



北陸電力株式会社

2025 年度第 4 四半期決算説明会

2026 年 4 月 30 日

イベント概要

[企業名]	北陸電力株式会社
[企業 ID]	9505
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年度第 4 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 4 四半期
[日程]	2026 年 4 月 30 日
[ページ数]	39
[時間]	13:30 – 14:26 (合計：56 分、登壇：29 分、質疑応答：27 分)
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 1-3-2 経団連会館 5 階 パールルーム
[会場面積]	238 m ²
[出席人数]	32 名
[登壇者]	4 名 代表取締役社長 社長執行役員 松田 光司 (以下、松田) 執行役員 経営企画部長 福村 正人 (以下、福村) 理事 経理部長 荒木 裕幸 (以下、荒木)

経理部副部長（経理担当）兼財務チーム統括

赤井 覚 （以下、赤井）

[アナリスト名]*

みずほ証券

新家 法昌

野村證券

山崎 慎一

大和証券

西川 周作

SMBC 日興証券

神近 広二

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

赤井：定刻の13時半まで今しばらくお待ちいただきますようお願いいたします。それでは定刻となりましたので、ただ今より、北陸電力の会社説明会を始めさせていただきます、本日はお忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。初めに、弊社の出席者を紹介させていただきます。社長の松田でございます。

松田：皆さま、よろしくお願いいたします。

赤井：経営企画部長の福村でございます。

福村：よろしくお願いいたします。

赤井：経理部長の荒木でございます。

荒木：よろしくお願いいたします。

赤井：私は、進行役を務めます、経理部財務チームの赤井と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は15時までお時間を頂戴しております。既にホームページ等でご案内いたしました会社説明会の資料に基づきまして、社長から2025年度決算概要ならびに北陸電力グループ新中期経営計画2026年度アクションプランについてご説明いたします。

その後、時間の許す限り、質疑応答とさせていただきますので、よろしくお願いいたします。なお、本日の書き起こし記事をホームページ上に掲載いたします。掲載は5月7日以降を予定しております。それでは社長、よろしくお願いいたします。

松田：皆様、改めまして、本当にお忙しい中といたしますか、ゴールデンウィークも一部始まっているところもある中、今日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また平素は当社の事業運営に格別のご高配、ご協力を賜っていること、この場を借りて厚く御礼申し上げたいと思います。決算とアクションプランの説明の前に、参考資料として紙を配らせていただきました。今の中東情勢に関わる当社の影響について、冒頭触れさせていただきたいと思います。

参考資料にありますように、日本のエネルギー需要、これは皆さんのほうがよくご存じだと思いますが、原油、LNG、そして石炭があるわけですが、この日本全体としての原油は94%が中東比率、ホルムズ海峡は93%ということになっていますし、LNGは11%、そのうちホルムズ海峡が

6%となっています。石炭については、中東はほとんどないという形になっています。価格のほうは、この情勢が悪化してから、いろいろなものが上がっているということでございます。

グラフはドバイ原油の価格であり、中東の原油というのが日本に大きな影響を与えますが、原油はぼんと上がりまして、ちょっと落ち着いているとは言いましても、この中東情勢が始まる前から見ると高止まりしています。LNG、石炭についても、その境にこのスポットがどんと上がって、少し落ち着いているとはいえ、紛争の前から見ればずいぶん高い状況が続いているということが、LNG、石炭についても言えます。

それを踏まえて、卸電力市場価格につきましても、本来この3月は割と不需要期でありますので、安い時期ではありますけれども、紛争があってから少し高めに推移しているということが実態だと思います。

3つ目は、当社への直接の影響について、石油は当社もありますが、電源構成が1%となっていて、極めて影響が少ない。在庫も持っていますので、影響は限定的だろうと思っています。

LNGは、国全体としては中東もありますが、当社の場合は全量マレーシアという形になっています。今年度の分も、毎月の引渡しも全て決まっておりますので、この調達的面においても影響は少ないと思っています。石炭は元々中東はありません。豪州、インドネシア、あるいはアフリカとか、いろんなところから取っているわけでありまして。そのため、需給面といいますか、電力の安定調達という面から見ると、影響は極めて限定的だろうと思っていますし、今夏も需給については必要な供給量がしっかり確保できる、燃料についても確保できた、こういう状況であります。

ただし、価格は高まっておりますので、この価格というのがわれわれにコストとして響いてきますし、当然燃料費調整という形でお客様のご負担になります。4番にありますように、これも皆さんもご存じかもしれませんが、3月に中東情勢が変わったわけです。今度の5月に4月分の通関統計が出ます。2月から4月の通関統計ですので、3月に積んだ燃料が4月に上がってきますので、7月分の電気料金で4月分が効いてくる。しかし3カ月分の1月分なんで、それが次の8月分の電気料金では、3、4、5ですから2カ月分、あるいは次の月の9月分になると、丸々主力の分が効いてくるという形で、こういう形でお客様への負担というのが夏以降増えてくる、これが昨今言われていることですので、ここをしっかりとっていく必要があります。

また、先ほど申し上げたように、燃料調達の面ではあまり負担がなく影響は限定的だと思っておりますが、国内で石油製品の一部が少し行き届いていないところもあつたりします。

われわれもA重油とか軽油というのは発電用の助燃用としていろいろ使うところがあり、これもわれわれの確保できるところについてはしっかり確保できておりますけれども、先行き、これが長期

化した場合に、この助燃用とか、石油製品がどういうふうになってくるのか、あるいは価格が相当程度高騰してくるのではないかと。これは、燃調には入れておりませんので、助燃とか、あるいは石油製品、さまざまな物価が、皆さんもう実感していると思いますが、上がってくるかと思っています。

こういう影響がどうなるのか。あるいはこれが本当に長引いたときに、国全体の物作り、景気がどうなるのか。景気がどうなるかによって電力需要が大きく変わってきますので、そういうところについては本当にわれわれもしっかり注視していく必要があると思っています。

いずれにしても、後ほど申し上げますが、七尾2号機という70万kWの石炭の主力機のトランスが損傷しておりまして、今年度通期で回復の見込みがなく、来年の春までかかるということでございます。中東情勢と相まって、本当に電力の安定供給、燃料の調達、プラス収支、これらいろんなものが上がってくるということになりますので、社内に、社長である私をトップとしまして、2026需給・収支対策本部を3月末に立ち上げて、部門横断的にあらゆる事態を想定しながら対処していくという体制を整えて進めているところであります。決算に先立ちまして、中東情勢について説明させていただきました。

販売電力量

3

(億kWh,%)				
	2025年度 (A)	2024年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	247.8	242.4	5.3	102.2
電灯	74.0	75.4	Δ1.4	98.2
電力	173.8	167.1	6.7	104.0
卸販売	83.6	76.8	6.9	109.0
総販売電力量	331.4	319.2	12.2	103.8

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

- <電灯>
冬季暖房需要の減少
- <電力>
契約電力の増加

<卸販売>
卸電力取引所への販売増加

(参考) 北陸3市の月間平均気温 (°C)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実績	13.4	18.2	23.7	29.4	28.9	25.9	18.6	11.7	7.7	3.0	5.3	8.3
前年差	Δ1.7	+0.1	+0.3	+1.6	+0.0	Δ0.8	Δ0.9	Δ0.7	+2.1	Δ1.2	+2.6	Δ0.1

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に決算の中身に移りたいと思います。お手元の資料をご覧くださいと思います。

スライドの最初のページは販売電力量でありますけれども、小売の販売は 247 億 8,000 万キロワットアワーということで、前年度に比べて 5 億 3,000 万の増加となっております。これは電灯において、今冬の気温が昨年比べて高かったことなどによって、暖房需要が減少したということで、前年を下回っておりますが、電力におきまして契約電力が増えたことなどによって、全体としては増加であります。

卸につきましては 83 億 6,000 万キロワットアワーということで、前年に比べて 6 億 9,000 万の増加となっております。これは卸電力取引市場の販売が増加したことなどによるものであります。

連結決算概要

4

<連結決算>
・ 2021年度以来、4年ぶりの減収減益。

		(億円,%)				《主な増減要因》
		2025年度 (A)	2024年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	
連結	売上高(営業収益)	7,865	8,582	△ 717	91.6	<連結売上高> ・ 燃調収入の減少 ・ 容量確保金収入の減少
	経常利益	850	913	△ 63	93.1	
	特別利益 ※1	22	43	△ 21	51.1	
	特別損失 ※2	87	-	87	-	
	親会社株主に帰属する 当期純利益	544	651	△ 106	83.6	

(参考) 連結対象会社数：連結子会社28社、持分法適用関連会社12社

※1 令和6年能登半島地震および奥能登豪雨に伴う仮復旧費用に対する災害等扶助交付金

※2 福井火力発電所三国1号機の廃止決定に伴う固定資産に係る減損損失等

		2025年度 (A)	2024年度 (B)	増減 (A)-(B)
主要 諸 元	為替レート (円/\$)	150.8	152.6	△ 1.8
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	71.4	82.4	△ 11.0
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	120.7	150.9	△ 30.2
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	567.2	613.8	△ 46.6

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のスライド、お願いしたいと思います。連結決算の概要であります。中段にありますように、売上高につきましては 7,865 億円と、前年度に比べまして 717 億円の減収になっております。総販売電力量は増加しておりますが、燃料価格が少し下がっていることによる燃調収入の減少。あるいは容量市場の単価の低下によりまして、容量確保金の減少ということで、減収となっております。

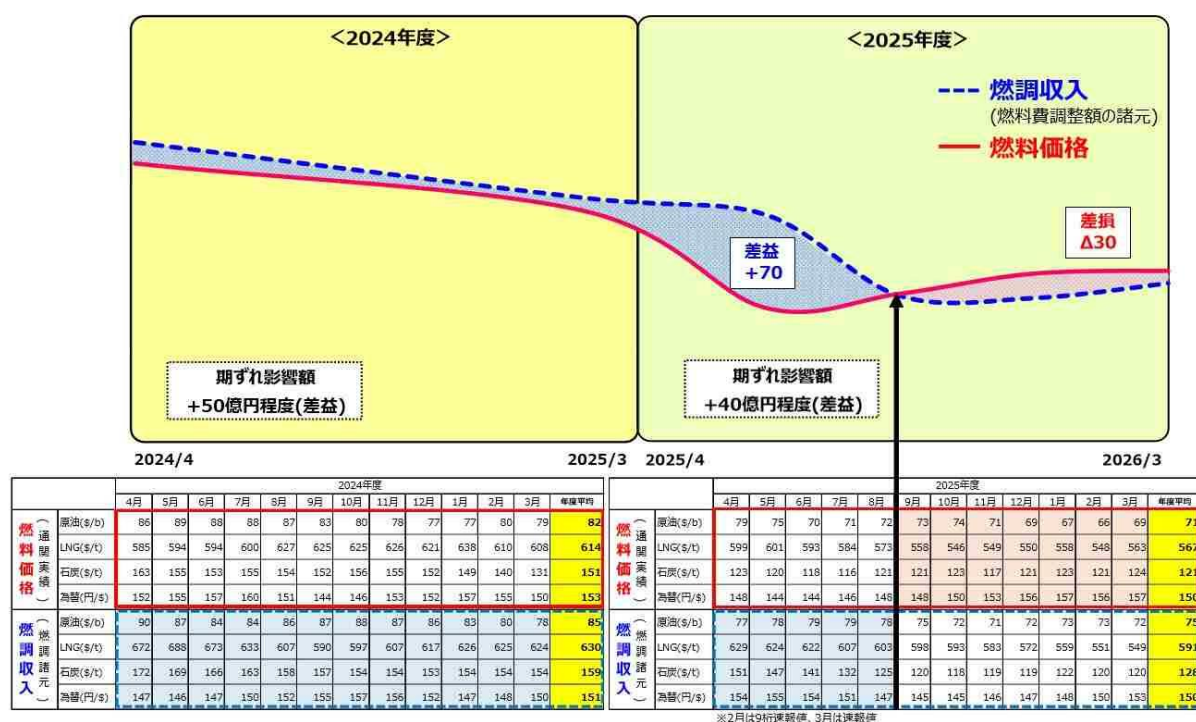
容量市場は、皆さんもご存じかもしれませんが、発電側としてキロワットを確保することによって得られる収入と、小売側としてこれらを負担する両建てになりますので、当社の場合は発電・小売、両方持っていますので、基本両建てでありますので、収支への影響というところとわづかとなっております。

特別利益につきましては、これはこれまでもありましたように、能登の震災、あるいは能登の豪雨の時に送配電事業者が相互の扶助制度として、その損失の一部を補填する制度があります。この制度によって、今年度分に受けたものであります。

一方特別損失であります。これは3月24日にも公表させていただきましたけれども、当社の福井火力発電所三国1号機、これを28年3月31日までに廃止すると決定いたしましたので、会計上固定資産に関わる減損損失処理をしなければならないということで、特別損失として計上いたしておるものであります。これらの結果によりまして、トータルで当期の純利益は544億円、106億円の減益という形で仕上がっております。

<燃料価格と燃料費調整額の期ずれ影響（前年対比イメージ）>

5



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

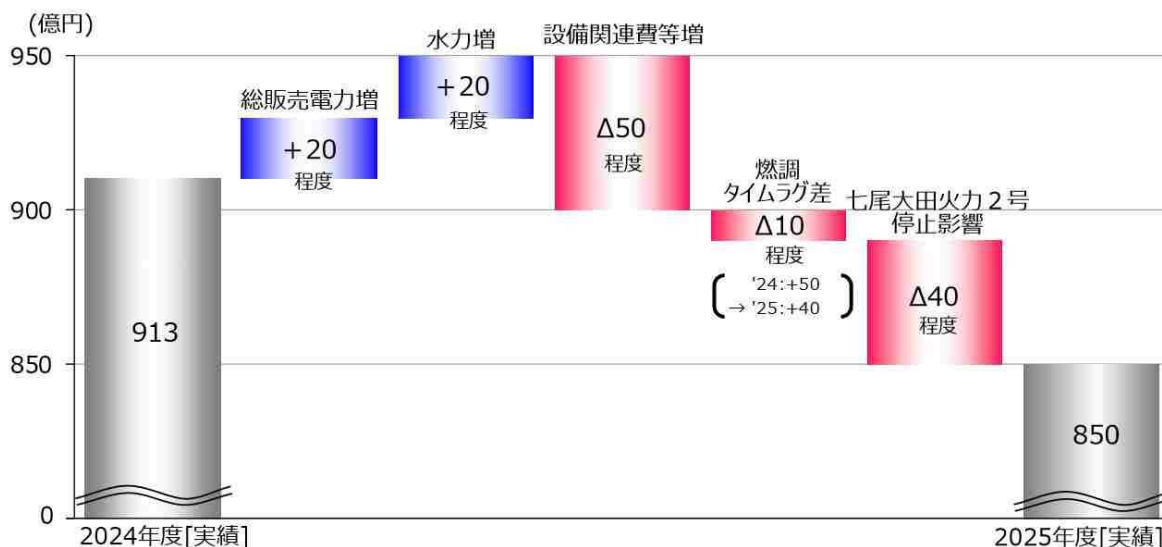
続きまして、連結経常利益に大きく影響します燃料費調整制度のタイムラグについて、若干ご説明したいと思います。

ご存じの通り、燃料費調整制度は先ほども申し上げましたようにタイムラグがありますので、後から後追いで来る形になります。この表を見ていただくと、燃料が25年の前半は少し低下傾向でありましたので、差益という形でプラス70億円となりましたが、後半、為替がずいぶん円安に進んだこともありまして、これが逆転しているという形になります。

ですから、年度で言いますとこのプラス 70 とマイナス 30 の差し引きで、プラス 40 という形になります。前年度から見ますと、前年は右側にありますようにプラス 50 でありますので、その差し引きが今年度の益となるわけでありませう。

連結経常利益の変動要因(前年対比 Δ63億円)

6



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のスライドに、それ以外のところの要因につきましてご説明させていただきたいと思います。

前年対比の、これ以外のプラス要素と青色に書いてあるところは、小売の販売増加による総販売電力量の増加で 20 億円程度。水が少し出たということで、これで 20 億円程度ということになります。一方マイナスの赤色といたしましては、修繕や除却工事の増加などによりまして、設備管理費用の増という形で 50 億円。七尾大田火力が 12 月末に止まり、25 年度も 1 月、2 月、3 月と止まっておりましたので、この影響が 40 億となります。これらによりまして、連結経常利益は 850 億という形に仕上がったということでありませう。

- ・ 総販売電力量は、小売・卸販売の減少を織り込み、310億kWh程度と見込んでいる。
- ・ 売上高は、総販売電力の減少などから、7,600億円程度と見込んでいる。
- ・ 経常利益は350億円、親会社株主に帰属する当期純利益は250億円程度と見込んでいる。

(億kWh,億円)

		2026年度 見通し(A)	2025年度 実績(B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量		310	331	Δ21
※総販売電力量は送配電事業関連を除く				
連結	売上高(営業収益)	7,600	7,865	Δ265
	経常利益	350	850	Δ500
	親会社株主に帰属する 当期純利益	250	544	Δ294
主要 諸元	為替レート (円/\$)	155程度	150.8	4程度
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	100程度	71.4	29程度
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	150程度	120.7	29程度
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	700程度	567.2	133程度

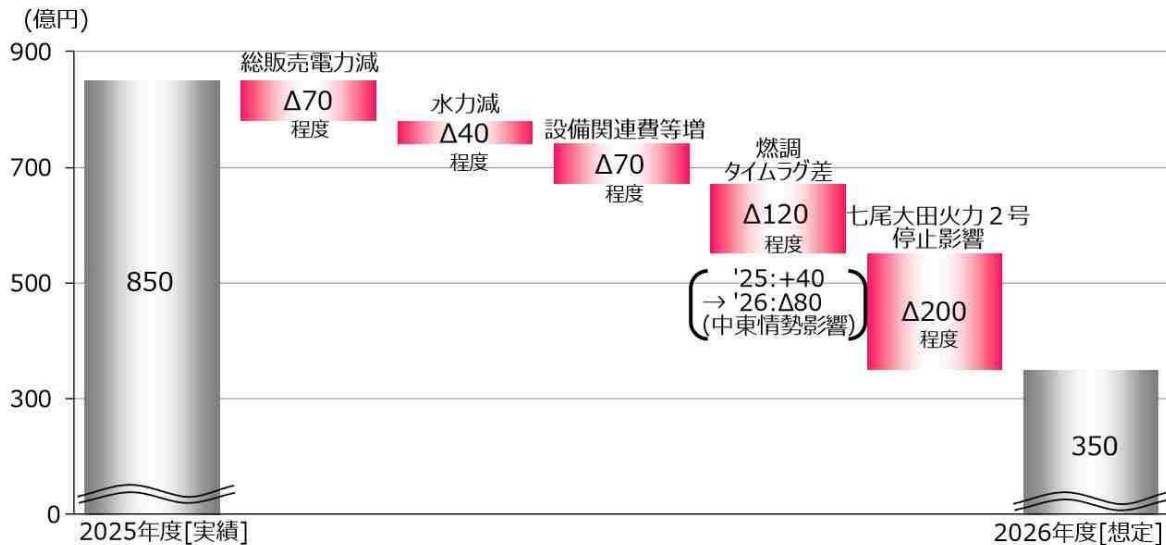
次にスライドの7で、26年度の業績につきましてご説明させていただきたいと思っております。

総販売電力量ですが、小売と卸の販売の減少を見込んでおりまして、310億kWhと見ております。売上高については7,600億円、経常利益につきましては350億円、親会社に帰属する当期純利益は250億円という形であります。

主要諸元につきましては下記の通りであります。今の中東情勢を反映して、上がった形で見ているところであります。

業績予想(連結経常利益)の変動要因(前年対比 Δ500億円)

8



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のスライドで、業績予想の変動要因につきましてご説明させていただきたいと思ます。

25年度から26年度で500億円の減益と、すごく大きいわけでありますがけれども、一つは総販売電力量が減るということで、これが70億円。水力が去年は良かったのですが、通常で見れば40億円ほどの減と。火力定検の増加などによる設備管理費の増加で、これが70億円程度あります。

もう一つはタイムラグという形でありますけれども、これが先ほど言いましたように前年度は40億円ありましたが、26年度は中東情勢による燃料価格の高騰によりまして、差損80億円を見込んでおりますので、その差額で120億円という形になります。そういう意味で、中東情勢の影響というのは、このタイムラグの影響80億円を見ているという形になっております。

それと、大きいのは、先ほど申し上げました七尾大田火力2号機、これは変圧器に雷が入り、発電機自体は健全ですが、トランスが壊れておりますとなかなか電気が送れないということで、少し時間がかかる。本当にトランスが世界的に需要と供給の関係がかなりタイトになっておりまして、工場のいろんな関係もありまして、今のところ復帰が来年の春ごろという見通しでありますので、26年通期として電気が停止という形になります。

これらにおきまして、足りないときは電気を買ったり、これで卸を売ろうと思っていたものが売れないと、いろいろなことがありまして、大体 200 億円程度の影響と見込んでいます。以上の影響によりまして、連結経常利益が 350 億円と見込んでおるわけでありまして。

2025年度期末配当および2026年度配当予想

9

<2025年度期末配当>

- ・ 2025年度期末配当は、前回公表通り 1 株あたり15円とし、1 株あたり年間25円とする。

<2026年度配当予想>

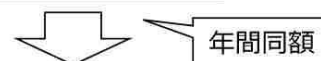
- ・ 2025年度配当である年間 1 株あたり25円と同額とし、中間・期末ともに 1 株あたり12円50銭とする。

<2025年度>

中間配当	期末配当	年間配当
10.0円/株	15.0円/株	25.0円/株

<2026年度予想>

中間配当	期末配当	年間配当
12.5円/株	12.5円/株	25.0円/株



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のスライドでありますけれども、25年度の期末配当ならびに26年度の年度の配当という形になります。

25年度の期末配当は、前回2月27日にお示した通り、1株当たり15円となり変更ありません。年間25円となります。

次に26年度でありますけれども、今回お示した通り、大幅に利益が減少するということがありますけれども、株主のご期待に応えたいということで、1株当たり年額25円、これを維持していきたいという形になります。

いずれにしましても、26年度は、先ほど言いましたように、停止が1年間続く七尾大田火力2号機の収支悪化影響が極めて大きいと考えておりますし、この中東情勢緊迫化が不透明さを持っておりますので、本当にこれらの燃料影響なんかも出てくるのではないかと考えています。

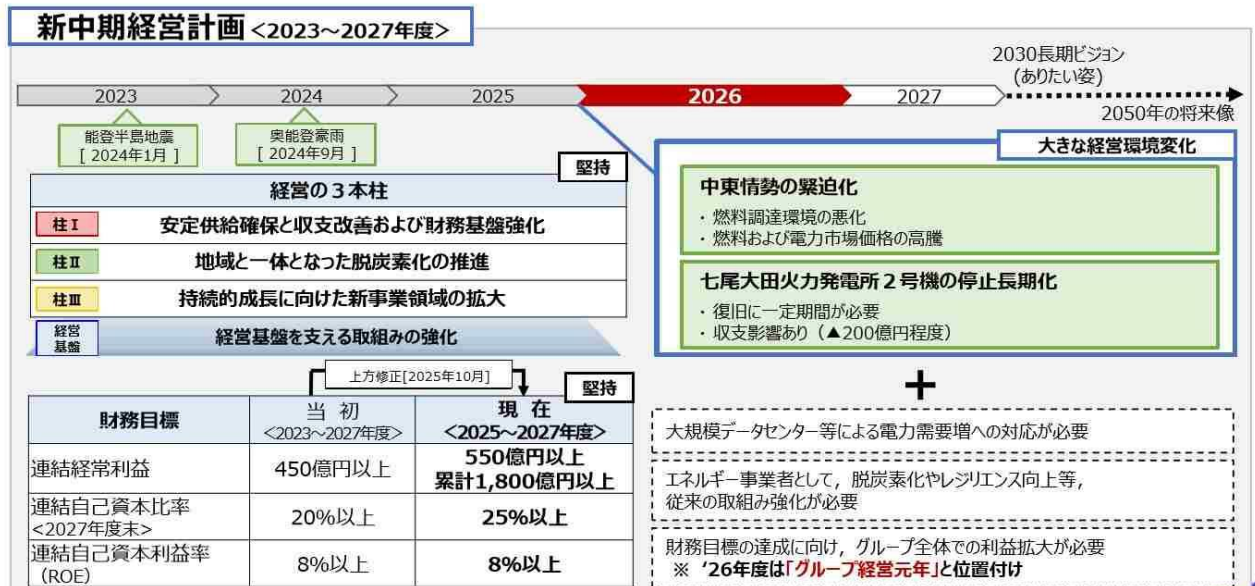
いずれにしても、厳しい需給状況、経営環境が続くと予想されるわけでありましてけれども、先ほど言いました2026受給・収支対策本部をはじめ、緊張感を持った経営に努めながら、利益の拡大等々に励んでいきたいと思っておりますし、電気事業以外でも、われわれの3本柱である事業領域の拡大、電気以外のところの収益なんかも上げながら、グループの成長の実現に26年度もまい進していきたいと思っています所存であります。

以上が決算の内容になります。

北陸電力グループ新中期経営計画の進捗状況／環境変化と現状認識

11

- 2023年度に北陸電力グループ新中期経営計画として、経営の3本柱および財務目標を公表。経営効率化や事業領域拡大を推進し、当初目標を前倒して達成。2025年10月、財務目標を上方修正。
- 足元では、中東情勢の緊迫化や七尾大田火力発電所2号機の運転停止長期化などに直面。また、将来的な電力需要の増加想定等も踏まえ、電力の安定供給と脱炭素化に対応する必要。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、新中期経営計画の26年度のアクションプランです。資料がたくさんありますので、かいつまんでご説明をさせていただきたいと思っております。

まず11ページが、これが現状の課題となります。これまでのおさらいも含めてですが、ここに書いてありますように、23年度から5年間の新中期経営計画を作ったわけでありましてけれども、下に書いてありますように、途中で前倒しの成果が出ているということで、財務目標につきましては上方修正をいたしました。

毎年450億円の利益を毎年550億円とさせていただき、残りの3年間合わせまして、550億円掛ける3ではなくて、1,800億円以上にしたいということ。自己資本比率も20%達成できましたの

で、次の25%という目標を掲げております。その中にありまして、先ほど言いました中東情勢の緊迫化と、七尾が1年間止まるという喫緊の課題があるという形であります。

さらに中長期的に見ると、本当にデータセンターとか、北陸にも半導体工場、あるいは半導体製造工場の増設、相次いで出てきているように、電力需要が着実に将来に向かって増えるという状況が見え隠れしているということ。あるいは、震災もありましたように、さらなるレジリエンスをどう強化していくかということでもあります。また、財務目標の達成に向けて、グループ全体での利益創出が大事でありますので、26年度は後ほど申しますけど、私、グループ経営元年と位置付けまして、これをどう増やしていくかと。

2026年度アクションプランの概要

12

- ▶ 「中東情勢の緊迫化への対応」「七尾大田火力発電所2号機の停止長期化への対応」を喫緊の課題として設定。
- ▶ 経営環境の変化やこれまでの当社グループの取組み状況等を踏まえ、新中期経営計画の達成に向け、経営の3本柱に対する2026年度の強化ポイントを設定。

2026年度アクションプランのポイント

環境変化を踏まえた喫緊の課題

中東情勢の緊迫化への対応 [燃料の安定確保・収支対策]

七尾大田火力発電所2号機の停止長期化への対応 [早期復旧・供給力確保・収支対策]

強化ポイント

柱Ⅰ 震災知見の実践的ブラッシュアップと全国との共有および復興支援の継続

柱Ⅱ 長期的視点にたった安定供給と脱炭素化の両立のための基本戦略確立

柱Ⅲ 利益最大化に資する一体的な企業集団を目指したグループ経営の推進

こういう課題の中で、次の12ページでありますけれども、最初の2つで、喫緊の課題につきましては中東情勢への対応、あるいは七尾の対応をしっかりとっていくということ。燃料の安定調達、収支の対策、あるいは七尾の、来年の春ごろと言っていますが、一日でも早く復旧できないか、あるいはその間の供給力確保、収支対策をしっかりとやっていきたいと思っておりますし、ベースの先ほどの需要の増とか、そういうものに対しては、その下の強化ポイントの3つということで、柱の1については震災知見、これはわれわれにとって本当に大きな出来事でありました。本当に終わったことに

せずに、この知見をしっかりブラッシュアップして、全国と共有していく。そして復興支援を自分事にして継続していくことを柱Ⅰのアクションプランにしています。

柱のⅡにつきましては、長期的視点に立った安定供給と脱炭素化の両立を図る基本戦略、電源の基本戦略をしっかり作っていくことが大事だと思っています。今実は新港火力 LNG2 号機の新設を準備して計画していますけれども、計画から竣工（しゅんこう）までは 10 年かかります。10 年かかるという重みもありますので、しっかりした戦略の下に、今やっても 30 年じゃなくて 35 年、40 年、そこを見据えたしっかりした計画を作ることが大事であります。

柱Ⅲは、利益最大化になるような一体的な企業集団、これがグループ経営元年の本質であります。そういう形で、しっかり 26 年度も進めていきたいと思っているわけであります。

強化ポイント

柱Ⅰ

安定供給確保と収支改善および財務基盤強化

16

震災知見の実践的ブラッシュアップと全国との共有および復興支援の継続

- 能登半島地震，奥能登豪雨での対応において得た経験から，課題の整理・分析・改善を実施。2026年度は，知見を全国と共有するとともに，有事の対応に向け，更なる実践的ブラッシュアップを実施。
- 依然として被災地域の復興には課題が多く，設備の復旧対応や地域の復興支援を継続。

2024.1
能登半島地震

2024.9
奥能登豪雨

2023年度
2024年度
2025年度
2026年度
2027年度…

震災知見

実際に災害対応に直面して感じた課題等を総括

【ソフト面】…後方支援等

✓ 震災知見の全国との共有
 ✓ 実践的ブラッシュアップ

P17参照

復旧・復興

早期停電復旧や供給力確保を実施

能登半島地震および奥能登豪雨それぞれの災害において、発災後1か月で概ね停電を解消

【ハード面】…安定供給に向けた被災設備の復旧

✓ 自治体等とも連携しながら，復旧に向けた対応を継続

P18参照

【復興への貢献】…日常や賑わいを取り戻せるよう復興支援

✓ 地域に根差した事業者として、『自分事』として支援を継続

P19参照

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

13 ページは省略させていただきます。15 ページも省略です。先ほど言いました 2026 のしっかりした社内体制を設けて、歩みを進めるということであります。16 ページにつきましては、先ほどの柱のⅠの強化ポイントありますけれども、本当に震災の知見を、下に書いてありますけど、自治体と連携しながら普及に向けた対応をしっかりやっていくということとか、先ほど言いました、支援は自分事としてやっていくということを書いてあります。17 から 19 ページは飛ばします。

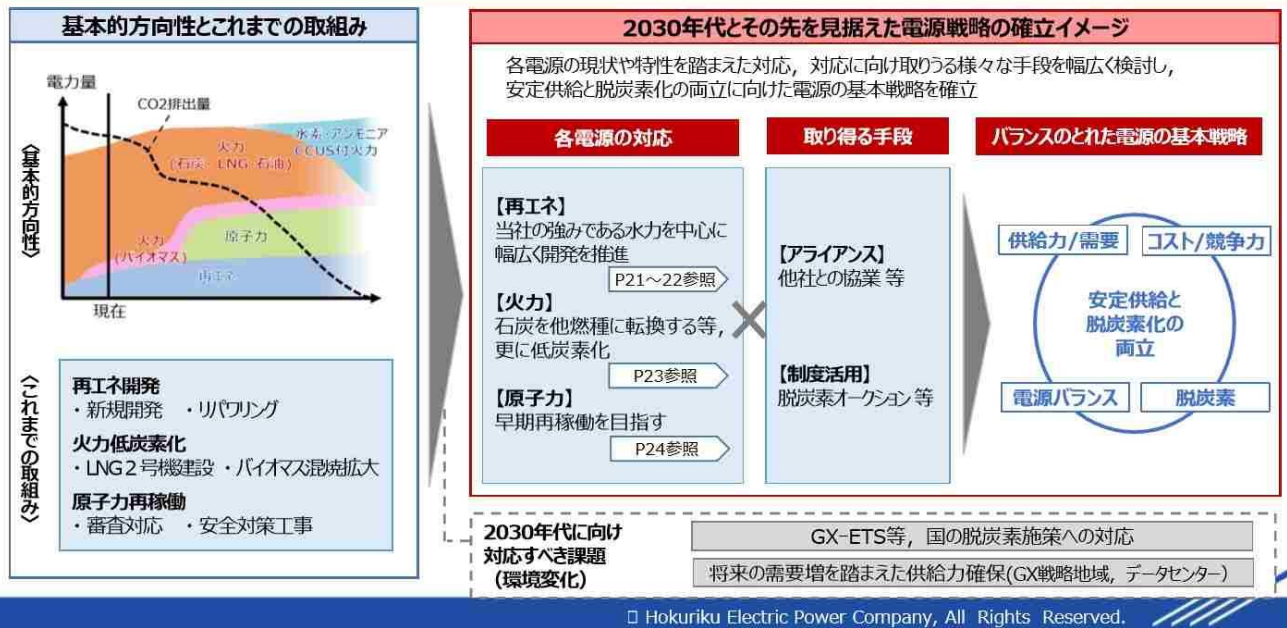
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

14

長期的視点にたった安定供給と脱炭素化の両立のための基本戦略確立

20

- ▶ 電力需要の増加や、GX-ETS（排出量取引制度）の本格導入など、当社を取り巻くエネルギー事業環境は転換期を迎えている。
- ▶ 2026年度は、これまでの取組みを土台としながら、2030年代とその先の課題も見据え、将来の安定供給・脱炭素・競争力の観点で踏まえた、電源の基本戦略を確立していく。

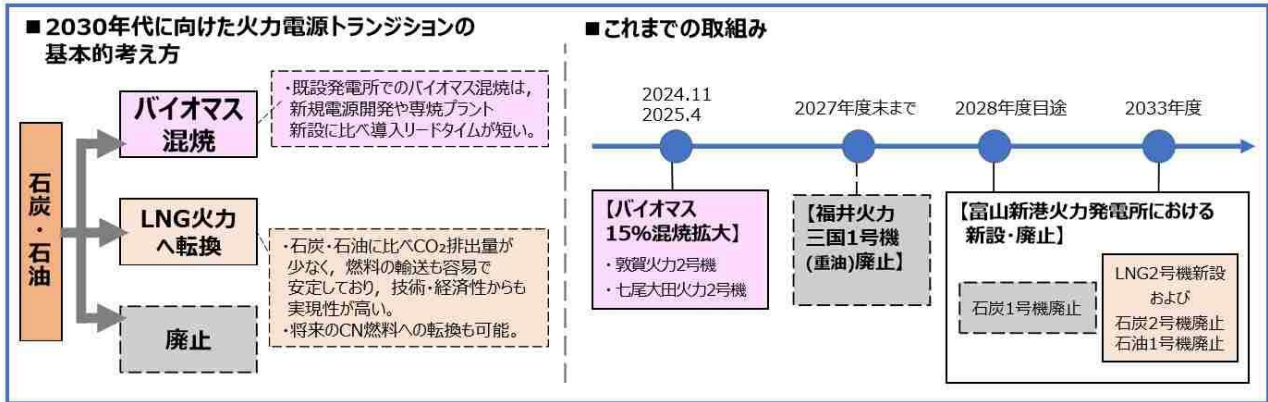


20 ページ目に柱のⅡという形で、先ほど言いました電源の基本戦略を作っていくという形を思っております。この20ページの右側にありますように、大事なことは供給力をしっかりキャッチアップしていくということ。そして、当然のことながらコスト競争力のある電源にしていかなきゃいけない。

右下にあります、本当に脱炭素の両立、これが必要でありますので、この全体のバランスをどう組み立てながら、あるいは需要も減ったり増えたりすることもありますし、制度もいろんな面で変わってくる。これらをどう制度的に織り込んだものを、しっかりした基本戦略として今年作れるかというのが大きな課題になっているわけでありまして。

▶ 火力電源は、再エネ電源の出力変動を補完する調整力を有するなど、**安定供給に必要不可欠である**ことを踏まえ、**非効率石炭・石油の廃止、LNG火力の開発、バイオマス混焼拡大**等に引き続き取り組むとともに、**経済性・環境性・実現性の観点から、低炭素化への戦略を確立**していく。

<これまでの取組みおよび火力電源の低炭素化へ向けた戦略確立>

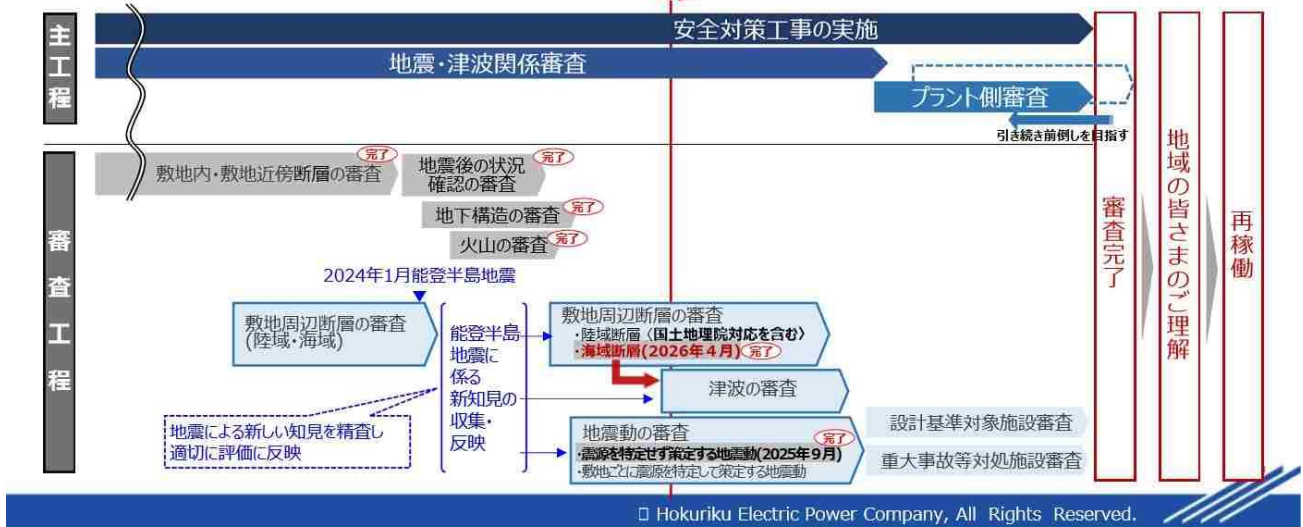


将来目指すべき電源構成も念頭に、これまでの取組みも踏まえ、経済性・環境性・実現性の観点から、火力電源の低炭素化への道筋を検討していく

21 ページも省略いたします。23 ページの電源のこれまでの取り組みで、右側ありますように、石炭火力が多いんですけれども、これにバイオマスを入れるというようなことを既に始めておりますし、先ほど申し上げた石油火力の三国1号機、これは廃止を決定して、28年3月までにやめるという形であります。さらに次のところをどうしていくかというのが大きな課題になってくるわけでありまして。

- ▶ 原子力は、安定供給・脱炭素化・収支改善の要となる電源。
- ▶ 志賀2号機の再稼働に向け、引き続き、新規制基準への適合性審査に適切に対応。
 - 【審査対応】・「敷地周辺(海域)断層(2026年4月)」の審査が完了し、今後は「津波審査」に移行予定。
 - ・現在、敷地周辺(陸域)断層について審査を進めてきている中、2025年12月に国土地理院により活断層図が公表されたことを踏まえ、敷地周辺(陸域)断層への追加調査等を実施し、審査会合において説明予定。
- 【安全対策工事】・能登半島地震の知見も踏まえながら、適切に安全対策工事等を進めていく。

■ 審査状況・再稼働までの主な工程[イメージ]



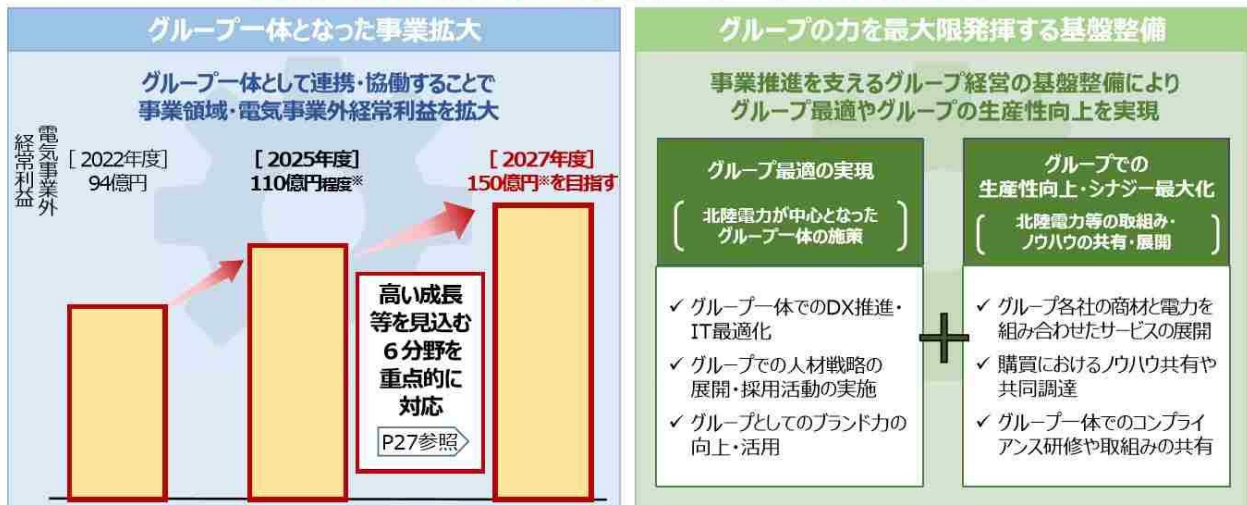
次に 24 ページであります。当社の場合、まだ原子力が再稼働しておりません。審査の途中であり、時間がかかっているわけではありますが、着実に一步一步前進しております。大きな地震もあったり、国土地理院からのいろんなご指摘も受けていますので、これには本当にしっかり対応して、この対応こそが地元の信頼につながるということでありますので、本当に一つ一つ着実にこの審査の歩みを進めていく。確実に前に行っていますので、今年も歩みを早めていくことをしっかりやっていきたいと思っています。

利益最大化に資する一体的な企業集団を目指したグループ経営の推進

26

- 2026年度を「グループ経営元年」と位置づけ、個社最適からグループ横串を刺した全体最適への転換を図り、グループが一体となった経営をさらに加速。
- 【グループ一体となった事業拡大】×【グループの力を最大限発揮する基盤整備】でより強い企業集団へ。

～ “事業拡大”と“基盤整備”の両輪によるグループ経営の推進～
より強い企業集団を形成し、グループ一体となり利益創出



※ 期間中発生した連結範囲変更、固定資産減損損失等の特異な影響を除く

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページも飛びまして、26 ページです。3 本柱の一体的な企業集団を目指した事業領域の拡大です。今年は、先ほども言いましたように、グループとしての成長戦略の中で、グループの利益を上げていきたいということで、元々100 億円弱のものを27 年度に150 億円にしたいということでありまして、この真ん中にありますように、現在110 億円ぐらいまでは来ているかなという一定の手応えを感じておりますけども、しっかり150 億円を目指していく取り組みを続けていきたいという形であります。

そういう意味で、先ほど言いました、今年はグループ経営元年として、個々の企業が輝く、グループ会社が輝くことも大事ですけども、連携するといろんな相乗効果も生まれます。そういうことを最大限発揮して、グループ経営元年としての、グループとしての事業領域の拡大をさらに追求していきたいと思っています。

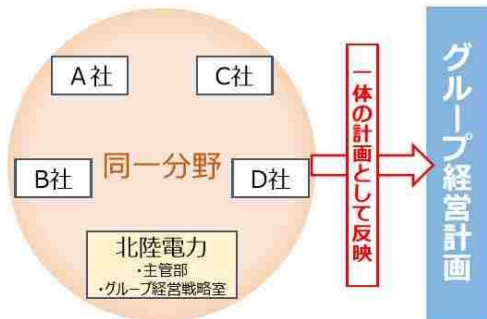
➤ 2025年度、北陸電力(経営企画部グループ経営戦略室等)がハブとなり、**グループ経営推進による事業拡大や経営基盤強化について、戦略策定(体制整備含む)を実施。**

➤ 特に、**グループ各社の協働による利益拡大が期待される6分野は、連携を通じた一体的なソリューション開発等による利益拡大を推進。**

2025年度 2026年度～

STEP 1 : グループ各社が一体となった事業戦略策定

- ✓ ①情報通信, プラント (②再エネ, ③火力, ④環境) ⑤需要家関連, ⑥送配電関連の6分野について、グループ一体となって事業戦略を策定



* 上記と並行してグループ各社による既存事業強化も推進

STEP 2 : グループ各社が一体となった事業活動による利益拡大

- ✓ 策定した事業戦略について、**グループ各社が一体となって実行することで、利益拡大を推進。**

6分野	分野における事業戦略
①情報通信	情報通信系グループ会社連携(JV組成, 営業連携等)による大型案件受注や電力向けサービスの実績を活かした販売拡大 P28参照
プラント	②再エネ 再エネ関連の新規開発(コンサル含む)やO&M事業への参入・拡大 (海外市場にも展開)
	③火力 外部プラントの運転監視やEPC*・O&M事業の拡大
	④環境 既存の技術や実績を活かした環境分野における事業強化・拡大
⑤需要家関連	省エネ等, お客さまニーズを捉えた特別高圧・高圧向け受変電設備等の更新対応や蓄電池等へのEPC*・O&M事業の展開
⑥送配電関連	送電鉄塔基礎の新工法開発および販売

グループに知見が無い分野については、他社連携(業務提携・M&A)も選択肢

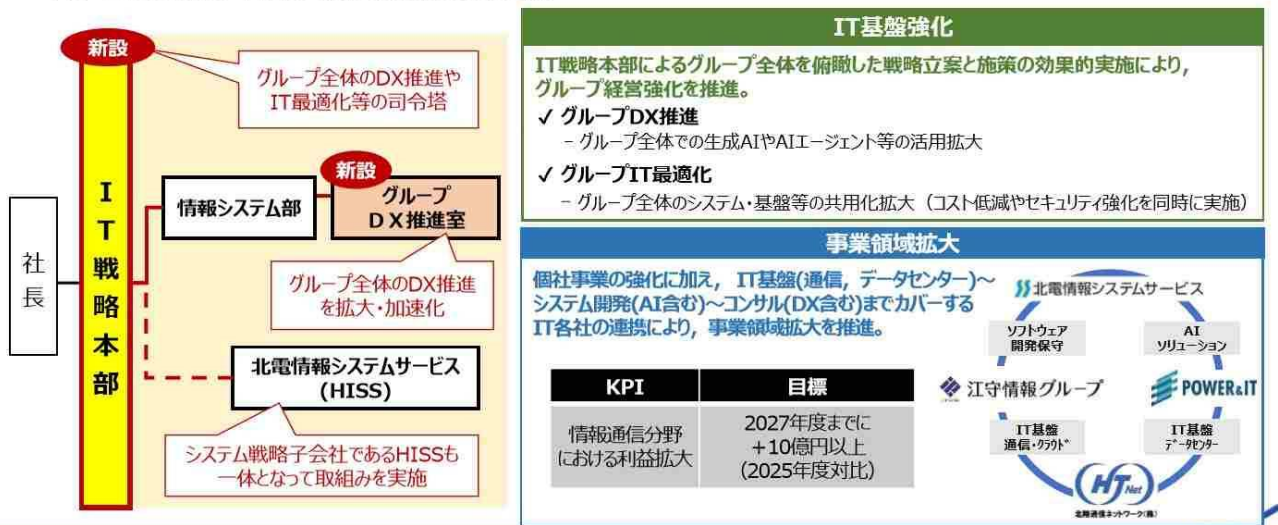
※「設計 (Engineering)」「調達 (Procurement)」「建設 (Construction)」の頭文字

□ Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

27 ページは、下にありますように、この重点6分野に特に力を入れるようなことを右側に書いてありますけれども、それぞれの6分野において追求していくという形であります。

- ▶ IT基盤強化によるグループ経営強化を図るため、DX推進やIT最適化等をグループ全体で戦略的に進める司令塔の役割を担う「IT戦略本部」を設置（2026年7月）。
- ▶ 今回新設するグループDX推進室と、システム戦略子会社である北電情報システムサービスが一体となって、グループ全体のIT基盤強化を推進。
- ▶ 同本部は経営企画部および情報通信系グループ会社とも連携し、事業領域拡大に繋げていく。

■ IT基盤強化および事業領域拡大に向けた体制整備



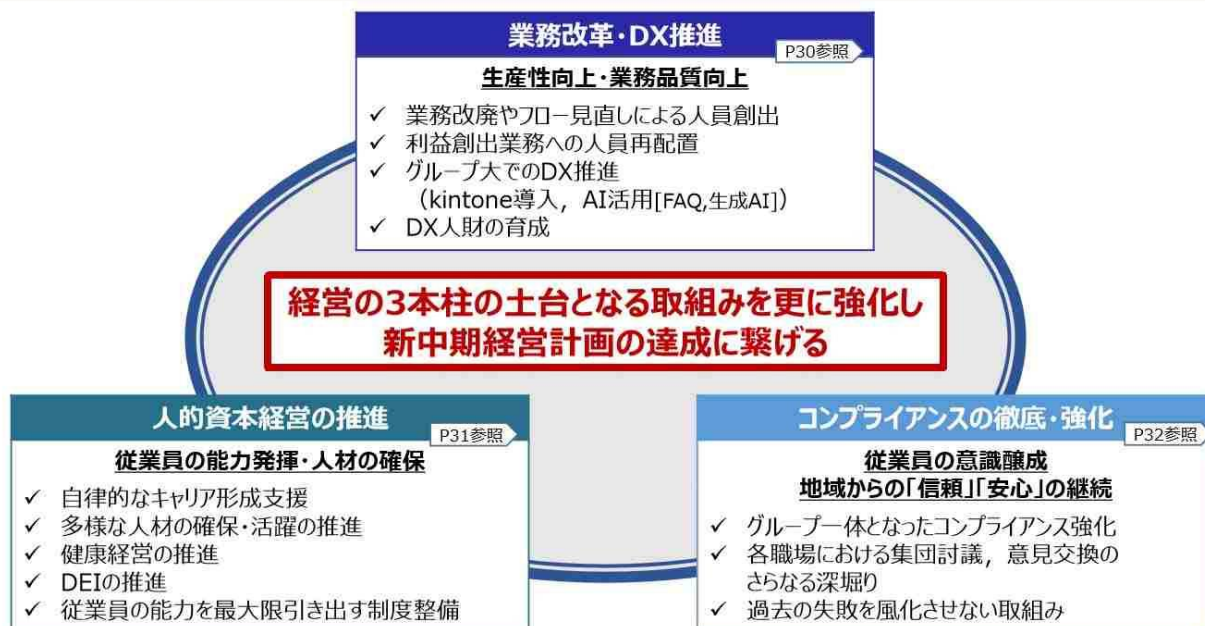
© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

28 ページでありますけれども、その一環としまして、今年 IT 戦略本部というものを 7 月に立ち上げる予定であります。社長直属の IT 戦略本部の下に、現在の情報システムと、当社 100% のシステム子会社であります北陸電力情報システムサービス、ここを一体化しまして、本部としての機能をさせていくと。

これには 2 つの意味合いがありまして、右側に書いてありますように、IT 基盤の強化ということで、これはむしろ社内とかグループの業務の労働生産性をどう上げていくかを主眼に置いて、徹底的にグループ内に DX を取り込んで労働生産性を上げていくということでもあります。

下の事業領域の拡大というのは、当然これらは社内だけに应用するのではなくて、これらの知見を、事業領域の拡大ということで、外へのサービスの提供によってわれわれの成長に結び付ける。この 2 つの大きな目標を持って、7 月に IT 戦略本部を立ち上げるという形であります。

- 業務改革・DX推進，人的資本経営の推進，コンプライアンスの徹底・強化等，経営の3本柱の土台となる取組みを更に強化することで，生産性向上や従業員の能力発揮等を図るとともに，地域の皆さまから引き続き信頼・安心していただきながら，新中期経営計画の達成に繋げていく。



29 ページは、さまざまな取り組みがありますけれども、それらの経営の土台を担うのはこの3つが大事だと思っています。一つは、先ほど言いました業務改革 DX、あるいは人的資本経営の推進をどうやっていくか。あるいは企業の根幹ベースでありますコンプライアンス、これの徹底強化。これをしっかりやることによって、先ほどの3本柱を成長させていきたいということでもあります。

▶ これまで、2023年10月に策定した“北陸電力DX戦略”に基づき、DX人財の教育や、ノーコードツール「kintone」の全社導入・グループ展開といったツール導入を着実に実施し、DX推進には一定の進捗。
 ▶ 今後は、AI活用の更なる推進を行い、グループ大での生産性向上を実現。

■ DX推進のこれまでの取組みと今後の方向性

DX推進	ノーコード ツール導入 	AI活用	
	社内FAQツール 	当社専用生成AI 	
	2024年1月導入 2025年4月グループ拡大 利用率：約95% 運用アプリ：約750個 <small>(2026年3月31日時点)</small>	2025年1月導入 ・生成AIによる回答作成 利用率：約90% うち効率化を実感：約90%	2025年12月導入 ・議事録自動生成 ・RAG※機能追加 RAG活用：100件弱
	<small>※AIが回答を生成する際、データベースや文章等から関連情報を検索・取得し、回答を作成する技術</small>		
教育	DXコア人材 1%程度		
	✓ 最新トレンドや変革定着力等について、対面教育等を実施		
	DX推進人材 10%程度		
✓ 各チームに1名程度配置を目標し、WEB研修やテストを実施			
DX活用人材 全員			
✓ 全従業員への基礎教育を実施しDXを身近なものへ			

AI活用の更なる推進

【生成AI：機能拡充】

- ✓ 当社専用生成AI「LingoGPT」のRAG機能を活用し、**業務情報を蓄積・問い合わせ対応の効率化**

【AIIエージェント：新規導入】

- ✓ AIIエージェント（タスク実行型AI）を活用し、**自然言語で簡単にデータ抽出・高度な分析が可能な仕組みを構築**

生成AIに加え、AIIエージェント（タスク実行型AI）をはじめとする高度なデジタル技術の業務実装により、生産性向上を目指す。

2026年度のKPI	目標
AIの更なる活用・拡大	AI戦略・ロードマップ策定※

※AI活用による効率化等に関連するKPIを設定予定

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページはDXの具体事例書いてありますけども、例えば去年、これまでに、ChatGPTを導入しました。これは外部と隔離した形で、情報問題もありますので、社内で徹底的に使っていかうとか、kintoneも全員が使えるようにしたりしております。そういうことで、徹底的にこのDX推進を図ることによって、労働生産性、企業の生産性を上げていくことを進めているところであります。

- ▶ 「人材」は大切な資本であり、これまで、従業員が最大限の能力を発揮するための制度整備等を推進。
- ▶ 北陸電力グループ人材戦略を策定することで、制度整備・人材育成・エンゲージメント向上等の取組みを更にブラッシュアップするとともに、人を大切にす企業文化を一層深化。

■ 人的資本経営の各領域における取組み

従業員の最大限の能力発揮に向け、各領域に係る制度整備等の取組みを実施。



(参考) これまでに整備した主な制度

	<制度>	<当社グループの特長>
ワークライフ バランス	■ 育児休業制度	子が満2歳まで (法定+1年)
	■ 産後パパ育休制度	最初5日間は有給
	■ 育児サポート休暇	2026年度より対象を孫まで拡大 NEW
多様で柔軟な 働き方	■ フレックスタイム勤務制度	コアタイムなし
	■ 時間単位休暇制度	1時間単位で取得可能
	■ 週休3日制度	本人の希望に合わせ選択可

北陸電力グループ人材戦略を策定。取組みを更にブラッシュアップするとともに、人を大切にす企業文化を一層深化。

2026年度のKPI	目標
人を大切にす企業文化の深化	北陸電力グループ人材戦略の策定

2026年度以降のKPI	目標
男性育休取得率	100%
	出生時育児休業制度創設以降継続中

関連する外部評価

・社外から継続して高い評価を獲得

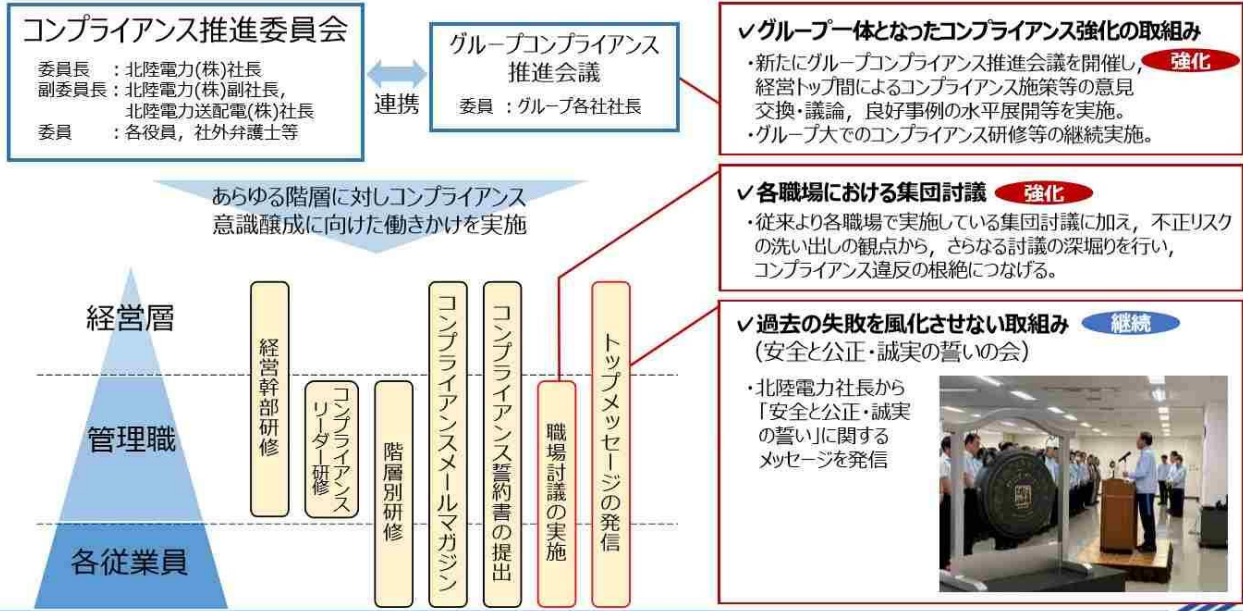
(2019年から継続) (2017年から継続) (2023年から継続)

□ Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

その下の 31 ページは人的資本経営という形で、いろんな形で働きやすさを追求させていただいております。例えば産後パパ育休でありますけれども、これは 100%が、これはもう 2 年、3 年目かな、続いております。実はもう 1 人当たり取得日数が 60 日を超えております。という形で、100%継続と、さらに皆さんに取っていただきながら、働きやすい環境にしていきたいということでもあります。

▶ グループ全体で更なるコンプライアンスの徹底・強化を図ることで、経営層から従業員まで意識醸成を徹底し、地域から「信頼」「安心」いただけるグループであり続ける。

■コンプライアンスの徹底・強化に向けた取組み



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

32 ページはコンプライアンス。これは企業の根幹でありますので、しっかり対応していくということ。

[DX, IT関連]

- 経済産業省「DX認定」の取得・更新
【北陸電力, 北陸電力送配電】



※2023年度に北陸電力, 北陸電力送配電がそれぞれ認定を取得。
2025年度に再認定 (更新)

- 日本IT団体連盟
「サイバーインデックス企業調査2025」において
“一つ星”を獲得
【北陸電力】



[人的資本経営関連]

- 経済産業省
「健康経営優良法人2026 ホワイト500」認定
【北陸電力と北陸電力送配電の共同】



- 厚生労働省「プラチナくるみん」認定
【北陸電力】



※北陸電力, 北陸電力送配電を
一体としての取組み

- 厚生労働省「えるぼし 三ツ星」認定
【北陸電力】



※北陸電力, 北陸電力送配電を
一体としての取組み

[上記以外]

- 環境省 「自然共生サイト」認定 (富山新港火力発電所)
【北陸電力】



NEW

※北陸電力および日本海環境サービスが実施している
富山新港火力発電所の緑地管理活動が認定。

- 経済産業省資源エネルギー庁
「省エネコミュニケーションランキング制度」において
最高評価の“五つ星(満点)”を獲得
【北陸電力】



※上記は、省エネコミュニケーションランキング制度において
当該の評価を指すものです。(令和7年度、電気)

33 ページは、少し宣伝になりますけども、いろんな社外からの主な評価を受けております。DX 関係、あるいは右側は働きやすさ、ホワイト 500 とか、えるぼし三ツ星、あるいはプラチナくるみん、こういう形でいろんなものをご評価いただいているわけでありませう。

- ▶ 社員からの新規事業提案を事業化する社内起業制度に基づく第一号案件の新会社として、「北陸電力Visual AI Solutions株式会社」(略称：北電VISION)を設立予定(2026年7月)。
 <当社支援のもと、提案者自らが事業化を主導し新会社を経営>
- ▶ 新会社は、クマ等の害獣を検出する「Bアラート」や道路の損傷を検出する「Rチェッカー」など、AIを活用した社会課題の解決に向けた業務に役立つサービスを提供することにより、DXの推進に貢献。

■ 事業化提案の経緯および新会社のサービス概要



サービス概要	 Bアラート <small>[害獣の自動検出AI通報システム]</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・トレイルカメラ等の画像からクマなどの害獣の出没を自動検出 ・関係者へ速やかに通知し、迅速な初動対応を可能とする <p>→ 現在、北陸外も含め21の自治体で導入済</p>	 <small>AIでクマだけを検出</small> 通報	他社のサービスと比べ、優れた検出精度 99.9% (実証値)
	 Rチェッカー <small>[道路損傷検出AIシステム]</small>	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォンで撮影した道路画像から道路損傷を自動検出 ・損傷箇所を見える化し、点検業務の効率化・高度化を実現する <p>→ 2025年3月より福井県で実証導入開始 今後、全国の自治体へも導入拡大予定</p>	 <small>AIで損傷箇所だけを抽出</small> 地図上に見える化	他社のサービスと比べ、優れた検出精度 90%以上 (実証値)

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

最後に、37 ページ、ちょっと宣伝させていただきたいわけなんですけども、事業領域の拡大という中で、実は今般、当社初の社内起業制度による社内ベンチャーといいますか、提案した方がそのまま社長になってやっていけるという会社を今度7月に立ち上げることを決定いたしました。

北陸電力 Visual AI Solutions、北電 VISION という形になります。下にありますように、サービスは、今クマ問題で地域の社会的な問題になっていますけども、このクマを探知して連絡するという形で、極めて精度の高い AI や技術を用いて、的確にクマを探知する。そして、模写するという形であります。既に北陸3県の中ではもう21の自治体にご採用されておりますし、300台以上のカメラが設置されております。

これは本当に今社会的な課題として大きく前進させていきたいと思っていますし、もう一つ、Rチェッカーというのは、道路を、スマホのカメラを付けて、それを走らせて、それを後にどこが損傷しているかっていうのを、自治体さんがそれを使って直すということで、これも正確な精度の高い AI 技術とカメラ技術によってできるわけでありまして、これも既に福井県さんと実証に入っていて、高い評価を受けております。こういう裏打ちの下で、7月から新しい会社をつくって伸ばしていこうということでもあります。

いずれにしましても、本当にいろんなことが電気事業を取り巻く、あるいは当社に取り巻く環境は非常に多事多難といたしますか、大きなものありますけれども、本当に安定供給を第一にしながら、企業の成長戦略をどう目指すかっていうのを、皆様とご対話しながらしっかり進めていく。それをご評価、どういただけるかということで、皆さんと共に議論しながら進めていきたいと思っておりますので、今後の北陸電力の成長をぜひご期待いただければと思います。本日は、私のほうからはこれで以上にします。ありがとうございます。

質疑応答

赤井 [M]：それでは、ただ今から 15 時までご質問をお受けしたいと存じます。恐縮ですが、ご質問のある方は挙手していただき、お手元にマイクが届いてから、会社名、お名前をお名乗りの上、ご質問をお願いいたします。それでは、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、みずほ証券、新家様、よろしくお願いします。

新家 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の新家と申します。3 問になると思いますが、よろしくお願いします。1 問目だけ分けてご質問させていただければと思いますが、七尾大田の、今回の長期停止の影響ということなんですけれども、変圧器の納入、すごくタイトだっているところが背景にあるとすると、もちろんこの長期停止をできるだけ短縮化のご努力をしてくるという方向性だとは思いますが、なかなかこれ、相手のある話もあって、自助努力で短期化というのは結構難しいのかどうか。短縮化の余地っていうのを今どういうふうに現実的に考えられるのかどうか、どういう対策があるのかをお伺いしたくて。

併せて、200 億の収支影響なんですけれども、年間通じて止まるということに対して、代替調達のコストと石炭との値差から計算しているのかなと思うんですが、この代替調達は基本的に市場調達が念頭に置かれているのか、そのあたりの考え方についても、可能な限り、200 億の試算も含めて教えていただけますでしょうか。これがまず 1 点目をお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。まず来年の春ごろまでかかるんですけれども、本当に一日でも早くという思いがあります。余地があるかということ、極めて厳しいのは確かかもしれません。ただ、メーカーも、いろんなラインのところが詰まり具合を、もし本当に早めにできればそれをどう早くしてもらえるかということも多少あるかもしれませんし。

これ実は冬場に七尾のほうに、港のほうで設置があります。設置については本当に天候とかいろんなものを見ながら、もう少し早められる可能性もないかなとか。これ、しけておればなかなか難しいのかもしれませんが、そのしけの合間を狙うとか、安全はもちろん大事でありますけれども。なので、全く可能性がゼロというわけでもなくて。ただ、なかなかそれを今お示しできるほどの確証性もないということでもあります。多少なりとも早くできる余地が私はあると思っていますので、それは徹底的に追求していきたいと思っています。

2 番目の七尾、通年にわたって影響が出るということでもあります。元々、7 月の半ばぐらいまでは定検が予定入っていましたので、そのカウントをどこからするかということなんですけれども、実質

8カ月強の影響だと思っでいまして、そうすると、夏場や冬場とか電気をかうことが想定されてきますので、その時の、いわば市場状況によるんですけども、一定のこれまでの市場、あるいは今年少し例年より高いんじゃないかなというところもありますし、そういうものの積み上げと。それ以外の時期は、これ、取引所で売れるわけなんですけども、それも今年売れないという形になりますので、そういうのを積み上げますと、市場の見方もまた変わってくるかもしれませんけども、そういうのを積み上げると 200 億円程度を見込んでいう形になります。

新家 [Q]：市場価格をどのくらいご想定で見ているかっていうのは、さすがにコメントは難しいでしょうか。一応念のため確認だけしようかなと。

松田 [A]：難しいですね。教えてください。そのときの石炭価格の差なんですよ。

新家 [Q]：じゃあ残り 2 問ですが、これまとめていきたいと思いますが、まずは今回のガイダンスを基に、七尾大田の影響と、タイムラグの影響を除くと、600 億円台前半ぐらいの数字になりますけれども、元々 1,800 億円という数字もありますので、本来の姿に戻れば、来年度以降の話になりますけれども、十分 600 億円以上の経常利益を稼げる、そういう地力はあるという理解でいいかどうかの確認をさせてください。

改めて、じゃあそれと、あとは自己資本比率も、25 の目標に対してもかなり順調に今来ているかなと。24%台にはなっていると思いますので、この 25 の KPI もかなり近いことと、600 億円の實力利益が来年度以降確認できると、株主還元のところ、配当については、明示的な、定量的な目標があるわけではないですが、こういったこの 2 つの部分、實力利益と自己資本比率、このあたりが見えてくると、もう少し配当政策について考える余地があるかどうか、ここの今の社長のお考えを最後にお聞かせください。

松田 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通り、2026 年度の経常利益が 350 億円で、200 億円が七尾の影響という形。あるいは、一部、もうこのことを織り込んで、相当程度は今年ならではの対策も取っておりますので、おっしゃる通り、大体の實力利益は 550 から 600 億円の間ぐらいだと思っております。従って、去年、目標を上方修正した時に、毎年 550 億円、累計で 1,800 億円と申し上げました。今年 850 億円出ていますので、350 億円だとすると残り 600 億円が必要になるわけでありまして、今その目標を変えるつもりはなくて、この累計 1,800 億円の目標はしっかりクリアすべくまい進していきたいと思っております。

それと、そういう意味で、配当については、そこの立ち上がり具合をどう見ていくか。今年、先ほど言いました 350 億円を、いかに七尾の影響を小さくしていけるかっていうのは、本当に先ほどの対策本部の中でもしっかり議論していきますので、それによっては当然のことながら配当政策な

んかも考えていかなくちゃいけないんですけども、今のレベルから言うと、実はこの 350 億円で当期純利益が 250 億円ぐらいの中で見ると、結果的に配当を維持していることによって実は配当性向がずいぶん上がっているっていうのは間違いないのは事実だと思っています。

赤井 [M]：それでは、野村証券、山崎様、お願いします。

山崎 [Q]：野村証券の山崎でございます。私から 2 問お願いいたします。1 問目が、今期の総販売電力量の考え方です。いずれも小売、卸販売の減少というのがあります。この考え方について教えてください。先ほど、新家さんのところのご回答のところに、七尾大田の影響、これ 200 億円の中に取引所で販売ができないっていうのがあったんですけど、この総販売電力量と別で分けているものなのか、そこが不明瞭なので、私は分からなかったんで、そのところを教えてください。

一方で、それと同時に、減少ということなんですが、現状でいけば、先ほど社長からご説明いただいたように、卸電力取引所の価格が上がっているということで、裏を返せば新電力の方からすればなかなか環境としては厳しいということになると思います。そういった環境の中でも、御社としては販売という意味でちょっと状況としては厳しくなるとお考えなのかということ併せて教えてください。これが 1 問目です。

2 問目が、先ほどご説明いただいたところの卸電力取引所の動向ないしは電力調達への影響というところのお話です。ご説明いただいたんですが、簡単に申し上げると、これってどのぐらい織り込んでいますかっていうところなんです。先ほどのご説明だと、おそらくスライドは入れているけど、それ以外のものは特に入れていらないのかなといった印象なんですが、そのところも解説をお願いします。以上、2 問です。

松田 [A]：ありがとうございます。当社では公表の時には、卸と小売の内訳については、競争上の観点から申し上げておりません。そういう意味で、今回の中東情勢によって、一部マスコミによると、新電力の方が新規の受け付けを停止しているとか、あるいは市場連動のところから固定のシフトがあるというような報道を耳にしておりますけれども、まだわれわれところにはそういう表立った動きというのは見られておりませんので、もしかするとウクライナの時にあったように、新電力から受け付け停止された方から戻っていく、こういうのもあるかもしれません。この計画の中には全く織り込んでいないという状況であります。

そういう意味で、多少競争がむしろ若干緩やかになるっていうよりも、むしろ引き続き厳しい状況が続くんだろう。あるいは、先ほど申し上げた七尾 2 号機が 1 年間いないとなると、これまで少し卸にも出せた、取引所に出せたものが出せないということで、トータルで、これ実質的に 330 億

kWh を 310 億 kWh という形の、トータルで 20 億 kWh ぐらい減るといような見込みをしているわけでありませぬ。

2 番目は中東の影響をどう見てるかということですね。実は、先ほど言いました、考えるといろんなものがあると思うんですけども、基本的には今のところ、中東情勢のやつはこの燃料価格以外は見えていません。ただし懸念されるのは、先ほど言いましたように、いろんな石油製品の価格がどう上がってくるのかということ。

あるいは、これが本当にお客様の電力需要にどう影響を与えてくるか、これが一番大きい話なんですけども、お客さまにいろんなお話を今聞いており、本当に皆さんご心配されているんですけども、直接製造のラインが落ちるといった話はまだ具体的には聞いていないので、今後これらもしっかり注視していかなくちゃいけないなと思っていますけども、お客さまもご心配されているように、本当にこれが大幅に減ってきますと、われわれの業績予想、年間の計画もずいぶん狂ってきますので、必要に応じて修正なんかもしていかなくちゃいけないと思っていますところでありませぬ。

山崎 [M]：ありがとうございます。

赤井 [M]：それでは、大和証券、西川様、お願いします。

西川 [Q]：ご説明ありがとうございます。大和証券の西川と申します。2 つ教えてください。1 つ目が、来年の話にたぶんなっちゃうんですけども、高圧・特別高圧の御社の売り方、特に燃料費等調整の在り方についてどうしていかれたいかというところを、現状のお考えで構わないので教えてください。

大きく 2 つありまして、一つが御社の燃料費等調整は JEPX がかなり上がらないと反映しない仕組みになっていると思うんですけど、これは今のままで、ここ 3 年それでやっていると思うんですが、収支的にはこれでいいと。御社のミックスと、いい感じだということなのか、それとも JEPX をもっとビビッドに反映するような仕組みにできるならしたいなと考えていらっしゃるのかというのが片側と。

もう一つ、これ市場価格もそうですけれど、JERA さんがおっしゃっていると仄聞（そくぶん）しているのは、今年度の売り方からスライドタイムラグが出ないような売り方をしていると聞いています。これ東電さんと中部電力さんまで入れると、小売側では当然タイムラグが出ると思うんですが、これ今期の御社の減益要因も大半がスライドタイムラグなんだとすると、会計上の利益の変動を抑えるという意味で、なるべくタイムラグがでない燃料費等調整にすることとは一定の意味があるんじゃないかなというふうにもお見受けしますので、この燃料費等調整のタイムラグをどう減らすかっていうことを考えるのか、別にそこは長期だと一緒だから別にいいやという見方もあ

と思うんですが、このあたり等々含めて、おそらく来年と申し上げたのは、次の契約って来年4月以降になると思いますんで、気の早い話かもしれませんが、この高圧・特別高圧の燃料費等調整のつくり方に関して、現状ご検討されていることがあれば教えてください。これが1点目です。

2点目が、北陸電工さんの持ち方に関して何かおっしゃっていただければ伺いたいんですけども、お聞きしたいことは2つで、一つは北陸電工を上場子会社として御社がグループとして保有していることの意義ないしは考え方を確認させていただいた上で、足元東電さんが関電工の持ち分を減らしたり、関電さんがきんでんの持ち分減らしたりしていますんで、こういう状況をどうご覧になっているかというところをお伺いしたいという趣旨です。以上2点、よろしくお願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。当社も特別高圧以上に、市場調整条項を入れております。あれは、当時ウクライナの時にものすごく市場が上がった時に、燃料調整だけでは全然カバーし切れないということで、特別高圧のお客さまに限って市場調整条項を入れさせていただいております。

あの時の趣旨も、一定程度はわれわれの腹の中で収めるんだけど、さすがに一定を超えれば、それはお客さまにもご負担いただきたい。下限のときは、一定程度下がれば、それは逆にお返ししますという形の趣旨でありますので、その趣旨は今も変わっていません。ビビッドに反映されたい方はもう市場調整メニューにお入りいただくという形になると思っていますので。むしろあの時のわれわれの一定のストッパーということと、お客さまの影響を考えて、こういう制度入れさせていただいているということでありますので、今のところこれを変えるということは頭にはありませんが、今後どういう展開になるのか、あるいはお客さまのニーズがどうなのかということも踏まえながら考えていきたいと思っています。

燃調はおっしゃる通りタイムラグがあって、さっき言った3カ月から5カ月のタイムラグ、必ず今の制度だと出てくるんですけども、年度をまたぐと先ほど言ったみたいに変な形で年度で出てくるので、おっしゃる通り近づけてはいきたいなと思うんですけど、これは実は規制料金の制度がこういう制度になっていますので、とはいえ自由だよっていう考えもありますけれども、本当にそれがばらばらになったときに、われわれのマスコミの公表なんかで要らない混乱もあるのかなとか、もう少し検討しなければならないなと思っているんですけど、今は基本特別高圧と低圧も含めて同じチームなので、政府の補助の状況って違いますけど、ベクトルとしては一緒の説明をして混乱はないんですけども、その基準変えたりすると、どういう混乱があるのかなということも含めながら検討していきたいと思っています。

収支の速やかな対応から言えば、われわれも短くしていくべきだろうと思っています。ただお客さまにしても、今3カ月平均なもんですから、なだらかな変動を、本当に急激な変動になるといろいろ

ろ事業運営にも差し障りもあるかもしれませんので、対話しながら、もう少し検討して深めていきたいと思います。

あと次は北電工の話ですね。北陸電工につきましては、昨年度に子会社から持分法という形になっていますので、そういう意味では少し比率を落としているというのは他社と同じような流れという形になっています。

これもプライムの会社でございますので、これどうするかっていうことなんですけれども、北陸電力グループとしていろんな面で、ネットワークの仕事だけじゃなくて、いろんな再エネとか脱炭素の仕事も一緒にやっていますので、この相乗効果をしっかり狙っていきたいと思いますし、プライムにいるということによって、本当に北陸電気工事の信用力も上がりますし、何より社内のモチベーションなんか全然違ってきますので、今北陸電工と話していますが、なかなか上場をやめるっていうつもりもないし、われわれもやめてくれる言うつもりは全くなくて、むしろプライムの中でしっかり切磋琢磨（せっさたくま）しながら、あるいは協調できるところはグループの強みを生かしながら互いに伸びていくというような考え方でやっていきたいと思っています。

西川 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。

赤井 [M]：SMBC 日興証券、神近様、お願いします。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC 日興証券の神近です。2 問お願いいたします。1 問目が、今期 27 年 3 月期の配当予想 25 円を決めた背景、どのような議論があったかをご紹介いただければと思います。今期タイムラグですとか、七尾太田 2 号機のトラブル等も、停止もありまして、かなりストレスがかかった業績見通しだと思いますが、その一方で配当性向としては 20%程度にもなっておりますので、この水準感、必ずしも高いとは言えない水準だと思いますので、この 25 円、昨年と横ばいと言えればそれまでですけれども、こういった議論があったかご紹介いただければと思いますというところと。

あと昨年、おとしも、期が進むにつれて業績予想の上方修正等もあって、上期、あと 2 月の上方修正等、適宜増配を発表された経緯もあったかと思いますが、今年度も同じような考え方はできるのか。多少上振れたとしても、昨年、おとしほどの利益が出るとは、さすがにそういう状況ではないと思いますので、なかなかそういったことは考えづらいのか、それとも何らか検討する余地はあるのかというところをご言及いただければと思いますというのが 1 問目です。

それから 2 問目が、資料だと 26 ページでご紹介いただきました電気事業以外の利益のところですか。終わった期 110 億円で、27 年度 150 億円を目指すというところなんですけれども、今一度、終わった期 110 億円って何が具体的に今稼いでいるかというところをご紹介いただき、27 年に向

けてどういったところ、先ほどはITのところをご紹介いただきましたけれども、どういったところで伸びることを目指しているかご解説いただければと思います。よろしくします。

松田 [A]：ありがとうございます。今期の配当についてどういう議論があったかということですが、当然議論といいますか、考え方としてはいろいろあります。今期、これだけ業績が落ちるわけですから、それに伴って下げるのがいいのか、あるいは一回年度で減配というのは皆さまのご期待をずいぶん裏切るのではないかと。その後段の議論のほうが勝ったという形で、今回は大幅に利益が落ちる見通しでありますけれども、なんとか年間の配当を維持して、皆さまのご期待に引続きお応えしたいというのが勝ったという形であります。

これまで申し上げたように、ものすごく財務基盤が大幅に毀損（きそん）したところでは、株主のご期待と内部留保の充実の両建ての中で、少し内部留保のほうを優先させていただきました。一定程度20%を超えて25%に近づいてきていますので、そのバランスを、内部留保優勢から、本当にしっかり両輪の目で見えていくということにモードを変えてきているわけでありますので、その考え方の中で、26年度頑張ってお振れわれわれもさせていきたいと思っておりますけれども、そのときにどう判断するかというのは、その中でしっかり考えていきたいと思っておりますので、悪いながらも、株主のご期待、あるいは市場の皆さまと対話しながら、社内で議論して進めていきたいと思っております。全くしないということもないし、すると決めたわけでもないですけども、そういう形で議論させていただきたいと思っております。

次に、事業領域の拡大の中で何が伸びているかについて。

荒木 [A]：経理部の荒木でございます。各グループ会社、特段利益を大きく伸ばしているところはないんですけども、ほぼほぼ皆さん堅調に利益を伸ばしていただいているというところ。その中であって、先ほど28ページのIT戦略の話もございましたけれども、この右のほうで記載してございます江守情報グループですとか、北電情報システムサービス、この辺りの情報系の会社が利益をしっかり出してくれているのが実態でございます。

松田 [A]：さっき言った江守というのは、何年か前にM&Aとしてわれわれのグループに入っていた会社でありまして、実はこの会社と、先ほど言いました北陸電力の100%子会社で元々あった情報システムサービス、あるいは通信会社、HTNetっていいんですけど、この3社のコラボでずいぶんお客さまの層が拡大しています。

これまでの単一のサービスから、3社が協業することによって、こういうサービスも、あれもできますよってということで、お客さまのパイが拡大していますし、お客さまの層が違うので、相互送客

もしています。そういう意味で、先ほど申し上げたグループ化による企業集団一体的な営業を展開すると、これまでの個々の企業だけではなくてグループ全体が伸びる可能性がある。

こういうことが、実はこの通信系のところで良く分かったわけなので、本当にこれを全社的、あるいは全グループ的に応用しようというのがグループ経営元年の意図でありまして、ここが実は通信系ってというのは市場も伸びていますけども、中でしっかりキャッチアップできているってということもありますので、ここをしっかりと伸ばしていきますし、先ほど申し上げた重点6分野をそれぞれ伸ばしていきたいと思っていますところであります。

福村 [A]：補足ですけれども、情報通信がグループの中でも一番伸びておりまして、2021年からの売上高の伸び率も、大体毎年10%弱ぐらい伸びているってということで、ここを中心にしっかりと今利益拡大をしていきたいと考えております。以上です。

赤井 [M]：その他、ご質問ありますでしょうか。大和証券、西川様、お願いします。

西川 [Q]：大和証券の西川です。2回目、すいません。そしたらせっかくなんでもう一つ。LNGの調達に関しても、今回のホルムズ海峡というよりは、こういうことも起こる世界を見据えたときに、今後LNGをどのように買っていくかということについて考え方を教えてください。

今はマレーシアから買ってる契約があると思いますんで、その間はそんなに簡単ではないと思うんですけども、ゆくゆく、じゃあ10年、20年と見据えて、今後もLNGを買っていくときに、今御社が新しいものを作ることを考えても、そんなに大きなバイヤーではないっていう部分もLNG市場全体ではあると思いますので、ここは他と一緒にやっていくことも含めた多様化っていうところがあり得るのか、それとも、そんなにいっぱい買ったから安くなるっていう世界でもないわけですから、むしろ市場化していくことで、御社のサイズの中で最適化というのが御社のサイズでできるっていう考え方もあるかなと思うんですけど、このあたり、このLNGを、今はマレーシアに依存してるわけですけど、長期的にどのようにしていきたいかというところと、じゃあどういう行動が可能なのかというところに関して、現状もしご議論されていることがあればぜひ教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通り、今はマレーシア専納でありますので、単一のメリットもありますけども、リスクもあるということ、おっしゃる通りだと思っています。今LNGの2号機、63万kWを建設中でありまして、そういう意味ではさらに近い将来量が増えるという形になっています。まだその増える分についてどうするかというのは決めてませんが、アセスにも書きましたけども、現在の船で横付けする方法と、パイプラインで持ってくる設備の両方、今アセスに記載して、そろそろのメリット・デメリット、どうするかというのを検討中であります。

て、そういう意味では、そのパイプラインで持ってくるっていうのもリスク分散の一つにはなると思いますし、そういう意味で燃料調達っていうのは非常に発電所が健全であっても、燃料が来なければ回りませんので、安定調達の観点と、輸送方法含めて、しかも今後 LNG が、今 54 万 kW のものが倍増する形になりますので、そこを見据えて、33 年には出来上がってきますが、この契約っていうのは 1 年、2 年前じゃなくて、相当前に決めなくちゃいけないと思っています。まさに今いろんな所とお話もしていますし、社内の検討も深めていますので、そういう中で LNG の調達も万全を期していきたいと思っています。

西川 [M]：ありがとうございます。

赤井 [M]：他、ご質問ございますでしょうか。それでは、追加のご質問があります場合は、経理部のほうまでご連絡いただきたいと思います。それでは、以上をもちまして、北陸電力株式会社の会社説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中、長時間ありがとうございました。

松田 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。