北陸電力株式会社

2026 年度第 2 四半期決算説明会

2026 年 11 月 2 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]	2026 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 2 四半期
[日程]	2026 年 11 月 2 日
[ページ数]	34
[時間]	13:30 – 14:30 （合計：60 分、登壇：24 分、質疑応答：36 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 ㎡
[出席人数]	35 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）
執行役員 経理部長	高橋　季之（以下、高橋）
経理部財務チーム統括	清水　寿哲（以下、清水）

[アナリスト名]*	野村證券	山崎　慎一
	SMBC 日興証券	神近　広二
	大和証券	西川　周作
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	荻野　零児
	みずほ証券	磯部　奏斗

*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

清水： 定刻となりましたので、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、またお足元の悪い中、お集まりいただき、ありがとうございます。まず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：松田でございます。よろしくお願いいたします。

清水：経営企画部長の福村でございます。

福村：福村です。よろしくお願いします。

清水：経理部長の高橋でございます。

高橋：高橋でございます。よろしくお願いいたします。

清水：私は、進行役を務めます、経理部財務チームの清水と申します。本日は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、松田から、2026 年度第 2 四半期決算概要および新中期経営計画の財務目標に対する進捗状況について説明いたします。その後、時間の許す限り、質疑応答を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。掲載予定は 11 月 5 日以降を考えております。それでは社長、よろしくお願いします。

販売電力量

3

(億kWh,%)

	2026年度中間 (A)	2025年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	116.3	120.8	Δ4.5	96.3
電灯	30.0	32.4	Δ2.4	92.5
電力	86.3	88.4	Δ2.1	97.7
卸販売	52.5	49.4	3.1	106.3
総販売電力量	168.8	170.2	Δ1.4	99.2

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

<電灯・電力>
・夏季冷房需要の減少

<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 (℃)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
実績	14.8	19.7	22.6	27.7	28.3	23.8
前年差	+1.4	+1.5	Δ1.1	Δ1.7	Δ0.6	Δ2.1

(注)北陸３市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

松田：皆さん、改めまして、いつも大変お世話になります。ありがとうございます。本当にお忙しい中、そして連休の狭間という日になりましたけれども、多数の皆さんにお越しいただきまして、誠にありがとうございます。それではただ今から、当社の概要につきまして説明させていただきたいと思います。

まず決算から入りたいと思います。この資料ページの 3 という形になります。決算の中で、まず販売電力量から申し上げたいと思います。

小売販売電力量、116 億 3,000 万キロワットアワーというふうになっております。前年同期に比べまして 4 億 5,000 万の減少という形になっております。これは今年の夏も暑かったわけでありますけれども、昨年の夏がこれ以上に酷暑という形で、対前年比ということになりますと減少ということになるわけであります。卸販売につきましては 52 億 5,000 万キロワットアワーと、前年同期に比べまして 3 億 1,000 万キロワットアワーの増加となります。これは卸電力取引所への販売等が増加したことによるものでございます。この結果、総販売電力量につきましては 168 億 8,000 万キロワットアワーと、前年同期に比べまして 1 億 4,000 万キロワットアワーの減少という形になっております。

連結決算概要

4

<連結決算>
・2024年度以来、2年ぶりの増収減益。
<中間配当>
・「12円50銭/株」の配当を実施。

(億円,%)

		2026年度中間 (A)	2025年度中間 (B)	増 減 (A)-(B)	対 比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	4,246	4,031	215	105.3
	経常利益	425	656	Δ 231	64.7
	特別利益 ※	–	18	Δ 18	–
	親会社株主に帰属する当期純利益	313	481	Δ 167	65.1

《主な増減要因》

<連結売上高>
・市場価格上昇などによる販売増加

(参考) 連結対象会社数：連結子会社30社、持分法適用関連会社13社
※ 令和６年能登半島地震に伴う仮復旧費用に対する災害等扶助交付金

		2026年度中間 (A)	2025年度中間 (B)	増 減 (A)-(B)
主要諸元	為替レート (円/$)	159.4	146.0	13.3
	原油 CIF[全日本] ($/b)	108.1	73.7	34.4
	石炭 CIF[全日本] ($/t)	144.0	119.8	24.2
	LNG CIF[全日本] ($/t)	662.8	584.2	78.6

中間配当	12.5円/株	10円/株

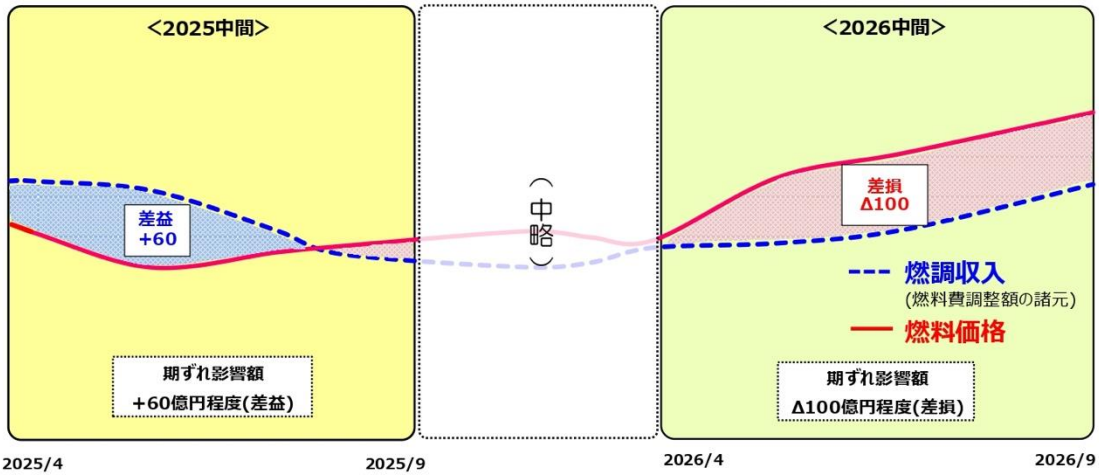
© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 4 ページ目、連結決算概要でございます。

中段の表を見ていただくと一番分かりやすいと思います。連結売上高 4,246 億円となりまして、前年度に比べまして 215 億円の増収、これは 2 年ぶりということですけども、増収となっております。これは燃料価格が高騰したことによって、燃調の収入が増えたということもありますし、市場価格が比較的上昇したということで、卸販売の部分が増えたということによるものでございます。

連結経常利益につきましては 425 億円という形になりました。前年度に比べて 231 億円の減益。2 年ぶりでありますけど、減益。決算といたしましては、2 年ぶりの増収減益決算という形になります。親会社株主に帰属いたします当期純利益は 313 億円と、167 億円の減益という形になっております。中間配当につきましては、4 月 28 日、前回お示しした通り、1 株当たり 12 円 50 銭とさせていただいております。

＜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）＞



		2024年度 11月	12月	1月	2月	3月	2025年度 4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期平均
燃料価格（通関実績）	原油($/b)	78	77	77	80	79	79	75	70	71	72	73	74
	LNG($/t)	626	621	638	610	608	599	601	593	584	573	558	584
	石炭($/t)	155	152	149	140	131	123	120	118	116	121	121	120
	為替(円/$)	153	152	157	155	150	148	144	144	146	148	148	146
燃調収入（燃調諸元）	原油($/b)						77	78	79	79	78	75	78
	LNG($/t)						629	624	622	607	603	598	614
	石炭($/t)						151	147	141	132	125	120	136
	為替(円/$)						154	155	154	151	147	145	151

約半年遅れて反映

		2025年度 11月	12月	1月	2月	3月	2026年度 4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期平均
燃料価格（通関実績）	原油($/b)	71	69	67	66	69	102	115	117	114	102	100	108
	LNG($/t)	549	550	558	548	563	558	626	577	675	734	785	663
	石炭($/t)	117	121	123	121	124	131	142	145	150	149	144	144
	為替(円/$)	153	156	157	156	157	159	158	160	162	161	157	159
燃調収入（燃調諸元）	原油($/b)						69	67	67	73	87	113	79
	LNG($/t)						553	552	556	556	579	586	564
	石炭($/t)						120	122	123	125	132	140	127
	為替(円/$)						155	156	156	157	158	159	157

約半年遅れて反映

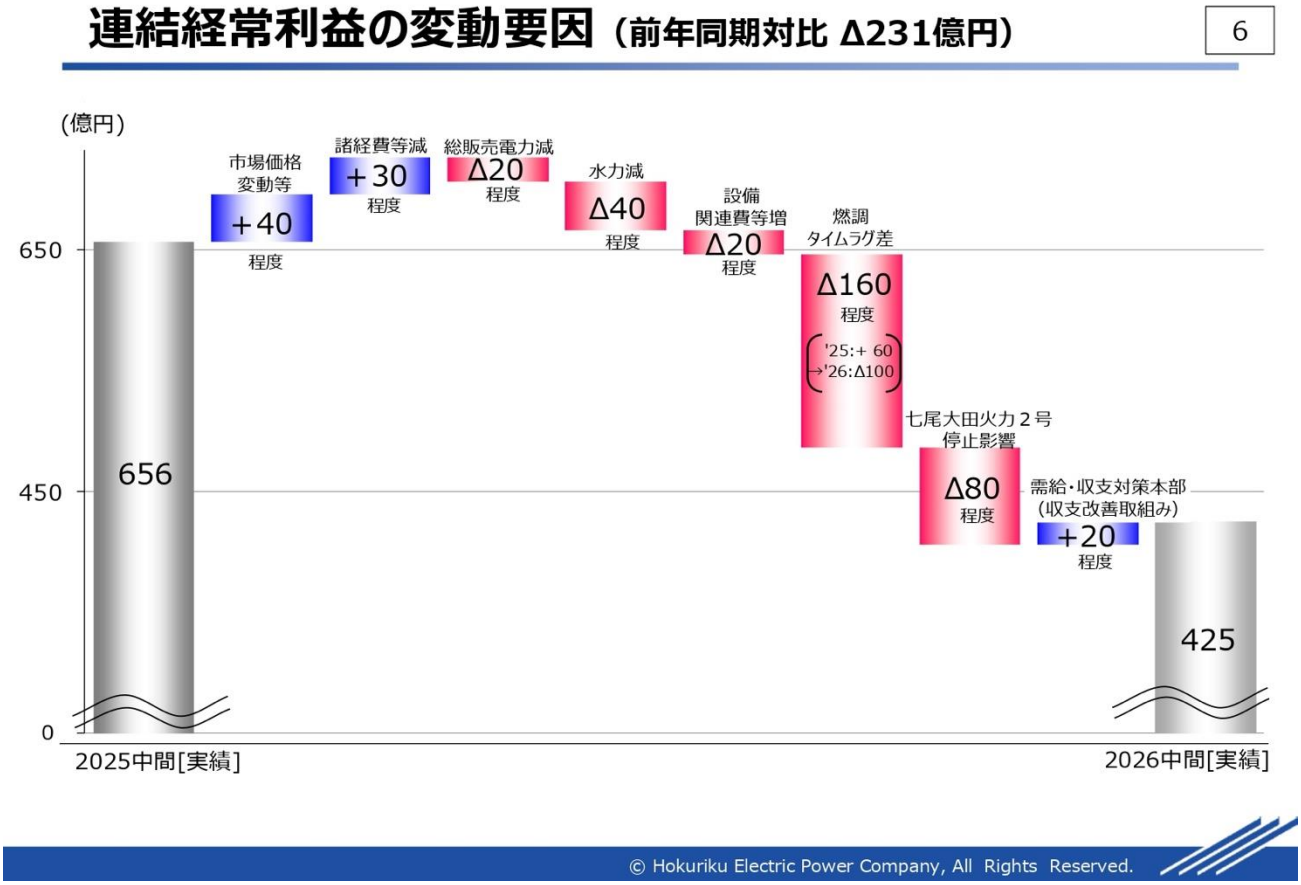
※8月は9桁速報値、9月は速報値

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、連結経常利益、当期純利益の変動に影響しております燃調タイムラグについて、5 ページ目でご説明させていただきたいと思います。

もう皆さんご存じだと思いますけども、制度上、燃調の基礎になる燃料価格につきましては、実際われわれが購入して消費する燃料価格に遅れて適用されることになります。当社主力の石炭について、ここに書いてありますけども、25 年度は燃料価格が下落し、低位に推移したことで、いわゆる先に購入する燃料価格が下がり、差益が生じました。

一方、26 年度は中東情勢の影響等によりまして、燃料価格が上昇に転じました。燃調収入が追い付いておらず、時期ずれによる差損が生じたということがお分かりになると思います。具体的な数字といたしまして、昨年度のタイムラグはプラスの 60 億円、一方今年のタイムラグは逆にマイナスの 100 億円という形になりますので、その差し引きであります 160 億円が、タイムラグ差で悪化したということになるわけであります。



これ以外の要因につきましては、6 ページで少しお示ししたいと思います。

青色の好転要素といたしましては、市場価格変動に伴う販売利益の増加等ありまして、40 億円程度。諸経費等の減少によりまして 30 億円程度。赤色の悪化要因といたしましては、総販売電力量の減少によりまして 20 億円程度。渇水による水力発電量の減少によりまして 40 億円程度。設備関連費等の増加によりまして 20 億円程度。先ほど申し上げたタイムラグ差として 160 億円程度。そして七尾大田火力 2 号機の停止、これ 1 年間、あるいは半年分ですけども、80 億円程度ということで、これらの要因があったと。その一方で、2026 需給・収支対策本部、これらの収支改善に取り組んだ結果といたしまして、今期 20 億円程度の好転。従いまして、連結経常利益が 425 億円というふうになったということでございます。

2026年度 業績予想および期末配当予想

7

<業績予想>
・総販売電力量の増加等を踏まえ、売上高(営業収益)、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正する。
<期末配当予想>
・前回公表から変更なし。

(億kWh,億円)

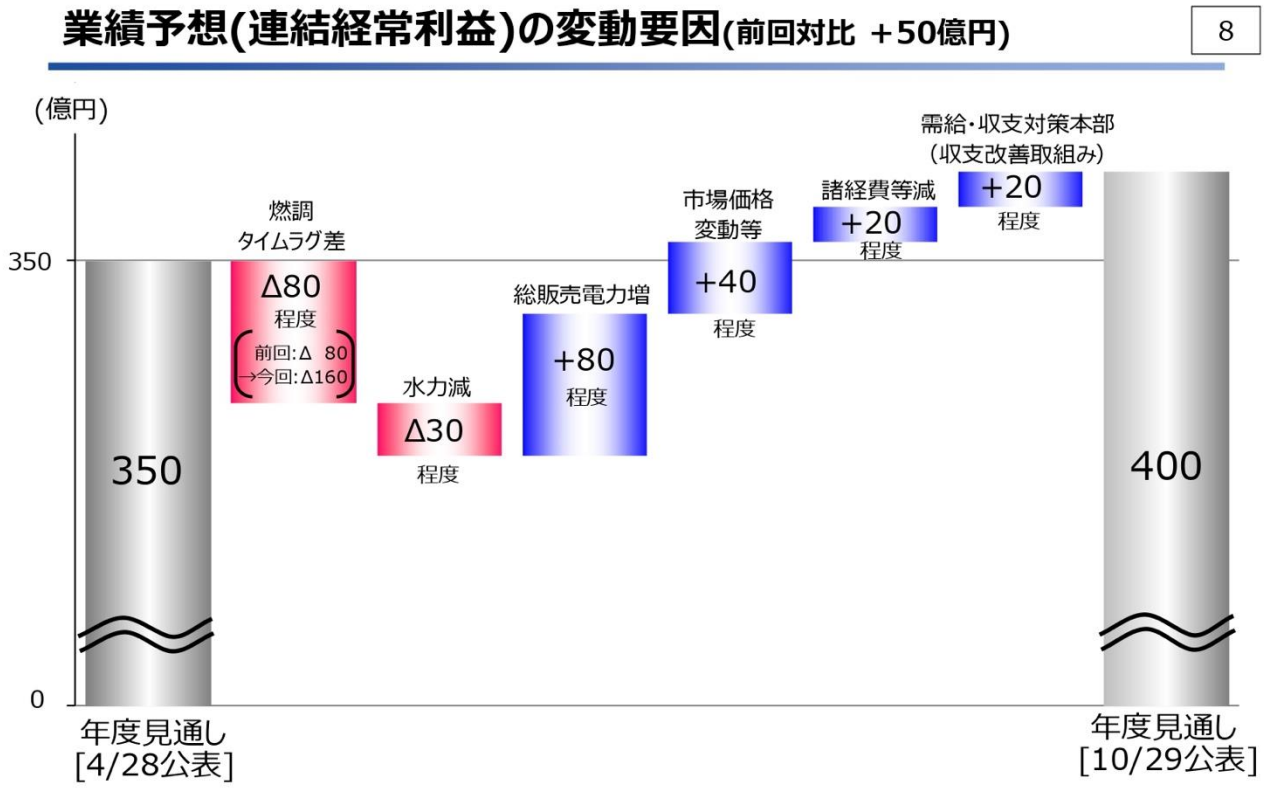
		2026年度 見通し(A)	前回予想 (4/28) (B)	増 減 (A)-(B)
総販売電力量		330	310	20
※総販売電力量は送配電事業関連を除く				
連結	売上高(営業収益)	8,500	7,600	900
	経常利益	400	350	50
	親会社株主に帰属する当期純利益	280	250	30
主要諸元	為替レート (円/$)	160程度	155程度	+5程度
	原油 CIF[全日本] ($/b)	110程度	100程度	+10程度
	石炭 CIF[全日本] ($/t)	150程度	150程度	-
	LNG CIF[全日本] ($/t)	820程度	700程度	+120程度
期末配当予想		12.5円/株	12.5円/株	

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 7 ページで、26 年度の年度の業績予想等につきまして説明させていただきます。

総販売電力につきましては、上期の増加を踏まえまして、前回公表から 20 億キロワットアワー増加させまして、330 億キロワットアワーといたします。売上高につきましては、総販売電力量の増加を踏まえると、今回 900 億円増の 8,500 億円程度となる見込みであります。

この総販売電力量の増加等を踏まえまして、経常利益につきましては、前回公表から 50 億円増やしまして、400 億円という形になります。親会社に帰属する当期純利益につきましては、前回公表から 30 億円の増という形で、280 億円に修正させていただきたいというふうに思います。主要諸元につきましては、中東影響を受けた昨今の燃料価格の情勢を踏まえまして、記載の通りの為替・CIF でございます。



続きまして、8 ページにおきまして、前回 4 月に公表させていただきました連結経常利益 350 億円からの変化要因、変動要因についてご説明いたします。

まず悪化要因といたしまして、燃調タイムラグ差、これによりまして 80 億円程度悪化。水力発電量の減少によりまして 30 億円程度の悪化。その一方、好転材料といたしまして、総販売電力量の増加によりまして 80 億円程度、市場価格変動に伴います販売利益の増加等によりまして 40 億円程度、諸経費の減少等によりまして 20 億円程度、そして 2026 需給・収支対策本部での収支の取り組み、20 億円程度、それぞれ好転という形でこの結果を見ております。

最後になりますけども七尾大田火力、今年度 2 号機が 70 万キロワット、最大の火力でありますけれども、これが年度を通じて停止の状況が続いております。そして中東情勢が未だに不透明な状況でありますけれども、燃料の調達をはじめ、電力設備の運用に高い緊張感を持って対応し、これからの冬場を迎えてまいります電力需要につきまして、引き続き安定供給に万全を期してまいります。

また経営全般にわたる効率化、さらには 2026 需給・収支対策本部の取り組みをさらに強化し、事業利益の拡大も図りながら、中期計画でお示した通りの目標に向かって、北陸電力グループの成長の実現に全力を尽くしてまいりたいというふうに考えております。決算関係は以上でございます。

Ⅱ．新中期経営計画における財務目標の進捗

次に、2 つ目といたしまして、11 ページ、ご覧いただきたいと思います。新中期計画における財務目標の進捗状況等々につきまして、皆様にご案内させていただきたいと思います。

1．財務目標に対する進捗状況

- **2025年10月**、当初計画を上回る進捗を踏まえ、更なる企業価値向上を目指す観点から、**財務目標を上方修正。**

  見直し後
  連結経常利益　　：550億円以上[単年]　1,800億円以上[３か年累計]
  連結自己資本比率　　：25%以上（2027年度末）
  ＲＯＥ（連結自己資本利益率）：８%以上

- **七尾大田火力発電所２号機の停止等の**影響もあり、**2026年度の連結経常利益・ROEの目標達成は難しい**状況だが、最大限の収支対策等を実施することで、**2026年度の利益改善を図りつつ、期間トータルの達成を目指す。**

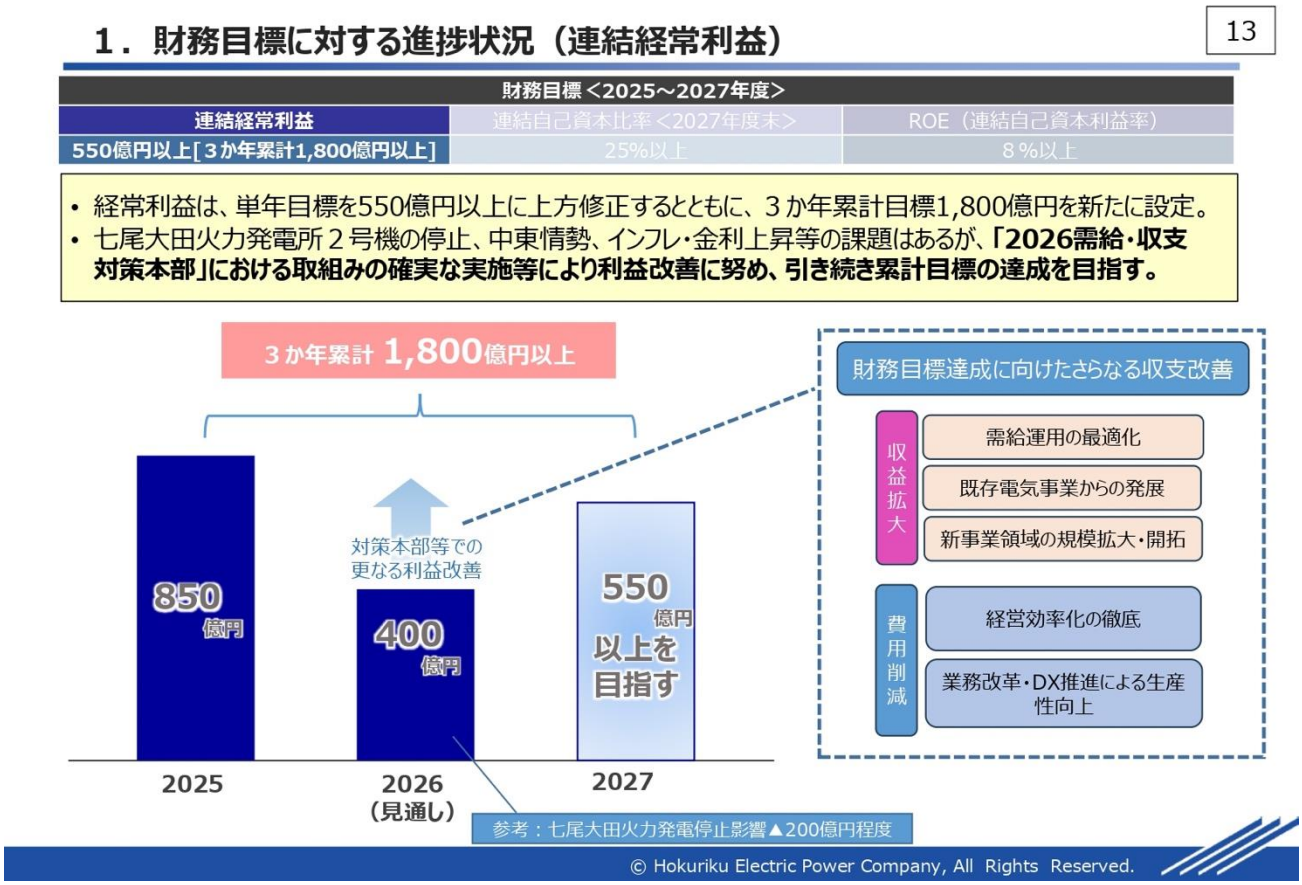
	見直し前 <2023～2027年度>	新目標 <2025～2027年度>	実績	
			2025年度	2026年度上期
経常利益	450億円 以上	550億円 以上 [３か年累計] 1,800億円 以上	850億円	425億円
自己資本比率（2027年度末）	20% 以上	25% 以上	24.4%	25.8%
ROE	8% 以上	8% 以上	13.1%	6.7%

※連結ベース

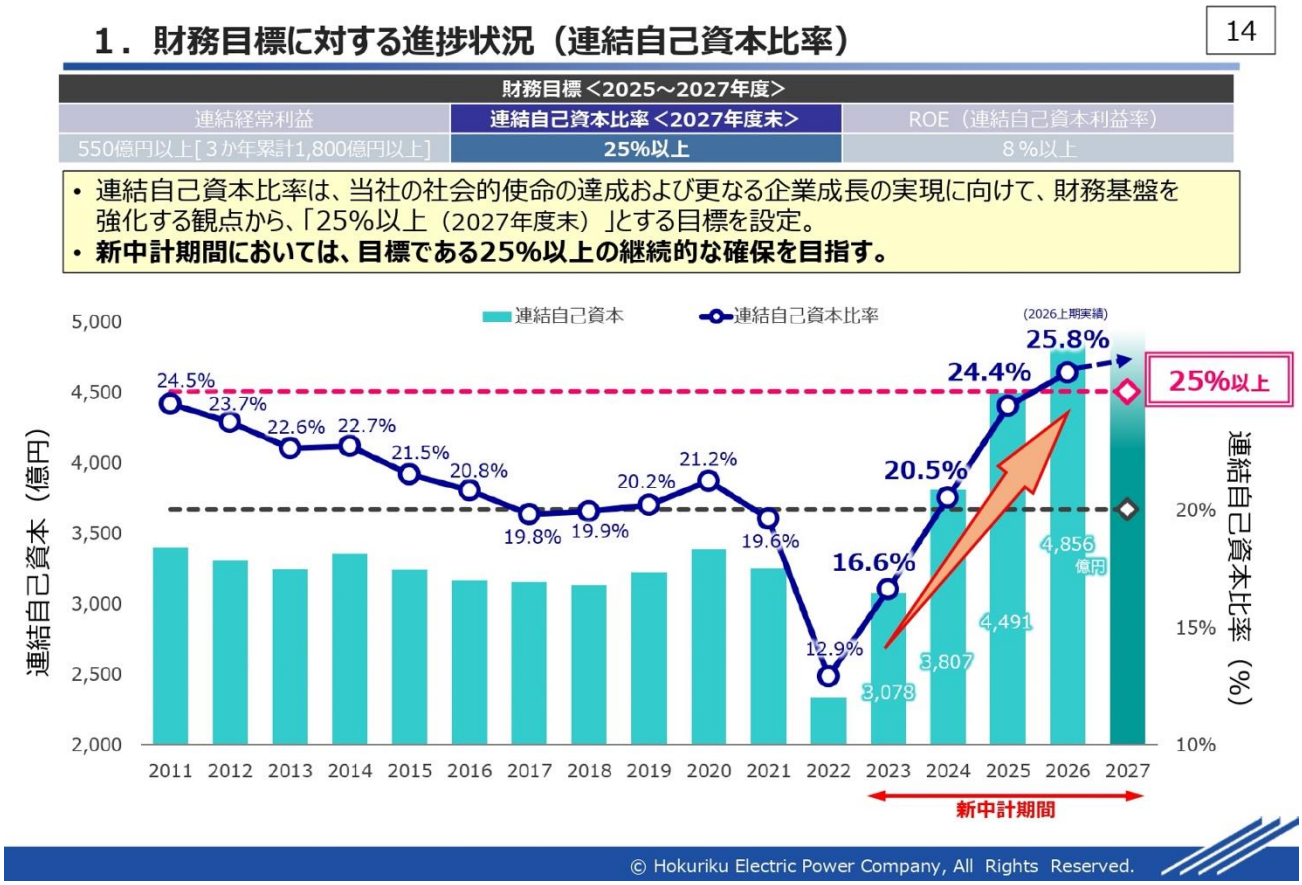
© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず 12 ページ目であります。おさらいになりますけれども、われわれ 5 年間、23 年から 27 年の中期経営計画を掲げておりましたけれども、25 年の 10 月に当初を上回る進捗、さらなる企業価値の向上という形で、財務目標を上方に修正させていただきました。

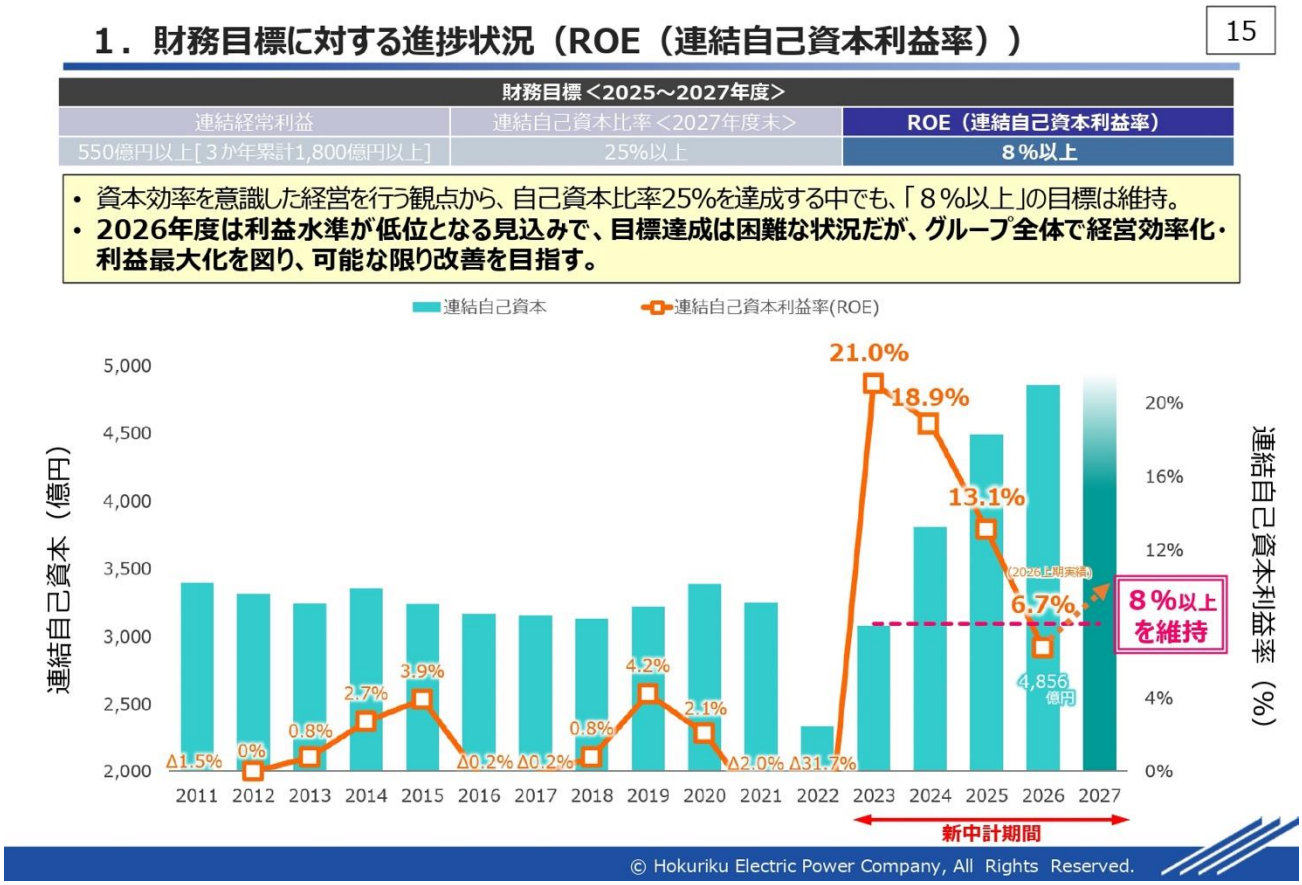
下にありますように、見直し前が経常利益、毎年 450 億円以上、自己資本比率 20%以上、ROE が 8%以上。新目標という形で、残りの 3 年間、毎年 100 億円上げて 550 億円以上、3 年間の累計としては 550 億円掛ける 3 じゃなくて 1,800 億円以上、そして自己資本比率を 25%、ROE も 8%を確保すると、こういう新しい目標を掲げております。2025 年度につきまして、この経常利益につきましては 850 億円となりまして、自己資本比率も 25%目前、24.4%、ROE は 13.1%。上期が今ご紹介した通りの数字でございます。



13 ページいきまして、毎年 550 億円というのは、今年なかなか敦賀 2 号機が 1 年間使えないということで、厳しいということでありまして、2025 年度が、この棒グラフにありますように 850 億円。真ん中が今予想させていただいております通り、50 億積み上げて 400 億円。そうしますと、われわれ毎年 550 億円という形で、来年度、2027 年度は 550 億円以上を目指します。こうすると、850 億円と 400 億円と 550 億円足しますと、3 年間累計の 1,800 億円というのが目標達成という形になりますので、今年度の上積みをしっかり図るとともに、来年度もこの中計で挙げた 550 億円以上をしっかり目指していくということが大事だろうというふうに思うわけであります。

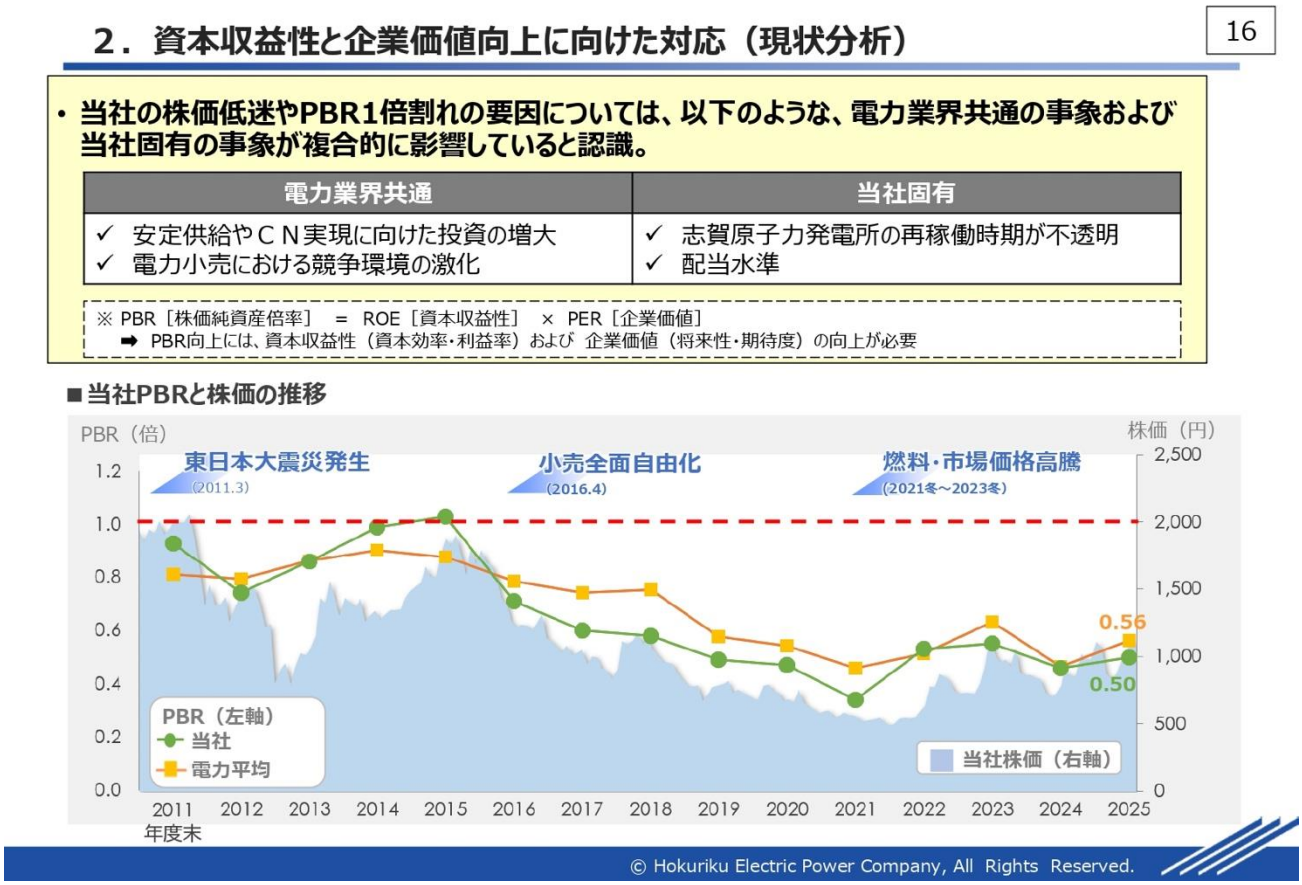


次の 14 ページでありますけれども、財務目標に対し、進捗状況の中の連結自己資本比率と、経緯を少しグラフ化させていただきました。22 年、本当に大変なことになりまして、12%台まで自己資本比率が落ちたわけでありますけども、その後の不断の経営改革、あるいは料金の値上げもさせていただきましたという形で、新しい新中期経営計画の下、着実に自己資本比率を積み上げて、24.4%、今期の上期では 25.8%というところまで持ち上げることになっております。これが自己資本比率の推移であります。



次、15 ページです。ROE です。これにつきましても、毎年 8%以上という目標を挙げております。これ、自己資本が、分母が小さければ本当に大きな数字が出ると思いますけども、われわれとしましては最終 2027 年度、自己資本比率を 25%にした上で、8%をきっちり上げていくということであります。

2026 年度につきましては、今の予想でありますと若干 8%を割ることが懸念されておりますけれども、2027 年度にはしっかりまた戻していく。あるいは 2026 年度につきましても下期がまだありますので、少しでも 8%に近づける努力をしっかりしていくということが大事だろうというふうに思っております。



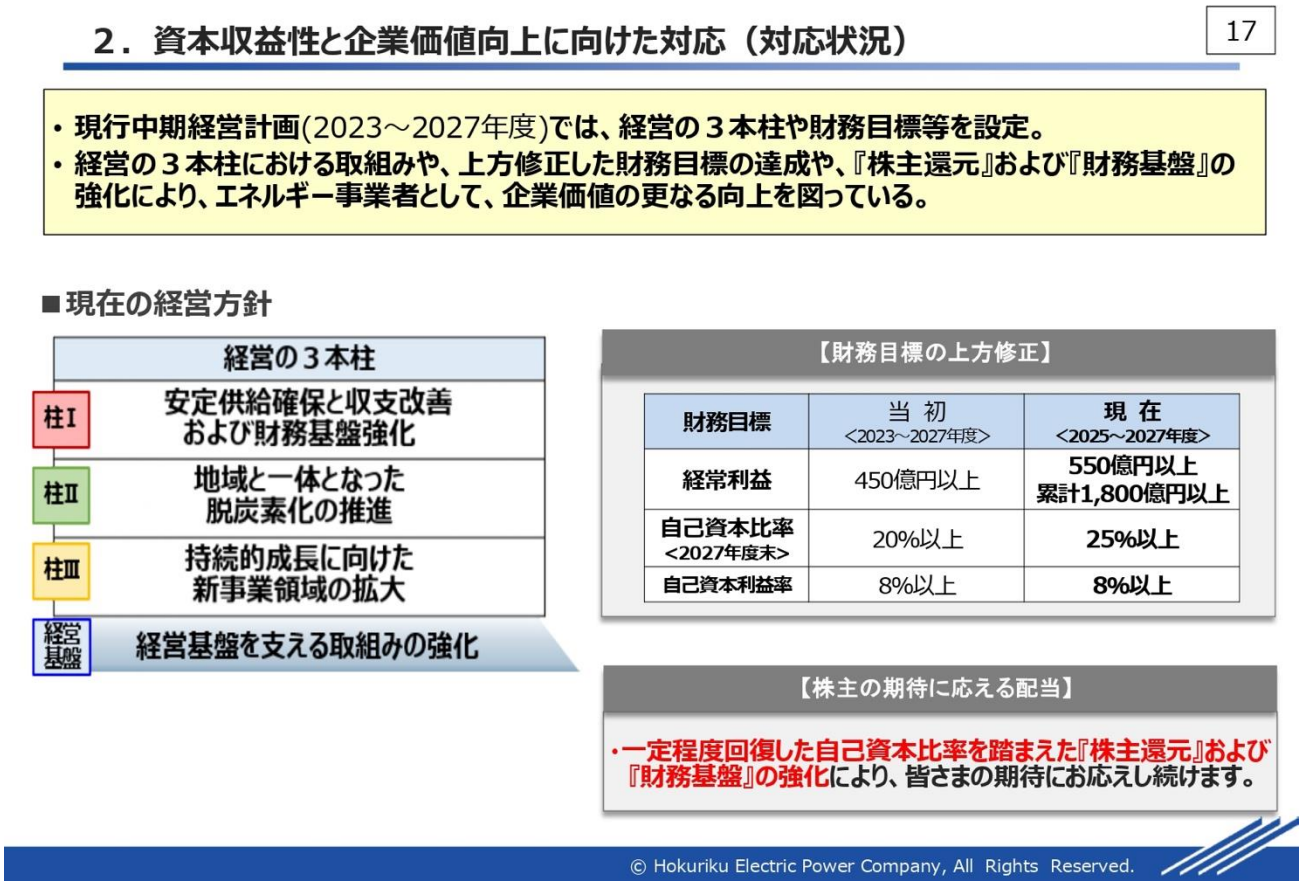
16 ページです。資本収益性と企業価値の話で、これは株であります。この棒グラフがわれわれの株価でありまして、折れ線グラフがいわゆる PBR という形になっております。当社の色が緑でありまして、オレンジ色が電力の平均という形になっております。

総じて、電力業界、その位置というところが下回って、大きな動きとしては、トレンドとしては各社と同じような流れでありますけども、各社よりも、まだ平均よりも低いという実態があるということは強く認識しているわけであります。

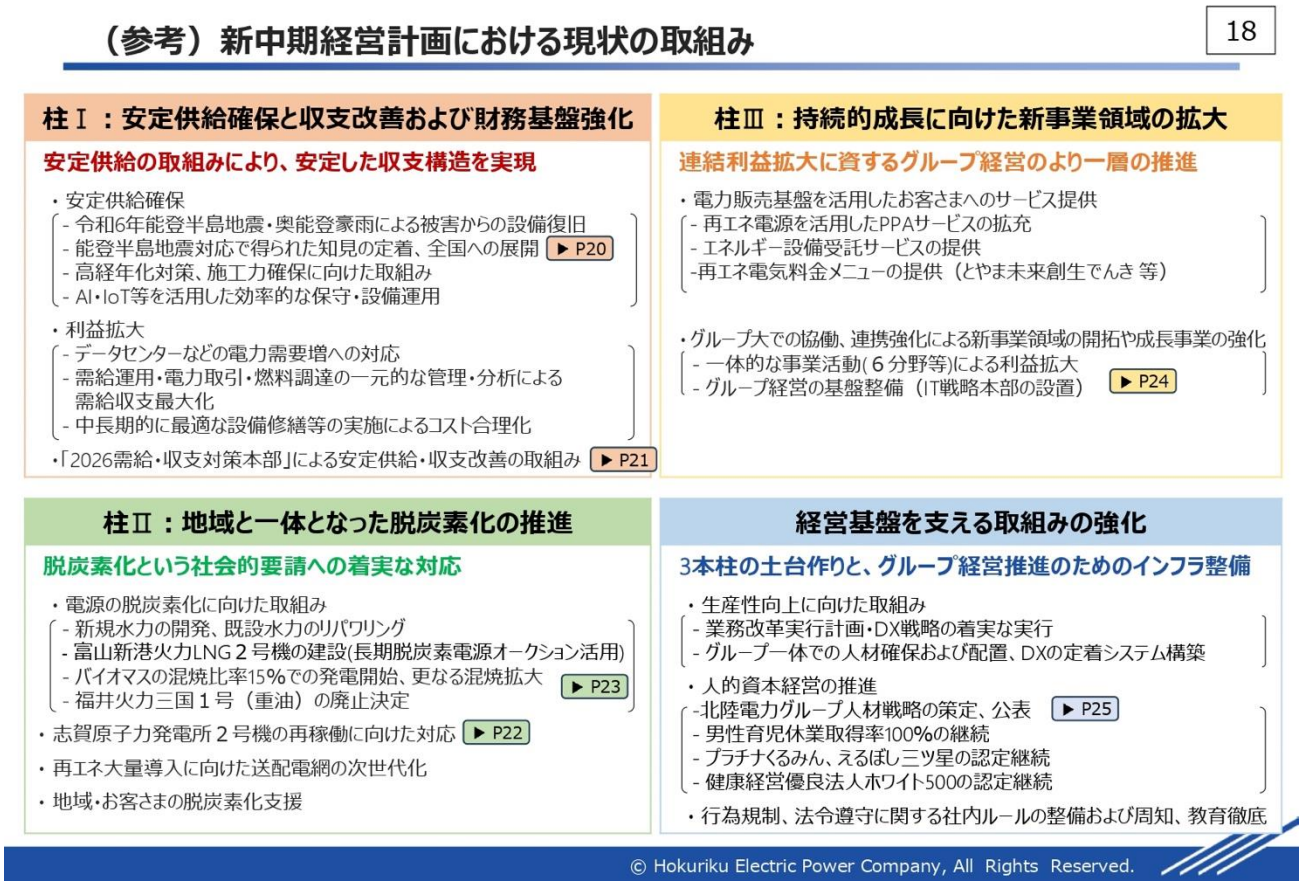
少し 16 ページの上の表のところに、これがどういう理由かと考えられることを書かせていただいております。一つは、業界全体共通の課題といたしましては、今後安定供給やカーボンニュートラルの実現という形で、電力需要が相当増えていく中で、カーボンニュートラル社会の実現に向けたという形で、電源をはじめ、給湯等の投資が増大するという形もあります。さらにはその中にありましても、電力小売りにおける競争が激化しているというところは共通の課題だと思います。

さらにこれに加えまして、当社固有の課題といたしましては、志賀原子力がまだ審査中でありまして、後ほど若干説明しますけども、各社に比べるとずいぶん遅れております。さらに現時点において、いつごろ再稼働するかというお示しが、まだできていないというのは、不透明さというのが大きな要因になってますし、もちろん配当水準につきましても大きな影響があるというふうに思って

おります。これらによって、この PBR の現状があるというふうに自己評価しているわけであります。



これらについての企業価値向上に向けた対応という形になりますのが、この 17 ページであります。これは元々の現行の中期経営計画でお示しした 3 本の柱、3 つ左側に書いてあります。これが本当に安定供給を前提としまして、収支改善、財務基盤の強化というのが一丁目一番地に挙げてあるわけでありますけども、2 番目は本当に脱炭素化社会の推進、そして事業領域の拡大という形であります。

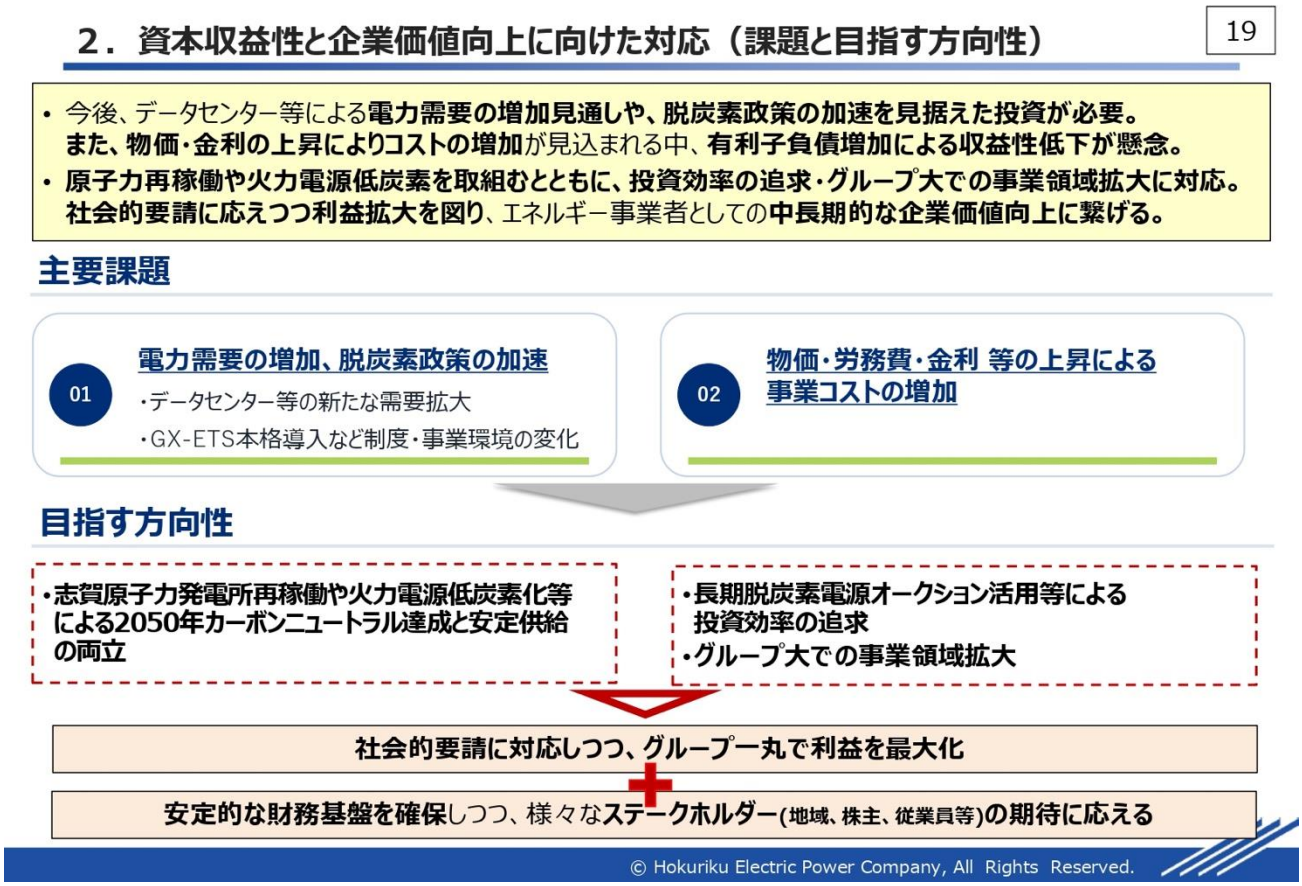


次の 18 ページ。これらが、これらを具現化するためのわれわれの今の現状の取り組みという形でありまして、たくさんありますので紹介は割愛させていただきますけれども、本当に安定供給をしっかりしていきます。

能登半島の地震も、われわれこの中で経験しました。600 億円以上の被害を被ったわけでありますけれども、これらを踏まえて、安定供給というのは今一度しっかりわれわれの DNA として打ち付けながら、安定供給をしっかりしていく。さらには、今後増える電力の安定供給についてもわれわれは一定の責任、責任ある事業者としてのしっかりした対応をしていかなければならない。その中でも利益をしっかり積み上げていくということが大事だろうというのが当然一番でありますし、2 番目は脱炭素化社会の推進という形で、原子力をはじめ、再エネをしっかり推進していきながら、この脱炭素社会の実現に向けてまい進していくということが大事だろうというふうに思ってます。

3 つ目が事業領域の拡大ということで、電力の本業以外にも、地域の皆様、あるいは日本全体、あるいは世界に目に向けて、海外にもビジネスを展開してるわけではありますけれども、われわれの持っているノウハウを存分に生かしながら、利益を積み重ねていくということが大事であるということでやっております。

それらの三本柱を支える仕組みという形の中で、生産性向上に向けた取り組み、あるいは人的資本をしっかり充実させていくということが大事であるということで、当然コンプライアンスも入ってきます。この土台の中で３本柱をしっかり進めていくということでやってるわけであります。

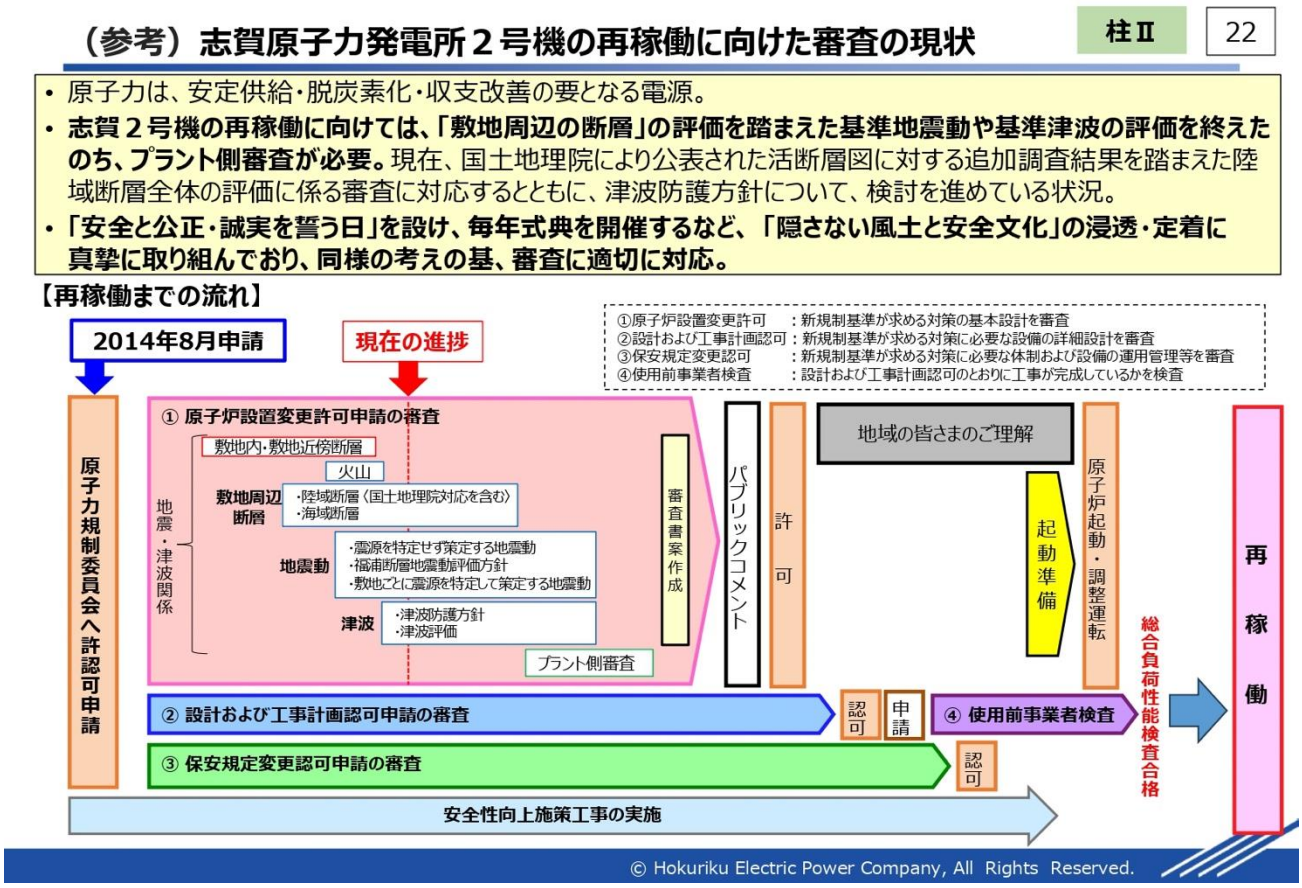


次のページになりますけれども、今後いろんな課題、大きな課題に直面しているわけでありまして、データセンター等によります電力需要の増加の見通し、先ほど言いました脱炭素化の加速度、これらに対して相当程度の投資をしていく必要があるというふうに思います。原子力はまだ再稼働してませんけども、再稼働のためには審査だけではなくて、安全対策工事が必要でありますし、さらには、その先には特重施設の工事も必要になってきます。そういう意味で、先を見ると相当程度の投資が必要になってくる。

その中にありまして、昨今物価、そして金利、これが、人件費も含めて、相当程度上がってきている。さらには今後の上昇も見込まれるという形になりますので、当然有利子負債の増加等々なんかもしっかりフォーカスしながら収益性低下というものを懸念されるところについてどう克服していくかということ。下にあるのは、原子力の再稼働や火力の電源の低炭素化をしっかり取り組んでいくということでありますけども、投資効率をしっかり追求していく。グループ内での事業領域を拡大して、事業性を上げていくということ。そういう意味で、社会的要請にもしっかり応えながら、

利益を拡大していきながら、事業者としての中長期的な企業価値の向上、これをしっかり上げていくということがこの課題の中で大事だろうというふうに思っているわけであります。

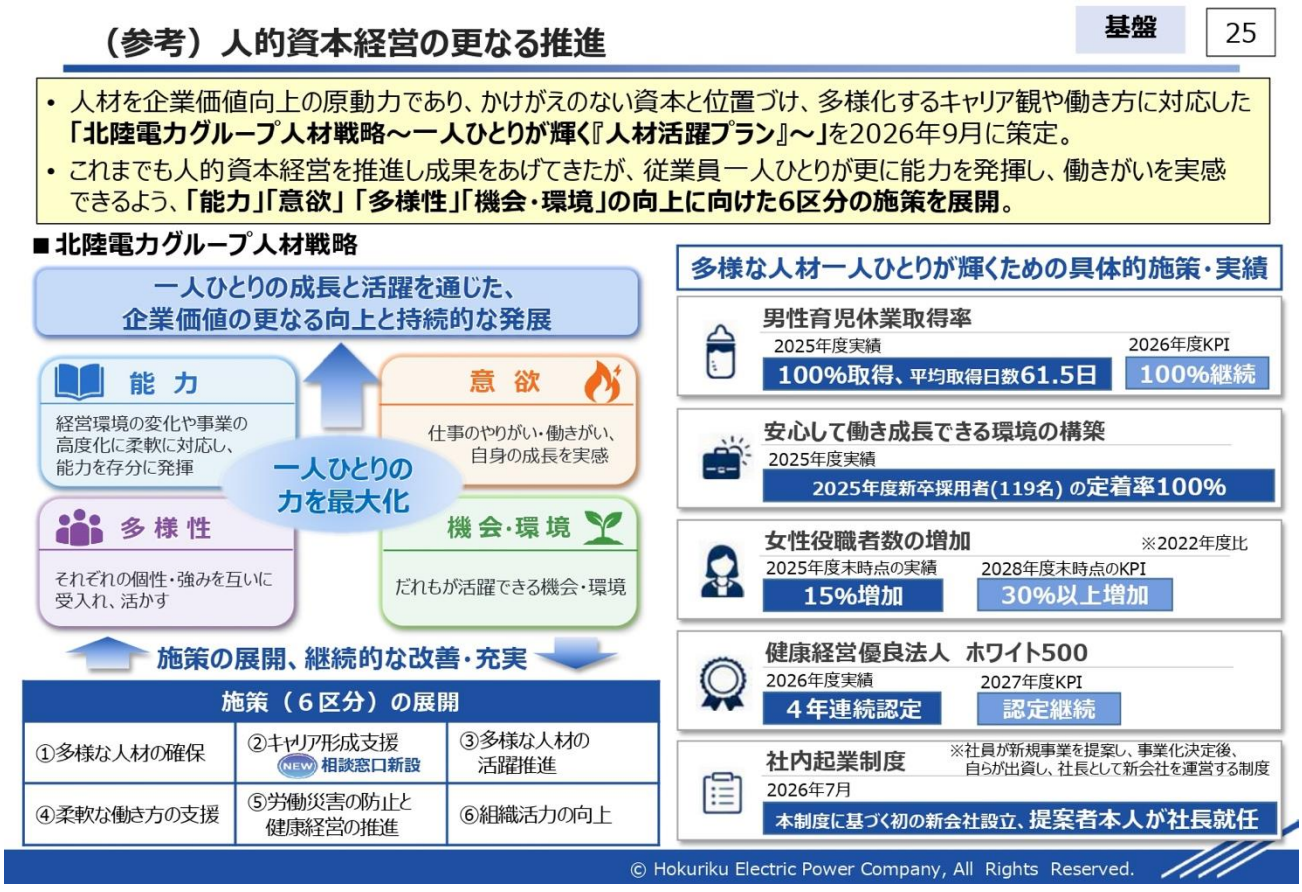
そういう意味でいくと、19 ページそういう、大きな今後の課題について、現在あるいは次、今の中計が 26 年、来年の 27 年でいったん期を迎えるわけでありますので、次の中計に向けてもう作業に入りながら、27 年度中には骨格が見えてくるという形になりますので、ここら辺をどういうふうにしてやっていくかが、逆に言うと今の課題でもありますし、次期中計についての大きな課題になってくるというふうに認識しているわけであります。いずれにしましても、グループ一丸で対応していくことが必要でありますし、そのためにも財務基盤を確保しながら、さまざまなステークホルダーの皆様の期待に応えていくということが、われわれにとって非常に大きな使命だというふうに認識いたしておりますので、しっかりした経営を進めていきたいというふうに思っております。



あとは、少し参考資料として付けさせていただいておりますけれども、特に言いますと、22 ページの原子力関係の、先ほども言いました、われわれの大きな電源の課題になっておりました志賀原子力の現状につきまして、若干補足させていただきます。

現状審査の途上でありまして、大きく分けますとハザード関係、地面、地層とか地質。ここが終わると次プラントになるわけですけども、われわれまだ残念ながらまだハザード関係です。ただ一番大きな敷地内の活断層についてはわれわれの主張が認められております。従って、このプラントが存在しないということにはなりません。これはしっかり活断層が敷地内にはないと、活動性のある活断層はないということが証明されておりますので、周辺の断層等々を見極めながら、基準地震動を決めて、その決めた揺れに対してどういう設備をするかというような審査に移っていって、プラント審査という形になります。

プラント審査は、言ってみるとそんなに各社の差がないんです。しかも先行会社たくさんありますので、そこはしっかりわれわれもキャッチアップして勉強しております。地面のほうは場所によってみんなばらばらなんで、いろんな論点が出てくるっていうのはそういうことで、われわれも早くプラント審査に移行すれば、先行各社の知見を十分に生かしながら、スピーディーにしていきたいと思いますし、当社の場合、これまでの地域社会の関係で、本当に良好な関係を今築いているという関係でありますので、審査を着実に進めながら、再稼働を目指して一丸となって取り組んでいかなければならないということでございます。



あとは、せっかくでありますので、少し 25 ページの、先ほどの人的資本関係の推進という形で、いろんな、各企業様取り組まれておりますけども、われわれも人が非常に大事だという形でありまして、昨今なかなか優秀な人材がきちっと集まってくるか、ここ、一つの大きな課題でありますので、さまざまなところに取り組んでおります。

ちょっとだけ自慢しますと、右側にある一番上、男児育児休業取得率。パパ育休です。これについては 3 年連続 100%取得ですし、平均 1 人当たり 61.5 日を取っていただいております。こういう活動をしながら、働きやすい環境を整えながら、従業員一人一人が生き生きと働けるような環境を整えながらやっていきます。

この一番下の所に社内起業制度とありますように、社員からいろんな提案を受けて企業化する制度があるんですけども、本当にやる気があってっていう人は社長にもなりますよっていう制度を作っておりました。このたびいよいよ 1 号が出まして、社員から社長を 1 人出しました。どんな事業かと言いますと、AI を使ってクマを探知いたしまして、それをお知らせすると、そういう高性能なシステムを開発しました。さらに道路で、これも AI を使って、道路を走らせまして、そうすると悪い所のワーニングっていうような、警告を、ここととここがこういう具合でもしかしたら修繕必要ですよっていうのが行政のほうにお知らせとして届くものです。これらなんかも非常に高性能な AI とカメラ技術等々を駆使しながら、大変好評を得ております。クマについても全国各地から今問合せをいただいているところでありますし、クマの被害も相当多いものですから、需要にも乗ったということもあります。

このように、いろんな社会のお役に立ちながら、われわれの利益になるものをどんどんどんどん取り組んでいきながら、活性化のある職場、そして北陸電力の成長につなげていくというところのご紹介を、若干でありますけれども、させていただきました。本日、私からのご説明については以上でございますので、ご清聴、どうもありがとうございました。

質疑応答

清水 [M]：それでは、ただ今から 15 時までご質問を受けたいと思います。恐縮ですが、ご質問のある方は挙手をいただき、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。では、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

山崎 [Q]：野村證券の山崎と申します。本日はありがとうございます。大きく 2 問お願いいたします。1 問目が七尾大田の関係でございます。七尾大田のところ、現状でいくと長期停止ということで、年度末までということでございますが、具体的な今スケジュール感、どのようになってますでしょうか。つまり、トランスの普及というところが、例えば納期とか、そういったものが確定したりとか、そういったものがあるのかってことですね。これが七尾大田の前半部分。後半は、一方 200 億円の収支のところでございます。こちらについては、上期は 80 億円ということで出ておりますが、計画上は特に変更ないので、200 億円ということで現状は進んでいるという理解でよろしいのかというところを七尾大田関係でまず 1 問お願いいたします。

2 問目が、今度は実力利益の話でございます。実力利益としては、本決算の時に、どなたか忘れてしまいましたが、ご質問されたと思うんですけど、この時 550 億円から 600 億円っていうふうなお話がありました。これの見方が変更ないかということです。例えばですけど、今回の年度見通し 400 億円で、タイムラグが 160 億円。あとは水力のところも、合算すれば、おそらく 600 億円近いのかなという理解はあるんですけど、改めてご見解を伺いたいと思います。以上 2 問、お願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。まず 1 点目の七尾大田火力でありますけれども、実は本当に去年の年末に雷が入って、修理とかいろいろ考えたんですが、なかなか直らないということで、本当に大規模な修理になっております。しかも今世界的にトランス需要がものすごく旺盛でありまして、工場のラインとかもなかなか難しくて。当初は 2 年とかっていう話もあったんですけど、いろいろ検討とか、いろいろ詰めさせていただいて、来年、年明けの春、言ってみれば絶対に次の夏の一番の需要期には持ち越さないということで計画を組んでおります。

現在のところ、遅れている情報はありません。オンラインで来ております。一日も早くできればいいなと思っております。大型の輸送の、七尾に一回下ろして、また七尾で揚げます。そうすると、荒れたりするとちょっと伸びることがあるので、これは天候がもし順調であればもう少し早くならないかなとか、希望的な観測でありますけれども、遅れるっていう情報は今のところ入ってませ

ん。一定程度のその先の荒れなんかも見ておりますので、今のところはオンラインでありますし、もしかするともう少し早くできないかなという希望的な観測を持っているわけであります。

それと、その影響が大体 200 億という形で見ておりまして、上期が 80 億円、下期が 120 億円。ちょっとアンバランスかなと思いますけど、当社の場合、冬場の電源がぎりぎりというか、局面によっては外部調達をしなければならないという形になりますので、どうしても上期・下期というと、下期の影響のほうが大きいし、うまく余力が出た場合でも、下期のほうが市場価格が高いとなると、われわれが本来これぐらい、去年ならこれぐらい得たであろう収入なんかも、下期の分はその分が少なくなるということで、上期と下期の場合は下期のほうが大きくなるという形で、これは残念ながら今のところ予定通りっていうのは変な話なんですけども、大体 200 億円ぐらい見てるという状況であります。

次、2 番目の実力収支のお話であります。結論から申し上げると、これまでの実力 550 億円から 600 億円っていうのはあんまり変わっていないという形であります。この決算から見るともう少し良くなる可能性もありますよねっていうのもおっしゃる通りでありますが、今回中にも、実は一過性の要因ではないのですが、今回、需給・収支対策本部だから頑張れと言って、火事場のばか力みたいな、多少ありますので、そういうところとか、一過性のものありますので、これが一過性が継続できるか言うとなかなか難しいところもありますので、そういう意味で、一過性のもの等々を差し引くと、大体 550 億円から 600 億円というのがわれわれの今の実力。

ただ、現在いろんな、われわれも物を買う、物価については当然上がったり、人件費、労務費なんかもどんどん上がっておりますので、そういう意味では、その実力をキープするっていうのはわれわれの不断の努力がないとなかなかキープできないだろうなというふうに思っていますので、しっかりそこら辺を踏まえながら、この実力利益 550 億円から 600 億円を出せるようにしっかり詰めていきたいというふうに思っています。

山崎 [M]：分かりました。ありがとうございます。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC 日興証券の神近です。私も 2 問よろしくお願いいたします。1 問目が配当に関する考え方を教えていただければと思います。今回配当見通しに関しては修正はなかったかと思いますけれども、業績予想は若干引き上げられ、かつ自己資本比率としても 25%を超えてきて、徐々に株主還元方針に掲げられていた財務基盤の強化のところから、株主還元というステージに入ってきているんじゃないのかなと外から見受けられるんですけれども、今回業績予想見直しも含めて、何か社内でどういった議論があったかというところを教えていただければと思いますというのが 1 点目です。

あと 2 点目が、インフレですとか金利上昇に対する現状認識のところを教えていただければと思います。先ほど社長のご回答の中でもございましたけれども、どんどん収益悪化要因になってきていると思いますので、ここの現状認識です。他社さんを見ますと、送配電事業のところで託送料金の値上げなんかで、インフレ金利上昇の価格転嫁っていうのは徐々に進んでいるかと思いますが、今のところ御社からは具体的な発表はなかったと思いますので、現状認識。例えば今だったら効率化で十分補えているというような判断なのか、それとも厳しいので今後検討が必要な状況なのかというところを、現状認識、それから可能であれば今後の対応方針に関しても教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

松田 [A]：ありがとうございます。まず配当であります。配当水準について、当社が同業に比べて高くないっていう認識は社内でも当然共有されております。そういう意味で、今回増益といいますか、若干でありますけれども修正になったということでありますけども、今回、その上方幅が 1 割程度だということもあって、据え置いておりますが、この上期でわれわれが目標としていました 25%という数字が超えたというのも事実でありますので、今後その中で、この財務基盤をどう充実していくか、あるいは株主様のご期待にどう応える、このバランスのところがこの 25%を超えたということはわれわれも強く認識していきながら、下期以降さらに積み上げながら、ご期待に応えていくように進めていきたいというふうに思っておるところであります。

2 番目の金利につきましては本当におっしゃる通りでございます。数年前から見ると隔世の感がある。今調達するとびっくりするぐらいの金利になっているのは事実でありますが、今すぐにと言うと、われわれの中で大体短いものもあれば、3 年、5 年もあれば 10 年超もあったりして、平均すると結構長くありますので、今の金利高がここ 1～2 年ですぐにということはないわけでありますが、そうは言ってもそれが長期的に見れば大きくなってくる、相当金利水準としては大きな負担になってくるのは間違いありませんので、この金利の負担について、外部指標でありますので、われわれの経営努力ではなかなか補い切れるものではありませんので、総合的に勘案する必要がありますけども、この金利、あるいは物価高等について、われわれの努力、あるいは努力を超えた部分については、どういうふうな形でご負担いただくかというところも含めて、本当に今後の大きな検討課題になるというふうな認識であります。

西川 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券の西川と申します。2 問質問させてください。今の神近さんの話にどちらも重なるんですけど、1 つ目が託送料金のところで、今回原価を見直して託送料金の値上げをされていないのは、北陸電力送配電と中国電力ネットワークだけだと理解をしていますので、これは決めるのが送配電だということであれば、送配電からなぜ彼らは期中改定を使っていないというふうに聞いているのか。社長様として、それは説明として納得している

のかどうかというところも含めて、託送料金の値上げをされなかった要因というところを改めてお聞かせください。これが 1 点目です。

2 点目が配当のところで、先ほどご説明の中で自己資本比率が 25%を達成しましたというところと、あと 16 ページのこの課題感、PBR の課題感のところで、配当水準が固有の課題ですとはっきりお示しいただきましたので、おそらくかなり前向きにご検討いただいているんじゃないかなと思うんですけれども、その新中計、27 年度までは今の中計で、28 年度からが新しい中計っていう線引きだと思うので、なので来期には見えてくるというご言及を先ほどいただいたんだと思うんですけれど。

これはその新しい配当方針だとか、あるいはその ROE8%を続ける、向上するっていう施策は、次期中計が出てくるまで株式市場としては待つ必要があるというふうに思っておくべきなのか、それとも 25%を、最終年度を待たずして達成されているわけで、これは来春に向けて、中計の完全版ではないとしても、資本政策のところだけでも頭出しをするようなお考えというのはあるのか。配当の水準のところが中心になってしまうんですけれども、この自己資本比率を踏まえてどのようにお考えなのか、ぜひ現時点でのご認識をお聞かせください。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。まず 1 点目、託送料金ですけど、これ本当に情報遮断の問題があって、われわれも直前までどういうプロセスで決定したのか、これ本当の話であります。私どもが今聞いているのは、確かに送配電についても金利とか物価高の影響は受けていますという話を聞いておりました。ただ、他の収入があって、それが織り込みに比べてプラスになって、トータルとして改定まで申請するまでに至ってないというふうにわれわれは聞いております。類推するに、おそらく需給調整市場とか、そういうところが、これまでの彼らの決算見ているとプラスだったので、若干そういうものが打ち消した感じではないかなというふうに類推しております。なかなか直接の会話は難しいので。

ということで、それでも、じゃあ今のものがなかなか転嫁しにくくて、次の改定の、5 年タームでやりますけども、2028 年度からかな。そこのところにはしっかり織り込んでいきますという形でありますので、本当にそういうふうに連絡を受けている形なので、われわれもそれはそうかと言うしかないので、そういうふうに理解しているという形であります。

次に配当の話。これ元々配当につきましては、今回の中計の中でも、内部留保とお客様のご期待、このバランス取れた形というふうに言っております。先ほど申し上げたように、内部留保はいっとき 12%まで落ちて、能登の震災で 600 億円以上の損失を受けて、本当にしっかりしたものが必要だという認識でおりまして、ずいぶん急速に積み上がってきたのは事実であります。上方修正した自己資本比率が 25%というのも、今上期で一定の達成ができたということは、一つ、私は大きな

ステージだというふうに思ってますので、中計に関わらず、この 25%を達成したということを重く踏みしめながら、下期以降の施策に反映していきたいと思っています。

それ以外の新中計の新目標等々については、もちろん 28 年からでありますが、作業としては 27 年、しっかりやっていかなくちゃいけないんで、途中途中で皆さんとのご意見の対話を踏まえながら、しっかりしたものを作っていきたいというふうに思っています。

西川 [Q]：ありがとうございます。1 点目のほうの託送料金のところは、そうすると、事業報酬の額からすると、確かに北陸電力送配電のこの 23、24、25 の利益って必ずしも少なくないので、それってルール上こういうものかというご認識をされていて、ただ第 2 規制期間はもっと金利上昇とかインフレを反映した託送料金になるといいなっていうふうにご覧になってらっしゃるという受け止めでよろしいですか。

松田 [A]：結果は別としても、原価というものをしっかり積み上げて、必要なものを積み上げていく。あるいは必要な報酬率については、現在の報酬率でいいのかというのは非常にネットワークも認識持ってますので、事業が継続する、あるいは事業者として本当に意欲を持って引き続いていけるような原価をしっかり作っていくということが大事だというふうに思ってます。

西川 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。

荻野 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG 証券、荻野でございます。3 つなんですけど、3 つの前に、数字のいくつか知りたいので教えていただきたいんですけども、開示していたらで構わないんですが。今年度の計画について。まず今年度の計画の連結ベースの投資額の数字。それから、連結ベースの償却費の会社計画の数字。それから、これは開示してないと思いますけど、今年度ベースのフリーキャッシュフローの数字。あともう一つ、先ほどのノーマルな利益話のところの 550 億円、600 億円のところっていうのは、七尾大田復帰後の数字というイメージで聞いてたんですけど、それでいいかっていうのを確認で、すいません、まず数字周り、先に教えてください。

高橋 [A]：経理の高橋でございます。まず投資関係なんですが、こちらについては、約、26 年度については 1,700 億程度という予定をしてございます。償却費については特に開示は今しておりませんので、昨年度の実績ぐらいは目安になるかなというふうには思いますけれども、そういう状況でございます。フリーキャッシュフローについても、特に今開示させていただいてるところはございません。

松田 [A]：550 億円については七尾が復帰という前提であります。

荻野 [Q]：あと、もう一つ数字を忘れてました。開示してたらでいいんですが、今年度のセグメント別のネットワークのセグメント利益のご計画って幾らですか。

高橋 [A]：ネットワークについては、約 80 億円程度という見込みでございます。

荻野 [Q]：数字関連ありがとうございます。ここから 3 つお付き合いいただきたいんですけども、一問一答でお願い申し上げます。まず 1 つ目はネットワークのところで、期中調整のところはそういう話なので、もうそれはそこで、いいかどうか分かんないですが、いいとして、そうすると再来期の第 2 規制期間に向けてっていう質問になるわけなんですが、質問のちなみに 2 番目、3 番目も、次の中計っていうことになると、その志賀の投資とか、あと富山新港も入ってくるかもしれないので、そうすると私の頭の中では、来期に向けては七尾大田完全復活を願ってるっていう言い方で済むんですが、その後のことを考えると、自己資本比率 25%、今当然喜ばしいんですけども、ただ御社自己資本 5,000 億円ぐらいっていうことを考えると、その後の投資の金額考えると、配当金の水準が低いのは確かだけど、おいそれと上げることも、減配をしたくない前提だとしたら、そこは同情の余地があるところなんですけども。

今の話を前提に考えると、送配電事業のところで、フリーキャッシュフローをマイナスにしている暇はあるのかっていうところが、2～3 年後というか、7 年間ぐらいを考えると、おそらく原発投資と富山新港の投資を考えると、ネットワークまでやってる暇ない気がするんです。フリーキャッシュフローマイナスというところで。というところで質問としては、これも結局ネットワーク次第って言い方になってしまうので、ガバナンスはそれでいいのかっていう根本的な疑問にもなっちゃったりしますが、ネットワーク側に、第 2 規制期間に向けて、せめてその 5 年間でフリーキャッシュフローをとんとんにするぐらいの事業報酬率を取ってきてほしいというのが、私はそう思うし、おそらく発電側もそう思ってると思うんですけれども、ここについて何か言えることがあったら教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。託送については厳格な算定要領がありますので、願いとすれば言う通りなんですけども、算定要領って、これ認可料金になりますので、なかなかその思いが算定要領を通してどこまで具現化できるかっていうのは限界があるとこかなというふうに、怪しく感じてるところはあります。

荻野 [Q]：そうすると、例えば終わった年度のネットワークの投資額って 400 億円弱ぐらいあって、償却費が、終わった年度、ネットワークだけだと 250 億円ぐらい。そうすると、純利益で 150 億円ぐらい 1 人でたたき出してほしいっていう状況ですけど、今年度の、さっきのネットワークのやつって、経常で 80 億円程度っていうことになるので、御社に重荷なんじゃないかなっていうふうに。発電のフリーキャッシュフローも考えるとっていうふうに思ったりするので、ここはネット

ワーク側だからとか、規制だからっていうところはあるんですけども、私としては何か搾取されてる感じがするので、たぶん法律の問題があるんでしょうから、できる範囲でってことになるんですが、かなり私深刻な問題かなと思ってるってことで、1 問目は以上でございます。

次、2 問目は、今回の資料で PBR の 16 ページ目のチャートがあって、素晴らしいというふうに思いながら拝見をしたところなんですけども、ここから、たぶん御社のところで、次の中計策定という意味で必要だと私が思うのは、セグメント別の ROIC かなというふうに思ってまして。ROE 目標の次の目標は、何%かは取りあえず今は議論しませんけれども、セグメント別の ROIC のところを、今回の資料のところについてもセグメント別の ROIC の状況が結論しては分かっていない。志賀原発が動く前と後で当然違うのは分かるんですけども、取りあえず前の志賀原発動かない前提のところで発電事業の ROIC がどうなってるか。それに対して、例えばネットワークの ROIC がこんなに低いんだみたいなところを見せないと、たぶん規制側も動いてくれない気がするので。

ということで、2 つ目については、このセグメントの ROIC のところについて、次の中計はたぶん 2 年後になりますけれども、もう来年ベースにも向けて、次の中計に向けて、ここの分析をして、可能な範囲で開示をして、その ROIC 改善に向けた話のストーリーを出すのがいいかなというふうに思ったりするんですがっていうところで、このセグメント別の ROIC についてコメントください。

松田 [A]：ありがとうございます。ネットワークの収益性の全体の話ですけども、非常にわれわれも重く受け止めておるとこで、本当に今の規制との狭間がありますので、規制当局にも、こういう事業が本当に未来永劫、日本でも電力需要を支えるための投資をどんどんやっていくためにこれで大丈夫ですかっていう問題提起はしっかりわれわれもしていきながら、われわれとしてできることはしっかりできますし、制度上変えなければできないこと、これ合わせながらやっていきたいというふうに思っています。もう一つのセグメント別 ROIC の話、今のお話、十分お聞きしました。参考にさせていただきたいというふうに思います。

荻野 [Q]：分かりました。最後 3 つ目は、今度はトップラインの話になるわけなんですが、ということで、向こう 7 年間ぐらい、御社フリーキャッシュフロー的にかなりきついとしか思えなくて。そうすると、営業キャッシュのほうを上げてかなきゃいけないと。営業キャッシュを上げるときに、国内の電力、域内、もしくは域外でもいいんですけどもっていうところに話をフォーカスすると、論点として私の頭の中では 2 つかな。小売りと発電分けたほうがいいのかな。

取りあえず小売のほうで、まず小売事業のほうでいくと、関電さんだけじゃないですけども、取りあえず高圧、もしくは経過措置のところまで手出せるかは分かりませんが、取りあえず小売りの料金のところの利幅の改善。そのときの、特に料金施策のほうでいけそうかどうかっていうのと、あ

と小売のほうでもう一つ、数量のとこで、データセンターぐらいしかたぶんぽんとは来ない気がしますけども、もし何かデータセンター話で色良い話があったら教えていただきたいなと。今の話は小売り。

次に、私は、旧一電は発電側が企業価値だと思ってますので、そうすると発電のほうで、志賀 2 が動く手前のところで、七尾大田が復活する前提だとすると、そうするといかにそれを今ある設備で利益を出すかって話になったときに、JEPX 次第は仕方がないとして、相対取引のところで、発電側の。のところで、利幅改善のところ、卸売の料金施策や利幅改善のところがいけそうかどうかっていう論点とっていうところで、トップライン、小売と卸売、発電側を分けて何かコメントできれることがあったら教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。小売料金の改善という、これはおっしゃる通り、価格転嫁の問題とも等しいと思っておりまして、いろんなものが上がってきますので、経営努力でできる範囲ってのは限界があると思っておりますので、これをどういうふうに、国民負担の議論になるわけでありますけども、料金転嫁含めて考えていかないと、今の本当に物事が上がっていく。われわれとしては先ほどおっしゃった通り、いろんな形で今後お金が出ていく話がありますので、ここはおっしゃる通り、単価の面では一つ大きな課題であります。

数量の面で言うと、いろんなデータセンターとか半導体工場の増設の話が、当北陸でも実はたくさん挙がっています。なかなか個別にわれわれが契約取ったかどうかここではお話しできませんが、新聞市場でもものすごく大きなデータセンターが、もう現実、今度の DX の経産省の補助金の対象になってるとこなんかもあります。そういうとこ見ると、ご多分に漏れず、当エリアについても半導体工場の増設・新設、あるいはデータセンターの新設なんかで相当程度増えていくなというところをわれわれも見込んでいるところです。そのためにも、ネットワーク含めた電源の投資あるいは系統の投資というのも計画していかなくちゃいけないんだろうなというふうに思ってますので、いい話ばっかりじゃなくて、そっち側の投資側をどうするかっていう話なんかもセットでやっていかなくちゃいけないというふうに思っています。

今度卸のほうなんですけども、おっしゃる通り、電源を余すとこなく有効にどう小売と卸で使っていけるか、これ大きなわれわれの収益の課題であります。なかなか単価を、コストがこうだからっていうのはなかなか難しくて、一方で容量市場とかいろんな市場があって、そういうところを基準にしながら価格って、言ってみれば需要と供給なんで、その関係の中でなるべく高い料金を頂けるようなタイミング、あるいは契約の在り方、あるいは今やってるのは例えばスワップ。われわれが余ってるところを、安いところを高く売って、われわれが必要なところを頂く。そうすると高い調達を抑えられる。そういうとこなんかも含めて、われわれの電源を余すところなく有効に使って、

単価も上げていく。ただ、ベースの単価の水準論っていうのは大きな流れがあるんだろうなというふうには思っているところであります。

荻野 [Q]：ありがとうございます。今、最後の部分のところで、発電側の利幅の料金施策のところなんですけども、現状では、現状っていうのは、今のイラン情勢は除いて構わないんですけれども、つまり去年段階だと、電力需給自体は発電サイドから見ると実需的に緩いというイメージなのか、それとも JEPX の限界費用の玉出しのところで抑えられちゃってるっていうイメージなのか。一方で、データセンターや半導体のところの水面下のニーズはあるんだけど、水面上に出てこないから、実需上は発電側が需給タイト化していないので、今おっしゃっていただいた相対のところで利幅が改善するような料金施策が取れないのかっていうところは、何か印象ありますか。

松田 [A]：なかなか難しいんですけども、おそらく先行きを見ると、需要の増、あるいは発電所の全体の全国の新設状況、それと休廃止、このバランスになってくると思うんです。全体的俯瞰して見ると、休廃止は今火力中心に旺盛であるし、当社についても、一つ、三国についても廃止するということを表明しています。今の全体の脱オクとか見ていると、今申し込んでもできるのが 30 年以降ですよね。そうすると、その間ってもしかすると需要次第ではタイトになるのではないかというふうに見てるいので、当然季節とか気温とかいろんなもんありますけども、基本的に 30 年の頭ぐらいまでは割とタイトではないかと思っています。タイトっていうか、潤沢にあるっていう感じではないんじゃないかなというふうに思っています。

再来年か、夏場の供給力のオークションもやるっていう話もありますように、そういう意味では、若干そこら辺までは少なくともそんなに潤沢ではないんだろうな。そうすると、当然需要と供給の関係でありますので、一定の固定費なんかも反映できるんだろうなというふうには思っております。

荻野 [M]：発電サイドの ROIC 改善、期待しています

磯部 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の磯部と申します。私からも 2 問程度よろしくお願いいたします。まず今期の修正後の業績見通しについてお伺いしたいんですけども、総販売電力量の増加が上方修正要因になっていると思います。背景には JEPX 価格が高騰していることで、販売余力がある部分で販売の数量と単価の部分って拡大できるのかなっていうふうに拝察してるんですけども、今期の業績を考える上で、今後下期に JEPX 価格が、まず今の前提がもし可能であればお伝えいただきたいんですけども、上がった場合と下がった場合、どういうふうリスク・リターンを想定しておけばいいかっていうところを追加でご説明いただけると助かります。

もう 1 点は、先ほども少しご説明いただきましたけれども、志賀原発のところのポイント整理というところで、もう少し審査の状況といいますか、論点について、社長からこう見えてるっていうふうな部分を付言いただけるところがあればお願いできればと思います。よろしくお願いいたします。

松田 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通り、下期についての年度の増要因っていうのは、アワーが増えるのと単価が期待できるのではないか。これがなかなか実は読みにくいところはあるんですけれども、結局高くなってもそれに対する燃料費が高くなれば、結局利幅は一緒なわけでありまして。そこがどれだけ燃料の価格の上げ具合と市場の上げ具合の乖離（かいり）によってずいぶん変わってくるんだろうなというふうに思っていまして。

10 月までは結構市場は高かったのは事実でありますが、これもいろいろ分析すると、なかなか秋口にみんな一斉に火力の定検を入れて、また冬場にかけて帰ってくると落ちるんじゃないかという見方と、引き続きもう少し高値でいくんじゃないか、いろんな見方があって、われわれもなかなかどっちかに乗るっていうわけにいかないので、中心線でいろんな計画を作る。そういう意味では、思ったより市場が高くなればもう少し上振れするし、本当に暴落すれば悪くなる可能性だってあるかなというふうに若干思うところであります。

志賀については、先ほどから申し上げる通りですが、ハザードの審査が、地震の影響もあって、地震があったので、その地震の知見を踏まえるべきだ。これは当然のお話だと思います。それによって、細かいこと言うと、地震の連動性というものを、もう少し長く、能登のずっと上のほうでものすごく巨大な地震があったわけなので、つながった場合どうなのかっていうのをかなりわれわれとしても長く見ざるを得ないだろうということで。長く見ると、例えば津波の高さがこれだけやったものが、もっと想定上高くなりますよね。そうなると、それに対する設備なんかも対応していく必要があって。

これを基準地震動というのですが、これからの議論なんです。そこが一つ大きなポイントになってくると思いますので、当然そこら辺めがけて審査のプロセスを一個一個踏み続けているところでありますので、そこはしっかりご理解を得るように一つずつ積み上げていかないと、納期ありきでやると、またいろんな別の問題にも波及しかねませんので、当然一日も早いことを願いますけども、納期ありき、あるいは目標値ありきでやっていくと、またいろんな問題になっていくということも一方気を付けていく。これはあってはならないことにはしていかないということで、しっかりした審査を進めていくということが、これが地元の方にも説明するときに、これだけ厳しい審査を通ったんですっていうのが地元の方のご理解にもつながるということで、近道だというふうに思っております。

磯部[M]：大変よく分かりました。ありがとうございました。

清水 [M]：他にご質問等はございませんでしょうか。それではないようですので、少し早いですけれども、本日はこれで終了したいと思います。なお、追加のご質問がある場合は、経理部までご連絡いただければと思います。以上をもちまして、北陸電力会社説明会を終了させていただきます。本日は大変お忙しい中、長時間ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が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 JEPX 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をしてはなりません。

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。