



北陸電力株式会社

2021 年度第 2 四半期決算説明会

2021 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]	2021 年度第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期		
[日程]	2021 年 11 月 2 日		
[ページ数]	58		
[時間]	10:30 – 11:58 (合計：88 分、登壇：48 分、質疑応答：40 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]	242 m ²		
[出席人数]	37 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 林 政義 (以下、林) 執行役員 経理部長 広瀬 恵一 (以下、広瀬)		

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

経理部財務チーム統括課長

才川 健一（以下、才川）

[アナリスト名]*

みずほ証券

新家 法昌

大和証券

西川 周作

三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券

荻野 零児

SMBC 日興証券

神近 広二

野村證券

松本 繁季

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

才川：定刻になりましたので、これより北陸電力の会社説明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。まず、当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：よろしく申し上げます。

才川：経営企画部長の林でございます。

林：よろしく申し上げます。

才川：経理部長の広瀬でございます。

広瀬：よろしく申し上げます。

才川：私は進行役を務めます、経理部財務チームの才川と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は12時までお時間を頂戴しております。すでにホームページにて掲載の会社説明会の資料に基づきまして、社長から2021年度第2四半期の決算概要ならびに当社グループの取組みにつきまして説明いたします。その後、お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で掲載いたします。掲載は明後日4日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：皆さん、どうもおはようございます。本日は本当にお忙しい中、またコロナ禍、少し落ち着いておりますけれども、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。この対面開催が2年ぶりという形で開かれることを非常にうれしく思っております。また日頃、当社の事業運営に格別なるご高配を賜りまして、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

私は今年の6月25日の総会あるいは取締役会で社長に就任しました松田でございます。顔を覚えていただく意味も込めまして、マスクを外して説明させていただきます。

人口減少やデジタル社会の進み、あるいは地球環境問題がものすごい勢いで変革している時代に社長を拝命したということで、本当に身引き締まる思いで考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



就任してすぐに会社の中で申し上げていることが実はありまして、一つは、本当に大きな変革時代にさらされているということで、大きな変化すなわちチェンジの時代、変革の時代だということでもあります。もう一つはこの変革の時代をどう乗り切るかということ、大変だと言っているだけじゃなくて、機会、チャンスに捉えるべきだと。

それを果敢に挑戦していく、チャレンジ。いわゆる Change、Chance、Challenge、この 3C を社内に今、訴えかけながら、大変な時代なのですけれども、むしろこれをチャンスに捉えて、われわれの成長軌道に載せよう。こういう形で社内の方々にはお話をさせてもらっています。

そういう意味を込めまして今日、この会社の説明をさせていただきますけれども、底辺に流れるのはそういう意味合いを込めて考えておる次第でございます。それでは、資料に基づきまして、ご説明させていただきます。

販売電力量

2

(億kWh,%)				
	2021/2Q	2020/2Q	増減	対比
	(A)	(B)	(A)-(B)	(A)/(B)
小売販売	130.7	121.2	9.5	107.9
電灯	33.7	35.6	Δ1.9	94.8
電力	97.0	85.7	11.4	113.3
卸販売	44.8	35.0	9.8	127.9
総販売電力量	175.5	156.2	19.3	112.4

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

<電灯>
冷房需要の減少

<電力>
契約電力の増加
前年の工場操業減少による反動増

<卸販売>
卸電力取引所等への販売増加

(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
実績	12.7	17.9	22.5	26.8	27.0	23.4
前年差	+1.6	Δ0.7	Δ0.7	+2.6	Δ1.9	Δ1.2

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、2021年度第2四半期上期の決算概要でございます。2ページ目をご覧くださいませ。小売の販売電力量が130億7,000万キロワットアワーと、前年度に比べて9億5,000万キロワットアワーの増加ということになりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これは電灯が昨年に比べて気温が低位に推移したということなどから、冷房需要の減少などにより減少した一方、電力につきましては、契約電力が増加しているということや、工場の稼働が前年に比べて上がっているということなどによって、増加しているものでございます。

また卸販売電力量につきましては、44億8,000万キロワットアワー。前年同期に比べまして、9億8,000万キロワットアワーの増加ということになりました。これは、卸電力取引所等への販売が増加したことによるものでございます。この結果、総販売電力量は175億5,000万キロワットアワーと19億3,000万キロワットアワーの増加となりました。今回の販売電力量の伸びはこれまでの当社の増減の中で見ても、最上位に位置する水準であります。これはコロナ禍からの景気回復もありますけれども、販売活動等の成果が出ているものと考えております。

連結決算概要

3

《連結決算》

⇒ 5年ぶりの減収減益。

《中間配当》

⇒ 第2四半期決算として、一定程度の利益を確保できたことなどを踏まえ、7円50銭/株の配当を決定。

		(億円,%)			
		2021/2Q (A)	2020/2Q (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連 結	売上高(営業収益) [※]	2,716	3,074 (2,502)	Δ 358 (213)	88.3 (108.5)
	経常利益	91	251	Δ 159	36.5
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	56	172	Δ 116	32.6
中間配当		7.5 円/株	5 円/株		
主 要 諸 元	為替レート (円/\$)	109.8	106.9	2.9	
	原油CIF[全日本] (\$/b)	70.3	36.5	33.8	
	石炭CIF[全日本] (\$/t)	123.7	77.9	45.8	

《主な増減要因》

<連結売上高>
再エネ特措法
賦課金・交付金の
会計処理変更
による減収
(利益影響なし)

※2021年度より、電気事業会計規則改正に伴い、再エネ賦課金・交付金の会計処理変更(収益計上の取り止め)している。

()内は、2020年度の再エネ賦課金・交付金について控除した数値にし、差引きおよび対比したものを。

(参考) 連結対象会社数：連結子会社22社、持分法適用関連会社8社

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に3ページ目をご覧ください。連結決算概要でございます。連結の売上高につきましては2,716億円と前年同期に比べまして358億円の減収となりました。これは会計規則の改正により、再エネ特措法賦課金・交付金がそれぞれ売上高に計上されなくなったことによるものでございます。なお、この会計規則の改正による影響を除きますと、連結売上高は総販売電力量の増加などにより、括弧書きに書いてあります213億円の实质増収となっております。

サポート

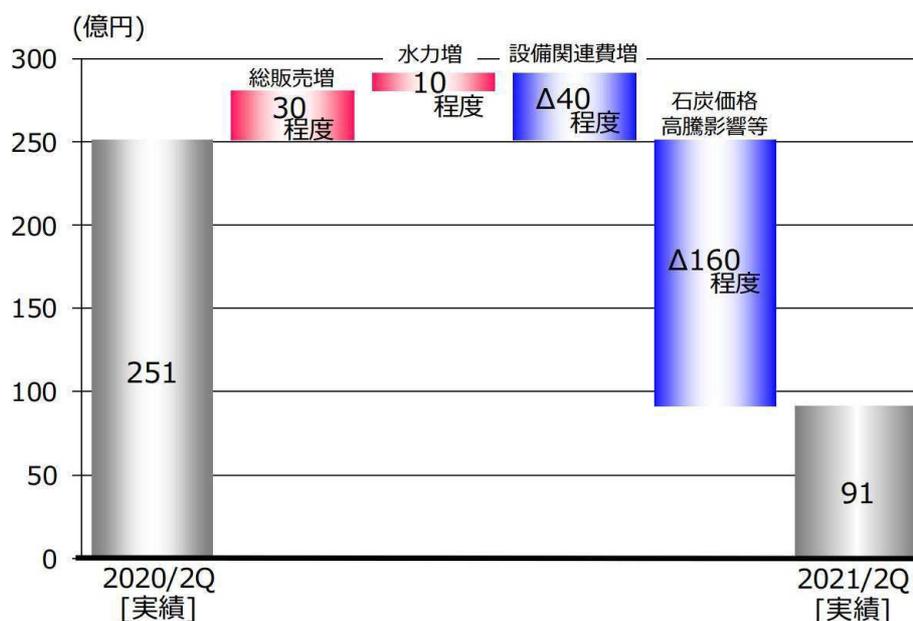
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

また、連結経常利益につきましては91億円となりまして、前年同期に比べ159億円の減益、親会社株主に帰属する四半期純利益は56億円と、116億円の減益となりました。中間配当につきましては、第2四半期決算として一定程度の利益を確保することができたことなどを踏まえ、これまでの予想どおり、一株につき7円50銭の配当とさせていただきます。

連結経常利益の変動要因(前年同期対比Δ159億円)

4



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に4ページをご覧ください。前年度からの連結経常利益の増益要因についてご説明させていただきます。総販売電力量の増加等によりまして、30億円程度の収支好転。水力発電量が増加したことにより、10億円程度の好転。これもありました一方、火力の修繕費が増えました。これが設備関連費用の増加ということで、40億円程度の悪化。石炭価格等の高騰によりまして、この影響で160億円程度の悪化となっております。この結果、連結経常利益が91億円となったものでございます。

収支について総括いたしますと、結果的に、石炭価格高騰がそのまま収支の悪化要因となっております。仮に燃料価格の高騰がなければ、過去最高水準であった昨年と同レベルの利益水準を確保できたものと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

《業績予想》

⇒ 売上高は、総販売電力量の増加などを踏まえ上方修正。
 経常利益・当期純利益は、足元の原油・石炭価格高騰などを踏まえ下方修正。

《期末配当予想》

⇒ 安定配当を継続し、株主の皆さまにお応えしていく観点から、変更なし。

		2021年度予想値		増減 (A)-(B)
		今回修正予想値(A)	7/29公表値(B)	
総販売電力量 [※]		340 億kWh	325 億kWh	15 億kWh
連結	売上高(営業収益)	5,800 億円	5,200 億円	600 億円
	経常利益	50 億円	100 億円	△ 50 億円
	親会社株主に帰属する 当期純利益	30 億円	50 億円	△ 20 億円
配当予想[期末]		7.5 円/株	7.5 円/株	
※総販売電力量は送配電事業関連を除く				
主要 諸 元	為替レート (円/\$)	110 程度	110 程度	—
	原油CIF[全日本] (\$/b)	75 程度	60 程度	15 程度
	石炭CIF[全日本] (\$/t)	165 程度	100 程度	65 程度

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

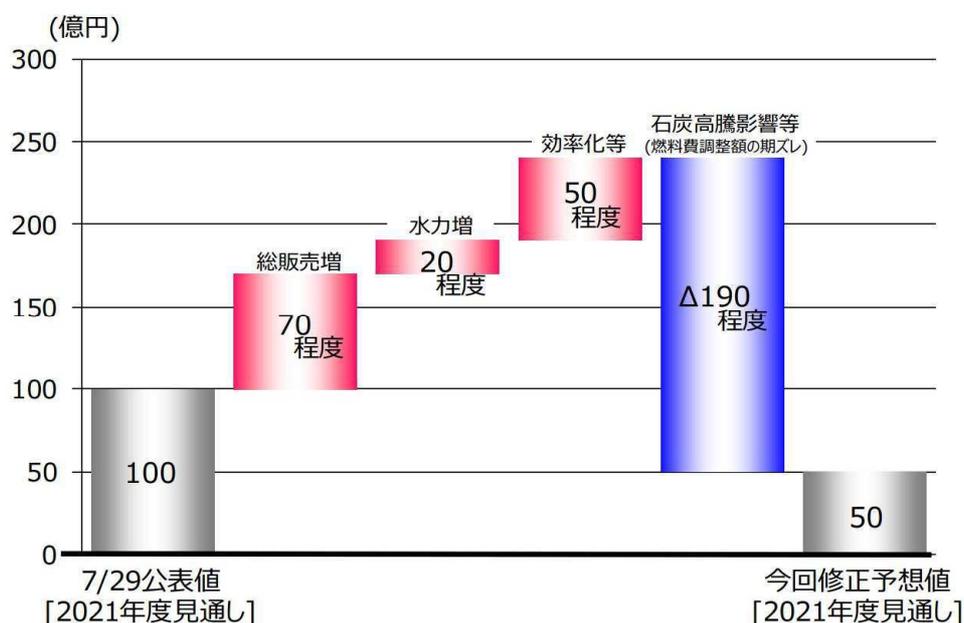
次に5ページ目。業績予想および期末配当予想についてご説明させていただきます。まず、総販売電力量でございますけれども、足元の総販売電力量の増加を反映いたしまして、前回公表値から15億キロワットアワー上方修正し、340億キロワットアワーとさせていただきます。連結売上高につきましては、総販売電力量の増加などを踏まえ、600億円上方修正し、5,800億円としております。

一方、利益項目につきましては、足元の原油や石炭等の価格高騰を踏まえ、主要諸元を見直したことなどにより下方修正せざるを得なくなり、連結経常利益では50億円、親会社株主に帰属する当期純利益で30億円としております。なお、主要諸元につきましては、原油価格は至近の動向を勘案し、年平均で1バレルあたり75ドル。石炭価格は、同じく足元の価格高騰を勘案し、年平均で1トンあたり165ドルを想定いたしております。

また、期末配当予想につきましては、安定配当を継続し、株主の皆様にお応えしていく観点から、一株につき7円50銭とし、引き続き年間15円の配当。この予想を変えておりません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、6 ページ目でございます。連結経常利益見通し年の 50 億円の前回公表値対比での変動要因についてご説明させていただきます。まず、総販売電力量の増加等によりまして 70 億円程度の収支好転。水力発電量が増加するという事で 20 億円程度の好転。グループ全体での売上拡大、経費全般にわたる最大限の削減、経済性を重視した需給運用などの効率化により、50 億円程度の好転。

これを見込んでおりますが、一方、電力価格の固定化とかヘッジですね。これを一定程度実施し、足元の石炭価格の高騰による影響緩和に努めましたが、さらにずれるものとして、燃料調整の期ズレ等を踏まえまして、190 億円の悪化が見込まれます。従いまして、連結経常利益が 50 億円と想定いたしております。

2021 年度につきまして大変厳しい見通しとなりますけれども、電力の安定供給を最優先にし、さらなる収益拡大と経営の効率化に努め、最大限の利益確保に努めてまいりたいと考えております。

ここまでの決算の概要でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして、当社グループの取組みについてご説明させていただきます。8 ページ目でございます。まず 2050 年カーボンニュートラル宣言、あるいは 2030 年度の CO2 の大幅な削減目標。これらにつきまして、大きく社会が動いているという認識をいたしております。

第 6 次基本エネルギー基本計画では、第 5 次計画に比べまして、2030 年に占める非化石電源比率の割合が、44%から 59%に引き上げられているなど、非常にチャレンジングな目標が掲げられております。当社といたしましても信頼され、選択される、責任あるエネルギー事業者といたしまして、この 2050 年のカーボンニュートラルを見据え、足元の取組みをさらに加速させていきたいと考えております。

グループ中期経営計画（2021年度版）

9

- 足元の経営環境の変化にスピード感を持って対応することを目指し、**グループ中期経営計画（2021年度版）**を策定。
- 先月閣議決定された**第6次エネルギー基本計画**等の現計画策定以降の**更なる情勢変化**については、**次年度以降の計画**に反映予定。

I. 当社グループを取り巻く経営環境の変化

脱炭素社会実現に向けた動きの加速（2050年カーボンニュートラル宣言 等）

4D*の進展等による電気事業の価値構造の変化（再エネ分散型電源拡大 等）

新型コロナウイルス感染症拡大を受けた社会変化の加速（デジタル化の加速 等）

スピード感をもって対応

※「D」Decarbonization(脱炭素化)、「D」Decentralization(分散化)、「D」Digitalization(デジタル化)、「D」Depopulation(人口減少)」

II. 第一次中期経営計画（2021年度版）

1. 電気事業の経営基盤の強化

- ・ 志賀原子力発電所 2 号機の早期再稼働
- ・ 収益拡大に向けた販売活動の強化
- ・ コスト低減等による経営基盤の強化

2. 2050年カーボンニュートラルに向けた挑戦

- ・ 電源の脱炭素化
- ・ お客さま・地域の脱炭素支援

3. 事業領域の拡大

- ・ 電気事業および既存事業の枠を超えた新しい付加価値を創造し、新規事業を拡大
- ・ 地域の持続可能な発展とスマート社会の実現

第 6 次エネルギー基本計画等を踏まえ、次年度以降の計画へ反映

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

その中身につきまして、9 ページ以降についてご説明させていただきます。当社の 2021 年度の経営計画の柱でございます、脱炭素社会の加速、4D の進展等による電気事業の価値構造の変化、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた社会構造の変化の加速。こういった足元の経営環境にスピード感を持って対応することを目指し、電気事業の経営基盤の強化、2050 年カーボンニュートラルに向けた挑戦、事業領域の拡大に重点を置いて策定いたしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

なお、これら年度の当初で考えたものでございますけれども、当然のことながら第6次のエネルギー基本計画が発表されましたので、さらなるブラッシュアップを行いながら、着実にそれ以降の年度につきましては検討を進めていきたいと思っております。

志賀原子力発電所2号機の早期再稼働

11

- 志賀原子力発電所は、収支改善、安定供給および脱炭素等の環境面から重要な電源であり、早期再稼働に全力で取り組んでいく。

<最新の審査状況>

- ・1月の審査会合で敷地内断層のうち評価対象断層のデータ拡充を行った上で、いずれの断層も活断層でないことを説明し、概ね理解が得られ、現地調査を行った上で最終判断するの方針が示された。
- ・10月の審査会合で敷地近傍の断層※についての評価に概ね理解が得られ、今後敷地内断層の活動性評価とともに、現地調査を速やかに実施する方針が示された。

※ 敷地から半径5km程度の範囲の断層

■ 志賀原子力発電所2号機の再稼働に向けた工程

2014.8 志賀2号機新規規制基準への適合性確認申請

2016.4 有識者会合の評価書が原子力規制委員会に報告「限られたデータではあるが、活動性は否定できない」との見解

2016.6 審査会合（改めて一から審議）

2021.1 審査会合 ⇒ 敷地内断層（評価対象断層10本）の活動性評価について説明
・鉱物脈法および上載地層法によるデータ拡充を行った結果、概ね理解が得られ、現地調査を行った上で最終判断するの方針が示される

2021.5 審査会合 敷地内近傍の活断層評価について説明
2021.10 審査会合 ⇒ 現地調査を速やかに実施する方針が示される

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

それでは、10ページ目をご覧ください。2021年度の経営計画における電気事業の経営基盤の強化と取組みについてです。経営基盤の強化のまず第一は、志賀原子力の再稼働。これが一つの大きな柱だというふうに思っております。

志賀原子力発電所の再稼働につきましては、当社におきましても収支構造を安定化させる、あるいは安定供給を図る。そして、この脱炭素社会におけるノーカーボン電源の拡大ということで、早期に必要な電源だと考えておりますので、1日も早い再稼働を目指して、社内の総力を結集して対応させていただいているところでございます。

最近の審査会合の状況についてご報告させていただきます。10月に16回目の審査会合がありまして、実態のことを申し上げますと14回までは発電所の敷地内の断層の活動性があるかどうかの審議をしています。15回、16回は実はその次のステップでありまして、発電所の少し近傍にある断層についての議論が始まっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

先日の16回目の審査では敷地内については、今度最終確認である現地調査をするということで、できる限り早い日程でというお言葉をいただいておりますので、現在具体的な日程について委員会と進めているところでございます。

敷地内のところと並行して、次のステップである敷地近傍の審査につきましても現在審査が進められておりますので、確実に審査のステップは前へ行っているというような前提でございますし、来るべく、たぶん冬になる前に行われるであろう現地の確認調査によって、これまで対面で議論していたことが実際に見ていただいて、ご理解いただいて、さらに自信を持って次のステップに行けるのではないかと、このような自信を持っているところでございます。

次に、二つ目の経営基盤の安定化ということで、やはり競争力の強化、電気事業の競争力強化ということでございます。そこで、販売電力量も少し伸びをご覧いただきたいというふうに思いますけれども、2019年度、2020年度、2021年度上期、2021年度の想定をお示ししておりますが、2020年度の小売につきましては、コロナ禍においても103.2%という形で増加させております。

2021年度上期も107.9%、伸びとしては過去の中でも最上位というふうに先ほどもご説明させていただきました。卸も着実に伸ばしており、総販売電力量を見ていただきますと、2019年度103.9%、2020年度102.8%、2021年度上期では112.4%、年度では104.6%と想定いたしております。

全国大では100%割っている中、当社のいろいろな営業活動、地域内、エリア内の活動、あるいはエリア外、すなわち首都圏での販売を着実に伸ばすということによって小売もプラス、卸もあまなく電気をしっかり販売し、プラスという形で販売電力量の推移をご紹介させていただきました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



<低圧>

- ▶「ほくリンク」サービスの充実（会員数は約49.8万件と北陸3県の世帯数の約4割にまで増加）等により、離脱状況は全国に比べ低位。
- ▶今後も、魅力あるサービスや料金メニューのご提供により、お客さまの多様なニーズにお応えし、より多くのお客さまに選んでいただくための取組みを継続していく。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページにつきましては、エリアに向けた、どういう販売活動をしているかということについて、説明させていただきたいと思っております。最初のグラフは新電力のエリア内の低圧のシェアという形でございまして、青色が全国の平均、赤が当社という形でございます。

低圧につきましては全国に比べて離脱がかなり低位に進んでいるという形。これは一つ、やはりオール電化の比率が北陸の場合は極めて高いということで、オール電化だとやはりなかなか新電力さんのターゲットにもなりにくいのかなというのがありますし、価格の競争力もあるということから一定程度低位で推移しております。

さらに、「ほくリンク」という、会員を募集してしまして、会員に対してはメリットを付与するという形で、その会員を50万件近く、北陸3県の世帯数の4割近くが、その「ほくリンク」の会員になっていただいておりますので、この会員のメリットを感じていただけるような魅力的なサービス向上に努めているということが言えると思います。

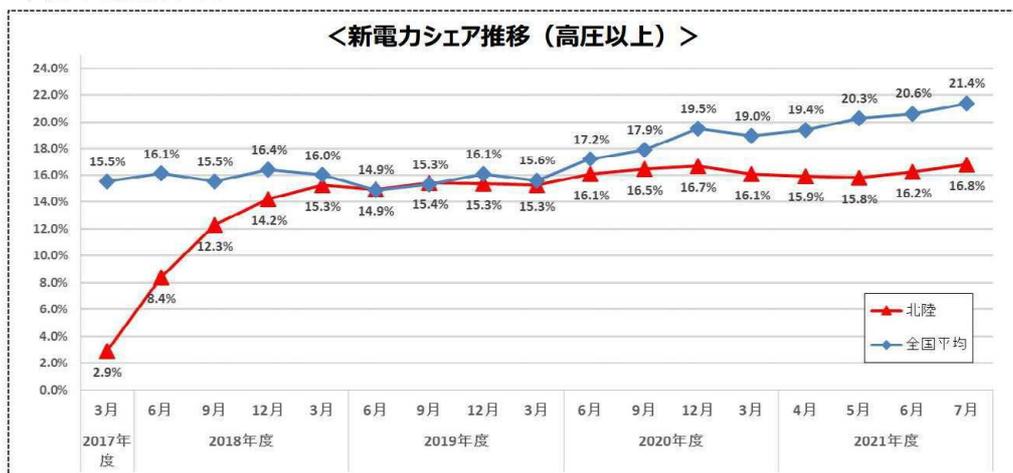
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



<高圧以上>

- 地元ならではの足回りを活かしたエネルギーコスト削減に資する提案活動を展開し、**足元の離脱は鈍化**しており、離脱率は**全国平均を下回っている**。
- お客様の多様なニーズにお応えする付加価値サービスを展開し、当社を選択いただくための取り組みを強化する。



【出典】電力・ガス取引監視等委員会 電力取引報（2021.10.15公表）

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

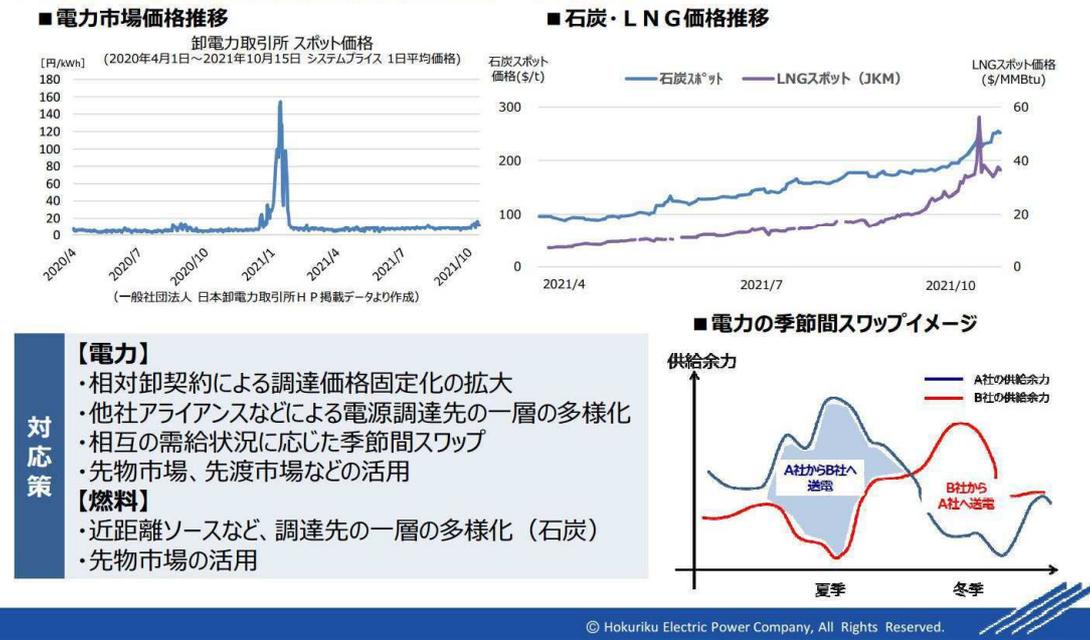
次のページは、高圧以上になります。高圧以上につきましては全国レベルを下回っておりますけれども、低圧ほど圧倒的に強いわけではありません。法人につきましては、いろいろ価格だけの勝負になりますと値下げ合戦になってしまいますので、身近な電力といたしまして、エネルギーのベストパートナーということを狙い、お客様に寄り添いながら、お客様の困りごと、電気以外、エネルギー全般について、例えば、最近では省エネ、省CO2とかBCPの観点とか、いろいろなお客様のニーズがございますので、こちら辺を一緒に考え、対策を取りながら、電気もあわせてご利用いただくという形の営業力の強化を図って、離脱を一定程度防止しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 昨冬は、全国大での需給逼迫により電力市場価格が高騰。
- さらに、今春以降は燃料価格が急上昇しており、電力・燃料価格変動リスクへの対策が必要。

＜電力市場価格および燃料価格高騰リスクへの対応策＞



15 ページになります。経営基盤の強化の3番目がやはりコストの低減、経営の効率化ということでございます。コストの低減等、経営基盤の強化に向けては、昨年の冬、足元の電力市場高騰および燃料価格の高騰を受けて、相当影響を受けました。この価格変動リスクの抑制というのが大きな課題になっております。

当社としましては、相対契約、相対卸契約によって調達価格の固定化を図り、それを最大限活かしていく。あるいは他社アライアンスによる電源の調達先の一層の多様化、あるいは相互の需給に応じて季節間スワップ。これを実際に今年行ったのですけれども、夏冬、結構電気が足りない時期になるのです。

当社は夏、比較的余裕がありましたので、ある箇所において一定程度お上げします。冬、われわれちょっと足りないのです、同じようなキロワットを冬にいただくと。要は季節間スワップですね。こういう取組みなどをして、需給の安定化、あるいは価格の安定化に努めていくということ。

またさらにはいろいろなヘッジも含めて、量の安定化と価格の安定化の両面を図りながら進めていきたいというふうに思っております。また、石炭価格もずっと高騰しておりますけれども、その先

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

も見ながら、固定化あるいはヘッジも今年度についても相当程度やっているというのが実態でございます。

電源の脱炭素化①

17

- 2030年度の再生可能エネルギー発電電力量の目標+20億kWh/年（2018年度対比）の達成に向け、石炭火力発電所でのバイオマス混焼比率増加や新規の水力発電所建設等を推進中。

■ 再生可能エネルギー発電電力量 = +20億kWh/年※1※2

- 木質バイオマス発電電力量 = +15億kWh/年※1

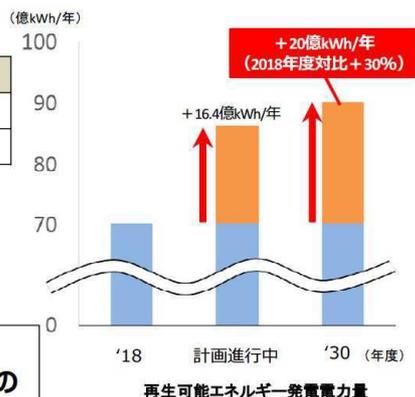
	2020年度実績	2030年度までの目標
バイオマス発電電力量	0.16億kWh/年	15億kWh/年
CO ₂ 削減量	約1.3万t-CO ₂ /年※3	約100万t-CO ₂ /年※3

- 水力発電電力量 = +1.4億kWh/年※1

- ・新規水力発電所の開発
- ・既設設備の改修

- ・現状16.4億kWh/年の計画が進行中。
- ・目標達成のために、風力等も含め、残る3.6億kWh/年の開発を加速化する。
- ・再エネ発電電力量の目標見直しも検討中。

※1:2018年度対比 ※2:2018年度対比の増加率 約30%（参考値）
 ※3:バイオマス発電電力量相当の石炭消費量が削減されるとして試算



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、2050年度のカーボンニュートラル、まさしくカーボンニュートラルにチャレンジという形の大きな柱の2番目の話でございます。17ページが具体的になります。

再エネの拡大が非常に大事なことだと思っています。2030年の長期ビジョンを作ったときに、2018年度対比で、さらに20億キロワットアワーの開発をしようということで大きな目標を作りました。当社の水力、だいたい60億キロワットアワーとか70億キロワットアワーぐらいなので、さらに20億キロワットアワーというかなりのパーセントを増やす目標を立てておるわけでございます。

現在の進捗状況を申し上げますと、バイオマスで15億キロワットアワーですね。その他諸々ありまして、現状16.4億キロワットアワーはめどが立っており、まだはっきりめどが立たない部分が3.6億キロワットアワーあります。

これを、これまで思っていた2030年の達成ではなく、もっと加速化しよう、あるいは再エネの開発量ですね。これエネルギー基本計画の深掘りもございましたので、本当に20億キロワットアワ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ーでいいのか、もっと増やさなくていいのかということを含め、早期に検討して結論を出したいと思っております。

次、18 ページ目でございます。石炭火力これが CO2 たくさん出るという形で、火力はやはり調整力の観点とか、系統の同期、あるいは慣性力という観点から必要な火力でございますので、これを回しながら、いかに脱炭素、炭素の比率を低めるか、下げるかということが課題だと思っております。

これの柱の一つがバイオマス混焼比率の増加ということで、2024 年度から混焼比率 15%に向けて、敦賀、あるいは七尾で今現在、改造工事中、あるいは検討中でございます。このバイオマス燃料の調達というのは安定的に確保するということが非常に大きな課題でございます。現在、北米あるいは東南アジアからの木質ペレット、ブラック、ホワイトと書いてありますけれども、これを準備中でございます。

特に当社が今考えているのは、ブラックペレットと申しまして、普通は木くずを固めたのは、簡単に言うとホワイトペレットというのですけれども、それを炭化させます。炭化させると黒くなるわけですけど、そうすると、簡単に言うとカロリーが高くなって、少しのペレットでもたくさんの熱量が出るという形になります。

当社の石炭火力、今、石炭船がほぼ頻繁にこう出入りしていますので、全部ホワイトペレットでまかなおうと思うと、船のバースが足りません。それと少量でたくさんのエネルギーが出るということで非常に効率がいいものですから、ブラックペレットを大量に入れようと思っておりますが、ブラックペレットを大量に入れるというのはまだ日本のみならず世界でもあまり例がないわけでございます。

そういう意味では、現在、海外含めてこの話をしていますけれども、当社のためと申しませんけど、当社が作るものを含めて工事段階から関わっており、かなり大きなプロジェクトについて現在携わっております。石炭火力を安定的に回すためにこのブラックペレットを安定的に入れて、炭素の比率を下げるという努力をしっかりとやっていく必要があると思っております。大きな位置づけのプロジェクトを今動かしている最中でございます。

次に 19 ページです。再エネの開発ということで風力の開発につきまして、ご紹介させていただきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



福井県のあわら沖において、中部電力様と OSCF 様と共同で洋上風力についての可能性について調査を実施いたしております。基数は最大 20 基で 20 万キロワットという形でございます。また、陸上の風力では富山県の朝日町というところにおきまして、陸上風力の開発について検討いたしております。最大出力は 3 万キロワットを計画いたしております。

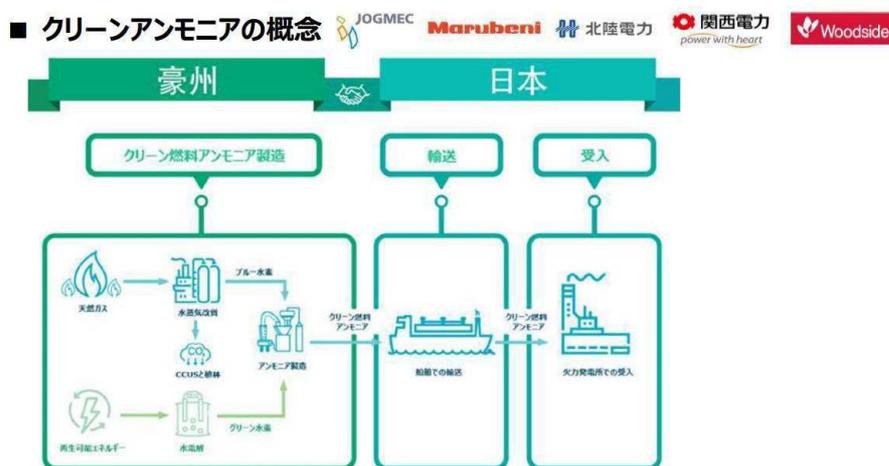
電源の脱炭素化④

20

➤ 2050年カーボンニュートラルに向けて、**アンモニア・水素燃料の導入に資するサプライチェーン構築、技術課題に関する検討を実施。**

クリーン燃料アンモニアの活用に向けた検討

- ・当社、(独)石油天然ガス・金属鉱物資源機構、丸紅(株)、関西電力(株)および Woodside Energy Ltd.と**共同研究契約を締結。**
- ・豪州から日本への**クリーン燃料アンモニアサプライチェーン構築に関する事業化調査を共同で実施中。**



次に、20 ページ目をご覧ください。再エネ開発も大事ですが、石炭火力、先ほどブラックペレットを入れると言いましたけれども、さらにもう少し先の話として、現在言われています水素・アンモニアですね。

このアンモニア、石炭はやはりアンモニアが燃焼の相性がいいと言いますか、燃焼速度に近いものですから、アンモニアを混焼するというのが、非常に相性がいいに思っております。なので、このクリーン燃料アンモニアの活用に向けた検討という形で、現在、JOGMEC 様、丸紅様、関西電力様、あるいは豪州の Woodside 様で、この FS をやっております。当社はこの受け入れ設備、液体で来るわけですが、どういう形で受け入れ設備して貯蔵するのかという形の分野を担当いたしまして、このサプライチェーンについて、FS を今現在進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

当然、FS が終われば、次のステップにあって、実用化に向けて検討を進めていきたいと思っていますけれども、やはりこのアンモニアというのは将来、こういう脱炭素において火力を一定程度の割合については、非常に重要だと思っていますので、積極的にやっていきたいと思っています。

21 ページになります。自社ではなかなか再エネ開発が難しいということもございますので、いろいろなところと、お互いにアライアンスを組みながら開発していきたいということで、一つはリニューアブル・ジャパン様と再エネ開発に関する協定を締結いたしました。ここも能登半島で計画を持っておられますので、その協力も含めて、お互いどういふ協力をしながら、この電気を当社がどういふふうにいただけるか含めて検討しているところでございます。

また 10 月の終わりには、Loop 様との資本提携、出資もさせていただき、彼らもかなり再エネについては知見を持っておりますので、その知見を活かしながら、当社の再エネ開発に活かしていきたいということもでございます。

次に、グリーンボンド。資金調達面においても、このカーボンニュートラルの推進を後押しするという形を考えておまして、当社初になりますグリーンボンド、環境に用途を限定した社債ですけれども、これを 12 月に 100 億円発行させていただきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



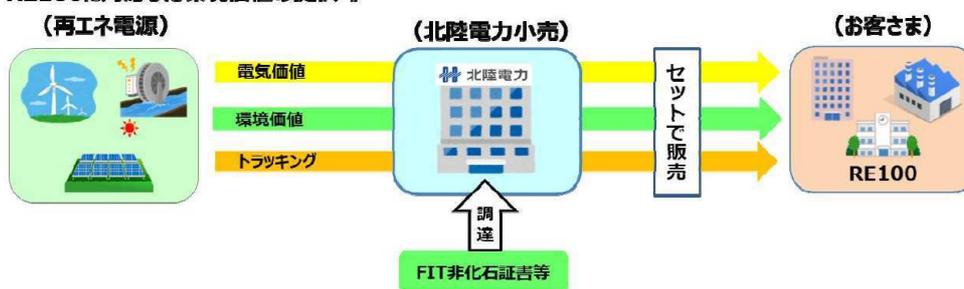
- 環境意識の高まりを踏まえ、お客さま・地域の脱炭素化に資するメニューやサービスの提供を通じて、様々なニーズにお応えしていく。

RE100に対応した再エネ電力の販売

- ・当社は、水力100%の低圧向け「アクアECOプラン」、高圧以上向け「グリーン特約（アクアグリーン）」および「とやま水の郷でんき」、首都圏エリアの低圧向けの「カーボンフリープラン」等の再エネ電力の販売を展開。
- ・今後、RE100※に対応した**トラッキング（発電所特定）**を付与した再エネ電力の販売を展開するなど多様化するお客さまニーズにお応えしていく。

※企業が「事業運営に必要な電気を100%再生可能エネルギーで調達」することをコミットする国際的な取組み。2050年に再エネ比率100%を目標にしている。

《 RE100に対応した環境価値の提供 》



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、23 ページでございます。お客さま地域の脱炭素化支援というちょっとおこがましい言い方でございますけれども、貢献する形としてどういうことがあるかということでございます。

一つは RE100 ですね。これ非常に最近お客さまのご関心が高い、あるいはサプライチェーンの中でお客さま、製造業の中でやはりこういうものじゃないとなかなか自社の製品が買っていただけないと、こういうニーズが大変多くなっております。これに対応させていただくために、当社は水力100%、低圧向けではアクア ECO エコプラン、高圧以上につきましてはグリーン特約という形で、水力はおかげさまで、先人にいろいろ開発していただきまして、各社に比べて非常に大きな比率を持っております。

フォーカス値の影響もあって多少毎年ずれますけれども、おおむね3割弱の電源が水力という形になります。一般電気事業の平均でいうとだいたい10%ぐらいなので、水力においては比率が高いというのがうちの会社の一つの特色でありますので、ここら辺も利用しながらお客様の RE100 ニーズにしっかり対応していきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次は 24 ページです。当社は ZEB プランナーという資格を取得し、登録いたしております。ZEB プランナー、あまり聞き覚えないかもしれませんが、環境省とか経済産業省の外郭のところがやって、認証しています。

持っているといろいろなプラスになりますし、お客さまもご安心してお聞きいただけるということで、ZEB プランナーの資格を取得しました。こういう形でこの資格も活かしながら、お客さまの ZEB あるいは省エネ、CO2 等々のご期待に添えるように活躍していきたいと思っております。

お客さま・地域の脱炭素支援③

25

太陽光発電設備の第 3 者所有モデル※

<法人向け>

・3月の第 1 号案件運用開始以降、法人お客さまから、10月までに**21件**、太陽電池モジュール容量で約**16.7MW**をご採用。

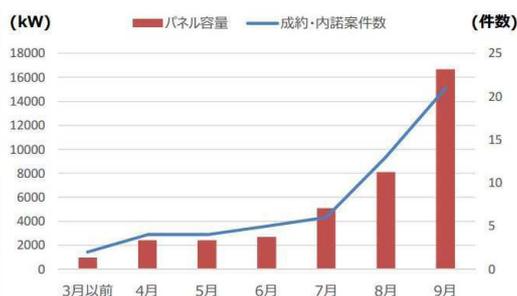
<ご家庭向け>

- ・7月より家庭向けに「Easyソーラー」を開始。9月には**対象となる屋根材や地域を拡大**。
- ・今後、蓄電池とのセットサービスや新築向けのサービス拡充を予定。

※お客さまの敷地内に当社グループが太陽光発電設備を設置し、発電した再生可能エネルギーを供給。お客さまはサービス料金をお支払いいただくことで、**初期投資不要で再生可能エネルギーの使用が可能**となるサービス。



福井鉄線株式会社さまに導入いただいた太陽光発電設備



法人向け第 3 者所有モデルの販売実績 (累計)

※契約・内諾ベース

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の 25 ページ目でございます。太陽光発電設備第三者所有モデル、いわゆる PPA モデルについて、非常に力を入れようと思っております。法人向けには、ここに書いてございますように 10 月までに 21 件、1 万 6,700 キロワットのご契約をいただいております。いろいろな屋根の設置について、ニーズがいろいろございますので、お客さまに応じていろいろな対応をさせていただきたいと思っております。

家庭向けにもニーズがありますので、先般、実は 50 件をモデル的にやってみようかということで募集をかけました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あっという間に 50 件に達しましたので、家庭用の皆さんにつきましても、太陽光を自分の屋根に載せて、いわゆるサブスクでご利用できる、定額でご利用できるサービスなのですが、非常に皆さんのご関心が高いということがございましたので、われわれもその施工能力をしっかりと整えることが必要です。屋根の形状も一定の制約を付けていたのですが、それもなしにして、お客さまのニーズに合わせた形で、安価で定額でお客さまに寄り添うような形のサービスをどんどん増やしていきたいと思っております。

ご家庭なので、Easy ソーラーという名前にしています。石川県では、いいよねということ「いいじ」という方言もあって、北陸ではイージーという易しいということだけではなくて、いいよねというイメージもあり、掛詞もありまして、こういう名前にさせていただいております。

次、26 ページ目でございます。実は先日の決算説明のときに合わせて説明させていただきました。普通は屋根の上に太陽光を載せるのですが、なかなか屋根の形状が合わないとか、重さに、加重に耐えられないというニーズがあったときに、オフサイトで作って、それを系統で運ぶ。

これをオフサイト PPA といいますけれども、セブン・イレブン様との協議が整いまして、北陸圏内にある約 300 のコンビニストアの店舗に、この太陽光発電から得た電気を供給するという事に合意いたしまして、来春から販売を開始するという形でございます。

約 6,000 キロワットの規模でございます。福井にございます発電所近くにある当社の所有地、遊休地があったのですが、そこを有効に活用しまして、セブン・イレブン様の再エネの達成目標に近づけるためにご協力できることということで、両者が合意したという形の象徴的なことでございます。地元の新聞は、当社の決算は 2 面、3 面だったのですが、この話題がトップ記事に出て、かなりご反響をいただいているというところでございます。

次に 27 ページ目でございます。カーボンニュートラル LNG の導入という形で、当社も富山新港に LNG の発電所を持っておりますので、このガスタンクを利用して産業の方々にタンクローリーでお客さまに子会社を通じて LNG を販売させていただいております。

昨今のカーボンニュートラルということで、ノンカーボンの LNG のニーズがございますので、ここについてもカーボンニュートラル LNG というものを来年の 1 月から販売するというご紹介させていただいております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



次の28ページ目です。自治体との包括連携というのはいろいろやっております。ここに書いてございますように、富山、石川、福井、各県あるいは各市町村におきまして、当社としていろいろな観点でレジリエンスもありますし、当然再エネ化のご協力もありますし、いろいろな観点で包括的な連携協定を結びながら、ともに地域の課題を解決していこうと。こういうことでございます。

こういうことの中で、いろいろな事業が例えばこの絵にありますように、太陽光を地産地消でどうしようか、あるいはEVの活用どうしようか、こどもの見守りどうしよう、災害についてどうしよう、こういうことの連携を深めて話題でございます。

次の29ページの取組みのご紹介につきましては、これは自治体と連携した電気料金メニューでございます。富山県は発電所をいくつか持っております、その電気を当社は買わせていただいております。せっかく買わせていただいておりますので、この電気を県民の方々にどう有効利用できるかということで富山県さんといろいろな協議を進めており、一つは、ここに書いてございますように、「とやま未来創生でんき」という形で、例えば新規の立地、県さんが推奨するような企業の立地の方については、割引の提供をすとか、あるいは移住、U・I・Jターンの方々にも少し割引をさせていただく。

あるいは、今好評なのはCO2フリーメニュー、「とやま水の郷でんき」ということで、公営から出てくる電気。これは当然、ノーカーボンの水力になりますので、こういう証明をつけてお送りするという形で、富山県の企業の方がから大変ご高評いただいております、実際の契約数も相当数あるということでございます。

次のご紹介は、自治体が中心になって行われるような新電力、こういう動きがございます。一つは、氷見ふるさとエネルギー株式会社ということで、氷見市のエリアの中で地産地消、あるいはそのいろいろな再エネについても投資とか、いろいろなものが地域内でお金が回るよということ、当社も一緒に手を携えておりますのが、氷見ふるさとエネルギーです。

そして、次のページです。南砺市というのは富山県の西部の南、五箇山などが含まれたエリアでございますけれども、11月1日、昨日、会社を設立いたしました。一緒に地域の活性化、地域の地産地消について行いましょうということで、なんとエナジーにつきましてもご紹介させていただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



富山市における卒FIT電力の活用

- 6月より、富山市内の卒FIT電力※を保有するお客さまから、当社が電力を買取り、富山市の公共施設へ再エネ電力を供給する地産地消スキームを構築。

※ 再生可能エネルギー固定価格買取制度に基づく買取期間満了後の電力

■ 取組みスキーム図



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の 32 ページになります。これは富山市、自治体との連携の一つの象徴でございますけれども、6月から富山市の一般家庭用の卒FITがございまして、富山市が卒FITの方は、北陸電力と契約すると、その電気は市の設備にいきますよ、多少富山市のポイントを付けますよということを広報していただいて、当社がそれを買取って、富山市の公共施設にお送りする。こういう取組みなんかも市と連携しながらやらせていただいているということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

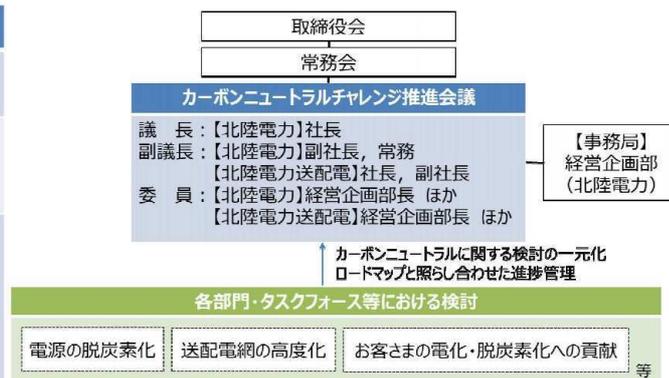


- 7月、「カーボンニュートラルチャレンジ推進会議」を設置。
- 社長を議長としてカーボンニュートラルの実現に向け、グループ全体での取り組み状況について、全体俯瞰のうえ統括するとともに、管理・共有しながら強力に推進。

■ 推進会議の概要

項目	概要
名称	カーボンニュートラルチャレンジ推進会議 (2021年7月29日設置)
設置目的	「北陸電力グループ カーボンニュートラル達成に向けたロードマップ」を効果的に推進・実現
任務	①電源の脱炭素化、送配電網の高度化、お客さま・地域の脱炭素支援等の取り組みの全体統括及び推進 ②ロードマップの進捗管理・改定 ③その他カーボンニュートラルに関する取り組みの方向性について、審議・決定

■ 推進会議の体制



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

いろいろな取り組みをやってはいますが、私も就任しましてすぐにやはりカーボンニュートラルのチャレンジでいろいろな取り組みをやはり会社全体で統合して、あるいは進捗を確認して、足りないものは何かとか、こういういろいろなバランスを取ったことをしなくてはいけないなと思って、7月すぐにカーボンニュートラルチャレンジ推進会議というものを設置いたしました。

議長に私が就きまして、定期的に社内の進捗あるいは、これで本当に、これぐらいの取り組みで大丈夫なのかどうかということをお絶えずチェックしながら進めてまいろうというふうに思っております。体制を作ったからどうということはないのですけれども、やはりこういう体制をしっかり作って会社としてもカーボンニュートラルについての挑戦意識を養う。あるいは、本当に実務として今行われていることが正しいのか、遅れていないのかということをお絶えずチェックすることが大事だと思っていますので、こういうものを作らせていただいております。

次のところは、これもご紹介済みでございます。参考までに2050年のロードマップについて、先般発表させていただいたものを付けているということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に大きな3番目。事業領域の拡大。これ非常に大事だと思っています。なかなか電気事業単体だけでは日本国内全体で電気というのは右肩上がりが増える時代ではありませんし、電気の価値そのものが、最近は上がっていますが、なかなか競争者がいっぱいいますと、電気をどんどん、むしろ競争力を下げていかざるを得ない局面になってきます。

そうすると電気だけで事業面が成り立つかというとなかなか難しいと、当然のことと思っていますので、新しい付加価値を作って、その付加価値をお客さまにご提供させていただいて、それわれわれの成長局面に乗せると。そういうことでこの事業領域の拡大というのは非常に大きなテーマだと思っております。

カーボンニュートラルというのは非常に大きな課題なのですが、当社だけではなくて、お客さま本当に一人一人が皆さん何をしなくちゃいけないのだろう、こうやっていかになくちゃいけない、地域の課題がたくさんありますので、ここに積極的に手を伸ばさせていただいて、喜んでいただきながら、当社のビジネスを上げていくという回転を回していく必要があると思っていますので、この事業領域の拡大というのは、非常に大きな大きな課題として推進していきたいと思っております。

既存事業の枠を超えた事業展開①

36

- 電気事業の価値構造が大きく変化していることが見込まれるなか、**既存事業の枠を超えた事業展開による当社グループの持続的成長**を目指していく。

EV導入トータルサービス

・今後急速に普及していくEVの導入を積極的に支援するため、自治体や法人のお客さまを対象に、**EV・充放電設備や、車両管理用のスマートフォンアプリ、EVを活用したエネルギーマネジメント**をトータルで提供可能な初期投資を抑えられる**月額定額制**のサービス。

・**車両台数の最適化によるEV導入のコスト軽減**に加え、**車両管理業務の効率化、非常用電源としての活用**も可能。

車両管理業務の効率化

車両予約、鍵の開閉、運転日報の作成が**全てアプリで完結**

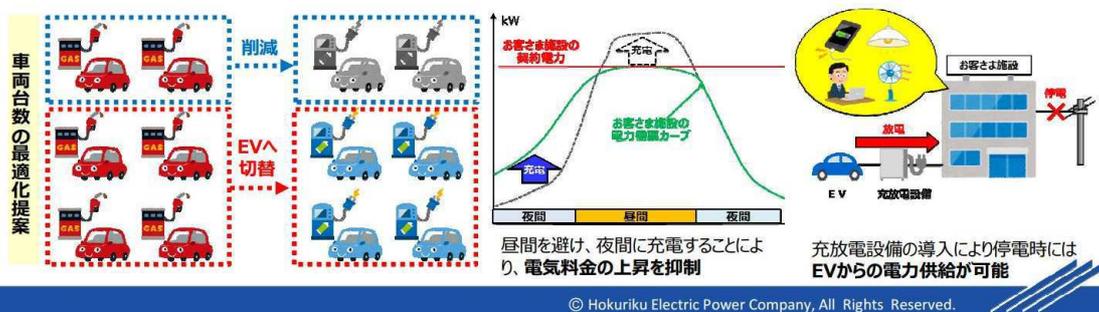


■ サービスの特徴

車両台数の最適化による導入コストの軽減

効率的なエネルギー管理

停電時の電力供給



その中の取組みの事例を今回、ご報告させていただきます。36 ページ目でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2035年になるとガソリン車ができないとか、EVの取組み、非常にこれも皆さんご興味あります。特に自治体さんは、EVの取組みにつきまして、非常に悩んでおられます。そこにどういうふうな形でご協力できるか申し上げますと、今、全部EVにしてもなかなかお金かかったりするので、これリースしたらどうですかとご提案できます。

あるいはEVするのとアプリを合わせることによって、当社もそうなのですが、車を借りると、何キロ乗って、ガソリン何キロ使ったとか、いちいち手で書かなくちゃいけないのですけれども、これをアプリにすることによって手間が省けます。全部アプリでやっていただけますし、その車も今まで100台要ったものが、こういう利用の仕方をするとうと80台で大丈夫という、こういうご提案もできます。

これは、レクシヴ様というEVに対する事業用のサービス、EVトータルサービスを手掛けている企業へ出資するなど、今積極的に取り組んでいる事例のご紹介であります。

次のページ、37ページですね。これも新しい取組みなのですが、自動販売機の遠隔検針サービスといたしまして、たくさん自動販売機ありますけれども、たいがいビルの中にあると、その自動販売機の電気料金というのはその大家さん、そのビルの方にお支払するということがある。そうすると、缶ジュースを入れにいくその手間と別に、これまではそのメーターを読みに行く手間が非常にかかっていたということをいろいろなお話し合いの中でそういうニーズをお聞き取りしました。

それであれば、既存のAIの技術を作って、自動販売機の中に小さな自動で測れるようなメーターを作って、それを遠隔で飛ばして、そういう手間を省けるようなことができますよ、ということからそういうサービスを始めております。これはビジネスモデル特許という形で今、申請中でありまますので、試験的にはうまくいっています。これも小さな始めですけれども、大きく広げていきたいと思っております。

次に、既存の事業の枠を超えた事業の紹介させていただきます。一つは植物工場でございます。福井県の敦賀市におきまして、完全人工光型植物工場という形、フレデリッシュという会社を設立いたしました。もともと農業電化というのはわれわれ実は得意でありまして、農業と電化を組み合わせる。これがかつてからやっていました。最近では光の技術とか、気温とかCO2管理。これ電気で行うというのは、当社のこれまでの知見も活かしますし、成長分野でもありますということで、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これについて思い切って会社を作って取り組んでいきたいということで、2021年3月に設立いたしました。

レタスなのですが、これだと洗わなくていいとか非常にメリットありますので、大きなところには定期的にといいますか、商圈としては一定程度見込まれますので、こういう形でビジネスのチャンスにつなげていきたいと。当社の技術もここで使いたいということでございます。

次の39ページでございますけれども、一つ大きな話題といたしましては、金沢市ガス事業、発電事業の譲受という形でございます。金沢市さんのほうで、市としては珍しく発電事業とガス事業、水道はあるのですが、そのうちの発電事業とガス事業を合わせて民間にというお話がございました。

当社としましても、金沢市というところは石川県の中核としてございますので、このエネルギーにつきましては当社としては、総合エネルギー知識産業を目指す、こう言っていますので、ガスと電気を合わせてお任せいただいて、市民の方々にどうお役に立てるかということでコンソーシアムを組ませていただき、優先交渉権を得まして、先般9月には譲受の契約を結びました。

来年の4月から新しい会社として成長させていくということになっております。すでにもう事務所等々、引継ぎ作業を行っておりまして、来年の4月から行います。

なかなかガスも、人口が減ったり、そんなに増えるかどうかというのはあるのですけれども、民の力といいますか、これまで官がやっていたことを民間活力、あるいは民間の創意工夫、あるいはこの事業を核としてどこまで伸ばせるかを含めて、しっかりもうける会社にしながら、市からいただいた貴重な財産ですから。これをどう市民の方に還元できるか、当社の利益にどうつなげるかというしっかり考えながら運営していきたいというふうに思っております。

もう一つ、地域の話題という形で、結ネットを通じた北陸電力グループコンテンツの発信という形でございます。これ何かというと、最近回覧板ってなかなか近所づきあいが少ないと機能しない、あるいはもうお年寄りになってお隣の家に戻覧板を持っていけない。高齢化が進むとこのようになる。これ何かというと簡単なアプリで、いわゆる回覧板で物理的に回すのではなくて、いろいろな町内の人に同時に皆さんにご発信できるという、非常に優れたコンテンツがございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これも、この会社と手を組んで、自治体の方、あるいは町内会の方にお披露目しました。その中に、当社のわれわれの事業の活動についてもコンテンツとして入れさせていただくということで、こういう活動を、積極的に取り組んでいきたいと思っております。

最後、その他ということで、海外事業等々でございます。海外につきましてはグループの知見を活かして、海外事業にも参入していきたいということで、一つこの UAE のガス発電事業の参画ということでございます。フジャイラ、これは丸紅様と一緒に投資、参画させていただいたということでございます。当社グループの知見を生かして、今後も経済成長が期待できる海外での電力事業について積極的に取り組んでいきたいということでございます。

収益拡大に向けた事業投資

43

- **事業投資により収益拡大を図るとともに、新技術やノウハウを獲得する機会を得ることで、新たな成長事業の開拓に取り組んでいく。**

■ 主な事業投資案件

出資先	出資先の事業内容等
ENECHANGE (株)	エネルギー分野でのデータ活用を軸としたサービス等
ネクストエナジー・アンド・リソース (株)	太陽光発電や蓄電池等分散型エネルギー資源の普及拡大
(株) ジャパン・インフラ・ウェイマーク	ドローン・AI 等最先端技術を用いたインフラ点検の新しい形の提案
(株) ハイレゾ	日本最大級の GPU データセンターの開発・運用
Japan Energy Capital 1 号ファンド	再生可能エネルギー事業とエネルギーテック企業への投資を行う海外特化型エネルギーファンド
SBI 4 & 5 ファンド	市場成長期待の高い領域において、技術革新が期待できる独自の技術・サービスを保有しているベンチャー企業への投資を行うファンド
アセットファイナンス 白山投資事業有限責任組合	イオンモール白山の借地権付き建物からの賃料を収益原資とする特定目的会社に資金拠出するファンド
(株) REXEV (レクシヴ)	E V 特化型カーシェアリング事業および E V 管理プラットフォーム提供等
(株) Looop	電力小売事業や再生可能エネルギーの開発等

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

43 ページでございます。これ事業投資で拡大を図るということで、その他の会社さんへの投資案件を書かせていただいております。チャレンジングなこともありますけれども、収益性と、当社と一緒に組むことによって、何ができるかということを含めながら投資していきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

44 ページ、これは当社グループのリソースを反映したことでございまして、小松駅にビルを建てるということでございます。当社には小松支店というのがありまして、もう相当老朽化していますので、建替えをするということを考えてのですけれども、地域の活性ができるように複合ビルにして、地域の方々にも利用していただける。省エネ性能、抜群の省エネ性にして、モデルになるようなビルを作りたいと、こういうことでございます。

その他、環境保全の取り組みということで 45 ページにございますように、植林活動をやったり、環境等のイベント、これらについて情報発信して、当社の取り組みをご理解していただくということを考えているということでございます。

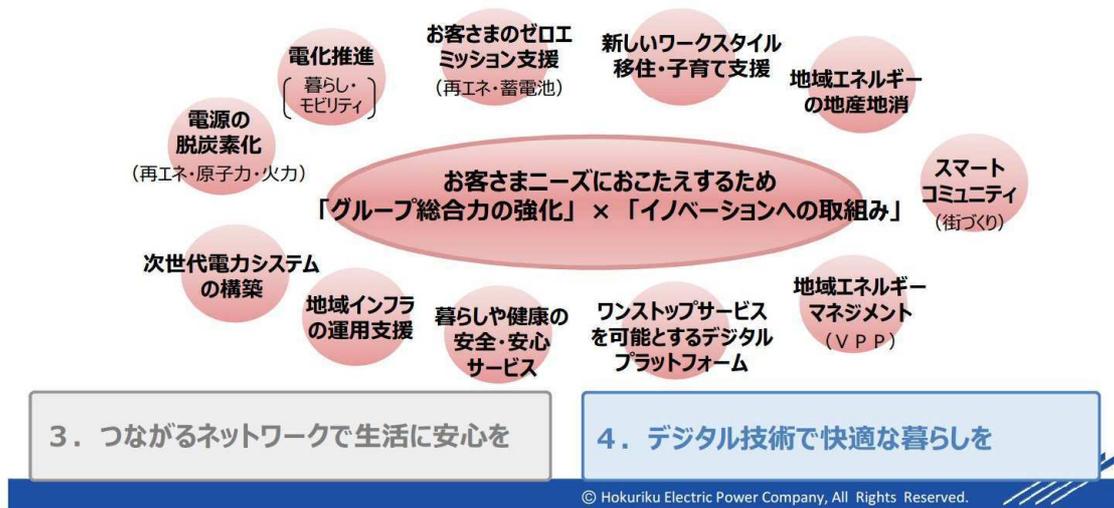
2050年の北陸電力グループの将来像

46

- ▶ 当社グループは、4月に既存の電気事業の枠を超えて事業を展開し、地球温暖化問題への対応および地域の持続可能な発展とスマート社会の実現という社会課題の解決に貢献していくという決意の下、**2050年の当社グループの将来像を策定**。
- ▶ **自治体や地元企業等と連携し、地域の課題解決に積極的に対応する課題解決先進企業を目指していく。**

1. エネルギーの脱炭素化で人と環境にやさしい社会を

2. 次の世代に活力あるコミュニティを



46 ページにつきましては、これらを踏まえた北陸電力の 2050 年の将来像という形でございまして、これは先般、ご公表させていただいた中身でございまして、今後も自治体、地元企業と連携しながら地域の課題解決、積極的に対応していきたいということでございます。

以上、ちょっと駆け足でご報告させていただきましたけれども、いろいろな課題が山積いたしておりますが、3C の精神で積極的にお客様あるいは地域の課題解決につなげて、電気事業の安定化と

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ともに成長の軌道を描きたいというふうに思っております。ちょっと長くなりましたけれども、説明は以上でございます。ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



質疑応答

才川：それではただいまから、12時までご質問をお受けしたいと思います。

では、みずほ証券の新家様、お願いいたします。

新家：みずほ証券の新家と申します。質問よろしくをお願いいたします。

1点目は短期の収支のところでお伺いしたいのですが、先ほど社長のほうからも去年の教訓を生かした需給逼迫への対策と、あとは直近の石炭価格の高騰について、ヘッジなどの戦略をされているというお話がありましたが、そこをもう少し具体的なところで。

特に冬場の需給逼迫に対して、去年でいうとやはり域外展開も増えていたせいもあってたぶん市場調達の依存度が多かったことがちょっと影響していると思うのですが、今年、先ほどお話のあったような先物で調達とか、固定的な電源の調達で、この冬場の需給について、その市場からの調達依存、スポットの調達依存度というのはかなり低減されているのか。

ここを定量的な情報も交えてご解説をいただければと思います。合わせて、石炭価格の高騰については、先ほど先物なども活用して固定化をとというのがあったので、ここ、かなり足元が乱高下していますけれども、そこはあまり御社の下期の石炭の調達のコストという意味ではあまり関係、気にしないでいいのかどうか。その考え方をまず1点目としてお聞かせください。

松田：はい。ありがとうございます。まず1点目の冬季の対策ということでございますけれども、まずは冬季に火力の補修はやらないということで、冬季に万全の態勢を組めるように、不需要期において火力の調整を行うということでございます。

それと先ほど言いましたように、電気をどういうふうに持っていかということで、なるべく、冬季に送らないということは難しいので、どの程度手当てするかということで、冬季の相対契約を増やしました。さらに言うと先ほどの季節間スワップということで、比較的余裕のあった夏にお送りして、その代わりに冬にいただくという形で冬を厚めにしています。

それと、量以外に去年、取引所価格の大きな影響がありましたので、ヘッジとか固定化を行います。さらにもうちょっと言うと、安定供給の面では燃料の積み増しが必要だと思っております。例えば、LNGはタンク1基運用なので、使ったものをどうやってきちっと入れていくかという、これはだいたい手当できていますので、これはしっかりやる。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



石炭もフル稼働でやりますので、当社はだいたい先のうちから手を打ったり、全国でちょっと浮いたやつを引っ張ってきたり、いろいろな工夫をしながら、今年の冬の契約数量についてはほぼ確保済みという形になっています。

あと、石油については、これは普通るときはあまり回さないのですけれども、やはり非常時だと当然回していきますので、去年はキロワットもありましたけど、キロワットアワーの問題もあったと思うのですね。ですから、石油の在庫をある程度積み増ししておくとか。

あるいは水力の貯水ですね。貯水の水位も計画水位よりも上げて運用したいということで、冬前には上げていこうと。ちょっと今、渇水でなかなか思うように上がっていないのですが、これは冬場前にはきっちり上げていこうと思っています。なかなか定量的にちょっと申し上げるのは難しいのですけれども、いろいろなことを講じながら、安定供給と価格の安定性、この両側を追っていこうというふうに思っています。

それと石炭ですね。今ちょっとびっくりするぐらいスポット価格が上がっています。

去年の暮れ、グローバルコールが年度末ぐらいは60ドルとか70ドル、これがこの間260ドルとか、今はちょっと落ち着いて200ドルを割ったりしていますけれども。これだけ上がると、石炭に対して、収支の影響を受けやすい構造になっていますので、私が社長に就任してからもずんずん上がったので、ちゃんとヘッジしようということで、これまでも増して固定化あるいはヘッジの比率をかなり増やしています。

ですから、来年度収支への影響190億円とか、2021年度上期で160億円ですけれども、これ実は対策がなければもっと拡大するような絵になっているのです。当社見通しとしても石炭、今通期で165ドルと見ていますけど、下期は200ドル超えて実は見えていますので、その分で相当程度、金額は申し上げにくいのですけれども、ヘッジ固定化でこの影響額を抑えているというのが実態でございます。

新家：ありがとうございます。続いて2点目なのですが、その短期の収支とも関わりありますが、その実力の利益水準を今どう見ておられて、それを踏まえた今後の配当政策についてお伺いをしたくて、半年前に金井社長の時代にこの議論があったときは、200億円程度、原発稼働前の実力利益としては200億円をちょっと下回るぐらいかなというご言及がありました。

今回、年度見通しを見ると50億円ですが、価格高騰による一時的な要因が相当程度入っていることを考えると、その実力利益の認識というのは200億円をちょっと下回るぐらいというところで変わりないのか、その場合だと今年は50億円ですが来年は200億円ということで、収益は戻ってく

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



る見通しも考えられるわけですが、その場合の配当についての考え方を最後にお聞かせください。

松田：はい。例えば4ページ。2021年度上期で申し上げますと、石炭価格高騰影響等が160億円とありますけれども、これは水力が10億円、逆に好転していますので、差し引き150億円ぐらいは、この燃料の影響がなければ増えていたというふうに思われます。

2021年度通期で言いますと、石炭価格高騰影響等190億円がなくなるのと、当初予想の経常利益100億円の中にも一定程度もう見込んでおりましたので、合わせますと、200億円ぐらいの影響があると思っていますので、今回予想の経常利益50億円に200億円ぐらい足すと、200億円から250億円程度はいけたのかなというふうに思っています。

そういう意味で配当をどうするか、なのですけれども、当然のことながら、配当は利益の中でどういうふうに分配するかということでございます。今回予想の経常利益50億であっても、公表しました年間15円を死守していきたいと思っています。将来のことについては、今後、長期的にどうなるかとか、もう少し見ながら判断していきたいというふうに思っています。

新家：というと、実力利益の目線がちょっと上がっているように見えるのは、これやはり販売量が、総販売量として上がっていることが背景という理解で。

松田：そうですね。販売量が増えているのと、卸は、春先なんて安くて、石炭回そうにも安くて売れない時期があったり、逆に今は少し電力取引単価も持ち上がっていて卸の収益も取れるということも、ダブルで販売量の増加とそういうことであります。

新家：分かりました。ありがとうございます。

才川：はい。では続きまして、大和証券の西川様。お願いします。

西川：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。1問ずつ二つお願いします。

一つ目が、先ほど社長様から今後の取組みというところをご紹介いただきましたけれども、これだけのぐらいの時間軸で年間お幾らぐらい利益を積み増せるというふうに考えていらっしゃるのか、イメージを教えてくださいということ。

なかなかその志賀原発とか、そのカーボンニュートラルに向けた取組みとはすぐは利益出ないと思うのですが、地域の脱炭素化への貢献とか、その事業エリア拡大みたいなどころはある程度、今の段階でも読めていらっしゃるのではないかなというところもありまして、全体感としての

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



実力利益をどう持っていくでも、あるいは新しい取組みでこう、みたいな話でもいいのですが、その収益にどう利いてくるかというところをまず伺わせてください。

松田：はい、ありがとうございます。取りかかってもすぐに勢いが上がるというのはなかなか難しいです。いろいろなサービス展開していますが、やはりいきなりトップモードでお客様がご利用いただくわけがありませんので、ただし、そういう種を多くまいて、どこの分野が大化けするか分かりませんし、どこの部分が思っていたより計画外になるか分かりませんので、とにかくお客さまの声を聞きながらいろいろなニーズについてチャレンジしていきます。

そうすると、やっている景色が変わってきますね。こんなこと思っていなかったのだけど、いろいろな事業者様とやっている、この企業さんってこんなことやっていますよとか、あるいはこういう技術を持っている会社ありますよとか、これまで考えていなかったいろいろな情報が入ってきますので。

いろいろなことにチャレンジしていろいろな景色を経験しながら、多少の失敗を許容、私の言葉から社員に失敗してもいいとなかなか言いにくいのですけれども、失敗の理由を述べるよりも次のチャレンジのための議論を尽くそうということを今、言っています。

おっしゃるとおり当社というのは志賀原子力が回るまでという先ほど安定供給の面、あるいはCO2の面、収支改善の面で、かなり正念場だと思っていますので、ここにしっかり種をまいて、当然短期で刈り取るものを分けて、長期で刈り取るもの分けて、しっかり安定的な収益確保を目指します。

先ほど言った200億円から250億円にとどまらず、もっともっと上積みできるように、しっかりできるとさらにもう少し、ずいぶん実は楽になるのですけれども。そこまでできる前が、私がちょうどその真ん中に何年間いるかわかりませんが、大変な時期だなと思っていますけれども、しっかりと握っていききたい、次に渡したいなと思っています。

西川：ありがとうございます。やはり2025年でも30億円みたいな、今すぐである必要はないと思うのですが、そこでいくら見ているかというところは、ちょっとやはり伺えるとより具体化できていいのかなと思いました。これは単なる感想です。

もう一つ伺いたかったのが、今回ご紹介いただいたような、広げていく取組みと別に、今持っている事業ポートフォリオについて、競争力の相対的に低いものとか、将来性が相対的に薄いものを薄めていくとか、縮めていくということも選択肢になるのか、それとも今のポートフォリオに、そん

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なに別に薄めなきゃいけないものはないのだというご認識なのか、その辺り現時点でどのようにお考えなのかお聞かせください。

松田：はい。ありがとうございます。今やはり電気事業がほとんど真ん中であって、広げるというところはまだまだ伸ばしていく途上でありますので、当然のことながら、やっていって見込みのないものについては薄めていって、強化しない。当然濃淡付けてやっていく必要があると思っていますので、ポートフォリオについては絶えず考えながらやっていきます。今はやはり、少しあまり予見を持たずにいろんなことやってみようよという時期なのかなと思っています。

西川：これ、電気事業のところというのはいかがですか。その電気事業も、今までは電気事業だったわけですが、その発電と送配電と再エネとあれもこれもというふうにどんどん分化しているかなと思うのですが、ここに濃淡をつけるということは考えうるのでしょうか。

松田：電気事業というやはり本当はもう連産品ではないのですが、つながっているのです。ですから、この分野、この分野というのではなくて、トータルでどういうメリットがあるか、小売も卸もそうですし、トータルでどういうふうな利益が確保できるかという観点で、あまりぶち切ってこの分野、この分野というよりも、その中でこの分野に頑張ってください、ここは抑えようね、というは当然出てくると思うのですけど。

西川：分かりました。ありがとうございます。

才川：では次の、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の荻野様、どうぞ。

荻野：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、荻野です。四つお願いします。

一つ目は、今日の資料の 6 ページ目のところで、新家さんのご質問のところで、なんとなく 50 億円上振れたなというのは 6 ページ目見たときに効率化等の 50 億で上振れたのかなと私は思ったのですけれども。ここの効率化等の 50 億円、前回計画より引き上がったところの 50 億円は今年度、取りあえず頑張るぞという意味の一過性で捉えるべきか、それともこれ来年度もこの 50 億円は残るようなやつを計画しているのだ、というところを一つ軽く教えてください。

松田：まず、就任したときに燃料価格が上昇しているので、社内の経営基盤強化委員会で、収支対策について、聖域なくもう 1 回見直そうということで。超短期でできること、あるいは中期、長期でできること、もう 1 回見直そうということで今、総ざらいをやっています。

その中で、超短期でできることなどが出てきたのがこの内の半分ぐらいあると思っています。ですので、これがずっと続くというものもあれば、本当に今年度限りというものありますので、ここを

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



しっかり中長期的に効率化できるものをやってかないと、今年だけなのだよねというあんまり意味がないですし。

もうちょっと言うと、今年のを例えば来年に先食いしては、これまったく意味がないので、そういうものについてはどっちでもいいや、とにかく本当に今年、真水ででききるもの、中長期でできるもの、金かかってもいいけど収益生むならそれでもいいよと、こんな感じで今、徹底的に社内でもんで、来年の計画にそれを反映していきたいと思っています。

荻野：御社の利益水準、前回計画でも経常 100 億円なので、その一過性とはいえ 10 億円は今年度だけで来年度持ち越しなのだけど、というのは、私はむしろウェルカムにすごく感じます。石炭価格の高騰のところを、燃調の一過性だとむしろ思うならば、400 億円の会社で 10 億円だったら構造論でやれよと思いますけど、100 億円なので、5 億円だけでも一過性で次、積み上げていただきたい。

松田：もちろん一過性も相当程度あります。これは積み上げていく。毎年、一過性もやっていかなかちゃいけない、本当にその年で勝負できるものはやっていきますし、今年かなり、燃料価格ってこれ一定程度見ていますけど、実際もっと上がるかもしれない、もっと下がるかもしれない、これよく分からないので。やはりリスクを見ると、おっしゃるとおり来年にできるものは来年にするものを一部含めて今後検討していく必要があると思っています。

荻野：はい。2 問目は財務の KPI の計数管理をどのように思われているか、およびその株式市場で企業価値をどのように、株式市場のロジックでどう思われているかを把握しているかというのをぜひ伺いたいのですけれども、ちょっと今日のご説明だと大盤振る舞いで、取りあえず設備投資今年度 1,200 億円もっとばんばんやって、2030 に向けて経常 350 億円以上出すのだという、規模をかけて種を多くまくという作戦になっていらっしゃるかと。

株式市場の観点から見ると、その ROE の拡大、つまり規模ではなくて生産性の拡大もしくはフリーキャッシュフローの拡大で、御社過去の 5 年のフリーキャッシュフロー、たぶんトータルするととんとんぐらい、とんとんということは企業価値ゼロですから、ということを見ると、投資をたくさん出すということは、フリーキャッシュフローはマイナスになるわけです。

そうすると、株式市場から見ると企業価値を毀損している姿になっているわけです。先ほど、西川さんがそのちょっと時期については、うまく柔らかい表現をしてくださいけれども、過去 5 年実績を出していない会社が、あと 5 年待ってくれと言えますかということなのです。志賀原発が動いたときは、それをハッピーストーリーで、ぜひ待ちたいところなのですけれども、ということです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



＜連結ROE(自己資本純利益率)＞



＜連結ROA(総資産営業利益率)＞



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

今、これからする質問は、社長じゃなくて事務方に答えていただければいいのですけれども、今回の資料の後ろのほうに参考データで分かりやすく載せていただいている、ROEの数字を載せてくれているのが、スライド65で、過去5年のROEを載せていただいています。

その一昨年のROEが4.2%で、そのときの経常が見た目で、200数十億円で、ここが実力ベースかな、今のという感じがする。この実力ベースの経常が出るとして、ROEをこのくらい出るとしたときに、株式市場が求めている株主資本コストの水準は何%ぐらいだと思われていて、ここのその今の実力ベースの経常が200数十億出すとして、ROE4%のところ、どう株式市場から思われているかというふうな認識があるかということをお教えください。

松田: おっしゃるとおり、投資について本当短期で結果が出るものと、なかなか年度で、期間全体で見ると、これ本当に、われわれもやるときにとにかく大盤振る舞いじゃなくて、その投資の足回りといいますか、そういうのを吟味しながらやっていますし、もっとやっていかなきゃいけないと思っています。

今ご指摘あったように、資金のところの株価がやはり低迷しているのは事実でございますので、確かに今おっしゃっていただいたような大盤振る舞いではなくて、もう少し至近も含めて見るような

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

形でご説明をさらにしていく必要があると今、あらためて思いました。ありがとうございます。
ROEについてもしあったら、経理部長のほうから。

広瀬：今ご質問いただきました ROE ということで、確かに今の実力の経常 200 億円から 250 億円というレベルだと、当利に置き直すと 150 億円、170 億円といったところで、簿価ベースの株主資本からすると、いいとこ 5%、4~5%というところだと思いますけど、やはり当社の 2030 年の長期ビジョンで、期間平均 350 億円の経常利益となると、これ当利ベースでいうとだいたい 250 億円ぐらい。

それでいくと 8%とか。さらに言うとこれ平均ですから、正直、志賀原が再稼働すれば、300 億円ベースのプラスアルファということだと思いますので、となればやはり、それ以上というところが目標といいますか、そこをやはり目指していかなきゃいけないと思っています。

荻野：聞きたいのは目標ではなくて、株式市場が株主資本コストを何%だと思っていると御社は思われているかという質問でして、そのコーポレートガバナンスコードの原則の 5 の 1 か 2 ぐらいに経営計画を作るときには、自社の資本コストを的確に把握した上で経営方針とか経営計画を作るようにというふうに書かれていて、ここのコストのところについての意識をお伺いしたいです。目標ではなくて。

広瀬：今の株主資本コストという意味でいうと、だいたいですけども、目安としてやはり 5%というのも一つではないかなと思っています。そういう意味で言うと、ぎりぎり 250 億円とかそれでしたらほぼぎりぎりではないかなと。そういう意味で、長期ビジョンでお示したのは、やはりそれを上回るといった目標というふうに考えていただければいいと思います。

荻野：ありがとうございます。ということは、その御社の意識としての現時点では過去 5 年間は、過去 5 年で見てもマックス 4.2%ということなので、やはり企業価値は毀損しているという、ぜひ毀損したまま突き進んでいるのだということも認識を持っていただくことがたぶん大事で、その事業ポートフォリオの中で、私も種をたくさんまくべきだと思います。時間軸もそのすぐできそうなやつとか、10 年後に花開く、ばらまいてほしいですと。

でも、その事業ポートフォリオの、さっきの西川さんの質問で、取捨選択のところの責任はマネジメント責任ですので、なので、そのトータルの KPI のところについて、個別の KPI はいろいろ頑張ってくださいなのですが、連結ベースのところについて、われわれ株式市場側は見ているところをぜひ把握してくださいというのが二つ目です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



三つ目は、今度はカーボンの KPI なのですが、今日の資料でカーボンニュートラルめがけていろいろ頑張るといふことがありまして、一つ一つのお話は個別に面白いなというふうには、興味深く拝見するわけなのですが、ただ御社の出しているカーボンの量が本日の資料に書いていない。

統合報告書に書いてあります。ホームページにも開示されています。だけれども、カーボンニュートラルを目指すのだといったところについて、最初のページか、2 ページ目か、3 ページ目ぐらいは、御社のまず出しているカーボンの数量を、まず開示というか、この資料には載せていただいて、そのニュートラルにするために、おそらくそのときに志賀が動けばこのぐらいという PR はされているじゃないですか。なので、志賀がもし動いたら、このぐらいは減ります。

それ以外のところはたぶん答えはないのですけれども、先ほどの、たぶんそのブラックペレットの話のところ、食いつくかどうかというのはたぶんスケールの問題で、御社のその CO2 排出量に対して、規模が大きい順にたぶん食いついていくと思うのですよね。というふうに考えると、定性的にこう並べていただくのは必要なのですけれども、ちょっとカーボンの KPI の数量のところ、何か見せていただいたほうが良かったなというのが、すいません。質問ではなくて、希望になりました。

松田：ご指摘ありがとうございます。おっしゃるとおりです。やはりカーボン全体というか、これだけ世間が注目していますので、次回といいますか、次の機会に、お示ししたいと思っています。

もう一つは、実はまさに脱炭素の議論が加速し、かなり一段と高度化されていますので、これまでの目標では駄目なのではないか、電源の持ち方も含めて、少し今、大議論していますので、ちょっとこれ踏まえて、われわれの地に足をついたカーボンの今の KPI の見せ方をさせていただきたいと思います。はい、ありがとうございます。

荻野：その議論を楽しみに待っています。でも、実績のデータはすぐ出るというか、出しているのですが、御社ぱっと見たら 1,200 万トンですので、たぶんここの説明のほうでカーボンの話をするときはその 1,200 万トンを見せながらご説明されたほうがいいかなと思いました。

松田：はい。ありがとうございます。

荻野：最後、ガバナンスのところなのですが、社外取のところは今興味がありまして、社外取さんのところでは御社の場合、二つ興味がありまして、まず一つ目は、その社外取の方、3 人いらっしゃるって、そのうち 2 人が銀行出身者ですと。

どういう方かはまったく当然知らないわけなのですが、ただ、またさっきのコーポレートガバナンスコードに戻りますと、そのコーポレートガバナンスコードの情報開示の中の一つにスキルマトリ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ックスというのがありまして、どういうことをその社外取の方に求めているかというところの経歴ベースでやると。

そうすると、3人のうち2人銀行出身というのが、ちょっともったいないなど。ましてや多様化と言われているし、この新しい時代ということで考えると、3人のうちをお二人というのはどうなのだろうというふうに思っているというのが一つ目。

二つ目が、今の話とかは離れて、その社外取の方々に助言と監督を頑張っていたいただきたい時代なので、もっとより。なので、もし可能でしたら株式市場側のここにいるような参加者たちと、その筆頭社外取締役を選ぶことを、コーポレートガバナンスコードで、今年の春に改善されたやつでは、お勧め、提言されているのですね。

なので、ぜひその筆頭社外取の方を決めるように社外取の方々に働きかけ、コーポレートガバナンスコードに書いてありますから。その筆頭の方と株式市場の人たちと、リモートができる時代になりましたので、リモートでもそのコミュニケーションを取る場を設定していただくと、今後1~2年間では、こちらとしてはありがたいということで、これが最後の話でした。

松田：ありがとうございます。現行、やはり北陸基盤としていまして、北陸に全体目配せ利く金融機関の方ということを考えていて、それとか、金融だといろいろな分野についてご精通されていますので、そういう意味で3県を見渡していただけるという観点、あるいはいろいろな業種の方と接点があるという形をお願いしておりますのが実態です。

それと、マトリックスについては今後、当社もしっかり社内、社外も含めて出していく必要があると思っています。これを準備させていただく。その中で、今ご指摘いただいたような観点のマトリックスにどういうふうに合致するか等も含めながら、全体の構成を考えていきたいというふうに思っております。ありがとうございます。

才川：では、続きまして、はい。では、SMBC日興証券の神近様、お願いいたします。

神近：SMBC日興証券の神近と申します。1問、よろしくをお願いいたします。

足元の燃料価格高騰の影響なのですが、スライドで数字についてはご解説いただいたのですが、足元で、下期の油価前提、それから石炭価格の前提、たぶん80ドルとか200ドルを超えている水準だと思うのですが、この水準、燃料費調整制度を適用すると、たぶん規制料金で調整上限に当たっちゃうのかなと思っています。そこで一部、取り漏れ、転嫁漏れが発生するのではないかなと思っています。ここに関して影響額はどの程度織り込まれているかご解説いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、あまり想像したくないですけれども、この燃料価格前提がもし中長期的に定着した場合にはどのようになるか、現時点のご認識、もし対策があればですけれども、含めてご解説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：本当に燃料の価格次第なので、おっしゃるとおり規制料金には上限価格を設けておりますので、どんどん上がっていけば、しかるべきときに上限が来るだろうなというふうに思っています。

ただ、ずいぶん低圧の中で、自由化メニューにお客様、今移っていただいておりますので、全体で言うとアワー中のは実は1割ぐらいの影響が上限にかかって、残りのアワーの9割は上限にかかりません。それと、卸などは当然上限とかそんなのがあるわけではありませので、そうするともうちょっと全総販売電力の中では薄まった形になるのかなという具合に思っています。

あと、燃料価格がずっとこういう形で高騰していくと、上限ちょっと置いておいて、基本的に今、大幅に出ているのは期ずれの問題が大きく、購入は即座にお支払いしますが、燃料調整額は、相当期間タイムラグが出てきて、大幅の影響額になってきていますので、これがもし高値で安定というのは変ですが、高値が続けば期ずれの影響がなくなってくるので、というふうに見ている。逆に下がれば、一時的ですけれども逆に今、逆タイムラグの影響が出てくるかなというふうに思っています。

才川：では、そのお隣。

大島：ありがとうございます。野村アセット・マネジメントの大島と申します。

2点質問があります。一つは投資なのですが、今期の1,200億円の内訳というのはどんなイメージなのでしょうかというのを教えてください。これ、内訳というのはどういう切り口でというのはあると思うのですが、維持更新投資や、原発関連投資とか、御社が事業を継続する上で避けがたい投資というのはかなりの分占めているのかなとっていて、海外投資は新規事業として少ないと思うのですが、どういうふうなイメージ感になっているのか。

先ほど、資本コストの議論もありましたけど、電力業界、あるいは公益業界で考えると、避けがたい投資がかなりの部分を占めていて、資本コストを考慮した投資というのはどのぐらいあるのかなというイメージ感がちょっとないので、それについても何かありましたら教えてください。今期の1,200億円でなくても、あるいは今後、数年間で結構ですので、何かありましたら教えてください。以上です。これが1点目です。

広瀬：ありがとうございます。1,200億円の見通しのうち、だいたい毎年通常、設備の維持更新等でかかるものは、だいたい700億円程度というふうに思っています。それで、あとは、部分はも

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ちろん新規の事業投資であったり、あるいはちょっと既存の電気事業ではありますが、ちょっと特殊な、ある意味、正直言うと志賀原絡みの再稼働に向けた工事等、そういったものがコブで載っている。そんな内訳になっています。

大島：分かりました。ありがとうございます。2点目がカーボンニュートラルについて教えてください。2050年に向けてのロードマップも出していただきましたけど、これ、いわゆる SBT 認定。Science Based Targets というようなカーボンニュートラルに向けた認定を取られる可能性があるのか、日本だとみずほ総研みたいなところを申請するというようなプロセスがあると思うのですが、そこについて何か今後の方針ありますでしょうか。

ちょっと日本のエネルギー企業、これ海外もそうなのですが、基本的に SBT を取っているところほとんどないので、そこら辺、何か御社としてのお考えか何かありましたら教えてください。以上です。お願いいたします。

林：はい。SBT 認定の件につきましては、今のところ明確にそれを取る、あるいはそれは取らないと、そのことをまだ検討を終了している段階にありませんで、今後、状況に応じて検討していくことになるかなというふうには考えております。

大島：分かりました。ありがとうございます。以上です。

才川：はい。それでは時間も迫っておりますので、最後の質問にさせていただければと思いますが、はい。では、松本様お願いします。

松本：野村證券の松本と申します。1点だけ、大きくは1点だけお願いいたします。

石炭の価格競争力なのですけれども、この冬が終わったあと、何ドルに落ち着くかにもよるかと思えますけれども、例えば御社から特に法人向けなどを営業しているときに、全然分かりませんが、例えば、150 ぐらいに落ち着くと相当きつくなるとか、何か御社の価格競争力に影響するような水準感ですね。相場観があれば教えていただきたいのですけれど。

もしくはもう相当競争力があって、もうほとんど関係ないということなのか、その石炭の高騰と、その御社のコストを価格競争力の関係について教えてください。

松田：はい、ありがとうございます。おっしゃるとおり、石炭相当程度のウエイトを占めておりますので、石炭の価格の高騰については競争力に影響します。

ただほかの燃料が、石炭だけが上がって、LNG が上がらないということはあまり考えにくいと思っていてまして。多少その方向性は出てくると思うのですけれども、そうすると、燃料価格によらな

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



い可変費を持っている水力とか、これは基本的には燃料価格が関係ないものです。そういう意味では、一定程度、上がれば上がるほど、その可変費ベースのところでは競争力が出てきます。

石炭だけが上がるのではなくて。たぶん石炭が上がるということは、燃料価格全体が上がって、LNG も上がって、原油も上がるということであれば、相対的にということになると、やはり一定程度の優位性があります。

ただ、将来的には CO2 です。この税制とかいろいろ、議論されているような制約がありますので、それを別に置いておくと、そういう感じで思っているということでございます。

松本：ありがとうございました。

才川：それでは、時間、時刻のほうもまいりましたので、ここで区切りとさせていただきます。このあと、追加の質問等につきましては、経理部のほうまでお寄せいただければと思いますので、よろしく願いいたします。

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。本日はお忙しい中、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ついては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com