



北陸電力株式会社

2023 年度決算説明会

2024 年 5 月 1 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]	2023 年度決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 5 月 1 日		
[ページ数]	57		
[時間]	15:28 – 16:44 (合計：76 分、登壇：36 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 4 階 ダイアモンドルーム (北)		
[会場面積]	227 m <sup>2</sup>		
[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)	
	理事 経理部長	荒木 裕幸 (以下、荒木)	

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



理事 経営企画部長  
梶崎 晴康（以下、梶崎）  
経理部副部長（経理担当）兼財務チーム統括  
才川 健一（以下、才川）

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

\*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

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 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**：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、お集まりいただきまして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。

**才川**：経営企画部長の梶崎でございます。

**梶崎**：梶崎です。よろしくお願いいたします。

**才川**：経理部長の荒木でございます。

**荒木**：荒木です。よろしくお願いいたします。

**才川**：私は進行役を務めます、経理部財務チームの才川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は17時までの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2023年度決算概要、24年度のアクションプラン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2日以降を予定しております。

それでは社長、お願いいたします。

**松田**：皆さま、どうもこんにちはといいますか、連休中にもかかわらず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協力、ご理解賜りまして、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

説明の前に今回、われわれのところで地震がありまして、そのことについて少し冒頭、私のほうからコメントさせていただきたいと思います。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



今年の年明けの元日、16時10分でありますけれども、能登半島地震が起きました。あれからちょうど4カ月経過したわけでございます。改めて被災された方々には、皆さまに心からお見舞い申し上げます。

今回の地震、1月1日16時10分辺りですけれども、私は富山の市内の本店の近くに住んでおります。震源から100キロ以上離れておりますけれども、相当揺れました。そしてテレビをつけると津波の注意報とか警報が出て、避難してくださいということが伝達されて、随分これはただごとではないなという感じがありました。

私の家も随分揺れました。富山市内はそんなに建物の損傷とかは少なかったわけではありますけれども、やはりそれでも富山に呉羽山ってあるんですけれども、その宿泊施設の崖が崩れたり、金沢も随分離れているんですけれども、石川門の石垣が少し損傷を受けた。かなりやっぱり広範なところで影響がありました。トロッコ電車って富山で有名なんですけれども、その鉄橋なんかも落石があって、少しオープンが遅れる等、それだけ規模の大きな大変な地震だったということになります。

そういう意味で今回の地震につきましては、われわれにとって、わが社にとってかつて経験したことのない未曾有の災害となったわけでありまして、当社グループにおきましては発生直後、私は家から徒歩で行ける距離でありまして、数分で行ける距離でありますので、すぐに行きました。

16時10分に地震が起きまして17時には着きまして、18時には非常災害対策総本部を立ち上げさせていただきました。役員ほとんど、あるいは全箇所をテレビ会議でつなぐことができまして、18時には第1回の総本部会議を開くことができました。

発生直後から私をトップとする非常災害対策本部を立ち上げ、「こころをひとつに能登」というスローガンの下、電力復旧に全力を尽くしてまいったわけでありまして。復旧にあたりましては本当にいろんな方々、電力各社、協力会社、そして国や自治体、皆さまも含めていろんな方々からご支援、ご協力をいただきました。多大なご協力をいただいたことに、この場を借りて改めて御礼申し上げます。

電気につきましては、一部お客さま側の安全が確認できないところを除いて、全て電気は復旧いたしておりますけれども、まだ応急復旧の段階でありまして、本格復旧はまだ時間が相当かかると思っております。倒れた電柱も3,000本以上あったりいたしますし、後ほど説明いたしますけれども、火力設備、原子力の設備についても損害が出ております。これらについても、鋭意復旧中ということになります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



そういう意味で長丁場になるとは思いますけれども、われわれはその復旧、あるいは能登地域の復興の支援に、会社の総力を挙げて対応していきたいと思っているわけであります。

先ほど火力の話をししましたけれども、七尾には50万機、70万機の大型石炭火力があるわけですが、当初は6月ぐらいまでかかるかなという見込みでありました。連日グループ会社あるいは協力会社、あるいはメーカーの方々、連日数百名の方々に入っていただきまして、2号機の大きな70万機につきましては、このゴールデンウィーク明けにも試運転ができる見込みにまで回復、順調に作業が進んでおります。

1号機につきましては、もともと6月まで定期検査ということでありましたので、この期間内にしっかり直して、夏場の需要期にはしっかり間に合うように今、鋭意進めているところでございます。

原子力につきましても、地震によって原子炉施設の安全性、あるいは外部への放射能の影響は全くないことはしっかり確認しておりますけれども、トランスとかタービンについて、一般的な火力にあるような設備ですけれども、やはり損傷を受けております。現在メーカー等々、いろんな調整、あるいは工場に送ったりしながら、復旧方法について検討いたしております。これらにつきましても、早急に復旧に取り組んでまいりたいと思っております。

このように今回、この地震によりまして、当社グループの電力設備に甚大な被害が生じました。当社におきましては過去に類のない、巨額な損失となりました。後ほどその額についてもご紹介させていただきますけれども、いずれにしましても引き続き「ここをひとつに能登」というスローガンの下、グループ一丸となって、復旧に全力を挙げて取り組んでまいりたいと思っております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



# 販売電力量

2

(億kWh,%)				
	2023年度 (A)	2022年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	242.2	262.7	Δ20.6	92.2
電灯	74.6	77.7	Δ3.1	96.0
電力	167.6	185.0	Δ17.4	90.6
卸販売	37.9	64.2	Δ26.4	59.0
総販売電力量	280.0	327.0	Δ46.9	85.7

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

<電灯>  
 ・冷房需要の増加はあるが新型コロナウイルスの5類移行に伴う外出機会の増加、省エネ・節電意識の高まりにより減少

<電力>  
 ・契約電力の減少  
 ・工場の稼働減少

<卸販売>  
 卸電力取引所等への販売減少

(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	13.9	18.4	22.8	27.9	30.5	26.3	17.1	12.8	7.1	4.7	6.0	7.1
前 年 差	Δ0.1	0.0	Δ0.7	+0.8	+2.8	+2.0	+0.2	Δ0.5	+1.6	+0.8	+1.7	Δ3.4

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

それでは今日の本題であります一つ目の決算について、ご説明させていただきたいと思ます。

資料に基づいて説明させていただきます。まずはスライド2の販売電力量でございます。

小売の販売電力量は242億2,000kWhとなりまして、前年同期に比べまして20億6,000万kWhの減少。これは電灯におきまして記録的な猛暑、冷房需要の増加はあったんですけれども、新型コロナワクチン5類移行に伴う外出機会の増加、あるいは省エネ・節電意識の高まり等により需要が減少したものと思われまます。

電力におきましても契約電力の減少に加え、工場の稼働が減少したことによりまして、減少となったと思われまます。

卸電力量につきましては37億9,000万kWhと、前年度に比べまして26億4,000万kWhの減少となりました。これは卸電力取引所等への販売が減少したことによるものでございませす。

この結果、総販売電力量につきましては280億kWh、46億9,000万kWhの減少というかたちとなっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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



## <連結決算>

⇒ 小売料金・託送料金の改定，燃料費調整額のタイムラグによる増収等により  
3年ぶりの黒字決算。(連結経常利益1,079億円[タイムラグ影響除き634億円])

		(億円,%)			
		2023年度 (A)	2022年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	8,082	8,176	Δ 93	98.9
	経常利益 (タイムラグ除き)	1,079 (634)	Δ 937 (Δ 586)	2,016 (1,221)	- (-)
	特別損失	451	-	451	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	568	Δ 884	1,452	-

(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10社

《主な増減要因》

<連結売上高>  
総販売減等による  
減収

主要 諸元	為替レート (円/\$)	144.6	135.5	9.1
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	86.0	102.7	Δ 16.8
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	195.6	358.0	Δ 162.3
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	648.8	930.5	Δ 281.7

<料金改定実施時期>

自由：2023.4~  
規制：2023.6~  
託送：2023.4~

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、3 ページの決算の概要について説明させていただきます。

中段のほうにありますように、連結売上高は 8,082 億円ということで、前年に比べ 93 億円の減収となりました。これは小売・託送料金の値上げによる増収はありましたが、燃調収入の減少、あるいは総販売電力量の減少で、減収となったわけであります。

連結経常利益につきましては 1,079 億円、前年に比べまして 2,016 億円の増益となっております。一方、後ほど詳細にご説明いたしますけれども、能登半島地震に伴う当社グループの設備損傷、この復旧費用としまして 451 億円の特別損失を計上いたしております。

この結果、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては 568 億円、1,452 億円の増益というかたちとなりました。ちなみに経常利益、当期純利益とも 4 年ぶりの増益、当期純利益につきましては 3 年ぶりの黒字となっております。

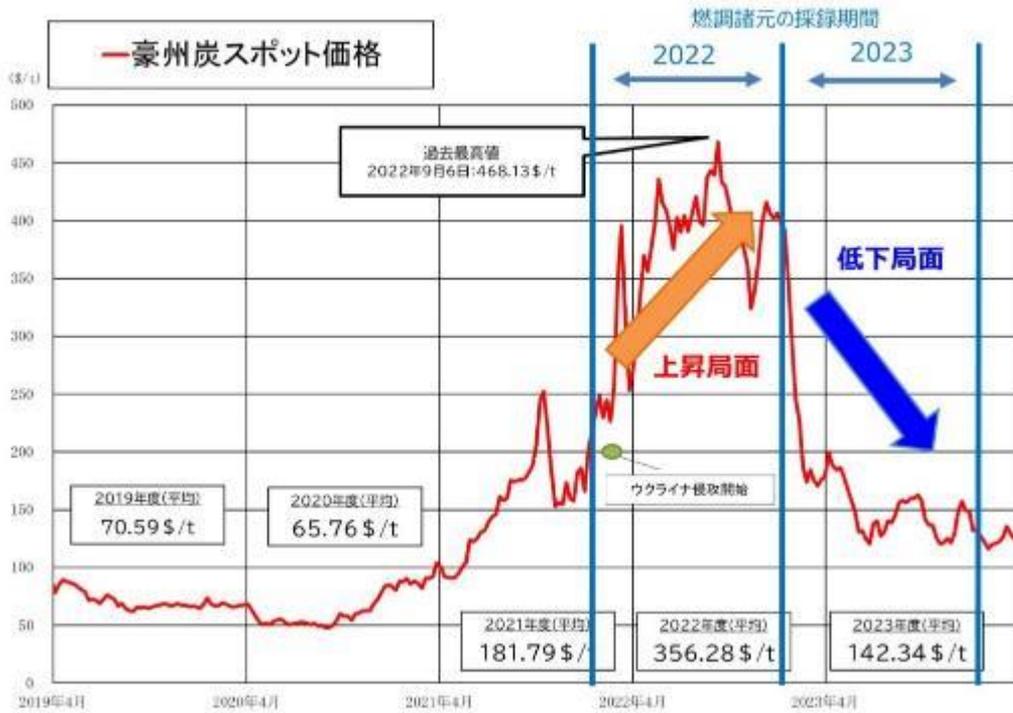
主要諸元につきましては、為替につきましては 9.1 円の円安ではありますが、燃料につきましては原油が前年度に比べ 2 割弱、LNG が 3 割程度の低下。当社の主力電源であります石炭につきましては、4 割程度の低下となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## <燃料諸元の価格推移について（石炭）>

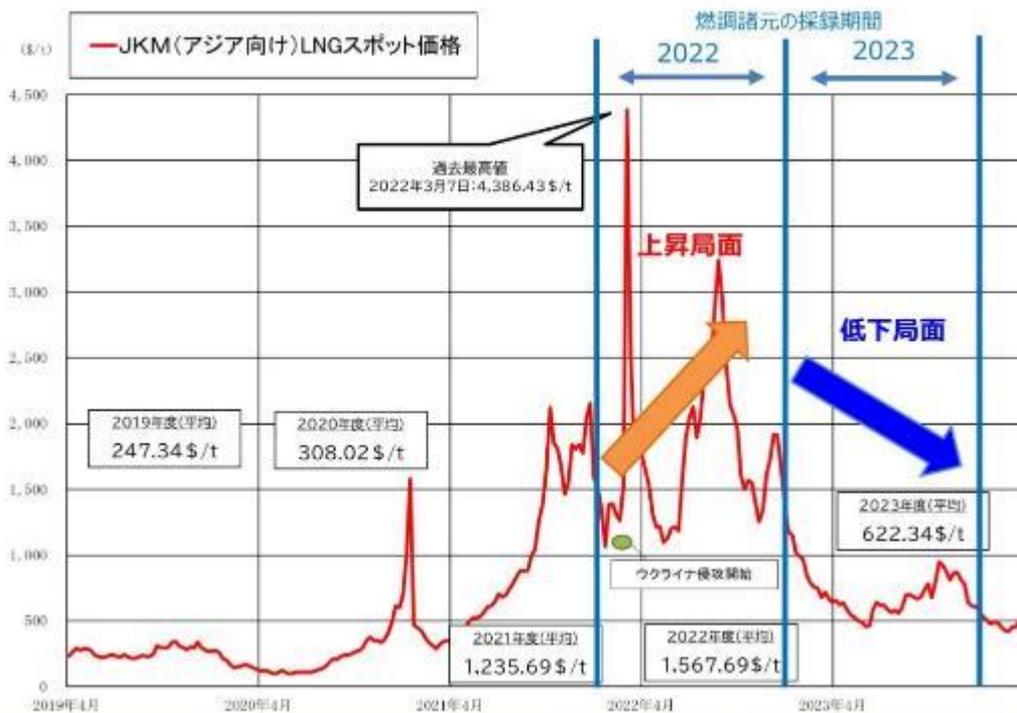
4



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

## <燃料諸元の価格推移について（LNG）>

5



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

### サポート

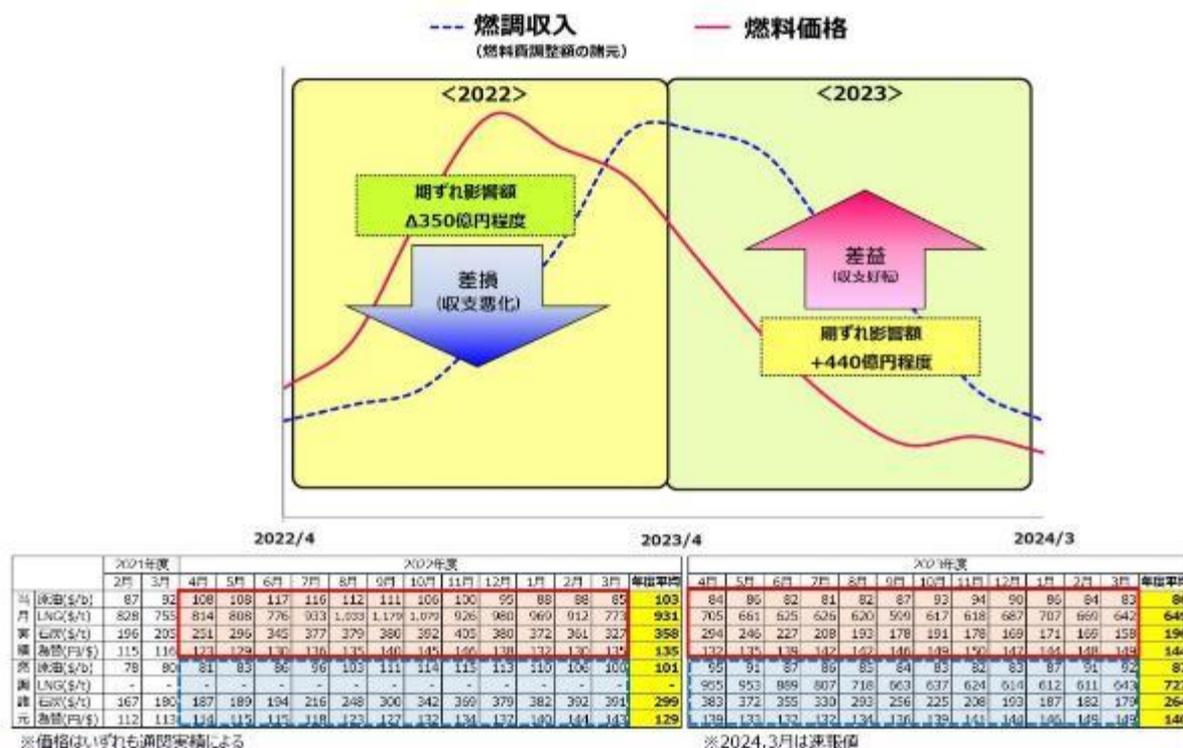
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

次の4ページ、5ページでありますけれども、燃料諸元の価格推移でございます。

ぱっと見で大体分かりますように、諸元である石炭、LNGとも昨年はウクライナ侵攻以降、大幅に急騰。一方本年度は価格が低下ということで、石油、LNGとも昨年度は上昇、今年度は低下局面ということが分かります。

### <燃料費調整額の期ずれ影響イメージ（前年対比）>



次のページですけれども、これに伴う燃料費と燃料費調整額の期ずれ、影響イメージを6ページに書いてあるわけでございます。これは言わずもがなでありますけれども、燃料費調整額は大体約半年間、遅れて料金に反映されてくるということでございます。これだけ急激な乱高下があったわけでございます。しかも年度をまたいだこととなります。

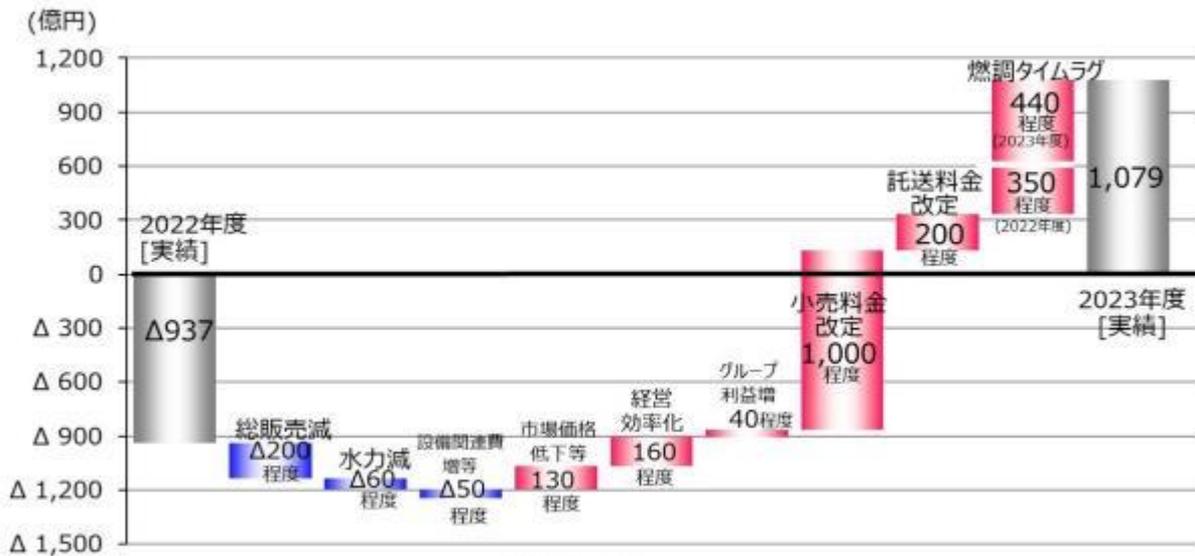
22年度につきましては350億円の差損、逆に23年度につきましては440億円の差益となります。したがって前年度ということになりますと、これは二つ足し算しました790億円が、前年度から比べての比較と、巨額なものになっているのが実態でございます。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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

# 連結経常利益の変動要因(前年対比 +2,016億円)

7



2023セグメント別利益

	発電・販売	送配電	電気事業外	調整額	合計
経常利益	794	224	109	Δ49	1,079

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、7ページであります。前年度からの連結経常利益の変動要因につきまして、分解して説明させていただきます。

まず青色の悪化要因でございます。総販売電力量減少で200億円程度、水力発電量の減少で60億円程度、水力、火力の発電所の修繕など、設備関連費用の増加等により50億円程度。

一方、赤色の好転要因でございますが、電力市場低下に伴う再生可能エネルギー交付金の増加による購入電力量の減少等で130億円程度、資材調達価格等の工夫、日々の業務の見直しなど、経営効率化の取組みにより160億円程度、当社グループ会社の利益増といたしまして40億円程度、小売の改定によって1,000億円、託送改定によって200億円。

先ほどちょっとご説明しましたけれども、燃料費調整額のタイムラグといたしまして前年度分で350億円、今年度分で440億円、計790億円程度が好転要素となります。

2023年度の連結計1,079億円。これにつきましてはきわめて高い利益水準でありますけれども、先ほどご説明した燃料費調整額のタイムラグが440億円あること、更には電力市場価格が随分低下した等々で130億円、これも少し一過性の他律要因と考えられると思いますので、これを除くと約500億円程度が、いわば実力の利益水準といえるかと存じます。

## サポート

日本 050-5212-7790 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



# 令和6年能登半島地震に伴う設備被害

<配電設備> 電柱の傾斜(約2,310本)や折損(約760本)  
高圧線の断線・混線等(約1,680箇所)など。  
<送変電設備> 一部、送電線路の碍子割れや変電所の変圧器・ブッシングの破損など  
<火力設備> ボイラー配管・石炭払出機・揚炭機など  
<原子力設備> 変圧器の損傷(油漏れ)やタービン損傷など

<配電設備>



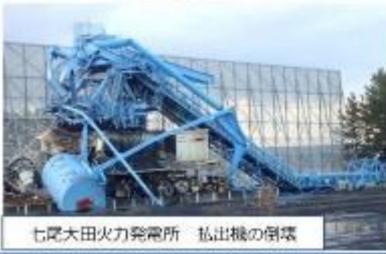
<配電設備>



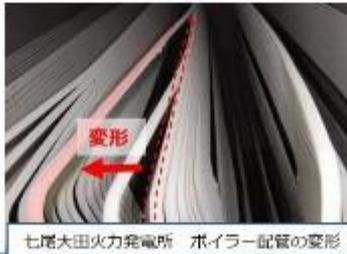
<送変電設備>



<火力設備>



<火力設備>



<原子力設備>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に8ページであります。これは令和6年度能登半島地震に伴う、設備被害についての写真を付けております。配電設備、あるいは送変電設備、火力設備、原子力設備であります。それぞれ大きな被害を受けているわけであります。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## 令和6年能登半島地震に伴う設備損害額

9

### <特別損失>

⇒・復旧費用のうち、修繕費等451億円を2023年度特別損失に計上。

### <設備投資>

⇒・損傷設備の取替等、設備投資として160億円程度を見込む。

### <特別損失>

(億円)

	金額	主な内訳
北陸電力	330	火力160, 原子力130 他
北陸電力送配電	116	配電70, 送変電30 他
合計	451	連結消去後

### <設備投資>

北陸電力	北陸電力送配電	合計
100億円程度	60億円程度	160億円程度

### <設備損害額>

合計
610億円程度

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の9ページでありますけれども、この地震の被害に伴う損害額を表しております。当社が計上いたしました特別損失、当社グループ全体で451億円という巨額な額。当然、当社の歴史の中においても類を見ない、きわめて巨額な損失であります。

この額につきましては他社で少し見てみますと、東日本大震災はかなり大きな損害、被害だったと思いますけれども、次に熊本の地震とかいろいろな震災があったわけでありまして、その中でもかなり大きな、東日本大震災に次ぐ大きな規模の損失だと思っております。

ちょっと見てみますと、熊本の震災では大体100億円程度だったと公表されていますし、福島県沖地震でも200億円程度であります。当社が451億円というかたちでございますので、かなり大きな被害だったと。これはネットワーク設備、そして火力設備、そして原子力設備の三つが能登に割とあったということで、三つとも被害を受けたことで、各社の地震の同程度の規模に比べて、被害が大きくなったのではないかと見ているわけでございます。

まずこの451億円の内訳でありますけれども、北陸電力側では330億円、その内訳としましては火力発電設備で七尾大田火力のボイラー管、あるいは揚炭機の設備修理などで160億円程度。原子力におきましては、志賀原子力2号機のタービン、および1号機の変圧器の修理で130億円程

### サポート

日本 050-5212-7790 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



度でございます。送配電におきましては 116 億円、停電解消のための応急復旧費用で 70 億円、これは配電中心です。それと送電線の支持物や変電所の変圧器の修理、これで 30 億円というかたちであります。

またこれとは別に、損傷設備の取替えといった設備投資といえますか、取替えになりますと設備投資になりますので、これが 160 億円程度、24 年度以降に発生すると見込んでおります。この 160 億円の内訳は、北陸電力での石炭の払出機が倒れて損傷していますので、これは取替えになります。志賀 2 号機の変圧器の修繕等、合わせて 100 億円。北陸送配電では先ほど言った電柱の傾いたものが 3,000 本以上ありますので、この取替え等々が発生いたしますので、これで 60 億円ほどを見ております。

この設備投資の 160 億円につきましては、当然のことながら 24 年度以降の減価償却費で、費用に計上されていくかたちになるかと思っております。合わせて 610 億円の被害の損害があったわけでありませう。

## 2024年度 業績予想

10

### <業績予想>

- ⇒ ・総販売電力量は、卸販売の増加を織込み、290億kWh程度。
- ・売上高は、燃調タイムラグによる燃調収入減などから減少。
- ・利益面は、連結経常利益が450億円程度、親会社株主に帰属する当期純利益が350億円程度。

				(億kWh,億円)
		2024年度 見通し(A)	2023年度 実績(B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量		290	280	10
※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)	7,950	8,082	Δ 132
	経常利益	450	1,079	Δ 629
	親会社株主に帰属する 当期純利益	350	568	Δ 218

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に 10 ページでございます。24 年度の予想につきまして、ご説明させていただきたいと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

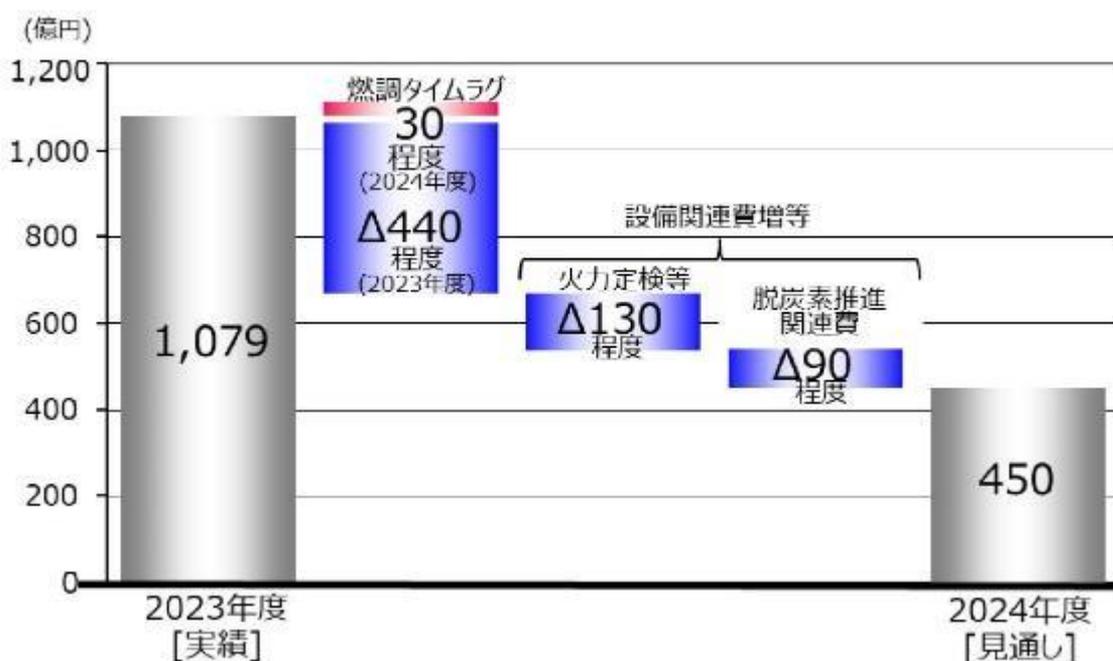
**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

業績予想につきまして、まず販売電力量につきましては昨年の記録的な猛暑だったことによる、小売販売電力量の減少がありますが、卸販売電力量の増加を見込んでおりまして、10億 kWh の増加で290億 kWh 程度と見込んでおります。

連結の売上高につきましては、燃調収入の減少等から23年度に比べて132億円減少の7,950億円程度、連結計につきましては629億円減少の450億円程度、親会社株主に帰属する当期純利益は218億円減少の350億円程度と見込んでおります。

## 業績予想(連結経常利益)の変動要因

11



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に11ページですけれども、これは見通しの変動要因を分解したものであります。1,079スタートでありますけれども、悪化要因といたしましては、燃調タイムラグにつきましては23年度の差益440億円と24年度、更に差益が30億円進むことでその差額で410億円程度。火力や再生可能エネルギーなどの脱炭素推進関連の設備関連費用、これの増加等を合わせまして、220億円程度の見込みであります。

この結果、630億円程度の悪化を見込み、24年度の見通しにつきましては連結経常利益、先ほど申し上げた450億円となると見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

## 2023年度配当および2024年度配当予想

12

### <2023年度期末配当>

⇒・「1株につき7円50銭」(前回公表通り)

### <2024年度配当予想>

⇒・2022年度の損失により大きく毀損した財務基盤の回復や、能登半島地震による震災損失からの回復を図りつつ、株主のみなさまの期待にお応えしていく観点から、中間・期末ともに「1株につき7円50銭」(年間15円)

### <2023年度>

中間配当	期末配当	年間
0.0円/株	7.5円/株	7.5円/株

### <2024年度(予想)>

中間配当	期末配当	年間
7.5円/株	7.5円/株	15.0円/株

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、12ページであります。配当の考え方であります。まず23年度の配当につきましては、前回1月31日にお示ししたとおり、1株当たり7円50銭とさせていただきたいと思っております。

次に24年度の配当予想ですけれども、一昨年、昨年と赤字が続きました。これによりまして、財務基盤が大きく痛んでおるわけでありまして。それらの回復、あるいは今回の能登半島地震による震災損失の回復を図りつつ、株主の皆さまの期待にもお応えしていく。この両立の観点から、中間1株7円50銭、期末7円50銭、年間15円。年間でいいますと7円50銭の増配で考えております。

今後、能登半島地震からの本格復旧、そして震災からの地域復興に全力を傾注するとともに、更なる事業領域の拡大に取り組みながら、当社グループ総力を挙げてお客さま、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいりたいと思っております。

以上が決算の中身でございます。

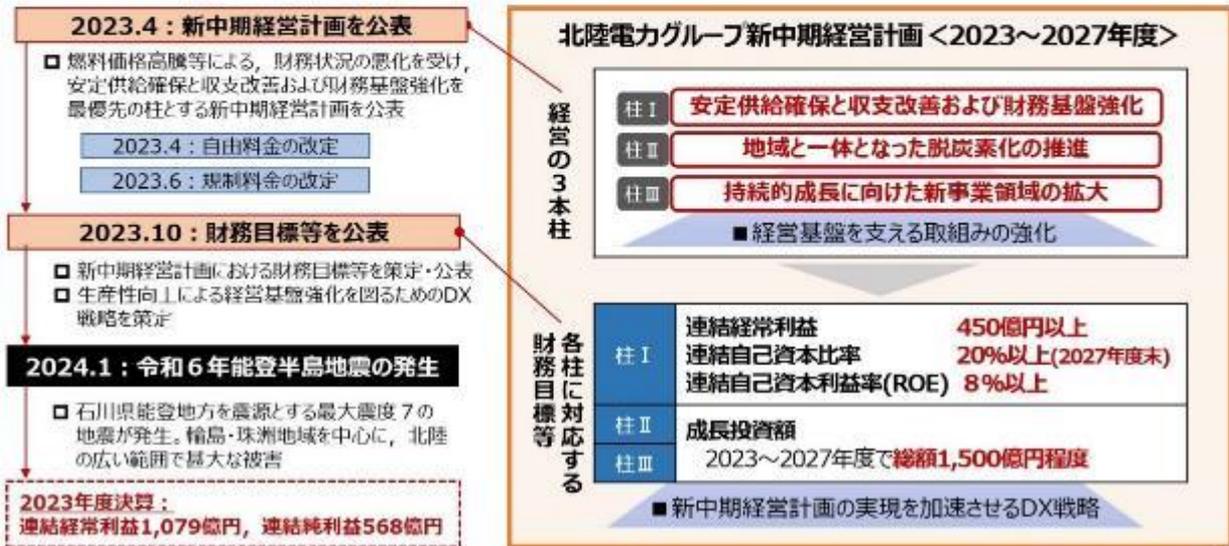
後段、24年度の新中期経営計画の、少し地震を踏まえて若干変更して24年度のアクションプランをつくりましたので、短い時間ではありますけれども、説明させていただきたいと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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



- 2023年度は、今後5年間を期間とする「北陸電力グループ新中期経営計画〈2023～2027年度〉」（以下、「新中期経営計画」）を策定。経営の3本柱や財務目標などを設定。
- 経営効率化等により収支構造が改善し、成長軌道の土台となる経営の安定性を取り戻した。お客さまへのサービス・再エネ開発・DX推進等、各柱や経営基盤を支える取組みにおいて、着実な進捗。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず15ページです。23年度何をしてきたかということでありまして。2022年度の大きな赤字を受けて、料金改定なんかも行いました。そして一定のお客さまから支持を得たことで、2023年4月には新中期経営計画を公表しました。

この右側にあります、3本柱を決定いたしました。財務目標につきましては少し遅れて10月に、その下にありますように連結経常利益は毎年450億円以上、自己資本比率は27年度末で20%以上、連結自己資本利益率ROEにつきましては8%以上、それと成長投資につきましては、5年間で総額1,500億円程度。

こういう財務目標につきまして、昨年度公表させていただきながら、経営の効率化と収支改善、いろんな成長投資を踏まえながら順調に、着実にこれらについて施策を積み上げてきたわけでありまして。これで1月1日に震災が起きるのは、なかなか想定できなかったことは言うまでもありません。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

➢ 2023年度は、能登半島地震による多大な特別損失が発生したが、燃調タイムラグなどもあり、当期純利益は568億円を確保。

### ■ 連結経常利益(経常損失)および純利益(純損失)の推移

項目	2021年度	2022年度	2023年度	目標値 <新中計期間>
経常利益	▲176	▲937	1,079	450
純利益	▲67	▲884	568	(参考:350)

※2023年度特別損失：451億円

### ■ 連結自己資本比率およびROEの推移

項目	2021年度	2022年度	2023年度	目標値 <2027年度末>
自己資本比率	19.6%	12.9%	16.6%	20.0%
ROE	▲2.0%	▲31.7%	21.0%	8.0%

### ■ 2023年度連結経常利益(セグメント別)

項目	2023年度	目標値 <2027年度>
合計	1,079	150
電気事業	1,018	
その他	109	
調整額	▲49	
再掲	燃調タイムラグ 440	

次、16 ページでありますけれども、特別損失が今回発生いたしました。過去からの数字も少し書いてありますけれども、この表の右側にある 450 億円。450 億円出しますと大体最終利益が 350 億円ぐらいになるということで、参考で書いてありますけれども、これを毎年 23 年を含めて 5 年間、頑張りますよといった数字であります。

23 年につきましては大きく上振れいたしまして、1,079 億円。特別損失はありましたが、568 億円の最終利益になったというかたちでございます。

下には、自己資本比率等々も書いてあります。また自己資本比率におきましては、まだまだ 27 年度の目標でございますので、ということになります。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

<p><b>柱Ⅰ</b> 安定供給確保と 収支改善および 財務基盤強化</p>	<p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 丁寧な理解活動等により、<b>料金改定後も多くのお客さまと契約を継続することができ、収支構造が改善</b></li> <li>✓ 志賀原子力発電所の敷地内および近傍の審査進展</li> </ul>
<p><b>柱Ⅱ</b> 地域と 一体となった 脱炭素化の 推進</p>	<p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再エネ発電電力量の着実な増加(既設水力発電所のリハビリ、参画する洋上風力発電所の営業開始 等)</li> <li>✓ <b>太陽光PPA事業やCNサービスについて、自治体や企業への着実な導入実績</b></li> <li>✓ 次世代燃料導入を見据えた事業への参画</li> </ul> <p><b>課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 電源の脱炭素化の着実な推進</li> <li>✓ 再エネ電源の大量導入等に向けた送配電網の次世代化</li> <li>✓ BCP対策強化も踏まえた、地域の脱炭素化の推進</li> </ul>
<p><b>柱Ⅲ</b> 持続的成長 に向けた 新事業領域の 拡大</p>	<p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従来の事業領域をベースに、<b>新しいサービス等を着実に拡大</b></li> <li>✓ 事業拡大に向けた投資に関する評価プロセスやガバナンスの強化のため、<b>投資委員会を設置</b></li> </ul> <p><b>課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存の電気事業から発展した新たな価値・サービスの提供</li> <li>✓ 新事業領域の規模拡大および開拓</li> </ul>
<p>経営基盤を 支える 取組みの強化</p>	<p><b>成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX戦略の策定およびグループ横断的なDXの推進</li> <li>✓ 北陸電力グループ人権方針を策定し、人権の尊重を事業活動の根幹と位置付けるグループの姿勢を明確化</li> <li>✓ <b>男性育児休業取得率100%達成</b>など、「人を大切にする」企業文化を深化</li> </ul> <p><b>課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業務改革・DXの定着・加速化による環境変化への対応力向上</li> <li>✓ 企業価値の向上に繋がる人的資本経営の推進</li> <li>✓ コンプライアンス(行為規制遵守を含む)の徹底に向けた取組みの継続・強化</li> </ul>

次に17ページでありますけれども、この成果をまとめております。ちょっと細かいところがありますので、一つ一つ説明しませんが、いわゆる三つの柱それぞれに、われわれなりに着実に成果を上げたと思っております。

次に18ページ以降で、この24年度、これらを踏まえてどう変えていこうかという考え方について、ご説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



- ▶ 能登半島地震により北陸地域が大きな被害を受ける中、改めて認識した当社グループの役割
  - ✓ 電力をお客さまの元へ安定的にお届けすることが最大の使命。
  - ✓ 当社グループが根差す“北陸”と共に発展していく。

- ▶ 北陸をルーツとする総合エネルギー事業者として、一日も早い復興と、更に活気あふれる地域への発展に向け、グループ事業を通じて引き続き北陸地域に貢献していく。



19 ページ、少し漫画チックに書いてあるわけでありましてけれども、能登半島地震という、未曾有の経験をしました。こういうことで、北陸電力の会社としてどうあるべきかをもう少し考えたわけでありましてけれども、電力を安定的にお届けするという当社グループの使命、これにより1月は、みんなの火事場の馬鹿力じゃないですけども、誰もほとんど、私も含めて1日も休みが取れない状況でありますけれども、1日も早く電気を復旧したいという思いでした。

いろんな困難はありましたけれども、いろんな関係者と本当に知恵を絞りながら進めてきたのが事実であります。そういうことを踏まえて、改めて当社グループの使命を認識したわけでありまして。更に北陸とともに発展していくという当社グループの役割、これも本当に強く認識した出来事でありました。

そういうことを踏まえまして、北陸をルーツとする総合エネルギー事業者といたしまして、1日も早い復興と、更に活気あふれる地域への発展に向けて、グループ事業を通じて、引き続き北陸地域に貢献していきたい。これはグループの総力を挙げてやっていきたいという意味であります。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

➤ 能登半島地震を経て改めて認識した当社グループの役割を踏まえ、引き続き北陸地域に貢献していくため、新中期経営計画に掲げた経営の3本柱の取組みを更に強化し、2024年度アクションプランを策定。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

そういう意味で20ページにつきましては、それらを踏まえたアクションプランを策定したわけがあります。

今回、左側にある経営の3本柱、これは変えることはありません。ただ能登半島地震を踏まえた強化というかたちで、強化の方向性を少し書いてございますけれども、当然被災設備の早期本格復旧、あるいは震災の教訓を踏まえた災害対応力の更なる強化。

あるいは下にいきまして、BCPということも非常にクローズアップされてきます。BCPの観点から自治体とも連携していく、あるいは成長投資におきましては、やっぱりBCPは能登のお客さまを中心に、北陸で随分関心が高うございます。そこら辺なんかも、われわれはしっかりとお客さまのニーズを捉えながら、われわれの成長にもつなげていきたいということで、24年のアクションプランを作成したわけがあります。

### サポート

日本 050-5212-7790 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



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

21 ページであります。左側は先ほど同じことを書いてございます。右側には少し具体論を書いてあるわけでありましてけれども、先ほど申し上げたとおり、今回の地震を踏まえたきめ細やかな施策を展開していくということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



## 柱Ⅰ．安定供給確保と収支改善および財務基盤強化 22

～ 電力の安定供給に向けた取組みの着実な実施と、  
使命を果たし続けるために必要な財務基盤強化 ～

- 最大の使命である電力の安定供給の維持に向け、被災した設備の早期本格復旧や、震災の知見を踏まえた災害対応力の更なる強化、安定的な供給力の更なる確保に取り組めます。
- また、お客さまに電気をお届けし続けるため、更なる収支改善・早期の財務基盤強化を図ります。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

22 ページであります。少し噛み砕いて説明させていただきます。まず柱の1 番目であります、安定供給確保と収支改善および財務基盤の強化でありますけれども、電力の安定供給に向けた取組み、これは着実に実施していくことと、使命を果たし続けていくために、必要な財務基盤はしっかり早期に改革して、強化していく。

これがやっぱり重要でありますので、この左側にありますように安定供給をしっかりしていく。そして収支改善と財務基盤を強化していく。それが更に安定供給につながるという、この好循環をしっかり回していく、サイクルを回していきたいと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

主な取組みと取組みの方向性

(1) 安定供給確保

主な取組み	取組みの方向性
能登半島地震を踏まえた取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>被災設備の本格復旧                             <ul style="list-style-type: none"> <li>七尾大田火力発電所の高需要期に向けた早期復旧</li> <li>配電設備および送変電設備の早期の本格復旧</li> </ul> </li> <li>災害対応力の更なる強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>迅速かつ正確な情報発信</li> <li>災害時の被害状況把握等でのデジタル・IoT等の活用拡大</li> <li>後方支援体制の更なる強化</li> <li>関係機関（自治体等）・一般送配電事業者との連携強化</li> </ul> </li> </ul>
志賀原子力発電所2号機に係る取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>審査等へ適切に対応</li> </ul>

(2) 収支改善・財務基盤強化

主な取組み	取組みの方向性
財務目標達成に向けた更なる収支改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益拡大                             <ul style="list-style-type: none"> <li>需給収支の最適化の追求</li> <li>既存電気事業から発展した新たな価値・サービスの提供</li> <li>新事業領域の規模拡大および開拓</li> </ul> </li> <li>費用削減                             <ul style="list-style-type: none"> <li>経営効率化の徹底</li> <li>業務改革やDX推進等による生産性向上</li> </ul> </li> </ul>

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

23 ページにつきましては、その具体的な取組みを少し書いてありますけれども、省略させていただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



➤ 能登半島地震の影響を踏まえ、電力の安定供給のため、設備の本格復旧に取り組む。

【設備復旧】

■ 七尾大田火力発電所

- ・ 七尾大田火力発電所(1号機50万kW・2号機70万kW)は当社供給力に重要な電源。
- ・ 能登半島地震により複数箇所で大被害を確認し、復旧には時間を要す見込みであるが、夏季の高需要期に向けて着実な復旧を実施し、供給力を確保。



変形したボイラー配管と補修作業の様子

2024年度以降のKPI

2024年夏季の高需要期までに復旧

■ 配電設備・送変電設備

- ・ 地震発生直後から、グループを挙げて被災設備の仮復旧工事を実施し、可能な限り早期の停電解消と電力の安定供給を確保。
- ・ 配電設備は、能登エリアを中心に、傾斜した電柱や仮工事柱等、約3,000本の電柱建替が必要。自治体の復興計画等との整合を図りながら、最大限の施工力を投入し、本格復旧を実施。
- ・ 送変電設備は、被災設備の修理等を着実に行うとともに、災害に備えた予備品を確保。



応急復旧工事（電柱傾斜改修）

24 ページにつきましては具体的に何をやるか、写真付きでありますので、これも後ほどご覧いただきたいと思っておりますけれども、当然のことながら電力設備、火力設備、あるいはネットワーク設備、いずれも大きな損傷を受けております。

ただ直すだけではなくて、BCP の観点から災害に強い設備、あるいは災害が起きて止まったときにすぐ直せるような設備を考慮しながら、しっかり取り組んでいきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

- 責任ある電気事業者として従来から災害対応力強化に取り組み、能登半島地震でも効果をあげた。
- 更に迅速かつ効果的な災害対応ができるよう、能登半島地震を踏まえた強化を図る。

■ 災害対応力強化の全体像

- ・ 従来から災害対応力強化に向けた取組みを実施



**2024年度以降のKPI**  
 2024年度中に、能登半島地震を踏まえた知見・対応の整理および関係機関や他電力等と共有

- お客さまへの情報発信**
  - ✓ 各種媒体(報道対応, ラジオ, SNS・HP)の特性を活かして、お客さまへの迅速かつ正確な情報発信
- グループの体制強化**
  - ✓ 災害時の設備巡視におけるドローン活用拡大や設備被害の把握に資する諸システムの機能追加・改善等, デジタル・IoT活用による災害対応力の更なる向上
  - ✓ 後方支援体制の更なる強化
- 自治体等との連携強化**
  - ✓ 自治体へのリエゾン派遣や、災害対応に必要な物資供給等に関する企業等との連携などを、更に強化
- 一般送配電事業者との連携強化**
  - ✓ 一般送配電事業者間の更なる連携強化の検討

25 ページにつきましては、安定供給という観点からの取組みでございます。お客さまへの情報発信、グループの体制強化、自治体連携、一般送配電事業者との連携強化。これらを踏まえながら、安定供給に向けてしっかり対応していくということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

**安定供給確保：志賀原子力発電所 2号機に係る取組み**

- 志賀原子力発電所は、安定供給・脱炭素化・収支改善の要となる電源。
- 能登半島地震発生後においても、原子炉建屋および建屋内設備が健全であること等を確認。
- 安全確保を大前提に、能登半島地震による新しい知見を、適切に審査に反映。

**■ 能登半島地震に対する志賀原子力発電所の状況**

項目	状況
敷地内断層 等	・審査会合（4/12）において、当社から、敷地内断層について、能登半島地震後の状況を説明し、今回の地震に伴って活動していないことを概ね理解いただいた。 ・なお、津波・基礎地盤についても説明し、今回の地震に対する施設の安全性が確保されていることを概ね理解いただいた。
原子炉建屋および建屋内設備	・各設備に伝わった力等を分析した結果、耐震健全性が確保されていることを確認した。
地震動	・今回の地震観測記録を分析した結果、新規基準で申請中の基準地震動のいずれかを下回ることを確認した。

**■ 能登半島地震による新しい知見の反映**

- ・ 能登半島地震による新しい知見を精査し、必要に応じ適切に地震・津波審査に反映していく。  
（当社としても、断層・津波・地震等の評価に必要な追加調査を実施し、新しい知見の収集に努める）  
なお、知見の内容を見通せる状況となれば、審査に対応していく。
- ・ また、新しい知見と関連性のない審査項目（火山等）については、審査を着実に進めていく。
- ・ 以上の状況について、地域の皆さまに適時的確に説明しながら進めていく。

26 ページにつきましては、志賀 2 の取組みでございます。志賀 2 ですけれども、先ほど申し上げたとおり原子力発電所の安全性に関する問題、あるいは放射能漏れは全くございません。心配ありません。ですけれども、北陸電力の志賀の原子力の再稼働が少し遅れるんじゃないかというご心配もあると思います。

当然のことながら大きな地震があって、その地震の知見もわれわれもしっかり反映していく必要がありますし、今回の地震の解明は国も中心になって、政府のほうで取りまとめが行われておりますので、それにはしっかり協力していきたいと思っております。

現在、地震の影響がどうだったかということ規制庁のほうと、あるいは審査会も進められております。敷地内断層とか近傍については一定のご理解を得られております。今回の地震で大丈夫だったかということにつきましては、大丈夫でしたよということをしっかり説明して、現地にも来ていただいて、当社の説明について理解を得られています。

それと建物・設備についてどうかと。これも大きな問題はないということについて、しっかり規制庁に説明させていただいております。これらについても現地にも来ていただいて、見ていただいているということでございますので、地震によってこれまでの説明が変わるということではないと思

**サポート**

日本 050-5212-7790 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

います。ただ、新しい地震の知見、これは出てくれば的確に反映して行って、地元の皆さまにご安心いただきながら、しっかり再稼働を目指す。この考えに全く変わりはありません。

注1 安定供給確保と収支改善および財務基盤強化

## 収支改善・財務基盤強化：財務目標達成に向けた更なる収支改善（1/2）

27

- ▶ 2024年度以降も財務目標の確実な達成を図りつつ、更に早期の達成に向け、また、自然災害や燃料高騰などの様々なリスク発生にも対応できるよう、連結経常利益450億円からの利益拡大を目指す。

### <新中期経営計画における財務目標>

- ・ 連結経常利益 450億円以上
- ・ 連結自己資本比率 20%以上(2027年度末)
- ・ 連結自己資本利益率(ROE) 8%以上

新中期経営計画における各柱の取組みを強化。  
財務目標達成や成長投資の着実な実施を目指す。

### <主な取組み項目>

↑  
収益  
拡大

- ・ 需給収支の最適化の追求
- ・ 既存の電気事業からの発展
- ・ 新事業領域の規模拡大および開拓

- ・ 経営効率化の徹底
- ・ 業務改革やDX推進等による生産性向上

↓  
費用  
削減

▶ 主な取組み項目の詳細については、次スライド参照

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の27ページであります。これは財務目標の考え方でありませけれども、この震災がありましたけれども、先ほどの16ページにありましたように左側の表ですけれども、毎年450億円をわれわれとしては5年間、出し続けますと。

1年目につきましては大きな損傷はありましたけれども、タイムラグの影響、あるいはわれわれの聖域なきコストダウン、いろいろありまして経常利益は1,079億円。最終利益も568億円で、当初予定しておりました350程度から見れば、まだお釣りがくるといったら失礼な言い方ですけれども、少しそれよりも多いことが見てとれると思います。

少し戻っていただきまして、さはさりながら、しっかり5年間の目標を変えることなく、むしろ今後さまざまリスクも出てくるであろうということも考えながら、450億円ではなく450以上をしっかりと達成していくことが、きわめて大事ではないかということでもあります。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

われわれといたしましては、この連結の450億円の5年間の目標、これは変えることはありませんけれども、これ以上の上積みをしっかり図っていくことを社内では今一度、確認しながら対応していくということでもあります。

注1 安定供給確保と収支改善および財務基盤強化

収支改善・財務基盤強化：財務目標達成に向けた更なる収支改善（2/2）

➤ 従来から収支改善に向けた様々な取組みを実施してきたが、財務目標の確実な達成に向けて、取組みの強化や深掘りを推進。

	<主な取組み項目>	<具体的な取組み>	関連スライド
収益拡大	・需給収支の最適化の追求	・エネルギー取引部における需給運用・電力取引・燃料調達の一元的な管理・分析による、更なる需給収支改善。 ・電力需要や自流水力発電量の予測精度向上や、配給計画の最適化等、AI活用による需給運用の最適化。	46
	・既存の電気事業からの発展	・BCP対策にも寄与する蓄電池、EV、太陽光を含め、CNサービス等、電気+αで新しい価値・サービスを提供。	33 37
	・新事業領域の規模拡大および開拓	・情報通信事業を担うグループ会社間の連携強化等により、北陸地域トップレベルのデジタル・ソリューション事業を目指す。 ・蓄積してきた事業投資やM&Aのノウハウを基に、海外事業や新事業領域について、効果的で効率的な投資を実施。	38
費用削減	・経営効率化の徹底	・上流購買の推進による更なる資材調達価格の低減や、新技術の導入による工法等の見直し等により、設備関連コストや各種経費等の効率化を更に深化。	47
	・業務改革やDX推進等による生産性向上	・DX認定事業者として、DX戦略を踏まえ、Kintoneや生成AIの全社展開や、DX人材の育成により、DXの全社浸透を加速。	56

28ページでありますけれども、これは収支改善の具体策になります。細かいところがいろいろありますけれども、三つだけ言わせていただきますと、この需給運用って、日々燃料の問題、水の使い方の問題とか、これを細かくやることによって随分、費用が助かる。あるいは効率的な運用ができることがありますので、更にきめ細やかな運用をします。これはうちは燃料部隊と需給部隊を一つの部にしましたので、きわめて連携良くやることができっております。

あとはAIを使うこと、そしてBCPに寄与するものをしっかりやっていく。これは本当にBCPは今、関心が高うございますので、自治体あるいはお客さまとしっかり連携しながら、われわれの成長につなげていくということでございます。

そういうかたちでしっかり固めながら、450億円以上の利益、そしてROE8%、あるいは自己資本比率20%をしっかり達成していきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



- ～ 北陸地域のカーボンニュートラル推進を  
「つくる」「とどける」「ささえる」のトータルでリードする～
- 電源の脱炭素化や、送配電網の次世代化だけでなく、BCP対策も含めた脱炭素化支援・サービス提供により、北陸地域のカーボンニュートラル推進をリードしていきます。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

29 ページは柱の 2 番、地域と一体となった脱炭素の推進ということですが、これはつくる、とどける、ささえる、トータルでしっかり地域をリードするというので、しっかり進めていきたいと思っています。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

主な取組みと取組みの方向性

(1) つくる

主な取組み	取組みの方向性
電源の脱炭素化	<ul style="list-style-type: none"> <li>再エネ電源の開発                             <ul style="list-style-type: none"> <li>他社との協業も含め、水力や風力をはじめとした再エネ電源の開発を推進</li> </ul> </li> <li>火力電源の脱炭素化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>バイオマス混焼比率の拡大</li> <li>次世代燃料（水素・アンモニア等）の導入検討</li> </ul> </li> <li>安全を大前提とした原子力の活用</li> </ul>

(2) とどける

主な取組み	取組みの方向性
送配電網の次世代化	<ul style="list-style-type: none"> <li>再エネ大量導入等に向けた送配電網次世代化の推進</li> </ul>

(3) ささえる

主な取組み	取組みの方向性
地域の脱炭素化支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の脱炭素化・BCP対策に貢献し、スマート社会を実現                             <ul style="list-style-type: none"> <li>自治体と連携した地域エネルギー事業への参画</li> <li>再エネメニューやPPA等による公共施設への再エネの提供</li> <li>公共施設の電化やエネルギー設備導入</li> <li>蓄電池や太陽光等を活用したエネルギーマネジメント</li> </ul> </li> </ul>

30 ページには具体的なことを書いてございますけれども、省略いたします。

サポート

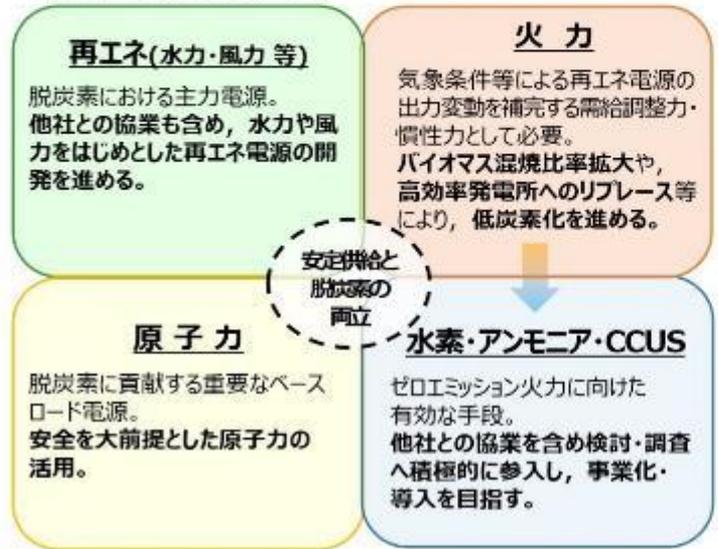
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



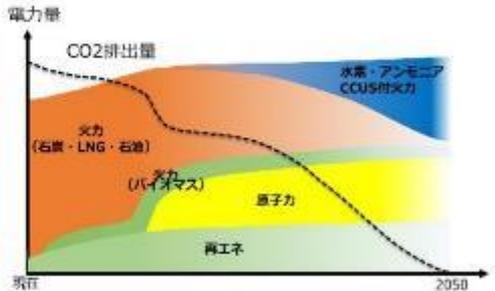
つくる：電源の脱炭素化

- 責任あるエネルギー事業者として、2050年カーボンニュートラル達成に向け、安定供給を前提に、各電源の特徴や地域性を踏まえながら様々な手段を組み合わせ、着実に脱炭素化を推進。
- 自社電源の脱炭素化に加え、他社と協業し、電源の確保に努める。

■ 脱炭素化に向けた取組み



■ 電源脱炭素化イメージ



**2024年度以降のKPI**

- 再エネ開発量を2018年度対比で2030年代早期に+100万kW
- 敦賀火力・七尾大田火力のバイオマス混焼比率を2024年度から拡大
- 2027年度までに31箇所の既設水力発電所において発電電力量を増加

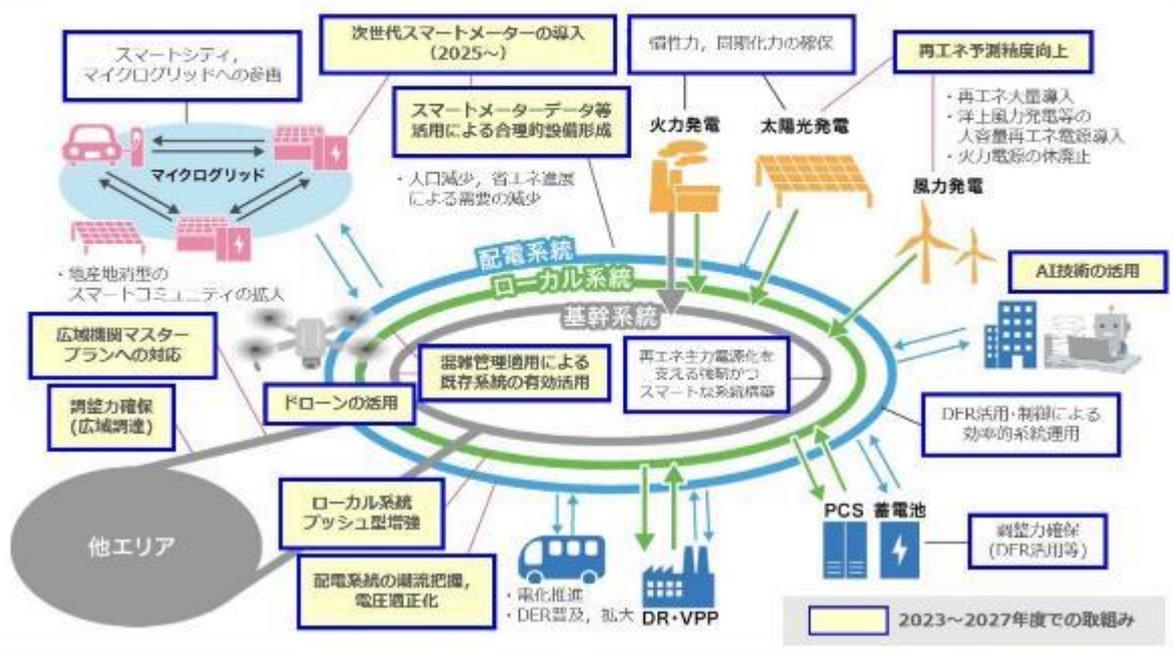
31 ページにつきましては、脱炭素化ということであります。当然、再エネはしっかり開発していきます。原子力も早期に回します。ただ火力は一定程度必要でございますので、火力の脱炭素化をどう図っていくかでありまして、この火力というところにつきましてはバイオマスの混焼をどう上げていくか、そしてアンモニア混焼をどうするか。あるいはCCUS だとか、更にそういうことなんかも含めながら火力の脱炭素化をしっかり図っていく。検討を踏まえていくということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



➤ 北陸地域のカーボンニュートラル(再エネ大量導入等)に資する送配電網次世代化を推進。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

32 ページは送配電でありますけれども、送配電の次世代化、高度化をしっかり進めてまいりますと書いてございます。

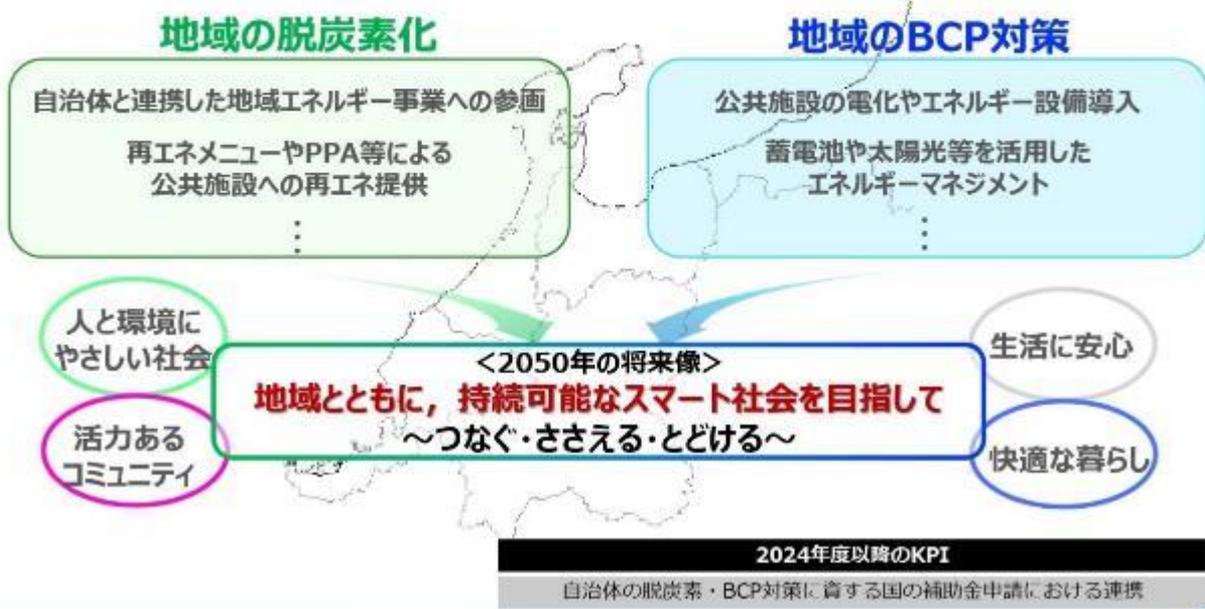
サポート

日本 050-5212-7790 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



ささえる：地域の脱炭素化支援

➤ 電気を中心としたエネルギー事業を通じて地域の脱炭素化を支援するなかで、BCP対策にも貢献し、地域とともに、スマート社会の実現を目指す。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

33 ページでありますけれども、地域の脱炭素化支援ということでもありますけれども、地域のBCP、地域の脱炭素化をしっかりと地域のリーディングカンパニーとして支えていくことを、しっかりとやっていくことを書いてあります。

サポート

日本	050-5212-7790	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

～ 電気事業の枠を超えた新たな成長の柱の創出し、  
グループの持続的な成長を実現します ～

- お客さまや社会のニーズを捉え、既存電気事業から発展した新たな価値・サービスの提供や、新事業領域の規模拡大および開拓により、グループの持続的な成長と、北陸地域の復興・発展に貢献します。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

柱の3番、これは事業領域の拡大でございます。ポンチ絵の左側には既存の電気事業から発展したことをどんどん増やしていく、右側には電気事業の枠を超えて、新しいお客さまのニーズを発掘しながら、新事業領域に拡大を目指していくということでございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

主な取組みと取組みの方向性

主な取組み	取組みの方向性
<p>既存の電気事業から発展した新たな価値・サービスの提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社グループの強みを活かした多様なニーズに合わせた新しい価値・サービスを提供                     <ul style="list-style-type: none"> <li>– 災害時のBCP対策強化に資するサービス拡充</li> <li>– 脱炭素ニーズに資する再エネメニューの提供</li> </ul> </li> </ul>
<p>新事業領域の規模拡大および開拓</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業領域拡大に向けた積極的な取組み                     <ul style="list-style-type: none"> <li>– グループ会社間でのシナジー強化やグループ外との連携（協業・M&amp;A）</li> <li>– 海外事業や新事業領域への投資</li> </ul> </li> </ul>

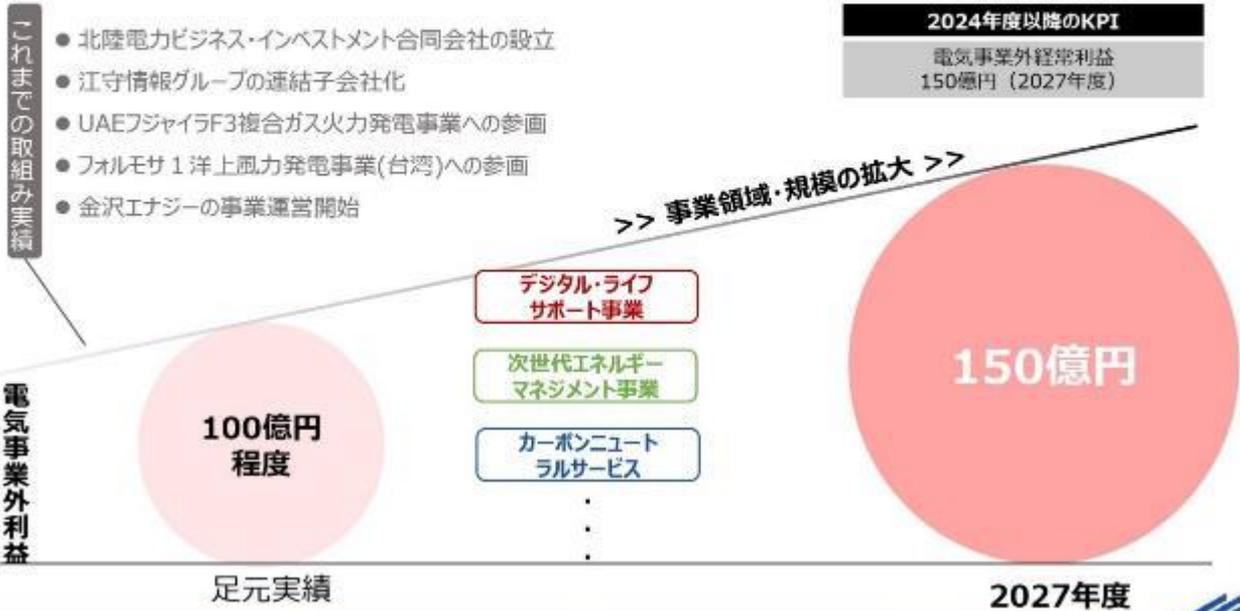
35 ページにつきましては、具体的な施策でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

### 電気事業外利益の拡大

➤ グループの持続的成長に向け、電気事業の枠を超えた新たな成長の柱を創出し、電気事業外利益の拡大を図る。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

36 ページをご覧ください。現在、事業外の利益が 100 億円程度ございますけれども、これは 5 年後、もう 4 年後になりますけれども 150 億円、1.5 倍を目指しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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

既存の電気事業から発展した新たな価値・サービスの提供

➤ 当社グループの強みを活かし、能登半島地震を踏まえたBCP対策など、お客さまや社会のニーズを捉えた新たな価値・サービスを継続的に提供。



37 ページ、これは電気事業から発展した、新たな価値・サービスの提供の具体例を書いてあるわけでありすけれども、時間の関係上、これも省略させていただきます。

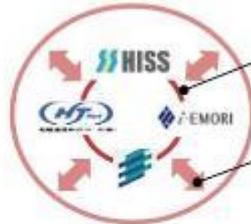
サポート

日本 050-5212-7790 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

➤ グループ会社間でのシナジー強化やグループ外との連携（協業・M&A）および海外事業・新事業領域への投資により、事業領域の規模拡大および開拓を進め、収益拡大を実現。

■ 取組み 1：情報通信事業への積極的な取組み

北電情報システムサービス(株)・北陸通信ネットワーク(株)・(株)江守情報・パワー・アンド・IT(株)を事業の中核に据え、グループ会社間でのシナジー強化およびグループ外との連携により、北陸地域でもトップレベルのデジタル・ソリューション事業を目指す。



グループ会社間でのシナジー強化  
 ・営業連携  
 ・新ソリューション商材の開発  
 ・人材確保、業務効率化  
 グループ外との連携  
 ・他社との協業、M&A

■ 取組み 2：事業領域拡大に向けた積極的な取組み

海外事業や新事業領域への投資により、事業領域拡大に向けた基盤（知見・シナジー）を強化。

【至近の投資実績】

Excelsior Renewable Energy Investment Fund II

北米の再生可能エネルギー（蓄電池や水素,CCSを含む）事業を投資対象とするファンド



株式会社ZenmuTech

独自の秘密分散技術により、革新的なデータセキュリティソリューションを提供する企業



38 ページはその一つとして、情報通信事業への積極的な取組みと 1 番に書いてございます。2021 年に江守情報というものを M&A をしまして、われわれのグループ会社にさせていただきました。

既存の北電情報システムサービス、北陸通信ネットワーク、あるいはパワー・アンド・IT、これはデータセンターの会社です。これの 4 社のシナジー効果を高めることで、しっかり利益増を図っていきたくと思っています。

この 4 社を足しますと、先ほどお話した電気事業外の利益が 100 億円ほどあるうちの 50 億円をこの 4 社利益を上げています。1 年間で実は 1 割程度の利益増も実施、達成いたしました。更にシナジー効果を上げて、高めていきたくと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

～経営基盤を支える取組みの強化により、  
3本の柱を支える強固な土台を築き、更なる発展に繋がります～

- 業務改革・DX推進，人的資本経営推進，コンプライアンス徹底・強化等，各柱の土台となる取組みを強化し，グループの更なる発展に繋がります。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

## 経営基盤を支える取組みの強化

### 主な取組みと取組みの方向性

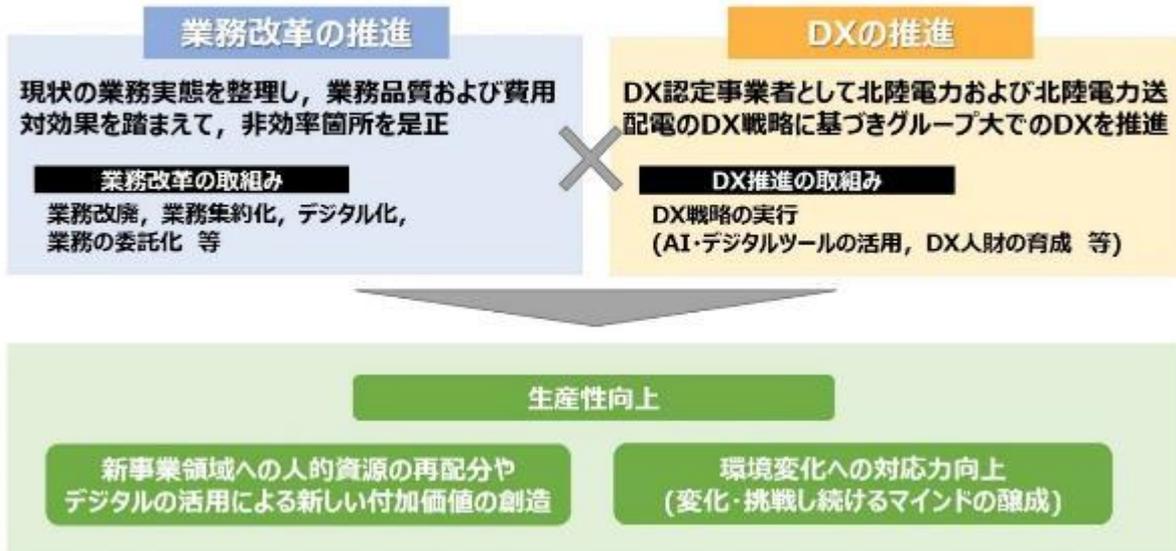
主な取組み	取組みの方向性
業務改革・DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務改革とDXの着実な推進                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－業務改廃（重複業務の削減，定型業務の標準化等）</li> <li>－管理間接業務・非コア業務の専門・集約化</li> <li>－AI・デジタルツールの活用</li> <li>－DX人材の育成</li> </ul> </li> </ul>
人的資本経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 多様な人材の活用および個人の挑戦と能力の引き出し                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－多様な人材の確保</li> <li>－自律的なキャリア形成への支援</li> <li>－DE&amp;Iの推進</li> <li>－労働災害防止と健康経営の推進</li> </ul> </li> </ul>
コンプライアンスの徹底・強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客情報の不適切な取扱いがあったことを踏まえた未然防止・再発防止策                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－システム整備（情報遮断，システム分割）</li> <li>－行為規制・法令遵守の深化</li> <li>－社内外の監視体制の整備</li> </ul> </li> </ul>

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

## サポート

日本 050-5212-7790 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

- 業務改革とDX推進により、生産性の向上および新しい付加価値の創造を図るとともに、業務改革・DXの定着・加速化により環境変化への対応力を向上。



39 ページは経営を支える取組みの強化。これは既存の土台であります、しっかりやっていますということで、40 ページには細かいこと、41 ページには業務の改革、DX、それによって生産性を上げることを書いてございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

▶ 「人材」はかけがえのない資本であるとの考えのもと、2023年度男性育児休業取得率100%達成など既にトップクラスの取組みを推進しており、引き続き、多様性と成長の促進・人を大切にする企業文化の深化により、企業価値の向上に繋げる。



※実績および各種認定は、北陸電力および北陸電力送配電を一体とした取組みによるもの

2024年度以降のKPI

女性役職者を2028年度末までに2022年度末比で30%以上増加かつ、男女の役職比率差について半減(10ポイント程度縮小)  
男性育児休業取得率100%を継続

42 ページ、一つだけ宣伝しておきます。真ん中にあります DE&I の推進で、冠を付けてありますけれども、男性の産後パパ育休でありますけれども、100%達成いたしました。

なかなか難しいわけでありましてけれども、これは社長メッセージも出しましたし、強い意思で皆さん取ってくださいということで、取れない方よりむしろ取れない所属長にヒアリングなんかをしたことも含めて、100%を達成いたしました。

ちょっと震災で欠けるかなと思いましたがけれども、なんとか取っていただきまして、平均で大体30日の産後パパ育休を取ってもらっています。

こういうことも含めて、経営基盤を支える取組みの強化を行っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

➢ 顧客情報の不適切取扱事案を背景に、電力業界全体が社会から厳しい目を向けられていることを踏まえ、電気事業法上の行為規制や、個人情報の保護をはじめ、法令遵守に向け、更なるコンプライアンスの徹底・強化に取り組む。

■ 顧客情報の不適切取扱事案を踏まえた未然防止・再発防止策（北陸電力・北陸電力送配電）

	【主な取組み事項】	
システムの整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業・配電システムの物理的分割に向けた検討・実施</li> <li>情報セキュリティの強化（社外システムへのアクセス遮断, ID・パスワードの適正管理）</li> </ul> <p style="text-align: right;">実施済</p>	<p>➢ 2027年度末にシステム共有状態を解消予定</p>
行為規制・法令遵守の深化	<ul style="list-style-type: none"> <li>更なる教育の徹底・意識改革</li> <li>社内ルールの整備と周知徹底</li> </ul> <p style="text-align: right;">継続実施</p>	<p>➢ 行為規制等を含む全社的なリスク管理の強化</p> <p style="text-align: right;"><b>強化</b></p>
社内外の監視体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>三線管理※をより意識した体制強化および各防衛線の検証内容・監視機能の強化</li> <li>コンプライアンス推進委員会（第三者を含む）における定期的な対策の有効性検証</li> <li>社外システムへのアクセスログの定期的な確認</li> <li>行為規制に係る関係法令等の遵守状況および、遵守のために講じる措置の実施状況について、内部監査として継続的に確認</li> </ul> <p style="text-align: right;">継続実施</p>	<p>➢ 北陸電力において、2024年7月に「総務・コンプライアンス推進部」を新設し、コンプライアンス遵守に係る意識向上に向けた取組みを強化</p> <p>※北陸電力送配電は2023年7月設置済み</p> <p style="text-align: right;"><b>強化</b></p>

※三線管理：第1線（主幹部・事業所）、第2線（コンプライアンス推進部門）第3線（内部監査部門）のそれぞれに対して、リスク管理における役割を担わせることによって、内部統制を実行していくもの

43 ページにはコンプライアンスの徹底・強化と。これも非常に重要な観点であります。こういうことも不断の努力をしていながら、コンプライアンスの徹底・強化、業界にとってもこれまで少し、業界の信用を失わせることがたくさんありました。本当にこういうことがあってはならないと思いますので、しっかりやりながら、事業運営を進めてまいりたいと思っております。

以上、随分駆け足になりましたけれども、決算、あるいは24年度以降のわれわれの新中期経営計画における、対応方針について、述べさせていただきました。

私の説明は、いったんこれで終わります。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [M]**：それでは、ただ今から質問をお受けしたいと思います。恐縮ですがご質問のある方は挙手をしていただきまして、お手元にマイクが届きましたら、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、挙手をお願いいたします。では、みずほ証券の新家様、お願いいたします。

**新家 [Q]**：みずほ証券の新家です。ご説明ありがとうございました。3問、お願いいたします。

1点目は収支動向のところで、今年度の業績予想の450億円ということで、先ほど社長のほうからも中計でも掲げたように450億円以上というところ、かなり強調されていたと思います。

まずこの450億円は今、多分能登地震からの復興にかけて、さまざまところでまだご尽力されているところ、多々あると思います。収支上の観点でいうと特損の計上が前年度にあって、設備投資は多少あるかもしれませんが、七尾大田もこの6月には完全に1、2号機両方とも戻ってくると考えると、地震の影響による収支の影響は、この今期の予想上はそんなに大きな影響はもうなくなっているということでのいいのかどうかの確認と。

それとともに中計で強調されていた「以上」ということですので、この450億円はどちらかという最低ラインに近いようなイメージで、社長のご認識はそうなのかどうかを確認させてください。これが1点目です。

2点目なんですけれども、改めて過去からの総販売電力量。特に自由化後のトレンドを見ますと、一時期かなり増えたときに、一方で市場価格がかなりスパイクしたこともあって、かなり収支上、販売量は増えるけれどもしんどかった時期を経て、23年はかなりボリュームを適正化して、しっかり利益を稼いでいる。そういう状況にあると思っております。

今年度、総販売電力量としては若干増える、290億kWhということなのですが、これは現有の御社の自社発電所が、七尾大田が戻ってくるという意味でいえばある程度、理想的な稼働状況の下で収益をちゃんと捕捉しようという意味では、総販売電力量はトータルで290億kWhぐらいが最適な規模なのか。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



それともこれはもう少し、例えば 300 億 kWh とか、過去かなり増えたときはかなり、ショートポジション気味なときもあったんじゃないかなと思いますけれども、どのぐらいが今の自社の現有供給力を踏まえると適正な販売量なのか、収益最大化という意味で。その辺りをどうお考えなのか。

これは言い換えると今後についても新しい供給力、特に志賀が戻ってくるまでは、どちらかというところのこのぐらいの販売量をしっかり維持しながら、収益を確保するのが一番の 450 億円以上を稼ぐ意味では最適な行動なのかどうか。そういう視点でご解説をいただければと思います。これが 2 点目です。

最後、3 番目は志賀原発の点ですが、能登地震の影響を踏まえた審査の状況についてご解説いただきましたけれども、これは確か規制委員会の一時期、新たな検証等で年単位で時間も必要じゃないかというご発言も、過去にちょっとあったような記憶があるのですが。足元一定の理解が進んだことによって、これからまだ新たな知見は入ってくると思うんですけれども、地震動の議論についてはどのぐらいの時間軸で、より取りまとめられていく方向なのか。現状、もし見えるスケジュール感があればご解説いただければと思います。これが 3 点目です。以上です。

**松田 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず 1 点目の収支の 450 億円について、地震の影響、これはおっしゃるとおりです。特損につきましては 23 年度でほぼ、これは会計士さんも入ってもらって、合理的な額を計上させていただきました。実際の修繕は 23 年度にやったものもたくさんありますけれども、また、24 年度にかかるものもたくさんありますが、決算上は 23 年度で織り込んでおるかたちになります。

あとは主に 24 年度以降になります、設備投資 160 億円程度、これについてはおっしゃるとおり、収支上には減価償却になりますので、10 億円程度かなと見込んでおるわけでありまして。これも 160 億円について、そんなに増減すると思っておりませんので、そういう意味ではほぼ 23 年度で決算上の、収支上の影響は終わっているということです。

450 億円以上の「以上」のところに力が入っていますねと、そうなんです。入っていますので、450 以上をしっかりとたたき出していきたいと思っています。やっぱり今回、タイムラグで相当助かった面もあります。逆にこのタイムラグが下に振れるのも、この 5 年間の間では当然考えておかなければならないだろうなと思っています。

そういう意味ではこのタイムラグの差益で助かったじゃなくて、一時的に 400 億円出て、また燃料が上がればこれは逆になりますので、しっかりプラスをやっていくことが必要だと思っています。ですから、以上というのはしっかりとたたき出していきたいと思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



2 番目につきましては、電源とアワーの関係というかたちになると思います。確かに一時増えました。これはある一定程度、市場によったものが大きかったわけでありませけれども、市場がスパイクしますとリスクが大きいということでもありますので、それに見合った料金で契約が少し失われたものは当然あることになります。

そういう意味におきまして、売るときには当然のことながら市場のことだけではなくて、もう少し安定した電源が自社電源、あるいは他社との契約によって確保できるか、そういうことを毎年見きわめながら、販売量を決めていくかたちになろうかと思っております。

あと志賀原子力の規制側との話でありますけれども、時間軸については、われわれ審査を受ける身でありますので、われわれがどうのこうのってなかなか言いにくいところがあります。おっしゃるとおり、これまでのところから見れば当然、大きな地震が能登半島で起こったわけでございますので、まずは政府のほうでこの地震の解明がある程度進むことが、一つ大事なポイントと思っております。

これもいろんな政府の見解、早めにやるとかいろんなことが出ておりますので、当然これらについてしっかりフォローしていく。あるいはわれわれも自分で、今回の地震についての知見を随分たくわえていきますので、それは公表する。あるいは規制側にも出していくかたちで、1 日も早く安全を確認していただきながら進めるという、われわれのスタンスには変わりはないということでございます。

**新家 [Q]**：地震の解明というのは、規制委員会とはまた別で。

**松田 [A]**：別ですね。これは政府の地震調査委員会でしたっけ。これは珠洲のほうの沖合のところを調べるとのことだと思えます。ただ、規制委員会もそれらについての見解は、やっぱり知見を踏まえることになるんだらうと思えますので、そこら辺の知見をしっかり、われわれも踏まえていきますし、規制委もおそらくそこら辺は踏まえながら、新しい知見をどう踏まえるかがポイントになるかと思っております。

それともとも 5 年間の計算の中になくても、ちゃんと 450 億円出せることにいたしておりますので、それが少しわれわれの計算よりも遅れたということであっても、5 年以内には当然われわれは返ってくると思っております。目標については変えないということでもあります。

**新家 [M]**：大変よく分かりました。ありがとうございました。

**才川 [M]**：それでは SMBC 日興証券の神近様、お願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



**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  
します。

いただいている資料の 22 ページのところで、安定供給確保と収支改善、および財務基盤の強化。  
この好循環が大事ですというところ、まさにそのとおりだと思うんですけども、そのためには安  
定供給に対して、しっかり対価を支払っていただくことが大前提なのかなと思っております。

その観点でいきますと今回、被災してしまったそのときのコスト、送配電だと特損で 116 億円と  
か、あと設備投資 60 億円。これはレベニューキャップの制度上だと、第 2 規制期間のタイミング  
では回収できるものになっているという認識でいいでしょうか、というところが 1 問目です。

それから 2 問目なんですけれども、先ほど実力値で 500 億円以上とおっしゃっていただきました  
けれども、中計の 450 億円以上というところのレンジにしっかり入っているかと思うのですが、  
従前と比べて目線が切り上がっている部分、こういったところが背景にあるのか。

例えば効率化が想定以上に進んでいるところなのか、それとも値上げしましたけれども、結果的に  
お客さまから需要をいただいて、しっかり値上げが浸透しているところが背景になっているのか。  
やや目線が切り上がっていると思われる背景に関して、ご解説いただけますでしょうか。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。まずネットワークの今回の費用につきましてはご存じのと  
おり、レベニューキャップで、次の改定の費用のところに織り込んでいただくかたちになるルールで  
ありますので、そのようにしたいと思っています。

あとかつてに比べると随分、目線が上がっているのではないかとということでもあります。おっしゃる  
とおりであります。いろんな要因があります。昨年というか、もう一昨年になりますけれども  
1,000 億円近い赤字を計上するに至りました。2 年連続の赤字ということで、随分社内も緊張感が  
高まりまして、聖域なき、これまでできなかったことのコストダウンとか、経営の効率化について  
手をつけました。これらである程度の筋肉質になってきておりますので、その効果もあります。

当然のことながら、料金の値上げをさせていただきました。これが先ほど言いましたように、お客  
さまがどの程度この値上げによって離れていくか、あるいはこの料金の値上げによってご契約いた  
だけるかが、一つ大きなポイントになりますけれども、われわれの中では今回の値上げで、いわゆ  
る離脱は最小限だったという評価をいたしております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



それと離脱も毎月公表しているかと思います。今、最新値、4月に出たものは1月末のものが公で公表されておりますけれども、いわゆる当社から離脱した率は今、全国の中で一番少ない統計になっておるのが実態でございます。

**才川 [M]**：それでは大和証券の西川様、お願いいたします。

**西川 [Q]**：ご説明ありがとうございました。大和証券の西川でございます。3点、教えてください。

1点目が、今年度の会社計画の配当の15円についてです。こちら背景にある考え方と、もし可能であれば今後、どういう考え方に沿って来期、再来期と増えていくのか、あるいは増えていかないのかも含めて、考え方があれば教えてください。こちらが1点目です。

2点目が11ページで送配電の23年度の着地、224億円といただいていますけれども、これは24年度のご計画に送配電の利益をいくらで織り込んでいるかを、もし可能であれば教えてください。

そのものずばりが難しければ、これは需給調整市場の精算の関係で、大きくここが減益になりますというお話が同業他社さんから出ている上に、まずそもそも224億円という水準が事業報酬のレベル感からしても高いと思いますので。一方24年度の御社の450億円に向けた11ページの増減の中では、特にこの送配電の減益って入っていらっやらないと思うので、これがどこかに隠れているのか等、あれば教えてください。こちらが2点目です。

最後3点目がちょっと抽象的な話になりますが、28ページで紹介いただいた需給運用のところでは、これは電力の需給運用を今後御社がやっていくときに、一定のリスクを取っていくことになるので、プラスになるといいんだけどリスクもあると考えるべきなのか。それとも今、最適化がされていない状態なので、今やればやるほどリターンが出ると。それって逆に今までやっていなかったんですね、ということになってしまうかもしれないですけども、というステージにあるのか。

御社の需給運用が、どういうステージにあるのか。現状の状態と今後目指すところ、可能であれば定量的なリターンの目標も含めてご紹介いただけないでしょうか。以上3点、よろしく申し上げます。

**松田 [A]**：ありがとうございます。まず1点目の配当なんですけれども、これは1イシューで配当を決めるのはなかなか難しいと当然思っていますし、簡単に言うと総合的に判断するという事なんですけれども、これじゃ身も蓋もありませんのでもう少し、考え方でですけども。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



まず財務基盤が相当程度傷みましたので、やっぱりある一定のところまでは急速に回復していく必要があります。ただし、われわれも株主様がたくさんいらっしゃいます株式会社でございますので、当然のことながら株価、あるいは配当の期待もひしひしと感じているところであります。

したがってそのバランスって非常に妙でありまして、それと株価なんかも気にしております。答えになっていませんけれども、そのバランスを見ながら考えるということに尽きるということでもあります。申し訳ありません。

2点目、事務方から説明させていただきます。

3点目の需給運用、これは何かと言いますと、きめ細やかな運用をするに尽きるんですね。市場が大体、取引は30分単位になっています。その30分単位といっても、今太陽光の関係もあって、1日のロードカーブ、あるいは1日の中の市場の値差の高安が、随分差が出るんですね。

これをどうするかというと当然、安いときに買い高いときに売る。これに尽きるんですね。どうきめ細かく見る、あるいはどう調整するか。一つは火力、もう一つは水力です。うちは貯水を持っていますので、高いときに水を使って、安いときに買うみたいなところを、どうこれまで以上にきめ細やかにできるか。

これまで、水の運用ってこうだから1週間、このぐらい使いましょうねみたいな、少し雑駁なところがあつたのを、1日単位、あるいは1日単位ではなく1日の中の時間単位で、しっかり管理していこうということでもあります。

したがって今までやっていなかったんだと、おっしゃるとおりでありまして、それも少し水を見る場所と燃料を見るところ、われわれもバラバラな感じもありましたので、組織を燃料部隊、あるいは水を見る場所。いわゆるBG中給なんかも全て一体化してしまつて、いろんな部をまたぎながら、連携しながらやるんじゃなくて、一つの部の中で、一つの判断の中でいろんな権限を与えながらやってもらうかたちでございます。

随分やってはいますけれども、もっと細かく見れば、もっと私はできるんじゃないかと思っています。具体的にいくらってなかなか、いつも成果を教えてくださいというんですけれども、何と比較したらいいんですかって、いつも言われてしまつて。比較対象を何も考えていないことはないのですが、いつもこれでいくらもうかりましたとは、なかなか言いにくく、こういうので時間も使いたくないので。

だけれどもこれは相当大きな額に、積み重ねれば日々のことでもありますので、しかも市場のボラティリティが大きければ大きいほど、その効果が大きくなるのではないかと考えています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



例えば昼に1銭ついてるところなんかあります。ここが1銭でどれだけ買えるかによって、燃料費とかい로운なものが節約、あるいは水につけても、これは今使わなければ高いときに使えるじゃないかということなんかがありますので、これはきめ細かくすることは非常に大事ではないかなと思っております。

2番目については、経理部長のほうから。

**荒木 [A]**：ネットワークの経常利益のご質問でございますけれども、24年度、その全体の連結の450億円程度の中で70億円強入ってございまして、他社さんと同様に、需給調整コストの増加によりましての減益を反映していると聞いております。

**西川 [Q]**：ありがとうございます。最後に教えていただいたところで、これはそうすると11ページでいただいている1,079億円が450億円に減りますよというときに、今おっしゃっていただいた送配電のところが150億円ぐらい減るんだと思うんですけれども、これって何かと相殺して消えているのか、どこかに含まれるのかって、どう考えておけばいいですか。

**荒木 [A]**：そういうその他もろもろの要因で、プラマイになっています。

**西川 [Q]**：それを打ち消す材料が何か別途あるということですね。

**荒木 [A]**：はい。

**西川 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**オ川 [M]**：続きまして、野村証券の山崎様、お願いいたします。

**山崎 [Q]**：野村証券、山崎です。2問、お願いいたします。

1問目が、志賀原発のお話があったかと思えます。設備とかには特に異常、大きな異常がないという話だと聞いています。一方で新しい知見というところが非常に気になっていて、現状で今、どのように見ているのか。

要はこれによって審査が、これは最終的にはあっちのほうのマスターにもよると思うんですが、今拝見する限りではそこまで新しい知見ってあるのかなというのが、私の印象ではあるのですが、その点、もし御社で今新しい知見はいかなるものがあるのかが披露できれば、教えていただきたいのが1点目です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



2 点目が販売電力量についてなんです、今期販売電力量、卸でプラスになるというお話があったかと思います。これは内外無差別とかそういった関係の話なのか、それとも単純に相対が増えたとか、そういった話なのかを教えてくださいたいのと。

加えて粗利といいますか利幅といいますか、いわゆる価格に関しては今の競争環境、あとは御社の離脱の状況から考えると、下げてまで販売を獲得する環境にはないのかを確認させてください。以上、2 問です。

**松田 [A]**：まず志賀の知見につきましてですけれども、これはなかなか、どういうところがポイントになるかは、規制側のポイントをどこに置くかによって変わってきますので、まだそこは明確になっていません。ただわれわれで調べられるところは、地震前と地震後のいろんな空中撮影とか、いろんなデータは取っております。ただどういうところがポイントになるのかは、まだ明確でございませんので、なかなか具体的に申し上げることはできません。

ただ、地震を踏まえて、これまでに議論にならなかったことがポイントになることは当然、想定していますので、そういう議論になることについての知見については、しっかり反映しますという言い方を今はさせていただいておるといことであります。

卸は企画部長のほうからコメントします。

**梶崎 [A]**：販売電力量につきましては、主に相対販売で増えております。もちろん当年度につきましては取引所の販売も市場価格の低下等もあって、というところもありますし、今回は内外無差別の制度が入った関係で、長期の卸を各社さんがやる中で、そういったところも活用しながら、しっかり利益を確保した上で卸販売についても拡大していくことで、24 年度は考えているところで

**山崎 [Q]**：分かりました、ありがとうございます。これはあんまり突っ込んじゃいけないような気はするんですけれども、志賀原発の知見で、今まで議論にならなかったところが議論になるということ想定して今、やられているという話だったんですけれども。

その議論にならなかったところ、例えば分からないですけれども、隆起とかってあったじゃないですか。そういう議論の話を指されているんですか。

**松田 [A]**：私も具体的にはあれなんですけれども、能登半島の地震の震源断層の長さが、例えばわれわれは 90 何 km ではないかとか、100 何 km ではないかとか、そういうところが少し出てくるのかなと思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



ただあれにつきましても、もともと今回のマグニチュードが7.6でした。われわれは8.1と見ていますので、いろんな議論が出てきますけれども、いろんな議論についても新しいというか、これまでの知見も踏まえながら、しっかりご説明しながらご理解を得ていくスタンスには変わりないと。

**山崎 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**才川 [M]**：それではモルガン・スタンレーMUFG 証券、荻野様。お願いいたします。

**荻野 [Q]**：モルガン・スタンレーMUFG 証券、荻野です。3問、一問一答でお願いします。

1問目は数字をお伺いしたいので、事務方さんお願いします。新年度の経常利益450億円で、先ほどネットワークのところの一応、内訳の数字をいただいたのですが、タイムラグ影響以外のところの一過性要因、この450億円をどう考えるのがいいのかというところがありまして。

まず送配電のところは新年度70億円が入っていて、一過性要因込みで押し下げられているので、とりあえず送配電のところの一過性の数字を、どのくらいのイメージで戻してあげていいのかということと、あと送配電以外のところで何か一過性要因が、新年度から来年度に向けて、何か現時点で分かるものがあつたら教えていただきたいのですけれども、いかがでしょうか。1問目、まずお願いします。

**荒木 [A]**：送配電のほう、一過性の話ではありますけれども、この450億円の見通しにつきましては、送配電を含めましていろんな一過性の要因は排除しているという数字でございます。タイムラグは30億円入れてあります。

**荻野 [Q]**：分かりました、ありがとうございます。とりあえず内訳はいろいろあるかもしれないけれども、タイムラグ影響を入れて450億円は御社から見て今、ノーマルな水準という理解をされていていいですね。

**荒木 [A]**：はい。

**荻野 [Q]**：分かりました。1問目、ありがとうございます。次に2番目が中計のさっきの目標の450以上のところで、450億円以上の以上を数値化したとしたときに、一つ参考として聞いていただきたいのが、自己資本の金額からスタートして、べき論で、ROEでまず8%はミニマムライン。ちょっとこちらのわがまを言わせていただくと、10%をキープしていただきたいというのがわがまなライン。

そうすると自己資本が現状約3,000億円で、総資産が変わらないという前提を置かせていただくと、自己資本比率3割になると自己資本が2倍になるイメージぐらいでございます。そうするとそ

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



のときの自己資本が 5,000 億円とか 6,000 億円とかいう数字になったときに、わがままな ROE10%でいうと、純利益がなんと 500 億円から 600 億円。

それは志賀が動かないと無理かなとは、そこは同情の余地がありますので。そうすると志賀の前だとしてギリ 8%を願うと、5,000 億円の 8%で純利益で 400 億円、志賀なしでいったらいいなと思ったりもするんですけども。

ということで以上といったときに、別に以上の数字を出せとは言わないんですけども、株式市場からの目線として ROE8%とか 10%の目線で、自己資本の回復があるから、自己資本がどうしても上がるのは、上げてほしいので、私も。そうすると一応、目線としてはそういうところがあるというのは知っておいてくださいということで、2 問目で何かコメントがあったら教えてください。

**松田 [A]**：私の頭をそのまま今、お話しいただいたのではないかとということでありまして、おっしゃるとおりであります、なかなか 450 億円以上の金額を申し上げにくいとは思っています。

ただ当然のことながら、先ほど言いました 160 億円の償却で 10 億が出てきます。更に言うとタイムラグが今回 440 億円、更に今年度 30 億円と、本当はかなり低位で推移するということでありますけれども、さすがに 5 年間のうちこれでペイするのかなというのは、なかなかウクライナ問題、あるいは中東問題が解決していない中では、このままでは終わらないだろうという思いもあります。

その程度が、どれぐらい今回の燃調のタイムラグの部分が逆に振れるのか。当然半分ぐらいずれらんじゃないかとは、リスクとして考えなければならない。それを 4 年間でやるとどうなるかとか、いろんな計算はさせていただいていると。当然のことながら、先ほどご指摘いただいていますように自己資本比率、あるいは ROE の 8%については意識しながらも、そういうかたちの中で考えていると。ちょっと曖昧になって申し訳ないのですが、そんな考え方であります。

**荻野 [Q]**：十分です。ありがとうございます。3 問目が先ほど山崎さんが言っていた、アワー当たりの利幅のところなんですけれども。電力需要量が増えるかもしれない話になっていますと。あともう一つ私が気になるのはインフレのところ、燃料の CIF 価格と JEPX 価格以外のところのコストが上がったときに、どう利益をキープしていくかを考えたりすると、今まであまり御社というか、電力業界の利幅のところについて、3~4 年前に 1 回切り込んでいったんですけども、どこも相手にしてくれなくて、そのまま撤退した覚えはあるのですが。

ただやっぱり状況が変わって、状況が変わってというのは、もしかすると数量増加する業界かもしれないという話が出てくると、数量増加によるグロースを説明するときには、利益率が通じない業

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



界なので、そうすると利幅で考えるしかないという言い方に。10億 kWh、もしアワーが増えたらいくらもうかるんですかという質問に対して、はっきり答えられる材料はないのが現状ですと。

数字は会社側からピンポイントで出せないのは重々承知なんですけれども、ここから先は半分お願いでもあるのですが、例えば前年対比で、例えば終わった年度は料金改定のおかげでちゃんと分析上も書いてあって、増益になりましたと。これはつまり kWh 当たりの利幅が上がりましたと、連結ベースで。

終わった年度から新年度の分析のやつですと、利幅が分析上は出てきていないので、あまり変わっていないかなという推定が働くのですが、でも先ほどの解説を聞いていると、100億円単位の利益変動もその他でくっっちゃっている経理のコメントもさっきありましたので。もしかすると裏で実は利幅が改善しているんだけど、そんなこと言えないじゃんと言うかもしれないし、もしかすると利幅が悪化しているかもしれないけれども、それは言えないというシナリオも考えちゃうわけです、載っていない以上。

利幅は横ばいなんですよってもしコメントがあったら、ああそうなんです、そういう想定なんですと考えられるのですが、ここで申し上げたいのが前年より、終わった年度は見事なまでに皆さん利幅を改善する、値上げ改定をしていただいて、実際成功しましたと。

終わった年度から今年度については各社さんとも、ここについてのコメントは特に上も下もなく、先ほど申し上げたように数量増加ストーリーの可能性の出現と、インフレというストーリーの出現によって、この利幅のところをしっかりと聞いていかなきゃ駄目だなと今、思っています。

質問としては、新年度の御社の連結ベースの利幅、それは総販売電力量でかまわないのですが、どういう想定を置かれているか。もしくはべき論で、こうしたいという気持ちがあるのか。今後、例えば利幅は少なくともキープしたいとか、インフレを考えたら少しずつ上げていきたいとか、競争環境を考えると下げざるを得ない可能性のほうが高いとか、今後の利幅の見通し、またはべき論があったら教えてください。お願いします。

**松田 [A]**：難しいご質問であります。まず確かに昨今言われているのは、中長期的に見て電力って本当に横ばいとか減るの、むしろデータセンターの問題、半導体の問題、あるいはそういう問題でかなり増えるんじゃないかという議論もあります。まさにこれが今エネ基を国でつくっている、その最大のポイントになるんじゃないかなと。いろんな見方があるのは承知であります。

当然のことながら、われわれとしましては安定供給をしっかりとやっていかなくちゃいけないので、どういう数字が出ようが、安定供給についてはしっかりとやっていくことが大事だと思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



中長期的にはアワーの動向なんかも、このままでいいのか、あるいはこの電源でいいのか、志賀が帰ってきたときの、あるいは石炭がこれまでのように使えるのか。当然のことながら中長期的な電源構成、あるいはそれらが足らなければ、どう市場によらないかたちで安定的に確保できるかは大きな課題でありますので、これはしっかり取り組んでいきます。

もう一方、インフレ。足元でも随分インフレがあります。これまで長い間、あまりインフレとかは計算してこなかったのが事実であります。当然今回、われわれの5年間の中には一定のインフレを織り込んでおりますので、それが思ったより暴発すればリスクになりますけれども、思ったより低ければ、それは利益になると思っています。

それと利幅の問題ですけれども、言いにくいのはなぜかという、これはまさに競争に直結するからであります。したがって小売でどれだけ利益、卸でどれだけって、なかなか言いにくいなということで、ご容赦願いたいところはあります。

ただ今の料金をお願いしていて、一定の利益が出ている中で値上げはなかなか難しいと私は思っています。むしろ競争の中で、競争の中では料金も一つの大きなインパクトであると。料金だけでは決してありません。われわれは料金に巻き込まれないように、お客さまの心にしみるようなサービス、あるいは先ほど言いましたBCPの観点、あるいは省エネ、CO2の観点でお客さまと信頼関係を結びながら、料金に負けないような契約をさせていただいているつもりであります。

一方で料金も大きなインパクトもあります。そうすると少し目線を合わせることもなんかも、これは当然のことながら競争環境においてはあってしかるべきだと思っておりますので、そういう意味ではなかなか今の利幅を上げるとなると、今度は供給力をいかに安くするかにかかりますので、収入で利幅を上げるって、なかなか私は難しいと思っています。

供給力でいかに効率的な供給力を構築するかが、先ほど言いました需給運用を含めて、重要なポイントになるかと思っております。ちょっと答えになっていませんけれども、申し訳ありません。

**荻野 [Q]**：松田さんなので一つ、突っ込んだ質問をさせていただきたいのですが、収入側の利幅を上げるのが難しいというのはまさしくおっしゃるとおりなのですが、でも去年、皆さんやりましたよね。去年、難しいのに皆さんできましたよね。ということは、だから今年もやれっていうわけではないんですが、なぜ去年できたのに今年は無理って言い出すんですか。

**松田 [A]**：無理というか、なかなかご理解が得られないのではないかと。供給側の理論もありますけれども、一方みんなが上げれば上げることはできると私は思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



ただやっぱり一斉、全面改定値上げとなると赤字とか、そういうものはしょうがないなと言ってもらえますけれども、一定の黒字が出ている中で一斉全員の方に一律の値上げというのは、なかなか現実問題として難しいのではないかと考えています。

**荻野 [Q]**：それは自由料金の世界のお話ですか。

**松田 [A]**：自由も規制も、お客さまは自分が規制か自由かは、あまり意識されている方は少ないと思っています。電気料金について、やはりほかに安いところがあればと考えられる方もいらっしゃいますし、先ほど言いました料金に頼らないような契約を目指していますけれども、当然のことながらほかのところなんかも、いろいろ見られているお客さまもたくさんいらっしゃいます。

みんなが例えば再生可能エネルギー賦課金、あるいは政府の補助金のように、みんなが上がるのであればしょうがないよねと言っていたいただけますけれども、お宅だけ上げるのといったときに、じゃあこのままの契約でいいのって、必ずなるのではないか。そのときにわれわれの理屈だけで利幅を上げることは、いったとしても、それがご理解いただけるかどうか。

ここを非常に、いわゆるお客さまとの関係の妙だというところは、しっかり考えながらやっていかなくちゃいけないと思っています。

**荻野 [M]**：分かりました。ありがとうございます。

**才川 [M]**：それではほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。それではちょっと時間前ではございますが、質問もないようですので、本日はここでいったん区切りとさせていただきます。もしこの後、追加のご質問等がありましたら、経理部のほうまでいただければと思います。

それでは以上をもちまして、北陸電力、会社説明会を終わらせていただきます。本日はお忙しい中、長い時間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

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



## 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、SCRIPTS Asia 株式会社（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。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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

