



北陸電力株式会社
会社説明会

2019年4月26日

イベント概要

[企業名]	北陸電力株式会社		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	会社説明会		
[決算期]	2018 年度 通期		
[日程]	2019 年 4 月 26 日		
[ページ数]	52		
[時間]	10:30 - 11:56 (合計 : 86 分、登壇 : 36 分、質疑応答 : 50 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 階ルビールーム		
[会場面積]	125 m ²		
[出席人数]	60 名		
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 社長執行役員 金井 豊 (以下、金井) 執行役員 経営企画部長 平田 亙 (以下、平田) 経理部長 広瀬 恵一 (以下、広瀬)		
[アナリスト名]*	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 荻野 零児 ゴールドマン・サックス証券 宮崎 高志 みずほ証券 新家 法昌 マッコーリーキャピタル証券 酒井田 浩之 大和証券 西川 周作 野村証券 松本 繁季 SMBC 日興証券 神近 広二		

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、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

真田：それでは定刻となりましたのでこれより北陸電力の会社説明会を始めさせていただきたいと思っております。本日はお忙しい中、多数お集まりいただきまして誠にありがとうございます。ではまず初めに当社の出席者をご紹介させていただきます。社長の金井でございます。

金井：金井でございます。よろしくお願いいたします。

真田：経営企画部長の平田でございます。

平田：平田です。よろしくお願いいたします。

真田：経理部長の広瀬でございます。

広瀬：広瀬です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

真田：私、本日進行役を務めます財務チームの真田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。それでは本日の進め方ですけれども、まず最初に社長から2018年度決算概要、北陸電力グループ2030長期ビジョン、北陸電力グループ第1次中期経営計画につきまして説明させていただきます。そのあと、引き続き経理部長から決算の詳細についてご説明させていただきます。そのあとに質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

なお、その質疑応答の内容についてですけれども、これまで前回の説明会まではその質疑の音声データを当社ホームページに公表しておりましたけれども、今回から音声データに替えまして、議事書き起こし記事をホームページに掲載させていただきたいと思っております。掲載は明日の予定でございますので、よろしくお願いいたします。それでは、社長お願いいたします。

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



2018年度 販売電力量

2

	(億kWh,%)			
	2018年度 (A)	2017年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
小売販売	260.6	286.6	Δ26.0	90.9
電灯	80.7	84.8	Δ4.1	95.2
電力	179.9	201.8	Δ21.9	89.1
卸販売	43.3	30.2	13.1	143.4
総販売電力量	303.9	316.8	Δ12.9	95.9

《主な増減要因》

<電灯>
暖冬影響による
暖房需要の減少

<電力>
契約電力の減等により
減少

<卸販売>
卸電力取引所等への
販売増から増加

(注)小数第一位未満四捨五入

(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	14.2	18.3	22.3	28.4	28.2	22.4	17.4	12.5	6.7	3.8	5.2	8.4
前年差	+0.6	Δ0.6	+2.0	+1.2	+1.1	+0.3	+0.6	+2.1	+1.8	+1.5	+3.0	Δ0.3

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

金井：金井でございます。改めましてよろしくお願いをいたします。まず初めに2018年度の決算の概要からご説明をいたします。初めに販売電力量であります。小売販売電力量は260億6,000万kWhとなりまして、前年度に比べ26億kWhの減少となりました。これは暖冬により電灯の暖房需要が減少したことや電力で契約電力が減少していることなどによるものであります。

一方、卸販売電力量は43億3,000万kWhと前年度に比べ13億1,000万kWhの増加となりました。これは卸電力取引所などへの販売が増加したことによるものであります。この結果、総販売電力量は303億9,000万kWhと12億9,000万kWhの減少となりました。

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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

2018年度 決算概要

3

		(億円,%)			
		2018年度 (A)	2017年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	6,229	5,962	266	104.5
	経常利益	66	26	39	249.2
	親会社株主に帰属する 当期純利益	25	△4	30	-
個別	売上高(営業収益)	5,755	5,491	264	104.8
	経常利益	24	△56	80	-
	当期純利益	24	△41	66	-
期末配当		0円/株	0円/株	-	-
年間配当		[0円/株]	[0円/株]	-	-

《主な増減要因》
 <連結売上高>
 ・料金改定による
 販売収入の増加、
 燃料費調整額の
 増加など

⇒ 3年ぶりの黒字決算

(参考) 連結対象会社数：連結子会社14社、持分法適用関連会社1社 (注) 億円未満切捨

《2018年度期末配当》

⇒ 厳しい収支状況等を踏まえ、見送ることとさせていただきます。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に決算の概要であります。連結売上高は6,229億円と前年度に比べ、266億円の増収となりました。これは料金改定をさせていただいたことによる販売収入の増加、燃料費調整額の増加などによるものであります。また、連結経常利益は66億円となりまして、前年度に比べ39億円の増益となりました。これに法人税などを控除した結果、当期純利益は25億円となりまして、3年ぶりの黒字決算となりました。

しかしながら、依然として厳しい収支状況であることなどを踏まえまして、2018年度の期末配当につきましては、これまでの配当予想の通り見送ることとさせていただきます。株主の皆様には誠に申し訳ございませんが、何卒ご理解を賜りますようお願いを申し上げます。

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

2019年度 業績予想および配当予想

4

(億kWh, 億円)

		2019年度 見通し(A)	2018年度 実績(B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量		320	304	16
連結	売上高(営業収益)	6,300	6,229	71
	経常利益	未定	66	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	未定	25	-
個別	売上高(営業収益)	5,800	5,755	45
	経常利益	未定	24	-
	当期純利益	未定	24	-
<small>(注)億kWh未満四捨五入, 億円未満切捨</small>				
配当予想[中間]		未定	0円/株	-
配当予想[期末]		未定	0円/株	-

《主な増減要因》

- ・総販売電力量の増加
- ・燃料費調整額の減少など

《見通し前提諸元》

- 〈為替〉 110円/\$程度
- 〈原油CIF[全日本]〉 68\$/b程度

《利益予想》

⇒ 電源の稼働見通しなど需給状況を見極めていく必要があることなどから、現時点では「未定」。

《配当予想》

⇒ 今後の収支・財務状況等を勘案のうえ、総合的に判断することとし、現時点では中間配当・期末配当ともに「未定」。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に業績予想および配当予想についてであります。まず、総販売電力量は320億kWh程度と前年度から16億kWhの増加を見込んでおります。売上高は燃料費調整額の減少はあるものの、総販売電力量の増加などにより通期では連結で6,300億円程度、個別で5,800億円程度と増収を見込んでおります。

利益予想につきましては、七尾大田火力発電所2号機の稼働状況をはじめ、電源の稼働見通しなど需給状況を見極めていく必要があることなどから現時点では未定としておりますが、引き続き志賀原子力発電所の安全対策を着実に実施した上で早期再稼働を目指すとともに、収益拡大・経営効率化に取り組み、最大限の収支改善に努めてまいりたいと考えております。

また、配当予想につきましては、今後の収支・財務状況等を勘案の上、総合的に判断することとしたしまして現時点では中間配当、期末配当ともに未定としております。

続きまして、昨日発表をいたしました北陸電力グループ2030長期ビジョンおよび北陸電力第1次中期経営計画についてご説明をいたします。お手元にお配りいたしました資料は昨日公表した資料から本日特にご説明をさせていただきたいポイントを抜粋したものであります。全体版は当社ホームページ上で公開をしております。

現在エネルギー業界は小売全面自由化による競争の激化、地球温暖化防止のための環境規制等、非連続な変化にさらされておまして、この傾向は今後加速していくものとみております。このような著しい事業環境の変化をビジネスチャンスと捉え、持続的に成長していくために当社グループが将来目指すべき姿を描いたうえで、事業構造を変革すべくスピード感を持って諸課題に対処してい

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

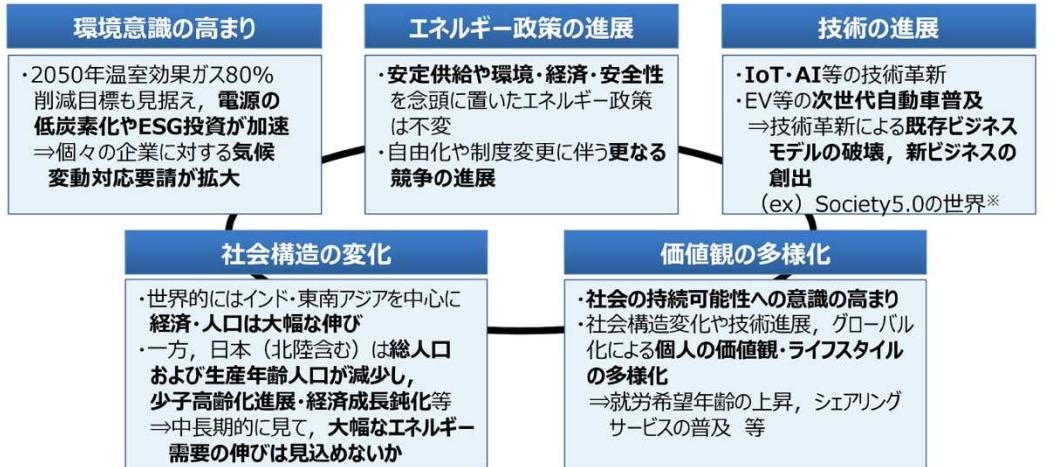
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

く必要があります。このため、この度 2030 年度までの期間をターゲットとした北陸電力グループ 2030 長期ビジョンを策定いたしました。

将来の事業環境と社会ニーズの想定

6

・ 長期ビジョンの策定にあたり、将来の事業環境と社会のニーズを次の通り想定しました。



※政府が提言する最新技術を活用してサイバー空間とフィジカル空間が高度に融合する社会（経済発展と社会的課題の解決を両立する社会）

社会ニーズの変化

- 社会構造変化や技術進展、価値観の多様化等も踏まえた**新たなエネルギー供給体制（スマートコミュニティ、コンパクトシティ等）や、新たなサービス構築ニーズの拡大**
- 個人や企業、国に限らず、**世界的な温室効果ガス削減に向けたニーズ（再生可能エネルギー拡大、省エネ等）の拡大**
- 社会構造変化に伴う**地域の課題解決に向けた、企業への参画ニーズの拡大**

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、長期ビジョンの策定に当たりまして、将来の事業環境と社会のニーズを想定いたしました。将来の事業環境につきましては、電源の低炭素化や ESG 投資が加速するといった環境意識の高まり、自由化や制度変更に伴うより一層の競争の進展、技術革新による既存ビジネスモデルの破壊や新ビジネスの創出、少子高齢化の進展や経済成長の鈍化といった社会構造の変化、社会の持続可能性への意識の高まりといった価値観の多様化を想定しております。

これらに伴いまして、新たなエネルギー供給体制やサービスの構築、温室効果ガスの削減、地域の課題解決といったニーズが今後拡大していくものとみております。

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

北陸電力グループのありたい姿

7

- ・北陸電力グループ理念に基づき、将来の事業環境や社会ニーズの変化も踏まえ、当社グループのありたい姿を次のように設定しました。

北陸電力グループ理念

Power & Intelligenceでゆたかな活力あふれる北陸を

北陸電力グループ 将来のありたい姿

北陸と共に発展し、新たな価値を全国・海外へ

<考え方>

- 事業環境の変化をビジネス・チャンスとして、新たな価値を創造し、当社グループの持続的な成長を目指します。
- 創立の原点である北陸地域を基盤として、地域の持続的な発展や、豊かな暮らしの実現に貢献します。
- 持続可能な社会を実現する視点でビジネスを展開し、創造した新たな価値を北陸以外へも提供することで、未来へ向けて羽ばたく企業グループを目指します。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

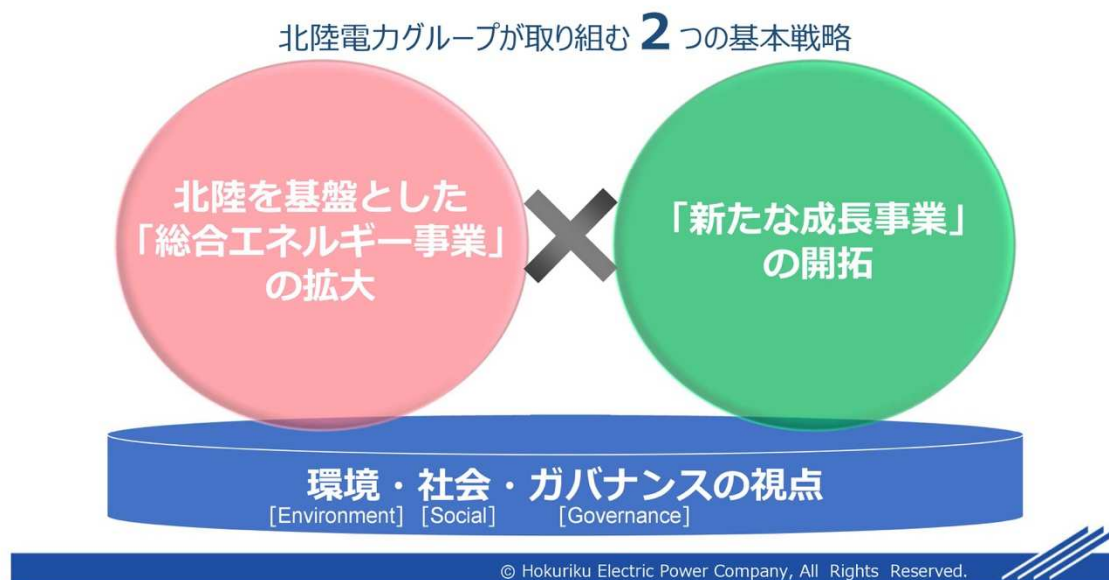
このような将来の事業環境や社会のニーズの変化を踏まえながら、北陸電力グループの理念でございます「Power & Intelligenceで豊かな活力あふれる北陸を」に基づき、当社グループのありたい姿として、「北陸と共に発展し、新たな価値を全国・海外へ」を設定いたしました。小売全面自由化における厳しい競争を勝ち抜くと同時に、新たな価値を創造することによって当社グループの持続的な成長を実現し、当社設立の原点であります北陸地域の持続的な発展や豊かな暮らしの実現に貢献するとともに、さらに北陸地域以外にも羽ばたく企業を目指しております。

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

- ・北陸を基盤にこれまで展開してきた「総合エネルギー事業」の拡大に加え、「新たな成長事業」の開拓を基本戦略として取り組んでいきます。
- ・また社会的に責任のあるエネルギー事業者として、ESG等の視点も考慮しながら事業を展開していきます。



当社は、ありたい姿の実現に向けて北陸を基盤とした総合エネルギー事業の拡大と新たな成長事業の開拓、この2つを基本戦略として取り組んでまいります。また社会的に責任のあるエネルギー事業者として環境・社会・ガバナンス等の視点も考慮しながら事業を展開してまいります。

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

基本戦略①：北陸を基盤とした総合エネルギー事業の拡大

9

・ありたい姿の実現に向け、発電部門では設備の安全・安定稼働と低コスト・低炭素化の両立、販売部門では総合エネルギーサービスや付加価値サービスの積極的拡大、送配電部門では電力・サービス品質や低廉な託送料金維持といった各部門がそれぞれの施策を推進することにより、目標の達成にチャレンジします。

<2030年度までの計数目標>

発電部門	<ul style="list-style-type: none">■ 再生可能エネルギー発電電力量 = +20億kWh/年^{※1} (=再生可能エネルギー比率3割)■ 石炭消費量 = 10%削減/年^{※1} (バイオマス混焼増加等による)■ 省エネ法に基づく環境指標の達成<ul style="list-style-type: none">- 火力総合発電効率 = 44.3%- 火力発電効率の実績値/目標値 = 1.00
販売部門	<ul style="list-style-type: none">■ 総販売電力量 = 400億kWh/年■ 高度化法に基づく環境指標の達成<ul style="list-style-type: none">- 販売電力量に占める非化石電源比率 = 44%■ 温室効果ガス排出係数 = 0.37kg-CO₂/kWh^{※2}■ LNG累計契約量 = 20万 t

※1 2018年度対比

※2 「電気事業低炭素社会協議会」(当社を含む電気事業連合会関係各社および新電力の一部で構成)で目指す目標

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、基本戦略の一つ目であります北陸を基盤とした総合エネルギー事業の拡大について、ご説明をいたします。ありたい姿の実現に向け、発電部門では設備の安全・安定稼働と低コスト・低炭素化の両立、それから販売部門では総合エネルギーサービスや付加価値サービスの積極的拡大、送配電部門では電力・サービス品質や低廉な託送料金維持といった各部門がそれぞれの施策を推進することによりまして、目標の達成にチャレンジしてまいります。

当社グループの計数目標につきまして発電部門では水力やバイオマス発電の拡大によりまして昨年度対比で再生可能エネルギー発電電力量 20 億 kWh の増加、石炭消費量の 10%削減、さらには省エネ法に基づく環境指標の達成を掲げております。

また、販売部門では競争力のある供給力を最大限活用し、総合エネルギーサービスや付加価値サービスの積極的拡大により、小売販売に最大限取組むとともに卸販売も積極的に行い、少なくとも総販売電力量 400 億 kWh 以上の達成を目指しております。加えて高度化法に基づく環境指標の達成、温室効果ガス排出係数 0.37 kg-CO₂/kWh、LNG 累計契約量 20 万 t を目標に掲げております。

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

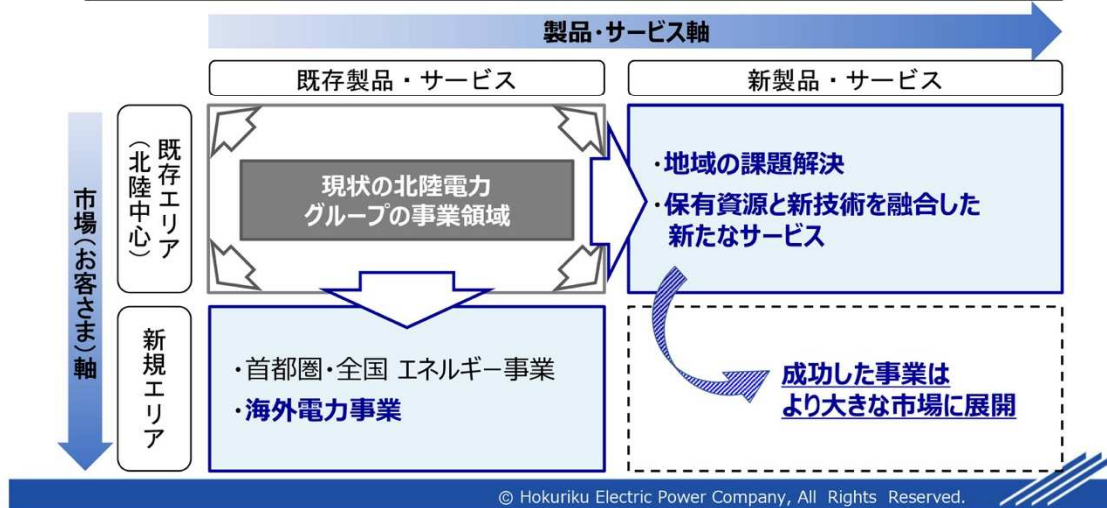
基本戦略②：新たな成長事業の開拓

10

- ・当社グループは、今後の環境変化を見通したうえで、保有する経営資源を最大限活用し、将来の課題解決を目指した、新たな事業領域を創出していきます。

<新規事業の方向性>

- **既存の技術・知見・ノウハウ**を活かした事業エリアの拡大（全国・海外へ）
- **当社の地場優位性**を活かした北陸地域での新製品・サービス展開
- 北陸での成功事業を、**域外へも展開**
※上記については他社とのアライアンスやM & A 等も選択肢



次に、基本戦略の二つ目であります新たな成長事業の開拓についてご説明をいたします。新規事業の方向性として既存の技術・知見・ノウハウを活かした事業エリアの拡大と、当社の地場優位性を活用した北陸地域での新製品・サービスの展開を行ってまいります。その上で、北陸地域で成功した事業についてはより大きな市場に展開をしてまいります。このような方向性のもと、3つの分野に集中的に取り組んでまいります。

一つ目が地域の課題解決に向け、地方自治体等のサービスに対する積極的参入。二つ目が電気事業等で培った技術の応用やIoT、AI等の新技術を組み合わせたサービスなど保有資源と新技術を組み合わせたサービスなど保有資源と新技術を融合したサービスの展開。最後に当社の知見を活かし、今後も成長が期待できる海外の電力事業への進出を考えております。こういった新規事業につきましては、他社とのアライアンスやM&A等も選択肢として考えております。

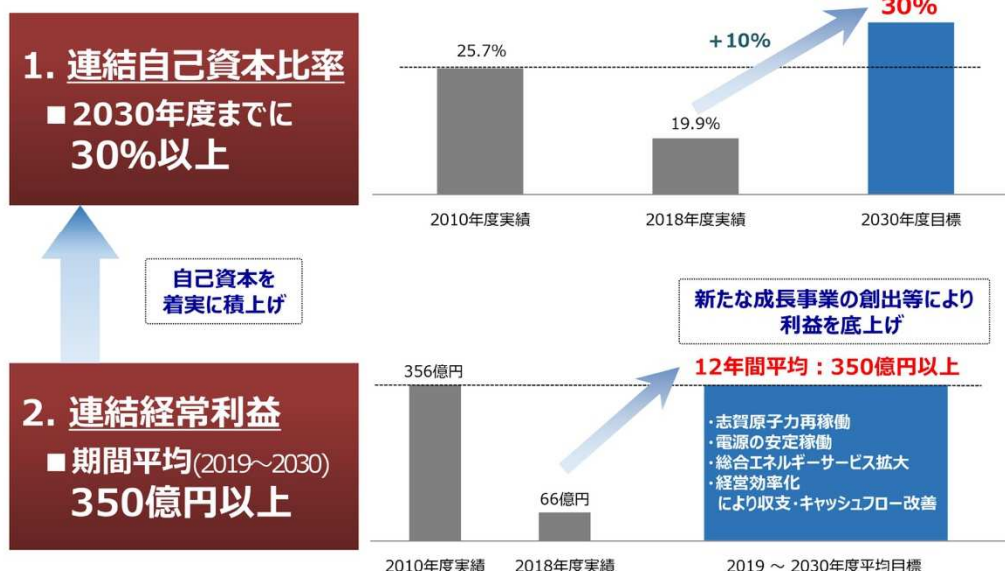
サポート

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

長期ビジョンで掲げる財務目標（1/2）

11

- 志賀原子力発電所の早期再稼働，総合エネルギー事業や社会ニーズも踏まえた新規事業の創出・拡大を通じ，バランスのとれた事業ポートフォリオの下で着実に利益を積み上げ，3つの目標（1.連結自己資本比率，2.連結経常利益，3.事業ポートフォリオ）を達成します。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、財務目標についてご説明をいたします。長期ビジョンでは3つの財務目標を設定いたしました。一つ目が「連結自己資本比率 2030年度までに30%以上」であります。今後の競争激化や環境規制の強化等、経営環境がより一層不透明になることに備えるため、財務基盤の強化は非常に重要でありまして、昨年度対比で50%増となる値といたしました。非常に高い目標ではありますが、ステークホルダーの皆様から評価をいただける水準として自己資本比率30%は必要と考えております。

二つ目として連結自己資本比率の目標達成に向け、新たな成長事業の創出などによる利益の底上げにより「2030年度までの期間平均で連結経常利益350億円以上」という利益目標を設定いたしました。

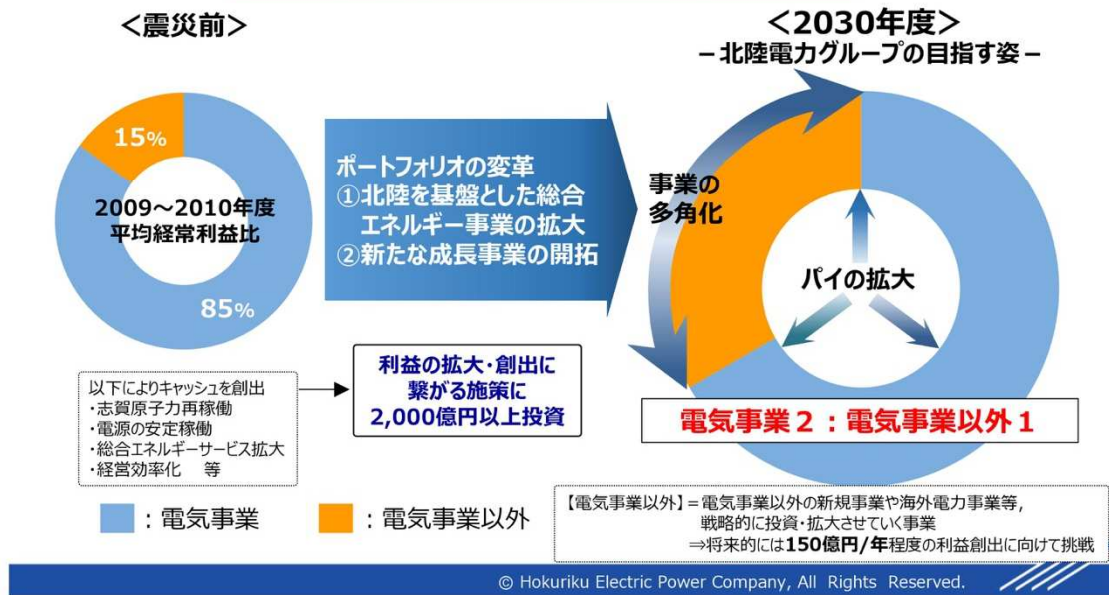
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3. 事業ポートフォリオ

■ 2030年度頃までに連結経常利益ベースで
電気事業2：電気事業以外1



三つ目として事業ポートフォリオを 2030 年度頃までに連結経常利益ベースで電気事業とその他事業の比率を 2 対 1 にすることを目標といたしました。事業環境の変化をビジネスチャンスと捉え成長していくためには、事業構造の変革は不可欠であると考えまして、先ほどご説明をいたしました 2 つの基本戦略を基に事業ポートフォリオの変革を行ってまいります。

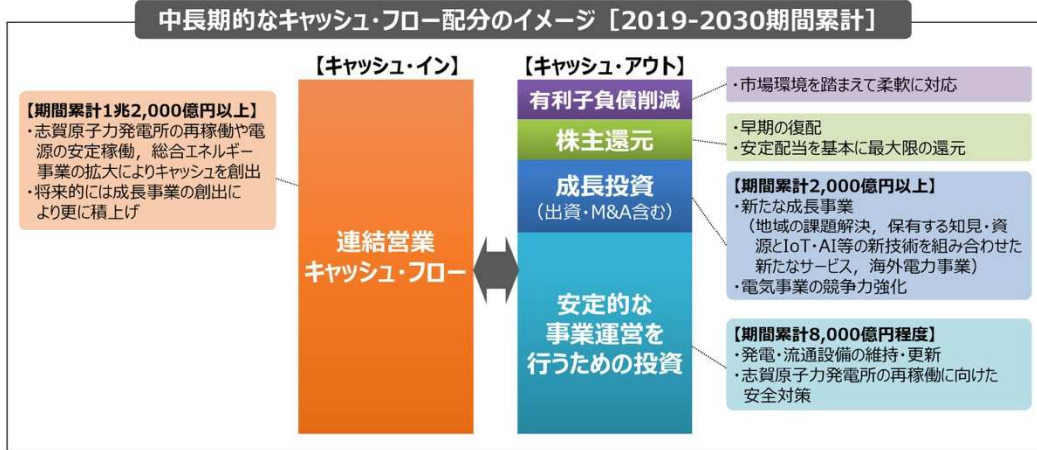
また当社は継続的に生産性向上に取り組み、グループの総合力を強化することによりグループ全体の利益、拡大を図ってまいります。継続的な業務改善活動に加え、RPA や IoT・AI、ドローンの活用等による抜本的な業務の廃止、効率化、グループ会社を含めた業務プロセスの見直しによる業務最適化によりまして、当社は 2030 年度までの全従業員の 1 割以上の人員を成長事業へ戦略配置することを目指しております。

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

<投資の基本的な考え方>

- ・ 安定供給に必要な発電・流通設備への投資継続を前提に、長期ビジョンの実現に向け、持続的な成長を遂げるために必要な投資を加速します。



<株主還元の基本的な考え方>

- ・ 電源の安定稼働，経営効率化による収支・キャッシュフローの改善に努め，早期の復配を目指します。
- ・ 中長期的には，総合エネルギー事業の拡大や成長事業の創出により，財務健全性を確保した上で，安定配当を基本に，株主還元を最大限取り組みます。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

投資および株主還元の基本的な考え方をご説明いたします。中長期的なキャッシュ・フロー配分についてでありますけれども、まず志賀原子力発電所の再稼働や電源の安定稼働、総合エネルギー事業の拡大、経営効率化などによりまして確実にキャッシュを創出いたします。その上で、将来的には成長事業の創出によりさらに積み上げを図りまして、期間累計で1兆2,000億円以上を目指してまいります。

投資につきましては、安定的な事業運営を行うための投資として発電・流通設備の維持・更新や志賀原子力発電所の再稼働に向けた安全対策に期間累計で8,000億円程度、加えて長期ビジョンの実現に向け、持続的な成長を遂げるための新たな成長事業および電気事業の競争力強化に2,000億円以上の投資を行ってまいります。

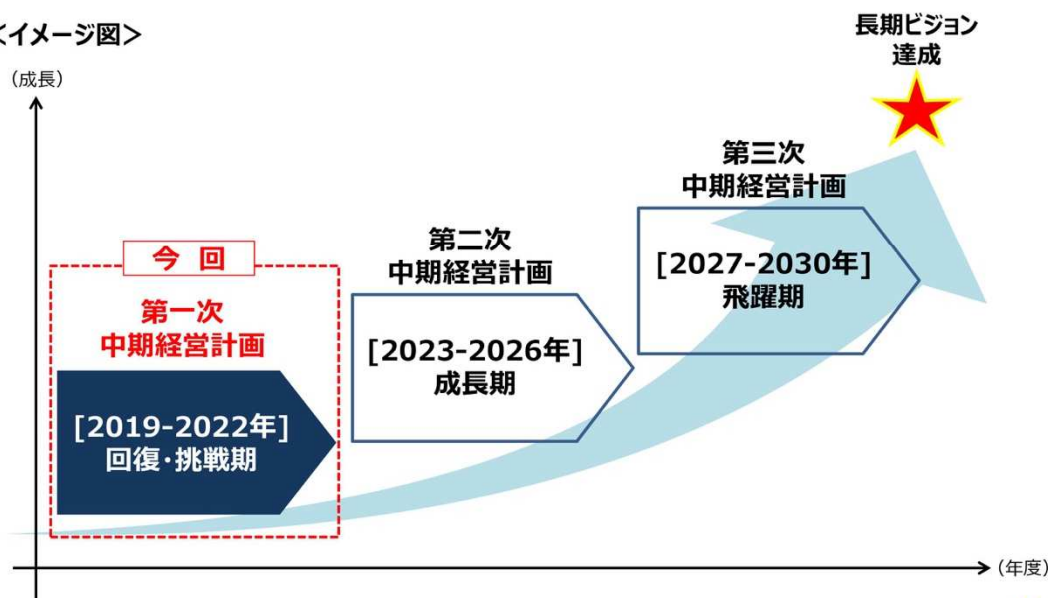
株主還元につきましては、電源の安定稼働や経営効率化による収支キャッシュ・フローの改善に努め、早期の復配を目指しております。中長期的には総合エネルギー事業の拡大や成長事業の創出により財務健全性を確保した上で安定配当を基本に株主還元を最大限に取り組んでまいります。

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

- ・長期ビジョン達成に向け、2030年度までの12年間を3等分し、足元4カ年の実行計画として第一次中期経営計画を策定し、PDCAを回していきます。

<イメージ図>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、北陸電力グループ第1次中期経営計画についてご説明をいたします。長期ビジョン達成に向けまして2030年度までの12年間を3等分し、足元4カ年を回復・挑戦期と位置づけ第1次中期経営計画を策定しPDCAを回してまいります。

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

計画の位置づけ

- ・「回復・挑戦期」と銘打って，将来のありたい姿実現に向けた最重要期間として位置づけました。
- ・期間中には既存事業の利益拡大に加え，新規事業へも積極的に投資を行っていきます。

計画期間

- ・ 2019年度～2022年度（4か年）

経営方針

1. 安定供給の確保

- (1) 志賀原子力発電所の早期再稼働および安全・安定運転に向けた不断の取組み
- (2) 供給力の安定的確保
- (3) 送配電設備の供給信頼度確保

2. 総合エネルギー事業の競争力強化

- (1) 志賀原子力発電所の早期再稼働および安全・安定運転に向けた不断の取組み
- (2) 低炭素化と経済性を両立する競争力ある電源構成の構築
- (3) お客さまから選択いただくための営業活動の更なる強化
- (4) 安全最優先を前提とした財務基盤の強化
- (5) 国のエネルギー・環境政策への戦略的対応

3. グループ総力による事業領域拡大

- (1) 既存事業領域の拡大
- (2) 新たな事業領域への挑戦

4. 企業文化の深化

- (1) 地域社会から信頼いただくための取組み
- (2) 安全文化の深化と業務品質の向上
- (3) 個人・組織が能力を最大限発揮できる活力ある職場作り

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

回復・挑戦期と位置づけました第1次中期経営計画の2019年から2022年度につきましては将来のありたい姿実現に向けた最重要期間と考えております。期間中には既存事業の利益拡大に加え新規事業へも積極的に投資を行ってまいります。当社グループは安定供給の確保、総合エネルギー事業の競争力強化、グループ総力による事業領域の拡大、企業文化の深化という4つの経営方針のもと、グループ一丸となって足元の諸課題を着実に解決していくとともに、新たな事業領域に挑戦することにより将来の成長に向けた土台を形成してまいります。

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

1. 安定供給の確保（発電部門）

<志賀原子力発電所に関する対応>

目指す姿

- 安全性の確保と地域の皆さまのご理解を前提に、志賀原子力発電所の早期再稼働を達成し、安定稼働に繋げていきます。

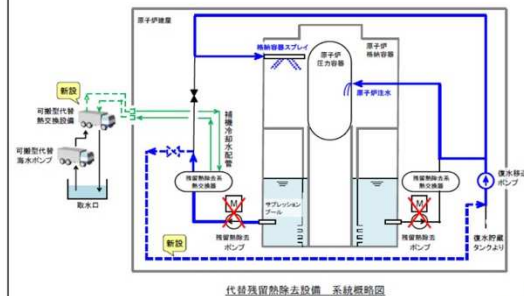
敷地内断層に関する対応

- ・ 2014年8月に志賀原子力発電所2号機の新規制基準適合審査申請を行って以降、敷地内断層に関する国の審査が進められています。
- ・ 1/18の審査会合においては、陸域の6本の断層について、活動性評価の審査を進めていくことが決定されました。
- ・ 残る海域断層の選定再整理も含め、適切に対応するとともに、引き続き丁寧に説明していきます。



安全性向上工事

- ・ 発電所の安全性をより一層向上させる観点から、他社審査状況等も踏まえ、自主的な安全性向上施策を含む、工事内容の充実を図っています。
- ・ 引き続き、安全性向上工事を着実に進め、今後の適合性審査に的確に対応することで、早期再稼働を目指していきます。
- ・ 代替残留熱除去設備については、既存の設備や配管サポート等の干渉物を選りつつ最適な配管ルートを選定し、2019年度内の設置が完了するよう進めていきます。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、安定供給の確保に向けた取り組みについてではありますが、志賀原子力発電所は安全性の確保と地域の皆様のご理解を前提に早期再稼働を達成し、安定稼働につなげてまいります。敷地内断層につきましては、1月18日の審査会合で陸域の6本の断層について活動性評価の審査を進めていくことが決定されております。残る海域断層の選定再整理については海域でのボーリング調査を追加し、データの拡充を図っております。安全性向上工事につきましては、自主的な安全性向上施策を含む工事内容の充実を図ってまいります。

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

2. 総合エネルギー事業の競争力強化（発電部門）

18

<志賀原子力発電所に関する対応>（「1. 安定供給の確保」と同じ）

<水力・再生可能エネルギー発電設備に関する対応>

目指す姿

■ 2030年度再生可能エネルギー発電電力量+20億kWh/年※を目指し、水力発電電力量の増加や石炭火力発電所におけるバイオマス混焼率向上等の諸施策を推進します。

<第一次中期経営計画期間の計数目標>

・水力発電電力量 = +1.0億kWh/年※（2030年度時点には+1.4億kWh/年※） ※2018年度対比

水力発電電力量拡大に向けた対応

- ・当社は、北陸地域の豊かな水資源を活用した水力発電所を多数保有しており、水力発電比率は全国でもトップとなっています。
- ・更なる電源の低炭素化に向け、新規水力発電所の開発や既設設備の改修等により、水力発電電力量の拡大に取り組んでいます。

■ 新姫川第六発電所の建設

- ・北陸電力グループの黒部川電力株式会社が、新潟県糸魚川市において、2022年度の運転開始に向け、新規水力発電所である「新姫川第六発電所」の建設を進めています。
- ・今後も、既設の未利用水を活用した発電所の新設等、新規水力地点の開発に向けた調査・検討を進めます。

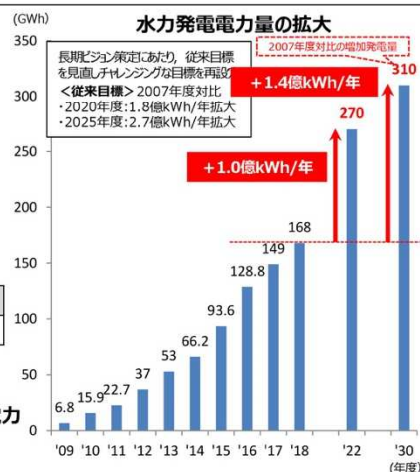
出力	発電電力量	運転開始予定	CO ₂ 削減量
28,000kW	約8,840万kWh/年	2022年4月	約4.4万t-CO ₂ /年※

※環境省公表の2017年度全国平均値（0.496kg-CO₂/kWh）を使用して試算

■ 既設設備の改修等による発電電力量の増加

- ・水車の設備改修（ランナ取替）※や作業停止期間の短縮による溢水電力の低減等を通じて、水力発電電力量の増加を図ります。

※2019-2022年度の対象発電所は10箇所



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

総合エネルギー事業の競争力強化に向けた発電部門の取り組みについてご説明をいたします。2030年度の再生可能エネルギーによる発電量を昨年度より20億kWh増加させることを目標に水力発電電力量の増加や石炭火力発電所におけるバイオマス燃料の混焼率向上等の諸施策を推進してまいります。水力発電電力量につきましては、第1次期間内に新規水力発電所の開発や既設発電所の改修等により昨年度より1億kWhの増加を目指しております。新規の開発といたしましては、当社グループの黒部川電力が2022年度の運転開始に向け、新姫川第6発電所の建設を進めております。

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@scriptsasias.com

2. 総合エネルギー事業の競争力強化（発電部門）

19

技術力や知見を活かした貢献（水力発電）

- ・当社グループはO&Mに関して全国トップクラスの知見や技術力を保有しており、水力発電所の新規開発やFIT制度を活用した大規模改修工事を行っています。
- ・これら保有する知見・技術力を当社の水力発電設備に活用するのみならず、水力発電設備を保有する全国の自治体や企業等のニーズも捉え、積極的に展開し貢献していきます。
- ※貢献形態はPFIやコンセッション、コンサルティング等あらゆる選択肢を視野に入れていきます。



災害発生を防ぐ適切な放流対応 水車発電機のオーバーホール
保有する知見・技術力を横展開し、貢献

石炭火力発電所におけるバイオマス混焼比率の増加

- ・電源の更なる低炭素化に向け、当社石炭火力発電所^{※1}における木質バイオマス燃料の混焼比率増加により、木質バイオマス発電電力量増加（2030年に+15億kWh/年^{※2}）と火力発電効率の向上を図っていきます。

※1 当社では2007年より敦賀火力発電所2号機で、2010年度より七尾大田火力発電所2号機で木質バイオマスの混焼発電を実施しています。

※2 2018年度対比

	2017年度実績	2030年度までの目標
バイオマス発電電力量	0.2億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}

※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

<第一次中期計画期間の対応>

- 混焼率増加に向けたフィジビリティスタディの実施（実行可能性、事業採算性等）
- 上記を踏まえた、設備の改造計画・燃料調達方針の策定 等



石炭火力発電所におけるバイオマス混焼発電のイメージ



七尾大田火力発電所（バイオマス混焼中の発電所）

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

このほか水力発電に関する技術や知見を当社設備に活用するのみではなく、水力発電設備を保有する全国の自治体や企業等に対し、PFI やコンセッション、コンサルティング等々のあらゆる選択肢を視野に積極的に展開してまいります。

また電源のさらなる低炭素化に向け当社石炭火力発電所における木質バイオマス燃料の混焼比率増加により 2030 年度までに昨年度対比で 15 億 kWh の木質バイオマス発電量の増加と二酸化炭素の排出削減、火力発電所の熱効率向上を図ってまいります。

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

<火力発電設備に関する対応>

目指す姿

- 火力発電所の経済的運用等を通じて、電源の競争力強化に努めていきます。
- また、経済性や環境面も考慮した将来の火力電源設備の再構築についてもあらゆる選択肢を視野に検討を進めていきます。

火力定期点検周期延伸、期間短縮の取組み

- ・2017年4月の電気事業法改正に伴い安全管理検査制度が見直され、「システムS※」を取得することにより、定期検査周期を最長6年に延伸できるようになりました。当社は、2018年度に全5火力発電所においてシステムSを取得しており、設備保安を維持したうえで、定期検査周期の延伸に取り組んでいきます。
- ・定期点検期間についても様々な視点から検討を行い、工程短縮を目指します。

※ 新たな安全管理検査制度において、高度な保安力を有すると認定された火力発電所が取得

⇒ 定期点検回数や所要日数を最小化し、稼働率の向上を図ることで、燃料費の削減を目指していきます。

◆ 定期検査周期延伸のイメージ（石炭火力）

	0年目	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目
(従来) 2年周期 法定点検	■		■		■		■
システムS 取得 ↓ 6年周期 法定点検	■			■ 中間			■

(工程短縮の検討例：敦賀火力発電所2号機における2019年度計画) ⇒ 従来計画から25日間短縮を達成

- ◆ 作業現場で行われる複数の作業状況を事前に分析し、より効率の良い手順や資機材運搬動線へ見直し
- ◆ 近接する作業エリアで実施する複数工事の安全性を確保した上で、同時並行作業を実施
- ◆ 高度な知識が必要な試験要員を増員し、従来実施できなかった2交替作業を実施
- ◆ ボイラー管の取替補修において、取替範囲をあらかじめ工場で作成した大型のパネルとして製作することで、現地での溶接作業工程を短縮 等

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

火力発電設備については、火力発電所の経済的運用等を通して電源の競争力強化に努めてまいります。具体的には、石炭火力発電所の定期点検周期の延伸や期間短縮に取り組むことにより定期点検の回数や所要日数を最小化し、稼働率の向上を目指してまいります。

また経済性や環境面も考慮した将来の火力電源設備の再構築についてもあらゆる選択肢を視野に検討を進めてまいります。

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

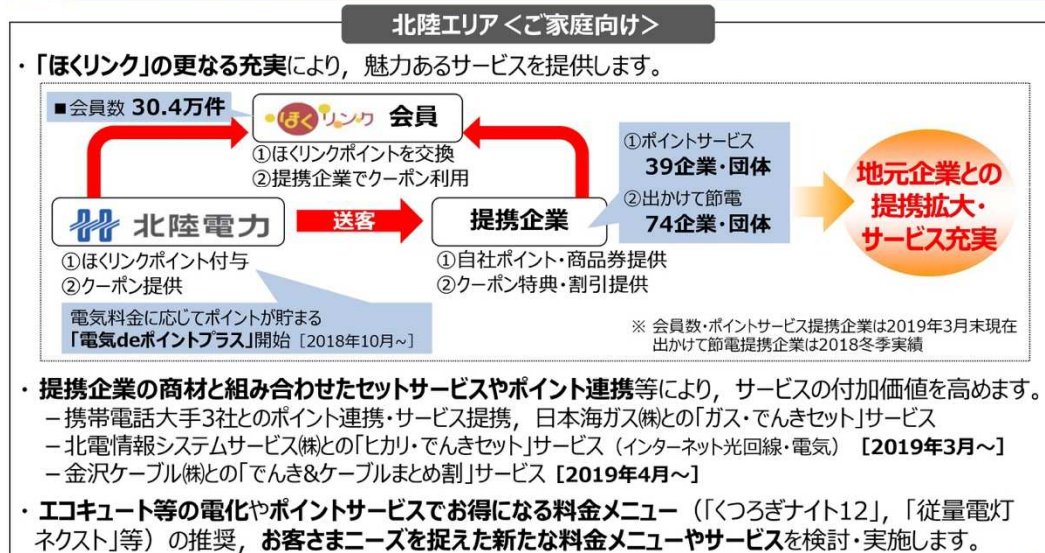
2. 総合エネルギー事業の競争力強化（販売部門）

21

<お客さまから選択いただくための営業活動（1/3）>

目指す姿

- 魅力あるサービスや料金メニューの提供、エネルギーの最適なお提案等により、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けるよう取り組んでいきます。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

販売部門の取り組みについてご説明をいたします。お客様から選択いただくための営業活動として、魅力あるサービスや料金の提供、エネルギーの最適な提案等によりお客様の多様なニーズにお応えし、より多くのお客様にお選びいただけるよう取り組んでまいります。

まず北陸エリアのご家庭向けには当社サービス会員制度、ほくリンクの更なる充実や提携企業の商材と組み合わせたセットサービス、あるいはポイント連携等によりサービスの付加価値を高めてまいります。この他、お客様ニーズを捉えた新たな料金メニューやサービスを検討、実施してまいります。

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

2. 総合エネルギー事業の競争力強化（販売部門）

22

<お客さまから選択いただくための営業活動（2/3）>

北陸エリア<法人お客さま向け>

- ・お客さまニーズにお応えすべく、**地元電力会社としての強みを活かした個別提案型省エネコンサル等**、各種ソリューションサービスを積極的に展開していきます。
 - －電気や熱エネルギーのご使用状況を把握のうえ、投資が不要な運用改善から省エネ機器の最適容量選定等、電気のみならず熱消費機器にも個別提案
- ・**グループ会社と一体となったトータルソリューションを強化し**、幅広いニーズにお応えします。
 - －北陸エルネスを通じたLNG販売
 - －北陸電カビズ・エナジーソリューション(株)（北電BEST）による設備受託や電力供給サービス
※北電BESTは、2019年1月に小売電気事業者として登録しました。
- ・**パートナー企業との協業により**、お客さまのエネルギーコスト削減に資する提案を強化します。
 - －当社提供のBEMS（ビル・エネルギー・マネジメントシステム）を活用したエネルギー管理サービス
 - －**デマンド監視装置**レンタルによる効果的なデマンド削減提案



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

北陸エリアの法人お客様向けには地元電力会社としての強みを活かし、個別提案型の省エネコンサル等、あるいは各種ソリューションサービスを積極的に展開してまいります。また、グループ会社と一体となり、LNG販売や設備受託等のトータルソリューションを強化し、幅広いニーズにお応えしてまいります。この他、パートナー企業との協業によりBEMSを活用したエネルギー管理サービスを提供するなどエネルギーコスト削減に資する提案を強化してまいります。

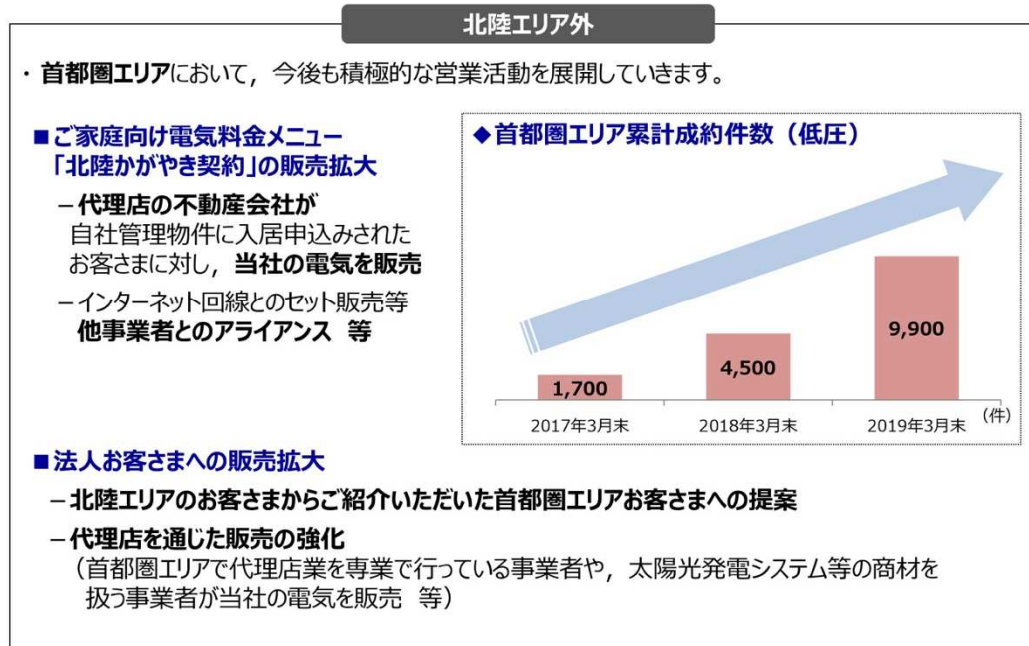
サポート

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

2. 総合エネルギー事業の競争力強化（販売部門）

23

<お客さまから選択いただくための営業活動（3/3）>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

北陸エリア外のお客さま向けには、首都圏エリアにおいて今後も積極的な営業活動を展開してまいります。具体的にはご家庭向け電気料金メニューであります北陸かがやき契約の販売拡大のため他事業者とのアライアンス等を進めてまいります。法人のお客さまに対しましては、北陸エリアのお客さまからご紹介をいただいたお客さまへの提案や代理店を通じた販売を強化してまいります。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

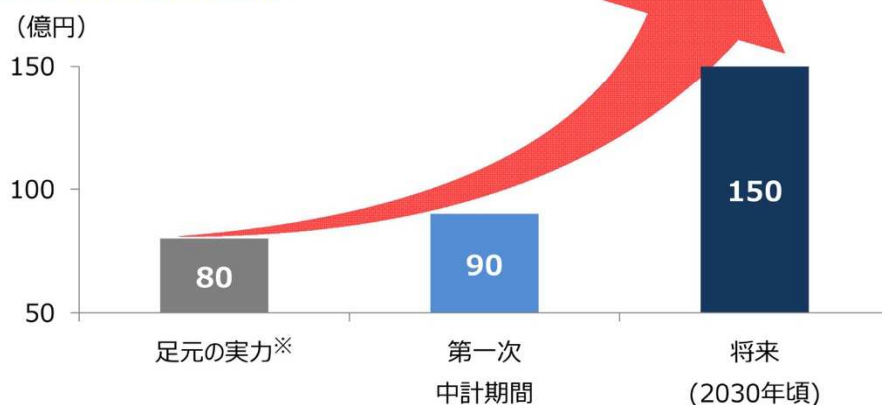
3. グループ総力による事業領域拡大

24

目指す姿

- 事業ポートフォリオの変革（電気事業：電気事業以外＝2：1）に向け、既存事業領域を拡大するとともに新たな事業領域に挑戦していきます。
＜第一次中期経営計画期間の財務目標＞
電気事業以外の経常利益＝90億円（将来的には150億円程度）

■ 電気事業以外の経常利益目標



※LNG建設等の特需分を除いた2015～2017年度3か年平均

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

グループ総力による事業領域の拡大についてご説明をいたします。事業ポートフォリオの変革に向け、既存事業の領域を拡大するとともに新たな事業領域に挑戦してまいります。第1次中期経営計画期間の財務目標といたしましては、電気事業以外の経常利益で90億円と設定しており、将来的には150億円程度を達成すべく取り組んでまいります。

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

3. グループ総力による事業領域拡大（既存事業領域の拡大）

25

目指す姿

- 保有する経営資源を最大限活用し、グループ各社の更なる経営効率化・競争力強化に向けた取り組みにより、グループ全体の利益を拡大し、持続的成長を目指していきます。

グループ会社	主な取組み
北陸電気工事(株)	● 大都市圏での電気、空調・管工事受注拡大
北電情報システムサービス(株)	● 首都圏等における基盤・システム構築案件の更なる受注拡大
北電テクノサービス(株)/ 北電技術コンサルタント(株)	● 北陸地域外への事業エリア開拓
北陸通信ネットワーク(株)	● 電力アセット賃貸・工事・通信サービス等の一体提供
北陸電力 ビズ・エナジーソリューション(株)	● 受託可能対象サービス拡大(ボイラー、受変電設備等)
北陸発電工事(株)	● メンテナンス受注領域拡大(指導員・技術員派遣拡大含む)
北陸エルネス(株)	● 電気とLNG販売のトータルソリューション営業の実施

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、既存領域の拡大につきましては保有する経営資源を最大限に活用しグループ各社のさらなる経営効率化、競争力強化に向けた取り組みによりグループ全体の利益を拡大し、持続的成長を目指してまいります。

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

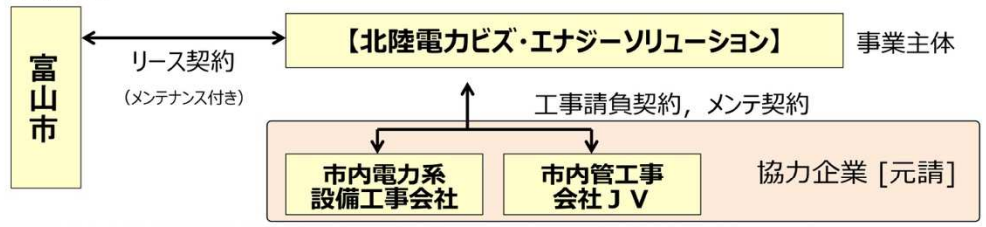
3. グループ総力による事業領域拡大（既存事業領域の拡大）

26

【北陸電力ビズ・エナジーソリューション】富山市小中学校空調整備事業受託

・北陸電力ビズ・エナジーソリューション(株)と市内電力系設備工事会社，市内管工事会社JVの協業体制を構築し，富山市の小中学校空調整備事業を受託しました。

【体制図】



【北陸通信ネットワーク】5G普及に向けた基地局設備設置場所賃貸サービス

・北陸通信ネットワーク(株) (HTNet) をワンストップ窓口として，当社設備賃貸のほか，事業者のニーズに応じて通信回線提供や設置工事代行等オプションサービスを提供します。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

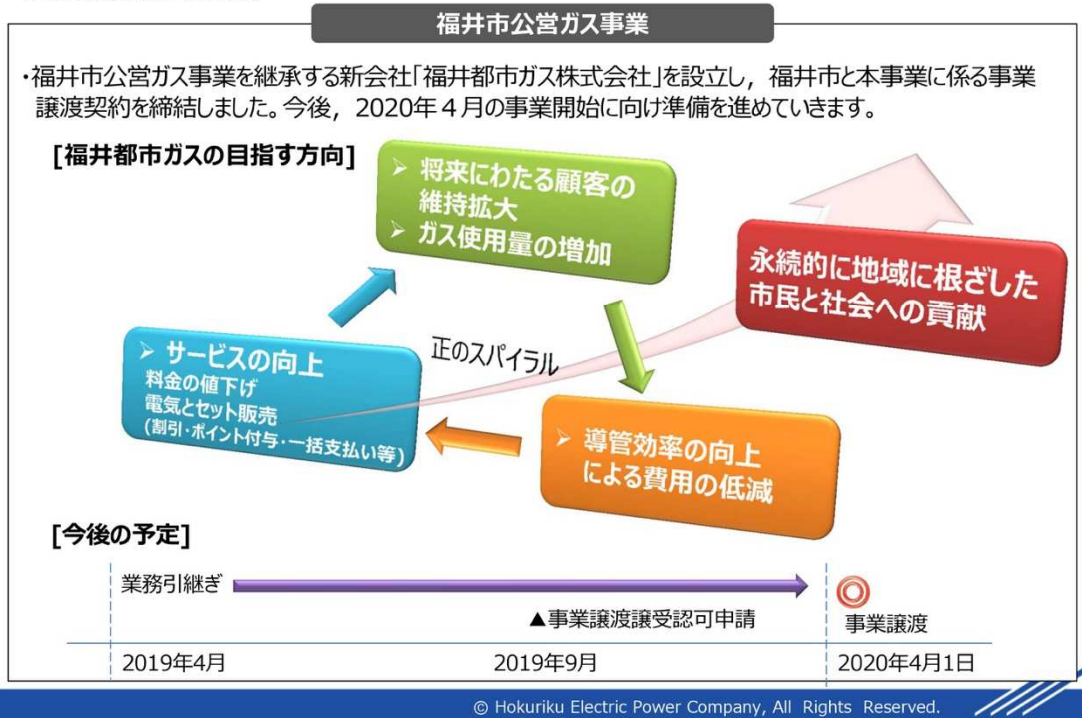
また足元の取り組みとして北陸電力ビズ・エナジーソリューションにおいては、富山市の小中学校向け空調設備事業を受託するなど着実に成果を上げております。北陸通信ネットワークにおいても、5G普及に向けた基地局設備の設置場所、賃貸サービスを開始しておりまして、今後も事業者のニーズに応じて通信回線の提供や設置工事、代行などオプションサービスを提供してまいります。

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

3. グループ総力による事業領域拡大（新たな事業領域への挑戦） 27

<地域の課題解決>



新たな事業領域への挑戦についてご説明をいたします。当面の戦略といたしましては、地域に根ざして事業を展開してきたインフラ事業者としてこれまで培ってきた技術や知見等を活用し、人口減少等の地域が抱える社会的課題の解決に取り組んでまいります。なお、福井市公営ガス事業につきましては、すでに新会社、福井都市ガス株式会社を設立し、2020年4月の事業開始に向け準備を進めており永続的に地域に根ざした市民と社会との貢献を実現してまいります。

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

- 長期ビジョンの実現に向け、安全文化の深化・業務品質向上に継続して取り組みます。
- 加えて、更なる生産性向上を図るとともに、従来の概念に捉われない、創造力のある多様な人財を育成・確保していきます。

■ 安全文化の深化と業務品質の向上に向けた取り組み

・安全最優先の徹底に向け、従業員等への安全教育・安全管理を確実に実施しています。また、コンプライアンス研修や各職場における集団討議等、コンプライアンスの徹底に向け、引き続き、自律的な取り組みを行っていきます。



コンプライアンス研修（講演会の実施）

■ 個人・組織の能力発揮に向けた取り組み

・持続的成長を図るため、労働生産性の更なる向上に加え、多様な人財の育成や新技術の活用を進めるとともに、ワーク・ライフ・バランスや健康経営を踏まえた取組みを強化し、個人・組織の能力発揮に向けた取組みを行っていきます。

<多様な人財の育成・確保>

・事業領域の拡大や新規事業の創出に向けて、他業種とのアライアンスによる出向や、中途採用の活用、事業企画力を高めるための社内外研修等により、創造力のある多様な人財の育成・確保に取り組んでいます。

<新技術の活用>

・また、ドローンやRPA※等の技術革新の活用による効率化にも取り組んでいます。（※Robotic Process Automationの略）

<健康経営>

・従業員の健康の維持・増進に向け、メンタルヘルス対策や生活習慣病対策に取り組んでいます。
・2019年2月に経済産業省より「健康経営優良法人ホワイト500」の認定を受けました。



技術活用による効率化（360°カメラを活用した現場調査）



最後に企業文化の進化についてご説明をいたします。長期ビジョンの実現に向け、安全文化の深化・業務品質の向上に継続して取り組んでまいります。加えて持続的成長を図るため、労働生産性の更なる向上に加え、多様な人材の育成や新技術の活用を進めるとともにワーク・ライフ・バランスや健康経営を踏まえた取組みを強化し、個人・組織の能力発揮に向けた取組みを行ってまいります。今回ご説明させていただきました北陸電力グループ2030長期ビジョンの基、不転の決意で変革に取り組んでまいり所存でございます。私からは以上であります。どうもありがとうございました。

真田：引き続きまして、経理部長から決算の詳細について説明させていただきます。広瀬部長お願いいたします。

広瀬：それでは、私から2018年度決算について補足説明をさせていただきます。販売電力量につきましては、先ほど説明をいたしましたけれども冬場の暖冬影響あるいは契約電力の減少といったことから小売は減少となりましたが、一方、卸販売が増加といったことでトータルでは12億9,000万kWhの減少となっております。

発受電電力量

(億kWh,%)

		2018年度 (A)	2017年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	《主な増減要因》
	[出水率]	[100.2]	[110.9]	[Δ 10.7]		
自社	水力	62.3	69.7	Δ7.3	89.5	<水力> ・昨年度豊水の反動減
	火力	202.0	224.3	Δ22.2	90.1	
	原子力	-	-	-	-	
	新エネ	0.0	0.0	Δ0.0	95.2	
自社		264.4	294.0	Δ29.6	89.9	
融通	受電	65.7	51.5	14.2	127.5	<融通・他社受電> ・卸電力取引所からの 購入量の増加
他社	送電	Δ43.3	Δ30.2	Δ13.1	143.4	
合計		286.6	315.0	Δ28.4	91.0	

(注)小数第一位未満四捨五入

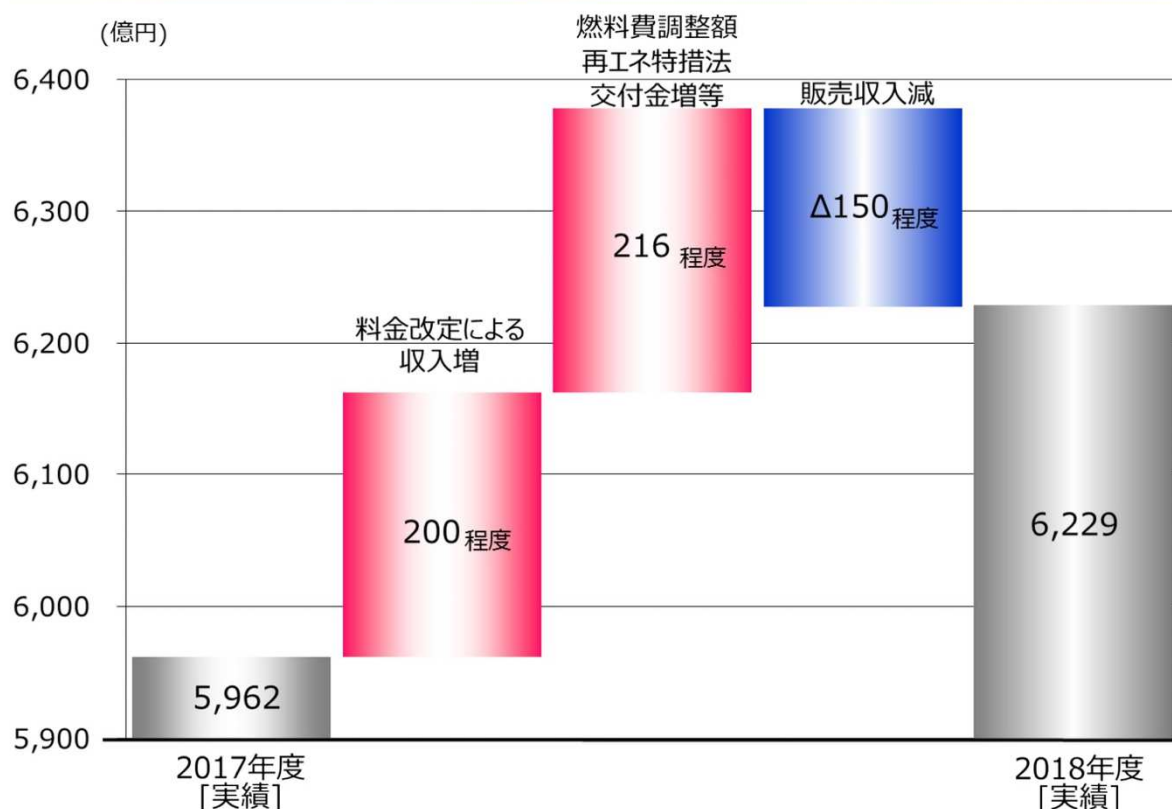
発受電電力量でございますけれども、まず水力発電につきましては出水率が100.2%ということでほぼ平水ということでございますが、昨年が豊水であったことから反動で7億3,000万kWhの発電量の減少、また火力発電につきましては七尾大田火力2号機の計画外停止などによります石炭火力の稼働減といったことから、22億2,000万kWhの減少。この結果としまして、自社の発電合計では29億6,000万kWhの発電量の減少となりました。

一方、融通・他社からの受電量につきましては卸電力取引所からの購入量の増加などから14億2,000万kWhの受電量の増加。一方、融通送電につきましては、先ほど説明した卸販売の増加などから13億1,000万kWhの送電量の増加になっております。

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

連結売上高の変動要因（前年度対比+266億円[5,962→6,229]）



Hokuriku Electric Power Company

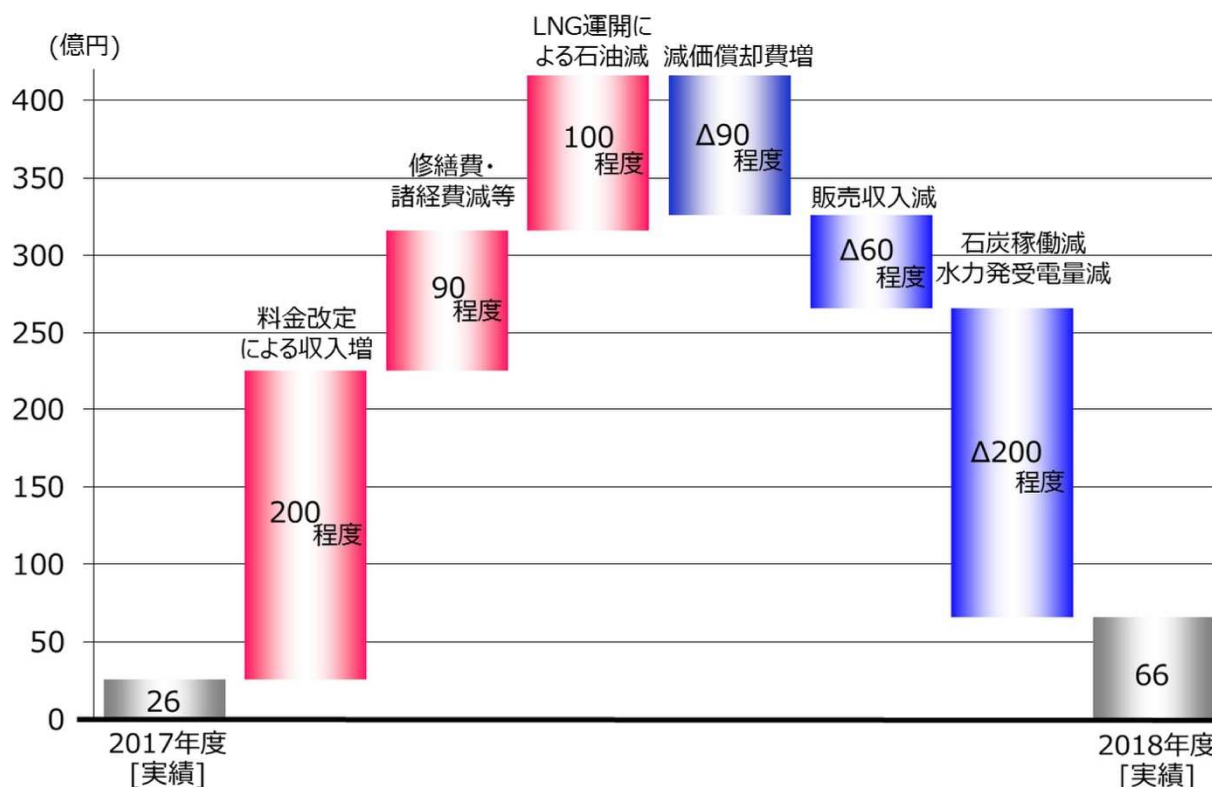
5

この結果としまして決算でございますが、連結、個別とも増収増益となっております。まず、連結売上高 266 億円の増収の要因でございますけれども、まず料金改定をさせていただきましたことによる収入増として 200 億円。また燃料費調整額あるいは再エネ特措法交付金増加などの要因によりまして 216 億円の増加があった一方、総販売電力量が減少したことから 150 億円の減少がございまして、連結売上高は 6,229 億円となっております。

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@scriptsasias.com

連結経常利益の変動要因（前年度対比+39億円[26→66]）



経常利益でございますが、料金改定による影響としまして200億円の増益、それから修繕費・諸経費といった低効率化等によりまして90億円の好転、さらには富山新港LNG1号機、こちらの運開によりまして石油の炊き減らしができたということから100億円程度。ここまでが好転要因でございます。

一方減益要因としましては同じく新港LNGの運開に伴います償却費の増加で90億円程度。また販売収入の減少で60億程度。そしてやはり七尾大田2号機の計画外停止によりまして石炭稼働の件、あるいは昨年度と比べて水力発電量が減少したと。こういったことで200億円程度の悪化がございまして、結果として連結経常利益が66億円となっております。

業績予想については、先ほどありましたけれども今年度の販売電力量としましては、320kWh程度ということで増加のほう見込んでおりますが、なお七尾大田火力2号機につきましては2月21日に運転を再開いたしまして、定格70万kWということなのですが、今現在65kW程度で運転していると。1割弱の減といったことで今運転をしております。

会計方針（減価償却方法）の変更

有形固定資産の減価償却方法を2019年度から「定率法」→「定額法」に変更。

《変更理由》

- ・2018年度に富山新港火力発電所 LNG 1号機が運転を開始し、新規電源建設に一定の区切りを迎えた。今回、北陸電力グループ 2030長期ビジョンの策定等を契機に、減価償却方法の変更について検討。
- ・今後は一定の設備投資水準で既存設備を維持し、安定的な運用・稼働を見込んでいることから、有形固定資産の減価償却方法を定額法に変更することが、設備の使用実態を適切に反映すると判断。

《減価償却方法の変更による収支影響》

2019年度：190億円程度の費用減少

また、今年度 2019 年度から減価償却方法の変更をしております。こちらにつきましては、2018 年度に富山新港火力 LNG1 号機が運転を開始いたしまして、新規電源の建設は今一区切りがつけました。そういったことから今後一定の投資水準で既存設備を維持しまして安定的な運用、稼働を見込んでいることからそれに合わせて償却方法を変更したものでございます。なお、変更によります影響額といたしましては、190 億円程度を年間で見込んでおります。

個別決算の概要

(億円,%)

		2018年度 (A)	2017年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	主な増減要因
経 常 収 益	電灯・電力料	4,774	4,722	51	101.1	料金改定・燃料費調整額の増加
	(再エネ特措法賦課金)	(645)	(646)	(Δ0)	(99.9)	
	地帯間・他社販売電力料	481	388	93	124.0	卸販売収入の増加
	その他収入	574	415	159	138.4	託送収益・再エネ特措法交付金の増加
	[売上高]	[5,755]	[5,491]	[264]	[104.8]	
	収益計	5,830	5,526	304	105.5	
経 常 費 用	人件費	480	496	Δ 16	96.7	退職給付費用の減少
	燃料費	1,244	1,189	54	104.6	燃料価格の上昇
	修繕費	644	690	Δ 46	93.2	発電設備にかかる修繕工事の減少
	減価償却費	683	591	91	115.5	富山新港LNG1号機の運転開始等に伴う増加
	購入電力料	1,034	846	187	122.2	卸電力取引所からの購入量・再エネ購入量の増加
	支払利息	87	96	Δ 8	91.4	
	公租公課	304	307	Δ 3	98.9	
	その他費用	1,326	1,362	Δ 35	97.4	諸経費全般の低減
	(再エネ特措法納付金)	(645)	(646)	(Δ0)	(99.9)	
		費用計	5,806	5,582	223	104.0
	経常利益	24	Δ 56	80	-	
	湯水準備金引当又は取崩し	-	-	-	-	
	法人税等	0	Δ 14	14	-	
	当期純利益	24	Δ 41	66	-	

(注)億円未満切捨

個別決算の概要でございますけれども、まず経常収益合計といたしましては5,830億円ということで304億円の増収となりました。この内訳につきましては、まず電灯・電力料が小売販売電力量の減少がありましたけれども、料金改定の影響やあるいは燃料費調整額の増加といったことから51億円の増加。また地帯間・他社販売電力料につきましては卸販売電力量の増加などから93億円の増加。その他収入としましては、託送収益の増加、あるいは再エネ特措法交付金の増加などから159億円の増加となっております。

一方経常費用合計では、5,806億円といったことで、223億円の増加となっております。この主な内訳でございますが、まず人件費につきましては、退職給付費用の減少などから16億円の減少。燃料費につきましては、火力発電量が減少しておりますが、燃料価格の上昇から54億円の増加。修繕費につきましては、発電設備全般の修繕工事の減少などから46億円の減少。減価償却費につきましては、新港LNG1号機の運転開始等に伴いまして91億円の増加。購入電力料につきましては、卸電力取引所等の購入電力量の増加、あるいは再エネの増加等から187億円の増加。その他費用につきましては、諸経費全般にわたる削減等から35億円の減少となっております。この結果としまして、経常利益、当期利益ともに24億円ということで3年ぶりの黒字決算となりました。

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

連結貸借対照表（要旨）

（億円）

	2018年度末 (A)	2017年度末 (B)※	増減 (A)-(B)	主な増減理由（当社分）
固定資産	13,125	12,812	312	
電気事業固定資産	8,746	7,700	1,046	— 設備竣工 1,626、減価償却 Δ684
その他	4,378	5,112	Δ733	— 建設仮勘定 793、設備竣工 Δ1,661
流動資産	2,606	3,074	Δ468	— 現金および預金 Δ604
総資産計	15,731	15,887	Δ156	
有利子負債	9,804	9,900	Δ95	— 社債 Δ200、長期借入金 140
その他の負債	2,448	2,502	Δ54	— 未払金 Δ99
濁水準備引当金	208	208	-	
負債計	12,461	12,611	Δ149	
純資産計	3,269	3,276	Δ6	— 当期純利益 24、 — その他有価証券評価差額金 Δ26
[自己資本比率]	[19.9%]	[19.8%]	[0.1%]	
負債及び純資産計	15,731	15,887	Δ156	

※ 2017年度末の金額については、『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等に伴い、流動資産に計上していた繰延税金資産を固定資産に振り替えた後の金額を表示。

（注）億円未満切捨

次に連結貸借対照表についてご説明いたします。まず総資産につきましては、1兆5,731億円ということで対前年156億円の減少となっております。このうち、固定資産につきましては312億円の増加となっておりまして富山新港LNG1号機の竣工等によりまして増加したというものでございます。

また、流動資産につきましては、現預金の減少などから468億円の減少となっております。

次に負債の部でございますけれども、こちらは有利子負債の社債の償還等によりまして有利子負債の削減から対前年比149億円の減少となりました。純資産につきましては、当期純利益が上がった一方で保有しております有価証券、株式の評価益が減少したといったことからトータルでは6億円の減少となりました。なお、自己資本比率につきましては期末は連結で19.9%ということで0.1%上昇しております。

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

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

(億円)

	2018年度 (A)	2017年度 (B)	増減 (A)-(B)
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー①	540	822	△282
税金等調整前当期純利益	66	26	39
減価償却費	719	627	92
その他の	△246	168	△414
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー②	△1,013	△912	△100
設備投資	△1,069	△953	△115
長期投資その他	55	40	15
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	△99	354	△453
社債・借入金等	△95	377	△472
自己株式の取得・売却	△0	△0	0
配当金支払額③	△3	△23	19
IV. 現金等増減額 (I + II + III)	△572	264	△836
○フリー・キャッシュ・フロー-(①+②+③)	△476	△113	△363

(注) 億円未満切捨

最後に連結のキャッシュ・フロー決算書でございますけれども、まず営業キャッシュ・フローとしましては、収入で540億円ございまして一方投資キャッシュ・フローとして1,013億円を支出し、また財務キャッシュ・フローとしましては、社債の償還等によりまして99億円支出しました結果、期末の現預金につきましては、前期末と比べて572億円減少いたしました。また、フリー・キャッシュ・フローは476億円のマイナスとなっております。

なお、今回営業キャッシュ・フローが対前年で282億の減少となっておりますが、これにつきましては富山新港LNG1号機が運開したといったことで、消費税が竣工に伴って支払いがあったりといった一時的な要因もございまして対前年マイナスとなっているといったことであります。ご説明は以上でございます。ありがとうございました。

質疑応答

真田：それでは只今から 12 時までの間ご質問をお受けしたいと思います。恐れ入りますけれどもご質問のある方は挙手していただきまして、お手元にマイクが届いてからご質問いただきますようお願いいたします。それでは質問のある方いらっしゃいますでしょうか。荻野さん、お願いします。

荻野：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券荻野でございます。まずちょっと数字関連をお伺いしたいので新年度に向けた数字関連を 3 つか 4 つ聞かせてください。まず七尾大田の終わった年度の影響金額。それから終わった年度から新年度に向けての七尾大田の利益への影響、戻り方。それから完全復旧に向けた話のところをまず最初教えてください。

金井：まず、七尾大田 2 号機昨年度約 5 カ月間事故で止まりまして、これによる利益への影響約 150 億円と見ております。今年度は実は完全復旧しておりませんで、先ほどご説明したように本来定格出力 70 万 kW ですが、今たぶん年間を通して 65 万 kW 程度ではないかというふうに思っております。これによる出力の減少で金額で約 20 億円程度、まだ影響が残ると見ております。ですので、昨年度 150 億減益要因だったわけですが、今年度は七尾大田についていいますと設備が利用できない分で 20 億円程度、あと、修繕費をどこまで見るかというのが若干ありますが、これについては実は設備保険に入っております、相当程度保険でカバーできるものというふうに見ております。完全復旧につきましては、来年の 7 月を見込んでおります。

荻野：完全復旧の前の点検もしくは修理期間ってどのくらいなんですかね。

金井：一応、計画では来年の 4 月から定期点検入り。そこで新しいタービンに取り替えまして完全復旧という形になります。

荻野：ありがとうございます。それから次に新港の影響が終わった年度について、先ほど燃料費と償却費の話を書かせてくれたんですが、この新港の影響、今期から来期にかけてはどういうイメージを持てばいいでしょうか。

金井：今期でいいますと、従来ベースと比較すると原油の炊き減らし、燃料費の降下で約 40 億ぐらいかな。

広瀬：40 億は追加。

金井：そうか。だから 100 億ぐらい。減価償却費の減少分が。

広瀬：終わった年度については減価償却費の影響といたしまして、まず 90 億、100 億といった増加がありまして、新年度 2019 年度につきましてはほぼ同様なんですけど、先ほど定率、定額といった変更がありましたので、だいたい半分程度 50 億程度に償却費は LNG に落ちると見ております。

荻野：そうすると次の質問で償却費連結ベースで先ほどのご説明で 190 億円程度の費用減少と書いていただいているんですけど、これは終わった年度に対して前年比で連結の償却費という理解でいいですか。

金井：対前年度比で今年度約 190 億円の減価償却費減、そういう意味です。

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@scriptsasia.com

広瀬：すみません。影響額としましては、本来定率でやっていた場合と定額でやった場合の差額ということで190億程度なんですけど、結果としまして今年度からのやはり2018年度と2019年度の差を見ましてもほぼ同程度というふうには見ております。

荻野：分かりました。それからあと新年度のところの投資額のところのイメージをお伺いしたいんですが、終わった年度の設備投資17ページ目に書いていただいているんですけども、新年度に向けて原発は分からないという横置きでそれ以外のところで減る要因もしくは増えちゃう要因があったら教えてください。

金井：一応、今年度の設備投資額だいたい1,200億円ぐらい考えています。ただこれ、原子力込みなので、原子力がどうなるかというところだと私は見ております。昨年度は1,000億ぐらいですね。

荻野：分かりました。ありがとうございます。18年度のところから例えば新港とかが減って、増える要因は。

金井：原子力です。

荻野：七尾は別に入ってこない？

金井：はい。

荻野：そうか、七尾はさっきの保険でカバーと。

金井：はい。ですので、原子力の投資によりますが、原子力の投資が仮にまったくないとすれば減るということにはなりませんけれども。

荻野：私から最後で、先ほどのビジョンと中計の話のところ、第一次中計で4年間の施策をいろいろ載せていただいているんですけども、この進捗を考えるとKPIというか。利益目標が出ないのは、新年度ですと出ないのは分かるんですけども、経常とか自己資本比率は無理だろうなと思うんですが、この4年の中期経営計画がうまくいっているかいないかというところを数字でつかむ何かはあるのでしょうか。

金井：そこが実は非常に悩んだところではあるわけですが、基本的に志賀2号機がいつ再稼働できるかによって、実は非常に大きく影響を受けます。ですので、今回いろいろ悩んだところではありますが、第一次期間での数値目標の設定については見送らせていただいたということです。ただ、12年間の長期の中では、志賀2号機の再稼働が多少想定よりも前後しても、それはいずれ取り返せるだろうという思いで目標設定してあります。

荻野：分かりました。ありがとうございます。

真田：宮崎さん、どうぞ。

宮崎：ゴールドマン・サックスの宮崎と申します。3点くらいになると思うのですが、お願いいたします。1点目が、私も新年度のところですが、ほかの先ほどいただいたところ以外の固定費回りで見えているものがあれば教えていただきたいんですけども、人件費、修繕費、利息、あと委託費、このへんがどんな感じで増減があり得るのかについて教えていただけないでしょうか。まずこちらをお願いいたします。

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

広瀬：2019年度でございますけれども、実は2020年4月から会社分割ということで、そういった対応費用という意味で一番大きな要因としましてはシステム開発ですとか、そういった費用回りの増加を見込んでおります。

一方、ほかの費用につきましては、減価償却費の変更でこちらは減るといったことで、とはいいなからやはり今申し上げましたそういったシステム開発費用が、来年度につきましても収支的にはちょっと厳しいかなと今見込んでおります。

宮崎：ごめんなさい、償却費が190億減るのに対して、そういう法的分離対応費用とかで同じぐらい費用が増えそうだという意味でしょうか。

金井：同額ではないと思いますが、法的分離対応等で100億程度は増えるのではないかというふうに見えています。

宮崎：それ以外の修繕費とか人件費はそんなに変わらないと思っておいてよろしいでしょうか。

金井：そうですね。人件費については基本的に変わらないと見ています。修繕費も多少の差はありますが、そう大きく変わらないと見ています。委託費関係は今ご説明したとおりで、システム開発の費用が大きく乗ってきますので、委託費が増える形にはなりません。

宮崎：ありがとうございます。それを受けると、七尾大田が無事復旧したということも考えれば、イヤー・オン・イヤーで増益にはなるのかなと認識はしておるんですけども、前回の説明会で、社長が七尾大田が壊れていなければ復配したかったみたいなコメントをされていたと思うんですけども、当年度、ここから変なトラブルがなく着地すれば、そのときに持っていた気持ちというのは特に変わらないと期待していいのか、そのへんについて何かあれば教えていただけますか。

金井：今年度の配当については現時点で中間・期末とも未定としておりますので、しかるべき時期にいろいろ諸般の事情を考慮して配当については検討していきたいと思っております。もともと当社としては、株主の皆様には積極的に還元をしていくべきだという基本的な考え方を持っておりますので、配当ができるようであればそこは検討していきたいと思っております。

宮崎：ありがとうございます。最後ですけれども、正直、このタイミングで期初計画なしで長期ビジョンですとか中計を公表されたというのが、私的には前向きな意外感を感じたんですけども、このタイミングでこういう公表に至った背景みたいなものがもしあれば教えていただきたいのと、併せて先ほどのキャッシュ・フローの配分イメージを拝見すると、明確に株主還元の割合が書かれてはいないと思うんですけども、ざっくり推定すると優に配当50円を12年間払うというふうに見ようと思えば見えると思うので、いきなり50円配当に復配するという考えは難しいのかなと思いつつ、じゃ、終わりのほうで100円配当を考えているのかなというのと、それもちょうと想像しにくい中でここに込められているものをどんなふうに解釈すればいいのか。なるべく早期に50円には復配して、それは継続したいというお気持ちなのか、絵には描いてあるけどそんなに株主還元のポジションが大きいということなのか、何かいただけたらお願いいたします。

金井：まず、このタイミングでなぜ長期ビジョンなのかということですが、先ほどもちょっと触れましたけれども、電気事業をめぐる環境は今後急速な勢いで変わっていくと思っております。それで、今足元の業績が悪いので、とかく社内では何とか目先の課題解決にどうしても力が入っているわけです。ただし、将来を見ると、そんなことだけをやっていてもやはり会社としては成長していけないので、このあたりで少し長期を見据えて取り組む必要があるのではないかという思いです。

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@scriptasia.com



特に、2030年について言いますと、電源で火力の熱効率の環境指標、それから販売で非化石比率の環境指標、これが設定されておりますので、こういうものは直前になっては何ともできない。今から長期的視点に立って取り組んでいかないと間に合わない。そういうものも見えてきましたので、この際2030年に向けて必要な目標を達成するための道筋をつけるという意味合いで今回長期ビジョンを作ったものであります。

それから、長期的な観点で配当をどうするかということですが、先ほどのキャッシュ、向こう12年間のキャッシュ・インは1兆2,000億円で、安定的な事業運営のための投資と成長投資で1兆円、残りが株主還元と有利子負債の削減に充てるということなんですが、一方で自己資本比率の向上に取り組めます。それで、どう見ていくかですけれども、まず期間平均で経常ベースですが、350億を目標としました。これは当利ベースでいうとたぶん250億ぐらいになるので、12年間ですと3,000億ぐらい。これを自己資本の積み増しと配当にどう割り振るかという話になります。

それで、自己資本比率30%を達成するためにどれだけ自己資本を積み重ねなければいけないかということですが、今当社は総資産1兆5,700億で自己資本3,000億ですから、このページにお示ししてありますように、2030年断面でも総資産はそんなに増えないと見ております。少なくとも安定的な事業運営を行うための投資8,000億というのは、ほぼ減価償却費見合いですので、この分は資産が増えないと見ておまして、あとは成長投資の分がどれだけ増えるかといった意味合いで見ております。

そうすると、大体総資産としては1兆5,000億から1兆6,000億とか7,000億ぐらいの間で収まる。そうすると、今3,000億の自己資本をどれだけ積み増すかということ、1,500億から2,000億程度積み増せば自己資本比率は30%になる。それで、残りが配当ということになります。そういう大雑把な見直しになります。

宮崎：どうもありがとうございました。

真田：新家さん、どうぞ。

新家：みずほ証券の新家と申します。よろしく申し上げます。私もこのスライド13ページのキャッシュ・フローの数字から主にお伺いしたいと思っています。私もどちらかということこれを19年から30年の累計のキャッシュ・フローとして数字を掲げられたというのは、いうならば今年度から着実に物事が進捗していかないと全体累計としては達成できないことになるので、そういう意味で言うと非常に踏み込んだ数字をお示しになられているかなという印象を持って受け止めているのですが、その上で、お答えしにくいところもあると思いますけど、いくつかどういう考え方でこの数字を考えておられるのかと、その背景をお伺いしたいと思っています。

まず一つは、この営業キャッシュ・フローのほうでして、1.2兆円以上ということですから単年度平均で1,000億以上を稼ぐということで、先ほどご紹介のあった営業キャッシュ・フローも、終わった年度が一過性もあるとは思いますが、2年前が800億で、昨年度が500億ということですから、やっぱり再稼働を中心はかなりキャッシュ・フローを上げていかないといけないかなと。これが累計での縛りになっているわけですから、そうするとおのずと志賀をどのぐらいのタイミングから見られるかと、それによるキャッシュ・フローの貢献というのがある程度のイメージとしてないと、この累計で1兆2,000億というのはなかなか言いづらい数字ではないかなと思っています。具体的にいつから動く想定ですというのはたぶん言いにくいとは思いますが、ざっくりと例えば12年間のうちの後半半分は動きますとか、ないしは前半からですとか、それによるキャッシュ・

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



フローの押し上げ効果はどのぐらいの効果を見ているのかというところをまず一つ目としてお伺いしたいと思います。

2 点目が、同じく今度はキャッシュ・アウトでも不確実性はあるのではないかなと思ってまして、特に安定的な事業運営の 8,000 億円というところは、やはり原発の安全対策投資というのは他社さんでもかなり BWR で増えてしまっている会社さんなんかも出ている状況なので、維持・更新のところの 8,000 億、特に原発の安全対策投資に関して、特重も含めてどういう環境想定のもとでこの 8,000 億というのを算定されているのか、そこについて。

あと、不確実性というか、その変動要因というのはないのかどうか。これも単純に 12 年間ということで単年度平均で出しますと 700 億いかないぐらいということになりますので、今の投資キャッシュ・フローが毎年 1,000 億ぐらいかかっていることと比較するとかなり目減りするようなイメージですので、LNG 火力がなくなり、あとは原発の安全対策投資もピークアウトしてということも含めてどういう変化を見ておられるのか、この点についてのお考えをお聞かせいただければと思います。

最後に 3 点目ですけれども、直近の事業環境として今年度の総販売電力量としては予想ベースで増えるご想定になっていきますけれども、去年が値上げの影響もあって小売で減少影響もかなりあったかなと思うのですが、今年度の見通しとして総販売電力量が増加傾向になっているのは、小売と卸の内訳はないかもしれませんけれども、どういう考え方で、どういう競争環境を踏まえて置いておられるのか、その点についてのご見解をお聞かせください。以上 3 点です。

金井：最初のキャッシュですが、ご指摘のとおり、足元の実力としては営業キャッシュ・フローとしては大体年間 800 億ぐらいあると見ています。それで、志賀 2 号機がまず動くと言電電力量としては平均で年間約 100 億 kWh ぐらいです。135 万 kW、140 万弱ですので、100 億 kWh ぐらい発電しまして、変動費は大体燃料費プラスバックエンド費用で 2 円強ぐらいです。ですから、あとは電気の価値がいくらで売れるかということを考えればいいわけですけれども、仮に低めに見て 5 円としても 3 円で単純に考えると 300 億ということになりますし、6 円とすると 400 億になるのですが、キャッシュ・ベースに直すとこれに税金を引かなければいけませんから多少減りますけれども、実は志賀 2 号機が動くだけで相当な営業キャッシュ・フローの改善にはなるというふうに見ております。

それに加えまして、先ほど電源の回りでいろいろご説明いたしました。一つは水力開発、それからバイオマスの開発、実は FIT ですので FIT 期間中は相当なキャッシュ・インになります。合わせて、石炭火力の定期点検間隔を増やしていく。それから、定検のときの停止期間を短くしていくという取り組みをやりますので、石炭火力の稼働率を上げて、これもキャッシュが改善する。こういったようなことで、期間平均で 1,000 億というのは何とか、電気事業だけでも達成できるのではないかと今思っております。

あと、2 番目の原子力の投資ですね。実は、これまでに志賀の安全対策投資として既に 1,400 億投資済みでありますので、ここへ出てくる数字というのはその残りということになります。ですので、8,000 億が不足するとはあまり見ていないわけです。基本的にこれまで電源の投資として、ご質問にもありましたが、LNG が終わりましたので、あと原子力についても相当程度は終わっていると思っています。

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@scriptasia.com



ただ、特重がご指摘のとおりちょっと不確定な要素もありまして、そこについては気をつけていかなければいけないと思います。ただ、ご質問のとおり、この合計 8,000 億というのは個別の投資をピックアップして積み上げたものではありませんで、言ってみれば枠を設定したような考え方になっていますので、ここについては注意が必要かなと思っております。

三つ目の販売電力量の 320 億ですが、昨年が 304 億ぐらいですけれども、これは七尾大田火力 2 号機の石炭の 70 万 kW ですが、これが 5 カ月停止したことによって本来卸電力取引所、あるいは相対の卸で売れたかったですけれども、それが競争力のある電源が確保できなくて売れなかったということで、当初計画よりもそもそも減っているわけです。

それで、今は、前回もご説明したのですけれども、域内の需要だけではなくて基本的に全国のマーケットが相手だと思っております。それは小売で売るか卸で売るかの違いは出てくるわけですが、そうすると基本的に電源の競争力に依存してきていて、当社の電源を積み上げていくと、水力と石炭火力と、あといろいろな断面でガスが一時的に入ってきたり、それを積み上げていくと 320 億は、小売か卸かは別にして、基本的には売れるだろうと思っております。

新家：ありがとうございます。1 点だけ補足で恐縮なのですが、ちょっと別の話になってしまいますけれども、非化石比率と、省エネ法の充足の件で、特に御社の場合だと、非化石は原発が動くとかかなり水力はもともとあられるのでということで、省エネ法のほうは富山新港の LNG があって、今回お示しになった石炭の稼働を消費量としては、10%落とすという取り組みで省エネ法の総合効率などはもう達成が視野に入ると考えていいのでしょうか。その確認だけさせてください。

金井：まず、非化石比率は志賀 2 号機が動けばたぶん達成は可能だと見ています。それから、省エネ法の、特に B 指標の 44.3%についてはバイオマスの 15 億を入れても、今のところはこれだけでは若干不足の見通しでありますので、若干ですけれども、これは何らかの対策が必要だと思っております。それで、先ほどちょっとご説明いたしましたが、火力電源のあり方を総合的に考えていくとか、あるいは余裕のある会社との共同取り組みとかいろいろ考えていかなければいけない。ただし、期間は 12 年しかないということですので、そこは今後気をつけていかなければいけないと思っています。

新家：ありがとうございます。

真田：酒井田さん、どうぞ。

酒井田：マッコーリーキャピタルの酒井田です。3 点ぐらいになると思います。まず、最初に先ほどの実力のオペレーティング・キャッシュ・フローの話ですけれども、800 というのがどの段階のことをおっしゃっているのかによるんですけど、七尾大田が戻った段階で 800 を結構超えてくる可能性があるようにも見えるんですが、消費税等でこぼこしていて難しいんですが、七尾大田が戻った今期のことで一応想定されている数字でしょうか。

金井：足元は 800 億というのは過去数年の平均で大体それぐらいありますので、これまで過去の実力として大体 800 億と今思っています。そのときには、基本的には石炭火力の電源は動いておりますので、今とあまり変わらないと見ています。

酒井田：ごめんなさい、200 億の値上げ分はどうカウントするかということなんですけども。それで 200 を過去平均に加えるとそれで 1,000 になってしまう。ただ、税金もあるので 1,000 弱だと思いますが、というのが一つ。

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



もう一つは、今後志賀が動いたときの値下げの考え方等とも関わると思うので、そこはいろいろ複雑に絡みますけれども、200億はどうカウントしていますかというのと、志賀の再稼働の前提をどう見ている、それがずれた場合に、料金である程度調整、要は1年遅れれば1年値下げが遅れるみたいな調整を期待しておけばいいのか、そのあたりはどんな感じで考えておられるでしょうか。

金井：まず、値上げの200億をどう考えるかですが、これについては確かに販売単価の増加としては200億効果があるわけですが、あとは多少離脱が進んでいて、その分は卸で売ることになりますので、どう評価するかというのは非常に難しいわけですが、確かに、過年度と比べると押し上げ要因にはなっていくと思っています。

それから、志賀2号機は今明確にいつを想定しているかをご説明するといろいろと差し障りがございまして、これについてはご容赦いただきたいわけですが、比較的早期の再稼働を期待して想定に織り込んでおります。ただし、一定程度のリスクは当然見込んであるというところでありまして。

それで、値下げとの関係ですが、今後の収支状況なんかも踏まえて総合的に考えていかなければいけないわけですが、やはり原子力の再稼働と合わせて考えていくべきものというふうには今思っております。

酒井田：そうしますと、逆に言うと、分かりやすく例えば2030年までに再稼働ができない場合のシナリオというのは、リスクシナリオとして一応頭の片隅ぐらいには置いておくのかなと思うのですが、その場合も値下げが逆に起こらないと考えればよろしいでしょうか。

金井：まあ、そうですね、2030年まで志賀が動かないと、要するにほかの電源その他で稼いでいかなければいけないことになるわけですが、そうすると、たぶん値下げの余裕はまったく出てこないというふうには見えています。

酒井田：ごめんなさい、あと大きく分けて二つあるんですけども。送配電の分離がありますけれども、これによって何らかの事業のあり方が変わる想定等、今日のご説明では特にそういうような観点の説明というのはなかったと思うのですが、何か送配電でこういうことを考えると、あるいは事業のあり方として、あるいは投資の仕方とか、何か御社の考えていることの中で、この分離がどういう影響を与えるのかというのを教えてください。印象として、ご説明のあった感じだと、あまりそこは分離されることで、子会社分離だということもあるのでしょうかけれども、影響を受けているような説明にはなっていないと受け止めたんですけど。

金井：今、そう大きな影響があるとは実は見ておりませんが、多少懸念があるとすれば資金調達あたり。遠い将来の話ではありますけれども、資金調達ぐらいが多少不自由になるかなという場面が出てくるかもしれませんけれども、当面の事業運営として送配電を100%子会社にする影響というのは、一応社内では見ていないということでもあります。

酒井田：すみません、あと二つでした。ごめんなさい。あとは細かいですけど。販売400億の数字はどこで増えるという想定をされていると思ったらよろしいでしょうか。先ほどの320が現在の実力で、あとは志賀を入れればそれでいいのかなと。ただ、入れ替わりの部分もあるのでどういうような想定でしょうか。

金井：足元320億ぐらいが今の当社の実力だと思いますが、これに基本的に何と言いますか、もう既にマーケットは域内だけではなくて、全国のアワー9,000億と見ておりますので、この中で当社の電源をどれだけ入れていくかという計算になると見ております。それで、足元320億に志賀2号

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



機の100億を足すと400を簡単に超えてしまうわけですが、ただ、それはそう単純にそこまではうまくいかないだろうと思っています。といいますのは、今後再生可能エネルギーがたくさん入ってきて、卸電力取引所の価格も下がってきますので、いかに石炭火力といえども断面によっては入らない、入っていない断面もあるとは見ておりますので、そういった意味では非常に一定程度ハードルの高い目標ではないかとは思っていますが、工夫して入れていかないといけないと思います。

酒井田：あと一つだけです。七尾大田は65万kWという話で、これは事前のご説明だと50とかもっと少ないようなあれがありました、これは何が起きていると理解したらいいでしょうか。

金井：低圧タービンの二つあるうちの一つの半分、最終段を抜いて運転をしておりますので、この影響をどう見積もるかというのが実は難しかったわけです。それで、七尾大田の場合は、倍ということは変かもしれませんが、石川県とのお約束で取放水の温度差を一定以内に抑えるということになっていまして、最終段を抜くとタービンの効率が悪くなりますのでその分海へ捨てる熱量が多くなって、取放水温度差の制限でもう少し出力を抑えられるだろうというふうに抑制しなければいけないと見ていたわけですが、運転してみると思った以上にタービンの効率の減少が少なくて、それで65万kWまで出せるということになったものであります。

酒井田：ありがとうございます。

真田：西川さん、どうぞ。

西川：ご説明ありがとうございます。大和証券の西川と申します。2点、よろしくお願いたします。一つ目が、今回の長期ビジョンを作るにあたって社内でのどのような議論があったのかを伺いたいんですけども。先ほどご紹介いただいたとおり、目先の話ではなくて2030年まで先行きを見てビジョンを作られるということだったと思うんですけども、恐らく2030まで視野に入れると、かえって志賀2号機、あるいは石炭火力も含めて大型の集中電源が競争力を失うかもしれないみたいなどころも視野に入ってくるんじゃないかなと想像します。

前回の説明会でも、大型電源に依存することのリスクをどうプランBで回避できるかとなるとそれは難しいですよという議論があったと思うんですけども、10年の戦略を考えると、そのあたりも視野に入ってくるのかなと想像するのですが、そういう議論もあったのか、そういう議論を経てこうなっているのか、あるいはそういう議論はあまりなかったということなのか、この長期ビジョンを策定するにあたって現状認識というか、将来認識をどのように議論してきたのかということについて、すみません、ばくつとした話なんですけれども、少しご紹介いただけないでしょうか。

金井：基本的には石炭火力の話だと思いますが、基本的に社内の認識はそんなに各人違っておりませんで、あまり大きな議論にはならなかった、議論はしなかったんですけども。基本的な認識として、日本のエネルギー事情を考えると、石炭火力はいろいろ今は言われてはいますが、電気料金をそんなに上げるわけにはいきませんので、一定程度、2030年断面、あるいはもう少し先を見ても、石炭火力には一定程度依存していかなければいけないという認識は社内では基本的にみんな、それに対して異を唱える人間はあまりおりません。そういった意味では、環境規制は厳しくなることはあるとは思いますが、石炭火力をいついつまでに廃止しなければいけないとか、そういったことにはならないというのが基本的な社内の共通認識であります。

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



たぶん、これはそんなに間違っていないと思っけていまして、2030年に向けて原子力を一定程度立ち上げていかなければいけないわけですが、今足元を見ると再稼働の申請が出たプラントだけでもなかなか今のエネ基は達成ができませんので、多少原子力がショートするのではないかと。そうすると、それに代わるものとしてやっぱり石炭火力は一定程度利用していかないと、そもそもエネルギーの電気の供給量自体が足りなくなっていくのではないかとこの思いもありまして。

そういった日本の事情を考えると、今後一定期間、一定期間というのはちょっと分かりませんが、少なくとも10年でも使わなくなるということではなくて、2050年というところまで分らなくなりますが、その間のどこかまでは石炭火力にしっかりと依存していかなければいけないというふうな認識は社内では基本的に共通になっていますので、あまりそこは議論しませんでした。

西川：すみません、その絡みで、先ほどもまさに志賀2号機が動くことでさっきの10カ年のキャッシュ・フローの絵も大きく変わりますというご紹介をいただきましたけれども、2030までならばどこかで志賀は動くだろうというのはおっしゃるとおりかと思うのが半分と、ただ一方でいつ動くか分からないので志賀2号機がなくてもこういうふうに行けますという絵の描き方もビジョンとしてはあったのかなと想像するのですが、そのあたりの議論は何かご紹介いただける話がありますか。

金井：ご指摘のとおり、志賀2号機はまだ今のところいつ動かせるか目処が立っておりませんので、本来ですとない場合はどうなるかということのもちろんと議論しておかなければいけない。それはそのとおりではあります、実は今回まとめるにあたっては、志賀2号機は一定程度動くという前提で織り込みました。ただ、リスク対応といいますか、プランBといいますか、志賀2号機の再稼働が相当遅れることも想定しながら事業運営は当然していかなければいけないと思っけておっけて、その場合に掲げたのが先ほど電源でいいますと水力FIT、それからバイオマスFIT、石炭火力の有効活用、こういったところをさらに進めていかなければいけない。もう一つは、火力電源も総合的に考えて、効率の悪いものは廃止して、さらにはどうするかというようなことを考えていくということになると思っけておっけています。

西川：ありがとうございます。二つ目が、2019年度の利益見通しが今回は未定とされているわけですが、恐らく期中に志賀原発の2号機が動くかもしれないから未定ということではないと思っけていますので、今回この未定にされていることはどういうふうにご説明されるのかなというところに関心があります。七尾2号機みたいなことが今年も起こると、また損益が大きく変わってしまっけてすねみみたいな話だとすると、じゃ、今後期初の段階ではもうなかなかガイダンスを出せないということになっていくというふうにとっけていったほうがいいのか、それとも19年度は何か別の要因があるのか、そのあたりを教えていただけますか。

金井：今年度期初の段階で未定とさせていただいたのは、七尾の2号機が今65万で運轉しておりますけれども、これは夏場に向けてどの程度出力が出るかというのはなかなか有効な評価ができなくて、通期で一体どの程度動くかというのが今の段階ではなかなか見通しが立たないことが実は大きな原因になっておっけています。特に、今原子力が動いてなくて利益の水準が低いのでこの石炭火力の影響は非常に大きくて、比率でいうとずいぶん上下してしまっけていますので、ここはある程度責任を持って利益予想をお示しするという観点から、今の段階ではまだ難しいかなという思いがあります。

西川：大変よく分かりました。ありがとうございます。

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



上石：三井住友 DS アセットマネジメントの上石と申します。質問 2 点、よろしくお願いいいたします。1 点目、13 ページ目のキャッシュ・フロー配分に関してですけれども、株主資本比率を 30%にするという目標がある中で、キャッシュ・アウトでは成長投資などにお金を使う計画となっています。その投資資金をどこから捻出するかということの確認ですけれども、これは図のとおり財務活動によるキャッシュ・インではなくて、営業キャッシュ・フローからのキャッシュ・インで充当するという考え方でよろしいでしょうか。

金井：ここでご説明しておりますとおり、基本的には営業キャッシュ・フローの中でこの投資資金を確保していく。どの程度できるか分かりませんが、有利子負債の削減についてもこの絵の中で述べております。

上石：分かりました。続いて 2 点目ですけれども、海外電力事業への投資に対する考え方ですけれども、同業他社の決算を見ておきますと、海外に投資をして減損発表をしている会社は何社かございます。そのため、投資をすると一定程度減損リスクがあるので、順序としてはやはり復配をして、原発を動かして、株主資本比率を上げて、ある程度減損が出て大丈夫になってから海外に投資をするほうが株主としては安心なんですけれども、海外電力事業への投資の時間軸に関するお考えをお教えいただけないでしょうか。

金井：ご指摘のとおり、そこは非常にタイミング的には難しいとは思いますが、確かに安全性を重視する観点では、自己資本比率をたくさん積んだ上でリスクのある投資をするというのは基本かもしれないませんが、一方で自己資本比率を積み増すためには早期に利益の確保が必要でありますので、その兼ね合いをどうするかということになっていくと思っております。

海外投資のリスクについては、当社もリスク管理というのは非常に重要だと思っております、これまでもこの案件はいけるかなと思ったものでもよく考えて見送って、結果的に見送ったのがよかったということも実はあって今まで実際には投資をしていないわけです。今後海外投資をしていくにあたっては、今社内で具体的な国ごとに要求する内部収益率を設定をして、リスク管理をしております。

上石：よく分かりました。ありがとうございました。

真田：松本さん、どうぞ。

松本：野村證券の松本と申します。2 点お願いいいたします。1 点目は、小売の離脱というか競争なんですけれども、値上げをして大分離脱が一回増えたと思うんですけれども、それによる影響というのは特に法人のほうですけれども、もう一巡して新年度 4 月の契約は大分終わったと思うんですけれども、大分落ち着いたという感じなのか。値上げを契機にどんどん参入が入ってきて今年も油断できないような状況が続いているのか、競争の状況について教えていただきたいというのが 1 点目です。

それから、2 点目は自己資本比率 30%ですけれども、これはどうして 30%とお聞きすると難しいんだと思うんですけれども、この 30%の意味するところというのは、2030 ぐらいまでに 30 になれば大体及第点という感じなのか、現実的な稼ぎからくとこれぐらいまでしかいかないということで決めたのか、もう少し 30%の意味するところですね。これで足りるということなのかを教えてくださいたいと思います。

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



金井：まず小売の離脱状況ですけれども、ご指摘のとおり、値上げの表明をきっかけにずいぶん離脱が増えました。この傾向は実は昨年末ぐらいまで続いておりまして、ずいぶん離脱が増えたわけですが、当社も対抗の営業をやっております、それが最近になって効果を発揮してきていると見えています。特に、今年の1月から3月は翌年度の契約更改時期ですけれども、1月から3月が当初想定していたよりもずいぶん離脱が少なく抑えることができているので、こういったことを考えると、一時期ずいぶん離脱が増えましたが、ここへきて随分抑えることができているのではないかなと今思っております。

それから、二つ目。どうして自己資本比率が30%なのかということですが、これはなかなか難しいわけですが、財務の健全性と資本の効率、ROEみたいなものを総合的に勘案してこの程度、少なくとも財務基盤の健全性という意味では30%ぐらいないといけないだろうなど。ただ、本当はこれ以上あればいいのかもしれませんが、ROEみたいなものも多少は意識しないといけませんので、そこでとりあえず30%を目標にしようということにしたものであります。

松本：ありがとうございました。

真田：神近さん、どうぞ。

神近：SMBC日興証券の神近と申します。私も2問、よろしくお願ひします。長期ビジョンを作られる上で制度面のところでまだちょっと分からない部分がたくさんあると思うんですけれども、ベースロードとか非化石市場とか容量市場とか、このあたりはどのような前提、もしくは仮定を置いて設定されているか、ご共有いただければと思います。もしくは、まだ分からないのでニュートラルで置いていると認識しておいていいのか、そのあたりのご解説をお願いします。

2点目は、足元の競争環境のところ、卸のほうでJEPXの販売単価はかなり下がっていると思うんですけれども、ここの事業環境の厳しさはどのようにご認識されているかについてもご解説をお願いします。よろしくお願ひします。

金井：まず、制度面ですね。ベースロード市場、それから非化石市場、容量市場とありますが、これらはいずれも今のところ当社から見るとあまり大きな影響がないのではないかと見えています。ベースロード市場で、これもどの程度新規参入者が買いを入れてくるかというのはよく分からないわけですが、そんなに今のところは当てにしていけないのではないかとこのふうにも見えています。ですので、あまり大きな影響はないだろうなど。

それから、非化石については、当社は現段階で言いますと、非化石証書は売り方になると見えていますので、この分については保守的に見ていないということでもあります。それから、容量についてもそう多くは実は期待していません。ですので、ビジョンの策定にあたってこの分は、マイナスになることはなくてたぶんプラスになると思うんですけれども、これについては入れていないというのが基本的な考え方あります。

それから、卸取引市場で確かに価格が下がってきていまして、これについては非常に危機感を持っております。先ほどご説明したように、これまでは石炭火力は基本的にすべてフルパワーで動かすことができたわけですけれども、今後は必ずしもそういうことにはならないという意味合いで、2030年断面での400億というのはそういう数値として作っております。

真田：ほかに質問はございますでしょうか。予定の時間もそろそろ迫っておりますので、最後の質問にさせていただきたいと思うんですけれども、よろしいですか。では、時間もそろそろ来ました

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



ので、これで会社説明会を終了させていただきたいと思います。なお、この後さらに詳細な質問等がございましたら、経理部までお寄せいただければと思います。本日はお忙しい中、長時間にわたりまして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

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