



北陸電力株式会社

会社説明会

2020 年 5 月 1 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]	2019 年度 通期		
[日程]	2020 年 5 月 1 日		
[ページ数]	30		
[時間]	13:30 – 14:27 (合計 : 57 分、登壇 : 20 分、質疑応答 : 37 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]	—		
[出席人数]	64 名		
[登壇者]	4 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) 経理部財務チーム統括課長 宮本 学 (以下、宮本)		
[アナリスト名]*	大和証券 西川 周作 ゴールドマン・サックス証券 宮崎 高志		

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

みずほ証券	新家 法昌
三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	荻野 零児
野村證券	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@scriptsasia.com



登壇

宮本：それでは、定刻となりましたので、北陸電力株式会社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、多数ご参加いただき、ありがとうございます。今回の会社説明会は新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴う緊急事態宣言が出されていることを踏まえ、電話会議での開催とさせていただきます。皆さまにはご不便をおかけいたしますが、本日はよろしくお願いいたします。

当社の出席者ですが、社長の金井、経営企画部長の平田、経理部長の広瀬、私、進行役を務めます経理部財務チームの宮本の4名でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は14時30分までお時間を頂戴しております。既にホームページへの掲載ならびにメールにて送付させていただいております、会社説明会ならびに長期ビジョン達成に向けた北陸電力グループの取組みの各資料に基づきまして、社長から2019年度決算概要、2020年度収支見通し、北陸電力グループの取組みについてご説明いたします。その後、時間の許す限り質疑応答とさせていただきます。

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。掲載は明日の午後に予定しております。

それでは、社長、よろしくお願いいたします。

金井：金井でございます。本日は変則的な形で、何かとご不便をおかけいたしますが、よろしくお願いいたします。

それでは、2019年度の決算の概要から順次ご説明をいたします。

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@scriptsasia.com



2019年度 販売電力量

2

(億kWh,%)					《主な増減要因》
	2019年度 (A)	2018年度 (B)	増 減 (A)-(B)	対 比 (A)/(B)	
小 売 販 売	250.5	260.6	Δ10.1	96.1	<電灯> 暖冬影響等により減少 <電力> 景気減速の影響等により減少
電 灯	79.1	80.7	Δ1.6	98.0	
電 力	171.4	179.9	Δ8.5	95.3	
卸 販 売	64.4	43.4	21.0	148.4	<卸販売> 卸電力取引所等への販売増
総販売電力量	315.0	304.0	10.9	103.6	

(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 (℃)

	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	11.8	19.1	21.7	25.7	28.1	24.5	18.4	11.6	7.7	6.4	5.9	8.7
前 年 差	Δ2.4	+0.8	Δ0.6	Δ2.7	Δ0.1	+2.1	+1.0	Δ0.9	+1.0	+2.6	+0.7	+0.3

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

2 ページをご覧くださいと思います。初めに、販売電力量であります、小売販売電力量は 250.5 億 kWh と、前年度に比べ 10.1 億 kWh の減少となりました。これは、電灯において暖冬影響で暖房需要が減少したことや、電力において景気減速の影響などがありまして、前年度を下回ったものであります。

一方、卸販売電力量は 64.4 億 kWh と、前年度に比べ 21 億 kWh となりました。これは卸電力取引所等への販売が増加したことによるものであります。

この結果、総販売電力量は 315 億 kWh と、10.9 億 kWh の増加となりました。

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



2019年度 決算概要

3

		(億円,%)			
		2019年度 (A)	2018年度 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連結	売上高(営業収益)	6,280	6,229	51	100.8
	経常利益	232	66	165	349.1
	親会社株主に帰属する 当期純利益	134	25	109	532.9
個別	売上高(営業収益)	5,738	5,755	△ 17	99.7
	経常利益	157	24	132	641.8
	当期純利益	102	24	78	426.9
期末配当		10円/株	0円/株	—	—
年間配当		[10円/株]	[0円/株]	—	—

(参考) 連結対象会社数: 連結子会社16社、持分法適用関連会社1社

(注) 億円未満切捨

《主な増減要因》

<連結売上高>

増加要因

- ・卸販売電力量の増加
- ・グループ会社の売上増

減少要因

- ・小売販売電力量の減少

《2019年度期末配当》

⇒ 1月公表のとおり、「10円/株」。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、3 ページの 2019 年度決算概要についてであります。連結売上高は 6,280 億円と、前年度に比べ 51 億円の増収となりました。これは小売販売電力量の減少はありましたが、卸販売電力量が増加したことや、グループ会社の売上が増加したことなどによるものであります。

連結経常利益は 232 億円となりまして、前年度に比べ 165 億円の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は 134 億円となりまして、109 億円の増益となりました。

2019 年度の期末配当につきましては、一定程度の利益を確保することができたことなどを踏まえまして、1 月の公表のとおり、1 株につき 10 円といたします。

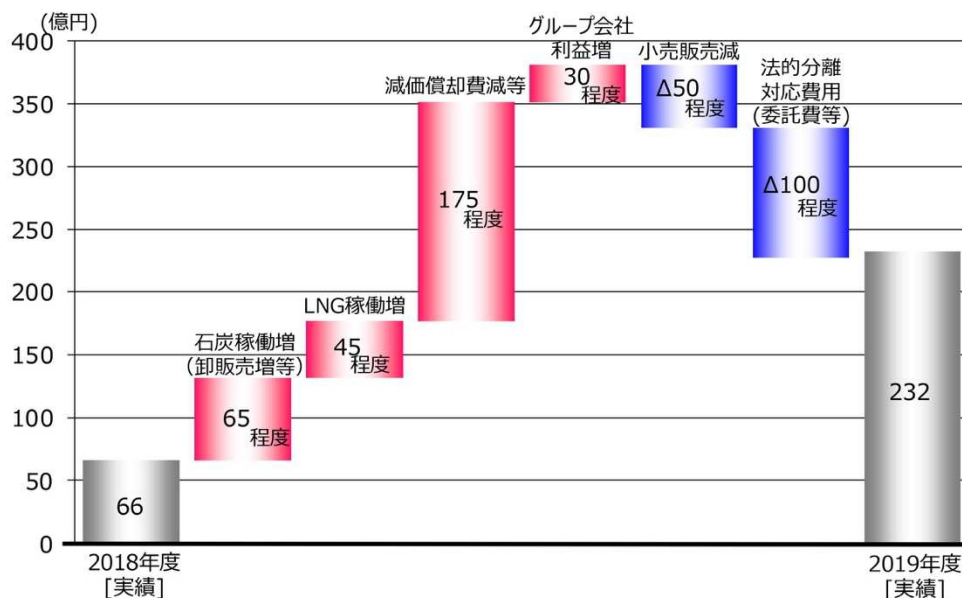
サポート

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@scriptsasia.com



連結経常利益の変動要因（前年度対比+165億円[66→232]）

4



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に4ページ、前年度からの連結経常利益の変動要因についてご説明をいたします。まず、増益要因として、石炭火力の稼働増による卸販売の増加などにより65億円程度、LNG火力の稼働増等により45億円程度、減価償却費の減少などにより175億円程度、グループ会社の利益増により30億円程度、それぞれ収支好転となりました。

一方、減益要因として、小売販売電力量の減少により50億円程度、法的分離対応に係る委託費の増加などにより100億円程度の収支悪化となり、連結経常利益が232億円となったものであります。

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@scriptsasia.com

《業績予想》

⇒ 新型コロナウイルス感染症拡大による販売電力量等への影響が見通せないことから、売上高、利益予想ともに「未定」。

＜参考：4月の販売電力量の状況＞

商業施設の営業時間短縮や休業、一部工場の操業停止等により減少傾向

《配当予想》

⇒ 安定配当を継続し、株主の皆さまにお応えしていく観点から、中間、期末ともに1株につき5円（年間10円）を予定。

	中間	期末	年間
2020年度(予想)	5円/株	5円/株	10円/株
2019年度	0円/株	10円/株	10円/株

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、2020年度の収支見通しについてご説明をいたします。

6ページの業績予想および配当予想についてであります。

誠に残念ながら現時点では新型コロナウイルスの世界的な感染拡大による電力販売への影響、それから原油・石炭等の資源価格、外国為替などの動向が全く不透明なことから、業績予想につきましては、売上高、利益予想ともに未定としておりますが、ご参考として足元の販売電力量の状況についてご説明をいたします。

3月までは新型コロナウイルス感染症拡大による影響は限定的でありましたが、4月中旬に緊急事態宣言が全国に拡大されて以降、商業施設の営業時間短縮や休業などによって、ビル、店舗等のお客さまのご使用量に減少が見られます。また、一部工場のお客さまのご使用量につきましても減少傾向が見られる状況となっております。

このような状況が、今後どのように推移していくか注視してまいります。

次に、配当予想についてであります。安定配当を継続し、株主の皆さまのご期待にお応えしていく観点から、中間、期末配当ともに1株につき5円とし、年間10円の配当を予定しております。

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

新型コロナウイルス感染症に対する取組み

7

事業継続のための対応

- **従業員の安全と健康の確保を最優先に、電力の安定供給に努め、社会的責任を果たしていきます。**

感染予防・拡大防止のために実施している取組み例

- ・発電所や中央給電指令所等では日頃から従業員が相互に交わらない複数班ローテーションにより業務を実施
- ・中央制御室や指令室への入出者の制限
- ・執務場所の分散、時差出勤や在宅勤務の活用 等

感染者が発生した際の対応例

- ・他部署からの経験者の応援派遣および当直の運営体制変更 等

お客さまへの対応

- **一時的に電気料金のお支払いが困難なお客さまについて、特別措置を講じています。**

対象

新型コロナ影響による休業および失業等で、社会福祉協議会より一時的な資金の緊急貸付を受け（受けようとしている場合を含む）、かつ、一時的に電気料金のお支払いに困難を来し、お申出されたお客さま

内容

2020年3・4月分の支払期日を原則各々2か月、5月分の支払期日を原則1か月延長 ※機日が3月19日以降分

経営効率化の取組み

- 現時点では、新型コロナウイルス感染症が経営に与える影響は極めて不透明であるため、経営効率化目標430億円(2018-2020年度の3年平均)の達成に加え、**更なる収支改善に向け、社長を委員長とする経営基盤強化委員会において、引き続き、経営効率化施策を検討・実施していきます。**

(収支改善施策取組み事例) ・スポット価格が下落しているLNGの追加調達による需給面の改善
・諸経費等の更なる削減 等

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次に、7ページであります。新型コロナウイルス感染症に対する取組みについてご説明をいたします。

当社グループにおきましては、電力の安定供給維持に万全の体制で取り組んでおります。まず初めに、新型コロナウイルスに関する事業継続体制について、志賀原子力発電所、各火力発電所、中央給電指令所等、電力供給の最前線で交替勤務を行っております職場では、発電所の中央制御室や発電所の指令室への入室を必要最小限に制限するとともに、業務引き継ぎ時には十分な離隔距離を確保した上で引き継ぎを行っております。

また、運転員の間で共用する操作用キーボード、机、ドアノブ等の消毒の徹底や、当直に入っていない運転員や運転資格保有者を別棟で勤務させるなどの対策を講じております。

さらに、万が一運転員の中で感染者が出た場合に備え

まして、過去の経験者をリストアップし、早急にバックアップできる体制を整えております。

また、本店、支店、送配電におきましては、安定供給確保に必要な業務運営体制を確保しつつ、在宅勤務を強力に推進し、やむを得ず出社する場合は時差出勤を行うなどの対策を講じております。

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

それから、さらに新型コロナウイルス感染拡大の影響によりまして、休業や失業等で一時的に電気料金の支払が困難となるお客さまに対しましては、2020 年 3 月分、4 月分、それから 5 月分の電気料金の支払期日を延長する特別措置を取らせていただいております。

また、特別措置の適用とならないお客さまから、支払延期等のお問合せや相談が寄せられておりまして、個別の事情をお伺いして対応させていただいております。

収支改善に向けた取組みとしては、現時点では新型コロナウイルス感染症が経営に与える影響は極めて不透明であるため、経営効率化目標 430 億円の達成に加え、さらなる収支改善を上乗せできるよう、引き続き効率化の検討・実施に努めてまいります。

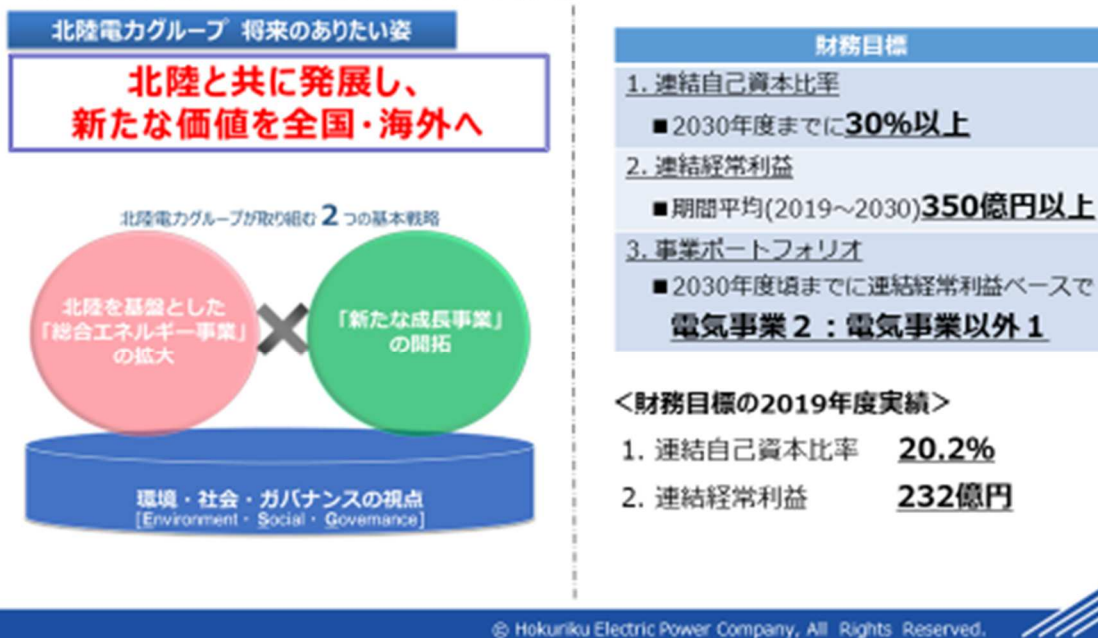
サポート

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@scriptsasia.com



- 経営環境が激変する中、目先の課題だけでなく将来を見据えた諸課題にスピード感をもって対処するため、2019年4月、持続的な成長への道筋を描いた「北陸電力グループ2030長期ビジョン」を策定・公表しました。

<北陸電力グループ2030長期ビジョンの概要>



続きまして、お手元の資料、北陸電力グループの取組み 2020 年度に基づきまして、ビジョン達成に向けた取組みについてご説明をいたします。

本日はポイントのみ抜粋してご説明させていただきます。

まず、3 ページであります。昨年 4 月に策定いたしました、北陸電力グループ 2030 長期ビジョンで掲げておりました財務目標「連結自己資本比率を 2030 年度までに 30%以上」「連結経常利益を期間平均で 350 億円以上」に対しまして、2019 年度は連結自己資本比率は 20.2%、連結経常利益は 232 億円となりました。

連結経常利益が目標に届いておりませんが、これは主に志賀原子力発電所がまだ停止していること、それから、七尾大田火力 2 号機、敦賀火力 2 号機の計画外停止によるものであります。経営効率化への取組みや、今後の収支改善に向けた取組みにつきましては、計画どおり進捗しているものと考えております。

サポート

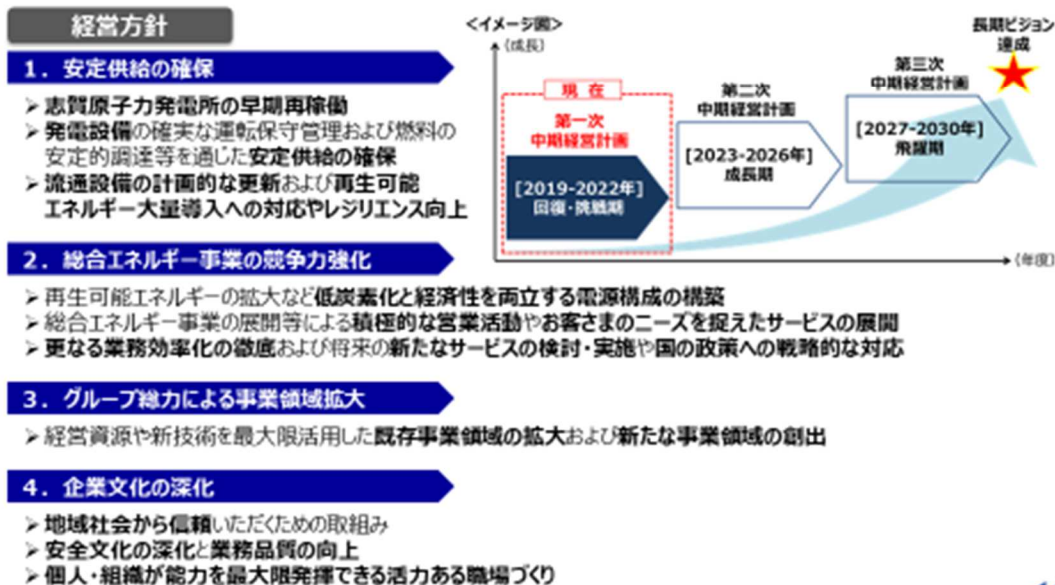
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

第一次中期経営方針・計画<2019～2022年度>

5

- 長期ビジョン達成に向け、2019年4月に、2030年度までの12年間で3等分し、足元4か年の実行計画「第一次中期経営方針・計画<2019～2022年度>」を策定・公表しました。

■第一次中期経営方針・計画<2019～2022年度>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

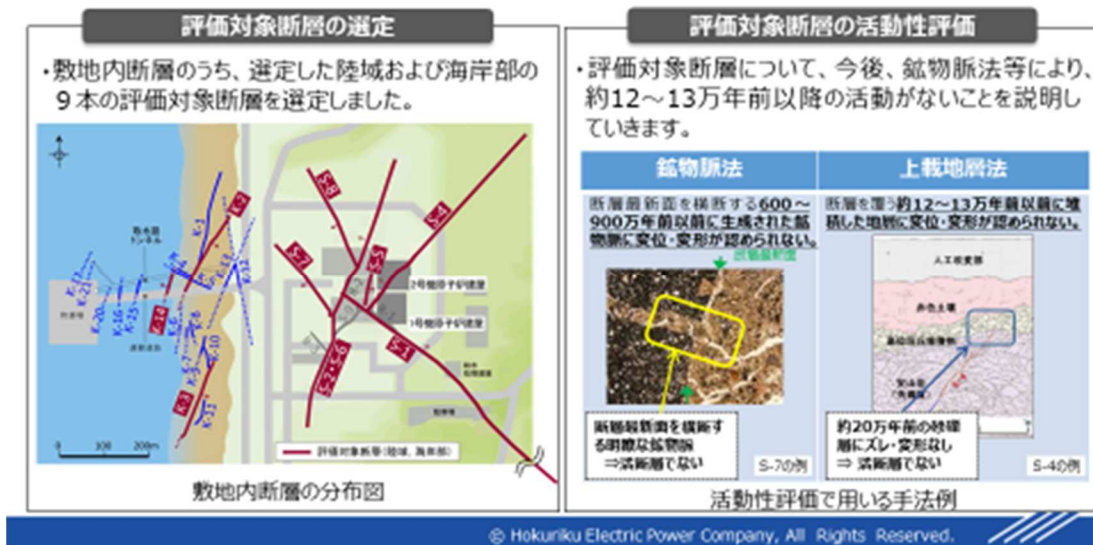
続きまして、5 ページであります。長期ビジョン達成に向けた実行計画として、2019 年度から 2022 年度を対象に、第一次中期経営計画を昨年 4 月に公表しておりますけれども、昨日公表いたしました、北陸電力グループの取組みは、足元の情勢変化等を踏まえまして施策の加速化および見直しを行い、第一次中期経営計画の 2020 年度版として策定したものであります。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- 2020年3月の新規制基準への適合性確認審査会合では、海岸部の評価対象断層として3本を選定し、陸域の6本と合わせ、9本を評価対象断層とすることについて理解が得られました。
- 9本の断層については、次回の審査会合以降、活動性評価の審査を進めることになります。これまでの追加調査で拡充した鉱物脈法等のデータを用い、活動性評価について丁寧な説明を行うことにより、当社の主張をご理解いただけるよう努めていきます。



続きまして、9ページであります。安定供給の確保に関しまして、まず、志賀原子力発電所の状況についてご説明をいたします。

原子力規制委員会によります3月の審査会合におきまして、陸域および海岸部の審査対象断層として、9本の選定についてご理解をいただきました。次回の審査会合以降、活動性評価の審査が進められることになっております。これまでの追加調査で拡充いたしました鉱物脈法等のデータを用いて、活動性評価について丁寧な説明を行うことにより、当社の主張をご理解いただけるよう努めてまいります。

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@scriptsasia.com

- 主要石炭火力発電所でのトラブル発生を踏まえ、原因箇所の補修にとどまらず、トラブルの未然防止および早期発見・早期復旧に繋がる対策をこれまで以上に強化していきます。

- ・ 予防保全的な補修・取替の積極的実施により、トラブル発生リスクの低減を図ります。

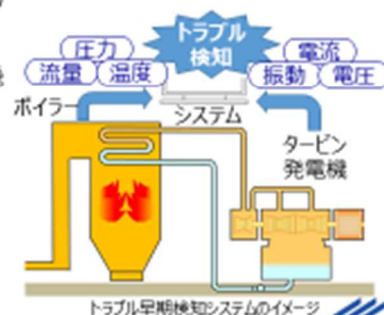
ユニット	出力	次回定期点検までの対応【（）内は取替年度】	
		タービン	ボイラー
敦賀1号	50万kW	低圧タービン取替（2021） 高中圧タービンは2013年取替済	一部の節炭器を取替（2021）
敦賀2号	70万kW	一式取替（2022）	一部の過熱器（2020）やボイラー壁管（2022）を取替
七尾大田1号	50万kW	一式取替（2021）	一部のボイラー壁管を取替（2021）
七尾大田2号	70万kW	一式取替（2020）	一部の過熱器やボイラー壁管を取替（2020）

なお、タービン一式の取替により、設備の信頼性向上ならびに効率向上によるCO₂排出量の低減を図ります。
（4機のタービン取替によるCO₂排出量の低減効果：約20万t/年）

- ・ AIやIoT技術等により膨大な運転データを収集・解析し、トラブルの予兆を早期に検知するシステムを富山火力発電所4号機で試験導入しました。今後、他の火力発電所にも順次導入します。

【導入予定】
2020年度：七尾大田2号、敦賀2号
2021年度：敦賀1号、七尾大田1号
2023年度：富山新港2号

- ・ トラブル時の早期復旧のため、ボイラー中間ステージの設置や納品に時間がかかるミルローラー等の予備品の充実を図ります。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、10 ページであります。火力発電所の安定稼働に向けた取組みについてであります
が、石炭火力でのトラブルを踏まえ、主力の4基につきましては原因箇所の補修にとどまらず、ト
ラブルの未然防止および早期発見・早期復旧につながる対策をこれまで以上に強化してまいりま
す。

具体的には主力の4基全てにおきまして、次回定期点検時に新しいタービンへの取替を実施する予
定であります。タービン一式の取替により設備の信頼性向上ならびに効率向上による二酸化炭素排
出量の低減を図ります。

また、ボイラーにつきましても部分的な補修だけではなく、予防保全的な取替を実施してまいりま
す。

さらに、AI・IoT 技術を活用したトラブル早期検知システムや、トラブル時の作業期間短縮に資す
る工法を導入することにより、一層の安定運転に努めてまいります。

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@scriptsasia.com

次に、販売部門におきます競争の状況について、概括的にご説明いたします。資料の 19 ページから 21 ページに具体的な施策について記載しておりますので、これにつきましては後ほどご確認をいただきたいと思います。

まず、家庭分野におきましては、当社会員制度、「ほくリンク」サービスの充実等により、離脱状況は全国平均 18.4%に対して、当社は 4.4%と、全国的に見ると低位で推移しております。

また、法人分野におきましては、他社へ切り替えられたお客さまから再契約いただけるケースもありまして、離脱状況は全国平均 16.2%に対し、当社は 15.4%と、足元は鈍化傾向にあります。

さらに、首都圏エリアにおきましては、魅力ある新たなサービスの展開等、積極的な営業活動により、着実に販売実績を上げております。

引き続き、魅力あるサービスや料金メニューのご提供等により、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くための取組みを継続してまいります。

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



- 北陸電力が実施している投資業務をより機動的・専門的に行い、成長に必要な投資を加速させるため、投資に特化した子会社を新たに設立いたします。
- 投資先および北陸経済の発展に貢献することを通じて、当社グループの事業領域や利益の拡大を目指します。

■新会社の概要（予定）

名称	北陸電力ビジネス・インベストメント合同会社 (英文:Hokuriku Electric Power Business Investment G.K.)
愛称	北電BIG (Business Investment G.K.)
所在地	富山市牛島町15番1号(当社 本店内)
事業内容	・有価証券の取得および保有 ・前号に付帯関連する事業
資本金	1,000万円(当社100%出資)
設立日	2020年6月25日

最後に、グループ総力による事業領域拡大についてご説明をいたします。

まず、26 ページをご覧くださいと思います。当社が実施しております投資業務を、より機動的・専門的に行い、成長に必要な投資を加速させるため、投資に特化した子会社、北陸電力ビジネス・インベストメント合同会社を新たに設立することとしました。

2020 年度末での、この会社による投資は 100 億円程度を予定しております。

この会社を含め、北陸電力グループとして長期ビジョンで掲げた、2030 年度までの期間累計で 2,000 億円以上の成長投資の実現を目指し、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

➤ 他企業への出資や協業により、新たな知見を積極的に取り入れ、事業領域の拡大を図ります。

＜出資・協業による事業領域の拡大＞

ネクストエナジー・アンド・リソース株式会社への出資



2019年11月に、太陽光発電パネルや蓄電池の開発・販売等を手掛けるネクストエナジー・アンド・リソース株式会社に出資しました。今後、同社の持つ太陽光発電パネルや蓄電池等に関する知見を活用し、お客さまや社会に役立つ新たな価値・サービスを提供していきます。

【ネクストエナジー・アンド・リソース株式会社の概要】

設立	2003年12月	主な事業内容	太陽光・蓄電池関連のモジュールやシステムの製品開発・販売、O & Mサービス、中古リユース事業（使用済み太陽光パネル）
代表者名	代表取締役社長 伊藤 敦		

株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマークへの資本業務提携

2020年4月に、西日本電信電話株式会社の子会社であり、ドローンを活用したインフラ点検ソリューションを提供する株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマークとの資本業務提携を行いました。この業務提携により、当社グループが保有する設備の点検業務の効率化および将来的な北陸エリアでの橋梁・プラント等のインフラ設備点検事業の展開を目指しています。

【株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマークの概要】

設立	2019年4月	主な事業内容	・インフラ点検のコンサル・企画からドローンを活用した空撮、AIを活用した点検診断・レポート化 等
代表者名	代表取締役社長 柴田 巧		・ドローン販売・レンタル・メンテナンス・教育研修・保険取次 等

次に、28 ページであります。その他にも太陽光発電パネルや、蓄電池の開発・販売等を手掛けるネクストエナジー・アンド・リソースへの出資や、ドローンを活用したインフラ点検ソリューションを提供する、ジャパン・インフラ・ウェイマークとの資本業務提携など、他企業への出資や協業により、新たな知見を積極的に取り入れ、事業領域の拡大を図っております。

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

- 当社グループの知見を活かし、今後も経済成長が期待できる海外での電力事業に参入することで、グループ大での収益性向上を図ります。

＜Japan Energy Capital 1号ファンドへの出資＞

- ・ 2020年4月、当社初の海外事業投資として、「Japan Energy Capital 1号ファンド」への出資を決定しました。当社は、ファンドからの分配収益に加え、海外事業投資における知見や、本ファンドが出資するベンチャー企業の新技術やノウハウを獲得する機会を得ることを期待しています。

■本ファンドの概要

ファンド名称	Japan Energy Capital 1号ファンド
投資対象	・トルコ・ヨルダンの再生可能エネルギー事業 ・欧米諸国のエネルギーテックベンチャー
ファンド規模	1億米ドル程度
運用期間	2029年12月まで
無限責任組員	Japan Energy Capital合同会社※1
有限責任組員	北陸電力株式会社 ENECHANGE株式会社※2 株式会社Loop 大和エナジー・インフラ株式会社

※1：ENECHANGE株式会社および株式会社Loopの関連会社
※2：当社は2018年9月にENECHANGE株式会社へ出資

■本ファンドの第一号投資案件



トルコ共和国で稼働中の太陽光発電所（13,514kW）

＜海外IPP事業の検討＞

- ・ 上記ファンドへの出資に加え、知見を保有する電力事業で海外市場に参入することを考えており、現在、東南アジア等における発電事業への出資について検討を進めています。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

最後に、30ページであります。去る4月21日に当社第1号の海外事業投資として、Japan Energy Capital 1号ファンドへの出資を決定いたしました。

当社はファンドからの分配収入に加え、海外事業投資における知見や、本ファンドが出資するベンチャー企業の新技術やノウハウを獲得する機会を得ることを期待しております。

本ファンドへの出資に加え、知見を保有する電力事業で海外市場に参入することを考えておりまして、現在、東南アジア等における発電事業への出資について検討を進めております。

当社グループの知見を活かし、今後も経済成長が期待できる海外電力事業に参入することにより、グループの収益性向上を図ります。

私からの説明は以上であります。どうもありがとうございました。

サポート

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

質疑応答

宮本：それでは、ただ今から 14 時 30 分までご質問をお受けいたします。こちらから順番にご指名いたしますので、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、大和証券の西川さん、よろしくお願いいたします。

西川：お世話になっております。大和証券の西川です。2 問よろしくお願いいたします。

一つ目が、発電部門と小売部門の間での収益性の考え方を教えていただきたいくてですね。今のスポット価格が低いということも念頭に置いて伺っているんですけども、発電部門から小売部門に管理会計上、何らかの社内価格を設定して、その取引からの収益性を図っているのかどうかということ。もしそういうものがあるのであれば、どういう考え方に基づいて設定、運営をしているのか。この発電と小売のそれぞれの収益性について、どのように管理をしているのかを教えてください。これが 1 点目です。

2 点目が、今後の戦略のところ、事業拡大という方向でベンチャー投資ですとか、海外事業投資をご紹介いただきましたけれども。あらためて、すごく一般論的な質問になってしまって恐縮なのですが、こういう事業領域を拡大していくに当たって、北陸電力のどのような強みが活きてくるとお考えになっているのか。

特に海外 IPP ですとか、今後の投資をするに当たって、新しい技術を得るという部分はもちろんあると思うんですけども、北陸電力がやるということで、どのようなプラスがあると考えていらっしゃるのか。この辺り、事業拡大の背景にある御社の強みの認識を教えてください。以上 2 点、よろしくお願いいたします。

金井：まず最初のご質問の、発電と小売の収益性の管理、特に発電から小売へ電気を渡すときの価格ですね、管理会計を導入しているかのご質問についてですが、結論から先に申し上げますと、管理会計は導入しておらず、発電・小売一体として利益管理を行っております。国内では発電から小売への利益の補填だとか、特に卸販売における内外無差別価格の議論があるわけですが、当社としては、もともと発電・小売を分離しておりませんので、基本的には発電・小売全体として利益が上がっていればいいわけです。よって、経営上の観点から発電・、小売に分けて管理する必要はないと思っております。

サポート

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

内外無差別価格についても、これは基本的に、卸販売で極端に高い価格で新電力に渡すとか、あるいは小売が極端な価格で廉売をするなどのところが問題になるわけで、社内でそれぞれ管理会計を導入して、発電と卸で、それぞれが適正な価格でやりとりをしていくかどうかというよりも、外形的に見て競争制限的といいますか、あるいは差別的なビヘイビアが問題になると思っております。

当社の場合はそういったことは一切やっておりませんので、今の段階におきましては管理会計の導入は必要ないものと思っております。

それから、海外へ出ていくための、社内でどのような経営資源が有効か、あるいは何が当社の強みかというようなご質問だったと思いますが、一つは、当社は、長い間水力発電をやってまいりまして、水力発電については相当程度のノウハウが社内に蓄積されていると思っております。

これまで試験的に東南アジアの会社に対して水力のコンサルティングもやっており、そこではコンサルティングを受けた会社が設備領域の向上が見られるなど、一定の成果が出てきておりますので、当社としてはこの技術を活用して、海外へ出ていきたいと思っております。

もう一つは、今、資金調達環境が当社から見ますと非常に良好ですので、この資本力を活かして積極的な投資をしていきたいと考えております。以上であります。

西川：ありがとうございます。1点目で、追加的に伺いたいんですけども、内外無差別の議論は正直、株式市場からすると、それは制度の議論であって、ちゃんと収益が上がれば、それは制度との折り合いをきちんとつけていただければいいかなということで、そんなに大きな問題でないと思っているんですが、JEPX ないしはベースロード市場も存在する中で、外部の卸市場が存在して、しかも JEPX の価格がこれだけ、一時的かもしれませんが安いとなると、例えば御社の電源を動かすのか、スポット市場から買ってくるのかという選択肢。あるいは、逆にスポット市場が高いのであれば、小売である程度取られても、卸市場に出すみたいな、卸市場を使った機動的な取引によって収益を最大化するという観点が、今後は市場整備とともに必要になるのではないかなと思っているんですけども。

その辺りも含めて、管理会計で分けて管理する必要はないと思われていらっしゃるのか、今後、市場が整備されることなしには、現状ではそういうことは難しいのだというご理解なのか、その辺り、もう少し掘り下げて教えていただけないでしょうか。

金井：基本的には卸取引市場、特にスポット市場はしっかりと注視しております。

今、ご質問にありました、社内の電源の価格よりも、卸取引、スポットが安い場合には積極的に買いを入れて、電気の調達を行っております。

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



逆の場合はなかなか難しく、基本的に小売にしても、相対の卸にしても、供給することを約束してお客さまと契約しているわけで、そこをやめてスポット市場に出すということは基本的にないと思っております。

そういった意味では、今は、当社の場合はスポット市場は積極的に活用しているところです。以上であります。

西川：分かりました。ありがとうございます。

宮本：それでは、次の方、お願いいたします。

宮崎：ゴールドマン・サックスの宮崎です。お願いいたします。

一つ目ですけれども、投資において資金の調達環境がいいというお話でしたが、このコロナの影響で、それなりに米ドルとかの調達に制限が出てくるのではないのかと思っていますが、そういう心配は全くないのか、海外投資をしていく上で、今年度という話になるかもしれないですが、米ドルについての資金調達環境について教えてくださいというのが一つ目です。

2点目ですけれども、今後開示というのはどうなっていくのでしょうか。送配電会社が社内の分離が、できていると思うんですが、送配電会社の収支と、発電・小売の会社の収支というのを、何らかの形で四半期ごととかに出していただけるのか、どんなご計画なのかというのを教えてください。

最後、3点目ですけれども、今年度なのですが、計画がないのは分かるんですが、例えば費用がこれぐらい増える、減るとか、前回だと法的分離対応など終わった年度にあったと思いますので、そういうもろもろの入り繰りとして、ある程度想定しておくべきことがあればご紹介ください。よろしくお願いします。

金井：まず、米ドルの調達環境ですけれども、確かに現時点での米ドルの調達環境は、今後の推移も含めて、なかなか見通しづらいところはあるんですが、私が先ほど申し上げましたのは、少なくとも国内において円の調達については全く問題がない、随分低位で調達ができております。かつ、ドルに転換する場合でも、当社の場合には基本的にこれまで全く不自由は感じておりません。

ただ、今後、外国為替市場がどうなるか、特に米ドルの調達環境がどうなるかについては、まさにご質問にありましたとおり、注視していく必要があると思っております。

それから、決算情報の開示について、送配電と発電と分けてということですが、基本的にはセグメント情報として、皆さまがご覧になることは可能だと思っております。

サポート

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

あと、今年度のどう考えていくかということですが、一つは、まず前年度比で増益になる要因としては、多少石炭火力の稼働が増えると思っております。それから、もう一つは、今ご質問にありましたように、法的分離費用の減少があります。

一方で、収益悪化要因としては、まず今年の冬が記録的な少雪でありましたので、それによる水力発電量の減少。もう一つは、今年、七尾2号機で大規模な修繕等を計画しております、こういった設備関連費が多分昨年度に比べて増えるだろうと思っております。

こういったことを踏まえまして、今後、事業運営をしていきたいというところであります。以上であります。

宮崎：ありがとうございます。

宮本：それでは、みずほ証券の新家さん、お願いいたします。

新家：みずほ証券の新家です。2問か3問になると思いますが、よろしくお願いいたします。

まず1点目は、卸販売の収益性について伺いをしたいと思えます。先ほどもちょっと話題に出ていましたけども、春先から、さまざまな一時的な要因もあると思えますが、かなり市場価格が下がっていて、とりわけ御社のある西側のほうが非常に下押し圧力が強いかなと思っております。

先ほどご紹介のあった石炭火力の稼働、今年度増加していく方向ということですが、足元の市場環境や原油価格のレベル、そうすると今後LNG価格も下がってくると思えますので、そういう中で石炭の卸販売、スポットマーケットに売るのも含めて、収益性をしっかり確保できるのかどうか。そこに関する短期的な考え方と、中長期的にも卸事業の収益性を、御社が長期ビジョンの中で考えているのに比べて、足元の状況をどういうふうに捉えているか。まず、そこについてのご認識をお聞かせください。これが1点目です。

2点目も卸販売のところで、今度は相対のところ、特に原子力融通で関西、中部に志賀2号機の原子力融通契約があると思えますが、半年前の説明会の中では、そこに関する販売契約が、今年度に一定の区切りがあるようなお話があったかと思えます。ここに関して、今後の御社の業績の中期的な下押し要因になるのかどうか、そのリスクについてどういうふうに捉えているのかご見解をお聞かせください。これが2点目になります。

最後、3点目はキャッシュ・フローのところで、特に設備投資が2019年度、終わった年度が結果的に800億円弱で収まっていると思えますが、今年度、志賀の工事次第のところもあると思えますが、投資の規模感をどういうふうに考えているのかというところと。

サポート

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



それを踏まえて、志賀が動く前だと営業キャッシュ・フローは大体 800 億円、動いた後 1,000 億円としたときに、フリー・キャッシュ・フローでいうと、今後どういうふうな見通しで考えておられるのか。その設備投資のイメージがもしあれば、そこを中心に、キャッシュ・フローの状況についてお聞かせいただければと思います。これが 3 点目です。

以上です。よろしくお願いします。

金井：では、まず卸をどう考え、特に収益性をどう考えるかというご質問ですが、確かにご質問のとおり、スポット市場の価格が随分下がってきておりまして、それが卸の収益を圧迫していくことは間違いないと思っております。

特に今年度で言いますと、新型コロナウイルスの影響もあって、恐らく日本全体の需要は一定程度落ちていくだろうと思っております。そうすると、今までは当社の社内の計画では、小売で売れない部分は基本的には電源の競争力があるので、特に石炭は小売で売れない部分は卸で売れるという前提で考えておりましたけれども、今年度については一定程度売れない断面が出てくるだろうと見ております。

ということで、卸市場の価格については非常に注視をしていく必要があると思っております。

それから、もう 1 点目、次の中部・関西への原子力融通ですが、これもご質問のとおり今年度で一応覚書の期間が終了いたします。次年度以降については、今後両社と協議をしていくということになっております。

それから、設備投資についてですが、ご質問のとおり、昨年度は 800 億円ぐらいで、今年度は 900 億円程度を予定しております。

キャッシュ・フローについて言いますと、ご質問にありましたとおり、当社の実力としては、大体通常ですと原子力が動かない段階では 800 億円から 850 億円ぐらいの営業キャッシュ・イン。志賀 2 号機が動くと、多分 1,000 億円は超え、300 億円程度の増加が見込めるのではないかと見ております。以上であります。

新家：ありがとうございます。2 点目の質問の件ですが、今後、買い手サイドと協議するときというのは、どういうポイントが重要になってくると現時点でご認識されていますでしょうか。

例えば電力の需給環境とか、原油価格の状況とかが重要なのか、それとも原子力の事業の継続性というのを、もう少しオールジャパンで考えるような視点とかもあるのか、その点に関して、どのようなご認識をお持ちかということだけご紹介いただければと思います。

サポート

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

金井：これについては、当社としても、先方も恐らくそうだと思いますが、どう扱うかというのは、今後、協議していくことになっております。

ただ、基本的に言えることは、日本としては、日本全体で原子力を一定程度確保しておかなければいけない、かつ非化石電源の比率を高めていかなければいけないという認識ですので、これについては当社だけではなくて、中部、関西についても同じ認識ではないかと思っております。以上です。

新家：分かりました。ありがとうございました。

宮本：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の荻野さん、お願いいたします。

荻野：荻野でございます。3 問お願いします。

まず 1 問目は、新年度のご計画で業績見通し未定ですが、配当金は 10 円で、終わった年度を維持という開示をなされておりますので、新年度の配当金の見通しを先に開示されている思いを教えてくださいというのが一つ目でございます。

二つ目は、終わった年度の販売電力量の増減要因、特に気温影響を知りたいのですが。今日の資料の 2 ページ目に終わった年度販売電力量、小売販売のところがあまして、ここの増減要因の内訳を教えてください。

そのときに、終わった年度の小売販売が 250.5 億 kWh ですが、暖冬によって、これがどのくらい押し下げられているかという前年比分析ではなくて、絶対値で終わった年度、気温影響は分析上、このくらい暖冬で下がっちゃったというのがもしあったら教えてください。これは二つ目です。

最後、三つ目は長期ビジョンの中で低炭素化への取り組みの説明も資料にはありましたので、低炭素化で、社長として何かポイントとなる、見ておくポイントがあったら教えてください。以上、三つです。

金井：では、まず配当の予想についてですが、ご質問のとおり業績見通し、まだ明確なものがないわけですが、当社としては基本的に安定配当の継続が当社の利益処分の基本方針になっておりまして、いったん復配したからには、そう簡単に減配はできないと思っております。今年度については、とにかく最低限、年間で 10 円の配当はすべきだと、そういう観点で配当予想をお示ししたものであります。

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@scriptsasia.com

それから、小売販売電力量の気温の影響についてですけれども、手元に詳しい資料がないので、ごく簡単に申し上げます。まず、電灯ですけれども、これは基本的に離脱その他の影響はありませんで、基本的には暖冬の影響だけで減少しております。

それから、次の業務用については、域内は多少離脱が増えておりますが、首都圏の域外の販売の増を足しますと、競争上の影響については、ほとんどありません。業務用も多少減ってはおりますけれども、これも基本的に全て気温の影響であります。

もう一つ、産業用については、これまで若干離脱の影響は出てはおりますけれども、基本的には景気の影響、新型コロナウイルスというよりも米中の貿易摩擦を起因とし、2019年度の秋ぐらいから景気停滞が見られまして、その景気影響で産業用については減少している、そういう状況だと見ております。

それからもう一つ、低炭素化のポイントですけれども、基本は今計画しております敦賀2号機と七尾大田火力2号機で、2024年度から15%バイオマス燃料を入れる。これによりまして、火力の熱効率の向上と、それから二酸化炭素排出量の削減、これに努めていきたいと思っています。

もう一つは、資料にもありますが、水力、これについても当社の強みですので、できるだけ増やしていきたいと思っております。以上です。

荻野：ありがとうございました。

宮本：それでは、野村證券の松本さん、よろしくお願いします。

松本：野村證券の松本と申します。よろしくお願いいたします。二つか三つぐらいになると思います。

一つは、終わった期の経常利益232億円の評価ですけれども、七尾、敦賀が止まっていた影響が入っていたり、法的分離の費用が入っていたり、一方でスライド益なんかもあるんですけれども、そういった一過性と思われるようなものを補正すると、実力としてはどれぐらい出たと評価されているかを1点目として教えてください。

2点目は、配当の考え方ですが、今回、業績がコロナで見えなくても10円ということですがけれども、これは逆に言うとコロナが収まって、通常どおりオペレーションできると、もう少し出せる実力利益になっていきつつあるということなのか、もう少しそのニュアンスを教えてくださいの2点目です。

サポート

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



3点目は、電灯というか、家庭用以外のところの競争、特に域内ですけれども、あまり対抗値下げなんかでリテンションコストはかかっていないというような競争状態ということでもいいのか、それとも離脱の計画に出ていないんですけど、結構値段のほうで頑張っているからその結果になっているのか、もう少し離脱が少ない理由について教えてください。よろしくお願いいたします。

金井：まず最初の、昨年度の利益の評価ですけれども、当社におきましては、大型の石炭火力の定期検査がどの期に入るかによって、実は石炭火力の稼働は大きく変わってくるところがありますので、なかなか経常的といいますか、定常的にどの程度の利益が出てくるかというのは、なかなかそう簡単には評価できないところがあります。

昨年度でいいますと、やはり敦賀、七尾、この主力機を合計で165日間止めたという影響、これは大体85億円ぐらいの収支悪化影響と見ておりますけれども、これがやはり大きかったかなと思っております。

そうしますと、実力的には昨年度でいうと経常で300億円を超えるような数字になるわけですが、それが每期、每期、経常的に出せるかということ、必ずしもそうではないと思っているところがあります。

それから、配当ですけれども、基本的には先ほど申し上げましたとおり、いったん復配したからには、そう簡単には減配はしないと思っております。

一定程度利益が出るような体質になっていけば、今、一生懸命取り組んでいるところですが、今後増やしていけるものとは思っております。

それから、料金政策をどうしているか、そういうようなご質問だと思いますが、基本的には当社の場合は電源の競争力は他社に比べてあると思っておりますので、その電源から見て適正な利潤を乗せて、小売の販売を行っているのが実態でありまして、極端な値下げはやっておりませんが、それは対抗上といいますか、小売で売るか、卸で売るかといえ、それは小売で売ったほうが利益が出ますので、そういったことも踏まえながら、今、料金戦略は考えているのが実態であります。以上です。

松本：分かりました。ありがとうございました。

宮本：それでは、ゴールドマン・サックス証券の宮崎さん、お願いいたします。

宮崎：2回目、失礼します。二つ伺いたくて。

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

一つが、非化石価値のコストというのが、どんな、今、立て付けになっていて、御社は今年度コスト負担があり得そうなのか、どの会社も別にニュートラルになりそうなのかとか、現時点でのご認識があれば教えてください。

それから、今年度は何か制度変更で気にしておくべきことがあるのかを、あらためて確認させていただけないでしょうか。ベースロード電源市場がどんな影響を与え得るのかとか、容量市場に関して、今年度なにがしかのアクションが必要になるのか、もしあるのであればどんなことを考えてらっしゃるのかということをお教えください。お願いいたします。

金井：まず、非化石のコストですけれども、当社、原子力は動いておりませんが、水力の比率が高いので、当社は非化石は他社から調達する必要はなく、むしろ非化石価値は売りポジションになると思っております。

それから、それ以外の制度変更でいいますと、ベースロード、昨年度始まりましたが、基本的には約定量も非常に少なく、当社の経営に与える影響はほとんどないものと見ております。

それから、容量市場は、今年の7月に第1回のオークションが始まりますけれども、受け渡しは2024年度ですので、現時点では大きな影響はないものと見ております。以上です。

宮崎：ありがとうございます。確認ですけど、容量市場は今年7月に第1回のオークションがあって、受け渡しは2024年とおっしゃったという理解でよろしいでしょうか。

金井：はい。そのとおりです。

宮崎：では、そこは変わっていないんですね。あと、非化石価値の話は、水力で売りポジションだというお話ですが、これは今年がそうだと来年以降もそうなのか、どこかで水準が上がっていくと志賀が動いていないと逆に買いポジションになるのかとか、その辺は今、どんな方向感でしょうか。

金井：ご質問のとおり、今は水力があって売りポジションですけれども、これは日本全体の非化石の導入量がどの程度の速度で進むかにもよりますが、いずれ志賀原が動かなければ、水力だけでは足りませんので、中間目標の設定からすると、どこかの時点で買いポジションに変わらざるを得ないとは思っています。

そういったこともあって、とにかく志賀、まずは2号機については早く立ち上げたいと思っております。以上です。

宮崎：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

宮本：予定の時間も迫っておりますので、次を最後の質問とさせていただきます。では、次の方、お願いいたします。

神近：お世話になっております。SMBC 日興証券の神近です。よろしくお願いします。

足元、油価が非常に低い状況ですけれども、この低油価、中長期的に定着した場合に、どのような業績影響が出てくるかをご解説いただきたいと思います。

御社の燃料費調整制度と、実際の電源ミックスが結構違う部分があると思いますので、例えば原油を取り出すと、売上が下がるけれど費用は下がらないというような状況になっているかと思っています。

一方で LNG を取り出すと、売上が下がらなくてコストだけが下がるような状態になっているかと思っていますけれども、合わせるとちょっとネガティブになるのではないのかなと思っているんですけれども、低油価が定着した場合の影響は現時点でどのようにご分析しているか、教えていただければと思います。

あと、もしこれがニュートラルでないと整理になったりするのであれば、そのリスクをどのように管理、マネージしていくか、現時点での考え方をお伺いできればと思います。以上 1 点、よろしくお願いします。

金井：ご質問のとおり、当社の基準燃料費の構成の中で油が一定程度入っております。一方で、今、実際の燃料には油は使っておりませんので、ご質問のとおり油価が下がると燃調の収入は下がっていきますけれども、実際の燃料費は基本的にほとんど下がらないという状況が発生しますので、基本的に油価が下がっていくことは当社の収支にとってはマイナスに作用いたします。

どう対処していくかなんですが、今でもやっておりますが、油価が下がっていることに引っ張られて、LNG のスポットも相当下がっていますので、LNG のスポットは最大限、取るようにしていて、できるだけこの影響の緩和に努めていくというのが実態であります。以上です。

神近：分かりました。ありがとうございました。

宮本：では、予定の時間より少し早いですけれども、質問もないようでございますので、ここで区切りとさせていただきます。なお、詳細なご質問等につきましては、経理部までご連絡賜りたいと思います。

本日はお忙しい中、どうもありがとうございました。

[了]

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

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@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、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をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて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@scriptsasia.com