



北陸電力株式会社

2025 年度第 2 四半期決算説明会*

2025 年 11 月 4 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]	2025 年度第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 4 日		
[ページ数]	43		
[時間]	15:30 – 16:39 (合計：69 分、登壇：24 分、質疑応答：45 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]	256 m ²		
[出席人数]	31 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	松田 光司 (以下、松田)	
	執行役員 経営企画部長	福村 正人 (以下、福村)	
	理事 経理部長	荒木 裕幸 (以下、荒木)	

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



経理部副部長（経理担当）兼財務チーム統括

赤井 覚（以下、赤井）

[アナリスト名]*

みずほ証券

新家 法昌

SMBC 日興証券

神近 広二

野村証券

山崎 慎一

大和証券

西川 周作

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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

赤井：定刻となりましたので、北陸電力の会社説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。

はじめに、弊社の出席者をご紹介します。社長の松田でございます。

松田：松田でございます。皆さん、どうもお疲れさまです。本日はよろしく願いいたします。

赤井：経営企画部長の福村でございます。

福村：福村です。今日はよろしくお祈いします。

赤井：経理部長の荒木でございます。

荒木：荒木です。よろしくお祈いします。

赤井：私は進行役を務めます、経理部財務チームの赤井と申します。どうぞよろしくお祈いいたします。

本日は17時までお時間を頂戴しております。既にホームページ等でご案内いたしました会社説明会の資料に基づきまして、社長から2025年度第2四半期決算概要、および北陸電力グループ新中期経営計画における財務目標の見直しについて、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、よろしくお祈いいたします。

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11月6日以降を予定しております。

それでは社長、よろしくお祈いいたします。

松田：皆さん、大変お忙しい中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高配を賜っております。この場を借りて、厚く御礼申し上げたいと思います。

今から決算の中身と、中期経営計画の少し財務目標を見直しましたので、その中身についてご説明させていただきます。

サポート

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



(億kWh,%)				
	2025年度中間	2024年度中間	増減	対比
	(A)	(B)	(A)-(B)	(A)/(B)
小売販売	120.8	116.3	4.5	103.9
電灯	32.4	32.0	0.4	101.2
電力	88.4	84.2	4.1	104.9
卸販売	49.4	39.1	10.3	126.3
総販売電力量	170.2	155.4	14.8	109.5

※送配電事業関連の販売を除く

《主な増減要因》

- <電灯>
夏季冷房需要の増加
- <電力>
契約電力の増加

<卸販売>
卸電力取引所への販売増加

(参考) 北陸3市の月間平均気温 (°C)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
実績	13.4	18.2	23.7	29.4	28.9	25.9
前年差	Δ1.7	+0.1	+0.3	+1.6	+0.0	Δ0.8

(注)北陸3市：富山市・金沢市・福井市

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

まず、第2四半期の決算であります。お手元のスライド3からスタートさせていただきたいと思っております。

まず販売電力量でありますけれども、小売の販売電力量は120億8,000万キロワットアワーというカタチで、前年同期に比べて4億5,000万キロワットアワーの増加となっております。これは今回、猛暑を超えた酷暑ということでありまして、全体的に冷房需要が増加したこと。これに加えて、電力におきまして契約電量が増加したことなどによるものでございます。

卸販売電力量につきましては49億4,000万キロワットアワーと、前年同期に比べて10億3,000万キロワットアワーの増加となっております。これは卸電力取引所への販売が増加したことなどによるものでございます。

この結果、総販売電力量につきましては170億2,000万キロワットアワーと、前年同期に比べまして14億8,000万キロワットアワーの増加となっております。

サポート

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

<連結決算>
 ・2020年度以来、5年ぶりの減収増益。
 <中間配当>
 ・「10円/株」の配当を実施。

		(億円,%)			
		2025年度中間 (A)	2024年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
連 結	売上高(営業収益)	4,031	4,203	Δ 171	95.9
	経常利益	656	601	55	109.2
	特別利益 ※	18	22	Δ 3	82.0
	親会社株主に帰属する 当期純利益	481	442	39	108.9

《主な増減要因》

<連結売上高>
 ・燃調収入の減少

(参考) 連結対象会社数：連結子会社28社、持分法適用関連会社12社
 ※ 令和6年能登半島地震に伴う仮復旧費用に対する災害等扶助交付金

		2025年度中間 (A)	2024年度中間 (B)	増減 (A)-(B)
主 要 諸 元	為替レート (円/\$)	146.0	152.8	Δ 6.7
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	73.7	86.7	Δ 13.1
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	119.7	154.9	Δ 35.2
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	584.3	605.0	Δ 20.7

中間配当	10円/株	7.5円/株
------	-------	--------

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のスライド4で、連結決算概要についてご説明させていただきます。中段の表をご覧ください。連結売上高、営業収益につきましては4,031億円で、前年度に比べまして171億円の減収となっております。これは総販売電力量が増加して収入増がありました一方、燃料価格の低下による燃調収入の減少などによるものでございます。

連結経常利益は656億円で、前年度に比べて55億円の増益になっております。そういう意味で、増益の決算というかたちになります。収益だけ見ますと4年ぶりの減収、利益だけ見ますと2年ぶりの増益というかたちでありまして、減収増益となると先ほど言いましたように5年ぶりとなります。

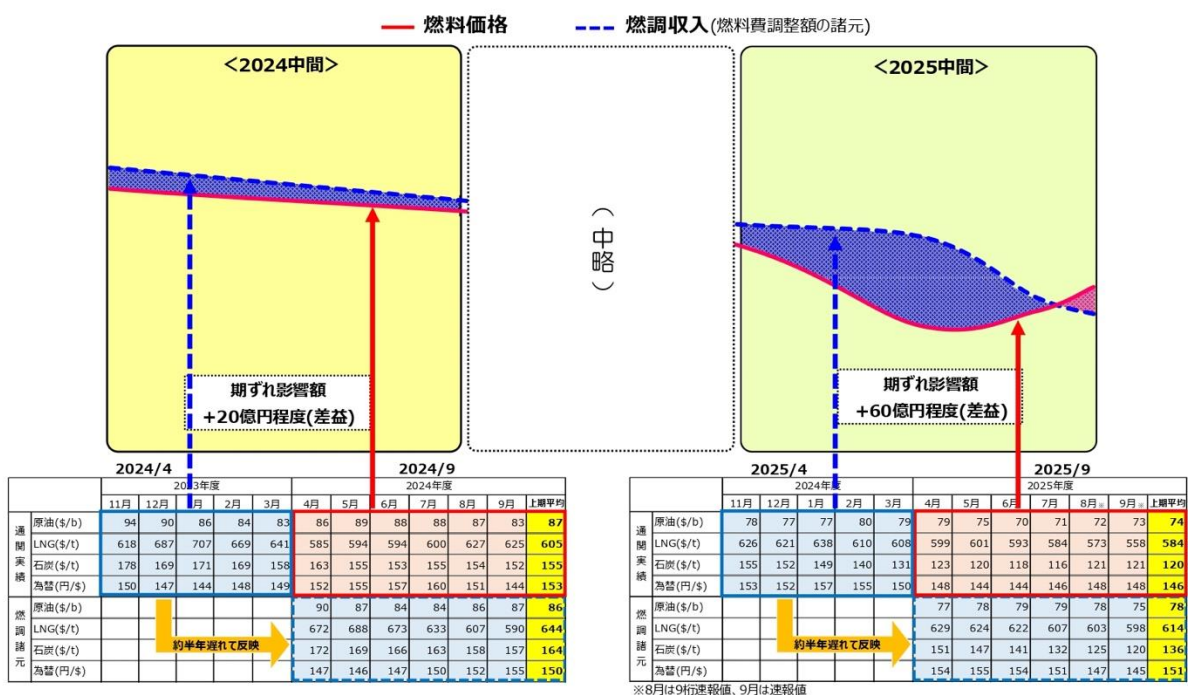
特別利益につきましては、昨年度決算時にもありましたけれども、全国の送配電事業者が資金を積立いたしまして、大きな災害のときにお互いに扶助を行う制度であります。この制度によりまして、能登の震災の分が今期分というかたちで、送配電のほうに18億円交付を受けているものでありまして、これを計上いたしております。

親会社株主に帰属する当期純利益につきましては481億円で、39億円の増益でございます。中間配当につきましては前回お示ししたとおり、1株当たり10円とさせていただきます。

サポート

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

<燃料価格と燃料費調整額の期ずれ影響（前年対比イメージ）>



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

続きまして、連結経常利益、当期純利益の変動影響に大きく寄与といいますか、影響しています燃料費調整のタイムラグについてご説明します。スライド5であります。

期ずれの影響、もう皆さんご存じだと思いますけれども、当社の主力の燃料諸元であります石炭、為替等につきましては、昨年に引き続き低下傾向で推移しているのは間違いないんですけれども、まず実際に購入して消費する燃料価格は赤色の点線になります。これは費用になりますけれども、これに遅れて燃調収入である青色が適用されるということでございます。

2025年度に入りまして、同じ低下傾向ですけれども、今年に入りましてその低下傾向が大きくなっていることになりますので、前年度の期ずれの差益よりも、今年度の差益のほうが大きくなっていることがお分かりになるとと思います。

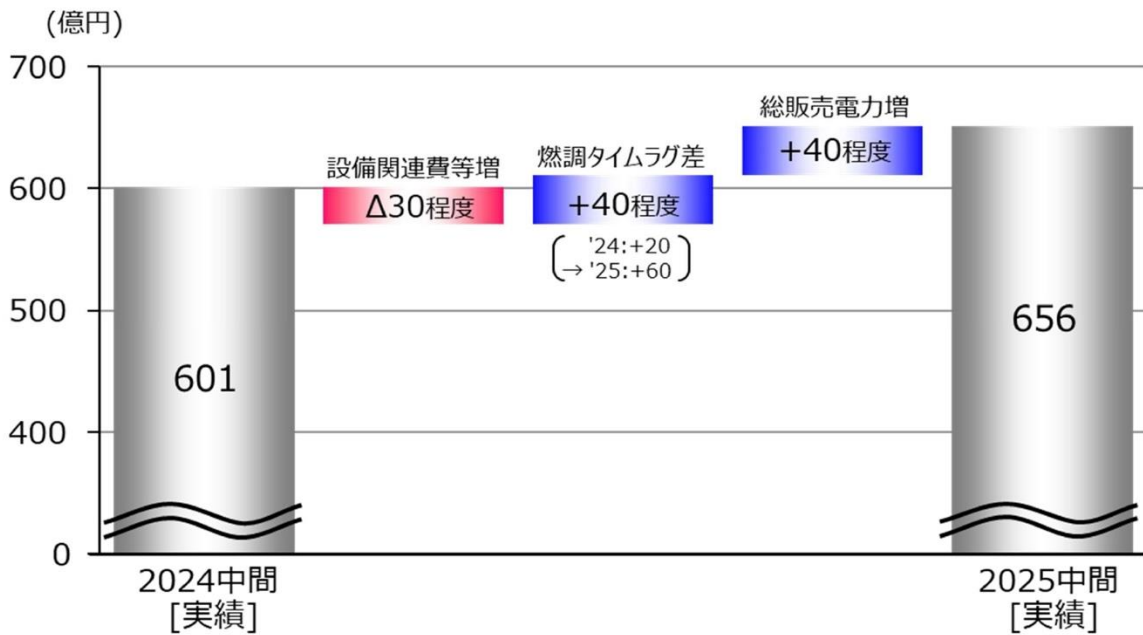
サポート

日本 050-5212-7790
 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(前年同期対比 +55億円)

6



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

具体的な推移といたしましてはスライド6をご覧くださいまして、連結経常利益の変動要因を示しておりますけれども、この燃調タイムラグ差におきまして、昨年度のタイムラグがプラス20億円でしたけれども、今年度のタイムラグが60億円。前年差ということで差し引き40億円が、前年に比べて好転したかたちになるわけでありませう。

前年度比でこれ以外の変動要素といたしまして、まずマイナス要因と、赤色になってはいますが、挙げられるのが、七尾2号機のバイオマス混焼設備の運転開始、あるいは水力発電設備の改良に伴う減価償却費が増えた。あるいは撤去費用が増えたことで、設備関連費用が増加ということで、30億円程度の悪化というかたちになっています。

一方プラスの要素、青色といたしまして、小売販売電力の増加による総販売電力量の増で約40億円程度があります。これらによりまして、連結経常利益が656億円となっております。

サポート

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

2025年度 業績予想および期末配当予想

7

<業績予想>

- ・ 総販売電力量の増加等を踏まえ、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正する。

<期末配当予想>

- ・ 「10円/株」から「12円50銭/株」に変更する。

(億kWh,億円)

		2025年度 見通し(A)	前回予想 (4/28) (B)	増減 (A)-(B)
総販売電力量		330	300	30
※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)	7,800	7,800	-
	経常利益	650	450	200
	親会社株主に帰属する 当期純利益	480	300	180
主要 諸 元	為替レート (円/\$)	151程度	160程度	△9程度
	原油 CIF[全日本] (\$/b)	70程度	80程度	△10程度
	石炭 CIF[全日本] (\$/t)	120程度	130程度	△10程度
	LNG CIF[全日本] (\$/t)	570程度	640程度	△70程度
期末配当予想		12.5円/株	10円/株	

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次にスライド7で、2025年度の年度の予想、および期末の配当予想につきましてご説明させていただきます。

まず総販売電力量ですけれども、この上期の増加傾向を踏まえまして330億キロワットアワーというかたちで、前回公表から30億の増となっております。連結売上高につきましては、総販売電力量の増加に伴う増収、一方で先ほど言っています燃料価格の低下による燃調収入の減少、さらには北陸電気工事が8月に連結子会社から持分法適用会社になったことがございますので、制度上、下期の売上高が計上されなくなるということでございます。

いろいろそういうことをトータルしますとプラスマイナスで、これまでの見込み値とあまり変わらないことになっておりますので、4月の公表値を据え置きとさせていただきます。

利益につきましては上期の増分を踏まえまして、連結経常利益につきましては450億円から650億円に、200億円増で上方修正。親会社株主に帰属する当期純利益は480億円にしています。前回から180億円増というかたちで、上方修正にしております。

サポート

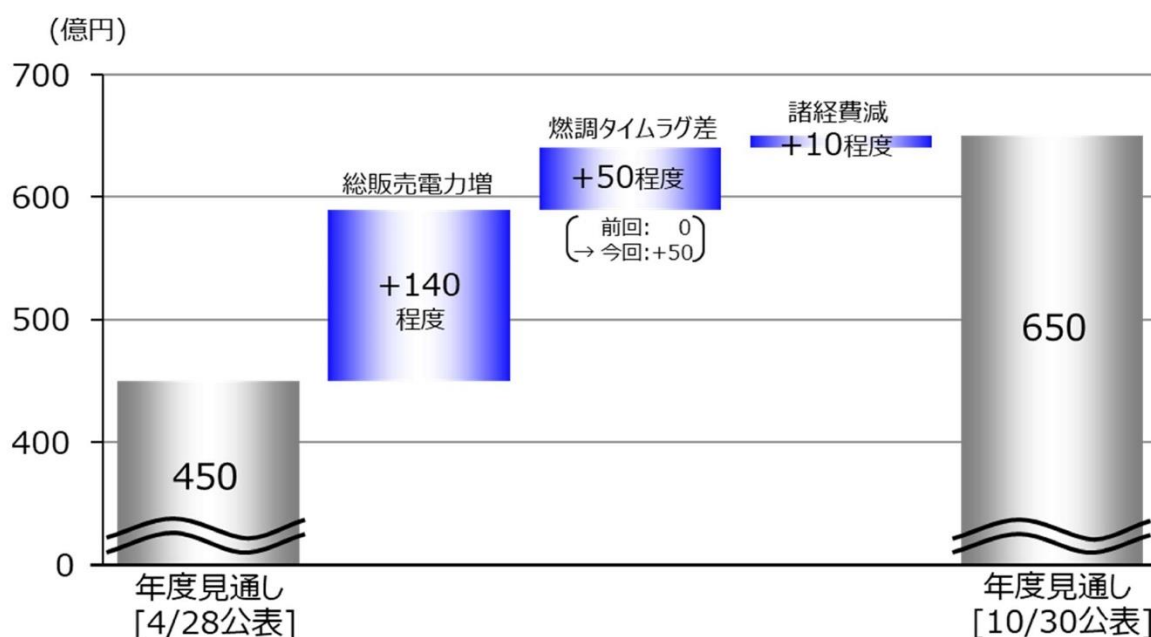
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また配当につきまして、期末配当でありますけれども、年度の上方修正をいたしました利益等々を踏まえまして、1株当たり2円50銭増配の12円50銭と変更いたします。年間で申し上げますと、これまでの20円を22.5円と上方修正させていただいております。

業績予想(連結経常利益)の変動要因(前回対比 +200億円)

8



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次にスライド8で、前回4月に連結経常利益450億円と発表いたしましたけれども、その変動要素について補足させていただきたいと思っております。

好転要素としまして、上期までに発生いたしました総販売電力量の増加で140億円程度、燃調タイムラグ差益により50億円程度、諸経費の減少により10億円程度でございます、それぞれ好転を見込んでおるということであります。

サポート

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

(参考) 発電電力量

9

<水力>

- ・ 自流式発電量および貯水池式発電量の増加。

<火力>

- ・ 石炭火力発電量の増加。

(億kWh,%)

	2025年度中間 (A)	2024年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)
[出水率]	[99.1]	[97.1]	[2.0]	
水 力	37.1	35.8	1.3	103.6
火 力	92.0	86.0	6.0	107.0
原子力	—	—	—	—
新エネルギー等	0.0	0.0	0.0	119.2
合 計	129.1	121.8	7.3	106.0

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.



サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



(参考) セグメント別決算概要

10

(億円,%)

	2025年度中間 (A)	2024年度中間 (B)	増減 (A)-(B)	対比 (A)/(B)	
売上高	4,031	4,203	Δ 171	95.9	《主な増減要因》
発電・販売事業	3,666	3,765	Δ 99	97.3	燃調収入の減少など
送配電事業	1,113	1,076	36	103.4	卸電力取引所での販売増加など
その他	701	725	Δ 23	96.7	
調整額	Δ 1,448	Δ 1,364	Δ 84	-	
経常損益	656	601	55	109.2	
発電・販売事業	562	488	73	115.1	燃調タイムラグ差益の増加など
送配電事業	111	106	4	104.3	容量拠出金の減少など
その他	32	45	Δ 12	72.0	
調整額 [※]	Δ 49	Δ 39	Δ 10	-	

※セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去である。

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

スライド 9、10 には参考といたしまして、発電電力とかセグメント別を掲載いたしておりますけれども、説明については省略させていただきます。

以上が 2025 年度第 2 四半期決算の概要であります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Ⅱ. 北陸電力グループ新中期経営計画における 財務目標の見直し

続きまして二つ目のテーマでございます、当社グループの新中期経営計画、23年から27年度でありますけれども、これにおける財務目標を今回見直しさせていただきましたので、これ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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1. 財務目標の見直し（2025年度～2027年度）

- 2023年、安定供給維持と毀損した財務基盤回復を最優先とする新中期経営計画を公表。あわせて、経営の3本柱等と財務目標を設定。
- 経営効率化や事業領域拡大といった、経営の3本柱等の取組みを強力に実行した結果、2024年度末には、連結自己資本比率は20.5%に到達し、これまでの目標である20%以上を上回る進捗。
- 今回、新中期経営計画の骨格である経営の3本柱等を堅持しながらも、取組みを一層強化し、財務目標を上方修正。

柱Ⅰ	安定供給確保と収支改善 および財務基盤強化
柱Ⅱ	地域と一体となった 脱炭素化の推進
柱Ⅲ	持続的成長に向けた 新事業領域の拡大

経営基盤を支える取組みの強化
[経営の3本柱等]

現行 ＜2023～2027年度＞	増減等	新目標 ＜2025～2027年度＞
経常利益 450億円以上	+100億円	単年 550億円以上 [3か年累計1,800億円以上]
自己資本比率 (2027年度末) 20%以上	+5%	25%以上
ROE 8%以上	(自己資本が増加中でも維持)	8%以上

※連結ベース

⇒各目標の詳細は次項以降

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

今般、当社グループの新中期経営計画につきましては、折り返しを迎えたかたちになっております。資料12ですが、この中身につきましては3本柱、右にありますように柱Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ、これは23年から始まっています中期経営計画でありますけれども、結論から申し上げますと現行の経常利益450億円以上を、100億円乗せまして550億円。これは単年で550億円以上。そして残り3年を累計しまして1,800億円以上という目標を付けております。

自己資本比率につきましては20%以上を5%上げまして、25%以上。ROEにつきましては8%。これは分母の自己資本比率が大きくなっても、しっかり8%を確保しようというかたちでございます。

いずれも、これは今の中期経営計画を抜本的に見直しているわけではなくて、その中の財務目標をこれまでの実績等々、あるいは今後のわれわれのさらに一步高みを目指すという意味で、新しい財務目標をつくったかたちでございます。

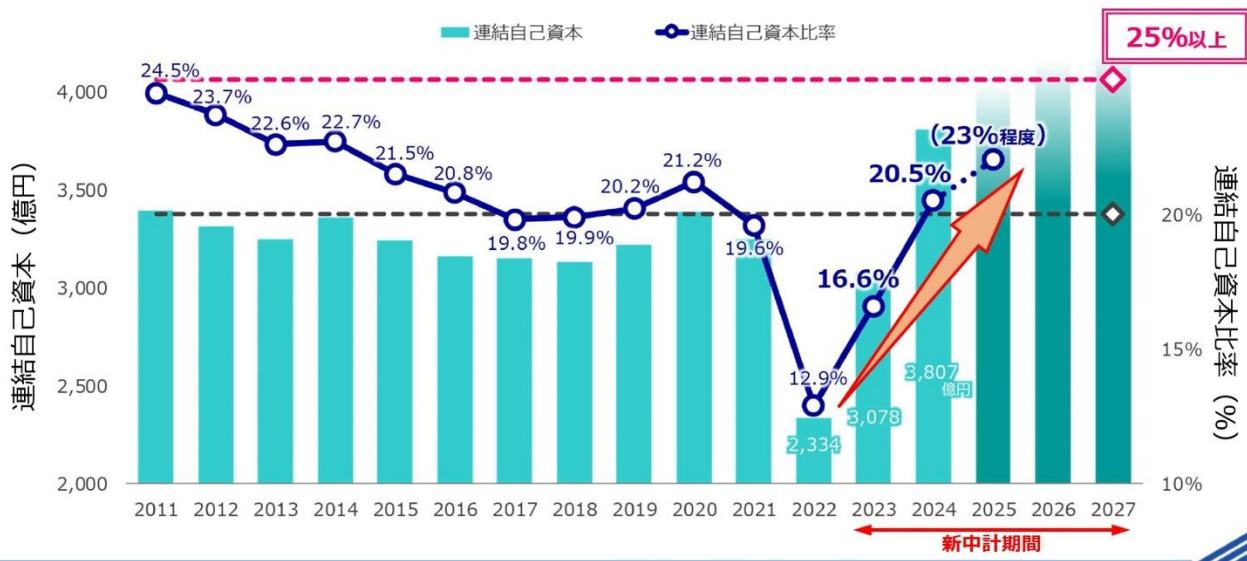
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1. 財務目標 (連結自己資本比率)

財務目標 <2025~2027年度>		
連結自己資本比率 <2027年度末>	連結自己資本利益率 (ROE)	連結経常利益
25%以上	8%以上	550億円以上[3か年累計1,800億円以上]

- 連結自己資本比率は、安定供給に必要な最低限の水準 (現行目標:20%以上) にまで回復。
- 今後、当社の社会的使命の達成および更なる企業成長の実現に向けて、財務基盤を強化する観点から、当面の目標として「25%以上 (2027年度末)」を目指す。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

13 ページ以降の中身について、ご説明させていただきます。順番は後先しますけれども、まず連結自己資本比率からご説明させていただきます。

このグラフを見ていただくと分かりますように、ずっと震災以降、低落してしまっていて、ウクライナのきっかけで燃料が爆上がりしたときに、1,000 億円近く赤字を出しまして 12.9%という、いわば財務基盤が危機的な状況に陥ったということでありまして、なんとかこれを早く 20%に回復させることで、今般 20%を超えたこともございます。

今後、われわれの使命であります安定供給、あるいは志賀の再稼働に伴う安全対策工事、あるいは新港 2 号機も建設を発表しましたけれども、こういう中で投資資金の円滑な調達が必要になることがありますので、このためにも、財務基盤を強化するために、さらにその先を見据えて 20%の次のステップとして、今般 25%以上というかたちで、新たな目標を設定させていただきました。

サポート

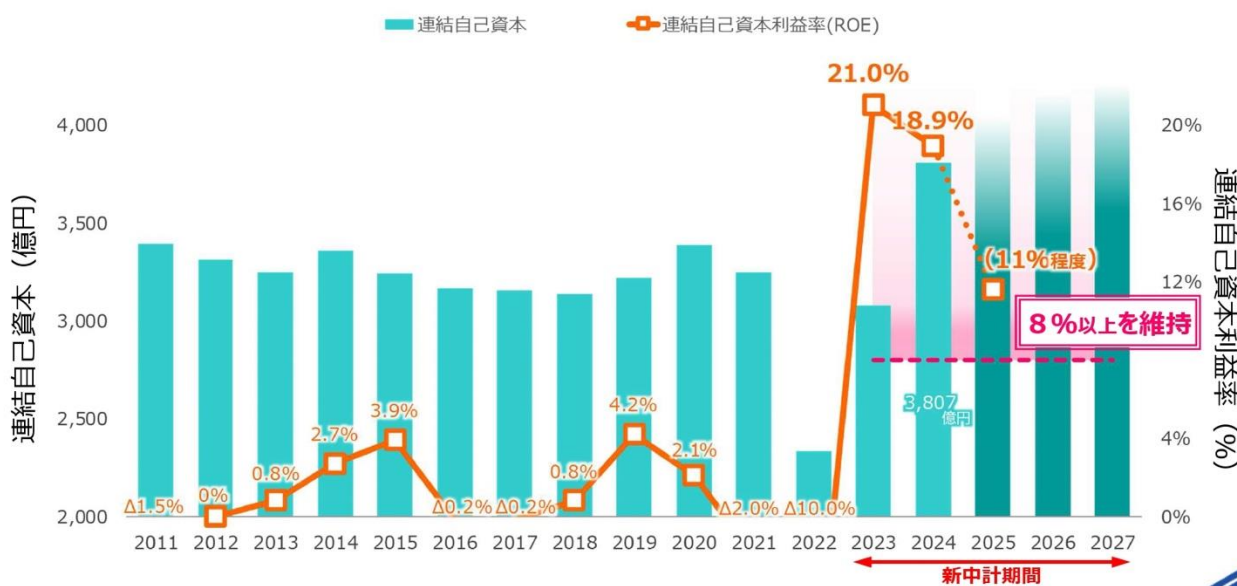
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 財務目標（連結自己資本利益率（ROE））

財務目標 <2025~2027年度>		
連結自己資本比率 <2027年度末>	連結自己資本利益率（ROE）	連結経常利益
25%以上	8%以上	550億円以上[3か年累計1,800億円以上]

• 資本効率を意識した経営を行う観点から、自己資本比率25%を達成する中でも、「8%以上」の目標を維持。



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、財務目標、これは ROE でありますけれども、これも目標としては 8% を達成していきたいといこととございまして、これは変えていませんけれども、先ほど言いました分母の自己資本比率が大きく 25% になったとしても、この 8% 以上はしっかり目標を立てて達成していきたいということで、8% という数字を掲げておるわけでありませう。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

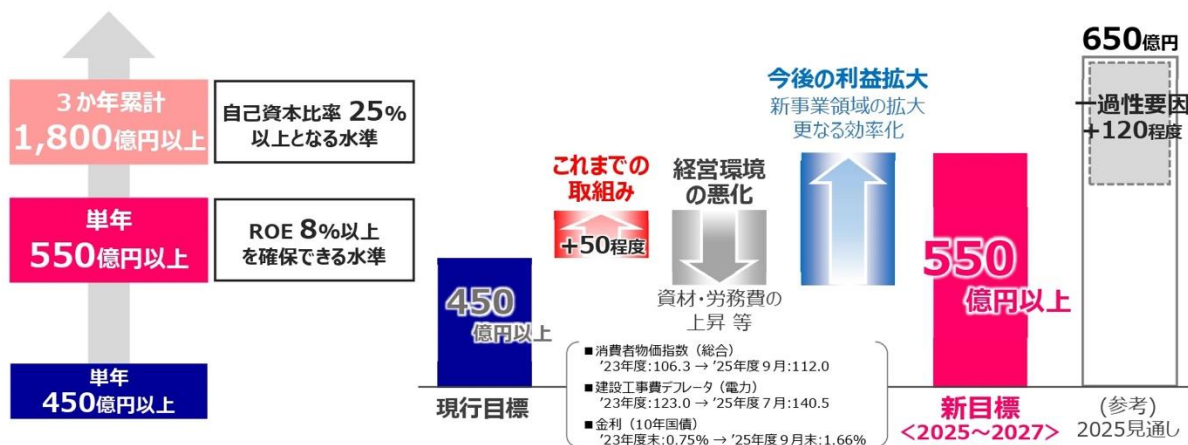


1. 財務目標（連結経常利益）

財務目標 <2025~2027年度>		
連結自己資本比率 <2027年度末>	連結自己資本利益率（ROE）	連結経常利益
25%以上	8%以上	550億円以上[3か年累計1,800億円以上]

- ROE 8%以上を確保できる利益水準として、単年目標を550億円以上に上方修正。
- また、自己資本比率25%以上を目指すため、3か年累計目標1,800億円を新たに設定。
- 今後、経営環境悪化のリスクはあるものの、需給収支の最大化など、これまでの取組みを更に加速させ、利益の拡大を図ることで、目標利益の達成を目指す。

■ 利益目標の考え方



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

15 ページになります。これは連結経常利益でありますけれども、これはなんで最後にしたかというところも少しポイントがありまして。まずわれわれも考えたのは、これまで450億円とか基本的な目標を立ててはありますが、いずれも上方で上回って推移しているのも一つありますけれども、先ほど言いました8%と25%をしっかりと達成することが、やっぱり必要だろうとなりますと、逆算するとどれくらい要るんだろうということも、一つあります。

そうするとここに書いてあります1,800億円程度は要るのではないかということで、まず累計の1,800億円。ただ単年でいいますといろいろな定検があったり、いろいろありますので、単年の目標につきましては550億円にさせていただきながら、累計では3年間で1,800億円を目指したいと。

これを見ていただくと分かりますように、現行目標450億円以上で棒グラフがありますけれども、これまでの取組みによって、おおむね500億円程度は実力としてあるのではないかと思います。ただ先を見ると本当に経営環境の悪化が、要因が目白押しになっています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

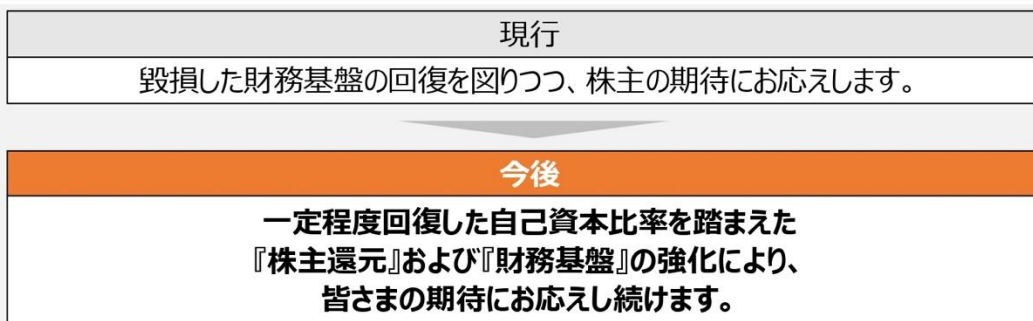
当然、資材価格も毎年のように上がっています。労務費単価もどんどん上がっていますし、金利についても、これまでの低金利が金利のある世界に変わってきています。そういう中においても、しっかり 550 億円を達成していきたい。累計で 1,800 億円を達成していきたいと思っています。

右側にあるのは、今年度の見通しが 650 億円じゃないかということなんですけれども、この 650 億円をよくよく見ると一過性の要因はたくさんあると思ってまして、燃調のタイムラグしかり、これだけ厚かった公企業による需要の増も毎年毎年、こんなに厚いわけじゃなくて、平年に戻ると合わせますと 120 億円ぐらいの影響があると。650 億円から 120 億円を引きますと 530 億円となりますので、これで 550 億円に足りないわけでありましてけれども、そこは新たな目標に向かっていろんな施策を講じながら、懸命に単年度 550 億円、累計で 1,800 億円を達成していきたいというかたちであります。

2. 株主還元に関する方針

16

- 2022年度、ウクライナ紛争に伴う燃料価格高騰等により、当社グループの財務基盤が大きく毀損し、一时无配となったものの、**自己資本比率の回復とともに、配当を増額。**
- 今後は、**財務基盤が一定程度回復したことを踏まえ、株主還元に関する方針を以下のとおりとする。**



■ 年間配当の推移



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次、16 ページでありますけれども、株主還元に関する方針であります。これまでも毀損した財務基盤の回復を図りつつ、株主のご期待に応じてまいりますということでありましたけれども、若干文言を変えておるところもあります。一定程度回復した自己資本比率を踏まえた株主還元、および財務基盤の強化により、皆様のご期待にお応えし続けてまいりますということでございます。

サポート

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

一見何をいっているんだらうと思うかもしれませんが、一定程度回復した自己資本比率というところが、私はキーだと思っています、これまでなんとか最低の目標であります 20%台に乗せたいことが達成できたということで、これを達成する中において、株主の還元と財務基盤の強化のバランスをしっかりと考えていくということをございまして、そういう意味でこう書かせていただいております。

3. 資本収益性と企業価値向上に向けた対応（現状分析）

17

・ 当社PBRの1倍割れについては、以下の要素が複合的に影響しているものと考えている。

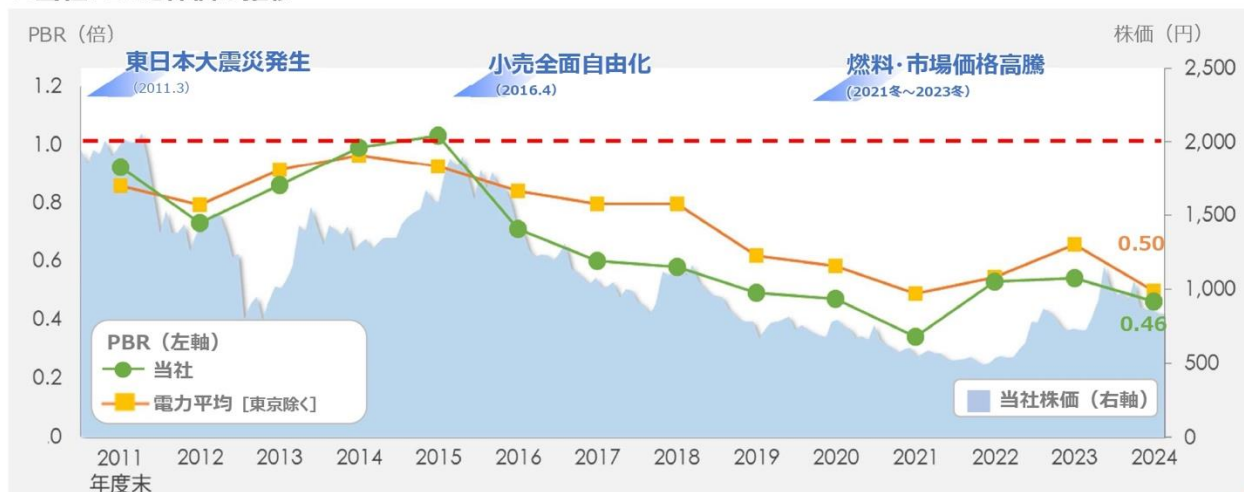
電力共通

- ✓ 電力需要増を踏まえた安定供給確保やCN実現に向けた投資の増大
- ✓ 電力市場の競争環境の激化

当社固有

- ✓ 志賀原子力発電所の停止の長期化
- ✓ 配当水準

■ 当社PBRと株価の推移



© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次の 17 ページが全体を俯瞰しまして、資本収益性と企業価値の向上に向けた対応というかたちで、17 ページを見ていただくと震災以降の、見にくいけれども、この水色の棒グラフの積み重ねが株価でありますし、折れ線グラフにつきましては PBR であります。下の緑が当社でありまして、オレンジが当社を含む電力の平均であります。

電力業界全体、小売の全面自由化等々で、いろんなことがありまして低下傾向にあります。各社とも業績の回復とともに少し右上がりというところ、いろいろあったりしています。全体に比べて若干低いなというのを、われわれも感じているところであります。

そういう分析の中でどういう分析をしているかという、囲みにありますように、共通の問題としましては、業界全体としまして電力増を踏まえた今後安定的な供給確保や、カーボンニュートラル

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

実現に向けた投資の拡大が増えていきますよねということもありますし、電力市場についてはずっと競争になって、いったん少しくライナのところで競争が緩んだかと思っているんですけども、ここへきてまた市場の低迷等もありまして、競争が激化していることがあります。

当社固有といたしまして、志賀原子力の停止が長引いている。再稼働がまだはっきりした年数をいえていないこと。あるいは配当水準だろうと思っております。

3. 資本収益性と企業価値向上に向けた対応（方向性）

18

- ◆ PBR [株価純資産倍率] = ROE [資本収益性] × PER [企業価値]。
以下の取組みにより、企業価値および資本市場における評価の中長期的な向上に繋げる。
- 上方修正した財務目標の着実な達成および皆さまの期待にお応えする株主還元の実施
- 現状分析を踏まえた対応（新中期経営計画における取組み等）を着実に実施

【財務目標の見直し】

- ◆ 見直した連結経常利益目標(450→550億円以上)の着実な達成
- ◆ 自己資本比率25%を達成する中でもROE 8%以上の目標を継続して達成

【株主の期待に応える配当】

- ◆ 一定程度回復した自己資本比率を踏まえた『株主還元』および『財務基盤』の強化により、皆さまの期待にお応えし続けます。

(配当実績) 着実に配当を増額中。

年度	2022	2023	2024	2025
年間配当額	0円	7.5円	20円	22.5円(予想)

【現状分析を踏まえた対応】

データセンターなどによる電力需要増を踏まえた安定供給やカーボンニュートラル達成等の社会的要請に応え、エネルギー事業者としての責任を果たし続けることで、企業価値の中長期的な向上に繋げる。

電力
共通

- ✓ 電力需要増を踏まえた安定供給確保やCN実現に向けた投資の増大
- ✓ 電力市場の競争環境の激化

当社
固有

- ✓ 志賀原子力発電所の停止の長期化
- ✓ 配当水準

- 事業環境変化に対応したファイナンス支援制度の訴求
- 投資採算性向上に資する長期脱炭素電源オークション制度や中長期市場の適切な設計への訴求
- 地元としての強み（拠点・接点など）を活かした、顔の見える営業
- お客さまのニーズを踏まえた多様なサービスの展開
- 志賀原子力発電所の再稼働に向けた地元理解醸成の推進
- 新規制基準に係る適合性確認審査への適切な対応および安全性向上施策の着実な実施
- 内部留保の充実を図りつつ、株主還元を強化



- グループ一体となった新事業領域の規模拡大および開拓【情報通信分野等】

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

次のページ、それに対してどういう方策をとるんだろうかということで、ここに書いてあります電力共通ということと、当社の固有について、それぞれ。

共通であれば本当にこれは皆さんご存じのとおりでありますので、事業環境整備をどうしていくかとかいうところを、しっかりやっていく。国にもしっかり持ち込んでいくことが大事だと思います。

競争市場、これは固有の会社の問題にもなりますけれども、地元の強みをしっかり生かしていくことが大事であると思います。顔の見える営業で、料金だけではなくていろんなサービスをお客さまに提供しながら、信頼を得ながら、料金だけではない非価格サービスも含めて、お客さまをしっかり囲い込んでいくことが大事だろうと思っています。

サポート

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

志賀につきましては、審査は着実に今、前にいっているわけでありますけれども、それをさらに進めて、しっかり早めにいつ頃回るかお示しできるように、しっかり審査を着実に進めていく。併せて地元につきましては、これまでも比較的良好な関係をつくっておりますので、審査ができて地元の関係で遅れることのないように、引き続き地元の関係を強化していこうと思います。

さらに内部留保の充実を図りつつ、株主還元を強化していくことも大事な視点だろうと思っております。

これらに加えて、収益を上げていくことが大事でありますので、電力事業だけではなく、グループ一体となって事業領域の拡大、および開拓をしていきながら、しっかり利益を増やしていく活動をしっかりやしていこうと。こういうことによって、全体の皆様の期待、企業価値の向上につなげていきたいと思っているわけであります。

3. 新中期経営計画における経営の3本柱等に基づく主な取組み

19

柱Ⅰ：安定供給確保と収支改善および財務基盤強化

安定供給の取組みにより、安定した収支構造を実現

- ・ 令和6年能登半島地震等により得られた災害知見を整理・活用し、レジリエンス強化を実施するとともに、全国の関係機関へ展開
- ・ 自治体の復興計画と合わせた本格復旧への対応（2024.7能登復興推進室設置）
- ・ 設備被害状況把握の迅速化、デジタル化に向けた地図システム等整備
- ・ 需給運用等の更なる強化により需給収支を最大化
- ・ ドローンや画像解析AIの活用による保守業務の効率化、省力化

柱Ⅲ：持続的成長に向けた新事業領域の拡大

連結利益拡大に資するグループ経営のより一層の推進

- ・ 電力販売基盤を活用したお客さまへのサービス提供
 - 再エネ電源を活用したPPAサービスの拡充
 - Easyシリーズやエコキュート等を活用したDRサービスの拡充
 - 再エネ有効活用に向けた電気料金メニュー（「ecoシフトチェンジ」、「需給調整特約」）の提供 等
- ・ 太陽光パネル廃棄ガラスを活用した「インターロッキングブロック」の開発
- ・ グループ大での協働、連携強化による新事業領域の開拓や成長事業の強化（情報通信分野 等）

柱Ⅱ：地域と一体となった脱炭素化の推進

脱炭素化という社会的要請への着実な対応

- ・ 再エネ電源の開発（新規水力、既存水力の発電電力量増、風力、太陽光、地熱）
- ・ 火力電源の低炭素化
 - 富山新港火力発電所LNG2号機の建設
 - バイオマスの混焼比率15%での発電および混焼拡大 等
- ・ 志賀原子力発電所2号機の早期再稼働に向けた着実な対応
- ・ 地域の脱炭素化およびBCP対策への貢献
- ・ 再エネ大量導入に向けた送配電網の次世代化

経営基盤を支える取組みの強化

3本柱の土台作りと、グループ経営推進のためのインフラ整備

- ・ グループ一体での人材確保および配置、DXの定着システム構築
- ・ 業務改廃や業務フローの見直し、業務集約や委託化等の業務改革
- ・ DE&Iの推進および健康経営の推進
 - 男性育児休業取得率100%の継続
 - プラチナくるみん、えるぼし三ツ星の認定継続
 - 健康経営優良法人ホワイト500の認定継続 等
- ・ 行為規制、法令遵守に関する社内ルールの整備および周知、教育徹底
- ・ 全社的なリスク管理の強化

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

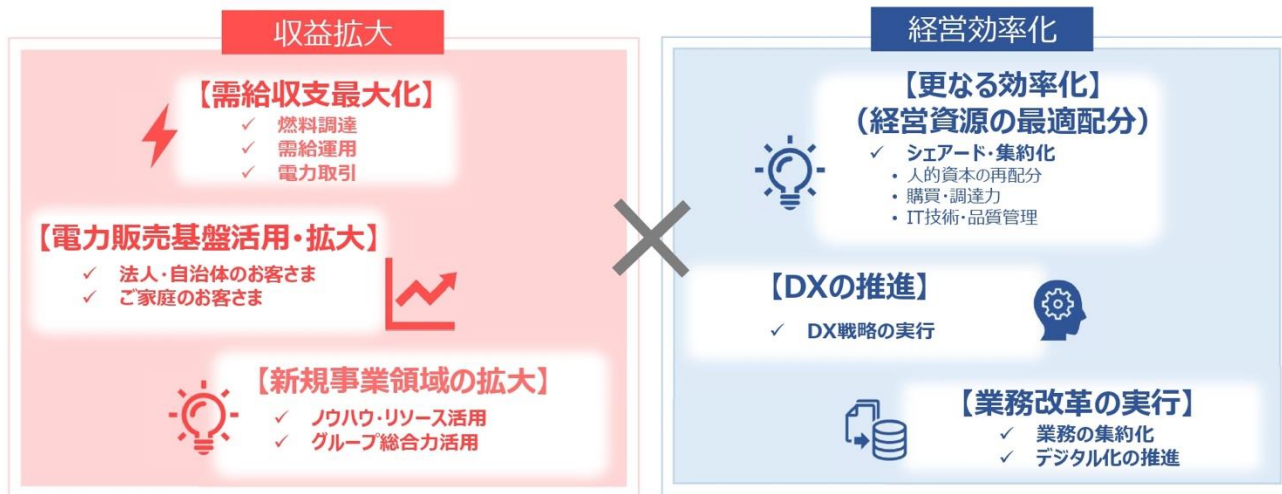
次のページにつきましては、これまでの新中期経営計画の3本柱に基づく主な施策を書いているものでありますので、説明は省略して、ご覧になっていただきたいと思っております。

サポート

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



・今回上方修正した財務目標の達成に向け、**収益拡大**と**経営効率化**の取組みをさらに強化。

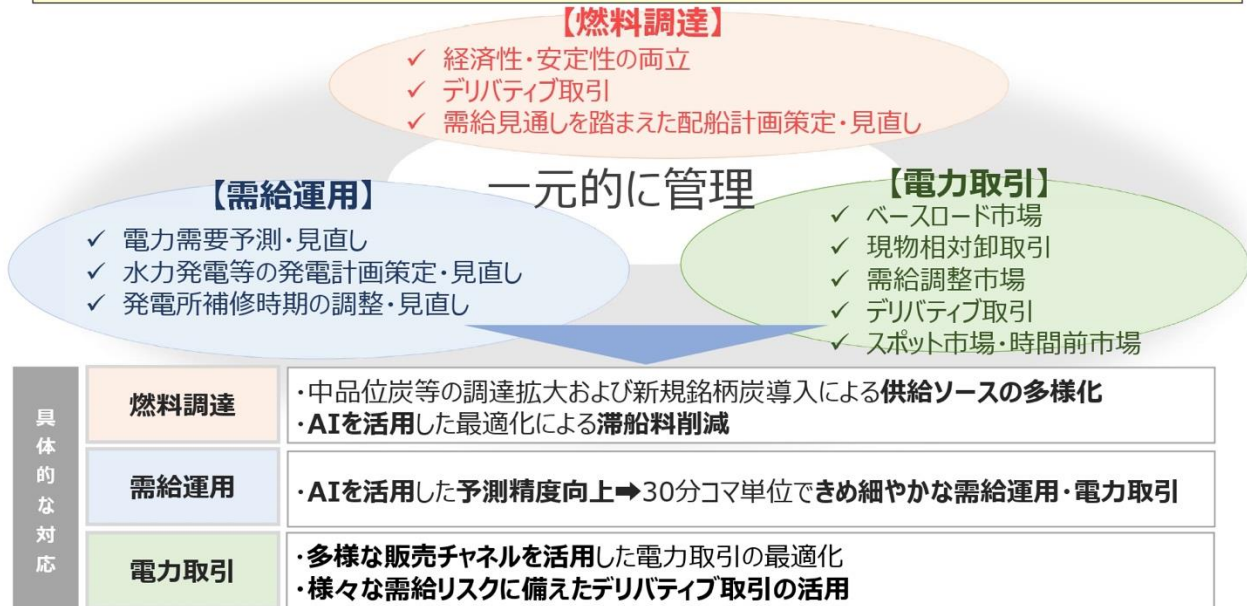


グループ大での取組みを強化し、**チャレンジングな利益水準として設定した「連結経常利益550億円以上」**および「3か年累計1,800億円以上」の目標達成を目指す

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

20 ページも今の収益拡大策、先ほど申し上げたことを収益拡大の観点、もう一つは経営効率の観点、収入を増やす、費用を減らす、この両面の観点でしっかりやっていきたいことを書いてあるページであります。

- 燃料調達・需給運用・電力取引を一元的に管理し、需給運用を最適化。
- これまでの一元的管理や分析によって培ったノウハウ、知見等を活かし、需給運用の更なる強化を図るとともに、需給収支の最大化を追求。



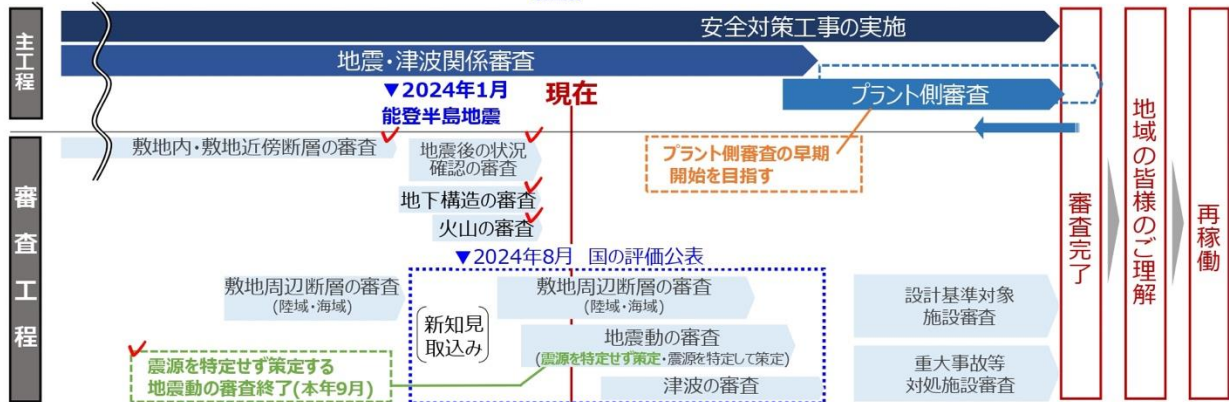
➔ 上記取組みの更なる強化により、需給収支の最大化を追求

21 ページにつきましては具体的にどうするんだということで、これは本当に一つやれば解決する問題ではなくて、いろんなものの積上げだと思っています。ここに書いています燃料調達・需給運用・電力取引、それぞれいろんな観点におきまして費用を抑えて、利益を上げていく。この活動についてゴールはありませんので、これをしっかりやっていくかたち。まだ伸びしろはあるんじゃないかと、私は思っています。

- 今年度4月に、地震動の審査に必要な「地下構造」の審査が終了し、9月に、地震動の審査のうち「震源を特定せず策定する地震動」の審査が終了した。
- 現在、「敷地周辺断層」、「震源を特定して策定する地震動」の審査対応を進めており、それらを適切に実施し、プラント側審査の早期開始を目指す。
- 志賀 2号機の再稼働に向け、今後も引き続き、効率的に審査に対応。

■ 審査状況・再稼働までの主な工程・イメージ

：地震による新しい知見を精査し、適切に評価に反映



(参考) 令和6年能登半島地震に対する対応状況

令和6年能登半島地震により被害を受けた設備は、概ね復旧完了あるいは応急処理済み。
 なお、2号機主変圧器の故障により、外部電源2回線が使えない状態だったが、設備対策工事により、必要時に全5回線からの受電が可能となった。



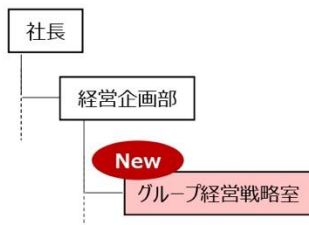
22 ページにつきましては、先ほど申し上げた志賀の着実な進展と今後の予定でありますけれども、火山が終わったり地下構造が終わったり、震源を特定しない想定につきましては終わっています。またハザードで終わっていないところにつきましても、着実に進展しておりますし、これを早くご理解を得ながら、1日も早く進めていくことがわれわれの大きな眼目であります。

- ・ 個社最適からグループ最適を目指して、北陸電力主管部・グループ各社が協働。
- ・ 当社とグループ会社の個別連携に留まらず、グループ全体での連携により、グループ価値を最大化。

グループ経営推進に向けた体制強化

2025年7月、「グループ経営戦略室」を北陸電力に新設。
 グループ会社の経営戦略および管理機能を、本体の戦略機能と一元化。北陸電力主管部門とグループ会社が一体として動くグループ経営を推進。

<2025年7月以降>

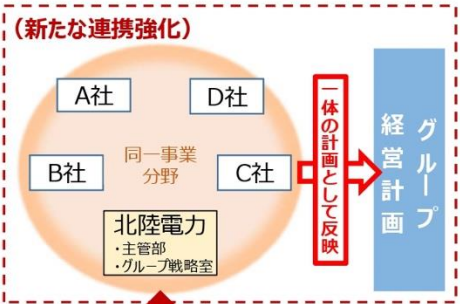
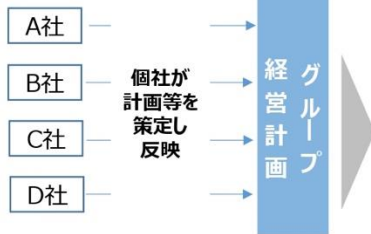


■グループ一体での新規事業や施策の推進

- ・ 当社グループは電気事業をコアに様々な事業を展開する企業群。
 - ・ そして、当社・グループ各社は、長年培ってきた技術力、商材、保有設備等、様々な強みを保有。
- ➔ 従来からの個社を中心とした計画策定に加え、事業分野の塊で、協働して戦略・計画を策定し、実行。

<イメージ>

(従来)



【グループ一体での新たな事業アイデアの検討】

- ・ 北陸電力グループ各社の強みの組み合わせによる新たな事業展開等に向け、再エネ事業や情報通信分野など事業分野ごとに10の分科会に分かれ、北陸電力の幹部とグループ各社の社長が議論。
- ・ グループ会社と北陸電力が協働して策定する計画の前提として活用。

24 ページにつきましては先ほどのグループの価値の最大化ということで、グループ収益をどう上げていくかという視点の中で、いろんなことをやるんですけども、実は今取り組んでいるのが、これまでグループ会社の個社を頑張れ、頑張れって応援していたんですけども、それも大事なんですけども、右側にありますようにグループ会社とわれわれがあたかも一つの企業集団のように、しっかり進めていくことが大事なのではないかということで。

今、新たな視点で、それぞれの会社も大事ですけども、北陸電力グループが全体の一つの企業集団のようにしていく。そうすることによって、それぞれのお客さまの相互のお話とか、これまで1社ではサービスできなかったことが、複数社でサービスを取るとか。いろんなかたちで増やしていくというかたちで、この取り組みを進めております。

そのために左側にありますように今般、グループ戦略室をつくったりして、こういう売上、利益、グループの利益、収益拡大に努めているところです。

サポート

・生成AIやデジタルツールの導入・活用を促進し、生産性や業務品質の向上を図るとともに、グループ大での活用による効率的な活用・運用を通じ、効果の最大化を狙う。

■ 生成AIの活用

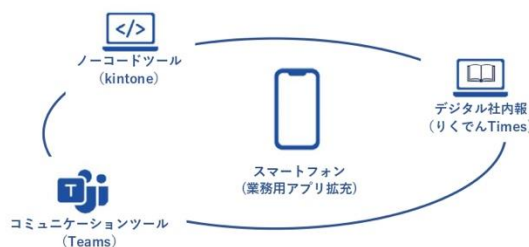
- 2024年4月から、マイクロソフトAzureを基盤とした独自開発の生成AIチャットアプリ「LingoGPT」を全社導入



機能	安全性	・システム面、従業員教育の両面から高いセキュリティを実現。
	高機能	・社内文書への問い合わせ・Web検索等、他社サービスに劣らない機能性。
	拡張性	・独自開発のため、社内システムとの連携容易。迅速な独自機能の作り込み可。
成果	<ul style="list-style-type: none"> 延べ利用者80%超と高い利用実績 今年度は2万4千時間の業務量削減効果※を見込む <small>※一連の会話一回あたり5分の業務量削減と想定</small>	

■ デジタルツールの活用

- スマホ(全社導入済)等によるデジタルツール・システムの活用により、場所に縛られない柔軟・効率的な働き方を実現



グループ大での効率的・効果的な運用

グループ全体で、共通のデジタルツールを活用した情報等の一元化や、管理運用業務の集約実施をすることで、導入効果の最大化を図る

情報一元化		水平展開	グループ一体運用		操作教育/利用促進	
		グループ内での共有			問合せ	

LingoGPTのグループ会社説明会の様子

© Hokuriku Electric Power Company, All Rights Reserved.

25 ページは DX。これはいずれの会社も、いろんな企業がやっておりますけれども、AI をしっかり。これは専用の AI、情報の問題もありますので、当社固有の ChatGPT、LingoGPT と社内ですべて使っていますけれども、これをつくって、かなり利用させていただいている。こういうことを進めながら、しっかり前を向いて進めていきたいということでもあります。

なんとかしてこの新しい中期経営目標、われわれとしましては達成できるかどうか不明でありますけれども、この目標に向かって一丸となって達成して、皆様のご期待に応えていながら、成長できる北陸電力を目指していきたいと思っております。

私からは以上であります。ありがとうございます。

サポート

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



質疑応答

赤井 [M]：それでは、ただ今から 17 時までご質問をお受けしたいと存じます。恐縮ですが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きましてから会社名、お名前をいただいた上で、ご質問をお願いいたします。

それでは、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。ではみずほ証券、新家様、お願いいたします。

新家 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の新家と申します。大きく 2 間に分かれると思いますが、一問一答でお願いできればと思います。

最初は、スライド 16 ページでご紹介いただいた配当方針についてです。こちらお伺いしたいと思っています。端的にいうとこのオレンジの矢印にある配当成長、緩やかに意識されている絵姿になっているかなと思いますけれども、これは自己資本比率が 25%に上がっていく過程で、どのぐらいの配当成長のペースをご想定されているのか。

他社だとだんだん DOE とか、そういった指標も入ってきている中で、今回御社の場合でいうと、そういうものはとりあえず見送りになっていますけれども、そういうのを見送った上で今回、このようなお考えになった背景をご言及いただきながら、配当成長をどのぐらい、自己資本比率が 25 までいった場合目指しているのか。たまたまグラフの左側を見ると 30 円までのところが書いてあるので、これはたまたまですねという一応確認も含めて、どのぐらいの意欲を持っていただいているのか。

最初にここを、どうしても配当の成長の予見性が相対的に、他社に比べるとちょっと低いかなと思うので、そこに対する意欲を社長のほうから、まず最初にいただければと思います。よろしく願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。配当方針ですけれども、ばっちりここですと書けないんですけども、背景には自己資本比率の 10%台と、今度は 20%に乗って、さらに次のステップである 25%を目指している。そうするとやっぱりこの剰余金の扱い方は、一つは当然配当でありますし、一つは内部留保の充実による財務基盤の強化の二つが大きな柱でありますけれども。

これまで、どちらかというとも早く自己資本を充実、もとに戻すことがより重きだったと思っています。それが 20%を超えて 25%をねらえるところになってくるとなると、そのバランスを非常に考

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

えながらも、これまでのバランスを、これを見直す一つの契機ではないかということで、ちょっと読みにくいかもしれませんが、そういう意味を込めてこういう表現になっています。

ですから自己資本比率が一定程度、回復したことを踏まえたところに気持ちに乗っていると。すみません、分かりにくくて申し訳ありません。そういうことであります。

新家 [Q]：ありがとうございます。ちょっと理解が乏しくて、失礼いたしました。でもそうすると、御社ってやっぱり純利益が非常に、それなりに大きい水準です。例えば400億円台とかあって、配当は22円だったり、40数億とか50億いかないぐらいとなりますので、内部留保と還元とのバランスを見直す場合だと、ちょっと動かすだけでも、かなり配当に与えるインパクトって大きいかと思いますけれども。

そういう覚悟というところちょっと大きいですけれども、そういうことも視野に入れた今のご発言と、そう捉えていいでしょうか。

松田 [A]：業界から見ると、われわれ配当水準が決して高いわけじゃないのは、十分認識していますので。市場の方とも随分対話しながら、そこはしっかり考えていくということ。これまでもそう思っていましたけれども、なかなか内部留保といいますか、財務基盤がぜい弱だったので、早くこれは最低限の2割に持っていかなければならないのが、われわれとして強かった。それが20.5%ということで20%を超えました。

上期見ると自己資本比率が23%ぐらいいくので、これが年度で650億円の利益が出れば、われわれ予想していますけれども、しっかり出していきたくと思いますけれども、いろんなことがあるかも分かりませんが、そうした中での配当のあり方は、これまでとはバランス的には少し考えていかなければならないものもある。ちょっと奥歯にものが挟まって申し訳ないんですけど、よろしくをお願いします。

新家 [Q]：分かりました、ありがとうございます。2点目というか後半の質問なのですが、こちらスライド15ページを踏まえつつ伺いたいと思いますが、利益の今後の変動ファクターとして、経営環境の悪化要因としてはインフレの部分と、あとは利益の拡大の部分としての挽回する部分が両方あるのですが、この字面だけでいうとインフレはもう目の前で直面している経営課題というか、そう思う一方で、青のほうは従来から何年も時間をかけて実現するものが結構、多いんじゃないかなと拝察しますので。

そういう意味でいうとこの3年間という短い期間で、累計で1,800億円以上、単年度でも最低550億円以上というコミットメントですので、そういう意味でいうとインフレ影響のリスクと新規事業

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



のところが、時間軸でちょっとずれているようにも見えるなと思うのですが、そんなことはないんでしょうかというところと。

金額のマグニチュード、この棒グラフにあるようなイメージなんだと思うんですけども、どのぐらいインフレリスクの部分意識されていて、そのうち新規事業で見えている部分で、どのぐらい利益を拡大できるのかというところで、何か定量的な情報があればご紹介いただきたいなど。

併せて、これは全体をまとめて、この利益が実現した場合のキャッシュフローの動向は、フリーキャッシュフローでいうと多分、北陸でそんなに大きな安全対策投資がまだ出る手前になるかなと思いますので、キャッシュフローとしては比較的余裕があるような状況なのか。それともキャッシュフローも赤字局面と思ったほうがいいのか、その辺も含めて、併せて教えていただけますでしょうか。

松田 [A]：ありがとうございます。これは皆様もご存じのように、いろんなインフレといいますが、物価指数が上がって、実際本当に契約が後になればなるほど、びっくりするぐらい高くなっているというのが実感としてあるわけでありませう。

さらにこれまで金利のほうも相当低位で、これはわれわれの調達金利も短いものから長いものまで、いろんなバリエーションを取りそろえていますので、これが上がったしっぺんに効くというものでもないんですけども、ただこれはボディブローのように効いてくるんだらうなと思っています。

そういう意味で、いろんな環境悪化はあるかもしれませんが、それを乗り越えて新たな目標にどうチャレンジするのか。先ほどから言っているように、われわれとしては450億円を当初つくったんですけども、いろんな改革によって、500億円ぐらいは実力が付いてきているのではないかと見ているわけでありませう。

やっぱりそうするといろんなマイナスの中でも、もうワンステップ、50億円増やしていきたいなと。これは先ほど言いました8%、25%をなんとかクリアするための逆算でもありますけれども、これをなんとかやっていきたい。

これはおっしゃるとおり、事業領域だけではなかなか難しいと思っています。種をまいてからちゃんと果実を採るまでに若干時間がかかりますので、そうはいうものの、これはもともと計画の中では100億円ぐらいのところを150億円に持っていこうとしていましたので、これは150億円に随分近づいてきているのは事実であります。

サポート

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

それと 20 ページにもちょっと書いたんですけども、二つあって。収益の拡大と経営の効率化、これを二つしっかりやっていって、収益の拡大だけでもなかなか難しいし、経営の効率化はしっかり進めていかなくちゃいけないんだろうなということで、今 DX、ちょっと書きましたけれども相当程度、導入してまして。

LingoGPT と社内で独自のものというか、社外には使えない社内だけのをつくって、これは全員が使える環境にしています。かなりいろんな仕事において使って、成果が上がっていると聞いていますし、個社名を挙げるとキントーンとかいうノーコードツール、これは全員使えるようにしましたし。

モバイルも全員に配って、いろんなところで仕事ができるアクセスもつくったりして、投資が若干かかりますけれども、それらによる効果なんかも徐々に出てきていますので。だんだん使い慣れてくると、もっと成果が出てくるんだろうなと思っています。

それと需給の収支って結構日々で影響を与えるので、前からもいっているように週間運用から日運用、日運用から 30 分運用できめ細かに、こここのところは水をどうしましょう、ここは買ったほうがいいのでは、これをもっともっと細かくやると、もう少し出てくるんじゃないかなということ。そこは AI なんかも導入して、人なんかも養成しながら、しっかりやっていくと、もう少し出てくるものがないかなと。

そういうものの積み重ねをしっかりとやることによって、550 億円というのは本当にわれわれとしてはすぐできるとは、なかなかいえませんが、ただ目標はある程度盛って、そこをめがけて全社員が一丸となって、グループ一丸となってやっていくことが大事であると思いますので。そういう意味でこの目標を持っていますし、事業領域だけではなくて、いろんなかたちでこの 550 億円を達成していきたいと思っています。

福村 [A] : キャッシュフローにつきましては今お話がありましたとおり、必ずしも FCF が良くなるかというところではないと今、認識はしています。

4 月に公表させていただいていますけれども、LNG2 号機の開発がこの後待っていることと、あとは志賀の 2 号機の再稼働に向けて、この後、どういった投資が出てくるかは慎重に見きわめなきゃいけないかなと思っていますし。

あとカーボンニュートラルのいろんな、石炭がわれわれは多いものですから、今後そういうことを見据えていくと、投資も一定程度出るとなっていますので。今、利益を上げることにしております

サポート

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

けれども、だからといってキャッシュフローがすぐプラスになるかということそうではなくて、有利子負債はなかなか、ここ数年は減るか分からないという、そんな状況になっております。

新家 [Q]：そういう意味でいうとフリーキャッシュフロー赤字の中でも、自己資本比率、内部留保の積上げでしっかり達成をすると、そういうのが前提。

松田 [A]：いうとおりで、資金需要が27年までに足りるかということそれは審査次第なので。少し審査が終わってからじゃなくて、これは後戻りはないなと思うものについては、しっかり安全対策も進めていきたいなと思っています。

今、LNG2号機もアセスをやっていますが、アセスの段階ってそんなにたくさんお金が要るわけではないんですけれども、これは将来どれくらい要るかも考えながら、そうしたときに支払い方なんかも少し工夫できないかなと。基本は工事が終わったら支払うかたちなんでしょうけれども、支払い方を均平化するにはいろんなやり方があるのではないかも含めて、少しスタディしていくと。

新家 [M]：私からは以上でございます。

松田 [M]：ありがとうございます。

赤井 [M]：それではSMBC日興証券、神近様、お願いいたします。

神近 [Q]：お世話になっております。SMBC日興証券の神近です。2問、よろしくお願いいたします。

1点目が配当に関することなんですけれども、先ほど配当方針の修正、変更のところに関してはご解説いただきました。一方で今期の22.5円の配当の意味みたいところ、配当方針の変化に比べると増配幅が少し小幅にとどまっているような気もしてまして。

確認なんですけれども、これはどういった背景で今回22.5円になったのか。新しく設定された配当方針は今期の配当から適用されているのか、それとも来期、27年3月期の配当から適用になっていると考えたほうがいいのか。ここの整理をさせていただければというのが1点目になります。

2点目が競争環境の認識のところなんですけれども、今回業績予想の修正のところ、総販売電力量の増加で140億円の増益効果を持っております。アワーにすると30億キロワットアワーというかたちですけれども、これは小売、卸、どういう内訳。あと数量なのかマージンなのか、一部夏の需要のプラスとかも入っていると思いますけれども、競争環境が今年度はどういった影響を与えているかと。あと見直し中計の財務目標にどのように織り込まれているかに関して、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。

サポート

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

松田 [A]：ありがとうございます。今の配当方針、今期からなのか来期からかというところ当然、見直した今期からになります。その割には少ないんじゃないかと、ご指摘のとおりだと思いますので、これをしっかり上げていく。

グラデーションだと私は思っているんですね。いきなり変わるのではなくて、徐々によりその比重をどうするかということと、当然のことながら年度の見通しの収益といいますか、利益がどうなるんだろうか、お金を使うものがどれくらいあるんだろうかということなので、そういうものを見きわめながら、しっかりしていきたいなと思っています。

今のご指摘、皆さんが感じているとおりに思いますので、ご期待に応えるべく、しっかりわれわれもさらに利益を上げて、ご期待に応えるように邁進していきたいと思っています。

それと需要のほうなんですけれども、当社の場合、総販売電力量で小売と卸の関係につきましては、具体的に競争上の観点から申し上げておりませんが、小売も今年酷暑でありまして、去年も結構暑かったんですけれども、さらに暑いということで増えております。

先をどう見ているかというところ、平年ベースで見ざるを得ないなと思っていますので、平年ベースだとすると最近暑いので、少しもしかするとプラスが出るかもしれませんが、そこは気温のことについてはわれわれも想定しがたいので、基本平年の暑さ寒さで想定しておるところであります。

それと小売については利益が見込める、一定程度、大体分かるんですけれども、卸の場合ですと取引所によって量が結構変わってきます。さらにいうと同じ出してもものすごく市場が安いと、これは売っても本当にべらべらのもうけだよなというときと、これはすごくもうかっているねと。これがなかなか読みにくいところがあって、これがアワーの割に利益が一定しないなというところが実はあるところでありまして。

今回もやっぱり数字は申し上げにくいんですけれども、卸のほうの取引所関係が比較的増えているところも大いにありますが、実は春先にたくさん売ったんですけれども、春先って市場全体が安いので、そんなにたくさんの利益はないのが実態であります。これは下期どうなるのかはよく分かりませんので、平均的なところで織り込んでいますけれども、そういうかたちで。

小売のほうはある一定の利益幅は増えた分だけ見込めるんですけれども、卸と小売の関係がそういう関係になっていることを、ご理解いただければと思っています。

神近 [Q]：ありがとうございます。競争に関してはいかがでしょうか。

サポート

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

松田 [A]：競争は本当にいったん厳しいところから、ウクライナ紛争に伴い、いろんな各社が値上げした。新電力の方々なんかもお客さまの契約を廃止されたり、事業を撤退されたりという中で、かなり戻ってきていました。

その後どうかというとまた市場が安くなっていますので、いろんな方々がわれわれのエリアにもきているのは事実であります、当然昔ほどひどいことにはなっていませんけれども、本当に日を追うごとにいろんな事業者がきて、いろんなビジネスを展開されているのは感じておりますので、先を見るとわれわれも安閑としているわけにはいかない。

当然われわれも先ほど言いましたように一定程度の単価の、抜本見直しはなかなか難しいとしても、個別にいろんな料金対応、あるいは料金以外の対応をしっかりとっていくことが非常に重要になってきますので、そこはしっかりやっていますし、今後も引き続きやっていく。環境は厳しくなるだろうなと見ているわけでありませぬ。

赤井 [M]：ほか質問、それでは野村証券、山崎様、お願いいたします。

山崎 [Q]：ありがとうございます。野村証券の山崎でございます。3問、大きく2問なんですけれども、まず1問目が配当と自己資本比率の関係というお話を聞きたいのですが、今、改めてファクトブックを見たんですね。ファクトブックを見て、50円のとときの自己資本比率っていくらぐらいだったんだろうと見たら、25%ぐらいだったんですね。

ですので、ここには書いていないんですけれども、25%になったらどういう目線を持っていらっしゃるのかなというところを改めて伺いたいのと、あとは自己資本比率25%は当面の目標ということなんですけれども、これは超えた場合はどこまで目指しているのか。

例えばある会社さんですと30%が、半ばがとかおっしゃる方もいらっしゃいますし、30%ぐらいは一つの目安なんですけれども、それを超えないようにするのも一つの目安としてありますけれども、社長の今の頭の中ではどういうお考えを持たれているのかが、まず大きな1問目です。

2問目が競争環境のところ、エリア内のところは理解したんですけれども、エリア外で御社としてどのように攻めていくのかということ、その点について、なかなか競争環境上、難しいかもしれないですが、教えていただきたいのが二つ目。

三つ目が今度は逆に今、価格のお話をさせていただいたのですが、小売サイドでの料金改定と申しますか、要はコスト高に対してどう転嫁できますかという話です。なかなか難しいんですけれども、どういう工夫をされているのか。なかなか難しいんでしょうけれども、その点についてご解説いただければと思います。以上、3問です。

サポート

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

松田 [A]：ありがとうございます。まず自己資本比率についてですが、一番うちが高かったのは25.7%かな、そういう水準があったのは間違いないです。ただ自己資本比率が単独の生き物ではなくて、自己資本比率も考える上でどれぐらい資金需要が要るんだろう、売上をどうすればいいんだろう、いろんなことがあるので、25.7%というのは一つのわれわれの実績があったわけなので、そこは当然目標にしていきますけれども。

上へいけば上へいくほど良いんですけども、どこら辺が肝心なのかはよく見きわめなくちゃいけないと思っています。というのもROEという指標も大事でありますし、いろんなことを考えながらやっていくんだろうなと。だけれども25%は、少なくとも次のステップとしてはぶれずに頑張っていきたい。

25%の次は少し、当然25%でぶつつりしたというか、いいよということでは全くなくて。ただこちら辺までをターゲットにするかはもう少し、今後の資金需要とか収益構造がどうなっているかを考えながら、次の目標設定をしっかり、ターゲットをつくっていききたいなと思っています。

2番目のエリア外の競争についてどうするかということで、当然われわれも域内だけではなくて、エリア外についてはいろんなご縁があれば営業をさせていただいておりますので、そこは当然減った分のリカバリーも含めて、エリア外もしっかり強化していくということでございますけれども、これはなかなか難しいところがある。

いろんなデータセンターとか半導体工場がどんどん仮に増えていったときに、一目散にエリア外だけ増やしていくことは、これはなかなか競争市場は単一市場といいながら、われわれはエリアの中での供給責任もありますので、そこを見ながらエリア外の営業と、エリア外のお客さまの継続の仕方なんかをバランス良く考えていかななくちゃいけないだろうなと思っています。

それとリバランスにつきましては、これはリバランスってなかなか簡単にはとれないと思っています。特に下げのリバランスはしやすいんですけども、上げのリバランスってなかなか、上げたい方と下げたい方とがいると上げたい方は逃げていくだけなので、これは非常に難しいと思っています。

本当にあるべき姿のリバランスに近づけるって、なかなか実は容易なことでは。お客さまが、いわゆる低圧もそうなんですけれども、規制料金もありますけれども、自由料金の選択が変わります。リバランスでちょっと高めになると、それは安いところにかれるのが当たり前であります。われわれもそれを推奨しますので、なかなかリバランスは料金上改定しても、それがお客さまがついてくるかという、そこがなかなか問題がありますので。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

料金リバランス、本当にわれわれも苦労するんですけども、一概に上げと下げをリバランスするんじゃないで、下げたタイミングでリバランス。下げ方をどう工夫するかとかでリバランスするのが、一番やりやすいなと思ってまして。

リバランスはやっていかなくちゃいけないんですけども、それと今後いろんなものが物価が上がっていきますので、価格転嫁しなくちゃいけないんですけども、なかなか電気料金が価格転嫁しにくい一つの代名詞になっているような気がしますので、そこは今後いろんな制度が出てくるじゃないですか。その分をより国民的負担をどうやっていくかが、これは個社だけではなくて全体が、国民で議論をしっかりとしないといけないと駄目なのではないかと思っているところでありまして、そこら辺もしっかり国とともに、国民的負担の議論については避けることなくやっていってほしいなと思っているところでもあります。

山崎 [M]：分かりました。ありがとうございます。

赤井 [M]：それでは大和証券、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。大和証券の西川と申します。2点、よろしく申し上げます。

1点目が既に論点としては出ているんですけども、配当のところ非常に単純な質問で、今回の22.5円は年間で22.5円に上げましたと捉えるべきなのか、下期を12.5円にしましたと捉えるべきなのか、考え方を教えてください。下期が12.5円だったら来期はかける2すればいいかな、みたいな趣旨も含めてというところです。

付随して、こういうふうにおそらく来期がどうなるかみたいなことが計算できるということは、株式市場的には割と重要で、それは重々ご承知いただいていると思うので、先ほど新家さんのご質問の中でも定量目標のご設定という話がありましたけれども、おそらく社内で考えられたんじゃないかなと思うんですけども、今回、定量目標を出さなかったのはどういう意図があるのか、ぜひ教えていただければと思います。これが1点目です。

2点目が半年前と全く同じ質問をして恐縮なんですけれども、北陸電気工事の持ち方に関して、先ほど業績見通しのところでもご説明があったとおり、子会社でなくなったということをしていると思うのですが、これは半年前に説明いただいた、いろんな関係があるのでいろいろ検討していかなくちゃいけないということを検討した結果、ただルールもあるので子会社でなくしました、持分法にしたんだけど、50%弱持っているのが一つの最終形態だということなのか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それとも半年前にご回答いただいた、どういうふうに持っていくかは考えていかなければならいんだというところで、まだ引き続き検討課題だと考えていらっしゃるのか。現状、持分法になって49%ちょっとですというところ、持ち方はどういうフェーズにあるのかを含めて、持ち方に対する考え方を教えてください。以上2点、よろしくお願いします。

松田 [A]：まず1番目の配当、中間につきましては検討のときにも固まっていたので、基本、モードを変えるのは先ほどのご質問のとおり、今期といいますか下期からということでございますので、基本下期について増配させて、ひるがえって年間20円から22.5円になりましたというのが、考え方に近いと思っています。

それとある程度、予見性というか、皆さんにも分かりやすくするのは非常に大事な観点だろうと思っていますので、本当はずばりということもあるかもしれませんが、これはなかなか翌期以降の支出と収益がまだ固まっていないというか、いろんな変動要素がたくさんありますので。ここで先にいっちゃったのということになるのも、これもありますので、すみません。そういう意味では少しバランスをとっているかたちで、その少し前に考え方と配当を述べていくかたちを当面、とらせていただきたいなと思っています。

それと2番目の北陸電気工事につきまして、これは実は北陸電気工事はプライムでありまして、いわゆる親子上場になっていたわけでありまして。これは親子上場しているいろんなご議論がありますので、どうしようかと考えていたんですけれども、それとは別に今般、北陸電気工事のほうから持てる株を信託に回して、社員に渡したいという話がありまして。

そういうことであればと、それはわれわれから申し上げたわけじゃなくて、彼らからそういうご提案をしたいという意思表示がありましたので、それはどうぞというかたちで、結果としてそれが50%を切ったかたちで、完全子会社から持分法になったということでございます。何か考えた上でこうなったということでは実はないということで、ご理解願いたいということで。

年間のところでわれわれそうなるとは入れていませんし、今年度に入ってからそんなお話をいただいて、彼らは8月にそれを実際に実行して、ルール上、売上、あるいは経常利益にはルールどおりに計上しているということでもあります。

西川 [Q]：ありがとうございます。これは北陸電気工事の持ち方は、そうすると御社から何か働きかけたわけではないということだと思えるんですけれども、現状が今、御社としては一番良いかたちというか、当面はこの今の関係、今の資本関係でいくのがよいと考えていらっしゃいますか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

松田 [A]：将来はどうかは別としても、単なる工事会社ではなくて、いろんな面で北陸電力グループとしていろんなシナジー効果を生んで、それぞれの持分を發揮しながら、お互いの相乗効果でいろんな送電の工事のみならず、いろんなお客さまのニーズを捉えた営業を展開していますので、そういう意味では協業できる、シナジー効果が十分發揮できるのは、一定の持分が要るんだろうなと思っていますし。

今、特段また増やしたり急激に減らしたりということは、全く考えていません。今の感じでしばらくといたしますか、このままそれぞれの企業の独自性を發揮しながらシナジー効果を上げて、グループ全体の収益を上げていくことに邁進したいと思っています。

西川 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。

赤井 [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 問目は数字関連で、今期、来期のことを教えていただきたいんですけども、まず今期新しく650億円で、タイムラグ影響でプラス50億円とか、あと夏、暑いとか理由があってプラス140億円とかいう話なのですが、今期から来期を見た場合には、さっきのおっしゃっていただいた、気温は平年並みのほうがいいので、そうすると当初計画の経常450億円の諸経費の減とかが続くかどうかは分からないのですが、それをベースに来期を考えたほうがいいでしょうか。

当初の450億円でもいいし新しい650億円でもいいのですが、とりあえず来期を考える上での今期の一過性要因とかを整理して教えていただきたいのと、もし来期、平年とは違う何か一過性要因が経常上、上下あるようだったら教えてください。数字面をまず一つ目、お願いします。

松田 [A]：ありがとうございます。今期の予想の650億円からスタートすると、650億円の中でタイムラグがプラス50億円あります。上期60億円でしたけれども、下期若干10億円減少すると見て50億円見えています。それとさっきの需要、特に小売中心でありますけれども、猛暑分と申しますか酷暑分、さらに去年度暑かった分。これは平年ベースに戻すと、実は70億円ぐらいあるんだろうなと思っています。

そうすると120億円になりますので、650億円から120億円を引くと530億円になるので、もうちょっと足りないなと。これをどう550億円に持っていきかが、大きな来年の課題になるのかなと。こんな感じで見えていますので、おそらく来年は550億円を出した以上は、550億円をしっかりと打ち出しながら、これに向かって施策を今から考えていく。さらに年度に入っても、550億円を達成できるように一生懸命やっていくかたちだろうと考えています。

サポート

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

荻野 [Q]：来期の経常を考える上で、現時点で考えられる、想定できる一過性要因は特になideいいですか。

松田 [A]：さっき言った、じわりじわりとエスカレが効いてくる分をどこまで、これがとてつもなく上がるとまたびっくりするぐらい上がったりするんで、これは一定程度は上がりは見ていないといけませんけれども、これがどうなるんだろうかというのも気になるころではあります、大きなところでは今、思いつくところで来年に大きな何かトピックがあるかということ、今はそういうのを想定しているわけではないです。

荻野 [Q]：分かりました。2 問目も数字関連で、結論は投資額を知りたいんですけども、今期のご計画の連結ベースの投資額の開示をしたらご予定と、その内訳のバージョンとして、御社はこういうやり方をしていませんが、例えば更新投資、成長投資、今ある事業を継続するための必要な投資、あと御社は本業以外のところではあまりやる余裕がないですけども、成長投資という分け方とか。

あとセグメント別に、送配電の投資が多分あるポジションがあって、それもどんどん増えていく感じはしているんですけども、とりあえず今年度ベースで送配電の投資の割合とかが、前年並みだったら前年並みでもいいですが、というところを教えてください。2 問目、お願いします。

荒木 [A]：投資となるとグループ全体で 1,100 億円程度の見通しでありまして、流通部門については 300 億円強ございまして、昨年度 24 年度の実績とあまり変わらない。24 年度が 300 億円程度でして、350 億円程度に若干増加するという見立てでございます。

荻野 [Q]：ネットワーク以外のところの 800 億円の内訳のイメージってありますか。火力とか原子力とか。

荒木 [A]：電源トータルで 450 億円程度です。ネットワークで 350 億円程度、トータルが 1,100 億円程度でございますので、電源と流通、その他のところで 300 億円程度という内訳であります。

荻野 [Q]：分かりました、ありがとうございます。3 問目は経常のところ、15 ページ目を見ながら聞きたいんですけども、15 ページ目でお伺いしたいところが、まずこれまでの取り組みで多分 50 億円ぐらい上がってくれているんじゃないかなというところなのですが、この 50 億円って印象として、社長様の印象でも社内の分析でもいいのですが、収益拡大のほうでこのぐらいとか、効率化でこのぐらいとかという、この 50 億円を積み上げた出どころはどのように分析されているかなというところを、まず教えていただいて。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

インフレとかの話はおっしゃるとおりで、今後の利益拡大といったときに、先ほど収益拡大とか効率化って話をしてくれたのですが、電力事業を発電、送配電、小売って分けたときに、ここの持ち上げる利益拡大をセグメント別に期待しているところはあるのかなと。

私の頭の中で発電、送配電、小売で収益拡大、効率化みたいなマトリックスに頭の中でなっていて、私の個人的な意見は旧一電の競争力は発電側だと私は思っている人間なので、そうすると先ほど出てきた電力小売契約の云々のディスカッションも必要なんですけれども。発電サイドの卸売価格を JEPX 価格とか相対契約のところ、いかに利幅を上げていって、発電部門の固定費のインフレをいかにカバーできるかという利幅の議論と、発電サイドの売り方はさっきの域内でも域外でもいいんですけれども、というところとかを個別にディスカッションをこれからしていきたいなと思っているんですけれども。

そこまで踏み込まなくていいのですが、今後の利益拡大のところ、発電、送配電、小売と分けたときには、どのセグメントを期待しているかを教えてください。

松田 [A]：ありがとうございます。まず 50 億円の分析ですけれども、分析ってということでもないんですけれども、これは事業領域の拡大ってちょっと時間がかかるので、事業領域の分はないとはいいませんけれども、主にそれ以外だと思っています。

事業領域ももともと、さっき言った 100 億円を 5 年間の中で 150 億円に持っていきましようということで、大体半ばぐらいまではきていますので、順調にきているなと思っています。そういうかたちです。

それから今言ったセグメント別の利益って、これは本当におっしゃるとおりなんですけれども、実は発電の場合ですと、運用でできる分は単年度で出てきます。ところが電源構成どうでしょうかねと、これはなかなか今年やったらすぐに芽が出るものではないので、中長期の視点が要るんだろうなと思っています。

発電所を今つくろうと、実際に LNG の 2 号機を今アセスをやっていますけれども、できるのは 2033 年になってきますので、その間利益を生むかといわれると全く生むわけではないので、発電のところを単年度の視点でやっていくのは、なかなか難しいかなと。もう少し中長期の視点で発電市場をどう見るか。

荻野さんのいうとおり、小売のところの競争もありますけれども、発電の競争が追うところがでかいと思っていますので、安だけじゃなくて低カーボンのものをいかに安定的にお送りできるかが、これは要諦になってくると思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

そういう意味では再エネ、原子力、そして火力は必要なので、われわれは石炭も多いので、それをどうやってカーボンを減らしていくか。その一つの答えが LNG の建設でありますし、そこを本当に小売は割と短期で見ればいいんですけども、発電側は中長期で見ていく必要があると思っています。

発電側で近いところでいうと、やっぱりその中でも自社だけじゃなくて、いかに安い電源を確保できるか。先物、あるいは今やっているのは、どうしても小売の料金って年間、割と一定なんです。夏季料金で少し取ったりしていますけれども。だけどやっぱり市場もそうですけれども、割と供給力は季節とか、いろんな全国の何かがトラブったときにボラティリティが高いものですから、そこをどうするかということ。

例えばわれわれの供給力があるときに、卸でお送りさせてもらって、われわれの電気では足りないときにもらう。いわゆるスワップ契約みたいな。あるいは先物を利用するとか、デリバティブをするとか、いろいろなものを組み合わせていって、リスクをヘッジする、あるいは発電を全体的に安くする工夫をやっていくことによって、発電市場の競争力も出てくるだろうと。

だけれども、基本的な電源構成までいくとちょっと時間がかかってくるので、これは本当に中長期の課題になってきます。ですから、電源のあり方は実はものすごく大きな経営課題でありまして、結果が 10 年後に出てくる話なので、これは今しっかり詰めていかなくちゃいけないだろうと。そういう意味では経営の 3 本柱のアクションプランの中には、本当に将来を見据えた電源のあり方みたいなところを大きな柱としておりますので、ここは本当にやっていきたい。

さらにいうと、いろんな ETS の市場なんかもできてきたり、いろんな要素も出てきている。あるいは発電市場も脱炭素オークション、これはどうなっていくか、何が対象になるか、いくらぐらいなのか、あるいはもっと変動に強くなるのか。これはわれわれはもっと訴求していかなくちゃいけないとか、いろんなことを考えながら、発電のところは中長期的な視点でやっていく必要があると思っています。

荻野 [Q]：ありがとうございます。そういった中でネットワークは規制次第というところがあるので、願わくばネットワークのところもインフレ分、プラスアルファ事業報酬率アップとかをねらっていききたいけれども、ただそこを当てにするのは違う気もするので、今の議論の中で 15 ページ目の中では、そこは中立に見ていらっしゃるんですね。

松田 [A]：そうですね、おっしゃるとおりです。ネットワークはちょっと事業報酬が低いと思っていますので、僕らの業界全体、皆さん同意していますけれども、この事業報酬率で本当に持続可能性が高まるのか、あるいはこれだけ世の中とかが変わってくる中で、本当に途中の変動をどうカバ

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

一するかは大きな課題ですが、規制料金なので、われわれの自由にはならないところもありますので。

これは本当に制度を含めて、しっかり直すべき、改善すべきところは改善していく方向には間違いないです。

荻野 [Q]：分かりました。一つ追加で、域内のデータセンター話のところでは、大阪とか東京からはちょっと距離があるから、北陸エリアは今のところ外だよねとか、いや、実は打診はあるんだよねとかいう、域内でのデータセンター話で何かいえることがあったら教えてください。

松田 [A]：データセンターはいろんな条件があると思っていますし、確かに都市部に遠いと通信の問題もあるというお話も聞いていますが、実は引合いなんかはわれわれにもありますし、行政当局にもあると聞いていますし。

データセンターもいろんなパターンがあると思っています。超大規模な大型もあれば、コンテナ型みたいなものもありますので、それは地域の適材適所と、あるいは行政側の支援なんかも含めて、これも一緒になって活動しています。実は北陸は蚊帳の外というんじゃなくて、引合いはあるのは事実であります。

赤井 [M]：ほか、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは予定の時間よりは少し早いですが、ここで区切りとさせていただきます。なお追加でご質問等ある場合につきましては、経理部まで賜りたいと存じます。

以上をもちまして、北陸電力、会社説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中、長時間お付き合いいただき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
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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com