

事業部門説明会 第2部（インフラ事業部門）：質疑応答

開催日：2022年12月8日（木）14：00～14：50

出席者：常務執行役員 インフラ事業部門長	本多 之仁（以下、本多）
理事 インフラ業務部長	三原 慶一（以下、三原）
理事 社会インフラ事業本部長	古澤 秀公（以下、古澤）
理事 電力インフラ事業本部長	谷口 晃一（以下、谷口）
理事 物流インフラ事業本部長	渡辺 優二（以下、渡辺）
理事 インベスターリレーションズ部長	高山 宜典（以下、高山）

<質問者1>

再生可能エネルギーの取り組みにつき、2030年時点で5GW以上を目指すという目標を開示頂いた。どのような前提で今回の開示に至ったのか教えて欲しい。また、30年度の投下資本イメージも4,000億円とのことだが、どのように再生可能エネルギー関連資産を積み増していく計画なのか教えてほしい。

<本多>

パイプライン案件が積み上がってきており、その中で実現性の高さなどを考慮して、5GWを目指す目途がたってきた為、今回この場で初めて公表させて頂いた。

<谷口>

エジプトにおける風力発電や、既に受注済みのフランスでの洋上風力発電で、既に2GWを達成する見込みが立ってきた。加えて、今後の入札結果次第ではあるが、国内の洋上風力発電や、ドイツの太陽光発電、欧州における風力発電、インドネシアの地熱発電、バングラデシュの太陽光発電等々、候補となる案件を積み上げていくと、2030年時点で5GWというのが見えてくる。その為、従来の目標から若干ストレッチした目標を新たに掲げたもの。

<質問者1>

来期、サミットエナジーは黒字化を目指すとのことだが、例えばJCOMといった販売先との契約を見直しても、最終的にはその先の小売りまで転嫁されなければサミットエナジーとして黒字確保は難しいのではないかと。また、発電と売電のバランス調整も必要であり、どのように考えているか教えてほしい。

<古澤>

サミットエナジーが今期業績において苦戦している理由は、電力卸売市場であるJEPX市場の価格高止まりと、燃料価格の高騰、この2点によるもの。同社が持つ顧客層は、JEPXの価格が上がる朝夕の時間帯に需要を多く持つ一般家庭向けが多く、燃料費調整額の上限設定もあり、JEPXの価格高騰の影響を大きく受けたことが要因。新聞報道にもある通り、旧一般電気事業者様はじめ、各社、来年4月を目途に電力価格の値上げを予定しているように、サミットエナジーもJCOMを含め主要な販売先に対し、最終消費者である一般家庭消費者向けへの価格値上げのお願いを開始している。燃料費調整額の上限撤廃についても具体化してきており、黒字化に向けた素地を整えている。発電と売電のバランスについては、これまで相対電源と自社発電分の合計以上に販売を

伸ばしてきたため、ショートポジションになっていたが、足元の市況環境を踏まえ、需給を一致させニュートラルポジションを目指す方針のもと取り組むことで、来期以降は黒字化する計画としている。サミットエナジーは、当社グループ全ての再エネバリューチェーンの中で、需要と供給をバランスできる機能を有しており、さらなる機能高度化を含め取り組んでいく。

<質問者 2>

資料 7 ページにおいて、30 年度に向け、社会インフラや再エネを中心に投下資本を積み上げていくとの説明があったが、インカムゲインとキャピタルゲインとを組み合わせながらどのように今よりも収益性を高めていくのか？また、長い時間軸において、徐々に増益していくのか、収益積み上げのイメージと併せて教えてほしい。

<三原>

資産規模の拡大とともに、ポートフォリオの中身も変わっていく。火力 IPP については、22 年度の 5,000 億円から 30 年度 3,000 億円程度に縮小していくが、既存契約の確保により、30 年度まで引き続き収益貢献する。再エネや社会インフラのアセットも、開発・建設には相応の時間がかかり、収益化までに一定期間を要するが、その期間、火力 IPP の収益をベースとしながら、将来的に代替するアセットを積み上げていき、部門全体の収益規模を拡大させていきたいと考えている。これ等事業のリスクプロファイルは、従来の火力発電とは異なるため、リターンの規模も異なるが、一定規模の資産を積み上げて収益を生むことで、部門全体として相応の収益規模を確保したいと考えている。

<質問者 3>

22 年度の部門全体の利益は、火力 IPP が大宗を占める印象だが、30 年度時点で、どのような構成になるのか、もう少し詳細を教えてほしい。

<三原>

再エネ、社会インフラ事業群を投下資本ベースで見ると、足元 22 年度では、各々 1,000 億円あるが、開発中の案件が多く収益化にはもう少し時間を要する。従い、収益の大宗は、ご理解通り火力 IPP が中心。30 年度まで、火力 IPP で長期契約により利益確保できている部分が約 3 割程度であると申し上げたが、それ以外の部分が再エネと社会インフラ事業群であると理解頂きたい。そういった利益構成をベースに、7 ページ目でお示したアセットの積み上げ計画を進めている。

<質問者 3>

30 年度時点で、社会インフラ事業群の投下資本を約 5,000 億円まで積み増す計画になっている。工業団地の利益が約 100 億円であることを考慮すると、それ以外の事業もあると考えられるが、どのような事業を想定しているのか、開発中のものなど確度の高さも含めて教えてほしい。

<古澤>

ここでは、社会インフラ SBU に属していない、海外工業団地やスマートシティも含めて「社会インフラ事業群」として表している。社会インフラ事業群の投下資本 5,000 億円の内訳は、海外工業団地とスマートシティ合計で 1,500 億円程度、残る 3,500 億円がいわゆる社会インフラ SBU 傘下にある事業領域で、8 つのビジネス領域を注力し

ていく領域と定めて取り組んでいる。ここには、長年取り組んでいる水事業、EPCを含めた鉄道、空港、港湾などの既存事業があり、水事業をはじめ一定の蓋然性の高いものが含まれている。新しい事業領域では、現時点ではまだ実績はないが、ウエストマネジメント、データセンター、さらには病院、5Gといった事業にも注目し取り組んでいる。8つの事業領域については、都度、事業トレンドも見ながら必要に応じて見直し、入替を行いながら取り組んでいる。

<質問者 4>

資料 10 ページにある定量計画につき、22 年度から 23 年度、24 年度にかけて増益となる要因を教えてください。

<三原>

23 年度、24 年度にかけて収益が伸びていくが、いくつか構成要素がある内、大宗は既存の火力発電事業における契約の中でフェーズが変わることにより収益が増加するもの。契約で確保されているものである為、確度は高い。それに加え、サミットエナジーの収益改善などを想定に織り込んだ収益計画としている。

<質問者 5>

国内洋上風力発電において、間もなく第 2 ラウンドの入札が実施される予定だが、採算性確保のために、どういったことを検討しているか教えてください。

<谷口>

第 2 ラウンドでは入札のルールも変わる中、厳しい競争が予想される。応札戦略の中身に関しては、これから入札を控えている手前、明確にお伝えすることはできないが、第 1 ラウンドの結果も踏まえ、必注を目指して現在準備を進めている。

<質問者 6>

浮体式洋上風力発電への取り組みにおける実現性について、どう考えているか教えてください。

<谷口>

技術的に拡大していく可能性がある市場だと捉えている。欧州では浮体式洋上風力発電の具体的な案件が出て来ており、実績を積み上げていきたい。日本の洋上風力発電案件も、将来的には近海から EEZ（排他的経済水域）に広がる可能性が高く、将来的には国内の案件に備えていきたい。

<三原>

今年の 9 月にプレスリリースした通り、フランスにおいて、浮体式洋上風力発電入札案件の事前資格審査を通過した。市場として先進している欧州において、パートナー企業とも積極的に本入札への参画を検討している。

<質問者 6>

サミットエナジーについて、相対契約も活用しながら来期黒字化を目指すとのことだが、足元の旧一般電気事業者の値上げを見ても、サミットエナジーの黒字化は難しいのではないかという印象を持っている。この点、どのように考えているか教えてください。

<古澤>

サミットエナジーの来年度の見込みについては、先ほど申し上げた通り、今回の痛手の大きな二つの要因、すなわちJEPX 価格の高止まりと燃料価格の高騰の中で、インパクトがより大きいのは、燃料価格の高騰であった。よって、燃料費調整額の上限撤廃を実施していくということが実現できれば、販売先経由、最終消費者であるお客様に燃料価格の部分をご負担いただくということで、大部分の赤字はカバーできると考えている。また、相対契約を今後増やしていくという点については、足元の市況環境から高値掴みになりかねず、今から相対契約を取りに行くことはしていない。一方で、サミットエナジーの来期黒字化の前提にあるのは、以前から保有している多数の長期相対契約をベースにしているもの。この既存の相対契約をしっかりと適正価格でお客様に繋げていくこと、加えて、燃料費調整額の上限は撤廃することを前提条件に置き、来年度の黒字化達成を見込んでいる。

以上