

インベスターデイ 2020 質疑応答

開催日： 2020年11月10日（月）

説明者： 執行役員 エネルギーソリューション本部長 松井透

司会進行： IR 部長

稲室昌也

<質問 1>

再生可能エネルギー事業は、サステナビリティの観点からレピュテーション向上や資本コスト低減を通じて企業価値増大に寄与するとの考え方がある一方、競争激化により収益性に課題があるケースも少なくないと思われるが、事業拡大に当たっての工夫や特徴を教えてください。

<回答>

- サステナビリティとマテリアリティを意識した経営を進めつつ、「変革と成長」を成し遂げ、価値創造をしていくというのが基本的な方針。競争環境が激化しているのは事実であり、単にブラウンフィールドの事業や企業を買収する方法ではなく、当社として育てその成長に貢献するような事業を手掛けていきたい。カネに仕事をさせるのではなく、当社の人材が価値創造をできるような仕事を志向する。太陽光発電と蓄電を掛け合わせた価値創造をする当社 100%の Forefront Power 社の取組や排ガスからエタノールを製造する Lanzatech 社技術を当社のグローバルな展開力を活用して中国での事業化に繋げたことなどが例として挙げられる。

<質問 2>

菅新政権下で日本もカーボンニュートラルを目指すのが、日本での水素事業展開などにはあり得るのか？そのための政策面などの前提はあるのか？

<回答>

- 水素については、まだコストが高いのが現状。重要なのは、需要が創造されスケール化され、それによりコストダウンが図られていくこと。日本では今後エネルギー基本計画の見直し議論が行われるが、原子力発電の方向性がどうなるのか、再生可能エネルギーがどの程度引き上げられていくのかが当面の焦点。一方、長期的には、2050年のカーボンニュートラル実現のためには水素が重要な役割を果たしていくのではないかと考えている。

- 当社としても、まずは地産地消で水素が先行事例として取り組まれる国で実績をあげていき、それを応用する形で本邦でのコストダウンに貢献していきたい。尚、当社は水素バリューチェーン推進協議会の創立メンバーとして入っており、本邦での水素事業の加速化に貢献したい。

<質問 3>

長期的な観点で収益・CO2削減という夫々の観点で特に期待している事業は何か。

<回答>

- 当社のCO2削減のインパクトという観点では、3つの標語を掲げている。①reduction(当社事業に於ける排出量削減)、②transition(発電ポートフォリオの見直し)、③opportunity(事業展開、直近では太陽光・風力などの再生可能エネルギー、蓄電池ビジネスと、中長期的にはEVと電力が融合する世界での事業機会。) 左記に加え、燃料の低炭素化という観点でバイオ燃料や水素関連のビジネスが柱になってくる。

<質問 4>

水素事業で商社としてバリューチェーンのどの部分で利益を得る考えなのか？

<回答>

- 当社はバリューチェーンのそれぞれの部分で知見やネットワークが活かせると思っており、様々な領域で取り組みたいと思っている。
- 例えば、上流では、天然ガス改質によってブルー水素が製造される際に発生するCO2の回収に当たり、Oil & Gasでの経験が活かせると考えている。
- また、グリーン水素は再生可能エネルギー由来の電力を利用して水を電気分解して生成されるものだが、当社の発電事業での経験が活きる。輸送面では、既にNEDOの支援も得ながら大量の水素をMCHという技術を用いて運ぶ実証実験をしている。
- 実際の水素の利用については制度面で先行するカリフォルニアで水素の供給事業を展開しており、こういったノウハウをグローバルに展開していきたい。

以上