

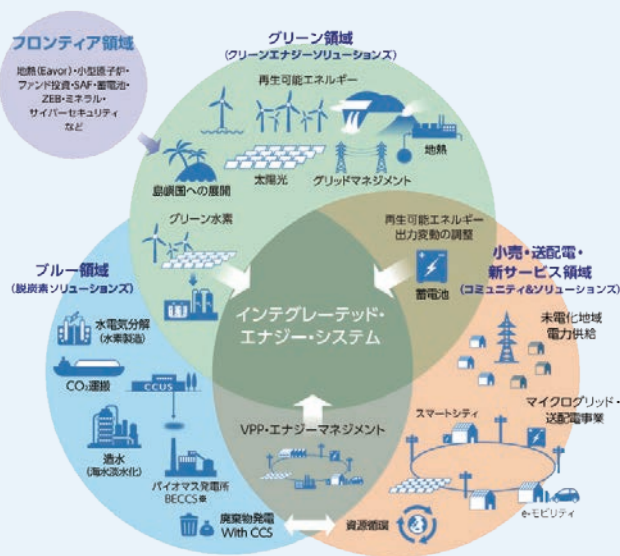
グローバル事業 投資・コンサルティングなど

「グリーン領域」「ブルー領域」「小売・送配電・新サービス領域」
「フロンティア領域」の4つの領域を組み合わせ
最適なポートフォリオを形成し、日本のユーティリティとして
世界の脱炭素化に貢献します

専務執行役員
グローバル事業本部長
佐藤 裕紀



● 4つの領域



※ CO₂ 回収・貯留付きバイオマス発電 (注) 上記の図の事業は一例です

■ 事業環境の認識 (機会とリスク)

脱炭素社会実現に向けた世界的な再エネ事業への関心度の高まりにより、脱炭素につながる投資機会が拡大しています。また、アジアをはじめとする新興国でのエネルギー需要が増加しており、国際的な企業や現地企業とのパートナーシップを通じて事業展開することで、新たな市場開拓・拡大を目指します。海外コンサルティングにおいては、現地のニーズに応じたエネルギーソリューションを提供することで、地域社会の発展に寄与しています。

一方、金利上昇やインフレなどの影響による人件費や資材価格の高騰によって収益性が悪化するリスクがあります。また、政治的不安定がエネルギー政策やプロジェクトの進捗に影響を与える場合は、地政学リスクへの対応が必要になるものと認識しています。

■ 中期経営計画の進捗・見通し

2022～2025年度累計1,500億円の戦略的投資を実施します

2022年度から2024年度までの累計投資額は900億円程度です。金利上昇やインフレなどによる投資環境の変動に対応し、投資先を厳選していますが、中期経営目標である1,500億円に対し順調に進捗しています。

2030年度にROA3%台後半、200億円程度の利益貢献を目指します

当社が2020年3月に投資したEnecoは、2035年までに温室効果ガスのネット・ゼロを目指して積極的に事業を拡大しています。2024年度におけるEnecoの当社連結決算への影響額は49億円となり、一定程度の利益水準が見込める事業となってきました。

また、2024年度は米国・小型原子炉開発企業NuScale Powerへの投資が完了するなど、着実に事業拡大を進めており、2020年代後半にはグローバル事業全体で利益貢献額が100億円を突破し、2030年度は200億円程度とすることを目標としています。

2030年度の目標達成に向け、今後も収支管理を徹底するとともに、最適なポートフォリオ形成を念頭に、投資・資産入替の戦略を実行していきます。

さらに、新規案件の選別能力を高め、安定的な収益基盤と新技術・新分野への投資とのバランスを考慮していきます。

グローバル事業

成長に向けた取り組みと今後の事業展開

エリア毎の成長戦略

欧州においては、再エネ開発を他社に先駆けて行い、顧客重視のサービスを展開するなど、先進的な取り組みを実践しているオランダ・Enecoをプラットフォームとして位置づけ、再エネや小売事業についてはEnecoを中心とした展開をしています。2024年度にはオランダ洋上風力発電事業会社の株式をEnecoから取得し、海外の洋上風力発電プロジェクトに当社として初めて直接出資することとなりました。また、Enecoの事業領域外である送配電、水力発電事業も検討しており、東欧への事業展開も模索しています。

アジアにおいては、再エネポテンシャルが高く、今後伸びていく市場との認識のもと、再エネや配電事業による未電化地域の電化などのWell-beingの向上を目指す社会課題解決型サービスを展開しています。

ベトナム・Bitexco Powerでは、水力・太陽光事業を中心に展開しており、ベトナムの電力需要の高まりに応じて、それらの電源だけでなく、洋上風力などの再エネ事業を拡大していきます。また、インド・OMCでは、電力供給が脆弱な地域において、太陽光発電を中心としたクリーンな電力を、蓄電池なども活用しながら安定的に供給しています。

これらの出資を通して得られた知見を活用して、日本を含めた他の国々でも事業展開することで、収益基盤の強化・拡大を図りたいと考えています。

今後も、収益力の維持・強化とクライメイト・ニュートラル達成の両立に向けて、世界の脱炭素に資する事業拡大に取り組んでいきます。

● 今後のポートフォリオイメージ



(注) 4つの領域ごとに色分け・円の大きさは今後の投資額規模をイメージ

現状は、マーケット規模が大きく市場も成熟しつつあるグリーン領域が主流ですが、重視している各領域間のシナジーも考慮しながら、投資判断および撤退基準について定めたルールに則り、投資先を厳選し、定期的に進捗をモニタリングしながらポートフォリオの最適化を目指します。

海外事業と国内事業の融合

海外事業展開で得られた先行分野での開発技術やノウハウ、課題と、国内電気事業で培った当社の技術力、顧客基盤や信頼関係、コミュニティサポートインフラにおける幅広い事業展開の強みを掛け合わせることでさらなる事業機会の創出を目指します。具体的な取り組み例は以下の通りです。

【Eavorを通じた地熱利用技術】

クローズドループ地熱利用技術を開発しているカナダのスタートアップEavorと、同技術のドイツにおける商業化プロジェクトに出資しています。

プロジェクトへの参画を通じて、同技術の特徴である水蒸気を必要としない発電方法や、地熱事業に関する知見を獲得するとともに、日本国内での事業展開も視野に入れています。

世界3位の地熱資源量を保有している日本での開発ポテンシャルは高いと認識していますが、技術適用・実装を支える法整備、地域住民からの理解を得られるかなど、様々な課題があることも認識しています。まずはドイツにおける商業化プロジェクトを成功させ、日本国内でのクローズドループ地熱利用技術の知名度やプレゼンス向上を目指し、積極的な広報活動を実施しています。



Eavor Technologies より提供

【名古屋港CCUSプロジェクト】

名古屋港周辺の脱炭素化に向けたCCUS事業について、2024年3月末にbpとの実現可能性調査が完了し、インドネシア・タンブーを貯留地としたバリューチェーンの実現可能性を確認しています。

2030年度頃の事業開始を目指し、bpに加え、Santos、INPEXともそれぞれ協力協定を締結しました。各社が有する大規模CCSプロジェクトの開発経験と、当社の中部エリアにおけるエネルギー事業者としての知見を組み合わせ、名古屋港におけるCCUS実現に向け取り組んでいます。バリューチェーン全体のコスト最適化や液化CO₂輸送船の技術の確立に向けた検討を進めており、得られた知見を活用してアジア全体の脱炭素化にも貢献していきたいと考えています。

