



SOJITZ IR DAY 2018

エネルギー・社会インフラ本部

2019年2月25日
双日株式会社
エネルギー・社会インフラ本部長
橋本 政和



目次

◆ 本部概要

◆ 本部方針・成長戦略

◆ 双日のエネルギー・バリューチェーン

◆ 事業紹介

① LNG関連事業

② ガス火力発電事業

③ 再生可能エネルギー事業

④ ICT事業（日商エレクトロニクス、さくらインターネット）

◆ 更なる成長へ向けて

将来情報に関するご注意

資料に記載されている業績見通しは、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済状況や為替相場の変動など様々な要因により大きく異なる可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。



本部概要

エネルギー・社会インフラ本部

環境インフラ事業部

電力プロジェクト部

原子力・エネルギー事業部

社会インフラ開発室

関係会社 (東京油槽、LNGジャパン、eI
ジー、日商エレクトロニクス、さくらインターネット等)

再生可能エネルギー事業

- ✓ 日本・米州・欧州を中心に、太陽光から風力、地熱、バイオマス発電など電源の幅出しに注力

ガス関連事業

- ✓ アジア・中東・米州を始めとした地域で、環境に配慮したガス火力発電事業
- ✓ LNGの最適調達から発電所運営までの一貫事業
- ✓ 新興国での燃料転換に対応したガス下流事業

ICT事業

- ✓ AI・IoTの進化に伴う事業モデルの変革
- ✓ ネットワーク構築等の機器販売やメンテナンス、データセンター事業

関係会社 (連子・持分合計70社)

欧・阿・中東・
ロシア・ANIS地域
会社数 16社

国内
会社数 29社

米州地域
会社数 17社

アジア・大洋州地域
会社数 8社

従業員数 1,344名
(うち、双日単体 161名)
(うち、日商エレクトロニクス(NELCO)
1,018名)

2018年12月時点



本部方針・成長戦略

基本方針

エネルギー事業領域の**ポートフォリオ変換**や**メガトレンド**、**技術革新**と**社会的課題**を適切に分析し、既存事業の伸長と新規事業を創出、外部環境変動に耐性を有する**安定的な収益基盤の早期確立**を目指す。

事業環境変化

(機会)

- 新興国・途上国でのエネルギー需要増加
- 環境意識の高まり(ESG, SDGs, RE100)
- インフラ民営化への期待
- 5D進行による、革命的な事業環境変化

(リスク)

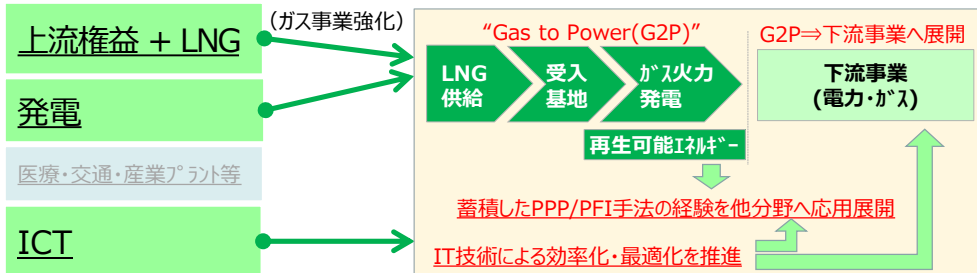
- 保護主義の強まりによる景気低迷
- 競争環境の激化(インフラファンド等)
- 民営化の前提となる法整備の遅れ
- 商品・事業ライフサイクルの短命化



今後を見据えた組織最適化

インフラモデルの
水平展開

エネルギー・バリューチェーンにフォーカスし、
「ガス+発電インフラ」を**垂直統合**



成長戦略

- ガス関連事業は、アジア新興国を中心とするエネルギー需要拡大を支える柱として期待される「Gas to Power」を中核事業として推進。
- 再生可能エネルギー事業は、国内外の太陽光発電事業と欧州陸上風力事業を足掛かりとして、更なる電源多様化と世界展開を推進。
- 社会インフラ開発室を中心として、AI・IoTの進化に伴う事業モデルの変革を見極め対応する。

(私たちの使命)

「安心・安全・快適」を約束する高度な社会インフラの整備を進めることを通じて、世界各国の産業社会の発展に貢献。



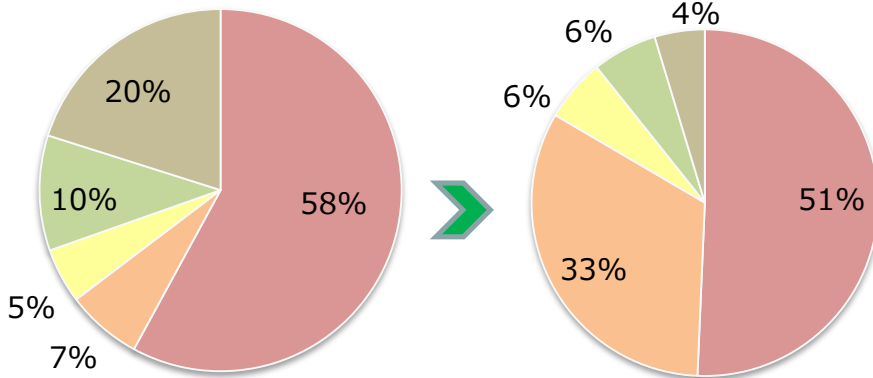
本部方針・成長戦略

～新規投融資と中計見通し～

中計2020では、「①持続安定的な収益基盤の早期確立」・「②ボラティリティの高い上流資産の圧縮」・「③新成長領域への取組み加速」を目指し、本部資産の良質化を図りつつ、収益性を高めて行く。

新規投融資額と事業別割合

- 再生可能エネルギー事業
- ガス火力発電事業
- エネルギー中下流事業
- 情報産業関連事業他
- CAPEX



3年累計 約875億円

中計2017

資産圧縮実績

約160億円

3年累計 約500億円

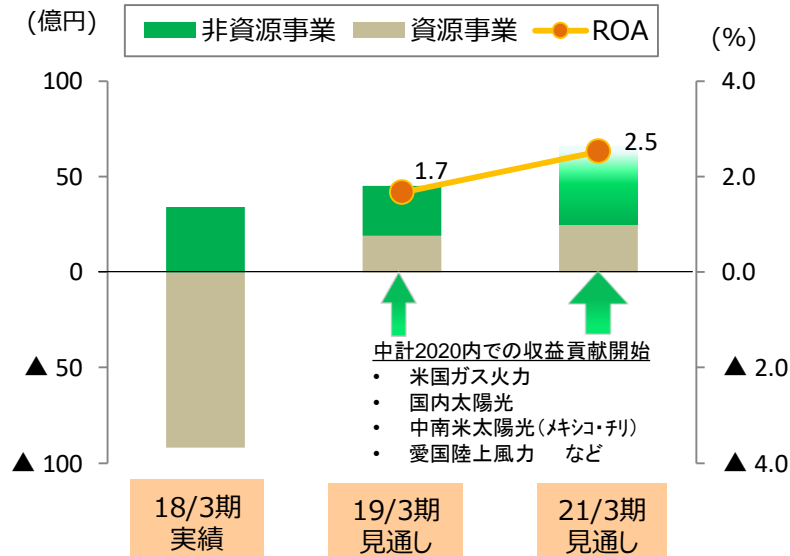
中計2020

(資源)「資産圧縮」

(非資源)「継続的な資産入替」
+「優良資産の積み上げ」

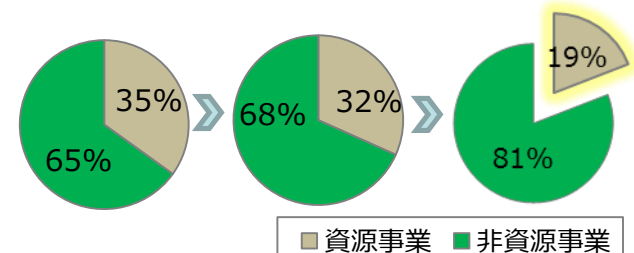
⇒ 資産効率の向上、良質化

中計2020見通し



当期純利益・ROA

総資産推移





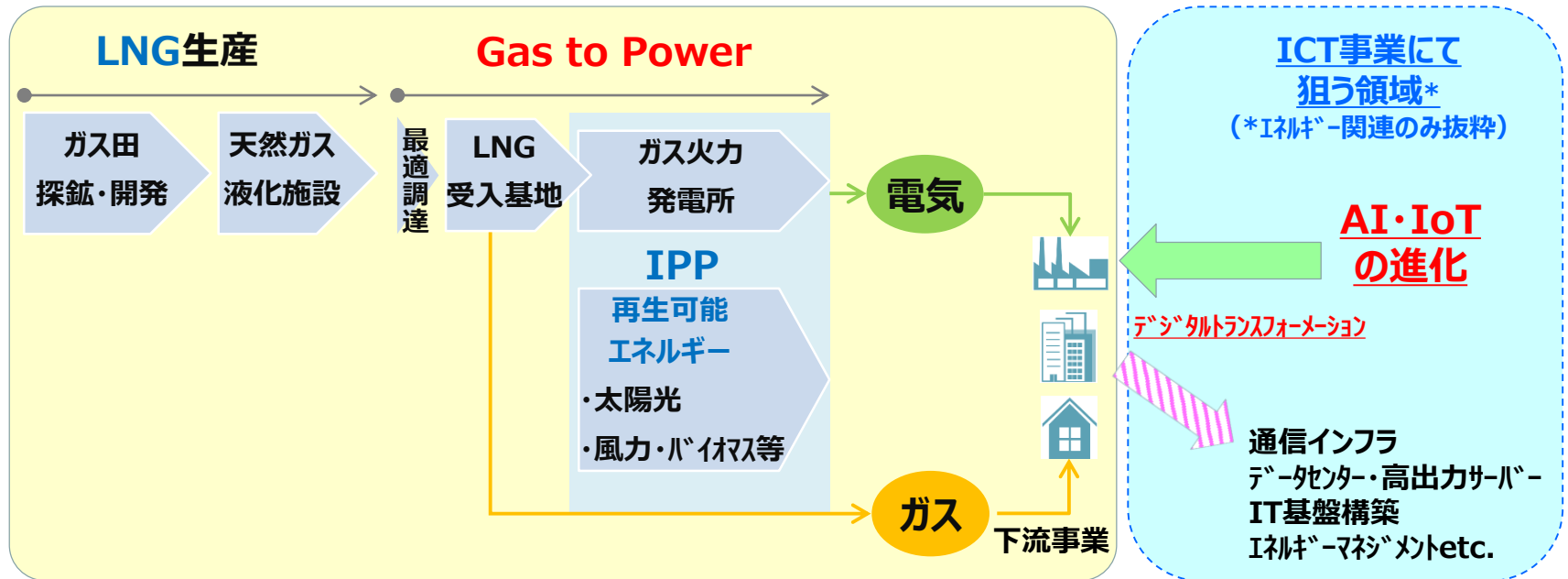
双日のエネルギー・バリューチェーン

LNGの最適調達から発電所建設・運営までを一体化させた「Gas to Power」案件の推進を軸に据え、経済成長と環境負荷低減を両立する高度な社会インフラを提供していく。

外部環境

- ◆ ESG投資意欲の増大
- ◆ アジア新興国を中心にエネルギー需要の拡大
- ◆ AI・IoTの進化に伴う事業モデルの変革

エネルギー・バリューチェーン



蓄積したPPP/PFI手法の経験を他分野へ応用展開



事業紹介 ①LNG関連事業 (LNG受入基地)

スペインにて、国内LNG供給およびアジアへの再出荷を担うLNG受入基地に資本参加

取組
意義

- 上流権益に偏っていたエネルギー事業にて、外部環境変動に耐性を有する安定収益基盤の構築を目指し、中下流へのポートフォリオ入れ替えに取り組む
- 新興国での燃料転換トレンドを見据え、そのメインプレーヤーとなるべく効率的な運営手法の確立・獲得を目指す

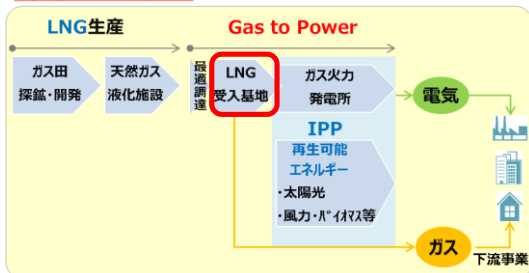
双日の
強み

- 1970年代から培ったガス田開発～液化～輸送～受入の経験・知見 (LNG事業投資：カタール・インドネシア (エルエヌジー・ジャパン経由))
- 優良顧客との強固な信頼関係



- 所在地：スペイン・ガリシア州
- 社名：Regasificadora Del Noroeste SA
- 当社参入：2017年
- 株主構成：双日15.00%、トム・グループ 50.69%、ガリシア州政府24.31%、リナック10.00%
- 事業概要：LNG受入基地の保有・操業・ガス輸送事業
- 貯蔵容量：300,000m³

エネルギー・バリューチェーン



次の
一手

- 長期の安定的なLNG需要増／ガス下流事業展開を期待できる国・地域（主にアジア新興国）でのLNG受入基地事業展開を狙う



事業紹介 ②ガス火力発電事業 (Gas to Power)

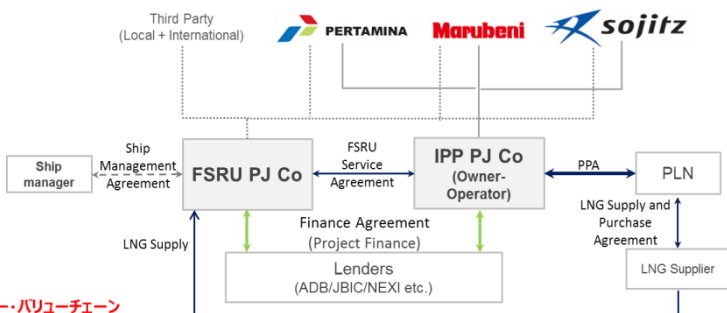
インドネシアにて、発電施設とガス関連施設を一貫開発するGas to Power案件を開発

取組
意義

- 高い経済成長に伴う電力需要増加に対して、環境負荷が低く・安定した大規模電源であるガス火力発電所からの電力を供給することにより、環境への配慮をしながら同国の経済成長に貢献
- 本邦の技術力・資金力を活用し、日本政府が推進する「質の高いインフラパートナーシップ」の主旨に合致

双日の
強み

- ガス火力発電を中心としたIPP事業の開発実績
- LNGを中心としたガスバリューチェーンに関する経験・知見
- 約40年に渡るプラタミナとの強固な関係（1970年代の同国初LNG生産基地の実現協力～現在）



- 所在地 : 西ジャワ州チラマヤ (ジャカルタの東100km)
- 総事業費 : 約18億ドル (ガス火力発電所 14億ドル、FSRU 4億ドル)
- 株主構成(IPP) : 当社20%、丸紅40%、Pertamina 40%
- 株主構成(FSRU) : 当社10%、丸紅20%、Pertamina 26%、商船三井19%、その他25%
- 容量 : 1,760MW (880MW x 2 block)、170,000m³ (FSRU)
- 売電先 : インドネシア国営電力公社 (25年間)

エネルギー・バリューチェーン



次の
一手

- 2021年の完工目指して建設開始
- 本件での経験を基に、燃料転換が求められている新興国において新規Gas to Power案件に取組み中



事業紹介 ③再生可能エネルギー事業 (陸上風力)

アイルランドにて、風力発電所の運営を目的としてエヴァレイヤー社に資本参加

取組 意義

- 世界有数の風況を誇る同国において、風力発電所の運営ノウハウを獲得
- 同国の固定価格買取制度を活用した、市場価格変動に左右されない安定収益の獲得

双日の 強み

- 開発主体者として多数の再生可能エネルギー事業の開発・管理実績 (特に国内太陽光)
- 再生可能エネルギー分野における案件発掘～事業化までの一貫した開発ノウハウを有する



- 所在地 : アイルランド国内5ヶ所
- 当社参入 : 2017年
- 株主構成 : 当社29.28%、関電24%、三菱UFJリース6.72%、Invis Energy 40%
- 発電容量 : 223MW (97基の風車の合計出力)
- 売電先 : アイルランド電力卸売市場 (固定価格買取制度活用)

エネルギー・バリューチェーン



次の 一手

- 今後風力発電市場の成長が見込まれる地域への進出
- 洋上風力・バイオマス・地熱等、電源多様化への取組み加速
- 電力自由化市場における下流事業の展開 (I初げ・マネジメント)



事業紹介 ④ ICT事業

日商エレクトロニクス さくらインターネット

日商エレクトロニクス (NELCO)

さくらインターネット

事業内容

- 情報通信設備、IT基盤などの販売・システム構築・保守・運用・監視などのサービス提供 (モノ売り ⇒ サービス)

- データセンター(DC)サービス事業 (ハウジング / ホスティング)
- IoT/AIプラットフォームサービスの提供など

強み

- 1960年代から積み重ねてきた歴史と顧客関係
- 顧客の事業課題解決に必要なIT技術力・提案力
- 双日グループ ICT中核会社としての連携と応用力

- 20年を超えるサーバー関連事業の歴史と信頼性
- 国内DCを中核とする大規模インフラを自社保有
- 研究・開発・運用・営業までの一気通貫型サービス

事業環境

- AI・IoT等の進化に伴う既存ビジネスにおける事業モデルの変化 (DX : デジタルトランスフォーメーション)
- 上記変化による、通信量・情報処理量の爆発的増加
- 新興国の経済成長に伴う社会インフラ整備への需要増大

社会インフラ開発室



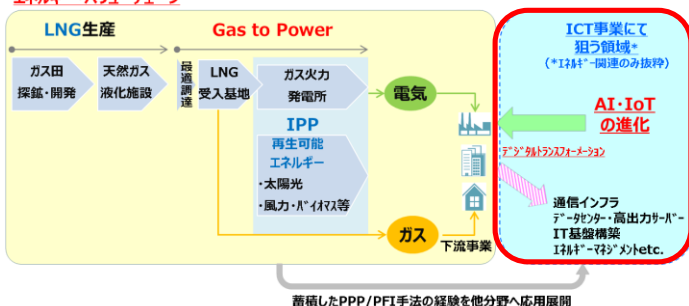
技術力(上記2社)

× PPP/PFI手法ノウハウ、双日グループ資産

次の一手

- DXによる事業モデル変化や新興国成長等による関連インフラ需要増を機会として捉え、事業化・収益化を狙う (例) 通信インフラ整備、電力下流(ブロックチェーン技術活用)、海外DC、顧客デジタル化ビジネスを支援・共創するサービス提供 など

エネルギー・バリューチェーン

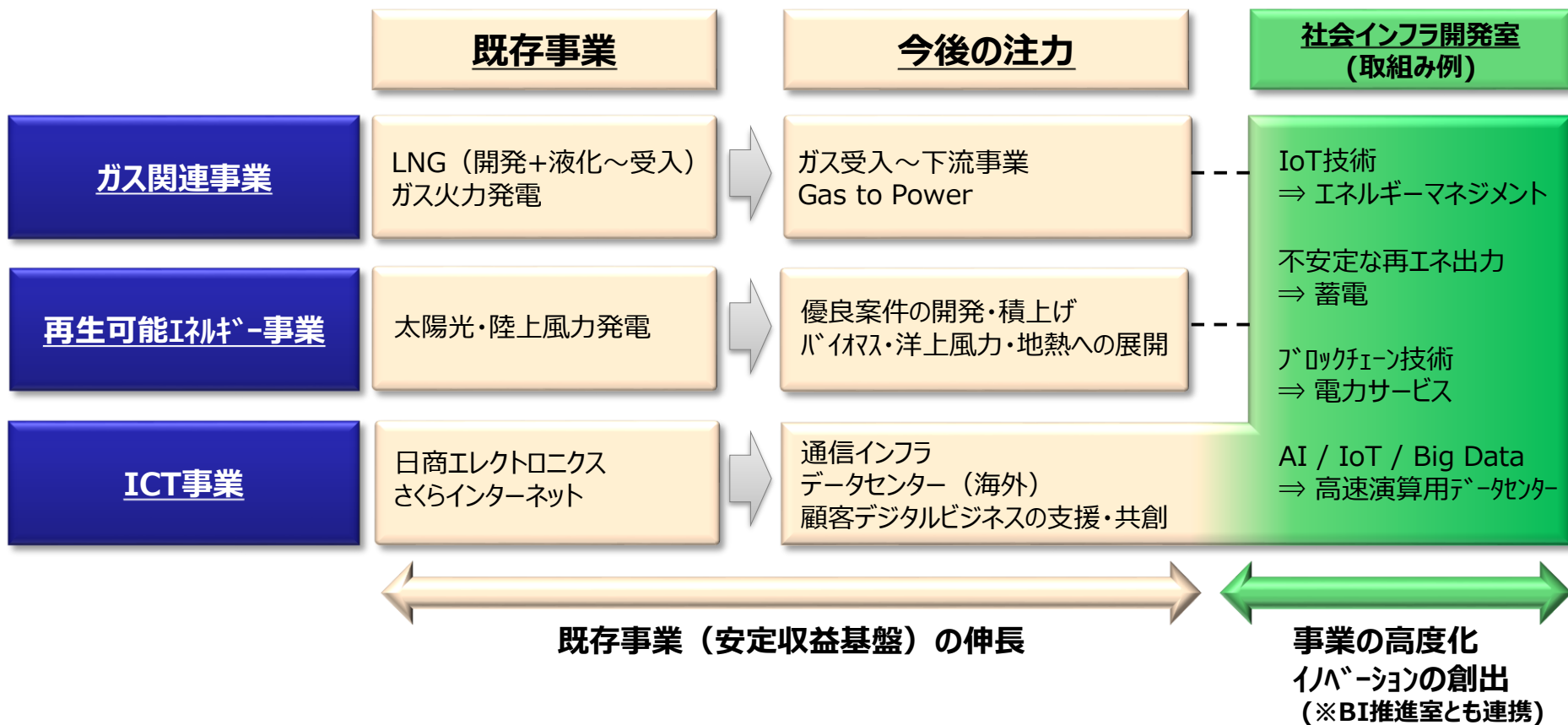




更なる成長へ向けて

本部成長戦略推進により、外部環境変動に耐性を有する持続安定的な収益基盤を早期確立。

再生エネやガス火力等の環境負荷の小さなエネルギー供給と、AI・IoT等の新技術トレンドを支え発展させることを通じて、持続可能で豊かな未来を創造。





sojitz

New way, New value