

サステナビリティ説明会 主な質疑応答（要旨）

日時： 2019年3月18日(月) 午前10時～午前11時
場所： 丸紅本社
登壇者： 代表取締役 常務執行役員 CFO
サステナビリティ推進委員会委員長 矢部 延弘
広報部 サステナビリティ推進室長 橋本 昌幸

サステナビリティ推進委員会を数多く開催したとの説明があったが、取締役会の関わり、社外取締役との関わり、他社取組の参考状況などの過程について。

社外取締役1名、社外監査役2名も委員会のアドバイザーとしてほとんどご出席いただき他の委員と変わらぬ積極的なご発言、ご提言をいただいた。さらに、外部のコンサルタントにも事前の準備も含めお願いした。

グリーンレベニューの拡大：現在の7,000億円の内訳、倍増させるための方策について。

グリーンレベニューの拡大については、最も大きいのは再生可能エネルギー発電事業の拡大、その他では認証取得商品の取り扱い、環境負荷軽減につながるビジネスの売上高、EVの普及・廃棄物削減・資源の有効活用につながるビジネスなど。グリーンレベニューの定義については、FTSE等のESG格付機関を参考にしている。2023年までの具体的な道筋については、再生可能エネルギー電源の比率倍増が一番のキーになる。

石炭火力発電事業の持分発電容量を減少させる方法について。

石炭火力発電事業については、いくつか売却も検討中だが、大部分はIPPの契約満了に伴う減少。石炭火力の減少は新たなものに取り組まない、いくつかの売却を確実に実現させることにより問題なく達成できるレベル。一方で再生可能エネルギー電源の取り扱いを拡充するためには、新規案件を獲得する必要があるため、競争に勝ち新たな案件を創出できるかどうかにかかっている。

再生可能エネルギー発電事業の国内・海外の内訳について。

国内において一部洋上風力について検討しているが、洋上風力以外の増加部分は海外が中心。

秋田港火力発電案件について。

個別案件についてはご容赦いただきたい。

TCFD に対する社内の整備体制について。

TCFD については、分析して開示するのは相当な時間・手間もかかる。スライドの推進体制でお示した通り、サステナビリティ推進部のもと、これから意識の浸透も含めて実行していく段階。

リスクを内包する事業、ダイベストすべき事業について。

取り巻く環境が変わってくるなかで様々な要素のリスクがあり、また、確率、影響度合い、時間軸、発現するタイミング等も様々であるが、現時点で明確に特定された事業はない。

サステナビリティ推進委員会において議論された価値創造プロセスについて。

価値創造については、今年の5月に発表する予定の中期経営計画の中で詳しくご説明する。強いものを強くし、戦略をもって機能を活かして価値を創造していくことに加え、それをヨコに広げていくプラットフォーム的な考え方で価値を創造していきたい。

サステナビリティを支えるガバナンスについて。

3年前より12名だった取締役を10名とし、うち4名を独立役員としている。取締役会が最も重要と考えており、世の中の流れ、社外取締役の方々の人材、数も含めて様々な議論を行っているが、基本的には強化の方向で考えていく。

石炭火力発電事業の利益規模について。

電力本部の利益は400億円程度であるが、これはIPP事業が全てではなく、石炭火力発電事業からの利益は4分の1に満たない規模感。同じ発電容量レベルで比較すると、再生可能エネルギーより石炭火力のほうが利益率は高いが、完工リスクやオペレーション等のリスクが異なるため、リスク・リターンとして考えれば、それほど変わらないのではないかと分析している。

石炭火力の発電容量を半減させた場合の利益への影響について。

石炭火力以外の発電容量の増加や、英国子会社 SmartestEnergy 社など IPP 事業以外のビジネスを増やしていくことで利益規模を維持・拡大していきたい。

既存の石炭火力案件において、ESG 面で追加的な手当てが必要な案件は出てきていないか。

今現在そういった大きな問題は出ていない。

電力事業の今後の姿について、石炭火力発電事業による持分発電容量を約 3GW から約 1.5GW に減らしていくなかで、減少分は再生可能エネルギー発電事業で埋めていくのか。

現在、当社全体の持分発電容量約 12GW のうち約 3GW が石炭火力であるが、今の利益レベルを考えると石炭火力が減少する分を再生可能エネルギーで補うことに加え、（同じ発電容量レベルで比較すると、再生可能エネルギーより石炭火力のほうが利益率は高いため）更に全体の数字も増やしていきたい。

エネルギーや金属等のセグメントで影響の大きい事業は。

一般炭権益は保有していない。原料炭については（現時点で代替技術が無いことから）維持していく方針。その他、繊維や食料といった分野では、当社のサプライチェーンは問題がないという安心感を差別化要因として、収益のプラスに繋げていきたい。

サステナビリティ推進部、サステナビリティ・リーダー、サステナビリティ・マネジャーの役割は。

基本的な考え方は、現場が主体であるという考え。新しいサステナビリティ推進部の役割は、まずは経営層、営業部に浸透させることであり、各拠点においてサステナビリティの考え方を共有することである。「丸紅なら安心」といえるサプライチェーン体制を築き上げるために、現場のサステナビリティ・リーダー、サステナビリティ・マネジャーを通じて営業部と一体となって取り組んでいく。

新規事業投資の意思決定プロセスに、今回の新たなマテリアリティ特定が何らかの影響を与えるのか。

投資のプロセスにおいてもサステナビリティの考え方に基づく確認を行う。事業の投資先、パートナーなど、今後はコンプライアンスと同様にサステナビリティについてのチェックを行っていく。

以上