

米国南部ヘインズビルシェールガス 投資家・アナリスト向け Q&A セッション 質疑応答

【開催日】 2026 年 1 月 16 日(金) 17:00-18:00

【出席者】 社 長： 中 西 勝 也

C F O： 野 内 雄 三

地球環境エネルギーグループ CEO： 齊 藤 勝

C S E O： 小 林 健 司

<質疑応答>

Q. 1

今回充実した資料を作って頂き、ありがたい。収益性を P1 で開示して頂いているが、なぜこうなっていくのかを教えて欲しい。その後の P2 に、直近 3 年間平均の EBITDA が約 2,000 億円と書いてある。P1 の連結純利益から減価償却等を考えると、EBITDA は約 2,000 億円出ているが、あまり純利益は出ていないという感じがする。もちろん金利があり、減価償却があり、調整があるのはわかる。貴社が案件を取得することによって、例えば信用力が増し、金利の支払いが減りこのくらい改善するなど、今の収益の状況はどうで、貴社が取得することで同じ 2.1Bcf/日でも収益性がどのくらい改善し、ピーク時に 2.6Bcf/日になる時に、どういったことが考えられ、どう改善を見ているかを教えて欲しい。

A.

- 金利の改善については、一定程度は見込めると考えているが、現在約 3,000 億円に近いデットを抱えている。詳細はお話できないが、複数の金融機関から借りているところもあり、コベナントもあるので、期前返済を全部してしまうのがいいのかといったところを分析しながら、当社のグループファイナンスを使って借り換えることで、金利がある程度改善できることを見込んでいる。
- 既に DD (Due Diligence) である程度分かっているので、一部については DAY 1 からグループファイナンスに切り替えることも前提に、一部についてはそのタームが終了するまでは既存の借入を、といったようなことを考えているので、それによる金利の改善効果はある程度見込んでいるが、元々現状でも EBITDA はそれなりに出ている案件であるので、そういったグループファイナンス活用による金利改善を大きく見込んで取得している訳ではないとご理解頂きたい。

Q. 2

補足で教えて頂きたいのだが、いわゆる米国の E&P のシェール企業は、やはりある程度クレジットコストが高いのではないかとと思っている。今仰った通り、今の段階でも純利益がそれなりに出ているのかもしれないが、やはり金利の改善部分も貴社が入ることで、金融機関にとってはガラッとイメージが変わると思うが、今後見込める部分になるのか。

A.

- 既存事業から比べてそういった部分は見込めると考えている。デットについても、もちろん金融機関がここから見込める収益についても、特にシェールの場合は、ある程度 CF をコントロールしていける。投資を割と短い期間で回収していけるビジネスであり、見込まれる既存ビジネスからの CF をある程度固定化して

いる部分もあるため、金融機関から見たときにそれなりのデットは付けられるビジネスだと考えている。

Q.3

P1の「取得対象」の項目の一番下を書いてある「最大25%までオーナーが上中流資産権益を買い戻す権利がある」という点に関し、最初に100%で売却し、その後再び買い戻すという不思議な取引にも見える。なぜこういった取引形態になったのか。最大25%をオーナーが買い戻す権利は既に価格等も決まっているのか、また、買い戻す権利はいつまでであるのか。その期間を超えると貴社のものという取引なのか、言える範囲で教えて欲しい。

A.

- 最大25%のバイバックに関しては、本件アセットを売る際の条件として100%での売却というのが売主間で決められた事になっており、その条件に基づき、売主間のコンセンサスの中で行われているスキームとなっている。その条件に基づいて当社も札を入れさせて頂いて、取得対価を決めた。創業家については、既存アセットにも参画しているため、このアセットの価値を一番分かっていらっしゃる方だと思う。その方が今と同じシェアだけ残りたいということで、創業家との関係性やオペレーション、戦略的提携的なものも踏まえ、操業の安定性も踏まえると、パートナーとして入って頂いた方が良く考えた。
- 売り物としては、100%売却というのが決まった状態での売買であったので、その後一定期間、創業家が構成するファンドの資金調達期間も必要であるため、全体感を勘案してバイバックという形で対応させて頂いている。
- 1つ補足すると、先ほどの説明の通りだが、シェールガスは毎年減退していくものもあるので、本事業では100本ずつ入れ替えていく。そういう非常にローカル性があるビジネス。あの辺の地域では「ランドマン」と言われていて、地元には本当に根付いた人が、地主のところに行って井戸を掘る。これは一般的な話だが、そういうことを行う。現地に根付いたローカルナレッジの非常にある方を、パートナーとして入れておいた方が良い。
- 当社がこれから実現したい構想を行うためには、オペレーションを手に入れたい。一方で、実際の掘るところや生産するところは、今までやってきた人がやり続けた方がより安定操業にいいだろうと。ローカルの知見を最大限に出して頂きながら、継続して頂きながら取り組んでいくということ。

Q.4

この会社の詳細について、いくつか教えて欲しい。2027年度の収益見込みを開示しており、その前提に関連しピーク生産計画を載せているが、2027年度でこのピークに近い前提なのか。もし可能ならば価格前提にも踏み込んで頂きたい。また、コスト競争力も有しているという表現をしているが、操業コスト、償却等も入れたトータルのコストでどれくらいの水準なのかを教えて頂きたい。加えて、埋蔵量が非常に多いと書いてあるが、何年くらい持つプロジェクトなのか。

A.

- まず、当社は詳細DDを通じて、このプロジェクトにはまだまだ増産余力があると感じている。従い、本事業に入ってからより精緻に開発計画を立てていくことになるが、2-3年のスパンで増産を達成したいという事で、可及的速やかに増産を狙っていきたい、そのようなイメージで捉えている。

- 価格前提についても、これは今の時点でお話することはできないが、先物価格というものが Henry Hub では成り立っているのです、その辺を一つ参考にすればご理解頂けると思う。埋蔵量については、今の生産から増産されプラトーとなった際の生産を 2040 年位まではずっと続けられる埋蔵量はあると評価している。

Q. 5

P8 の資金配分のアップデートについてフォローアップの質問をさせて頂きたい。今回の投資 8,000 億円、デットも入れると 1 兆 2,000 億円程度と大きな投資となるが、これにより Net DER 上限目処の 0.6 倍に近づくのか。拡張投資・新規投資がこのペースで行くと上振れ、3 兆円以上ということなので達成できるということだと思ひ、上振れ、キャッシュアウトが大きくなるということかと思うが、そういう考え方でいいのか。Net DER 0.6 倍に今後どこまで拘ってやっていくのか。Net DER 0.6 倍上限目処により、今年度行っている 1 兆円の株主還元が、来年度・再来年度はどれくらい影響を受けるのか、経営の考え方としてそれほど影響を受けないような形でやろうとしているのか、その辺りについて教えて欲しい。

A.

- ご想像の通り、本案件は基本的にはデットを使って取得しようと考えているので、一時的に Net DER 0.6 倍を超える可能性はあると思う。ただ、この経戦 2027 の期間中は、Net DER 0.6 倍というところはほぼ守れると思っている。先ほど追加還元と言ったような話もあったが、成長投資を含む追加配分についても機動的に検討可能な状況であると考えてもらえれば良い。
- 拡張投資・新規投資の 3 兆円については、本案件を実行することで相応の割合にはなるが、依然として 3 兆円まで達している訳でもなく、資金配分の状況詳細を改めて年度末決算の公表辺りを目途にアップデートする。本案件だけでは無く、営業収益 CF、回収と言ったところについても状況は変わってきているので、改めて精査してアップデートして示していきたいと思う。
- 現状では、この 3 兆円は「～（以上）」となっている通り上限と考えている訳では無いので、投資も還元も含めた余地は十分にあるとご理解頂ければと思う。

Q. 6

オーナーが売却する背景と、本件で貴社こそがベストオーナーなのかを教えて欲しい。例えばシェブロンが買ってもいいのか、エクソンモービルが買ってもいい案件なのか。

A.

- P1 に書いているが、Ontario Teachers' Pension Plan と RedBird Capital Partners と創業家とが一つのパッケージで売りに出すというプロセスの中で、当社はこの案件を数年前から見ており、今回合意に至った。先ほどの説明の通り、100%ベースで買収することとなった。ただ創業家は、まだ成長が著しい、ましてや AI・データセンター・産業が集積している立地であり、エネルギーの将来性を一番熟知している人たちなので、自分に残って当社と引き続きビジネスをやりたい、ということで、このディールに至った。
- 当社だけではなく、かなり多くの応札者との入札になった中で、価格のみならず総合的に評価を頂いた。売り側はファンドを中心に 100%の売却で売りに出てきており、そういう意味では、総合的に評価をして当社がショートリストされて、

個別に面談して、当社に交渉がかかっていたという経緯がある。

- 創業家が当社に期待していることは、資源屋ではないということ。当社が総合力を持っている点を大変評価をして頂いた。記者会見で申し上げたように、例えば北米で発電事業をやっているとか、北米でデータセンターをやっているとか、北米で石油・ガス化学、この辺の所で事業展開しているという総合的なところ。
- （売り手として）エバリュエーションする側も、売る側と残る側がいる。残る側、即ち創業家の人たちは、当社が入ることでバリューアップができるということは大いに期待されたと思う。私も彼らとの打ち合わせにも出た。これだけ巨額の投資をするので、当社のグッドパートナーかというのは、私自身としても直接確認したいということで何回も会話した。その中で彼らから当社に対する期待は、単なる資源屋ではないという所を評価して頂いたと思う。

Q. 7

今回は貴社にとって過去最大の買収案件。中西社長から見て、この案件を評価しているポイントと、最終的に決断をするまでに悩んだことがもしあれば、教えて欲しい。

A.

- 遡ること 7、8 年前から、三菱商事というやはり金属とエネルギー（がハイライトされる）。特にエネルギーは当社の根幹中の根幹のビジネス。今のカーボンニュートラル、10 年くらい前からそういう風潮が出て、強くなってきたと思う。その風潮を捉え、今のポートフォリオの在り方で良いのか、世の中が変わっていく中で、当社のエネルギーの考え方をやはりきちんとした形で、経営レベルでよく考えるべきということで、2017 年に EX 委員会の設立を私が提唱し、当時垣内社長の時に立ち上がった。
- その時は、世の中の流れとして一気にグリーンに切り替わるのではないかという見立ての下、当社も Eneco にもタッピングしておくべきということで、Eneco の株式取得による子会社化を行い、当社も貢献して Eneco の企業価値も上がっている。
- そういう流れの中で、今の地政学の問題、サプライチェーンの問題、エネルギーの問題があるが、8 年前は、AI がここまで爆発的に需要を増やすとは想定していなかった。そういう検討は 2017 年に EX 委員会を立ち上げ、私が委員長になったが、そこから始まっている。その時の EX 委員会のメンバーは、天然ガス、電力、金属。銅もそうだが、一体どのように資源のフローが変わっていくのか、というのを早くから研究すべきというのが 2017 年の状況だった。
- それが漸く、天然ガスがトランジションの現実解という所に行き着いている。従い、専門家というより、経営として一体どのように当社の根幹を成すエネルギー事業を捉えるか、電力・天然ガスだけではなく、広義の意味でのエネルギーというのをどう捉えるかという中で、やはり天然ガスが一番の現実解だろうということで、取り上げるに至ったという経緯。

Q. 8

米国のシェールガスはポテンシャルがすごく大きく、裾野が広い話なので、トレーディング、発電や LNG の輸出等、色々なシナジーがあると思うが、ポートフォリオバランスにおいて資源関連の比率が上がることになる中で、どういうところ

に更に広げていきたいのか。液化設備だと結構な投資が必要となるが、順番をつけて頂いても構わないので、今後こういったポテンシャルを考えて今回投資されているのか教えてほしい。

A.

- 今回はコスト競争力があると思い交渉をしてきたが、これを使ってどうやってリスクマネジメントをしていくかという点については、一つは液化して(米国より)西に持っていく、或いは東に持っていくというオプションがある。まだ構想段階だが、その一つのオプションとして、液化中流事業を持っている人をパートナーに呼び込むことで、このポテンシャルを広げられるのではないかと、アップサイドをとれるのではないかと考えている。電力についても、テキサスにおけるビジネスなので、データセンター向けの電力のアペタイトはすごく強い。
- ただ電力会社は、ガス上流事業までは参入しない、ここまで大きなボリュームを全部必要としているわけではない。それでも価格をキープしておきたいという需要側のニーズはあるので、電力会社との会話もできるのではないかと考えている。
- いかにリスクマネジメントしていくかというのが腕の見せ所。だからこそ創業家が当社を選んでくれたと理解しているので、是非頑張っていきたい。まだ構想段階であり、全て手の内を見せるわけにはいかないが、資料にお示ししているような日本向けを含めたポテンシャルなパートナーがおり、色々なオプションがあるので、是非期待頂きたい。

Q. 9

キャッシュインやキャッシュアウトの計画は通期決算のタイミングで精査していくとのことだが、Net DER 0.6 倍上限目処というのは低すぎる気もする。優良案件が出てきたことでもっと幅をもたせ、自由度を上げる方向に変えようという話になっているのか。Net DER に対する考え方を教えてほしい。

A.

- 本案件の影響に伴って一時的に Net DER 上限目処の 0.6 倍を超える可能性はあるが、現状想定している収益も勘案すると、この3年間の累計のキャッシュフローを通じて Net DER 0.6 倍程度は十分マネージ可能と考えている。経戦 2027 を発表してから8か月が経つが、今回収益見通しについてもアップデートさせて頂き、本投資も含め当社が掲げている経戦 2027 の目標達成に手応えを感じており、その中で掲げている財務健全性についても担保していくという考え方は引き続き堅持していきたい。

Q. 10

元々仰っていたプラットフォーム型の大型投資が今回出てきたが、Net DER の上限を 0.6 倍で切ってしまうと、今後拡張性がある案件が出てきた時に、自分で制約を作ってしまうようにも見えるが、そこは変える気はないということで良いか。(上限 0.6 倍を変えないということは) 良い案件が今後出てきても、そこは投資をしないということにもなりかねないが、そういう理解で良いのか。

A.

- 前中経の時からバランスシートの中身をより強くしていく、また、既存のアセットについても収益性が十分でないものは入れ替えていくことを行っており、今回の経戦 2027 では更に既存のビジネスを磨くということを掲げている。その中で、

既存のアセットについても、当社は十分に大きなバランスシートを持っているので、更に中身を見ていくし、更に収益性を高めていきたいと考えている。

- もちろん将来良いオポチュニティがあった時に、投資をしていくという選択を否定するわけではなく、既存のアセットについても引き続き入れ替えるべきものがあるかどうかをしっかりと考えていきたい。
- 従って、現状は経戦 2027 期間中を通して Net DER 0.6 倍の上限目処を守れないような事態は想定していない。もちろん将来のことについてはその都度適切に判断していくことになるが、現時点で見通しを変える必要はないと考えているということを上げた次第。

Q. 11

オーナーが 25% 買い戻すという話があったが、これによって貴社がやろうとしている戦略、Gas to LNG や Gas to X 構想について、制限や口出しが出てくる可能性はあるか？

A.

- オーナーによる持分 25% の買い戻しによって、当社のやりたいことに影響があるのかというご質問と理解するが、そういったことは全くない。(契約に基づいた) 権利義務で確定した形で、当社の保有権益分のガスについては自由に販売、戦略を立てられるので、戦略や構想への影響は全くない。
- 補足をさせて頂くと、生産の現場は創業家がずっとやってきているので、彼らがしっかりと操業をやってくれることで、生産のボリュームがでてくる、そこに当社の知見も入れながら増産していくという話。ただ、その上に乗っていく構想については、当社がどのように構想していくか、構想のバリエーションを有しており、そういうところを彼らが期待しているので、当社が(事業構想を)コントロールできないということはない。

Q. 12

今後 2~3 年かけて増産されるということだが、これによる収益貢献アップサイドはどれだけ期待できるか？ また、P5 にある構想について、どういったところの収益性が高いのか、現時点でヒントを頂けたらと思う。

A.

- 増産・アップサイドについて、生産数量と市況が結果としてレベニューになる。市況に影響されるかも分からないが、ある程度の市況が持続される限りにおいては増産分の収益がアップサイドになってくる。コストについてもかなり競争力があると DD を通じて評価しているので、増産することでよりコストが下がると認識頂ければ宜しいかと思う。
- 収益性については、ガスを取り扱う CIMA という 100% 子会社がある。そちらで年間 35 百万トン相当のガスを取り扱っており、(本件で産出される)ガスの 2 倍強くらい取り扱っている。CIMA が持っているガスのストレージやパイプラインと Aethon がもっている輸送のインフラを融合することで、トレーディングマージンが上がっていくという例もある。後は LNG の市況、Henry Hub の市況が今後どうなっていくのかを想定しながら、収益を見極めていきたい。後は構想の段階なので、都度しっかり収益性・経済性を精査して、当社がお金を入れていくことになると考えている。

- 先ほどの回答の通りだが補足をさせて頂くと、米国内では CIMA を使えるし、海外に持って行く、LNG 化する、世界的に西でも東でも、欧州に持って行くアウトレットも持っている。DGI というシンガポールの拠点を使いながら西と東への販売を検討する、オフテイクカーとしての Eneco もいる。そういうところで如何にオプションを保有しているかというところで、どういう風にリスクマネジメントをしながら最適化をするか、利益を出していくかというのは、貪欲に構想していきたいと思っている。

Q. 13

今回の大型買収案件を受けて、貴社の他の潜在的な LNG 案件に対するスタンス、方針を教えて欲しい。LNG カナダ第二期（拡張）や（豪州）ノース・ウェスト・シェルフのブラウズといった、貴社として既存の LNG 案件の増産やバックフィルといった潜在的な LNG 案件も結構な大型投資になると思う。この辺について、財務体質のバランス等を考えた上で、現状どう考えているのか教えてほしい。

A.

- 今ご質問頂いた通り、LNG カナダの増設、米国キャメロン LNG の増設、豪州の案件と、当社は色々潜在的案件を持っている。今回大型の投資をしたわけだが、当社の戦略を一つ延伸・トランスフォームさせたところは、LNG から上流のガス、天然ガスに延伸した、オプションを広げたということ。LNG として中流のアセットを持つことが本当に採算が高いのか、どこでその利益を出しているのか、上流資産のところに利益が落ちるのか、それとも中流資産のところか、ということだと思っている。
- 要は、液化事業をどこまでするのかは一つの課題であり、全体のポートフォリオの中でこのエネルギー関連の資本政策をどうしていくかは一つの課題で、どんどん LNG をやるというわけではない。ディシプリンを持って、例えば既設のアセットをより良い資産に入れ替えていって、そこで出てきたキャッシュインで新たなものにチャレンジすることもあるだろう。そういう意味ではこれからそのオプションを持てることになったので、一つ伝えたいのは、LNG 起点から天然ガス起点への変更、延伸というのが一つの今回の大きな流れだということ。

Q. 14

この案件のバリュエーションはどのような風に考えたらいいいのか。天然ガスの、例えば通常取引されている案件はどの位のバリュエーションで、今回はどの位だったのか。先ほど入札案件という話もあったが、最終的に三菱商事が選ばれたのは、創業家に発言権があったりとか、三菱商事に対する総合力への期待だったりとか、そうするとそんなに高くないという認識で正しいのかどうかを確認させて欲しい。

A.

- 案件のバリュエーションについては、業界標準のマルチプル法に基づき、競合他社と比較しても妥当な水準と認識しており、それに併せて開発プラン、DCF 等活用しながら、適正な評価をして譲渡価格を交渉して決めた、ということになる。

Q. 15

営業収益 CF の貢献が出ているが、この案件は FCF に対してどの位残るのか。これからの増産も計画をされているので、それについて考え方を教えてほしい。

A.

- P8 の CF のところの資料に書かせて頂いているが、経戦 2027 期間における本件の貢献額は営業収益 CF で 0.5 兆円程度。それから、更新投資で 0.4 兆円程度。よって FCF における貢献という意味では、現状一律のままの場合に約 0.1 兆円程度のプラスとご理解頂ければと思う。
- 今後、創業家が最大 25%までというバイバックオプションを持っているので、これがどういうタイミングでどう出てくるかで多少の影響はあるが、全体感としてはそういうご理解を頂ければと思う。

Q. 16

2027 年度の純利益が 700 億円から 800 億円という見通しということだが、来年度はどのぐらいのレベル感か。また、2027 年度以降の方向性について、2027 年度の純利益から横ばいなのか、色々リスクがあると思うが、更に上を見ているのか、その見方を教えて欲しい。

A.

- 純利益は、現状一定の前提を置いた見通しということで、2027 年度断面で 700 億円から 800 億円位と当社として見ている。2026 年度は、取得までの期間等もあるため、それよりは若干下がると思っているが、既に利益、キャッシュを創出しているビジネスであるため、DAY1 から相応の貢献があると考えて頂ければと思う。
- その後の方向性については、一定程度市況の影響も受けることもあるためどうなるか確定的には申し上げられないが、CAPEX という意味では、年間 100 本程度新たに井戸を掘っていく、その井戸は大体 7 年ぐらいで全て回収してしまう、新たな井戸を都度見ながら掘っていく、そういう意味ではコストサイドも生産者側で結構コントロールできるビジネスである。よって、市況や需給も見ながら、そういうところをコントロールしていくようなビジネスになっているとご理解頂ければと思う。

Q. 17

このビジネスにおける投資 CAPEX で、年間 100 本くらい井戸を掘っていくということだが、どのぐらいのコストがかかるのかを教えて欲しい。

A.

- 井戸 1 本あたりのコストは大体 10~15 百万ドルというのが、場所によって異なるものの、一般的な情報である。そのコスト×井戸の本数ということになるが、かなり合理的に効率よくできるということもあり、単純な 100 倍ということではないとご理解頂ければと思う。

Q. 18

1 ページ目の右側の表に関して、25%の買戻しが発生した際に操業機能会社を買戻しの対象になるのかという点と、CF や利益への影響をどう考えれば良いか教えて欲しい。

A.

- 現事業も、資産保有会社、これはアセットを持っている会社と中流のインフラを持っている会社だが、この会社が、操業機能会社、これは別になっている会社だが、これに業務委託して生産しているプロジェクトとなっている。当社としては

操業もハンズオンでやって開発のコントロールをしたいということで、資産保有会社と操業機能会社の両方を買わせて頂くストラクチャーとなっている。従い、この部分については、パッケージで買って開発をハンズオンでコントロールして、この資産を有効活用し、価値を最大化する、そういう判断で対応している。

- 25%のバイバックオプションの対象はあくまでも権益部分についてであり、操業機能会社は当社 100%のままで変更ないのご理解頂ければと思う。

Q. 19

操業機能会社について創業家の方が 25%の買戻しのオプションを付けなかったのはなぜか。何か背景はあったのか。

A.

- 当社として売らなかったということになる。100%当社がハンドルすることで独自の開発を推進して行きたい。彼らが持っている会社で、Aethon のオペレーションに関する全てのアセット、人や契約、システム等に移管してそれを当社が買うということで成り立っているのです、そういう意味では、創業家に入って頂くことは必要無かったというか、当社独自のガバナンスでやりたいということでそういう判断をした。

Q. 20

そうすると、25%買戻しが起きた際には今回の取得対価の 4 分の 1 より、操業機能会社分の価値もあるので、52 億ドルの 4 分の 1 より少ない金額がキャッシュインとして入ってきて、純利益の減というのも 700~800 億円の 4 分の 1 より少ないと見れば良いか。

A.

- 操業機能会社の価値を具体的に申し上げられないが、一部その部分で対価を払っているのは事実。

Q. 21

操業やオペレーティングもするというので、この点で難しい部分や、リスクとしてはどういう所があるのか教えて欲しい。

A.

- 本件は上流シェールガスの開発であり、一般的な在来型事業とは異なり、多数の掘削実績に基づいて開発される。従い、技術的な難易度や操業のトラブルの発生は、在来型の一般的な開発よりも低い。ましてや Aethon は 10 年このエリアで開発実績がある。
- 加えて、現在操業しているメンバーも含めて当社は買わせて頂き、移管してオペレーションするという事なので、勿論リスクは無いわけではないが、かなり高い確率で適切なオペレーションができるのではないかと、DD を含めて確認している。

Q. 22

先ほど生産の見通しをある程度教えて頂き、現状の 2.1Bcf/日から、2027 年度を意識して 2.6Bcf/日ピークということだと思ふ。その後、埋蔵量は 2040 年まで同じ量で続くかと仰ったが、その後の生産量はほぼフラットに持って行く感じでオペレーションを考えているのか。その考え方を教えて欲しい。

A.

- まずは安定操業ということで、当社も身の丈に合うようなエクスポージャーということを中心に、適正レベルというのを都度、市況とコストと諸々判断しながら決めていく。従い、増産余力があれば増産するケースもあるし、また市況によっては下げるケースもある。ある一定のプラトーの部分で続けていけるだけの埋蔵量はあるということだけお伝えさせて頂く。

Q. 23

市況によって、と仰ったが、ユニットコストまでは具体的に仰ってはいないが、コスト競争力はあるとは教えて頂いた。例えば Henry Hub 3 ドルであれば余裕で利益が出るモデルで、相場によって生産量を変えて行くというのは、例えばそれが 4 ドルとか 5 ドルとか、長期的にガス需給は締まっていくので、3 ドルでも利益は出るが、それは後にとっておいた方が良いので 2030 年以降にもっと生産しようといったことか。どういう意味で“市況で”と仰ったのか。

A.

- この開発プランはシェールガスを毎年 7 年で回収するということだが、最初の 3 年で 7 割くらい回収できる。まず 1 年経って、来年以降の開発プランを立てていく。リグの契約も 1 年から 1 年超くらいという形でやっているの、その辺のリグのコストなども含めて、適切なリターン、経済性、コストと収益のバランスを考えて、開発プランを立てられれば増産していくというのが、埋蔵量が豊富にあるので、一番回収が早く出来る。そういう形で開発プランを立てて行くと思う。
- その辺をしっかりと見極めながら毎年レビューしプランを考えていく。こういうシェールガスの事業は比較的足が速いので、そういう回転の中でプランニングをするということ。そうご理解を頂ければと思う。

以 上