

## 蓄電池事業説明会における主な質疑応答

東京センチュリー株式会社

日付：2026 年 1 月 16 日（金）

説明者：藤田 勇司 / 環境インフラ営業部門 環境インフラ第四部長

Q.

**系統用蓄電池事業について、導入目標を教えてください。**

A.

導入目標については、2029 年度までに約 600MW の運転開始を目指しております（2025 年 9 月末時点、約 400MW の投資を決定済み）。IRR（内部収益率）は 10%以上を目線として開発を進めております。

Q.

**どのようなビジネスモデルですか？**

A.

固定価格買取制度（FIT）のような安定収入ではなく、市場価格変動リスクを取るフルマーチャントモデルです。「容量市場」「需給調整市場」「卸電力市場」の 3 つの市場にアクセスし、その時々で最も収益性の高い市場で取引を行います。従来のリース会社のファイナンス機能中心ではなく、当社が主体となり、用地検索から運営管理まで一気通貫で行う方針であり、意思決定と開発のスピードを重視して進めております。

Q.

**他社との差別化や優位性を教えてください。**

A.

当社の優位性は「スピード」と「パートナーシップ」と考えております。系統用蓄電池事業において重要な要素は土地と系統の確保であり、当社単独で素早く意思決定を行い、スピード感を持って開発を進められるという強みに加え、当社が 2012 年度から取り組んでいる国内の太陽光発電事業において培ったパートナー（EPC 業者や電力関係者）とのネットワークを活かし、土地や系統の確保およびコスト抑制を行っているという優位性がございます。

続く

Q.

**現在の収益の柱となっている市場を教えてください。**

A.

足元の状況として、「需給調整市場」が最もマーケット環境が良く、当市場における収益が中心となっております。将来的には AI を活用し、卸電力市場でのアービトラージ（価格差益）や容量市場などを組み合わせることで、最適運用を目指したいと考えております。

Q.

**将来的に、アグリゲーション機能の内製化は考えていますか？**

A.

現在は複数のアグリゲーターに業務委託し、各社のノウハウを蓄積している段階です。将来的には自社でアグリゲート事業を行うことも視野に入れて進めております。

Q.

**出口戦略（イグジット）の見通しを教えてください。**

A.

基本的に、事業期間中は保有を前提として進めておりますが、イグジットはマーケットの状況を見ながら適宜対応していく方針です。

Q.

**主な事業リスクを教えてください。**

A.

主に以下の 3 つを事業リスクとして想定しております。

- ① 制度変更リスク：電力行政のルール変更により、想定した収益が得られなくなること。
- ② サプライチェーンリスク：電池の発火事故、原材料高騰、メンテナンスコストの増大など。
- ③ 市場価格変動リスク：市場価格の低下やスプレッドの縮小。

Q.

**需給調整市場において、上限価格引き下げ等のリスクはないのでしょうか？**

A.

当社がターゲット目線としている収益性は保守的に見積もっており、仮に上限価格が引き下げられたとしても、事業として成立する水準で計画しているため、大きな影響はないと考えております。

Q.

**系統接続（グリッドへの接続）の難易度と、貴社の対応方針を教えてください。**

A.

足元の状況として、蓄電池需要の高まりに伴い系統接続の申し込みが殺到している状況であり、電力会社からの回答に時間を要したり、後から負担金が増額するケースが増えております。しかし、当社が投資決定済みの約 400MW については概ね系統を確保済みであり、現時点で大きな問題はないと考えております。

Q.

**全固体電池など、技術革新への対応方針を教えてください。**

A.

当面はリチウムイオン電池の優位性が続くと考えておりますが、新しい技術動向は常にウォッチしており、パートナー企業との連携を通じて日々、情報収集を行っております。

以 上