

Marubeni IR Day 2026

農業資材販売事業

常務執行役員
食料・アグリ部門長
大矢 秀史

Marubeni

- 食料・アグリ部門長の大矢です。
- 宜しくお願い致します。
- 私からは農業資材販売事業についてご説明します。

大規模農業向け肥料・農薬・種子およびその他農業資材の提案・販売事業 顧客である農家のニーズに応じた独自の商品・サービスを提供

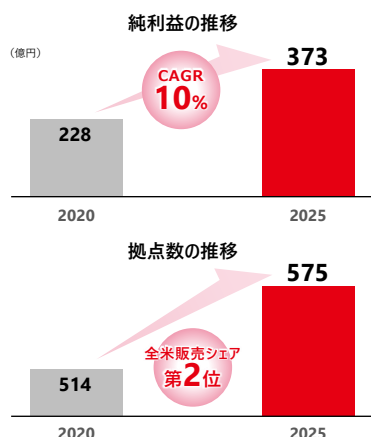


© Marubeni Corporation All Rights Reserved. | 25

- まず、昨年の発表内容を簡単に振り返らせていただきます。
- 当社は、農業大国である米国とブラジルを中心に農業資材販売事業を展開し、旺盛な内需と農作物の輸出需要の取り込みを通じて着実に成長しております。
- 米国のHelenaでは、独自品と精密農業の仕組みであるAGRIIntelligenceを中心に、顧客に付加価値の高いソリューションを提供することで、高い再販売率と新規顧客の獲得を実現しております。
- 2019年にはブラジルのAdubos Realに出資し、Helenaのノウハウ等をブラジルで活用し、同社の価値向上に努めております。
- 本日は、農業資材販売事業の代表的な2社の現状と今後の成長戦略について説明させていただきます。



強い営業基盤を構築、将来の成長取り込みに向けた施策を着実に実行



成長ドライバー

独自品 "Helena Product"

- ・ 農家のニーズを満たす商品の開発
- ・ 2025年の上市は9品目
- ・ 2026年から27年にかけては最大で26品目になる見込み

独自品ラインナップは500超

AGRIIntelligenceの高度化

- ・ 拠点での専門人員の強化とデータ蓄積の拡大
- ・ 顧客へのソリューションの質向上

同業他社のM&Aによる顧客ベースと拠点拡大

- ・ 1987年買収当初は約100拠点
- ・ 直近5年間で18件の買収実績
- ・ 買収により獲得した 顧客 約2,400 拠点 34

全米に展開する拠点は、この10年間で80増え、575に到達

2027年

市場環境の改善とともに、
穀物価格の上昇と
農家採算改善が期待できる

中国向け輸出量の増加

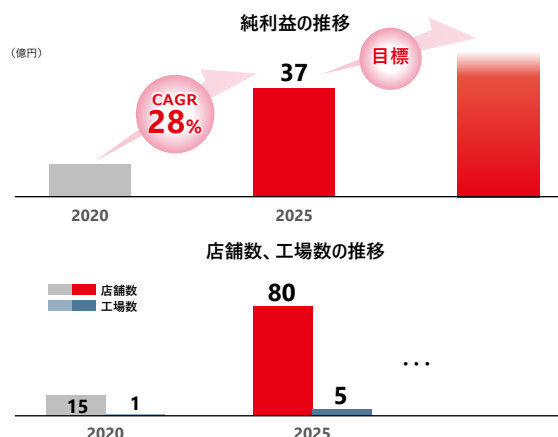
米国政府による
農家に対する補助金の拠出

需給バランスによる
穀物価格の上昇

- 最初にHelenaです。
- 米国の農業生産は拡大しております。Helenaもグラフのように、高い成長を実現してきました。足下でも過去から実施してきた、次に述べる磨き込みを着実に進めております。
- 第一に、顧客ニーズに沿ったHelena独自品の開発強化と、独自品の特徴に沿った販売施策の実践
- 第二に、AGRIIntelligenceの高度化によるソリューションの質向上
- 第三に、同業の買収を通じた顧客ベースの拡大と人材の獲得です。
- 強みであるHelena独自品は、2025年では9品目上市し、今年から来年にかけて最大で26品目を提供できる見込みです。ラインナップは500品目を超えています。
- AGRIIntelligenceについては、専門人員を増強する事で農家への対応を増やし、さらに多くのデータを取得する事で、精度の高いソリューションを提供しています。
- 同業他社の買収による顧客ベースと拠点の拡大については、この5年で18件の買収実績があり、獲得した拠点数は34か所。顧客数は約2,400にのびります。拠点数は現時点では、575か所へ拡大しております。
- 2027年の見通しは、市場環境の改善により直近 穀物価格は上昇しており、農家の採算は改善すると考えております。今後、需給バランスの改善や中国向け輸出の増加による穀物価格上昇、また、米国政府の農家向け補助金の拠出も10月に実施される見込みであり、さらなる事業環境の改善を期待しております。
- Helenaは、競争力を強化するべく、強い営業基盤の拡充と将来の成長取り込みに向けた施策を着実に実行することで、更に成長できると確信しております。



当社は、2019年に成長市場であるブラジルでAdubos Realを買収
Helenaで培った知見・ノウハウを生かしながら、持続的に事業を成長



競合他社は農家に対する与信管理能力の不足や安定収益確保の難しさにより、事業の再建を進めている中で、Adubos Realは戦略的な成長施策を継続し、農家への独自ソリューションの提供、規律ある与信管理と競合の買収・拠点展開により、顧客である農家とともに成長してきた

成長性

世界有数の農業大国、ブラジル農業資材市場は、農地面積の拡大や、内需も含めた需要の拡大が見込め、中長期で大きな成長余地があると期待している

・25年度は厳しい市場環境下、Adubos Realは売上を前年度比20%超伸長

付加価値

Adubos Realは、Helenaの知見・ノウハウを活用しながら、

・独自品 AR Productの導入に加え独自品製造の為に工場を25年に設立
・ブラジル版AGRIIntelligenceであるReal Techの実装を推進中

拡張性

出店および同業のM&Aにより、地理的拡大を継続推進中

・買収当時10店舗⇒現在80店舗超
・進出州は、買収当時1州⇒現在5州

© Marubeni Corporation All Rights Reserved. | 27

- つぎに、ブラジル Adubos Realです。
- グラフの通り、2019年に買収して以降、順調に成長しております。
- 競合他社は高金利と、農家に対する与信リスク拡大により、事業の再建を進めている中、Adubos Realは農家への独自ソリューションの提供、規律ある与信管理に加え、同業の買収や新規出店による拠点の拡大等の、戦略的な施策を実現することで、顧客と成長しております。
- ブラジルは、農地面積の拡大余地が大きく、内需の伸びに加え、農作物の高い輸出競争力があり、世界でも最も成長可能性が高い市場だと期待しております。
- 高付加価値化については、独自商品とサービスの高度化の2軸で進めていきます。「独自品の強化」と、「ブラジル版AGRIIntelligenceの実装」です。独自品の製造工場も2025年に稼働を開始しております。
- 拡張性は、グラフに示した通り、自社出店や同業の買収により拠点数を拡大しており、買収当時は10か所であったのが現在では80か所まで増加しております。
- これらの施策をHelena, Adubos Realで確りと実現させていくことで、農業資材販売事業の更なる成長を推進して参ります。
- 説明は以上となります。
- ご清聴ありがとうございました。

Marubeni IR Day 2026

北米モビリティ事業

執行役員
金融・リース・不動産部門長
角田 敬

Marubeni

- 金融・リース・不動産部門長の角田です。私からは北米モビリティ事業についてご説明いたします。

巨大市場におけるシェア拡大と周辺領域への拡張性を背景に、 Nowlake・Wheelsを核に更なる成長を図る



© Marubeni Corporation All Rights Reserved. | 29

- 北米モビリティ事業は、NowlakeとWheelsを核に、巨大な北米市場でのシェア拡大と周辺領域への展開を通じ、中長期の成長を目指す事業です。
- 北米では自動車は生活・企業活動に不可欠であり、車両稼働台数は今後も安定的な拡大が見込まれます。当社はOEMに依存せず、顧客基盤を起点として、車両の調達・金融から管理、整備、処分まで、ライフサイクル全体を捉える事業基盤を構築してきました。
- NowlakeとWheelsは、それぞれ全米規模の顧客、ベンダーネットワーク、ディーラーネットワークを有する、圧倒的なスケールのプラットフォームです。幅広いサービスを自らのエコシステム内で提供することで、顧客の利便性を高め、継続的な取引と顧客の囲い込みにつなげています。
- 一方で、Wheelsの市場におけるシェアは、フリートマネジメントの利用余地のある市場全体では約10%にとどまる一方、既にフリートマネジメントを利用している市場に限れば約20%、Nowlakeの中古車ファイナンス市場シェアは4.3%、中古車ディーラーにおけるシェアも約9%にとどまり、既に大きな規模を持ちながらも、シェア拡大の余地は大きいと考えています。更に、スケールがあるからこそ蓄積される車両・顧客・取引データを活用し、AIによる与信、回収、運行管理の自動化・高度化を進めることで、顧客体験と収益性の両面で更なる競争優位を築いてまいります。
- 今後は、強靱な事業基盤を生かして顧客基盤の拡大とサービスの拡充を進めるとともに、AIの活用や隣接領域、未参入領域への展開を加速してまいります。

マクロ環境の悪化に対応し与信方針を機動的に修正 競争優位と緻密なリスクモニタリングを梃子に、リスクリターンを確保しつつ資産を拡大させる

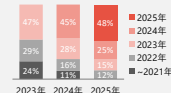
事業環境・対応状況

業界の延滞率は増加傾向も、23年以降の断続的与信引締め・プライム層シフトに対応

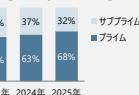
- ✓ **ポートフォリオの質改善：**
 - 特に延滞率が多かった22・23年組成債権の回収が進みポートフォリオ内の比率は低下
 - 信用力の高いプライム層へのシフト

ポートフォリオ内訳

【組成年別】



【プライム/サブプライム】

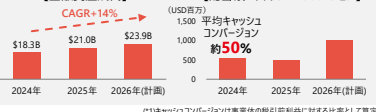


金融資産残高とキャッシュ創出力

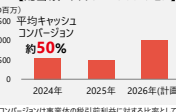
リスクをコントロールしつつ資産規模を拡大

- ✓ **金融資産残高：**
 - 残高目標\$200億を25年に2年前倒しで達成
 - 26年は与信を引き締めつつ\$239億を計画
- ✓ **キャッシュ創出力：**
 - 3か年平均キャッシュコンバージョン^(*)は約50%と、着実なキャッシュ創出力を確保

【金融資産残高】



【配当額・キャッシュコンバージョン】



規模 x データ 強固な事業基盤

全米3.3万店とのシステム連結により年間110万件を審査
債権の質を維持しつつ選別的に拡大

- ✓ **ディーラー囲い込み：**
 - シームレスな融資提案～融資実行環境、各種ディーラー向けサービスを複合的に提供
 - 全米3.3万店のディーラーネットワーク
- ✓ **データに基いた与信審査の迅速化：**
 - 顧客属性に応じ外部データを活用。システムを活用し即時に審査条件に反映、対応を迅速化
- ✓ **DX/AIを活用した事業効率化：**
 - 自動化、音声AIの活用により与信審査・債権回収業務の一部を効率化

米国独立系最大手としての圧倒的な顧客基盤・データを活用して環境変化に適応、リスクリターンの改善、資産・利益の成長を継続。金融とディーラー向けサービスの掛け合わせによる持続的な成長を実現する

- 続いてNowlakeです。
- 業界全体で延滞率が上昇する環境に対し、Nowlakeは早期から与信基準を見直し、信用力の高いプライム層へのシフトを進めてきました。債権のパフォーマンスが悪化した2022年、2023年組成債権についても回収が進み、ポートフォリオに占める比率は低下しています。プライム比率も2023年の60%から2025年には68%へ上昇しており、資産の質は改善しています。
- こうしたリスク管理を徹底しながら、資産規模も順調に拡大しています。当社が出資参画した2011年当時、Nowlakeは全米第16位でしたが、その後成長を遂げ、現在では全米上位に位置し、独立系で全米最大手となっています。金融資産残高は2025年に210億ドルとなり、200億ドルの目標を2年前倒しで達成しました。2026年は慎重な与信運営を継続しつつ239億ドルを計画しています。
- 競合他社にはない全米3.3万店のディーラーネットワーク、年間1,100万件の審査データを活かし、ディーラー向けサービス、AIを活用した与信・回収の高度化を進め、リスクと成長を両立してまいります。

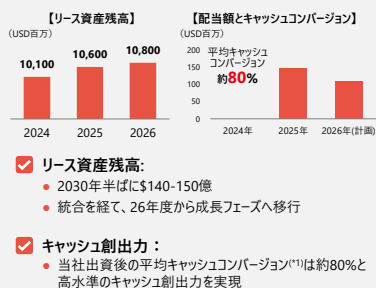
フリートマネジメント事業の強靱性、企業の車両運用を支える基盤サービスであることを確認 AI/データ活用・事業連携を通じた高付加価値化により成長を加速

高付加価値サービス

車両ライフサイクル全体を支えるインフラ機能

- ✓ 重層的なサービス提供と粘着性・強靱性：
 - 調達から処分までを一気通貫で提供
 - 顧客継続率は約98%
 - “所有から使用”のシフトにも対応
- ✓ データ・ネットワーク：
 - 膨大な車両・顧客データと広範なベンダー網
- ✓ 次世代モビリティ対応：
 - EC・配車サービス向けソリューションを提供

リース資産残高とキャッシュ創出力



顧客基盤と拡張性

成長余地・隣接領域・事業連携

- ✓ オーガニック成長：
 - 既存顧客への重ね売り
 - フリートマネジメントサービスの市場浸透
- ✓ 戦略的IT投資：
 - AI/データ活用、自動化による顧客体験と業務効率の向上
- ✓ 事業連携・周辺展開：
 - TDFのレンタル機能の掛け合わせ
 - 保険、架装、登録、輸送、事故管理等の周辺事業への拡張

全米最大手のフリートマネジメント会社として、米国企業の車両運用を支える基盤サービスを提供。AI/データを活用した金融とサービスの掛け合わせでプラットフォーム強化、顧客基盤拡大、周辺・既存事業との接続で成長加速

- 最後にWheelsです。
- Wheelsは、企業フリートの調達、リース、整備、運行管理、処分までを一気通貫で担う、全米最大手のフリートマネジメント会社です。約2,000社の法人顧客を持ち、顧客継続率は約98%と高い粘着性を有しています。
- 2024年度から2025年度は、3社統合を最優先とし、既存顧客の維持とサービス品質の安定化に注力しました。このため大きな成長を追う局面ではありませんでしたが、統合を経て、2026年度からは本格的な成長フェーズへ舵を切ります。
- 既存顧客へのサービスの重ね売りに加え、新規顧客・大型顧客の獲得に向けたパイプラインも積み上がってきています。これにより、リース資産残高および管理台数の増加を図ります。
- また、Nowlakeと同様に、全米規模の車両・顧客・取引データと広範なベンダーネットワークを有することが大きな強みです。AI・データ活用と自動化による効率化を進めながら、顧客ごとのニーズに応じた柔軟なサービス提供も可能です。こうした対応力が、大手EC・配車サービス事業者といった従来フリートマネジメント会社を起用していなかった大手顧客の獲得にもつながっています。
- 今後は、レンタル事業との連携に加え、保険、架装、登録、輸送、事故管理などの周辺領域へ展開し、Wheelsを企業モビリティを支える強固なプラットフォームへ進化させ、持続的な成長を実現してまいります。
- ご清聴ありがとうございました。

Marubeni IR Day 2026

電力卸売・小売事業

執行役員
電力・インフラサービス部門長
伊藤 直樹

Marubeni

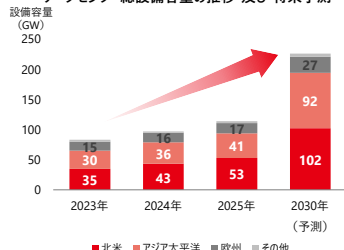
- 電力・インフラサービス部門長の伊藤です。電力卸売・小売事業についてご説明します。

データセンターを筆頭に再エネ電力需要は急成長 丸紅グループの電力小売規模も順調に拡大

成長領域

データセンター向け再エネ需要が全世界で急成長。
丸紅グループでも良質かつ大規模な再エネ確保を推進。

データセンター総設備容量の推移 及び 将来予測



高付加価値

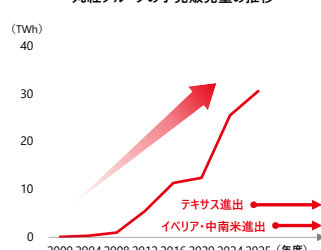
多様な再エネ電源活用による豊富な商品・サービスを提供。
ITによる業務効率化、高度なリスク管理の為に投資継続。

付加価値の追求



- SmartestEnergy
トレーディングデスク増床
- 丸紅パワートレーディング
2025年10月設立

丸紅グループの小売販売量の推移



拡張性

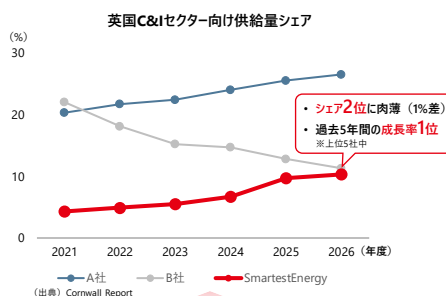
多数のAIデータセンター計画を有し、再エネ比率が高い
イベリア地域へ進出。メキシコ・チリ・ブラジルへも事業拡張。



- エネルギーを巡る脱炭素化の潮流は変わらず、半導体工場やAI・データセンター向け需要増も伴って、今後も急成長が見込まれています。
- その中でSmartestEnergy、及び丸紅新電力は、良質で大規模な再エネ確保を進める一方、丸紅でも水力や風力等の電源開発を進め、旺盛な再エネ需要にグループ一体で応えております。
- また様々な顧客ニーズに応えるためにも、トレーディング・リスク管理機能の更なる強化が必須と捉えており、AIやIT投資も重ねています。25年度にはSmartestEnergyのトレーディングデスクを増床、またSmartestEnergyと丸紅新電力で丸紅パワートレーディングも設立致しました。
- 急成長を遂げる市場において丹念に顧客ニーズに応じてきた結果、小売販売量は順調に拡大し、英国でのC&Iセクターでのシェアは大手2社に次ぐ第3位、データセンター向けでは約20%のシェアを獲得しています。
- 事業エリアの拡大も進めており、AI・データセンター集積地である北米テキサス州への進出とFactorenergiaの買収も果たしました。多数のデータセンター計画があり再エネ比率も高いイベリア地域、そして電力需要増が見込まれる中南米に事業領域を広げております。
- 再エネという成長領域にフォーカスし、カスタマーサービスという高付加価値性を向上させながら、それを全世界に広げるという我々の戦略は着実に進捗しています。

カスタマーファーストの精神と再エネブランドを武器に
英国シェア2位、そして「更なる高みに向けた成長」を目指す

揺るがない強み・競争優位性



カスタマーフローを基盤とした、顧客からの厚い信頼

顧客ニーズへのきめ細やかな対応

再エネに関する専門性

足元の取組/成長ドライバー

英国

- トレーディング・リスク管理機能強化
- AI活用・IT投資による効率化
- ポートフォリオの健全化

米国

- 不測事態を見据えたリスクマネジメントの更なる高度化

豪州

- ポートフォリオの構成見直し

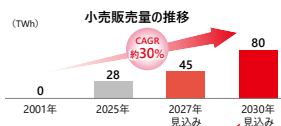
日本

- 丸紅グループ含めた良質かつ大規模再エネの確保

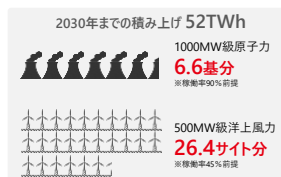
Smartest Energy

丸紅新電力

更なる事業規模拡大へ



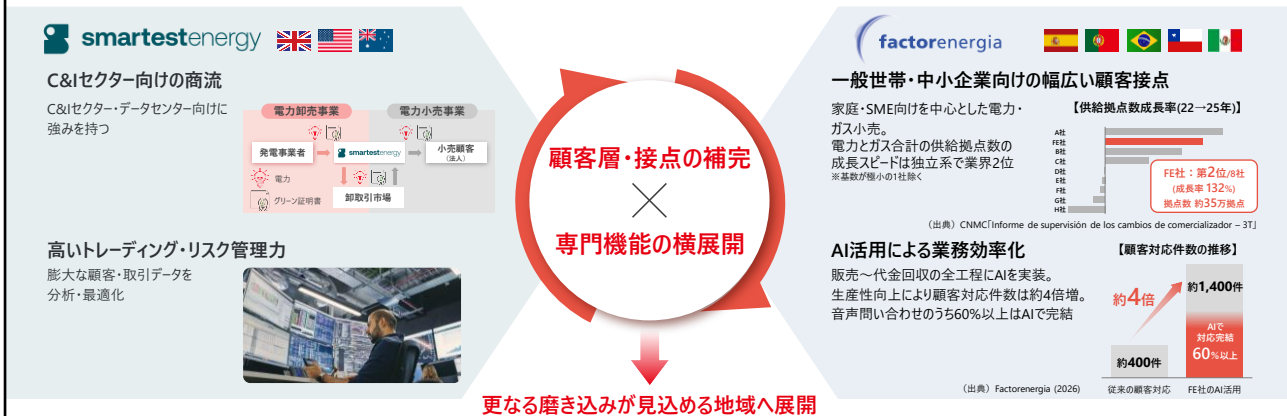
国内大手電力会社に匹敵する規模へ



- 英国におけるシェアは第二位に迫る勢いで拡大を続けています。この背景には、カスタマーファーストの精神に基づく顧客へのきめ細やかな対応が市場から高く評価されていることに加え、再エネ調達や環境証書付商品の提供、ネットゼロ達成に向けた柔軟なエネルギーマネジメント等、再エネに関する専門的なソリューションを継続して提供しているという当社の揺るがない強みがあります。
- 英国のSmartest Energyは、シェア拡大に伴う競争激化で収益率が巡航化してきておりますが、差別化に向けた商品力の強化やトレーディング・リスク管理機能の高度化、IT投資による業務効率化を進めています。
- また昨年度の経験を踏まえ、Smartest Energy Businessではポートフォリオの健全化を図ると共に、米国では、大寒波等予測不能な事態が起こった場合を想定したリスク管理の強化施策を講じています。
- 丸紅新電力は、再エネコーポレートPPAの拡大を進めており、秋田能代の洋上風力も半導体製造やデータセンターから強い引き合いを頂いているところです。
- これまで小売販売量は約30%の増加率で伸びています。この成長が継続すれば2030年には国内大手電力会社に匹敵する規模に至ります。そして、この成長のためには1,000MW級の原子力だと約6.6基、500MW級の洋上風力だと約26.4サイト分に相当する脱炭素電源が必要になってまいります。斯様な旺盛な再エネ需要に対し、グループ丸となって応えていくことで、「更なる高みに向けた成長」を目指して参ります。

M&Aにより更なる高付加価値を追求しながら事業エリアを拡大し 戦略プラットフォームを進化・強化

付加価値のかけ合わせによる磨き込みの連鎖



© Marubeni Corporation All Rights Reserved. | 35

- 本年4月に買収したFactorenergiaについては、現在PMIを推進しつつ、SmartestEnergyと各々の強みを生かした磨き込みを進めています。
- Factorenergiaは一般世帯や中小企業に強く、電力・ガス小売の供給拠点数は約35万、成長率は独立系で2位を誇ります。また、販売から代金回収までの全工程にAIを実装し、電話問い合わせの6割以上をAIで完結させることで、従来型の小売モデルと比較して4倍近い効率性を実現しています。
- 今後は、SmartestEnergyが持つC&Iセクターでの商流とトレーディング・リスク管理をかけ合わせることで、顧客層と専門機能の強化・拡大を進めると同時に、地域特性に合うビジネスモデルを構築しながら、北欧・西欧や東南アジアへの事業展開も目指して参ります。
- 旺盛な再エネ需要を追い風に、カスタマーフローを基盤としたビジネスモデルとM&Aを組み合わせ、この電力卸売・小売事業の戦略プラットフォームを進化・強化して参ります。
- 引き続き、皆様のご支援とご期待を賜りますよう、お願い申し上げます。
- ご清聴ありがとうございました。

Marubeni IR Day 2026

銅鉱山事業

執行役員
金属部門長
田口 誠二

Marubeni

- 金属部門長の田口です。
- 私からは、昨年度IR Dayで発表した金属資源投資に関して、銅にフォーカスして進捗を説明します。

金属資源の勝ち筋

01 | なくならないニーズ

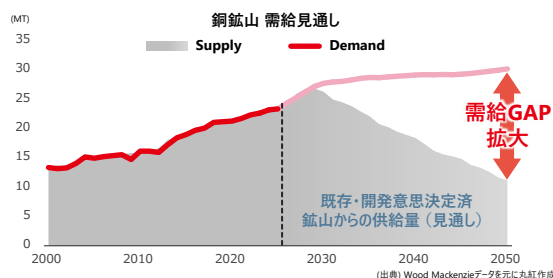
02 | 高いコスト競争力

03 | カントリーリスクの
低い国での権益保有

04 | 信頼できるパートナー

銅需要の伸び

AI普及によるDC建設、経済成長に伴う
電化・インフラの拡大、電力需要増加と送電線供給の逼迫により飛躍的に増加



市場価格は上昇

歴史的には短期で上下を繰り返しつつも、中長期では上昇



注力案件

足元の注力案件はチリ・Centinela銅鉱山拡張プロジェクト

- まず、昨年度IR Dayの振り返りです。
- 当社は金属資源事業の勝ち筋として、世界の経済発展や都市化・電化に不可欠なベースメタルに特化し、コスト競争力が高く、カントリーリスクが低く、信頼できるパートナーがいる案件を厳選して投資してきたことを説明しました。
- その中でも銅に関しては、AI普及によるデータセンター建設、経済成長に伴う電化・インフラの拡大など、今後も飛躍的な需要増が見込まれています。
- 一方で銅の供給面では、現在操業を行っている鉱山の品位低下や、新規鉱山開発の難易度上昇により、需要拡大に見合う供給増が容易ではなく、需給の逼迫が見込まれています。
- こうした需給構造を背景に、市場価格は短期的には上下を繰り返しつつも、中長期では上昇基調をたどり、当社の収益基盤と成長を支えてきました。
- 今後も金属資源投資の勝ち筋を遵守し、ベースメタルの成長性を取り込みながら、保有金属資源権益の競争力強化と、磨き込みにより更なる成長を目指してゆきます。
- 本日は、足元の銅需給環境に触れた上で、注力案件であるセンチネラ銅鉱山拡張プロジェクトの進捗を説明します。

堅調な銅需給環境を捉えて更なる成長へ

足元の銅市況を支える需給動向

需要

- AIデータセンター投資・電力網増強を背景に銅需要は堅調
- 米国の関税政策を巡る駆け込み輸入・在庫の米国偏在も短期的な需給を引き締めている

供給

- 大規模鉱山の銅生産が停止・減少
 - ・ チリを中心に悪天候、品位低下、設備トラブルでAnglo American、Lundin Mining等主要鉱山会社が2026年生産ガイダンスを相次ぎ下方修正
 - ・ Grasberg鉱山（インドネシア）2025年9月に地下採掘場へ大量の泥が流入する事故が発生し、操業を一時停止。現時点では段階的に操業を再開
 - ・ Kamo-a-Kakula鉱山（コンゴ民主共和国）2025年5月に地震が発生し、浸水により地下採掘を停止。現時点では段階的に操業を再開

Centinela銅鉱山拡張プロジェクト

新規選鉱プラントを建設し硫化鉱処理量を2倍にするプロジェクト

硫化鉱プラント処理能力

10万トン/日から
20万トン/日へ増強

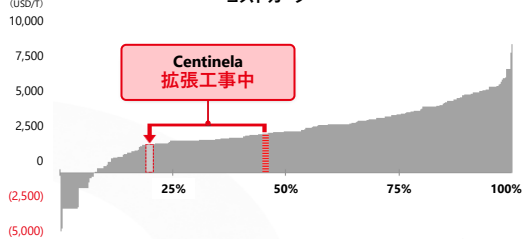
銅生産能力

当社持分合計は16万トン/年から
20万トン/年へ増加

コスト競争力強化

拡張後は上位1/4に入る
コスト競争力

コストカーブ



- まず、足元の銅需要については、AI関連投資によるデータセンター増加に加え、世界的な電力需要増加に伴う送電線需要の伸びも見込まれており、需要の伸びは一段と強まっています。
- また、米国の関税政策を巡る駆け込み輸入、在庫の米国偏在も、需給を引き締める要因となっています。
- 一方、供給面では、チリを中心に悪天候、品位低下、設備トラブルなどにより、主要鉱山会社が2026年生産ガイダンスを相次ぎ下方修正したほか、インドネシアやコンゴでも操業トラブルにより、大規模鉱山の銅生産が休止・減少しています。
- こうした需要の強さと供給面での制約を背景に、足元の銅市況はトン当たり14,000ドルレベルで推移しています。
- 当社は、こうした銅需要の拡大とタイトな需給に裏打ちされた市況の上昇を捉え、中長期の成長につなげるべく、チリ・センチネラ銅鉱山拡張プロジェクトを進めています。
- 本プロジェクトは、新規硫化鉱プラントの建設を通じて生産能力を大きく引き上げるとともに、コスト競争力の強化を図るものです。
- フル生産開始後は、硫化鉱プラントの鉱石処理能力が日量10万トンから20万トンへと、倍増します。
- この結果、センチネラの年間銅生産能力は当社持分で9万トンから4万トン増加し、当社保有銅鉱山の合計持分生産能力は、現状の16万トンから20万トンに拡大します。
- コスト面では、採掘区域によって短期的な品位変動などの影響はありますが、中長期的には世界の上位4分の1に入る競争力を維持できる見通しです。

2023年投資意思決定からプロジェクトは着実に進捗 2026年はプラント主要機器設置を完了し、順次動作確認を開始



© Marubeni Corporation All Rights Reserved. | 39

- センチネラ銅鉱山拡張プロジェクトの進捗と、現場の写真を掲載しましたので、ご参照願います。
- 拡張工事は既存選鉱プラントの南約7kmに新たな選鉱プラントを建設し、銅精鉱の生産能力を倍増させるもので、2023年の投資意思決定から、2027年の完工に向けて着実に進捗しています。
- 新規プラントには、既存のエスペランサスル鉱床と新規のエンクエントロ鉱床から給鉱します。
- 2025年にはエンクエントロ鉱床の剥土に着手しました。
- また、採掘重機の搬入に加え、写真にもある破碎・磨鉱・浮選・貯鉱設備といったプラント主要機器の設置も完了し、完成した設備から順次動作確認を開始しています。
- 本年は各設備の動作確認を本格化させる年となります。
- ここまで大きな遅延はなく、2027年の機械的完工・試運転開始、2028年にはランプアップが完了するスケジュールを維持しています。
- センチネラ銅鉱山は、30年超のマインライフを有する競争力の高い鉱山であり、銅の中長期の需要拡大を取り込むうえで、当社にとって重要な成長資産です。
- パートナーであるアントファガスタ社と密接に連携しながら、本プロジェクトを着実に完遂し、事業価値の最大化と金属部門の持続的成長につなげていきます。
- 私からは以上です。ご清聴ありがとうございました。