JOI 企業研修

JOIは、各分野のトップレベルの講師陣による企業向け研修をアレンジしています。会員の皆様に加え、非会員の方もご利用いただけます。なお、会員企業・団体の皆様は会員価格でご利用いただけます。
すでに、電力会社、総合商社、金融機関、メーカーなどの会員企業にご利用いただいております。
各研修の詳細はJOIウェブサイトをご覧ください。
https://www.joi.or.jp/training/
お問い合わせは、JOI総務部（TEL：03-5210-3311、E-mail：pca@joi.or.jp）まで。

🌐テキサスの電力市場・電力システムとビジネス動向

講師 **山家 公雄（エネルギー政策研究所長、 豊田合成株式会社 アドバイザー）**

米国の送電線運用の要諦は、送電線の混雑を回避しつつ経済的な発電設備を選択することにあり、卸市場取引結果が反映されます。これがISO/RTOシステムの核心であり、系統運用と市場運用は一体化しています。卸市場機能を最大限利用するのが容量市場をもたない「エナジーオンリー市場」のテキサス州ISOのERCOTであり、このメカニズムを解説します。

加えて、2019年夏の価格高騰や2021年 2 月の大寒波による停電、厳気象や経済成長に伴う最大需要急増、その後の市場改革を巡る動きを俯瞰しながら、価格機能効果やERCOTが信用される理由、競争モデルの評価に至るまで分析を行います。また、競争市場におけるビジネス機会拡大の現状についても解説します。

🌐オーストラリアのエネルギー動向、 2030年再エネ82%実現を目指して

講師 **山家 公雄（エネルギー政策研究所長、 豊田合成株式会社 アドバイザー）**

日本と同様に先進国では再エネや脱炭素への取組みが遅れた豪州であるが、2022年5月に労働党政権に交代して以降、脱炭素政策に大きく舵を切った。2030年再エネ電力比率82%目標がその象徴である。政策の柱は、風力・太陽光・ストレージの脱炭素3本柱について、所用量を確実に導入する革新的な入札方法を駆使することである。豊富な資源や世界へのグリーンエネルギー供給基地としての期待も高く、エネルギー事業者や投資家から注目を集めている。世界初となる大規模テスラバッテリーの運用、VRE比率7割を超し100%超が視野に入るサウスオーストラリア州の奇跡等が生じている。豪州の最新情勢とビジネス機会について解説する。

🌐英文融資契約書の読み方

講師 **堀切 聡（京都大学 成長戦略本部企画管理部企画推進室）**

英文で書かれた融資契約書の読解に苦労されたことはありませんか？　英文融資契約書を正確に理解できるように、英文融資契約書の構成と主要な条文の意味とポイントを学びます。融資条件はどのように定まるのか、またその融資条件が英文融資契約書にどのように反映されるのか、そして債務不履行事由（Events of Default）、誓約事項（Covenants）、表明保証（Representations and Warranties）の各条項の意味、さらに貸し手と借り手の交渉上の勘所、について解説します。コーポレートファイナンスとプロジェクトファイナンスの英文融資契約書を対象としています。貸し手、借り手どちらの立場でも役に立つ内容です。

インフラプロジェクトのM&A入門

講師 堀切 聡（京都大学 成長戦略本部企画管理部企画推進室）

国内外の発電所などのインフラプロジェクトをどのように買収（M&A）すればよいかを学びます。買収プロジェクトの選別や、入札プロセスの具体的な内容やデューデリジェンスの手法、そしてデューデリジェンスの結果を反映する株式譲渡契約の締結方法を解説します。アドバイザリー会社とともに進めるM&Aにおいて、投資主体である企業が、真に自社の目的を果たしているか見極めつつ案件を進める苦労は、並大抵ではありません。また取り組み意義の設定における留意点、買収案件の探し方や心構えなど、担当者が頭を抱えるテーマに関するヒントも交えて「投資主体である企業目線」で解説します。

プロジェクトファイナンスによる資金調達

講師 堀切 聡（京都大学 成長戦略本部企画管理部企画推進室）

プロジェクトファイナンスはどういう特徴を持つ借入なのか、借手にとってどういうメリットがあるのか、銀行との交渉はどのように進めるべきか、その交渉上のポイントは何か、等について学びます。勿論、貸手の立場でも役に立つ内容です。

プロジェクトファイナンスは主に海外のインフラや資源事業で利用されるファイナンス手法ですが、国内の再生可能エネルギー事業や卸電力事業、公共施設等の日本版PFI、空港ターミナルのコンセッション事業等にも利用されるようになっており、そうした事業に携わる方々に、資金調達の視点からプロジェクトファイナンスについて解説します。

海外事業と保証状の活用

講師 甲良 親弘（K International Intelligence 代表）

海外事業を進める際に、日本企業が客先（発注元、売り先）から保証状の差し入れを求められるケースがあります。日本国内ではあまりみられない商慣行であるため、言われるままに提出してしまうケースが散見されますが、保証状の理解が十分でない場合には、想定外のマイナス影響を受けることがあります。

本講座では保証状の法的な性質や差し入れの意味・影響を掘り下げて学びます。加えて、日本企業が発注元・買い手となり資金を支払う側になる場合に、保証状についていかなる活用が可能かといった点にまでカバレッジを広げて研修を展開します。

さらに、保証状に関連した英文諸契約における留意すべきポイントについても解説します。

輸出債権の回収や海外事業におけるリスクコントロール

講師 甲良 親弘（K International Intelligence 代表）

コロナ禍により日本企業だけでなく世界中の企業が経営に大きな影響を受け、輸出取引および現地法人も含む海外取引において、大きな与信・決済リスクにさらされています。

本講座では、企業がこうしたリスクおよび不確実性にどのように向き合い、リスクを低減させるためにどう策を講じるべきか、海外取引に関するリスクヘッジ・リスクマネジメントやファイナンスの具体的な手法について学び、今後の財務戦略を考えるうえでの一助となる有益な機会を提供します。