

## 2022年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2021年11月12日(金) 14:00~15:00

登壇者 :

代表取締役社長	岡田 賢二
取締役(兼)専務執行役員 CCO(兼)社長補佐	若松 京介
取締役(兼)常務執行役員 CFO(兼)CIO(兼)コーポレート部門長	勝 厚
取締役(兼)常務執行役員 カーライフ部門長	清水 文雄
常務執行役員 エネルギー・環境対策室長	普世 肅久
常務執行役員 ホームライフ部門長	中村 司
執行役員 産業ビジネス部門長	千村 裕史
執行役員 電力・ユーティリティ部門長(兼)リテールビジネス室長	田中 文弥

### ホームライフ部門関連

Q : 決算説明会資料 29 ページに記載の「基盤整備部を中心に再構築を行っている小売事業モデル」について具体的に教えてほしい。

A : 当社では LP ガスの小売り事業を全国展開しており、現在 55 万軒の顧客基盤があるが、この顧客基盤を強化していきたいということが前提にある。LP ガス販売グループ会社で各々小売事業を行っているが、これら各グループ会社の事業の効率化、集約化を図っていきたく考えている。LP ガス事業は労働集約型の事業であるため、効率的に事業を行い、目つどのエリアのお客様に対しても均一なサービスをお届けし、またお客様の声を伺い、その情報を分析し、新たなビジネスに展開していくことを目的として基盤整備部を設置した。

Q : LP ガスの脱炭素という観点でカーボンニュートラル LP ガスやグリーン LP ガスといった取り組みがあるが貴社ではどのような取り組みを考えているか。

A : LP ガス業界としては、日本 LP ガス協会が中心になってプロパネーション、ブタネーションの技術(水素と二酸化炭素から人工的にプロパンやブタンを合成する技術)開発を進めており、当社としてもこの技術開発について積極的に協力していきたいと考えている。また、LP ガスを販売する過程、つまり配送や検針の際に CO2 の排出を抑えなければならないとも考えており、LPWA (Low Power Wide Area : 消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式) を使い配送や検針の合理化を行っていきたく考えている。その他、LP ガスと電気のベストミックスで電気も販売していくことや、ZEH (ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) に資するような高効率のガス機器を扱うことでカーボン削減に努めていきたい。

Q : ホームライフ部門の具体的な投資計画を教えてほしい。

A : 成長投資は海外の投資を中心に 25 億円を想定しており、また基盤の投資として、M&A 投資が 16 億円と DX 投資が 5 億円で約 22 億円を、既存事業の保安設備や基盤の維持投資で 12 億円を計画しており、合計で約 60 億円の投資を考えている。

Q：タイのLPG事業における目標の獲得軒数とタイ国内でのシェアについて教えてください。

A：2019年からWP社（WP Energy Public Company Limited）と協業しており、WP社はタイガスという会社を2年前に買収し、バンコクを中心に5年間で50万軒の直売軒数を獲得していく予定である。今後、タイガス社による直接投資で販売店の買収を進めると共に、ガスショップのネットワーク化、フランチャイズ化をしていくことで、合計50万軒獲得していきたい。また、タイ国内のシェアは、ブランド別で2番目となり、シェアは約20%になることが想定される。

## **カーライフ部門関連**

Q：ガソリンスタンド事業の現状として、原油価格が上がり、販売数量の減少やマージンが取りにくい状況等を予想するが、足元の状況や下期の計画について教えてください。

A：WTIは上昇一途で80ドル～85ドルのレンジであり、末端価格が170円台の状況になっており、買い控えが起こっている。消費者の給油については満タン給油というのが非常に減っており、定額・定量の給油が5割以上になっている。通常は満タン給油が6割ほどであるが、現在は逆（満タン給油が4割）になっており、消費者は目的や移動する距離に合わせて給油している状況である。ガソリン、軽油の販売数量については前年から約2%～5%上昇している。

下期の展望については、まず原油価格は80ドル～85ドルの高止まり状態で推移すると想定している。引き続き消費者の買い控えが起きることが想定されるが、新型コロナウイルス感染症の収束感が出てきており、ガソリンについては前年対比102～105%で想定している。軽油については顕著に物流を担うトラックが稼働しているため、前年対比100%前後で推移すると考えているが、マージンは前年と比較すると大きく圧縮している。前年上期は原油価格が大暴落した結果、マージンが安定的に推移したが、今年は原油が暴騰しているので後追いの値上げになる。原油価格の上昇時はタイムラグでマージンがなかなか取りにくい状況になっているため、非常に厳しい状況だと思っている。下期において、原油価格が横ばいに推移してくれば一定のマージンが確保できると考えている。

Q：カーライフ部門におけるTERASELでんきの拡大方法と獲得目標件数について教えてください。

A：今年度の目標件数は1万件であり、現状は約3,000件である。TERASELでんきの拡販を進めるため、販売店の皆様と提携し、販売店が持つお客様、そして大口ユーザーにおけるスイッチングをPU部門と連携しパッケージで取り組んでいる。電気単独でのスイッチングは難しいため、例えば北海道では灯油とのセット販売、CS（カーライフ・ステーションの略、当社が提案する複合サービス給油所）では洗車とのセット販売などといったパッケージを作っている。中部地区では3社ほどの販売店の皆様に取り組んで頂いており、当社子会社の販売会社であるエネクスフリートでも取り組んでいる。

Q：前回の決算説明会（2021年5月開催）で「CS検証店についての取り組み」の話があったが、進捗状況を教えてください。

A：CSの検証店は11月末から12月初めくらいに立ち上げる予定であり、あるパートナーと組んで当社が取り組もうとしているカーリースなどを全て検証店で実験しようと思っている。詳細については、後日リリースする。

## 電力・ユーティリティ部門関連

Q：今後の太陽光発電所、風力発電所、バイオマス発電所への再エネ投資についての取り組みを教えてください。

A：基本的には太陽光発電を中心とした投資を考えている。ただし、これまでのような山林を開拓して行う大規模なメガソーラー開発は行いにくくなっているのが実態であるため、自家消費型である工場の屋根置き、営農型の太陽光発電（農業と太陽光発電を同時に行う）設備を中心に投資をしていく。また再生可能エネルギーの導入に伴い、電力の出力が安定しないことで需給ギャップが発生するため、そのギャップを調整するために蓄電池に係る投資も行っていきたいと考えている。

Q：今後の電力ビジネスの国内外の取り組みについて教えてください。

A：国内に関しては、決算説明会資料 27 ページに記載している金融、発電、B2C、B2B の分野で、脱炭素に資する電力関係の取り組みを積極的に進めていく。海外に関しては、昨今騒がれているような、例えばイギリスの電力スポット市場高騰などがあるため、電力小売りにおいて海外進出していくのは相当なリスクがあると今のところは考えている。当社は、昨年タイに自家消費型太陽光を展開していく目的で会社を設立しており、基本的には自家消費型太陽光サービスを中心に、特に東南アジアでの展開を考えている。

## 環境エネルギー関連

Q：アンモニア、水素ビジネスへの具体的な投資について教えてください。

A：まず、投資に対するお答えの前に、我々の次世代エネルギーに対する取組の考え方を説明させて頂きたい。今後 5 年ないし 10 年は石油の次に代わるものが決まらず、幾つかの燃料/エネルギーが市場で扱われると考えている。例えば、現在はリチウムイオンバッテリーをベースに EV・蓄電池が世の中で脚光を浴びているが、リチウムイオン電池を作るためにはリチウムとコバルトが必要になる。しかしながら、今のペースで EV・蓄電池が普及すると、約 13 倍のリチウムが世の中で必要となるというデータがある。一方で燃料電池(水素)製造に必要な原料はプラチナであり、決算説明会資料 26 ページに記載のフライホイール蓄電池も 98%鉄で作られており、エネルギーの多様化は経済保証にも資すると考えている。水素燃料電池ないしフライホイール蓄電池のみに選択肢を狭めるという意味ではなく、色々な次世代エネルギーの開拓に注力していきたいと思っている。水素ビジネスへの投資に関してだが、商用車向けを中心に高速充填で、24 時間 365 日供給できる体制構築に向けて、日本エア・リキード社の技術と当社のネットワークを活用して投資を検討していきたい。また日本エア・リキード社、伊藤忠商事と共に水素の生産供給についても検討中である。

### **【補足】アンモニアについて**

船用アンモニア燃料については、次世代燃料の一つであり、7 月末時点で伊藤忠商事を含む 34 社と「造船」「海運」「燃料」について統合的にプロジェクトを推進している。特に当社が関わる「燃料」については、日本、シンガポールでの供給を実現すべく、積極的に関与している。

またアンモニアの産業用利用については利活用に向けた実証を検討している段階である。

以上