

2022年3月1日個人投資家説明会 Q&A 集

【説明会中にお答えしたご質問】

Q: 中長期の経営戦略について詳しく知りたい。エネルギー事業とは全く別の事業にも参入するのか。

A: 新たな分野の事業を発掘し収益化していくことも非常に重要だが、一方で当社が既に扱っているエネルギー事業とのシナジーが生まれる分野を深堀していくことも重要と考えている。現時点においては、まったく異なる事業の多角化を進めるよりは、エネルギー領域周辺の関連事業を中心にさらなる拡大をしていきたい。

昨今の脱炭素社会の流れは、当社が取扱う石油製品などの需要減につながり事業縮小にならないのかのご指摘も頂くが、環境エネルギーへのシフトの流れは、市場成長が見込める分野であり、『ポジティブな機会』であると捉えている。当社には、今まで築き上げてきたノウハウと顧客基盤があり、それらをうまく活用することで、チャンスが広がる可能性は大いにあり、この点において、同業他社や新規参入企業より優位性を有していると考えている。

Q: 昨今のウクライナ情勢により資源価格の上昇や為替や物流への影響が想定されるが、当社業績への影響はあるか。

A: 短期的には直接的な影響はなく、業績への影響は極めて限定的。当社において、石油製品の価格変動リスクや為替変動リスクは、商品先物取引、為替予約等により極力ヘッジしており、影響はほとんどない。間接的な影響としては、石油製品の高騰をさらに助長させる要因の1つでもあり、原油価格が高止まりする中で、小売価格への転嫁は厳しいが、政府による激変緩和措置のガソリン補助金などもあり、消費者需要の下支えの一助となりうるとも考えている。

ただし、今後もこのようなウクライナ情勢が長引いた場合、中長期的には少なからず影響が出てくると思われる。その場合はエネルギー業界に限らず、産業界全体に広範囲な影響があると考え。情勢を注意深く見守り、影響を最小限にとどめられるよう、ピンチをチャンスに変えられるよう、様々な工夫をしていきたい。

【関連するその他のご質問】

* ロシアからのエネルギー調達状況を教えて欲しい。

ロシア、ウクライナとの直接取引はなく、関連会社・支店も、当社社員の海外派遣も当該エリアには実施していない。

Q: ダイバーシティ推進や女性活躍の状況について、もう少し詳しく教えてほしい。

A: 当社グループの業界は、他産業と比べて圧倒的に男性社会ではあったが、2013年度より、女性社員の採用を積極的に増やしてきた。「女性社員が働きやすい会社とすることで、全従業員が働きやすい会社につながる」という考え方に基づき、諸制度のリニューアルを実施、2019年度からはダイバーシティ推進室を設置し様々な施策検討を行っている。これらにより、2013年10%未満だった女性比率が現在は20%超えとなり、様々な分野で活躍している。

女性管理職比率は、2017年度0.5%だったが、2022年度からは4.0%を超える予定。社外取締役として山根氏、社外監査役として岩本氏が就任しており、取締役会のダイバーシティ化も進めている。

その他、グローバル人材の育成も積極的に行っており、2018年度から海外事業の開発・経営管理・運営など全般に対応出来る人材の確保と、社員の多様化促進を目的に、海外へ人材派遣を実施。また、外国籍従業員の採用や人材活用も積極的に推進。

【関連するその他のご質問】

* 女性の社内取締役登用・女性活躍推進の取組み内容・外国籍人材の採用状況・障がい者雇用比率について。

・社内取締役への女性登用・女性活躍推進の取組み：

女性社内取締役は現時点ではないが、2022年度より部長職となる社員もあり、将来の取締役候補を育成中。階層別研修へダイバーシティ項目の追加、両立支援ハンドブックの作成、働きがい調査の実施等を行っている。

・外国籍人材：エネクスフリースや伊藤忠工業ガスなど、当社グループ会社での採用も積極的に行っており、当社単体においては、現時点において4名の外国籍社員が在籍している。

・障がい者雇用比率：2021年3月末現在において2.55%

Q: 各種資源の高騰が続いているが、当社における製品への価格転嫁は進んでいるか。

A: 当社グループは、メーカーではなく商社であり、「買って売る」というビジネスモデルのため、価格転嫁は、資源価格が高騰すれば行うこととなる。しかしながら、例えば石油製品など、事業によっては価格転嫁が遅れる場合もある。従って、遅効は一部あるものの、価格転嫁は行っている。

Q: 自動車用の水素燃料に力を入れていく事はあるのか。

A: 水素エネルギーは、製造コストの低減など、技術的にまだまだ確立すべき分野は残っており、関連企業の皆さまのご努力により進展・解決されていくものと捉えている。当社は、工業用ガス世界最大手のエア・リキード社、伊藤忠商事との3社間で、水素バリューチェーン構築に関する協業について締結している。当社グループとしては、貨物輸送のトラック専用水素ステーションの展開を検討しており、実証試験結果を踏まえ、全国展開も考えていきたいと思っている。

【関連するその他のご質問】

*** 水素ステーションにおいて他企業との連携も具体的にあるのか。**

・商用車向けステーションモデル(高速充填/24時間/365日運営)を現在自動車メーカーや運送会社と協議中。

*** 水素エネルギー・アンモニア燃料の実証実験について、同様の実験を行っている他社との連携はしないのか。**

・まだ検討段階であり、具体的な連携先は開示できないが、サプライヤーや機器メーカー、産業用顧客との協議を開始しており、利活用に向けた燃焼機器の開発、実証テストを検討している。

Q: 初めてオンラインでの説明会を実施しているが、その意図を教えてください。

A: 近年、新型コロナウイルス感染症の影響による巣籠り影響等もあり、マーケット全体で個人株主様が非常に増えてきている。当社においても脱炭素、新エネルギー等による中長期的な視点、また配当利回りの点で非常に評価されており年々個人株主様は増加傾向となっている。そのような背景から今後も当社に投資する魅力を一人でも多くの個人投資家の皆様に知っていただきたいということで、コロナ禍の折、オンラインにて開催させて頂いた。

また2021年4月よりIR室を新設しており、今後もIR活動の強化にも努めていきたい。

【説明会中にお答え出来なかったその他の主なご質問】

Q: 新型コロナウイルス感染症の事業への影響を教えてください。

A: 経済活動の安定的回復に向けた動きは鈍く、将来の見通しについては極めて不透明な状況であるものの業績への影響は減少傾向であると考えている。エネルギーは生活や事業を行っていく上で必要不可欠なものであり、一定の需要は常にある。例えば、物流を担うトラックでは軽油を燃料としているが、その販売量はコロナ以前の水準に戻ってきている。

Q: 当社の強みを教えてください。

A: 当社グループはエネルギー分野において多様な事業領域に携わっており、BtoBにおいてもBtoCにおいてもそれぞれお客様のニーズに合わせたエネルギーをご提案出来るという強みがある。また、60年以上事業を行っていく中で築き上げた販売ネットワーク・顧客基盤が当社の大きな強み(ガス約150万世帯、ガソリンスタンド約1,700カ所、電力販売契約件数19万件、モビリティ117店)。これまで社会の変化やお客様のニーズを先取りして事業ポートフォリオを広げ、利益を拡大してきており、今後も築き上げた顧客基盤を生かすことで、時代に合わせたエネルギー・サービスのご提案を柔軟に行っていくことが出来る。さらに、事業ポートフォリオの拡大により安定した営業CFの創出が可能であり、株主還元資金を確保しつつ、新規投資も継続的に実行が可能。

【関連するその他のご質問】

*** 再エネ発電事業は参入企業が多く競争が厳しいと思うが、競合他社に比べた当社の強みは。**

・当社においては、上記の通りこれまで石油・ガスの販売事業において築き上げてきた販売ネットワークや顧客基盤が大きな強みであり、特に自家消費型太陽光発電サービスの展開を行っていく際、これらの強みを生かせると考えている。ゼロからの顧客開拓ではないという点が新規参入企業に比べ大きなアドバンテージであると認識している。

Q: 四半期ベースで見た場合、売上や利益の偏りはあるか。

A: 当社は『下期偏重型』となっており、下期の方が収益の比重が大きくなっている。一部、地域熱供給事業(当社グループ会社の東京都市サービスで行っている、製造した冷水や温水を利用して、建物に快適な冷暖房システムを提供するサービス)は夏場の気温上昇による収益増の比重が大きいですが、全ビジネスを考慮すると、冬場の灯油・ガスの使用量増による収益増の方が比重が大きく、全社収益に与える影響も大きくなっている。

Q: 国内と国外の売上比率を教えてください。

A: 海外取引における売上比率は船舶燃料事業や海外グループ会社等にて一定数あるものの、当社全体の事業からすると現状は大きくはない。国内取引が大部分を占めている。中長期的には、海外展開をより積極的に進めていくことで事業拡大につなげていきたい。

Q: 2004年頃に赤字となっているが、何があったのか。

A: 不採算事業の撤退を行ったことで、一過性の減益となっている。

Q: 売上収益が大きく変動しても税前利益や税後利益が安定している理由は。なぜ税後利益で構成比率を出すのか。

A: 当社のビジネスは、石油やガス等を仕入れて販売することを生業としており、原油価格の変動等に伴い、仕入価格や販売価格は変動することになるが、一定のマージンは確保できるビジネスモデルとなっている。このため、売上収益に大きな変動があっても利益が安定するしくみとなっており、一概に売上収益の増減では業績を評価出来ない。また、LP ガス販売事業等を行うグループ会社のうち、業績に大きく影響する持分法適用会社も数社(株)エネアーク等)あることから、税後利益で評価頂くことが妥当だと考えており、税後利益を指標としている。

Q: AdBlue®は昨年不足していたとのことだが、当社の影響はどうか。今年の状況は。

A: 昨年末は一時的な尿素不足を受け新規先への販売制限を行っていたが、現在は解消されている。当社は 2021 年 9 月に製造工場を新設、製造事業に参入したことで供給力が強化され、既存取引先に対し安定供給を行っている。また、そのような当社の供給姿勢が経産省・国交省に評価され、豪雪地域のライフライン維持に必要な除雪車向け供給について独自に依頼を受け、その供給にも努めている。2022 年においては国産尿素的の調達強化により、当面の不足状況は改善されると想定しているが、中国の輸出状況や、同じく尿素の大手輸出国であるロシア・ウクライナの影響も懸念され、今後も予断を許さないと考えている。

Q: メガソーラー開発による土砂災害等を引き起こす可能性はないのか。今後もメガソーラー投資を計画しているか。

A: 新たに投資を行う際は、事前にハザードマップ等を確認の上、十分に社内にて議論の上決定している(現状、当社が所有する発電所において土砂災害等の被害が起こっている施設はない)。

太陽光発電のグリーンフィールド案件(更地の土地に施設の建設から行うプロジェクト)は、開発に適した土地が少なく、新規案件も少なくなっている状況。また、メガソーラーの価格が暴騰しており利回りが低くなっているため、投資額以上の利益がほとんど見込めない案件が多くなっている。当社としては一定の利回りが見込める案件に絞って投資を行っていきたい。また、現在当社はメガソーラーよりも自家消費型太陽光発電事業を推進している。

[関連するその他のご質問]

*** 群馬県高崎市のメガソーラー案件はインフラファンドが高く購入する予定なのか。**

現時点において、売却を行うか保有するかの方針は決定していない。

Q: 脱炭素エネルギーへの取組み、特に石炭発電とバイオマス発電について、その構想を教えてください。

A: 石炭火力発電所のバイオマス混焼について検討中であり、バイオマス発電所については、2019年3月19日にリリースしている通り、王子グリーンエナジー徳島(株)にて2022年9月に運転開始を予定している。バイオマス発電所の稼働により電力の安定供給、低炭素化社会の実現に貢献できるものと考えている。

※ご参考リリース内容：<https://www.itcenex.com/ja/news/2019/20190319a.pdf>

Q: 自家消費型太陽光発電は、製造業の工場向けが中心か。流通小売や大規模集客施設などにも導入されるのか。

A: 製造業の工場向けに限らず、全国のあらゆるお客さまを対象として進めている。2022年3月現在において、当社グループ会社のエネクスフリース(株)が運営するCS(ガソリンスタンド)やコーナン商事(株)が運営するホームセンターに設置しており、今後その他のお客さまにも導入予定。また国内に限らず、センコーグループホールディングスのタイにあるグループ会社 SENKO LOGISTICS DISTRIBUTION (THAILAND) CO., LTD.にも導入している。

※ご参考リリース内容

①エネクスフリース/西宮CS：<https://www.itcenex.com/ja/news/2021/20210930a.html>

②コーナン商事/ホームセンター：<https://www.itcenex.com/ja/news/2022/20220210.html>

③タイ/センコーグループ会社：<https://www.itcenex.com/ja/news/2021/20211109.html>

Q: 電力を社外や市場から購入している直近の割合を教えてください。

A: 冬場は電力需要が高まり、市場価格(JPEX)が高騰することが予測されており、当社においては自社電源あるいは契約電源(固定価格による調達)のみで電力調達をまかなっており、極力価格変動によるリスクを抑えている。

Q: BtoC 事業が広がり個人投資家に知られるようになったとのことだが、どのような事業が評価されているのか。

A: 当社グループでは、過去より LP ガス販売事業や石油製品販売事業を営んできたが、2010 年より電力小売事業に参入しており、各地域の皆さまや各お客さまの生活ニーズに寄り添った様々な小売電力販売サービスをご提供している。例えば、日産大阪販売(ディーラー事業)において自動車を購入されたお客さま向けのお得なでんきプランや各エリア別に LP ガスを購入されているお客さま向けのセットプラン、協賛スポーツとのコラボプランなどがある。また、インターネットで簡単に申込みが出来る『TERASEL でんき』では、ラジオ広告や SNS 等による宣伝等も行っており、多くの一般ユーザーの皆さまの目に触れる機会を徐々に増やしてきたことにより、当社を知って頂く機会が増えていると思われる。

その他、事業とは直接関連しないが、配当において特別配当を除き、毎年増配となっていることも大きな魅力の1つとして評価されていると思われる。

Q: 海外事業展開について教えてください。

A: 主に東南アジアにおいて海外展開を行っている。タイ(LP ガス、太陽光発電)、フィリピン(LP ガス)、ベトナム(カーケア事業)において当社グループ会社がある。また、タイにおいては当社駐在員事務所もあり、今後も積極的な海外展開を行ってきたい。

Q: グループ会社は何社あるか。

A: 子会社 45 社、持分法適用会社 21 社(2021 年 3 月末現在)。国内を中心に、その他タイ・フィリピン・ベトナムなど東南アジアにもグループ会社を所有している。

Q: 今後、自社株買いをする予定はあるか。

A: 当社は、2022 年 4 月以降、東証新市場区分においてプライム市場を選択しているが、現状においてプライム市場基準を満たしていることから、流通株式比率の観点では問題はないと認識しているものの、自社株買いについては、当社の財務状況を考慮し、慎重に検討を行う必要はあると認識している。

Q: 株主優待の導入など、長期株式保有者に対するのアロアンスへの考え方を知りたい。

A: 長期保有株主様に対して特定の還元はないが、当社では配当性向方針を 40%以上としており、2013 年度以降は概ね毎期増配を行っている。現時点では全ての株主様の持ち分に合わせて平等に配当金という形で還元させて頂きたいと考えている。今後も長期的に保有頂けるよう、配当性向の維持に努めていきたい。

Q: SDGs についての社内目標等はあるか。

A: 当社グループでは、2021 年 4 月よりサステナビリティ課題への対応を推進する専任組織としてサステナビリティ推進室を、5 月より経営会議の諮問機関として長期的視点でサステナビリティ課題を審議・モニタリングするサステナビリティ委員会を設置している。これらの組織での議論を踏まえ、11 月にグループサステナビリティ方針を作成すると共に重要課題(マテリアリティ)の特定を行っている。

※詳細はこちら <https://www.itcenex.com/ja/news/2021/20211118a.html>

Q: 伊藤忠商事と親子上場しているが、事業の棲み分け(協業しているビジネスなど)を教えてください。

A: 当社はメインとして国内での石油製品、電気、環境エネルギーなどの販売を担っている。伊藤忠商事の「エネルギー部門」は、原油・石油製品・LPG 等のトレード、石油・ガスプロジェクトの探鉱・開発・生產業務の推進を行っている。共同で進めるのか当社が主体になるかは事業毎に異なり、お互いの得意分野を活かし、案件によって双方で協議している。協業しているビジネスの一例として、水素エネルギーがある。水素の仕入は海外とのコネクションが強い伊藤忠商事が行い、水素ステーションの展開は国内全国に販売拠点、顧客を有する当社が行う。その他、『商用トラック向けリニューアブルディーゼル』や『船用アンモニア燃料』も協業して取り組んでいる。

(当社が石油製品等の仕入を伊藤忠商事から行うことはほとんどなく、仕入は石油元売会社を中心となっており、投資家の方が危惧されるような親子間取引は極めて微量となっている。)

Q: 大手自動車メーカーでのサイバー攻撃の報道があったが、当社でのサイバー攻撃に対する施策を教えてください。

A: “ウイルスメールに対するセキュリティ対策”、“不正通信の検知対策”、“WEB アプリケーションへの脆弱性対策”などを実施しており、従業員に対しては“標的型攻撃メールの定期訓練”などを実施しておりサイバー攻撃に対するセキュリティ強化に取り組んでいる。

Q: 本日のプレゼンターの経歴を教えてください。

A: 詳細はこちら <https://www.itcenex.com/ja/corporate/officer/index.html>

.....
ご質問をたくさん頂戴し、大変ありがとうございました。

その他、ご疑問等がございましたら、いつでもお気軽にお問合せ下さいませ。

* 問合せ先：財務経理部 IR 室 / 今泉・中村 03-4233-8025 enex_irpr@itcenex.com

(お電話受付時間 平日 9:00~17:00)
.....