

2022年12月8日個人投資家説明会 Q&A集

Q: エネルギー業界の業績は下期に伸びる傾向だが、上期進捗率 53%に対して業績予想の修正をしていない理由は。

A: 下期偏重型の当社にとって上期進捗率が 53%である事は、計画達成に向けて視界良好という認識。但し、国際情勢の緊張が続けば、資源価格高止まりが想定される。また、中国の経済成長率が低下しており、世界的な金融緩和の解除に伴って、世界的な需要の減退による資源価格の急激な下落の可能性もあるなど、非常に不確実性の高い状況が続いている。

更に、不安定な為替の状況、物価高による日本経済全体の需要減退、暖冬による販売数量減少の可能性など様々な不確定要素が多く、現時点において楽観視していない。

これらの理由により、業績予想は据え置きとしているが、計画値達成のみならず “8 期連続の最高益”も念頭にある。

Q: ウクライナを含む国際情勢や円安の影響が平時に戻った場合の業績への影響はあるか。

A: ウクライナ情勢が落ち着いたとしても、エネルギー安全保障を巡る世界的な動きは、当面様々な変化をもたらすと思われる。おそらくロシア産の石炭、LNG などが現状より市場に出回ることが想定され、世界的な資源価格は価格高騰が緩和されるシナリオがあると思うが、こうした状況は当社グループにとっては、ポジティブな影響と考えている。消費者の買い控えが緩和され需要が高まる傾向になり、当社が保有する発電所の発電コストが抑えられる。

但し、在庫を持つビジネスである LP ガス等では、高い価格のガス在庫を下落したマーケット価格で販売せざるを得ないことになるため、当該在庫がなくなる数カ月間はマイナス影響も想定。全社トータルで考えると、地政学リスクの鎮静化は、非常にポジティブな影響になる。

【関連するその他のご質問】

*ウクライナ情勢による事業等への影響はあるか。

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。間接的な影響としては、電力事業における石炭価格や JEPX 市況、石油事業における資源価格高騰などが一部あるが、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、また事業ポートフォリオにより影響を最小限に抑えるように努めている。

Q: 同業他社と比較した際の強みや差別化できる部分を教えて欲しい。

A: LP ガス、ガソリン、軽油などの石油製品やそれらに代わる環境商材、電力の発電から販売、モビリティ事業を国内で展開している「エネルギーの商社」は、他にはないというのが当社の強み。

様々なビジネス環境の変化により、収益性も変わってくるが、それぞれの事業がポートフォリオとしての分散効果を発揮し、安定した収益が生まれている。

モビリティ分野では日産自動車の販売会社の中でも、非常に収益力の高い日産大阪販売をグループとして持っており、今後電気自動車の普及が更に進めば、当社の販売する電気設備や電気もセットで販売させて頂くなど、新たなシナジー効果を生み出すことが期待される。

また株価は、非常に安定した価格で推移し、配当利回りは約 4.7%(2022 年/11 月末)。

Q: 当社が取扱っている関連商材について、事業の柱となり業績へ貢献するまでには時間がかかるのか。

A: 商材によって当然異なるが、時間が掛かるのは事実。例えば当社では AdBlue®[※]を 2004 年から販売しており、当初は中々採算の合わないビジネスだったが、地道に販売を続けた結果、現在では国内シェア約 30%に到達し、昨年度からは AdBlue®の製造工場も設立し、産業ビジネス部門の稼ぎ頭の 1 つとなっている。

水素やアンモニア燃料は、エネルギーセクターのみならず自動車セクター、物流セクターなどの他業種との協業、産学官の連携が必要となるため、当社自身でハンドリングは難しいが、将来への成長投資として取り組んでいる。次の 10 年後のお客様のニーズにお応えするための準備は着実に進んでおり、将来それが収益の柱となっていくものと考えている。

当社は現状、投資するためのキャッシュも潤沢に創出しており、財務体質は強固であるため、業績への貢献に時間が掛かる商材であっても、引き続き環境エネルギーへの投資は推進していきたい。

※AdBlue®：トラックやバス等のディーゼル車に利用され、排気ガスにかけることで、窒素酸化物を無害化する環境商品。

Q: カーライフ部門において、水素ビジネスの取組みを考えていないのか。

A: カーライフ部門においても、水素ビジネスの取組みに関与している。

2021年2月に、日本エア・リキード合同会社と伊藤忠商事の3社間で、水素バリューチェーン構築に関する戦略的な協業について締結しており、主にトラック向け軽油を取扱う当社グループのエネクスフリーも取組みに参加している。福島県本宮市のエネクスフリー本宮インター店に併設の日本初FCトラック(燃料電池で発電した電力で走るトラック)対応の24時間365日営業の水素ステーションを2024年前半開所予定。

また、2022年9月発足の経済産業省の『モビリティ水素官民協議会』に当社は委員として参画しており、輸送部門のモビリティ分野の脱炭素化を協議。

その他、横浜市のYSBA(横浜スマートビジネスアソシエーション)、カーボンニュートラルシティ構想にも参画し、モビリティへの水素活用を含めた脱炭素への取組みを提案中。

Q: 伊藤忠商事(親会社)の持分比率は何%か。

A: 現在、親会社である伊藤忠商事の持分比率は約52%(自己株式を除く持分比率は約54%)。

Q: エネルギー商社として、当社の競合はどこ会社となるか。

A: 岩谷産業、ミツロコ、ニチガスなどが競合会社であると考えている。

Q: 当社の女性管理職比率を教えてください。

A: 「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」という考え方のもと、諸制度のリニューアル等を実施。女性管理職の割合も徐々に増加しており、現在は約3%弱。社外取締役として山根氏、社外監査役として岩本氏の就任により、取締役会のダイバーシティ化も推進。また、2022年度より、当社初の女性部長として人事総務部長に就任(配偶者の海外転勤に伴い一旦退職したものの、再雇用制度を利用し再入社したプロパー社員)。当個人投資家説明会の事務局を務めるIR・企画課の課長も女性であり、今後も女性活躍を進めていく。

Q: 当社のダイバーシティの取組みを教えてください。

A: 当社グループは多様な価値観を活かせる事業が多くあると考え、女性社員を増やしてきた。2019年にダイバーシティ推進室を設置し、制度の改定・定期的な意識調査等を行う中、2013年10%未満だった女性比率が現在は20%。また、グローバル人材の育成として、2018年度より海外事業の開発・経営管理・運営等全般に対応出来る人材の確保および社員の多様化促進を目的に、海外へ人材派遣実施中(タイ、インドネシア、フィリピン、グアム、シンガポール、イギリス、南アフリカなど)。その他、外国籍従業員の採用・人材活用も積極的に推進。

[関連するその他のご質問]

*** 障がい者雇用率を教えてください。**

2020年度末が2.55%、2021年度末で2.73%。障がい者雇用支援サービス「IBUKI」を通し、当該農園にて現在6名のスタッフが活躍中。障がい者雇用の機会拡大にも取り組んでいる。

*** チャレンジ登用制度について詳細を教えてください。**

2021年度から始めた制度で、若手社員が責任ある役割(管理職)に早期から挑戦し、経験を積む機会を作る制度。当社ではこれまで40代に入ってから役職に就くのが通例であったが、現在では30代半ばで管理職に就いている社員もいる。若手社員を登用していくと共に、当然ながらこれまで活躍してきたシニア層のベテラン社員がより長く活躍できる仕組みを作っていくことも重要と考えている。

Q: 当社の DX の取組みについて教えてください。

A: 当社では、お客様の管理の為にセールスフォース[※]を導入している。これにより、商談・見積り・契約・請求などの一連のプロセスをシステム化しており、ヒューマンエラーをなくしている。

また、LPWA(Low Power Wide Area)という LP ガスのスマートメーター(長距離かつ広範囲の通信を可能とする技術を活用し、毎月の検針業務の自動化などガスメーターを電子化した装置)を導入することで配送の効率化を上げている。これまで定期的に検針に回る必要があったが、LPWA を導入することで LP ガスの残量が減った際に回ればよくなり、結果的に配送地域が大きく広がっており、コスト削減にもつながっている。

その他、基幹システムのクラウド化を進めている。これまでではビジネスにシステムを合わせるという形で作りこんでいたが、今後はシステムにビジネスを合わせる形でクラウドを使用していきたいと考えている。クラウド上で持つシステムそのものが近代化していくことが期待でき、これにより DX の推進、お客様の獲得、ビジネスの進化を進めていきたい。

※セールスフォース：セールスフォース・ドットコム社が提供する顧客管理と営業支援のアプリケーション。

Q: 電気自動車の増加に対する影響はあるか(今後のガソリンスタンド事業の方針について)。

A: 電気自動車の普及に伴い、当社で取扱う CS(カーライフ・ステーション)[※]でのガソリン等の売上は減少していくことが想定される。しかしながら、ガソリンの代わりに電気をお届けするなど、これまでの CS (ガソリンスタンド)とは異なる使い方をしていくことも検討している。単に収益が減るのではなく、次なる展開を視野に入れている。但し、当社グループのエネクスフリートはトラックに使用する軽油を主に扱っているが、トラックの場合、現状はまだ電気自動車で長距離を走ることは効率が悪く、軽油から電気への転換が早期に進むとは考えていない。テスラ社が長距離を走れるトラックの開発に成功したというニュースもあったが、国内で普及するまでにはまだ時間が掛かると思われ、その間にトラックを主体としたビジネスなど自動車関連事業の拡大を目指していきたい。

※CS：カーライフ・ステーションの略で、当社がご提案する複合サービス給油所。

Q: 今後、エネルギー分野以外への進出は考えているか。

A: 当社の知見やノウハウが全くない分野に進出することは恐らくないと考えている。これまでも、当社がこれまでのビジネスで培ってきた知見やノウハウを生かした周辺分野で新たなビジネスが様々な生まれてきている。従ってそれらのような周辺ビジネスに投資を行っていき、大きなバリューチェーンを築きながら収益を築いていきたいと考えている。

[関連するその他のご質問]

*** 自社で開発する独自技術の展望はあるか。**

現状、自社で独自技術を開発するノウハウはないが、当社がこれまでに培ってきた知見やノウハウを生かすことが出来る周辺分野のビジネスにおいて、事業展開が期待できる案件があれば買収を行うなど検討することもあるかもしれない。

Q: 短期的に業績に及ぼすリスクを教えてください。

A: エネルギー価格の変動が最も業績に影響がある。石油価格が緩やかに変化する場合においては利益を取っていきやすいが、急激に変化した場合、もしくは一方的に上がり続けたり下がり続けたりした場合、対応が難しいと考えている。しかしながら、当社は様々な事業を行っており、1つの事業が厳しい状況になっても他の事業でカバーするというような事業ポートフォリオの分散効果が働いているため、変化やリスクにも柔軟に対応できる体制となっている。

Q: 為替の影響はあるか。

A: 影響はほとんどない。但し、為替そのものの影響で輸入価格が上がる際、社会全体の動きが鈍化することによる販売数量の減少等はある可能性もある。基本的に当社は国内で仕入れて国内で販売するというビジネスを中心に行っており、為替はヘッジされたものと考えている。

Q: 海外事業の状況を教えて欲しい。

A: 現在はフィリピンやタイ、ベトナムなどで事業を推進している。コロナ禍となってここ数年は新たに社員を派遣したり、新しいビジネス展開を進めたりすることは非常に難しい状況が続いている。しかしながら、海外人材も着実に育っており、近い将来大きな戦力になると思われ、今後もチャンスがあれば積極的に海外事業にもチャレンジしていきたいと考えている。

【関連するその他のご質問】

***全事業の中で、海外事業の割合はどれくらいか。**

海外事業の割合は、売上比率で見ると、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大きくはなく、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: 当社に投資する魅力を教えて欲しい。

A: 当社は、「社会とくらしのパートナー」という経営理念のもと、時代に合わせたエネルギーや暮らしを豊かにするサービスをご提供している。現在は脱炭素社会に向け、次世代エネルギーの取扱いを様々な形で展開。

現状、PBR(株価純資産倍率)は0.8と非常に割安な状況となっている。しかしながら、当社はこれまで様々なビジネスに柔軟に対応しながら領域を広げてきた。今後も時代や環境に合わせたエネルギー・サービスをお届けしながら社会に貢献でき、成長できる企業と考えている。配当性向 40%を基本方針として、今後も株主の皆様へ還元していきたいと考えており、ぜひ株式購入をご検討頂きたい。

Q: ガス、原油の調達先の国のリスクとその対策について教えて欲しい。

A: 当社の仕入は基本的には国内の石油・LP ガスの元売会社であり、国内で精製された、ガソリン、軽油、灯油、LP ガス、重油、アスファルトなどを仕入れている。一部の石油製品については韓国等から輸入しているが、全体に占める割合としては軽微であり、また取引先に対するリスク管理は国内外問わず定期的に与信の見直しを実施するなど徹底している。

Q: 自動車オークションへの参入はどのくらいの収益性を見込んでいるのか。トップシェアの会社と並ぶことは出来るのか。

A: 2022年6月に自動車オークション事業に参入しており、現状は新規会員の獲得、休眠会員の掘り起こし等の営業活動に注力している段階で、目に見えた業績への貢献が見通せる段階にはないが、オークションにより出品された自動車の成約率（競り落とされる割合）は上昇してきており順調に事業は進んでいる状況である。また当社はシェアを獲得することよりもまずは当社の既存事業である石油事業、トラック周辺事業、ディーラー事業などのシナジーを生み出しカーライフ部門全体としての収益拡大に貢献するような事業としていきたいと考えている。

Q: ガソリンスタンド事業はエネオスグループに対して貴社のスタンドはあまり見かけないが今後の方針を教えてください。

A: 当社のロゴ看板のガソリンスタンドについては元売会社の店舗数に比べると多くはないというのは事実であるが、当社は石油卸売会社であるため当社のロゴ看板のついていないガソリンスタンドにも石油製品を販売している。つまり元売会社のロゴ看板のガソリンスタンドにも販売も行っているため販売数量としては石油卸売業界ではトップクラスである。なお2022年9月末時点の当社グループ系列のガソリンスタンドは全国に1,630カ所である。今後の方針としては、お客様に選ばれるCS(ガソリンスタンド)となるべく、共有ポイント(楽天ポイント、dポイントなど) 経済圏とのつながりの拡大やスマホ給油などのデジタルツールの活用により、さらにカーライフニーズにお応えできる店舗作りをしていきたい。

Q: エネクスインフラファンドの資産規模の拡大(増資)が最近行われていない。上場インフラファンドのTOBが今年続いたが、今後も上場は維持するのか。

A: エネクスインフラファンドの取組み方針については、同社が上場している関係から当社からのコメントは差し控えたい。

Q: 株主優待を考えて頂きたい。

A: 当社では連結配当性向 40%以上を基本方針としており、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の皆様に対し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。今後も株主の皆様は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: CO2 削減など、環境に対する取組みを教えてください。

A: 気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFD 提言の考え方にに基づき、気候変動が事業活動に与えるリスク・機会を抽出、ホームページに掲載しており、適宜見直しを図り、今後も適切な開示を実施予定。

当社グループにおける Scope 1 (81.2 万 t)のうち、防府石炭火力から排出する CO2 は約 90%(74.2 万 t)。防府石炭火力から出る CO2 の排出低減対策として、12 月にバイオマス混焼実証試験を実施予定。また、Scope3 については、環境ビジネスを通し社会全体の CO2 削減貢献を推進、2050 年までにオフセットゼロを目標。当社では、販売した環境商材での CO2 削減貢献量を計ろうとしており算出方法を協議中。

※企業名等、敬称略

.....

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・企画課 / 今泉・中村 03-4233-8025 enex_irpr@itcenex.com

(お電話受付時間 平日 9:00~17:00)

.....