

2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答議事録

日時 : 2022年11月11日(金) 14:00~15:10

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)コーポレート第2部門長	若松 京介
取締役(兼)常務執行役員 ホームライフ部門長	内海 達朗
取締役(兼)執行役員 CFO(兼)CIO(兼)コーポレート第1部門長	今沢 恭弘
常務執行役員 エネルギー・環境対策室長	普世 粛久
執行役員 カーライフ部門長	茂木 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	田中 文弥

ホームライフ部門(以下「HL 部門」)関連

Q : 上期(+7千軒)と下期見込(+4千軒)の営業権買収の詳細、買収時期の傾向について教えてほしい。

A : 上期は関東エリアの大型買収 1 件が約 5 千軒と大きく寄与している。その他の営業権買収について、地域は様々であり、上期は買収時期の傾向に特に特徴はない。下期の約 4 千軒の買収については、中国エリアの地場大手の LP ガス事業者からの買収となる。その他のエリアの営業権買収は上期同様に様々である。下期の買収の傾向についても一概には言えず、多くの場合は販売店の決算期に向けて進めていくことが一般的。

Q : HL 部門の投資の内訳について教えてほしい。

A : 上期実績は 23 億円であり、年間の投資計画は 47 億円程度を計画していたが現段階では 40 億円程度を見込んでいる。その中でも、30 億円程度は顧客基盤の拡大として営業権買収への投資となる。

Q : 先日発表された政府の補正予算案の中で、電気と都市ガスについては販売価格自体への支援とのことであるが、LP ガスについては配送合理化や設備導入促進に対する補助金という形となっており、これらの政府の施策に対して貴社の考えを教えてほしい。

A : 電気・都市ガスの価格激変緩和対策事業については LNG 等の価格高騰に伴う今後の販売価格上昇に対しての支援であるが、LP ガスの場合は約 17,000 事業者の流通経路が複雑であるため末端の消費者までどのように還元されるのか分かりにくいこと、そもそも天然ガスを使っていないため価格としてはさほど上昇していないという背景があり、このような形の補助金であると理解しており、当社としても政府の方針に従っていきたくと考えている。当社のスマートメーター設置率は 2022 年 9 月時点で約 7 割(業界全体平均は約 35~36%と聞く)であり、当補助金によっては前倒しでスマートメーター化を推進し、更に流通構造を改善し消費者への価格転嫁を低減できるようにしたいと考えている。また地方創生臨時交付金については地方自治体から例えば LP ガスを使用している一般消費者に対してクーポンが配られるなどの施策があると聞いており、そのような施策に対して 8 事業会社ある当社グループの機動力を活かし都道府県に対して協力をしていきたい。

Q：燃料価格高騰により小規模 LP ガス事業者は大手の LP ガス事業会社に事業売却を行う動きになってきているのか、またはそうではないのかなど、業界再編の動きを教えてください。

A：LP ガスの販売価格は自由価格で競争にさらされている状況であり、当社グループにおいては原料費調整制度により仕入の増減に関しては販売価格に転嫁できている。一方で 17,000 社の小売事業者全体において原料費調整制度を導入できている会社は非常に少なく、昨年度、営業赤字に陥った事業者もいると聞く。このような決算上の問題だけでなく、後継者や従業員も含めた労働力不足の問題もあり、今後も事業売却を行う事業者は増えていく傾向になると考えている。当社が LPWA^{※①}や SFA^{※②}でデジタル化しているのは労働者不足という背景を鑑み推進しており、LP ガス業界全体を魅力ある業界に育てていきたいと考えている。

※①…低消費電力無線通信技術。LPG 検針数値取得や閉開栓の自動化を行う。

※②…セールス・フォース・オートメーション。営業管理システム。

カーライフ部門(以下「CL 部門」)関連

Q：上期実績の進捗状況を踏まえ、通期計画を見ると、下期計画はやや落ち込むように見えるがその要因は何か。上期に一過性の利益があったのか。

A：上期実績が好調だった理由として CS^{※③}小売事業が堅調に推移したことが挙げられる。その要因として、元売会社が上期に一部の石油基地でタンクの定期修繕を行っていたこと、また輸入ガソリン価格が高く、国内にあまり出回らず、国内のガソリン市況が安定していたことが挙げられる。下期には輸入ガソリン価格も下がることを見込んでいる。

自動車ディーラー事業については、上期に新車が出たこともあり受注は好調だったが、半導体不足により供給が追いついていなかった。しかし、新車・中古車いずれも台当たり収益率が向上し、サービス収益も伸びており、利益全体が堅調に推移した。下期も半導体不足・新車や中古車不足が続いていること、ディーラー店舗での経費(電気代等)が増えることにより、下期は厳しいと見込んでいるが、通期計画達成を目指している。

※③…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。

Q：決算説明会資料 P27 下期経営方針「顧客基盤の維持・拡大」の中で、「選ばれる CS の為の店舗強化」との記載があるが、具体的に何かあれば教えてください。

A：選ばれる為の特色を出していきたいと考えており、ポイント経済圏拡大を進めている。まだ普及が十分でない部分もあるが、PayPay や各種ポイントなど、お客さまが普段使っているカードを自ら自由に選べるように、当社グループの CS においてどのようなカードもポイントも使うことが出来る仕組みを目指して、実際の店舗で行っている。

Q：決算説明会資料 P27 下期経営方針「将来への布石」の中で、「自動車周辺事業における新事業分野への挑戦」との記載があるが、具体的な説明をしてほしい。

A：昨年 11 月に当社グループ会社のエネクスフリード(株)(以下「エネフリ」)において、トラック架装(塗装)事業に参入した。また、これまでエネフリが行っていたトラック関連事業を発展させたいと考え、エネフリ・当社合わせて 40%の出資を行い、オークション事業に参入した。これら 2 つの事業を活かして自動車周辺事業に携わってきたい。特に架装事業については、現状 2 次架装^{※④}を行っているが、将来的には 1 次架装^{※⑤}も行い、広くトラック事業・中古車事業に携わってきたいと考えている。

※④…ベースとなる車体の形状を変え、改造等を行うこと。

※⑤…ベースとなる車体の形状を変えずに、色を塗ったり付加物を取り付けたりすること。

Q：夏場の石油製品の販売動向と、湯河原にある実証店 CS の進捗状況について教えて欲しい。

A：軽油は横ばいだったが、ガソリン販売数量は前年を2%程上回った。7月は市況全体として石油製品不足となる事態もあり、当社グループとしてもある程度の利益を確保できている。

湯河原の実証店 CS は昨年から動き始め、実証を行っていく中で確実に分かったこととしてポイント経済圏^{※⑥}の活用からお客様の動向が見えてきた。合わせて、実験的に2件イベントを行っており、楽天のお客様向けにリアル店頭販売を行い、2回とも手応えはあったと思っている。今後はこういったことをもっと広げていきたい。

※⑥…提携する複数の企業やサービスを横断して使える特典ポイントを消費者に付与することで提携企業サービスへの更なる消費行動を促し、多くの消費者を同じ商圈に囲い込むこと。

Q：日産大阪販売(株)(以下「日産大阪」)以外のディーラー事業のM&Aについて検討しているのか？

A：車周辺のビジネスについては今後も拡大していきたいと考えており、例えば車用品の商材のみならず新しい売り方についても検討を進めている。自動車ディーラー事業については当面は日産大阪との連携を強化し、店舗の改装とともに大阪でのシェア拡大に注力していきたいと考えている。ディーラー事業のM&A案件があれば検討自体は行っていくが、優先順位としては日産大阪とともに大阪でのシェアアップに努めていきたい。

産業ビジネス部門(以下「IB部門」)関連

Q：リニューアブルディーゼル^{※⑦}やGTL燃料^{※⑧}などの環境商材について、激変緩和措置の補助金の関係で大きな価格差が出ており事業拡大は難しいように思うが、現在どのような状況か。

A：GTL燃料については、これまで軽油との価格競争力を維持したまま建設現場等で低炭素に寄与する商品として販売を拡大してきた。しかしながらご指摘の通り、激変緩和措置により軽油は補助金対象となるが、GTL燃料は石油由来ではないため補助金が出ない。この結果、販売は非常に苦戦しており、数量も大幅減となっている。一方で、ゼネコンを中心に価格よりも環境商材を使うことを重視しているお客様もあり、そういったお客様への販売を重点的に行っている。

リニューアブルディーゼルについては、元々軽油との競争という前提では販売しておらず、軽油比3倍の価格で販売しており、その値段でも環境を重視して使ってもらえるお客様を中心に販売していたため、激変緩和措置の影響は受けていない。

※⑦…主にトラック・バスなどで使用され、温室効果ガス排出削減にも大きく貢献できる次世代バイオ燃料。

※⑧…天然ガスから精製された環境負荷の少ない軽油代替燃料。

Q：産業ガス事業をHL部門からIB部門へ移管した意図や背景について教えてほしい。

A：当社グループ会社の伊藤忠工業ガス(株)(以下「IKG」)が行う産業ガス事業は裾野が広くあらゆる産業に対し産業ガスを販売している。同じくIB部門も石油製品を中心に様々な産業に対して販売を行っているため、IKGが持つ顧客や商材をIB部門で展開することで相互のシナジーが期待できると考えている。また今後、脱炭素に向けた動きとして、水素を中心にガスの産業界でのニーズは高まっていくことが想定され、環境商材としても取り組んで拡大していきたいという意図もあり移管を行った。

Q：産業ガス事業移管に伴い、設備機器をコージェネレーションシステム^{※⑨}と合わせて提供していく予定はあるのか？

A：従来型のエネルギー商材の販売だけではなく、お客様の敷地に当社が設備機器を設置しエネルギーを供給するエネルギーサービス^{※⑩}にも取り組んでいく。

※⑨…熱源から電力と熱を生産し供給するシステムの総称。

※⑩…顧客のエネルギーの使用状況や課題を把握し、コージェネレーション含む最適な設備選定、設置、メンテナンス、運転管理までワンストップで提供するサービス。

電力・ユーティリティ部門(以下「PU 部門」)関連

Q：上期実績が落ち込んだ分、下期大幅に回復する見込みの通期計画となっているが、上期に一過性で圧迫している要因があったのか、電気料金の改善があるのか等、理由を教えてください。

A：上期の実績が計画比減となっているのは石炭価格の高騰分(約 150 ドルで見込んでいたものが 400 ドル台で推移)を価格転嫁しきれなかったことが大きな要因。下期は当社独自の燃料費調整制度を導入した効果が出てくるが、上期落ち込んだ分全てを取り戻すのは厳しいとも考えている。

全社関連

Q：次期中期経営計画(中計)について。今まで 2 年計画となっているが、エネルギー業界の投資スパンが伸びている現状を考慮すると、次の中計をもう少し長くするのか、あるいは長期ビジョン等を作る予定はあるのか。

A：当社の業界においては特に、社会情勢の動きにより遠い先の将来が見通しにくいと考えていたため、これまで 2 か年の中計としてきている。新たな中計を出す都度、徐々に計画値も上げてきた。社内において、今後長期的にどうしていくかは検討しているが、現状定量的な長期目標は今のところ考えていない。但し、次のステップとして当社がどうしていくかは考えるべきと思っている。対外的に公表するのはもう少し先になるかと思っている。

Q：財務面において、ネット有利子負債が低く健全との話もあったが、レバレッジの利かせ方として、今の財務戦略のままがふさわしいビジネスだと思われるのか、今後レバレッジをかけて ROE を上げていくという選択肢もあるのか。

A：ご指摘の通り、現状財務レバレッジが利いていない状況であり、株主の皆さまのご期待に添えているか疑問に思っている面もある。本年 8 月に JCR 格付において、長期が AA-、短期が J-1 + という非常に高い格付を頂いている。この高い信用力を使って財務レバレッジをかけ、様々な投資を検討していきたいと考えている。現状、日銀における金融緩和により資産価格のバリエーションがなかなか下がらず、かつ急激な円安により海外から見れば日本の資産は安く見えており、レバレッジを高めるのが難しい面もある。しかしながら、正しい資産・持つべき資産は積極投資を行い、レバレッジを上げていきたい。

Q：投資を行い B/S を拡大することでレバレッジを高めていくとのことだが、自己株式取得などのように株主資本を縮小していく方向はあり得るのか。

A：当社は株主還元として、従来から安定配当を目指し、現在も配当性向 40%以上を基準としている。配当利回りも 4%後半となっており、投資家の皆さまに保有頂ける株式になっていると思う。TSR^{※⑪}を上げていくことは、配当での還元を行うことと、株価を安定させることを中心に考えており、現状自社株買いは予定していない。しかしながら、可能性そのものを否定するわけではないため、親会社である伊藤忠商事とも連携を取りながら慎重に考えていきたいとは思っている。

※⑪…TSR…Total Shareholder Return。株式投資によって得られた収益(配当とキャピタルゲイン＝債券や株式、不動産など資産価値の上昇による利益)を投資額(株価)で割った比率。

※会社名等含め、敬称略

以上