

【説明会中にお答えした質問】

Q. 富士興産グループの成長戦略について教えてください。

A. ポイントは 3 点ございます。

1 点目は次世代エネルギーへの迅速な取り組みの開始です。

今回ご説明した再生重油、B30 燃料等はすでに確立された技術であり、早期にお客様への供給が可能な次世代エネルギーと捉えることができます。

先ずはこれらに迅速に取り組み、お客様への供給体制を早期に確立して参ります。

2 点目は当社が現在有している全国配送網の拡充です。

現中期経営計画（2021 年度～2023 年度）で掲げている他社との提携や M&A を推進することにより取り組んで参ります。

この取り組みを強化することにより、次世代エネルギーの中心になると考えている合成燃料等の供給体制を構築して参ります。

3 点目は当社として成長分野と捉えている富士ホームエナジー、富士レンタル、環境開発工業の各事業への積極的な投資による事業の拡大です。

この 3 点に積極的に取り組むことで、グループの中長期的な成長を実現して参ります。

Q. 中期経営計画では、競合他社、小売業者との統合・提携を M&A 戦略とされていましたが、進捗状況について教えてください。

A. 環境開発工業の M&A を実施したこと、B30 燃料の実証実験の実施を公表したことにより、当社との提携に興味を示す会社が増えております。

個別具体的には回答を控えさせていただきますが、これらの会社との協議を進めており、今後も継続して積極的に取り組み、発表できるタイミングが来れば、迅速に株主の皆様にお伝えさせていただきます。

Q. 今期の連結業績予想を下方修正されましたが、中期経営計画の最終年度の目標達成は可能でしょうか。

A. 今期は、主力の石油事業について、原油価格、為替、需要、市況といった外部要因の影響をマイナス方向に大きく受け、連結業績予想の下方修正を余儀なくされました。

一方で、その他の事業については順調に推移しており、今回 M&A を実施した環境開発工業についても着実に実績を積み上げております。

石油事業をどう立て直すかが重要なテーマであり、現在、今回ご説明した再生重油、B30 燃料等の付加価値商品のラインナップ拡充、AI を活用した在庫管理・効率配送等の顧客ニーズに対応したツール・サービスの提案型営業等、外部要因の影響を受けにくい収益モデルの確立に取り組んでおり、徐々に成果に繋がっております。

この取り組みを更に強化・加速することで、目標達成を目指して参ります。

Q. 今期の連結業績予想の下方修正発表後も株価は比較的堅調に推移していますが、この要因をどの様に考えているか教えてください。

- A. 全ての企業にとって、中長期的な企業価値向上を目指すことが最大のポイントであると考えております。

現在、当社は中長期的な企業価値向上に向けて種々の取り組みを行っておりますが、これらの取り組みがマーケットで一定の評価を頂いていることが現在の株価推移に繋がっていると考えており、今後も企業価値向上に最大限傾注すべきと考えております。

Q. 株主還元について、今後も総還元性向 100%を継続される計画か教えてください。

- A. 当社は株主の皆様への還元が企業にとっての非常に重要なテーマであると認識しており、総還元性向をいかに高水準で保っていくかが重要であると考えております。

同時に、中長期的な企業価値向上を目指すことも株主の皆様からの信託に応えることに繋がっていくものと考えております。

総還元性向を高く保つことと、中長期的に積極的に投資を実施していくことのバランスを取りながら、株主の皆様からの信託に応えて参ります。

Q. 将来的にプライム市場への移行を目指して行く考えがあるか教えてください。

- A. 当社が最大限努力しなければならないことは、企業価値の向上を図り、株主の皆様からの信託に応えることであり、安定的な収益を上げ、安定的な総還元性向を達成していくことであると考えております。

まずすべきことは、企業価値の向上を目指して収益を上げることであり、その結果として会社としての実力がつき、プライム市場に移行できる状況になれば、株主の皆様のご意見も頂戴しながら判断したいと考えております。

Q. 気候変動が御社の事業に与える影響をどの様に考えているか教えてください。

- A. 従来より当社が取り扱っている商品は、CO2 排出に直接的に繋がる商品であり、CO2 排出規制の強化等により石油製品需要の減少が進んでいくのではないかとというリスクが強調されておりますが、一方で、自然災害に備えたインフラ強靱化工事の増加やリサイクル商品のニーズの増加等、気候変動によって当社にとってチャンスになる部分もあると考えております。

現在、TCFD に対する開示に向けて、想定されるリスクや機会、対応策の取りまとめを行っており、リスクを正しく認識したうえでリスクによる影響を最小限に抑え、機会を着実に捉えて事業の拡大に繋げるよう努めて参ります。

Q. 再生重油は潤滑油の廃油を原料としているとのことですが、自動車のEV化による生産量・販売量への影響を教えてください。

A. 現在は、エンジンオイル等の自動車用潤滑油の廃油を中心に回収しておりますが、潤滑油には、自動車用の他にも工業用等の多岐にわたる製品があります。

当社としては、廃油の回収先の増加や作動油等の工業用潤滑油の回収を増やすことにより、現在の事業規模の維持・拡大は十分に可能であると考えております。

Q. 競合他社について教えてください。また、ENEOSは競合にはならないのでしょうか。

A. 競合他社について具体的な会社名の回答は控えさせていただきますが、燃料等を扱っている商社等が競合他社になると考えております。

ENEOSについては、末端のお客様の立場からすると競合になりうる可能性もありますが、当社はENEOSより商品の大部分の供給を受けており、非常に良好な関係を構築しておりますので、競合にはならないと考えております。

Q. 環境負荷低減となる再生重油やバイオディーゼル燃料は社会的にニーズがあるが事業として収益性が気になります。どの様に収益性の改善を図っていますか。

A. これらの事業は当社の規模の強みが活かせるものであると考えております。

規模の大きい会社では、エリア単位で展開してもなかなか事業レベルにならないと思いますが、当社の規模であれば十分に事業として成立しますし、収益性もあるという目途を立てたうえで取り組んでおります。

一つのエリアで得られたノウハウを活用して、他のエリアでも展開が始められれば、更に収益性の高い事業になると考えております。

Q. プライム規模とは何ですか？

A. 当社が目指しているのはプライム市場規模の収益力で、2カ年で25億円以上の利益をあげるというものになります。

単年度で15億円の利益をあげられるようになれば十分に達成可能であり、まずはこの利益水準を目指していきたいと考えております。

Q. 営業エリアを全国規模にすると売上、利益は相当大きくなるのではないですか。貴社は事業エリアの拡大か事業の深耕かどちらですか。

A. 新たな次世代エネルギーに関しては深耕であると考えております。

まずは一つのエリアで十分に販売方法等のノウハウを蓄積したうえで、可能であれば新たなエリアに展開して参ります。

一気に全国規模にするというよりも、時間を掛けながら取り組んで行く事業であると考えております。

Q. 自己株式保有の考え方、今後の取り扱い方針などについて、可能な限りお教えいただけませんか。

- A. 当社は積極投資、M&A への取り組みを進めて参りますが、これらに保有している自己株式を活用する手立てがないか等、有効な活用方法について模索して参ります。
ただし、その様な目途が立たない場合は、最終的に消却することも視野に入れていく考えです。

Q. 燃料の高騰や温暖化が続きますが、石油関係の売り上げ利益は難しいのでは。この点の将来性あるのですか。

- A. 温暖化はこれからも続いていくと考えられますが、一方で、人が生活していく上でエネルギーはなくてはならないものになります。

石油由来のエネルギーが一気になくなることはないと考えておりますが、今回ご説明した環境に対応できるエネルギーの多様化を進めていき、皆様がエネルギーをお使い頂ける環境を整備しながら環境負荷を下げていくことが当社の最大のテーマであると考えております。

このような動きができていけば、お客様のお役にも立ち、会社としての収益を上げていくことも可能と確信しており、将来性は十分にあると考えております。

Q. 資源価格高騰の業績への影響を教えてください。

- A. エネルギー業界だけでなく、すべての業界に非常に大きな影響があったのではないかと考えております。

資源価格が高騰すると景気は悪化し、皆様も極力ものを使わないという方向に進んでいくため、ますます景気がシュリンクしてしまいます。

その様な状況ではエネルギーの消費量も減少するため、当社の事業にも影響はありますし、全ての業種の企業においてもマイナスの影響があると考えております。

Q. 御社の強みは何ですか？

- A. 当社が現在置かれている状況を当社の強みとして捉え、やれることを探していくことがポイントであると考えております

現在当社が取り組んでいる再生重油、B30 燃料等を一つのエリアで展開し、徐々に拡大していくというのは、当社のような規模の企業が取り組むのに最も適した事業であると考えております。

このように、現在当社が置かれている状況をいかに当社の強みとして活かしていくかがポイントであると考えております。

**Q. 総還元性向を 100%とした場合、M&A などの新規投資が遅れることにはなりません
か。**

A. 総還元性向を高い水準に保つことは、企業にとって重要なことであると考えておりますが、同時に中長期的な成長を目指さなければいけないというのも企業に課された大きなテーマになります。

このバランスをいかにとるかですが、当社としては、M&A 等の新規投資の案件がある場合には、株主の皆様にご理解を頂きながら、総還元性向を若干下げさせて頂くこともあ
ると思いますし、逆に新規投資等の案件が無ければ、総還元性向を高い水準に保つこと
ができると考えております。

企業にとって、このバランスをいかにとっていくかが課題であり、この点に留意しながら
今後も成長戦略を進めて参ります。

【説明会中にお答えできなかった主な質問】

Q. 女性社員の割合について教えてください。

A. 富士興産単体では、2022 年 3 月 31 日現在で 95 名の従業員数の内、男性 81 名
(85.3%)、女性 14 名 (14.7%) となっております。

Q. 株主優待の導入についての考えを教えてください。

A. 株主優待の導入も含めて、株主の皆様への還元方法として何が最適かを検討して参りま
す。

**Q. 最近メガソーラーの設置した箇所の環境破壊や近隣住民、設置自治体とのトラブルも取
り沙汰されたりしていますが、御社のメガソーラーの管理状況など詳しく教えていただ
けたらと思います。**

A. 全発電所とも、周辺環境および近隣の住民の皆様には十分配慮した事業活動をおこなって
おります。

管理体制についても、全発電所で保守保安会社、電気主任技術者による定期検査を実施
し、設備の維持管理に努めている他、発電状況の常時モニタリングシステムの導入によ
る異常発生時の保守保安会社、電気主任技術者による現地駆け付け体制、監視カメラの設
置、警備システムの導入による不審者の侵入防止措置を講じており、万全の体制を構築
しております。

Q. 事業分野別に売上高・営業利益の状況を教えて下さい。

A. 2022 年 3 月期通期の石油事業、ホームエネルギー事業、レンタル事業、環境関連事
業、および 2022 年 9 月期の環境開発工業（リサイクル事業）の売上高・営業利益は下
記の通りです。

(2022 年 3 月期)

石油事業：売上高 177 億円、営業利益 84 百万円

ホームエネルギー事業：売上高 1,952 百万円、営業利益 75 百万円

レンタル事業：売上高 1,819 百万円、営業利益 180 百万円

環境関連事業：売上高 988 百万円、営業利益 177 百万円

(2022 年 9 月期)

環境開発工業（リサイクル事業）：売上高 1,304 百万円、営業利益 226 百万円

詳細につきましては、当社 HP の「投資家情報」にてご確認ください。

Q. 障がい者雇用率を教えてください。

A. 当社の従業員数からは 2 名の雇用が義務となっておりますが、現時点においてこれを充足するには至っておらず、早期に充足するよう取り組んでおります。

Q. 廃油の再生利用は、最近は多くの企業が取り組んでいるとのこと。他社との競合はどうなっているのですか。当社の優位性はどこですか。

A. 再生重油、B30 燃料とも、ポイントとなるのは、廃油の回収量と製品の販売量をいかにバランスさせるかということになりますが、このバランスが取れずに、事業化を断念したり、事業から撤退する会社も出てきております。

再生重油について、環境開発工業は北海道における産業廃棄物の収集運搬・処理業における長年の実績と信頼から、安定した回収先、販売先を数多く保有しております。

また、富士興産の潤滑油、重油の販売チャネルを活用することで、更なる事業拡大が可能であると考えております。

B30 燃料についても、原料の調達先と販売先を確保したうえで実証実験の実施を決定しており、今後の事業化後も競合他社に対して優位性があると考えております。

以上