

【説明会中にお答えした質問】

Q. 株価が高値で維持しておりますが、この要因についてどう考えているか教えてください。

A. 当社は、中長期的な企業価値向上に向けて様々な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に繋がっていると考えております。

今後も、企業価値向上に最大限傾注して参ります。

Q. 次年度以降の株主還元について、詳細は5月に発表予定とのことですが、総還元性向100%を継続する考えはありますか？

A. 当社は、株主の皆様への還元が企業にとっての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、積極的な成長投資により、中長期的な企業価値向上を目指すことも株主の皆様の信託に応えることに繋がると考えております。

次年度以降の株主様への還元方針については、現在検討を進めておりますが、総還元性向を高い水準に保つことと、企業価値向上のための積極的な投資を実施していくことのバランスを取り、決定したいと考えております。

Q. 石油事業について、売上高はグループ全体の88%を占めているのに対し、営業利益は1%に止まっており、かなり収益性が低いと思いますが、この理由は何ですか？

A. 石油事業については、原油価格、為替、需要、市況といった外部要因の影響を大きく受け、計画したマージンを確保できない状況が継続し、厳しい収益状況となっております。

当社は、採算販売を徹底するとともに、顧客ニーズに対応したツール・サービス等のラインナップを拡充し、付加価値を訴求した提案型営業を強化することで、外部環境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ます。

既にこの取り組みによる成果が出て来ており、前年からは大幅な改善が図れております。

Q. 今後の成長戦略について、具体的に教えてください。

A. 当社の事業規模、資本力に応じた事業展開を図って行きたいと考えております。

今後注力していくリサイクル事業、バイオディーゼル燃料事業の様に、まずは特定の地域で取り組み、そこで得られたノウハウ・知見を活かして他の地域に順次展開して行くことで、事業規模を拡大して行きたいと考えております。

また、新規事業の創出や、海外事業への進出、M&Aにも積極的に取り組み、企業価値の向上を図って行きたいと考えております。

Q. 石油事業から撤退する可能性はありますか。

A. 撤退する考えはございません。

当社が注力している再生重油やバイオディーゼル燃料等の環境負荷低減に資するエネルギーは、石油事業のサプライチェーンや販売チャネルを活用できるものになります。

今後、再生重油やバイオディーゼル燃料を拡充していくためには、石油事業のサプライチェーンや販売チャネルを維持していくことが必要であると考えております。

石油製品については、需要の減少は避けられないものの、一定の需要は残存すると考えており、当社は、エネルギー商社として、今後もお客様が必要とするエネルギーの安定供給に努めて参ります。

Q. 今後、海外事業にも進出されるとのことですが、具体的な計画があれば教えて欲しい。

A. 具体的な回答は控えさせていただきますが、現在、検討を進めている案件もあり、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. M&A による収益拡大を目指すとのことですが、どのような業種をターゲットとしているか教えて欲しい。

A. M&A については、投資採算性を十分に検証のうえ取り組んで参ります。

ターゲットとしては、当社グループとのシナジーが期待できる、既存事業との親和性が高い業種になりますが、特に、環境のグリーン化対応に繋がる業種を優先に検討して行きたいと考えております。

Q. 石油事業における同業他社はどこになりますか？また、同業他社に対する富士興産の強みは何がありますか？

A. 上場会社では、伊藤忠エネクス、シナネン、ミツウロコ、カメイ等になります。

非上場会社では、全国展開をしている大規模会社から、地場の中小規模の会社まで多数存在します。

当社の強みとしては、全国の各営業拠点で構築した自社配送網により、製造業、農業、漁業、病院、介護施設等の幅広いお客様に、大ロットから小ロットまで安定した供給が可能であることや、かつて精製元売であったことから、税制面での優位性があること、お客様に対し、燃料油、潤滑油、アスファルト、アドブルー、バイオディーゼル燃料等の多岐にわたる商品をワンストップで提案可能な営業体制を構築していることがございます。

Q. ENEOS との関係が強固であることが強みとのことですが、経営方針が ENEOS の意向に左右されることはないですか？

A. ENEOS は、当社のメイン仕入先であるとともに、当社に 15%出資する筆頭株主でもあります。それぞれが独立した上場会社であり、ENEOS の意向に当社の経営方針が左右されることはございません。

Q. 現中期経営計画では、株主還元として総還元性向 100%を継続されておりますが、これによって成長投資が制約されたことはないですか？

A. 現中期経営計画期間中は、総還元性向 100%を継続しながら、成長投資として環境開発工業の M&A やバイオディーゼル燃料の製造所新設等を実施しており、制約されたことはございません。

Q. 21 年度に大量の自己株式を取得し、現在も保有されておりますが、今後どうされるのか、教えてください。

A. 当社は、収益拡大に向け、M&A や他社との協業への取り組みを進めて参りますが、これらの取り組みに保有している自己株式を活用する等、有効な活用方法を模索して参ります。有効な活用の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. 次世代エネルギーとして、合成燃料、水素等が想定されておりますが、御社で取り扱う計画はありますか？

A. 合成燃料、水素等については、製造に関しては当社規模の会社では難しく、石油元売等が手掛けるものと考えておりますが、販売に関しては、当社のサプライチェーンや販売チャネルの活用が可能であれば、当社でも取り扱うことを考えております。

Q. 原油価格や為替が業績に与える影響を教えてください。

A. 原油価格が上昇したり、為替が円安になると仕入れ価格が上昇し、この上昇分を販売価格に転嫁していくことになります。
即時に価格転嫁ができれば影響はありませんが、若干のタイムラグが発生することがあるため、その間はマージンが圧縮されることとなります。

Q. バイオディーゼル燃料の製造販売強化に取り組むとのことですが、将来的にどの程度の規模を計画されておりますか？

A. 具体的な回答は控えさせていただきますが、現在、製造所の新設を複数個所で検討しており、次期中期経営計画期間中に、一定の収益貢献ができる規模への拡充を目指して参ります。

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、エンジンオイルなど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、工業用等の多岐に渡る製品があります。
当社としては、廃油の回収先の増加や、作動油など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・拡大が十分に可能であると考えております。

Q. 企業価値向上を目指すにあたり、御社に一番必要なことはなんですか？

- A. 長期ビジョンである「環境のグリーン化対応とエネルギーの供給を通して社会に貢献するエネルギー商社であり続ける」の実現に向けた事業活動を行っていくことが、企業価値の向上に繋がると考えております。

積極投資による既存事業の収益最大化と、新規事業による収益創出に取り組み、中長期的な企業価値の向上を図って参ります。

【説明会中にお答えできなかった主な質問】

Q. アドブルーの売り上げは予定通り推移していますか。

- A. コロナ禍での一時的な落ち込みを除き、順調に推移しております。

近年、同業他社では、原料となる尿素の輸入減により供給不足が生じるケースもありましたが、当社の仕入先である新日本化成株式会社は、国産尿素を原料とした安定供給体制を構築しております。

この点がお客様からの高い信頼に繋がっており、順調に売り上げを伸ばすことができいております。

Q. 約300人の従業員で約450億円の売上げというの立派だと思います。

その最大の要因は何でしょうか。

- A. 当社グループの売上高の約90%は石油事業によるものですが、石油事業においては、燃料油、潤滑油、アスファルト、アドブルー、再生重油、バイオディーゼル燃料等、多岐にわたる商品をワンストップでお客様に提案可能な営業体制を構築しております。

この結果として、従業員数に対して高い売上高となっていると考えております。

Q. SDGs の取り組みについて教えてください。

- A. 当社は、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会において、当社グループのサステナビリティに関する基本方針を策定しております。

また、同委員会において、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の枠組みに従い、当社グループのサステナビリティに係る重要課題の特定および重要課題に対する戦略の策定を実施しております。

当社の主力製品である石油製品はCO₂を発生するものであるため、効率的な配送体制の構築に努めるとともに、再生重油やバイオディーゼル燃料等の環境負荷低減に資するエネルギーの普及に努め、グループ全体で持続可能な社会の実現に貢献して参ります。

Q. バイオディーゼル燃料の設備を新設するに当たり、なぜ岸和田だったのか。

- A. 当社取引先の遊休地の活用が可能であったこと、原料の調達先および製品の販売先の確保が可能であったこと等から、岸和田市に新設したものです。

新設に当たっては、投資採算性も十分に検証したうえで実施しております。

Q. 株主優待を導入するお考えはありますか？

A. 現時点で導入する考えはありませんが、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. ラピダスが北海道に来たことは、業績に大きく影響しましたか。

A. 北海道においては、ラピダスの半導体工場新設の他にも、新幹線の延伸工事等、建設工事が旺盛な状況にあり、建機・重機のレンタル需要も増加しております。

当社グループが、ラピダスの工場新設工事に直接関与しているものではありませんが、建機・重機の需要増を着実に獲得することで、レンタル事業は前年・計画ともに上回る好調な業績となっております。

Q. 昨今の異常気象や気候変動が経営リスクとなる可能性が高いですが、会社としての具体的なリスク回避策が有れば教えて下さい。

A. 気候変動に対応する為、CO2 排出規制が強化され、石油製品需要の減少が加速する等のリスクがある一方、自然災害に備えたインフラ強靱化工事の増加による需要増加や、再生重油、バイオディーゼル燃料等へのニーズ増加等、機会もあると考えております。

当社グループは、TCFD の枠組みに従い、各事業におけるリスク・機会の重要度を評価し、当社グループの重要課題の特定および重要課題に対する戦略を策定しております。

この戦略に基づき、リスクを正しく認識したうえで機会を確実に獲得すべく取り組んで参ります。

Q. 今後、バイオディーゼル燃料の製造所の新設を計画されているとのことですが、採算はとれるのですか？

A. 新設にあたっては、投資採算性を検証したうえで実施を判断いたしますが、バイオディーゼル燃料は、環境負荷低減に資するエネルギーとして、付加価値の高い商品になりますので、十分に採算が確保できると考えております。

以上