

富士石油株式会社(5017) 2022年度通期決算説明会 質疑応答要旨

(注) この資料には将来見通し等に関する記述が含まれています。資料末尾に記載の注意事項をご覧ください。

質問 1

2023年度通期見通しにおける小規模定期修理の利益押し下げ影響はどの程度か。また定修影響を除いた2023年度の営業利益から、中期事業計画の2024年度の営業利益100億円を達成するために、どういったプラス要因を見込んでいるのか。

回答 1

山本：2023年度は小規模定期修理の実施年度となるが、この定修による減益影響は30億円とお考えいただきたい。

一方で2022年度は第4四半期のトラブルにより販売数量が減少していたことや、原油代が高値であったことから自家燃料コストが増加していたことが減益要因となっていた。2023年度の見通しはこうした要因の反動と、定修による減益30億円とが相殺されるようなかたちで出来ている。

そのうえで、中期事業計画の2024年度の在庫影響除き営業利益100億円に向け、現行の市況価格でも目標を達成すべく在庫の持ち方や装置の運転などを含むあらゆるコスト削減を図っていきたい。

質問 2-1

当社のPBRが大きく1倍を割っているという状況だが、PBRを上げていく、ないしは資本効率を上げていく取り組みとしてどういう選択肢が考えられるのか。

回答 2-1

山本：PBRが非常に低く、0.3倍を割るような状況であるということは認識している。現時点では資本コストについて開示していないが、これを自社で十分に検討した上で中計の財務目標としてROE10%を打ち出している。資本コスト等の考え方、計算方法等については十分社内で検討した上で、しかるべき対応を取っていきたい。

質問 2-2

(資本コスト等について) どういう計算をしていくかは今後ご検討されていくことと思うが、向こう5年、10年を見据えた時に、当社がもっと高い資本効率で事業運営、財務運営をしていく選択肢はそもそもどういうものがあるのだろうかということについて、可能な範囲で想定し得る選択肢を教えていただきたい。

回答 2-2

山本：当社の利益を毀損している要因のひとつとしては装置トラブルが挙げられる。これまでも高経年化対策をとってきたが、完全にトラブルを防ぐことは出来ていない。技術伝

承ができていないなど原因はさまざまに考えられるが、まずは十分これを改善した上で、装置の安定稼働に尽力したい。

それからもうひとつは、石油需要の減少に対応すべく、石油精製に代わる事業を起こしていかなければならない。一方でこうした新規事業は単独での創業は難しいため、例えばSAFやアンモニアの使用などの新規事業を近隣の事業者と様々な情報を交換して、なんとか利益を得る新しい事業を創造していきたい。

最後は安定供給と重なる部分ではあるが、省エネへの一層の取り組みや、装置の運転方法の効率化等の自社努力を進めていきたい。

質問3

2023年度の見通しにおける国内の製品マージンの前提と、海外の製品市況の影響をどう見ているか。また、製品の輸出の損益への影響というのが2022年度から2023年度に向けては、どういう利益増減影響になっているのか。

回答3

山本：市況を考える上で前年度の実績というのは非常に大きな参考になると思っており、まずは2022年度の年間を通しての平均値というものを1つのベースとしている。一方で2022年度を振り返ると前半はウクライナ侵攻等があり、国内市況は大きく上昇はしなかったものの、海外市況は非常に高値となり、また化成品市況も高値となった。この高値に振れた部分については修正し、2023年度のマージン前提をおいている。

従って、国内市況については2022年度の平均値から若干保守的に見ている。輸出市況については、2022年度は特にジェット・軽油が非常に高かったため、その部分については2022年度の平均値から6割程度で見ている。化成品も高値に振れた部分は修正した一方で、現在の中国経済およびナフサの価格レベルを考慮すると、化成品市況の大幅な回復は難しいことが想定されるため、2022年度の平均値から7～8割程度でマージンを設定している。輸出市況の収支に対する影響については、2022年度のように市況の大きな上下は見込んでおらず、輸出の割合に関しても同様だが、一方で販売における個々のフォーミュラがあり一概には申し上げられない。利益幅としてはおおむね2022年度並みと想定している。

質問4

先ほどの質疑応答(回答1)において、2023年度の見通しにおける在庫影響除きの営業利益44億円、そこから定修要因30億円を戻したとして、70億円台のレベルから中計目標の100億円を達成するための打ち手としてコスト削減を中心に言及があった。

とはいえあと30億円とかなりギャップがあり、そんなに簡単にコスト削減だけでリカバリーできるのか。もし80ドル130円の状況が続いた場合でも100億円を目指すということであれば、この30億円というのをどのように達成できるのか、具体的な道筋を補足いただきたい。

回答4

山本：おっしゃるとおり、コスト削減だけで30億円というのは難しいと認識している。中期事業計画の策定時の前提を原油代60ドル、為替レート105円としており、現状と価格条件が大幅に変化していることも含めてお考えいただきたいということと、中期事業計画上の

稼働率は足許の稼働率よりもかなり低い水準を見込んでいたことから、とにかく安定稼働を維持して販売数量の面で利益を創出したい。

質問 5

中長期的な時間軸で、当社の将来の役割・将来性について考えをお聞かせいただきたい。石油業界全体で言えば、内需が落ちていく中で、出光興産も自社の製油所の削減について長期ビジョンの中で具体的に踏み込み始めている状況であるが、今後の出光興産との関係をどう展望されておられるのか。またJERAに対する当社の袖ヶ浦製油所からの燃料供給の役割というのも変わってきていると思われる。そういった主たるステークホルダーとの関係性から見て、当社の将来展望を社長ご自身がどういうふうにお考えになられているか、中長期的な展望をご解説いただきたい。

回答 5

山本：出光興産、ENEOSといった大手元売り会社との関係というのは、私どもにとって非常に大事で、契約をなんとか長期に継続できるよう最大限の努力をしていかななくてはならない。当社袖ヶ浦製油所は東京湾の中で一番太平洋側に近い場所に位置しており、大型の輸出栈橋等の入出荷設備も充実している。そうした強みを活かして元売り会社にとって魅力ある製油所であり続けたい。

電力会社もカーボンニュートラルの取り組みをすすめており、炭素を出さないアンモニアを使った発電などを今後検討していくものと思われ、今後もJERAとは強固な関係を継続していきたい。また近隣の住友化学も今さまざまな事業を検討している中で、当社が何か役に立つことができないか、あらゆるアンテナを立てている。

新規事業を創出するにあたっては、袖ヶ浦製油所をどのように上手く活用していけるかということも含め、長期的な視点に立って考えていきたい。

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。