

Q 1. コスモエネルギーホールディングス（株）（以下、コスモエネルギーHDと記載）との資本業務提携を通じた、協業によるシナジー効果を定量的に教えて欲しい。

また、今回の投資により、PLAN 27の経営数値目標の見直しを検討しているのか。

A 1. コスモエネルギーHDとは、4月に資本業務提携を締結した後、提携推進委員会を発足し、水素など各分野で協議を開始している。現段階で、シナジーを定量的に示すことは差し控える。PLAN 27の経営数値目標については、現時点では変更はないが、新しい事業での取り組みも含めて、シナジー効果が明確になった段階で見直しが必要になると考えている。

Q 2. コスモエネルギーHDの株式取得時に、投資に対する回収をどのように見ていたのか。また、資本業務提携において「既存の事業分野における関係強化」は、重複している事業での効果が見込めると思うが、期待をしている分野を教えて欲しい。

A 2. コスモエネルギーHDへの投資に関しては、LPガス・産業ガス・水素・マテリアルと当社の基幹事業と関わる分野での提携が見込まれることから、最終的な投資判断をした。

資本業務提携については、まず、LPガス事業では、コスモエネルギーHDが40%を出資しているジクス(株)と取引関係にあるが、今後のLPガス業界の目指すべき方向など、協議できればと考えている。

また、産業ガス事業では、炭酸ガスの原料をコスモ石油(株)から調達している。炭酸ガスは、国内の石化プラントの閉鎖などで、原料が不足しており、更なる調達力の強化に繋がる投資を、検討していく。

加えて、マテリアル事業では、当社はリチウム、コバルトなどを輸入販売しているが、コスモエネルギー開発(株)も米国でのリチウムに関する事業を検討しており、幅広い分野での提携に期待している。

Q 3. 株主還元において「コスモエネルギーHDの持分法化に伴う利益影響」分を、在庫影響を除く当期純利益に持分比率を乗じた金額の20%、とした理由を教えて欲しい。

また、配当の支払いを期末配当のみとしている理由について、伺いたい。

A 3. 当社の株主還元方針は、2027年度に配当性向20%以上を目標とする累進配当を掲げている。コスモエネルギーHDに係る利益に対しても、同様に20%以上となるよう設定した。但し、同社については、在庫影響による利益の変動が大きいことから、それを除いた当期純利益を基に配当することとした。また、期末配当のみとしている理由については、総合エネルギー事業における収益比率が高く、冬場になる下期に利益が偏重しているためである。但し、直近では、マテリアル事業の成長もあり、上期と下期の収益バランスも平準化されてきたことから、配当時期の見直しは、課題のひとつと考えている。

Q 4. 水素のCO2フリー水素サプライチェーン構築について、現在の進捗を教えて欲しい。

また、今年成立する見込みの水素に関する法案が、プロジェクトの投資判断に与える影響についても、併せて教えて欲しい。

A 4. CO2フリー水素サプライチェーン構築に向けた取り組みのひとつである、グリーンイノベーション基金事業に関しては、夏頃までに最終的な投資判断を行う予定である。

また、水素社会推進法とCCS事業法の法案が成立したが、水素社会推進法では、値差支援制度と設備投資への支援制度が大きな柱となる。製造者だけではなく消費者も含めたスキームを示す必要がある点と2030年までに供給を開始しなければならないという時間的な制約がある点が、支援を受けるためのポイントになる。当社としては、パートナー企業を広げながら、これらの要求に応えられる枠組みの検討を進めている。政府への申請は、8月頃に開始し、年度内に決定すると想定している。

Q 5. 今後の水素ステーション建設は、商用車向けが中心と考えているのか。

A 5. 乗用車の普及台数については、現状では、想定よりも少なく推移しており、今後は商用車向けに重点を置きたいと考えている。東京都は、都バスのF C化を進めており、福島県と共同で商用F Cトラックの実証がスタートし、様々な業界が本実証に参画している。当社でも、F Cトラックを5台保有し、L Pガスと産業ガスのシリンダー配送を実施している。また、商用車への充填については、容量が大きく、速度を上げる必要があるため、対応できるディスペンサーの開発等を、当社グループ会社のトキコシステムソリューションズ（株）で実施している。今後は、コスモエネルギーHDとも技術面で協業していきたいと考えている。

Q 6. L Pガス直売顧客数は2023年度に1万世帯増加したとのことだが、目標に対し順調なのか伺いたい。また、L PガスのM & Aを取り巻く環境も教えて欲しい。

A 6. 今年度の増加件数は1万世帯にとどまったが、L PガスのM & A市場は、事業者間での競争激化に加え、M & A仲介業者がL Pガス業界に参入し、活性化している。また、液石法の改正が行われ、料金の透明性向上により過度な投資が抑制されるなど、業界全体の改革が進んでいくと考えており、今後もM & Aの対象となる事業者は増加すると見ている。

Q 7. 産業ガス・機械事業では、2024年度は製造コストへの対応を実施するため、2023年度と比較して更に収益性が上がるとの認識で良いのか。

A 7. エアセパレートガスでは電気代、水素では、電気代と原料となるL N Gが、製造コストとなっている。2023年度は、前年から上昇した製造コストに対し、価格改定が進んだ結果、収益性は大きく改善したが、2024年度の収益については、再度、電気代が上昇する動きもあり、前年から横ばいか、若干のマイナスを想定している。

Q 8. R O I Cについて、今後の見通しを伺いたい。また、セグメント別のR O I Cの傾向を教えて欲しい。

A 8. R O I Cについては、今後も先行投資を継続して行うため、2024年度は、一時的に下がる可能性もある。セグメント別のR O I Cについては、水素事業を抱える産業ガス・機械事業は、やや低下傾向となるが、総合エネルギー事業は、小売事業を拡大し、事業効率も上がっている。マテリアル事業は、主要商品に加え、環境負荷軽減の事業に注力したことにより、営業利益については、5年前は50億円程度であったが、今では100億円を超え、大きく利益面で改善した。結果、総合エネルギー事業と、マテリアル事業が、R O I Cを押し上げる要素となっている。引き続き、投資と収益のバランスを取り、水素エネルギー社会に向けた投資を実現するために、各セグメントの収益拡大に取り組んでいく。

注意事項：

将来にわたる部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではありません。実際の業績等につきましては、予想と異なる結果と成りうることを十分にご認識の上ご活用ください。