

|| 企業調査レポート ||

シナネンホールディングス

8132 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 9 月 2 日 (木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 新たな時代にアプローチする大手燃料卸	01
2. 創業 100 周年に向けて第二次中期経営計画を実行	01
3. 新規事業ではシェアサイクルと新型マイクロ風車に注目	01
4. 第二次中期経営計画は定性目標に向けて順調に進行	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業セグメント	05
2. 業界環境	06
3. エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC 事業)	07
4. エネルギーソリューション事業 (BtoB 事業)	08
5. 非エネルギー及び海外事業	09
6. 同社の強みとチャンス	10
■ 中期経営計画	11
1. 長期経営構想	11
2. 第二次中期経営計画	12
3. 第二次中期経営計画のセグメント別施策	13
■ 業績動向	14
1. 2021 年 3 月期の業績動向	14
2. 2021 年 3 月期のセグメント別業績動向	15
3. 中期経営計画の進捗	17
■ 業績見通し	18
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	18
2. 中長期成長イメージ	21
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ	22

■ 要約

第二次中期経営計画は順調にスタート

1. 新たな時代にアプローチする大手燃料卸

シナネンホールディングス <8132> は、各種燃料や石油製品などを販売する大手の燃料卸売業者である。エネルギー卸・小売周辺事業（BtoC 事業）では家庭向け・小売業者向けに LP ガスや各種燃料を販売している。エネルギーソリューション事業（BtoB 事業）では大口需要家向けに石油製品や各種燃料を提供、そのほかガソリンスタンドの運営や再生エネルギー事業なども行っている。非エネルギー及び海外事業ではシェアサイクル事業や抗菌事業など多角化を推進している。エネルギー流通の業界は生活に必要不可欠だが、競争が激しく、再生可能エネルギーなど新たな時代へのアプローチが求められている。同社はそうした時代の変化にも応える、グローバル総合エネルギーサービス企業グループへの進化を目指している。

2. 創業 100 周年に向けて第二次中期経営計画を実行

同社の強みは、LP ガス充填基地やオイルスクエア（灯油センター）※、販売店のネットワークにある。こうした拠点は全国にあるため、同社から販売店へのリーチは短くサービスは厚くなり、その分、販売店からの信頼も厚くなる。一方、競争の激しい石油製品への依存度抑制や新たな時代への対応といった課題もある。このため同社は、2027 年の創業 100 周年をターゲットに、第一次～第三次の中期経営計画によって課題を解消し、持続的成長と企業価値向上を目指すこととした。現行の第二次中期経営計画では、創業 100 周年や第三次中期経営計画に向けたマイルストーンとして、資本効率の改善、持続的成長を実現する投資の実行、社員の考え方・慣習・行動様式の変革を定性目標に、事業基盤を整備しているところである。

※ オイルスクエア（灯油センター）：同社は石油販売施設「灯油センター」における軽油出荷能力を強化し、災害時対応能力を高めた石油出荷基地施設「オイルスクエア」へのバージョンアップを進めている。2021 年 3 月末時点で、全国に LP ガス充填基地 25 ヶ所、オイルスクエア（灯油センター）85 ヶ所を有する。

3. 新規事業ではシェアサイクルと新型マイクロ風車に注目

2021 年 3 月期は、第二次中期経営計画の初年度だったが、定性目標の達成に向けて着実に施策を進めた。資本効率の改善においては、固定資産の譲渡など低効率資産の活用・売却、既存事業の選択と集中を進めた。ブラジルのバイオマス事業の撤退も決定した。持続的成長を実現する投資の実行では、新規事業への戦略投資や基幹システムの整備を進めた。中でもシェアサイクルと新型マイクロ風車の事業化が急ピッチである。シェアサイクルは、首都圏を中心に公共施設や駅周辺、商業施設など巻き込んだステーション開発を推進している。新型マイクロ風車は、発電効率・静音性・安全性に優れることから内外の注目を集めている。同事業は実証実験が始まったばかりだが、シェアサイクルと併せて非常に好評で引き合いが増えている状況である。

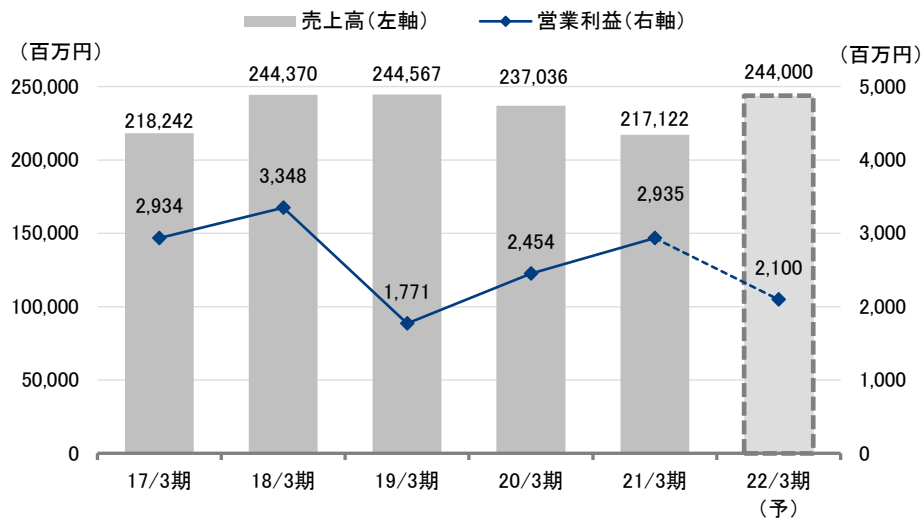
要約

4. 第二次中期経営計画は定性目標に向けて順調に進行

2021 年 3 月期の業績は、売上高 217,122 百万円(前期比 8.4% 減)、営業利益 2,935 百万円(同 19.6% 増)となった。原油価格・プロパン CP の下落に伴う販売単価の低下で減収となったが、安い原油を戦略的に確保できたことで 2 ケタ営業増益となった。同社は 2022 年 3 月期業績見通しについて、売上高 244,000 百万円(前期比 12.4% 増)、営業利益 2,100 百万円(同 28.5% 減)を見込んでいる。市況の上昇で 2 ケタ増収を見込むが、新規事業への先行投資やデジタルトランスフォーメーション (DX) 投資などを予定しており、営業利益は減益の予想となった。このように業績に凸凹感はあるが、定性目標に向けて第二次中期経営計画が順調に進んでいることから、持続的に 6% 以上という ROE の定量目標や持続的成長を実現する事業構造の確立に向かって着実に進展していると思われる。

Key Points

- ・再生可能エネルギーなど新たな時代にも対応する燃料卸大手
- ・シェアサイクルや新型マイクロ風車など注目の新規事業が多い
- ・前期増益、今期減益予想だが、第二次中期経営計画は順調に進展

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

時代の変化に応える大手燃料卸

1. 会社概要

同社は、各種燃料や石油製品などを販売する燃料卸売業者の大手である。エネルギー流通の業界は生活に必要な不可欠な業界ではあるが、競争が激しく、再生可能エネルギーなど新たなアプローチが求められている。同社はそのような業界で、「エネルギーと住まいと暮らしのサービスで地域すべてのお客様の快適な生活に貢献する」を企業理念に掲げ、時代の変化に応えるグローバル総合エネルギーサービス企業グループへの進化を目指している。このため、現在推進中の第二次中期経営計画のなかで、資本効率の改善、持続的成長を実現する投資の実行、社員の考え方・慣習・行動様式の変革という 3 つの定性目標に向かって事業基盤を整備しているところである。

2027 年には創業 100 周年に

2. 沿革

同社は、1927 年に朝鮮平壤無煙炭の販売を目的に合資会社電興無煙炭商会として創業、その後、豆炭の製造販売及び豆炭燃焼器具販売を目的に 1934 年に設立された品川豆炭株式会社と 1937 年に合併し、煉炭の製造販売、石炭の販売業務及び煉炭燃焼器具販売と業容を拡大した。1952 年には灯油・ガソリン・重油・軽油など石油製品と石油製品関連器具の販売を開始、1955 年には LP ガスと LP ガス関連器具の販売を開始した。2000 年以降、地方に広がった LP ガスの販売拠点などを再編、2015 年に社内の組織体制を再編して持株会社体制に移行、現社名へと変更した。このように同社の歴史は変革と拡張を繰り返しているが、現在も第二次中期経営計画に沿って、次期第三次中期経営計画での飛躍と 2027 年の創業 100 周年に向け、既存のエネルギー事業の効率化、再生可能エネルギー事業の開発、非エネルギー分野の拡張を推進し、高い収益力で持続的に成長する事業構造の確立を目指している。

シナネンホールディングス | 2021年9月2日(木)
 8132 東証1部 | <https://sinanengroup.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	内容
1927年 4月	朝鮮無煙炭の販売を目的に「合資会社電興無煙炭商会」を設立。
1929年 8月	東京無煙炭(株)へ改組、煉炭の製造販売へ進出。
1931年10月	品川煉炭製造所完成。
1934年 4月	「品川豆炭株式会社」設立、豆炭、豆炭燃焼器具の販売を開始。
1936年 5月	品川豆炭(株)を「品川燃料株式会社」に社名変更。
1937年 3月	品川燃料(株)と東京無煙炭(株)が合併、煉炭、石炭、煉炭燃焼器具の販売を拡大。
1952年 9月	石油製品、同器具の販売を開始(灯油、ガソリン、重油、軽油等、石油器具)。
1953年 9月	日本煉炭工業(株)と合併、名古屋・江東・横浜工場、名古屋・大阪支店を継承。
1954年 5月	三興燃料(株)を買収、商号を千葉煉炭工業(株)に変更。
1955年 4月	LPガス、同器具の販売を開始(プロパンガス、ブタンガス、オートガス、ガス器具)。
1962年12月	社は(3つの礎:信義・進取・楽業)を制定。
1963年 1月	東京証券取引所市場第2部に株式上場。
1975年 8月	日高安宅ガス(株)(現日高都市ガス(株))に資本参加。
1983年 9月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定。
1984年 2月	抗菌剤ゼオライトの製造販売を目的に、(株)シナネンニューセラミックを設立。
1989年 4月	シナネン石油(株)を設立。
1991年 3月	(株)シナネンニューセラミックの製造部門を分離独立し、(株)シナネンゼオミックを設立。
1998年 4月	品川燃料(株)から「シナネン株式会社」に社名変更。
1999年 4月	(株)シナネン・オートガスを設立。
2001年10月	ニチメンエネルギー(株)のLPガス事業を譲受、ニチメンエネルギーガス販売(株)で営業開始。
2002年 4月	関東の液化石油ガス販売会社6社を合併、シナネン関東ガス販売(株)(現ミライフ(株))として営業開始。
2003年 4月	東北の液化石油ガス販売会社3社を合併、シナネン東北ガス販売(株)(ミライフ東北(株))として営業開始。 中部の液化石油ガス販売会社2社を合併、シナネン中部ガス販売(株)(ミライフ中部(株))として営業開始。
2004年 2月	(株)チバネン、(株)ミヤネン、品川ハイネン(株)(現シナネン(株))、日高都市ガス(株)を完全子会社化。
2005年 4月	関東圏において主にLPガスを販売するシナネン関東ガス販売(株)(現ミライフ(株))が、ニチメンエネルギーガス販売(株)、チバネンホームガス(株)を吸収合併。
2006年 4月	(株)チバネン、(株)ミヤネン、アルプス産業(株)を吸収合併。
2008年12月	関東コスモガス(株)(関東エネポート(株))、近畿コスモガス(株)(ミライフ関西(株))、兵庫ツバメプロパン販売(株)(ミライフ関西)の全株式を取得。
2009年 3月	システム事業を展開する(株)ミノスの全株式を取得。
2012年 2月	総合建物メンテナンス事業を展開する(株)インデスの全株式を取得。
2013年 1月	青葉自転車販売(株)(現シナネンサイクル(株))の全株式を取得。
2014年 2月	シナネン(株)が電力販売を開始。
2015年 4月	エネルギーの卸・小売り部門を地域ごとに、ミライフ関西(株)(現ミライフ西日本(株))・ミライフ(株)・ミライフ東北(株)(現ミライフ東日本(株))を存続会社として統合する組織再編を実施。自転車輸入・販売事業を青葉自転車販売(株)に承継し、商号を「シナネンサイクル株式会社」に変更。
2015年10月	石油卸売事業・ソリューション事業を簡易吸収分割で品川ハイネン(株)(現シナネン(株))に承継。 純粋持株会社体制の移行に伴い、商号を「シナネンホールディングス株式会社」に変更。
2016年 4月	ミライフ(株)、ミライフ東日本(株)が家庭向け電力販売に参入。
2017年 3月	建物維持管理事業の中核となるタカラビルメン(株)の全株式を取得。
2018年12月	シナネン(株)が韓国における大型風力発電の展開を目的に、BELLSION POWER CO., LTD.の株式を取得。
2019年 1月	本社を東京都港区海岸から東京都港区三田へ移転。
2019年 4月	シナネンサイクル(株)がシェアサイクル事業をシナネンモビリティ PLUS(株)に会社分割。
2020年 2月	シナネン株式会社がマイクロ風車による発電事業に参入するため、Sinagy Revo(株)を設立。
2027年 4月	創業100周年を迎える。

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

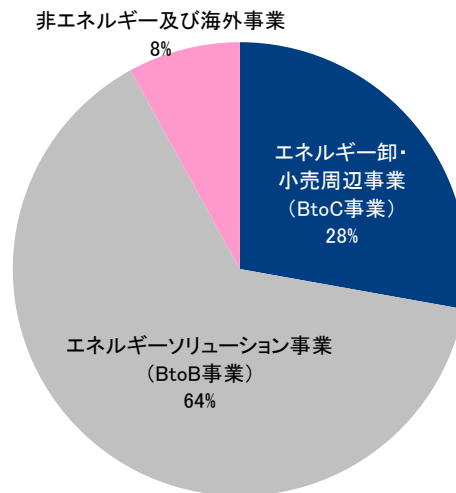
■ 事業内容

BtoC、BtoB、非エネルギーの 3 事業にセグメント

1. 事業セグメント

同社の事業は、エネルギー卸・小売周辺事業（BtoC 事業）、エネルギーソリューション事業（BtoB 事業）、非エネルギー及び海外事業の 3 つにセグメントされる。持ち株会社である同社の傘下子会社を通じて事業展開しているが、BtoC 事業では家庭や小売業者向けに、LP ガス、各種燃料、ガス機器の販売、リフォームサービス、都市ガス供給などを手掛けている。BtoB 事業では大口需要家向けに、石油製品、各種燃料を販売するほか、ガソリンスタンドの運営、電源開発・電力小売事業、太陽光発電システムの販売なども行っている。非エネルギー及び海外事業では、自転車販売事業やシェアサイクル事業、環境・リサイクル事業、抗菌事業、システム事業、建物維持管理事業などを展開している。2021 年 3 月期の売上高構成比は BtoC 事業 28%、BtoB 事業 64%、非エネルギー及び海外事業 8% となっている。なお、エネルギー別の売上高構成比で石油 7 割、LP ガス 1 割強と化石燃料の構成比が高いことから、非石油及びガス事業の強化・育成にも注力しているところである。

セグメント別売上高構成比 (2021年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業内容

主要子会社

主要子会社	事業領域	事業内容
エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC事業) ミライフ西日本 ミライフ ミライフ東日本	石油/LPガス卸小売・電力	近畿/中部/北陸/四国/九州エリアで石油・LPガスの卸小売事業やリフォーム・住宅設備サービス提供 関東エリアで展開、水回りリフォーム専門店も 北海道・東北エリアで展開
エネルギーソリューション事業 (BtoB事業) シナネン	石油類卸売 電力卸売 省エネ等	国内事業者に対し、石油/LPガス/電力の卸小売事業やエネルギーコスト削減コンサルティングサービスを提供 海外の再生可能エネルギー事業も
非エネルギー及び海外事業 シナネンサイクル SINANEN MOBILITY シナネンモビリティ+ シナネンエワーク Zeomic MINOS タカラリゾン株式会社	自転車製造小売 シェアサイクル 廃棄物処理リサイクル 化学 ITシステム 建物維持管理	関東/東北エリアで小売店「ダイシャリン」を展開 企画・製造から専門店やHC等への卸売りも 首都圏を中心に自治体、CVS、不動産会社等と連携し、シェアサイクル事業を展開 関東の事業者に対し、廃棄物処理・リサイクル後(木質チップ精製)電力・熱のバイオマス燃料を製造・販売 日米欧アジアの事業者に対し、銀系無機抗菌剤 Zeomicの製造・販売サービスを提供 国内LPガス/電力小売事業を営む事業者に対し、顧客管理システムを提供 関東/東海エリアでビル・病院・斎場・集合住宅等の維持・管理・運営・清掃・各種工事サービスを提供

出所：決算説明資料より掲載

国内化石燃料は減少トレンド

2. 業界環境

地球温暖化が進み、世界中で異常気象など異変が相次いでいる。世界の経済発展を支えてきた石油やガスなど化石燃料だが、地球温暖化の主因であるCO₂の発生源として使用の中止や削減が求められている。このため、風力やバイオマス、太陽光など環境負荷の小さい再生可能エネルギーへの代替や、自動車など機器・機械の省エネ化が進められているが、それ以上に安価で確実な化石燃料に対する世界のニーズは依然強く、化石燃料への依存はなかなか小さくならない。国内でも、自動車燃料の代替は注目されるが、コストや使い勝手の面で代替が難しい軽油や灯油へのニーズは長く続くと見られている。しかし、地球温暖化は世界的喫緊の課題であるため、化石燃料は徐々にだが確実に再生可能エネルギーに置き換わっていくと予測されている。一方、国内的には、こうした地球温暖化防止に加え、少子高齢化や人口減少、オール電化の流れもあって、世界よりも早く減少トレンドとなっている。こうした事業環境の中で同社は、主力の既存エネルギー事業の収益を維持・改善しつつ、再生可能エネルギーの開発や、クリーンエネルギーにつながる非エネルギー事業による多角化を推進している。

BtoC 事業の販売拠点となっている「ミライフ」

3. エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC 事業)

同社は、国内を北海道、東北、関東、中部以西の 4 エリアに区分、エリアごとにエネルギー供給や機器販売、サービス提供を行っている。各エリアで「ミライフ」ブランドを冠する店舗を構え、LP ガスや灯油など様々なエネルギーを、直売のほか地域に密着した販売店などを通じて家庭や小売店などに供給している。最近では「ミライフでんき (電気)」も販売しており、価格の安さやガスとのセット販売が好評で、既存顧客のクロスセルや新規顧客獲得のアップセル商材として急成長している。また、エネルギーを安定供給するための配送や保安点検は (株) シナネンひまわりサービスセンターなどが、都市ガスの供給を日高都市ガス (株) が行っている。エネルギーを供給する事業のほかにも、少子高齢化や女性の社会進出などライフスタイルの変化に対応した住まいと暮らしの事業を展開しており、光熱費や CO₂ 排出の削減に効果のあるゼロエネルギー・省エネ住宅や、高齢化に伴うバリアフリーなどへのリフォーム、家事代行やハウスクリーニングといったサービスを提供しているが、最近では水回りのリフォームに対応する専門店の出店も強化している。

LP ガス



出所：ホームページより掲載

水回りリフォーム専門店



再生可能エネルギー事業やソリューション事業も積極展開

4. エネルギーソリューション事業 (BtoB 事業)

同社は、石油やガス、電力と多彩なエネルギーのラインナップを有していることから、各部門が連携することで法人顧客のニーズに即したサービスとソリューションを、効果的に提案することができる。主力の石油事業では、充実した供給・販売のネットワークを各地に整備しているため、全国の法人顧客へ向けて安定的に石油製品を供給することができる。扱っているエネルギーは、ガソリン・灯油・軽油・重油、LP ガスで、宅配灯油の販売サポートから船舶やサービスステーションなど高度で専門性の強い分野まで豊富な実績を誇る。また、電力事業では、小売電気事業者として、再生可能エネルギー（太陽光発電）の電源開発や低価格で安定した電力の供給を行っている。2020 年 3 月には、家庭向け環境配慮型電力プラン「シナネン あかりの森でんぎ」の販売を開始している。ソリューション事業としては、エネルギーコストや CO₂ 排出量の削減に関する支援、各種省エネ設備支援やコンサルティングなどを行っており、特定のエネルギーやメーカーにとらわれない、中立的な立場で最適なソリューションを提供することができる。再生可能エネルギー事業では、国内外で事業開発を進めており、海外では、韓国全羅南道で 90 メガワットの大型風力発電設備の建設を進めており、現在は、開発許可を待つ状況が続いている。現地の大規模発電事業者に対して長期固定した価格で電力を販売する契約になっているため、収益計画が立てやすいという特徴がある。今後も、アジア各国で再生可能エネルギー事業の案件を開発していく意向である。また、新型マイクロ風車の開発・製造事業にも参入しており、埼玉県さいたま市での実証実験に参画するなど本格販売開始に向けた取り組みを推進し、現在は、2022 年 3 月期中の販売開始を目指している。

石油事業



出所：ホームページより掲載

韓国での大型風力発電機 (イメージ)



ビジネスや消費者の暮らしに幅広く貢献

5. 非エネルギー及び海外事業

同社はエネルギー以外にも、ビジネスや人々の生活を豊かにする事業を多角的に展開している。

(1) 自転車事業

シナネンサイクル(株)が展開している。国内トップクラスの自転車輸入商社として、安価で高品質な自転車や「DAHON」など海外有名ブランドの自転車を輸入販売しているほか、法人向けに OEM 自転車の開発も行っている。また、卸売ばかりでなく小売にも進出しており、サイクルプラザ「ダイシャリン」は関東・東北に 36 店舗 (2021 年 6 月末現在) を有している。

(2) シェアサイクル事業

シナネンモビリティ PLUS(株)が運営している。ソフトバンクグループ <9984> の Open Street(株)が提供するシェアサイクルサービス「HELLO CYCLING」を活用し、首都圏を中心に自治体やコンビニエンスストアと提携、シェアサイクル「ダイチャリ」を展開している。後述するように、ステーション数や自転車保有台数で国内トップクラスの運営実績を誇るなど、急進展している事業である。

(3) 環境・リサイクル事業

シナネンエコワーク(株)が事業運営している。千葉市と埼玉県白岡市にリサイクルセンターを有し、廃木材(木くず)から発電用や建材用の木質チップをリサイクル製造しているほか、廃プラスチックや紙くずなどから RPF※を供給している。

※ RPF (Refuse derived paper and plastics densified Fuel) : リサイクルが難しい古紙や廃プラスチック類を主原料とした高品位の固形燃料。

(4) 抗菌事業

(株)シナネンゼオミックが展開している。世界初の銀系無機抗菌剤「ゼオミック」のほか、消臭・吸着剤「ダッシュライト」、ハイブリッド防カビ剤「エッセンガード」などを製造販売している。優れた抗菌効果や高い安全性、樹脂・繊維・塗料など用途の幅広さといった特徴から、日用品メーカー、繊維製品メーカーなど国内外のビッグビジネスからも高い評価を得ている。無機系抗菌剤では業界 2 位。コロナ禍の影響で、2021 年 3 月期以降、需要が急増している。

(5) システム事業

(株)ミノスが運営している。LP ガスに欠かせない基幹業務システムや口座振替収納代行サービス、集中監視システムなどを開発、外販も行っている。電力自由化に対応してクラウド型の「電力 CIS (顧客情報管理システム)」の提供も開始した。

シナネンホールディングス

8132 東証 1 部

2021 年 9 月 2 日 (木)

<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

事業内容

(6) 建物維持管理事業

タカビルメン（株）を中心に、建物の維持・管理・運営から清掃、警備、各種工事までを行っている。オフィスビル・工場・病院・ショッピングセンターなど、建物用途に合わせた幅広いサービスをワンストップで提供している。病院運営サービス、斎場運営サービスといったファシリティマネジメントの分野に強みを持ち、直近は、新型コロナウイルス感染症の消毒清掃で注目を集めている。ほかに、(株)インデスがアパート・マンションの管理人派遣、清掃、設備メンテナンスから原状回復工事に至るサービスを展開している。

シェアサイクル「ダイチャリ」



出所：ホームページより掲載

ゼオミック粉末



全国をネットワークする販売網と販売店の信頼に強み

6. 同社の強みとチャンス

このように同社は、3つの事業を展開することで収益力の向上と収益源の多角化を進めている。いずれの事業も改善余地は大きいものの、成熟した業界環境を考えると容易に達成できるとも言いづらい。しかし、同社が自社の強みを生かし正しい戦略を展開すれば、遠からず収益向上や多角化に目途を立てることは可能と考える。その同社の強みは、LPガス充填基地やオイルスクエア、販売店のネットワークにある。同社のLPガス充填基地やオイルスクエアは全国にあるため、販売店からのリーチが短くサービスも厚くでき、そのため販売店との結びつきは強くなり、販売店から同社への信頼も厚くなるという構図になっている。また、強みと言うよりチャンスというべきかもしれないが、LPガスの販売店は全国に2万社あり、近年、経営者の高齢化などにより集約化が進み始めている。同社は、こうした販売店の営業権を買収することも戦略の1つとしており、消費者との直接的な接点を増やすことでエネルギー事業のシェアを拡大する考えである。現状、同社のエネルギー事業は、石油事業もLPガス事業も利益額が大きく、安定的な利益を出すことができる。こうした状況下で、強みを活かし、次に述べる戦略を着実に展開することができれば、石油事業の収益改善、及び石油依存からの脱却と新たな成長を、同時に進めることができると考える。

■ 中期経営計画

創業 100 周年を視野に長期経営構想で策定

1. 長期経営構想

エネルギー産業、とりわけ当社が主力とする石油・ガス事業は、ここまで指摘してきたように厳しい環境にある。そして当社もまた、世界的な脱炭素や SDGs への意識の高まり、気候変動への対応などから、総合エネルギーサービス企業グループとして責任ある対応が求められている。当然ながら同社も囲まれた状況を十分理解しており、2027 年の創業 100 周年に向けて、「人財」と既存事業という経営基盤を強化し、新規事業を深耕し、持続的成長と企業価値向上を目指すとしている。なお、長期経営構想は第一次から第三次の中期経営計画として実行計画に落とし込まれている。第一次中期経営計画（2018 年 3 月期～2020 年 3 月期）で事業の選択と集中、資本の効率化に着手、第二次中期経営計画（2021 年 3 月期～2023 年 3 月期）では、創業 100 周年や第三次中期経営計画に向けたマイルストーンとして、選択と集中及び資本効率化によって収益性を強化し事業基盤を整備、第三次中期経営計画（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）ではさらなる飛躍・躍進を目指して成長、2027 年の創業 100 周年を迎えるというシナリオになっている。

長期経営構想の概念図



出所：決算説明資料より掲載

第二次中期経営計画は創業 100 周年へ向けての基礎固め

2. 第二次中期経営計画

2020 年 4 月にスタートした第二次中期経営計画は、第三次中期経営計画でさらに躍進するための、また、創業 100 周年に持続的な成長を続ける組織となるための基礎固めという位置づけである。そのため、スローガンとして「Challenging New Worlds with Big Sky-thinking ～大胆な発想で新しい世界への挑戦」を掲げ、資本効率の改善、持続的な成長を実現する投資、社員の考え方・慣習・行動様式の変革という 3 つの定性目標を設定した。

具体的には、資本効率の改善では、既存事業の利益率の向上策に加え、低効率資産の活用・売却や事業の選択と集中を強力に推進する。持続的な成長を実現する投資の実行では、M&A による既存事業の収益基盤強化、関東での建物維持管理事業の M&A、国内外での再生可能エネルギーの推進、シェアサイクル事業など優先実行すべき新規事業開発の明確化を進める。さらに、競争力の維持・強化のため DX を推進し、環境変化に対応した高度な基幹システムの構築や LPWA※など IT を駆使した業務の効率化を目指す。社員の考え方・慣習・行動様式の変革では、職を楽しむ働き方改革、適材適所の人材配置、自由闊達な社内風土の醸成、アントレプレナーシップ（起業家精神）を持った多様な社員の育成によって、予測不能な時代にも対応できる企業風土・企業体質への改善を目指すとした。

※ LPWA (Low Power Wide Area)：省電力かつ広域対応の通信技術で、IoT の代表例。LP ガスのメーターに応用することで、リアルタイムの自動検針が可能となる。このため、検針や配送作業などのコスト削減や新たなサービスの創出などが期待されている。

一方、定性目標に対して定量目標は、持続的に「ROE6.0% 以上」を生み出す事業構造の確立というだけで、やや控えめであいまいな表現になっている。理由は、第二次中期経営計画が、創業 100 周年を臨む第三次中期経営計画においてさらなる ROE 向上や成長性の確保するためのマイルストーン（中間達成目標）として位置付けられている、つまり、収益や成長の基盤を構築する先行投資的な期間になるためだと思われる。但し、セグメント別の収益改善や成長性確保に向けての施策や投資は、以下のように具体的かつ明確である。

中期成長をけん引する新規事業

3. 第二次中期経営計画のセグメント別施策

BtoC 事業では、M&A によるシェア拡大や新規商材による顧客深耕によって経営基盤を強化する戦略である。石油・ガス事業では、営業権の買収やガス事業者の M&A などにより顧客基盤を拡大・強化、自社営業により直販顧客の獲得も進める。また、物流アライアンスや LPWA などを活用して業務の効率化も行う。電力事業では、ガス・灯油とのセット販売や登録店・取次店方式・パートナーなどを活用し、「ミライフでんき」の拡販を推進する。住まいと暮らしその他の新規事業では、水回りリフォーム専門店やアフター FIT 商品※の拡充による顧客層の拡大、顧客管理システムを利用した効果的な営業の仕組みづくり、石油からガス、電気、住まいと暮らしまでのワンストップサービスの確立、空き家管理サービスなど不動産関連サービスの拡充などを進める方針である。

※アフター FIT 商品：FIT (Feed-in Tariff) とは、太陽光など再生可能エネルギーで発電した電気を電力会社が一定価格で一定期間買い取る固定価格買取制度のこと。アフター FIT とは買取期間終了後の課題を指し、現在は買い取りの新制度化や自家消費としての有効利用などが課題解消の候補。いずれにしろ、同社にとっては蓄電池やメンテナンスなど新たな需要が期待される。

BtoB 事業は、既存事業の安定的な成長に加え、新規事業の開発でより高い収益を目指す戦略である。石油事業では、物流機能の強化、グループ会社と連携した拠点の開発・整備に加え、好採算の川下分野の軽油販売や灯油宅配でホームセンターなどと協働することにより収益力の向上を図る。電力事業では、取次店開拓のほか、法人向け低 CO₂ 電力など環境配慮型料金メニューの拡充や、太陽光発電関連のメンテナンス事業で製販一体化した新商材・新販路の開発を進める。新規事業では、アジアを中心とした風力など再生可能エネルギー事業への投資、国内外での新型マイクロ風車関連事業の開発促進を推進する。

非エネルギー及び海外事業では、個々の事業環境や特性に応じた成長戦略を展開する方針である。建物維持管理事業では、事業エリアの関東全域への拡大と設備工事・保守事業への展開に加え、集合住宅メンテナンスのワンストップサービス推進を図っていく。自転車事業では、プライベートブランド開発による顧客開拓と収益力強化に加え、「ダイシャリン」店舗の構造改革も図る。シェアサイクル事業では、ステーションの設置エリアを限定することによる運営の効率化や、自治体・コンビニ・不動産会社などとの連携を推進する。環境・リサイクル事業では、木質チップ工場の安定稼働と効率化による収益安定化、新商材や新たなバイオマス燃料事業の開発を図る。抗菌事業では、抗菌・消臭の総合ソリューション事業への進化を目指す一方、鉛吸着剤など新規事業開発も進める。システム事業では、機能強化やサービス拡大による顧客獲得と IoT を活用した新規事業開発を推進する。

こうしたなかで、創業 100 周年へ向けて中期成長をけん引することが期待される注目事業がいくつかある。韓国再生可能エネルギー事業と新型マイクロ風車関連事業、シェアサイクル事業で、詳しくは後述するが、2020 年 3 月期～2021 年 3 月期に着実な進展があった。その他にも、非エネルギー分野では、リフォーム事業の領域を拡大した水回りリフォーム専門店の展開を進めている。今後はエネルギー店と複合化し、関東エリアで 20 店、リフォーム事業の売上高 40 億円を目指す。販売店へのゆるやかなフランチャイズ展開も検討している。また、2020 年には、東京都港区の旧本社ビルを活用し、シェアオフィス「seesaw」をスタートした。単なるシェアオフィスというだけでなく、新規事業創出のシーズを発掘するという目的もあるため、スタートアップ企業の支援もしていく計画である。

業績動向

仕入施策が奏功し営業利益は大幅増益となった

1. 2021 年 3 月期の業績動向

2021 年 3 月期の業績は、売上高 217,122 百万円（前期比 8.4% 減）、営業利益 2,935 百万円（同 19.6% 増）、経常利益 3,023 百万円（同 37.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,717 百万円（同 9.1% 減）となった。国内経済は、コロナ禍の影響により厳しい状況が続く中、政府の経済支援策の効果などもあり、個人消費、企業収益ともに持ち直しの動きが見られた。しかし、感染症の再拡大に伴い緊急事態宣言が再発出され、飲食業界や小売・サービス業界など個人消費関連の産業が軒並み弱含みの展開となるなど、不透明な状況も継続した。国内のエネルギー業界においては、原油価格とプロパン CP が期初にコロナ禍の影響などにより大きく下落したが、OPEC プラスの協調減産や世界的なワクチン普及への期待感などから上昇基調に転じ、期末には原油価格・プロパン CP ともにコロナ禍前の水準に回復した。需要に関しては、少子高齢化や省エネ機器の普及、ライフスタイルの変化などにより長期的な減少傾向が継続しているものの、2021 年初の寒波の影響により、下期を中心に比較的堅調に推移した。

このような環境下、同社の業績は、コロナ禍の影響による販売価格の下落により、減収となった。一方、仕入施策で安い原油を確保したことにより売上総利益率が大きく改善し、シェアサイクル事業やマイクロ風車事業など新規事業で先行コストなどが発生したものの、営業利益は 2 ケタ増益を達成することができた。また、第二次中期経営計画で示した定量目標と定性目標の達成に向けて、固定資産の譲渡や新規事業への継続投資などの取り組みを進めた。なお、資本効率の改善に向けた動きの中で特別損益がマイナスに働いたため、結果的に親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益となった。

2021 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	237,036	100.0%	217,122	100.0%	-8.4%
売上総利益	32,772	13.8%	33,840	15.6%	3.3%
販管費	30,318	12.8%	30,905	14.2%	1.9%
営業利益	2,454	1.0%	2,935	1.4%	19.6%
経常利益	2,203	0.9%	3,023	1.4%	37.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,989	1.3%	2,717	1.3%	-9.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3 セグメントともに増益貢献

2. 2021年3月期のセグメント別業績動向

2021年3月期のセグメント別業績は、BtoC事業が売上高62,994百万円（前期比12.8%減）、営業利益963百万円（同25.7%増）、BtoB事業が売上高135,998百万円（同8.8%減）、営業利益892百万円（同8.9%増）、非エネルギー及び海外事業が売上高17,781百万円（同15.3%増）、営業利益243百万円（前期は営業損失50百万円）となった。

2021年3月期セグメント業績

(単位：百万円)

売上高	20/3期		21/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
BtoC事業	72,271	30.5%	62,994	29.0%	-12.8%
BtoB事業	149,141	62.9%	135,998	62.6%	-8.8%
非エネルギー及び海外事業	15,415	6.5%	17,781	8.2%	15.3%
調整額（不動産賃貸収入）	208	0.1%	347	0.2%	66.8%

セグメント利益	20/3期		21/3期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
BtoC事業	766	1.1%	963	1.5%	25.7%
BtoB事業	819	0.5%	892	0.7%	8.9%
非エネルギー及び海外事業	-50	-0.3%	243	1.4%	-
調整額（不動産賃貸収入）	918	441.3%	836	240.9%	-8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

BtoC事業は、原油価格やプロパンCPの低下による販売単価の下落に加えて、夏場の平均気温が平年と比較して高かったことなどによる販売数量の減少により減収となった。しかし利益面では、卸電力市場の高騰はあったものの、寒冷地を中心に差益が改善したこと、コロナ禍による「自粛」を背景に物流費や営業関連経費など販管費が減少したことなどにより大幅な増益となった。その一方、主力のLPガス及び灯油販売において進めている営業権買収などM&Aについては、案件が想定より少なかった。なお、収益基盤の強化と事業基盤の拡大に向けては、西日本エリアにおいても家庭向け電力販売事業を開始したほか、関東エリアでは水回りリフォーム専門店を新たに2店舗オープンするなど積極的に取り組みを進めた。

シナエンホールディングス

8132 東証 1 部

2021 年 9 月 2 日 (木)

<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績動向

BtoB 事業では、主力の石油事業で、コロナ禍により産業用エネルギーなどの需要が低迷したが、春先の低温や年末年始の寒波などから需要が増加に転じ、前年を上回る販売数量を確保することができた。また、電力事業で、契約電力量や太陽光発電の分譲販売が伸長した。しかし、原油価格やプロパン CP の低下を背景に販売単価が下落、減収の主因となった。利益面に関しては、物流単価上昇に伴う物流費の増加、新規事業のマイクロ風車の開発費用、コロナ禍による SS 事業の低迷という圧迫要因はあった。しかし、価格競争力の強い原油を海外で仕入れて国内に供給するという、原油市況の変動に応じた施策を講じたため、圧迫要因をカバーする以上の差益を確保、連結全体の売上総利益率改善の主因にもなった。なお、現状は、既存の石油販売施設（灯油センター）の軽油出荷能力を増強したオイルスクエアの利用率が向上しており、強みを持つ灯油の販売に加え軽油の販売にも注力している。また、法人向けを中心とした電力販売事業では、契約電力量が伸長したほか、電源構成の最適化による原価低減に取り組んだ。マイクロ風車関連事業は、2021 年 3 月にさいたま市で実証実験を開始するなど、本格販売開始に向けた取り組みを進め、韓国で参画した大型風力発電事業は、2021 年 3 月期下期の稼働に向けて開発許可を待っている状況にある。

非エネルギー及び海外事業において、自転車事業では、新入学需要がコロナ禍の影響で 2020 年 3 月期第 4 四半期から 2021 年 3 月期第 1 四半期にずれ込んだため販売が順調に推移、プライベートブランド車の拡販や不採算店舗の閉店を進めたこともあって収益力も改善した。シェアサイクル事業は、ステーションの設置や自転車稼働台数の拡大、利用率向上などにより順調に拡大した。環境・リサイクル事業は、コロナ禍の影響による建設工事の中断などで原料となる建築廃材の発生が減少傾向にある中、コスト抑制などによって収益を確保した。抗菌事業は、世界的な感染症拡大を受け、北米のマスク・手術衣向け抗菌剤の受注が大幅に拡大するなど好調に推移した。下期に入ると北米向け需要は一段落したものの、国内外からの問い合わせが急増したため増産体制を整備、一方で展示会への出展などマーケティング活動を強化して認知度の向上や販路の開拓・拡大に努めた。システム事業は、主力の LP ガス販売管理システムが安定して収益に貢献、加えて電力自由化に対応した電力 CIS（顧客管理システム）の利用が大幅に伸長するなど好調に推移、一方でシステム開発などの内製化率を高めて原価の低減を推進した。建物維持管理事業は、コロナ禍により一部施設で休業はあったものの、病院などからの感染消毒清掃の受注が増加するなど順調に推移した。ブラジルのバイオマス事業は、コロナ禍が継続していることなどを背景に撤退を決定した。以上、非エネルギー及び海外事業では、各事業ともおおむね順調に収益化が進んだことで、セグメント利益は大きく黒字転換した。

シェアサイクルと新型マイクロ風車が特に有望

3. 中期経営計画の進捗

2021年3月期は、第二次中期経営計画の初年度だったが、定性目標の達成に向けて着実に施策を推進した。資本効率の改善においては、低効率資産の活用・売却、既存事業の選択と集中を進めた。投資基準をクリアした資本効率の高い事業を中心に投資する一方、低収益・低成長の事業で収益性や資本効率を向上できないと認められる事業については撤退・売却を検討した。この結果、東品川の固定資産を譲渡、シナネンが運営する一部事業の清算を行った。また、ミライフ西日本が運営する愛媛の営業拠点を営業権ごと譲渡したことで、飛び地になっている拠点の整理も進んでいる。前述したように、ブラジルで進めていたバイオマス事業は撤退を決定した。多年草植物「CAPIM」を原料にした民生用炭の製造を行っており、今後の循環型バイオマス燃料事業への発展を目指していたが、同社の投資基準を上回る収益の確保が困難と判断し撤退を決定した。コロナ禍で、ブラジル国内が混乱していることも影響したと思われる。しかし、「CAPIM」を活用する知見は得られており、今後、日本または東南アジアでの展開の可能性はある。

持続的成長を実現する投資の実行では、新規事業への戦略投資や基幹システムの整備を進めた。そのなかでもシェアサイクルの事業化が急ピッチである。シェアサイクル事業は、前述したように、ソフトバンクグループ企業のシェアサイクルサービス「HELLO CYCLING」を利用した、「ダイチャリ」ブランドで展開する電動アシスト自転車のシェアリングサービスである。現在、首都圏を中心にコンビニ3社や地方自治体、主要駅、地域小売店などを中心にサービスを展開している。シェアサイクルビジネスは、世界に先行した中国では乗り捨て問題と参入企業過多による苦戦が続いたが、ステーション密度を高くした欧米では普及が進んでいる模様である。このため同社も、首都圏で意図的に高密度にしたステーションの開発を進めている。現在、埼玉県志木市や新座市、ベルクやカインズ、慶應義塾大学湘南藤沢キャンパスなど地方自治体や地域企業などとの実証実験を推進、UR都市機構や整骨院チェーンOMGとの連携も進めた。また、小田急グループと世田谷エリアの駅周辺、京急電鉄とは逗子・葉山エリアなどと、電鉄グループ各社とMaaS※の実現に向けた実証実験を開始した。なお、効率を考慮してスクラップ&ビルドも適宜行っているものの、2021年3月末現在、ステーション数は1,800ヶ所を超え、設置自転車数も8,200台超へ増加するなど、シェアサイクル事業者として国内有数の規模となっている。同社のシェアサイクル事業は、コロナ禍の3密回避のニーズもあって、ユーザー数や利用回数も着実に増加しており、実験地域では第3の交通インフラとして定着傾向にあるようだ。早期の収益化を期待したい。

※ MaaS (Mobility As A Service) : 車や人の移動に関するデータを活用することで需要供給を最適化し、移動に関する社会課題の解決を目指すサービスのこと。

業績動向

同社は、発電効率・静音性・安全性に優れた技術で注目される、新型マイクロ風車の開発・設計・製造・販売・保守・メンテナンスを行っており、その実証実験が 2021 年 3 月に始まった。マイクロ風車で 500w（強化版も開発中）、太陽光パネルで 435w を発電し、電源の確保が難しい場所でも小規模な工事で設置が可能で、防犯カメラや LED 照明、Wi-Fi 基地局など様々な機能を搭載できる上、独立型電源として BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）にも対応している。現在は、2022 年 3 月期中の販売開始を目指しており、すでに地方自治体や病院、不動産会社、小売店などに提案しているが、非常に好評で、国内外からの引き合いも増えている状況である。グローバルな展開も可能な、非常に将来有望な事業とすることができる。

ほかに、環境配慮型電力を全国に普及し地球温暖化防止を促進する取り組みである「あかりの森プロジェクト」を 2020 年 11 月から開始した。幅広い世代にクリーン電力に対する興味を持ってもらえるよう、サンリオキャラクターを活用し、SNS などを通じて情報発信をし、2021 年 3 月には、家庭向け環境配慮型電力プラン「シナネン あかりの森でんき」の販売を開始している。また、基幹システムの整備も進めている。次世代の IT 基盤で、自社内サーバーからクラウドベースに移行してあらゆる作業をオンライン化、テレワーク環境を整備して多様な働き方改革に対応、繁忙期でも事務の効率化や業務負担の軽減が可能となる見込みである。AI や IOT、ビッグデータなどの活用により、他のクラウドサービスとの連携やさらなる業務改善につながると期待されている。社員の考え方・慣習・行動様式の変革では、2020 年 11 月、従来の人事部ラインのプロジェクトから、社長の直下にグループ改革推進室を設けるなど、風土・体質の改善と働き方改革を強力に推進する体制を構築した。

シェアサイクルの実証実験



出所：ホームページより掲載

新型マイクロ風車



業績見通し

再生エネルギーなど新規事業投資が拡大

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

中長期的な経営環境の変化や時代の潮流に対応するためにスタートした第二次中期経営計画の 2 年目となる 2022 年 3 月期は順調に立ち上がった。引き続き、既存事業の選択と集中、及び低効率資産の活用・売却による資本効率の改善を推進し、また、再生可能エネルギー事業や環境配慮型電力の供給など新規事業への戦略投資を実行していく方針である。そのうえで、第三次中期経営計画での躍進に向けた基盤の整備を進め、持続的な成長が可能となる事業構造を構築していく考えである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

シナネンホールディングス | 2021年9月2日(木)
8132 東証1部 | <https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績見通し

同社は2022年3月期業績見通しについて、売上高244,000百万円(前期比12.4%増)、営業利益2,100百万円(同28.5%減)、経常利益1,700百万円(同43.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,500百万円(同44.8%減)を見込んでいる。コロナ禍が依然として収束しておらず、不透明な状況が継続しているが、売上高については、足元の原油価格やプロパンCPの上昇を考慮して2ケタ増収を見込んでいる。一方、中期経営計画にのっとりて経営基盤を整備するため、新規事業への先行投資やDX投資などを予定しており、営業利益は減益の予想となった。加えて、韓国における再生可能エネルギー事業(大型風力発電)投資に関わる支払利息の増加が見込まれる経常利益、固定資産売却益がなくなる見込みの当期純利益も減益の予想となっている。なお、既存事業の選択と集中及び低効率資産の活用・売却に関しては現時点で予測できないため、業績予想に織り込んでいない。

2022年3月期業績見通し

(単位:百万円)

	21/3期		22/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	217,122	100.0%	244,000	100.0%	12.4%
売上総利益	33,840	15.6%	-	-	-
販管費	30,905	14.2%	-	-	-
営業利益	2,935	1.4%	2,100	0.9%	-28.5%
経常利益	3,023	1.4%	1,700	0.7%	-43.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,717	1.3%	1,500	0.6%	-44.8%

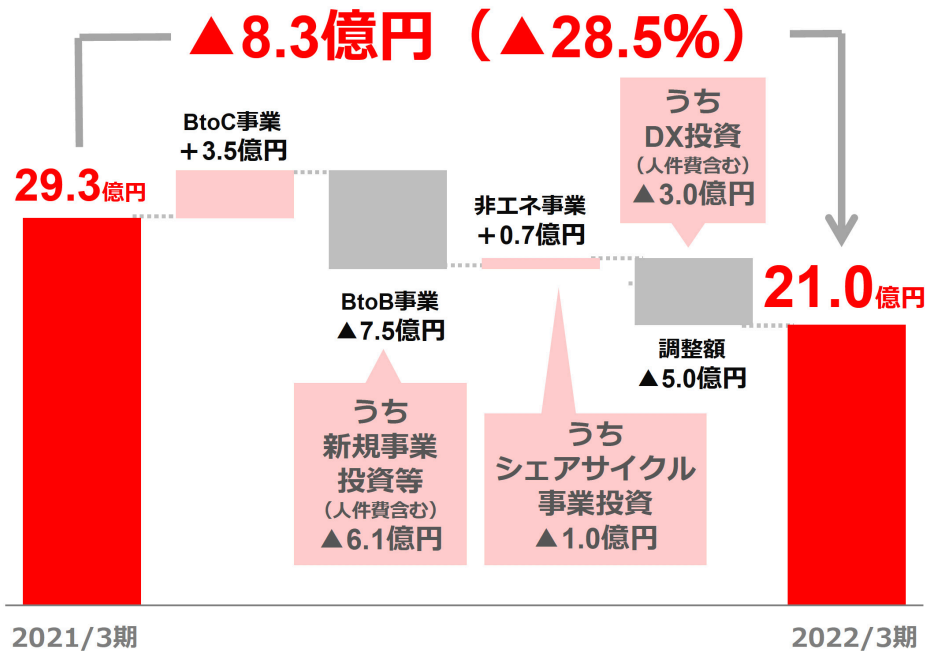
出所:決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、BtoC事業は、営業権の買収やガス事業の新規顧客獲得、電気の収益改善、住設機器の増販、不動産業の開始などにより、物流費の増加や前年同期に縮小した人件費・営業関係費の増加をカバーして、3.5億円程度のセグメント利益の増加を見込んでいる。BtoB事業では、電気の収益改善やガソリンの増販、環境ソリューションの増販などの一方、灯油の収益低下、物流関係費の増加、マイクロ風車や韓国大型風力発電事業など新規事業投資、環境配慮型電力事業に向けた費用などにより7.5億円の減益を見込んでいる。非エネルギー事業では、シェアサイクル事業で投資を積極化する一方収益が改善、自転車事業の収益強化もあって、システム事業のインフラ更新費用などをカバーして0.7億円の増益を見込んでいる。なお、コロナ禍の影響は、BtoC事業の業務用エネルギー、BtoB事業の産業用エネルギー、環境・リサイクル事業、建物維持管理事業においてマイナス要因となるが、BtoC事業の家庭用エネルギー、非エネルギー事業の抗菌事業やシェアサイクル事業においてはプラス要因になると考えられている。

シナネンホールディングス | 2021年9月2日(木)
8132 東証1部 | <https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績見通し

2022年3月期の営業利益増減要因



出所：決算説明資料より掲載

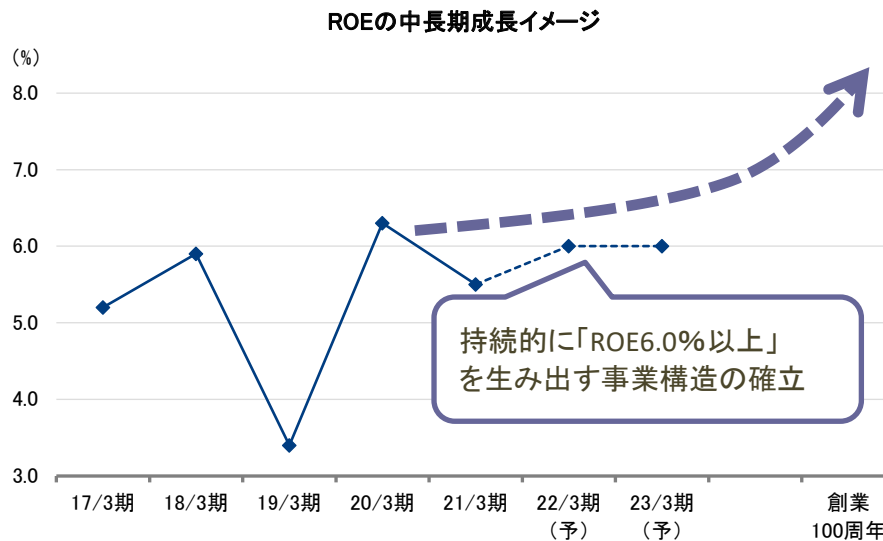
直近の2022年3月期第1四半期の業績は、売上高が49,359百万円、営業利益が417百万円、経常利益が578百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が377百万円となった。「収益認識に関する会計基準」を適用したことにより、第1四半期の売上高は3,138百万円、売上原価は2,890百万円、営業利益、経常利益、税金等調整前四半期純利益はそれぞれ248百万円減少しているが、旧基準ベースでは、売上高は、原油価格やプロパンCPの高騰による販売単価上昇により、前年同期比33.7%増の52,497百万円となる。一方、営業利益については、投資強化により同17.8%減の665百万円となるものの、前期あった貸倒引当金の繰り入れが無くなり、経常利益以下は増益着地となり、経常利益が同18.0%増の827百万円、税金等調整前四半期純利益が同50.4%増の1,015百万円となる。なお、収益認識基準の影響は、主にLPガスにおける収益認識の対象期間が検針日基準から月末基準に変更になったことに由来しており、四半期ごとにプラスマイナスの影響が出るものの、検針日と月末の通期ベースでは影響は解消される見込みである。

業績見通し

創業100周年に向けて ROE8% も視野入りへ

2. 中長期成長イメージ

以上のように、定性目標に向けて第二次中期経営計画は順調に進行していることから、定量的にも持続的に ROE6% 以上を生み出す事業構造の確立へ向かって着実に進んでいると想定することができる。同社は今後、2021年4月に新たに設置したグループ連携推進室において、グループ全体のシナジーや収益の拡大を図り、業務の効率化を追求する方針である。新規事業として、新たなバイオマス事業の展開も検討する模様である。DX に関しては、現在進めている業務プロセスの標準化や新たな基幹システムの導入など守りの DX から、新規事業の創出をサポートする攻めの DX も視野に入れ、投資を実行していく考えである。その結果、第三次中期経営計画から創業100周年にかけて、既存事業の利益率改善と新規事業の成長という収益の果実を得ることができると考える。であれば、第三次中期経営計画においては、投資家が一定の目安とする ROE8% が視野に入ってくる可能性も高いと考えられる。



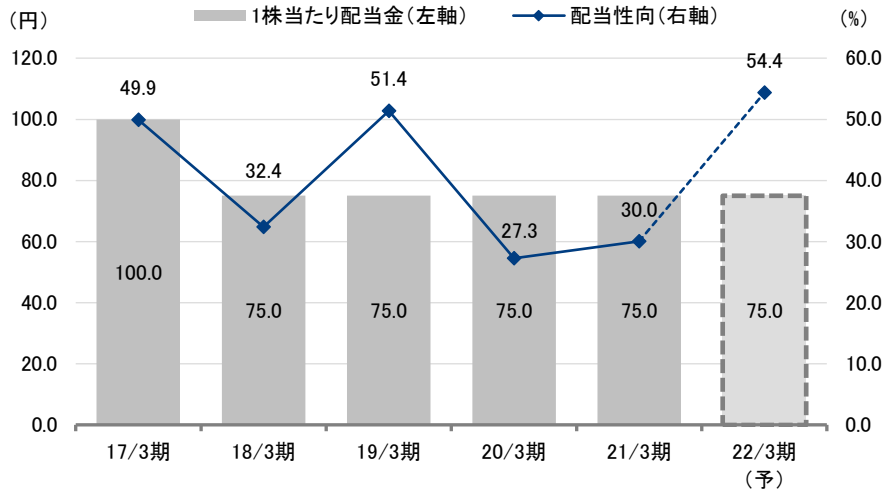
株主還元策

75円の配当を継続する方針

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要施策として位置付け、連結配当性向 30% 以上を目安に、安定的な配当を基本とした株主還元を実施していく方針である。また、内部留保資金については、事業領域拡大の原資及び事業基盤強化に向けた設備投資等に充当していく予定である。以上から、同社は2021年3月期の1株当たり配当金を75円とした。また、2022年3月期の1株当たり配当金は75円を予定している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

各種規程の制定、規格の取得でリスクを低減

同社は、エネルギー事業に係る LP ガス・都市ガスの消費者データ、及びガソリンスタンド利用者のカード決済用データに関する個人情報等を保有している。これら個人情報等を保護するために、リスク・コンプライアンス委員会において、従業員等に向けた個人情報保護に関する教育プログラムの実施、生体認証システム及び暗号化等の情報セキュリティシステムの導入、各種規程の制定等を行っている。さらに同社は、個人情報保護方針、個人情報保護規程を制定し、個人情報の取扱いに関するリスク低減に取り組んでおり、システム事業のミノスはプライバシーマーク認定事業所であるほか、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格である「ISO/IEC27001:2013・JISQ27001:2014」を取得している。また、同社は、昨今のリモートワークの増加に伴い、情報漏洩防止の観点から、セキュリティソフトの更改やネットワークの見直しを実施するなど、継続的に情報セキュリティ対策を実行している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp