

|| 企業調査レポート ||

# シナネンホールディングス

8132 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月28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. 時代の変化に応え進化を続ける総合エネルギーサービス企業	01
2. 強みを生かすことで収益改善と中長期的な成長を同時に推進	01
3. 電力事業の売上総利益の悪化により 2024 年 3 月期第 2 四半期業績は苦戦	01
4. 電力事業を見直すか、第三次中期経営計画は引き続き推進へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業セグメント	05
■ 事業内容	05
1. エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC 事業)	05
2. エネルギーソリューション事業 (BtoB 事業)	06
3. 非エネルギー事業	06
4. 強みを効果的に生かす	08
■ 業績動向	09
1. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績動向	09
2. 電力事業苦戦の背景	10
3. 2024 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別業績動向	11
4. 2024 年 3 月期の業績見通し	12
■ 中期経営計画	14
1. 長期経営構想	14
2. 第三次中期経営計画	14
3. 非財務目標	15
4. 成長戦略	17
5. 事業戦略	17
6. 資本戦略	19
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 電気事業苦戦も、石油類・LP ガス、非エネは順調

#### 1. 時代の変化に応え進化を続ける総合エネルギーサービス企業

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、コア事業のLP ガスは国内トップクラスの規模を誇る。事業は3セグメントに区分され、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、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供給するほか、ガソリンスタンドの運営や再生可能エネルギー事業なども行っている。非エネルギー事業ではシェアサイクル事業や建物維持管理事業など多彩な事業を展開している。エネルギー流通の業界は生活に必要不可欠だが、環境対応などの面から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応える総合エネルギーサービス企業として進化を続けている。

#### 2. 強みを生かすことで収益改善と中長期的な成長を同時に推進

同社の強みは、エネルギー専門商社としての事業推進力、堅実な経営基盤、高い参入障壁の3つである。このうちエネルギー専門商社としての事業推進力に欠かせないのが、26ヶ所のLP ガス充填基地や約1,000社にのぼる販売店、78ヶ所ある石油中継基地（オイルスクエア・灯油センター）など、全国を結ぶ効率的なネットワークである（2023年3月末現在）。拠点多い分、サービスが厚くなって販売店から同社への信頼も増す。一方、消費者との接点も増えるため、消費者に密着した非エネルギー事業を強化することができる。このようにエネルギー事業の強みを生かすことで、短中期的な成長を担うエネルギー事業そのものの収益向上と、中長期的な成長が期待される非エネルギー事業の育成という、2つの異なるベクトルを持つ戦略を同時に推進することができるのである。

#### 3. 電力事業の売上総利益の悪化により 2024 年 3 月期第 2 四半期業績は苦戦

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高141,213百万円（前年同期比1.1%増）、営業損失2,150百万円（前年同期は営業損失820百万円）と増収減益になった。全般的におおむね順調に推移したことから増収を確保したが、営業損益は、電力事業の売上総利益が悪化したことを主因に損失が拡大した。電力事業の売上総利益悪化の要因は、原油高や円安による仕入価格高騰に備えて前期に調達した電力の販売価格が、今期の卸電力市場の価格低迷により割高となってしまったこと、大手需要家から一般需要家まで解約が拡大したことにある。こうした事態に対し同社は、電力の需給ポジションを適正化すると同時に冬季需要期の調達を10%程度減らしたうえで、来期以降に電力事業の再構築を含む抜本的な見直しを行う予定である。

要約

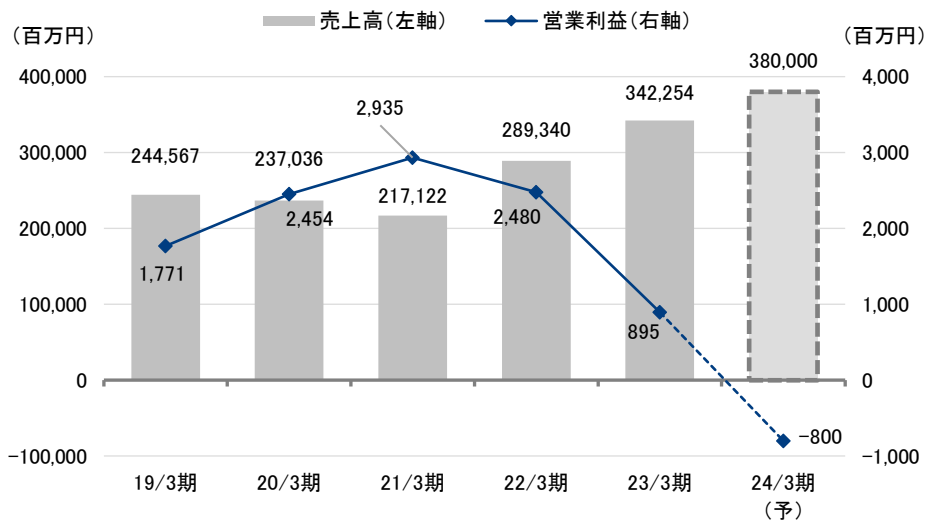
4. 電力事業を見直す、第三次中期経営計画は引き続き推進へ

2024年3月期の業績見通しについて同社は、売上高380,000百万円(前期比11.0%増)、営業損失800百万円(前期は895百万円の利益)を見込んでいる。電力事業の苦戦などを織り込んで、期初予想に対して下方修正を行った。現在同社は、2024年3月期を初年度とする5ヶ年の第三次中期経営計画を進めている。新たに電力事業の抜本的な見直しを行うことになったが、市況リスクをコントロールする必要があるものの、再生可能エネルギーとして電力という商材を外せないため、第三次中期経営計画に大きな修正はないと思われる。このため引き続き、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」をビジョンに経営基盤の強化と成長戦略を推進し、創業100周年の2028年3月期にROE8%以上、経常利益100億円を目指すことになりそうだ。

Key Points

- ・「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」を目指す
- ・2024年3月期第2四半期の苦戦は電力事業の売上総利益悪化が主因。そのほかの事業はおおむね順調
- ・電力事業を見直す予定だが、引き続き創業100周年の2028年3月期に経常利益100億円を目指す方向

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 生活に不可欠な総合エネルギーサービス企業

#### 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、コア事業である LP ガスでは国内トップクラスの規模を誇ると言われている。同社が属するエネルギー流通の業界は、競争が激しいうえ、少子高齢化や人口減少、オール電化といった課題を抱えている。また、カーボンニュートラル※へ向けて、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・機械の省エネ化など新たなアプローチが求められている。一方で生活に必要な業界でもあり、安価で確実な化石燃料に対する世界のニーズはいまだ根強く、石油製品への依存は容易になくならない。こうした環境のなかで、「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」を企業理念に掲げる同社は、第三次中期経営計画を策定し、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイティブ企業グループへの進化」を目指している。

※カーボンニュートラル：CO<sub>2</sub> など温室効果ガスの「排出量」から植林や森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにすること。政府は 2050 年までの達成を目指している。

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、1937 年に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）と合併し、煉炭の製造販売、石炭の販売業務及び煉炭燃焼器具販売へと業容を拡大した。1952 年に灯油・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始め、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、現在の社名へと変更した。このように、同社の歴史はエネルギーの変遷に沿って変革と拡張を繰り返してきた。足元では、電力事業の苦戦によって業績の見直しが行われた。しかし、カーボンニュートラルに向かう時代だからこそ、電力事業は、ビジョンの実現と 2027 年度の創業 100 周年に向けて、飛躍・躍進を遂げるためのドライバーとなっていく可能性が高いと思われる。

**シナネンホールディングス** | 2023年12月28日(木)  
 8132 東証プライム市場 | <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 9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。
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行。
2023年 4月	第三次中期経営計画を開始。

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

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.

## BtoC、BtoB、非エネルギーの3事業を展開

### 2. 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）、非エネルギー事業の3つにセグメントされる。持株会社である同社がグループ企業を通じて事業展開しており、BtoC 事業で、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や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。非エネルギー事業では、シェアサイクル事業や環境・リサイクル事業、建物維持管理事業などを展開している。2024年3月期第2四半期の売上高構成比は、BtoC 事業 19.6%、BtoB 事業 73.2%、非エネルギー事業 7.2% となった（なお、売上高は市況や為替の変動の影響を受けやすい）。

## ■ 事業内容

### 全国を4エリアに分け「ミライフ®」ブランドを展開

#### 1. 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つのエリアに区分、「ミライフ®」ブランドの子会社がエリアごとに、直売や地域に密着した販売店などへの卸売を通じて家庭や小売店などに、LP ガスや灯油、「ミライフでんき（電気）®」など様々なエネルギーや関連機器、関連サービスを提供している。このほか、（株）シナネンひまわりサービスセンターなどがエネルギーを安定供給するための配送や保安点検を行い、日高都市ガス（株）が都市ガスの供給を行っている。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CO<sub>2</sub>排出量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おり、集合住宅向け建物維持管理に関する事業も行っている。

## 石油類のほか再生可能エネルギーも展開

### 2. 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、電力など多彩なエネルギーラインナップから、法人顧客のニーズに即したサービスやソリューションを効果的に提案している。主力の石油事業では、充実した供給・販売ネットワークを通じて、全国の顧客へ向けて石油製品を安定供給している。扱っているエネルギーはガソリン・灯油・軽油・重油で、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、豊富な供給実績を誇っている。電力事業では、小売電気事業者として、法人向けを中心に安定した電力の供給や再生可能エネルギー（主に太陽光発電）の電源開発などを行っている。このほか、住宅設備機器販売事業として、洗濯機防水パンや国内初となる床材シート一体型の玄関防水パンといった住宅用品の製造・販売も行っている。

BtoC 事業で取り扱う LP ガスの例



出所：ホームページより掲載

BtoB 事業の太陽光発電



## 生活を豊かにし、サステナブルな社会を実現する

### 3. 非エネルギー事業

同社は BtoC 事業、BtoB 事業以外にも、ビジネスや人々の生活を豊かにし、サステナブルな社会を実現することを目的に、非エネルギー分野の事業を多角的に展開している。

#### (1) 自転車事業

国内有数の自転車輸入商社であるシナネンサイクル（株）が展開している事業である。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、卸売にとどまらず小売にも進出しており、自転車専門店「ダイシャリン」は関東と東北を中心に 38 店舗（2023 年 9 月現在、パートナーショップ含む）を有している。



## 事業内容

**(2) シェアサイクル事業**

シナネンモビリティ PLUS(株)は、ソフトバンクグループ<9984>のOpenStreet(株)が提供するシェアサイクルプラットフォーム「HELLO CYCLING®」を活用し、シェアサイクル「ダイチャリ®」を運営している。ステーションがあればどこでも自転車のシェア(貸し出し・返却)ができること、最初の30分が130円から、延長は15分単位(最安50円)で利用できることなど、利便性の高いサービスが人気となっている。首都圏の駅やコンビニエンスストア、公共施設、商業施設などとの連携や、収益性の高いエリアに高密度で拠点を展開するドミナント戦略、事業拡大と並行して収集した大量の利用データを活用した効率的な運営は、競合企業に対する大きな差別化要因になっている。また、オフィスやマンション、観光地向けに利用者を限定したサービスや、他社を含めた「HELLO CYCLING®」全体の運営品質向上に向けたメンテナンス体制の構築、イベント開催時などに短期的にステーションを設置し交通手段に活用できる「ダイチャリ短期設置プラン」の開発など、シェアサイクル業界全体の強化につながる取り組みも進めている。このため2017年の事業化当初から急成長、ステーション数3,300カ所超、設置自転車数11,000台超(2023年9月末現在)とシェアサイクル事業者として国内トップクラスの運営実績を誇る規模となり、2023年3月期には初の黒字化を達成した。

**「ダイチャリ®」ロゴ**


出所：シナネンモビリティ PLUS ホームページより掲載

**「ダイチャリ®」ステーション**

**(3) 環境・リサイクル事業**

シナネンエコワーク(株)は、千葉県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。そのほか金属やRPF※といった各種産業廃棄物の処理・リサイクルや、適正なリサイクル処理の提案などを行っている。こうした環境・リサイクル関連の事業はニーズが強く、現在、新工場の建設を検討しているところである。

※ 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では、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。「ゼオミック®」は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多くの企業から高い評価を得ており、銀系無機抗菌剤では業界2位となっている。また、フィンランドNordic BioTech Group社と「NordShield®」の日本及び韓国での独占販売代理契約を締結し、天然系抗菌剤の分野にも参入した。

## 事業内容

**(5) システム事業**

(株)ミノスは、主力のLPガスのクラウド型基幹業務システム「Power Net G4®」のほか、口座振替収納代行サービスや集中監視システムなどを開発、外販も行っている。電力自由化に対しては、小売電気事業者向けクラウド型電力顧客管理システム「Power Net 電力CIS®※」を提供しており、顧客管理件数が870万件を超える規模にまで拡大している。現在、2028年3月期中のリリースに向けて、次世代システムの開発を進めている。

※ CIS (Customer Information System) : 顧客情報の管理から契約形態に合わせた料金計算、請求までの業務を一括で管理できる顧客情報システム。

**(6) 建物維持管理事業**

タカラビルメン(株)を中心に、建物の維持・管理・運営、清掃、警備、各種工事などの業務に携わっている。中核となるタカラビルメンは、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おり、特に病院や斎場を運営するファシリティマネジメントに強みがある。また、(株)インデスは、アパート・マンションの管理・人材派遣、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。2023年10月に同社はグループの建物維持管理4社を統合して、総合建物メンテナンス会社「シナネンアクシア(株)」を設立した。グループシナジーや営業・採用面でのスケールメリットを追求するとともに、集合住宅のメンテナンスやビルメンテナンスへと業務範囲を拡大する方針である。

## エネルギー専門商社としての事業推進力という強み

### 4. 強みを効果的に生かす

同社の強みは、国内トップクラスのLPガス取扱量や約130万キロリットルに達する灯油取扱量という規模や実績に基づくエネルギー専門商社としての事業推進力、好財務体質や約60万世帯のLPガス顧客など堅い経営基盤、長年かけて構築してきた販売店ネットワークや豊富なトレーディングノウハウなどによる高い参入障壁の3つである。このうちエネルギー専門商社としての事業推進力という強みは、規模ばかりでなく、安定した調達力や効率的な物流網、法定点検以上の保安体制、時流に沿った新規事業展開など、ノウハウや総合力といった面での強みにもつながっている。

こうしたエネルギー専門商社として強みを支えているのが、全国に26ヶ所あるLPガス充填基地や約1,000社にのぼる販売店ネットワーク、78ヶ所ある石油中継基地(オイルスクエア・灯油センター)などエネルギー事業の拠点網である(2023年3月末現在)。拠点多い分、全国の販売店や消費者へのリーチが短くなってサービスが厚くなり、販売店から同社への信頼も厚くなる。また、経営者の高齢化という課題に対して、販売店の営業権買収による直営化という解消策をとることが可能で、結果的に効率化とシェアアップによる収益拡大を同時に進めることができる。さらに、リーチが短い分、消費者との直接的な接点が増えるため、リフォームや水回り修繕など消費者に密着した非エネルギーサービスを強化することもできる。このように、エネルギー事業の強みがあるからこそ、エネルギー事業の収益改善だけでなく化石燃料依存からの脱却を目指した新規事業の育成という、異なるベクトルを持つ2つの戦略を同時に進めることができるのである。なお、同社は現在、従来の石油出荷施設「灯油センター」から、軽油出荷能力を増強し災害時の対応能力を高めた高効率の石油中継基地「オイルスクエア」へのバージョンアップを順次進めているところである。

## 業績動向

### 減益の主因は電力事業の苦戦、主力事業などその他は順調

#### 1. 2024年3月期第2四半期の業績動向

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高141,213百万円（前年同期比1.1%増）、営業損失2,150百万円（前年同期は営業損失820百万円）、経常損失1,765百万円（前年同期は経常損失425百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失2,074百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益852百万円）と増収減益になった。売上高は全般的におおむね順調だったが、電力事業の苦戦が減益の主因である。このため、公表されていないが、2024年3月期第2四半期の同社目標値に対して大きく下回った模様である。なお、親会社株主に帰属する四半期純損益の減益は、前期に計上した固定資産売却益剥落の影響が大きい。

#### 2024年3月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	23/3期2Q		24/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	139,740	100.0%	141,213	100.0%	1.1%
売上総利益	15,011	10.7%	13,954	9.9%	-7.0%
販管費	15,831	11.3%	16,105	11.4%	1.7%
営業利益	-820	-0.6%	-2,150	-1.5%	-
経常利益	-425	-0.3%	-1,765	-1.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	852	0.6%	-2,074	-1.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内のエネルギー業界は、主力の石油類・LPガスの仕入価格に影響を及ぼす原油価格・プロパンCPが、主要産油国の協調減産による供給懸念に伴い高水準で推移したが、ウクライナ情勢などで需給が逼迫した前年同期と比べると緩和しており、2年ぶりの低水準となった。また、記録的な猛暑にかかわらず節電意識の高まりなどを背景に首都圏のピーク時電力利用量が4年ぶりに減少したため、電力の卸市場価格は低位で推移することとなった。このような環境のなか、同社は、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」というビジョンの達成に向けて第三次中期経営計画をスタート、2027年度の創業100周年に向けて成長戦略を進め、経営基盤の強化を図っている。

#### 業績動向

事業面では、既存事業の収益拡大と脱炭素社会の実現に寄与する新規事業の創出を両輪に、第三次中期経営計画で示した取り組みに基づいて収益性の向上を図った。新たな取り組みとしては、BtoC事業で、顧客数拡大に向けたベストミックスのサービスを目指し、CO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロにする「ミライフカーボンニュートラルLPガス」の販売を開始した。BtoB事業では、電力や再生可能エネルギーなど総合エネルギーサービスへのポートフォリオ転換に向け、ワイヤレス充電技術を有するWiTricity Corporationと、EV（電気自動車）のワイヤレス充電システムの日本市場での販売展開に関する基本合意を締結した。また、オフサイトコーポレートPPA※による再生可能エネルギー電力の提供も開始した。非エネルギー事業においては、シェアサイクル事業で、「HELLO CYCLING®」全体の運営品質の向上を目的としたメンテナンス体制の構築や「ダイチャリ短期設置プラン」の開始など、シェアサイクルの利用と普及の促進を目指した取り組みを推進した。また、2023年10月のスタートだが、建物維持管理事業で、サービスやリソースを集約して高品質なサービスをワンストップで提供することを目的に、建物維持管理4社を統合した「シナネンアクシア（株）」を設立した。

※ オフサイトコーポレートPPA：農家の所有する農地などに設置した太陽光発電による自然エネルギーを同社が需要家に長期的に供給するという契約。

この結果、売上高は、原油価格の低下に伴い販売単価が下落したものの、石油類と電力の販売数量増加により増収を確保した。しかし、電力事業で売上総利益が悪化したため、全体の売上総利益が減少して営業損失が拡大することとなった。販管費については、給料手当など人件費に加えシェアサイクル事業と電力事業関連の支払手数料が増加したが、LPガスの販売数量減少に伴う運送費やボンベなど備品費といった販売変動経費が減少したため、微増にとどめることができた。なお、期初の同社想定に対して、主力の石油類・LPガスの仕入価格に影響を及ぼす原油価格・プロパンCPが想定以上に上昇したことで売上高が上振れたが、営業利益については、電力事業以外ほぼ想定通りに進捗したものの、電力事業の売上総利益が悪化したことで期初想定を大きく下回った。

## 前期の調達と今期の販売で逆ざやが発生

### 2. 電力事業苦戦の背景

電力事業の売上総利益悪化の要因は次のとおりである。前期において、原油高や円安による仕入価格高騰のリスクに備えて今期の卸電力市場価格を30円/kWhと想定し、25円～30円/kWhで電源の確保を行った。しかし、太陽光発電の普及や節電意識の高まりなどを背景に、想定に反して今期の卸電力市場価格が低水準で推移し、調達電源価格が割高となってしまった。このような状況のなか、2024年3月期第1四半期の大手需要家に始まり、価格改定を進めた2024年3月期第2四半期には一般需要家にも解約が拡大、加えて猛暑でありながら想定を超えた夏場の需要減少もあって、電源の余剰につながった。顧客の離脱を防ぐため導入した市場連動メニューによって新たな大口顧客を獲得、期初から進めている価格改定によって小売販売単価を引き上げたものの、結局、余剰を解消することはできなかった。このため、余剰となった電源を、安値で推移する電力卸市場で販売するか、15円/kWh※レベルで相対で売却するしかなく、その結果、逆ざやが発生して電力事業の売上総利益が悪化したのである。こうした事態に対し同社は、エネルギー企業としてカーボンニュートラルを考えた場合に電力という商材を外すことはできないため、市場リスクを軽減すべく提供プランの見直しを図るなどリスクコントロールに関していくつかのオプションを検討しているところである。

※ 2024年3月期第2四半期の卸電力市場価格（東京・スポット）の月平均値は12円/kWh弱で推移した。

## 業績動向

こうした電力事業の苦戦に対して、灯油など石油類は、軽油・重油を中心に数量は前年同期比で増加し、計画に対しても若干上回ったようだ。LPガスは、2022年8月及び同年12月～2023年1月と2回価格を改定した効果により、2024年3月期第2四半期は単価、差益ともに改善した。オフシーズンとはいえ夏の猛暑で数量が大幅に減少したため売上総利益は苦戦したが、物流費など変動経費が減少したことでセグメント利益に貢献することとなった。このように苦戦の電力に対して、主力の石油類とLPガスはおおむね順調だったといえる。いずれも、多少の暖冬は想定しているようだが、ピークシーズンの冬場（下期）が本格的な勝負となる。

## 非エネルギー事業は好調を持続

### 3. 2024年3月期第2四半期のセグメント別業績動向

2024年3月期第2四半期のセグメント別業績は、BtoC事業が売上高27,666百万円（前年同期比9.0%減）、営業損失688百万円（前年同期は営業損失836百万円）、BtoB事業が売上高103,317百万円（前年同期比3.4%増）、営業損失1,790百万円（前年同期は営業損失169百万円）、非エネルギー事業が売上高10,115百万円（前年同四半期比8.7%増）、営業利益507百万円（同48.2%増）となった。特にBtoB事業で電力事業苦戦の影響が出たが、自転車事業が好調に推移したことなどにより非エネルギー事業は増益となった。

#### 2024年3月期第2四半期セグメント業績

(単位：百万円)

売上高	23/3期2Q		24/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
BtoC事業	30,407	21.8%	27,666	19.6%	-9.0%
BtoB事業	99,912	71.5%	103,317	73.2%	3.4%
非エネルギー事業	9,303	6.7%	10,115	7.2%	8.7%
調整額（不動産賃貸収入等）	117	0.1%	113	0.1%	-3.0%

セグメント利益	23/3期2Q		24/3期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
BtoC事業	-836	-2.7%	-688	-2.5%	-
BtoB事業	-169	-0.2%	-1,790	-1.7%	-
非エネルギー事業	342	3.7%	507	5.0%	48.2%
調整額（不動産賃貸収入等）	-156	-	-179	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

BtoC事業は減収、セグメント損失縮小（増益）となった。減収要因は、2024年3月期第2四半期の平均気温が平年と比較して高くなったことで、主力のLPガス・灯油の販売数量が低調に推移したことによる。増益要因は、電力事業で売上総利益の悪化があったものの、主力のLPガスで前期に実施した価格改定によりマージンが改善したことにある。BtoB事業は増収、セグメント損失拡大（減益）となった。増収要因は、原油価格の下落に伴い主力の石油事業で販売単価が低下したが、電力市場で、市場連動型プランの新たな大口顧客の獲得や価格改定による販売単価の引き上げなどがあったことにある。減益は、前期に好調だった石油事業の売上総利益が平年並みの水準に落ち着いたことに加え、前述した電力事業における売上総利益の悪化が大きく影響した。

#### 業績動向

非エネルギー事業は、自転車事業の好調を背景に増収増益となった。前下期から実施したモデルチェンジに伴う価格改定の寄与に加え、大手法人との新規卸売取引や大手法人向けコンテナ販売が貢献したことによる。ただし、土日の天候が悪かったため、前期末で繁忙期でもある3月の需要が一部4月に期ズレしたことも一因となったと思われる。なお、少子化で自転車市場が縮小するなか、街中の個人店のシェアを取り込んで成長してきた同社小売店の「ダイシャリン」だが、今後の成長ドライバーは出店から電動自転車やスポーツサイクルなど高付加価値品・サービスの取り込みへと移ってきているようだ。

シェアサイクル事業も増収増益だった。シェアサイクルサービス「ダイチャリ®」の拠点開発を推進するとともに、地方自治体との実証実験を拡大し、2023年9月末には、ステーション数3,300ヶ所超（前年同期2,900ヶ所超）、設置自転車数11,000台超（同10,000台超）という規模にまで達した。ステーション数に比べて設置自転車数の伸びが低く見えるのは、顧客の利便性を高めるためステーションの開発を優先してきたことに加え、環境面や健康面から自転車の普及を進めている「GRAND CYCLE TOKYO®」が開催した東京臨海部でのファンライドに、800台を貸し出すための準備でステーションへの投入が遅れたことが要因であり、特に問題はなさそうだ。なお、「HELLO CYCLING®」全体の運営品質の向上を目的としたメンテナンス体制の構築や「ダイチャリ短期設置プラン」の開始は、ともに来期以降収益貢献が期待できるサービスである。

環境・リサイクル事業は減収減益となった。要因は、新設住宅着工戸数の伸び悩みを背景に建設系廃材の搬入量が減少したことに加え、バイオ燃料など新たな環境関連事業の開発に伴って販管費が増加したことにある。抗菌事業は前年同期並みの業績だった。中国の景気低迷により需要が減少した一方、北米向けの販売が想定以上に伸びたからである。なお、フィンランド企業と独占販売代理契約を締結して天然系抗菌剤に参入するなど、新たな取り組みも進めた。システム事業は、主力のLPガス基幹業務システムが安定して収益に貢献したため増収増益となった。顧客情報システム（電力CIS）では、市場の変動に応じて価格・サービスを調整する市場連動機能を構築するなど随時新たな開発を進めており、客数も順調に伸びているようだ。建物維持管理事業は増収減益となった。集合住宅の建物メンテナンス業務のエリア拡大、斎場・病院など施設運営業務の好調などにより増収となったが、シナネンアジアを設立して建物維持管理4社を統合した際のコストなど販管費が増加したため減益となった。なお、第三次中期経営計画で示した「業務エリアのさらなる拡大」に向けて、埼玉エリアで新拠点を開設する準備に入った。低水準の新築住宅着工が続くなか、全国規模のマンション管理会社とのコラボレーションも検討しているようだ。

## 電力事業の苦戦を受けて通期業績見通しを修正

### 4. 2024年3月期の業績見通し

第三次中期経営計画の初年度となる2024年3月期の業績見通しについて同社は、売上高380,000百万円（前期比11.0%増）、営業損失800百万円（前期は895百万円の利益）、経常損失200百万円（前期は1,227百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失700百万円（前期は478百万円の利益）と増収減益を見込んでいる。2024年3月期第2四半期の業績と足元の事業環境を受けて、期初予想に対して売上高で20,000百万円の上方修正、営業利益で2,800百万円、経常利益で2,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,000百万円の方修正を行っている。

シナエンホールディングス | 2023年12月28日(木)  
 8132 東証プライム市場 | <https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績動向

## 2024年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	342,254	100.0%	380,000	100.0%	11.0%
売上総利益	33,336	9.7%	-	-	-
販管費	32,440	9.5%	-	-	-
営業利益	895	0.3%	-800	-0.2%	-
経常利益	1,227	0.4%	-200	-0.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	478	0.1%	-700	-0.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

当初、売上高については、石油・ガス事業で前提となる相場を横ばいと見る一方、2023年3月期に2回実施したLPガスや電力事業の価格改定の効果、非エネルギー事業全般の安定成長などにより、増収を確保する見通しとなっていた。また、損益面では、特に前上期に好調だった石油事業の採算が平準化、次世代システムなどIT関連費用や人件費、2024年問題※を前にした物流関係費などの増加が見込まれる一方、低迷していた電力事業の収益が改善、LPガス事業における価格改定の通期寄与もあって、営業利益は大きく改善する予想になっていた。

※ 2024年問題:2024年4月以降、自動車運転業務の時間外労働時間を年間960時間とする規制が設けられることよって生じる様々な問題を指す。

こうした想定に対して売上高は、2024年3月期第2四半期の実績に加え、主力の石油類・LPガスの仕入価格に影響する原油価格とプロパンCPが上昇基調で推移していることなどを考慮し、当初の予想を上回る見込みとなった。しかし損益面では、2024年3月期第2四半期の電力事業の売上総利益が期初想定を大きく下回ったことから、電力事業の通期営業利益への影響を、余剰電源売却損失等-26億円(余剰電源売却損-36億円、価格改定や市場連動メニュー開発など営業施策効果+10億円)及び燃料調整費の期ズレ-3億円の合計-29億円と見て、通期の営業利益予想を28億円下方に修正することになった。なお、期初より進めている小売価格の改定や市場連動型プランの拡販は想定通り進捗するものの、顧客の離脱と需要減少を補うには至らないという電力事業の下期の前提に加え、暖冬を見込んでLPガスの収益予想も引き下げている。ただし、来期以降に電力事業の再構築を含む抜本的な見直しを進めていく方針ではあるが、下期に実行可能な対策は既に推進しており、電源調達・需給管理の面で、相対電源のロスカットにより需給ポジションを適正化すると同時に、冬季需要期に向けて見込んだ調達を10%程度減らした。また、BG※卸売・小売については、データセンターなど既存の電源を無駄なく使用できる高負荷需要家や、市場連動メニューが好評で昼に需要が集中する低負荷需要家などに対して、2024年3月末を期限とした新規小売契約の拡大を推進することとなった。

※ 2016年7月29日の終値：87,900円で計算。

## ■ 中期経営計画

### 創業 100 周年へ向け、脱炭素社会の実現に貢献する

#### 1. 長期経営構想

エネルギー産業、とりわけ当社が属する石油・ガス産業は、環境問題から中長期的に厳しい環境にある。そして当社にも、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、エネルギーサービス企業として責任ある対応が求められている。当然ながら当社もこうした状況を十分理解しており、2027 年度の創業 100 周年に向けた第三次中期経営計画のなかで、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」をビジョンに、既存事業というこれまで当社を支えてきた経営基盤を強化しつつ新規事業を開発することで持続的成長と社会的貢献を図り、企業価値を向上させることを目指している。

なお、長期経営構想は第一次～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おり、これまで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 つの定性目標に沿って収益力の強化と事業基盤の整備を進めた。5 ヶ年計画となる第三次中期経営計画（2024 年 3 月期～2028 年 3 月期）では、経営基盤強化の加速と成長戦略の着実な実行によって同社のビジョンを実現し、2027 年度の創業 100 周年を迎えるというシナリオになっている。

### 電力事業苦戦も、目標は大きく変わらないだろう

#### 2. 第三次中期経営計画

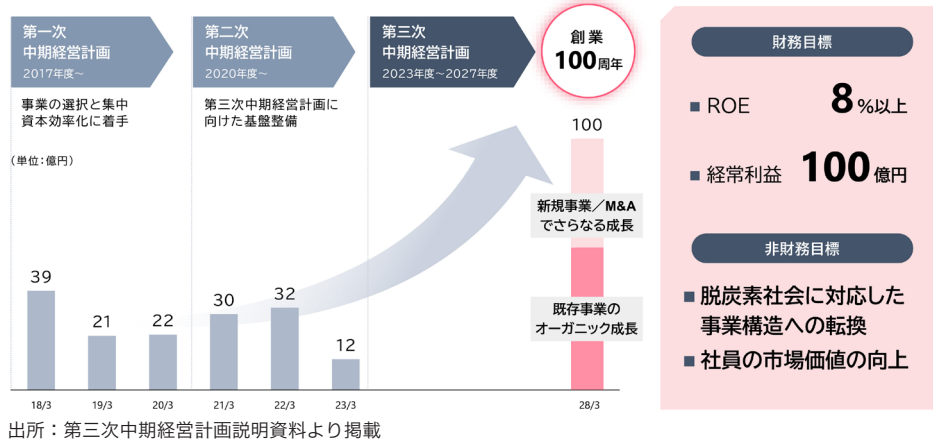
第三次中期経営計画では、風土改革・働き方改革のさらなる推進、人材育成の推進及び人材の適正配置の実現、業務効率化や標準化などによる生産性向上、グループ経営体制の強化によって経営基盤の強化を加速するとともに、事業ポートフォリオの変革と資本効率の改善という成長戦略を着実に推進することで、エネルギーへの依存体質を改め、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループ」に進化することを目的としている。そのため、5 ヶ年計画となる第三次中期経営計画の前半 3 年間で実行した積極投資をテコに、残り 2 年間で更なる飛躍・躍進に向けた成長を遂げ、2028 年 3 月期には、ROE8% 以上、経常利益 100 億円という財務目標、そして「脱炭素社会に対応した事業構造への転換」と「社員の市場価値の向上」という非財務目標の達成を目指す。



中期経営計画

ただし、2024年3月期第2四半期の苦戦を背景に、来期以降新たに、電力事業の再構築を含む抜本的な見直しが行われることになったが、第三次中期経営計画に大きな影響を及ぼす懸念を抱えるかもしれない。しかし、詳細は2024年3月期本決算時に公表される見込みだが、電力事業は、脱炭素社会に向けた事業ポートフォリオを構成するうえで切り離すことのできない事業である。このため、調達をより慎重に吟味し、市況リスクを一層厳格にコントロールすることにはなるだろうが、第三次中期経営計画のなかでの位置付けは大きく変わらないと思われる。したがって、投資スケジュールなどで若干の変更はあったとしても、第三次中期経営計画の財務目標はもちろん、非財務目標や戦略も大きく変わらないと考えられる。むしろ、今般の電力事業の抜本的見直し、「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」というビジョンに向けて、経営基盤強化と成長戦略を一層推進するドライバーになっていく可能性すらあると想定される。

第三次中期経営計画



脱炭素に向けた事業構造、社員の市場価値向上を目指す

3. 非財務目標

(1) 脱炭素社会に対応した事業構造への転換

同社は、2030年度の自社操業に伴うGHG※1排出量（Scope1+2）を、2016年度比で50%削減することを目標としている。具体的には、LPガス配送で配送効率の改善、配送車両のEV化、ガスの自家使用でカーボンニュートラルLPGの使用、機器の高効率化、省エネ行動の徹底、再生可能エネルギーの自家使用、太陽光発電などの設置、省エネ行動の徹底によってGHGの排出量を抑制する一方、パイオ炭やブルーカーボン※2などによる炭素貯留、森林ファンドやブルーカーボンファンドなどの設定・投資による環境価値の取得、事務所や工場でのCO2吸収装置設置などによって除去量を増やしていくことで、カーボンニュートラルを実現する考えである。

※1 GHG (Greenhouse Gas)：二酸化炭素やメタンなどの温室効果ガス。GHGの排出量を算定・報告する際の国際的な基準であるGHGプロトコルにのっとり、サプライチェーン全体をScope1（自社の燃料消費）、Scope2（自社の電気使用）、Scope3（原材料・通勤・輸配送など上流のエネルギー消費、及び製品の仕様や廃棄など下流のエネルギー消費）に分けて把握、管理、開示する動きが強まっている。日本では、プライム市場の上場企業には、FSB（Financial Stability Board：金融安定理事会）の要請により設立されたTCFD（Task Force on Climate-related Financial Disclosures：気候関連財務情報開示タスクフォース）が推奨するScope3の開示が求められている。

※2 ブルーカーボン：海草や海藻の藻場や、湿地・干潟・マングローブ林といった浅場などの海洋生態系に取り込まれた炭素。

## 中期経営計画

また同社は、Scope3 の目標に、財務的な拡大と脱炭素対応を同時に実現していく指標として、GHG 排出量 1t あたりの生産性を測る炭素生産性※を採用した。そして、炭素生産性を GHG 排出量 1 トンあたりの売上総利益と定義し、2027 年度のサプライチェーン全体 (Scope1 ~ 3) の炭素生産性を、2016 年度比で 6.0% 以上向上させること目標としている。具体的には、全事業における売上総利益率の改善、サプライチェーン全体での GHG 排出量の削減、バイオエタノールや SAF (Sustainable Aviation Fuel: 持続可能な航空燃料) などの燃料の供給、高効率給湯器などの販売、再生可能エネルギー事業の拡大、再生可能エネルギー電源の調達・供給比率の拡大によって、より少ない GHG 排出量でより多くの利益を産み出し、脱炭素社会に対応した事業構造への転換を目指していく方針である。

※ 炭素生産性：GHG 排出量 1 トンあたりの生産性のことで、ステークホルダーとの協力によりサプライチェーン全体の脱炭素対応を実現していく指標として計測される。

## (2) 社員の市場価値の向上

同社は、企業価値は社員の市場価値の総和であるという考えのもとに、社員の市場価値の向上によって会社の企業価値を向上させていく考えである。チャレンジや働きがい・やりがい、社是・ミッションへの共感などによってエンゲージメントを強化し、適切な評価・報酬や適材適所のジョブローテーションなどによって教育投資の効果を高め、ダイバーシティ & インクルージョンに沿って会社方針・メッセージや職場環境を整備する。これにより、社員は市場価値の高い個人に成長することで人生を豊かにし、同社はその成長した個人に選ばれ続ける会社となって社員の人生をより豊かにしていくという良循環を目指している。

同社は特にエンゲージメント指数 (組織風土調査における「満足度」指数で 5 点満点)、教育訓練時間 (OJT を除く社員 1 人あたりの年間時間)、女性管理職比率を重要視している。エンゲージメント指数では、会社の存在意義や事業の社会貢献性、ミッション、ビジョンなどを魅力的に発信するとともに、学ぶ意欲のある社員に教育機会を与えキャリア形成を仕組み化し、多様な社員が活躍できる環境を整備することで、満足度を 2022 年度の 3.3 点から 2027 年度には 4.0 点以上とする計画である。成長意欲のある個人を仕組みと教育機会の拡充によってサポートし、教育訓練時間を 2022 年度の 16.4 時間から 2027 年度には 25.0 時間に拡大することを目標とする。また、多様な視点を経営に反映して新たな価値を創出するため、ダイバーシティを推進して女性社員を積極登用し、女性管理職比率を 2022 年度の 5.1% から 2027 年度には 20.0% へ引き上げることを目指す。

## 持続可能な事業ポートフォリオの構築を推進

### 4. 成長戦略

#### (1) 事業ポートフォリオの変革

同社は、事業ポートフォリオの変革と資本効率の改善によって成長を持続する考えである。第三次中期経営計画期間中に、現在の事業セグメントの分類を電気・環境ソリューション事業、ライフクリエイト事業、石油・ガス事業という事業ポートフォリオに再編し、電気・環境ソリューション事業とライフクリエイト事業の収益強化を進めることで、季節や天候、相場といったリスクをカバーしやすい体制の構築を目指す。たとえば、都市ガスと比べて、環境にやさしく発熱量が多いうえ災害にも強いという優位性のある LP ガスで、商権買い取りなどにより直販を増やしていく。新規事業では、再生可能エネルギーや再資源化、脱炭素、非エネルギーなどの分野で提携を増やしていく。これにより、電気・環境ソリューション事業やライフクリエイト事業において成長領域を確保、そうした領域に経営資源を集中投下することで、第三次中期経営計画期間中には利益貢献できる新規事業を創出する方針である。一方、成長性や収益性の低い事業については撤退や売却を進めていく考えだ。

#### (2) 資本効率を考慮した投資

こうした考えに従い、2027年度までに、500億円規模の事業ポートフォリオ変革投資を、資本効率を考慮しつつ厳選して実行する予定である。投資内容は、CPPA※1などに向けた発電所・蓄電所の整備、海外での再生可能エネルギー事業、バイオ燃料（バイオ炭）、ソーラーシェアリングといった再生可能エネルギーに300億円規模、木質バイオマス工場の建設、バイオマス系廃棄物の再資源化、環境分析事業、GHG排出量低減化製品の開発など環境循環ビジネスに50億円規模を投資する計画である。そのほか吸着剤工場の建設やエネルギー総合管理クラウドサービスの開発、新モビリティ、LPWA※2設置、及びLPガス事業での商権買収や建物維持管理事業のM&Aなどに150億円程度の投資を考えている。こうした投資によって市場成長性などの社会的価値を高めるとともに投資効率を改善、2027年度にROE8%以上を達成する方針である。

※1 CPPA (Corporate Power Purchase Agreement)：企業や自治体などの法人が発電事業者から電力を長期に購入する契約。

※2 LPWA (Low Power Wide Area-network)：省電力で長距離対応の無線通信技術。

## 既存事業の収益拡大、強みを生かした新規事業の創出

### 5. 事業戦略

同社はこうした成長戦略を、新規事業の創出や既存事業の収益拡大といった事業戦略に落とし込んで展開する方針である。なお、2027年度に経常利益100億円を目指しているが、既存事業で約60億円、新規事業で約40億円を達成する計画である。

### (1) 新規事業

新規事業では、主として脱炭素社会に寄与する分野への進出を計画している。再生可能エネルギーでは、再生可能エネルギー発電の EPC 契約※や運用・保守点検、燃料供給などを請け負い、廃棄物の資源化では、産業・一般廃棄物の処理のほか、燃料・原料・肥料・飼料として再資源化を行う技術の採用や実証実験・プロジェクトに参画する。新燃料では、化石燃料と比較して環境負荷が低いバイオエタノールや SAF などのバイオ燃料の製造と供給に進出、住宅・建物の脱炭素化では、既存の住宅・建物の脱炭素化につながる商品・サービスの提供やプロジェクトへの参画を進める。現在、千葉県と埼玉県のリサイクルセンターで製造している石炭代替の木質チップに対するニーズが強く、工場がほぼフル稼働状態となっているため、新たなリサイクルセンターを建設する計画である。また、食品残渣の飼料化・肥料化やバイオガスの製品化なども計画している。

※ EPC (Engineering, Procurement and Construction) 契約：設計、調達、建設・試運転を一括で請け負う契約。

### (2) BtoC 事業

BtoC 事業では、顧客数の拡大や高付加価値サービスの拡充により高収益化をねらう。エネルギー事業では、採用や教育による営業力強化、M&A などによる販売店からの商権買い取りや業務受託の促進、保安工事の事業化、カーボンニュートラル LPG の販売、安定電源の調達などにより、直売を中心に顧客数を伸ばす計画である。また、住まいと暮らし事業では、提案営業による新規顧客の開拓、脱炭素に貢献する高効率機器の販売、省エネ改修工事の推進などにより、住宅修繕やリフォームといった高付加価値サービスを拡大する計画である。このなかで BtoC 事業最大の成長ドライバーとなりそうなのが販売店の商権買い取りで、販売店の高齢化などにより再編の機運が日増しに高まっており、将来的にこうした傾向は一段と広がっていくことが予測される。なお、新規事業による事業領域の拡大も検討している。

### (3) BtoB 事業

BtoB 事業では、石油中心から電力・再生可能エネルギーなど総合エネルギーサービスへの転換を図る。市況変動に左右されない電源調達を背景に、環境に留意した高付加価値差別化商品の販売、CPPA の取り扱い拡大 (50MW) や蓄電所事業の開始、家庭用再生可能エネルギー機器点検業務の全国展開などにより、電力・再生可能エネルギー事業を石油事業と並ぶ主力事業に育成する。石油事業は、燃料供給施設の M&A や大型タンクの活用などによる灯油及び軽油の強化、北海道エリアにおける物流機能強化による市場シェア拡大などをテコに、収益を最大化していく方針である。このほか、住宅プロダクツ事業の新築住宅市場への進出、バイオマス燃料や水素、アンモニアなどの販売、EV 蓄電池事業、海外における再生可能エネルギー事業など新たな展開も検討している。

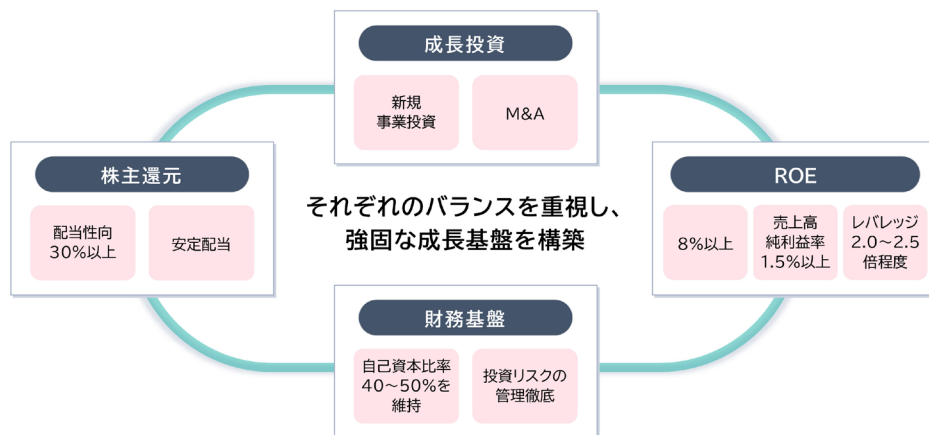
**(4) 非エネルギー事業**

非エネルギー事業では、建物維持管理事業とシェアサイクル事業が成長ドライバーとして期待されている。建物維持管理事業では、2023年10月に本格スタートした建物維持管理4社を統合したシナネンアクシアによりワンストップサービスを実現し、集合住宅の専有部や共用部のメンテナンス、ビルメンテナンスへと業務範囲の拡大を図る一方、各業務領域を深耕することで安定収益の確保と利益率の向上を図る。シェアサイクル事業では、ステーションの開拓を中心に、更なる収益性の向上と新たな収益源の創出を進める考えである。更なる収益性の向上では、利用頻度の高い高収益エリアでのステーション開拓の加速、データ分析力とオペレーション力の強化による運営効率の向上、キャンペーンの積極展開による利用頻度の向上などを進めていく計画である。また、新たな収益源の創出では、「HELLO CYCLING®」全体のメンテナンス体制や「ダイチャリ短期設置プラン®」のような新たなサービスの開発や、新たなモビリティへの対応を積極化していく考えである。特にシェアサイクル事業は、ニーズが急拡大しているとはいえ、利用率がまだ低く成長余地の大きい事業といえ、同社の中長期的な成長を押し上げていくことが期待されている。

**6. 資本戦略**

こうした事業戦略を支える資本戦略の基本方針は、持続的な企業価値向上に向け、健全な財務基盤を維持・活用し、成長投資機会に柔軟かつ機動的に対応してROEを向上するとともに、安定した株主還元を継続することである。このように財務基盤と成長投資のバランスを重視して強固な成長基盤を構築していく方針だが、第三次中期経営計画のなかではとりわけ、収益性と資産効率の改善を通じて株主資本コスト（3%程度）を上回るROE8%以上を安定的に創出する計画となっている。さらに、PBR（株主純資産倍率 / 現状約0.8倍前後）1.0倍超の実現も目指す。これらを背景に株主還元策を改善、配当性向30%を目安に1株75円を下限に安定配当を維持している現状から、中期的に配当性向を40%に引き上げ、かつ増配していく意向である。

**成長基盤構築のため重視するバランス**



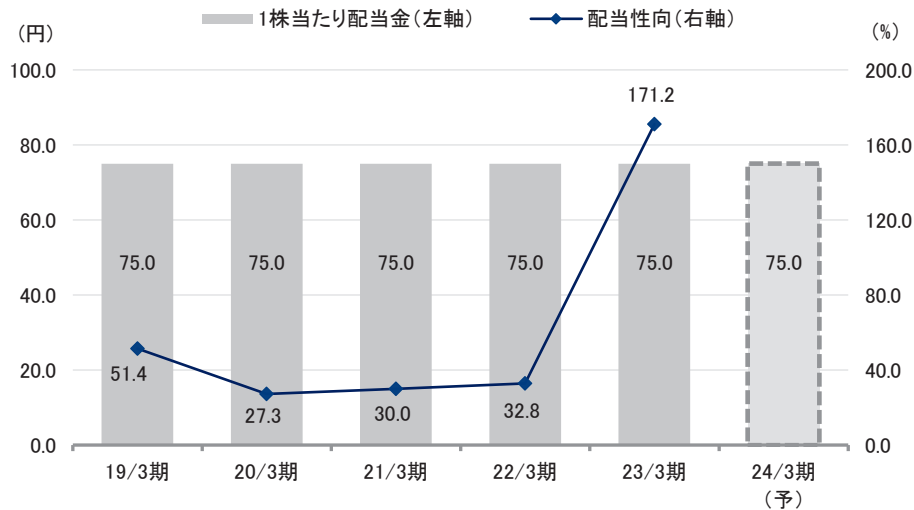
出所：第三次中期経営計画説明資料より掲載

## 株主還元策

### 1株75円の安定配当を継続、中期的には配当性向40%を目指す

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、1株当たり75円を下限とした安定的な配当を継続していく方針である。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、2024年3月期の1株当たり配当金は75円を予定している。なお、中期的には資本効率の改善を背景に、配当性向を40%に引き上げ、かつ増配していく意向である。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：2024年3月期の配当性向予想は、EPSがマイナスになるため記載していない  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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