

|| 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 >>>](#)

2022年7月21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. 総合エネルギーサービス企業への進化を目指す	01
2. 強みは全国にある供給基地と販売ネットワーク	01
3. 新規事業ではシェアサイクル事業と建物維持管理事業に注目	01
4. 創業 100 周年に向け持続的に ROE6.0% 以上を生み出す事業構造を確立へ	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	05
3. エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC 事業)	06
4. エネルギーソリューション事業 (BtoB 事業)	07
5. 非エネルギー事業	08
6. 強みを効果的に活かす	10
■ 中期経営計画	10
1. 長期経営構想	10
2. 第二次中期経営計画	11
3. 第二次中期経営計画のセグメント別施策	12
4. 第二次中期経営計画の進捗	13
■ 業績動向	15
1. 2022 年 3 月期の業績動向	15
2. 2022 年 3 月期のセグメント別業績動向	17
3. 2023 年 3 月期の業績見通し	19
4. 中長期成長イメージ	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ	22

■ 要約

2027年の創業100周年をターゲットに中期経営計画を推進。 持続的成長とさらなる企業価値向上を目指す

1. 総合エネルギーサービス企業への進化を目指す

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抗菌事業など多様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、競争が激しく、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ため、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. 強みは全国にある供給基地と販売ネットワーク

同社の強みは、全国にあるLPガス充填基地やオイルスクエア（灯油センター）などの供給基地、及び販売店のネットワークにある。同社から販売店や消費者へのリーチが短くなることで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からである。一方、競争の激しい石油製品の依存度抑制や新たな時代へのアプローチ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～第二次の中期経営計画を策定、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。現在同社は、創業100周年に向けたマイルストーンとして第二次中期経営計画を進行中で、「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」の3つを定性目標に、事業基盤を整備しているところである。

3. 新規事業ではシェアサイクル事業と建物維持管理事業に注目

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響による足踏みはあったが、第二次中期経営計画の定性目標の達成に向けて施策を進めているところである。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・売却などを進めた。持続的成長を実現する投資の実行では、新型マイクロ風車の開発で埼玉県さいたま市や北海道札幌市における実証実験の実施などの進展があったほか、韓国の大型風力発電については、引き続き、開発許可を待つ状況が続いている。また、シェアサイクル事業は、首都圏を中心に公共施設や駅周辺、商業施設などを巻き込んだステーション開発を推進、2023年3月期の収益化が見えてきた。建物維持管理事業は、病院や斎場の運営などファシリティマネジメントや消毒清掃といった強みを背景に受注を伸ばしており、今後、グループ内再編によってシナジーやスケールメリットを追求する計画になっている。

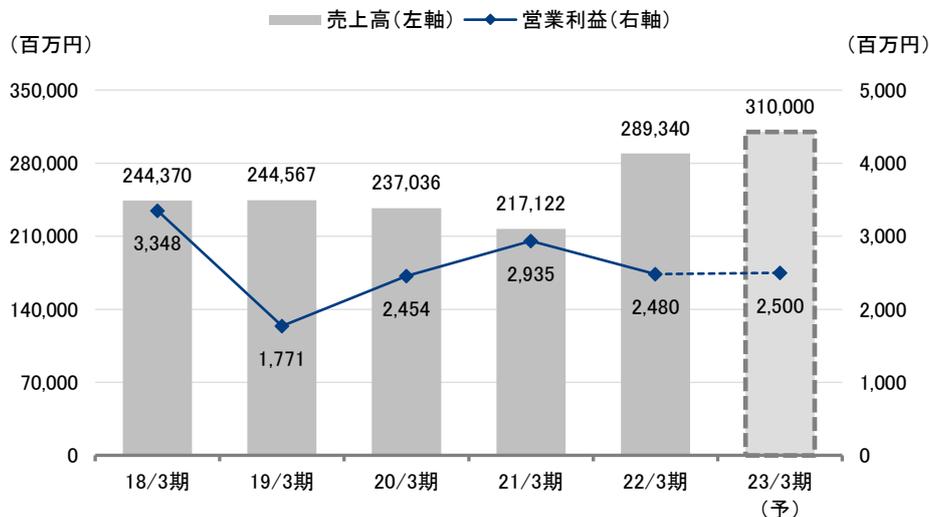
要約

4. 創業 100 周年に向け持続的に ROE6.0%以上を生み出す事業構造を確立へ

2022年3月期の業績は、売上高 289,340 百万円(前期比 33.3% 増)、営業利益 2,480 百万円(同 15.5% 減)となった。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で大きく伸びたが、IT 関連や新規事業の戦略投資が先行して営業減益となった。2023年3月期業績見通しについて、同社は売上高 310,000 百万円(同 7.1% 増)、営業利益 2,500 百万円(同 0.8% 増)を見込んでいる。売上高は高水準の原油価格を前提に増収の予定だが、経営基盤整備に向けた IT 投資などを引き続き継続するため、営業利益は横ばい圏にとどまる見込みである。コロナ禍でペースが緩やかになったと思われる定量目標だが、先行投資の効果により中期的にキャッチアップできれば、2027年の創業 100 周年に向けて ROE6% 以上の達成だけでなく、投資家が一定の目安とする ROE8% も視野に入ってくると思われる。

Key Points

- ・ 大手燃料卸売業者、再生可能エネルギー事業など脱炭素社会につながる事業を積極推進
- ・ 好調のシェアサイクル事業や建物維持管理事業などを中心に非エネルギー事業の収益拡大が進む
- ・ 投資先行の中、2027年の創業 100 周年に向け、ROE6% 以上を目指す

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

総合エネルギーサービスグループへの進化を目指す

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だが、競争が激しいうえ、再生可能エネルギー事業などカーボンニュートラルなどの観点から新たなアプローチが求められている。同社は上記の業界環境の中、「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総合エネルギーサービス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つの定性目標に向かって事業基盤を整備しているところである。

2027年に創業100周年を迎える

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、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おり、現在では第二次中期経営計画に沿って、次の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 | 2022年7月21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。
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。
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行。

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事業を展開

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）、非エネルギー事業の3つにセグメントされる。持株会社である同社が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。2022年3月期の売上高構成比はBtoC事業25%、BtoB事業68%、非エネルギー事業6%となっている。なお、エネルギー別の売上高構成比で石油6割、LPガス2割強と化石燃料の構成比が高くなっている。

地球温暖化は世界的喫緊の課題

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の化石燃料だが、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。一方で、安価で確実な化石燃料に対する世界のニーズはまだまだ根強く、石油製品への依存はなかなか小さくならない。国内でも、ガソリンの代替として電気が注目されているが、コストや使い勝手の面で代替が難しい軽油や灯油のニーズは一定程度続くと見られている。しかしながら、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。こうした地球温暖化防止に加え、国内的には少子高齢化や人口減少、オール電化の流れも無視できない。こうした事業環境のなかで同社は、主力の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事業の開発や非エネルギー事業の拡充など、多角化を推進している。

BtoC 事業：東日本を中心に事業展開、約 90 の拠点網

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。各エリアでは子会社が「ミライフ」ブランドの店舗を拠点に、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への卸売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、ガスとのセット販売など既存顧客のクロスセルやアップセル、新規顧客獲得のフック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行い、都市ガスの供給を日高都市ガス（株）が行っている。さらに、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おり、最近では水回りのリフォームにも参入した。

同社が取り扱う LP ガスの例



出所：ホームページより掲載

BtoB 事業：主力の石油事業に加え、再生可能エネルギー事業も積極展開

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・販売ネットワークを各地で展開しているため、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、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供給実績を誇る。また、電力事業では、小売電気事業者として、法人向けを中心に低価格で安定した電力の供給や再生可能エネルギー（太陽光発電）の電源開発などを行っている。ソリューション事業では、エネルギーコストや CO₂ 排出量の削減、各種省エネ設備に関する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サービスを提供することができる。再生可能エネルギーに関しては、太陽光発電以外にも、国内外で事業開発を進めている。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準備中で、現在、開発許可を待っているところである。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予定になっているため、収益計画が立てやすいという特徴がある。また、国内では、新型マイクロ風車の開発・製造事業にも参入しており、埼玉県と北海道で実施した実証実験、及び、研究機関の風洞実験で得られたデータを基に製品化に向けた取り組みを、現在進めている。

石油事業



出所：ホームページより掲載

マイクロ風車



非エネルギー事業：シェアサイクル、抗菌、システムなど多角展開

5. 非エネルギー事業

同社は先述のエネルギー事業以外にも、ビジネスや人々の生活を豊かにすることを目的に、多角的に事業を展開している。

(1) 自転車事業

シナネンサイクル(株)が展開している。国内有数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、卸売にとどまらず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38店舗(2022年3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、収益化が急速に進んでいる事業である。

シェアサイクル「ダイチャリ」



出所：ホームページより掲載

(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。今後、バイオマス発電事業への参入も視野に入れている。

※ 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。

事業内容

(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多くの企業から高い評価を得ており、無機系抗菌剤では業界2位となっている。コロナ禍では需要が急増した。

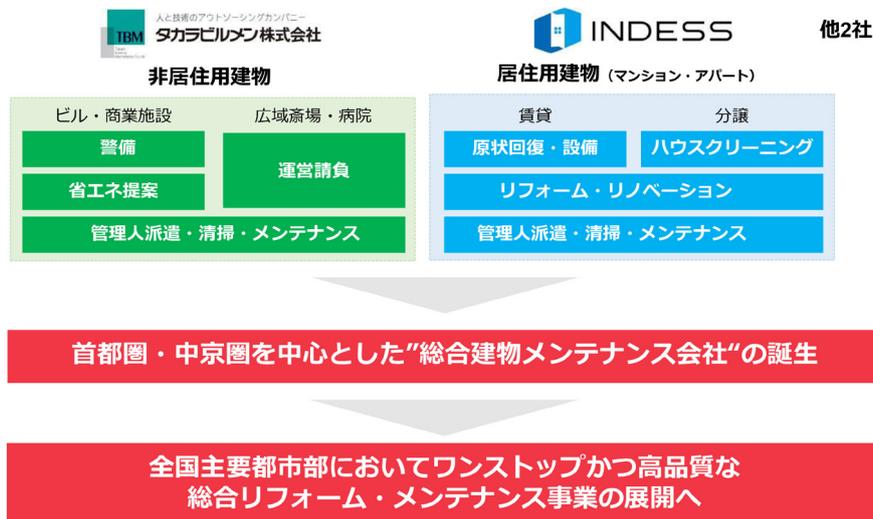
(5) システム事業

(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※」も提供している。

※ 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4社が、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。中核となるタカラビルメン(株)では、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、特に病院や斎場の運営などのファシリティマネジメントに強みがある。コロナ禍では感染対策の消毒清掃で注目を集めた。また、(株)インデスでは、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。現在、グループシナジーやスケールメリットを求めて建物維持管理事業4社の統合に向けた取り組みを進めている。

同社の建物維持管理事業における取り組み


出所：決算説明資料より掲載

エネルギー事業の強みを活かしつつ、非エネルギー事業を育成

6. 強みを効果的に活かす

このように同社は、3つのセグメント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。BtoC事業とBtoB事業における既存のエネルギー事業は、収益改善の余地は大きいものの、成熟した業界環境を考えると簡単に成長できるとも言いづらい。したがって再生可能エネルギー事業や非エネルギー事業といった成長事業に目が向くが、こうした事業は育成に時間がかかる。もちろん、再生可能エネルギー事業や非エネルギー事業を伸ばしていくことは重要だが、短中期的にはエネルギー事業で成長を図ることも必要と考える。

同社の強みは、2022年3月末現在において、全国に25か所ある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に加えて、82か所あるオイルスクエア（灯油センター）など既存のエネルギー事業の拠点網にある。拠点の多さから全国の販売店や消費者へのリーチが短くなり、サービスが厚くなる。その分、販売店から同社への信頼も厚くなる、という好循環があるためである。ところが、近年、経営者の高齢化などにより販売店の集約化が進み始めている。これに対して同社は、販売店の営業権を買収することで、効率化とシェア拡大による収益拡大を進めている。一方、消費者との直接的な接点が増えることで、消費者に密着した非エネルギーのサービス（リフォームなど）も強化している。このように同社は、エネルギー事業の強みを効果的に活かすことで、エネルギー事業の収益改善と化石燃料依存からの脱却による新たな事業の成長という異なるベクトルを持つ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」に関して、軽油出荷能力を増強し災害時対応能力を高めた高効率の新たな石油出荷施設「オイルスクエア」へのバージョンアップを進めている。

■ 中期経営計画

創業100周年へ向け、中期経営計画を推進

1. 長期経営構想

エネルギー産業、とりわけ同社が主力とする石油・ガス産業は、ここまで指摘してきたように厳しい環境にある。そして同社もまた、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、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。当然ながら同社もこうした状況を十分理解しており、2027年の創業100周年に向けた長期経営構想のなかで、「人財」と既存事業という経営基盤を強化しつつ、新規事業を開発し、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おり、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の効率化によって収益力を強化して事業基盤を整備、第三次中期経営計画（2024年3月期～）でさらなる飛躍・躍進を目指し、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。

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

繰り返しになるが、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飛躍・躍進するための、そして、創業100周年に持続的な成長を続ける組織となるためのマイルストーンという位置づけである。そこで、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つの定性目標を設定した。

「資本効率の改善」では、既存事業の利益率向上策に加え、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事業の推進、シェアサイクル事業など優先実行する事業の明確化を進める。一方で、既存のエネルギー事業の競争力の維持・強化のため、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してDXを推進する。「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している。一方、定量目標も掲げており、持続的に「ROE6.0%以上」を生み出す事業構造の確立を目指している。営業利益などその他の定量目標はないが、その理由は、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向上や成長性を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期間になるためである。

※ LPWA (Low Power Wide Area): 省電力かつ広域対応の通信技術 (IoT 技術)。エネルギー業界では、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。

中期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

中期成長をけん引する新規事業を育成

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て「ミライフでんき」の拡販を図る。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に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して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、風力などの再生可能エネルギー事業への投資、新型マイクロ風車関連事業の開発促進を推進する計画である。

非エネルギー事業では、各事業の環境や特性に応じた成長戦略を展開する考えである。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の推進を図っていく。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」店舗の構造改革を図る。シェアサイクル事業では、ステーションの設置エリアをドミナント化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、鉛吸着剤など製品開発も進める。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。詳しくは後述するが、BtoB 事業の韓国再生可能エネルギー事業、新型マイクロ風車関連事業、シェアサイクル事業、建物維持管理事業などである。特にシェアサイクル事業は、2022 年 3 月期も着実な進展があった。そのほか、東京都港区の旧本社ビルを活用して 2020 年にスタートしたシェアオフィス「seesaw」では、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役割も担っており、スタートアップ企業の支援を積極化する方向性である。

第二次中期経営計画を着実に進展させる方針

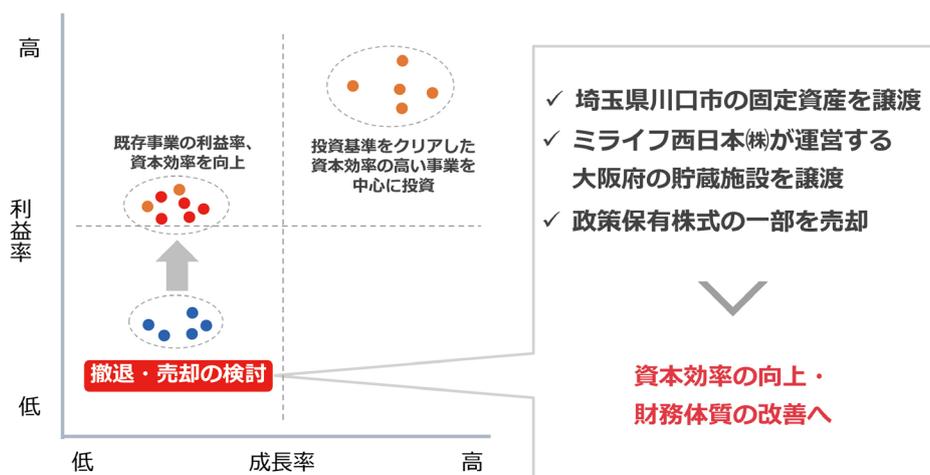
4. 第二次中期経営計画の進捗

第二次中期経営計画の進捗は、コロナ禍の影響で想定より緩やかといえることができる。一方で、ウクライナ情勢などによる外部環境変化や脱炭素社会に向けた動きに対して、的確な対応も急がれている。同社は、足もとのコロナ禍の規制緩和を機に、2027年の創業100周年に向けてペースを上げ、第二次中期経営計画の残り第三次中期経営計画のなかで基盤整備や新規事業開発、M&Aなどをより着実に進展させていくことになると思われる。以下では、第二次中期経営計画の進捗について述べる。

(1) 資本効率の改善

「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てきた。投資基準をクリアした資本効率の高い事業などに投資する一方、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、東京都品川区や埼玉県川口市に保有していた固定資産に加えて、ミライフが所有していた大阪府の貯蔵施設などの固定資産も売却し、シナネンが運営する一部事業の清算も実行した。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、飛び地になっている拠点の整理も進めた。さらに、ブラジルで進めていたバイオマス事業も撤退した。ブラジルでは多年草植物「CAPIM」を原料にした民生用炭の製造を行い、循環型バイオマス燃料事業への発展を目指していたが、投資基準を上回る収益を確保することが困難と判断されたためである。コロナ禍で、ブラジル国内が混乱した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、後に若干触れるが、日本で新たに事業展開する可能性もあると考えられる。定量目標の持続的なROE6%以上については、売上高の多くを占める石油事業が固定マージンのため原油高やコスト高によって収益性が低下するという特徴があり、一方で現在50%以上ある自己資本比率の水準へのこだわりもあって、達成には想定よりやや長い時間がかかりそうだ。

低効率資産の活用・売却



出所：決算説明資料より掲載

(2) 持続的成長を実現する投資の実行

「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など IT 関連の投資を進めている。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大手 3 社や地方自治体、主要駅、地域小売店などと連携しながらサービスを拡大している。シェアサイクルビジネスは、世界に先行した中国で乗り捨て問題や参入過多による競争激化といった課題が生じたが、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。このため同社も、首都圏で高密度なステーション開発を戦略的に進めている。2022 年 3 月期は、埼玉県ふじみ野市などと新たな実証実験を進める一方、首都圏私鉄や地域企業などとも新たな事業展開を推進した。同社のシェアサイクル事業は、ノウハウの蓄積やコロナ禍の 3 密回避ニーズもあって、ユーザー数や利用回数が着実に増加しており、第 3 の交通インフラとして定着傾向にあるようだ。効率性を意識しスクラップ&ビルドしながら事業拡大を進めてきたが、現在ではシェアサイクル事業者として国内有数の規模となり、収益化も見えてきた。

同社は再生可能エネルギー関連の新規事業にも注力している。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・製造などを行っている。新型マイクロ風車は、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) にも対応している特徴を持つ。現在は、2023 年 3 月期中の販売開始を目指し、2022 年 3 月期に進めた実証実験や風洞実験で得られたデータを基に製品化に向けた取り組みを進めている。当面は国内展開が優先するが、将来はグローバルな展開も見据えており、非常に有望な事業といえる。また、韓国における大型陸上風力発電事業についても 2023 年 3 月期中に開発許可を取得したい考えだ。ほかにも、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」の販売も展開しており、環境意識の高いユーザーへの販売を促進している。

また、同社は基幹システムの整備を進めており、次世代の IT 基盤では、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になるなど生産性の向上が見込まれている。AI や IOT、RPA、ビッグデータの活用、他社クラウドサービスとの連携などメニューは多いが、現在データを整備中で、第三次中期経営計画以降には、生産性向上のみならずビジネスモデルの変革へと DX のレベルを引き上げていく計画である。また、中央電力や GMO と共同開発・運用しているポイントモールでは、同業他社を巻き込んだ各種キャンペーンなどによって会員を獲得し、当面、LP ガスの顧客網 65 万人を中心に 100 万人の会員数を目指す計画である。なお、2021 年 12 月に「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業として同社の取り組みが評価され、経産省の認定する「DX 認定事業者」に選定された。

(3) 社員の考え方・慣習・行動様式の変革

「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」では、従来の人事部ラインのプロジェクトからステイタスを引き上げ、代表取締役の直下にグループ改革推進室を設け、組織風土改革と働き方改革を強力に推進する体制を2020年に構築した。これまで、従業員とのFace To Faceミーティングで社長が約350人の社員と直接対話を実施、全社ミーティングでは1,000人以上の社員がリアルタイムで参加、グループ全社を対象にした職場座談会を全国で100回以上開催するなど、風土改革プロジェクトは順調に進展している。定量評価は難しいが、風通しが着実によくなっているようで、指示命令系統もトップダウンからボトムアップが増えるなど社員の意識改革は進んだようだ。

業績動向

石油価格やプロパン CP の高騰にもかかわらず、期初計画を超過達成

1. 2022年3月期の業績動向

2022年3月期の業績は、売上高289,340百万円（前期比※33.3%増）、営業利益2,480百万円（同15.5%減）、経常利益3,272百万円（同8.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,487百万円（同8.4%減）となった。期初計画比では売上高で45,340百万円、営業利益で380百万円、経常利益で1,572百万円、親会社株主に帰属する当期純利益では987百万円の超過達成となった。なお、同社は前期比増減を決算短信に表示していないが、これは2022年3月期初より収益認識会計基準等を適用したためである。収益認識会計基準等を適用したことで売上高が10,137百万円減少、営業利益、経常利益もそれぞれ4百万円減少しているため、実質的には売上高で前期比37.9%増、営業利益で15.4%減、経常利益で8.4%増となり、親会社株主に帰属する当期純利益は変わらない。

※売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利の前期比はフィスコ算出。

日本経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大と収束が繰り返されるなか、経済活動への厳しい制限が徐々に緩和され、社会活動や個人消費に持ち直しの動きが見られた。しかし、ウクライナ情勢など地政学的リスクの高まりに加え、世界的な半導体不足や資源価格の高騰などにより、景気の先行きは予断を許さない状況が依然として続いている。国内エネルギー業界においては、年度初めより上昇基調にあった原油価格・プロパン CP が、地政学的リスクの顕在化による供給不足の懸念が強まり、2014年以来の高値水準での推移となった。一方、石油・ガスの国内需要は、少子高齢化の進展、省エネ機器の普及やライフスタイルの変化などにより全体としては減少傾向が続いている。また、2021年10月に閣議決定された第6次エネルギー基本計画を弾みに、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた動きが加速する見込みとなった。

業績動向

このように同社を取り巻く事業環境が大きく変化するなか、第二次中期経営計画の定量目標とする ROE6.0% 以上に向け、引き続き3つの定性目標を達成するための取り組みを推進した。具体的には、「資本効率の改善」に向けて埼玉県川口市の固定資産を譲渡、「持続的成長を実現する投資の実行」では、再生可能エネルギーやシェアサイクルなど新規事業への戦略投資に加え DX 推進に向けた IT 関連投資を実行し、第三次中期経営計画での躍進に向けた基盤整備を進めた。また、「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」に向けた風土改革・働き方改革も引き続き推進した。

2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	217,122	100.0%	289,340	100.0%	33.3%
売上総利益	33,840	15.6%	34,406	11.9%	1.7%
販管費	30,905	14.2%	31,926	11.0%	3.3%
営業利益	2,935	1.4%	2,480	0.9%	-15.5%
経常利益	3,023	1.4%	3,272	1.1%	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,717	1.3%	2,487	0.9%	-8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

この結果、売上高は、原油価格やプロパン CP の高騰による販売単価の上昇を受けた BtoC 事業と BtoB 事業がともに好調に推移、非エネルギー事業も、ステーション数などインフラを拡充したシェアサイクル事業、医療施設向けの感染消毒清掃が好調だった建物維持管理事業がけん引して増収を確保した。利益面では、市況上昇による増収だったため売上総利益への効果が限定的だったうえ、新規事業に向けた戦略投資や IT 関連投資、中途採用に伴う人件費の増加などにより販管費が増加、営業減益となった。一方、保険返戻金の増加や貸倒引当金繰入額の減少により営業外損益が改善して経常利益が増益に、有価証券売却益はあったものの固定資産売却益の減少やのれん償却の発生により親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。

なお、業績が期初計画から超過達成した要因は、売上高が原油価格やプロパン CP の高騰のほか、BtoB 事業のオイルスクエア拡充策による増販などが挙げられる。また、営業利益については、BtoB 事業の増販に伴う差益確保やシステム事業で電力 CIS が順調に推移したことによる。バランスシートに関しては、今般の原油価格やプロパン CP の高騰による販売単価の上昇によって、売上債権が大幅に増加したが、親会社株主に帰属する当期純利益の増加によって自己資本も拡大したため、自己資本比率は 50% 超を確保、健全な状態を維持することができた。しかしながら、ROE が 4.7% と、中期経営計画における進捗としてはやや物足りない結果となった。

非エネのシェアサイクルと建物維持管理（ビルメンテナンス）が成長

2. 2022年3月期のセグメント別業績動向

2022年3月期のセグメント別業績は、BtoC事業が売上高73,152百万円（前期比16.1%増）、営業利益1,039百万円（同7.9%増）、BtoB事業が売上高197,715百万円（同45.4%増）、営業利益573百万円（同35.8%減）、非エネルギー事業が売上高18,097百万円（同1.8%増）、営業利益201百万円（同17.3%減）となり、BtoC事業が増益、BtoB事業と非エネルギー事業が減益と、まちまちな業績となった。また、非エネルギー事業のサブセグメントも事業によって対照的な業績となった。セグメント別業績の詳細は以下に述べる。

2022年3月期セグメント業績

(単位：百万円)

売上高	21/3期		22/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
BtoC事業	62,994	29.0%	73,152	25.3%	16.1%
BtoB事業	135,998	62.6%	197,715	68.3%	45.4%
非エネルギー事業	17,781	8.2%	18,097	6.3%	1.8%
調整額（不動産賃貸収入等）	347	0.2%	374	0.1%	7.8%

セグメント利益	21/3期		22/3期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
BtoC事業	963	1.5%	1,039	1.4%	7.9%
BtoB事業	892	0.7%	573	0.3%	-35.8%
非エネルギー事業	243	1.4%	201	1.1%	-17.3%
調整額（不動産賃貸収入等）	836	240.9%	665	177.8%	-20.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

エネルギー卸・小売周辺事業（BtoC事業）は、主力の「LPガス・灯油販売」で平均気温が前年より高く需要が低調に推移したことから春先と晩秋を中心に販売数量が減少したが、原油価格やプロパンCPの高騰に伴い販売単価が大幅に上昇したため売上高が増加した。利益面では、販売数量の減少に加え、LPガスなどで仕入価格上昇を販売価格に転嫁することが遅れたため差益が低下、人件費など販管費も増加したが、プロパンCPの変動に対応して安値で仕入れた在庫利益が顕在化したことで増益となった。

業績動向

エネルギーソリューション事業（BtoB 事業）は、主力の石油事業で BtoC 事業と同様に原油価格高騰に伴い販売単価が大幅に上昇、また、既存の石油販売施設から軽油出荷能力を増強したオイルスクエアにシフトしていることなどにより軽油を中心に販売数量が増加、電力事業でも契約電力量が伸びたため、売上高は全般的に好調に推移した。利益面では、石油事業において在庫利益を確保、また、世界的な LNG 高騰のなかで電力調達の様相を進めたが、人件費や新型マイクロ風車の開発投資などコスト増加により減益となった。なお、在庫利益の発生は原油価格急騰の影響が大きかっただけで、本来回転が早い商売のため差益狙いの在庫は持たない方針となっている。なお、新規事業に関しては、新型マイクロ風車関連事業は、研究機関の風洞実験で得られたデータを基に製品化に向けた取り組みを進めているところで、今期中にマーケティング活動に入る予定である。韓国における大型陸上風力発電事業は、コロナ禍などにより開発許可の取得が当初想定より遅れているが、引き続き開発許可取得に注力しており、今期中の許可取得を目指している。

非エネルギー事業では、成長の見えてきたシェアサイクル事業で、埼玉県ふじみ野市など新たな地方自治体と実証実験を始めたことに加えて、相模鉄道（株）と連携を開始するなど事業活動も順調に発展した。また、駅近用地の開拓など高稼働が見込めるエリアを中心にドミナント展開を推進する一方、曜日や時間帯別の稼働をデータ化・分析することで設置台数を機動的に変えるなど稼働向上にも取り組んだ。この結果、2022年3月末現在、シェアサイクルサービス「ダイチャリ」のステーション数が2,200カ所、設置自転車数も10,000台に達した。利便性向上によりユーザー数も着実に増加、2021年11月には過去最高の月間利用回数（60万回超）になるなど業績も好調に推移、大幅に収益が改善した模様である。

利用が拡大するシェアサイクル事業



出所：決算説明資料より掲載

環境・リサイクル事業は、コロナ禍による建築廃材減少の影響による木質チップの需給変動がプラスに作用、主力の「木くずリサイクル」取引高が増加した。また、金属スクラップ取引などその他事業も好調に推移し、千葉と白岡2工場の稼働率が高水準となっている。このため、増強投資や新たな事業展開を検討している模様である。抗菌事業は、コロナ禍における抗菌需要の拡大を追い風に国内・海外ともに好調な販売を維持したほか、大手メーカーとのサンプル試作を開始するなど新規顧客の開拓も推進した。システム事業は、主力のLPガス基幹業務システムの安定的な貢献に加え、電力自由化に対応した顧客情報システム（電力CIS）が大幅に伸長したため増益となった。なお、足もとではLPガス基幹業務システムの次世代化に向けて動き出している。

業績動向

タカビルメン（株）を中核とする建物維持管理事業は、不動産管理事業の管理物件数は減少したものの、マンションなど集合住宅の定期管理業務が堅調に推移したほか、医療施設などにおける感染消毒清掃の新規受注の増加や、集合住宅におけるメンテナンスのコロナ禍からの反動増などにより微増益を確保した。安定収益確保に向けて感染消毒清掃をフックに強みを生かした営業活動を推進しており、複数の医療機関での年間契約の獲得や公営斎場の運営の新規受託、マンション管理会社大手からの受注も入るなど着実に成果が表れた。自転車事業は、プライベートブランド車の開発を進めるなど収益力の改善に努めたが、コロナ禍で需要が増加した反動減に加え、パーツメーカーの供給不足、海外輸送費や原材料価格の高騰、円安傾向などが重なり減収減益となった。このほか、ブラジル事業の閉鎖コストも発生した。

石油差益の低下、IT 投資などにより 23 年 3 月期は微増益

3. 2023 年 3 月期の業績見通し

中期経営計画最終年度となる 2023 年 3 月期の業績見通しについて、同社は売上高 310,000 百万円（前期比 7.1% 増）、営業利益 2,500 百万円（同 0.8% 増）、経常利益 2,800 百万円（同 14.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,900 百万円（同 16.6% 増）を見込んでいる。

引き続きコロナ禍やウクライナ情勢による原燃料高などが日本経済の重しとなっている。石油価格の高騰は同社マージンへの影響は大きくないが、中長期化すれば、販売価格上昇に伴う消費者の使用抑制や少エネ機器普及の加速といった間接的なリスクとなって顕在化する可能性がある。長期的には、人口減少や省エネ機器の普及、ライフスタイルの変化などによりエネルギー需要の減少傾向が続いており、同社の主力事業である石油・ガス事業を取り巻く環境は引き続き厳しい状況にある。また、世界的な脱炭素・SDGs への意識の高まりに加えて、国内でも 2050 年カーボンニュートラルの実現に向けた動きが加速するなか、エネルギーサービス企業としての責任ある対応が強く求められている。こうした環境下、今期も、第三次経営計画の基盤固めとして、3 つの定性目標を着実に進めていく計画である。なかでも、既存事業の選択と集中や低効率資産の活用・売却による資本効率の改善、シェアサイクル事業や再生可能エネルギー事業など成長が見込まれる新規事業への戦略投資を推進する方針である。

2023 年 3 月期の売上高は、足もと 2014 年以来の高値水準にある原油価格やプロパン CP を前提に、大幅に増加する予想となっている。ボラティリティの高い状況のため、期中で急激に水準が下落する可能性もあり、その際は必要に応じて売上高予想を修正する方針である。営業利益については、経営基盤整備に向けた IT 投資や在庫利益消滅の一方、仕入価格上昇分の販売価格転嫁やシェアサイクル事業の利益貢献などにより、若干だが増益の見通しとなっている。経常利益については、営業外損益で前期に計上したデリバティブ評価益や保険返戻金の減少などが見込まれるため減益予想となっている。親会社株主に帰属する当期純利益については、2020 年に開示している東京都品川区の土地売却に伴い 21 億円の特別利益が発生するため増益を予想している。

業績動向

2023年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	289,340	100.0%	310,000	100.0%	7.1%
売上総利益	34,406	11.9%	-	-	-
販管費	31,926	11.0%	-	-	-
営業利益	2,480	0.9%	2,500	0.8%	0.8%
経常利益	3,272	1.1%	2,800	0.9%	-14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,487	0.9%	2,900	0.9%	16.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、BtoC事業は石油事業が在庫利益の消滅など厳しい状況だが、灯油やLPガス、住設機器などの増販でカバーして増益を見込んでいる。BtoB事業は電力事業の増販は期待できるものの、石油事業の採算悪化で減益となりそうである。こうした石油事業をカバーするのが、非エネルギー事業となる。

非エネルギー事業では、シェアサイクル事業が、稼働の拡大やドミナント効果、機動的な配車による効率化が進むなか、2022年4月の価格改定の効果もあって黒字化を目指す条件が揃ったといえる。仕入れコストの上昇で苦戦していた自転車事業も、有利な為替予約に加え、5月の値上げにより黒字化する見込みとなった。大手メーカーが6月から値上げ予定のため、同社の値上げも取引先のホームセンターなどでスムーズに通ったようだ。また、収益化を機に、小型自転車店のFC化にも進出する意向である。ファシリティマネジメントなど強みを背景に業容拡大中の建物維持管理事業は、タカラビルメンを軸に子会社の一部を統合する計画で、事業エリアの拡大やシナジー、スケールメリットによる収益拡大を目指す方針である。また、中長期的にはM&Aを含め、首都圏・中京圏を中心に「総合建物メンテナンス会社」へと育成する考えである。

ROE6%以上は第三次中期経営計画での達成を期待

4. 中長期成長イメージ

現行の第二次中期経営計画は、コロナ禍の影響により進捗に遅れが生じていると思われる。このため、第二次中期経営計画中に定量目標として掲げた持続的に「ROE6%以上」を生み出す事業構造の確立の達成は難しい状況といえる。そこで、創業100周年(2027年度)に向けてさらなる飛躍・躍進を遂げる次の第三次中期経営計画に期待がかかる。第三次中期経営計画においても、収益の大きな柱は引き続き石油・LPガスになり、足もとではガソリン販売が厳しいものの、建設重機向け軽油やホームセンターと連携した灯油販売が好調である。一方、ROE向上・安定化のため、長期経営構想では石油事業への依存を引き下げる方針であるため、第三次中期経営計画をけん引するのはLPガスと新規事業ということになる。そのうち新規事業は、サブセクターそれぞれの収益貢献が見込まれており、なかでもシェアサイクル事業と建物管理事業、再生可能エネルギー事業への期待が引き続き大きい。

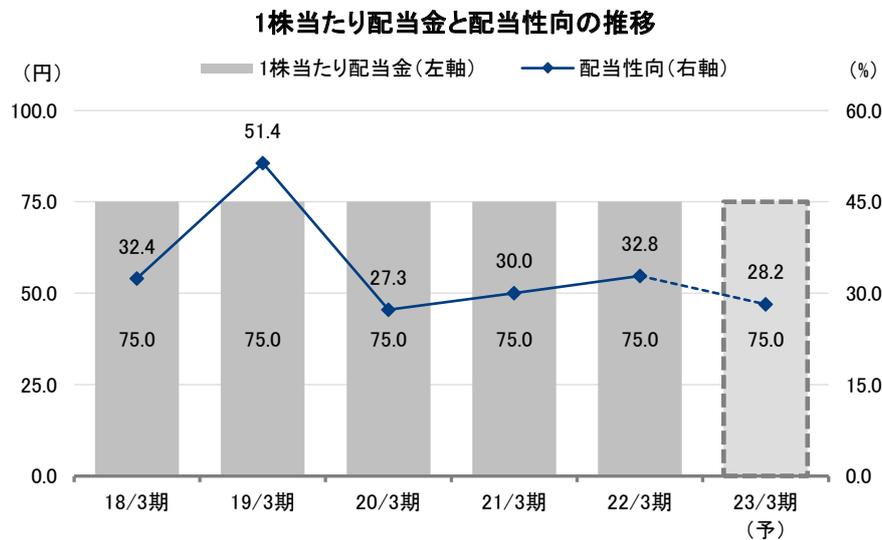
業績動向

一方、コロナ禍で十分投資ができなかったため、第三次中期経営計画の前半は投資先行になると思われる。特に再生可能エネルギーは、エネルギー事業者として特に伸ばしていきたい領域であり、既存の太陽光による再生可能エネルギー事業から、風力発電やバイオマス発電へと裾野を広げていく考えである。DX投資も強化される見込みだが、基幹システムの導入など守りのDXから、新規事業創出をサポートする攻めのDXへと投資の視点を変えていく考えである。このため、第三次経営計画の中盤まではやや先行投資的となり、持続的にROEが6%以上となるのは、第三次中期経営計画の後半となりそうである。ただし、新規事業が収益事業として打ち揃ってくるため、中期的には定性目標を想定通りに推進し、2027年の創業100周年には持続的にROE6%以上を達成するだけでなく、投資家が一定の目安とするROE8%も視野に入ってくると思われる。

株主還元策

配当性向 30% 以上が目安

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2022年3月期の1株当たり配当金を75円とした。また、2023年3月期の1株当たり配当金は75円を予定している。



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、リモートワークの増加に伴う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