

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 12 月 28 日 (水)

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、総合エネルギーサービス企業への進化を続ける	01
2. エネルギー専門商社としての強みを活かし、収益改善と新規事業開発を推進	01
3. 新規事業で注目されるのは、足もとで黒字化が見えてきたシェアサイクル事業	01
4. コロナ禍で投資がやや遅れたが、第三次中期経営計画での飛躍・躍進に向け順調な進捗	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業セグメント	05
3. 業界環境	05
■ 事業内容	06
1. エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC 事業)	06
2. エネルギーソリューション事業 (BtoB 事業)	07
3. 非エネルギー事業	07
4. 強みを効果的に活かす	09
■ 業績動向	10
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績動向	10
2. 2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別業績動向	11
3. 2023 年 3 月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	15
1. 長期経営構想	15
2. 第二次中期経営計画	15
3. 第二次中期経営計画のセグメント別施策	17
4. 中期成長イメージ	18
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティ	20

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

要約

第三次中期経営計画での飛躍・躍進に向け、 2023 年 3 月期は順調な進捗

1. 時代の変化に応え、総合エネルギーサービス企業への進化を続ける

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、競争激化や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ため、総合エネルギーサービス企業への進化を続けている。

2. エネルギー専門商社としての強みを活かし、収益改善と新規事業開発を推進

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。なかでも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、全国 25 ヶ所の 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、82 ヶ所あるオイルスクエア（灯油センター）など効率的な拠点網である（2022 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サービス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効果的に活かすことで、短中期的な成長を担うエネルギー事業の収益改善と、サステナブルな新たな時代へのアプローチとなる新規事業の育成という、2 つの異なるベクトルを持つ戦略を同時に進めることができるのである。

3. 新規事業で注目されるのは、足もとで黒字化が見えてきたシェアサイクル事業

新規事業では、シナネンモビリティ PLUS（株）が運営するシェアサイクル事業が注目される。ソフトバンクグループ <9984> のシェアサイクルサービス「HELLO CYCLING」を活用し、シェアサイクル「ダイチャリ」を運営、首都圏を中心に自治体やコンビニエンスストアなどと連携して、収益性の高いエリアに高密度でステーションを展開するという戦略をとっている。2017 年の事業化から 5 年で急成長、ステーション数や自転車保有台数で国内トップの運営実績を誇る規模となった。成長の要因は、事業戦略に加え、大量に収集された利用データを効率的な運営に活用したことにより、また、こうした利用データの活用は競合企業に対する大きな差別化要因にもなっている。足もとで通期の黒字化が見えてくるなど、同社の中長期成長を支える事業となってきた。

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

要約

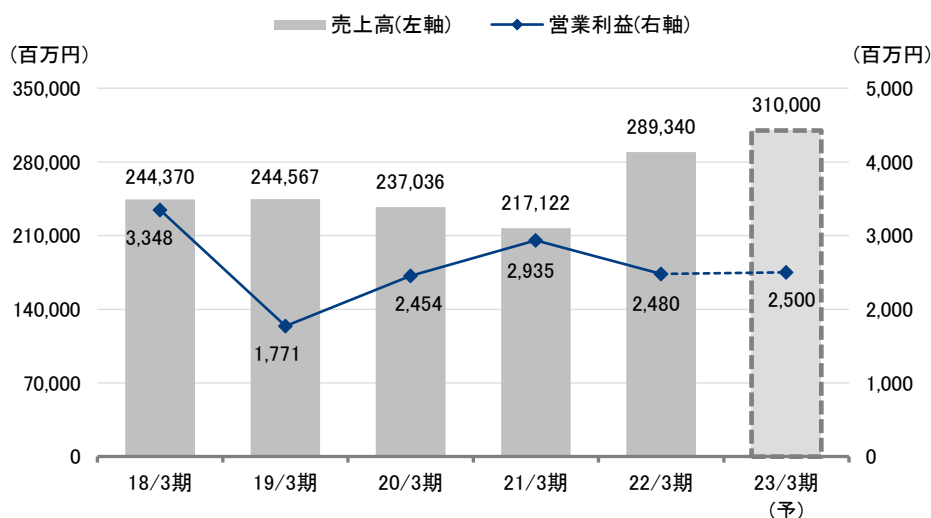
4. コロナ禍で投資がやや遅れたが、第三次中期経営計画での飛躍・躍進に向け順調な進捗

2023 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 139,740 百万円（前年同期比 39.0% 増）、営業損失 820 百万円（前年同期は 42 百万円の損失）となった。厳しい決算に見えるが、投資の積極化などが要因で、おおむね計画通りの進捗だったようだ。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）を見込んでいる。通期では、原価高の価格転嫁効果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。冬場の利益収穫期となる下期へ向け、エネルギー事業の業況に改善の兆しが見えてきたようで、業績が強含む可能性も視野に入れたい。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で投資がやや遅れたが、来期に始まる第三次中期経営計画での飛躍・躍進に向けて順調な進捗といえよう。

Key Points

- ・カーボンニュートラルに向け総合エネルギーサービス企業への進化を目指す
- ・黒字化が見えたシェアサイクル事業など非エネルギー事業の収益拡大が進む
- ・第三次中期経営計画での飛躍・躍進に向け、2023 年 3 月期は順調な進捗

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

会社概要

さらなる飛躍・躍進と創業 100 周年に向け事業基盤を整備

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、カーボンニュートラル※へ向けて新たなアプローチが求められている。こうした環境のなかで同社は、「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企業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 つの定性目標に向けて事業基盤を整備しているところで、第三次中期経営計画でのさらなる飛躍・躍進や 2027 年の創業 100 周年につなげていく考えである。

※カーボンニュートラル：CO₂ 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、2027 年の創業 100 周年を目指した長期経営構想に従って、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、高い収益力とサステナブル※な事業構造の確立を目指している。

※サステナブル (Sustainable)：環境・社会・経済の観点から持続可能な状態を実現すること。

シナネンホールディングス

8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

<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

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。2023 年 3 月期第 2 四半期の売上高構成比は BtoC 事業 21.8%、BtoB 事業 71.5%、非エネルギー事業 6.7% となっている。なお、エネルギー別の売上高構成比は、例年、石油 6 割、LP ガス 2 割強と化石燃料の構成比が高くなる傾向がある。

環境課題などに対応しサステナブルな経営を目指す

3. 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といった化石燃料だが、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いまだ根強く、石油製品への依存は容易にはなくなる。例えば、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。加えて、国内的には少子高齢化や人口減少、オール電化といった課題もある。こうした事業環境のなかで、LP ガス業界 3 位の規模を誇る同社は、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育成など多角化を推進することで、サステナブルな経営を目指している。

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

■ 事業内容

BtoC は東日本を中心に全国約 90 の拠点で事業展開

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 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」ブランドなど約 90 の店舗を展開、LP ガスや灯油など様々なエネルギーを、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供給している。また、「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を通じて、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成長している。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、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、最近では集合住宅向け建物維持管理に関する事業を開始した。

同社が取り扱う LP ガスの例



出所：ホームページより掲載

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

事業内容

BtoB では石油のほか、電力や再生可能エネルギーも事業展開

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効果的に、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、全国の法人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・重油及び 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（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している。

石油事業



出所：ホームページより掲載

太陽光発電



ビジネスや人々の生活を豊かにする非エネルギー事業

3. 非エネルギー事業

同社は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新規事業を多角的に展開している。

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

事業内容

(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。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」は関東と東北を中心に 40 店舗(2022 年 11 月現在、パートナーショップ含む)を有している。なお、シナネンサイクルの開発力と後述するシナネンモビリティ PLUS の規模を活かし、シェアサイクル専用の電動アシスト自転車を共同開発した。

シェアサイクル専用電動アシスト自転車

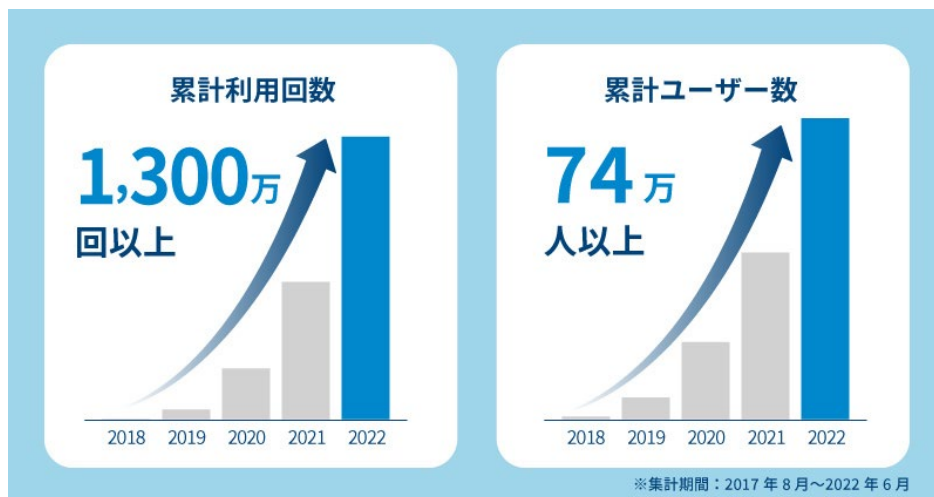


出所：決算説明資料より掲載

(2) シェアサイクル事業

シナネンモビリティ PLUS が運営している事業である。ソフトバンクグループの 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、シェアサイクル「ダイチャリ」を運営している。首都圏を中心に自治体やコンビニエンスストアなどと連携して、収益性の高いエリアに高密度で拠点を展開する戦略をとっている。2017 年の事業化から 5 年で急成長、ステーション数や自転車保有台数で国内トップの運営実績を誇る規模となった。成長の要因は、事業拡大と並行して収集した大量の利用データを、効率的な運営に活用したことにより、また、こうした利用データは競合企業に対する大きな差別化要因にもなっている。

「ダイチャリ」の利用状況(累計)



出所：シナネンモビリティ PLUS のホームページより掲載

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

8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

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

事業内容

(3) 環境・リサイクル事業

事業運営をしているシナネンエコワーク（株）が、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 ※など、各種産業廃棄物の処理・リサイクルを行っている。バイオマス発電事業への参入も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、清掃、警備、各種工事などを行っている。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。コロナ禍では感染対策の消毒清掃で注目を集めた。（株）インデスは、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営業・採用面でのスケールメリットの発揮を目的に、建物維持管理事業各社の統合に向けた取り組みを進めている。

エネルギー事業の強みを活かし、非エネルギー事業を育成

4. 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。そのなかで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、こうした事業を育成するには時間がかかる。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のだが、短中期的には強みのあるエネルギー事業で成長を図ることも重要だと考える。

シナネンホールディングス

8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

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

事業内容

同社の強みは、LP ガス取扱量国内第 3 位や灯油取扱量約 150 万キロリットル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 65 万世帯の LP ガス顧客などを背景とする堅実な経営基盤、約 1,000 社にのぼる協力会社網や豊富なトレーディングノウハウなど高い参入障壁の 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、効率的な物流網、法定点検以上の保安体制、新規事業など時流に沿った事業展開といったノウハウや総合力にも強みがある。なかでも商社として欠かせないのが、全国に 25 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、82 ヶ所あるオイルスクエア（灯油センター）などエネルギー事業の拠点網である（2022 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取りやすく、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。一方、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ができる。このように、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 つの戦略も同時に進めることができる。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対応能力を高めた高効率の石油出荷施設「オイルスクエア」へのバージョンアップを進めている。

業績動向

厳しい決算も市況悪化や先行投資が要因で、進捗は計画通り

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 139,740 百万円（前年同期比 39.0% 増）、営業損失 820 百万円（前年同期は 42 百万円の損失）、経常損失 425 百万円（前年同期は 323 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純利益 852 百万円となった。厳しい決算に見えるが、先行投資の積極化などが背景にあり、おおむね計画通りの進捗だったようだ。

2023 年 3 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	100,518	100.0%	139,740	100.0%	39.0%
売上総利益	14,933	14.9%	15,011	10.7%	0.5%
販管費	14,975	14.9%	15,831	11.3%	5.7%
営業利益	-42	-	-820	-	-
経常利益	323	0.3%	-425	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	72	0.1%	852	0.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績動向

日本経済は、コロナ禍の影響から持ち直す動きが見られた一方、ウクライナ情勢の長期化、世界的な原材料価格・資源価格の高騰、急激な円安の進行などにより、景気の先行きは依然として予断を許さない状況が続いた。国内エネルギー業界では、ロシア産原油の供給を巡る不透明感が根強いなか、主力の石油類・LP ガスの仕入価格に影響する原油価格・プロパン CP が、主要先進国の金融引き締めによる景気後退懸念から外貨ベースでは下落基調に転換したものの、急激な円安進行によって円換算では高値圏で推移した。また、電力は、6 月の電力逼迫注意報の発令や 7 月の政府による節電要請など電力需給が逼迫したことで、卸電力市場価格の高騰が続き、電力事業の拡大を目指す同社にとってリスクとなった。さらに、2050 年のカーボンニュートラル実現に向けた第 6 次エネルギー基本計画が 2021 年 10 月に閣議決定されるなど、同社を取り巻く事業環境は中長期的にも大きな変化点にあるといえる。

このような環境のなか、「Challenging New Worlds with Big Sky-thinking 〜大胆な発想で新しい世界への挑戦〜」をスローガンとした第二次中期経営計画の最終年度を迎えた同社は、第三次中期経営計画での躍進に向けた基盤整備を進めるため、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を推進、シェアサイクル事業など新規事業への戦略投資を実行し、DX（デジタルトランスフォーメーション）推進に向けた IT・人財関連投資を加速した。

このため、石油類・ガス類の売上数量は平年並みで推移したが、原油価格・プロパン CP の高騰に伴う販売単価の上昇により、売上高は大幅な増加となった。利益面では、価格転嫁を進めたものの原油価格・プロパン CP の高騰により LP ガスや電力の採算が悪化したが、石油類で差益を確保できたため、売上総利益は全体で微増となった。一方、IT や人財関連、新規事業などへの先行的投資により支払手数料や人件費などが増加、経済が正常化するなか旅費交通費や通信費の増加もあって、販管費は売上総利益を上回る伸びとなった。なお、韓国の大型陸上風力発電事業に関連する株式の再評価に伴いのれん残高 4 億円強を特別損失で一括償却したが、東京都品川区の固定資産売却益 21 億円を特別利益に計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅な伸びとなった。

成長に弾みがつくシェアサイクル事業

2. 2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別業績（概数）は、BtoC 事業が売上高 30,400 百万円（前年同期比 17.9% 増）、セグメント損失 830 百万円（前年同期は 230 百万円の損失）、BtoB 事業が売上高 99,910 百万円（同 52.4% 増）、セグメント利益 160 百万円（前年同期は 200 百万円の損失）、非エネルギー事業が売上高 9,300 百万円（同 3.7% 増）、セグメント利益 340 百万円（同 25.9% 増）だった。原油価格・プロパン CP の高騰により BtoC 事業、BtoB 事業はともに大幅な増収となる一方、BtoC 事業の採算悪化要因となった。非エネルギー事業は、抗菌事業でコロナ禍の需要が一服したものの、シェアサイクル事業でステーション数が順調に増加、建物維持管理事業も収益貢献を果たし、増収 2 ケタ増益と好調だった。なお、調整額で損失を計上したのは、前期に行った埼玉県川口市の土地売却によって不動産賃貸収入が減ったこと、先行投資にかかわる費用が一部計上されたことが要因である。

シナネンホールディングス | 2022 年 12 月 28 日 (水)
8132 東証プライム市場 | <https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント売上高

(単位：百万円)

売上高	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
BtoC 事業	25,780	25.6%	30,400	21.8%	17.9%
BtoB 事業	65,570	65.2%	99,910	71.5%	52.4%
非エネルギー事業	8,960	8.9%	9,300	6.7%	3.7%
調整額（不動産賃貸収入）	190	0.2%	110	0.1%	-39.4%

セグメント利益	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
BtoC 事業	-230	-0.9%	-830	-2.7%	-
BtoB 事業	-200	-0.3%	-160	-0.2%	-
非エネルギー事業	270	3.0%	340	3.7%	25.9%
調整額（不動産賃貸収入）	120	63.2%	-150	-136.4%	-

注：数値はフィスコ算出の参考値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

BtoC 事業は、主力の LP ガス・灯油販売で、平均気温が平年と比較して高くなったことで特に灯油の販売数量が低調に推移した一方、原油価格・プロパン CP の高騰に伴い販売単価が上昇し、売上高は 2 ケタ増となった。利益面では、半導体不足で前期に苦戦した住設機器が回復した一方、原油価格・プロパン CP の高騰に対し燃料費調整制度を廃止して対応したが、販売価格の改定に 2 ヶ月ほどのタイムラグが生じたため採算が低下、加えてテクニカルな話だが、収益認識基準の影響による月ズレの費用計上もあって、営業利益の損失幅が拡大した。想定以上の低迷となったが、収益は上期より寒い下期のほうが圧倒的に大きくなるうえ、LP ガスの販売価格改定の効果や月ズレ費用の解消が見込まれ、下期で十分カバーできる見通しとなっている。なお、グループシナジーを活かした新たな収益源確保に向けた取り組みとして、第 1 四半期より東北エリアで集合住宅向け建物維持管理に関する事業を開始した。

BtoB 事業では、主力の石油事業で BtoC 事業と同様に原油価格の高騰に伴って販売単価が大幅に上昇、加えて販売機能を強化したオイルスクエアを中心に軽油の販売数量が好調に推移したため、売上高は大幅に増加した。利益面では、石油事業で、流通在庫の確保など原油市況の変動に対応した仕入施策により差益を確保したことに加え、東アジアにおける船舶燃料の需要が円安の日本に集中するなか長期契約案件の獲得に成功した。電力販売では、6 月以降調達コストの大幅な上昇の影響を受けたが、相対取引を増やす一方将来の市況回復を見据えて価格改定を進めた。電力に比べて好採算の石油の構成比が上昇したため利益ミックスが改善し、全体としては前年同期比で損失を縮小することができた。

非エネルギー事業は、抗菌事業の需要一服と建物維持管理事業で発生した大型案件のずれ込みなどがあった一方、シェアサイクル事業が好調に推移したことなどにより、全体で増収増益となった。なお、自転車事業は、価格改定を進めたものの、原材料価格や輸送費の高騰など環境悪化が想定以上となったことに加え、中国のロックダウンによる工場での仕入遅延もあり、減益となった。

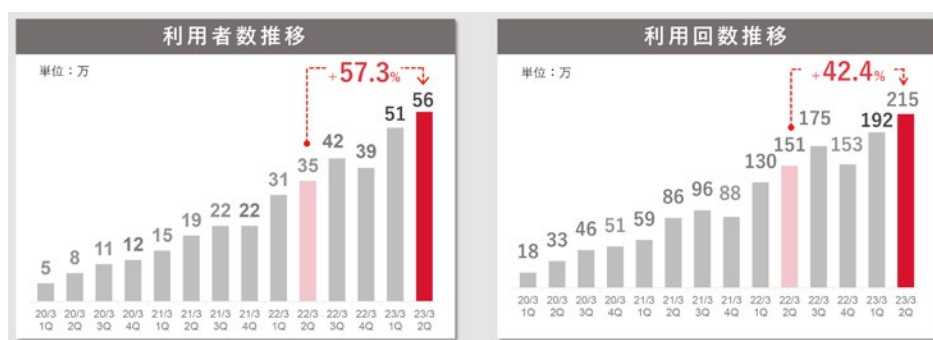
シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

業績動向

収益性の高いエリアに高密度で展開するシェアサイクル事業では、神奈川県川崎市で本格運用を開始するなど、戦略に則って駅前やコンビニ、公園を中心にシェアサイクルサービス「ダイチャリ」のステーション開発を推進した。2022 年 9 月末現在、ステーション数は 2,900 ヶ所、設置自転車数は 10,000 台を超える規模にまで拡大、国内最大級のシェアサイクル企業となった。利用データを、ステーションでの台数調整など運営の効率化や、2022 年 4 月に実施した 15 分 70 円から 30 分 130 円への価格改定などに活かしたことで業績は好調を維持、通期で黒字化が見えてきた。また、第 1 四半期より岩手県で、限定地域の移動手段として「利用者限定シェアサイクル」サービスを開始、今後も地域の課題に応じたサービスの開発も積極化する考えである。

「ダイチャリ」利用者数・利用回数の推移



出所：決算説明資料より掲載

環境・リサイクル事業は、主力の「木くずリサイクル」でウッドショックに起因する建築系廃材減少の影響を受けたが、展開エリアの千葉県と埼玉県ではかえって木質チップの需給変動がプラスに作用し、取引高はおおむね好調に推移した。また、金属スクラップ取引などその他の事業も好調に推移し、収益に貢献した。

抗菌事業は、コロナ禍における抗菌需要が一服したため、自社の銀系抗菌剤だけでなく他社製のガラス系や自然系（ひのき）の商品も幅広く提案したが、減益となった。なお、新たな成長戦略として、水中の重金属など不純物を取り除く「吸着剤」事業を拡大、中国市場での拡販に向けた取り組みを進めた。

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、経営の厳しい新電力各社をバックアップするなかで電力 CIS が伸長、好調に推移した。また、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スタートさせた。

建物維持管理事業の中核となるタカラビルメンは、マンション・斎場など定期管理業務の安定的な貢献、集合住宅の運営管理業務への事業領域拡大、マンション共用部の清掃業務の好調などにより増収となったが、大型物件を獲得したことで発生した先行費用により減益となった。来期の建物維持管理事業各社の統合に向けて、2022 年 10 月に統合推進室を本格稼働した。

業績動向

そのほか新規事業として、ノータスソーラージャパン（株）と提携して営農型ソーラーシェアリングに参入した。設計（engineering）、調達（procurement）、建設（construction）を含むプロジェクトを請け負う EPC 契約を活用して農地の高度利用をサポートする方針で、2030 年には 400 ヘクタールに 200 メガワットの太陽光発電設備を設置する計画である。また、亜臨界水処理による水草の再資源化の取り組みも開始、琵琶湖での実証実験を進めている。大量に繁茂する水草を亜臨界水処理装置によってセルロースを抽出、航空燃料の元となるバイオエタノールや梱包材として利用できるモールド材として再生する考えである。

改善の兆しも見えるエネルギー事業

3. 2023 年 3 月期の業績見通し

第二次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。第 2 四半期の営業損失は計画通りのため、通期業績予想は期初のままとなっている。しかし、下期へ向けてエネルギー事業の業況に改善の兆しが見えてきたようで、期末に向けて業績が強含む可能性も視野に入りたい。

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

業績予想同様に前提も期初から大きく変わっておらず、2023 年 3 月期の売上高は、2014 年以來の高値水準にある原油価格・プロパン CP を背景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にあるため期中で売上高が急激に動く可能性があり、その際は必要に応じて予想を修正することになる。営業利益については、経営基盤整備に向けた IT や人財関連、新規事業などへの先行的投資の加速、前期にあった在庫利益の消滅の一方、仕入価格上昇分の販売価格転嫁、シェアサイクル事業など非エネルギー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が、親会社株主に帰属する当期純利益については、前述したように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予想となっている。なお、前述したように、韓国の大型陸上風力発電事業に関連する株式の再評価に伴い、第 2 四半期に当該事業に係るのれん残高 4 億円強を特別損失で一括償却したが、下期以降も、当該事業の進捗に伴う今後の動向について注視する必要がある。

シナネンホールディングス

8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

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

業績動向

セグメント別では、BtoC 事業は、LP ガス事業が在庫利益の消滅などにより厳しい状況のうえ、下期は人財投資など販管費の増加を予定している。しかし、冬季の灯油や LP ガスの需要増、価格改定効果、住設機器の増販でカバーして増益を見込んでいる。BtoB 事業は、電力事業の拡大は期待できるものの、当初石油事業の採算悪化の可能性が示唆されていた。現状は、ガソリンは減っているものの、冬季の灯油が前年並みに回復する見込みのうえ、建設現場重機用や船舶用に注力したことで石油事業の好転が期待されている。上期苦戦した電力は、市場価格高騰の一方相対取引を増やしたことで、下期に向けて回復基調となってきた模様である。一定の需要は確保できるので、まずは仕入面で採算を改善させていく考えのようだ。以上から、エネルギー事業は当初想定より状況が改善してきた印象である。

非エネルギー事業では、シェアサイクル事業が、ドミナント効果や稼働台数の増加、利用データを活用した機動的な配車による効率化に加え、2022 年 4 月の価格改定の効果もあって黒字化を見込む。また、自転車事業と共同開発した、1 回の充電で従来の 2 倍の 100km を走るシェアサイクル専用電動アシスト自転車を導入する予定で、これも成長に寄与しそうだ。

■ 中期経営計画

創業 100 周年へ向け、持続的成長と企業価値向上を目指す

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することで、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～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、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～2028 年 3 月期）でさらなる飛躍・躍進を遂げ、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 3 つの定性目標で基盤固め

2. 第二次中期経営計画

2023 年 3 月期を最終年度とする第二次中期経営計画では、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 つの定性目標の達成を目指している。

シナネンホールディングス

8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

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

中期経営計画

「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している。「持続的成長を実現する投資の実行」では、販売店などの M&A による既存事業の収益基盤強化、全国展開を視野に入れた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ている。また、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 を推進している。また、中央電力、GMO MEDIA とコラボし、顧客向けポイントモールの本格稼働を開始した。100 万人の会員の利便性向上に向け、同業他社を巻き込んで各種キャンペーンを展開中である。

※ 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。

「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」では、風土改革によって意識・行動・コミュニケーション面から変革を進めて人材力を強化、働き方改革によって仕組み面から変革を推進して職場環境を整備、さらに女性活躍や自律的成長、健康経営を推進している。これらにより高めた個人の能力を活かし合うことで、選ばれ続ける人と組織となることを目指し、企業価値の向上へとつなげていく考えである。そのため、公募型教育によってキャリアの自律を促し、選抜型教育では次世代の経営者を育成する人材育成ポリシーを策定した。環境問題など社会課題に対しては、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を立ち上げ、すでに TCFD※¹ 提言への賛同表明なども実行した。今後は、マテリアリティ※² の特定を含め取り組みを加速する方針である。

※¹ TCFD (Task force on Climate-related Financial Disclosures)：各企業の気候変動への取り組みを具体的に開示することを推奨するという金融安定理事会 (FSB) による気候関連財務情報開示タスクフォース。

※² マテリアリティ (Materiality)：気候変動など企業にとっての重要な課題。

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収益や成長の基盤を構築する先行投資期間となるため、創業 100 周年を臨む第三次中期経営計画において 6.0% 以上の ROE や成長性を達成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からである。また、3 つの定性目標も、同社は第三次中期経営計画においてさらに追求していくと考えられる。

中期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

中期経営計画

新規事業では環境や特性に応じた成長戦略を展開

3. 第二次中期経営計画のセグメント別施策

現在進めている第二次中期経営計画のセグメント別の施策は、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ことである。石油・ガス事業で、販売店の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となっている。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 事業では、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している。石油事業で、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、軽油販売や灯油宅配など好採算の川下分野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となった新商材・新販路の開発を進める。新規事業では、新型マイクロ風車関連事業の開発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。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、利用データを活かした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の安定化、新商材・新規事業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、「吸着剤」などの製品開発も進める。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。建物維持管理事業では、2024 年 3 月期の各社統合を機に、M&A を駆使して事業エリアの全国展開を図り、集合住宅メンテナンスのワンストップサービス化を進めて「総合建物メンテナンス会社」へと進化させる考である。そのほか、旧本社ビルをシェアオフィスとして活用している「seesaw」を 2022 年 11 月にリニューアルさせ、スタートアップ企業の一層の支援にもつなげたい意向である。

第三次中期経営計画で ROE6% 以上の達成を期待

4. 中期成長イメージ

(1) 第二次中期経営計画の進捗

2023 年 3 月期第 2 四半期は計画通り損失を計上する一方で、低稼働資産の売却を進め、シェアサイクルで通期の黒字化が見えてきた。行動制限の緩和もあり、遅れていた人財や新規事業への投資も積極化した。このように、ここまで「資本効率の改善」では不稼働資産・低採算事業の売却・撤退など事業の選択と集中が進展、「持続的成長を実現する投資の実行」ではコロナ禍で後ろ倒しとなったものの前進があり、「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」では変化の兆しが見えてきた。このように、おおむね想定通りの進捗となったといえる定性目標だが、根本的な目標のため、最重要課題として第三次中期経営計画にも引き継がれることになると思われる。特に人財投資は、個人と組織の成長を同時に促進することになるため、中長期成長にとって極めて重要なテーマといえよう。

(2) 第三次中期経営計画における成長イメージ

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。また、世界的なエネルギー需要拡大の一方、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国内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 年までの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。

こうした環境下で実行され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 ガスになる見込みである。一方、長期経営構想では、ROE 向上・安定化に向けて石油事業への依存を引き下げる方針であるため、成長をけん引するのは LP ガスと新規事業ということになる。このうち新規事業は、サブセクターそれぞれで収益貢献が期待されており、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大きい。一方、コロナ禍で十分投資ができなかったため、M&A を含め第三次中期経営計画の前半は投資先行期になると思われる。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、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 へと投資の視点を移していく考えである。このため、定量目標の持続的に ROE が 6% 以上となるのは、第三次中期経営計画の中盤となりそうである。ただし、その頃になると新規事業が収益事業として揃ってくるため、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ものと思われる。

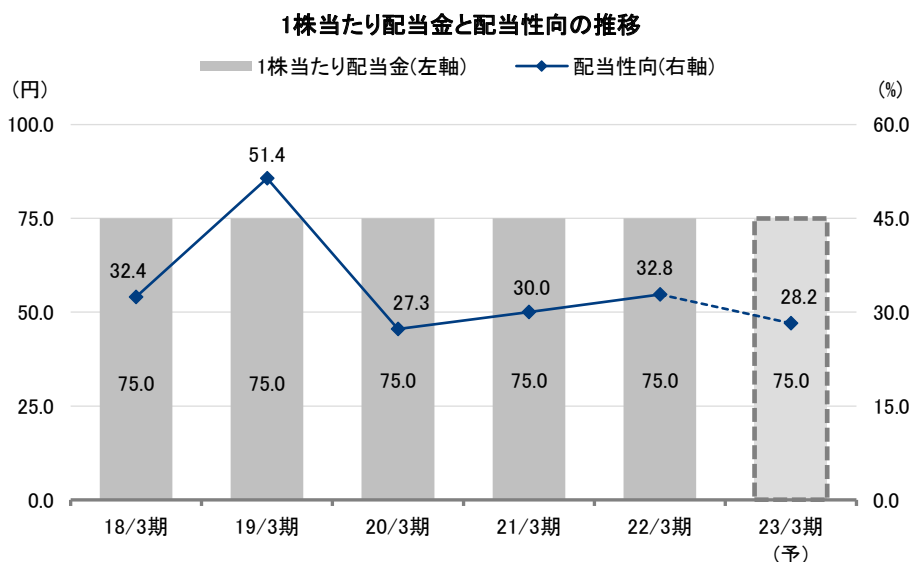
シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://sinanengroup.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向 30% 以上を目安に安定配当

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、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・表示したものです。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、配布等することは強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