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 6 月 29 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

シナネンホールディングス
8132 東証プライム市場

2023 年 6 月 29 日 (木)
https://sinanengroup.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 環境対応など時代の変化に応える総合エネルギーサービス企業 01
2. 強みを活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. 第三次中期経営計画をスタート、2028 年 3 月期経常利益 100 億円を目指す 01
4. 2024 年 3 月期は業績回復、創業 100 周年のさらなる飛躍と躍進に向けた環境整備に注力 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. 強みを効果的に活かす 08

■中期経営計画 09
1. 長期経営構想 09
2. 第三次中期経営計画 10
3. 非財務目標 11
4. 成長戦略 12
5. 事業戦略 13
6. 資本戦略 15

■業績動向 15
1. 2023 年 3 月期の業績動向 15
2. 2023 年 3 月期のセグメント別業績動向 17
3. 2024 年 3 月期の業績見通し 19

■株主還元策 21

■情報セキュリティ 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

創業 100 周年の 2027 年度に経常利益 100 億円を目指す

1. 環境対応など時代の変化に応え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 3 位の規模を誇る。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. 強みを活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。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 26 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、80 ヶ所ある石油中継基地（オイルスクエア・灯油センター）など効率的な拠点網である（2023 年 3 月末現在）。拠点が多い分、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活かすことで、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. 第三次中期経営計画をスタート、2028 年 3 月期経常利益 100 億円を目指す

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スタートした。経営基盤の強化と成長戦略を推進することで、「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」を目指す。事業戦略としては、新規事業で脱炭素社会に寄与する分野に進出し、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る高収益化を図る。また、BtoB 事業では石油中心から再生可能エネルギーなどへ事業ポートフォリオの転換を進め、非エネルギー事業で建物維持管理事業とシェアサイクル事業をドライバーに高い成長を目指す。これにより、2027 年度の創業 100 周年に向けてさらなる飛躍・躍進を遂げ、2028 年 3 月期に ROE8% 以上、経常利益 100 億円を目指す。

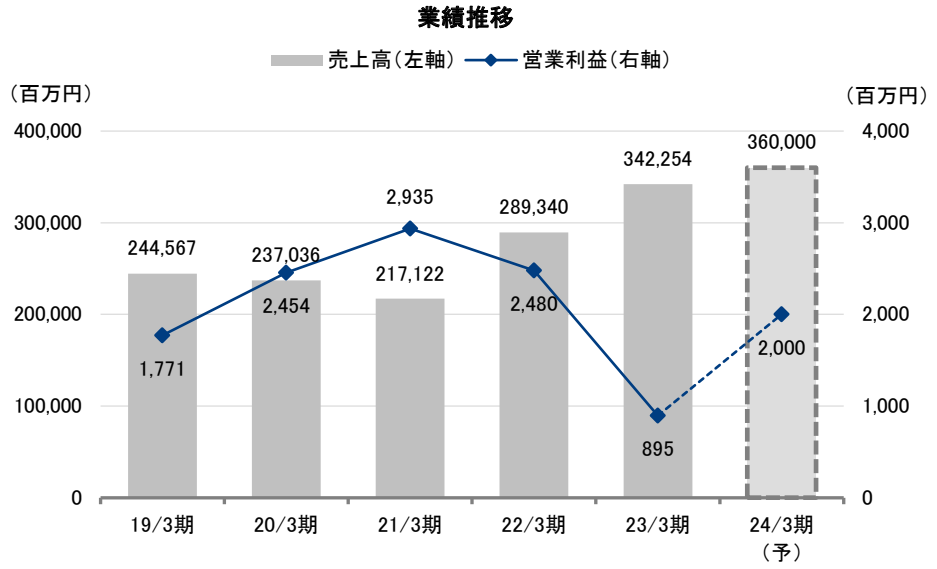
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 2024 年 3 月期は業績回復、創業 100 周年のさらなる飛躍と躍進に向けた環境整備に注力

2023 年 3 月期の業績は、売上高 342,254 百万円（前期比 18.3% 増）、営業利益 895 百万円（同 63.9% 減）となった。資源高騰や円安のなか、主力の石油類や LP ガス、戦略分野の非エネルギー事業はおおむね順調に推移したが、電力の調達コスト高に対応した価格転嫁の遅れや、販管費の増加を主因に営業利益が減益・未達となった。なお、韓国の大型陸上風力発電事業に関しては、現地の条例改訂を機に開発が困難になったことから減損処理することとなった。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 360,000 百万円（同 5.2% 増）、営業利益 2,000 百万円（同 123.2% 増）と業績回復を見込んでいる。電力事業の価格転嫁が下期に浸透することが要因で、収益が平常化するプロセスと考えられる。経営基盤の強化を加速させるとともに成長戦略を確実に実行し、創業 100 周年のさらなる飛躍と躍進に向けた環境整備に注力する。

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
- 第三次中期経営計画において 2028 年 3 月期に ROE8% 以上、経常利益 100 億円を目指す
- 2024 年 3 月期は業績回復へ。2027 年度の創業 100 周年におけるさらなる飛躍と躍進に向けた環境整備に注力



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

時代の変化に応える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 3 位※1 の規模を誇る。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がある。また、カーボンニュートラル※2 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。一方で生活に必要不可欠な業界でもあり、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はなくならない。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、第三次中期経営計画では、「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」を目指している。

※1 出典：株式会社石油化学新聞社発行「2023 年版 LP ガス資料年報」
※2 カーボンニュートラル：CO_2 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 年に朝鮮平壌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。現在は、第三次中期経営計画に沿って経営基盤強化と成長戦略を推進し、「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」というビジョンを実現することで、2027 年度の創業 100 周年に向けてさらなる飛躍・躍進を遂げようとしているところである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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	社是 (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（ディスクレーマー）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いるが、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。2023 年 3 月期の売上高構成比は、BtoC 事業 23.8%、BtoB 事業 70.5%、非エネルギー事業 5.7% となっている（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

BtoC 事業では東日本を中心に「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 エリアに区分し、エリアごとに子会社が「ミライフ」ブランドでエネルギー供給や機器販売、サービス提供を行っている。直売や地域に密着した販売店などへの卸売を通じて、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を家庭や小売店などに供給している。また、最適なリフォーム・住宅設備などの住まいの提案やハウスクリーニングなどの暮らしのサービスの提供など、快適な生活に貢献する商品・サービスも販売している。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 CO_2 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、集合住宅向け建物維持管理に関する事業を開始した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

BtoB 事業では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。その他、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など、住宅用品の製造・販売も行う。

BtoC 事業で取り扱う LP ガスの例

BtoB 事業の太陽光発電

出所：ホームページより掲載

サステナブルな社会の実現を目指す非エネルギー事業

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、非エネルギー分野で新規事業を多角的に展開している。なお、2023 年 3 月期より報告セグメントの名称を「非エネルギー及び海外事業」から「非エネルギー事業」に変更している。

（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 39 店舗（2023 年 3 月現在、パートナーショップ含む）を有している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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、延長は 15 分単位（100 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。また、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ドミナント戦略や、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。このため 2017 年の事業化当初から急成長、ステーション数 3,100 超、自転車保有台数 10,000 超（2023 年 3 月現在）で国内トップ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も達成した。なお、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も開始した。

「ダイチャリ」ロゴ

「ダイチャリ」ステーション

出所：シナネンモビリティ PLUS 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) 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 ※など、各種産業廃棄物の処理・リサイクルを行っている。こうした環境・リサイクル関連はニーズが強く、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。

木くず処理施設

RPF

出所：シナネンエコワーク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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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。

(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。電力自由化に対応して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※」も提供し、顧客管理件数は 870 万軒を超える規模まで拡大している。なお、2023 年 3 月期より、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も開始した。

※ 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。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ため、2023 年 10 月にグループ 4 社を統合し、新会社となる「シナネンアクシア（株)」を設立、総合建物メンテナンス会社としてサービス展開を進めていく予定である。

エネルギー事業の拠点網が強みの原点

4. 強みを効果的に活かす

同社の強みは、LP ガス取扱量国内第 3 位や灯油取扱量約 130 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 60 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を背景とする高い参入障壁の 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なかでもエネルギー専門商社として欠かせないのが、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、80 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）。拠点が多い分、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。

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 つの戦略を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。

中期経営計画

創業 100 周年へ向け、持続的成長と社会的貢献を目指す

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。そして同社にも、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。当然ながら同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同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目指した。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。

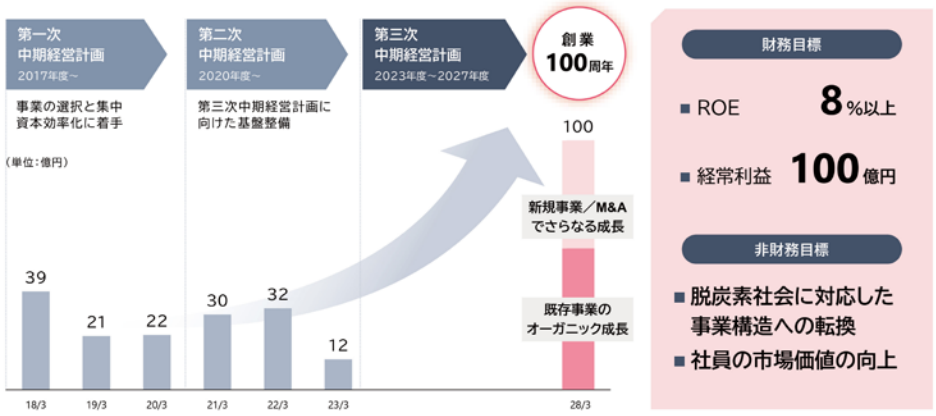
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2028 年 3 月期に ROE8% 以上、経常利益 100 億円を目指す

2. 第三次中期経営計画

第二次中期経営計画では定性目標に加えて ROE6.0% 以上という定量目標を掲げたが、投資の実行や組織風土改革は一定程度進展したものの、資本効率の改善に課題が残り、定量目標は未達となった。2024 年 3 月期にスタートした第三次中期経営計画では、第二次中期経営計画の課題解消を踏まえ、風土改革・働き方改革のさらなる推進、人財育成の推進及び人財の適正配置の実現、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 年間は積極投資を実行し、残り 2 年間でさらなる飛躍・躍進に向けた成長を遂げ、2028 年 3 月期に、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。

第三次中期経営計画



出所：決算および第三次中期経営計画説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、消費機器の高効率化、省エネ行動の徹底、電気の自家使用では再生可能エネルギーメニューの使用、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、バ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 CO_2 吸収装置設置などの取り組み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。

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下に、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相関関係を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。教育訓練時間は、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するため、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。女性管理職比率は、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、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。

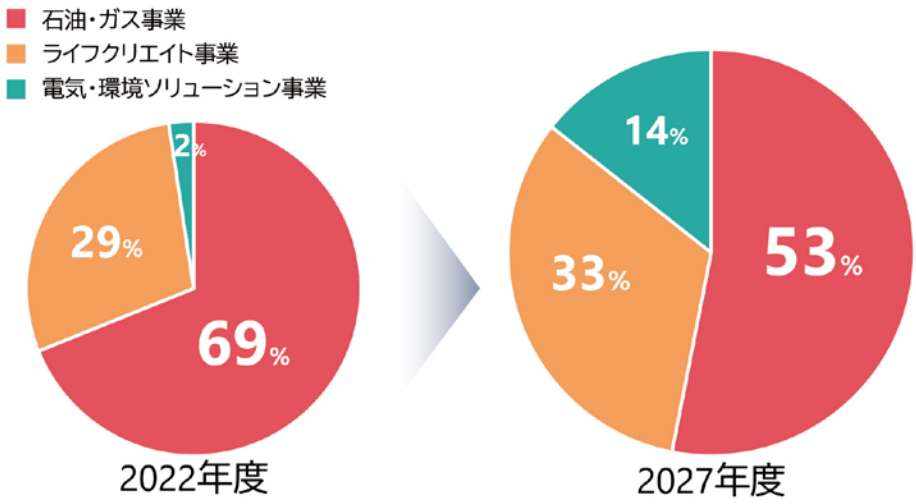
持続可能な事業ポートフォリオの構築を推進

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。例えば、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。また、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し、そこに経営資源を集中投下して、第三次中期経営計画期間中には利益貢献が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。

売上総利益の計画イメージ



出所：決算および第三次中期経営計画説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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建設、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 設置や、LP ガス事業における商権買収や関東エリアでの建物維持管理事業などの M&A 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、強みを活かした新規事業の創出

5. 事業戦略

成長戦略では、既存事業の収益拡大と、強みであるエネルギー業界の知見を活かした新規事業の創出によって収益性を向上する計画だが、新規事業開発、脱炭素のための仕組み構築、事業ごと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になっている。

（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の発電所の 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。現状、千葉県と埼玉県で所有する石炭代替の木質チップを製造するリサイクルサンターがほぼフル稼働状態となっているが、ニーズが強いため新たなリサイクルサ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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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狙う方針である。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拡大する計画である。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、電力自由化の流れのなか、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層広がっていくことが予測される。なお、新規事業創出プロジェクト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。競争力の高い電源調達を背景に、環境価値に留意した付加価値の高い差別化商品の販売、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弾みに、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事業の開発、EV 蓄電池事業の開発、海外における再生可能エネルギー事業の展開も検討している。

(4) 非エネルギー事業

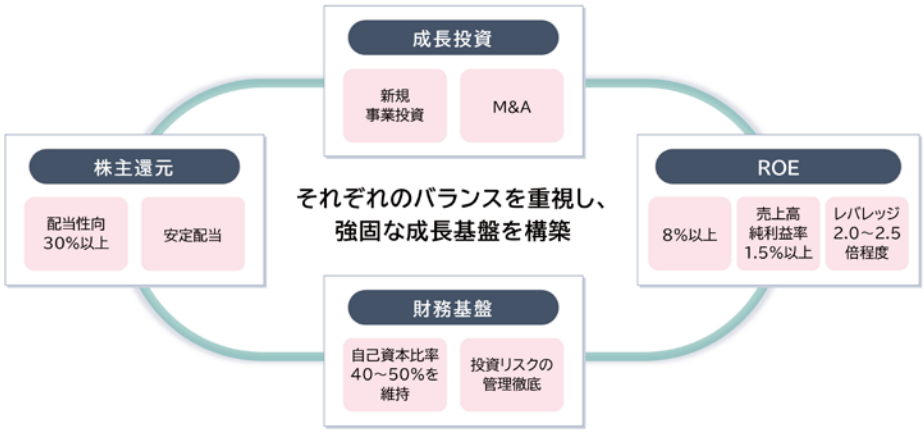
非エネルギー事業では、建物維持管理事業とシェアサイクル事業が成長ドライバーとして期待されている。建物維持管理事業では、2023 年 10 月に 4 社を統合したシナネンアクシア (株) が本格スタートする予定である。これによりワンストップサービスを実現し、集合住宅の専有部や共用部のメンテナンス、ビルメンテナンスへと業務範囲の拡大を図る一方、各業務領域を深耕することで安定収益の確保と利益率の向上を図る。シェアサイクル事業では、ステーションの開拓を中心に、さらなる収益性の向上と新たな収益源の創出を進める考えである。さらなる収益性の向上では、高収益エリアにおけるステーション開拓の加速、データ分析力とオペレーション力の強化による運営の費用対効果向上、キャンペーンの積極展開による利用回数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、メンテナンスサービスの拡大や利用者限定シェアサイクル事業の確立、新たなモビリティやその他サービス事業の開発などを推進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ものの利用率はい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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

6. 資本戦略

事業戦略を支える資本戦略の基本方針は、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するとともに、持続的な企業価値向上に向けた成長投資推進と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。これを背景に株主還元策も改善、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：決算および第三次中期経営計画説明会資料より掲載

業績動向

主力事業は順調、減益要因は電力事業の価格転嫁による遅れ

1. 2023 年 3 月期の業績動向

2023 年 3 月期の業績は、売上高 342,254 百万円（前期比 18.3% 増）、営業利益 895 百万円（同 63.9% 減）、経常利益 1,227 百万円（同 62.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 478 百万円（同 80.8% 減）と増収減益となった。主力の石油類や LP ガス、戦略分野の非エネルギー事業は総じて順調だったものの、電気の価格転嫁が遅れたことなどにより売上総利益は減益となった。また、韓国大型陸上風力発電事業に関連する特別損失の発生により親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅は大きくなった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本経済は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響から持ち直しの動きが見られた一方、世界的な資源価格の高騰やウクライナ情勢を端緒とする地政学的リスクの顕在化、急激な円安など、引き続き予断を許さない状況が続いた。国内のエネルギー業界においては、主力の石油類や LP ガスの仕入価格への影響が大きい原油価格・プロパン CP が、夏場以降の世界的インフレを背景とした景気後退懸念による需要減のためやや下落基調に転じたものの、ロシア産原油の供給を巡る不透明感が根強く、引き続き高値圏で推移した。また、電力の卸市場価格も、節電要請が夏季と冬季に発出される厳しい需給動向を背景に 12 月まで高値圏で推移したものの、年明け以降は需要期の暖冬で販売が伸び悩み、スポット価格が前年同期比で 4 割程度低下するなど、非常に見通しにくい状況が続いた。さらに長期的な観点でも、2023 年 3 月に気候変動に関する政府間パネル（IPCC）から「急速かつ大幅で、ほとんどの場合即時の温室効果ガスの排出削減が必要」とする第 6 次評価報告書が採択されるなど、同社を取り巻く環境は変化が激しくなっている。

2023 年 3 月期業績

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	289,340	100.0%	342,254	100.0%	18.3%
売上総利益	34,406	11.9%	33,336	9.7%	-3.1%
販管費	31,926	11.0%	32,440	9.5%	1.6%
営業利益	2,480	0.9%	895	0.3%	-63.9%
経常利益	3,272	1.1%	1,227	0.4%	-62.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,487	0.9%	478	0.1%	-80.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

このような環境のなか、2023 年 3 月期に、2027 年度の創業 100 周年での飛躍に向けた基盤整備の期間と位置付けた第二次中期経営計画の最終年度を迎えた。第二次中期経営計画の期間中は、既存事業の選択と集中、低効率資産の活用・売却による資本効率の改善を推進するとともに、シェアサイクル事業など新規事業への戦略投資や DX 推進に向けた IT 関連投資、人財関連投資などを計画に沿って実行した。この結果売上高は、原油価格・プロパン CP の高騰に伴う石油類や LP ガスの販売単価の上昇により、前期比 2 ケタの増加となった。一方、石油類や LP ガスでは価格転嫁が進んだものの、電力事業で、調達コストが高止まりするなか冬場の需要増加を見越して調達した相対電源価格の価格転嫁が遅れたことなどにより、売上総利益は減少することとなった。

営業利益と経常利益については、売上総利益の減少に加えて、経済の正常化に伴って戻りつつある旅費交通費や通信費、中長期成長を睨んで先行投資した人件費や IT 関連投資など販管費が増加した影響で、前期比 2 ケタの減少となった。親会社株主に帰属する当期純利益については、2020 年から取り組んできた韓国の 2 ヶ所の大型陸上風力発電事業において、子会社の DONG BOK ENERGY CO.,LTD. については、建設予定地の都市計画条例改訂により当初見込んでいた計画及び開発が著しく困難になったと判断したこと、関連会社の Goheung Wind Power Co., Ltd. については、開発許可が進まないことから株式売却の検討を開始したことにより、保有する固定資産の減損処理など 2,762 百万円の特別損失を計上、営業利益や経常利益を上回る幅の減少となった。なお、期初計画との比較では、売上高で 32,254 百万円の超過達成、営業利益で 1,605 百万円の未達となったが、売上超過達成は石油類や LP ガスの販売単価上昇、営業利益の未達は電力の調達コスト高に対応した価格転嫁の遅れや販管費の増加が主因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各製品の差益の状況に関してだが、石油類は、2022 年 3 月期から 2023 年 3 月期第 2 四半期にかけてコロナ禍やウクライナ情勢を反映して原油価格が大きく上昇し、それまでに低価格で調達していたスポット在庫の差益が大きくなったが、第 3 四半期以降は円安が進行するなかでスポット在庫を確保しづらくなったため、差益は例年の水準に戻ってきている。LP ガスについては、プロパン CP の高騰に 2022 年 4 月に燃料費調整制度の廃止で対応したが、販売価格の改定が遅れたこと、円安によって改定幅が想定以上に広がったことから、価格改定を 2022 年 8 月と 12 月～ 1 月の 2 回に分けざるを得ず、差益が悪化した。しかし、需要期の 12 月以降は価格改定がフル効いており、他社の値下げ次第ではあるが、2023 年 4 月～ 11 月は差益が広がる見込みとなっている。電気については、価格上昇を見込んでロングポジションをとったものの、夏冬の需要期の節電要請や暖冬により需要が抑制され、また、年契約の BtoB 事業で価格改定が遅れがちとなったため、非常に差益を取りづらい状況が続いたが、2023 年夏冬の需要期には適正に戻る見込みである。

なお、同社はニーズが強く比較的採算のよい脱炭素エネルギーへのシフトを進めているが、今般、グローブライド <7990> 本社と東京工場向けに、オフサイトコーポレート PPA ※の太陽光発電の供給を開始した。オフサイトコーポレート PPA で不足する分については再生可能エネルギー発電所由来の非化石証書を付与することで 100% 再生可能エネルギーの使用を実現する。

※ オフサイトコーポレート PPA（Power Purchase Agreement）：需要家が発電事業者から再生可能エネルギーの電力を長期に購入する契約。

セグメント別では非エネルギー事業が収益貢献

2. 2023 年 3 月期のセグメント別業績動向

2023 年 3 月期のセグメント別業績（概数）は、エネルギー卸・小売周辺事業（BtoC 事業）が売上高 81,419 百万円（前期比 11.3% 増）、営業利益 150 百万円（同 85.5% 減）、エネルギーソリューション事業（BtoB 事業）が売上高 241,251 百万円（同 22.0% 増）、営業損失 346 百万円（前期は営業利益 573 百万円）、非エネルギーが売上高 19,354 百万円（同 6.9% 増）、営業利益 856 百万円（同 324.9% 増）となった。BtoC 事業、BtoB 事業ともに石油類と LP ガスは例年並みに戻ってきたが電力の苦戦が大きく影響した一方、非エネルギー事業はシェアサイクル事業などが増益に貢献した。なお、所有していた老人ホームの売却（2022 年 2 月）による賃貸収入の減少と、中長期成長に向けたシステムや人財への投資拡大を背景に、調整額が売上・利益ともに減少した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2023 年 3 月期セグメント業績

(単位：百万円)

売上高	22/3 期		23/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
BtoC 事業	73,152	25.3%	81,419	23.8%	11.3%
BtoB 事業	197,715	68.3%	241,251	70.5%	22.0%
非エネルギー事業	18,097	6.3%	19,354	5.7%	6.9%
調整額（不動産賃貸収入等）	374	0.1%	228	0.1%	-38.9%

セグメント利益	22/3 期		23/3 期		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
BtoC 事業	1,039	1.4%	150	0.2%	-85.5%
BtoB 事業	573	0.3%	-346	-0.1%	-
非エネルギー事業	201	1.1%	856	4.4%	324.9%
調整額（不動産賃貸収入等）	665	177.8%	235	103.1%	-64.7%

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

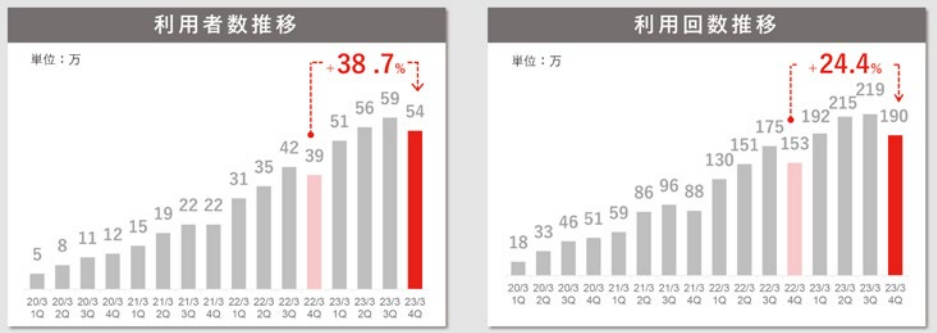
セグメント別の状況に関して、BtoC 事業の売上高は、原油価格やプロパン CP の高騰に伴い、主力の LP ガス・灯油販売の単価が大幅に上昇したため増収となった。利益面では、LP ガスが順調に拡大したほか住設機器が好調となったが、調達コストが上昇した電力販売が大きく売上総利益を低下させた。なお、新たな収益源確保に向けた取り組みとして、東北エリアで集合住宅向け建物維持管理事業、関東エリアでは不動産の売買・管理などを行う不動産事業を開始した。

BtoB 事業の売上高は、BtoC 事業と同様に原油価格の高騰に伴い、主力の石油事業で販売単価が大幅に上昇して増収となった。利益面では、船舶燃料部門における長期契約案件の獲得や、軽油の販売機能を強化したオイルスクエアでの拡販、スポット在庫の貢献などにより、石油類で売上総利益が増加したが、調達コストの上昇に対して価格転嫁が遅れた電力事業で、BtoC 事業と同様に売上総利益が大きく悪化して赤字となった。なお、当初見込んでいた計画及び開発が著しく困難になったと判断し、特別損失を計上した韓国における大型陸上風力発電事業は、現在、株式の売却可能性を含めて検討しているところである。

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やシステム事業などが好調に推移したため増収増益となった。個別の事業では、自転車事業は、上海ロックダウンなどの影響で続いていた世界的な部品不足の解消、海外輸送費や原材料価格の高騰に対応した価格改定の実施、新規法人開拓の推進により増収増益となった。シェアサイクル事業は、駅前など収益性の高いエリアを中心に「ダイチャリ」の拠点開発を推進、新たな地方自治体との実証実験も進めたことで、ステーション数は 3,100 ヶ所超、設置自転車数は 10,000 台を超える規模まで拡大した(2023 年 3 月末現在)。利用データを活用した運営効率化の取り組みや、2022 年 4 月に行った価格改定の効果によって、設立以来初の黒字を達成した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

シェアサイクル事業の利用者数・利用回数の KPI 推移



※ 例年 12 月～ 2 月は寒さの影響で利用が伸びない傾向にある。
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」において、新設住宅着工戸数の伸び悩みにより建築系廃棄物の発生が減少した影響で減収減益となった。抗菌事業は、中国や台湾での拡販や「吸着剤」の事業拡大を進めたが、コロナ禍における抗菌需要が一服した影響で減収減益となった。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、電力自由化に対応した顧客情報システム（電力 CIS）も顧客管理軒数が 870 万軒を超える規模にまで拡大するなど好調に推移した。建物維持管理事業の中核となるタカラビルメンは、マンションや斎場など定期管理業務が安定して収益貢献、集合住宅の運営管理業務のエリア拡大も順調に進んで増収増益となった。

平常化に向け収益が大幅に改善する見込み

3. 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 360,000 百万円（前期比 5.2% 増）、営業利益 2,000 百万円（同 123.2% 増）、経常利益 2,300 百万円（同 87.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,300 百万円（同 171.5% 増）と、増収大幅増益による業績回復を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期計上した韓国の大型陸上風力発電事業に関連した特別損失などの影響がなくなるため、営業利益や経常利益を上回る増益予想となっている。

主力の石油・ガス事業を取り巻く環境は、国内人口の減少、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き、引き続き厳しい状況にある。また、脱炭素や SDGs に対する世界的な意識の高まりに加え、国内では 2050 年のカーボンニュートラル実現に向けた動きが加速しているところである。このため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強く求められている同社は、こうした経営環境の変化や時代の潮流に対応すべく 2023 年 4 月にスタートした第三次中期経営計画に則して、経営基盤の強化を加速させるとともに成長戦略を確実に実行する。そのなかでも 2024 年 3 月期は特に、投資基準の明確化に取り組むとともに、前期ボラティリティ上昇の主因となった電力事業のリスク管理を強化する方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 年 3 月期業績見通し

（単位：百万円）

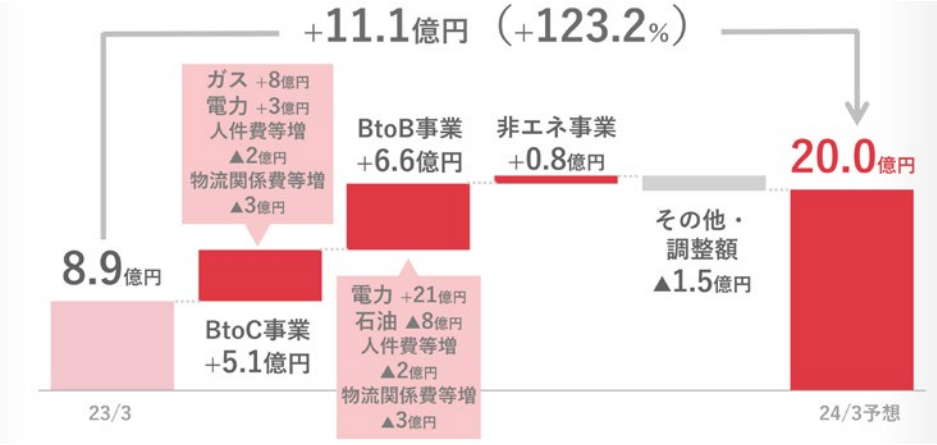
	23/3 期		24/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	342,254	100.0%	360,000	100.0%	5.2%
売上総利益	33,336	9.7%	-	-	-
販管費	32,440	9.5%	-	-	-
営業利益	895	0.3%	2,000	0.6%	123.2%
経常利益	1,227	0.4%	2,300	0.6%	87.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	478	0.1%	1,300	0.4%	171.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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る。利益面では、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となっている。しかし、第 1 四半期については、石油事業で好採算のスポット在庫の反動及び電力事業でポジション調整を予定しているため厳しい業績を見込んでいるが、下期は価格改定の効果が出揃うことから大幅な利益回復を予想している。なお、非エネルギー事業では、シェアサイクル事業は価格改定の影響が一巡することから成長は継続するものの利益の伸び鈍化、建物維持管理は新たに受託した公営斎場運営などによる安定収益化を見込んでいる。また、グループシナジーやスケールメリットを目的に、2023 年 10 月に建物維持管理事業を手掛けるグループ 4 社を統合、新会社となる「シナネンアクシア（株）」を設立し、総合建物メンテナンス会社としてサービス展開を進めていく予定となっている。

※ 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 960 時間とする規制が設けられることによって生じる様々な問題を指す。

2024 年 3 月期予想営業利益の増減要因



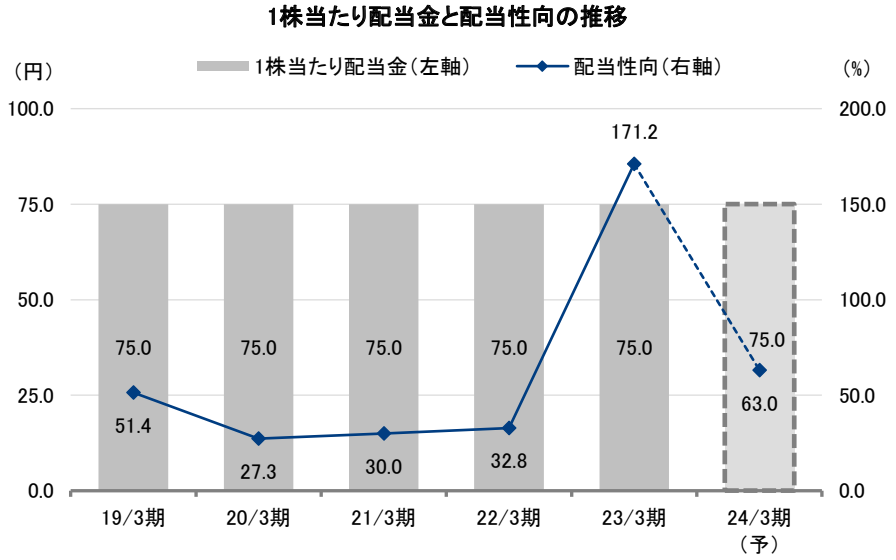
出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

配当性向 30% 以上を目安に 1 株 75 円を下限として安定配当を継続

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 株あたり 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、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 75 円を実施、2024 年 3 月期の 1 株配当金は 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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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