



日興アイ・アール 早わかりIR動画

証券コード：8132(東証プライム)

2023年10月

AGENDA

- 01 | 会社概要
- 02 | 特徴・強み
- 03 | 今後の成長戦略
- 04 | Appendix

01

会社概要

創業96年のLPガス・石油製品の販売会社などを中心とするグループ企業

会社名	シナネンホールディングス株式会社（東証プライム8132）
所在地	東京都港区三田3-5-27
代表者	代表取締役社長 山崎正毅
資本金	156億3,000万円
創業	1927年4月11日 創業 96 年
従業員数	3,237 名(連結:臨時従業員含む)
グループ会社	連結子会社 38 社、関連会社 13社
事業内容	LPガス・石油・電気など様々なエネルギーの販売事業を中心に、住まいと暮らしのサービスなどその他事業で構成される企業グループ

2023年3月31日現在

「煉炭」「豆炭」をルーツとするエネルギー界への挑戦



煉炭は明治中期、豆炭は大正中期に、それぞれ日本人によって発明された固形燃料です。

当時、家庭燃料の主役だった薪と木炭に代わる固形燃料として、当社グループはいち早く目を付けました。時代をとらえる、革新と挑戦のDNAは、変わりません。

品川燃料



シナネン

時代の変化に合わせてエネルギー事業を軸に展開

1927年～

1950年代～

2000年代～

2015年～

煉炭・豆炭など
固形燃料の
日本最大のメーカー
として創業



石油・ガスを
取り扱う日本屈指の
総合燃料商社へ



システム事業や
建物維持管理事業
電力事業など
多角化を推進



脱炭素社会の
実現に向けた
新たな挑戦へ



エネルギー事業を柱に、3つのセグメントで事業を展開

BtoC事業

エネルギー卸・小売周辺事業

LPガス



家庭向け電力



ミライフ西日本、ミライフ、ミライフ東日本ほか

BtoB事業

エネルギーソリューション事業

石油



法人向け電力



シナネンほか

非エネルギー事業

自転車



シェアサイクル



抗菌



環境・リサイクル



システム



建物維持管理



(単位:億円)	22/3	23/3	YoY	
	実績	実績	(額)	(率)
売上高	2,893.4	3,422.5	+529.1	+18.3%
売上総利益	344.0	333.3	△10.7	△3.1%
販管費	319.2	324.4	+5.1	+1.6%
営業利益	24.8	8.9	△15.8	△63.9%
営業外収益	9.7	7.6	△2.0	△21.1%
営業外費用	1.8	4.3	+2.5	+139.1%
経常利益	32.7	12.2	△20.4	△62.5%
特別利益	22.4	33.2	+10.7	+48.1%
特別損失	10.5	27.6	+17.0	+161.9%
税引前利益	44.6	17.8	△26.7	△59.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24.8	4.7	△20.0	△80.8%

電力の調達コスト高に
対応した価格転嫁の遅れ
などが影響

IT関連投資を含む支払手
数料や人件費の増加に伴う
販管費の増加により、減益

韓国大型陸上風力発電事業
に関連する減損損失が影響
し大幅減益

02

特徴・強み

安定的な顧客網を構築

直売顧客	約21万軒	約60万軒
卸売顧客	約39万軒	
LPガス取扱量	約50万t	国内No.3※



※ 株式会社石油化学新聞社発行
「2023年版 LPガス資料年報」より

灯油の流通拠点網に強み。インフラ工事向けの軽油販売を強化中

灯油取扱量

約 **130**万kl

国内流通量の **10%**超

軽油

災害復旧およびインフラ工事向けの供給を中心に、販売取組み強化中

ガソリン

東北エリアに特化集中して、
84か所のSSを展開(うち直営**15**か所)

重油

国内工場向け販売とともに、
国内・海外にて船舶用重油の販売を展開



LPガスの顧客網も生かし、個人および法人への電力販売を拡大中

家庭向け電力(低圧)顧客	約 68,000 軒
法人向け電力(高圧)顧客	約 2,100 軒

新電力販売量ランキング(事業者数約530社中):ミライフG 119位 シナネン 69位 ※2023年3月時点 新電力ネットより

太陽光発電や発電設備メンテナンスなど幅広く展開

太陽光発電	メガソーラー 7 基 発電能力約 32 MW(約 1万 世帯分)	
太陽光メンテナンス	国内初の太陽光メンテナンス専門会社として発足	

非エネルギー分野において、多彩な事業を展開

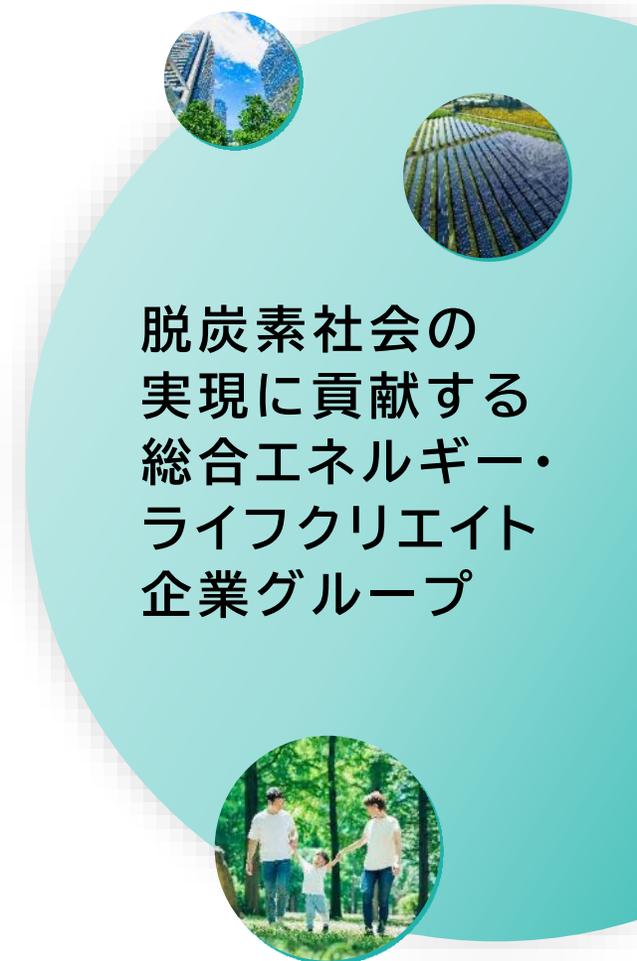
自転車事業	自転車小売店 「ダイシャリン」を運営 	東北・関東に 39 店舗
シェアサイクル事業	シェアサイクル 「ダイチャリ」を展開 	運営ステーション数 3,100 カ所
環境・リサイクル事業	木くずのリサイクル、 木質チップの製造・販売	チップ供給 10万 t/年
抗菌事業	抗菌性ゼオライト などの製造・販売	銀系無機抗菌剤国内 No.2 ※
システム事業	LPガスの基幹業務システム・ 電力の顧客情報システムの開発・販売	顧客管理軒数 870万 超
建物維持管理事業	ビル・商業施設の管理・清掃、斎場・病院 の運営請負、集合住宅のメンテナンス	管理物件数約 5,000 件

03 今後の成長戦略

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

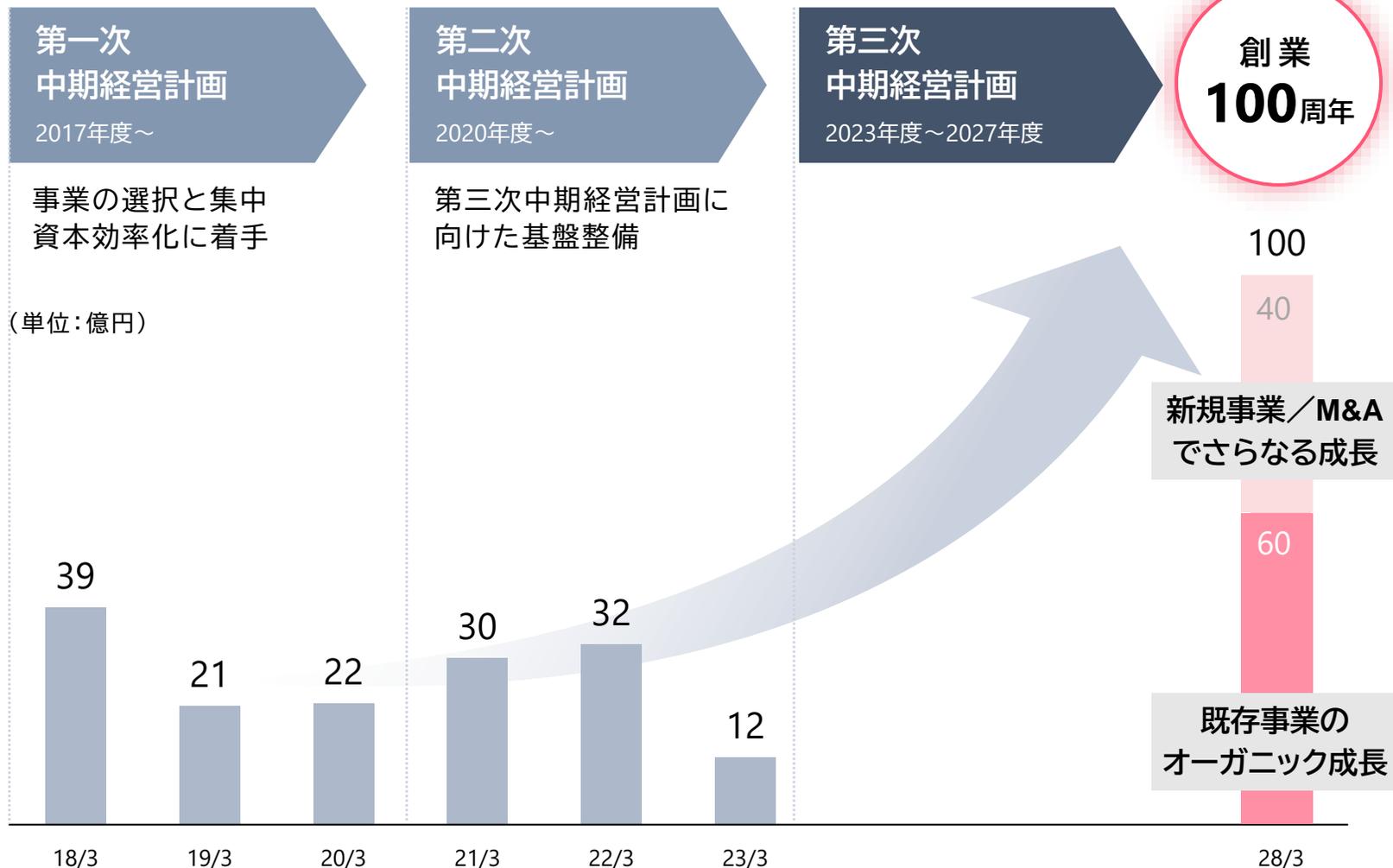


経営基盤の強化を加速させ、成長戦略を実行し、ビジョンの実現へ



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

創業100周年に向けて更なる飛躍・躍進



財務目標

- ROE **8%**以上
- 経常利益 **100**億円

非財務目標

- 脱炭素社会に対応した
事業構造への転換
- 社員の市場価値の向上

持続可能な事業ポートフォリオの構築を推進

事業セグメントの変更 (第三次中計期間中を予定)

- BtoC事業 エネルギー卸・小売周辺事業
- BtoB事業 エネルギーソリューション事業
- 非エネルギー事業



電力事業、バイオマス燃料事業、
新規事業(再生可能エネルギー、
廃棄物資源化)など



住まいや暮らしの事業
(リフォームや給湯器等)、自転車
事業、シェアサイクル事業、
抗菌事業、システム事業、建物
維持管理事業など



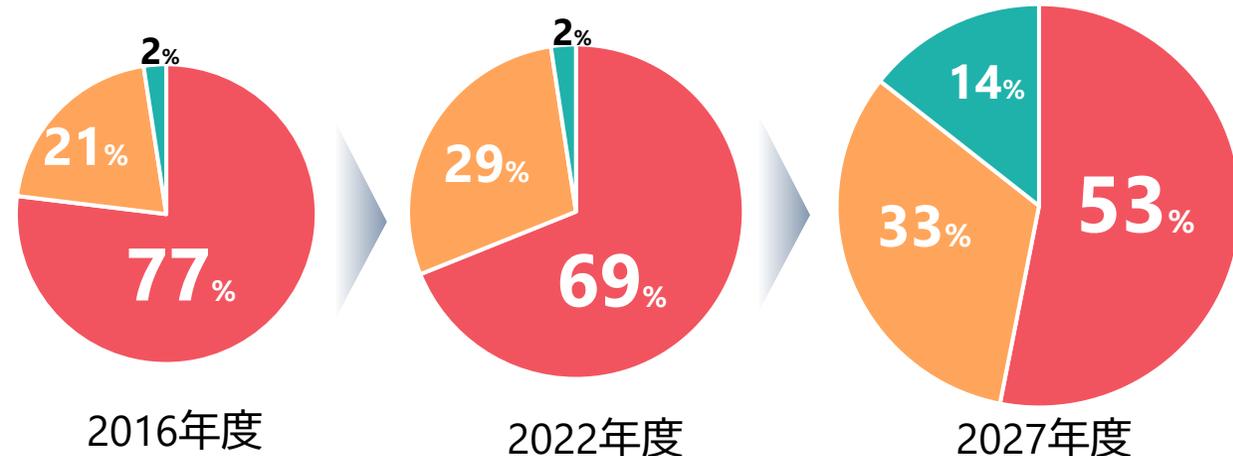
石油、ガス事業

事業ポートフォリオの変革

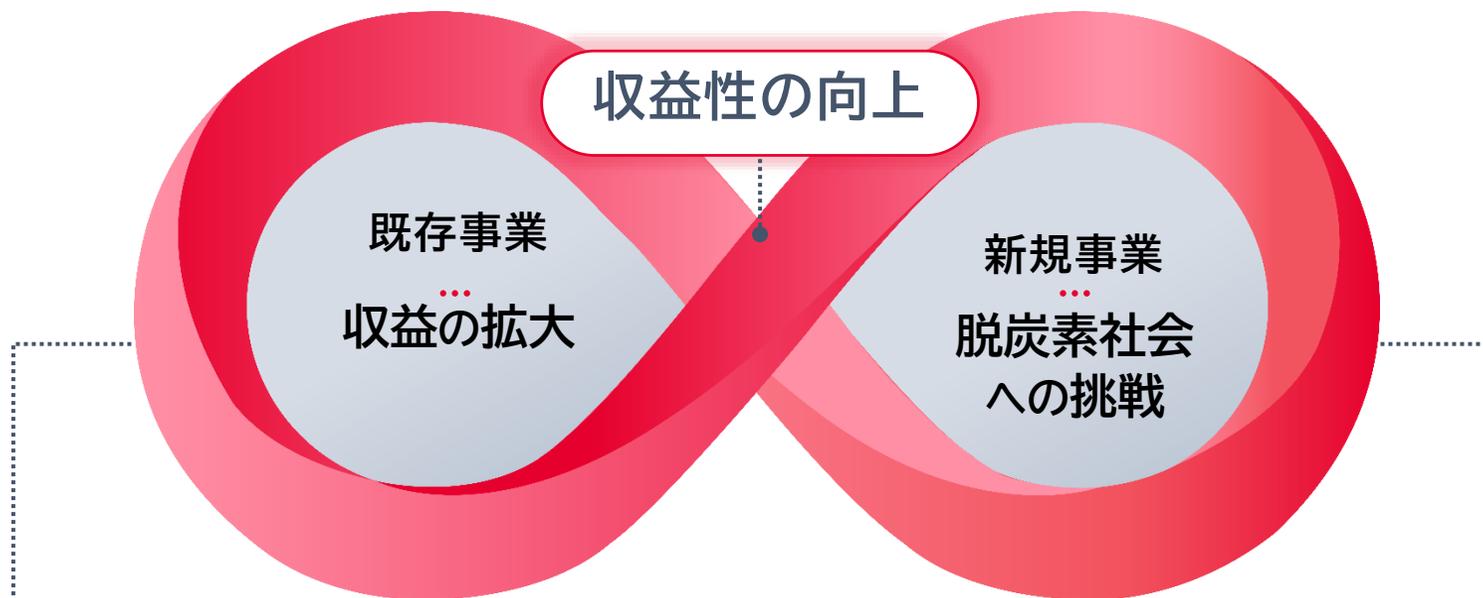
- 電気・環境ソリューション事業やライフクリエイト事業を中心に成長領域を特定、経営資源の集中投下
- 成長性、収益性の低い事業の撤退、売却等の推進
- 第三次中期経営計画期間中に新規事業を創出、利益化を実現

売上総利益の計画イメージ ※円の大きさは売上総利益額を想定

- 石油・ガス事業
- ライフクリエイト事業
- 電気・環境ソリューション事業



既存事業の収益拡大と経営資源を活用した新規事業の創出により収益性を向上



■ 各事業ごとに収益の拡大

- BtoC事業：顧客拡大、サービスメニューの拡充
- BtoB事業：電力・再生可能エネルギーサービスの拡大
- 非エネルギー事業：建物維持管理事業とシェアサイクル事業を中心に拡大

■ 新規事業を開発

- 再生可能エネルギー
- 廃棄物再資源化
- 環境負荷が低い新燃料
- 住宅・建物の脱炭素化

■ 脱炭素推進のための仕組み

- 新規事業専門部署による推進
- シェアオフィスを用いた脱炭素コミュニティの活用
- 担当者への脱炭素領域の教育推進

顧客数の拡大や総合エネルギーサービスへポートフォリオを転換し高収益化

BtoC事業

エネルギー事業

- 直売顧客を中心に顧客数の拡大
 - 販売事業者からのM&A・業務受託の促進
 - 保安工事を事業化し顧客数拡大に寄与
 - カーボンニュートラルLPGの販売による顧客獲得

住まいと暮らし事業

- 住宅修繕・リフォームなど高付加価値サービスの拡大

BtoB事業

電力・再生可能エネルギー事業

- 石油事業と並ぶ主力事業への成長
 - 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販売の実施
 - CPPA※取り扱い拡大(50MW)、蓄電所事業の開始

石油事業

- 燃料供給施設のM&Aや大型タンク活用等による収益の最大化

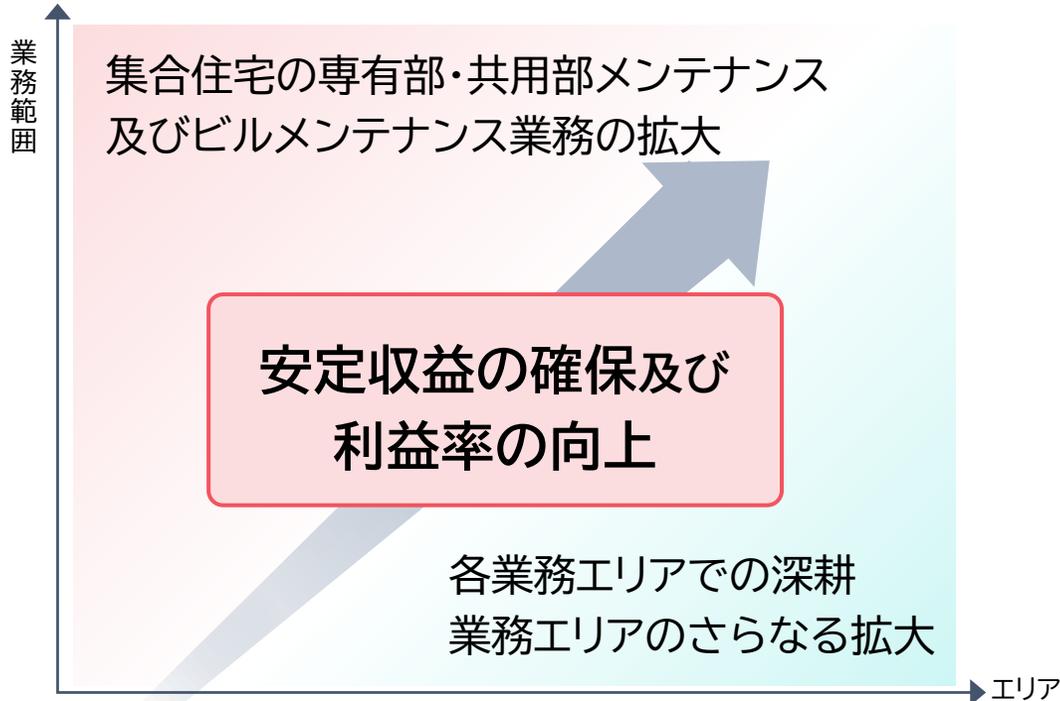
※Corporate Power Purchase Agreement(企業や自治体などの法人が発電事業者から電力を長期に購入する契約)

建物維持管理事業とシェアサイクル事業を中心に拡大

非エネルギー事業

建物維持管理事業

■ ワンストップサービスの実現



シェアサイクル事業

■ 新たな収益源の創出

- データ分析力とオペレーション力を強化し、運営の費用対効果向上
- 高収益エリアでのステーション開拓
- キャンペーンの積極展開による利用回数向上

■ 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によるさらなる収益性向上

2027年度ステーション数・台数ともに1.5倍に
(2022年度比)

脱炭素社会に寄与する新規事業の模索、実現を推進

新規事業

再生可能エネルギー

- 再生可能エネルギー由来電力の発電所のEPC契約※1、運用及び保守点検、燃料供給等

※1 Engineering, Procurement and Constructionの略で設計、調達、建設・試運転を一括で請け負う契約



廃棄物資源化

- 産業・一般廃棄物の処理を行い、燃料・原料・肥料・飼料として再資源化を行う技術の採用、実証実験・プロジェクトへの参画



その他

- 環境負荷が低い新燃料製造・供給や、既存の住宅・建物の脱炭素化につながる商品・サービスの提供なども検討

様々な選択肢を幅広く検討し、その中から投資対象を厳選

2023年度

2027年度

投資対象カテゴリー

スクリーニング

再生可能エネルギー 300億円規模

- CPPA用等発電所、蓄電所
- 海外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

環境循環ビジネス 50億円規模

- 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排出量低減化製品開発

その他

- 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設置

M&A※

- LPガス事業:商権買収
- 建物維持管理事業:関東エリア

スクリーニング

1. 社会的価値

- 社会課題解決への貢献度
- カーボンニュートラルへの貢献度
- 市場成長性

2. 投資効率

- 2027年度ROE目標値8%を前提とした投資判断

投資を厳選

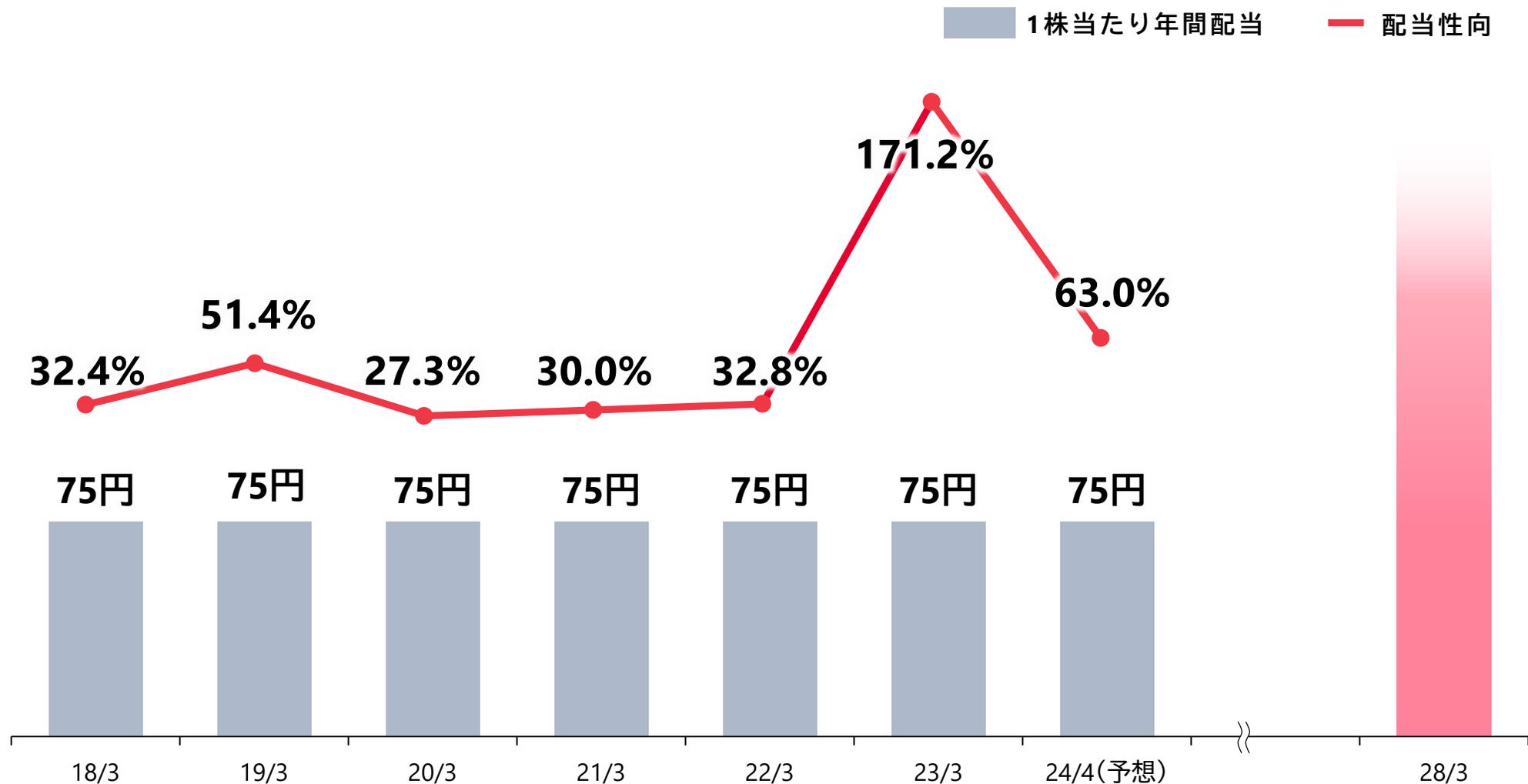
2027年度までに

500億円規模

の事業構造
改革投資

※大型M&Aは別枠で計画中

配当性向30%を目安に**75円/株を下限**とした安定配当を維持、中期的には**40%**へ



04

Appendix

Mission

ミッション

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

Value

バリュー 3つの礎

信義

社会的責任の
実践

進取

新たな価値の
創造

楽業

こころ豊かな
行動

業界では異色の外資系出身



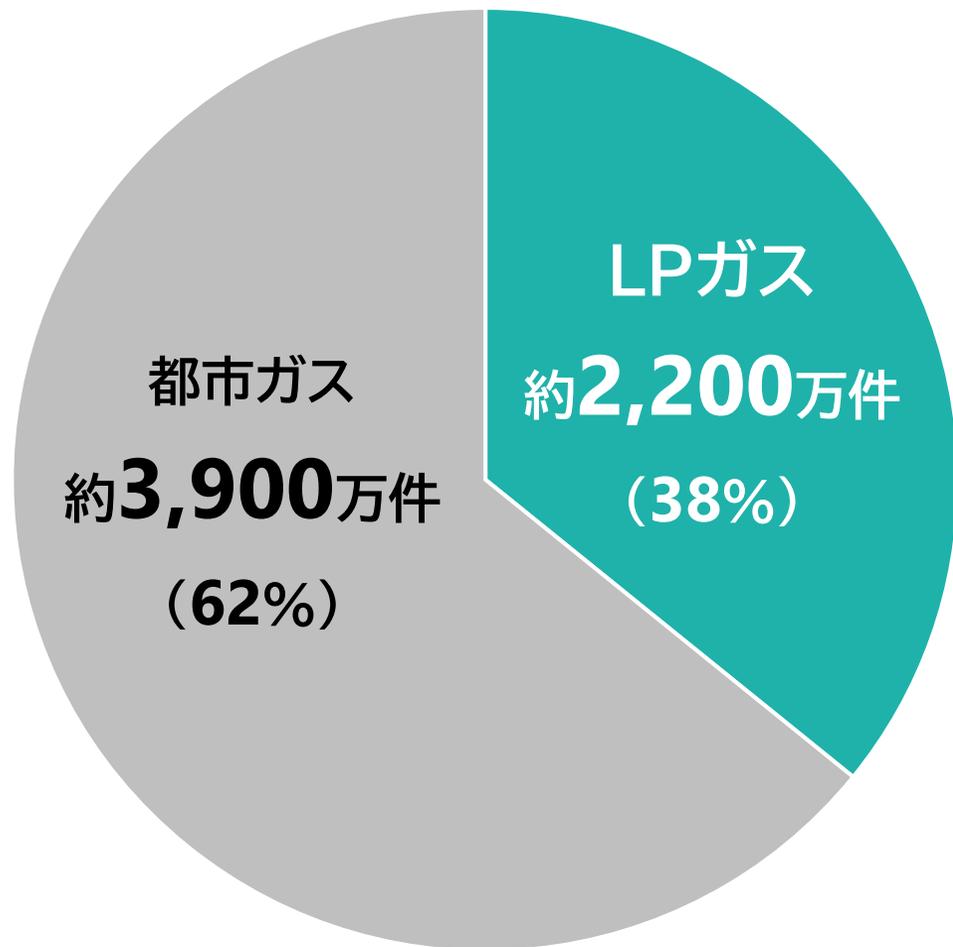
代表取締役社長 山崎正毅

生年月日	1955年1月19日生	
出身地	東京都	
最終学歴	1979/03	横浜市立大学 商学部 卒業
経歴	1979/04	<u>AIU保険会社</u> 入社
	1996/01	<u>Walt Disney Enterprises, Japan</u> 入社 (現Walt Disney Company, Japan) Finance Director
	2001/01	<u>Electronic Arts, Japan</u> 入社 CFO, Vice President
	2004/04	<u>Vale Japan株式会社</u> 入社
	2012/12	取締役財務・経営管理担当
	2016/06	同社 代表取締役副社長
	2018/06	当社 社外取締役(常勤監査等委員)
	2019/06	当社 代表取締役副社長 企画担当役員 当社 代表取締役社長に就任(現在)
資格	米国公認会計士、CFP	
趣味	ゴルフ、ギター	

	主要子会社	事業領域	事業内容
エネルギー 卸・小売周辺事業 (BtoC事業)	 ミライフ西日本  ミライフ  ミライフ東日本	石油／LPガス 卸小売・電力	<ul style="list-style-type: none"> ■ 近畿／中部／北陸エリアで石油・LPガスの卸小売事業やリフォーム・住宅設備サービス提供 ■ 関東エリアで展開、水回りリフォーム専門店も北海道・東北エリアで展開
エネルギー ソリューション事業 (BtoB事業)	 シナネン SINANEN	石油類卸売 電力卸売 省エネ等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内事業者に対し、石油／LPガス／電力の卸小売事業やエネルギーコスト削減コンサルティングサービスを提供 ■ 海外の再生可能エネルギー事業も
非エネルギー事業	 シナネンサイクル SINANEN	自転車製造・小売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 関東／東北エリアで小売店「ダイシャリン」を展開 ■ 企画・製造から専門店やHC等への卸売りも
	 SINANEN MOBILITY シナネンモビリティ+	シェアサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ■ 首都圏を中心に自治体、CVS、不動産会社等と連携し、シェアサイクル事業を展開
	 シナネンエコワーク SINANEN	廃棄物処理 リサイクル	<ul style="list-style-type: none"> ■ 関東の事業者に対し、廃棄物処理・リサイクル後（木質チップ精製）電力・熱のバイオマス燃料を製造・販売
	 Zeomic	化学	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日米欧アジアの事業者に対し、銀系無機抗菌剤Zeomicの製造・販売サービスを提供
	 MINOS	ITシステム	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内LPガス／電力小売事業を営む事業者に対し、顧客管理システムを提供
	 TBM 人と技術のアウトソーシングカンパニー タカラビルマン株式会社	建物維持・管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 関東／東海エリアでビル・病院・斎場・集合住宅等の維持・管理・運営・清掃・各種工事サービスを提供

根強い需要家比率(4割弱)

LPガス事業の分類



※2021年版LPガス資料年報より当社推計

家庭用から業務用までLPガスを販売



東日本を中心に事業を展開、約80の拠点網

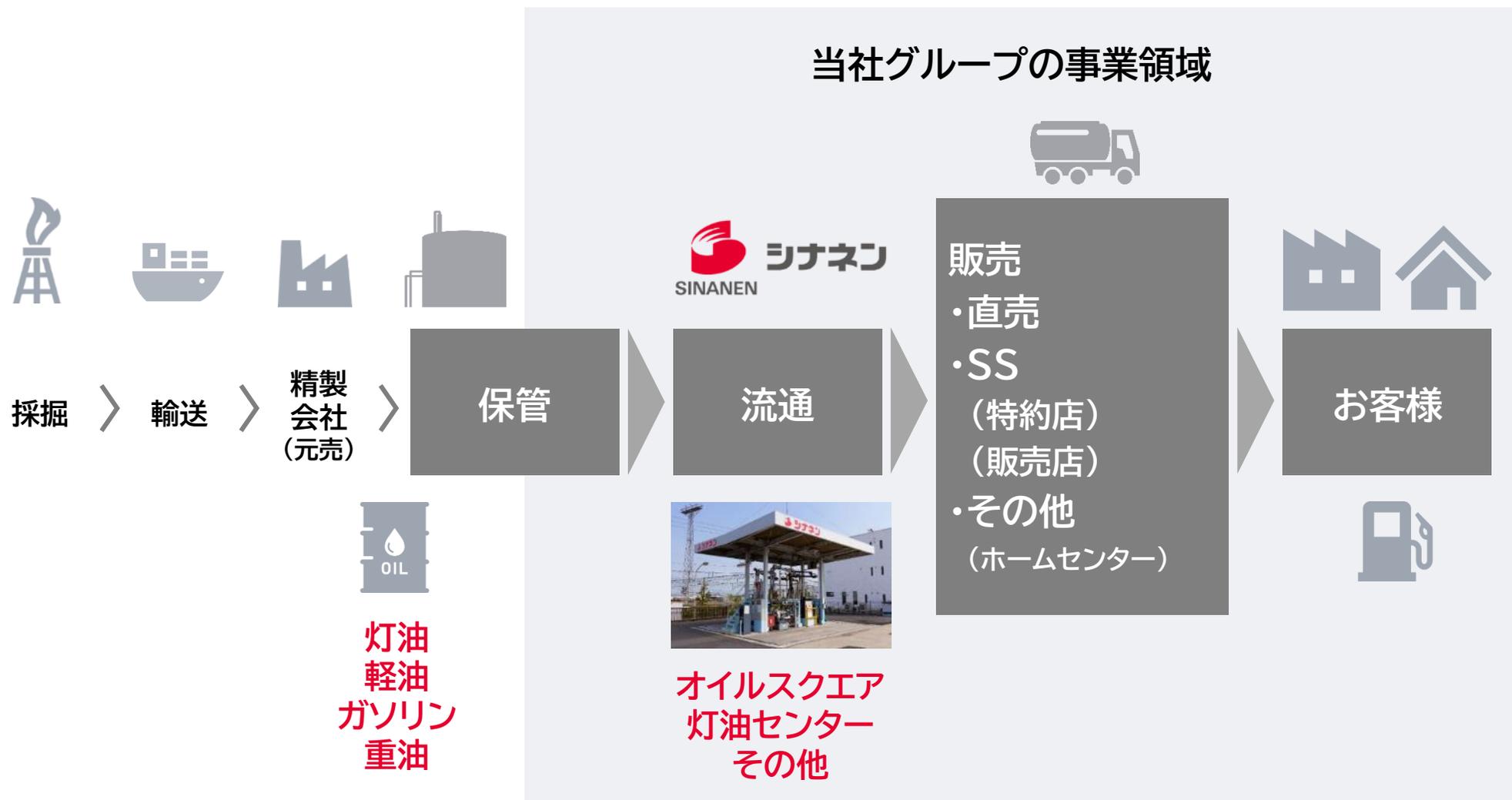


約1,000の会員(地域の販売店様や賛助会員様)で構成される顧客との接点

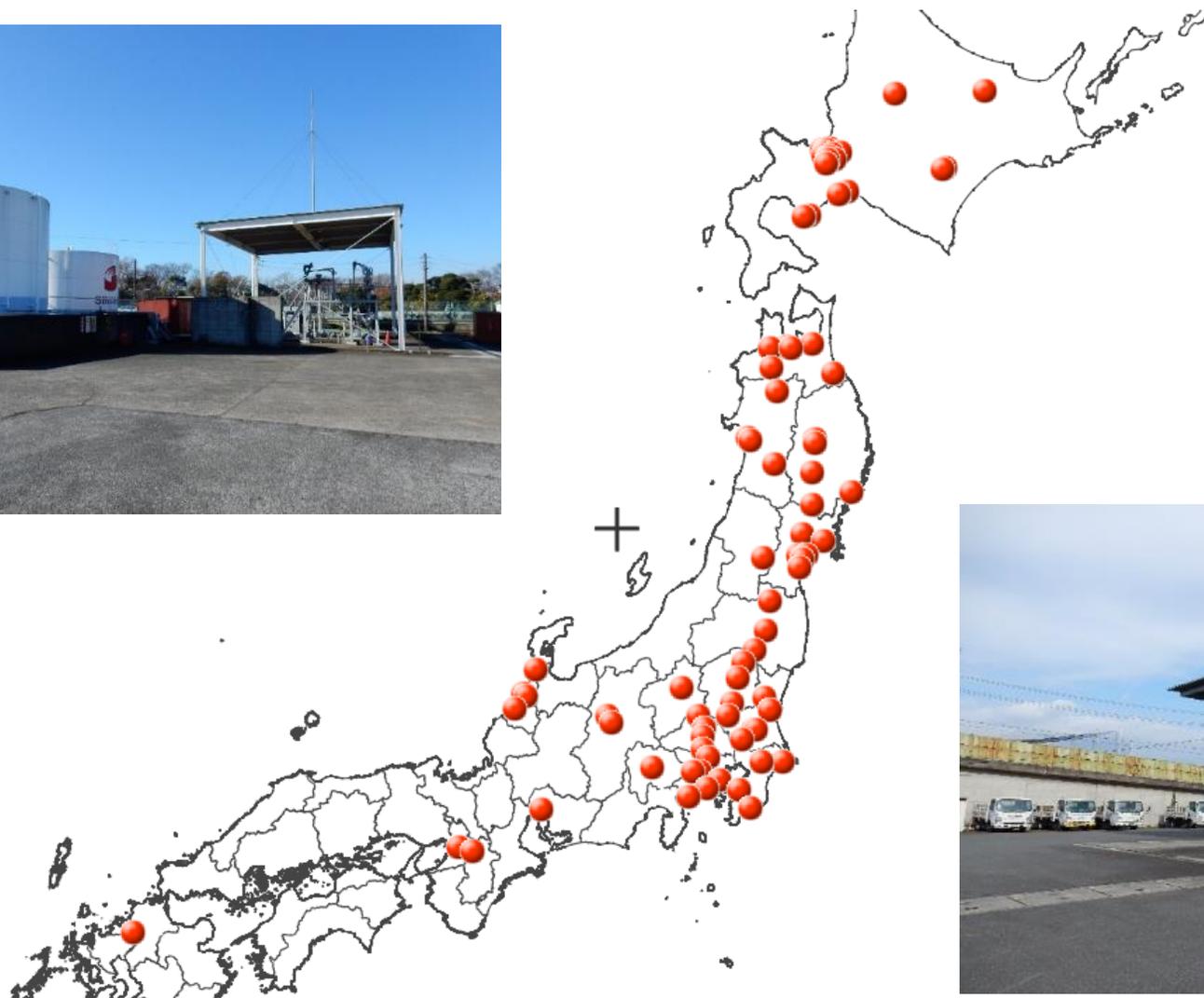
情報交換やLPガスに関する保安活動、販売促進に関する各種活動を実施



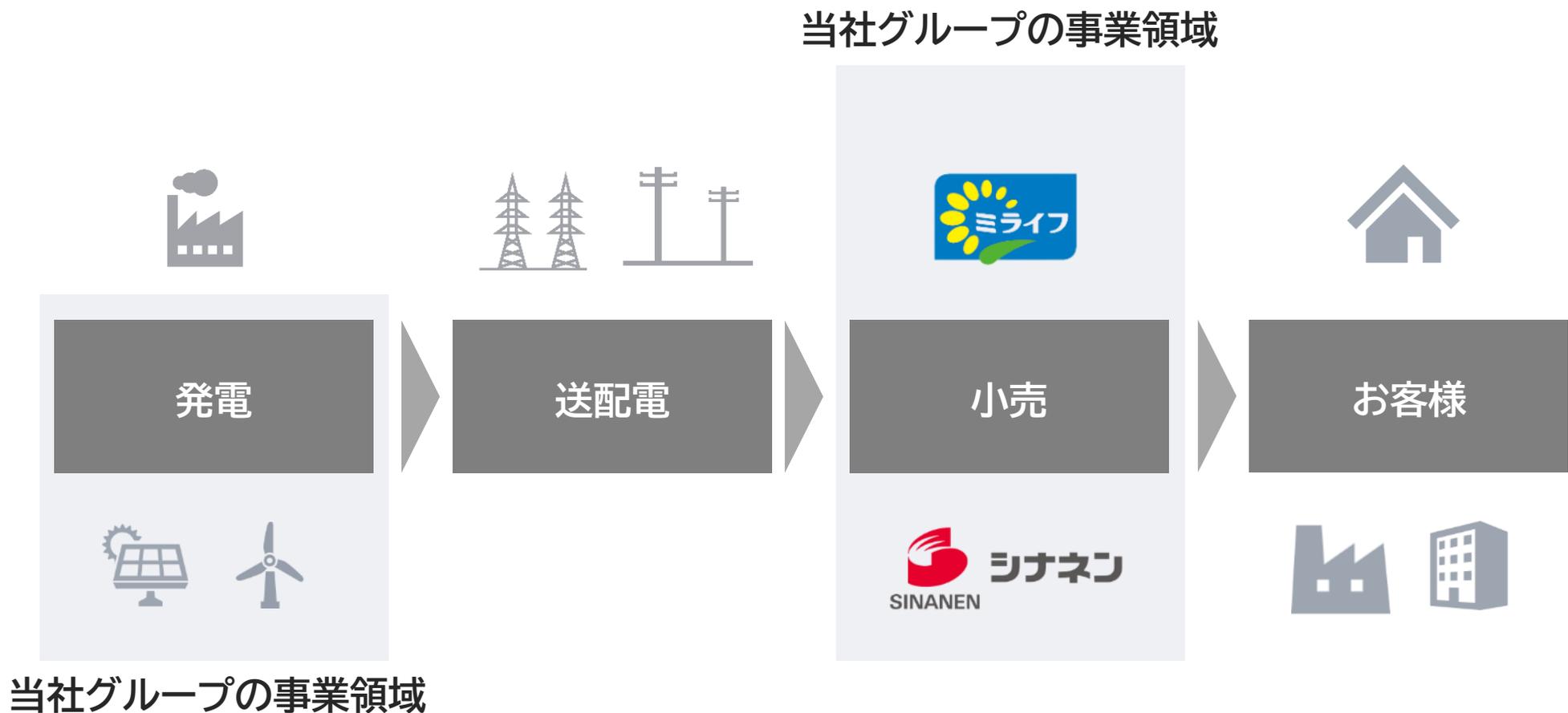
法人需要家向けの販売に加え、SSやホームセンター等の小売販売を通じ石油製品を供給



灯油の流通拠点網に強み、80か所の石油中継基地「オイルスクエア・灯油センター」を配置



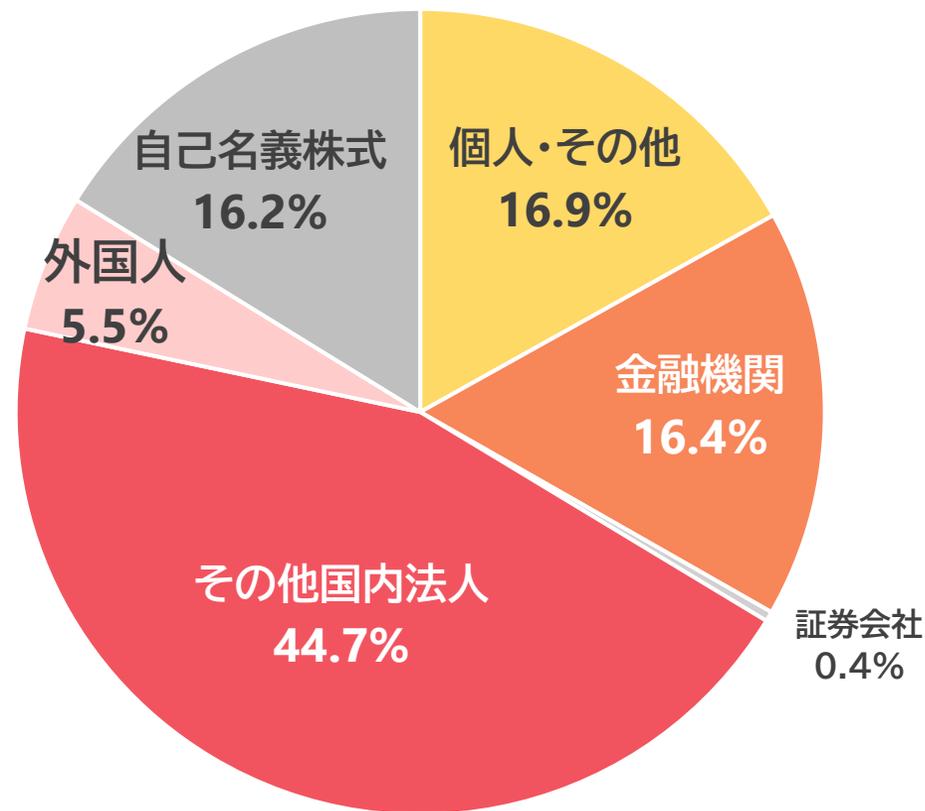
小売電気事業者として事業を展開、太陽光発電・風力事業にも進出



大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
株式会社UH Partners 2	1,067,900	9.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	831,100	7.60
株式会社UH Partners 3	818,200	7.48
光通信株式会社	811,900	7.42
コスモ石油マーケティング株式会社	789,105	7.22
明治安田生命保険相互会社	672,000	6.14
出光興産株式会社	452,008	4.13
シナネングループ取引先持株会	445,516	4.07
株式会社エスアイエル	430,200	3.93
リンナイ株式会社	374,419	3.42

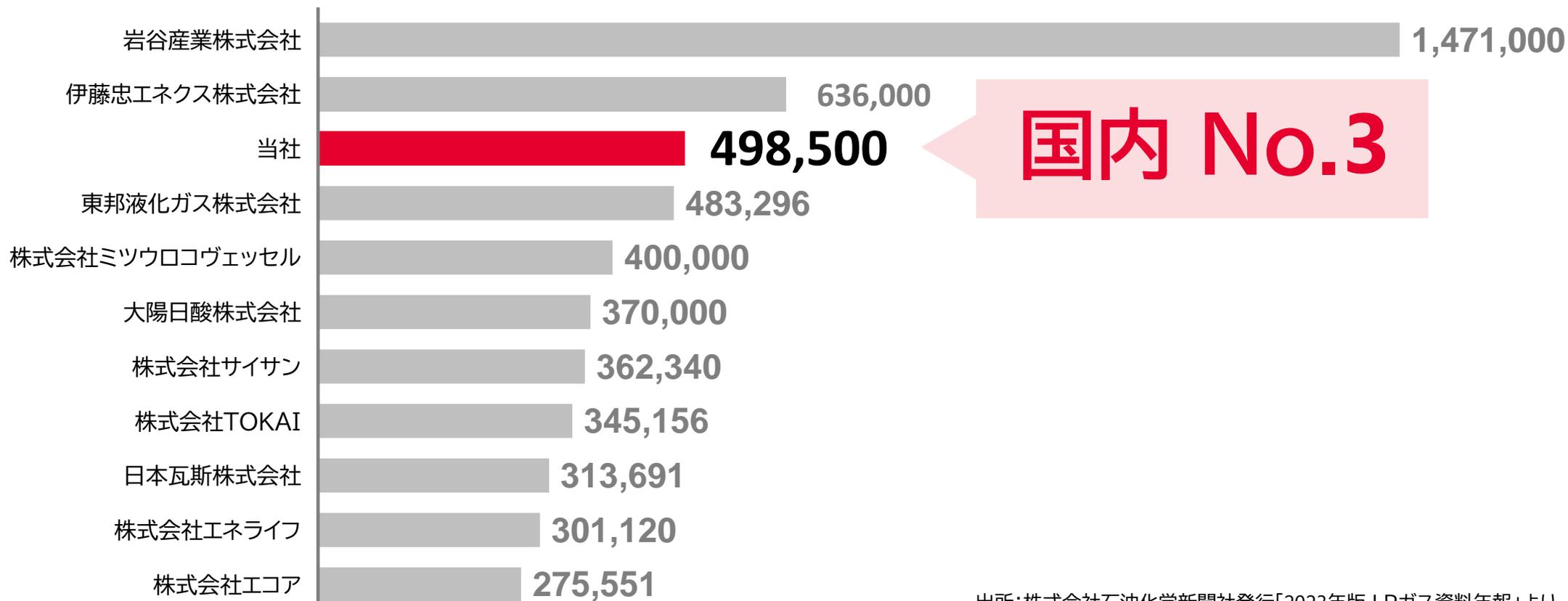
株主構成



コア事業である国内LPガス事業者において国内No.3

2021年度 国内LPガス流通事業者販売量ランキング

(単位:t)



出所:株式会社石油化学新聞社発行「2023年版 LPガス資料年報」より

一時下落の動きを見せるも直近の株価は高値圏で推移



- 本資料にはシナネンホールディングス株式会社(以下、当社)の計画、方針、経営戦略などといった、将来に関する記述があります。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づく予測、計画等を基礎として作成しているものであり、不確定要素を多く含んでいます。従いまして、様々なリスクや変動要因により、実際には本資料の記述と大きく異なる結果となる可能性があります。
- 実際に投資を行う際には、本資料の情報のみによる投資判断はお控えいただき、投資に関する判断は皆様ご自身で行うようお願い致します。投資に関して生じたいかなる損失に対し当社が責任を負うものではありません。

本資料に関するお問い合わせ

シナネンホールディングス株式会社
経営企画部 IR・SRチーム



kouhou@sinanengroup.co.jp



飯島／桐生／阿部