

MITSUUROKO GROUP HOLDINGS BUSINESS REPORT 2018

ミツウロコグループホールディングス
ビジネスレポート2018



感動を、次々と。

私たちは、いつの時代も
暮らしのエネルギーとなる商品、
未来を拓くチカラとなるサービスを、
より多くの人へ街へ、届け続けます。

経営理念

わたしたちは
豊かなくらしのにないてとして
常に正道に立ち
お客さま起点で社業を運営します

創業の精神

忍而和齊家上策
勤与儉創業良図

忍ンデ和スレバ家ヲ齊ヘルノ上策ナリ 勤ト儉与ニ創業ノ良図ナリ

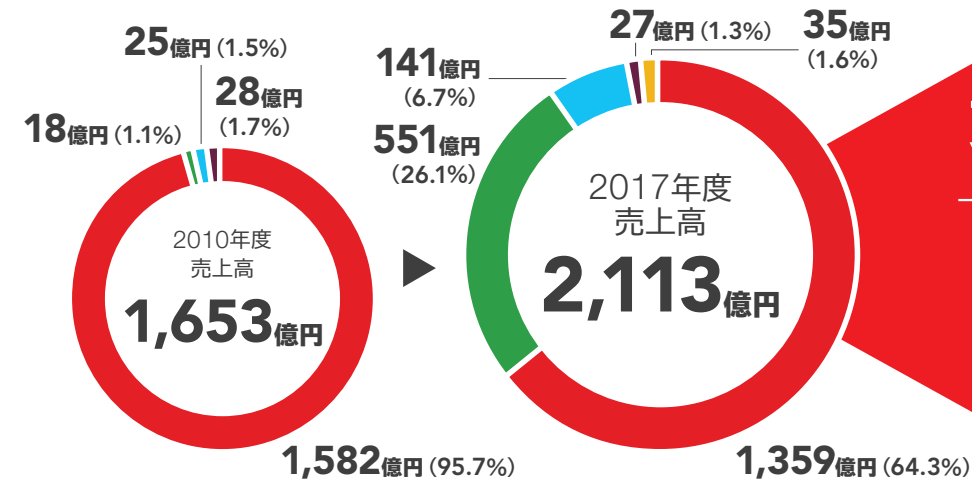
INDEX

03	挑戦の歴史	
05	4つのユニークポイント	
07	ビジネスモデルとアウトカム	
09	CEOメッセージ	
13	財務戦略	
15	事業概況	
	エネルギー事業	17
	特集	19
	電力事業	21
	フード&プロビジョンス事業	23
	PM/健康・スポーツ事業	25
	その他事業	27
29	コーポレート・ガバナンス	
	マネジメントチーム	31
	社外取締役メッセージ	32
	コンプライアンス	33
34	見えない資産と価値創造	
	低炭素社会の実現	35
	安心と安全への取り組み	36
	人財	37
	全国ミツウロコ会	38
	地域・社会とともに	39
41	財務データ	

感動の創造へ、 挑戦し続ける企業グループ

ミツウロコグループは、1886年の創業以来、時代に応えるエネルギーの供給と生活周辺サービスを提供することで、お客様の暮らしに役立つよう努めてきました。
これからも、次代を担う子供たちのため、地球のため、資源と環境をしっかりと見つめ、お客様一人ひとりの豊かな暮らしづくりのために挑戦し続けます。

セグメント別売上構成比の推移



更なる感動の創造へ

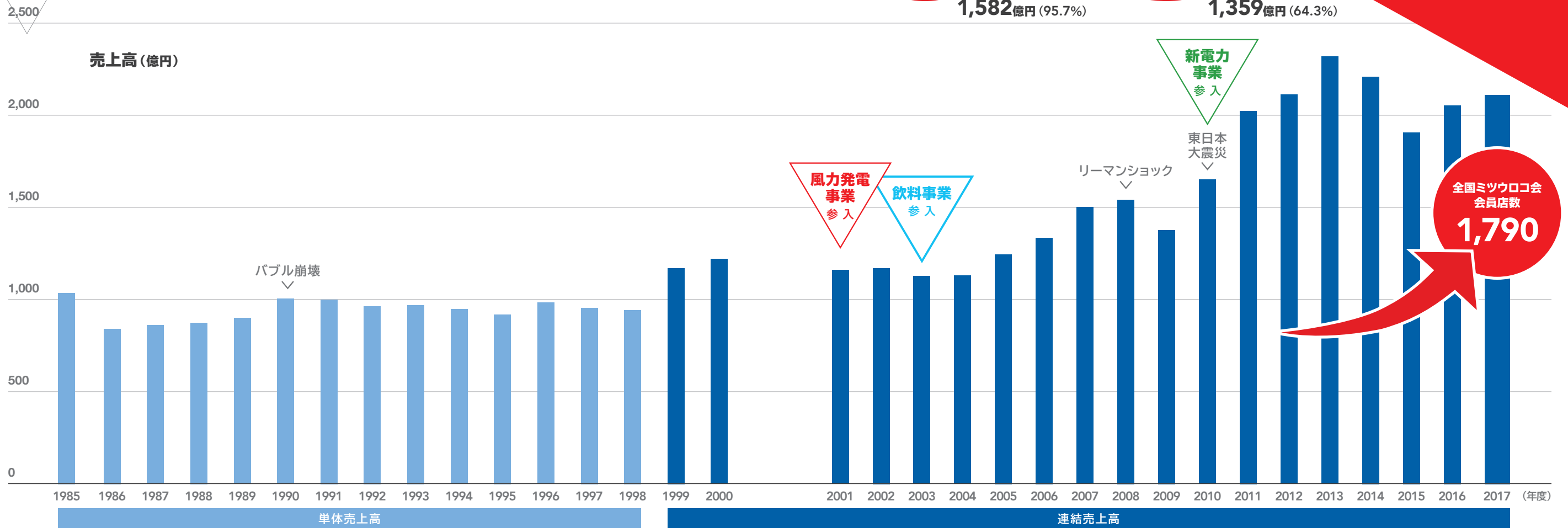
今後の機会

地域の特性を活かした効率的な
エネルギーサプライチェーンの構築

新事業分野の強化

AI・IoT等を活用した
新たなビジネスモデルの追求

グローバル化



業態の広がり と ミツウロコの挑戦



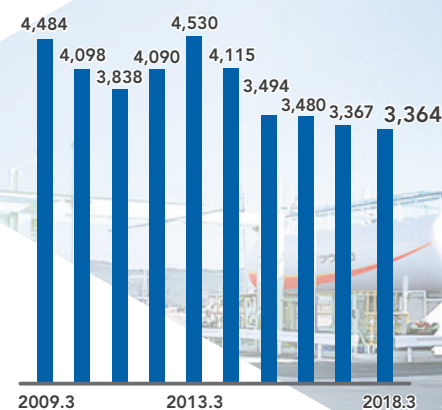
4つのユニークポイント

1

安定的な収益源

近年、私たちは多様な事業ポートフォリオを目指し、多くの挑戦をしています。この挑戦が続けられるのは、安定的な財務基盤と収益源を有しているからです。安定的な収益源とは、1953年以来事業を継続している「LPガスの販売」です。LPガスの販売は輸入価格に左右されますが、約80万世帯のエネルギーインフラであるため、一定の収益を安定的に確保することができるのです。この事業を持っているこそが、私たちの強みであり最大の特徴でもあります。

エネルギー事業 営業利益推移 (百万円)



2

全国ミツウロコ会

私たちの販売とマーケティング上の大きなアドバンテージが全国約1,800社で構成される「全国ミツウロコ会」です。私たちのLPガスの取引販売店からなる巨大な組織です。消費者との接点は「全国ミツウロコ会」に加入いただいている企業になり、事業活動を行う上での要です。全国ミツウロコ会では「ミツウロコでんき」や「ミツウロコ光」等のLPガスの枠を超えた新しいビジネスモデルの情報を提供することで、より販売がしやすい仕組み、お客様のニーズに即したサービスや製品の開発を進めています。また、同会の結束と各社の情報交換、戦略の共有、新たな製品の発表などを兼ねて、随時各ブロック会において各種勉強会を開催するほか、1年に一度全国の会員店が一堂に会し「経営フォーラム」を開催しています。

3

挑戦する風土・文化

ミツウロコグループは、社会やお客様ニーズの変化を感じ取り、常に将来を見据え自らも変わりながら持続的に成長してきました。

当社グループを取り巻く経営環境の変化に応じ、事業再編やM&A、業界の枠組みを超えた連携など、より機動的・総合的に組織体制を進化させ、AI・IoT やRPA (Robotic Process Automation) といった先端技術を活用し、効率化、生産性向上への取り組みを着実に進めております。

またグローバル展開を視野に、国際化に対応した体制や人材育成、人脈の構築を推進し、ミツウロコグループ独自の強みを活かせる地域へ展開を図ってまいります。

これからも、「お客様起点」で挑戦し続ける企業グループで在り続けていきます。

4

環境配慮型経営

ミツウロコグループは、LPガスを中心とするエネルギーの安定供給と共に、人と地球にやさしい暮らしを実現する、自然エネルギー等の普及に取り組んでいます。1886年の創業以来、石炭から煉炭・豆炭、石油製品、LPガスと、時代に応えるエネルギーの供給と生活周辺サービスを提供することで、少しでもお客様の暮らしに役立つよう努めてまいりました。

そして、地球環境への配慮や電力不足への対応が重要な課題となっている今、従来の化石燃料に頼らない自然エネルギーや、蓄電システムなど次世代のエネルギーシステムの普及に全力を尽くしています。

これからもミツウロコグループは、次代を担う子供たちのため、地球のため、資源と環境をしっかりと見つめ、お客様一人ひとりの豊かな暮らしづくりに、これからも貢献してまいります。

社会と消費者のニーズに、 新たな価値を提供し、社会に貢献します

ミツウロコグループは、顧客や社会のニーズと変化をいち早く汲み取り、強みを活かしながら挑戦し続けることで、新しい価値を生み続けています。これまでもこれからも、「豊かなくらしのにないて」として、お客様に新しい価値を提供していきます。



グローバル展開と積極投資で ミツウロコグループは 次のステージへ

代表取締役社長 グループCEO
田島 晃平

創業以来、一貫して「環境配慮型」の経営に取り組んでいます。

ミツウロコグループは、LPガスを中心とするエネルギーの安定供給を行うとともに、「人と地球にやさしい暮らしを実現する」ために、自然エネルギー等の普及にも取り組んでいます。ご存じの通り、日本のエネルギー産業は、木炭から石炭、煉炭・豆炭、石油製品・LPガスと、主軸を入れ替えながら、時代とともに大きく変化してきました。その変化に伴いエネルギーを供給する企業も時代の変化に適応しながら経営を行っています。

しかし、ミツウロコグループは時代に適応するだけでなく一貫して「環境」への配慮を念頭に置いた経営に取り組んできました。それは、当社グループの前身であるカネイチ運送店を創業した初代社長の考えによるものです。

当社グループが産声を上げた1880年代後半、日本をはじめとするアジアでは、主に木を材料とする「木炭」で暖をとったり、煮炊きをしたりしていました。当社グループは、初代社長の「森林資源に手を付ける木炭ではなく、自然を守りながら、持続的に、安全で安心して暮らせる国土を作りたい」という心得のもと、石炭から作る固形燃料の「煉炭」事業にいち早く参入しました。現在も、石油製品やLPガスを安定供給する一方で、地球温暖化対策等の環境問題の解決に貢献するため、従来からの化石燃料に頼らない自然エネルギーや蓄電システムなど、次世代のエネルギーシステムの普及に注力しています。

これからもSDGs、ESGを念頭に、事業展開していきます。

近年、SDGsやESGなどの理念が注目されており、社会との共生や持続可能な開発目標を持つことが、一段と強く企業経営に求められるようになりました。

我々は、エネルギー全般を扱う会社だからこそ、なおさら環境に配慮することを常に念頭に置いてグループを経営していかなければなりません。もともと再生可能エネルギーを扱う企業に対しては、環境や生き物、植物に対して厳しいハードルが設けられていますが、ミツウロコグループでは更に新たな投資を行う時や新しい地域に進出することを検討する時も、環境に関して議論に議論を重ねた上で結論を出すようにするなど、全社員で環境への意識を共有しながら、環境配慮型の経営を続けています。

2020年までに、次のあるべき姿の土台を完成させます。

ミツウロコグループはこれまで企業経営の理念として、「豊かなくらしのにないて」と「感動を、次々と。」を掲げてきましたが、更なるグローバル展開も視野に入れて、「ライフスタイル・プロデューサー（Lifestyle Producer）」と「エブリデイ・スペシャル（Everyday Special）」を追加しました。「ライフスタイル・プロデューサー」とは、我々の考えるいいモノやライフスタイルを見つけ出し、それを世界にお届けすること、世界のいいモノやライフスタイルを日本に持ってくる役割を担うことです。この役割を全うすることができれば、当社グループは世界の皆様と共に成長することができるはずです。「エブリデイ・スペシャル」は社員全員が、毎日が特別で、毎日新しいことをしていこうということです。毎日が特別で、毎日新しいことをしていこうという意識を持つようになれば、社員の働く表情が変わり、仕事を楽しみながらミツウロコグループも次のあるべき姿に近づけると考えています。

次のあるべき姿とは、他社が真似したくなる企業です。

まず、当社グループの主力事業である家庭用エネルギー分野をもっと強くしていきます。人口減少、少子高齢化が進む日本国内では、家庭用エネルギー分野は成熟産業です。そのため、各社がシェア獲得にしのぎを削っているのが現状です。したがって、当社グループでも規模の拡大を図るため、M&Aなどを積極的に活用し、展開する地域を広げていきます。この家庭用エネルギー分野で主軸になるのは、電気とLPガスです。ミツウロコグループは、電力事業単独ではなく、当社グループが強みを持つLPガス等も含めた様々なエネルギーをトータルで提供できる、新しい家庭用エネルギーの供給サービスを構築していきます。この特徴を強く打ち出すことができれば、大手電力会社等に対しても競争力を持つことができます。更に、ライフスタイル・プロデューサーとしてどれだけの付加価値をお客様に提供できるようになるのかも重要です。もし他社が真似をしたくなるようなサービスを生み出すことができれば、業界全体が底上げされ、サービスレベルも大きく向上していくでしょう。同業者に真似される企業になることが我々の目標です。

事業規模を2倍にし、利益成長を生み出せる会社にしていきます。

主力事業の強化と新たな事業展開により、事業規模を現在の2倍に拡大していきたいと考えています。今のミツウロコグループ全体の総資産は1,300億円程度ですが、その規模を拡大していくことで利益規模も大きく引き上げていきたいと考えています。

横浜にあった煉炭工場跡地を1970年にボウリング場やアイススケートなどの複合アミューズメント施設「Hamabowl」に転換し、更に、スパやフィットネスジム、ラグジュアリーなボウリングを楽しむことのできる大人の空間「HAMABOWL EAS」に生まれ変わらせてから約10年になります。風力発電などの再生可能エネルギー分野に大きく投資したのも、同じく10年ほど前です。このようなことを踏まえ、現在は新たに投資すべき時期に来たと考えています。2020年までに新たな投資を積極的に行い、グループ全体の資産規模を2倍にすることを目指し、新たな利益成長を生み出せる体質に改善していきます。規模を拡大するためには、海外を含めたM&Aや同業他社との連携や提携も手段の一つです。例えば、高度成長期に出来上がった国内のLPガス事業者は日本全国だけでもいまだに約19,000社が存在しており、その多くが地方の小規模な会社です。供給過剰なうえ、エネルギー効率が上がってきたことで需要拡大は期待できないこともあり、今後は更に再編が進んでいくでしょう。

ミツウロコグループでは、全国にミツウロコ会と呼ばれる、約1,800社の代理店ネットワークを築いています。このネットワークを更に広げ、当面の目標としては2,000社まで拡大し



ていきたいと考えています。全国を網羅していくことで、更に様々なモノやサービスを提供できる体制を構築することができます。そのために全国ミツウロコ会では、研修制度を充実し、経営や経済のことを学ぶ仕組みを整えることで、会に参加することのメリットを向上させるとともに、業界全体の質を上げるための施策を進めています。

業界を集約していくことで、お客様にとってのメリットを向上させます。

お客様にとって一番のメリットはエネルギーの料金が安くなることです。LPガスは物流コストなどが価格に上乗せされる構造になりますが、企業を集約させ、大きなグループになることで、コストを吸収し価格競争力のあるエネルギー供給を実現できると考えています。

その一環として、ミツウロコグループは、ミライフ株式会社、三ツ輪産業株式会社、三愛石油株式会社、橋本ホールディングス株式会社の4社と共に、LPガスの配送・充填事業を関東1都6県で展開する合併会社を立ち上げました。これにより、それぞれの物流機能を統合し、より合理的な配送インフラを構築し、共同配送の効率を高めます。

また、事業規模を拡大することで、お客様が問い合わせや相談しやすい「顔が見える企業」になれることも、メリットの一つだと考えています。そのためには、お客様に安心して使っていただくために、サポート体制をより充実させサービスの質を向上させていきます。

お客様の暮らしに役立てる存在であり続けます。

まず、家庭用エネルギー分野では、これまで、地域密着型の会社組織に変えるなど、お客様に喜んでもらえる体制づくりを進めてきました。体質改善は7合目あたりまで来ていますので、更に完全なものにするために今年度も最優先課題として取り組んでいきます。

次に電力事業ですが、ミツウロコグループが風力発電事業に参入したのは、業界では比較的早い2001年でした。そこを発端として、今では小売りや卸売り、高圧、低圧と電力に関わる事業の全てを手掛けるほどになりました。大きく伸びたこの分野では、同業他社と意味のない価格競争をするつもりはなく、引き続き、良質なお客様に長く使っていただけるよう、ターゲットを絞ってサービスを提供していく方針です。良質なお客様とは、例えば、電力を多めに使うご家庭など、ミツウロコグループと契約してメリットを感じていただけるお客様のこと



です。現在、当社グループは、沖縄を除く、全電力地域で事業を行っているため、お客様が引っ越しされた場合にも対応することができますし、LPガスをあわせて提供することもできます。これは、ミツウロコグループと契約していただく大きなメリットとなっています。

フード&プロビジョズ事業は、これまでM&Aを中心に成長してきた分野です。現在、飲料分野では水の出荷量で業界10位以内にまで成長し、特にOEM供給では大手の電鉄会社やホテルチェーン、ファーストフード店などに提供するなど、業界1位の座を獲得しています。更に、食品分野では、ベーカリーチェーンの「麻布十番モンタボー」を運営する株式会社スイートスタイルがグループに仲間入りしたことに加え、独占運営権を持つカリフォルニア発のバーガーレストラン「Carl's Jr.®」の新店舗がオープンするなど、厚みを増しています。これらの店舗は、現在は全て直営で運営していますが、業態変更や新規事業展開を検討している全国ミツウロコ会の参加企業や、その他の企業向けに提供していくことも可能だと考えており、フランチャイズ展開も視野に、2018年度は今後の更なる成長のための土台をしっかりと確立していく方針です。

物流や飲食分野で一番の課題は人材の確保です。ミツウロコグループには、人材派遣業を手掛ける会社があり、今後はこの分野にも注力していこうと考えています。もともとは、定年を迎えたグループ内社員を登録し、グループ内で活躍してもらうことが目的でしたが、社外からの要望が高まってきたことで、早急に物流や飲食も含め幅広い人材を供給できる仕組みづくりを進めていく方針です。

最後に、PM/健康・スポーツ事業ですが、現在エネルギー事業のお客様の4割程度が集合住宅を保有されているオーナー様たちです。このオーナー様と組んで様々なビジネスを展開できるよう、人員も拡充し体制を整えました。2018年度は我々にできる新しいアイデアをたくさん生み出していきたいと思っています。

ミツウロコグループは、エネルギーを安定供給するとともに、食品や飲料、不動産などの生活周辺サービスも提供することで、お客様の暮らしに役立てる存在であり続けたいと考えています。

社員全員参加型の経営を目指しつつ、配当性向40%を維持し、安定的な株主還元を目指します。

これまでのミツウロコグループは、単年度での計画をしっかりと達成することを第一に考えて経営を行ってきたように思います。一步一步着実に進んできた会社ではありましたが、これからは、より長期的な視点に立った経営で、社員全員参加型の会社運営を推進していこうと考えています。その結果、ミツウロコグループはより健全で、持続的に成長できる企業になれるはずです。このような変革を行いながらも株主の皆様には配当性向40%の継続と安定的な株主還元を目指していきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様には、今後のミツウロコグループに期待し、これからも応援していただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

財務基盤の安定生と収益構造の改善を 企業の永続性と持続的な企業価値の向 通じ、 上を図ります

財務と投資に関する基本的な考え方

1 持続的な成長の原動力となる事業への積極投資

2 利益率にウェートを置き、 リスク・リターンによる事業の成長を図る

3 自己資本比率55%程度の財務規律を堅持

財務戦略の基本方針

財務基盤の安定性と収益構造の改善を通じて企業の永続性と持続的な企業価値の向上を図ります。キャッシュ・フローの創出力の向上、資本政策、株主への利益還元策として40%を目途としての配当性向、自己資本比率55%前後の財務規律を堅持しつつ、成長に向けての投資を促進します。機能面では投資の資金供給と資本コストを基準に利益率にウェートを置いてのリスク・リターンによる事業の成長を図ります。収益力と減価償却をベースに資金コンバージョンサイクルの良化を通じてキャッシュ・フローの創出力が着実に

改善してきたこともあり、手元資金での投資財務力を増加してきております。持続的な成長の原動力である事業投資には引き続き積極的に取り組んでまいります。

コスト構造の改善と経常的な状況で発生する可能性があるリスクや極端な事態が発生することも考慮して事業リスク・マネジメントも的確に行ってまいります。新規事業投資は、事前チェック、経過検証、見直し基準と撤退基準を策定しており、定期的ならびにイベント・ドリブンでのモニタリングを行ってまいります。

また、内部統制の精度の向上、改定コーポレートガバナンス

コードに則しての当社としての財務規範には、内部統制に組み込む持続的な成長と資本効率の改善、SDGs、ESGへの能動的な対応、取締役会の責務、株主との建設的な対話を果たすことを含んでおります。

持続的な成長を牽引する事業投資

エネルギー、電力、フード&プロビジョンズ、PM／健康・スポーツの各セグメントは継続的に重点投資事業と新規案件に投資してまいります。自社単独及び事業パートナー企業との新規事業のゼロからの立ち上げ（De Novo）では近接分野で、比較的小規模からスタートして育成してきた実績が少なからずあります。

企業や事業の買収を自社の成長や新規分野や地域への参入手段として選択する場合は、既存事業の近接分野であっても、収益構造の解明を含む事業のデュー・ディリジェンスを重視しています。新規分野（商圏地域）であれば、多角的な分析を行っています。市場（商圏地域）特性、収益性、成長性、収益を獲得する独自の仕組み、技術力、品質、競合との差異化、買収後の統合化（PMI）、諸リスクを分析・評価します。財務・法務・人事の各デュー・ディリジェンスと企業／事業の価値評価（バリュエーション）ならびにストラクチャリングは、外部専門家の分析を検証する専門性を育成しています。

海外向け事業投資

当社グループを取り巻く様々な事業環境において海外企業や事業への投資機会が増加しており、共同事業パートナーになる可能性がある外国企業が当社を訪問することも増加しています。海外案件の投資基準と実務手順など社内基盤を整備しつつ、それぞれの事業に固有の収益を得る仕組みと海外ならではの多種多様なリスク対策など実務的な勉強会を

定期的に行ってきました。海外留学の種類と人数も増加させつつ、日本語を話す外国人社員も増加しました。海外向け事業投資は整備段階から実行段階に移行します。

組織再編と財務戦略の一体性

「組織は戦略に従う」と同様に「財務も戦略に従う」組織再編を継続的に2つの方向に向けて行ってきました。一つの方向は、事業セグメントや地域特性により合併を行うことで事業を強くしつつ、結果的にグループ内法人数の削減です。もう一つの方向は、各事業セグメント内での事業ユニットとして法人格を独立させることです。結果的にグループ内法人数の増加とはなりますが、事業やブランドごとの収益性、成長性がより明確になり、業績伸長や地域密着の推進を図りやすくなってきました。

事業ユニットごと、ブランドごとに法人格に分割するとその本部が新設され経費構造が膨らむことを防止するために2つの施策を実施しています。一つはグループ会社の業務と経理業務の集約化です。株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズへのノウハウの集約効果もあり、ITシステムの専門性に加えて、AIの急速な進歩、IoT動向を注視しつつ、立ち上げたRPA（Robotic Process Automation）が業務効率化・コスト構造の改善に寄与しています。また、LPガス事業での検針・配送を人手によらずに通信で遠隔で行う「LPガスメーター指針値提供サービス」の大規模実証実験を名古屋市周辺で開始しました。もう一つは、兼務職による仕事の平準化を図ることです。主に会社分割手法による再編に伴う経理と法務は基本的に社内資源で実務ができています。更に、コーポレートガバナンスの運営上の遠心力と求心力のバランスを維持し事業セグメント内での相乗効果を発揮させるためにフード&プロビジョンズセグメントでは中間持株会社株式会社ミツウロコヴォイジャーズを設立し有効的に機能しています。

電力事業の拡販、事業譲り受けによるF&P
組織再編を通じて、エネルギー事業の基盤を
一回り大きな企業グループへの変革を目指す。

当社グループを取り巻く経営環境におきましては、少子高齢化や人口減少、節電の定着も含めた国内需要の停滞や、電力・ガス自由化等の流れにより競争が激化し、小売市場において消費者ニーズの多様化、選択志向が強まるなど引き続き不透明な状況で推移いたしました。一方で、IoTやAIといった技術革新を活用した新サービスや、グローバル市場、自由化による新たな国内市場など、成長への新たな市場ポテンシャルも存在し、加えて分散化、自由化、技術革新等により、電力・ガスビジネスのバリューチェーン自体が変容していく可能性も潜在し、今後、エネルギー事業者には、安定供給を担う主体として、事業領域の拡大や異分野への進出、新サービス創出など、

	エネルギー事業	電力事業
事業概要	LPガス、石油、 新エネルギー機器等の販売、 物流サービス	風力発電、バイオマス発電、 メガソーラー発電、 電力会社への電力卸売販売、 一般需要家への電力小売販売
売上高	1,359.52 億円	550.68 億円
営業利益	33.64 億円	9.12 億円
リスク要因	原油価格、LPガスのCP※1／MB※2等 及び為替レートの動向による売上原価の変動 ※1：Contract Price 輸入通告価格 ※2：Mont Belvieu 米国産LPG価格指標	行政施策の変更に伴う政策リスク及び システム開発に与える影響 競争力のある電力販売を実現する 安価な電源調達及び電源開発の必要性 IPP事業の天災等における発電停止の影響 競争激化に伴う電力販売単価の下落
主な事業会社 (2018年10月1日現在)	 ミツウロコヴェッセル  ミツウロコエナジーフォース  ロジトライホールディングス	 ミツウロコグリーンエネルギー

事業拡大により、売上総利益は過去最大。
確固たるものとした上で、

より機動的・総合的な対応が求められます。
こうした状況下、石油製品全般において原油価格の上昇による影響を受けた一方で、様々な業務コスト削減策の取り組みにより経営の合理化を進めるとともに、エネルギー事業の拡大を図るため新規顧客の獲得や各事業での積極的な展開に努めた結果、当期売上高は前期比2.8%増の2,113億43百万円、営業利益は前期比1.5%増の39億53百万円、経常利益は前期比2.6%増の48億64百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比8.0%増の29億13百万円となりました。

フード&プロビジョンズ事業	PM／健康・スポーツ事業	その他事業
清涼飲料水製造・販売、 飲食店や施設内売店・カフェテリア の運営、バーガーレストラン、 ハンドメイドベーカリー・カフェの運営、 ボランティアチェーンストアの経営等	オフィスビル、マンション等の賃貸、 複合商業施設の経営	一般事務用機器等のリース、 料金収納代行、システム開発、 各種保険の取り扱い等
140.77 億円	27.40 億円	35.03 億円
0.61 億円 (営業損失)	4.34 億円	2.87 億円
直営店舗や自社工場ならびに各店舗ブランド の加盟店において、品質に関する事故が 発生した場合のブランドイメージの毀損 及び業績への影響	市況変動（ポートフォリオ内の物件入れ替え に際し、高値つかみや安価譲渡をしない） 不動産物件の老朽化、商業施設・イベントの 陳腐化 安心・安全確保のためのサービス品質管理、 適切な物件管理、自然災害予防、食の衛生管 理の必要性	経済情勢や金融政策等の影響によるリース 先顧客に対するリスク債権の発生 個人情報（特定個人情報含む）の取扱いに おいて情報が漏洩した際の業績等に対する 影響 システム障害によるシステム停止リスク
 ミツウロコ ヴォイジャーズ  Carls Jr.	 ミツウロコ	 ミツウロコリース  ミツウロコクリエイティブソリューションズ  株式会社 三 鱗

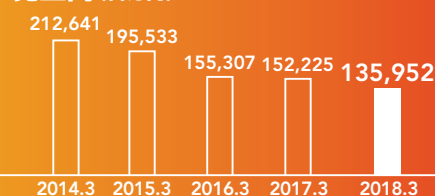
エネルギー事業

LPガス、通信サービス“ミツウロコ光”、電力販売“ミツウロコでんき”などのインフラ事業を展開。また液化天然ガス、石油製品、自動車用のLPガスやCNG供給、更に、住宅設備機器の販売・施工、固形燃料、太陽光発電システムやリチウムイオン電池、家庭用燃料電池など様々な事業を行っています。

当期売上高

1,359億52百万円
 〈前期比 10.7%減〉

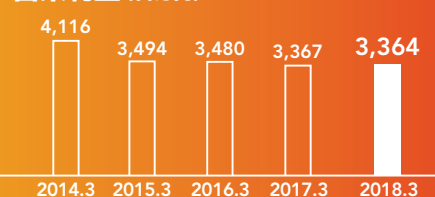
売上高(百万円)



当期営業利益

33億64百万円
 〈前期比 0.1%減〉

営業利益(百万円)



業績について

LPガス事業では、ガス+光+電気によるセット販売に加え、「ミツウロコあんしんバリュー」や「ミツウロコでんき安心サポート」の展開など、お客様への安心・安全の品質向上に努めております。

石油事業では、中古車買取事業「カークル」7店舗運営に加え、2017年7月より新たに開始したレンタカーサービス「カークルレンタカー」では5店舗を新規出店し、自動車関連事業の充実 に努めております。

しかし、石油製品全般における原油価格の大幅な上昇による石油需要減退や業界再編をはじめとする統廃合が進む中、売上高は前期比10.7%減の1,359億52百万円、営業利益は前期比0.1%減の33億64百万円となりました。

見通しと展望

LPガス事業については引き続き販売顧客数、販売数量の拡大を目指すと共に、2018年5月に、連結子会社である株式会社ミツウロコヴェッセルは、エネルギー周辺事業の拡充を目的に株式会社サンユウの全株を取得いたしました。これにより同社が有するオール電化、太陽光発電、家庭用蓄電池の販売・設置工事のスキルを当社グループのネットワークに落とし込み、更なるシナジーを訴求していきます。また、従来から取り組んでおりますインターネット環境の「ミツウロコ光」の提供、安心保証の「ミツウロコあんしんバリュー」の拡販にも注力してまいります。

価値創造の道筋

- 1 電力販売の拡大
- 2 LPガス及び石油製品の販路拡大
- 3 お客様のニーズの多様化、選択志向に合わせた料金プラン、サービス展開
- 4 新エネルギー機器販売促進による脱炭素活動への挑戦
- 5 SDGs、ESGへの積極的な取り組み



LPガス

LPガス事業のリーディングカンパニーとして、各地の営業拠点や販売事業者を介し全国約80万世帯の皆様 にLPガスを供給しています。



液化天然ガス

天然ガスはLPガスとならび、他の化石燃料に比べ環境負荷の小さいエネルギーであり、現在最も他エネルギーからの転換が加速しているエネルギーです。



石油製品

ご自宅まで暖房・給湯用の灯油をお届けして、快適な暮らしをサポートするだけでなく、カーライフに欠かせない燃料の供給地点であるサービスステーションを通じて、ガソリンや軽油を提供しています。



カークル レンタカー

自動車の所有から利用へと市場環境が変化する中、クルマ買取カークルのレンタカー版としてカークルレンタカーを立ち上げました。今後も市場規模の拡大が予想されている分野であり、積極的な店舗展開を行ってまいります。



煉炭・豆炭／石炭・木炭

かつて家庭用エネルギーの主役だった「煉炭」「豆炭」。ミツウロコは固形燃料のパイオニアとして80年以上にわたり提供しています。現在では主にレジャー用や災害用、道路工事（コンクリート養生）用を用途として活躍しています。



太陽光発電システム

単に太陽光発電システムの販売・設置にとどまらず、発電事業や災害対応型給油所普及事業への対応や屋上緑化との併設促進など、様々な太陽光発電システムに積極的に取り組んでいます。



リチウムイオン電池

グリーン電力の有効利用と環境保護を理念とするエリーパワー株式会社への出資により、高機能で安全なリチウムイオン電池の開発と普及を支援しております。



家庭用燃料電池

約80万世帯にLPガスを供給する「強み」を活かし、これらの省エネ機器をお客様一人ひとりの生活スタイルに合った“エネルギーのベストミックス”としてご提案。低炭素社会の実現に貢献しております。

TOPICS

お客様のニーズの多様化、選択志向に合わせ、様々な取り組みにより更なるサービス向上

セット割引

「ガス+光+電気」のセットプランで割引価格により提供し、顧客満足度を高め、新規顧客獲得を展開

料金の見える化

ホームページにて標準的な料金を公表し、LPガス料金の透明化を促進

駆けつけサービス

「ミツウロコあんしんバリュー」（ガス機器の保証、水まわりやカギのトラブル、優待サービスを受けられるサービス）によりお客様との更なる接点を強化

請求書のWEBポータル化

インターネット環境から直接請求・検針情報を照会できるポータルサイトをお客様へ提供し、利便性を向上

「豊かなくらしのにないて」 として、進化を続ける ミツウロコグループ

地域に根差し、お客様ニーズの多様化、 選択志向に合わせたサービスの拡充

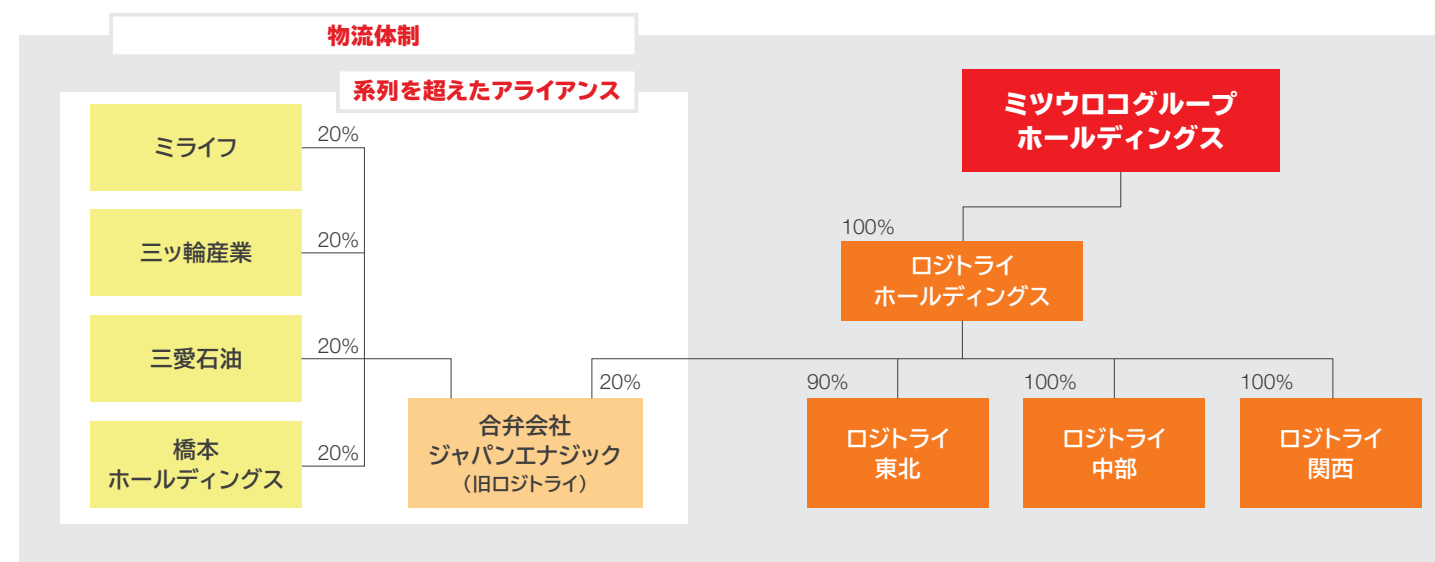
エネルギー事業では、各地域の特性を活かした営業戦略を展開すべく、2017年10月に株式会社ミツウロコの小売事業を関東、東北、中部、関西地域ごとに分割し、株式会社ミツウロコヴェッセル、株式会社ミツウロコヴェッセル東北、株式会社ミツウロコヴェッセル中部、株式会社ミツウロコヴェッセル関西の4社に承継しました。また、2018年10月には株式会社ミツウロコの各地域の卸売事業をミツウロコヴェッセルの各地域会社に承継し、ミツウロコヴェッセルの4社に併せ、北海道ミツウロコ株式会社、株式会社山梨ミツウロコの6社で各地域の卸売事業と小売事業を一本化しています。地域の特性に合った料金体系や、提案商品、季節商品など、より柔軟できめ細やかな対応と、付加価値のある充実したサービスを提供することで「お客様に選ばれ、お客様に必要とされる企業」を目指します。



既存の枠を超えたアライアンスと 物流管理の集約で高品質と効率化を実現

物流についても、人手不足による配送員の雇用確保への懸念、配送費のコストアップ問題等が長期化しています。エネルギー事業において、お客様に選んでいただくためには高品質で、更にコスト競争力を持つ物流サービスを安定的に供給することが重要です。当社グループでは、2018年9月に株式会社ロジトライホールディングスを設立し、関東・東北・中部・関西の各地域に分散していた経営管理・物流管理機能を集約し、業務の合理化とサービスの質の向上に取り組んでいます。

また、2018年10月に株式会社ロジトライホールディングスとミライフ株式会社、三ツ輪産業株式会社、三愛石油株式会社、橋本ホールディングス株式会社の5社で出資する合弁会社「ジャパンエナジック株式会社（旧ロジトライ（株））」を



ミツウロコグループのコアビジネスであるエネルギー事業を取り巻く経営環境は、人口減少や過疎化、省エネ機器の普及による国内需要が停滞する中、電力・ガス自由化等の流れにより、エネルギー事業者間や地域間の垣根がなくなり、新規参入の活性化や事業主体の多様化が進み、構造的な変化が生じています。

このような状況下、地域の特性を一段と活かした効率的なエネルギーサプライチェーンを構築し、より機動性・主体性をもった営業戦略の展開と、地域における生活サービス拠点の一体化を主な目的として、当社グループではエネルギー事業の組織再編を行いました。

発足し、各社の関東地域におけるLPガスの配送・充填機能を統合し、従来の枠組みを超えたアライアンスにより、より効率的な配送インフラを構築し、配送量の増加、充填所統廃合、錯綜配送解消、配送員の安定的な人員確保等を進めています。

ミツウロコグループのエネルギー事業は地域ごとの販売サービスと既存の枠を超えたアライアンスによるスケールメリット、物流管理の集約化により、お客様に喜んでいただけるサービスを競争力のあるコストで提供することで安定した収益の獲得を目指します。

地域に密着した総合エネルギー企業として

このたびのエネルギー事業組織再編により、各地域における事業の機動性を高め、総合エネルギー企業として、事業基盤の一層の強化を図り、グループ全体の企業価値向上を目指します。

また、地域に根差したグループの総合力を活かし、お客様のニーズの多様化、選択志向に合わせた様々な取り組みを行い、お客様満足度を高め、より地域に密着した安全で安心なサービスの拡充に努めます。

そしてこれからも「豊かなくらしのにないて」として、お客様に新しい価値を提供してまいります。



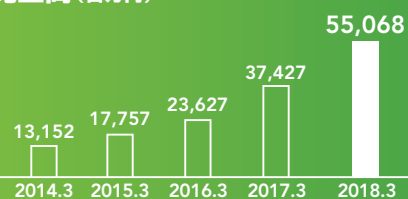
電力事業

風力発電やバイオマス発電などの再生可能エネルギーの発電事業者として、地球環境改善（CO₂排出削減）・エネルギー自給率の向上・地域との共生を目指しています。

当期売上高

550億68百万円
 前期比 47.1%増

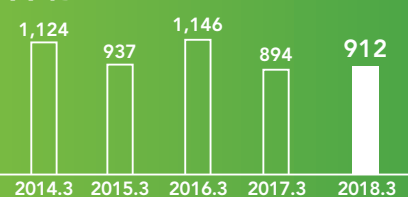
売上高(百万円)



当期営業利益

9億12百万円
 前期比 2.1%増

営業利益(百万円)



業績について

小売電気事業では、2016年4月よりスタートした電力の小売全面自由化に伴い、家庭用電力サービスの提供を開始し、2017年度より新たに、北海道エリア、北陸エリアにおいても電力サービスのエリアを拡大し、販売拡大に努めてまいりました。また、従前の高圧電力販売の需要も、低廉な電力への注目度の高まりから増加いたしました。その結果、売上高は前期比47.1%増の550億68百万円、営業利益は前期比2.1%増の9億12百万円となりました。

見通しと展望

2016年4月よりスタートした電力の小売全面自由化に伴い、ミツウロコグリーンエネルギー株式会社による電力小売の他、ミツウロコグループのLPガス販売会社を通じての「ミツウロコでんき」の販売と、電力卸売及び需給調整サービス等による他社の電力事業の支援も開始しております。この複数の小売電気事業者間で形成した電力グループ構成（バラシンググループ）の代表者としてグループ全体の需給バランスを調整することで、インバランスリスクを低減させる仕組みを構築しております。これらを背景に、自社電源に加え、LNGや石炭などを燃料とする一般電気事業者や、様々な民間の発電所からも業務提携により電力の効率的な調達を実現しております。「電力需給バランスを重視した販売戦略と調達電源ポートフォリオの実現」「他業界より電力市場に参入する企業との協業による販売網の拡大」「WEB環境を活用した電力のネット販売」を新たな価値創造として取り組んでまいります。

価値創造の道筋

- 1 電力需給バランスを重視した販売戦略と調達電源ポートフォリオの実現
- 2 電力システムの開発によるコスト削減
- 3 他業界より電力市場に参入する企業との協業による販売網の拡大
- 4 再生可能エネルギーの発電による低炭素社会の実現
- 5 電力料金メニューの多様化によるお客様ニーズへの対応

風力発電



風力は枯渇の心配がない無尽蔵の純国産エネルギーです。ミツウロコグリーンエネルギー株式会社では、環境への適合を図る施策として風力発電事業を推進しています。

メガソーラー（大規模太陽光発電所）



事業参画する発電出力約14,500kwの茨城県「水郷潮来ソーラー発電所」、発電出力約40,000kwの千葉県「富津ソーラー発電所」は、共に次代のエネルギー源として大きな期待が寄せられています。

バイオマス発電



バイオマス燃料100%の発電施設を運営する株式会社ミツウロコ岩国発電所は、「カーボンニュートラル」の考え方を具現化したものとして、また、環境負荷の低い発電方式として、大きな期待と注目を集めています。

電力卸売業・電力小売事業

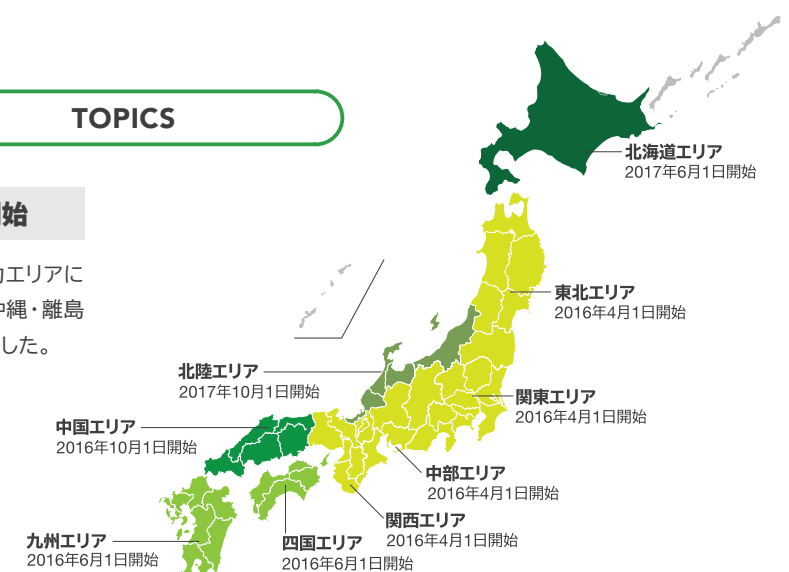


電力会社への電力卸売販売や、特別高圧及び高圧需要家、2016年4月からの電力小売自由化により販売可能になった一般家庭への電力小売販売を行っています。自社サイトでの発電分や長期契約で調達した電力を、自社オペレーションにより多数の需要家の皆様に安定供給しています。

TOPICS

「ミツウロコでんき」全国での電力供給開始

「ミツウロコでんき」では2017年10月1日より、北陸電力エリアにて、家庭向け電力の提供を開始いたしました。これにより沖縄・離島を除く全国にて「ミツウロコでんき」の供給が可能となりました。



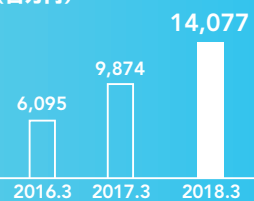
フード&プロビジョンズ事業

ミネラルウォーターを中心とした清涼飲料水の製造・販売、飲食のフランチャイズ事業、ボランティアチェーンを中心とした小売店舗網の運営、ハンバーガーレストランチェーンの運営等を手掛けています。

当期売上高

140億77百万円
 前期比 42.6%増 ↗

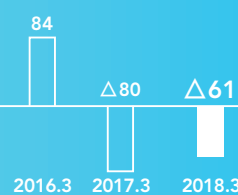
売上高(百万円)



当期営業損失

61百万円
 前期比 19百万円改善 ↘

営業損失(百万円)



業績について

2017年4月に3号店となる「カールスジュニア自由が丘レストラン」をオープンしたことに加え、ハンドメイドベーカリー「麻布十番モンタボー」や本格喫茶「元町珈琲」、新ブランド「モトマチ コーヒーアンドブレッド」を運営する株式会社スイートスタイルが当社グループに加わり、更なる事業の拡大をいたしました。

また、2017年10月より、株式会社ミツウロコグループが運営する新業態の飲食店舗『MG (Mitsuuroko Grocery)』ブランドの店舗展開を開始しております。

その結果、売上高は前期比42.6%増の140億77百万円、営業損失は前期比19百万円改善の61百万円（前期は80百万円の営業損失）となりました。

見通しと展望

事業のテーマを「Natural Handmade DELICATERIA」（安心・手づくり・イートイン）と設定いたしました。2016年10月から株式会社ミツウロコグループが運営する新業態の飲食店舗（MG Mitsuuroko Grocery）ブランドを開始しており、引き続きイートインコーナーやカフェコーナーを設けた「地域に根差した“手づくり”のお店」として積極的に展開してまいります。また、2017年4月にハンドメイドベーカリーの「麻布十番モンタボー」や本格喫茶の「元町珈琲」、両ブランドのノウハウを踏襲した新ブランド「モトマチ コーヒーアンドブレッド」を運営する株式会社スイートスタイルがミツウロコグループに加わり、今後更なる事業の拡大をしてまいります。

価値創造の道筋

- 1 店内調理メニューの更なる拡充による、一層特色ある店舗群の展開
- 2 グループ各社が保有する店舗ブランドを活用した、既存店のリニューアルや新規店開発の加速
- 3 グループ各社間での仕入商品や原材料食品、店舗調理メニューの共通化によるシナジーの追求
- 4 取扱商品や各飲食店舗ブランドの多様な組み合わせによる、加盟店様へのご提案の更なる充実

清涼飲料水製造販売事業



ミネラルウォーターを中心とした清涼飲料水の製造・販売をしています。

フランチャイズ事業



タリーズコーヒーを皮切りに、しゃぶしゃぶ温野菜、ならびに株式会社スイートスタイルの新業態モトマチ コーヒー&ブレッドのフランチャイズ店舗を運営しています。

ショップ&カフェテリア事業



企業・学校・病院・ホテル・公共施設等の建物内の売店やカフェテリアを運営し、店舗数を積極的に拡大しています。

グローサリー事業



米国カリフォルニア発のバーガーレストランチェーン「Carl's Jr.」との日本で唯一のフランチャイズ・パートナー契約に基づき、現在5つの店舗を運営しています。



ボランティアチェーン、コンビニエンスストア「RIC」「TAC-MATE」、手づくりをコンセプトとした新業態の飲食店舗「MG」、挽き立ての珈琲を提供する「珈琲古今堂」に加え、新たにベーカリー「麻布十番モンタボー」、カフェ「元町珈琲」を運営しています。

TOPICS

「Carl's Jr.」4号店・5号店オープン

カールスジュニアジャパン株式会社は、2018年10月に4号店となる「横須賀中央レストラン」をオープンしました。また、11月には5号店「ダイバーシティ東京 プラザレストラン」をオープンしました。横須賀中央レストランは、国際色豊かな横須賀の街で、本場アメリカのバーガーを中心とする多彩なメニューを提供いたします。ダイバーシティ東京 プラザレストランは、海外からの訪日観光客も多く、世界46カ国に約3,900店舗を展開する「Carl's Jr.」ブランドとして、これまでの国内店舗同様、世界基準の品質で各メニューを提供いたします。



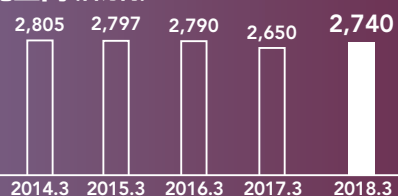
PM／健康・スポーツ事業

保有不動産や休眠地を活かし、オフィスビル、商業施設などの開発・賃貸や、スポーツ・健康施設の経営を行っております。

当期売上高

27億40百万円
〈 前期比 3.4%増 〉

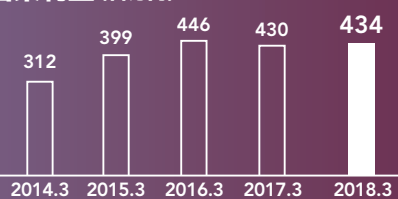
売上高(百万円)



当期営業利益

4億34百万円
〈 前期比 1.0%増 〉

営業利益(百万円)



業績について

健康・スポーツ事業では、「横浜天然温泉SPA EAS（スパイアス）」において、温泉・温浴施設情報専門サービス「@nifty温泉」が発表した「第12回@nifty温泉 年間ランキング」にて全国総合第3位を受賞し、世界最大のホスピタリティ評価サイトであるtripadvisor®からは、“CERTIFICATE of EXCELLENCE”「エクセレンス認証」に認定されました。

また、PM（不動産賃貸）事業では、2017年11月に東京都港区麻布十番に商業施設と住居が一体となった複合施設「ラバイユ麻布十番」を竣工いたしました。

その結果、売上高は前期比3.4%増の27億40百万円、営業利益は前期比1.0%増の4億34百万円となりました。

見通しと展望

営業利益成長を図り、年間4億円から5億円の水準を計画しております。ポートフォリオ内の運用不動産資産の入れ替えに伴う売却と取得のタイミングによっては一定期間利益が減少することもあり得ますが、安定的な収益基盤を更に強固にしていまいります。

価値創造の道筋

1

ホスピタリティ事業の進化

おもてなしの品質向上により、SPA EASはお客様の体験価値向上を図りSNS等の評価で日本一を目指します

2

"Web集客マーケティングに磨きをかける

SPA EAS、Hamabowlのブランド浸透、期待感醸成、感動体験、頻繁なご利用

3

働きがいがある職場としての魅力、教育訓練を充実させることがお客様の満足・感動へ

不動産賃貸



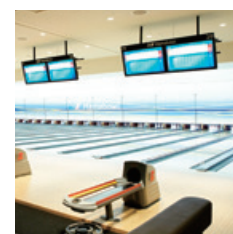
皆様の「住みたい住まい」にお応えするため、東北から関西までのエリアにおいて賃貸マンションを中心に開発、家庭用エネルギー供給者としての豊富な経験を活かし、管理・メンテナンス面に万全を期した体制で賃貸事業を営んでおります。

また、オフィスビルや商業施設なども多数保有し、快適空間を提供することで地域社会発展へ貢献すべく尽力しております。

複合商業施設経営

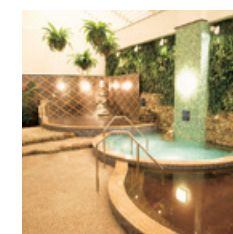


横浜最大級の複合商業施設として2009年3月にオープンした「HAMABOWL EAS」は、大規模なフィットネスクラブをはじめとしたテナント群の他、リラクゼーション施設「横浜天然温泉 SPA EAS」、ボーリング施設「ハマボール」で形成された、全く新しいコンセプトの「大人のリラックス・ビル」です。



Hamabowl

「水と光」をテーマに、レセプションや絨毯は横浜の海をイメージし、ボウラースベンチの天井には星をちりばめ、落ち着いた大人の空間が演出されています。ゆったりとしたくつろぎのスペース、大人のための上質な空間でボウリングをお楽しみいただけます。



横浜天然温泉SPA EAS

「都会の真ん中に極上のスパ時間」をコンセプトに18歳以上を対象とした大人のリゾート空間。地下1,500mから湧き出る天然温泉をはじめ、岩盤浴・コミックコーナー・9つのボディケア店舗・女性専用エリアも充実した一日滞在可能な施設です。それぞれに個性豊かな癒しの空間となっており、極上の時間をお過ごしいただけます。

TOPICS

SPA EAS @nifty温泉 スーパー銭湯ランキング2018年東日本第1位受賞

温泉・温浴施設情報専門サービス「@nifty温泉」が発表した「スーパー銭湯ランキング2018夏」において、横浜天然温泉SPA EASが東日本第1位を受賞しました。@nifty温泉は全国約15,390もの温泉施設情報が集まる国内最大級の温泉情報サイトです。

また、世界最大のホスピタリティ評価サイトであるtripadvisor®からは、昨年に引き続き“CERTIFICATE of EXCELLENCE”「エクセレンス認証」に認定されました。

お客様のニーズを捉え、行き届いたサービスと充実したメニューで極上のスパ空間と時間を提供し続けていきます。



その他事業

事務用機器や情報通信機器などのリース事業、業務サポート事業、保険代理事業などを行っています。

業績について

リース事業においては、リスク債権の減少等により貸倒引当金戻入益1億61百万円を計上いたしました。また、液石法の改正に則り、料金透明化に対応済みのLPガス販売管理システムである「COSMOSシリーズ」の拡販を行っております。その結果、売上高は前期比0.0%減の35億3百万円、営業利益は前期比30.9%増の2億87百万円となりました。

見通しと展望

企業の業績が上昇に転じる中で、投資拡大に伴うリース契約のニーズを的確に捉え、リスク債権の厳格な管理のもとに顧客の拡大を図ってまいります。また、AI・IoTを活用したLPガス配送業務システムの導入により、当社グループの配送効率化を実現するとともに、LPガス業界への展開を図ってまいります。また、お客様へのきめ細やかなサポートを強みに、液石法の改正に則るLPガス料金の透明化に対応したわかりやすく操作しやすいLPガス販売管理システムである「COSMOS-10」や「COSMOSクラウド」の更なる拡販を図ってまいります。

価値創造の道筋

- 1 リース業務のサービス拡充によるグループ戦略推進の支援と、適切なリスク債権の管理による外部顧客の拡大
- 2 RPA等、先端技術を活用したグループ共通機能業務の更なる効率化・高度化の追求と実現
- 3 AI・IoTを活用したガスメーターの遠隔自動検針と配送業務の効率化によるLPガス業務効率化ソリューションの開発・商用化
- 4 液石法改正に則り、料金透明化に対応したLPガス販売管理システムの顧客拡大
- 5 様々なニーズに合わせた商品提供を通じた料金収納代行サービスの法人・個人の顧客拡大
- 6 保険事業におけるグループ外に向けた販路の拡大

リース事業

事務用機器／情報通信機器
産業用機械設備／輸送用機器



株式会社ミツウロコリースでは、一般事務用機器はもちろん、情報通信機器、産業用機械、輸送機器など、幅広いリースアイテムでビジネスニーズにお応えします。

業務サポート事業

情報システム開発・販売、財務・経理・人事・受発注・料金収納等各種業務の受託・代行・支援



株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズでは、料金収納代行サービスやLPガス販売管理システムをはじめとする各種LPガス業務効率化ソリューションの提供、グループにおける間接業務やIT管理をはじめとしたシェアードサービスの提供等、変化の早い情報社会の中で最先端技術の積極活用により、信頼性が高く効率的なサービスを追求し、実施しています。

保険代理事業

自動車保険／火災保険／その他の保険

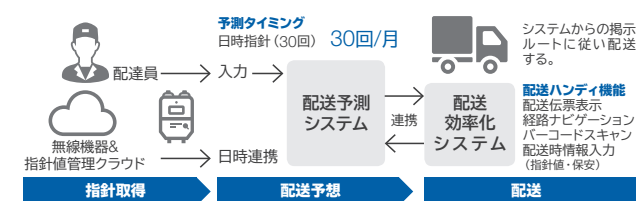


社会の多様化とともに変遷するリスクに備えて、企業及び個人の方々に安心をオーダーメイドでご提供しております。万が一のトラブルの際には親身になってご相談に乗り解決へと導き、お客様に更なる安心と満足をご提供させていただくことを使命に活動しております。

TOPICS

LPガス配送業務効率化に向けた国内初の大規模実証実験を名古屋で開始

2017年5月、株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズが業界に先駆けて発表した、日本電気株式会社、京セラコミュニケーションシステム株式会社との協業によるAI・IoTを活用したLPガス業務効率化ソリューションへの取り組みは、株式会社ミツウロコヴェッセル中部の需要家を対象として国内初の大規模実証実験を開始しており、2020年3月期までの実用化に向け準備を進めております。今回の実証実験は、LPガスメーターの指針情報を日次で取得し、需要家宅に設置されたLPガス容器の残量を正確に把握することでLPガス配送回数を削減し、大幅な配送効率向上を目指した本件ソリューションを数千軒単位の大規模で運用・測定することを目的としています。



LPガス業務効率化ソリューションに係る特許取得

株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズでは、無線により日次で取得したガスメーター情報を効率的なガス供給管理に活用する一連のソリューションについて特許登録を出願しておりましたが、今般特許権の登録手続きを完了いたしました。今後、IoT活用の場面はますます増加し、LPガスメーターの日次情報利用ニーズも高まると考えられる中で、本件特許はLPガス業務効率化ソリューションの展開における強力な側方支援策になり得るものと期待されています。

RPA※の積極的活用による生産性向上

株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズでは、シェアードセンターとしてグループ各社から受託する経理業務や給与業務等において積極的にRPAを活用し、間接業務コストの削減に取り組んでいます。特に受発注業務では業務プロセスや帳票のフォーム統合等を並行して行い、入力業務の60%を自動化し、4年間で単位コストを60%削減しました。

※ Robotic Process Automation の略号

ミツウロコグループは、経営理念に掲げるとおり「豊かなくらしのにないてとして、常に正道に立ち」、株主、顧客、従業員、地域社会など全てのステークホルダーの利益にかなう経営を実現したいと考えています。

基本的な考え方

ミツウロコグループでは、持続的な成長と全てのステークホルダーにとっての企業価値向上を目指し、最適な経営体制の構築と適正な企業運営を行うことをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としています。迅速な意思決定や経営の監督機能の強化、企業行動の透明性確保に向け、今後もコーポレート・ガバナンス手法の改革を常に推進し、経営機構の改革や内部統制システムの充実に取り組んでいきます。

監査等委員会設置会社へ移行

当社は、2015年6月より、改正会社法により新たに創設された「監査等委員会設置会社」を選択し、「監査等委員会」を設置してコーポレート・ガバナンスの強化を図ることとしました。監査役を監査等委員取締役として取締役会における議決権を付与し、取締役会の監査・監督機能を強化すると共に、取締役会における社外役員の比率を高めることで透明性・客観性の向上や、株主の視点を踏まえた議論を活発化させることが目的です。

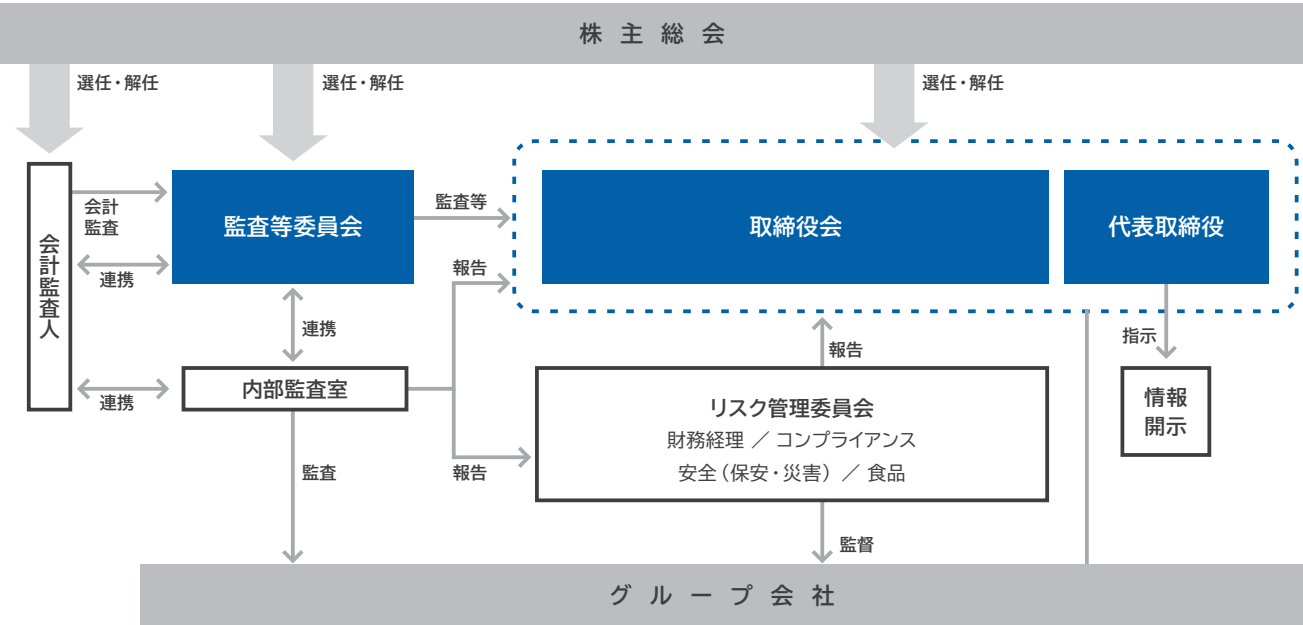
コーポレート・ガバナンス体制

2015年6月以降、ミツウロコグループは監査等委員3名を含む取締役12名で経営のかじ取りを行っています。社外取締役は4名、うち2名が監査等委員です。

なお、社外取締役のうち2名については、東京証券取引所が定める社外取締役と社外監査役の独立性に関する判断基準を参考に、現職及び過去の経歴において一般株主との利益相反が生じるおそれがなく、独立性が保たれていると判断し、独立役員として指定しています。

また、2017年6月より当社で初めて外国籍の取締役を社内に配置し、グローバルな視点での経営やAI・IoTなどを活用した、より高度なガバナンス体制の構築を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制



社外取締役の増員

ミツウロコは取締役会の透明性・客観性の確保を目指して2008年から社外取締役を選任しています。より一層の透明性の向上や株主視点からの議論の活発化を目指し、2015年6月より、社外取締役を従来の1名から4名へ増員

し、社外取締役の比率を高めています（うち2名は従来の社外監査役）。そのうち1名は初の女性取締役となる松井香氏です。

氏名	選任理由
柳澤 勝久 2014年就任	サンリン株式会社代表取締役会長。高い倫理観を有し、経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有していることから、人格・識見の上で社外取締役として選任しています。
松井 香 2015年就任（独立役員）	JAPAN革新継承株式会社代表取締役。経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有していることから、人格・識見の上で社外取締役として選任しています。
山田 勝重 2015年就任（監査等委員）	山田法律特許事務所所長。弁護士として培った経験・識見から、法律、コンプライアンスに関する豊かな経験と独立且つ中立な立場から客観的に監査意見を表明することを期待して、社外取締役として選任しています。
菅原 英雄 2015年就任（監査等委員／独立役員）	菅原経理事務所所長。税理士としての豊富な経験と専門知識、また法令遵守の精神を有していることから、人格・識見の上で社外取締役として選任しています。

取締役の報酬

取締役の基本報酬については、会社の業績及び職責・成果を反映させ、妥当な水準となるように決定しており右のように定めています。

区分	対象人数	報酬等の総額
取締役	9名	300百万円以内
（うち社外取締役）	2名	30百万円以内
監査等委員取締役	3名	100百万円以内

マネジメントチーム



田島 晃平 代表取締役社長 グループCEO

株式会社ミツウロコ 代表取締役社長
株式会社ミツウロコヴォイジャーズ 代表取締役会長
カールスジュニアジャパン株式会社 代表取締役会長
株式会社ミツウロコエナジーフォース 取締役



渡邊 雅人 代表取締役 グループCFO

グループCSO
株式会社ミツウロコ 取締役
株式会社ミツウロコヴォイジャーズ 代表取締役社長
カールスジュニアジャパン株式会社 代表取締役社長



二見 敦 取締役

ミツウロコグリーンエネルギー株式会社 代表取締役社長



山田 勝重 監査等委員である取締役（社外）
弁護士
山田法律特許事務所 所長

1978年 4月 第一東京弁護士会、弁護士登録
1978年 4月 蘇木・新明・土屋・下山田・長内法律事務所勤務
1981年 2月 ミラー・モンゴメリー・蘇木法律事務所勤務
1981年 4月 山田法律特許事務所所長（現任）
1981年 7月 東京弁護士会登録
1990年 6月 当社監査役
1990年 6月 （株）ジェーシー・コムサ監査役（現任）
2008年 12月 日本メディカルビジネス（株）監査役（現任）
2015年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）
2018年 6月 （株）省電舎ホールディングス取締役（監査等委員）に就任（現任）



児島 和洋 取締役/トレジャラー・フィナンサーセンター長

株式会社ミツウロコクリエイティブソリューションズ 代表取締役社長



川上 順 取締役

株式会社ミツウロコヴェッセル 代表取締役社長
株式会社ミツウロコエナジーフォース 代表取締役社長
株式会社ロジトライホールディングス 代表取締役社長



大森 基靖 取締役

株式会社ミツウロコヴォイジャーズ 取締役



ゴ ウィミン 取締役 グループCTO

グループCIO



柳澤 勝久 取締役（社外）

サンリン株式会社 代表取締役会長



松井 香 取締役（社外）

JAPAN革新継承株式会社 代表取締役
株式会社イブ・コミュニケーションズ 代表取締役
トラストウインド株式会社 代表取締役



菅原 英雄 監査等委員である取締役（社外）
税理士
菅原経理事務所 所長

1984年 4月 東京国税局入局
1990年 7月 国税庁調査査察部調査課国税調査官
1998年 7月 国税庁調査査察部調査課国際情報第3係長
2001年 7月 東京国税局調査第一部調査審理課 主査
2005年 7月 東京国税局調査第一部調査審理課 総括主査
2006年 7月 東京国税局調査第一部特別国税調査官総括主査
2007年 9月 税理士登録、菅原経理事務所所長（現任）
2014年 6月 当社監査役
2015年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）
2016年 4月 国土館大学大学院経済学研究科客員教授



田島 謙

監査等委員である取締役
三隣事業株式会社 代表取締役社長



山田 勝重

監査等委員である取締役（社外）
弁護士
山田法律特許事務所 所長



菅原 英雄

監査等委員である取締役（社外）
税理士
菅原経理事務所 所長

社外取締役メッセージ

コンプライアンスを念頭においたきめ細やかなサービスの提供

私は1990年よりミツウロコグループの社外監査役として外から経営ないし業務を監視し、意見を述べるという役割を担ってきましたが、監査等委員である社外取締役に就任し、取締役会における議決権を有するに至って取締役会を通じての業務の執行、経営方針の検証についてもコンプライアンス遵守のもとに監視し、意見を述べるようになりました。

取締役会では、決議すべき重要な事項について各取締役が十分に討議し、意見を述べ、スピードある意思決定がなされていることは大いに評価できると思います。

課題としては、グループ会社に対するガバナンスについて、各取締役を通じての現場への浸透をより進めることやコンプライアンスに関する知識や理解を更に深めていくが必要だと思っています。

この課題に対して、私の弁護士としての経験を監査等委員取締役の立場において活かして、まずは取締役会で討議されるべき案件や経営上検討すべき課題に関してコンプライアンスをベースとして法的なチェックないしレビューを行い、その意見を業務の執行に反映させていくことが求められている役割だと認識しております。

ミツウロコグループはエネルギー事業に加えてフード&プロビジョンズ事業、更には海外への事業展開とグループ各社一丸となって新たな取り組みを進めながら成長を続け、社会に貢献してまいりますのでご期待下さい。

適切で健全な企業運営で安心・安全なサービス提供をチェックします

ミツウロコグループは、ガスや電気といった生活に欠かせないエネルギー分野を中心として、地域に根差し培ってきた豊かな経験と盤石な財務基盤が、新たな分野への事業展開の原動力になっている点が強みであり特徴的であると思います。フード&プロビジョンズ事業では、従来から取り組んでいる飲料事業に加え、カールスジュニアや麻布十番モンタボーなどのフードビジネスを積極的に展開しています。人々の生活の土台を支えるエネルギーを安全確実に供給することで安定的な収益を上げるこれまでのビジネスに対して、消費者の嗜好がそのまま日々の営業成績に現れるフードビジネスは一見異質なものに見えます。しかし、新しい事業に果敢にチャレンジすることで従来からある事業との間で相乗効果を発揮し、変化に強い企業グループとして変貌を遂げつつある姿は取締役として大変やりがいを感じています。私は、国税当局側で様々な法人を調査し不正行為に基づく課税逃れを厳しくチェックする立場に長い間身を置きました。その経験を活かし、常に適切で健全な企業運営が行われるように監査等委員として経営を厳しくチェックし、「豊かなくらしのにないて」として安心・安全なサービスの提供が保たれているか監視していきたいと考えています。

ミツウロコグループはこれからも皆様と共に大きく発展していきます。どうぞ末永くお付き合いいただきますようお願い申し上げます。

コンプライアンス

ミツウロコグループは、地球環境に配慮し、関連法令の遵守や保安管理の充実を図ることを社会に宣言しています。また、社訓においても「常に正道に立って社業を運営する」ことを示し、倫理観の必要性を唱えてまいりました。会社や会社を構成する役員・社員にあって、高い倫理観と常識・良識ある行動の確保は、“知らなかった”では済まされない企業存続の根幹に関わる重要な経営課題です。日々変わりゆく法制等により、企業を取り巻く経営環境はますます厳しさを増しておりますが、これらに対応していくためには、単に行動規範を遵守するだけでなく、様々なステークホルダーが「求めているもの」と「求めていないもの」を知り、これらを踏まえ更に高い倫理観を希求していかなければなりません。

企業倫理憲章

ミツウロコグループは、グループ各社が様々な企業活動を行っていく上で、会社及び役職員が遵守すべき綱領として「企業倫理憲章」を制定しています。グループ各社の役員、社員は、この企業倫理憲章における規範的行動を実践することを、自らの重要な役割として率先垂範し、グループ内への定着化に最大限注力しています。

社員の基本的な責務

社員は、あらゆる関係法令を遵守することはもとより、企業倫理憲章を遵守する責務を負います。企業倫理憲章は、社員に次の心構えや姿勢を望みます。

1 法令その他の社会的規範を遵守し、公正で健全な企業活動を行う

当社は、法令や社会的規範、社会的良識に基づいた企業活動を行う。また、当社は社会的秩序や企業の健全な活動に悪影響を与えるあらゆる個人・団体とは一切関わらない。

2 安全で高品質の商品・サービスを提供する

私たちは、豊かな経験と知識をもとに、安全で高品質の商品・サービスを開発し、消費者・取引先に提供する。

3 社員の人格・個性を尊重し、ゆとりのある豊かな職場環境を実現する

当社は、社員一人一人の主体性と創造力を大切に、それが企業活動に活かされる企業風土を醸成する。当社は、職場の安全と社員の健康を守るとともに、人権を尊重し、差別のない健全な職場環境を確保する。

4 利害関係者の立場を尊重する

当社は、顧客、取引先、社員、株主等を含む幅広い社会との健全で良好な関係維持に努める。

5 地球環境の保全と豊かで住みやすい社会作りに貢献する

当社は、この地球から事業活動に必要な資源等様々な恩恵を受けており、地球環境をよりよき状態に保全していくことが自らの責務であることを自覚する。

コンプライアンスハンドブック

ミツウロコグループでは、行動規範をわかりやすく説明した「行動規範ケースブック」と「企業倫理憲章」を合わせた『コンプライアンスハンドブック』を発行しております。

前述の企業倫理憲章の理解度を高めるべく、日常での具体的な事例をあげて役員・社員がとるべき行動を更に「わかりやすく」「読みやすく」を追求し、内容の一部に新たな事例を加えた100ケースのうち、半数の50ケースを漫画化しております。



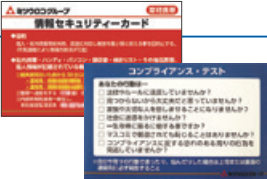
コンプライアンス研修

ミツウロコグループでは、階層別あるいはテーマ別のコンプライアンス研修を定期的実施しています。

研修内容	対象者	実施頻度／年	研修内容	対象者	実施頻度／年
ITコンプライアンス研修	全役職員	1回	新任管理職マネジメント研修	新任管理職	1回
グループ経営職リスクマネジメント研修	経営職	1回	保安統括責任者研修	保安担当責任者	3回
グループ経営職コンプライアンス研修	経営職	1回	中途採用者コンプライアンス研修	中途採用者	1回
管理統括責任者研修	管理統括責任者	2回	コンプライアンス小集団活動	中堅管理職・一般社員	12回
グループ会社経理研修	経理責任者	2回	新入社員研修	新入社員	1回

情報セキュリティカードの発行

個人・社内情報等の紛失時に、迅速に対応し被害を最小限に抑えることを目的に、個人情報等の記載のある書類や業務機器を紛失した場合の対応方法や、コンプライアンスに関する事項を記載した「情報セキュリティカード」を発行し、業務委託者を含むグループ全役職員が常時携帯しています。



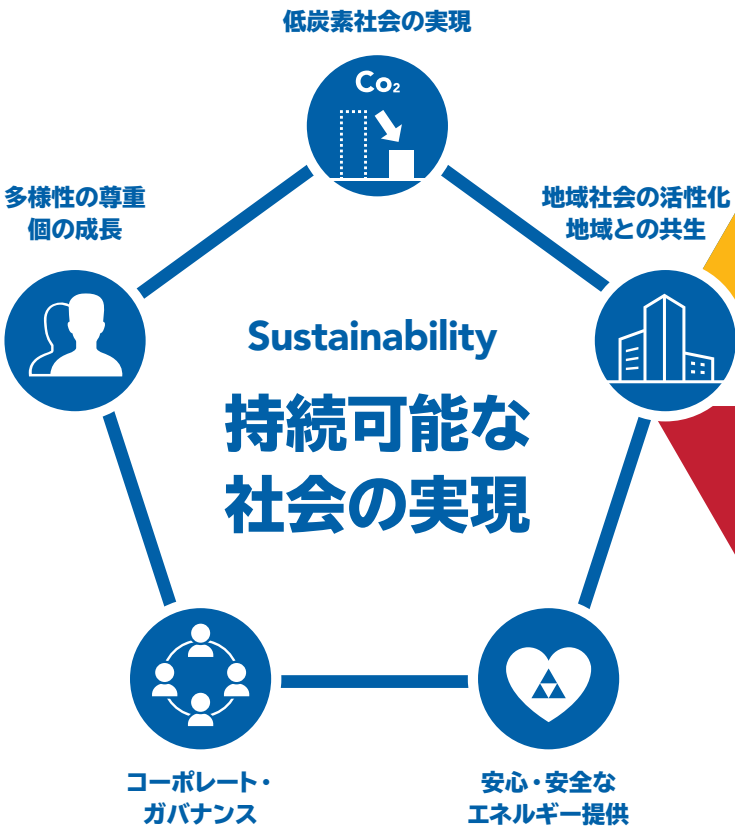
コンプライアンス・ハラスメントに関する教育の実施

事例をもとにしたコンプライアンスに関する啓蒙DVDを製作。ハラスメントに関するDVDと合わせ、従来より定期的実施しているコンプライアンス小集団活動において、グループ役職員で視聴するなど、コンプライアンス遵守に関する教育を実施しています。

見えない資産と価値創造

持続可能な社会実現のために

ミツウロコグループの使命は、経営理念に掲げている通り、お客様起点に立ち、「豊かなくらしのにないて」として事業を続けていくことです。つまり、本業で社会に貢献し続けていくことが大前提にあります。一方、私たちは生活インフラであるエネルギーを事業としている企業グループでもあります。エネルギー提供企業だからこそ果たすべき役割もあります。安心・安全なエネルギー提供、低炭素化社会の実現、都会と地方の格差是正、地方や地域の活性化等、持続可能な社会を実現するために果たすべき私たちの役割を果たしながら、明るい未来と美しい地球、豊かな社会発展に貢献していきたいと考えています。



低炭素社会の実現

持続的な成長と事業を通じた社会貢献の両立を目指して

私たちミツウロコグループは、低炭素社会の実現のために様々な事業展開をしています。事業外活動での社会貢献も可能な限り活動していきたいと思っていますが、私たちの本質である事業活動で積極的に社会貢献を果たしていきたいと考えています。主力であるエネルギー事業、次の柱となり得る電力事業を拡大していくことで、結果、低炭素社会の実現へ貢献していくこと。それが、私たちが企業市民として果たせる役割であると考えています。これからもミツウロコグループは、次代を担う子供たちのため、地球のため、資源と環境をしっかりと見つめ、お客様一人ひとりの豊かな暮らしづくりに貢献してまいります。

LPガス

日本全国幅広く利用されているLPガスは、環境にやさしく、可搬性に優れ、災害にも強いという様々な特徴を持っています。

クリーンエネルギー

LPガスは化石エネルギー（石油・石炭・天然ガス・LPガス）の中でも天然ガスとともにCO₂排出量が少なく、クリーンな燃料。硫黄や窒素などを含まず、排気ガスがクリーン、ススや灰分を出さない。

可搬性のある分散型エネルギー

都市部から離島部・山間部まで都市ガスのインフラが及んでいないエリア（国土の約95%）をカバーし、全国の半数の世帯で使用。

災害に強い

設置や復旧が容易な分散型エネルギー。被災地での緊急炊き出し、仮設住宅への熱源供給や、LPG車による人員・物資の輸送などの対応が可能。経年劣化しないから、いつまでも使える。

強靱な供給体制

LPガスの供給ネットワークは、平時はもちろん、災害時においても全国津々浦々まで着実にLPガスを供給できるよう、合理的に設計されている。

再生可能エネルギー

“省エネ”から“創エネ”へシフトする時代。ミツウロコグループの電力事業会社であるミツウロコグリーンエネルギー株式会社は、再生可能エネルギーの創造を通じ、地球環境改善への貢献（CO₂排出量の削減）・エネルギー自給率の向上・地球環境との共生を目指し活動しています。また、株式会社ミツウロコヴェッセルでは、太陽光発電システムやリチウムイオン電池、家庭用燃料電池など、今の暮らしと次世代の地球に配慮したエネルギー商品の普及を推進しています。南北に長く日射量にばらつきがない日本では、太陽光発電により電力のピークカットに貢献することが可能です。太陽光発電システムの販売・設置を通して、発電事業や災害対応型給油所普及事業への対応や屋上緑化との併設促進など、様々な用途開発に取り組んでいます。リチウムイオン電池では、グリーン電力の有効利用と環境保護を理念とするエリーパワー株式会社に出資し、高性能で安全な大型リチウムイオン電池の開発と普及を支援しています。リチウムイオン電池は貯めるだけでなく、エネルギーを制御しやすいという特徴があり、その広範な用途が期待されています。



安全と安心への取り組み

安全にお届けし、安心にご利用いただくために

LPガス、灯油、ガソリン、軽油等は、私たちの生活に欠かすことができないエネルギーです。これらの製品は、ライフラインとして私たちの生活に直結しています。安全・安心にご提供し、ご利用していただくために、私たちは常に努力をしていく必要があると考えています。

安全・安心・迅速な物流サービスのために

ロジトライグループでは、安全・安心・迅速な物流サービスを通じて社会に貢献すると共に、豊かな暮らしと快適な環境の実現に努めております。

保安確保の三原則の徹底、認定保安機関としての確実な点検業務の実施、更なる配送業務品質の高度化などを目的として、毎年、全国レベルでの配送技能コンテストを実施しております。

「安全安心最優先 全ての事故ゼロへの挑戦」をスローガンに掲げ、グループ全体で無事故・無違反に取り組み、日々安全運転・確実な配送業務に励んでいます。



保安への取り組み

法令遵守のもと、従前からの取り組みである【ミツウロコ保安高度化プログラム】に基づき、供給機器（調整器、高・低圧ホース）の期限管理、各種警報器設置推進（LPガス、一酸化炭素）、ガス栓カバー設置、災害対策としてガス放出防止型高圧ホース設置、ボンベチェーン二重掛け等に加え、タブレットでの保安点検による点検精度の向上を継続してきた結果、行政の立入検査において指摘事項もなく、高い評価を得ております。

また、経済産業省より「液化石油ガス設備士養成施設」及び「充填作業者養成施設」の指定を受けた技術研修センターにおいて、毎年資格取得講習会を実施しております。株式会社ミツウロコヴェッセルとして新たに指定を受け、グループ社員だけでなく外部の方にも資格取得を推進し、LPガス業界全体の保安レベルの向上に貢献してまいります。



人財

「成長の源泉」且つ「最大の資産」

私たちは創業以来、人財こそ最大の資産であるという考えのもと、事業を運営してきました。個々の成長が企業の成長の起点になり、私たちは成長してきました。持続的に成長を遂げるために「より働きやすい環境」「より活躍しやすい環境」を創り出すことが、経営の重要な役割の一つです。

女性活躍の推進

女性に長く安心して働いていただく環境を整備していくことで当社グループの価値創造に繋げていく取り組みを2014年11月より具体的な目標を掲げて取り組んでいます。

	2014年	2018年	目標
女性就業比率※1	25%	25.6%	50% (2023年)
女性管理職比率※1、※2、※3	4.2%	7.0%	30% (2020年)
女性育児休暇取得率※1、※4	75%	100%	達成

※1 比率の算出に当たっては、いずれも非正規及び役員を除いた数値をベースとする。
※2 ロジタイグループにおける関東エリアを除いたベース。2018年10月1日時点での対象社員数1,201名
※3 (女性管理職数÷連結全社(但し、ロジタイグループ関東エリアを除く)における全管理職)×100として算出
※4 対象は連結全社。(期間内に育児休業をした者の数÷期間内に出産した者の数)×100として算出

社員力向上に向けた取り組み

ミツウロコグループでは社員のスキルとモチベーションの向上を目指し、社員向上プログラムの整備に取り組んでいます。個々の成長が強い組織を作り、グループ全体の価値向上に活かされていくという考えです。

内容	目的	実施頻度
海外研修	海外の企業やスクールへ社員を派遣し、語学とともに異文化に触れ、グローバル人財を育成する	1～2回／年
インキュベーションシステム	自由に挑戦できる風土醸成及び新規事業創出の機会拡大	随時
セールスプレゼンテーション	提案スキルの向上と新ビジネスの発掘	1回／年
若手キャリアアップ研修	入社3～5年目の若手社員を中心に社員のスキルアップ・モチベーションアップのための研修	頻度/年1回
ITスキルアップ研修	(レベル別で複数回開催予定)社員のITスキルアップのため、mos (EXCEL) に関する集合研修	頻度/年1回
新人技術研修 (麻布十番モンタポーのみ実施)	パンについて基礎から学ぶ研修。5回目の研修時に「新商品の考案」をテーマにプレゼンテーション実施、優秀作品は商品化され店舗に並ぶ	頻度/入社後2年間で5回
提案制度(社長賞)	モチベーション向上	随時(表彰:1回／年)
MBA取得支援		
法科大学院支援	専門的且つ高度な知識の習得及び社員のスキルアップ	募集:1回／年
通信大学支援		

全国ミツウロコ会

80万世帯に及ぶ顧客との接点

私たちの製品の販売を担い、約80万世帯の最終消費者との接点を持っているのが「全国ミツウロコ会」の会員店様です。「全国ミツウロコ会」は現在約1,800社で構成されており、私たちがサービスを提供していく上でなくてはならないパートナーです。

「強い組織」に向けた取り組み

私たちのミッションは、「全国ミツウロコ会」に参加いただいている各社が継続的に価値を高められる仕組みを提供することです。私たちが新たな事業として展開しているサービスは、いずれ「全国ミツウロコ会」で全国展開していく計画です。それは、変わりゆく外部環境においても「強い組織」であり続けるためのチャレンジでもあります。

2018年度の活動計画

法改正への柔軟な対応・保安高度化

液石法・ガス事業法の改正、平成30年度経済産業省保安対策指針、バルク20年問題などについて各ブロックでの勉強会開催等により、理解度の向上と、問題と対応策の共有化を推進いたします。その他、ホームページやメール配信サービスによる、タイムリーな事例の共有、細かいサービスにより、会員店様へのサービスを推進いたします。

更なる全国ミツウロコ会ネットワークの活動活性化

生活インフラネットワーク2,000会員店の実現

お客様の多様化されたニーズへ対応をするために、ブロック会活動を中心とした勉強会や情報交換、合同展示会などの活動をより一層充実いたします。全国的なネットワークを駆使し、全国ミツウロコ会カレッジを開催いたします。北海道から九州まで会員店様の情報交流により、全国レベルでの情報共有が可能な組織へ進化を遂げます。また、次世代経営者教育プログラム「MITSUUROKO MANAGEMENT SCHOOL」を開催いたします。全国ミツウロコ会は、次世代を担う若手経営者の育成を応援し、会員店様と共に成長続けます。

新サービスによるお客様拡大

新サービス・新商材の更なる提案・提供によるお客様家計支出10%獲得

LPガス・石油製品・住宅機器に加え新サービス(ミツウロコでんき、ミツウロコ光、あんしんバリュー)や新商材(エネファーム、蓄電池)を多くのお客様へ提案・提供できるように全国ミツウロコ会独自の企画・開発を行い、お客様の家計支出の10%のシェア獲得を目指します。お客様へのサービスメニュー拡充により、より強固な接点強化と顧客満足度の向上を目指します。

MITSUUROKO MANAGEMENT SCHOOLの開催

激しく変化する経営環境に対応すべく、新たな研修「MITSUUROKO MANAGEMENT SCHOOL」を開催いたします。

会員店様の次世代経営者をメインに世界標準の経営知(MBA)を習得していただくことにより、事業拡大・継続的な企業成長を目指す新たな研修プログラムとなっております。

様々な企業の実例などをもとに実践的なスキルアップを目指す講習会を提供いたします。



地域・社会とともに

小さなことでも、私たちができることを全力で

私たちミツウロコグループは、本業で社会に貢献していくことが私たちの果たすべき役割だと考えていますが、事業を営む上で地域・社会の皆様をはじめ、多くのステークホルダーに支えられてまいりました。

地域社会における企業市民として、例えば小さなことでも私たちができること、すべきことは全力で取り組んでまいります。

クリステル・ヴィ・アンサンブル財団への募金活動

アニマル・ウェルフェアに則った犬猫の殺処分ゼロ・犬猫の虐待防止・生物多様性保全活動を展開している「クリステル・ヴィ・アンサンブル財団」の活動に共感し、募金活動の支援をしています。株式会社ミツウロコプロビジョンズが運営する、病院や公園施設内の売店、カフェテリア、レストランや、株式会社ミツウロコグローサリーが運営するボランタリーチェーン店舗に募金箱を設置しています。

一つでも多くの命を救うため、ミツウロコグループは引き続き、クリステル・ヴィ・アンサンブル財団の活動を支援してまいります。



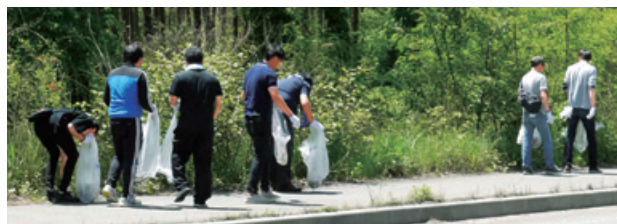
クリーンエネルギー教育と普及

ミツウロコグリーンエネルギー株式会社では、2011年度より中高生の社会学習に、「特定非営利活動法人 学校サポートセンター」様のご協力のもと、CSR経営の一環として訪問学習の受け入れを実施しております。

風力発電や太陽光などの「再生可能エネルギー」への取り組みを紹介し、「環境負荷の少ないエネルギー」や“電気の仕組み”についてわかりやすく解説し、自然科学に対する関心を高められるようなプログラムとなっております。

採水地周辺の森林保護育成活動

ミツウロコグループでは、ミツウロコビバレッジ鳴沢工場の採水地である山梨県鳴沢村周辺の森林（「ミツウロコの森なるさわ」）やミツウロコビバレッジ岐阜養老工場の採水地である岐阜県海津市南濃町の遊歩道（「ミツウロコの小径（こみち）」）の環境美化及び水源涵養活動の一環として、グループ社員とその家族、関係者による森林整備のボランティア活動を実施しております。



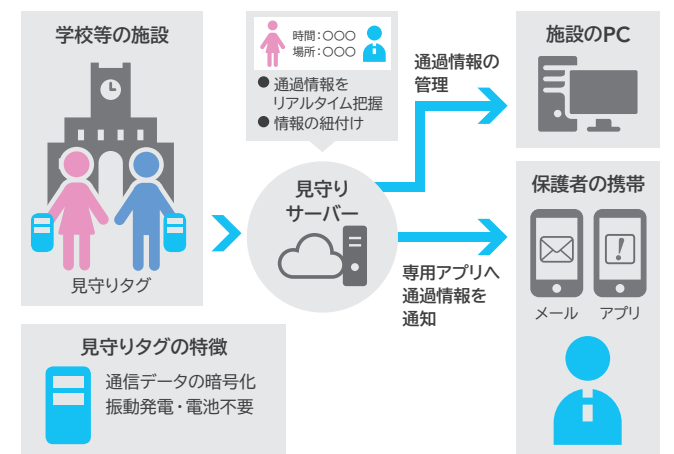
的山（あづち）大島CSR研修

株式会社ミツウロコヴェッセル総合職新入社員研修の一環として、当社グループの的山大島風力発電所がある長崎県平戸市の的山大島において、CSR研修を実施しています。豊かな自然に恵まれた島に民泊し、港の草刈りや公民館の窓拭き清掃など、ボランティア活動を通じて地域の方々との交流を深め、風力発電の理解や地域社会、自然環境との関わりを学ぶことができるプログラムとなっております。

見守りサービスの拡大

株式会社ミツウロコヴェッセルでは、課題を持つお客様や地域社会貢献のために、様々なサービスソリューションを提供しております。本サービスは、小学校を中心とした児童の登下校の見守りシステムになり、見守りアプリで児童の登下校情報を保護者の方へお知らせする機能や、学校の行事や緊急連絡網機能などを提供するサービスです。登校時は無事に登校した事を確認でき、帰宅の時間が予測できることで地域社会の安心・安全に役立ててまいります。

時代の変化やライフスタイルが多様化していく中で、お子様やお年寄り、地域全体の安心感・安全性を高めるべく、新しいIoT技術を活用し、今後もサービスの発展を目指します。



各機関・各学校からの実習受け入れ活動

株式会社スイートスタイルでは、次世代の職業人材育成を支援することも企業にとって重要な社会的責任であると位置づけており、専門学校からのインターンシップの実習受け入れや来期入社予定の学生に向けた新卒研修会への参加などを実施しています。

実際に店舗での実習や研修見学で麻布十番モンタボーのパンづくりや、雰囲気を感じてもらい、採用や入社後のミスマッチを軽減するだけでなく、店舗任せでなく会社として研修会を開催することにより、会社全体で一人ひとりの成長に寄与していると実感することができます。



スポーツを通じた社会貢献

2012年に発足したミツウロコ女子バスケットボール部は、バスケットボールを通じた地域コミュニティとの交流と活性化に貢献することを理念に掲げ、2013年度より関東実業団バスケットボール連盟におけるリーグ戦初参戦以降、躍進を続けています。

2016年度は関東実業団バスケットボール女子リーグ戦1部における優勝を皮切りに、東京都実業団バスケットボール選手権大会優勝、関東実業団バスケットボール選手権大会優勝に加え、「高松宮記念杯 全日本実業団バスケットボール選手権大会」では2年連続で全国3位の成績を収めました。また、2018年度においても、5月に新リーグとして開幕した「社会人地域リーグ」では2018年10月現在Eブロック1位、「第85回皇后杯」では東京都予選・東日本大会1次ラウンドを突破

し、2次ラウンドへの出場権を獲得しました。（全3ラウンド）この勢いで、2次ラウンドの初戦突破と地域リーグチャンピオンシップ（全国大会）の初代チャンピオンを目指します。今後もミツウロコグループ全体の企業価値を高めるため、企業スポーツを通じた社会貢献活動に邁進してまいります。



11年間の主要財務データ

	第99期 H19年度 (2007年度)	第100期 H20年度 (2008年度)	第101期 H21年度 (2009年度)	第102期 H22年度 (2010年度)	第103期 H23年度 (2011年度)	第104期 H24年度 (2012年度)	第105期 H25年度 (2013年度)	第106期 H26年度 (2014年度)	第107期 H27年度 (2015年度)	第108期 H28年度 (2016年度)	第109期 H29年度 (2017年度)
売上高（百万円）	150,403	154,366	137,914	165,278	202,577	211,461	232,211	221,270	190,990	205,682	211,343
営業利益（百万円）	3,521	3,355	3,993	3,924	3,212	4,139	4,696	3,806	3,602	3,894	3,953
経常利益（百万円）	3,912	3,347	3,956	4,059	3,537	4,687	5,290	4,361	4,589	4,743	4,864
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	1,248	1,820	1,122	656	2,361	2,607	2,824	2,654	2,626	2,698	2,913
純資産額（百万円）	60,835	61,328	62,406	61,074	62,801	65,129	67,114	70,789	72,434	74,482	77,966
総資産額（百万円）	109,001	110,849	111,702	110,060	119,700	120,225	128,265	128,658	128,479	131,537	137,860
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	4,265	9,288	6,064	4,271	5,407	3,802	4,850	6,172	8,179	5,336	12,613
投資活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	△7,371	△9,112	△687	△1,521	△1,971	△2,685	△1,944	11,229	△4,988	△2,059	△3,788
財務活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	1,504	2,256	△2,462	△3,760	△344	△2,905	△1,691	279	△2,917	△5,389	△6,763
1株当たり純資産（円）	911.28	910.85	926.96	934.63	963.97	1,010.08	1,078.79	1,102.57	1,125.92	1,187.14	1,252.41
1株当たり当期純利益（円）	18.76	27.17	16.70	9.80	36.20	40.15	44.53	42.32	41.02	42.37	46.88
売上高営業利益率（％）	2.3	2.2	2.9	2.4	1.6	2.0	2.0	1.7	1.9	1.9	1.9
自己資本当期純利益率（ROE）（％）	2.0	3.0	1.8	1.1	3.8	4.1	4.3	3.9	3.7	3.7	3.8
総資産経常利益率（ROA）（％）	3.7	3.0	3.6	3.7	3.1	3.9	4.3	3.4	3.6	3.6	3.6
自己資本比率（％）	55.6	55.2	55.8	55.4	52.4	54.1	52.2	54.9	56.1	56.4	56.3
株価収益率（倍）	31.8	20.6	41.5	53.8	14.7	12.3	13.5	13.2	13.5	16.3	17.2
1株当たり配当額（円）	13	15	15	15	15	15	16	16	16	18	18
配当性向（％）	69.3	55.2	89.8	153.1	41.4	37.4	35.9	37.8	39.0	42.5	38.4
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	6.2	3.2	4.6	6.2	5.3	7.1	5.7	4.5	3.2	4.4	1.6
従業員数（人）	1,690	1,703	1,761	1,636	1,674	1,705	1,731	1,698	1,674	1,661	1,801

連結財務諸表

連結貸借対照表（百万円）

	前連結会計年度 2017年3月31日	当連結会計年度 2018年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	35,092	37,154
受取手形及び売掛金	18,381	17,049
リース債権及びリース投資資産	3,558	2,906
商品及び製品	4,263	4,997
原材料及び貯蔵品	284	336
繰延税金資産	551	486
その他	3,436	5,054
貸倒引当金	△264	△ 113
流動資産合計	65,304	67,870
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	10,472	11,686
機械装置及び運搬具（純額）	6,462	6,052
土地	15,191	15,140
リース資産（純額）	1,450	1,100
建設仮勘定	602	98
その他（純額）	582	615
有形固定資産合計	34,761	34,694
無形固定資産		
のれん	1,647	2,614
その他	1,582	1,136
無形固定資産合計	3,229	3,750
投資その他の資産		
投資有価証券	17,224	20,238
関係会社株式	2,621	2,703
保険積立金	2,055	2,074
繰延税金資産	756	863
その他	6,492	6,170
貸倒引当金	△935	△525
投資その他の資産合計	28,214	31,524
固定資産合計	66,205	69,970
繰延資産		
開業費	27	19
繰延資産合計	27	19
資産合計	131,537	137,860

	前連結会計年度 2017年3月31日	当連結会計年度 2018年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	16,744	19,394
短期借入金	2,030	2,119
1年内返済予定の長期借入金	4,822	5,363
リース債務	715	472
未払法人税等	652	1,092
未払消費税等	207	475
賞与引当金	856	857
役員賞与引当金	13	13
資産除去債務	－	34
その他	3,345	5,829
流動負債合計	29,388	35,654
固定負債		
長期借入金	14,396	10,109
リース債務	1,220	885
繰延税金負債	4,376	5,281
株式給付引当金	25	54
役員退職慰労引当金	286	278
退職給付に係る負債	2,278	2,354
資産除去債務	1,053	1,123
その他	4,030	4,151
固定負債合計	27,667	24,239
負債合計	57,055	59,894
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,077	7,077
資本剰余金	5,836	5,836
利益剰余金	58,344	60,127
自己株式	△3,291	△3,742
株主資本合計	67,966	69,299
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	6,771	8,768
繰延ヘッジ損益	△413	△344
退職給付に係る調整累計額	△192	△140
その他の包括利益累計額合計	6,165	8,283
非支配株主持分	350	384
純資産合計	74,482	77,966
負債純資産合計	131,537	137,860

連結財務諸表

連結損益計算書 (百万円)	前連結会計年度 2016年4月1日から2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から2018年3月31日まで
売上高	205,682	211,343
売上原価	174,129	178,426
売上総利益	31,553	32,916
販売費及び一般管理費	27,658	28,963
営業利益	3,894	3,953
営業外収益	1,310	1,377
営業外費用	461	465
経常利益	4,743	4,864
特別利益	100	26
特別損失	433	201
税金等調整前当期純利益	4,410	4,689
法人税、住民税及び事業税	1,702	1,729
法人税等調整額	△57	△30
法人税等合計	1,645	1,698
当期純利益	2,765	2,991
非支配株主に帰属する当期純利益	66	77
親会社株主に帰属する当期純利益	2,698	2,913

連結キャッシュ・フロー計算書 (百万円)	前連結会計年度 2016年4月1日から2017年3月31日まで	当連結会計年度 2017年4月1日から2018年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,336	12,613
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,059	△3,788
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,389	△6,763
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△2,112	2,061
現金及び現金同等物の期首残高	37,150	35,037
現金及び現金同等物の期末残高	35,037	37,098

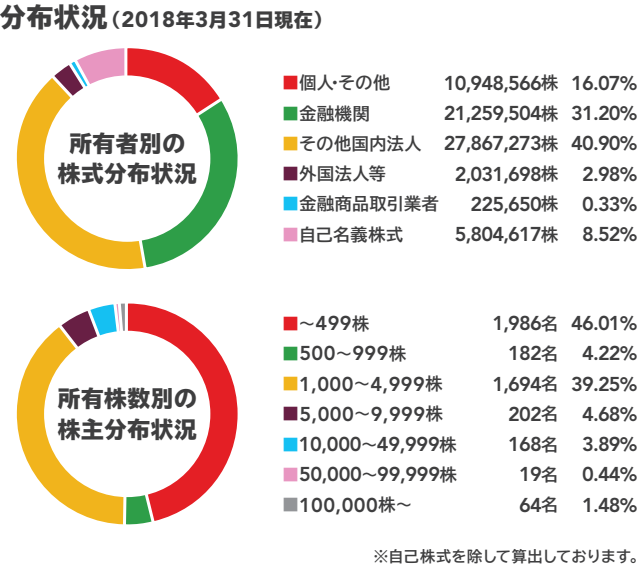
会社概要	
社名	株式会社ミツウロコグループホールディングス
英文社名	Mitsuuroko Group Holdings Co., Ltd.
主な事業内容	持株会社 (グループの経営戦略・経営管理)
本社所在地	〒104-0031 東京都中央区京橋三丁目1番1号
創立年月日	1926年 (大正15年) 5月10日 (2011年10月1日、会社分割による持株会社制移行に伴い「株式会社ミツウロコ」より商号変更)
資本金	70億77百万円
従業員数	11名／連結：1,801名 (2018年3月31日現在)

役員 (2018年6月22日現在)		
代表取締役社長 グループCEO	田 島 晃 平	
代表取締役 グループCFO、グループCSO	渡 邊 雅 人	
取締役	二 見 敦	
取締役	児 島 和 洋	
取締役	川 上 順	
取締役	大 森 基 靖	
取締役 グループCTO、グループCIO	ゴ ウィミン	
取締役 (社外)	柳 澤 勝 久	
取締役 (社外)	松 井 香	
監査等委員である取締役 (社外)	山 田 勝 重	
監査等委員である取締役	田 島 謙	
監査等委員である取締役 (社外)	菅 原 英 雄	

株式の状況 (2018年3月31日現在)	
発行可能株式総数	197,735,000株
発行済株式の総数	68,137,308株
株主数	4,316名

上位株主 (2018年3月31日現在)		
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
明治安田生命保険相互会社	5,544	8.94
JXTGホールディングス株式会社	5,064	8.16
田島株式会社	4,327	6.97
損害保険ジャパン日本興亜株式会社	3,681	5.93
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託みずほ銀行口	3,112	5.02
リンナイ株式会社	2,682	4.32
橋本産業株式会社	2,032	3.28
全国ミツウロコ会持株会	2,025	3.26
株式会社パロマ	1,685	2.72
株式会社三井住友銀行	1,676	2.70

(注) 1.当社は自己株式を5,804,617株 (株式給付信託 (BBT) に関する資産管理サービス信託銀行株式会社 (信託E口) が所有する当社の株式290,900株を除く) 保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2.持株比率は自己株式を控除して計算しております。なお、株式給付信託 (BBT) に関する資産管理サービス信託銀行株式会社 (信託E口) が所有する当社の株式は、持株比率の算定上、期末発行済株式総数から控除する自己株式に含めております (当連結会計年度末290,900株)。

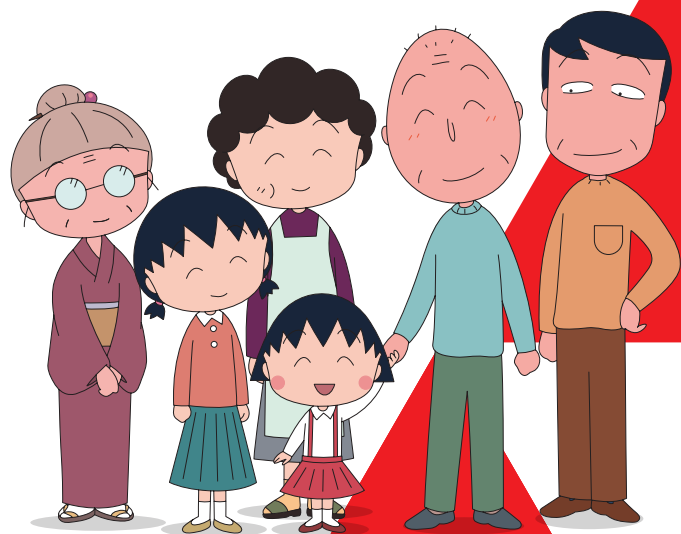


格付情報	
ミツウロコグループホールディングスは、企業信用力の評価として、JCR (日本格付研究所) から、信用格付を取得しています。	
長期発行体格付	見通し
A-	安定的

株式会社ミツウロコグループホールディングス

〒104-0031 東京都中央区京橋三丁目1番1号 東京スクエアガーデン
TEL: 03-3275-6300 (代表) / FAX: 03-3275-6350

www.mitsuuroko.com/



ちびまる子ちゃん

© さくらプロダクション/日本アニメーション