

MITSUUROKO GROUP HOLDINGS

BUSINESS REPORT

2016

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 2016

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。

Profile P 01

プロフィール

- P 01 コーポレート・メッセージ
- P 05 ビジネスモデルと目指す姿
- P 07 挑戦の歴史

CEO Message P 11

CEOメッセージ

「お客様起点」の発想で
新たな分野への挑戦を続けます
代表取締役社長 グループCEO
田島 見平

Corporate Governance P 27

コーポレート・ガバナンス

- P 29 マネジメント・チーム
- P 31 社外取締役メッセージ
- P 32 コンプライアンス

Financial Data P 41

財務データ

- P 41 11年間の主要財務データ
- P 43 連結財務諸表



Our Challenge P 09

私たちのチャレンジ

当期の新しい挑戦

Business Review P 15

事業概況

- P 17 エネルギー事業
- P 19 電力事業
- P 21 PM/健康・スポーツ事業
- P 23 その他事業

Financial Strategy P 25

財務戦略

健全な財務体質を維持しながら、
成長のための投資を加速します

Value Creation P 33

見えない資産と価値創造

- P 35 低炭素社会の実現
- P 36 安心と安全への取組み
- P 37 人財「成長の源泉」且つ「最大の資産」
- P 39 地域・社会とともに

将来の見通しについての注意事項

このレポートには、ミツウロコグループホールディングスをはじめ関係会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から判断した

見通しによるものです。このため実際の業績は、さまざまな外部環境要因により、当初の見込みとは異なる結果となる可能性がありますことをご了承ください。

お客様起点で新しい価値を提供する

ミツウロコグループは、変化する社会に対応し、常に新たな事業を生み出し、進化させてきました。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。

変化する社会

▲ ミツウロコグループ

経営理念

わたしたちは豊かなくらし常に正道に立ち、お客様起

のにないてとして点で社業を運営します

私たちの目指す姿

ミツウロコグループの強み

歴史と信頼
「ブランド力」

盤石な
財務基盤
(自己資本比率約55%)

安心・
安全への
強い意識

消費者のニーズへの
対応力



新たな事業を
生み出し、
新しい価値を
提供

LPガス顧客
80万世帯



ミツウロコ会
全国1,700社



不動産の
保有と活用

高い運営力

挑戦する
風土・文化

ミツウロコグループの役割

エネルギー
事業



クリーンエネルギーの普及、
エネルギーの安定供給

電力事業



PM/健康・
スポーツ
事業



生活を豊かにする
サービスの拡大

フード&
プロビジョンズ
事業



消費者の
要望・
ニーズ



ビジネスの起点

省エネ・
エコへの
意識の高まり

ライフ
スタイルの
変化

安心・
安全志向の
高まり

▲
愉快的アイデアと
ともに進化する
エネルギー
プロバイダー

便利から愉快へ。これまで私たちは、「便利な」サービスを追求してきました。モノが溢れて、さまざまなサービスが存在する中、便利なサービスはもはや「当たり前」になってきました。私たちは自らを「進化」させるべく、「愉快的」「アイデア」を追求します。

感動の創造へ、挑戦し続ける企業グループ

さらなる
感動の創造へ

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。

創業の精神

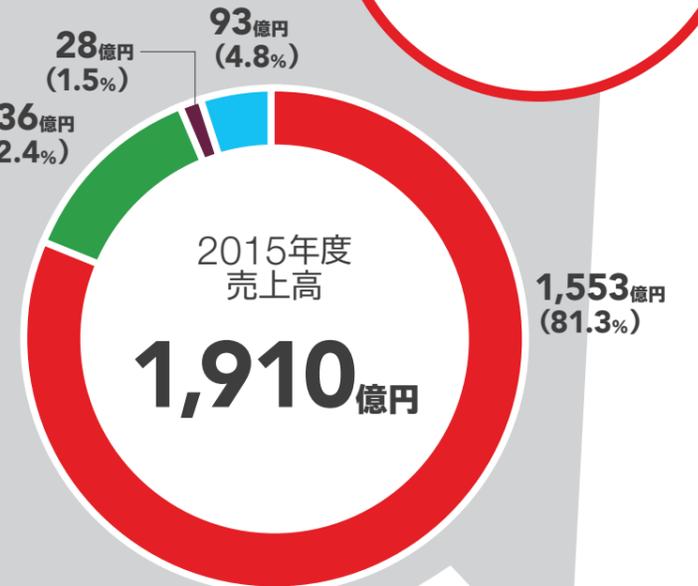
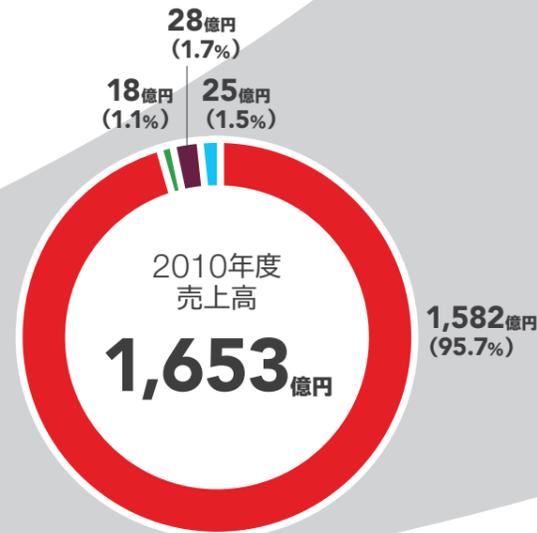
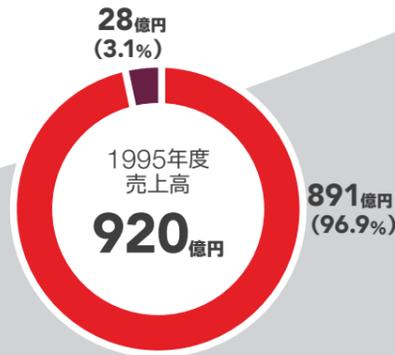
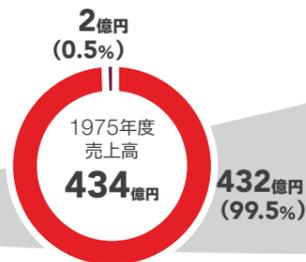
忍而和齊家上策
勤与儉創業良図

忍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

ミツウロコという家と縁がある者はみな家族であり、その家族が繁栄するために為さねばならぬことは、たとえ厳しく険しい道でも、その道を選ばなければならないという精神です。私たちが挑戦を続ける上でとても大切な精神です。この精神は、ミツウロコが100年先でも輝いているために存在しています。

セグメント別売上構成比の推移

■ エネルギー事業 ■ 電力事業 ■ PM/健康・スポーツ事業 ■ その他事業



業態の広がりとの挑戦

1886



運送業としてスタート

1961



社名を株式会社ミツウロコに変更

1970



ハマボール オープン

1953



LPガスの取り扱いを開始

1967



全国ミツウロコ会結成

1975



カセットレンジ初代「キャリコン」を発売

1988



暮らしのコーディネート館「Salad」オープン

1998



群馬県伊勢崎市にミツウロコ技術研修センターを設立

1998



ゼネラル石油・エツノ石油より小売部門を譲り受け関西進出

2001



風力発電事業参入

2003



飲料事業参入

2010



小売電気事業参入

2009



ハマボール イース オープン

2015



中古車買取店「カークル」営業開始

2015



神原ミツウロコ株式会社を設立し、四国に進出

2016



「カールスジュニア」の日本1号店オープン

2016



「ミツウロコでんき」サービス開始

2016



コストアリアルを子会社化

創業期

発展期

拡大期

変革期

2015年度の新たな挑戦

ミツウロコグループは、2015年度も「豊かなくらしのにないて」として、お客様の暮らしに役立つ新たなサービスの提供に取り組んできました。



2015
7月

「ミツウロコ光」サービス開始

2015年7月より東日本電信電話株式会社（NTT東日本）が開始した光回線の卸提供を活用したコラボレーションによる新サービス「ミツウロコ光」の提供を開始しました。また、インターネット接続サービスを提供するエキサイト株式会社と業務提携し、光回線とインターネット接続サービスをセットでミツウロコより提供しています。



2015
8月

神原ミツウロコ株式会社設立

神原エネルギー産業株式会社のLPガス販売事業を承継し、神原ミツウロコ株式会社を設立。初めての四国地域への進出により、徳島市を中心に新たな地域で、エネルギー及び周辺サービスを安全・安心・快適にお届ける体制が整いました。



2015
9月

「ツイタもん」サービス開始

小学生が通学時に使うランドセルにICタグを取り付け、学校の門付近に防犯カメラとアンテナを設置することで、子供たちが門を通過した事を感じ、職員室のパソコン等に子供の名前や門の通過時刻等が表示される児童見守りサービス「ツイタもん」を開始しました。今後も、お客様に安全・安心・快適なサービスを提供します。



2015
11月

中古車買取店「カークル」営業開始

2015年11月より溝の口SS内において独自ブランドの中古車買取店「くるま買取「カークル」」の営業を開始しました。中古車買取店の運営は既存事業（カーメンテナンス・車検・レンタカー・中古車販売）との相乗効果も大きく、中古車買取事業を拡大することで、ますます多くのお客様に対し、豊かなくらしのにないてとして貢献できるものと考えています。



2016
2月

「ミツウロコnet」サービス開始

株式会社ギガプライズとOEM契約を締結し、アパートオーナーを中心に、集合住宅向けのインターネット接続サービス「ミツウロコnet」の提供を開始しました。初年度で3万世帯の契約を目指しています。



2016
3月

「カールスジュニア」の日本1号店オープン

米国CKEレストランホールディングスから日本での営業権を獲得し、株式会社ミツウロコグループホールディングス100%出資のカールスジュニアジャパン株式会社を設立。カリフォルニア発プレミアムバーガーチェーン「カールスジュニア」の日本1号店が、2016年3月4日、秋葉原にオープンしました。今後は10年間で150店舗の開業を計画しています。



2016
4月

株式会社ココストアリテールを子会社化

株式会社ココストアリテールの子会社化により、既存のショップ&レストラン事業に、新たに店内調理による手作り弁当や焼きたてパンの提供など、特色ある約400の店舗群からなるVC事業が加わることで、これまで以上に地域に根ざした事業展開が可能となりました。今後は、当社の各事業との複合店舗など新たな業態開発に取り組むとともに、VC事業の本部機能設置により加盟店オーナーを募り事業の拡大を図ります。



2016
4月

「ミツウロコでんき」サービス開始

2016年4月1日に施行された、電気事業法等の一部を改正する法律（第2弾改正）による電力の小売全面自由化に伴い、2016年4月から家庭用電力「ミツウロコでんき」の提供を開始しました。

「お客様起点」の 発想で 新たな分野への 挑戦を続けます

代表取締役社長 グループCEO
田島 晃平



「常にお客様起点」がミツウロコグループの経営理念

ミツウロコグループは創業時の練炭・豆炭の製造・販売から石油・LPガスへと事業展開し、地域のお客様の生活に必要とされる様々な製品やサービスをお届けする会社へと姿を変えてきました。90年以上にわたるその歴史の中で、「豊かなくらしのないてとして常に正道に立ち、お客様起点で社業を運営する」という経営理念の通りに事業を拡大してきたのです。

成長に向けた取組み 1 低圧電力小売事業への参入

2016年4月から一般家庭等向け低圧電力の小売販売が自由化されたことを受け、多くの会社が新規にこの市場に参入しています。当社でも「ミツウロコでんき」として低圧電力の提供を開始しました。大手のガス会社等は、直販とインターネット販売を並行して行っていますが、当社の強みは約1,700の代理店ネットワークによる営業力であるとの認識から直接販売のみで行っています。100万世帯を超える既存のお客様のうち、主に月間40-50アンペア程度の使用が想定される中間層世帯を中心に営業しています。9月現在の契約数は約25,000件とほぼ計画線で推移しており、2017年3月末には40,000件の獲得が視野に入ってきました。新規参入者との比較でも価格競争力が高いことに加え、ミツウロコグループで保有するバイオマス発電所、太陽光発電所を含む再生可能エネルギーによる電源の比率が20%程度を占めるということも、お客様へのアピールとなっているようです。また、以前から手掛けている産業部門向けの高圧電力販売では約3,600件のお客様を持つリーディング企業の一つであり、そこで培われた需給管理シス

テムのノウハウも当社の強みと考えています。低圧電力販売事業においても、できるだけ早期に業績への貢献を実現したいと考えています。

2017年度に予定されている都市ガスの小売自由化に関しても、既に自由化されているLPガスにおける経験を活かせる好機とすべく、事業統合の可能性等を含めて様々な検討をしています。ただし、新制度の詳細については未だ流動的な部分も多く、また都市ガス事業は原料である天然ガスの調達コストも大きいなど課題もあるため、慎重に見極めていく考えです。

成長に向けた取組み 2 LPガス事業で四国に進出

LPガス事業においては、2015年8月に徳島県に「神原ミツウロコ株式会社」を設立し、初めて四国への進出を果たしました。車社会であり、これまでミツウロコグループが主に事業展開してきた関東地方とは異なるライフスタイルの地域ですが、試行錯誤をしながらより多くのお客様に快適生活を提供し、四国全体を視野に入れながら事業拡大を目指していきます。

成長に向けた取組み 3 フード&プロビジョンズ事業の展開を加速

2016年2月に、株式会社ファミリーマートと3年間の包括提携契約を締結すると同時に、ファミリーマートが保有する株式会社ココストアリテールの全株式を取得する、株式譲渡契約を締結しました。ココストアリテールが管轄していたボランティアチェーン（VC）やココストア、エブリワンといったコンビニエンスストアを譲り受けた結果、北関東、中部地方、及びこれ



までミツウロコグループとしては比較的弱かった九州地方において約200店舗の基盤を得ました。今後、それぞれの店舗の立地や拡張余地を見極めながら、ミツウロコグループブランドによる新たな店舗展開を図っていく方針です。

2014年末に国内営業権を取得した米国のプレミアムバーガーチェーン「カールズジュニア」は、2016年3月に秋葉原に1号店をオープン、2016年10月には「ららぽーと湘南平塚」内に2号店をオープンしました。秋葉原店はお客様に好評で、店舗ベースでは既に利益が出ています。立地条件が大変重要な業態であるため性急にはならず、当面は年間3-5店舗のペースで着実に展開していくつもりです。サプライチェーンの効率性も考慮してまずは関東圏を中心に出し、10店舗程度に拡大する時点から、収益への貢献も大きくなると見えています。フランチャイズ（FC）による展開も考えており、最終的には全国で150店舗への拡大を目指します。

フード&プロビジョンズ事業は、これまでもショップ&レストラン事業や飲料水販売などを中心に、着実に成長を遂げてきましたが、今後はここにカールズジュニアとココストアのVC事業が中核となって加わることで、大きな飛躍への足掛かりができたことと認識しています。今後3年程度かけて店舗の業態変換や商品やサービスの入れ替え、人員確保などへの投資を集中して行い、その後の非連続な収益拡大を目指して展開していきます。

業績動向 今期は22%増益を計画

石油製品市況の下落継続に加え、消費者の省エネルギー意識の定着と省エネルギー機器の普及による世帯当たりエネルギー使用量の減少傾向が続いており、現在ミツウロコグループの主力であるLPガス事業の環境は厳しい状況です。2015



年度の売上高は、LPガス仕入れ価格の指標となるCPの下落や石油製品全般において原油価格の大幅な下落の影響を大きく受け、前期比13.7%減収の1,909億90百万円となりました。営業利益については、業務コスト削減等の取組みでエネルギー事業は前年比横ばいを確保、不動産賃貸・スポーツ事業や電力事業で増益となったものの、「その他事業」のうちリース事業において、リスク債権に対する適切な貸倒引当金を計上したことにより、前期比5.3%減の36億2百万円となりました。

新規領域への挑戦を続けながら事業を拡大しているため、今後も単年度業績の山・谷は生じると考えられます。それぞれの事業で適切かつ前向きなリスクを取りつつ、一つの事業の失敗で会社全体が傾くようなことにはないように目を配る経営をまいります。

2016年度については、売上高は前期比4.7%増収の2,000億円、営業利益は22.1%増の44億円を計画しており、現在のところ計画に沿った実績となっています。原油価格の下落などLPガス事業については引き続き厳しい市場環境ですが、低圧電力小売「ミツウロコでんき」を含む電力事業は営業力を背景に堅調で、フード&プロビジョンズ事業も事業領域の広がりにより安定的な推移となっています。今年度は、上期から集中的に電力事業に資源配分を行い展開していますが、下期にかけてはフード&プロビジョンズ事業においても、新しい施策を手掛けていく予定です。

ミツウロコの強みと成長のための戦略

現在のミツウロコグループの中核は、1,700を超える代理店ネットワークから成る「ミツウロコ会」です。これは日本初のフランチャイズチェーン（FC）でもあり、LPガスの販売を主力に強固なサプライチェーンを形成しています。ミツウロコ会が毎月お伺いする約100万世帯のお客に加え、今後はカールズジュニアやココストアのFC・VCを訪れる年間数十万人のお客様が加わります。ミツウロコグループは、この顧客資産に向けて様々なサービス・商品を提供し、世帯当たりの売上を増やすことで長期的な利益成長を図っていきます。

2020年までには、目標とする経営指標である営業利益率5%を達成したいと願っています。LPガスの世帯当たり需要の伸びが今後も見込み難い中、薄利である石油製品販売中心の事業を続けているだけでは達成は難しいですが、電力事業やフード&プロビジョンズ事業など、より高い成長と利益率が見込まれる事業の比率を上げ、ビジネスモデルを再構築していくことで実現していきたいと思っています。そのために、良いパートナーや投資先については積極的に検討していきます。また、フード&プロビジョンズ事業を中心に、将来的にはアジ

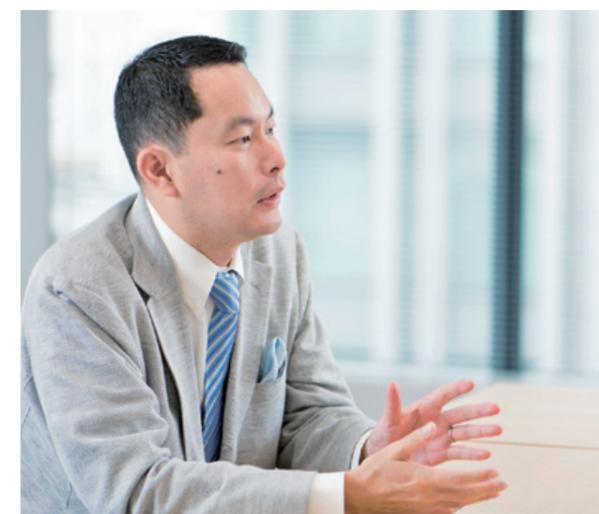


アを中心に海外展開も視野に入れています。

これらを実現するにあたって最も必要であり、課題でもあるのは人財です。事業の多様化とともに、専門性を持った多様な人財が必要になってきており、会計士や税理士といった専門スタッフのみでなく、電気・ガス技術者や料理人といった現場における人財のレベルアップに力を入れています。社内における育成強化や人財配置の適正化はもちろん、それぞれの分野でのプロフェッショナルを外部からも積極的に採用していく方針です。

株主還元とエンゲージメント／企業価値向上に向けて

統合報告書は今回が2回目の発行ですが、企業活動による価値創造ストーリーを語り、財務報告に加えて非財務情報を伝える



コミュニケーションツールとして大変有用と感じています。非財務情報には企業理念であるお客様起点の発想、営業力や知見、品質へのこだわり、挑戦する企業文化などが含まれます。これらを含めた持続的な企業価値創造力を株主や投資家に伝えることで、建設的な対話を増やしていきたいと思っています。株主の皆様への直接的な還元は、配当性向30%を引き続き目処としています。ただし、比率よりも、事業の成長とともに配当額そのものを継続的に上げていくことが重要だと考えています。ROEの目標値は明示していませんが、将来的に10%を目指したいという思いはあります。現状の水準からは乖離がありますが、フード&プロビジョンズ事業への投資が今後5年間で大きく果実化し、エネルギー事業のビジネスモデル再構築が達成できれば、不可能ではないと思っています。一方で、ミツウロコは長い歴史の中で「環境適応業」としてリスクを取り、成長するために安定的な内部留保を重視してきた会社であり、その方針は今も変わりません。資本効率の改善は、財務的に資本を減らすのではなく、本業の利益成長によって実現していきたいと考えています。成長分野に経営資源を投入して継続的に本業を発展させ、利益を増やし配当を増やして株主に報いるとともに、「豊かなくらしのにないて」となってお客様に幸せにし、社会を豊かにするインフラを提供することが、最終的には企業価値向上の近道であると考えています。

今後も長期的な視点に立って新たな事業に挑戦し、地域社会に愛され、全てのステークホルダーにとっての価値向上を目指して経営にあたってまいります。株主の皆様にはミツウロコグループの経営理念をご理解いただき、これからもご支援をいただくようお願い申し上げます。

代表取締役社長 グループCEO 田島 晃平

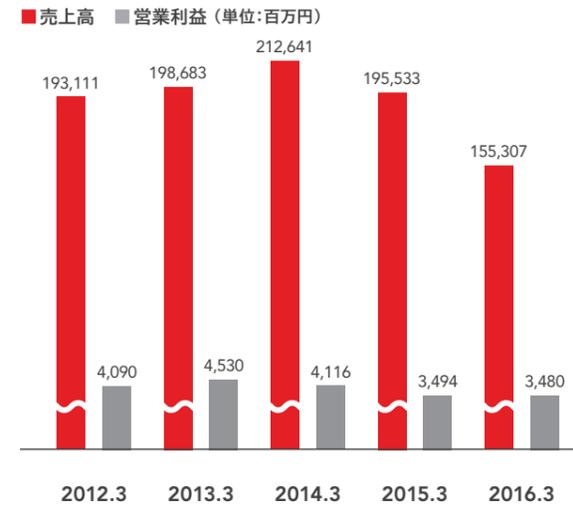
エネルギー事業のサービスメニュー拡充に注力するとともに、フード&プロビジョンズ事業の拡大と電力事業の順調な伸びにより営業増益

当社グループを取り巻く経営環境におきましては、原油価格が前期に急落し、一旦上昇に転じるものの、石油輸出国機構（OPEC）の減産見送りなどにより、石油製品市況は再び下落基調となりました。またLPガス仕入価格の指標となるCP（Contract Price＝輸入通告価格）も下落傾向にあるものの、消費者の「省エネ」意識の定着と「省エネ機器の普及」から世帯あたりのエネルギー使用量は減少傾向にあり、更に小売市場において消費者の選択志向が強まる中、消費者獲得競争が激しさを増すなど、引き続き厳しい状況で推移いたしました。このようななか、当社グループはLPガス仕入価格の指標となるCPの下落や石油製品全般において原油価格が大幅に下落した影響を受けた一方で、さまざま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サービスメニューの拡充による新規顧客の開拓に努めました。その結果、売上高は前期比13.7%減の1,909億90百万円、営業利益は前期比5.3%減の36億2百万円、経常利益は前期比5.2%増の45億89百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比1.1%減の26億26百万円となりました。

エネルギー事業

株式会社ミツウロコ

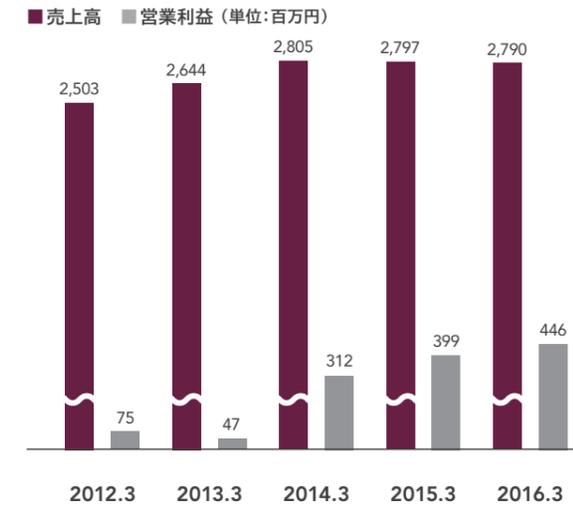
リスク要因 原油価格及びLPガスのCP等の変動や為替レートの動向による売上原価の変動



PM/健康・スポーツ事業

株式会社トライフォース

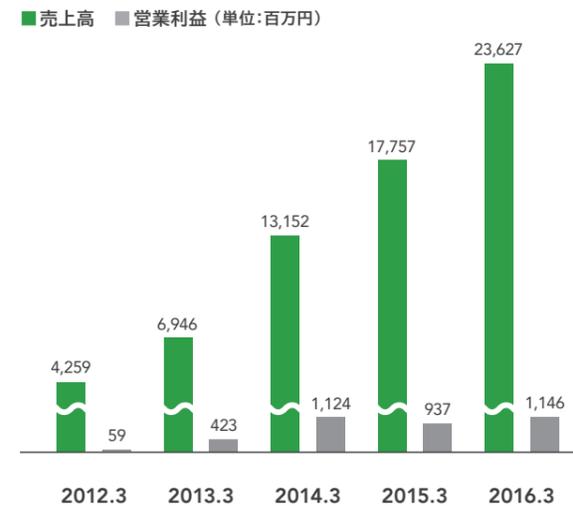
リスク要因 市況変動（ポートフォリオ内の物件入れ替えに際し、高値づかみや安価譲渡をしない）
不動産物件の老朽化、商業施設・イベントの陳腐化
安心・安全確保のためのサービス品質管理、適切な物件管理、自然災害予防、食の衛生管理の必要性



電力事業

ミツウロコグリーンエネルギー株式会社

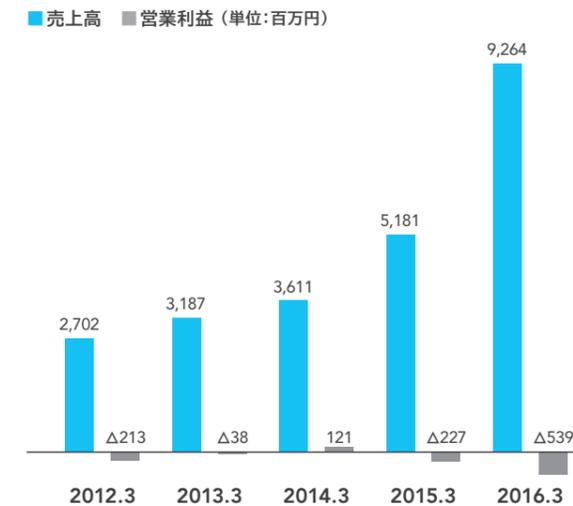
リスク要因 行政施策の変更に伴う政策リスク及びシステム開発に与える影響
競争力のある電力販売を実現する安価な電源調達及び電源開発の必要性
IPP事業の天災等における発電停止の影響



その他事業

株式会社ミツウロコピバレッジ/株式会社ミツウロコリース
株式会社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

リスク要因 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



エネルギー事業

LPガス、液化天然ガスをはじめ、石油製品、自動車用のLPガスやCNGの供給、さらに、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、さまざまな事業を行っております。

2016年
3月期

売上高
1,553億7百万円
前期比 **20.6%減** ↓

営業利益
34億80百万円
前期比 **0.4%減** ↓

業績について

LPガス事業では、徳島県に神原ミツウロコ株式会社を設立したことにより初の四国進出を果たし、新たな地域でLPガス販売事業を開始しました。また、群馬県草津町における最有力販売店である株式会社ミナミ燃料の株式を取得し、草津エリアの約半数のシェアを占めるLPガス等の顧客を獲得しました。石油

事業では、自動車買取事業「カークル」併設型サービスステーションの営業を開始し、幅広い顧客層の開拓を行いました。しかし、CPの下落や原油価格の大幅な下落等により、売上高は前期比20.6%減の1,553億7百万円、営業利益は前期比0.4%減の34億80百万円となりました。

見通しと展望について

エネルギー自由化に伴い“ミツウロコでんき”の取扱いを開始。通信事業の“ミツウロコ光”と共に新たな顧客層へのアプローチを積極的に進め、ガス・電気・通信を軸にお客様に安心・安全・快適なサービスを提供してまいります。また当社オリジナルのHEMSシステムを確立し、電力使用状況の見える化だけでなく、家電機器とのネットワーク化による新たな

サービス提供を目指してまいります。更なる取り組みとして、駆けつけサービス“ミツウロコあんしんバリュー”等、お客様への提供メニューを増やし、今後ともお客様拡大を目指し展開していきます。



川上 順
エネルギー事業担当
株式会社ミツウロコ
取締役営業部門管掌

価値創造の道筋

- 1 電力販売の拡大
- 2 都市ガス自由化に向けた取り組み
- 3 LPG及び石油製品の安定供給と販路拡大
- 4 “ミツウロコ光”と“ミツウロコnet”の拡大
- 5 ZEH=新たな暮らしの提案

//// //// 主な製品・サービス



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80万世帯の皆様へ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。



エコステーション

低公害車として注目を集めるLPガス自動車とCNG（圧縮天然ガス）自動車。ミツウロコでは営業車両などに低公害車を導入するだけでなく、エコステーション（オートガス・CNG併設スタンド）も設置しております。



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バイオニアとして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、さまざまな太陽光発電システムに積極的に取り組んでまいります。



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 四国地域に初進出「神原ミツウロコ株式会社」設立

2015年8月、徳島県徳島市の神原エネルギー産業株式会社のLPガス販売事業を承継し、LPガスの販売を主とする「神原ミツウロコ株式会社」を設立しました。ミツウロコグループとしては四国地域に初めて進出することになり、徳島市を中心に新たな地域でのエネルギー及び周辺サービスを安全・安心・快適に提供する体制が整いました。永年培った販売ノウハウや物流サービスを展開することによって、より多くのお客様に価値ある快適生活を提供していきたいと思っております。

また、取引販売店により構成される全国ミツウロコ会の（仮称）四国支部設立に向け準備を進めてまいります。ネットワークを拡大し、幅広い情報提供や販売ノウハウの共有を促すことによりグループ全体のレベルアップを図ってまいります。

エネルギー自由化に対応した新たなサービス体制も構築し、今後まずは徳島で地盤を固め、四国全体を視野に入れながら、事業拡大を目指してまいります。





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、また、小売電気事業者として、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。

2016年
3月期

売上高

236億27百万円

前期比 33.1%増 ↑

営業利益

11億46百万円

前期比 22.3%増 ↑

業績について

電気販売事業では、関東圏が中心の営業基盤でありましたが、西日本支店の開設を足掛りに、関西以西のマーケットを拡大

見通しと展望について

「電力小売全面自由化」を背景とした事業環境の変化を的確にとらえ「再生可能エネルギーの創造を通じ地球にやさしいエネルギーを供給する」、「低価格な電力の供給を通じ、豊かな暮らしを提供する」、「安定供給を通じて、持続的なエネルギーの担い手になる」の理念のもと、多様化・高度化するお客様のニーズを的確につかみ、軒数拡大及び販売電力量拡大を図ってまいります。

したことによって、売上高は前期比33.1%増の236億27百万円、営業利益は前期比22.3%増の11億46百万円となりました。

2016年度の電力販売事業の販売目標

	販売軒数	販売電力量	売上高
高圧	5,000軒	1,250,000Mwh	225億円
低圧	40,000軒	97,000Mwh	23億円

2016年度の風力・バイオマスを含むIPP事業の目標

	販売電力量	売上高
	158,000Mwh	32億円

主な事業内容

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では、環境への適合をはかる施策として風力発電事業を推進しています。

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おります。

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14,000kwの茨城県「水郷潮来ソーラー」、発電出力約40,000kwの千葉県「富津ソーラー」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おります。

小売電気事業



「ミツウロコでんき」提供エリア
(2016年10月現在)



従来の50kw以上の高圧需要家、及び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。



二見 敦
電力事業担当
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

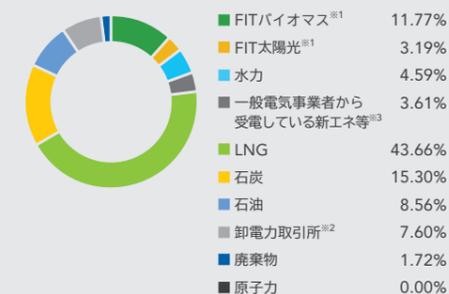
価値創造の道筋

- 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及びお客様ニーズへの対応
- 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 Web環境を活用した電力ネット販売
- 5 コンタクトセンター設置による業務効率化及び迅速なサービスの改善・向上

TOPICS ミツウロコグループが2016年4月より低圧電力の小売りに参入

2016年4月の低圧電力の小売販売自由化にあわせ、従来から自由化されている特別高圧・高圧の産業用及び業務用電力小売りに加え、一般家庭等の低圧電力の小売りに参入。東北、東京、中部、関西、中国、四国、九州の全国7電力管内において、特別高圧から家庭用まで電力の販売体制を整えました。また、本年10月にミツウロコグリーンエネルギーの九州支店を開設。更なる販売拡大に取り組んでまいります。

当社の電源構成 【常時バックアップ/インバランス補給/JEPX含む】 (2014年度発電量実績に基づく)



- *1 当社がこの電気を調達する費用の一部は、当社のお客様以外の方も含め、電気をご利用の全ての皆様から集めた賦課金により賄われており、この電気のCO₂排出量については、火力発電なども含めた全国平均の電気のCO₂排出量を持った電気として扱われます。
- *2 この電気には、水力、火力、原子力、FIT電気、再生可能エネルギーなどが含まれます。
- *3 新工等=風力、太陽光、廃棄物発電、地熱及びバイオマス発電
- *4 他社から調達した電気については、以下の方法により電源構成を仕分けています。
①旧一般電気事業者にあたる小売電気事業者の不特定の発電所から継続的に卸売を受けている電気(常時バックアップ)については、同社の同年度の電源構成に基づき仕分けています。(今後、年度の電源構成確定版が公表され次第、数値を修正予定です。)
②需給予測と実需給に乖離が発生した際に旧一般電気事業者にあたる小売電気事業者の不特定の発電所から瞬間的に補給されている電気(インバランス補給)についても①同様の方法で仕分けています。
- *5 2014年度実績を基に作成しているため、旧一般電気事業者にあたる小売電気事業者が保有する原子力発電所が稼働していないことから常時バックアップ、インバランス補給に原子力発電が含まれておりません。今後、原子力発電所が稼働した際には常時バックアップ、インバランス補給に原子力発電による電気が含まれてくる想定です。

PM／健康・スポーツ事業

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。

2016年
3月期

売上高

27億90百万円

前期比 0.3%減 ▼

営業利益

4億46百万円

前期比 11.6%増 ▲

業績について

PM（不動産賃貸）事業は、マンションやオフィスビルの入居率向上を目指し各種施策を積極的に推進しました。横浜駅西口複合商業施設「HAMABOWL EAS（ハマボール イアス）」では各種キャンペーンを開催し、また新テナントとしてシミュレーションゴルフスクールがオープンしました。直営事業である温浴施設「SPA EAS（スパ イアス）」とボウリング場「Hamabowl（ハマ

ボール）」では、ホスピタリティの進化、おもてなし品質向上、Web集客に注力し、入場者数の増加、並びに客単価の引上げなど収益改善に注力した結果、売上高は前期比0.3%減の27億90百万円と微減なるも、営業利益は前期比11.6%増の4億46百万円となりました。

見通しと展望について

営業利益成長を図り、年間400百万円から500百万円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さらに強固にしていまいります。

PM(不動産賃貸)事業での目標

28の運用不動産資産の稼働率	95%以上
----------------	-------

健康・スポーツ事業での目標

複合商業施設HAMABOWL EAS（ハマボール イアス）への施設来場者数	200万人／年
高品質な癒しの空間を誇る温浴施設SPA EAS（スパ イアス）	30万人／年
ボウリング場Hamabowl来場者数	10万人／年



渡邊雅人
PM/健康・スポーツ事業担当
兼 フード&プロビジョンズ事業担当
株式会社ライフオーズ
代表取締役社長

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（スパ イアス）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。Hamabowlではカジュアルなおもてなしを展開中
- 2 Web集客マーケティングに磨きをかける**
SPA EAS（スパ イアス）、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**

////// 主な事業内容



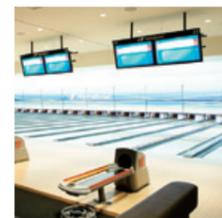
不動産賃貸

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。



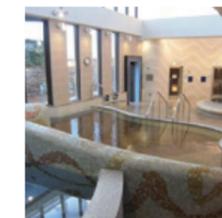
複合商業施設経営

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（ハマボール イアス）」は、大規模のフィットネスクラブをはじめとしたテナント群の他、当社の新たな事業として開始した温浴施設「SPA EAS（スパ イアス）」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

リニューアルされたボウリング場「Hamabowl」（8階）のテーマは「水と光」。レセプションや絨毯は横浜の海をイメージし、ポウラズ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。さらにブラックライトによる幻想的な空間演出も可能となっており、イベント時にはいつもと違う雰囲気でお楽しみいただけます。



SPA EAS（スパ イアス）

地下1,500mから湧き出る天然温泉をはじめ、多彩なトリートメント&マッサージやリラクゼーションスペース、数々の低温サウナが魅力のパーデゾーンなどをご用意したのが、「HAMABOWL EAS（ハマボール イアス）」4~7階で当社が新しい事業として運営する「SPA EAS（スパ イアス）」。それぞれに個性豊かな癒しの温浴空間では、ひと時、都心にあることを忘れさせる、極上の時間をお過ごしいただけます。

TOPICS 1

横浜天然温泉SPA EAS（スパ イアス）口コミサイトで高評価

世界最大の旅行口コミサイト「トリップアドバイザー」で、2015年度横浜のスパ・ウェルネス部門第一位を獲得しました。2016年についても9月末現在第一位を独走中です。

トリップアドバイザー エクセレンス認証とは

世界最大の旅行口コミサイト「トリップアドバイザー」で旅行者から一貫して高い評価を得ている施設に与えられます。



TOPICS 2

2016年6月1日より三鱗印刷事業部を設立しました

2016年5月31日付で三鱗印刷株式会社が行う印刷事業の譲り受けを行い、ライフオーズに三鱗印刷事業部を設立いたしました。ミツウロコグループ全体の販売促進物及び広告印刷物の品質向上を図り、内製化による経費削減を進めてまいります。





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、ミネラルウォーターを中心とした清涼飲料水の製造・販売事業、飲食のフランチャイズ事業、業務サポート事業、保険代理事業などを行っています。

2016年
3月期

売上高

92億64百万円

前期比 78.8% 増

営業損失

5億39百万円

前期営業損失 2億27百万円

業績について

フード&プロビジョンズ事業では、勝水株式会社の株式取得による生産能力拡充と販売網拡大により飲料水の販売量が大幅に増加しました。また、企業や病院あるいは公共施設などにおける売店及び食堂の運営（ショップ&レストラン事業）を開始し、店舗数の拡大に努めました。その結果、売上高は前期比

78.8%増の92億64百万円となった一方、リース事業において、リスク債権に対して適切な貸倒引当金を計上した結果、営業損益は前期比3億11百万円悪化し、5億39百万円の営業損失となりました。

見通しと展望について

株式会社ココストアリテールの事業譲受により、ボランティアチェーン事業を中心とする新たな小売店舗運営を開始し、プレミアムバーガーチェーン「カールスジュニア」やショップ&レス

トラン事業の積極的な店舗展開と併せ、時代のニーズに沿い、お客様に満足いただける「食」に関するサービスをお届けし、「フード&プロビジョンズ事業」を更に拡充してまいります。



大森基靖
フード&プロビジョンズ事業担当
株式会社ミツウロコ
プロビジョンズ
代表取締役社長

価値創造の道筋

- 1 ボランティアチェーンを中心とする、地域に密着した特色ある店舗群の展開による「フード&プロビジョンズ事業」の更なる拡充
- 2 大手ECサイトのプライベートブランド商品の販売開始など、天然水PETボトル製品の更なる販路拡大
- 3 プレミアムバーガーチェーン「カールスジュニア」の積極展開
- 4 焼酎や果実酢など、食に関連する新たな取扱商材の拡大

事業内容

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

ミツウロコリース



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

料金収納代行サービス／Webサービス／システム開発

ミツウロコクリエイティブソリューションズ

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Webサービス、システム開発など、情報社会の最先端に柔軟に対応。信頼性の高いソリューションでお応えしています。また、シェアードサービスの機能を有する事務センターでは、ミツウロコグループの業務標準化と高度化を図っています。

報告セグメントの変更について

2016年度より、「その他事業」につきましては、フード&プロビジョンズ事業の事業規模が拡大していることに鑑み、当社グループ内の経営管理区分の見直しを行った結果、「フード&プロビジョンズ事業」「その他事業」に報告セグメントの区分を変更いたしました。「フード&プロビジョンズ事業」につきましては、今後も積極的な店舗展開等により、事業の拡大を目指してまいります。なお、上記変更により、当社グループの報告セグメントは「エネルギー事業」「電力事業」「PM/健康・スポーツ事業」「フード&プロビジョンズ事業」の4セグメントとなります。

フード&プロビジョンズ事業

清涼飲料水製造販売／ショップ&レストラン運営

ミツウロコビバレッジ



ミツウロコビバレッジでは、ミネラルウォーターを中心とした清涼飲料水の製造・販売をはじめ、タリーズコーヒーやしゃぶしゃぶ温野菜等のフランチャイズ運営、企業・病院・学校内の売店・食堂運営など、「食」を通じて、お客様の豊かなくらしづくりをサポートしています。

保険代理事業

自動車保険／火災保険／その他の保険

株式会社三鱗

時代の流れとともに多様化するさまざまなリスクに備えて、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 「食」の分野における新たな価値の創造

2016年4月に、株式会社ファミリーマートより株式会社ココストアリテールの株式を取得し、ボランティアチェーンを中心とした小売店舗網の運営を開始いたしました。店内調理の手作り弁当や焼きたてパンなど、つくりにての美味しさをお届けし、「食」の分野においてこれまで以上に地域のお客様に親しまれる事業を運営してまいります。株式会社ミツウロコビバレッジでは、果実酢ならびに焼酎の取扱いを開始し、大手ECサイトのプライベートブランドによる天然水PETボトル製品の販売を開始するなど、新たな取扱商品や販路を積極的に拡大しております。また、2016年10月にはプレミアムバーガーチェーン「カールスジュニア」の2号店として、ららぽーと湘南平塚に新たな店舗を開業いたしました。ミツウロコグループは、これからも新たな店舗の展開や取扱商品を積極的に拡大し、「食」の分野において新たな価値の創造に取り組んでまいります。



健全な財務体質を維持しながら、成長のための投資を加速します



代表取締役
グループCFO
渡邊 雅人

財務と投資に関する基本的な考え方

- 1 効率的な投資と事業の取捨選択で営業利益率5%を目指します
- 2 注力分野への積極投資に備え、55%程度の自己資本比率を維持します。
- 3 新規事業への投資時には、IRR(内部収益率)などの投資規律を堅持します。

CFOは企業価値の防人

グループCFOの渡邊雅人です。私の役割は、資本市場の論理を理解したうえで、CEOの事業戦略をサポートし、会社の成長のための資金を用意することであり、CFOは言わば企業価値の防人だと考えています。また、CFOの仕事と兼任でプレミアムバーガーチェーン「カールスジュニアジャパン」、及びホスピタリティ事業の社長も兼務していますが、実業、特に新規事業の舵を取り、問題解決に自ら関わることで、グループ内の他の事業における戦略立案の理解も深まり、財務戦略の検証も果たしやすいと実感しています。

ミツウロコグループの財務・投資規律

ミツウロコグループは、財務に関しては安定・堅実を基本としています。事業領域の拡張と共にリスクも多様化する中で、積極的な成長投資を続けるための基盤として、現状の55%程度の自己資本比率を維持していく方針です。新規事業の参入時には、IRR(内部収益率)とNPV(正味現在価値)を用いて事業戦略性とリスクを計り、宣伝等の無形の効果を含めても投資採算が取れていなければ撤退する、という基準も定着しています。

投資規律を守りつつ積極投資をしていく

企業が持続的に稼ぐ力を磨くには投資が不可欠です。ミツウロコグループには、事業においては失敗を恐れず挑戦を続ける企業文化が根付いており、これまで事業買収など積極的な投資によって成長を実現してきました。利益成長のための投資は今後更に加速していく方針です。

ミツウロコグループでは、エネルギー関連を中心にベンチャー企業への投資も行っています。選別して投資したベンチャーとの共同事業によって、収益機会を得ることが目的の一つです。株式会社レノバとのメガソーラー事業など、実際に共同事業化した事例は少なくありません。もちろん、投資先の株式公開に

よるキャピタルゲインを期待して投資するケースもあります。ベンチャー企業と共に新しい事業機会を探索することは研究開発の素地にもなりますし、新規事業発掘の糸口にも繋がっています。

資金調達が多様化とガバナンス強化を狙い格付けを取得

2015年末に株式会社格付研究所(JCR)より、「A-」の格付けを新規取得しました。資本市場の活用を含めて、成長に向けた資金調達の選択肢が広がりました。外部の専門機関から事業及び財務状況について客観的な評価を得ることで対外的な信用力を高めると共に、これを維持しようとする内部規律が働くことによるガバナンスの更なる強化も格付け取得の目的の一つです。

エネルギー、電力、フード&プロビジョンズ事業に注力投資

中長期的な投資の注力分野は、エネルギー事業及び電力事業、フード&プロビジョンズ事業の3つです。エネルギー事業は、営業権や事業買収等を含めて、LPガス事業の顧客数と販売数量の拡大、及び効率化への投資を行っていきます。2017年に予定されている都市ガスの小売自由化についても、都市ガス事業会社への出資も含めて投資拡大を検討しています。電力事業においては2016年度から自由化された低圧電力の小売販売のみならず、卸売事業や需給調整サービス等他社の電力事業の支援にかかわる投資も継続します。フード&プロビジョンズ事業は、プレミアムバーガーチェーン「カールスジュニア」の積極的な展開と、買収したココストアリテールのボランタリーチェーン(VC)を核に、1,700超のミツウロコ会代理店ネットワークとVC・FC(フランチャイズチェーン)の融合による新たな展開も視野に入れながら事業拡張のための投資を行っていきます。

営業利益率5%が経営目標

経営指標としては営業利益率を重視し、5%を目標としています。ミツウロコグループには、売上規模は大きいながらも利幅が薄い事業、規模は小さくても収益性の高い事業が混在していますが、効率的な投資を行い収益性の高い事業の比率を上げていくことで営業利益率の改善を実現したいと考えています。ROEについても同様です。財務的に自己資本比率を下げることで財務レバレッジを高めるのではなく、事業の収益性と効率性を高める正道を歩みます。株主還元に関しては、安定配当を基本に配当性向30%を目処とする方針を採っています。配当、自己株取得を含む各種資本政策は、経済・市場動向と当社の利益成長のステージ、資金調達の必要性などを総合的に勘案して判断していきます。

人財の多様化は持続的な成長の基盤

事業領域の拡大は収益源の多様化につながってきていますが、それを支えているのは人財の多様化です。ミツウロコでは、外部からの専門家を積極的に採用し、人財の多様化とレベルアップを図っています。多様性は更に多様性を受け入れる素地を創り、他社からの人財が短期間で馴染んでゆく文化も培われるという好循環が生じています。プロフェッショナル分野では既に女性が大活躍しています。ベテランや高齢者が持つ経験や人脈も現場において大いに活きており、世代のダイバーシティも実現しています。

企業価値を向上させるのは人財であり、ブランドや信用も人財が支えています。私自身、事業部門を運営する中で学んだことですが、お客様はニーズに合ったモノやサービスに対して「満足した」と評価してくださいます。一方で、従業員の笑顔や、お客様のことを真摯に考えた対応やホスピタリティに対しては「感動した」と言われます。多様であると共に感動を与えられる人財を育成し、企業価値向上につなげていきたいと考えています。

コーポレート・ガバナンス

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、8名の取締役（うち社外取締役1名）と4名の監査役により構成される「監査役会設置会社」でありましたが、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

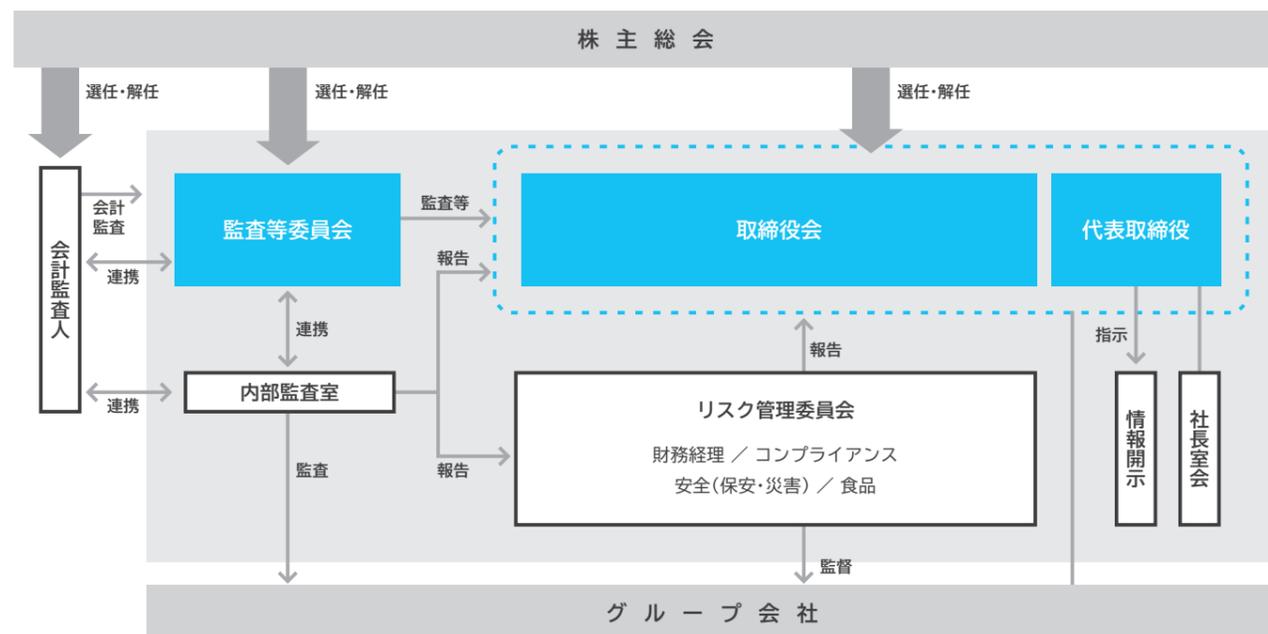
役を監査等委員取締役として取締役会における議決権を付与し、取締役会の監査・監督機能を強化するとともに、取締役会における社外役員の比率を高めることで透明性・客観性の向上や、株主の視点を踏まえた議論を活発化させることが目的です。

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。

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名はミツウロコグループにとって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。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・識見のうえ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)	ACA革新基金運用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・識見のうえ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パートナー弁護士。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)	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・識見のうえ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ます。取締役の報酬額は右のように定めています。また2016年度からは、右記報酬額とは別枠として、業績連動型株式報酬制度を導入いたしました。

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 (2016年6月28日 現在)



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エナジーフォース
取締役
カールスジュニアジャパン株式会社
代表取締役会長



渡邊雅人

代表取締役 グループCFO



株式会社トライフォース
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



児島和洋

取締役社長室長 兼 グループ統括室長
兼 経営監理部長 兼 財務経理部長



株式会社ミツウロコ 取締役
コーポレートスタッフ部門管掌
兼 監理部長兼財務経理部長
株式会社ミツウロコエナジーフォース
取締役



川上 順

取締役社長室部長



株式会社ミツウロコ
取締役営業部門管掌
株式会社ミツウロコエナジーフォース
代表取締役社長



大森基靖

取締役社長室部長



株式会社ミツウロコプロビジョンズ
代表取締役社長



田島 謙

取締役



三隣事業株式会社
代表取締役社長



柳澤勝久

取締役(社外)



サンリン株式会社
代表取締役社長



松井 香

取締役(社外)



ACA革新基金運用株式会社
代表取締役



藤村孝明

監査等委員である取締役



株式会社ミツウロコ 監査役



山田勝重

監査等委員である取締役(社外)



株式会社ジェシー・コムサ 監査役
日本メディカルビジネス株式会社 監査役



菅原英雄

監査等委員である取締役(社外)



税理士

社外取締役メッセージ



山田 勝重
社外取締役
(監査等委員である取締役)

コンプライアンス体制の更なる充実と企業価値の向上が目標です。

私は1990年よりミツウロコグループの監査役を務めていますが、新規事業の開拓をすることにより事業範囲を拡張し、少しずつ自社の理念をインプットして変容させていくというミツウロコグループの経営のあり方を高く評価しています。2015年の監査等委員会設置会社への移行に伴い、監査等委員である社外取締役に就任しました。それまでは、主に議案に関して適切で十分な資料と情報が取締役に提供されているかという観点から意見を述べてきたのに対し、自身の議決権行使の判断資料として捉えるようになったことは大きな変化です。今後も、事業遂行上の法令遵守(コンプライアンス)のチェック、取締役の業務執行状況の監督、問題や紛争が発生した際の対応と原因の調査、予防措置の検討を最重視して監査等委員取締役としての役割を果たしていきたいと考えています。取締役会では、各社外取締役に経営者の立場、投資・経営戦略や財務・税務の専門家の立場から提案し、意見を述べることでガバナンスが図られています。一方で、取締役会の長時間化が課題と感じています。審議事項を整理し、重要議案の審議にもっと時間を割く余裕が欲しいところです。また、拡大・多様化する事業に対応して、監査委員や内部監査室の陣容を更に強化する必要があるように思われます。取締役会の監査・監督に加えて、新しい事業機会につながる企業を紹介するなど、自身の経験や人的ネットワークも生かしてミツウロコグループの事業の発展と企業価値の向上に貢献していきたいと考えています。

山田 勝重 1978年 4月 第一東京弁護士会、弁護士登録
経 歴 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)
1981年 7月 東京弁護士会登録
1990年 6月 当社監査役に就任
2003年 6月 (株)ジェーシー・コムサ監査役に就任(現)
2008年 12月 日本メディカルビジネス(株)監査役に就任(現)
2015年 6月 当社取締役(監査等委員)に就任 現在に至る



菅原 英雄
社外取締役
(監査等委員である取締役)

時代も会社も大きく変わっていく中、厳しい目で経営をチェックしていきます。

私は2014年に監査役となり、2015年に監査等委員である取締役に就任しました。ミツウロコグループについては、監査役となるまでは「歴史と伝統のある会社」という印象が強かったのですが、変化の激しい環境の中でリスクを受け止め、新たな道を切り開こうとする「チャレンジ精神あふれる企業グループ」であることが分かり、驚きました。取締役として議決権行使に直接関わるようになったことで、取締役会で意見を求められる機会がより多くなりました。取締役会では、社外取締役の素朴な疑問にも誠実に対応いただいた上で、正確な理解と活発な議論に基づき意思決定がなされています。コンプライアンスに関しては、積極的な社員教育と共に、内部監査室によるきめ細かいチェックが行われています。監査においては、①社員が法令・規範を遵守するよう適切な指導が行われているか、②規範自体が常に適切なものであるか、③強制的に規範に従わせるのではなく社員が仕事を好きになる環境づくりをしているか、等を重視しています。その一方、経営側のメッセージが現場まで浸透しているかという点では、課題が残ると感じています。事業環境が大きく変わっていく中、社員一人ひとりが高い倫理観を葆ながらグループとしての目的を共有し、成長のための変革を進めていく方法を常に考えなくてはなりません。私自身は、国税当局側で様々な法人を調査した経験を活かして厳しい目で経営をチェックしながら、ミツウロコグループの企業価値向上に貢献していきたいと考えています。

菅原 英雄 1984年 4月 東京国税局入局
経 歴 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
2014年 6月 当社監査役に就任
2015年 6月 当社取締役(監査等委員)に就任 現在に至る

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はか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、さまざまなステークホルダーが「求めているもの」と「求めているもの」を知り、これらを踏まえさら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、グループ各社がさまざまな企業活動を行っていく上で、会社及び役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努力しています。

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し、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さまざま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、行動規範を分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」をあわせた『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さらに「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。



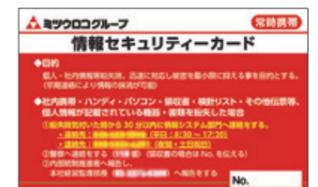
コンプライアンス研修

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に実施しています。

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とあわせ、従来より定期的に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。

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。

Sustainability
▲▲▲▲▲▲▲▲

低炭素社会の実現



多様性の尊重
個の成長



持続可能な
社会の実現



地域社会の活性化
地域との共生



コーポレート・
ガバナンス



安心・安全な
エネルギー提供



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さまざま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おりますが、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。

LPガス

LPガスは厨房機器等で使用されているエネルギーとして代表されるように、火力が強いことで知られていますが、エネルギーの生産から消費までのライフサイクルで見ると、環境負荷・CO₂発生が大変少ないエネルギーでもあります。また、分散型エネルギーとしての有用性が高く、日本のように地震などの天災が多い国では、復旧が早いエネルギーとしても注目されています。

エコステーション

低公害車として注目を集めるLPガス自動車とCNG（圧縮天然ガス）自動車。営業車両などに低公害車（LPガス・CNG自動車）を導入するだけでなく、エコステーション（オートガス・CNG併設スタンド）も設置しております。CO₂排出量削減のため、今後も低公害車の普及を推進してまいります。

LPガスの特徴
毒性がなく無味無臭
冷却し液体となり、持ち運びに便利
災害に強い、復旧が早い供給方式
燃焼による排ガス中のCO ₂ 量が少ない
発熱量が高く、ハイパワー



電力 風力発電・太陽光発電・バイオマス発電

ミツウロコグループでは、地球にやさしい電力の創造と供給を推進しています。24時間発電が可能で、CO₂を排出しない「風力発電」。間伐材や建設廃材等の木質チップを燃焼して蒸気を生じさせ、タービンをまわして効率よく発電する「木質バイオマス発電」。遊休地を有効的に活用し、事故リスクの少ない「大規模太陽光発電」を事業として展開しています。

● ミツウロコグリーンエネルギー
(風力発電・バイオマス発電・太陽光発電)
● ミツウロコ(太陽光発電)

稼働中の発電所

(ミツウロコグループ全体・2016年9月30日現在)



安心と安全への取り組み

安全にお届けし、安全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出来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。

安心・安全にご提供し、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。

液化石油ガス設備士の養成

経済産業省から「液化石油ガス設備士養成施設」の指定を受けた「ミツウロコ技術研修センター（群馬県伊勢崎市）」において、毎年液化石油ガス設備士養成講習会を実施しています。これにより、多くの社員が資格を取得し、お客様に安心してLPガスをお使いいただけるよう体制を整備しております。2016年度からは新たに液化石油ガス設備士養成施設の門戸をミツウロコグループ外に積極的に開放することでLPガス業界全体の保安レベルの向上に貢献してまいりたいと考えております。

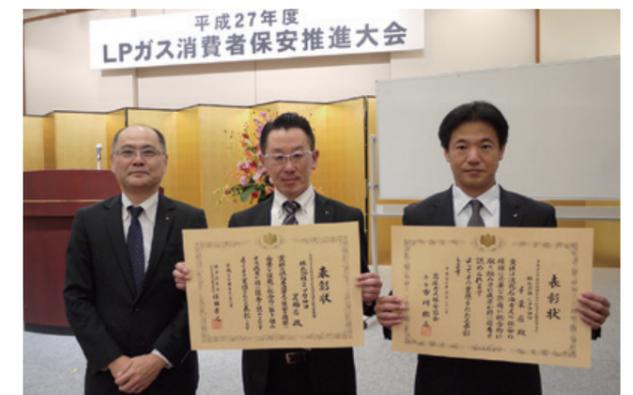


保安への取り組み

お客様の安心と安全のために法令以上の厳しい自主基準をもって最高の保安サービスを提供し続けてまいります。そのために従来からのガス供給機器（調整器、高・低圧ホース）の期限管理、各種警報器（LPガス、一酸化炭素、火災）、ガス栓カバーの設置、ボンベチェーン二重掛けの継続に加え、新たに義務施設以外へのガス警報器設置に取り組んでおります。昨年には念願の経済産業省商務流通保安審議官表彰を受賞いたしました。これに満足することなく更なる保安の向上を目指してまいります。

2015年度「保安優良LPガス販売事業所表彰」を受賞

経済産業省はLPガスの保安高度化を図るため、自主的な保安活動を積極的に推進し、消費者保安に対し顕著な功績をあげられた販売事業者、保安機関、団体及び個人の方々に対し、商務流通保安審議官表彰を行っております。ミツウロコでは、置賜店と千葉店が2015年度の保安優良LPガス販売事業所として表彰されました。



ロジトライグループ第2回配送技能コンテスト開催

国土交通省より一般貨物運送事業者としての許可を受け、全国17都府県38事業所において、LPガスのシリンダー及びバルクローリーによる配送、その他ガソリン・灯油・軽油等の石油製品を配送しています。より安全にお客様にお届けするため、ロジトライグループでは、配送業務とサービスの更なる質の向上を目的に第2回配送技能コンテスト決勝大会を実施しました。今年は全国で277名が参加、各社代表の12名が全国大会へ進み、レベルの高いコンテストとなりました。どの地域においても、質の高い配送業務とサービスが実施でき、安心と安全への万全の取り組みにつながっています。

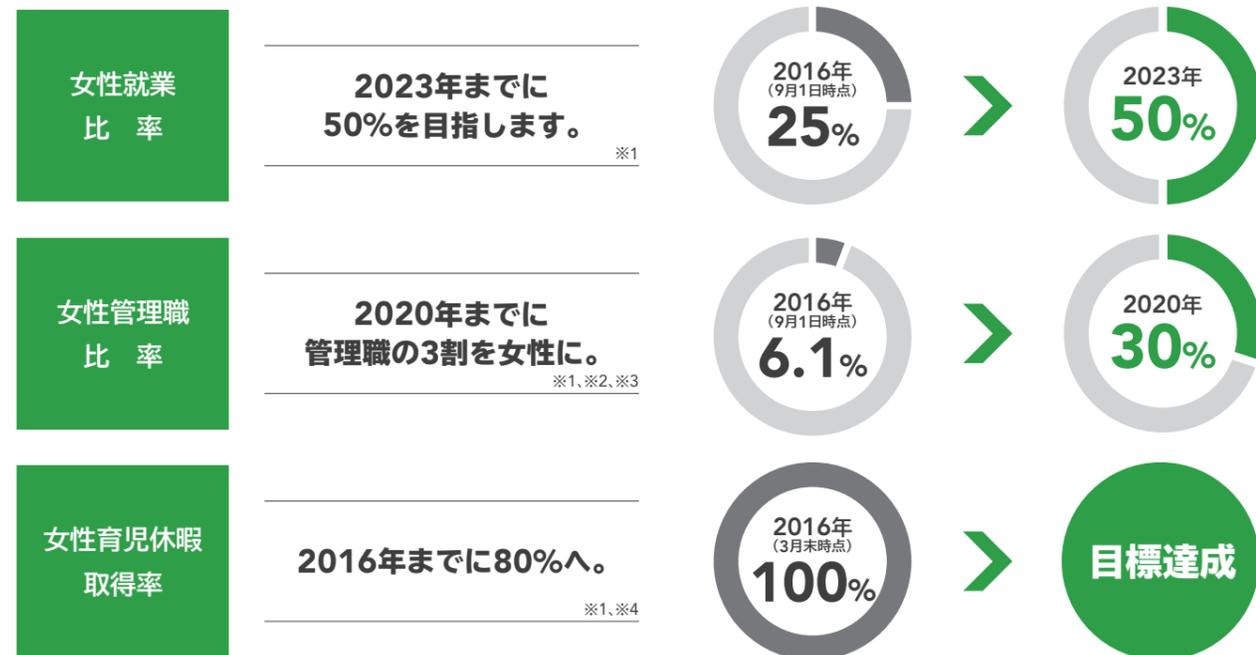


人財 「成長の源泉」且つ「最大の資産」

ミツウロコグループには、現在約1,700名の仲間たちがいます。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

「豊かなくらしのにないて」として、多様化するお客様のニーズにお応えするためには、女性の活躍が不可欠です。2014年11月より本格的に女性が働きやすい環境づくり等を心がけ実施してきましたが、まだまだ十分ではありません。そこでミツウロコグループでは、具体的な数値目標を掲げ、女性の活躍できる職場環境の実現に取り組んでいます。



※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 LPG配送会社で重量物を取扱う業務を有するため女性の就労制限がある、ロジスティクスグループ及び物流部門を除いたベース。2016年9月1日時点での対象社員数1,198名
 ※3 (女性管理職数÷連結全社<但し、ロジスティクスグループ及び物流部門を除く>)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

具体的な取り組み	
育休・育児支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 半日有給休暇 : 年間取得上限を6日分から10日分(20回)へ拡充 ・ 育児休業 : 子が1歳6か月に達するまでの間、又は1歳を超えた最初の3月31日までの間へ拡充 ・ 育児短時間勤務 : 取得時間を「子が小学校就学の始期に達するまで」へ拡充 短時間勤務の時間区分を増やし、より取得しやすいよう改定
多様な働き方の支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配偶者海外転勤同行休職制度の創設 ・ ジョブ・リターン制度の創設 ・ ボランティア休暇の創設
環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性社員からの声を集めるためアンケートを実施 ・ ノー残業デーを実施 ・ 産休、育休についてわかりやすく情報をまとめ社内へ案内 ・ 自己啓発休暇 ・ パースデー休暇 ・ 健康増進休暇
教育研修	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性社員同士の座談会 ・ 女性営業社員同士の座談会 ・ ロールモデルとの座談会(他社で活躍する女性社員との座談会)

社員力向上に向けた取り組み

ミツウロコグループは環境適応業として挑戦し続けています。不確かな企業環境変容時には、環境に適した企業変身が必要とされ、企業が変身するためには、企業を構成するヒト自身が変身しなければなりません。そこで、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、社員力向上プログラムに取り組んでいます。

ミツウロコ経営塾

2015年10月より、経営・マネジメントの基本を学べる“ミツウロコ経営塾”を開講しました。総合的な角度から経営・マネジメントの知識を身につけた人財の育成をめざします。

ミツウロコ経営塾 カリキュラム	
・企業ファイナンス	・ビジネス統計学
・競争モデルと戦略的経営	・企業会計入門
・ミツウロコの財務・経理	・マーケティングと企業戦略
・企業倫理と経営哲学	・組織とヒト
・システム・ダイナミクスと経営	・マクロ経済環境と経営

1年間で10科目を開催

海外研修 ベトナム研修

グローバルな視野をもち逞しく創造力豊かな社員を育成することを目的とした海外研修の第2期を公募し、2015年9月～12月の約3ヶ月半、ベトナムのグローバル企業への単独派遣による海外研修を実施しました。

参加者の声

今回の研修が公募されたとき、海外で生活し、違う企業で働くことでめったにない経験ができるのではないかと、とにかくチャレンジしてみたい一心で応募しました。この研修を通して最も感じたのは、自分の意見を明確に伝えることの大切さです。ベトナムはいま急激に経済成長を遂げている非常に若い国ですが、日本人のようにいわゆる「空気を読む」というようなことはほぼありません。ミーティングでも、各自がチームのメンバーに対し「長所」「さらに改善した方がいいこと」を意見していき、プロジェクトマネージャーがそれらを取りまとめ、さらなる向上、改善を図っていきます。そこにはオブラートに包んで話すという文化は存在しません。伝える方法、種類そしてその重要性が自分のなかで大きく変わったと感じています。



監理部
木幡 将伍



MBA取得への希望者を募集

グループ社員のキャリアアップを目的として、専門大学院・通信大学入学支援制度を創設し、MBA取得専門大学院、通信大学への入学希望者を募集します。

MBA大学院	2名が立候補し、国内でもトップレベルのビジネススクールの入試に挑戦します。
通信大学	1名が立候補し、専門スキルを学びます。

提案制度の拡充

従来より実施している「提案制度」において、2015年11月より提出及び審査を簡便かつ効率的に行うため、社内ワークフローシステムで提案できるように変更しました。また、今年度より優れた提案に対して「社長賞」を授与するとともに、より活発な提案を促すため、褒賞の等級区分に至らなかった提案に対して、新たに「提案賞」を授与することとしました。

2015年11月以降、2016年9月末現在で25件の提案があり、うち3件が有給休暇取得につながる誕生日休暇の新設や、決算の一段の堅確化と早期化につながる帳票の改定が実現しました。

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、例え小さなことでも私たちができること、するべきことは全力で取り組んでまいります。

創立90年記念社会貢献活動

私たちミツウロコグループは、2015年5月10日に創立90年を迎えることが出来ました。90年の間には、第二次世界大戦、オイルショック、バブル崩壊、リーマンショック等幾多の苦難がありました。その苦難を乗り越え、今日まで業を営ませて頂けているのも株主様、お取引先様、地域社会の皆様のご支援があったからこそであると認識しています。私たちは、90年の節目に行う記念事業を話しあった結果、「少しでも地域社会の皆様のお役に立つことをしよう!」という結論に至り、各事業会社で企画を出し合い、2015年度に実施いたしました。

(株)ミツウロコ監理部	京橋本社周辺の花壇整備ボランティア「水奉行」への参加
(株)ミツウロコ営業統括部	防災用小型ガス発電機寄贈
(株)ミツウロコ南関東・山梨事業部	小売店地域近辺・駅周辺の清掃活動
(株)ミツウロコ北関東事業部	東武伊勢崎線新伊勢崎駅前広場「ベンチ」寄贈
(株)ミツウロコ東関東事業部	京葉支店LPGスタンドにAED設置
(株)ミツウロコ東北事業部	東日本大震災復興支援財団への寄付
(株)ミツウロコ中部事業部	中川運河水質改善計画への協賛
(株)ミツウロコ関西事業部	私立病院への車椅子等寄贈
ロジトライ(株)	交通安全「横断旗」寄贈
(株)トライフォース	老人ホーム施設にてレッツプレイボウリング!!
北海道ミツウロコ(株)	除雪サービスで地域貢献
(株)ミツウロココーポレーション <現(株)ミツウロコエナジーフォース>	「みんなでつくる環境未来都市・横浜」への協賛
(株)ミツウロコクリエイティブソリューションズ	高齢者福祉施設への寄付
(株)ミツウロコピバレッジ <現(株)ミツウロコプロビジョンズ>	岐阜県海津市「月見の森」整備活動
(株)三隣	ユニセフ支援物資のプレゼント
(株)ミツウロコリース	プランター寄贈及び草花植付
ミツウロコグリーンエネルギー(株)	関東実業団バスケットボール連盟ファン感謝デー協賛

「ミツウロコの森 なるさわ」の清掃活動

「ミツウロコの森 なるさわ」は、山梨県南都留郡鳴沢村屋坪地区に広がる面積約6ヘクタールの森です。この地でミネラルウォーターの原水を採水している当社グループが、山梨県の提唱する森林保護、育成活動に積極的に参加することで、地域に貢献するだけでなく地元の方々とも交流を深めることができるため、2008年より清掃活動などのボランティア活動を行っております。



災害時中核充てん所

東日本大震災(2011年3月)時に機動性の高いエネルギーとして「LPガスは災害に強いエネルギー」であることが、改めて証明されました。これを踏まえ、日本政府は「LPガスサプライチェーンにおける災害対応能力強化」対策として、中核充てん所の選定と機能強化に取り組み始めました。中核充てん所とは、災害時に地域の供給地点としての役割を担う充てん所のことをいいます。中核充てん所には、停電時にもLPガスの供給が出来る様にLPガスを燃料とする自家発電設備を備えていること、ガソリンが入手困難になることを想定して、配送や点検に出動するLPガス

病院・福祉施設での人形劇

ミツウロコグループでは、従来から事業活動と密接に関係する「環境への配慮」や「負担軽減」の考え方に沿ったCSR活動に取り組んでおりますが、「人を支える」ことに目を向けた活動にも取り組んでいきたいと考え、2014年から病院や福祉施設で生活する子供たちへ人形劇鑑賞の機会を提供する取り組みを行っております。2016年3月末までに23ヶ所の施設で人形

学童防犯システム「ツイタもん」

株式会社ミツウロコでは、2015年9月より特定非営利法人ツイタもんとのコラボレーションによる新サービス「ツイタもん」の提供を開始しました。本サービスは、小学生などが通学時に使うランドセルやかばんにICタグを取り付け、学校の門付近に防犯カメラとアンテナを設置することで、子供たちが門を通過したことを感知し、職員室のパソコン及びセンターサーバーに、子供の名前や門の通過時刻などが表示されるサービスです。ミツウロコ及び販売店が設備を一式で購入し、学校へ設置・サービス提供を行います。2015年10月より東京都清瀬市立清瀬小学校及び清瀬第三小学校にて運用を開始しました。3年後に150台の設置を目指しスタートを切りました。

スポーツを通じた社会貢献

ミツウロコ女子バスケットボール部は、2016年7月に行われた関東実業団バスケットボール女子リーグ戦において見事初優勝を成し遂げ、創部5年目にして関東リーグを全勝で制覇し、続く9月の東京都実業団バスケットボール選手権大会においても優勝し三連覇を達成しました。

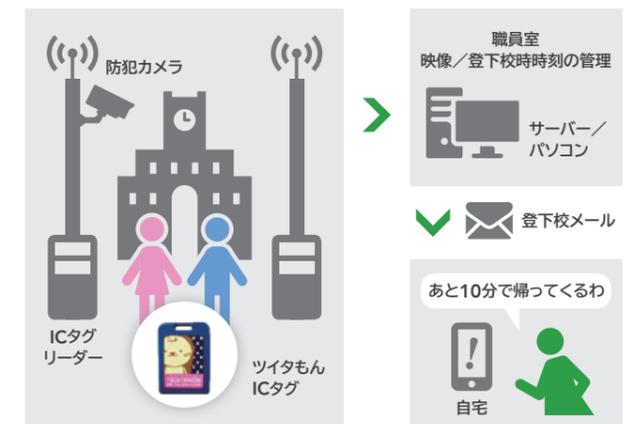
ミツウロコグループ全体の企業価値を高め、バスケットボールを通じた地域コミュニティとの交流と活性化に貢献することを理念とし、2012年に発足したミツウロコ女子バスケットボール部は、今後も躍進を続けるとともに、小中学校への指導訪問や地域イベント参加など社会貢献活動を行ってまいります。

車と充てん設備を整えている必要があること等、いくつかの条件をクリアした充てん所だけが指定されます。ミツウロコグループでは、2016年9月現在で3ヶ所の中核充てん所の指定を受けています。今後もエネルギー供給会社として、地域に貢献していきたいと考えています。



中核充てん所の写真

劇を行い、2016年度も10ヶ所の開催を予定しています。これからも未来を担う子供たちに向けた取り組みを継続してまいります。



11年間の主要財務データ

	第97期 H17年度 (2005年度)	第98期 H18年度 (2006年度)	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)
売上高(百万円)	124,656	133,644	150,403	154,366	137,914	165,278	202,577	211,461	232,211	221,270	190,990
営業利益(百万円)	3,969	3,743	3,521	3,355	3,993	3,924	3,212	4,139	4,696	3,806	3,602
経常利益(百万円)	4,362	4,211	3,912	3,347	3,956	4,059	3,537	4,687	5,290	4,361	4,589
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,476	2,325	1,248	1,820	1,122	656	2,361	2,607	2,824	2,654	2,626
純資産額(百万円)	60,809	62,105	60,835	61,328	62,406	61,074	62,801	65,129	67,114	70,789	72,434
総資産額(百万円)	97,660	100,629	109,001	110,849	111,702	110,060	119,700	120,225	128,265	128,658	128,479
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	5,915	6,834	4,265	9,288	6,064	4,271	5,407	3,802	4,850	6,172	8,179
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△5,994	△12,601	△7,371	△9,112	△687	△1,521	△1,971	△2,685	△1,944	11,229	△4,988
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△1,474	△1,792	1,504	2,256	△2,462	△3,760	△344	△2,905	△1,691	279	△2,917
1株当たり純資産(円)	914.47	931.59	911.28	910.85	926.96	934.63	963.97	1,010.08	1,078.79	1,102.57	1,125.92
1株当たり当期純利益(円)	21.54	34.98	18.76	27.17	16.70	9.80	36.20	40.15	44.53	42.32	41.02
売上高営業利益率(%)	3.2	2.8	2.3	2.2	2.9	2.4	1.6	2.0	2.0	1.7	1.9
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	2.5	3.8	2.0	3.0	1.8	1.1	3.8	4.1	4.3	3.9	3.7
総資産経常利益率(ROA)(%)	4.6	4.2	3.7	3.0	3.6	3.7	3.1	3.9	4.3	3.4	3.6
自己資本比率(%)	62.3	61.6	55.6	55.2	55.8	55.4	52.4	54.1	52.2	54.9	56.1
株価収益率(倍)	38.0	23.9	31.8	20.6	41.5	53.8	14.7	12.3	13.5	13.2	13.5
1株当たり配当額(円)	13	13	13	15	15	15	15	15	16	16	16
配当性向(%)	60.4	37.2	69.3	55.2	89.8	153.1	41.4	37.4	35.9	37.8	39.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	2.3	1.8	6.2	3.2	4.6	6.2	5.3	7.1	5.7	4.5	3.2
従業員数(人)	1,714	1,644	1,690	1,703	1,761	1,636	1,674	1,705	1,731	1,698	1,674

連結財務諸表

連結貸借対照表(百万円)

資産の部	前連結会計年度 2015年3月31日	当連結会計年度 2016年3月31日
流動資産		
現金及び預金	36,922	37,205
受取手形及び売掛金	16,034	14,745
リース債権及びリース投資資産	5,082	4,476
商品及び製品	4,799	3,938
原材料及び貯蔵品	243	246
繰延税金資産	401	607
その他	1,950	1,835
貸倒引当金	△72	△306
流動資産合計	65,361	62,749
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	11,524	10,921
機械装置及び運搬具(純額)	7,363	7,117
土地	12,469	15,165
リース資産(純額)	1,704	1,623
建設仮勘定	135	574
その他(純額)	417	403
有形固定資産合計	33,614	35,805
無形固定資産		
のれん	1,274	1,696
その他	1,784	1,761
無形固定資産合計	3,058	3,457
投資その他の資産		
投資有価証券	16,111	15,618
関係会社株式	2,674	2,481
保険積立金	2,226	2,189
繰延税金資産	559	750
その他	5,667	6,653
貸倒引当金	△618	△1,262
投資その他の資産合計	26,620	26,430
固定資産合計	63,293	65,693
繰延資産		
開業費	2	36
繰延資産合計	2	36
資産合計	128,658	128,479

負債の部	前連結会計年度 2015年3月31日	当連結会計年度 2016年3月31日
流動負債		
支払手形及び買掛金	14,235	12,452
短期借入金	6,700	3,694
1年内返済予定の長期借入金	2,432	2,691
リース債務	505	499
未払法人税等	436	1,250
未払消費税等	876	367
賞与引当金	814	838
役員賞与引当金	11	12
資産除去債務	0	7
その他	2,214	3,073
流動負債合計	28,227	24,889
固定負債		
長期借入金	16,639	17,861
リース債務	1,734	1,524
繰延税金負債	3,612	3,882
役員退職慰労引当金	537	562
退職給付に係る負債	1,911	2,154
資産除去債務	913	937
その他	4,291	4,233
固定負債合計	29,640	31,155
負債合計	57,868	56,044
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,077	7,077
資本剰余金	5,833	5,836
利益剰余金	55,071	56,672
自己株式	△2,203	△2,175
株主資本合計	65,779	67,410
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	5,341	5,467
繰延ヘッジ損益	△391	△507
退職給付に係る調整累計額	△164	△253
その他の包括利益累計額合計	4,785	4,707
非支配株主持分	224	317
純資産合計	70,789	72,434
負債純資産合計	128,658	128,479

連結財務諸表

連結損益計算書(百万円)

	前連結会計年度 2014年4月1日から2015年3月31日まで	当連結会計年度 2015年4月1日から2016年3月31日まで
売上高	221,270	190,990
売上原価	192,888	161,504
売上総利益	28,382	29,486
販売費及び一般管理費	24,575	25,883
営業利益	3,806	3,602
営業外収益	1,391	1,422
営業外費用	835	435
経常利益	4,361	4,589
特別利益	13	1,272
特別損失	250	1,258
税金等調整前当期純利益	4,124	4,603
法人税、住民税及び事業税	1,224	1,970
法人税等調整額	142	△129
法人税等合計	1,366	1,841
当期純利益	2,758	2,762
非支配株主に帰属する当期純利益	103	136
親会社株主に帰属する当期純利益	2,654	2,626

連結キャッシュ・フロー計算書(百万円)

	前連結会計年度 2014年4月1日から2015年3月31日まで	当連結会計年度 2015年4月1日から2016年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,172	8,179
投資活動によるキャッシュ・フロー	11,229	△4,988
財務活動によるキャッシュ・フロー	279	△2,917
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	17,681	273
現金及び現金同等物の期首残高	19,185	36,867
現金及び現金同等物の期末残高	36,867	37,150

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	38名/連結:1,674名

役員

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	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	田島 謙
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	藤村孝明
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(社外)	菅原英雄

株式の状況

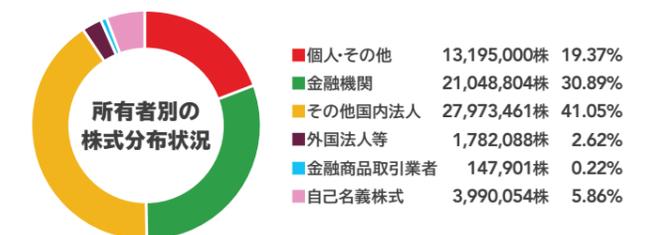
発行可能株式総数	197,735,000株
発行済株式の総数	68,137,308株
株主数	5,077名

上位株主

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	8.64
田島株式会社	4,327	6.75
損害保険ジャパン 日本興亜株式会社	3,931	6.13
東燃ゼネラル石油株式会社	3,894	6.07
みずほ信託 退職給付信託 みずほ銀行口	3,201	4.99
リンナイ株式会社	2,682	4.18
橋本産業株式会社	2,405	3.75
全国ミツウロコ会持株会	2,060	3.21
株式会社パロマ	1,685	2.63
株式会社三井住友銀行	1,676	2.61

当社は自己株式を3,990千株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。

分布状況



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



ミツウロコグループホールディングス

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

<http://www.mitsuuroko.com/>

