



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

TEL:03-3275-6300(代表) FAX:03-3275-6350

mail:ir-sec8131@mitsuuroko.co.jp

●本書では、視認性、判読性に優れた
ユニバーサルデザインフォントを使用しています。



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

「ちびまる子ちゃん」(フジテレビ系列)で
ミツウロコ企業広告CMオンエア中！



株式会社ミツウロコグループホールディングス

証券コード：8131

第111期 株主通信

2019年4月1日～2019年9月30日(中間期)

雑貨店



Investors' Note ～Mitsuuroko Overview～ 111th

感動を、次々と。

Every Day, Special!



エネルギー事業

LPガスを中心に、石油製品、住宅設備機器、通信サービス“ミツウロコ光”、太陽光発電システムなどのインフラ事業を展開しています。

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・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。

フーズ事業

清涼飲料水の製造・販売、施設内販売およびカフェテリア、バーガーレストランチェーン、ボランティアチェーンストア、スクラッチベーカリー・カフェの運営等を手掛けています。

リビング&ウェルネス事業

オフィスビル、商業施設などの開発・賃貸や、健康・スポーツをテーマとした商業施設の運営を行っております。

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、業務サポート事業、保険代理事業などを行っております。

DATAで見るミツウロコグループ

売上高	従業員数	再生可能エネルギー発電量／年間
2,293億円	1,595名	2億5千万kWh
第110期連結 2018年4月1日～2019年3月31日	2019年9月末	
経常利益	エネルギー事業店舗数	LPガス供給軒数
45億円	78店舗	約80万軒
第110期連結 2018年4月1日～2019年3月31日	2019年9月末	2019年9月末
設 立	フーズ事業店舗数	
1926年(創業1886年)	266店舗	
	2019年9月末	

堅実な国内事業基盤をベースに、アジアでの成長機会を追求し、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります

代表取締役社長 グループ CEO
田島 晃平

当第2四半期連結累計期間における我が国の経済情勢は、雇用・所得環境の改善を背景に、企業の設備投資や個人消費が緩やかに増加している一方、生産は横ばいの状況であり、輸出は弱含んだ状況が続いております。海外経済については、米中貿易摩擦の影響や中国経済の減速懸念、英国のEU離脱問題、地政学的リスクの高まりなど、先行きは依然として不透明な状況で推移いたしました。

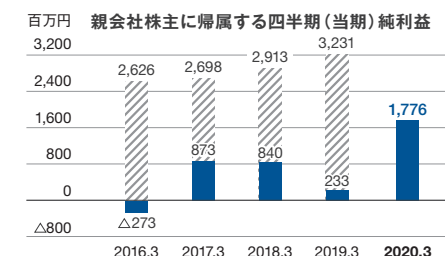
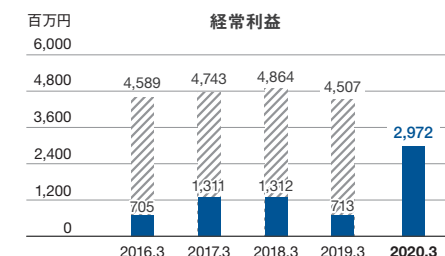
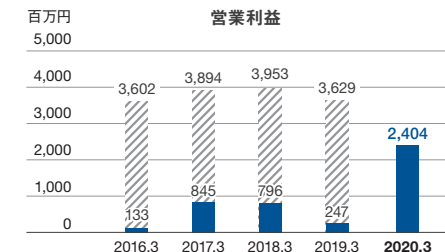
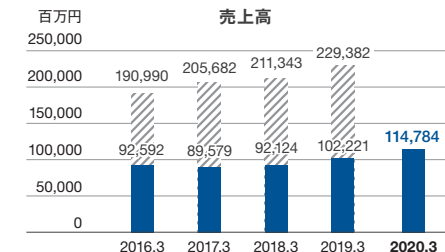
当社グループを取り巻く経営環境におきましては、電力・ガスの自由化以降、エネルギー事業の枠を超えた総合エネルギー産業化を図りつつ、脱炭素化、分散化、デジタル化という流れの中で、異業種からの活発な新規参入やお客様のニーズの多様化、選択志向に合わせた料金メニュー・サービスの提供等を通じて消費者の利便性が向上するなど、活発な競争が進展しております。一方で、中長期的には、人口減少、過疎化といった構造的要因による国内需要の伸び悩みにより、電力・ガス市場を取り巻く経営環境は厳しさも見込まれ、こうした状況において、成長する世界市場への進出・展開は、大きな成長ポテンシャルの1つと考えられます。

このような状況下、当社グループは、アジア市場での液化石油ガス(以下「LPガス」)・エネルギー事業へ参入すべく、アジアにおける大手LPガス会社であるサイアムガス&ペトロケミカルズ(Siamgas & Petrochemicals Public Company Limited



業績ハイライト

■ 上半期 ▨ 通期



本社:バンコク グループマネージングディレクター:Supachai Weeraborwornpong 以下「サイアムガス社」)と戦略的業務提携契約を締結しました。サイアムガス社は、タイにおいて、国営企業のタイ石油公社に次いで第2位のシェアを有するLPガス事業会社であり、タイ以外にも、ベトナム、シンガポール、中国、マレーシアにおいて事業を行っております。

アジア地域は、世界の中でも急激な成長を続けている地域の1つであり、当社グループはアジア市場でのLPガス・エネルギー事業に関する取組みを拡大していきます。当社グループとサイアムガス社は、相互に成長を支援し、ミャンマー、フィリピン、インドネシアなどのアジアの国々での成長機会を追求するとともに、アジア地域の消費者へ高い品質の製品およびサービスを提供し、アジアの発展に貢献し企業価値の向上を目指してまいります。

当第2四半期連結累計期間は、電力事業の拡大等によ

り売上高は前年同期比12.3%増の1,147億84百万円となり、エネルギー事業において燃料価格の下落により売上原価が減少したことから、営業利益は前年同期比870.0%増の24億4百万円、経常利益は前年同期比316.5%増の29億72百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比659.7%増の17億76百万円となりました。売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益のいずれも前年同期を上回る実績となり、第2四半期連結累計期間の過去最高益を更新しております。

当社グループは、堅実な国内事業基盤をベースに、アジアでの成長機会を追求し、持続的な成長と企業価値の向上を図り、お客様に新たな価値を提供してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社グループの経営活動をご理解いただき、引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

事業について

ミツウロコグループは、地球にやさしいエネルギーと生活周辺サービスを中心に豊かなくらしづくりに貢献する企業グループとして「エネルギー事業」、「電力事業」、「フーズ事業」、「リビング&ウェルネス事業」、事務機器などのリースや業務サポート、保険の取り扱いを行う「その他事業」を展開しております。

※当期より、従来「フード&プロビジョンズ事業」および「PM／健康・スポーツ事業」としていた事業セグメントの名称を、「フーズ事業」および「リビング&ウェルネス事業」に変更しております。

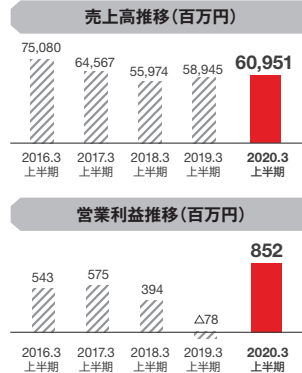
エネルギー事業

営業利益 **8億52百万円**

前年同期比
9億30百万円
増▲

当上半期のポイント

- ◆ 販路拡大に加え、平年より低い気温が続いたことにより、小売販売数量が増加。
- ◆ 燃料価格の下落により売上原価が減少したことで、営業利益は前年同期比増加。



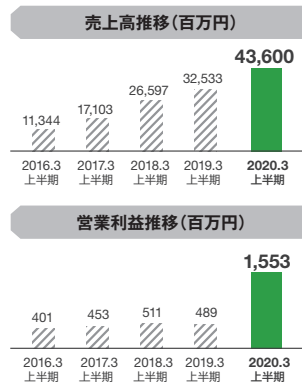
電力事業

営業利益 **15億53百万円**

前年同期比
217.1%増▲

当上半期のポイント

- ◆ 営業基盤の裾野を広げたことで一般家庭向け「ミツウロコでんき」の販売増加や、異業種との連携による法人および一般家庭向けの販売展開により電力販売量が伸長。



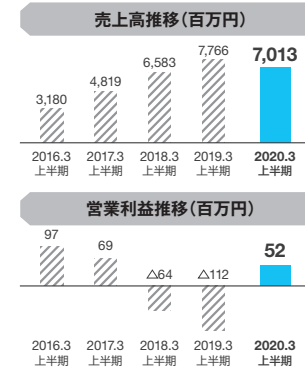
フーズ事業

営業利益 **52百万円**

前年同期比
1億64百万円
増▲

当上半期のポイント

- ◆ 「元町珈琲」「カールスジュニア」の店舗新規出店が続く。
- ◆ 飲料水事業は販路拡大により好調に推移。生産ライン増設や新製品の追加により今後の販路拡大が期待される。



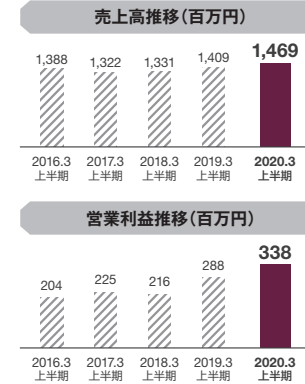
リビング&ウェルネス事業

営業利益 **3億38百万円**

前年同期比
17.2%増▲

当上半期のポイント

- ◆ 「HAMABOWL EAS」がオープン10周年。各種キャンペーンの充実やおもてなし品質向上、Web集客への注力により増益。
- ◆ 不動産事業では、マーケット調査に基づく柔軟な賃料設定を行い、需要の高い物件は賃料の増額改定をすることで収益向上。



その他事業

営業利益 **26百万円**

前年同期比
77.5%減▼

当上半期のポイント

- ◆ LPガス販売管理システムである「COSMOSシリーズ」の拡販により増収。
- ◆ リース事業における取扱高減少等により減益。
- ◆ サイアムガス社に対する投資を通じて、第1四半期より海外事業を開始。



エネルギー事業

◆ キャンピングカーレンタル事業 取り扱い店舗拡大へ

ミツウロコドライブ株式会社が運営する「カークルレンタカー」では、お客様の多様化する価値観にお応えするため、2018年よりキャンピングカーのレンタルを開始しております。

車両配置も進み、用途やご希望の人数に合わせて多くの車種を取り揃えております。

店舗も「16号野田店」に続き、「松戸高塚店」「長沼店」と、キャンピングカーの取り扱い店舗を順次拡大しております。



16号野田店



松戸高塚店



長沼店



電力事業

◆ ミツウロコでんき「ミツウロコグリーンプラン」

2015年12月の「パリ協定」発足後、消費者・投資家の環境に対する意識が急速に高まっており、環境保護への企業の取組みが重要視されております。

ミツウロコグリーンエネルギー株式会社は、そのような環境保護に取り組むお客様へ「ミツウロコグリーンプラン」を提供し、CO₂排出量の削減やCO₂排出量ゼロを重視されるお客様のニーズにお応えします。

ミツウロコグリーンプラン導入によるメリット

- 1 企業イメージの向上に繋がります。
- 2 地球温暖化対策の推進に関する法律（温対法）に基づく温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度にて、より低い排出量を報告できます。
- 3 企業投資家の注目するCDP報告書にて、より低い排出量を報告できます。
- 4 特別高圧・高圧電力のお客様は、コストと排出係数のバランスを見て、導入プラン（排出係数）を選択できます。



ミツウロコ
グリーンプラン
とは

弊社が調達している再生可能エネルギーの電気、J-クレジット、非化石証書を利用し、二つのパターンにて、お客様のご希望に沿ったCO₂排出係数プランをご提供いたします。

※電気料金の削減だけでなく、CO₂排出係数の削減が可能になります。
※本プランは、沖縄・島嶼部を除く全国のお客様の利用が可能です。



フーズ事業

◆ ミツウロコビバレッジ 550ml PET 新発売でラインアップを充実

株式会社ミツウロコビバレッジは、岐阜養老工場の生産ラインの増強を行い、従来の2L/500ml PETに加え、550ml PETを新たにラインアップに追加いたしました。2019年8月より、自社ブランド「四季の恵み天然水」から順次販売を開始し、好評をいただいております。

養老山地で磨かれた清冽な天然水を、徹底した品質管理のもと安全・安心なミネラルウォーターとしてお客様にお届けいたします。



四季の恵み天然水 550ml PET



◆ パングランプリ東京“東京都知事賞”を受賞

2019年7月に開催された東京都パン商工協同組合主催の「2019パングランプリ東京」において、株式会社スイートスタイルが運営するスクラッチベーカリーショップ「麻布十番モンタボー」が出品した製品『三日月に魅了されて』が、最優秀賞となる“東京都知事賞”を受賞いたしました。

『三日月に魅了されて』は、生地には微粉碎全粒粉を使用したクロワッサン型で、口当たりの良さが特徴です。また、土台にあるキャラメリゼされたナッツとの組み合わせは、五感を魅する逸品となっております。

サクッと溶ける、このコントラストやこだわりの生地のおいしさが評価されての受賞となりました。

東京都知事賞受賞
「三日月に魅了されて」麻布十番モンタボー本店
住所：東京都港区麻布十番2-3-3



販売力を武器に電力業界で 確実な地位を獲得する

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 二見 敦

**ミツウロコグリーンエネルギーは、
ミツウロコグループの電力事業を担う会社です。**

ミツウロコグリーンエネルギー株式会社は2001年の風力発電開始を機に、電力事業に参入しました。当時、風力発電は広く活用されておらず、大型風車の建設から稼働、売電事業の開始に至るまで、すべての工程で試行錯誤の繰り返しでした。発電設備は建設コストが高いうえ、天候の影響を受けやすく、収益化するまでにはある程度の期間を要すると考えていました。

しかし、2012年の「固定価格買取制度（FIT）」の開始を契機に再生可能エネルギーの導入が加速されたことが、これまで先読みして投資を行ってきた成果に結びつき、大きく好転するに至りました。その後、メガソーラーと呼ばれる大型の太陽光発電所2か所を立ち上げたことで、当社

は風力、バイオマス、太陽光とバランスの取れた発電事業の体制を整えました。

**電力小売全面自由化により、全国12万件を超える
お客様に電力を供給しています。**

2012年、小売電気事業にも本格的に進出しました。当初は、東北、関東、中部、関西の4ブロックで特別高圧・高圧電力（企業や工場などの大きな施設向け）の販売に限定していましたが、順次販売地域を拡大し、現在では沖縄を除く全国で展開しています。

また、2016年の電力小売全面自由化に伴い、LPガスで日本全国に販路を持つ株式会社ミツウロコヴェッセルや、他の異業種の企業と協業体制を組み、今ではグループ全体で12万件を超えるお客様にご利用いただいております。

**電力事業の成功の秘訣は、競争力のある
「価格戦略」とミツウロコグループの「販売力」です。**

当社の電力事業は、順調に成長しています。まず、再生可能エネルギーやLNG、石炭など複数の電源をバランスよく組み合わせることで業界トップレベルに並ぶ競争力のある販売価格を可能にしました。会社設立当時から柱である再生可能エネルギーに関しては、複数の発電所を有し電力を販売し続けたことで一定の信頼を獲得しています。また、社名に問わずCO₂排出量削減だけでなくCO₂排出量ゼロといったクリーンな電力の販売まで多彩な電力メニューを展開していることも大きな強みです。

さらに一般家庭等において低圧電力をご利用いただく場合には、独自の「ミツウロコでんき安心サポート」を提供しています。東京電力パワーグリッド株式会社と協力し、24時間365日いつでも点検・調査・応急措置の対応を可能にすることでお客様が安心してご利用いただけるよう努めています。

新電力には、電気を安定的に供給するため30分単位の使う電気と作る電気を同じ量にする「30分同時同量管理」が義務付けられています。電力販売の中心である30分同時同量管理が必要な需給管理に対してはシステム投資を続け、自社運営管理および他社の受託管理をしていることも強みとなっております。業者間の信頼は、効率的な電力の取引に直結します。今では新規参入事業者のサポートも行っており、このような活動のなかで得られた繋がりが、結果として業界内での信頼関係の構築に役立っています。

ミツウロコグループには創業1886年以降、長きに亘って築きあげたミツウロコブランドという看板とネットワーク、

販売力があります。この盤石な事業基盤があるからこそ、スピード感のある成長を実現できました。

**顧客基盤を拡大し、
スピード感ある成長を目指します。**

我々電力会社は、よりよいインフラを提供し続ける責任を担っています。その責任を果たすために当社では、直接販売はもとより、同業社や異業種の企業との連携をさらに強化することで顧客基盤の拡大を図り、持続的な成長を目指します。

また、すっかり浸透しているかのように見える電力自由化の下でも、依然として規制料金で電力を購入しているお客様が多数いらっしゃいます。電気は、誰もが必要としている大切なエネルギーです。安心・安全で、安価なエネルギーを提供できるミツウロコグループを知ってもらうことで、顧客基盤拡大を図ることは決して難しいことはありません。この拡がりこそが重要で、いずれ電力以外の商品を手掛けるベースになってくれると考えています。

電力事業は、制度変更による揺らぎはあるものの拡大する余地の大きい市場です。引き続きシステム投資を惜しまず、人を大切に育てていくことで、電力事業はスピード感を持って成長していきます。今後ともますますのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



働くすべての人が輝ける ミツウロコグループへ

横目 恭子さん

株式会社ミツウロコ
ホスピタリティ事業部長 兼
コンテンツ事業部付部長 兼
スパ イアス・ハマボール総支配人

竹内 亜起さん

株式会社ミツウロコグループホールディングス
コーポレートオペレーションセンター 部長
インターナルプランニングチームリーダー
弁護士

出口 和歌子さん

株式会社ミツウロコグループホールディングス
コーポレートオペレーションセンター 部長
アドミニストレーションチームリーダー 兼
コミュニケーションリーダー 兼 ヘルスケアチームリーダー
株式会社ミツウロコ 監理部 部長 兼 EC事業部 部長
弁護士

ミツウロコグループは創業以来、“人財”こそ最大の資産であるという考えのもと、人の成長が起点となり育ってきた会社です。すべての人が成長できるように「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、企業と社会の持続的成長を遂げるために必要なことと考えています。今回は、3人の女性管理職の方々に“人財”が活躍できる環境についてお話していただきました。

女性の様々なライフステージで活躍できる環境

竹内 今回は、「働く環境」がテーマということですが、女性に関しても、私が入社した7年前と比べて、大きく変わりました。当時は育休を取っている人はほぼゼロでしたから。

出口 そうなのですか。私が入社した2015年には、育休はかなり浸透していました。今は、女性の育休取得率は100%です。

横目 私は2013年に入社しました。横浜にある「スパ イアス」は同じミツウロコグループではありますが、育休を取得される

方がいなかった為か、残念ながら本部のそうした取組みが伝わりにくいように思います。ところで、お二人も転職でミツウロコの一員になられたわけですけど、大変なことはありましたか。

竹内 当時、面接してくださった方が元気いっぱい、将来はあれもしたい、これもやりたいと夢をたくさん語ってくれました。その前向きさが面白いな、と思って入社を決めたのですが、実際に働き出してみると、人は少なく、仕事は山積み。それはもう大変なものでしたが、それでも法務部門の専門家として入社し、職場にスムーズに馴染むことができたのは、

周囲の人たちが配慮してくれたからだと思っています。

出口 私は竹内さんがいたので、法務の専門家として比較的すんなり溶け込みました。懐の広い会社だと思います。

横目 以前、私は航空会社に勤務していたこともあり、サービスに関してはプロの教育を受け、実績も積んできました。ただ、「スパ イアス」のようなリラクゼーション施設は初めてでしたから、スタッフの皆さんにはいろいろと教えていただきました。そういうなかで、航空業界の知識を盛り込んだ教育の場をつくらせてほしいと会社に提案したところ、受け入れていただけて。個人の特性を受け入れてくれる、仕事のしやすい会社だと感じました。

竹内 私自身も入社後、カールスジュニアアジアの契約締結から立ち上げに携わったこと、またこれまで多くの案件に向き合ってきた実績から、社内において法務部門がアドバイスを求めるべき部署として広く認知されたことは嬉しいです。諸先輩方が礎を築き私たちが積み上げてきたものが認められたということですから。

横目 そうですね。「スパ イアス」に関しても、これまでの部門の取組みが認められ、2018年にニフティ温泉ランキング全国1位受賞という結果に繋がったことは、頑張ってきてよかったといちばん思えた瞬間でした。

多様な人財が活躍し、より豊かな社会に貢献する

出口 私は今、管理部門にいますが、子育てをしている方が時短勤務をできる期間を延長する等、個々人に合わせた働きやすい環境の実現に向けて制度を整えています。現在は、在宅勤務のトライアルを含めモバイルワークの導入を検討していますが、ミツウロコグループは業種が多岐に亘るので、全体に浸透させるには難しい部分が出てきます。

この課題をどう乗り越えるか、思案のしどころですね。

横目 私たちの仕事は、接客現場をメインとした24時間のシフト制ですので、その場にいることが必要です。モバイルワークも私たちなりの活用方法を考える必要があると思いますし、在宅勤務についても検討が困難です。ただ、管理職としては、「スパ イアス」を誰もが働きやすい環境にしたいと思うわけです。その点、本部に竹内さんや出口さんのような相談相手がいるのは心強いです。

出口 本部と各事業部門が自由に意見や情報を交換できる体制づくりも、働きやすい環境づくりには重要ですね。

横目 私は今、ふたつの教育を強化していきたいと考えています。ひとつは、理論に裏付けされたマナー教育です。何のために笑顔が、あるいは30度のお辞儀が必要かという知識です。もうひとつは「気を利かせる」といった、人を心地よくさせるような感性教育です。理論と感性それぞれの教育を一つにし、パッケージ化して発信していきたいと思っています。すぐに業績につながらなくても、将来的な人財育成に必要な教育だと思います。

竹内 それは良いですね。この春に開かれたダイバーシティ研修会で、女性の特性について話し合ったときに出てきたのが、「よく気がつく」「事務処理が速い」といったものでした。ただ、こういうものは男女を問わず必要な能力だと思います。だからこそ、横目さんの提案は実現させてほしいですね。

出口 私も男女を問わず、それぞれの事情に合わせて柔軟な働き方ができる会社にできれば、と思っています。そのために、様々な施策を検討していきたいですね。

竹内 今は、女性だけではなく男性も育児や介護に関わる時代です。男性・女性に限らず、誰もが公私ともに、充実感や達成感を得られることが大切だと思います。それこそが満足できる人生、より豊かな社会の実現への第一歩だと思います。

