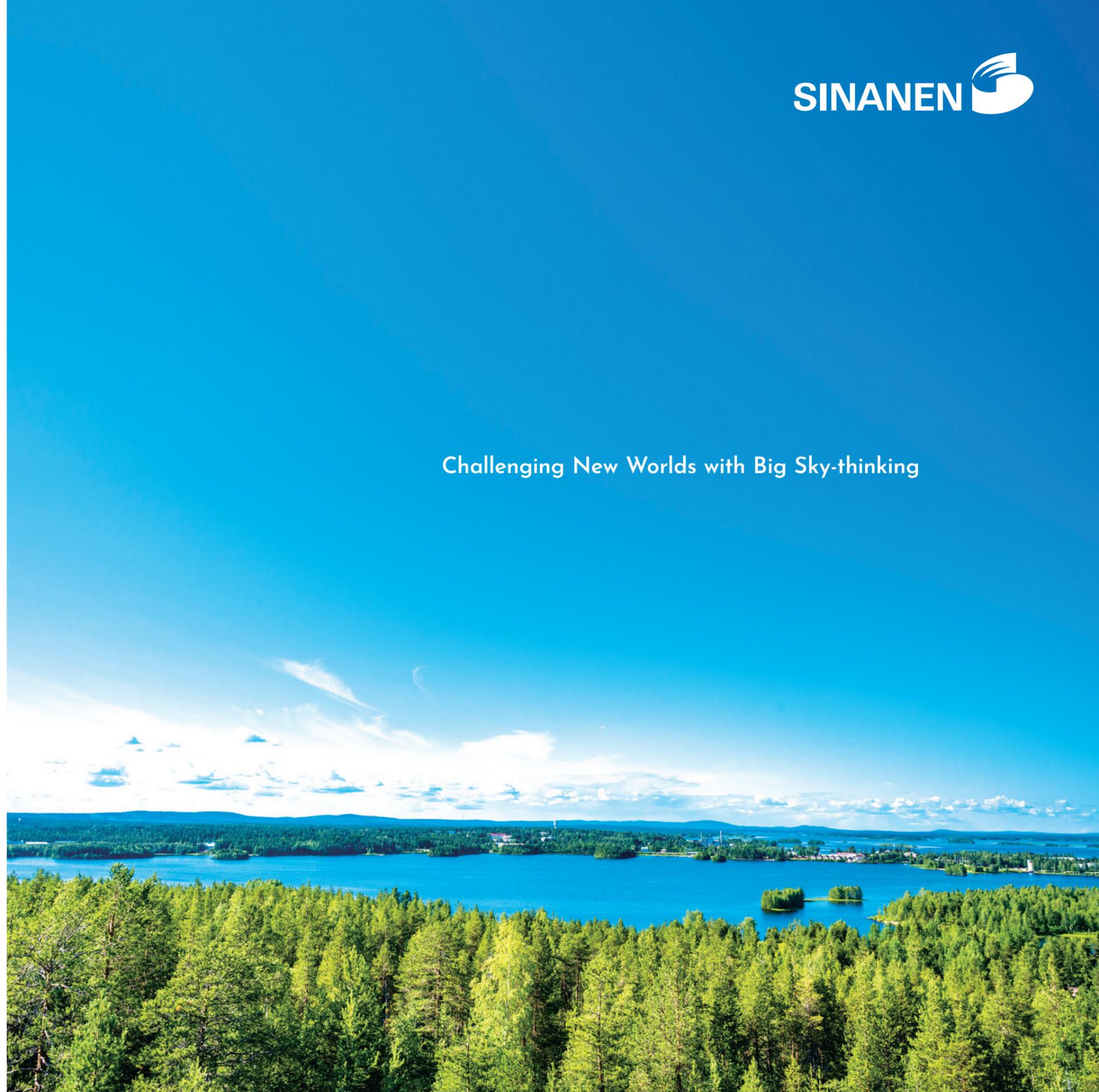


Challenging New Worlds with Big Sky-thinking



シナネンホールディングス株式会社

〒108-6306 東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館6階  
<https://sinanengroup.co.jp>



## Contents

### ビジョン

4 トップメッセージ

### 価値創造戦略

- 10 中期経営計画の進捗
- 12 風土改革プロジェクト
- 14 財務戦略
- 16 DX戦略
- 18 価値創造プロセス
- 20 事業概況
- 事業別戦略
- 22 **BtoC事業** エネルギー卸・小売周辺事業
- 24 **BtoB事業** エネルギーソリューション事業
- 26 非エネルギー事業

### 価値創造を支えるESG

- 30 Sustainability
- 32 **E** 気候変動への対応
- 35 **S** 保安活動
- 36 **S** 人財戦略
- 40 **S** 社会貢献活動
- 42 **G** 役員鼎談
- 46 **G** マネジメント体制
- 48 **G** コーポレート・ガバナンス

### コーポレートデータ

- 56 シナネンHDグループのあゆみ
- 58 業績ハイライト
- 61 会社情報

# Make People's Lives More Comfortable

| ミッション |

エネルギーと住まいと暮らしのサービスで  
地域すべてのお客様の快適な生活に貢献する

シナネンホールディングスグループは、1927年の創業以来、  
時代の変化に柔軟に対応し、エネルギー・住まい・暮らしの総合サービス事業を通じて、  
お客様の快適な暮らしに貢献しています。

### 編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様と、持続的な成長と脱炭素社会の実現を目指す当社グループの価値創造ストーリーを共有することを目的とし、作成しています。編集にあたっては、当社グループの全体像と事業活動およびその成長性、注力しているESGやSDGsの取り組みをわかりやすくお伝えすることを目指しました。本統合報告書が、皆様と当社グループの新たな対話の機会となれば幸いです。

### 事業セグメント名の変更

2022年4月より「非エネルギー及び海外事業」が「非エネルギー事業」に変更となりました。

### 将来の見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されている将来の見通しに関する記述は、統合報告書作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものです。実際の業績は、経済情勢、競争環境の変化、為替レートなどさまざまな要因により、記載内容と異なる結果となる可能性があります。

### 報告対象期間

2022年3月期（2021年4月～2022年3月）を対象としています。一部、当該期間以前および以後の活動を含んでいます。また、業績・実績などの数値情報は、特に断りがない限り、2022年3月期、もしくは2022年3月末現在の情報です。

### 報告対象範囲

シナネンホールディングス（株）およびグループ会社

### 参考にしたガイドライン

- 経済産業省「価値協創ガイドランス」
- 国際統合報告評議会（IIRC）「国際統合報告フレームワーク」



### 情報開示体系

企業活動全般 <a href="https://sinanengroup.co.jp">https://sinanengroup.co.jp</a>	
財務情報 IR情報 <a href="https://sinanengroup.co.jp/ir/">https://sinanengroup.co.jp/ir/</a>	非財務情報 サステナビリティ <a href="https://sinanengroup.co.jp/sustainability/">https://sinanengroup.co.jp/sustainability/</a>
統合報告書 <a href="https://sinanengroup.co.jp/ir/library/annual/">https://sinanengroup.co.jp/ir/library/annual/</a>	
有価証券報告書	決算短信
コーポレート・ガバナンス報告書	

# Comprehensive Energy Service Provider

目指す姿

## 脱炭素社会の実現に貢献する 総合エネルギーサービス企業グループ

エネルギー業界を取り巻く環境は目まぐるしく変化し、脱炭素社会の実現はグローバルでの共通目標となりました。シナネンホールディングスグループは、総合エネルギーサービス企業グループとして、事業を通じて社会への責務を果たし、地球課題の解決やSDGsの達成に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



## トップメッセージ

持続的成長を実現すべく、  
事業構造改革を遂行し、  
マーケットバリューを最大化します。

代表取締役社長

山崎 正毅



## 事業環境認識と中期ビジョン

“ 創業100周年に向けて、  
基盤整備を着実に進めています。 ”

シナネンホールディングスグループは、2028年3月期の創業100周年に向けて「脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギーサービス企業グループ」としての飛躍を目指しています。当社グループの持続的成長と発展に必要な不可欠であるのが、ビジネスモデルの変革です。創業100周年を見据えて、第二次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）では「資本効率の改善」「持続的成長を実現する投資の実行」「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」を定性目標に、徹底した事業基盤の整備に取り組んでいます。

当社グループは1927年の創業以来、日本屈指の総合燃料商社として発展してきました。しかしながら、国内エネルギー業界は人口減少に伴い市場規模が縮小傾向にあり、加えてガスの自由化により競争が激化しています。また、現在の当社エネルギー事業は季節要因で売上が左右されがちであること、原油価格にかかわらず固定マージンのため利益率を上げにくく、結果として他業界と比較してROEが低いことも経営課題です。さらに社会全体で化石燃料から再生可能エネルギーへとエネルギー需要が移行する中、将来の業界再編においてイニシアチブをとるためにも、LPガス販売などの既存事業におけるシェアを維持・拡大する一方

で、非エネルギー事業および新規事業の割合を拡大し、事業構造を多角化しなければなりません。

第二次中期経営計画では、定量目標を「持続的に『ROE 6.0%以上』を生み出す事業構造の確立」として、それ以外の数値目標は設定していません。数値目標を達成するために、既存の非効率な事業や資産の整理に着手しにくくなる足枷となることを懸念したからです。現中期経営計画期間においては、将来の基盤整備として、採算性の低い事業や拠点、遊休資産などを売却し、得た資金を将来の人財投資やDX投資などの成長投資に投入します。事業投資については、投資金額などの枠を設けずに可能性を探る一方で、ROE 6.0%以上の達成を目標に、健全な財務基盤を損ねることなく、バランスの良い投資を実現します。

事業投資の成功を左右する要は「人財」に他なりません。私が「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」、すなわち風土改革を最重要施策と考えるのも、当社グループの成長には「人財」が最重要基盤だからです。残念ながら、新型コロナウイルス感染症拡大が、新規事業投資の進捗に影響を及ぼしたことも事実です。しかし、風土改革を着実に進めることで、ビジネスモデルの変革が必ず進展すると考えています。

## point

- ✓ エネルギー業界の縮小傾向などに対応し、中期的な視点で事業構造を多角化
- ✓ ROE 6.0%以上の達成を目指しつつ、不採算事業・資産を売却し、成長投資へ資金を投入
- ✓ 第二次中期経営計画期間は、創業100周年に向けた基盤整備の期間
- ✓ 将来の成長への最重要基盤である「人財」を育てるべく、風土改革を徹底的に推進

第二次中期経営計画の進捗状況

風土改革が目指すもの

“ 低効率資産の売却などを進め、  
資金を成長投資に投入しています。 ”

“ 社員の成長を支援し、  
組織の多様化と活性化を促します。 ”

現在、第二次中期経営計画の定性目標の達成に向けて、各種施策を推進しています。「資本効率の改善」については、2021年3月期にブラジルのバイオマス事業の整理を決め、2022年3月期には埼玉県川口市の固定資産やミライフ西日本(株)が運営する大阪府の貯蔵施設を譲渡するなど、低効率資産を売却しました。政策保有株式の一部も売却し、資本効率の向上・財務体質の改善に努めています。

新規事業投資については、すでに事業化しているシェアサイクル事業では、ステーションやユーザー数が着実に増加し、2023年3月期の通期黒字化が見えてきました。非エネルギー事業では、すでに環境・リサイクル事業、抗菌事業などは収益に貢献しており、医療施設などの感染消毒清掃で注目された建物維持管理事業も着実に受託を増やしています。

また、DX投資にも力を入れています。DXは生産性を向上させる守りのツールだけでなく、シナネンホールディング

スグループのビジネスモデルを変革する攻めのツールでもあります。その一環として、2022年5月には当社グループ顧客向け会員制ポイントモールサイト「brio point mall」を本格稼働しました。私たちは、同サイトを共創プラットフォームと位置付けており、今後は競合企業も含むさまざまな企業と連携し、当社グループおよび連携する企業のお客様を会員としてサービスを提供します。多様な連携と付加価値の高いサービスデータを活用し、当社グループの新たなビジネスの発掘・創造につなげていきます。

今後の新たな事業投資については、エネルギー・住まい・暮らしの総合エネルギーサービス事業を展開する企業グループとして、幅広い観点で投資先を模索する一方で、季節の変動要因に左右されずに当社グループが専門性を発揮できるバイオマスや太陽光発電など、資源循環再生や再生可能エネルギー分野を事業投資の一つの基軸と考えています。

当社グループの事業構造改革において、最重要テーマが風土改革です。私は2016年に、常勤社外取締役として当社に参画しました。当時の当社グループに対する率直な印象は、会議で上司の顔色を伺いながら社員が発言するなど「非常に硬直化した組織」でした。エネルギー販売事業において安定的にストックビジネスを継続するには、業務プロセスを変えない方がお客様にも当社グループにも負荷が少ない。結果として、業界全体で変化に対するセンチティビティ(感度)が低い傾向にありました。しかし、業界再編が進む中、今後当社グループが新たなビジネスモデルを構築していくには、風土改革が不可欠であると考え、風土改革を最重要経営課題として推進しています。

私のマネジメントスタイルの基本は、「現場を見る」こ

とです。風土改革をスタートするにあたり、全国で社員との直接対話の場を設けたのも、私自身の覚悟と本気を社員に伝えるためです。社員には「風土改革を通じて、自分自身のために成長して欲しい。成長とは、すなわち社員各人が専門性を身につけてマーケットバリューを有することであり、社員一人ひとりのマーケットバリューの総和が当社グループのマーケットバリューである。」と繰り返し伝えていきます。

また、社員には成長する過程において、高い道德観と倫理観をしっかりと身につけて欲しいと常に伝えており、そのことを企業行動憲章や創業100周年に向けた当社グループの組織ビジョン「Spiral Up Company」の中でも強調しています。

point

- ✓ 低効率資産の売却、  
政策保有株式の一部売却により、  
資本効率の向上、財務体質の改善へ
- ✓ シェアサイクル事業への積極投資を進め、  
通期黒字化へ
- ✓ 攻めのDX投資として、  
当社グループ顧客向け会員制ポイントモール  
サイト「brio point mall」を本格稼働
- ✓ エネルギー・住まい・暮らしの総合エネルギー  
サービス事業を展開すべく、新規事業投資を継続



通期黒字化を目指す  
シェアサイクル事業



当社グループ顧客向け  
会員制ポイントモール  
サイト「brio point mall」

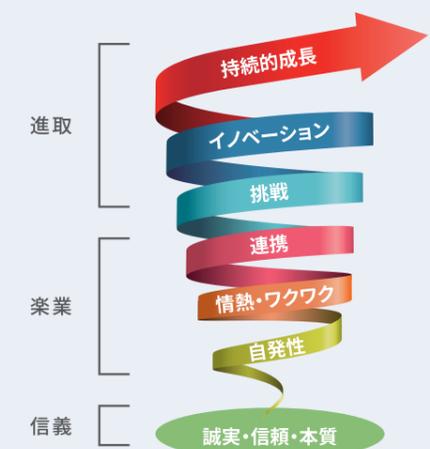
シナネンHDグループのバリュー

3つの礎：信義・進取・楽業 [企業行動憲章]

<b>信義</b> 社会的責任の実践	約束を守り、人の信頼に応え、責任を重んじて自らの務めを果たすということが「信義」の考えであり、私たちの経営の根幹です。
<b>進取</b> 新たな価値の創造	あらゆる困難を退けて前進し、シナネンホールディングスグループの存在価値を高めていくということが「進取」の考えであり、私たちの事業に対する基本的な精神です。
<b>楽業</b> こころ豊かな行動	働く喜びを感じ、仕事の中に楽しさを見出し、さまざまな方々と幅広い交流を図りながら、自らの人格を高めていくということが「楽業」の考えであり、私たちの社員像を表しています。

100周年に向けたシナネンHDグループの組織ビジョン

**Spiral Up Company**  
～情熱とワクワクのエネルギー好循環組織～



シナネンホールディングスグループの企業行動憲章では、あらゆる困難を退けて前進し新たな価値を創造する「進取」、働く喜びを感じて心豊かに行動する「楽業」とともに、約束を守り、人の信義に応え、社会的責任を実践する「信義」の3つの礎を掲げています。また、組織ビジョン「Spiral Up Company」では、誠実・信頼・本質など「信義」が基盤であり、「楽業」を通じて多様な人々と交流し連携することで人格を高め、イノベーションを起こし「進取」を実現していく。この好循環によって私を含む役職員と組織が螺旋形(Spiral)のように成長を続けていくことを目指しています。

また、私は社員の成長には、**道德観と倫理観、専門性を身につけると同時に、組織の多様性が非常に重要であると考えています。**かつての当社グループは、既存のエネルギー販売事業において同じ経験則を持つ社員が多く、組織としてまとまりがある一方で、多様性に欠ける一面がありました。現在の当社グループは、**人財の専門性と多様性を高めるとともに、スペシャリストが長期的視点で戦略を策定・実施す**

**べく、人事・経理・ITおよび新規事業などの分野でのキャリア採用(中途採用)を積極的に推進しています。**もちろん既存事業においても、多様性がある活性化した組織であることは、今後の持続的な成長に不可欠です。当社グループは、**人財投資の一環として社員の研修費用を従来の3倍近くに増やし、女性社員向け研修、次世代経営者育成研修など、あらゆる分野で多角的に社員の成長を支援しています。**

**風土改革や働き方改革など、さまざまな取り組みを通じて、着実に社内風土は変化しつつあります。**私自身、若い世代を含む社員との直接的な対話を通じて、成長への強い意欲を感じています。社員には一度きりの人生を他人に左右されることなく、自らが舵取りしていくために、当社グループでの日々の時間を積み重ねて欲しい。その一方で、経営陣の責任として、成長する社員をサポートする体制を働き方改革により構築する。両者が一体となり、社員の成長、ひいては企業の成長に向けた努力を地道に重ねることで、加速度的に当社グループ全体の改革が進むものと確信しています。



ESG経営

“ 社会の期待に応える企業グループへと社員とともに成長していきます。 ”

当社グループは「エネルギーと住まいと暮らしのサービスで地域すべてのお客様の快適な生活に貢献する」を企業理念に掲げ、創業以来、エネルギー事業を主軸に展開してきました。当社グループの社会的役割は、事業を通じて脱炭素社会の実現に貢献することであり、事業戦略の基盤に環境・社会・ガバナンスに留意したESG経営を位置付けています。

社員の成長に専門性と同時に**道德・倫理観**が不可欠であるのと同じく、企業の成長においてもコーポレート・ガバナンスが全ての基盤です。当社グループは2015年に持株会社化後、各事業会社に権限を委譲したことで管理部門機能が分散化しました。その後、改めてグループ各社の連携に取り組むとともに、外部から人財を登用してグループの統合的なガバナンス機能を高めてきました。さらに近年は、サステナビリティや脱炭素に関する取り組みを強化しています。その一環として、当社は2022年5月に**サステナビリティ基本方針**を策定し、**サステナビリティ推進委員会**を設置しました。気候変動への対応につ

いては、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明するとともに、TCFD提言に基づく情報開示を行っています。

前述の通り、一人ひとりの社員の集合体が当社グループであり、**今後の成長を左右する最重要基盤は「人財」**です。社員のために、安定的な経営を持続することはもちろん、「当社グループにいれば成長できる」と実感できる職場環境づくり、働き方改革、給与・福利厚生を含む待遇の改善など、人財投資を永続的に実施していきます。

私の好きな経済学者の言葉に「将来を見通すことは困難だが、自分自身の将来を創る(マネジメントする)ことはできる」があります。世界の情勢は、先行き不透明です。しかし、当社グループは社員とともに日々の努力に邁進し、企業価値を最大化していきます。また、株主、お客様、お取引先、社員を含む全てのステークホルダーの皆様、「『当社グループを応援する』=『社会貢献』」と評価していただける企業グループを必ずや実現していきます。引き続き、ご支援とご協力のほど、お願い申し上げます。



point

- ✓ 事業構造改革には、**風土改革を通じた社員の成長が不可欠**
- ✓ 成長とは**専門性と同時に、道德観・倫理観を身につけること**
- ✓ **社員と会社の成長の礎となる企業行動憲章と組織ビジョン「Spiral Up Company」**
- ✓ **多様な組織が社員、そして企業の成長を促す**

# 中期経営計画の進捗

第二次中期経営計画  
[2021年3月期～2023年3月期]

## Challenging New Worlds with Big Sky-thinking

～大胆な発想で新しい世界への挑戦～

### 基本方針

持続的な成長をし続ける組織となるための基礎固め

### 中期経営計画の位置付け



### 定量目標

持続的に **ROE 6.0%** 以上を生み出す事業構造の確立

ROE構成要素の推移	ROE (%)	=	収益性 当期純利益率 (%)	×	効率性 総資産回転率 (回)	×	レバレッジ 財務レバレッジ (倍)
'17/3	5.2		1.18		2.21		2.00
第一次 中期 経営計画	'18/3		1.17		2.47		2.03
	'19/3		0.65		2.65		1.96
	'20/3	6.3	1.26		2.61		1.91
第二次 中期 経営計画	'21/3	5.5	1.25		2.32		1.89
	'22/3	4.7	0.86		2.87		1.92
	'17/3との比較		収益性: 低下		効率性: 改善		レバレッジ: 低下

2017年3月期比では、効率性が改善された一方、収益性と財務レバレッジが低下し、ROEは4.7%となりました。シナネンホールディングスグループでは、マージンが固定された石油類の卸売販売が売上高に占める割合が高く、原油価格の変動など外部要因で収益性が上下しやすくなっています。ROEを持続的に向上させるためには、現在の収益構造からの脱却が不可欠です。財務レバレッジに過度に依存することなく、収益性・効率性の改善に取り組み、ROE 6.0%以上を持続的に生み出す事業構造の確立を目指します。

### 定性目標

### 進捗状況



#### 資本効率の改善

① 既存事業の利益率向上	既存事業の効率化を進め、利益率を向上させる。
② 低効率資産の活用・売却	遊休・低稼働資産を有効に活用し、収益をあげる。売却も検討する。
③ 既存事業の選択と集中	資本効率の低い事業を撤退・売却し、資本効率が高い事業に集中する。

低効率資産を売却 → 資本効率を向上させ、財務体質を改善

→ P14-15 財務戦略

2021年3月期

- 東京都品川区の固定資産を譲渡
- ミライフ西日本(株)が運営する愛媛県の営業拠点を事業譲渡
- ブラジルにおけるバイオマス事業の撤退を決定

2022年3月期

- 埼玉県川口市の固定資産を譲渡
- ミライフ西日本(株)が運営する大阪府の貯蔵施設を譲渡
- 政策保有株式の一部を売却



#### 持続的成長を実現する投資の実行

① 既存事業の拡大投資	既存事業の収益基盤強化のためのM&A、建物維持管理事業のM&Aを実行する。
② 新規事業への戦略投資	シェアサイクル事業・再生可能エネルギー事業・新規事業への積極投資を実行する。
③ 基幹システムの整備	事業の多様化など、環境変化に対応した基幹システムの高度化を実現する。

建物維持管理事業の統合を推進

→ P26 事業別戦略 非エネルギー事業

積極投資を継続

→ P14-15 財務戦略

→ P24-25 事業別戦略 エネルギーソリューション事業

→ P26-29 事業別戦略 非エネルギー事業

DXを推進

→ P16-17 DX戦略



#### 社員の考え方・慣習・行動様式の変革

① 風土・体質改善	個人・組織における常識や慣習を見直し、VUCA時代に対応できるマインドを醸成する。
② 働き方改革の推進	社員が職を楽しみ、生き生きと働き続けられるような環境を整備する。
③ 人材育成・登用・配置転換	アントレプレナーシップと多様な人材を育成するための仕組みづくりを実現する。

「風土改革プロジェクト」などを推進

→ P12-13 風土改革プロジェクト

→ P36 人材戦略

健康経営やダイバーシティ&インクルージョンなどを推進

→ P12-13 風土改革プロジェクト

→ P37-38 人材戦略

キャリア開発を推進

→ P39 人材戦略

## 風土改革プロジェクト

代表取締役専務 CCO  
清水直樹

意識と行動を変革し、  
選ばれ続ける人と  
組織を目指します。

### なぜ、風土改革が必要なのか

現在、シナノンホールディングスグループは2028年3月期の創業100周年に向けた組織ビジョン「Spiral Up Company」(P7「トップメッセージ」参照)を実現すべく、第二次中期経営計画における定性目標の一つとして「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」、すなわち風土改革に取り組んでいます。

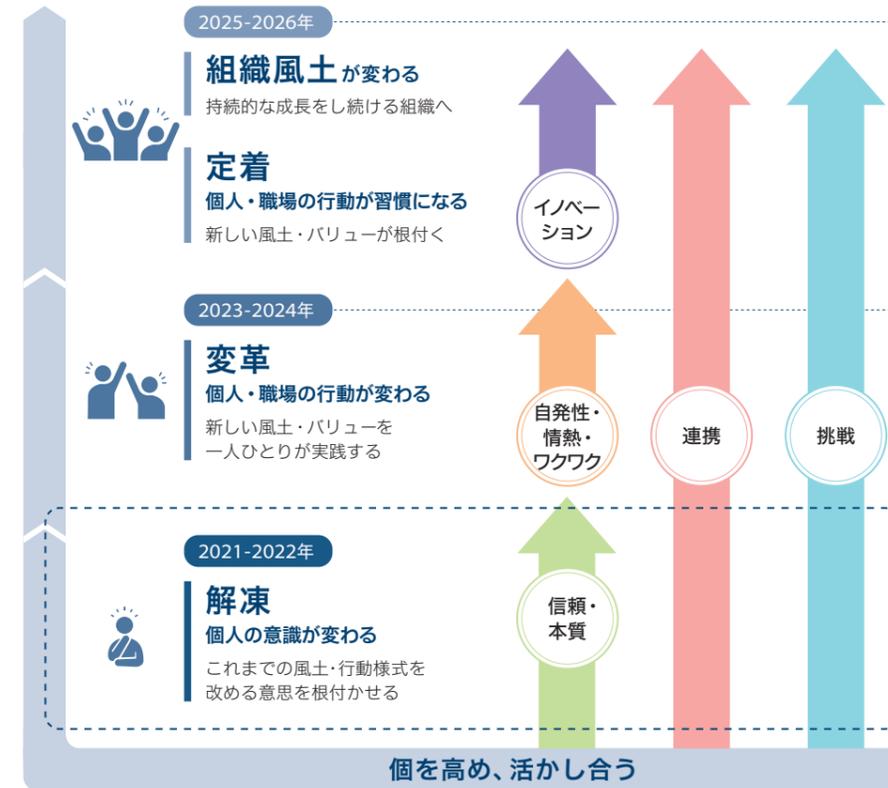
背景にあるのが、業界環境の変化です。国内エネルギー事業における市場規模の縮小と競争激化に伴い、当社グループはエネルギー事業、非エネルギー事業の双方において新規事業を展開しています。これまで国内エネルギー産業では「経験則」が重視され、「上意下達」での仕事が主流となりがちでした。しかし、非エネルギー事業などの未経験領域での事業を成功させていくには、一人ひとりの社員が「知識の宝庫」として認識し、上司が部下の潜在的な能力を顕在化しなければなりません。

### 社員の提案を基に風土改革がスタート

風土改革プロジェクトは、2020年4月にスタートしました。実は、その取り組みは第二次中期経営計画の定性目標を受けて、社員有志が自然発生的に議論を重ね、山崎社長および経営会議に提案した内容が骨子となっています。また、創業100周年に向けた組織ビジョン「Spiral Up Company」を掲げ、3つのフェーズ「解凍」「変革」「定着」のロードマップを策定しています。「解凍」フェーズである現在は、当社グループが培ってきた長所である「誠実」を承継しながら、さらなるグループ連携などの土台となる、組織における「信頼」の醸成と、常に目的や原点(顧客志向など)の「本質」を見極めて判断・行動することをテーマに、風土改革に取り組んでいます。

これまでの取り組みとしては、1,000名以上の社員がオンラインで参加した風土改革キックオフセッションを皮切りに、全国110回以上の職場座談会の開催、全国拠点での400名近いグループ社員と山崎社長との直接対話、社員の声を届ける意見箱「The Voice」の設置、グループ事業会社を含む経営層へのインタビューや研修など、風土改革にかける社長の「本気」を伝えるとともに、徹底して社員や経営層との対話を重ねました。

### 風土改革プロジェクトのロードマップ



### これまでの主な取り組み



職場座談会



社長と社長の直接対話



社長・役員・部長研修



意見箱「The VOICE」の設置

また、「連絡・報告」に終始しがちだった社内会議を本質的な議論の場とするために、「心理的安全性」を保つ、つまり会議などの場で上司などから発言を批判される心配がない環境づくり、その前提として社員の積極的な発言や議論を「感謝・称賛する文化の醸成」を推進しています。当初は耳慣れなかった「心理的安全性」という表現が今では社内に浸透し、着実に社内会議での議論は活発化しつつあると感じています。今後はさらに、グループや事業会社の方向性を伝える「Spiral Up セッション」、HDおよび事業会社の経営陣、部長などへの「360度アンケート」や外部識者を招いたセミナーなどを実施し、役職員に風土改革の目的と意義を丁寧に伝え、当社グループで働く原動力を引き出したいと考えています。

### 終わりがない風土改革

一方で、選ばれ続ける人と組織を目指す「Spiral Up Company」を実現するには、意識・行動・コミュニケー

ションの変革を推進する風土改革と同時に、仕組みを変える働き方改革を推進する必要があります。当社グループは2017年から業務の効率化とDX推進による労働生産性の向上を目的に働き方改革をスタートしており、ワーク・ライフ・バランスや仕事の質の向上に努めるとともに、多様な働き方やキャリア開発を推進しています。この働き方改革と風土改革の両輪が互いに機能することで、個を高め、活かし合う組織の好循環が生まれます。また、ダイバーシティ(多様性)を念頭に置いた人財戦略も、企業が変化に対応し生き残る社内風土を醸成するためには、不可欠であると認識しています。

人が意識と行動を変えるには時間が必要で、風土改革には終わりがありません。当社グループは「Spiral Up Company」の実現に向けて、着実に取り組みを進めています。ぜひ、今後の当社グループにご期待いただければと思います。

## 財務戦略

上 席 執 行 役 員  
澤 岡 直 樹

将来の飛躍に向けて、  
基盤整備を着実に進め、  
収益性向上に取り組みます。



### 経営指標

	第二次中期経営計画		
	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想
売上高(億円)	2,171	2,893	3,100
営業利益(億円)	29	24	25
経常利益(億円)	30	32	28
親会社株主に帰属する 当期純利益(億円)	27	24	29
ROE(%)	5.5	4.7	6.0%以上 <b>目標</b>

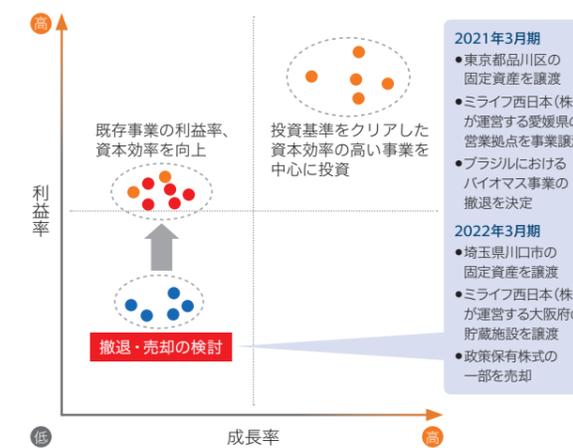
### 2022年3月期の実績

当期の事業環境は、原油価格とプロパンCPIはともに、2014年以来の高値水準で推移しました。その一方で、少子高齢化の進展や省エネ機器の普及、ライフスタイルの変化などにより、石油・ガスの国内需要は全体として減少傾向が続いています。このため、当期の業績は販売単価の高騰による増収となりましたが、営業利益についてはITや人材関連投資などの強化により減益となりました。経常利益については保険返戻金の増加や貸倒引当金繰入額の減少などにより増益となりましたが、前期あった東品川不動産関連の固定資産売却益の消失や非エネルギー事業におけるのれん償却などにより、当期純利益は減益となりました。

### 定量目標：ROE 6.0%以上

株主を含む市場の期待に応えるため、第二次中期経営計画最終年度である2023年3月期において、まずは持続的にROE6.0%以上を生み出せる事業構造を確立するとともに、第三次中期経営計画においては、それ以上のROEを稼ぎ出せる体制構築を目指しています。ROEを高めるためには、利益の絶対額を増加させると同時に、収益性の向上が必須です。売上高に占める割合の高い石油類の卸売販売は、マージンが固定されているため、リスク・リターンには十分な注意を払いながらも、新規事業をはじめとしたより収益性の高い事業の拡大に注力していきます。

### 低効率資産の売却 → 資本効率の向上・財務体質の改善



### 資本効率の改善

第二次中期経営計画における三本柱の一つとして、低効率資産の活用と売却を中心とした資本効率の改善を進めており、引き続き当期においても、固定資産の譲渡や政策保有株式の一部売却などを実施しました。これに伴い、シナネンホールディングスグループは手元流動性も厚く、自己資本比率50%を超える健全なバランスシートを維持しています。プライム上場企業として、脱炭素社会の実現に向けた全世界規模での取り組みを念頭に、今後、再生可能エネルギー関連事業やM&Aを含む、国内外での大型投資案件が発生した場合でも、十分な対応が可能な企業財務体質となっており、適切なタイミングで事業投資を実行していきます。また、売上債権の大幅増加により当期の営業キャッシュ・フローは減少していますが、投資キャッシュ・フローを加えたフリー・キャッシュ・フローでは、引き続き良好な水準を保っています。

### 戦略投資

創業100周年に向けた大きな飛躍と躍進を念頭に、当社グループでは新規事業やDX推進のためのIT関連、さらに人材育成関連などへの積極的な投資を継続しています。ソフトウェアの導入やシステム開発を含む設備投資の実施額は、年間で減価償却費用の範囲内ではありますが、加えてITや人材育成関連の支払手数料、外部人材

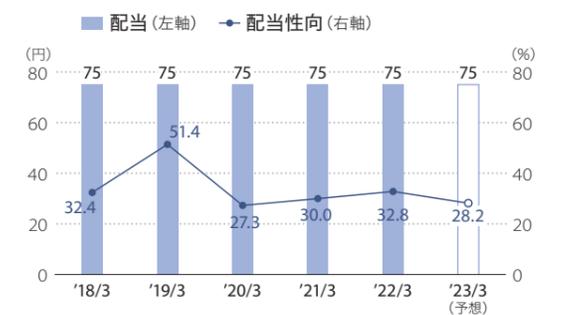
*point*

- 自己資本比率50%を超える健全なバランスシートを維持
- 国内外での大型投資案件が発生した場合でも、十分な対応が可能な企業財務体質
- 配当性向30%以上を目安とした安定配当を継続

の積極的登用に伴う人件費が増加しています。2023年3月期も引き続き、IT関連や人材関連への積極的な投資を継続する予定で、担当部門の予算も前期比で約2.5億円引き上げています。

### 株主還元

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要政策と位置付けています。第二次中期経営計画が将来の飛躍のための基盤整備時期であることを念頭に、引き続き、配当性向30%以上を目安とした安定配当を継続しており、当期も1株当たり75円の配当金を維持しています。長期的視点で株主の皆様へ利益還元すべく、内部留保については、事業利用域の拡大や基盤強化のための資金として蓄積し、将来の大型投資のための万全の準備を整えています。



## DX戦略

シナネンHDグループの  
潜在的な価値を具現化し、  
新事業の創出につなげます。

執行役員 IT戦略部長

南博



## Digital first推進に不可欠な業務改革

現在、当社グループは第二次中期経営計画において、企業風土や文化、ビジネスモデルを変革し、グループ経営基盤の強化や業務効率化を図る上での重要施策として、DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進しています。業務プロセスの標準化・新たな基幹システムの導入という「守りのDX」に留まらず、新事業の創出をデジタルでサポートする「攻めのDX」を視野に入れながら、施策に取り組んでいます。

かつては参入障壁が高く、安定した収益環境が続くエネルギー販売業界において、当社グループのIT化が遅れていたことは否めず、3つの成果指標を掲げてDX戦略を推進しています。成果指標1 Digital firstの中で謳った「ペーパーレスの実現」「ITを活用した業務の効率化・標準化」を推進するには、システムの導入だけでなく、現場がITを活用する意義を理解し、業務の流れを再検討する必要があります。

例えば、長年の取引が続く現場では、見積書・請求書は紙ベースでのやりとりが中心でした。しかし、各種書類のデジタル化は、顧客動向を把握し、売上予測を行う、新たなマーケティング戦略の基盤づくりであり、成果指標2 Once onlyの中で掲げている「マーケティング～販売までのワンストップ」「グループ共通基盤の構築」につながります。

2022年3月期には、グループ経営層でDXの意義と目的を検討する一方で、IT戦略部内に業務改革チームを設け、現場でのさまざまな業務改革を支援しました。現場の社員自身がITで仕事が効率化することが重要であると実感することで、成果指標1 Digital firstは着実に前進しました。こうした取り組みやDX推進の情報開示などが評価され、2021年12月には、経済産業省により「DX認定事業者」として認定されています。

## 「攻めのDX」戦略となるポイントモール

Digital firstの目的を別の観点から言うと、現場での作業工数を削減し、DX人材を生み出すことと言えます。グループ共通の基準でデータを集める→集めたデータをまとめてデジタルプラットフォームをつくる→現場の仕事に従事していた人材をスキルチェンジして、データ分析や新事

## DXロードマップ



## 成果指標

1 Digital first	2 Once only	3 No legacy
<ul style="list-style-type: none"> <li>ペーパーレスの実現 ・電子取引・顧客向けポータル</li> <li>ITを活用した業務の効率化・標準化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング～販売までのワンストップ グループ共通基盤の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルプラットフォームの形成</li> <li>DX人材の育成(スキルチェンジ)</li> </ul>

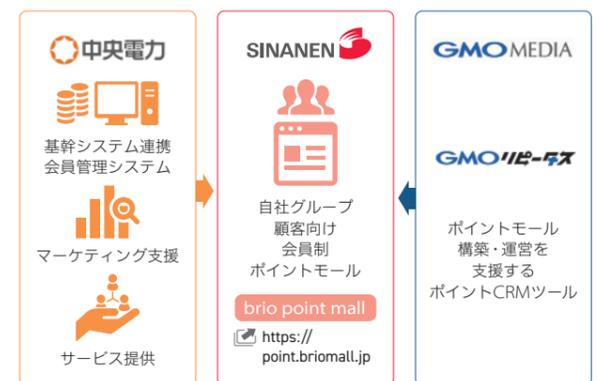
「DX認定事業者」認定  
(2021年12月1日付)



業の種を創るDX人材を育成する(成果指標3 No legacyの取り組み)。ここまでの実現を目指しています。DX戦略の基盤を構築後、創業100周年までに本格的にITを活用した新規事業などの展開と、新たな収益源の確保を進める。これが当社グループのDX戦略の全体像です。

当社グループの「攻めのDX」戦略として非常に重要な施策の第一弾が、2022年5月に本格稼働を始めた当社グループ顧客向け会員制ポイントモールです。同ポイントモールサイトは、デジタルプラットフォームとして当社グループおよび連携する企業のお客様に会員制のポイントサービスなどを提供するとともに、アンケートなどを通じてお客様の購買履歴、行動パターンなどのデータを蓄積・分析し、新たなキャンペーンの提案を行うことが可能です。

実は、エネルギーを販売する当社グループのデータベースは、さまざまなサービスを創出する基盤となり得ます。どの地域でいつガスを使用しているか、シェアサイクルの利用者の移動区間やカロリー消費量など、全国のさまざまな方のライフスタイルに関するデータを蓄積し、住宅事業、介護事業、食品事業などの異業種を含む多様な外部企業との提携を通じて、さまざまな新事業の種を育てていく。こうした戦略の下、まずポイントモールについては、当社グループだけでなく同業他社を含む企業と

顧客基盤を活かした新たな付加価値のあるサービス提供  
自社グループ顧客向け会員制ポイントモールを構築

の連携も模索しながら早期に登録者数100万人、さらに創業100周年の2028年3月期に500万人を目指します。

一方で、ITはあくまでもツールであり、新事業を創出するのは人です。さらにスピード感を持ってDX人材を育成する一環として、IT戦略部内にプロジェクトマネジメントチームを作り、新規プロジェクトの種を成功させるためのテンプレートづくりにも取り組みます。当社グループの潜在的な価値を具現化し、ビジネスモデルを多角化するために、このような複合的な取り組みを通じて、着実にDX戦略を遂行していきます。

# 価値創造プロセス

## 外部環境

### 環境関連



環境問題の深刻化



エネルギーの多様化



省エネ機器の普及

### 社会関連



少子高齢化



労働人口の減少



ライフスタイルの多様化



デジタル化の進展



エネルギー需給のひっ迫

## シナネンHDグループの強み

### 1 >> エネルギー専門商社としての事業推進力



安定的な調達力

長年の実績・経験に裏打ちされた安定価格でのエネルギー調達を実現



効率的な物流網

アライアンスによる経営資源の共有など効率性を追求した物流ネットワークを構築



時流に沿った事業展開

積み重ねた知見に基づき、時流を読んだ新規事業を展開(再生可能エネルギー、シェアサイクルなど)



安全を支えるサービス体制

法定点検以上のカスタマーサービスなど、安全安心を確保する保安体制を整備

創立年数

95年

LPガス取扱量

国内No.3\*

灯油取扱量

約150万kl

※(出所) (株)石油化学新聞社『2022年版 LPガス資料年報』

### 2 >> 堅実な経営基盤



健全な財務体質

自己資本比率50%以上を維持



安定的な顧客網

全国にLPガスの直売顧客約22万世帯、卸売顧客約43万世帯を有し、安定的な顧客基盤を確立



多彩な事業ポートフォリオ

お客様の生活に寄り添った多様な事業形態により、リスク分散を実現

自己資本比率

51.2%

JCR格付

長期：A-  
見通し：安定的

LPガス顧客

約65万世帯

### 3 >> 高い参入障壁



強固なパートナーシップ

協会社約1,400社(LPガス販売店組織加入社と建物維持管理事業協会の合算)



全国的な供給体制

全国に82カ所の石油中継基地を配置し、物流難の状況下で供給維持の一役を担う



積み重なったノウハウ

エネルギー業界に根差した豊富なトレーディング知見

協会社網

約1,400社

石油中継基地

82カ所

## 事業活動

### 第二次中期経営計画

Challenging  
New Worlds with  
Big Sky-thinking

### 事業セグメント



BtoC事業

エネルギー卸・小売周辺事業



BtoB事業

エネルギーソリューション事業



非エネルギー事業

### 価値創造を支えるESG

- E 気候変動への対応
- S 保安活動
- S 人財戦略
- S 社会貢献活動
- G コーポレート・ガバナンス

## 創出する価値

### 社会価値



エネルギーの安定供給



再生可能エネルギーの普及



環境負荷の低減



生活を豊かにする付加価値サービス



住みやすい街づくり

### 経済価値

売上高 2,893 億円

営業利益 24 億円

親会社株主に  
帰属する  
当期純利益 24 億円

純資産 543 億円

ROE 4.7%

1株当たり配当金 75 円

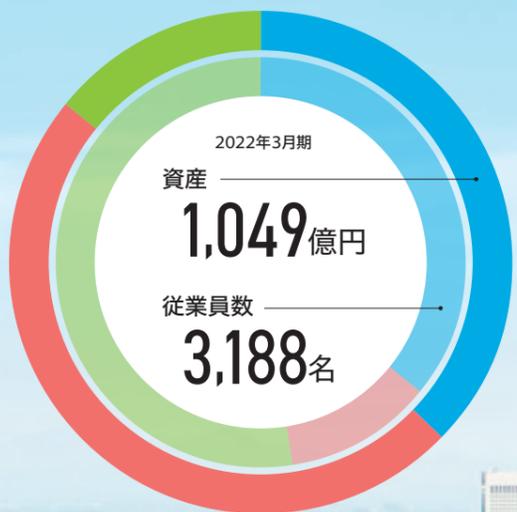
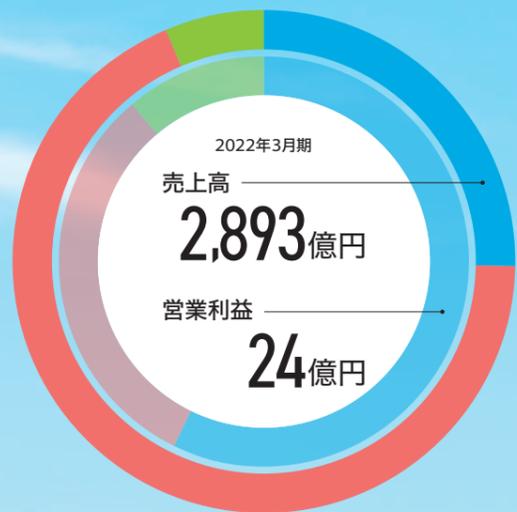
## 目指す姿

脱炭素社会の  
実現に貢献する  
総合エネルギー  
サービス  
企業グループ



シナネンホールディングスグループは、社会課題や外部環境の変化を的確に捉え、多くの経済価値・社会価値を創出しています。社会と時代に求められる地域密着の総合エネルギーサービス企業グループとして、企業行動憲章で掲げる3つの礎「信義」「進取」「楽業」の考えに則り、社会への責務を果たし、事業を通してSDGsに取り組み、持続可能な脱炭素社会の実現に貢献するとともに、持続的成長を目指します。

# 事業概況



	エネルギー卸・小売周辺事業	エネルギーソリューション事業	非エネルギー事業
売上高 (構成比)	731億円 25.3%	1,977億円 68.4%	180億円 6.3%
営業利益 (構成比)	10.3億円 57.3%	5.7億円 31.6%	2.0億円 11.1%
資産 (構成比)	364億円 37.4%	474億円 48.7%	135億円 13.9%
従業員数 (構成比)	1,106名 36.0%	355名 11.6%	1,611名 52.4%

(注) その他・調整額を除いた金額・人数・比率

## 事業概要/グループ会社

## 2022年3月期の実績

## 売上高

## 営業利益

### BtoC事業 エネルギー卸・小売周辺事業



- エネルギーの事業
  - LPガス ● 都市ガス ● 石油
  - 電気 ● 太陽光発電システム
- 住まいの事業
  - リフォーム ● 住宅設備 ● レンタルサービス
- 暮らしの事業
  - ハウスクリーニング ● 水のトラブル

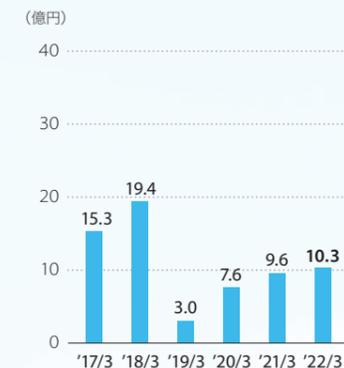


売上高 **731億52**百万円

[前期比16.1%増]

営業利益 **10億39**百万円

[前期比8.0%増]



### BtoB事業 エネルギーソリューション事業



- 再生可能エネルギー事業
  - 風力発電事業 ● 新型マイクロ風車開発・製造事業
- 電力事業
  - 電源開発 ● 電力販売 ● 電力需給管理
- 石油事業
  - ガソリン・灯油・軽油・重油販売 ● LPガス販売
  - 配送業務・保安受託 ● 宅配灯油などの販売サポート
  - サービスステーション販売サポート
- ソリューション事業
  - エネルギーコスト削減、CO<sub>2</sub>排出量削減に関する支援
  - 各種省エネ設備支援・コンサルティング ● 電力販売

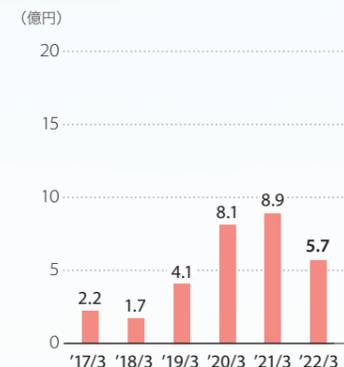


売上高 **1,977億15**百万円

[前期比45.4%増]

営業利益 **5億73**百万円

[前期比35.8%減]



### 非エネルギー事業



- 自転車事業
- シェアサイクル事業
- 環境・リサイクル事業
- 抗菌事業
- システム事業
- 建物維持管理事業

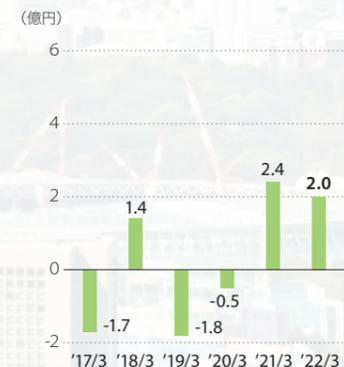
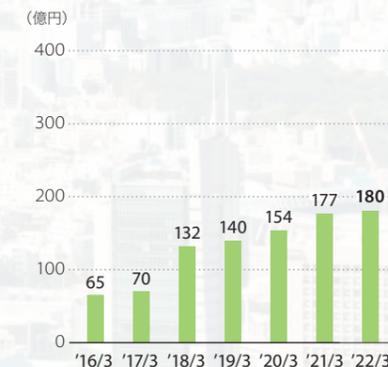


売上高 **180億97**百万円

[前期比1.8%増]

営業利益 **2億1**百万円

[前期比17.2%減]



## 事業別戦略

### 地域No.1への挑戦



BtoC事業

## エネルギー卸・小売周辺事業

エネルギー販売、リフォーム・住宅設備などの住まいのご提案、ハウスクリーニングなどの暮らしのサービスのご提供を通じ、地域密着でお客様の快適な生活に貢献しています。

## SWOT分析

### Strengths 強み

- 全国に広がる協力販売店組織による安定的なエネルギー供給網
- 独自の保安点検で築き上げた顧客・地域との信頼関係
- エネルギー・住まい・暮らしのサービスのクロスセル展開

LPガス取扱量

国内 **No.3**\*

LPガス顧客

約 **65**万世帯

※(出所) (株)石油化学新聞社『2022年版 LPガス資料年報』

### Weaknesses 課題

- 石油・LPガスへの依存
- IoT活用や物流統合による業務効率化
- 季節要因・市況変動によるエネルギー商品の業績変動

### Opportunities 機会

- LPガス販売店経営者の高齢化による販売店の集約化
- オール電化などの乗り換え需要
- ライフサイクルの変化に応じたリフォームなどのサービス提供

### Threats 脅威

- 少子高齢化
- 省エネ機器の普及
- 電力・ガス小売の自由化による新規参入

## 事業概況

2022年3月期は、主力の「LPガス・灯油販売」では、平均気温が前年より高く需要が低調に推移し、春先と晩秋を中心に販売数量が減少した一方で、原油価格やプロパンCPの高騰に伴い、販売単価が大幅に上昇しました。エネルギー需要の減少傾向が続く中、今後の成長には、経営基盤の強化が不可欠です。そのため、営業権買収やM&Aによる顧客基盤の拡大に加えて、業務効率化による生産性の向上に取り組んでいます。また、新規商材の開発による顧客深耕を図るべく、水回りリフォーム専門店など地域特性に応じた新規事業開発を推進し、新たな収益源の構築を目指しています。

## 第二次中期経営計画のセグメント戦略

### 方針 M&A (シェア拡大)、新規商材 (顧客深耕) で経営基盤を強化

戦略	2023年3月期の方針
<p>石油・ガス事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業権の買収、ガス事業者のM&amp;Aなどによる顧客基盤の拡大・強化</li> <li>● 複数のルートを活用した直販顧客の自社開発</li> <li>● IoT*1の活用 (LPWA**2など) や物流統合による徹底的な業務効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ガス顧客開発専任者の配置によるM&amp;A新規開拓の強化</li> <li>● 業務受託制度などによる潜在需要の掘り起こし</li> <li>● 灯油小売事業、法人石油事業の再構築</li> <li>● LPWAの導入による保安業務の先鋭化と店舗展開の柔軟化</li> <li>● 店舗立地の見直しと集約、施設の修繕・改修</li> <li>● 充填所を含めたガス物流の生産性の向上</li> </ul>
<p>電力事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ガス・灯油、電気とのセット販売を推進</li> <li>● 登録店・取次店方式などを活用した「ミライフでんき」の拡販</li> <li>● パートナーからの紹介営業による拡販</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業基盤のさらなる強化</li> <li>● バックオフィスからの営業支援など、業務体制の基盤構築</li> </ul>
<p>住まいと暮らし・その他新規事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 水回りリフォーム専門店の拡充による顧客層の拡大と深耕</li> <li>● 顧客管理システムを活用した効果的な営業の仕組みづくり</li> <li>● 石油・ガス、電気、住まいと暮らしのワンストップサービスの確立</li> <li>● 空家管理サービスなど不動産関連サービスの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 水回りリフォーム専門店の収益拡大とリピート顧客の育成</li> <li>● LPガス顧客基盤 (BtoC) 外への領域拡大</li> <li>● LPガス顧客増に連動した住まいと暮らし事業の販売力の強化</li> <li>● 地域活性化、空き家管理・利活用など、地域特性に応じた新規事業の展開</li> <li>● 集合住宅向け建物維持管理事業の開始</li> </ul>

※1 IoT: Internet of Thingsの略称で、さまざまなモノがネットワークを通じて、相互に情報交換する仕組み  
 ※2 LPWA: Low Power Wide Areaの略称で、「低消費電力・長距離通信」が特長の無線通信技術

### FOCUS

#### 地域特性に応じた事業展開 空き家管理代行サービス

グループ会社の日高都市ガス(株)は、地域特性に応じた事業を展開しています。事業エリアである埼玉県日高市とその近隣エリアでは、「放置空き家」が問題となっており、同社は2020年2月より、こうした空き家を所有者に代わり定期的に巡回・管理する空き家管理代行サービスを提供しています。河川の氾濫による浸水や台風の被害など、空き家周辺で緊急点検を要する事態が発生した場合も、無償点検を実施しています。



## 事業別戦略



### 躍進への挑戦



BtoB事業

## エネルギーソリューション事業

石油・ガス・電力を取りそろえ、多彩なエネルギーサービス・ソリューションをご提案しています。また、再生可能エネルギー事業の展開、クリーン電力の販売などにも注力し、脱炭素社会の実現に貢献しています。

## SWOT分析

### Strengths 強み

- ガソリン・灯油・石油・重油、LPガスなど、豊富なエネルギー供給実績
- 太陽光発電の電源開発、低価格で安定した電力供給
- 石油・ガス・電気を組み合わせた複合的な省エネソリューション提案

灯油取扱量

約 **150** 万ℓ

燃料商社として  
国内トップクラス  
国内流通量の10%超

石油中継基地

**82** 力所

### Weaknesses 課題

- 売上高利益率の低い石油製品の卸売への依存
- 競合他社との差別化

### Opportunities 機会

- RE100\*を目指す企業の再生可能エネルギー導入の需要
- 脱炭素化シナリオを掲げる企業の価値増大、ESG投資の加速

### Threats 脅威

- カントリーリスク

\* 企業が自らの事業の使用電力を100%再生可能エネルギーで賄うことを目指す国際的なイニシアティブ

## 事業概況

2022年3月期は、主力の石油事業では、BtoC事業と同様に原油価格の高騰に伴い販売単価が大幅に上昇した一方で、大型タンクの活用などにより灯油販売が好調だったことに加え、オイルスクエアの開設により軽油販売も増加しました。電力ソリューション事業においては、世界的なLNG高を背景にした需給環境の変化が激しい中、調達の多様化を進めるなど影響の軽減に努めました。再生可能エネルギー事業については、新型マイクロ風車事業は研究機関の風洞実験で得られたデータを基に、製品化に向けて取り組みを進めています。また、韓国における大型陸上風力発電事業は、開発許可取得の取り組みを推進しています。

## 第二次中期経営計画のセグメント戦略

方針 既存事業の安定的な成長に加え、新規事業開発でより高い収益を目指す

戦略	2023年3月期の方針
 <p>石油事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ホームセンターと連携した宅配ビジネス強化による利益率の向上</li> <li>物流機能の強化によるBtoB事業の拡大・深耕</li> <li>グループ会社と連携した拠点開発・拠点整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オイルスクエアの新設・拡大、再活用による軽油の販売強化</li> <li>リテール分野（ホームセンター、灯油ショップなど）での小売事業の推進</li> <li>自動車関連～トータルカーケアビジネスの展開（シナネン石油、系列サービスステーションとの連携強化）</li> <li>物流機能の強化（輸入～顧客への配送まで一気通貫で対応）</li> <li>DX推進（受発注、管理業務のシステム投資による業務効率化）</li> </ul>
 <p>電力ソリューション事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>電力卸売におけるバランスグループ加入の促進</li> <li>低CO2電力など環境配慮型料金メニューの展開</li> <li>住宅プロダクト部門進出による商品ラインナップの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期電源契約の締結、BG卸売の拡大、高圧顧客の再構築、低圧顧客の拡大、環境価値取引拡大の推進</li> <li>非FIT発電所関連ビジネス、FIP&amp;蓄電池関連ビジネスの構築</li> <li>玄関パンなど高付加価値新商材の取り扱いの拡大</li> </ul>
 <p>再生可能エネルギー事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外の風力・水力などの再生可能エネルギー事業への投資</li> <li>新型マイクロ風車を活用した製品の開発・製造・販売</li> <li>太陽光発電設備の開発・建設・販売・メンテナンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>韓国大型風力発電の事業展開の取り組み</li> <li>製品特性を踏まえた、新型マイクロ風車事業の再構築</li> <li>新たな太陽光発電ビジネスモデルの展開</li> <li>海外の新たな再生可能エネルギー案件の探索</li> </ul>

### FOCUS

### 社会からの要請や市場ニーズに対応 環境に配慮した電力事業の積極推進

近年、脱炭素について、社会からの要請や市場からのニーズが高まりを見せる中、シナネン(株)は、再生可能エネルギー由来・省エネルギー由来の「J-クレジット」や非化石証書を活用し、環境配慮型電力メニューを提供しています。また、トラッキング付非化石証書を活用し、実質再生可能エネルギー100%の「RE100対応メニュー」も展開しています。今後も、環境関連需要を取り込み、持続的成長を目指すとともに、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



事業別戦略



可能性への挑戦



非エネルギー事業

シナネンホールディングスグループは、お客様の暮らしやビジネスに幅広く貢献するため、エネルギー以外の分野にもビジネスフィールドを広げています。

当事業のプレゼンス

■ 自転車事業

自転車小売店  
「ダイシャリン」を運営

店舗数(東北・関東)

38店舗

■ シェアサイクル事業

シェアサイクルサービス  
「ダイチャリ」を展開

運営ステーション数

2,200カ所超

■ 環境・リサイクル事業

木くずのリサイクル、  
木質チップの製造・販売

木質チップ供給

約10万t/年

■ 抗菌事業

抗菌性ゼオライトなどの  
製造・販売

無機系抗菌剤シェア

国内 No.2 (当社調べ)

■ システム事業

LPガスの基幹業務システム・  
電力の顧客情報システムの  
開発・販売

顧客管理件数

860万超

■ 建物維持管理事業

ビル・商業施設の管理・清掃、  
斎場・病院の運営請負、  
集合住宅のメンテナンス

管理物件数

5,200件

FOCUS

建物維持管理事業の  
統合に向けて

建物維持管理事業は、M&Aの積み重ねで成長を続けてきましたが、今後各社を統合し、首都圏・中京圏を中心とした総合建物メンテナンス会社を設立する予定です。これにより、リフォーム業界内での影響力を高め、ワンストップ・高品質な総合リフォームメンテナンス事業を拡大していきます。



第二次中期経営計画のセグメント戦略

方針 個々の事業の環境や特性に対応した成長戦略を推進

戦略	2023年3月期の方針
 <p>自転車事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>小売事業での1都3県を中心とした旗艦店舗出店や店舗運営形態の見直しによる利益率向上</li> <li>プライベートブランド (PB) 自転車の開発による新規顧客開拓および、店舗利益構造の変革</li> <li>既存事業にこだわらない新規事業の開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PB商品の売上構成比率の追求</li> <li>電動アシスト自転車3メーカー以外の商品の導入</li> <li>小売先行販売のPB電動アシスト自転車をPB (OEM) 試売投入</li> <li>物流体制の再構築 (新規物流会社の連携)</li> </ul>
 <p>シェアサイクル事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ステーション (ST) ※1設置のエリアを限定し、効率的な運営を推進</li> <li>自治体・コンビニ・不動産会社・鉄道会社などと連携したST展開</li> <li>データによるST設置、システムによる運営の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の課題に応じたシェアサイクルの導入提案・導入支援・導入後の課題解決</li> <li>駅近用地の開拓など高稼働が見込めるターゲットエリアを中心としたST展開</li> <li>データ・システムの活用による運営力・分析力向上、他社のメンテナンスも受託できる体制の構築</li> </ul>
 <p>環境・リサイクル事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>木くず処理施設の安定稼働、業務効率化による安定収益の確保</li> <li>廃棄物・リサイクル事業の新商材の開発 (トレード事業の深耕)</li> <li>新たなバイオマス燃料事業の開発・推進・拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>解体材減少期にも安定集荷できる体制の確立</li> <li>有力チップユーザーの獲得</li> <li>木質バイオマス発電所の建設プランニング、燃料供給</li> <li>ISO14001の認証取得</li> </ul>
 <p>抗菌事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自前主義に囚われない商品展開による微生物対策、臭気および水処理など、総合ソリューションの提供</li> <li>鉛吸着剤などの新規事業の開発推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>繊維・樹脂向け機能剤 (抗菌・消臭) の展開</li> <li>鉛吸着剤 (自社開発品) の販売推進、協業</li> <li>鉛以外の吸着剤 (水銀・ヒ素など) の開発継続</li> <li>UV-LEDモジュールの課題解決、水殺菌分野への展開</li> </ul>
 <p>システム事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業の品質管理体制を強化し、顧客満足度向上 (安定収益の維持)</li> <li>業務サービス拡大による安定したITプラットフォームの提供</li> <li>LPWA※2サービスやモバイル商材の実用化で、新規事業を創造</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客管理件数1,000万件の事業基盤の構築</li> <li>レガシーリソース排除による生産性の向上</li> <li>IoT・ICT・AIを活用した物流業務の効率化</li> <li>再生可能エネルギーソリューションの推進</li> </ul>
 <p>建物維持管理事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業エリアを関東一円へ拡大 (自社開発・M&amp;Aなど)</li> <li>コンストラクション・メンテナンス部門への事業領域の拡大</li> <li>首都圏における集合住宅メンテナンスのワンストップサービス推進</li> <li>IT活用による業務効率化 (働き方改革の推進)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>統合に向けての移行準備とセグメント内連携の推進</li> <li>ビルメンテナンス事業のエリア拡大、新たなビジネスモデルの構築と推進</li> <li>プロパティメンテナンス事業のエリア拡大</li> <li>コンストラクションメンテナンス事業の構築と既往先への展開</li> </ul>

※1 ステーション：シェアサイクル専用の駐輪スペース ※2 LPWA：Low Power Wide Areaの略称で、「低消費電力・長距離通信」が特長の無線通信技術

事業別戦略 | 非エネルギー事業



# シェアサイクル事業の挑戦

▶ シェアサイクル市場環境

市場の拡大と成長戦略

シェアサイクルは、公共交通機関での移動を補完する第3の交通インフラとして注目されています。CO<sub>2</sub>を排出しないクリーンな移動手段として、観光活性化や交通対策などの手段として、シェアサイクルを導入する都市は年々増加しており、コロナ禍における密を避ける移動手段としてもニーズが高まっています。国内市場は、主要事業者の2社で8割を占めており、うち1社のOpenStreet(株)が提供するシェアサイクルプラットフォーム「HELLO CYCLING」をシナネンモビリティPLUS(株)は活用し、シェアサイクルサービス「ダイチャリ」を展開しています。2022年2月にサービス開始時からの累計利用回数が1,000万回を突破したことに加え、運営する電動アシスト自転車の台数が10,000台を突破。今後は、自治体との連携やグループ連携をさらに推進し、ラストワンマイルの移動手段としてシェアサイクルサービスを拡大していきます。

施策1 業務提携によるステーションの積極拡大

シェアサイクルサービス「ダイチャリ」の貸出・返却拠点であるステーションの拡大を目的に、シナネンモビリティPLUS(株)はさまざまな企業などと業務提携を行っています。現在、大手コンビニエンスストアやショッピングセンターなどの商業施設、マンションなどの不動産物件、駅、公共施設など、さまざまな場所にステーションを設置し、ユーザーの利便性向上、従来のステーションとの回遊性向上、放置自転車対策などに貢献しており、今後も積極的にステーションの拡大に取り組んでいきます。



- 広がるステーション
- 駅
- 公共施設
- 商業施設
- 不動産物件

施策2 自治体との連携とシェアサイクル実証実験

シェアサイクルサービス「ダイチャリ」の運営を通じて、公共交通機関の補完・代替、地域の活性化、観光振興などに資する新たな都市交通システムとしての有効性などを検証するため、埼玉県戸田市などの自治体と連携して、実証実験を行っています。また、岩手県で「岩手町SDGs未来都市共創プロジェクト」の一環として、市街地の交通手段の拡充を目的とした「利用者限定シェアサイクル」サービスを開始しています。



戸田市シェアサイクル事業の実証実験に関する基本協定調印式(埼玉県)

▶ シェアサイクル事業概況

シェアサイクル運営会社



- 会社名: シナネンモビリティPLUS 株式会社
- 設立: 2019年4月1日
- 資本金: 3,000万円
- 代表者: 三橋 美和

事業ブランド

くらしをつなぐ1ピース



「ダイチャリ」はスマートフォンで無料会員登録後、すぐにご利用いただけます。

詳細はこちら

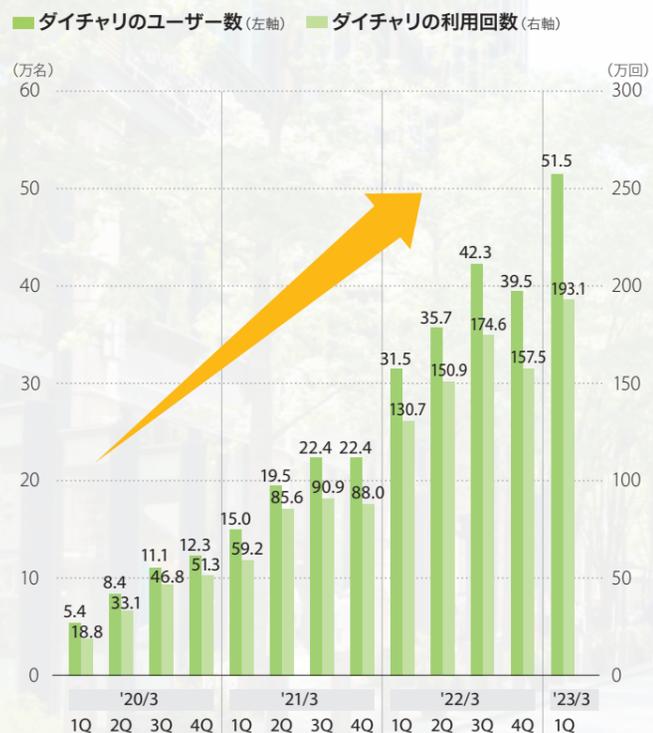


運営ステーション数

2,200カ所超

導入自転車台数

10,000台超



施策3 「環境配慮型シナネンでんき」のメンテナンス拠点を設立

シナネンモビリティPLUS(株)は、千葉県と神奈川県にシェアサイクルサービス「ダイチャリ」のメンテナンス拠点「エコベース」を設立し、シナネン(株)より実質再生可能エネルギー100%メニュー「環境配慮型シナネンでんき」の電力供給を受けています。また、環境保全プロジェクト「シナネンあかりの森プロジェクト」に参画しており、毎月の電気使用量に対する0.01円/KWhを環境保全活動団体に寄付し、さらに同額をシナネン(株)も支援しています。2022年中に、シェアサイクル運営にかかる電力を実質再生可能エネルギー100%に変更し、CO<sub>2</sub>排出量約80t/年の削減を見込んでいます。



# Sustainability

昨今、国連サミットでのSDGsの採択やCOP21におけるパリ協定の発効などを契機に、サステナビリティや脱炭素に関する企業への対応要請が高まっており、事業やビジネスモデルの変革が必要不可欠となっています。シナネンホールディングスグループは、時代と社会の要請に柔軟に対応し、価値創造の基盤となるESGの進化に取り組んでいきます。



## サステナビリティ基本方針

シナネンホールディングスグループは、「エネルギーと住まいと暮らしのサービスで地域すべてのお客様の快適な生活に貢献する」という企業理念に基づき、お客様、お取引先、株主・投資家、従業員、地域社会などあらゆるステークホルダーを尊重し、企業活動を通じて「持続可能な社会の実現」に貢献するとともに、当社グループの「持続的な成長」と「企業価値の向上」を目指してまいります。

- ① 脱炭素社会の達成に向けて、社会・環境問題の解決へ真摯に取り組めます。
- ② お客様・お取引先との相互の信頼と透明で公正な関係を築きます。
- ③ 個人の人權、多様な価値観を尊重するとともに、働きがいのある職場環境を実現します。
- ④ 安全安心な製品・サービスの提供により、社会生活基盤を支え、持続可能な社会の実現に貢献します。
- ⑤ 経営情報を適時・適切に開示し、経営の透明性を高めます。
- ⑥ 法令や社会規範を遵守し、公正、誠実な企業活動を実現します。

## サステナビリティ推進体制

当社は、サステナビリティ基本方針に基づき、具体的な企画・実行・管理の統括を行うことを目的とした取締役会の諮問機関として、サステナビリティ推進委員会を設置しています。同委員会は、当社の代表取締役社長自らが委員長を務め、リスク・コンプライアンス委員会の委員長であるCCO（チーフ・コンプライアンス・オフィサー）が副委員長を務めます。また、業務執行取締役、執行役員に加えて、グループ全体の取り組みを掌管する経営企画部長、人事部長、成長戦略部長を委員とすることで、事業との連動性を強化する体制をとっています。



## 今後の取り組み

今後、サステナビリティや脱炭素の取り組みをさらに深化させるため、中長期的な企業価値向上の観点から、マテリアリティ（重要課題）の特定を含め、サステナビリティを巡る取り組みを加速していきます。なお、「気候変動への対応」については、先行して取り組んでいきます。

マテリアリティ  
(重要課題)  
の特定

気候変動  
への対応  
→ P32-34

# E 気候変動への対応



環境



※ TCFD：気候関連財務情報開示タスクフォース

## TCFD<sup>※</sup>提言に基づく情報開示

シナネンホールディングスグループは、重要な経営課題である気候変動への対応をさらに実効性のあるものにするため、TCFD提言への賛同を表明するとともに、賛同企業や金融機関が議論する場である「TCFDコンソーシアム」に参画しました。TCFD提言に基づいた情報開示を行い、ステークホルダーの皆様との対話を重ね、さらなるブラッシュアップを図っていきます。

## ガバナンス → P31 サステナビリティ推進体制

当社グループは、当社代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。同委員会では、サステナビリティ全般に関する課題をグループ全体で把握し、具体的な対応策や目標設定について協議しています。その議論・決定内容は取締役会に報告され、取締役会では当社グループで実施する対応策の承認と必要な助言を行っています。気候変動への対応を含むサステナビリティの取り組みの進捗は、年1回以上、取締役会に報告されます。

## リスク管理

当社グループは、気候変動関連の規制や事業への影響などのリスク要因を幅広く情報収集し、分析しています。留意すべき重要なリスクと機会は、サステナビリティ推進委員会で評価・特定を行い、事務局である成長戦略部が監督・モニタリングを実行します。また、CCOがサステナビリティ推進委員会の副委員長とリスク・コンプライアンス委員会の委員長を兼任し、両委員会で問題を共有することで、組織のリスク管理を統合しています。

## 戦略

気候変動に関するリスクと機会のシナリオ分析は、想定される財務インパクトの大きさから、当社グループ売上高の80%以上（2022年3月期実績）を占める石油事業とLPガス事業を対象としています。分析の時間軸は、移行リスクと物理的リスクが大きく顕在化する2050年を分析時間軸と設定し、4°C・2°Cそれぞれのシナリオについて分析を行っています。リスク分析の手法は、SDGs目標やTCFD推奨開示項目から当社グループ事業と関連が深い項目を特定し、移行リスクと物理的リスクのそれぞれの算定を行っています。分析作業は、事業への影響度が高い移行リスクを中心とし、物理的リスクでは主に自社で所有する不動産に対する自然災害の影響度合いを算定しました。各項目に対してリスクと機会を整理し、発生時期を短期・中期・長期、影響度を小・中・大に分類しています。

リスクと機会の評価の中で選定したマテリアリティ（重要課題）のうち、影響度が高い右記の項目について、関連するシナリオとパラメータの選定を行い、4°C・2°Cそれぞれのシナリオに関する財務インパクト評価を行っています。シナリオ分析により特定したマテリアリティ項目について、リスクの最小化、機会の最大化を実現すべく、長期ビジョンや中期経営計画の策定に反映することで、戦略のレジリエンスを高めていきます。

## 影響度が高いマテリアリティ

気候変動による「売上」の変化		気候変動による「費用」の変化	
① 需要減少に伴う販売量の減少	<ul style="list-style-type: none"> <li>炭素税・炭素価格の導入によるエネルギー価格の高騰、それによるエネルギー需要の減少</li> <li>水素・電気自動車などの普及に伴う需要の減少</li> <li>脱炭素素材普及に伴う、石油などの需要の減少</li> <li>気温上昇・水温上昇に伴う、ガス需要の減少</li> </ul>	④ 炭素税・炭素価格の導入に伴う費用の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>炭素税・炭素価格の導入による、費用の増加</li> <li>炭素排出量未達に伴う炭素クレジットコストの費用増加</li> </ul>
② 再生可能エネルギー事業の販売拡大		⑤ 運送費の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー価格（ガソリン代・軽油代など）の高騰に伴う、運送費の増加</li> <li>EV車両などの設備投資と運送コストへの価格転嫁による運送費の増加</li> </ul>
③ 化石代替燃料の販売拡大		⑥ 設備投資の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>台風・洪水などの水害に伴う、設備費の増加</li> </ul>

## シナリオ分析

分類	項目	リスク	機会	発生時期	財務影響度	
移行リスク	政策・法規制	炭素税・炭素価格の導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>炭素価格導入による化石燃料の需要の減少</li> <li>炭素価格導入による燃料調達コストの増加</li> </ul>	—	中～長期	大
		脱炭素目標の設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>未達時のクレジット購入コストの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成時のクレジット販売による収益の増加</li> </ul>	中～長期	大
	市場	エネルギーミックスの変化 エネルギー価格の増減	<ul style="list-style-type: none"> <li>運送費のエネルギー調達コストの増加</li> <li>エネルギー価格高騰による需要の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギー事業の収益拡大</li> <li>石油代替燃料の販売拡大</li> </ul>	短～中期	大
		脱炭素製品の市場シェア向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>電気自動車・水素自動車の普及によるガソリン需要の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LPGなど低炭素燃料の推進</li> </ul>	短～中期	中
	技術	脱炭素・低炭素新技術の登場	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイオプラスチックなど、脱炭素素材の普及による石油などの売上の減少</li> <li>環境対応の車両などの機器導入コストの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境配慮車両の燃費向上、物流効率化に伴うコストの減少</li> <li>スマートメータ導入・配送効率化による運送費の削減</li> </ul>	短～中期	中～大
		新技術開発への投資リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギーなどの投資対象における投資コストの増加および投資対象の陳腐化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギーなどへの投資における収益拡大</li> </ul>	中～長期	中
レビューテーション	消費者の脱炭素選好による需要の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>石油・ガス事業へのダイベストメントが加速することによる資金調達コストの増加</li> </ul>	—	中～長期	小	
	ステークホルダーからの懸念の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動対応の要請増加による対応コストの増加</li> </ul>	—	中～長期	小～中	
物理的リスク	急性	台風・豪雨による水害の発生	<ul style="list-style-type: none"> <li>保有資産の毀損復旧費・対策費・保険料の増加</li> <li>営業可能日や利用制限による収益の減少</li> <li>配送遅延・事故の増加に伴うコストの増加</li> <li>サプライチェーン分断による事業継続への影響</li> <li>浸水リスクの高い地域の物件の資産価値の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフライン分断に伴うLPガスの備蓄の増加</li> </ul>	短～中期	中
		海面水位の上昇	<ul style="list-style-type: none"> <li>湾岸エリアなどに所在する工場・施設への浸水</li> <li>物件の移転コストの発生</li> </ul>	—	中～長期	小
	慢性	平均気温の上昇	<ul style="list-style-type: none"> <li>平均気温・水温上昇に伴うガス需要の低下</li> </ul>	—	中～長期	小

# S 保安活動

社会



## 指標と目標

シナネンホールディングスグループは、気候変動のリスクと機会を評価・管理するための指標として、GHG排出量と炭素生産性を設定し、事業成長とGHG排出量の削減を同時に実現していきます。

指標	目的	対象とするScope	指標の設定理由
①GHG排出量	GHG排出量の削減	Scope1+2	GHG排出量は、Scope1~3全体の排出量を算定した上で、削減目標として、自社努力による削減余地が大きいScope1+2を対象を絞り目標を設定しています。
②炭素生産性	事業成長と炭素効率の向上	Scope1~3	炭素生産性は、事業成長とともに環境負荷が低い企業グループへと変革を遂げるべく、より少ない炭素排出量で効率的な企業活動を行う指標として設定しました。具体的な数値目標は、当社の中期経営計画の期間に合わせて設定を行います。

### GHG排出量の削減目標 (Scope1+2)

2031年3月期  
**50%削減**  
(2017年3月期比)

2051年3月期  
**カーボンニュートラル**  
(排出量実質ゼロ)

### Scope1+2の排出量実績 (2021年3月期)

Scope1	LPGの上流・下流の配送	5,587t
Scope2	事務所などの熱・電力使用	1,228t

### Scope1~3の排出量実績 (2021年3月期)

算出対象 エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC事業)、エネルギーソリューション事業 (BtoB事業)

カテゴリー	定義	当社グループの内容	GHG排出量(t)	構成比(%)
Scope1	自社の直接排出	LPGの上流・下流の配送	5,587	0.1
Scope2	熱・電気の間接排出	事務所などの電力使用	1,228	0.0
Scope3 category1	購入した製品・サービス	LPG・石油製品の仕入、消耗品などの購入	1,171,352	14.1
category2	資本財	保有する固定資産の製造・建設	4,752	0.1
category3	Scope1+2に含まれない燃料など	電力の上流・下流工程、使用	772,416	9.3
category4	輸送・配送(上流)	石油製品の上流・下流の配送	668,908	8.0
category5	事業から出る廃棄物	事業から出る廃棄物	401	0.0
category6	出張	社員の出張	401	0.0
category7	雇用者の移動	社員の移動	184	0.0
category11	販売した製品の使用	LPG・石油製品の使用	5,702,897	68.5
category13	リース資産(下流)	物件などの賃貸	7	0.0
合計			8,328,132	100.0

### 目標達成に向けた取り組み

当社グループは、事業成長とGHG排出量の削減を同時に実現していくための取り組みの一環として、クリーンエネルギーや再生可能エネルギーの販売に注力しています。GHG排出量の削減については、LPガスの供給において、低消費電力で広域をカバーする通信方式であるLPWAを活用して配送の効率化を進めています。また、ミライフ(株)の関係会社であるジャパンエナジック(株)では、エコドライブを推進しています。オフィスでは、省エネ・ペーパーレス化に取り組んでいます。今後は、目標達成に向けて、環境負荷低減への取り組みをさらに加速していきます。



IoTによる  
配送の効率化と  
エコドライブの推進



当社は「COOL CHOICE」に賛同しています。

<https://ondankataisaku.env.go.jp/coolchoice/>



環境への取り組みの詳細  
<https://sinanengroup.co.jp/sustainability/environmentalinitiatives/>

## 基本方針

シナネンホールディングスグループは、高圧ガス・危険物などを取り扱う企業として「安全の確保」は企業存続の前提と考え、全ての活動の中で最重要と位置付けています。当社グループの歴史を支えてきたひとつに、保安重視の使命感があります。現状にとどまることなく社員一人ひとりが保安の高度化に挑戦してきたからこそ、グループの保安レベルは進化しました。現在、産業構造審議会が策定した2030年を目標とする総合的なガスの保安対策である「液化石油ガス安全高度化計画2030」に官民一体で取り組んでいます。今後も当社グループの重要な使命を果たすべく、お客様と社会の安全に注力していきます。

## 安全・安心をお届け「ひまわり点検」

当社グループでは、法定で義務付けられた4年に1度の法定点検とは別に、お客様の要望に応えた自主保安点検として「ひまわり点検」を無償で実施しています。このサービスでは、お客様宅を訪問し、コンロ点検、コンロ清掃、給湯器点検、ボンベ点検、復帰作業確認を行い、点検結果をお客様にご報告します。ガス栓誤開放を確認した場合は、お客様の承諾を得て、ガス栓カバーを取り付けています。また、高齢者世帯を訪問する際は、安全なガス使用についての注意喚起も行っています。

点検でお客様宅を訪問



### 2022年度 保安に関するコミットメント(概要)

- 潜んでいる事故および災害を予測し、予め対策を講じるとともに正確な点検および確実な周知の実施、作業手順の励行に取り組み、全ての事故を防止する。
- 毎月10日の「SHDG保安DAY」を活用し、各種訓練の実施、保安記録の確認と整備、また保安知識の習得に努め、自主保安の向上を推進する。
- デジタル技術を活用した、スマート保安を構築し、業務の効率化および安全性、正確性を向上させ、さらなる保安の高度化と保安管理体制の強化を図る。
- 「法令遵守による保安の確保」「安全は全てに優先する」「保安ができればエネルギーを取り扱う資格はない」という大原則を継続する。

### 保安活動方針(概要)

- 1 法定点検の早期実施  
期限2カ月前の完了の推進
- 2 迅速な点検調査データの入力、安全管理の徹底
- 3 ひまわり点検サービスの実施  
グループ独自の一戸建てのお客様向け安全点検サービス
- 4 グループ各社で毎月1回「保安の日」を設定し、以下を実行  
①保安教育 ②保安会議(保安内容の確認および課題の検討)  
③保安用具の点検 ④防災用具の点検  
⑤4Sの実施(整理・整頓・清掃・清潔)
- 5 防災訓練の実施  
高圧ガス製造所・貯蔵所や石油施設における防災訓練の実施(毎年)
- 6 CO中毒事故撲滅運動の実施  
● 全てのお客様へのチラシ配布と声かけ運動の実施  
● 業務用厨房機器まわりにCO警報器を設置する運動の実施



## 風土・体質改善

個人・組織における常識や慣習を見直し、VUCA時代※に対応できるマインドを醸成

→ P12-13 風土改革プロジェクト

※「Volatility(不安定性)」「Uncertainty(不確実性)」「Complexity(複雑性)」「Ambiguity(不透明性)」の頭文字をつなげた言葉で予測不能な時代を表す言葉

## 組織風土調査

当社グループは、組織風土の現状を把握するとともに、長期・短期で取り組むべきことを明らかにするため、毎年、組織風土調査を行っています。2021年12月に実施した調査では、1,210名(回答率83%)から回答を得ました。前期と比べて大きな変化はまだ生まれていませんが、「働きがい・誇り」「自社推奨度」の項目については、プラスの傾向が出ています。また、「満足度」の項目については、「上司との関係性」「担当業務」「働く場所・環境」の評価が高い一方で、「会社・部門・役職を超えた連携」などの評価が低い結果となりました。社員同士の信頼関係を構築し、連携が高まるようコミュニケーションツールの導入を予定するなど、引き続き、風土改革プロジェクトを推進し、従業員エンゲージメントの向上に取り組んでいきます。

### 組織風土調査の概要

調査期間	2021年12月13日～12月27日までの2週間
回答者数・回答率	回答者数：1,210名／回答率：83% (対象：グループ主要会社)
質問項目	5つの主要項目「働きがい・誇り」「自社推奨度」「自社推奨度への影響度」「満足度」「風土改革」+フリーコメント

## 働き方改革の推進

社員が職を楽しみ、生き生きと働き続けられるような環境を整備

## 健康経営

当社グループは、社員の健康を重要な経営課題と考え、活力あふれる企業風土を醸成するため、右の項目に取り組み、健康経営を推進しています。社員が心身ともに健康で生き生きと働く職場環境を整えるとともに、衛生委員会、人事部健康管理室、シナネン健康保険組合が連携して、社員とその家族一人ひとりの健康づくりを支援します。

また、当社は、「健康寿命をのばそう!」をスローガンに、国民が元気に健康で楽しい毎日が送れることを目標とした厚生労働省が推進する国民運動「スマート・ライフ・プロジェクト」の趣旨に賛同し、プロジェクトに参画しています。参画する企業・団体・自治体と連携をとりながら、運動、食生活、禁煙、健診・検診の受診をテーマとしたプロジェクトに、積極的に取り組んでいきます。

健康寿命をのばそう! Smart Life Project

厚生労働省が推進する「健康日本21推進業務」スマート・ライフ・プロジェクト  
<https://www.smartlife.mhlw.go.jp>

### ワーク・ライフ・バランスの実現

当社グループは、社員が仕事と家庭の両立を実現できる働きやすい職場環境づくりに取り組んでおり、労働時間の削減、有給休暇取得の促進、育児・介護支援など、さまざまな施策を実施しています。



### 健康経営推進体制



### 健康経営への取り組み



### 次世代育成支援行動計画

当社グループでは、全ての社員にとって仕事と子育てを行いやすい職場環境となるよう、次世代育成支援行動計画を策定しています。



<https://sinanengroup.co.jp/sustainability/social/employee/program.html>

## S 人財戦略

社会



### 第二次中期経営計画：定性目標

### 社員の考え方・慣習・行動様式の変革



シナネンホールディングスグループは、第二次中期経営計画において「社員の考え方・慣習・行動様式の変革」を定性目標とし、重要テーマとして「風土・体質改善」「働き方改革の推進」「人財育成・登用・配置転換」を掲げています。この方針の下、「風土改革プロジェクト」や新たな価値創造の源泉である社員の成長への施策を推進し、多様な価値観の尊重はもちろんのこと、一人ひとりが働く喜びを感じて、生き生きと成長できる組織風土の醸成を目指します。

## 多様な働き方

### ■ 柔軟な働き方をサポートする制度・拠点

シナネンホールディングスグループは、社員が自律的に業務を遂行し生産性を向上させること、ワーク・ライフ・バランスの充実を図ること、不測の事態において業務遂行が可能な体制を維持することを目的に、時差出勤、フレックス制度、在宅勤務制度、サテライトオフィスなどを整備し、社員の多様な働き方をサポートしています。



- 時差出勤
- フレックス制度
- 在宅勤務
- サテライトオフィス

## ダイバーシティ&インクルージョン

### ■ 女性活躍推進

当社グループは、女性社員の活躍を推進するため、女性社員のキャリア形成支援に取り組んでいます。一定の年次ごとのキャリア研修に加えて、女性社員向け研修や交流会を実施するとともに、女性マネジメント職の登用拡大のための環境づくりに努めています。また、外部から講師を招いてダイバーシティ&インクルージョンに関するセミナーを実施し、社内啓発活動も行っています。



### ■ キャリア採用(中途採用)

当社グループは、コーポレート部門を中心にスペシャリストのキャリア採用(中途採用)を積極的に進めています。特にDX推進を担うIT戦略部は、2019~2021年にかけて人員体制を2倍に強化しています。入社後の取り組みとして、当社グループの全体像の把握と新しい組織や環境への適応を目的として、中途採用者向け研修も行っています。これまで活躍してきた社員と新たに社外から加わるスペシャリストが協働・融合していくことで、専門性と多様性を高めていき、新たな価値創造とイノベーションにつなげていきます。

### ■ シニア社員の活躍

シニア社員の増加や社会環境の変化に対応するため、主要会社では定年を60歳から65歳に延長しています。定年延長をしていないグループ会社では、社員の希望により、定年退職後も働き続けられる再雇用制度を設けています。また、清掃・警備などを行う当社グループのタカラビルメン(株)では、シニア世代など年齢を問わない採用活動を行っています。

### ■ 障がい者雇用

当社は、新たな障がい者雇用モデルの確立を目指し、志を一つに業種・業態を超えて大手企業20数社が集まる一般社団法人「企業アクセシビリティ・コンソーシアム(ACE)」に加盟しました。障がいを個性と捉え、当社で活躍していただけの人財を積極的に採用していきます。



### ■ LGBTQへの理解促進

コンプライアンス規程において、多様性の尊重を明記している当社グループは、LGBTQの啓発を目的とした取り組みを開始しました。2022年には、その端緒として、社内報を通じたLGBTQの啓蒙活動を実施しました。

**人財育成・  
登用・  
配置転換**

**アントレプレナーシップ\*と  
多様な人財を育成するための  
仕組みづくりを実現**

※起業家精神とも言われ、チャレンジ精神・主体性を持ち、  
全体最適でものごとを捉えて行動できる社員

## キャリア開発

当社グループは、階層別研修をはじめとしたさまざまなキャリア開発を通して、自律性を持って新たな価値を創造する人財の育成に取り組んでいます。社員一人ひとりのキャリアを考慮し、社内公募制度も運用しており、社員の希望による異動を実施しています。また、グループ間のシナジーを高めるため、グループ一体となり研修などに取り組み、同じ使命を担う人財の交流を通じた組織の活性化を推進しています。

### ■ 自己啓発型研修の拡充

これまで階層別研修のほかに、通信講座などの学びの機会を用意してきましたが、その運用を通じて社員からさまざまな要望がありました。それを受けて当社グループは、「手上げ式」「3時間」「オンライン」「異業種交流型」の研修を新たに導入し、学習意欲や学習の幅の広がりに対応しています。



**学習管理システム  
「ManaVIVA!」**

社員向けの学習管理システム「ManaVIVA!」(学び場)を導入し、2022年3月期より人事部主催の階層別研修、IT戦略部主催の情報セキュリティ教育、総務法務部主催のコンプライアンス映像研修などの研修案内や受講履歴を一元管理し、社員の成長をサポートしています。

研修案内や受講履歴を一元管理

階層別研修

情報セキュリティ教育

コンプライアンス映像研修

## 研修体系

階層別	グループ共通理解	個の成長支援			経営人財育成	
		選択型・自己啓発型			選抜型	
部長研修	HD各部主管研修 ● キャリア開発 ● 情報セキュリティ ● ITリテラシー ● プロジェクトマネジメント ● 広報担当者 ● リスク・コンプライアンス 他	SmartSkill Campus ManaVIVA! 科目選択型 e-ラーニング ● 短時間 ● 動画による学習	リクルートマネジメントスクール 科目選択型 オンライン研修 ● 3時間 ● 他社交流あり	グロービス・マネジメント・スクール 科目選択型 オンライン研修 ● 3カ月 ● 他社交流あり	人財パイプライン ● サクセッションプラン ● 次世代経営者育成研修 ● 次世代リーダー研修	
チーム長研修						評価者研修
新任マネジメント研修						
店長研修						
キャリア研修(年代別)						
3年目研修						
2年目研修						
1年目研修/OJT研修						

女性リーダー育成プログラム  
次世代CFO育成研修

# S 社会貢献活動

社会



## 次世代人材の育成支援



社会貢献活動の詳細  
<https://sinanengroup.co.jp/sustainability/social/activities/>

### ファミリー向け 菌育! 料理教室



2022年1月、発酵をテーマにした料理体験を通じて、「いい菌」と「悪い菌」についての学びを提供する出張授業を行いました。

### 中高生向け キャリア教育



中高生向けにキャリア教育を実施しています。2022年3月期は、港区立六本木中学校と港区立白金の丘学園で、講演やワークショップを行いました。

### 小学生向け 環境教育

テーマ クリーンエネルギー



日高都市ガス(株)は、日高市が市内の小学生向けに行っている体験授業に協力しており、2021年8月、風力発電と太陽光発電の実験授業を行いました。

### 大学生向け 大学生対抗IRプレゼンコンテスト



学生の金融リテラシー向上を目指す「大学生対抗IRプレゼンコンテスト」に協賛企業として参加し、当社のプレゼンを担当した明治大学の投資サークルが優勝しました。

## 社会・国際貢献



### ■ 農福連携による障がい者就労支援



2020年より、一般社団法人 農福連携自然栽培パーティー全国協議会の「一反プロジェクト」に参画し、「障がい者の雇用支援」×「自然栽培の稲を育てる」農福連携の活動を支援しています。この活動は、障がい者の就労支援、無農薬・無肥料栽培による自然環境の保護、食から健康を守る自然栽培、全国に増えている耕作放棄地の再生を目的として行われています。2021年は、埼玉県熊谷市の埼玉福興(株)の皆さんとともに田植えを行い、稲作地の近隣にある妻沼小学校の児童の皆さんと一緒に稲刈りを実施しました。収穫したお米は、子ども食堂などを中心に、地域の方々に寄贈しています。

## 地域振興・環境保全



### ■ 地域清掃ウォーキング

当社グループのタカラビルメン(株)では、2011年より本社近隣のごみ拾いを行う清掃ウォーキングを行っています。2021年11月、タカラビルメン(株)と当社から参加した社員総勢59名が、約5kmのコースを2時間かけて清掃しました。今後も、地域に密着した総合エネルギーサービス企業グループとして、地域の景観美化、持続可能な街づくりの実現、そしてSDGsの達成に貢献していきます。



## VOICE

農福連携の取り組みを通して、社会的健康の輪を広げていきます。

私は、社会的企業であるソーシャルファームを「社会的健康」だと考えています。障がい者の方に限らず、誰もが健康に、生き生きと働ける世の中を実現する。そのきっかけを、農福連携の取り組みから生み出したいと思っています。シナネンホールディングスグループの社員の皆様には、田植えや稲刈りにご参加いただいています。毎回参加者が増え、皆様が作業を楽しんでくださっているようで嬉しい限りです。自然栽培でできたお米は、子ども食堂に寄贈いただき、子どもたちに安全でおいしいお米を届けてくださっています。今後も多くの方にご参加いただき、この社会的健康の輪を広げていきたいと思います。



埼玉福興(株) 代表取締役 新井 利昌 様

プロジェクトの詳細  
<https://sinanen.com/project/>



### ■ シナネンあかりの森プロジェクト

シナネン(株)は、クリーンなエネルギーをご利用いただくことで森の豊かさを守る「シナネンあかりの森プロジェクト」を推進しています。地方自治体やNPO法人と連携して植樹や森林保護活動を行い、豊かな森づくりと地球温暖化防止を目指します。推進費用は、シナネン(株)が販売している環境配慮型電力プランをご利用で、本プロジェクトにご賛同いただいたお客様の電気料金と当社の支出で賄っています。



## G 役員鼎談

ガバナンス

取締役  
間所 健司社外取締役(常勤監査等委員)  
平野 和久社外取締役(監査等委員)  
篠 連

## シナネンHDグループの 挑戦と変革を支えるガバナンスの進化

当社グループは、脱炭素社会の実現に貢献する総合エネルギーサービス企業グループを目指し、コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスの強化に取り組んでいます。近年の取り組みや今後の課題について、取締役3名にお話しいただきました。

### 純粋持株会社体制を契機に改革を推進

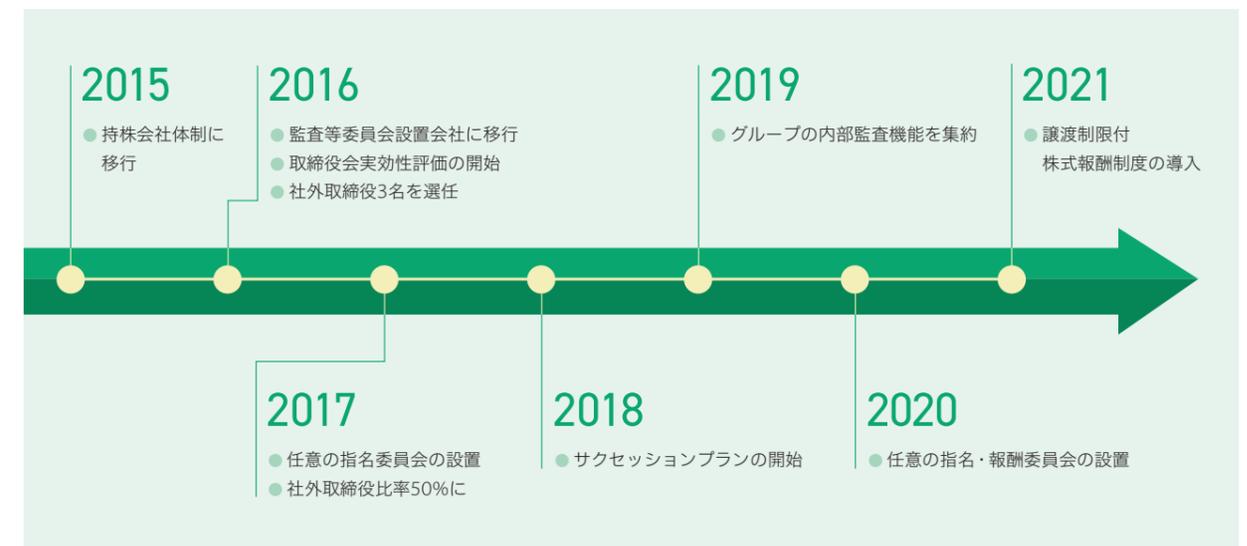
**問所** 当社グループは2015年の純粋持株会社体制への移行を契機に、さまざまなガバナンス強化に向けた取り組みを行ってきました。2016年にガバナンス強化のために監査等委員会設置会社へと移行し、2017年からは社外取締役比率を50%としました。その後も2017年に任意の指名委員会、2020年には任意の指名・報酬委員会を設置し、いずれも社長の山崎さん以外は社外取締役、社外の有識者から委員を任命しています。その間、2019年には内部監査機能の充実と強化のためにグループ各社の

内部監査部門を本社に一本化しました。取締役会の実効性評価としては、2017年からアンケート調査を実施しています。

**篠** 私は監査等委員会が設置された時点で就任しましたが、非常に風通しの良い会社という印象です。定期的な意見交換会だけでなく、突発的な出来事が生じた際にも連絡があり、社内外での役員間の情報格差も感じることがありません。社外取締役が十分に機能を発揮できる背景には、企業としての努力はもちろん、平野さん(監査等委員会委員長)が常勤として役割を果たされていることも大きいと感じます。

**平野** 私は2020年に常勤監査等委員として社外取締役

### コーポレート・ガバナンス強化のあゆみ



に就任しました。非常勤社外取締役の知見を活かすには常勤役員である私の役割が重要であると認識しています。主要グループ4社の非常勤監査役を兼務して各社の取締役会にも出席し、グループに関する情報を非常勤の社外取締役と共有しています。一方で、私のフィルターがかかった情報だけが伝わる形にならないよう、経営企画部長である間所さんに監査等委員会に出席いただき、経営上の重要な課題を報告いただく仕組みとしています。至急の案件があれば速やかに社外役員の意見をとりまとめ、監査等委員会の意見を勧告として表明するなど、機動的に社外役員の機能を発揮できるよう努めています。

### 外部の目で事業リスクを指摘

**問所** 現在、当社グループは将来への基盤整備として事業の多角化、新規の事業投資を推進しています。さまざまな専門分野での経験と高い知見をお持ちの社外取締役の皆さんからは、社内の人間が見逃した事業リスクについてご指摘いただくことも少なくありません。

**平野** 創業以来、当社グループは固形燃料・石油・ガスなどのエネルギー事業を基軸として成長してきましたが、

現在は非化石燃料分野として太陽光発電や風力発電といった再生可能エネルギー事業、また非エネルギー分野の事業にも幅広く取り組み、さらなる事業の多角化に取り組んでいます。新規事業においては、プロジェクトごとにプロジェクト管理体制を構築して運営することが不可欠です。新規の仕入れ先や関係者の信用リスク、海外での法務リスクなど、従来のエネルギー販売事業とは異なる視点でリスク管理をする必要性を、まず社内の方に理解いただくよう、機会があるごとに指摘しています。

**篠** 一例として、ある新規事業への投資案件について、非常に成長性の高い事業でしたが、社外取締役からの指摘で事業スキーム自体が当社グループに適しているか議論となり、結果として事業投資を見送る経営判断をしたこともあります。もちろん事業には常にリスクとチャンスがあり、事業投資のメリットとデメリットを全て検討した上で、事業投資を推進することは正常な経営判断です。しかし、新規事業であるが故に担当部門でも情報の洗い出しやリスクの精査が十分とは言えないケースもあります。前述の通り、当社グループでは社外取締役にきちんと情報共有される仕組みが整っていますが、その情報が十分であるかをチェックするのも、さまざまな専門分野から集まっている社外取締役だからこそできる役割だと思います。



### 常勤の社外取締役としての責任を果たし、 変革を後押ししていきます。

————— 平野 和久

**間所** 当然のことながら、新規事業のリスクを知っていると知らないのでは経営判断が大きく異なります。新規事業以外にも、化石燃料分野のエネルギー事業の将来像など、社外取締役の皆さんからはまさに忖度なく、今の当社グループに必要な多くのご助言をいただいていると感じています。

### 将来の事業ポートフォリオ

**平野** 先日、石油事業担当者から、当社は既存事業のお客様サイドにおける脱炭素へのニーズや動向を良く知る立場にあり、その情報を活用して事業化を検討するという話がありました。当社グループはエネルギーを作る会社ではなく供給する会社として、既存事業分野においても脱炭素に向けたさまざまなソリューションビジネスを構築できる可能性があると感じています。

一方で、事業の多角化に向けて多様な可能性があるからこそ、取締役会が時間をかけて当社グループの将来の事業ポートフォリオについて議論する必要があると感じています。新規事業投資については短期的な収益性の観点だけではなく、長期的な視点で当社グループの次世代の事業の将来像を描くことで、さらに迅速かつ的確に経営判断できると思います。

**間所** 日本政府は2021年4月に「2030年度の温室効果ガス排出46%削減(2013年度比)、さらに50%削減の高みを目指す」目標を表明しています。目標達成に向けて当社グループがどのように対応していくのか。エネルギー販売事業についてはお客様の考え方もありますが、まず短期的には当社グループ企業自体がCO<sub>2</sub>削減に取り組めます。しかし、世界的に脱炭素化への動きが加速する中、エネルギー事業の中で、化石燃料と非化石燃料の事業割合をどうしていくのか。さらにはエネルギー事業と非エネルギー事業のバランスなど、将来に向けて目指す事業ポートフォリオを再構築するターニングポイントにあると認識しています。次の第三次中期経営計画(2023年4月~)を策定する中で、そうした長期的なビジョンも含めて検討しているところです。

### プライム市場でさらなる成長を目指す

**間所** 経営基盤であるガバナンスについては、2022年4月に実施された東京証券取引所の区分再編に伴い、プライム市場へ移行したことが一つの契機になると捉えています。最上位市場に身を置くことで厳しく社会に監視していただき、社会の公器として成長していきたいと考えています。



### 社外取締役として経営の公正性・透明性を、 今後も注視していきます。

————— 篠 連

**平野** 区分再編に先立ち、2021年6月には上場企業のガバナンス原則をまとめたコーポレートガバナンス・コードが改訂され、プライム市場上場会社に対して、独立社外取締役を取締役会の1/3以上選任する、指名・報酬委員会の独立性に関する考え方・権限・役割などを開示するなど、新たな原則が設けられました。今回の改訂は、気候変動による自社への影響に関するTCFDの枠組みに基づいた開示の充実など、SDGs(持続可能な開発目標)を念頭に置いた原則も追加するなど、企業が本業を通じて収益を出しながら社会課題の解決に資するという社会の要請を踏まえたものでもあります。コーポレート・ガバナンス強化については、形式的に体裁を整えるのではなく、当社グループの社会における存在意義など本質面を踏まえて市場に情報開示する、仮に求められる原則が当社グループにそぐわなければ、きちんと理由を説明する、そうした姿勢が必要です。

**篠** コーポレートガバナンス・コードの改訂とともに、金融庁は「コーポレートガバナンス・コードと投資家と企業の対話ガイドラインの改訂について」提言を公表するなど、今後はより一層、市場に対して正しい情報を発信していく、情報の透明性が求められます。プライム市場上場企業としては、これまで以上に「シナネンホールディングスのルール」が社内ルールに留まらず外部から見てもフェアなものであるか、私自身も社外取締役として注視していきたいと思います。さらに、機関投資家に向けて自発的に情報開示するとともに、政策保有株式の売却が進む中、当社グループを含む全ての上場企業において、短期的な利益ではなく、社会に資する中長期的なビジョンに賛同して企業を応援してくれる株主の獲得が、さらに不可欠となります。

### プライム上場企業として



### プライム市場移行に伴い、 さらなるガバナンス強化に取り組めます。

————— 間所 健司

**間所** ご指摘いただいたように、プライム市場移行に伴い、さらなるガバナンス強化への取り組みが必要と認識しています。市場との対話の充実に向けて、オンラインを含む会社説明会を増やす一方で、来年度までの1年を通じ、2022年4月に新設した成長戦略部を中心に、環境や気候変動に関するリスクや情報開示の拡充に向けて、外部専門家のご意見を伺いながら体制整備を行う予定です。

**平野** 当社グループには、従来に固執せず変わろうという意識を強く感じます。変革を後押しすべく、社外取締役は外部の価値観で俯瞰してグループ事業を見る役割が求められます。私自身は常勤の社外取締役としての責任を常に意識し、自己研鑽を続けながら役割を果たしていきたいと思います。

# G マネジメント体制 (2022年6月22日現在)

ガバナンス



山崎 正毅

清水 直樹

間所 健司

平野 和久

篠 連

村尾 信尚

三谷 宏幸

役職	代表取締役社長	代表取締役専務 CCO	取締役	社外取締役 (常勤監査等委員)	社外取締役 (監査等委員)	社外取締役 (監査等委員)	社外取締役 (監査等委員)
独立役員	—	—	—	●	●	●	●
取締役在任期間	6年	10年	2年	2年	6年	1年	新任
所有株式数 (2022年3月31日現在)	5,227株	5,399株	2,013株	—	—	—	—
<b>構成</b>							
取締役会	● (議長)	●	●	●	●	●	●
出席回数 (2022年3月期)	20/20回	20/20回	20/20回	20/20回	18/20回	14/14回	—
監査等委員会	—	—	—	● (委員長)	●	●	●
出席回数 (2022年3月期)	—	—	—	14/14回	14/14回	11/11回	—
指名・報酬委員会	● (委員長)	—	—	●	●	●	●
出席回数 (2022年3月期)	5/5回	—	—	5/5回	3/5回	5/5回	5/5回 <sup>※</sup>
<b>専門性と経験</b>							
経営経験	●	—	—	—	—	—	●
財務会計	●	●	●	●	—	●	—
リスクマネジメント	—	●	—	—	●	—	—
事業戦略・マーケティング	●	—	●	—	—	—	●
法務・法規制など	—	●	●	—	●	●	—
国際性	●	—	—	●	—	●	●

※ 2020年から当社の指名・報酬委員会の委員を務めています。

### 新任社外取締役メッセージ

外資系企業での経験を活かし、  
当社グループの変革を後押しします。

当社グループに対する私の最初の印象は、伝統を大事にする「まじめな企業」で、人々に不可欠なエネルギーを中心に、さまざまなサービスを届けることで地域に貢献する「手堅い企業」というものでした。その一方で、その長い歴史に基づく文化が残り、縦割り組織で、競争が激化する昨今の経営環境の変化に十分についていけないという面も感じました。

その企業が、企業文化の変革に積極的に取り組むべく、大きく舵を切り始めたのを見た時は、驚きを隠せませんでした。企業の風土改革は並大抵の努力では達成できませんが、社員が努力している姿を見ると、頼もしく思います。

私は、社員や企業文化が新しい企業を創り上げていくと信じています。その中で私の役割は、外資系企業の変革に長らく取り組んできた経験を活かして、当社グループの変革を後押しし、企業価値の向上に寄与していくことだと考えています。

社外取締役(監査等委員) 三谷 宏幸

## 役員の選解任基準

下記方針のもと、任意の指名・報酬委員会が取締役(監査等委員である取締役を除く)の選解任を審議して取締役会に提案し、また、監査等委員である取締役の選解任については、監査等委員会の同意を得て、取締役会にて決議します。

### 方針 取締役の候補者(監査等委員である取締役を除く)

- 取締役会全体での知識と能力のバランスを考慮した上で、個人としてシナネンホールディングスグループの事業に精通し、グループ経営を適切に遂行できる
- 社は(信義・進取・楽業)の精神を備えている

### 方針 監査等委員である取締役の候補者

- 社外取締役として求められる豊富な経験や高い見識を有している
- 法律・企業会計の分野で格別の見識を有している
- 当社のガバナンスの向上のため、独立の立場から公正で客観的な意見を述べることができる

## 社外取締役の選任理由

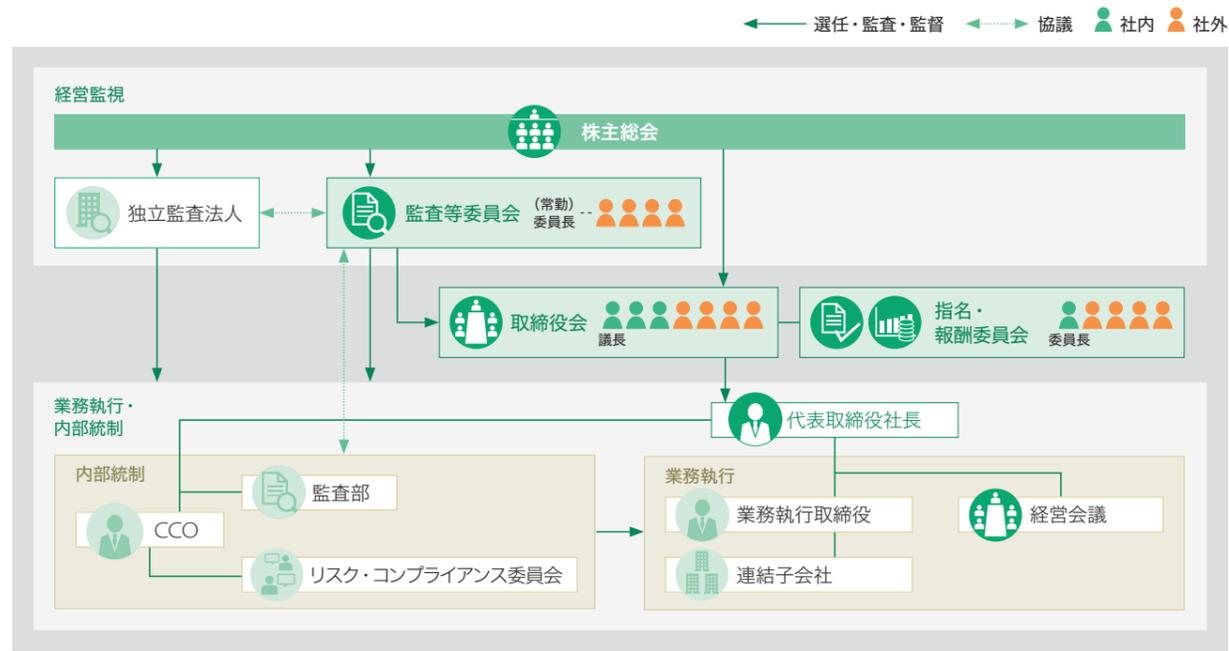
平野 和久	会計および内部監査に関する専門的知識と豊富な経験をもとに、積極的に意見・提言を行っており、引き続き、当社コーポレート・ガバナンスの向上に貢献していただけると判断し、選任しています。
篠 連	弁護士および他の企業の社外取締役などとしての幅広い見識と豊富な経験をもとに、積極的に意見・提言を行っており、引き続き、当社コーポレート・ガバナンスの向上に貢献していただけると判断し、選任しています。
村尾 信尚	財務官僚、大学教授、情報報道番組のキャスターなどの豊富な経験と幅広い見識をもとに、積極的に意見・提言を行っており、引き続き、当社コーポレート・ガバナンスの向上に貢献していただけると判断し、選任しています。
三谷 宏幸	企業経営、大学・ビジネススクールの教授などの豊富な経験・見識を有しています。また、2020年から当社の指名・報酬委員会の委員を務めており、役員選定や役員報酬についての監督・助言を期待し、選任しています。

# G コーポレート・ガバナンス

ガバナンス

## コーポレート・ガバナンス体制

シナネンホールディングスは、自社を取り巻く環境変化に対応するため、(1)各事業における権限の委譲および責任体制の明確化、(2)経営判断の迅速化、(3)機動的かつ柔軟な経営を可能にするグループ運営体制を構築すべく、持株会社体制を採用しています。また、「監査・監督機能の強化」と「意思決定の迅速化」を実現するため、機関設計として監査等委員会設置会社を選択していますが、これらの目的は、持株会社体制の目的とも合致するものと考えています。上記に加え、取締役会の独立性・客観性を高めるため任意の指名・報酬委員会を設置し、コーポレート・ガバナンス機能のさらなる充実を図っています。



(2022年6月22日現在)

### 取締役会 20回 (2022年3月期)

当社の取締役会は、毎月1回定期的に、また必要がある場合はその都度開催し、経営に関する重要事項の付議、業務の進捗状況、問題解決の対策などを議論・検討しています。

### 経営会議 12回 (2022年3月期)

当社は、業務執行上の重要事項に対する代表取締役社長の意思決定に関する諮問を行う経営会議を設置しています。経営会議は、毎月1回定期的に、また必要がある場合はその都度開催し、経営方針や経営の重要事項について協議しています。

### 監査等委員会 14回 (2022年3月期)

毎月開催される取締役会への出席と委員会としての監査活動を通じて、取締役の職務執行の適法性および意思決定、経営判断の妥当性・適切性について、監査・監督を行っています。

### 指名・報酬委員会 5回 (2022年3月期)

当社は、当社の取締役とグループ企業の取締役・監査役の選解任ならびに役員報酬の審議を行う任意の指名・報酬委員会を設置しています。役員指名は、代表取締役社長の推薦を受け、任意の指名・報酬委員会で審議された上で、取締役会で決定されます。なお、監査等委員である取締役の候補者の指名は、監査等委員会の同意を得ることとしています。また、役員報酬は、任意の指名・報酬委員会が、監査等委員以外の取締役の報酬を決定し、監査等委員である取締役の報酬は、任意の指名・報酬委員会が提案して、監査等委員会が決定します。

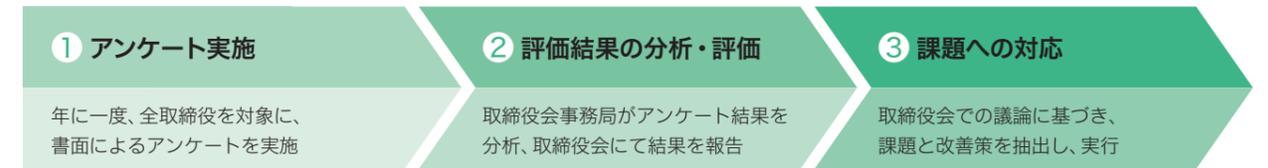
#### 主な審議事項 (2022年3月期)

- 監査等委員である新任取締役、指名・報酬委員の候補者
- ホールディングスと事業会社の役員人事
- サクセッションプラン ● 役員基本報酬 ● 株式報酬制度

## 取締役会の実効性評価

取締役会の実効性評価は、書面によるアンケートを取締役会事務局が定期的実施し、取締役会での報告を行っています。アンケート結果を踏まえて、適切な取締役会の運営を進めるとともに、課題に対する改善策を講じ、一層の企業価値向上に資する取締役会となるよう取り組んでいます。

### 評価プロセス



	2021年3月期	2022年3月期	
	主な課題認識	改善策	結果/評価
取締役会の運営見直し	取締役会資料の余裕をもった事前配布	● 取締役会の3営業日前までに事前配布	● 平均2.7日前の事前配布となり、前期に比べ改善されたものの、目標は未達成 ○
	取締役会資料での専門用語・業界用語使用の低減	● 資料回収時に事務局で修正、もしくは補足資料を作成	● 年度末に用語集のプロトタイプを作成、2022年中に運用開始予定 △
	議案を議論するための十分な時間の確保	● 開始時間を早め、HD部署による報告は、3カ月に1回から6カ月に1回に変更	● 報告内容のポイントを絞るようにし、概ね予定時刻に終了したが、案件数が増加傾向 △
リスク情報の適時提供		● 議案に応じて Pros/Cons(メリット・デメリット)を記載	● Pros/Consの記載を徹底 ○
新任取締役に対するオリエンテーションプログラムの準備		● 事業執行責任者会議(拡大)にて各事業会社社長よりレビューを実施	● 年2回の事業執行責任者会議(拡大)への出席を継続 ○
取締役に必要な知識の習得と意識向上の機会の提供		● ディスカッションを中心としたアジェンダに変更	● 以前より活発な議論が行われた印象 ○

## 取締役会の主な審議事項

2022年3月期	事業関連	ガバナンス関連
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 第二次中期経営計画の進捗状況、主要事業会社の業務執行状況</li> <li>● 韓国風力発電事業、新型マイクロ風車関連事業の状況</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 低効率資産の活用・売却 → 2022年2月に固定資産の譲渡を決議</li> <li>● 政策保有株式の保有・売却</li> <li>● 内部統制、リスク管理状況</li> <li>● 2023年3月期の内部監査計画の策定</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 会社法などの法令決議事項(株主総会の議案決定など)</li> <li>● 株式報酬制度の導入</li> <li>● 東京証券取引所新市場区分「プライム市場」の選択</li> </ul>	

## 後継者の育成

### ■ サクセッションプラン

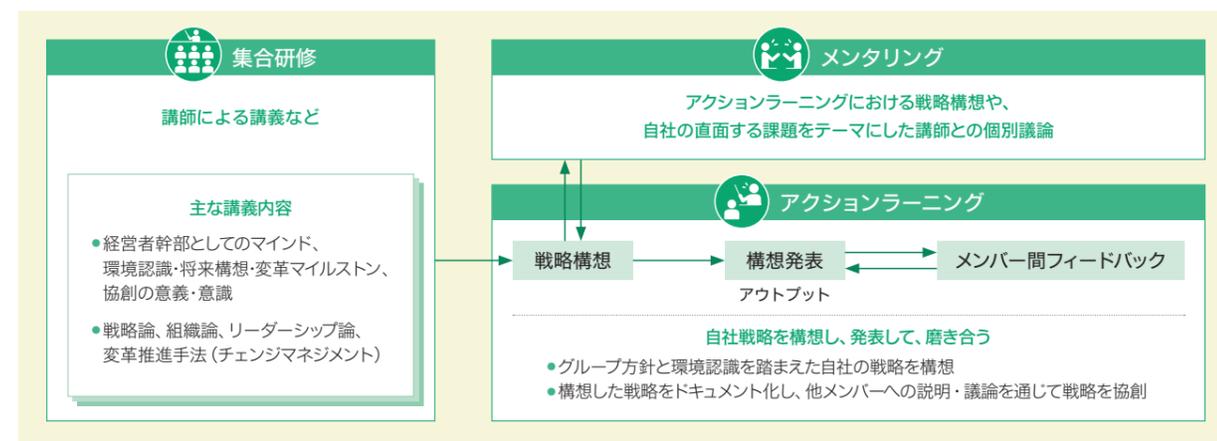
シナネンホールディングスグループは、後継者育成を経営の重要な課題の一つと位置付け、サクセッションプランを定めています。社長との面談結果を受け、対象者を選定し、年間を通した継続的な研修を実施しています。研修では、講師による講義を中心とした集合研修、講師による1対1での指導（メンタリング）、自社戦略を構想するアクションラーニングを行い、当社グループの重要なポジションを担う経営幹部後継者の育成に取り組んでいます。

### サクセッションプラン研修（選抜型）

目的	当社グループの重要なポジションを担う経営幹部後継者の育成
特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自身のポジションの責務遂行に際した意識・能力を高める</li> <li>●協業・連携によるシナジー創出の意識・能力を高める</li> </ul>



### 研修体系



### ■ CFO研修（公募より選抜）

当社グループは、公募による研修も実施しており、2018年に開始したCFO研修は、2022年で三期目を迎えました。経営環境の変化が早まる中、持続的な成長を図り、企業価値を高めていくためには、財務・経理に関する知識を含む大局的な視点を持った経営幹部が必要です。そのため、本研修を通じて、次世代の当社グループの管理部門・財務経理部門の中核を担える人材の育成に取り組んでいます。

目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>●国内外の経営大学院（MBAコース）の基礎的なファイナンス講座程度の知識習得</li> <li>●次世代の当社グループの管理部門・財務経理部門の中核を担える人材育成</li> </ul>
対象者 （役職不問）	当社グループの全社員 （入社後5～10年が経過し、将来当社グループの管理部門・財務経理部門でのキャリア形成に意欲がある社員）

## 役員報酬

役員報酬は、社内規定を基本とし、監査等委員以外の取締役の報酬は取締役会および任意の指名・報酬委員会で決定し、監査等委員の報酬は監査等委員会で決定します。報酬額は、株主総会で決議された報酬額範囲内になります。また、取締役の報酬は、固定報酬、業績連動報酬、非金銭報酬で構成され、業績連動報酬はシナネンホールディングスの企業価値向上に向けた健全かつ適切なインセンティブとして機能するよう決定しています。監査等委員である取締役の報酬は、固定報酬のみとなります。なお、2016年6月24日開催の第82期定時株主総会において、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬限度額は、年額276百万円以内（使用人分の給与は含まず）、監査等委員である取締役の報酬限度額は、年額72百万円以内と決議しています。

### 役員報酬の内容（2022年3月期）

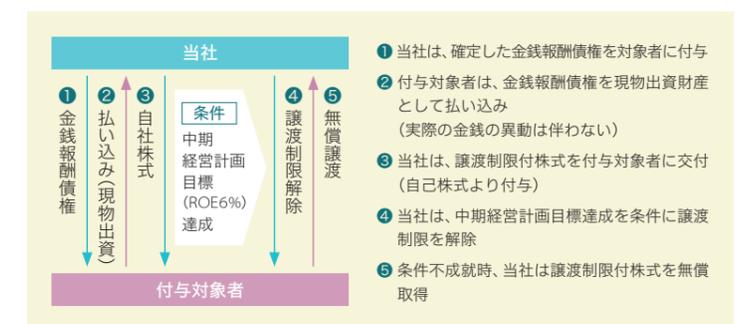
役員区分	総額※1(百万円)	種類別の総額(百万円)			人数
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬※2	
取締役 (監査等委員、社外取締役を除く)	130	111	13	5	4
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	—	—	—	—	—
社外取締役	37	37	—	—	4

※1 取締役の報酬などの総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。  
 ※2 非金銭報酬である譲渡制限付株式報酬は、当期の費用計上額としています。

### ■ 株式報酬制度

当社グループは、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するとともに、株主の皆様との価値共有を進めることを目的に、株式報酬制度を導入しています。付与対象者は、①当社取締役（監査等委員である取締役を除く）②当社従業員の一部③当社子会社の取締役の一部で、付与株式数は基本報酬の10%相当、具体的な配分は取締役会で決定します。

### 譲渡制限付株式



### 政策保有株式

当社は、取引関係や提携の強化・円滑化を図る目的で、政策保有株式を保有しています。取締役会では、毎年主要な政策保有株式について中長期的な観点から経済合理性などを検証し、保有の是非を判断しています。政策保有株式の議決権行使については、当社の企業価値向上と投資先の株主共同の利益に資するものであるか否かなどを総合的に判断し、適切に行使用することとしています。

売却銘柄  
(2022年3月期)

2銘柄

保有株式

14銘柄

## リスクマネジメント

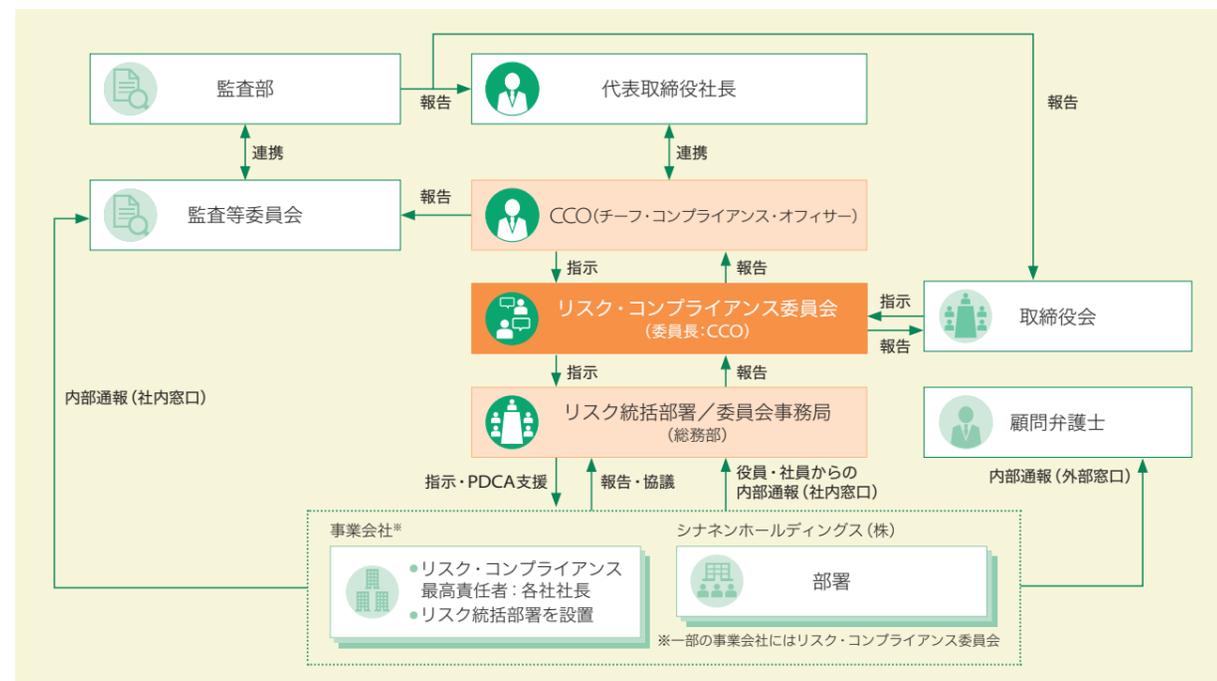
### ■ リスクマネジメント基本方針 (概要)

シナネンホールディングスグループは、ミッション遂行の阻害要因となり得るリスクを特定し、特定されたリスクの顕在化を未然に防止、または低減するために、リスクの重要度に応じて事前に有効な対応策を講じることを基本方針とし、以下に掲げる基本目的と行動指針に基づき、リスクマネジメントシステムを確実に運用します。

基本目的	行動指針
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業価値の向上</li> <li>● 安全安心な事業運営</li> <li>● 安定的な事業継続</li> <li>● ステークホルダーとの信頼関係確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンプライアンスを徹底した経営と企業活動を行います。</li> <li>● リスクマネジメント体制を整備し、経営の健全性と収益の確保を図ります。</li> <li>● 役員・社員のリスク感性与知識を高め、リスク顕在化の未然防止と対応能力の向上を図ります。</li> <li>● 緊急時には人命保護を最優先し、事業継続と資産保全を行います。</li> <li>● 情報セキュリティを確保し、情報資産を保護します。</li> <li>● 戦略的経営を進めるため、リスクテイクを支える環境を整備します。</li> </ul>

### ■ リスク管理体制

当社は、CCOを委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を設置し、リスク管理規程に定められたリスクマネジメントプロセスを運用しています。同規程において、リスクカテゴリーごとに責任部署を定め、グループ全体のリスクを網羅的・総括的に管理し、リスク管理体制を明確化しています。監査部は、リスク管理の状況を監査します。また、リスク・コンプライアンス委員長は、リスク・コンプライアンス委員会において、グループ全体のリスク管理の進捗状況をレビューし、その結果を取締役会および監査等委員会に報告します。



### 経営に重要な影響を及ぼすと想定されるリスク

	リスク項目	概要	対応
エネルギー事業特有のリスク	エネルギー業界をとりまく環境の変化	個々の家庭・業務用プロパンガスの販売量減少 原油価格の変動	非石油・ガス事業への展開と 非エネルギー事業への積極投資
	気温の変動によるリスク	灯油消費量の著しい減少による 販売実績の低迷、 電力卸売市場の高騰	年間を通じた安定収益の確保、 電力調達多様化
	エネルギー業界における競争の激化	電力、石油、都市ガス、LPガスなどの 垣根を超えたエネルギー間競争	事業基盤の維持拡大
	石油・LPガス設備の保安など 環境汚染に関するリスク	石油・LPガスの漏洩などの事故と それによる損失の発生	石油・LPガス設備の定期的な保安監査の実施、 損害保険ジャパン(株)と石油漏出による土壌汚染事故 防止のための総合リスクマネジメントを共同で構築
グループ事業全般におけるリスク	取引先の信用リスク	売上債権の未回収による 業績への影響	売上債権の回収施策および 取引先の信用調査の実施
	外国為替変動リスク	外国為替の変動による業績の変動	為替予約や想定為替レートを設定した ヘッジ取引の実施
	固定資産の評価に関する リスク	エネルギー事業に係る資産 (各種設備、保有地)における 減損損失の発生	非効率資産の売却による財務体質の強化
	投資などに係る潜在的リスク	株価下落による評価損の発生	リスクを勘案した上での投資決定と 定期的な投資価値のチェック
	新規事業に参入するリスク	予想収益の計上不可能	
	海外進出に潜在するリスク	法律または関税などの貿易取引制度 の改正や政治的・経済的変動、テロ、 戦争などによる社会的混乱	政治動向、経済動向、法制度、(優遇)税制などの 事前調査と評価の実施
	製品の品質および 安全に関するリスク	大規模な製品回収や 製造物責任が問われる 不測の製品事故などの発生	関係諸法規の遵守と体制の強化 ● LPガス関連: 「危機対応マニュアル」の整備など ● シナネンゼオミック: ISO9001の認証取得
	個人情報の取り扱い	個人情報の外部漏洩による 信用喪失および売上高の減少	リスク・コンプライアンス委員会の設置、 従業員教育の実施、情報セキュリティシステムの導入、 各種規程の制定
	自然災害などに関するリスク	設備や倉庫、店舗などの被災による 正常な事業活動の停止	事業継続計画の整備、 災害に備えた設備投資
	新型コロナウイルス感染症に 関するリスク	業績への影響	感染予防措置の徹底、 ライフライン事業者としての事業継続、 テレワーク・社内外とのWeb会議の実施



内部統制の詳細 [内部統制の詳細](https://sinanengroup.co.jp/sustainability/governance/corporate-governance.html) [コーポレート・ガバナンスに関する報告書](https://sinanengroup.co.jp/sustainability/governance/corporate-governance.html)  
<https://sinanengroup.co.jp/sustainability/governance/corporate-governance.html>

## コンプライアンス

### ■ コンプライアンスの考え方と人権尊重

シナネンホールディングスグループは、グループのバリューである3つの礎「信義」「進取」「楽業」の価値観の下、役職員の一人ひとりが法令や社内ルールなどを遵守し、高い倫理観に基づいた企業活動を行っています。また、コンプライアンス規程において、ハラスメントや非人道的な行為を容認せず、企業活動に関わるあらゆる人々の人権と多様性を尊重することを明記しています。

### ■ コンプライアンス教育

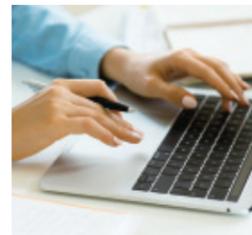
当社グループでは、コンプライアンスの徹底のため、個人のコンプライアンス意識の向上を目的とした各種教育を実施しています。2022年3月期は、グループ会社全役職員を対象としたコンプライアンスe-ラーニングを実施し、97.2%の社員が受講しており、管理職に向けては、ハラスメント防止研修を実施しています。また、より日常的な啓発手段として、コンプライアンスに関する基本情報などを掲載した「シナネンHDグループCSRニュース」をリスク・コンプライアンス統括部署から定期的に配信し、グループ全体のコンプライアンス意識向上を図っています。このほか、イントラネット上や社内報でも、コンプライアンスやリスクマネジメントに関する情報を掲載するなど、年間を通じた啓発活動を行っています。



シナネンHDグループCSRニュース

コンプライアンス  
e-ラーニング受講率  
(2022年3月期)

97.2%



### ■ 内部通報窓口

当社グループでは、コンプライアンス違反の早期発見と未然防止のため、当社グループの役職員が、法令等違反行為・不正行為・就業規則などの社内ルールに違反する行為などを発見した場合、社内外に直接報告することができる体制を整備しています。また、「コンプライアンス規程」により、当該報告者のプライバシーの保護、当該報告者に対する不利益な取り扱いが禁止されており、内部通報制度の実効性を確保しています。

内部通報件数  
(2022年3月期)

11件

### ■ 情報セキュリティ

当社グループは、エネルギー事業における石油・ガス・電気などの消費者データ、および非エネルギー事業における製品販売・サービス提供などで取得した顧客データなどの個人情報を保有しており、これら個人情報などを保護するさまざまな取り組みを行っています。また、昨今のリモートワークの増加に伴い、情報漏洩防止の観点から、セキュリティソフトの更改やネットワークの見直しを実施するなど、継続的に情報セキュリティ対策を実行しています。

#### 主な取り組み

- 個人情報保護方針、個人情報保護規程の制定など
- 社員などに向けた個人情報保護に関する教育プログラムの実施
- 認証認可基盤や暗号化などの情報セキュリティシステムの導入

### ■ 反社会的勢力の排除

反社会的勢力との関係はコンプライアンス違反であると認識し、その取引などは断固拒絶すべく、常に重点項目として対応策を講じていきます。

1

グループ行動憲章および内部統制システム構築に関する基本方針に、反社会的勢力との関係断絶を明記した上で公表し、その意思をグループ内外にアピールします。

2

対応統括部署を法務室とし、警察、暴力団追放運動推進センター、弁護士などの外部機関との連携の構築に努めます。

3

外部専門団体に加入し、情報収集に努めるとともに、問い合わせや有事の際の指導を受けられる体制を整えます。

4

各種契約書雛形に暴力団排除条項を挿入します。

### グループ会社の経営管理

当社は、グループ会社における重要事項の決定や重大事故の発生などについて、事業会社管理規程と各社決裁規程で当社への報告義務を定めています。また、グループ会社の経営者会議を毎月開催して、グループ各社から業務執行状況の報告を受けており、当社取締役を主要なグループ会社の取締役および監査役として派遣し、業務執行を管理・監督しています。

規格認定・取得状況

**MINOS**  
グループ会社(株)ミノス  
(システム会社)

プライバシーマーク認定事業所



10820489

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)  
に関する国際規格  
JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)

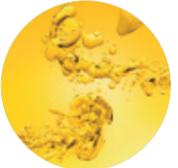
## シナネンHDグループのあゆみ

当社グループは、1927年の創業以来、時代と社会に寄り添ったエネルギーと住まいと暮らしのサービスをお届けし、快適で豊かな社会づくりに挑戦してきました。今後も、新たな挑戦を続けるとともに、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

## 2027年～ 創業100周年

総合エネルギーサービス企業グループとして  
持続可能な社会への貢献

### 「挑戦」の歴史 青文字・下線部は新事業

1927年～	1950年代～	2000年代～	2015年～
<p>煉炭・豆炭など固形燃料の <b>日本最大のメーカー</b> として創業</p>  <p>当時の家庭燃料の主役であった薪と木炭に代わる新たな固形燃料として、煉炭・豆炭の製造・販売を開始。</p>	<p>石油・ガスを取り扱う 日本屈指の<b>総合燃料商社</b>へ</p>  <p>エネルギー革命にいち早く対応し、1950年代に石油とLPガスの販売を開始。1980年代には、全国的な販売網の強化により、日本屈指の総合燃料商社へと成長。</p>	<p>システム事業や建物維持管理事業、 電力事業など<b>多角化を推進</b></p>  <p>次世代へと受け継がれる豊かな社会を実現するため、システム事業や建物維持管理事業、電力事業などを開始し、事業領域の多角化を加速。</p>	<p>持株会社体制へ移行し 脱炭素社会の実現に向けた <b>新たな挑戦</b>へ</p>  <p>再生可能エネルギー事業などさまざまな事業を推進し、脱炭素社会の実現に向けた挑戦を開始。</p>
<p>1927年 朝鮮無煙炭の販売を目的に、(資)電興無煙炭商會を創立</p> <p>1929年 東京無煙炭(株)へ改組、<u>煉炭</u>の製造販売へ進出</p> <p>1931年 品川煉炭製造所が完成</p> <p>1934年 品川豆炭(株)を設立、<u>豆炭</u>の製造販売へ進出</p> <p>1936年 品川豆炭(株)から品川燃料(株)に社名変更</p> <p>1937年 品川燃料(株)と東京無煙炭(株)が合併</p>	<p>1952年 <u>石油製品と同器具</u>の販売開始</p> <p>1955年 <u>LPガスと同器具</u>の取り扱い開始</p> <p>1959年 「品川あんか」を発売</p> <p>1962年 社是(3つの礎: 信義・進取・楽業)を制定</p> <p>1963年 東京証券取引所市場第二部に株式上場</p> <p>1975年 日高安宅ガス(株)[現・日高都市ガス(株)]に資本参加</p> <p>1983年 東京証券取引所市場第一部に指定変更</p> <p>1984年 <u>抗菌性ゼオライト</u>の製造販売を目的に、(株)シナネンニューセラミックを設立</p> <p>1989年 <u>ガソリンスタンド</u>を運営するシナネン石油(株)を設立</p> <p>1991年 (株)シナネンニューセラミックの製造部門を分離独立し、(株)シナネンゼオミックを設立</p> <p>1998年 品川燃料(株)からシナネン(株)に社名変更</p>	<p>2004年 品川開発(株)(現シナネンエコワーク(株))が <u>木くずリサイクル施設「千葉リサイクルセンター」</u>の操業開始</p> <p>2009年 <u>LPガスのシステム開発・サポート事業</u>などを展開する(株)ミノスの全株式を取得</p> <p>2012年 <u>総合建物メンテナンス事業</u>を展開する(株)インデスの全株式を取得</p> <p>2013年 <u>青葉自転車販売(株)</u>(現シナネンサイクル(株))の全株式を取得</p> <p>2014年 シナネン(株)が <u>電力販売</u>を開始</p>	<p>2015年 <u>持株会社体制移行によりシナネンホールディングス(株)が誕生</u></p> <p>2016年 ・<u>家庭向け電力販売</u>に参入 ・監査等委員会設置会社へ移行</p> <p>2017年 ・建物維持管理事業の中核となるタカラビルメン(株)の全株式を取得 ・創業90周年 ・第一次中期経営計画(2017-2019年度)を開始</p> <p>2018年 韓国における<u>大型風力発電事業</u>の展開を目的に、シナネン(株)がBELLISION POWER CO., LTD.の株式を取得</p> <p>2019年 <u>シェアサイクル事業</u>を展開するシナネンモビリティPLUS(株)を設立</p> <p>2020年 ・<u>新型マイクロ風車搭載製品</u>の開発・販売などの展開を目的に、Sinagoy Revo(株)を設立 ・<u>シェアオフィス「seesaw」</u>を立ち上げ、本格稼働を開始 ・第二次中期経営計画(2020-2022年度)を開始</p> <p>2022年 東京証券取引所プライム市場に移行</p>

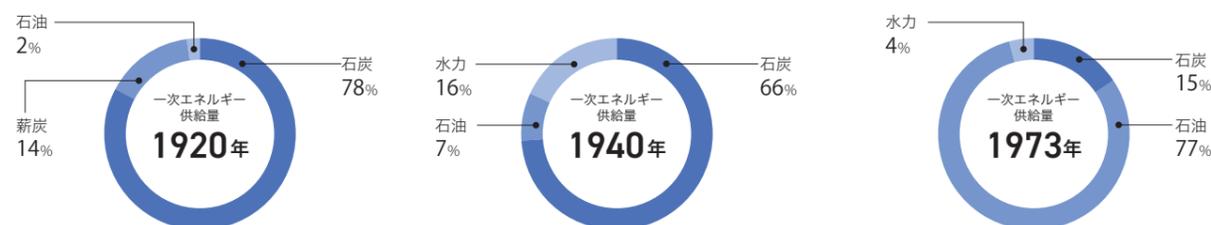
### 社会的背景

家庭用燃料は石炭中心

エネルギー需要は石炭から石油へ移行

・環境問題の深刻化  
・エネルギーの多様化  
・デジタル化の進展  
・ライフスタイルの多様化

地球温暖化の影響が顕在化し、  
エネルギー供給の変革が求められる時代に



(出所) 経済産業省『エネルギー白書2018』



# 業績ハイライト

## 財務ハイライト

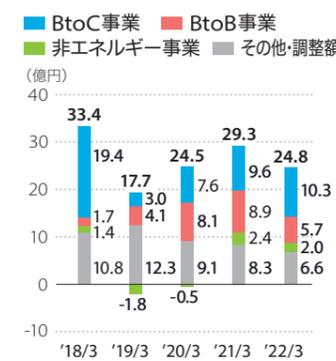
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
<b>経営成績</b> (百万円)											
売上高	272,050	274,027	310,102	281,375	209,112	218,242	244,370	244,567	237,036	217,122	289,340
営業利益	2,627	2,347	1,688	1,703	3,504	2,934	3,348	1,771	2,454	2,935	2,480
経常利益	3,241	3,005	2,513	2,629	4,274	3,424	3,948	2,158	2,203	3,023	3,272
親会社株主に帰属する当期純利益	1,569	1,142	635	1,423	2,219	2,584	2,867	1,588	2,989	2,717	2,487
<b>財政状態</b> (百万円)											
総資産	84,077	86,668	95,870	89,322	92,985	104,836	93,188	91,112	90,611	96,834	104,908
純資産	45,339	46,011	45,880	47,075	48,173	50,685	46,863	47,388	48,821	51,905	54,381
有利子負債	2,179	5,971	8,844	10,466	15,216	17,986	10,667	9,349	10,366	5,931	3,895
<b>キャッシュ・フロー</b> (百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,250	2,422	4,076	3,775	3,356	2,449	5,433	5,214	569	7,947	1,133
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,897	△ 2,889	△ 2,764	△ 2,043	△ 4,020	△ 6,268	△ 1,282	△ 1,302	△ 1,094	36	2,154
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,057	973	1,808	△ 52	△ 997	2,113	△ 15,227	△ 2,256	△ 778	△ 5,504	△ 3,120
フリー・キャッシュ・フロー	△ 1,647	△ 467	1,312	1,732	△ 664	△ 3,819	4,151	3,912	△ 524	7,984	3,287
現金及び現金同等物の期末残高	16,617	17,204	20,310	21,974	20,059	18,340	7,217	8,768	7,385	9,765	9,948
<b>1株当たり情報*</b> (円)											
当期純利益	121.00	89.70	49.70	111.05	172.79	200.26	231.13	146.00	274.84	249.83	228.33
純資産	3,567.00	3,604.90	3,581.25	3,668.30	3,745.40	3,903.27	4,307.24	4,323.50	4,425.87	4,707.96	4,922.46
配当金	75	75	75	75	75	100	75	75	75	75	75
配当性向 (%)	62.0	83.6	150.9	67.5	43.4	49.9	32.4	51.4	27.3	30.0	32.8
<b>経営指標</b> (%)											
売上高営業利益率	1.0	0.9	0.5	0.6	1.7	1.3	1.4	0.7	1.0	1.4	0.9
自己資本当期純利益率 (ROE)	3.5	2.5	1.4	3.1	4.7	5.2	5.9	3.4	6.3	5.5	4.7
総資産経常利益率 (ROA)	4.0	3.5	2.8	2.8	4.7	3.5	4.0	2.3	2.4	3.2	3.2
自己資本比率	53.9	53.0	47.8	52.7	51.8	48.3	50.3	51.6	53.1	52.9	51.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	36.8	75.7	79.9	72.6	50.8	16.7	43.5	44.6	5.1	65.4	12.3
株価収益率 (PER) (倍)	15.0	21.7	39.7	20.5	12.7	10.5	11.2	14.4	9.5	12.2	14.4

\* 当社は、2016年10月1日付で普通株式5株を1株に併合しています。2016年3月期以前の1株当たり情報は株式併合の影響を踏まえて換算しています。



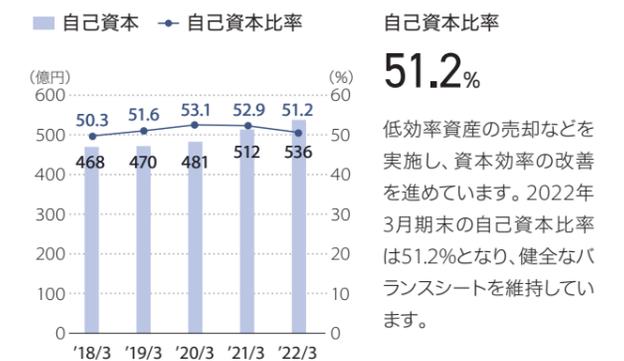
**営業利益**  
**24億円** | 前期比 **15.5%減**

近年、地球温暖化の深刻化と省エネ機器の普及に加え、電力小売の自由化や都市ガスの自由化などの影響により、競争は激化していますが、当社グループの収益は安定的に推移しています。売上高は、原油価格やLPガスの仕入価格の変動に影響を受けますが、販売時の利ざやが安定しており、利益への影響は軽微に留まっています。引き続き、販売・仕入施策の改善に努めるとともに、収益源の多様化に取り組んでいきます。



**事業別 営業利益**  
**2億円** (非エネルギー事業)

シェアサイクル事業の通期黒字化を見込んでおり、安定的に収益に貢献している建物維持管理事業、環境・リサイクル事業などを含め、非エネルギー事業が伸長しつつあります。



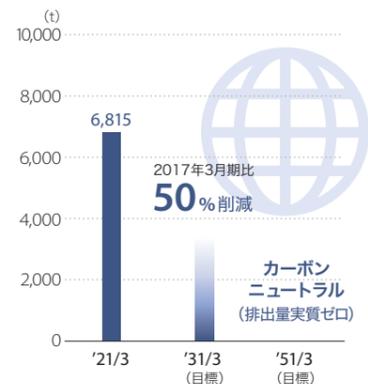
## サステナビリティハイライト

算出対象

※1 エネルギー卸・小売周辺事業 (BtoC事業)、エネルギーソリューション事業 (BtoB事業)  
 ※2 シナネンホールディングス  
 ※3 シナネンホールディングス、シナネン、ミライフ西日本、ミライフ、ミライフ東日本  
 ※4 シナネンホールディングスグループ

### 環境

#### GHG排出量 (Scope1+2) ※1



当社グループは、GHG排出量については、Scope1~3全体の排出量を算定した上で、削減目標として、自社努力による削減余地が大きいScope1+2を対象を絞り、目標を設定。2031年3月期に2017年3月期比で排出量50%削減、2051年3月期にはカーボンニュートラル (排出量実質ゼロ) の実現を目指します。当社グループは、事業成長とGHG排出量の削減を同時に実現していくため、環境負荷低減への取り組みをさらに加速し、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

### 多様な働き方

#### フレックス制度導入率 ※2

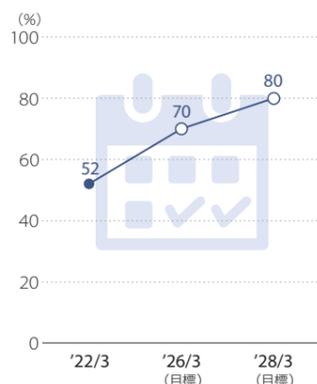


### ワーク・ライフ・バランス

#### 一人当たり総労働時間 (月) ※3



#### 有給休暇取得率 ※3

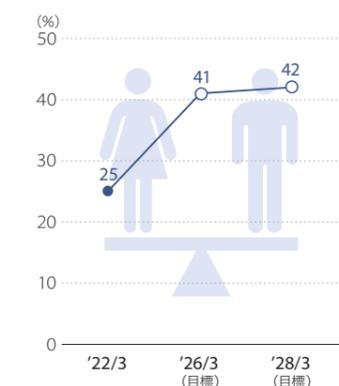


#### ストレスチェック受検率 ※4



### ダイバーシティ

#### 新規採用者に占める女性の割合 ※3

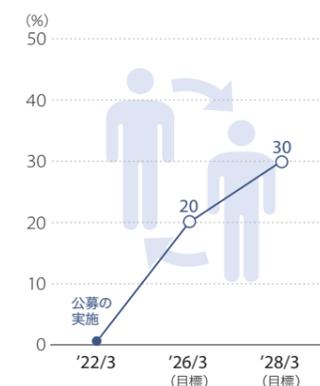


#### 女性管理職比率 ※3



### キャリア開発

#### 社員の希望に即した異動の実施 ※3



## 会社情報 (2022年3月31日現在)

### 会社概要

商号	シナネンホールディングス株式会社 SINANEN HOLDINGS CO., LTD.
本社所在地	東京都港区三田3丁目5番27号
創業年月日	1927年4月11日
設立年月日	1934年4月25日
代表取締役社長	山崎 正毅
資本金	156億3,000万円
決算期	3月31日
連結従業員数	3,188名 (臨時従業員1,519名を含む)
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社

### 株式の状況

発行可能株式総数	発行済株式の総数	株主数
47,520,600株	13,046,591株	2,616名

### 格付情報

当社は、企業信用力の評価として、日本格付研究所 (JCR) から信用格付を取得しています。

長期格付	見通し
A-	安定的

### 所有者別株主分布状況



### 株価・出来高推移



### IRサイト

シナネンホールディングスは、ステークホルダーの皆様当社グループの最新情報を適時、公平に提供することを目的として、IRサイトにおける情報開示に注力しています。



### 大株主の状況 ※1

株主名	所有株式数 ※2 (千株)	持株比率 ※3 (%)
株式会社UHPartners2	1,067	9.79
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	912	8.36
光通信株式会社	811	7.44
コスモ石油マーケティング株式会社	789	7.23
明治安田生命保険相互会社	672	6.16
株式会社UHPartners3	509	4.67
出光興産株式会社	473	4.34
シナネングループ取引先持株会	441	4.04
リンナイ株式会社	374	3.43
株式会社三井住友銀行	260	2.39

※1 当社は、自己株式2,139,955株を保有していますが、大株主から除外しています。  
 ※2 株式数は、千株未満を切り捨て表示しています。  
 ※3 持株比率は、自己株式2,139,955株を控除して計算しています。