



BUSINESS REPORT

シナネンホールディングス株式会社

第90期 株主通信

2023.4.1 ~ 2024.3.31

CONTENTS

P1 株主の皆様へ

P3 **特集** 新社長インタビュー
地域社会に貢献し
価値あるサービスを提供する
企業グループへ

P5 TOPICS

P6 株主様と当社の
コミュニケーションコーナー
IR LOUNGE

新たな経営体制のもと、
総合エネルギー・
ライフクリエイト企業グループへの
進化を目指し、
事業を推進してまいります。

代表取締役会長
山崎 正毅

代表取締役社長CEO
中込 太郎

■ 当期の業績と次期の見通し

当社グループは創業100周年に向け、「第三次中期経営計画」として、経営基盤の強化と成長戦略を推進しています。その初年度となる当期は、国内エネルギー業界での原油価格やプロパンCPの急騰がありましたが、世界的な温暖化や中国の景気低迷により需要が低下し、全体的に低位で推移しました。そのような中、石油類と電力の販売数量増加により売上高は3,482億82百万円（前期比1.8%増）となりました。しかし、電力事業において、前期（2023年3月期）に調達した電力につき、当期（2024年3月期）に想定以上の余剰が発生し、その余剰分について、低位で推移した卸電力市場価格の影響を受け「逆ザヤ」での売却を余儀なくされたことで、売上総利益が悪化し、営業損失は7億11百万円（前期は営業利益8億95百万円）となりました。経常利益は受取配当金や受取保険金など営業外収益を10億57百万円計上した影響などにより、93百万円（前期比92.4%減）となりました。また、「令和6年能登半島地震」で損傷した太陽光発電設備等の災害による損失など特別損失を3億89百万円計上した影響などにより、親会社株主に帰属する当期純損失は10億39百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純利益4億78百万円）となりました。電力事業での損失により、大変厳しい業績となってしまったことを深くお詫び申し上げます。

当期の業績に多大な影響を及ぼした電力事業においては、損失リスクを最小化するために実施体制を見直しました。BtoB事業では市場連動型プランへの移行を推進し、BtoC事業では他社のバランシンググループに参加して電源調達と需給管理を委託しました。これらの体制変更により、電力事業の着実な黒字達成を目指してまいります。

次期の業績見通しは、売上高は3,400億円（前年比2.4%減）、営業利益は28億円（前年は営業損失7億11百万円）、経常利益は31億円（前年は経常利益93百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益は18億円（前年は当期純損失10億39百万円）となります。電力事業の「逆ザヤ」による影響が消失することで売上総利益が大幅に改善し、各段階利益ともに大幅な増益を見込んでおります。

■ 経営体制の刷新

当期の業績悪化を踏まえ、経営責任の明確化という観点から、第三次中期経営計画の達成に向けて新たな経営体制に移行いたします。新体制では、中込が代表取締役社長CEO（最高経営責任者）として当社グループの経営全般を指揮し、山崎は新たな経営体制をサポートと、各々の役割責任を明確化いたします。山崎は進行中の事案推進のため代表権を引き続き有し、事案推進と新経営体制の基盤整備が進んだ段階で代表権を返上する予定です。

第三次中期経営計画は初年度が終了しました。経営基盤強化の施策としてあげている風土改革・働き方改革については、着実な成果が出てきている一方、人材の適正配置やコスト管理等、効率的で無駄のない経営基盤を構築することが急務となっています。また、成長戦略については、事業ポートフォリオ変革を目指す中で、成長領域と位置付けている電力事業が低迷し、大きな課題が残っている状況です。

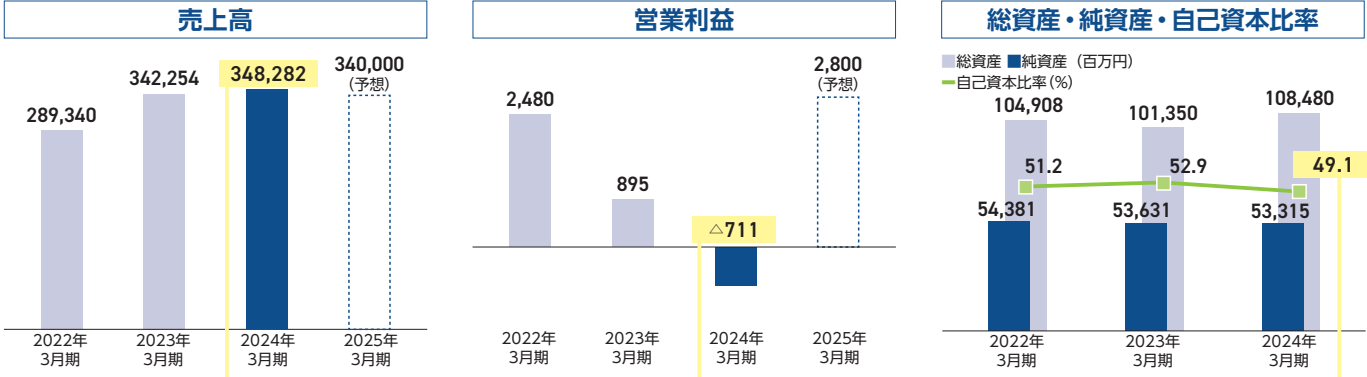
今後は強いリーダーシップを持つ中込を筆頭に、新たな経営体制の下、グループ一丸となって2027年度の創業100周年に向けて持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。この重要な節目に向けて、経営体制の刷新による組織の強化と戦略的な取り組みを展開し、未来に向けた成長を確かなものとしていきます。

■ 株主の皆様へ

改めまして、当期の業績につき、株主の皆様にご心配をお掛けしましたことを深くお詫び申し上げます。当社は、株主への利益還元を最重要政策とし、連結配当性向30%以上の基準で、安定的な配当を実施してまいりました。今後も、1株当たり75円を下限とした配当を基本とする株主還元を継続するとともに、中長期的には配当性向30%から40%への引き上げ、累進配当の導入も検討するなど、株主の皆様にとって魅力ある株主還元の実施を目指してまいります。

経営体制は変更となりますが、第三次中期経営計画での「総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」というビジョンは変更せず、引き続き、株主の皆様への利益還元を重視しながら、持続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

■ 業績ハイライト



石油類や電力の販売数量増加が寄与し増収

石油類と電力の販売数量が増加したことにより、前期比1.8%増の増収で着地しました。来期も同水準での推移となる見込みです。

電力事業の悪化が続き損失を計上

電力事業において相対調達した電源に余剰が発生し、低位で価格推移する卸電力市場の影響を受けた「逆ザヤ」での売却が要因となり、営業損失を計上しました。次期は、低迷した電力事業の収益改善により、大幅な増益を見込んでいます。

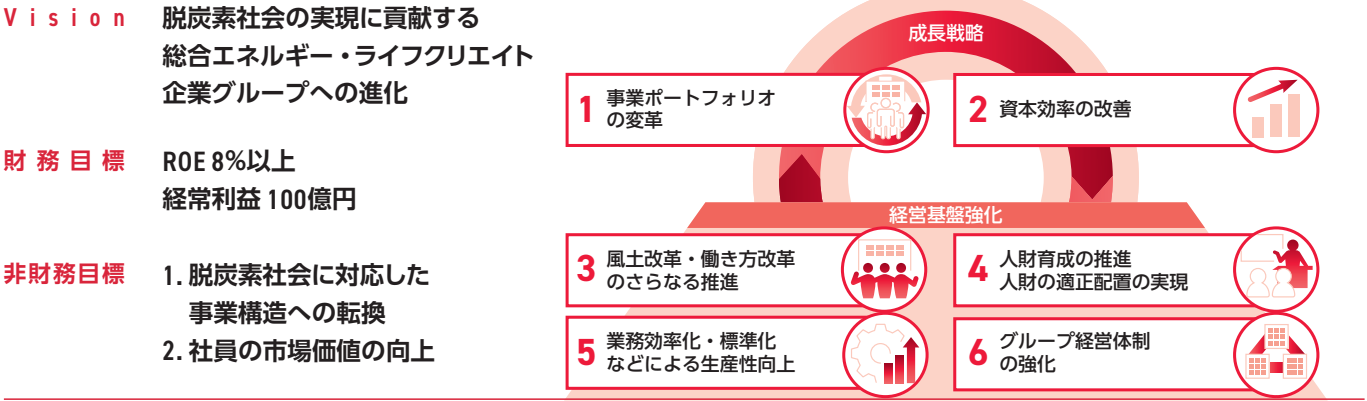
健全なバランスシートを維持

季節変動に伴う売上債権の増加などにより、前期末と比較して総資産は増加いたしました。引き続き、自己資本比率は約50%で推移しており、健全で安定した財務基盤を確保しています。

■ 今後の方針

第三次中期経営計画

詳細はこちらからご確認ください。
<https://sinanengroup.co.jp/ir/individual/management.html>



成長戦略Ⅰ 事業構造改革 国内事業基盤の再整備 グループ事業（特に建物維持管理事業とLPガス事業）をエリアで融合させ、顧客基盤を構築し メリハリの効いた地域戦略を実施 LPガス・石油（軽油・灯油）の物流網を活かし、 広域同業他社との協業を推進 グループのメンテナンス事業網を全国に展開、 高サービス品質を担う企業へ 既存事業の集中と選択を行い 事業群を集約	成長戦略Ⅱ リテールサービス戦略強化 地域での生涯顧客を獲得 インフラ事業を担ってきた顔の見える強みを活かし、 地域の顧客への（LPガス以外の）サービス提供を強化 多様性を活かすことで、斬新なアイデアやイノベーションを創造し、 お客様へ魅力的なサービスを提供 地域での提案力、技術力向上のため人材育成に力を入れ 現場力を向上
成長戦略Ⅲ 新たな事業への取り組み 脱炭素化への責任 脱炭素・再生可能エネルギー事業を中心に、季節に依存しない事業への取り組みを行い、 新たな収益源の創出 ソーラシェアリング（営農型太陽光発電）による 脱炭素・営農上の課題の解決 （エネルギー自給率・農業自給率改善） EV普及の促進 バイオ燃料による GHG排出量の削減	経営基盤強化 風土改革/人材育成/ポートフォリオ管理 強い人財・組織の構築 個の成長に繋がる施策を実行 風土改革・働き方改革を継続推進 グループの理念を體現し、企業価値の向上に繋がる 人材育成制度の構築 ポートフォリオ管理（投資リスク管理・コスト管理等）を徹底した 無駄のない経営体制 事業生産効率を高める グループ人財・組織の適正化



地域社会に貢献し 価値あるサービスを提供する 企業グループへ

代表取締役社長CEO
中込 太郎

Profile

1997年 4月 当社入社
2012年 2月 株式会社インデス 代表取締役社長
2020年 4月 株式会社インデス 代表取締役社長
兼 株式会社ユテックス 代表取締役社長
2020年 6月 タカラビルメン株式会社 代表取締役社長
兼 株式会社インデス 代表取締役社長
兼 株式会社ユテックス 代表取締役社長
2021年 6月 タカラビルメン株式会社 代表取締役社長
2023年 10月 シナネンアクシア株式会社 代表取締役社長
2024年 6月 当社代表取締役社長CEO（現在）

このたび、シナネンホールディングス代表取締役社長CEOに就任しました、中込太郎です。前年度まで、総合建物メンテナンス会社のシナネンアクシアの社長を務めてきましたが、今年度、山崎正毅前社長から重責を引き継ぐ形となり、身の引き締まる思いで、これからのシナネンホールディングスグループの舵取りに専念してまいります。

■ 能動的に働く営業を学んだ大阪時代

まず、私自身の経歴についてお話をさせていただきます。1997年に当時の品川燃料に入社し、1998年に関西支店大阪営業所に配属となりました。当時は比較的手薄だった関西エリアのシェア拡大が最重要課題でした。エネルギーは差別化がつかない商材です。そこで、エネルギー以外の商材を組み合わせて販売したり、お客さま同士のビジネスマッチングを図ったりと、自ら創意工夫した提案営業を推進することで、新たなお客さまを獲得していききました。このときの経験から、お客さまに対して、受け身ではなく能動的な提案で喜んでいただくことの大切さを学びました。

当時の当社は卸売営業が主体でしたが、直接、エンドユー

ザーの声を聞き、その問題を解決していく必要もあるという考えから、2006年にリテール（小売り）営業を強化する経営方針が掲げられます。この方針転換から、2010年には地域ごとのLPガスの販売会社を統合して、現在の「ミライフ」が設立されます。ミライフ発足の趣旨は、LPガス事業にとどまらず、地域のお客さまに多くのサービスを提供して生涯顧客を獲得する、そして、その中の商材の一つとしてLPガスがあるという考えです。私はこのミライフで営業の陣頭指揮を執ることになりました。

■ 創業の精神で収益構造を変化させ新たな会社を誕生させた

2012年に「インデス」という清掃会社を買収し、私は同社の社長に就任します。当時の会社の規模は、従業員わずか10名程度の小さな会社です。社長といえども、経理、総務、人事、営業、そして現場作業まで何でもこなさなければなりません。インデスでは、大手不動産管理会社から仕事を受託していましたが、就任3ヵ月後に突如契約を解除されます。当時の売上の95%を失うことになったのです。社員を路頭に迷わすわけにはいかない。私は強い覚悟をもって、当時の社員

と会社を立て直すことを誓い合いました。

新たなお客さまを獲得するには、まずは作業品質の高さが重要です。品質を均一化させて商品価値を担保するために、私も含む全社員が特定の国家検定資格を取得しました。さらに、付加価値の高い住宅設備機器の販売・設置工事にも事業領域を拡げていきました。あらゆる管理会社を回って新規開拓を行い、少しずつ取引を増やしていき、売上も伸びてきました。その後、他の建物メンテナンスに関連する事業会社をM&Aでグループ化して仲間を増やしていき、合計5社、2023年10月にそれらを統合することでシナネンアクシアを設立し、現在に至っています。現在のシナネンアクシアの従業員は1,395名（※2024年3月31日時点。出向者、契約社員、パート含む）を数えます。

この12年間、会社とは何か、経営とは何かを学んだ日々となりました。わずか10名程度だった会社が経営再建して、当社グループの中でも他の事業会社と肩を並べるまでに成長しました。会社の成長には人の成長が何より重要です。会社の変革期には変化に対応できる人財の育成が必要不可欠であり、人づくりが何よりも大切であることを、身をもって経験してきました。この経験をもとに、今後はシナネンホールディングス全体の人的資本経営を戦略的に強化していきたいと考えています。

■ 業績回復に向けて経営体制を刷新

2023年度のシナネンホールディングスは、非常に厳しい業績となりました。電力事業での「逆ザヤ」に伴う大幅な損失に負うところが大きいと認識していますが、株主の皆さまの期待に応えられなかったことを真摯に受け止め、経営責任を明確化し、2024年度は、業績回復に向けて経営体制を刷新して、全力で取り組む所存です。

また、電力需給管理の高度化を推進し、改めて収益確保の可能な体制の構築を目指します。具体的には、BtoB事業において、市場連動型プランへの移行を推進し損失リスクを低減してまいります。また、BtoC事業においては、他社のバルシンググループ（代表者契約制度）に参加し、電源調達と需給管理を委託していきます。2023年度の状況を踏まえて改善策を徹底することで、2024年度の連結業績で、営業利益28億円の黒字を見込んでいます。

■ リテールサービス戦略強化と国内事業基盤再整備

足下の業績改善に向けた取り組みと同時に、中長期的な成長を見据えた改革にも取り組んでいきます。

今一度、エネルギー会社からサービス会社へと社員の意識を変革し、エリアに適したサービスを提供していきます。かつてリテール営業へのシフトを決断し、将来の成長に向けてLPガス周辺事業を拡大してきたように、さらなる川下戦略の強化策としてリテールサービスを拡大してまいります。

また、国内事業基盤の再整備も進めていきます。2015年に持株会社制に移行し、事業ごとの最適化を重視してきました。一方、縦割りの事業構造が硬直化し、同一エリアで、複数の事業会社が類似したサービスを提供するケースも見られるようになっていきます。今後は、エリアごとに、提供する商品・サービスを棚卸しするとともに、地域の中で、お客さまごとに提供できる商品・サービスを考えていくことで、当社グループとしての提供価値とは何かを捉えなおして、事業ポートフォリオを再構築することも必要だと考えています。具体的には、グループ事業をエリアごとに融合させて顧客基盤を構築し、メリハリの効いた地域戦略を実施していきます。グループのメンテナンス事業網を全国に展開することで、地域に密着して高品質なサービス提供を担う企業へと変革していききたいと思っています。

加えて、これからの成長に向けた新規事業の開発も引き続き取り組んでいきます。ソーラーシェアリング、EV普及の促進、バイオ燃料によるGHG排出量の削減など、脱炭素化に貢献する新規事業の創出を考えています。

■ 地域社会に貢献できる会社

当社グループは2027年に創業100周年を迎えます。煉炭・豆炭という固形燃料のもののづくりから始まり、エネルギー会社としての責任を果たすとともに、時代の変遷に応じて商品・サービスを変えながら、さまざまな形でお客さまを、社会を支えるため、幅広い事業を展開してまいりました。当社グループのロゴマークは炎をイメージしています。これからの当社グループは、この“エネルギーの炎”を“サービスの炎”として灯し続けていく会社に変革していきます。株主の皆さまにおきましても、地域社会に貢献できる会社として成長していくシナネンホールディングスグループへのご支援をよろしくお願い申し上げます。

直近のトピックスをご紹介します。

メンテナンス工事の品質向上、協力会社同士のネットワーク強化を目指し、「シナネン次世代エネルギーメンテナンスパートナー会」が発足

シナネンは、家庭用太陽光パネルと蓄電池のメンテナンスを行っており、2024年4月1日に「シナネン次世代エネルギーメンテナンスパートナー会」を発足させました。このパートナー会には、全国の工事協力会社42社が参加し、工事品質の向上とネットワークの強化を目指し、様々なサポートを実施しています。具体的には、受験講習会や安全教育などを実施することで、工事の質を向上させ、情報交換会を通じてネットワークを強化します。このような取り組みの実施により、全国各地で質の高いメンテナンス工事の体制を強化し、家庭における再生可能エネルギーの継続利用に寄与することで、シナネンと協力会社が一丸となって脱炭素社会の実現に貢献していきます。



当社グループ初となるソーラーシェアリング（営農型太陽光発電）の自社運営を開始



シナネンファシリティーズは、茨城県鹿嶋市のソーラーシェアリングを購入し、運営を開始しました。ソーラーシェアリングは、農地に太陽光発電設備を設置し、農作物を栽培しながら、発電を行う取り組みです。当社グループとしては本件が、ソーラーシェアリングの第1号案件となります。シナネンファシリティーズは発電施設の運営を担います。発電した電力は、FIT制度を利用して売電を行います。今後もソーラーシェアリングの普及を推進し、農業支援と再生可能エネルギーの開発を進めてまいります。

総合建物メンテナンス人財の育成に向け「アクシア総合技術センター」を設立

シナネンアクシアは、建物維持管理事業の人財育成を目的に「アクシア総合技術センター」を設立しました。建物維持管理業務に関する知識と技術の向上を図る研修施設です。社員の多能工化を図るとともに、国家資格の取得支援も行います。将来的には当社グループ社員や協力会社等にも研修対象を広げ、高品質な建物維持管理技術の普及を目指してまいります。



サステナブルな天然系抗菌剤「NordShield®」の日本・韓国での独占販売代理契約を締結



シナネンゼオミックは、Nordic BioTech Group社と植物由来の天然系抗菌剤「NordShield®」シリーズについて、日本と韓国での独占販売代理契約を締結し、販売を開始しました。針葉樹の端材から作られるこの抗菌剤は、主にアパレル・繊維製品において抗菌・防臭加工を施すために使用されます。バインダーやキュアリングが不要なため、製造過程で使用する熱エネルギーを節約することが可能です。今後は、国内・韓国市場での販売拡大を目指してまいります。



IR LOUNGE

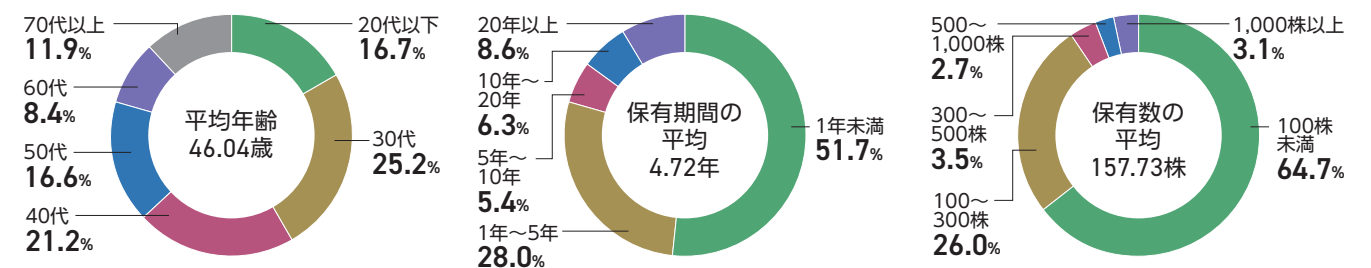
株主様と当社のコミュニケーションコーナー



株主アンケート結果のご報告

当社はIR活動の一環として株主の皆様へのアンケートを実施しております。今年度は1,892件のご回答をいただき、心より感謝申し上げます。皆様のご意見・ご要望は今後のIR活動及び「BUSINESS REPORT」作成の参考にさせていただきます。

株主様の状況について



ポイント

昨年よりも回答者の平均年齢と保有期間の平均が下がり、新たに当社の株主となった若い方が大幅に増えました。新規株主様にも、当社の事業内容や強みを理解していただけるよう、IR活動を進めてまいります。

株主様への情報発信について

Q 今後、どのような情報の充実を希望されますか？

- 1位 中長期戦略
- 2位 経営方針・企業理念
- 3位 当社の特徴・強み

Q 今後、どのような形での情報提供をお求めですか？

- 1位 WEBサイトでの情報提供
- 2位 株主通信
- 3位 新聞記事・インターネットニュース掲載

WEBサイトを充実させてまいります

皆様からのご要望にあるWEBサイトでの情報提供を、今後も充実させてまいります。個人投資家向けページでは、シナネンHDの歩みや強みなどの基本的な情報に加えて、「BUSINESS REPORT」の内容を定期的に更新いたします。また、個人投資家向け会社説明会の資料も掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



個人投資家向けページのご案内
<https://sinanengroup.co.jp/ir/individual/>



株主通信 発送取りやめのご案内

株主の皆様へご送付しておりました「BUSINESS REPORT」(株主通信・中間株主通信)につきましては、インターネットやスマートフォンの普及および環境への配慮の観点から、次号(2025年3月期 中間)より紙面による発送は廃止し、当社ウェブサイトでの掲載のみとさせていただきます。

当社ホームページのURLとQRコードを右記に記載しておりますので、是非ご覧ください。

株主の皆様には、何卒ご理解いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

<https://sinanengroup.co.jp/ir/library/note.html>



単元未満株式（1株～99株）をお持ちの株主様へ

単元未満株式（1株～99株）とは

当社の最低売買単位である1単元（100株）に満たない株式のことをいい、単元未満株式（1株～99株）については、証券市場で売買することはできません。

単元株式

- 株主総会で議決権を行使できる。
- 証券市場で売買できる。

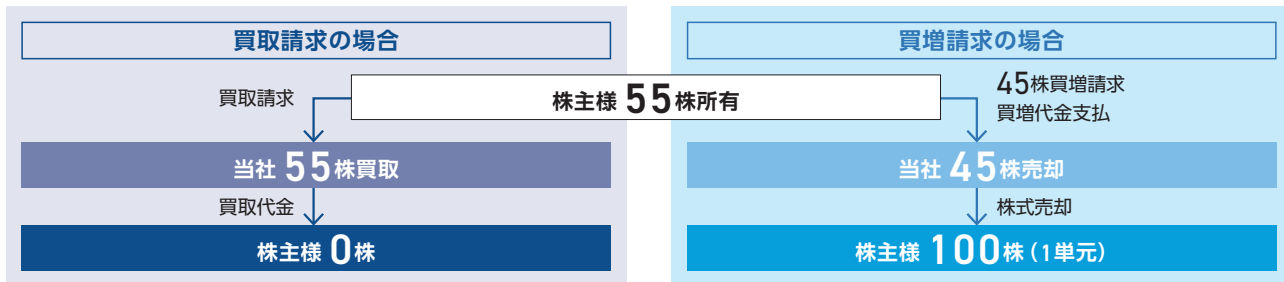
単元未満株式

- × 株主総会で議決権を行使できない。
- × 証券市場で売買できない。

単元株式（100株）にするには

単元未満株式をお持ちの株主様は、当社に対し市場価格で、**単元未満株式につき、単元株式（100株）にするために必要な株数を当社からご購入（買増制度）または単元未満株式をご売却（買取制度）**いただくことが可能です。

55株をご所有の場合（イメージ）



単元未満株式の買増及び買取にかかる当社の手数料は無料※ですので、ご利用をご検討ください。

※お取引のある証券会社等へ支払う手数料については、別途証券会社等にご確認ください。特別口座に記録されている単元未満株式につき買増及び買取請求をされる場合は、手数料は無料となります。

単元未満株式の買増及び買取、配当金受領方法など

- 株主様の口座があるお取引の証券会社にお問合せください。
- 証券会社に口座がなく特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関であるみずほ信託銀行株式会社（0120-288-324）にお問合せください。

会社情報・株式情報（2024年3月31日現在）

■ 会社情報

商号 シナネンホールディングス株式会社
本店所在地 東京都港区三田三丁目5番27号 住友不動産三田ツインビル西館6階
創業 1927年4月11日
設立 1934年4月25日
資本金 156億3,000万円
連結従業員 3,378名（臨時従業員1,614名を含む）

■ 役員（2024年6月26日現在）

代表取締役会長 山崎 正毅
代表取締役社長CEO 中込 太郎
取締役 三橋 美和
取締役CCO 中村 哲也
社外取締役 大橋 弘幸
社外取締役（常勤監査等委員） 宗像 雄一郎
社外取締役（監査等委員） 篠 連
社外取締役（監査等委員） 村尾 信尚
社外取締役（監査等委員） 三谷 宏幸
社外取締役（監査等委員） 村岡 元司
社外取締役（監査等委員） 竹中 由重

■ 株式情報

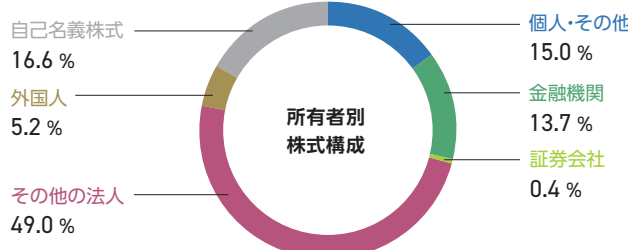
発行可能株式総数 47,520,600株
発行済株式総数 13,046,591株
株主数 4,485名
大株主

株主名	持株数	持株比率
株式会社UH Partners 2	1,067,900	9.81%
株式会社UH Partners 3	818,200	7.52%
株式会社エスアイエル	815,100	7.49%
光通信株式会社	811,900	7.46%
コスモ石油マーケティング株式会社	789,105	7.25%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	681,200	6.26%
明治安田生命保険相互会社	672,000	6.17%
シナネングループ取引先持株会	449,116	4.12%
出光興産株式会社	379,128	3.48%
リンナイ株式会社	374,419	3.44%

- ※1. 当社は自己株式2,169,811株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
2. 持株比率は、自己株式2,169,811株を控除して計算しています。
3. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から3月31日まで
剰余金の配当基準日 3月31日
定時株主総会 毎年6月下旬
株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同連絡先・郵便物送付先 〒168-8507 東京都杉並区泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
フリーダイヤル 0120-288-324
（土・日・祝日を除く 9:00～17:00）
株主総会資料の電子提供制度（書面交付請求）についてのお問合せ 電子提供制度専用ダイヤル 0120-524-324
（土・日・祝日を除く 9:00～17:00）
公告掲載方法 電子公告により、当社ホームページ（<https://sinanengroup.co.jp/>）に掲載いたします。ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた時は日本経済新聞に掲載いたします。
各種事務手続き 詳しくは、こちらのページにてご確認ください。
<https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html>



※円グラフの数値は小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

