

シナネン株式会社

2008年3月期決算および
中期経営計画 A・LIVE2010



2008年6月4日

代表取締役社長 鈴木弘行

目次

・ 2008年3月期決算

1. 2008年3月期連結決算
2. 「プラン236」(03-07年度)レビュー

・ 中期経営計画 A・LIVE2010

1. 位置付け
2. 基本方針
3. 収益目標と経営指標
4. 各事業の展開
5. 投資計画
6. 配当方針

・ 2008年3月期決算

1. 2008年3月期連結決算

決算概要

(単位:百万円)

	2007/3期	2008/3期	増減額	増減率	当初予想
売上高	243,545	265,122	21,577	108.9%	250,000
営業利益	2,636	2,514	122	95.4%	4,500
経常利益	3,273	3,067	206	93.7%	5,100
当期純利益	1,240	1,584	344	127.7%	2,800

部門別利益増減

(単位:百万円)

		2007/3期	2008/3期	増減額	増減率
石 油	売上高	186,488	202,594	16,106	108.6%
	売上総利益	6,652	6,611	41	99.4%
ガ ス	売上高	43,427	48,611	5,184	111.9%
	売上総利益	18,670	18,515	155	99.2%
そ の 他	売上高	13,630	13,917	287	102.1%
	売上総利益	2,554	2,815	261	110.2%
合 計	売上高	243,545	265,122	21,577	108.9%
	売上総利益	27,876	27,943	67	100.2%

石油製品、LPガスの販売価格上昇により売上高増加
 石油製品、LPガスの販売数量伸びず「石油」「ガス」の売上総利益横ばい
 木質系チップの増販等により「その他」売上総利益増加

2. 「プラン236」(03-07年度)レビュー

仕入コストの価格転嫁の遅れ、温暖化・節約による石油製品の需要減等により数値目標は未達成

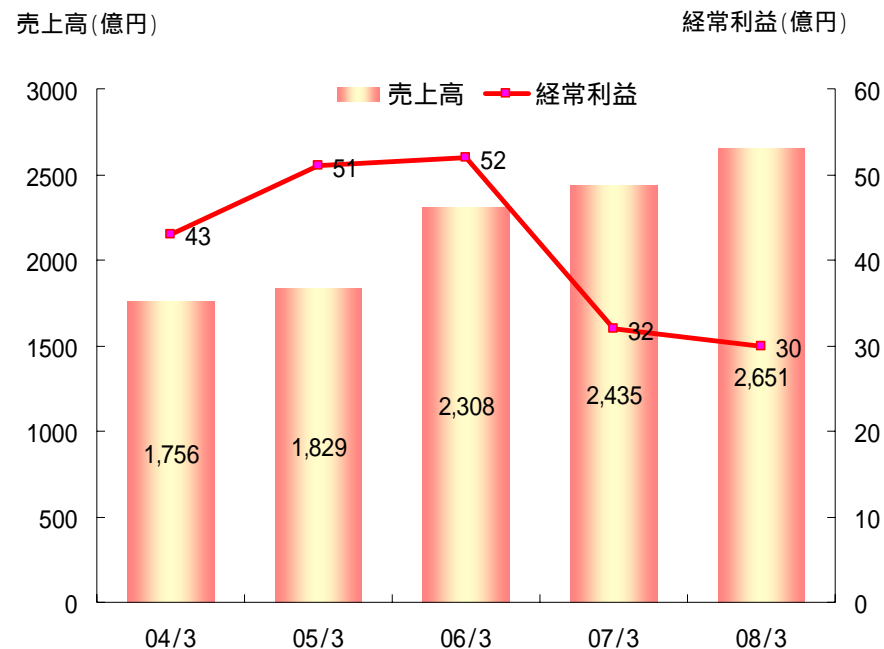
事業環境

	03/3	08/3	増減率
国内灯油販売数量	3,062万kl	2,307万kl	75%
国内LPG販売数量(家庭業務用)	960万t	969万t	101%
ドバイ原油	27.3\$/t	96.7\$/t	354%
プロパンCP	385\$/t	820\$/t	213%

数値目標の達成状況

	03/3	08/3目標	08/3実績
灯油販売数量	160万kl	200万kl	120万kl
直売消費者軒数	15万軒	30万軒	22万軒
ROE	3.2%	6.0%	3.6%

売上高・経常利益の推移



2. 「プラン236」(03-07年度)レビュー

「小売」「保安物流」「卸売」各機能の強化、効率化を推進

関東圏の機能別再編

小売機能(2005年4月)

4社の小売事業をシナネン関東ガス販売に統合

保安物流機能(2006年3月)

3社統合してシナネンひまわりサービスセンター設立

卸売機能(2006年4月)

4社の卸売事業をシナネンに統合



各機能の拠点再構築

他社提携による効率化推進

共同充填、共同配送の提携先

(茨城)伊藤忠エネクス、ミツウロコ、ミトレン
(神奈川)ミツウロコ 三ツ輪産業
(岐阜)東邦LPG&コーク
(岐阜)伊藤忠エネクスHL中部、中部日石ガス
(岩手)全農いわて、東邦岩手
(岩手)全農いわて
(兵庫)ダイネン
(愛知)ミツウロコ

中期経営計画 A・LIVE2010

2008年度～2010年度

A・LIVE(ア・ライブ)は各施策をスピーディに、生き生きと実行するための当社スローガンです。2010年度までの3年間を経て、各ステークホルダーからAクラスの評価をいただくグループになるためにイニシャルAを強調しています。

快適生活プロバイダー

2003年度-2007年度

プラン236

2008年度-2010年度

A・LIVE2010

事業基盤の再構築

消費者指向への転換

厳しい外部環境に対応しながら消費者の快適生活を実現するために
下記方針にて将来に向けた事業基盤を再構築する。

■ 現状認識

- 資源高価格時代
- エネルギー間競争激化
- 地球温暖化
- 国内石油・ガス需要の減少
- 少子高齢化の進行
- 企業の社会的責任の増大
- 環境意識の高まり

■ 基本方針

卸売事業の競争力の強化

小売事業の効率化と業容の拡大

新規事業の開発

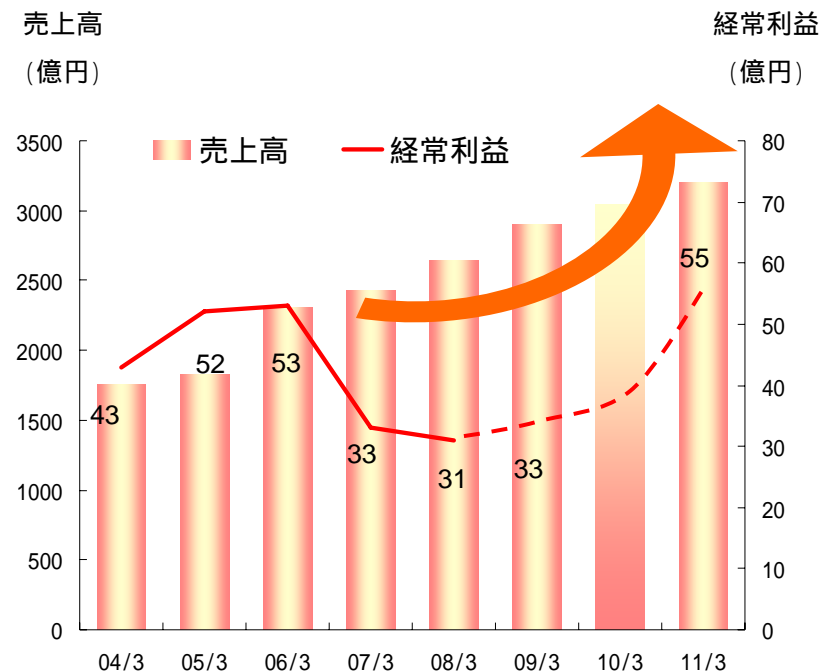
2010年度の数値目標

営業利益50億円

ROE6%以上

(単位:百万円)

	08/3実績	09/3計画	11/3計画
売上高	265,122	290,000	320,000
営業利益	2,514	2,700	5,000
経常利益	3,067	3,300	5,500
当期純利益	1,584	1,700	3,000
総資産	87,403	92,000	98,000
純資産	43,565	45,000	48,000
ROE	3.6%	3.8%	6.3%

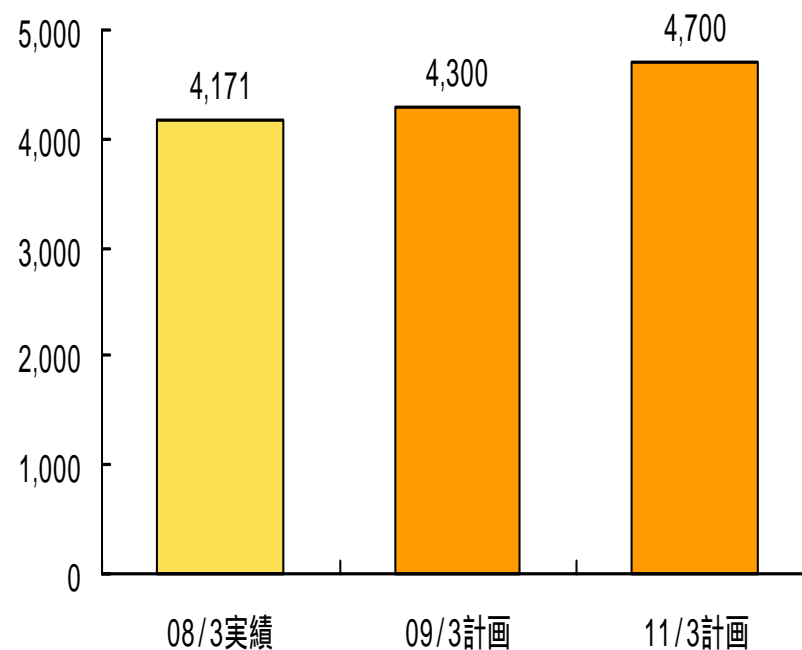


競争力の強化

- 販売店の販売力強化支援
- 組織、設備の再構築
- 業務の効率化
- 保安ネットワークの構築
- ITの強化

卸売事業の営業利益

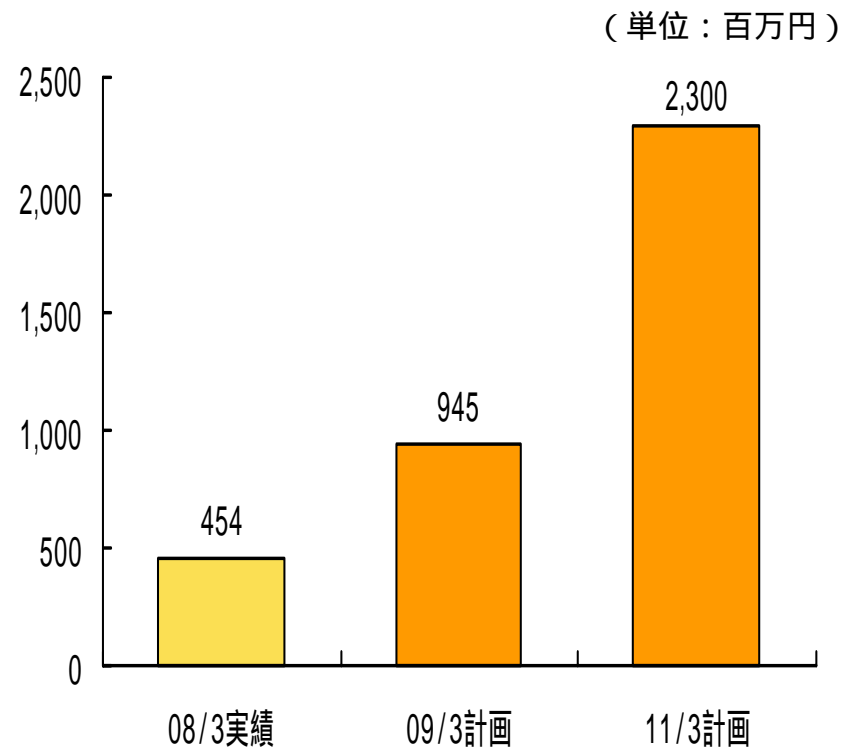
(単位：百万円)



効率化と業容の拡大

- 顧客増大を図る
(自己開発、業務受託、事業継承)
- ライフサポートビジネスの推進
- カスタマーセンターの設置
- 保安の確実な実施
- セルフSSの新設とリニューアル
- 拠点の再構築

小売事業の営業利益

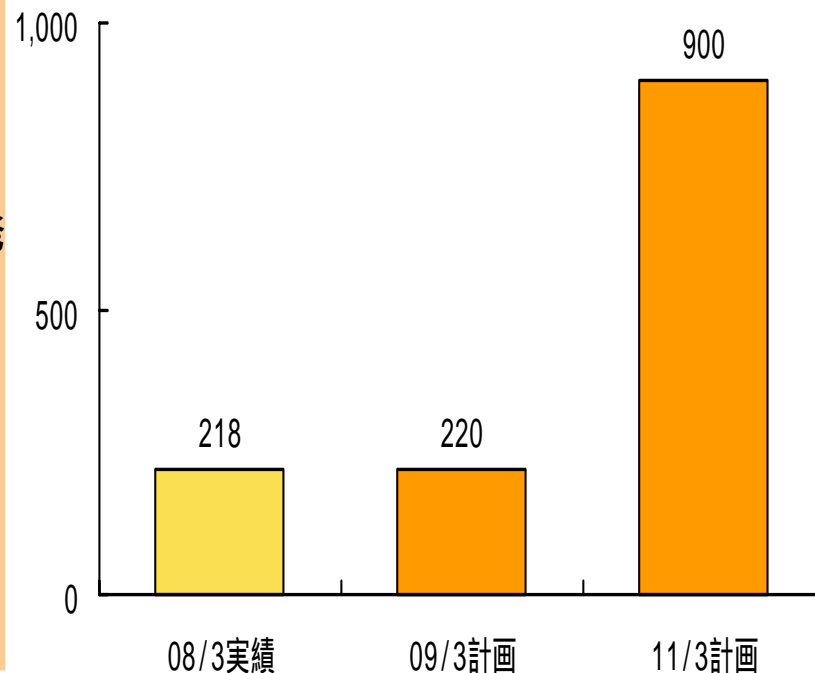


積極投資

- 木質系チップ工場の増設
- 新規環境事業の立ち上げ
- 抗菌事業の海外展開、新商品の開発
- 給排水メンテナンス事業の関東圏ネットワーク確立
- 資産の有効活用

環境・抗菌・その他の事業の営業利益

(単位：百万円)



投資計画

設備投資

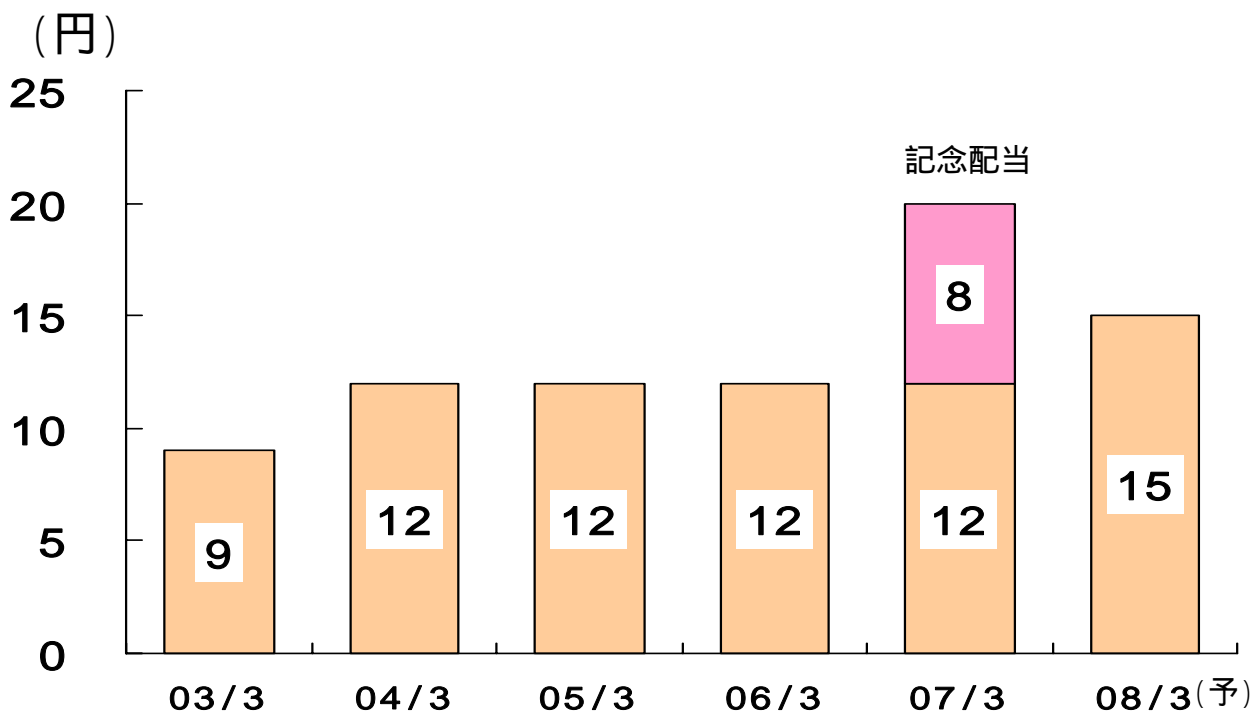
金額:75億円

内容:木質系チップ工場、SS、新規事業、IT投資

顧客増大に向けての投資

金額:25億円

利益水準、配当性向などを勘案した安定配当を継続
連結配当性向30%以上



ご注意

本資料に記載されている内容は種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありませんのでご了承下さい。

問い合わせ先

経営企画部 広報IRチーム

担当: 山本

TEL: 03 5470 7104 FAX: 03 5470 7140

問い合わせサイト:

<http://www.sinanen.com/contact.html>



[sinanen.com](http://www.sinanen.com)