



平成 28 年 5 月 10 日

各 位

会 社 名 日 新 商 事 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 筒 井 博 昭
(コ ー ド : 7 4 9 0 、 東 証 第 二 部)
問 合 せ 先 取 締 役 総 務 部 長 走 尾 一 隆
(T E L . 0 3 - 3 4 5 7 - 6 2 5 1)

設立 70 周年ビジョンについて

当社は、設立 70 周年ビジョン、及びその実現に向けた取り組みについて、下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. はじめに

当社グループは、これまで石油製品販売事業を中心として、外食、不動産等の生活関連事業にも取り組み、国内の石油製品需要が減少する中で着実に収益を重ねてまいりました。

当社は 2020 年に設立 70 周年を迎えますが、当社を取り巻く事業環境は、国内の石油製品需要減退に加え業界再編の進展、様々なエネルギーに対する需要変化等により、ますます厳しくなっていくものと予想されます。

こうした先行き不透明な状況下において、当社グループは中長期的な企業価値の向上を図り、持続的成長につなげていくことを目的として、これまでの経営理念をより発展させ、それに基づいたビジョンを定め、この実現に向けて中期的に取り組んでいくことといたしました。

2. 経営理念

日新商事グループは、「エネルギーサプライ」と「生活関連」の事業領域を通じて、「サプライ：最適な品質・納期での安定供給」と「ソリューション：ニーズを捉えた付加価値の提供」を実現することでステークホルダーの満足度を高めるとともに、人々の豊かさと社会の発展に貢献し、更なる成長を目指します。

当社グループの主要事業部門

事業領域	主要事業部門
エネルギーサプライ領域 (エネルギー製品、関連業務のサービス)	直営部門、卸部門、直需部門、瓦斯部門、再生可能 エネルギー関連事業、産業資材部門、外食事業、不 動産事業等
生活関連領域 (生活と関連産業を支えるサービス)	

3. 設立 70 周年ビジョンの目指す姿

当社グループは、これまでに石油製品販売事業で培ってきたノウハウをより高度な「ソリューション」へ発展させると共に、多岐にわたる経営資源のシナジーを活かして、安定収益基盤となる事業の育成に注力し、設立 70 周年を迎える 2020 年度（注）において、グループ連結経常利益 10 億円以上を恒常的に計上できる事業体制の構築を目指します。また、「株主」、「顧客」、「従業員」等のステークホルダーの満足度を高め、より強固な信頼関係を築いていけるよう取り組んでまいります。

（注）設立 70 周年の暦年（2020 年）を開始月として含む事業年度

4. 経営戦略

(1) 現状認識と課題

領域	現状認識		課題
	外部認識	内部認識	
エネルギーサプライ	<ul style="list-style-type: none"> 燃料油内需の減退 業界の再編加速 太陽光需要のピークアウト 電力市場の自由化 	<ul style="list-style-type: none"> 石油製品販売収益に依存 販売数量の伸び悩み 新エネルギー関連のやり蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> 石油関連事業の規模縮小回避 石油関連事業の効率化 付加価値サービスの収益拡大 電力市場への取組み
生活関連	<ul style="list-style-type: none"> 機能商品のニーズ多様化 人口減少、内需低迷 地価変動傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 非エネルギー領域の拡大 一部事業の採算性低下 保有不動産の老朽化 	<ul style="list-style-type: none"> 事業部門の選択と集中 エネルギー領域事業の柱構築 不動産ポートフォリオの見直し
経営基盤	<ul style="list-style-type: none"> 労働市場の多様化 IT 技術の高度化、普及 低金利環境の長期化 	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度の見直し必要 IT システム体系の見直し必要 財務バランシングの活用検討 	<ul style="list-style-type: none"> ヒト、モノ、カネ、情報の強靱化 資本政策に沿った取組み

(2) 経営戦略

① エネルギーサプライ領域の安定性強化

エネルギーサプライ領域においては、様々なエネルギーに対する需要が変化していく中、石油製品販売事業を中心として引き続き安定した収益を確保してまいります。また、これまでに培ってきたノウハウをソリューションへと発展させ、細かなニーズに沿ったビジネスの拡大や再生可能エネルギー関連事業をはじめ電力市場への取組みにも注力いたします。

② 生活関連領域の収益性強化

生活関連領域においては、既存事業の選択と集中を推し進めてまいります。さらに、多岐にわたる経営資源に着目し、部門の枠組みを越えてシナジーを活かした事業の検証を進め、収益化を図ります。また、安定した収益源の継続確保のため、所有不動産ポートフォリオの見直しを実施してまいります。

③ 経営基盤の強靱化

事業領域を支える経営基盤においては、根幹となるヒト・モノ・カネ・情報を強靱化してまいります。また、環境変化に対応した人材、組織を編成し、社内外の満足度（CS、ES）を高めます。そして資本政策の基本方針に基づき、十分な成長投資、安定した株主還元の実現、財務健全性の保持に取り組んでまいります。

5. ビジョンの実現に向けた取組みについて

前中期経営計画「GC21-13」の成果と反省を踏まえ、個々の事業戦略の検討等を行うことで計画の実現可能性をより高めるため、2016年度～2017年度の2年間は準備期間、2018年度～2020年度の3年間は次期中期経営計画の実施期間として、5ヵ年で取り組んでまいります。

① 準備期間

準備期間となる2016年度～2017年度の2年間では、次期中期経営計画の主要な事業戦略や経営基盤について検証、試行、整備を行います。これらの実績に基づき、次期中期経営計画を策定し、70周年に達成すべき目標数値を設定いたします。具体的には、経営戦略に基づき、次の事項を中心に取り組んでまいります。

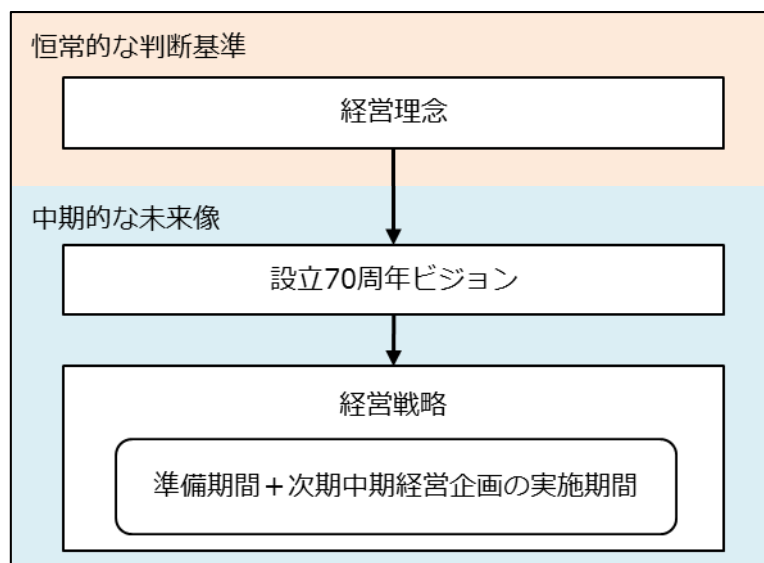
準備期間における主な取組み事項

事業部門	取組み事項
直営部門	システム、販売管理データの高度活用推進等による事業効率化
直需・卸・瓦斯部門	ソリューション提案力の強化による付加価値領域ビジネスの拡大
産業資材部門	農業資材、不織布等を活用したシナジー効果の拡大
不動産事業	不動産ポートフォリオの見直しによる将来的な安定収益の維持
その他	発電設備販売のノウハウを活かした収益事業の構築 事業部門の選択と集中 人事制度、社内組織の改革 全社的なITシステム見直しによる業務効率化 海外事業スキームの再構築

② 次期中期経営計画の実施期間

次期中期経営計画の実施期間となる2018年度～2020年度の3年間では、準備期間において策定した次期中期経営計画を実施し、その中で設定した目標数値の達成を目指します。

(参考：経営理念、ビジョン、経営戦略の位置付けについて)



以上