



ミヤギ産業株式会社



(左上) 燃料運搬用のタンクローリー
(左下) サービスステーション
(右上) ホテルライジングサン宮古島
(右下) 当社ネットワーク

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
林 智也子

【企業理念】沖縄のエネルギーを未来へつなぐ

ミヤギ産業株式会社は、これまで石油製品の安定供給を基盤に、運輸やホテル事業など多角的に展開し、沖縄県の地域社会と経済に貢献してまいりました。離島への燃料供給ネットワークと自社輸送体制という強みを活かし、タンクコンテナメンテナンス事業をきっかけとした燃料部門の取引数の拡大や次世代エネルギー事業への展開、ホテル事業の拡大に取り組んでいます。私たちは「燃料販売会社」から「エネルギーソリューション提供企業」への転換を図り、10年後の売上100億円を達成することを目標に、持続可能な企業成長を追求してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2034年3月期までに売上高100億円の達成に向けCAGR8.8%程度の成長を目指す
- ・離島におけるエネルギー供給シェアを60%まで拡大
- ・ポートフォリオの多様化と事業リスクの分散
- ・2030年までに次世代エネルギー事業への段階的参入と加速的な成長より持続的な成長を実現

課題

- ・効率性や処理能力が低く、停滞する燃料コンテナのメンテナンス工場と体制の改善が必要
- ・離島向けに輸送量・取引者数の拡大
- ・ホテル事業の拡大による収益増加
- ・次世代エネルギー（水素・合成燃料など）需要の拡大に向けた技術確立による事業柱の創出

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

○売上高100億達成のための具体的措置

- ・本社建替え及び工場の新設によるメンテナンス受託事業への本格参入と離島への営業力と供給量の強化
- ・燃料部門のDX化の実現
- ・既存ホテルの増設、那覇・石垣島にホテルを新規開業
- ・水素エネルギー・合成燃料の供給体制構築とM&Aによる事業の加速

実施体制

○社内体制

- ・コンテナメンテナンス・離島営業の人材強化と顧客のエネルギー効率化提案に向けた教育体制の構築
- ・経営企画室管轄でDX推進チームと次世代エネルギー事業部を新設、2025年内に稼働開始

○社外体制

- ・離島における供給先の紹介や顧客の引継ぎ
- ・再生エネルギーに精通した顧問の確保による外部支援の確立・再生エネルギーの開発企業との連携強化

- 本社所在地：沖縄県那覇市
- 事業概要：石油製品の配送やサービスステーションの店舗運営、ホテル運営など
- 常時使用する従業員：98名（2024年3月期）
- 現在の売上高：49億円（2024年3月期）
- 法人番号：3360001002056
- Web：<https://www.miyagi-sangyo.co.jp/about.php>

売上高100億円実現に向けた具体的措置

○具体的措置①：タンクコンテナメンテナンス事業の拡大

新工場設備による処理能力向上で、自社タンクコンテナ40機の定期メンテナンスに加え、県内タンクコンテナ所有事業者（5社程度）からの需要に応え、外部受託を月5～10本に拡大。（KPI：外部受託処理数 月5本以上）

技術者5名体制の構築とクレーン2基導入により同時3基のメンテナンス体制を確立。これにより処理時間を30%短縮し、コンテナ回転率を向上させることで燃料供給能力を強化する。



▲燃料用タンクコンテナ

○具体的措置②：離島向け燃料供給能力の強化

輸送用タンクコンテナ15基の追加導入により、輸送効率を20%向上。競合にとって不採算の小口顧客の紹介や当社の柔軟対応やエネルギー効率化支援での差別化を図り、離島における市場シェアを現在の30%未満から60%以上へ拡大し、年間取扱量を約1.5万キロリットル増加させる。平均販売単価123円/Lで計算すると約18.5億円の売上増加を見込む（KPI：離島市場シェア 60%以上）。またシステム構築によるDX化を推進し、最適配送や受注システムにて効率化・省力化を実現する

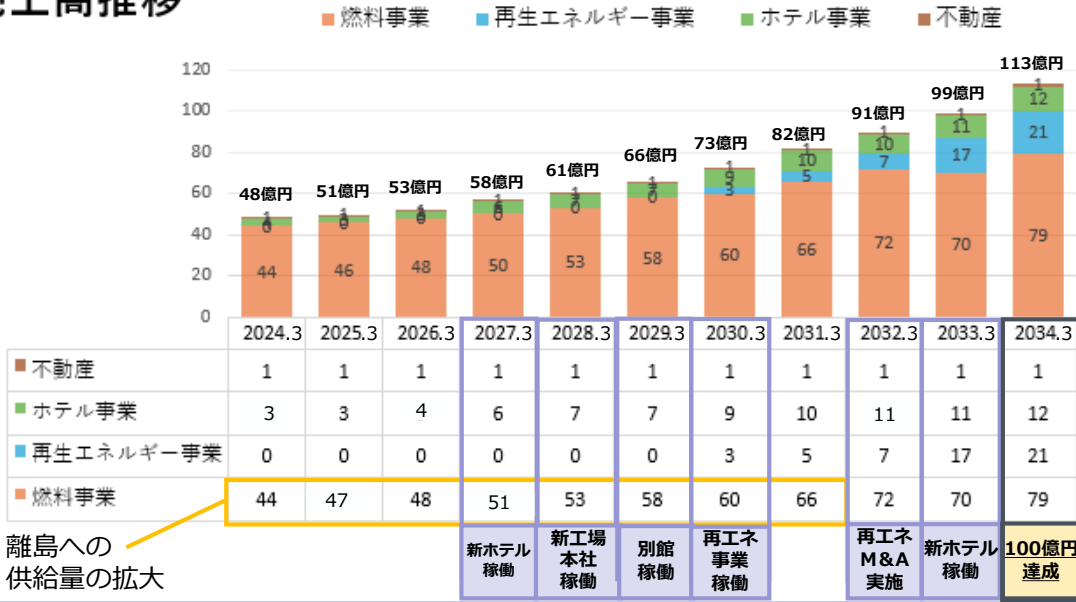
○具体的措置③：新規ホテル開業を核とした離島生活支援サービスの拡充

石垣島や那覇市に各130室規模の新規ホテルを開業、宮古島の別館の開業を行い、既存ホテルと合わせ、2030年までにホテル事業の売上を現状の約3.6億円から12億円に拡大する。本業の安定的なエネルギー供給を基盤とし、ホテル事業を通じて観光需要や付帯サービスを創出し、地域経済の活性化に貢献する。

○具体的措置④：次世代エネルギー事業への戦略的参入

次世代エネルギー事業開発部門を新設し、水素エネルギー供給インフラや合成燃料、バイオ燃料の取扱いを開始。M&Aによる事業の加速化を行い、IoT・AIを活用した産業用顧客向けエネルギー使用効率化サービスを展開し、燃料消費データ分析による設備最適化コンサルティングを提供する。再生可能エネルギーと水素によるハイブリッドエネルギーシステムの構築を推進し、既存顧客基盤の次世代エネルギーの移行ニーズと離島特有のエネルギー時給ニーズを追い風に2030～2034年で20億円の売り上げを目指す。

売上高推移



【プロジェクト推進体制】



【人材確保計画】

年. 月期	燃料部門 (営業・配送)	ホテル部門
2025.3	6	1
2026.3	1	3
2027.3	6	15
2028.3	3	9
2029.3	0	0
2030.3	0	2
2031.3	1	1
2032.3	9	6
2033.3	2	3
2034.3	3	10