



2024年3月期 上期
決算説明資料

富士興産株式会社
(コード:5009)

2024年3月期上期 決算状況

- ・ 営業利益 **519百万円**(計画比 **148%**)、純利益 **373百万円**(計画比 **149%**)と計画を大幅に超過
- 石油事業は厳しい事業環境が継続し計画未達も、その他事業は好調に推移し、石油事業の未達を補填
- 株主還元として、当初計画通りの中間配当28円/株を実施

2024年3月期通期 業績予想

- ・ 営業利益 **930百万円**(前年比 **275%**)、純利益 **630百万円**(前年比 **160%**)と期初予想から変更なし
- 石油事業、HE事業は冬季暖房用燃料の需要変動による業績への影響が大きいため、期初予想を据え置き
- 当初計画通り、総還元性向100%を目安とした株主還元を実施予定

分散されたポートフォリオ効果により、上期計画を達成

(単位：百万円)

	2024年3月期 上期実績	2023年3月期 上期実績	前年対比	2024年3月期 上期計画	計画対比
売上高	26,152	29,151	¹ ▲2,999	28,300	▲2,148
売上原価	23,805	27,296	▲3,491	-	-
売上総利益	2,347	1,855	+492	-	-
販管費	1,828	1,701	² +127	-	-
営業利益	519	153	³ +365	350	³ +169
- 石油事業	▲51	▲135	+84	35	▲86
- HE事業	39	▲8	+47	▲45	+84
- レンタル事業	203	177	+26	110	+93
- リサイクル事業	193	--	+193	150	+43
- 環境関連事業	134	120	+14	100	+34
経常利益	529	165	+363	370	+159
純利益	373	163	+209	250	+123

1. 採算販売を徹底した結果、燃料油の販売減により売上高は減少も、売上総利益は前年から改善。
2. 昨年10月に環境開発工業を子会社化したことによる経費増。
3. 石油事業は計画未達も、前年からは大幅に改善。その他事業は好調に推移し、グループ全体で計画を達成。

事業環境が厳しさを増す中、計画未達も、提案型営業推進の効果等により前年同期比では改善

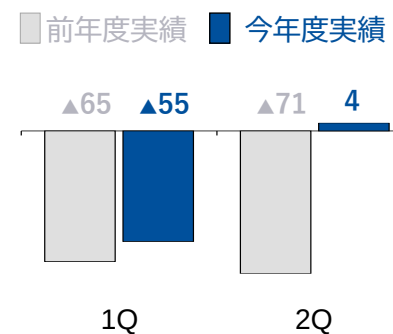
営業利益

2Q累計
(4月-9月) **▲51** 百万円

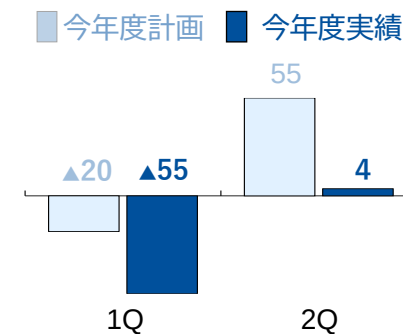
(前年同期比 + 84百万円)
(計画比 ▲ 86百万円)

参考：四半期別前年・計画対比（単位：百万円）

〈前年対比〉



〈計画対比〉



業績要因

- 原油価格上昇や円安進行により、仕入価格は高止る一方、国内石油製品市況は低調に推移
- 収益改善を最優先課題とし、採算販売を徹底した結果、販売数量は減少
- 周辺商品・サービス等のラインナップ拡充による付加価値を訴求した提案型販売を推進するとともに、本社の需給・直売機能の強化、一部取引先の本社集約による販売効率化を実施

参考指標

	前年比	計画比	内需 (前年比)
販売数量	82.8%	88.0%	98.3%
- 中間三品※	82.2%	89.1%	98.4%
- 潤滑油	102.0%	89.0%	93.8%
- アスファルト	83.5%	78.0%	103.1%

※中間三品：灯油、軽油、A重油

上昇する諸経費の削減に努める一方、販売価格の維持および新規顧客獲得により計画を達成

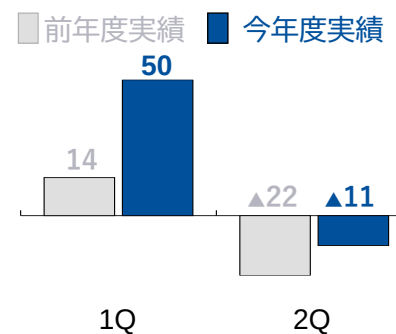
営業利益

2Q累計
(4月-9月) **39** 百万円

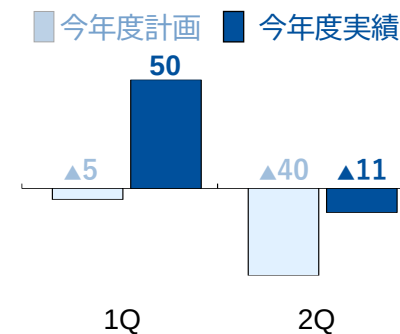
(前年同期比 + 47百万円)
(計画比 + 84百万円)

参考：四半期別前年・計画対比（単位：百万円）

〈前年対比〉



〈計画対比〉



業績要因

- 新規顧客獲得により供給戸数は増加するも、節約意識の高まりから一世帯当たりの消費量は減少し、販売数量は前年から微減
- 各種安全点検、設備の維持管理・アフターサービスに注力し、「安全・安心・安定」のサービス体制を強化
- 上昇を続ける諸経費の削減に努める一方、販売価格を維持し、収益を確保

参考指標

	前年比	計画比
販売数量	97.2%	97.2%
- LPG	98.4%	94.5%
- 灯油	96.4%	99.3%

旺盛な道内工事需要を着実に取り込み、計画および前年を上回るペースで進捗

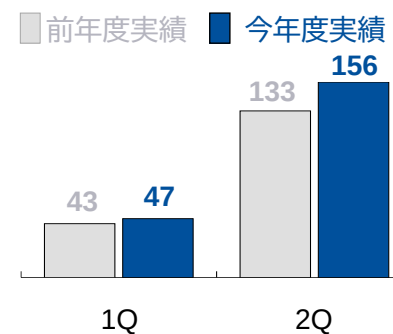
営業利益

2Q累計
(4月-9月) **203** 百万円

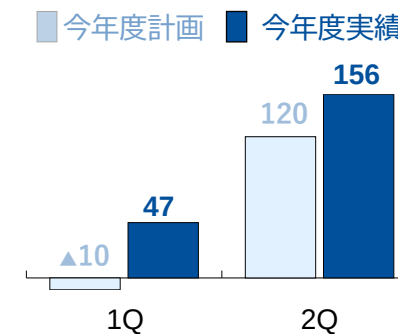
(前年同期比 + 26百万円)
(計画比 + 93百万円)

参考：四半期別前年・計画対比（単位：百万円）

〈前年対比〉



〈計画対比〉



業績要因

- 堅調な公共工事に加え、次世代半導体工場の建設、新幹線延伸工事の本格化により、道内の工事請負金額は大幅に増加
- 旺盛な工事需要の着実な取り込み、顧客ニーズに対応したレンタル機材のラインナップ拡充による売上高・利益の最大化に取り組み
- レンタル機材の早期発注による機材の確保・安定供給を実施

参考指標

	前年比	計画比
売上高	105.4%	109.5%
- レンタル収入	109.6%	109.5%
- その他	95.1%	109.4%

廃棄物処理収入の増加および再生重油の増販等により計画を達成

営業利益

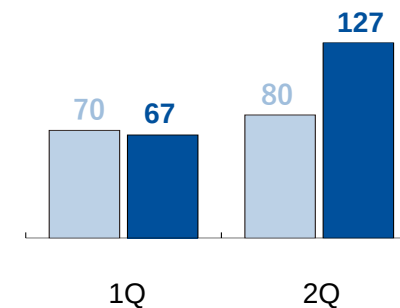
2Q累計
(4月-9月) **193** 百万円

※のれん償却費等の36百万円含む

(計画比 + 43百万円)

参考: 四半期別計画対比 (単位: 百万円)

〈計画対比〉 ■ 今年度計画 ■ 今年度実績



業績要因

- 資源リサイクルに対する社会の要請およびサーキュラーエコノミーへの貢献など、産業廃棄物業界の役割の重要性の高まり
- 多様化、複雑化する産業廃棄物に対応した処理品目の拡充による処理収入の増加
- グループの販売チャネルを活用した再生重油の新規販売を実施

参考指標

	前年比	計画比
売上高	119.8%	89.9%
- 資源リサイクル	104.9%	108.7%
- オイルリサイクル	107.6%	105.1%
- 環境リサイクル	167.9%	66.4%

太陽光の順調な発電とアドブルーの需要増を捉えた拡販施策により、計画を達成

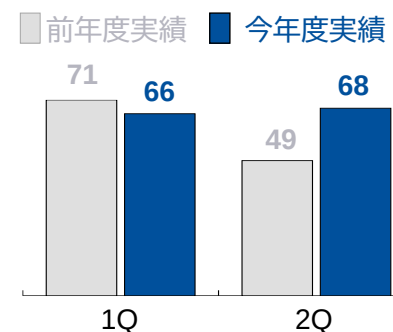
営業利益

2Q累計
(4月-9月) **134** 百万円

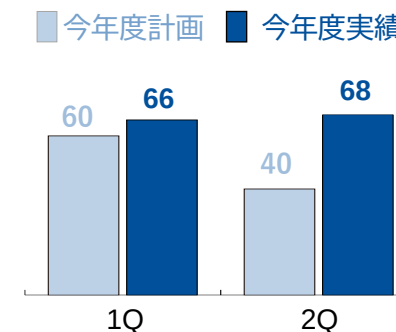
(前年同期比 + 13百万円)
(計画比 + 33百万円)

参考：四半期別前年・計画対比（単位：百万円）

〈前年対比〉



〈計画対比〉



業績要因

- 太陽光発電は、好天により順調に推移し、発電量は計画を超過
- アドブルー販売は、個人消費による需要拡大機会を捉えたホームセンター等の小売り向け販売を強化
- アドブルー仕入先との良好な関係を維持し、安定供給を実施

参考指標

	前年比	計画比
太陽光発電量	108.3% (89.5%)※	106.3%
アドブルー販売量	107.0%	88.8%

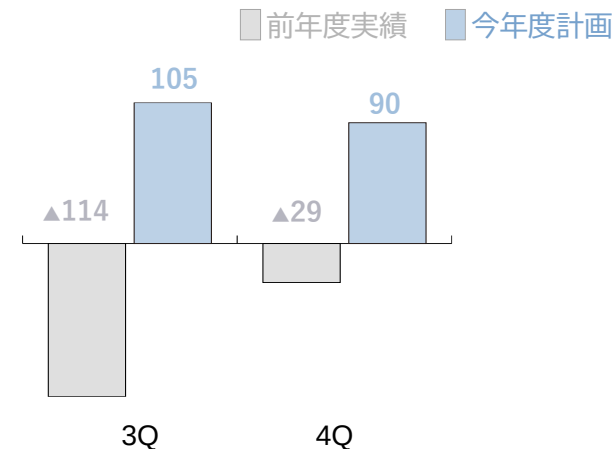
※2023年1月に売却した阿久根発電の実績を含んだ場合

営業利益計画

3Q 計画 **105** 百万円 (前年同期比 + 219百万円)

4Q 計画 **90** 百万円 (前年同期比 + 119百万円)

参考: 四半期別前年計画対比 (単位: 百万円)



主な取り組み

1 収益の改善

需要期である冬季燃料需要を確実に取り込むとともに、マージン管理の徹底、提案型営業の更なる推進により、収益の改善を図る

2 バイオディーゼル燃料の販売拡大

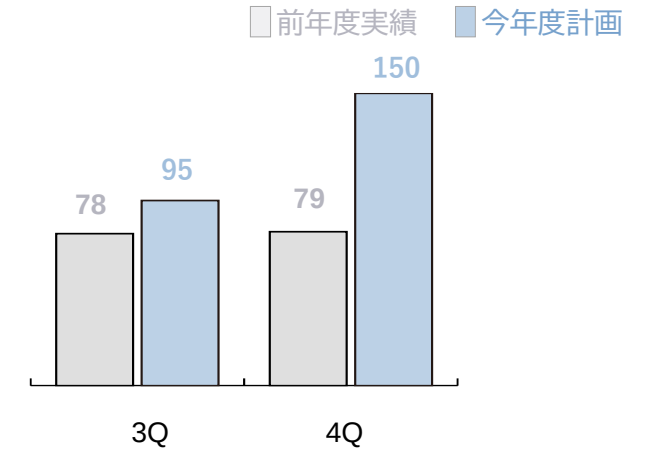
実証実験を実施中のバイオディーゼル燃料の普及に向け、販売先の確保と製造能力の向上により、低炭素社会の実現に向けた取り組みに貢献

営業利益計画

3Q 計画 **95** 百万円 (前年同期比 + 17百万円)

4Q 計画 **150** 百万円 (前年同期比 + 71百万円)

参考: 四半期別前年計画対比 (単位: 百万円)



主な取り組み

1 お客様から選ばれるサービス体制の強化

「安全・安心・安定」の供給体制を柱に、お客様から選ばれるサービス体制の強化に努める

2 コスト意識の徹底、営業活動強化による収益拡大

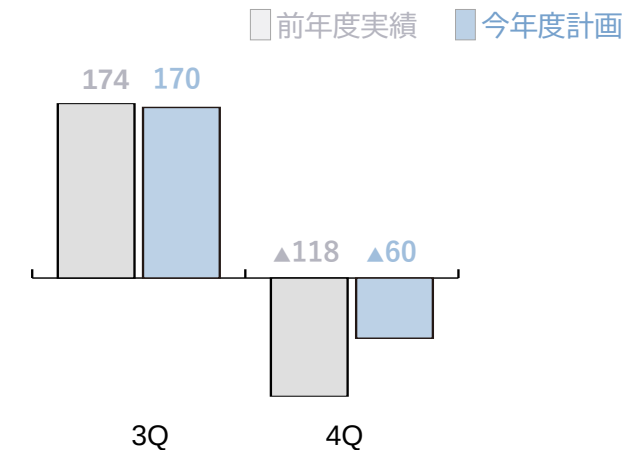
よりきめ細やかな新規営業活動、提案型営業の推進、既存取引先との関係強化に取り組み、収益を拡大

営業利益計画

3Q 計画 **170** 百万円 (前年同期比 ▲ 4百万円)

4Q 計画 ▲ **60** 百万円 (前年同期比 + 58百万円)

参考：四半期別前年計画対比 (単位:百万円)



主な取り組み

1 工事需要の着実な取り込み

年末に向け公共工事が集中し需要のピークとなることから、新規顧客獲得活動強化により需要を確実に取り込み

2 販路の拡大

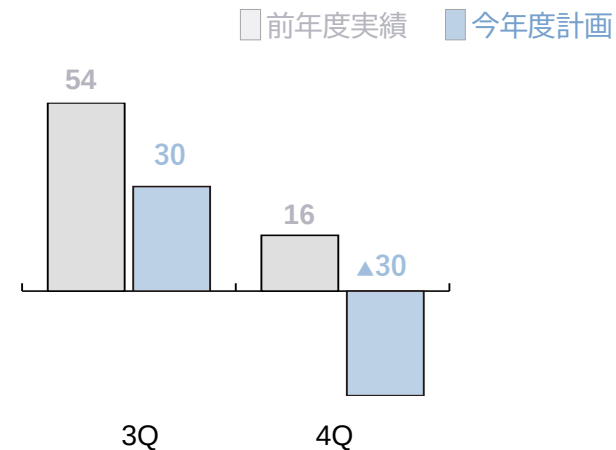
将来に向け、新たなセグメントにおける顧客獲得活動に注力

営業利益計画

3Q 計画 **30** 百万円 (前年同期比 ▲ 24百万円)

4Q 計画 ▲ **30** 百万円 (前年同期比 ▲ 46百万円)

参考: 四半期別前年計画対比 (単位: 百万円)



主な取り組み

1 リサイクル技術の向上

多様化、複雑化する産業廃棄物に対応すべく、処理品目の拡充継続及び技術力の向上、積極的な設備投資を実施

2 再生重油の安定供給体制強化

より多くのお客様に使用していただけるよう、廃油回収先の確保等により安定供給体制を強化し、循環型社会の進展に貢献

営業利益計画

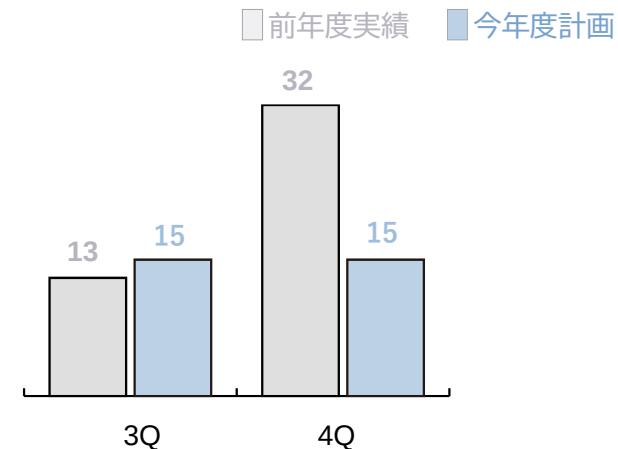
3Q
計画

15 百万円 (前年同期比 + 2百万円)

4Q
計画

15 百万円 (前年同期比 ▲ 17百万円)

参考：四半期別前年計画対比 (単位:百万円)



主な取り組み

1 アドブルーの安定供給体制の維持・強化

仕入先との良好な関係の維持・強化により、アドブルーの安定供給体制を継続

2 小売店向けのアドブルー販売強化

個人需要の更なる拡大を捉え、カーショップやホームセンターなどの小売店向け販売拡大の取り組みを加速

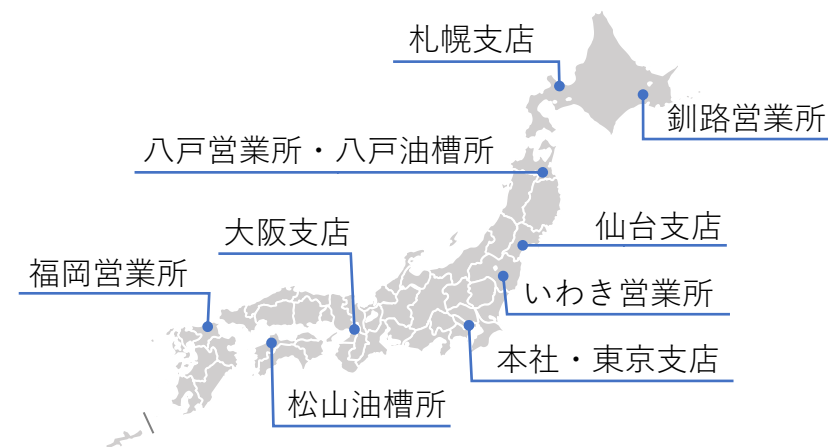
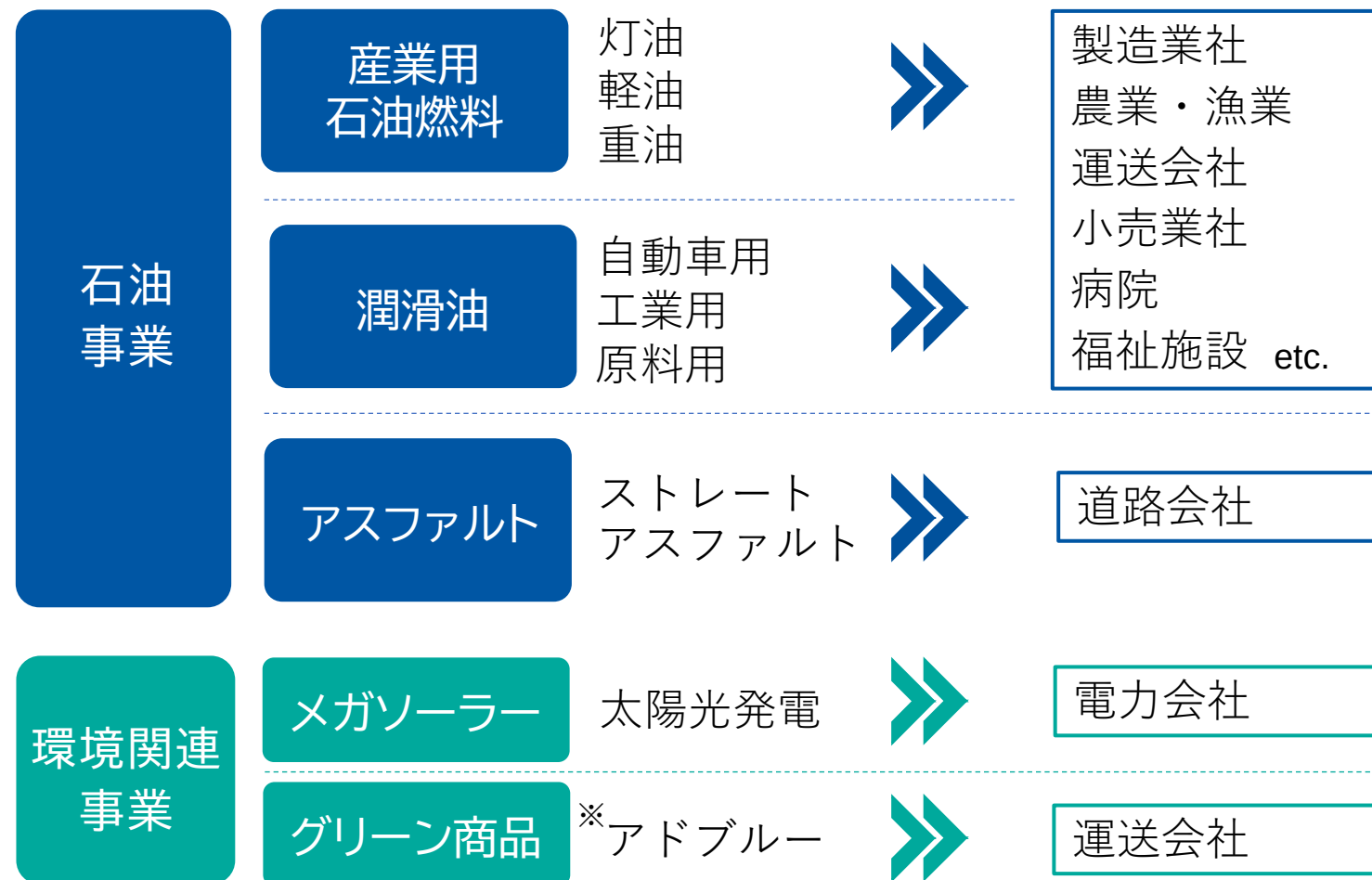
28円/株の中間配当を実施、期末配当を含めて総還元性向100%を目安とした株主還元を実施

	単位	上期(実績)	下期(予想)※	通期(予想)
純利益	(百万円)	373	257	630
配当総額	(百万円)	184	447	630
- 配当単価	(円/株)	28	68	96
- 対象株数	(千株)	6,577	6,577	-
自己株式取得	(百万円)	-	-	-
総還元額	(百万円)	-	-	630
総還元性向	(百万円)	-	-	100.0%

※下期(予想)の純利益は通期(予想)純利益-上期(実績)純利益にて算出

Appendix

- 事業概要（個人投資家向け会社説明会資料より抜粋） : P. 15 - 17
- 連結貸借対照表・連結キャッシュフロー : P. 18
- 2024年3月期計画（2023年3月期決算説明資料より抜粋） : P. 19 - 22
- 原油価格・プロパンCP推移 : P. 23



全国幅広い業種への安定供給体制



次世代液体エネルギー供給に発展

※アドブルー：ディーゼル車の排ガス中の窒素酸化物（NO_x）を無害化する「SCRシステム」に使用される高品位尿素水

富士ホームエナジー(株)

ホームエネルギー事業

- ・家庭用燃料および関連商品を取り扱い

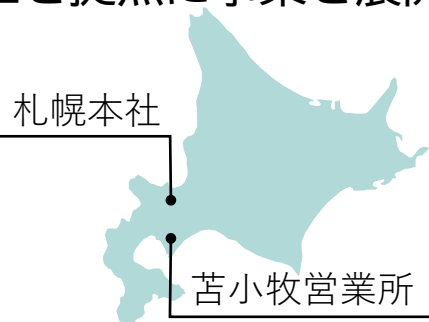
LPガス

灯油

電気

住宅設備

- ・北海道道央地区を拠点に事業を展開



- ・万全な保安体制

365日24時間緊急受付対応



富士レンタル(株)

レンタル事業

- ・建設機械のレンタル、販売を手掛ける

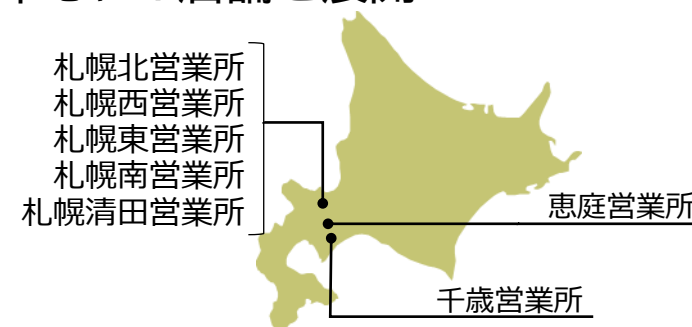
建機

重機

建築資材

発電機

- ・札幌中心に7店舗を展開



- ・道央地区でドミナント形成

機材の融通
他営業所へ返却可能



オイルリサイクル事業

- ・再生重油の製造、販売



資源リサイクル事業

- ・廃プラ、OA機器のリサイクル



環境リサイクル事業

- ・漏油対応、汚染土壌浄化



すべてのモノに価値を見出し、持続可能な社会を目指す

連結貸借対照表 (単位：百万円)

	2023年 3月末	2023年 9月末
流動資産	10,840	9,035
現預金	2,745	2,270
受取手形及び売掛金等	6,910	5,741
その他	1,185	1,024
固定資産	7,444	7,390
うち有形固定資産	5,326	5,351
資産合計	18,284	16,425
負債	8,960	6,986
支払手形及び買掛金	5,964	4,168
その他	2,996	2,818
純資産	9,324	9,439

連結キャッシュフロー (単位：百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	88
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲290
(フリー・キャッシュ・フロー)※	▲202
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲277
現金及び現金同等物の増減額	▲479
現金及び現金同等物の四半期残高	2,224

※ (営業活動によるキャッシュ・フロー) + (投資活動によるキャッシュ・フロー)

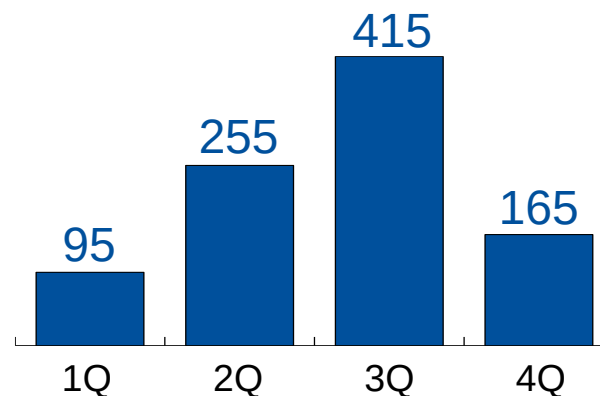
中期経営計画最終年度の達成を目指し販売基盤・収益基盤を強化

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前年対比
売上高	65,073	65,900	101.3%
営業利益	338	930	275.1%
- 石油事業	▲279	230	-
- HE事業	149	200	134.2%
- レンタル事業	232	220	94.8%
- リサイクル事業	70	150	214.3%※
- 環境関連事業	165	130	78.8%
経常利益	363	950	261.7%
純利益	393	630	160.3%

※リサイクル事業の2023年3月実績は半期分

- インフレの高進や人件費の上昇、金融政策の転換による金利の上昇など引き続き厳しい事業環境が予想
- (石油事業)外部環境に左右されない販売基盤の構築
- (HE事業)供給体制強化と新商材等による収益最大化
- (レンタル事業)機材安定導入および顧客拡大による収益拡大
- (リサイクル事業)より循環型社会に貢献する企業への体制強化
- (環境関連事業)アdbluerの更なる増販に注力

四半期別営業利益計画 (単位:百万円)

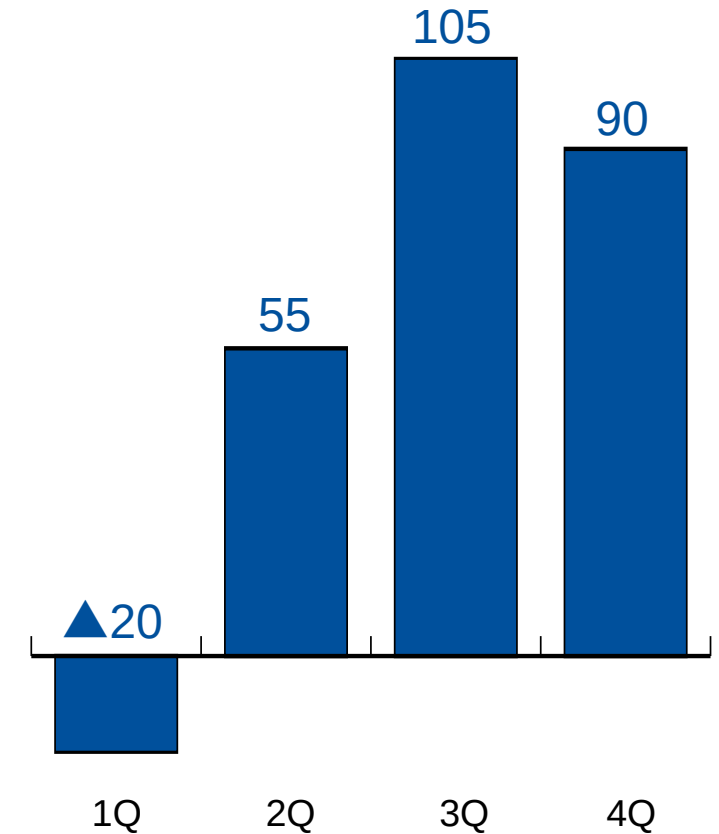


外部環境に左右されない販売基盤の構築

- 燃料販売に繋がる商品やサービスの訴求など、提案型営業を強化することによる収益の最大化
- 商社機能強化、地域リソースを活かした新たな取組創出
- 環境負荷の低減に資する商品の提供による事業拡大
- グループ間の連携による新たなシナジーの創出
- 自社基地・グループ間連携によるサプライチェーン強化
- 管理ツール導入・手法見直しによる業務効率化

⇒ セグメント利益 **230** 百万円

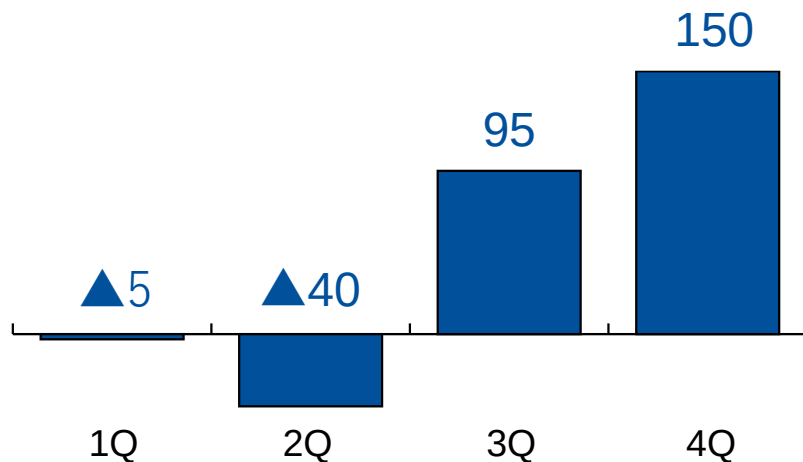
四半期別営業利益計画 (単位：百万円)



供給体制強化と新商材等による収益最大化 / 機材安定導入および顧客拡大による収益拡大

<ホームエネルギー事業>

四半期別営業利益計画 (単位: 百万円)

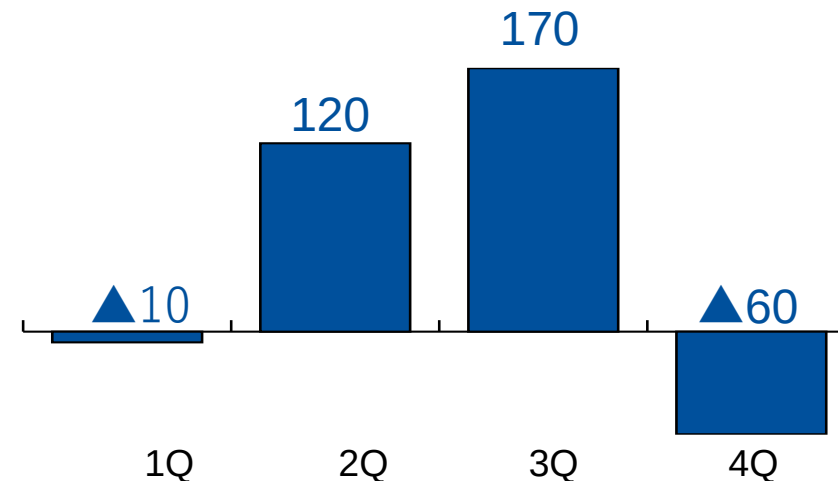


- 「安心・安全・安定」供給体制を柱に安定的な収益確保
- 環境にやさしい商品やサービス提供による新規顧客の獲得
- 新たな商材による既存ビジネスの発展

セグメント利益 **200** 百万円

<レンタル事業>

四半期別営業利益計画 (単位: 百万円)



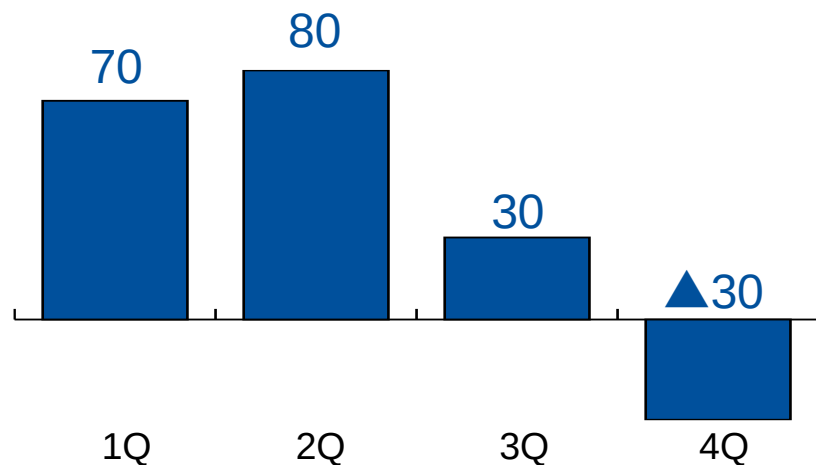
- レンタル機械の早期発注による安定導入・確保
- 新規顧客の開拓および既存顧客の拡販
- 貸出単価へ建設機械や車両価格上昇分を転嫁

セグメント利益 **220** 百万円

より循環型社会に貢献する企業への体制強化 / アドブルーの更なる増販に注力

<リサイクル事業事業>

四半期別営業利益計画 (単位: 百万円)

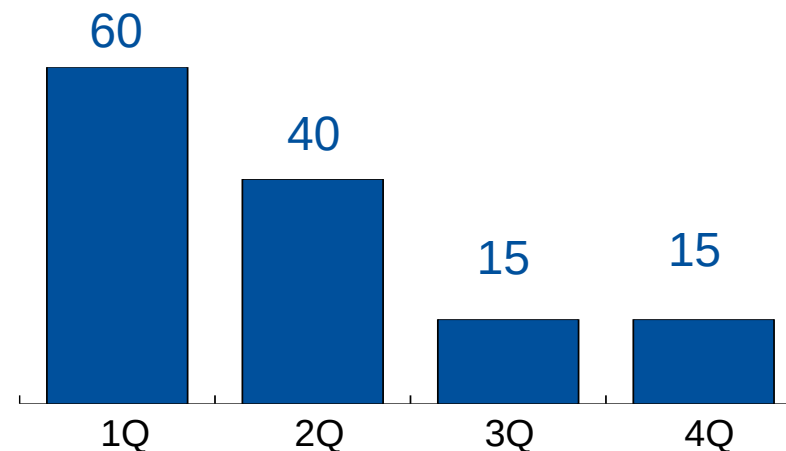


- 廃棄物や廃油の回収を安定して実施できる体制の強化
- 再資源化の更なる強化と販売先の拡充
- 中間処理技術の効率化と新たな取扱品の開拓

セグメント利益 **150** 百万円

<環境関連事業>

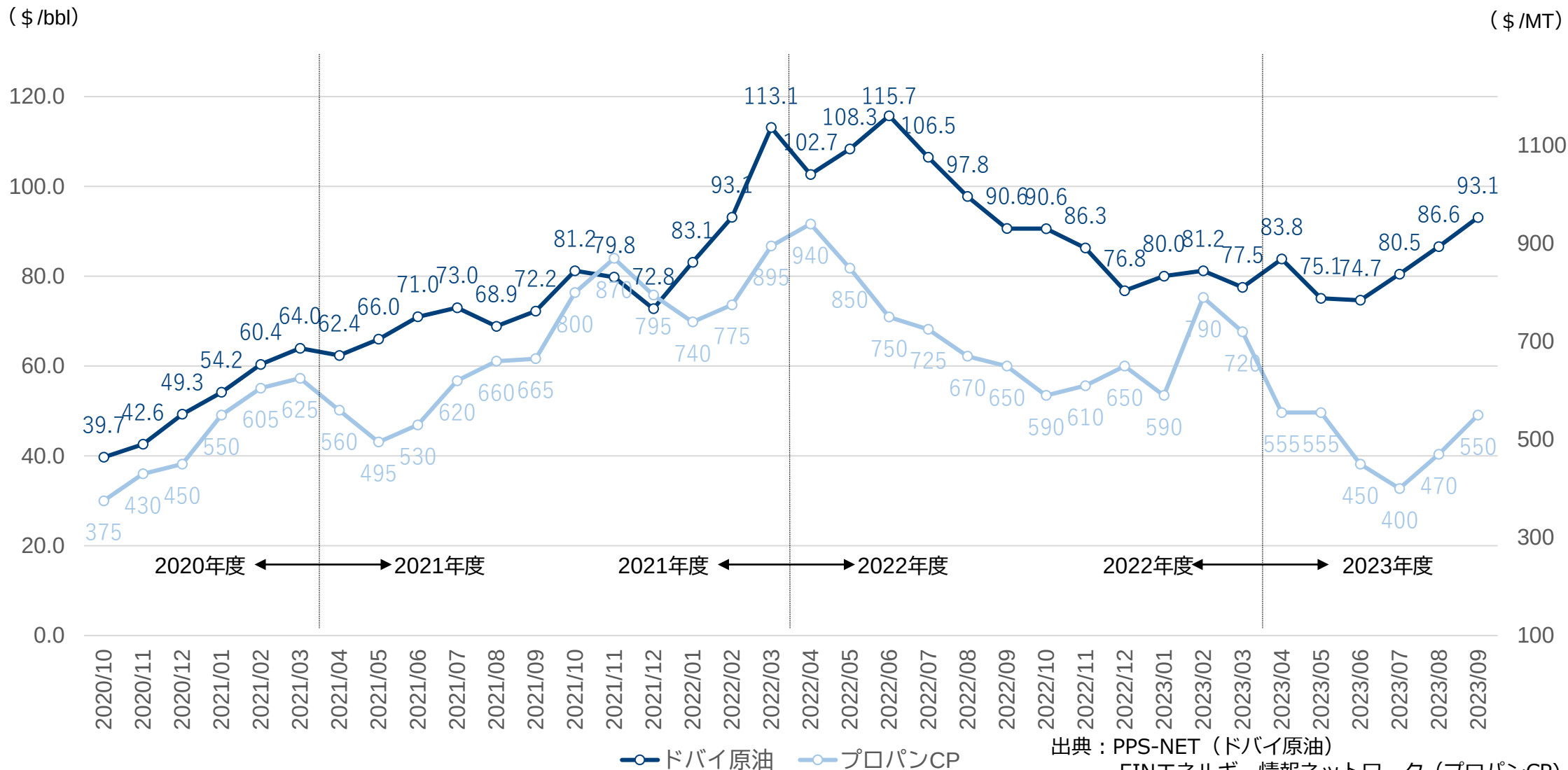
四半期別営業利益計画 (単位: 百万円)



- アドブルーの小売店向け販売の取り組み強化
- 輸出版売への取り組みの実施

セグメント利益 **130** 百万円

原油価格・プロパンCP推移 (2020年10月～2023年9月)



- ・ 資料の内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社および情報提供者は一切責任を負いかねます。
- ・ 当資料に記載されている当社の現在の計画等は、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、これらにより将来予測・業績予想には、リスクや不確定な要因を含んでおります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承ください。