



富士興産株式会社
個人投資家様向け会社説明会

代表取締役社長 川崎 靖弘

CONTENTS

- 1 持続可能な成長戦略
- 2 2025年3月期決算および2026年3月期業績見通し
- 3 富士興産グループについて

VISION

環境のグリーン化対応とエネルギーの安定供給を通じて
社会に貢献するグループであり続ける

VISION

STRATEGY

- ①環境対応型エネルギーのコアビジネス化の「加速」
- ②積極的な投資によるリサイクル事業の「拡大」
- ③着実な事業戦略の「推進」

STRATEGY

環境対応型事業のリーディングカンパニーを目指し

持続可能な成長に向けた

3つの施策

リサイクル事業でトップを走る環境開発工業の技術と知見をM&Aで全国に展開

環境対応型エネルギー(バイオ燃料・再生重油)
の全国製造及び販売のトップランナー

持株会社体制への移行による効率的なグループ経営

高配当方針の継続と成長事業への投資



持株会社設立(本年10月予定)後、新中期経営計画を発表予定

中期経営計画 株主還元方針

総還元性向(3年平均) **80%以上**

<総還元性向>

2024年度実績 **80.8%**

24年度期末配当につきましては、業績が当初計画(2024年5月15日公表)を上回ったこと、中期経営計画期間における総還元性向を3年平均で80%以上としていることから、1株当たり2円を上乗せした、58円を予定(1株当たり年間88円)

2025年度予定 **81.8%**

総還元性向80%を目安に、1株当たり
中間配当31円、期末配当31円
年間62円の株主還元を予定

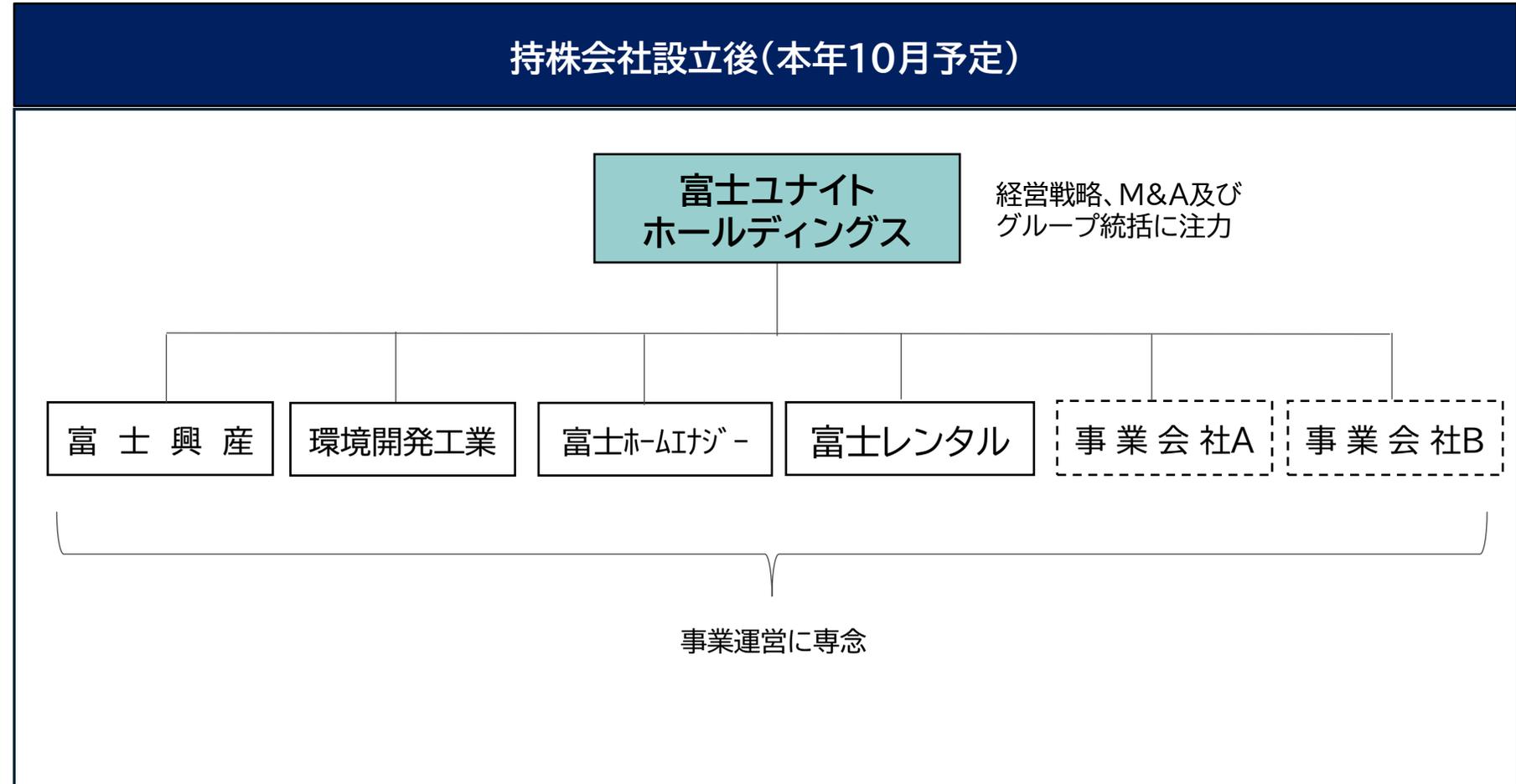
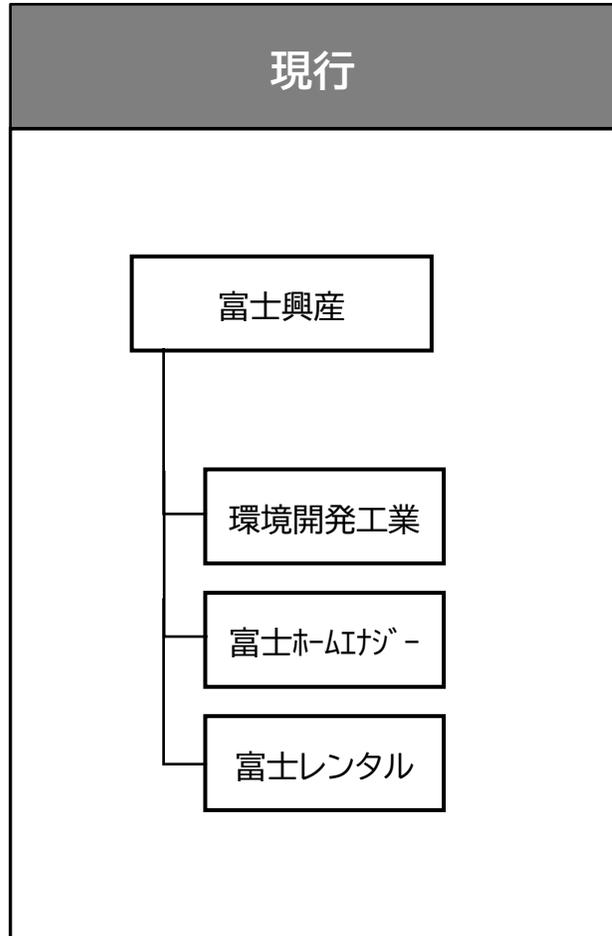
配当利回り **5.1%**

(2025年6月6日現在)

「変わる明日を、しなやかに支える」



富士興産グループの「富士」を継承し、社会環境との調和の達成とグループ会社間の結束を実現するという想いを込めて、「融和、連携、協力」の意味をもつUNITED(ユナイト)と名付けた。



CONTENTS

- 1 持続可能な成長戦略
- 2 2025年3月期決算および2026年3月期業績見通し
- 3 富士興産グループについて

2025年3月期（4-3月）決算概要

(単位：百万円)

	2025年3月期 4-3決算実績	2025年3月期 4-3決算計画	達成率	2024年3月期 4-3決算実績	前年対比
売上高	68,344	71,000	96%	61,912	110%
営業利益	800	800	100%	913	88%
石油事業	▲93	70	-	▲26	-
リサイクル事業	284	190	149%	285	100%
環境関連事業	106	80	133%	196	54%
ホームエネルギー事業	225	210	107%	210	107%
レンタル事業	277	250	111%	246	112%
経常利益	822	800	103%	946	87%
純利益	717	560	128%	607	118%

2025年3月期（4－3月）決算ハイライト

2025年3月期（4－3月）実績

経常利益

822 百万円

対計画

(103%)

当期純利益

717 百万円

(128%)

- ✓ リサイクル事業、ホームエネルギー事業、レンタル事業が好調に推移した結果、計画比で経常利益103%、純利益128%を達成した。

2025年3月期 計画(参考)

経常利益

800 百万円

当期純利益

560 百万円

- ✓ 配当性向80%を目安に、期末配当計画56円/株に2円を上乗せした増配にて株主還元を実施予定。
(期末配当58円/株、年間配当88円/株)

2026年3月期（4-3月）決算見通し

(単位：百万円)

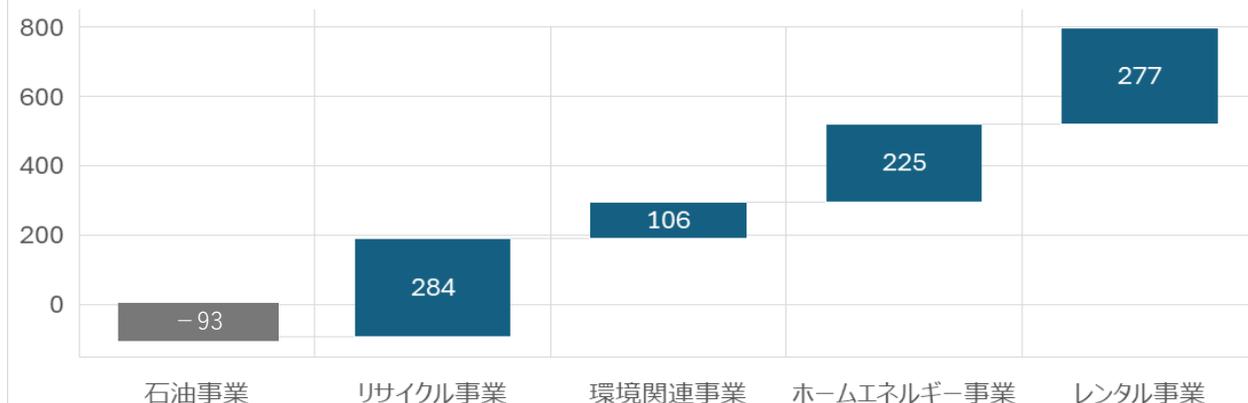
	2026年3月期 見通し	2026年3月期 中期経営計画	中計対比	2025年3月期 決算実績	2025年3月期 対比
売上高	87,000	73,000	119%	68,344	127%
営業利益	800	1,055	76%	800	100%
石油事業	70	280	25%	▲93	-
リサイクル事業	220	240	92%	284	77%
環境関連事業	20	70	29%	106	19%
ホームエネルギー事業	220	215	102%	225	98%
レンタル事業	270	250	108%	277	97%
経常利益	800	1,000	80%	822	97%
純利益	500	750	66%	717	70%

2026年3月期 セグメント別 主要施策(概要)

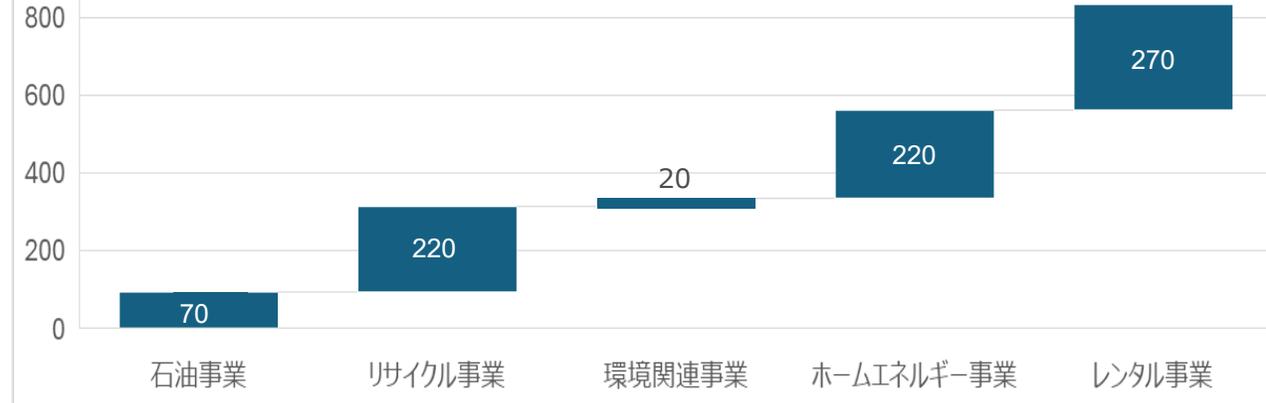
石油事業	(燃料油販売) 直売需要家を中心とした付加価値販売により、増益を図る。 (バイオ燃料販売) 全国供給体制を構築している過渡期のため、製造設備コストなどが、負担となっている。
リサイクル事業	資源リサイクルの処理数量の減少による利益減を、環境リサイクルにおける完成工事高増による利益で補完する。
環境関連事業	リソースの最適配置により、利益は前期を下回るも、アドブルー販売強化により収益の確保に努める。
ホームエネルギー事業	サービス体制の強化に努め、前期実績同等の利益を確保する。
レンタル事業	差別化戦略の継続により、前期実績同等の利益を確保する。
M & A/新規事業	グループ事業拡大を目指し、リサイクル事業を中心としたM&Aに取り組み、しかるべきタイミングで適時開示を実施する。

<単位：百万円>

セグメント別営業利益(2025年3月期実績)



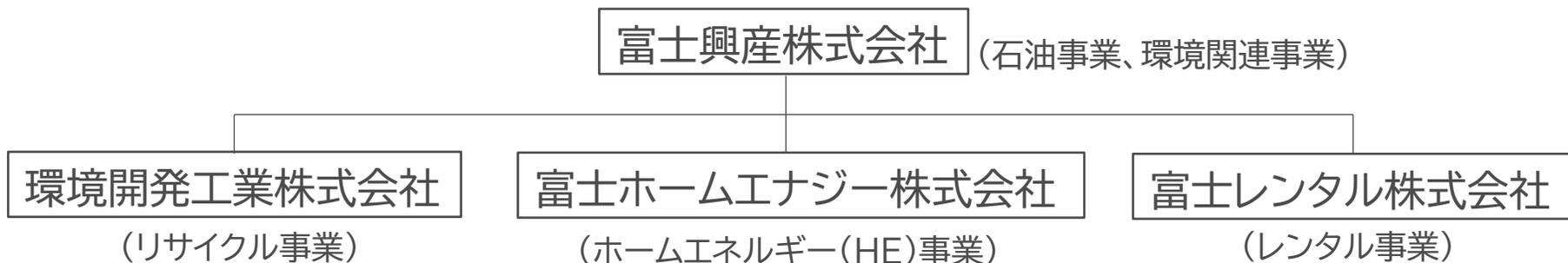
セグメント別営業利益(2026年3月期見通し)



CONTENTS

- 1 持続可能な成長戦略
- 2 2025年3月期決算および2026年3月期業績見通し
- 3 富士興産グループについて

グループ構成



(2025年3月期 通期実績)

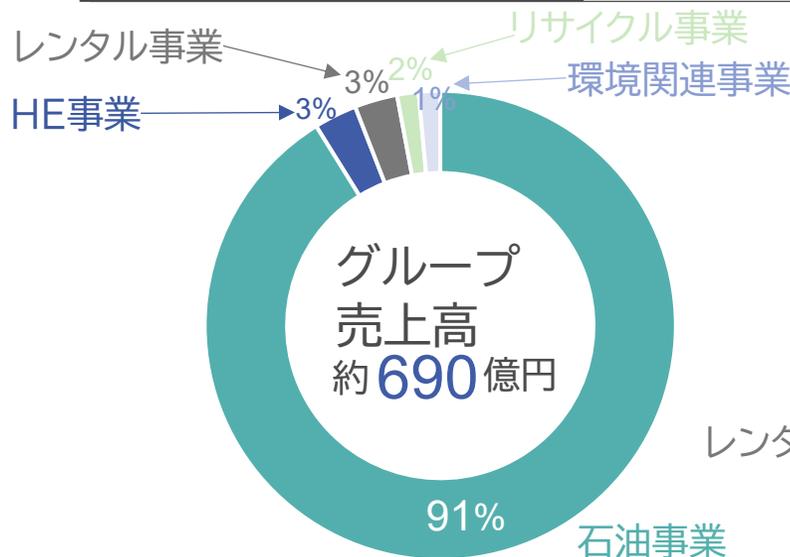
資本金

約 **55** 億円

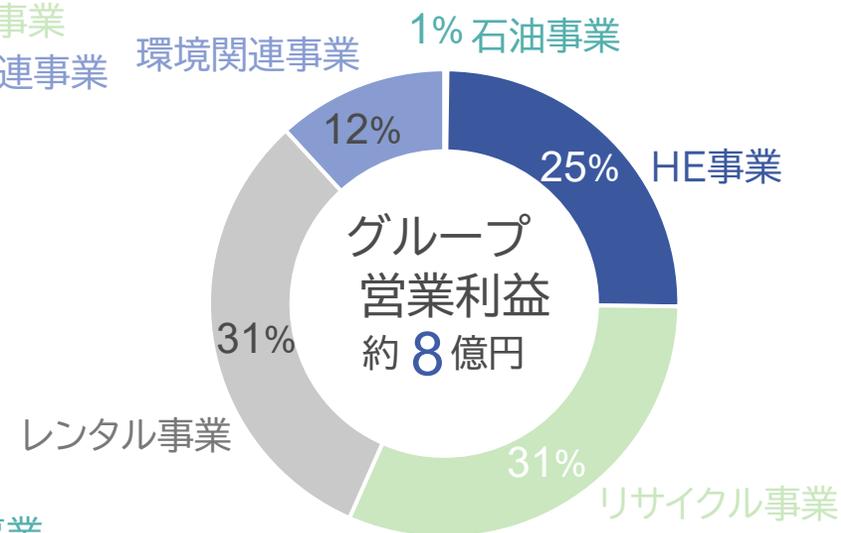
グループ従業員数 (2025年3月31日現在)

約 **300** 人

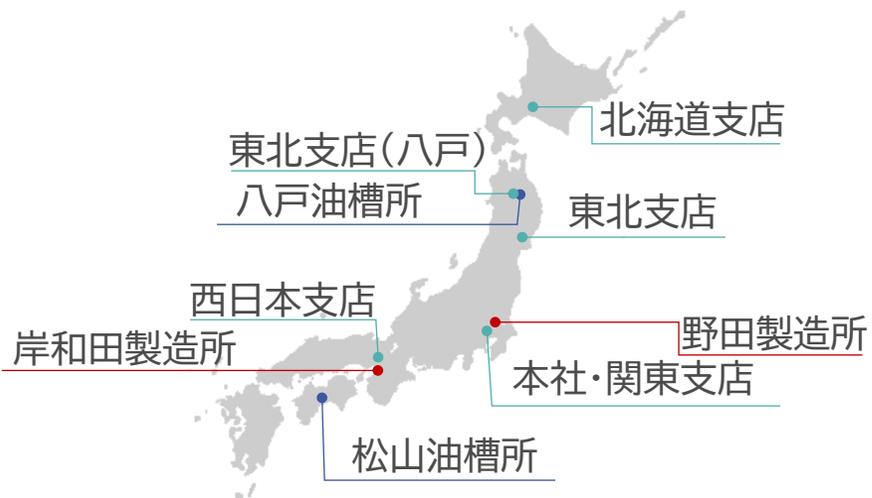
売上高セグメント別割合



営業利益セグメント別割合



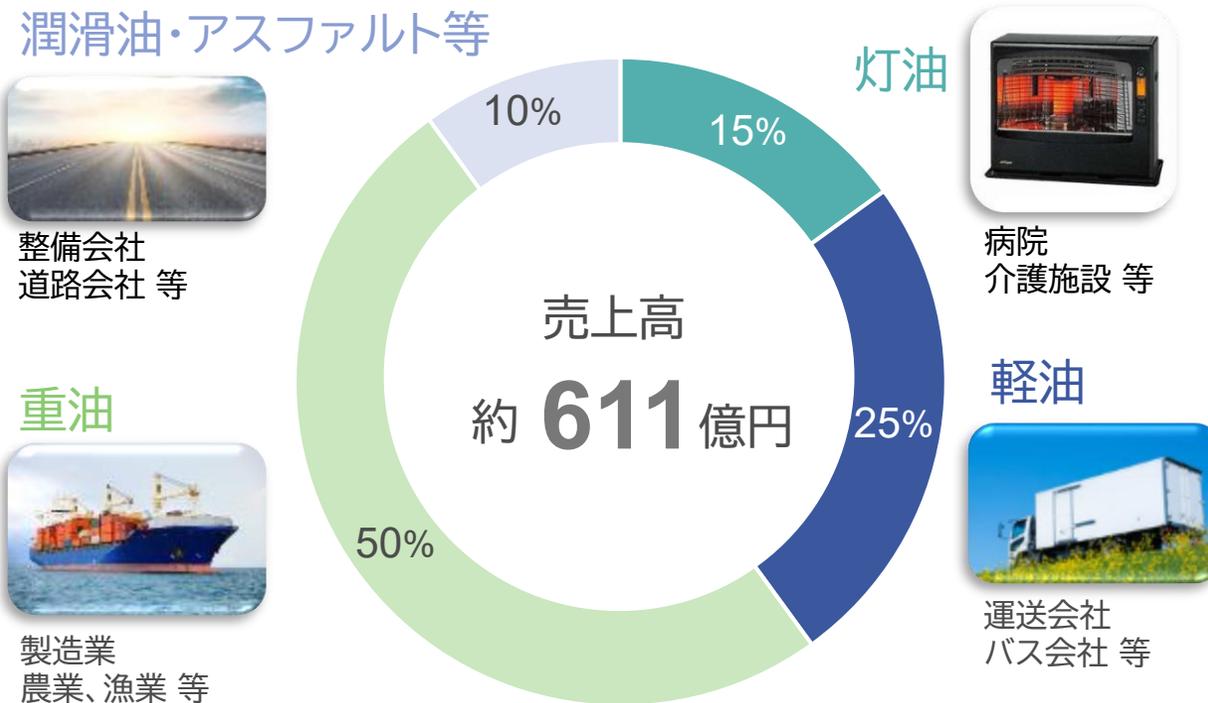
拠点



強み

- ENEOSの全国物流基地の利用が可能
- 全国をカバーする営業エリア
- 自社配送網による全国安定供給体制

販売油種構成



多岐にわたる顧客向けに安定供給

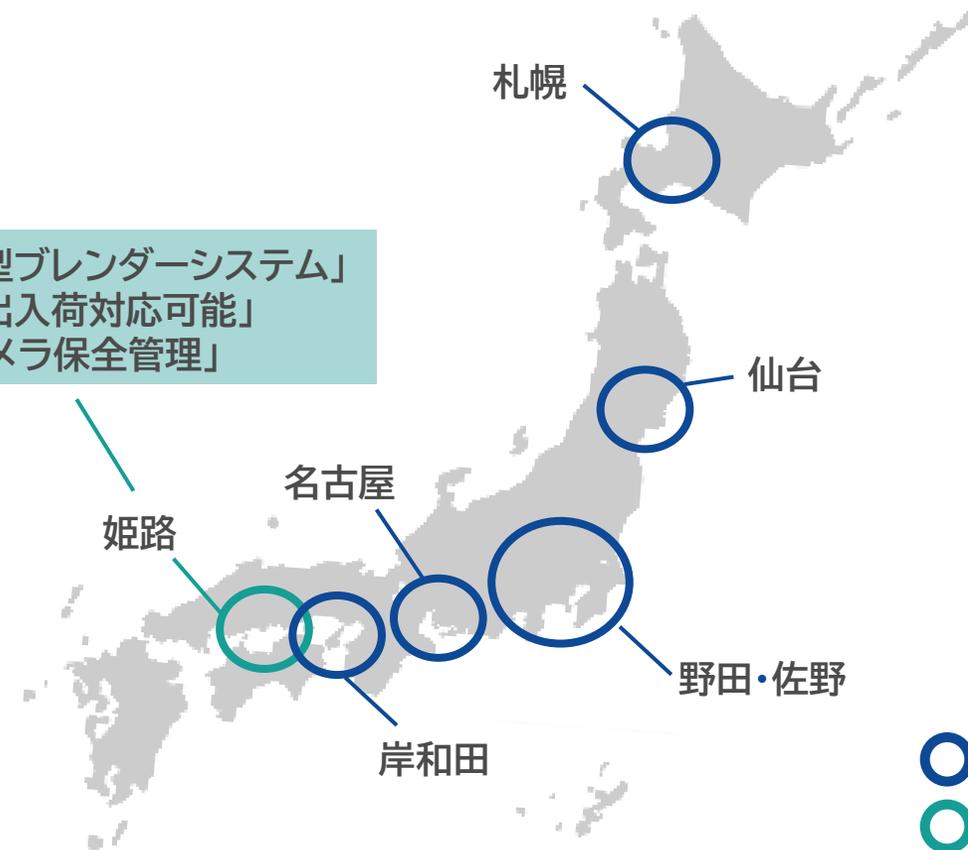
バイオ燃料(軽油、重油)



- 回収→精製→混和→供給までのサプライチェーン対応
- 製造拠点の新設、既存設備の能力増強



「濃度可変型ブレンダーシステム」
「全荷姿で出入荷対応可能」
「AI搭載カメラ保全管理」



● B5 ·BX ·バイオ重油をラインナップ

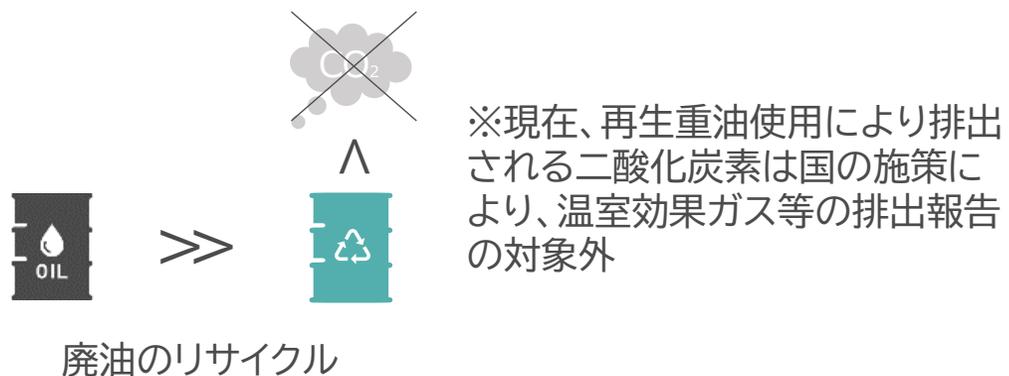
※植物/廃棄物 由来のためCO2排出量がゼロカウント

再生重油

- 使用済み潤滑油等を回収し再生重油を精製

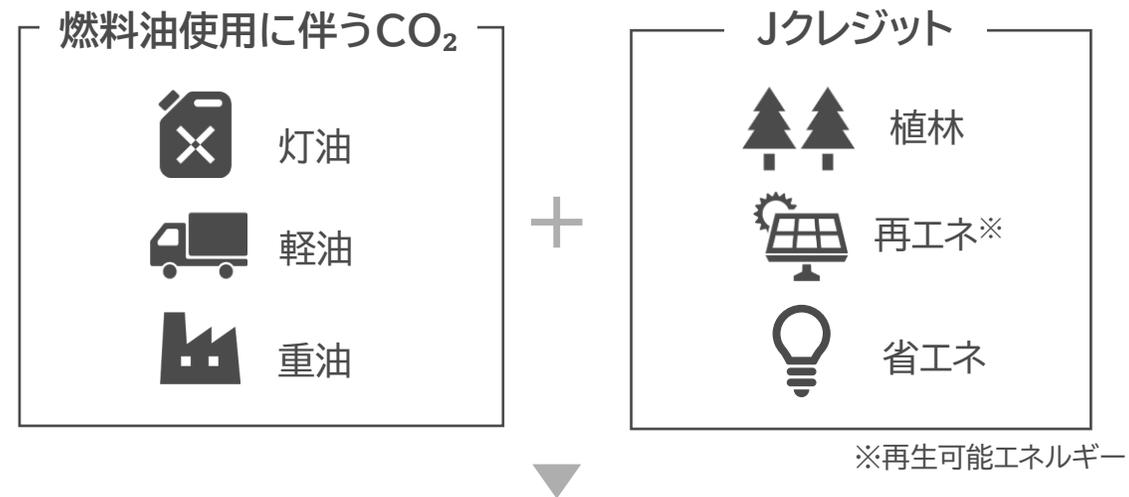


- 廃棄物の再資源化により二酸化炭素削減に貢献

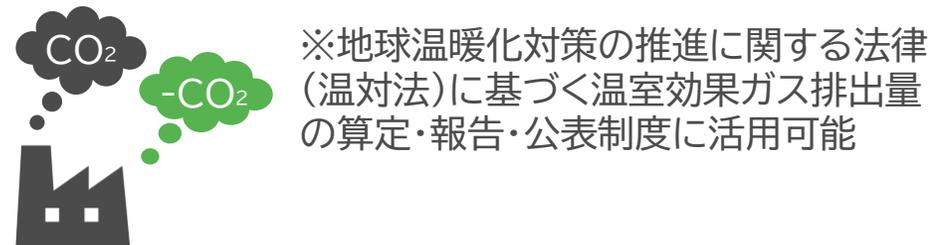


カーボンクレジット燃料

- カーボンクレジットを付与した燃料



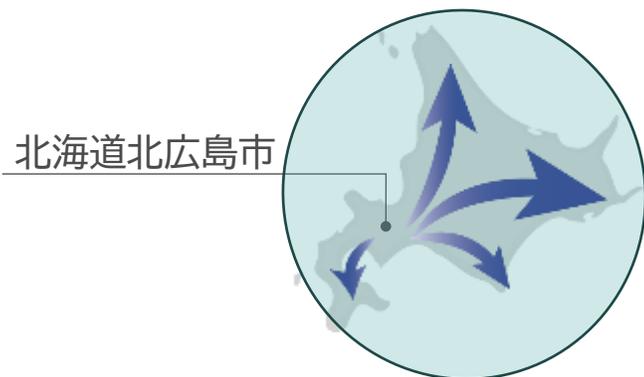
- 燃焼時に発生するCO₂をクレジット相当分相殺



再生重油の製造販売、OA機器等のリサイクル、土壌汚染対策除去作業を行う

拠点

道央エリアから全道をカバー



強み

- 多品目の廃棄物を少量から回収可能
- 自社で回収からリサイクルまでワンストップ対応
- 優良認定事業者として、顧客からの高い信頼

売上高構成

(25年3月期 通期)

環境リサイクル



(土壌汚染対策
除去作業)

資源リサイクル

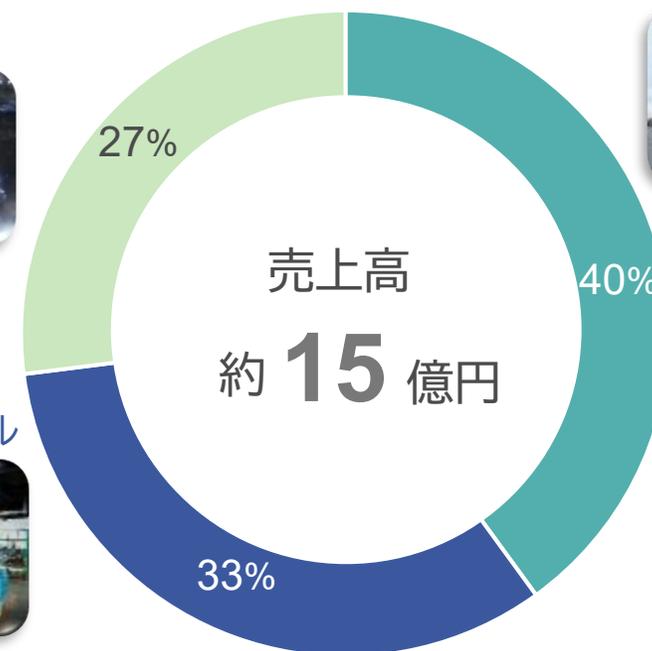


(OA機器等の
リサイクル)

オイルリサイクル

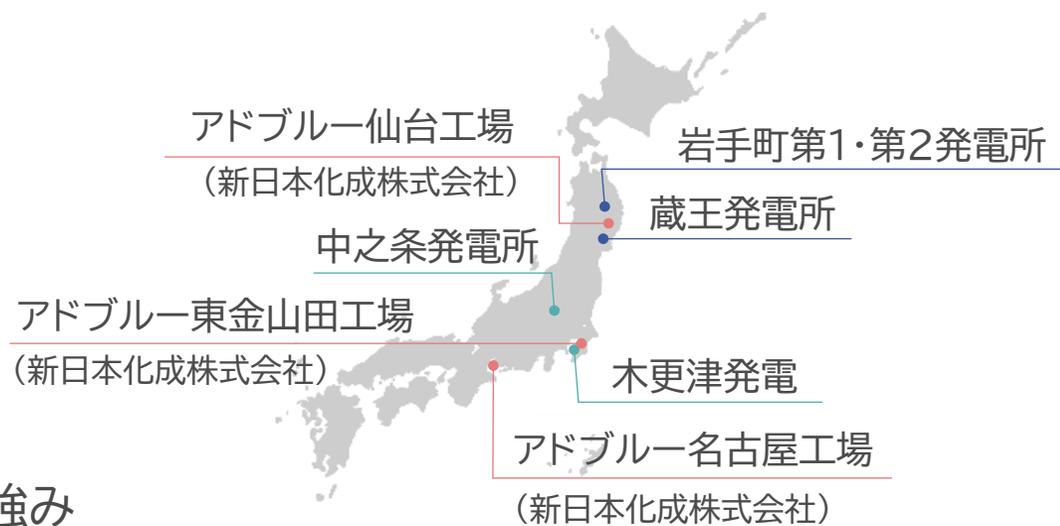


(再生重油の
製造・販売)



太陽光事業とアドブルー※事業で環境負荷低減に貢献

拠点

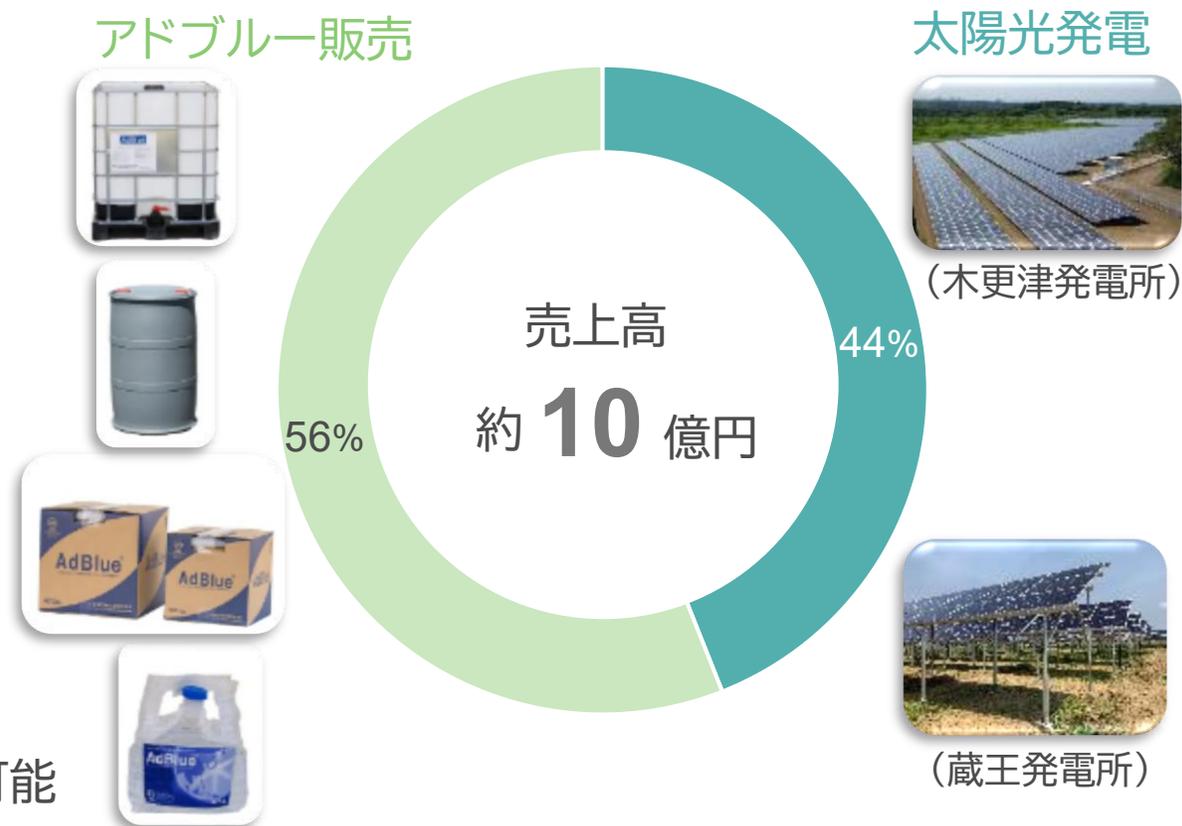


強み

- 5発電所、約10MWを運営
- 営農型発電所を3カ所運営(岩手町第1・第2、蔵王発電所)
- アドブルーの巡回給水や様々な荷姿で全国へ配送可能

売上高構成

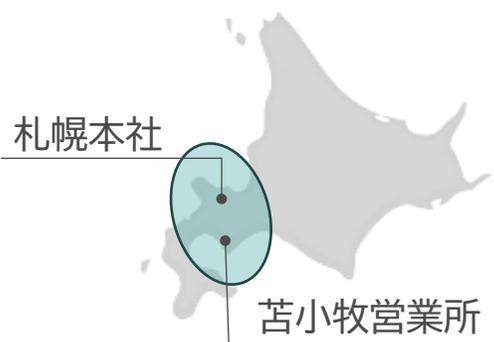
(25年3月期 通期)



北海道道央地区を基盤にLPG・灯油などの家庭用燃料の小売を実施

拠点

北海道道央地区に2カ所



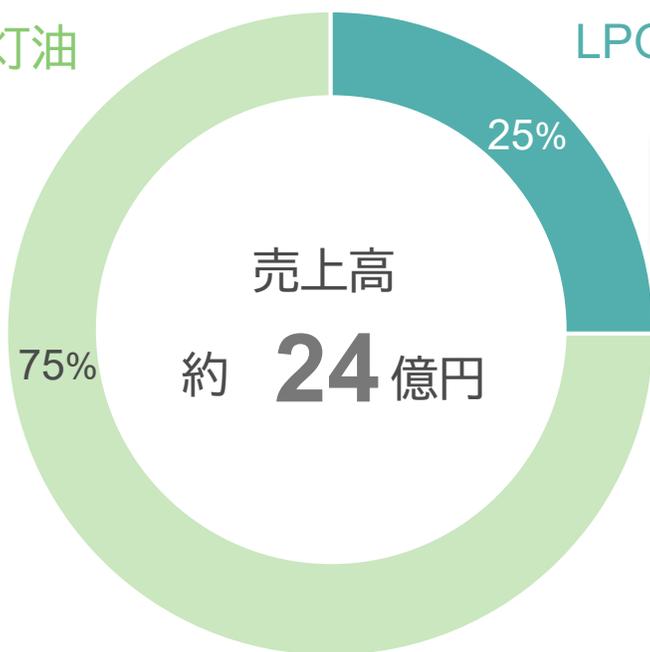
強み

- 自社の灯油ローリーを活用した配送網
- 24時間365日対応可能な保安体制
- 「安全・安心・安定」の供給体制

販売数量



灯油



LPG

LPG 供給戸数 約15千戸

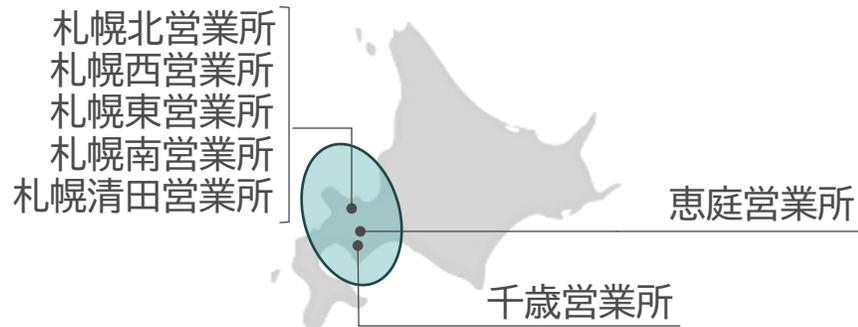
(内訳)
集合住宅 約10千戸
戸建住宅 約5千戸

集合住宅向け供給に強み

北海道道央地区を基盤に建設用の機械や重機のレンタルを実施

拠点

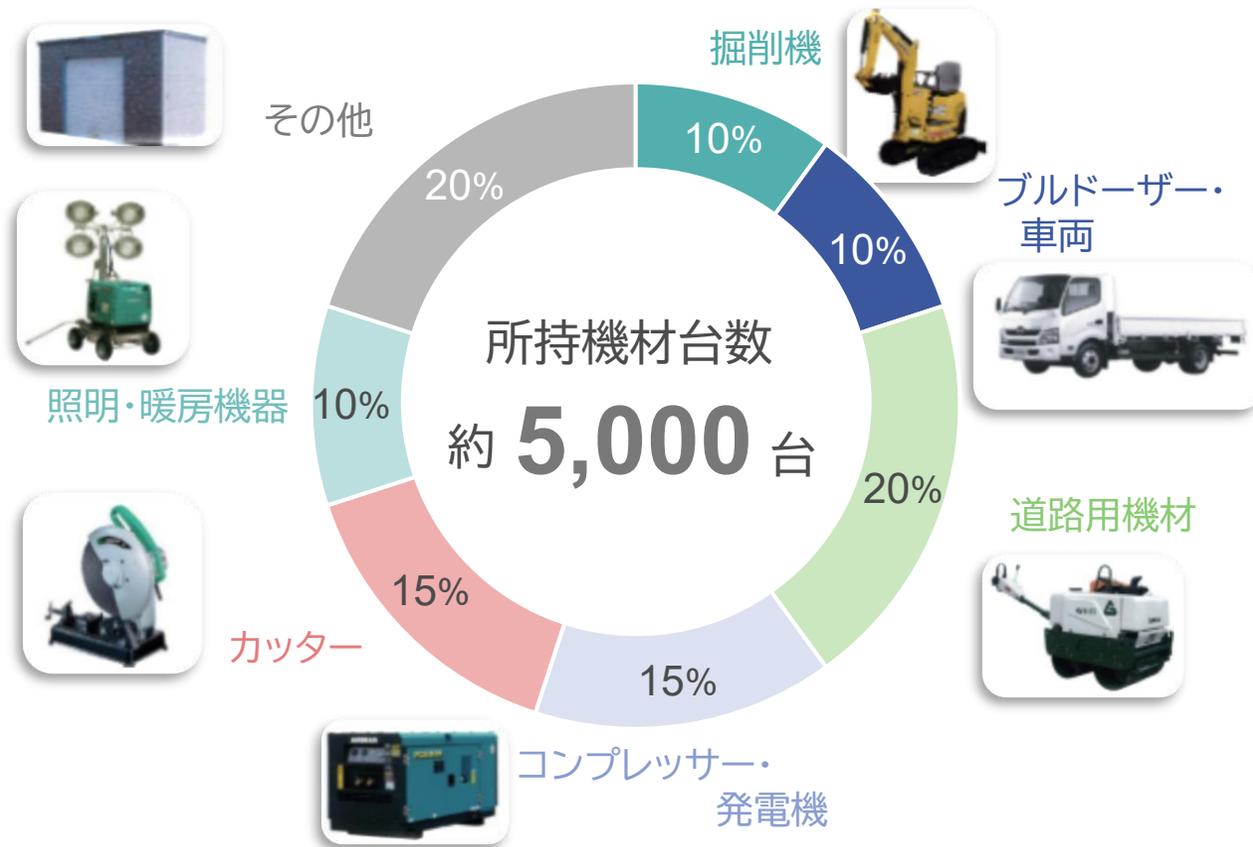
北海道道央地区に7カ所



強み

- 幅広い機材をバランスよくラインナップ
- 早朝や緊急の現場に対応できる営業時間
- 店舗間での機材の融通、他店舗での返却が可能

機材構成



「変わる明日を、しなやかに支える」



- ・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、当社及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。

営業利益

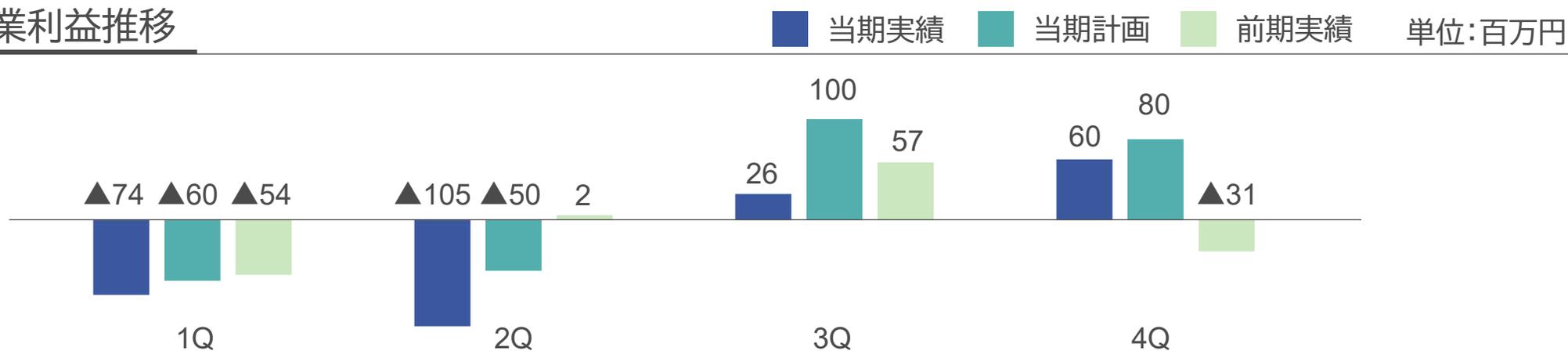
▲93 百万円

(計画比 ▲163百万円)

(前期比 ▲66百万円)

- 燃料油販売は、採算販売により、前期から利益の改善が図れた。
- BDF販売は、自社ブランディング設備と提携先拠点の整備を進め、全国供給体制を構築しつつあるものの、全国需要が想定を下回ったため、販売数量、利益とも計画比で未達であった。

四半期別営業利益推移



営業利益

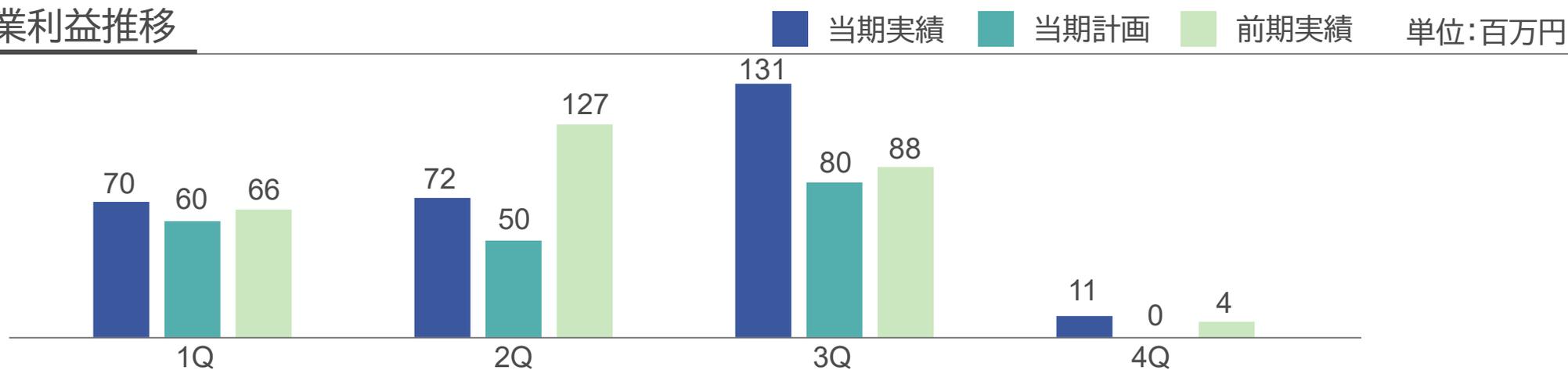
284 百万円

(計画比 +94百万円)

(前期比 ▲1百万円)

- オイルリサイクル事業は、計画通りの廃油を回収し、再生重油の販売につなげることで、計画を達成した。
- 資源リサイクル事業は、新規顧客獲得により、処理数量及び利益共に計画を達成した。
- 環境リサイクル事業は、大口の土壌対策工事の完了により、計画を達成した。
- 次年度に向けて、新たなリサイクル商材の取り込みと効率的な処理プロセスへの改善に取り組んだ。

四半期別営業利益推移



営業利益

106 百万円

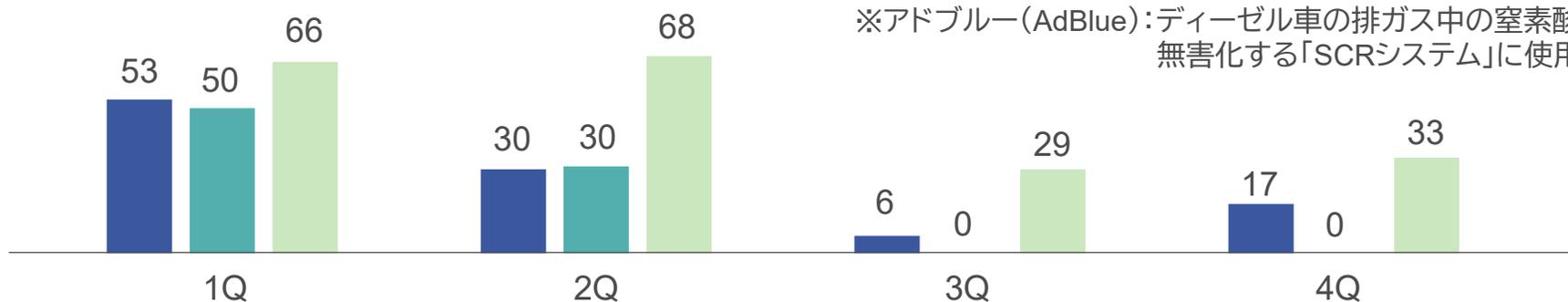
(計画比 +26百万円)

(前期比 ▲90百万円)

- メガソーラー発電は上期の修繕による稼働停止期間の影響により、計画比で未達となった。
- アドブルー販売は、カーショップ、ホームセンターなどの小売店向けの販売を強化したことにより、計画を達成した。

四半期別営業利益推移

■ 当期実績 ■ 当期計画 ■ 前期実績 単位:百万円



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

営業利益

225 百万円

(計画比 +15百万円)

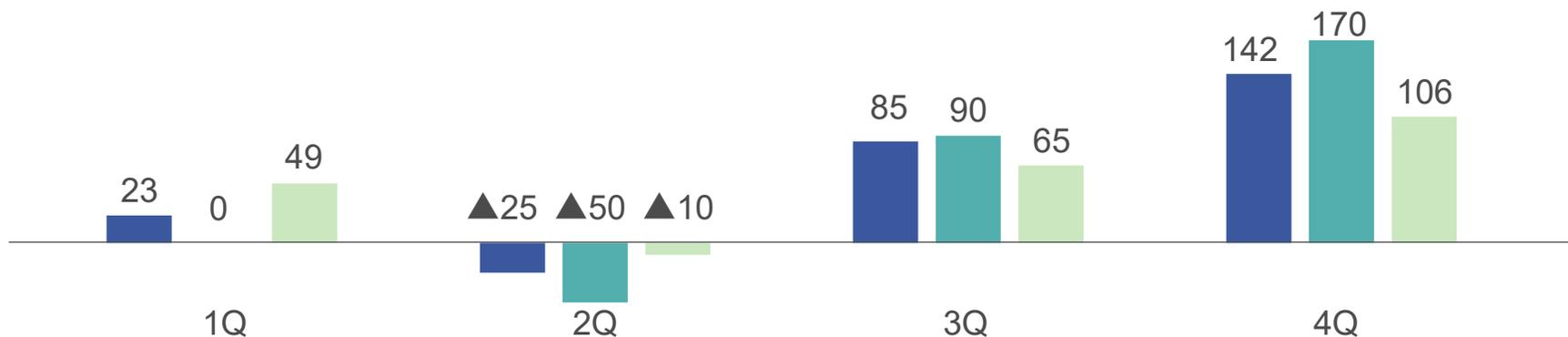
(前期比 +14百万円)

- 液石法*の改正/施行に伴い、従来から導入していた料金の透明化の徹底に努めた。
- 安全管理の高度化とサービス体制の強化を柱とした競合との差別化により、新規顧客を獲得し、計画を達成した。

*液化石油ガスの保安の確保及び取引の適性化に関する法律

四半期別営業利益推移

■ 当期実績 ■ 当期計画 ■ 前期実績 単位:百万円



営業利益

277百万円

(計画比 +27百万円)

(前期比 +30百万円)

- 昨年度から開始した新たな領域の顧客開拓を継続して推進した。
- ネットワーク網を活かしたサービスの強化と顧客ニーズに応じた営業時間の設定により、顧客への付加価値を提供し、計画を達成した。

四半期別営業利益推移

■ 当期実績 ■ 当期計画 ■ 前期実績 単位:百万円

