

石油製品販売事業に加え、バイオマス燃料の製造販売により、エネルギー企業としての成長に期待

サマリー

■ バイオマス燃料事業に注力

日新商事（以下、同社）の主力事業は石油製品販売事業で、なかでもガソリン等の販売を主とするSS（サービスステーション）と、自動車及び機械メーカー向けのルブリカンツ（潤滑油）・産業用燃料油の販売を主軸とする。自動車の燃費向上やEV化が進捗しガソリンの需要が減少するなかで、バイオマス燃料事業に注力している。マレーシアでパーム椰子の油を抽出した後の残渣やパーム古木のペレット化の商用化に取り組んでおり、従来の販売事業から一歩進んで製造事業にも取り組んでいる。こうした取り組みを含め、エネルギー企業としての存在感を高めていく。

■ 業績動向

同社は2月10日に2025/3期通期の業績予想を修正した。バイオマス燃料の販売が計画を下回ったことにより連結売上高が期初予想から下方修正された。しかし、主力事業の石油関連事業において、燃料油のマージンが期初の想定よりも確保できたことで、利益面では上方修正となった。修正後の利益では、営業利益、経常利益は前期比減益となるものの、当期純利益では当初予想の前期比減益から微増益となる見通しである。

■ 中期経営計画（2025/3期～2027/3期）

重点戦略として「再生可能エネルギー関連事業の成長」を最初に掲げる。その中心となるのがバイオマス燃料の製造販売。一方、SS事業と2022年に開始したシェアサイクル事業を合わせて「モビリティ事業の進化」として成長を目指す。

計画最終期の2027/3期は連結売上高45,000百万円（2024/3期実績38,732百万円）、連結経常利益800百万円（同752百万円）を目標としている。

■ 株価インサイト

同社の時価総額と流動性が少ないため株価はTOPIXとの連動性が低く、過去1年間の動きは乏しくほぼ横ばいの値動きである。自動車の燃費向上やトラック輸送事業における共同輸配送が進捗するなかで、今後のガソリンや軽油などの燃料油の需要増も見込みづらい。同社は新たな収益化を図るべくバイオマス燃料の製造販売に取り組んでいる。同社が取り組んでいるペレットは、国内における大規模型バイオマス発電にとって有効な燃料となりうるものであり、国内市場においてバイオマス燃料としての優位性を発揮できる可能性がある。本事業が収益化し業績に貢献することになれば、株価に反映されていくものとSIRでは考える。

決算期	売上高 (百万円)	YoY (%)	営業利益 (百万円)	YoY (%)	経常利益 (百万円)	YoY (%)	当期純利益 (百万円)	YoY (%)	EPS (円)	DPS (円)
2020/3期	61,996	-4.6	306	-1.7	459	-1.6	223	-3.4	33.19	20.0
2021/3期	53,692	-13.4	702	129.0	870	89.5	1,333	497.0	198.16	21.0
2022/3期	36,466	--	428	-39.0	675	-22.5	490	-63.2	73.34	20.0
2023/3期	38,897	6.7	640	49.7	953	41.3	287	-41.5	42.96	21.0
2024/3期	38,732	-0.4	507	-20.9	752	-21.0	297	3.6	44.50	21.0
2025/3期(会予)	39,200	1.2	450	-11.2	600	-20.3	300	1.0	44.93	20.0
2024/3期 Q3	29,885	1.7	570	-7.2	792	-9.4	479	1.4	71.75	9.0
2025/3期 Q3	29,216	-2.2	371	-34.9	557	-29.6	262	-45.2	39.29	9.0

出所: 決算発表資料よりSIR作成 注1: 2022/3期以降の売上高は、収益認識基準適用後の数値。
注2: SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Initiation

nissin shoji

every day is a new day.

注目点:

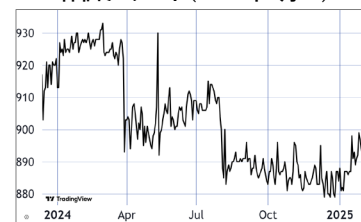
バイオマス発電燃料事業に注力している。現在、マレーシアで試験製造段階まで進んでいる。ガソリンを中心とした燃料油事業から再生可能エネルギーを含めたエネルギー企業としての成長を図りつつある。

主要指標

株価 (2/13)	908
昨年来高値 (5/10)	950
昨年初来安値 (8/6)	850
10年間高値 (21/2/12)	1,065
10年間安値 (20/3/30)	699
発行済株式数(千株)	7,600
時価総額 (百万円)	6,901
24/3 企業価値 (百万円)	12,358
株主資本比率(実績)	56.6%
25/3 PER (会予)	20.1x
24/3 PBR (実績)	0.31x
24/3 ROE(実績)	1.4%
25/3 DY (予想)	2.2%

*SPEEDAデータベース

株価チャート(2024年1月～)



出所: TradingView

アナリスト 大下 敬勇

research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームをご覧ください。

目次

サマリー	1
会社概要	3
ビジネスモデル.....	6
業績動向	8
長期ビジョン	11
成長の方向性.....	13
事業環境（石油製品）.....	16
事業環境（バイオマス燃料）.....	21
事業環境（シェアサイクル）.....	22
第7次エネルギー基本計画.....	24
エネルギー需給見通し.....	27
合成燃料（e-fuel）.....	28
2025/3期見通し.....	29
財務分析	30
株価インサイト.....	31
株主還元	33
大株主の状況.....	33
サステナビリティ	34
Appendix	36

会社概要



代表取締役社長
社長執行役員
筒井博昭氏

石油製品（産業用燃料、ガソリン等）のBtoB、BtoC販売事業が中核

同社の事業は、①ガソリンや産業用燃料、LPガス等の販売事業を行う石油関連事業、②太陽光発電（発電所の運営、関連機器の販売）やバイオマス燃料販売を行う再生可能エネルギー関連事業、③不動産の賃貸を行う不動産事業、のセグメントにより構成されている。

主力事業である石油関連製品事業については、主としてENEOSホールディングス（東証プライム上場、コード：5020）傘下のENEOSやENEOSグローブから石油製品を仕入れ個人・法人に販売する事業で、直営部門、卸部門、直需部門、産業資材部門、その他部門の5部門に区分される。

直営部門はサービスステーション（以下、SS）におけるガソリンや軽油等の燃料油の販売事業。ENEOSブランドのSSを三大都市圏で52ヵ所（関東29、中部12、関西11）運営している。卸部門はENEOS系列のSSへの燃料油の販売。直需部門は工場や物流事業者向けの潤滑油や燃料油等の販売事業。工業用潤滑油については、ENEOSブランドの取扱い高がNo.1。また、大阪府堺市や泉大津市等の泉南地域で自治体と連携したシェアサイクル事業を行っている（2024年11月現在、ステーション173ヵ所、ラック数1,342基、自転車550台）。産業資材部門は梱包用や農業用の化学樹脂製品を取り扱っている。一部の化成品は子会社の日新レジンで製造していたが、日新レジン は2023年9月末に事業停止、2024年5月に清算手続きが完了している。その他部門は液化石油ガス（LPガス）の販売。神奈川県川崎市、横須賀市、東京都西東京市で家庭・商店向けに小売販売を行っているほか、地域の同業者に卸販売も行っている。

再生可能エネルギー関連事業は、主に太陽光発電事業とバイオマス発電燃料事業がある。前者については、太陽光発電所を3ヵ所で運営（うち1ヵ所は合弁子会社で運営、2ヵ所は自社運営）しているほか、太陽光発電に関する機器の販売等も手掛ける。後者は、バイオマス燃料を日本国内向けに輸出販売している。

不動産事業は、同社のSS跡地の有効活用として、横浜市にオフィスビルを建築してスタート。現在、オフィスビル1棟、賃貸住宅14棟をはじめ31ヵ所の賃貸物件を運営している。

企業理念、コーポレートメッセージ

企業理念として「私たちは、エネルギーが持つ“ものを動かす力”を信じて、暮らしや社会の“つながり”を支えてきました。時代の変化に応じてカタチを変え、新たな価値を創り出す存在へ。関わるすべての人の心に寄り添い、ともに笑顔になる未来をめざします。」を掲げている。また、コーポレートメッセージ「every day is a new day.」には、「日新商事」の社名の由来となっている「日々新たな日」の通り、日々新しいことへ挑戦し、進歩してきたことが込められている。

この理念のもと、同社は多様化するニーズにこたえ、その領域はエネルギー分野だけでなくライフビジネス分野にまで拡大しつつある。

経営方針とマネジメント体制

マネジメント体制は、代表取締役社長 社長執行役員の筒井博昭氏を筆頭に3名の取締役執行役員、3名の取締役監査等委員（常勤1名、社外2名）、及び3名の執行役員で構成されている。

筒井博昭氏は1982年5月に同社に入社、1991年6月に取締役販売一部長、1998年6月に常務取締役、2000年11月に代表取締役副社長、2011年4月に代表取締役社長に就任している。

なお、日新（国際物流大手、東証プライム上場、コード：9066）の代表取締役社長である筒井雅洋氏は実兄である。

沿革

同社は、日新の商事部門が独立する形で1950年2月に事業を開始。その後、液化石油ガスや石油化学製品など石油関連事業の幅を広げるとともに、M&Aも活用しSSネットワークを拡大してきた。1993年に、同社のSS第1号店跡地に自社ビル「ベイフロント横浜」を竣工し、不動産事業の展開を本格化。コアビジネスの石油関連事業では、成長著しいアジア市場へ進出。マレーシアやベトナムに現地法人を設立。再生可能エネルギー関連事業では、マレーシアで調達したバイオマス燃料について日本向けに輸出販売を行っている。

年月	事項
1950年2月	当社設立（実質的創業、登記簿上の創業は1947年8月）。一般石油製品及び副製品の販売事業を開始。
1955年2月	液化瓦斯部を設け、液化石油ガス並びにその附属品の販売を開始。
1957年8月	石油化学製品の販売を開始。
1957年9月	大阪府岸和田市の弓場商事株式会社の全株式を取得。当社子会社とする。
1962年6月	川崎市川崎区に川崎石油瓦斯充填所を開設。（2020年3月廃止）
1967年10月	当社子会社弓場商事株式会社を吸収合併。
1971年8月	横浜市中区の日米興業株式会社石油部門の営業権を譲受。
1973年8月	名古屋千種区の株式会社イザワの販売施設と営業権を譲受。9月より当社子会社チクサ石油株式会社を設立して営業開始。
1975年4月	秋田県男鹿市の株式会社伊藤久商店の販売施設と営業権を譲受。
1978年3月	東京都千代田区のと光通商株式会社の全株式を取得。当社子会社とする。
1979年1月	東京都港区の恵谷商事株式会社化成部品の営業権を譲受。
1984年11月	東京都中央区の協進石油株式会社の全株式を取得。当社子会社とする。（2012年4月、当社に吸収合併）
1993年3月	横浜市神奈川区に自社ビル「ベイフロント横浜」を竣工。不動産賃貸業に進出。
1994年6月	東京都目黒区の杉浦石油株式会社の販売施設、営業権、賃貸マンションを譲受。
1995年11月	群馬県富岡市の上毛石油株式会社の営業権を譲受。
1996年3月	東京証券取引所市場第二部に上場。
1996年8月	山形県米沢市の株式会社桑嶋商事の営業権を譲受。
1996年12月	名古屋市中区の株式会社恒川商店の営業権を譲受。
1997年7月	当社子会社NISSIN SHOJI SINGAPORE PTE.LTD.を設立。（2010年3月清算）
1997年7月	当社子会社株式会社ホット（日新レジン株式会社に商号変更後、2024年5月清算）を設立。
1999年1月	クラーク化学工業株式会社の株式の過半数を取得。同子会社とする。（2005年3月清算）
1999年3月	川崎市に飲食店（KFCインレット小杉店）、整備工場、セルフ式SSからなる複合店舗の営業を開始。
2001年2月	当社子会社NISTRAD(M)SDN.BHD.をマレーシアに設立。
2003年3月	東京都千代田区にて「タリーズコーヒー」の営業を開始。
2004年1月	東亜燃料工業株式会社の発行済株式の50%を取得。（2007年4月、全取得株式を譲渡）
2013年11月	日新諏訪太陽光発電所の売電を開始。
2014年12月	当社子会社NSM諏訪ソーラーエナジー合同会社を設立。
2017年4月	竹鶴石油株式会社の株式の過半数を取得。同子会社とする。（2017年9月完全子会社化）
2017年12月	当社子会社NISSIN SHOJI (THAILAND) CO., LTD.をタイに設立。（2023年6月解散）
2018年7月	JX ANCI株式会社(現 ENEOSテクノマテリアル株式会社)との共同出資によりJリーフ株式会社設立。
2018年9月	当社子会社NISSIN SHOJI VIETNAM CO., LTD.をベトナムに設立。
2018年10月	当社子会社NISSIN BIO ENERGY SDN.BHD.をマレーシアに設立。
2020年3月	マレーシアのJJ FUEL SUPPLY SDN.BHD.の株式50%を取得。
2021年3月	「タリーズコーヒー」の営業を終了。
2021年9月	「ケンタッキーフライドチキン」の営業を終了。
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行。
2022年10月	大阪府堺市で「堺市シェアサイクル事業」の運営開始（OpenStreet㈱と共同運営）。
2023年9月	連結子会社日新レジン株式会社の事業を停止。（2024年5月清算完了）
2024年3月	大阪府泉大津市でシェアサイクルの実証実験を開始（OpenStreet㈱と共同運営）。

出所：同社有価証券報告書等よりSIR作成

グループ会社

同社は連結子会社6社、持分法適用関連会社2社のグループ会社を有する。このうち海外子会社はマレーシア3社、ベトナム1社。マレーシア及びベトナムの1社は現地企業向けに石油製品販売を行っている。再生可能エネルギー関連事業のマレーシア2社は、バイオマス燃料事業を行っている。

国内・海外の関係会社

会社名	住所	資本金	主な事業内容	議決権の所有割合	関係内容/事業内容
【連結子会社】					
竹鶴石油（株）	神戸市	18百万円	石油関連事業	100.0%	石油製品の販売、海上輸送
N S M 諏訪ソーラーエナジー合同会社	東京都港区	110百万円	再生可能エネルギー関連事業	60.0%	
NISTRAD(M)SDN.BHD.	マレーシア	1.3百万リンギット	石油関連事業	100.0%	同社より仕入れた石油製品の販売
NISSIN SHOJI VIETNAM CO.,LTD.	ベトナム	15,466百万ドン	石油関連事業	100.0%	同社より仕入れた石油製品の販売
NISSIN BIO ENERGY SDN.BHD.	マレーシア	1百万リンギット	再生可能エネルギー関連事業	100.0%	バイオマス発電燃料の販売・輸出
JJ FUEL SUPPLY SDN.BHD.	マレーシア	1百万リンギット	再生可能エネルギー関連事業	50.0%	バイオマス発電燃料の販売・輸出
【持分法適用関連会社】					
日新興産（株）	横浜市	30百万円	その他	40.2%	食料品卸、保険代理業
Jリーフ（株）	千葉県	80百万円	その他	32.3%	植物工場「テクノファーム成田」運営

出所：同社有価証券報告書等よりSIR作成

石油関連事業において、同社はENEOSホールディングス（その他の関係会社）との関係性が強く、燃料油や液化石油ガスの仕入先の中心はENEOSホールディングスの事業子会社であるENEOS（燃料油及び潤滑油）、ENEOSグローブ（液化石油ガス）である。なお、BtoBの事業分野では、顧客のニーズに沿ったソリューションを提供する観点から、ENEOS製品以外の商品も取り扱う。

再生可能エネルギー関連事業を行う国内子会社のMSM諏訪ソーラーエナジー（同社60%、三菱HCキャピタル40%出資）は、2018年8月より長野県諏訪市において太陽光発電所を稼働させ売電事業を行っている。

再生可能エネルギー事業におけるマレーシアの2社は、いずれもバイオマス燃料を取り扱う企業。同社が手がけるバイオマス燃料は、ヤシの実から油分を抽出した残渣をバイオマス燃料として活用するもので、PKS（Palm Kernel Shell：パーム椰子殻）とEFB（Empty Fruit Bunches：空果房）の2種類がある。このうち、NISSIN BIO ENERGYとJJ FUEL SUPPLYはPKSを販売、輸出している。また現地では、EFBのペレット化製造の研究中である。

持分法適用関連会社の日新興産は日新のグループ会社であり、小麦粉、食用油、各種調味料等の食料品卸売事業並びに保険代理業を運営している。Jリーフ（筆頭株主：ENEOS SH合同会社）は千葉県芝山町で国内最大規模の人工光型自動化植物工場「テクノファーム成田」を運営、レタスなどの葉菜類を生産している。

ビジネスモデル

同社の事業は、石油関連事業、再生可能エネルギー関連事業、不動産事業の3セグメントで構成され、石油関連事業については、直営部門、卸部門、直需部門、産業資材部門、その他部門に区分される。なお、同社は2022/3期までは外食事業を行っておりセグメントを設けていたが、外食事業からの撤退により、現在は同セグメントはない。

石油関連事業

ENEOSを主たる仕入先として、ガソリンや軽油、重油等の燃料油や自動車や工場機械に使用される潤滑油、産業資材や農業資材の化成品の販売（小売、卸売）を行う事業。売上、利益面で同社の主力事業である。

①直営部門

「ENEOS」ブランドのSSを関東、中部、関西で52ヵ所で運営している。内訳は関東地区29店舗（東京都16店舗、神奈川県11店舗、埼玉県2店舗）、愛知県12店舗、関西地区11店舗（大阪府7店舗、兵庫県3店舗、奈良県1店舗）。ガソリンや軽油、灯油の燃料油のほか、カーライフを支援するためのサービス（車検、コーティング、カー用品等の販売）を行っている。

②卸部門

同社は、ENEOSブランドのSS運営企業とパートナーシップを結んでいる。これらの企業に対して燃料油等の石油製品の卸販売を行っている。石油製品以外にも、洗車・車検・保険・タイヤなどのサービスクオリティ向上やセールススキル強化、新規事業の導入などを通じてSS運営を支援している。

③直需部門

大手自動車及び機械メーカーや物流業者等向けに潤滑油（ルブリカンツ）や産業用エネルギーを中心とした石油製品を販売する事業である。SSでの販売事業を行う直営部門がBtoC事業とするならば、直需部門はSSを介さないBtoB事業としての一面がある。

販売先のニーズに合わせた石油製品を販売する、いわば石油製品の“ソリューション”を提供する。先述の通り、工業用潤滑油はENEOSブランド取扱高No.1であり、大手メーカー向けの専用潤滑油の開発案件も多数ある。ENEOS製品が中心ではあるが、顧客ニーズに合わせENEOS以外の石油製品も取り扱う。全国で利用可能な法人や団体向け給油カード事業も同部門の主力事業である。

また、大阪府堺市や泉大津市等の泉南地域で自治体と連携したシェアサイクル事業を行っている（2024年11月現在、ステーション173ヵ所、ラック数1,342基、自転車550台）。

④産業資材部門

石油化学製品（化成品、樹脂製品）の販売を行っている。多様な輸送環境に応じて、貨物を守るための包装・梱包資材や、農業用ビニールハウスで使用する被覆材（カバー）等の樹脂製品を販売する。なお、化成品メーカーで同社の連結子会社であった日新レジンについては、2023年9月末で事業停止した（2024年5月に清算完了）。

⑤その他部門

液化石油ガスの販売を行っている。神奈川県川崎市や横須賀市、東京都西東京市を中心に充填所を設置し、一般家庭や事業所向けに販売。また一部の小売店に対して卸販売も行っている。仕入先はENEOSグローブ。



出所：同社事業報告書、HP

PKS



EFB



ベイフロント横浜



出所：同社HP

再生可能エネルギー関連事業

太陽光発電分野とバイオマス燃料分野に大別される。

①太陽光発電

同社は、3ヵ所の太陽光発電所（うち1ヵ所は子会社のNSM諏訪ソーラーエナジーが運営）を有し、売電事業を行っている。このほか、太陽光発電所に関連するビジネスでは、機器の販売だけでなく、発電所の企画開発から発電所を立ち上げ、フルターンキー方式での販売も手掛ける。FIT（固定価格買い取り制度）価格の減額により、太陽光発電設備に対する新規需要は減少している。

②バイオマス燃料

近年ではバイオマス燃料の販売事業にも注力しており、マレーシアで2社の連結子会社を有している（うち1社は現地企業に出資する形で子会社化）。同社が手がけるバイオマス燃料は、パーム椰子の実から油分を抽出した残渣をバイオマス燃料として活用するもので、PKSとEFBの2種類がある。PKSについては、人権に配慮したプランテーションと提携し、パーム森林の資源を有効活用するエネルギーとして、椰子殻から生産したPKSを安定供給している。EFBについては、発電所ボイラーに不向きとされた塩素・カリウムの数値を低減したEFBペレットを開発。EFBペレットの低位発熱量は、一般的な木質ペレットと変わらないレベルにまで高めることができ、現地では、EFBのペレット及びOPT（Oil Palm Trunk：パーム椰子の古木）ペレットを研究中である。

バイオマス燃料については、コストや安定供給性の問題があるが、同社が注力するパーム椰子殻のバイオマス燃料化については、廃棄物処理、環境問題の観点から注目されており、有力な燃料として期待されている。

不動産事業

不動産事業は、同社創業の地となる横浜市のSS1号店の跡地の有効活用として、1993年3月に地上9階地下1階建てのオフィスビル「ベイフロント横浜」を建設しスタート。現在では、「EDIAN」ブランドの賃貸マンション4棟を含む全14棟を運営するほか、SS跡地のコンビニエンスストアや飲食店、保育室へ賃貸などを行っており、同社は全体で31件の賃貸施設・土地を保有している。

セグメント・部門別の業績推移(単位: 百万円)

(百万円、%)	2020/3期			2021/3期			2022/3期 ^{※1}			2023/3期			2024/3期		
	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比
売上高	61,996	-4.6	100.0%	53,692	-13.4	100.0%	36,466	--	100.0%	38,897	6.7	100.0%	38,732	-0.4	100.0%
石油関連事業	58,392	-5.3	94.2%	49,900	-14.5	92.9%	33,275	--	91.2%	35,495	6.7	91.3%	35,240	-0.7	91.0%
直営部門 (BtoC)	23,321	-4.5	37.6%	20,560	-11.8	38.3%	28,193	--	77.3%	29,840	5.8	76.7%	30,123	0.9	77.8%
卸部門	8,597	-8.4	13.9%	6,406	-25.5	11.9%	246	--	0.7%	374	52.4	1.0%	264	-29.6	0.7%
直需部門 (BtoB)	21,841	-3.8	35.2%	18,703	-14.4	34.8%	3,252	--	8.9%	3,687	13.4	9.5%	3,700	0.3	9.6%
産業資材部門	3,464	-9.0	5.6%	3,378	-2.5	6.3%	1,264	--	3.5%	1,255	-0.7	3.2%	857	-31.7	2.2%
その他部門	1,169	-12.7	1.9%	852	-27.2	1.6%	321	--	0.9%	338	5.3	0.9%	297	-12.2	0.8%
再生可能エネルギー関連事業	1,525	6.7	2.5%	1,787	17.2	3.3%	1,755	--	4.8%	2,753	56.9	7.1%	2,838	3.1	7.3%
外食事業	1,450	9.5	2.3%	1,386	-4.4	2.6%	780	--	2.1%	--	--	0.0%	--	--	0.0%
不動産事業	629	9.9	1.0%	619	-1.6	1.2%	656	--	1.8%	649	-1.0	1.7%	654	0.8	1.7%
			利益率 ^{※2}			利益率 ^{※2}			利益率 ^{※2}			利益率 ^{※2}			利益率 ^{※2}
営業利益(セグメント利益)	306	-1.7	0.5%	702	129.0	1.3%	428	-39.0	1.2%	640	49.7	1.6%	507	-20.9	1.3%
石油関連事業	289	-17.2	0.5%	711	145.5	1.4%	470	-33.9	1.4%	742	58.1	2.1%	658	-11.4	1.9%
再生可能エネルギー関連事業	101	9.5	6.7%	94	-6.9	5.3%	46	-51.2	2.6%	-14	-0.5%	-0.5%	-71	-2.5%	-2.5%
外食事業	-20	--	-1.4%	14	--	1.0%	-5	--	-0.7%	--	--	--	--	--	--
不動産事業	370	-2.2	58.9%	339	-8.4	54.8%	363	7.0	55.3%	344	-5.4	52.9%	366	6.5	55.9%
調整額	-434	--	--	-457	--	--	-446	--	--	-432	--	--	-446	--	--
経常利益	459	-1.6	0.7%	870	89.5	1.6%	675	-22.5	1.8%	953	41.3	2.4%	752	-21.0	1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	223	-3.4	0.4%	1,333	497.0	2.5%	490	-63.2	1.3%	287	-41.5	0.7%	297	3.6	0.8%

※1. 2022/3期・・・収益認識基準適用のため、前期の売上実績と連続しない(売上高の影響・・・32,330百万円減少)

※2. セグメント利益率は、当該セグメントの売上高に対する利益率

出所：同社有価証券報告書等よりSIR作成

業績動向

営業利益は2021/3期の702百万円をピークに一進一退の状況

2022/3期の売上高の減少は、収益認識基準の適用により売上高が32,330百万円減少したため、この影響を除くと売上高は増加している。しかしながら、原油価格上昇によるマージン縮小が大きく響き、営業利益は前期比39.0%減となった。2023/3期は原油価格上昇や円安の影響と石油製品価格の適正化により、売上高は前期比6.7%の増収、営業利益は同49.7%の増益となった。2024/3期は石油製品価格が上昇したものの数量減少が響き、売上高は同0.4%の微減。営業利益は、日新レジンの事業停止や降雪等による売電収入の減少により営業利益は同20.9%減少となった。

営業利益では2021/3期の702百万円をピークに一進一退の状況となっている。

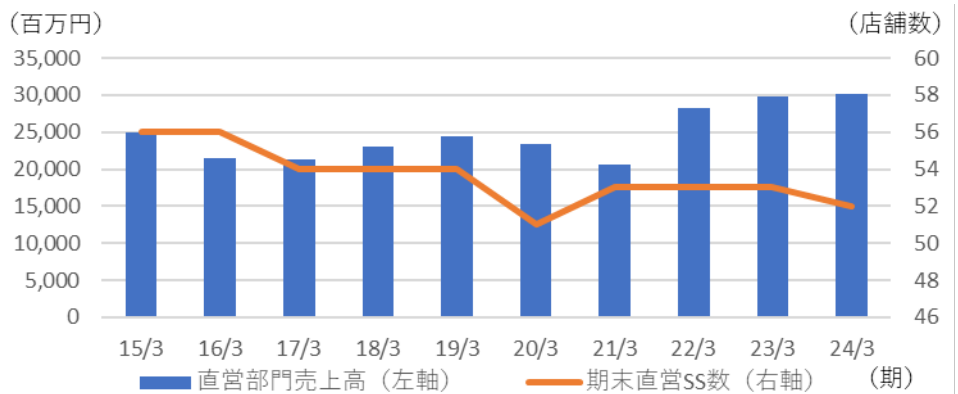
石油関連事業

2024/3期の連結売上高に占める構成比は91.0%を占める。連結営業利益507百万円に対するセグメント利益は658百万円。

① 直営部門

石油関連事業セグメントのなかで、直営のSS事業を展開している。同社の主力事業のひとつとなっている。直営店舗数は2015/3期末と比べて4店舗減少しているが、新型コロナの影響が顕著となった2021/3期をボトムに増加傾向にある。行動制限の緩和に加え、ガソリン価格の上昇の要因も大きい。

直営部門売上高・直営SS数の推移



出所：同社有価証券報告書よりSIR作成

② 卸部門

卸部門はENEOS系列のSSに対する燃料油の卸売事業で、製品自体は元売りのENEOSから系列SSに直送される。このため、収益認識基準が適用された2022/3期以降は売上高は帳簿上の販売額と仕入額の差額（純額）を売上高に計上。したがって、連結売上高に占める同部門の2024/3期売上高構成比は0.7%にとどまる。系列SSの退店により、同社の事業全体に占める比重は低減傾向にある。

③ 直需部門

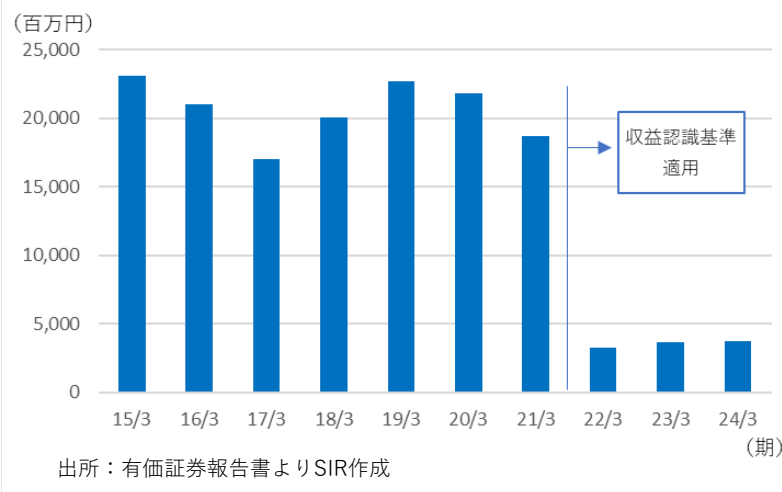
大手機械メーカーや物流企業等に潤滑油や産業用エネルギーの販売事業が中心である。元売りからの直送製品は、卸部門と同様、収益認識基準に基づき純額計上となるため、2022/3期以降の会計上の売上高はそれ以前と比較して水準が大きく減少することとなった。このため、同部門の2024/3期売上高構成比は9.6%にとどまる。しかしながら、主力商品の潤滑油は燃料油と比べて売上総利益率が高く、大口の優良顧客を中心としたいわば直販型の販売形態で人件費等の販管費も軽減されることから、“営業利益ベース”でみると、「直営部門と並ぶ主力部門」と位置付けされる。

2022年10月、シェアサイクル事業に進出

同社が行うシェアサイクル事業は、2022年10月に大阪府堺市でスタートした。OpenStreet株式会社と共同で市内の駅前、公共施設、商業施設等に150ヵ所のステーション（ポート）を設置している。2024年3月からは、泉大津市と実証実験を開始、大阪府泉南地域事業拡大を進めている。2024年11月現在、ステーション173ヵ所、ラック数1,342基、自転車550台の事業規模となっている。

2021年5月、政府は第2次自転車活用推進計画を閣議決定した。同計画では、「自転車交通の役割拡大による良好な都市環境の形成」「サイクリススポーツの振興等による活力ある健康長寿社会の実現」「サイクルツーリズムの推進による観光立国の実現」「自転車事故のない安全で安心な社会の実現」の4つの目標を掲げ、実施に取り組んでいる。また、最近ではバス運転士不足による地域交通の大きな足となる路線バスやコミュニティバスの減便・廃止が目立っている。こうしたことから、住民の移動手段のひとつとして、自転車を活用した交通手段の確保に注目が集まる。

直需部門売上高の推移



④産業資材部門

化成品や樹脂製品等の石油化学製品の販売事業を行っている。エポキシ樹脂、ポリウレタン樹脂の変性配合の設計・製造を行っていた連結子会社の日新レジン（2024年5月に清算完了）が、2023年9月で事業を停止したため、2024/3期の売上高は856百万円で前期比31.7%となった。売上構成比は2.2%である。

⑤その他部門

LPガスの一般消費者や事業所向けの販売を行う部門であり、2024/3期は販売数量減少から売上高は前期比12.2%減の296百万円。売上構成比は0.7%。

石油関連事業の各部門の粗利率をみると、直営部門の粗利率がもっとも低い。これは、直営部門は仕入販売型のビジネスモデルであり、卸部門や直需部門では売上高が純額計上される商材が多いためである。同部門の収益性の向上は、同社の利益成長の一つのカギとなつてこよう。

再生可能エネルギー関連事業
では、バイオマス燃料の製造
事業に着手

再生可能エネルギー関連事業

再生可能エネルギー関連事業セグメントでは、太陽光発電事業とバイオマス燃料販売事業で構成される。同セグメントの2024/3期売上高は2,838百万円（前期比3.1%増収）で同社の連結売上高の7.3%。セグメント利益は71百万円の赤字である（2期連続赤字）。赤字となった主因は降雪に伴う売電収入の減少である。2023/3期には前期比56.9%の大幅増収となったが、これはバイオマス燃料となるPKSの販売増が主因だが、連結子会社のNISSIN BIO ENERGYにおける在庫評価減で赤字となった。

①太陽光発電事業

同社及び子会社が運営する太陽光発電所は、日新諏訪太陽光発電所、日新龍ヶ崎太陽光発電所、MSN諏訪ソーラーエナジー発電所（子会社が運営）の3カ所。このうち日新龍ヶ崎については、2021/3期42百万円、2023/3期6百万円の減損損失を計上している。

FIT（固定価格買取制度）価格の段階的引き下げによる採算性の低下や電力会社との系統接続に関する制約の顕在化やコスト問題から、太陽光発電所に関する投資需要が減退している。そのため、環境配慮という企業理念に基づく自家消費型の太陽光発電ビジネスの強化が求められる。

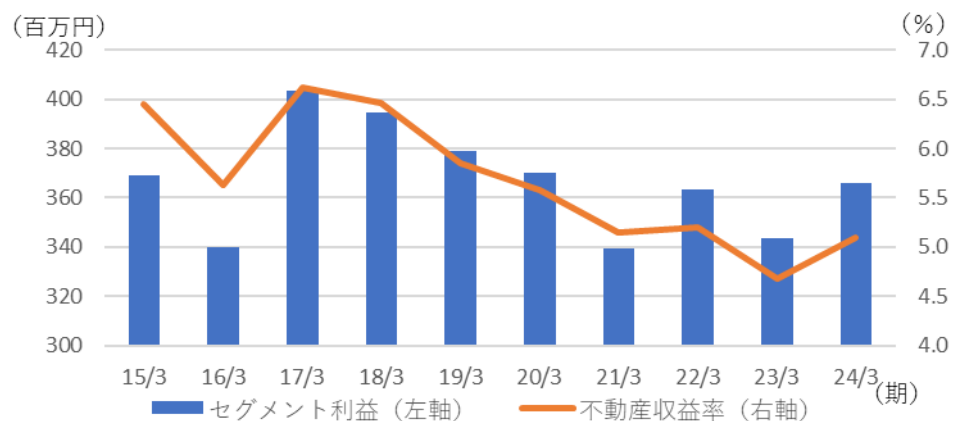
②バイオマス燃料

マレーシアにおいて、パーム椰子の残渣をバイオマス燃料として活用。現在はPKSの販売を行っているが、発電効率や輸送コストに優れるEFBやOPTを原料とするペレットの製造・販売のビジネス化を目指し、試験製造段階に入っている。同社の成長戦略においてカギを握る。

不動産事業

安定的に収益を確保している。賃貸等不動産（BS計上額）に対するセグメント利益（不動産賃貸利益）の比率（収益率）をみると、2017/3期をピークに低下傾向にあったが、2024/3期は2022年10月に竣工した名古屋市の賃貸マンションからの収入が通期寄与したこと、全体的に稼働率が上昇したことなどから2期ぶりに改善した。

不動産事業におけるセグメント利益・収益率



注：不動産収益率＝セグメント利益／賃貸等不動産（B/S計上額・期首期末平均）
出所：同社有価証券報告書よりSIR作成

長期ビジョン

長期ビジョン「nissin Vision 2030」

昨年5月に公表された中期経営計画（2025/3期から2027/3期までの3期間）は、2021年5月に公表された「nissin Vision 2030」の“フェーズII”と位置付けられる。

ビジョン	エネルギー企業として強固な地位の確立
経営方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業構造改革の次なるステージへ移行 ■ 石油関連事業の収益依存から脱却 ■ グローバル展開強化により海外収益比率の増加 ■ 人材投資の強化 ■ SDGsへの貢献
重点戦略	
フェーズI	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長事業投資の継続 ■ コアビジネスの強化
フェーズII	<ul style="list-style-type: none"> ■ 再生可能エネルギー関連事業等の新規ビジネスの飛躍 ■ ビジネス多様化やDXに適応した人材と組織開発
フェーズIII	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続可能性の高いビジネスモデル構築 ■ ポスト設立80周年に向けた成長事業の多様化

出所: 同社公表資料よりSIR作成

中期経営計画（フェーズI、2022/3期～2024/3期）の振り返り

計画最終期となる2024/3期の売上高は、目標38,000百万円に対し実績38,732百万円、経常利益については目標1,000百万円に対し実績752百万円と、利益は目標には届かなかった。

コア事業である石油関連事業の直営部門ではドライブスルー型洗車機数を増やしたこと、新車・カーリース販売やレンタカー事業の強化、コーティング技術の向上等によるサービス売上の増加で目標収益を確保した。

法人向け営業となる直需部門では、給油カードを通じた燃料油拡販による販売数量の増加、ソリューションビジネスの強化や周辺ビジネスの取り組みによりルブリカンツ（潤滑油）の採算性向上が図られた。また、新規ビジネスとしてシェアサイクル事業に進出した。

再生可能エネルギー事業におけるバイオマス燃料への取り組みでは、新型コロナウイルス感染症の影響等により、EFBペレット、OPTペレットの生産体制構築に大幅な遅延が発生した。

事業ポートフォリオの見直しに関しては、外食事業からの撤退（事業譲渡）や、日新レジンの解散を実施した。

現 中期経営計画の概要

中期経営計画（フェーズII、2025/3期～2027/3期）

基本戦略として、新規ビジネスの拡大、基盤事業収益の維持と周辺事業の取り込み、コスト構造の見直しを取り上げている。

重点戦略として最初に掲げたのは「再生可能エネルギー関連事業の成長」である。バイオマス燃料販売を主要ビジネスとして昇華させる。コア事業である石油関連事業では、エネルギー供給を同社の使命として位置付けながら付加価値性を高めていく。不動産事業では、物件ポートフォリオを適宜見直し事業全体の価値向上を図る。

モビリティ事業の進化としては、従来のSSに加え洗車や車両整備等を中心としたトータルカーケアを行う集約施設の設置、シェアサイクル事業の拡大を図っていく。

上記の施策等を通じて、2027/3期の目標について売上高45,000百万円（2024/3期実績38,732百万円）、経常利益800百万円（同752百万円）を目指している。

投資額については、3期間総額4,700百万円を計画している。このうち再生可能エネルギー関連事業に2,900百万円を投じることとしており、同事業へのウェイトを高める戦略を明確に打ち出している。

中期経営計画（2025/3期～2027/3期）の概要

2027/3期目標数値	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高 45,000百万円（2024/3期実績 38,732百万円） ■ 経常利益 800百万円（同 752百万円）
株主還元方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定配当の継続、業績に応じた増配
基本戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業価値向上経営の進展 <ul style="list-style-type: none"> ● 新規ビジネスの拡大 ● 基盤事業収益の維持、周辺事業の取り込み ● コスト構造の見直し ■ サステナビリティ経営の推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素化、人的資本重視・多様化への取り組み
再生可能エネルギー関連事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> ■ バイオマス燃料販売をはじめとする新規ビジネスを主要ビジネスへと昇華 ■ 太陽光発電や産業用商材開発と、再生可能エネルギーを中心とした研究開発に注力
コア事業の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 産業用エネルギー、ルブリカンツ等のメイン商材・サービスについて、同社の使命として、ユーザーにとっての価値をより高めながら提供 ■ 物件ポートフォリオを適宜見直し、機動的に入替えを行うことで事業全体の価値向上を図る
モビリティ事業の進化	<ul style="list-style-type: none"> ■ SSに加えて、トータルカーケアを行うカーメンテセンター設置 ■ シェアサイクル事業を拡大させ、自動車以外の移動手段も含めたモビリティ事業へと進化させ、新たな事業として確立

	セグメント	2022/3期～2024/3期 (実績)	2025/3期～2027/3期 (計画)
投資計画 (百万円)	石油関連事業	567	600
	再生可能エネルギー関連事業	881	2,900
	不動産事業	1,765	1,000
	経営基盤	35	200
	合計	3,248	4,700

出所：同社公表資料よりSIR作成

成長の方向性

再生可能エネルギー関連事業について

同社の中期経営計画（2025/3期～2027/3期）において、重点目標として、①再生可能エネルギー関連事業の成長、②モビリティ事業の進化、③コア事業の強化、を掲げている。

再生可能エネルギー関連事業について、同社ではバイオマス発電燃料の一種であるEFBペレットやOPTペレットの開発に注力、商用化への対応を進めている。パーム椰子の実から油分を抽出した残渣をもとに製造されるEFBは、従来のPKSと比べ燃焼効率に優れているだけでなく輸送効率も良い。日本国内でのバイオマス発電は普及が進みつつあるが、燃料の持続的供給に課題があるだけに、大規模なバイオマス発電には制約があるが、同社のEFBが商用化が進めば、この課題の解決策になりうる。日本国内においてヤシの実残渣から製造されたEFBの商用化は事例がなく、同社の再生可能エネルギー関連事業の新たな成長性を実現させるものとして期待される。

太陽光発電事業については、国策として更なる拡大を推進しているが、平地面積の少ない日本では、太陽光発電の設備を設置するための物理的な適地の制約がある。現在、日本で普及している太陽電池は95%が「シリコン系太陽電池」で、ガラスの重みによる重量があるため、設置場所が限られる制約もある。この問題を解決する技術として、脚光を浴びているのが「ペロブスカイト太陽電池」である。

ペロブスカイト太陽電池は下記に示されるメリットがある。まだ開発段階であるが、量産化が可能となれば、既存の太陽電池では設置が困難な壁面や荷体重が小さい屋根等にも設置が可能となり、FIT制度やFIP制度に依存しない自家消費型の太陽光発電の普及が進むものと考えられる。合わせて、現在広がりを見せつつある蓄電所ビジネスと組み合わせることで、再生可能エネルギー関連事業のユーザーの広がりだけでなく高付加価値化にも寄与するものと考えられる。

ペロブスカイト太陽電池への期待

ペロブスカイト太陽電池の特長

項目	概要
低コスト化が見込める	<ul style="list-style-type: none"> ペロブスカイト太陽電池は、材料をフィルムなどに塗布・印刷して作ることができることから、製造工程が少なく、大量生産ができるため、低コスト化が見込まれる
軽くて柔軟	<ul style="list-style-type: none"> シリコン系太陽電池が重くて厚みもあるのに対し、ペロブスカイト太陽電池は小さな結晶の集合体が膜になっているため、折り曲げやゆがみに強く、軽量化が可能 既存の太陽電池では設置が困難な壁面や荷体重が小さい屋根等にも設置が可能
主要材料は日本が世界シェア第2位	<ul style="list-style-type: none"> ペロブスカイト太陽電池の主な原料であるヨウ素は、日本の生産量が世界シェアの約3割を占めており、世界第2位（第1位はチリで約6割） サプライチェーンを他国に頼らずに安定して確保でき、経済安全保障の面でもメリット

出所：資源エネルギー庁のHPよりSIR作成

モビリティ事業の進化

ガソリン等の燃料油の需要が減少し市場規模は減少傾向にあるなかで、主力事業であるSS事業の成長性を見出すのは難しい。しかしながら、SSが無店舗型販売での代替が不可能であり、リアル店舗でのビジネスモデルは不変である。このため、SSの減少でSS 1店舗当たりの販売数量は増加している。

「第7次エネルギー基本計画（案）」では、「給油や灯油の配送等を通じて国民生活や経済活動を支える重要かつ不可欠な社会インフラ」と位置付けている。それを踏まえ、「SSが石油製品の供給を継続しつつEVへの電力供給やFCVへの水素供給、合成燃料やバイオ燃料の供給を担う『総合エネルギー拠点』としての発展を目指すよう後押しする」としている。とはいえ、政策支援に依拠するだけでなく、他社との差別化、付加価値化を図っていく必要がある。

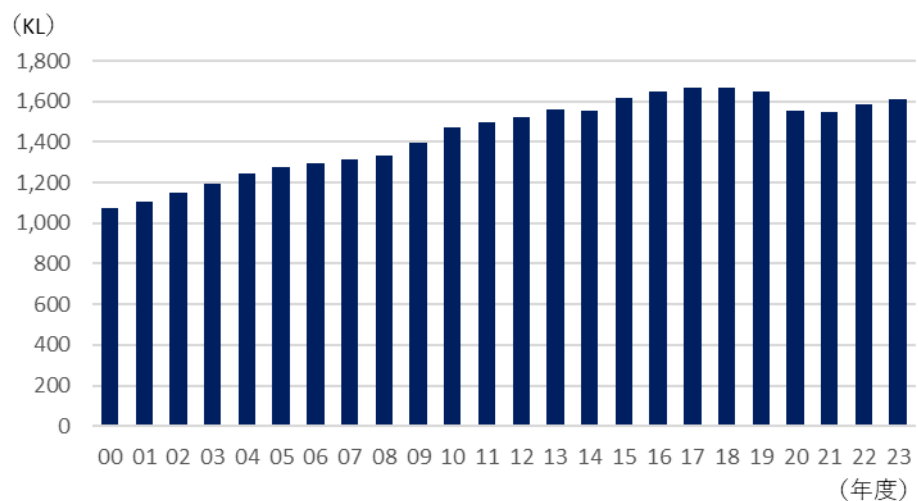
新車販売のEV転換が進む状況においても、従来型の燃料車の需要もある。そのなかで、カーボンニュートラル実現の切り札となるのが合成燃料（e-fuel）。同社では、この合成燃料（e-fuel）への取り組みも進めていくことで、SS事業の強化を進めることを企図している。

SS事業の付加価値化

SS事業における付加価値化については、サービス分野の強化が必要となる。17ページで示した通り、自家用車の買い替えサイクルの長期化等で、自動車の整備維持費用の増加傾向が続いている。こうした状況を踏まえ、カーメンテナンスの充実など消費者のカーライフをサポートし、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の増加に資する戦略を推進することが必要となろう。同社では、「SSを自動車向けエネルギー供給拠点に加えて、洗車や車両整備等を中心としたトータルカーケアを行う集約施設設置」を計画している。

SSをカーメンテナンスに特化させた業態への転換は他社でも事例がみられるが、同社では、「SSからの転換ではなく新規店舗として計画」としている。カーメンテナンスセンターでは、ガソリン車だけではなくEVも対象となりうることで利用者層の裾野が広がる。事業が軌道に乗ればFC展開も可能となりうるだけに、新たな成長事業として期待したい。他にも、直需部門の取組みの一環として2022年10月よりシェアサイクル事業を開始、モビリティ事業の推進を加速させている。

SS1店舗当たりのガソリン販売量



注：1店舗当たりの販売量 = 国内向販売量 / SS店舗数（年度首・年度末平均） により算出
出所：資源エネルギー庁の公表データよりSIR作成

シェアサイクル事業の成長力が同社の業績にどう反映されるか注視

シェアサイクル事業

同社が取り組んでいるシェアサイクル事業については、地域交通の代替手段だけではなく、地域の活性化、地域の健康増進（≒自治体の医療財政の負担軽減）という両面性がある。人口減少社会で「コンパクトシティ」志向をめざす都市が増えており、シェアサイクルが域内交通の手段として位置づけられるケースもある。

シェアサイクルを導入する自治体も今後は増加するとみられ、TAM（Total Addressable Market：実現可能な最大の市場規模）については、今後も市場拡大が進むと予想される。参入企業も増加するとみられるだけに、同社の存在感をどのように示していくのがカギとなろう。

シェアサイクル事業の成長性が、同社全体の業績をどう底上げしていくか、今後の動向に注視したい。

コア事業の強化

石油製品関連事業における直営部門と並ぶ主力部門である直需部門については、同社の強みであるソリューション力を強めることで、メーカーや物流業者等の大口顧客に対する取引強化を図る。収益力の高い直需部門をより強化することで、エネルギー企業としての存在感を高めていく。

また、産業分野ではEV化が困難な機器も多くあり、28ページで後述する合成燃料（e-fuel）への取り組みなど、産業用エネルギーの販売会社として、顧客のニーズに見合う製品を提供していくことで、成長の余地は十分ある。

LPガス販売事業については、ラストワンマイルに関わる業者の強みを活かし、引き続き一般家庭向けのリフォーム機器や高効率機器などの販売強化を図っていくことも考えられる。

不動産事業については、「遊休地等の有効利用」としての位置付けであり、「積極的な拡大戦略を採っていくことは考えていない」としている。

他企業との連携、M&A

同社の大株主であるENEOSホールディングス、日新との連携も、成長性を考えるうえで重要な位置づけにあると考えられる。

ENEOSホールディングスは石油元売りの国内最大手であると同時に総合エネルギー企業への展開も図っており、日新商事の戦略をバックアップする事業環境がある。日新は国際物流大手であり、同社の販売先であると同時に物流をサポートしており、海外での事業展開に不可欠な存在となっている。このように、同社「エネルギーと物流に強み」があるとしている。

M&Aについては、同社は過去に実績があり、M&Aによる事業拡大を否定していない。SS業界は、収益性の悪化や後継者難により他社への売却、廃業が相次いでいるが、同社は「SSの事業譲受や事業会社の買収については、積極的に取り組むわけではなく、収益性や地域性（三大都市圏に限定）を重視。他事業については、収益性の他にシナジー効果や成長性を考慮するスタンス」としている。

事業環境 (石油製品)

国内の燃料油需要は減少傾向続く

昨年4月、経済産業省は「2024～2028年度石油製品需要見通し」を公表した。ガソリンや軽油、灯油等を含む燃料油（電力用C重油を除く）の国内需要は2022年度実績146.0百万リットル、2023年度実績見込み142.5百万リットルから2028年度には131.7百万リットルへと減少する見通し。

石油製品需要見通し（経済産業省）

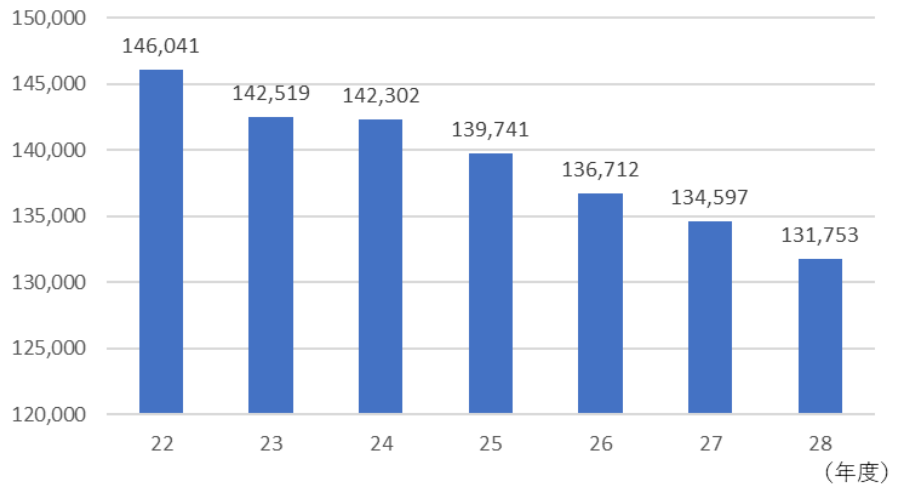
（単位：千KL）

	2022年度	2023年度	2028年度	2023⇒2028年度	
	実績	実績見込み		増減率	年率
ガソリン	44,774	44,493	39,065	-12.2%	-2.6%
ナフサ	38,232	36,370	35,869	-1.4%	-0.3%
ジェット燃料油	4,027	4,389	4,330	-1.3%	-0.3%
灯油	12,249	11,643	10,506	-9.8%	-2.0%
軽油	31,665	31,278	30,107	-3.7%	-0.8%
A重油	10,421	9,806	8,205	-16.3%	-3.5%
B・C重油 ※	4,672	4,540	3,671	-19.1%	-4.2%
燃料油計 ※	146,041	142,519	131,753	-7.6%	-1.6%

※電力用C重油を除いた数量

燃料油計（電力用C重油を除く）

（千KL）



注：2022年度は実績、2023年度は実績見込み、2024年度以降は予測

出所：経済産業省「2024～2028年度石油製品需要見通し」よりSIR作成

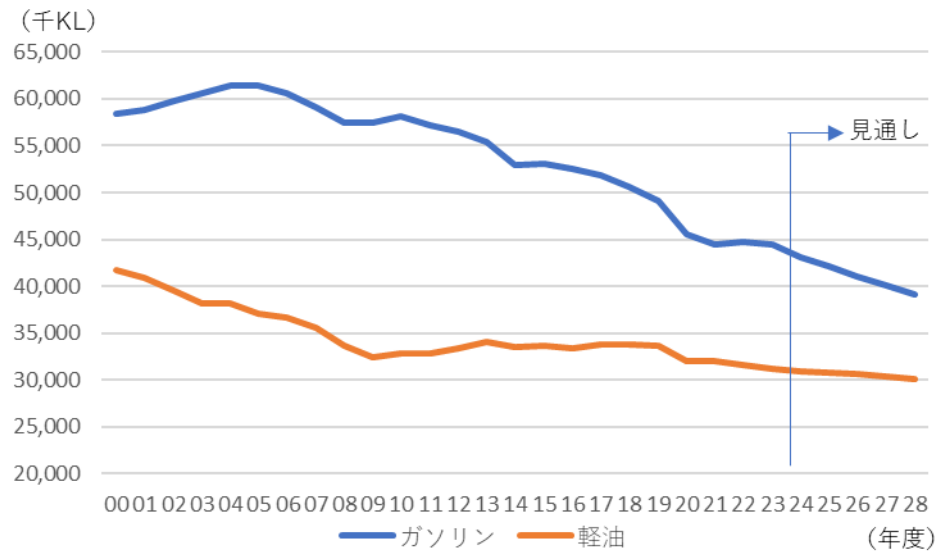
2028年度のガソリン需要は2023年度比12.2%減

2028年度の国内のガソリン需要は39,065百万キロリットルと2023年度比12.2%減（年率2.6%減）の見通し。EVやHVの増加、ガソリン車の燃費の着実な改善等で減少。次世代乗用車については、政府の「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」等を基に販売台数を想定し、減少要因として考慮している。

2028年度の国内の軽油需要は、30,107百万キロリットルと2023年度比3.7%減（年率0.8%減）の見通し。トラック輸送の効率化（物流拠点整備に伴う走行距離の短縮や共同輸配送の活用、モーダルシフト等）やトラックの燃費改善等が要因となっている。

需要は減少傾向

ガソリン、軽油の需要推移



注：2023年度までは実績（国内向け販売数量）、2024年度以降は見通し。
 出所：経済産業省「資源・エネルギー統計」「2024～2028年度石油製品需要見通し」よりSIR作成

中長期の需給動向に影響しうる事項

カーボンニュートラルに向けた動向	<ul style="list-style-type: none"> 2050年カーボンニュートラルの実現に向け、各分野で電化や脱炭素化が進展 電動車の普及については、グリーン成長戦略（2021年6月策定）①2035年までに、乗用車新車販売で電動車 100 %を実現できるように包括的な措置、②商用車については、8トン以下の小型の車について、2030年までに新車販売で電動車20～30%、2040年までに新車販売、③電動車と合成燃料等の脱炭素燃料の利用に適した車両で合わせて100%を目指す、としている 小型トラックを中心としたHV 台数の増加や、小型EVトラック導入に向けた動き、FCV の長距離輸送の大型トラックへの導入も考えられる 水素やアンモニア等の新燃料についても、自動車、製鉄、電力業界等での活用がさらに推進される見通し
IMO（国際海事機関）による船舶燃料規制の影響	<ul style="list-style-type: none"> 2020年1月以降に適用された船舶燃料の硫黄分濃度規制の影響について、本規制に直接起因するC重油からA重油への燃料転換のペースは概ね落ち着いたとみられる 水素やアンモニアなどの代替燃料については現時点では転換する動きは確認できなかったが、今後の動向に注視
物流構造の変化（物流合理化・モーダルシフト等）	<ul style="list-style-type: none"> 貨物輸送需要は微減傾向で推移、物流合理化の進展が継続 鉄道・航空輸送への転換を指すモーダルシフトについては、ヒアリングを通じて需要構造に大きな影響をもたらす動きは確認できなかったが、今後の動向については要注視。（現時点の輸送量全体に占める鉄道・航空輸送の分担率は合計約1%）
脱プラスチックの動向	<ul style="list-style-type: none"> 外食産業等を中心に、プラスチック製品を廃止するなどの「脱プラスチック」に向けた動きがみられるも、現状ではプラスチック製品全体に占める割合は少なく、ナフサ需要への影響は限定的 こうした運動の将来的な広がり方や影響度については、今後とも注視が必要
乗用車、航空機等の燃費改善効果	<ul style="list-style-type: none"> 保有台数に占めるエコカーの比率が高まり、保有台数ベースの平均実燃費の向上が継続すると見込まれる 民間航空会社はコロナ禍以前から需要見合いで大型機数の圧縮と機材の小型化を進めており、経済性を重視し大型機の比率を低下させている 加えて、省燃費機材への更新も進めており、航空機の燃費改善効果が見込まれている

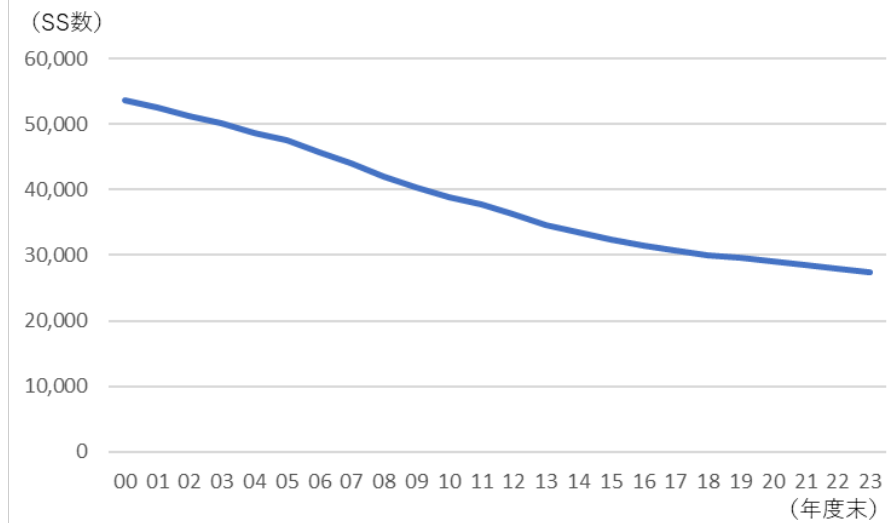
出所：経済産業省「2024～2028年度石油製品需要見通し」よりSIR作成

SSの推移

国内全体のSS数は2000年と比べて半減

資源エネルギー庁の統計によると、2023年度末の国内のSS数は27,414、2000年度末の53,704と比較すると49.0%減となっている。ガソリンや軽油需要の減少に加え、設備更新の費用を含めた収益性の問題から、転廃業や他社への売却に至るケースも多い。フリートSSを展開する大手事業者の宇佐美鉱油（非上場）やエネクスフリートを傘下にもつ伊藤忠エネクス（東証プライム上場、コード：8133）では、SS事業だけでなく周辺の自動車関連事業をM&A等により事業を拡大している。

SS数の推移



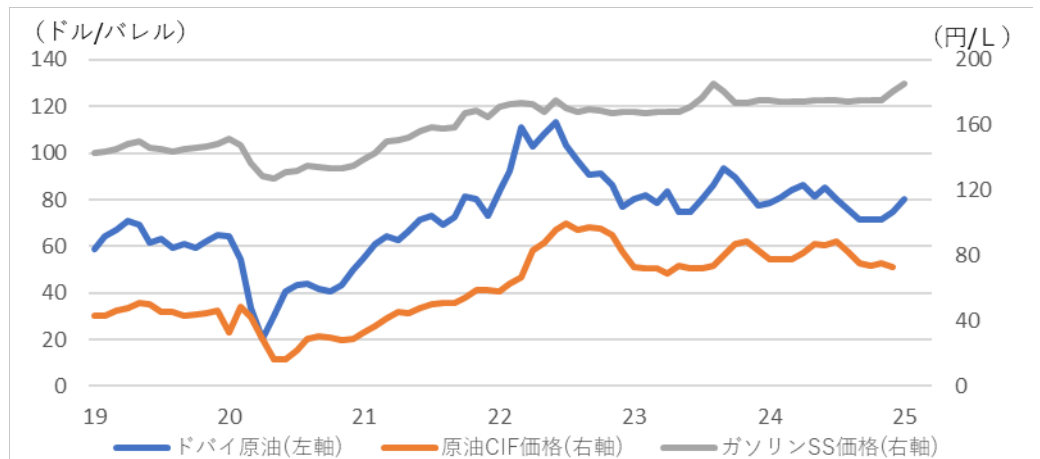
出所：資源エネルギー庁の資料をもとに、SIR作成

ガソリン価格の動向推移

補助金縮小でガソリン価格は上昇傾向

コロナ禍拡大初期の2020年前半には、世界景気の減速懸念から原油価格は大幅に下落し、国内のガソリン価格も大幅に値下がりました。今年に入りガソリン価格高騰に伴う国の補助金が縮小され、SSでの販売価格は上昇している。現在は指標となるドバイ原油価格は今年に入り80ドル/バレルを超え、昨年7月以来の水準となっている。

原油・ガソリン価格の推移



注：ドバイ原油は月末、ガソリン価格はレギュラーガソリンの全国平均価格(毎月最終月曜日)

出所：ENEOSホールディングス、財務省「貿易統計」、石油情報センターの公表データよりSIR作成

燃料油価格激変緩和対策事業

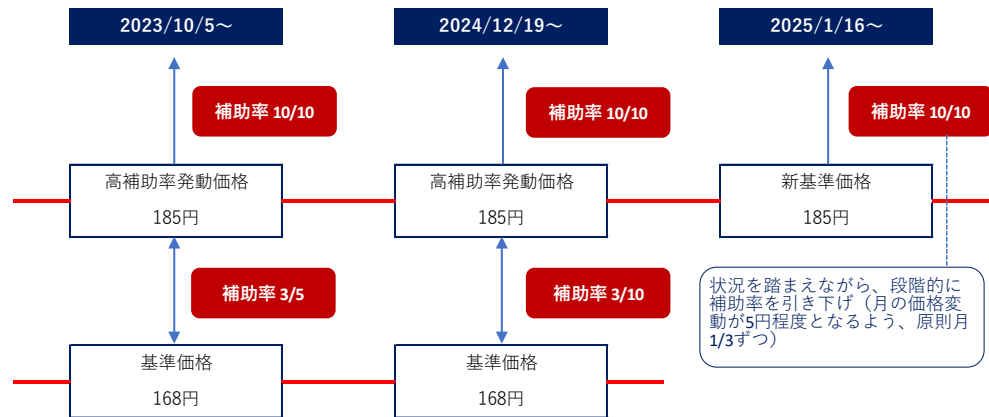
ガソリン等の燃料油高騰に伴う国の補助金は段階的に引き下げ

ガソリン等の燃料油高騰に伴う国民生活への影響を踏まえ、コロナ禍の経済対策の一つとして、補助金支給による燃料油価格の高騰抑制する制度として「燃料油価格激変緩和対策事業」が2022年1月にスタートした。

レギュラー・ガソリンの全国平均価格を基準価格（補助金を考慮しない場合）として、基準価格を上回った部分に対して、一定割合（金額）の補助金を石油元売り各社に対して支給することで、ガソリン、軽油、灯油、重油、航空機燃料の市場価格を抑制するもの。

今年1月16日以降、この補助金が段階的に縮小されることになり、ガソリン等の市場価格が上昇している（補助金が支給される基準価格の引き上げ、補助率の縮小）。

レギュラー・ガソリンに対する補助金制度（2023/10/5～）



出所：資源エネルギー庁「燃料油価格激変緩和対策事業について」

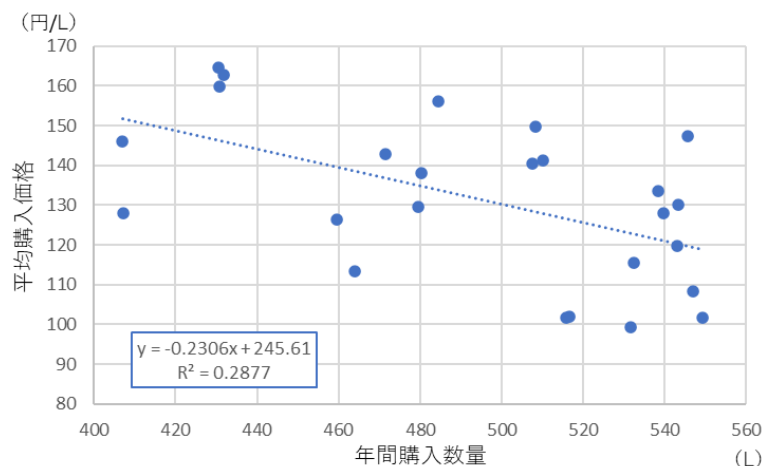
ガソリン価格上昇が購入数量に及ぼす影響は小さい

ガソリン価格の上昇による消費量への影響

ガソリン価格と家計の購入数量について回帰分析すると、価格が上昇すれば購入数量が減少する傾向がみられるものの、明確な相関性は見出せない。

これは、通勤や買い物等の日常生活での利用頻度が高く、利便性から他の公共交通機関での代替性の点の観点との兼ね合いからみて、意図的に消費量を削減することが困難となっていることが考えられる。

ガソリン価格と購入数量の相関性(2000年～2024年)



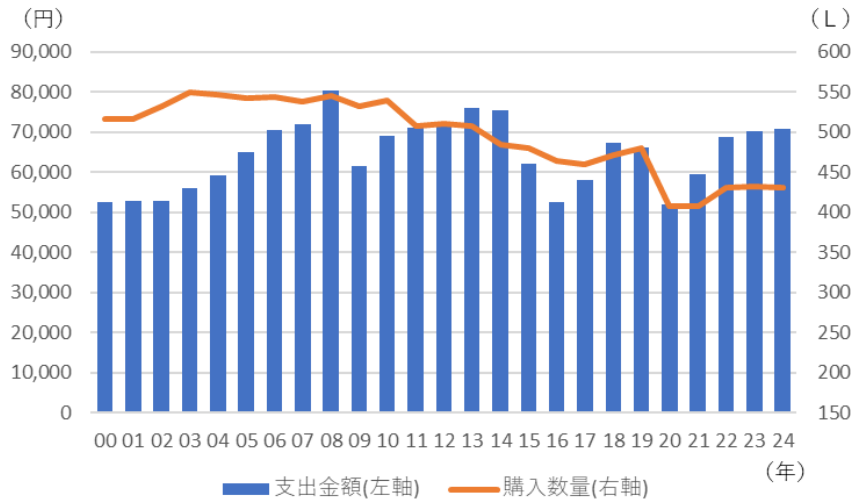
注：2人以上の世帯における一世帯当たりの年間支出額、購入数量
出所：総務省統計局「家計調査」よりSIR作成

家計の自動車維持費用

一世帯当たりのガソリン購入数量は減少傾向

総務省統計局が公表している家計調査によると、一世帯（2人以上）当たりの年間ガソリン支出額はコロナ禍では一時的に落ち込みがみられたものの、それ以降は回復傾向を示している。しかしながら、購入数量ベースでは、長期的には減少傾向にあり、自動車の燃費改善が大きく寄与していると判断される。

一世帯当たりのガソリン購入動向

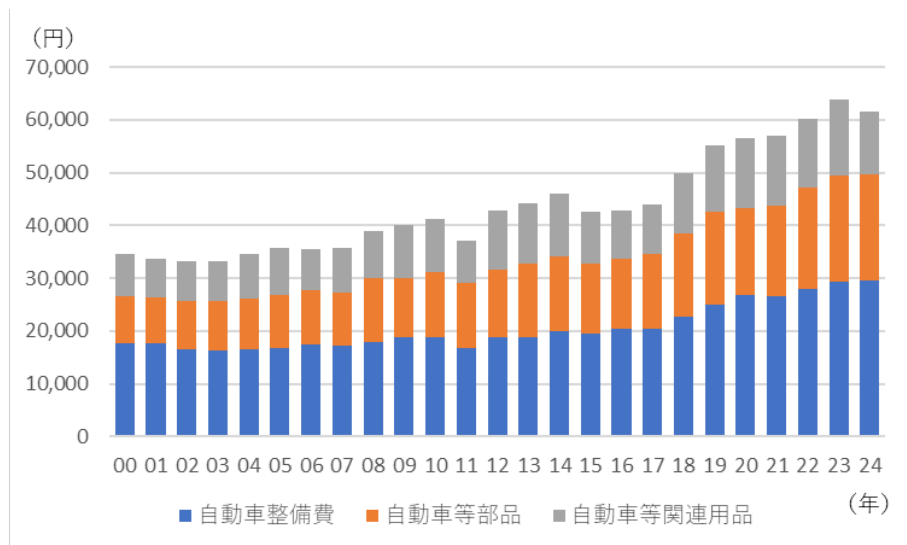


注：2人以上の世帯における一世帯当たりの年間支出額、購入数量
出所：総務省統計局「家計調査」よりSIR作成

自動車整備にかかる費用は増加傾向

一世帯（2人以上世帯）当たりの自動車維持費用（ガソリンを除く）では、増加傾向が顕著となっている。この背景には、自動車価格の上昇、買い替えサイクルの長期化、カーナビやセンサーなど装備品の高価格化、高速道路整備に伴う自動車に旅行（移動）需要の高まりなどが背景にあるとみられる。

一世帯当たりの自動車維持費用の推移



注：一世帯（2人以上世帯）当たりの年間支出額
出所：総務省統計局「家計調査」よりSIR作成

事業環境
(バイオマス燃料)

バイオマス、バイオマス発電とは

バイオマスとは動植物などから生まれた生物資源の総称。バイオマス発電は、バイオマス燃料を「直接燃焼」したり「ガス化」することで発電する火力発電の一種。太陽光や風力、水力等をエネルギーとする自然エネルギーを利用する再生可能エネルギーとは大きく異なる。しかしながら、光合成によりCO₂を吸収して成長するバイオマス資源を燃料とした発電は「京都議定書」における取扱上、CO₂を排出しないものとされている（カーボンニュートラル）。また、家畜排泄物や生ゴミなど、捨てていたものを資源として活用することで、地域環境の改善に貢献できる。

バイオマスの分類



出所：資源エネルギー庁HP

バイオマス燃料調達の課題

木質系のバイオマス発電が安定的かつ持続的に運営されるためには、燃料となる木材の供給体制が欠かせない。2012年7月に開始したFIT（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）、2022年4月に開始したFIP（売電[市場]価格にプレミアムを上乗せする制度）により、バイオマス発電の拡大が見込まれる一方、林業従事者が減少し伐採・搬出が制約されるなかで、燃料となる木材の供給不足の懸念が残る。

小規模な木質バイオマス利用は熱電供給や熱供給事業を行う経済性に見合うといわれており、今後のバイオマス発電の事業モデルは、輸入チップ・PKS等を燃料とした大規模（数万kW）発電と、未利用材を燃料とした小規模熱電併給の二つの方向に進んでいくと考えられる。

2024年2月末時点のFIP認定量は、新規認定、移行認定（FIT認定後にFIP制度に移行したもの）合わせて、約1,507MW（1036件）。移行認定件数ではバイオマス発電がもっとも多い。

FIP制度の活用状況（2024年2月末時点）

電源種	新規認定		移行認定		合計	
	出力(MW)	件数	出力(MW)	件数	出力(MW)	件数
太陽光	371	654	147	301	518	955
風力	212	5	205	15	416	20
水力	170	26	68	6	238	32
地熱	2	1	0	0	2	1
バイオマス	10	1	322	27	332	28
合計	765	687	742	349	1,507	1,036

注：バイオマス発電出力はバイオ比率考慮後出力

出所：資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について(2024年5月)」よりSIR作成

事業環境
(シェアサイクル)

環境負荷低減、健康維持・増進等による自転車ニーズの高まり

自転車は、買い物や通勤・通学・子供の送迎など、日常生活での身近な交通手段として利用されているほか、サイクリングやレジャーなど余暇での利用も高まっている。排気ガスや騒音を出さない交通手段という環境負荷低減の側面や、運動を伴う交通手段としての健康維持・増進の側面もある。近年では、電動アシスト自転車の普及により地形・地理的な制約も薄れ、ニーズはさらに高まっている。また、バスの運転手不足から地方だけでなく都市圏での路線バスの減便・廃止も相次ぎ、その代替交通手段としての利用も高まっている。

2023年9月に公表された国土交通省「シェアサイクル事業の導入・運営のためのガイドライン」によると、「シェアサイクルとは相互利用可能な複数のシェアサイクルポートが設置された、面的な都市交通に供されるシステム」と定義されている。従来のレンタサイクルが「借りた地点に返す」という、いわば往復利用を前提としているのに対し、シェアサイクルは「異なるポート間」の短時間・片道利用が可能となっている点が特徴となっている。

シェアリングサービスのイメージ・内容

	生活の利便性向上	観光の振興
サービス形態		
	<ul style="list-style-type: none"> ● 都市内に面的なネットワークを形成 ● 住民の日常利用としての割合が高い ● 中心市街地の活性化などの役割 	<ul style="list-style-type: none"> ● 観光地へのアクセスや周遊のルートを形成 ● 主に観光としての利用 ● サイクリングルートなどの観光資源と連携する場合も
ポート配置	交通結節点となる鉄道駅や、都市内で目的地となる主要な施設などに、一定の密度を確保してシェアサイクルポートを配置	観光施設や交通結節点などの位置関係を踏まえ、地域の観光戦略に沿ってシェアサイクルポートを配置
事業収支	シェアサイクルポートを高密度に配置することで、利用頻度が増加し、収益が増加する傾向	少ないシェアサイクルポート数であっても、料金設定によって収益の確保が可能な場合も
KPI	利用回数、利用者数、住民満足度など	総利用時間、観光客の滞在時間増加率など
導入地域	愛知県名古屋市、群馬県前橋市など	神奈川県湘南地域、京都府亀岡市など

出所：国土交通省「シェアサイクル事業の導入・運営のためのガイドライン」

シェアサイクルの利便性

国土交通省が実施したアンケート（2019年実施）によれば、利用者がシェアサイクルを利用する理由は、都市部・地方部を問わず、「乗りたい場所からシェアサイクルポートが近いから」、「乗りたいときにいつでも乗れるから」、「どこでも自転車を返却できるから」が上位となっている。

利用目的では「買物・食事」、「観光・レジャー」、「通勤」が上位である。

シェアサイクルの普及が進む

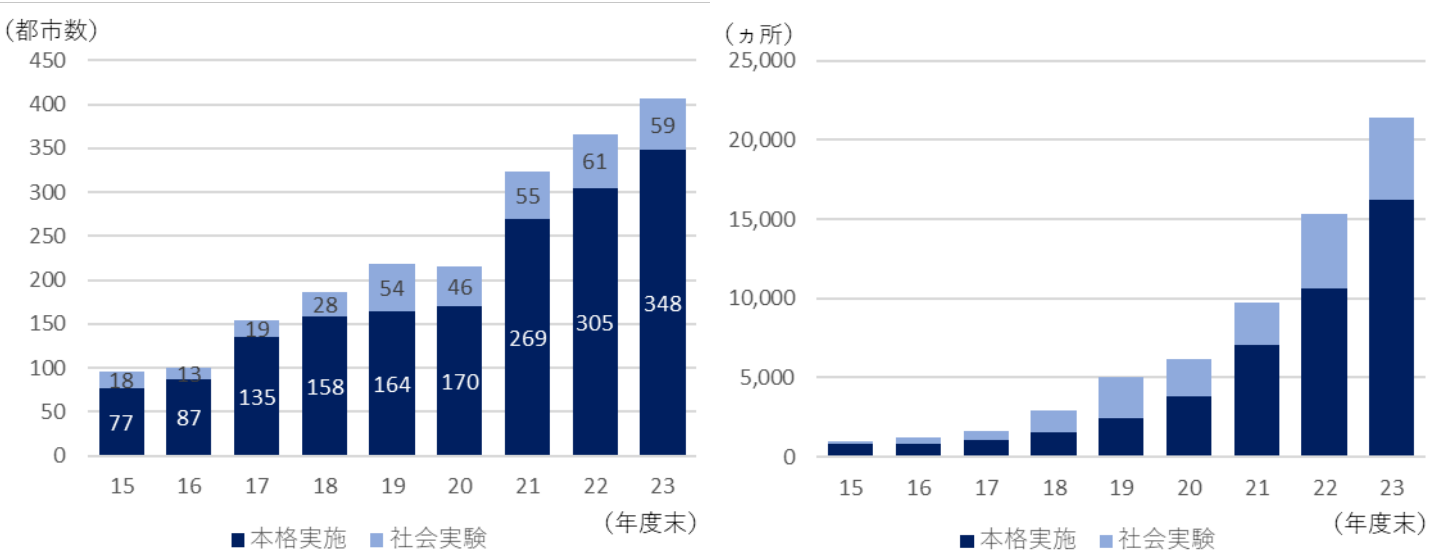
自治体での導入が進むが、実施割合ではまだ低い

国土交通省の調査によると、2023年度末（2024年3月末）時点で、日本国内でのシェアサイクルの本格実施都市は348都市、社会実験段階の都市が59都市となっている。シェアサイクルポート（自転車の貸出・返却地点）は2023年度末で21,000カ所を超えている（社会実験段階を含む）。

環境負荷の低減もさることながら、生活利便性の向上や地域の活性化だけでなく、健康の増進（生活習慣病の予防）や、自然災害時における交通機能保持を目的として導入を進めている自治体もある。自転車に加え、電動キックボード等特定小型原付シェアリングを実施している自治体もある。

2022年度末時点での導入実施割合は、政令市・特別区では97.7%、県庁所在市で74.2%に及ぶものの、その他の市では29.4%、町・村では8.9%にとどまるなど、拡大の余地は大きいといえる。

シェアリング実施都市及びシェアサイクルポート数の推移



出所：国土交通省「シェアサイクルの動向（2024年10月）」

都市人口規模別の導入数

人口	2017年度末	2023年度末	増加率
100万人以上	8	12	50.0%
30万人以上	32	60	87.5%
10万人以上	36	104	188.9%
3万人以上	44	107	143.2%
1万人以上	22	50	127.3%
1万人未満	12	33	175.0%

出所：同上

シェアサイクルの実施割合（2022年度末）

区分	都市数	実施割合
政令市・特別区	42	97.7%
県庁所在市	23	74.2%
市	218	29.4%
町・村	83	8.9%

出所：同上

第7次エネルギー基本計画

第7次エネルギー基本計画策定の背景

資源エネルギー庁は、昨年12月、第7次エネルギー基本計画（案）を公表した。（なお、第6次エネルギー基本計画は2021年10月に策定）

第6次計画では、東京電力福島第一原子力発電所事故を含む東日本大震災から10年が経過し、福島復興に取り組むことが政府の責務としたうえで、気候変動問題への対応と日本のエネルギー需給構造の抱える課題の克服という2つの大きな視点を踏まえて策定された。福島原発事故以降、多くの原子力発電所が停止し化石燃料に対する依存が高まり、その大宗を海外からの輸入に頼るといふ、エネルギー需給構造上の脆弱性が再び顕在化。2022年2月のロシアによるウクライナ侵略で、エネルギー分野におけるインフレにより、この課題への対応がさらに急務となっている。

こうした状況を踏まえ、第7次エネルギー基本計画では、エネルギーの安定供給の確保に向けた投資を促進する観点から、カーボンニュートラル実現に向けたエネルギー需給構造を視野に、今後取り組むべき政策課題や対応の方向性をまとめている。

非化石転換

2050年カーボンニュートラルに向けて更に排出削減対策を進めていくうえで、需要サイドの取組として、徹底した省エネルギーに加え、電化や非化石転換が占める割合も今まで以上に大きくなると考えられ、熱需要の脱炭素化が重要となる。

2050年カーボンニュートラル実現に向けては、“S + 3 E”（Safety：安全性、Energy Security：エネルギー安定供給、Economic Efficiency：経済効率性、Environment：環境適合性）のバランスを確保しつつ、まずは電源の脱炭素化と電化を進めていく。そのうえで、電化が困難な分野を中心に、天然ガスなどへの燃料転換や、水素等やCCUS※などの活用を進めていく。

※CCUS：「Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage」の略で、分離・貯留したCO₂を利用しようというもの。

2040年度に向けては、電化や非化石転換を中心としつつ、デマンドレスポンス（DR：電力の需要家が電力の供給量に合わせて電力使用量を制御すること）の促進や、ヒートポンプやコージェネレーションなどによるエネルギー使用の合理化などを一体的に進めながら、需要側の各部門における取組を進めていく。

需要各部門に求められる取り組み

産 業	業務・家庭	運 輸
<ul style="list-style-type: none"> 燃料転換や電化、非化石転換を大胆に進めていく必要 設備更新への投資促進に向けては、高効率機器の導入や工場・事業所全体での大幅な省エネルギー、電化・非化石転換、デジタル技術を活用した操業の最適化などを後押し 脱炭素に向けた潜在的なニーズを掘り起こすため、省エネルギー診断を強化するとともに、金融機関や省エネルギー支援機関とも連携した、地域で中26 小企業等の省エネルギーを支援する体制を構築 	<ul style="list-style-type: none"> 建築物省エネ法などの規制と支援措置を一体的に活用しながら、省エネルギー性能の向上及び再生可能エネルギーの導入拡大を進めていく エネルギー収支が正味ゼロとなることを目指すZEH(Zero Energy House)について、今後は10 更なるゼロ・エネルギー化を進める観点から、省エネルギー性能の大幅な引上げを実施するとともに、自家消費型太陽光発電の促進を行うよう、その定義を見直す 断熱窓への改修やヒートポンプ給湯器、ハイブリッド給湯器、家庭用燃料電池、建築物の省エネ改修を支援 	<ul style="list-style-type: none"> 乗用車については、2035年までに、新車販売で電動車(電気自動車、燃料電池自動車、プラグインハイブリッド自動車及びハイブリッド自動車)の100% 実現を目指す。 ガソリンの低炭素化・脱炭素化を進めるため、ガソリンについては2030年度までにバイオエタノールの最大濃度10%の低炭素ガソリンの供給開始を目指し、2040年度から最大濃度20%の低炭素ガソリンの供給開始を追求 上記の対応車両の開発・拡大を推進するとともに、バイオディーゼルの導入を推進 航空分野では持続可能な航空燃料(SAF)の導入促進

出所：資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画（案）」よりSIR作成

社会インフラとしてのSSの意義

SSによる供給ネットワークの維持・強化

資源エネルギー庁が策定した第7次エネルギー基本計画（案）において、SSは「給油や灯油の配送等を通じて国民生活や経済活動を支える重要かつ不可欠な社会インフラ」と、その重要性を挙げている。とりわけ昨年1月の能登半島地震では、SS自身も被災しながらも、道路寸断により孤立状態にあった被災地内の緊急車両や病院・避難所等への燃料供給に貢献する等、地域の燃料供給を担うエッセンシャルワーカーとして活躍し、その重要性が再認識された。

一方で、「乗用車の燃費向上等により石油製品の需要が減少する中、人手不足・後継者難、施設の老朽化等の課題も相まって、SS数も減少を続けており、平時のみならず災害時の『最後の砦』として地域を支えるSSネットワークの維持・強化に向けた取組の強化が喫緊の課題」とし、その前提として、「SSネットワークの維持・強化のためには、賃上げ等による人材確保や設備投資を図るべく本業である石油製品販売で収益を確保することに加え、石油製品の販売以外の収益拡大や効率化等に取り組み、SSの経営力を強化していくことが必要」との認識を示している。

こうした認識を踏まえ、第7次エネルギー基本計画（案）では、SSに対して、「総合エネルギー拠点」としての発展を目指すための後押しなどの施策を示している。

第7次エネルギー基本計画（案）で示されたSSへの政策支援等

<p>SSの経営力強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の多角化やデジタル技術を活用した人手不足対策、事業承継・M&A・グループ化等、経営体質強化のための取組を、様々な支援施策を総動員して後押しする ■ SSが石油製品の供給を継続しつつEVへの電力供給やFCVへの水素供給、合成燃料やバイオ燃料の供給を担う「総合エネルギー拠点」としての発展を目指すよう後押しする
<p>自治体との連携強化を通じた安定供給確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ SSの災害対応能力強化の観点から、引き続き、非常用発電機を備えた中核SS（緊急車両への優先給油を担うSS）や住民拠点SS（一般車両への給油を担うSS）等の整備を進め、各地域における災害対応訓練や、有事に備えてガソリンを満タンにしておく「満タン&灯油プラス1缶運動」を推進 ■ SS過疎地対策として、自治体と地域内のSS、石油組合や各種支援機関との普段からのコミュニケーションを含めた連携強化を推進 ■ 民間事業者の経営努力ではSSの維持が困難な場合は、自治体のリーダーシップが特に重要であり、引き続き、自治体が地域住民の理解と協力を得ながら、「地域コミュニティインフラ」としてのSSを、「公設民営」の形で承継・新設する等の取り組みを支援
<p>公正かつ透明な石油製品取引構造の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 石油製品は品質の差別化が難しく、競争は価格面に集中する傾向がある中、引き続き公正・透明な石油製品取引構造の確立に取り組むことが必要 ■ 2022年に改定した「ガソリン等の流通における不当廉売、差別対価等への対応について」（公正取引委員会）を踏まえ、不当廉売等に対し厳正に対処する ■ 卸価格の決定方法等について望ましい行為を示した「ガソリン適正取引慣行ガイドライン」（資源エネルギー庁）を踏まえて、取引慣行の適正化を図る ■ 元売等が、その地位を利用して、SS事業者に対し、取引条件を一方的に決定する等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える等独占禁止法に違反する疑いのある事案に接した場合には、適切に対処する

出所：資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画（案）」よりSIR作成

バイオマス発電の需要拡大に向けて

バイオマス発電については、2030年度目標に近い水準が実現

バイオマス発電については、直近の導入量が7.4GWとなっており、現時点で、2030年目標（8.0GW）に近い水準の導入が実現している。

大規模事業は、2017年度～2018年度頃に再エネ特措法に基づく認定量が急増したが、直近のFIP入札における入札量がゼロとなるなど、近年では、新規の案件組成が見られない状況が継続している。

中小規模事業は、2012年のFIT制度開始以降、地域の木材等を有効に利活用しながら、緩やかに継続的な導入拡大が進んでいるが、近年では、燃料の需給が逼迫しており、事業の安定継続が課題となっている。

再生可能エネルギーの設備導入量

(単位：GW)

	2019年度末	2023年12月末	2030年度目標	増加率
		a	b	a⇒b
太陽光	55.8	73.1	103.5~117.6	41.6~60.9
陸上風力	4.2	5.5	17.9	225.5
洋上風力	0.01	0.15	5.7	3700.0
中小水力	9.8	9.9	10.4	5.1
地熱	0.6	0.6	1.5	150.0
バイオマス	4.5	7.4	8.0	8.1

出所：資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について(2024年5月)」よりSIR作成

バイオマス発電の導入拡大に当たっての論点

バイオマス発電については、燃料費を含むコストの低減を図りつつ、燃料の安定調達と持続可能性の確保を前提に取り組みを進めることが重要とされている。また、他の再エネ電源と異なり燃料費がコストの大半を占めている構造であり、燃料需給の逼迫も見られるなかで、長期安定的な事業を促す必要性が大きいとしている。

第7次エネルギー基本計画（案）では、下記の対応策を掲げている。

第7次エネルギー基本計画（案）でのバイオマス発電拡大策

- 国産木質バイオマス燃料の供給拡大に向け、関係省庁が連携し、林地残材等の更なる利用に向けた体制構築、各地域に適した早生樹や広葉樹等の育林手法等の実証、適正な再造林等を推進
- 環境、社会・労働、ガバナンス、食料との競合、ライフサイクル温室効果ガスの排出量等の観点から持続可能性が確保されたバイオマス燃料の利用を求めていく
- 地域の農林業等と連携し、エネルギー変換効率の高い熱利用・熱電併給の地域内利用を推進するとともに、農山漁村再生可能エネルギー法21等を通じたエネルギーの地産地消を積極的に推進し、農林漁業の健全な発展と調和を図りつつ、家畜排せつ物、下水汚泥、食品廃棄物等の有効利用を進める
- 大規模なバイオマス発電については、安定的かつ持続可能な燃料調達の確保やコスト構造を踏まえた将来的な自立化の可能性が課題となっているなかで、FIT・FIP制度による支援の在り方や、調達期間及び交付期間が終了した後のバイオマス発電事業の継続の確保について検討を進める

出所：資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画（案）」よりSIR作成

エネルギー需給 見通し

2030年度におけるエネルギー需給の見通し

資源エネルギー庁は、2021年10月に策定した「第6次エネルギー基本計画」に基づき、「2030年におけるエネルギー需給の見通し」を公表した。この見通しは、2030年度に温室効果ガスを2013年度から46%削減することを前提とし、どのようなエネルギー需給の見通しとなるかを示すもの。

電力の需給構造については、経済成長や電化率の向上等による電力需要の増加要因が予想されるが、徹底した省エネルギー（節電）の推進により、2030年度の電力需要は8,640億kWh程度、総発電電力量は9,340億kWh程度を見込む。

再生可能エネルギーについては、足下の導入状況や認定状況を踏まえつつ、各省の施策強化による最大限の新規案件形成を見込んだうえで、2030年度の温室効果ガス46%削減に向けては、もう一段の施策強化等に取り組むこととし、その施策強化等の効果を実現した場合の野心的なものとして、合計3,360~3,530億kWh程度の導入、電源構成では36~38%程度を見込んでいる。

発電電力量の実績・見通し

(単位：億kWh、%)

年度	2010	2015	2020	2022	2023	2030	2023⇒2040 増減率	2040
原子力	2,882 (25.1)	94 (0.9)	388 (3.9)	561 (5.6)	841 (8.5)	1,880~2,060 (2)	123.5~144.9%	(2割程度)
石炭	3,119 (27.1)	3,560 (34.2)	3,093 (31.0)	3,046 (30.4)	2,804 (28.5)	1,780 (19)	-36.5%	(3~4割程度)
天然ガス	3,339 (29.0)	4,257 (40.9)	3,888 (38.9)	3,384 (33.8)	3,241 (32.9)	1,870 (20)	-42.3%	
石油等	983 (8.6)	1,006 (9.7)	633 (6.3)	839 (8.4)	716 (7.3)	190 (2)	-73.5%	
再生可能エネルギー	1,091 (9.5)	1,486 (14.3)	1,983 (19.9)	2,188 (21.8)	2,253 (22.9)	3,360~3,530 (36~38)	49.1~56.7%	(4~5割程度)
太陽光	35 (0.3)	348 (3.3)	791 (7.9)	926 (9.2)	965 (9.8)	1,290~1,460 (14~16)	33.7~51.3%	(23~29)
風力	40 (0.3)	56 (0.5)	90 (0.9)	93 (0.9)	105 (1.1)	510 (5)	385.7%	(4~8)
水力	838 (7.3)	871 (8.4)	784 (7.9)	767 (7.7)	748 (7.6)	980 (11)	31.0%	(8~10)
地熱	26 (0.2)	26 (0.2)	30 (0.3)	30 (0.3)	34 (0.3)	110 (1)	223.5%	(1~2)
バイオマス	152 (1.3)	185 (1.8)	288 (2.9)	372 (3.7)	401 (4.1)	470 (5)	17.2%	(5~6)
水素・アンモニア						90 (1)		(n.a.)
合計	11,494 (100.0)	10,404 (100.0)	9,985 (100.0)	10,017 (100.0)	9,854 (100.0)	9,340 (100)	-5.2%	1.1~1.2兆

注：カッコ内は構成比

出所：資源エネルギー庁「エネルギー需給実績」「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」等よりSIR作成

合成燃料(e-fuel)

CO₂とH₂から製造される「合成燃料 (e-fuel)」

2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、2020年末にグリーン成長戦略が策定され、2021年6月より更なる具体化が進んでいる。その一つに「合成燃料」の開発がある。合成燃料は、CO₂（二酸化炭素）とH₂（水素）を合成して製造される燃料。複数の炭化水素化合物の集合体で、“人工的な原油”ともいわれている。特に、再生可能エネルギー由来の水素（グリーン水素）を利用し、発電所や工場から排出される二酸化炭素や大気中の二酸化炭素を使って製造した合成燃料は「e-fuel」と呼ばれている。従来の化石燃料と違い、ライフサイクル上で大気中の二酸化炭素を増やすことがない、カーボンニュートラルな燃料といえる。

合成燃料のメリット～販売者、利用者の既存設備・自動車が活用可能

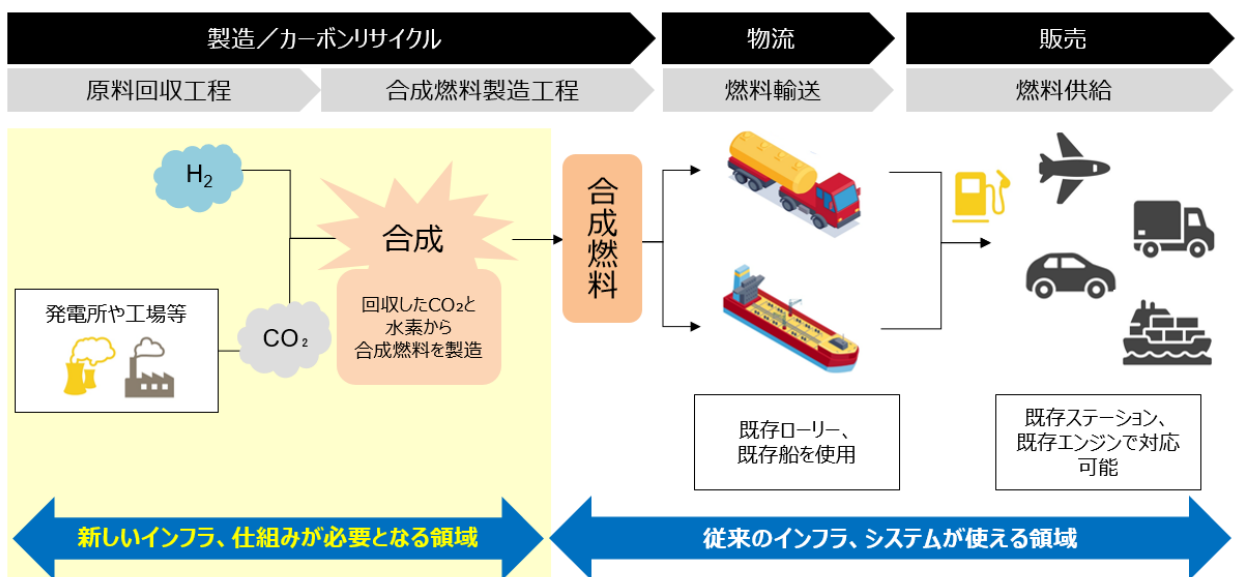
合成燃料のメリットはガソリンと成分が近く、そのまま置き換えられること。このため、現行モデルのエンジン車、ガソリンスタンドや運搬用タンクローリー、製油所などがそのまま活用できる。新しいインフラ整備が不要なため、導入コストが抑えられる。2030年代半ばには、新車がすべて電動車（電気自動車、ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車）に置き換わることが予想されるが、販売済みの自動車すべてが電動車に置きかわるまでには、さらに時間がかかる。そうした移行期間において、エンジンで動く車からCO₂を削減する方法として合成燃料が役立つと考えられている。

※2017年に発表されたIEA（国際エネルギー機関）の見通しでは、2030年時点でもガソリン車やハイブリッド車などのエンジン搭載車は91%残っているとの見通しが発表されている。

エネルギー密度の問題から電動化や水素・アンモニア利用が困難とされる長距離移動のトラックや飛行機、船舶についても、合成燃料でこの問題がクリアできる。また、液体燃料であるため長期備蓄が簡単で、大規模停電などの緊急時に、必要な量を必要な場所へ運べるという点もメリットとなりうる。

合成燃料は、今後集中的な技術開発・実証を行って、高効率かつ大規模な製造技術を確認することが目指されている。2025年には製造を開始、同時にコストを低くしていき、2030年代前半までには商用化を目指す計画となっている。

合成燃料 (e-fuel) の製造・流通



出所：資源エネルギー庁HP

2025/3期見通し

2025/3期Q3決算

2月10日、同社は2025/3期Q3決算を発表した。2025/3期Q3累計期間の売上高は前年同期比2.2%減の29,216百万円、営業利益は同34.9%減の370百万円。

経常利益は持分法適用関連会社であるJリーフに係る持分法投資損失160百万円^注を営業外費用に計上したこともあり、同29.6%減の557百万円。親会社株主に帰属する当期純利益について、前期に特別利益として計上した太陽光発電設備に関する受取保険金50百万円の反動等により、同45.2%減の262百万円となった。

注：Jリーフが大手販売先向けの債権に対して貸倒引当金繰入額を計上したことに伴うもの

2025/3期Q3のセグメント別決算

(単位：百万円、%)

	2024/3期	2025/3期	
	Q3累計	Q3累計	前年同期比
売上高	29,885	29,216	-2.2
石油関連事業	27,085	26,828	-1.0
再生可能エネルギー関連事業	2,308	1,910	-17.3
不動産事業	491	478	-2.7
営業利益（セグメント利益）	570	370	-34.9
石油関連事業	570	471	-17.2
再生可能エネルギー関連事業	49	2	-94.9
不動産事業	291	270	-6.8
調整額	-339	-374	

出所：同社決算短信よりSIR作成

セグメント別では、石油関連事業における直営部門で燃料油価格の低下、直営部門での販売数量減で、同セグメントの売上高は1.0%の減収。費用面では、直営部門において個人ユーザー獲得に向けたアプリ会員募集の先行施策を行ったことで、セグメント利益は同17.2%減。

再生可能エネルギー関連事業では、バイオマス燃料であるPKSの減少が影響し、同17.2%の減収。費用面ではバイオマス燃料の開発に対する投資関連費用の計上があり、セグメント利益は同94.9%減。

2025/3期通期予想を上方修正

2025/3期通期業績予想の修正

同社は、2025/3期Q3決算発表と同時に2025/3期通期の業績予想修正を発表した。

2025/3通期の連結売上高は期初予想（昨年5月発表）41,000百万円から39,200百万円へ下方修正となったが、利益面では営業利益450百万円（期初予想350百万円）、経常利益600百万円（同550百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益300百万円（同250百万円）と上方修正となった。

主としてバイオマス燃料の販売が計画を下回ったことにより連結売上高が下方修正された。加えて、上述の持分法による投資損失というマイナス要因があったが、主力事業の石油関連事業において、燃料油の-marginが期初の想定よりも確保できたことで、利益面では上方修正となった。修正後の利益では、営業利益、経常利益は前期比減益となるものの、当期純利益では当初予想の前期比減益から微増益となる見通しである。

2025/3期Q3業績と通期業績予想修正の概要

(単位：百万円、%)

	2024/3期	2025/3期		2025/3期				
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	2024/3期	2025/3期			
				実績	当初予想	前期比	修正予想	前期比
売上高	29,885	29,216	-2.2	38,732	41,000	5.9	39,200	1.2
営業利益	570	370	-34.9	507	350	-30.9	450	-11.2
経常利益	792	557	-29.6	752	550	-26.9	600	-20.3
親会社株主に帰属する当期純利益	479	262	-45.2	297	250	-15.9	300	1.0
EPS	71.75	39.29		44.50	37.45		44.93	
1株当たり年間配当金				21	20			

出所：同社決算短信、プレスリリースよりSIR作成

財務分析

PL・BS指標の特徴

2024/3期の売上高総利益率は18.8%と、2022/3期20.1%、2023/3期19.3%と低下傾向にある。原油価格上昇に伴う石油製品の仕入価格が上昇する一方で、同業との競争激化で販売価格が抑えられていることが主因である。2022/3期は2021/3期と比べて大幅に上昇しているが、これは2022/3期以降、収益認識基準が適用されたため。

同社主力の石油関連事業において、直営SSでの燃料油販売では製品の差別化が難しく、かつ近隣のSSとの価格競争もあり、売上総利益率を向上させることは困難である。このため、同社では営業時間の短縮化などでSSの運営効率化を図っているほか、ENEOSアプリの導入により、自社SSへの誘導を図る施策を採っている。直営部門に次ぐ主力事業である直需部門では、コロナ禍以降の半導体不足や不正認証問題による大手顧客製造ラインの稼働低下により、潤滑油の販売量減少が影響し粗利率を引き下げた。再生可能エネルギー関連事業では、降雪に伴う売電収入の減少が響き、セグメント損失が拡大した。

こうした点から、2024/3期の営業利益は前期比20.9%減の507百万円となり、利益率も1.6%から1.3%に低下した。ROA（分子は経常利益）はピークの2021/3期の4.2%から2.1%に、ROEは7.3%をピークに1.4%まで低下しており、収益力の改善が今後の課題である。ピークとなっている2021/3期については、営業利益面では石油製品関連事業で売上総利益率が改善したことや、遊休地（川崎充填所跡地）の売却による固定資産売却益1,545百万円を特別利益に計上したことで大幅な増益となった。

セグメント利益（営業利益ベース）をセグメント資産（期末）で除した利益率で見ると、2024/3期では石油関連事業3.3%、不動産事業4.8%であり、収益性の面では不動産事業がもっとも高いことになる。こうしたことから、主力の石油関連事業を不動産事業に近づける水準まで引き上げる施策に取り組む必要が求められる。

主要財務指標

項目	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上総利益率 (%)	12.0	14.4	20.1	19.3	18.8
対売上高販管費率 (%)	11.5	13.1	18.9	17.6	17.5
営業利益率 (%)	0.5	1.3	1.2	1.6	1.3
営業利益 (百万円) ①	306	702	428	640	507
減価償却費 (百万円) ②	532	517	513	546	530
のれん償却 (百万円、営業CFより) ③	-	-	-	-	-
EBITDA (百万円) ①+②+③	838	1,219	941	1,186	1,037
EBITDAマージン (%)	1.4	2.3	2.6	3.0	2.7
一人当たりの売上高(百万円)	145.87	122.31	83.64	96.28	103.56
ROE (%)、SIRベース(分母は純資産 - 非支配株持分の平均)	1.3	7.3	2.6	1.5	1.4
ROE (%)、会社ベース(分母は自己資本平均)	1.3	7.3	2.5	1.5	1.4
ROA(%)、SIRベース(分子は当期純利益)	0.7	4.2	1.5	0.8	0.8
ROA(%)、会社ベース(分子は経常利益)	1.4	2.7	2.0	2.8	2.1
ROIC投下資本 (%), NOPAT ÷ 投下資本の平均 (投下資本 = 有利子負債+純資産合計)	0.5	-0.1	0.4	1.2	0.8
株主資本比率 (%)	55.4	58.1	56.9	56.4	56.6
自己資本比率 (%)	55.4	58.1	56.9	56.4	56.6
総資産回転率 (回)	1.95	1.68	1.10	1.13	1.06
財務レバレッジ(倍)、資産合計 ÷ (純資産合計 - 非支配株持分)	1.81	1.72	1.76	1.77	1.77
有利子負債 (百万円)、リース債務と割賦払い賃貸資産の債務を含む	9,086	7,707	9,543	9,821	10,497
EBITDA有利子負債倍率 (倍)	10.84	6.32	10.14	8.28	10.12
ネット有利子負債残高 (百万円)	5,412	3,223	6,166	5,980	6,411
D/Eレシオ (倍)	0.53	0.41	0.49	0.50	0.48
ネットD/Eレシオ(倍)	0.31	0.17	0.32	0.30	0.30

出所：同社有価証券報告書、SPEEDAデータよりSIR作成

株価インサイト

バリュエーション

同社の2/10時点のPERは会社予想ベースで20.1倍、実績ベースで20.3倍と下表に示した同業他社と比べて高い水準にある（シナネンHDを除く）。これは、減損損失の計上が続ぎ、結果として当期純利益の回復遅れによるテクニカル的な要因と考えられる。

PBRは0.31倍と同業他社と比べてディスカウント幅が大きい。一般的に「PBR1倍割れ」は、理論上、資本コスト（市場が求める最低リターン≒投資リスク）を上回るROEを達成できていないことを意味している。

PBRの向上については、ROEの引き上げや資本コストの引き下げが求められる。同社の場合、ここ数年採算性の乏しい事業資産の整理を進めてきたことで、減損損失が継続的に計上されてきたが、今後一定程度の収益改善が見込まれると考えられる。

同業他社と比べた場合の同社の特徴としては、石油関連売上比較が高いことが挙げられる。SSは近隣の他のSSとの価格競争に直面する一方で、各施設に対する法定点検が義務付けられているなど運営コスト面と合わせて収益性向上に対する制約が多く、同業他社と比べて直営SSを多く運営していることが影響していることは否めない。

同業他社とのバリュエーション比較

	単位	会社名 コード 上場市場	日新商事 7490 スタンダード	Misumi 7441 福証	サンリン 7486 スタンダード	サンオータス 7623 スタンダード	シナネンHD 8132 プライム
【2025/2/10時点】							
株 価	(円)		903	1,727	660	569	5,990
(1年前比)	(%)		-2.7	-6.6	-6.9	-3.9	49.2
時価総額	(百万円)		6,863	10,536	8,118	1,838	78,149
企業価値	(百万円)		13,052	19,626	5,458	7,268	57,452
直前決算期			2024/3期	2024/3期	2024/3期	2024/4期	2024/3期
売上高合計	(百万円)	会社予想（当期）	39,200	63,855	30,000	19,500	340,000
	(%)	YoY(前期比)	1.2	5.3	-6.4	17.2	-2.4
営業利益	(百万円)	会社予想（当期）	450	1,162	700	350	2,800
	(%)	YoY(前期比)	-11.2	44.2	14.2	42.3	--
営業利益率	(%)	会社予想（当期）	1.1	1.8	2.3	1.8	0.8
PER	(倍)	直近年度	20.3	14.0	11.6	7.0	--
		会社予想（当期）	20.1	11.3	10.1	5.6	36.2
PBR	(倍)	直近年度	0.31	0.54	0.41	0.55	1.47
PSR	(倍)	会社予想（当期）	0.18	0.16	0.27	0.09	0.23
EBITDA	(百万円)	直近年度	1,037	1,857	1,316	805	2,449
		SIR予想（当期）	880	2,213	1,403	908	5,960
EBITDAマージン	(%)	直近年度	2.7	3.1	4.1	4.8	0.7
		SIR予想（当期）	2.2	3.5	4.7	4.7	1.8
企業価値/EBITDA	(倍)	直近年度	12.6	10.6	4.1	9.0	23.5
ROE	(%)	直近年度	1.4	3.9	3.6	8.0	-1.9
一株当たり年間配当金	(円)	直近年度	21.0	45.0	22.0	19.0	75.0
		会社予想（当期）	20.0	50.0	22.0	21.0	75.0
配当性向	(%)	直近年度	47.1	36.5	38.6	23.4	--
		SIR予想（当期）	45.0	40.4	38.5	25.9	-78.5
配当利回り	(%)	SIR予想（当期）	2.2	2.9	3.3	3.7	1.3
石油関連売上比率	(%)	直近年度	88.0	51.7	36.9	63.5	53.8
直営SS数		直近時点（HPで確認）	52	39	13	19	16

注：日新商事の石油関連売上比率は、石油関連事業セグメントのうち、直営部門、卸部門、直需部門の売上合計により算出
出所：各社の公表資料及びSPEEDAデータよりSIR作成

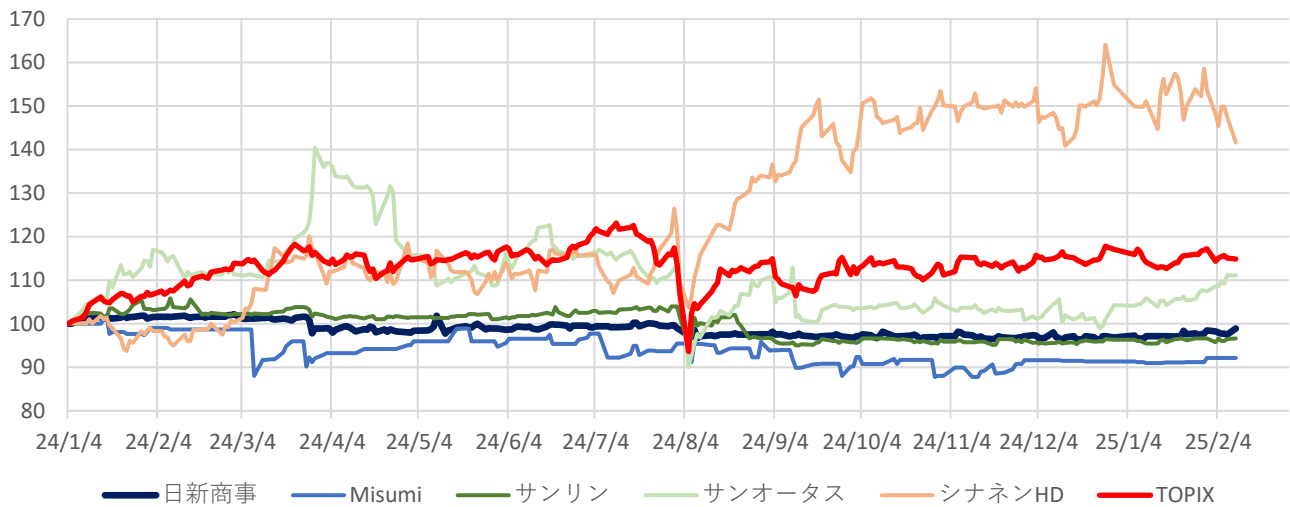
株価推移

下記チャートに見られるように、同社の株価は過去1年間動きが乏しく、ほぼ横ばいの値動きである。時価総額と流動性が少ないためTOPIXとの連動性は低くTOPIXの上昇期間はアンダーパフォームする傾向がある。同業他社の動向をみると、業績回復期待が高まっているシナネンHD（8132）を除くMisumi(7441)、サンリン（7486）、サンオータス（7623）の4社もTOPIXに対してアンダーパフォームしている。

自動車の燃費向上やトラック輸送事業における共同輸配送が進展するなかで、今後のガソリンや軽油などの燃料油の需要の拡大も見込みづらい。そうした状況下で、投資家が同社の成長期待を高める要因としては、省エネ関連や再生可能エネルギー、合成燃料（e-fuel）等、市場のニーズが高まっていく分野への取り組み、さらには収益化へのロードマップを具体的に示すことがカギとなると考えられる。

先述したように同社は新たな収益化を図るべくバイオマス燃料の製造販売に取り組んでいる。同社が取り組んでいるペレットは、国内における大規模型バイオマス発電にとって有効な燃料となりうるものであり、国内市場においてバイオマス燃料としての優位性を発揮できる可能性がある。本事業が収益化し業績に貢献することになれば、株価に反映されていくものとSIRでは考える。

日新商事及び同業他社の株価指数推移(24/1/4終値= 100)



出所: SPEEDAデータよりSIR作成

同社の過去5年間の主要バリュエーションの状況

	株価 (円)		EPS (円)	1株当り年間配当金(円)	PBR (倍)	PER (倍)		配当性向 (%)	配当利回り (%)		ROE [※] (%)
	High	Low				High	Low		High	Low	
2020/3期	979	699	33.2	20.0	0.29	29.5	21.1	60.3	2.0	2.9	1.3
2021/3期	1,016	717	198.2	21.0	0.33	5.1	3.6	10.6	2.1	2.9	7.3
2022/3期	948	877	73.3	20.0	0.31	12.9	12.0	27.3	2.1	2.3	2.6
2023/3期	975	848	43.0	21.0	0.31	22.7	19.7	48.9	2.2	2.5	1.5
2024/3期	934	888	44.5	21.0	0.28	21.0	20.0	47.2	2.2	2.4	1.4
2025/3期(会社予想)	950	850	44.9	20.0	0.27	21.1	18.9	44.5	2.1	2.4	-

注：当ROEは分母に純資産合計から非支配株持分を差し引いた株主資本等合計を用いているため、同社開示の自己資本利益率と異なることがある。

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

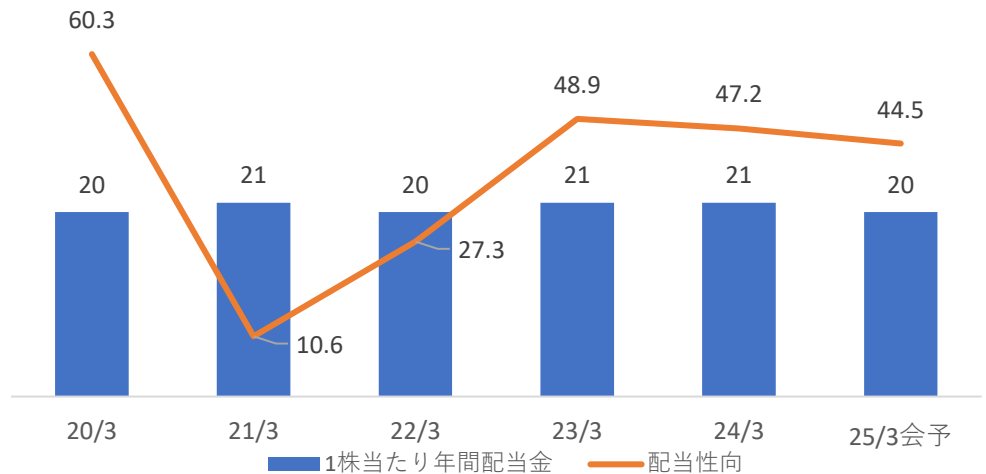
株主還元

株主配当

中期経営計画では、株主還元方針について「安定配当の継続を基本方針とし、業績に応じた増配を目指す」とし、配当性向やDOE(株主資本配当率)のような具体的な数値目標は設けていない。2025/3期の一株当たり配当金は20円で、配当性向は44.5%と予想される。

※ 2021/3期は固定資産（川崎充填所跡地）の売却益を特別利益に計上したことによる親会社株主に帰属する当期純利益が増大したため、配当性向は一時的に低下している。

配当金の推移(単位: 円)



出所：同社有価証券報告書等よりSIR作成

大株主の状況

大株主

筆頭株主は、同社が販売する石油製品の主要仕入先であるENEOS、ENEOSグループの持株会社であるENEOSホールディングスで17.1%を保有。2位は同社の源流企業となる日新（同社代表取締役である筒井博昭氏の兄が代表取締役を務める）が14.8%と保有している。その他、上位株主については筒井社長および親族合わせて3氏で8.0%を保有している。ユシロ化学工業と日本精化は同社の取引先である。

大株主名簿と保有状況

2024年9月30日現在

大株主名称	保有株式 (千株)	保有率 (%)
ENEOSホールディングス株式会社	1,140.0	17.1
株式会社日新	990.0	14.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	349.0	5.2
株式会社三井住友銀行	250.0	3.7
筒井 博昭	219.7	3.3
筒井 健司	192.8	2.9
筒井 敦子	117.6	1.8
ユシロ化学工業株式会社	115.8	1.7
株式会社三菱UFJ銀行	100.0	1.5
日本精化株式会社	99.0	1.5
計	3,573.9	53.5

出所：同社半期報告書よりSIR作成

サステナビリティ

サステナビリティ方針

同社は創業以来、エネルギーに関わるビジネスで成長してきた。そのエネルギーが持つ“ものを動かす力”を通じ、「人々の暮らしに豊かさを届けることで、よりよい未来を創造する事を目指して事業に取り組んでいます。」との表明を行っている。

加えて、「企業が果たすべき、ESG（環境・社会・ガバナンス）課題への責任を同社の事業活動と一体化させることで、事業を通じて社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現へ貢献するとともに、持続的な企業価値向上を追求していきます。」（同社HPより）としている。

同社が規定した「マテリアリティ」とESGとの関連性

マテリアリティ	課題解決／価値創造	取り組み目標	影響範囲		
			E	S	G
持続可能なエネルギーの成長	クリーンエネルギーの創出とCO2排出量の削減	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電所の販売・運営を通じて、CO2排出量の削減を推進 自社SSの屋根に太陽光発電設備を設置し、エネルギーを創出 再生可能エネルギーの活用を検討し、エネルギー効率化を追求 	○		
	バイオマス発電燃料の開発、供給	<ul style="list-style-type: none"> バイオマス発電燃料の供給を通じて、カーボンニュートラルに貢献 	○		
地球環境への責任	カーボンニュートラルの実現に貢献	<ul style="list-style-type: none"> ガソリンペーパー液化回収装置の導入を促進し、大気汚染防止に貢献 環境配慮型商品の提供により、CO2排出量の削減に貢献 シェアリングサービスの提供によりCO2排出量の削減に貢献 カーボンマネジメントコンサルティング支援の提供によりCO2排出量の削減に貢献 	○	○	
	災害に対するレジリエンスの向上	<ul style="list-style-type: none"> 社内訓練・教育等の事前対策による、減災への取り組みを実施 BCPの策定・運用による企業体制の強化 	○	○	
コミュニティとの繋がり深化	SSネットワークを活用した新たなサービスの創出と提供	<ul style="list-style-type: none"> 地域コミュニティへの参画によるステークホルダーとの関係構築 エネルギーとサービスの連携で、よりよいサービスを消費者へ提供 パートナー企業へのサポートを強化し、ステークホルダーを支援 	○	○	
	配送効率化などによる働き方の改善	<ul style="list-style-type: none"> タンク残量監視システム等の提供を通じ、働き方の改善に貢献 	○	○	
	バイオマス発電燃料の持続可能な調達	<ul style="list-style-type: none"> バイオマス発電燃料を適正な価格と品質で安定供給する体制の構築 原料調達における人権・労働・安全・衛生・環境等への配慮 	○	○	
	サービスに対する正しい理解の促進	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーに向けた啓蒙活動の実施 社内外への広報活動による理解の促進 	○	○	
信頼されるガバナンス・職場環境	持続可能な保有物件の価値向上	<ul style="list-style-type: none"> シェアリングサービスの提供、住民コミュニティの活性化 建築資材への配慮や災害対応物件づくりの推進による物件価値向上 			○
	グループガバナンスの推進	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンスの強化 コンプライアンスの徹底 リスクマネジメントの強化 	○	○	
	職場環境の向上（働き方改革の推進）	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革（ワークライフバランス、テレワーク等）の推進 女性が活躍できる環境（福利厚生、制度等）の充実 ITの積極的活用による業務効率化の推進 	○	○	
	多様性の確保と人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材（女性、外国人、中途採用者）の幹部登用の推進 多様性への理解を深めるための教育の実施 階層別教育の充実等による人的資本への投資の強化 	○	○	

出所：同社資料よりSIR作成

気候変動リスクに対する認識

気候変動に関する事業リスクと対策

同社では、同社グループの気候変動に関するリスク・機会を分析、事業に対するリスクへの影響を把握し、その対策を検討している。

同社事業に対する気候変動リスクと対応策

区分	具体例	事業のリスク	影響度	時間軸	対応等
移行 リスク	EV技術の進展、環境意識の高まり	・ SSにおける石油製品の需要(ガソリン等)が減少	大	短期～中期	・ 非石油事業の拡大
	モーター(EV、FCV等)等、内燃機関以外を動力とする車両等の増加	・ エンジンオイル等が不要となり需要が減少	中	中期～長期	・ モーター用の軸受けや冷却用潤滑油の販売の拡大
	石油火力発電の減少	・ C重油の需要が減少	小	短期	・ バイオマス発電燃料事業の拡大
	社会の電化進展(家庭、工場)	・ 灯油、LPGの需要が減少	小	短期～中期	・ 電力販売、水素・アンモニア燃料の取扱いの拡大
物理的 リスク	異常気象による水害発生の頻度・過酷度の増加	・ 河川氾濫によるSS・保有物件の浸水	小	短期	・ BCP(事業継続計画)の整備
	温暖化による海面上昇	・ 海面上昇による一部SS・保有物件の浸水	中	長期	・ 他直営SSの代替利用や排水機能の強化等
機会	発電セクターにおける非化石エネルギー電源の拡大	・ バイオマス発電燃料の販売が増加 ・ 太陽光発電事業の機会が増加	中	短期～長期	・ 事業投資の拡大
	e-fuel(合成ガソリン等)技術のコスト低減と普及	・ SSでのe-fuelの需要が増加	大	中期～長期	・ 販売体制の維持・構築
	合成プロパン(プロパネーション)技術のコスト低減と普及	・ 合成プロパンの需要が増加	小	中期～長期	・ 販売体制の維持・構築
	SAF(持続可能な航空燃料)市場の拡大	・ バイオエタノール由来のSAF原料事業の検討	中	中期～長期	・ 現在のペレット化事業に加えエタノール事業の検討

出所：同社有価証券報告書よりSIR作成

環境配慮への取り組みに対する取り組み、評価

環境配慮推進分析融資

昨年10月31日、同社は三井住友銀行から「環境配慮推進分析融資」を受けた。「環境配慮推進分析融資」は、融資実行時に、三井住友銀行と日本総合研究所が作成した独自の評価基準に基づき企業の環境配慮状況を評価し、また環境経営などを簡易診断して行う融資である。

同社の評価ポイントは、①サステナビリティ方針及び長期ビジョン「nissin Vision 2030」に基づき環境経営を推進、②環境配慮型製品の販売や再生可能エネルギー事業の展開、カーボンマネジメントコンサルティング事業への参入等の環境ビジネスへの積極的な取り組み、等が高く評価された。

昨年9月、同社は炭素会計アドバイザー協会へ加入した。同協会の主催企業である株式会社WasteBoxと同社は業務委託契約を締結し、カーボンマネジメントコンサルティング事業を協業している。

これを機に、顧客に対するソリューションの更なる充実、カーボンニュートラルに対する知見の集積、温室効果ガスの算定、情報開示、削減ソリューションの提供に取り組んでいく。

炭素会計アドバイザー協会への加入

Appendix

損益計算書

(単位：百万円)

決算期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
											(会予)
売上高合計	69,739	60,996	54,618	60,038	64,976	61,996	53,692	36,466	38,897	38,732	39,200
売上原価合計	63,142	54,144	48,342	53,427	57,819	54,550	45,952	29,154	31,395	31,435	
売上原価	63,142	54,144	48,342	53,427	57,819	54,550	45,952	29,154	31,395	31,435	
売上総利益	6,597	6,852	6,275	6,611	7,156	7,446	7,740	7,312	7,502	7,298	
売上総利益率	9.5	11.2	11.5	11.0	11.0	12.0	14.4	20.1	19.3	18.8	
販売費及び一般管理費	6,366	6,474	6,357	6,604	6,845	7,140	7,039	6,884	6,862	6,791	
営業利益	230	378	-81	7	312	306	702	428	640	507	450
営業利益率	0.3	0.6	-0.1	0.0	0.5	0.5	1.3	1.2	1.6	1.3	1.1
営業外収益	263	253	255	299	337	339	393	423	490	460	
受取利息配当金	114	118	120	126	144	150	161	161	184	236	
営業外費用	49	53	92	112	182	186	225	176	178	215	
支払利息割引料	28	34	50	65	138	148	135	133	146	134	
持分法投資損益- 営業外	12	13	11	13	12	-2	-28	-11	10	3	
経常利益	445	578	82	194	467	459	870	675	953	752	600
経常利益率	0.6	0.9	0.2	0.3	0.7	0.7	1.6	1.9	2.5	1.9	1.5
特別損益	-3	-67	-91	-33	-50	-52	1,242	121	-367	-162	
特別利益	58	3	162		27	195	1,547	224	1	87	
特別損失	61	70	253	33	77	247	305	103	368	249	
税金等調整前当期純利益	442	512	-9	161	416	407	2,112	796	587	591	
税引前利益率	0.6	0.8	0.0	0.3	0.6	0.7	3.9	2.2	1.5	1.5	
法人税等	230	246	79	119	187	161	732	305	285	257	
法人税等 - 当期分	171	243	110	217	209	207	451	248	351	251	
法人税等調整額 - 繰延分	59	3	-31	-98	-22	-46	281	57	-66	6	
親会社株主に帰属する当期純利益	212	283	-68	62	231	223	1,333	490	287	297	300
当期純利益	212	266	-88	42	229	246	1,380	491	302	335	
非支配株主に帰属する当期純利益		-17	-20	-19	-2	23	47	0	15	37	
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.3	0.5	-0.1	0.1	0.4	0.4	2.5	1.3	0.7	0.8	0.8

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：会計基準の異なる企業との比較を容易にするため、ユーザベース社作成の標準化データを記載している。

そのため、項目名と数値データが会社開示のものと異なることがある。

貸借対照表

(単位：百万円)

決算期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
資産合計	25,793	24,755	27,369	31,503	32,369	31,229	32,657	33,925	35,062	38,283
流動資産	10,733	9,633	11,051	11,471	12,382	12,295	13,290	14,160	14,117	15,240
現金同等物及び短期性有価証券	1,369	2,241	2,857	2,008	3,355	3,674	4,484	3,377	3,841	4,086
現金及び現金同等物	1,369	2,241	2,857	2,008	3,355	3,674	4,484	3,377	3,841	4,086
売上債権	7,771	6,288	6,848	7,889	7,630	6,920	7,116	8,960	8,457	8,607
受取手形								745	792	814
棚卸資産	1,048	814	1,080	1,032	893	871	1,025	1,079	1,244	2,088
製品・商品	1,048	814	1,080	1,032	893	871	1,025	1,079	1,244	2,088
繰延税金資産 - 流動	105	114	120	210						
貸倒引当金 - 流動	-12	-11	-10	-20	-17	-24	-15	-15	-7	-4
固定資産	15,059	15,122	16,319	20,033	19,987	18,935	19,366	19,765	20,945	23,042
有形固定資産	9,306	9,646	10,362	12,081	13,198	12,411	12,290	12,900	13,565	13,431
土地	5,550	5,708	5,710	5,710	5,689	5,590	5,536	5,969	5,969	5,756
建設仮勘定			745	2,432	483	127	91	62	734	1,104
無形固定資産	202	177	169	323	306	287	198	110	50	35
投資その他の資産	5,552	5,299	5,788	7,628	6,483	6,236	6,878	6,754	7,331	9,576
投資有価証券(関係会社含む)	3,915	3,614	3,893	5,196	4,185	3,887	4,268	4,394	4,875	6,626
投資有価証券	3,915	3,614	3,893	5,196	4,185	3,887	4,268	4,394	4,875	6,626
長期貸付金	17	20	20	106	95	92	77	72	66	61
繰延税金資産 - 固定	15	9	10	30	37	42	40	45	26	15
貸倒引当金 - 固定	-77	-71	-66	-93	-90	-99	-86	-57	-63	-57
負債合計	8,446	7,471	9,663	12,831	14,488	13,659	13,347	14,336	15,004	16,367
流動負債	4,590	3,723	5,607	6,353	6,042	6,516	5,109	6,381	7,322	7,453
買入債務	2,362	1,322	2,583	1,994	1,944	1,663	2,022	1,711	1,719	1,826
短期借入債務	945	1,089	1,782	2,710	2,684	3,334	1,308	3,510	4,164	4,108
短期借入金(リース債務含む)	595	595	595	1,775	1,825	1,925	925	3,125	1,725	2,050
一年内返済の長期借入債務	350	494	1,187	935	859	1,409	383	385	2,439	2,058
一年内返済の長期借入金	30	94	887	935	859	1,353	271	273	2,327	1,946
一年内償還社債	320	400	300			56	112	112	112	112
前受金								33	41	34
資産除去債務 - 流動				11	5	17				
固定負債	3,856	3,748	4,056	6,478	8,446	7,143	8,238	7,955	7,683	8,913
長期借入債務	2,038	1,993	2,105	4,036	6,400	5,290	6,006	5,669	5,289	6,030
長期借入金(リース債務含む)	1,338	1,693	2,105	4,036	5,600	4,546	5,374	5,149	4,881	5,734
社債	700	300			800	744	632	520	408	296
繰延税金負債 - 固定	473	290	471	920	300	74	574	653	702	1,424
退職給付/給与引当金	678	807	813	881	973	964	918	920	994	771
資産除去債務 - 固定	96	81	82	80	221	245	221	197	182	187
純資産合計	17,347	17,284	17,706	18,672	17,881	17,570	19,310	19,589	20,058	21,916
株主資本等合計	17,347	17,165	17,438	18,420	17,628	17,295	18,979	19,320	19,774	21,659
株主資本	15,991	16,153	15,964	15,901	16,010	16,106	17,305	17,609	17,762	17,925
資本金	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624	3,624
資本剰余金	3,282	3,282	3,282	3,282	3,282	3,282	3,282	3,282	3,282	3,287
利益剰余金	9,729	9,890	9,701	9,639	9,748	9,844	11,043	11,392	11,545	11,702
自己株式	-643	-643	-643	-643	-643	-643	-644	-689	-689	-689
評価・換算差額	1,356	1,012	1,475	2,520	1,619	1,189	1,674	1,711	2,011	3,734
その他有価証券評価差額金	1,309	1,101	1,544	2,565	1,692	1,266	1,700	1,728	2,075	3,644
為替換算調整	19	-6	-12	-8	-11	-18	-40	-45	-53	7
非支配株主持分		119	268	252	253	275	331	269	284	257

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：会計基準の異なる企業との比較を容易にするため、ユーザベース社作成の標準化データを記載している。そのため、項目名と数値データが会社開示のものとは異なることがある。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

決算期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュフロー	229	1,690	588	-771	986	1,193	1,343	-1,630	1,626	206
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	360	357	288	343	460	532	517	513	546	530
減価償却費 - CF	360	357	288	343	460	532	517	513	546	530
有価証券及び投資有価証券評価損益							6			
有価証券及び投資有価証券売却損益	-58	-3	-144			-71	-1	-33	-1	-6
投資有価証券売却損益	-58	-3	-144			-71	-1	-33	-1	-6
有形固定資産売却損益		7			-27	-98	-1,412	-59	-3	-42
利息及び配当金の受取額 - 営業CF	114	120	123	128	146	153	163	163	187	239
利息の支払額 - 営業CF	-26	-32	-48	-63	-134	-147	-135	-131	-147	-134
投資活動によるキャッシュフロー	-508	-897	-911	-2,708	-1,840	-555	1,182	-1,088	-1,295	-508
有価証券及び投資有価証券の取得	-3	-4	-4	-4	-4	-134	-4	-46	-4	-5
投資有価証券の取得	-3	-4	-4	-4	-4	-134	-4	-46	-4	-5
有価証券及び投資有価証券の売却	104	6	316	112		134	3	62	8	7
投資有価証券の売却	104	6	316	112		134	3	62	8	7
関係会社株式の取得					-29	-369	-8	-9	-9	-10
有形固定資産の取得及び売却	-580	-752	-1,120	-2,045	-1,596	110	1,050	-1,323	-1,225	-484
有形固定資産の取得	-563	-752	-1,120	-2,045	-1,672	-387	-576	-1,484	-1,185	-710
有形固定資産の売却	-17				76	497	1,626	161	-40	226
無形固定資産の取得及び売却	-4	-20	-12	-131	-36	-13	-44	-19	-19	-5
無形固定資産の取得	-4	-20	-12	-131	-36	-13	-44	-19	-19	-5
財務活動によるキャッシュフロー	389	115	852	2,735	2,202	-581	-1,445	1,616	140	493
短期借入による収入				1,180	50	100		2,200		325
短期借入金の返済							-1,000		-1,400	
長期債務の増加	600	500	1,301	2,902	3,244	400	1,100	50	2,200	2,800
長期借入による収入	600	500	1,301	2,902	2,444	400	1,100	50	2,200	2,800
社債の発行					800					
長期債務の返済	-90	-400	-497	-1,223	-956	-960	-1,411	-385	-526	-2,439
長期借入金の返済	-30	-80	-97	-923	-956	-960	-1,355	-273	-414	-2,327
社債の償還	-60	-320	-400	-300			-56	-112	-112	-112
株式の発行		136	169							
株式の償還及び消却								-45		
支払配当金	-121	-121	-121	-124	-121	-121	-135	-204	-134	-188
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	-25	-6	5	-4	-8	-20	-5	-7	53
現金及び現金同等物の増加額	119	883	522	-740	1,348	78	1,074	-1,108	465	245
現金及び現金同等物期首残高	1,201	1,319	2,202	2,724	1,985	3,333	3,411	4,484	3,377	3,841
現金及び現金同等物期末残高	1,319	2,202	2,724	1,985	3,333	3,411	4,484	3,377	3,841	4,086
フリーキャッシュフロー	-279	793	-323	-3,479	-854	638	2,525	-2,718	331	-302

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：会計基準の異なる企業との比較を容易にするため、ユーザベース社作成の標準化データを記載している。
そのため、項目名と数値データが会社開示のものとは異なることがある。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp