



for Energy, for Environment

Photovoltaic Solution

Total Sanitation

Environmental Resources Development

2016年3月期 決算説明会

株式会社サニックス

2016年 5月13日

1. 2016年3月期	決算概況	P. 3
2. 中期経営計画	概要	P.16
3. 2017年3月期	業績見通し	P.21

【免責事項】

本資料には、将来の業績予測に関する記述が含まれています。こうした将来の業績予測に関する記述は、将来業績を保証することを意図するものではなく、一定の前提条件と経営陣の現時点で入手可能な情報による判断に基づくものです。従いまして、以下の要因をはじめとする様々な要因により、将来時点における実際の収益及び業績は、業績予測に関する記述と大きく異なる可能性があります。

日本の景気動向、「再生可能エネルギーの固定買取制度」の動向および当該制度に関わる電力会社の動向、他の業者との競争環境、技術革新、規制環境、法律環境及びその他の当社の予測を超える様々な要因。

本資料は当社が発行する証券への投資を勧誘することを企図した資料ではありません。本資料に含まれる情報に基づいて発生した損失・債務に関して、当社は一切の責任を負わない旨をご了承下さい。

(注)

- ・ 数値については、単位未満を切り捨てて表示しております。
- ・ 営業利益、経常利益、当期純利益の”△”表記は、それぞれ営業損失、経常損失、当期純損失を表します。
- ・ 比率がマイナスあるいは1000%を超える値の場合「－」で表示しております。



for Energy, for Environment
Photovoltaic Solution
Total Sanitation
Environmental Resources Development

1. 2016年3月期 決算概況

2016年3月期 連結決算概況

(単位：百万円)

	2015/3期	2016/3期				
	実績	実績	前期比	前期差異	計画※	計画比
売上高	95,629	61,916	64.7%	Δ 33,712	62,410	99.2%
売上総利益	18,907	13,783	72.9%	Δ 5,124	14,350	96.0%
(売上高売上総利益率)	19.8%	22.3%			23.0%	
営業利益	Δ 3,142	Δ 2,229	—	+ 912	Δ 1,720	—
(売上高営業利益率)	—	—			—	
経常利益	Δ 3,439	Δ 1,949	—	+ 1,490	Δ 1,620	—
(売上高経常利益率)	—	—			—	
親会社株主に帰属する 当期純利益	Δ 4,966	Δ 4,604	—	+ 361	Δ 2,480	—
(売上高当期純利益率)	—	—			—	

※ 計画は2016年2月12日公表の数値です。

- ①売上高 太陽光発電事業が市場環境の急激な変化による影響を受け、大幅な減収となった。この結果、グループ全体の売上高は61,916百万円（前年同期比35.3%減）となった。
- ②利益 経営合理化の進捗により収益構造は改善したが、太陽光発電事業における減収幅が大きく、営業損失となった。この結果、グループ全体の損益は、2,229百万円の営業損失（前年同期は3,142百万円の営業損失）、1,949百万円の経常損失（前年同期は3,439百万円の経常損失）となった。さらに、特別損失として、店舗統廃合の実施及びS E事業部門の事業用固定資産に関する回収可能性見直しによる帳簿価額の減額等により減損損失991百万円、固定資産の譲渡に伴う固定資産売却損796百万円、早期希望退職関連費用403百万円、訴訟に係る和解金316百万円をそれぞれ計上したため、4,604百万円の親会社株主に帰属する当期純損失（前年同期は4,966百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）となった。

2016年3月期 セグメント別損益実績

(単位：百万円)

	2015/3期		2016/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画※	計画売上比
売上高	95,629		61,916		64.7%	62,410	
SE部門	72,247	75.6%	39,871	64.4%	55.2%	40,260	64.5%
環境資源開発部門	14,735	15.4%	14,601	23.6%	99.1%	14,770	23.7%
HS・ES部門	8,645	9.0%	7,444	12.0%	86.1%	7,380	11.8%
売上総利益	18,907	19.8%	13,783	22.3%	72.9%	14,350	23.0%
販売費・一般管理費	22,049	23.1%	16,013	25.9%	72.6%	16,070	25.7%
営業利益	△ 3,142	—	△ 2,229	—	—	△ 1,720	—
SE部門	△ 2,291	—	△ 202	—	—	30	(0.1%)
環境資源開発部門	970	(6.6%)	282	(1.9%)	29.1%	570	(3.9%)
HS・ES部門	1,585	(18.3%)	668	(9.0%)	42.2%	680	(9.2%)
配賦不能	△ 3,406	—	△ 2,977	—	—	△ 3,000	—

※ 計画は2016年2月12日公表の数値です。

※ 各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

2016年3月期 セグメント別四半期実績

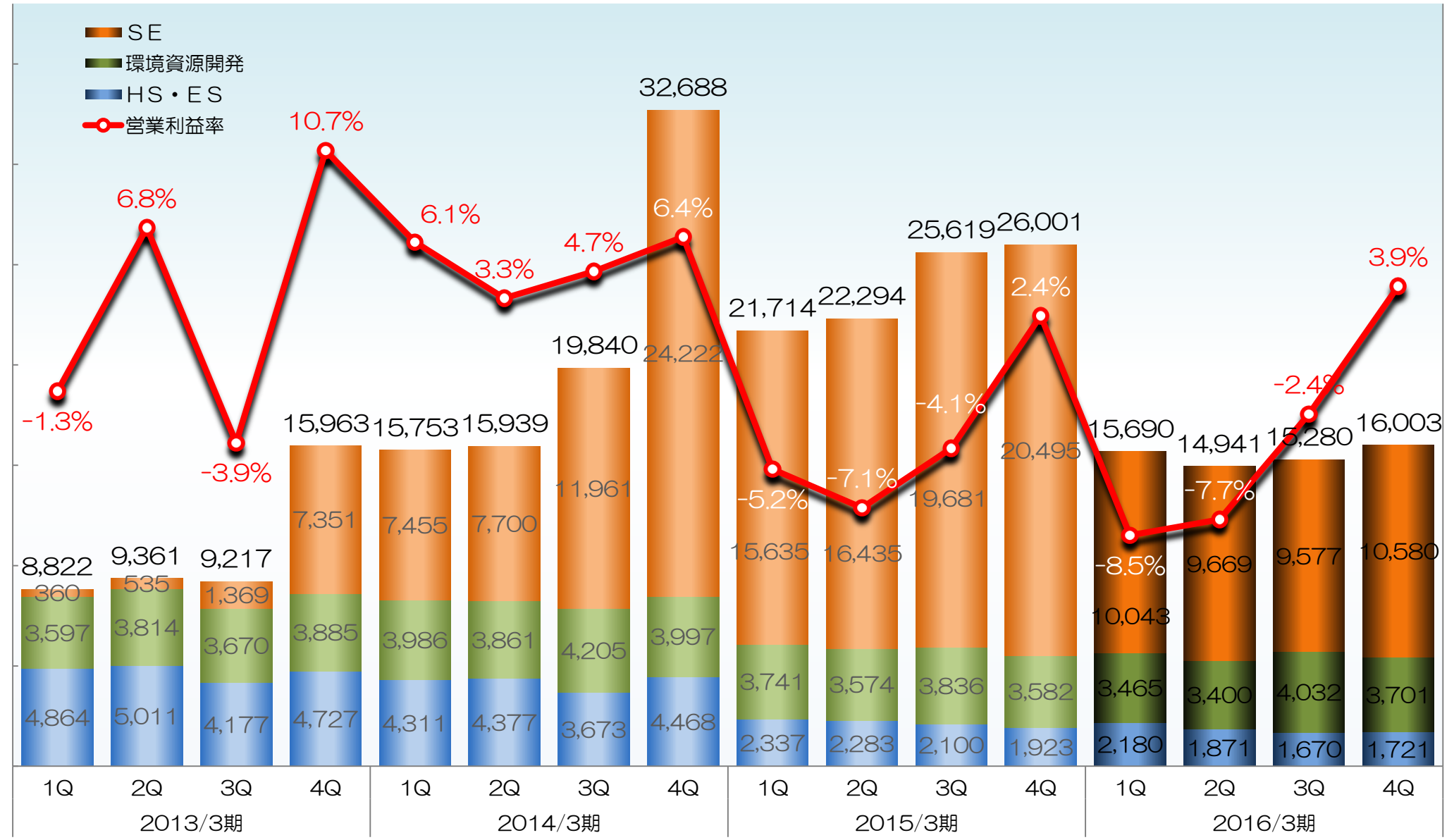
(単位：百万円)

		2016/3期							
		1 Q		2 Q		3 Q		4 Q	
		実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比
売 上 高		15,690		14,941		15,280		16,003	
S E 部 門		10,043	64.0%	9,669	64.7%	9,577	62.7%	10,580	66.1%
環 境 資 源 開 発 部 門		3,465	22.1%	3,400	22.8%	4,032	26.4%	3,701	23.1%
H S ・ E S 部 門		2,180	13.9%	1,871	12.5%	1,670	10.9%	1,721	10.8%
売 上 総 利 益		2,977	19.0%	2,886	19.3%	3,633	23.8%	4,285	26.8%
販 売 費 ・ 一 般 管 理 費		4,309	27.5%	4,038	27.0%	4,007	26.2%	3,658	22.9%
営 業 利 益		Δ 1,332	—	Δ 1,151	—	Δ 374	—	627	3.9%
S E 部 門		Δ 1,150	—	Δ 222	—	22	(0.2%)	1,146	(10.8%)
環 境 資 源 開 発 部 門		223	(6.4%)	Δ 401	—	369	(9.2%)	91	(2.5%)
H S ・ E S 部 門		396	(18.2%)	217	(11.6%)	Δ 33	—	88	(5.1%)
配 賦 不 能		Δ 801	—	Δ 745	—	Δ 732	—	Δ 698	—
経 常 利 益		Δ 1,368	—	Δ 996	—	Δ 344	—	760	4.8%
当 期 純 利 益		Δ 1,754	—	Δ 1,186	—	Δ 552	—	Δ 1,111	—

※ 各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

セグメント別売上高の推移

(単位：百万円)



※ 2014/3期までの実績については、SE部門は旧産業用PV部門の実績であり、HS・ES部門は太陽光発電システムの実績を含めて表示しております。

2016年3月期 セグメント別実績【SE事業部門】

(単位:百万円)

	2015/3期		2016/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画※	計画売上比
売上高合計	72,247		39,871		55.2%	40,260	
太陽光発電システム							
施工売上 西日本	50,262	69.6%	20,691	51.9%	41.2%	20,674	51.4%
東日本	12,668	17.5%	13,728	34.4%	108.4%	14,266	35.4%
卸販売	9,218	12.8%	5,351	13.4%	58.1%	5,217	13.0%
その他	98	0.1%	99	0.2%	100.7%	101	0.3%
売上原価	60,180	83.3%	31,853	79.9%	52.9%	31,960	79.4%
うち、材料費等※	41,679	57.7%	22,483	56.4%	53.9%	22,493	55.9%
うち、労務費	9,239	12.8%	4,618	11.6%	50.0%	4,652	11.6%
売上総利益	12,067	16.7%	8,017	20.1%	66.4%	8,300	20.6%
販売費・一般管理費	14,358	19.9%	8,220	20.6%	57.3%	8,270	20.5%
うち、人件費	5,979	8.3%	3,594	9.0%	60.1%	3,613	9.0%
うち、広告宣伝費	1,160	1.6%	2	0.0%	0.2%	2	0.0%
営業利益	Δ 2,291	—	Δ 202	—	—	30	0.1%

※ 計画は2016年2月12日公表の数値です。

※ 材料費等は、材料費と消耗品費を合算しております。

SE事業部門は、太陽光発電関連の市場環境変化による影響が西日本地区において大きく、当該地区の施工売上高は前年同期比58.8%減少した。一方で東日本地区の施工売上高は同8.4%増加し、この結果、売上高は39,871百万円(前年同期比44.8%減)となった。

営業損益は、合理化策の徹底により人件費等固定費の圧縮を図り採算性は改善したが、減収幅が大きく、202百万円の営業損失(前年同期は2,291百万円の営業損失)となった。

【参考】SE事業部門損益の四半期推移

(単位：百万円)

	2016/3期									
	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比
売上高	10,043		9,669		9,577		10,580		39,871	
売上原価	8,897	88.6%	7,718	79.8%	7,545	78.8%	7,691	72.7%	31,853	79.9%
材料費等※	5,896	58.7%	5,437	56.2%	5,361	56.0%	5,787	54.7%	22,483	56.4%
労務費	1,637	16.3%	1,038	10.7%	1,065	11.1%	877	8.3%	4,618	11.6%
外注加工費	399	4.0%	561	5.8%	345	3.6%	328	3.1%	1,634	4.1%
その他	964	9.6%	681	7.0%	772	8.1%	698	6.6%	3,116	7.8%
売上総利益	1,146	11.4%	1,950	20.2%	2,032	21.2%	2,888	27.3%	8,017	20.1%
販売費・一般管理費	2,296	22.9%	2,172	22.5%	2,009	21.0%	1,741	16.5%	8,220	20.6%
人件費	1,066	10.6%	997	10.3%	818	8.5%	711	6.7%	3,594	9.0%
その他	1,229	12.2%	1,175	12.2%	1,190	12.4%	1,030	9.7%	4,626	11.6%
営業利益	△ 1,150	—	△ 222	—	22	0.2%	1,146	10.8%	△ 202	—

※ 材料費等は、材料費と消耗品費を合算しております。

SE事業部門の費用の状況

■限界利益率・損益分岐売上高の推移

売上高に占める変動費(材料費・外注加工費・運賃等)を引いた利益率を限界利益率として表示。

	2015/3期	2016/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
限界利益率 (%)	33.1	33.8	35.6	37.9	39.9	36.8
月平均固定費 (百万円/月)	2,040	1,515	1,221	1,201	1,024	1,240
損益分岐売上高 (百万円/月)	6,156	4,480	3,430	3,171	2,568	3,367

損益分岐売上高…固定費÷限界利益率

■固定費(内訳)及び人員数の推移

労務費・人件費、その他経費(賃借料・車両費・共通費等)の固定費の月平均額を表示。

	2015/3期	2016/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
労務費・人件費 (百万円/月)	1,268	901	678	628	529	684
平均人員数(名)	2,752 名	1,946名	1,566名	1,349 名	1,077 名	1,485 名
その他経費 (百万円/月)	772	614	542	573	494	556

2016年3月期 セグメント別実績【HS・ES事業部門】

(単位：百万円)

	2015/3期		2016/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画※	計画売上比
売上高合計	8,645		7,444		86.1%	7,380	
HS事業部門	7,605	88.0%	6,519	87.6%	85.7%	6,480	87.8%
ES事業部門	1,040	12.0%	924	12.4%	88.8%	900	12.2%
売上総利益	4,046	46.8%	3,587	48.2%	88.7%	3,560	48.2%
販売費一般管理費	2,460	28.5%	2,919	39.2%	118.6%	2,880	39.0%
営業利益	1,585	18.3%	668	9.0%	42.2%	680	9.2%
HS事業部門	1,634	(21.5%)	614	(9.4%)	37.6%	640	(9.9%)
ES事業部門	△ 48	—	53	(5.8%)	—	40	(4.4%)

※ 計画は2016年2月12日公表の数値です。

※ 各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

HS事業部門は、主たる業務を「白蟻防除施工」や「床下・天井裏換気システム」等衛生管理関連のメンテナンスとした。この結果、売上高は6,519百万円（前年同期比14.3%減）となった。

営業損益は、減収となったことにより614百万円の営業利益（前年同期比62.4%減）となった。

ES事業部門は、主たる業務をビル・マンション等における衛生管理関連のメンテナンスとした。この結果、売上高は924百万円（前年同期比11.2%減）となった。

営業損益は、減収となったもののコスト改善により53百万円の営業利益（前年同期は48百万円の営業損失）となった。

2016年3月期 セグメント別実績【環境資源開発事業部門】

(単位：百万円)

	2015/3期		2016/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画※	計画売上比
売上高合計	14,735		14,601		99.1%	14,770	
プラスチック燃料	7,534	51.1%	7,227	49.5%	95.9%	7,303	49.5%
売電収入	3,795	25.8%	3,986	27.3%	105.0%	4,056	27.5%
有機廃液処理	1,635	11.1%	1,604	11.0%	98.1%	1,644	11.1%
埋立処理	619	4.2%	702	4.8%	113.4%	725	4.9%
その他	1,150	7.8%	1,080	7.4%	93.9%	1,040	7.0%
売上総利益	2,793	19.0%	2,177	14.9%	78.0%	2,490	16.9%
販売費一般管理費	1,823	12.4%	1,895	13.0%	103.9%	1,920	13.0%
営業利益	970	6.6%	282	1.9%	29.1%	570	3.9%

※ 計画は2016年2月12日公表の数値です。

環境資源開発事業部門は、「プラスチック燃料収入」は、廃プラスチック類の搬入量は増加したが、受入単価の低下により、前年同期比4.1%減となった。「売電収入」は、平成27年10月から開始した新電力(P P S)事業の売上高を新たに加えたことにより、前年同期比5.0%増となった。この結果、売上高は14,601百万円（前年同期比0.9%減）となった。

営業損益は、苫小牧発電所において2年に一度のボイラー、4年に一度のタービンに係る法定点検を実施し、操業日数が減少したことや点検費用等を支出したことにより、282百万円の営業利益（前年同期比70.9%減）となった。

■コスト削減効果

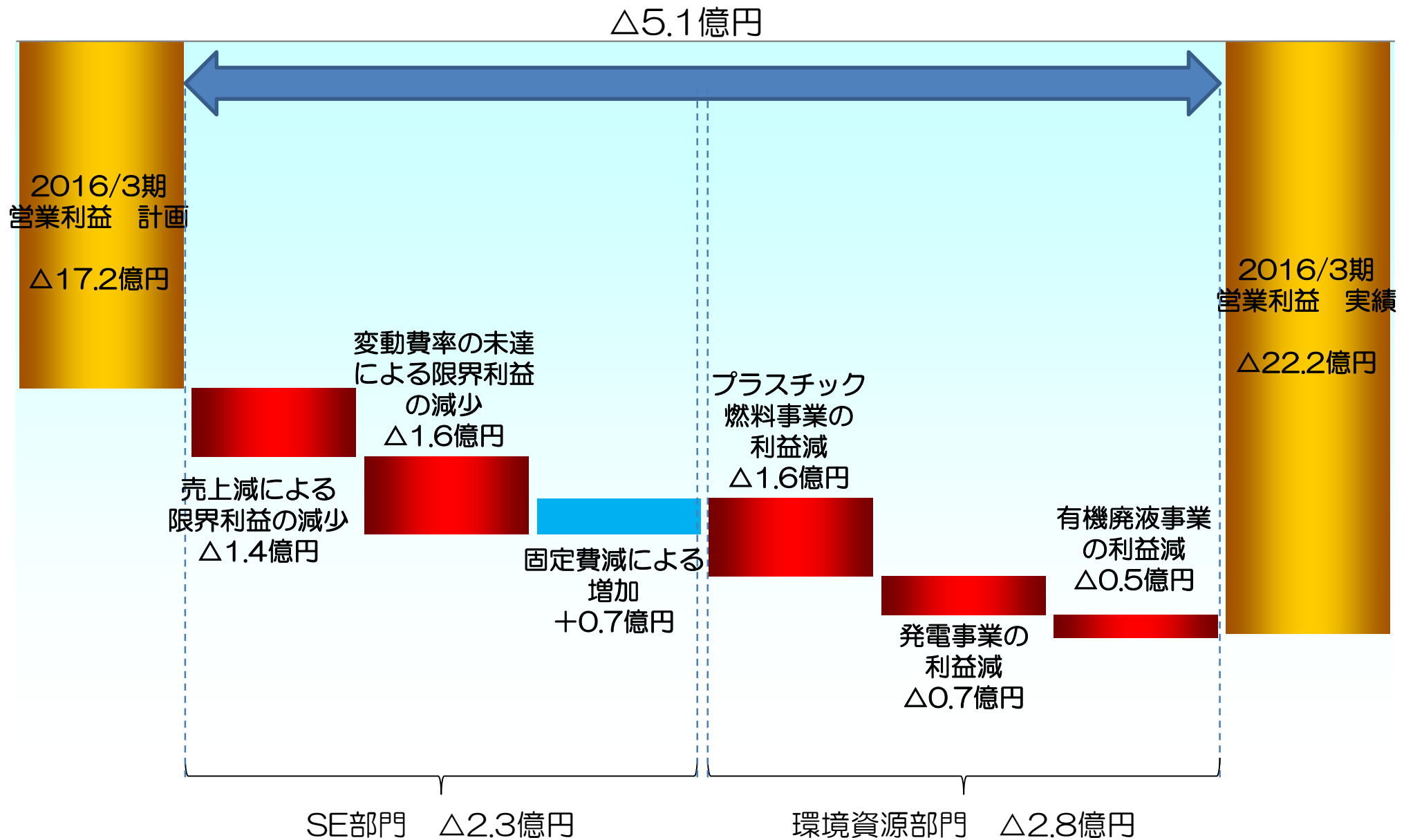
	実施時期	実施内容	2016/3期 削減効果	
人件費	第1四半期	希望退職	2,290百万円	609名
	第4四半期	希望退職	377百万円	299名
店舗統廃合	第1四半期	車輛費	290百万円	500台減車、燃料費を含む
		賃借料	70百万円	13店舗の賃借を解除
	第4四半期	車輛費	22百万円	車両台数減車、燃料費を含む
		賃借料	22百万円	5店舗の賃借契約を解除
コスト削減合計			3,071百万円	

【参考】人員数推移

	2014/3期	2015/3期	2016/3期	
	3月末	3月末	9月末	3月末
連結合計	3,291名	3,625名	2,880名	2,331名
		前期末比較	△745名	△1,294名

2016年3月期 特別損益の計上

			1～3Q	4Q
特別利益	投資有価証券 売却益			164百万円
特別損失	固定資産 売却損	向野本館及び別館の土地・建物の売却に伴う損失		796百万円
	投資有価証券 売却損			1百万円
	早期希望退職 関連費用	6月609名、2月299名の希望退職に関する退職金及び再就 職支援等の費用	371百万円	
		中国モジュール生産工場休止に伴う退職金		31百万円
	減損損失	S E 事業部門店舗閉鎖、及びリース車両の解約費用	147百万円	
		S E 事業部門店舗閉鎖、及び大阪ロジセンター閉鎖に関する 費用 等		160百万円
		S E 事業部門における資産の回収可能性を見直したことによ る、パワコン工場の生産設備及び研究開発施設の減損処理		683百万円
	和解金	テス・エンジニアリング株式会社に対する和解金		316百万円



2. 中期経営計画 概要

※平成28年4月15日に公表した「中期経営計画策定のお知らせ」の内容であります。
※本資料の29ページ以降に、参考資料として事業別戦略を掲載しております。

持続的且つ安定的経営への移行

F I T 価格の見直しや九電ショック等の外部環境の急激な変化
S E 事業の拡大戦略に基づいて固定費増大

3事業からの
安定的な収益を
実現

経営資源を
太陽光事業へ
集中投下

経営改革

- 実現可能性の高い計画策定と実行体制の確立
- 3事業へのバランスの取れた経営資源再配分
- 徹底的な合理化による経営基盤の強化
- ガバナンス体制の強化

H27/3期～H28/3期

H29/3期

H30/3期～H31/3期

経営改革に向けた具体策

■実現可能性の高い計画策定と実行体制の確立

- ・金融機関、株主・投資家、社員、取引先等から理解を得られる事業計画を策定する。
- ・計画の下方修正を繰り返す体制を見直す。
- ・事業の執行体制を刷新する。

■3事業へのバランスの取れた経営資源再配分

- ・外部環境の合理的な分析により、S E 事業を適正な規模に縮小する。
- ・H S ・ E S 事業を再建する。
- ・環境資源開発事業はさらなる効率化を図る。

■徹底的な合理化による経営基盤の強化

- ・S E 事業の縮小に合わせた資産の整理（店舗統廃合、モジュール生産工場の休止等）
- ・希望退職者の募集実施（約500人）
- ・全社員を対象とした給与水準の引下げ

■ガバナンス体制の強化

- ・社外取締役の増員
- ・取締役会の経営監督機能の強化
- ・各事業の責任を明確にした執行体制への移行

経営合理化策

3月までに保有資産の売却等をすすめてきた。
 今後は事業間の経営資源配分を見直し、SE事業部門は思い切って縮小する。
 事業の縮小に伴い、再度希望退職の募集を行い、人員数の適正化を図る。

実施項目	内容	実施時期
保有資産の売却	有利子負債の圧縮を図るため、非事業用資産を売却。 (福岡市内3カ所)	平成28年 3月実施済み
全社員を対象とした給与水準の見直し	全社員を対象に、給与水準を引下げ。 平成28年4月と10月に2段階にて実施。	平成28年 4月から
SE事業部門の人員削減	売上規模に応じた水準までSE事業部門の人員を削減。 一部はHS・ES事業部門へ異動。	平成28年 7月末まで
店舗の統廃合	SE事業部の9店舗、HS事業部の1店舗を6月末にて廃止。 6ヶ所の賃貸契約を解消。	
購買・物流部門の縮小 大阪ロジセンターの閉鎖	SE事業縮小に伴い、購買・物流部門を縮小。 大阪ロジセンターを閉鎖。	
パワコン生産規模の縮小	自社工場では現行機種が生産量に適した規模に縮小し、新たな 機種の生産は行わない。	
本社部門の人員削減	本社部門において、効率的運営を図ることで人員を削減。	
エネルギー技術開発本部の縮小	将来性のある蓄電池及び蓄電池に関わるパワコンの開発を行う。	

■ 固定費削減効果（通年） 3,850百万円
 ■ 人員削減数 約500名

連結売上・利益計画

SE事業の一極集中から脱却し、あわせて抜本的な経営合理化策を実施することで、3事業からの安定的な収益計上を目指す。

(単位：百万円)

	2015/3期 実績 売上比		2016/3期 実績 売上比		2017/3期 計画 売上比		2018/3期 計画 売上比		2019/3期 計画 売上比	
売上高	95,629		61,916		46,670		45,250		46,850	
SE事業	72,247	75.6%	39,871	64.4%	21,910	46.9%	18,070	39.9%	17,230	36.8%
HS・ES事業	8,645	9.0%	7,444	12.0%	8,930	19.1%	9,960	22.0%	11,140	23.8%
環境資源開発事業	14,735	15.4%	14,601	23.6%	15,830	33.9%	17,220	38.1%	18,480	39.4%
売上総利益	18,907	19.8%	13,783	22.3%	13,753	29.5%	13,780	30.5%	14,810	31.6%
販売費・一般管理費	22,049	23.1%	16,013	25.9%	13,153	28.2%	12,570	27.8%	12,620	26.9%
営業利益	△3,142	—	△2,229	—	600	1.3%	1,210	2.7%	2,190	4.7%
SE事業	△2,291	—	△202	—	1,130	(5.2%)	1,620	(9.0%)	1,360	(7.9%)
HS・ES事業	1,585	(18.3%)	668	(9.0%)	1,120	(12.5%)	1,190	(11.9%)	1,740	(15.5%)
環境資源開発事業	970	(6.6%)	282	(1.9%)	910	(5.7%)	910	(5.3%)	1,600	(8.7%)
本社部門	△3,406	—	△2,977	—	△2,560	—	△2,510	—	△2,510	—
経常利益	△3,439	—	△1,949	—	480	1.0%	1,160	2.6%	2,160	4.6%
特別利益	0	—	164	0.3%	0	—	0	—	0	—
特別損失	271	0.2%	2,509	4.1%	270	0.6%	0	—	0	—
税金等調整前利益	△3,710	—	△4,293	—	210	0.4%	1,160	2.6%	2,160	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△4,966	—	△4,604	—	△60	—	800	1.8%	1,590	3.4%



for Energy, for Environment
Photovoltaic Solution
Total Sanitation
Environmental Resources Development

3. 2017年3月期 業績見通し

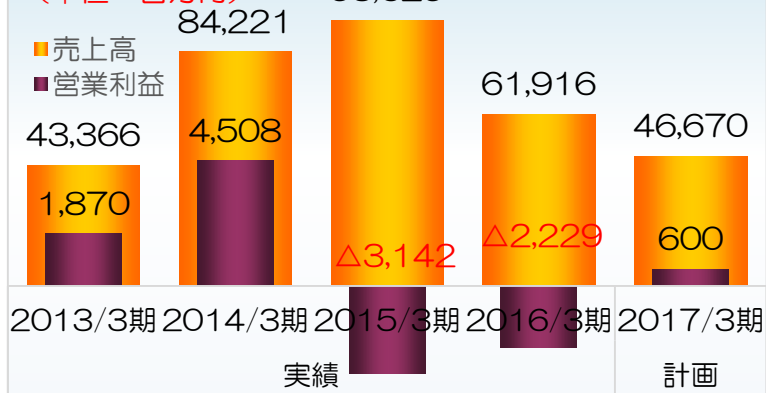
2017年3月期 通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	2016/3期	2017/3期		
	実績	計画	前期比	前期差異
売上高	61,916	46,670	75.4%	Δ 15,246
売上総利益	13,783	13,753	99.8%	Δ 30
(売上高売上総利益率)	22.3%	29.5%		
営業利益	Δ2,229	600	—	+ 2,829
(売上高営業利益率)	—	1.3%		
経常利益	Δ1,949	480	—	+ 2,429
(売上高経常利益率)	—	1.0%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	Δ4,604	Δ60	—	+ 4,544
(売上高当期純利益率)	—	—		

売上高・営業利益の比較

(単位：百万円)



当社グループは、現在、平成28年4月15日付けで公表した「中期経営計画2016-2018年度」をスタートさせており、持続的な黒字化、継続的な成長を目的として、経営改革を実施するとともに、3事業からの安定的な収益性の実現を図っていく。

2017年3月期については、同日付で公表した「希望退職者の募集、店舗等統廃合及び特別損失計上に関するお知らせ」のとおり、約500人の希望退職者の募集、店舗等統廃合等、抜本的な経営合理化により、効率性、採算性を高め、経営基盤を強化していく。

2017年3月期 セグメント別見通し

(単位:百万円)

	2017/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異
売上高合計	22,870		Δ 7,761	23,800		Δ 7,484	46,670		Δ 15,246
SE部門	10,790	47.2%	Δ 8,923	11,120	46.7%	Δ 9,038	21,910	46.9%	Δ 17,961
HS・ES部門	4,390	19.2%	+ 337	4,540	19.1%	+ 1,147	8,930	19.1%	+ 1,485
環境資源開発部門	7,690	33.6%	+ 823	8,140	34.2%	+ 405	15,830	33.9%	+ 1,228
売上総利益	6,368	27.8%	+ 504	7,385	31.0%	Δ 534	13,753	29.5%	Δ 30
販売費一般管理費	6,888	30.1%	Δ 1,459	6,265	26.3%	Δ 1,400	13,153	28.2%	Δ 2,860
営業利益	Δ520	—	+ 1,963	1,120	4.7%	+ 866	600	1.3%	+ 2,829
SE部門	Δ160	—	+ 1,212	1,330	(12.0%)	+ 160	1,170	(5.3%)	+ 1,372
HS・ES部門	575	(13.1%)	Δ 39	565	(12.4%)	+ 510	1,140	(12.8%)	+ 471
環境資源開発部門	405	(5.3%)	+ 583	505	(6.2%)	+ 44	910	(5.7%)	+ 627
配賦不能	Δ1,340	—	+ 206	Δ1,280	—	+ 151	Δ2,620	—	+ 357
経常利益	Δ580	—	+ 1,784	1,060	4.5%	+ 644	480	1.0%	+ 2,429
親会社株主に帰属する 当期純利益	Δ1,000	—	+ 1,940	940	3.9%	+ 2,603	Δ60	—	+ 4,544

※ 各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

2017年3月期 セグメント別見通し【S E事業部門】

(単位:百万円)

	2017/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異
売上高合計	10,790		△ 8,923	11,120		△ 9,038	21,910		△ 17,961
太陽光発電システム									
施工売上西日本	5,710	52.9%	△ 4,445	5,450	49.0%	△ 5,085	11,160	50.9%	△ 9,531
東日本	4,570	42.4%	△ 1,522	5,320	47.8%	△ 2,315	9,890	45.1%	△ 3,838
卸販売	460	4.3%	△ 2,947	300	2.7%	△ 1,644	760	3.5%	△ 4,591
その他	50	0.5%	△ 7	50	0.4%	+ 8	100	0.5%	+ 0
売上原価	8,171	75.7%	△ 8,445	7,666	68.9%	△ 7,571	15,837	72.3%	△ 16,016
うち、材料費	5,612	52.0%	△ 5,640	5,629	50.6%	△ 5,467	11,241	51.3%	△ 11,107
うち、労務費	1,147	10.6%	△ 1,528	632	5.7%	△ 1,310	1,779	8.1%	△ 2,839
売上総利益	2,619	24.3%	△ 477	3,454	31.1%	△ 1,466	6,073	27.7%	△ 1,944
販売費一般管理費	2,779	25.8%	△ 1,690	2,124	19.1%	△ 1,627	4,903	22.4%	△ 3,317
うち、人件費	1,156	10.7%	△ 907	879	7.9%	△ 650	2,036	9.3%	△ 1,557
営業利益	△ 160	—	+ 1,212	1,330	12.0%	+ 160	1,170	5.3%	+ 1,372

S E事業部門は、太陽光発電事業において厳しい事業環境が続くと見ており、売上高は減収を見込んでいる。
 利益については、部材のコストダウンが進むことや、人件費を含む総経費を圧縮することにより、採算性を改善し、
 黒字に転換することを見込んでいる。

SE事業部門の費用の状況

■限界利益率・損益分岐売上高の推移

売上高に占める変動費(材料費・外注加工費・運賃等)を引いた利益率を限界利益率として表示。

	2016/3期 実績			2017/3期 計画		
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
限界利益率 (%)	34.7	38.9	36.8	40.7	41.4	41.1
月平均固定費 (百万円/月)	1,368	1,125	1,246	758	545	652
損益分岐売上高 (百万円/月)	3,944	2,835	3,347	1,863	1,317	1,588

損益分岐売上高…固定費÷限界利益率

■固定費(内訳)及び人員数の推移

労務費・人件費、その他経費(賃借料・車両費・共通費等)の固定費の月平均額を表示。

	2016/3期 実績			2017/3期 計画		
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
労務費・人件費 (百万円/月)	789	587	688	383	281	317
平均人員数(名)	1,756名	1,213名	1,485名	824名	533名	678名
その他経費 (百万円/月)	578	537	557	374	263	334

(単位:百万円)

	2017/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異
売上高合計	4,390		+ 337	4,540		+ 1,147	8,930		+ 1,485
HS事業部門	3,875	88.3%	+ 278	3,855	84.9%	+ 932	7,730	86.6%	+ 1,210
ES事業部門	515	11.7%	+ 59	685	15.1%	+ 215	1,200	13.4%	+ 275
売上総利益	2,310	52.6%	+ 265	2,370	52.2%	+ 826	4,680	52.4%	+ 1,092
販売費一般管理費	1,735	39.5%	+ 304	1,805	39.8%	+ 316	3,540	39.6%	+ 620
営業利益	575	13.1%	Δ 39	565	12.4%	+ 510	1,140	12.8%	+ 471
HS事業部門	575	(14.8%)	Δ 13	505	(13.1%)	+ 478	1,080	(14.0%)	+ 465
ES事業部門	0	(0.0%)	Δ 25	60	(8.8%)	+ 31	60	(5.0%)	+ 6

※ 各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

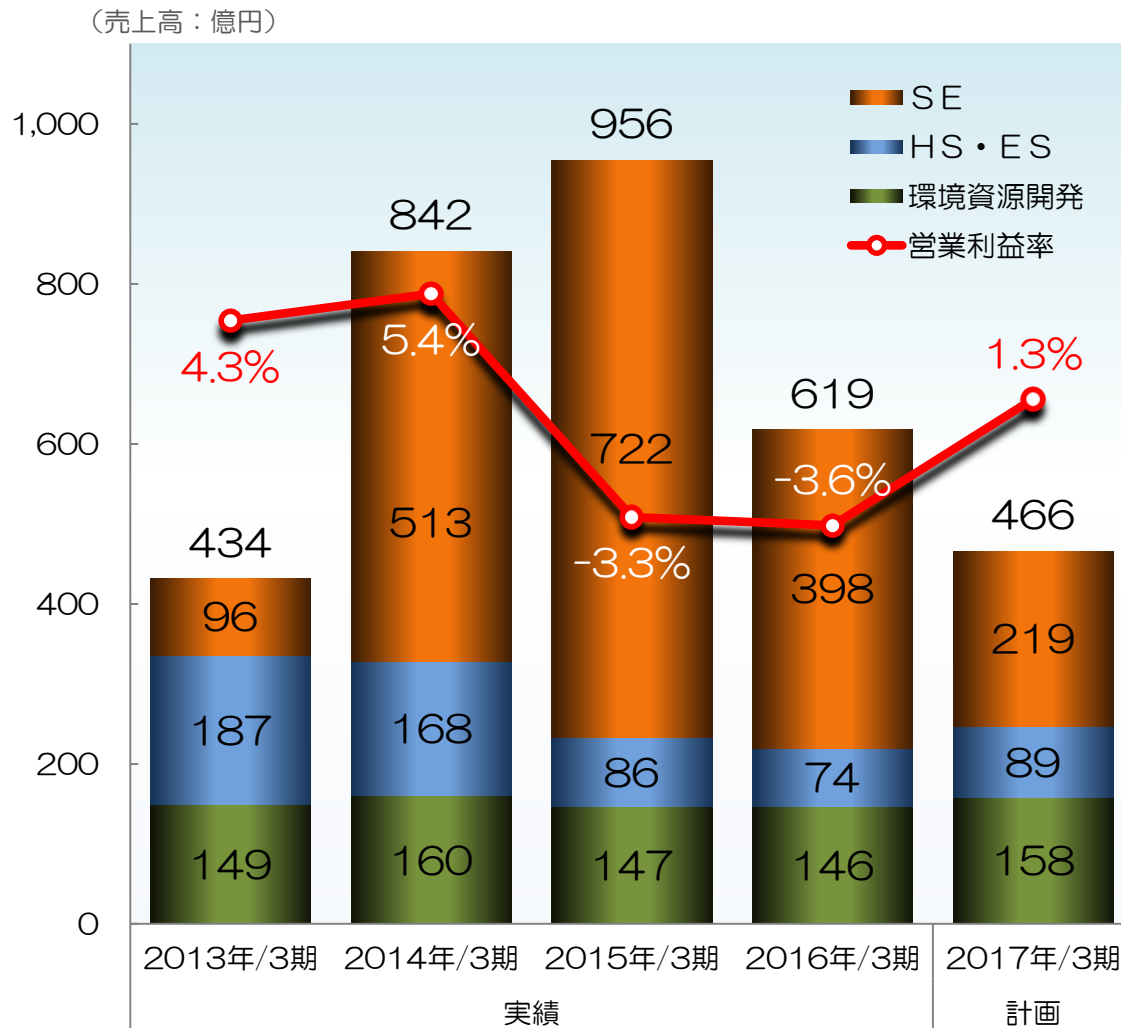
HS事業部門は、一般住宅の既存顧客向けに「白蟻防除施工」「床下換気システム」等におけるメンテナンス業務を、ES事業部門は、ビル・マンション等のメンテナンス業務を行っているが、SE事業部門に集中してきた経営資源を再度振り向け、新規顧客を増やすとともに、顧客管理体制を拡充し、既存顧客へのフォローを強化することにより、売上高は増収を見込んでいる。

(単位:百万円)

	2017/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異	計画	売上比	前年同期 差異
売上高合計	7,690		+ 823	8,140		+ 405	15,830		+ 1,228
プラスチック燃料	3,572	46.4%	+ 116	3,822	47.0%	+ 50	7,394	46.7%	+ 166
売電収入	2,664	34.6%	+ 1,050	2,948	36.2%	+ 575	5,612	35.5%	+ 1,625
有機廃液処理	835	10.9%	Δ 8	808	9.9%	+ 47	1,643	10.4%	+ 38
埋立処理	364	4.7%	Δ 22	296	3.6%	Δ 20	660	4.2%	Δ 42
その他	255	3.3%	Δ 312	266	3.3%	Δ 247	521	3.3%	Δ 559
売上総利益	1,439	18.7%	+ 716	1,561	19.2%	+ 106	3,000	19.0%	+ 822
販売費一般管理費	1,034	13.4%	+ 132	1,056	13.0%	+ 61	2,090	13.2%	+ 194
営業利益	405	5.3%	+ 583	505	6.2%	+ 44	910	5.7%	+ 627

環境資源開発事業部門は、廃プラスチック受入単価の改訂見直しを行い、受入れ物の品質を高めることにより、効率性、採算性を高めていく。また、苫小牧発電所における「売電収入」の増加、新電力事業による売上の増加を見込んでいる。

■2017年3月期セグメント別売上高・営業利益率の見通し



・2014/3期までの実績については、SE事業部門は旧産業用PV部門の実績であり、HS・ES事業部門は太陽光発電システムの実績を含めて表示しております。

2017年3月期見通し

売上高：**46,670**百万円

営業利益：**600**百万円

営業利益率：**1.3** %



for Energy, for Environment
Photovoltaic Solution
Total Sanitation
Environmental Resources Development

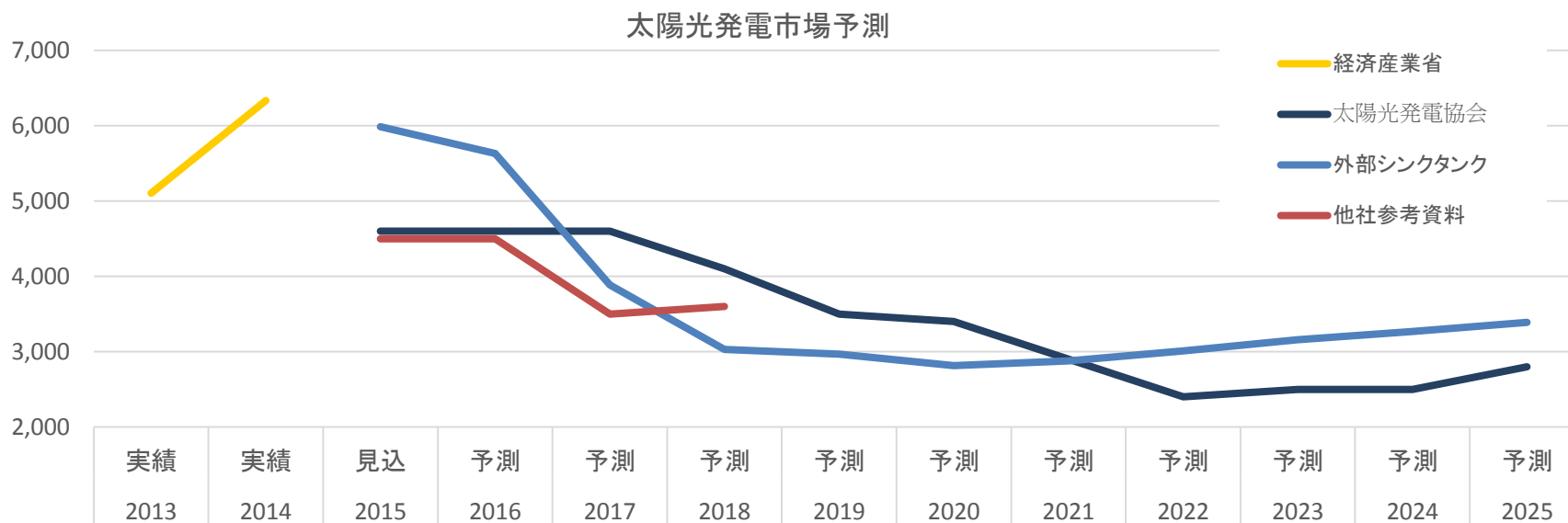
【参考】 中期経営計画 事業別戦略

太陽光発電システム市場の分析を勘案し、売上が大きく減少しても安定的に利益を生み出す体制へ再編する。

(単位：百万円)

	2015/3期 実績	2016/3期 実績	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
売上高	72,247	39,871	21,910	18,070	17,230
施工売上	62,930	34,419	21,050	17,370	16,530
卸販売	9,218	5,351	760	600	600
その他	98	99	100	100	100
売上総利益 (売上高売上総利益率)	12,067 16.7%	8,017 20.1%	6,073 27.7%	5,360 29.7%	5,060 29.4%
販売費及び一般管理費 (売上高販管費率)	14,358 19.9%	8,220 20.6%	4,903 22.4%	3,740 20.7%	3,700 21.5%
営業利益 (売上高営業利益率)	Δ2,291 —	Δ202 —	1,170 5.3%	1,620 9.0%	1,360 7.9%
材料費 (売上高材料費率)	40,107 55.5%	22,348 56.1%	11,241 51.3%	9,351 51.7%	8,894 51.6%
労務費・人件費 (売上高労務費・人件費率)	15,219 21.1%	8,212 20.5%	3,815 17.4%	2,604 14.4%	2,604 15.1%

太陽光発電システム市場は縮小トレンドと予測され、2019/3期の導入容量は2016/3期の約2/3程度となる見込みである。
当社の売上高の見込みは、これよりさらに保守的な見方をもとに行っている。



	2015/3期 実績	2016/3期 見込	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
市場導入容量 (MW) (最低値)	6,335	4,500	4,500	3,500	3,031
当社導入容量実績 (MW)	332	144	—	—	—
当社市場シェア	5.24%	3.32%	—	—	—
市場導入金額 (百万円) ※	1,734,800	1,380,817	1,323,553	1,034,058	898,400
当社施工売上高 (百万円)	63,930	34,419	21,050	17,370	16,530
当社市場シェア	3.7%	2.5%	1.6%	1.7%	1.8%

※市場導入金額予測は、当社が上記市場導入容量 (MW) の最低値に2016/3期の市場平均単価を乗じて試算している。

材料種別	これまでの取り組み/調達環境	今後の価格動向/調達環境
モジュール	●モジュール業界ではセルの高効率化を中心とした技術開発により継続的なコストダウンが実現されている。	●日本市場の減速はあるものの、グローバルマーケットでは中国・インド・米国を中心に需要が拡大しており、更には東南アジア・アフリカ・南米等の新興国が拡大傾向に拍車をかけており、中長期的な価格下落が想定される。
パワコン	●パワコンメーカー各社との継続的なコストダウン交渉、取扱いメーカーの変更等により継続的に調達コストを低減。 ●2014年6月以降、自社パワコンの生産開始により更なるコストダウンを図る。 ●累積生産量の増加ならびに各社の技術開発により、市場価格は下落基調にある。	●自社製パワコンとOEMパワコンを使い分け、コストダウンを図る。 ●海外パワコンメーカーの進出が本格化してきており、今後、国内メーカーを含めた全体的なコストダウンが期待できる。
架台 他	●中国を中心とした海外調達品目を開拓していった結果、為替の変動（大幅な円安基調）によるマイナス要因があったものの、鉄や銅といった原材料価格（鉄→架台、銅→電材）が大幅な下落トレンドとなり、全体的な調達コストの低減につながった。 ●架台の設計変更、取引先各社との価格交渉により継続的なコストダウンを実現した。	●銅・鉄等の原材料価格は現在も価格調整局面にあり、暫くは下落基調で推移すると予想。 ●モジュールの高効率化に伴い、相対的な仕入単価（kW単価）の低減も見込まれる。（例：架台1に対して設置できる電池容量が3.5kWから4kWになるとkW単価減となる）

SE事業に集中した経営資源をHS・ES事業に再配分し新規営業活動を再開する。
 新規顧客を増やすことで顧客の減少に歯止めをかけるとともに、顧客管理体制を拡充し、安定的収益基盤をつくる。

(単位：百万円)

	2015/3期 実績	2016/3期 実績	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
売上高	8,645	7,444	8,930	9,960	11,140
H S 事業	7,605	6,519	7,730	8,640	9,690
E S 事業	1,040	924	1,200	1,320	1,450
売上総利益 (売上高売上総利益率)	4,046 46.8%	3,587 48.2%	4,680 52.4%	5,390 54.1%	6,060 54.4%
販売費及び一般管理費 (売上高販管費率)	2,460 28.5%	2,919 39.2%	3,540 39.6%	4,200 42.2%	4,320 38.8%
営業利益 (売上高営業利益率)	1,585 18.3%	668 9.0%	1,140 12.8%	1,190 11.9%	1,740 15.6%
材料費 (売上高材料費率)	972 11.2%	833 11.3%	1,088 12.2%	1,238 12.4%	1,364 12.2%
労務費・人件費 (売上高労務費・人件費率)	2,602 30.1%	3,302 44.8%	3,583 40.1%	4,086 41.0%	4,124 37.0%

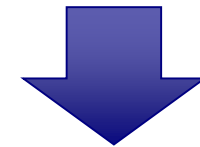
HS・ES事業部門 シロアリ防除の事業環境

- 市場規模(事業者売上ベース)は縮小傾向
- かつて業界NO.1であったが、新規営業をストップして以降、シェアが年々低下
- シロアリ被害自体は減少傾向
- 全国に木造家屋は2,630万戸⁽¹⁾

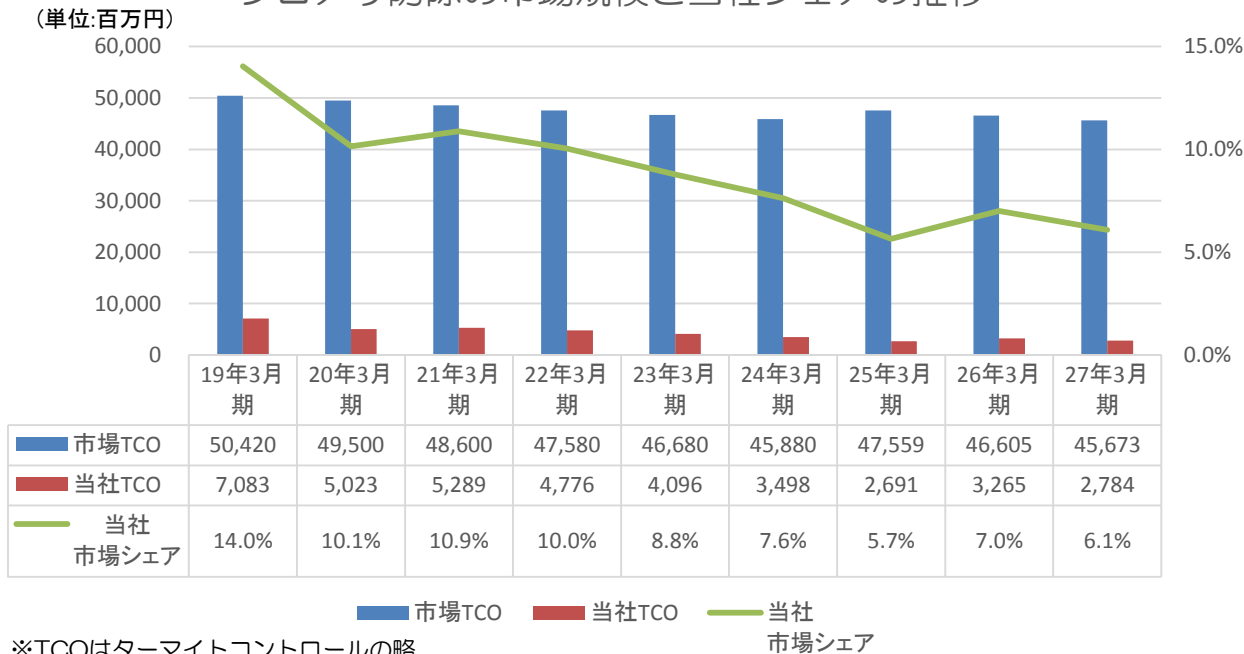
(1) 出典：総務省「住宅・土地統計調査」2013年



- 新規営業はシロアリ防除が切り口となる
- 年に1回の顧客管理体制が信頼確保の鍵
- シロアリ防除サービスをベースに床下換気扇、家屋補強、リフォームを展開
- 木造戸建住宅2,630万戸に対し、当社保証中顧客数は約15万戸。割合は0.6%に過ぎない

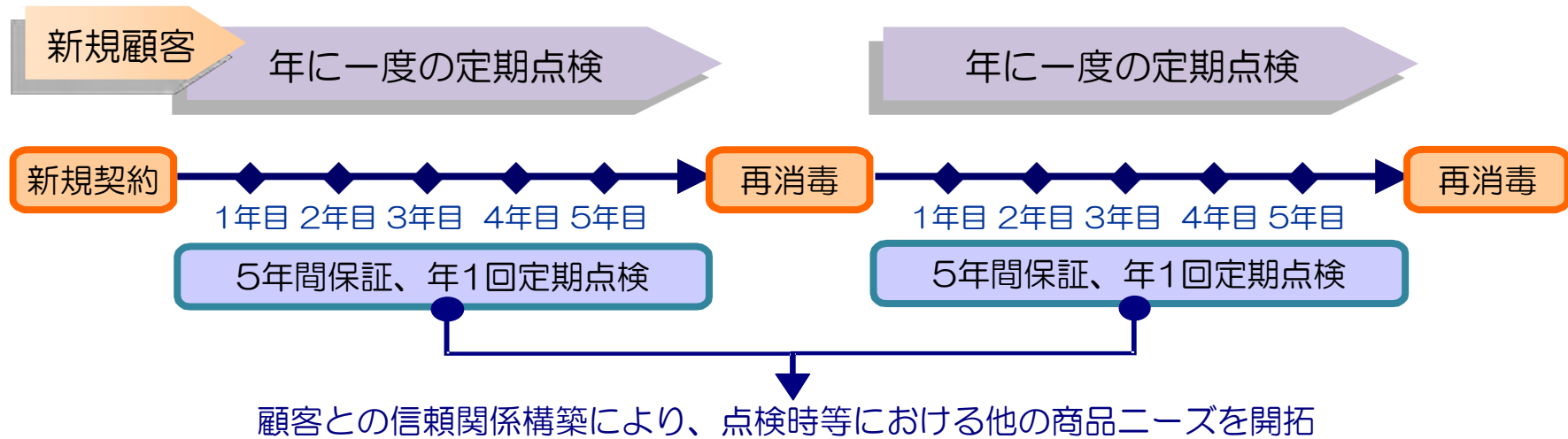


シロアリ防除の市場規模と当社シェアの推移



新規営業を復活することで、顧客基盤の立て直しを図る

顧客基盤の形成フロー



戦略と具体的施策

- 新規営業活動の再開
 - 営業職を増員し、新規シロアリ防除を切り口に新規顧客を獲得
 - 既存提携先等、法人営業を強化し、個人顧客や住宅に強みのある他社との連携を推進
- 人員の増強
 - SE事業部門から異動により、3年間で営業人員を約106名増員
 - 再消毒率の改善、保証切れとなった既存顧客先へアプローチ機会を増やす。

主力事業である廃プラスチックの受入単価を全面的に上げるとともに、品質改善によって、処理コスト低減を図り利益率の改善を図る。
 前期より本格的に事業を開始した新電力事業の拡大により増収を図る。

(単位：百万円)

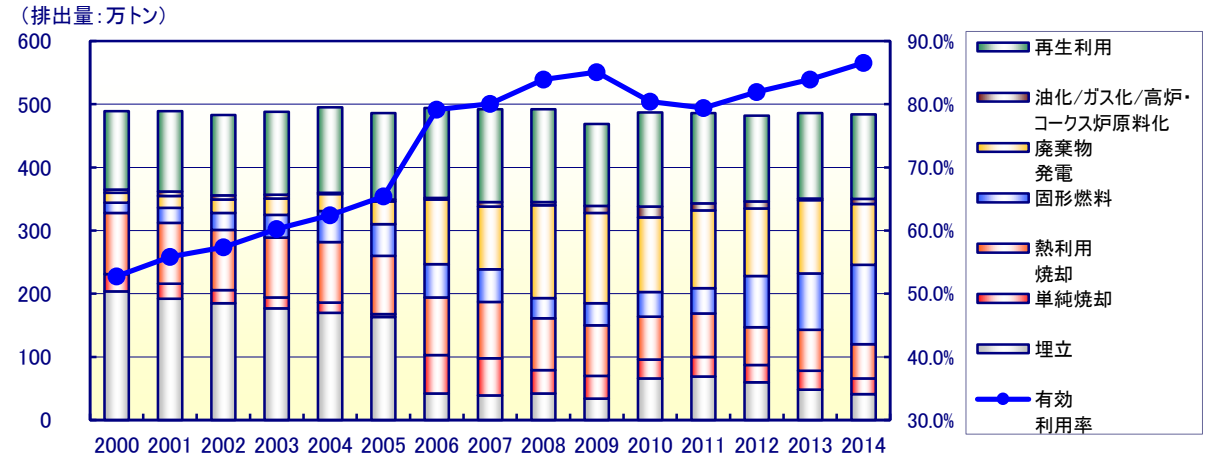
	2015/3期 実績	2016/3期 実績	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
売 上 高	14,735	14,601	15,830	17,220	18,480
プラスチック燃料	8,685	8,308	7,915	8,170	8,340
売 電 収 入	3,795	3,986	5,612	6,770	7,880
有機廃液処理	1,635	1,604	1,643	1,600	1,600
埋 立 処 理	619	702	660	680	660
売 上 総 利 益 (売上高売上総利益率)	2,793 19.0%	2,177 14.9%	3,000 19.0%	3,030 17.6%	3,690 20.0%
販売費及び一般管理費 (売上高販管理費率)	1,823 12.4%	1,895 13.0%	2,090 13.2%	2,120 12.3%	2,090 11.3%
営 業 利 益 (売上高営業利益率)	970 6.6%	282 1.9%	910 5.7%	910 5.3%	1,600 8.7%
材 料 費 (売上高材料費率)	3,120 21.2%	3,486 23.9%	4,163 26.3%	5,044 29.3%	5,825 31.5%
労 務 費 ・ 人 件 費 (売上高労務費・人件費率)	2,483 16.9%	2,588 17.7%	2,914 18.4%	2,913 16.9%	2,921 15.8%

事業名	事業展開（概要）
プラスチック事業	● 廃プラスチックの平均受入単価を段階的に引き上げ、単価値上げにより増収を図る。 ● 燃料の品質改善を図る。品質改善により、処分費の削減、苫小牧発電所の安定操業、燃料外部販売の拡大等利益率の改善につなげる。
発電事業	● 苫小牧発電所においては、景気、原油価格、原子力発電所の稼働等の影響を受け、来期（2017/3期）以降の販売単価は下がる見込み。 ● 発電所をベース電源として電力を調達し、電力小売自由化に伴う需要の増加に伴い、電力小売の販路拡大により増収を図る。
新電力事業	● 「新電力」に対する消費者の理解が深まり、既存の一般電気事業者からの切替が加速。 ● 価格競争が激化することが想定され、また、電源の調達先確保が従来よりも難しくなることも予想される。 ● 当社においては、新電力大手が対象にしづらい中小規模の事業者に対して営業活動を推進すると同時に、持続的成長をめざして新たな電源調達先の開拓と利益確保のための需給管理技術の確立を行う。

環境資源開発事業部門 プラスチック事業の事業環境

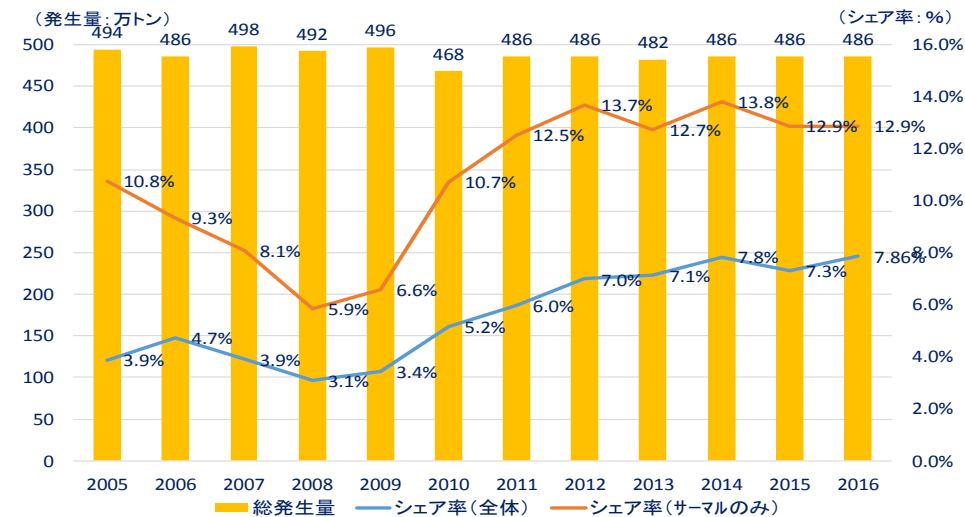
- 産業廃棄物の廃プラスチック総発生量は微減、有効利用量は増加傾向
- 2006年以降、当社市場であるサーマルリサイクル全体（廃棄物発電・固形燃料・熱利用焼却）の量は微増

【産業廃棄物の廃プラスチック総発生量と有効利用率の推移】



- 市場全体における現在の当社シェア率は約7～8%（廃プラスチック総発生量比）
- サーマルリサイクル市場における現在の当社シェア率は約13%（サーマルリサイクル総発生量比）

【産業廃棄物の廃プラスチック総発生量と当社シェア率の推移】



出展：一般社団法人プラスチック循環利用協会