

次世代へ快適な環境を

**SANIX**

証券コード：4651

# サニックス長期ビジョン 2030

～次世代へ快適な環境を～



株式会社サニックス  
2021年5月24日

1995年  
京都議定書発効

2015年

パリ協定  
SDGs

2021年

ESG投資

2030年

脱炭素市場

2050年

温暖化への対応

資源枯渇への対応

グリーン成長戦略

**2030年に向けた「長期ビジョン」を策定**

## 持続可能な社会へ 「次世代へ快適な環境を」

住環境改善  
～安全で快適な暮らし～

住環境  
領域

- ✓ 「快適な住環境を次世代につなぐ」のが当たり前の社会
  - ・ シロアリ予防、駆除
  - ・ 戸建住宅の強度補強、リフォーム
  - ・ ビル・マンションの耐久化工事
  - ・ 衛生管理

脱炭素社会への移行

エネルギー  
領域

- ✓ 「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前の社会
  - ・ 太陽光発電設備の販売・施工
  - ・ 電力小売、卸

循環経済への移行

資源循環  
領域

- ✓ 「捨てない」のが当たり前の社会
  - ・ 廃プラスチックの燃料化
  - ・ 廃プラスチック燃料による発電
  - ・ 廃液処理
  - ・ 汚泥の燃料化

2030年度（2031/3期）は売上高を今期計画の約2倍となる1,000億円まで増加させる。

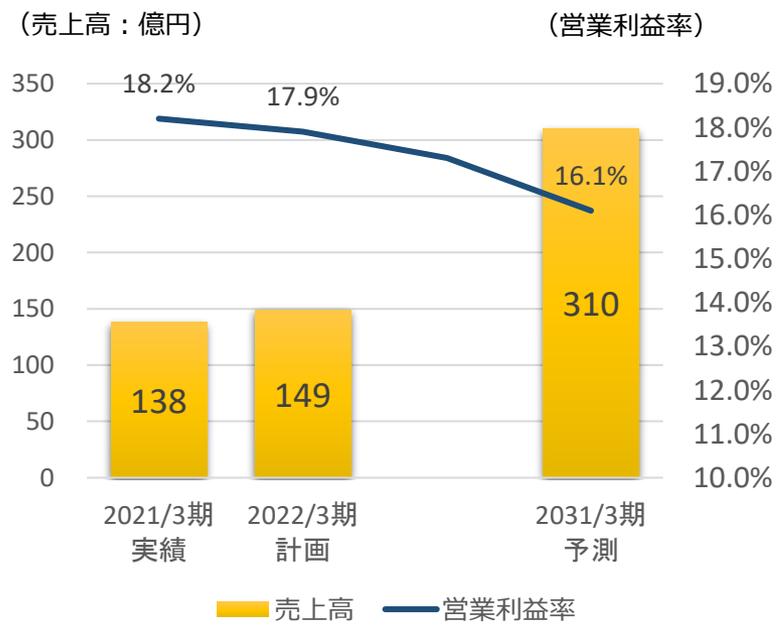
**売上高営業利益率 10%**

**ROE 17%**

**ROI 15%**

	2021/3期 (2020年度) 実績	2022/3期 (2021年度) 計画	2031/3期 (2030年度) 目標
売上高	494.1億円	497.3億円	1,000億円
営業利益 (売上高営業利益率)	23.2億円 (4.7%)	23.9億円 (4.8%)	100億円 (10%)
当期純利益	19.6億円	15.4億円	72億円
ROE	27.9%	17.5%	17%
ROI	11.2%	9.0%	15%

「快適な住環境を次世代につなぐ」のが当たり前の社会



	2021/3期 (2020年度) 実績	2022/3期 (2021年度) 計画	2031/3期 (2030年度) 目標
売上高	138億円	149億円	310億円
営業利益	25億円	26億円	50億円
営業利益率	18.2%	17.9%	16.1%
人員数	821人	883人	1,450人
店舗数	57店舗	64店舗	125店舗

- ・人員の増加

H S : 676 → **1,150名**

E S : 145 → **300名**

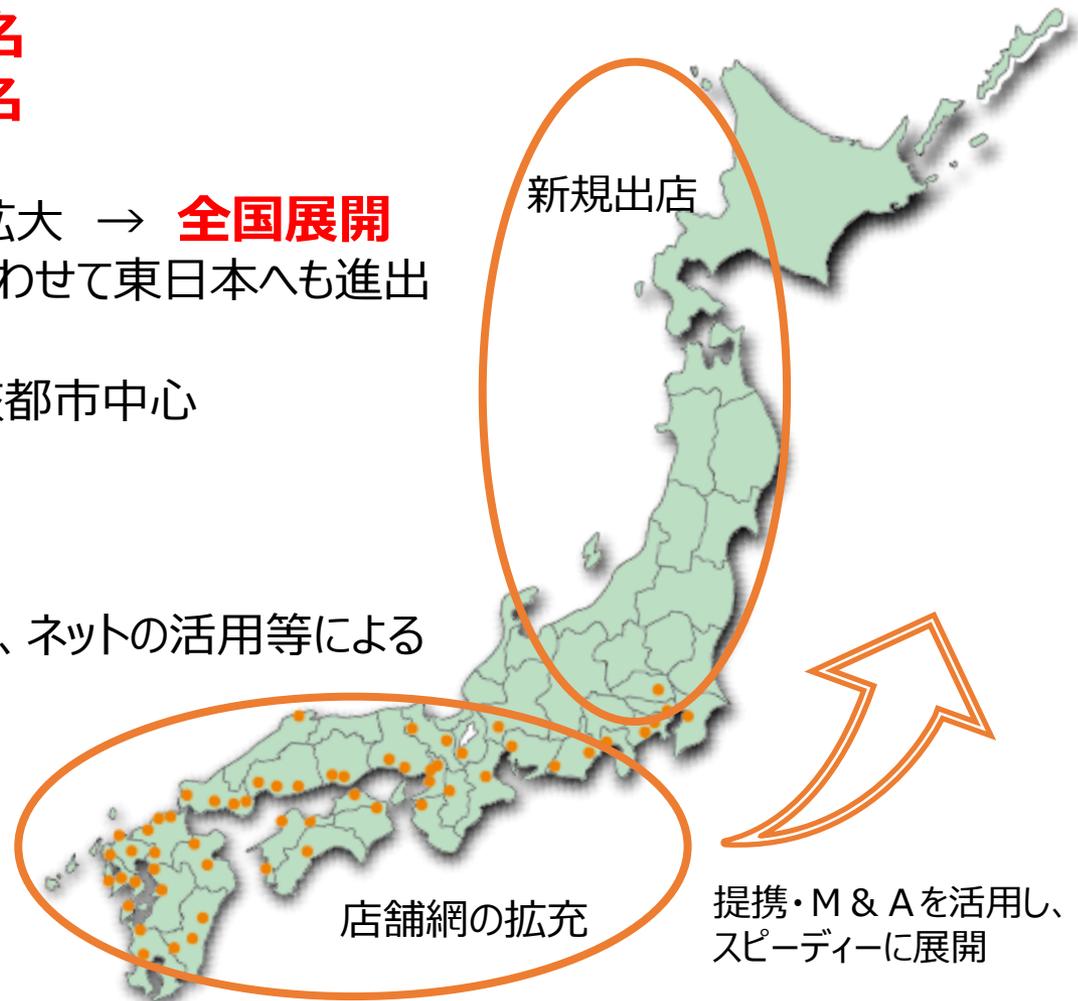
- ・店舗数の増加、営業エリアの拡大 → **全国展開**

H S : 西日本の強化と合わせて東日本へも進出  
48 → **100店舗**

E S : 都市圏、地方中核都市中心  
9 → **25店舗**

- ・営業手法の多様化

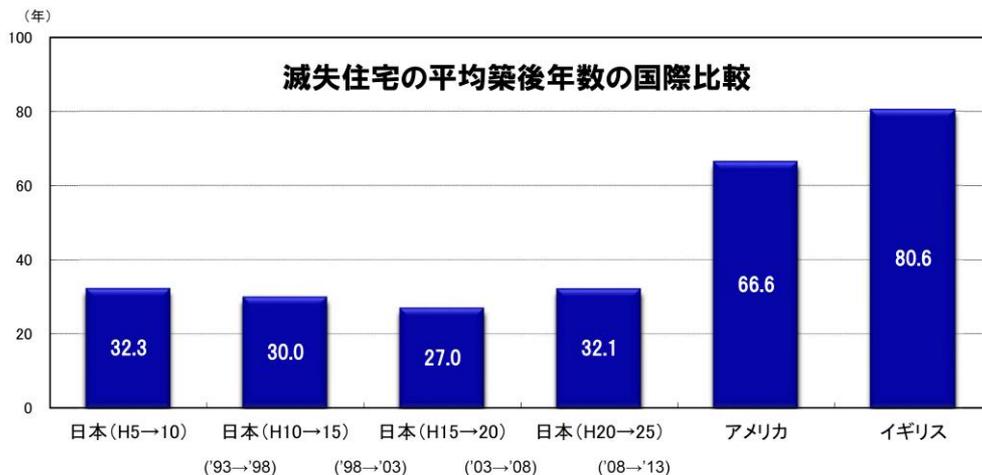
提携法人、団体等の増加、ネットの活用等による  
営業活動の効率化



提携・M & Aを活用し、  
スピーディーに展開

2021年3月に新たな「住生活基本計画」が閣議決定され、既存住宅及びリフォーム市場の活性化・拡大の方向性が示された。

- 日本の滅失住宅の平均築後年数は、諸外国に比べて半分以下となっている。
- 全住宅流通量に占める既存住宅の流通シェアは約14.5%（2018年）であり、欧米諸国と比べると1/6～1/5程度である。



出典：  
 日本：総務省「平成5(1993)年、平成10(1998)年、平成15(2003)年、平成20(2008)年、平成25(2013)年住宅・土地統計調査」  
 アメリカ：U.S.Census Bureau「American Housing Survey 2003(平成15年)、2009(平成21年)」  
 (データ：2003(平成15年)、2009(平成21年)) <http://www.census.gov/>  
 イギリス(イングランド)：Communities and Local Government  
 「2001/02、2007/08 Survey of English Housing」(データ：2001(平成13年)、2007(平成19年))  
<http://www.communities.gov.uk/>

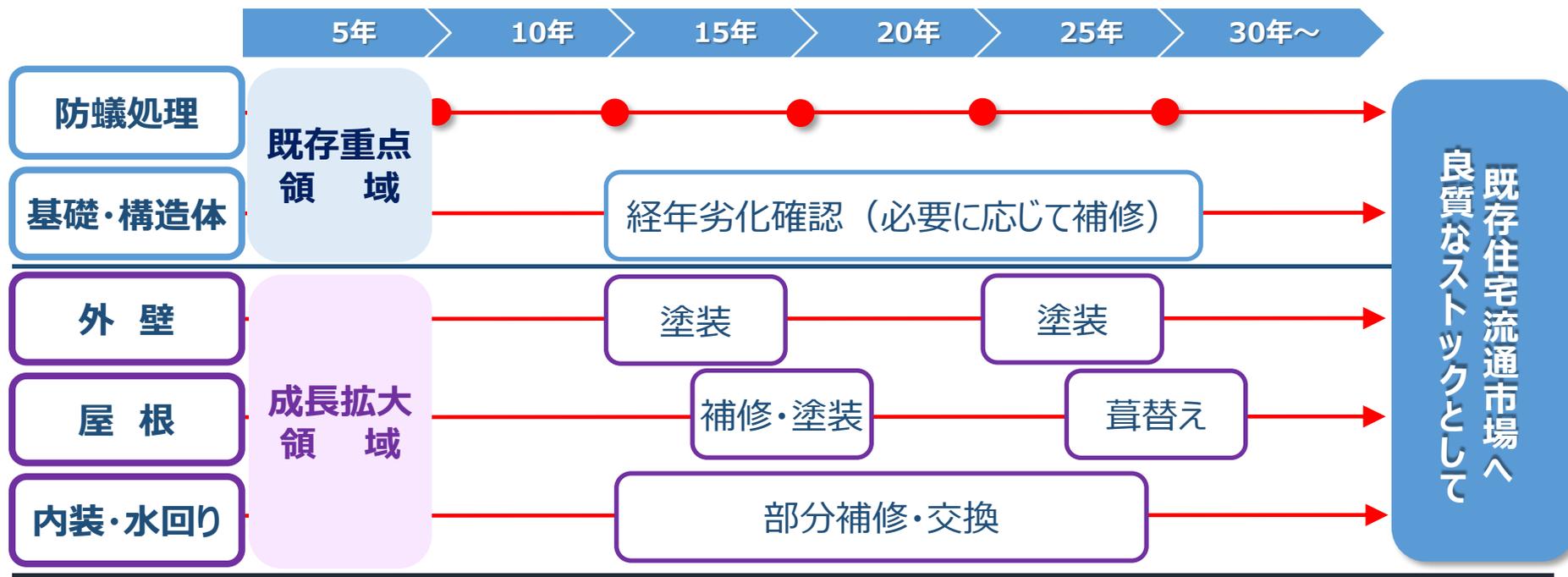
より国土交通省推計



既存住宅流通市場活性化のための優良な住宅ストックの形成及び消費者保護の充実に関する小委員会 資料より

戸建住宅・集合住宅ともに、建物の状態を定期確認するビジネスモデルの強みを活かし、お客様・建物のライフサイクルや状態に合わせた最適なトータル提案が出来る体制の構築を目指す。体制構築には、自社の経営資源だけではなくM & Aや業務提携等の手法も活用していく。

## 【戸建て住宅の例】



建物の維持・メンテナンスに加え、性能・価値を付加するニーズが拡大すると予想

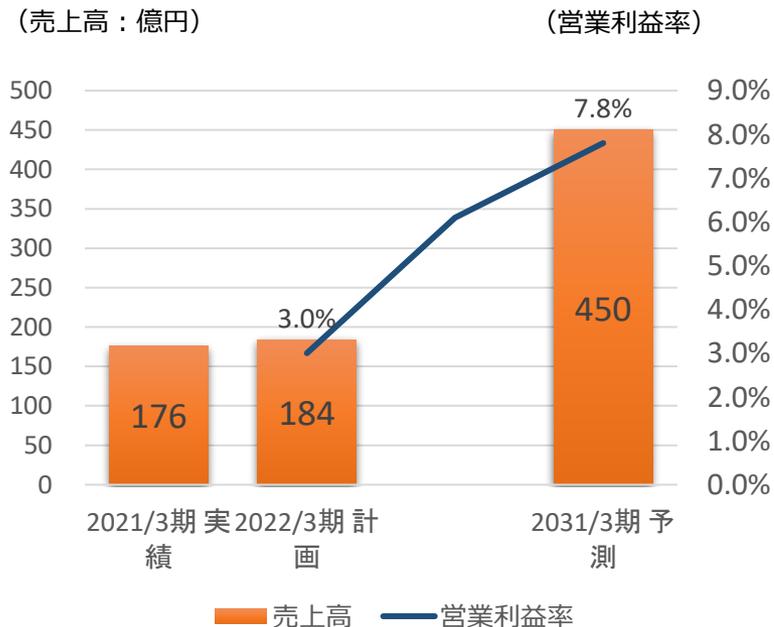
衛生環境

省エネ性能

防災性能

バリアフリー

「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前の社会



	2021/3期 (2020年度) 実績	2022/3期 (2021年度) 計画	2031/3期 (2030年度) 目標
売上高	176億円	184億円	450億円
営業利益	-3億円	5億円	35億円
営業利益率	—	3.0%	7.8%
太陽光発電 設置容量	55MW	47MW	200MW

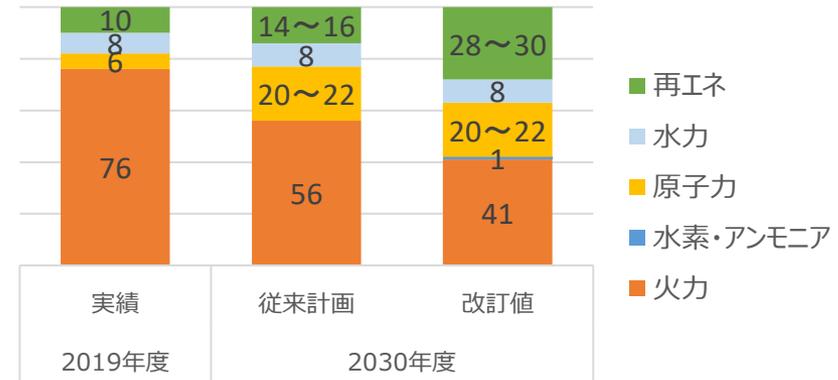
供給側・需要側両面から、再生可能エネルギーのニーズが高まる

- 供給側
  - 政府の「エネルギー基本計画」見直しにおいて、再生可能エネルギーの電源構成比が上昇する見込み
  - 2030年を見据えた場合、実現速度の点で太陽光発電が有力
- 需要側
  - RE100、ESG等エネルギー源として再生可能エネルギーの選択機会が増加

太陽光発電、蓄電池などのコストダウンによる導入促進

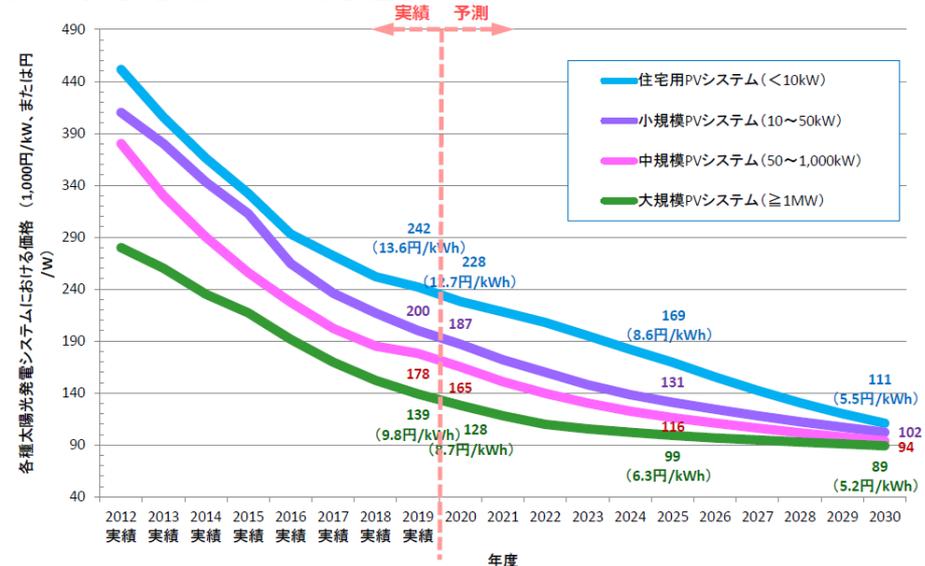
- 自家発電の電力コストが電力購入コストを下回る

【電源構成比の見直し】



出典：2021年5月15日読売新聞朝刊より当社が作成

【太陽光発電コストの見通し】



出典：(株)資源総合システム「日本市場における2030/2050年に向けた太陽光発電導入量予測」

太陽光発電を恒久的なエネルギー源として継続させるため、従来から取り組む製造・設置に加えメンテナンスや発電所設備及び部材のリユース・リサイクル等あらゆる運営面をサポートできる体制を構築する。

## 当社のこれまでの主なサービスの流れ



開発・製造



販売



施工



設備稼働

## 新たな取組みのための研究開発



リユース・リサイクル

## 稼働後の取組みを強化

### 設備追加 (蓄電池など)

- ・電力買取、小売
- ・VPP



### メンテナンス

- ・保証制度
- ・遠隔監視
- ・その他、有料メンテナンスメニュー

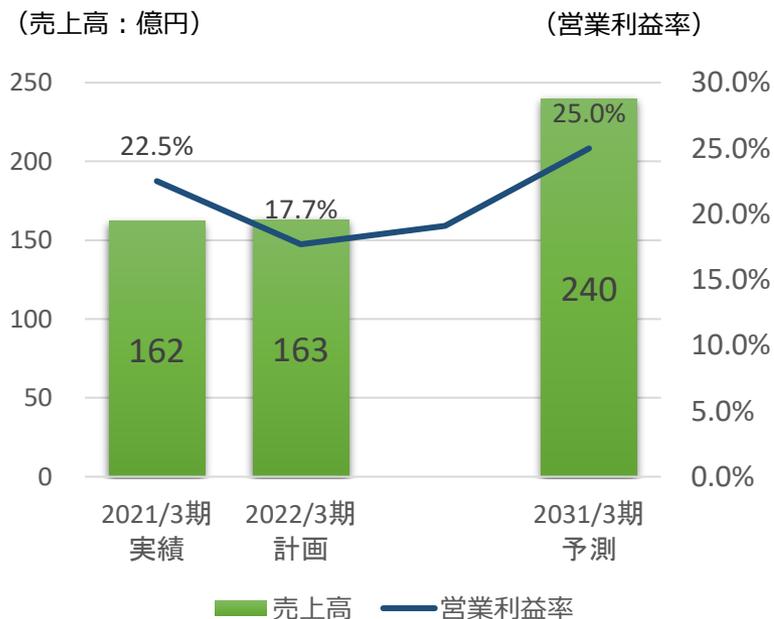


### 電力取引

- ・電力小売
- ・非化石価値取引
- ・PPA 等



「捨てない」のが当たり前の社会



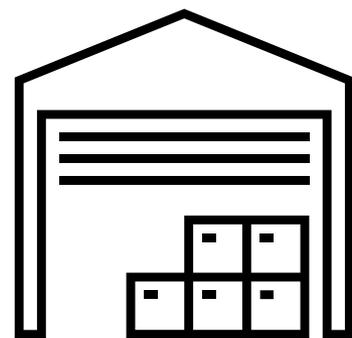
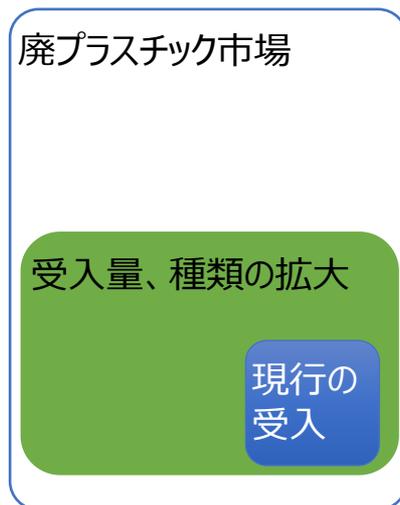
	2021/3期 (2020年度) 実績	2022/3期 (2021年度) 計画	2031/3期 (2030年度) 目標
売上高	162億円	163億円	240億円
営業利益	36億円	29億円	60億円
営業利益率	22.5%	17.7%	25.0%
受入量 (プラスチック)	266千 t	270千 t	350千 t
受入量 (廃液)	95千 t	94千 t	330千 t

## 【廃プラスチック】

- リサイクル用途（出口）の多様化による受入量・種類（入口）の拡大
  - 収集した廃棄物の出口の多様化（サーマル、ケミカル、マテリアル）
    - ▶ 他社との提携も含めリサイクル方法の多様化に適応する
  - リサイクル方法に適した選別方法の開発

<入口>

<出口>



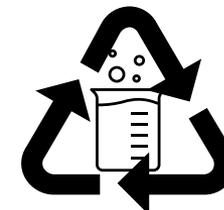
分別/選別の  
高度化



サーマルリサイクル  
(当社 苫小牧発電所)



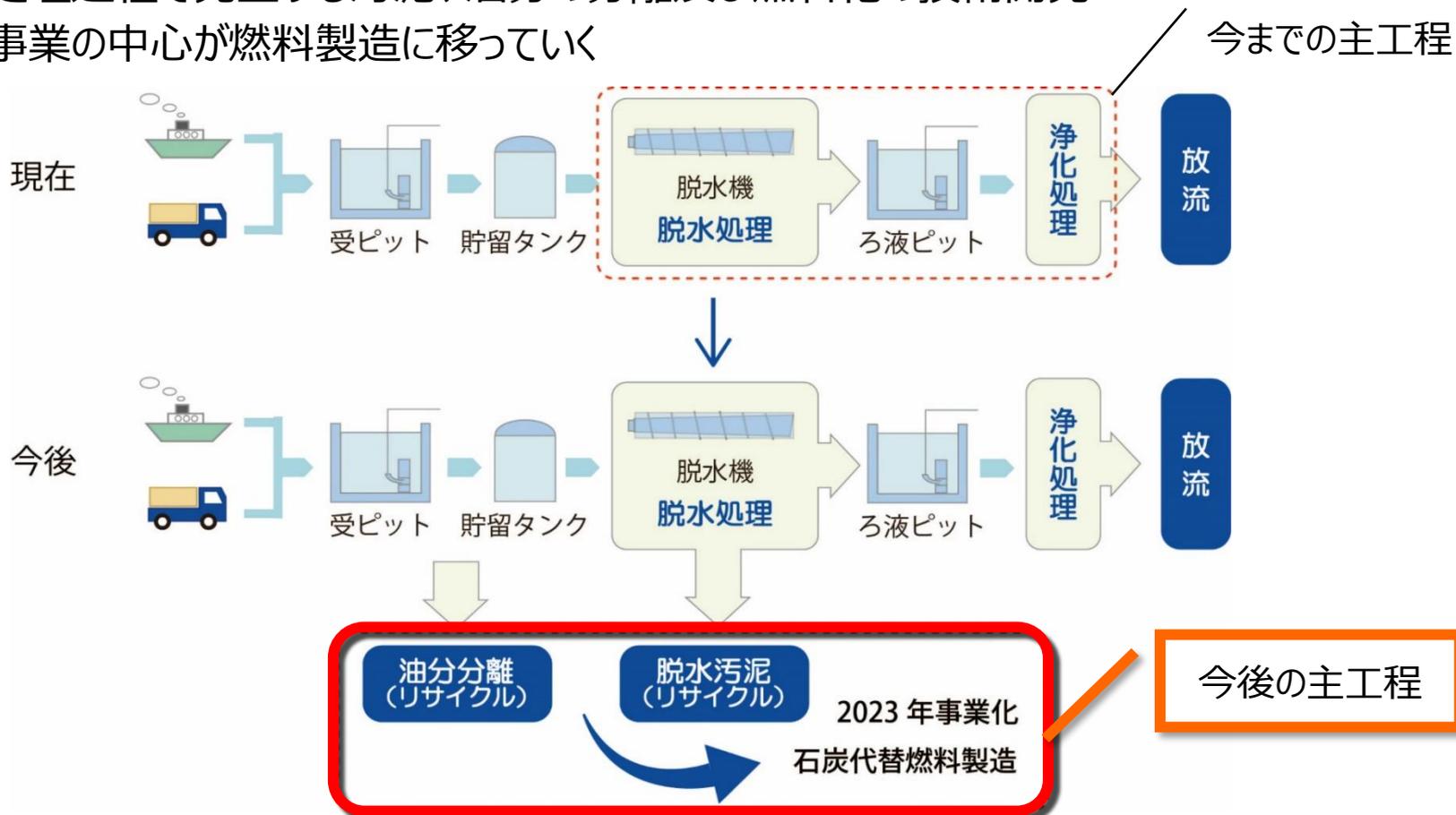
マテリアルリサイクル 提携協働



ケミカルリサイクル

## 【有機廃液処理】

- 廃棄物のリサイクル用途の多様化による収集廃棄物の幅を拡大
  - 処理過程で発生する汚泥、油分の分離及び燃料化の技術開発
  - 事業の中心が燃料製造に移っていく





## E（環境）

- 2030年目標 2020年比CO<sub>2</sub>排出量50%削減
- 自社施設への太陽光発電設備の設置促進



## S（社会）

- 重大労働災害、死亡災害「0」
- 社内の安全管理体制の整備



## G（ガバナンス）

- 重大法令違反「0」
- 新たなガバナンスコードに適合する社内体制の構築



2050に向けて