

(株)サンニクス 2021年3月期決算説明会概要

日時：2021年5月24日 10:00～11:00

※WEBライブ形式にて実施

※決算説明会動画 (<https://webcast.net-ir.ne.jp/46512105/index.html>)

(以下、決算説明会での質疑応答の一部。)

Q：長期ビジョンにおいて、売上高を今の約2倍、1,000億円を目指されるが、売上高の過去最高はいくらか。

A：売上高の過去最高は、2015年3月期の956億円である。

2015年頃は、太陽光発電の販売・施工を行っているSE事業部門が売上の約75%を占めており、経営資源を集中していた。現在は、各事業が安定した利益を出せるような体制をとっている。今後の長期ビジョンの中でもバランスを取りながら各事業を伸ばす方針で進めていく。

Q：再生可能エネルギーや廃棄物処理等、今後注目の事業を持つ御社だが、成長に欠かせないものは何か。

A：第一に人材である。「仕事が教育で、教育が経営である」と経営理念にもある通りこれまでも大事にしており、直接お客様に接して販売をしているところからも長期ビジョンにおいて「人材」が重要なキーになっていくと考えている。次に、他社との協業である。世の中の仕組みやルールが変わっていく中で、他社と協力・協業を行うことで、より変化に対応が可能となるため成長していく上で欠かせないものと考えている。

Q：廃プラスチックの受入量を拡大する計画としているが、市場回復の現状の様子や世界的な処理能力のひっ迫状況はどうか。

A：今期は受入量の拡大を計画している。前期の受入量は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響と合わせて、燃料としての品質の向上に力を入れたことで減少したが、今期は緩やかではあるが経済活動等が回復していくと想定しており、合わせて当社の受入量も回復していくと考えている。

世界的な処理能力のひっ迫状況については、すぐに解決するものではなく、現状大きく変化はないと考えている。しかし、ひっ迫という状況まではいっていないと考えている。

Q：SE部門について、FIT切替時期で伸び悩む印象だが、自家消費型の競合は多いのか。また、個人向けの蓄電池販売の進捗はどうか。

A：競合については、FIT制度改定前の状況と比較すると多くはない。FITの全量固定買取制度を軸とした営業は、お客様にとっても、いくらかで設置してどれだけ利益を生むかといった内容で分かりやす

く、政府の後押しもあり競合が多い状況であった。

一方、自家消費型太陽光発電は、どれだけ発電するかだけでなく、「お客様がどういった環境で、どのように電気を使うか」をきちんと理解・把握した上で、ご提案することが非常に重要となる。そのため、正しい知識を持って、太陽光の発電側とおお客様の電力使用状況を合わせてコンサルティングできる会社はまだ多くないと感じている。

個人向けの蓄電池の販売については、これまで個人向け、戸建て住宅用の営業に力を入れていない時期が続いていたが、現在、自家消費型太陽光発電において、比較的小規模の商店、事業所等を中心とした営業をしており、その中で今期は、住宅用の営業においても力を入れていこうと考えている。また、2021年1月頃から蓄電池の販売に力を入れており、足元順調に進んでいる印象である。

Q：エネルギー部門について、前期は卸電力取引市場の価格高騰の影響があったが、今期のリスク対策や見通しについてはどう考えているのか。また、現在の調達割合は怎么样了のか。

A：エネルギー部門については、2020年12月から1月における市場価格の高騰の影響により、損益面に非常に大きなインパクトがあった。それを踏まえて、リスク対策・見通しとしては、今年の夏季、冬季においても、既に厳しい状況になると言われているため、時期・状況に応じて、相対調達の割合を増やししながら柔軟な対応を行っていく方針である。

現在の調達割合は、季節によっては増減があるが、年間を通して市場卸調達が5～6割程度、相対卸調達が3割程度、太陽光発電買取が1割程度で推移している。

以上