

(株)サンニクス 2022年3月期第2四半期決算説明会概要

日時：2021年11月15日 13:30～14:30

※WEBライブ形式にて実施

※決算説明会動画 (<https://sanix.jp/ir/images/202203q2.mp4>)

- ・決算概況
- ・通期業績見通し
- ・代表取締役社長 宗政寛 コメント

(以下、決算説明会での質疑応答)

Q：SE部門について、自家消費型太陽光発電へ移行となることで、これまでのビジネスとどう変わっていくのか。また、変わっていく中で御社の強みをどう活かせるのか。

A：これまでのFIT制度をもとにした太陽光発電の場合は、売電価格、売電量が算定でき収益が把握できるものとなっていたことから、金融商品としての位置づけであった。一方、自家消費型太陽光発電の場合は、どれだけ発電するかだけでなく、実際に発電した電気を使うことが前提となり、今使われている環境や電力量を理解・把握しながら、お客様にあった最適な太陽光発電の規模やシステム全体を作り上げ提案していくことになる。

その変化の中で、当社としては、電力小売事業と太陽光発電事業があり一体として取り組めることが強みだと考える。また、これまで中小規模の太陽光発電を得意とし施工実績があることから、自家消費型発電として工場の屋根などに提案や施工を行う上で、経験と知見を活かせると考えている。

Q：SE部門について、収益化のタイミングはいつになるのか。

A：残念ながら今期は赤字になる見通しである。来期以降、黒字化を目指していく。

Q：SE部門について、土地付太陽光発電から自家消費型発電へ移行し、小規模になると採算は悪化するのか。また、発電材料価格の上昇は、価格転嫁は難しいのか。

A：土地付太陽光発電から自家消費型発電へ移行することで、システムとしての採算性は大きく変わらないが、1件あたりの単価や規模が違うことから営業コストや管理コストが相対的に大きくなる。

下期計画では、第3四半期から第4四半期にかけて、材料価格が上昇をしていくと見込んでおり、これまでの採算性と変わらないように販売価格を設定しているが、若干のタイムラグが発生することを見越している。

Q：HS部門について、人員獲得の状況は計画に比べてどのように考えているのか。

A：HS事業（連結）については、2022年3月末において861名と計画している。2021年9月末現在で

は、797名と2021年3月末に比べて+50名で推移している。上期は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止による影響もあり、思うように採用活動が出来なかったこともあるが、比較的順調に推移していると考えている。下期においても、引き続き採用を進めていく。

Q：環境資源開発部門について、廃プラスチックの受入単価・受入量の中期的な見通しについて教えてほしい。また、経済活動回復の他、海外の受入など需給動向に変化はあるか。

A：廃プラスチックの受入単価については、前期に比べると若干落ちてきているものの、一定の水準を維持できている。中期的な受入単価については、海外の状況や経済活動の回復等があるが、大きく変動するとは考えていない。

一方、受入量については、廃プラスチックの燃料の品質を維持しながら少しずつ増やしていく。中長期では、長期ビジョンの中にもある通り、収集した廃棄物の出口の多様化や他社との協働等も含め、受入量の増加を図っていく方針である。

Q：エネルギー部門について、3期連続赤字となるが、今後の新電力事業の在り方を教えてほしい。

A：事業として行っている以上、3期連続赤字見込みとしては事業の在り方を見直さないといけないと考えている。具体的には現在策定中の中期経営計画の中で触れることになると思うが、売上高の成長のみを追うのではなく、今後はこれまで行ってきた太陽光発電や資源循環型発電といった付加価値のある電源をベースとして、市場に左右されにくい事業形態にし、他の事業の付加価値を高めていける事業にしていきたいと考えている。

Q：エネルギー部門について、新電力事業の下期計画は、電力市場（JEPX）の価格を平均どれくらいで想定しているのか。

A：具体的な数値は差し控えるが、市場の予想については、市場価格の予測サービスを活用している。期初計画でも上がる想定で織り込んでいたが、足元の実績が予測値と乖離してきていることから、状況を鑑みて直近の予測値にさらにストレスをかけた下期計画となっている。

以上