

住環境領域の価値創造ストーリー



戸建て住宅からビル・マンション、都市空間まで
快適で衛生的な暮らしと、建物の資産価値を次世代へつなぐ。

住宅の木材の腐朽やシロアリの被害、ビル・マンションの給排水管の劣化など、目に見えないところに、大切な建物の寿命を縮める要因が潜んでいます。

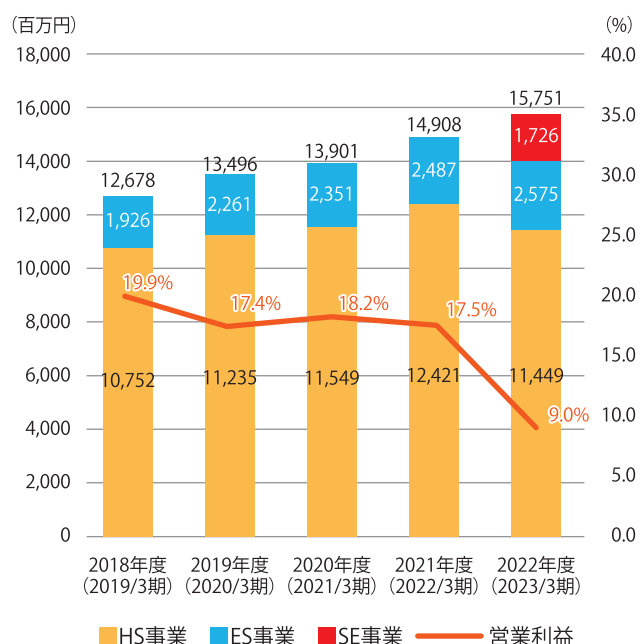
サニックスグループでは、「予防医学（未然に防ぐという思想）」の見地から、トータルメンテナンスを推進。さらには、太陽光発電やリフォーム、都市空間の衛生管理まで、世代を超えて受け継がれる、快適で衛生的な暮らしを実現します。

住環境領域実績

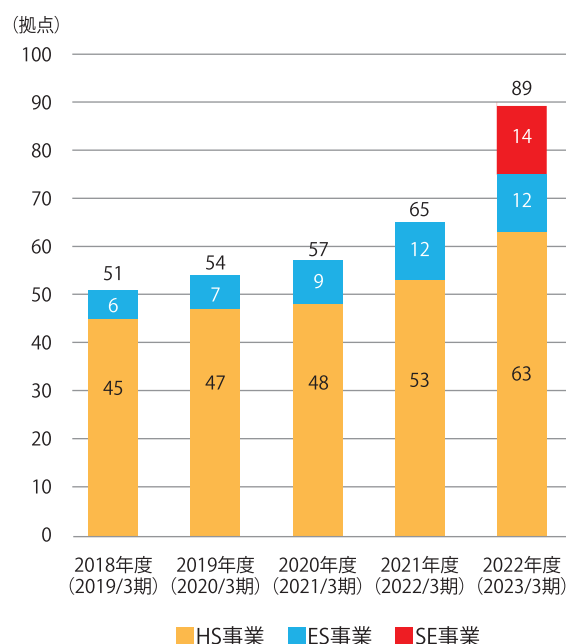
(単位:百万円)

	2018年度 (2019年3月期)	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)
売上高	12,678	13,496	13,901	14,908	15,751
売上総利益	7,364	7,935	8,362	8,995	8,822
(売上高総利益率)	58.1%	58.8%	60.2%	60.3%	56.0%
営業利益	2,519	2,343	2,525	2,609	1,421
(売上高営業利益率)	19.9%	17.4%	18.2%	17.5%	9.0%

セグメント別売上高・営業利益



セグメント別 営業拠点数



主な商品・サービス

■ ホーム・サニテーション(H S)事業

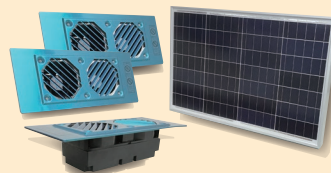
シロアリ防除システム

シロアリの習性を熟知したスタッフが、予防から駆除まで、適切に対処。豊富な経験と実績で培われた専門技術とノウハウ、万全のアフターサービスにより、大切なマイホームをシロアリの被害から守ります。



床下・天井裏換気システム

太陽光を利用した床下・天井裏換気扇が、床下・天井裏の湿気を追い出し、風の通り道をつくれます。換気効果を高める拡散ファンや床下調湿材もとりそろえ、心地よい暮らしを実現するとともに、住まいの耐久性を高めます。



基礎補修工事

基礎コンクリート表面に、アラミド繊維シートをエポキシ樹脂で貼り付け、繊維強化プラスチック(FRP)を形成することで、基礎のひび割れを補修するとともに、劣化進行の抑制に寄与します。



家屋補強システム

床下、天井裏の主要結合部を金物で補強することにより、家屋の耐震性・耐久性を向上させるサニックス独自のシステム。大掛かりな外壁工事を行わず、工期短縮を実現しました。



住宅リフォーム

水周りの改善やバリアフリー化、外壁・屋根・クロス等のリフレッシュ、耐震改修工事など、ライフスタイルやご要望に合わせた快適リフォームをご提供します。

■ エスタブリッシュメント・サニテーション(E S)事業

給排水設備の保全対策

給排水設備メンテナンスの効率的一元管理を実践。主力商品である防錆装置などにより、配管内のサビの発生・進行抑制による配管の長寿命化や、スケール・油汚れの除去・付着抑制によるトラブルの解決を図ります。

マイナス帯電水生成装置(防錆装置)



内視鏡による給排水管内部の検査

有害生物の防除

高度な専門技術により、ゴキブリやダニ、ハエ、カ、ネズミなどの害虫・害獣防除、害鳥侵入防止施工を行い、病原菌の媒体となる有害生物をシャットアウトします。



害虫防除施工

ビル・マンションのメンテナンス

水回りの衛生管理、屋上の防水処理、外壁の塗装・洗浄・補修など、トータルに管理します。



HACCPに沿った衛生管理サポート

飲食店や食品工場など、食品を扱う事業者には、HACCP(衛生管理手法)に沿った衛生管理が義務付けられています。専門的視点で、衛生管理計画の作成から運用までサポート。定期的な衛生点検および、その結果に基づく改善指導も行います。



ATP拭き取り検査(清浄度の確認)

■ ソーラー・エンジニアリング(S E)事業

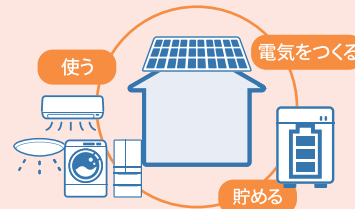
住宅用太陽光発電システム

太陽光発電の普及を目指して、できるだけ価格を抑えて提供し、環境にも家計にも優しい生活を実現します。



蓄電システム

自家消費型太陽光発電のニーズが高まるなか、蓄電池の導入による電気の柔軟な使い方をご提案しています。



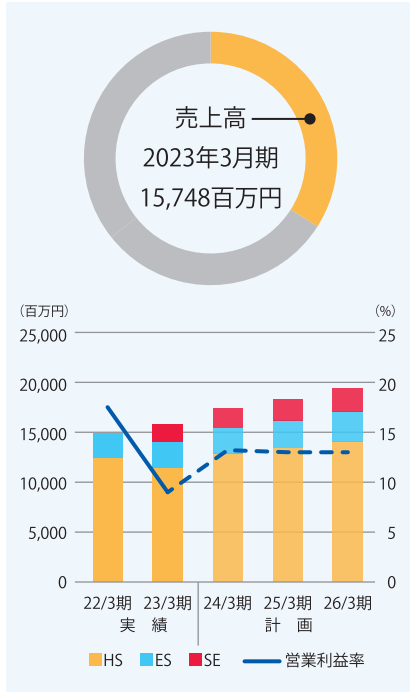


住環境領域の価値創造ストーリー(成長戦略)

法人営業(業務提携先の開拓)体制の強化

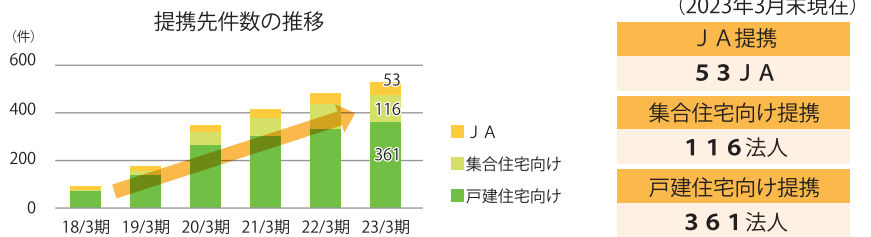
- ・提携先拡大による新規顧客チャネルの拡充と営業生産性の向上
- ・人員確保と育成強化による営業力・サービス品質の向上

<セグメント別 中期経営計画>



	2023/3期実績	2024/3期計画	2025/3期計画	2026/3期計画
連結売上高	157億円	173億円	183億円	193億円
HS	114億円	128億円	134億円	140億円
ES	25億円	26億円	28億円	30億円
SE	17億円	19億円	21億円	23億円
連結営業利益	14億円	22億円	23億円	25億円

- 2026年3月期の売上高は、2023年3月期に対し36億円増加し、193億円となる。
- 営業利益は、人員増加によって人件費等は増加するが、生産性の向上による利益率改善によって25億円を見込む。
- 人員数は3年間で約170名増加し、1,200名超を見込む。



<当社の強みと外部環境>

<当社の強み>

- お客様との継続的な取引関係をベースとした安定的な収益基盤
- 高い営業力と施工技術力を併せ持つ人員体制
- 地域に根差した営業拠点網

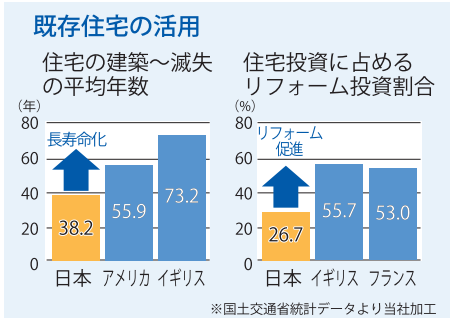
<外部環境>

- 良質な住宅ストックを形成し、住宅リフォームや既存住宅流通等の住宅ストック活用を重視する政府方針へ
- コロナ禍を経て生まれた住宅メンテナンス・衛生環境に関する需要の拡大
- 電気料金の高騰、環境意識の高まりから住宅用太陽光ニーズ拡大

住宅政策の動向

住宅総数: 約6,200万戸 内、木造一戸建: 約2,900万戸 (空き家含む)

- 人口減少等を背景に新築着工件数は縮小していく見通しである中、既存の住宅を良質化し、**既存住宅の活用を重視する方針**に転換
- 加えて、脱炭素の観点から**省エネルギー化**を進める方針

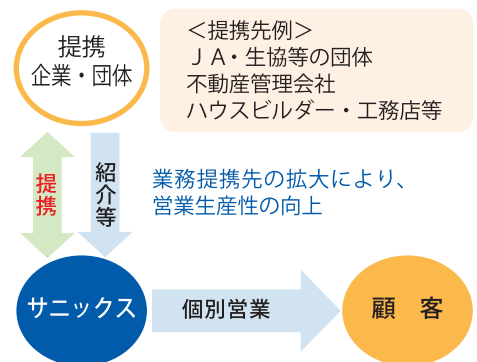


脱炭素化の推進 (省エネルギー化)

- ▶ 太陽光発電
 - ▶ 蓄電池
 - ▶ 断熱性能向上 (窓・断熱材等)
- 義務化の流れ、支援(補助金)制度の拡充等により新築・既築ともに市場活性化

法人営業の強化

これまでの個別訪問の営業スタイル強化に加え、**法人営業体制を拡充**し、営業の間口を広げるとともに、多様なニーズへの対応を図る。



お客様のお声

祖業であるHS事業（戸建住宅向けサービス）では、1975年の創業以来、80万軒を越すお客様のお家のシロアリ防除をさせていただいています。シロアリ消毒の保証期間中（5年間）には、年1回の定期点検を実施し、安心感のお届けに努めています。

定期点検やシロアリ消毒等に対する、お客様のご意見の一部をご紹介します（順不同）。多くのお客様に支えられていることに感謝し、これからもご満足いただけるサービスの提供に努めてまいります。



自分では見ることのない床下の様子を画像で見られて良かった

床下の様子は自分では見ることがないので、その場で画像を見せていただけたのが、よくわかって良かったです。こちらの質問にも丁寧に答えていただき、今後の参考になりました。 広島県 I様(2022年12月)

顧客志向に立っての対応、態度に満足

今回の点検の取替施工について顧客志向に立っての対応、態度は満足しております。感じの良い作業者の動きは見ていても納得です。点検者、取替施工者の皆さんありがとうございます。より一層誇れるサニックス頑張れ！！ 兵庫県 H様(2022年10月)

丁寧な作業にも好感が持てます

毎度の事ながら、社員の方々の誠意の有る対応に感謝しております。また、丁寧な作業にも好感が持てます。平成に入ると共に、御付き合いがスタートして、早30有余年、今後も末長い御付き合いを御願い致します。本日は有難うございました。 香川県 H様(2023年1月)

作業能力に圧倒されました

実際の作業された係長さんの作業能力に圧倒されました。よろしくお伝えいただければ！ 和歌山県 T様(2022年11月)

点検も説明も非常に満足です

今年の点検は当方の都合で延び延びになってしまったにも関わらず、何度のご丁寧なTELを頂きました。当日の点検も説明も非常に満足です。足腰が不調だったので片付けも手伝って下さり助かりました。ありがとうございました。 大阪府 U様(2022年12月)

いつも気持ち良く説明してくれます

1年に1度の点検日に会うだけですが、いつも気持ち良く説明してくれますので、今回も継続する事にしました。 福岡県 S様(2022年12月)

一生のパートナーとして相談できるので安心

一生のパートナーとして今後もよろしく願います。相談できるので安心しています。 山口県 T様(2023年3月)

写真画像での説明がわかりやすかった

作業内容の説明が丁寧でよく分かりやすかったです。シロアリの点検もよくできていて満足しました。これからもよろしくお願いします。 鹿児島県 S様(2023年1月)

顔写真付の名刺で安心感

顔写真付お名刺安心感あります。丁寧でよいと思います。 愛知県 W様(2022年10月)

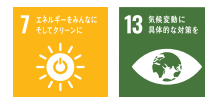
床下をかなり丁寧に調査

床下をかなり丁寧に調査して頂き、写真もかなり密に撮られておりました。間取図を元に丁寧に説明して頂き、分かりやすかったです。 長崎県 N様(2022年11月)

気さくで質問もやすく、マナーにも感心

丁寧に迅速に対応して頂きました。気さくで質問もやすく、カーペットを踏まずにリビングを通るなどのマナーも感心しました。機会がありましたら契約検討したいと考えております。ありがとうございました。 愛媛県 O様(2022年11月)

エネルギー領域の価値創造ストーリー



**確かな技術と積み上げてきた実績、
太陽光発電の製造・調達から、販売、施工、メンテナンスまで、
トータルサービスで、エネルギー新時代を支える。**

脱炭素への取り組みは、いまや人類全員の共通課題です。日本においても、2050年カーボンニュートラル宣言以降、その流れは加速しています。

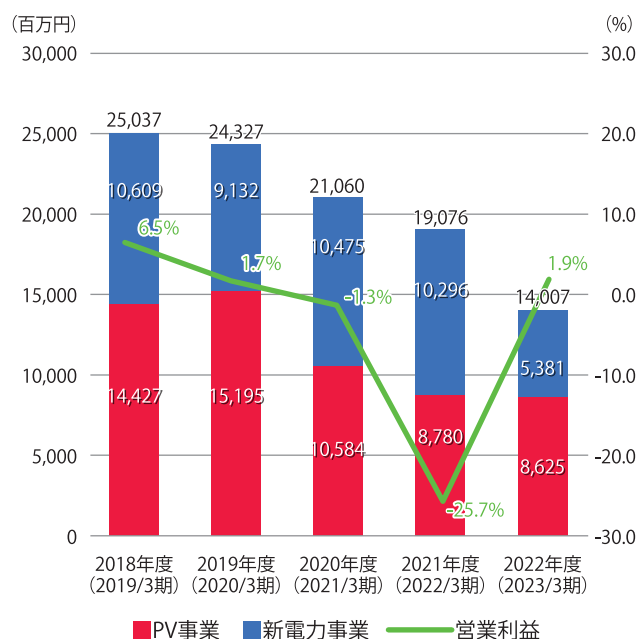
私たちは、お客様のニーズに合わせて、最適な太陽光発電システムのかたちをご提案。導入からメンテナンスまで、環境経営の推進をサポートするとともに、再生可能エネルギーの普及拡大を図ります。

■ エネルギー境領域実績

(単位:百万円)

	2018年度 (2019年3月期)	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)
売上高	25,037	24,327	21,060	19,076	14,007
売上総利益	5,304	4,236	3,252	△1,859	2,348
(売上高総利益率)	21.2%	17.4%	15.4%	△9.7%	16.8%
営業利益	1,617	416	△279	△4,908	261
(売上高営業利益率)	6.5%	1.7%	△1.3%	△25.7%	1.9%

■ セグメント別売上高・営業利益



主な商品・サービス

■ PV (法人向け太陽光発電) 事業

太陽光発電システム

工場の屋根やビルの屋上等の有効利用を促進。自家消費型システムを中心に、太陽光発電による資産管理、コスト(電気代)削減、災害対策、環境経営をお手伝い。ご提案から設計、施工、アフターメンテナンスまで、トータルに提供します。



■ 新電力事業

電力小売

2001年に特定規模電気事業者(電力小売)として登録し、2015年に経済産業省に登録小売電気事業者として登録(登録番号:A0057)。太陽光発電事業と電力販売は親和性が高く、シナジー効果で、幅広いサービスの提供を可能にします。

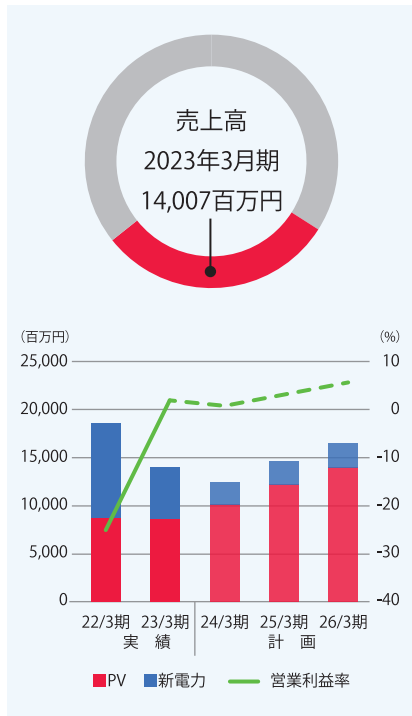


エネルギー領域の価値創造ストーリー (成長戦略)

非FITモデルへの完全移行

- ・脱炭素の取り組みを強化する企業・自治体向けに、自家消費型太陽光の提案体制強化・エリア拡大
- ・再エネ電力を供給するエネルギー事業者向けに、再エネ電源としての太陽光発電所開発を推進

<セグメント別 中期経営計画>



	2023/3期実績	2024/3期計画	2025/3期計画	2026/3期計画
連結売上高	140億円	124億円	146億円	165億円
PV	86億円	101億円	122億円	140億円
新電力	53億円	23億円	24億円	25億円
連結営業利益	2億円	1億円	4億円	9億円

- 2026年3月期の売上高は、脱炭素ニーズの拡大を背景としたPV事業の成長により、165億円を見込む。
- 新電力事業は事業構造の転換が完了し、売上規模はほぼ半分に。
- 営業利益は、2024年3月期まで材料費等の高騰の影響が大きいものの、徐々に利益率が改善。

脱炭素社会の実現に向けて、自社施設にも積極的に自家消費型太陽光発電設備を導入(下記はその一部)



カーポート型太陽光発電



<当社の強みと外部環境>

<当社の強み>

- 太陽光発電システムの開発製造・販売・施工からメンテナンスまでの一貫したサービス提供能力
- 電力の知見を活用した最適な自家消費提案能力
- 豊富な有資格者、技術者による高い施工品質
- 約29,000件に及ぶ事業用太陽光発電所建設実績

<外部環境>

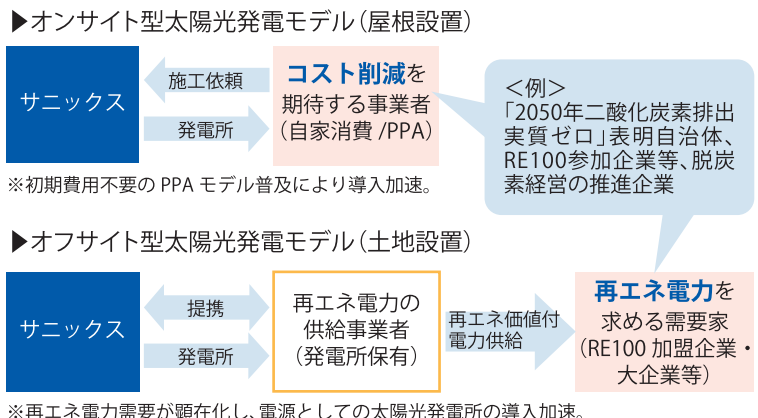
- 電力料金の高騰と太陽光発電設備のコストダウンによる設備導入効果の向上
- 再生可能エネルギー需要の顕在化に伴い、電力事業者等の再エネ電源ニーズの高まり
- 企業におけるGHG排出量削減や、地域でのゼロカーボンシティに向けた取り組みが本格化

FIT制度を前提とした従来モデル



※買取価格の下落とともに FIT の魅力が大きく低下。

FIT制度によらない新しい普及モデル



資源循環領域の価値創造ストーリー



「静脈産業」の一員として
地球環境と産業発展の調和を目指す。

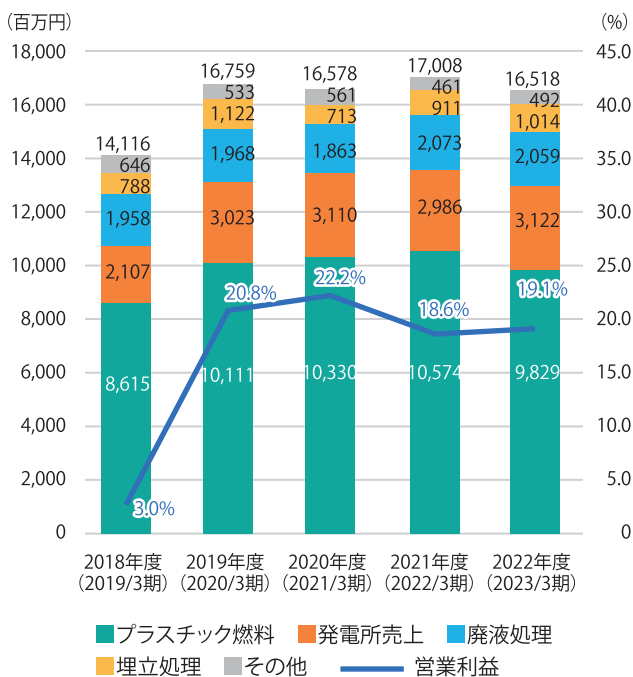
持続可能な社会づくりが社会共通の課題となる今、産業廃棄物の適正処理・リサイクルは、重要なテーマです。当社グループでは、廃プラスチックの燃料化リサイクルや、食品工場などから排出される廃液の浄化およびリサイクルなど、次世代の地球環境を考えた事業を通じ、循環型社会の構築に貢献します。

■ 資源循環領域実績

(単位:百万円)

	2018年度 (2019年3月期)	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)
売上高	14,116	16,759	16,578	17,008	16,518
売上総利益	2,160	5,384	5,538	4,957	5,037
(売上高総利益率)	15.3%	32.1%	33.4%	29.2%	30.5%
営業利益	423	3,483	3,673	3,158	3,153
(売上高営業利益率)	3.0%	20.8%	22.2%	18.6%	19.1%

■ 事業別売上高・営業利益



■ 環境資源開発事業関連工場



主な商品・サービス

■ 環境資源開発事業

廃プラスチックの燃料化

産業廃棄物系プラスチックの燃料化を目的とした工場を全国各地に15工場展開しています(プラスチック資源開発工場)。大きさや形がさまざまな廃プラスチックを細かく破碎することにより、石油・石炭などの代替燃料として活用するサーマルリサイクルを推進します。



プラスチック資源開発工場

資源循環型発電システム

プラスチック資源開発工場にて加工、燃料化したプラスチックを発電施設のエネルギーとして利用する資源循環型発電システム(下図参照)。石炭と比べて発熱量が高く、CO₂排出量や焼却灰発生量が少ないなど、環境負荷も少なく、付加価値が高い電気エネルギーの供給が可能です。非化石電源として非化石証書も発行されます。



サニックスエナジー 苫小牧発電所



最終処分場(株式会社C&R)

廃液の処理・リサイクル

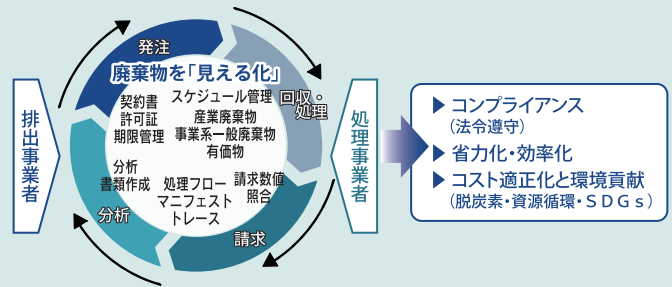
外食産業の店舗や食品工場、その他雑排水ピットなどから排出される廃液を一度に大量に受け入れられる体制を整えており、船舶での受け入れも可能です。廃液を一連の水処理工程にかけることにより、高濃度の汚濁成分を99%以上除去する能力を有しています。また廃液に含まれる油分や汚泥の再生・再利用も推進しています。



ひびき工場(廃液処理工場)

廃棄業務一元管理システム

廃棄業務を「見える化」するシステムの提供により、適正で効率的な業務遂行をサポートします。



SANIX system概要図

- ▶ コンプライアンス (法令遵守)
- ▶ 省力化・効率化
- ▶ コスト適正化と環境貢献 (脱炭素・資源循環・SDGs)

~廃プラスチックの回収・燃料化から発電まで~ 資源循環型発電システム

廃プラスチックの
有効利用を促進し、
循環型社会の構築に貢献します。

化石燃料の消費を抑制

CO₂フリー電力による脱炭素社会への貢献

最終処分場の残余年数を延ばす



廃プラスチック
発生元より回収・運搬



資源開発工場にて
破碎

回収した廃プラスチックを確認。150mm以下に破碎します。
※徹底した管理体制で、有毒なダイオキシンを発生させる塩化ビニールを含むものと、燃料となるプラスチックを分別します。



梱包・ラッピング

破碎したプラスチックを圧縮、梱包しラッピングします。



ストックヤードへ
燃料を運搬

プラスチック燃料を、ストックヤードへ運びます。

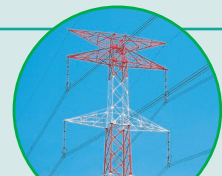


ストックヤードで
一時保管



発電所にて整粒加工

30mm程度に整粒加工し
発電用の燃料となります。



送電

プラスチック燃料
1kgが、電球(60W)
1個を約40時間点灯
させる電気になります。



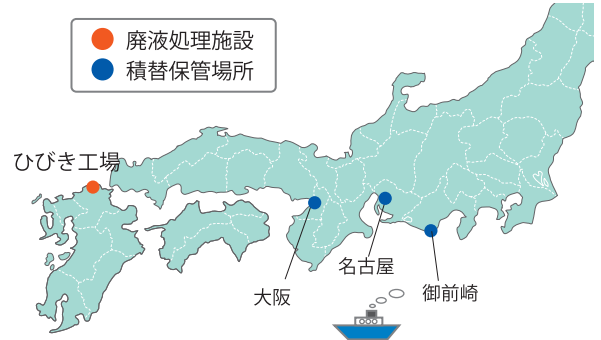
エネルギーを生成

ボイラーに投入し
発生した高温高
圧の蒸気で蒸気
タービンを回転さ
せ発電します。

微生物などによる廃液浄化処理、油分や汚泥のリサイクルも

資源循環型発電事業(プラスチックの燃料化および当該燃料による発電)と並ぶ、もう一つの資源循環事業として、廃液の浄化処理に取り組んでいます。

廃液処理工場、ひびき工場(福岡県北九州市/2000年稼働開始)は、廃液のみを処理する施設として国内で最大規模。食品工場から排出される有機廃液や、その他工場から排出される無機廃液などを、1日あたり1,300m³処理できます。船舶による大量受け入れ・貯留タンク4,800m³による短期間での受け入れに対応しています。



※船舶と積替保管は、弊社の協力会社が行っています。

リサイクル=資源循環を第一に考え、 工程発生物を利用



さらに、浄化処理にとどまらず、処理過程で発生する油分や汚泥の再生・再利用を推進。資源の有効活用はもとより、受け入れ廃液の拡充、汚泥などの最終処分費の抑制に寄与します。

2018年より、厨房廃液などに含まれる油分を濃縮した再生油を製造・販売。当再生油(製品名「再生油Bio[®]」)は、「令和3年度北九州エコプレミアム」選定および、「第15回福岡県県産リサイクル製品」の認定を受けました。

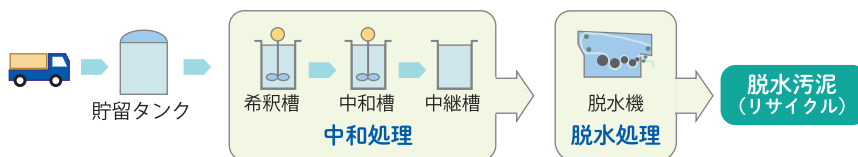
また、2020年度より脱水処理後に残る汚泥の燃料化実証試験を実施し、事業化を進めています。



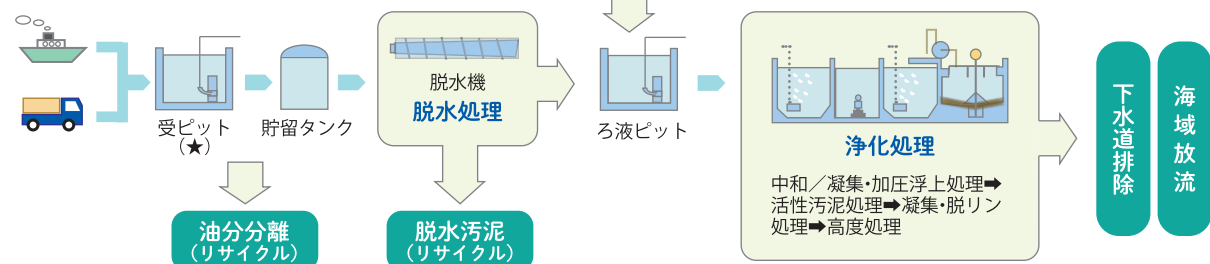
「再生油Bio」の福岡県産リサイクル製品認定証。環境安全性や品質性能など、一定の基準を満たすとして、2023年3月に認定。

廃液処理・リサイクルフロー

特別管理産業廃棄物 (強酸・強アルカリ)

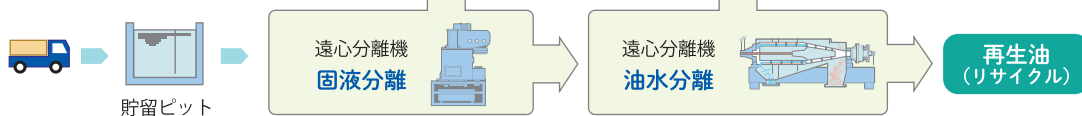


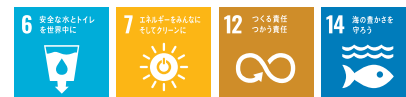
産業廃棄物 (汚泥・廃酸・廃アルカリ・動植物性残渣)



廃液の種類は多岐にわたり、多種の成分が含まれます。処理工程前に、性状分析を行い、確実・適正な処理を行います。

再生油生産 (廃油・汚泥)



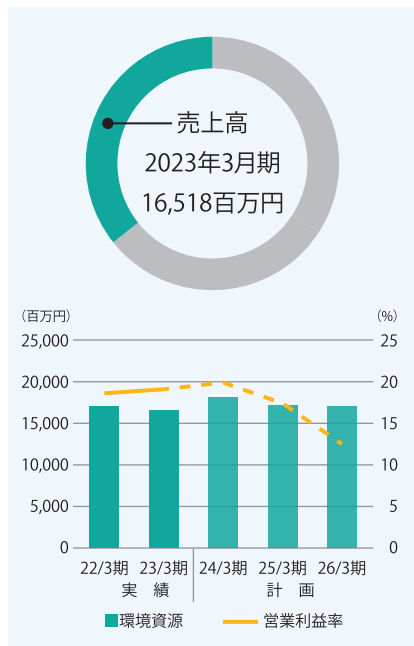


資源循環領域の価値創造ストーリー(成長戦略)

事業領域拡大、リサイクル技術高度化・多様化のための戦略投資を実行

- ・廃プラスチック処理におけるマテリアルリサイクル開始、廃液処理における燃料化事業の拡大のための投資
- ・持続的な事業基盤を確立するため、計画的な設備更新投資の継続

<事業別 中期経営計画>



	2023/3期実績	2024/3期計画	2025/3期計画	2026/3期計画
連結売上高	165億円	181億円	170億円	170億円
プラスチック	103億円	104億円	107億円	109億円
発電所売上	31億円	48億円	34億円	30億円
廃液処理	20億円	21億円	23億円	25億円
埋立処理	10億円	6億円	6億円	6億円
連結営業利益	31億円	36億円	29億円	21億円

- 2026年3月期の売上高は、発電所売上に関して1年目に発電所の売電単価アップにより大きく増収となるが、2・3年目は本格的な更新工事の開始に伴い、稼働日数が減少。
- プラスチック処理については新規案件の受注により徐々に受入量を拡大。
- 廃液処理では2年目より再生油Bioの増産、3年目より污泥燃料の販売開始を見込む。
- 全体の営業利益では、発電所の売電単価、稼働状況の影響を受けた推移となる。

<当社の強みと外部環境>

<当社の強み>

- 廃プラスチックのみを燃料とした、特徴的な資源循環型発電モデル(非化石電源)
- 全国15カ所の廃プラスチック中間処理工場網による面での廃プラスチック収集体制
- 実績に裏付けられた高い燃料化・リサイクル処理技術

<外部環境>

- サプライチェーン全体における資源循環の要請が高まり、大企業を中心にリサイクル比率の向上に向けた取り組みが拡大
- 地域における適切な資源循環システムの確立が求められる
- 企業のGHG排出量削減、ならびに化石燃料価格の高騰により、廃棄物由来の再生燃料需要が拡大

廃棄物・資源循環政策の動向

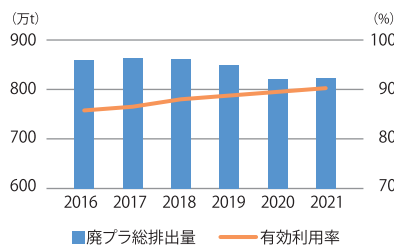
資源を廃棄せずに循環させる循環経済に向けた方針が強化。特にプラスチック資源に関する循環の促進が図られる。

- プラスチック資源循環戦略の策定
- プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律(プラ新法)の施行
 - ✓ 2035年までに使用済みプラスチックを100%リユース・リサイクル等に有効利用
 - ✓ 2030年までに再生利用を倍増

あらゆる主体(製品の設計から排出されたプラスチックの処理まで)におけるプラスチック資源循環の取り組みを促進するための措置が講じられ、排出事業者も積極的に排出の抑制、再資源化への取り組みが求められる。

廃プラスチックの排出動向

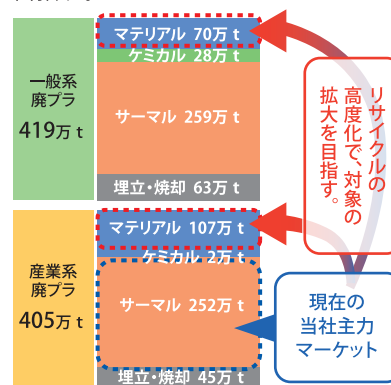
廃プラの排出量は徐々に減少する一方で、有効利用率は上昇傾向(2020年〜コロナ影響)。



	2016	2017	2018	2019	2020	2021
プラ排出量(万t)	860	863	861	850	822	824
有効利用率(%)	81	82	84	85	86	87

マテリアルリサイクルへの取り組み開始

リサイクルの高度化により、市場ニーズへの対応と対象領域の拡大を目指す。



※四捨五入の関係で、内訳合計と総数が一致しない場合があります。

※いずれも、『2021年プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況』(一般社団法人プラスチック循環利用協会)をもとに当社加工。

■事業領域の拡大

プラスチック事業：マテリアルリサイクルを本格開始し、事業領域を拡大

ソフト面

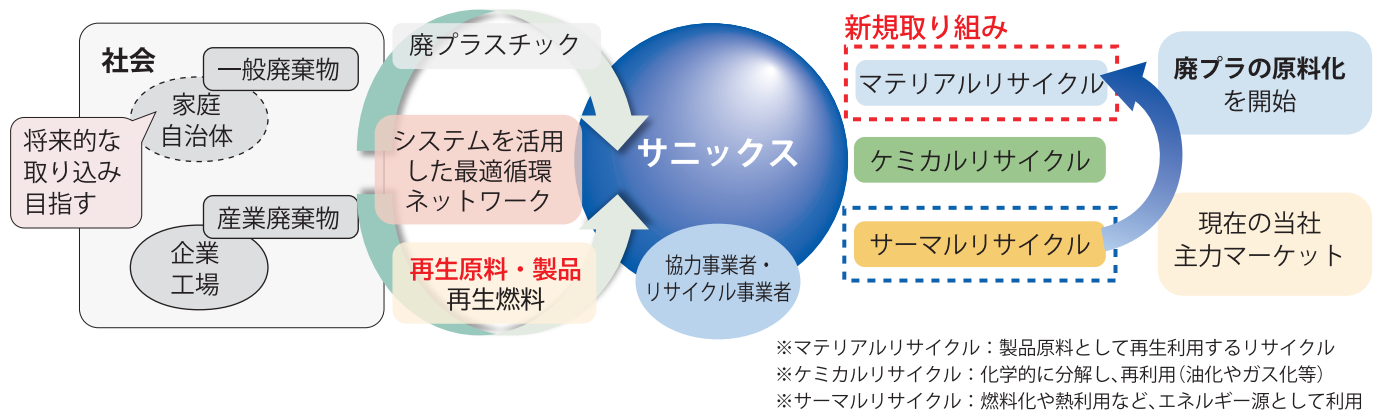
廃棄物管理システムによる
資源循環ネットワークの構築

- 排出事業者向け「SANIX system」、収集運搬事業者向け「SANIX system Pro」の販売開始。
- システムの普及拡大と高度化により、将来的には廃棄物のリサイクルネットワークを構築し、社会全体のリサイクル率向上を目指す。

ハード面

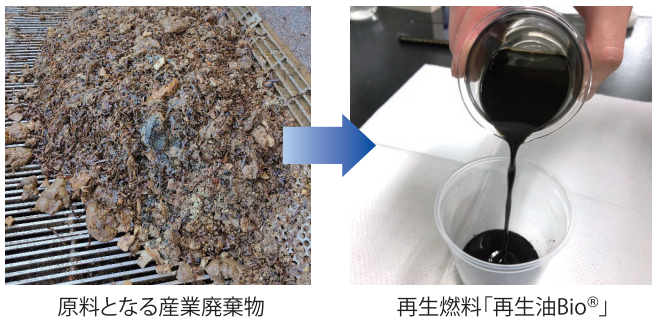
マテリアルリサイクル設備の導入

- 硬質系プラスチックの処理設備を新規導入し、リサイクル事業者等との協業をベースに原料化、再生製品へのリサイクルを展開。
- 将来的には、自治体から排出される容器包装リサイクル用途の廃プラスチックの取り込みも目指す。



■既存設備の増強・効率化

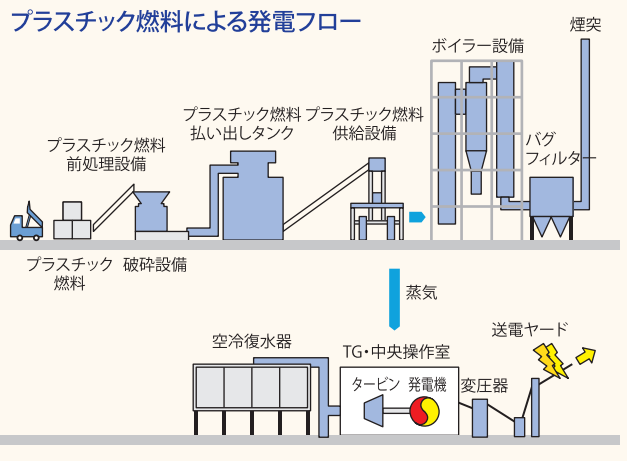
廃液処理事業：再生油生産ライン倍増+汚泥燃料化



- 廃液の浄化処理を行っているびき工場に搬入される有機性廃液由来の再生燃料『再生油Bio®』の生産ラインを増設。
✓ 化石燃料の代替燃料としての引き合いが強く、2024年3月期中に現状の1ラインから2ラインに生産ラインを倍増予定。生産能力 **2,160t/年 ▶ 4,320t/年**へ
- また、有機性廃液に含まれる**汚泥分を固形燃料化するラインを新設**し、事業化を進める。
✓ 汚泥の処分費用の削減とともに、燃料販売収益が新たに発生。

※『再生油Bio®』は、環境価値の高さを評価され、「令和3年度北九州エコプレミアム」、「第15回福岡県産リサイクル製品」として認定された廃棄物再生燃料。

発電事業：設備更新+発電能力向上



- 2003年10月の稼働開始以降、約20年が経過した苫小牧発電所の主要設備を中心に、将来的な安定稼働・効率化に向けた大規模投資を開始。
✓ ボイラー設備：2025年3月期より5年程度をかけて、ボイラー内部の配管を順次交換。
✓ タービン・発電機：2026年3月期にタービン・発電機のリニューアル実施。最適設計により、**8%程度の発電能力向上**を見込む。