

サニックスグループの成長戦略

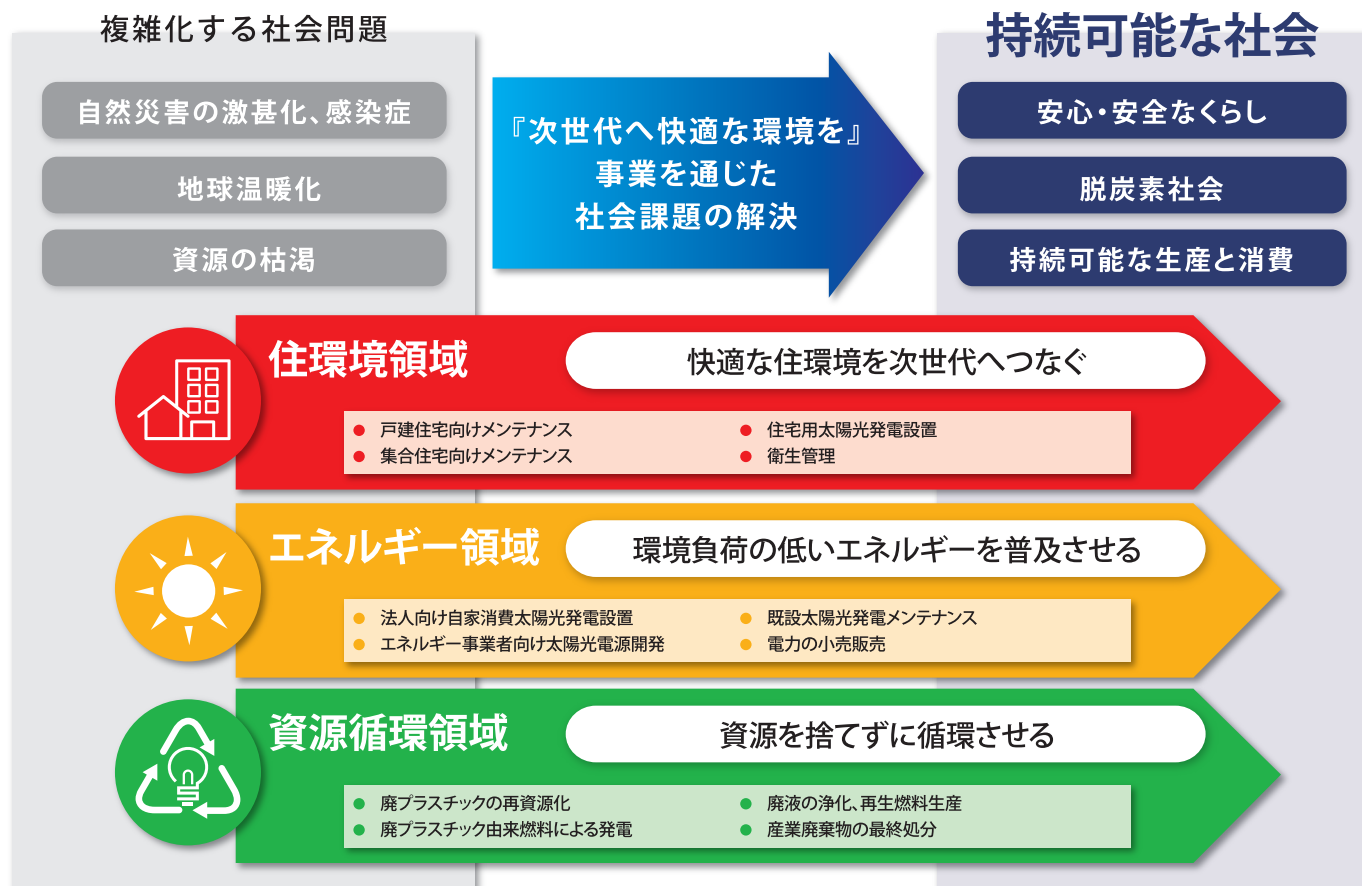


中期経営計画(2023～2025年度)の概要
住環境領域の価値創造ストーリー
エネルギー領域の価値創造ストーリー
資源環境領域の価値創造ストーリー
3社社長コメント
トピックス

中期経営計画(2023～2025年度)の概要

当社グループは、資源・エネルギー価格の高騰や円安進行に伴う物価上昇などの影響もあり、先行き不透明な事業環境の中、既存事業の持続可能な成長の実現に向けた土台作りを行う期間として「中期経営計画(2023～2025年)」を策定し取り組んでいます。

■ サニックスグループが提供する価値

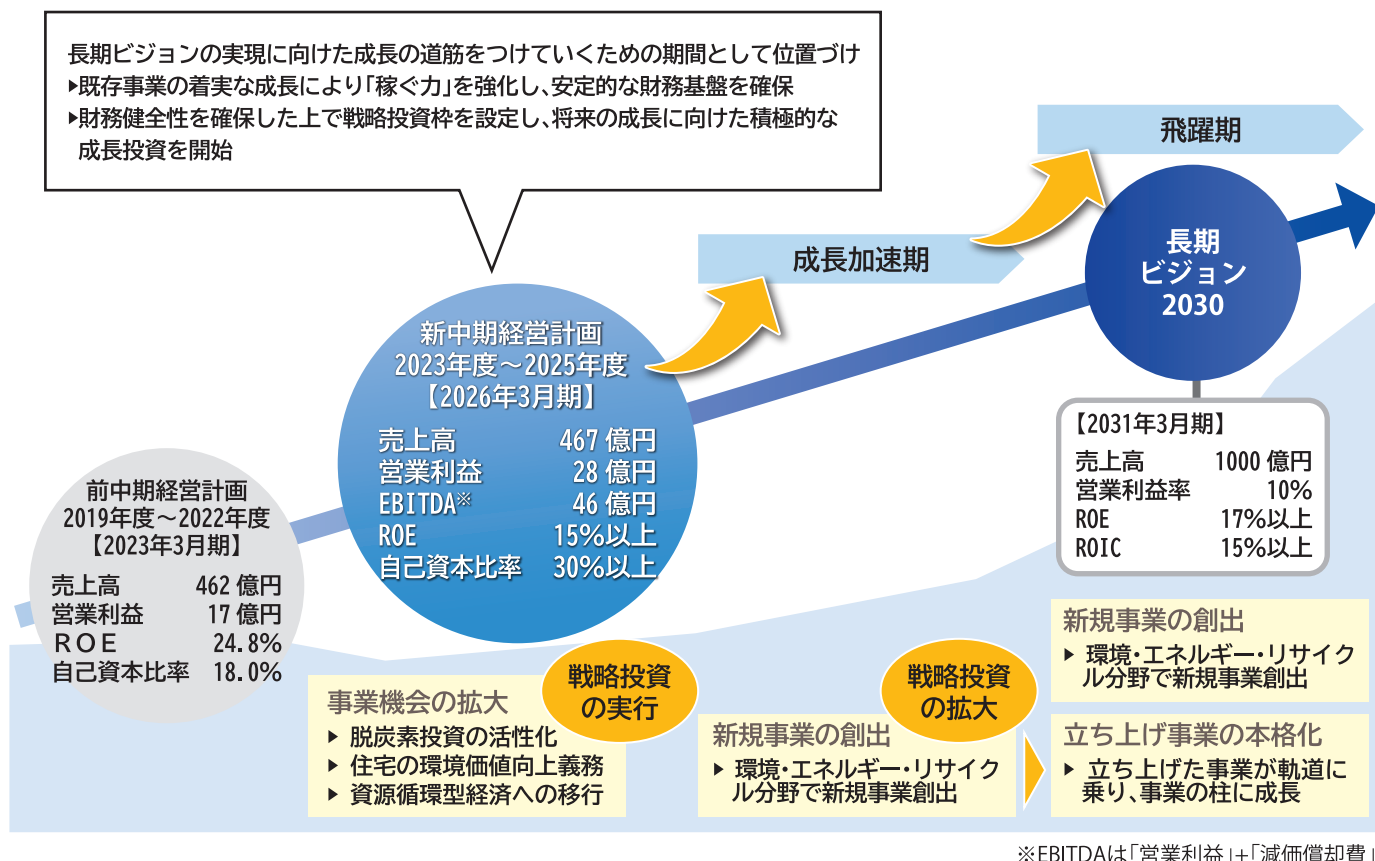


■ 環境分析とマテリアリティの特定

	事業環境	重要課題(マテリアリティ)
住環境領域	✓中古住宅市場の活性化に関する政府方針 ✓脱炭素の観点での住宅ストックの良質化を志向する政府方針(太陽光設置義務化、ZEH住宅普及等) ✓コロナ禍における住宅の衛生環境に関する意識・ニーズの高まり ✓ビル・マンションの老朽化対策加速	✓住宅の省エネルギー化等、住宅に関する環境負荷の低減と環境価値の向上に資するサービス提供体制構築 ✓住宅・ビル・マンション等の長寿命化やリフォーム等、既存住宅資源の有効利用促進
エネルギー領域	✓地域社会や企業において、カーボンニュートラルに向けた潮流が本格化 ✓エネルギー価格高騰、電力需給ひっ迫、環境意識の高まりによる再エネ利用ニーズの本格化	✓再エネニーズを満たせる電源開発の促進 ✓太陽光発電が持続的な社会インフラとなるべく、安定的電源としての地位確立
資源循環領域	✓プラスチック廃棄物に関する世界的な課題意識の高まり ✓社会全体として循環経済への移行を標榜 ✓企業に対する廃棄物の適正処理やリサイクル推進の要請強化	✓新たなリサイクル手法の開発 ✓プラスチックのライフサイクル全体を見直し、循環経済への移行に貢献するリサイクルシステムを構築
グループ全体	✓コーポレートガバナンスの要請高度化 ✓ESG指標、非財務情報開示に関する要請強化	✓財務基盤の健全化 ✓ガバナンス体制の要請事項への対応 ✓各領域における企画開発人材の確保、育成

中期経営計画(2023~2025年度)の概要

■ サニックス長期ビジョン2030と中期経営計画



■ 資本政策：欠損金の解消

2025年3月期は、繰越欠損金の解消(財務体質の健全化)を実施するとともに、さらなる企業成長を加速させるため、中期経営計画における成長投資へ利益を充当しました。



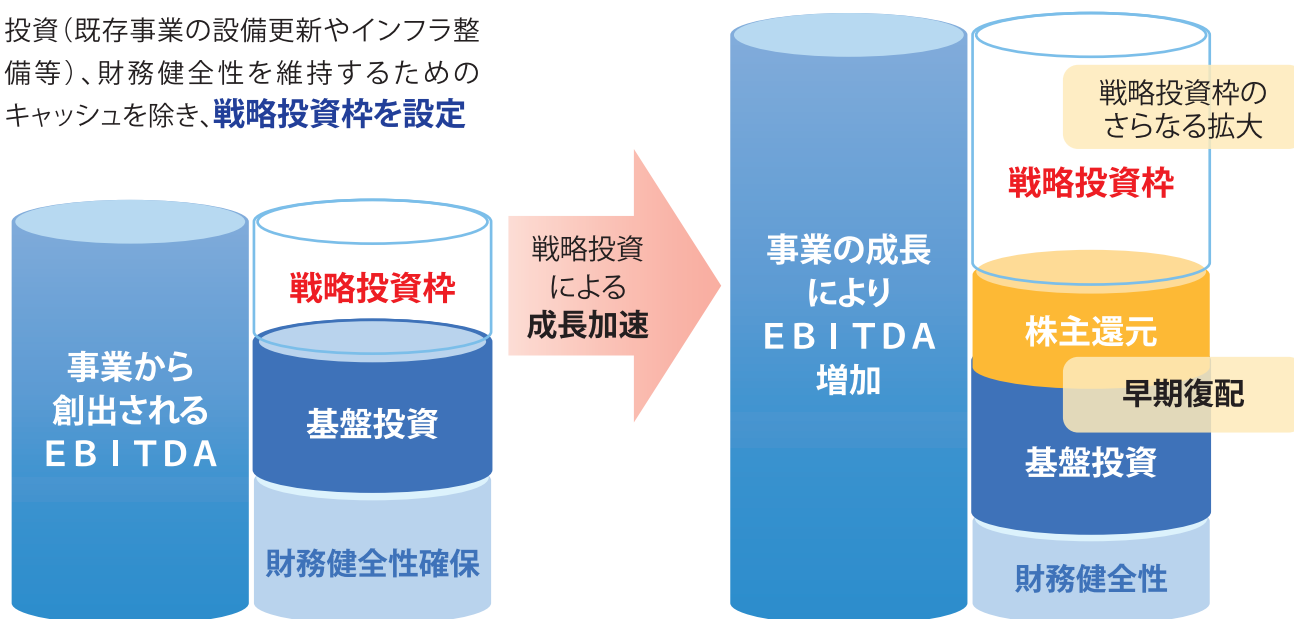
2026年3月期 通期計画の達成を図り、2026年3月期 **21年ぶりの復配**を目指す
(年間配当予想: 2 円)

さらなる成長に向けた戦略投資の実行へ

■ 戦略投資の考え方

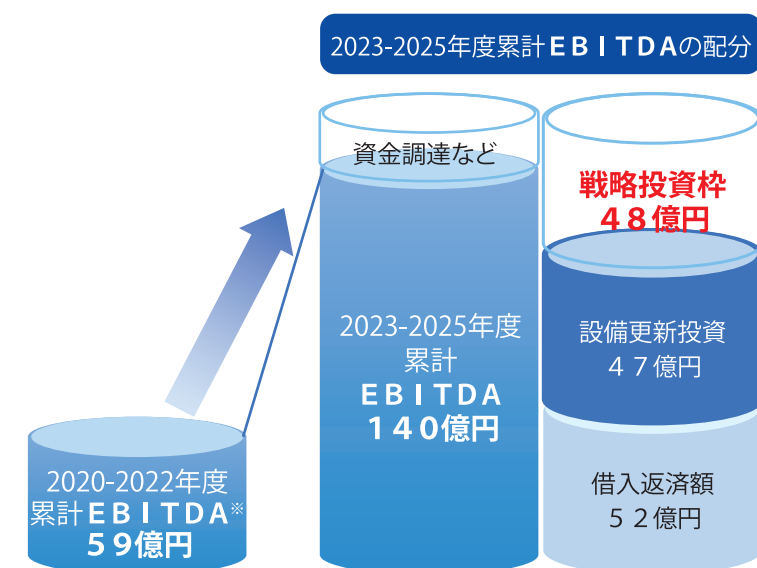
- 事業全体で創出するEBITDAを原資に、**戦略投資枠を設定**し、成長投資を実行
- 戦略投資により、将来の成長を加速し、さらなる**戦略投資枠の拡大**と、**早期復配**を果たす

事業から創出されるEBITDAから、基盤投資（既存事業の設備更新やインフラ整備等）、財務健全性を維持するためのキャッシュを除き、**戦略投資枠を設定**



■ 資源配分

- 本計画期間において事業全体の「稼ぐ力」を強化し、3カ年累計EBITDAは**140億円**となる見込み
- 借入金返済・設備更新を除く部分については**戦略投資枠**とし、成長の原資として配分する



※EBITDAは「営業利益」+「減価償却費」

3年間で**48億円**の戦略投資枠

設備投資（既存拡大・新規）

- ・マテリアルリサイクルへの参入
- ・廃棄物燃料化設備の増強・新設
- ・苫小牧発電所の発電性能向上

研究開発投資

- ・太陽電池モジュールリサイクル実証

人的投資

- ・高度専門人材の確保
- ・積極的人材採用、育成

M & A・提携

- ・成長の加速（エリア・サービス拡大）
- ・シナジー創出

IT投資

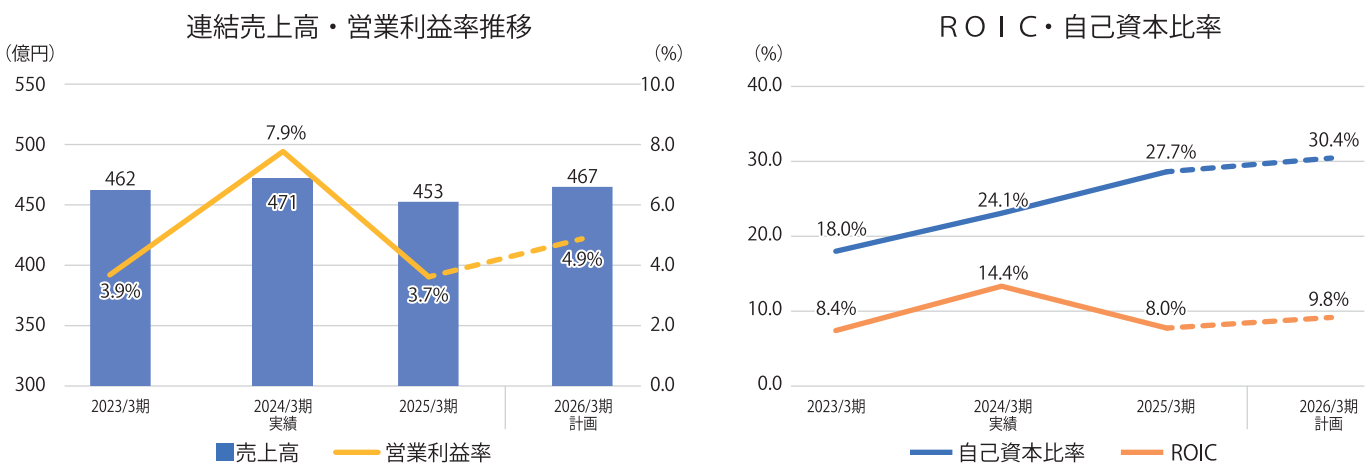
- ・サイバーセキュリティの強化
- ・BI/RPA等のツール活用による業務効率化

■ 中期経営計画(数値計画)

(単位:百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 計画
売上高	46,277	47,167	45,352	46,791
営業利益	1,785	3,744	2,227	2,803
EBITDA*	3,674	5,398	3,928	4,663
ROE	24.6%	36.1%	15.6%	16.1%
ROIC	8.4%	14.4%	8.0%	9.8%
自己資本比率	18.0%	24.1%	27.7%	30.4%

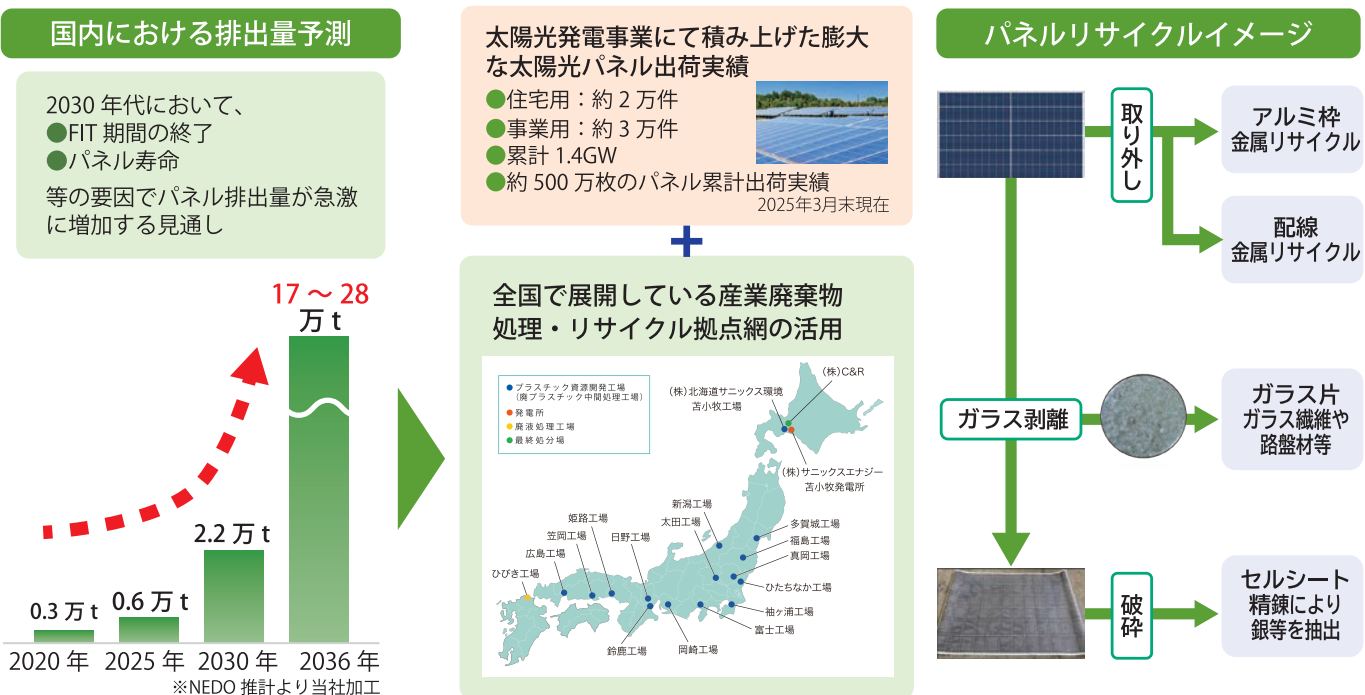
※EBITDAは「営業利益+減価償却費」



※ROIC=税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債)×100

■ 成長投資 事業化に向けた研究開発～太陽光発電パネルのリサイクル実証を開始～

2030年代に使用済みの太陽光パネルが大量に発生する見通しを前提に、太陽光パネルの知見と産業廃棄物の処理ネットワークを持つ当社の強みを生かし、**太陽光パネルのリユース・リサイクル事業の事業化を目指し、技術検証ラインを構築**



■ 成長投資 システム販売の強化、マテリアルリサイクルを本格開始し、事業領域の拡大へ

ソフト面

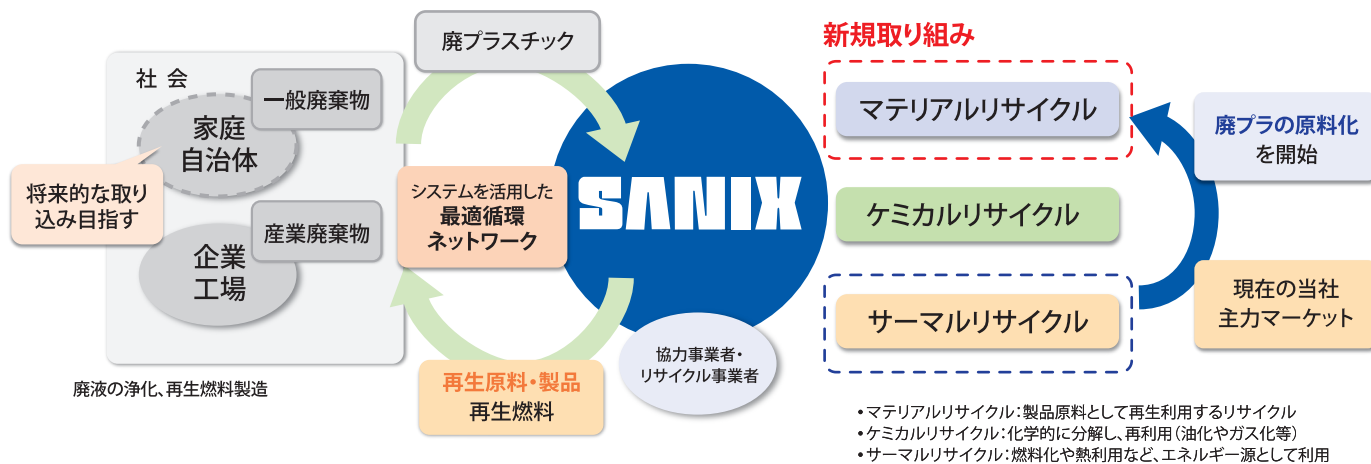
廃棄物管理システムによる 資源循環ネットワークの構築

- 排出事業者向け「環境エース一元くん」、収集運搬業者向け「収運エース一元くん」、中間処理・最終処分業者向け「産廃エース一元くん」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

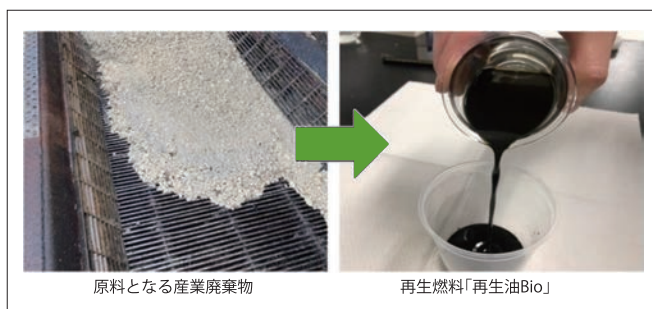
マテリアルリサイクル設備の導入

- 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



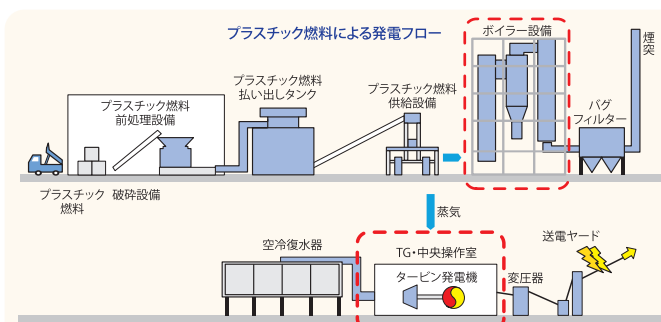
■ 成長投資 既存設備の増強・効率化を実施

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ひ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月より1ラインから2ラインに生産ラインを倍増
生産能力 **2,160t/年** ▶ **4,320t/年** へ
- 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中
✓ 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

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

※『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」、「令和5年度経済産業省産業技術環境局長賞」、「令和6年度新エネ大賞新エネルギー財団会長賞」の評価を受けた廃棄物再生燃料

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。

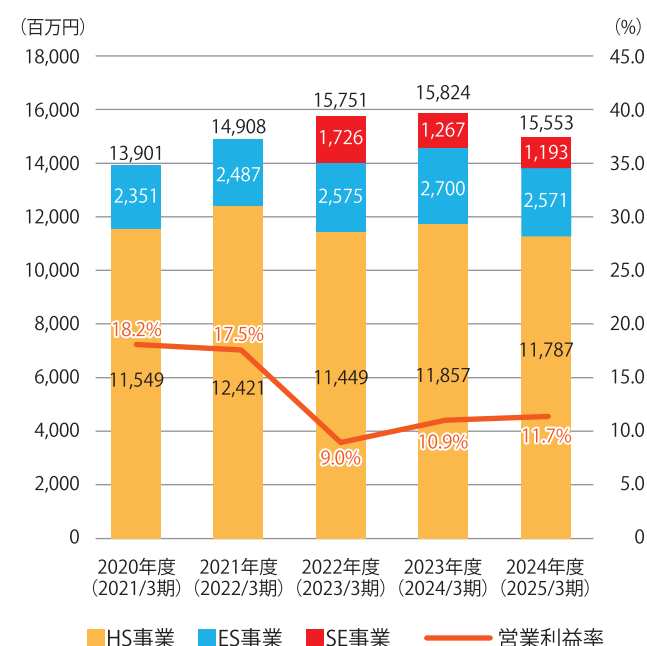
サニックスグループでは、「予防医学（未然に防ぐという思想）」の見地から、トータルメンテナンスを推進。さらには、太陽光発電やリフォーム、都市空間の衛生管理まで、世代を超えて受け継がれる、快適で衛生的な暮らしを実現します。

住環境領域実績

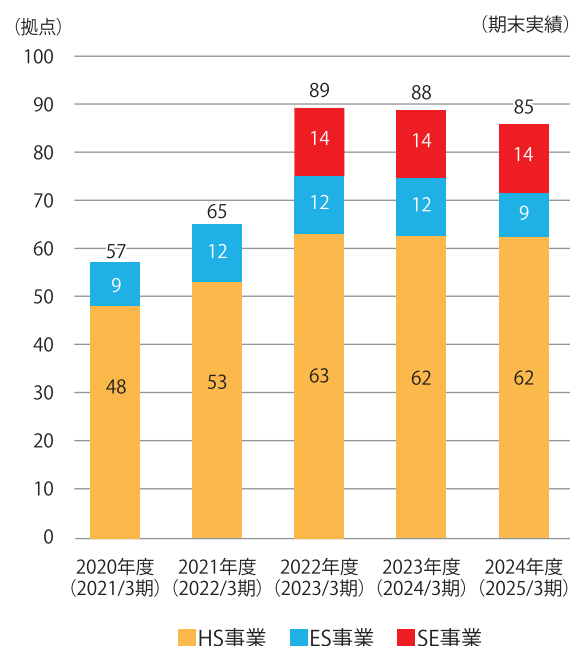
(単位: 百万円)

	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)	2023年度 (2024年3月期)	2024年度 (2025年3月期)
売上高	13,901	14,908	15,751	15,824	15,553
売上総利益	8,362	8,995	8,822	8,867	8,674
(売上高総利益率)	60.2%	60.3%	56.0%	56.0%	55.8%
営業利益	2,525	2,609	1,421	1,724	1,823
(売上高営業利益率)	18.2%	17.5%	9.0%	10.9%	11.7%

セグメント別売上高・営業利益



セグメント別 営業拠点数



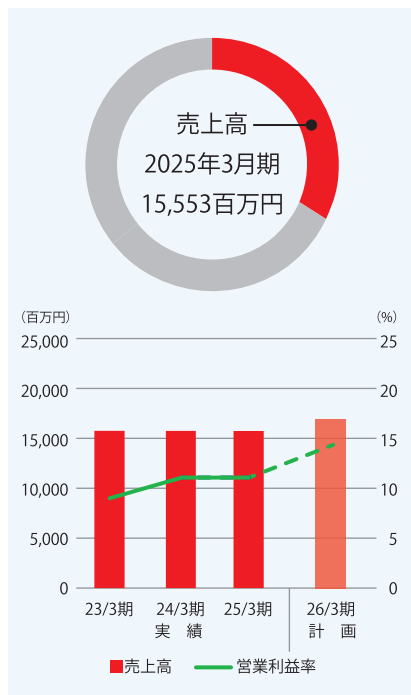


住環境領域の価値創造ストーリー（成長戦略）

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

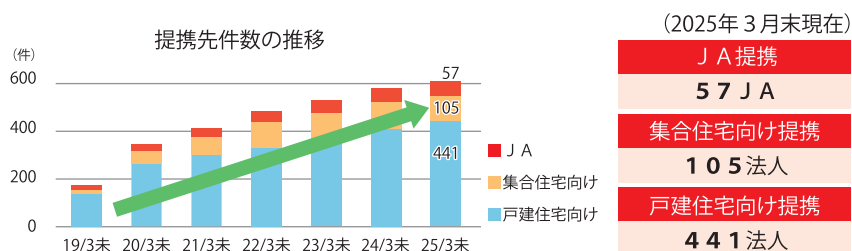
<セグメント別 中期経営計画>



	2023/3期実績	2024/3期実績	2025/3期実績	2026/3期計画
連結売上高	15,751	15,824	15,553	16,198
HS	11,449	11,857	11,787	13,406*
ES	2,575	2,700	2,571	2,792
SE	1,726	1,267	1,193	—
連結営業利益	1,421	1,724	1,823	2,294

※2026/3期：「HS事業」と「SE事業」を統合し記載しています。

- 2026/3期は、既存顧客への継続的なフォロー体制の拡充および法人営業体制強化による顧客基盤の拡大を図ります。また、戸建住宅向けサービスでは、生産性を高めるため、HS事業とSE事業を統合し幅広い住宅環境ニーズへの対応、集合住宅向けサービスでは、防錆機器（ドールマンショック）から給排水設備の保全対策の拡充により事業拡大を目指します。



<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

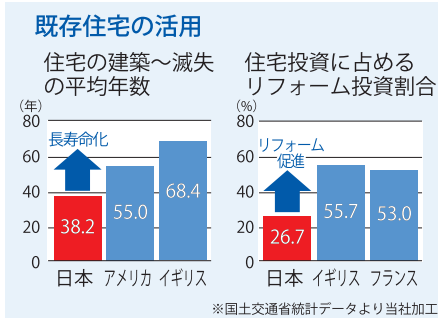
<外部環境>

- 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6,500万戸 内、木造一戸建：約3,000万戸（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

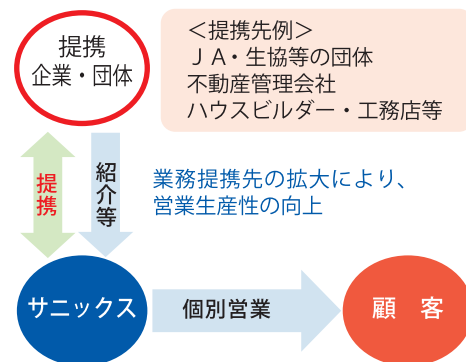


脱炭素化の推進（省エネルギー化）

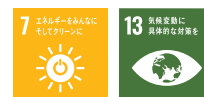
- ▶太陽光発電
 - ▶蓄電池
 - ▶断熱性能向上（窓・断熱材等）
- 義務化の流れ、支援（補助金）制度の拡充等により新築・既築ともに市場活性化

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。



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。

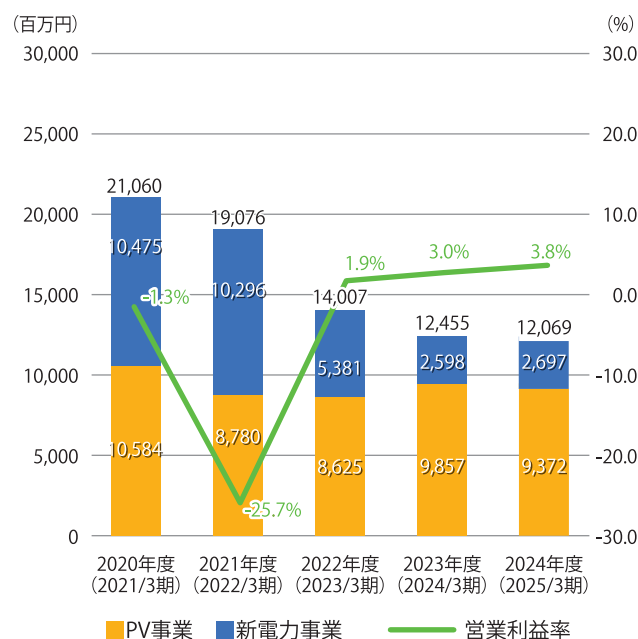
私たちは、お客様のニーズに合わせて、最適な太陽光発電システムのかたちをご提案。導入からメンテナンスまで、環境経営の推進をサポートするとともに、再生可能エネルギーの普及拡大を図ります。

■ エネルギー領域実績

(単位:百万円)

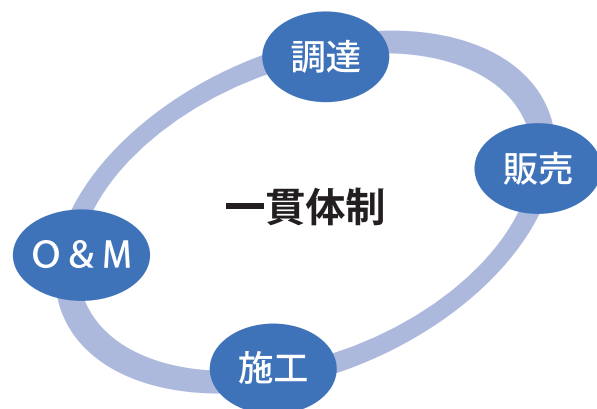
	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)	2023年度 (2024年3月期)	2024年度 (2025年3月期)
売上高	21,060	19,076	14,007	12,455	12,069
売上総利益	3,252	△1,859	2,348	2,450	2,876
(売上高総利益率)	15.4%	△9.7%	16.8%	19.7%	23.8%
営業利益	△279	△4,908	261	377	457
(売上高営業利益率)	△1.3%	△25.7%	1.9%	3.0%	3.8%

■ セグメント別売上高・営業利益



■ 当社グループの強み

調達から販売、設計、施工、アフターメンテナンスまで、
一貫したサービスを提供



法人向け太陽光発電
施工実績

約**30,000**件 (2025年3月末)



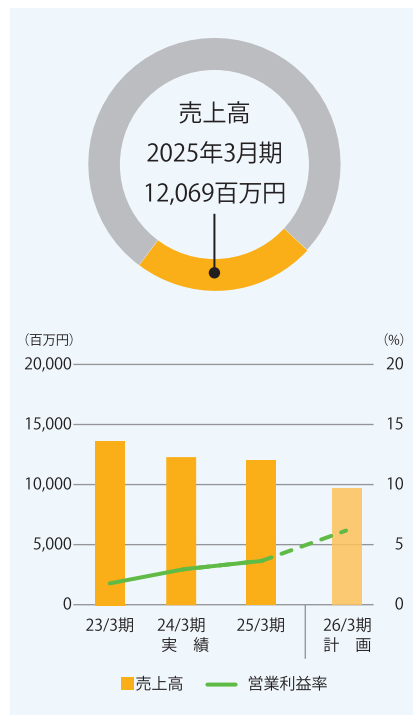
エネルギー領域の価値創造ストーリー（成長戦略）

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>

（単位：百万円）



	2023/3期実績	2024/3期実績	2025/3期実績	2026/3期計画
連結売上高	14,007	12,455	12,069	9,687
PV	8,625	9,857	9,372	9,687
新電力	5,381	2,598	2,697	—
連結営業利益	261	377	457	586

※2026/3期：「新電力事業」をエネルギー領域から資源循環領域にセグメント区分を変更しています。

- 2026/3期は、「自家消費型」太陽光発電システム販路拡大を図るとともに、既設太陽光発電所の機器交換・アフターメンテナンスの体制強化を進め事業拡大を図ります。また、案件ごとの採算管理の徹底および材料コストの低減を図り、さらなる収益構造の改善を目指します。



PPAモデル（第三者保有型）による完全自家消費型太陽光発電（文化堂印刷株式会社 湘南第一・第二工場/神奈川県南足柄市）

<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調達・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30,000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

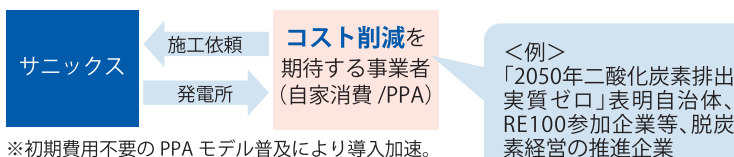
FIT制度を前提とした従来モデル

サニックス	施工依頼 発電所	売電収益を 期待する投資家
システム容量	FIT 価格	
2012年度	10kW 以上	40 円 / kWh
2013年度	10kW 以上	36 円 / kWh
2014年度	10kW 以上	32 円 / kWh
2015年度	10kW 以上	28 円 / kWh
2016年度	10kW 以上	24 円 / kWh
2017年度	10kW 以上	20 円 / kWh
2018年度	10kW 以上	16 円 / kWh
2019年度	10kW 以上	12 円 / kWh
2020年度	10kW 以上	8 円 / kWh
2021年度	10kW 以上	4 円 / kWh
2022年度	10kW 以上	0 円 / kWh
2023年度	10kW 以上 50kW 未満 50kW 以上 (地上設置)	10 円 / kWh 9.5 円 / kWh
2024年度	10kW 以上 50kW 未満 50kW 以上 (地上設置)	10 円 / kWh 9.2 円 / kWh
2025年度	10kW 以上 50kW 未満 50kW 以上 (地上設置)	10 円 / kWh 8.9 円 / kWh

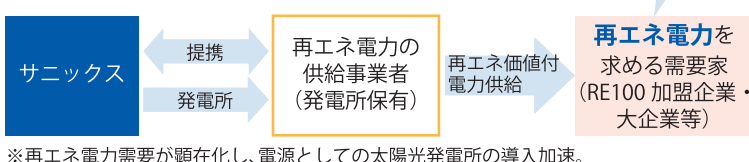
※買取価格の下落とともに FIT の魅力が大きく低下。

FIT制度によらない新しい普及モデル

▶オンサイト型太陽光発電モデル（屋根設置）



▶オフサイト型太陽光発電モデル（土地設置）



非FITモデルへの完全移行

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。



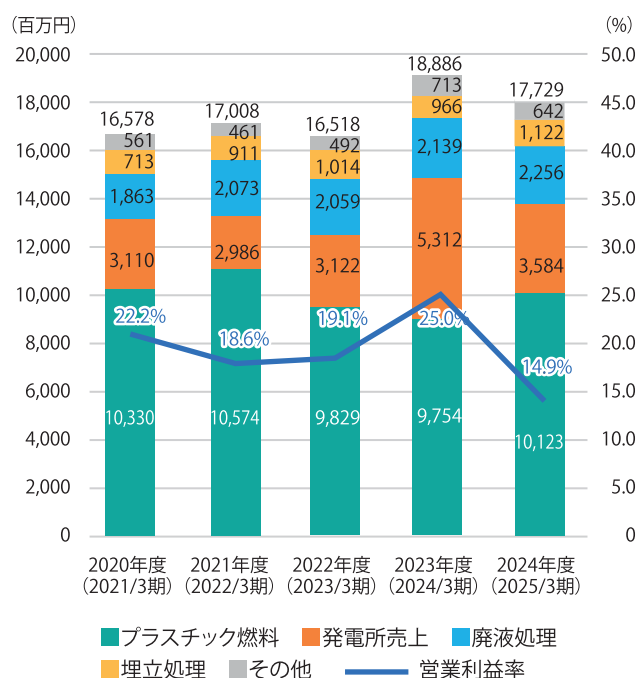
持続可能な社会づくりが社会共通の課題となる今、産業廃棄物の適正処理・リサイクルは、重要なテーマです。当社グループでは、廃プラスチックの燃料化リサイクルや、食品工場などから排出される廃液の浄化およびリサイクルなど、次世代の地球環境を考えた事業を通じ、循環型社会の構築に貢献します。

■ 資源循環領域実績

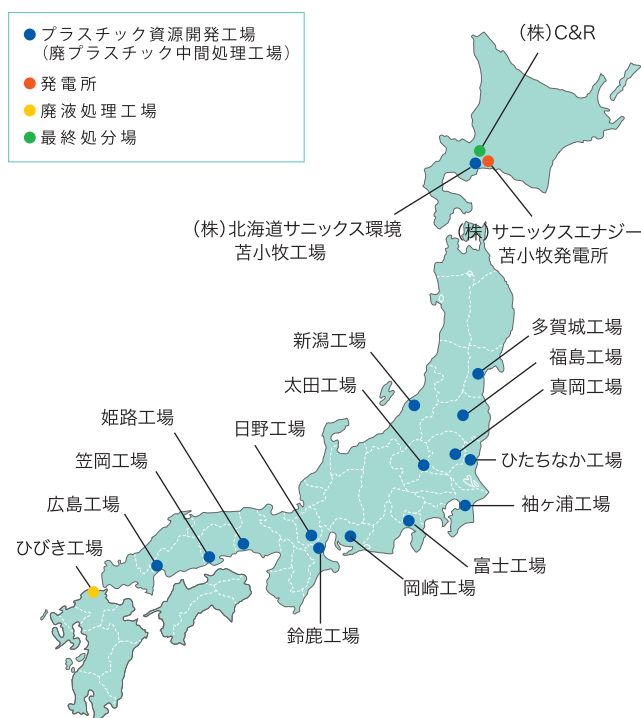
(単位:百万円)

	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)	2023年度 (2024年3月期)	2024年度 (2025年3月期)
売上高	16,578	17,008	16,518	18,886	17,729
売上総利益	5,538	4,957	5,037	6,784	5,055
(売上高総利益率)	33.4%	29.2%	30.5%	35.9%	28.5%
営業利益	3,673	3,158	3,153	4,722	2,635
(売上高営業利益率)	22.2%	18.6%	19.1%	25.0%	14.9%

■ 事業別売上高・営業利益



■ 環境資源開発事業関連工場





資源循環領域の価値創造ストーリー（成長戦略）

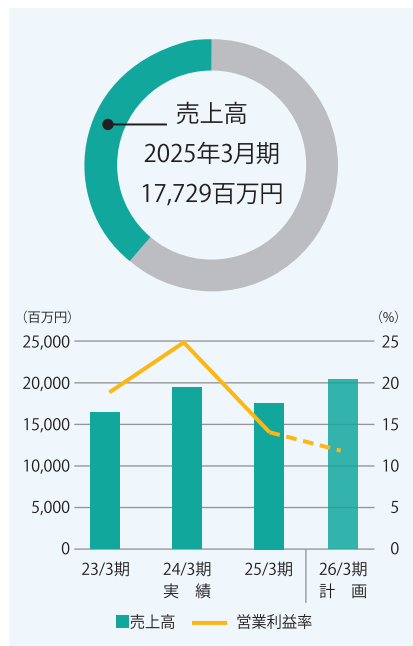
事業領域拡大、リサイクル技術高度化・多様化のための戦略投資を実行

- ・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>

(単位: 百万円)



	2023/3期実績	2024/3期実績	2025/3期実績	2026/3期計画
連結売上高	16,518	18,886	17,729	20,432
プラスチック	10,321	10,468	10,765	10,927
発電所売上	3,122	5,312	3,584	3,266
廃液処理	2,059	2,139	2,256	2,295
埋立処理	1,014	966	1,122	1,060
新電力	—	—	—	2,882
連結営業利益	3,153	4,722	2,635	2,509

※2026/3期：「新電力事業」をエネルギー領域から資源循環領域にセグメント区分を変更しています。

- 2026/3期は、「発電所売上」において、将来的な安定稼働・発電効率の向上に向けた大規模投資に加えて法定の定期点検を実施することに伴い、稼働日数の減少および修繕コストが増加し、減益となる見通しです。
- 廃プラスチック破碎設備の増強およびマテリアルリサイクル設備、廃液処理後に発生する汚泥を燃料化する設備の導入により、さらなる事業拡大を目指します。

<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

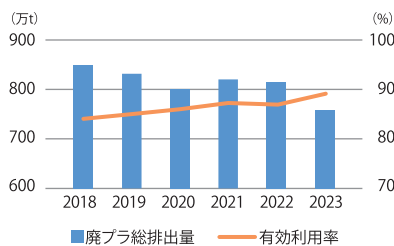
資源を廃棄せずに循環させる循環経済に向けた方針が強化。特にプラスチック資源に関する循環の促進が図られる。

- 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

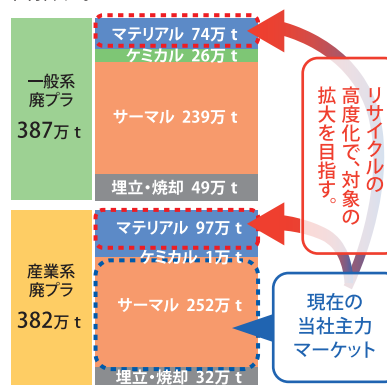
廃プラの排出量は徐々に減少する一方で、有効利用率は上昇傾向(2020年〜コロナ影響)。



	2018	2019	2020	2021	2022	2023
廃プラ総排出量 (万t)	853	835	800	822	821	769
有効利用率 (%)	86	87	88	88	88	89

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。



※いずれも、『2023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。

ホールディングス体制 新社長に訊く

サニックスグループは、2025年4月、ホールディングス体制へと移行しました。

住環境領域、エネルギー領域、資源循環領域が、それぞれ会社として独立。当社サニックスホールディングスの子会社となりました（資源循環領域のうち、産業廃棄物の処理・リサイクル事業については、2025年10月1日に、事業承継予定）。

各社社長より、現状および今後の展望についてのメッセージです。

お客様の快適な暮らしと
持続可能な社会の実現に向けて



株式会社サニックス
代表取締役社長 稲田 剛士

2025年4月、住環境事業会社は「サニックス」の社名を継承し、新たなスタートを切りました。私たちが展開するシロアリ防除や衛生管理は、サニックスグループの祖業です。「汚いところをきれいに、不潔なところを清潔に」という創業の精神のもと、社会貢献に尽力してまいりました。この精神が、サニックスグループの礎を築いたものと確信しています。

私たちが目指すのは、「快適な住環境を次世代へつなぐのが当たり前の社会」です。シロアリや湿気から住宅を守り、太陽光発電のある暮らしを提案し、ビル・マンションの劣化対策を推進する。これらは、既存住宅の活用を重視する国の政策、例えば、「脱炭素」や「耐震化」にも深く関連しています。既存住宅を長く大切に使うことは、建て替えや解体による資源の消費を抑え、環境負荷の低減に貢献するものです。

当社は、これまで培ってきた強固な顧客基盤と地域に根差した営業拠点網を活かし、お客様のライフサイクルや建物の状態に合わせた最適なお提案を通じて、快適な暮らしづくりに貢献いたします。また、個別訪問による営業スタイルに加え、法人営業体制を強化することで、営業の間口を広げ、より多くのお客様のニーズにお応えできる体制を整えてまいります。

当社の強みである営業力と技術力をさらに磨くとともに、社員一人ひとりがやりがいを感じられる魅力的な職場環境づくりにも積極的に取り組む所存です。社員一同、「サニックスプライド」を胸に、さらなる成長を目指してまいります。

経験と実績で切り拓く 再生可能エネルギーの未来



株式会社サニックスエンジニアリング
代表取締役社長 梅田 幸治

サニックスエンジニアリングは、2024年7月1日、親会社から事業者向け太陽光発電事業を承継し、分社しました。分社化後は、社員の自主性の高まりを実感しています。新会社としては1年ですが、当事業は13年の経験と約3万件の自社施工実績*を誇ります。太陽光発電の営業・ご提案から部材調達、設計、施工、アフターメンテナンスまでを一貫して行っており、今後はグループ会社と連携したパネルリサイクルも見据えています。また、これまで培ってきた技術力を強みに、他社のPPA(第三者保有型太陽光発電)案件の施工も請け負っています。

脱炭素社会の構築が世界的課題であるいま、日本においても2050年カーボンニュートラル実現への取り組みが加速し、企業におけるGHG排出量削減や、自治体のゼロカーボンシティに向けた取り組みが本格化しています。このような状況下、当社においては、8自治体・28施設の自治体公募案件を獲得しました※。また、大手電力・ガスグループ企業との協業も進めています。

2026年度から、原油換算で年間1,500kl以上の化石燃料を使用する事業者に対し、屋根置き型太陽光発電の導入目標策定が義務付けられます。これにより、太陽光発電のニーズはさらに拡大するものと見ています。

こういったニーズへの対応はもちろんのこと、将来的には、太陽光発電に限らず、再生可能エネルギー全般を対象とした事業展開も視野に取り組んでまいります。技術力をさらに磨くとともに、グループ内に廃棄物処理・リサイクル事業や電力小売事業に携わる会社が存在する強みも生かしつつ、事業を推進してまいります。

※実績は2025年3月末現在。事業承継前の実績を含む。

新体制で、和をもって 資源循環の輪を広げる



株式会社サニックス資源開発グループ
代表取締役社長 武井 秀樹

2025年10月1日、環境資源開発事業は、「株式会社サニックス資源開発グループ」として新たなスタートを切ります。循環経済への移行が喫緊の課題となる今、廃棄物の適正処理やリサイクル推進の重要性は高まるばかりです。30年以上にわたってこの事業に携わってきた者としての使命を強く感じています。

私たちの主力事業は、産廃系廃プラスチック・廃液の処理・リサイクル、発電・電力小売、そして廃棄業務一元管理システムの販売です。廃プラスチックリサイクルでは、全国15カ所の中間処理工場網による収集・燃料化および、その燃料を利用する資源循環型の発電(非化石電源)という独自のビジネスモデルを構築しています。廃棄業務一元管理システムは、長年の経験で得た知見を反映させたシステムであり、シンプルな操作性と安価な料金体系がお客様より大変ご好評を頂いています。

今後は、廃プラスチックのマテリアルリサイクル、汚泥燃料化、太陽光パネルリサイクルを本格化させ、事業領域を拡大します。また、廃棄業務一元管理システムの普及を通じて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への貢献を目指します。あわせて、持続的な事業基盤確立に向けて、既存設備の増強・効率化を継続しつつ、さらなる成長投資も積極的に行ってまいります。

最後に10月1日は「和の日」とされています。この多難な時代において、私たちグループの「輪」が「和」をもって結束することが不可欠です。この精神を基盤に、多様に展開する新たな事業を確実に育て、次世代の快適な環境づくりに寄与してまいります。

Topics

法人向け太陽光発電事業及び資源循環事業において Daigasエネルギー株式会社と業務提携契約を締結

当社グループは、法人向け太陽光発電事業および資源循環事業のさらなる拡大を目的として、2025年3月7日に大阪ガス株式会社の100%子会社であるDaigasエネルギー株式会社と業務提携契約を締結しました。

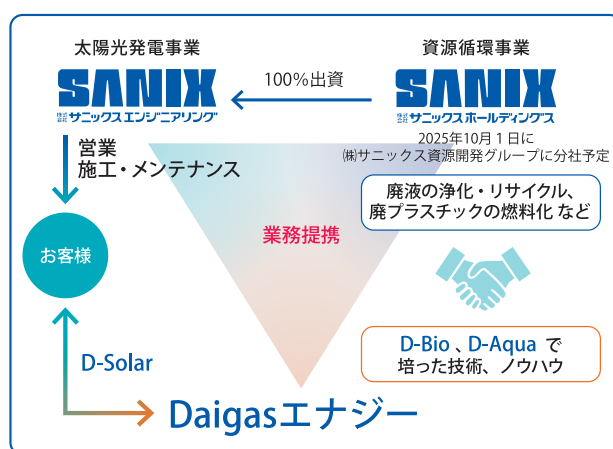
業務提携契約を締結することで、以下のソリューションが期待できます。

●法人向け太陽光発電事業

サニックスグループの営業力、施工・メンテナンス技術を生かし、Daigasエネルギー（株）の太陽光発電サービスの販路を拡大することで、より多くのお客様に太陽光発電設備の導入を提案し、再生可能エネルギーの更なる普及拡大に貢献していきます。

●資源循環事業

サニックスグループが提供する廃液の浄化・リサイクル・再生油生成、廃プラスチックの燃料化、および廃プラスチック再生燃料による発電といった幅広いソリューションと、Daigasエネルギー（株）が保有する技術やノウハウを組み合わせることで、さらなる付加価値創造に取り組んでいきます。



産業廃棄物由来の再生燃料「再生油Bio」において、 「新エネ大賞」新エネルギー財団会長賞を受賞

産業廃棄物由来の再生燃料「再生油Bio」が評価され、令和6年度「新エネ大賞」において新エネルギー財団会長賞を受賞しました。「再生油Bio」は、飲食店や食品工場から排出される廃水や汚泥などの産業廃棄物からゴミや汚泥分を除去し、油分のみを分離・回収して製品化した燃料です。発熱量が重油に近いため、重油の代替としてボイラー等の燃料にご活用いただいています。動植物性由来の油分を原料とするカーボンニュートラルな燃料であるとともに、未利用資源の活用により、「産業廃棄物の削減」と「再資源化」の両面を実現した製品です。



再生油Bio

「再生油Bio」の公的評価

- ・2021年「北九州エコプレミアム」選定
- ・2023年「福岡県県産リサイクル製品」認定
- ・2023年「経済産業省産業技術環境局長賞」受賞
- ・2025年「新エネ大賞 新エネルギー財団会長賞」受賞

●新エネ大賞（主催：一般財団法人 新エネルギー財団）

新エネルギーの一層の導入促進と普及および啓発を図るため、新エネルギーに関わる商品および新エネルギーの導入、あるいは普及啓発活動を広く募集し、そのうち優れたものを表彰するものです。



表彰式の様子（2025年1月29日）

左：寺坂 信昭氏（一般財団法人 新エネルギー財団 会長）
右：宗政 寛（弊社 代表取締役社長）

資源循環領域のさらなる事業基盤の拡大に向けた取り組み 廃棄業務一元管理システム「一元くん」シリーズの販路拡大へ

資源循環領域の事業基盤の拡大に向けた取り組みの一つとして、廃棄業務一元管理システム「環境エース一元くん」の使用料無料キャンペーンやCM・Web広告などの実施により販路拡大を図っています。

廃棄業務一元管理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、安定した事業基盤の構築を目指していきます。

販路拡大に向けた取り組み



トライアル

「環境エース一元くん」の使用料
2年間無料キャンペーン 実施

導入コストを最小限に抑え、廃棄物管理業務の課題を解決へ

公募期間 2024年10月1日～2025年9月30日

※無料対象期間：システム運用開始日から2年間

初期費用・保守費用

無料

+

利用料

2年間：無料

認知拡大

テレビ番組やCM・Web広告などで
「環境エース一元くん」のPRを実施

「一元くん」シリーズおよびサニックスグループの
認知度の向上へ

▼ 動画はこちら ▼



廃棄業務一元管理システム「一元くん」シリーズについて

廃棄物管理業務のあらゆるシーンをサポートするシステムです。

排出事業者向け廃棄物管理システム

環境エース
一元くん

サービス
詳細はこちら



▶ 廃棄物の回収・処理の流れ、量やリサイクル率など、廃棄物のすべてを「見える化」と、適正で効率的な業務遂行を実現するシステム

2022年4月1日より販売開始

2024年5月に「環境エース一元くん」に商品名称を変更し、さらに、CO₂排出量の集計など、機能をバージョンアップ

排出事業者の

- ① コンプライアンス（法令遵守）
- ② 一元管理で、廃棄業務の省力化・効率化
- ③ 「見える化」により、コスト適正化および
- ④ 環境貢献（脱炭素・資源循環・SDGs）

を実現

中間処理・最終処分業者向け廃棄物管理システム

産廃エース
一元くん

サービス
詳細はこちら



▶ 見積書の作成、マニフェスト作成、入金・支払い管理といった、中間処理業務をデジタル化は、適正で効率的な業務遂行をサポートするシステム

2024年5月15日より販売開始

一般廃棄物収集運搬業者向け配車管理システム

収集エース
一元くん

サービス
詳細はこちら



▶ 一般廃棄物に関する契約、受付、配車、収集運搬、車両管理、各種集計といった、収集運搬業務を「見える化」し、適正で効率的な業務遂行をサポートするシステム

2023年5月1日より販売開始