

サニックスグループの 成長戦略

中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)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

資源循環領域の価値創造ストーリー

主要子会社社長に聞く

トピックス

次の50年に向けて—SANIX VISION 2028—

2026年5月に、新たな3ヵ年を対象とする中期経営計画「SANIX VISION 2028」を策定しました。なお、「SANIX VISION 2028」の詳細は、当社ホームページからご覧いただけます。(投資家情報＞経営方針＞中期経営計画)

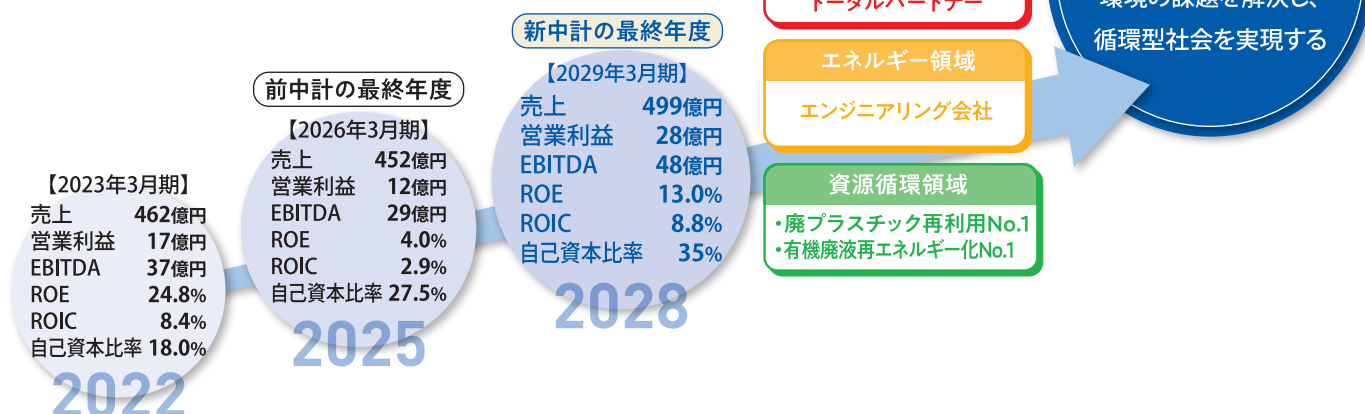
SANIX VISION 2028

詳細はこちら



中期経営計画の位置づけ

「暮らしとまちの環境の課題を解決し、循環型社会を実現する」ビジョン達成に向けて、各事業領域で、「旗」を立てました。本中期経営計画は、「旗」に向かう最初の3年間となります。



基本戦略：中期経営計画期間で取り組むこと

1. 事業の構造改革

- ・既存事業の再定義
- ・新しい組織文化の育成
- ・事業領域ポートフォリオの最適化

2. 新規事業の探索＆立上げ

- ・10大環境問題を事業ドメインと定義し、明確な投資判断基準で新規事業を創出
- ・「海外展開」と「廃液からのSAF原料製造」に重点着手

基本戦略：事業の構造改革 —既存事業の再定義—

2026年3月期の低迷を受け、既存事業の延長に大きな成長はなく構造改革の必要性を痛感。各事業領域において、新たな「旗」を立てました。

住環境領域

「住宅メンテ会社」から「**住まいと暮らしのトータルパートナー**」へ
住宅保全をベースに「暮らしの快適・安心」をプラス

エネルギー領域

「太陽光発電の施工会社」から「**エンジニアリング会社**」へ
豊富な「電気資格保有者」を活用した周辺領域への拡大

資源循環領域

「廃棄物処理」から「**循環型エネルギーの創出**」へ

リサイクル 共創基盤の確立

- ・廃プラスチック処理から廃プラスチック再利用会社へ
- ・廃液処理から廃液再エネルギー会社へ
- ・廃プラスチックの自社発電所焼却から、他社協業へ

基本戦略:事業の構造改革—新しい組織文化の育成—

激変する事業環境において、当社グループ内には、「このまま行ける」と思っている人と「このまま行くわけがない」と思っている人が混在しています。この現状を打破し、“未来を切り拓く”人材が活躍できる組織へ、組織全体を次なるステージへ引き上げるため、2026年4月より新たな人事制度を導入しました。社員一人ひとりがプロフェッショナルとして自らの役割を再定義し、前例のない課題にも果敢に挑戦し続ける。そのような「自律型組織」を目指します。

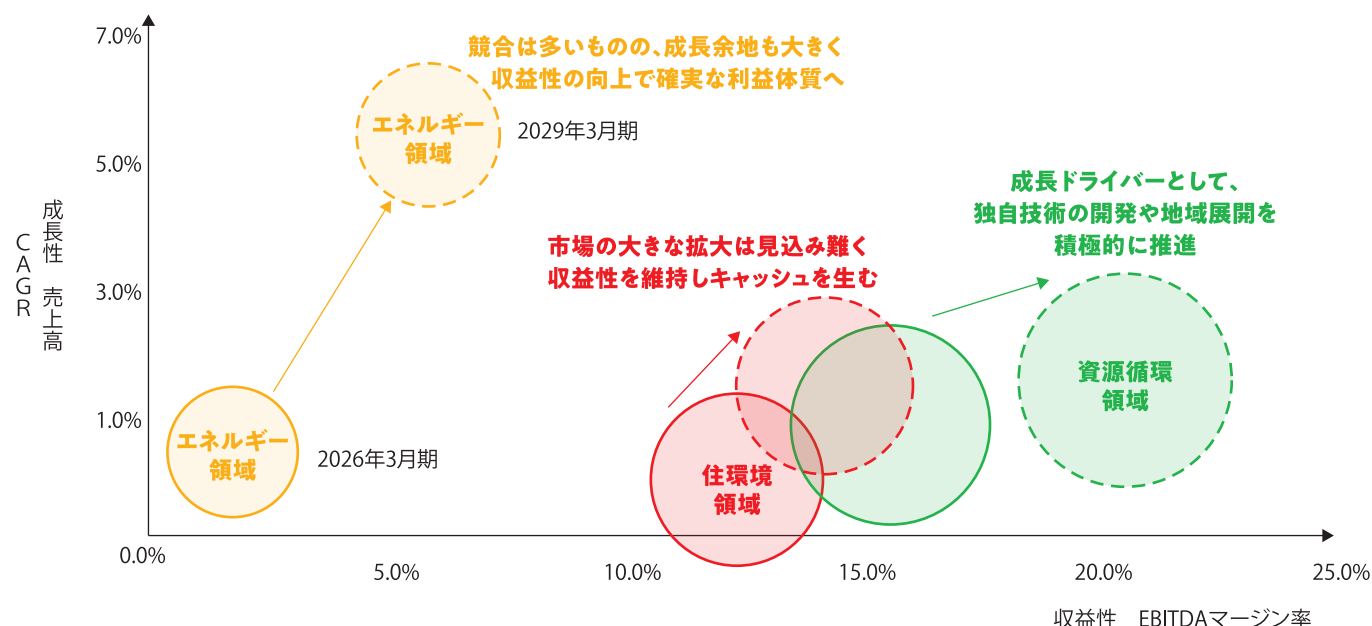


基本戦略:事業の構造改革—事業領域ポートフォリオの最適化—

各事業の特性に応じた最適な「ポートフォリオマネジメント」を実行します。

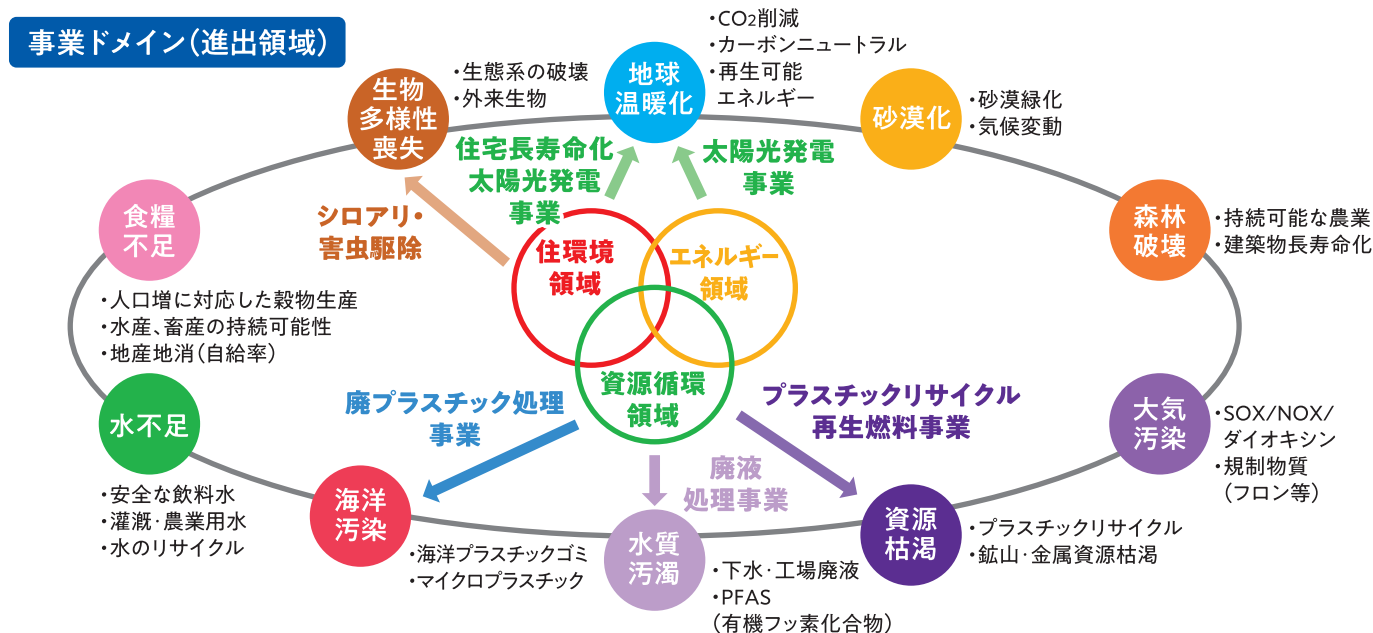
- 住環境領域は、市場の成熟を前提とした堅実な運営を行い、高収益の維持と安定的なキャッシュフロー創出に注力します。
- エネルギー領域は、競争環境下においても高い成長ポテンシャルを取り込み、収益性向上による確実な利益体質の構築を目指します。
- 資源循環領域は、全社の成長ドライバーとしてリソースを集中し、積極的な独自技術の開発と地域展開によって事業拡大を目指します。

▶事業領域別ポートフォリオマネジメント



基本戦略:新規事業の探索&立上げ

当社グループにおいて新規事業は、グループ全体の非連続的な成長を担う事業ととらえています。
10大環境問題を事業ドメインと定義し、明確な投資判断基準で新規事業を創出を目指します。



「海外展開」と「廃液からのSAF※原料製造」に重点着手

中期経営計画期間では、既存事業の強みである環境衛生と環境資源のノウハウを最大限に活かし、「海外展開」と「廃液からのSAF原料製造」に取り組みます。

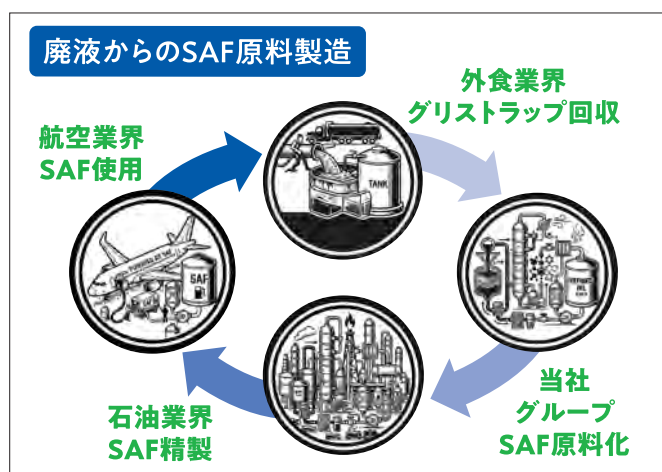
●「海外展開」

「ペストコントロール×衛生管理(HACCP)×日本品質」の強みを活かし、東南アジアへの進出を検討しています。特に、東南アジアは、経済成長に伴い、食品工場や飲食チェーンなどにおける衛生管理の厳格化が進んでいます。

●「廃液からのSAF原料製造」

航空業界においてSAFの導入義務化が世界的に進んでおり、国内においても、2030年時点のSAF使用量として「本邦エアラインによる燃料使用量の10%をSAFに置き換える」との目標が掲げられています。こうした世界的なSAF需要が高まる中、SAF原料として有力な廃食用油の供給量が不足しており、「SAF原料製造」に取り組むことは、非常に高い将来性があると考えています。

2026年現在「グリストラップ※汚泥からジェット燃料の原料製造事業」の実証実験を進めており、早期事業化を目指します。



※グリストラップ:業務用厨房に設置が義務付けられている、排水中の油脂分や固形ゴミを分離・貯留する装置(油脂分離阻集器)。

※SAF (Sustainable Aviation Fuel:持続可能な航空燃料):廃食用油や植物などを原料とし、従来のジェット燃料と比較してCO₂排出量を約80%削減できる環境に優しい燃料。

数値目標

04

サニックスグループの成長戦略

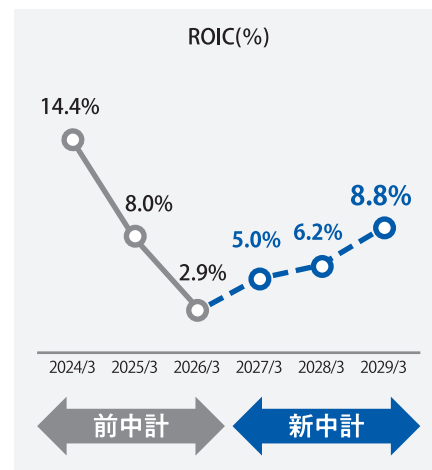
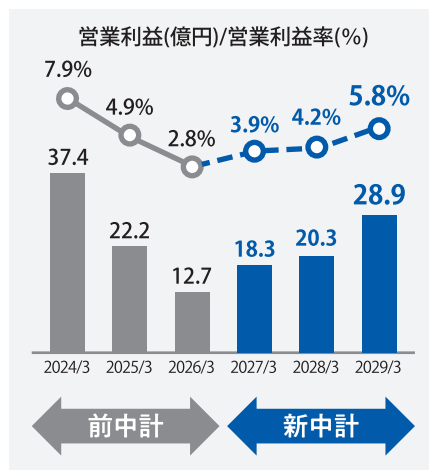
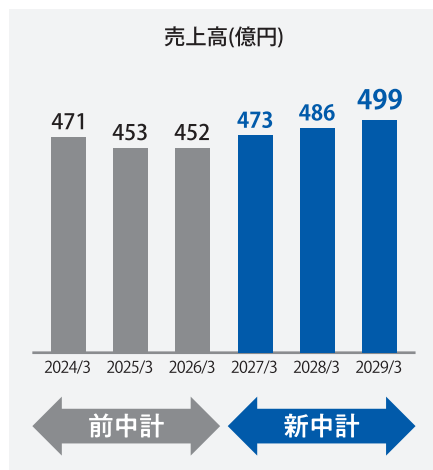
GOAL / SANIX VISION 2028

売上高
499 億円

営業利益
28 億円

営業利益率
5.8 %

ROIC
8.8 % (※)

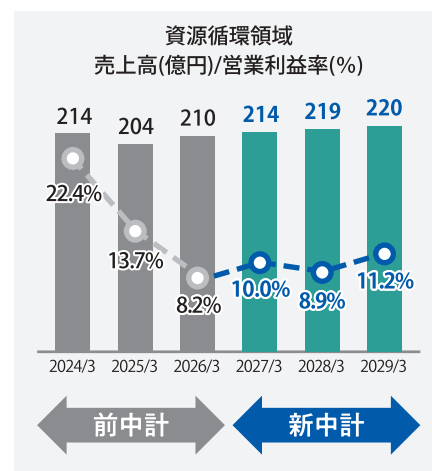
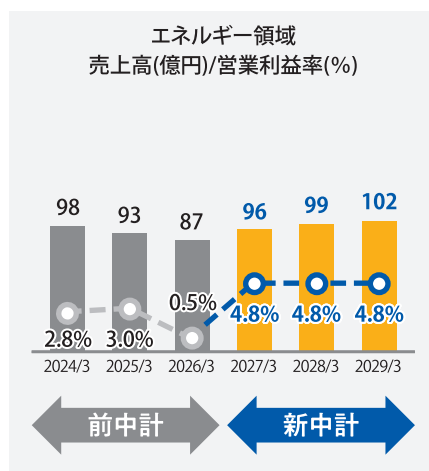
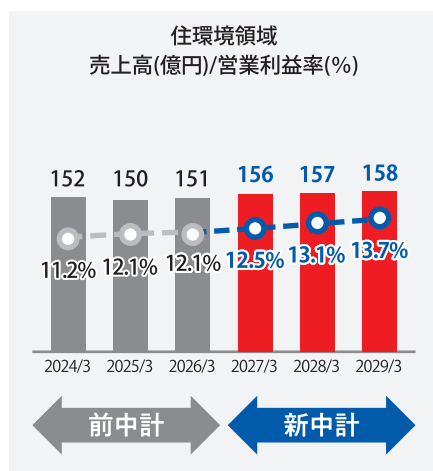


※未払金に含まれる割賦債務(有利子負債)を含めていません。

含めた場合 2024年3月期 12.8%、2025年3月期 7.0%、2026年3月期 2.6%、目標値は2029年3月期 7.3%となります。

事業領域別数値目標

	2026年3月期 実績			2027年3月期 目標			2028年3月期 目標			2029年3月期 目標			売上高 CAGR
	売上	営業利益	利益率	売上	営業利益	利益率	売上	営業利益	利益率	売上	営業利益	利益率	
住環境領域	151億円	18.2億円	12.1%	156億円	19.5億円	12.5%	157億円	20.5億円	13.1%	158億円	21.5億円	13.7%	1.5%
エネルギー領域	87億円	0.4億円	0.5%	96億円	4.6億円	4.8%	99億円	4.8億円	4.8%	102億円	4.9億円	4.8%	5.5%
資源循環領域	210億円	17.2億円	8.2%	214億円	21.4億円	10.0%	219億円	19.4億円	8.9%	220億円	24.6億円	11.2%	1.6%
その他	4億円	0.1億円	4.0%	4億円	0.1億円	3.6%	4億円	0.2億円	4.2%	5億円	0.2億円	4.8%	8.3%
全社	—	▲23.3億円	—	—	▲27.5億円	—	6億円	▲24.6億円	—	13億円	▲22.4億円	—	—
グループ連結	452億円	12.7億円	2.8%	473億円	18.3億円	3.9%	486億円	20.3億円	4.2%	499億円	28.9億円	5.8%	3.3%



財務戦略:財務方針

当社グループにおいては、資源循環領域のインフラ事業を保持しているため、株主資本および有利子負債により事業運営を行っています。

そのため、当社の重要な経営指標を「ROIC（投下資本利益率）」と定めています。

一方で、財務基盤の健全化を図るべく、「自己資本比率」も注視しています。

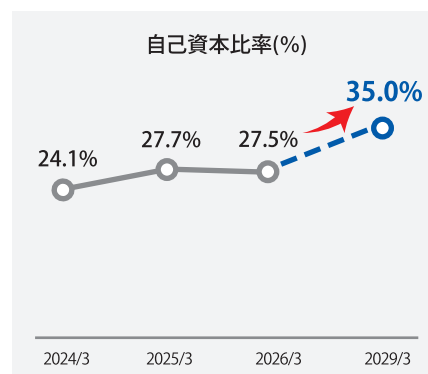
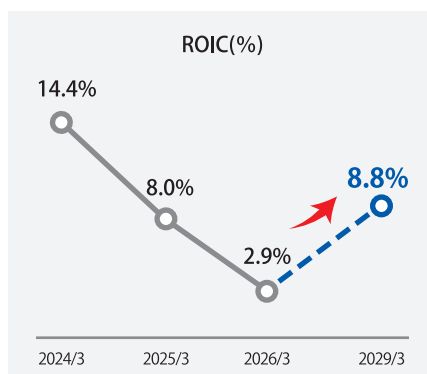
2029年3月期目標

✓経営の効率化

ROIC 8.8%(*7.3%)

✓財務基盤の健全化

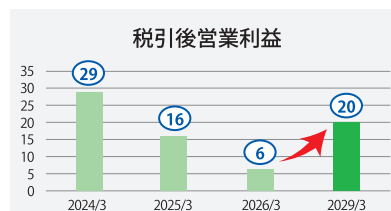
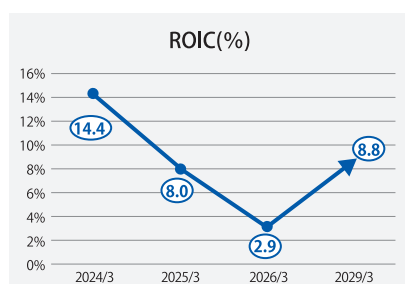
自己資本比率 35.0%



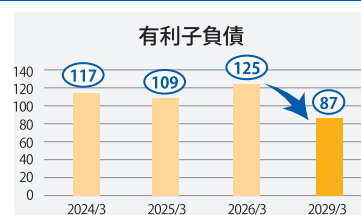
※未払金に含まれる割賦債務(有利子負債)を含めていません。

含めた場合 2024年3月期 12.8%、2025年3月期 7.0%、2026年3月期 2.6%、目標値は2029年3月期 7.3%となります。

営業利益の増加、有利子負債の圧縮を図る



単位:億円



財務戦略:キャッシュアロケーション(振り返り)

前中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期)の実績

- 投資原資であるEBITDAは、3年で計画137億円に対して、実績122億円
- 資材や工事単価の上昇を受け、設備更新投資を優先して実施(計画47億円→実績69億円)
- その結果、借入金返済は計画52億円→実績15.2億円、戦略投資は計画48億円→実績38.1億円
- M&Aに関しては、10数案件を検討するも合意には至らず

EBITDA **122**億円 (3カ年累計 実績)

▶戦略投資 38.1億円

- 設備投資 34.1億円
 - 研究開発投資 0.6億円
 - IT投資 3.4億円
 - M&A・提携 0.0億円
 - 人的投資 7.8億円※
- ・苫小牧発電所の発電性能向上 16.5億円
・埋立処分場の増設 11.8億円
・廃棄物燃料化設備の増強・新設 5.5億円
・マテリアルリサイクル 0.2億円

※採用費および人材育成費用等(販管費)のため投資合計に含めていません。

▶設備更新投資 69.0億円

- プラスチック事業 27.4億円
- 廃液処理事業 4.8億円
- 発電事業 21.4億円
- 埋立事業 1.7億円
- その他事業 13.6億円

▶借入金の圧縮 15.2億円(純額)

- 借入返済 51.0億円
- 資金調達等 35.8億円

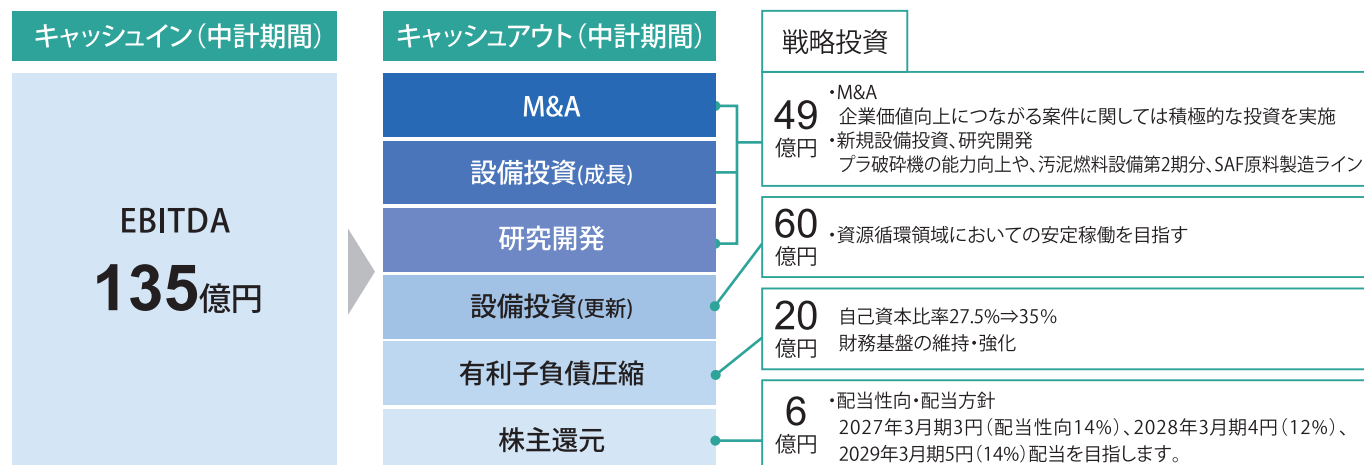
財務戦略: キャッシュアロケーション

04

サニックスグループの成長戦略

「キャッシュアロケーション 基本方針」

成長領域である「資源循環領域」を中核に据え、積極的な事業投資と財務基盤の強化、そして株主への適切な利益還元のバランスを重視した資金配分を行います。また、事業成長を加速させるためのM&Aも積極的に検討し、大型案件を実施する際にはレバレッジも有効活用していく方針です。



●「戦略投資」

将来の企業価値向上につながる成長分野へ積極的に投資します。

具体的には、プラスチック破碎機の処理能力向上、汚泥燃料化設備の第2期増設、さらにSAF原料製造ラインの構築など、新規設備投資および研究開発を推進します。また、事業成長を加速させるためのM&Aも積極的に検討します。

●「設備投資(更新)」

成長領域である「資源循環領域」において、工場の安定稼働を維持・向上させるための設備更新を実施します。

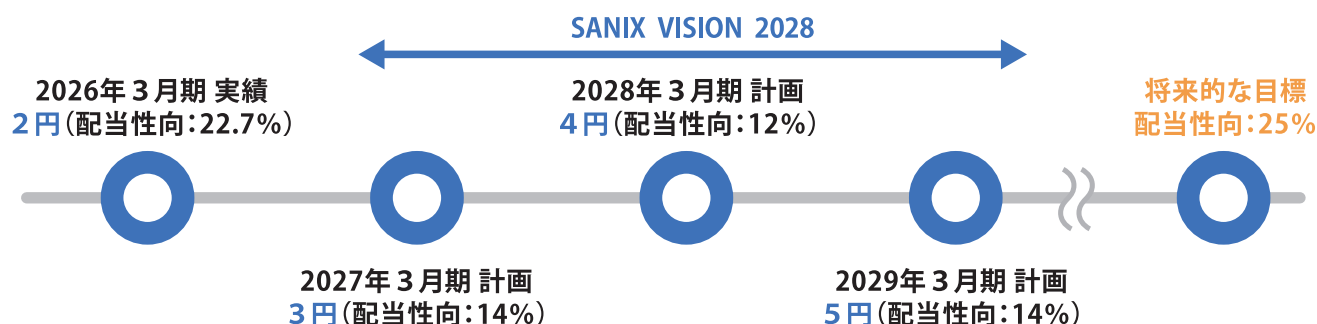
●「有利子負債圧縮」

財務基盤の健全化を図るため、有利子負債の圧縮を行います。これにより、現在の自己資本比率27.5%を35%(2029年3月期)まで引き上げ、強固な財務基盤を構築します。

●「株主還元」

中期経営計画期間中は段階的な増配を計画しており、2027年3月期は1株当たり3円(配当性向14%)、2028年3月期は4円(同12%)、最終年度の2029年3月期には5円(同14%)を目指します。なお、将来的には配当性向25%の実現を目標として掲げています。

段階的な増配を実行



非財務戦略：グループガバナンス体制

当社グループは、2025年4月より持株会社体制へ移行しました。

事業会社の経営スピードを重視し、「経営と執行の分離」を目指したガバナンス体制を目指しています。

	役割	役員	ガバナンスを担保する仕組み
持株会社	グループ経営に関する意思決定	社長 取締役	✓ 親会社決裁事項と子会社で決裁可能な権限の区分は、「関係会社管理規程」・「職務権限規程」で明文化。 ✓ 持株会社社内取締役および事業子会社社長とで構成する「グループ経営会議」を毎月開催。事業執行の決定をグループ経営会議に移譲。
事業子会社	事業執行に関する意思決定	社長 取締役 監査役	✓ 資本政策、決算・利益処分、事業計画、部長職以上の人事、一定額以上（概ね1億円以上）の投融資、M&A、その他HDが重要と判断した事項等は親会社取締役会もしくはグループ経営会議への稟申事項。 ✓ 事業子会社の監査役は、持株会社から出向。

本中期経営計画期間内で
取り組むこと

1. 指名報酬委員会の設置
2. 取締役会の多様性を推進
3. 業績連動型株式報酬制度の導入
4. 取締役会の実効性評価（検討中）

非財務戦略：株価を意識した取り組み

当社は、長引く株価低迷からの脱却に向けて、客観的な意思決定を仕組化するガバナンス強化を基盤とし、ROICを軸とした成長領域への重点投資と透明性の高い資本戦略を実行するとともに、個人投資家を中心とした積極的なIR活動により市場との対話を深め、持続的な企業価値の向上を実現します。

●「個人投資家を中心としたIR強化」

機関投資家の目線に届く時価総額・流動性の確保に向けて、個人投資家層の拡大に注力します。具体的には、統合報告書の充実、IRフェア出展、個人投資家向け説明会の開催に加え、積極的なプレスリリース配信により市場との対話を強化します。



	課題認識	方針
業績	業績のボラティリティが大きく、投資家の信頼を得られていない。期待を裏切っている。	社長に偏っていた意思決定を仕組化 持株会社化、グループガバナンス体制により責任と権限の明確化を図る。 本中期経営計画施策の確実な実行
成長戦略	自己資本の棄損。キャッシュ創出力の弱さ	成長領域の事業ドライバーを見極め、重点投資 他資本の活用も視野に
資本戦略	ここ10年の低成長	本中期経営計画から開示
資本戦略	キャッシュアロケーション、配当方針等を示すことができていない。	
姿勢	当社時価総額、流動性では機関投資家の目線に届かず、まずは個人投資家を増やしていく。	個人投資家向け施策の充実 ・統合報告書の充実 ・IRフェアへの出展 ・個人投資家向けレポート、個人投資家向け説明会 ・積極的な他社協業、新規取り組みなどプレスリリースの増加

住環境領域の価値創造ストーリー



戸建住宅からビル・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 目指す姿



住環境領域

●「住宅メンテ会社」から「住まいと暮らしのトータルパートナー」へ

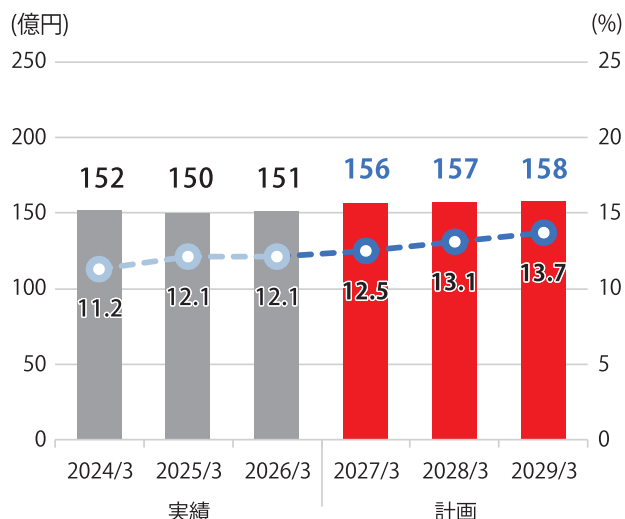
住宅保全をベースに「暮らしの快適・安心」をプラス

住環境領域の実績および中期経営計画

(単位:百万円)

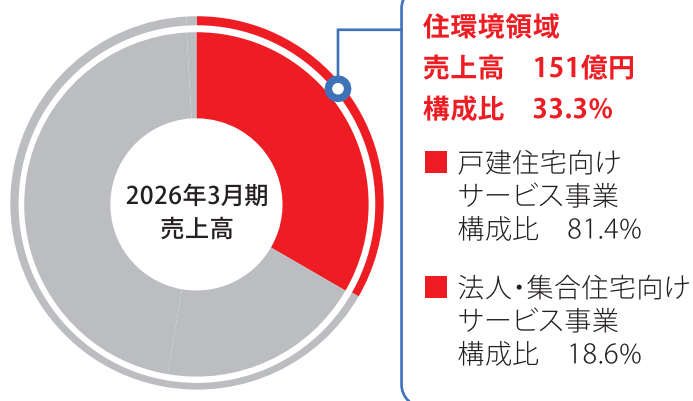
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画	2029年3月期 計画
売上高	15,260	15,091	15,104	15,688	15,700	15,800
営業利益	1,710	1,832	1,825	1,956	2,054	2,156
営業利益率	11.2%	12.1%	12.1%	12.5%	13.1%	13.7%

売上高・営業利益率



売上高構成比

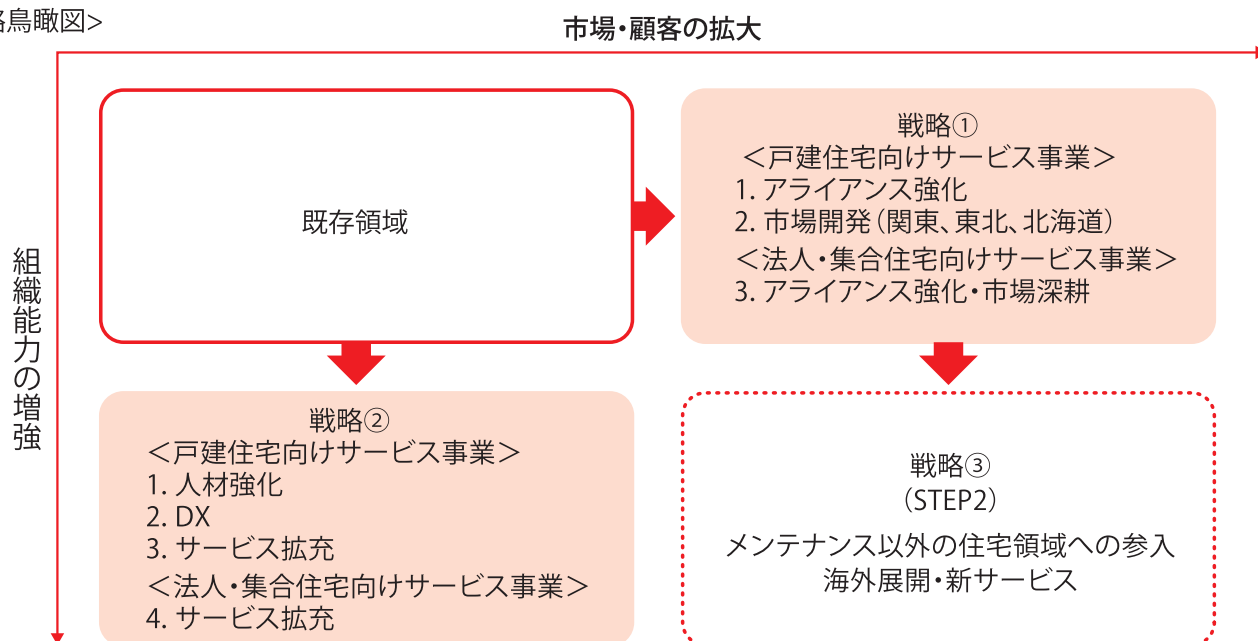
主要拠点数 4 地区本部 71 拠点
従業員数 1,041人 (連結) (2026年3月末現在)



■ 住環境領域の成長戦略

- 強固なアライアンスの構築および新規エリア（関東、東北、北海道）への進出により事業エリアを拡大
- 人材の育成・強化、床下点検や調査業務などのDX、住宅保全に関するサービスの拡充により事業基盤を強化

<戦略鳥瞰図>



■ 住環境領域の内部環境と外部環境

<内部環境>

<強み>

- 訪問販売を厭わない**営業力**
- 迅速に対応できる**多くの拠点と人材を持つ**
→これを活かした個人宅のみならず法人や自治体との連携
- 強固な**顧客基盤**
- 継続して提供できるサービスがある
- 消費者センター等行政とのコミュニケーションが取れている
- ビルダーとの提携が進み、5年後の潜在顧客となっている
- 自社でサプライチェーンを保持しており原価対応力がある

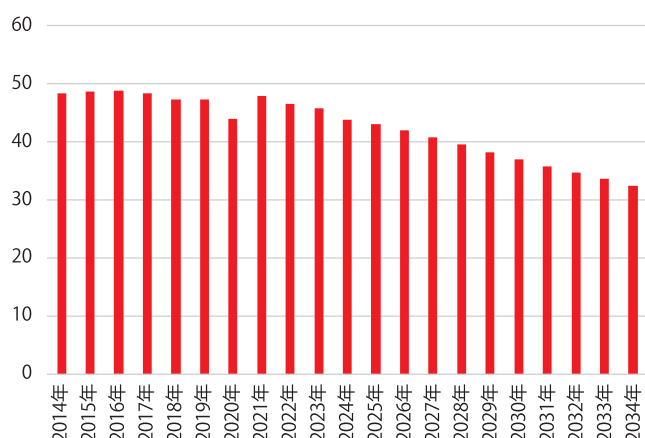
<弱み>

- **人的制約に依存する事業モデル**
- 稼働時間に左右される受注
- 人の質・量の確保が困難に。技術伝承の必要性も高い
- 夏期の暑さによる営業活動や作業の制約
- 天災（地震や豪雨など）による営業効率の低下

<外部環境>

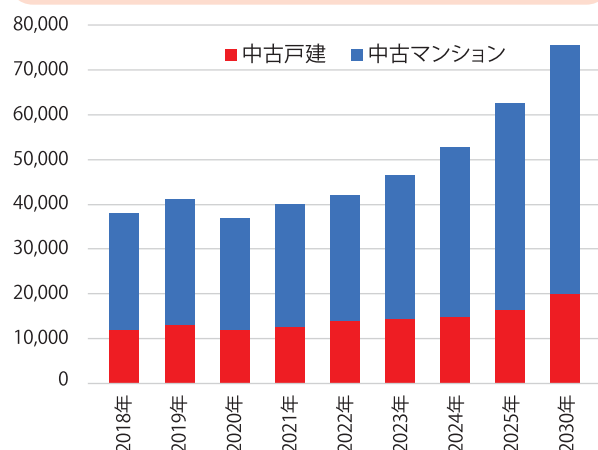
- 主戦場である木造住宅は、人口の減少、戸建てからマンションへの流れ、木造軸組工法（従来工法）から床下のない工法への変化など、長期的に低下傾向にある。
- しかしながら、新築住宅の価格高騰により中古住宅市場の活性化が見込めるため、低下傾向を下支えしている。

木造新設住宅着工戸数（万戸）



※出典：「国土交通省住宅着工統計」より当社加工

中古住宅買取再販市場規模推移と予測（戸）



※出典：矢野経済研究所「中古住宅買取再販市場に関する調査」より当社加工



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 目指す姿



●「太陽光発電の施工」から「エンジニアリング会社」へ

豊富な「電気資格保有者」を活用した周辺領域への拡大

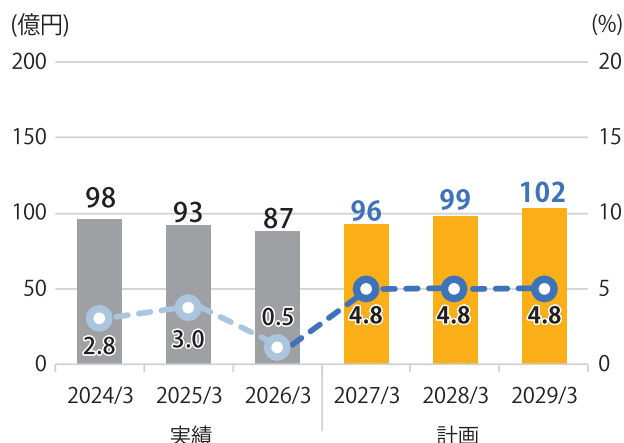
エネルギー領域

■ エネルギー領域の実績および中期経営計画

(単位:百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画	2029年3月期 計画
売上高	9,857	9,372	8,752	9,697	9,983	10,275
営業利益	272	284	40	467	481	493
営業利益率	2.8%	3.0%	0.5%	4.8%	4.8%	4.8%

■ 売上高・営業利益率

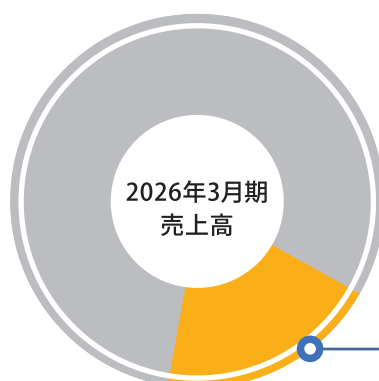


■ 売上高構成比

主要拠点数 27拠点

従業員数 284人(連結)

(2026年3月末現在)



エネルギー領域
売上高 87億円
構成比 19.3%

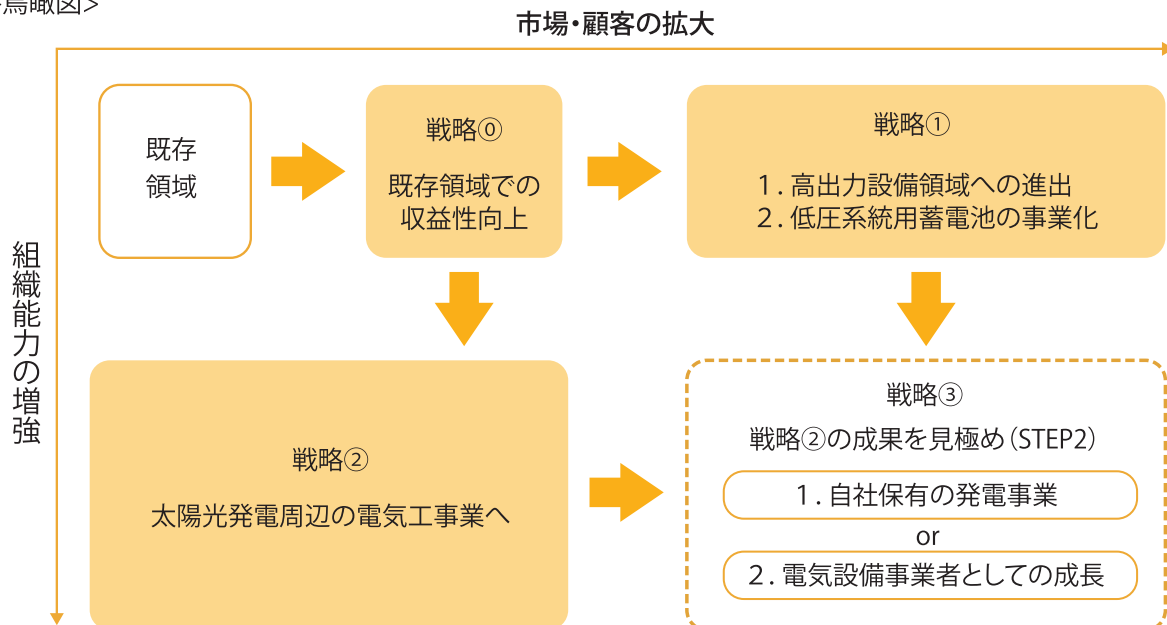
■ 太陽光発電関連
サービス
構成比 94.8%

■ その他サービス
構成比 5.2%

■ エネルギー領域の成長戦略

- 既存事業領域の収益性向上を図る
- 既存領域で培った基盤をもとに、高出力設備領域への進出および低圧系統用蓄電池の事業化を目指す
- 豊富な「電気資格保有者」を活用し、太陽光周辺の電気工事業へ事業拡大

<戦略鳥瞰図>



■ エネルギー領域の内部環境と外部環境

<内部環境>

<強み>

- FIT時代の顧客ストックを基盤としたO&M、パワーコンディショナの継続した交換需要
- 中パネル容量帯については、設計・提案・施工・調達・メンテナンスの一貫体制と短い工期
- ドローン活用での現地調査力と提案までの短LT (パイロット100名、豊富な飛行実績、2017年からの経験)
- 大手や自治体からの受注実績と信頼感
- 自社グループにパネルリサイクル事業を持ち、SDGs提案が可能

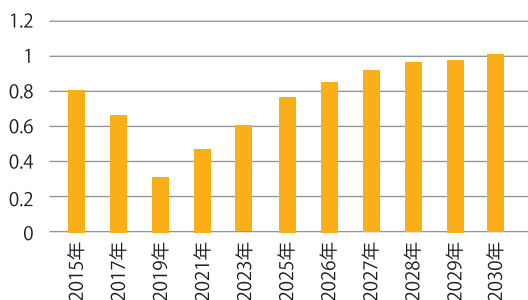
<弱み>

- 競合他社に対して規模で劣るため、資材の原価低減力が弱い
- 福岡立地でトップセールスの機会が少なく、東京では低知名度
- 事業領域が太陽光発電単体であり、太陽光発電以外は元請けになっていない
- 資本力の少なさ

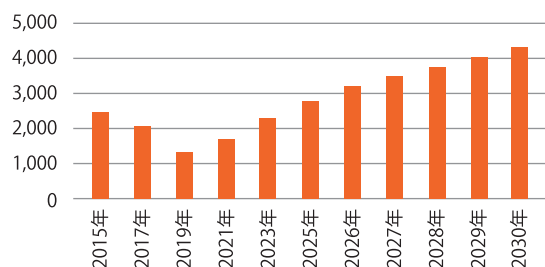
<外部環境>

- 2050年のカーボンニュートラル達成に向けて太陽光発電は増加するものの、容量帯によってばらつきがある。
- 当社が事業拡大をねらう「50kW以上500kW未満」も増加が見込まれる。

太陽光発電50kW以上500kW未満の
新規導入件数 (万件)



太陽光発電50kW以上500kW未満の
市場規模 (億円)



左: 出典: 経産省 (FIT/FIP制度導入実績、容量帯別認定件数)、電力広域的運営推進機関 (系統情報公開システムのデータ)、太陽光発電協会 (市場規模や導入推移の統計資料) 等の推計値

右: 出典: 経産省 (FITの認定容量実績および買取価格の推移)、資源エネルギー庁 (政策資料)、太陽光発電協会 (年間導入量の統計データ)、民間調査、市場レポート等のデータを分析・統合した推計値



「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 目指す姿



●「廃棄物処理」から「循環型エネルギーの創出」へ

リサイクル共創基盤の確立

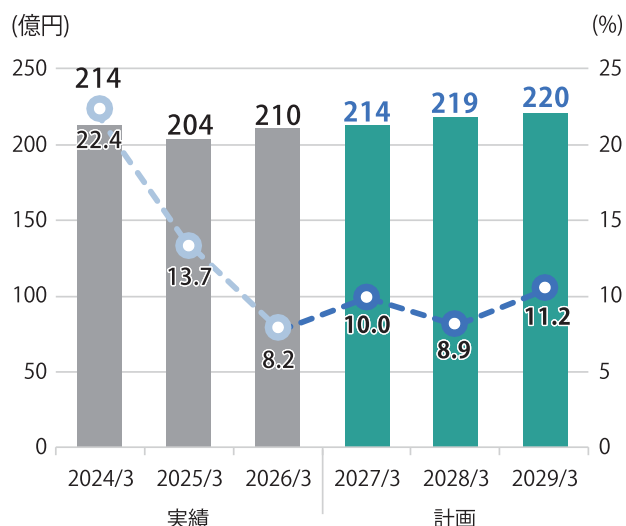
- ・廃プラスチック処理から廃プラスチック再利用会社へ
- ・廃液処理から廃液再エネルギー会社へ
- ・廃プラスチック再生燃料の自社発電所焼却から、他社協業へ

■ 資源循環領域の実績および中期経営計画

(単位:百万円)

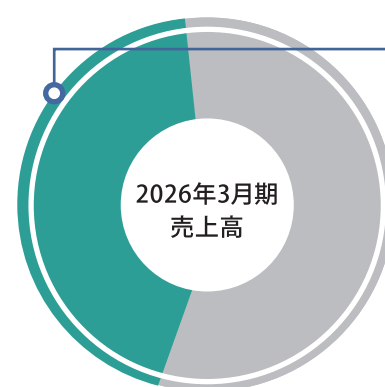
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画	2029年3月期 計画
売上高	21,485	20,426	21,025	21,455	21,919	22,047
営業利益	4,819	2,801	1,726	2,146	1,941	2,466
営業利益率	22.4%	13.7%	8.2%	10.0%	8.9%	11.2%

■ 売上高・営業利益率



■ 売上高構成比

主要拠点数 20拠点
従業員数 528人(連結)
(2026年3月末現在)



資源循環領域

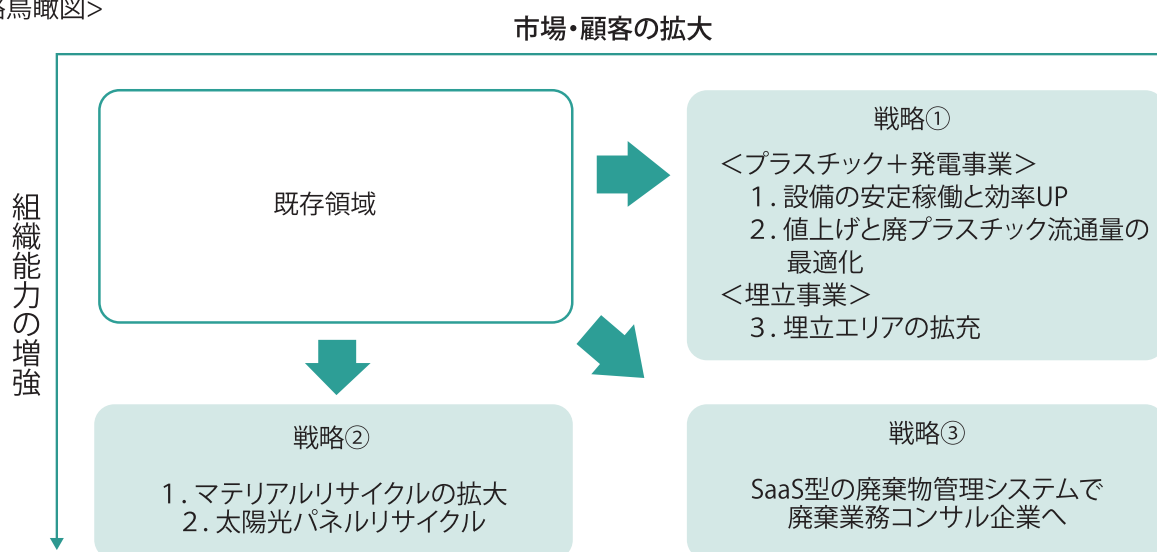
売上高 210億円
構成比 46.4%

- プラスチック事業
構成比 50.4%
- 廃液処理事業
構成比 10.9%
- 発電事業
構成比 18.8%
- 埋立事業
構成比 4.8%
- 新電力事業
構成比 15.0%

■ 資源循環領域の成長戦略（プラスチック事業／発電事業／埋立事業）

- 計画的な修繕・投資により設備の安定稼働および効率化を図る
- 廃プラスチックの受入単価の見直しおよび発電所の稼働に合わせた出口の最適化により収益性向上を図る
- マテリアルリサイクルへの本格参入、太陽光パネルリサイクルの実証継続
- SaaS型廃棄業務管理システム「環境エース一元くん」を軸とした廃棄物管理コンサル企業への進化

<戦略鳥瞰図>



■ 資源循環領域の内部環境と外部環境（プラスチック事業／発電事業／埋立事業）

<内部環境>

<強み>

プラスチック事業

- 全国15カ所に工場があり、全国どこでも対応可能
- 廃プラスチックシェアNo.1の集荷力
- 選別力があり、他社で困難な商材も対応可能
- 定期修繕がないため、お客様はいつでも持ち込める

発電事業

- 廃プラスチックを最終処分（埋立）するのではなく、
発電燃料として使用できるサプライチェーンを自社で持つ

埋立事業

- 高い収益性
- 当該地に拡大余地があり、工業団地のため住民反対がない
- 20品目中15品目（特別管理産業廃棄物含む）の対応が可能

<弱み>

プラスチック事業 / 発電事業

- 発電所設備の高経年化
- 発電所停止時に備え、プラスチック燃料の外販先の
代替案、出口戦略が必須

埋立事業

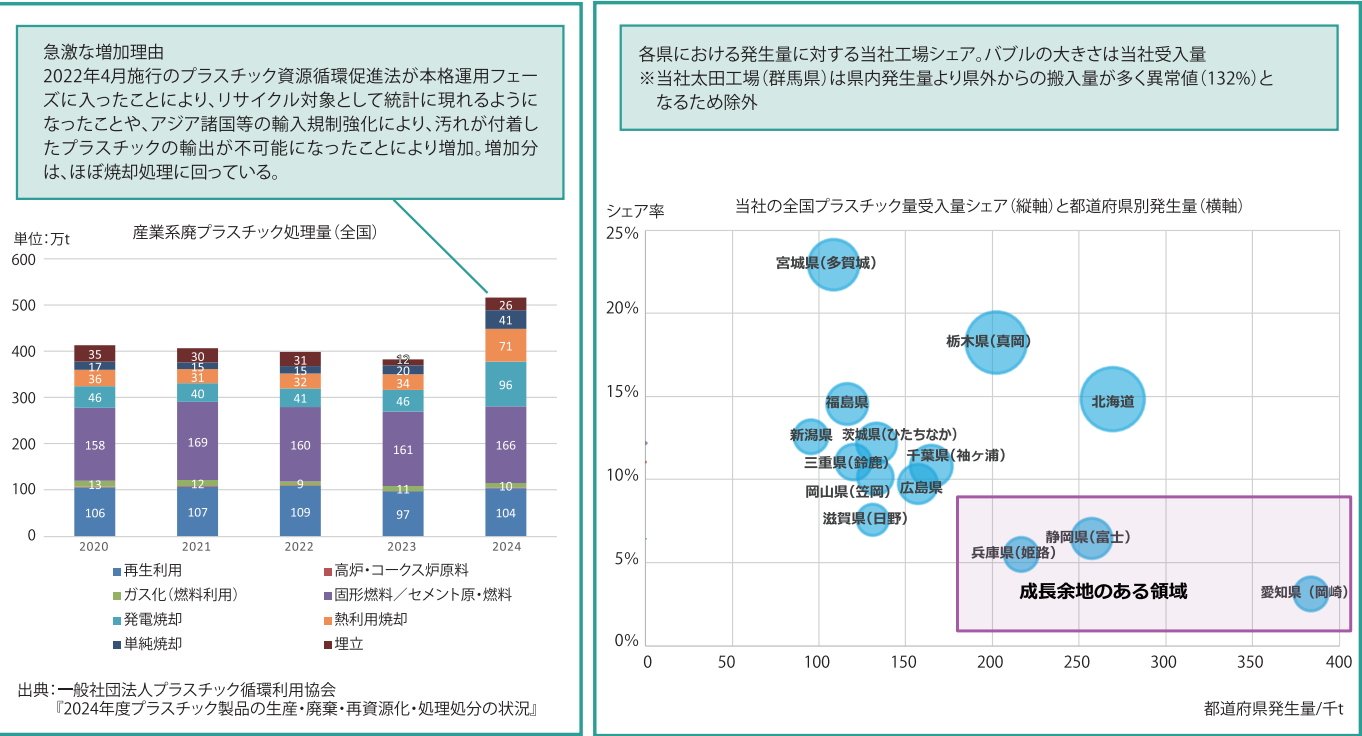
- 北海道のみの立地であり、道外搬入は不可能
- 拡大時の許認可に相応の時間がかかる。

事業モデル



<外部環境>

● 廃プラスチック排出量は逡減する予測であるものの、国内処理量は維持。マテリアルリサイクルは増加すると見込む。

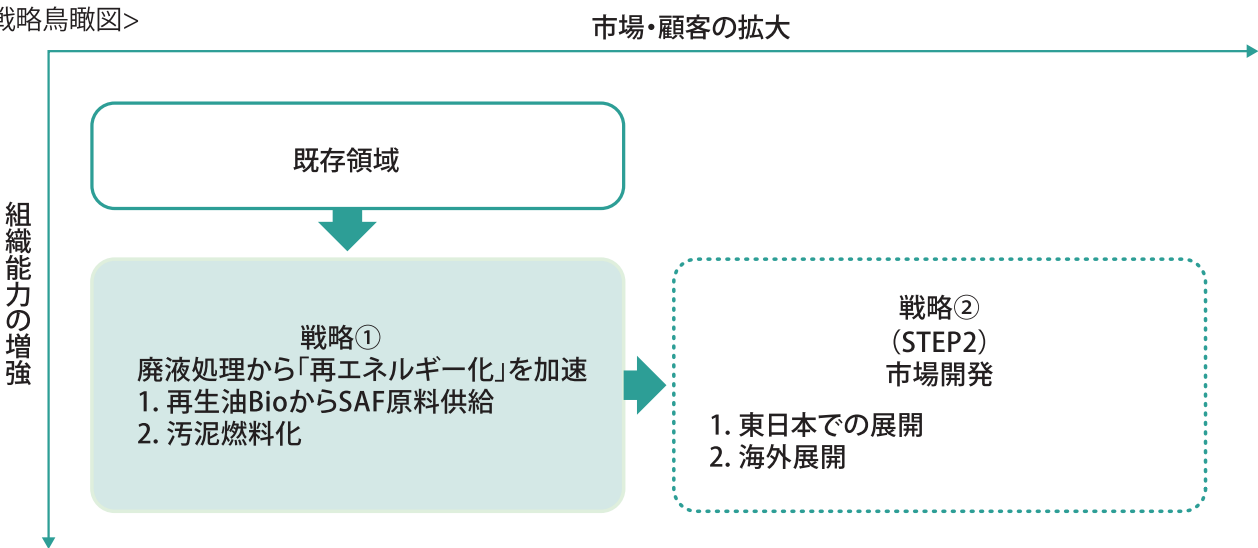


■ 資源循環領域の成長戦略(廃液処理事業)

● 従来の廃液を処理する事業から「高付加価値な環境エネルギーを創り出す」事業へ進化

- ① 再生油BioからSAF原料化
- ② 汚泥燃料化

<戦略鳥瞰図>



■ 資源循環領域の内部環境と外部環境(廃液処理事業)

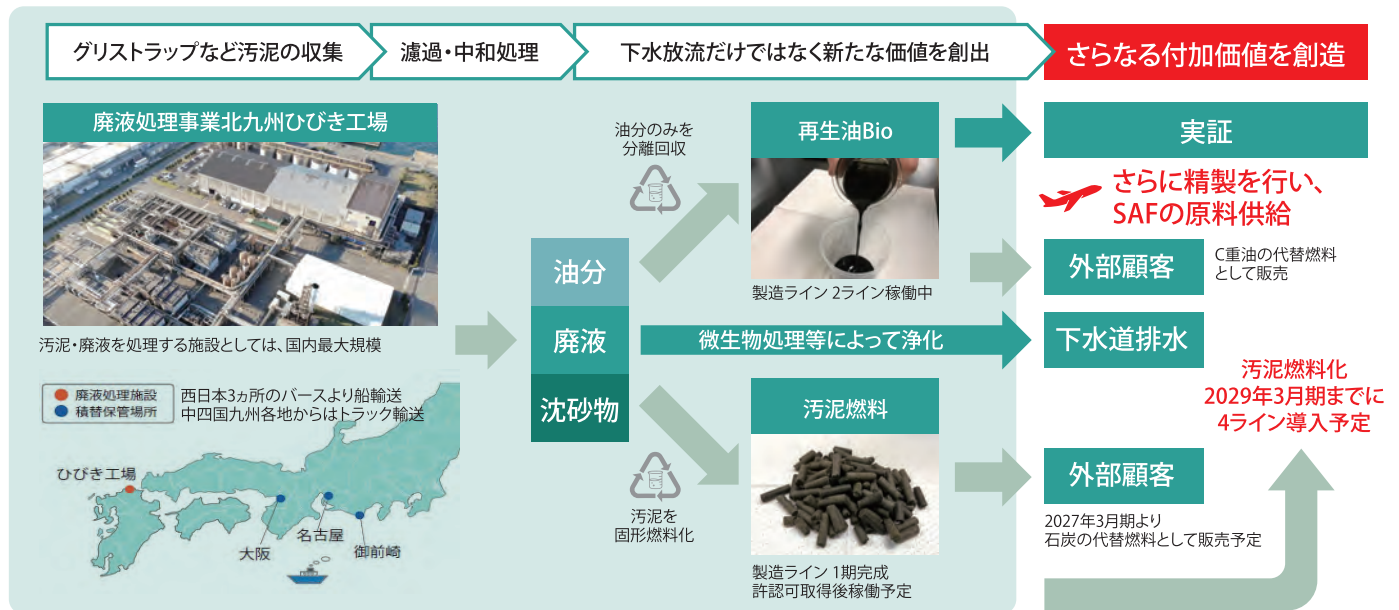
<内部環境>

<強み>

- 他社では処理が難しい廃液も処理可能な“秘伝のタレ”(微生物処理工程)を持つ
- 再生油Bioや汚泥燃料化、SAF原料等、再資源化ノウハウが蓄積されている
- 大型案件も扱えるキャパシティ
- 有機廃液に強い(競合は無機廃液に強い)

<弱み>

- 立地が北九州のみであり、東京以東の搬入は困難
- 再生油Bioは完売しており、廃液の収集に苦戦

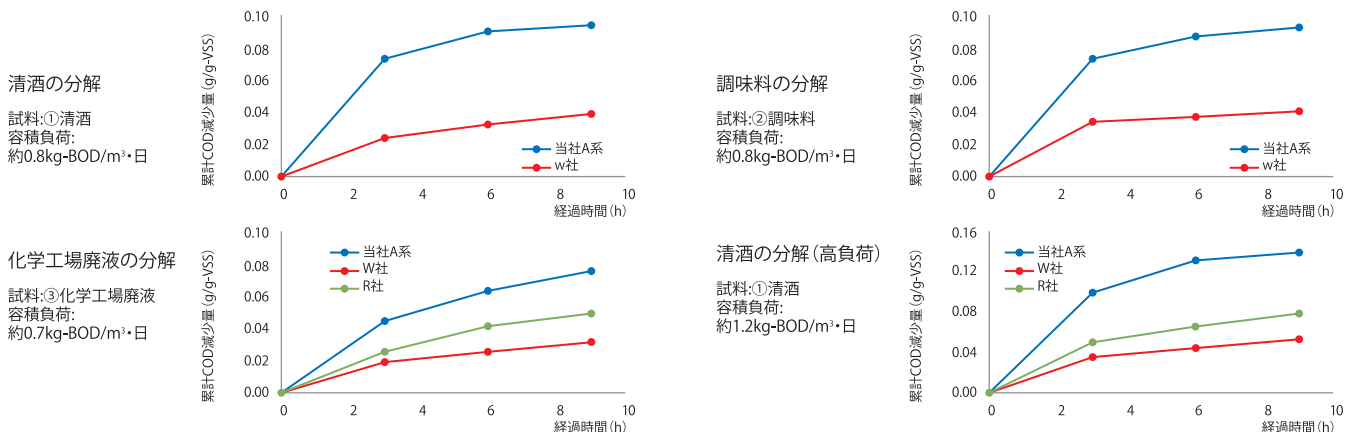


"秘伝のタレ"分析

- 微生物処理工程には、1個当たりの処理能力が高く、高負荷にも耐えうる“元気”な微生物が生息
- A系、B系2系統のうち、A系には低温や低栄養などのストレス環境下で硝化処理の安定性がある古細菌、B系には、高負荷の廃水を高速かつ高効率に処理する真正細菌が多い※1
- B系→A系との連続処理により、「高負荷・高速処理」→「ストレス環境下での安定処理」という優位性を有する。

微生物1gあたりのCOD減少量※2

※1:2025年12月2日中外テクノス(株) 関東環境技術センター調べ
 ※2:2025年12月2日当社ひびき工場調べ



<外部環境>

- グリストラップ※3汚泥の処理業界では、強い存在感を示している。産業廃棄物として適切に処理する法令は強化傾向。

※3:業務用厨房に設置が義務付けられている、排水中の油脂分や固形ゴミを分離・貯留する装置(油脂分離阻集器)。



主要子会社 社長に 聞く

2025年、サニックスグループは、ホールディングス体制へと移行し、住環境領域、エネルギー領域、資源循環領域の事業部門が、それぞれ子会社として独立し、新たなスタートを切りました。

ホールディングス体制での初の事業年度を経た今、各社社長が、現状および今後の展望について語ります。

「住宅メンテナンス会社」から
「住まいと暮らしのトータルパートナー」へ



株式会社サニックス
代表取締役社長 宗政 寛

2025年4月、住環境事業を担う事業会社として始動した株式会社サニックスは、そのスタートから1年が経過しました。2026年7月には、持株会社のトップである私が、同社の代表取締役社長に就任しました。事業会社を直接指揮することで意思決定を迅速化し、グループシナジーの最大化を推進してまいります。

当社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」という創業の精神は、社内に根付く私たちのアイデンティティであり、成長の原点だと考えています。

そんな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」の実現です。シロアリや湿気から住宅を守り、太陽光発電によるクリーンエネルギーを普及させ、ビル・マンションの長寿命化を推進する——。これらの事業は、ストック型社会への転換を図る国の住宅政策や、資源消費の抑制・環境負荷低減といった地球規模の課題解決にも直結します。

私たちは、強固な顧客基盤と地域密着型の営業拠点網を強みに、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、より豊かな暮らしの実現に貢献してまいります。今後も、営業力と技術力に磨きをかけ、営業の間口を広げるアライアンスの強化を図るとともに、新たな営業エリアの開拓にも取り組む意向です。

住宅保全をベースに、「暮らしの快適・安心」という付加価値を提供する「住まいと暮らしのトータルパートナー」として、持続的な企業価値の向上と新たな価値創造に挑み続けてまいります。

エネルギーの最適利用を支え、 持続可能な社会を拓く



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

株式会社サニックスエンジニアリングは、事業者向け太陽光発電のEPC*事業会社として、脱炭素やエネルギーコスト低減、災害対策といったお客様の経営課題解決のサポートを通じて、太陽光発電の普及を図っています。

2024年7月の分社後、初の通期事業年度である2025年度は、将来的な事業展開を視野に、「周辺事業への足掛かり」を築く一年となりました。主なものが、蓄電池です。2026年4月の規制緩和により、50kW未満の低圧リソース（蓄電池や電気自動車等）が需給調整市場に参入可能になることを見据え、施工技術の獲得や体制整備を推進しました。

需給調整市場とは、電力の需給バランスを維持するために必要な「調整力」を取引する市場です。当規制緩和により、企業は「アグリゲーター」と呼ばれる専門業者を介して、自社の蓄電設備などを「調整力」として提供し、設備の収益化を図ると同時に、電力の安定供給に貢献することが可能となります。

2026年度は、この低圧系統用蓄電池事業について、当社が有する3万件超の既存顧客基盤へのご提案を順次行い、新規事業としての土台を築く年とする計画です。

2026年5月に発表した「中期経営計画」では、「太陽光発電の施工会社」から「総合エンジニアリング企業」への進化を掲げました。既存事業の成長を図るとともに、社内に豊富に擁する電気資格保有者を活かし、蓄電池をはじめとする周辺領域への事業展開を図ります。PPA事業者やメンテナンス業者といったパートナーとの協業も進めながら、エネルギーの最適利用を牽引し、再生可能エネルギーの普及に全力を尽くしてまいります。

※EPC: Engineering(設計)、Procurement(調達)、Construction(建設・施工)の略。

持続可能な成長へ 資源循環事業の深化と挑戦



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月に分社化した株式会社サニックス資源開発グループは、2026年4月、第2期目という新たなステージを迎えました。当グループにおいて「成長事業」と位置付ける資源循環領域では、将来の飛躍を見据えた戦略的投資を加速させています。苫小牧発電所の主要設備更新や、プラスチック資源開発工場への前処理機導入など、既存設備の安定稼働と生産性向上を図る投資はもとより、次代を担う新規事業への投資も積極的に推進しています。

その象徴となるのが、2025年に環境省の実証事業*に採択された「グリストラップ*汚泥からのジェット燃料原料製造事業」です。未利用資源である汚泥からSAF(持続可能な航空燃料)の原料を生産し、供給するこの試みは、廃棄物削減と脱炭素社会への貢献につながるものと確信しております。また、開発を進めてきた有機性廃液の固形燃料化について、第1期生産ラインを新設しました。許認可取得を待って稼働を開始し(2026年上期中の見込み)、新ブランド「固形燃料REBON(リボン)」として販売予定です。

既存事業においては、中東情勢の影響による消耗品や燃料費の高騰によって厳しい状況が続いていますが、処理単価の適正化やプラスチック燃料の外販拡大、廃棄物一元管理システムの普及に注力してまいります。あわせて、安全・コンプライアンス・品質を「組織の呼吸」のごとく当然の文化として定着させ、全従業員が一丸となる「和」の組織づくりに、強い覚悟を持って挑んでまいります。

※環境省の実証事業: 令和7年度脱炭素型循環経済システム構築促進事業のうち、プラスチック等資源循環システム構築実証事業(うち、廃棄物等バイオマスを用いた省CO₂型ジェット燃料等原料製造・社会実装化実証事業)。

※グリストラップ: 業務用厨房に設置が義務付けられている、排水中の油脂分や固形ゴミを分離・貯留する装置(油脂分離阻集器)。

「環境エス一元くん」利用料 12カ月 無料キャンペーン開催中

キャンペーン期間
2026年4月1日～2027年3月31日

環境エス一元くん（排出事業者向け廃棄業務一元管理システム）

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」し、適正で効率的な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環境貢献（脱炭素・資源循環・SDGs）

を実現

環境エス
一元くん

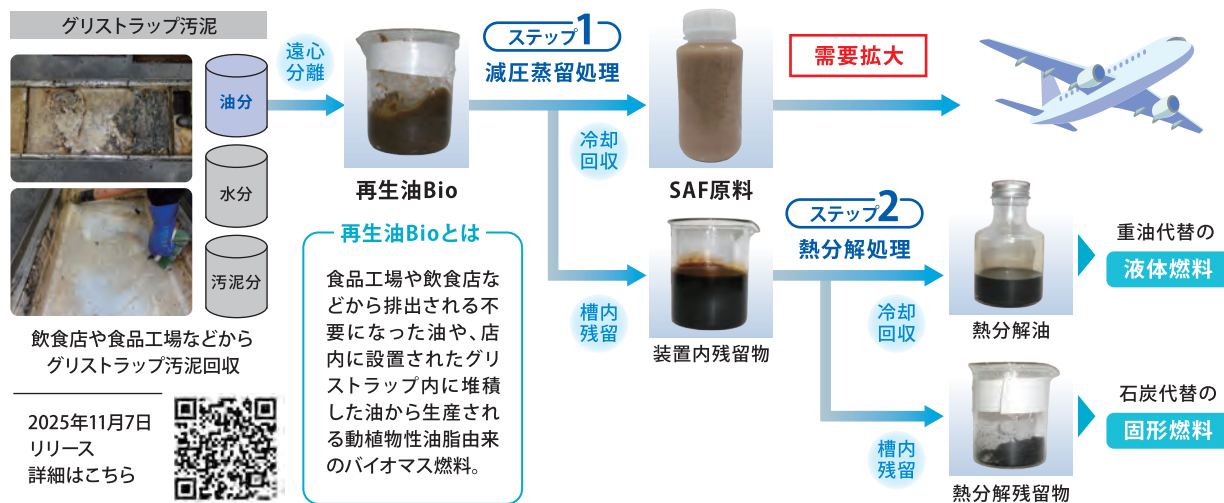
サービス詳細はこちら



グリストラップ汚泥からジェット燃料の原料を製造する実証実験をスタート

サニックスグループが進める「グリストラップ汚泥からジェット燃料（SAF）の原料製造事業」が、環境省の「令和7年度脱炭素型循環経済システム構築促進事業のうち、プラスチック等資源循環システム構築実証事業（うち、廃棄物等バイオマスを用いた省CO₂型ジェット燃料等原料製造・社会実装化実証事業）」に採択されました。

「再生油Bio」から良質な油を分離・精製し、持続可能な航空燃料の原料を生産（イメージ図）



有機性汚泥を原料とした新製品「固形燃料REBON（リボン）」を開発

飲食店の廃食油などからバイオマス燃料を抽出した後に残る有機性汚泥分を固形燃料化する製造ラインを新設しました。許認可取得後、稼働予定です。

なお、2029年3月期までに固形燃料化の設備を最大4ライン導入する予定です。

2026年5月13日
リリース
詳細はこちら



固形燃料REBON



固形燃料製造ライン第1期