



平成 28 年 4 月 15 日

各 位

上 場 会 社 名 **株式会社サニックス**  
代表者役職氏名 取締役社長 宗政 伸 一  
(コード番号 4 6 5 1 東証一部、福証)  
問い合わせ先 取締役常務執行役員  
経営企画部長 井 上 公 三  
TEL 092 - 436 - 8882

### 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、今般平成 28 年度から 30 年度の 3 年間を対象とした中期経営計画を策定し、平成 28 年 4 月 15 日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 新・中期経営計画策定の背景

当社グループは、平成 24 年 7 月よりスタートした「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」によって産業用(10kW以上)太陽光発電事業が大きく成長するものと見込み、平成 26 年度を初年度とする中期経営計画「サンシャインプラン 2016」において、当該事業を主力事業と位置づけ、企業価値の増大を図るべく経営資源を集中してまいりました。そのような状況の中、平成 26 年 9 月に電力会社の系統接続容量問題をきっかけにし、また政府において固定価格買取制度の大幅な見直しがなされたことから太陽光発電事業を取り巻く市場環境は大きく変化し、当該中期経営計画の数値目標等との乖離が大きくなったことを受けて、平成 27 年 2 月に一旦白紙にすることといたしました。

当社グループは、太陽光発電事業に関連する売上高が大幅に減少する中、事業環境の急激な変化に適時、適切に対応すべく、人件費等を含む固定費を大幅に削減するため、希望退職者の募集による人員削減や、経費圧縮の観点から店舗統廃合など、経営合理化策を進めてまいりました。しかしながら、本日開示しております「業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、平成 28 年 3 月期は、第 4 四半期連結会計期間の営業利益は黒字化する見通しであり、経営合理化は成果をあげておりますが、通期における連結業績は 2 期連続の赤字となる見通しであります。

今後の課題としては、持続的な黒字化、継続的な成長を達成していくことにあります。太陽光発電事業については、市場環境を踏まえた事業規模を構築することで採算性を高め、創業以来の事業である一般家庭向け並びに事業者向けの環境衛生管理事業については、再度注力することにより規模を拡大し、環境資源開発事業については、効率性、採算性を重視してまいります。

当社グループは、現在の経営環境を改めて見直し、中期経営計画を以下の通り策定いたしました。

なお、別途添付しております中期経営計画 2016～2018 年度(カラー資料)も併せて、ご参照ください。

## 2. 中期経営計画の概要

### (1) 経営方針

当社グループは、2期連続で営業赤字となる見込みであるため、業績の改善が急務であると考えております。今後、持続的且つ安定的経営により、収益を生み出し続けることができる経営体制を構築してまいります。

### (2) 当社グループの経営改革の具体策

これまでも希望退職者の募集、店舗の統廃合等によりコスト構造を見直し業績改善を図ってまいりましたが、今後の市場環境を鑑み、さらに踏み込んだ経営改革が必要であるとの認識に立ち、以下の策を実行してまいります。

#### ①. 事業間のバランスのとれた経営資源再配分

- ・ 外部環境の合理的な分析により、S E事業を適正な規模に縮小する
- ・ H S・E S事業を再建する
- ・ 環境資源開発事業はさらなる効率化を図る

#### ②. 徹底的な合理化による経営基盤の強化

- ・ S E事業の縮小に合わせた資産の整理（店舗統廃合、工場の規模縮小 等）
- ・ 希望退職者の募集実施（約 500 人）
- ・ 全社員を対象とした給与水準の引下げ

#### ③. ガバナンス体制の強化

- ・ 社外取締役の増員
- ・ 取締役会の経営監督機能の強化
- ・ 各事業の責任を明確にした執行体制への移行

### (3) 数値計画（全社連結）

（単位：百万円）

	2015年3月期 実績	2016年3月期 実績見通し	2017年3月期 計画	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画
売上高	95,629	61,930	<b>46,670</b>	<b>45,250</b>	<b>46,850</b>
売上総利益	18,907	13,930	<b>13,530</b>	<b>13,780</b>	<b>14,810</b>
売上総利益率	19.8%	22.5%	29.0%	30.5%	31.6%
販売費及び一般管理費	22,049	16,060	<b>12,990</b>	<b>12,570</b>	<b>12,620</b>
販管費比率	23.1%	25.9%	27.8%	27.8%	26.9%
営業利益	△ 3,142	△ 2,130	<b>540</b>	<b>1,210</b>	<b>2,190</b>
営業利益率	—	—	1.2%	2.7%	4.7%
経常利益	△ 3,439	△ 1,830	<b>420</b>	<b>1,160</b>	<b>2,160</b>
経常利益率	—	—	0.9%	2.6%	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 4,966	△ 3,850	<b>△ 120</b>	<b>800</b>	<b>1,590</b>
当期純利益率	—	—	—	1.8%	3.4%

以 上



for Energy, for Environment

Photovoltaic Solution  
Total Sanitation  
Environmental Resources Development

証券コード 4651

# 中期経営計画 (2016年度—2018年度)

株式会社サニックス

2016年4月15日

# 経営方針

## 持続的且つ安定的経営への移行

FIT価格の見直しや九電ショック等の外部環境の急激な変化  
SE事業の拡大戦略に基づいて固定費増大

経営資源を  
太陽光事業へ  
集中投下

経営改革

- 実現可能性の高い計画策定と実行体制の確立
- SE事業の大幅な縮小
- 3事業へのバランスの取れた経営資源再配分
- 資産処分等による合理化
- ガバナンス体制の強化

3事業からの  
安定的な収益を  
実現

H27/3期~H28/3期

H29/3期

H30/3期~H31/3期

# 経営改革に向けた具体策

## 事業間のバランスの取れた経営資源再配分

- ・ 外部環境の合理的な分析により、S E 事業を適正な規模に縮小する。
- ・ H S ・ E S 事業を再建する。
- ・ 環境資源開発事業はさらなる効率化を図る。

## 徹底的な合理化による経営基盤の強化

- ・ S E 事業の縮小に合わせた資産の整理（店舗統廃合、工場規模縮小 等）
- ・ 希望退職者の募集実施（約500人）
- ・ 全社員を対象とした給与水準の引下げ

## ガバナンス体制の強化

- ・ 社外取締役の増員
- ・ 取締役会の経営監督機能の強化
- ・ 各事業の責任を明確にした執行体制への移行

# 経営合理化策

3月までに保有資産の売却等をすすめてきた。  
 今後は事業間の経営資源配分を見直し、SE事業部門は思い切って縮小する。  
 事業の縮小に伴い、再度希望退職の募集を行い、人員数の適正化を図る。

実施項目	内 容	実施時期
保有資産の売却	有利子負債の圧縮を図るため、非事業用資産を売却。 (福岡市内3カ所)	平成28年 3月実施済み
全社員を対象とした給与水準の見直し	全社員を対象に、給与水準を引下げ。 平成28年4月と10月に2段階にて実施。	平成28年 4月から
SE事業部門の人員削減	売上規模に応じた水準までSE事業部門の人員を削減。 一部はHS・ES事業部門へ異動。	平成28年 7月末まで
店舗の統廃合	SE事業部の9店舗、HS事業部の1店舗を6月末にて廃止。 6ヶ所の賃貸契約を解消。	
購買・物流部門の縮小 大阪ロジセンターの閉鎖	SE事業縮小に伴い、購買・物流部門を縮小。 大阪ロジセンターを閉鎖。	
パソコン生産規模の縮小	自社工場では現行機種が生産量に適した規模に縮小し、新たな機種の 生産は行わない。	
本社部門の人員削減	本社部門において、効率的運営を図ることで人員を削減。	
エネルギー技術開発本部の縮小	将来性のある蓄電池及び蓄電池に関わるパソコンの開発を行う。	

■ 固定費削減効果（通年） 3,850百万円  
 ■ 人員削減数 約500名

# 売上高・利益計画

(単位：百万円)

	2015/3期		2016/3期		2017/3期		2018/3期		2019/3期	
	実績	売上比	見込	売上比	計画	売上比	計画	売上比	計画	売上比
売上高	95,629		61,930		<b>46,670</b>		<b>45,250</b>		<b>46,850</b>	
S E 事業	72,247	75.6%	39,870	64.4%	<b>21,910</b>	46.9%	<b>18,070</b>	39.9%	<b>17,230</b>	36.8%
H S・E S 事業	8,646	9.0%	7,440	12.0%	<b>8,930</b>	19.1%	<b>9,960</b>	22.0%	<b>11,140</b>	23.8%
環境資源開発事業	14,735	15.4%	14,620	23.6%	<b>15,830</b>	33.9%	<b>17,220</b>	38.1%	<b>18,480</b>	39.4%
売上総利益	18,907	19.8%	13,930	22.5%	<b>13,530</b>	29.0%	<b>13,780</b>	30.5%	<b>14,810</b>	31.6%
販売費・一般管理費	22,049	23.1%	16,060	25.9%	<b>12,990</b>	27.8%	<b>12,570</b>	27.8%	<b>12,620</b>	26.9%
営業利益	△3,142	—	△2,130	—	<b>540</b>	1.2%	<b>1,210</b>	2.7%	<b>2,190</b>	4.7%
S E 事業	△2,291	—	△105	—	<b>1,040</b>	(4.8%)	<b>1,620</b>	(9.0%)	<b>1,360</b>	(7.9%)
H S・E S 事業	1,585	(18.3%)	665	(8.9%)	<b>1,120</b>	(12.5%)	<b>1,190</b>	(11.9%)	<b>1,740</b>	(15.5%)
環境資源開発事業	970	(6.6%)	290	(2.0%)	<b>910</b>	(5.7%)	<b>910</b>	(5.3%)	<b>1,600</b>	(8.7%)
本社部門	△3,406	—	△2,980	—	<b>△2,530</b>	—	<b>△2,510</b>	—	<b>△2,510</b>	—
経常利益	△3,439	—	△1,830	—	<b>420</b>	0.9%	<b>1,160</b>	2.6%	<b>2,160</b>	4.6%
特別利益	0	—	164	0.3%	<b>0</b>	—	<b>0</b>	—	<b>0</b>	—
特別損失	271	0.2%	1,911	3.1%	<b>270</b>	0.6%	<b>0</b>	—	<b>0</b>	—
税金等調整前利益	△3,710	—	△3,577	—	<b>150</b>	0.3%	<b>1,160</b>	2.6%	<b>2,160</b>	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△4,966	—	△3,850	—	<b>△120</b>	—	<b>800</b>	1.8%	<b>1,590</b>	3.4%

# SE事業部門計画

(単位：百万円)

	2015/3期 実績	2016/3期 見込	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
売上高	72,247	39,870	<b>21,910</b>	<b>18,070</b>	<b>17,230</b>
直施工売上	63,930	34,418	<b>21,210</b>	<b>17,370</b>	<b>16,530</b>
卸販売	8,218	5,352	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
その他	98	100	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
売上総利益 (売上高売上総利益率)	12,067 16.7%	8,174 20.5%	<b>5,850</b> <b>26.7%</b>	<b>5,360</b> <b>29.7%</b>	<b>5,060</b> <b>29.4%</b>
販売費及び一般管理費 (売上高販管費率)	14,358 19.9%	8,280 20.8%	<b>4,810</b> <b>22.0%</b>	<b>3,740</b> <b>20.7%</b>	<b>3,700</b> <b>21.5%</b>
営業利益 (売上高営業利益率)	Δ2,291 —	Δ105 —	<b>1,040</b> <b>4.7%</b>	<b>1,620</b> <b>9.0%</b>	<b>1,360</b> <b>7.9%</b>

## 事業上の課題認識

- 市場規模が縮小見通し
- 経営資源を一極集中してきた
- 外部要因により大きく振れる
- 技術職の稼働率が低い

## 今後の方向性

- SEからHS・ESへ人員をシフトする
- 売上規模に応じた体制に合理化
- 営業効率を向上させるため、企画機能を強化
- お客様のニーズに対応するため、提携を広げる



# HS・ES事業部門計画

(単位：百万円)

	2015/3期 実績	2016/3期 見込	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
売上高	8,645	7,440	<b>8,930</b>	<b>9,960</b>	<b>11,140</b>
H S 事業部門	7,605	6,515	<b>7,730</b>	<b>8,640</b>	<b>9,690</b>
E S 事業部門	1,040	924	<b>1,200</b>	<b>1,320</b>	<b>1,450</b>
売上総利益 (売上高売上総利益率)	4,046 46.8%	3,575 48.1%	<b>4,680</b> <b>52.4%</b>	<b>5,390</b> <b>54.1%</b>	<b>6,060</b> <b>54.4%</b>
販売費及び一般管理費 (売上高販管費率)	2,460 28.5%	2,911 39.1%	<b>3,560</b> <b>39.9%</b>	<b>4,200</b> <b>42.2%</b>	<b>4,320</b> <b>38.8%</b>
営業利益 (売上高営業利益率)	1,585 18.3%	665 8.9%	<b>1,120</b> <b>12.5%</b>	<b>1,190</b> <b>11.9%</b>	<b>1,740</b> <b>15.6%</b>

## 事業上の課題認識

- 新規営業を中止していたことから既存顧客が減少
- 顧客が高齢化している

## 今後の方向性

- SEからの異動により人員増を図る
- 顧客管理職を増員し、顧客減少に歯止めをかける
- 新規営業を復活し新規顧客の獲得を図る
- 新商品を開発し、新たな収入源を創る

# 環境資源開発事業部門計画

(単位：百万円)

	2015/3期 実績	2016/3期 見込	2017/3期 計画	2018/3期 計画	2019/3期 計画
<b>売上高</b>	14,735	14,620	<b>15,830</b>	<b>17,220</b>	<b>18,480</b>
プラスチック燃料	7,534	7,268	<b>6,860</b>	<b>7,140</b>	<b>7,310</b>
電力事業	3,795	4,007	<b>5,680</b>	<b>6,770</b>	<b>7,880</b>
有機廃液処理	1,635	1,603	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>
埋立事業	619	702	<b>660</b>	<b>680</b>	<b>660</b>
その他	1,150	1,037	<b>1,030</b>	<b>1,030</b>	<b>1,030</b>
<b>売上総利益</b> (売上高売上総利益率)	2,793 19.0%	2,179 14.9%	<b>3,000</b> <b>19.0%</b>	<b>3,030</b> <b>17.6%</b>	<b>3,690</b> <b>20.0%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b> (売上高販管費率)	1,823 12.4%	1,887 12.9%	<b>2,090</b> <b>13.2%</b>	<b>2,120</b> <b>12.3%</b>	<b>2,090</b> <b>11.3%</b>
<b>営業利益</b> (売上高営業利益率)	970 6.6%	290 2.0%	<b>910</b> <b>5.7%</b>	<b>910</b> <b>5.3%</b>	<b>1,600</b> <b>8.7%</b>

## 事業上の課題認識

- 受入単価が低い
- プラ燃料の残渣が多く、処分費が大きい
- 売電単価が低下傾向である
- 利益率改善が進まない

## 今後の方向性

- 廃プラスチックの処理受入単価を引き上げる
- 受入れるプラスチックの品質を改善する
- プラスチック燃料の販売先の多様化を図る
- 電力小売事業拡大により、増収を図る