

SANIX

2007年3月期 第3四半期連結決算説明会

株式会社 **サニックス**

2007年2月15日

(注) 四半期の財務数値は、監査法人による会計監査を受けておりません。
なお、数値については、単位未満を切り捨てて表示しております。

目次

スライド
ページ

2007年3月期第3四半期の概況と通期業績予想

第3四半期：損益計画と実績の差異	1
通期の業績見通し	2
セグメント別業績の推移及び見通し	3

苫小牧発電所の火災状況及び経営合理化計画の進捗状況

苫小牧発電所の火災状況	4
経営合理化計画の進捗状況	5
経営合理化計画の進捗状況：販管費の推移	6

HS事業部門の動向

HS事業部門：月次売上高の推移	7
HS事業部門：営業活動の動向	8
HS事業部門：営業効率の動向	9
HS事業部門：営業生産性の動向	10
HS事業部門：新商品の導入	11

SANIX

株式会社 **サニックス**

2007年3月期 第3四半期の概況と通期業績予想

第3四半期：損益計画と実績の差異

(単位：百万円)

連 結	2006年3月期 第3四半期		2007年3月期 第3四半期					
	実績値	売上比	実績値	売上比	前期比 増減	11/15 計画値	売上比	計画 差異
売 上 高	8,344	100.0%	6,817	100.0%	-18.3%	7,410	100.0%	-592
(HS部門)	4,422	53.0%	3,252	47.7%	-26.4%	3,570	48.2%	-317
(ES部門)	1,264	15.1%	941	13.8%	-25.5%	1,125	15.2%	-183
(環境資源)	2,657	31.9%	2,623	38.5%	-1.3%	2,715	36.6%	-91
売 上 原 価	4,849	58.1%	3,794	55.7%	-21.8%	4,058	54.8%	-263
売 上 総 利 益	3,495	41.9%	3,023	44.3%	-13.5%	3,352	45.2%	-328
販 管 費	4,721	56.6%	3,156	46.3%	-33.2%	3,291	44.4%	-134
営 業 利 益	-1,226	-14.7%	-132	-1.9%	-	61	0.8%	-193
経 常 利 益	-1,257	-15.1%	-164	-2.4%	-	30	0.4%	-194
当 期 純 利 益	-1,275	-15.3%	-284	-4.2%	-	-5	-0.1%	-279

連結売上高は前年同期比18.3%減となり、計画比も8.0%未達となりました。特にHS部門が同26.4%減、ES部門が同25.5%減と大幅な減収となり、行政処分の影響を引きずる結果となりました。費用面では、経営合理化計画に基づいた経費削減が寄与し、売上原価率が同2.4ポイント、販管費比率も同10.3ポイント改善しました。計画を上回る経費削減実績となったものの、売上高の未達幅が大きく、利益計画は未達となりました。

通期の業績見通し

(単位:百万円)

連 結	2006年3月期			2007年3月期			
	実績値	売上比	前期比増減	修正計画値	売上比	前期比増減	11/15計画値
売上高	36,509	100.0%	-17.2%	29,250	100.0%	-19.9%	30,877
(HS部門)	20,905	57.3%	-22.1%	15,167	51.9%	-27.4%	15,875
(ES部門)	5,406	14.8%	-22.0%	4,114	14.1%	-23.9%	4,507
(環境資源)	10,198	27.9%	-1.1%	9,968	34.1%	-2.3%	10,495
売上原価	20,048	54.9%	-11.4%	16,413	56.1%	-18.1%	16,835
売上総利益	16,461	45.1%	-23.3%	12,836	43.9%	-22.0%	14,042
販管費	19,844	54.4%	-7.4%	14,522	49.7%	-26.8%	14,735
営業利益	-3,382	-9.3%	-	-1,686	-5.8%	-	-693
経常利益	-3,479	-9.5%	-	-1,794	-6.1%	-	-799
当期純利益	-4,252	-11.6%	-	-2,014	-6.9%	-	-929

売上高 :HS部門、ES部門は直近1月の売上高水準を基準として、環境資源部門は苫小牧発電所の火災事故の影響を踏まえ、保守的に見直しました。

売上原価 :直近の売上原価発生実績及び、売上高の見直しを踏まえ、改めて発生見込額を見直しました。

販管費 :経営合理化計画は予定通り進捗しており、対売上高販管費比率は49.7%を見込んでいます。



2

セグメント別業績の推移及び見通し

(単位:百万円)

連 結	2007年3月期									
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期			
	実績値	売上比	実績値	売上比	実績値	売上比	修正計画値	売上比	11/15計画値	
HS部門	売上高	5,251	100.0%	3,223	100.0%	3,252	100.0%	3,440	100.0%	3,830
	売上総利益	3,722	70.9%	2,082	64.6%	2,232	68.6%	2,385	69.3%	2,710
	販管費	2,827	53.9%	2,163	67.1%	1,833	56.4%	1,775	51.6%	1,810
	営業利益	894	17.0%	-80	-2.5%	399	12.3%	610	17.7%	900
ES部門	売上高	1,226	100.0%	985	100.0%	941	100.0%	960	100.0%	1,170
	売上総利益	545	44.5%	399	40.5%	374	39.8%	375	39.1%	515
	販管費	588	48.0%	531	53.9%	420	44.6%	428	44.6%	440
	営業利益	-42	-3.5%	-131	-13.3%	-45	-4.8%	-53	-5.5%	75
環境部門	売上高	2,489	100.0%	2,355	100.0%	2,623	100.0%	2,500	100.0%	2,935
	売上総利益	183	7.4%	-101	-4.3%	416	15.9%	221	8.8%	633
	販管費	406	16.3%	388	16.5%	363	13.9%	348	13.9%	349
	営業利益	-223	-9.0%	-490	-20.8%	52	2.0%	-127	-5.1%	284
配賦不能	営業利益	-743	-	-655	-	-539	-	-510	-	-540



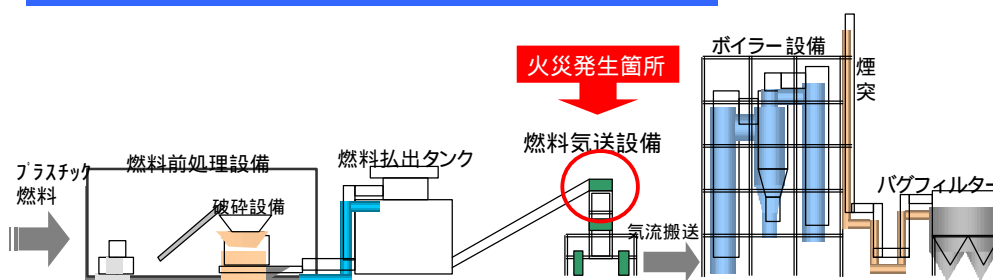
3

SANIX

株式会社 **サニックス**

苫小牧発電所の火災状況 及び 経営合理化計画の進捗状況

苫小牧発電所の火災状況



火災発生の状況と原因

1月15日夕刻火災発生

1号ボイラー定期修繕工事实施中に、1号ボイラー用の燃料気送設備にて火災発生

火災に伴い2号ボイラーのみ操業中

2月中に設備復旧の見通し

出火原因

燃料気送設備の燃料ホッパーにあるヒーターの加熱によるプラスチックの発火が原因と考えられる

防災対策と業績への影響

防災システムの強化

防災設備拡充、防災マニュアル見直し、社員教育の徹底

業績への影響見込額

売上高への影響額 190百万円

経常利益への影響額 200百万円

修復工事費用は保険にて対応

SANIX

経営合理化計画の進捗状況

店舗等の統廃合 (当初計画)

HS部門

108店舗 (2006年 7月末) 81店舗

ES部門

35店舗 (2006年 7月末) 23店舗

本社・本部部門

3地区本部の移設による家賃削減

1研修センター、4社員寮の閉鎖

店舗等の統廃合 (進捗状況)

HS部門

108店舗 (2006年 7月末) 71店舗

更なる合理化を図り、11月に10店舗を統廃合

ES部門

35店舗 (2006年 7月末) 24店舗

12店舗の閉鎖と同時に1店舗を統合新設

本社・本部部門

計画通り実施

人員の削減 (当初計画)

2,803名 (2006年 6月末) 2,143名 (9月末)

9月末までに660名減少

人員の削減 (進捗状況)

2,803名 (6月末) 2,269名 (9月末) 1,953名 (12月末)

12月末までに850名減少 (6月末比)

賃金カット (当初計画)

H19年3月分まで全役員の報酬、全従業員の賃金カットを実施

賃金カット (進捗状況)

計画通り実施中

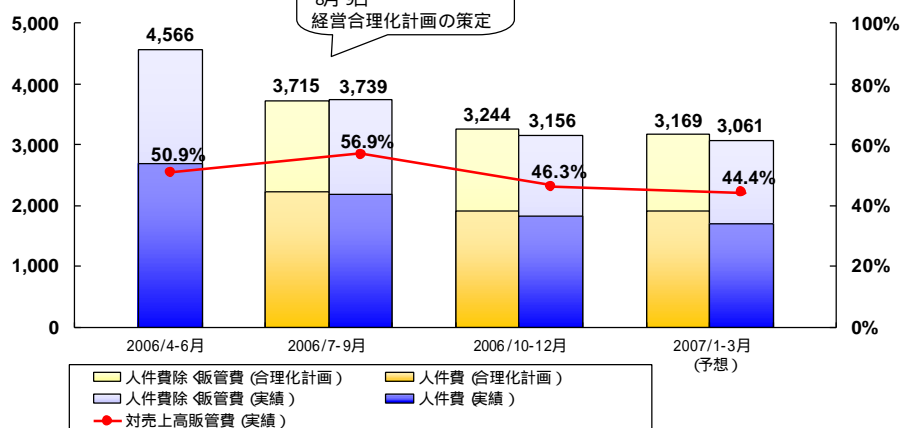


5

経営合理化計画の進捗状況：販管費の推移

四半期毎の販管費計画と実績対比

(単位：百万円)



販売費および一般管理費の推移

販売費及び一般管理費は、経営合理化計画に基づき計画通りに進捗しています。



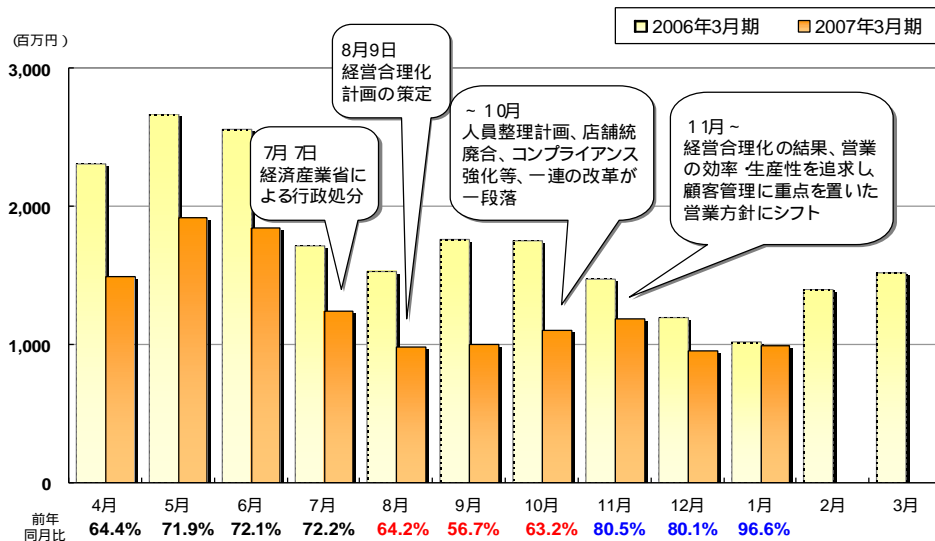
6

SANIX

株式会社 **サニックス**

H S 事業部門の動向

H S 事業部門：月次売上高の推移



HS事業部門：営業活動の動向

営業方針の転換

より効率的な営業活動へのシフト

従来、潜在的なニーズを掘り起こすべく1軒1軒、地道な新規開拓活動を実施してきたが、人員整理の結果、より効率的な営業活動の必要性が高まる。

人員整理が一段落した11月より顧客管理に重点を置いた営業活動にシフト

きめ細やかな顧客管理により、顧客との信頼関係を深めていく中で紹介による新規開拓を図る

過去に取引実績のある顧客への営業に注力

当社の保証期間満了後、再契約に至らなかったお客様（保証切れ顧客）、および過去に当社の無料調査を利用したが契約には至らなかったお客様へのアプローチに重点を置いた営業活動を実施し、顧客数の増加を図る。

顧客管理に重点を置いた営業活動にシフトした結果、営業効率・生産性が改善

営業活動の質の向上

社員教育の見直しと再徹底

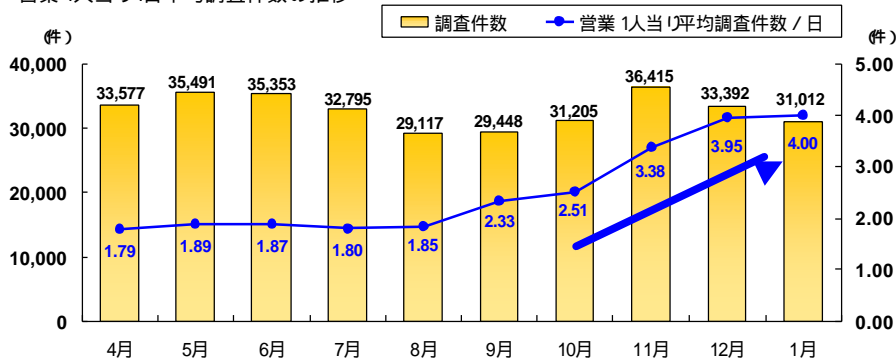
社員教育を見直し、特商法に則った営業活動を行う優良な訪問販売員を育成するための社員研修を実施。研修中に実施する試験に合格することで（社）日本訪問販売協会に登録され、「訪問販売員教育登録証」を取得することが可能。3月までに全販売員に当登録証を取得させる予定で、営業活動の質の向上を図る。



8

HS事業部門：営業効率の動向

営業1人当たり1日平均調査件数の推移



行政処分後の営業効率の動向

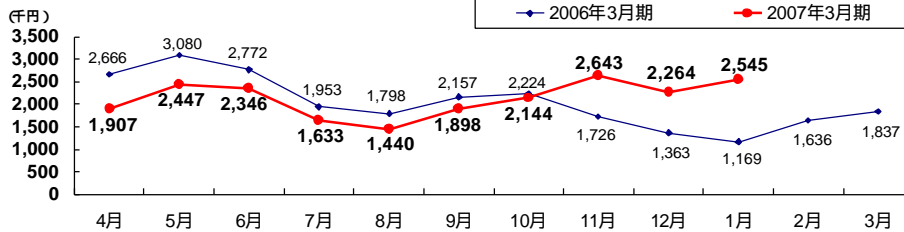
調査件数は8月をボトムに10月まで緩やかに増加し、11月には顧客管理に重点を置いた営業方針に転換した結果、8月比25%増となりました。直近の12月、1月は稼働日数が少ないことから調査件数は減少していますが、1人当りの1日平均調査件数は上半期と比較して2倍以上で推移しており、効率的な営業活動ができる体制になっています。



9

HS事業部門：営業生産性の動向

営業 1人当り売上高の推移



<参考 営業従事者数の推移>

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2006年3月期	867	866	922	878	854	817	788	854	877	875	855	825
2007年3月期	781	784	786	759	685	526	517	449	423	388	-	-

(単位:人)

2007年3月期 9月以降の人員数は実際の稼働人員数で表示しています。

行政処分後の営業生産性の動向

経営合理化計画に基づき人員整理を行った結果、7月以降、営業従事者数は大幅に減少しました。その一方で、HS事業部門における月次売上高は10億円前後の水準でほぼ横ばいに推移し、その結果、営業1人当り売上高は8月をボトムに増加傾向となりました。直近1月では、8月と比して77.6%増と大幅に増加しており、HS事業部門における繁忙期である第1四半期を超える水準まで生産性の改善が進みました。



10

HS事業部門：新商品の導入

新商品 『サニックス基礎補修工事』

商品概要

経年劣化によって生じた家屋の基礎部分におけるひび割れや亀裂を補い、基礎部分の強度を維持するとともに、基礎の劣化進行を抑制する『サニックス基礎補修工事』を販売開始

販売開始時期及び販売価格

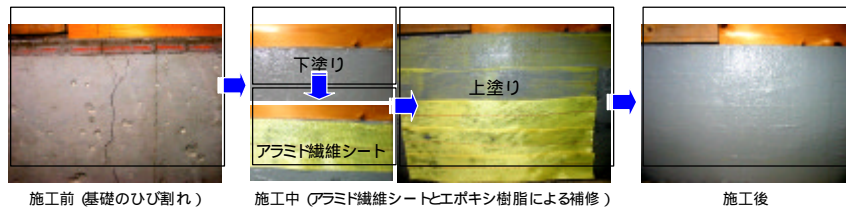
平成19年2月中旬販売開始 販売価格]1件当たり約40万円(基礎の状況により変動)

販売対象顧客

販売導入時は、当社との取引実績のある既存顧客(約32万件)を中心に販売

業績への影響

2007年3月期の業績予想には織り込んでいない(4月以降月間750件の受注を目指す)



施工前(基礎のひび割れ)

施工中(アラミド繊維シートとエポキシ樹脂による補修)

施工後



11