

2010年3月期 決算説明会

株式会社 **サニックス**

2010年5月13日

(注) 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。

SANIX FOR SANITARY AMENITY

目次

- | | |
|--------------------------|-------------|
| 1. 2010年3月期 決算概況 | P. 1 |
| 2. 2011年3月期 業績見通し | P. 8 |

免責事項

本資料には、将来の業績予測に関する記述が含まれています。こうした将来の業績予測に関する記述は、将来業績を保証することを意図するものではなく、一定の前提条件と経営陣の現時点で入手可能な情報に基づく判断に基づくものです。従いまして、将来時点における実際の収益及び業績は、こうした将来の業績予測に関する記述と大きく異なる可能性があります。

以下の要因により、将来時点における当社の業績は、本資料内の将来の業績予測に関する記述と大きく異なる可能性があります。

日本の景気動向、日本のサービス業の業績動向、他のサービス業者との競争環境、技術革新、規制環境、法律環境及びその他の弊社の予測を超える様々な要因

本資料は当社が発行する証券への投資を勧誘することを企図した資料ではありません。本資料に含まれる情報に基づいて発生した損失・債務に関して、当社は一切の責任を負わない旨をご了承下さい。

2010年3月期 決算概況

2010年3月期 決算概況

営業損益及び経常損益は黒字転換したものの、特別損失として減損損失等を計上したことにより、当期純損失となる。

売上高	：	24,539百万円	(前期比2.8%減)	
営業利益	：	390百万円	(前期比増減額	+986百万円)
経常利益	：	224百万円	(前期比増減額	+845百万円)
当期純利益	：	△3,676百万円	(前期比増減額	+468百万円)

◆売上高◆

環境資源開発事業部門では、廃プラスチック加工処理収入が堅調に推移(前期比19.2%増)したことに加え、昨年11月に最終処分場を買収したこと等の影響により、前期比増収となったものの、景気低迷のあおりを受け、HS事業部門及びES事業部門においては前期比減収となった。

◆利益面◆

コスト面では引き続きグループ全体での固定費削減に取り組んだ結果、営業利益は390百万円(前期は△596百万円)、経常利益は224百万円(前期は△620百万円)となり、黒字転換となった。

また、環境資源開発事業部門における将来の業績リスクを再考した結果、減損損失として3,701百万円を特別損失として計上したこと等により、当期純損失は3,676百万円となった。

2010年3月期 損益の実績

	2009/3期		2010/3期				
	実績値	実績値	売上比	前期比	計画値	計画比	計画差異
(単位:百万円)							
売上高	25,233	24,539	100.0%	97.2%	24,520	100.1%	19
HS部門	14,657	14,056	57.3%	95.9%	14,040	100.1%	16
ES部門	2,976	2,547	10.4%	85.6%	2,540	100.3%	7
環境資源	7,600	7,934	32.3%	104.4%	7,940	99.9%	△5
売上原価	14,674	14,621	59.6%	99.6%	14,550	100.5%	71
売上総利益	10,558	9,918	40.4%	93.9%	9,970	99.5%	△51
販管費	11,155	9,527	38.8%	85.4%	9,520	100.1%	7
営業利益	△596	390	1.6%	—	450	86.7%	△59
経常利益	△620	224	0.9%	—	280	80.3%	△55
当期純利益	△4,145	△3,676	—	—	△1,830	—	△1,846

■限界利益率の高いHS事業部門が減収減益となるも、ES事業部門が合理化により黒字転換し、環境資源開発事業部門においても廃プラスチック加工処理収入の増収及び最終処分場の買収により、同事業部門の収益が改善。

苦小牧発電所の定期修繕時追加工事等の突発的なコストが発生したものの、全体では収益性が改善し、黒字転換となった。

2010年3月期 セグメント別損益の実績

	2009/3期		2010/3期					
	実績値	実績値	売上比	前期比	計画値	計画比	計画差異	
(単位:百万円)								
HS部門	売上高	14,657	14,056	100.0%	95.9%	14,040	100.1%	16
	売上総利益	9,799	8,455	60.2%	86.3%	8,431	100.3%	24
	販管費	6,328	5,090	36.2%	80.4%	5,091	100.0%	0
	営業利益	3,470	3,365	23.9%	97.0%	3,340	100.8%	25
ES部門	売上高	2,976	2,547	100.0%	85.6%	2,540	100.3%	7
	売上総利益	1,119	1,037	40.7%	92.7%	1,025	101.3%	12
	販管費	1,208	826	32.4%	68.4%	840	98.4%	△13
	営業利益	△89	211	8.3%	—	185	114.2%	26
環境資源	売上高	7,600	7,934	100.0%	104.4%	7,940	99.9%	△5
	売上総利益	△359	424	5.4%	—	514	82.6%	△89
	販管費	1,458	1,537	19.4%	105.4%	1,549	99.2%	△11
	営業利益	△1,818	△1,112	—	—	△1,035	—	△77
配賦不能	営業利益	△2,159	△2,073	—	—	△2,040	—	△33

2010年3月期 セグメント別損益の実績

(単位:百万円)		2010/3期							
		1Q		2Q		3Q		4Q	
		実績値	前期比	実績値	前期比	実績値	前期比	実績値	前期比
HS部門	売上高	3,925	100.5%	3,286	80.8%	3,197	97.5%	3,646	107.2%
	売上総利益	2,669	100.8%	2,147	78.2%	1,690	78.8%	1,948	86.3%
	販管費	1,423	77.6%	1,295	76.7%	1,150	80.7%	1,220	88.4%
	営業利益	1,246	152.7%	851	80.6%	539	75.1%	727	82.9%
ES部門	売上高	648	81.9%	580	65.8%	662	97.7%	656	105.2%
	売上総利益	273	88.9%	246	75.7%	268	115.3%	248	98.6%
	販管費	229	72.5%	212	65.4%	198	69.4%	186	66.2%
	営業利益	44	—	34	—	70	—	62	—
環境資源	売上高	1,714	91.0%	1,902	101.2%	2,113	104.0%	2,204	122.2%
	売上総利益	△ 263	—	94	—	237	984.4%	356	—
	販管費	400	119.7%	368	109.7%	389	112.6%	378	85.6%
	営業利益	△ 663	—	△ 273	—	△ 152	—	△ 22	—
配賦不能	営業利益	△ 560	—	△ 493	—	△ 473	—	△ 546	—

2010年3月期 HS事業部門

■新商品を投入するも既存商品販売の低迷により前期比減収減益

「床下・天井裏換気システム」は堅調に推移したほか、昨年10月より新商品「太陽光発電システム」の販売を開始するも、顧客への提案が一巡した「基礎補修・補強工事」が大幅減収となる等、全体売上高は前年同期比4.1%減となった。

利益面では、全体的なコスト低減は進んだものの、減収影響をカバーするまでには至らず、前年同期比減益となった。

(単位:百万円)	2009/3期	2010/3期				
	実績値	実績値	前期比	計画値	計画比	計画差異
売上高合計	14,657	14,056	95.9%	14,040	100.1%	16
シロアリ防除施工	5,288	4,775	90.3%	4,740	100.8%	35
基礎補修・補強工事	4,374	2,584	59.1%	2,480	104.2%	104
床下・天井裏換気システム	2,549	2,996	117.5%	3,040	98.6%	△ 43
家屋補強システム	410	393	95.9%	380	103.6%	13
太陽光発電システム	—	1,086	—	1,250	87.0%	△ 163
その他	2,033	2,219	109.1%	2,150	103.2%	69
営業利益	3,470	3,365	97.0%	3,340	100.8%	25

2010年3月期 E S事業部門

■営業展開の選択と集中により、黒字転換

昨年より営業拠点を東京・名古屋・福岡に集約。比較的利益率の高い「防錆機器取付施工」の販売に注力し、前年同期に比べ、当該商品の全体売上高に占める構成比が上昇。建物給排水補修施工も堅調に推移した結果、全体売上高は前年同期比14.4%減となったものの、営業利益は211百万円(前期比増減額+300百万円)となり、黒字転換となった。

(単位:百万円)

	2009/3期	2010/3期				
	実績値	実績値	前期比	計画値	計画比	計画差異
売上高合計	2,976	2,547	85.6%	2,540	100.3%	7
防錆機器取付施工	721	693	96.1%	700	99.1%	△ 6
建物給排水補修施工	876	869	99.2%	870	100.0%	0
建物防水塗装補修施工	493	197	40.1%	184	107.5%	13
その他	884	786	89.0%	786	100.1%	0
営業利益	△ 89	211	—	185	114.2%	26

2010年3月期 環境資源開発事業部門

■前年同期比増収、赤字幅は縮小するも力強い改善には至らず

廃プラ加工処理収入が堅調に推移したほか、昨年11月に買収した最終処分場の増収効果によって、有機廃液処理の減収及び売電単価の下落による売電収入の減収をカバーし、前年同期比増収となった。

利益面では、引き続きコスト削減を実施する一方で、搬入量増加に向けた人員増強を実施。また、苫小牧発電所の定期修繕時追加工事の発生によって修繕費が増加し、前年同期比で赤字幅は縮小するも、力強い改善には至らなかった。

(単位:百万円)

	2009/3期	2010/3期				
	実績値	実績値	前期比	計画値	計画比	計画差異
売上高合計	7,600	7,934	104.4%	7,940	99.9%	△ 5
廃プラ加工処理	3,603	4,295	119.2%	4,320	99.4%	△ 24
有機廃液処理	1,833	1,474	80.4%	1,460	101.0%	14
売電収入	1,550	1,276	82.3%	1,315	97.1%	△ 38
埋立処分等収入	—	415	—	345	120.5%	70
その他	611	472	77.3%	500	94.5%	△ 27
営業利益	△ 1,818	△ 1,112	—	△ 1,035	—	△ 77

2011年3月期 業績見通し

中期経営計画「Spring plan2012」 (2010年4月22日公表)

～中期経営計画「Spring plan2012」における経営戦略の基本的な考え方～

「環境」に対する社会的なニーズの進化に
合わせ、競争優位性を有するサービスと
商品の提供に経営資源を集中的に投下

計
画
実
行

計画最終年度までに、今後の
本格的な成長のための基盤
構築を完了

	2008/3期	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期
	実績値	実績値	実績値	計画値	計画値	計画値
(単位:百万円)						
売上高	26,510	25,233	24,539	27,500	27,850	28,700
H S 部門	15,691	14,657	14,056	15,750	15,380	15,470
E S 部門	3,340	2,976	2,547	2,570	2,610	2,650
環境資源	7,478	7,600	7,934	9,180	9,860	10,580
営業利益	596	△ 596	390	1,240	1,520	2,000
(営業利益率)	2.2%	-2.4%	1.6%	4.5%	5.5%	7.0%
H S 部門	4,176	3,470	3,365	2,700	2,350	2,160
E S 部門	△ 201	△ 89	211	240	270	290
環境資源	△ 1,269	△ 1,818	△ 1,112	350	940	1,580
消去又は全社	△ 2,109	△ 2,159	△ 2,073	△ 2,050	△ 2,040	△ 2,030
経常利益	495	△ 620	224	1,150	1,500	2,000

中期経営計画「Spring plan2012」の要約



2011年3月期 通期業績見通し

(単位: 百万円)	2011/3期							
	第2四半期累計				通期			
	計画値	売上比	前期比	前期比増減額	計画値	売上比	前期比	前期比増減額
売上高	14,400	100.0%	119.4%	2,342	27,500	100.0%	112.1%	2,960
HS部門	8,554	59.4%	118.6%	1,341	15,750	57.3%	112.0%	1,693
ES部門	1,263	8.8%	102.8%	33	2,570	9.3%	100.9%	22
環境資源	4,583	31.8%	126.7%	966	9,180	33.4%	115.7%	1,245
売上原価	8,472	58.8%	123.0%	1,583	16,824	61.2%	115.1%	2,203
売上総利益	5,927	41.2%	114.7%	759	10,675	38.8%	107.6%	757
販管費	4,867	33.8%	97.7%	△ 115	9,435	34.3%	99.0%	△ 92
営業利益	1,060	7.4%	573.0%	874	1,240	4.5%	317.7%	849
経常利益	1,016	7.1%	759.7%	882	1,150	4.2%	511.4%	925
当期純利益	820	5.7%	—	759	900	3.3%	—	4,576

■HS事業部門においては、新商品「太陽光発電システム」販売により前年同期比増収、環境資源開発事業部門においては、廃プラ加工処理収入の堅調な推移及び苫小牧発電所の安定操業により前年同期比増収を見込む。利益面では、HS事業部門における新商品販売に伴い売上原価における材料費が上昇するものの、苫小牧発電所における安定操業及び最終処分場買収に伴う発電コストの削減に加え、引き続きグループ全体でコスト削減を推進し、当期純利益の黒字化を見込む。

2011年3月期 セグメント別損益の見通し

(単位:百万円)		2011/3期							
		第2四半期累計期間				通期			
		計画値	売上比	前期比	前期比増減	計画値	売上比	前期比	前期比増減
HS部門	売上高	8,554	100.0%	118.6%	1,341	15,750	100.0%	112.0%	1,693
	売上総利益	4,471	52.3%	92.8%	△ 345	7,810	49.6%	92.4%	△ 645
	販管費	2,651	31.0%	97.5%	△ 67	5,110	32.4%	100.4%	19
	営業利益	1,819	21.3%	86.7%	△ 278	2,700	17.1%	80.2%	△ 665
ES部門	売上高	1,263	100.0%	102.8%	33	2,570	100.0%	100.9%	22
	売上総利益	515	40.8%	99.1%	△ 4	1,030	40.1%	99.2%	△ 7
	販管費	393	31.2%	89.0%	△ 48	790	30.7%	95.6%	△ 36
	営業利益	122	9.7%	155.8%	43	240	9.3%	113.6%	28
環境資源	売上高	4,583	100.0%	126.7%	966	9,180	100.0%	115.7%	1,245
	売上総利益	941	20.5%	—	1,109	1,835	20.0%	432.1%	1,410
	販管費	742	16.2%	96.6%	△ 26	1,485	16.2%	96.7%	△ 51
	営業利益	198	4.3%	—	1,135	350	3.8%	—	1,462
配賦不能	営業利益	△ 1,080	—	—	△ 26	△ 2,050	—	—	23

2011年3月期 HS事業部門見通し

<具体的戦略>

■既存商品販売

- 法人営業専門部門の人員を増員し、営業を強化。新規販売チャネルの拡充を推進。
- 当社の既存顧客に対する「太陽光発電システム」販売により、顧客向け提案機会の拡充を図る。

■太陽光発電システム卸販売

- 市場拡大に対応すべく、販売店向けの卸販売による拡販体制の早期確立を目指す。
- 卸販売は地域密着型の工務店と販売店契約を締結し、当社の価格優位性をもって拡販を推進。

(単位:百万円)	2010/3期 実績	2011/3期 計画	前期比増減	
売上高	14,056	15,750	+1,693	●当社顧客向け「太陽光発電システム」販売の通期寄与及び卸販売の開始に伴う増収
売上総利益	8,455	7,810	△645	●「太陽光発電システム」の増収に伴い、売上原価に占める材料費コストが増加
販売管理費	5,090	5,110	+19	●販売管理費はほぼ横ばいを見込む
営業利益	3,365	2,700	△665	●営業利益は2,700百万円を見込む(営業利益率17.1%)

2011年3月期 HS事業部門見通し

「太陽光発電システム」の販売展開について

当社顧客向け直販⇒HS事業本部が担当

販売店向け卸販売⇒太陽光発電システム事業本部が担当

当社顧客向け直販

- 当社顧客向け提案商品ラインナップの拡充
- 新規顧客取り込みの柱としての成長余地を期待

- 弱体化した顧客基盤の回復を図ることにより、中長期で安定的な収益を確保する体制を構築

販売店向け卸販売

- 直販以外の販路の確保
- 価格優位性をもって広範囲でニーズを獲得

- 訪問販売への過度の依存から脱却し、中長期で需要拡大が見込まれる市場で存在感を明示

4月末現在の販売店契約の状況

- 東日本地区:約600件
- 西日本地区:約400件

1,500社との
販売店契約を目指す

晴天率が高く、自治体補助金の枠に比較的余裕が見られる上期に、積極的な営業活動を実施！

2011年3月期 HS事業部門見通し

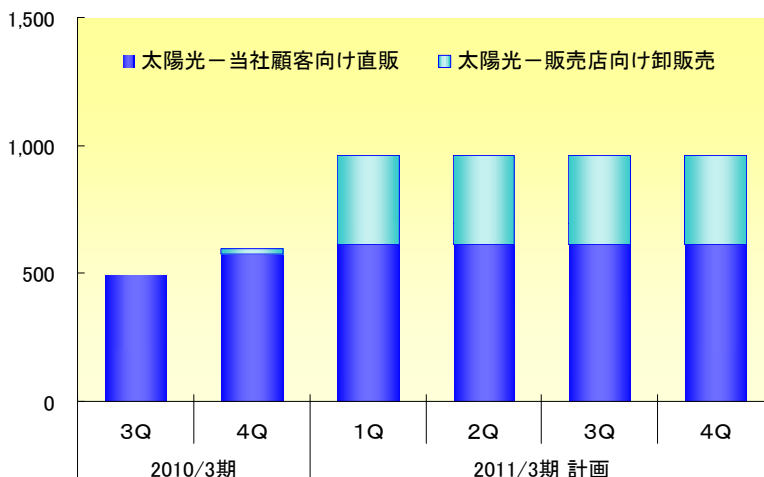
「太陽光発電システム」の数値計画

当社顧客向け直販⇒前期4Q実績ほぼ横這いを見込む

販売店向け卸販売⇒月間受注実績100件程度を見込む



(単位:百万円)



【卸販売】

年間の受注件数では契約販売店数とほぼ同数程度を見込む。

【直販】

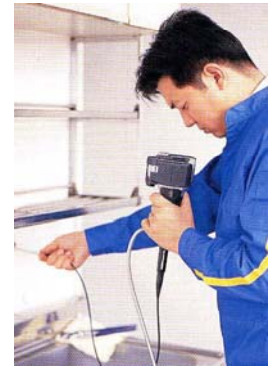
晴天率が高く補助金予算の余力がある上期に需要が高まることが想定されるが、当社販売開始後の、昨年10月以降の実績をベースとし、前期下期並みの数値を横置きとした。

2011年3月期 ES事業部門見通し

<具体的戦略>

■選択と集中による効率化をベースに、外部環境に影響を受け難い利益体質を維持・強化

- 高利益率の「防錆機器取付施工」販売に注力し、展開エリアを限定。
- 比較的短期間で成約可能な賃貸物件の管理会社からの受注を確保しつつ、時間を要するものの景気変動の影響を受け難い分譲物件の管理会社への販路拡大を図り、収益を強化・安定化。



(単位:百万円)	2010/3期 実績	2011/3期 計画	前期比増減	
売上高	2,547	2,570	+22	●賃貸物件管理会社の提携推進・関係深耕により、防錆機器販売の堅調な推移を見込む
売上総利益	1,037	1,030	△7	●増収に伴い外注工事費が増加し、売上総利益が若干の減少
販売管理費	826	790	△36	●直近の事業所数・人員数を維持する見通し
営業利益	211	240	+28	●営業利益は240百万円を見込む(営業利益率9.3%)

2011年3月期 環境資源開発事業部門見通し

<具体的戦略>

■資源循環型発電事業

- 外部環境に影響を受け難い売電先へ変更及び安定稼働の確保。
- 廃プラスチック受入量の増大及びRPF製造による新たな燃料搬出先の確保。

■有機廃液処理事業

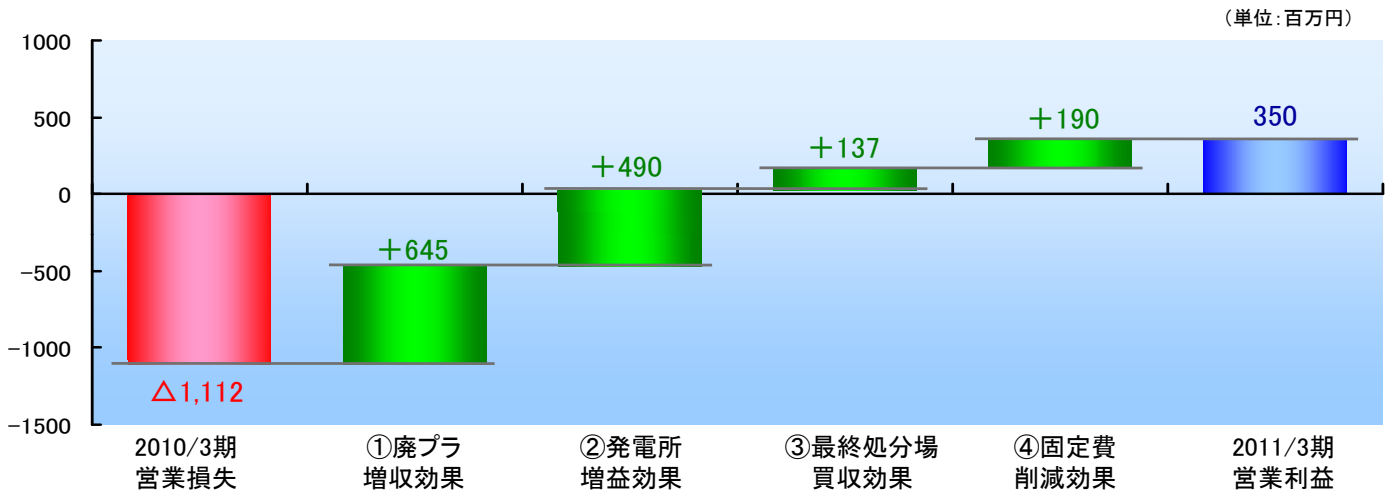
- 製造業増産に伴う大口スポットの搬入を視野に入れ、廃液処理能力を増強。
- コスト削減による損益分岐点引き下げに注力し、利益体質を維持・強化。



(単位:百万円)	2010/3期 実績	2011/3期 計画	前期比増減	
売上高	7,934	9,180	+1,245	●売電先の変更による増収及び廃プラスチック受入数量の増大による増収
売上総利益	424	1,835	+1,410	●発電所安定稼働によるコスト削減のほか、削減余地のある売上原価コストの削減を実施
販売管理費	1,537	1,485	△51	●引き続き、固定費の抑止に注力
営業利益	△1,112	350	+1,462	●営業利益は350百万円を見込む(営業利益率3.8%)

2011年3月期 環境資源開発事業部門見通し

■環境資源事業部門における営業損益の見通し

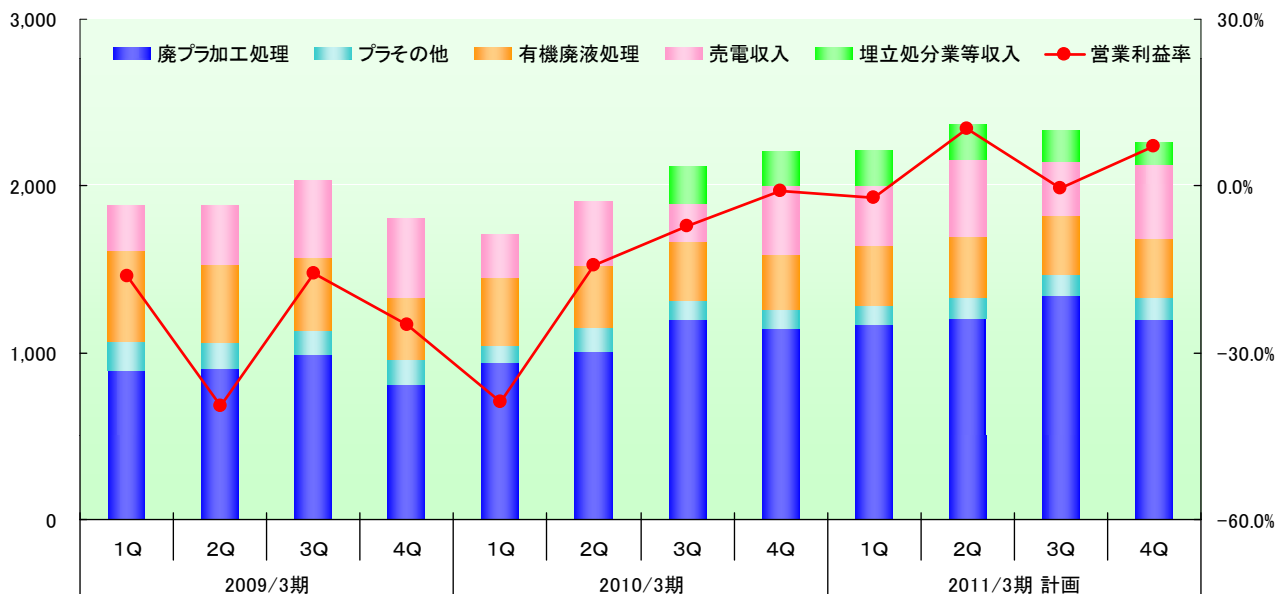


- ① 廃プラスチック加工処理売上の堅調な推移による増収効果
- ② 苫小牧発電所の売電先変更等による増収及びコスト削減効果
- ③ 最終処分場買収による北海道地区の最終処分費削減効果
- ④ 減価償却費など固定費削減効果

2011年3月期 環境資源開発事業部門見通し

■売上高・営業利益率の推移

(単位:百万円)

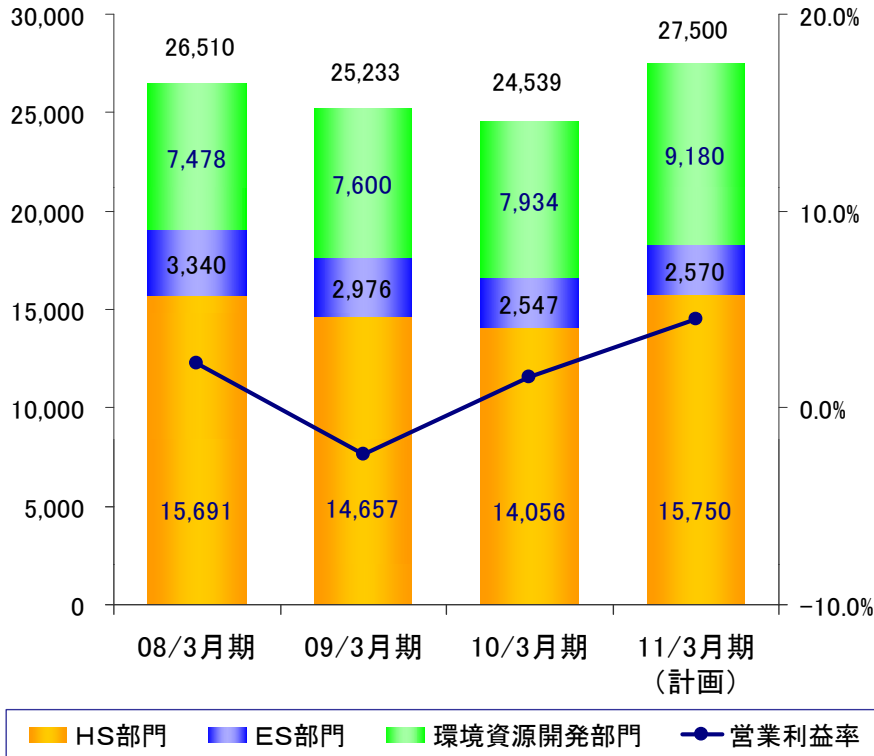


2010年3月期下期における資源循環型発電事業の回復基調が、今期においてはより鮮明に通期で表れ、収益性が向上する見通し。

2011年3月期 全社見通し

■セグメント別売上高・営業利益率の推移

(単位:百万円)



2011年3月期見通し

売上高：27,500百万円

営業利益：1,240百万円

営業利益率：4.5%