

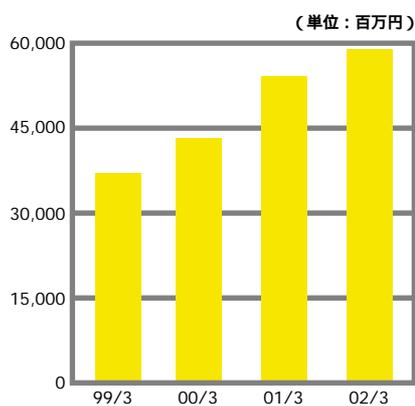
SANIX INCORPORATED
2002年3月期 年次報告書

株式会社 **サニックス**

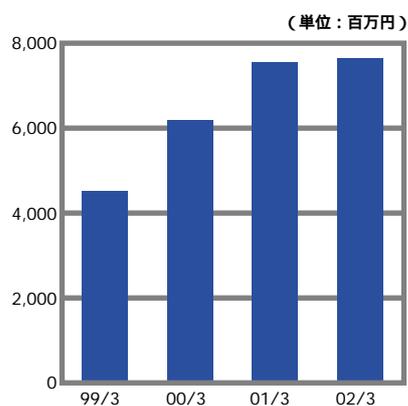
連結財務ハイライト

	(単位：百万円)			
	1999 / 3	2000 / 3	2001 / 3	2002 / 3
売上高	37,302	43,566	54,530	59,260
営業利益	4,529	6,213	7,521	7,614
当期純利益	2,139	3,527	3,183	4,005
1株当たり当期純利益(円)	88.15	136.70	77.84	97.88
1株当たり配当金(円)	22.00	30.00	20.00	20.00
総資産	29,066	50,727	56,090	60,407
株主資本	15,882	39,327	41,728	44,805
ROE (%)	14.15	12.78	7.86	9.26

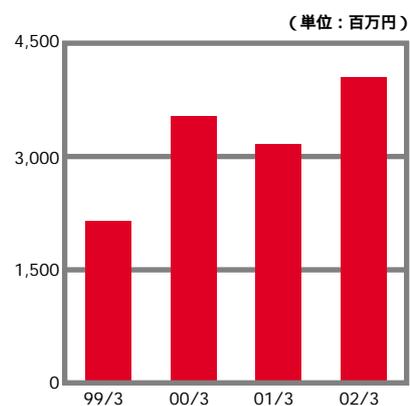
売上高



営業利益



当期純利益



株主・投資家の皆様へ



株式会社サニックス
代表取締役社長
宗 政 伸 一

事業環境と業績

2002年3月期における日本経済は、緩やかな資産デフレが進行するなか、民間設備投資が減少し、個人消費が冷え込むなど、景気は全体として低調に推移いたしました。

環境衛生管理業界におきましても、家計消費の低迷や企業における経費削減の傾向が依然として続くなか、全般的に厳しい状況にありましたが、一方で住宅、ビル・マンション等を長持ちさせる意識や環境保全、リサイクルへの関心は確実に高まってきております。このため、顧客ニーズを的確に把握し、潜在需要を掘り起こし、満足のいくサービスを如何に提供できるかが業界内の地位をさらに高める上で重要な鍵となります。

こうしたなか、当グループは、顧客ニーズを的確につかむべく、一軒一軒訪問し、家屋の調査を通じて、環境衛生に対する潜在需要の顕在化に努め、積極的な提案営業を展開するとともに、サービスの質を高め、きめ細かな顧客管理を行うことにより既存顧客からのリピート需要を高めることに注力しました。この結果、当期の連結売上高は、前期比8.7%増の59,260百万円と7期連続で増収を達成しました。利益面においては、増収効果等によって、事業拡大にともなう人件費やその他の販売費及び一般管理費の増加を吸収し、営業利益は前期比1.2%増の7,614百万円となりました。また、当期純利益は、前期に一括償却しました過年度退職給付債務の費用負担がなくなったこと等もあり、前期比25.8%増の4,005百万円となりました。

総資産当期純利益率（ROA）は前期比0.9ポイント上昇の6.9%、株主資本当期純利益率（ROE）は前期比1.4ポイント上昇の9.3%となりました。また、一株当たり当期純利益は前期比20.04円増加して97.88円、一株当たり配当金は、通期で20円といたしました。

当期の事業概況

ホーム・サンテーション事業部門は、床下及び天井裏の湿気対策である「床下・天井裏換気システム」が順調に拡大し、「家屋補強システム」「白蟻防除」と合わせて「家全体を強くし、長持ちさせる」サービスを推進いたしました。また、顧客満足度を一層高め、新規顧客を開拓する営業力の強化を図り、中長期にわたり事業拡大を持続するために、徹底した社員研修や事業の再構築を実施いたしました。この結果、売上高が45,490百万円（前期比4.9%増）となりました。職種別では、営業職の売上高が前期比3.2%増、顧客管理職の売上高が、前期比1.8%増となっております。

エスタブリッシュメント・サンテーション事業部門は、ビル・マンション等の建物や設備を長持ちさせるために、給水設備などの水まわりを中心としたメンテナンス需要の開拓に注力しました。商品別では、「活水器取付施工」の売上が増加したほか、同商品を施工した既存顧客等に対し、他のメンテナンス需要を引き出すことに注力し、「防水工事」、「外壁工事」等の売上が拡大したことや「ヒ素除去システム」等の水処理売上也増加しました。この結果、売上高は、8,094百万円（前期比23.1%増）となりました。エリア別では、市場規模が大きく、かつこの数年営業網を拡充してきた関東地区の売上が前期比57.2%増となりました。

環境資源開発事業部門は、廃プラスチックの燃料化を目的とする「廃プラ加工処理」において、既存8プラントにおける受入量の増加や当期中に稼働を開始した新規3プラントの増加寄与もあり、且つ、営業努力により受入単価も上昇させることができたため、大幅な増収につながりました。また、次期における苫小牧発電所の試運転開始を控え、燃料プラスチックの性状管理にも注力いたしました。その他、北九州工場（北九州市門司区）における「焼却処理」は微減となり、ひびき工場（北九州市若松区）における「有機廃液処理」は増加しました。これらの結果、売上高は、5,675百万円（前期比24.2%増）となりました。

次期の展望

次期につきましては、国内の景気に一部下げ止まりの兆候が見え始めたものの、依然として雇用・所得環境に好転の兆しが見えず、将来への不安が払拭できない状況にあり、個人消費も引き続き厳しい状況が続くものと予想されます。従って、当社を取り巻く経営環境も好転を期待できる状況にはないと思われまます。

このような状況のなか、当グループでは、引き続き積極的な営業展開と事業拡大の基調を維持しつつ、徹底したコスト削減を図り、経営効率を高めていくことで、3事業部門の収益拡大に取り組んでまいります。

ホーム・サンテーション事業については、「お客様第一」をさらに掘り下げ、セールスエンジニアとしてのスキルアップを行うとともに、サービスの質的向上を図り、新規顧客の積極的な開拓に努めてまいります。顧客管理につきましても、年1回実施する定期点検等を通じて、顧客の満足度向上に努め、顧客ニーズにマッチした提案を行ってまいります。また、今年4月に進出した関東地区の展開としては、テレビコマーシャル等のメディアも活用し、知名度の向上と弊社サービスへの認知度を高めつつ、これまで当事業において培ってきた経験と知識を活かして巨大な潜在市場の開拓に努めてまいります。

エスタブリッシュメント・サンテーション事業については、市場規模の大きい関東地区へのシフトをさらに加速し、資産デフレ下において、ビル、マンションを長持ちさせたいというオーナーのニーズを取り込んでまいります。

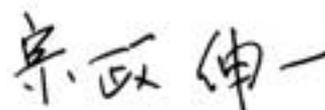
環境資源開発事業については、燃料加工した廃プラスチックを専焼とする苫小牧発電所の試運転を本年6月から開始しており、資源循環型発電システムがよいよ動き出す段階に入っております。試運転に万全を期し、前例のない当プロジェクトを確実に立ち上げてまいります。当事業部門は、先行投資段階であり、次期も赤字を見込んでおりますが、各プラスチック資源開発工場の稼働率を高め、コスト削減を徹底することで、収益改善に努めてまいります。

次期の収益見通しとしては、ホーム・サンテーション事業ならびにエスタブリッシュメント・サンテーション事業の収益拡大を見込んでおり、過去最高決算となる見通しであります。

株主ならびに投資家の皆様には、弊社へのさらなるご愛顧とご支援を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。

2002年7月

株式会社サニックス
代表取締役社長



特 集

巨大市場 への発進

～サニックス、関東へ～

1975年、長崎県佐世保市で建築物の防虫・防腐に関する施工サービス及び管理事業をスタートさせたサニックス。創立以来25年余りが経過する間、サニックスは経営を取り巻くさまざまな環境変化のなかで、環境衛生事業の黎明期にある市場を自らの力で創出・開拓しつつ、専門領域に特化し、多様化する顧客のニーズに応えることで成長を遂げてきました。

1981年の福岡への本社移転に始まり、関西地区までの西日本以西に事業エリアを拡大させ、1987年にはCIを導入し、ホーム・サニテーション(HS)とエスタブリッシュメント・サニテーション(ES)の2事業部制を確立するまでがサニックスの「第一の成長期」であったとすれば、1997年のHS事業部門の中京地区進出、ES事業部門の関東地区への本格展開、さらには1999年の環境資源開発事業におけるエコビジネスへの本格的参入を経て、現在に至るまでの時期は、営業エリアの拡大と事業ポートフォリオの拡充による「第二の成長期」と位置付けられます。

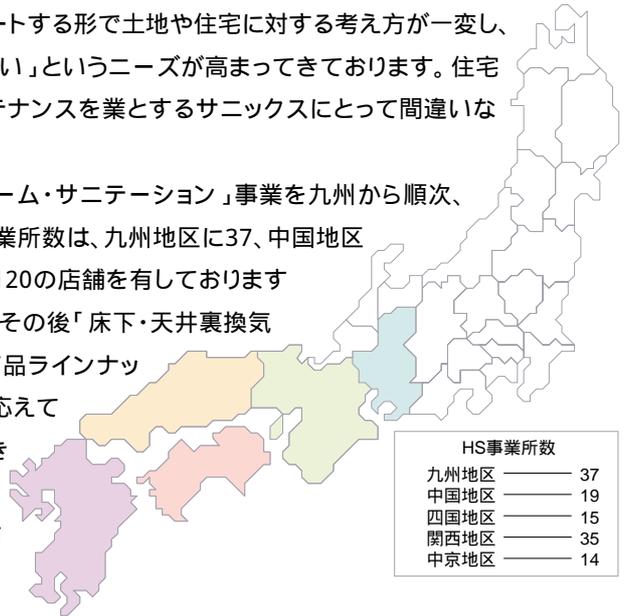
そして、サニックスは、2002年4月、コア事業であるHS事業において、関東地区に進出した。巨大な潜在性を秘める首都圏への進出の成否は、サニックスの歴史のなかで、また今後の成長にとっても大きな試金石となるものです。環境資源開発事業における「資源循環型発電システム」の構築と並ぶ「第二の成長期」の柱であるサニックスの関東展開についてレポートします。



「関東進出」のバックステージ

1955年、経済白書で「もはや戦後ではない」と記述され、その後の高度経済成長時代へと続き、バブル経済が破綻した1995年までの40年間に、日本の人口は9,000万人から1億2,500万人へ約38%増加しました。同じ期間において、東京を中心とする首都圏の人口は1,542万人から3,258万人と2.1倍に増加し、世界でも比類のない巨大な都市圏が出現しました。首都圏への一局集中が宅地需要を急増させ、需給のアンバランスにより地価が急騰し、住宅価格を異常に高騰させて「土地本位制」とまで揶揄されたバブルの時代へと日本を導き、バブル崩壊後も経済・景気浮揚を阻害する後遺症となってわが国を悩ませています。しかし、こうした土地神話の崩壊から約10年が経過し、国民のライフスタイル等に関する価値観の変革が起こり、経済情勢がこれをサポートする形で土地や住宅に対する考え方が一変し、資産としての家や建物を「できるだけ大切に長持ちさせたい」というニーズが高まってきております。住宅需要がフローからストックへ向かいつつある傾向は、メンテナンスを業とするサニックスにとって間違いなく大きなビジネスチャンスとなるものです。

サニックスは、一般家庭向けに環境衛生管理を行う「ホーム・サニテーション」事業を九州から順次、中国、四国、関西、中京地区へと事業エリアを拡大させ、事業所数は、九州地区に37、中国地区に19、四国地方に15、関西地区に35、中京地区に14の合計120の店舗を有しております（2002年3月末）。商品的には「白蟻防除」からスタートし、その後「床下・天井裏換気システム」を導入、さらには近年「家屋補強システム」を商品ラインナップに加え、「家全体を強く、長持ちさせたい」とのニーズに応えてまいりました。そして、2002年4月に、今日まで蓄積してきた経験とノウハウを携え、日本の人口の31.85%、世帯数の33.39%、住宅数の32.92%が集積する国内最大の潜在市場が待つ「首都圏」へ、その営業網を拡大するに至りました。



家屋の耐震性・耐久性を高める 『サニックスのトータルシステム』

地震により倒壊の恐れがある建物が6割にも及んでいます。（平成12年国土交通省調べ）

〔耐震性総合評点〕

23.7%	倒壊の危険あり 倒壊の恐れあり
42.3%	安全

構造的に強くするために

- 地震に強い家にする必要項目
- 1 構造的な耐震対策
 - 2 木材の強度を保つ

阪神大震災では、木材の腐朽や白アリ被害が大きい家ほど、被害が甚大でした。（平成7年8.14号「日経アーキテクチャー」より）

〔腐朽や蟻害と住宅の被害〕

被害種別	被害率 (%)
腐朽・腐朽なし (200)	約 80
蟻害・腐朽あり (60)	約 20

木材の強度を保つために

家屋の構造的な強度を向上させ、台風・地震による倒壊の可能性を低減します。

家屋の強化策 『家屋補強システム』



天井裏や床下にたまった湿気を追い出し、木材の腐朽を予防します。

床下の湿気対策 『床下換気システム』

天井裏の湿気対策 『天井裏換気システム』

白アリを徹底的に探知、予防、駆除することで、木材の被害から守ります。

白アリ対策 『白アリ防除』

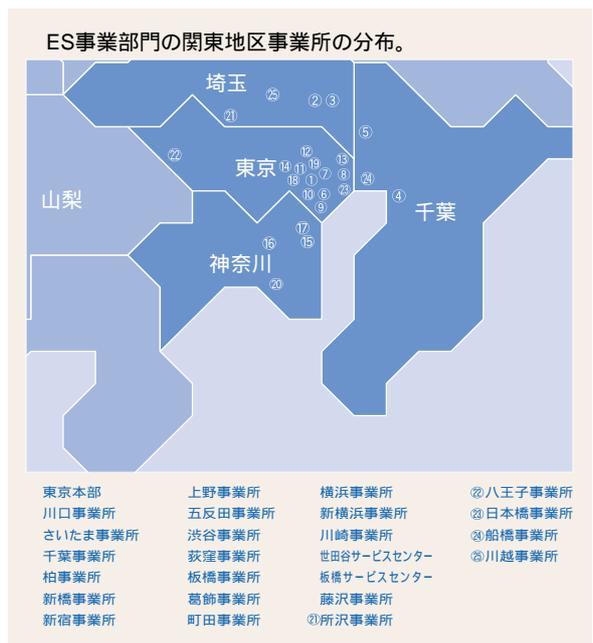
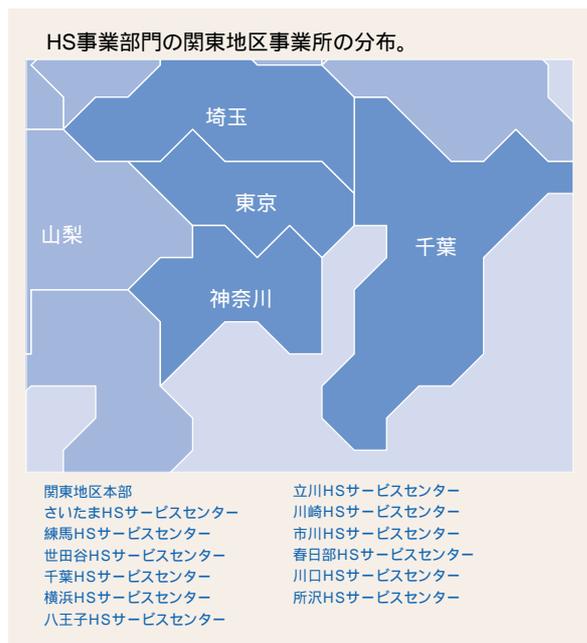


確かな成長に向けステージは整った

HS事業部門の進出に先立ち、ES事業部門においては1993年に関東地区への出店を行い、前期までに19店舗を設置して同地区に地歩を築いてまいりました。主力商品の「活水器取付施工」を新規顧客の切り口とし、その後のメンテナンスサービスとして、顧客ニーズに応じ「建物給水設備維持保全施工」やその他サービスを提供することにより、同地区の売上高は前期比で57.2%増となりました。「オゾン浄水システム」、「ヒ素除去システム」、「外壁塗装」などの新サービスも着実に伸びており、顧客との信頼関係を構築しつつあることが同地区の好調な業績につながっています。現在は、関東地区での売上が事業部門全体の約50%を占めるまでになりました。

そして、2002年4月、HS事業部門において関東地区に進出しました。当事業部門は、サニックスの総売上高の76%強を担うコア事業であり、中京地区以西の既存地区における業容の拡大と併せ、関東地区におけるマーケットの深耕が中長期的な成長の大きな鍵となります。まず、地区統括本部として「関東地区本部」を設置し、都心部近郊の住宅集積度の高い東京都(世田谷、練馬、八王子)、神奈川、千葉、さいたまの1都3県に6つの営業拠点「ホーム・サニテーションサービスセンター(HSSC)」を設置、さらに7月には6つの拠点を新設追加し、2002年中に20カ所以上の体制づくりを行い、膨大な関東マーケットの網羅的な開拓を進める予定です。また地震や台風などによる自然災害から家屋を守る意識が高い地区でもあり、「家屋補強システム」をはじめ、「白蟻防除」「床下・天井裏換気システム」の3本柱を中心に、家屋を長持ちさせるための商品群を提供してまいります。関東地区には、施工に関する専門知識を有し、営業スキルも兼備する経験豊富なセールスエンジニアを投入し、市場開拓を図ってまいります。また、こうした営業活動に加え、関東地区でのプレゼンスをより高めるため、人気アニメの「ちびまる子ちゃん」をイメージキャラクターとして起用し、積極的な広告宣伝活動による需要喚起も行ってまいります。

HS事業部門における首都圏での事業展開がいま、サニックスの「第二の成長期」のシナリオをより明確にしようとしています。



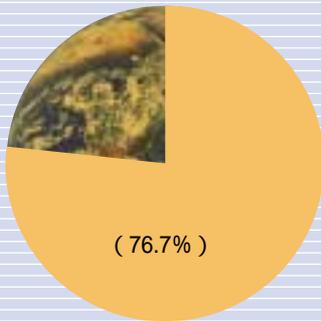
2002年4月より、ちびまる子ちゃん一家がHS事業部門イメージキャラクターとして登場しています。

REVIEW OF OPERATION

事業概況

第24期部門別売上高構成比

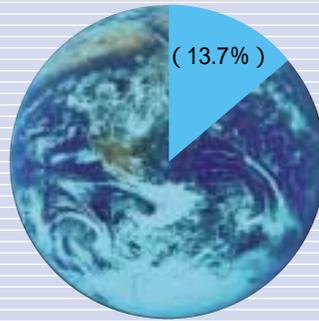
ホーム サニテーション 事業部門



部門売上高:45,490百万円(76.7%)
(前期比+4.9%)

「家屋補強システム」「床下・天井裏換気システム」「白蟻防除」の3本柱を中心に「家全体を強くし、長持ちさせる」サービスを顧客に訴求しつつ、一方で新規営業開拓の強化を図るための組織改革、トレーニングを実施することで、顧客第一主義の徹底を図ってまいりました。これらの結果、当期の売上高45,490百万円(前期比4.9%増)となりました。

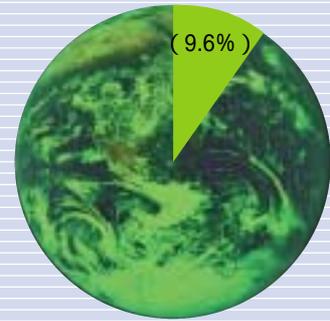
エスタブリッシュメント サニテーション 事業部門



部門売上高:8,094百万円(13.7%)
(前期比+23.1%)

ビル・マンションなどの建物設備を長持ちさせるために、給水設備などの水まわりを中心としたメンテナンスの提案営業を積極的に行い、需要の喚起に努めました。商品別では「活水器取付施工」が増加し、顧客メンテナンスをきめ細かく実施した結果、「建物給水設備維持保全施工」も増加しました。地区別には、ここ数年の首都圏での営業努力により、関東地区の売上が57.2%と大幅に増加しました。これらの結果、売上高は8,094百万円(前期比23.1%増)となりました。

環境資源開発 事業部門



部門売上高:5,675百万円(9.6%)
(前期比+24.2%)

廃プラスチック燃料化事業において、当期中に稼働した3カ所を含む計11カ所のプラスチック資源開発工場の稼働率を高めることができ、「廃プラ加工処理」が大幅に増加いたしました。北九州工場の「焼却処理」は微減ながらも、ひびき工場の「有機廃液処理」が増加しました。これらの結果、売上高は5,675百万円(前期比24.2%増)となりました。

主力商品の三位一体により、 床下から天井まで 家屋全体を強化する



家屋補強システム

床下、屋根裏の主要接合部を金具で補強することにより、家屋全体の耐震性・耐久性を向上させるサニックス独自のシステム。大掛かりな外壁工事の必要もなく、低価格、短期間での施工が大きな特長です。



白アリ防除

白アリの習性を熟知したスタッフが、徹底的に探知、予防、駆除します。



床下・天井裏換気システム

太陽光を動力源とする床下・天井裏換気システム。晴れた日、外の空気が乾燥している換気に適した時に動く仕組みで、電気代も不要です。

主力3商品でハウスマンテナンス市場を開拓します

ホーム・サニテーション事業部門は、「家屋補強システム」「白蟻防除」「床下・天井裏換気システム」の施工サービスを3本柱とし、「家全体を強くし、長持ちさせる」三位一体のトータルなハウスマンテナンス・サービスを提供しています。

「家屋補強システム」は、木材の主要接合部を金具で補強し、家屋の歪みやズレ、地震・台風の揺れなどに効果を発揮する画期的な施工サービスで、1999年7月の市場投入以降、短期間のうちに当事業部門のメイン商品へと飛躍しました。

「白蟻防除施工」は、家屋の基礎に致命的なダメージを与える白アリの習性を熟知したスタッフが予防の必要性を訴え、予防消毒をメインに、被害のある家屋には駆除消毒を行うサービスです。「床下・天井裏換気システム」は、太陽光を動力源とする省エネルギー・節約型のシステムであり、多湿な日本の風土から家屋を守り、木材自体を強くし、快適環境を提供する施工サービスです。

ここ数年、「資産としての住宅を大事にし、長持ちさせたい」というニーズは急速に高まってきており、家屋の維持・補修やリフォームなどのハウスマンテナンスの分野は需要が高まる傾向にあります。こうした需要を掘り起こし、住まいの耐震性、快適性、耐久性を向上するためのフルラインナップの商品構成を有する点、並びに開発・製造から施工、顧客管理まで一貫したサービス体制がサニックスの強みとなっています。

「顧客第一主義」の原点に戻り、専門化集団づくりに努めました

当期におけるホーム・サニテーション事業部門は、「家屋補強システム」「白蟻防除」「床下・天井裏換気システム」の3本柱を中心にサービスを進めつつ、顧客第一主義という原点に立ち返り、顧客満足度の向上を追求するとともに、専門化としてのセールスエンジニアの養成を図るために、研修等を通じたスキルアップに取り組みました。また、既存顧客はもとより新規顧客への需要喚起を図り、営業地区のきめ細かな深耕を徹底させた結果、売上高は前期比4.9%増の45,490百万円となりました。

商品別では、「床下・天井裏換気システム」が前期比9.2%増の13,550百万円となり、「家屋補強システム」が同2.2%増の13,627百万円となりました。また、家屋補強システムのノウハウ提供収入1,000百万円を計上し、増収に寄与しました。

地区別には、中京地区が前期比20.3%増となり、関西、四国、九州など他の地区においても概ね堅調に推移しました。

次期の展望

当事業部門では、「お客様第一」という原点に立ち返り、その徹底を図るとともに、提案営業を通じ、新規顧客の積極的な掘り起こしを行います。顧客メンテナンスについては、年に1回の定期点検を通して、顧客ニーズを的確に把握した提案営業に努めてまいります。また、今年4月に新たに進出した関東地区のマーケットに対しては、6店舗を開設し、今後の出店を積極的に推し進めていくとともに、知名度の向上を図りつつ、一軒一軒の訪問を通じ、新規顧客開拓を行ってまいります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比12.8%増の51,200百万円を見込んでおります。

水まわりのメンテナンス需要開拓で 快適なオフィス、 ビル環境を創造する



セラミック活水器・SCプロテクター
赤水等の問題の原因を元から断つシステムとして開発いたしました。サイエンスセラミックの触媒作用により、水を活性化させます。



オゾン浄水システム
プールや温泉の水を、自然界に存在する気体「オゾン」を使って殺菌、脱臭、脱色し、安心できるクリーンな水を作り出します。



ヒ素除去システム
井戸水等の飲料水中にも含まれているヒ素を、カナダよりADI法を導入し、トータルな「ヒ素除去システム」を低価格でご提案しています。



水質管理のプロフェッショナルとして法人施設の衛生環境を改善します

エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門は、法人施設を対象に、水質管理、衛生検査・診断から食中毒対策、有害生物の防除、各種施設のメンテナンスなど、トータルサービスを提供しています。ビル、マンションなど大型建築物・施設の環境衛生は、目に見えない数多くの問題を抱えており、また、ホテル、レストラン、食品工場、医療機関などの事業所においては、専門家としての豊富な経験や高度なノウハウによる対応が求められます。当事業部門では、衛生面での水質管理、並びに設備のライフサイクルを長くするためのサービスを主力事業と位置付け、商品としては「活水器取付施工」を主力として、事業を推進しています。

当事業部門は、民間設備投資意欲の後退とともにビルオーナーや企業・店舗の経費削減意識の影響を受ける反面、メンテナンスを施すことにより建物・設備を長持ちさせたいというニーズが高まっていく面もあります。当社においては、メンテナンス需要を開拓する好機と捉え、顧客ニーズを引き出し、提案営業を積極的に行っており、前期に引き続き規模の拡大を進めてまいりました。



活水器取付施工とメンテナンス需要の掘り起こしに注力しました

当期におけるエスタブリッシュメント・サニテーション事業部門は、ビル、マンションなどの建物設備を長持ちさせるために、給水設備などの水まわりや建物維持保全を中心とするメンテナンス需要をきめ細かく開拓しました。

その結果、特に主力サービスである「活水器取付施工」が大きく増加し、同商品を切り口に、他のメンテナンスサービスをきめ細かく提案した結果、その他サービスの売上高も大幅に増加しました。これらの結果、売上高は前期比23.1%増の8,094百万円となりました。

商品別では、「活水器取付施工」が前期比12.8%増の3,558百万円、「建物給水設備維持保全施工」が前期比5.3%増の1,436百万円となりました。また、「オゾン浄水システム」「ヒ素除去システム」「外壁・防水工事」など「その他」サービスが前期比50.6%増の3,099百万円と大幅に伸長しました。

地区別では、ここ数年継続的に営業網を強化してきた関東地区の売上高が前期比57.2%増の4,012百万円となり、全体の増収に大きく寄与しました。

また、当期中に関東地区に新たに5店舗を出店し、同地区における営業拠点数は計19店舗となり、ビルやマンションなど大型施設が集中する首都圏での営業網は着実に拡充しております。

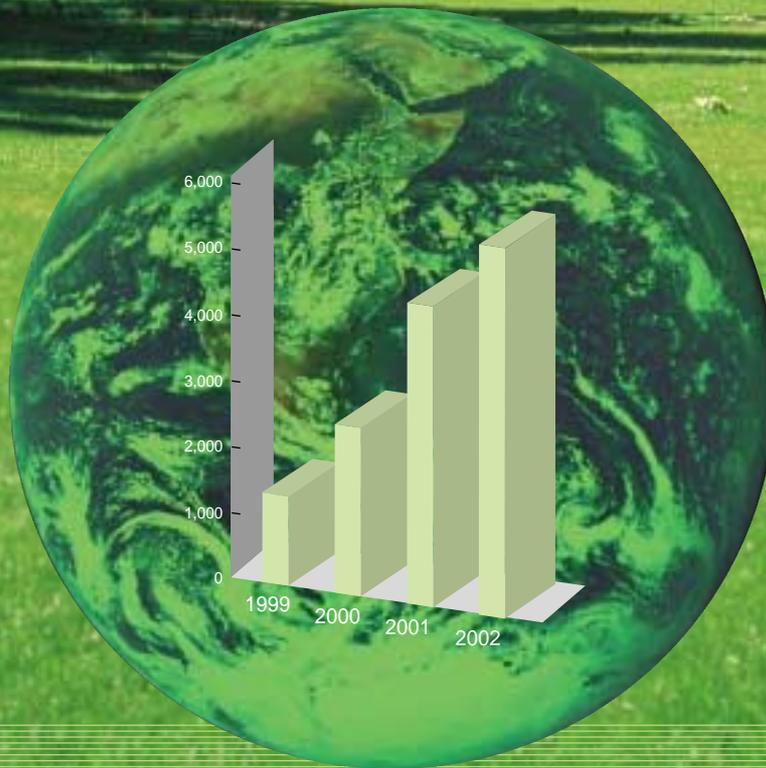


次期の展望

当事業部門では、市場規模の大きい関東地区へのシフトを一層推し進め、ビル・マンションを長持ちさせたオーナーのニーズを汲み取り、市場開拓を積極的に進めてまいります。また、引き続き「活水器」を主力商品とし、顧客の信頼を一層高めていくことで、給水設備やその他建物設備のメンテナンス需要を取り込んでまいります。また、前期より取扱いを開始した「オゾン浄水システム」や「ヒ素除去システム」等についても、顧客ニーズを引き出してまいります。提供するサービスが多様化しておりますが、今後自社施工できる分野を着実に広げ、利益率の向上も図ってまいります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比11.2%増の9,000百万円を見込んでおります。

エコビジネスの リーディングカンパニーを目標に 資源リサイクル事業を着々と構築



サニックス循環型発電システム苫小牧工場(2003年4月稼働予定)
プラスチック資源開発工場で加工した燃料プラスチックを元に、環境にやさしい高効率の発電を行っています。



**プラスチック資源開発
岡崎工場**
廃プラスチックの再資源化、燃料化を目的としたプラスチック資源開発工場。現在は全国14カ所に展開。苫小牧発電所へ燃料を供給します。



**有機廃液処理施設
ひびき工場**
受入れた有機廃液をクロースト処理し、処理工程での副産物をセメント原料、工場用水など再資源として活用する日本最大級の処理施設です。



循環・再生型社会の実現がサニックスの使命です

環境資源開発事業部門は、「循環・再生型社会の構築」を企業使命として、産業廃棄物の再資源化を中心に事業展開しており、サニックスの中長期的な成長を持続するための戦略的事業と位置付けています。

わが国では年間約4億トンもの産業廃棄物が排出されておりますが、その処理方法は埋立や焼却が大半で、最終処分場が廃棄物を受入できる残余年数は年々逼迫の度を深めています。また、現在の処理施設や処理方法が引き起こす環境への悪影響は深刻な社会・環境問題となってきました。

サニックスでは、廃棄物が環境に与える負荷を軽減し、循環型社会の実現に少なからず貢献するため、廃プラスチックの燃料化や医療系廃棄物、特別管理産業廃棄物など難処理物の減量化・無害化、さらには食品工場などから排出される有機廃液の無害化・再資源化など、多種多様な中間処理を行っています。



資源循環型発電システムの構築に向け、着々と体制を整えました

当期における環境資源開発事業部門の売上高は、前期比24.2%増の5,675百万円となりました。

「廃プラ加工処理」においては、既存8工場の受入量が増加したほか、当期中に稼働した鈴鹿工場(三重県鈴鹿市)、真岡工場(栃木県真岡市)、多賀城工場(宮城県多賀城市)の3工場も寄与し、受入量が前期に比べ23.0%増加しました。また、営業努力によって受入単価も上昇させることができ、これらの結果、売上高は前期比42.0%増の3,354百万円となりました。北九州工場(北九州市門司区)の「焼却処理」は、前期比1.0%減、ひびき工場(北九州市若松区)の「有機廃液処理」は、前期比14.2%増となりました。



次期の展望

2002年6月、プラスチック資源開発工場で加工した廃プラスチックを燃料とする苫小牧発電所の試運転を開始いたしました。サニックスが行う発電は、廃プラのみを燃料とする前例のない「資源循環型発電システム」によるものであり、万全を期して立ち上げてまいります。現在、全国11カ所で稼働しているプラスチック資源開発工場の稼働率を上昇させ、新規に稼働する5工場での燃料生産を含め、燃料供給体制を構築してまいります。営業運転の時期としては、発電所の試運転を万全に行った上で、2003年4月までに売電事業を開始してまいります。

また、2000年3月に稼働したひびき工場は、ロンドン・ダンプンク条約の発効によって海洋投棄が禁止となり、行き場を失うことになる有機廃液等を陸上処理する施設であり、法規制の強化と相まって今後の稼働率向上を見込んでおります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比58.5%増の9,000百万円を見込んでおります。

取締役紹介

(2002年6月30日現在)

代表取締役社長



宗政伸一

常務取締役



箭内伊和男



立川正彬



財津一展



前田好幸



福田和秀



井上公三



梅田幸治

取締役



村上啓二



古川和彦



茂田重明



丸元清一



生垣吉計

