

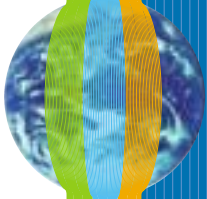
Home Sanitation

Establishment Sanitation

Environmental Resources Development

SANIX INCORPORATED
2003年3月期 年次報告書

株式会社サニックス



プロフィール

「汚いところをきれいにする、不潔なところを清潔にする。」

株式会社サニックスは1975年の創業以来、この企業使命のもと、多様なサービスを通じて快適環境の創造に取り組んでまいりました。

事業領域としては、「シロアリ防除」、「床下・天井裏換気システム」、「家屋補強システム」を柱に、一般家庭の住宅を強く長持ちさせるハウスメンテナンス事業、ビル、マンション、レストラン、病院など事業所向けの水周りのメンテナンスを中心に行う環境衛生メンテナンス事業、さらには、産業系の廃プラスチックや医療系廃棄物、有機廃液等の廃棄物を再資源化・無害化・減量化する環境資源開発事業を3つの基軸として包括的なエコビジネスを展開しております。

当社は、常に顧客重視の視点に立ってサービス、提案力、技術力を高度化しつつ、来るべき「循環型社会」の構築に貢献する日本のリーディング・カンパニーを目指してまいります。また、今後の成長性が見込まれるこれら3事業を積極的に推進し、企業価値の向上に努めてまいります。

目次

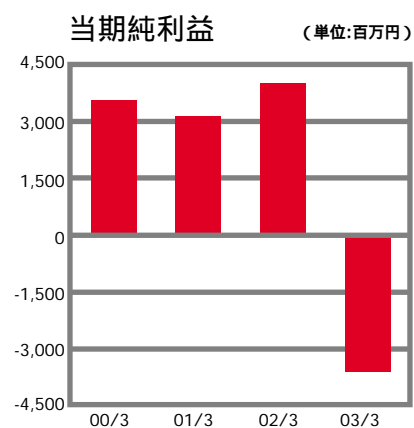
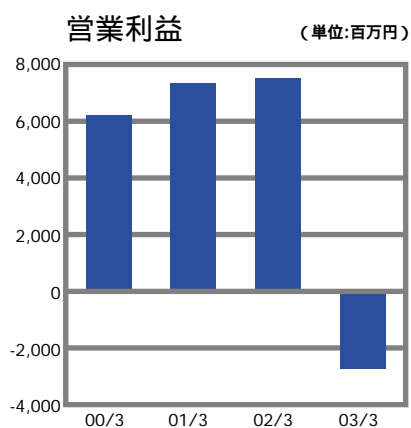
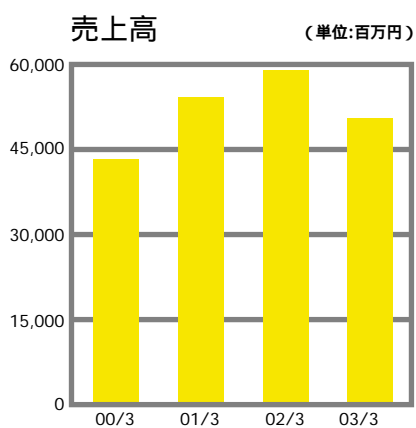
| | |
|-------------------------|----|
| 連結財務ハイライト | 1 |
| 株主・投資家の皆様へ | 2 |
| 特集 エコビジネスの潜在市場 | 4 |
| 事業概況 | 7 |
| ホーム・サニテーション事業部門 | 8 |
| エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門 | 10 |
| 環境資源開発事業部門 | 12 |
| 取締役紹介 | 14 |
| 財務の状況 | 15 |
| 会社概要 | 45 |

「この冊子をご覧頂くにあたって本冊子は、株主・投資家の皆様に当社の経営方針、現状、財務状況等の情報を提供し、当社をより深くご理解頂くことを目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。従って投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。」

連結財務ハイライト

(単位:百万円)

| | 2000 / 3 | 2001 / 3 | 2002 / 3 | 2003 / 3 |
|---------------|----------|----------|----------|---------------|
| 売上高 | 43,566 | 54,530 | 59,260 | 50,357 |
| 営業利益 | 6,213 | 7,521 | 7,614 | 2,779 |
| 当期純利益 | 3,527 | 3,183 | 4,005 | 3,462 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 136.70 | 77.84 | 97.88 | 85.89 |
| 1株当たり配当金(円) | 30.00 | 20.00 | 20.00 | 20.00 |
| 総資産 | 50,727 | 56,090 | 60,407 | 62,032 |
| 株主資本 | 39,327 | 41,728 | 44,805 | 38,769 |
| ROE (%) | 12.78 | 7.86 | 9.26 | 8.29 |





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

2003年3月期における日本経済は、過剰雇用や過剰債務の調整が進むなか、景気の回復感に乏しく、全体として先行きの不透明感が強まる傾向で推移いたしました。

環境衛生管理業界におきましても、住宅、ビル・マンションのメンテナンスへの関心が高まる一方で、家計消費の引き締めや企業における経費削減の傾向が続き、さらには、悪質な点検商法や不正業者の摘発など、業界への信頼が揺さぶられる逆風の環境下にありました。こうしたなか、当グループは原点に立ちかえり、顧客本位に則った営業姿勢を追求し、新規開拓力の強化に努め、環境衛生に対する需要発掘に尽力してまいりました。

こうした取り組みも逆境の環境を克服するには至らず、当期の連結売上高は前期比15.0%減の50,357百万円となりました。利益面においては、限界利益率の高いHS事業部門の減収幅が大きく、人件費等の固定費増や環境資源開発事業部門の赤字を吸収することができず、経常損失が2,586百万円(前期は7,771百万円の利益)、当期純損失は3,462百万円(前期は4,005百万円の利益)となりました。

この結果、一株当たり株主資本が前期比118.85円減少の976.12円、一株当たり当期純損失は85.89円(前期は97.88円の利益)となりましたが、一株当たり配当金は、株主資本配当率に基づく安定的な配当を継続するため、通期で20円といたしました。

当期の事業概況

ホーム・サニテーション事業部門は、ここ数年既存顧客への依存傾向が顕著であった営業スタイルを抜本的に見直し、新規開拓に注力し、顧客志向に立脚した営業体制づくりに努めました。また、業界イメージが揺さぶられる環境下で、業界最大手として真に信頼ある企業づくりを押し進め、当社取り組みに対する理解を促してまいりました。しかしながら、こうした逆風を克服するまでには至らず、既存顧客からの売上に依存した形で伸ばしてきた「家屋補強システム」が反動によって大幅に減少する結果となり、新規開拓の強化に取り組むなかで増加を見込んだ「白蟻防除」が微増にとどまるなど、部門全体では前期比23.7%減の大幅減収となり、営業利益も同66.8%減少しました。また、当期より事業進出した関東地区においては、期末までに19店舗を新設し、知名度の向上とエリアの掘り起こしを行い、次期以降、売上を拡大させる基礎を築いてまいりました。

エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門は、ヒ素除去システム等の大型物件の売上高が当期はありませんでしたが、給水設備などの建物維持保全に係るメンテナンス需要を喚起した結果、既存顧客向け売上高を大きく伸ばすことができ、前期並みの売上高を確保しました。一方、営業利益は、破産債権が発生したことに伴い、貸倒引当金を積み増したため、前期比98.6%減少しました。

環境資源開発事業部門は、廃プラスチック加工処理については、既存11工場の受入量増に加え、当期中に新設した5工場の稼働によって受入量が増加しました。また、北九州工場の焼却処理、ひびき工場の有機廃液処理も好調に推移し、部門全体では前期比33.3%の増収となりました。営業利益は、苫小牧発電所の試運転に係る費用を計上したことや、これまで備蓄してきた再資源化燃料用廃プラスチックに対して、今後発生すると見込まれる費用を売上原価に引当計上したこと等により、営業損失が350百万円増加しました。

これらの結果、誠に遺憾ながら、当期は上場以来初の減収、最終損失となる厳しい決算となりました。

次期の展望

次期につきましては、国内景気は雇用や所得環境の厳しさが続くこととみられることから、個人消費も低調に推移する可能性が高く、企業の経費削減傾向も続くものと予想され、当グループ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、当グループは、「お客様第一」という営業の原点のもと、なお一層の支持を頂ける企業づくりに取り組み、特にホーム・サニテーション事業部門において、新規顧客を増やし業績の回復を図るとともに、2002年4月に進出した関東地区の市場開拓を図ってまいります。

エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門については、引き続き首都圏の市場開拓を拡大・加速させるとともに、中京地区における事業展開を開始する予定であります。また、新商品の硫化水素除去システムやヒ素除去システムなどの販路開拓を進めてまいります。

環境資源開発事業部門におきましては、いよいよ資源循環型発電システムが本格稼働することとなり、廃プラスチックの受入量を増加させ、受入から破砕加工、発電に至るまでのコスト削減を図り、全体のシステムを軌道にのせ、事業部門全体の早期黒字化に傾注してまいります。

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。

2003年7月

株式会社サニックス
代表取締役社長

泉政伸一

特 集

エコビジネスの 潜在市場

地球が環境悪化の危機にさらされています。本来、文明や経済活動は、我々の生活を快適で豊かにするために存在すべきものですが、20世紀には持続不可能な大量生産・大量消費・大量廃棄型の経済・社会システムが進行し、地球の循環サイクルを上回る資源の消費と汚染が進み、地球の資源循環バランスが崩れてしまいました。

また、20世紀初頭に16.5億人だった世界の人口は2001年央に61億人を超え、21世紀中頃には93億人に達すると予想されており、今後の人口増加とこれに伴う物質文明の普及・拡大が、環境破壊をさらに深刻化させていくと危惧されています。

こうした危機的状況のなか、国家、企業、個人のすべてが地球環境の改善に主体的に取り組むべき時代が、私たちの生きている21世紀 = 「環境の世紀」なのです。

エコノミーとエコロジーが両立する企業



近年、資本主義社会においても「環境」への関心が高まってきており、地球環境の改善と経済活動の発展の両立を目指した取り組みがなされてきております。例えば、欧州では環境への配慮を企業の社会的責任として捉える考え方が定着しつつあり、従来からの企業評価の投資尺度である「利益」「成長性」「安定性」などに「環境配慮」を加え投資判断を行うエコ・ファンドが投資家の高い注目を集めています。さらには、環境への配慮と事業活動を両立させる企業に対して優先的な投資や融資を行うSRI(Socially Responsible Investment)＝「社会的責任投資」が活発になってきています。こうした資本市場における新たな潮流は、今後一層加速するものと思われ、業績が好調であっても、環境への負荷が大きい企業に対する投資は抑制される傾向が高まってくると考えられます。日本では、1999年に初のSRIファンドが販売され、想定を上回る実績をあげており、我が国においても、環境保全、環境負担低減に対する取り組みが企業経営を大きく左右するという認識が浸透しつつあります。

こうした社会情勢の変化に対応し、ISO14000シリーズの認証取得や、環境会計の導入、エコビジネスへの新規参入など、「環境経営」を標榜する企業が増えてきております。しかしながら、これらの企業の多くは、環境に関連する項目が「支出」項目となっており、環境コストや環境リスクを低減する行為自体そのものにより収益を生み出し、企業価値の向上に直結させている企業は極めて少ないのが現状です。

企業活動と環境保全が共存共栄するサニックスのビジネスモデル



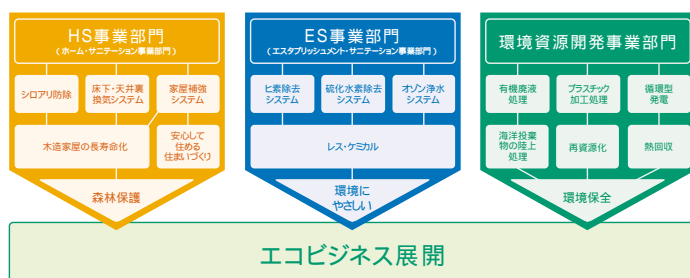
サニックスは1975年の創業時より「汚いところをきれいにする、不潔なところを清潔にする」という企業理念のもと、一般住宅から、マンション、オフィスビルの水周りを中心に衛生管理・メンテナンス業務を実施し、住空間や都市空間の快適化と地球環境の保全に取り組んでまいりました。

コア事業として成長を続けてきたホーム・サニテーション事業では、「シロアリ防除」「床下・天井裏換気システム」「家屋補強システム」を通じて、ライフサイクルの短い日本の家屋を長持ちさせることをポリシーとしており、木材の消費サイクルを生育サイクルの範囲内に抑えることは森林資源の保護につながると考えています。また、「床下・天井裏換気システム」は、一貫して、太陽光を動力源とするシステムの実績を積み重ね、クリーンエネルギーの利用を推進してまいりました。

エスタブリッシュメント・サニテーション事業では、薬剤などの化学物質を極力使用しない「レス・ケミカル」手法により、オフィスビル、マンションなどの水質保全や給水設備の延命化に取り組んでいます。さらに、公共浴場やプールなどの循環式浴槽で発生する恐れのあるレジオネラ菌を殺菌し水質を改善する「オゾン浄水システム」や、「ヒ素除去システム」等を開発するなど、さまざまな環境維持改善に貢献しています。

環境資源開発事業では、有機廃液の海洋投棄による汚染が深刻な環境問題となりつつあるため、法規制に先駆けてこれを陸上処理する施設を稼働させたほか、従来最終処分場に埋め立て、若しくは単純に焼却処理されてきた廃プラスチックを分別・加工し、発電用燃料として熱回収する「資源循環型発電システム」を次期より本格的に稼働させていく予定であります。

サニックスの3事業は、豊かな生活を送るための「経済活動＝企業活動」と、それらの文明社会がもたらす非循環型の環境負荷という、これまで相反していたものを両立させることが可能なビジネスモデルとなっているのです。



技術と事業構築力の優位性

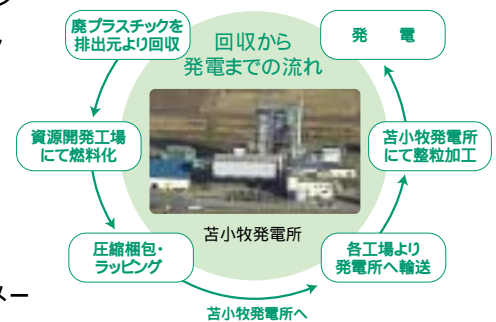
サニックスは、環境スペシャリスト企業として、絶えず技術の開発・導入を行い、新たな環境ビジネスの構築にチャレンジする先進企業としての側面を持っています。

エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門では、2002年に「ヒ素除去システム」「硫化水素除去システム」の世界的なリーディング・カンパニーであるカナダADI社より、これらシステムを導入し、日本国内における独占販売権を取得しました。これらのシステムは、従来から存在するヒ素や硫化水素の除去法を上回る除去率と安全性における優位性を有し、且つ低価格という特長を持っています。こうした先進

的環境技術を普及可能性のある価格で提供し、広く展開していくことがサニックスの考える事業戦略の一つです。また、環境資源開発事業部門にお

いて取り組んでいる廃プラスチックを利用した「資源循環型発電システム」は、世界に例を見ない極めて先進的なビジネスモデルとして、エネルギーや環境問題に関心を持つ各方面からの注目を集めています。このシステムは、産業系廃プラスチックを有料で回収し、全国16カ所のプラスチック資源開発工場において分別・加工し、燃料化したものをエネルギーに変える苫小牧発電所(北海道苫小牧市)に供給し、売電していくシステムです。サニックスは、廃プラスチックの回収・処理システムを独自で構築し、プラントメーカーと共同で廃プラスチック専焼発電のシステムを完成させました。

資源循環型発電システムは、全国16カ所のプラスチック資源開発工場で燃料化したプラスチックをもとに発電します。

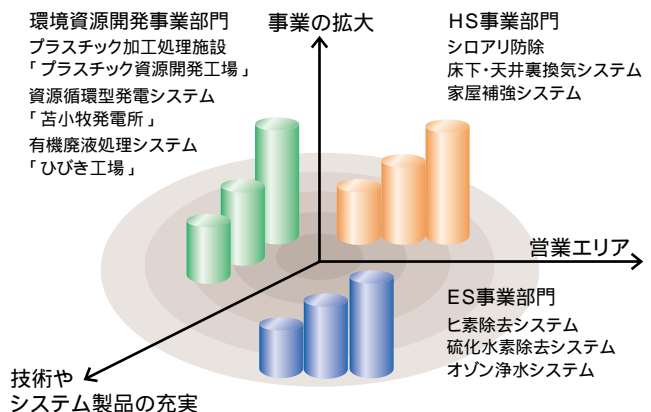


まだまだ広がる未開拓市場

サニックスの事業領域であるエコビジネスは、日本国内に膨大な未開拓市場があります。ホーム・サニテーション事業部門では、中京以西の既存エリアにおいても多くの未開拓市場が存在するほか、2002年4月より新たに進出した関東地区には、今後市場を開拓するに十分な巨大マーケットが存在します。エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門では、首都圏の営業網を拡充してまいりましたが、市場の開拓はこれからが本番であり、次期より中京圏で拠点展開を開始する予定です。また、環境資源開発事業部門では、有機廃液の処理について、今後海洋投棄が一層難しくなる方向にあり、同処理事業の需要は高まっていくと思われます。さらには、廃プラスチックを利用した「資源循環型発電システム」については、当社の取り組みをしっかりと軌道に乗せることで、新たな巨大マーケットが生まれる可能性を秘めています。

サニックスは、これまでに開発・蓄積してきた環境衛生・環境維持保全などの技術やシステムを新規のエリアにも展開していく「水平方向の拡大」と、3つ

の事業部門において構築してきた顧客ベースを基に、新たなニーズ、新たなサービス、新たな産業を創出していく「垂直方向の拡大」を並行的に推し進め、更なる成長を遂げてまいります。

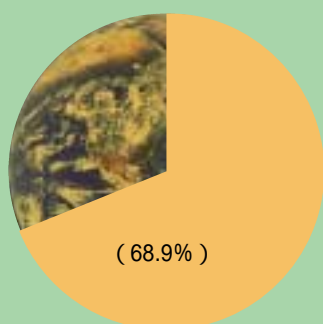


REVIEW OF OPERATION

事業概況

第25期部門別売上高構成比

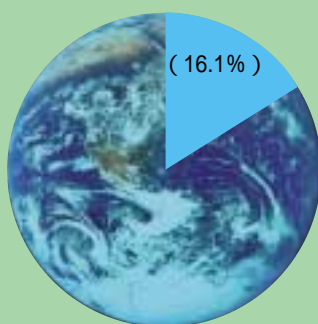
ホーム サニテーション 事業部門



部門売上高:34,708百万円(68.9%)
(前期比-23.7%)

既存顧客依存型の営業体制を見直し、新規開拓力の強化を図りましたが、体制構築には相当の時間を要する結果となり、悪質な点検商法の報道等による業界のマイナスイメージを克服するまでには至りませんでした。商品的には、既存顧客に依存する形で売上を伸ばしてきた「家屋補強システム」が大きく落ち込んだことや、新規営業力を強化することで増加を見込んだ「シロアリ防除」が微増にとどまったことにより、当期の売上高は34,708百万円(前期比23.7%減)となりました。

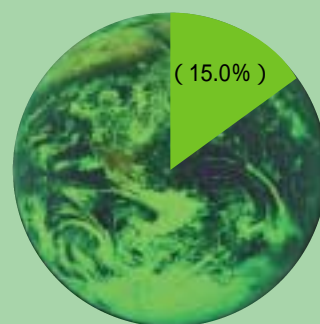
エスタブリッシュメント サニテーション 事業部門



部門売上高:8,085百万円(16.1%)
(前期比-0.1%)

ビル・マンションなどの建物設備の維持保全メニューを総合的に提案し、特に給水設備などの水周りを中心にメンテナンス需要の喚起に努めました。当期はヒ素除去システム等の大型物件が無かったものの、前期並みの売上水準を維持しました。とりわけ、活水器を施工した顧客に対しきめ細かなメンテナンス需要を掘り起こした結果、既存顧客向け売上高が前期比25.0%増となり、地区別では引き続き関東地区の売上が増加しました。これらの結果、売上高は8,085百万円(前期比0.1%減)となりました。

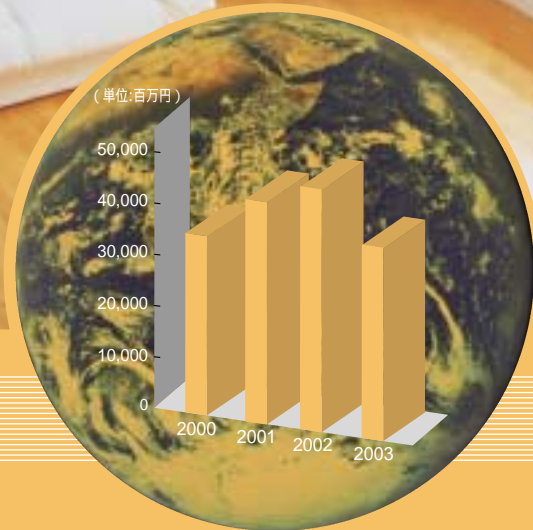
環境資源開発 事業部門



部門売上高:7,564百万円(15.0%)
(前期比+33.3%)

資源循環型発電システムの燃料を供給する「廃プラスチック加工処理」は、既存11工場による受入量増加に加え、当期中に新たに稼動した5工場の増加も寄与しました。また、当期より、廃棄物を圧縮することで排出元の搬出コストを低減する「梱包機」の販売を行っており、順調に販売を拡大させることができました。「有機廃液処理」については、首都圏における取引先づくりを強化した効果もあり、受入量を大幅に増加させることができました。この結果、売上高は7,564百万円(前期比33.3%増)となりました。

床下から天井裏まで家屋全体を強くする 3つの主力商品を揃え、 快適で安全な住環境を提供



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。



シロアリ防除

シロ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て換気に適した時に動く仕組みで、電気代も不要です。

ハウスマンテナンス・サービスでお客様のニーズに応えてまいります



ホーム・サニテーション事業部門は、「家屋補強システム」「シロアリ防除」「床下・天井裏換気システム」の主力3商品により、「床下から家全体へ」、さらには「家全体を強くし、長持ちさせる」ためのハウスマンテナンス・サービスをお客様へ提供しています。

「シロアリ防除施工」は、家屋の基礎に致命的なダメージを与えるシロアリの被害を未然に防ぐことを目的とした予防消毒や、実際に被害のある家屋に対して、被害を最小限に抑える駆除消毒を行い、その後のアフターサービスを行っています。

「床下・天井裏換気システム」は、クリーンエネルギーとして注目を集めている太陽光を動力源とし、床下や天井裏内に外部の乾いた空気を取り込み風の流れを作ることにより、木材から湿気やカビの発生を防ぐシステムであり、木造建築の多い日本家屋を長持ちさせるための、効果的なシステムとなっています。

「家屋補強システム」は、木材の主要接合部を金具で補強し、接合部の歪みやズレをなくし、地震・台風などの自然災害にもある程度の効果を発揮する商品で、1999年の市場投入以降、同事業部門の主力商品の一つとなっています。

これらのサービスは、木材という素材を多用していることによる建築構造上の特性、高温多湿という気候風土などが起因し、日本の家屋は西洋住宅と比較して耐用年数が短いとされるライフサイクルを長くし、大事な資産である住宅を丈夫にしたいというニーズに応えられるラインナップとなっています。日本経済の長期低迷や先行き不安による消費の減退傾向にあるなか、「資産としての家屋を長持ちさせたい」というニーズは一層高まってきており、当社としては、高い技術とサービスで応えてまいります。

新規顧客開拓中心へ営業体制をシフトしました



当期におけるホーム・サニテーション事業部門は、これまでの既存顧客依存型の営業体制を見直し、新規顧客開拓力の強化に努めました。しかしながら、既存顧客への依存傾向が強かった「家屋補強システム」は反動により大きく減少し、新規営業力強化で増加を見込んだ「シロアリ防除」が微増にとどまる結果となりました。また、悪質な点検商法の報道などにより業界イメージが揺さぶられる厳しい環境下において、当社は業界最大手として、真に信頼ある企業づくりに取り組みましたが、こうした逆風を克服するまでには至りませんでした。この結果、当事業部の売上は前期比23.7%減の34,708百万円となりました。

商品別では、「床下・天井裏換気システム」が前期比11.3%減の12,019百万円、「シロアリ防除」は同0.6%増の11,578百万円、「家屋補強システム」が同51.2%減の6,643百万円となりました。なお、当期より営業展開を開始した関東地区は当期末までに19店舗を開設いたしました。

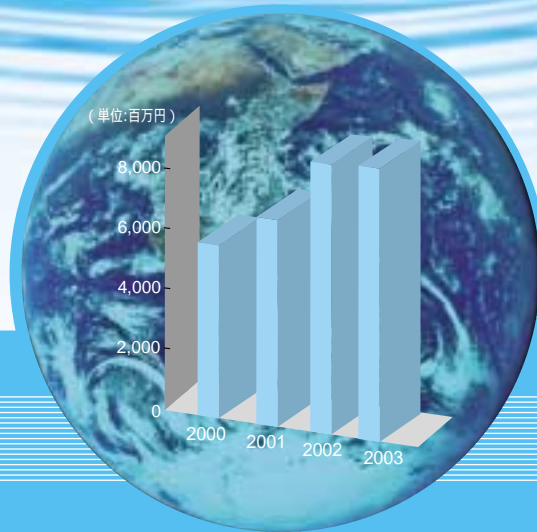
次期の展望



当事業部門では、「お客様第一」という原点に立ちかえり、顧客に支持される企業づくりをさらに推進しつつ、営業員等のスキルアップを通じ、新規顧客開拓力を高め、業績を回復させてまいります。また、関東地区においては、当社サービスに対する認知度を高め、積極的に市場開拓を進めていき、早期の収益化を目指してまいります。商品的には、家屋補強システムの減収に歯止めをかけ、シロアリ防除を中心に新規顧客向け売上高が増加できる体制を固めてまいります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比0.6%増の34,926百万円を見込んでおります。

建物のトータルメンテナンスを中心に 快適なオフィス、ビル環境の創造を推進



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。



硫化水素除去システム

国内最高レベルの除去率で、し尿処理場、最終処分場、下水処理場をはじめ、狂牛病(BSE)検査施設などで発生する硫化水素の除去処理に対応します。



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

土壌や井戸水等の飲料水等に含まれるヒ素を吸着材を用いて除去いたします。除去能力に優れ、しかも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ビル、マンション、公共施設の衛生を改善



エスタブリッシュメント・サニテーション事業部門は、公共施設や法人施設を対象に、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、多種多様なサービスを提供しています。ビル・マンションなどの大型建築物の環境衛生は、目に見えない数多くの問題を抱えており、ホテル・レストラン・食品工場・医療機関などのメンテナンスは、顧客の業種ごとに環境が異なるため業種特有の問題に対する深い認識や専門的な技術、経験、高度なノウハウが求められます。

当事業部門は、多種多様な業種で施工実績があり、さまざまな顧客ニーズに対応できる体制となっております。特に水質管理をはじめ、建物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ており、赤水の原因となるサビの発生を防ぎ、給水設備のライフサイクルを長くする「活水器」が主力商品となっております。また、同商品の施工後に行う定期メンテナンスのなかで、給水設備やその他建物設備に対するニーズを掴み、顧客ニーズにマッチしたサービスを提供してまいります。

新たな事業分野、新商品として、カナダ・ADI社より技術を導入し、国内の独占販売権を取得した「ヒ素除去システム」や「硫化水素除去システム」「オゾン浄水システム」等の環境機器があります。これらは、従来とは異なった顧客層である場合が多いため、新たな販売ルートを開拓してまいります。

給水設備などの水周りを中心とするメンテナンス需要開拓に注力



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、マンションを長持ちさせるためのサービスとして、特に給水設備等の水周りにおけるメンテナンス需要の開拓に努めました。ヒ素除去システムなどの大型物件は無かったものの、前期並みの売上高を確保することができ、とりわけ、きめ細かな提案営業を行いメンテナンス需要の喚起に努めたことが奏効し、既存顧客向け売上高は前期比25.0%増加しました。

この結果、当事業部門の売上高は前期比0.1%減の8,085百万円となりました。

商品別では、活水器取付施工が前期比1.0%減の3,523百万円、建物給水設備保全が同1.6%増の1,458百万円、「外壁・防水工事」など「その他」商品・サービスが同0.1%増の3,102百万円となりました。地区別では、引き続き関東地区の売上高が同14.5%増の4,592百万円と順調に増加しましたが、九州地区、中国地区、四国地区、関西地区においては、企業が経費削減を強めるなか、売上高を伸ばすことができませんでした。

次期の展望



当事業部門では、ここ数年、ビル・マンション等の大型建築物・大型施設が集中する関東地区において、積極的に事業所を開設してまいりましたが、営業網としてはほぼ整備できたため、次期より新たに中京圏へ進出してまいります。関東地区やその他の地区においても、積極的な営業展開により市場を顕在化させ、市場を深耕してまいります。また、新たな事業分野として成長が見込まれる「硫化水素除去システム」「ヒ素除去システム」「オゾン浄水システム」等の各種環境機器の販路開拓を進めつつ、拡販に努め、当事業部門の収益力を高めてまいります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比13.8%増の9,200百万円を見込んでいます。

産業廃棄物処理の 新たなビジネスモデルを構築し、 循環・再生型社会の創出を目指す



サニックス循環型発電システム苫小牧工場
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。
全国16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
ロースド処理し、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。

廃プラスチック燃料化事業を核に「循環型社会」を構築してまいります



環境資源開発事業部門は、21世紀に不可欠な「循環・再生型社会」の構築に貢献するべく、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、その処理方法はいまだ埋立や焼却の割合が大きいのが現状です。このままでは、最終処分場の残余年数がなくなり、大きな社会問題となる恐れがあり、また、環境に対する意識の高まりにより、リサイクルを中心とする「循環型社会システム」への移行が求められてきております。そこで、サニックスでは産業廃棄物の処理にあたり、可能な限りのリサイクルを行い、リサイクルできないものは減量化、減容化、無害化することで、環境負荷を小さくする取り組みを行っています。

当事業部門の主力事業は、全国16地区に設置したプラスチック資源開発工場での廃プラスチックの再資源化と、これらの工場群で再資源化した廃プラスチック燃料を利用して発電する苫小牧発電所(北海道苫小牧市)を合わせた「資源循環型発電システム」であります。このほか、ひびき工場(北九州市若松区)で行う有機汚泥・有機廃液の陸上処理施設や北九州工場(北九州市門司区)で行う感染性医療廃棄物等の焼却事業があります。特に資源循環型発電事業は、当グループの将来にわたる持続的成長の鍵を握る事業であり、ようやくその枠組みが完成し、採算化のプロセスを歩みつつあります。

資源循環型発電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は、前期比33.3%増の7,564百万円となりました。

「廃プラ加工処理」は、既存11工場による受入量の増加、ならびに当期中に新たに稼働した5工場も寄与し、売上高は前期比32.5%増の4,443百万円となりました。北九州工場の「焼却処理」は、前期比3.8%増の1,340百万円、ひびき工場の「有機廃液処理」は首都圏での営業強化が奏功し前期比66.2%増の1,711百万円となりました。営業損益は、各事業とも受入量が増加し、コスト削減等が図れるなど、利益改善が進んだものの、苫小牧発電所の試運転関連費用や、当期までに備蓄した再資源化燃料用廃プラスチックに係る今後見込まれる保管等のコスト627百万円を売上原価に計上したことにより、3,792百万円の営業損失となり、損失額は前期に比べ350百万円増加しました。

次期の展望



当事業部門における大型設備投資は一巡し、いよいよ「資源循環型発電システム」が稼働いたします。

次期以降は、廃プラの受入量を増加し、工場稼働率を高めるとともに、廃プラの受入から分別、破碎加工、燃料搬送、発電に至るまでのプロセスの効率化とシステム全体のコスト削減を図ってまいります。当事業部門では、各事業分野を着実に収益化するとともに、事業部門全体を早期に黒字化できるよう、取り組んでまいります。

次期における当事業部門の売上高は、当期比43.8%増の10,873百万円を見込んでおります。

取締役紹介

(2003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



井上公三



梅田幸治

取締役



村上啓二



茂田重明



丸元清一



生垣吉計