

次世代へ快適な環境を



SANIX

INCORPORATED

2022年3月期 統合報告書

SANIX
株式会社サニックス

〒812-0013
福岡市博多区博多駅東2丁目1番23号
TEL:092-436-8870

サニックス 検索



株式会社サニックス

次世代へ快適な環境を



サニックスグループは、1975年の創業以来、一般家屋から、ビル・マンション、オフィス、レストランなど、生活空間の快適環境づくりに取り組んでまいりました。

そして、1994年には、産業廃棄物処理・リサイクル事業に参入し、静脈産業の重要性を強く意識した事業を展開。地球環境にまで業務領域を広げました。

さらには、プラスチックの燃料化リサイクルおよび当燃料を利用した発電事業、ならびに、再生可能エネルギーの代表格である太陽光発電の販売・施工、電力小売事業など、「環境」というアプローチの先にたどりついたエネルギー事業にも注力するに至っています。

世界的規模で持続可能な社会の構築が叫ばれるいま、地球環境に対する取り組みは、必要不可欠な課題として、重要性を増しています。当社グループは、「次世代へ快適な環境を」という企業理念のもと、「快適な住環境を次世代につなぐこと」「環境負荷の低いエネルギー」「資源を捨てずに循環させること」、これらが当たり前の価値観として定着する社会の早期実現に向けて前進します。

Mission

企業理念

次世代へ快適な環境を

社是

社の使命は、あらゆる空間を対象に、エネルギーおよび環境に関する総合的な改善・向上をめざし、人間的コミュニケーションを通して、人と環境のよりよい関係を創造することにある。

Vision

ビジョン

環境とエネルギーのトップ企業へ

Value

経営理念

仕事が教育で 教育が経営である

目次

サニックスグループとは	5
サニックスグループの事業領域	6
数字で見るサニックスグループ	7
絵で見るサニックスグループ	8
サニックスグループの事業	10
サニックスグループの歩み	12
サニックスグループの価値創造	14
マテリアリティ	15
価値創造プロセス	18
サニックスグループの成長戦略	20
社長メッセージ	21
経営計画の変遷と中期経営計画	28
中期経営計画(2019~2021年度)の概要	30
中期経営計画(2019~2021年度)の結果	31
中期経営計画(2019~2021年度)の結果(主要課題)	32
住環境領域の価値創造ストーリー	34
H S (ホーム・サニテーション) 事業	34
E S (エスタブリッシュメント・サニテーション) 事業	36
エネルギー領域の価値創造ストーリー	38
S E (ソーラー・エンジニアリング) 事業	38
E B (エネルギー・ビジネス) 事業	40
資源循環領域の価値創造ストーリー	42
E R D (環境資源開発) 事業	42
トピックス: V P P 実証事業への参画、6年目に突入	46
持続的成長を支える経営基盤	47
事業活動におけるサステナビリティ	48
人に関するサステナビリティ(教育)	50
人に関するサステナビリティ(雇用)	51
人に関するサステナビリティ(労働安全衛生)	52
人に関するサステナビリティ(顧客満足)	54
社会貢献活動	56
サステナビリティデータ	62
マネジメント体制	64
コーポレートガバナンス	66
コンプライアンス・リスク管理	68
データセクション	71
財務データハイライト	72
株式情報	77
会社情報	78



表紙の絵

社内企画「絵画コンクール2022」のグランプリ作品。従業員のご子息による「理想の未来環境」です。

編集方針

サニックスグループが取り組む、「環境とエネルギー」の事業内容および、当事業を通じて、次世代の快適な環境を実現するためのプロセスについて、ステークホルダーの皆さまに理解を深めていただくことを目的に、統合報告書として編集しています。

2021年度、サニックスグループは、中期経営計画2019~2021の最終年度を迎えました。この統合報告書では、当中期経営計画で設定した経営課題や具体的施策とその結果を、財務・非財務の両面からご説明しています。

商品・サービス、事業内容、財務等に関する詳細情報につきましては、当社ホームページにてご確認ください(78ページ参照)。

なお、本レポートは、国際統合報告書協議会(IIRC)の「国際統合報告書のフレームワーク」とともに、経済産業省策定の「価値協創ガイダンス」を参考に編集しています。

報告対象範囲等

■対象期間: 2021年度(2021年4月1日~2022年3月31日)

■対象組織: 株式会社サニックス及び国内外の連結子会社

■会計基準: 当社は日本基準を適用することとしております。なお、国際財務報告基準の適用につきましては、国内外の諸情勢を考慮の上、適切に対応していく所存です。

将来の見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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よる判断に基づくものです。従いまして、さまざまな要因により、将来時点における実際の収益および業績は、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。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ください。

サニックスグループとは



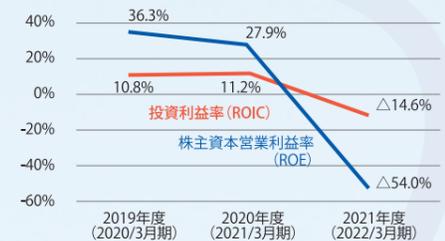
サニックスグループの事業領域
数字で見るサニックスグループ
絵で見るサニックスグループ
サニックスグループの事業
サニックスグループの歩み

次世代へ快適な環境を 積み重ねてきた実績をベースに、 サニックスグループの挑戦は続きます。

数字で見るサニックスグループ

財務指標

株主資本営業利益率(ROE)/投資利益率(ROIC[®])の推移



自己資本比率の推移



売上高・営業利益率の推移



主な事業の累計実績 (2022年3月末現在)

- シロアリ消毒施工軒数
約 **820,000** 軒
- ペストコントロール施工軒数
(事業所向け害虫・害獣防除)
約 **34,000** 軒
- 給排水管維持管理施工件数
(防錆機器設置等)
約 **37,000** 件
- 太陽光発電 販売・施工件数
(自社施工分のみ)
約 **48,000** 件
太陽光発電 販売容量 (卸販売含む)
約 **1,400,000** kW
- プラスチック処理量
約 **5,600,000** t
苦小牧発電所 発電量
約 **4,800,000** MWh
- 廃液処理量
約 **2,400,000** t

サニックスグループの事業領域 (2022年6月組織改編)

7 エネルギー事業
エネルギー事業を推進する

13 環境資源事業
環境資源事業を推進する

エネルギー領域

自家消費型、第三者所有型など、太陽光発電システム導入を最適なかたちでご提案。事業者の脱炭素推進をサポートします。



6 衛生管理・災害対策
衛生管理・災害対策を推進する

11 住宅メンテナンス
住宅メンテナンスを推進する

住環境領域

戸建住宅やビル・マンションのメンテナンスを中心に、衛生管理や災害対策をサポート。世代を超えて受け継がれる住まい、建物を守ります。

6 衛生管理・災害対策
衛生管理・災害対策を推進する

7 エネルギー事業
エネルギー事業を推進する

12 循環型社会
循環型社会を推進する

14 海の豊かさを守ろう
海の豊かさを守ろう

資源循環領域

廃棄物をエネルギー資源として再生・再利用するリサイクルシステムを研究開発・運営。資源循環型社会実現に貢献します。

事業を通じて、SDGsの達成に貢献します。

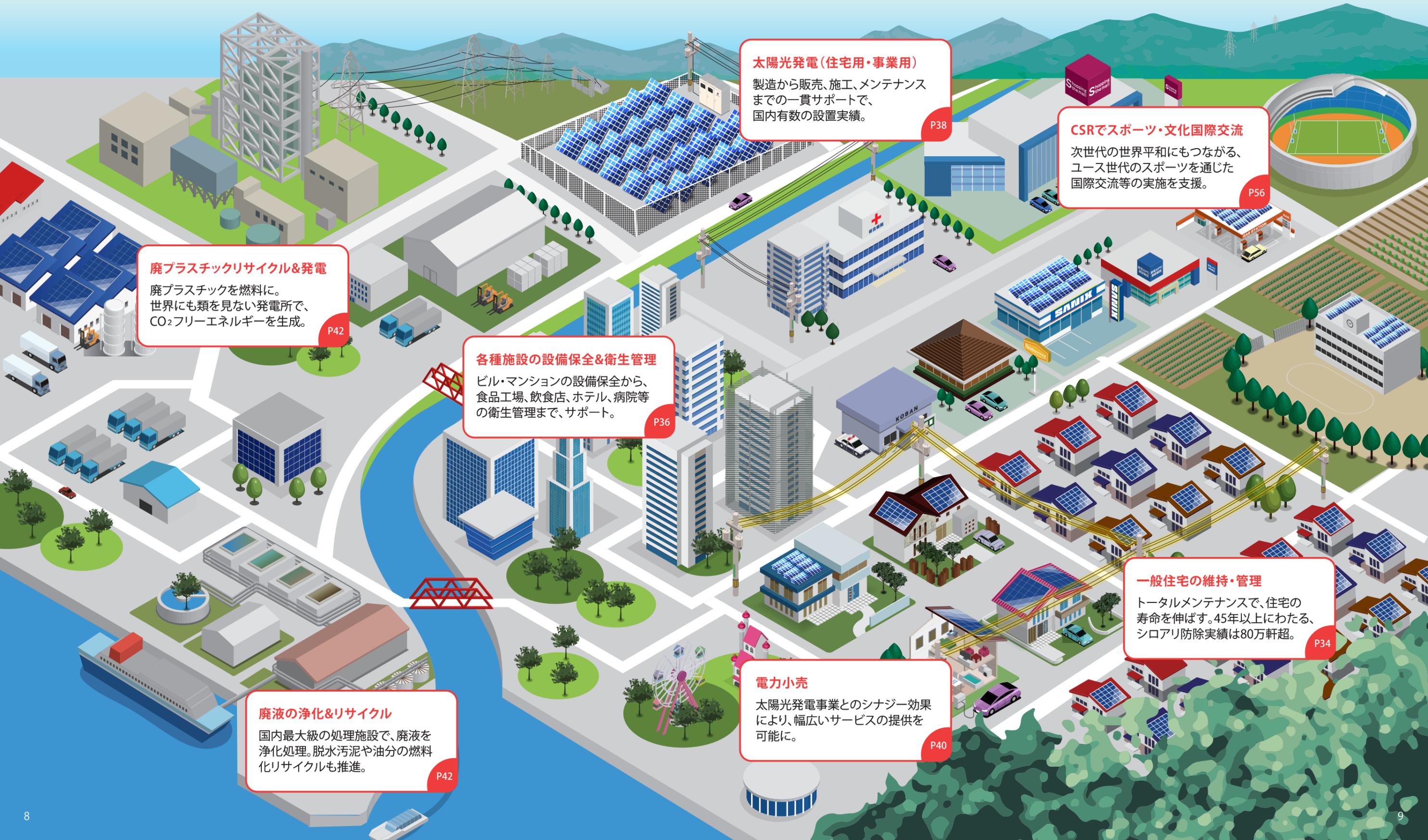


※2022年6月1日に、組織改編いたしました(事業領域は変更ありません)。なお、以降のページに記載の数値は、組織改編前(2021年度まで)のセグメントに基づいて、掲載しています。

絵で見るサニックスグループ

次世代へ快適な環境を。人が暮らし、集う場所に、サニックス。

サニックスグループは、「環境」と「エネルギー」の仕事を通じて、地球環境を守りながら、人が快適に暮らせる社会づくりに取り組んでいます。



廃プラスチックリサイクル&発電
 廃プラスチックを燃料に。世界にも類を見ない発電所で、CO₂フリーエネルギーを生成。
 P42

各種施設の設備保全&衛生管理
 ビル・マンションの設備保全から、食品工場、飲食店、ホテル、病院等の衛生管理まで、サポート。
 P36

太陽光発電（住宅用・事業用）
 製造から販売、施工、メンテナンスまでの一貫サポートで、国内有数の設置実績。
 P38

CSRでスポーツ・文化国際交流
 次世代の世界平和にもつながる、ユース世代のスポーツを通じた国際交流等の実施を支援。
 P56

一般住宅の維持・管理
 トータルメンテナンスで、住宅の寿命を伸ばす。45年以上にわたる、シロアリ防除実績は80万軒超。
 P34

廃液の浄化&リサイクル
 国内最大級の処理施設で、廃液を浄化処理。脱水汚泥や油分の燃料化リサイクルも推進。
 P42

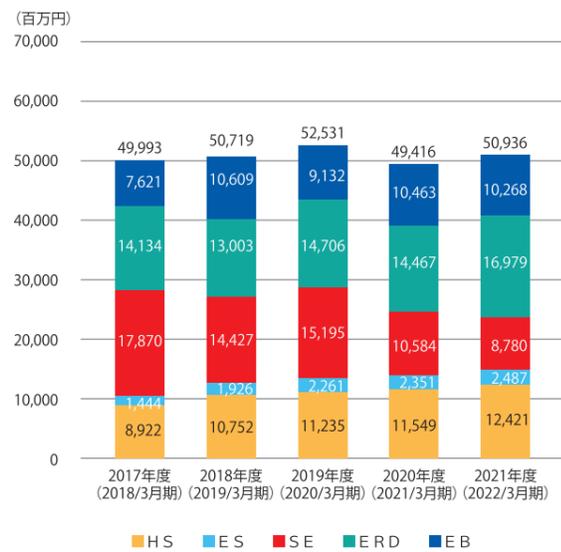
電力小売
 太陽光発電事業とのシナジー効果により、幅広いサービスの提供を可能に。
 P40

サニックスグループの事業

今、環境問題への取り組みは、2015年9月国連サミットにおけるSDGs採択、2015年12月パリ協定の採択など、世界的規模で、重要課題として位置づけられています。日本においても例外ではなく、2050年カーボンニュートラル宣言など、世界の潮流に即した政策が打ち出されています。

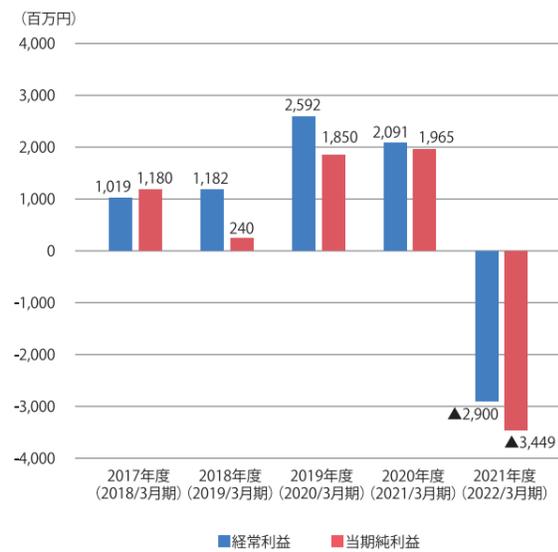
サニックスグループでは、長年にわたって、次世代につながる環境づくりに取り組んできた企業として、持続可能な社会の実現に寄与すべく、成長を図ってまいりました。しかし、2021年度は、新電力事業において、世界的なエネルギー価格高騰による電力調達コストの負担増により、大きく損失を出す結果となりました。これを受けて、同事業については市場リスクを最小限に抑える事業構造へシフトし、機能面の強化による他事業との相乗効果の創出を目指しております。

セグメント別売上高

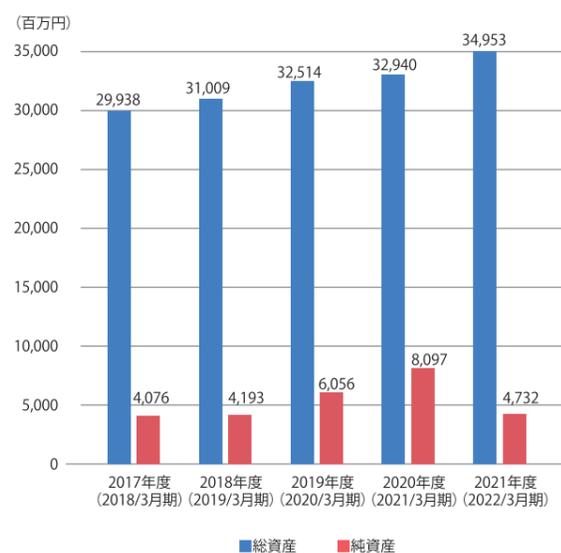


※セグメント間の内部売上調整後の数値を記載しています。

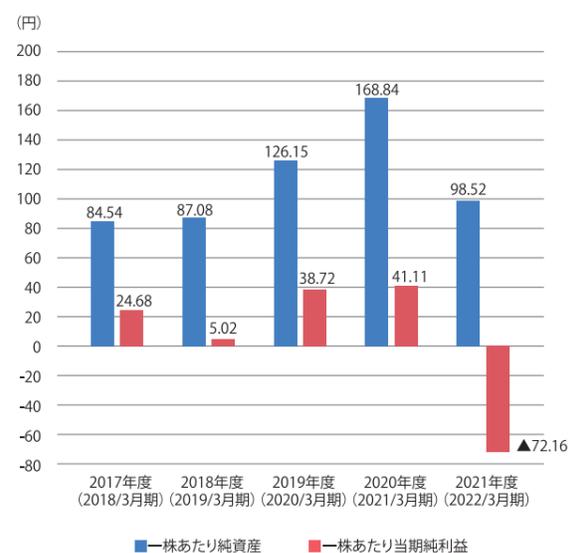
経常利益・当期純利益



総資産・純資産



一株あたり純資産・一株あたり当期純利益



主な事業のご紹介

住環境領域

HS
Home Sanitation

ホーム・サニテーション事業
(戸建て住宅向けサービス)

- シロアリ防除システム
- 床下・天井裏換気システム
- 基礎補修工事
- 家屋補強システム
- 住まいのリフォーム など

ES
Establishment Sanitation

エスタブリッシュメント・サニテーション事業
(法人・事業主向けサービス)

- ビル・マンションの給排水設備の保全対策
- ビル・マンションの外壁塗装、屋上防水
- 有害生物の防除 (ペストコントロール) など

エネルギー領域

SE
Solar Engineering

ソーラー・エンジニアリング事業
(太陽光発電製造・販売・施工)

- 太陽光発電システム (住宅用・事業用)
- O & M (メンテナンス)
- 蓄電池 など

EB
Energy Business

エネルギー事業
(電力小売・エネルギー事業開発)

- 電力小売 (事業所向け・家庭向け)
- 次世代エネルギーシステムの構築 (分散型エネルギーシステム など)

資源循環領域

ERD
Environmental Resources Development

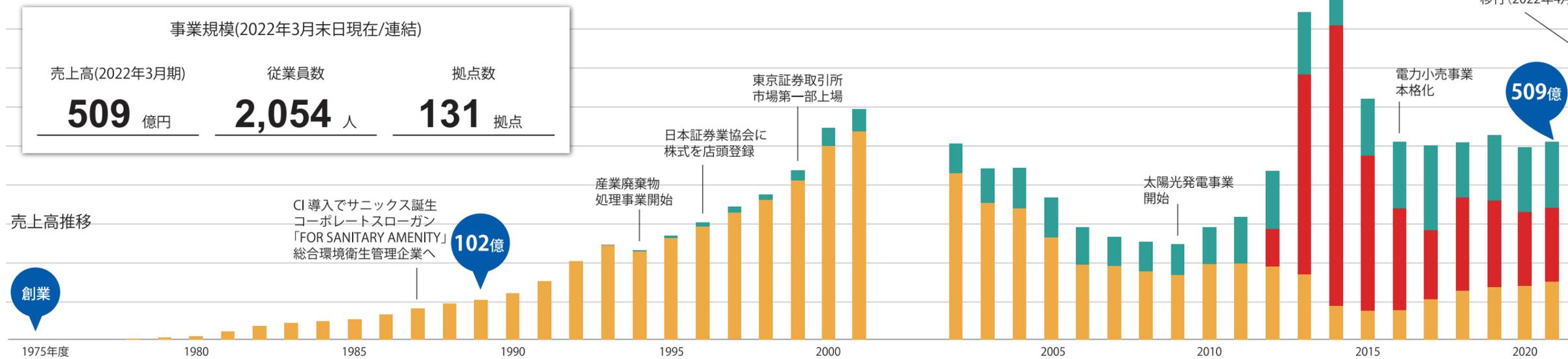
環境資源開発事業
(廃棄物リサイクル)

- 廃プラスチックの燃料化
- 資源循環型発電システム (廃プラスチック再生燃料による発電)
- 廃液の浄化・リサイクル など

サニックスグループの歩み

サニックスグループは、産業として確立したアメリカの環境衛生ビジネスに触れた故 宗政伸一(当社創業者)が、その必要性・将来性を確信し、創業した企業です。シロアリ防除からスタートし、時代のニーズに応えるかたちで、産業廃棄物のリサイクル、太陽光発電事業と、業容を拡大。住宅から都市空間、地球環境へと、事業の対象領域を広げてきました。

私たちが追求する「持続可能な社会づくり」は、いまや、世界の共通認識として、重要視されています。「次世代へ快適な環境を」。大きく広がるフィールドで、サニックスグループは、「環境とエネルギーのトップ企業」として成長します。



累計実績 (2022年3月末現在)

- シロアリ消毒
施工軒数
約 **820,000** 軒
- ベストコントロール
施工軒数
(事業所向け害虫・害獣防除)
約 **34,000** 軒
- 給排水管維持管理
施工件数
(防錆機器設置等)
約 **37,000** 件
- 太陽光発電販売・施工件数
(自社施工分)
約 **48,000** 件
容量で1.4GW超(原発1基分相当)
- プラスチック処理量
約 **5,600,000** t
- 苫小牧発電所 発電量
約 **4,800,000** MWh
- 廃液処理量
約 **2,400,000** t

1975年 創業 1980年代 消毒業からの脱皮 1990年代 産業廃棄物処理事業を開始し、地球環境を視野に 2000年代 資源循環型発電事業によりエネルギー分野参入 2010年～ 太陽光発電事業が加わり、「環境・エネルギー」企業へ

1975年(昭和50年)
三洋消毒株式会社創業
シロアリが発生してから消毒するのが一般的だった業界において、「予防医学」の考え方を前面に打ち出し、潜在的需要を掘り起こしていった。



1978年(昭和53年)
設立(三洋消毒株式会社)

1981年(昭和56年)
法人向けの環境衛生部門をシロアリ部門と分離

1982年(昭和57年)
総合研修センター及び研究所開設(福岡県)
「不潔なところを清潔に、汚いところをきれいにする仕事だからこそ、高い使命感と専門知識が求められる」と、古くから社員教育に注力。

1987年(昭和62年)
株式会社サニックス発足
社名を変更し、快適な環境を創造する「トータルサニテーション企業」へ事業を再構築。



1989年(平成元年)
太陽電池を動力源とする床下換気扇の発売を開始

1991年(平成3年)
機器製造工場を開設(佐賀県武雄市)
お客様のニーズに応える製品づくりに向け、自社工場設置。



1994年(平成6年)
産業廃棄物処理業に進出
法人向けの衛生管理事業において取引先のニーズをつかんだことをきっかけとして、処理工場を新設。「今後は、廃棄物を浄化する静脈産業が重要になる」。

1998年(平成10年)
薬剤製造の武雄B工場設置
100%出資子会社(株)サンエイムが運営。

1999年(平成11年)
廃プラスチックの燃料化事業開始
廃棄物の焼却処理を行う中で、プラスチックの燃焼カロリーの高さに注目。単純焼却・埋め立てされているプラスチックを燃料として再生する事業をスタート。



2000年(平成12年)
有機廃液処理業開始
ロンドン・ダンピング条約による海洋投棄禁止をにらむ。



2001年(平成13年)
サーマルリサイクル運営の(株)サニックスエナジー設立
廃プラスチックのリサイクル燃料による火力発電所の建設を開始。運営会社となる、100%出資子会社を設立。

特定規模電気事業者登録
電力事業参入を見据え、全国で8番目の申請。

2003年(平成15年)
サニックスエナジー苫小牧発電所竣工
廃プラスチック由来の燃料による発電。以後、課題を一つずつクリアし、ノウハウを積んだ。



2009年(平成21年)
最終処分場運営の(株)ホクハイ・(株)C&Rを買収
廃プラスチックの燃料化から、発電、焼却灰処分まで。グループ内一貫体制が確立。

太陽光発電事業を開始
太陽光発電の普及拡大に向けて、「いいものをより安く」。

2010年(平成22年)
(株)北海道サニックス環境を設立
(株)サニックス苫小牧工場(廃プラスチックの燃料化)を、子会社として分離。

ソーラーパネル製造・販売の子会社を上海市に設立
善日(上海)能源科技有限公司(100%出資子会社)。ソーラーパネルの自社生産を開始し、製造から販売、施工、メンテナンスまで、一貫体制を確立。



2014年(平成26年)
電力小売を行う、(株)SEウイングズを設立

2015年(平成27年)
登録電気小売事業者登録

2016年(平成28年)
電力小売事業に本格参入
電力小売完全自由化を受け、(株)サニックス本体での電力小売事業を本格化。

2017年(平成29年)～
VPP構築実証事業に参画
2017年以降、毎年、経済産業省「需要家側エネルギーリソースを活用したバーチャルパワープラント構築実証事業」参画(以降毎年)。

2018年(平成30年)
廃液浄化処理事業において再生油製造事業を開始
2021年(令和3年)、北九州市が、環境負荷の低い製品・サービスとして「北九州エコプレミアム」に選定。

マテリアリティ

■マテリアリティの特定

マクロトレンド分析による社会課題の抽出を出発点として、自社にとってのリスクと機会の分析を通じて経営上の重要課題(マテリアリティ)を特定しました。企業活動への影響度を勘案しながら優先順位付けを行い、マテリアリティを中長期的な経営戦略や個々の事業戦略の策定に活用します。

中でも重要性が高いと位置づけた課題に対して、サニックスグループのもつリソースを集中的に投下する分野として「フォーカス事業領域」を選定しました(17ページ参照)。課題解決に向けて関連するセグメントが強みを生かし協働しながら、成長戦略を確実に遂行し、持続的成長を図っていきます。

なお、サニックスグループのマテリアリティへの取り組みを通じて、2015年に国連で採択された「持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)」の達成にも貢献していきます。

マクロトレンド

世界共通/国外

- ・気候変動
- ・新興国における人口増加
- ・アフターコロナにおける行動変容
- ・循環経済への移行
- ・デジタル化の加速
- ・価値観の多様化

国内

- ・高齢化の進展
- ・労働力の不足
- ・都市化の進行

自社にとってのリスクと機会の抽出

マテリアリティの特定・優先順位付け

<経営基盤となる最重要経営課題> ●法令遵守・コンプライアンス ●ガバナンスの強化



重要 ←————— サニックスにおける重要度 —————→ 特に重要

サニックスグループの価値創造



マテリアリティ
価値創造プロセス

■サニックスグループのマテリアリティ

地球環境に関するマテリアリティ	次世代に快適な環境を残していくために、サニックスグループの企業活動および製品・サービスの提供を通じて取り組むべき重要な経営課題
社会システムに関するマテリアリティ	持続可能な社会の実現に向けて、サニックスグループの企業活動および製品・サービスの提供を通じて取り組むべき重要な経営課題
企業と組織に関するマテリアリティ	サニックスグループ内の運営や、社会との関わりにおいて取り組むべき重要な経営課題

■マテリアリティごとのサニックスグループにおけるリスクと機会

マテリアリティ	当社グループにとってのリスク	当社グループにとっての機会	
地球環境	気候変動への対応	気候変動による自然災害リスクの増大 温暖化対策に伴う規制強化	脱炭素に資するニーズの拡大、技術開発の加速
	資源・エネルギーの効率的利用	化石資源・天然資源の枯渇	省エネ・省資源・資源循環に資するニーズの拡大、技術開発の加速
	安全な水と衛生的な環境	安全な水と衛生的な環境の不足による健康リスクの増大	衛生的な環境・空間・水に関するニーズの拡大
社会システム	安心・安全・快適な暮らし	激甚化する自然災害等による生活の不安定化	レジリエンス向上に関するビジネス拡大
	製品・サービスの信頼性向上	品質・安全・環境性能の低下等による社会的信用の失墜	顧客満足度の向上、ビジネス拡大 取引先との信頼関係構築
	地域社会・コミュニティへの貢献	信頼性の低下による事業活動への影響	コミュニティとの信頼関係構築、地域社会との共生による事業基盤の安定化
	協業とパートナーシップ	事業領域の硬直化、競争力の低下	当社グループのみでは成し得ない さまざまな事業の創出
企業と組織	人材育成と雇用の確保	労働力不足、人材流出	優秀な人材の確保 円滑な事業活動の継続
	労働安全衛生の推進	物的・人的被害による事業への影響 社会的信用の失墜、長時間労働	従業員の健康と安全確保、生産性の向上、モチベーションの向上
	ダイバーシティの推進と人権尊重	多様化するニーズ・価値観に対応できず競争力低下	優秀な人材の確保 多様な価値観による価値創造力向上

フォーカス事業領域の選定

住環境領域

戸建住宅、集合住宅、その他建築物に対する適切なメンテナンスを実施することで、安心・安全・快適な暮らしを提供。また、建物の長寿命化により資源の効率的利用に貢献。



エネルギー領域

太陽光発電システムの施工販売や、再生可能エネルギー・廃棄物のサーマルリサイクルによるエネルギー等、環境負荷の低いエネルギーの提供により気候変動への対応、資源・エネルギーの効率的利用に貢献。



資源循環領域

産業廃棄物の適正処理、再資源化ならびに、廃液処理による水資源の浄化により、資源の効率的利用、清浄な水資源の確保、安心・安全な暮らしに貢献。



強靱な経営基盤の構築

ESG (環境・社会・ガバナンス) の取り組み
 人材の育成、働きがいの醸成、従業員の健康 など
 経営理念: 「仕事が教育で 教育が経営である」

価値創造プロセス

お客様への価値提供を通じて
社会課題の解決を図り、
次世代へ快適な環境を
承継し得る持続可能な
社会を実現する

社会が抱える課題

- 気候変動
- 資源・エネルギーの効率的利用
- 安全な水と衛生的な環境
- 激甚化する自然災害

世界の潮流

- 分散型社会への移行
- デジタル化の進展
- パラダイムシフト
(モノからコト、所有からシェア、クローズドからオープン)

サニックスグループは、抽出した社会課題について、創業以来積み重ねてきた多様なノウハウと専門知識、地域に根ざした拠点網を基礎とし、世の中の流れやお客様との接点の中から生み出した独自の製品・サービス群を社会実装していくことで、解決を図ります。また、当社グループとは異なる強み、知見、ノウハウをもつ多様なパートナーとの協働を積極的に進めることで、「お客様」と「社会」と「企業」の共通価値を創造する当社独自のビジネスモデルを、さらに進化・深化させてまいります。

インプット

① 財務資本 (2022年3月末現在)

- ・純資産：4,732百万円
- ・総資産：34,953百万円
- ▶ 財務データ➡72ページ参照

② 社会関係資本 (2022年3月末現在)

- ・H S 事業：4 地区本部、53拠点
- ・E S 事業：12拠点
- ・S E 事業：2 地区本部、37拠点
- ・E R D 事業：18拠点
- ・E B 事業：5 拠点

③ 知的資本

顧客接点の多さから得ることのできる貴重な情報(お客様の声)を活用し、顧客第一主義の観点から創出された独自の製品・サービス群➡34ページ参照

④ 人的資本 (2022年3月末現在)

- 連結従業員数：2,054名
- 【豊富な有資格者数】
- ・白蟻防除施工士：232名
- ・第1種・第2種電気工事士：337名
- ・フォークリフト運転技能士：310名 他

⑤ 自然資本 (2021年度)

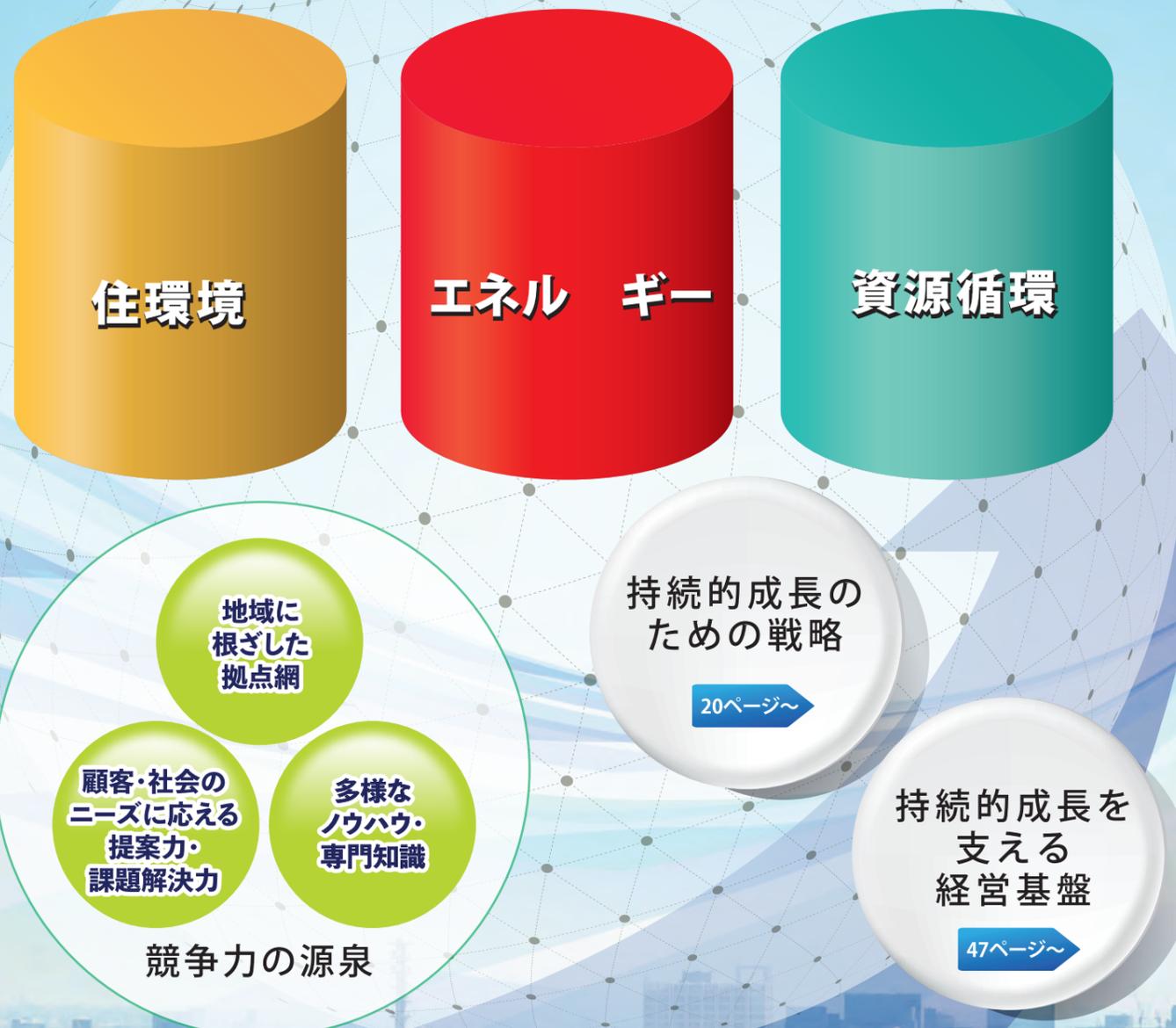
- ・エネルギー使用量：377千GJ
- ・水使用量：295千t
- ▶ 環境データ➡62ページ参照

⑥ 製造資本 (2022年3月末現在)

- ・武雄工場
- ・武雄第2工場
- ・善日(嘉善)能源科技有限公司(海外製造拠点)

「お客様」と「社会」と「企業」の共通価値を創造する独自のビジネスモデル

多様なパートナーシップ・事業領域の進化と深化



提供する価値 (VALUE)

「快適な住環境を次世代につなぐ」
のが当たり前の社会



「環境負荷の低いエネルギー」が
当たり前の社会



「捨てない」のが当たり前の社会



「次世代へ快適な環境を」

サニックスグループの成長戦略



社長メッセージ

経営計画の変遷と中期経営計画

中期経営計画(2019~2021年度)の概要と結果

価値創造ストーリー

トピックス

V P P 実証事業への参画、6年目に突入

社長メッセージ

次世代へ快適な環境を

サニックスグループは、創業から47年、住まいから都市空間、地球環境へと対象を広げながら、快適環境づくりを追求してきました。私たちが推進する事業の意義と目指す方向について、過去の歴史や実績を交えて、ご説明いたします。

株式会社サニックス
代表取締役社長

宗政 寛



「次世代へ快適な環境を」

社会の価値観とリンクするサニックスグループの企業理念

1975年、一般家庭向けの衛生管理業からスタートした当社グループは、事業者向け衛生管理、産業廃棄物リサイクル、再生可能エネルギーなど、事業領域を広げながら、「環境」を軸に、各種事業に取り組んでまいりました。

いま、地球温暖化、環境汚染、資源の枯渇といった環境問題は、地球的規模での対策が必要な段階を迎えております。世界で見れば、2015年9月に国連で採択されたSDGs、同年12月にCOP21で採択されたパリ協定や欧州連合(EU)が発表した循環経済(サーキュラー・エコノミー)行動計画にもそれは明らかに表れており、わが国においても、2050年カーボンニュートラル宣言を皮切りに、さまざまな政策が世界の潮流の変化に即したものと急速に変わってまいりました。

加えて、世界的規模での新型コロナウイルス感染症の流行は、大きな社会変動を巻き起こし、さまざまな分野で、その価値観や構造の転換を余儀なくしました。当社グループにおきましても、祖業である衛生管理について、改めてその必要性、重要性を認識する機会となったところです。

いまや、「持続可能な社会づくり」は世界の共通認識であり、世の中の価値観は、私たちが長年追求してきた価値観を重視する方向へ変化しているものと考えます。当社グループは、「次世代へ快適な環境を」という企業理念のもと、①快適な住環境を次世代へつなぐ、②環境負荷の低いエネルギー、③資源を捨てずに循環させる、これらの概念が「当たり前」として定着する社会の早期実現を目指しております。

2019~2021年度を対象とする中期経営計画の最終年度を終えました。最終年度となる2021年度におきましては、エネルギー価格の急激な高騰を予見できず、新電力事業において大幅な損失を出す結果となりましたが、中長期を見据えて取り組んできた事項については、着実に成果を残してきたと考えております。

2030年に照準を合わせた長期ビジョン(2021年5月発表)に即し、各事業を通じて、「住環境」「エネルギー」「資源循環」の各分野において、持続可能な社会づくりに貢献してまいり所存です。くしくも、SDGsのゴールと同じ2030年。そこに描かれる社会の早期実現に向けて、着実に歩んでまいります。

中期経営計画（2019～2021）と2030年長期ビジョン

2021年度をもって、中期経営計画の対象年度を終えました。当社グループでは、2030年に向けた長期ビジョンにおいて、現状の約2倍となる1,000億円の売上規模への成長を目標の一つとして掲げており、今中期経営計画は、「今後の本格的な成長を支える経営基盤づくり」と位置づけて臨んだものです。これからの成長を持続可能なものとするべく、さまざまな挑戦や変化を許容できる強固な基盤を築くため、次の6項目の経営課題を抽出し、重点的に取り組みを強化・推進いたしました。

- ① 強みである営業力と顧客基盤を生かした既存事業の拡大
- ② 法人との業務提携なども含め、よりアライアンスを密にした新規先開拓の強化
- ③ 新事業・新サービスへの積極的な取り組みによる将来の成長領域の開発
- ④ 設備・システム投資などの省力化、効率化の推進
- ⑤ お客様満足を高めるための、専門家集団への進化と人材の育成・確保
- ⑥ 従業員が高いモチベーションで業務を行える環境づくり

■サニックス長期ビジョン2030(2021年5月24日発表)

住環境領域

「快適な住環境を次世代につなぐ」のが当たり前の社会へ

人員の増加×エリア拡大×営業手法の多様化×顧客サービスの拡充

戸建住宅・集合住宅ともに、建物の状態を定期確認するビジネスモデルの強みを生かし、お客様のライフサイクルや建物の状態に合わせた最適なトータル提案ができる体制構築。

エネルギー領域

「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前の社会へ

再エネニーズの高まり×太陽光発電・蓄電池のコストダウン+
製造・設置に加え、メンテナンスや発電所設備及び部材のリユース・リサイクルなど、あらゆる運営面をサポートできる体制構築。

資源循環領域

「捨てない」のが当たり前の社会へ

受入量・種類(入口)の拡大⇄分別・選別の高度化⇄リサイクル用途(出口)の多様化
・廃プラスチックのリサイクル用途の多様化(サーマルリサイクルに加え、マテリアル・ケミカルリサイクル)。
・廃液の処理過程で発生する污泥、油分の分離及び燃料化の技術開発(廃液処理から燃料製造への移行)。

	2021年度(実績) 2022年3月期	2030年度(目標) 2031年3月期
売上高	509.3億円	1,000億円
営業利益(売上高営業利益率)	△26.1億円(△5.1%)	100億円(10%)
当期純利益	△34.4億円	72億円
ROE	△54.0%	17%
ROIC	△14.6%	15%

温暖化への対応
(脱炭素社会の実現)

資源枯渇への対応
(循環経済の実現)

持続可能な社会へ
「次世代へ快適な環境を」

今中期経営計画期間、最終年度の2021年度におきましては、急激な燃料価格の高騰を背景に、電力調達コストが予想を遥かに上回る水準となったことから、大きな損失を計上いたしました。結果として、「今後の本格的な成長を支える経営基盤づくり」における、財務基盤の拡充を図ることはできませんでした。しかしその一方で、既存事業の拡大やアライアンス強化といった重点取組事項については、推進することができました。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大に端を発した生産・物流の混乱やロシアによるウクライナ侵攻、エネルギー価格の高騰、さらには為替動向など、非常に不安定な情勢の中で中期的な予測が困難であることから、次期の中期経営計画(2022年度～2024年度)につきましては公表を延期し、合理的な見通しと計画が策定でき次第、速やかに公表する予定としております。

大きな変化には、必ず「機会」と「リスク」が併存します。まずは変化に柔軟に対応することで「リスク」をコントロールしつつ、「機会」をしっかりと捉えて、持続可能な成長へとつなげてまいります。

戸建て住宅からビル・マンションまで「快適な住環境を次世代へつなぐ」

当社グループは、「長く、快適に、安心して暮らせる住まい、そしてそれが次の世代へと引き継がれ循環していく」という概念が当たり前になる社会を目指しております。

当社グループの礎を築いたのが、シロアリ消毒をはじめとする、住宅向けサービスのH S(ホーム・サニテーション)事業です。創業当時、シロアリが発生してから対処するのが一般的だった業界で、「被害に遭う前の予防、早期発見・早期対策が重要」と、その必要性を説き、潜在需要を掘り起こしてきたことが、この仕事のビジネスとしての地位を確立するベースとなりました。

シロアリ消毒の施工をさせていただいた住宅は、82万軒を超えました。また、「快適で長く住める家づくり」を目指して、湿気対策、地震対策など、サービスを拡充しております。

日本の住宅は、建てられてから壊されるまでの期間が欧米諸国に比べて極端に短く、築後40年足らずで建て替えられています(国土交通省調べ)。しかし近年、日本でも、人口がピークアウトしたことに加え、省資源、環境負荷低減などの観点から、「建て替えるより、きちんとメンテナンスして長く使う」といった住宅ストックが重視される時代となっております。住生活基本計画(2021年3月更新)にも、わが国の方針として、既存住宅ストックが世代を超えて取り引きされる「住宅循環システムの構築」という目標が示されております。マンションなどの集合住宅においても同様の考え方です。

当事業分野におきましては、中期経営計画に基づき、人員の増強や教育、業務提携などのアライアンス強化により、新規顧客開拓に注力してまいりました。農業協同組合、生活協同組合・職員互助会、不動産・建設業、小売業などの提携先を通じて、その会員様などに住宅向けサービスをご案内したり、ビル・マンションなどの管理会社提携先との関係強化を図ったりと、現在、業務提携先数は、2016年度比の約10倍に伸長しております。

また、今後も、より地域密着でお客様に寄り添ったサービスを提供していくため、積極的な人員増員と店舗展開を実施してまいります。H S事業では西日本を中心に53店舗、E S(エスタブリッシュメント・サニテーション)事業では12店舗を展開しております(2022年3月末現在)。2030年までには、H S事業で100店舗、E S事業では地方中核都市を中心に25店舗

と、全国に営業エリアを拡大してまいります。

日本全国には、約3,000万棟の木造戸建住宅と、200万棟以上の共同住宅があります(総務省/平成30年住宅・土地統計調査)が、少子高齢化に伴う空き家の増加やライフスタイルの変化など、住宅に関するニーズも多様化していくものと考えます。当社グループでは、住宅の維持・管理のみならず、提供できるサービス領域を拡充させつつ、お客様・建物のライフサイクルや状態に合わせた最適なタイミングで、最適な提案ができる体制を構築するとともに、良質な住宅ストックが世代を超えて取り引きされ、引き継がれていく社会づくりに貢献してまいります。

また、住環境の維持・管理と並行して取り組む、「衛生管理」も事業の柱の一つです。住環境にとどまらず、宿泊施設、商業施設から製造工場まで、その対象は多岐にわたります。

2020年6月に「改正食品衛生法」が施行され、原則、食品を扱うすべての事業者に、「H A C C P(ハサップ)」と呼ばれる衛生管理手法の考えを取り入れることが義務付けられております。求められる衛生面のレベルは高まっており、それ自体がサービス品質の一つと考えられる時代です。当社グループでは、H A C C Pに沿った衛生管理の導入・運用サポートサービスの提供により、時代の要請に応えてまいります。

なお、新型コロナウイルス感染症の流行は、「衛生管理」の重要性を改めて認識する契機となりました。当社グループでは、古くより、大地震や豪雨などの自然災害、あるいは、口蹄疫等のウイルス感染症の発生時など、有事の衛生対策も担ってまいりました。今後とも、社会のニーズに応えるべく、衛生管理を推進してまいります。



令和2年7月豪雨被害を受けた小学校(大分県九重町)の復旧工事(2021年1月～3月)において、校舎と体育館の床下殺菌消毒を当社にて担当。復旧工事に携わった業者8社に、1・2年生と担当の先生から、お礼のお手紙を頂いた。



エネルギーの供給側と需要側、双方から脱炭素社会の実現を推進

私たちは、「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前
に選ばれ、使われる社会の実現を目指しております。

当社グループのエネルギー関連事業は、環境衛生事
業を展開する中から派生しました。環境負荷の低いエ
ネルギー事業に取り組んでおり、その一つが、再生可能
エネルギーの代表格である太陽光発電です。

なお、当社のソーラーパネル(太陽電池モジュール)
にまつわる歴史は、さかのぼること30余年、1989年
に、H S 事業部門の取扱商品の一つである、床下換気扇
の動力源として、ソーラーパネルを導入したことに始
まります。まだソーラーパネルが一般に普及していな
い時代でしたが、以降、累計30万軒以上の住宅に設置
しており、早い時期からソーラーパネルを世に送り出
した実績が、2009年の太陽光発電事業開始へとつなが
りました。

太陽光発電の事業展開にあたっては、「電気代より安
くなければ普及しない」との考えから、「いいものをよ
り安く」提供することを、事業の核に据えてまいりまし
た。他に先駆けて海外製のソーラーパネルを導入する
とともに、2010年には中国にソーラーパネルの製造工
場を設立。製造から営業、設計・施工、メンテナンスま
でトータルで行う一貫体制を構築し、コストダウンおよ
び品質向上を図るとともに、お客様の安心感や利便性
を追求してまいりました。販売開始以来、住宅用・事業
用あわせて、4万8,000件以上を販売・施工し、卸販売
も含めた総販売容量は、原発1基分に相当する1.4GW
(140万kW)を超えております(2022年3月末現在)。

国の政策において、再生可能エネルギーは主力電源
と位置づけられており、2050年のカーボンニュートラ
ル達成のためには、再生可能エネルギーの電源構成比
率をさらに高めていかなければなりません。太陽光発
電は、これからの世の中に必要とされるものであり、こ
の普及が重要な仕事であることは間違いないと確信し
ております。また、経済合理性、脱炭素対応、レジリエ
ンス強化など、導入ニーズも多様化しております。太陽
光発電の普及拡大はこれからの本番であると考え、積極
的な開拓を進める方針です。

電気料金の値上がりやF I T制度(再生可能エネル
ギーの固定価格買取制度)における買取価格の低下な
どにより、いま太陽光発電は、「売る」より「使う」、つま
り「自家消費型」への転換の時期にきております。また、
太陽光設備の導入・保有形態や、その電力の供給方法も
多様化してまいりました。約10年、売電メリットあり
きで普及してきた太陽光発電ですが、国の政策に頼ら
ずに普及するのが本来の姿であり、補助金や優遇政策
がなくても人々に選ばれるエネルギーとなっはじめて、
太陽光発電は一つの「産業」として自立することが
できるものと考えます。

現在、当社グループでは、店舗・事業場や工場などの
需要家をメインターゲットに、太陽光で発電した電力
を店舗・工場内で消費する「自家消費型」、自己施設に他
社所有で設備を設置し、太陽光で発電した電気を購入
する「第三者保有型」など、ユーザーのニーズや電力使
用状況にあわせた最適なご提案に努めております。

また、太陽光発電は「設置すれば終わり」というもの
ではありません。再生可能エネルギーが主力の電源と
して機能するためには、全国各地に分散して設置され
た一つ一つの太陽光発電が、「発電所」として責任を
もって運用され続ける必要があります。また、太陽光発
電が社会に定着すればするほど、当然、寿命を全うした
設備の処分に関する課題も発生します。当社グループ
におきましては、設置された発電所の適切なメンテナ
ンスサービスの強化を図るとともに、近い将来に必要
となる、太陽光発電のリユース・リサイクル・適正処分
に向けた研究・開発にも着手しております。

あわせて、当社グループにおきましては、2017年以
降、経済産業省が行うバーチャルパワープラント*構築
実証事業に参画しております。太陽光発電は発電量が
天候に左右されることから、電力供給の調整ができな
いことが課題となります。バーチャルパワープラント

の実現は、その課題をクリアし、太陽光発電の普及に弾
みをつけるものです。設置された太陽光発電から生み
出される不安定な電気を、我々の生活を支え得る、信頼
できる安定した電気へと転換させることが脱炭素社会
への大きな一歩につながるものと考えます。バーチャ
ルパワープラントの社会実装に向けた取り組みを、継
続してまいります。

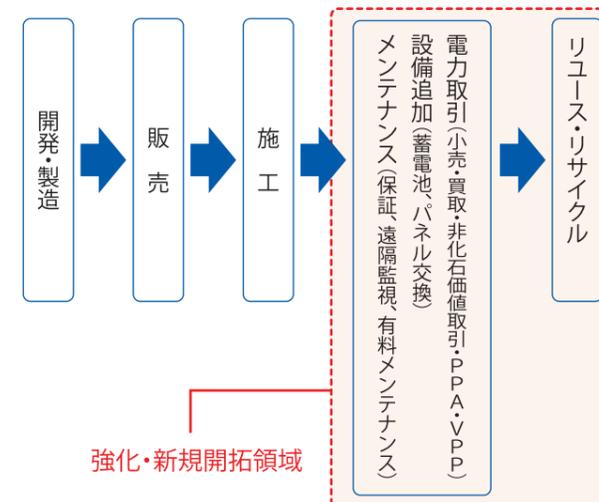
※バーチャルパワープラント(V P P)…住宅や工場に設置
された太陽光発電・蓄電池・電気自動車など、分散する小規
模な発電・蓄電設備を情報技術で一括制御し、一つの発電
所のように機能させる仕組み(46ページ参照)。

一方で、当社グループでは、2001年、苫小牧発電所
(43ページ参照)を運営する(株)サニックスエナジー設
立の年に、将来の電力小売を見据え、全国で8番目に
「特定規模電気事業者(P P S)」の登録を行いました。
苫小牧発電所の稼働に伴い、電力の卸販売事業を開始。
その後、2015年に、太陽光発電におけるプレミアム買
取サービス(F I T制度の買取価格に一定額を上乗せ
した金額での買取)の提供を始め、太陽光発電販売の後
押しを図るかたちで電力小売事業を本格スタートしま
した。翌2016年には、電力小売完全自由化を受けて、家
庭向けの電力小売も開始。沖縄電力管内を除く日本全
国で、工場・事業所から家庭まで電力供給できる体制を
整えております。

当社グループの電力小売の特長は、太陽光発電事業
で販売・施工した太陽光発電設備、そして、2020年に非
化石電源として認定された苫小牧発電所というCO₂
フリー電力の発電源・調達先を有することにあります。
この特長を生かし、2021年4月には電力の環境価値オ
プションメニューを加え、CO₂フリーの電力供給を開始
しました。ところがその矢先、電力の市場価格の高騰
により電力調達コストが増加し、大きな損失を生むこと
となりました。これを受け、市場リスクを最小限に抑え
る事業構造に転換。電力小売について、事業規模は縮
小し、機能面の強化による他事業(太陽光発電事業など)
との相乗効果の創出を目指すことといたしております。

当社グループは、脱炭素社会の実現に向けて、再生可
能エネルギーの発電源の普及拡大を図ると同時に、そ
のエネルギーを需要家にお届けする仕組みをつくり、
供給側と需要側の双方から「環境負荷の低いエネル
ギー」が当たり前となる環境を構築してまいります。

■ 太陽光発電のトータルサービスの拡充



需要増を見込むメンテナンス。
2015年にサービス提供を開始し
た遠隔監視(WEBモニタリング)
サービス「サニックスアイ」は、す
でに約1万件の太陽光発電所で
利用されている。



設計から施工まで自社で行える強みを生かし、自社施設への自家消費
型太陽光発電導入も進めている(写真左:太田工場=プラスチック資源開
発工場/右:総合研修センター)。太陽光設備の導入・保有形態や、その電
力の供給方法が多様化・高度化する中、自社での実績も自家消費型太陽
光発電のモデルケースとして、太陽光発電事業に生かしていく。

循環経済と脱炭素社会への移行を同時に「捨てない」社会へ

当社グループは、「捨てない」という概念が当たり前になる社会を目指しております。近年、循環経済(サーキュラー・エコノミー)への移行は、脱炭素社会への移行とともに、持続可能な開発に向けた中心課題となっております。循環経済とは、資源循環を通じた経済のあり方であり、調達、生産、消費、廃棄といった一方向の流れではなく、リサイクル、再利用、再生産、省資源の製品開発、シェアリングなどを通じた資源循環の実現を目指す概念です。かつて、動脈産業が経済成長を牽引したのと同様、「廃棄物を適正に処理・リサイクルし、循環の輪に還す」静脈産業は、現代社会において、重要なポジションにあります。

当社グループの資源循環事業の柱が、「資源循環型発電」(43ページ参照)です。製品としての役目を終えたプラスチックの回収、燃料化、そして当燃料による発電までを行う、独自のビジネスモデルと言えます。また、「資源循環型発電」は、前述したエネルギー事業の主力の発電源の一つでもあります。

さかのばれば、プラスチックのリサイクル事業の開始は、事業者向けの衛生管理を行う中で、廃棄物処理のニーズをキャッチしたことに端を発します。1994年に産業廃棄物の中間処理事業に参入し、焼却処理*を行う中で、プラスチックの燃焼カロリーの高さに着目し、燃料化事業へ。そしてさらに、その燃料を活用する発電所運営へと展開しました。

参入当初の2000年代初頭は、全国で排出される廃プラスチックはその約半分が、単純焼却・埋立処分されていましたが、現在(2020年度)は、約86%が有効利用されています(一般社団法人プラスチック循環利用協会)。

現在日本では、年間約413万トンの産業系廃プラスチックが排出されており、その約61%の253万トンが、サーマルリサイクル(エネルギー回収)されています(同協会)。これに対して当社グループでは、全国15カ所の工場で、年間約30万トンの廃プラスチックを回収し、約20万トンの燃料を製造。このうち、年間約15万トンを、当社グループのサニックスエネルギー苦小牧発電所(北海道苫小牧市)で、利用しております。その発電量は、一般家庭約5万5,000軒の電力消費量に相当し、これだけの量の発電をするための化石燃料を使わずに済んでいることとなります。また、当発電所は、

※産業廃棄物中間処理(焼却処理)工場…北九州工場=2007年に他社へ事業譲渡。



2020年度より非化石電源として認定され、非化石電気としての環境価値の取引も開始しております。

いま、海洋汚染をはじめとする、廃プラスチック問題が世界的にクローズアップされております。問題解決の一翼を担う者として、苫小牧発電所の増強、燃料の販売先開拓、サーマルリサイクル以外のプラスチックのリサイクル手法の開発など、成すべきことを検討してまいります。

なお、2022年4月に、廃棄業務の一元管理システム「SANIX system」の販売を開始いたしました。廃棄物処理に携わる中で得た知見に基づいて監修し、お客様に必要な機能を搭載。回収依頼や処理状況の管理から、データ利用、コンプライアンスの徹底まで、適正で効率的な業務遂行をサポートするものです。ひいては、廃棄物関連業務の可視化により、コスト適正化や環境経営の推進など、課題の抽出・改善にも効果を発揮いたします。当システムの提供により、収集運搬頻度や処分方法の適正化によるCO₂削減、分別による資源化の推進など、持続可能な社会の構築にも寄与する所存です。

資源循環の事業分野では、もう一つ、廃液処理事業(ひびき工場=福岡県北九州市)に取り組んでおります。以前は海洋投棄が当たり前だった廃液を陸上で浄化処理する事業で、2000年より、食品工場などから排出される汚泥や廃棄飲料などを、微生物処理などにより、年間10万トン以上浄化しております。現在、廃液の排出元は、関西・関東圏にも及びます。

また、当事業におきましても、単なる処理にとどまら

ず、廃液から出る油分や汚泥の燃料化リサイクル事業も推進しております。将来的には、燃料の製造を主工程とする工場へと移行して行く意向です。

2018年には、グリストラップ*から油分を分離回収して製造した再生油「再生油^{バイオ} Bio」の製造を開始し、重油の代替燃料として販売しております。また、2020年からは、廃汚泥の燃料化について、本格的な実証試験を開始し、バイオマス発電の燃料として需要家に提供できるよう、準備を進めております。なお、廃液の燃料化は、油分や汚泥を多く含むものなど、受入可能な廃液の対象を広げることにも可能にします。

2021年11月、「再生油^{バイオ} Bio」は、「令和3年北九州エ

■廃液の浄化処理から、再生燃料製造への移行を図る



油分を分離し製造する「再生油 Bio」は、環境負荷の低い製品として、「令和3年度北九州エコプレミアム」の選定を受けた。「資源循環EXPO」(2022年3月)など、環境関連の展示会において、北九州市のブースでの出展・PRを実施。

コプレミアム」に選定されました。これは、福岡県北九州市が、環境負荷の低い製品やサービスを選定するものです。その後需要家からの引き合いも多く、段階的に設備増強を進めていく方針としております。

プラスチックも廃液も、単なる廃棄物処理ではなく、「燃料製造工場」「原料工場」としての位置づけを確立したいと考えております。人の体に「動脈」と「静脈」があるように、産業活動も、廃棄物を浄化して自然に還す「静脈産業」なしでは、成り立ちません。資源循環型発電、廃液処理、いずれも、資源の循環を促すのと同時に、脱炭素社会の構築にも貢献してまいります。

※グリストラップ…厨房排水に含まれる油脂分や生ゴミなどを分離、収集する油脂分離阻集器。



実証試験を実施している、浄化処理過程で発生する汚泥の燃料化。有機性廃液を脱水処理した際に残る汚泥を脱塩・乾燥し、化石燃料に代わる固形燃料として再生する。

事業を支える「人」づくり、「仕事」が教育で 教育が経営である

当社グループでは、この仕事に従事する一人一人の質が、サービスの質に直結するとの考えから、「仕事」が教育で教育が経営である」を経営理念とし、創業当初から、社員教育に注力してまいりました。創業7年目に、自社研修センターおよび、社員教育を担う部署を設置。以来、一貫して、仕事に対する使命感と、それに裏打ちされた意欲、豊富な専門知識をもつ専門家集団を形成する人財育成を課題の一つとし、常に、研修プログラムを刷新しながら、人財育成に取り組んでまいりました。

2020年度以降のコロナ禍において、集合研修の実施

が困難となる中、オンラインを活用した研修など、新たな方法も導入しながら、進めております。

また、お客様にご満足いただけるサービス提供のためには、従業員がイキイキと働ける職場環境が必要だと考えます。従業員教育とあわせて、職場環境づくりにも努めております。

従業員の安全・健康、コンプライアンスを大切にしながら、高度な専門知識をもつ人材の育成と技術革新、付加価値の高いサービスの開発に努め、次世代の快適な環境づくりに貢献してまいります。

経営計画の変遷と中期経営計画

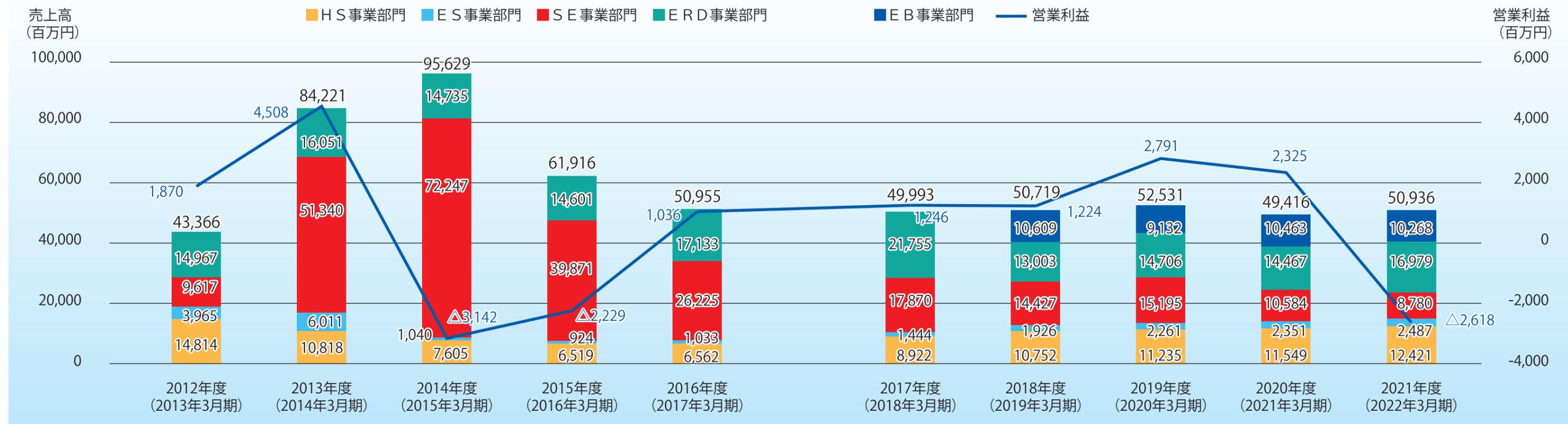
～2013年度

2014～2016年度

2016～2018年度

2019年度～2021年度

業績推移と経営計画の変遷



再生可能エネルギーの事業化 急激な成長

従来より取り組んできたホーム・サニテーション(HS)、エスタブリッシュメント・サニテーション(ES)、環境資源開発(ERD)の3事業に加え、2012年7月のFIT法(固定価格買取制度)の施行にあわせ、産業用太陽光発電設備の販売・施工(現SE事業)を新規事業として開始。

HS事業において取り組んできた住宅太陽光発電の施工ノウハウ、人的資源、自社製造のソーラーパネルによる価格優位性を武器に新規事業の垂直立ち上げに成功し、事業開始の翌年度(2013年度)には、全社売上高の6割を占める急成長事業となりました。急拡大する需要に応えるべく、自社のリソースを最優先で集中させ、それでも不足する人的リソースを積極的な人材採用によって補完することで、売上・利益ともに大きく拡大しました。

中期経営計画「サンシャインプラン2016」 (2014～2016年度)

2012年度から事業化した産業用太陽光発電事業の急拡大を背景に、太陽光発電事業・資源循環型発電事業・電力小売/卸売事業を中核事業と位置付け、競争力確保のための積極的な設備投資、人材採用、研究開発を行う成長シナリオ「サンシャインプラン2016」を2014年5月に策定・公表しました。

しかしながら、本中期経営計画を遂行している矢先の2014年9月、あまりにも急激に拡大していた再生可能エネルギーの系統接続契約申し込みに関して、電力会社が回答保留したことをきっかけに、FIT制度の大幅な見直しが行われたことから、太陽光発電事業を取り巻く市場環境が大きく変化しました。当社におきましても、2015年2月に中期経営計画を白紙撤回し、一転して企業存続を賭けたリスクトラクチャリングにより、経営再建を図ることとなりました。

中期経営計画 (2016～2018年度)

【概要】

方針：『持続的かつ安定的経営への移行』
事業環境が急激に変化する中、今後の市場環境を鑑み、コスト構造を見直し、持続的かつ安定的に収益を生み出せる経営体制への改革を実行。

- ①事業間のバランスのとれた経営資源再配分
- ②徹底的な合理化による経営基盤の強化
- ③ガバナンス体制の強化

【振り返り】

各事業の市場環境を踏まえ、適時柔軟な人員配置を行い、各事業で収益を上げることができた体制となりました。また、店舗統廃合、資産圧縮、経費削減等、さまざまな合理化により経営基盤を強化する一方で、社外取締役の増員等、ガバナンスの強化にも取り組み、計画どおり進捗しました。

当期中期経営計画 (2019～2021年度)

(2019年5月14日発表)

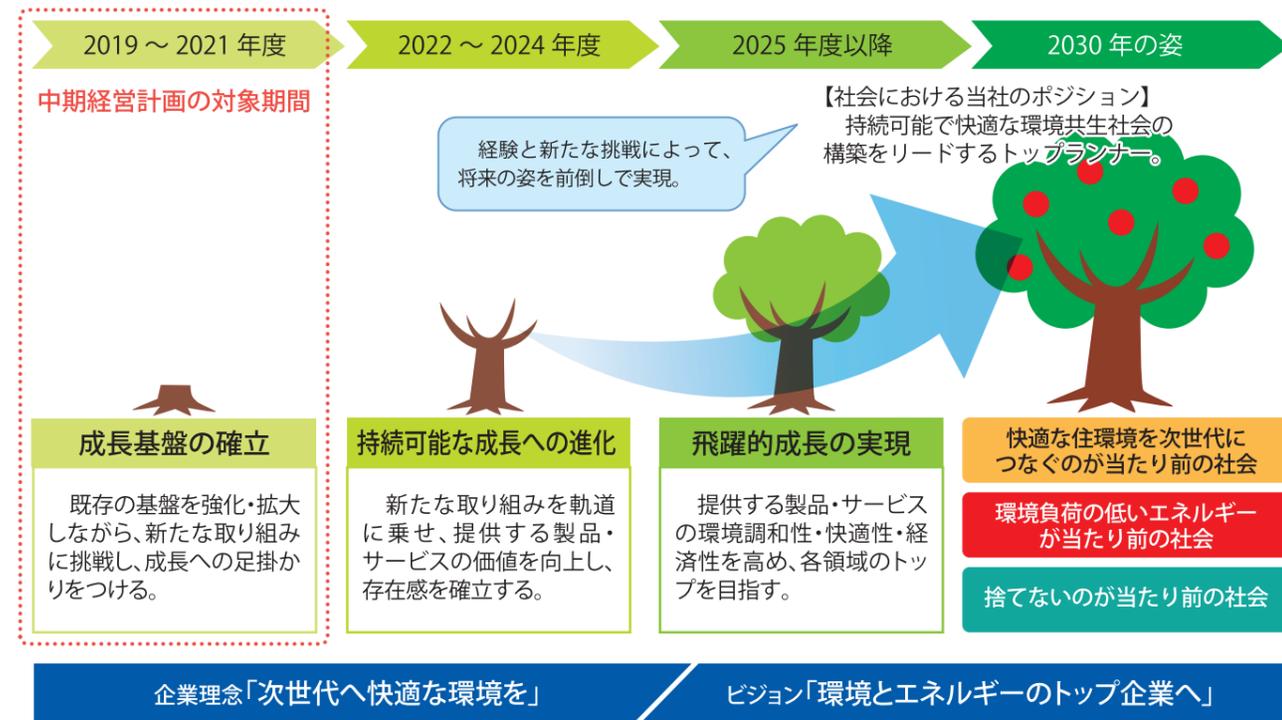
成長基盤の確立に向けて、既存の基盤を強化・拡大しながら、新たな取り組みに挑戦することを、基本方針として取り組みました。

HS、ES、環境資源開発の各事業部門において、安定した収益基盤を確立しました。一方、成長を牽引する事業として計画を策定したエネルギー事業部門において、事業リスクが想定以上に高まり、採算性の確保が困難となりました。市場リスクの影響を最小限に抑える事業構造へと、軌道修正しています。

→詳細は、30ページ～参照

中期経営計画(2019~2021年度)の概要

■ビジョン達成に向けたロードマップと中期経営計画の位置づけ



■中期経営計画の主要課題

基本方針
既存の基盤を強化・拡大しながら、新たな取り組みに挑戦し、成長への足がかりをつける。

お客様満足の上向

- 強みである営業力と顧客基盤を生かした既存事業の拡大
- 新事業・新サービスへの積極的な取り組みによる将来の成長領域の開拓

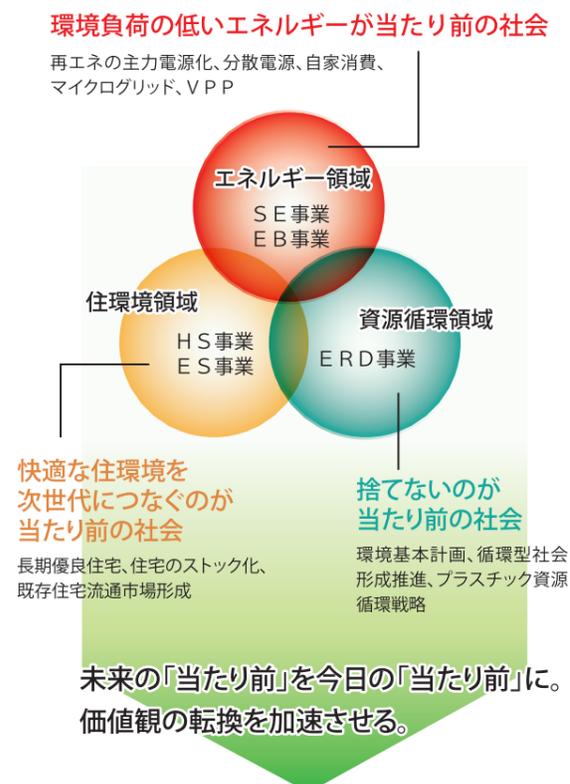
やりがい・働きがいの上向

- 従業員が高いモチベーションで業務を行える環境づくり
- お客様に満足いただけるサービスを提供する、専門家集団への進化と人材の育成・確保

経営基盤の強化

- 設備・システム投資等による業務の省力化、効率化推進

■社会の流れと当社事業領域の関連性



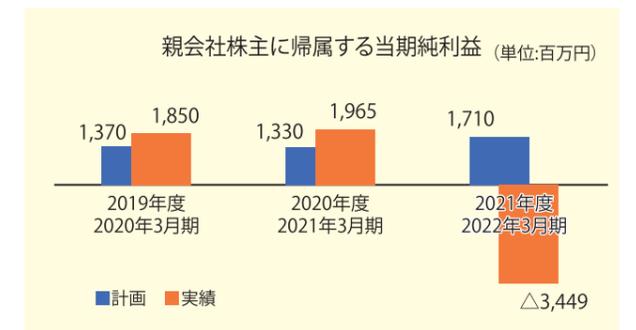
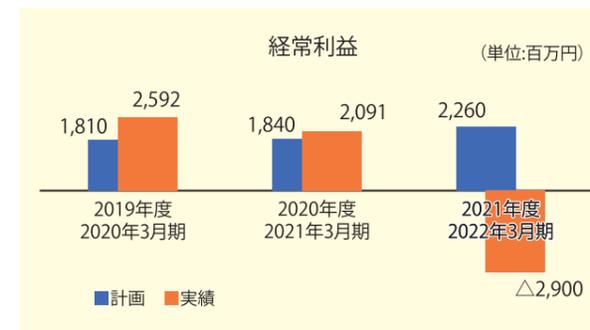
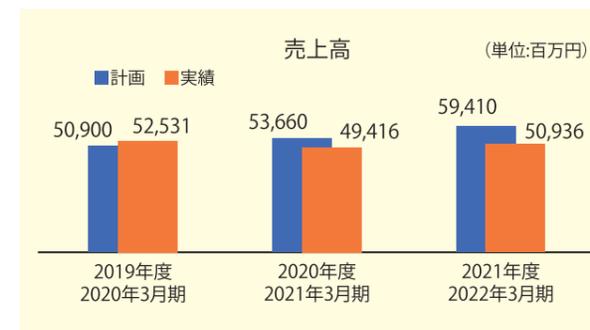
中期経営計画(2019~2021年度)の結果

■計画と実績

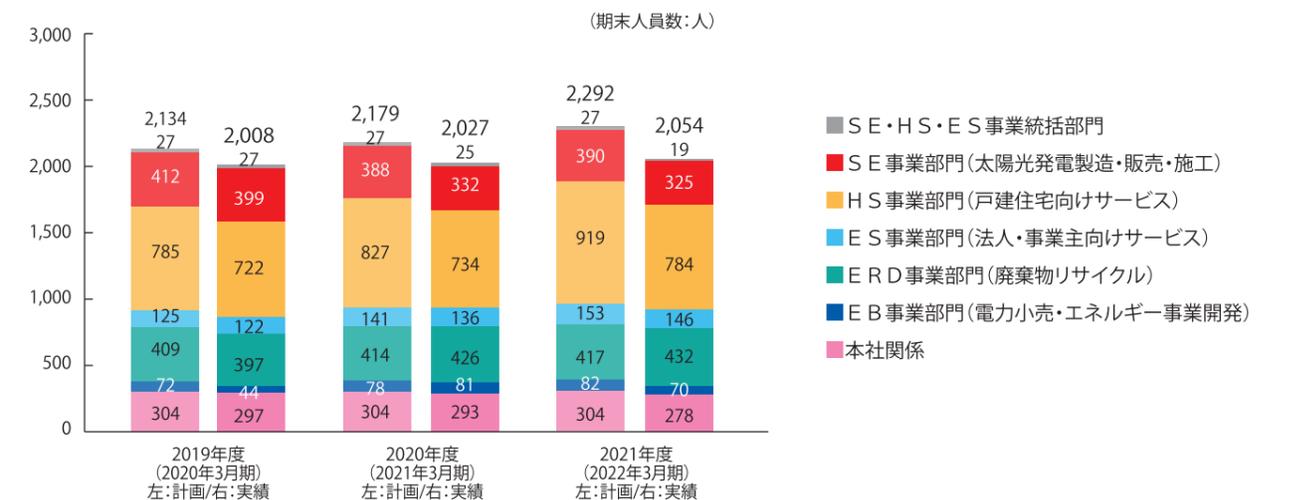
(単位:百万円)

	中期経営計画			実績(矢印は計画比)		
	2019年度 2020年3月期	2020年度 2021年3月期	2021年度 2022年3月期	2019年度 2020年3月期	2020年度 2021年3月期	2021年度 2022年3月期
売上高	50,900	53,660	59,410	▲ 52,531	▲ 49,416	▲ 50,936
営業利益	1,910	1,940	2,360	▲ 2,791	▲ 2,325	▲ △2,618
経常利益	1,810	1,840	2,260	▲ 2,592	▲ 2,091	▲ △2,900
親会社株主に帰属する当期純利益	1,370	1,330	1,710	▲ 1,850	▲ 1,965	▲ △3,449

※2021年度(2022年3月期)実績より、「収益認識に関する会計基準」を適用しています。



■人員の推移



中期経営計画(2019~2021年度)の結果(主要課題)

中期経営計画においては、6つの経営課題を掲げています。これらの課題に対する結果について、ご報告します。

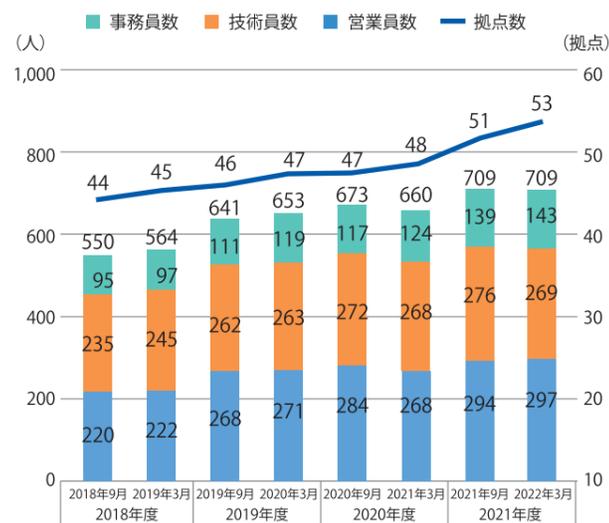
■経営課題に対する進捗状況

①強みである営業力と顧客基盤を生かした既存事業の拡大

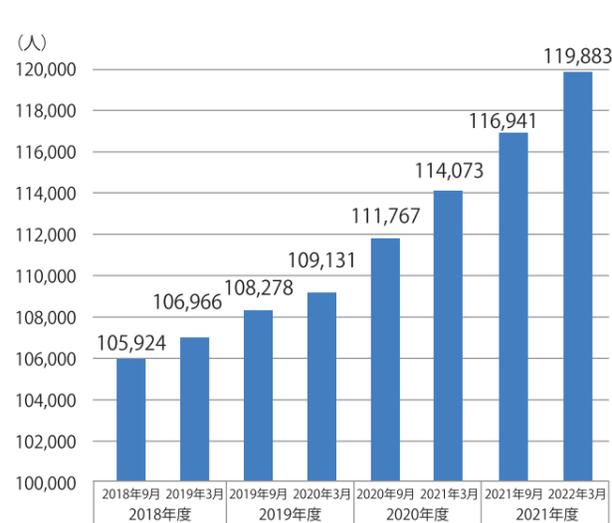
お客様満足の上向

既存事業における人材確保や新拠点の開設など、安定的な収益基盤を確立においては一定の成果を上げることができました。特にH S事業部門では、今中期経営計画期間において営業拠点を8カ所、人員を145名増やし、営業力のさらなる強化を図ってきました。顧客件数は、2022年3月末現在、119,883件(+12,917件)と増加しています(2019年3月末比)。

■H S事業部門の拠点数および従業員数の推移



■H S事業部門の顧客数の推移

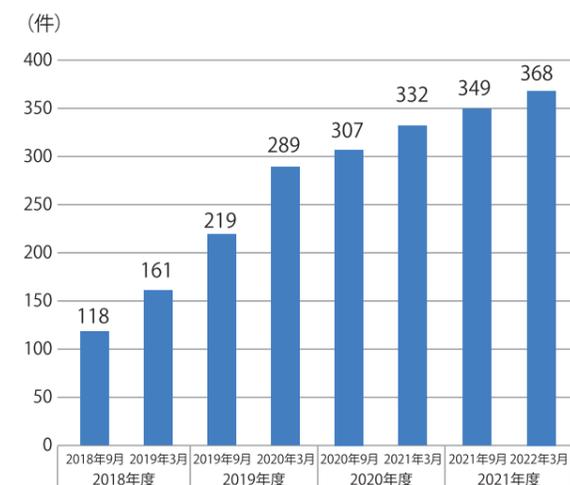


②法人との業務提携なども含め、よりアライアンスを密にした新規先開拓の強化

お客様満足の上向

法人との業務提携を積極的に進め、お客様と接点・営業基盤の拡大を図りました。2022年3月現在、業務提携先は368社となっています。また、マンションの管理会社提携先との関係強化にも、注力しています。

■提携先数の推移



[提携先や提携内容の例]

- ▶ 地方自治体の職員互助会・共済会
- ▶ 企業・団体の協同組合
- ▶ 企業(福利厚生メニューとして)
- ▶ サービス業企業(引越し業者、会員向けサービスなどの顧客サービスメニューとして)
- ▶ 不動産業者

当社サービスのご案内

- ・シロアリ消毒をはじめとする住宅向けサービス
- ・マンションの設備保全対策(給排水設備の診断)をはじめとする事業者向けサービス など

③新事業・新サービスへの積極的な取り組みによる将来の成長領域の開発

お客様満足の上向

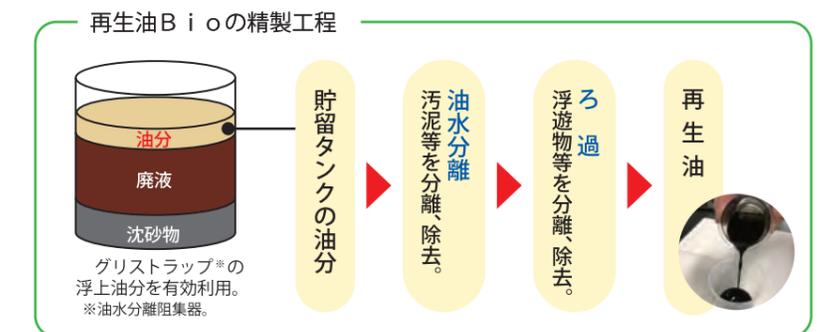
廃液の燃料化事業や廃棄業務一元管理システムなど、成長への足がかりとなる事業開発を実施しました。しかし、エネルギー関連事業に関しては、太陽光発電の第三者保有モデル(PPA)^{*}など、他社との提携によるビジネスモデルづくりに取り組みましたが、想定よりも対応が遅れる結果となりました。

^{*}第三者保有モデル(PPA)・・・PPA事業者が需要家(第三者)の住宅屋根等に太陽光発電システムを設置し、太陽光発電の自家消費電力を販売するもの。

■有機廃液の燃料化

飲食店から発生する廃液(産業廃棄物)から油分のみを分離回収することで、化石燃料の代替品として利用可能な、再生燃料(製品名:再生油Bio)を製造・販売しています。

CO₂排出量カウント0(カーボンニュートラル)の燃料。バイオマス発電の燃料としても、利用可能です。



④設備・システム投資等による業務の省力化・効率化の推進

経営基盤の強化

今中期経営計画における投資は、環境資源開発事業における設備更新や基幹システム更新など、業務効率向上に向けたインフラの整備を実施しました。

今後は、さらなる成長に向けた投資も行う予定です。

■投資費用の推移



⑤お客様満足を高めるための、専門家集団への深化と人材の育成・確保

やりがい・働きがいの向上

サニックスグループは、「仕事が教育で教育が経営である」を経営理念とし、経営戦略の中でも、特に「人づくり」を重点課題の一つとして位置づけています。社会環境の変化および、お客様からの要望の高度化に対応するサービス品質向上のため、人材育成を常に行っています(50ページ参照)。人材確保についての成果に対して、人材育成については取り組み半ばであり、今後も継続課題として、取り組んでまいります。

⑥従業員が高いモチベーションで業務を行える環境づくり

やりがい・働きがいの向上

新卒社員サポートのためのメンター制度、個人のライフプランに合わせて定年を選択できる定年選択制など、従業員の働く環境整備を整えています。業務環境づくりについては取り組み半ばであり、今後も重要課題として、取り組んでまいります。

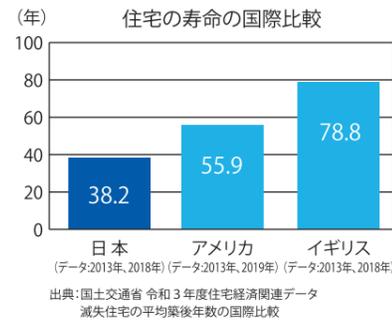
住環境領域の価値創造ストーリー (HS事業)

ホーム・サニテーション

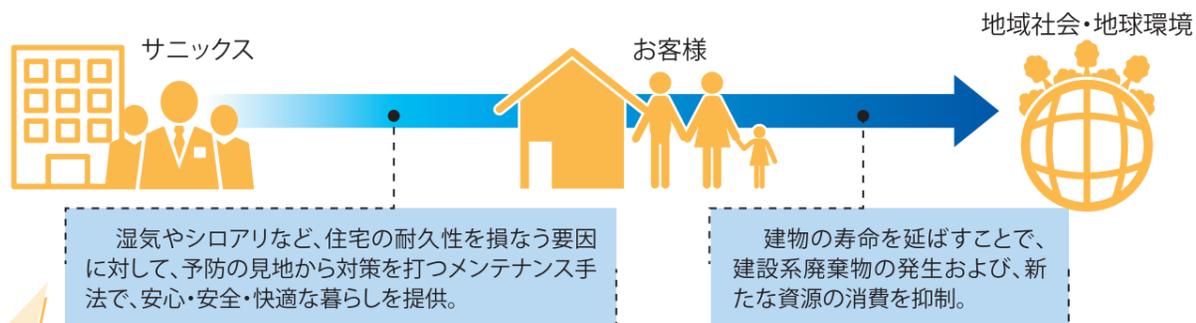


日本の住宅の寿命(取り壊される住宅の築後平均年数)は40年ならずと、欧米と比べてかなり短命です。湿気からくる木材の腐朽やシロアリの被害は、住まいの寿命を縮める要因の一つです。

私たちは、被害に遭ってから対策するのが一般的だった創業当初から、予防的見地による住宅メンテナンスの必要性・重要性を啓蒙してきました。それから約半世紀、いまや住宅もストックの時代です。これからも、施工数80万軒以上の実績と経験をベースに、お客様の快適な暮らしと、住宅の資産価値の維持に取り組んでまいります。



価値創造モデル(提供する価値)



主な商品・サービス <ホーム・サニテーション(HS)事業>

シロアリ防除システム

シロアリの習性を熟知したスタッフは、予防から駆除まで、適切に対処。豊富な経験と実績で培われた専門技術とノウハウ、万全のアフターサービスにより、大切なマイホームをシロアリの被害から守ります。



床下・天井裏換気システム

太陽光を利用した床下・天井裏換気扇が、床下・天井裏の湿気を追い出し、風の通り道をつくります。換気効果を高める拡散ファンや床下調湿材もとろそろえ、心地よい暮らしを実現するとともに、住まいの耐久性を高めます。



基礎補修工事

基礎コンクリート表面に、アラミド繊維シートをエポキシ樹脂で貼り付け、繊維強化プラスチック(FRP)を形成することで、基礎のひび割れを補修するとともに、劣化進行の抑制に寄与します。



家屋補強システム

床下、天井裏の主要結合部を金物で補強することにより、家屋の耐震性・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を行わず、工期短縮を実現しました。



住まいのリフォーム

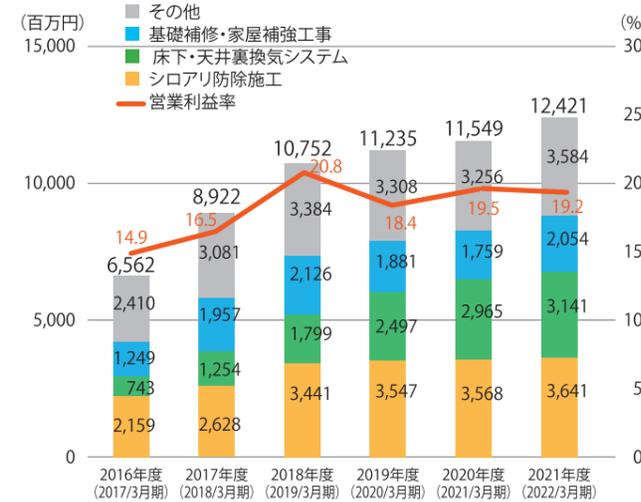
水周りの改善やバリアフリー化、外壁・屋根・クロス等のリフレッシュ、耐震改修工事など、ライフスタイルやご要望に合わせた快適リフォームをご提供します。

■実績

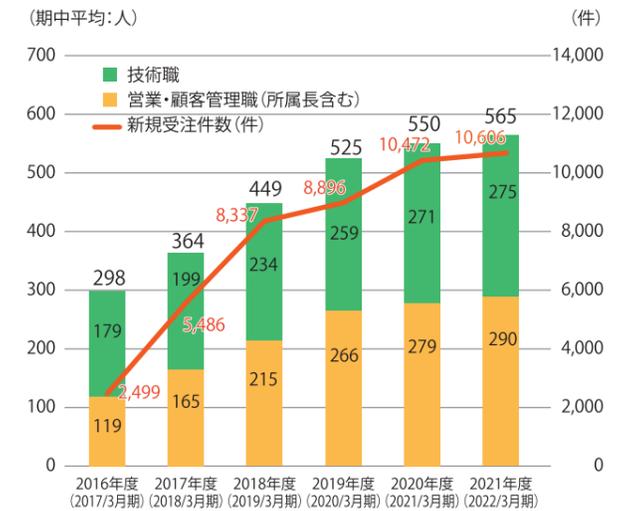
(単位:百万円)

	中期経営計画対象期間						対2018年度差異	
	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	増減	年平均増減率
売上高	6,562	8,922	10,752	11,235	11,549	12,421	+1,668	+4.9%
売上総利益 (売上高総利益率)	3,285 50.1%	4,947 55.4%	6,371 59.3%	6,746 60.1%	7,083 61.3%	7,667 61.7%	+1,295	+6.4%
営業利益 (売上高営業利益率)	979 14.9%	1,471 16.5%	2,231 20.8%	2,061 18.4%	2,248 19.5%	2,382 19.2%	+150	+2.2%

■商品別実績・営業利益率



■人員数・シロアリ消毒新規受注件数



Topic

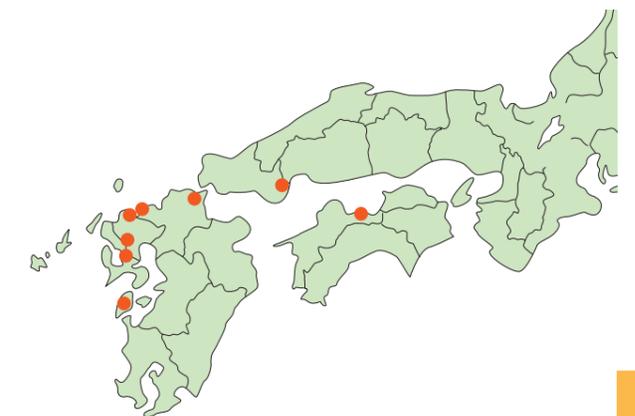
新規出店情報 ~ 3年間で、新店舗8カ所を開設 ~

HS事業部では、顧客サービスの充実と営業効率(生産性)の向上を目的として、積極的な出店を行っています。2019年度から2021年度においては、8店舗を開設しました。既存事業の基盤を固めつつ、顧客数の拡大を図ってまいります。

2019年3月末 45店舗 → +8店舗 → 2022年3月末 53店舗

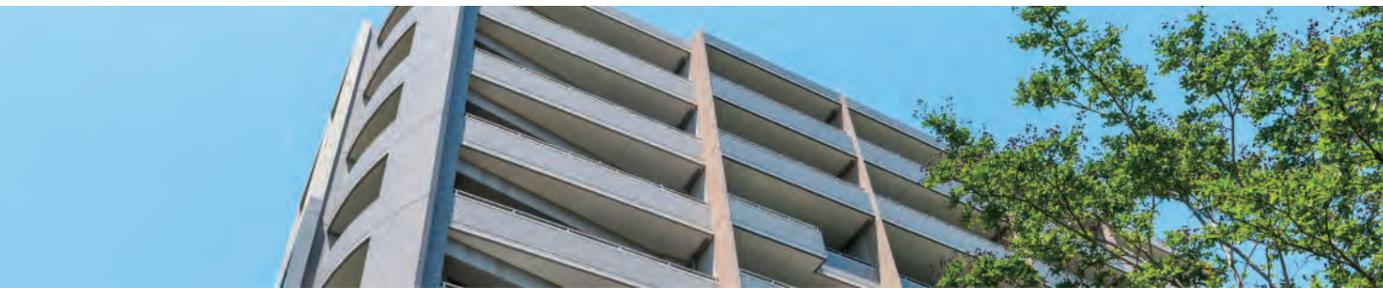
■新設店舗(2019年4月~2021年3月)

2019年4月開設	唐津営業所(佐賀県)
2020年2月開設	大村営業所(長崎県)
2021年1月開設	岩国営業所(山口県)
2021年5月開設	天草営業所(熊本県)
2021年5月開設	新居浜営業所(愛媛県)
2021年9月開設	武雄営業所(佐賀県)
2021年11月開設	八幡営業所(福岡県)
2021年12月開設	福岡西営業所(福岡県)



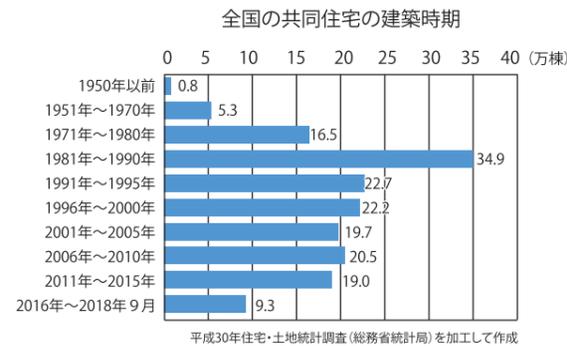
エスタブリッシュメント・サニテーション

住環境領域の価値創造ストーリー (ES事業)



ビル・マンションから、食品工場、レストラン、ホテル、病院等々、「居住空間」ととどまらず、人が集い、働き、暮らす空間を対象に、衛生管理から設備維持保全まで、幅広く対応する事業部門です。

衛生検査・診断、食中毒対策、水質管理、給排水管の保全対策、有害生物の防除など、予防医学(未然に防ぐという思想)の見地から、トータルサニテーションを推進します。



価値創造モデル(提供する価値)



主な商品・サービス <エスタブリッシュメント・サニテーション(ES)事業>

給排水設備の保全対策

給排水設備メンテナンスの効率的一元管理を実践。主力商品である防錆装置などにより、配管内のサビの発生・進行抑制による配管の長寿命化や、スケール・油污の除去・付着抑制によるトラブルの解決を図ります。

マイナス帯電水生成装置(防錆装置)



内視鏡による給排水管内部の検査

ビル・マンションのメンテナンス

水回りの衛生管理、屋上の防水処理、外壁の塗装・洗浄・補修など、トータルに管理します。

屋上防水処理



有害生物の防除



害虫防除施工

高度な専門技術により、ゴキブリやダニ、ハエ、カ、ネズミなどの害虫・害獣防除、害鳥侵入防止施工を行い、病原菌の媒体となる有害生物をシャットアウトします。

HACCPに沿った衛生管理サポート

飲食店や食品工場など、食品を扱う事業者には、HACCP(衛生管理手法)に沿った衛生管理が義務付けられています。専門的視点で、衛生管理計画の作成から運用までサポート。定期的な衛生点検および、その結果に基づく改善指導も行います。



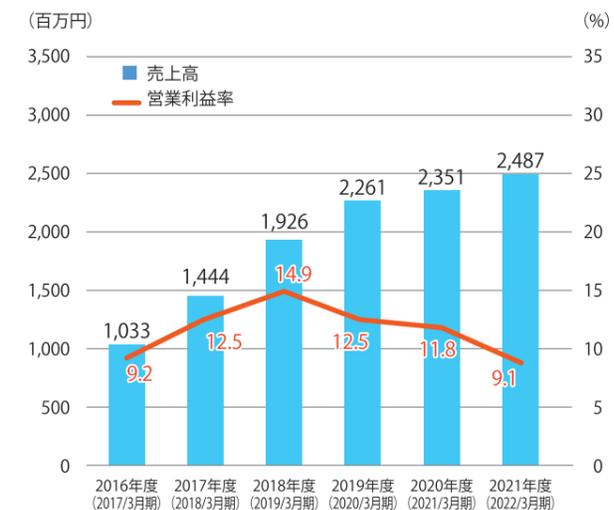
ATP拭き取り検査(清浄度の確認)

■実績

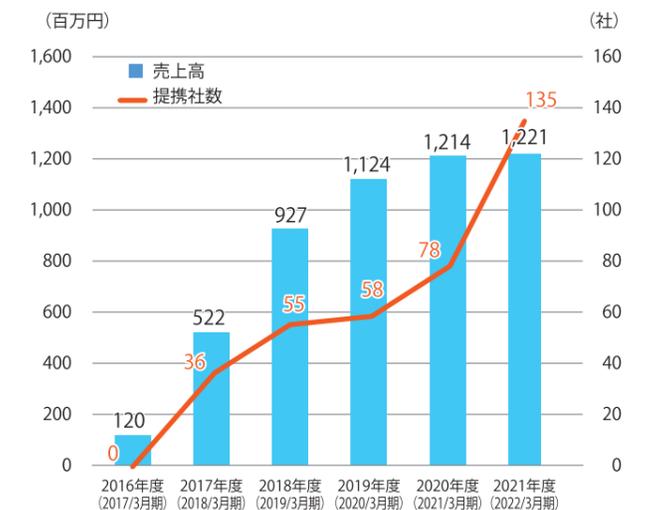
(単位:百万円)

	中期経営計画対象期間						対2018年度差異	
	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	増減	年平均増減率
売上高	1,033	1,444	1,926	2,261	2,351	2,487	+560	+8.9%
売上総利益 (売上高総利益率)	410 39.7%	689 47.7%	993 51.6%	1,188 52.6%	1,279 54.4%	1,328 53.4%	+335	+10.2%
営業利益 (売上高営業利益率)	94 9.2%	179 12.5%	287 14.9%	281 12.5%	276 11.8%	227 9.1%	△59	△7.5%

■売上高・営業利益率



■ドールマン・ショック(防錆装置)売上高と提携社数



Topic

HACCP(ハサップ)に沿った衛生管理サポートを本格開始~導入から運用まで~

2021年4月、ES事業部で、HACCPに沿った衛生管理導入支援サービスを、本格開始しました。

HACCPとは、衛生管理を「見える化」する、国際的な食品衛生管理手法。食品衛生法の改正により、2021年6月1日より、食品を扱う事業者には、HACCPに沿った衛生管理が義務化されています。

当社サービスは、専門的視点から、お客様(食品を扱う事業者様)の衛生管理計画の作成・運用がスムーズに進むよう、サポートするものです。定期的に衛生点検・運用状況の確認を実施し、現場に即した改善方法の検討、指導・アドバイスをを行います。



衛生計画作成サポート。業種に合わせたオリジナルの書式をご提供し、なるべく手間をかけずに作成いただけるよう努めています。



衛生点検にて、清浄度のチェック。衛生状況を数値化します。

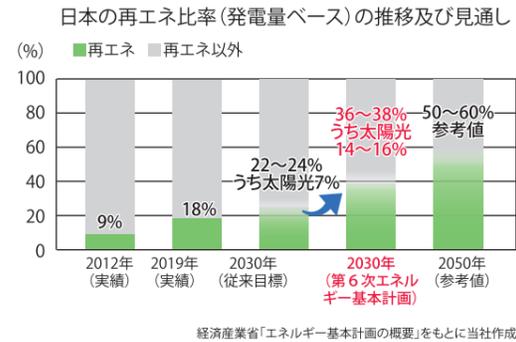
エネルギー領域の価値創造ストーリー (SE事業)

ソーラー・エンジニアリング

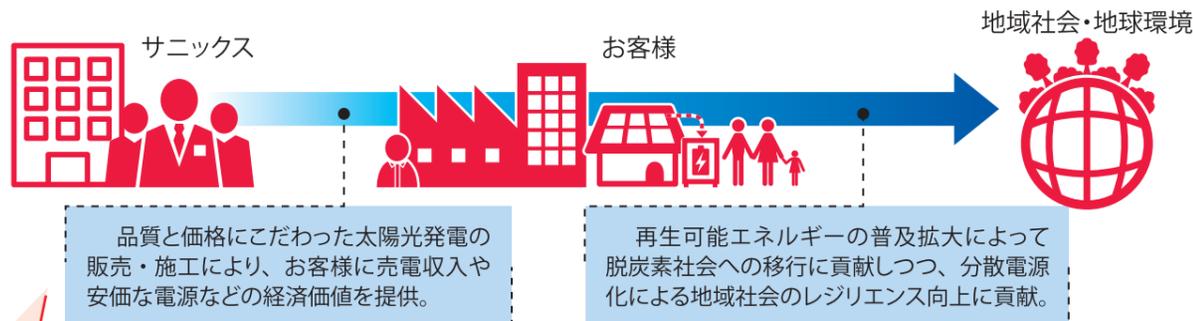


再生可能エネルギーの普及拡大は、社会的な重要課題です。太陽光発電をもっと身近なエネルギー源とすべく、国土の限られた日本に適した分散型太陽光発電によって、再生可能エネルギーの普及拡大を図ります。

特長は、製造から販売、施工、メンテナンスまでを一貫して自社グループで行う、トータルサービス。いいものをより安く、スピーディーに提供し、太陽光発電の普及を加速させます。なお、太陽光発電普及に必須となる蓄電池の販売にも注力します。



価値創造モデル(提供する価値)



主な商品・サービス <ソーラー・エンジニアリング(SE)事業>

事業用太陽光発電システム

工場の屋根やビルの屋上などの有効利用を促進。自家消費型システムを中心に、太陽光発電による資産管理、コスト(電気代)削減、災害対策、環境経営をお手伝い。ご提案から設計、施工、アフターメンテナンスまで、トータルに提供します。



住宅用太陽光発電システム

太陽光発電の普及を目指して、できるだけ価格を抑えて提供し、環境にも家計にも優しい生活を実現します。



O & M (メンテナンス)

WEBモニタリング(遠隔監視)から、法により義務化されている保守・点検まで。お客様の太陽光発電所の安心稼働をサポートします。



蓄電システム

自家消費型太陽光発電のニーズが高まるなか、蓄電池の導入による電気の柔軟な使い方をご提案しています。

メガソーラー事業

産学官相互協力によるメガソーラー「サニックスソーラーパークむなかた」(約2MW・2013年6月28日〜)。設計から施工、発電事業まで手がけ、ここで得られる経験やデータを太陽光発電の販売・施工活動に生かすとともに、学校などの見学も受け入れています。

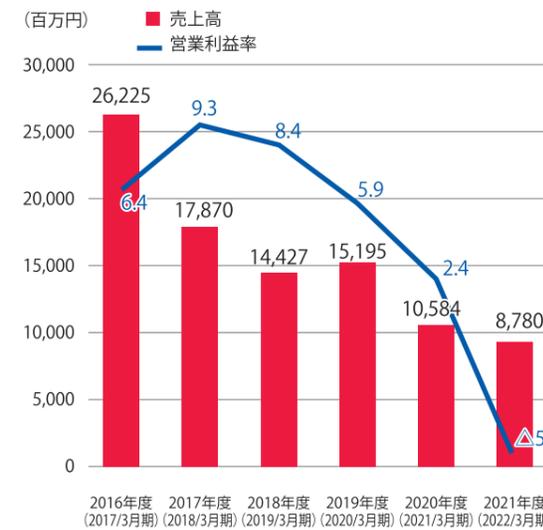


■実績

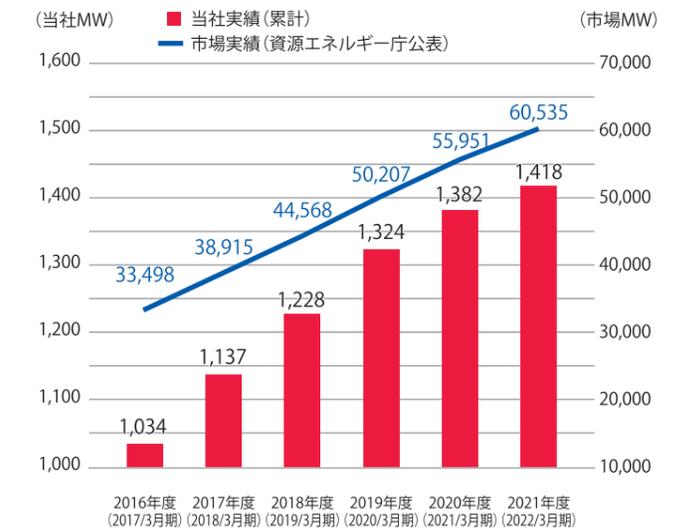
(単位:百万円)

	中期経営計画対象期間						対2018年度差異	
	2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	増減	年平均増減率
売上高	26,225	17,870	14,427	15,195	10,584	8,780	△5,647	△15.3%
売上総利益 (売上高総利益率)	7,423 28.3%	5,562 31.1%	4,687 32.5%	4,308 28.4%	3,148 29.8%	1,941 22.1%	△2,745	△25.5%
営業利益 (売上高営業利益率)	1,669 6.4%	1,668 9.3%	1,204 8.4%	901 5.9%	250 2.4%	△473 —	△1,678	△173.2%

■売上高・営業利益率



■太陽光発電システム導入量(累計)



Topic

自社施設に、自家消費型太陽光発電を導入 ~脱炭素社会の実現に向けて~

当社は、自社施設への太陽光発電導入を進めています。2021年度は、資源開発工場(廃プラスチックの燃料化工場)のうち8工場および、研修センターに、自家消費型の太陽光発電を導入しました。

太陽光発電事業においては、製造から、販売、施工、メンテナンスまでの一貫サービスを強みとしています。自社施設への太陽光発電についても、自社による設計・施工にて設置しました。

2021年度 資源開発工場への導入事例 ()内の日付は運転開始日



8工場による効果(年間)

▼自家消費
約651,617kWh
▼CO₂排出量削減
約341.8t-CO₂

※当社シミュレーション値。

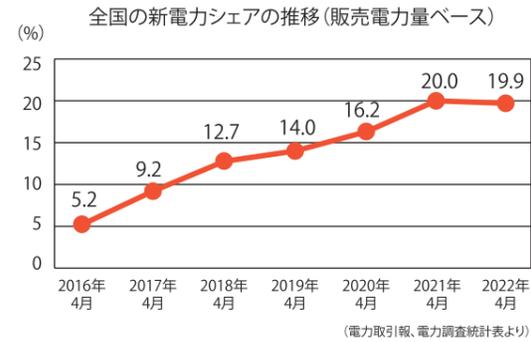
エネルギー領域の価値創造ストーリー (EB事業)

エネルギー・ビジネス



エネルギー新時代、脱炭素社会の実現に向けて、省エネ、創エネ、蓄エネ、そして非化石エネルギーの選択など、エネルギーとの向き合い方が多様化しています。また、2016年の電力小売自由化を経て、「電力会社は選ぶ時代」が定着してきました。

新電力事業(電力小売)を中心に、太陽光発電事業をはじめとする、他事業との親和性を生かして、多様化する時代のニーズに応えてまいります。



価値創造モデル (提供する価値)



主な商品・サービス <エネルギー (EB) 事業>

電力小売

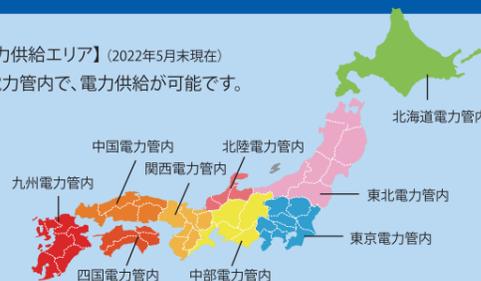
自社で販売・施工した太陽光発電および、グループ会社で運営するリサイクル発電を基盤とするベース電源を有することを強みに、これらに他の仕入先を加えて組み合わせることで、コストダウンを図っています。

※登録小売電気事業者登録番号: A0057



需給管理

【電力供給エリア】(2022年5月末現在) 9電力管内で、電力供給が可能です。



エネルギー事業開発

再生可能エネルギーの自家消費や蓄電池を活用した「分散型エネルギーシステム」に代表される、次世代のエネルギーシステムの構築を目指します。

第三者所有型太陽光発電*の普及にも注力しています。
*第三者所有型太陽光発電: 事業者が住宅の屋根に太陽光パネルを設置し、電力供給サービスを行うもの。

太陽光発電 (FIT電気)
自社で施工した太陽光発電所(お客様)の電力を買い取っています。



自社グループ発電所
子会社サニックスエナジーが運営する苦小牧発電所は、プラスチックのリサイクル燃料を専焼とする火力発電所です。



JEPXその他
当社は、日本卸電力取引所(JEPX)の会員です。JEPX、電力会社(旧一般電気事業者)および提携発電所から調達しています。



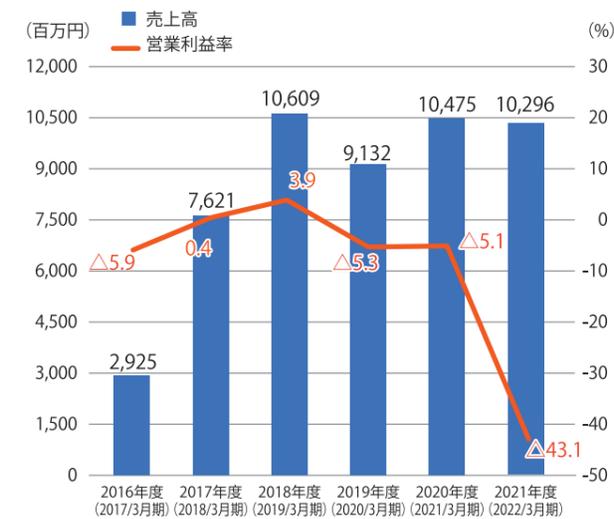
■実績

(単位:百万円)

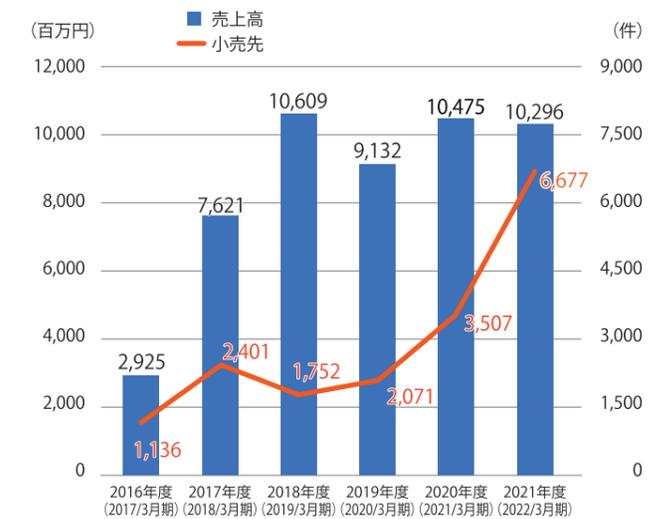
	中期経営計画対象期間						対2018年度差異	
	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	増減	年平均増減率
売上高	2,925	7,621	10,609	9,132	10,475	10,296	△313	△0.9%
売上総利益 (売上高売上総利益率)	84 2.9%	208 2.7%	616 5.8%	△71 —	103 1.0%	△3,801 —	△4,418	△283.3%
営業利益 (売上高営業利益率)	△171 —	32 0.4%	412 3.9%	△485 —	△529 —	△4,435 —	△4,847	△320.7%

※セグメント間の内部売上を含みます。

■売上高・営業利益率



■売上高と小売先件数



Topic

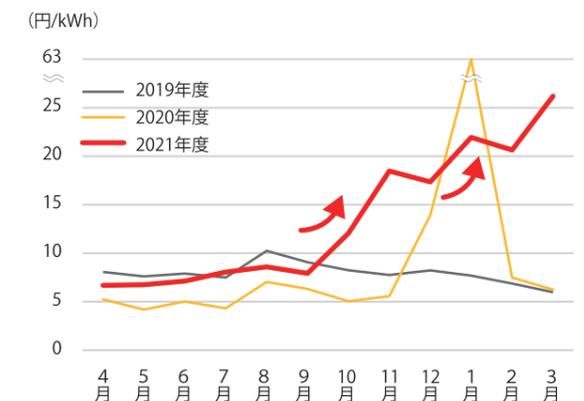
市場環境の激変を受け、事業構造をシフト～成長志向から機能面強化へ～

中期経営計画(2019～2021年)においては、新電力事業(電力小売)を成長事業と位置づけ、収益の拡大を目指して、取り組んでまいりました。

しかしながら、2021年度、冬期における電力需要の増加に加え、福島県沖地震(2022年3月)の影響により電力供給が逼迫、さらにはロシア・ウクライナ情勢による世界的なエネルギー価格の高騰もあり、電力の市場価格が高騰し、電力調達コストが大きく増加する事態となりました。

これを受けて、事業の位置づけ・方針の転換を図りました。市場リスクを最小限に抑える事業構造へとシフトし、売上拡大による成長志向ではなく、機能面の強化による他事業との相乗効果の創出を目指します。

JEPX (スポット市場) 月間平均価格単価推移



※ JEPXの「スポット市場インデックス」資料をもとに当社にて加工。JEPX (スポット市場) 価格の月間平均価格単価推移 (システムプライス (30分単位の1日48コマ) の月間単純平均) を記載。

エンバイロメンタル・リソース・ディベロップメント

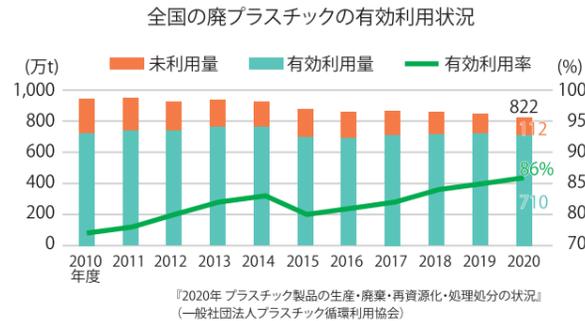
資源循環領域の価値創造ストーリー (ERD (環境資源開発) 事業)



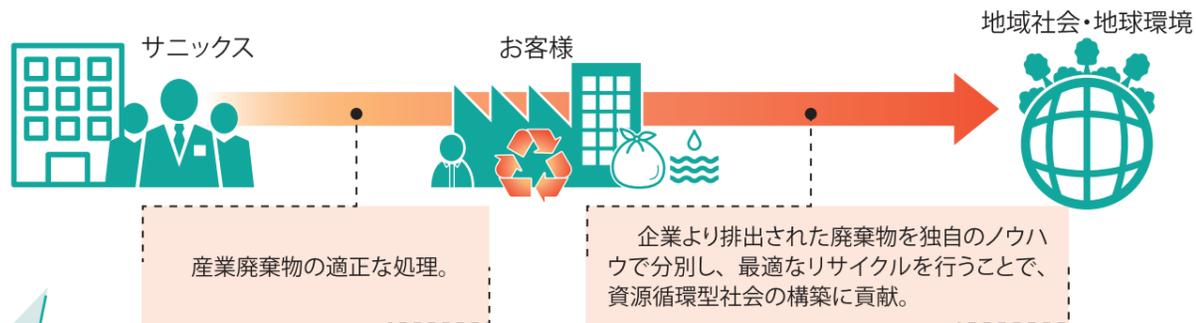
地球規模で環境保護が求められるいま、産業廃棄物の適正処理・リサイクルは、重要な社会課題です。

サニックスグループは、廃プラスチックの燃料化リサイクルや、食品工場等から排出される有機廃液の浄化など、次世代の地球環境を考慮した事業を通じ、循環型社会の構築を図ります。

「静脈産業」の一員として、地球環境と産業発展の調和を目指してまいります。



価値創造モデル (提供する価値)



主な商品・サービス <環境資源開発 (ERD) 事業>

廃プラスチックの燃料化

産業廃棄物系プラスチックの燃料化を目的とした工場(プラスチック資源開発工場)を、全国各地に15工場展開。大きさや形がさまざまな廃プラスチックを細かく破碎することにより、石油・石炭などの代替燃料として活用するサーマルリサイクルを推進します。



プラスチック資源開発工場



プラスチック燃料のストックヤード

資源循環型発電システム

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、発電施設のエネルギー源として利用。石炭と比べて、発熱量が高く、CO₂排出量や焼却灰発生量が少なく済むことから、環境負荷が低く、付加価値の高い電気を供給します(次ページ参照)。



サニックスエナジー 苫小牧発電所



最終処分場(株式会社C&R)

廃液の浄化処理・リサイクル

外食産業の店舗や食品工場、その他雑廃水ピットなどから排出される有機廃液などを、大量に受け入れる体制を整えています。一連の処理工程により、高濃度の汚濁成分を99%以上除去する能力を有しています。また、油分や、脱水汚泥の燃料化リサイクルも推進しています。



ひびき工場(有機廃液処理工場)



廃プラスチックからリサイクルエネルギー 「資源循環型発電システム」

産業廃棄物の処理は、社会的な重要課題です。サニックスグループは、時代の要請に応え、1994年に産業廃棄物処理事業に進出。その運営過程で、プラスチックの燃焼カロリーの高さに注目し、それまで単純焼却・埋立処分されていたプラスチックをエネルギーとして再利用する「資源循環型発電」を展開するに至りました。

現在、全国15カ所の工場で、製造工場などから排出される廃プラスチックを燃料化加工し、サニックスエナジー 苫小牧発電所(北海道・サニックス子会社/2003年竣工)等で、発電用燃料として使用。エネルギーとして再生しています。

なお、電気の「非化石価値」を証書として取り引きされる「非化石価値取引市場」において、2020年度より、すべての非化石電源について、取り引き対象とされるようになりました。これに伴って、苫小牧発電所で発電した電気も、「非F I T非化石証書」が発行されることになり、非化石電気の環境価値そのものを取り引きしたり、電気とセットにして非化石電気を取り引きしたりしています。

プラスチック専焼の発電所は他に類を見ず、2003年の苫小牧発電所竣工以来、さまざまな課題をクリアし、現在に至ります。サニックスグループは、当ビジネスモデルにより、資源循環型社会の実現に貢献してまいります。



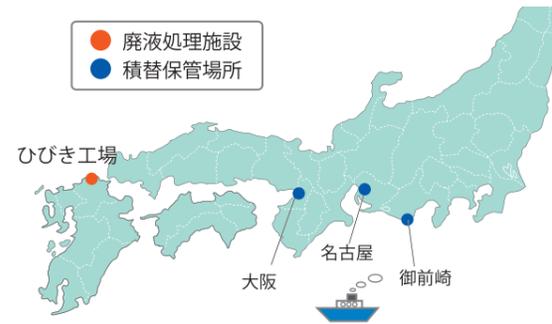
~廃プラスチックの回収・燃料化から発電まで~ 資源循環型発電システム



微生物などによる廃液浄化処理、油分や汚泥のリサイクルも

資源循環型発電事業(プラスチックの燃料化および当該燃料による発電)と並ぶ、もう一つの資源循環事業として、廃液の浄化処理に取り組んでいます。

廃液処理工場、ひびき工場(福岡県北九州市/2000年稼働開始)は、廃液のみを処理する施設として、国内で最大規模。食品工場から排出される有機廃液や、その他工場から排出される無機廃液などを、1日あたり1,300m³処理できます。船舶による大量受け入れ、貯留タンク4,800m³による短期間での受け入れに対応しています。



※船舶と積替保管は、弊社の協力会社が行っています。

リサイクル=資源循環を第一に考え、工程発生物を利用



さらに、浄化処理にとどまらず、廃液に含まれる油分や汚泥の再生・再利用を推進しています。資源の有効活用はもとより、受け入れ廃液の拡充、汚泥などの最終処分費の抑制に寄与するものです。

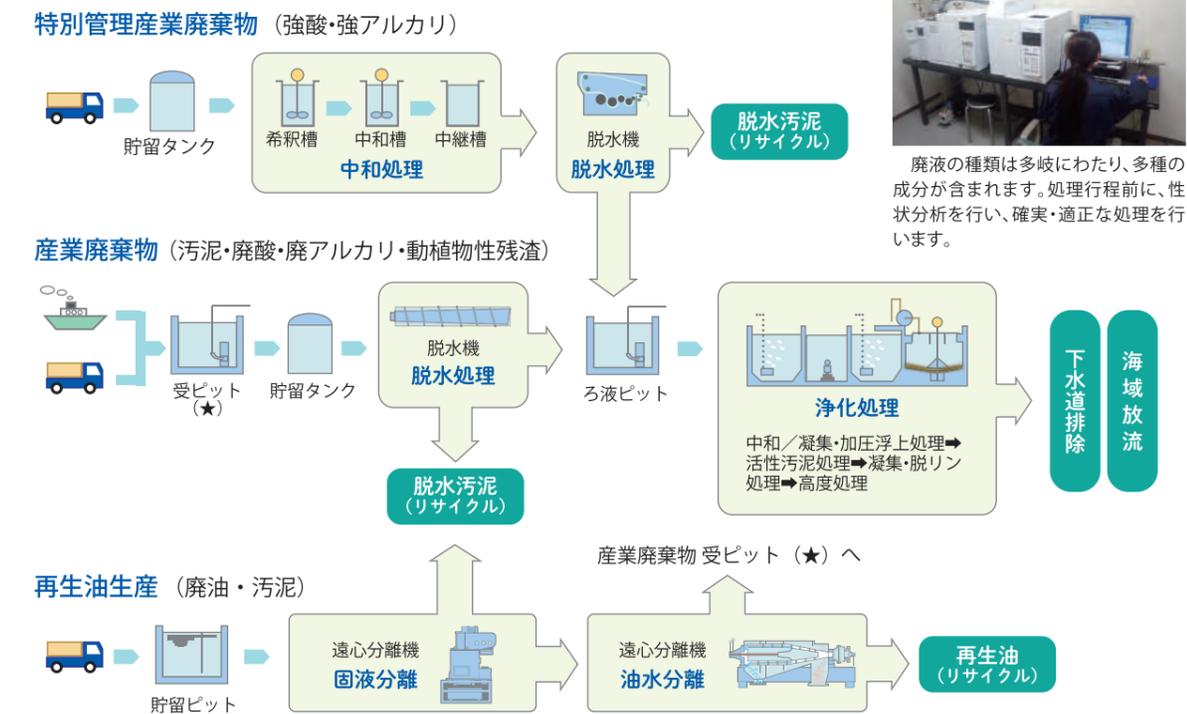
2018年より、厨房廃液などに含まれる油分を濃縮した再生油を製造・販売。当再生油(製品名=「再生油Bio」)は、「令和3年度北九州エコプレミアム」に選定されました。

また、2020年度には、脱水処理後に残る汚泥の燃料化実証試験を開始しています。



環境負荷が低い製品・サービスを、北九州市が選定する「北九州エコプレミアム」。「再生油Bio」は、中でも高く評価され、「いち押しプレミアム」に選定されました。(2021年11月18日、選定書贈呈式、北橋北九州市長=左と当社社長)。

廃液処理・リサイクルフロー



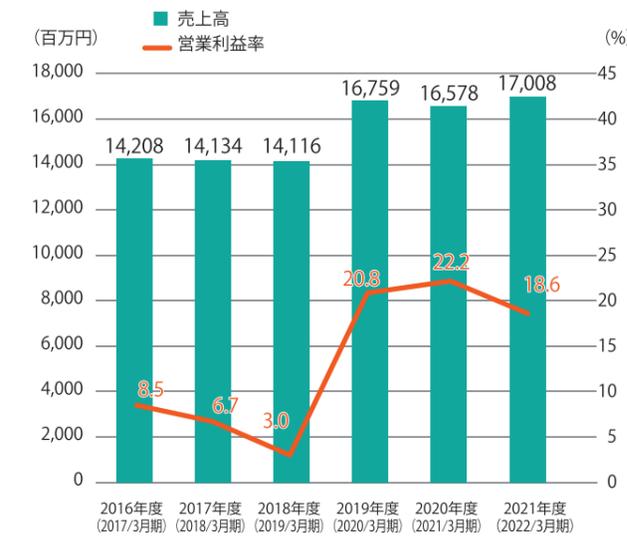
廃液の種類は多岐にわたり、多種の成分が含まれます。処理行程前に、性状分析を行い、确实・適正な処理を行います。

実績

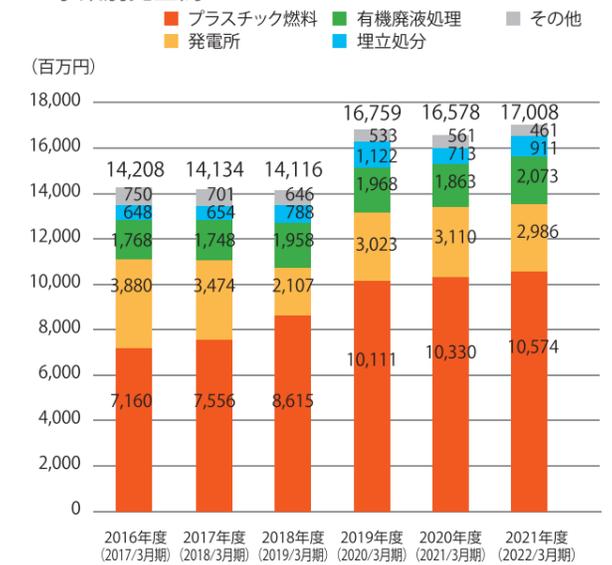
				中期経営計画対象期間					
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	対2018年度差異		
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	増減	年平均増減率	
売上高	14,208	14,134	14,116	16,759	16,578	17,008	+2,891	+6.3%	
売上総利益 (売上高売上総利益率)	2,939 20.7%	2,637 18.7%	2,160 15.3%	5,384 32.1%	5,538 33.4%	4,957 29.2%	+2,797	+31.9%	
営業利益 (売上高営業利益率)	1,200 8.5%	940 6.7%	423 3.0%	3,483 20.8%	3,673 22.2%	3,158 18.6%	+2,734	+95.3%	

※セグメント間の内部売上を含みます。

売上高・営業利益率



事業別売上高



Topic

廃棄業務一元管理システム「SANIX system」サービス提供開始

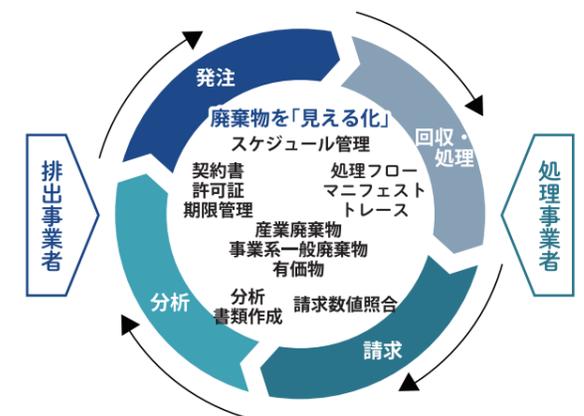
2022年4月より、廃棄物に関する業務を一元的に管理できるクラウド型システム「SANIX system」の販売を開始しました。

年間約12,000事業場にのぼる廃棄物処理の実績・経験をベースに監修し、お客様に必要な機能を搭載。廃棄物の回収依頼・処理状況の管理から、データ利用、コンプライアンスまで、適正で効率的な業務遂行、課題解決をサポートします。

■SANIX systemで実現できること

- コンプライアンスの強化 (廃棄物処理法準拠)
- 廃棄物関連業務の省力化・効率化
- 「見える化」による課題抽出・改善
コスト適正化、収集運搬頻度や処分方法の適正化によるCO₂削減、分別による資源化の推進 など。

【システム概要・導入メリットのイメージ図】



排出企業と処理業者をつなぎ、廃棄物におけるプロセス全体を管理

トピックス：VPP実証事業への参画、6年目に突入

世界的規模で脱炭素化に向けた動きが本格化するなか、サニックスグループは、社会課題解決に貢献する技術革新や新たなサービスの構築を推進しています。その一つが、経済産業省の補助事業である、バーチャルパワープラント（VPP）実証事業への参画です。当事業は、2016年度から年度単位で実施されており、サニックスグループは、2017年度以降、継続して参画。6年目となる2022年度、「令和4年度 蓄電池等の分散型エネルギーリソースを活用した次世代技術構築実証事業」にて、実証事業を進めています。

VPPとは、工場や家庭の太陽光発電や蓄電池などをIoT技術で束ね制御することにより、一つの発電所のように機能させる仕組みです。これにより、電力供給システムの課題を解決し、経済的な電力システムの構築や再生可能エネルギーの導入拡大が可能となります。サニックスグループは、再生可能エネルギーの普及に向けて、VPP技術の社会実装に向けた実証を継続してまいります。

ゼロエミチャレンジ企業リスト登録



サニックスグループのVPPに関する取り組みは、2021年10月、「ゼロエミチャレンジ企業リスト」に登録されました。「ゼロエミ・チャレンジ」は、経済産業省が日本経済団体連合会やNEDOと連携して、2050年カーボンニュートラルの実現に向けたイノベーションに挑戦する企業をリスト化し、国内外の投資家などに活用可能な情報を提供するプロジェクトです。

▼ゼロエミチャレンジ企業リスト(経済産業省ホームページ)

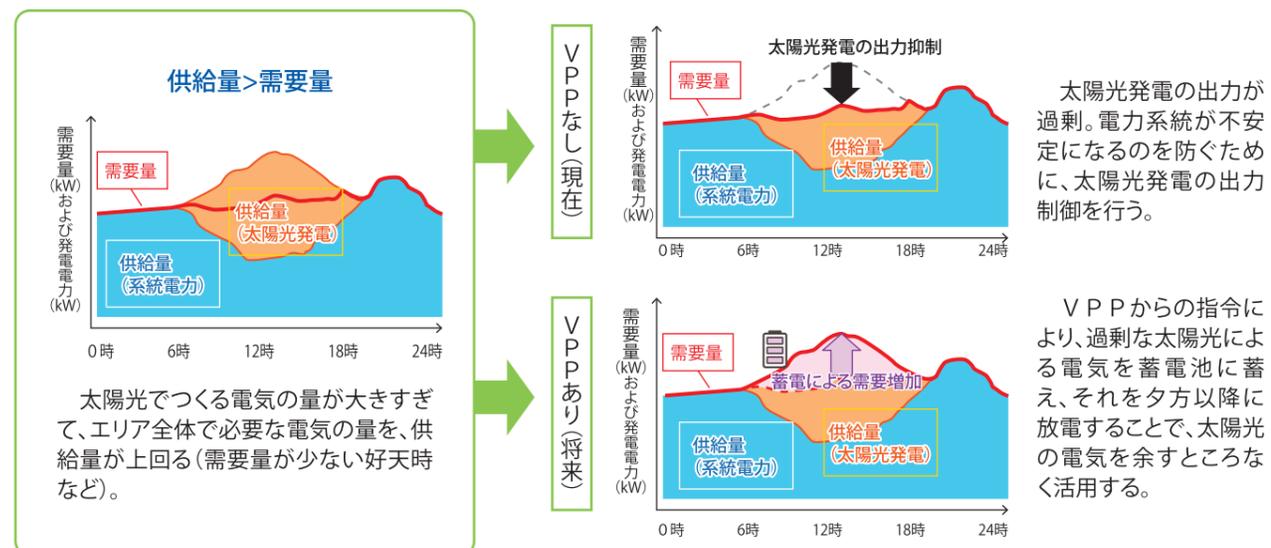
https://www.meti.go.jp/policy/energy_environment/global_warming/zero-emission_challenge/index_zeroemi.html



VPPの実現で、再生可能エネルギーを無駄なく活用可能に

VPPで実現できることの一つに、再生エネルギーの有効活用があります。太陽光や風力といった再生可能エネルギーは、天候によって出力が変動するという性質があるため、設備の導入が増えた場合、発電量が消費量を上回る時間帯が生じ、この時間帯の需給バランスを維持するため、太陽光発電などの出力を抑制(出力制御)する必要があるのが現状です。VPPによってこの時間帯に需要が生み出せれば、太陽光発電などの出力を制御することなく、有効に活用できるようになります。これは、太陽光発電の普及拡大の後押しにもつながるものです。

■VPPによる需給バランス調整イメージ



持続的成長を支える経営基盤



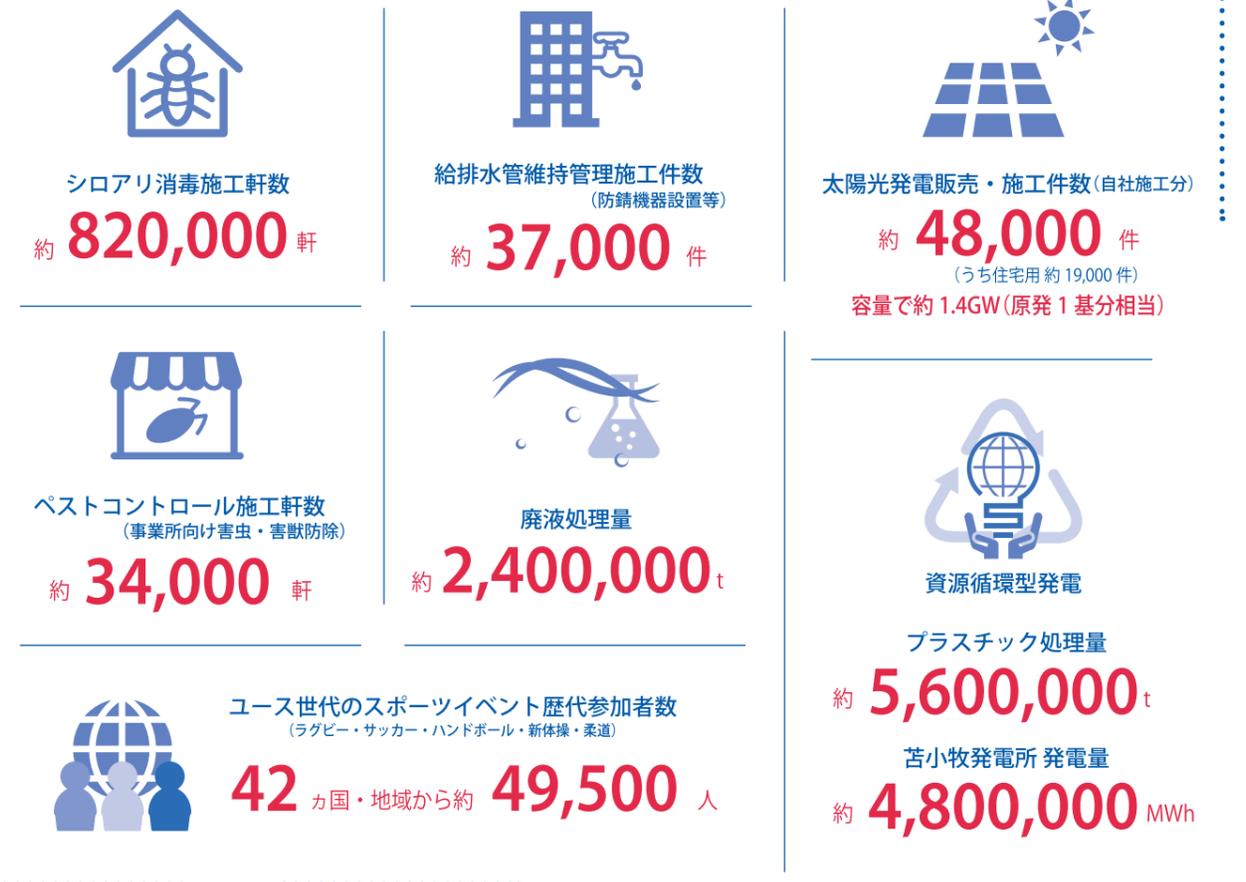
- 事業活動におけるサステナビリティ
- 人に関するサステナビリティ
- 社会貢献活動
- サステナビリティデータ
- マネジメント体制
- コーポレートガバナンス
- コンプライアンス・リスク管理

事業活動におけるサステナビリティ

サニックスグループは、事業活動によるお客様への価値提供を通じて社会課題の解決を図ることを価値創造モデルとしており、このビジネスモデルによって、「次世代へ快適な環境を」という企業理念を実現してまいります。

■数字で見るサニックスグループ

(2022年3月末現在)



■有事における社会貢献活動

自然災害に代表されるような災害、事故の発生時には、サニックスグループのノウハウ・知見を活かした活動により、地域・社会に貢献しています(以下は、その一例です)。

1982年7月(昭和57年)	長崎大水害	浸水家屋、ゴミ捨て場のゴミの防疫消毒実施
1993年8月(平成5年)	鹿児島大水害	家屋および周辺の防疫消毒実施
1995年1月(平成7年)	阪神・淡路大震災	避難所、トイレなどの防疫消毒実施(下記写真①)
1997年1月(平成9年)	ナホトカ号重油流出事故	回収された重油、約1万トンの処理を実施(下記写真②)
2010年(平成22年)	口蹄疫の流行	感染拡大防止のため通行車両消毒の実施(下記写真③)
2011年(平成23年)	東日本大震災	盛岡市被災地支援施設建設プロジェクトにて、大槌町集会所に太陽光発電システム提供(下記写真④)
2014年~(平成26年)	デング熱国内感染発生	デング熱の国内発生を受け、2016年より野外コンサート会場の蚊対策を毎年実施
2017年~(平成29年)	ヒアリの国内発生	2017年以降国内でのヒアリ確認情報が相次ぐ福岡の港湾物流倉庫にてヒアリ生息調査実施
2017年(平成29年)	九州北部豪雨	被災地住宅の床下泥土除去・清掃・消毒などの復旧支援活動を実施(下記写真⑤)
2020年(令和2年)	新型コロナウイルス感染症	新型コロナウイルス感染者発生施設における消毒実施(下記写真⑥)



阪神大震災時、防疫ボランティアを申請し、要請のあった西宮市で避難所の防疫消毒を実施(1995年)。



ナホトカ号重油流出事故による重油処理に対し、海上保安庁より感謝状授与(1998年)。



宮崎県都農町にて、通過車両などの殺菌施工を実施(2010年)。



岩手県盛岡市被災地支援施設建設プロジェクトに協賛し、大槌町の集会所に太陽光発電を提供(2011年)。



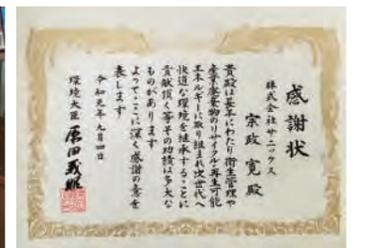
福岡県東峰村において、浸水住宅の床下泥土除去・防疫消毒など、復旧支援を実施(2017年)。



新型コロナウイルスの感染者が発生した施設の消毒を実施(2020年)。

■環境大臣より感謝状授与

「長年にわたり、衛生管理や産業廃棄物のリサイクル、再生可能エネルギーの取り組み、次世代へ快適な環境を継承することに貢献してきた」として、2019年(令和元年)9月、環境大臣より感謝状を頂戴しました。



人に関するサステナビリティ(教育)

「人が品質」の実現へ。

経営理念「仕事が教育で 教育が経営である」

サニックスグループは、「仕事が教育で 教育が経営である」を経営理念とし、経営戦略の中でも、特に「人づくり」を重点課題の一つとして位置づけています。

創業当初より、「仕事に対する使命感や意欲、豊富な専門知識が不可欠」という考えのもと、社員教育に徹してきました。これは、提供するサービスが、衛生管理や廃棄物リサイクル、エネルギーといった目に見えないものであり、従事する従業員の質がサービスの質に直結するとの考えに基づくものです。

教育専門の部署(人財開発部)および、自社の研修センターを設け、「お客様にご満足のいくサービスを提供し、次世代の快適な環境づくりに貢献できる人財の育成」に努めています。



「サニックス総合研修センター」(福岡県宗像市)



自社研修施設「総合研修センター」を有しています。コロナ禍においては、細心の感染防止策を講じての少人数制および、当センターを拠点に各地をオンラインで結んでの研修としています。2019年度～2021年度の3年間で、延べ1,921名の従業員が研修を受けました(計105回の研修)*。

なお、社内研修期間以外には、外部への貸出も行っており、地域の少年ラグビーチームの合宿や企業研修の施設としても、活用いただいています。

*社内にて実施された全研修の累計受講者数。

■社内教育体系図

種別	研修名	対象者					強化スキル		
		部長	次長 課長	次世代 リーダー (副主任 ～係長)	若手 社員 (2～3年目)	新入 社員	テクニ カル スキル	ヒュー マン スキル	コンセ プチュ アル スキル
階層別研修	部長研修	○						○	○
	次長・課長 研修		○					○	○
	所長・工場長 研修		○					○	○
	次世代リーダー 研修			○				○	○
新人研修	新入社員導入 研修					○	○	○	
	新卒フォロー 研修				○	○	○	○	
事業別研修	HSスタート 研修					○	○	○	
	HS実務強化 研修				○	○	○	○	
定着・育成	メンター研修 (制度)				○	○	○	○	
その他	実務相談 (フォロー面談)					○			
	eラーニングに よる専門知識	○	○	○	○	○	○	○	



経営者としての視野を広げる管理者研修。リーダークラスを対象に、幹部候補生として、早期に、マネジメント知識を学ぶ研修も実施。



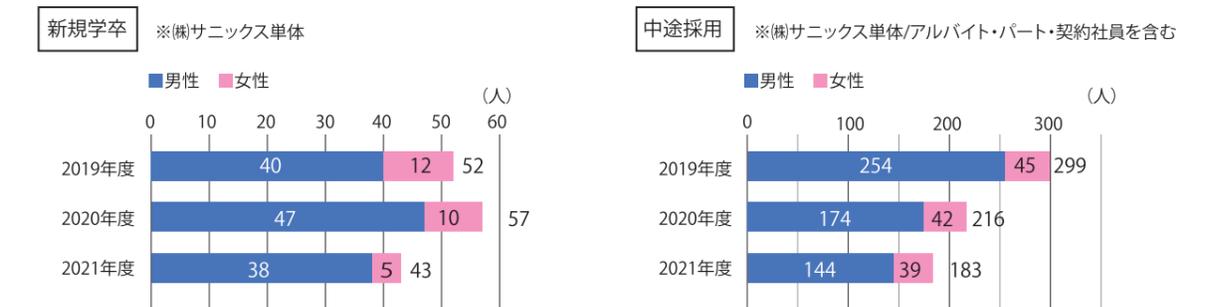
年間で250名以上が受講する新入社員向けの導入研修。サニックス社員として自立するため、理念・ビジョンの浸透だけでなく、「社会人基礎力」も磨く。なお、新規学卒入社者に対しては、合計4回のフォロー研修を実施。

人に関するサステナビリティ(雇用)

専門家集団を支える雇用体制

企業活動の全ては人財にあり。未来を担う人財を創出する。

採用状況(入社数の推移)



多様な雇用サポート体制

▶メンター制度によるサポート

新規学卒の新入社員には、それぞれメンター(支援者)を付帯します。実務教育係ではなく、メンターの心情や悩みなどに対して正面から向き合う心強い存在です。また、コミュニケーション促進のため、定期的なサポート面談を実施し、従業員との交流を促進する仕組みも整えています。



(イメージ)

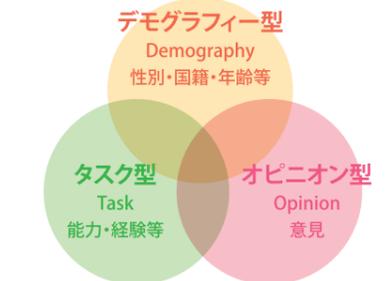
▶定年選択制によるライフプラン形成

「人生100年時代」と言われる中、60歳または65歳の定年選択制を導入しています。定年後の雇用についても、60～65歳の嘱託社員雇用、65歳以降の契約社員雇用など、従業員のキャリアやライフプランの形成に柔軟に対応しています。

社内におけるダイバーシティの推進

本来、ダイバーシティは、デモグラフィック型・タスク型・オピニオン型が三位一体であるのが本質ですが、一般的には、デモグラフィック型のみが先行しがちな側面があります。

サニックスグループでは、目に見えない性質のタスク型、垣根を越えて意見を交わすことを推進するオピニオン型も掛け合わせ、相乗効果を図りながら、ダイバーシティを推進してまいります。



福利厚生など

社員持株制度

従業員が、希望に応じて毎月一定額を拠出し、自社株を持株会が買い付けます。従業員の資産形成を支援するとともに、従業員の経営参画意識を醸成する役割を担っています。

保養施設(ハウステンボス)

九州随一の規模を誇るテーマパーク・ハウステンボス内の宿泊施設に、家族も含めて安価で宿泊する制度を設けています。

資格手当

社内資格・公的資格合わせて113種の資格を対象とし、保有者には継続的に資格手当を支給しています。資格取得を推進し、従業員の新たな知識・スキルの習得を促進します。

福利厚生サービス

業界最大の会員制福利厚生サービスに加入。レジャー、ショッピング、育児、介護、自己啓発など、さまざまな場面での特典のほか、共済会との連携による、独自のサービスも用意しています。

社宅制度

会社指示による異動などに際し、家賃を補助する社宅制度を設けています(各種要件あり)。



人に関するサステナビリティ(労働安全衛生)

労働安全衛生に関する基本方針

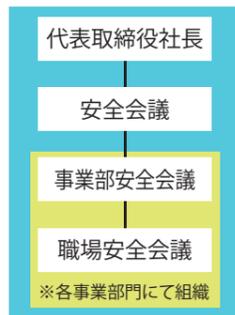
サニックスグループでは、従業員の安全と心身の健康は事業発展の礎であるという考えのもと、安全衛生への取り組みを企業活動の最も重要な基盤の一つと捉えております。安全で快適な職場環境の形成に努め、また、災害、事故の未然防止に向けて積極的に取り組んでまいります。

1. 安全は、事業発展の礎であることを認識し、労働災害ゼロを目指す。
2. 従業員一人ひとりが安全確保に取り組み、強固な安全体制を構築する。
3. 安全を支える人材育成を図り、安全風土の形成に努める。

安全で快適な職場環境の形成を推進する安全管理体制

■安全管理体制組織

安全活動の充実、労働災害の防止および労働安全管理の向上を図ることを目的とした「安全管理規程」を定めています。この規程に則り、各事業本部長および管理本部長を管理責任者とする代表取締役社長直轄の安全管理体制を確立し、業務運営に則した安全対策が実施できるように継続的に改善を行っています。



■協力会社との連絡会



建設業における協力会社を対象に労働安全衛生に関する協議の場(集合形式・各協力会社訪問など)を設けています。2021年度はコロナの影響を考慮し、資料配付を行いました。

労働災害に関する目標と実績(2021年度)

【基本方針】

安全と健康の確保を企業活動の最も重要な基盤の一つと考え、「危険ゼロ」を究極の目標とし、教育を通じて、社員の安全と健康意識の高揚を図り、社員の自発的な行動と企業が協力して、快適な職場環境を形成する。

【最重点目標】

- ・ゼロ災害(誰一人としてケガに遭わせない)、ゼロ疾病(誰一人として病気にさせない)を達成する。
- ・心の問題を抱える社員への適切かつ迅速な対応と支援を実行する。
- ・ストレスチェックの受検率80%以上を達成する。

【最重点施策】

- ・作業手順書に準拠した作業を徹底させ、建設業の3大災害(「墜落・転落災害」「建設機械・クレーン等災害」「崩壊・倒壊災害」と施設、設備、機械などに起因する災害)を防止する。
- ・安全衛生教育の積極的な実施により、危険感受性の高揚と危険取行の低下を図る。
- ・ヒヤリ・ハットの分析結果を全社に水平展開し、災害防止の徹底を図る。
- ・長時間労働による過重労働が認められた従業員は、産業医との面談(WEB)を実施する。また、健康診断の有所見者対応は、産業医と密に連絡をとり、改善に向けた取り組みを積極的に促す。

【重大災害被災者数】

2019年度	0人
2020年度	0人
2021年度	0人

【労働災害による死亡者数】

2019年度	0人
2020年度	0人
2021年度	0人

【総災害度数率(TRIR)・休業災害度数率(LTIR)の推移】



安全衛生管理活動の事例

■ヒヤリ・ハット事例の共有・活用

各事業所で随時記録した事例を事業本部に提出し、全社的に共有しています。2021年度においては、重要な事例について、危険ポイントや注意事項などの解説を付け、毎月、WEB社内報で配信。また、危険度の高い事例は、毎月開催する安全衛生担当者会議で協議し、危険感受性を高めるとともに、対策・ルール決定などを行っています。



WEB社内報で、毎月、6~8事例を、事業部の垣根を越えて共有。

■安全大会(E R D事業部門)



2021年度は、「重機等の接触防止及び過去の重大災害の再周知」をテーマに、各工場ごとに安全大会を開催。始業前点検・危険行為の講習、接触事故体験、過去の重大災害の再現などを通して、不安全行動防止・接触事故防止などを学びました。

従業員の健康に関する取り組み

サステナブルな組織運営のためには、従業員が心身ともに健康な状態で働くことが重要であることから、メンタルヘルス不調の未然防止に積極的に取り組んでいます。

■メンタルヘルスケア

毎年12月に、法定の「ストレスチェック」を、全従業員受検可能な体制で実施しています。自身のストレス状態を把握することでメンタルヘルス不調の早期発見・ケアにつなげるほか、医師によるカウンセリングの体制も整備活用しています。2021年度は、高ストレス者なしと判断されました。

■5S活動

各事業所にて選任された5Sリーダーを中心に、毎月設定したテーマに沿って、5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)に取り組んでいます。

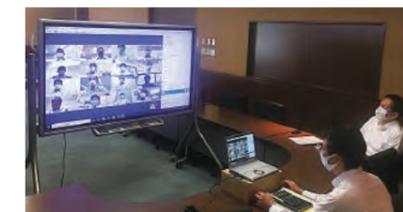
各事業所において取り組んだ活動内容に関する情報を、毎月、各事業本部にて集約。優れた取り組みや他事業所において参考となる取り組みについては、5Sポスターなどで全事業所に紹介。情報を水平展開し、全社的な改善を図っています。

【SE・HS・ES事業部門】 【ERD事業部門】



■安全衛生担当者会議(SE・HS・ES事業部門)

各事業所に安全衛生担当者を選出。月1回、地区ごとに、「安全衛生担当者会議」を開催しています。SE・HS・ES事業統括本部の技術本部安全衛生指導課および、人事部安全衛生課の担当者も参加し、情報共有に努めています。



新型コロナウイルス感染症拡大防止の目的から、オンラインにて開催。

■ケア相談窓口ポスターの作成・掲示

ストレス要因は就業中に限りません。体調不良や家庭での介護によるストレスなどさまざまです。社内の人に相談しにくいためにストレスを自身で抱え込むことを防止するために、社外の専門機関と提携し、従業員が利用できる窓口を用意しました。ポスターを各事業所に掲示し、相談窓口の利用促進を図っています。



人に関するサステナビリティ(顧客満足)

顧客満足度向上に向けた施策(顧客満足度調査)

2018年11月に、「CS向上ワーキンググループ」を発足し、顧客満足度の把握・向上に努め、継続的な改善活動に反映させています。

<顧客満足度把握の取り組み事例>

①顧客満足度アンケート(はがき・WEBフォーム)

訪問時、お客様にお渡しし回答を依頼する、はがき形式(WEB回答も可能)のアンケートを、SE・HS・ES事業部門で導入しています(その場で回収または、後日投函いただきます)。日常的に実施しているアンケートです。

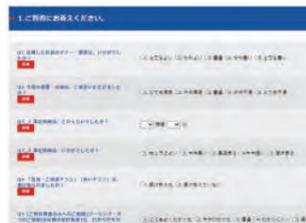
お寄せいただいた内容は、取りまとめて、毎月1回、従業員にフィードバック(掲示物およびWEB社内報にて)するほか、お客様の声から課題を抽出し施策を講じることで、スパイラルアップを図ります。



お客様の声を収集



その場で回収する場合でも、本音で回答しやすい目隠しシール(HS)。



WEBでも回答可能。

お客様満足度向上に生かす



◀得られたお客様の声から、課題を抽出し、施策を検討。PDCAのサイクルを回す。



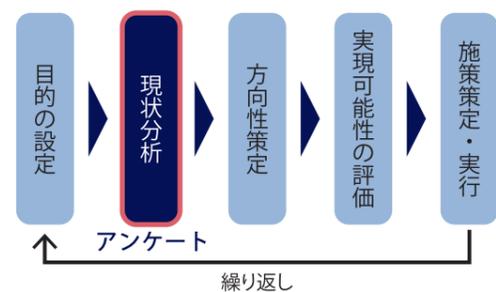
▲お客様のお声を、WEB社内報などで、従業員にフィードバックし、全社的に共有。

②お客様満足度向上アンケート

2018年度より、戸建住宅向けのお客様に対して、年1回のアンケート調査を実施しています。シロアリ消毒保証期間中のお客様から、ランダムに約6,000名様を抽出。郵送またはWEBで回答いただき、得られた回答を分析し、課題を解決する施策を策定・実施することで、以降の業務に反映させています。

※右ページに、アンケートの結果をご紹介します。

■顧客満足度向上のプロセスとアンケートの位置づけ



■目標とする顧客満足度のレベル



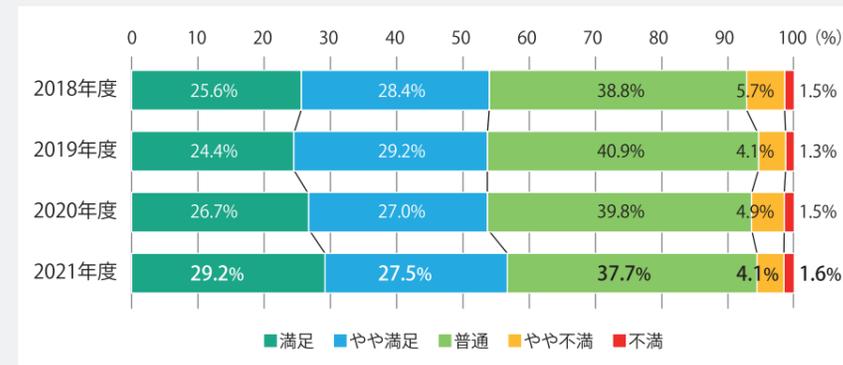
「お客様満足度向上アンケート」実施状況

※矢印は、前年比の増減。

	実施時期	配布数	有効回答数	有効回答率	総合満足度(5点満点での平均点)		
					消毒	定期点検	リピート意向
2018年度	2019年1月	5,373名	1,223名	22.8%	3.83	3.71	4.28
2019年度	2020年1月	5,484名	1,224名	22.3%	3.84 ↗	3.71 →	4.25 ↘
2020年度	2021年1月	5,608名	911名	16.2%	3.88 ↗	3.72 ↗	4.29 ↗
2021年度	2022年1月	6,055名	956名	15.8%	3.91 ↗	3.78 ↗	4.31 ↗

これまでのアンケート結果の分析により、「定期点検の満足度」が、「リピート意向」および「推奨意向」との相関関係が高いと結論づけ、定期点検の満足度を向上させる施策を実施しています。その成果の表れか、定期点検をはじめ、満足度は徐々に向上しています。

定期点検(総合)満足度の推移



「満足」「やや満足」という評価が、これまでで最も高い56.7%となり、満足度(5点満点での平均点)が、過去最高となりました。

※端数処理を四捨五入により行っていることから、合計が100%にならない場合があります。

定期点検関連の満足度平均点(5点満点)の推移

項目	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
総合	3.71	3.71 →	3.72 ↗	3.78 ↗
案内ハガキ	3.48	3.51 ↗	3.52 ↗	3.55 ↗
アポイント	3.52	3.54 ↗	3.59 ↗	3.59 →
訪問時マナー	3.97	4.00 ↗	4.04 ↗	4.04 →
点検内容	3.92	3.91 ↘	3.96 ↗	3.98 ↗
点検結果報告	3.96	3.92 ↘	3.97 ↗	4.05 ↗

アンケートの結果分析により、「点検内容」と「点検結果報告」が、定期点検の総合満足度との相関関係が高いという結果が出ており、注力項目としています。

定期点検に対するご意見(自由記述) 2021年度アンケート回答より

満足度	ご意見(一部抜粋)
満足	・床下の写真を入口から順序よく見せてもらって、丁寧に説明してもらったので、わかりやすかったし、よかった。 ・コロナ対策や工事説明など丁寧に分かりやすく、その後の対応もよかったです。 ・工事などをお願いした際、本社から担当者対応状況など確認して下さるサービスがあり、安心できました。
やや満足	・訪問日や作業時間など話し合っただけで適正に決められた。社員服から作業服への着替えも適正であった。点検後や工事後の説明、書類の説明など簡明でわかりやすかった。
普通	・礼儀正しく、親切、丁寧に分かりやすくお話ししてくださいませ。 ・床下点検状況を、間取り毎に説明して欲しい。点検不可な場所はないか?不安なところはないか?と。
やや不満	・点検時、確認しにくいところの情報ももっとほしい。
不満	・ハガキが届いてから何の連絡もない、こちらからTELするしかないのはおかしい!!

社会貢献活動



スポーツ・文化国際交流振興を通じた青少年の健全育成

サニックスグループは、国際的なスポーツ大会や文化イベントを実施し、ユース世代選手の育成・国際交流の場を提供しています。その舞台は、当社創業者の故 宗政伸一が私費（株式公開時に得た創業者利益）を投じてつくった、総合スポーツ・文化施設「グローバルアリーナ」（福岡県宗像市）。

スポーツ大会では、競技以外でも、生活をともにしながら、コミュニケーションを図り、お互いの文化への理解を深めます。日本選手の礼儀正しさに感銘を受けた海外選手が、整列やあいさつ、お辞儀などの行動を真似するようになったり、あるチームが「We are the world」を合唱すれば、次々と他のチームの選手が加わり大合唱になったり。これらも、いまや毎年の光景となっています。

※新型コロナウイルス感染症（COVID-19）感染拡大防止の観点から、2020年度～2021年度は、実施見送り、または国内大会として実施。

ユース世代のスポーツイベント歴代参加者数
(ラグビー・サッカー・ハンドボール・新体操・柔道)

42カ国・地域から約49,500人
(2022年3月末現在)

上記大会は、2015年10月以降、スポーツ・フォー・トゥモロー[※]の認定事業として実施。7年間の活動で、当会員団体で最多の認定事業を実施したことが評価され、「スポーツ庁長官感謝状」を授与されました(2022年1月)。



◀室伏スポーツ庁長官(当時)より、オンラインで感謝状授与。(2022年1月26日)。

※スポーツ・フォー・トゥモロー(SFT)日本の官民連携によるスポーツを通じた国際貢献事業。

グローバルアリーナ ブルガリアフェスティバル

2001年から、毎年開催[※] ※2001年は12月、以後9月。
【主催：(一財)サニックススポーツ振興財団、(株)グローバルアリーナ】



■趣旨
ブルガリアの文化を紹介するとともに、日本とブルガリア双方向の異文化・国際交流を図る。来日するカザンラック民族舞踊団は、グローバルアリーナでのイベントの他、各地の小中学校や福祉施設も訪問。

サニックス ワールドラグビーユース交流大会

2000年から、毎年4月下旬～5月上旬に開催。
女子(7人制)は2013年から。
【主催：(公財)日本ラグビーフットボール協会、(一財)サニックススポーツ振興財団、(株)グローバルアリーナ】



■歴代参加国・地域
オーストラリア、カナダ、台湾、イングランド、フィジー、フランス、アイルランド、イタリア、韓国、ニュージーランド、ロシア、サモア、スコットランド、南アフリカ、トンガ、ウルグアイ、ウェールズ、日本
(2021年までの累計参加者：13,000人)

サニックス杯 国際ユースサッカー大会

2003年から、毎年3月下旬に開催 ※2021年・2022年は国内大会。
【主催：(一社)九州サッカー協会、(一財)サニックススポーツ振興財団】



■歴代参加国・地域
オーストラリア、ブルガリア、中国、イングランド、フランス、マレーシア、オランダ、イタリア、韓国、ニュージーランド、ロシア、台湾、タイ、ベトナム、ウズベキスタン、アメリカ、日本
(2022年までの累計参加者：7,600人)

2014年より、「サニックス杯高校女子サッカー大会」(国内大会)を、同時期に開催(同累計参加者：1,502人)

サニックスカップ U-17国際ハンドボール交流大会

2008年から、毎年10月中旬に開催 ※2021年は国内大会。
【主催：九州ハンドボール協会、(一財)サニックススポーツ振興財団】



■歴代参加国・地域
カナダ、フランス、ドイツ、香港、韓国、オランダ、台湾、タイ、日本
(2021年までの累計参加者：3,585人)
女子大会は2013年より開催。

サニックスCUP 国際新体操団体選手権

2003年から、毎年11月下旬に開催[※] ※2012年までは国内大会
【主催：(一財)サニックススポーツ振興財団、(株)グローバルアリーナ】



■歴代参加国・地域
アゼルバイジャン、ブルガリア、カザフスタン、韓国、リトアニア、ロシア、台湾、タイ、オーストラリア、マレーシア、中国、日本
(2021年までの累計参加者：10,890人)

2017年より、対象の年齢層を上げた「サニックスOpen新体操チーム選手権」を1月に、国内男子による「SANIXCUP男子新体操競演会」を2月に開催。(同累計参加者：サニックスOpen557人、SANIXCUP男子410人)

サニックス旗 福岡国際中学生柔道大会

2003年から、毎年12月に開催 ※2021年は国内大会。
【主催：九州柔道協会、(一財)サニックススポーツ振興財団他】



■歴代参加国・地域
オーストラリア、ベスラン、ブルガリア、チェチェン共和国、中国、ドイツ、香港、イスラエル、韓国、ラトヴィア、モンゴル、オランダ、パレスチナ、ルーマニア、ロシア、シンガポール、スロベニア、南アフリカ、スリランカ、台湾、アラブ首長国連邦、アメリカ、日本
(2021年までの累計参加者：12,009人)

グローバルアリーナ ブルガリアフェスティバル

2001年夏、ブルガリアを訪れた故 宗政伸一(当社創業者=前社長)は、同国の文化や人間性に感銘を受け、以後毎年、日本で「ブルガリアフェスティバル」を開催してきました。

当フェスティバルなどを通じて、日本とブルガリアの活発な文化交流を図ってきたことから、宗政伸一は、2007年10月8日、在福岡ブルガリア共和国名誉領事に任命されました。宗政伸一の逝去に伴い、宗政寛(サニックス現社長)が2019年1月16日、在福岡ブルガリア共和国名誉領事の命を受け、現在に至ります。

※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度は実施見送り、2021年度は、ブルガリアからの来日なしで、規模を縮小して実施。

第19回(2019年9月)グローバルアリーナ ブルガリアフェスティバルより ■カザンラック民族舞踊団によるイベント/国際交流

ワールドフェスティバル



世界の屋台料理やダンス・音楽に触れるワールドフェスティバル。ブルガリア・カザンラック市から、カザンラック民族舞踊団が来日し、リズムカルな音楽と軽快なダンスで、盛り上げます。
※カザンラック民族舞踊団・・・1947年創立の同国で最も長い伝統を誇る青少年舞踊団。

公演



グローバルアリーナの所在する宗像市(福岡県)の施設での公演。なお、宗像市は、当フェスティバルをきっかけに、カザンラック市とパートナーシップ協定を締結しています。

学校訪問



毎年、小中学校等を訪問し、子供たちと触れ合っています。この年は、福岡県、佐賀県下の学校へ。また、宗像市老人ホームでの敬老会にも出演しました。



2019年3月、ブルガリア共和国ザハリエヴァ副首相兼外務大臣様より、在福岡ブルガリア共和国名誉領事任命証を授与(サニックス現社長・宗政寛)。

■市民参加イベント



料理教室や園芸教室など、ブルガリアの文化に触れる機会も多々設けています。写真は、民族衣装の舞踊団ダンサーをモデルに、市民のみなさんが筆を走らせる写生会。

■宿泊交流



地元の青少年が、グローバルアリーナでブルガリアにホームステイしたような体験ができる機会を設けています。



ブルガリア・カザンラック市のバラの女王も、毎年来日。

★マークの写真は©MasafumiONO

サニックスワールドラグビーユース交流大会

サニックスグループが実施するユース世代の国際スポーツ交流大会の中で、一番歴史ある大会です。2000年から実施している当大会は、「ラグビーワールドカップ2019日本大会」が実施された2019年に、20回大会の節目を迎えました。累計13,000人が参加。うち145人の選手が国代表となり、26人がラグビーワールドカップ2019日本大会に参加するなど、当大会に出場した選手が、国内外トップレベルのリーグで活躍する姿も見られるようになっています。

2019年度大会より ※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度・2021年度は、実施見送り。



通常の試合に加えて、「より多くの選手に世界大会の経験を」と、出場機会の少ない選手を選抜した混成チーム同士のエキシビションマッチを行ったり、世界中から集まる指導者の交流を図ったりと、趣向を凝らした大会です。

参加者談

- ◆どのチームもレベルが高かった。そんなチームと試合ができて良かったし、素晴らしい体験になりました。(男子海外チームキャプテン)
- ◆海外チームとの試合で一番感じたことは、体の大きさです。国内では、なかなか経験できない相手で、良い経験ができました。(男子国内チームキャプテン)
- ◆海外チームと試合をし、いい加減な緩いタックルでは体格差があるので通用しないと感じました。(女子国内チームキャプテン)
- ◆エキシビションゲームは、見ていてとても興奮しました。チームメイトがいろいろな国の選手と一緒にプレーしているのを観戦できて、素晴らしい経験でした。(男子海外チームキャプテン)
- ◆海外の選手が、開会式前にとっても明るくあいさつして来てくれて、一緒に遊んだりして、仲を深めることができました。(女子国内チームキャプテン)
- ◆試合以外でも、他国の選手と交流する機会がたくさんありました。例えば、夜はフロントや休憩スペースに集まり親交を深めました。ユニフォームの交換もできて本当に楽しかったです。(男子海外チームキャプテン)



ウェルカムパーティーでのひとコマ。自然発生的に、「We are the world」の大合唱。



グラウンド外での交流も、貴重な体験に。



ラグビーの振興・発展の貢献に対し、(公財)日本ラグビーフットボール協会より2019年度普及功労賞を受賞(写真右は、同協会森重隆会長)。

サニックス杯 国際ユースサッカー大会

海外3チーム、国内13チームの16チームによる予選リーグと決勝トーナメントでチャンピオンを決定。ユース世代の単独チームでの国際試合は貴重な経験であり、選手としての可能性を広げます。試合だけでなく、ウェルカムパーティーや観光(海外チーム)も盛り込み、文化も学んでいただけます。

また、キッズ向けのクリニックやeスポーツとのコラボレーションイベントも行っています。

2019年(2018年度)大会より ※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2019年度は実施見送り、2020年度・2021年度は、国内大会。



参加者談

- ◆2回目の参加でしたが、運営は時間通り行われ、試合に集中することができました。宿泊と競技が同じ施設内にあることのメリットは大きく、選手の健康管理も十分に行うことができました。(海外チームコーチ)

サニックスカップ U-17国際ハンドボール交流大会

韓国、香港、台湾、ドイツからチームを招請し、男女国内チームを含む16チームで大会を行いました。競技のみならず、生活もともにする中で、コミュニケーションを図り、お互いの文化に触れ合い、理解を深めることができます。

競技だけでなく、海外チーム同士による交流試合、参加チーム選手同士の交流会、参加チーム指導者および大会関係者との交流会、観光も実施しています。

2019年度大会より ※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度は実施見送り、2021年度は、国内大会。



参加者談

- ◆大会はレベルが高く、運営もよく、選手は試合に集中することができました。グローバルアリーナは、競技にも宿泊にも快適な場所であり、スタッフのホスピタリティも素晴らしいものでした。また、参加したいと思います。(海外チームヘッドコーチ)

★マークの写真は©MasafumiONO

サニックスCUP 国際新体操団体選手権

ジュニアの新体操の普及を図るとともに、日頃の練習の成果を発表する場として、また、参加選手が技術と表現力を学び合い、国際交流を図ることを目的としています。競技大会の他、選手交流会も実施し、参加選手と一緒に楽しく踊ったり、お土産を交換したりと、コミュニケーションを図りました。また、審判やコーチの懇親会も行い、指導者側の情報交換の場も設けています。さらには、当大会のために来日したブルガリア・レフスキー新体操クラブが小学校を訪問し、演技披露を行ったり、新体操体験、日本文化体験などの交流行事に参加したりと、地域との交流も推進しています。



参加者談

◆若い選手にとって海外の地で大会に参加することは、技術を学び向上させるのにとっても大事なことです。サニックスカップでは生活もともにするので、文化も学び合うことができました。(オーストラリアチームコーチ)

サニックスOpen新体操チーム選手権

※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度は実施見送り、2021年度は、国内選手のみで規模を縮小して実施。

ジュニア世代を対象とする「サニックスCUP国際新体操団体選手権」(上記)を発展させたシニア(中学2年生以上)を対象とする大会です。ジュニア大会参加者の新たな目標とし、新体操の普及を推進するとともに、世界レベルの新体操の体験及び、国際交流の機会を設けることを目的としています。

ブルガリア・レフスキー新体操クラブが、地元の小学校での演技披露、選手交流会なども、行っています。

参加者談

◆素晴らしい環境で、試合ができて、子どもたちの刺激になりました。来年はもっとレベルアップして試合に参加したいです。(韓国チームコーチ)



SANIX CUP男子新体操競演会

※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度・2021年度は実施見送り。

国内の男子選手(高校生以下)を対象とする大会です。日本発祥の競技である男子新体操の普及ならびに、競技力の向上に貢献します。

参加者談

◆男子新体操は大会自体が少ないので、このような素晴らしい環境で多くの選手が参加する大会を行っていただき感謝しています。(参加チームコーチ)



サニックス旗 福岡国際中学生柔道大会

※新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、2020年度は実施見送り、2021年度は、国内大会として実施。

中学生柔道の普及・発展ならびに競技力の向上を目指すとともに、国際大会で活躍できる競技者および、次世代を担う青少年の健全な育成を図り、国際社会で貢献できる人材を育てることを目的とした大会です。競技大会のほか、世界的な選手を招いてのテクニカルクリニック、海外チームを中心としたトレーニングキャンプや錬成会も実施しています。

また、アトラクションや共同生活を通じた文化・国際交流を通じて、グローバルな視野をもつ青少年の育成・自己形成を図るのも特長です。



参加者談

◆800名を越える選手が参加する大会が当たり前に行われる環境にいたことができ、素晴らしいと感じました。ぜひ今後も続けてほしいし、参加したいと思います。(モンゴルチームコーチ)

教育参画

サニックスグループでは、従業員の質が、お客様に提供する仕事の質に直結するという考えから、創業当初から、教育に注力してきました(50ページ参照)。長きにわたる従業員教育などで得た、育成に関する知見およびノウハウを、また社内的人的資源を社外にも提供しています。

人財開発部(社内教育を担う部署)による出張研修～中学・高校・大学の授業から企業セミナーまで～



社員教育に力を入れるサニックスグループは、古くより研修センターを設置し、独自の社員教育プログラムの研究と刷新を行ってきました。

中でも、「礼儀・あいさつ・マナー・コミュニケーション」の研修は、地域社会や教育機関においても、社会的価値として認知・評価いただき、中学校や高校、コミュニティーカレッジ、消防局などを対象に、出前講座を行っています。

また、近年は、大学の講義や経営者セミナーの外部講師として、SDGsやコーチングに関する講義も実施。日常生活から企業活動まで、SDGsを念頭においた行動が求められることを、啓蒙しています。

ラグビーを通じたスポーツ・健康指導～小学校では教育課程として授業に定着～



2022年5月、ラグビー部「宗像サニックスブルース」を活動休止としましたが、2022年9月に「サニックスラグビーアカデミー」を開講しました。28年間の経験、人材や施設を活用し、ラグビーを通じた地域貢献を継続していきます。

(一財)サニックススポーツ振興財団(1997年財団法人として設立)とともに実施してきた、小学校の体育の授業におけるラグビー指導、幼稚園・保育園児へのラグビー訪問教室などを継続する*とともに、小・中学生を対象とするラグビー塾をスタート。子どもたちを全力でサポートします。

*2020年度以降は、新型コロナウイルス感染症感染拡大防止の観点から、規模縮小。

小学校(授業)でのラグビー指導

15校、 952人(2020年度)
15校、 1,015人(2021年度)

幼稚園・保育園ラグビー訪問教室

4園、 105人(2020年度)
4園、 176人(2021年度)

地域住民ラグビー体験・健康教室

1カ所、 50人(2020年度)
2カ所、 190人(2021年度)

社内人材の教育現場への派遣

▶福岡県教員採用試験・面接委員派遣

福岡県が掲げる「子どもが憧れる人間的魅力、子どもに対する広く深い愛情、教師としての強い使命感」を有する教師の輩出を目的として導入されている、福岡県教員採用試験の「外部面接試験委員」として、サニックスの人事部員を派遣。幅広い視野を取り入れたい自治体と、自社で培ったノウハウを社外で活用し、地域社会に貢献したいという当社考えが一致したものです。



▶小学校国際交流授業に社員派遣

2021年7月、福岡県宗像市の小学校と、東京五輪の事前キャンプのため来日中のブルガリアの柔道選手とのオンライン交流授業が行われました。*サニックスから、同国に詳しい社員を、ゲストティーチャーかつコーディネーターとして派遣。子どもたちの国際交流をサポートしました。

*ブルガリアフェスティバルを契機に、宗像市ではブルガリアとの活発な交流が図られています(57ページ参照)。2017年、五輪キャンプ地として、福岡県×宗像市×サニックススポーツ振興財団×ブルガリア柔道協会の4者で提携を締結。同国柔道代表選手団の事前キャンプを受け入れ、市民との交流も推進されています。

サステナビリティデータ



環境 Environment

■事業を通じた環境貢献

	単位	2019年度	2020年度	2021年度
廃プラスチック処理量	(千t)	288	266	282
廃棄資源を利用した発電量 ^{*1)}	(GWh)	258	247	291
ソーラーパネル	設置件数	(件)	1,636	1,590
	設置容量	(MW)	96	59
受託廃液の浄化処理量	(千t)	107	96	102

*1) 当社プラスチックリサイクル工場にて中間処理を行ったプラスチックを原料とした発電量を記載しています。

■事業における環境負荷

	単位	2019年度	2020年度	2021年度
エネルギー使用量 ^{*2)}	(千GJ)	366	356	377
温室効果ガス排出量	Scope1 ^{*3)}	(t・CO ₂)	10,448	9,545
	Scope2 ^{*4)}	(t・CO ₂)	17,570	15,250
水使用量 ^{*5)}	(千t)	311	323	295

*2) サニックスグループにおいて、温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度報告対象の拠点における報告数値を記載しています。

*3) 温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度報告対象のCO₂排出量に加え、社有車使用におけるCO₂排出量より算出しています。

*4) 電気事業者別排出係数を用いて算出した電力由来のCO₂排出量を表記しています。なお、本年より過年度分も含め調整後のCO₂排出量としております。

*5) 水使用量の大半は、廃液処理工場・苫小牧発電所の工業用水量です。



社会 Social

■雇用・従業員(サニックス単体)

		単位	2019年度	2020年度	2021年度
雇用・人員	従業員数	合計	(人)	1,796	1,844
		男性/女性	(人)	1,535/261	1,555/289
	入社数	合計	(人)	351	273
		新卒/中途	(人)	52/299	57/216
	障がい者雇用	人数/比率	(人/%)	29/2.2	32/2.4
	外国籍従業員 ^{*6)}	人数	(人)	31	30
	定年退職者の再雇用 ^{*7)}	人数	(人)	100	124
労働・休暇	平均年齢	(歳)	42.5	43.6	
	平均勤続年数	(年)	9.3	9.2	
	平均総実労働時間	(時間/人)	2,399	2,366	
	平均有給休暇取得日数	(日/人)	9.2	11.7	
		(%)	53.6	63.4	
	育児休業取得者数	(人)	17	17	
	介護休業取得者数	(人)	1	1	
労働安全衛生	TRIR(総災害度数率) ^{*8)}		2.51	1.63	
	LTIIR(休業災害度数率) ^{*9)}		0.89	1.25	
	災害死者数	(人)	0	0	
人財開発	年間研修参加人数(延べ) ^{*10)}	(人)	956	523	

*6) 3月末時点で外国籍を保有する者を指します。

*7) 3月末時点の累計を記載しています。

*8) 20万延べ労働時間あたりの不休災害を含めた総労働災害の発生頻度。

*9) 20万延べ労働時間あたりの休業災害の発生頻度。

*10) 研修とは、当社人財開発部が主催する、自己研鑽を含む社員研修及び、事業部門別研修を指します。



社会 Social

■地域・社会貢献活動

			2019年度	2020年度	2021年度
出前授業の実施状況	人財開発部	(訪問件数)	2	2	1
		(対象人数)	390	26	190
	ラグビー部等 ^{*11)}	(訪問件数)	52	20	27
		(対象人数)	2,895	1,107	1,501
ブルガリアフェスティバルの実施状況 ^{*12)}	(来場者数)	12,508	—	3,720	
サニックスプレゼンツイベントの実施状況 ^{*12)}	(参加チーム数)	334	20	217	
	(参加人数)	2,757	500	1,888	
サニックスワールドラグビーユース交流大会	(参加チーム数)	24	—	—	
	(参加人数)	576	—	—	
サニックス杯国際ユースサッカー大会 サニックス杯高校女子サッカー大会	(参加チーム数)	—	20 ^{*13)}	24 ^{*13)}	
	(参加人数)	—	500 ^{*13)}	582 ^{*13)}	
サニックスカップU-17国際ハンドボール交流大会	(参加チーム数)	16	—	12 ^{*13)}	
	(参加人数)	320	—	185 ^{*13)}	
サニックスCUP国際新体操団体選手権	(参加チーム数)	113	—	122 ^{*13)}	
	(参加人数)	755	—	740 ^{*13)}	
サニックス旗福岡国際中学生柔道大会	(参加チーム数)	138	—	56 ^{*13)}	
	(参加人数)	890	—	309 ^{*13)}	
SANIX CUP男子新体操競演会	(参加チーム数)	19	—	—	
	(参加人数)	114	—	—	
サニックスOpen新体操チーム選手権	(参加チーム数)	24	—	3 ^{*13)}	
	(参加人数)	102	—	72 ^{*13)}	

*11) 保育園・幼稚園・小学校でのタグラグビー授業、地域住民へのラグビー体験・健康教室も含めています。

*12) 2020年3月以降は、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、実施の見送り、または規模縮小などの対応を取っています。

*13) 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)感染拡大防止の観点から、国内大会として実施しています。



ガバナンス Governance

			2019年度	2020年度	2021年度
取締役の人数	社内	(人)	11	11	11
	社外	(人)	5	5	5
	総計	(人)	16	16	16
社外取締役比率	(%)	31	31	31	
取締役任期	(年)	1	1	1	
取締役会	開催回数	(回)	16	14	
監査役会 ^{*14)}	開催回数	(回)	3	—	
監査等委員会 ^{*14)}	開催回数	(回)	7	8	
コンプライアンス委員会	開催回数	(回)	2	0	
	委員数	(人)	15	15	
内部統制委員会	開催回数	(回)	5	8	
	委員数	(人)	14	14	

*14) 2019年6月27日開催の第41回定時株主総会決議に基づき、同日付で監査等委員会設置会社へ移行しています。

マネジメント体制

2022年6月29日現在

取締役



代表取締役社長
むねまさ ひろし
宗政 寛 (1975年7月17日生)

2003年1月 当社入社
2007年6月 取締役役員室付特命担当
2013年6月 取締役副社長執行役員
2017年1月 代表取締役社長、現在に至る
2017年1月 (株)バイオン代表取締役社長、現在に至る
2017年2月 (一社)サニックススポーツ振興財団代表理事、現在に至る
2017年9月 宗政酒造(株)代表取締役会長、現在に至る
2020年4月 (株)サニックスエナジー代表取締役会長、現在に至る
2020年7月 (株)SEウイングス代表取締役会長、現在に至る
2022年6月 (公財)金子財団理事、現在に至る



取締役 常務執行役員
いなだ たけし
稲田 剛士 (1979年3月4日生)

1998年8月 当社入社
2013年6月 常務執行役員HS事業本部関西地区本部長
2014年4月 常務執行役員西日本SE事業本部関西地区本部長兼HS事業本部関西地区本部長
2016年12月 常務執行役員東日本SE事業本部本部長
2017年4月 常務執行役員SE・HS・ES事業統括本部長
2017年6月 取締役常務執行役員SE・HS・ES事業統括本部長、現在に至る



取締役 常務執行役員
ますだ みちまさ
増田 道正 (1977年8月16日生)

2001年4月 当社入社
2012年6月 取締役経理部長
2015年6月 取締役常務執行役員経理部長兼IT推進担当
2018年8月 (株)サニックス太陽光でんき代表取締役社長、現在に至る
2019年11月 取締役常務執行役員管理本部本部長兼エネルギー事業開発部長
2022年6月 取締役常務執行役員コーポレート本部長兼管理本部長、現在に至る



取締役 (監査等委員)
うえの こういち
上野 宏一 (1970年7月31日生)

1994年11月 宇都宮司法書士事務所入所
1997年8月 (株)ナムコ(現(株)バンダイナムコエンターテインメント)入社
2014年5月 当社入社
2016年12月 法務部次長
2020年4月 法務部長
2021年6月 取締役(常勤監査等委員)、現在に至る



取締役 (監査等委員)
こんどう いさむ
近藤 勇 (1955年7月7日生)

1980年5月 ナスステンレス(株)(現ナスラック(株))入社
1986年3月 宗政酒造(株)入社
1999年3月 宗政酒造(株)代表取締役専務
1999年7月 (株)グローバルアリーナ代表取締役社長、現在に至る
2010年8月 宗政酒造(株)監査役、現在に至る
2014年6月 当社社外取締役
2019年6月 当社社外取締役(監査等委員)、現在に至る



取締役 (監査等委員)
かねこ なおき
金子 直幹 (1967年5月8日生)

2001年6月 (株)トヨタレンタリース福岡代表取締役社長、現在に至る
2005年5月 福岡昭和田タクシー(株)代表取締役社長、現在に至る
2006年6月 福岡トヨタ自動車(株)代表取締役社長、現在に至る
2009年9月 (株)SEEDホールディングス代表取締役社長、現在に至る
2010年2月 昭和グループマーケティング(株)代表取締役社長、現在に至る
2010年5月 トヨタL&F福岡(株)代表取締役社長、現在に至る
2010年6月 九州朝日放送(株)社外取締役、現在に至る
2013年6月 トヨタカローラ福岡(株)代表取締役会長、現在に至る
2014年6月 昭和自動車(株)代表取締役会長、現在に至る
2015年6月 当社社外取締役
2019年6月 当社社外取締役(監査等委員)、現在に至る
2019年10月 福岡トヨペット(株)代表取締役会長、現在に至る
2020年4月 トヨタモビリティサービス福岡(株)代表取締役会長、現在に至る
2022年2月 (一社)日本自動車販売協会連合会会長、現在に至る



取締役 常務執行役員
かねこ けんじ
金子 賢治 (1951年10月2日生)

1970年4月 (株)西日本相互銀行(現(株)西日本シティ銀行) 入行
2008年6月 当社常務取締役事業戦略担当
2008年10月 常務取締役事業戦略担当兼環境資源開発事業本部長
2010年6月 常務取締役HS事業本部特別販売部(現法人営業部) 部長
2017年4月 取締役常務執行役員SE・HS・ES事業統括本部副本部長兼特別販売部(現法人営業部) 部長、現在に至る



取締役 常務執行役員
みずかわ こういち
水川 浩一 (1973年7月15日生)

1996年4月 当社入社
2014年4月 執行役員西日本SE事業本部管理部長
2016年10月 執行役員西日本SE事業本部副本部長兼管理部長
2017年4月 常務執行役員SE・HS・ES事業統括本部副本部長兼SE事業本部長
2017年6月 取締役常務執行役員SE・HS・ES事業統括本部副本部長兼SE事業本部長
2022年6月 取締役常務執行役員PVE事業統括本部長兼PV事業本部長兼新電力事業部長、現在に至る



取締役 常務執行役員
たばた かずゆき
田畑 和幸 (1973年4月5日生)

2000年11月 当社入社
2015年10月 西日本SE事業本部四国地区本部長兼HS事業本部四国地区本部長
2016年1月 HS事業本部営業推進部長
2016年5月 常務執行役員HS事業本部長
2017年6月 取締役常務執行役員HS事業本部長
2022年6月 取締役SE・HS・ES事業統括本部副本部長兼SE事業本部長兼HS事業本部長、現在に至る



取締役 (監査等委員)
くぼた やすふみ
久保田 康史 (1946年2月5日生)

1968年4月 最高裁判所司法研修所入所
1970年3月 最高裁判所司法研修所修了
1970年4月 弁護士登録(東京弁護士会入会) 明舟法律事務所入所
1980年4月 霞ヶ関総合法律事務所設立
同事務所パートナー弁護士、現在に至る
2013年3月 ロイヤルホールディングス(株)監査役
2016年3月 ロイヤルホールディングス(株)社外取締役(監査等委員)
2016年6月 当社社外取締役
2019年6月 当社社外取締役(監査等委員)、現在に至る



取締役 (監査等委員)
やすい げんいちろう
安井 玄一郎 (1941年8月17日生)

1967年7月 山田商事(株)(現リックス(株)) 入社
1975年1月 同社取締役経理部長
1976年3月 同社代表取締役社長
1997年6月 当社社外監査役
2000年6月 リックス(株)代表取締役会長
2004年8月 同社取締役会長
2008年6月 同社取締役相談役
2012年6月 同社顧問
2019年6月 当社社外取締役(監査等委員)、現在に至る



取締役 (監査等委員)
ばば さだひと
馬場 貞仁 (1954年4月3日生)

1978年4月 トヨタ自動車工業(株)(現トヨタ自動車(株)) 入社
1992年2月 トヨタ自動車九州(株)転籍
1998年1月 同社生産管理部生産企画室長
2001年4月 同社生産管理部長
2003年4月 同社経営管理部長
2003年6月 同社取締役
2007年6月 同社常務取締役
2011年6月 同社専務取締役
2014年6月 同社代表取締役副社長
2021年1月 同社エグゼクティブアドバイザー、現在に至る
2021年6月 当社社外取締役(監査等委員)、現在に至る
2021年6月 リックス(株)社外取締役(監査等委員)、現在に至る



取締役 常務執行役員
たけい ひでき
武井 秀樹 (1970年7月21日生)

1999年8月 当社入社
2016年4月 執行役員環境資源開発事業本部長兼管理部長
2016年6月 常務執行役員環境資源開発事業本部長
2017年10月 取締役常務執行役員環境資源開発事業本部長
2022年4月 取締役常務執行役員環境資源開発事業本部長兼資源リサイクル事業部長、現在に至る



取締役 執行役員
いのうえ もとい
井之上 基 (1967年1月1日生)

1989年4月 (株)西日本銀行(現株式会社西日本シティ銀行) 入行
2020年4月 同行西新町支店長兼福岡西ブロック長
2022年4月 当社入社、本社付部長
2022年6月 SE・HS・ES事業統括本部法人営業部営業推進部長
2022年6月 取締役執行役員SE・HS・ES事業統括本部法人営業部営業推進部長、現在に至る



取締役
たかき てつお
高木 哲夫 (1950年7月15日生)

1974年4月 (株)大林組入社
1979年9月 (株)高木工務店入社、取締役
2003年8月 (株)ジョー・コーポレーション高木入社、取締役
2006年7月 当社入社、HS事業本部顧問
2012年1月 (株)サニックスエンジニアリング転籍、同社取締役
2017年11月 当社転籍、技術部顧問
2020年6月 取締役建設業務担当、現在に至る

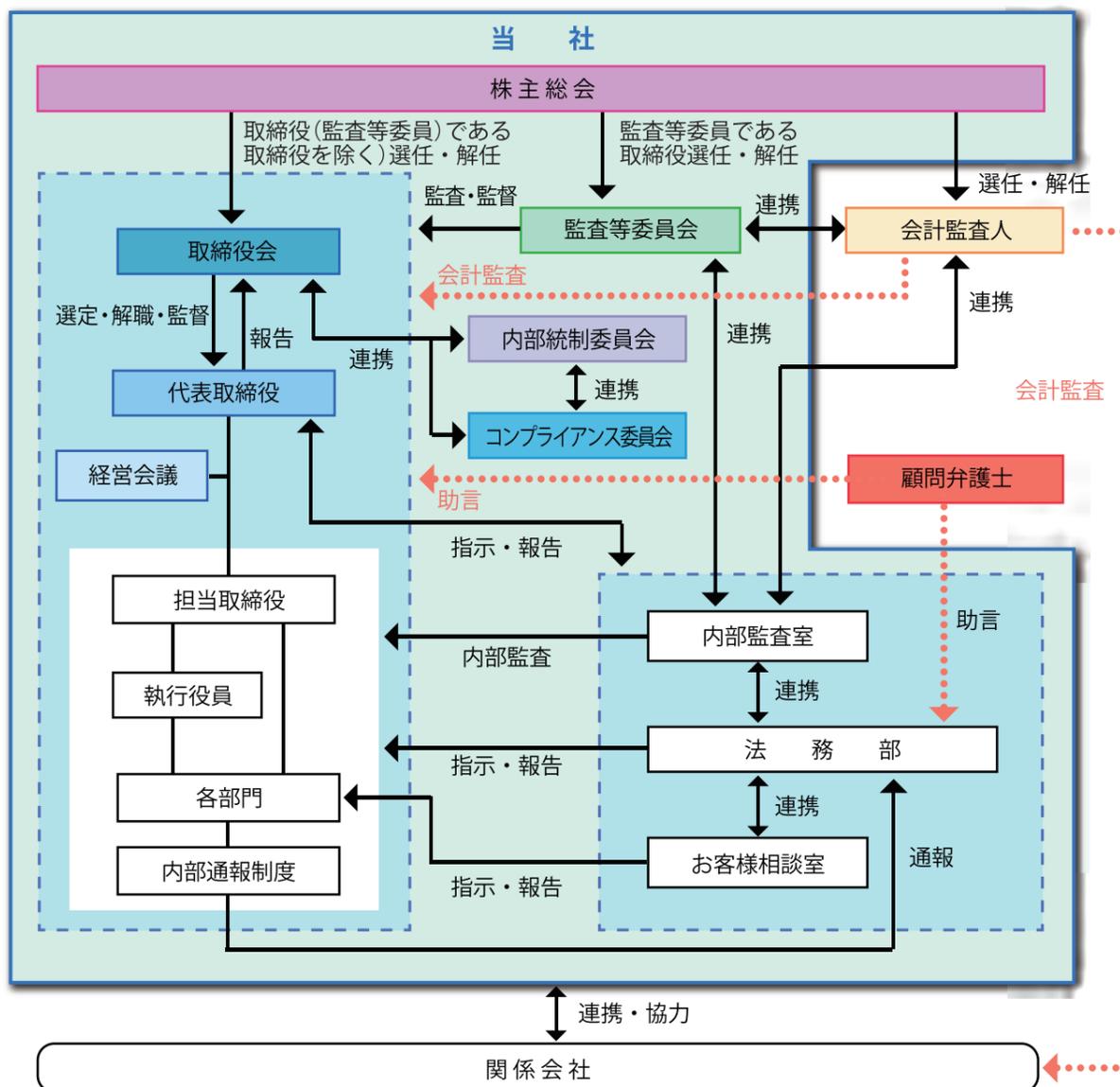
コーポレートガバナンス

サニックスグループでは、コーポレートガバナンスは、企業倫理に基づく社会的責任をもった経営のあり方を問われている重大な問題であるという認識のもと、企業価値の最大化、ならびに株主重視の経営を行うべく、意思決定の効率化、経営の監督機能、経営の公正性および透明性、コンプライアンス遵守などが十分機能する体制の構築を図るとともに、長期的な視点に基づいたコーポレートガバナンス体制を構築します。

■経営の健全性と意思決定の効率化を図るコーポレートガバナンス体制

サニックスグループは、さらなる企業価値向上に資するとの判断により、監査等委員会設置会社の形態を採用しています。構成員の過半数を社外取締役とする監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役、取締役会における議決権を付与することで、取締役会の監督機能を高め、コーポレート・ガバナンスの一層の強化と経営の公正性、および透明性の高度化を図ります。また、取締役会が業務執行の決定を、広く取締役に委任できるようにすることで、業務執行と監督を分離し、意思決定の効率化を図ります。

■コーポレートガバナンス模式図 (2022年3月末現在)



■取締役会の役割

サニックスグループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上に資するため、適法かつ迅速に重要事項（経営計画や経営戦略）に対する適切な意思決定を行うとともに、監査等委員会と協働して取締役（監査等委員であるものを除く）および執行役員の職務執行を監督する。

■監査等委員会の役割

取締役の職務執行の監査・監督、会計監査人の選任・解任および不再任に関する議案の内容の決定ならびに監査報酬に係る権限の行使など、その他法令および監査等委員会規程により定められた事項を実施する。

■内部統制委員会

- ・内部統制の整備・運用を推進するとともに、有効性の評価結果の取りまとめを行う。
- ・サニックスグループの事業を取り巻く内外のリスク要因を見直し、取締役に報告する。
- ・適正な財務報告を実現するため、監査等委員会と緊密に連携し、適時適切に意見交換を行い、内部統制の実効性を高める。
- ・委員長は取締役社長とし、各事業部門の本部長、管理本部長、総務部長、法務部長、経理部長他が委員として構成される。経営企画部内に事務局を置き、運営にあたる。

■監査体制(三様監査)

監査等委員は、経営会議等重要な会議に出席することで収集した各種情報を監査等委員会で共有することにより、取締役の職務遂行を監査・監督することとしています。また、会計監査人と緊密な意見交換を行い、内部監査及び内部統制関連部署とは、そのレポートラインに監査等委員会を加えることにより連携を密にし、適時・適切な監査・監督を実施します。

内部監査については、各部門及び各事業所における業務に関して監査を行う組織として社長直轄の「内部監査室」を設置し、会社が定める規定などの遵守状況や業務全般に関して妥当性、有効性、適法性について監査し、取締役社長及び監査等委員会に報告するとともに、随時関係部門に勧告、是正指導等を実施します。

■社外取締役の活動状況並びに出席状況(2021年度)

	出席状況		主な活動状況(期待される役割に関して行った職務の概要)
	上段:取締役会	下段:監査等委員会	
近藤 勇	16/16	100.0%	会社の代表取締役としての経営経験などから、中長期的視点に基づく経営に対する有益な助言ならびに、取締役会の機能および議論のあり方について有益な助言を行い、業務執行を行う経営陣から独立した客観的立場で、経営に対する監督機能を果たしている。
	13/13	100.0%	
金子 直幹	15/16	93.8%	会社の代表取締役としての経営経験などから、中長期的視点に基づく経営に対する有益な助言ならびに、取締役会の機能および議論のあり方について有益な助言を行い、業務執行を行う経営陣から独立した客観的立場で、経営に対する監督機能を果たしている。
	9/13	69.2%	
久保田 康史	16/16	100.0%	法律専門家としての経験と見識に基づき、特に経営全般・ガバナンス強化のための有益な助言を行い、業務執行を行う経営陣から独立した客観的立場で、経営に対する監督機能を果たしている。
	13/13	100.0%	
安井 玄一郎	16/16	100.0%	会社の代表取締役としての経営経験などから、中長期的視点に基づく経営に対する有益な助言ならびに、取締役会の機能および議論のあり方について有益な助言を行い、業務執行を行う経営陣から独立した客観的立場で、経営に対する監督機能を果たしている。
	13/13	100.0%	
馬場 貞仁	13/13*	100.0%	会社の代表取締役としての経営経験などから、中長期的視点に基づく経営に対する有益な助言ならびに、取締役会の機能および議論のあり方について有益な助言を行い、業務執行を行う経営陣から独立した客観的立場で、経営に対する監督機能を果たしている。
	10/10**	100.0%	

*社外取締役就任後の開催数。

■コンプライアンス委員会

業務運営の適正化を目的として、代表取締役社長を委員長、法務部長を副委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置しています(詳細は次ページ参照)。

コンプライアンス・リスク管理

サニックスグループは、サステナブルな社会の実現に寄与する事業活動を行っている立場から、コンプライアンスを健全な企業経営の根幹と位置づけています。組織全体にコンプライアンスの意識を浸透させるため、新入社員研修カリキュラムにコンプライアンスに関する講義を含むほか、各事業部門の事業内容に関連する法令よりも厳しい基準となる「自主行動基準」を定め、その遵守に努めています。

■コンプライアンス遵守体制

■コンプライアンス委員会

サニックスグループでは業務運営の適正化を目的として、代表取締役社長を委員長、法務部長を副委員長、各事業部門主管部長およびその他選任委員を構成メンバーとする「コンプライアンス委員会」を設置しています。

2006年度以降、77回開催しています(2022年3月末時点)。また、当該委員会は必要に応じて取締役会や内部統制委員会と連携を図っています。

コンプライアンス委員会構成メンバー (2022年3月末現在)

委員長	代表取締役社長	副委員長	法務部長
S E 事業部門主管部長	H S 事業部門主管部長	E S 事業部門主管部長	環境資源開発事業部門主管部長
有機廃液処理事業部主管部長	新電力事業部門主管部長	選任委員	



建設業関係協力会社専用ページ(WE B)にも、相談窓口を設置しています。

■通報制度

■内部通報制度

不法行為などの早期発見と是正を図り、コンプライアンス経営の強化に資することを目的として、内部通報制度を設けています。この制度は、サニックスグループ従業員に限らず、従業員の家族や建設業に係る協力会社など、幅広く利用することができます。2021年度は、国内外グループ全体で4件の通報を受け付け、すべて然るべき手順で、解決を図っています。なお、財務諸表に影響を与えるような内容はありませぬ。

■情報セキュリティ

個人情報保護

サニックスグループは、創業以来、多数の個人のお客様とお取引きさせていただいています。そのため、当社グループは個人情報を適切に管理することを社会的責務と考え、「情報セキュリティ方針」とは別に「個人情報保護方針」を定め、役員・従業員および関係者に周知徹底を図り、個人情報の保護に努めています。

個人情報管理体制

個人情報については、当社グループが行う事業の範囲内で収集目的を明確に定め、その目的達成に必要な限度において適法かつ公正な手段によって行うものとし、管理する個人情報は、会社において処理されるすべての個人情報を対象としています。また、個人情報の管理体制として、個人情報保護方針の実施および運用に関する責任と権限をもつ個人情報保護統括管理者を設置し、その指揮のもとに、各事業本部に個人情報取扱管理者、各事業所に個人情報保護取扱責任者を配置することで、網羅的に管理を行っています。また、公平かつ客観的な立場にあり、監査の実施及び報告を行う権限をもつ監査責任者による定期的な監査の実施により、運用上のリスク評価、運用状況の監督をしています。

情報セキュリティに関する従業員教育

情報セキュリティ、ならびに個人情報の取り扱いについては全ての従業員に対する継続的な教育の実施が必要不可欠であると考え、サニックスグループでは入社時の研修・教育ならびに入社後も定期的にeラーニングを活用した教育を実施しています。また、情報セキュリティの重要性および必要性に関する確認テスト結果と、社内システムへのアクセス権限付与を連動させるなどの取り組みを通じ、教育内容の定着に努めています。

また、重要度の増す情報セキュリティ対策について、対象別・目的別に適切な教育プログラムを用意し、情報セキュリティ教育を実施します。



■サプライヤー(持続性のあるバリューチェーンの構築)

■安定的な調達に向けて

サニックスグループでは、サプライヤーにおける災害発生時や事故発生時、需給逼迫時などにおける調達リスクを軽減し、安定した調達を継続するために、国や地域のもつ固有のリスクや特徴などを加味した上で、

- ①品目ごとに設定した安全在庫数量の管理
- ②マルチサプライヤー化の推進
- ③代替品の検討
- ④物流ルートの把握

などを実施しています。

■営業活動におけるコンプライアンスの具体的な取り組み

■自主行動基準

法令遵守はもとより、コンプライアンスに準拠した質の高いサービスの提供を目的として、事業部門ごとに、各事業内容に即した「自主行動基準」を策定し、各事業部門内で共有しています。なお、関連法令の改正などの社会情勢の変化に応じ当該自主行動基準を適宜改定しています。

■コンプライアンス推進協議会



(コロナ禍前の写真です)

B to C の事業を行う部門については、毎月営業店舗単位でコンプライアンス推進協議会を開催しています。営業活動に密接に関わる特定商取引に関する法律(特定商取引法)に留まらず、自主行動基準やお客様満足度向上などをテーマに全職種で意見を出し合いコンプライアンス意識の向上や定着を図っています。

■訪問販売員教育



▲訪問販売員教育指導者資格証

訪問販売を行うH S 事業部門では、全事業所の所長および全営業・顧客管理職について、公益社団法人日本訪問販売協会の定める「J D S A 認定教育登録」を推進しています(2022年4月末現在、255名が取得)。また、当登録制度の充実強化策として設けられている「訪問販売員教育指導者」を、社内に23名配置し(2022年3月末現在)、登録制度に係る教育の徹底および、教育レベルの維持を図っています。

〈J D S A 認定教育登録とは〉

販売員に対する教育を行い、その資質の向上を図ることを目的とする制度。公益社団法人日本訪問販売協会が定めた教育カリキュラムを履修し、試験に合格した販売員を登録するとともに、「J D S A 認定教育登録証」が交付される。

J D S A 認定教育登録 当社教育カリキュラム

	教育項目	カリキュラム	受講形態	備考
専門	当社の歴史と社会的役割 / 当業界に必要な専門教育(商品知識等)	会社の歴史・役割(70分) 一般建築物(140分) シロアリ(70分×2) 基礎補修(70分)	一定期間に、各自、社内 のeラーニングにて、全カリ キュラムを受講した後、 テストを受け合格する。	テキストは当社で作成 し、公益社団法人日本訪 問販売協会の審査を受け たものを使用。
標準	訪問販売員の心得 / 遵守すべき 法規制 / 関連確報の要点	換気関連(70分×2) 遮熱・断熱(70分)	当社にて集合研修。	



ご家庭向けサービスにおける取り組みについて、自主行動基準の一部を、ホームページに掲載。

■BCP (事業継続計画)

サニックスグループでは、地震、風水害などの自然災害、火災などの緊急事態に遭遇した場合に、従業員とその家族の安全を確保しながら事業資産の被害を最小限にとどめつつ、事業の継続あるいは早期復旧を図り、ステークホルダーからの信頼維持、会社の存続、ひいては社会経済の発展に資することを目的に事業継続計画を定めています。

〈サニックスグループの災害時における基本方針〉

- (1) 従業員とその家族の生命・安全の確保を最優先とする。
- (2) 事業へのダメージを極小化し速やかに業務の早期復旧を図る。
- (3) 顧客との信頼関係を第一とする行動をとる。
- (4) サニックスグループとして求められる社会的責務を遂行する。

定期的に各種取り組みを実施し、従業員の防災意識を向上を図るとともに、緊急事態への備えを強化しています。

〈取り組み例〉

- ・従業員に対する安否確認アプリの使用訓練
- ・災害時備蓄品の棚卸し
- ・各事業所の避難場所や緊急連絡先、避難経路の確認、更新
- ・従業員に対する防災に関する意識調査

なお、新型コロナウイルス対策については、2020年4月に、社内に新型コロナウイルス対策本部を設置し、対策を講じています。主な取り組みについては、下記をご参照ください。

<https://sanix.jp/corporate/pdf/20200525.pdf>

武雄工場（製造・物流拠点）におけるBCP防災訓練（2021.12.7）より



線状降水帯豪雨での水害を想定し、避難だけでなく、災害が起きた時の物資の移動も盛り込んで実施。

■製品等重大事故への対処

当社がお客様※に販売・提供した製品（他メーカー製造のものを含む）や施工サービスなどが原因で、重大な事故が発生した場合の対応について、「製品等重大事故対処規程」を定めています。

※消費生活用製品安全法で定められている一般消費者。

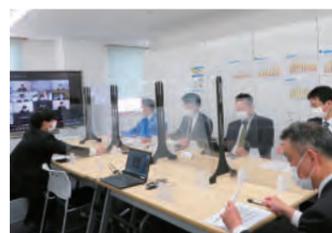
〈製品等重大事故対処 基本方針〉

- (1) 当社は、製品等重大事故において「お客様第一」を行動の基本方針とし、誠意ある対応に努める。
- (2) 製品等重大事故の原因が他者にある場合、事実を適正に扱い、当該他者の事故隠し、虚偽化もしくはそれにつながるような不正行為には加担・協力をしない。
- (3) お客様や第三者の人身に損害がなくとも「今後発生するかもしれない」というリスク認識の下で行動する。

事案発生時の初動対応を迅速かつ確に実行するために、シミュレーション訓練を実施しています。

お客様宅で発生した火災について、「太陽光発電の周辺機器付近から火が見えた」との情報により、消防から連絡が入った想定。第一報を受けてから、関連部署等への報告・連絡、安全対策指示、緊急会議招集と一連の流れをシミュレーション。結果として見えた課題は、すぐに改善計画に反映しました。

製品等重大事故対処シミュレーション訓練（2022.3.9）より



データセクション



財務データハイライト
株式情報
会社情報

財務データハイライト

(百万円)

【年間】	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	43,366	84,221	95,629	61,916	50,955
営業利益	1,870	4,508	△3,142	△2,229	1,036
E B I T D A * ¹	2,462	5,045	△2,598	△3,151	1,633
親会社株主に帰属する当期純利益	1,575	2,964	△4,966	△4,604	416
減価償却費	386	547	887	918	688
設備投資	1,102	2,014	1,825	455	599
営業活動に関するキャッシュ・フロー	2,184	4,933	△1,794	△5,403	1,668
投資活動に関するキャッシュ・フロー	△222	△3,271	△1,181	1,062	△409
財務活動に関するキャッシュ・フロー	230	2,433	647	1,288	1,437
【期末時点】					
総資産	29,196	55,316	49,120	31,248	31,645
有形固定資産	12,326	14,181	15,099	12,417	12,278
有利子負債	7,467	10,415	11,186	12,874	14,634
純資産	8,837	11,827	7,331	2,629	2,845
【1株当たり金額】					
1株当たり当期純利益	33.01	62.13	△103.98	△96.32	8.70
1株当たり純資産	184.62	247.17	152.74	54.34	58.86
配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
【財務指標】					
自己資本当期純利益率(ROE) ^{*2}	19.8%	28.8%	△52.0%	△93.0%	15.4%
総資産経常利益率(ROA) ^{*3}	7.1%	10.2%	△6.6%	△4.9%	2.9%
投下資本利益率(ROIC) ^{*4}	9.5%	14.0%	△23.1%	△15.7%	3.4%
自己資本比率	30.2%	21.3%	14.9%	8.3%	8.9%
社員数(期中平均)	1,697	2,435	4,092	2,850	1,952

*注記

*1 E B I T D A : 税引前利益+支払利息+減価償却費

*2 自己資本当期純利益率(ROE): 当社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均自己資本×100

*3 総資産経常利益率(ROA): 経常利益÷期首・期末平均総資産×100

*4 投下資本利益率(ROIC): 税引後営業利益÷(期首・期末平均株主資本+期首・期末平均有利子負債)×100

(百万円)

【年間】	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	49,993	50,719	52,531	49,416	50,936
営業利益	1,246	1,224	2,791	2,325	△2,618
E B I T D A *	1,939	1,735	3,714	3,397	△1,365
親会社株主に帰属する当期純利益	1,180	240	1,850	1,965	△3,449
減価償却費	709	808	914	1,097	1,509
設備投資	594	1,080	2,742	3,038	2,776
営業活動に関するキャッシュ・フロー	2,184	△25	4,080	2,756	△3,067
投資活動に関するキャッシュ・フロー	171	△947	△2,154	△2,564	△2,937
財務活動に関するキャッシュ・フロー	△2,156	392	△1,110	△743	4,447
【期末時点】					
総資産	29,938	31,009	32,514	32,940	34,953
有形固定資産	11,926	12,057	13,739	15,322	16,382
有利子負債	12,780	13,474	12,397	11,462	15,268
純資産	4,076	4,193	6,056	8,097	4,732
【1株当たり金額】					
1株当たり当期純利益	24.68	5.02	38.72	41.11	△72.16
1株当たり純資産	84.54	87.08	126.15	168.84	98.52
配当金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
【財務指標】					
自己資本当期純利益率(ROE) ^{*2}	34.4%	5.8%	36.3%	27.9%	△54.0%
総資産経常利益率(ROA) ^{*3}	3.3%	3.9%	8.2%	6.4%	△8.5%
投下資本利益率(ROIC) ^{*4}	8.6%	2.3%	10.8%	11.2%	△14.6%
自己資本比率	13.5%	13.4%	18.5%	24.5%	13.5%
社員数(期中平均)	1,777	1,876	2,005	2,052	2,073

財務データハイライト

【連結貸借対照表】

(百万円)

	2020年度	2021年度
資産の部		
現金及び預金	5,526	3,914
受取手形及び売掛金	5,228	6,593
たな卸資産	3,010	2,745
その他	1,136	1,298
流動資産合計	14,633	14,551
建物及び構築物(純額)	1,624	2,818
機械装置及び運搬具(純額)	3,002	4,235
土地	8,094	8,314
リース資産(純額)	877	800
建設仮勘定	1,559	41
その他(純額)	163	170
有形固定資産合計	15,322	16,382
無形固定資産合計	773	701
投資その他の資産合計	2,210	3,318
固定資産合計	18,306	20,401
資産合計	32,940	34,953
負債の部		
支払手形及び買掛金	4,037	3,798
短期借入金	6,630	10,151
1年以内返済予定の長期借入金	230	386
リース債務	476	510
その他	5,487	6,871
流動負債合計	16,861	21,718
社債	500	700
長期借入金	2,417	2,297
リース債務	1,208	1,022
その他	3,855	4,483
固定負債合計	7,981	8,503
負債合計	24,842	30,221
純資産の部		
資本金	14,041	14,041
資本剰余金	1	1
利益剰余金	△4,541	△7,995
自己株式	△1,481	△1,481
株主資本合計	8,020	4,566
その他の包括利益累計額	50	142
非支配株主持分	25	22
純資産合計	8,097	4,732
負債純資産合計	32,940	34,953

【連結損益計算書】

(百万円)

	2020年度	2021年度
売上高	49,416	50,936
売上原価	32,263	38,842
売上総利益	17,153	12,093
販売費及び一般管理費	14,827	14,711
営業利益	2,325	△2,618
営業外収益	195	137
営業外費用	429	420
経常利益	2,091	△2,900
特別利益	0	0
特別損失	0	226
税金等調整前当期純利益	2,091	△3,127
法人税等	189	246
法人税等調整額	△62	78
当期純利益	1,964	△3,452
少数株主利益	△0	△3
親会社株主に帰属する当期純利益	1,965	△3,449

【連結包括利益計算書】

(百万円)

	2020年度	2021年度
当期純利益	1,964	△3,452
その他の包括利益		
その他の有価証券評価差額金	23	△11
為替換算調整勘定	91	99
退職給付に係る調整額	△39	5
その他の包括利益合計	75	92
包括利益	2,040	△3,360
親会社株主に係る包括利益	2,041	△3,357
非支配株主の関わる包括利益	△0	△3

【販売費及び一般管理費】

(百万円)

	2020年度	2021年度
広告宣伝費	276	353
貸倒引当金	30	△14
人件費	9,228	8,826
賃借料	1,007	1,030
減価償却費	294	345
通信交通費	665	669
車両費	343	367
その他	2,980	3,135
販管費 合計	14,827	14,711

財務データハイライト

【連結キャッシュフロー計算書】

(百万円)

	2020年度	2021年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	2,091	△3,127
減価償却費	1,097	1,509
特別損失	—	226
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	91	109
受取利息及び受取配当金	△18	△14
支払利息	208	251
売上債権の増減額(△は増加)	225	△1,332
たな卸資産の増減額(△は増加)	752	301
その他の流動資産の増減額(△は増加)	73	△88
仕入債務の増減額(△は減少)	251	△390
未払金の増減額(△は減少)	△898	138
その他	△231	△339
小計	3,643	△2,756
利息及び配当金の受取額	17	14
利息の支払額	△211	△243
法人税等の支払額	△708	△172
法人税等の還付額	15	90
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,756	△3,067
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△702	△851
定期預金の払戻による収入	909	747
有形固定資産の取得による支出	△2,247	△2,494
有形固定資産の売却による収入	8	20
無形固定資産の取得による支出	△471	△140
その他	△62	△217
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,564	△2,937
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金増減額(△は減少)	△2,895	3,521
長期借入れによる収入	2,420	297
長期借入金の返済による支出	△963	△261
社債の発行による収入	—	1,000
社債の償還による支出	—	△600
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△338	△476
その他	1,032	967
財務活動によるキャッシュ・フロー	△743	4,447
現金及び現金同等物に係る換算差額	52	39
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△498	△1,517
現金及び現金同等物の期首残高	5,259	4,760
現金及び現金同等物の期末残高	4,760	3,243

株式情報 (2022年3月末現在)

株式の状況

発行可能株式総数	163,500,000株
発行済株式総数	48,919,396株
株主総数	14,868名

大株主(上位10名)

	氏名または名称	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く)の総数 に対する所有株式数の割合(%)
1	株式会社バイオン	8,716	18.23%
2	宗政 寛	6,454	13.50%
3	光通信株式会社	3,582	7.49%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,184	6.66%
5	一般社団法人サニックス共済会	1,700	3.55%
6	サニックス社員持株会	1,125	2.35%
7	株式会社UH Partners 2	756	1.58%
8	株式会社西日本シティ銀行	536	1.12%
9	KOREA SECURITIES DEPOSITORY-EBEST <small>(常任代理人 シティバンク・エヌ・エイ東京支店 ダイレクト・カストディ・クリアリング業務部長 石川 潤)</small>	498	1.04%
10	宗政酒造株式会社	320	0.66%

株式分布状況

■所有者別(単位:千株)

個人その他	24,308	(50.92%)
その他の法人	15,951	(33.41%)
金融機関	4,393	(9.20%)
外国法人等	1,712	(3.58%)
金融商品取引業者	1,369	(2.86%)

■所有数別(単位:千株)

1単元以上	1,425	(2.98%)
5単元以上	1,093	(2.29%)
10単元以上	5,327	(11.16%)
50単元以上	2,410	(5.05%)
100単元以上	5,328	(11.16%)
500単元以上	1,580	(3.31%)
1,000単元以上	4,512	(9.45%)
5,000単元以上	26,056	(54.58%)

※自己名義株式(1,114,800株)及び単元未満株式を除いて集計しています。

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
剰余金の配当の 基準日	毎年3月31日、 6月30日、 9月30日、 12月31日
定時株主総会	毎年6月
上場証券取引所	東京証券取引所プライム 福岡証券取引所
公告の方法	電子公告 公告掲載URL https://sanix.jp <small>(ただし、電子公告によることが できない事故、その他やむを得 ない事由が生じたときは、日本 経済新聞に公告いたします。)</small>

会社情報 (2022年3月末現在)

会社情報

商号	株式会社サニックス
本社	福岡県福岡市博多区博多駅東二丁目1番23号
設立	1978年9月
資本金	140億4,183万円
従業員数	2,054人(連結)
拠点数、主な拠点	
H S事業	4地区本部、53拠点
E S事業	12拠点
S E事業	2地区本部、37拠点
E R D事業	18拠点
E B事業	5拠点



主なグループ会社

会社名	主な事業の内容		議決権の所有割合
	当社関連事業		
(株)サンエイム	H S・S E	主に、シロアリ防除用薬剤の製造販売を行っています。	100.0%
善日(上海)能源科技有限公司	S E	主に、太陽電池モジュールと当該関連部品の販売・輸出入を行っています。	100.0%
善日(嘉善)能源科技有限公司	S E	主に、太陽電池モジュールと当該関連部品の生産を行っています。	100.0% (100.0%)
(株)北海道サニックス環境	E R D	主に、サニックスエナジー 苫小牧発電所用の廃プラスチック燃料化加工を行っています。	98.9% (98.9%)
(株)サニックスエナジー	E R D	主に、当社で破砕加工処理したプラスチックを燃料とした発電事業を行っています。	98.9%
(株)サニックスソリューション	E R D	廃棄物処理に関するコンサルテーション及び薬品類の販売を行っています。	67.5%
(株)C & R	E R D	産業廃棄物の最終処分およびリサイクル、石油タンクの洗浄等を行っています。	98.9% (98.9%)
(株)S Eウイングズ	E R D	(株)サニックスエナジーで発電した電力の購入・小売事業を行っています。	98.9% (98.9%)
(株)サニックス太陽光でんき	E B	当社が行う電力小売事業と住宅用太陽光発電システムを組み合わせた販売事業を行っています。	100.0%
(株)サニックス・ソフトウェア・デザイン	H S・S E	主に、ソフトウェア開発とコンピュータ販売を行っています。	100.0%

※議決権の所有割合の()内は、間接所有割合を内数で示しています。

WEBサイトのご案内

当社の詳細については、WEBサイトをご覧ください。

サニックス企業情報
<https://sanix.jp/company/>

ご家庭向けサービス
<https://sanix.jp/hs/>

投資家・株主向け情報
<https://sanix.jp/ir/>

法人向けサービス
<https://sanix.jp/biz/>

全国に広がるサニックスグループのネットワーク

全国100以上のネットワークにより、きめ細やかなフォロー体制を整えています。

- H S事業部門 4地区本部 53拠点 (支店・営業所)
- E S事業部門 12拠点 (事業所)
- S E事業部門 2地区本部 37拠点 (支店・営業所)
- E R D事業部門 18拠点 (工場) ※発電所1、最終処分場1含む
- E B事業部門 5拠点 (営業所)

(2022年3月末現在)

