

サニックスグループの成長戦略



社長メッセージ
中期経営計画(2023~2025年度)の概要
価値創造ストーリー

社長メッセージ

サニックスグループは、1975年の創業以来、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。環境に対する取り組みは、いまや世界的な重要テーマです。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、お話しします。

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」 2025年に、ホールディングス体制移行へ

1975年、害虫防除からスタートした当社グループは、世の中のニーズに対応しながら事業領域を広げてまいりました。「次世代へ快適な環境を」という企業理念のもと、「住環境」「エネルギー」「資源循環」の3領域において、「環境」を軸とする事業を展開しております。

地球温暖化、環境汚染、資源の枯渇といった環境問題は、地球規模での対策が必要な段階を迎え、「持続可能な社会づくり」は世界の共通認識となっております。国連で採択されたSDGs、COP21で採択されたパリ協定（ユーザー・キュラー・エコノミーアクションプラン）や欧州連合（EU）による新循環経済行動計画にもそれは明らかで、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、さまざまな政策が持続可能な社会構築をベースにしたものへと急速に変化しております。こういった潮流は、私たちが長年追求してきた価値観の重要性を再認識させるものであり、事業推進の意を強くするところです。

当社グループが目指すのは、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です。その加速に向けて、ホールディングス体制への移行を決定し、準備を進めております。

段階的に、まずは法人向け太陽光発電事業を担う株式会社サニックスエンジニアリングおよび、建設業に特化した株式会社サニックスホームビルドサービスを、2024年7月に始動しました。2025年4月には、住環境、資源循環の事業も分社し、ホールディングス体制へ完全移行する予定です。スピーディな経営判断のもと、それぞれに最適な事業運営を行い、成長を図ってまいります。

当社グループは、2025年4月、ホールディングス体制となって新たなスタートを切ります。凶らずも創業50周年の節目の年でもあります。グループ一丸となって、持続可能な社会づくりの一翼を担うべく、着実な歩を進めてまいります。

中期経営計画(2023~2025年度)と2030年長期ビジョン

当社グループでは、2030年に向けた長期ビジョンにおいて、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ます。また、既存事業の持続可能な成長の実現に向けた土台づくりを行う期間として「中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期)」を策定し、取り組んでおります。

当中期経営計画につきましては、エネルギー価格高騰の長期化を見込んで想定した電力価格に対して、足元の市場価格が下落してきたことなどを受け、2024年5月

に数値計画を見直しました。先行き不透明な社会情勢の中、変化に柔軟に対応しながら、機会をしっかりと捉えて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

当該計画期間におきましては、事業全体で創出するE B I T D A(営業利益+減価償却費)を原資に戦略投資枠を設定し、成長投資を実行いたします。戦略投資によって、将来の成長を加速することで、さらなる戦略投資枠の拡大と早期復配を目指してまいります。

■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+ ・メンテナンス
・リユース、リサイクル技術開発

製造・設置に加え、メンテナンスや発電所設備および部材のリユース・リサイクル等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、油分の分離および燃料化の技術開発(廃液処理から燃料製造への移行)。

| | 2023年度(実績) (2024年3月期) | 2030年度(目標) (2031年3月期) |
|----------------|--------------------------|--------------------------|
| 売上高 | 471億円 | 1,000億円 |
| 営業利益(売上高営業利益率) | 37億円(7.9%) | 100億円(10%) |
| 当期純利益 | 26億円 | 72億円 |
| ROE | 36.1% | 17% |
| ROIC | 14.4% | 15% |



■中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期) (2023年5月15日発表 2024年5月15日修正)

| | 2024年3月期 | | 2025年度3月期 (計画) | 2026年度6月期 (計画) |
|----------------|----------|-------|-------------------|-------------------|
| | 計画 | 実績 | | |
| 売上高 | 480億円 | 471億円 | 462億円 | 515億円 |
| 営業利益(売上高営業利益率) | 32億円 | 37億円 | 17億円 | 28億円 |
| E B I T D A* | 48億円 | 53億円 | 35億円 | 49億円 |
| ROE | 35.0% | 36.1% | 11.6% | 17.0% |
| ROIC | 14.0% | 14.4% | 6.4% | 10.0% |
| 自己資本比率 | 22.0% | 24.1% | 25.4% | 29.0% |

※E B I T D A：営業利益+減価償却費

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。

「建物＝暮らし・資産・資源」の維持管理

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させ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、約83万軒。「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、太陽光発電など、サービスの拡充を進めております。

また、E S（エスタブリッシュメント・サニテーション）事業においては、ビル・マンションの水回り等のメンテナンス施工、レストラン向けのペストコントロール等の環境衛生サービスを提供してまいりました。

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/令和5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してまいります。

これら住環境領域では、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おります。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た、会員様への住宅向けサービスのご案内や、ビル・マンションなどの管理会社・提携先との関係強化を推進。業務提携先数は、着実に増加しております。

衛生管理

住環境の維持・管理と並行して、生活空間の「衛生管理」にも取り組んでおります。宿泊施設、商業施設、飲食店から製造工場まで、その対象は多岐にわたります。2020年6月以降、「改正食品衛生法」により、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。

衛生レベル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も行っております。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。





「環境負荷の低いエネルギー」で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。

太陽光発電事業の歩み

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、1989年に、戸建住宅向けサービス部門の
取扱商品の一つである床下換気扇の動力源として、小型
のソーラーパネルを導入したことに始まります。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、調達から営業、
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、5万件以上を販売・
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(2024
年3月末現在)。

2024年7月には、法人向け太陽光発電事業部門を、
(株)サニックスエンジニアリング(株)サニックスの100%出
資子会社)として分社し、新たなスタートを切りました。社
会的ニーズの高い法人向け太陽光発電システム関連事
業について、機動的な経営判断によって事業環境の変
化に柔軟に対応し、さらなる成長を目指します。

再生可能エネルギーは、国の政策において主力電源
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、その電源構成比率をさらに高める必要
があります。再生可能エネルギーの代表格である太陽光
発電は、2012年に開始されたFIT制度(再生可能エ
ネルギーの固定価格買取制度)によって普及が加速しま
したが、現在は買取価格の低減および電気料金の高騰
などによって、「売る」より「使う」、つまり「自家消費型」へ
と転換しております。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。現に、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、普及拡大はこれからが
本番であると考えます。

当社グループにおきましては、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」の他、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」、蓄電池やEV車との連携システ
ムなど、ユーザーのニーズや電力使用状況にあわせた
最適なお提案を進め、太陽光発電の普及に努めてまい
ります。



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(写真は太田工場=プラスチック資源開発工場の例)。自
家消費型太陽光発電のモデルケースとして、太陽光発電事業にも生かす。



2018年よりドローンを導入し、工事現場や設置施設での測量や空撮に活用して
いる。約90名の社員が、国土交通省航空局に登録済みのドローンパイロット。定
期的な研修と勉強会を実施し、航空法遵守の徹底を図っている。

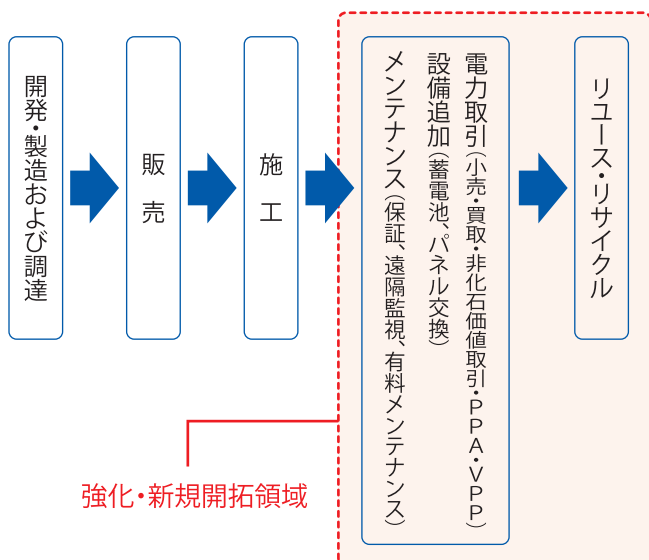
ソーラーパネルリサイクルからVPP実証まで、太陽光発電の未来を見据えた取り組みも

さらには、ソーラーパネルのリユース・リサイクルの事業化を目指しております。これまで培ってきたソーラーパネルの知見と、全国に産業廃棄物の処理ネットワークを有する強みを生かし、ソーラーパネルのリサイクル技術の検証を進めているところです。太陽光発電のFIT制度による買取期間の満了に伴い、2030年代には使用済みの太陽電池パネルが大量に発生する見込みです。太陽光発電を持続可能な電源として普及拡大できるよう、リユース・リサイクルの事業化の実現に向けて、実証を進めてまいります。

あわせて、当社グループでは、2017年度から2023年度まで、分散型リソース(太陽光発電、蓄電池など)を活用した実証事業(経済産業省)に参画いたしました。太陽光発電は発電量が天候に左右され、電力供給の調整ができないことが課題となります。当実証事業は、分散型エネルギーリソースをバーチャルパワープラント*として活用することで、継続的な再エネ導入と電力システムの安定化を低コストで両立する仕組みづくりを目指すものです。太陽光発電を、安定した電源へと転換させることは、脱炭素社会への大きな一歩につながるものと考えます。この経験を今後の取り組みに生かしてまいります。

*バーチャルパワープラント(VPP)…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。

■ 太陽光発電のトータルサービスの拡充



電力小売事業

当社グループでは、電力小売事業も行っております。2001年、子会社(株)サニックスエナジー*の設立に伴い、特定規模電気事業者として登録。サニックス本体においては、2015年10月より電力の供給を開始し、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いたしました。現在、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。

なお、2021年度に、卸電力取引市場(JEPX)の価格高騰によって電力調達コストが大幅に増加し採算性が著しく低下したことを受け、市場リスクを最小限に抑え、採算性を確保できる事業構造に転換しました。翌2022年度以降、堅調に推移しております。

当社グループは、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、「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。

* (株)サニックスエナジー…資源循環型発電(39ページ参照)において発電事業を行う、サニックスエナジー苫小牧発電所を運営。



循環経済と脱炭素社会への移行を同時に「資源を捨てずに循環させる」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。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。

プラスチックのリサイクルと資源循環型発電

当社グループの資源循環事業の柱が、「資源循環型発電」(39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。

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。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・埋立処分されておりましたが、現在(2022年度)は、約87%が有効利用されております(一般社団法人プラスチック循環利用協会)。

また、現在日本では、年間約399万トンの産業系廃プラスチックが排出され、その約61%の242万トンが、サーマルリサイクル(エネルギー回収)されております(2022年度・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選別し、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ナジー 苫小

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ます。その分の化石燃料を使わずに発電しているということです。また、当発電所は、2020年度より非化石電源として認定され、「非化石価値」の取引も開始しております。

さらに、廃プラスチック燃料の選別工程で、プラスチック原料に適しているものを分別、協力企業と協働で加工し、プラスチック原料化、さらにはその原料からパレットやハンガー、バッグなどの再生製品とするマテリアルリサイクルも進めてまいります。将来的には、自社でプラスチックの原料化を行い、再生製品をつくるまでのシステムを構築していくことも視野に入れております。これにより、CO₂削減や資源を最大限に有効活用するなど、環境負荷の低減を意識したお客様(排出事業者)からの要望にも、より柔軟に対応することが可能となります。

廃棄業務一元管理システムを提供

2022年4月に、排出事業者を販売対象とする、クラウド型の廃棄業務一元管理システム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き、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、データ分析、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。2024年5月には、CO₂排出量集計機能を追加するなど、アップデートも重ねているところです。

なお、2023年5月には収集運搬業者向けのシステムを、2024年5月には産業廃棄物の中間処理業者向けのシステムを発売。ラインナップを拡充するとともに、3つのシステムをそれぞれ「環境エース一元くん」「収運エース一元くん」「産廃エース一元くん」とネーミングいたしました。「一元くんシリーズ」として利用者拡大を図り、将来的には廃棄物リサイクルのネットワークを構築し、社会全体で資源循環型社会の実現を加速したいと考えております。



*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。

廃液の処理と燃料化リサイクル

資源循環の事業分野では、もう一つ、廃液処理事業に取り組んでおります(ひびき工場=福岡県北九州市)。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、廃液の回収先は、近畿・東海地方に及びます。

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の移行することも視野に入れております。

2018年には、グリストラップ※汚泥から油分を分離回収して製造した再生油「再生油B i o」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。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

対象を広げることも可能にするものです。

2021年11月、「再生油B i o」は、「令和3年度北九州エコプレミアム」、2023年3月に、「第15回福岡県県産リサイクル製品」、2023年10月に「経済産業省産業技術環境局長賞」としての評価を受けております。需要家からの引き合いも多く、2024年3月には製造ラインを従来の2倍に増強いたしました。

また別に、有機性廃液を脱水処理した際に残る汚泥を固形燃料として再生する実証も実施し、化石燃料の代替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。

当社グループは、これらの事業を通して、資源循環型社会の構築、脱炭素社会の実現に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。

■廃液の浄化処理から、再生燃料製造への移行を図る



飲食店や食品工場から排出される廃液から、油分のみを分離回収した重油代替燃料「再生油B i o」。ニーズに対応し、2024年3月には製造ラインを2倍に増強し、製造能力4,320 t/年とした。



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、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意欲、豊富な専門知識をもつ専門家集団を形成する人材育成を課題の一つとし、人材育成に取り組んでまいりました。

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、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。