

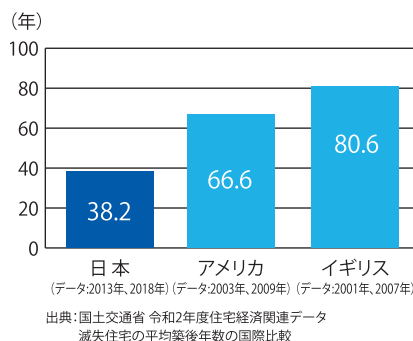
住環境領域の価値創造ストーリー (HS事業)

ホーム・サニテーション

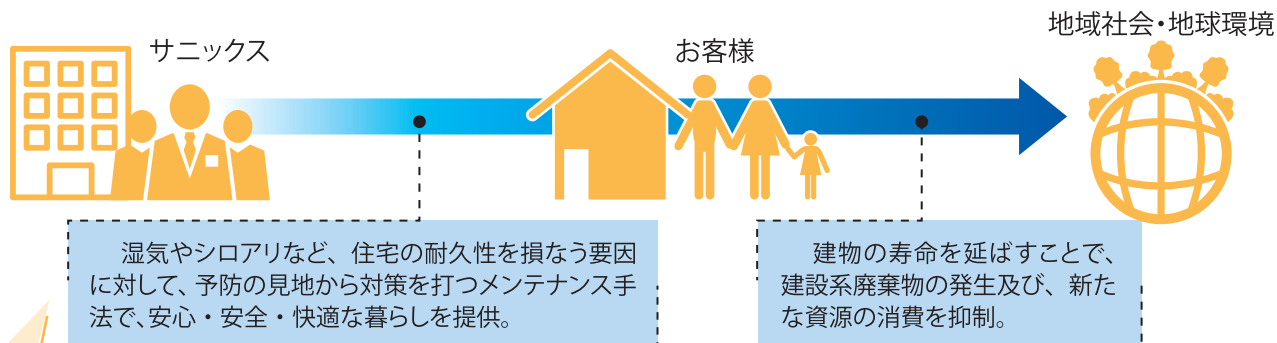


日本の住宅の寿命(取り壊される住宅の築後平均年数)は40年足らずと、欧米と比べてかなり短命です。湿気からくる木材の腐朽やシロアリの被害は、住まいの寿命を縮める要因の一つです。

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>

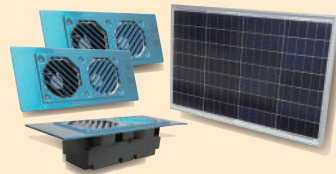
シロアリ防除システム

シロアリの習性を熟知したスタッフが、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りそろえ、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Sanicks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

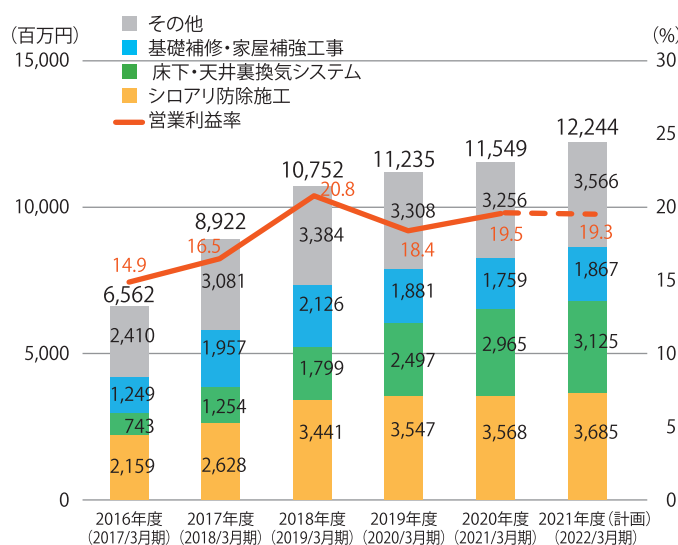
水周りの改善やバリアフリー化、外壁・屋根・クロス等のリフレッシュ、耐震改修工事など、ライフスタイルやご要望に合わせた快適リフォームをご提供します。

■ 計画・実績

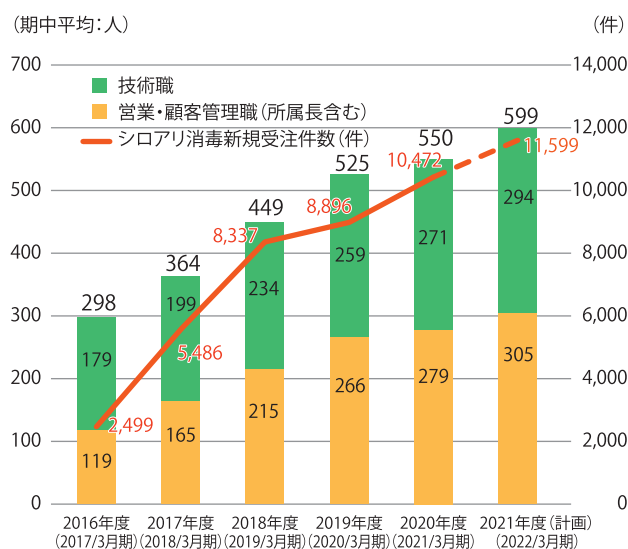
(単位:百万円)

				中期経営計画			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 2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	6,562	8,922	10,752	11,235	11,549	12,244	+1,491	+4.4%
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%	7,254 59.3%	+883	+4.4%
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%	2,366 19.3%	+134	+2.0%

■ 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



100年住める住宅をめざして



取締役 常務執行役員
H S 事業本部長 田畑 和幸

H S 事業は、創業以来取り組んできた、サニックスの原点となる事業です。一時は太陽光発電事業へのシフトに伴い縮小傾向にあった当事業ですが、2016年以降、再注力してきました。

中期経営計画では、顧客数増加をテーマとし、新規営業により新たなお客様を増やすとともに、既存のお客様との信頼関係づくりを強化し、リピート率の向上に努めています。具体的施策としましては、人材の採用・育成による営業力の強化および、既存顧客へのきめ細かなメンテナンスの提供、加えて、お客様との接点拡大・多様化に向けた提携企業・団体の拡大にも尽力し、提携先数は、2016年度比で約10倍に増加しました。

国内には、約3,000万棟に及ぶ木造戸建住宅が存在します。住宅市場においても、「フロー」から「ストック」へと、価値観が移行しており、建て替えるのではなく、きちんとメ

ンテナンスを行い、長く住める住宅として維持する傾向にあります。2021年3月には、新たな「住生活基本計画」が閣議決定され、既存住宅及びリフォーム市場の活性化・拡大の方向性が示されました。

一方で、例えば、当計画にも盛り込まれておりますが、少子高齢化による空き家問題など、住宅関連事業には新たな課題も広がっており、そこにはニーズがあるものと見えています。住宅の状態を定期的に確認するビジネスモデルを生かし、お客様のライフサイクルや住宅の状態に合わせた最適な提案ができる企業を目指します。

西日本以西を中心に、拠点数は50拠点となりました(2021年5月末現在)。地域に密着したきめ細やかなフォロー体制により、シロアリ防除施工などの既存事業の基盤を固めつつ顧客数を拡大するとともに、住宅関連サービスの窓口として成長すべく、サービス提供の仕組み・協業体制づくりを行うなど、今後の有望市場への進出に向けた体制整備を図ってまいります。

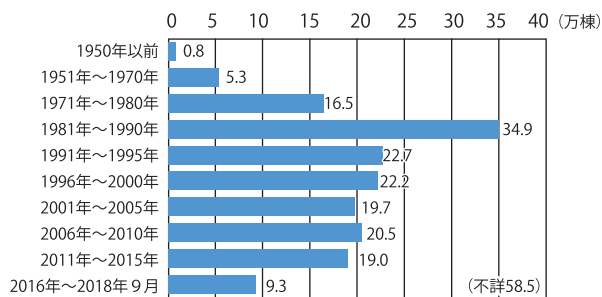
住環境領域の価値創造ストーリー (E S 事業)



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」にとどまらず、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。

全国の共同住宅の建築時期



平成30年住宅・土地統計調査(総務省統計局)を加工して作成

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(E S)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等により、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・油污れの除去・付着抑制によるトラブル解決を図ります。



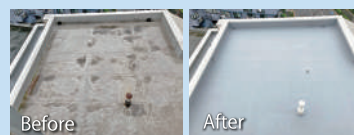
ファイバースコープによる水道管検査



マイナス帯電水生成装置

ビル・マンションのメンテナンス

貯水槽から水道管、蛇口まで水回りの衛生管理、屋上の防水処理、外壁の塗装・洗浄・補修など、快適な環境を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。

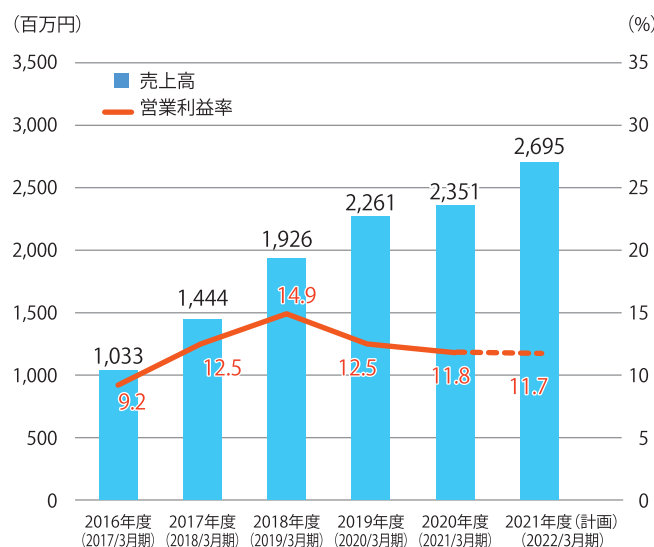
食品を扱う事業者に求められる衛生管理手法「HACCP」に基づく対応、アドバイスも行います。

■ 計画・実績

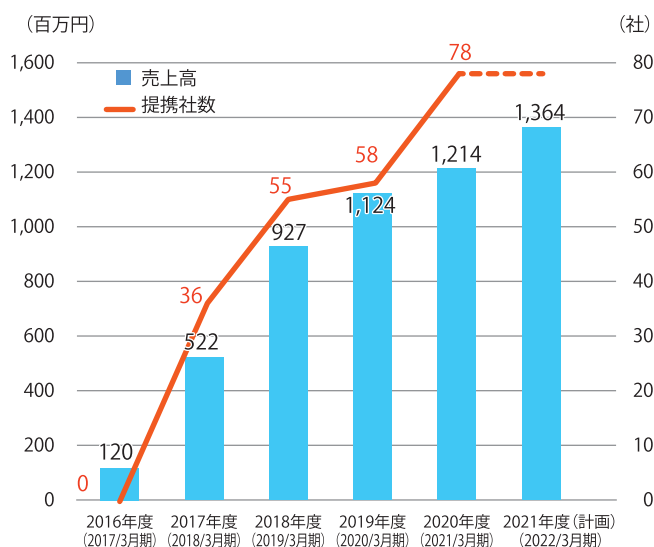
(単位:百万円)

	2016年度	2017年度	2018年度	中期経営計画			対2018年度差異	
	実績	実績	実績	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	1,033	1,444	1,926	2,261	2,351	2,695	+769	+11.8%
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%	1,421 52.7%	+428	+12.7%
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%	316 11.7%	+29	+3.3%

■ 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



人が集い、働き、暮らす空間の快適・衛生を守る



執行役員
E S 事業本部長 草野 裕次

E S 事業部門では、法人向けの衛生管理に取り組んでおり、ビル・マンションの給排水管設備保全と、食品工場や飲食店のペストコントロール対策が主な柱です。

給排水管の設備保全につきましては、防錆装置(商品名「ドールマン・ショック」)の販売・施工を中心に、顧客数を拡大しております。お客様との接点拡大のため、不動産管理会社とのアライアンス強化に努め、結果として、防錆装置の販売件数は、2016年度の約10倍に伸ばいたしました。

ビル・マンションの給排水管は、壁内や床下・天井裏にあり、普段目にすることはありませんが、経年によって劣化し、進行すると配管替え等の大掛かりな工事が必要になる場合もあります。当社では、そういった劣化によるトラ

ブルを未然に防ぐため、内視鏡による配管内部の調査を実施し、現状に則した維持管理対策をご提案しています。地球的規模で見れば、修繕や建て替えを減らすことで、新たな資源の消費抑制に寄与するものとして、引き続き、建築物の保全対策・資産価値向上に取り組んでまいります。

次の柱であるペストコントロールに関しましては、「食品衛生法」の改正により、今年2021年6月より、原則、すべての食品事業者、「H A C C P (ハサップ)」と呼ばれる衛生管理の手法を取り入れることが義務付けられました。飲食店、食品工場等、対応を求められる多くの事業者へ衛生管理のノウハウを提供し、時代の要請に応じている所存です。

なお、2020年度は、新型コロナウイルス感染症の発生に伴う、該当施設の消毒要請にも対応しています。

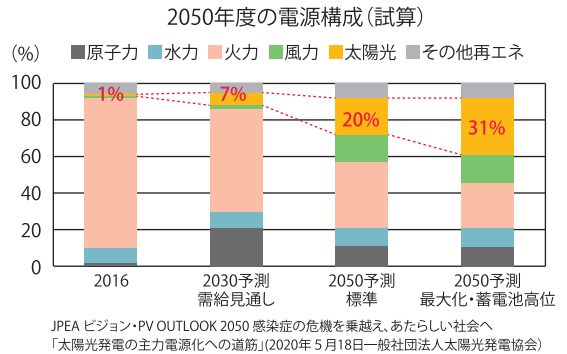
これからも、確かな技術と専門知識による衛生管理を提供してまいります。

エネルギー領域の価値創造ストーリー (SE事業)

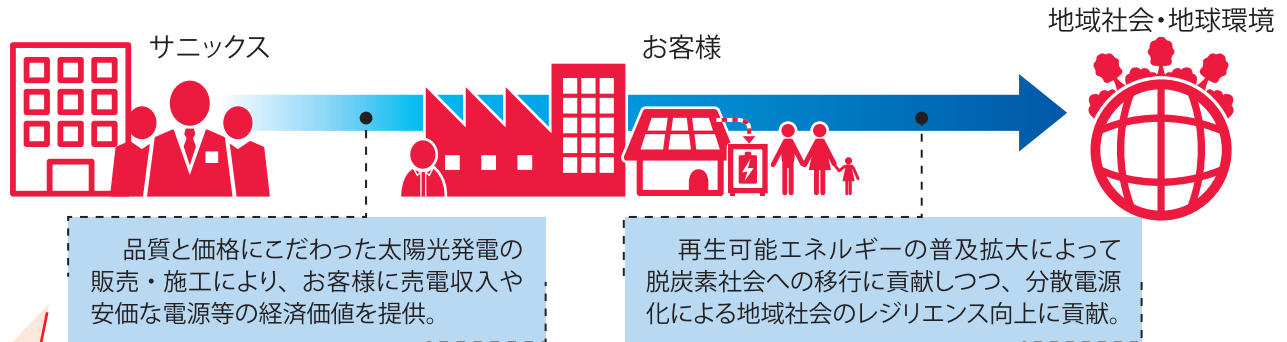


再生可能エネルギーの普及拡大は、社会的な重要課題です。太陽光発電をもっと身近なエネルギー源とすべく、国土の限られた日本に適した分散型太陽光発電によって、再生可能エネルギーの普及拡大を図ります。

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等の有効利用を促進。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動をサポートします。



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「サンニ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、学校等の見学も受け入れています。

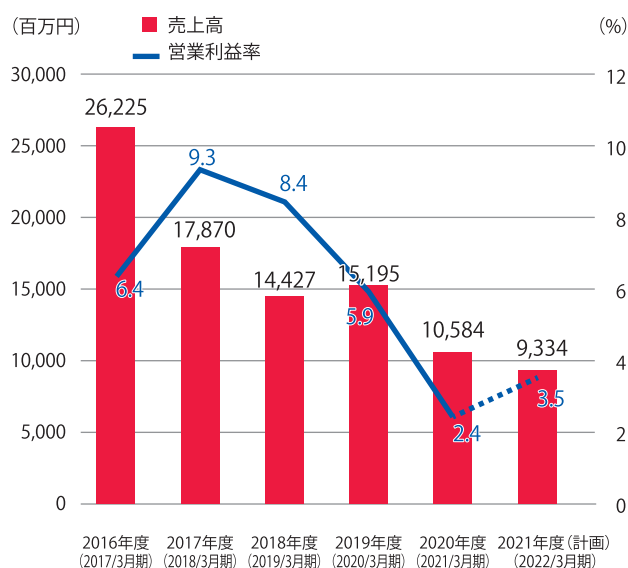


■ 計画・実績

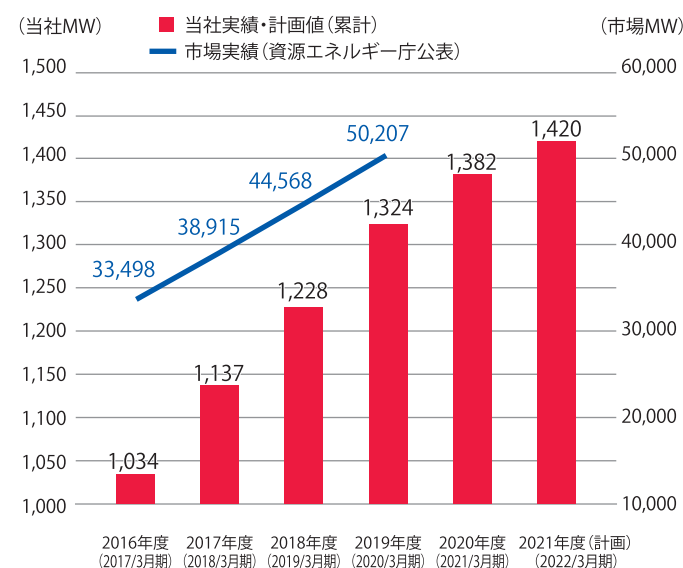
(単位:百万円)

				中期経営計画				
	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	2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	26,225	17,870	14,427	15,195	10,584	9,334	△5,093	△13.5%
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%	3,018 32.3%	△1,669	△13.7%
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%	326 3.5%	△877	△35.3%

■ 売上高・営業利益率



■ 太陽光発電システム導入量 (累計)



「脱炭素社会」の実現に向けて、日本の屋根にサンニクス太陽光発電



取締役 常務執行役員
S E 事業本部長 水川 浩一

わが国において、再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT)の後押しで普及してきた太陽光発電ですが、買取価格が電気代を下回る水準となり、ユーザーにとって、太陽光で発電した電気は「売る」よりも「使う」方が、経済価値が高い時代に入っています。「売電収入」が、太陽光発電導入の動機付けだった時代からの転換期を迎えたわけですが、これが「太陽光発電の本来の姿」だと考えています。

当社はこれまで、FIT制度の変更に応じて、販売価格の見直しをはじめ、事業用地と太陽光発電のセット販売、メンテナンスメニューの拡充など、お客様のニーズを開拓してきました。2020年度以降は、太陽光で発電した電力を店舗・工場内で消費する「自家消費型の太陽光発電」に焦点を当て、お客様への提案を行っています。今後

は、太陽光発電をより柔軟に自家消費するための、「蓄電池」の普及にもさらに注力していく所存です。

一方、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、参画しています。バーチャルパワープラントの実現は、天候に左右され、電力供給の調整ができないという太陽光発電の課題を解決するものです。太陽光発電の普及に弾みをつけるべく、社会実装につながる実証を行ってまいります。

当社が、太陽光発電の販売・施工を本格的に開始して10年あまりが経過しました。太陽光発電を取り巻く環境は変化しましたが、その必要性は変わりません。むしろ、「脱炭素社会」の実現に向けて、個人・事業者レベルで取り組み可能な太陽光発電は、再生可能エネルギーの代表格としてより重要性が増すものと考えます。複合的な商品・サービス提供により、お客様のニーズに応えながら、太陽光発電の普及に向けた活動を続けてまいります。

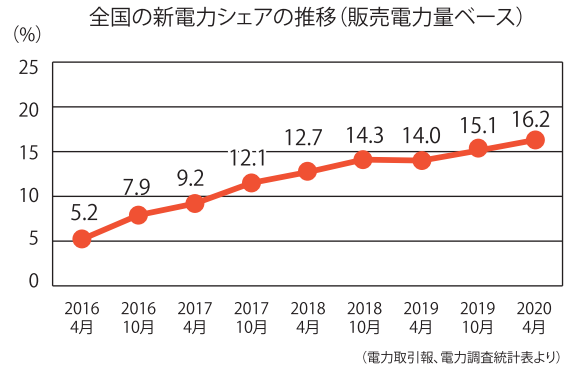
*バーチャルパワープラントについては、46ページ参照。

エネルギー領域の価値創造ストーリー (E B 事業)

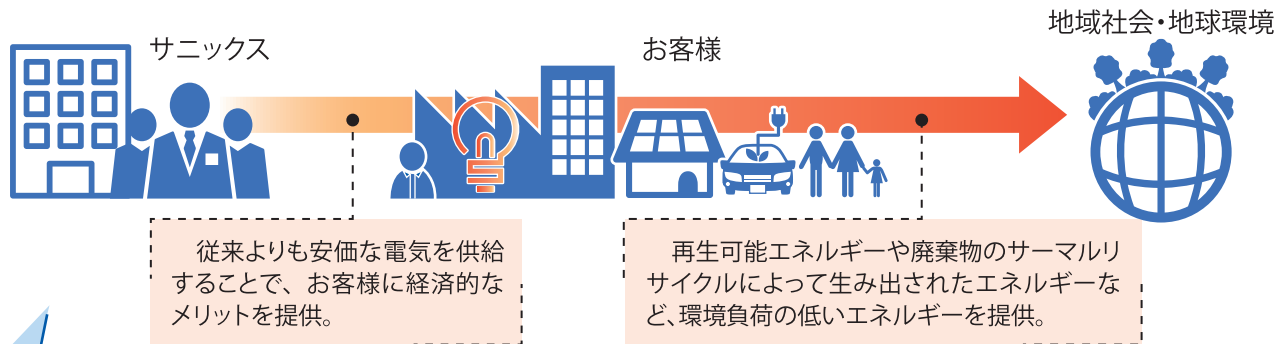


エネルギー新時代、脱炭素社会の実現に向けて、省エネ、創エネ、蓄エネなど、エネルギーとの向き合い方が多様化しています。また、2016年の電力小売自由化を経て、「電力会社は選ぶ時代」となりました。

E B 事業の主力は、電力小売事業および、エネルギー関連の事業開発。積み上げてきた実績と技術をベースに、多様化する時代のニーズに応じてまいります。



価値創造モデル (提供する価値)

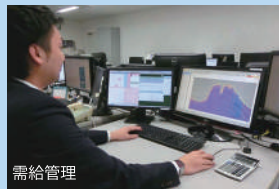


主な商品・サービス <エネルギー (E B) 事業>

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

なるべくお安く電気を提供するため、電源調達・需給管理・企画提案・営業活動を一貫して社内人材で行っています。

【電源構成 (電力の調達先)】

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 (株) サニックス エナジーが運営する苫小牧発電所は、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。



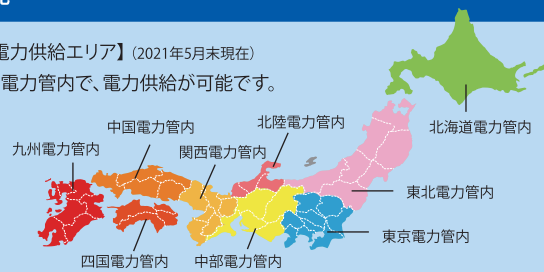
JEPX その他

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。



【電力供給エリア】 (2021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。



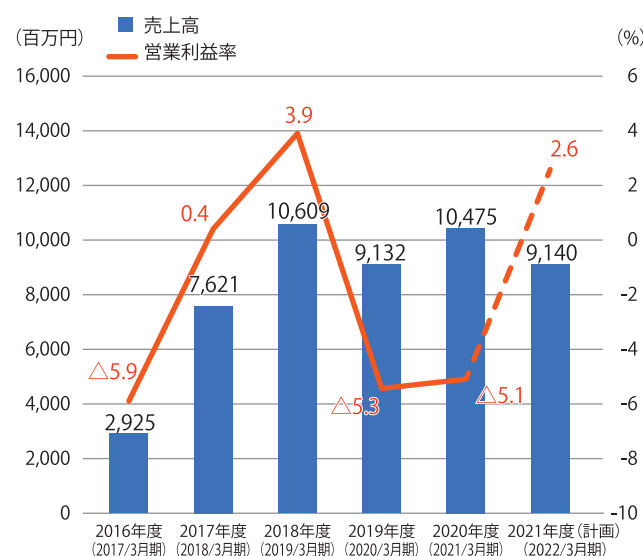
■ 計画・実績

(単位:百万円)

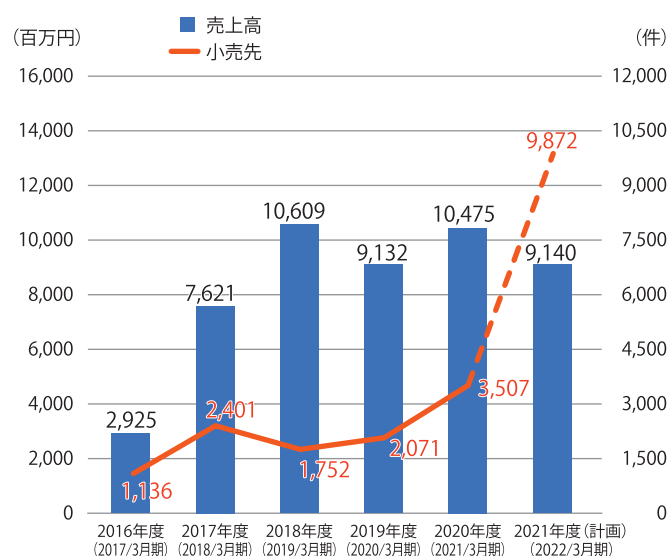
				中期経営計画				
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	対2018年度差異	
	実績	実績	実績	実績	実績	2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	2,925	7,621	10,609	9,132	10,475	9,140	△1,469	△4.8%
売上総利益	84	208	616	△71	103	1,060	+443	+19.8%
(売上高売上総利益率)	2.9%	2.7%	5.8%	—	1.0%	11.6%		
営業利益	△171	32	412	△485	△529	234	△177	△17.1%
(売上高営業利益率)	—	0.4%	3.9%	—	—	2.6%		

※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



エネルギー関連ビジネスの多角的な開発を目指す



取締役 専務執行役員
エネルギー事業本部長 梅田 幸治

世界的にエネルギー情勢が大きく変化し、エネルギー事業は今、社会的に非常に重要な役割を担っています。エネルギー事業部

門は、幅広くエネルギー関連事業を開発・推進する部署です。

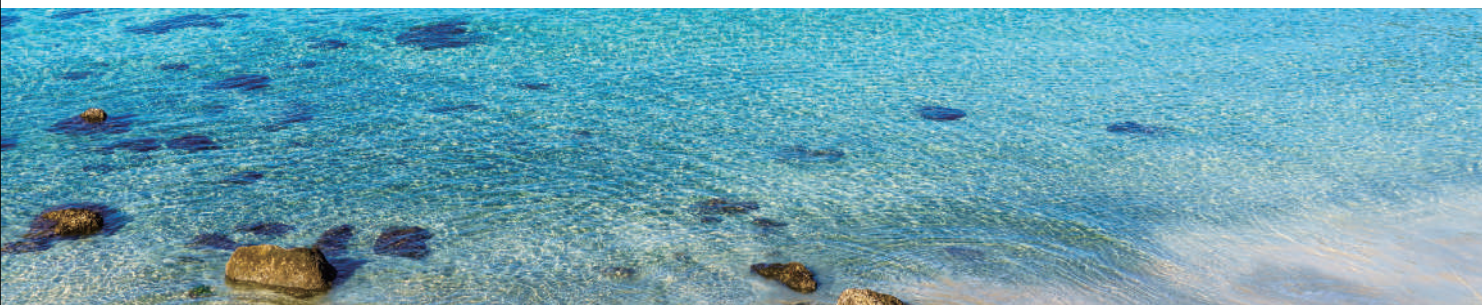
事業の柱の一つは、「電力小売事業」です。サニックスエナジー 苫小牧発電所等の安定した電源を有することを強みに、積極的な規模拡大を図っています。2021年4月には、電力プランに組み合わせ可能な、環境価値のオプションメニュー「プラスゼロ」の販売を開始いたしました。電気に非化石証書等を組み合わせることで、実質的に、「再生可能エネルギーとみなすもの」および、「CO₂フリーとみなすもの」など、需要家のニーズに合わせた提供を可能としています。脱炭素社会の実現に向けた需要拡大に

対応してまいります。

加えて、社会的に省エネ・創エネ・蓄エネ等、エネルギーとの向き合い方が多様化する中、2019年に「エネルギー事業本部」を新設しました。当社が今までに培ってきた太陽光発電事業や資源循環型発電事業のノウハウを生かし、太陽光発電の自家消費や、蓄電池を活用した次世代のエネルギーシステムの開発・事業化を図ってまいります。この2年間におきましては、一般電気事業者や大手自動車メーカー等との連携により、「分散型エネルギーシステム」の普及拡大に努めてまいりました。

環境衛生事業からスタートした当社が、その延長線上にたどり着いたエネルギー事業。他社および、当社グループ他部門との連携による新たなビジネスモデルの開発など、エネルギーにまつわる事業を、今後さらに、よりユーザーに近い視点で積極展開し、多様化する時代のニーズに応じてまいります。

資源循環領域の価値創造ストーリー (E R D (環境資源開発) 事業)

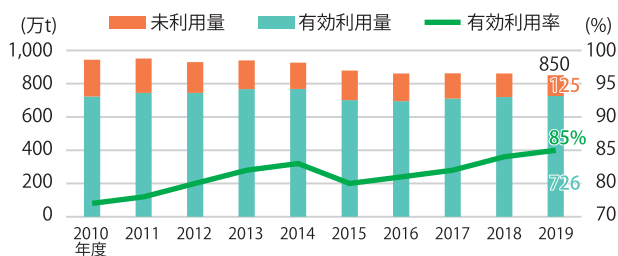


地球規模で環境保護が求められる今、産業廃棄物の適正処理・リサイクルは、重要な社会課題です。

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。

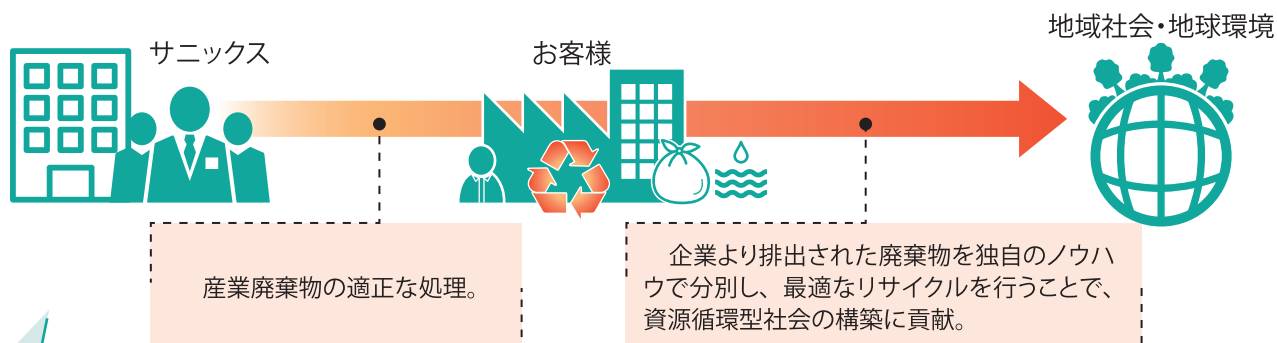
「静脈産業」の一員として、地球環境と産業発展の調和を目指してまいります。

全国の廃プラスチックの有効利用状況



『2019年 プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分の状況』
(一般社団法人プラスチック循環利用協会)

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 (E R D) 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て済むことから、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等から排出される有機廃液等を、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FIT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することが可能となりました。

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



回収した廃プラスチックを確認。150mm以下に破砕します。
※徹底した管理体制で、有毒なダイオキシンを発生させる塩化ビニールを含むものと、燃料となるプラスチックを分別します。



破砕したプラスチックを圧縮、梱包しラッピングします。



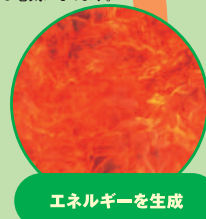
プラスチック燃料を、ストックヤードへ運びます。



30mm程度に整粒加工し 発電用の燃料となります。



プラスチック燃料 1kgが、電球(60W) 1個を約40時間点灯させる電気になります。



ボイラーに投入し発生した高温高圧の蒸気で蒸気タービンを回転させ発電します。

資源循環型社会の構築に貢献します。

廃プラスチックの 有効利用を促進します。

化石燃料の消費を抑制

CO₂フリー電力による脱炭素社会への貢献

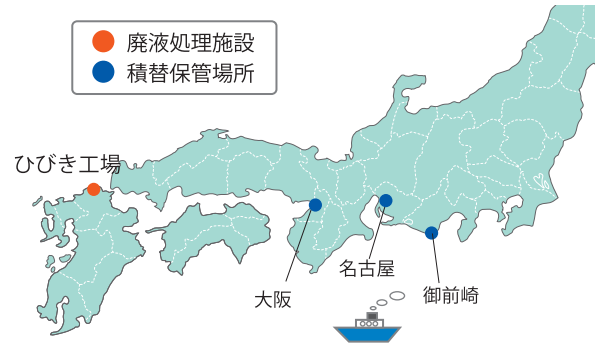
最終処分場の残余年数を延ばす



微生物による廃液浄化処理、油分や汚泥のリサイクルも

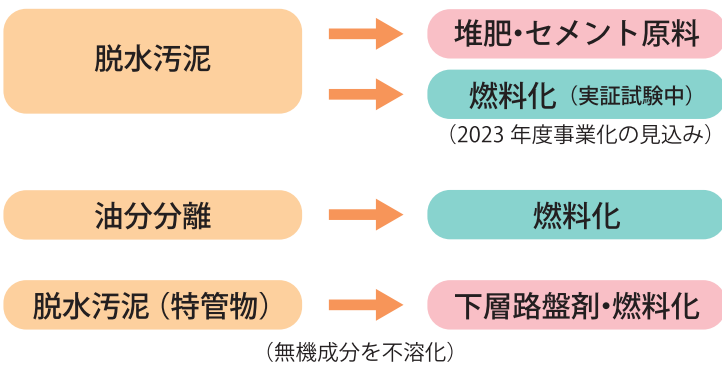
資源循環型発電事業（プラスチックの燃料化および当該燃料による発電）と並ぶ、もう一つの資源循環事業として、廃液の浄化処理に取り組んでいます。

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処理できる施設です。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。

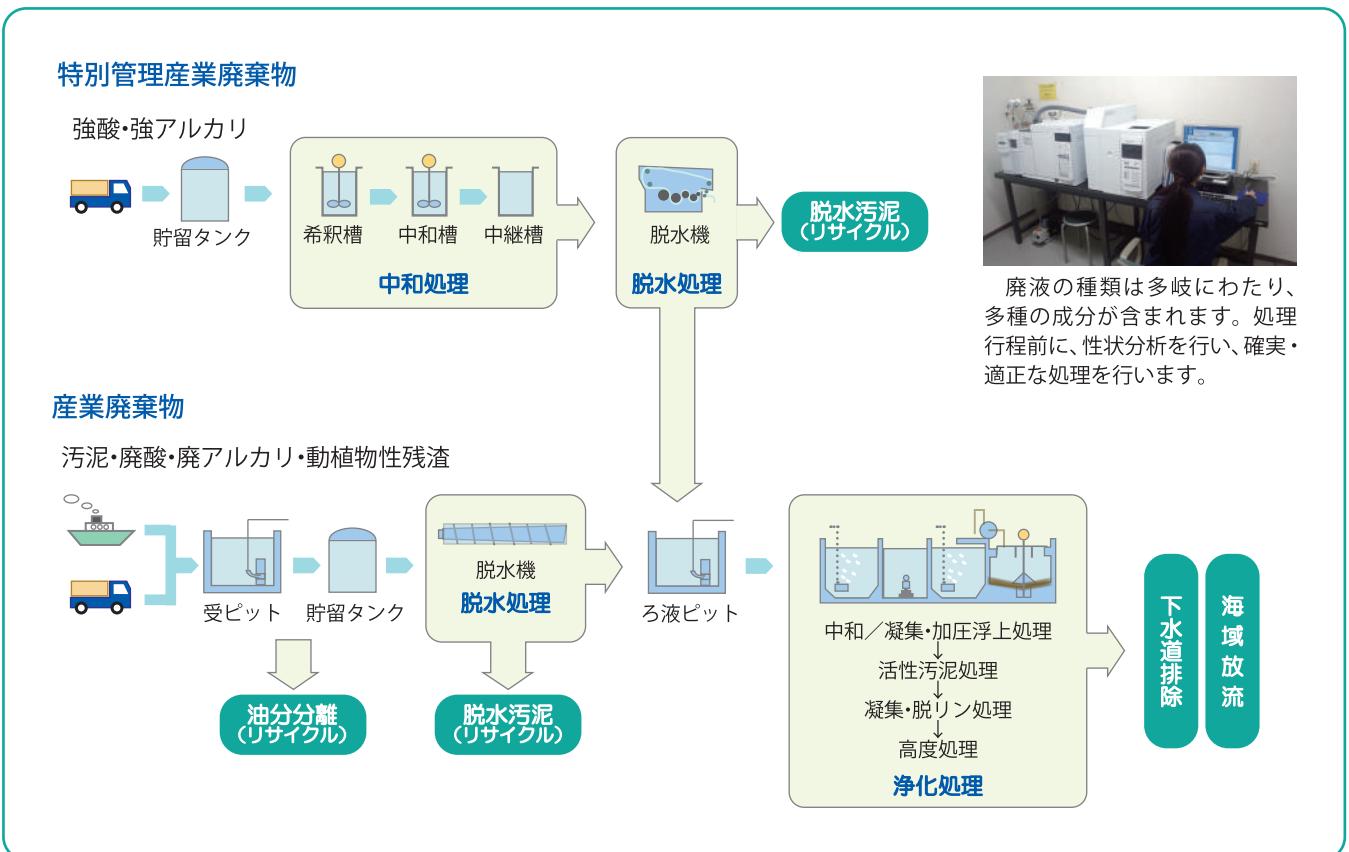
リサイクル=資源循環を第一に考え、工程発生物を利用



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、汚泥等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。また、2020年度には、脱水処理後に残る汚泥の燃料化について、実証試験を開始しました。2023年度の事業開始を目指しています。

廃液処理フロー



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。

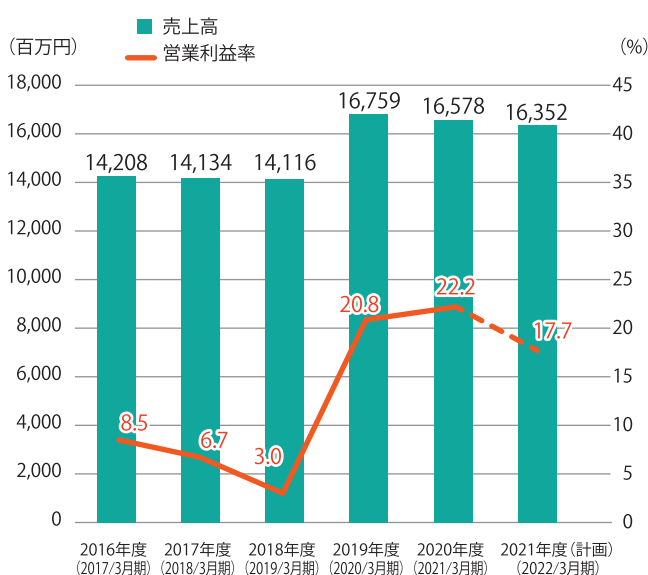
■ 計画・実績

(単位:百万円)

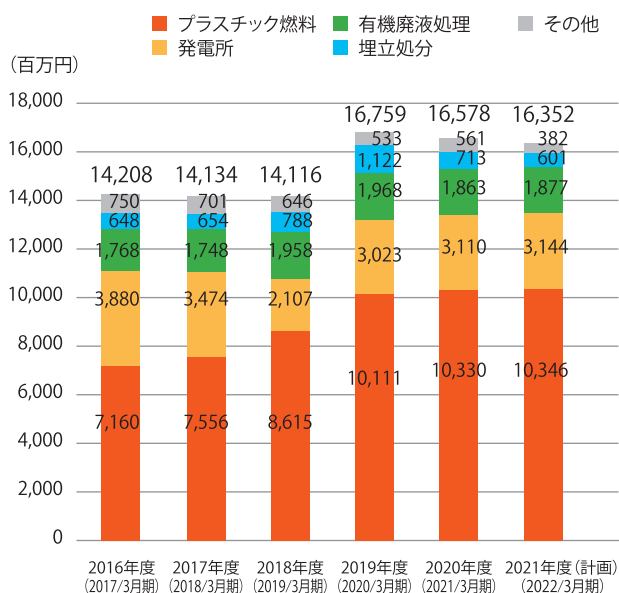
				中期経営計画				
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	対2018年度差異	
	実績	実績	実績	実績	実績	2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	14,208	14,134	14,116	16,759	16,578	16,352	+2,235	+5.0%
売上総利益 (売上高売上総利益率)	2,939 20.7%	2,637 18.7%	2,160 15.3%	5,384 32.1%	5,538 33.4%	4,677 28.6%	+2,516	+29.4%
営業利益 (売上高営業利益率)	1,200 8.5%	940 6.7%	423 3.0%	3,483 20.8%	3,673 22.2%	2,901 17.7%	+2,477	+89.9%

※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



世界にも類を見ない「資源循環型発電」ビジネスモデル確立の先に



取締役 常務執行役員
環境資源開発事業本部長 武井 秀樹

環境資源開発事業部門では、「廃プラスチックの燃料化および、当該燃料を使用する発電」(資源循環型発電事業)と、「有機廃液の浄化処理」の二つを柱として事業展開しています。いずれも、開始から、約20年が経過しました。

特に、資源循環型発電事業につきましては、前例のない取り組みであったことから、さまざまな課題に直面しましたが、それを一つ一つ解決することでノウハウとして積み重ねてまいりました。

その間、廃プラスチック処理市場は、長い過熱の季節を経て、ある種の飽和状態を迎えることとなりました。そこで、改めて資源循環のスキームの強みを生かすべく、プラスチック燃料の品質を最大限重視する政策にシフトした結果、質と数量と処理単価の相関について、最良の balan

スを取ることができています。

今、コロナ禍により、廃プラスチック処理市場は再び過熱の季節を迎えようとしています。もはや選択に迷いはありません。引き続き「燃料品質第一」の政策を念頭に、サニックス資源開発工場とサニックスエネルギー小牧発電所と両輪での働きを果たしてまいります。

一方、廃液処理事業につきましても、堅調な歩みを続けています。2020年には、廃液浄化の副産物として、汚泥を燃料化するプラントも導入しました。引き続き、稼働の安定性、磐石性を図ってまいります。

いずれの事業におきましても、当然、安全操作が事業の根幹となります。引き続き、安全第一の職場づくりを基本とし、新たな取り組みの研究・実用化にも取り組みながら、廃棄物の減量化、資源の有効活用に貢献してまいります。