

SANNIX

for Energy, for Environment

Photovoltaic Solution

Total Sanitation

Environmental Resources Development

2018年3月期 決算説明会

株式会社 **サニックス**

2018年 5月15日

1. 2018年3月期 決算概況 P.3

2. 2019年3月期 業績見通し P.16

【免責事項】

本資料には、将来の業績予測に関する記述が含まれています。こうした将来の業績予測に関する記述は、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、以下の要因をはじめとする様々な要因により、将来時点における実際の収益及び業績は、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。

日本の景気動向、「再生可能エネルギーの固定買取制度」の動向および当該制度に関わる電力会社の動向、他の業者との競争環境、技術革新、規制環境、法律環境及びその他の当社の予測を超える様々な要因。

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下さい。

(注)

- ・ 数値については、単位未満を切り捨てて表示しております。
- ・ 営業利益、経常利益、当期純利益の”△”表記は、それぞれ営業損失、経常損失、当期純損失を表します。
- ・ 比率がマイナスあるいは1000%を超える値の場合「-」で表示しております。



for Energy, for Environment
Photovoltaic Solution
Total Sanitation
Environmental Resources Development

1. 2018年3月期 決算概況

2018年3月期 連結決算概況

(単位：百万円)

	2017/3期	2018/3期				
	実績	実績	前期比	前期差異	計画	計画差異
売上高	50,955	49,993	98.1%	Δ 961	47,680	+ 2,313
売上総利益	14,142	14,044	99.3%	Δ 97	13,440	+ 604
(売上高売上総利益率)	27.8%	28.1%			28.2%	
営業利益	1,036	1,246	120.2%	+ 209	1,210	+ 36
(売上高営業利益率)	2.0%	2.5%			2.5%	
経常利益	907	1,019	112.4%	+ 112	1,090	Δ 70
(売上高経常利益率)	1.8%	2.0%			2.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	416	1,180	283.6%	+ 763	810	+ 370
(売上高当期純利益率)	0.8%	2.4%			1.7%	

- ①売上高 人員の適正配置により営業体制を強化したHS事業部門、ES事業部門が増収となり、新電力事業の規模拡大により環境資源開発事業部門も増収となり、一方で太陽光発電市場の規模縮小による影響は避けられずSE事業部門が減収となった。この結果、グループ全体の売上高は49,993百万円（前期比1.9%減）となった。
- ②利益 利益につきましては、HS・ES事業部門の増収幅が大きかったことや、経営合理化等の経費削減が進み販売費及び一般管理費が減少したことにより、営業利益以下の各段階利益で増益となった。この結果、グループ全体の損益は、1,246百万円の営業利益（前期比20.2%増）、1,019百万円の経常利益（前期比12.4%増）、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、繰延税金資産を計上したことにより1,180百万円の親会社株主に帰属する当期純利益（前期比183.6%増）となった。

2018年3月期 セグメント別損益実績

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画差異	計画売上比
売上高	50,955		49,993		98.1%	+ 2,313	
S E 部門	26,225	51.5%	17,870	35.7%	68.1%	Δ 282	38.1%
H S 部門	6,562	12.9%	8,922	17.8%	136.0%	+ 1,065	16.5%
E S 部門	1,033	2.0%	1,444	2.9%	139.7%	+ 175	2.7%
環境資源開発部門	17,133	33.6%	21,755	43.5%	127.0%	+ 1,354	42.8%
売上総利益	14,142	27.8%	14,044	28.1%	99.3%	+ 604	28.2%
販売費・一般管理費	13,106	25.7%	12,798	25.6%	97.7%	+ 568	25.7%
営業利益	1,036	2.0%	1,246	2.5%	120.2%	+ 36	2.5%
S E 部門	1,669	(6.4%)	1,668	(9.3%)	100.0%	Δ 458	(11.7%)
H S 部門	979	(14.9%)	1,471	(16.5%)	150.3%	+ 433	(13.2%)
E S 部門	94	(9.2%)	179	(12.5%)	189.8%	+ 80	(7.8%)
環境資源開発部門	1,029	(6.0%)	972	(4.5%)	94.4%	+ 32	(4.6%)
配賦不能	Δ 2,735	—	Δ 3,045	—	—	Δ 51	—

・各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

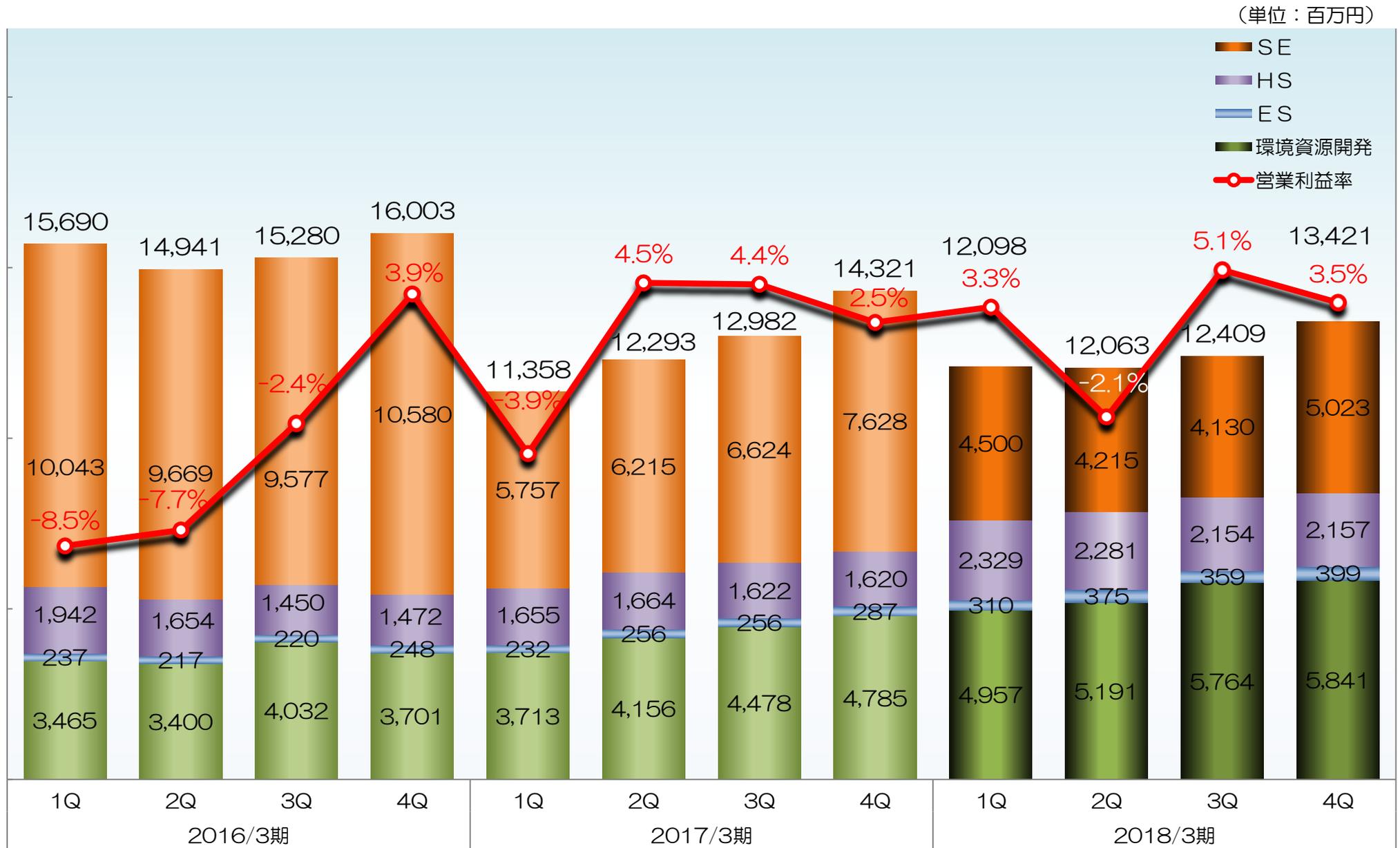
2018年3月期 セグメント別四半期実績

(単位：百万円)

		2018/3期								
		1 Q		2 Q		3 Q		4 Q		
		実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	
売	上	高	12,098		12,063		12,409		13,421	
S	E	部	4,500	37.2%	4,215	34.9%	4,130	33.3%	5,023	37.4%
H	S	部	2,329	19.3%	2,281	18.9%	2,154	17.4%	2,157	16.1%
E	S	部	310	2.6%	375	3.1%	359	2.9%	399	3.0%
環境資源開発部門			4,957	41.0%	5,191	43.0%	5,764	46.5%	5,841	43.5%
売上総利益			3,722	30.8%	2,963	24.6%	3,735	30.1%	3,624	27.0%
販売費・一般管理費			3,325	27.5%	3,220	26.7%	3,100	25.0%	3,151	23.5%
営業利益			396	3.3%	△ 257	—	634	5.1%	473	3.5%
S	E	部	442	(9.8%)	495	(11.8%)	409	(9.9%)	321	(6.4%)
H	S	部	402	(17.3%)	347	(15.2%)	353	(16.4%)	367	(17.1%)
E	S	部	40	(12.9%)	58	(15.6%)	31	(8.9%)	49	(12.4%)
環境資源開発部門			338	(6.8%)	△ 395	—	559	(9.7%)	470	(8.0%)
配賦不能			△ 826	—	△ 763	—	△ 719	—	△ 735	—

・各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

セグメント別売上高の推移



2018年3月期の課題の進捗と成果

	課題	進捗と成果
SE	<ul style="list-style-type: none"> 市場縮小に適した体制の構築 法令改正等による市場環境の変化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 期初の組織変更のほか、期中にも柔軟にHSに人員シフトを実施 事業計画認定遅れの影響で施工計画が全体的に後ズレ
HS	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客の減少抑制のための管理体制整備 新商品導入による顧客提案メニューの増加 	<ul style="list-style-type: none"> SEからの人員増により、お客様との接点が拡大し、売上増加に寄与 基礎補修や床下換気など、消毒以外の商品提案による売上への寄与が拡大
ES	<ul style="list-style-type: none"> 紹介案件の増加を目指したアライアンスの拡大・強化 	<ul style="list-style-type: none"> 防錆機器（ドールマンショック）の更新や新規設置件数が大幅に増加 提携先開拓が進捗し、36社から紹介 広告掲載等によりオーナー直の売上も拡大
環境資源	<ul style="list-style-type: none"> 受入単価アップの影響による受入量減少分の回復 発電所の効率的な稼働 新電力事業の採算性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 受入単価は段階的に、継続的に上昇 法定点検日数が計画より長くなり、発電所稼働日数が減少 新電力事業において電力調達先変更により、第4四半期から採算性が大幅に改善
本社	<ul style="list-style-type: none"> 部門間の連携強化 今後の成長にむけた企画部門の強化・充実 	<ul style="list-style-type: none"> 部門横断プロジェクトを立ち上げ、業務改善、およびコスト削減の課題に取り組む

2018年3月期 セグメント別実績【SE事業部門】

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画差異	計画売上比
売上高	26,225		17,870		68.1%	Δ 282	
太陽光発電システム							
施工売上	24,228	92.4%	16,647	93.2%	68.7%	Δ 753	95.9%
卸販売	1,889	7.2%	1,026	5.7%	54.3%	+ 376	3.6%
その他	107	0.4%	196	1.1%	183.7%	+ 94	0.6%
売上原価	18,802	71.7%	12,308	68.9%	65.5%	+ 101	67.2%
うち、材料費等 [※]	13,320	50.8%	8,291	46.4%	62.2%	+ 337	43.8%
うち、労務費	2,253	8.6%	1,433	8.0%	63.6%	Δ 420	10.2%
売上総利益	7,423	28.3%	5,562	31.1%	74.9%	Δ 383	32.8%
販売費・一般管理費	5,754	21.9%	3,893	21.8%	67.7%	+ 74	21.0%
うち、人件費	2,194	8.4%	1,769	9.9%	80.7%	+ 190	8.7%
その他	3,559	13.6%	2,124	11.9%	59.7%	Δ 115	12.3%
営業利益	1,669	6.4%	1,668	9.3%	100.0%	Δ 458	11.7%

・材料費等は、材料費と消耗品費を合算しております。

2017年4月FIT法改正に併せて、太陽光関連の付帯設備等に係るメンテナンス業務の拡充を図った。しかしながら、産業用太陽光発電の市場規模縮小による影響が大きく、「太陽光発電システム」施工売上は前期比31.3%減となった。この結果、売上高は17,870百万円(前期比31.9%減)となった。

営業損益は、減収となったものの、経営合理化による経費削減、材料原価の低減等を進めたことで、1,668百万円の営業利益(前期比0.0%減)となった。なお、営業損益には自社製パワーコンディショナ(以下、パワコン)に係る棚卸資産評価損401百万円を計上した。

(単位：百万円)

	2018/3期									
	1Q		2Q		3Q		4Q		通期	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比
売上高	4,500		4,215		4,130		5,023		17,870	
売上原価	2,998	66.6%	2,738	65.0%	2,813	68.1%	3,756	74.8%	12,308	68.9%
材料費等※	1,901	42.3%	1,757	41.7%	1,873	45.4%	2,758	54.9%	8,291	46.4%
労務費	403	9.0%	370	8.8%	351	8.5%	308	6.1%	1,433	8.0%
外注加工費	227	5.1%	196	4.7%	174	4.2%	301	6.0%	900	5.0%
その他	465	10.4%	414	9.8%	414	10.0%	387	7.7%	1,682	9.4%
売上総利益	1,501	33.4%	1,476	35.0%	1,316	31.9%	1,267	25.2%	5,562	31.1%
販売費・一般管理費	1,059	23.5%	980	23.3%	906	22.0%	946	18.8%	3,893	21.8%
人件費	439	9.8%	430	10.2%	424	10.3%	475	9.5%	1,769	9.9%
その他	620	13.8%	550	13.1%	481	11.7%	471	9.4%	2,124	11.9%
営業利益	442	9.8%	495	11.8%	409	9.9%	321	6.4%	1,668	9.3%

・材料費等は、材料費と消耗品費を合算しております。

【棚卸資産の評価損計上について】

当社は、太陽光発電システムの部材（パワコン、架台）に関する在庫の一部について収益性が低下したと認められることから、棚卸資産評価損として401百万円を売上原価（材料費）に計上した。

2018年3月期 セグメント別実績【HS事業部門】

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画差異	計画売上比
売上高	6,562		8,922		136.0%	+ 1,065	
白蟻防除施工	2,159	32.9%	2,628	29.5%	121.7%	Δ 23	33.8%
床下・天井裏換気システム	743	11.3%	1,254	14.1%	168.7%	+ 252	12.8%
基礎補修・家屋補強工事	1,249	19.0%	1,957	21.9%	156.7%	+ 837	14.3%
その他の	2,410	36.7%	3,081	34.5%	127.9%	Δ 1	39.2%
売上原価	3,276	49.9%	3,975	44.6%	121.3%	+ 185	48.2%
うち、労務費	950	14.5%	1,213	13.6%	127.7%	+ 266	12.1%
売上総利益	3,285	50.1%	4,947	55.4%	150.6%	+ 880	51.8%
販売費・一般管理費	2,306	35.1%	3,475	39.0%	150.7%	+ 446	38.6%
うち、人件費	1,603	24.4%	2,204	24.7%	137.4%	+ 103	26.7%
営業利益	979	14.9%	1,471	16.5%	150.3%	+ 433	13.2%

SE事業からの人事異動により、HS事業の営業体制、顧客管理体制を強化、拡充したことにより、「白蟻防除施工」は前期比21.7%増、「床下・天井裏換気システム」は前期比68.7%増、「基礎補修・家屋補強工事」は前期比56.7%増となった。この結果、売上高は8,922百万円（前期比36.0%増）となった。

営業損益は、人件費の増加等を主因に固定費が増加したが、増収幅が大きかったことが寄与し、1,471百万円の営業利益（前期比50.3%増）となった。

限界利益率・損益分岐売上高の推移

■SE事業部門の推移

	2017/3期	2018/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
限界利益率 (%)	44.5	48.4	49.2	46.3	43.7	46.8
月平均固定費 (百万円/月)	767	578	525	499	488	522
損益分岐売上高 (百万円/月)	1,726	1,193	1,067	1,078	1,118	1,117

(注)2017/3期通期及び2018/3期4Q・通期の限界利益率については、それぞれ777百万円及び401百万円のマテリアル費に含まれる棚卸資産評価損を除く。

■HS事業部門の推移

	2017/3期	2018/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
限界利益率 (%)	67.9	71.2	70.5	73.2	74.5	72.3
月平均固定費 (百万円/月)	288	399	412	403	407	405
損益分岐売上高 (百万円/月)	425	561	584	551	547	561

※ 売上高に占める変動費(材料費・外注加工費・運賃等)を引いた利益率を限界利益率として表示。

損益分岐売上高 = 固定費 ÷ 限界利益率

2018年3月期 セグメント別実績【ES事業部門】

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画差異	計画売上比
売上高	1,033		1,444		139.7%	+ 175	
売上原価	623	60.3%	755	52.3%	121.2%	Δ 28	61.8%
うち、労務費	156	15.1%	180	12.5%	115.7%	+ 2	14.0%
売上総利益	410	39.7%	689	47.7%	167.8%	+ 204	38.2%
販売費・一般管理費	315	30.6%	509	35.3%	161.2%	+ 123	30.4%
うち、人件費	195	18.9%	313	21.7%	160.2%	+ 74	18.9%
営業利益	94	9.2%	179	12.5%	189.8%	+ 80	7.8%

H S事業と同様に、S E事業からの人事異動により営業体制を拡充するとともに、ビル・マンションの管理会社やオーナー向けの提案を強化し、主力商品である「防錆機器取付施工（商品名：ドールマンショック）」が前期比334.1%増となった。この結果、売上高は1,444百万円（前期比39.7%増）となった。

営業損益は、人件費の増加等を主因に固定費が増加したが、増収幅が大きかったことが寄与し、179百万円の営業利益（前期比89.8%増）となった。

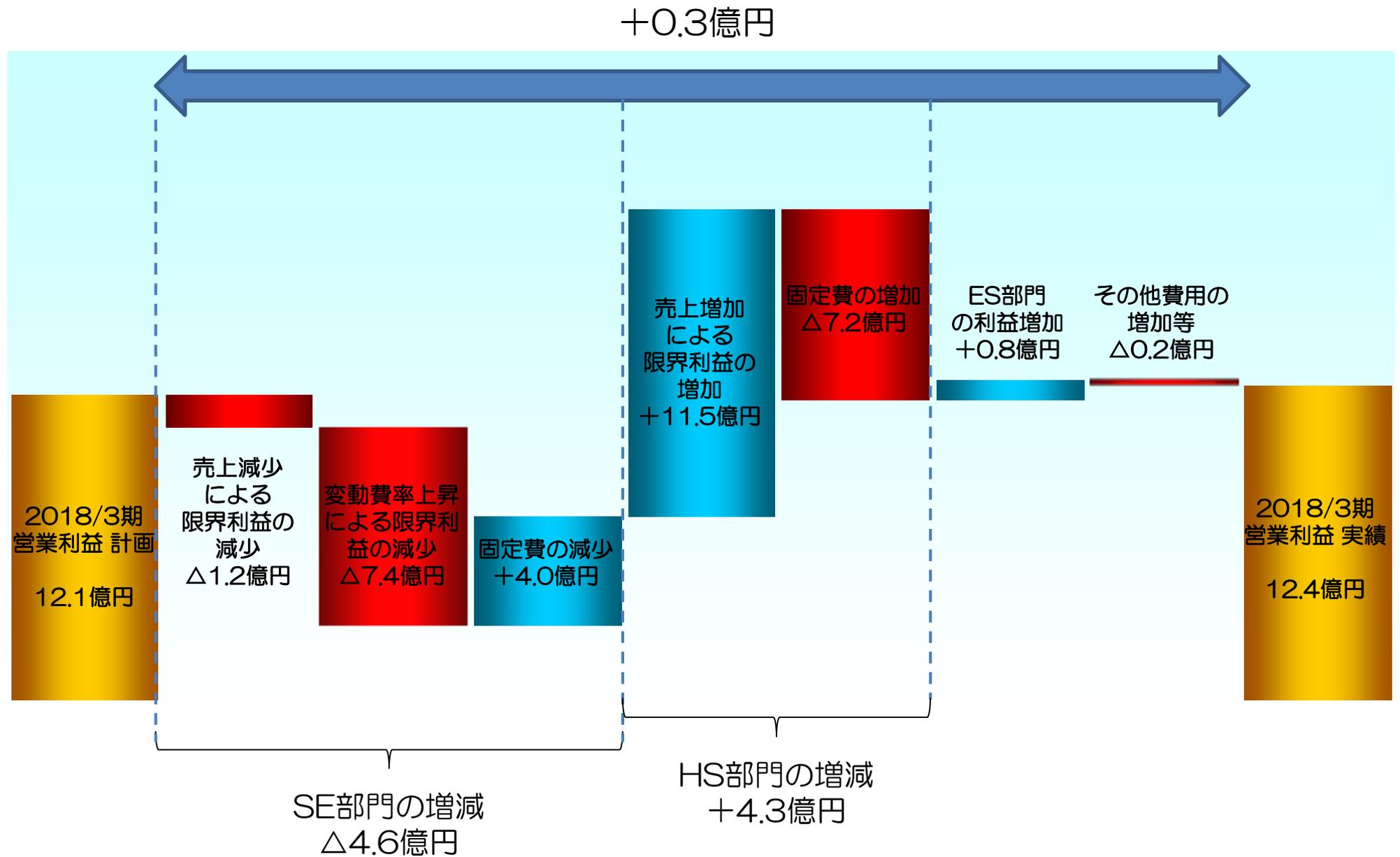
2018年3月期 セグメント別実績【環境資源開発事業部門】

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	計画差異	計画売上比
売上高	17,133		21,755		127.0%	+ 1,354	
プラスチック燃料	7,160	41.8%	7,556	34.7%	105.5%	+ 194	36.1%
売電収入	6,806	39.7%	11,095	51.0%	163.0%	+ 1,050	49.2%
（うち新電力事業収入）	2,925	17.1%	7,621	35.0%	260.5%	+ 1,398	30.5%
有機廃液処理	1,768	10.3%	1,748	8.0%	98.9%	+ 5	8.5%
埋立処理	648	3.8%	654	3.0%	100.9%	+ 107	2.7%
その他	750	4.4%	701	3.2%	93.5%	△ 2	3.5%
売上原価	14,110	82.4%	18,909	86.9%	134.0%	+ 1,450	85.6%
売上総利益	3,023	17.6%	2,846	13.1%	94.1%	△ 95	14.4%
販売費・一般管理費	1,994	11.6%	1,873	8.6%	94.0%	△ 128	9.8%
営業利益	1,029	6.0%	972	4.5%	94.4%	+ 32	4.6%

廃プラスチック類の受入単価の改善により「プラスチック燃料」は前期比5.5%増、新電力事業における売電契約先が増加し「売電収入」は前期比63.0%増となった。この結果、売上高は21,755百万円（前期比27.0%増）となった。営業損益は、廃プラスチック類の受入単価アップにより利益率が改善するとともに、新電力事業の採算性も改善したが、2年おきに実施する苫小牧発電所の法定点検に係る修繕費等が増加し、972百万円の営業利益（前期比5.6%減）となった。

【参考】 営業利益 増減理由 (計画 対 実績)





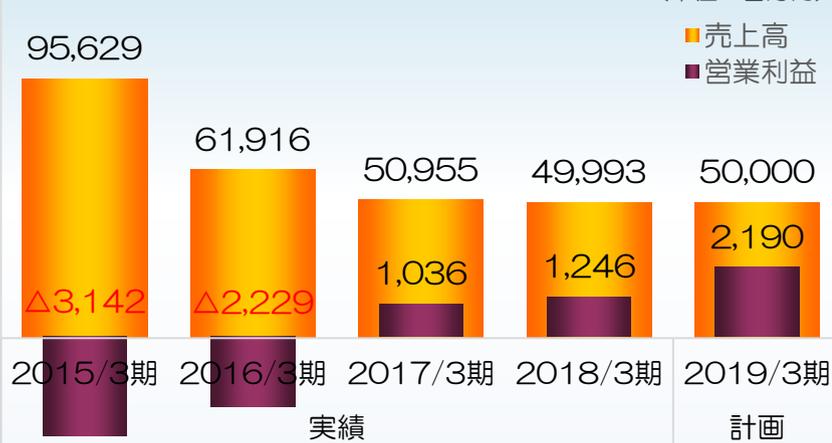
for Energy, for Environment
Photovoltaic Solution
Total Sanitation
Environmental Resources Development

2. 2019年3月期 通期 業績見通し

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期		
	実績	計画	前期比	前期差異
売上高	49,993	50,000	100.0%	+ 6
売上総利益	14,044	15,440	109.9%	+ 1,395
(売上高売上総利益率)	28.1%	30.9%		
営業利益	1,246	2,190	175.7%	+ 943
(売上高営業利益率)	2.5%	4.4%		
経常利益	1,019	2,100	206.0%	+ 1,080
(売上高経常利益率)	2.0%	4.2%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,180	1,610	136.4%	+ 429
(売上高当期純利益率)	2.4%	3.2%		

売上高・営業利益の推移



【2019年3月期について】

S E、H S、E Sの3事業の横断的な連携による効果的な営業、効率的な施工体制づくりを固めるとともに、次なる拡大に向け、新卒並びに期中採用、出店等を実施する。

また、環境資源開発事業において、北海道で実施する発電事業と本州で展開する新電力事業を同じ枠組みで連携し、収益拡大を図る。

当連結会計年度についても、4事業からの持続的な成長を図り、中期経営計画最終年度の数値計画を達成する。

【参考】 中期経営計画との比較（中期計画 対 実績及び見通し）

■2016年4月15日発表の『中期経営計画(2016年度—2018年度)』との比較

(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期		2019/3期	
	中期計画	実績	中期計画	実績	中期計画	計画
売上高	46,670	50,955	45,250	49,993	46,850	50,000
S E 部門	21,910	26,225	18,070	17,870	17,230	13,565
H S 部門	7,730	6,562	8,640	8,922	9,690	10,420
E S 部門	1,200	1,033	1,320	1,444	1,450	1,684
環境資源開発部門	15,830	17,133	17,220	21,755	18,480	24,331
売上総利益	13,530	14,142	13,780	14,044	14,810	15,440
販売費・一般管理費	13,153	13,106	12,570	12,798	12,620	13,250
営業利益	600	1,036	1,210	1,246	2,190	2,190
S E 部門	1,040	1,669	1,620	1,668	1,360	1,508
H S 部門	1,080	979	1,100	1,471	1,630	1,806
E S 部門	60	94	90	179	110	212
環境資源開発部門	910	1,029	910	972	1,600	1,856
配賦不能	△ 2,560	△ 2,735	△ 2,510	△ 3,045	△ 2,510	△ 3,192
経常利益	480	907	1,160	1,019	2,160	2,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 60	416	800	1,180	1,590	1,610

SE事業部門

- ・ 買取単価18円への対応と、市場動向に適した体制の構築
- ・ 土地付太陽光発電等、新たな販売方法の開発
- ・ 蓄電池とのセット販売による自家消費型の訴求

HS事業部門

- ・ 社内異動、期中採用による人員増
- ・ 効率的、効果的な活動に資するため、拠点数を拡大
- ・ 新規顧客獲得に向けた販売促進の強化

ES事業部門

- ・ 紹介案件の増加を目指し、提携先の開拓と関係強化
- ・ ビル・マンションオーナーとの直接商談ルートの開拓
- ・ 害虫、害獣対策等ペストコントロールの拡充

環境資源開発
事業部門

- ・ 受入単価交渉の継続による採算性の向上
- ・ 発電所の効率的な稼働、および燃料品質の向上
- ・ 調達電源の安定確保背景に、新電力事業の需要家を拡大

本社部門

- ・ 全社的な業務改善に向けたシステム構築
- ・ コスト削減等部門横断的な取り組みの継続

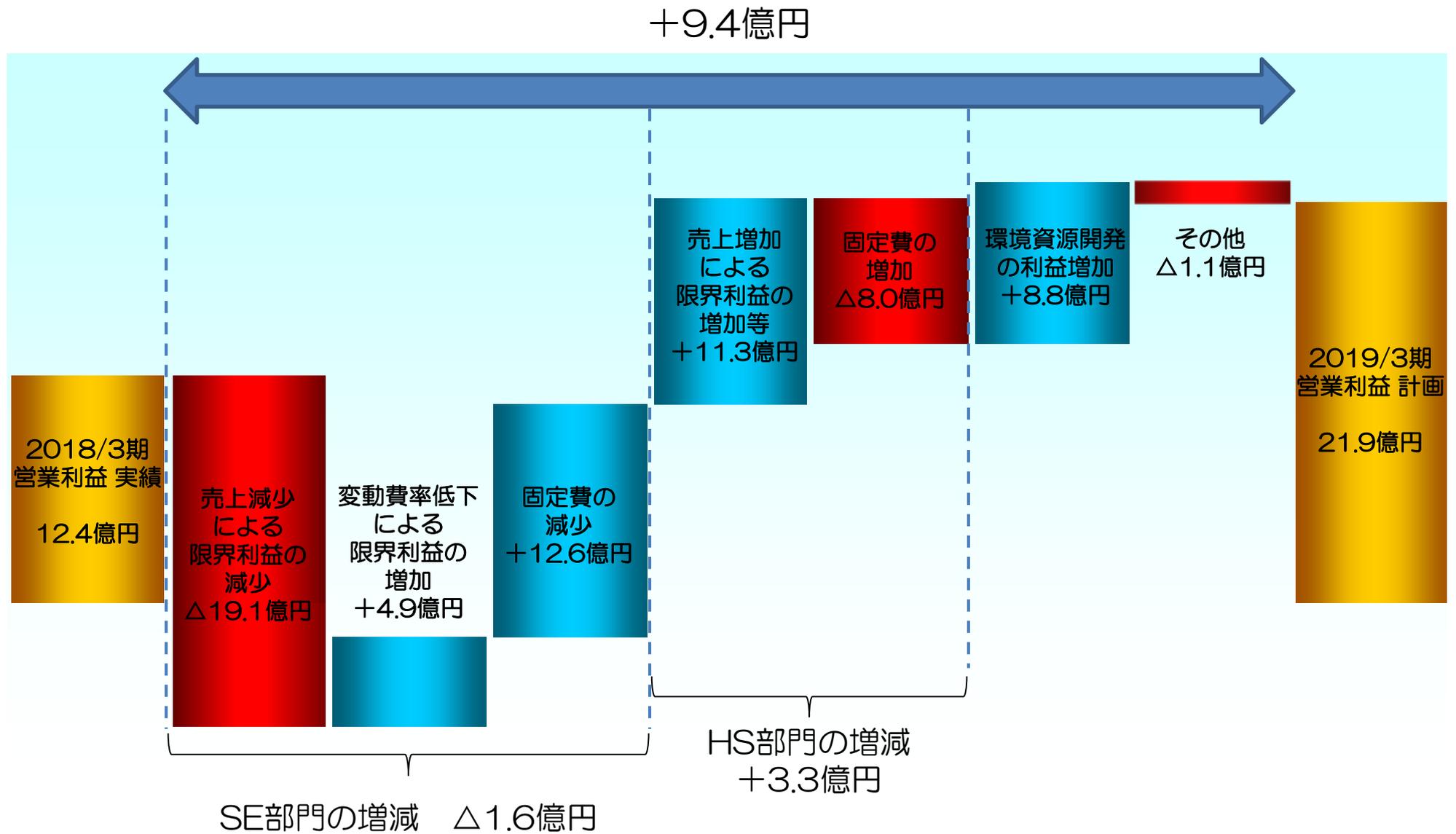
2019年3月期 セグメント別業績見通し

(単位:百万円)

		2019/3期									
		上半期			下半期			通期			
		計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前期差異	
売	上	高	24,315		+ 152	25,685		Δ 146	50,000		+ 6
S	E	部 門	6,181	25.4%	Δ 2,535	7,384	28.7%	Δ 1,770	13,565	27.1%	Δ 4,305
H	S	部 門	5,280	21.7%	+ 668	5,140	20.0%	+ 828	10,420	20.8%	+ 1,497
E	S	部 門	841	3.5%	+ 155	843	3.3%	+ 83	1,684	3.4%	+ 239
環境資源開発部門			12,013	49.4%	+ 1,863	12,318	48.0%	+ 711	24,331	48.7%	+ 2,575
売上総利益			7,489	30.8%	+ 803	7,951	31.0%	+ 591	15,440	30.9%	+ 1,395
販売費・一般管理費			6,621	27.2%	+ 74	6,629	25.8%	+ 377	13,250	26.5%	+ 451
営業利益			868	3.6%	+ 729	1,322	5.1%	+ 213	2,190	4.4%	+ 943
S	E	部 門	431	(7.0%)	Δ 506	1,077	(14.6%)	+ 346	1,508	(11.1%)	Δ 160
H	S	部 門	1,034	(19.6%)	+ 284	772	(15.0%)	+ 50	1,806	(17.3%)	+ 334
E	S	部 門	104	(12.4%)	+ 5	108	(12.8%)	+ 26	212	(12.6%)	+ 32
環境資源開発部門			952	(7.9%)	+ 1,009	904	(7.3%)	Δ 125	1,856	(7.6%)	+ 883
配賦不能			Δ1,653	—	Δ 62	Δ1,539	—	Δ 84	Δ3,192	—	Δ 146
経常利益			818	3.4%	+ 847	1,282	5.0%	+ 233	2,100	4.2%	+ 1,080
親会社株主に帰属する 当期純利益			643	2.6%	+ 798	967	3.8%	Δ 368	1,610	3.2%	+ 429

・各セグメントの営業利益の売上比は、各セグメントの売上高に対する比率を()内に表示しております。

【参考】 営業利益 増減理由 (2018/3 実績 対 2019/3 計画)



(単位:百万円)

	2019/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前期差異
売上高	6,181		Δ 2,535	7,384		Δ 1,770	13,565		Δ 4,305
太陽光発電システム									
施工売上	5,945	96.2%	Δ 2,046	7,170	97.1%	Δ 1,484	13,115	96.7%	Δ 3,531
卸販売	180	2.9%	Δ 396	180	2.4%	Δ 270	360	2.7%	Δ 666
その他	55	0.9%	Δ 91	33	0.5%	Δ 15	89	0.7%	Δ 107
売上原価	4,043	65.4%	Δ 1,694	4,588	62.1%	Δ 1,982	8,631	63.6%	Δ 3,677
うち、材料費等※	2,677	43.3%	Δ 981	3,241	43.9%	Δ 1,390	5,919	43.6%	Δ 2,372
うち、労務費	485	7.8%	Δ 288	439	5.9%	Δ 220	924	6.8%	Δ 509
売上総利益	2,138	34.6%	Δ 840	2,796	37.9%	+ 211	4,934	36.4%	Δ 628
販売費・一般管理費	1,707	27.6%	Δ 333	1,719	23.3%	Δ 134	3,426	25.3%	Δ 467
うち、人件費	840	13.6%	Δ 29	862	11.7%	Δ 38	1,702	12.6%	Δ 67
その他	866	14.0%	Δ 304	856	11.6%	Δ 96	1,723	12.7%	Δ 400
営業利益	431	7.0%	Δ 506	1,077	14.6%	+ 346	1,508	11.1%	Δ 160

・材料費等は、材料費と消耗品費を合算しております。

売上高は前期比24.1%減の13,565百万円、営業利益は9.6%減の1,508百万円を見込む。

FIT価格低下（18円/kWh）等の市場動向を踏まえた施工容量の減少、販売単価の低下などを背景に減収を見込む。

今期は認定手続きの遅れによる影響は緩和される見通しである。

産業用太陽光発電に加え、住宅用太陽光発電・蓄電池を提案する。また、土地活用の提案など新たな販売方法を開拓する。

利益については、HS事業等への異動により、人件費等の固定費を削減し、部材のコストダウン等により原価低減を進めていく。

(単位:百万円)

	2019/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前期差異
売上高	5,280		+ 668	5,140		+ 828	10,420		+ 1,497
白蟻防除施工	1,693	32.1%	+ 329	1,478	28.8%	+ 213	3,172	30.4%	+ 543
床下・天井裏換気システム	750	14.2%	+ 114	737	14.4%	+ 119	1,488	14.3%	+ 233
基礎補修・家屋補強工事	1,078	20.4%	+ 167	1,251	24.3%	+ 205	2,330	22.4%	+ 372
その他	1,756	33.3%	+ 57	1,672	32.5%	+ 290	3,429	32.9%	+ 347
売上原価	2,293	43.4%	+ 205	2,272	44.2%	+ 384	4,565	43.8%	+ 589
うち、労務費	658	12.5%	+ 51	680	13.2%	+ 73	1,338	12.8%	+ 124
売上総利益	2,987	56.6%	+ 463	2,868	55.8%	+ 444	5,855	56.2%	+ 907
販売費・一般管理費	1,953	37.0%	+ 178	2,096	40.8%	+ 394	4,049	38.9%	+ 573
うち、人件費	1,206	22.8%	+ 74	1,370	26.7%	+ 297	2,576	24.7%	+ 372
営業利益	1,034	19.6%	+ 284	772	15.0%	+ 50	1,806	17.3%	+ 334

売上高は前期比16.8%増の10,420百万円、営業利益は22.7%増の1,806百万円を見込む。

SE事業部門からの異動等による増員を計画しており、顧客の掘り起こしを強化するとともに、既存顧客のアフター体制のより一層の拡充を図る。また、人員増を背景に、白蟻防除施工の増加を図り、住宅関連商品も増収を見込む。

利益については、業容拡大を図るための人員増等によって見込まれる固定費増を、増収により吸収し、増益に結び付ける。

【参考】限界利益率・損益分岐売上高の推移

■SE事業部門の推移

	2018/3期 実績			2019/3期 計画		
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
限界利益率 (%)	48.8	44.9	46.8	48.0	48.3	48.2
月平均固定費 (百万円/月)	551	494	522	422	414	418
損益分岐売上高 (百万円/月)	1,130	1,101	1,117	880	858	869

(注)2018/3期実績について、材料費に含まれる棚卸資産評価損401百万円を除く。

■HS事業部門の推移

	2018/3期 実績			2019/3期 計画		
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
限界利益率 (%)	70.8	73.8	72.3	72.7	72.8	72.7
月平均固定費 (百万円/月)	405	405	405	450	487	469
損益分岐売上高 (百万円/月)	573	549	561	620	669	645

※ 売上高に占める変動費(材料費・外注加工費・運賃等)を引いた利益率を限界利益率として表示。

損益分岐売上高 = 固定費 ÷ 限界利益率

(単位:百万円)

	2019/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前期差異
売上高	841		+ 155	843		+ 83	1,684		+ 239
売上原価	440	52.3%	+ 85	438	52.0%	+ 37	878	52.1%	+ 122
うち、労務費	103	12.2%	+ 15	102	12.1%	+ 8	205	12.2%	+ 24
売上総利益	401	47.7%	+ 69	405	48.0%	+ 46	806	47.9%	+ 116
販売費・一般管理費	297	35.3%	+ 64	297	35.2%	+ 20	594	35.3%	+ 84
うち、人件費	188	22.4%	+ 44	189	22.5%	+ 19	378	22.4%	+ 64
営業利益	104	12.4%	+ 5	108	12.8%	+ 26	212	12.6%	+ 32

売上高は前期比16.6%増の1,684百万円、営業利益は17.8%増の212百万円を見込む。

販路拡大に向けて提携先開拓を強化するとともに、マンション等のオーナーへの提案力を強化し、「防錆機器取付施工」(商品名: ドールマンショック)に注力し、増収を見込む。

利益については、業容拡大を図るための人員増等の固定費増を見込むが、増収により吸収し、増益に結び付けていく。

(単位:百万円)

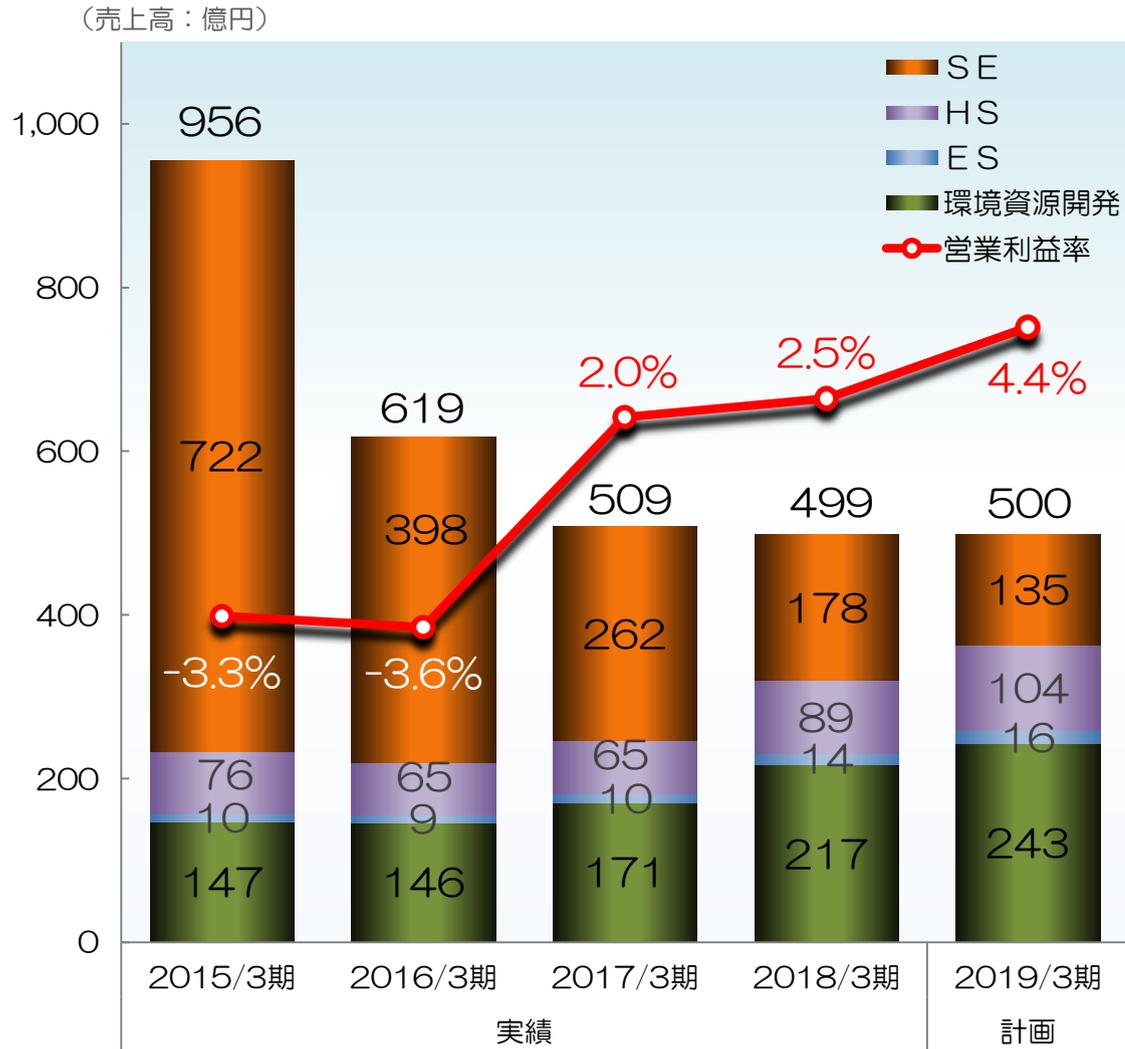
	2019/3期								
	上半期			下半期			通期		
	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前年同期差異	計画	売上比	前期差異
売上高	12,013		+ 1,863	12,318		+ 711	24,331		+ 2,575
プラスチック燃料	3,929	32.7%	+ 257	4,017	32.6%	+ 133	7,947	32.7%	+ 390
売電収入	6,520	54.3%	+ 1,641	6,710	54.5%	+ 493	13,230	54.4%	+ 2,134
うち、小売分	3,202	26.7%	△ 182	3,087	25.1%	△ 340	6,289	25.9%	△ 522
有機廃液処理	919	7.7%	+ 29	1,006	8.2%	+ 147	1,925	7.9%	+ 176
埋立処理	310	2.6%	△ 49	257	2.1%	△ 37	567	2.3%	△ 87
その他	334	2.8%	△ 15	327	2.7%	△ 24	661	2.7%	△ 39
売上総利益	1,963	16.3%	+ 1,111	1,882	15.3%	△ 112	3,845	15.8%	+ 998
販売費・一般管理費	1,011	8.4%	+ 102	978	7.9%	+ 13	1,989	8.2%	+ 115
営業利益	952	7.9%	+ 1,009	904	7.3%	△ 125	1,856	7.6%	+ 883

売上高は前期比11.8%増の24,331百万円、営業利益は90.9%増の1,856百万円を見込む。

北海道で実施する発電事業と本州で展開する新電力事業の新たな枠組みにより連携を強化する方針であり、電力事業全体での規模の拡大、コストの低下を図っていく。

利益については、増収に加え、新電力事業における電力調達コストの低下、および苫小牧発電所の法定点検がなく修繕費が減少することから、増益を見込む。

■ 2019年3月期セグメント別売上高・営業利益率の見通し



2019年3月期見通し

売上高：**50,000**百万円

営業利益：**2,190**百万円

営業利益率：**4.4%**