

(株)サンニクス 2020年3月期第1四半期決算説明会概要

日時：2019年8月21日 13:30～14:30

場所：アーバンネット大手町ビル21階 LEVEL XXI 東京会館

代表取締役社長 宗政 寛

当社の事業は、人材がとても大切だと考えている。人員も増やしているが、新人研修、管理職研修等育成を重視して人材を育てていく。

3年前からビル・マンションの管理会社、農協等との提携拡大を強化しており、営業の間口が広がってきた。提携によりお客様も増えたので、効率化の面でこれからも行う。

FIT価格が下がり、制度の変更がある中で、太陽光の事業を行う上で、蓄電池が必要だと思っている。今、世の中にある普通の蓄電池では、あまり意味がない。電気代以下の発電コストを実現する蓄電池でなければ普及しないと思っている。

PPAモデル*も含め、太陽光普及をさらに目指していきたい。5月発表の中期経営計画よりも前倒しで行っていく。

*PPAモデル(第三者保有型太陽光発電電力販売事業)とは、顧客(電力消費者＝戸立て住宅の家主)の屋根に事業者が太陽光発電パネルを設置し所有する。事業者はそこで発電した電気を顧客に販売するとともに、太陽光発電の余剰電力を電力会社に売電する。また、太陽光で賄えない時間帯の電力についても顧客へ販売することで、事業者は収益を得る事業モデル。

(以下、決算説明会での質疑応答の一部。)

Q： HS事業について人を増やし、売上、利益を増加しているがマーケットはどうか。

A： HS事業部門の中心のシロアリ消毒のマーケットは横ばいで安定的に推移している。

新規の営業を行わない時期もあったが、現在は、新規営業の活動もしながら、現状のお客様に、アフターメンテナンスも行って売上につなげている。今、保証中のお客様は10万件を超えるが、現状の人員では、まだまだきめ細やかな点検が行き届いていないと思っている。お客様の満足度向上のためにも人員を補強すべきだと考えている。

新規の開拓についても、現在投入している人員は良い成果を出しているなので、人員を増やせば増収に直結する事業環境だと考えている。

Q： 第1四半期、環境資源の利益が上ぶれているが、何が要因か。

A： プラスチックについて、外部環境の影響を受けている。廃プラスチックは海外に輸出されていたが、中国はじめとする諸外国が受け入れを規制する措置を行ったために、海外に出て行く量が減り、国内にプラスチックが滞留している傾向で社会問題にもなっている。そのため、質の良い廃プラスチックを排

出されるお客様を選べる環境となりつつある。質の良いプラスチックは、処理にかかるコストを落とすことにも直結する。結果、利益も上がっていて、好循環が起こっている。

Q： エネルギー事業について、どんなビジネススキームで、どのような顧客なのか。

A： エネルギー事業については、新電力から立ち上げた。新電力は、小売と卸があり、今は、卸が多い。これから先、小売を増やしていきたい。

今まで、高圧を中心に営業を行ってきたが、他の新電力会社や一般電気事業者についても、魅力があるマーケットなので、市場環境としては厳しい。そのような状況を踏まえ、低圧の件数を増やしていきたい。コストが上がった理由として、事業拡大に向けて人件費等の、費用が先行している部分もある。

Q： 提携について、実績と課題について、具体的に聞きたい。

A： ESとHSについて提携の影響は大きい。農協、企業の互助会、ビル・マンションの管理会社のご紹介をいただいている。

ドールマンショックはさらに伸びるし、HSについてはあまり活動できていない時期もあったが、今は、お客様が増加傾向にある。新規開拓の営業効率として良い方法だと考えている。

以上