

次世代へ快適な環境を



SANIX

INCORPORATED
2021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



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今、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)の進捗	32
住環境領域の価値創造ストーリー	34
HS(ホーム・サニテーション)事業	34
ES(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
SE(ソーラー・エンジニアリング)事業	38
EB(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
ERD(環境資源開発)事業	42
トピックス:脱炭素社会・資源循環型社会の構築に向けて	46
バーチャルパワープラント(VPP)実証事業への参画	46
資源循環型発電システムが「非化石電源」として認定	48
持続的成長を支える経営基盤	49
事業活動におけるサステナビリティ	50
人に関するサステナビリティ(教育)	52
人に関するサステナビリティ(雇用)	54
人に関するサステナビリティ(労働安全衛生)	56
人に関するサステナビリティ(顧客満足)	58
社会貢献活動	60
サステナビリティデータ	66
マネジメント体制	68
コーポレートガバナンス	70
コンプライアンス・リスク管理	72
データセクション	75
財務データハイライト	76
株式情報	81
会社情報	82

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。

2020年度、サニックスグループは、中期経営計画2019~2021の2年目を終了しました。この統合報告書では、当中期経営計画で達成すべき経営課題や具体的施策とその進捗を、財務・非財務の両面から説明しています。

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(82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:2020年度(2020年4月1日~2021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:当面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。

サニックスグループの事業領域



エネルギー領域

太陽光発電システム関連サービスから電力小売事業まで。生活に欠かせない電気を、より環境に負荷をかけずに無駄なく活用するための事業を推進します。

「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前の社会

SE
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)

EB
エネルギー事業
(電力小売・エネルギー事業開発)

「快適な住環境を次世代に引き継ぐ」が当たり前の社会

HS
ホーム・サニテーション事業
(戸建住宅向けサービス)

ES
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)

「捨てる」は「再生」の第一歩

ERD
環境資源開発事業
(廃棄物リサイクル)



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を守ります。



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。

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)・投下資本利益率(ROIC*)の推移



※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

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(2021年3月末現在)

- シロアリ消毒施工軒数 約 **810,000** 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 **36,000** 件
- 太陽光発電 販売・施工件数(自社施工分のみ) 約 **46,000** 件
太陽光発電 販売出力(卸販売含む) 約 **1,300,000** kW
- プラスチック処理量 約 **5,400,000** t
苫小牧発電所 発電量 約 **4,500,000** MWh
- 資源循環型発電
- 廃液処理量 約 **2,300,000** t

事業を通じて、SDGsの達成に貢献します。



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。

P60

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 & エネルギー事業開発

電力小売から、分散型電源の普及・推進まで、多様化するエネルギー関連のニーズに応える。

P40

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

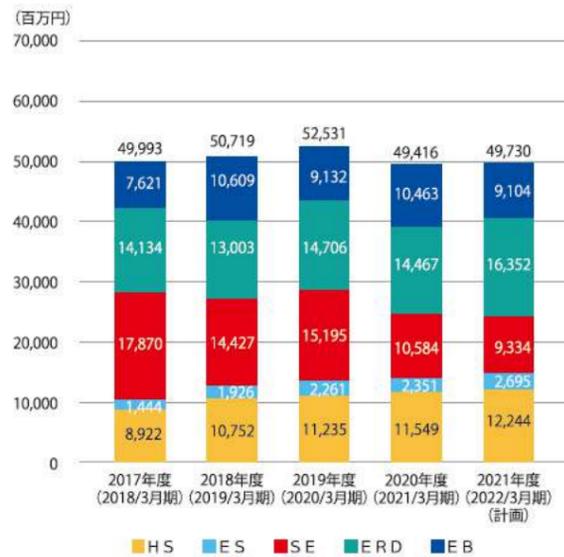
サニックスグループの事業

サニックスグループでは、2019年度～2021年度を対象とする中期経営計画に基づき、環境衛生事業および太陽光発電事業、ならびに環境資源開発(廃棄物リサイクル)事業といった既存の基盤を強化・拡大するとともに、エネルギー関連事業などの新たな取り組みに挑戦し、次なる成長に向けた基盤強化に努めています。

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、2018年に更新された環境基本計画やエネルギー基本計画、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。

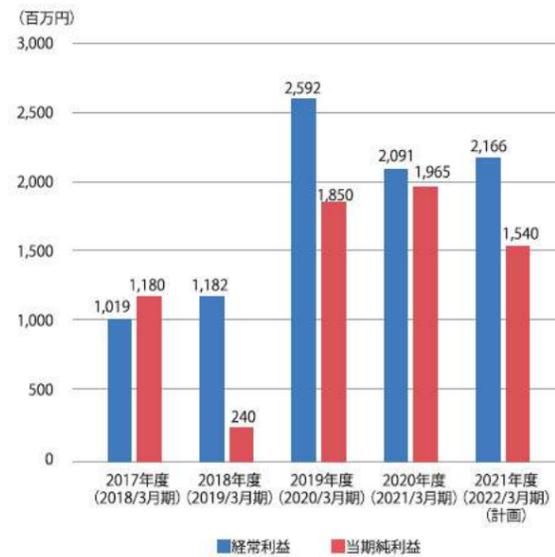
サニックスグループは、長年にわたって、次世代につなぐ環境づくりに取り組んできた企業として、持続可能な社会の実現をリードする企業として成長してまいります。

セグメント別売上高

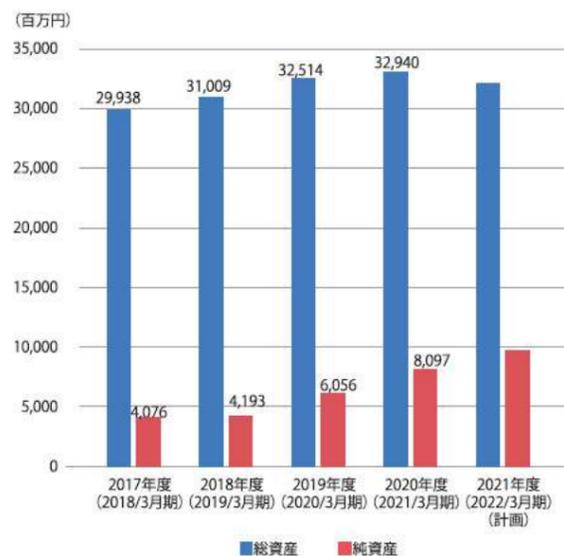


※セグメント間の内部売上調整後の数値を記載しています。

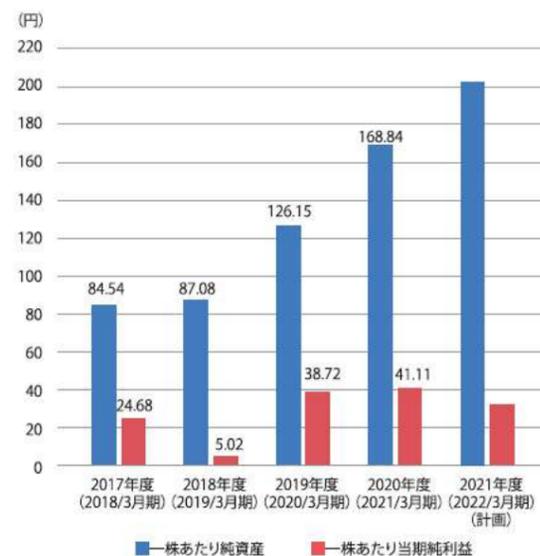
経常利益・当期純利益



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

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

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)

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 (2021年3月末現在)

- シロアリ消毒
施工軒数
約 **810,000** 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 **36,000** 件
- 太陽光発電販売・施工件数
(自社施工分)
約 **46,000** 件
発電出力で1.3GW超(原発1基分相当)
- プラスチック処理量
約 **5,400,000** t
苫小牧発電所 発電量
約 **4,500,000** MWh
- 廃液処理量
約 **2,300,000** t

住環境領域事業
エネルギー領域事業
資源循環領域事業

コーポレートスローガンを「for Energy for Environment」に変更。「環境とエネルギー」の会社へ。



業容拡大のあゆみ

- 1975年 創業
 - 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
- 1980年代 消毒業からの脱皮
 - 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
- 1990年代 産業廃棄物処理事業を開始し、地球環境を視野に
 - 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) 産業廃棄物処理事業に進出
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年代 資源循環型発電事業によりエネルギー分野参入
 - 2000年(平成12年) 有機廃液処理事業開始
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。
 - 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。
 - 2010年(平成22年) 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。」
 - 2015年(平成27年) 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。
- 2010年～ 太陽光発電事業が加わり、「環境・エネルギー」企業へ
 - 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ウイングスを設立
 - 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)。
 - 2019年(令和元年) 三菱自動車工業(株)と、エネルギーサービス販売で提携
サニックスでんき「電動DRIVE HOUSE」プランを販売開始。

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

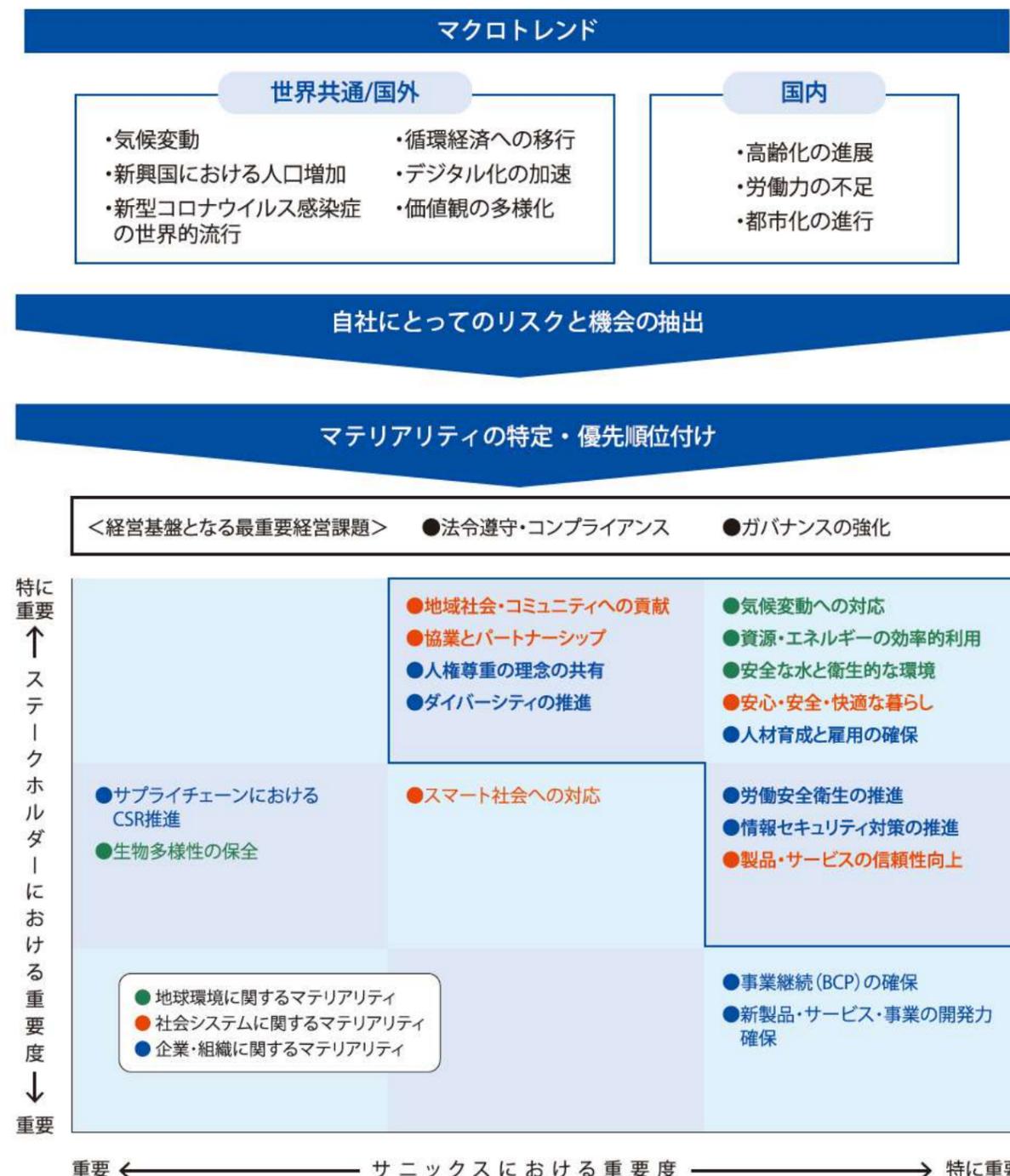
マテリアリティ

■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。



■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	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	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	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	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	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	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	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	人権尊重の理念の共有	適切なサプライチェーンマネジメント構築、ステークホルダーとの信頼性確保
	人材育成と雇用の確保	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	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	優秀な人材の確保 多様な価値観による価値創造力向上
	情報セキュリティ対策の推進	事業活動の安定化 ステークホルダーの信頼性確保

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、地域に根差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安定的な収益を支える財務基盤 (2021年3月期)

- ・ROE :27.9%
- ・ROIC :11.2%

②地域に根差した拠点網 (2021年3月末現在)

- ・HS事業: 4地区本部、48拠点
- ・ES事業: 9拠点
- ・SE事業: 2地区本部、37拠点
- ・ERD事業: 18拠点
- ・EB事業: 5拠点

③ニーズに応える課題解決力

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多様な人材と専門知識 (2021年3月末現在)

- 連結従業員数: 2,027名
【豊富な有資格者数】
- ・白蟻防除施工士: 175名
 - ・第1種・第2種電気工事士: 293名
 - ・フォークリフト運転技能士: 310名 他

⑤自然環境 (2021年3月末現在)

- 事業運営にかかる環境負荷の低減を目指すとともに、事業を通じて地球環境、地域社会に貢献
- ・太陽光発電システム
設置: 累計 約4.6万件、約1.3GW
 - ・産業廃棄物の適正処理
廃プラスチック処理: 累計 約540万 t
廃液処理: 累計 約230万 t

「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)の概要と進捗

価値創造ストーリー

トピックス

脱炭素社会・資源循環型社会の構築に向けて

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46年目を迎えました。快適環境の追求は、住まいから都市空間、地球環境へと対象を広げながら、守備範囲を広げております。当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」

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等、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。

創業から46年を経た今、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ていると言えます。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、2018年に更新された環境基本計画やエネルギー基本計画をはじめ、2050年カーボンニュートラル宣言など、さまざまな政策が、世界の大きな潮流の変化に即したものと急速に変わってきております。

加えて、昨年以降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ております。

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、「快適な住環境を次世代へつなぐ」のが当たり前、「環境負荷の低いエネルギー」が当たり前、「資源を捨てずに循環させる」のが当たり前、これらの概念が定着する社会の創造を目指しております。

2021年4月に、2019~2021年度を対象とする、中期経営計画の最終年度を迎えました。業績の計画達成はもとより、企業理念の具現化に向けて、経営課題をクリアしつつ、堅調な歩みを続けております。また、翌5月には、2030年に照準を合わせた長期ビジョンを発表いたしました。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する所存です。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4月より、中期経営計画の最終年度に入りました。当社グループでは、2030年に向けた長期ビジョンの中で、現状の約2倍となる1,000億円の売上規模へと成長することを目標の一つとして掲げており、現在進行中の中期経営計画は、「今後の本格的な成長を支える経営基盤づくり」の時期と位置付けております。これから迎える本格的な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の重要な時期と捉えるものです。

当社グループは、2012年より、再生可能エネルギーの固定価格買取制度による、太陽光発電の需要拡大を受け、太陽光発電一極集中に舵を切り、拡大路線を突き進んでおりました。しかしながら、一転、太陽光発電事業を取り巻く外部環境の変化によって業績が縮小したことを受け、2016年度以降、各事業バランスの取れた収益構造への転換をはじめ、持続的かつ安定的な成長のための経営基盤づくりに注力してまいりました。

中期経営計画におきましては、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・推進し、経営基盤の磐石化を図るとともに、新たな取り組みも開始するに至っております（中期経営計画の進捗については32～33ページ参照）。

- ① 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・システム投資等の省力化、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

今年度、中期経営計画の総仕上げとして、さらなる経営基盤の強化を図り、2030年に向けた本格成長期へとつながる取り組みを加速してまいります。

■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
- ・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汚泥、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）。

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」

	2020年度(実績) 2021年3月期	2030年度(目標) 2031年3月期
売上高	494.1億円	1,000億円
営業利益 (売上高営業利益率)	23.2億円 (4.7%)	100億円 (10%)
当期純利益	19.6億円	72億円
ROE	27.9%	17%
ROIC	11.2%	15%

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、81万軒を超え、また、「快適で長く住める家づくり」を目指して、湿気対策、地震対策等、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る現状があります（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、環境負荷低減等の観点から、「建て替えるより、きちんとメンテナンスを施して長く使う」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。さらには、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、わが国の方針として、住生活基本計画（2021年3月更新）に示されております。ビル・マンション等の集合住宅においても同様です。

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、業務提携等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。現在、H S事業では西日本を中心に48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9店舗を展開しております（2021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。昨年、新型コロナウイルスによる感染症の流行により、今までの日常が一変する事態となり、「衛生管理」については、そ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、口蹄疫など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。

なお、2020年6月に施行された「改正食品衛生法」により、原則、すべての食品事業者に、「H A C C P（ハサップ）」と呼ばれる衛生管理手法を取り入れることが義務付けられております。社会的に、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。飲食店、食品工場など、多くの事業者が対応を求められる中、当社グループのノウハウを提供し、時代の要請に応えてまいります。



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、使われている社会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、さかのぼること約30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につながり
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、メンテナンスを
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、4万6,000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1.3 G
W(130万kW)を超えております(2021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。当社グループにおきましても、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発電した電気の買取価格の低
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。
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
グループにおきましては、店舗・事業場や工場等の需要
家をメインターゲットに、太陽光で発電した電力を店
舗・工場内で消費する形での太陽光発電の導入提案を



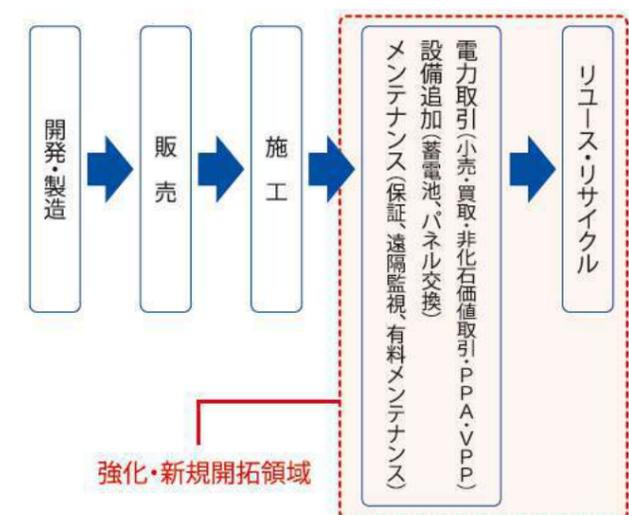
進めているところです。

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、日本中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、近い将来に必要な、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、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て、引き続き取り組ん
でまいります。

*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・電気自動車等、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(46~47ページ参照)。

■ 太陽光発電のトータルサービスの拡充



一方で、当社グループでは、2001年、苫小牧発電所を
運営する㈱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
(PPS)」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年には、
太陽光発電におけるプレミアム買取サービス(FIT
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
開始し、2021年6月現在、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、電力小売事業を展開
しております。これが太陽光発電事業と並ぶエネル
ギー事業のもう一つの柱、電力小売事業です。

当社グループの電力小売の特長は、S E (ソーラー・
エンジニアリング)事業で販売・施工した再生可能エネ
ルギーの発電源である太陽光発電設備、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(詳細
は48ページ参照)のCO₂フリー電力という発電源・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
「プラスゼロ」をメニューに加え、CO₂フリーの電力供
給を開始しました。環境負荷の低いエネルギーの需要
拡大を見据えたものです。

また、2019年4月には、「エネルギー事業開発部」を
新設し、他社との協業も視野に、太陽光発電の設置とエ
ネルギーの供給を融合させた事業の開発をスタート。
関東地区をメインに、営業拠点も徐々に増やしており
ます。現在推進中の事業といたしましては、東京電力グ
ループや三菱自動車との協業による、太陽光発電の第
三者保有モデル*を活用した電力小売サービスがあり
ます。

*第三者保有モデル(PPA)…太陽光発電を活用した電力
販売契約。ユーザーは設備の所有権を持たず、電力を購
入する。

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上げ、供給側と需
要側、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。

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」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。

さかのぼれば、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(2019年度)は、約85%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)。

現在日本では、年間約438万トンの産業系廃プラスチックが排出されており、その約59%の258万トンが、サーマルリサイクル(エネルギー回収)されております(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、同社グループのサニックスエネルギー 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、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(48ページ参照)。

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や次なる発電所の模索、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。例えば、同一種類の廃棄物を大量に回収することで、なんらかの原料としての提供が可能となるかもしれません。約20年にわたり蓄積してきた、廃プラスチック回収・分別のノウハウを生かし、リサイクル手法及びサービスの開発に努めてまいります。なお、現在は、やむなく最終処分(単純焼却・埋立)せざるを得ないものが発生しております。捨てるものをなくすべく、さらに再利用率を向上させてまいります。

資源循環の事業分野では、もう一つ、有機廃液処理事業(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の廃液を陸上で浄化処理する事業で、2000年より、食品工場等から排出される汚泥や廃棄飲料等を、微生物処理等により、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を燃料としてリサイクルする事業にも着手しております。汚泥のバイオマス燃

料化については2020年度から本格的な実証試験を開始しており、再生可能エネルギーの一つであるバイオマス発電の燃料として需要家に提供できるよう、2023年度の事業開始を目指しております。これにより、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が可能となります。最終的には燃料の製造を主工程とする工場へと移行してまいります。

■有機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、石油代替燃料として再生油を製造(2018年事業開始)。



浄化処理過程で発生する汚泥の燃料化について、2020年10月より、実証試験を本格開始。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にする。2023年度の事業開始、年間5,400トンの燃料製造を目指している。



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等、新たな方法を模索しながら、進めているところです。

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。



社内でも実施した「サニックスで働くお父さん・お母さん 絵画コンクール」応募作品の一部(2021年5月)。

経営計画の変遷と中期経営計画

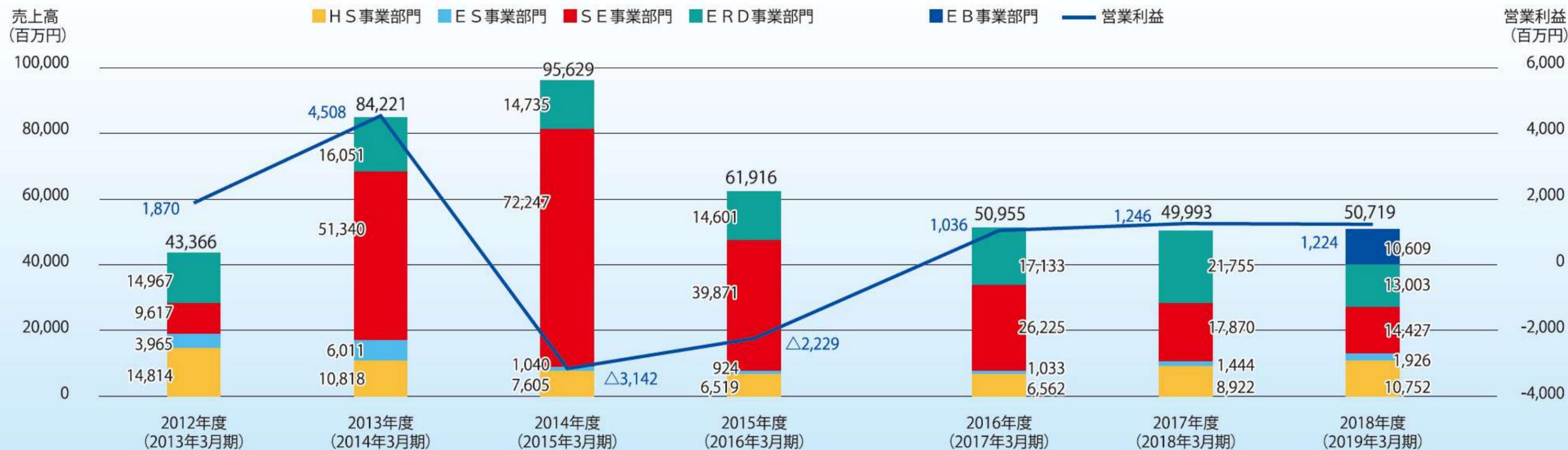
～2013年度

2014～2016年度

2016～2018年度

2019年度～

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。

現中期経営計画 (2019～2021年度)

進行中の中期経営計画(2019年5月14日発表)は、将来の成長に向けて、成長基盤の確立に重点を置いています。

環境やエネルギーに関する社会の価値観が大きく変化し、当社の事業がより注目される時代となる中、既存の事業基盤を強化・拡大しながら、新たな取り組みにも挑戦しています。

⇒詳細は、30ページ～参照

中期経営計画(2019~2021年度)の概要

■当社を取り巻く社会情勢 ※中期経営計画発表時点(2019年5月)の内容です。

事業環境は、大きく変化しており、今後も変化し続ける

<住環境> <ul style="list-style-type: none"> 住宅の長期活用に向けた環境整備の進展 自然災害激甚化に伴う住宅の強靱化(レジリエンス)に対するニーズの高まり 過剰住宅ストック削減のため、住宅流通市場の活性化 	<エネルギー> <ul style="list-style-type: none"> 住宅用太陽光の卒FIT案件大量発生(2019/11~) FIT買取価格の低下、入札対象案件の範囲拡大 電力企業を含む企業間の提携加速 RE100等、再生可能エネルギーに対する関心の高まり 	<資源循環> <ul style="list-style-type: none"> 海外の受入規制による廃プラスチック国内滞留 海洋投棄等の問題を発端とした廃棄物の適正処理徹底 CO₂フリー燃料としての廃プラスチック由来燃料の価値の高まり サーキュラーエコノミー、脱炭素社会という価値観の浸透 	<経営・全般> <ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化に伴う働き手不足の深刻化、働く環境の見直し機運の高まり 人件費、物流コスト他、諸経費のコスト増懸念 「課題解決先進国」としての日本の国際的役割の高まり
--	---	--	---

根底にある一番の変化は、「価値観」の変化
当社がこれまで培ってきた事業領域が、社会的に注目される時代に

■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。

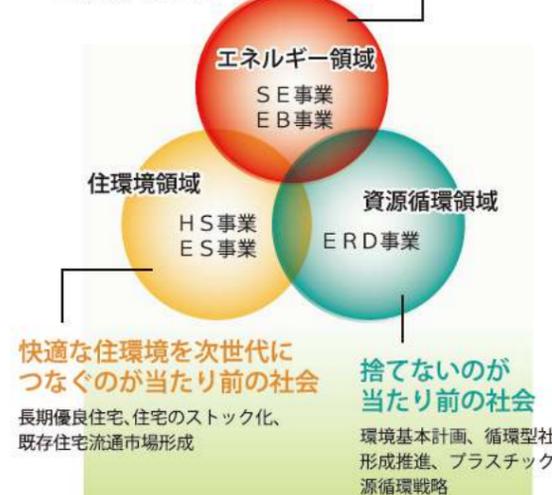
お客様満足の上昇
・強みである営業力と顧客基盤を生かした既存事業の拡大
・新事業・新サービスへの積極的な取り組みによる将来の成長領域の開拓

やりがい・働きがいの向上
・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

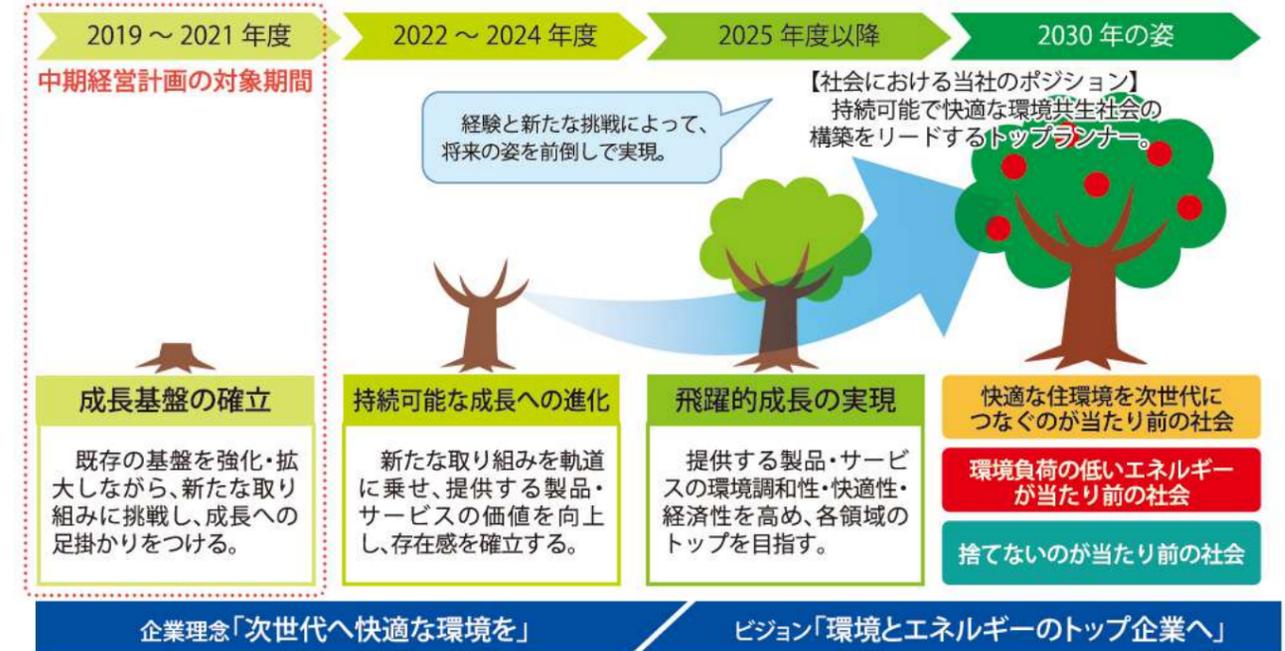
■社会の流れと当社事業領域の関連性

環境負荷の低いエネルギーが当たり前の社会
再エネの主力電源化、分散電源、自家消費、マイクログリッド、VPP



未来の「当たり前」を今日の「当たり前」に。
価値観の転換を加速させる。

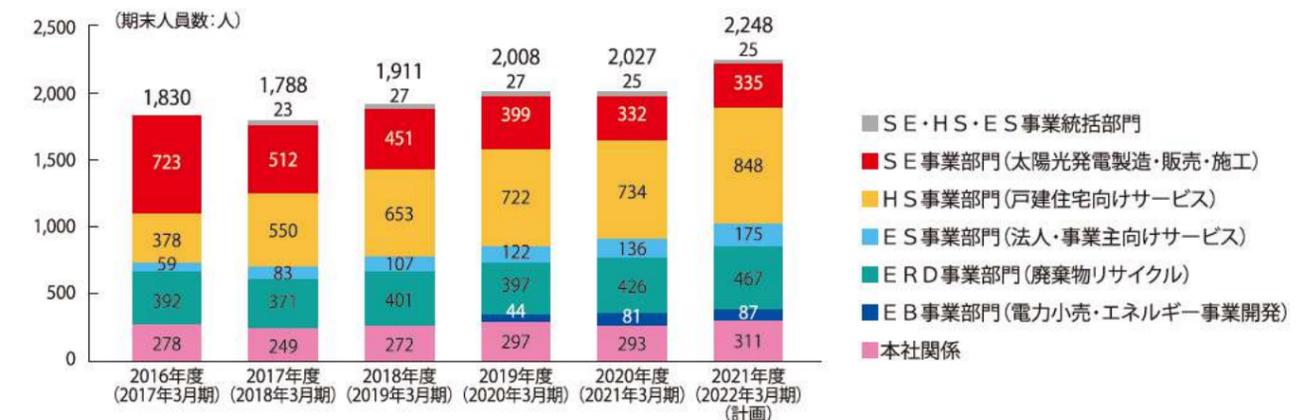
■ビジョン達成に向けたロードマップと中期経営計画の位置づけ



■業績目標(連結) 既存事業を基盤に安定的な収益構造を構築することを優先しつつ、新たな事業・サービスを展開することで、さらなる成長を目指す。(単位:百万円)

	2017年度 (2018年3月期)		2018年度 (2019年3月期)		2019年度 (2020年3月期)		2020年度 (2021年3月期)		中期経営計画 (2021年度 2022年3月期)		対2018年度差異 (2019年3月期)	
	実績	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	49,993	50,719	52,531	49,416	49,730	△989	△0.7%				
売上総利益 (売上高総利益率)	14,044 28.1%	14,830 29.2%	17,556 33.4%	17,153 34.7%	17,432 35.1%	+2,601	+5.5%					
営業利益 (売上高営業利益率)	1,246 2.5%	1,224 2.4%	2,791 5.3%	2,325 4.7%	2,396 4.8%	+1,171	+25.1%					
経常利益 (売上高経常利益率)	1,019 2.0%	1,182 2.3%	2,592 4.9%	2,091 4.2%	2,166 4.4%	+983	+22.4%					
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期純利益率)	1,180 2.4%	240 0.5%	1,850 3.5%	1,965 4.0%	1,540 3.1%	+1,299	+85.8%					

■人員計画 | HS・ES事業部門を中心とした増員により、売上高の拡大を図る。



中期経営計画(2019~2021年度)の進捗

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

■経営課題に対する進捗状況

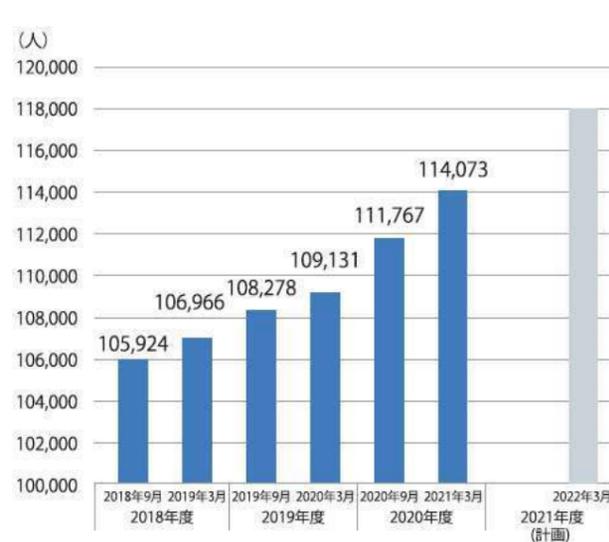
①強みである営業力と顧客基盤を活かした既存事業の拡大

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3カ所、人員を96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、2021年3月末現在、114,073件(+7,107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



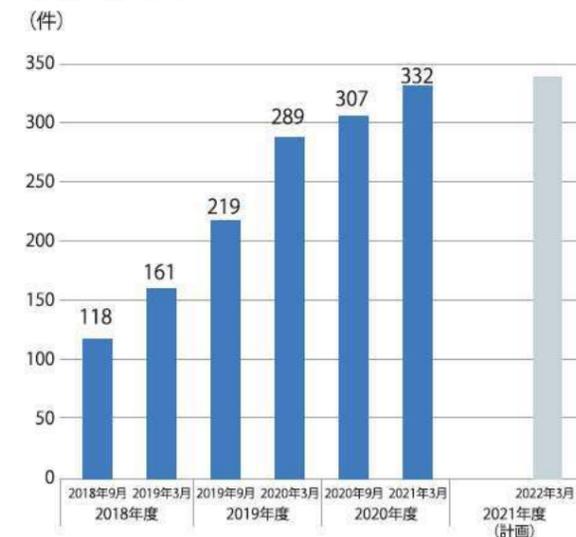
■H S事業部門の顧客数の推移



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

法人との業務提携も積極的に進め、お客様との接点の拡大を図ってきました。2021年3月現在、業務提携先は332社となっています。

■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 等

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。

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

エネルギー事業部門を立ち上げ、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んでいます。政府による「2050カーボンニュートラル宣言」(2020年10月)に先立ち、脱炭素社会の実現に向け、環境負荷の低いエネルギーに関する、新事業・新サービスの開発を進めています。



2019年、太陽光発電第三者保有モデルサービスの販売パートナーに。

*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。



2019年、三菱自動車株式会社との提携により、同社の「電動DRIVE HOUSE」専用の電力供給サービスの販売を開始。

④設備・システム投資等の省力化、効率化の推進

今中期経営計画における投資は、既存設備の更新および効率化の他、基幹システムのリニューアルによる省力化を主な目的としています。

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お客様満足度を高めるための、専門家集団への進化と人材の育成・確保

サニックスは、「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。⇒52ページ参照

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

顧客満足度を高める上で、根底にある「従業員満足」の向上を図るべく、従業員満足度調査を実施し、改善策を講じるための現状把握・分析に役立っています。また、多様な人材が活躍できるよう、新卒社員サポートのためのメンター制度、積極的な中途採用活動、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に取り組んでいます。⇒54ページ参照

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年不足と、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。

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	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
HS事業本部長 田畑 和幸

HS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 (ES事業)

エスタブリッシュメント・サニテーション



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。



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

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

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。



害虫防除施工



マイナス帯電水生成装置

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	2020年度	2021年度	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	410	689	993	1,188	1,279	1,421	+428	+12.7%
(売上高総利益率)	39.7%	47.7%	51.6%	52.6%	54.4%	52.7%		
営業利益	94	179	287	281	276	316	+29	+3.3%
(売上高営業利益率)	9.2%	12.5%	14.9%	12.5%	11.8%	11.7%		

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
ES事業本部長 草野 裕次

ES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倍に伸びました。

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、「HACCP(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、時代の要請に応えてまいります。

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。

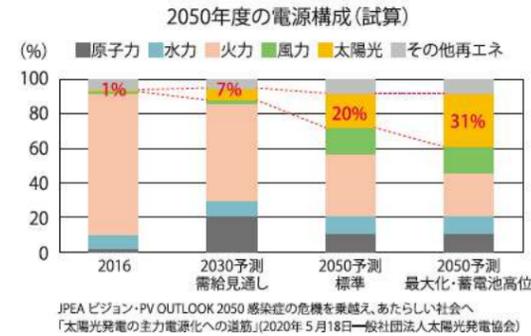
エネルギー領域の価値創造ストーリー (SE事業)

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、学校等の見学も受け入れています。



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	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、日本の屋根にサニックス太陽光発電



取締役 常務執行役員
SE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・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 (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。



【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。



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
子会社サンニ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。



【電源構成 (電力の調達先)】

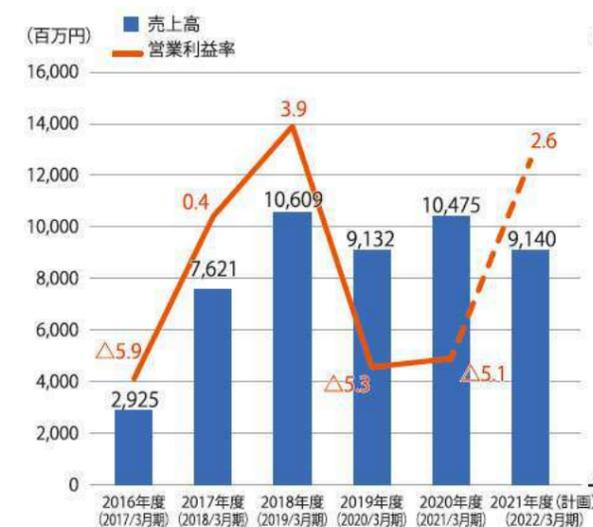
計画・実績

(単位: 百万円)

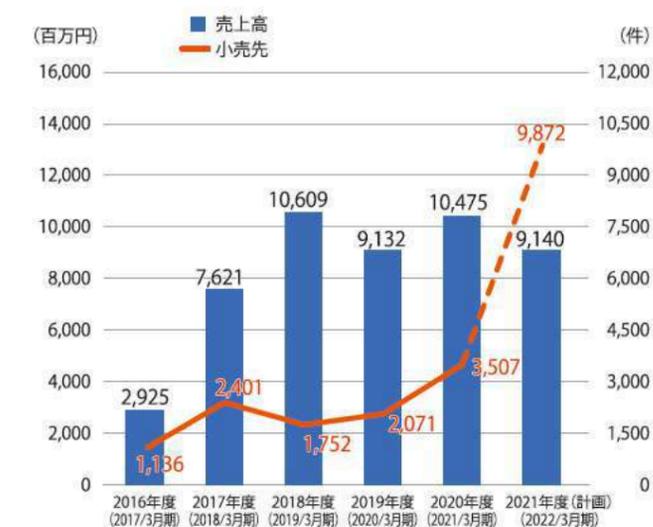
	2016年度	2017年度	2018年度	中期経営計画			対2018年度差異	
	実績	実績	実績	2019年度実績	2020年度実績	2021年度2021.5.17公表計画	増減	年平均増減率
売上高	2,925	7,621	10,609	9,132	10,475	9,140	△1,469	△4.8%
売上総利益	84	208	616	△71	103	1,060	+443	+19.8%
(売上高売上総利益率)	2.9%	2.7%	5.8%	—	1.0%	11.6%		
営業利益	△171	32	412	△485	△529	234	△177	△17.1%
(売上高営業利益率)	—	0.4%	3.9%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

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)

エンバイロメンタル・リソース・ディベロップメント



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。



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、脱水污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



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。

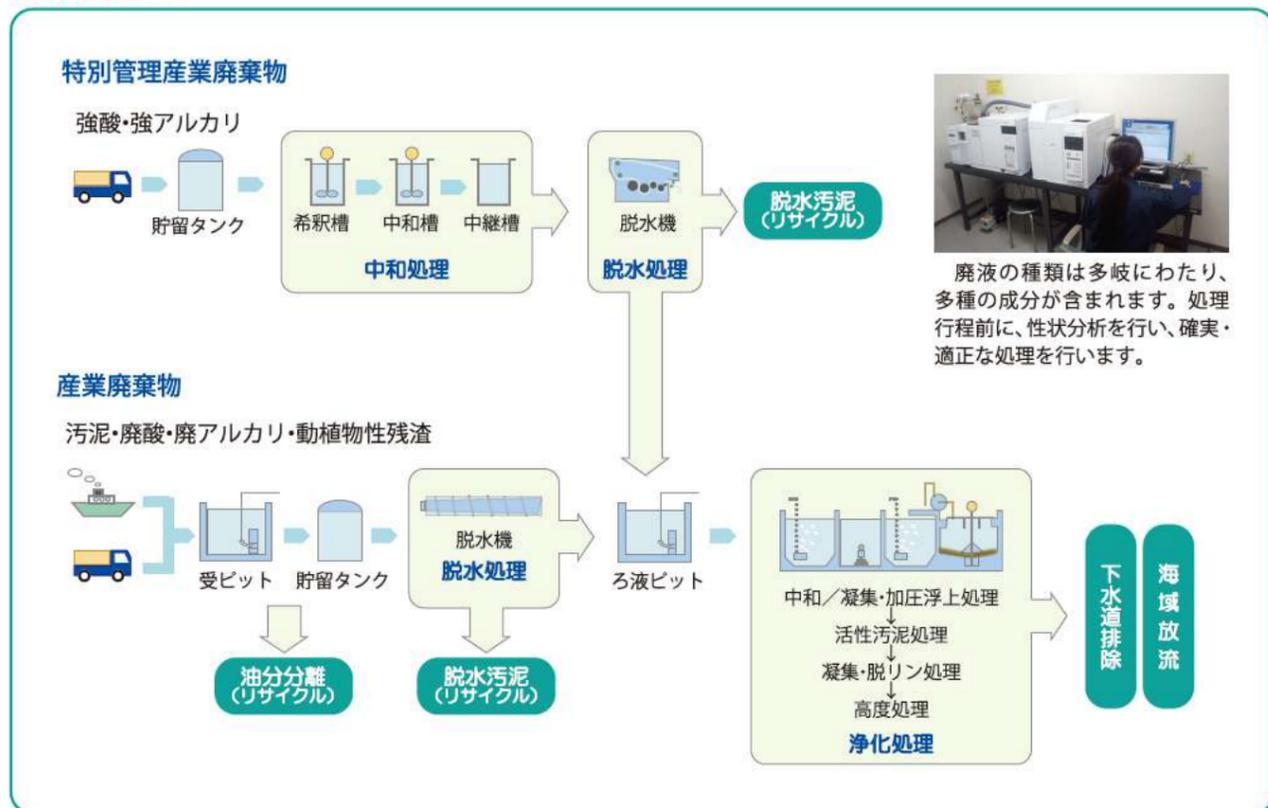
リサイクル=資源循環を第一に考え、工程発生物を利用



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。

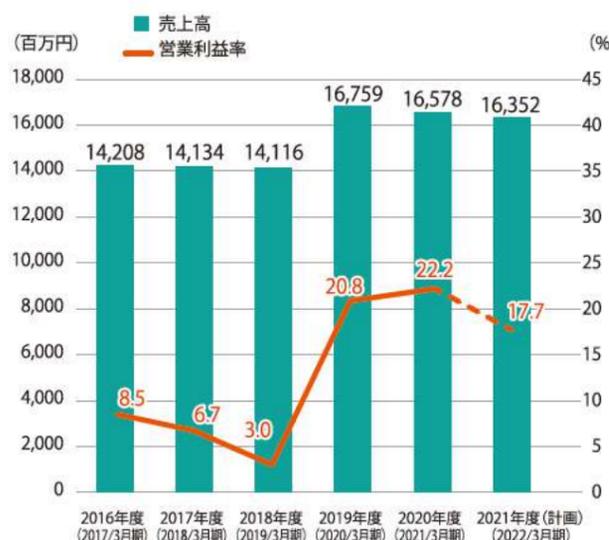
計画・実績

(単位:百万円)

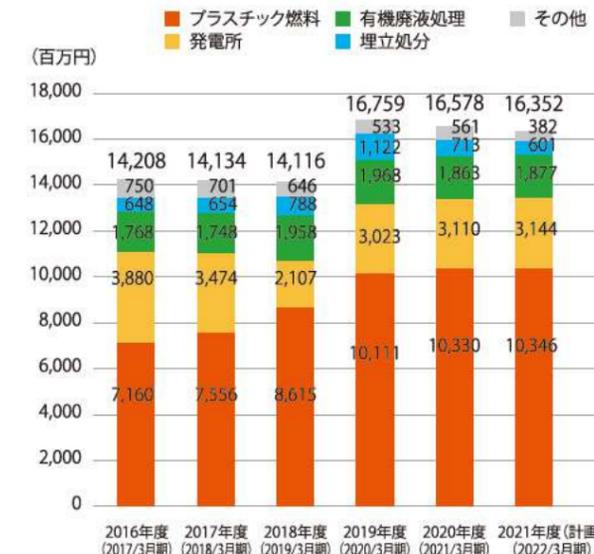
	2016年度	2017年度	2018年度	中期経営計画			対2018年度差異	
	実績	実績	実績	2019年度	2020年度	2021年度	増減	年平均増減率
売上高	14,208	14,134	14,116	16,759	16,578	16,352	+2,235	+5.0%
売上総利益	2,939	2,637	2,160	5,384	5,538	4,677	+2,516	+29.4%
(売上高売上総利益率)	20.7%	18.7%	15.3%	32.1%	33.4%	28.6%		
営業利益	1,200	940	423	3,483	3,673	2,901	+2,477	+89.9%
(売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

※セグメント間の内部売上を含みます。

売上高・営業利益率



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ナジー 苫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、資源の有効活用にも貢献してまいります。

トピックス:脱炭素社会・資源循環型社会の構築に向けて

気候変動問題の深刻化、顕在化を背景に、全世界規模で脱炭素化に向けた動きが本格化してきました。日本政府も、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、すなわち2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指すことを宣言しました。その実現のためには、省エネルギーの徹底と同時に、再生可能エネルギーを主とした非化石電源比率を、早期に最大限高めていく社会変革が必要となります。

また、気候変動の問題だけではなく、世界的な人口増加・経済成長に伴い、資源・エネルギー・食料需要の増大、廃棄物量の増加、海洋プラスチックをはじめとする環境問題は、いよいよ深刻化しています。大量生産・大量消費・大量廃棄型の線形経済モデルは、世界経済全体として早晩立ち行かなくなる恐れがあり、循環型の経済モデルへの転換の必要性が高まっています。

サンニクスグループは、このような社会課題への解決に貢献し得る技術革新や新たなサービスの創造を推進するとともに、それらの社会実装を通じて、「次世代へ快適な環境を」の理念を実現してまいります。

取り組み事例紹介①

バーチャルパワープラント(VPP)実証事業への参画

日本の電力システムは、基本的に、需要に合わせて供給を行うという一方通行の形態が採られてきました。しかし、東日本大震災に伴う電力需給の逼迫を契機に、省エネの強化に加え、電力の需給バランスを考えたエネルギー管理の重要性が強く認識されています。

震災後、太陽光発電や風力発電等の再生可能エネルギーの導入が増えるとともに、太陽光発電や家庭用燃料電池などのコジェネレーション、蓄電池、電気自動車、ネガワット(節電した電力)など、需要家側に導入される分散型のエネルギーリソースの普及が進みました。

このような背景から、大規模発電所(集中電源)に依存した従来型のエネルギー供給システムが見直され、工場や家庭の分散型エネルギーリソース(太陽光発電など)を電力システムに活用する仕組みの構築が進められています。小規模な分散型のエネルギーリソースを、IoT活用による高度なエネルギーマネジメント技術で束ね(アグリゲーション)、遠隔・統合制御するこ

とで、あたかも一つの発電所のように機能させ、電力の需給バランス調整が可能となります。この仕組みは、「仮想発電所:バーチャルパワープラント(VPP)」と呼ばれています。

VPP技術は、脱炭素社会実現に向けた、再生可能エネルギーの導入促進に重要な役割を果たすものと考えます。天候に左右され、供給量を制御することができないという太陽光発電の弱点を補い、電力供給システムが抱える課題の一部を解決するための第一歩の取り組みです。当社は、2017年度より経済産業省の補助事業である「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」にリソースアグリゲーターとして参画。2020年度の本実証事業においては、東京電力ホールディングス株式会社、九州電力株式会社、S B エナジー株式会社と、それぞれ連携して実施しました。

■電気の特徴～需要と供給のバランス～

電気は「貯蔵できない」という性質を持つため、常に需要と供給のバランスをとる必要があります。このバランスが崩れると、電気の品質ともいえる周波数が変動してしまい、停電などの事故につながる恐れもあります。

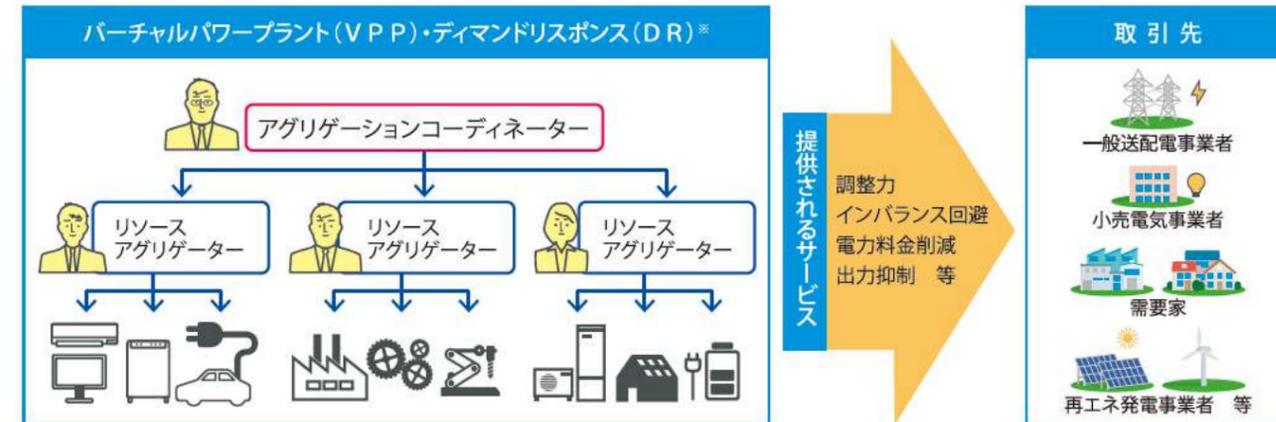
そのため、需要に合わせて供給すること、また、瞬時瞬時の需給の変化に対応することが重要です。

このバランスを保つ役割は、これまで主に大型の発電機の稼働によって担われてきました。VPPは、ここに、工場や家庭の分散型エネルギーリソースの活用を可能にするものとして、期待されています。

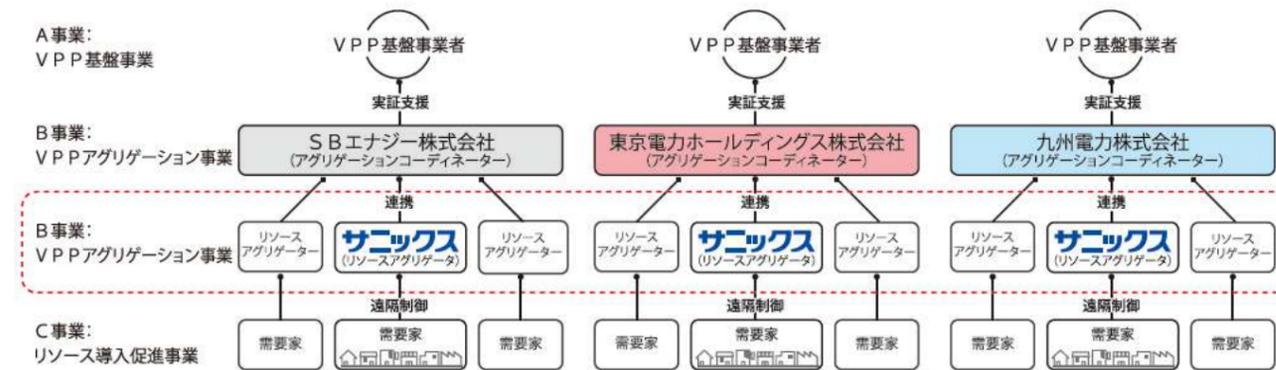


■2020年度 サンニクスVPP構築実証事業全体イメージ

アグリゲーター等とエネルギーリソースアグリゲーションビジネス



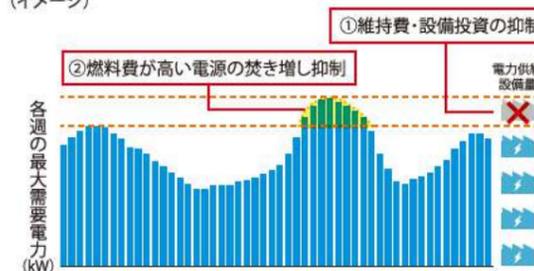
※ディマンドレスポンス(DR)・・・需要家の電気使用量を抑制することで、全体の電力需給バランスを安定化させる仕組み。



■VPPの実現でもたらされるメリット

経済的な電力システムの構築 ～発電コストを削減します～

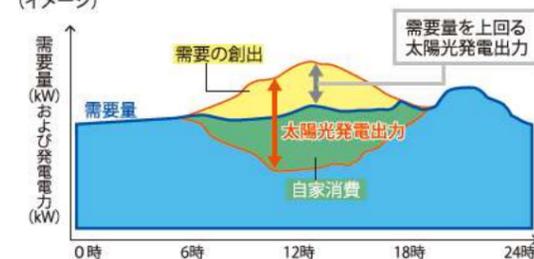
(イメージ)



VPP・DRで、ピーク時間帯の需要量を下げたり、別の時間帯に移したりすることで、電力需要の負荷を平準化することが可能となります。電力需給のピーク時間帯は、年間で見るとほんのわずかな時間ですが、発電設備は、このピーク需要を満たせるように維持・管理されています。そのため、ピーク時間帯の電力需要を抑制することができれば、発電設備の維持費や設備投資を抑えることができます。また、ピーク時間帯においては、燃料費が高い電源の焚き増しにより、必要な需要を満たしているケースが多々あります。ピーク需要を抑えることにより、この電源の焚き増しを抑えることも可能となります。こうした対応により、発電コストの削減が図れるため、より経済的なエネルギー利用につながります。

再生可能エネルギーの導入拡大 ～再エネを無駄なく使います～

(イメージ)



太陽光や風力といった再生可能エネルギーは、日射量や風の強弱などにより、発電の出力が変動するため、他の電源の出力を調整することで、こうした変動を吸収し、需給を一致させる必要があります。このため、再生可能エネルギーの発電設備の導入が進むと、例えば、1日の中でその発電量が、需要を上回る時間帯が生じます。このような場合、いわゆる出力制御により、再生可能エネルギーを抑制することで、需給バランスを維持する必要がありますが、VPP・DRにより需要を創出することができれば、発電した電力を有効に活用することが可能となります。具体的には、蓄電池等の需要家側のエネルギーリソースを制御し、当初の計画を上回る需要を創出することにより、需要と供給のバランスを保つことができます。こうした対応により、より多くの再生可能エネルギーの導入に貢献することが期待されます。

※VPPは、上記以外にも、系統安定化の経費削減や、CO₂削減、エネルギー自給率の向上(化石燃料依存度低減)など、さまざまな効果が期待されています。

トピックス:脱炭素社会・資源循環型社会の構築に向けて

取り組み事例紹介② 資源循環型発電システムが「非化石電源」として認定

サニックスグループは、1994年に産業廃棄物処理事業に進出。その運営過程で、廃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廃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。製造工場等から排出され、経済合理性から再生が難しい廃プラスチックを全国15カ所にある当社の工場加工・燃料化し、サニックスエナジー（サニックス子会社）苫小牧発電所等で、化石燃料の代替として、発電に使用。エネルギーとして再利用する事業を行っています。

このサニックスエナジー苫小牧発電所が2020年度より「非FIT非化石電源」として登録され、当発電所において廃プラスチックを燃料として発電した電力に対して「非FIT非化石証書」が発行されることとなりました。

廃プラスチックを加工したりサイクル燃料は、石炭と比べて発熱量が高く、発電用燃料として使用した際のCO₂排出量や焼却灰発生量が少ない等、環境負荷の低いエネルギーへと生まれ変わります。

サニックスグループは、この資源循環型発電システムにより、非化石価値の創出だけでなく、資源循環型社会の実現に貢献してまいります。



持続的成長を支える経営基盤

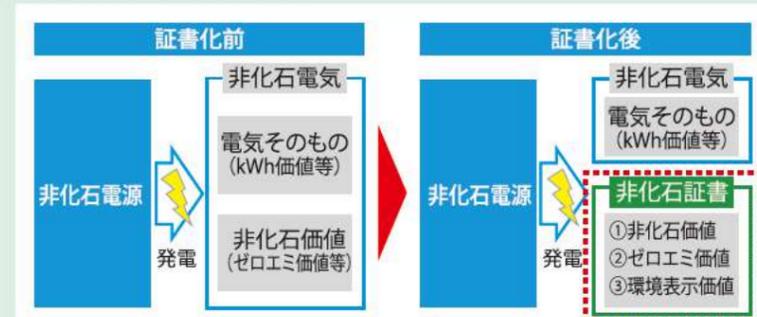


非化石証書、非化石価値取引市場とは

エネルギーの安定供給・環境負荷の低減の観点から、非化石エネルギー源の利用拡大を目的としたエネルギー供給構造高度化法において、小売電気事業者は、自ら供給する電気の非化石電源比率を2030年度までに44%以上にすることが求められています。この目標達成を後押しするため、非化石電源から発電された電気のもつ「非化石価値」を証書化し、取引するための非化石価値取引市場が2018年5月に創設されました。

まずはFIT電源に係る非化石証書の取引から開始された非化石価値取引市場ですが、2020年度より非FIT電源に係る非化石証書が取引の対象とされ、サニックスエナジー苫小牧発電所の電力にも非FIT非化石証書が発行されることになりました。この非化石証書は、非化石価値取引市場または相対取引により取引されます。

■非化石価値取引市場の仕組み



資源エネルギー庁「非化石価値取引市場について」をもとに、当社にて加工。

- ①非化石価値:エネルギー供給構造高度化法上の非化石電源比率の算定時に、非化石電源として計上できる価値。
- ②ゼロエミ価値:小売電気事業者が調整後排出係数算定時に、調達した非化石証書の電力量に「全国平均係数」を乗じることで算出したCO₂排出量を、実二酸化炭素排出量から減算することができる価値。
- ③環境表示価値:小売電気事業者が需要家に対して、その付加価値を表示・主張する権利。

■非化石電源の種類

例	再エネ指定		再エネ指定なし
	FIT電源	非FIT再エネ電源	非FIT非化石電源
	太陽光、風力、小水力、バイオマス、地熱 など	大型水力 など	原子力、廃プラスチック など

- 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

サンニクスグループは、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。

■数字で見るサンニクスグループ

(2021年3月末現在)



シロアリ消毒施工軒数

約 **810,000** 軒



給排水管維持管理施工件数
(防錆機器設置等)

約 **36,000** 件



太陽光発電販売・施工件数(自社施工分)

約 **46,000** 件
(うち住宅用約 18,000件)
容量で約 1.3GW(原発 1 基分相当)



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



廃液処理量

約 **2,300,000** t



資源循環型発電

プラスチック処理量

約 **5,400,000** t

苫小牧発電所 発電量

約 **4,500,000** MWh



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 **47,500** 人

■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、サンニ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、トイレ等の防疫消毒実施(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・消毒等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、通過車両等の殺菌施工を実施(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・防疫消毒等、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)

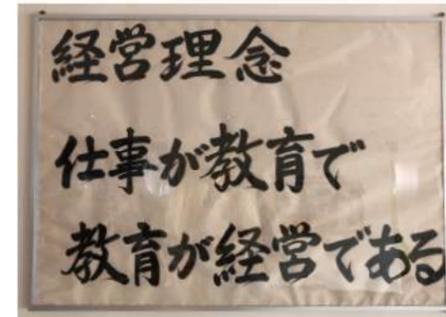
「人が品質」の実現へ。

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)及び、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」において、2018年度～2020年度の3年間で、計107回の研修(受講生延べ2,297名)を実施しています*。 ※社内にて実施された全研修の累計受講者数。

100名クラスの受講が可能な講義室をはじめ、講義室は全6室。その他に大・小の会議室と宿泊施設は和室16室を備えています。新型コロナウイルス感染症拡大防止対策にも、換気やパリアシールド設置等、細心の予防対策を講じています。

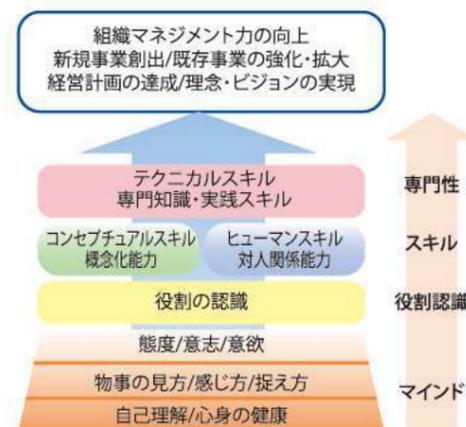
なお、研修期間以外には外部の方へ貸出も行っており、地域の少年ラグビーチームの合宿や企業研修の施設としても、活用いただいています。

段階的な能力開発で経営人財を育成～能力開発手法の展開～

単なるスキル向上だけではなく、「マインド」の醸成から能力開発は始まります。特長として、マインド醸成をねらいとしたプログラムを、すべての研修に組み込んでいます。

マインドとは、意志・意欲といった行動の原動力となるものだけでなく、物事をどのように捉えるか、見え方や感じ方、自分を理解すること、および心身が健康であることも含みます。

その原動力にしっかり働きかけること、また与えられた役割の認識力を高めることで、個々が内に秘めている潜在能力を引き出すよう、研修を展開しています。



豊富な種類の研修体系～各層に必要なスキルの定着～

研修は、新入社員向け、階層別、事業部門別、定着・育成の4種に分類されます。それぞれの役職や経歴、事業別ごとに重点をおく強化スキルを、カツモデル(「役職に応じて必要とされる能力」の割合を考慮するフレームワーク)に置きかえ、戦略的に実施しています。



■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	コンセプトスキル
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。

<階層別研修>

役職に応じた研修に加え、次世代のリーダー候補を対象とした研修を実施し、リーダーの育成に注力しています。

<新入社員向け導入研修>

全新入社員には導入研修、新規学卒入社者には、合計4回のフォロー研修を実施しています。

趣向を凝らした多様な研修カリキュラム

研修は、理論と実体の合致を要とし、さまざまな手法を用いたカリキュラムを取り入れています。



サニックスマインドを協働体感する登山研修

「途中で投げ出さなければ(諦めない・投げ出さない・やり通す)、頂に達し、達成感を味わうことができる」という仕事に臨む姿勢と、「同じ時、同じ場所、同じ思いを共有する」という絆づくりを登山に投影し、組織人としての共同体感覚を全員で協働し体感継承することを目的とし、研修に登山を取り入れています。 ※2020年以降は新型コロナウイルス感染症の影響により、代替のプログラムを実施しています。



ラグビー日本代表・藤井強化委員長を管理者研修の講師として招聘

管理者研修では当社ラグビー部元監督の藤井雄一郎氏(現ラグビー日本代表強化委員長)を招き、組織をどう創り上げるかを、チームの在り方・存在意義・監督から選手まで個々の役割という視点から、講演いただいています。国内最高峰のトップリーグで、チームの指揮を担った藤井氏のアプローチが、「サニックスグループ事業本体をどう渡り歩かせるか」を担う管理者へ大きな影響を与えています。



自社ラグビーチームによるチームビルディングを導入

自社ラグビーチームによる、チームビルディングを行っています。ラグビーチームのメディカルトレーナーによる健康増進プログラムや、ラグビーの疑似体験(タグラグビーやラグビーボールを使ったゲーム等)を通して、働く上での健康管理の重要性や組織論を学びます。



SDGsの理解浸透を全社教育で展開

当社グループの事業はすべて、SDGs達成に直結するものであることから、全従業員がその重要性を理解し、自身がその体現者であるという自覚をもつことが必要だと考えます。新入社員研修において、サニックスグループの理念・ビジョンの具体化をテーマに、SDGsに関する講義を行っています。

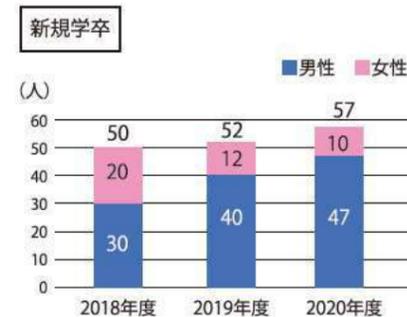
人に関するサステナビリティ(雇用)

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)

※(株)サニックス単体



中途採用

※アルバイト・パート・契約社員を含む



従業員満足度調査

顧客満足度を高める上で、根底にある「従業員満足」の向上を図るべく、従業員満足度調査を実施しています。調査では、「働きがい」や「人間関係」など6指標に分類し、正社員を対象とした満足度調査を実施。定性的で実態が見えにくい指標を定量化することで現状を把握・分析し、改善に向けた対策を講じています。一例として、「個人によって業務量の偏りが発生している」という課題に対し、管理者研修における、知見・スキル取得の仕組み構築や、課題解決に向けたワーキンググループによる改善活動等を実施しています。

把握・分析・改善を繰り返し、満足度向上



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。

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、保有者には永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。

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)。

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ことができます。

福利厚生サービス(Benefit Station)

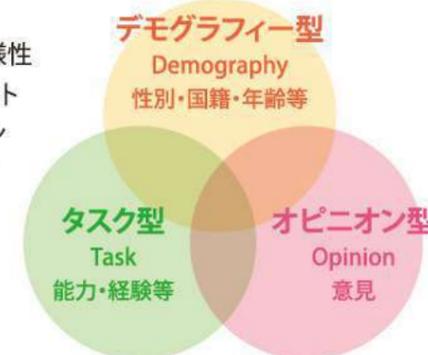
業界最大の会員制福利厚生サービスに入会しています。レジャー・グルメ・ショッピングなど、さまざまな場面で、特典を受けることができます。共済会と連携して、独自のサービスも用意しています。



社内におけるダイバーシティの推進

「ダイバーシティ」とは、性別や人種に限らず、年齢、性格、価値観などの多様性を受け入れ、広く人財を活用することで、生産性を高めようとするマネジメントを指します。本来、ダイバーシティは、デモグラフィ型・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型のみが先行し、解釈の違いが生じていると考えます。

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デモグラフィ型に掛け合わせ、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。



Pick UP Human!



情報システム部
課長 小塩 清貴
(2012年 中途入社)

定年延長による再雇用在籍者: 124名 (2021年3月末現在)

これまでに、情報システムの企画・開発・運用に携わる領域を経験しており、サニックスでは内部監査室を経て、現在に至っています。

2年前に60歳となり、定年延長選択制により、65歳まで定年を延長しました。社会や企業がDX(デジタルトランスフォーメーション)化していく中で、自社のDXを推進することはもちろんのこと、次世代を担う若年層を中心に、知見やノウハウを継承していくことを、目下の目標としています。最終的には、プロジェクトマネジメントを自らの力で推進し、新たなシステムを立ち上げることができる力をもち合わせた人材を創出していくことが、自身の使命であると、自負しています。



企画開発部
副主任 玲 玲
(2013年 新卒入社)

外国籍の在籍者数: 30名 (2021年3月末現在)

出生地は中国で、2009年に日本に來日し、大学院を経て、現在に至ります。企画開発部では、商品のバージョンアップや新規商品の開発等を行っています。また、言語能力を生かして、お取引先様との交渉や、使用する資料の作成を行ったり、資料の確保やコスト削減にも取り組んでいます。

日本文化にもすっかり馴染み、国籍の違いから生じる言語や文化の壁を感じることは、ほぼありません。遠慮なく意見が言え、自分を温かく受け入れてくれる上司や仲間を支えられて、日々楽しく過ごしています。今後は、自分が考案した商品を提案し、承認を得て、開発までできるようにしていきたいです。



法務部
係長 早川 学
(1983年 新卒入社)

障がい者法定雇用者数: 32名 (2021年3月末現在)

新卒1期生として37年間、サニックス一筋で勤務してきました。3歳の頃に小児麻痺を患い、足の筋肉が一部不自由な状態ですが、社内では誰もが同じ一人の人間として接してくれることで、障がい者という意識をほとんどもたずに仕事を行うことができている。大切なのは、自分ができるところ・できないことを明示することです。そうすることで周囲も理解し、受け入れてくれるのが、当社の良さです。

まもなく60歳を迎えますが、65歳までの定年延長も決定しました。まだ自分にも、会社にも貢献できることがあると、これからも前向きに仕事を全うしていきたいと考えています。



ラグビー部
(宗像サニックスブルース)
カーン・ヘスケス
(2010年入団)
※ニュージーランド出身

ラグビーはあらゆる国の文化が交わるスポーツです。その中でチームワークを発揮するために大切なことは、お互いの文化を尊重し周りの状況を受け入れることだと考えています。チームワークだけでなく何事にも一生懸命取り組むこと、規律を守ることを実践することで、将来を担う選手たちが私のような選手になりたいと思ってもらえるような存在になることを目指しています。ラグビーでキャリアを築き、家族を養い、一生懸命働くことの大切さを教え、どんなに苦しいときもポジティブでエネルギーに溢れ、一つひとつのプレーにベストを尽くすチームを創っていきたく思います。



技術部
課長 尾方 礼治
(1999年 中途入社)

電気工事士資格取得者 第1種: 64名 第2種: 229名
(2021年3月末現在)

現在、太陽光発電の施工方法策定やシステム構築等を担当しています。太陽光発電の施工において必要となる第2種電気工事士について、従業員の資格取得を推進しています。今後は、第1種電気工事士の資格取得も、推進していきます。

サニックスの強みは、「ワンストップシステム」という、販売・施工・メンテナンスを貫通して請け負う仕組みにあり、アフターフォローまで行って、お客様への責任を果たせるものと考えます。施工だけでなく、点検・診断についても、技術力をもって、正確に実施できるよう、関連資格の積極的な取得を、会社として全面的に、バックアップしていく姿勢です。

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

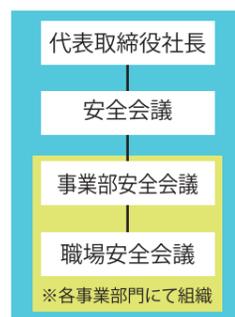
サニックスグループでは、従業員の安全と心身の健康は事業発展の礎であるという考えのもと、安全衛生への取り組みを企業活動の最も重要な基盤の一つと捉えております。安全で快適な職場環境の形成に努め、また、災害・事故の未然防止に向けて積極的に取り組んでまいります。

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・各協力会社訪問等)を設けています。2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、資料配付を行いました。

労働災害に関する目標と実績(2020年度)

【年間目標】

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、教育を通じて従業員の安全と健康意識の高揚を図り、従業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。

【基本方針】

- ・安全衛生教育を充実する
- ・長時間労働の撲滅により心身の健康を確保する
- ・慢性疲労を放置しない

【目標】

- ・労働災害は会社全体の問題と捉え、発生原因と再発防止策を水平展開し、類似災害の撲滅に努めることにより、労働災害に伴う休業4日以上の発生を前年度対比10%以上減少させる。
- ・危険または有害な業務に従事する従業員には、事前に安全衛生教育を実施する。また従業員の「自律」を促す教育も展開し危険感受性を高める。
- ・長時間労働と労働災害、健康障害の関係性を理解させる。また疲労の蓄積が認められる者は医師との面談率を前年度対比10%以上向上させ、自らの健康確保にも留意させる。

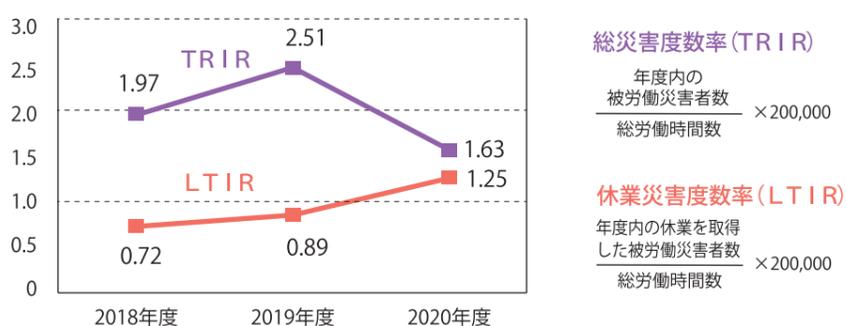
【重大災害被災者数】

2018年度	0人
2019年度	0人
2020年度	0人

【労働災害による死亡者数】

2018年度	0人
2019年度	0人
2020年度	0人

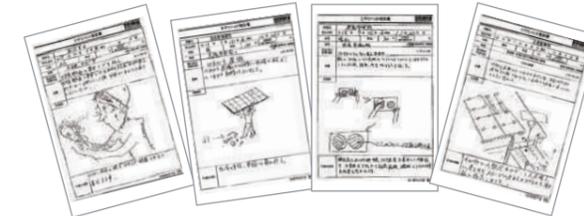
【総災害度数率(TRIR)・休業災害度数率(LTIR)の推移】



安全衛生管理活動の事例

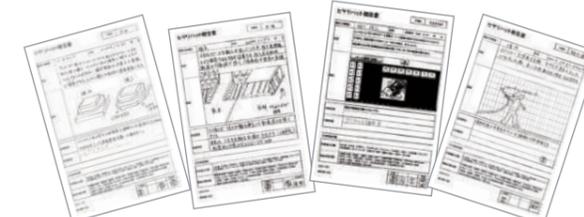
■ヒヤリハット事例の共有・活用

【SE・HS・ES事業部門】



各事業所で随時記録した事例を事業本部に提出。2020年度は160件のヒヤリハット事例が集まりました。集まった事例の一部は毎月開催される安全衛生担当者会議で情報共有しています。

【ERD事業部門】



各事業所で随時記録した事例を、事業本部に提出。危険度の高い事例は、事業所で毎月開催する安全衛生会議で協議し、対策やルールを決めたり、設備的な安全対策を施したりしています。

■安全大会(ERD事業部門)



2020年度は、「重機・フォークリフト・車両による事故防止」をテーマとして、各工場ごとに安全大会を開催。外部講師を招聘し、フォークリフトや重機の点検、運転、死角体験、衝撃テスト等の体験型講習により、全員が知識と意識を高めました。

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・ケアにつなげる他、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。2020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事業本部にて集約し、ユニークな取り組みなどについては5Sポスターで全事業所に紹介し、情報を水平展開しています。

また、各事業所の現場巡回クロスチェックを適宜実施し、自事業所では気づきづらい点などについて改善を行っています。

【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)



新型コロナウイルス感染症拡大防止の目的から、2020年7月度よりWEB開催をしています(写真は、2020年8月3日開催の様子)。

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。

■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。



目隠しシールを採用し、その場で回収する場合でも、本音で回答しやすくしています(HS事業部門のアンケート)。



WEBでも回答可能。



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しています(掲示物およびWEB社内報にて)。

SANIX NEWS+

お客様VOICE(12)

お褒めの言葉・感謝の声

2月1日 日向営業所
今回の点検は所長の黒田さんでした。挨拶から説明など丁寧で聞きやすい感じが良かったです。さすが所長さんでした。説明もわかりやすくシロアリのなりました。

2月3日 徳島営業所
庭の草むしりをするとき、米田さんが気軽に声をかけてくださり、いただきました。以前から道義が気になっており、その旨をお伝えしたら、ありがとうございます。お人情が素晴らしいとあり、安心して作業を見ていたなりました。

2月3日 名古屋支店
いろいろ細かいお悩みやすかったです。社さん、酒井さんありがとうございました。

2月4日 徳島営業所
営業の方も工事の方も共に良心的で良かったです。今後共点検頑張ります。

2月6日 北九州支店
点検に来られた平田さんは真実やかで安心感がありました。説明も感じ

2月12日 広島支店
床下での機器取付、プレスマット200枚の取付で、体力・換気器具をい

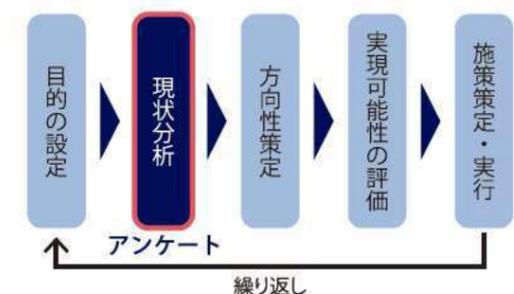
WEB社内報等で、従業員にフィードバック。

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5,500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

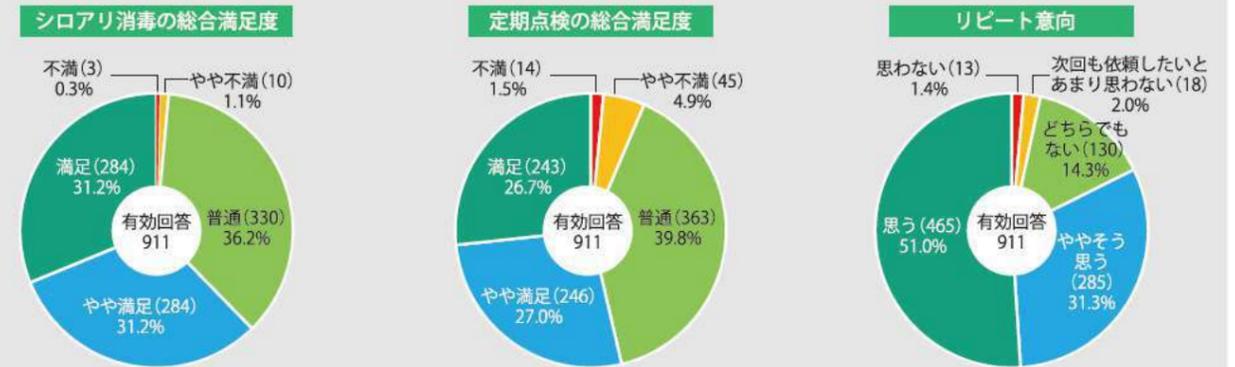


「お客様満足度向上アンケート」実施状況

	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)		
					シロアリ消毒	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↑

※矢印は、前年比の増減。

2020年度アンケート結果(一部抜粋) ()内は回答者数



定期点検に対するご意見(自由記述)

満足度	ご意見(一部抜粋)
満足	・毎年きちんと定期点検のお知らせを頂き、実施してもらい、ありがとうございます。一般的には工事をしたきりの業者さんが多く、サニックスさんは流石だなと感じています。 ・定期点検の案内、訪問時のマナー、また点検後の報告など、いつも丁寧にわかりやすく話していただけますので、全社員の方々に感謝です。
やや満足	・清潔感があり、説明もわかりやすい。 ・電話でのアポイント、留守電に残してもらえたらありがたい。
普通	・重点的に見てほしいところに対する事後の説明が、少し足りないような気がした。 ・訪問のハガキは届いていたが、電話でのアポの取り方が、「明日はいかがですか」と聞かず驚いた。
やや不満	・担当者により点検時間が違う。
不満	・約束時間に担当者が来ないことがあった。

アンケート結果を反映させた主な取り組みの例

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(またサニックスに依頼したい)・推奨意向(知人に勧めたい)と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ました。

- ▶「点検内容」「点検の結果報告」について、具体的な施策を検討するために、「顧客満足度アンケートはがき」(左ページ)をリニューアルし、情報収集。
- ▶アンケートはがきなどで得られたお客様のご意見を反映した施策を実施。

(ご意見例)
「家の周りを見てくれるのはいいが、一言、了解を取ってからしてほしい」「報告書の字が汚くて読みにくいです」「今回のアンケートで、気持ちを伝えられてよかった」

- ▶書類の電子化
- ▶お客様のご意見をより多く汲み上げる仕組みの導入
 - ・「契約お礼の電話※」の専任スタッフ配置
 - ・お客様に対する「外部専門機関の相談窓口」の設置
 ※サービス提供前に、ご契約のお礼とともに、潜在的なご意見・ご要望の収集、不明点の解消を行うもの。サンキューコール。

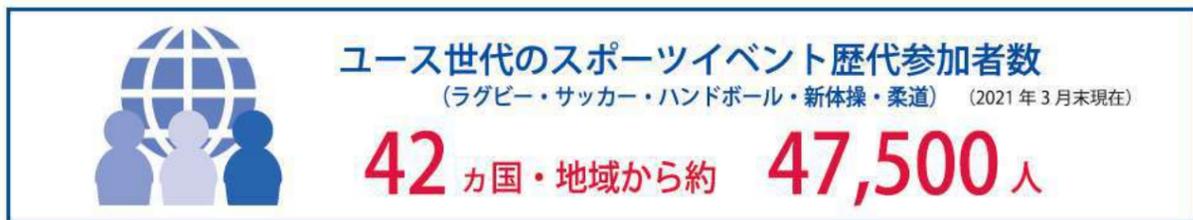
社会貢献活動



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、スポーツの国際大会や文化イベントを実施し、ユース世代選手の育成の場、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)。

スポーツ大会で言えば、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。



これら5大会については、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しています。
※スポーツ・フォー・トゥモロー(SFT)は、日本の官民連携によるスポーツ国際貢献事業。2014年から東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けて、世界のよりよい未来のために、世界のあらゆる世代の人々に、スポーツの価値とオリンピック・パラリンピックムーブメントを広げていくことを目指している。

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
(2019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3月は国内大会。
【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
(2021年までの累計参加者：7,300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：1,220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
【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
(2019年までの累計参加者：3,400人)

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：福岡県体操協会、(一財)サニックススポーツ振興財団】



■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
(2019年までの累計参加者：10,150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Open485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
【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
(2019年までの累計参加者：11,700人)

★マークの写真は©MasafumiONO ※いずれも、2020年においては、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、実施を見送りました。

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(サニックス創業者=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的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。



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)。

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。

■市民参加イベント



料理教室や園芸教室等、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・カザンラック市のパラの女王も、毎年来日。

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きました。

サニックスワールドラグビーユース交流大会2019より



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ジ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)
- ◆エキシビジョンゲームは、見ていても興奮しました。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)
- ◆試合以外にも、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(2019年大会より)

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いました。



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(2019年大会より)

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、観光も実施しました。



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)

サニックスCUP 国際新体操団体選手権(2019年大会より)

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(2019年大会より)

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、行いました。



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(2020年大会より)

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(2019年大会より)

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。競技大会の他、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のように行われる環境にいらることができて、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(52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、消防局等を対象に、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。

ラグビー部(宗像サニックスブルース)によるスポーツ・健康指導～小学校では教育課程として授業に定着～



サニックスはラグビー部「宗像サニックスブルース」を有しています(1994年創部)。当ラグビー部は、同じくサニックスを母体とする(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、2002年から福岡県宗像市の小学校を中心に、体育の授業でラグビーの指導を行っています。

この他、同市内を中心に、幼稚園・保育園の園児を対象としたラグビー訪問教室や、地域住民へのラグビー体験・健康教室等を実施しています。

※2020年度は、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

16校、1,260人(2019年度)
15校、952人(2020年度)

幼稚園・保育園ラグビー訪問教室

14園、669人(2019年度)
4園、105人(2020年度)

地域住民ラグビー体験・健康教室

22カ所、966人(2019年度)
1カ所、50人(2020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門を派遣。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の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

福岡県宗像市の小学校と、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。通訳を行うなど、子どもたちとブルガリアをつなぎました。

※ブルガリアフェスティバルをきっかけに、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(61ページ参照)。2017年には、オリンピックのキャンプ地として、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



■事業を通じた環境貢献

	単位	2018年度	2019年度	2020年度
廃プラスチック処理量	(千t)	329	288	266
廃棄資源を利用した発電量 ^{*1)}	(GWh)	140	258	247
ソーラーパネル	設置件数	(件)	1,832	1,636
	設置容量	(MW)	91	96
受託廃液の浄化処理量	(千t)	110	107	96

*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	2018年度	2019年度	2020年度
エネルギー使用量 ^{*2)}	(千GJ)	413	366	302
温室効果ガス排出量	Scope1 ^{*3)}	(t・CO ₂)	10,238	10,448
	Scope2 ^{*4)}	(t・CO ₂)	17,375	17,349
水使用量 ^{*5)}	(千t)	277	311	323

*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。

*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。2018年度、当発電所は北海道胆振東部地震の影響により稼働停止しています(2018年9月~2019年3月)。



■雇用・従業員(サニックス単体)

		単位	2018年度	2019年度	2020年度
雇用・人員	従業員数	合計	(人)	1,683	1,796
		男性/女性	(人)	1,446/237	1,535/261
	入社数	合計	(人)	349	351
		新卒/中途	(人)	50/299	52/299
	障がい者雇用	人数/比率	(人/%)	29/2.4	29/2.2
	外国籍従業員 ^{*6)}	人数	(人)	28	31
	定年退職者の再雇用 ^{*7)}	人数	(人)	84	100
労働・休暇	平均年齢	(歳)	42.8	42.5	
	平均勤続年数	(年)	9.8	9.3	
	平均総実労働時間	(時間/人)	2,454	2,399	
	平均有給休暇取得日数	(日/人)	5.3	9.2	
		(%)	30.5	53.6	
	育児休業取得者数	(人)	24	17	
	介護休業取得者数	(人)	0	1	
労働安全衛生	TRIR(総災害度数率) ^{*8)}		1.97	2.51	
	LTIIR(休業災害度数率) ^{*9)}		0.72	0.89	
	災害死者数	(人)	0	0	
人財開発	年間研修参加人数(延べ) ^{*10)}	(人)	818	956	

*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、当法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。



■地域・社会貢献活動

			2018年度	2019年度	2020年度
出前授業の実施状況	人財開発部	(訪問件数)	1	2	2
		(対象人数)	90	390	26
	ラグビー部等 ^{*11)}	(訪問件数)	36	52	20
		(対象人数)	2,104	2,895	1,107
ブルガリアフェスティバルの実施状況 ^{*12)}	(来場者数)	14,878	12,508	—	
サニックスプレゼンツイベントの実施状況 ^{*12)}	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)	371	334	20
		(参加人数)	3,322	2,757	500
	サニックス杯国際ユースサッカー大会	(参加チーム数)	24	24	—
		(参加人数)	576	576	—
	サニックス杯高校女子サッカー大会	(参加チーム数)	24	—	20 ^{*13)}
		(参加人数)	552	—	500 ^{*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	16	—
		(参加人数)	320	320	—
	サニックスCUP国際新体操団体選手権	(参加チーム数)	115	113	—
		(参加人数)	721	755	—
	サニックス旗福岡国際中学生柔道大会	(参加チーム数)	149	138	—
		(参加人数)	916	890	—
	SANIX CUP男子新体操競演会	(参加チーム数)	18	19	—
		(参加人数)	107	114	—
サニックスOpen新体操チーム選手権	(参加チーム数)	25	24	—	
	(参加人数)	130	102	—	

*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) 2021年3月のユースサッカー大会は、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、国内大会として実施しています。



			2018年度	2019年度	2020年度
取締役の人数	社内	(人)	10	11	11
	社外	(人)	3	5	5
	総計	(人)	13	16	16
社外取締役比率	(%)		23	31	31
取締役任期	(年)		1	1	1
取締役会	開催回数	(回)	16	16	14
監査役会 ^{*14)}	開催回数	(回)	13	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	2	0
	委員数	(人)	16	15	15
内部統制委員会	開催回数	(回)	6	5	8
	委員数	(人)	13	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

2021年6月29日現在

取締役



代表取締役社長
ひろなか まさひろ
宗政 寛 (1975年7月17日生)
保有株式数 6,496,544株

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



取締役 専務執行役員
うめだ こうじ
梅田 幸治 (1965年10月28日生)
保有株式数 45,283株

1984年3月 当社入社
1994年11月 取締役HS事業本部関西地区本部長
2001年4月 取締役環境資源開発事業本部長
2002年6月 常務取締役環境資源開発事業本部長兼プラスチック事業部長兼営業部長
2018年4月 取締役専務執行役員経営全般担当兼開発生産本部長
2020年6月 取締役専務執行役員経営全般担当兼エネルギー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
いのうえ こうぞう
井上 公三 (1956年4月23日生)
保有株式数 17,299株

1979年4月 (株)三和銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 入行
1995年8月 当社入社
1999年6月 取締役
2000年4月 常務取締役経営企画部長
2004年6月 常務取締役管理本部長兼経営企画部長
2018年8月 取締役常務執行役員企画本部長兼管理本部長兼経営企画部長
2021年6月 取締役常務執行役員管理本部長、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)
保有株式数 5,233株

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事業本部副本部長
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
みずかわ こういち
水川 浩一 (1973年7月15日生)
保有株式数 8,234株

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、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)
保有株式数 34,715株

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
ますだ みちまさ
増田 道正 (1977年8月16日生)
保有株式数 39,757株

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
2019年11月 取締役常務執行役員管理本部副本部長兼エネルギー事業開発部長
2021年6月 取締役常務執行役員エネルギー事業開発部長、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)
保有株式数 5,212株

2000年11月 当社入社
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、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)
保有株式数 9,033株

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
2021年4月 取締役常務執行役員環境資源開発事業本部長兼有機廃液事業部長、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)
保有株式数 1,587株

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
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 転籍、当社技術顧問
2020年6月 取締役建設業務担当、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)
保有株式数 0株

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



こんどう いさむ
近藤 勇 (1955年7月7日生)
保有株式数 35,936株

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 当社取締役
2019年6月 当社取締役(監査等委員)、現在に至る



かねこ なおき
金子 直幹 (1967年5月8日生)
保有株式数 0株

2001年6月 (株)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)ISEED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福岡代表取締役社長、現在に至る
2010年6月 九州朝日放送(株)代表取締役社長、現在に至る
2013年6月 トヨタカローラ福岡代表取締役社長、現在に至る
2014年6月 昭和自動車(株)代表取締役社長、現在に至る
2015年6月 当社取締役
2019年6月 当社取締役(監査等委員)、現在に至る
2019年10月 福岡トヨペット(株)代表取締役社長、現在に至る
2020年4月 トヨタモビリティサービス福岡代表取締役社長、現在に至る



くぼた やすふみ
久保田 康史 (1946年2月5日生)
保有株式数 2,858株

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) 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)取締役(監査等委員) ※2020年3月退任
2016年6月 当社取締役
2019年6月 当社取締役(監査等委員)、現在に至る



やすい げんいちろう
安井 玄一郎 (1941年8月17日生)
保有株式数 10,000株

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 当社監査役
リックス(株)代表取締役会長
2000年8月 同社取締役会長
2004年8月 同社取締役相談役
2008年6月 同社顧問 ※2015年10月退任
2012年6月 当社取締役(監査等委員)、現在に至る
2019年6月



ばば さだひと
馬場 貞仁 (1954年4月3日生)
保有株式数 0株

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 当社取締役(監査等委員)、現在に至る

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他、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(2021年3月末時点)。また、当該委員会が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

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 E S 事業部門主管部長 有機廃液処理事業部主管部長 選任委員	H S 事業部門主管部長 環境資源開発事業部門主管部長 新電力事業部門主管部長

■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社員に限らず社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。2020年度は、国内外グループ全体で9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ん。



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。

■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、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等の取り組みを通じ、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等を加味した上で、

- 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、関連法令の改正等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



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。さらに、販売員の登録制度に係る教育の徹底および、教育レベルの維持を目的に、「訪問販売員教育指導者」を社内に18名配置(2021年3月末現在)しています。

＜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した制度。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 教育カリキュラム

	教育項目	教育時間	教育方法・教材
標準	訪問販売員の心得について	6時間 +試験(30問)	集合教育およびeラーニングにて当社で実施。 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。
	遵守すべき法規制について		
	関連情報の要点について		
専門	当業界に必要な専門教育(商品知識など)	10時間 +試験(20問)	
	当社の歴史と社会的役割		

■自治体の取り組みへの積極的参加

滋賀県野洲市が実施する「事業者向け出前講座」「事業者向け研修講座」に積極的に参加しています。なお、同市が日本で唯一導入している「訪問販売登録制度」に、サニックスは3番目に登録しています。



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。

■新型コロナウイルス感染症対策

サニックスグループではBCPの一環として、新型コロナウイルス感染症対策に徹しています。2020年4月に、社内に対策本部を設置するとともに、お客様、お取引先様、地域社会の皆様、従業員とその家族の安全確保、感染予防ならびに感染拡大防止を最優先とした対策を講じています。

サニックスグループにおける新型コロナウイルス感染対策について(主な取り組み)は、下記サイトをご参照ください。
<https://sanix.jp/corporate/pdf/20200525.pdf>



お客様に対し、当社グループの取り組みをご理解いただけるよう努めています。



コロナ禍における当社グループ従業員の「基本行動指針」を策定、周知徹底を図っています。

データセクション

■新型コロナウイルス消毒に対する技術員の養成

お客様からの要請に応じ、感染者が出た施設などの消毒を実施しています(状況と照らしてお受けするか否か判断)。HSおよびES事業部門の技術員に対し、新型コロナウイルスの消毒に関する知識・技術の研修を実施し、お客様からの要請に応え得るマンパワーの強化を図っています。



新型コロナウイルスの知識に関する講義、防護服の着脱法、消毒の手順など、オンラインで全国をつないでの講習も(2020年5月)。

■社内研修における感染防止措置

万全の感染防止対策のもと、社内研修を実施しています。新型コロナウイルス感染症の警戒レベルに応じ、研修の形態を変えて対応しています。

少人数ごとの分散研修

従来実施していた研修センターでの集合研修に代えて、受講生の最寄りの地域に拠点を設置し、各地域に分散し、オンラインを活用した講義を実施しています(研修センターも拠点の一つとして機能)。



ソーシャルディスタンスを保って。登壇者の前にはバリアシールドを設置。

在宅でのオンライン研修

警戒レベルを鑑み、危険水準が上がった場合は、在宅でのオンライン研修に切り替えています。受講生一人一人にタブレット端末やノートパソコン、WiFi端末を貸与し、オンライン上で実施可能なプログラムを展開しています。



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】	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	31,454	43,366	84,221	95,629	61,916
営業利益	409	1,870	4,508	△3,142	△2,229
E B I T D A ※1	883	2,462	5,045	△2,598	△3,151
親会社株主に帰属する当期純利益	13	1,575	2,964	△4,966	△4,604
減価償却費	371	386	547	887	918
設備投資	308	1,102	2,014	1,825	455
営業活動に関するキャッシュ・フロー	1,260	2,184	4,933	△1,794	△5,403
投資活動に関するキャッシュ・フロー	△151	△222	△3,271	△1,181	1,062
財務活動に関するキャッシュ・フロー	△881	230	2,433	647	1,288
【期末時点】					
総資産	21,286	29,196	55,316	49,120	31,248
有形固定資産	11,723	12,326	14,181	15,099	12,417
有利子負債	7,008	7,467	10,415	11,186	12,874
純資産	7,134	8,837	11,827	7,331	2,629
【1株当たり金額】					
1株当たり当期純利益	0.29	33.01	62.13	△103.98	△96.32
1株当たり純資産	148.95	184.62	247.17	152.74	54.34
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	0.2%	19.8%	28.8%	△52.0%	△93.0%
総資産経常利益率(ROA)※3	1.7%	7.1%	10.2%	△6.6%	△4.9%
投下資本利益率(ROIC)※4	0.1%	9.5%	14.0%	△23.1%	△15.7%
自己資本比率	33.4%	30.2%	21.3%	14.9%	8.3%
社員数(期中平均)	1,698	1,697	2,435	4,092	2,850

※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】	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
売上高	50,955	49,993	50,719	52,531	49,416
営業利益	1,036	1,246	1,224	2,791	2,325
E B I T D A ※1	1,633	1,939	1,735	3,714	3,397
親会社株主に帰属する当期純利益	416	1,180	240	1,850	1,965
減価償却費	688	709	808	914	1,097
設備投資	599	594	1,080	2,742	3,038
営業活動に関するキャッシュ・フロー	1,668	2,184	△25	4,080	2,756
投資活動に関するキャッシュ・フロー	△409	171	△947	△2,154	△2,564
財務活動に関するキャッシュ・フロー	1,437	△2,156	392	△1,110	△743
【期末時点】					
総資産	31,645	29,938	31,009	32,514	32,940
有形固定資産	12,278	11,926	12,057	13,739	15,322
有利子負債	14,634	12,780	13,474	12,397	11,462
純資産	2,845	4,076	4,193	6,056	8,097
【1株当たり金額】					
1株当たり当期純利益	8.70	24.68	5.02	38.72	41.11
1株当たり純資産	58.86	84.54	87.08	126.15	168.84
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	15.4%	34.4%	5.8%	36.3%	27.9%
総資産経常利益率(ROA)※3	2.9%	3.3%	3.9%	8.2%	6.4%
投下資本利益率(ROIC)※4	3.4%	8.6%	2.3%	10.8%	11.2%
自己資本比率	8.9%	13.5%	13.4%	18.5%	24.5%
社員数(期中平均)	1,952	1,777	1,876	2,005	2,052

財務データハイライト

【連結貸借対照表】

(百万円)

	2019年度	2020年度
資産の部		
現金及び預金	5,919	5,526
受取手形及び売掛金	5,453	5,228
たな卸資産	3,745	3,010
その他	1,159	1,136
流動資産合計	16,277	14,633
建物及び構築物(純額)	1,732	1,624
機械装置及び運搬具(純額)	2,071	3,002
土地	8,053	8,094
リース資産(純額)	782	877
建設仮勘定	923	1,559
その他(純額)	176	163
有形固定資産合計	13,739	15,322
無形固定資産合計	450	773
投資その他の資産合計	2,047	2,210
固定資産合計	16,237	18,306
資産合計	32,514	32,940
負債の部		
支払手形及び買掛金	3,716	4,037
短期借入金	9,525	6,630
1年以内返済予定の長期借入金	928	230
リース債務	322	476
その他	7,084	5,487
流動負債合計	21,576	16,861
社債	500	500
長期借入金	262	2,417
リース債務	859	1,208
その他	3,259	3,855
固定負債合計	4,881	7,981
負債合計	26,458	24,842
純資産の部		
資本金	14,041	14,041
資本剰余金	1	1
利益剰余金	△6,506	△4,541
自己株式	△1,481	△1,481
株主資本合計	6,055	8,020
その他の包括利益累計額	△25	50
非支配株主持分	26	25
純資産合計	6,056	8,097
負債純資産合計	32,514	32,940

【連結損益計算書】

(百万円)

	2019年度	2020年度
売上高	52,531	49,416
売上原価	34,974	32,263
売上総利益	17,556	17,153
販売費及び一般管理費	14,765	14,827
営業利益	2,791	2,325
営業外収益	164	195
営業外費用	363	429
経常利益	2,592	2,091
税金等調整前当期純利益	2,592	2,091
法人税等	734	189
法人税等調整額	11	△62
当期純利益	1,846	1,964
少数株主利益	△4	△0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,850	1,965

【連結包括利益計算書】

(百万円)

	2019年度	2020年度
当期純利益	1,846	1,964
その他の包括利益		
その他の有価証券評価差額金	△29	23
為替換算調整勘定	△73	91
退職給付に係る調整額	120	△39
その他の包括利益合計	16	75
包括利益	1,863	2,040
親会社株主に係る包括利益	1,867	2,041
非支配株主の関わる包括利益	△4	△0

【販売費及び一般管理費】

(百万円)

	2019年度	2020年度
広告宣伝費	325	276
貸倒引当金	△62	30
人件費	9,140	9,228
賃借料	927	1,007
減価償却費	189	294
通信交通費	796	665
車両費	326	343
その他	3,122	2,980
販管費 合計	14,765	14,827

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)

	2019年度	2020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	2,592	2,091
減価償却費	914	1,097
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	205	91
受取利息及び受取配当金	△20	△18
支払利息	208	208
売上債権の増減額(△は増加)	557	225
たな卸資産の増減額(△は増加)	930	752
その他の流動資産の増減額(△は増加)	△203	73
仕入債務の増減額(△は減少)	△417	251
未払金の増減額(△は減少)	△751	△898
その他	855	△231
小計	4,871	3,643
利息及び配当金の受取額	20	17
利息の支払額	△188	△211
法人税等の支払額	△632	△708
法人税等の還付額	10	15
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,080	2,756
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	△625	△702
定期預金の払戻による収入	658	909
有形固定資産の取得による支出	△1,956	△2,247
有形固定資産の売却による収入	9	8
無形固定資産の取得による支出	△236	△471
その他	△4	△62
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,154	△2,564
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額(△は減少)	△2,772	△2,895
長期借入れによる収入	1,072	2,420
長期借入金の返済による支出	△235	△963
社債の発行による収入	500	—
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△235	△338
その他	561	1,032
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,110	△743
現金及び現金同等物に係る換算差額	△54	52
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	761	△498
現金及び現金同等物の期首残高	4,497	5,259
現金及び現金同等物の期末残高	5,259	4,760

株式情報

(2021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	15,107名

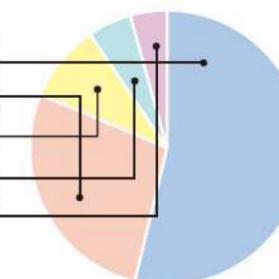
大株主(上位10名)

	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	8,716	18.23%
2	宗政 寛	6,454	13.50%
3	一般社団法人サニックス共済会	1,700	3.55%
4	光通信株式会社	1,619	3.38%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,253	2.62%
6	株式会社SBI証券	1,082	2.26%
7	サニックス社員持株会	1,040	2.17%
8	株式会社西日本シティ銀行	536	1.12%
9	KOREA SECURITIES DEPOSITORY-EBEST (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店 セキュリティーズ事業部長 石川 潤)	498	1.04%
10	株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	465	0.97%

株式分布状況

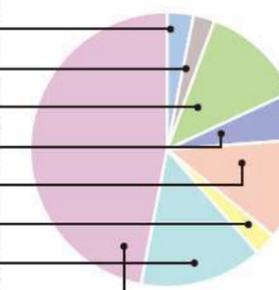
■所有者別(単位:千株)

個人その他	25,685	(53.80%)
その他の法人	13,138	(27.52%)
金融機関	4,378	(9.17%)
金融商品取引業者	2,477	(5.19%)
外国法人等	2,059	(4.31%)



■所有数別(単位:千株)

1単元以上	1,498	(3.13%)
5単元以上	1,203	(2.52%)
10単元以上	5,934	(12.43%)
50単元以上	2,730	(5.71%)
100単元以上	5,742	(12.02%)
500単元以上	1,278	(2.67%)
1,000単元以上	6,949	(14.55%)
5,000単元以上	22,402	(46.92%)



※自己名義株式(1,114,600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 東京証券取引所第一部
 福岡証券取引所

公告の方法 電子公告
 公告掲載URL
<https://sanix.jp>
 (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。)

会社情報 (2021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	2,027人(連結)
拠点数、主な拠点	
H S事業	4地区本部、48拠点
E S事業	9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



グループ会社

会社名	当社関連事業	主な事業の内容	議決権の所有割合
(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、当社で破碎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ィングおよ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及びリサイクル、石油タンクの洗浄などを行っています。	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・小売り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り事業と住宅用太陽光発電システムを組み合わせ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 48拠点 (支店・営業所)
E S事業部門	9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)

(2021年3月末現在)

