

SANIX

for Energy, for Environment

Photovoltaic Solution

Total Sanitation

Environmental Resources Development

2019年3月期 決算説明会

株式会社サニックス

2019年 5月15日

- | | |
|--------------------------|------|
| 1. 2019年3月期 決算概況 | P.3 |
| 2. 中期経営計画（2019/4-2022/3） | P.16 |
| 3. 2020年3月期 業績見通し | P.35 |

【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100%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. 2019年3月期 決算概況

※2018/11/13発表の修正計画

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期				
	実績	実績	前期比	前期差異	修正計画※	計画差異
売上高	49,993	50,719	101.5%	+ 726	49,434	+ 1,285
売上総利益	14,044	14,830	105.6%	+ 785	14,735	+ 94
(売上高売上総利益率)	28.1%	29.2%			29.8%	
営業利益	1,246	1,224	98.3%	Δ 21	1,338	Δ 113
(売上高営業利益率)	2.5%	2.4%			2.7%	
経常利益	1,019	1,182	116.0%	+ 163	1,290	Δ 107
(売上高経常利益率)	2.0%	2.3%			2.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,180	240	20.4%	Δ 939	534	Δ 294
(売上高当期純利益率)	2.4%	0.5%			1.1%	

- ①売上高 人員増や店舗出店等により営業体制を強化したHS事業部門、ES事業部門は増収となり、苫小牧発電所停止による減収要因はあったものの他の事業は堅調に推移し環境資源開発事業部門は増収となりました。一方で太陽光発電市場縮小による影響は避けられずSE事業部門は減収となりました。この結果、グループ全体の売上高は50,719百万円（前期比1.5%増）となりました。
- ②利益 苫小牧発電所被災による減益要因はありましたが、HS・ES事業部門が増益となり、営業利益段階で減益、経常利益段階で増益となりました。この結果、グループ全体の損益は、1,224百万円の営業利益（前期比1.7%減）、1,182百万円の経常利益（前期比16.0%増）となりました。一方で被災した苫小牧発電所の原状回復費472百万円を災害による損失として特別損失に計上したことから240百万円の親会社株主に帰属する当期純利益（前期比79.6%減）となり、繰延税金資産を計上した前連結会計年度に比し減益率は大きくなりました。

2019年3月期 セグメント別損益実績

※2018/11/13発表の修正計画

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	修正計画差異*	計画売上比
売上高	49,993		50,719		101.5%	+ 1,285	
SE部門	17,870	35.7%	14,427	28.4%	80.7%	+ 1,183	26.8%
HS部門	8,922	17.8%	10,752	21.2%	120.5%	△ 185	22.1%
ES部門	1,444	2.9%	1,926	3.8%	133.4%	+ 147	3.6%
環境資源開発部門	21,755	43.5%	23,612	46.6%	108.5%	+ 139	47.5%
売上総利益	14,044	28.1%	14,830	29.2%	105.6%	+ 94	29.8%
販売費・一般管理費	12,798	25.6%	13,605	26.8%	106.3%	+ 207	27.1%
営業利益	1,246	2.5%	1,224	2.4%	98.3%	△ 113	2.7%
SE部門	1,668	(9.3%)	1,204	(8.4%)	72.2%	+ 83	(8.5%)
HS部門	1,471	(16.5%)	2,231	(20.8%)	151.7%	△ 30	(20.7%)
ES部門	179	(12.5%)	287	(14.9%)	159.6%	+ 46	(13.5%)
環境資源開発部門	972	(4.5%)	836	(3.5%)	86.0%	△ 138	(4.2%)
配賦不能	△ 3,045	—	△ 3,335	—	—	△ 72	—

*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。

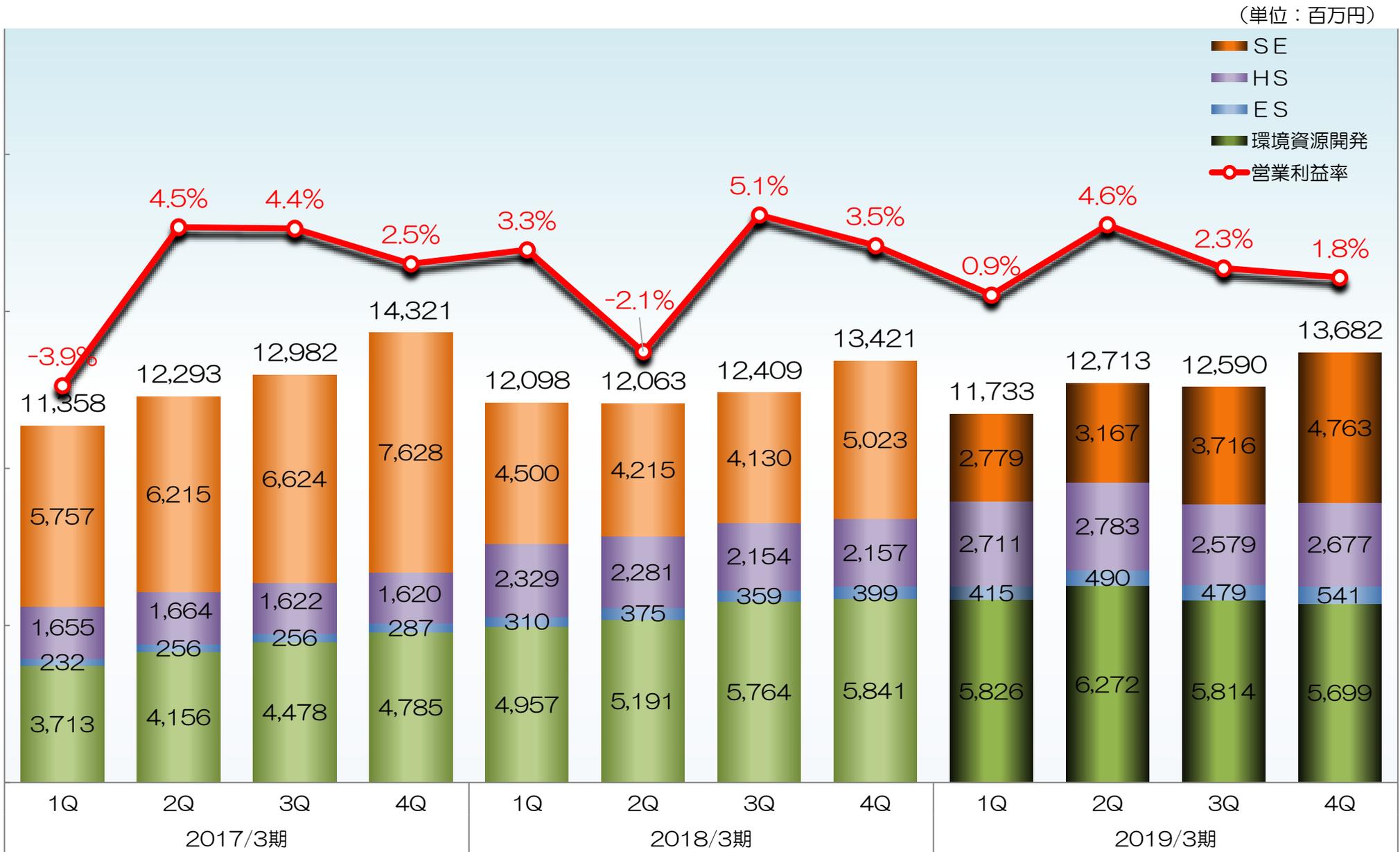
【参考】セグメント別四半期実績の推移

(単位：百万円)

		2019/3期									
		1Q		2Q		3Q		4Q			
		実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比		
売	上	高	11,733		12,713		12,590		13,682		
S	E	部	門	2,779	23.7%	3,167	24.9%	3,716	29.5%	4,763	34.8%
H	S	部	門	2,711	23.1%	2,783	21.9%	2,579	20.5%	2,677	19.6%
E	S	部	門	415	3.5%	490	3.9%	479	3.8%	541	4.0%
環境資源開発部門			5,826	49.7%	6,272	49.3%	5,814	46.2%	5,699	41.7%	
売上総利益			3,540	30.2%	3,963	31.2%	3,694	29.3%	3,632	26.5%	
販売費・一般管理費			3,436	29.3%	3,378	26.6%	3,404	27.0%	3,385	24.7%	
営業利益			103	0.9%	584	4.6%	289	2.3%	246	1.8%	
S	E	部	門	△ 88	—	143	(4.5%)	458	(12.3%)	691	(14.5%)
H	S	部	門	580	(21.4%)	658	(23.6%)	466	(18.1%)	527	(19.7%)
E	S	部	門	52	(12.6%)	76	(15.6%)	67	(14.1%)	90	(16.8%)
環境資源開発部門			439	(7.5%)	522	(8.3%)	126	(2.2%)	△ 251	—	
配賦不能			△ 880	—	△ 816	—	△ 828	—	△ 810	—	

・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



※2018/11/13発表の修正計画

(単位:百万円)

	2018/3期		2019/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	修正計画※	計画売上比
売上高合計	17,870		14,427		80.7%	13,243	
太陽光発電システム							
施工売上	16,647	93.2%	13,661	94.7%	82.1%	12,642	95.5%
卸販売	1,026	5.7%	578	4.0%	56.3%	472	3.6%
その他	196	1.1%	188	1.3%	95.7%	128	1.0%
売上原価	12,308	68.9%	9,740	67.5%	79.1%	8,723	65.9%
うち、材料費等	8,291	46.4%	5,978	41.4%	72.1%	5,729	43.3%
うち、労務費	1,433	8.0%	1,018	7.1%	71.1%	972	7.3%
売上総利益	5,562	31.1%	4,687	32.5%	84.3%	4,519	34.1%
販売費・一般管理費	3,893	21.8%	3,482	24.1%	89.4%	3,398	25.7%
うち、人件費	1,769	9.9%	1,724	12.0%	97.4%	1,704	12.9%
その他	2,124	11.9%	1,758	12.2%	82.8%	1,693	12.8%
営業利益	1,668	9.3%	1,204	8.4%	72.2%	1,121	8.5%

従来の太陽光発電システム請負施工に加え、付帯設備等に係るメンテナンス業務、土地付き太陽光の販売等を推進しましたが、システム価格低下の影響もあり、「太陽光発電システム」施工は前期比17.9%減となりました。この結果、売上高は14,427百万円(前期比19.3%減)となりました。

営業損益は、合理化推進による経費削減、材料原価の低減等を進めましたが、減収幅が大きかったため、1,204百万円の営業利益(前期比27.8%減)となりました。なお、自社製パワーコンディショナに係る棚卸資産について収益性低下による評価損を152百万円計上しております。

【参考】SE事業部門損益の四半期推移

(単位：百万円)

	2019/3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	2,779		3,167		3,716		4,763		14,427	
売上原価	2,018	72.6%	2,155	68.1%	2,383	64.1%	3,182	66.8%	9,740	67.5%
材料費等	1,246	44.8%	1,335	42.2%	1,434	38.6%	1,961	41.2%	5,978	41.4%
労務費	269	9.7%	253	8.0%	249	6.7%	246	5.2%	1,018	7.1%
外注加工費	111	4.0%	187	5.9%	284	7.7%	440	9.2%	1,024	7.1%
その他	391	14.1%	378	11.9%	414	11.1%	534	11.2%	1,718	11.9%
売上総利益	761	27.4%	1,011	31.9%	1,333	35.9%	1,580	33.2%	4,687	32.5%
販売費・一般管理費	849	30.6%	868	27.4%	875	23.6%	889	18.7%	3,482	24.1%
人件費	415	14.9%	431	13.6%	428	11.5%	449	9.4%	1,724	12.0%
その他	434	15.6%	436	13.8%	447	12.0%	440	9.2%	1,758	12.2%
営業利益	△88	—	143	4.5%	458	12.3%	691	14.5%	1,204	8.4%

【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（パウコン、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、第4四半期に棚卸資産評価損として152百万円を売上原価（材料費）に計上しております。

2019年3月期 セグメント別実績【HS事業部門】

※2018/11/13発表の修正計画

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	修正計画※	計画売上比
売上高	8,922		10,752		120.5%	10,938	
白蟻防除施工	2,628	29.5%	3,441	32.0%	130.9%	3,309	30.3%
床下・天井裏換気システム	1,254	14.1%	1,799	16.7%	143.4%	1,691	15.5%
基礎補修・家屋補強工事	1,957	21.9%	2,126	19.8%	108.6%	2,391	21.9%
その他	3,081	34.5%	3,384	31.5%	109.8%	3,545	32.4%
売上原価	3,975	44.6%	4,380	40.7%	110.2%	4,480	41.0%
うち、労務費	1,213	13.6%	1,373	12.8%	113.1%	1,345	12.3%
売上総利益	4,947	55.4%	6,371	59.3%	128.8%	6,458	59.0%
販売費・一般管理費	3,475	39.0%	4,139	38.5%	119.1%	4,195	38.4%
うち、人件費	2,204	24.7%	2,540	23.6%	115.2%	2,656	24.3%
営業利益	1,471	16.5%	2,231	20.8%	151.7%	2,262	20.7%

HS事業部門の規模拡大を目的に、異動及び採用により人員増を図り、一般家屋に係るメンテナンスについて提案をきめ細かく行えるよう営業、顧客管理及び施工体制を強化しました。「白蟻防除施工」は前期比30.9%増、「床下・天井裏換気システム」は前期比43.4%増となりました。この結果、売上高は10,752百万円（前期比120.5%増）となりました。

営業損益は、人件費等のコストが増加したものの、増収幅が大きかったことや、施工効率等の生産性改善や外注加工費率の低下などにより、2,231百万円の営業利益（前期比151.7%増）となりました。

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	2019/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
限界利益率 (%)	46.8	44.1	45.7	48.6	48.1	46.9
月平均固定費 (百万円/月)	522	437	434	449	482	446
損益分岐売上高 (百万円/月)	1,117	985	934	916	997	951

材料費には棚卸資産評価損として2018/3期は401百万円、2019/3期は152百万円を計上しているが、上記計算では影響を除いている。

■HS事業部門の推移

	2018/3期	2019/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
限界利益率 (%)	72.3	75.6	76.0	74.3	76.0	75.5
月平均固定費 (百万円/月)	405	489	485	483	502	490
損益分岐売上高 (百万円/月)	561	620	628	638	651	634

※売上高に占める変動費(材料費・外注加工費等)を除いた率を限界利益率として表示。
 $\text{損益分岐売上高} = \text{固定費} \div \text{限界利益率}$

2019年3月期 セグメント別実績【ES事業部門】

※2018/11/13発表の修正計画

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	修正計画※	計画売上比
売上高	1,444		1,926		133.4%	1,778	
売上原価	755	52.3%	933	48.4%	123.6%	884	49.7%
うち、労務費	180	12.5%	215	11.2%	119.5%	209	11.8%
売上総利益	689	47.7%	993	51.6%	144.1%	894	50.3%
販売費・一般管理費	509	35.3%	706	36.6%	138.6%	653	36.7%
うち、人件費	313	21.7%	418	21.7%	133.4%	398	22.4%
営業利益	179	12.5%	287	14.9%	159.6%	240	13.5%

ES事業部門の規模拡大を目的に、異動及び採用により人員増を図るとともに、ビル・マンション等のオーナーに対する営業強化、管理会社などとの提携先の関係強化等を図ることで、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）」は前期比77.4%増となりました。この結果、売上高は1,926百万円（前期比33.4%増）となりました。

営業損益は、人件費等のコストが増加したものの、増収幅が大きかったことや、HS事業部門と同様に施工効率等の生産性改善や外注加工費率の低下などにより、287百万円の営業利益（前期比59.6%増）となりました。

2019年3月期 セグメント別実績【環境資源開発事業部門】

※2018/11/13発表の修正計画

(単位：百万円)

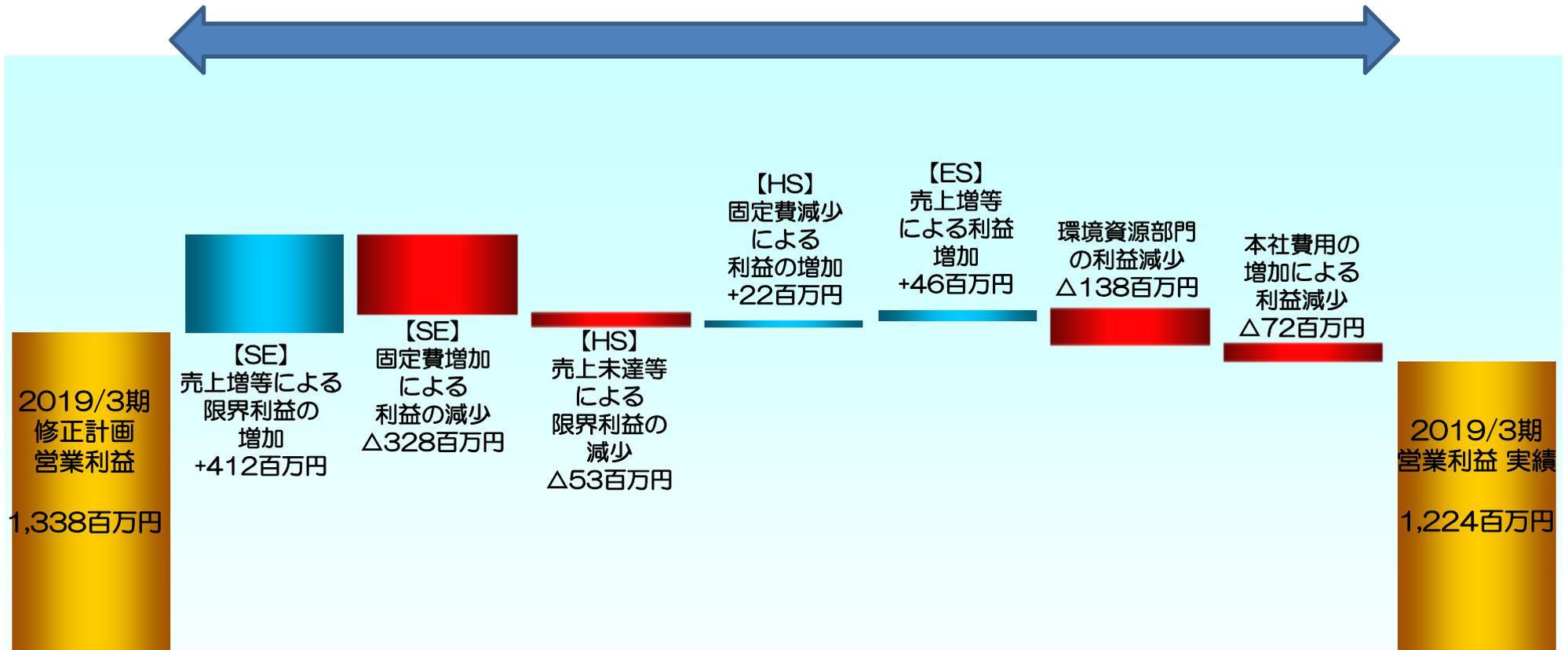
	2018/3期		2019/3期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	修正計画※	計画売上比
売上高合計	21,755		23,612		108.5%	23,473	
プラスチック燃料	7,556	34.7%	8,615	36.5%	114.0%	8,122	34.6%
売電収入	11,095	51.0%	11,603	49.1%	104.6%	12,096	51.5%
有機廃液処理	1,748	8.0%	1,958	8.3%	112.0%	1,920	8.2%
埋立処理	654	3.0%	788	3.3%	120.6%	657	2.8%
その他	701	3.2%	646	2.7%	92.2%	676	2.9%
売上総利益	2,846	13.1%	2,777	11.8%	97.6%	2,863	12.2%
販売費・一般管理費	1,873	8.6%	1,941	8.2%	103.6%	1,887	8.0%
営業利益	972	4.5%	836	3.5%	86.0%	975	4.2%

プラスチック燃料の品質を高めるため受入物件の精査を進め、かつ受入量も堅調に推移し「プラスチック燃料」は前年同期比14.0%増となり、苫小牧発電所停止による減収要因はあったものの新電力事業の取扱高が拡大し、「売電収入」が前年同期比4.6%増となりました。この結果、売上高は23,612百万円（前期比8.5%増）となりました。

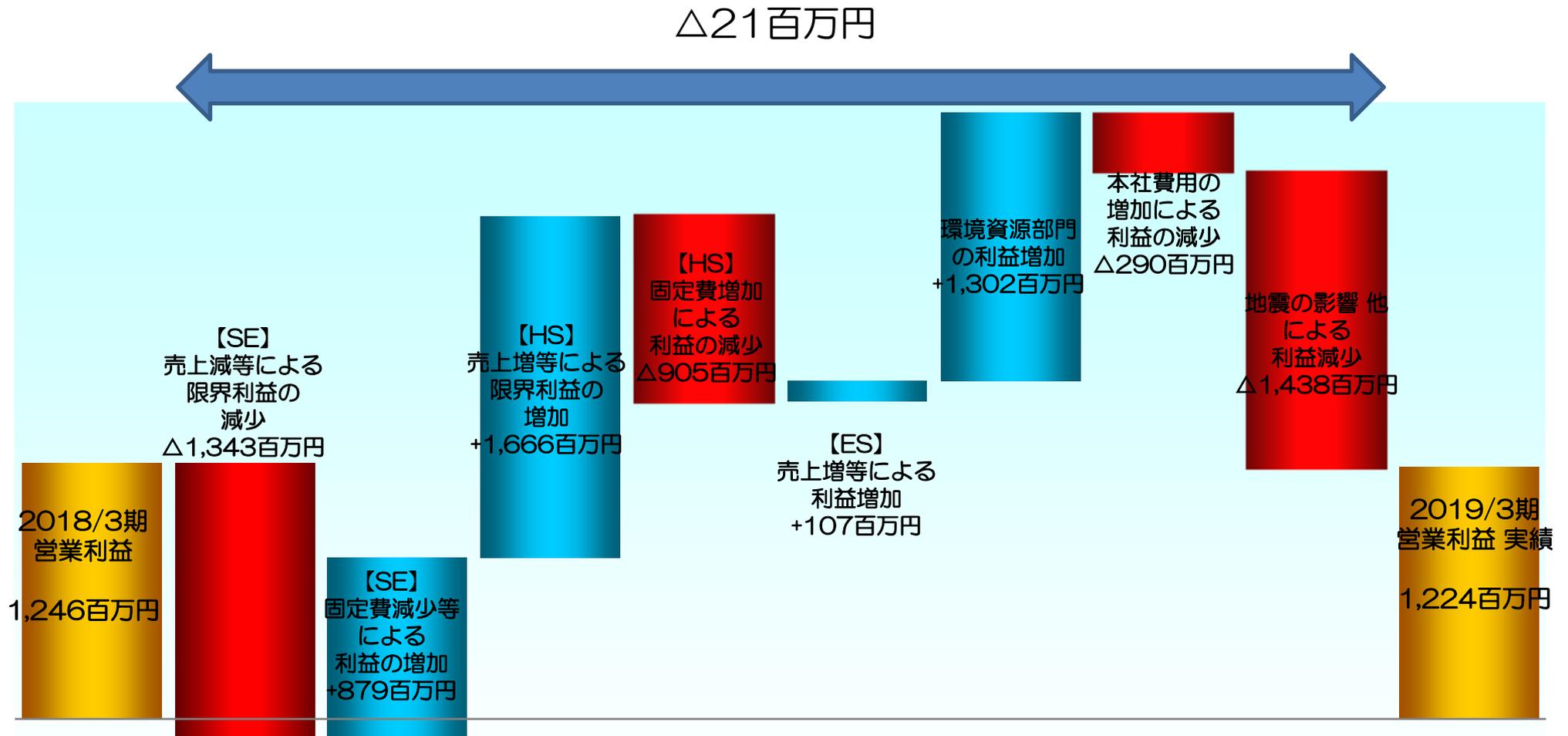
営業損益は、苫小牧発電所に係る減益幅が大きかったものの、プラスチック燃料の収益性改善が進み、新電力事業における電力調達コストの安定化策により採算性が向上し、836百万円の営業利益（前期比14.0%減）を確保しました。

【参考】営業利益 増減理由 (修正計画 対 実績)

△113百万円



【参考】 営業利益 増減理由 (前期実績 対 当期実績)





for Energy, for Environment

Photovoltaic Solution

Total Sanitation

Environmental Resources Development

2. 中期経営計画（2019/4-2022/3）

前 中期経営計画の振り返り

- 前 中期経営計画（2016年度-2018年度） 経営方針

持続的且つ安定的経営への移行

FIT価格の見直しや九電ショック等の外部環境の急激な変化
SE事業の拡大戦略に基づいて固定費増大

4事業からの
安定的な収益を
実現

経営資源を
太陽光事業へ
集中投下

経営改革

- 実現可能性の高い計画策定と実行体制の確立
- 4事業へのバランスの取れた経営資源再配分
- 徹底的な合理化による経営基盤の強化
- ガバナンス体制の強化

H27/3期～H28/3期

H29/3期

H30/3期～H31/3期

前 中期経営計画の振り返り

業績の状況



前 中期経営計画 (2016-2018年度)

- ・業績は概ね計画したとおりで推移している (2018年度は見込み)
- ・希望退職の実施等により人員規模を大きく縮小した他、会社保有資産の圧縮、経費見直し等を実行したことで、収益基盤が安定した

前 中期経営計画の振り返り

- 経営課題の取組み状況

課題	取組み状況	今後の課題、取組みの方向性
実現可能性の高い計画策定と実行体制の確立	<ul style="list-style-type: none"> 公表計画との乖離は小さく、2019年9月に北海道で起きた震災の影響を除いて、下方修正は行っていない。 	<ul style="list-style-type: none"> 前中計同様、計画したことを着実に実行することで、実績とのブレを抑え、信頼度をさらに向上する。
3事業へのバランスの取れた経営資源再配分	<ul style="list-style-type: none"> 各事業の市場環境を踏まえ、人員配置を適時柔軟に対応してきた。 SEからHS・ESへ人員を異動したことで、各事業で収益をあげることができている。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後の成長に向け、必要な人材を確保する。
徹底的な合理化による経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 2016年7-8月に391名が希望退職に応募。 店舗統廃合、資産圧縮、経費削減等さまざまな合理化策を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 将来的な成長やさらなる効率化のため、投資等を含めた新たな取組みも視野に入れる。 従業員満足度を高めつつ、生産性を向上するため「働き方」を見直す。
ガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役が3名体制となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 市場ではコーポレートガバナンスの一層の強化を求める傾向にあり、適時対応していく。

経営課題に対しても、概ね計画どおり進捗している

事業環境は大きく変化しており、今後も変化し続ける

＜エネルギー＞

- ・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高まる

＜住環境＞

- ・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）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

＜資源循環＞

- ・海外の受入規制による廃プラ国内滞留
- ・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＞

- ・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な役割の高まり

根底にある一番の変化は、「価値観」の変化

『Sustainable（持続可能な）』という価値観の共有

世界の価値観の変化がカタチになる



2015年9月、国連サミットにてSDGsが採択。17の持続可能な開発目標を設定。
2015年12月、COP21にてパリ協定が全会一致で採択。196の国と地域が合意。

日本においても変化の波がカタチとなる

全ての国民に密接に関係する『環境とエネルギー』分野の「基本計画」が2018年の同時期に更新された

- 4月、第5次環境基本計画の閣議決定
- 6月、第4次循環型社会形成推進計画の閣議決定
- 7月、第5次エネルギー基本計画の閣議決定
- その他、各省所管の各種政策の更新

また、この以前、2016年3月には「既存住宅の流通と空き家の利活用を促進し、住宅ストック活用型市場への転換を加速」することを謳った新たな住生活基本計画が閣議決定された

世の中の価値観は、当社がこれまで培ってきた事業領域を重視する方向へ変化しつつある

ビジョンに向けたロードマップ

企業理念

『次世代へ快適な環境を』

ビジョン

『環境とエネルギーのトップ企業へ』

2019-2021年度

2022-2024年度

2025年度以降

2030年の姿



成長基盤の確立

既存の基盤を強化・拡大しながら、新たな取組みに挑戦し、成長への足掛かりをつける

持続可能な成長への進化

新たな取組みを軌道に乗せ、提供する製品・サービスの価値を向上し、存在感を確立する

飛躍的成長の実現

提供する製品・サービスの環境調和性・快適性・経済性を高め、各領域のトップを目指す

持続可能で快適な
環境共生社会の
構築をリードする
トップランナー

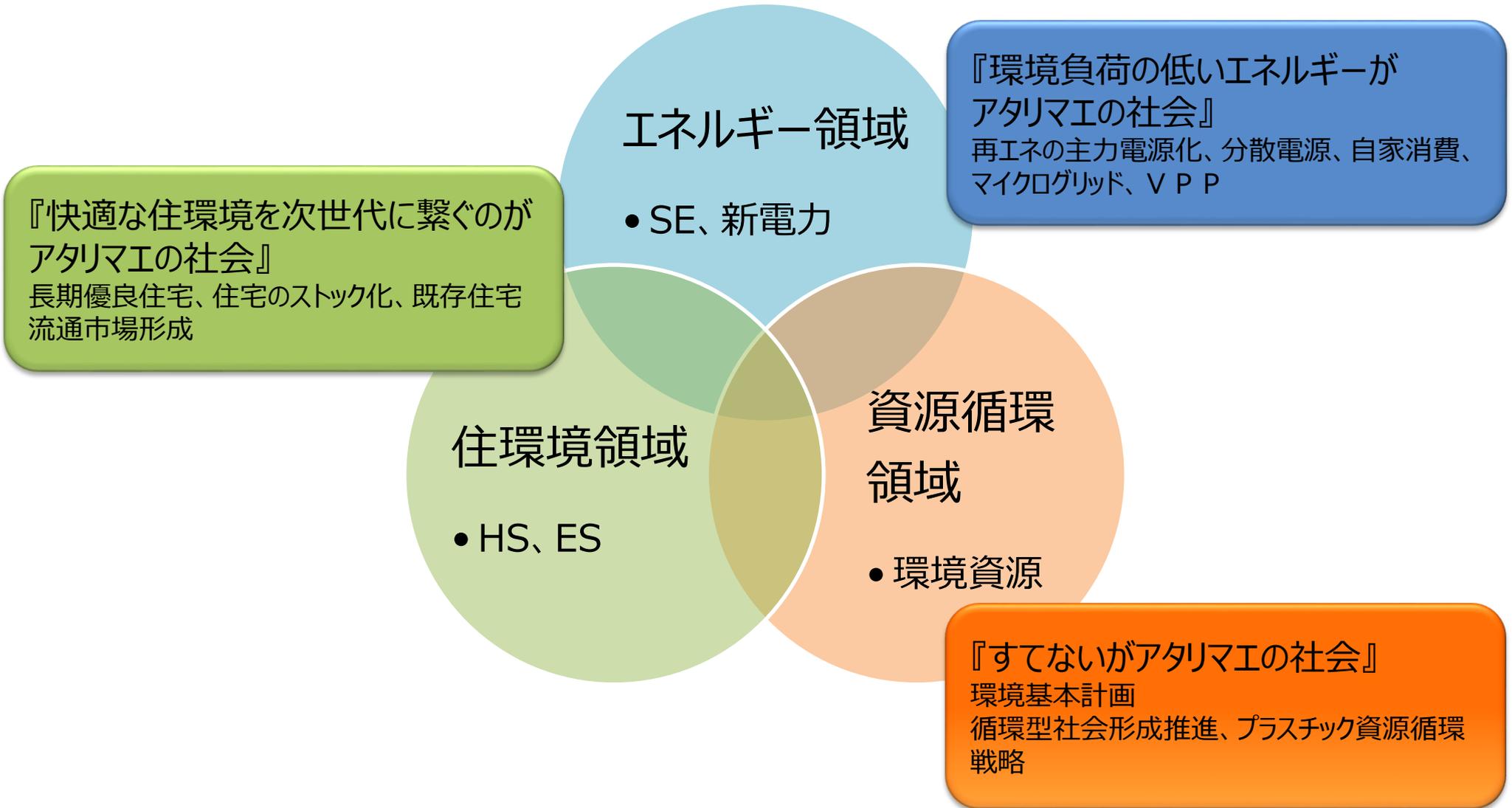
環境負荷の低いエネルギーが
アタリマエの社会

快適な住環境を次世代に
繋ぐのがアタリマエの社会

すてないがアタリマエの社会

経験と新たな挑戦によって、将来の姿を前倒して実現することが
トップ企業の役割

未来の「アタリマエ」を今日の「アタリマエ」に



【 中期経営計画 基本方針 】

既存の基盤を強化・拡大しながら、新たな取組みに挑戦し、成長への足掛かりをつける

お客様満足
の向上

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
新事業・新サービスへの積極的な取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ための、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

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)

	中期経営計画					対2019/3期差異 増減	年平均増減率
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期			
	実績	計画	計画	計画			
売上高	50,719	50,900	53,660	59,410	+ 8,690	+5.4%	
売上総利益	14,830	17,210	18,020	19,500	+ 4,669	+9.6%	
(売上高売上総利益率)	29.2%	33.8%	33.6%	32.8%			
営業利益	1,224	1,910	1,940	2,360	+ 1,135	+24.4%	
(売上高営業利益率)	2.4%	3.8%	3.6%	4.0%			
経常利益	1,182	1,810	1,840	2,260	+ 1,077	+24.1%	
(売上高経常利益率)	2.3%	3.6%	3.4%	3.8%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	1,370	1,330	1,710	+ 1,469	+92.4%	
(売上高当期純利益率)	0.5%	2.7%	2.5%	2.9%			

市場の縮小の影響によりS E部門は減収となる見込みであるが、それ以外の事業部門は前中期計画の基調を維持して成長を続ける

(単位:百万円)

	中期経営計画						
	2019/3期	2020/3期		2021/3期		2022/3期	
	実績	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	50,719	50,900	100.4%	53,660	105.4%	59,410	110.7%
S E 部門	14,427	11,584	80.3%	10,513	90.8%	10,194	97.0%
H S 部門	10,752	11,660	108.4%	13,000	111.5%	14,444	111.1%
E S 部門	1,926	2,350	122.0%	2,700	114.9%	3,000	111.1%
環境資源開発部門	14,116	15,775	111.8%	16,160	102.4%	16,688	103.3%
エネルギー事業部門	10,609	11,957	74.8%	13,645	125.7%	17,600	140.8%
セグメント間の 内部売上高調整額	Δ1,113	Δ2,426	—	Δ2,358	—	Δ2,516	—
営業利益	1,224	1,910	155.9%	1,940	101.6%	2,360	121.6%
S E 部門	1,204	785	65.2%	610	77.7%	460	75.4%
H S 部門	2,231	2,189	98.1%	2,413	110.2%	2,619	108.5%
E S 部門	287	263	91.6%	316	120.2%	326	103.2%
環境資源開発部門	423	1,791	422.5%	1,637	91.4%	1,742	106.4%
エネルギー事業部門	412	462	112.0%	550	119.0%	846	153.8%
配賦不能	Δ3,335	Δ3,580	—	Δ3,586	—	Δ3,633	—

【参考】セグメント組替による開示資料

2019/4/1付の組織改編に基づき、セグメントを以下のとおり変更いたしました

【2019/3期の組替】

組替前	(百万円)
	売上高
売上高	50,719
SE事業部門	14,427
HS事業部門	10,752
ES事業部門	1,926
環境資源開発事業部門	23,612
プラスチック燃料	8,615
売電収入	11,603
有機廃液処理	1,958
埋立処理	788
その他	646

苫小牧発電所
売上高 2,107
内、新電力事業部への
内部売上高 -1,113

新電力
売上高 10,609

組替後	(百万円)
	売上高
売上高	50,719
SE事業部門	14,427
HS事業部門	10,752
ES事業部門	1,926
環境資源開発事業部門	14,116
プラスチック燃料	8,615
発電所売上	2,107
有機廃液処理	1,958
埋立処理	788
その他	646
エネルギー事業部門	10,609
セグメント間の内部売上高調整額	-1,113

- ・主な投資は、埋立事業（株）C&R）における処分場の建設、及び新規用地取得
- ・発電所の法定点検は、中計の2年目（2021/3期）に実施する予定

■投資

(単位：百万円)

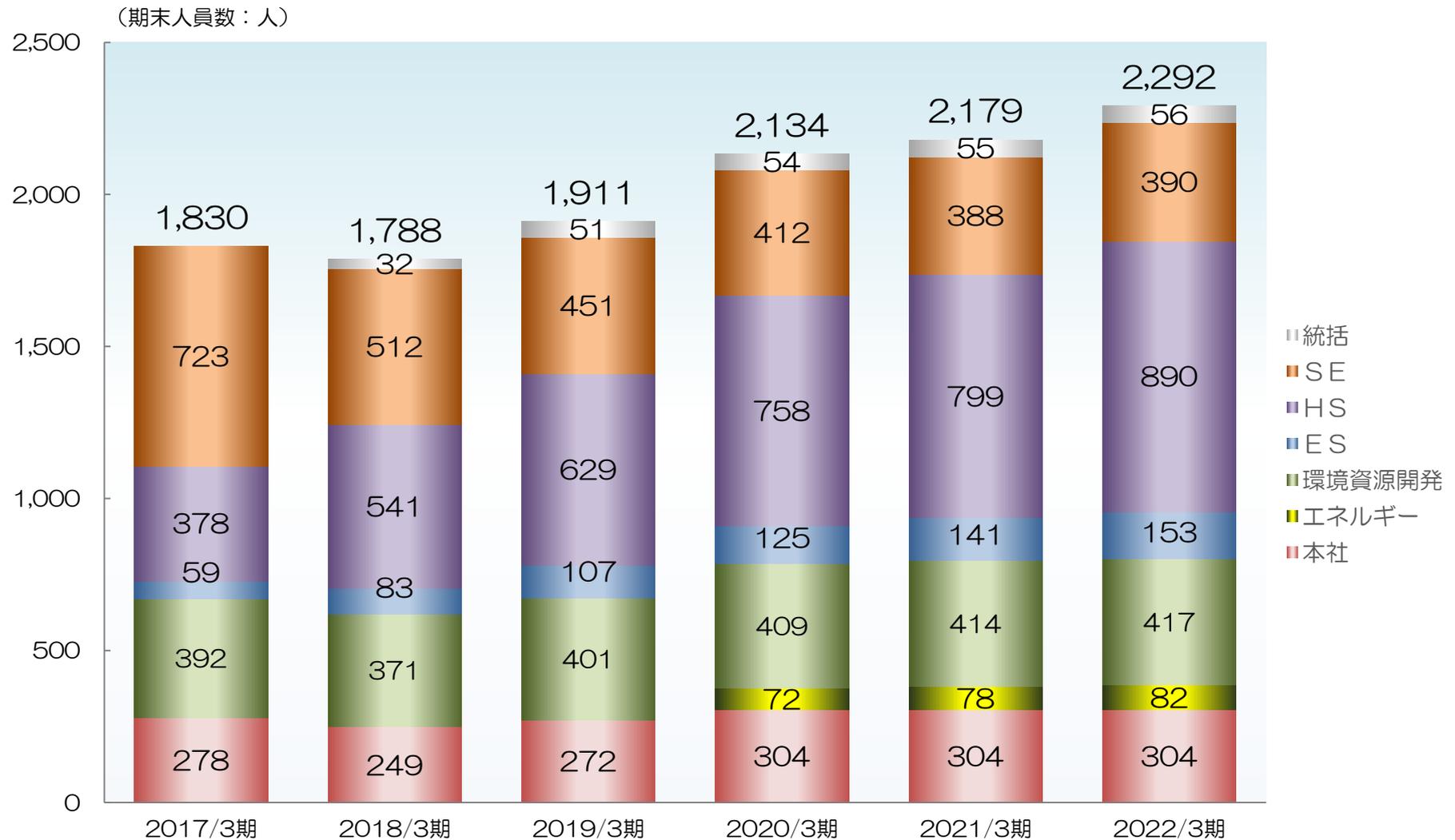
		2020/3期	2021/3期	2022/3期
環境資源部門				
埋立事業		処分場用地取得	新処分場建設	
プラ事業		設備更新		
有機廃液		設備更新		
共通				
社内インフラ整備		システム更新		
投資総額		2,500	2,500	1,000

■修繕（発電事業）

(単位：百万円)

		2020/3期	2021/3期	2022/3期
法定点検内容		—	ボイラー	—
停止予定期間（合計）		1.5カ月	2カ月	1.5カ月

・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



(単位：百万円)

	中期経営計画						2019/3期差異	
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期			
	実績	実績	計画	計画	計画	増減	平均増減率	
売上高	17,870	14,427	11,584	10,513	10,194	△ 4,234	△ 10.9%	
売上総利益	5,562	4,687	4,499	4,203	4,083	△ 605	△ 4.5%	
(売上高売上総利益率)	31.1%	32.5%	38.8%	40.0%	40.1%			
営業利益	1,668	1,204	785	610	460	△ 745	△ 27.5%	
(売上高営業利益率)	9.3%	8.4%	6.8%	5.8%	4.5%			

■ 基本戦略

・F I Tの終了に備え、太陽光システム単独の販売から、複合的な商品・サービス提供へ進化させ、お客様のニーズに応える

- ・土地付太陽光販売
- ・メンテナンスサービス
- ・再エネ電力買取
- ・蓄電池を含む自家消費 等

■ 取組み課題

- ・それぞれのお客様のニーズに即した、商品パッケージ・サービスの提供
- ・営業員、施工・設計人員の専門的知識・スキルの向上



※市場予測は、数社の予測値のうち下限値をもとに当社で試算

(単位：百万円)

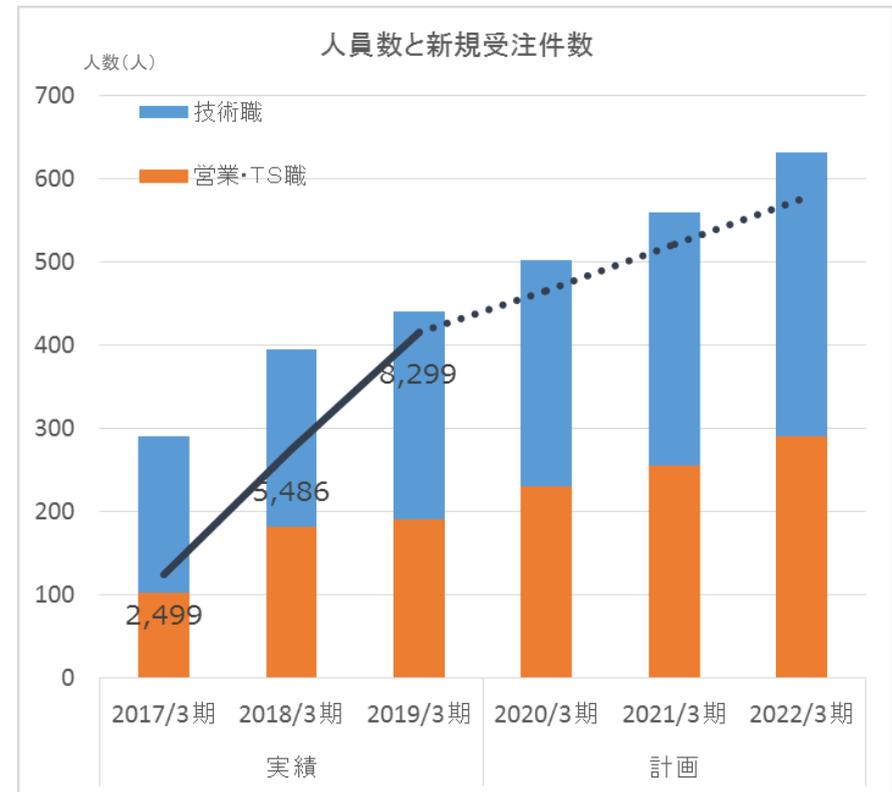
	中期経営計画							
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2019/3期差異		
	実績	実績	計画	計画	計画	増減	平均増減率	
売上高	8,922	10,752	11,660	13,000	14,444	+ 3,692	+ 10.3%	
売上総利益	4,947	6,371	6,865	7,659	8,459	+ 2,087	+ 9.9%	
(売上高売上総利益率)	55.4%	59.3%	58.9%	58.9%	58.6%			
営業利益	1,471	2,231	2,189	2,413	2,619	+ 387	+ 5.5%	
(売上高営業利益率)	16.5%	20.8%	18.8%	18.6%	18.1%			

■ 基本戦略

・白蟻防除施工等の既存事業の基盤を固めながら顧客数を拡大し、今後の有望市場への進出に向けた体制整備を図る

■ 取組み課題

- ・積極的な採用と育成による営業力の強化
- ・新規出店による店舗ネットワーク充実を図り、お客様満足度を向上
- ・お客様との接点拡大・多様化のための提携企業・団体の拡大
- ・住宅関連市場に係るサービスの窓口として提供できる仕組み、協業体制づくり



(単位：百万円)

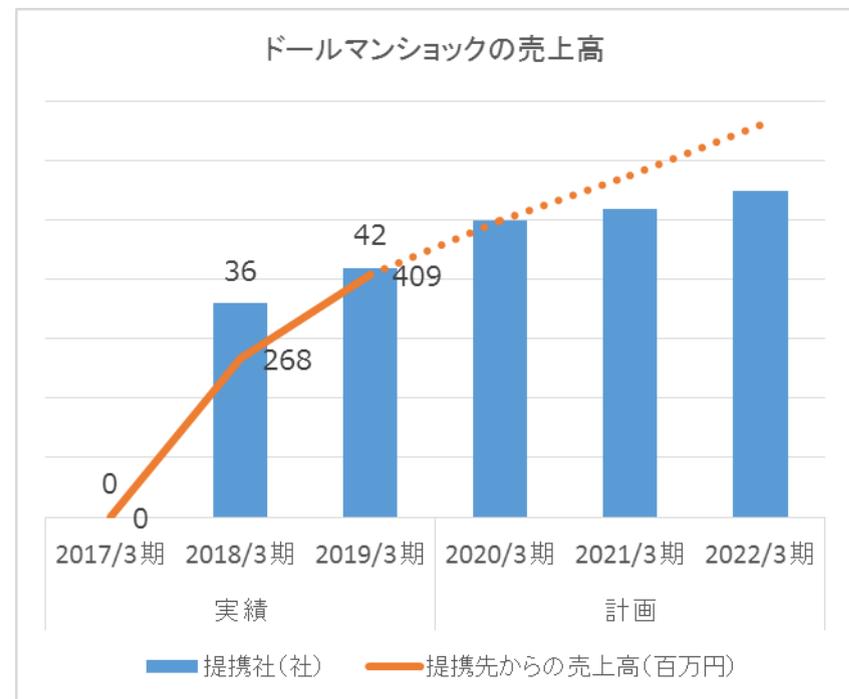
	中期経営計画							
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2019/3期差異		
	実績	実績	計画	計画	計画	増減	平均増減率	
売上高	1,444	1,926	2,350	2,700	3,000	+ 1,074	+ 15.9%	
売上総利益	689	993	1,218	1,414	1,567	+ 574	+ 16.4%	
(売上高売上総利益率)	47.7%	51.6%	51.8%	52.4%	52.2%			
営業利益	179	287	263	316	326	+ 39	+ 4.3%	
(売上高営業利益率)	12.5%	14.9%	11.2%	11.7%	10.9%			

■ 基本戦略

防錆機器（ドールマンショック）を中心として既存事業の基盤を固めながら、顧客数を拡大する

■ 取組み課題

- ・積極的な採用と育成による営業力の強化
 - ・お客様との接点拡大・多様化のための提携企業・団体の拡大
- 顧客の接点拡大のため、win-winの関係が構築ができる業務提携先を模索する



(単位：百万円)

	中期経営計画							
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2019/3期差異		
	実績	実績	計画	計画	計画	増減	平均増減率	
売上高	14,134	14,116	15,775	16,160	16,688	+ 2,572	+ 5.7%	
売上総利益	2,637	2,160	3,644	3,504	3,671	+ 1,510	+ 19.3%	
(売上高売上総利益率)	18.7%	15.3%	23.1%	21.7%	22.0%			
営業利益	940	423	1,791	1,637	1,742	+ 1,318	+ 60.2%	
(売上高営業利益率)	6.7%	3.0%	11.4%	10.1%	10.4%			

■ 基本戦略

出口（プラスチック燃料等）の拡大・多様化により、受入量増大の基礎を確立する

■ 取組み課題

- ・採算性を重視した受入量と受入価格のバランスの調整
- ・プラスチック燃料のさらなる品質向上・安定
- ・計画的な設備更新による生産性の向上
- ・新たな取組みの研究、実用化
 - プラスチック燃料以外への用途拡大の検証
 - 有機廃液事業の汚泥燃料化研究の推進、実用化
 - 太陽光パネルリサイクル事業化に関する研究

(単位：百万円)

	中期経営計画				
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
	実績	実績	計画	計画	計画
プラスチック燃料	7,556	8,615	9,089	9,508	9,727
発電所売上	3,474	2,107	3,655	3,588	3,781
有機廃液処理	1,748	1,958	1,906	1,986	2,045
埋立	654	788	558	498	531
その他	701	646	566	579	603

(単位：百万円)

	中期経営計画							
	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2019/3期差異		
	実績	実績	計画	計画	計画	増減	平均増減率	
売上高	7,621	10,609	11,957	13,645	17,600	+ 5,587	+ 16.7%	
売上総利益	208	616	984	1,240	1,720	+ 1,103	+ 40.7%	
(売上高売上総利益率)	2.7%	6.5%	8.2%	9.1%	9.8%			
営業利益	32	412	462	550	846	+ 433	+ 27.0%	
(売上高営業利益率)	0.4%	4.3%	3.9%	4.0%	4.8%			

■ 基本戦略

安定した電源をベースに、積極的な規模の拡大を図り、「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開発・事業化を図る

■ 取組み課題

- ・規模の拡大に向けた組織体制の強化
- ・他社、他事業部門との連携による、新たなビジネスモデル開発





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

3. 2020年3月期 業績見通し

(単位：百万円)

	2019/3期	2020/3期		
	実績	計画	前期比	前期差異
売上高	50,719	50,900	100.4%	+ 180
売上総利益	14,830	17,210	116.0%	+ 2,379
(売上高売上総利益率)	29.2%	33.8%		
営業利益	1,224	1,910	155.9%	+ 685
(売上高営業利益率)	2.4%	3.8%		
経常利益	1,182	1,810	153.0%	+ 627
(売上高経常利益率)	2.3%	3.6%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	1,370	570.5%	+ 1,129
(売上高当期純利益率)	0.5%	2.7%		

売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



当社グループは、「新中期経営計画（2019/3－2022/3）」を新たに策定し、「持続的かつ安定的な経営」を維持しつつ、既存の基盤を一層強化、拡大し、新たな取組みを起動に乗せることで、持続可能な成長を図ってまいります。

業績見通しにつきましては、売上高50,900百万円(前期比0.4%増)、営業利益1,910百万円(前期比55.9%増)、経常利益1,810百万円(前期比53.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,370百万円(前期比470.5%増)を見込んでおります。

2020年3月期 セグメント別業績進捗状況

(単位:百万円)

		2020/3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	24,464		+ 16	26,436		+ 163	50,900		+ 180
S	E	部 門	5,280	21.6%	Δ 667	6,304	23.8%	Δ 2,176	11,584	22.8%	Δ 2,843
H	S	部 門	5,952	24.3%	+ 456	5,708	21.6%	+ 450	11,660	22.9%	+ 907
E	S	部 門	1,145	4.7%	+ 239	1,205	4.6%	+ 183	2,350	4.6%	+ 423
環境資源開発部門			7,956	32.5%	+ 680	7,819	29.6%	+ 978	15,775	31.0%	+ 1,658
エネルギー部門			5,465	22.3%	Δ 339	6,492	24.6%	+ 1,686	11,957	23.5%	+ 1,347
セグメント間の 内部売上高調整額			Δ1,334	—	Δ 353	Δ1,092	—	Δ 960	Δ2,426	—	Δ 1,313
売上総利益			8,559	35.0%	+ 1,055	8,651	32.7%	+ 1,324	17,210	33.8%	+ 2,379
販売費・一般管理費			7,571	30.9%	+ 755	7,729	29.2%	+ 938	15,300	30.1%	+ 1,694
営業利益			988	4.0%	+ 299	922	3.5%	+ 385	1,910	3.8%	+ 685
S	E	部 門	171	(3.2%)	+ 115	614	(9.7%)	Δ 535	785	(6.8%)	Δ 419
H	S	部 門	1,260	(21.2%)	+ 21	929	(16.3%)	Δ 64	2,189	(18.8%)	Δ 42
E	S	部 門	115	(10.0%)	Δ 13	148	(12.3%)	Δ 10	263	(11.2%)	Δ 24
環境資源開発部門			1,128	(14.2%)	+ 419	663	(8.5%)	+ 947	1,791	(11.4%)	+ 1,367
エネルギー部門			142	(2.6%)	Δ 111	320	(4.9%)	+ 160	462	(3.9%)	+ 49
配賦不能			Δ1,828	—	Δ 131	Δ1,752	—	Δ 113	Δ3,580	—	Δ 244
経常利益			935	3.8%	+ 245	875	3.3%	+ 381	1,810	3.6%	+ 627
親会社株主に帰属する 当期純利益			745	3.0%	+ 550	625	2.4%	+ 579	1,370	2.7%	+ 1,129

・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。

S E 事業部門

- 買取単価14円に対するお客様メリットの訴求（FIT期間終了後の10年買取サービス含む）
- 土地付太陽光発電、メンテナンス等、複合的な商品・サービスの販売強化

H S 事業部門

- 中途採用を含めた人員増と、育成による営業力強化
- 拠点数増によるお客様サービス充実による満足度の向上

E S 事業部門

- 提携先の新規開拓、および関係の強化
- 防錆機器（ドールマンショック）販売へ継続注力

環境資源開発
事業部門

- 採算性・効率性を重視した価格・コスト管理
- 発電所の安定稼働、および燃料品質のさらなる向上

エネルギー
事業部門

- 安定的な調達電源を活かした小売契約先の拡大
- あらたに効率的な営業スタイルを確立
- 第三者設置モデル（PPA）の販売促進

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

2020年3月期 セグメント別見通し【SE事業部門】

(単位:百万円)

	2020/3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
売上高合計	5,280		△ 667	6,304		△ 2,176	11,584		△ 2,843
太陽光発電システム									
施工売上	5,100	96.6%	△ 463	6,150	97.6%	△ 1,946	11,250	97.1%	△ 2,410
卸販売	120	2.3%	△ 168	120	1.9%	△ 169	240	2.1%	△ 338
その他	59	1.1%	△ 34	33	0.5%	△ 59	93	0.8%	△ 94
売上原価	3,296	62.4%	△ 878	3,789	60.1%	△ 1,776	7,085	61.2%	△ 2,655
うち、材料費等	1,963	37.2%	△ 618	2,480	39.4%	△ 915	4,444	38.4%	△ 1,534
うち、労務費	327	6.2%	△ 196	292	4.6%	△ 203	619	5.3%	△ 399
売上総利益	1,984	37.6%	+ 211	2,515	39.9%	△ 399	4,499	38.8%	△ 188
販売費・一般管理費	1,813	34.3%	+ 95	1,901	30.2%	+ 135	3,714	32.1%	+ 231
うち、人件費	972	18.4%	+ 125	1,054	16.7%	+ 177	2,027	17.5%	+ 303
その他	840	15.9%	△ 30	846	13.4%	△ 41	1,686	14.6%	△ 71
営業利益	171	3.2%	+ 115	614	9.7%	△ 535	785	6.8%	△ 419

SE事業部門は、FIT価格低下（2019年度は14円/kWh）など市場環境の変化を背景に減収を見込みますが、付帯設備等に係るメンテナンス業務や、土地付き太陽光の販売に注力してまいります。

利益については、人員配置見直しによる人件費やその他固定費の低減に加え、部材等のコストダウンも進めてまいります。減収の影響が大きく減益となる見込みであります。

2020年3月期 セグメント別見通し【HS事業部門】

(単位:百万円)

	2020/3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 合 計	5,952		+ 456	5,708		+ 450	11,660		+ 907
白 蟻 防 除 施 工	2,080	34.9%	+ 248	1,716	30.1%	+ 105	3,796	32.6%	+ 354
床 下 ・ 天 井 裏 換 気 シ ス テ ム	922	15.5%	+ 51	1,035	18.1%	+ 107	1,958	16.8%	+ 159
基 礎 補 修 ・ 家 屋 補 強 工 事	1,178	19.8%	+ 68	1,225	21.5%	+ 209	2,404	20.6%	+ 277
そ の 他	1,770	29.7%	+ 88	1,730	30.3%	+ 27	3,500	30.0%	+ 115
売 上 原 価	2,387	40.1%	+ 219	2,408	42.2%	+ 194	4,795	41.1%	+ 414
うち、労務費	780	13.1%	+ 114	845	14.8%	+ 137	1,625	13.9%	+ 251
売 上 総 利 益	3,565	59.9%	+ 237	3,300	57.8%	+ 255	6,865	58.9%	+ 493
販 売 費 ・ 一 般 管 理 費	2,305	38.7%	+ 215	2,371	41.5%	+ 320	4,676	40.1%	+ 536
うち、人件費	1,365	22.9%	+ 79	1,521	26.7%	+ 267	2,887	24.8%	+ 347
営 業 利 益	1,260	21.2%	+ 21	929	16.3%	△ 64	2,189	18.8%	△ 42

HS事業部門は、新規開拓、既存顧客のアフター体制をより一層拡充することで、事業基盤を強化し、その上で採用等による人員増や、店舗出店を行い、新規及び顧客件数の増加を図ってまいります。

利益については、人員増及び売上高増などにより費用は増加していますが、概ね増収の幅で費用を抑えることで前期並みの利益を見込んでおります。

限界利益率・損益分岐売上高の推移

■SE事業部門の推移

	2019/3期			2020/3期		
	上半期	下半期	通期	上半期計画	下半期計画	通期計画
限界利益率 (%)	44.9%	48.3%	46.9%	50.1%	49.4%	49.7%
月平均固定費 (百万円/月)	430	462	446	406	411	408
損益分岐売上高 (百万円/月)	958	957	951	811	832	821

2019/3期下半期の限界利益率については、材料費に含まれる棚卸資産評価損152百万円は除く。

■HS事業部門の推移

	2019/3期			2020/3期		
	上半期	下半期	通期	上半期計画	下半期計画	通期計画
限界利益率 (%)	75.8%	75.2%	75.5%	76.1%	75.8%	75.9%
月平均固定費 (百万円/月)	487	493	490	527	556	541
損益分岐売上高 (百万円/月)	624	644	634	692	734	713

※売上高に占める変動費(材料費・外注加工費等)を除いた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

2020年3月期 セグメント別見通し【ES事業部門】

(単位:百万円)

	2020/3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
売上高合計	1,145		+ 239	1,205		+ 183	2,350		+ 423
売上原価	556	48.6%	+ 122	576	47.8%	+ 75	1,132	48.2%	+ 198
うち、労務費	122	10.7%	+ 16	126	10.5%	+ 15	248	10.6%	+ 32
売上総利益	589	51.4%	+ 116	629	52.2%	+ 108	1,218	51.8%	+ 224
販売費・一般管理費	474	41.4%	+ 130	481	39.9%	+ 118	955	40.6%	+ 248
うち、人件費	299	26.1%	+ 94	326	27.1%	+ 112	625	26.6%	+ 206
営業利益	115	10.0%	Δ 13	148	12.3%	Δ 10	263	11.2%	Δ 24

ES事業部門は、管理会社などの提携先開拓、既提携先の密なフォローによる紹介や、不動産オーナーとの直接商談の機会を増やし、主力商品である「防錆機器取付施工（ドールマンショック）」の販路を拡大してまいります。

利益については、人員増及び売上高増などにより費用は増加していますが、概ね増収の幅で費用を抑えることで前期並みの利益を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2020/3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 合 計	7,956		+ 680	7,819		+ 978	15,775		+ 1,658
プラスチック燃料	4,510	56.7%	+ 405	4,578	58.6%	+ 69	9,089	57.6%	+ 474
発電所売上	1,922	24.2%	+ 403	1,733	22.2%	+ 1,144	3,655	23.2%	+ 1,547
有機廃液処理	929	11.7%	+ 3	977	12.5%	Δ 56	1,906	12.1%	Δ 52
埋立処理	303	3.8%	Δ 74	255	3.3%	Δ 156	558	3.5%	Δ 230
その他	291	3.7%	Δ 57	275	3.5%	Δ 22	566	3.6%	Δ 80
売 上 原 価	5,904	74.2%	+ 215	6,227	79.6%	Δ 40	12,130	76.9%	+ 175
うち、労務費	898	11.3%	+ 100	902	11.5%	+ 68	1,800	11.4%	+ 169
売 上 総 利 益	2,052	25.8%	+ 464	1,592	20.4%	+ 1,018	3,644	23.1%	+ 1,483
販売費・一般管理費	924	11.6%	+ 45	929	11.9%	+ 70	1,853	11.7%	+ 116
うち、人件費	499	6.3%	+ 60	495	6.3%	+ 36	994	6.3%	+ 96
営 業 利 益	1,128	14.2%	+ 419	663	8.5%	+ 947	1,791	11.4%	+ 1,367

環境資源開発事業は、プラスチック燃料の品質を高めるため受入物件の精査を進め、利益率及び効率性を改善してまいります。廃プラスチックによる海洋汚染など地球規模での適正処理が求められる中、当社グループの資源循環型事業がその一翼を担えるよう、苫小牧発電所の安定稼働につなげてまいります。

利益については、発電所の安定稼働、および採算性重視の運営により前期より大幅増益となる見込みであります。

(単位:百万円)

	2020/3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
売上高合計	5,465		Δ 339	6,492		+ 1,686	11,957		+ 1,347
売上原価	5,096	93.2%	Δ 365	5,877	90.5%	+ 1,345	10,973	91.8%	+ 980
うち、労務費	25	0.5%	+ 25	68	1.0%	+ 68	93	0.8%	+ 93
売上総利益	369	6.8%	+ 26	615	9.5%	+ 341	984	8.2%	+ 367
販売費・一般管理費	227	4.2%	+ 137	295	4.5%	+ 180	522	4.4%	+ 317
うち、人件費	128	2.4%	+ 79	182	2.8%	+ 123	311	2.6%	+ 203
営業利益	142	2.6%	Δ 111	320	4.9%	+ 160	462	3.9%	+ 49

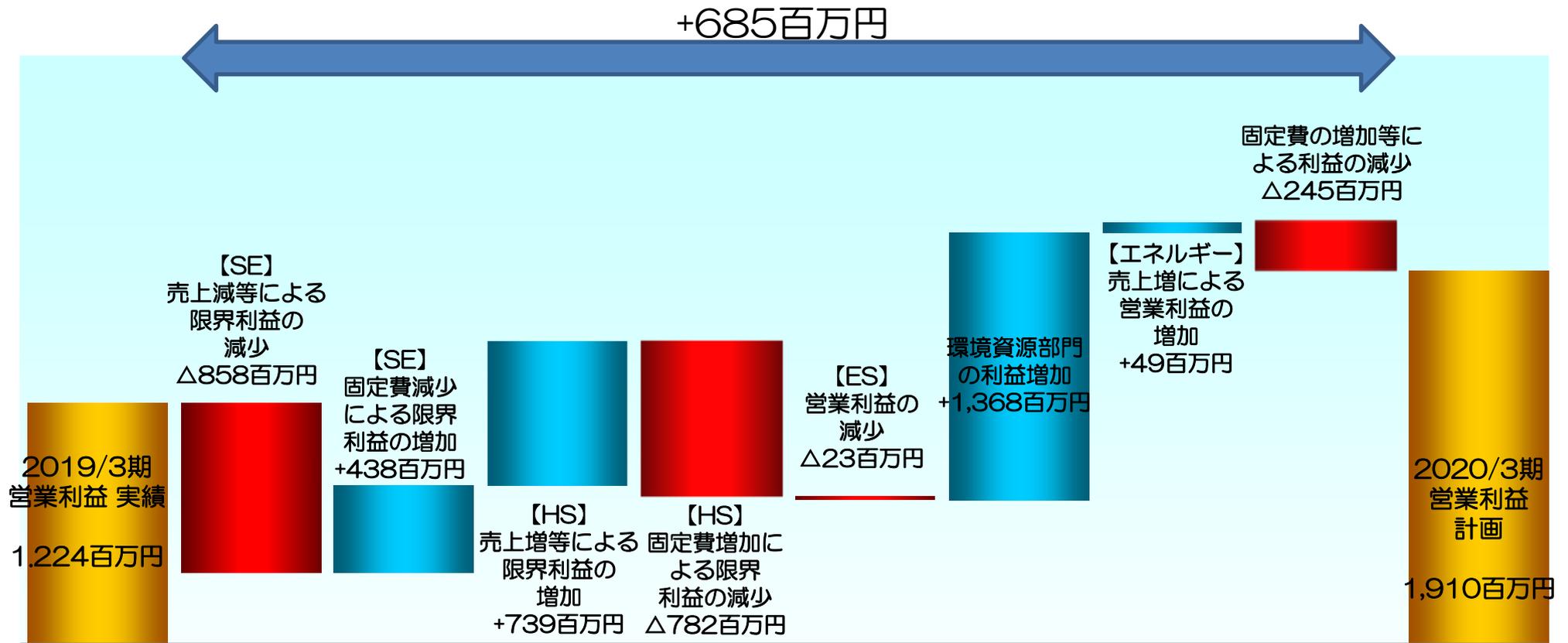
エネルギー事業は、業務提携等により新電力事業の小売契約数の拡大を図るとともに、他社との協業により、太陽光発電の第三者保有型太陽光発電電力販売事業（PPA）※の展開に注力してまいります。

利益は、新電力事業の体制強化、及びPPA展開による人員増等により費用は増加していますが、増収の影響により増益を見込んでおります。

※PPAモデル(第三者保有型太陽光発電電力販売事業)

顧客（電力消費者＝戸建て住宅の家主）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。

【参考】 営業利益 増減理由 (前期実績 対 計画)



■ 2020年3月期セグメント別売上高・営業利益率の見通し



2020年3月期見通し

売上高： **50,900**百万円営業利益： **1,910**百万円営業利益率： **3.8%**