

|| 企業調査レポート ||

ダイキアクシス

4245 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月18日(水)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年12月期通期の業績見通し	01
3. 創業65周年の記念配当の計画を維持	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
4. ESG経営	04
5. グループ企業	05
■ 事業概要	07
1. 環境機器関連事業	07
2. 住宅機器関連事業	10
3. 再生可能エネルギー関連事業	10
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期第2四半期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況	14
4. キャッシュ・フロー	15
■ 今後の見通し	15
1. 2023年12月期通期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	19

要約

社業を通じて水環境関連のSDGsを達成するサステイナブル経営

ダイキアキシ <4245> は、2023年12月期第2四半期において環境機器関連事業が売上高の51.5%、調整額控除前営業利益の74.2%を占めた。「環境を守る。未来を変える。」を体現するESG経営を志向しており、社業を通じてSDGsの6番目「安全な水とトイレを世界中に」を推進している。2023年8月にサステナビリティ委員会先を設置し、同月に「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の契約を締結した。今後、市場が発展するアジア及びアフリカにおいて、中規模水処理分野の業界トップを目指し、新興国で大躍進を図る。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比4.9%増加の21,067百万円、営業利益が同37.7%減少の330百万円、経常利益が同41.3%減少の412百万円となった。減益の主因は、人件費などの経費の増加とコスト上昇分の販売価格への転嫁が遅れたことだ。原材料価格及び電力エネルギーなどの高騰、商品仕入価格の上昇、人件費や輸送費、旅費・交通費、のれん償却費が増加した。また、国内市場向け浄化槽で、同社製品に認定不適合が発生し、その対策費用として特別損失を計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益が同98.9%減少の4百万円となった。

2. 2023年12月期通期の業績見通し

2023年12月期は、踊り場的な時期と位置づけられ、期初から増収減益の予想だった。しかし、第2四半期の業績を踏まえ、また価格転嫁状況から減益幅が拡大しているため、通期予想は、売上高が前期比1.3%増加の40,000百万円と据え置かれたが、営業利益が同31.0%減少の570百万円、経常利益が同43.7%減少の660百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同43.1%減少の327百万円に改められた。第2四半期の親会社株主に帰属する四半期純利益は特別損失の計上で急減したが、開発元と費用負担を協議しており、下期に特別利益の計上が見込まれる。

海外売上高は、前期に計上されたイラクにおけるJICA支援プロジェクトと同等の大型案件がなくなり、前期比37.7%減少の1,400百万円を見込む。2023年2月からインドで2番目となる自営の新工場が出荷を開始した。浄化槽の需要は旺盛なため、習熟に応じて生産量が増えれば収益拡大に寄与しよう。2023年12月期は、新たなITツールの導入など先行投資的な経費増加が利益を圧迫する。DX（デジタル・トランスフォーメーション）による従来の業務フローの見直しや、情報の共有化、ペーパーレス化などが進み従業員の生産性向上によって、2024年12月期以降の業績にプラスに働くことが見込まれる。

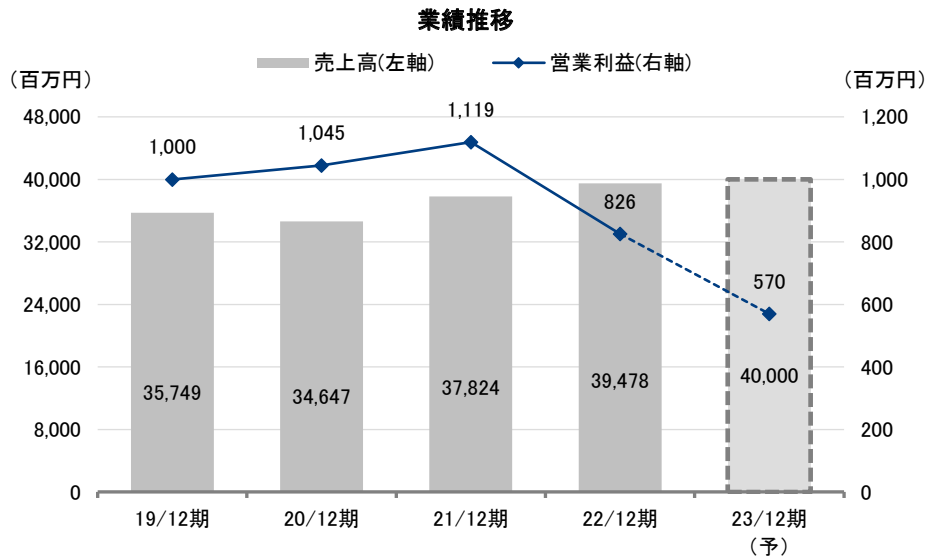
3. 創業65周年の記念配当の計画を維持

2023年12月期は、業績予想を下方修正したものの、創業65周年を記念した特別配当金1株当たり6円の計画を維持している。普通配当24円に加算し、年30円（中間期15円、期末15円）となる。

要約

Key Points

- ・ 2023年12月期第2四半期は、コスト上昇分の価格転嫁が遅れ、減益に
- ・ 先行投資的経費は、2024年12月期以降の業績にプラスに働く見込み
- ・ 2023年12月期は当初計画の年間配当金1株当たり30円を維持



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

世界の環境を守り持続可能な社会と未来を創造する

1. 会社概要

同社グループは、水回りの住宅関連商材・浄化槽・産業排水処理など「水」に関連した事業を軸に、世界の環境を守り持続可能な社会と未来を創造する事業を展開している。創業65周年を迎えた同社は、守るべきものは守り、変えるべきものは変える“PROTECT × CHANGE”をコーポレートスローガンに定めている。国連サミットで採択された17の「持続可能な開発(SDGs)」のうち、同社グループは環境機器関連事業で6番目の「安全な水とトイレを世界中に」に深く関わっている。アジアやアフリカの新興国では、水質汚濁による環境汚染が看過できない状態となっている。同社グループは、事業を展開して地球環境を守りながら、未来を良い方向に変える「環境を守る。未来を変える。」を使命とし、「世界の環境課題を技術とアイデアで解決し、世界の人々の生活を支える」をパーパスとして掲げている。同社グループの強みは、中小規模の水処理事業において、設計・製造、販売・施工、メンテナンスの一貫体制を取っていることにある。成長戦略の一環として、環境機器関連事業の海外展開に取り組んでいる。

会社概要

同社は2013年12月に東京証券取引所（以下、東証）市場第2部の化学セクターに新規上場し、2014年12月に第1部に指定替えとなった。2022年4月からの東証の市場新区分ではプライム市場に移行した。環境機器関連事業において海外展開を積極的に行っており、グローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けとされる市場区分を選択した。サステナビリティ委員会の設置や統合報告書の発行も行った。しかし、流動株の時価総額基準をクリアすることに関しては不確定要素が大きく、プライム市場の上場維持基準を満たしていないままプライム市場への上場を維持した場合に起こりうる経過措置終了後の上場廃止リスクの回避と経営環境と既存株主の利益を総合的に判断した結果、2023年5月にスタンダード市場への選択申請をした。2023年10月20日に、スタンダード市場に市場区分が変更される予定だ。

2. 沿革

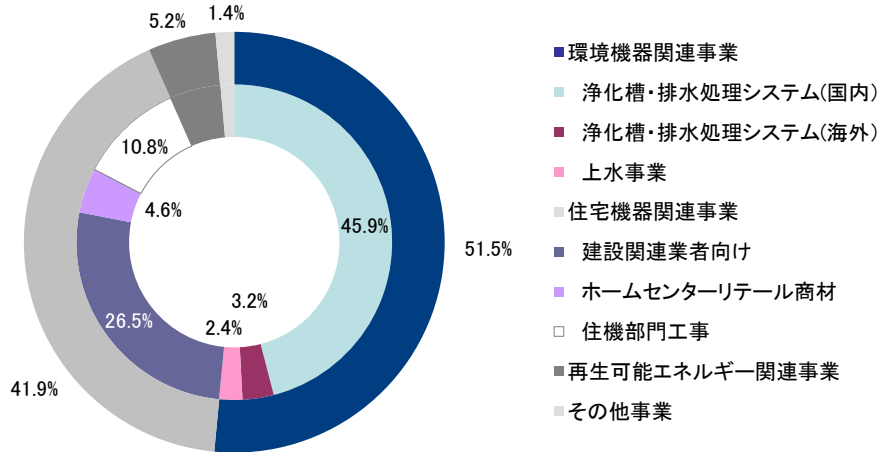
1958年に愛媛県松山市にて創業し、2023年で創業65周年を迎えた。1964年に前身のダイキ（株）が設立された。同年にばっ気式浄化槽の生産を開始した。1978年からホームセンター事業に乗り出したダイキは、2003年に同業のホームマック（株）、（株）カーマと業務提携をし、経営統合を決めた。2006年に現DCMホールディングス<3050>が設立されたが、それに先立ってダイキはホームセンター以外の業務の受皿会社として同社を設立し、事業譲渡した。その後、MBO（マネジメント・バイアウト）によりダイキから独立したため同社とダイキとの資本関係はなくなったが、良好な取引関係は続いている。祖業である住宅機器の卸売から事業領域を拡大し、M&Aなども活用して環境機器関連事業、再生可能エネルギー関連事業と経営の3本柱を築いた。成長市場と位置づけ注力している海外事業は、2013年にインドネシアの現地企業を買収することで東南アジア市場の橋頭堡を築いた。潜在市場規模の大きいインドには、2018年に子会社を設立した。

3. 事業内容

2023年12月期第2四半期の連結売上高21,067百万円の内訳は、浄化槽・排水処理システムの環境機器関連事業が51.5%、建設関連業者向け卸などの住宅機器関連事業が41.9%、太陽光発電に係る売電事業などの再生可能エネルギー関連事業が5.2%、その他の事業が1.4%であった。調整額控除前セグメント別営業利益率は、環境機器関連事業が7.1%、住宅機器関連事業が2.0%、再生可能エネルギー関連事業が6.0%、その他の事業が8.3%となった。住宅機器関連事業は、卸売の割合が大きく、利益率が他の事業より低くなる。

会社概要

連結売上高の構成比
(2023年12月期第2四半期
21,067百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の契約を締結
















4. ESG 経営

同社グループは、ESG を意識した経営を行っている。堅実な企業基盤を築き、「事業活動」と「企業活動」の両面を通じて持続可能な環境と社会づくりに貢献するとともに人々のQOL(Quality of Life)向上を目指している。環境(E)では、水関連インフラ事業、バイオディーゼル燃料事業、小形風力発電関連事業、太陽光発電に係る売電事業に従事している。環境マネジメントシステムの国際規格の認証を取得している。社会(S)では、人材の多様化と女性従業員の活躍を促進し、働き方改革に取り組み、障がい者の社会進出支援を行っている。2023年8月に、サステナビリティ委員会を設置した。利益追求だけでなく、自然環境の保守保全や地域への貢献、人財への積極的な投資を含めた社会システムの維持にも目を向け、中長期的な企業価値向上を志向する。同月に、初の統合報告書を発行した。今後は、非財務情報開示の充実やステークホルダーとの対話促進のため、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD 提言)や人的資本の独自性等の非財務情報開示の対応を充実させる。ガバナンス(G)に関しては、監査等委員会の設置会社であり、コーポレート・ガバナンス強化のため指名・報酬委員会を設置している。取締役会の構成では、独立社外取締役が43%を占める。

SDGsに関しては、17のうち12に関わっており、7項目の重要課題(マテリアリティ)を特定している。それらは、「気候変動への適応および緩和に向けた取り組み」「日本の豊かな水環境を守る」「世界の美しい水環境を創る」「サステナブルな街づくり・住環境への貢献」「働きがいのある職場環境の構築」「ステークホルダーにリスペクトを」「実効性のあるコーポレート・ガバナンスの確立」である。

会社概要

サステナビリティ委員会における重要課題（マテリアリティ）の特定

	マテリアリティ項目	関連セグメント	貢献する SDGs
	気候変動への適応および緩和に向けた取り組み	全社	
生物圏	日本の豊かな水環境を守る	環境機器関連事業（国内）	 
	世界の美しい水環境を創る	環境機器関連事業（海外）	 
社会圏	サステナブルな街づくり・住環境への貢献	環境機器関連事業（国内）	     
		住宅機器関連事業	
		再生可能エネルギー関連事業	
	働きがいのある職場環境の構築	全社	   
	ステークホルダーにリスペクトを	全社	
経済圏	実効性のあるコーポレート・ガバナンスの確立	全社	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年8月に、(株)伊予銀行と(株)三菱UFJ銀行との間でシンジケーション方式での「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の契約を締結した。組成金額は80億円となる。「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」とは、国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEPFI)が策定したポジティブ・インパクト金融原則及び同実施ガイドラインに基づき、企業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクト(ポジティブな影響とネガティブな影響)を包括的に分析・評価し、当該活動の継続的な支援を目的とした融資となる。サステナブル・ファイナンスに分類され、SDGs・脱炭素を評価した金利引下げ効果がある。契約の締結にあたっては、三菱UFJ銀行と三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)が共同で策定した「ポジティブ・インパクト・ファイナンスフレームワーク」に基づき、SDGsの目標達成に対しインパクトを与える活動として同社の事業及び重要課題(マテリアリティ)を中心に評価された。同評価は、(株)日本格付研究所より、国連環境計画・金融イニシアティブによる「ポジティブ・インパクト金融原則」に適合しているとの第三者評価を得た。

5. グループ企業

同社グループは、同社、連結子会社15社(国内8社、国外7社)及び非連結子会社1社(国内1社)並びに関連会社2社(国外2社)により構成されている。主要なグループ企業は、環境機器関連事業が国内3社、海外9社(うち合弁1社)、住宅機器関連事業が3社、再生可能エネルギー関連事業が2社となる。

2023年2月に、2社の企業買収を行った。(株)アドアシステム(広島県広島市)は、広島県をはじめとした山陽地方を中心に空調設備の設計施工関連の事業を展開している。(株)メディア(埼玉県さいたま市)は、太陽光発電設備の設計・施工・維持管理を主とした電気工業及び自社保有太陽光発電所における売電事業を行う。太陽光発電関連事業では、2021年に太陽光発電設備の設計・施工・維持管理を行う(株)サンエイエコホームを買収した。その後、同子会社は(株)ダイキアクシス・サステナブル・パワー(DASP)に吸収合併された。同様の事業を営むメディアとのグループ内協業によって、大口電力需要家からの要望に対してより迅速に対応する体制を築き、顧客ニーズにより適切な提案が可能になる。

ダイキアックス | 2023年10月18日(水)
 4245 東証プライム市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

会社概要

グループ子会社

社名	年月	形態	拠点	事業内容
環境機器関連事業				
[国内]				
(株)ダイテク	2005/10	譲受	愛媛県松山市	浄化槽や給排水施設の保守点検、建物管理
(株)環境分析センター	2005/10	譲受	愛媛県松山市	環境計量証明事務所として、水質、大気、土壌などを分析
(株)トープ	2007/11	買収	愛知県名古屋	東海エリアを中心に各種水処理施設の設計・施工を展開
[海外]				
大器環保工程(大連)有限公司	2005/10	譲受	中国	汚水処理装置、中水・ろ過装置等を設計、施工、販売
PT. DAIKI AXIS INDONESIA	2013/10	買収	インドネシア	浄化槽製造を行う東南アジア進出の拠点
DAIKI AXIS SINGAPORE PTE. LTD.	2016/8	設立	シンガポール	海外子会社統括会社
Crystal Clear Contractor Pte. Ltd.	2018/11	買収	シンガポール	プールのメンテナンス業務、プール設備の衛生排水工事
DAIKI AXIS INDIA Pvt. Ltd.	2018/7	設立	インド	インドでの浄化槽の製造・販売拠点
DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT. LTD.	2021/6	設立	インド	インドにおける浄化槽の製造拠点
凌志大器浄化槽江蘇有限公司 ^{※1}	2018/3	設立	中国	中国の家庭用浄化槽の製造拠点(合併)
DAIKI-USAFI LIMITED ^{※2}	2019/10	設立	ケニア	ケニアでの排水処理ビジネス
DAIKI AXIS ENVIRONMENT (PVT) LTD.	2021/5	設立	スリランカ	スリランカにおける浄化槽の製造(組立)・販売拠点
住宅機器関連事業				
(株)富士原冷機	2019/10	買収	愛媛県松山市	空調換気等の総合設備事業および冷凍・冷蔵設備の販売
(株)アルミ工房秋尾	2021/10	買収	愛媛県新居浜市	住宅サッシ・エクステリア建材の施工・販売
(株)アドアシテム ^{※3}	2023/2	買収	広島県広島市	空調設備の設計・施工
再生可能エネルギー関連事業				
(株)ダイキアックス・サステナブル・パワー	2012/4	買収	東京都	太陽光発電設備の設計・設置・管理/売電、BDFの製造・販売、BDF精製プラントの販売、小型風力発電装置の研究開発・製造・販売・施工/売電、水処理装置の開発・設計・製造・販売・メンテナンス
(株)メディア ^{※3}	2023/2	買収	埼玉県さいたま市	太陽光発電設備を中心とした再生可能エネルギーに関する事業及び電気工事

※1：持分法適用関連会社

※2：数値的影響が小さいため非連結

※3：2023年12月期に買収

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

環境機器関連事業が売上高の約 5 割、利益の 7 割強を稼ぐ

1. 環境機器関連事業

環境機器関連事業は、2023 年 12 月期第 2 四半期において売上高の 51.5%、調整額控除前営業利益の 74.2% を占める主力事業となる。

(1) 国内事業

同社の設立は 2005 年であるが、1965 年に FRP 製浄化槽 1 号機を完成させるなど、ダイキ時代から数えれば半世紀以上にわたり各種排水処理装置の開発・設計・製造・施工・販売・メンテナンスを行ってきた。同事業において、上水、中水（排水再利用システム）、下水（家庭用浄化槽、地域集落排水処理システム、産業排水処理施設）の全てに対応している。2022 年 12 月期の環境機器関連事業の売上構成比は、地下水飲料化の上水事業が 4.4%、中水システムが 0.2%、下水では国内小型合併処理浄化槽が 7.0% とマンション、食品加工工場、病院、電機・メッキ加工工場などの排水処理システムが 62.6%、メンテナンス等が 25.8% であった。

環境機器関連事業の国内事業は、29 拠点で全国の主要都市をカバーしている。自社の製造工場は 4 ヶ所にあり、自社工場から遠隔地の顧客には協業先の大栄産業（株）のネットワークを活用することで輸送の効率化を図っている。

同事業の特長は、排水処理施設に関する一貫体制を取っていることである。メンテナンス業務により顧客との継続的なコンタクトが可能になり、改修・増設工事の受注に結び付く。現場で収集したユーザーニーズを研究開発にフィードバックしている。メンテナンスは、専属部門が 24 時間監視やスポット対応など顧客ニーズに合わせたサービスを提供できるよう体制を整えている。

安定的な収入源となるストックビジネスの強化を成長戦略としており、DCM グループ店舗の店舗浄化槽設備工事とメンテナンス、店舗管理業務（清掃・消防・電気等点検業務）を請け負っている。全国規模の大手コンビニエンスストアチェーン、大手外食チェーンの店舗及びセントラルキッチンにおける排水処理設備・浄化槽メンテナンスの一括受注を拡大している。従来の業者が個別サービス対応で地元特化型であるのに対し、同社はコスト削減だけでなく全国規模で均質の役務提供をすることで差別化を図る。多数の店舗を運営する事業者（顧客）にとって、浄化槽の法定検査や点検記録、排水処理設備の点検記録などの管理は煩雑な業務になる。

メンテナンス事業としてそれらの業務を請け負う同社は、新 IT システムの導入によりクライアントニーズに対応した法定点検の管理システムを更新した。IT システムを活用したメンテナンスに関する日報の集約・集計は、チェーン本部のガバナンスを高めるだけでなく事務作業の負担を軽減する。IT システムを競争優位性として、チェーン本部の攻略を進める。また、データを基軸とした施設・施工・協力業者の管理により、生産性と収益性の向上を図る。

事業概要

家庭用合併処理浄化槽は、需要が新設住宅着工戸数とリンクするため国内市場は飽和状態である。シェアを堅持し、海外展開に向けた最新技術をフォローアップする。産業排水処理は、有機系処理と無機系処理に分かれる。食品加工工場や病院などの有機系では生物処理を、電機・メッキ加工工場などの無機系では化学処理を施す。

(2) 海外展開

国内市場の事業環境は、人口減少や水質改善により新規案件が減少傾向にある。一方、新興国における水環境の汚染は放置できない状況になっており、下水道普及率が低い国での市場拡大が見込まれる。水インフラビジネスは、主要3業務で構成される。部材・部品・機器製造と、装置設計・組立・施工・運転、事業運営・保守・管理（水売り）である。海外の水メジャーは全ての領域を網羅する。一方、日系企業は水処理機器、エンジニアリング、オーガナイザーなど各分野に特化している。同社グループは、中小規模の排水処理をターゲットとすることから、水メジャーと棲み分けることに加え、主要3業務を一貫して提供する機能を持つことが日系企業に対する差別化となり、生活排水処理・事業場排水処理、公共水域浄化のいずれにも対応できる。この中小規模の排水処理で、ASEAN やインド、アフリカでの市場拡大に際して、同社は先行者利得を得る可能性が大きい。

成長戦略の筆頭に挙げられている「海外展開の加速」は、SDGs の6番目の「安全な水とトイレを世界中に」に深く関わっている。アジアやアフリカの新興国では、水質汚濁による環境汚染が看過できない状態となっていることから、新しい排水処理基準が導入されている。同社が手掛ける中小規模の排水処理関連分野では、現地の企業が厳格化された基準をクリアできる技術水準にない。また、高い技術力を有する海外企業も、未開拓の市場においては現地の水事情に適合したコスト競争力のある製品を供給できていない。同社は、それぞれの国や地域の水事業に適合する製品開発、厳格化された規制水準をクリアしていることを証明する実証実験と認証を取得することを心掛けている。現地で受け入れられるコストを実現するため、主要な市場において子会社や合併企業の設立、外部への生産委託、自社による現地組立及び一貫生産など、地域と市場の発展に適した生産形態を採っている。

2025年12月期の海外売上高は4,000百万円を計画している。うち、半分をインドが占める見込みだ。インドは、2023年に人口が中国を抜き世界一となった。2022年の実質国内総生産（GDP）成長率が6.7%と伸び率が中国を上回った。ドルベースの名目GDPは約3兆3,800億米ドル（約460兆円）と英国を抜き世界5位となり、日本の8割に迫った。インドの人口は約14億人と日本の11倍、国土面積が世界7位の328万km²と、日本の37万km²（62位）の約9倍の大きさである。2021年7月時点の人口の中間年齢は、日本の48.4歳に対しインドが27.6歳と若い。インドは、人口ボーナス期にあり、今後高い経済成長が見込まれ、下水道などの社会資本を整備する時期にあたる。

海外事業は、中国に3拠点（営業2拠点、製造合併1拠点）、インドネシア3拠点（製造1拠点・営業2拠点）、インド2拠点（営業・製造）、シンガポール2拠点（統括1拠点、営業1拠点）、ケニア1拠点（営業）、スリランカ1拠点（営業・製造）の拠点展開となる。販売代理店数は、インドが23社、インドネシアが3社、残りのベトナム、ミャンマー、バングラデシュ、ネパール、スリランカ、パキスタン、ケニアが各1社である。現地のニーズ及び市場の発展及びリスクに応じて、事業展開は独資・合併・買収、生産委託・自社生産、組立・一貫生産などを適切な形態を選択する。

事業概要

海外展開 環境機器関連事業のアジア・アフリカにおける生産拠点・代理店網



出所：投資家向け会社説明資料より掲載

中国市場には、中大型浄化槽の需要に対しインドネシア工場から製品を供給している。小型製品に関しては、合併企業から供給を受ける。同社が、合併企業に金型などの製造設備の提供と技術指導を行った。工場は、合併先の敷地内に建設されており初期投資は大きくない。インドネシアは、現地企業を買収後に新工場を建て日本生産方式を導入した。インドでは、まず販売代理店の1社に生産委託をすることで現地生産を開始した。委託工場は西部のムンバイにある。インドの2番目となる自社工場は、北部のデリー近郊に建設した。新工場は、委託生産工場で製造しているカプセルタイプだけでなく、インドネシアからの輸入に頼っていた円筒タイプも製造する。

インドの新工場で製造するものと同型の浄化槽

カプセルタイプ浄化槽



円筒タイプ浄化槽



出所：ニュースリリースより掲載

事業概要

2. 住宅機器関連事業

住宅機器関連事業の売上構成比は、建設関連業者等が 63.3%、ホームセンターリテール商材が 10.8%、住機部門工事が 25.7% であった。

前身のダイキが 1958 年の創業時に「タイルと衛生陶器の店」としてスタートしており、住宅機器の卸売業では数十年の実績を持つ。システムキッチン、トイレ、ユニットバスなどの水回り住設機器を元請のゼネコン、地場建築業者、ハウスメーカーに販売している。商圏は本社がある四国及び瀬戸内に面する中国・近畿地方が中心で、同地域内では高い販売実績を上げている。公共施設向けの内外装材等の卸売をしている。時代のニーズを捉えた新たな商材を開拓し、近年では木製水槽、環境パイル工法など、環境に配慮した環境商材の提案にも力を入れている。また、DCM ホールディングスのグループ企業向けにホームセンターリテール商材を供給している。ホームセンター店舗の建築工事も請け負う。ホテル、病院、教育施設などへの資材及び設備の販売や施工も手掛ける。

3. 再生可能エネルギー関連事業

再生可能エネルギー関連事業の売上構成比は、太陽光発電に係る売電事業が 83.7%、バイオディーゼル燃料事業が 9.4%、小形風力発電事業が 2.2% であった。2019 年より風力発電及び太陽光発電設備の開発・管理を DASP に集約し、2021 年 7 月には同社のバイオディーゼル燃料事業を移管、買収したサンエイエコホームを 2023 年 1 月に吸収合併することで、DASP に事業を統合した。

(1) 太陽光発電に係る売電事業

太陽光発電関連事業は、2021 年 12 月期において 130 ヶ所の DCM グループ店舗の屋上を賃借利用して設置した発電設備の系統連携が完了した。長期にわたる安定収益源となる。太陽光発電施設の償却期間は、固定価格買取制度 (FIT 制度) の買取期間と同等の 20 年 (定額法) となる。また、同社は 20 年後の撤去費用について、期間案分して引き当てた予算を既に組んでいる。

FIT 制度終了後における持続的な事業運営に加え、世界規模での環境意識の高まりによって PPA モデルをはじめとする様々な方法での需要が増している。2021 年のサンエイエコホームの買収に続き、2023 年 2 月に埼玉県さいたま市に本社を置くメディアの株式の 100% を取得し、子会社化した。メディアは、太陽光発電設備の設計・施工・維持管理を主とした電気工事業及び自社保有太陽光発電所における売電事業を主要事業とする。同社グループは、活発な M&A により太陽光発電に関わる経営リソースを取得することで、大口電力需要家からの要望に対してより迅速に対応できる体制を構築する。

(2) バイオディーゼル燃料事業

バイオディーゼル燃料事業は 2002 年に開始した。一般家庭やレストラン、食品加工工場などから出る揚げ物等に使用した植物系食用油を回収してバイオディーゼル燃料に精製し、軽油などの代替燃料として再利用する。植物系廃食用油を原料とするバイオマスエネルギーの利用は「カーボンニュートラル」であると考えられている。同社は地産地消の循環型エネルギーの実現を目指して、自治体の参加協力を仰ぎながら、廃食用油のリサイクルを推進する「油～モアプロジェクト」を進めている。

事業概要

2023年になって新しい展開が見られた。4月にDASPが、日本航空<9201>松山支店が行う実証実験となる空港内作業車両に高品質バイオディーゼル燃料「D・Oil」の提供を開始した。また、環境省の脱炭素先行地域に選定された奥日光エリアを含む日光地域で、8月より実証運行をスタートしたバイオ燃料バスにD・Oilを提供している。

(3) 小形風力発電関連事業

2019年12月期に小形風力発電関連事業に参入した。DASPは、2021年12月末に小形風力発電を12サイトで系統連系し、FIT売電を開始した。2022年12月期末には18サイトに増え、2025年12月期末までに全国70サイトでの稼働を目指す。1サイト当たりの売電収入は、2～2.5百万円、営業利益率25～30%程度を見込んでいる。ただし、2018年度に、同区分の買い取り価格は20kWh以上と同等の20円/kWhに改定されたため、新しいFITには50kW機で対応する意向だ。許可が下りれば、20kW未満のサイトに50kW機を設置する。設置コストは同等であるが、売上高が2.5倍になるメリットを生かす方針である。

小形風力発電機の開発では、環境省の「令和2年度CO₂排出削減対策強化誘導型技術開発・実証事業」において、ゼファー(株)、リコージャパン(株)(リコー<7752>のグループ企業)、DASPが「低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業」に共同実施者として参画している。地域の防災対策や、自営線・既存配電網を活用した独立系グリッドを作る動き、事業所内で再生可能エネルギーを自家消費する動きが顕在化してきたことを踏まえ、社会受容性の高い定格出力50kWの風力発電機を新たに開発することを目的としている。ゼファーが、風車の全体設計、翼の設計、自動車部品の転用、フィールド試験、風車制御のアルゴリズムの構築を担当し、リコージャパンがAIを活用したメンテナンス支援ツールを開発する。DASPはFRP翼の生産を担う。

業績動向

2023年12月期第2四半期は、コスト上昇分の価格転嫁が遅れ、減益に

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比4.9%増加の21,067百万円、営業利益で同37.7%減少の330百万円、経常利益で同41.3%減少の412百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同98.9%減少の4百万円と増収大幅減益となった。売上高は、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)によって抑圧されていた設備投資・修繕需要が回復、子会社が増えたことにより増加した。売上総利益が前年同期比4.3%増加し、売上総利益率が20.6%と同0.1ポイント低下した。原材料費・外注費・電力等のエネルギー価格等の高騰を販売価格に十分に転嫁ができなかった。販管費が同10.5%増と大きく増加した。定期昇給と合計して平均約6%の賃上げの実施、業務効率化の向上を図るためのITツール導入、M&A費用などにより増収率を上回る伸び率となり、営業利益を減少させた。営業外収支において前年同期の為替差益(94百万円)から為替差損(4百万円)に転じたことが、経常利益の減少幅を大きくした。親会社株主に帰属する四半期純利益の大幅な落ち込みは、製品不具合対応費用(198百万円)を特別損失に計上したことが主因となる。

業績動向

2023年12月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	22/12期 2Q		23/12期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	20,091	-	21,067	-	976	4.9%
売上総利益	4,155	20.7%	4,333	20.6%	178	4.3%
販管費	3,624	18.0%	4,003	19.0%	379	10.5%
営業利益	530	2.6%	330	1.6%	-200	-37.7%
経常利益	703	3.5%	412	2.0%	-291	-41.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	393	2.0%	4	0.0%	-389	-98.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2023年7月に同社浄化槽のDCX型及びDCW型において建築基準法及び浄化槽法の認定仕様との不適合が判明し、前述の特別損失の計上に至った。同社は、業務提携先の大栄産業から認定取得した製品の図面・型などの提供を受け、ダイキアキシスDCX型及びDCW型として建築基準法及び浄化槽法に基づく型式認定を得た。DCX型は12人～50人槽、DCW型は51人槽～の規模になる。大栄産業で製造した製品に有効容量不足と担体(充填材)量不足が発覚したことから、同じプログラム・図面で製造した同社製品にも不適合が生じた。製品強度等の安全面に問題はなく、水質面でも対象製品の法定検査結果(浄化槽法で定められた年1回実施される水質等の検査)を確認したところ、通常の浄化槽における法定検査等の結果と概ね同様の傾向を有することが確認された。DCW型は、出荷している製品の担体を規定量に増やして認定に適合させ、設置済製品に関しては担体(充填材)の補充を行う。DCX型は、2025年10月頃をめどに、新たな大臣認定の取得を目指す。今後は他社が認定を取得した製品の製造でも、自社開発製品と同等の精度でチェックをする体制を整える。特別損失の計上は、2023年12月期に限定される見込みだ。開発元と費用負担を協議しており、下期に回収が見込まれる金額を特別利益に計上するため、通期での影響は限定的となる。

2. 事業セグメント別動向

事業セグメント別動向は、環境機器関連事業と住宅機器関連事業が増収となったものの、再生可能エネルギー関連事業は落ち込んだ。セグメント利益は、主要3事業とも減少した。

業績動向

2023年12月期第2四半期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q		23/12期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	20,091	-	21,067	-	976	4.9%
環境機器関連事業	10,497	52.2%	10,853	51.5%	356	3.4%
(内、海外売上高)	1,292	12.3%	673	6.2%	-619	-47.9%
住宅機器関連事業	8,144	40.5%	8,817	41.9%	673	8.3%
再生可能エネルギー関連事業	1,134	5.6%	1,095	5.2%	-39	-3.5%
その他の事業	315	1.6%	302	1.4%	-13	-4.2%
営業利益	530	2.6%	330	1.6%	-200	-37.7%
環境機器関連事業	823	7.8%	769	7.1%	-54	-6.5%
住宅機器関連事業	225	2.8%	176	2.0%	-49	-21.7%
再生可能エネルギー関連事業	122	10.8%	66	6.0%	-56	-45.9%
その他の事業	20	6.3%	25	8.3%	4	21.4%
調整額	-660	-	-706	-	-46	-

注：事業別利益の対売上比は、各事業の売上高をベースとする
 海外売上高比率は、環境機器関連事業における数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 環境機器関連事業

環境機器関連事業の売上高は前年同期比 3.4% 増加の 10,853 百万円、利益は同 6.5% 減少の 769 百万円、利益率が 7.1%、同 0.7 ポイント減少であった。国内外ともに、仕入価格の上昇を販売価格へ転嫁しきれず減益となった。

国内市場は、コロナ禍によって抑圧されていた設備投資需要が回復した。大型工事案件が増加し、工事進捗により売上が計上され、国内の浄化槽・排水処理システムの売上高は同 10.9% 増加の 9,678 百万円となった。メンテナンスは、新規契約の拡大により同 10.8% 増加の 3,045 百万円となった。地下水飲料化は、同 5.3% 増加の 500 百万円であった。エスコ契約を行わない地下水飲料化装置の販売が増加し、販売後のメンテナンス契約を増加させた。

海外売上高は、673 百万円となり、前年同期比 47.9% (619 百万円) 減少した。同事業における海外売上高比率は前年同期の 12.3% から 6.2% へ低下した。中国における産業排水処理施設の大型案件の完成やインドの事業が堅調に推移した。一方、インドネシアは、外需が堅調であったものの、内需に大型案件がなく、価格競争が激化したため大きく落ち込んだ。国別の売上高は、インドが 151 百万円、前年同期比 68 百万円増加、中国が 164 百万円、同 55 百万円増加、インドネシアが 121 百万円、同 109 百万円減少、スリランカが 47 百万円、同 4 百万円減少、その他地域が 190 百万円、同 629 百万円減少であった。その他地域は、前年同期に計上されたイラクにおける大型案件がなくなった。

(2) 住宅機器関連事業

住宅機器関連事業の売上高は前年同期比 8.3% 増加の 8,817 百万円、利益は同 21.7% 減少の 176 百万円、利益率は 2.0%、同 0.8 ポイント低下した。仕入価格及び外注費の値上げの販売価格への転嫁が遅れたことが、主たる減益要因であった。

業績動向

海外部品調達難に起因する商品の出荷制限が解消され、売上高は建設関連業者等が前年同期比 6.8% 増加の 5,578 百万円、ホームセンターリテール商材が同 4.7% 増加の 956 百万円であった。住機部門工事は、同 13.4% 増加の 2,265 百万円であった。新規取得した子会社が寄与した。2023 年 12 月期においては、ホームセンター店舗の建設工事の売上計上は予定されていない。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

再生可能エネルギー関連事業の売上高は前年同期比 3.5% 減少の 1,095 百万円、利益は同 45.9% 減少の 66 百万円、売上高利益率は 6.0%、同 4.8 ポイント落ち込んだ。各事業の売上高は、太陽光発電事業が同 0.7% 増加の 917 百万円、バイオディーゼル燃料事業が同 10.8% 増加の 103 百万円、水熱処理事業が同 43.1% 減少の 41 百万円、小形風力発電事業が同 57.1% 減少の 24 百万円であった。

3. 財務状況

2023 年 12 月期第 2 四半期末の財務状況は、資産合計が前期末比 2,908 百万円増加の 34,813 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産が同 772 百万円増加した。営業債権が 936 百万円減少し、現金及び預金が 1,644 百万円増加した。固定資産が M&A もあり 2,135 百万円増加した。環境機器関連事業ではインド工場への機械装置を取得し、再生可能エネルギー関連事業で FIT 設備の増設及び PPA モデルの事業開始に伴い機械装置及び土地を取得した。負債の部では M&A を実施したこと、ポスト FIT を見据えた事業構築のため投資により借入金が増加した。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12 期	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期 2Q 末	増減
流動資産	18,906	17,448	19,981	19,038	19,811	772
(現金及び預金)	7,165	7,896	6,298	7,268	8,912	1,644
(営業債権)	8,562	7,116	9,382	9,761	8,825	-936
(棚卸資産)	2,573	2,063	3,752	1,514	1,625	111
固定資産	11,001	10,330	12,270	12,867	15,002	2,135
有形固定資産	8,362	8,047	9,420	10,093	11,140	1,047
無形固定資産	1,032	742	1,207	1,020	1,711	691
投資その他の資産	1,606	1,540	1,642	1,753	2,150	397
資産合計	29,907	27,778	32,252	31,905	34,813	2,908
流動負債	18,624	15,878	16,839	16,134	17,381	1,247
(仕入債務)	3,889	3,528	4,720	4,360	4,527	167
(借入金・社債等)	10,847	9,525	7,548	8,925	10,049	1,124
固定負債	2,079	4,265	6,572	6,248	8,121	1,872
(借入金・社債等)	681	2,979	5,127	4,951	6,812	1,861
負債合計	20,704	20,144	23,412	22,382	25,502	3,119
(有利子負債)	11,529	12,555	12,675	13,876	16,861	2,985
純資産合計	9,203	7,634	8,839	9,522	9,311	-211
【安全性】						
流動比率	101.5%	109.9%	118.7%	118.0%	114.0%	-4.0pt
自己資本比率	23.9%	27.5%	27.4%	29.8%	26.7%	-3.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フロー

2023年12月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は、8,656百万円と前期末比1,518百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは1,543百万円の入金であったが、投資活動によるキャッシュ・フローが1,601百万円の支出であったため、フリー・キャッシュ・フローは58百万円の出超となった。投資活動による主な支出は、有形固定資産の取得(651百万円)、投資有価証券の取得による支出(364百万円)、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出(611百万円)であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長短借入金の増加により1,605百万円の入超であった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	2,416	2,222	520	1,261	1,543
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-2,846	-1,047	-1,505	-1,548	-1,601
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,642	-424	-703	790	1,605
フリー・キャッシュ・フロー (a)+(b)	-430	1,175	-985	-287	-58
現金及び現金同等物の期末残高	7,124	7,856	6,250	7,138	8,656

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

先行投資的経費は、2024年12月期以降の業績にプラスに働く見込み

1. 2023年12月期通期の業績見通し

2023年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比1.3%増加の40,000百万円、営業利益が同31.0%減少の570百万円、経常利益で同43.7%減少の660百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同43.1%減少の327百万円が予想されている。売上高は期初予想の水準が維持されたが、利益面では第2四半期の実績とコスト上昇分の販売価格への転嫁がスムーズに進んでいないことを踏まえて下方修正した。

今後の見通し

2023年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	39,478	-	40,000	-	522	1.3%
環境機器関連事業	20,477	51.9%	20,030	50.1%	-447	-2.1%
(内、海外売上高)	2,247	11.0%	1,400	7.0%	-847	-37.7%
住宅機器関連事業	16,421	41.6%	17,500	43.8%	1,078	6.6%
再生可能エネルギー関連事業	1,938	4.9%	1,850	4.6%	-88	-4.5%
その他の事業	642	1.6%	620	1.6%	-22	-3.5%
売上総利益	8,174	20.7%	8,370	20.9%	196	2.4%
販管費	7,347	18.6%	7,800	19.5%	452	6.2%
営業利益	826	2.1%	570	1.4%	-256	-31.0%
環境機器関連事業	1,497	7.3%	1,320	6.6%	-177	-11.8%
住宅機器関連事業	321	2.0%	390	2.2%	68	21.5%
再生可能エネルギー関連事業	197	10.2%	310	16.8%	112	57.4%
その他の事業	48	7.5%	46	7.4%	-2	-4.2%
調整額	-1,238	-	-1,496	-	-257	-
経常利益	1,172	3.0%	660	1.7%	-512	-43.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	574	1.5%	327	0.8%	-247	-43.1%

注：事業別利益の対売上比は、各事業の売上高をベースとする

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高と利益の通期予想は、環境機器関連事業の売上高が20,030百万円（前期比2.1%減少）、利益が1,320百万円（11.8%減少）、以下同様に住宅機器関連事業が17,500百万円（同6.6%増加）、390百万円（同21.5%増加）、再生可能エネルギー関連事業が1,850百万円（同4.5%減少）、310百万円（同57.4%増加）が予想されている。住宅機器関連事業は、買収した工事会社が下期はフルに寄与する。再生可能エネルギー関連事業は、通常下期の太陽光発電の発電量が大きくなる。

2023年12月期の大幅減益の要因は、コスト上昇分の価格転嫁が遅れていることと経費の増加である。経費の増加には先行投資的な意味合いのものが含まれており、2024年12月期以降の業績にプラスに働くことが見込まれる。人的資本への投資の一環として、2年連続して2023年春に平均約6%のベースアップを行った。日本労働組合総連合会（連合）によると、2023年春闘における平均賃上げ率は3.58%と30年ぶりの高水準を記録した。しかし、厚生労働省の毎月勤労統計調査では、名目賃金に物価の変動を反映させた実質賃金は2023年7月までに16ヶ月連続して目減りしている。同社は、ベースアップの実施により、従業員の定着とエンゲージメントの向上を企図している。賃上げとIT投資をセットすることで、労働生産性の向上を図る。2023年12月期に、ITツールである「Slack（スラック）」と「kintone（キントーン）」の利用を開始した。情報の共有化や部署連携、社内コミュニケーションを強化する。取締役会の機能向上では、外部機関による取締役会実効性評価を実施した。企業価値向上への貢献が想定されている。

海外事業では、前期下期にスリランカの小型浄化槽の組立工場とインドの中大型浄化槽の製造工場が完成した。新工場の操業開始に伴う研修費用や現地スタッフ増員により教育費用がかさんだ。短期的には利益圧迫要因となるが、安定した操業と製品品質の向上及び生産能力の拡大に不可欠になる。今後は、輸送コストの削減による利益率向上が見込まれる。

今後の見通し

2023年12月期の販管費の主な増加要因と期待される効果

要因	期待される効果	期待される業績への貢献
人的資本への投資 - ベースアップの実施	従業員の定着 エンゲージメント向上	従業員の生産性向上
組織の基盤強化に伴う各種施策 - Slack・kintoneなどのITツール導入	業務効率化 ・情報格差の解消 ・部署連携、社内コミュニケーションの強化	従業員の生産性向上
海外事業への投資 - 新工場稼働開始に伴う研修のための渡航費用 - 新工場稼働開始に伴う現地スタッフの増員	製品の品質向上 生産能力向上による安定した製品の供給	輸送コストの削減による利益率向上
M&Aによる成長分野への投資 - (株)メデア、(株)アドアシステムの取得	主要事業の事業力強化	グループの収益性向上
コーポレート・ガバナンスの見直し - 外部機関による取締役会実効性評価の実施	PDCAの実施による取締役会の機能向上	企業価値向上への貢献

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期経営計画

中期経営計画は、コロナ禍もあり、長期的な視点と持続的成長の観点から最終年度を2025年12月期まで延長し、4ヶ年計画とした。「PROTECT × CHANGE」のコーポレートスローガンを体現し、ESG企業を目指す。2025年12月期の目標値は、売上高が45,000百万円と2022年12月期実績比14.0%増、営業利益が2,000百万円、同142.1%増、営業利益率が4.4%（2022年12月期は2.1%）を想定している。2023年12月期の売上高予想は期初計画が据え置かれたが、営業利益予想は期初計画の800百万円から570百万円へ下方修正されており、達成へのハードルが上がった。

増収額（5,522百万円）への寄与は、環境機器関連事業が1,523百万円、住宅機器関連事業が2,579百万円、再生可能エネルギー関連事業が562百万円となる。調整額控除前利益の増加額（1,174百万円）では、環境機器関連事業が823百万円、住宅機器関連事業が379百万円、再生可能エネルギー関連事業が503百万円の寄与を見込んでいる。環境機器関連事業の海外売上高は4,000百万円、2022年12月期比1,753百万円の増加を見込み、先行投資負担が緩和され収益性の向上が予想される。

2023年12月期第2四半期時点で、中期経営計画の成長戦略の進捗状況を評価している。成長戦略の進捗状況の評価は、『予定通り』が「ストックビジネスの拡大」「再生可能エネルギー関連事業」「M&Aの推進」であった。一方、「海外展開（環境機器関連事業）」「安定から成長への転化（住宅機器関連事業）」「技術力・製品開発力の向上」「IT推進」は、『予定より若干遅れ気味』の評価となった。

今後の見通し

中期経営計画 成長戦略の推進

方針	コメント	評価
海外展開 (環境機器関連事業) ・需要の高いエリアでの現地生産体制の構築 ・海外人財の積極採用 ・海外事業に伴う制度やルールの見直しと新規制定	・インド及びスリランカに新工場を建設 ・工員の採用や教育に苦戦し、インド工場の稼働は予定より進まなかった	△
ストックビジネスの拡大 ・安定的な利益基盤となるストックビジネスの拡大	・地下水飲料化事業において、原価を徹底管理したことや、ストックビジネスに限らず機器売りにも力を入れた関係で受注が増加 ・排水処理メンテナンスにおいても、修繕工事の提案営業を強化開始	○
安定から成長への転化 (住宅機器関連事業) ・ホームセンター向け営業の商圏拡大 (全国対応) ・新規店開拓、新規商材導入及び販売、新規工事業の取り組み ・集中購買制の導入による仕入コスト削減に向けた取り組みの継続 ・EC事業への挑戦 ・人財育成 (営業力強化) ・バックオフィスを含めた各業務の見える化と標準化 (社員同士の相互補完の実現)	・ホームセンターの商圏拡大は、東日本において苦戦 ・新規店開拓は予定通り、一方コロナ対策で仕入れた商材は一巡した ・EC事業の体制・システム作りは順調に進んだが利益への貢献は低く、今後について要検討 ・人財育成や社員同士の相互補完の取り組みは順調	△
再生可能エネルギー関連事業 ・D・Oil 販売量及び自治体とも連携した廃油回収エリアの拡大 ・再エネ先進企業 (RE100・RE Action 加盟企業等) の動向調査・協業・提案	・B5 軽油の販売や廃油回収エリアの拡大は順調 ・再エネ先進企業の動向調査は順調。既存取引先にも協力依頼	○
技術力・製品開発力の向上 ・製造過程で生じるクレームの撲滅を徹底 ・人財育成 (専門性強化) ・風力、太陽光発電サイトの継続的開発・安定運用 ・さらなる環境負荷の低減、蓄電技術等を進化させ、防・減災対策、地産地消へも資するポスト FIT を見据えた高付加価値事業の提案	・環境機器関連事業の国内においては、開発の人員不足により、新製品の販売開始はなかった。海外において顧客の要望に合わせた製品仕様変更を柔軟に対応 ・風力、太陽光発電サイトの継続的開発・安定運用順調 ・蓄電技術等の進化はないものの、再エネと発電所のセットでビジネスモデル展開予定し、発電所の建設順調	△
M&A の推進 ・M&A を活用した商圏・取扱商材の拡大	・住宅機器関連事業において、M&A 順調、売上にも貢献 ・再エネ関連事業において、M&A 順調、技術力・開発力の向上	○
IT 推進 ・IT ツールの積極的活用 ・情報共有体制の強化	・営業支援ツールを導入 ・テレワーク体制作り	△

注：評価 ○：予定通り △：予定より若干遅れ気味
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ストックビジネスの拡大

地下水飲料化事業では、原価の徹底管理に加えて、機器売りも順調だ。排水処理メンテナンスにおいても、修理工事の提案営業を強化している。再生可能エネルギー関連事業のバイオディーゼル燃料事業においては、D・Oil 販売量が伸び、廃油回収エリアが順調に拡大している。M&A では、住宅機器関連事業の工事部門を強化し、売上高の拡大と収益性の改善を進めた。また、再生可能エネルギー関連事業においてポスト FIT を視野に入れ、太陽光発電施設の企画・施工・販売・保守の機能を整えた。

(2) 海外展開

海外展開では、スリランカが 2022 年 10 月に新工場を完成させた。小型浄化槽の組立工場であることからスムーズに立ち上がった。インドは、中大型浄化槽の一貫生産のため各工程の品質管理などに時間を要している。新工場の完成は 2022 年 11 月であったが、初出荷が 2023 年 2 月に延びた。工員の採用と教育に時間を要している。生産能力は、委託生産の第 1 工場と同等の月 30 台としているが、生産品目は中大型浄化槽に拡大している。需要は旺盛であるため、生産を目標とする規模へ拡大するため要員の教育に注力する。今後は、スリランカと同様に組立工場の建設など第 3 工場以降の取り組みを検討する。インドネシア工場は、インド向け輸出分がなくなったため、工場稼働率低下が課題となる。対応策は、従来の日系企業に加え現地企業の開拓になる。販売代理店 3 社が担当する。

(3) IT 推進

DXの一環として、IT推進に取り組んでいる。導入を開始した「Slack」はビジネスチャットツール、「kintone」が業務改善プラットフォームになる。「Slack」は、オープンな議論を行え、他部署からの意見を収集できる場作りを提供し情報共有を促進する。部署横断的なプロジェクトが増加しており、多部署にまたがる情報を整理することで、情報共有ミスを防ぎ、重複作業を減らしスピードアップを図る。「kintone」では設計・見積・受注・製造・工事・保守の全てを1つのシステムに取り込むことを目指す。従来の業務フローの中で、口頭や紙、ファックスでのやりとりや個人個人のExcelデータが共有されていないことがある。「kintone」の活用により、重複作業の減少や一気通貫で情報が共有されることによりミスを減らす。新たなITツールの導入を機に、従来の業務フローを見直す。新しいITツールで可能なことは、既存システムからの代替を進め、コスト削減につなげる。

(4) 技術力・製品開発力の向上

2023年8月に、中型浄化槽の新製品「DCX2型」を発表した。同製品は、分離嫌気ろ床担体流動方式の12～50人槽となる。処理水の放流先である河川や地下水の富栄養化を抑える窒素除去機能付きで、厳しい水質規制に対応している。シンプルな構造により、維持管理と清掃を簡単にした。

(5) 経営トップの交代を予定

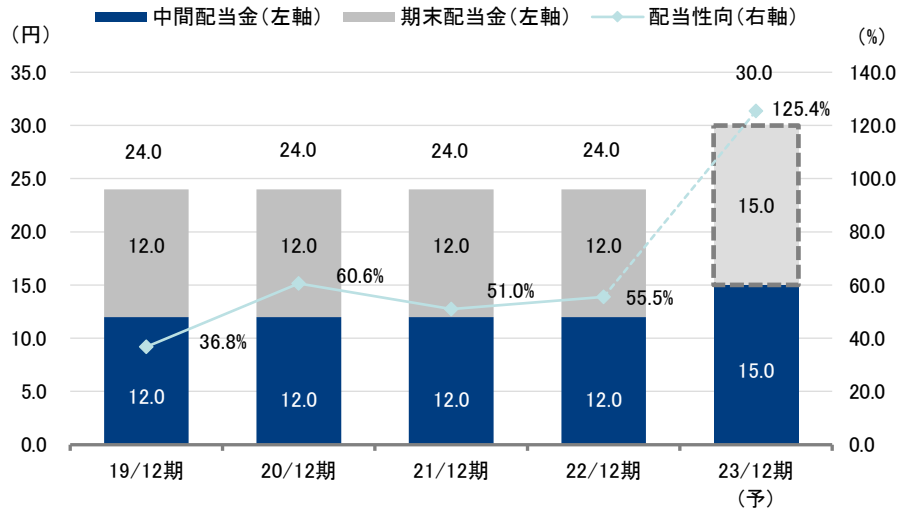
2023年9月に、指名報酬委員会の答申を受けて取締役会は代表取締役などの異動を決議した。2024年1月1日をもって、代表取締役社長の大亀裕氏は代表取締役会長に、代わって専務取締役の大亀裕貴（おおがめひろき）氏が代表取締役社長に就任する予定だ。大亀専務は、現在CIO（Chief Information Officer：最高情報責任者）/CGO（Chief Global Officer：最高グローバル責任者）として経営戦略・海外事業戦略を担当している。サステナビリティ委員会の委員長も務める。なお、取締役副社長の堀淵昭洋氏は、取締役副会長に就任する。

■ 株主還元策

2023年12月期は当初計画の年間配当金1株当たり30円を維持

同社は株主還元策として連結配当性向30%を留意している。2022年12月期までの5期間は、1株当たり配当金24円を継続した。2022年12月期の配当性向は55.5%であった。2023年12月期は、創業65周年を記念して、1株当たり6円の記念配当を計画している。普通配当24円に加算し、年30円（中間期15円、期末15円）となる。通期の利益予想を下方修正したことから、予想配当性向は100%を超える。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度として「ダイキアクシス・プレミアム優待倶楽部」を導入している。同サイトでは、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など2,000点以上の商品や、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算が可能な共通株主優待コインと交換可能だ。保有株式数が500株以上の株主に対し3,000ポイントを付与する。保有株式数に応じてポイントが増えるスライド制をとっており、保有株式が3,000株以上になるとポイントが40,000に増える。また、1年以上の長期保有の場合、ポイントが1.1倍の割増しとなる。

株主優待制度

保有株式数	株主優待内容
500株～	プレミアム優待倶楽部のポイント3,000ポイント (1年以上の保有で1.1倍。以下同)
600株～	4,000ポイント
700株～	5,000ポイント
800株～	6,000ポイント
900株～	7,000ポイント
1,000株～	8,000ポイント
2,000株～	20,000ポイント
3,000株～	40,000ポイント

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp