

|| 企業調査レポート ||

ダイキアクシス

4245 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月23日(水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

要約	01
1. 2024年12月期上期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 今後の方向性	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業構成	03
3. 沿革	04
4. ESG 経営	05
5. グループ企業	06
事業概要	07
1. 環境機器関連事業	07
2. 住宅機器関連事業	11
3. 再生可能エネルギー関連事業	11
業績動向	13
1. 2024年12月期上期の業績概要	13
2. 2024年12月期上期の総括	15
トピック	16
業績見通し	16
1. 2024年12月期の業績見通し	16
2. 弊社の見方	17
中長期的な方向性	18
1. 中期経営計画の概要	18
2. 数値計画とその前提	18
3. 成長戦略とこれまでの進捗	19
4. 企業価値向上に向けた課題認識と施策	21
5. 中長期的な注目点	21
株主還元策	21

要約

2024年12月期上期は各事業が順調に伸長し増収増益。 水環境関連の社会課題解決に向けて海外展開を加速させる方針

ダイキアックス<4245>は、浄化槽・排水処理システムを中心とする「環境機器関連事業」をはじめ、祖業である「住宅機器関連事業」、並びに2018年12月期よりセグメント化した「再生可能エネルギー関連事業」を3本柱としている。「環境を守る。未来を変える。」というミッションの下、ESG経営を志向しており、とりわけ社名の由来である「水を軸（アックス）」として、水環境関連のSDGs「安全な水とトイレを世界中に」をグローバル視点で推進してきた。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、新興国での大躍進を図る考えだ。2024年1月からは、前代表取締役社長の大亀裕（おおがめひろし）氏は代表取締役会長 CEO に、これまで海外事業をリードしてきた大亀裕貴（おおがめひろき）氏が代表取締役社長 CEO・CIO にそれぞれ就任し、共同 CEO 制となった。新体制の下、海外展開のスピードを高め、成長ギアを上げていく。

1. 2024年12月期上期の業績概要

2024年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比7.3%増の22,610百万円、営業利益が同67.7%増の554百万円と増収増益となった。売上高は、2社の新規連結効果を含め、3つの事業がバランスよく伸長した。「環境機器関連事業」は設備投資需要の回復により修繕工事が増加したほか、メンテナンス契約の積み上げが増収に寄与した。また、注力する海外事業も大きく伸びた。「住宅機器関連事業」については、都市圏マンションなど建設関連業者等への売上が堅調に推移したことや、空調工事を手掛ける（株）アドアシステムの連結効果（シナジーを含む）などにより住機部門工事が大きく底上げされた。「再生可能エネルギー関連事業」についても、（株）メディアの連結効果を含め、太陽光発電事業（売電、発電施設の販売）が順調に拡大した。利益面では、仕入価格上昇分の価格転嫁の進展やストック収益の積み上げ、前期にM&Aした子会社とのシナジー創出、海外事業の損益改善などにより大幅な増益となった。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績予想は、期初予想を据え置き、売上高を前期比4.3%増の44,500百万円、営業利益を同10.5%増の730百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は、引き続き3事業がそれぞれ増収を確保する見通しである。「環境機器関連事業」では、新工場の稼働が本格化するインドやスリランカを中心に海外事業が大きく伸長し、「住宅機器関連事業」については、リフォーム市場拡大への対応や住機部門工事の伸びなどが業績をけん引すると見ている。「再生可能エネルギー関連事業」では、安定した売電収益に加え、バイオディーゼル燃料関連事業における新たな展開や太陽光発電施設の販売により増収となる想定である。利益面でも、増収による収益の底上げのほか、仕入価格上昇分の販売価格への転嫁を進めることで営業利益率の改善を図る考えだ。

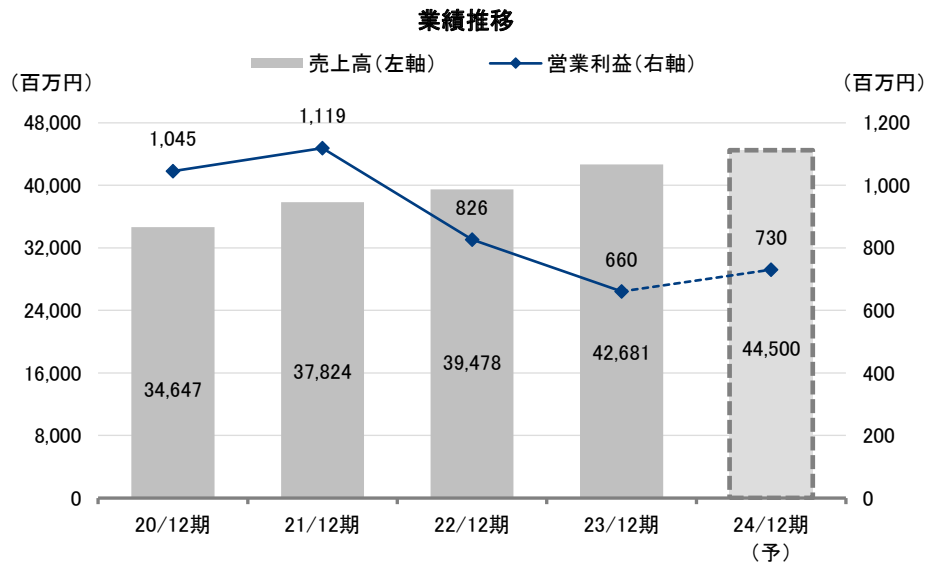
要約

3. 今後の方向性

同社は、2025年12月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を推進しており、海外展開やストックビジネスの拡大など6つの成長戦略とその基盤を支えるIT推進に取り組んでいる。特に、水インフラ整備が急務である新興国への展開がこれからの業績の伸びをけん引すると見ており、持続可能な環境と社会づくりに貢献することで、自社の持続的成長を実現していく考えだ。

Key Points

- ・2024年12月期上期は3つの事業がバランスよく伸長し増収増益
- ・2社の新規連結効果のほか、海外事業の拡大や仕入価格上昇分の価格転嫁なども業績伸長に寄与
- ・2024年12月期は期初予想を据え置き、増収増益を見込む
- ・2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を推進。水環境関連の社会課題解決に向けて海外展開を加速させる方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「環境を守る。未来を変える。」をミッションに掲げ、 浄化槽・排水処理システムなど、水環境関連の社会課題解決に取り組む

1. 会社概要

同社グループは、水回りの住宅関連商材の販売、浄化槽・排水処理システムの提供など、「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複合的に展開している。

2023年に創業65周年を迎えた同社は、従来のコーポレートスローガンであった「PROTECT × CHANGE」を企業精神、「守るべきものは守り、変えるべきものは変える。」を企業姿勢として理念体系を整理した。同社グループの社会に対する存在意義（パーパス）である「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」の実践を通じて、「環境を守る。未来を変える。」という企業使命（ミッション）を達成していく考えだ。

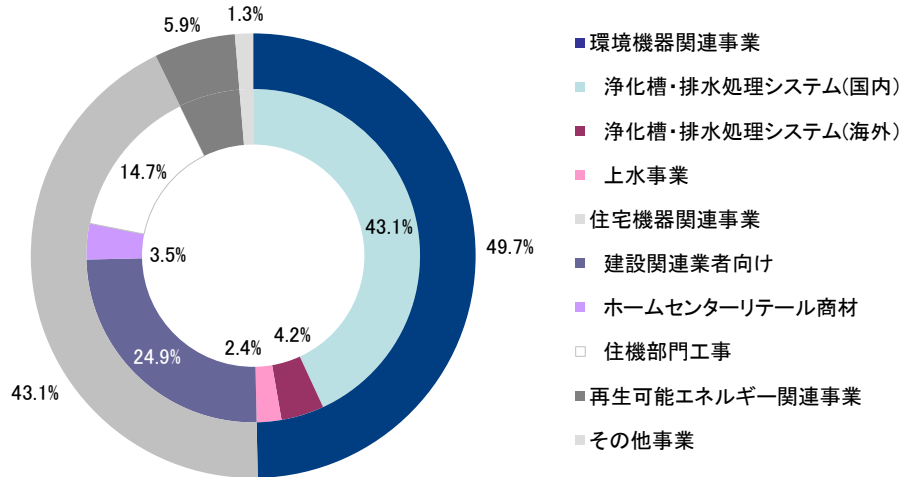
特に主力の「環境機器関連事業」においては、国連サミットで採択された17の「持続可能な開発目標（SDGs）」のうち6番目の「安全な水とトイレを世界中に」に深く関わっている。とりわけアジアやアフリカの新興国では、水質汚濁による環境汚染が看過できない状態であり、同社の役割の重要性や事業機会はグローバルに広がっている。同社グループの強みは、中小規模の水処理事業において、設計・製造・販売・施工、メンテナンスの一貫体制や品質の高さにあり、まさに新興国においてその優位性が発揮される可能性は高く、成長戦略の一環として「環境機器関連事業」の海外展開に取り組んでいる。

2. 事業構成

創業初期からの事業である「住宅機器関連事業」及び「環境機器関連事業」のほか、2018年12月期よりセグメント化した「再生可能エネルギー関連事業」が3本柱となっている。そのうち、上水から下水（浄化槽・排水処理システム等）に及ぶ水処理事業を、国内・海外向けに展開する「環境機器関連事業」が売上高の約50%、調整前営業利益の約75%を占めている。

会社概要

連結売上高の構成比
 (2024年12月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 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、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)(現DCM(株))、(株)カーマ(現DCM)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。成長市場と位置付けて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。

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月には第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、流通株式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をはじめ、経営環境や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行い、同年10月にスタンダード市場に市場区分が変更された。2024年1月には、2005年の設立以来、代表取締役社長を務めてきた大亀裕氏が代表取締役会長となり、代わって大亀裕貴氏が代表取締役社長に就任した。














会社概要

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関連事業、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おり、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月には、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している。また、情報開示にも積極姿勢であり、同社初の統合報告書 2023 を発行したほか、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、社外取締役が半数を占める。

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。

重要課題 (マテリアリティ)

	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)	  
	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	  
社会圏	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：統合報告書よりフィスコ作成

ダイキアキシ | 2024年10月23日(水)

 4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

会社概要

2023年8月には、(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き下げ効果がある。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ている。

* 2024年1月には、(株)ダイキアキシ・サステナブル・パワー(以下、DASP)と愛媛銀行<8541>がポジティブ・インパクト・ファイナンス(融資金額30億円)を締結した。

5. グループ企業

同社グループは、同社、連結子会社18社(国内10社、海外8社)及び非連結子会社2社(国内1社、海外1社)並びに関連会社1社(海外1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」が国内3社、「再生可能エネルギー関連事業」が国内2社である。

同社はM&Aを活用したグループ体制の強化(商圏・取扱い商材の拡大等)にも積極的である。最近では2023年2月に、2件のM&Aを行った。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。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事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となった。

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)ダイテック	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)トーブ	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
[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・販売拠点
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販売
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・販売
凌志大器浄化槽江蘇有限公司*	2018/7	設立	中国	中国の家庭用浄化槽の製造・販売
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・販売
DAIKI AXIS BANGLADESH LTD.*	2024/1	設立	バングラデシュ	バングラデシュでの浄化槽の販売
住宅機器関連事業				
(株)富士原冷機	2019/10	買収	愛媛県松山市	空調換気設備、給排水設備、電気設備、冷凍・冷蔵設備の施工・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	2023/2	買収	広島県広島市	空調関係設備の施工
再生可能エネルギー関連事業				
(株)ダイキアックス・サステイナブル・パワー	2012/4	買収	東京都ほか	太陽光発電事業・小型風力発電事業・BDF事業・水熱処理事業
(株)メディア	2023/2	買収	埼玉県さいたま市	太陽光発電設備の設計・施工

*持分法適用関連会社
出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

国内・海外における水インフラビジネスを手掛ける「環境機器関連事業」を主力として環境関連の事業を複合的に展開

1. 環境機器関連事業

「環境機器関連事業」は、2024年12月期上期において売上高の49.7%、調整前営業利益の74.9%を占める主力事業である。

事業概要

(1) 国内事業

同社の設立は2005年であるが、1964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（地下水飲料化システム）、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）のすべてに対応している。売上構成比は、地下水飲料化の上水事業が4.9%、中水道システムが0.2%、下水では国内小型合併処理浄化槽が6.2%、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60.4%、メンテナンス等が28.3%となっている（2023年12月期実績）。

「環境機器関連事業」の国内事業は、27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（福島、信州、松山、津島）にあり、自社工場から遠隔地の顧客には協業先である大栄産業（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、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き、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、同根の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・電気等点検業務など）を請け負っている。さらには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も拡大している。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だが、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っている。

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、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っている。

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ものの、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している。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。

事業概要

(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であり、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、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）の主要3業務で構成される。海外の水メジャー企業はすべての領域を網羅するが、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、水メジャー企業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する独自のポジショニングを構築している。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、現地企業は厳格化された基準をクリアできる技術水準がなく、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。一方で同社は、それぞれの国や地域の水事業に適合する製品開発、厳格化された基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。

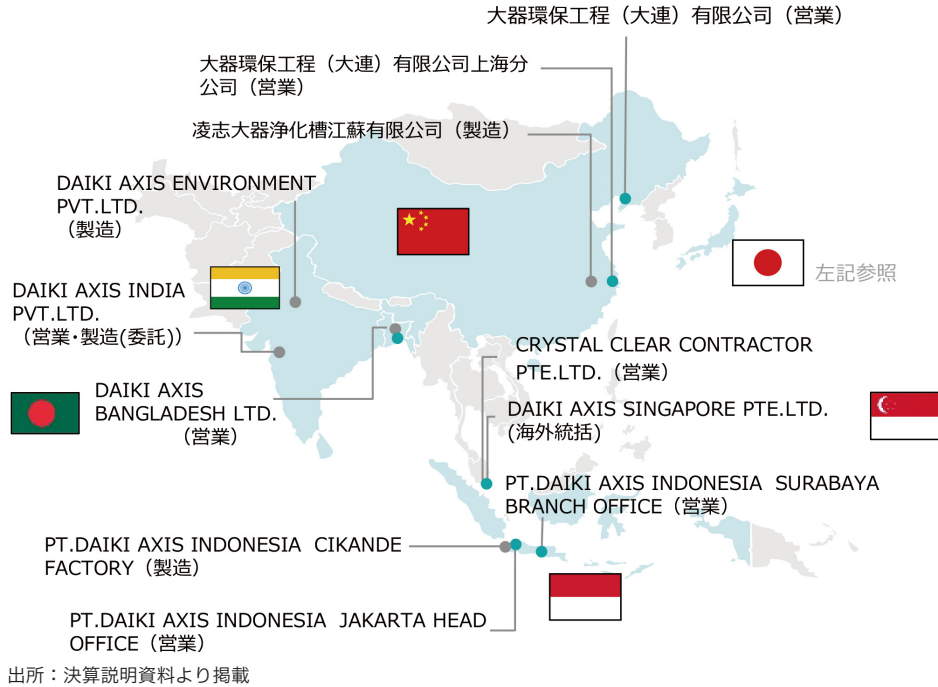
2025年12月期の海外売上高は4,000百万円を計画している。うち、半分をインドが占める見込みだ。インドは、2023年に人口が中国を抜き世界一となった。2022年の実質国内総生産（GDP）成長率が6.7%と伸び率が中国を上回った。ドルベースの名目GDPは約33,800億米ドル（約460兆円）と英国を抜き世界5位となり、日本の8割に迫った。インドの人口は約14億人と日本の11倍、国土面積が世界7位の328万km²と、日本の37万km²（62位）の約9倍の大きさである。2021年7月時点の人口の中間年齢は、日本の48.4歳に対しインドが27.6歳と若い。インドは、人口ボーナス期にあり、今後高い経済成長が見込まれ、下水道などの社会資本を整備する時期にあたる。

また、2024年1月にはバングラデシュに子会社を設立した。バングラデシュは2026年には後発開発途上国から卒業予定であり、BRICSに続く新興経済圏（ネクスト11）の1つとなっている。水環境は重度に汚染されており、河川の水質問題により飲料水の取水が困難な状況であるが、下水道普及率は3%に留まっている。規制範囲に該当するすべての建物に浄化槽と同等の適切な汚染処理設備の設置が義務付けられる法整備が進められている。

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）、スリランカ1拠点（営業・製造）、バングラデシュ1拠点（営業）の展開となる。販売代理店数は、インドが21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・一貫生産などから適切な形態を選択している。

事業概要

海外拠点の状況



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、小型製品に関しては、合併企業から供給を受けている。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。同工場は、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2番目となる自社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2024年12月期上期における売上構成比は、建設関連業者等が57.9%、ホームセンターリテール商材が8.1%、住機部門工事が34.0%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専門店」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、公共施設向けの内外装資材等の卸売など、同地域内では高い販売実績を上げている。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おり、ホームセンター店舗の建築工事も請け負うほか、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ている。卸売り型の事業モデルであるため、利益率は1.5～2.7%程度と相対的に低いが、木構造事業のすべての工程を自社で完結する体制を構築するなどメーカー機能を強化することで付加価値及び競争力の向上を目指している。

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2024年12月期上期における売上構成比は、太陽光発電事業が89.8%、バイオディーゼル燃料関連事業が8.0%、小形風力発電事業が0.5%、水熱処理事業が1.0%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関連事業を移管、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) 太陽光発電事業

太陽光発電事業は、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、期間按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月には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す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。

* 同社グループが無償で配置した太陽光発電システムの運用・維持管理を提供し、電力需要家は同社が発電した電力を購入、使用した分の電気代で支払う契約である。カーボンニュートラルの実現に向けて大企業を中心に電力需要が高まっているなか、FIT制度終了後の事業モデルとして注力している。

事業概要

(2) バイオディーゼル燃料関連事業

バイオディーゼル燃料関連事業は2002年に開始した。一般家庭やレストラン、コンビニエンスストア、食品加工工場などから出る揚げ物等に使用した植物系廃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。

2023年からは新たな展開として、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。2024年に入ってから、1月に日本航空の高知空港所、5月に同徳島空港所、6月には同高松空港所と、四国4空港にて「D・Oil」の提供を開始している。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、2023年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。なお、関東地方におけるバイオディーゼル燃料の安定供給とさらなる事業展開を企図し、茨城県にバイオディーゼル燃料の精製プラントを2024年4月に完成させた。

(3) 小形風力発電事業

2012年12月期に小形風力発電事業に参入した。DASPは、2021年12月期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。現在は26サイトを運営しており、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2020年から(株)シルフィード(現DASP)が、ゼファー(株)、ジャトコ(株)、リコージャパン(株)(リコー<7752>のグループ企業)と共に、低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業を行っている。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、フィールド試験、風車制御のアルゴリズムの構築を、ジャトコが自動車部品の風力発電機への転用開発を、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の開発を、シルフィード(現DASP)は翼の生産を、それぞれ担っている。

業績動向

2024年12月期上期は設備投資需要の回復や、海外事業の拡大などにより増収増益

1. 2024年12月期上期の業績概要

2024年12月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比7.3%増の22,610百万円、営業利益が同67.7%増の554百万円、経常利益が同52.3%増の628百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同5,987.3%増の266百万円と増収増益となった。通期予想に対しても順調に進捗している。

売上高は、2件の連結効果(3ヶ月分の上乗せ)を含め、3つの事業がバランスよく伸長した。「環境機器関連事業」は、設備投資需要の回復により修繕工事が増加したほか、メンテナンス契約の積み上げが増収に寄与した。また、注力する海外事業も大きく伸びた。「住宅機器関連事業」については、都市圏マンションなど建設関連事業者などが堅調に推移したほか、空調工事を手掛けるアドアシステムの連結効果(シナジーを含む)などにより住機部門工事が大きく底上げされた。「再生可能エネルギー関連事業」についても、メデアの連結効果を含め、太陽光発電事業(売電、発電施設の販売)が順調に拡大した。

利益面では、仕入価格や輸送費等の高止まりが見られるなかで、価格転嫁の進展及びストック収益(メンテナンス等)の積み上げ、M&Aした子会社とのシナジー創出、海外事業の損益改善などの要因により大幅な増益となった。営業利益率も2.5%(前年同期は1.6%)に改善した。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の増益率が著しく高いのは、前年同期に発生した一過性費用(製品不具合対応費用)が解消したことによる。

財政状況は、バイオディーゼル燃料精製プラントの建設等により固定資産が増加した一方、現金及び預金が減少し、資産合計は34,061百万円と前期末比ほぼ横ばいで推移した。また、自己資本は利益剰余金の増加等により同1.8%増の9,698百万円となったことから、自己資本比率は28.5%(前期末は28.0%)とわずかに上昇した。

キャッシュ・フローの状況については、営業キャッシュ・フローが前期末比1,525百万円のプラス、投資キャッシュ・フローが同1,104百万円のマイナス、財務キャッシュ・フローが同433百万円のマイナスとなり、その結果、現金及び預金同等物の残高は同1,950百万円減の6,706百万円となった。なお、投資キャッシュ・フローのマイナスは、バイオディーゼル燃料精製プラントの建設やベンチャーキャピタル事業におけるスタートアップ投資によるものである。

ダイキアックス | 2024年10月23日(水)
 4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

2024年12月期上期 連結業績

(単位：百万円)

	23/12 期上期		24/12 期上期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	21,067	-	22,610	-	1,542	7.3%
環境機器関連事業	10,853	51.5%	11,231	49.7%	377	3.5%
(うち海外売上高)	673	3.2%	940	4.1%	266	39.5%
住宅機器関連事業	8,817	41.9%	9,747	43.1%	929	10.5%
再生可能エネルギー関連事業	1,095	5.2%	1,334	5.9%	239	21.8%
その他の事業	302	1.4%	298	1.3%	-3	-1.2%
売上総利益	4,333	20.6%	4,901	21.7%	567	13.1%
販管費	4,003	19.0%	4,347	19.2%	344	8.6%
営業利益	330	1.6%	554	2.5%	223	67.7%
環境機器関連事業	769	7.1%	978	8.7%	209	27.2%
住宅機器関連事業	176	2.0%	258	2.7%	81	46.3%
再生可能エネルギー関連事業	66	6.1%	77	5.8%	11	17.2%
その他の事業	25	8.3%	-8	-	-33	-
調整額	-706	-	-751	-	-44	6.3%
経常利益	412	2.0%	628	2.8%	215	52.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	4	0.0%	266	1.2%	261	5987.3%

注：事業別利益の売上比は、各事業の売上高をベースとする

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期上期末	増減	増減率
流動資産	18,871	18,319	-552	-2.9%
(現金及び預金)	6,945	7,035	89	1.3%
(営業債権)	9,672	9,418	-254	-2.6%
(棚卸資産)	1,688	1,458	-230	-13.6%
固定資産	15,199	15,741	542	3.6%
有形固定資産	11,359	11,619	260	2.3%
無形固定資産	1,562	1,384	-178	-11.4%
投資その他の資産	2,277	2,737	460	20.2%
資産合計	34,071	34,061	-9	-0.0%
流動負債	16,945	17,380	435	2.6%
(仕入債務)	4,611	4,291	-320	-6.9%
(借入金・社債等)	9,713	10,171	457	4.7%
固定負債	7,601	6,981	-620	-8.2%
(借入金・社債等)	6,350	5,708	-642	-10.1%
負債合計	24,547	24,361	-185	-0.8%
(有利子負債)	16,064	15,880	-184	-1.1%
純資産合計	9,524	9,699	175	1.8%
【経営指標】				
自己資本	9,524	9,698	175	1.8%
自己資本比率	28.0%	28.5%	0.5pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

主力事業の業績は以下のとおり。

(1) 環境機器関連事業

売上高は前年同期比 3.5% 増の 11,231 百万円、セグメント利益は同 27.2% 増の 978 百万円となった。設備投資需要の回復などを追い風として、浄化槽・排水処理システムにおける修繕工事が増加したほか、原価上昇分に対する価格転嫁の進展などが増収に寄与した。地下水飲料化事業についても、新規契約や販売後のメンテナンス契約の増加により順調に伸びた。また、注力する海外事業についても、新工場の稼働とともにインド及びスリランカが大きく伸長した。ただ、事業全体で緩やかな増収率に留まったのは、案件の大型化に伴う売上計上基準（工事進行基準）が影響しており、受注高は増収率以上に積み上がっているようだ。利益面では、材料費や外注費の高止まりに対する価格転嫁の進展に加え、案件大型化に伴う利益率の良化、ストック収益の積み上げ（メンテナンス契約や地下水飲料化事業等）、海外事業の損失縮小により大幅な増益となった。セグメント利益率は 8.7%（前年同期は 7.1%）に大きく改善した。

(2) 住宅機器関連事業

売上高は前年同期比 10.5% 増の 9,747 百万円、セグメント利益は同 46.3% 増の 258 百万円となった。大阪、広島など都市圏マンションが堅調な建設関連事業者等が伸びた。また、住機部門工事についても空調工事を手掛けるアドアシステムの連結効果（シナジーを含む）や農業温室工事の大型案件獲得などにより大きく拡大した。利益面でも、仕入価格や輸送費等の上昇分の価格転嫁が進んだことや、利益率の高い住機部門工事の伸びなどにより大幅な増益となり、セグメント利益率は 2.7%（前年同期は 2.0%）に改善した。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

売上高は前年同期比 21.8% 増の 1,334 百万円、セグメント利益は同 17.2% 増の 77 百万円となった。売電事業による安定収益に加え、売電事業及び発電施設の販売を手掛けるメディアの連結効果が増収に大きく寄与した。また、バイオディーゼル燃料関連事業についても、B5 軽油^{*}の契約件数の伸びにより着実に伸びた。利益面では、東日本（茨城県）におけるバイオディーゼル燃料精製プラント建設などに係る先行費用が発生したものの、売電収益の底上げやメディアによる施設販売により増益を確保した。セグメント利益率は 5.8%（前年同期は 6.1%）と若干低下した。

^{*} 軽油に「D・Oil」を 5% 混合したものであり、国の定める軽油の強制規格を満たしている。日本航空向けの空港内作業車両への供給が四国 4 県にて実現した。

2. 2024年12月期上期の総括

2024年12月期上期は、すべての事業がバランスよく伸長し好調に推移したと評価できる。特に利益面では大幅な伸びとなり、通期予想に対してもハイペースで進捗しているところは特筆すべきポイントだ。弊社では、収益性改善に向けて、1) 価格改定の進捗、2) セールスマックスの強化（利益率の高い商材・サービスの導入）、3) ストック収益の積み上げ（メンテナンス契約の伸び）、4) コスト削減（集中購買等）、5) 海外事業の拡大（新工場の稼働状況等）をフォローしてきたが、それぞれに一定の成果があったことが収益の底上げにつながったと見ている。また、今後に向けた活動面においても、新工場の稼働（インド、スリランカ）や新たな拠点開設（バングラデシュ）などによる海外事業の進展をはじめ、M&A した子会社とのシナジー創出（新たな商材・サービスの拡充等）、バイオディーゼル燃料の販売地域拡大（東日本）、競争力向上に向けた木構造事業の体制強化（全工程の自社対応）など、各方面で次のステージに向けた方向性の一端を示すことができた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

トピック

新工場の稼働が本格化してきたインド、スリランカが順調に拡大

同社が注力するインドは、市場が好調であることと、新工場の稼働が製造品質の安定化を含め、本格化してきたことで、売上高は328百万円（前年同期は153百万円）、営業損失は20百万円（同90百万円の損失）と大幅な増収となり黒字化も見えてきた。同様に、スリランカについても組立工場の稼働により、売上高は141百万円（同36百万円）、営業利益は9百万円（同9百万円の損失）と黒字化を達成した。インドネシアも、売上高152百万円（同124百万円）、営業損失20百万円（同51百万円の損失）と増収及び損失縮小となった。大型案件は順調に受注するも、完成は下期となるため、通期では黒字化を見込む。一方、日系企業の設備投資需要が減少傾向にある中国は、売上高が66百万円（同164百万円）、営業損失が32百万円（同46百万円の利益）と大きく落ち込み営業損失を計上した。これらから、中国では苦戦を強いられているものの、それを上回る勢いでインド、スリランカが伸びてきたという見方ができる。

活動面でも、インドにおける国有鉄道「駅リニューアルプロジェクト」^{※1}やガンジス川浄化計画^{※2}のほか、スリランカでは、最大手デベロッパーから受注したマンションプロジェクトなどが順調に進んでいる。また、新たに拠点開設したバングラデシュでは、現地政府機関や建設事業者とのリレーションづくりに取り組んだ^{※3}。

- ※1 デリー周辺10駅分のうち、初回ロットの浄化槽製造を開始した。また、新たに4駅分の浄化槽納入を追加受注し、併せて10年間のメンテナンス契約を行った。
- ※2 2022年3月に受注したガンジス川浄化計画の支流浄化プロジェクトにおける第1弾の第1工区が完了、第2工区の施工が進行中である（インド下院総選挙の影響により、現在スケジュールの見直し・再構築を行っている）。また、第2弾プロジェクトについても土木工事が完了し、製品出荷の準備中である。
- ※3 現地政府機関や建設事業者とのパートナーシップ構築を目的とする記念式典の開催や、来日した住宅・公共事業省大臣との意見交換及び工場見学の実施、現地法人として初受注となる政府宿舍への浄化槽納入などである。

業績見通し

2024年12月期の業績予想を据え置き、通期でも増収増益を見込む

1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高を前期比4.3%増の44,500百万円、営業利益を同10.5%増の730百万円、経常利益を同4.5%減の800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同94.8%増の400百万円と増収増益（経常損益を除く）を見込んでいる。

業績見通し

売上高は、引き続き主力3事業がそれぞれ増収を確保する見通しである。「環境機器関連事業」では、新工場の稼働が本格化するインドやスリランカを中心に海外事業が大きく伸長し、「住宅機器関連事業」は、引き続き商品供給問題の解消やリフォーム市場拡大への対応が業績の伸びをけん引、「再生可能エネルギー関連事業」では、安定した売電収益に加え、バイオディーゼル燃料関連事業における新たな展開や太陽光発電施設の販売により増収となる想定だ。

利益面でも、引き続き国内における仕入価格の高騰や、売電事業における出力制限及び材料不足（ケーブル等）によるコスト増の影響を受けるものの、増収による収益の底上げで営業増益を目指す。特に、仕入価格上昇分の販売価格への転嫁を進めることで営業利益率の改善を図る考えだ。

2024年12月期 連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	42,681	-	44,500	-	1,818	4.3%
環境機器関連事業	21,010	49.2%	21,525	48.4%	514	2.5%
(うち海外売上高)	1,492	3.5%	2,347	5.3%	855	57.3%
住宅機器関連事業	18,302	42.9%	19,610	44.1%	1,307	7.1%
再生可能エネルギー関連事業	2,746	6.4%	2,810	6.3%	63	2.3%
その他の事業	622	1.5%	555	1.2%	-67	-10.8%
売上総利益	8,866	20.8%	9,730	21.9%	863	9.7%
販管費	8,206	19.2%	9,000	20.2%	793	9.7%
営業利益	660	1.5%	730	1.6%	69	10.5%
環境機器関連事業	1,424	6.8%	1,670	7.8%	245	17.3%
住宅機器関連事業	278	1.5%	381	1.9%	102	37.1%
再生可能エネルギー関連事業	259	9.4%	225	8.0%	-34	-13.1%
その他の事業	38	6.2%	-5	-	-43	-113.2%
調整額	-1,339	-	-1,541	-	-201	-
経常利益	837	2.0%	800	1.8%	-37	-4.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	205	0.5%	400	0.9%	194	94.8%

注：事業別利益の売上比は、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

2. 弊社の見方

弊社では、外部環境（堅調な設備投資需要等）や各事業の取り組みが順調に進捗している状況から、同社の業績予想の達成は十分に可能であると考えている。特にハイペースで進捗している利益面については、上振れの可能性もあると見ている。注目すべきは、中期経営計画の最終年度となる2025年12月期、さらには2030年ビジョンの達成に向けて、いかに成長基盤を強化していくのかにある。想定外の新型コロナウイルス感染症拡大の長期化やサプライチェーンの混乱、物価上昇による影響に加え、インド新工場の立ち上がりの遅れもあり、中期経営計画（利益計画）の達成は厳しい状況だが、足元では各方面で事業拡大に向けたシーズが育ってきたことから、次のステージに目線を向けて事業の進捗をフォローしていくことが重要となろう。

■ 中長期的な方向性

2030年ビジョンの達成に向けて海外事業の拡大や、 ストックビジネスの強化、M&Aの推進などに取り組む

1. 中期経営計画の概要

同社は、2025年12月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画「PROTECT × CHANGE」を推進しており3年半が経過した。2030年ビジョンである、1) グローバルな舞台で期待を超える活躍、2) 世界から「環境の未来」を期待される企業への躍進、3) 得意分野の拡大と新領域への挑戦、4) 新型コロナウイルス感染症の影響によるニューノーマルに対応した柔軟な組織の確立に向けて、6つの成長戦略とその基盤となるIT推進に取り組んでいる。

2. 数値計画とその前提

最終年度である2025年12月期の数値目標として、売上高45,000百万円（5年間の平均成長率は5.4%）、営業利益2,000百万円（同13.9%）、営業利益率4.4%を目指す。

2023年12月期比の増収額（2,319百万円）への寄与は、「環境機器関連事業」が990百万円の増加、「住宅機器関連事業」が698百万円の増加、「再生可能エネルギー関連事業」が246百万円の減少となる。一方、営業利益の増加額（1,340百万円）については、「環境機器関連事業」が896百万円の増加、「住宅機器関連事業」が422百万円の増加、「再生可能エネルギー関連事業」が441百万円の増加を見込んでいる。特に「環境機器関連事業」における海外売上高は4,000百万円（2023年12月期比2,508百万円増）※に大きく伸びる想定であり、事業の拡大及び先行投資負担の緩和とともに収益性の向上を目指す。

※ このうち半分をインドが占める計画である。

中長期的な方向性

中期経営計画 数値目標

(単位：百万円)

	3年目		4年目		最終年度	
	23/12期		24/12期		25/12期 当初計画	23/12期比 増減額
	当初計画	実績	当初計画	予想		
売上高	39,840	42,681	44,500	44,500	45,000	2,319
環境機器関連事業	20,540	21,010	21,525	21,525	22,000	990
(うち海外売上高)	2,210	1,492	2,347	2,347	4,000	2,508
住宅機器関連事業	17,005	18,302	19,610	19,610	19,000	698
再生可能エネルギー関連事業	1,644	2,746	2,810	2,810	2,500	-246
その他の事業	650	622	555	555	1,500	878
営業利益	759	660	730	730	2,000	1,340
環境機器関連事業	1,486	1,424	1,670	1,670	2,320	896
住宅機器関連事業	498	278	381	381	700	422
再生可能エネルギー関連事業	249	259	250	225	700	441
その他の事業	41	38	45	-5	150	112
調整額	-1,516	-1,339	-1,616	-1,541	-1,870	-531
営業利益率	1.9%	1.5%	1.6%	1.6%	4.4%	2.9pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 成長戦略とこれまでの進捗

成長戦略として、1) 海外展開（環境機器関連事業）、2) ストックビジネスの拡大、3) 安定から成長への転化（住宅機器関連事業）、4) 再生可能エネルギー関連事業、5) 技術力・製品開発力の向上、6) M&Aの推進の6つを掲げている。また、戦略遂行を支える基盤整備として、7) IT推進にも取り組んでいる。それぞれの方針とこれまでの進捗、及び同社の自己評価は以下のとおり。

(1) 海外展開（環境機器関連事業）

a) 需要の高いエリアでの現地生産体制を構築するとともに、b) 海外人財の採用も積極的に行うほか、c) 海外事業に伴う制度やルールの見直し、新規制定にも取り組んでいる。a) については、ポテンシャルが大きいインド及びスリランカに新工場を建設するとともに、b) の人財採用も継続的に実施している。インド工場では製造人員の育成にやや時間を要したものの、拡大する需要に対応する体制が整った。今後は、スリランカ同様に立ち上がりの早い組立工場などを含め、第3工場以降の取り組みを検討する。一方、インドネシア工場についてはインド向け輸出分がなくなったことから、現地企業の開拓により工場稼働率の維持に取り組んだ。また、2024年1月にはバングラデシュに子会社を設立し、法整備において政府と連携を図っていく方針だ。以上から、インド工場での人財育成のもたつきなどを勘案し、現在までの自己評価を「△」としている。

(2) 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に取り組んでいる。地下水飲料化事業において、原価管理の再徹底やエスコ契約に限らない機器売りにも注力し、受注が増加しているほか、排水処理メンテナンスも好調に推移した。以上から、現在までの自己評価を「○」としている。

中長期的な方向性

(3) 安定から成長への転化（住宅機器関連事業）

a) ホームセンター向け営業の商圏拡大（全国対応）、b) 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、c) 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継続、d) 人材育成（営業力強化）、e) バックオフィスを含めた各事業の見える化と平準化（社員同士の相互補完の実現）などにより成長軌道へと転化させる方針だ。a) については東日本において苦戦を強いられている一方、b) については新規店開拓が予定どおりに進んでいるほか、新規商材では IoT スマートハウス関連分野やホームセンターに対するウルトラファイナブル等の販売に取り組んだ。c) については集中購買が完了し、仕入コストの削減も順調に進んだ。d) 人材育成や e) 社員同士の相互補完の取り組みも順調であり、2025 年に計画していた組織の若年化を前倒しで実現できた。以上から、現在までの自己評価を「○」としている。

(4) 再生可能エネルギー関連事業

a) バイオディーゼル販売量及び自治体とも連携した廃油回収エリアの拡大、b) 再生可能エネルギー先進企業（RE100・RE Action 加盟企業等）の動向調査・協業・提案などに取り組んでいる。a) については、販売や廃油回収エリアの拡大が順調に進んでおり、2024 年 4 月にはバイオディーゼル燃料の精製プラントが東日本（茨城県）に完成した。b) についても既存取引先へ協力を依頼し順調に進んだ。以上から、現在までの自己評価を「○」としている。

(5) 技術力・製品開発力の向上

a) 製造過程で生じるクレーム撲滅の徹底、b) 人材育成（専門性強化）、c) 風力・太陽光発電サイトの継続的開発・運用安定、d) さらに環境負荷の低減、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に取り組んでいる。a) はヒューマンエラー対策により大きく改善した。b) については、インド、インドネシアにおいて窒素規制に対応する製品開発を進めたほか、インドの寒冷地に対応した浄化槽の開発も検討中だが、人材育成の遅れなどからやや計画が後ずれしている。c) 風力・太陽光発電サイトの継続的な開発・安定運用は順調に進行中である。d) では、再生可能エネルギーと発電所のセットでのビジネスモデル展開を予定した発電所や、バイオディーゼル燃料の製造施設の建設などが順調に進んだ。以上から、b) における状況を鑑み、現在までの自己評価を「△」としている。

(6) M&A の推進

M&A を活用した商圏・取扱い商材の拡大に取り組んでいる。2023 年 12 月期は 2 件の M&A を実現し、「住宅機器関連事業」及び「再生可能エネルギー関連事業」における事業基盤を拡充できた。以上から、現在までの自己評価を「○」としている。

(7) IT 推進

IT 推進は業務面、組織・人材面でも影響が大きい重要施策と認識し、「提案の高付加価値化による利益率向上」を目指している。アナログ作業を置き換えることで重複する単純作業などを排除し、高付加価値業務に注力できる体制づくりを推進中であるほか、心理的安全性のある風土づくりのためのコミュニケーションツールを導入する予定である。ただ、まだ成果を体現するには至らず、現在までの自己評価を「△」としている。

中長期的な方向性

4. 企業価値向上に向けた課題認識と施策

同社では、仕入価格の上昇や先行投資による利益圧迫により ROE が低下し、PBR も 1 倍前後で推移している状況を課題として認識している。引き続き中長期的な成長を視野に入れ、販売地域拡大、生産能力・競争力の強化を図るとともに、利益率の改善に向けてコスト管理や IT 推進に取り組む考えだ。事業拡大に向けては、「環境機器関連事業」における海外展開の加速（特にインド）がドライバーとなる。また、競争力強化には、「住宅機器関連事業」における木構造事業や「再生可能エネルギー関連事業」における PPA モデルの展開及びバイオディーゼル燃料などをポイントに挙げている。一方、コスト管理については、海外におけるスリランカモデル※の採用検討や、集中購買、不採算事業の見直しなどに取り組む。

※ スリランカモデルの特長として、1) 組立工場であるため初期投資が少ない、2) 運送費・税関・税金の節約となる、などが挙げられる。

5. 中長期的な注目点

国内経済が成熟していくなかで、世界中の新興国で深刻化する水環境問題に着眼し、社会課題の解決を自社の成長に結び付ける方向性は、非常に魅力的で理にかなった戦略であると弊社では評価している。とりわけ新興国に見合った仕様やコストで、品質の高い製品・サービスを提供できる同社には大きなアドバンテージがあり、ポテンシャルが大きい市場を切り拓いていく可能性は十分にあると見ている。そのうえで、成否を決するのは、いかに各国政府と連携を図り、主体的にレギュレーションづくりに関与できるかということと、世界で活躍できる人財の育成にあるだろう。日本における浄化槽普及の歴史が今後のアジア・アフリカのモデルとして注目されており、高度成長期からの古い歴史を持つ同社にとっては、日本における浄化槽製造・普及の過程をアジア・アフリカに再現していくことで、環境への貢献はもちろん、同社自身の大きな飛躍にもつながると考える。人財育成についても、現在進めているインドでの取り組み（インドモデル）が軌道に乗れば、そこからの人財輩出も含め、今後の海外展開を早める転機になる可能性がある。もちろん、新興国特有の難しさもあるが、その点は新社長のこれまでの経験や経営手腕に期待したい。国内では、引き続き M&A を活用した事業基盤の強化に注目している。特に構造的な問題を抱える「住宅機器関連事業」や、ポスト FIT を見据えて新たなビジネスモデルを進めている「再生可能エネルギー関連事業」については様々な戦略オプションが考えられるが、これまでも M&A を通じて事業ポートフォリオを強化してきた同社にとっては、まさに環境変化や業界の動きが激しいときこそ、新たなチャンスが巡ってくる可能性が高いと弊社では見ている。

■ 株主還元策

2024年12月期は普通配当 24.0 円を継続する予定

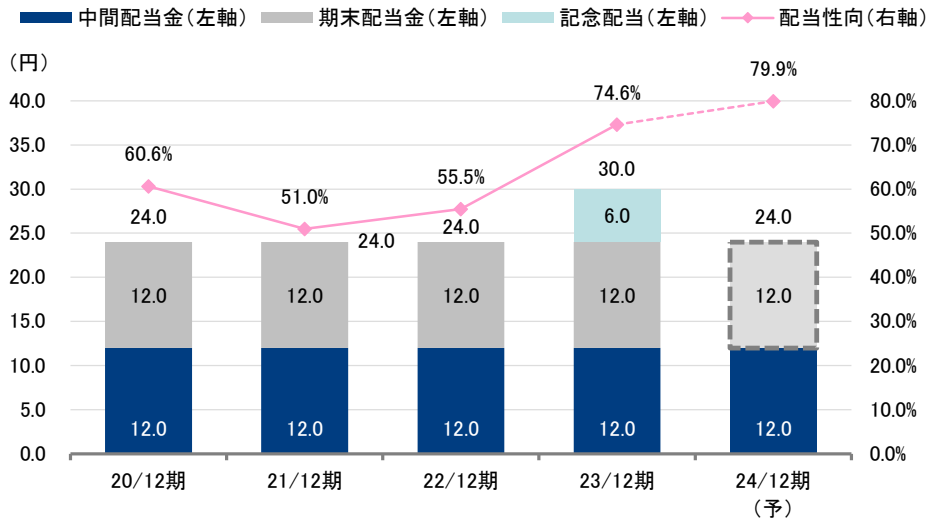
同社は株主還元策として、株主への安定的な利益還元、並びに継続的な成長を実現するため、配当性向と内部留保を総合的に勘案したうえで配当を行っている。2023年12月期は、1株当たり 24.0 円の普通配当に加え、創業 65 周年の記念配当(1株当たり 6.0 円)を実施した。2024年12月期は普通配当として 1株当たり 24.0 円(中間 12.0 円実施済、期末 12.0 円)の継続を予定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、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。同制度では、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 40,000 ポイントに増える。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・表示したものです。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