

|| 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 >>>](#)

2025 年 4 月 24 日 (木)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画の方向性	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
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
<b>■ 事業概要</b>	<b>07</b>
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	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2024年12月期の業績概要	12
2. 2024年12月期の総括	15
<b>■ 業績見通し</b>	<b>15</b>
1. 2025年12月期の業績見通し	15
2. 弊社の見方	16
<b>■ 新中期経営計画の方向性</b>	<b>16</b>
1. 前中期経営計画の振り返り	17
2. 新中期経営計画における背景と方向性	18
3. 事業戦略の概要	18
4. 数値目標	19
5. 財務戦略	20
6. 中長期的な注目点	21
<b>■ 株主還元策</b>	<b>22</b>

## ■ 要約

### 2024年12月期は増収増益、過去最高売上高を更新。 水衛生問題の解決に向けてグローバル展開を加速

ダイキアクシス <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（アクシス）」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。また、中期経営計画の売上高目標を1年前倒しで達成したことから、2025年3月11日に新中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）を公表した。世界の水衛生問題の解決に向け、国内の浄化槽メーカーから、「グローバルな水ビジネスプレイヤー」を目指す方向性をより強く打ち出した。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高が前期比9.7%増の46,818百万円、営業利益が同58.8%増の1,048百万円と増収増益となり、過去最高売上高を更新した。売上高では、基幹2事業の伸びが増収に寄与した。特に「環境機器関連事業」が海外事業の拡大やストックビジネス（保守・修繕）の積み上げ等により大きく伸ばしたほか、「住宅機器関連事業」では注力する住機部門工事が好調に推移した。利益面では、資材費や輸送費の高騰による影響を受けながらも、価格転嫁や高利益率の大型案件などにより売上総利益率が改善した。また、人的資本強化などの成長投資により販管費が増加したが、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし大幅な営業増益となった。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績予想は、売上高が前期比2.1%増の47,800百万円、営業利益が同4.9%増の1,100百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。売上高は、主要3事業がそれぞれ増収を確保する見通しだ。「環境機器関連事業」では、国内における営業体制の強化や海外事業の伸びが増収に寄与すると見込み、「住宅機器関連事業」では、住機部門工事の伸長やホームセンター商材の回復を見込んでいる。「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における販路拡大及びグリーンデータセンター事業の拡大により増収を確保する想定だ。利益面では、大型案件のはく落により「環境機器関連事業」が減益となるものの、「住宅機器関連事業」及び「再生可能エネルギー関連事業」の底上げによりカバーし増益を見込んでいる。

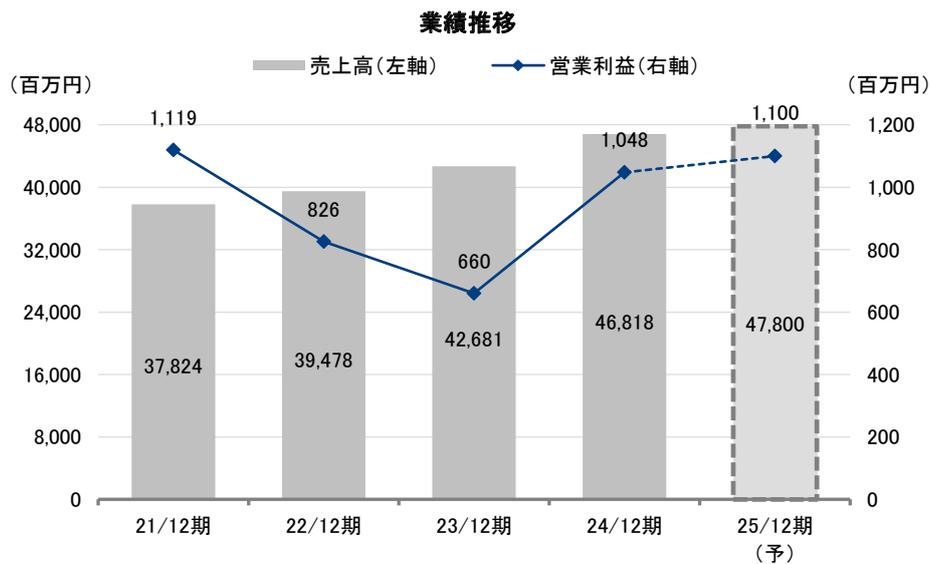
要約

3. 新中期経営計画の方向性

新中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）では、世界の水衛生問題の解決に向けて、「環境機器関連事業」における海外展開を加速する方針である。また、「住宅機器関連事業」の利益体質の強化に取り組むとともに、「再生可能エネルギー関連事業」についてはグリーンデータセンターやバイオディーゼル燃料を積極的に推進する。最終年度の目標として売上高 53,000 百万円、営業利益 1,450 百万円、自己資本比率 31.0%、ROE9.7% を目指す。

Key Points

- ・ 2024年12月期は計画を上回る増収増益により、過去最高売上高を更新
- ・ 2025年12月期も増収増益基調が継続する見通し
- ・ 1年前倒しで新中期経営計画をスタート。世界の水衛生問題の解決に向けて、「グローバルな水ビジネスプレイヤー」を目指す



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。

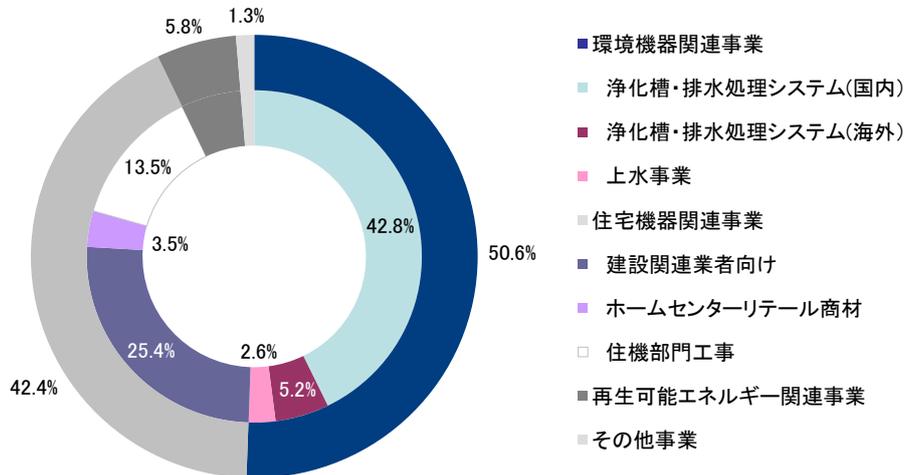
特に主力の「環境機器関連事業」においては、国連サミットで採択された17の「持続可能な開発目標（SDGs）」のうち6番目の「安全な水とトイレを世界中に」に深く関わっている。とりわけアジアやアフリカの新興国では、水質汚濁による環境汚染が看過できない状態であり、同社の役割の重要性や事業機会はグローバルに広がっている。同社グループの強みは、中小規模の水処理事業において、設計・製造・販売・施工・メンテナンスの一貫体制や品質の高さにあり、まさに新興国においてその優位性が発揮される可能性は高く、成長戦略の一環として「環境機器関連事業」の海外展開に取り組んでいる。

#### 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78%を占めている。

会社概要

**連結売上高の構成比  
(2024年12月期)**



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、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CEOに、大亀裕貴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。

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、太陽光発電にかか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、「気候変動への適応及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)	  
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：統合報告書よりフィスコ作成

#### 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(組成金額80億円)の契約を締結した。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。また、2024年1月には、(株)ダイキアクシス・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19社(国内11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)にも積極的であり、2023年2月に2件のM&A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
<b>環境機器関連事業</b>				
[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
<b>住宅機器関連事業</b>				
(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
<b>再生可能エネルギー関連事業</b>				
(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月期において売上高の50.5%、調整前営業利益の77.8%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。

「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。

**ダイキアックス | 2025年4月24日(木)**

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

## 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。

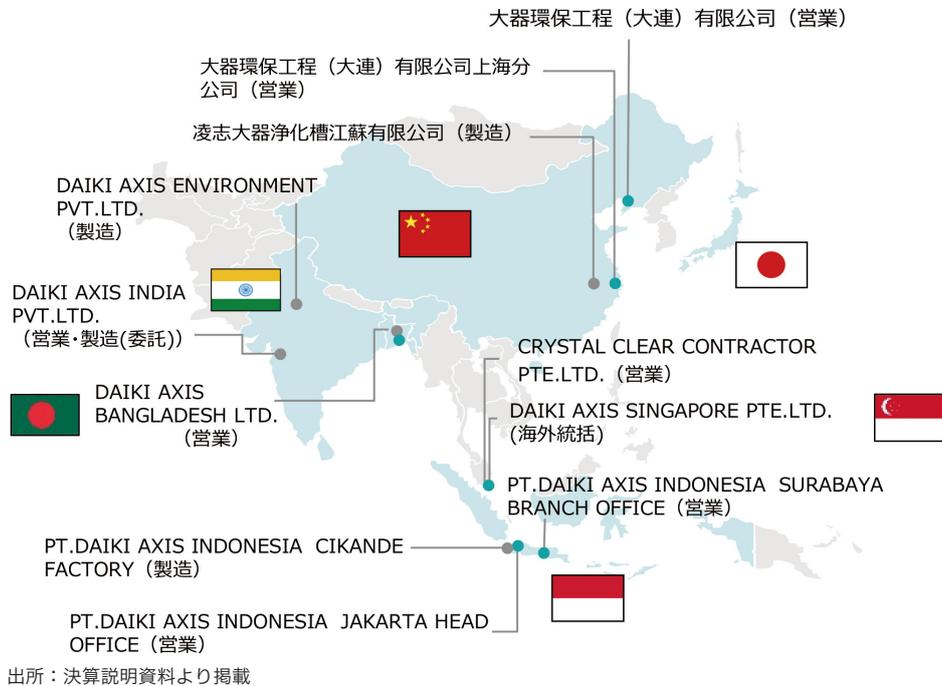
後述する新中期経営計画において、同社は2027年12月期の海外売上高を5,000百万円と計画している。うち、インドが40%強を占める見込みだ。インドは、2023年に人口が中国を抜き世界一となった。2023年の実質国内総生産（GDP）成長率が8.2%となり、2年連続で中国を上回った。ドルベースの名目GDPは約3.568兆米ドル（約560兆円）と世界5位にランキングされている。インドの人口は約14億人と日本の11倍、国土面積が世界7位の328万km<sup>2</sup>と、日本の37万km<sup>2</sup>（62位）の約9倍の大きさである。2021年7月時点の人口の中間年齢は、日本の48.4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当たる。

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、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。

2. 住宅機器関連事業

「住宅機器関連事業」の2024年12月期における売上構成比は、建設関連業者等が59.9%、ホームセンターリテール商材が8.2%、住機部門工事が31.8%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きた。

事業概要

### 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月期における売上構成比は、太陽光発電事業が88.8%、バイオディーゼル燃料関連事業が8.1%、小形風力発電事業が0.5%、水熱処理事業が2.0%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かか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。

\* 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。

#### (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。2024年12月からは、茨城県牛久エリアにおいて、セブン-イレブン店舗への配送車両にバイオディーゼル燃料を供給している。

事業概要

### (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)とともに、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、DASPは翼の生産を、それぞれ担っている。

## 業績動向

### 2024年12月期は増収増益、過去最高売上高を更新。 海外事業の拡大や価格転嫁が奏功

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高が前期比9.7%増の46,818百万円、営業利益が同58.8%増の1,048百万円、経常利益が同36.4%増の1,141百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)が同71.5%増の352百万円と増収増益となり、過去最高売上高を更新した。期初予想に対しても、売上高、利益(当期純利益を除く)ともに上回り、売上高は中期経営計画の目標を1年前倒しで達成した。

売上高では基幹2事業の伸びが増収に寄与した。特に「環境機器関連事業」が海外事業の拡大やストックビジネス(保守・修繕)の積み上げ等により大きく伸長したほか、「住宅機器関連事業」では注力する住機部門工事が好調に推移した。一方、「再生可能エネルギー事業」は大型案件のはく落等によりわずかに減収となった。

利益面では、資材費や輸送費の高騰による影響を受けながらも、価格転嫁や高利益率の大型案件などにより売上総利益率は改善した。また、人的資本強化に向けた成長投資などにより販管費が増加したが、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし大幅な営業増益となった。営業利益率は2.2%(前期は1.5%)に改善した。

**ダイキアックス** | 2025年4月24日(木)  
 4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

財政状態は大型工事の進捗等により流動資産が増加したほか、バイオディーゼル燃料精製プラントやグリーンデータセンターの設立、ベンチャーキャピタル事業における積極的なスタートアップ投資により固定資産も増加したことから、資産合計は前期末比 8.2% 増の 36,849 百万円に拡大した。一方、自己資本は剰余金の配当や自己株式の取得により同 0.7% 減の 9,456 百万円とわずかに縮小し、自己資本比率は 25.7%（前期末は 28.0%）に低下した。

キャッシュ・フローの状況については、営業キャッシュ・フローのプラス(3,197 百万円)が投資キャッシュ・フローのマイナス(2,024 百万円)を上回っており、投資資金は営業キャッシュ・フローの範囲内に収まっている。また、財務キャッシュ・フローもプラス(157 百万円)となり、その結果、現金及び預金同等物の残高は前期末比 1,327 百万円増の 7,998 百万円に増加した。

**2024年12月期連結業績**

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	42,681	-	46,818	-	4,137	9.7%
環境機器関連事業	21,010	49.2%	23,649	50.5%	2,639	12.6%
(うち海外売上高)	1,477	3.5%	2,434	5.2%	956	64.7%
住宅機器関連事業	18,302	42.9%	19,844	42.4%	1,542	8.4%
再生可能エネルギー関連事業	2,746	6.4%	2,708	5.8%	-37	-1.4%
その他の事業	622	1.5%	616	1.3%	-6	-1.1%
売上総利益	8,866	20.7%	10,217	21.8%	1,350	15.2%
販管費	8,206	19.2%	9,168	19.6%	962	11.7%
営業利益	660	1.5%	1,048	2.2%	388	58.8%
環境機器関連事業	1,424	6.8%	2,029	8.6%	605	42.5%
住宅機器関連事業	278	1.5%	451	2.3%	173	62.5%
再生可能エネルギー関連事業	259	9.4%	123	4.6%	-135	-52.3%
その他の事業	38	6.2%	-29	-	-68	-
調整額	-1,339	-	-1,526	-	-186	-
経常利益	837	2.0%	1,141	2.4%	304	36.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	205	0.5%	352	0.8%	146	71.5%

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

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減
流動資産	18,871	20,506	1,634
(現金及び預金)	6,945	8,213	1,267
(営業債権)	9,672	10,271	598
(棚卸資産)	1,686	1,477	-210
固定資産	15,199	16,342	1,143
有形固定資産	11,359	11,824	465
無形固定資産	1,562	1,181	-381
投資その他の資産	2,277	3,336	1,059
資産合計	34,071	36,849	2,778
流動負債	16,945	20,742	3,796
(仕入債務)	4,611	5,380	768
(借入金・社債等)	9,713	11,431	1,717
固定負債	7,601	6,649	-951
(借入金・社債等)	6,350	5,293	-1,097
負債合計	24,547	27,392	2,845
(有利子負債)	16,064	16,725	620
純資産合計	9,524	9,457	-66
<b>【経営指標】</b>			
自己資本	9,523	9,456	-67
自己資本比率	28.0%	25.7%	-2.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成  
 主力事業の業績は以下のとおりである。

主力事業の業績は以下のとおりである。

**(1) 環境機器関連事業**

売上高は前期比 12.6% 増の 23,649 百万円、セグメント利益は同 42.5% 増の 2,029 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、排水処理を中心とした大型工事の進捗に伴う売上計上が進んだこと、原価上昇分に対する価格転嫁の進展などにより大幅な増収となった。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ばしたほか、インドネシアも大型案件の成約により好調であった。利益面でも増収効果や、資材費及び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 8.6%（前期は 6.8%）に大きく改善した。

**(2) 住宅機器関連事業**

売上高は前期比 8.4% 増の 19,844 百万円、セグメント利益は同 62.5% 増の 451 百万円となった。大阪、広島エリアにおける新築物件の取扱増により建設関連業者等が伸びた。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、木構造事業の本格化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った。セグメント利益率も 2.3%（前期は 1.5%）に改善した。

業績動向

### (3) 再生可能エネルギー関連事業

売上高は前期比 1.4% 減の 2,708 百万円、セグメント利益は同 52.3% 減の 123 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業績寄与したものの、売上高全体ではわずかな減収に留まった。また、注力するバイオディーゼル燃料については、東日本事業所の稼働の後ずれにより出遅れた。利益面では、バイオディーゼル燃料精製プラント建設などにかかる先行費用に加え、前期の大型高利益案件のはく落により大幅な減益となった。セグメント利益率は 4.6%（前期は 9.4%）に大きく低下した。

## 2. 2024 年 12 月期の総括

2024 年 12 月期を総括すると、「再生可能エネルギー関連事業」（特にバイオディーゼル燃料の販路拡大等）が想定よりも出遅れたものの、「環境機器関連事業」が注力する海外事業を軸に大きく拡大したことで過去最高売上高を更新したことは、今後に向けても評価できる。また、利益面でも原価上昇分の価格転嫁や「住宅機器関連事業」の高付加価値化の進捗を確認できた。活動面では、インド政府と進めてきた認証制度が 2024 年末に整備される（同社が第 1 号となる予定）など、今後のグローバル展開のカギを握る「インドモデル」の確立に向けて大きく前進した（詳細は後述）。

# 業績見通し

## 2025 年 12 月期は引き続き増収増益を見込む

### 1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の業績予想は、売上高を前期比 2.1% 増の 47,800 百万円、営業利益を同 4.9% 増の 1,100 百万円、経常利益を同 0.7% 増の 1,150 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 84.6% 増の 650 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。

売上高では、主要 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、国内における営業体制の強化や海外事業の伸び（インド、バングラデシュの安定稼働）が増収に寄与すると見込み、「住宅機器関連事業」では、引き続き住機部門工事の伸びやホームセンター商材の回復を見込んでいる。「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における販路拡大（商社との連携等）及びグリーンデータセンター事業の拡大により伸長する想定だ。

利益面では、大型案件のはく落により「環境機器関連事業」が減益となるものの、「住宅機器関連事業」及び「再生可能エネルギー関連事業」の底上げによりカバーし増益を見込む。営業利益率は 2.3%（前期は 2.2%）とわずかに改善する見通しである。

業績見通し

**2025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	46,818	-	47,800	-	981	2.1%
環境機器関連事業	23,649	50.5%	24,320	50.9%	670	2.8%
(うち海外売上高)	2,434	5.2%	2,732	5.7%	297	12.2%
住宅機器関連事業	19,844	42.4%	20,000	41.8%	155	0.8%
再生可能エネルギー関連事業	2,708	5.8%	2,900	6.1%	191	7.1%
その他の事業	616	1.3%	580	1.2%	-36	-5.9%
売上総利益	10,217	21.8%	10,585	22.1%	367	3.6%
販管費	9,168	19.6%	9,485	19.8%	316	3.5%
営業利益	1,048	2.2%	1,100	2.3%	51	4.9%
環境機器関連事業	2,029	8.6%	1,965	8.1%	-64	-3.2%
住宅機器関連事業	451	2.3%	465	2.3%	13	2.9%
再生可能エネルギー関連事業	123	4.6%	186	6.4%	62	50.3%
その他の事業	-29	-	-16	-	13	-
調整額	-1,526	-	-1,500	-	26	-
経常利益	1,141	2.4%	1,150	2.4%	8	0.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	352	0.8%	650	1.4%	297	84.6%

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

世界経済の不安定な動きには注意が必要であるものの、各事業においてこれまで進めてきた取り組みが軌道に乗ってきたことを勘案すれば、同社予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。特に、インドでの新工場の本格稼働を含め、成長基盤が整ってきた海外事業（環境機器関連事業）の伸びや、住宅機器関連事業における構造的な変化（新商材やサービスの導入、高付加価値化など）の動き、バイオディーゼル燃料（再生可能エネルギー関連事業）の販路拡大に向けたスピードなどに注目したい。

## ■ 新中期経営計画の方向性

### 1 年前倒しで新中期経営計画を公表。 海外における水衛生インフラ整備を成長エンジンに位置付け

同社は、これまで推進してきた5ヶ年の中期経営計画「PROTECT × CHANGE」（2021年12月期～2025年12月期）の売上高目標を1年前倒しで達成したことや、当初の前提条件（外部環境）が大幅に変動したことを踏まえ、2025年3月11日に3ヶ年の新中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）を公表した。

## 1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画では、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推進に取り組んできた。

### (1) 業績目標の達成状況

最終年度(2025年12月期)の数値目標として、売上高45,000百万円、営業利益2,000百万円、営業利益率4.4%を目指してきた。前述のとおり、売上高については1年前倒しで達成した一方、2025年3月期の営業利益は計画を大きく下回る見込みである。想定外のコロナ禍の長期化やサプライチェーンの混乱等により事業(特に海外)の立ち上がりが遅れたことや、足元での資材費及び輸送費の高騰等が理由である。

### (2) 成長戦略における主な成果と課題

#### 1) 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を構築し、海外人財の採用も積極的に行うほか、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だ。インド及びスリランカにおける新工場が稼働したほか、バングラデシュに子会社を設立し、受注活動を開始した。特に、インドにおいて「海外進出モデル(インドモデル)」を確立したことは今後の海外事業の拡大に向けて大きな前進と言える。一方、受注本格化に向けた人財採用・教育は今後の課題となった。以上から、同社自己評価は「○」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だ。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、受注が増加した。また、排水処理事業においても営業及びメンテナンス部隊の統合を完了し、メンテナンス売上が大幅に増加した。以上から、同社自己評価は「◎」としている。

#### 3) 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、新規店開拓・新規商材の導入及び販売・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、人財育成、各業務の見える化と平準化などに取り組んだ。利益率の高い新商材やサービス(IoTスマートハウスの展開等)が進展したほか、集中購買による仕入コストの削減やDXによる営業強化、業務効率改善でも一定の成果を上げた。一方、ホームセンターの商圏拡大には課題を残した。以上から、同社自己評価は「○」としている。

#### 4) 再生可能エネルギー関連事業

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、再生可能エネルギー先進企業の動向調査・協業・提案などに取り組んだ。バイオディーゼル燃料は関東(茨城県)で精製プラントが完成し、首都圏に本格参入する体制を整えた。以上から、同社自己評価は「○」としている。

#### 新中期経営計画の方向性

##### 5) 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、人材育成、風力・太陽光発電サイトの開発・安定運用、環境負荷の低減、蓄電技術等を進化させ、防・減災対策、地産地消にも資するポストFITを見据えた高付加価値事業の提案に取り組んだ。製造過程におけるクレームが激減したほか、各エリアに合わせたプロダクトについても順調に開発が進んでいる。太陽光発電施設は安定稼働する一方、風力発電は外部要因の影響を受けて伸び悩み、相談件数が増えてきた水熱処理もまだ実証実験の域を出ないが、バイオディーゼル燃料については本格展開に向けて順調に動き出した。以上から、同社自己評価は「△」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だ。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」における事業基盤を拡充できた。以上から、同社自己評価は「○」としている。

##### 7) IT推進

ITを活用した提案の高付加価値化による利益率向上に取り組んだ。社内コミュニケーションツールの導入は完了したものの、提案力・営業力の強化に向けた開発には課題を残した。以上から、同社自己評価は「△」としている。

## 2. 新中期経営計画における背景と方向性

同社は新中期経営計画を策定するにあたって、世界の水衛生問題の深刻化に着眼し、「日本の試行錯誤で培われた公衆衛生技術を、世界の国々に技術移転し、安全で安心な世界の実現に寄与する」ことが社会的使命、存在意義であることを再認識したうえで、「海外における水衛生インフラの整備」を今後の成長エンジンと位置付けた。さらに世界の水ビジネスは、上水、下水、産業排水、海水淡水化などを含めると、2030年には100兆円を超える市場が見込まれており、国内の浄化槽メーカーから、「グローバルな水ビジネスプレイヤー」を目指す考えだ。

また、経営モデルについては、これまで各事業が独立したポートフォリオ型モデルを形成してきたが、今後はそれぞれの事業が連携し、グローバルベースでシナジーを追求していく方向性を掲げた。具体的には、日本の公衆衛生をグローバルに展開した後は、日本の快適をグローバルに展開（住宅機器関連事業のグローバル展開）する計画だ。さらに再生可能エネルギー関連（バイオディーゼル燃料等）やパイプラインにある新規事業についても検討する。将来的にはグローバル戦略における日本市場という位置付けとなり、日本市場はR&D的な役割を担っていくとの見方もできる。

## 3. 事業戦略の概要

### (1) 環境機器関連事業（日本市場）

メンテナンス（保守・修繕）の積み上げに注力し、ストックビジネスを強化する戦略である。保守契約数は新設工事に付随して着々と増加（年平均150件増）しており、それをストックビジネス化することにより、1) 売上の平準化（先まで売上が読める）、2) 利益への貢献（利益率が高い）、3) 営業効率の向上（顧客資産が次の受注につながる）といったメリットを享受していく考えだ。今後3年間におけるメンテナンス事業の平均成長率を14%と見込んでいる。メンテナンス業務の標準化により生産性を高め、利益率の向上にも取り組む。

新中期経営計画の方向性

### (2) 環境機器関連事業（グローバル）

これまで試行錯誤により取り組んできた「インドモデル」※<sup>1</sup>を成熟化させ、それを強みにグローバル展開を加速させる戦略である。注力するインドにおいては一定の成果※<sup>2</sup>を収めており、3年後には黒字化（180百万円の利益計上）も見込んでいる。最も早く進出したインドネシアをはじめ、スリランカやバングラデシュでも既に同様のアプローチに取り組んでおり、さらにはインドで育成した人材による、中東やアフリカへの展開も視野に入れている。

※<sup>1</sup> グローバル展開（新興国）の成功要因は、1) 現地政府との連携による、水質基準・製品基準・資格要件等の策定（ルール作りから始める）と、2) 現地を広くカバーしている代理店との友好関係構築にあることを突き止め、それをモデル化したものである。

※<sup>2</sup> 例えば、インド政府と進めてきた認証制度も2024年末に整備され、同社が第1号となる予定である。

### (3) 住宅機器関連事業

国内の建設市場の成長鈍化を踏まえ、成長事業から利益重視の中核事業へと移行する方針である。利益増強に向けては、1) コストコントロール力の強化と、2) トップラインの強化（ソリューション型事業への転換）に取り組む。1) については、これまでも卸売に加え、工事案件の受注に注力してきたが、今後は、設計などの上流プロセスをカバーしていく戦略であり、バリューチェーンのスパンを広げることで、コストコントロールをしやすいとする。2) については、現在進めている空調工事におけるビジネスモデル変革※のように、「モノを売る」から「課題解決」へと転換することにより、付加価値を高める戦略だ。また、将来的には、「環境機器関連事業」で築いたネットワークの活用により、グローバル展開も視野に入れており、水衛生インフラ整備による「公衆衛生（安全安心）」が満たされた後の暮らしの「快適性」へのニーズの変化を取り込んでいく。

※ 設計機能を自社で保有することにより、従来の「冷やす / 暖める（空調機能）」という機能価値から、「来店者数向上（課題解決）」などのビジネス価値の提供へと変革を進めている。

### (4) 再生可能エネルギー関連事業

太陽光発電施設の拡大が一巡するなかで、今後は市場成長率の高いグリーンデータセンターとバイオディーゼル燃料を重点分野として取り組む戦略である。グリーンデータセンターについては、既に候補案件が複数リストアップされており、それらを厳選のうえ、投下資本に対する収益性の高い案件に絞り込む考えである。一方、バイオディーゼル燃料については、これまでの四国エリアでの実証を生かし、茨城県での新プラントを稼働させ、市場の大きな首都圏での本格展開を進める。既に、東武鉄道グループのバス車両や「セブン-イレブン」の店舗改装トラック向けに燃料供給を開始しているが、サーキュラーエコノミー※への機運の高まりを追い風として、3年後までにフル稼働を目指す。

※ サーキュラーエコノミー（循環経済）とは、資源の消費量を抑え、廃棄物を減らすことを目的とした経済システム。

## 4. 数値目標

3つの主力事業がそれぞれ伸長する計画としている。特に「環境機器関連事業」における海外事業の拡大とストックビジネス（メンテナンス）の積み上げが業績の伸びをけん引する。最終年度となる2027年12月期の目標として、売上高53,000百万円、営業利益1,450百万円、経常利益1,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,100百万円を掲げており、達成すれば過去最高業績を更新することとなる。また、自己本比率は31.0%、ROEは9.7%を想定しており、財務規律を維持しながら、投資効率を意識した利益成長（売上高の拡大と利益率の改善）により資本収益性（ROE）を大きく向上させる前提である。

新中期経営計画の方向性

新中期経営計画

(単位：百万円)

	24/12期		27/12期		24/12期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	平均成長率
売上高	46,818	-	53,000	-	6,182	4.2%
環境機器関連事業	23,649	50.5%	28,000	52.8%	4,351	5.8%
（うち海外売上高）	2,434	5.2%	5,000	9.4%	2,566	27.1%
住宅機器関連事業	19,844	42.4%	21,000	39.6%	1,156	1.9%
再生可能エネルギー関連事業	2,708	5.8%	3,500	6.6%	792	8.9%
営業利益	1,048	2.2%	1,450	2.7%	402	11.4%
環境機器関連事業	2,029	8.6%	2,670	9.5%	641	9.6%
住宅機器関連事業	451	2.3%	570	2.7%	119	8.1%
再生可能エネルギー関連事業	123	4.5%	220	6.3%	97	21.1%
経常利益	1,141	2.4%	1,550	2.9%	409	10.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	352	0.8%	1,100	2.1%	748	46.2%
自己資本比率	25.7%		31.0%			
ROE	3.7%		9.7%			

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

## 5. 財務戦略

### (1) 基本方針

財務戦略の基本方針として、1) 成長投資への積極的なキャッシュアロケーション、2) 財務規律の維持、3) 株主還元の実施の3つを挙げている。つまり、成長投資と最適な財務レバレッジの両立を通じて ROIC（投下資本収益率）を向上させる考えだ。なお、3年後の2027年12月期における ROIC ※1 は 6.0% 以上を目指し、WACC（加重平均資本コスト）※2 とのスプレッドの拡大を見込んでいる。基本方針 1) ～ 3) の概要は以下のとおりである。

※1 2024年12月期の ROIC は 2.8%（同社推定）としている。

※2 2024年12月期の WACC については 2.8%（同社推定）としている。

#### 1) キャッシュアロケーション

営業キャッシュ・フローの範囲内で投資を行う方針であり、2027年12月期までの3年間の累計キャッシュ・イン（原資）として営業キャッシュ・フロー 60 億円を見込む。一方、キャッシュ・アウトは成長投資 50 億円、配当総額 10 億円を計画している。なお、成長投資 50 億円の内訳は、1) グローバル生産拠点への設備投資（受注本格化に備えた生産能力増強）に 5 ～ 10 億円、2) デジタル投資（IT システム導入）に 5 ～ 10 億円、3) 人的資本投資（グローバルな人材育成・確保等）に最大 5 億円、4) M&A（新規事業投資を含む）に最大 20 億円、5) 再生可能エネルギー関連への投資に最大 20 億円※となっている。

※ただし、再生可能エネルギー関連への投資については、当初から売却を前提として建設する案件もあり、再生可能エネルギー関連事業内で完結する形で資金調達、投資、回収のサイクルを回しているため、全社のキャッシュアロケーションとは別枠で考えているようだ。

新中期経営計画の方向性

## 2) 財務規律の維持

2024年12月期末時点の自己資本比率(25.7%)の水準を落とすことなく、投下資本効率性を重視した投資案件の厳選と最適な財務レバレッジの実現に取り組む。

## 3) 株主還元の実現

これまで同様、安定配当とEPS成長の両輪によりトータルでの株主還元を行う方針である。

## (2) M&A 方針

同社は、過去20年間で13件のM&Aを実施し、その結果、買収事業の売上高は全体の24%(100億円以上)を占めるに至っている。買収した事業はいずれも主力事業の一角を担うとともに、いくつかの会社については同社本体と一体化することで、既にシナジーを発揮している。新中期経営計画ではM&Aに最大20億円の投資枠を設定しているが、今後も重点分野において積極的にM&Aを進める考えだ。

## 6. 中長期的な注目点

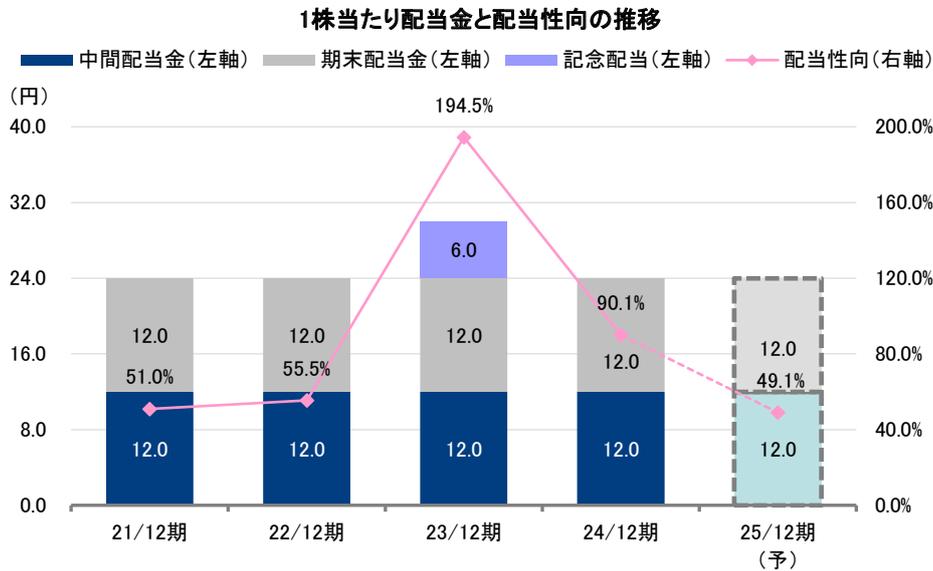
グローバル展開はこれまでも重要な戦略として取り組んできたが、2024年1月の社長交代、そして今回の新中期経営計画においてさらにその方向性が色濃く打ち出される格好となった。国内経済が成熟していくなかで、世界中の新興国で深刻化する水環境問題に着眼し、社会課題の解決を自社の成長に結び付ける方向性は、理にかなった戦略であると弊社では評価している。とりわけ新興国に見合った仕様やコストで、品質の高い製品・サービスを提供できる同社には大きなアドバンテージがあり、ポテンシャルが大きい市場を切り拓いていく可能性は十分にあると見ている。そのうえで、成否を決するのは、いかに各国政府と連携を図り、主体的にレギュレーシ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られる。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ろうが、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

### 2025年12月期も普通配当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。2024年12月期の年間配当は、1株当たり24.0円(中間12.0円、期末12.0円)を実施した。2025年12月期についても1株当たり24.0円(中間12.0円、期末12.0円)の継続を予定している。



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。

株主還元策

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：同社ホームページよりフィスコ作成

#### 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