

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026 年 10 月 16 日 (金)

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. 2026 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2026 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の方向性	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	08
1. 環境機器関連事業	08
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
■ 業績動向	12
1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要	12
2. 2026 年 12 月期中間期の総括	17
■ 業績見通し	17
1. 2026 年 12 月期の業績見通し	17
2. 弊社の見方	18
■ 中期経営計画の方向性	19
1. 中期経営計画における背景と方向性	19
2. 各事業戦略の概要	19
3. 数値目標	20
4. 財務戦略	21
5. 中長期的な注目点	22
■ 株主還元策	22

■ 要約

2026 年 12 月期中間期は大幅な増収増益。 通期予想については現時点で据え置き

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、市場が発展する東南アジアや南アジアにおいて中規模水処理分野の業界トップを目指し、新興国での成長を図る考えである。2025 年 3 月に公表した中期経営計画（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、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ている。

1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要

2026 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 9.0%増の 25,606 百万円、営業利益が同 108.2%増の 1,093 百万円と増収増益となった。主要 3 事業がそれぞれ順調に伸長した。「環境機器関連事業」は、ストックビジネス（保守、修繕）の積み上げやインドを中心とする海外事業の伸びが増収に寄与した。「住宅機器関連事業」は、建築・設備工事業における大型案件が順調に進捗した。「再生可能エネルギー関連事業」では、グリーンデータセンターの稼働開始やバイオディーゼル燃料の販売拡大などが増収要因となった。利益面では、資材費や輸送費、外注費の高騰による影響を受けながらも、原価高騰分の価格転嫁や利益率の高い大型案件の進捗、製品ミックスの良化などにより売上総利益率が改善した。また、人的資本投資やデジタル投資等を進めつつ、販管費全体を抑えたことで大幅な営業増益となった。

2. 2026 年 12 月期の業績見通し

2026 年 12 月期の業績について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 3.5%増の 50,000 百万円、営業利益を同 14.0%増の 1,450 百万円と見込んでいる。引き続き主要 3 事業がそれぞれ伸長する見通しである。利益面でも、海外事業や「再生可能エネルギー関連事業」による収益の底上げにより増益を確保する。なお、中間期業績の進捗率が高かったにもかかわらず、通期予想を据え置いたのは、中東情勢等によるコスト上昇圧力が継続するなか、大型工事の採算性確保、並びにコスト上昇分の価格転嫁タイムラグを慎重に見極める必要があると判断したことが理由である。

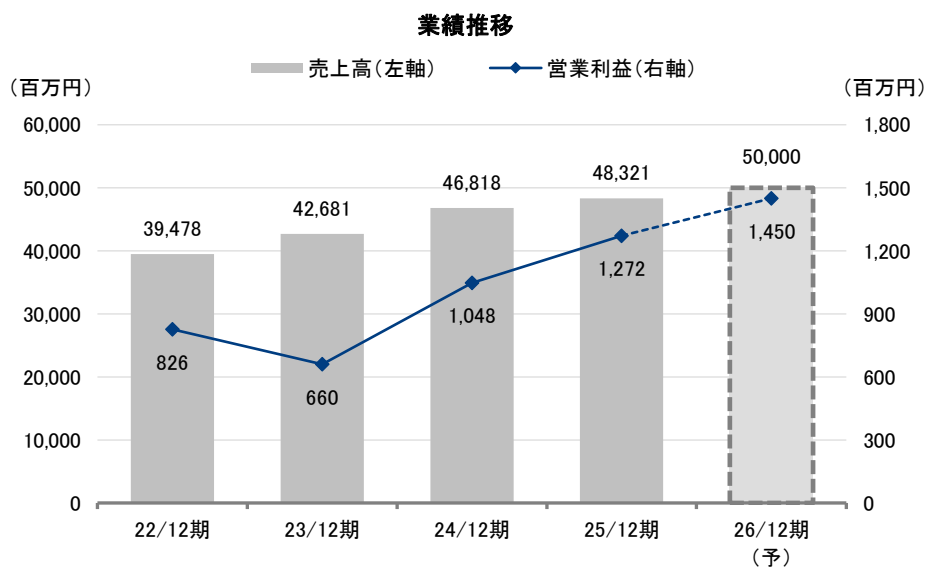
ダイキアクシス | 2026 年 10 月 16 日 (金)
4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

3. 中期経営計画の方向性

2025 年 12 月期よりスタートした中期経営計画（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%を目指している。

Key Points

- ・ 2026 年 12 月期中間期は主力 3 事業が順調に進捗し大幅な増収増益を実現
- ・ 中東情勢等の影響を慎重に見極めるため、通期予想については現時点で据え置き
- ・ 2 年目を迎えている中期経営計画では、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 ミッションに世界の環境課題に取り組む

1. 会社概要

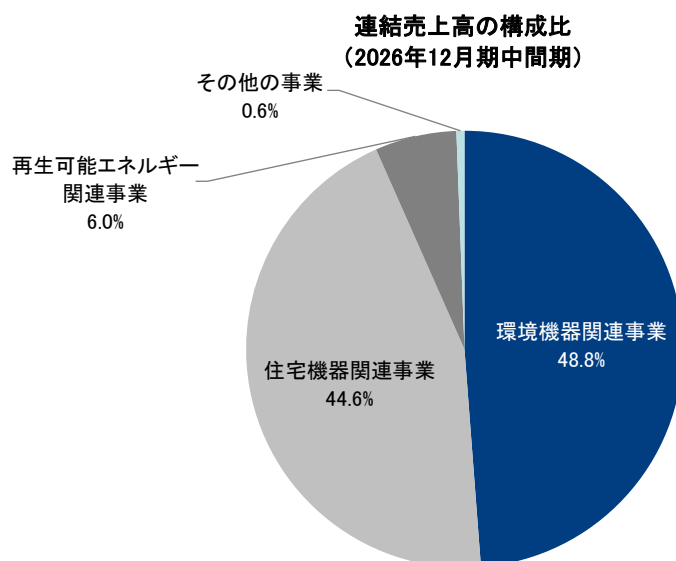
同社グループは、水回りの住宅関連商材の販売、浄化槽・排水処理システムの提供など、「水」をはじめとする様々な環境に関連した事業を軸に、世界の環境を守り持続可能な社会と未来を創造する事業を複合的に展開している。

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）を達成する考えである。

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、同社の果たす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る。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、同社は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 本柱である。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、2026 年 12 月期中間期の売上高で 48.8%、調整前営業利益の 61.3%を占めている。

ダイキアキス | 2026 年 10 月 16 日 (金)
4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 など活用して「環境機器関連事業」「住宅機器関連事業」「再生可能エネルギー関連事業」からなる経営の 3 本柱を築いた。成長市場と位置付けて注力している「環境機器関連事業」の海外展開は、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）市場第二部の化学セクターに新規上場し、2014 年 12 月には第一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かった。そのため、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（おおがめひろし）氏が代表取締役会長 CEO に、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。

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のほか、太陽光発電関連事業や風力発電関連事業、バイオディーゼル燃料関連事業等に従事しており、環境マネジメントシステムの国際規格認証も取得している。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、人材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、2023 年から統合報告書を発行しているほか、ステークホルダーとの対話促進のため、今後は温室効果ガス排出量や人的資本等の非財務情報の開示対応を充実させる。ガバナンス (G) に関しては、監査等委員会設置会社であり、コーポレート・ガバナンス強化のため任意の指名・報酬委員会を設置している。取締役会の構成では、社外取締役が過半数を占める。

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。

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である。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た。また、2024 年 1 月には、(株)ダイキアキシス・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。

ダイキアクシス | 2026 年 10 月 16 日 (金)
4245 東証スタンダード市場 | https://www.daiki-axis.com/ir/

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
	気候変動への適応及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	サステイナブルな街づくり・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

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 3 社（国内 1 社、海外 2 社）並びに関連会社 1 社（海外 1 社）により構成されている（2026 年 6 月末時点）。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 8 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 1 社である。

ダイキアックス | 2026年10月16日(金)
4245 東証スタンダード市場 | https://www.daiki-axis.com/ir/

主な連結子会社（2026年6月末時点）

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)トーブ	2007/11	買収	愛知県名古屋市	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	污水处理装置、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
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)アルミ工房萩尾	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)アドアシステム	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・サステナブル・パワー	2012/4	買収	東京都ほか	太陽光発電事業・風力発電事業・BDF事業・水熱処理事業

出所：有価証券報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

国内外で水インフラビジネスを手掛ける。 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、2026 年 12 月期中間期において売上高の 48.8%、調整前営業利益の 61.3%を占める主力事業である。

(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（浄化槽（生活排水処理）、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あ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であるが、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。

(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であることから、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になく、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%強を占める見込みである。インドは、2023 年に人口が中国を抜き世界一となった。2025 年の実質国内総生産（GDP）成長率は 7.6%となり、主要 G20 国の中で最速の水準を誇る。ドルベースの名目 GDP は約 3.916 兆米ドルと世界 6 位にランキングされている。インドの人口は約 14.5 億人と日本の約 12 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。2025 年の人口の中位年齢は、日本の 49.4 歳に対しインドが 28.3 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%にとどまっている。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（営業 2 拠点、製造 1 拠点）、インド 3 拠点（営業 1 拠点、製造 2 拠点）、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）を展開している（2026 年 6 月末時点）。販売代理店数は、インドが 22 社、インドネシアが 4 社、残りのベトナム、ミャンマー、バングラデシュ、UAE 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。

インドネシアでは、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。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、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 2026 年 12 月期中間期における売上構成比は、住設販売・流通事業が 51.1%、建築・設備工事業が 48.9%であった※。

※ 2025 年 12 月期より、従来の「建設関連業者等」及び「ホームセンターリテール商材」を「住設販売・流通事業」に、「住機部門工事」を「建築・設備工事業」に区分変更した。

(1) 住設販売・流通事業

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来の実績を持つ。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。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、販売先への継続的な価格交渉により、原価高騰分の価格転嫁を進めており、利益率の向上に努めている。

(2) 建築・設備工事業

資材の販売だけでなく、施工を伴う建築・設備工事業も行っている。熟練工によるタイル・石工事の技術を生かし、ホテル・マンション・教育施設におけるタイルなどの外壁・床工事や、農業用温室ハウスの設計・施工・空調換気設備工事を取り扱っている。また近年では、M&A によって空調設備や冷凍冷蔵設備事業の会社をグループインすることでこれらの事業も展開しており、そのシナジーが大きく出てきている。時代のニーズを捉えた新たな商材も開拓し、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。木構造事業においてもすべての工程を自社で完結する体制を構築するなど、メーカーとしての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。

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 2026 年 12 月期中間期における売上構成比は、太陽光発電事業が 75.0%、バイオディーゼル燃料関連事業が 10.9%、風力発電事業が 1.4%、水熱処理事業が 12.6%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 に集約しており、同社のバイオディーゼル燃料関連事業を移管・買収した(株)サンエイエコホームを 2023 年 1 月に、また 2023 年 2 月に株式取得し、太陽光発電事業を手掛けていた(株)メディアを 2025 年 8 月に、それぞれ DASP へ吸収合併し、事業統合している。

(1) 太陽光発電事業

太陽光発電事業は、2021 年 12 月期に 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系が完了した。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) である。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していたが、2025 年 8 月に DASP へ吸収合併する形で、事業統合された。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している。

※ 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。

また、2026 年 3 月より稼働を開始したグリーンデータセンター (太陽光発電を主な電力源とする) についても本セグメントに含まれている。

(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。

※ 政府が掲げた第 7 次エネルギー基本計画 (2025 年 2 月閣議決定) において、次世代エネルギー・燃料の 1 つとして位置付けられた。

DASP では 2023 年 4 月より、日本航空<9201>松山支店が行う実証実験として、空港内作業車両に高品質バイオディーゼル燃料「D・Oil」の提供を行っていたが、2024 年 1 月からは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。

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 5 月に新設した。2024 年 12 月からは、茨城県牛久工エリアにおいて、「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。また 2023 年 8 月より、東武鉄道<9001>グループが環境省の脱炭素先行地域に選定された奥日光工エリアを含む日光地域で運行するバイオ燃料バスに「D・Oil」を供給し、実証運行を行っていたが、2025 年 8 月より本格運行を順次開始している。

(3) 風力発電事業

2012 年 12 月期に風力発電事業に参入した。DASP は、2021 年 12 月末に風力発電を 12 サイトで系統連系し、FIT 売電を開始した。現在は 36 サイトが稼働している。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、20kW 未満の区分の買取価格が 20kW 以上と同等の 20 円/kWh に改定されたため、新しい FIT には 50kW 機で対応する意向である。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。

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

2026 年 12 月期中間期は各事業が順調に進捗し、 大幅な増収増益を実現

1. 2026 年 12 月期中間期の業績概要

2026 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 9.0%増の 25,606 百万円、営業利益が同 108.2%増の 1,093 百万円、経常利益が同 82.5%増の 1,076 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 215.0%増の 556 百万円と大幅な増収増益となった。

主要 3 事業がそれぞれ順調に伸長した。「環境機器関連事業」は、ストックビジネス (保守、修繕) の積み上げやインドを中心とする海外事業の伸びが増収に寄与した。「住宅機器関連事業」については、建築・設備工事業 (冷凍冷蔵・空調設備工事等) における複数大型案件が順調に進捗した。「再生可能エネルギー関連事業」では、グリーンデータセンターの稼働開始やバイオディーゼル燃料の販売拡大などが増収要因となった。

利益面では、資材費や輸送費、外注費の高騰による影響を受けながらも、原価高騰分の価格転嫁や利益率の高い大型案件の進捗、製品ミックスの良化などにより売上総利益率が改善した。特に原価回収基準適用※の複数大型案件が完成したことが収益を大きく押し上げた。また、人的資本投資やデジタル投資等を進めつつ、販管費全体を若干増に抑えたことで大幅な営業増益となり、営業利益率も 4.3%（前年同期は 2.2%）に大きく改善した。

※ 原価回収基準とは、発生した費用と同額の収益（売上）を計上し、完成・引き渡しまで利益認識を伴わない会計処理である。2026 年 12 月期中間期において複数大型案件（冷凍冷蔵・空調設備工事等）が完成したことにより、利益が一括で認識された。

財政状態は、再エネ事業でのグリーンデータセンターへの設備投資等により固定資産が増加した一方、営業債権の回収が進んだことから流動資産が大きく減少し、資産合計では前期末比 1.1%減の 37,613 百万円に僅かに縮小した。また、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同 7.0%増の 10,313 百万円となり、自己資本比率は 27.4%（前期末は 25.3%）に改善した。

キャッシュ・フローの状況については、設備投資や定期預金の預入等に伴う投資キャッシュの支出（2,057 百万円）を、営業キャッシュの収入（1,662 百万円）及び財務キャッシュの収入（363 百万円）の合計額でおおむねカバーし、現金及び現金同等物の残高は前期末比 32 百万円増の 7,602 百万円となった。

ダイキアクシス | 2026年10月16日(金)
4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

連結業績

(単位：百万円)

	25/12 期中間期		26/12 期中間期		前年同期比	
	実績	構成比・ 利益率	実績	構成比・ 利益率	増減額	増減率
売上高	23,495	－	25,606	－	2,111	9.0%
環境機器関連事業	12,217	52.0%	12,494	48.8%	276	2.3%
(うち海外売上高)	884	3.8%	1,023	4.0%	138	15.7%
住宅機器関連事業	9,745	41.5%	11,412	44.6%	1,667	17.1%
再生可能エネルギー関連事業	1,247	5.3%	1,546	6.0%	299	24.0%
その他の事業	285	1.2%	152	0.6%	－132	－46.4%
売上総利益	5,198	22.1%	5,799	22.6%	600	11.6%
販売費及び一般管理費	4,673	19.9%	4,705	18.4%	32	0.7%
営業利益	525	2.2%	1,093	4.3%	568	108.2%
環境機器関連事業	940	7.7%	1,131	9.1%	190	20.3%
住宅機器関連事業	350	3.6%	606	5.3%	255	72.9%
再生可能エネルギー関連事業	30	2.5%	139	9.0%	109	355.5%
その他の事業	－27	－	－31	－	－4	－
調整額	－769	－	－752	－	16	－
経常利益	589	2.5%	1,076	4.2%	486	82.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	176	0.8%	556	2.2%	380	215.0%

注：事業別利益の利益率は、各事業の売上高をベースとする

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ダイキアクシス | 2026年10月16日(金)
4245 東証スタンダード市場 | https://www.daiki-axis.com/ir/

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/12 期末	26/12 期中間期末	増減	
			額	率
流動資産	20,016	18,705	-1,310	-6.5%
（現金及び預金）	7,919	8,584	665	8.4%
（営業債権）	10,263	8,272	-1,991	-19.4%
（棚卸資産）	1,286	1,339	52	4.1%
固定資産	18,030	18,908	877	4.9%
有形固定資産	12,973	13,551	578	4.5%
無形固定資産	944	859	-84	-8.9%
投資その他の資産	4,113	4,496	383	9.3%
資産合計	38,046	37,613	-432	-1.1%
流動負債	21,620	20,853	-766	-3.5%
（仕入債務）	5,769	4,254	-1,515	-26.3%
（借入金・社債等）	12,334	13,241	906	7.4%
固定負債	6,788	6,445	-342	-5.0%
（借入金・社債等）	5,300	4,941	-358	-6.8%
負債合計	28,408	27,299	-1,108	-3.9%
（有利子負債）	17,634	18,182	547	3.1%
純資産合計	9,638	10,314	675	7.0%
【経営指標】				
自己資本	9,637	10,313	676	7.0%
自己資本比率	25.3%	27.4%	2.1pp	-

注：26/12 期中間期末の「借入金・社債等」及び「有利子負債」に含む 1 年内償還予定の社債は、25/12 期末の社債残高（1 年内償還予定分を含む）から社債償還額及び固定負債の社債残高を控除してフィスコ推計

注：「棚卸資産」は仕掛販売用不動産を含まない（26/12 期中間期の決算短信では流動資産の「その他」に含めて開示）

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。

(1) 環境機器関連事業

売上高は前年同期比 2.3%増の 12,494 百万円、セグメント利益は同 20.3%増の 1,131 百万円となった。浄化槽・排水処理システムについては、新設住宅着工戸数の減少を背景に浄化槽市場全体が縮小傾向にあるなかで出荷台数シェアを維持するとともに、行政の指導厳格化に伴って需要が高まっているメンテナンス（保守、修繕）を着実に積み上げた。地下水飲料化事業については、地下水飲料化装置の販売が堅調であったほか、エスコ契約を伸ばすことができた。海外事業については、注力するインドが商社及びゼネコンとの直接取引の効果や製造プロセスの見直しにより、出荷台数が前年同期を大きく上回った。利益面でも、原価高騰分の価格転嫁やストック収益の積み上げ、利益率の高い大型案件に加え、海外事業における損益改善が進んだことで大幅な増益となり、セグメント利益率は 9.1%（前年同期は 7.7%）に改善した。

(2) 住宅機器関連事業

売上高は前年同期比 17.1%増の 11,412 百万円、セグメント利益は同 72.9%増の 606 百万円となった。住設販売・流通事業は、新設住宅着工戸数が減少傾向にあるなかで、ホテルやマンション等の大型案件により卸販売が前年並みを確保した。また、ホームセンター向けが納品先の店舗数拡大により伸長した。建築・設備工事については、冷凍冷蔵・空調設備工事や環境配慮型商材（体育館の輻射熱冷暖房工事や木構造事業）での複数大型案件工事が順調に進捗した。利益面では、原価高騰分の価格転嫁を進めたことや製品ミックスの良化に加え、原価回収基準適用の複数大型案件の完成が収益を大きく押し上げた。セグメント利益率も 5.3%（前年同期は 3.6%）に改善した。ただ、会計処理（利益認識基準）による一過性の影響も少なからず含まれているため、その点は均して考える必要がある。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

売上高は前年同期比 24.0%増の 1,546 百万円、セグメント利益は同 355.5%増の 139 百万円となった。太陽光発電は、FIT 及び PPA による売電収入^{※1}が堅調に推移したほか、グリーンデータセンターの稼働開始^{※2}が収益を押し上げた。注力するバイオディーゼル燃料については、2024 年 5 月に開設した東日本事業所が関東地方での販売量を大きく拡大したほか、東武グループが 2025 年 8 月より奥日光エリアで本格運行するバイオ燃料バスへの供給を進めた。また、将来を見据えて試験的に取り組んでいる水熱処理は、水熱処理装置の実機販売の一部計上により大幅増収となった。利益面でもグリーンデータセンターの稼働やバイオディーゼル燃料の損益改善などにより増益となり、セグメント利益率は 9.0%（前年同期は 2.5%）に大幅改善した。

※1 FIT による売電を行っているサイトは 191 件（前年同期比 2 件増）、PPA による売電を行っているサイトは 36 件（同 1 件増）となっている。

※2 太陽光発電施設を併設したグリーンデータセンターについては、2026 年 3 月に 2 サイトの稼働を開始した。

2. 2026 年 12 月期中間期の総括

2026 年 12 月期中間期を総括すると、業績面及び戦略面ともに各事業がバランスよく順調に進捗したと評価できる。特に利益面では会計的なプラス要因があったとはいえ、価格改定や収益体質の強化、海外事業の損益改善等によりハイペースな進捗となっているところは特筆すべきポイントである。また、戦略的な取り組みについても、グリーンデータセンターが順調に稼働を開始したこと、インド事業（自社工場）の本格稼働に向けた取り組み（販路拡大や生産工程の見直し等）に進展が見られたことをはじめ、バイオディーゼル燃料の販売拡大、住宅機器関連事業における収益体質の強化、原価増に見合う価格転嫁などで成果を上げることができた。一方、残された課題については、インドを軸とした海外事業の進捗遅れを取り戻せていないことである。引き続き「インドモデル※」の確立を進めるインド事業の進展やインド以外の海外展開戦略の進捗に注目したい。

※ 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（ルールづくりから始める）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。

■ 業績見通し

2026 年 12 月期の業績予想を据え置き、 増収増益基調が継続する見通し

1. 2026 年 12 月期の業績見通し

2026 年 12 月期の業績について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 3.5%増の 50,000 百万円、営業利益を同 14.0%増の 1,450 百万円、経常利益を同 3.7%増の 1,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 17.0%増の 540 百万円と増収増益基調の継続を見込んでいる。

中間期業績の進捗率が高かった（特に利益面）にもかかわらず通期予想を据え置いたのは、中東情勢等によるコスト上昇圧力が継続するなか、下期大型工事の採算性確保、並びにコスト上昇分の価格転嫁タイムラグを慎重に見極める必要があると判断したことが理由である。したがって、業績予想の前提そのものに大きな見直しはない。

売上高は、引き続き主要 3 事業がそれぞれ伸長する見通しである。「環境機器関連事業」では、海外事業の伸び（インド生産台数増やインドネシアでの大型案件、バングラデシュの収益化等）を見込むほか、「住宅機器関連事業」については、建築・設備工事業における複数大型案件が増収に寄与する。さらに「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本格稼働により伸長する想定である。

利益面では、大型案件のはく落により「住宅機器関連事業」が減益となるものの、「環境機器関連事業」（海外事業）による収益の底上げと「再生可能エネルギー関連事業」（グリーンデータセンターの本格稼働等）における収益力強化により増益を確保する。営業利益率も 2.9%（前期は 2.6%）に改善する見通しである。

ダイキアキシス | 2026 年 10 月 16 日 (金)
4245 東証スタンダード市場 | https://www.daiki-axis.com/ir/

2026 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12 期		26/12 期		前期比	
	実績	構成比・ 利益率	予想	構成比・ 利益率	増減額	増減率
売上高	48,321	—	50,000	—	1,679	3.5%
環境機器関連事業	24,681	51.1%	25,500	51.0%	818	3.3%
(うち海外売上高)	2,026	4.2%	2,952	5.9%	926	45.7%
住宅機器関連事業	20,631	42.7%	21,000	42.0%	368	1.8%
再生可能エネルギー関連事業	2,430	5.0%	3,160	6.3%	729	30.0%
その他の事業	578	1.2%	340	0.7%	-238	-41.2%
売上総利益	10,712	22.2%	11,430	22.9%	717	6.7%
販売費及び一般管理費	9,440	19.5%	9,980	20.0%	539	5.7%
営業利益	1,272	2.6%	1,450	2.9%	177	14.0%
環境機器関連事業	1,898	7.7%	2,180	8.5%	281	14.8%
住宅機器関連事業	715	3.5%	680	3.2%	-35	-5.0%
再生可能エネルギー関連事業	117	4.8%	300	9.5%	182	155.6%
その他の事業	-22	—	-40	—	-17	—
調整額	-1,436	—	-1,670	—	-233	—
経常利益	1,301	2.7%	1,350	2.7%	48	3.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	461	1.0%	540	1.1%	78	17.0%

注：事業別利益の利益率は、各事業の売上高をベースとする

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

通期予想の達成のためには、下期売上高 24,400 百万円、営業利益 360 百万円があれば足りる。もちろん、外部要因による影響を慎重に見極めたいとする同社判断には一定の合理性があるが、中間期同様、事業環境に大きな変動がなければ、結果として業績が上振れる可能性は十分にあると言えるだろう（特に利益面）。注目すべきは、中期経営計画最終年度の目標達成に向けてどのように体制を整えていくのかにある。特に進捗遅れが見られる海外事業については、依然として試行錯誤の段階にあるため、柔軟に軌道修正を繰り返しながら状況に応じた最善策を探り出せるかがカギを握ると見ており、こうした視点から今後の動向を見守りたい。一方、全社的な収益力の底上げに向けては、引き続き価格転嫁の推進や各事業戦略の進捗に伴う収益構造の変化をフォローする必要がある。

■ 中期経営計画の方向性

海外の水衛生インフラ整備を成長エンジンに位置付け

1. 中期経営計画における背景と方向性

同社は中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）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、同社は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」を目指す考えである。

また、経営モデルについては、これまで各事業が独立した形で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する方向性を掲げた。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）する計画である。さらに「再生可能エネルギー関連事業」（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。

2. 各事業戦略の概要

（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である。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。

（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※を収めており、最終年度には黒字化も見込んでいる。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。

※ 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。

(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、これまで卸販売に加え、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する戦略であり、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である。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、2026年3月に2サイトが稼働を開始した。他にも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」の店舗配送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している。

※ 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。

3. 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。最終年度である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になる。また、自己資本比率は 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。

4. 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) 株主還元の充実の 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）※1 を向上させる考えである。なお、最終年度の 2027 年 12 月期における ROIC 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。

※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 についても 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 億円～10 億円、2) デジタル投資（IT システム導入）に 5 億円～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※とする方針である。

※ 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である。

2) 財務規律の維持

2024 年 12 月期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) 株主還元の充実

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。本中期経営計画では 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 を進める考えである。

新興国における拡大の成否は各国との連携、人材育成がカギ

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、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材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・アフリカでのモデルとしても注目されており、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、同社自身の飛躍にもつながると考えられる。人材育成についても、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、そこからの人材輩出も含め、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、その点は大亀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。特に国内建設市場の成長鈍化という構造的な課題に直面する「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。

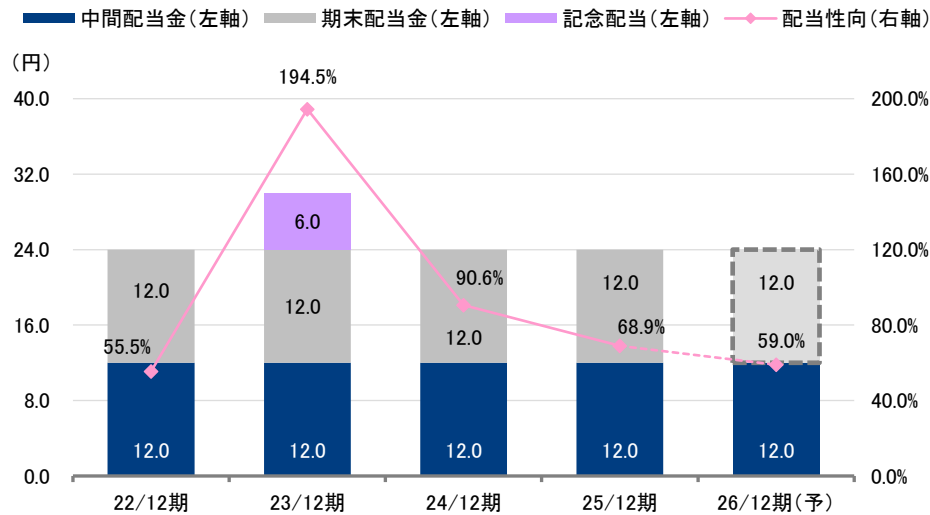
■ 株主還元策

2026 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。2026 年 12 月期の年間配当は、前期と同額の 1 株当たり 24.0 円（中間 12.0 円実施、期末 12.0 円）を予定している。

ダイキアックス | 2026 年 10 月 16 日 (金)
4245 東証スタンダード市場 | https://www.daiki-axis.com/ir/

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

また、株主優待制度として「ダイキアックス・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である。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 倍割増しされる。

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：同社ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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