

|| 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4月14日(金)

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. 2022年12月期の業績と2023年12月期の業績予想	01
2. 中期経営計画の成長戦略	01
3. 創業65周年の記念配当を計画	02
■ 会社概要及び事業内容	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
3. グループ企業	08
■ 業績動向	09
1. 2022年12月期の業績概要	09
2. 事業セグメントの動向	10
3. 財務状況とキャッシュ・フロー	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画	13
2. 海外展開の加速	14
3. 再生可能エネルギー関連事業	19
■ 株主還元策	22

■ 要約

「水」ビジネスを軸とし、海外事業の急拡大を企図する

ダイキアキシ <4245> は、コーポレートスローガンである「PROTECT × CHANGE（プロテクト バイ チェンジ）環境を守る。未来を変える。」を体現する ESG 経営を推進している。社業などを通じて SDGs（持続可能な開発目標）のうち 6 つの目標実現に取り組んでいる。その最たるものが SDGs の 6 番目「水・衛生：安全な水とトイレを世界中に。すべての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する」である。業界トップを目指し、新興国で大躍進を図る。

1. 2022年12月期の業績と2023年12月期の業績予想

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比 4.4% 増の 39,478 百万円、経常利益が同 9.9% 減の 1,172 百万円となった。減益の主な要因は経費の増加である。販管費が増収率を上回る 9.0% の伸びとなったが、人件費や輸送費、旅費・交通費の増加、インド新工場稼働に向けた工場要員の先行採用、のれん償却費を含む新子会社 2 社の連結化による費用増などが要因である。

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比 1.3% 増の 40,000 百万円、経常利益が同 23.2% 減の 900 百万円を見込む。売上高では、環境機器関連事業は国内が増収、海外が減収の見込みだ。海外についてはインド及びスリランカでの増収が見込めるものの、前期にあったイラクにおける大型案件がなくなるため減収となる。住宅機器関連事業は商品供給の制約が解消しており、高騰した仕入価格の販売価格への転嫁を進める。再生可能エネルギー関連事業は、買収した子会社のビジネスモデルを太陽光発電施設の販売から自社施設による発電事業に転換するため、一時的な減収となる。

2. 中期経営計画の成長戦略

中期経営計画では 2022年12月期及び 2023年12月期が先行投資期間で踊り場となるが、最終年度の 2025年12月期に向けて 2024年12月期以降に収益性を高める。海外事業、とりわけインドでの事業拡大に経営リソースを集中している。海外売上高は、2023年12月期の予想 2,000 百万円強から 2025年12月期に 4,000 百万円へ拡大し、2030年12月期には 10,000 百万円を視野に入れている。インドにおける同社の浄化槽に対する需要は旺盛で、新たにインド北部のデリーに独自運営の第 2 工場を建設し、2023年2月から製品出荷を開始した。新工場の生産能力は年 350 台でスタートし、最終的に 600 台に引き上げる。中部及び南部でも生産・販売をセットとした市場開拓を進めるため、2025年には第 3 工場の稼働を計画している。インドでは営業、工場、メンテナンスに関連した人材教育に力を入れており、今後のインド国内での発展はもとより、インドをロールモデルとしてインドで育成された人材が他の新興国で市場開拓に活躍することが期待される。

要約

国内市場の成長事業は再生可能エネルギー関連事業である。東証はプライム市場上場企業に、気候変動によるリスク情報の開示を実質的に義務付けた。企業が自社事業に使用する電力を100%再生可能エネルギーでまかなうことを目指す国際的なイニシアティブ「RE100」の参加企業数(2023年3月1日現在)は、日本は参加企業数で米国に次ぐ78社となった。同社グループは、2023年2月に再生可能エネルギーを用いた発電システムの設計・施工・販売・維持管理を主要事業とする(株)メディアを買収し子会社化した。2021年にも同様の事業を行う(株)サンエイエコホームのM&Aを実施しており、大口電力需要家に対してRE電源の電気を販売するPPA事業を展開するための経営リソースを築いた。

2002年に開始した廃食油を再利用するバイオディーゼル燃料は、需要が多い関東地区での事業を本格化する。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。風力発電関連では、環境省の「CO₂排出削減対策強化誘導型技術開発・実証事業」に、ゼファー(株)、リコージャパン(株)(リコー<7752>の子会社)と(株)ダイキアクシス・サステイナブル・パワーの3社で、50kWの小形風力発電機の開発と実証に取り組んでいる。2023年3月に試作機が運転を開始し、2025年の商業生産を目指している。ダイキアクシス・サステイナブル・パワーは、FRP翼の生産を担当している。風力発電は風況が良ければ発電に昼夜を問わない。太陽光、風力、バイオディーゼル燃料と豊富なメニューを組み合わせ、CO₂排出量削減を進める顧客の多様なニーズに応える方針だ。

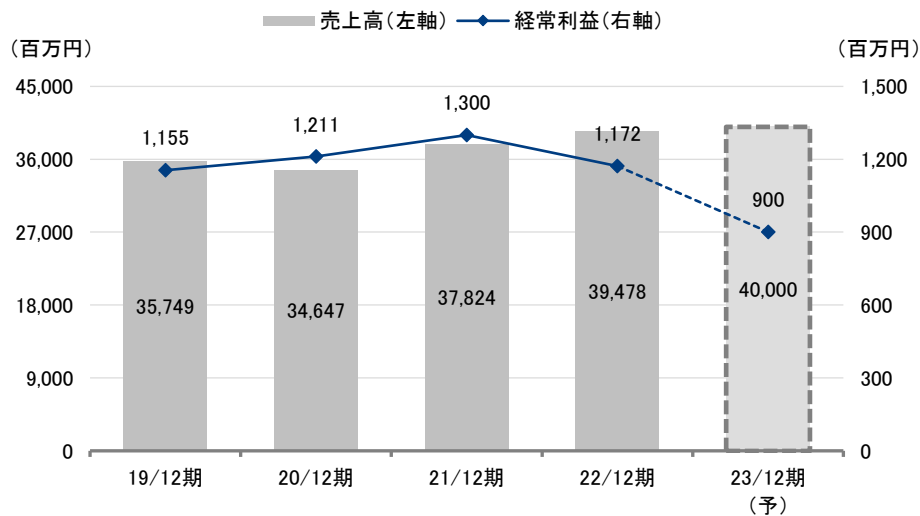
3. 創業65周年の記念配当を計画

2023年12月期は、創業65周年となるため、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)を予定している。配当性向は、74.6%になる。

Key Points

- ・中期経営計画では、集中投資によるインドロールモデルを築く
- ・海外売上高は2030年12月期に10,000百万円を目指す。
- ・2023年12月期は、創業65周年の記念配当を計画

業績推移



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(ディスクレーマー)をお読みください。
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 会社概要及び事業内容

ESG 経営を意識し、SDGs の達成に寄与する事業を通じて 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、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、「PROTECT × CHANGE」をコーポレートスローガンに定めている。水を軸（AXIS）として培ってきたノウハウとグループ内の複合事業による相乗効果を駆使することで、人と自然に優しい未来創造のソリューションを提供する「環境創造開発型企業」として発展を続ける。「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ことで、社員の生活向上及び社会の発展に貢献することを経営理念とする。ESG を意識した経営を推進することで、堅実な企業基盤を築く。

同社の ESG 経営は 6 つの SDGs の達成に寄与する。ESG 経営の E（環境 = Environment）では社業を通じた環境改善の推進を図っており、SDGs の「6」（安全な水とトイレを世界中に）、「7」（エネルギーをみんなに そしてクリーンに）、「12」（つくる責任 つかう責任）、「13」（気候変動に具体的な対策を）を網羅する。S（社会 = Social）と G（ガバナンス = Governance）では、「5」（ジェンダー平等を実現しよう）、「8」（働きがいも経済成長も）をカバーする。

ESG 経営の発展を支えるため、財務では資金調達にグリーンボンドの発行とサステナビリティファイナンス（新株予約権・バックアップローン）を活用している。2020年2月末に10年債のグリーンボンド30億円を発行した。また2020年8月に、環境・社会貢献に資するプロジェクトに充当する資金の調達手段となるサステナビリティファイナンスとして、サステナビリティ新株予約権の発行とサステナビリティローン21億円の契約締結を行った。行使期間は3年となるが、株価によっては調達額が当初想定した21億円に満たない場合に備えて、バックアップローンも設定した。

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、翌年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、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プライム市場へ移行した。「水」に関連した事業を軸として、世界の環境を守り持続可能な社会と未来を創造するため海外展開も積極的に行う姿勢からも、同市場区分を選択するにふさわしいと弊社は考えている。

会社概要及び事業内容

同社の ESG 経営と関連する SDGs

		<p>環境 (Environment)</p> <p>地球環境の保全が持続可能な社会発展の実現への共通課題であることを認識し、環境に配慮した事業活動による環境負荷の低減に取り組む</p> <ul style="list-style-type: none"> ○水関連インフラの整備 <ul style="list-style-type: none"> ・総合水処理メーカーとして、家庭用小規模浄化槽をはじめ、産業排水処理施設や地域集落排水処理施設および緊急用の飲料水確保など、国内はもとより海外でも展開する ・今後とも、製品やサービスを通じて“よごれた水”を“きれいな水”に変換し、地球規模での水環境改善を推進する ○地球温暖化ガス排出量削減への貢献 <ul style="list-style-type: none"> ・再生可能エネルギー分野（太陽光・小形風力・バイオディーゼル）に注力することで、限りある石油資源の消費抑制や地球温暖化対策に社業として取り組む
		<p>社会 (Social)</p> <p>顧客・地域・行政などのコミュニティと連携・協力して、「自然と人に優しい未来創造」に取り組み、持続可能な社会を作る</p> <ul style="list-style-type: none"> ○働き方改革とダイバーシティの推進 <ul style="list-style-type: none"> ・ITを活用した業務効率化、ノー残業デーの設定、社内メンタルヘルス推進担当の設置など、役職員の生活の質を向上させることを目的とした働き方改革を進める ・多様性のある経営環境づくりが重要であると考え、女性従業員の活躍を推進するための施策の実行やボードメンバーへの女性の選任を進める
		<p>ガバナンス (Governance)</p> <p>事業及び企業活動の執行による揺るぎない企業基盤の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営と執行の分離、監査等委員会設置会社、執行役員制などの経営機構改革 ・社外取締役増員、監査等委員などのリスクマネジメント ・会社説明会開催、ESG・SDGs情報の発信

出所：株主通信よりフィスコ作成

2. 事業内容

2022年12月期の連結売上高39,478百万円の内訳は、浄化槽・排水処理システムの環境機器関連事業が51.9%、建設関連業者向け卸などの住宅機器関連事業が41.6%、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4.9%、その他の事業が1.6%となった。調整額控除前セグメント別売上高営業利益率は、環境機器関連事業が7.3%、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10.2%、その他の事業が7.6%となった。

1958年に愛媛県松山市でタイルと衛生陶器の販売会社「大亀商事」として創業し、2023年で65周年となる。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、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ダイキアクシス(同社)を設立し、事業譲渡した。その後、MBO(マネジメント・パイアウト)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。

(1) 環境機器関連事業 (2022年12月期売上高：20,477百万円)

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)のすべてに対応している。

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%と排水処理システムが62.6%、メンテナンス等が25.8%となった。

ダイキアックス | 2023年4月14日(金)
 4245 東証プライム市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

会社概要及び事業内容

同事業の特長は、排水処理施設に関する開発、設計、製造、施工、販売、メンテナンスの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である。

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。

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。大都市圏新築マンション向けに、ディスポーザとディスポーザ排水処理システムを提案する。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。

同社は、独自技術開発により市場を開拓し、業界シェア首位を目指している。蒸発や蒸留などで濃縮する技術は排水・廃液の減容化という顧客ニーズに合致するが、エネルギーを大量に消費するという難点があった。そこで環境性と経済性を両立させる省エネルギー型蒸発濃縮装置を開発した。多重効用蒸発システム（MEES）を採用することでエネルギー効率を大幅に高め、生物処理などの水処理システムとの組み合わせにより、高濃度の産業廃水・廃液を放流基準にまで処理することを可能にした。食品工場では量が少ないものの高濃度で生物処理では困難な濃厚廃液が発生するが、廃棄物処理業者への委託処理費用が高額となる。同社の蒸発濃縮装置を導入すれば、外注処分費を10分の1から20分の1に削減することができる。

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すべ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。

会社概要及び事業内容

(2) 住宅機器関連事業 (2022年12月期売上高: 16,421百万円)

2022年12月期の住宅機器関連事業の売上構成比は、建設関連業者等向けが67.3%、ホームセンターリテール商材が12.1%、電子商取引(EC)が0.1%、住機部門工事が20.5%となった。

祖業がタイルと衛生陶器の取り扱いからスタートしたことから、トイレをはじめとする水まわりの商品群のメーカー特約店として半世紀に及ぶ。家庭用浄化槽、温水器、貯水タンクなど水まわり全般の設備を提供している。商圏を近畿・中国・四国地域を中心としている。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ほか、ホームセンター店舗の建築工事を行っている。

新設住宅着工戸数の減少などの事業環境から、成長戦略は需要の拡大が見込まれる環境に配慮した商品や居住性に優れた商品の品揃えや高まるリフォーム需要への対応となる。時流に適した新商材の品揃えと拡販に努めている。政府は、2021年に「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」を「脱炭素社会の実現に資する等のための建築物等における木材の利用の促進に関する法律」へと改題し、目的に“脱炭素”を加えた。国や自治体は、公共建築物の木造化だけでなく、木材の一層の利用を民間建築物、これまで利用が低かった非住宅分野や中高層建築物にも普及をサポートすることが明確化された。

同社は、差別化商品となる環境配慮型特殊商材に注力している。木構造体 KES 工法(接合金物工法)は、地域のゼネコン・工務店が施工することができる工法で、同社は同工法を用いて建設地域の木材を使用した中・大規模木造体を提供している。耐震性に優れており、全国の木造公共施設、幼稚園の建物にも採用されている。木製水槽は、地元の木材を使って製造する木製水槽である。断熱・保温性能が高く、意匠性、メンテナンス性にも優れ、60年以上の耐久性がある。環境パイル工法は、間伐材を活用した木製杭を地盤補強材として使用する地盤改良工法で、セメントや鉄を用いた地盤改良に比べ環境負荷が低いうえ、間伐材の有効利用にも貢献できる。除湿型放射冷暖房システムは、機械的な風を起こさない体に優しい冷暖房を実現する。ラジエータの中で冷水・温水を循環させることで、放射と自然対流による自然な温度変化で安定した涼しさ・暖かさを作ることができる。既に体育館での設置例がある。解体後は、再生紙やウッドチップとして再利用が可能だ。

(3) 再生可能エネルギー関連事業 (2022年12月期売上高: 1,938百万円)

2022年12月期の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79.3%、バイオディーゼル燃料事業が10.5%、小形風力発電事業が3.1%、水熱処理事業が7.1%となった。

再生可能エネルギー関連事業は、2019年より風力発電及び太陽光発電設備の開発・管理をダイキアクシス・サステナブル・パワーに集約し、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・子会社化したサンエイエコホームを2023年1月に同子会社に吸収合併することで、同子会社に事業を統合した。

(1) 太陽光発電に係る売電事業

DCM グループ店舗の屋上を賃借利用して運営している太陽光発電は、計画していた全 130 ヶ所の系統連系を完了した。年間売上高は約 8 億円、営業利益がその半分程度の、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。

今後到来する 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。サンエイエコホームに続き、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。

(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。ダイキアックス・サステイナブル・パワーは、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。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、リコージャパン、ダイキアックス・サステイナブル・パワーが「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。ダイキアックス・サステイナブル・パワーは FRP 翼の生産を担う。

会社概要及び事業内容

3. グループ企業

同社グループは、同社及び連結子会社 16（国内 8 社、国外 8 社）及び非連結子会社 2 社（国内及び国外各 1 社）、持分法適用関連会社 2 社（国外）により構成されている。M&A を成長戦略とし、連結子会社のうち 9 社が買収した企業である。M&A や子会社設立により、環境機器関連事業の強化、海外市場の開拓、新規分野への参入を進めている。

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、建物総合管理
(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・保守点検を展開
[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
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
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製造拠点（合併）
DAIKI EARTH WATER Pvt. Ltd.	2019/9	設立	インド	飲料水・排水処理ビジネス
北京潔神福吉環保科技有限公司 ^{※1}	2018/1	取得	中国	省エネ環境保全機器及び関連プラント機器の設計・研究開発
DAIKI-USAFI LIMITED ^{※2}	2019/10	設立	ケニア	排水処理ビジネス BOO
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
DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT.LTD.	2021/6	設立	インド	インド国内における浄化槽の製造・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	空調換気等の総合設備事業及び冷凍・冷蔵設備の販売
(株) 日本エアソリューションズ	2019/10	買収	愛媛県松山市	空調換気設備工事
(株) アルミ工房萩尾	2021/10	買収	愛媛県新居浜市	住宅サッシ・エクステリア関連の施工・販売
(株) アドアシシステム	2023/2	買収	広島県広島市	空調設備工事全般、建築工事全般
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	小形風力発電装置の開発と販売・施工、太陽光・小形風力発電事業
(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

出所：有価証券報告書、決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

業績動向

2022年12月期は増収も、経費増で減益

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比4.4%増の39,478百万円、営業利益が同26.2%減の826百万円、経常利益が同9.9%減の1,172百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%減の574百万円となった。売上総利益率は20.7%と同0.1ポイントの低下にとどまった。販管費が同9.0%増となり、営業利益の大幅な減少を招いた。営業外収益の為替差益が前期の19百万円から139百万円に増加したことから、経常利益の減少幅が小さくなった。

販管費の増加は、主に持続的な企業価値の向上を目的とした人的資本への投資や、企業情報の開示拡充に向けたものであった。ベースアップは、定期昇給と併せて平均約6%の引上げとした。また昨今の急激な物価高騰を踏まえ、物価上昇手当を支給するため期末に引当金(約90百万円)を計上した。インド新工場稼働に向けた工場要員の先行採用、海運運賃の上昇などによる輸送費の増加、各種資材の高騰、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)に伴う制限緩和により国内外の出張などが増えたことによる旅費・交通費の増加、のれん償却額を含む新子会社2社の連結化による費用増などが減益要因となった。

2022年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	21/12期		22/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	37,824	-	39,478	-	1,654	4.4%
環境機器関連事業	20,130	53.2%	20,477	51.9%	347	1.7%
(内、海外売上高)	1,489	7.4%	2,247	11.0%	758	50.9%
住宅機器関連事業	15,875	42.0%	16,421	41.6%	545	3.4%
再生可能エネルギー関連事業	1,141	3.0%	1,938	4.9%	796	69.9%
その他の事業	677	1.8%	642	1.6%	-34	-5.2%
売上総利益	7,860	20.8%	8,174	20.7%	314	4.0%
販管費	6,741	17.8%	7,347	18.6%	606	9.0%
営業利益	1,119	3.0%	826	2.1%	-293	-26.2%
環境機器関連事業	1,688	8.4%	1,497	7.3%	-190	-11.3%
住宅機器関連事業	370	2.3%	321	2.0%	-48	-13.1%
再生可能エネルギー関連事業	179	15.7%	197	10.2%	17	9.8%
その他の事業	120	17.8%	48	7.6%	-71	-59.7%
調整額	-1,238	-	-1,237	-	1	-
経常利益	1,300	3.4%	1,172	3.0%	-128	-9.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	610	1.6%	574	1.5%	-35	-5.9%

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

2. 事業セグメントの動向

事業セグメントによる経営成績は、主力の環境機器関連事業と住宅機器関連事業が増収、減益となった。再生可能エネルギー関連事業は増収増益を達成したものの、FITを利用した売電以外の売上高が増えたため、売上高利益率が低下した。

(1) 環境機器関連事業

環境機器関連事業の売上高は前期比 1.7% 増の 20,477 百万円と全体の 51.9% を占めた。セグメント利益は同 11.3% 減の 1,497 百万円となり、売上高利益率が同 1.1 ポイント減の 7.3% に低下した。国内売上高は、大型工事案件の進捗状況が影響して同 2.4% 減少した。海外を含むメンテナンスは、契約数の増加から同 4.9% 増加し、同事業における売上構成比が 25.8% となった。

海外売上高は、前期比 50.9% 増の 2,247 百万円と大きく伸び、同事業売上高の 11.0% を占めた。コロナ禍の影響はあるものの、イラクにおける JICA 支援プロジェクトへの浄化槽等の納入、インドネシアにおけるごみ処理処分場の排出液処理設備・外部廃液処理設備案件の完成、スリランカにおける中大型槽（インドネシア工場での製造）や小型槽（日本製）の販売によって売上高が増加した。

(2) 住宅機器関連事業

住宅機器関連事業の売上高は前期比 3.4% 増の 16,421 百万円、セグメント利益が同 13.1% 減の 321 百万円であった。売上高の前期比増減率は、建設関連業者等が 3.1% 減、ホームセンターリテール商材が 1.6% 増、住機部門工事が 34.1% 増であった。電子商取引は、分母が小さいため変化率は 71.9% 増と大きい、構成比は 0.1% にとどまった。

建設関連業者等向け売上高は、前期にコロナ関連補助金の影響もあり発生した非接触型商材（便座の自動開閉や自動洗浄などの機能を持つトイレ）の需要が一巡し、2022年12月期の関連売上高が大きく減少した。中国上海が2022年3月にロックダウン（都市封鎖）となった影響により、住設機器メーカーの出荷が制限され深刻な商品供給の遅延が生じた。原材料価格の上昇や物流費の高騰などを背景に各メーカーから商材の値上げ要請が相次いだ、建設関連業者向けにすべてを価格転嫁できず利益率が低下した。ホームセンター向けリテール商材は、同年12月に入り主力商品の供給が通常納期に戻り、価格改定も行われた。住機部門工事は、ホームセンター事業を展開している DCM グループの店舗建築工事が完成したことによる売上を計上した。コロナ禍により滞っていた農業温室事業関連の投資が回復傾向に転じたことにより増加した。工事部門は、契約時と工事完成時期の間に上昇した仕入価格の上昇分の価格転嫁が困難であった。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

再生可能事業エネルギー関連事業の売上高は、前期比 69.8% 増の 1,938 百万円、セグメント利益が同 9.8% 増の 197 百万円となった。売上高が全事業にわたって大きく伸びた。主力の太陽光発電に係る売電事業の売上高は、太陽光発電事業関連の企業を子会社化したことから同 60.3% 増の 1,535 百万円、売上構成比が 79.3% となった。Non-FIT 型売電事業の増加により利益率は低下した。バイオディーゼル燃料事業は、B5 軽油の契約数増加から売上高が同 38.0% 伸び、売上構成比は 10.5% となった。小形風力発電事業の売上構成比は 3.1% となり、前期比では 419.8% と伸長した。FIT 売電施設が 6 サイト増え、期末の稼働サイト数は 18 となった。水熱処理事業は売上高が 554.6% 増となり、売上構成比は 7.1% に上昇した。

業績動向

(4) その他の事業

家庭用飲料水事業は、売上高が前期比5.2%減の642百万円、セグメント利益が同59.7%減の48百万円であった。ボトル型ウォーターサーバーの契約数が減少し、サブスクモデルの水道直結型のウォーターサーバーの契約数が増加した。水道直結型の契約数増加に対応する人員を先行投資した。

3. 財務状況とキャッシュ・フロー

(1) 財務状況

2022年12月期末の資産合計は、31,905百万円と前期末比346百万円減少した。流動資産は、19,038百万円と同942百万円減少した。イラク向けJICA支援プロジェクトに係る債権の回収により、売上債権が減少し現金及び預金が増加した。また、期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用したことにより未成工事支出金が減少し、棚卸資産も2,238百万円減少した。固定資産は、12,867百万円と同596百万円増加した。インドの新工場の完成、地下水飲料化システムや太陽光及び小形風力発電設備の件数が増加した。負債の部では、流動負債が16,134百万円と未成工事受入金の減少もあり同705百万円減少した。負債合計は同1,030百万円減少した。自己資本比率は29.8%と前期末比2.4ポイント上昇した。

連結貸借対照表及び財務比率

(単位：百万円)

	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	増減
流動資産	18,763	18,906	17,448	19,981	19,038	-942
(現金及び預金)	6,013	7,165	7,896	6,298	7,268	970
(営業債権)	9,230	8,562	7,116	9,382	9,761	379
(棚卸資産)	2,998	2,573	2,063	3,752	1,514	-2,238
固定資産	8,272	11,001	10,330	12,270	12,867	596
有形固定資産	6,337	8,362	8,047	9,420	10,093	673
無形固定資産	547	1,032	742	1,207	1,020	-187
投資その他の資産	1,388	1,606	1,540	1,642	1,753	111
資産合計	27,036	29,907	27,778	32,252	31,905	-346
流動負債	18,863	18,624	15,878	16,839	16,134	-705
(仕入債務)	4,324	3,889	3,528	4,720	4,360	-360
(借入金・社債等)	10,723	10,847	9,525	7,548	8,925	1,377
固定負債	1,454	2,079	4,265	6,572	6,248	-323
(社債・借入金等)	286	681	2,979	5,127	4,951	-176
負債合計	20,318	20,704	20,144	23,412	22,382	-1,030
(有利子負債)	11,010	11,529	12,555	12,675	13,876	1,201
純資産合計	6,717	9,203	7,634	8,839	9,522	682
【安全性】						
流動比率	99.5%	101.5%	109.9%	118.7%	118.0%	-0.7pt
自己資本比率	24.8%	23.9%	27.5%	27.4%	29.8%	2.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) キャッシュ・フロー計算書

2022年12月期末の現金及び現金同等物残高は7,038百万円と前期末比787百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは、1,261百万円の収入となった。売上債権と仕入債務の減少が寄与した。投資活動によるキャッシュ・フローは1,548百万円の支出となった。先行投資時期であるため、フリーキャッシュ・フローが287百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュ・フローは790百万円の収入となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-105	2,416	2,358	520	1,261	741
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,402	-2,846	-3,048	-1,505	-1,548	-43
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,030	1,642	1,619	-703	790	1,493
現金及び現金同等物の期末残高	5,969	7,124	8,035	6,250	7,038	787

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期は微増収・減益の予想

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比1.3%増の40,000百万円、営業利益が同3.2%減の800百万円、経常利益が同23.2%減の900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.3%減の550百万円を見込む。2023年春季労使交渉では、定期昇給と合計して平均5%の賃上げを決定した。

環境機器関連事業の売上高は前期比0.6%増の20,600百万円、営業利益が同0.1%増の1,500百万円を予想している。海外売上高は、同8.6%減の2,053百万円を見込んでいる。インドとスリランカの販売が拡大するが、2022年12月期に寄与したイラクの大型案件が剥落する。国内市場では、仕入価格の上昇分を販売価格への転嫁を進める。

住宅機器関連事業の売上高は前期比4.1%増の17,100百万円、セグメント利益が同57.0%増の505百万円を見込む。商品供給の制約が解消しており、高騰した仕入価格の販売価格への転嫁により収益性の回復を図る。これまで同じ商品でも地域ごとに仕入価格にばらつきがあるのを、本社が中心となった集中購買に変更することを住宅設備機器メーカーと交渉していく。そのほか、環境に配慮した商品や居住性に優れた商品など特殊商材を拡販する。

再生可能エネルギー関連事業の売上高は前期比14.9%減の1,650百万円、セグメント利益が同26.9%増の250百万円を計画している。買収したサンエイエコホームを、2023年1月にダイキアクシス・サステナブル・パワーに吸収合併した。太陽光発電施設の販売から、自社で施設を保有してFITを活用した売電するビジネスモデルに変更する。

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%	20,600	51.5%	123	0.6%
(内、海外売上高)	2,247	11.0%	2,053	10.0%	-194	-8.6%
住宅機器関連事業	16,421	41.6%	17,100	42.8%	679	4.1%
再生可能エネルギー関連事業	1,938	4.9%	1,650	4.1%	-288	-14.9%
その他の事業	642	1.6%	650	1.6%	8	1.2%
売上総利益	8,174	20.7%	9,000	22.5%	826	10.1%
販管費	7,347	18.6%	8,200	20.5%	853	11.6%
営業利益	826	2.1%	800	2.0%	-26	-3.2%
環境機器関連事業	1,497	7.3%	1,500	7.3%	3	0.1%
住宅機器関連事業	321	2.0%	505	3.0%	184	57.0%
再生可能エネルギー関連事業	197	10.2%	250	15.2%	53	26.9%
その他の事業	48	7.6%	45	6.9%	-3	-7.4%
調整額	-1,237	-	-1,500	-	-263	-
経常利益	1,172	3.0%	900	2.2%	-272	-23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	1.5%	550	1.4%	-24	-4.3%

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

■ 中長期の成長戦略

2025年12月期に売上高 450 億円、営業利益 20 億円を目標とする

1. 中期経営計画

現中期経営計画は、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ヶ年計画として推進している。「PROTECT × CHANGE」のコーポレートスローガンを体現し、ESG企業を目指すことに変わりはない。2025年12月期の目標値は、売上高が45,000百万円と2022年12月期比14.0%増、営業利益が2,000百万円、同142.1%増、売上高営業利益率が4.4%（2022年12月期は2.1%）を想定している。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803百万円、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。

中長期の成長戦略

成長戦略は、「海外展開の加速」「再生可能エネルギー」「ストックビジネスの拡大」「M&Aの推進」「技術力・製品開発力」「安定から成長への転化」「IT推進」からなる。その中から、現中期経営計画以降も同社の成長を牽引すると期待される海外展開の加速について詳述する。

中期経営計画 数値目標

(単位：百万円)

	22/12 期 実績	25/12 期 目標	22/12 期比	
			増減額	増減率
売上高	39,478	45,000	5,522	14.0%
環境機器関連事業	20,477	22,000	1,523	7.4%
(内、海外売上高)	2,247	4,000	1,753	15.7%
住宅機器関連事業	16,421	19,000	2,579	29.0%
再生可能エネルギー関連事業	1,938	2,500	562	133.6%
その他の事業	642	1,500	858	78.0%
営業利益	826	2,000	1,174	142.1%
環境機器関連事業	1,497	2,300	803	53.6%
住宅機器関連事業	321	700	379	118.1%
再生可能エネルギー関連事業	197	700	503	255.3%
その他の事業	48	150	102	212.5%
調整額	-1,237	-1,850	-613	-

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

海外売上高は2030年12月期に10,000百万円を目指す。 中期経営計画では、集中投資によるインドロールモデルを築く

2. 海外展開の加速

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。

中長期の成長戦略

アジアにおける水質汚染の現状



出所：決算説明資料より掲載

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になるとされる。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、人口ボーナスによって、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。

(1) インドの生産体制と売上高目標

中期経営計画において、同社は2024年12月期までインドに集中投資をして大躍進を図る。インドでの売上高を2022年12月期の2億円強から2025年12月期は20億円に増やし、海外売上高の半分を占めることを目指す姿としている。

中長期の成長戦略

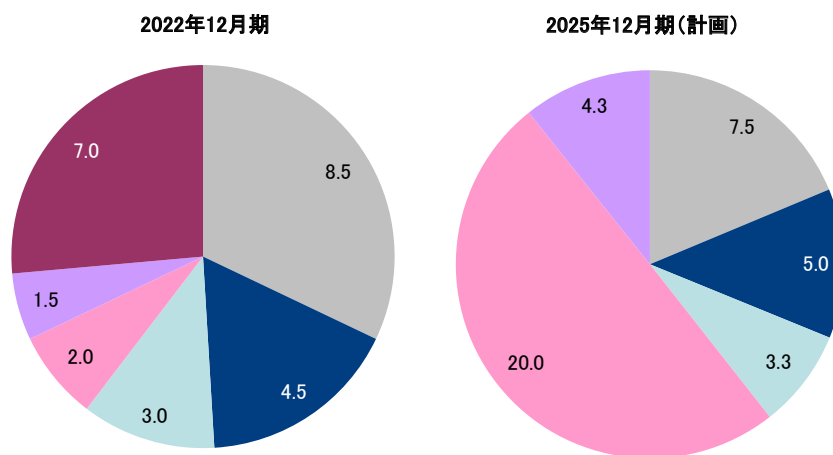
インドでは同社による供給が追いつかないほど需要が旺盛だ。現在、インド国内に同社の代理店が23社ある。現地生産は、人員面と時間短縮を考慮して、同社の代理店でもあるローカルのプラスチック製品製造会社へ生産委託した。生産品目は、20～50世帯に対応するカプセルタイプ浄化槽である。生産能力は当初年間100台であったが、2021年9月に年360台へ拡大した。それでも供給が追いつかず、インドネシアから一部輸入して補っていた。インドにおける委託工場は西部のムンバイにある。同社は、インドで2番目となる独自運営の自社工場を北部のデリーに建設し、2023年2月から製品出荷を開始した。新工場では、第1工場（委託生産工場）で製造しているカプセルタイプの生産も可能だが、当初はインドネシアからの輸入に頼っていた円筒タイプを製造する。現地スタッフの作業スキルを向上し、2023年内に月産30台を目指す。最終的には年600台を計画している。

2025年には、第3工場の稼働が必要になると同社は考えている。インドの第2工場の稼働により、輸送コストの削減により収益力が向上し、輸送によって排出するCO₂を削減する。また、案件への迅速な対応を可能とする体制が整う。これまでの営業エリアは北部が中心であるが、中部及び南部でも販売と生産のセットで市場開拓する。

同社は、物流面を考慮して、日本に4ヶ所の生産拠点を置く。さらに多拠点で生産を展開している大栄産業（株）と業務提携をして、相手先ブランドで製造し、製品を相互供給することでお互いの販売先に近い生産拠点から出荷する仕組みを構築し、物流コストを削減した。広大な国土のインドでも、生産の多拠点展開で物流の効率を高めていく。

海外売上高構成の国・地域別の目標

(億円) ■ インドネシア ■ 中国 ■ シンガポール ■ インド ■ スリランカ ■ その他



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

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

インドの独自運営工場（第2工場）の工場建屋・製造設備



出所：決算説明資料より掲載

環境機器関連事業における国内・海外事業ネットワーク



出所：決算説明資料より掲載

(2) インドロールモデル

新興国では、水質規制を厳格化するものの、十分に実行されているとは言いがたい。共通する問題は、水質管理基準をクリアする技術や設備がなく、水質や水の安全性に対価を払う意識が低く、水質検査を正しく行う体制ができていないことである。

中長期の成長戦略

インド政府は2014年10月に「クリーン・インド」プロジェクトをスタートさせ、家庭、小中学校、公園などにトイレを整備する目標を掲げた。2017年4月には、インド全土において18,000m²超の産業施設及び延床面積が2,000m²以上の居住施設に対して、水質の汚濁状況を表すBOD（生物化学的酸素要求量）が従来のBOD30からBOD10へ強化された。既設のセプティックタンク（腐敗槽）では、強化された規制をクリアできない。インドは下水道普及率が2017時点で18.1%であり、中央排水処理設備が十分でない。そこで生活排水処理のキャパシティ不足が都市化のスピードを妨げないための手段として、インド政府は浄化槽の導入がコスト・スピード面で最適であると評価した。

同社は、段階を追って堅実に市場開拓を行ってきた。まず2016年7月に、インド政府に浄化槽を寄贈した。浄化槽（処理能力10m³/日）の設置場所は、公園内のトイレ、村の公衆トイレ、プラスチック工場の排水処理用の3ヶ所であった。2018年7月に、100%出資のDAIKI AXIS INDIA Pvt. Ltd.（以下、DA-India）を設立した。DA-Indiaは、2020年10月にインド製浄化槽のエコ認証「Green Product Certification（グリーンプロダクト認証）」を取得し、汚水処理部門におけるエコ認証第1号となった。また同年11月に、インドの水環境省よりインド製浄化槽に対する推奨認可を得て、インド中央政府による分散型汚水処理に関する推奨認可第1号となった。手続きに長期間を要する地域ごとの浄化槽に対する評価を取る必要がなくなった。

2021年2月には、同社はインド商工会議所連合会から第8回Water AwardのInnovation in Water Technology部門でFirst Prize（金賞）を受賞した。同賞は、インド全土の連合会の評議員及び会員から推薦された数百社の中から、インド水環境への貢献度や技術的完成度の高さなどを基に、各部門1社のみが選ばれる賞である。日本企業による金賞受賞は、同社によるとこれが初である。

インド工科大学からオファーを受け、実証試験及び共同研究の契約を締結した。インドでは分散型汚水処理方法が確立されていないことから、インド工場製品に窒素処理を付加したものと、日本でも使用されている高度処理の2モデルを対象に実証試験を行い、インドの使用環境により適した改良を共同研究する。産学共同開発は、現地スタッフの雇用の面でも好影響を与えている。また、インドの技術大学（Shri Vishwakarma Skill University）と連携し、メンテナンス技術の特別カリキュラムを開発する。水処理や浄化槽のメンテナンス等に関する講義を開講し、メンテナンスエンジニアの養成や指導者の育成に努める。水質検査と正しい評価ができる人材を創出することは、現地の雇用促進にもつながる。

インドロールモデルの確立・発展のため、現地で営業、工場、メンテナンスの人材育成を強化している。営業は、日本人スタッフを派遣して技術継承を含めた営業スキルを伝授している。工場では、育成したローカルスタッフを中心に新工場の立上げを行った。メンテナンスでは、水質検査義務化の推進が重要であることから前述したように現地学校と連携して施工とメンテナンスの技能を持つ人材の育成環境を構築する。

日本は、生産年齢人口の減少により人手不足が深刻化する。一方、インドは人口が増加傾向にあり、労働人口が豊富だ。営業、工場、メンテナンスなどで現地人材を育成できれば、今後のインドでの事業発展に際して日本からの人的支援に対する依存度を低下できる。また、同社がターゲットとするアジアや中近東、アフリカにおいてインド系住民が多いため、新市場開拓の際にインドで育成されたスタッフの活躍が期待される。

同社は、インドでロールモデルの確立・発展を進め、2030年12月期の海外売上高をさらに10,000百万円へ押し上げることを視野に入れている。

インドの独自運営工場 現地スタッフによる製造



出所：決算説明資料より掲載

(3) アジアの重点エリアの施策

インドネシアは、インド向けが現地生産に切り替わったため、工場の稼働率向上のため販売代理店の拡大や行政との連携による地元企業への営業強化を図る。

スリランカでは、2021年5月に環境機器関連事業の子会社を設立し、連結の範囲に含めた。スリランカ政府が、2022年5月に債務不履行（デフォルト）に陥った。政権が交代して、国際通貨基金（IMF）は緊縮財政、大規模な税制改革の実施など大胆な改革を前提とした資金援助で暫定合意した。コロナ禍の影響が大きいが、同社の事業自体は順調だ。戸建て用の小型浄化槽の需要が高く、日本から浄化槽の完成品の輸出を行っていたが、十分な需要が見込まれることと輸送コストの低減を目的として、2022年10月に組立工場を完成させた。2023年2月の月産台数は39台となった。今後も引き合い状況に応じて生産台数を決める。安定稼働のため、販売とメンテナンスを強化する。

成長事業である再生可能エネルギー関連事業を通じて RE100 の達成に貢献

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は、SDGsの7番目の「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」と13番目の「気候変動に具体的な対策を」に対応する。

日本政府は2050年の排出実質ゼロ（Net Zero）のカーボンニュートラル達成のために、2030年までの温室効果ガス排出量の削減を2013年度比46%減とする新しい目標を発表した。企業情報の開示に関して、東証はプライム市場上場企業に、気候変動によるリスク情報の開示を実質的に義務付けた。気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures）では、「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」を開示推奨項目としている。「指標と目標」の項目では、科学に基づく目標設定のSBT（Science Based Targets）認定を受けた累計日本企業は369社（2023年3月1日現在）に増加した。認定企業数で、日本は世界2位となる。2年以内にSBT認定を取得すると宣言した「コミット企業」を含むと、438社となる。

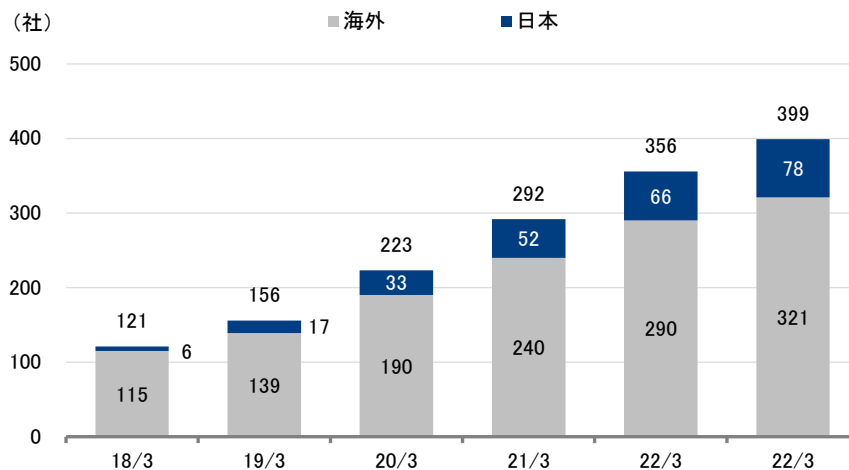
個々の企業がカーボンニュートラル実現を目指すにあたって、排出量の算定は自社施設の燃料消費（スコープ1）、自社施設で購入した電気・熱の使用（スコープ2）ばかりでなく、上流のサプライヤーによる物品製造時排出量や下流の顧客による自社製品使用時の排出量（スコープ3）まで対象が広がる。

中長期の成長戦略

企業が自らの事業に使用する電力を100%再生可能エネルギーでまかなうことを目指す国際的なイニシアティブ「RE100」の参加企業数は、23ヶ国399社（2023年3月1日現在）に達した。国別では、米国が99社、日本が78社、英国が49社、韓国が27社、台湾が24社、オーストラリアが18社、ドイツが18社となる。日本の参加企業のうち、業種別では建設業、食料品、電気機器、小売業、不動産業が多い。RE100達成に向けた期限は、2020年までに30%、2030年までに60%、2040年までに90%、2050年までに100%となる。加盟企業は、毎年、電気使用量の総計と再生可能エネルギーの電力使用量の報告が義務付けられている。

同社は、再生可能エネルギー関連事業を成長事業と位置付けている。再生可能エネルギーである太陽光や風力による発電に係る売電事業、小形風力発電機の開発・製造、カーボンニュートラルなバイオディーゼル燃料事業があり、顧客のニーズに合わせて、RE100の達成に資する電力や発電装置を提供する。

RE100の累計参加企業数の推移



出所：環境省「RE100に参加している国別企業数」よりフィスコ作成

再生可能エネルギー関連事業

太陽光発電関連事業



バイオディーゼル燃料関連事業



小形風力発電関連事業



出所：決算説明資料より掲載

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.

中長期の成長戦略

太陽光発電では130ヶ所のDCM店舗の屋根にパネルを設置して売電事業を行うことで安定収益源を得た。Non-FIT対応では、サンエイエコホーム（神奈川県藤沢市）を買収・子会社化したことにより、顧客となる企業などが発電した電気を自社施設で消費する自家消費型太陽光発電への取り組みをサポートする機能を得た。2023年2月には、メディア（埼玉県さいたま市）の株式100%を取得し子会社化した。1975年に設立されたメディアは、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を行う。大口電力需要家へ電力を販売するPPA事業を展開するためのグループの経営リソースを強化した。

同社は農業と福祉、再生可能エネルギーを連携した新たな取り組みとして農福連携・営農型太陽光発電事業を行っている。荒廃農地を活用した営農型太陽光発電を行い、障がい者が農業生産に従事する社会課題解決型提案を提供する。

農福連携・営農型太陽光発電



出所：決算説明資料より掲載

(2) バイオディーゼル燃料

環境意識の高まりから、バイオディーゼル燃料の原料である廃食用油の需要が活発化している。特に関東での需要は高く、自社の製造拠点の建設を決定し、2024年には製造を開始する予定としている。関東の製造拠点の稼働後は、空港各社で使用する作業車へバイオディーゼル燃料（B100）の提供を拡大し収益性も高める。

(3) 小形風力発電

小形風力発電では、FIT売電施設の系統連系目標を、2021年12月期末の12サイトから2025年12月期末には70サイトへ拡大することを目標に掲げている。

環境省の補助金事業である「低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業」では、ゼファー、リコーとダイキアックス・サステイナブル・パワーの3社で小形風力発電機を共同開発している。2023年3月に試作品が稼働を始め、2025年の商業生産を目指している。同社グループは、成形技術を活用しFRP翼の生産を担当している。RE100、SDGs及びBCP等の観点から、事業所へ再生可能エネルギー由来の発電機を設置し自家消費する動きが活発化している。太陽光発電だけでは電力が不足するという課題や、太陽光発電の発電量変動を受け止めるために蓄電設備の過剰投資が必要という課題がある。太陽光の発電は昼間に限定されるが、風力発電は風況が良ければ昼夜を問わない。FITだけでなく、独立電源ニーズやスマート・グリッドへの活用が想定される。

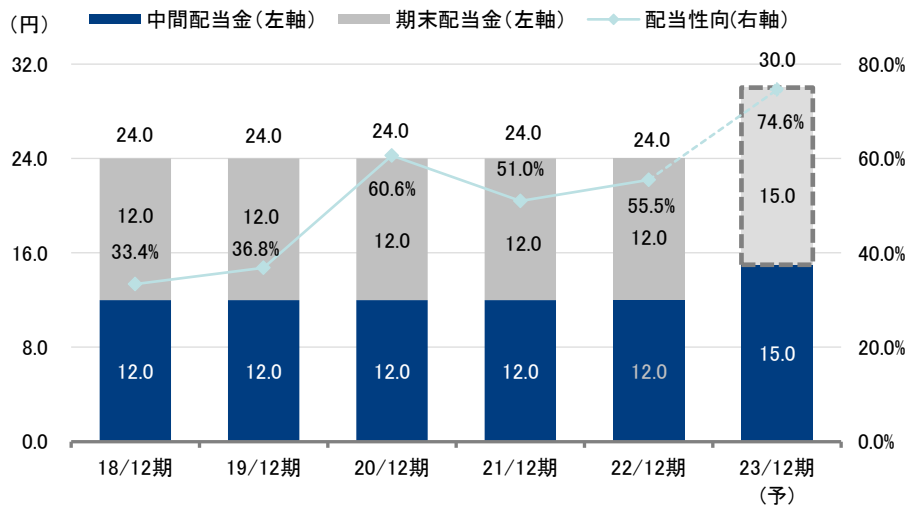
株主還元策

2023年12月期は創業65周年の記念配当を計画

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)を予定している。予想配当性向は、74.6%になる。

また同社は、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」を導入した。同サイトにおいて、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としている。

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

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