

|| 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5月16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

■ 要約	01
1. 2023年12月期の業績概要	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. 2023年12月期の業績概要	13
2. 2023年12月期の総括	15
■ 業績見通し	16
1. 2024年12月期の業績予想	16
2. 弊社の見方	17
■ 中長期的な方向性	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. 数値計画とその前提	17
3. 成長戦略とこれまでの進捗	18
4. 企業価値向上に向けた課題認識と施策	20
5. 弊社による注目点	20
■ 株主還元策	21

■ 要約

2023年12月期は増収ながら今後に向けた先行費用等により減益。 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

ダイキアクシス<4245>、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月には、これまで海外事業をリードしてきた大亀裕貴氏が新たに代表取締役社長に就任した*。世代交代を進めるとともに、海外展開のスピードを高めることで、成長ギアを上げていくところに狙いがあると見られる。

* 前代表取締役社長の大亀裕氏は代表取締役会長に就任し、共同代表制となった。

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.1%増の42,681百万円、営業利益が同20.1%減の660百万円と増収ながら減益となった。売上高は2件のM&Aによる上乘せ分を含め伸長した。主力の「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増加が増収に寄与した。「住宅機器関連事業」については海外部品調達難に起因する出荷制限が解消されたことで建設関連業者向けが大きく回復したほか、空調工事を手掛ける（株）アドアシステムの連結化により住機部門工事も底上げされた。「再生可能エネルギー関連事業」については、メデアの連結化により太陽光発電事業（売電、発電施設の販売）が拡大した。ただ、利益面で減益となったのは、仕入価格及び外注費の上昇分を価格転嫁の遅れにより十分に吸収できなかったことや、ベースアップによる人件費増、今後に向けた先行投資などが要因である。なお、注力する海外売上高（環境機器関連事業）については、一過性の大型案件の終了などにより一旦減収となったものの、インド及びスリランカにおける新工場の稼働などにより、今後の事業拡大に向けた体制が整ってきた。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.3%増の44,500百万円、営業利益を同10.6%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、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目指す。

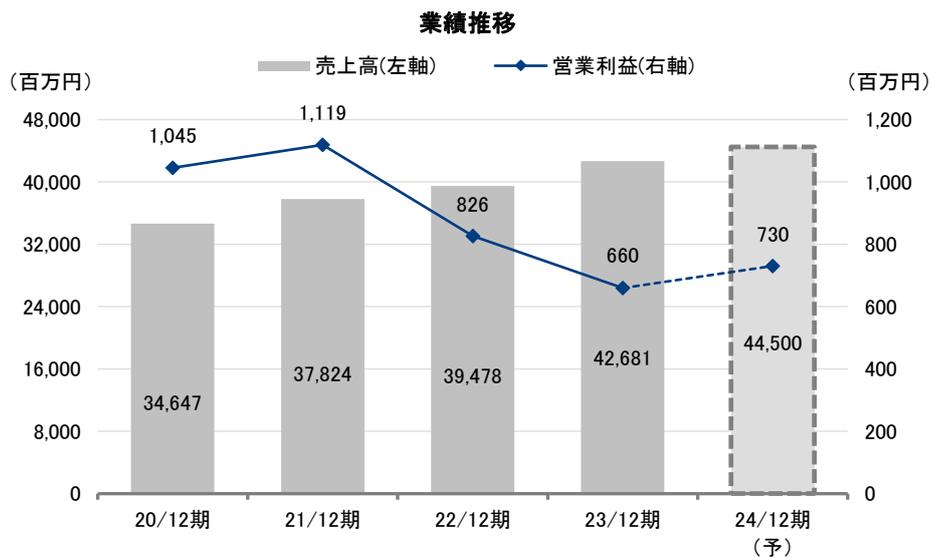
要約

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である。

Key Points

- ・2023年12月期は仕入価格上昇分の価格転嫁の遅れや先行投資等により増収ながら減益
- ・2件のM&Aに加え、インド及びスリランカにおける新工場の稼働など、今後の事業拡大に向けた体制づくりに取り組む
- ・2024年12月期は海外事業の拡大等により増収増益を見込む
- ・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・産業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。

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」（守るべきものは守り、変えるべきものは変える。）を企業精神として理念体系を整理した。同社グループの存在意義である「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。

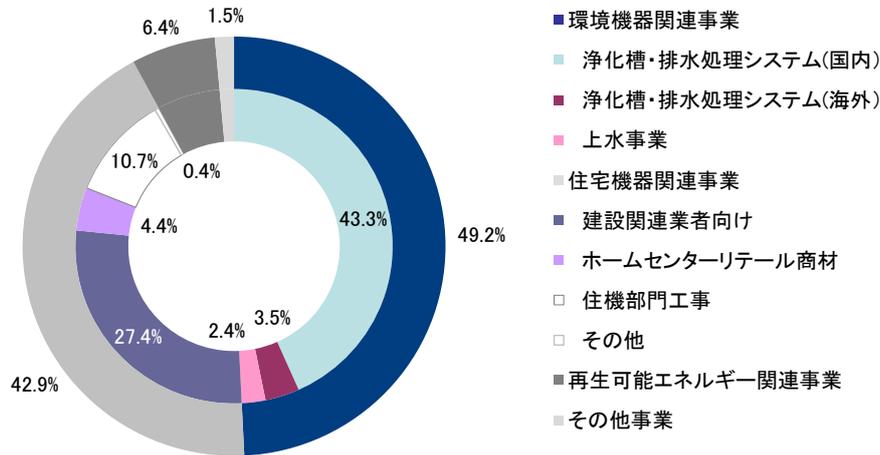
特に主力の「環境機器関連事業」においては、国連サミットで採択された 17 の「持続可能な開発 (SDGs)」のうち 6 番目の「安全な水とトイレを世界中に」に深く関わっている。とりわけアジアやアフリカの新興国では、水質汚濁による環境汚染が看過できない状態となっており、同社の役割の重要性や事業機会はグローバルに広がっている。同社グループの強みは、中小規模の水処理事業において、設計・製造、販売・施工、メンテナンスの一貫体制を取っていることや品質の高さにあり、まさに新興国においてその優位性が発揮される可能性は高く、成長戦略の一環として「環境機器関連事業」の海外展開に取り組んでいる。

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 5 割、調整前営業利益の約 7 割を占めている。

会社概要

連結売上高の構成比
 (2023年12月期 42,681百万円)



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)、(株)カーマと業務提携をし、経営統合を決めた。2006年に現DCMホールディングス<3050>が設立されたが、それに先立ってダイキはホームセンター以外の業務の受皿会社として同社を設立し、事業譲渡した。その後、MBO(マネジメント・バイアウト)によりダイキから独立したため同社とダイキとの資本関係はなくなったが、良好な取引関係は続いている。祖業である住宅機器の卸売から事業領域を拡大し、M&Aなども活用して「環境機器関連事業」、「再生可能エネルギー関連事業」と経営の3本柱を築いた。成長市場と位置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始め、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し、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年の当社設立以来、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、独立社外取締役が半分を占める。

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。

サステナビリティ委員会における重要課題（マテリアリティ）の特定

	マテリアリティ項目	関連セグメント	貢献する SDGs
	気候変動への適応および緩和に向けた取り組み	全社	 
生物圏	日本の豊かな水環境を守る	環境機器関連事業（国内）	 
	世界の美しい水環境を創る	環境機器関連事業（海外）	  
	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：決算説明資料よりフィスコ作成

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

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2社(海外2社)により構成されている。主要なグループ企業は、「環境機器関連事業」が国内3社、海外9社(うち合併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、海外1社(うち合併1社)となる。

※ 2024年1月に設立されたバングラデシュ子会社を含む。

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

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・施工を展開
[海外]				
大器環保工程(大連)有限公司	2005/10	譲受	中国	汚水処理装置、中水・ろ過装置等を設計、施工、販売
PT. DAIKI AXIS INDONESIA	2013/10	買収	インドネシア	浄化槽製造を行う東南アジア進出の拠点
DAIKI AXIS SINGAPORE PTE. LTD.	2016/8	設立	シンガポール	海外子会社統括会社
Crystal Clear Contractor Pte. Ltd.	2018/11	買収	シンガポール	プールのメンテナンス業務、プール設備の衛生排水工事
DAIKI AXIS INDIA Pvt. Ltd.	2018/7	設立	インド	インドでの浄化槽の製造・販売拠点
DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT. LTD.	2021/6	設立	インド	インドにおける浄化槽の製造拠点
凌志大器浄化槽江蘇有限公司 ^{※1}	2018/3	設立	中国	中国の家庭用浄化槽の製造拠点(合併)
DAIKI AXIS ENVIRONMENT (PVT) LTD.	2021/5	設立	スリランカ	スリランカにおける浄化槽の製造(組立)・販売拠点
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製造・販売拠点
住宅機器関連事業				
(株)富士原冷機	2019/10	買収	愛媛県松山市	空調換気等の総合設備事業および冷凍・冷蔵設備の販売
(株)アルミ工房秋尾	2021/10	買収	愛媛県新居浜市	住宅サッシ・エクステリア建材の施工・販売
(株)アドアシテム ^{※2}	2023/2	買収	広島県広島市	空調設備の設計・施工
再生可能エネルギー関連事業				
(株)ダイキアックス・サステイナブル・パワー	2012/4	買収	東京都	太陽光発電設備の設計・設置・管理/売電、BDFの製造・販売、BDF精製プラントの販売、小型風力発電装置の研究開発・製造・販売・施工/売電、水処理装置の開発・設計・製造・販売・メンテナンス
北京潔神福吉環保科技有限公司 ^{※1}	2013/8	設立	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
(株)メデア ^{※2}	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

※2：2023年12月期に買収

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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、2023年12月期において売上高の49.2%、調整前営業利益の71.2%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。2023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4.9%、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%と、マンション、食品加工工場、病院、電機・メッキ加工工場などの排水処理システムが60.4%、メンテナンス等が28.3%であった。

「環境機器関連事業」の国内事業は、29拠点で全国の主要都市をカバーしている。自社の製造工場は4ヶ所（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きた。多数の店舗を運営する事業者（顧客）にとって、浄化槽の法定検査や点検記録、排水処理設備の点検記録などの管理は煩雑な業務になる。従来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、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。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弁企業の設立、外部への生産委託、自社による現地組立及び一貫生産など、地域と市場の発展に適した生産形態を採っている。

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

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、製造合弁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・製造）の拠点展開となる。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・合弁・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



出所：決算説明資料より掲載

中国市場には、中大型浄化槽の需要に対しインドネシア工場から製品を供給し、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。新工場は、委託生産工場で製造しているカプセルタイプだけでなく、インドネシアからの輸入に頼っていた円筒タイプも製造する。

インドの新工場で製造するものと同型の浄化槽

カプセルタイプ浄化槽



円筒タイプ浄化槽



出所：ニュースリリースより掲載

事業概要

2. 住宅機器関連事業

「住宅機器関連事業」の2023年12月期における売上構成比は、建設関連業者等が63.8%、ホームセンターリテール商材が10.3%、住機部門工事が24.9%であった。

前身のダイキが1958年の創業時に「タイルと衛生陶器の店」としてスタートしており、住宅機器の卸売業では数十年の実績を持つ。システムキッチン、トイレ、ユニットバスなどの水回り住設機器を元請のゼネコン、地場建築業者、ハウスメーカーに販売している。商圏は本社がある四国及び瀬戸内に面する中国・近畿地方が中心で、公共施設向けの内外装材等の卸売など、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、環境に配慮した環境商材の提案にも力を入れている。また、DCMホールディングスのグループ企業向けにホームセンターリテール商材を供給しており、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%～2.0%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」の売上構成比は、太陽光発電に係る売電事業が81.5%、バイオディーゼル燃料事業が8.1%、小形風力発電事業が1.1%、水熱処理事業が1.8%であった。2019年より風力発電及び太陽光発電設備の開発・管理をDASPに集約し、2021年7月には同社のバイオディーゼル燃料事業を移管、買収したサンエイエコホームを2023年1月に吸収合併することで、DASPに事業を統合した。

(1) 太陽光発電に係る売電事業

太陽光発電関連事業は、2021年12月期において130ヶ所のDCMグループ店舗の屋上を賃借利用して設置した発電設備の系統連携が完了した。長期にわたる安定収益源となる※。

※ 太陽光発電施設の償却期間は、固定価格買取制度（FIT制度）の買取期間と同等の20年（定額法）となる。また、同社は20年後の撤去費用について、期間案分して引き当てた予算を既に組んでいる。

FIT制度終了後における持続的な事業運営に加え、世界規模での環境意識の高まりによってPPAモデル※を始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、電力需要家は当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となる。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。

ダイキアックス | 2024年5月16日(木)

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

事業概要

(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、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年になって新しい展開が見られた。4月にDASPが、日本航空<9201>松山支店が行う実証実験となる空港内作業車両に高品質バイオディーゼル燃料「D・Oil」の提供を開始した。また、環境省の脱炭素先行地域に選定された奥日光エリアを含む日光地域で、8月より実証運行をスタートしたバイオ燃料バスに「D・Oil」を提供している。2024年に入ってから、1月には日本航空の高知空港所にも「D・Oil」の提供を開始したほか、関東地方にてバイオディーゼル燃料の製造施設を4月に完成させ、6月から製造を始める。

(3) 小形風力発電関連事業

2019年12月期に小形風力発電関連事業に参入した。DASPは、2021年12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24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、環境省の「令和2年度CO₂排出削減対策強化誘導型技術開発・実証事業」において、ゼファー(株)、リコージャパン(株)(リコー<7752>のグループ企業)、DASPが「低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業」に共同実施者として参画している。地域の防災対策や、自営線・既存配電網を活用した独立系グリッドを作る動き、事業所内で再生可能エネルギーを自家消費する動きが顕在化してきたことを踏まえ、社会受容性の高い定格出力50kWの風力発電機を新たに開発することを目的としている。ゼファーが、風車の全体設計、翼の設計、自動車部品の転用、フィールド試験、風車制御のアルゴリズムの構築を担当し、リコージャパンがAIを活用したメンテナンス支援ツールを開発する。DASPはFRP翼の生産を担う。

業績動向

2023年12月期はM&A効果を含めて増収となったものの、仕入価格上昇分の価格転嫁の遅れや先行投資等により減益

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.1%増の42,681百万円、営業利益が同20.1%減の660百万円、経常利益が同28.6%減の837百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同64.3%減の205百万円と、増収ながら減益となった。2023年8月に公表した修正予想に対しては、売上高、営業（及び経常）利益ともに上回る着地となった。

売上高は、2件のM&Aによる上乘せ分を含め伸長した。主力の「環境機器関連事業」では、海外が一過性プロジェクトのはく落※により一旦落ち込むも、国内で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増加が増収に寄与した。「住宅機器関連事業」については、海外部品調達難に起因するメーカーからの出荷制限が解消され、都市圏マンションなどへの建設関連業者向けが大きく回復したほか、空調工事を手掛けるアドアシステムの連結化により住機部門工事も底上げされた。「再生可能エネルギー関連事業」については、メディアの連結化により、太陽光発電事業（売電、発電施設の販売）が順調に拡大した。

※ イラクにおけるJICA支援プロジェクト（大型案件）の終了によるもの。ただし、想定内のことである。

利益面では、仕入価格及び外注費の上昇分を価格転嫁の遅れにより十分に吸収できなかったことや、ベースアップによる人件費増や今後に向けた先行投資（ITツールの導入、M&A関連費用など）などにより販管費が増加したことで営業減益となった。営業利益率も1.5%（前期は2.1%）に低下した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が修正予想を下回ったのは、一部の固定資産に対して減損損失（195百万円）を計上したことが主因である※。

※ なお、2023年8月に公表した製品不具合対応費用（特別損失198百万円）については、開発元企業からの求償金受入れ（特別利益179百万円）によりほぼ回収できている。

財政状態については、「環境機器関連事業」におけるインド工場の設備増設、並びに「再生可能エネルギー関連事業」における設備増設（FIT設備、並びにPPAモデルの事業開始による機械装置及び土地の取得）のほか、M&Aに伴うのれんの増加などにより、総資産は前期末比6.8%増の34,071百万円に拡大した。一方、自己資本については配当支払などにより前期末とほぼ横ばいの9,523百万円で推移したことから、自己資本比率は28.0%（前期末は29.8%）に若干低下した。資本収益性を示すROEについても先行投資などによる利益圧迫で2.2%（前期は6.3%）に低下している。

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1,344百万円のプラス、投資キャッシュ・フローが2,452百万円のマイナス、財務キャッシュ・フローが574百万円のプラスとなり、その結果、現金及び現金同等物の残高は6,670百万円（前期末比467百万円減）に減少した。なお、投資キャッシュ・フローのマイナスは、M&Aのほか、海外事業や「再生可能エネルギー関連事業」への投資などによるものである。

ダイキアックス | 2024年5月16日(木)
 4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

2023年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	39,478	-	42,681	-	3,202	8.1%
環境機器関連事業	20,477	51.9%	21,010	49.2%	532	2.6%
（内、海外売上高）	2,247	5.7%	1,492	3.5%	-754	-33.6%
住宅機器関連事業	16,421	41.6%	18,302	42.9%	1,880	11.5%
再生可能エネルギー関連事業	1,938	4.9%	2,746	6.4%	808	41.7%
その他の事業	642	1.6%	622	1.5%	-19	-3.1%
売上総利益	8,174	20.7%	8,866	20.8%	692	8.5%
販管費	7,347	18.6%	8,206	19.2%	859	11.7%
営業利益	826	2.1%	660	1.5%	-165	-20.1%
環境機器関連事業	1,497	7.3%	1,424	6.8%	-73	-4.9%
住宅機器関連事業	321	2.0%	278	1.5%	-43	-13.6%
再生可能エネルギー関連事業	197	10.2%	259	9.4%	62	31.6%
その他の事業	48	7.6%	38	6.2%	-10	-20.9%
調整額	-1,238	-	-1,339	-	-102	-
経常利益	1,172	3.0%	837	2.0%	-334	-28.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	574	1.5%	205	0.5%	-369	-64.3%

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)

	22/12期	23/12期	増減
流動資産	19,038	18,871	-166
（現金及び預金）	7,268	6,945	-323
（営業債権）	9,761	9,672	-89
（棚卸資産）	1,514	1,686	172
固定資産	12,867	15,199	2,332
有形固定資産	10,093	11,359	1,266
無形固定資産	1,020	1,562	542
投資その他の資産	1,753	2,277	524
資産合計	31,905	34,071	2,165
流動負債	16,134	16,825	690
（仕入債務）	4,360	4,611	251
（借入金・社債等）	8,925	9,593	668
固定負債	6,248	7,721	1,473
（借入金・社債等）	4,951	6,470	1,519
負債合計	22,382	24,547	2,165
（有利子負債）	13,876	16,063	2,187
純資産合計	9,522	9,524	1
【経営指標】			
自己資本	9,519	9,523	4
自己資本比率	29.8%	28.0%	-1.8pt
ROE	6.3%	2.2%	-4.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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 2.6% 増の 21,010 百万円、セグメント利益は同 4.9% 減の 1,424 百万円となった。設備投資需要の回復及び案件の大型化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の増加や大型案件の工事進捗、メンテナンス契約の積み上げなどが増収に寄与した。また、地下水飲料化についても、新規契約や販売後のメンテナンス契約の増加により大きく伸びた。ただ、事業全体で緩やかな増収率に留まったのは、一過性要因（イラクでの JICA プロジェクト）のはく落や、中国・インドネシアにおける大型案件の減少等に伴い、海外事業が一旦後退したことが理由である。もっとも、注力するインド・スリランカについては着実に事業拡大に向けた体制が整ってきた※。一方、利益面では、材料費や外注費が上昇するなかで、一部案件における価格転嫁の遅れが生じたことや、海外における先行費用資の拡大により減益となった。

※ 2022 年 10 月にスリランカの小型浄化槽の組立工場、2022 年 11 月にインドの中大型浄化槽の製造工場が完成（インドは委託生産工場に続く 2 工場目）し、それぞれ稼働を開始した。2023 年 12 月期については、インドでの受注台数が 288 台（前期比 72 台増）、出荷台数が 235 台（同 6 台増）と工員育成のもたつきからまだ出荷台数が追いついていないが、足元では着々と軌道に乗ってきたようだ。また、スリランカでは受注台数が 106 台（同 15 台増）、出荷台数が 117 台（同 60 台増）と伸びているものの、3 ヶ月遅れの決算取り込みのため、2023 年 12 月期には十分に反映されていないようだ。

(2) 住宅機器関連事業

売上高は前期比 11.5% 増の 18,302 百万円、セグメント利益は同 13.6% 減の 278 百万円となった。海外部品調達難に起因するメーカーからの商品出荷制限が解消されるなかで、都市圏マンション・賃貸物件が堅調な建設関連業者等向けが伸びたほか、住機部門工事についても、空調工事等を手掛けるアドアシステムの連結化や設備投資需要の回復により大きく拡大した。一方、利益面では、仕入価格及び外注費の上昇分の販売価格への転嫁の遅れにより減益となった。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

売上高は前期比 41.7% 増の 2,746 百万円、セグメント利益は同 31.6% 増の 259 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化が増収に大きく寄与した。また、バイオディーゼル燃料についても、B5 軽油※の契約件数の伸びにより堅調に推移している。利益面でも、売電収益の底上げや子会社による発電施設の売却等により増益を確保した。

※ 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。

2. 2023 年 12 月期の総括

以上から、2023 年 12 月期を総括すると、売上高は M&A 効果を含めて、期初計画及び修正計画を上回る着地となり、評価できる結果と言える。2025 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画に対しても売上高はハイペースで進捗している。一方、利益面での減益をどう評価するかがポイントである。仕入価格上昇分の価格転嫁の遅れは気になるものの、人的資本や海外事業への投資、M&A の実現などによる先行費用の増加は、今後の成長につながるものであり、将来に対する自信や手応えの現れという見方もできるだろう。特に M&A による事業基盤の強化に加え、インド・スリランカでの新工場の稼働、バングラデシュへの子会社設立など、戦略面では今後に向けて一定の成果を残したと言える。

業績見通し

2024年12月期は設備投資需要の回復や、 海外事業の拡大により増収増益を確保する見通し

1. 2024年12月期の業績予想

2024年12月期の業績予想について同社は、売上高を前期比4.3%増の44,500百万円、営業利益を同10.6%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。

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」については、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、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実現する。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目指す。

2024年12月期 連結業績予想

(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%
(内、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	10.6%
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%	195	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

業績見直し

2. 弊社の見方

世界的な物価上昇の動きやサプライチェーンの状況などについては、引き続き注意が必要であるものの、同社の業績予想の前提には合理性があり、十分に達成可能であると弊社でも見ている。ポイントは、1) 海外事業の拡大と 2) 物価上昇分の価格転嫁の進展であると考えている。1) については、景気後退や日系企業離れが見られる中国や、インド新工場の立ち上がりに伴う稼働率の低下（インド向け輸出の減少）が懸念されるインドネシアにはやや不安要素があるものの、新工場の稼働が本格化するインドが順調に拡大してくれば、今後の成長を加速させるだけの十分なポテンシャルを秘めており、この1年間の進捗が今後を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。一方、2) について言えば、特に「住宅機器関連事業」に関しては、消費者心理や需要動向との兼ね合いもあるため、価格転嫁が想定通りに進むかどうかには注意する必要がある。また、2023年12月期決算の減益要因となった先行費用についても今後の業績にどうプラスに働くのかに注目したい。いずれにしても、中期経営計画では最終年度（2025年12月期）での業績の大幅な伸び（特に利益面）が計画されていることから、その達成に向けてどのような仕込みをしていくのが2024年12月期の重要なテーマになりそうである。

■ 中長期的な方向性

**2025年12月期までの中期経営計画を推進。
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%を目指している。

中長期的な方向性

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2,508百万円の増加、「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している。

※ このうち半分をインドが占める計画となっている。

中期経営計画 数値目標

（単位：百万円）

	3年目 23/12期		4年目 24/12期		最終年度	
	当初計画	実績	当初計画	予想	25/12期	23/12期比
					当初計画	増減額
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
(内、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、及び自己評価については以下のとおりである。

(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、ポテンシャルの大きな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ているものの、拡大する需要に対応する体制が整いつつある。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努める。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る。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は「△」としている。

中長期的な方向性

(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ている。以上から、現在までの自己評価は「○」としている。

(3) 安定から成長への転化（住宅機器関連事業）

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) 人材育成（営業力強化）、d) 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通りであるほか、集中購買制による仕入コストの削減も順調に進んでいる。また、DCM 関係子会社の商材販売が軌道に乗り、順次利益貢献の見込みである。c) 人材育成や d) 社員同士の相互補完の取り組みも順調にあり、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、a) の状況などを鑑み、現在までの自己評価は「△」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) 再エネ先進企業の動向調査・協業・提案などに取り組んでいる。a) については、B5 軽油の販売や廃油回収エリアの拡大が順調に進捗している。b) についても順調に進んでおり、既存取引先にも協力を依頼している。以上から、現在までの自己評価は「○」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) さらなる環境負荷の低減、蓄電技術等を進化させ、防・減災対策、地産地消へも資するポストFITを見据えた高付加価値事業の提案に取り組んでいる。a) のクレーム撲滅に向けては依然として改善余地がある。b) については、国内の「環境機器開発事業」において開発人員が不足している一方、海外では人材を積極的に採用し、やや育成に時間を要したものの、足元では着実に成果が現れ始めている。c) についても、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、再エネ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の建設や、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でいる。以上から、a) の状況やインドでの人材育成のめたつきなどを鑑み、現在までの自己評価は「△」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は「○」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は「△」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、仕入価格上昇分の価格転嫁の遅れ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について課題認識している。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。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あげている。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、「住宅機器関連事業」における集中購買、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徴として、1) 組立作業であるため人財育成が容易、2) 組立工場であるため初期投資が少ない、3) 運送費・税関・税金の節約となる、などが挙げられる。

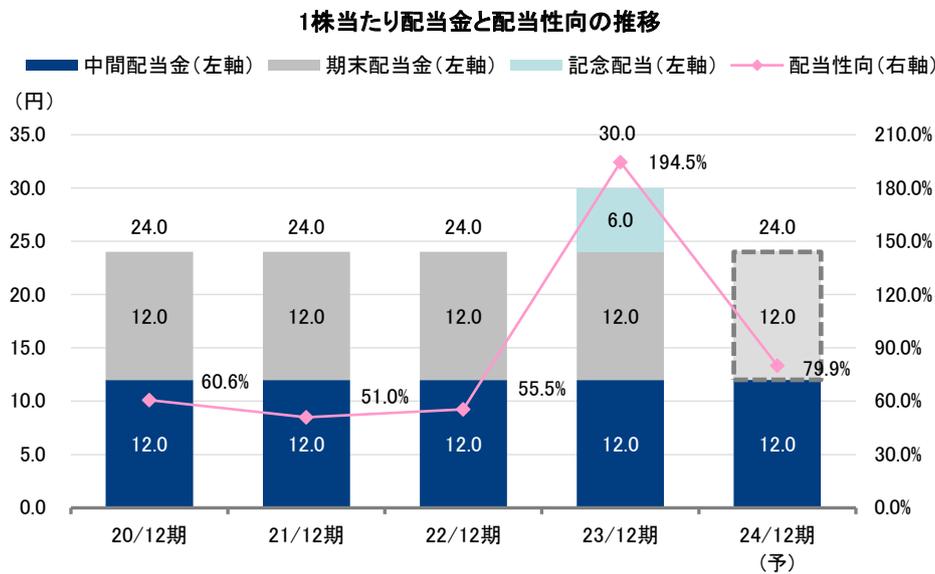
5. 弊社による注目点

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も評価している。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、ポテンシャルの大きな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もある。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時こそ、新たなチャンスが巡ってくる可能性が高いと見ている。

株主還元策

**2023年12月期は記念配当6円を含む1株当たり30円配を実施。
2024年12月期は普通配当24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円（中間12円、期末12円）の継続を予定している。



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

株主還元策

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：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