

|| 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3月27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. 2025年12月期の業績概要	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	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業構成	03
3. 沿革	04
4. ESG経営	04
5. グループ企業	05
■ 事業概要	06
1. 環境機器関連事業	06
2. 住宅機器関連事業	09
3. 再生可能エネルギー関連事業	09
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要	11
2. 2025年12月期の総括	14
■ 業績見通し	14
1. 2026年12月期の業績見通し	14
2. 弊社の見方	15
■ 中期経営計画の方向性	16
1. 中期経営計画における背景と方向性	16
2. 各事業戦略の概要	16
3. 数値目標	17
4. 財務戦略	18
5. 中長期的な注目点	19
■ 株主還元策	20

要約

2025年12月期は増収増益、 今後も海外を軸に拡大基調が継続する見通し

ダイキアキシ<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（アキシ）」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だ。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. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の48,321百万円、営業利益が同21.3%増の1,272百万円と計画を上回る増収増益となった。売上高は、「環境機器関連事業」が大型案件の進捗やストックビジネス（保守、修繕）の積み上げ等により伸長した。ただ、そのうち海外事業については、インドネシアにおける前期大型案件の反動減やインドの進捗遅れにより伸び悩んだ。「住宅機器関連事業」は利益率の高い冷凍冷蔵・空調設備工事業の受注増が増収に寄与した。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、広告宣伝費や地域貢献、デジタル、人的資本等への成長投資を加速するも、増収効果や収益力の底上げにより増益を確保した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績予想については、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1,450百万円と増収増益基調の継続を見込んでいる。売上高は、主要3事業がそれぞれ伸長する見通しである。特に「環境機器関連事業」では海外事業の伸びを見込むほか、「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事業の本格稼働が増収に寄与する想定だ。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。

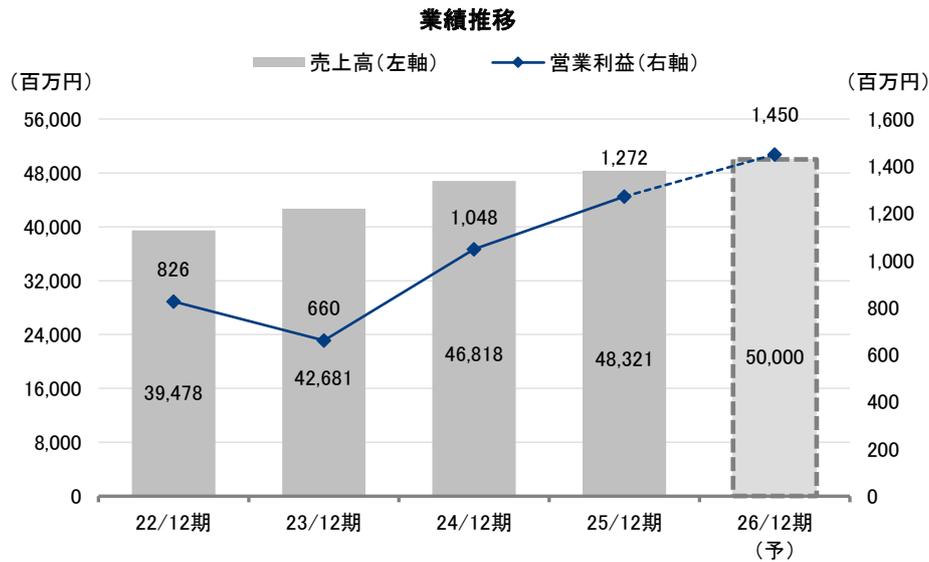
3. 中期経営計画の方向性

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していく考えだ。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。

要約

Key Points

- ・2025年12月期は海外事業の進捗遅れを国内事業の伸びでカバーし、計画を上回る増収増益を実現
- ・2026年12月期は海外事業の伸長やグリーンデータセンターの本格稼働等により増収増益を見込む
- ・2025年12月期よりスタートした中期経営計画では、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。

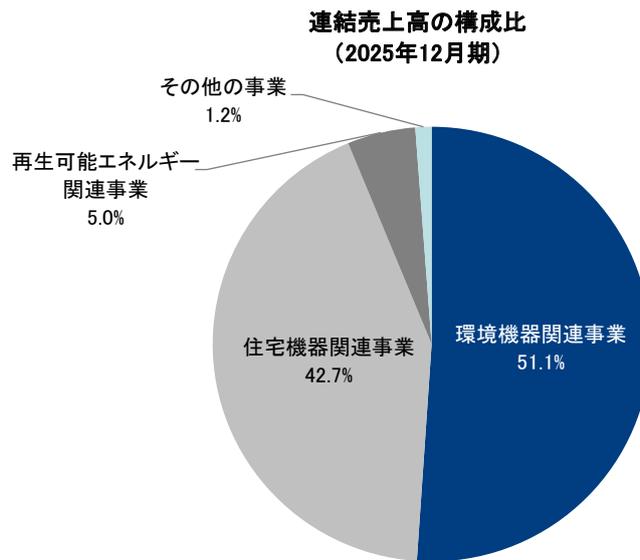
2023年に創業65周年を迎えた同社は、従来のコーポレートスローガンであった「PROTECT×CHANGE」を企業精神、「守るべきものは守り、変えるべきものは変える。」を企業姿勢として理念体系を整理した。同社グループの社会に対する存在意義(パーパス)である「世界の環境課題を技術とアイデアで解決し、世界の人々の生活を支える」の実践を通じて、「環境を守る。未来を変える。」という企業使命(ミッション)を達成していく考えだ。

会社概要

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、2025年12月期の売上高で51.1%、調整前営業利益の70.1%を占めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

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」「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(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。

会社概要

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」「サステイナブルな街づくり・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た。また、2024年1月には、(株)ダイキアックス・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。

重要課題(マテリアリティ)

	マテリアリティ項目	関連セグメント	貢献するSDGs
	気候変動への適応および緩和に向けた取り組み	全社	 
生物圏	日本の豊かな水環境を守る	環境機器関連事業(国内)	 
	世界の美しい水環境を創る	環境機器関連事業(海外)	  
	サステ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	  
社会圏	働きがいのある職場環境の構築	全社	   
	ステークホルダーにリスペクトを	全社	
経済圏	実効性のあるコーポレート・ガバナンスの確立	全社	

出所：統合報告書よりフィスコ作成

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(2025年12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。

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

主な連結子会社 (2025年10月時点)

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)トープ	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
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)ダイキアキシ・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・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、2025年12月期において売上高の51.0%、調整前営業利益の70.1%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。

事業概要

「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。

(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。

事業概要

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。2024年の実質国内総生産（GDP）成長率は6.5%となり、3年連続で中国を上回った。ドルベースの名目GDPは約3,909兆米ドル（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14.5億人と日本の約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年の人口の中間年齢は、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（製造1拠点、営業2拠点）、インド2拠点（営業1拠点、製造1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）の展開となる（2025年12月末時点）。販売代理店数は、インドが23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、パキスタン、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。

事業概要

2. 住宅機器関連事業

「住宅機器関連事業」の2025年12月期における売上構成比は、住設販売・流通事業が59.6%、建築・設備工事業が40.4%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2025年12月期における売上構成比は、太陽光発電事業が82.1%、バイオディーゼル燃料関連事業が14.1%、風力発電事業が1.5%、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。

事業概要

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。

(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。

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4月に新設した。2024年12月からは、茨城県牛久久エリアにおいて、「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。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。DASPI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35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、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。

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、DASPIは翼の生産を、それぞれ担っている。

業績動向

2025年12月期は増収増益、海外の進捗が遅れるも国内が順調に拡大

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の48,321百万円、営業利益が同21.3%増の1,272百万円、経常利益が同14.0%増の1,301百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、最終利益)が同31.1%増の461百万円と計画を上回る増収増益(最終利益を除く)となった。なお、最終利益のみ計画を下回ったのは減損(風力関連等)及び税金費用によるものである。

売上高は、「環境機器関連事業」が大型案件の進捗やストックビジネス(保守、修繕)の積み上げ、建物総合管理の拡大により大きく伸長した。ただ、そのうち海外事業については、インドネシアにおける前期大型案件の反動減やインドの進捗遅れにより伸び悩んだ。また、「住宅機器関連事業」は住設販売・流通事業が低調であったものの、建築・設備工事の伸びでカバーし増収を確保した。「再生可能エネルギー関連事業」については、太陽光発電における大型案件のはく落等により減収となった。

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、広告宣伝費・地域貢献※、DX及び人的資本等への成長投資を加速するも、増収効果や収益力の底上げにより増益を確保し、営業利益率も2.6%(前期は2.2%)に改善した。

※ 採用競争力の強化に向けたPR施策、地域創生(企業版ふるさと納税)、海外展示会への出展費用等。

財政状態は、成長投資に伴って現預金が減少する一方、再エネ事業での設備投資(グリーンデータセンターの取得)やベンチャーキャピタル事業への投資により固定資産が増加し、総資産合計では前期末比3.2%増の38,046百万円に拡大した。また、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同1.9%増の9,637百万円となり、自己資本比率は25.3%(前期末は25.7%)とほぼ横ばいで推移した。

キャッシュ・フローの状況については、設備投資やベンチャー投資に伴う投資キャッシュの支出(2,921百万円)が、営業キャッシュの収入(1,849百万円)及び財務キャッシュの収入(608百万円)の合計額を上回り、現金及び現金同等物の残高は前期末比429百万円減の7,569百万円となった。

ダイキアックス | 2026年3月27日 (金)
 4245 東証スタンダード市場 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期末比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	46,818	-	48,321	-	1,502	3.2%
環境機器関連事業	23,649	50.5%	24,681	51.1%	1,031	4.4%
(うち海外売上高)	2,430	5.2%	2,026	4.2%	-403	-16.6%
住宅機器関連事業	19,844	42.4%	20,631	42.7%	787	4.0%
再生可能エネルギー関連事業	2,708	5.8%	2,430	5.0%	-278	-10.3%
その他の事業	616	1.3%	578	1.2%	-37	-6.1%
売上総利益	10,217	21.8%	10,712	22.2%	495	4.9%
販管費	9,168	19.6%	9,440	19.5%	272	3.0%
営業利益	1,048	2.2%	1,272	2.6%	223	21.3%
環境機器関連事業	2,029	8.6%	1,898	7.7%	-130	-6.5%
住宅機器関連事業	451	2.3%	715	3.5%	263	58.4%
再生可能エネルギー関連事業	123	4.6%	117	4.8%	-6	-5.2%
その他の事業	-29	-	-22	-	6	-
調整額	-1,526	-	-1,436	-	90	-
経常利益	1,141	2.4%	1,301	2.7%	159	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	352	0.8%	461	1.0%	109	31.1%

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、決算説明会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)

	24/12期末	25/12期末	前期末比	
			増減額	増減率
流動資産	20,506	20,016	-490	-2.4%
(現金及び預金)	8,213	7,919	-293	-3.6%
(営業債権)	10,271	10,263	-8	-0.1%
(棚卸資産)	1,477	1,369	-107	-7.3%
固定資産	16,342	18,030	1,688	10.3%
有形固定資産	11,824	12,973	1,148	9.7%
無形固定資産	1,181	944	-237	-20.1%
投資その他の資産	3,336	4,113	776	23.3%
資産合計	36,849	38,046	1,197	3.2%
流動負債	20,742	21,620	877	4.2%
(仕入債務)	5,380	5,769	389	7.2%
(借入金・社債等)	11,431	12,334	903	7.9%
固定負債	6,649	6,788	138	2.1%
(借入金・社債等)	5,293	5,300	6	0.1%
負債合計	27,392	28,408	1,016	3.7%
(有利子負債)	16,725	17,634	909	5.4%
純資産合計	9,457	9,638	181	1.9%
【経営指標】				
自己資本	9,456	9,637	181	1.9%
自己資本比率	25.7%	25.3%	-0.4pp	-

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（ディスクレーム）をお読みください。

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

業績動向

主力事業の業績は以下のとおりである。

(1) 環境機器関連事業

売上高は前期比4.4%増の24,681百万円、セグメント利益は同6.5%減の1,898百万円となった。設備投資需要（既存排水処理施設の改修・更新需要を含む）が拡大傾向にあるなか、浄化槽・排水処理システムにおける修繕工事が堅調に推移したことや大型案件の進捗に伴う売上計上が進んだこと、ホームセンター店舗を中心とする建物総合管理事業が伸びたことで増収となった。一方、注力する海外事業においては、インドネシアにおける前期大型案件の反動減に加え、新工場（自社工場）への製造切替を進めているインドの進捗遅れ等により伸び悩んだ。利益面では、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がけん引するも、海外事業における人的資本投資などの先行費用がかさみ減益となった。セグメント利益率も7.7%（前期は8.6%）に低下した。

(2) 住宅機器関連事業

売上高は前期比4.0%増の20,631百万円、セグメント利益は同58.4%増の715百万円となった。売上高は、「住設販売・流通事業」のマイナスを「建築・設備工事業」の伸びでカバーし、増収を確保した。「住設販売・流通事業」は、新設住宅着工戸数の低迷による影響等を受け、卸販売が低調に推移したほか、ホームセンターリテール商材についても、物価上昇に伴う消費マインド低迷や競争激化により減収となった。一方、「建築・設備工事業」については、利益率の高い冷凍冷蔵・空調設備工事が大きく伸長した。利益面では、原価高騰分の価格転嫁や大型案件工事の進捗、製品ミックスの良化により大幅な増益を実現し、セグメント利益率は3.5%（前期は2.3%）に改善した。

(3) 再生可能エネルギー関連事業

売上高は前期比10.3%減の2,430百万円、セグメント利益は同5.2%減の117百万円となった。売上高は、太陽光発電事業による売電収入※が堅調に推移したものの、施設販売及び工事が大型案件のはく落により減収となった。一方、注力するバイオディーゼル燃料は、B5軽油の営業強化により契約件数が西日本エリアで順調に伸びた。また、需要の多い東日本エリアでの事業展開を開始し、今後の事業拡大に弾みをつけた。利益面では、太陽光発電における大型案件はく落等により減益となったが、セグメント利益率は4.8%（前期は4.6%）と前期を上回った。

※ FITによる売電を行っているサイトは193件（前期比5件増）、PPAによる売電を行っているサイトは36件（同4件増）に増加し、夏季の好天に伴う需要増加、出力制御減少により売電収入は堅調に推移した。

2. 2025年12月期の総括

中期経営計画初年度となる2025年12月期を総括すると、海外事業に出遅れ感があるものの、国内事業の拡大により計画を上回る増収・営業増益を実現したところは、同社の事業モデルの強さや厚みのある収益力を裏付けるものとして評価できる。同社は各方面で事業の網を張っていることから、事業（及びエリア）によって業績にバラツキがあるうえ、大型案件の受注や進捗が業績のブレ要因となるため、単年度ベースでの業績評価に難しい部分があるが、中長期的な価値創造のドライバーとなる核心部分に注目すべきである。弊社では、1) 自社工場への製造切替を進めながらインドモデル※の確立を目指すインド、2) 「住宅機器関連事業」における収益体質の強化、3) 関東圏での販路拡大をねらうバイオディーゼル燃料に注目してきたが、2) 及び3) については着実に成果が出始めた。一方、1) については、地域特有の背景（時間感覚等の文化的要因）がプロジェクトの進行を遅らせる原因になっているが、政府・民間ともに需要は旺盛で、受注も良好であり、今後いかに生産効率を図っていくのかにかかっている。同社では、生産台数確保への取り組みを強化するため、新たな製造方法などへの研究開発（人的投資や設備投資を含む）を進めており、今後の巻き返しに期待したい。このボトルネックが解決できれば、同社の強みがさらに上積みされるチャンスになるだろう。また、中期経営計画の注力分野のひとつであるグリーンデータセンター（2施設）を取得し、今期（2026年12月期）での本格稼働に向けて体制を整えたところもプラスの材料として取り上げたい。

※ 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月期も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月期の業績予想について同社は、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。

売上高は、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だ※。

※ なお、売上高の増加分（前期比+1,678百万円）のうち、海外事業が+926百万円、建築・設備工事業が+190百万円、再生可能性エネルギー事業が+729百万円を占める計画となっている。

業績見通し

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。

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	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	48,321	-	50,000	-	1,678	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%
販管費	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、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

緊迫する国際情勢や先行き不透明な経済動向には注意が必要であるものの、好調な外部要因(需要拡大に伴う良好な受注環境)や内部要因(各事業における取り組みの進捗)を勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。特に、海外・国内ともに水インフラ(排水処理施設等)への投資需要が旺盛であることや、ストックビジネスが着実に積み上がっていることから、少なくとも業績の下振れリスクは限定的であると判断できる。また、海外事業の伸び(特にインドモデルの確立)と再生可能エネルギー事業(グリーンデータセンターの本格稼働等)が業績の伸びをけん引する想定となっているが、すでに下地は整いつつあり、あとは運営面でいかに軌道に乗せるかにかかっている。成長戦略の重要なカギを握るだけに、今後の動向を見守りたい。

■ 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、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。

(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、3年後には黒字化(180百万円の利益計上)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財による、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。

中期経営計画の方向性

(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、これまででも卸販売に加え、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くする。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。

中期経営計画の方向性

中期経営計画

(単位：百万円)

	24/12期		27/12期		24/12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	4.6%	220	6.3%	97	21.4%
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：決算説明会資料よりフィスコ作成

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）※1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。

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。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を進める考えだ。

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

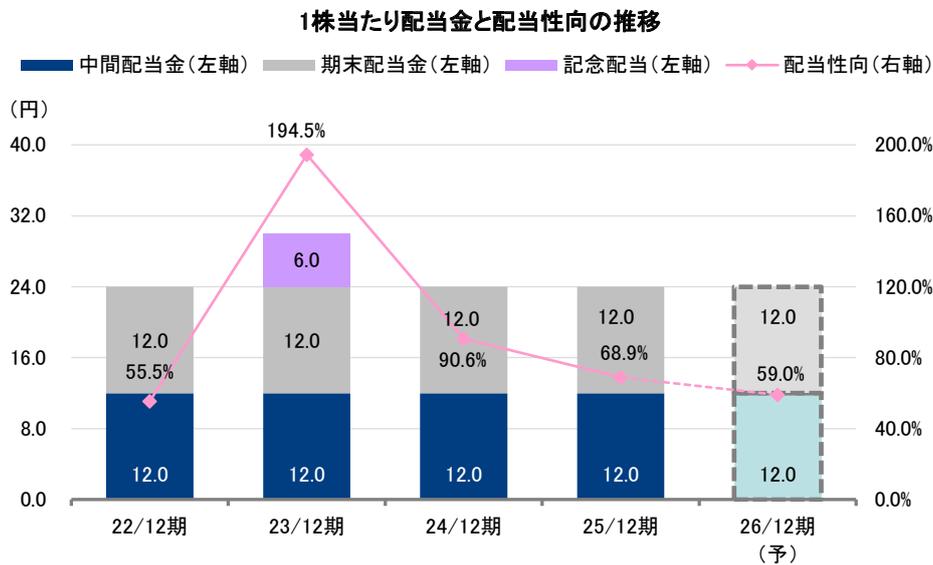
国内経済が成熟していくなかで、世界中の新興国で深刻化する水環境問題に着眼し、社会課題の解決を自社の成長に結び付ける方向性は、理にかなった戦略であると弊社では評価している。とりわけ新興国に見合った仕様やコストで、品質の高い製品・サービスを提供できる同社にはアドバンテージがあり、ポテンシャルが大きい市場を切り拓いていく可能性は十分にあると見ている。そのうえで、成否を決するのは、いかに各国政府と連携を図り、主体的にレギュレーションづくりに関与できるかということと、世界で活躍できる人財の育成にあるだろう。日本における浄化槽普及の歴史が今後のアジア・アフリカでのモデルとしても注目されており、高度成長期か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、期末12.0円)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「ダイキアクシス・プレミアム優待倶楽部」を導入している。同制度では、食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など2,000点以上の商品や、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算が可能な共通株主優待コインと交換可能だ。保有株式数が500株以上の株主に対し3,000ポイントを付与する。保有株式数に応じてポイントが増えるスライド制をとっており、保有株式が3,000株以上になると40,000ポイントに増える。また、1年以上の長期保有の場合、ポイントが1.1倍の割増しとなる。

株主優待制度

保有株式数	株主優待内容
500株～	プレミアム優待倶楽部のポイント3,000ポイント(1年以上の保有で1.1倍。以下、同)
600株～	4,000ポイント
700株～	5,000ポイント
800株～	6,000ポイント
900株～	7,000ポイント
1,000株～	8,000ポイント
2,000株～	20,000ポイント
3,000株～	40,000ポイント

出所：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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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