

|| 企業調査レポート ||

ダイキアクシス

4245 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 5 月 19 日 (水)

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. 海外市場における新しい幕開けの嚆矢となる	01
2. 2020年12月期の業績と2021年12月期の予想	01
3. 配当政策と株主優待制度	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 環境機器関連事業	06
2. 住宅機器関連事業	07
3. 再生可能エネルギー関連事業	08
4. その他事業	08
■ 業績動向	08
1. 2020年12月期の業績概要	08
2. 財務状況とキャッシュ・フロー	10
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期経営計画	14
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティへの対応	21

■ 要約

同社の浄化槽がインド政府等より評価。 都市化のスピードを妨げず、コスト・スピード面で導入に最適

ダイキアクシス <4245> は、「環境を守る。未来を変える。」を企業使命とし、環境創造開発型企業として発展し続けることを事業目的とする。「ESG 経営の推進」を経営のテーマとして SDGs（持続可能な開発目標）のうち6つの目標実現に取り組む。SDGs の6番目の「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」をコア事業で実現するため、海外展開を加速させている。

1. 海外市場における新しい幕開けの嚆矢となる

日本政府のアジア水ビジネスに関する 2013 年度のモデル事業に、同社は日本独自の浄化槽で参画した。下水普及率の低い新興国では、不十分な排水処理による環境汚染が看過できない状況となっており、排水処理基準を厳格化している。インドでは、2019 年に水資源省、河川開発省、水公衆衛生省を合併して水環境省とし、ガンジス川浄化計画やトイレの普及促進を進めている。現地企業では厳しい基準をクリアする技術力がなく、先進国の企業に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ない。同社はこれらの課題を解決し、新市場の幕開けをもたらす嚆矢となった。

同社は、2016 年にインド政府に浄化槽を寄贈しテストマーケティングを行い、現地の水質調査と製品開発に役立ててきた。現在はインドにおいて 16 社の代理店網を築き、現地生産を行っている。継続的な実機デモ機による実証実験と排水処理のデータを提出することで、同社製品の有用性が認知され、2020 年から大きな進展があった。同社のインド製浄化槽が、汚水処理部門において第 1 号のエコ認証を獲得した。続いて、水環境省から推奨認可を受けた。その翌月には、デリー開発公社から推奨認可製品を使用する案件を受注した。また、国家的な研究機関と見なされるインド工科大学から、実証実験及び共同研究のオファーがあった。2021 年は、インド商工会議所連合会による Water Award において、Innovation in Water Technology 部門で First Prize（金賞）を受賞した。いずれも、日本企業で初である。インドは下水道普及率が 30% 前後にとどまっており、中央排水処理設備が十分ではない。汚水と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ようにするため、浄化槽の導入がコスト・スピード面で最適という評価に至った。

2. 2020 年 12 月期の業績と 2021 年 12 月期の予想

新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）が世界に広まった影響により、国内外の事業活動で影響を受け、2020 年 12 月期は期初予想の達成とはならなかった。前期比では、売上高が 3.1% 減、営業利益が 4.4% 増であった。2021 年 12 月期は、売上高を前期比 2.2% 増の 35,400 百万円、営業利益を同 10.0% 増の 1,150 百万円を見込む。海外売上高は、インドでの躍進を見込んで 72.7% 増を予想している。

要約

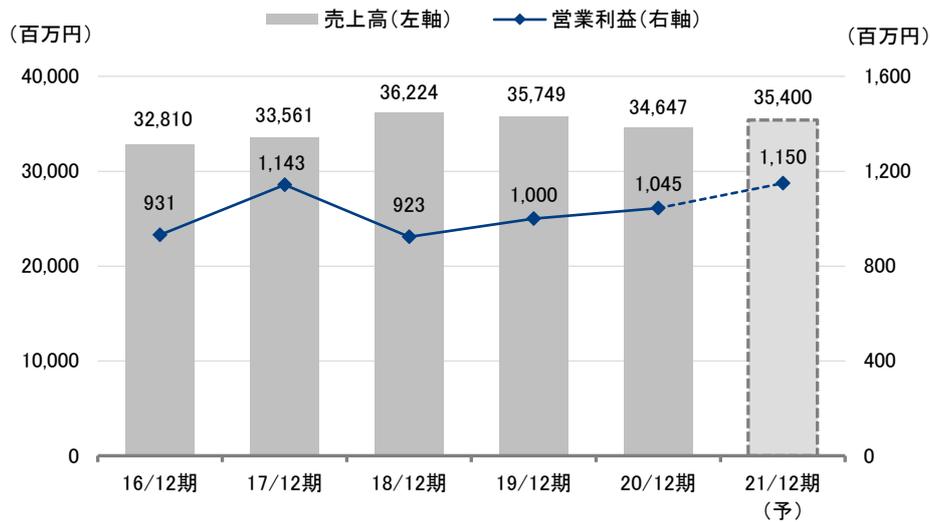
3. 配当政策と株主優待制度

2021年12月期の1株当たり配当金は、年24円を維持する。連結配当性向30%を留意しているが、2021年12月期は42.5%に上がる。長期保有と保有株式数を反映する「ダイキアキシ・プレミアム優待倶楽部」を新設し、株主優待を拡充した。

Key Points

- ・20/12期は、再生可能エネルギー関連事業が利益の三本目の柱に
- ・海外市場、とりわけインドでの躍進に期待
- ・新しい株主優待制度の導入で、株主優待を拡充

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ESG 経営を推進

1. 会社概要

同社は、半世紀にわたって「水と暮らし」をテーマに快適生活の創造と環境保全を行ってきた。水だけにとどまらず、“環境としての自然”と“資源としての自然”の両面を持つかけがえのない地球と快適な住環境の調和を取りながら事業を展開している。売上高は、排水処理事業で浄化槽などの環境機器関連事業と住宅設備機器などの卸売の住宅機器関連事業の二本柱だが、利益面では太陽光発電事業が収穫期入りして再生可能エネルギー関連事業が三番目の柱に育った。

同社は、ESG 経営を推進している。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: 生活の質) 向上を目指す。事業活動を通じた環境 (Environment) への貢献では、水処理メーカーとして製品やサービスを通じて“汚れた水”を“きれいな水”に変換し、地球規模で水環境の改善を目指す。日本独自のシステムである浄化槽は、オンサイトで汚水・生活排水の処理が可能であるため、国内外を問わず有効である。国内における地下水飲料化事業に加えて、海外の安全な水へのアクセスが難しい途上国において飲料水を提供する事業を行っている。

菅義偉内閣総理大臣は、2020 年 10 月の所信表明演説で 2050 年のカーボンニュートラルを日本政府として初めて表明したが、同社はバイオディーゼル燃料メーカーとして、この表明に先駆ける 2002 年より、使用済み天ぷら油を精製したクリーンな軽油代替燃料を供給することで、カーボンニュートラルに貢献してきた。また再生可能エネルギー関連事業では、太陽光・風力によるクリーンなエネルギーを創出している。DCM グループ (後述) 店舗屋上へ太陽光パネルを設置することで、短期間に太陽光発電事業を軌道に乗せた。小形風力発電機による売電事業は、全国 70 サイトを目標に進めている。また、環境省による「低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業」に、社会受容性の高い定格出力 50kW の風力発電機の開発事業に共同実施者として参画している。住宅設備卸業では、省エネ商材や間伐材等を活用できる環境配慮型の特殊商材を取り扱っている。

社会 (Social) 面では、学校などにおいてクリーンエネルギーに対する啓発活動を行っているほか、働き方改革や多様性では、様々な文化や考え方の受容、ニューノーマルに対応した働き方の実現、海外人財及び女性ボードメンバーの登用などを積極的に実施している。そしてガバナンス (Governance) においては、株主やその他のステークホルダー (従業員・顧客・地域社会等) に対し情報をクリアにするとともに、経営機構の改革によって企業経営を管理監督することで、社内外で発生しうるリスクのマネジメントを行っている。2019 年 3 月にはコーポレート・ガバナンス充実の一環として、監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度の導入を行った。取締役 12 人のうち、社外役員が 5 人を占める。

会社概要

世界持続的投資連合（GSIA）によると、世界の ESG 投資額は 2018 年時点で約 30 兆米ドルに達し、日本では 2016 年の 57 兆円から 2018 年では 231 兆円と、およそ 307% の成長となった（出典：Global Sustainable Investment Review 2018）。東京証券取引所は、来春に予定されている市場再編において上場企業の ESG への取り組みを重視する考えを示している。世界的に見ても企業に対し ESG 情報の開示拡大を求める要望が高まっているなかで、同社は早くから ESG 経営に取り組んできており、今後環境機器関連事業や再生可能エネルギー関連事業を取り巻く景況について追い風が吹くものと見込まれると弊社では考えている。

同社は 2013 年 12 月に東証 2 部の化学セクターに新規上場し、翌年 12 月に東証 1 部に指定替えとなった。

2. 沿革

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 1958 年に創業し、1964 年に前身のダイキ株式会社が発立された。1969 年にばっ気式浄化槽の生産を開始。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。同社とダイキとの資本関係はなくなったが、取引関係は続いている。

株式会社ダイキアキシの設立は 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。住宅機器関連事業における TOTO<5332> 製品の取扱いは 1971 年から開始した。商圏を近畿・中国・四国地域を中心としており、大手住宅設備機器メーカーの主要な代理店となっている。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や清掃を含む総合的な店舗管理サービスを提供している。2018 年からは DCM グループの店舗屋根を借り受け、太陽光発電に係る売電事業を開始し、2019 年には小形風力発電に係る売電事業にも乗り出した。

同社グループは、同社及び連結子会社 13 社（国内 7 社、海外 6 社）及び非連結子会社 1 社（国内）、持分法適用関連会社 2 社（海外）により構成されている。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きた。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。

ダイキアックス | 2021年5月19日(水)
4245 東証1部 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

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]				
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
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
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・保守点検を展開
DA インベント	2018/1	買収	愛知県名古屋	環境インフラ関連ビジネスの展開
[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 Private Limited	2018/7	設立	インド	インドでの浄化槽の製造・販売を行う
凌志大器浄化槽江蘇有限公司(持分法適用関連会社)	2018/3	設立	中国	中国の家庭用浄化槽製造拠点(合併)
DAIKI EARTH WATER PRIVATE LIMITED	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(持分法適用関連会社)	2018/1	取得 ^{※1}	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
住宅機器関連事業				
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
日本エアーソリューションズ	2019/10	買収	愛媛県松山市	空調換気設備工事
再生可能エネルギー関連事業				
シルフィード	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

※¹ DA インベント子会社化に伴い、DA インベントの持分法適用会社であった北京潔神福吉環保科技有限公司も取得した。

※² 2020年12月現在において数値的な影響が乏しいことから連結子会社の範囲に含めていない。

出所：有価証券報告書、決算説明会資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

2019年10月に、愛媛県松山市に本社を置く空調換気・給排水設備・電機設備の総合設備事業及び冷凍・冷蔵設備の販売を主要事業とする(株)富士原冷機とその空調換気設備工事を行う(株)日本エアーソリューションズの全株式を取得し、子会社化した。富士原冷機の直近(2019年4月期)の業績は、売上高が1,744百万円、営業利益が55百万円であった。日本エアーソリューションズの実績(2019年2月期)は、売上高が256百万円、営業利益が83百万円であった。同社にとっての今後のシナジーは、新子会社の商材取扱いと顧客基盤の活用が挙げられる。子会社には、同社の全国住宅機器卸売ネットワークを活用する商圏の広域化につながる。

■ 事業概要

水と環境を中心とした開発型企业

2020 年 12 月期の事業規模は、売上高が 34,647 百万円、営業利益が 1,045 百万円であった。売上高の事業別構成比は、環境機器関連事業が 51.0%、住宅機器関連事業が 42.6%、再生可能エネルギー関連事業が 2.6%、その他事業が 3.8% である。セグメント別営業利益と売上高営業利益率は、環境機器関連事業が 1,199 百万円、6.8%、住宅機器関連事業が 313 百万円、2.1%、再生可能エネルギー関連事業が 347 百万円、38.4%、その他事業が 171 百万円、13.1% であった。

2021 年 12 月期までの 3 ヶ年中期経営計画「Make FOUNDATION Plan」は、コロナ禍の影響により中断し、最終年度に掲げた定量目標を取り下げた。新たに 2021 年 12 月期を初年度とする新 3 ヶ年中期経営計画を策定した。これまでの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)」の体现を目指す。海外展開の加速や再生可能エネルギーなど 6 項目の成長戦略は維持する。コロナ禍に伴う変化に対応して、IT 推進の位置付けを以前の生産性向上の手段から成長戦略の 1 つとして追加した。

1. 環境機器関連事業

合成樹脂製浄化槽の製造・販売からコンクリート製の大型排水処理施設の設計・施工・維持管理を手掛ける。個人住宅のし尿・生活排水から産業排水、地域集落排水の処理をカバーし、多岐にわたる用途に対応している。排水処理関連機器だけでなく、地下水の飲料化の上水事業、使用した上水を再利用する中水システムにも関わっている。子会社と協業して、メンテナンスサービス体制を構築している。

環境機器関連事業の売上高（2020 年 12 月期）は、浄化槽・排水処理システムの 95.8% と上水事業の 4.2% に分かれる。世界的なコロナ禍の影響で海外事業は当初見込みに届かず、海外売上高比率は 5.7% にとどまった。一方、ストック型ビジネスのメンテナンスは、着実に売上高を伸ばし、29.1% を占めた。

(1) 同社の強み

同社の強みは、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にある。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・増設工事の受注にも結び付く。また、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。

事業概要

(2) 海外事業

水インフラビジネスは、主要3業務で構成される。すなわち、部材・部品・機器製造と装置設計・組立・施工・運転、及び事業運営・保守・管理（水売り）である。フランスのヴェオリアとスエズ、米国のGEウォーターなどの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。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る。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。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、先行者利得を得る可能性が大きい。

(3) 上水事業

2007年より事業を開始した上水事業は、安全で安価な飲料水を安定的に提供するエスコサービスになる。供給する上水は地下水を飲料化したもので、従来の上水料金よりも10～30%のコスト削減になる。利用方法は水道とまったく変わらず、使用量に応じて課金される。エスコの上水設備は同社が所有する。顧客先の設備の稼働状況は、ITセンサーを駆使することで、同社の本社から24時間365日モニタリングする遠隔自動監視システムを導入している。

エスコ事業の契約期間は10年の長期にわたる。既存の顧客との契約が長期間にわたり継続して安定的な収益を生み、新規契約が収益を加算するストック（積み上げ）型のビジネスモデルになる。各現場とも、供給開始初年度から黒字化する。現在、投資金額や生産・施工能力から年間15件の獲得を上限としている。供給設備の減価償却法は定額法を用いている。契約期間内の年間償却負担は一定だが、2年目より営業費用が不要になるため、営業利益率が大幅に改善する。さらに償却期間が終了した10年目以降も契約が継続されれば、収益性は飛躍的に上がることになる。エスコ事業は2006年12月期から開始されている。

2020年12月期は、エスコシステムの導入契約と買取販売が各1件であった。同期末におけるエスコ導入件数97件の業態別内訳は、病院が28件、福祉施設が16件、食品加工工場が14件、大型商業施設とスポーツジムが各12件、学校法人が8件、ホテルが5件、温浴施設1件、その他1件であった。コロナ禍により病院、大型商業施設、スポーツジム、ホテルなどの経営は厳しくなっている。水の使用量も減少している。

(4) 保守点検事業

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する。従来の業者が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。メンテナンス業務に従事することで改築や増設工事のタイムリーな提案ができるうえ、メンテナンスで把握した問題点を次期製品の開発に生かすことで同社に好循環をもたらしている。

2. 住宅機器関連事業

住宅機器関連事業は、従来の「安定」から「成長」への転化を図る。未開拓地域への営業強化によるエリア攻略、ECによるリフォーム市場における事業機会の獲得や新たな商材の取扱いを進め、集中購買制の採用による利益率の改善を図る。

事業概要

住宅機器関連事業の売上高内訳（2020 年 12 月期）は、建設関連業者等が 71.5%、ホームセンターリテール商材が 13.2%、住機部門工事が 15.3% であった。新設した電子商取引（EC）は、売上高が 3 百万円と揺籃期である。

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高内訳（2020 年 12 月期）は、太陽光発電に係る売電事業が 87.6% を占め、バイオディーゼル燃料事業が 12.2% となった。DCM グループ店舗の屋根を賃借した太陽光発電は、長期固定買取価格（FIT）のほとんどが 2017 年度の 21 円 /kWh となる。既に計画の 130 ヶ所の設置工事は完了しており、2020 年 12 月期末までに 129 ヶ所の系統連系が完了した。2021 年 12 月期の予想売上高は前期比 5.0% 増の 832 百万円、営業利益がその半分程度と安定収益となる。太陽光発電施設の償却期間は、FIT の固定価格買取期間と同等の 20 年（定額法）である。さらに、20 年後の撤去費用を期間案分して引き当てた予算を組んでいる。既存店舗の屋根を利用することで、短期間に大量発注・施工が可能であったことから、太陽光パネルの購買コストと設置コストの節減が可能であった。

4. その他事業

その他事業は家庭用飲料水事業と土木及び賃料収入で構成される。2020 年 12 月期の売上高構成比はほぼ半々であった。土木及び賃料事業を担う子会社を売却したことから、2021 年 12 月期は家庭用飲料水事業のみとなる。

業績動向

2020 年 12 月期は、再生可能エネルギー関連事業が利益の三本目の柱に

1. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.1% 減の 34,647 百万円、営業利益が同 4.4% 増の 1,045 百万円、経常利益が同 4.8% 増の 1,211 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 39.0% 減の 477 百万円となった。第 3 四半期決算発表時の計画と比べると、売上高が 0.7% 増、営業利益が 3.5% 増、経常利益が 4.4% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 13.3% 減となった。

ダイキアックス | 2021年5月19日(水)
 4245 東証1部 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

2020年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		前期比		計画比 増減率	
	実績	売上比	計画※	実績	売上比	増減額		増減率
売上高	35,749	-	34,400	34,647	-	-1,101	-3.1%	0.7%
売上総利益	6,968	19.5%	-	7,336	21.2%	367	5.3%	-
販売費及び一般管理費	5,968	16.7%	-	6,291	18.2%	322	5.4%	-
営業利益	1,000	2.8%	1,010	1,045	3.0%	44	4.4%	3.5%
経常利益	1,155	3.2%	1,160	1,211	3.5%	55	4.8%	4.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	782	2.2%	550	477	1.4%	-305	-39.0%	-13.3%

※ 計画は第3四半期決算発表時(2020年11月)の予想値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社グループを取り巻く経営環境は、国内外ともにコロナ禍の影響で悪化した。2021年12月期までの3ヶ年中期経営計画「Make FOUNDATION Plan」は中断され、最終年度の定量目標が取り下げられた。

親会社株主に帰属する当期純利益は、実効税率が前期の21.8%から48.1%へ急上昇したことと特別損失の増加により、落込み幅を大きくした。特別損益として連結子会社(株)DADの全株式譲渡に係る売却益152百万円が発生したものの、グループ企業の固定資産の減損損失265百万円を特別損失に計上した。

2020年12月期 事業セグメント別売上高と営業利益

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	35,749	-	34,647	-	-1,101	-3.1%
環境機器関連事業	18,570	51.9%	17,687	51.0%	-882	-4.8%
住宅機器関連事業	14,642	41.0%	14,742	42.6%	100	0.7%
再生可能エネルギー関連事業	699	2.0%	904	2.6%	205	29.4%
その他事業	1,837	5.1%	1,312	3.8%	-525	-28.6%
営業利益	1,000	2.8%	1,045	3.0%	44	4.4%
環境機器関連事業	1,068	5.8%	1,199	6.8%	131	12.3%
住宅機器関連事業	366	2.5%	313	2.1%	-53	-14.6%
再生可能エネルギー関連事業	256	36.6%	347	38.4%	91	35.7%
その他事業	152	8.3%	171	13.1%	18	12.4%
調整額	-843	-	-987	-	-144	-

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

業績動向

(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 4.8% 減の 17,687 百万円、セグメント利益が同 12.3% 増の 1,199 百万円であった。減収要因は、前期大型案件の剥落、進行基準適用売上の減少と海外売上の減少である。国内インフラ建設、産業用排水処理施設の需要があるものの、コロナ禍に伴う自粛要請による建設工事の受注遅延が発生した。海外市場も、コロナ禍の影響で景況が悪化した。海外事業の売上高は同 13.1% 減少し、同事業における構成比は前期の 6.2% から 5.7% へ低下した。安定収益源のメンテナンス売上高は、同 4.5% 伸び、構成比が前期の 26.5% から 29.1% へ上昇した。

利益面では、前期の損失案件がなくなり、売上高営業利益率が前期の 5.8% から 6.8% へ改善した。ただし、2018 年 12 月期の水準 (7.5%) までには戻っていない。前期は、最終的に損失を計上した大型案件の完成により、2018 年 12 月期に工事進行基準で計上した利益を戻し入れた。2020 年 12 月期は、外注費を見直して、不採算案件の再発を防止した。

(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 0.7% 増の 14,742 百万円、セグメント利益が同 14.6% 減の 313 百万円となった。コロナ禍がグローバル・サプライチェーンの支障となり、一部サプライヤーの商品入荷に遅延が発生した。国内住宅リフォーム市場は潜在需要が底堅いものの、足元調整局面が見られた。ホームセンターリテール商材は、巣ごもり需要もなく既存店への販売が減少した。電子商取引 (EC) は、まだ本格化に至っていない。2019 年 10 月に買収・子会社化した富士原冷機寄与もあり、住機部門工事の売上高は、同 12.6% 増加した。

(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売上高は前期比 29.4% 増の 904 百万円、セグメント利益が同 35.7% 増の 347 百万円となった。主力の太陽光発電に係る売電事業売上高は、同 39.3% 増の 793 百万円となった。DCM グループ店舗の屋根にパネルを設置した太陽光発電に係る売電事業は、129 ヶ所が稼働するに至った。

(4) その他事業

その他事業は、売上高が前期比 28.6% 減の 1,312 百万円、セグメント利益が同 12.4% 増の 171 百万円であった。売上高は、家庭用飲料水事業は、コロナ禍の巣ごもり需要を受け、同 10.4% 増加した。土木は、2020 年 7 月に DAD の全株式を売却し、連結子会社から除外したことから、同 47.0% 減少した。

2. 財務状況とキャッシュ・フロー
(1) 財務状況とキャッシュ・フロー

2020 年 12 月期末の資産合計は、27,778 百万円と前期末比 2,129 百万円減少した。流動資産は、1,457 百万円減少した。営業債権の回収が進み、進行基準適用債権が減ったことから現金及び預金が増加した。完成工事未収入金が 973 百万円、未成工事支出金が 385 百万円減少した。固定資産は、太陽光発電設備への投資がピークを過ぎ、DAD の株式譲渡により、有形固定資産が 315 百万円減少した。負債の部では、流動負債が 2,745 百万円減少した。主要な項目は、仕入債務 (-360 百万円)、短期借入金等 (-1,271 百万円)、未成工事受入金 (-839 百万円) などである。固定負債は、グリーンボンド発行 (3,000 百万円) のため、2,185 百万円増加した。長短合わせた有利子負債は、1,026 百万円増の 12,555 百万円となった。

業績動向

連結貸借対照表及び財務比率

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	増減額
流動資産	14,519	15,033	18,763	18,906	17,448	-1,457
(現金及び預金)	3,430	4,517	6,013	7,165	7,896	730
(営業債権)	8,329	7,490	9,230	8,562	7,116	-1,445
(たな卸資産)	2,206	2,487	2,998	2,573	2,063	-510
固定資産	5,504	6,592	8,272	11,001	10,330	-671
有形固定資産	4,115	4,726	6,337	8,362	8,047	-315
無形固定資産	84	85	547	1,032	742	-290
投資その他の資産	1,304	1,780	1,388	1,606	1,540	-65
資産合計	20,023	21,626	27,036	29,907	27,778	-2,129
流動負債	12,302	13,259	18,863	18,624	15,878	-2,745
(仕入債務)	3,586	3,761	4,324	3,889	3,528	-360
(借入金・社債等)	5,893	6,743	10,743	10,922	9,657	-1,265
固定負債	1,531	1,542	1,454	2,079	4,265	2,185
(社債・借入金等)	1,135	873	349	958	3,209	2,251
負債合計	13,834	14,801	20,318	20,704	20,144	-560
(有利子負債)	6,911	7,546	11,010	11,529	12,555	1,026
純資産合計	6,189	6,824	6,717	9,203	7,634	-1,569

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年12月期末の現金及び現金同等物残高は、前期末比910百万円増の8,035百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、2,358百万円の収入であった。太陽光発電設備への投資が一巡したものの、子会社優先株取得による支出(-2,044百万円)により投資によるキャッシュ・フローが3,048百万円の出超であったため、フリー・キャッシュフローは-690百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長短借入金の返済があったもののグリーンbond発行により、1,619百万円の入超となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	608	1,867	-105	2,416	2,358	-57
投資活動によるキャッシュ・フロー	-104	-121	-1,402	-2,846	-3,048	-202
財務活動によるキャッシュ・フロー	-451	-634	3,030	1,642	1,619	-22
現金及び現金同等物の期末残高	3,332	4,456	5,969	7,124	8,035	910

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務比率

財務の安全性の比率は、流動比率が前期末比8.4ポイント増の109.9%、自己資本比率は同3.6ポイント増の27.5%へ上昇した。太陽光発電システムへの積極投資により、財務の安全性比率は2019年12月期まで低下傾向にあったが、2020年12月期より回収期に入った。今後も改善が見込まれる。

経営の総合指標となるROE(自己資本当期純利益率)は6.5%と4期続いた10%超の水準を割った。収益性、回転性、財務レバレッジのいずれも低下した。売上高当期純利益率は、実効税率の上昇と特別損失の計上など一時的な要因により低下した。売上高経常利益率は前期比0.3ポイント上昇しており、総資産経常利益率(ROA)は4.2%と前期比0.1%の微増となった。

ダイキアックス | 2021年5月19日(水)
4245 東証1部 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

業績動向

財務比率

(単位：%、回、倍)

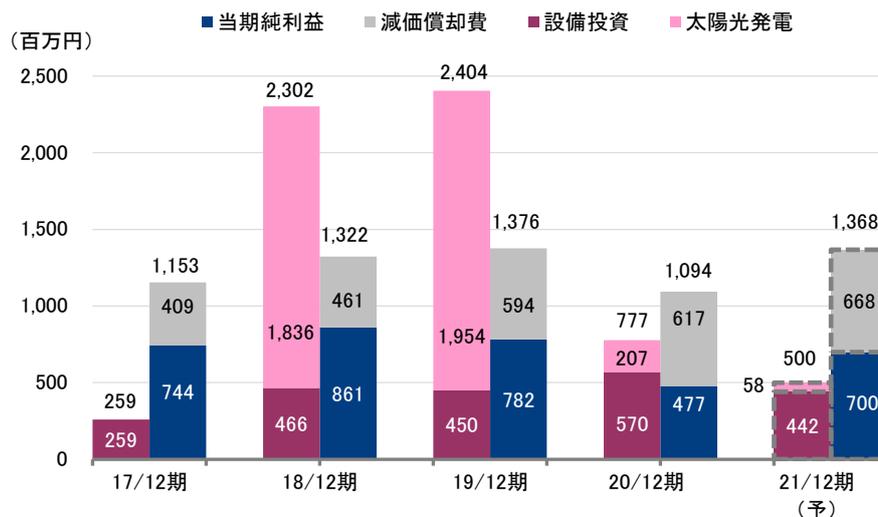
	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	前期比
【収益性】						
自己資本当期純利益率 (ROE)	10.9%	11.4%	12.7%	11.3%	6.5%	-4.8pt
総資産経常利益率 (ROA)	5.8%	6.4%	4.5%	4.1%	4.2%	0.1pt
売上高経常利益率	3.5%	4.0%	3.0%	3.2%	3.5%	0.3pt
売上高当期純利益率	2.0%	2.2%	2.4%	2.2%	1.4%	-0.8pt
総資産回転率 (回)	1.66	1.61	1.49	1.26	1.20	-0.05pt
財務レバレッジ (倍)	3.24	3.17	4.03	4.18	3.17	-1.01pt
【安全性】						
流動比率	118.0%	113.4%	99.5%	101.5%	109.9%	8.4pt
自己資本比率	30.9%	31.6%	24.8%	23.9%	27.5%	3.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 設備投資の動向

年間設備投資額は、親会社株主に帰属する当期純利益と減価償却費を合算したキャッシュ・フローの範囲内であったが、再生可能エネルギー関連事業の投資が本格化した時期は大幅な出超となった。太陽光発電事業関連の投資は、2018年12月期(投資額:1,836百万円)と2019年12月期(同1,954百万円)の2期に集中した。一巡後の2020年12月期は207百万円に縮小し、2021年12月期の予算は58百万円まで減少する予定だ。DCMグループのホームセンター既存店舗の屋根を利用するため新たに土地開発が必要なく、比較的短期間に130ヶ所での設置を完了した。太陽光発電事業は、追加投資や運用コストが少なく、長期にわたって安定的な収益を生み出していく。

設備投資額、親会社株主に帰属する当期純利益、減価償却費



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(4) 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）

グリーンボンドは、地球温暖化対策や再生可能エネルギーなど環境問題を解決するための資金を調達するために発行される債券を言う。環境省によると、国内企業等によるグリーンボンド等の年間発行件数と発行総額は、2017 年が 11 件、2,223 億円、2018 年が 34 件、5,364 億円、2019 年が 58 件、8,238 億円、2020 年は 77 件、1 兆 170 億円となった（出典：「グリーンファイナンスポータル」（環境省））。

同社は、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。投資表明機関は、地銀 2 行とメガバンク 3 行である。調達資金は、環境改善の推進とサステナブルな社会の実現を目指す ESG 経営のうち、再生可能エネルギー関連事業の太陽光発電事業及び小形風力発電事業に使われる。外部レビュー機関として DNV GL ビジネス・アシユアランス・ジャパンが、同社グリーンボンドの適格性を評価した。

また同社は 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。新株予約権の発行条件は、潜在株式数 250 万株、調達予定総額 21 億円、当初行使価格 875 円、行使期間 3 年となる。行使価格は、下限が 805 円、同社の取締役会決議により 725 円に修正可能としている。そのため、株価によっては調達額が当初想定した 21 億円に満たない可能性がある。そのような状況となっても設備投資計画に遅延が生じないようにバックアップローンとして 21 億円を設定した。資金調達の目的として、同社の成長戦略の 1 つである環境機器関連事業において「水関連インフラ事業の海外（中国・東南アジア・インド）展開」の推進とアジア・アフリカ地域の水資源の有効活用並びに汚染の防止、管理を行うためとしている。サステナビリティファイナンスで調達した資金を活用して、環境改善の推進及びサステナブルな社会の実現を目指すと同時に成長戦略を加速していく。

■ 今後の見通し

2021 年 12 月期は、前期比 2.2% の増収、10.0% の営業増益を予想

2021 年 12 月期は、売上高が前期比 2.2% 増の 35,400 百万円、営業利益で同 10.0% 増の 1,150 百万円、経常利益で同 7.3% 増の 1,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 46.7% 増の 700 百万円を予想している。

事業別予想売上高の前期比増減額は、環境機器関連事業が 1,169 百万円増、住宅機器関連事業が 151 百万円増、再生可能エネルギー関連事業が 87 百万円増、その他事業が 657 百万円減となる。その他事業の減収は、DAD 譲渡による土木及び賃料収入が剥落するためである。環境機器関連事業は、国内排水処理システムの増加とストックビジネスでの安定的成長が期待される。海外売上高は、インドを中心とした拡大を前提に前期比 72.7% 増の 1,731 百万円を予想している。住宅機器関連事業は、一般的な売上回復と買収した子会社収益を見込む。再生可能エネルギー関連事業は、前期稼働の太陽光発電設備の通期にわたる寄与が見込まれるものの、伸び率は鈍化するとしている。

今後の見通し

2021年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	34,647	-	35,400	-	752	2.2%
環境機器関連事業	17,687	51.0%	18,857	53.3%	1,169	6.6%
住宅機器関連事業	14,742	42.6%	14,894	42.1%	151	1.0%
再生可能エネルギー関連事業	904	2.6%	992	2.8%	87	9.7%
その他事業	1,312	3.8%	655	1.9%	-657	-50.1%
売上総利益	7,336	21.2%	7,940	22.4%	603	8.2%
販売費及び一般管理費	6,291	18.2%	6,790	19.2%	498	7.9%
営業利益	1,045	3.0%	1,150	3.2%	104	10.0%
環境機器関連事業	1,199	6.8%	1,461	7.7%	261	21.8%
住宅機器関連事業	313	2.1%	417	2.8%	103	33.2%
再生可能エネルギー関連事業	347	38.4%	335	33.7%	-12	-3.6%
その他事業	171	13.1%	92	14.0%	-79	-46.4%
調整額	-987	-	-1,155	-	-	-
経常利益	1,211	3.5%	1,300	3.7%	88	7.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	477	1.4%	700	2.0%	222	46.7%

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画「PROTECT×CHANGE」を策定

1. 中期経営計画

中期経営計画「Make FOUNDATION Plan」がコロナ禍の影響により途中で中断したため、新たに2021年12月期から2023年12月期の3ヶ年をカバーする中期経営計画「PROTECT × CHANGE」を策定した。コーポレートスローガンの体現を目指す。コロナ禍により中長期的な業績に与える影響に未確定な要因が多くなったため、現時点では新中期経営計画の最終年度の売上高や利益に関する目標値は公表されていない。

従来あった6つの成長戦略は維持している。「安定から成長への転化」「海外展開の加速」「ストックビジネスの拡大」「技術力・製品開発力」「再生可能エネルギー」「M&Aの推進」に加え、企業基盤の整備として「生産性向上（IT推進）」と「人材育成」を掲げている。変更は、「IT推進」を生産性向上の手段にとどめるのではなく、成長戦略の1つに格上げしたことである。

中長期の成長戦略

前中期経営計画「Make FOUNDATION Plan」のレビューと成長戦略の追加

成長戦略	
安定から成長への転化 ・東京・大阪進出による商圏エリア/新規取引店の拡大 ・各種特殊新材を発掘、拡大 ・セントラルパイピング導入～コスト削減の基盤構築	技術力・製品開発力 ・国内における新型浄化槽の新発売(XF型、XH型) ・各国水質汚濁の性質の違いを考慮した海外仕様浄化槽の開発への取組進展
海外展開の加速 ・インド現地生産本格化、代理店販売の大幅拡大、政府認証・共同研究の進展 ・中国合弁事業の本格稼働化	再生可能エネルギー ・DCMグループ既存店舗屋根利用の環境負荷低/効率的な太陽光発電の基地を実現 ・小形風力発電事業、全国10サイトでの売電を開始
ストックビジネスの拡大 ・メンテナンス一括受注の拡大(コンビニ・外食チェーン等) ・法定点検義務管理業務に対応した新ITシステムを構築	M&Aの推進 ・住宅機器関連事業において初となるM&Aを実施 ・新規商材の取扱い等によるシナジー効果により連結業績に貢献
+ ↑ 新中期経営計画では「IT推進」を成長戦略に格上げ、ITシステムによる競争優位性やデータの収集・分析・利活用により成長を促進	
企業基盤の整備	
生産性の向上「IT推進」 ・IT推進PJ発足、生産性向上に向け社内情報収集開始 ・コロナ禍で、非対面・非接触の働き方を取り入れたリモートワークやWEB会議推進(国内事業/海外事業で活用することでアフターコロナの需要の高まりに向けた準備を進捗)	人材育成 ・多様な人材による柔軟で働きやすい環境をつくるための人事制度の導入 ・急激な事業拡大により軽薄化しやすい恐れのあるグループとしての一体感醸成を目的としてPJ発足 ・新規事業創出プログラム発足に合わせ社内人材発掘

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 成長戦略

以下に、事業セグメント別で新しい展開について述べる。

新中期経営計画の事業セグメント別方針

環境機器関連事業

- ・高い生産性を有する組織体制の確立
- ・環境を意識した高品質製品の開発
 - 次期小型合併浄化槽など
- ・海外実績の引上げ
 - 売上高の追求ではなく、ひとつひとつ丁寧な対応を行い品質向上に重点を置く

住宅機器関連事業

- ・EC事業を軸としたリフォーム事業の確立
- ・M&Aを活用した商圏・取扱い商材の拡大
- ・関東、関西エリアにおいて、公共施設、環境配慮型商材などの特需案件事業を拡大

再生可能エネルギー関連事業

- ・脱炭素社会を牽引する組織の構築
- ・ポストFITの高付加価値事業・商材の発掘
- ・事業開発部による気候変動対策に資する新事業、商材の発掘

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 環境機器関連事業

a) 国内市場におけるIT推進

国内の環境機器関連事業は、下水普及率が高く、人口減少に伴い長期的には市場が縮小傾向にあると同社は認識している。そこでIT推進により、高い生産性を有する組織体制の確立を目指す。同社は水処理関連の業務に長年従事してきたものの、関連データを有効活用することを前提とした形式で保存してこなかった。社員にデータ・サイエンティスト養成講座や人工知能(AI)に関する講座を受講させており、今後はデータを経営へ生かす姿勢を強める。

中長期の成長戦略

ホームセンターやコンビニエンス・ストア、飲食店などは複数の店舗を展開していることが多いため、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が煩雑であった。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。同社にとっては、改修・増設工事の素早い提案等により、事業機会の損失を回避できる。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っている。

b) 海外市場開拓に威力を発揮する企業特性

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、同社は環境機器関連事業で 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、現地の企業では厳格化された基準をクリアできる技術水準にない。高い技術力を有する海外企業にとっても、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、これらの課題を解決し、新市場の幕開けをもたらす嚆矢となった。

日本の環境省は、2013 年度より政府の成長戦略の一環として日本企業のアジア水ビジネス市場進出を支援する「アジア水環境改善モデル事業」を実施している。2014 年度には同社がメーカーとして関わった「マレーシアにおける浄化槽整備による生活排水処理事業」(浄化槽モデル) が採択された。環境省は、2017 年 7 月に策定された「環境インフラ海外展開基本戦略」のなかで、日本の技術を途上国に提供し、環境問題の解決支援と日本企業の事業展開につなげる方針を示した。6 つの分野の 1 つとして、「浄化槽」が選定された。

同社の企業特性が発揮されている、インドにおける市場開拓と製品開発の経緯を詳しく述べる。

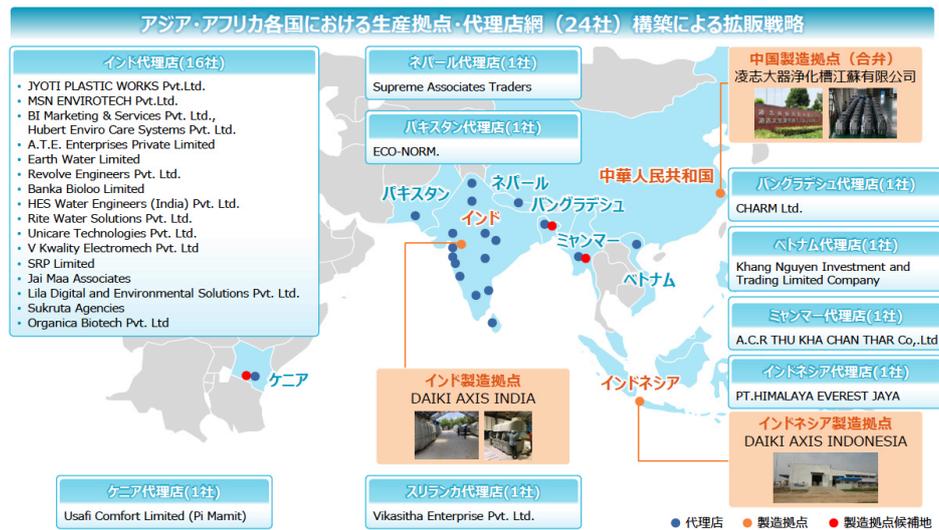
インドは、下水道普及率が 30% 前後にとどまっており、中央排水処理設備が十分でない。生活排水処理のキャパシティ不足が都市化のスピードを妨げないようにするための手段として、浄化槽の導入がコスト・スピード面で最適と評価されている。2019 年 5 月に、ナレンドラ・モディ首相の主導により水資源省、河川開発省、水公衆衛生省を合併して水環境省が生まれた。この大型省は、「ガンジス川浄化計画」やトイレの普及を進める「屋外排泄ゼロ運動」などを主導している。ガンジス川浄化計画は、インド政府の水環境改善計画の目玉政策となる。ガンジス川に合流する 100 の支流の多くは排水が未処理である。一般的に、河川や湖及び海の汚染の原因は、生活排水によるところが大きい。ガンジス川浄化計画には、過去 3 年間で 4,500 億円以上の予算が付けられた。予算の消化は 25% 程度にとどまる。浄化槽が、有効な手段として見なされている。

インドは、2014 年 10 月に「クリーン・インド」プロジェクトで家庭、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、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。

中長期の成長戦略

同社は、段階を追って事業を拡大してきた。2016年7月にインド政府に浄化槽を寄贈し、製品品質をアピールした。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、テストマーケティングとしてプラスチック工場の排水処理用の3件であった。2018年7月に、100%出資の「DAIKI AXIS INDIA Private Limited」を設立した。インドネシアにある自社工場から輸入していた浄化槽を、現地生産に切り替えた。インドにおける事業展開のフェーズ1として、人員の面と時間短縮を考慮してローカルのプラスチック製品製造会社に生産委託をした。委託先は、同社の代理店でもある。同社から金型等の製造設備を提供し、技術指導を行った。生産品目は、20～50世帯に対応するカプセル型浄化槽となる。生産能力が当初の年間100台から200台に倍増されたが、現在では供給力不足のため、インドネシアから一部輸入している。検討中の第2工場は、生産能力を現工場の2倍以上とし、大型の円筒タイプも生産品目に加える。現在は、16社の代理店網がインド国内で展開されている。浄化槽は輸送費が高いため、分散型生産体制を構築すべく、第3、第4の生産拠点の開設も視野に入れている。

海外展開



出所：決算説明会資料より掲載

海外市場、とりわけインドでの躍進に期待。 デリー政府から複数プロジェクトを受注

2020年には、インドで大きな展開があった。10月にインド子会社が、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)」を取得した。汚水処理部門におけるエコ認証第1号となる。認証取得は、インド市場における同社の認知向上のみならず、省エネルギー仕様の政府関連建物や一般の環境配慮型の建物において採用につながる事が期待される。

ダイキアックス | 2021年5月19日(水)
 4245 東証1部 | <https://www.daiki-axis.com/ir/>

中長期の成長戦略

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た。インド中央政府による分散型污水处理に関する推奨認可第1号となった。インドでは污水处理に関する考え方や処理手法に地域差があることから、他の地域で評価されている浄化槽であっても地域毎のアプローチが必要であった。同社は、インド中央政府及び中央研究機関に働きかけ、実機デモ機での水質検査などを継続的に提出することで推奨認可の取得に至った。

同推奨認可の効果が早くも現われ、翌月には州に属さない政府直轄地であるデリー政府から複数プロジェクトへの提案依頼があり、受注に結びついた。今回のデリー開発公社からのプロジェクト総受注額は約1億円で、同社は公園内のトイレや手洗いからの排水、公共下水の原水を処理し再利用するための浄化槽(10m³:11台、25m³:5台、50m³:7台)を供給した。同公社の管理下には同様の計画対象の公園が1,100ヶ所あり、新たな提案をしている。また、インド全土では、潜在市場規模がその100倍と報告されている。今回の受注と運用開始後の結果を通じ、より多くの受注が獲得できるようにする。同推奨認可の取得により、地方政府入札案件でも分散型污水处理において浄化槽を全面に押し出した提案が可能になるとともに、民間向けにもアピールできる。

水環境省より推奨認可を得た同月に、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。インドでは分散型污水处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う。インドの使用環境により適した改良を共同研究する。インド工科大学は、国家的な重要性を有した研究機関と位置付けられており、研究水準の高さは国際的にも認められている。実証試験及び共同研究は、インド国内はもとより、中東、アジア諸国、欧米等における同社グループの今後の事業展開に大きなアドバンテージになると考えられる。

インド事業の沿革と計画

年月	概要
2016年 4月	インドにおいて1社と販売代理店契約を締結
7月	インド政府に浄化槽を寄贈し公園内や村の公衆トイレに設置。工場排水用のテストマーケティング インドにおいて4社と地域別販売代理店契約を締結
2018年 7月	インドに浄化槽事業に関する合併会社 DAIKI AXIS INDIA Pvt. Ltd を新規設立し、子会社とする
2019年 春	生産委託先 Jyoti Plastics Works Pvt. Ltd. がカプセルタイプ浄化槽の生産を開始(現年産能力200台)
9月	DAIKI AXIS INDIA Pvt. Ltd. が増資
9月	DAIKI EARTH WATER PRIVATE LIMITED を設立し、BOT/BOO方式のWater KIOSK事業に参入
2020年 10月	インド子会社が、インド製浄化槽のエコ認証「グリーンプロダクト認証」を取得
11月	インド子会社が、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取得 インド工科大学と同社製品を利用した分散型污水处理に関する実証試験及び共同研究の契約締結
12月	デリー開発公社より推奨認可を得た浄化槽を利用した複数プロジェクトの提案依頼を受け、受注
2021年 2月	スマートシティ公社の Dehradun Smart City Ltd. と BOT方式の Water-KIOSK 事業の契約締結 インド商工会議所連合会より第8回 Water Award にて Innovation in Water Technology 部門で金賞受賞
計画	第2工場の設立を検討、円筒タイプの中型浄化槽を追加、生産能力を現工場の2倍以上に

出所：ニュースリリース、有価証券報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

同社は、2019年9月に、インドで Water-KIOSK 事業に参入した。Water-KIOSK とは、水道水の水質が飲用に不適切な都市部において、公共施設や駅等に飲料水精製装置を設置し、有償で飲料水を販売する事業を言う。同社は、日本において地下水を飲料化する事業を行っている。インドの代理店でもある Earth Water Limited と合併会社 DAIKI EARTH WATER PRIVATE LIMITED (同社出資比率 74%) を設立した。インド国内において排水処理事業及び Water-KIOSK による飲料水販売事業を BOT^{※1} 及び BOO^{※2} により展開している。

※1 BOT (Build Operate Transfer) とは、民間が施設を建設・維持管理・運営し契約期間終了後に公共へ所有権を移転する方式。

※2 BOO (Build Own Operate) は、民間が施設を建設・維持管理・運営。契約期間終了後も民間が施設を所有し続ける、あるいは、施設を解体・撤去して事業を終了させる方式。

2021年2月に、首都デリーから北東にあるウッタラーカンド州の高原都市デヘラードゥーン市においてスマートシティ構想を推進する公社と BOT 方式による Water-KIOSK 事業の契約を締結した。24ヶ所(24台)の設置で、5年間で110百万円の売上高を見込んでいる。5年間の契約満了後は、2年更新の運用契約により、引き続き同社子会社が運営を受託する予定だ。インドのスマートシティ構想は、100都市を持続可能型の質の高い再開発をする国家プロジェクトになる。Water-KIOSK 事業の市場規模について、同社はスマートシティのみで1万台以上、その他都市への展開も含めると50万台以上を見込んでいる。

また同月、同社は、インド商工会議所連合会から第8回 Water Award にて Innovation in Water Technology 部門で First Prize (金賞) を受賞した。全7部門のうち5部門は地域自治体が、残り2部門において同社と他の一般企業が受賞した。同 Award 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家のなかから、インド水環境への貢献度や技術的完成度の高さなどをもとに、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、これが初となる。

インド以外では、2021年3月にイラク向け JICA 支援プロジェクトに関わる浄化槽及び海水淡水化装置を受注した。発注者は、元請けの日揮ホールディングス<1963>である。浄化槽と海水淡水化装置は、いずれも1日当たり3,600m³の処理能力を持つ。受注額は非公開だが、同社にとって大型案件となる。納期は、2021年12月を予定している。日本政府の認証製品である“浄化槽”は、中東の過酷な環境下でも能力発揮することが確認されている。

環境省「低圧風力発電機に関する技術開発・実証事業」に 子会社シルフィードが参画

(2) 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強化を目的に、子会社に事業を統合する。同社は、2012年に小形風力発電機の開発・製造・販売を営む(株)シルフィードの株式を取得し、子会社化した。2019年より風力発電及び太陽光発電設備の開発・管理を同子会社に集約することで、業務の効率化と収益の安定化を図った。2021年7月に、バイオディーゼル燃料事業を本体より同子会社に移管する予定だ。2021年7月に、同子会社の社名を(株)ダイキアックス・サスティナブル・パワーに変更する。

中長期の成長戦略

同社は 2019 年 12 月期に小形風力発電事業に参入した。2017 年度までに申請済みの 20kW 未満の小形風力発電は、FIT の買取価格が 55 円 /kWh と高い。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。高買取価格での申請済み ID は約 8,000 件あるが、有効期限があるため 2022 年 7 月までに事業を開始する必要がある。同社は、まず鹿児島県において ID 取得済み事業者から ID を譲受して事業を始め、2021 年 3 月までに北海道に 7 サイト、青森県に 5 サイトで稼働を開始した。風況の良い北日本を中心に、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% 程度を見込む。

小形風力発電機の開発では、環境省による令和 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> 子会社）と子会社のシルフィードが、「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する。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する。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、同子会社は翼の設計補助及び生産を担う。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。太陽光発電と並ぶ電源として普及させることに共同で取り組む。本事業は 2021 年 1 月より開始し、2023 年 4 月頃までに上記ニーズに合致させた風力発電機を開発し、電力の安定供給や静粛性、経済合理性などを検証する。

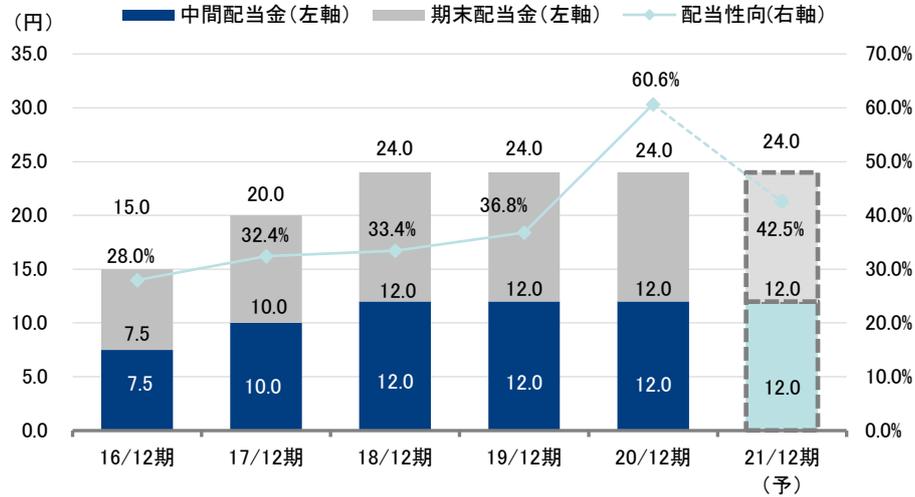
■ 株主還元策

新しい株主優待制度の導入で、株主優待を拡充

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。2020 年 12 月期は、1 株当たり配当金が前期並みの 24 円であったが、特別損失の計上などにより配当性向は 60.6% へ上昇した。2021 年 12 月期は 1 株当たり年 24 円配（中間期 12 円）を継続し、配当性向 42.5% を計画している。

株主還元策

分割修正済み1株当たり配当金と配当性向の推移



注：2017年7月1日付けで普通株式を1：2の割合で株式分割を行っており、17/12期以前は遡及して記載している

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年12月末基準日より「ダイキアクシス・プレミアム優待倶楽部」を新設し、株主優待を拡充した。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する。

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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

情報セキュリティへの対応

同社では情報セキュリティ対策として、情報インフラ設備の整備やシステム運用管理ソフトウェアを常時稼働させ、セキュリティの監視及び制限を行っている。社員に対しては、情報セキュリティポリシーを作成し啓蒙を図るとともに、毎年全社員対象にeラーニングにてセキュリティ教育を実施し、情報セキュリティ対策を組織内に浸透させている。

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