

---

株式会社ダイキアクシス

# 2025年12月期 決算説明会資料

---

2026年2月27日

# INDEX

01 2025年12月期 決算実績

02 2026年12月期 通期業績予想

03 Appendix

- 中期経営計画(2025-2027)

- その他



売上高 | 環境機器は大型案件進捗により堅調に増加、住宅機器も冷凍冷蔵・空調設備工事を中心に堅調に増加

売上総利益 | 仕入価格・外注費等高騰分の価格転嫁が進捗、住宅機器の高粗利な空調工事等も売上総利益増加に寄与

営業利益 | 広告宣伝・地域貢献、デジタル、人的資本等の成長戦略投資を加速するも、収益力向上により増益を達成

	2023年度		2024年度		2025年度		2024年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	42,681	—	46,818	—	48,321	—	+1,502	+3.2%
売上総利益	8,866	20.8%	10,217	21.8%	10,712	22.2%	+495	+4.9%
販管費	8,206	19.2%	9,168	19.6%	9,440	19.5%	+272	+3.0%
営業利益	660	1.5%	1,048	2.2%	1,272	2.6%	+223	+21.3%
経常利益	837	2.0%	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	205	0.5%	352	0.8%	461	1.0%	+109	+31.1%
設備投資額	1,391	—	1,250	—	1,913	—	+662	+53.0%
減価償却実施額	764	—	775	—	813	—	+37	+4.9%

	2023年度		2024年度		2025年度		2024年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	42,681	—	46,818	—	48,321	—	+1,502	+3.2%
環境機器関連事業	21,010	49.2%	23,649	50.5%	24,681	51.1%	+1,031	+4.4%
うち海外売上高	1,477	3.5%	2,430	5.2%	2,026	4.2%	△403	△16.6%
住宅機器関連事業	18,302	42.9%	19,844	42.4%	20,631	42.7%	+787	+4.0%
再生可能エネルギー関連事業	2,746	6.4%	2,708	5.8%	2,430	5.0%	△278	△10.3%
その他の事業	622	1.5%	616	1.3%	578	1.2%	△37	△6.1%
	2023年度		2024年度		2025年度		2024年度比	
	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	増減率
営業利益	660	1.5%	1,048	2.2%	1,272	2.6%	+223	+21.3%
環境機器関連事業	1,424	6.8%	2,029	8.6%	1,898	7.7%	△130	△6.5%
住宅機器関連事業	278	1.5%	451	2.3%	715	3.5%	+263	+58.4%
再生可能エネルギー関連事業	259	9.4%	123	4.6%	117	4.8%	△6	△5.2%
その他の事業	38	6.2%	△29	—	△22	—	+6	—
調整額*	△1,339	—	△1,526	—	△1,436	—	+90	—

\*調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

(単位：百万円)

### 浄化槽・排水処理システム(国内)



#### トピックス

- 新設住宅着工戸数の減少により浄化槽市場は縮小傾向も、当社のシェア(出荷台数割合)は維持
- 設備投資需要は拡大傾向、既存排水処理施設の老朽化に伴う改修・更新需要も増加
- 建築材料等の仕入価格や外注費、運送費等は上昇傾向

#### 増減要因

- 産業排水処理を中心とした大型工事案件の進捗等により売上高は増加
- 排水処理装置と地下水飲料化の同時提案、無機系排水処理の強化、設計事務所への折込営業強化等により、受注率・収益率向上につなげている
- 原価高騰による販売価格への転嫁も引き続き実施、利益率向上に注力

### 浄化槽・排水処理システム(うち、国内メンテナンス)



#### トピックス

- 受注環境良好に伴い需要は堅調
- 行政の指導厳格化による定期点検やメンテナンス需要の高まり
- 排水処理装置販売時にメンテナンス契約を一元提案できる体制に変更

#### 増減要因

- 長期修繕工事の提案営業も奏功し、契約件数・売上高が着実に増加
- メンテ契約率の高い産業排水処理・ディスポーザーの販売増によりメンテ契約も増加傾向
- メンテ契約更改時における契約金額の見直し交渉も継続

営業利益：前年同期比93.5% 国内の大型工事進捗等により増益も、海外の大型案件剥落により利益減に



※ 『建物総合管理事業』は従前、「浄化槽・排水処理システム(うち、メンテナンス)」に含めておりましたが、重要性が増したため別掲しております。

(単位：百万円)

## 地下水飲料化事業



### トピックス

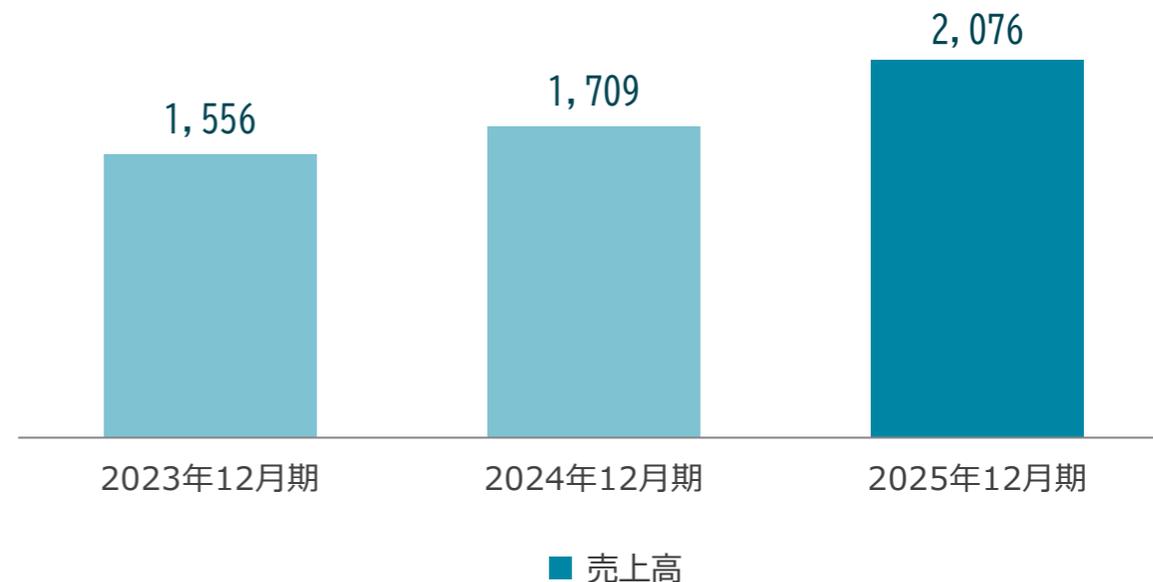
- 水道料金の値上がりや、BCP対策として、地下水飲料化装置のニーズ高まる
- 排水処理装置と地下水飲料化装置のセット提案できる体制を整え、販売強化を進めている

### 増減要因

- エスコ契約\*の契約件数は堅調に増加
- 地下水飲料化装置販売後のメンテナンス契約も着実に増加
- 装置販売は前期に多数の案件があった反動により減少

\*エスコ契約：設備費用・運転費用を全て当社が調達し、水の使用量に応じて月々のシステム使用料金を契約先にご負担いただく契約

## 建物総合管理事業\*



### トピックス

- 店舗・ビル・商業施設等の建物管理を一元的に依頼いただくことでオーナー様の管理コスト削減に寄与
- 対応可能エリアや対応可能な点検項目も随時拡大し、当社知見の向上にもつなげている

### 増減要因

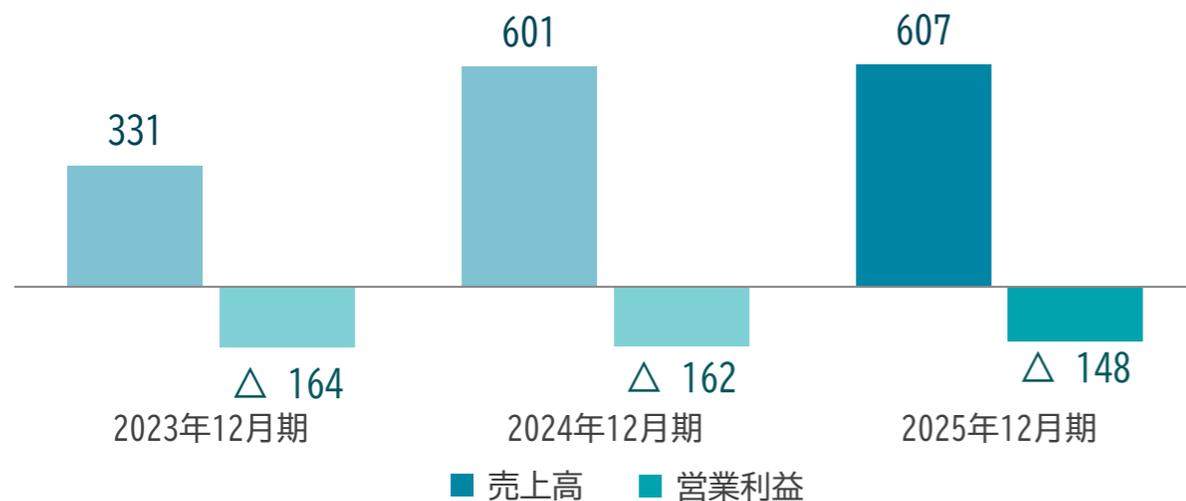
- DCMのグループ店舗拡大に伴う新規受注活動が奏功し、売上高増に寄与
- スポット案件の増加も売上高の押し上げ要因に

\*建物総合管理事業：店舗・ビル・マンション等のオーナー様より、清掃、環境測定、設備の保守点検・修繕等を受注・実施

(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

インド



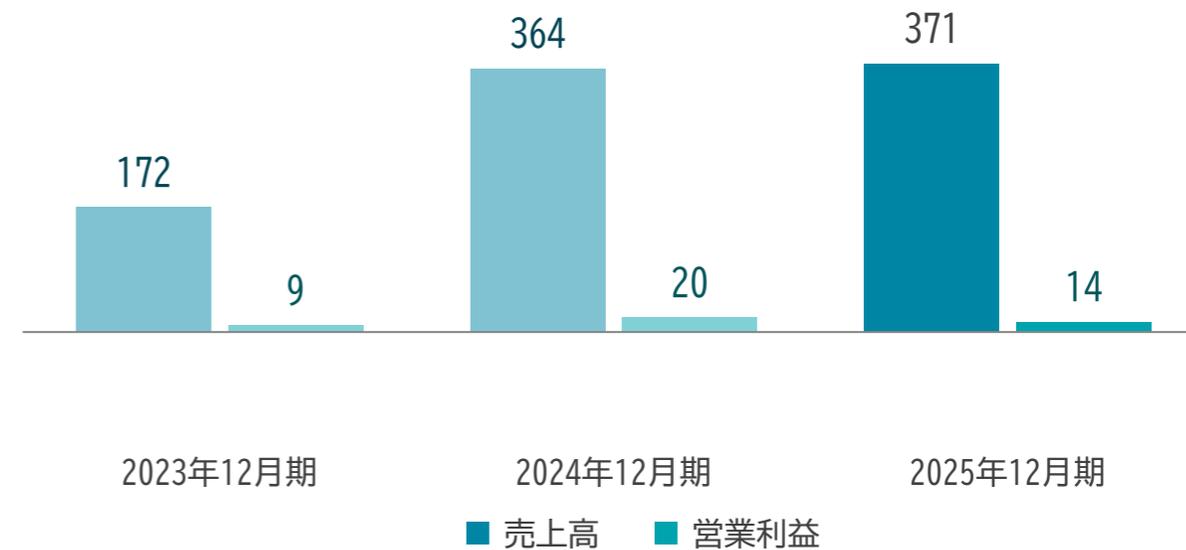
トピックス

- 政府・民間ともに需要は旺盛で、受注も良好だが、時間感覚等の文化的要因を背景としたプロジェクトの工期延長・納期遅れは依然として発生
- 水質環境に対して政府も危機感を有しており、関連プロジェクトに政府資金が投入されている

増減要因

- 大型案件は前期比で少なかったが、中規模案件の積み上げにより売上高は前期並みに
- 生産台数確保への取り組みを強化、生産効率を上げるため、新たな製造方法など研究開発を進めており、人的投資や設備投資が先行中

スリランカ



トピックス

- 経済活動は活発、安定的な事業環境に。政府・民間ともに需要は旺盛
- 現地の製造体制を強化するため、従来インドネシアから輸入していた小型浄化槽の組み立てを現地工場を開始
- 現地法人がスリランカ政府環境庁から大統領環境賞を受賞。また、グリーンラベル製品認証の取得により、製品のさらなる拡販に注力

増減要因

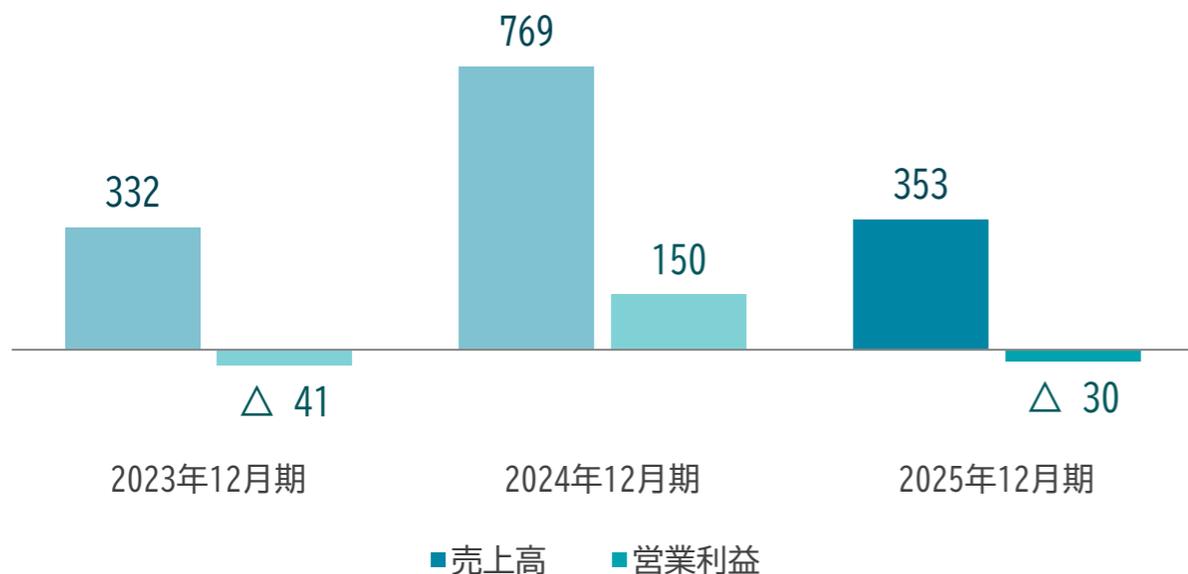
- 大型案件の完成により、売上高は前期比並みを確保
- 人員投資(営業及び技術職)に加え、展示会出展や[子供向けイラストコンテスト開催](#)等、マーケティング関連への投資を行ったことにより利益は若干減少

営業利益(グローバル)：インドネシアが大型案件剥落により前期比減、インドの製造効率アップのため先行投資中

(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

インドネシア



トピックス

- 現地市場は価格競争が激しく、品質よりも価格が重視される傾向
- 工場系排水処理を受注できる組織体制へ変更、現地大学との共同研究、政府との認証基準値策定等を進めている

増減要因

- 前期に大型案件の完成があった反動、および浄化槽の出荷台数減少により売上高・営業利益ともに減少
- 水質規制が更新されたことから浄化槽の仕様見直しを検討中。特定のニーズに特化したものやスペックを見直した製品の開発を進め、競争力高める

中国



トピックス

- 中国経済の先行き不透明感が高く、現地日系企業の撤退や日系企業の設備投資需要が減少
- 日本メーカーの製品と比べ品質が劣るものの、価格面で競争力を有する現地国メーカーの製品が台頭
- 2024年度に事業構造改革を実施

増減要因

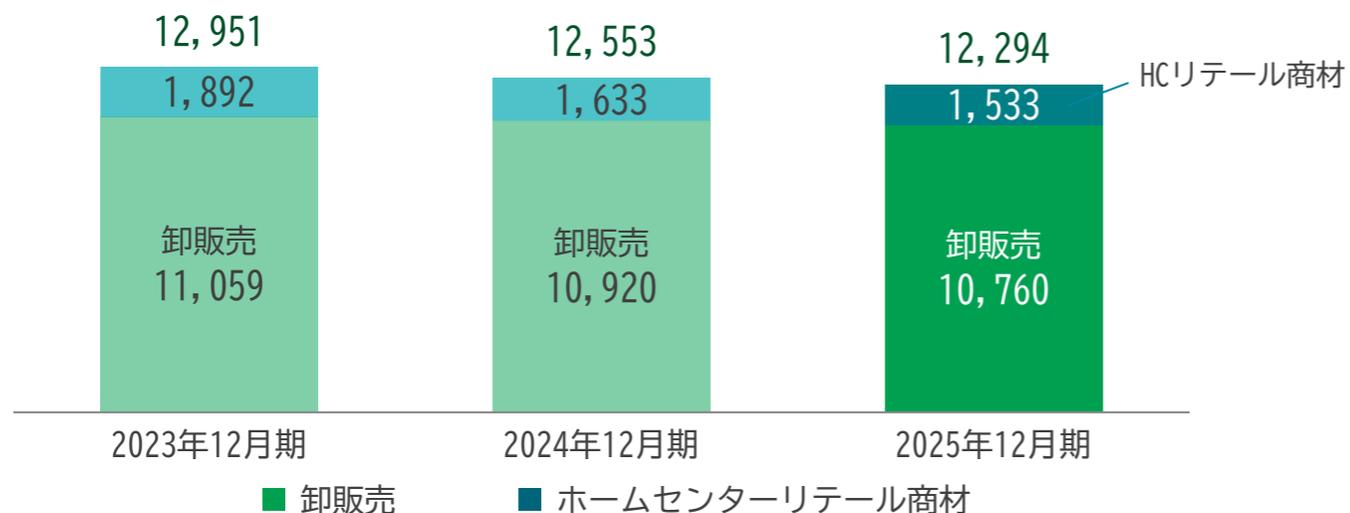
- 膜製品の販売や大型案件工事により売上高は順調に増加
- 事業構造改革による販管費の大幅な抑制により営業利益は増加
- 引き渡しから長期間経過している施設を対象とした修繕・改修工事の提案営業を進めている



※ 従来の「建設関連業者等」および「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』に区分変更しています

(単位：百万円)

## 住設販売・流通事業



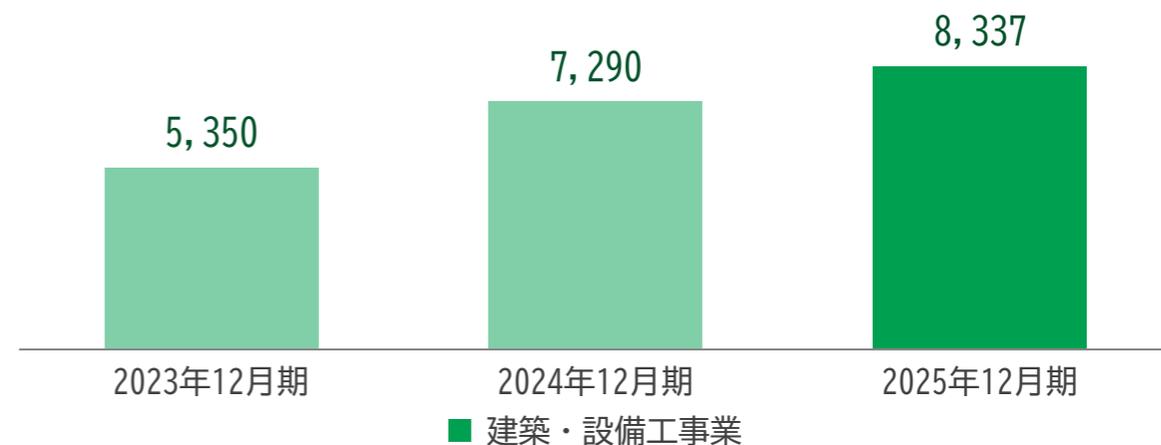
### トピックス

- 新設住宅着工戸数は減少継続、中古住宅の需要が増加するも、リフォーム需要は横ばい傾向
- 公共設備投資は増加傾向。マンション向け需要は堅調
- ホームセンターは、物価上昇による買い控えや巣ごもり需要一巡により来店者数が減少、ECや家電量販店等との競争激化

### 増減要因

- 卸販売：新規顧客の開拓に加え、受注強化やクロスセル等、エリア毎に各種取組みを進め、売上高の減少を抑制
- ホームセンター向け：物価上昇による消費マインド低下や異業種参入による競争激化により売上高減少
- 仕入価格上昇分の販売価格への転嫁は順調に進捗。配送費等の価格転嫁も実施。二次配送を抑える等、経費削減を進める

## 建築・設備工事業



### トピックス

- 建設資材コストは引続き高騰、工事関連の職人不足がより進行
- 近年の猛暑により空調関連工事の需要が増加

### 増減要因

- 冷凍冷蔵・空調設備工事：東日本エリアへの展開や、子会社の受注増により、売上高増・利益大幅増に貢献
- 外壁工事や教育施設関連が順調に推移した一方、農業温室は前期反動減となった
- 木構造事業や[スマートホームサービス](#)も堅調に推移

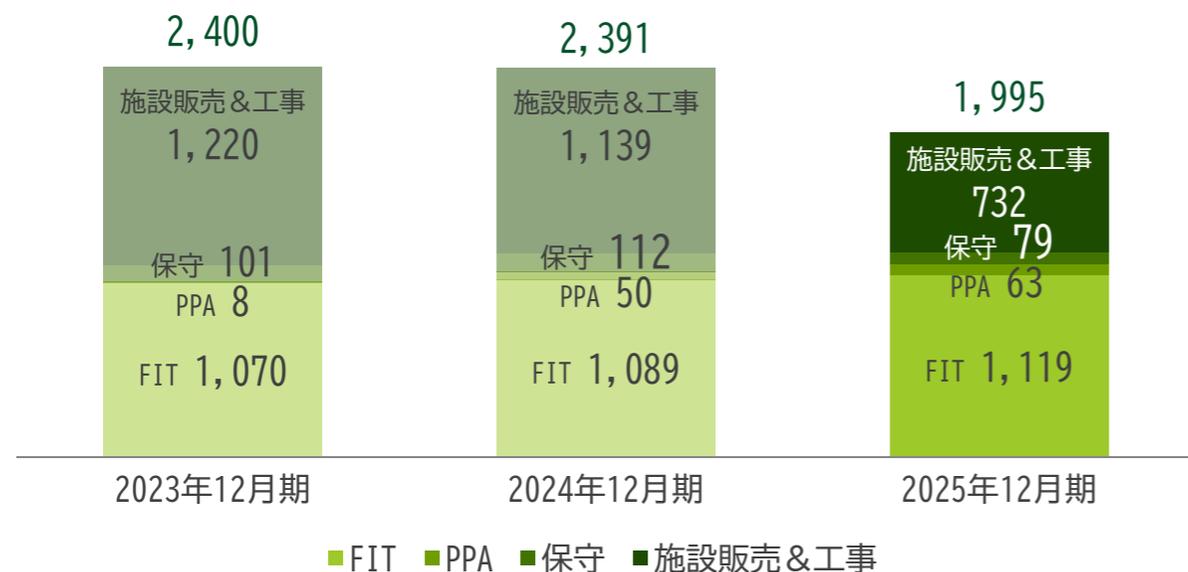
営業利益：前年同期比158.4%

冷凍冷蔵・空調設備工事が増益を牽引、各種コスト削減も寄与



(単位：百万円)

## 太陽光発電



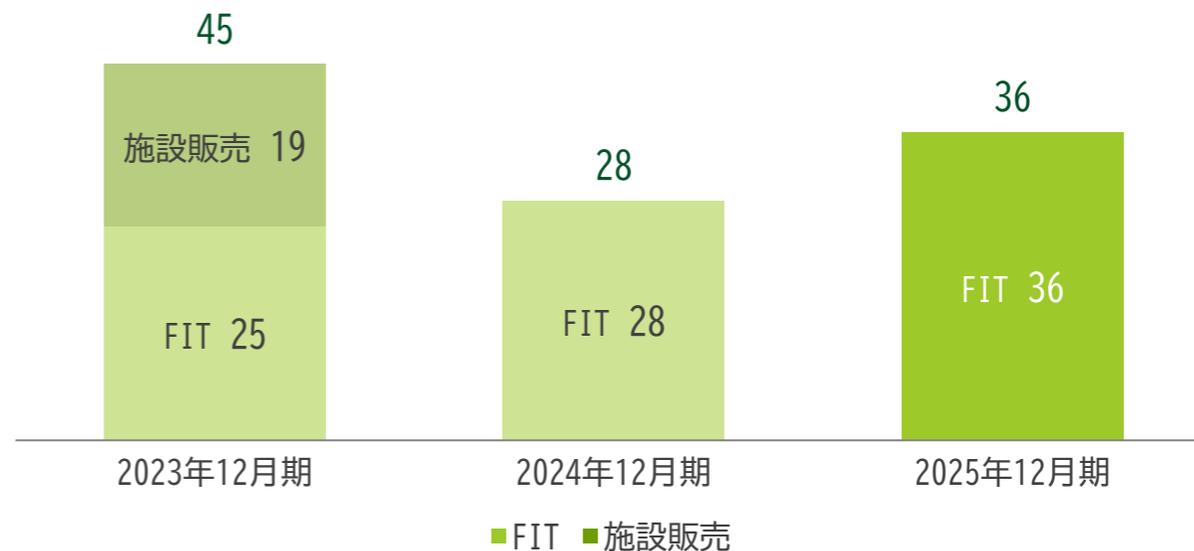
### トピックス

- 2025/2閣議決定「第7次エネルギー基本計画」では、太陽光比率を2023年度の10%から、2040年度23~29%へ
- 再エネの需要は中小企業まで裾野が拡大し堅調
- 太陽光発電施設の電線(銅)盗難は対策が進み減少傾向。一方太陽光パネル含め資材価格は上昇傾向

### 増減要因

- FIT+PPA(売電)：夏季の好天による電力需要増・出力制御減少により堅調に増加
- 保守：盗難関連案件の工事減少
- 施設販売&工事：件数ベースでは横ばいだったが、前期に比べ大型案件が減少。物件規模も縮小

## 風力発電



### トピックス

- 「第7次エネルギー基本計画」では、風力比率を2023年度の1%から、2040年度4~8%へ
- 全体として需要は引き続き堅調だが、メインの北海道エリアは需要が強くない状況
- 電力会社による再エネ出力制御の継続

### 増減要因

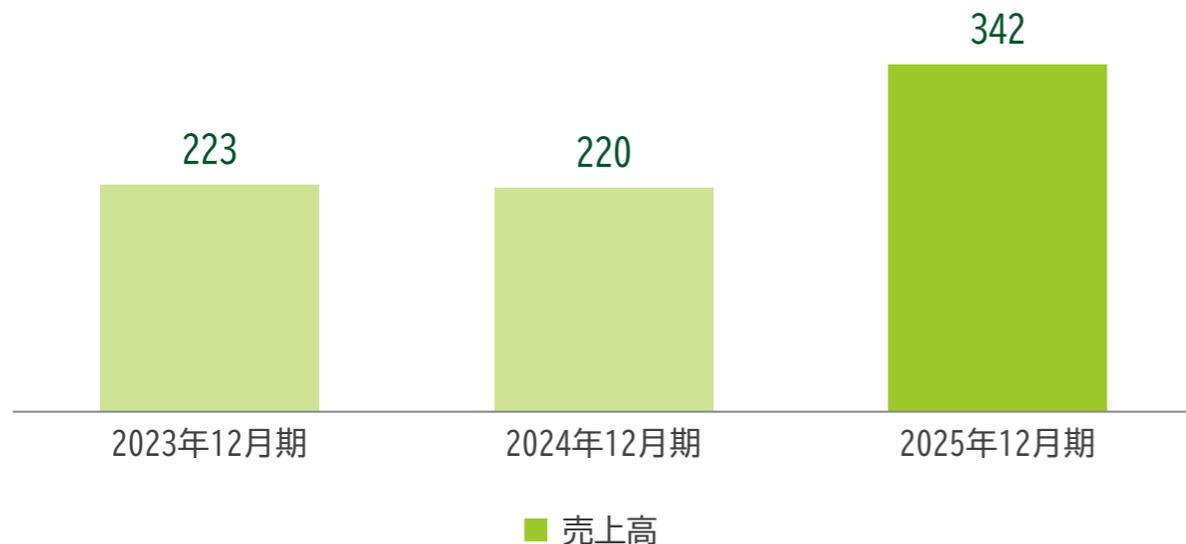
- FIT：売電施設は35サイトが稼働。うち前期完成のサイトが年間通して稼働し、売上高増に寄与
- 故障による稼働停止や、冬季中の修理対応が難しいサイトが一部あり、稼働効率UPに尽力中

営業利益(再エネ全体)：前年同期比94.8% バイオディーゼルが利益面プラスも、太陽光の工事等減少が減益要因に



(単位：百万円)

### バイオディーゼル燃料



#### トピックス

- 「第7次エネルギー基本計画」自動車だけでなく航空・船舶燃料としてバイオ燃料等への転換を想定
- 限られた原料油の確保競争懸念、軽油とバイオディーゼル燃料の価格差は依然障壁に
- 国際的カジキ釣り大会の船舶や、都心部のイルミネーションへバイオディーゼル燃料を供給、ブランド認知と活用促進へPR活動強化

#### 増減要因

- 東日本：[コンビニ配送車両へのバイオ燃料供給](#)に加え、[奥日光でのバイオ燃料バス運行事業](#)に参画。プラント販売含め売上高増に寄与
- 西日本：新規顧客獲得や既存顧客の使用量増加、空港車両向けの使用量増加により売上高も堅調に増加

### 水熱処理



#### トピックス

- 排出物減容化や再利用化等、国内企業や行政からの水熱処理への関心は高い
- 国内に留まらず、アジア各国での関心も高く、展示会も活況

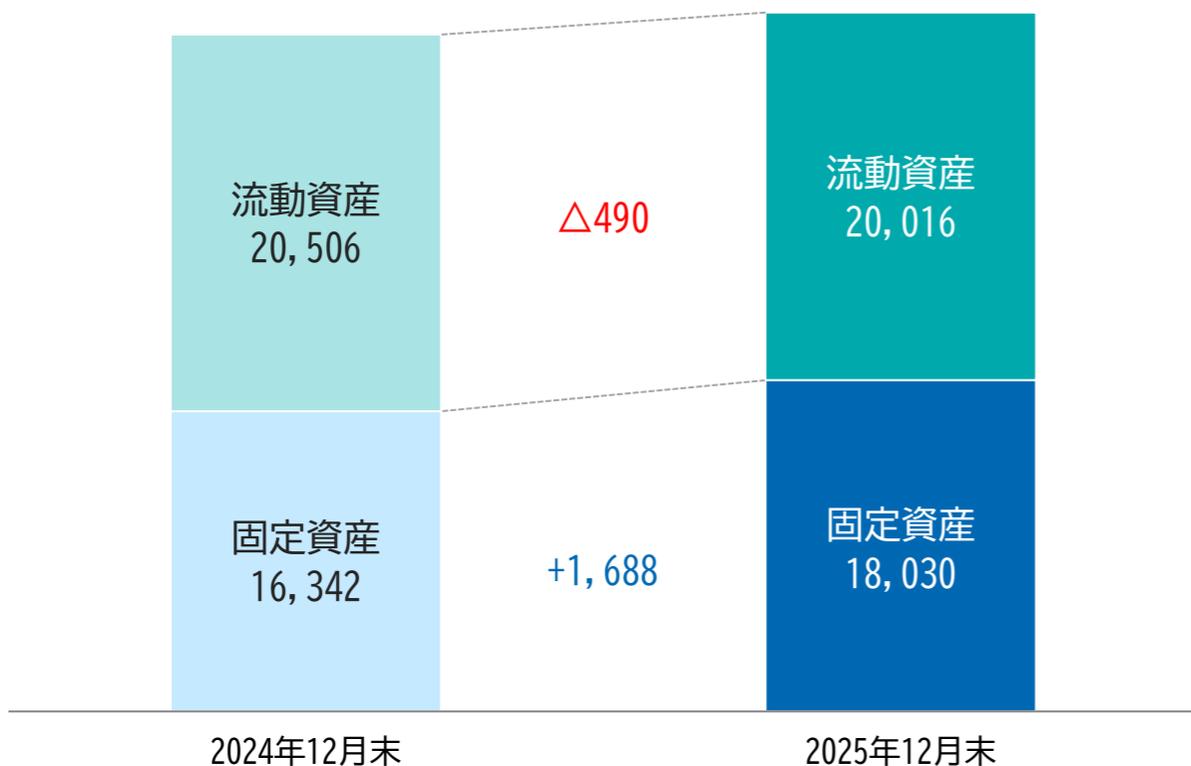
#### 増減要因

- 受託実験の受注や試験装置の販売によって例年並みの売上を確保
- 幅広い受託実験の依頼増加により当社の知見が向上
- 水熱処理と排水処理、グループ内で連携した営業体制の構築を進める

(単位：百万円)

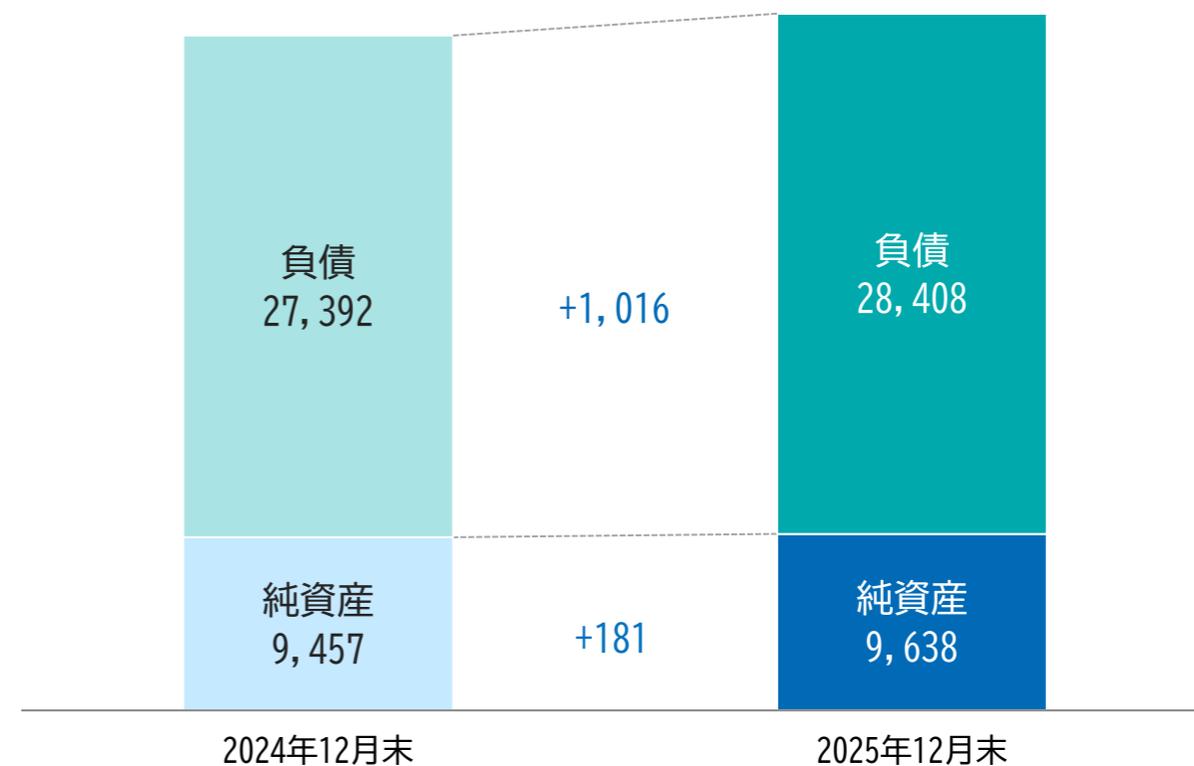
## 資産の部

- **流動資産**：ベンチャーキャピタル事業での投資等により現預金が減少
- **固定資産**：再エネ事業での設備投資による有形固定資産増加、ベンチャーキャピタル事業での投資により投資有価証券が増加



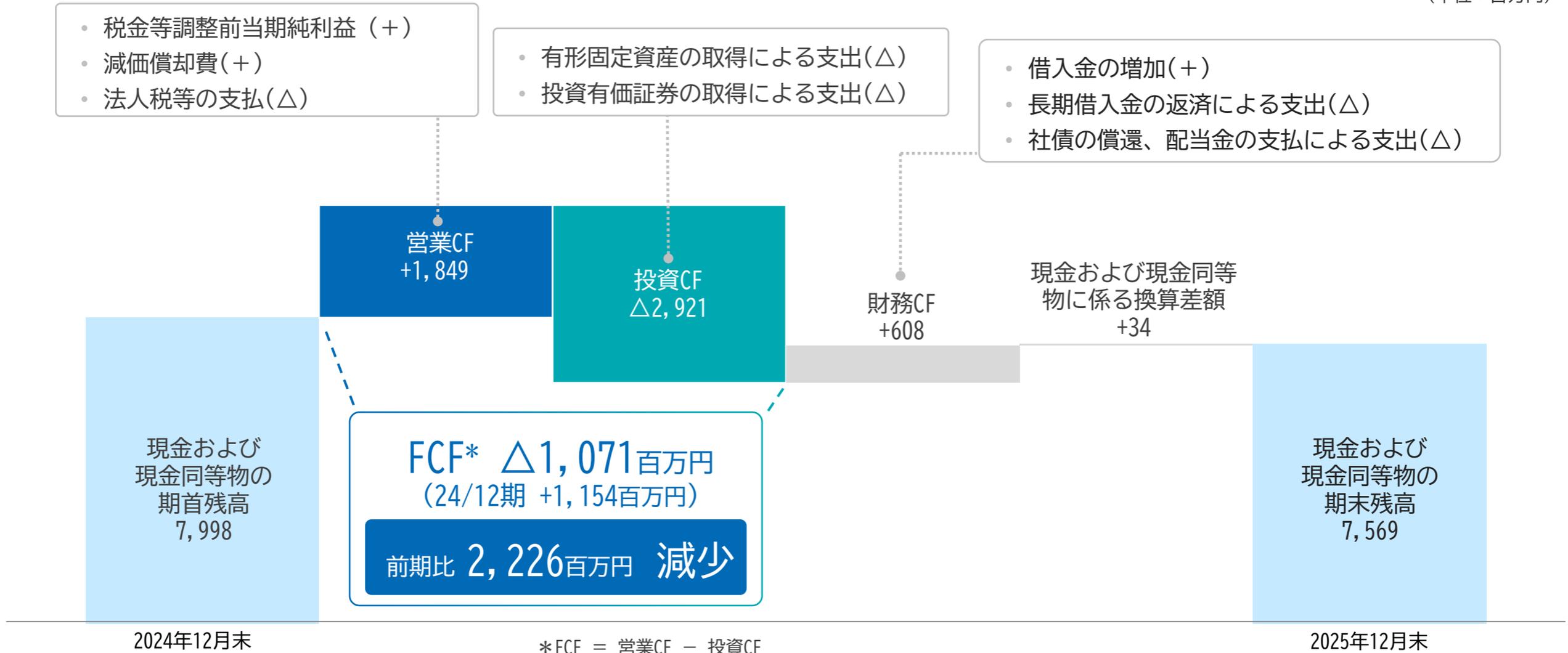
## 負債・純資産の部

- **流動負債**：旺盛な需要を背景とした事業規模拡大に伴い、運転資本需要に対して機動的に外部資金を活用したことによる短期借入金増加
- **固定負債**：再エネ事業での設備投資による長期借入金増加



営業キャッシュ・フローはプラスも、再エネ事業での設備投資やベンチャーキャピタル事業での投資により、フリーキャッシュフロー(FCF)はマイナスに

(単位：百万円)



\*FCF = 営業CF - 投資CF

## 02 2026年12月期 通期業績予想

売上高 | 大型案件の受注や海外子会社のトップライン伸張、グリーンデータセンターの稼働等により増収

売上総利益 | 環境機器における工事粗利の増加、建設関連業者向け卸売の粗利増、グリーンデータセンター稼働等により粗利増

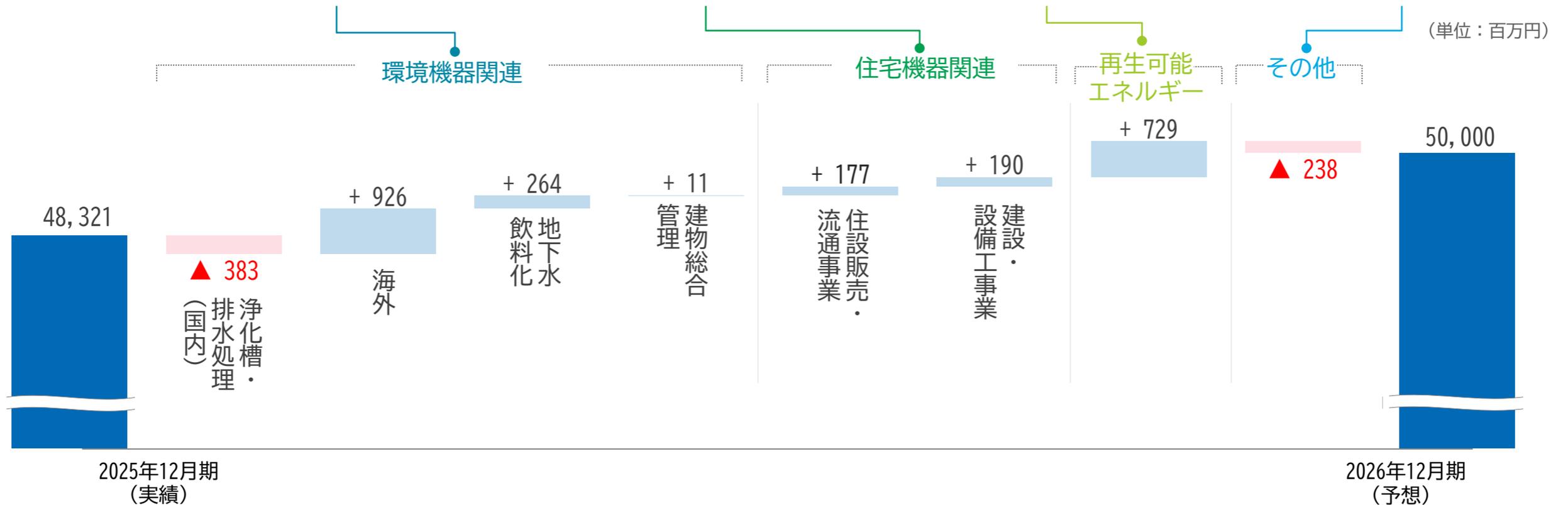
営業利益 | 住宅機器の反動減や人的資本へ投資継続も、各事業でのコスト削減や海外での製造効率改善が進み、増益となる見込

	2024年度【実績】		2025年度【実績】		2026年度【計画】		2025年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	46,818	—	48,321	—	50,000	—	+1,678	+3.5%
売上総利益	10,217	21.8%	10,712	22.2%	11,430	22.9%	+717	+6.7%
販管費	9,168	19.6%	9,440	19.5%	9,980	20.0%	+539	+5.7%
営業利益	1,048	2.2%	1,272	2.6%	1,450	2.9%	+177	+14.0%
経常利益	1,141	2.4%	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	352	0.8%	461	1.0%	540	1.1%	+78	+17.0%
設備投資額	1,250	—	1,913	—	2,116	—	+202	+10.6%
減価償却実施額	775	—	813	—	1,200	—	+386	+47.6%

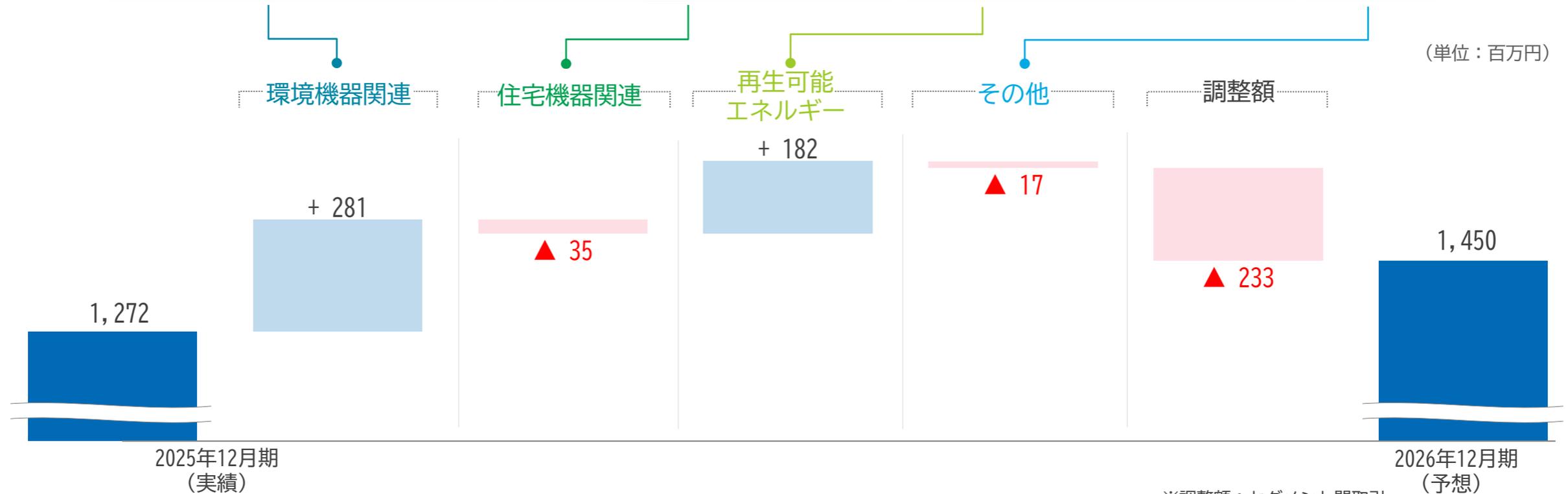
	2024年度【実績】		2025年度【実績】		2026年度【計画】		2025年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	46,818	—	48,321	—	50,000	—	+1,679	+3.5%
環境機器関連事業	23,649	50.5%	24,681	51.1%	25,500	51.0%	+818	+3.3%
うち海外売上高	2,434	5.2%	2,026	4.2%	2,952	5.9%	+926	+45.7%
住宅機器関連事業	19,844	42.4%	20,631	42.7%	21,000	42.0%	+368	+1.8%
再生可能エネルギー関連事業	2,708	5.8%	2,430	5.0%	3,160	6.3%	+729	+30.0%
その他の事業	616	1.3%	578	1.2%	340	0.7%	△238	△41.2%
	2024年度【実績】		2025年度【実績】		2026年度【計画】		2025年度比	
	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	利益率	金額(百万円)	増減率
営業利益	1,048	2.2%	1,272	2.6%	1,450	2.9%	+177	+14.0%
環境機器関連事業	2,029	8.6%	1,898	7.7%	2,180	8.5%	+281	+14.8%
住宅機器関連事業	451	2.3%	715	3.5%	680	3.2%	△35	△5.0%
再生可能エネルギー関連事業	123	4.6%	117	4.8%	300	9.5%	+182	+155.6%
その他の事業	△29	—	△22	—	△40	—	△17	—
調整額*	△1,526	—	△1,436	—	△1,670	—	△138	—

\*調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

	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	その他の事業
連結売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内：排水処理案件や上水売上増、グループ会社との技術力や顧客情報の共有強化</li> <li>海外：インド生産台数増、インドネシア大型案件、バングラデシュの収益化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>建設・設備工事業において複数の大型案件受注により増収</li> <li>特に木構造や教育関連、環境配慮型商材が増加見込</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>太陽光：グリーンデータセンターが本格稼働</li> <li>水熱処理：実機を販売見込</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリクラ事業売却による収益減少</li> <li>アクシスウォーターの売上は増加見込</li> </ul>



	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	その他の事業
連結営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内：人的資本への投資により営業利益は減少見込み</li> <li>海外：各拠点の営業力・製造効率UP(特にインド)による利益増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社の前期高利益案件計上による反動減</li> <li>在庫管理の本社一元化や人員再配置・IT活用による効率化、環境機器関連事業との協働により、利益率改善を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グリーンデータセンター(太陽光)や水熱処理の実機販売が利益増に貢献見込</li> <li>M&amp;A→再エネ事業会社に吸収した旧子会社が、購買力強化等シナジー発揮によりコスト減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリクラ事業売却による収益減少</li> <li>アクシスウォーターの粗利は増加見込</li> </ul>



※調整額：セグメント間取引  
消去および全社費用の額

		(単位：億円)	2025年度		2026年度	2027年度
			計画	実績	計画	計画
環境機器関連	日 本	売上高	216	227	225	230
		営業利益	22.3	24.0	23.5	27.2
	グ ロ ー バ ル	売上高	27	20	30	50
		営業利益	△2.9	△5.0	△1.7	△0.5
住宅機器関連		売上高	200	206	210	210
		営業利益	4.7	7.2	6.8	5.7
再生可能エネルギー関連		売上高	29	24	32	35
		営業利益	1.9	1.2	3.0	2.2



世界の4人に1人が、不衛生な水衛生環境で暮すことを余儀なくされています。途上国の病気の8割以上は、劣悪な“水衛生”が原因といわれています。産業排水の未処理による公害病で多くの方が苦しみ、また、下水処理の不備が河川や海を汚し多くの乳幼児が死亡しています

さらには、途上国での急速な経済成長、爆発的な人口増加。それらがこの問題に拍車をかけています

汚染水による危機は、その地域にとどまるものではありません。海でつながり、海産物や農産物のサプライチェーンによっても繋がり、地球的危機をもたらそうとしています

### 世界の水衛生問題

世界の下水の**80%**が未処理のまま  
河川や海に排出されている

世界で**22億人**が安全な飲料水を利用できず、劣悪な水質の水源に依存している

途上国では、都市部の水道水のうち  
最大**50%**が細菌汚染されている

途上国の病気の**80%以上**は、劣悪な“水衛生”が原因である

**24億人**が安全な衛生設備(トイレ)を使えていない

不衛生な水が原因で発生する下痢性疾患で、  
毎年**約140万人**が死亡している

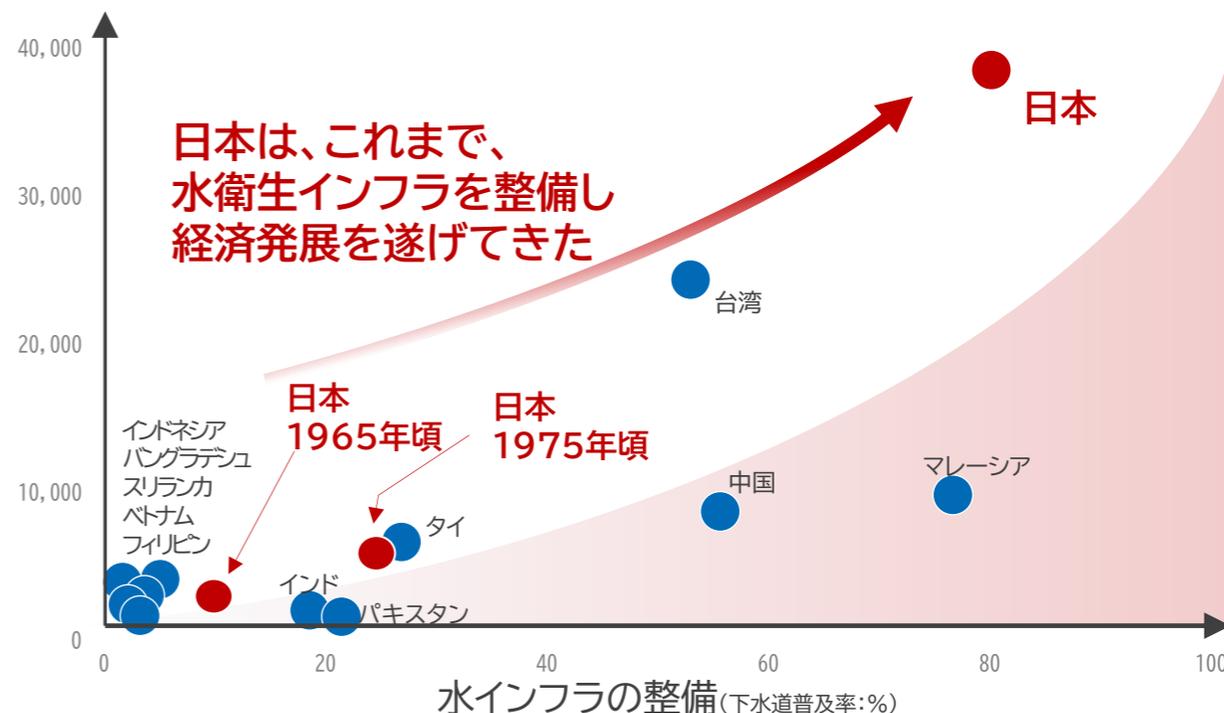
5歳未満の乳幼児だけで  
年間**36万人**が下痢性疾患により命を落とす

低所得国の下痢性疾患による死亡率は、  
高所得国の**約230倍**

出典: Water Project サミット with CDP Japan water launch 2016  
独立行政法人 国際協力機構 2019年8月「汚水処理の途上国における開発課題」  
東北大学 教授 原田秀樹「今、そこにある危機:途上国の“水と衛生”と下水処理の適正技術の開発」  
World Health Organization 2019

### 水衛生インフラ整備と経済発展は相関する

経済発展(一人当たり名目GDP:USD)



日本は、これまで、  
水衛生インフラを整備し  
経済発展を遂げてきた

出典: JICA「汚水処理の途上国における開発課題」2019年  
①1,000USD超え:1965年頃、下水道普及率全国: 8%程度/東京都区部:35%  
②5,000USD超え:1975年頃、下水道普及率全国:23%程度/東京都区部:63% 21

## 我々の社会的使命

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

**日本の安全安心を、世界の日常に**

## 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」を目指します

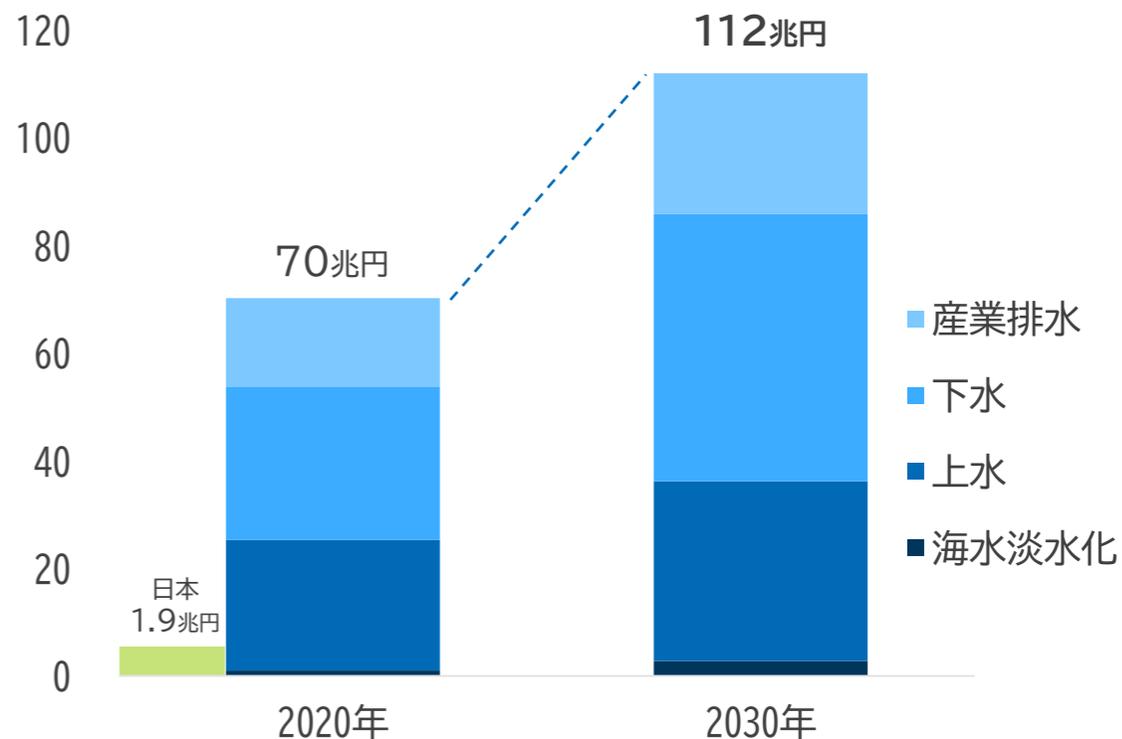
### 国内で培われた技術を基軸にグローバル市場に進出

- 途上国の発展の時間差ごとにグループ分け、市場として成立してきた段階で順次参入を図る

### 世界の水ビジネス市場は100兆円超

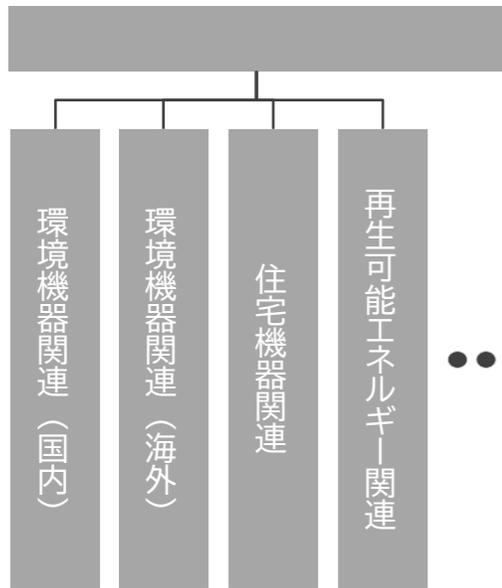
- 世界市場は10年間で**1.6倍**に成長
- 日本市場は今後増加は見込めない

### グローバル市場参入のイメージ



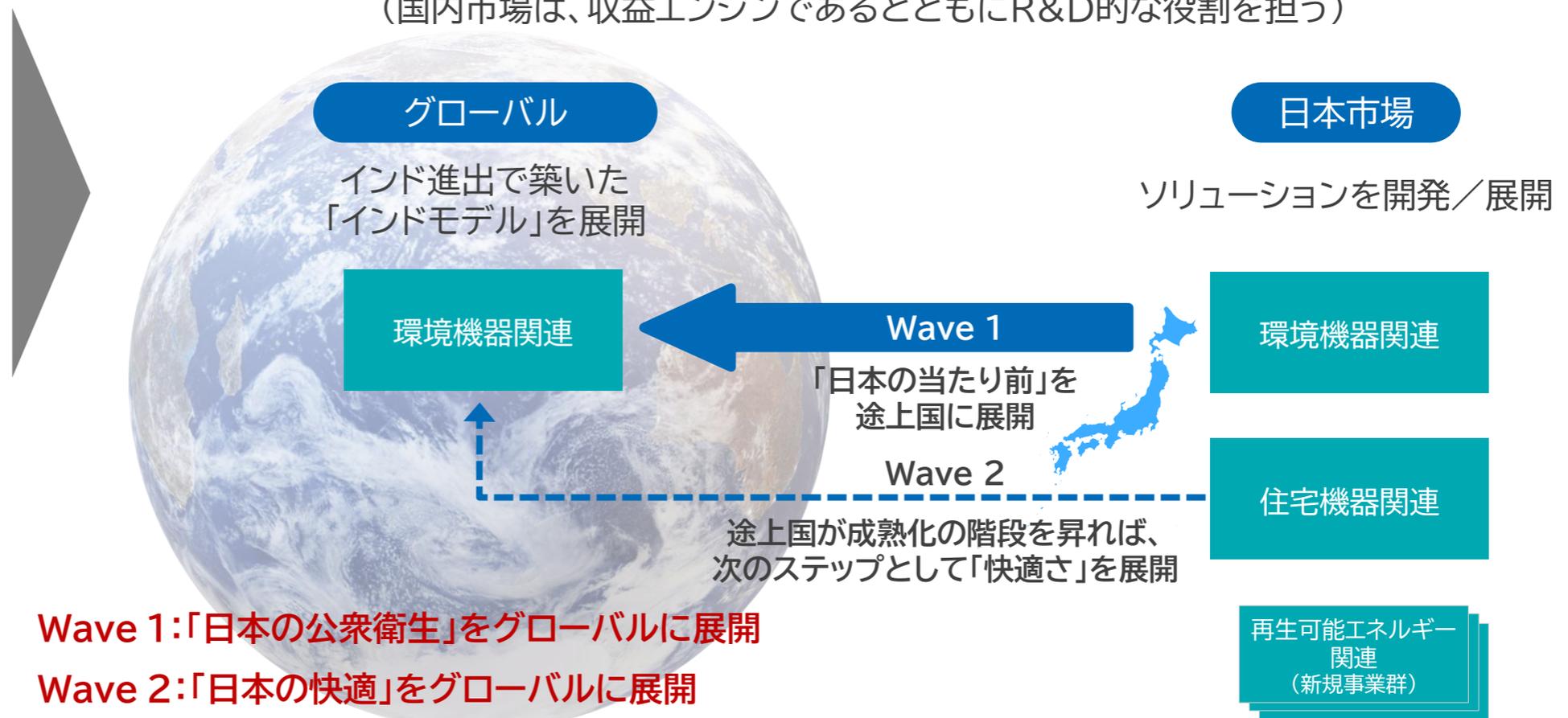
それぞれの事業が連携し、グローバルベースでのシナジーを追求していきます

ポートフォリオ型モデル



シナジー型モデル

- 地球上には水問題の時間差あり
- 日本で培われた技術やソリューションを、途上国に展開  
(国内市場は、収益エンジンであるとともにR&D的な役割を担う)

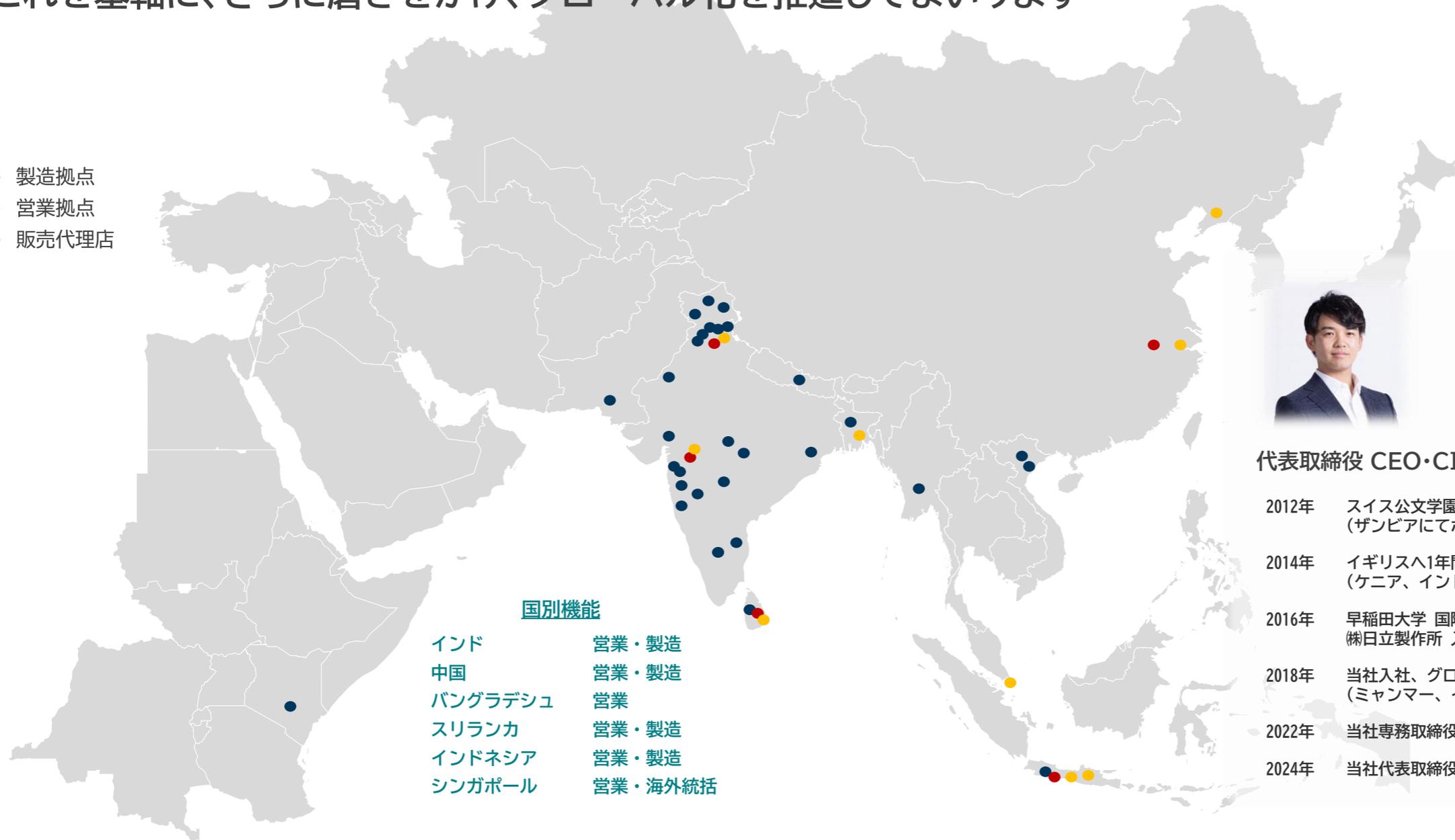


Wave 1: 「日本の公衆衛生」をグローバルに展開

Wave 2: 「日本の快適」をグローバルに展開

世界に5つの製造拠点、9つの営業拠点、31社の代理店を有しています  
これを基軸に、さらに磨きをかけ、グローバル化を推進してまいります

- 製造拠点
- 営業拠点
- 販売代理店



代表取締役 CEO・CIO 大亀裕貴

- 2012年 スイス公文学園高等部卒業  
(ザンビアにてボランティア参加)
- 2014年 イギリスへ1年間の留学  
(ケニア、インドにてインターン参加)
- 2016年 早稲田大学 国際教養学部 卒業  
(株)日立製作所 入社
- 2018年 当社入社、グローバル事業本部配属  
(ミャンマー、インド、スリランカにて営業支援)
- 2022年 当社専務取締役 (経営戦略・海外事業戦略担当)
- 2024年 当社代表取締役社長

単位：億円      2024年度実績      2027年度計画      2024年度比

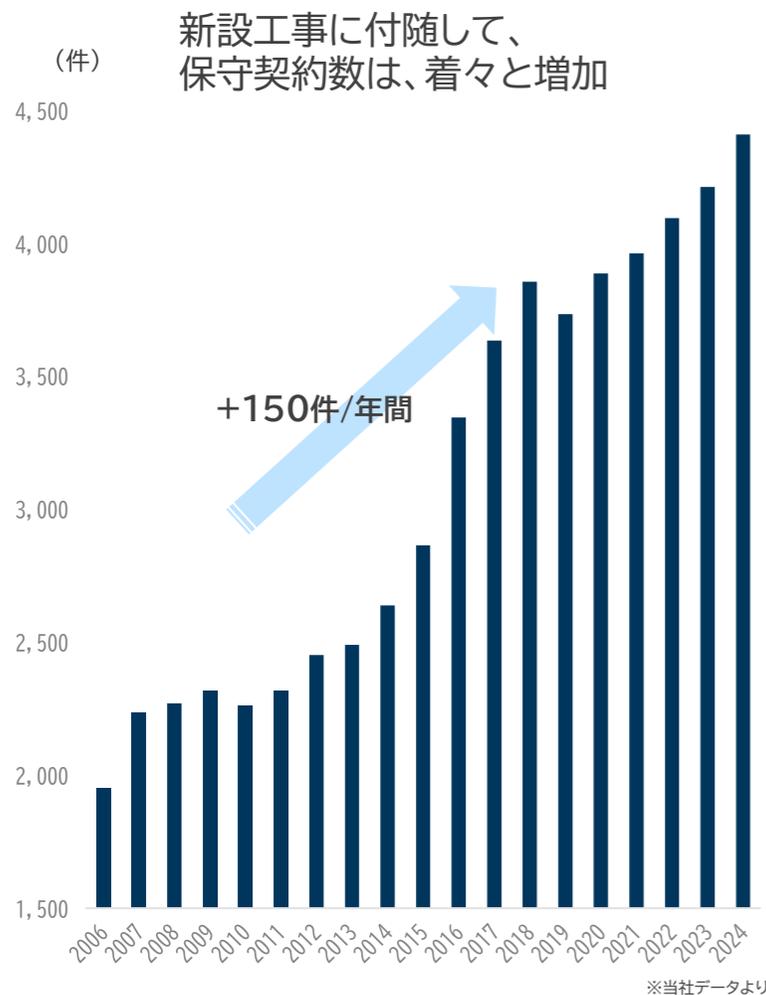
環境機器 関連	日本市場	下水道が未整備地域への浄化槽導入、および工場（食品や化学系）・病院など大規模施設向けの排水処理システムの導入が主力。 製造・販売・設置工事・メンテナンス（全国規模の24時間サービスに強み）までを一気通貫で提供。 上記に加え、地下水飲料化システムなど、分散型の水インフラ整備に強み。	売上	212	230	108%
			営業利益	23.6	27.2	115%
環境機器 関連	グローバル	途上国の下水処理問題の解決策として浄化槽を展開。 現地政府に対する、水処理や製品・資格認証の法整備支援を足がかりに、セールスチャネルや工事事業者のネットワーク構築までを手掛ける。	売上	24	50	208%
			営業利益	△3.3	△0.5	—
			インド 売上	6	21	350%
		インド 営業利益	△1.6	1.8	—	
住宅機器 関連		トイレ・キッチン・バス周辺の「水回り設備機器の卸売事業」（四国の顧客基盤を活かし、メーカー代理店として地域トップシェアを確立）。 外装・内装・水回り・空調等の設計・施工。 新規事業の「木構造事業」は、資材調達から構造設計、施工まで対応。 強度を保持しつつ、自然との調和が図れることで、教育・介護施設からの引合い増加中。	売上	198	210	106%
			営業利益	4.5	5.7	127%
再生可能 エネルギー 関連		太陽光発電所運営が主力。 これまでに200件以上を手掛け、EPC（案件の精査、工事事業者の手配、地域住民への説明会など）から売電までの全てに対応。 その他、首都圏大手コンビニチェーンの配送車両にバイオディーゼル燃料を提供開始。	売上	27	35	130%
			営業利益	1.2	2.2	183%



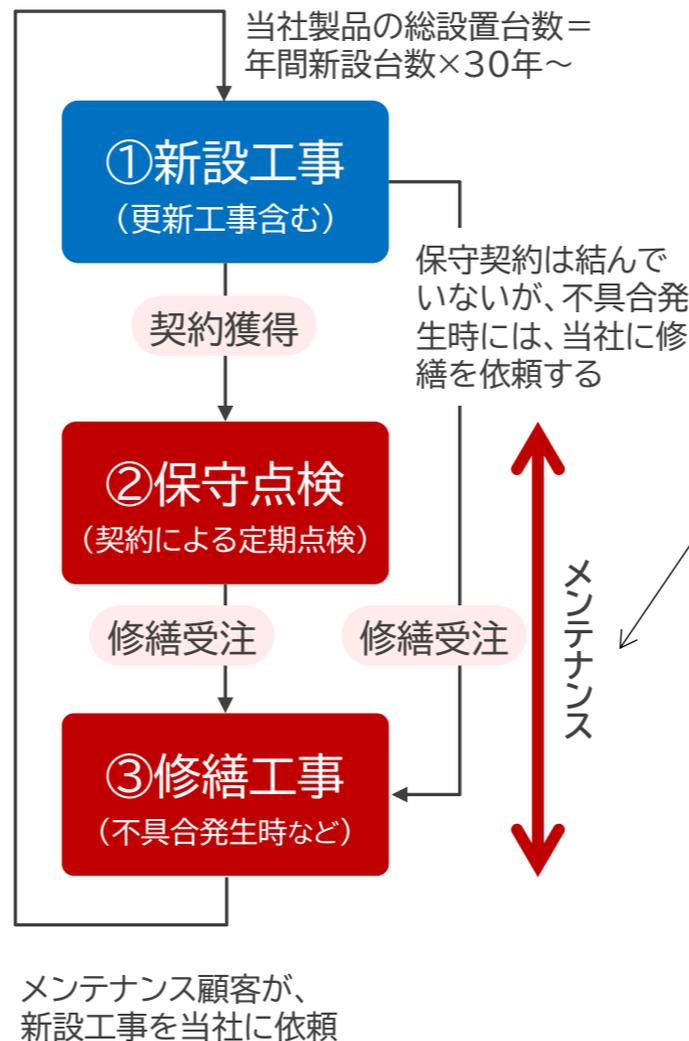
# メンテナンス(保守・修繕)の増加に最も注力し、ストックビジネスを一層拡大します

## 保守契約数は年々積み重なっており、さらに十分なポテンシャルが存在します

### 保守契約数は年々増加

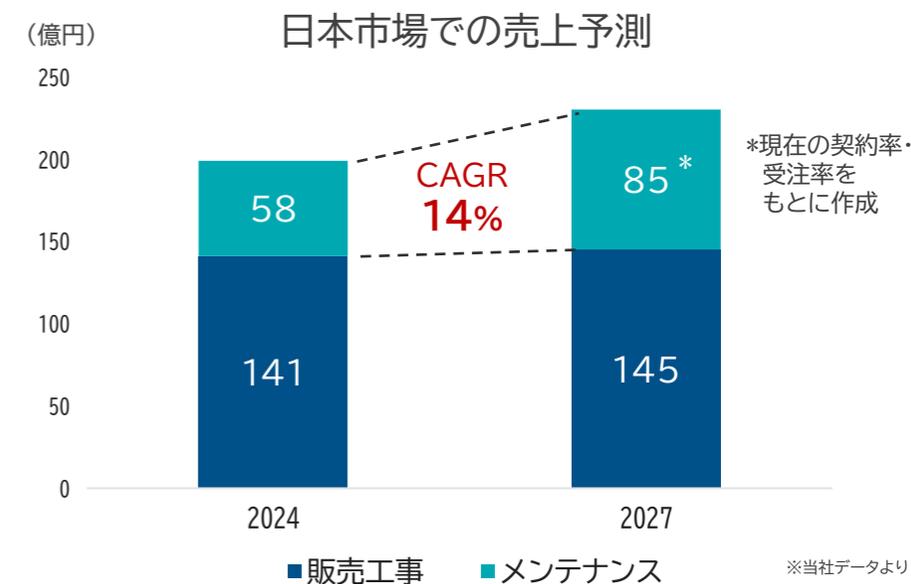


### 当事業の構造



### ストックビジネス化

- 売上の平準化 (先まで売上が読める)
- 利益への貢献 (利益率が高い)
- 営業効率の向上 (顧客資産が次の受注につながる)

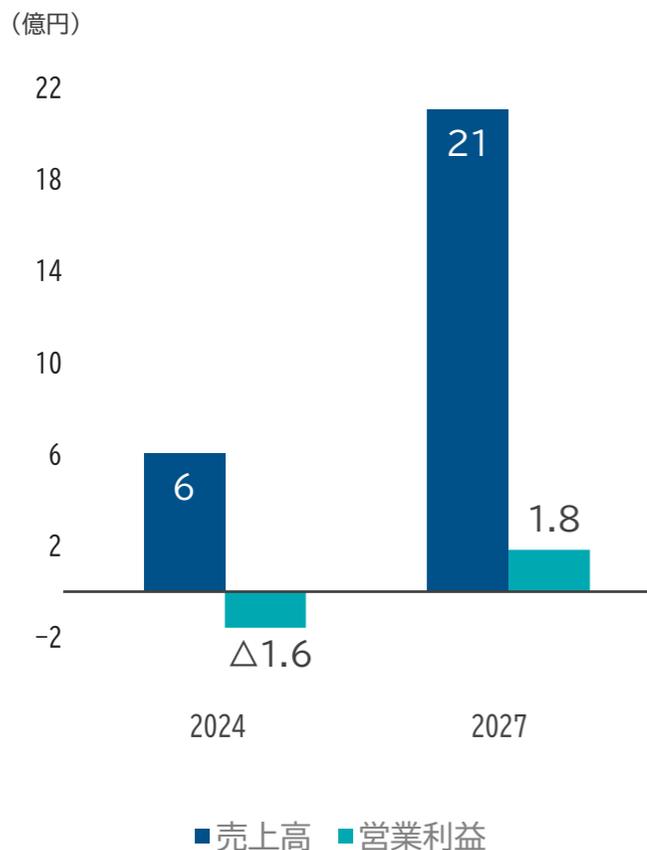




# グローバル展開を試行錯誤の末、「インドモデル」にたどり着きました 「ルール作りから始める」という当社の得意技をグローバル展開に応用します

## 成果を上げ始めたインド展開

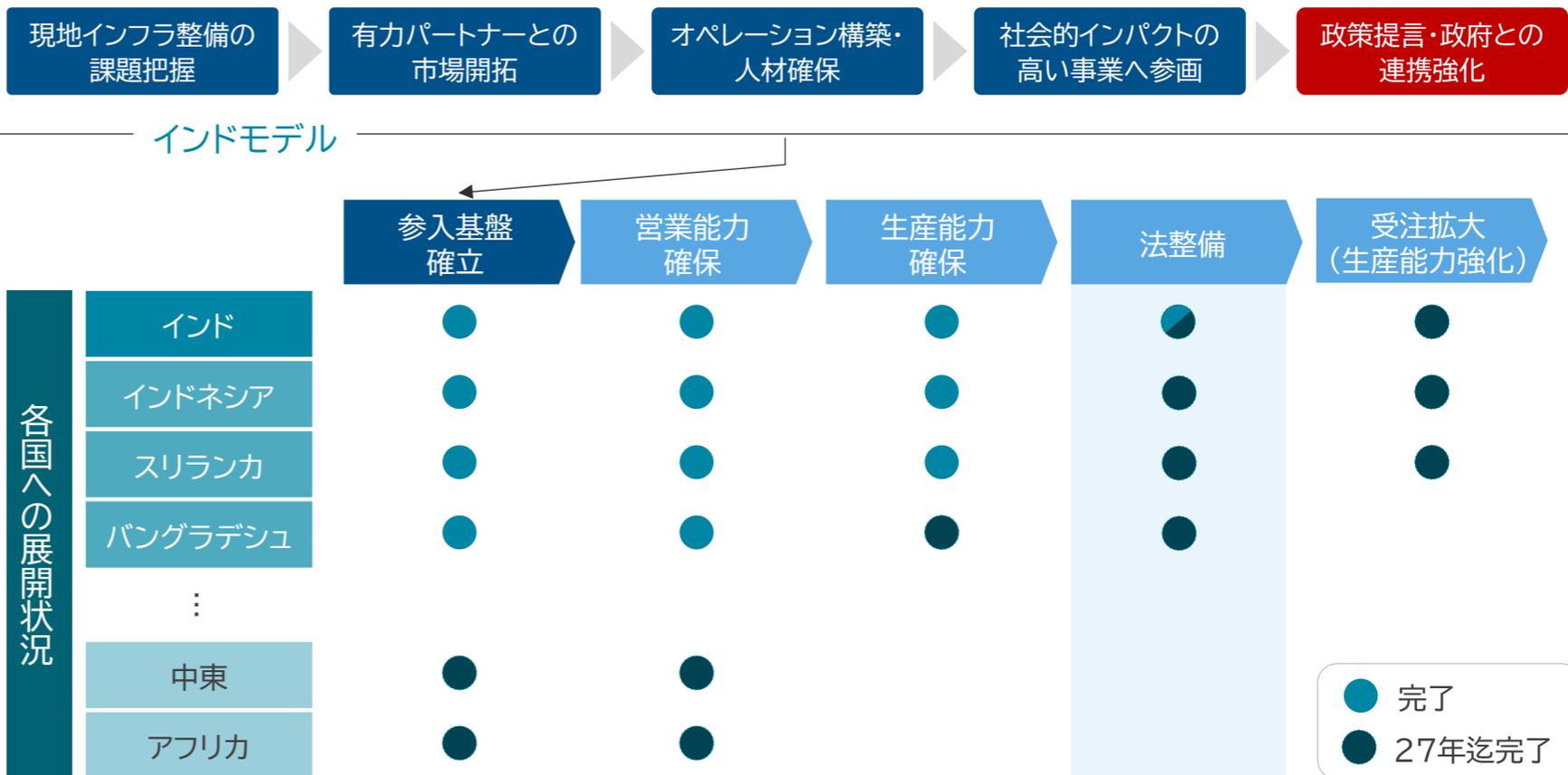
### 受注拡大による黒字化



## インドモデル(仮称)の成熟化とグローバル展開

### 成功要因

- 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(「ルール作りから始める」)
- 現地を広くカバーしている代理店との友好関係構築



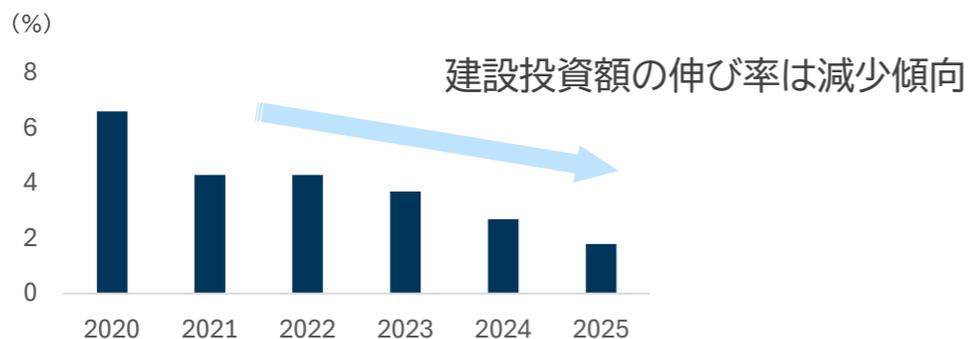


## 成長事業から「中核事業」へ。利益体質の強化に注力します

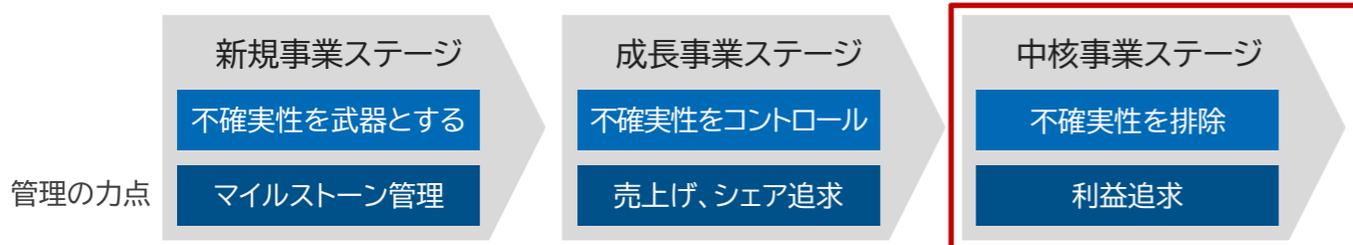
### 事業構造(売上構成)

卸売	66%	水回りをはじめとしたメーカー製品を、建設事業者、ホームセンター向けに販売
工事	34%	外装・内装・水回り・空調等の設計・施工

### 「中核事業」への変革



(3-ホライゾン・モデル)



	2024年度実績	2027年度計画	2024年度比
売上	198	210	106%
営業利益	4.5	5.7	127%

### 利益増強アクション1: コストコントロール力の強化

#### バリューチェーンのスパンを拡大

従来の資材調達・工事に加え、構想～サービスまでの全てを当社で実施



【例】 木構造建築

設計、木材調達、施工、アフターサービスまでのすべてを当社で実施



### 利益増強アクション2: トップラインの強化

#### 「ソリューション型事業」への転換 (「モノを売る」から「課題解決」へ)

【例】 空調工事でのビジネスモデル変革

設計機能を自社で保有  
 これにより、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

環境機器事業により途上国に一定規模の「安全安心」がもたらされた段階(Wave 1)で、次に求められるのは「快適性」  
 住宅機器事業は、グローバル展開の戦略的事業となる(Wave 2)



これまでの数多くの投資および運営実績を活かし  
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進めていきます

当社グループの事業ライン

太陽光発電

風力発電

グリーン  
データセンター

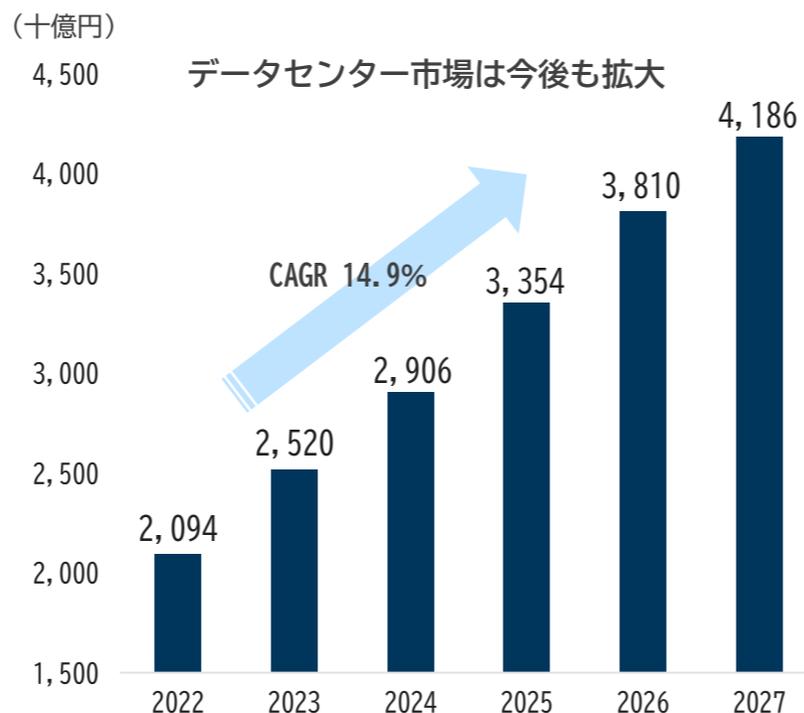
バイオディーゼル  
燃料

水熱処理

重点分野

グリーンデータセンターへの投資

太陽光/風力での発電所の投資・運営の実績を活かして、グリーンデータセンターの運営を進めていきます。



※IDC JAPAN 「国内データセンターサービス市場予測、2023年~2027年」より

バイオディーゼル燃料は首都圏参入

四国エリアでの実証を活かして、茨城県で新プラントを稼働させ、首都圏市場に参入いたします。  
(すでに、東武バス様、セブンイレブン様との協業を開始しています。)

首都圏は、四国の10倍超の市場規模

回収量



食品工場・加工業者・ホテル・学校・病院・飲食店の事業者の総数

利用量



※総務省統計局「経済センサス」、国交省統計資料より

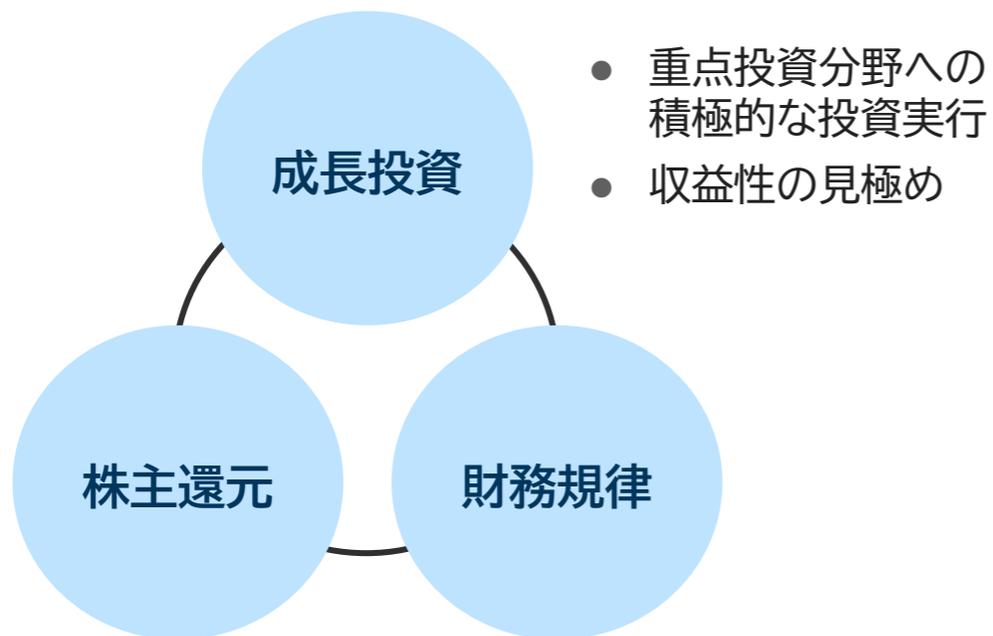
運送事業・建設業・廃棄物処理業など、ディーゼル車両や建設機械を保有する事業者の総数

2027年度、売上高 530 億円、経常利益 15.5 億円を目指します

	2024年度 実績	2027年度 計画	CAGR
売上高	468億円	530億円	4.2%
営業利益	10.4億円	14.5億円	11.4%
経常利益	11.4億円	15.5億円	10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.5億円	11.0億円	46.2%
自己資本比率	25.7%	31%	-
親会社株主に帰属する ROE	3.7%	9.7%	-

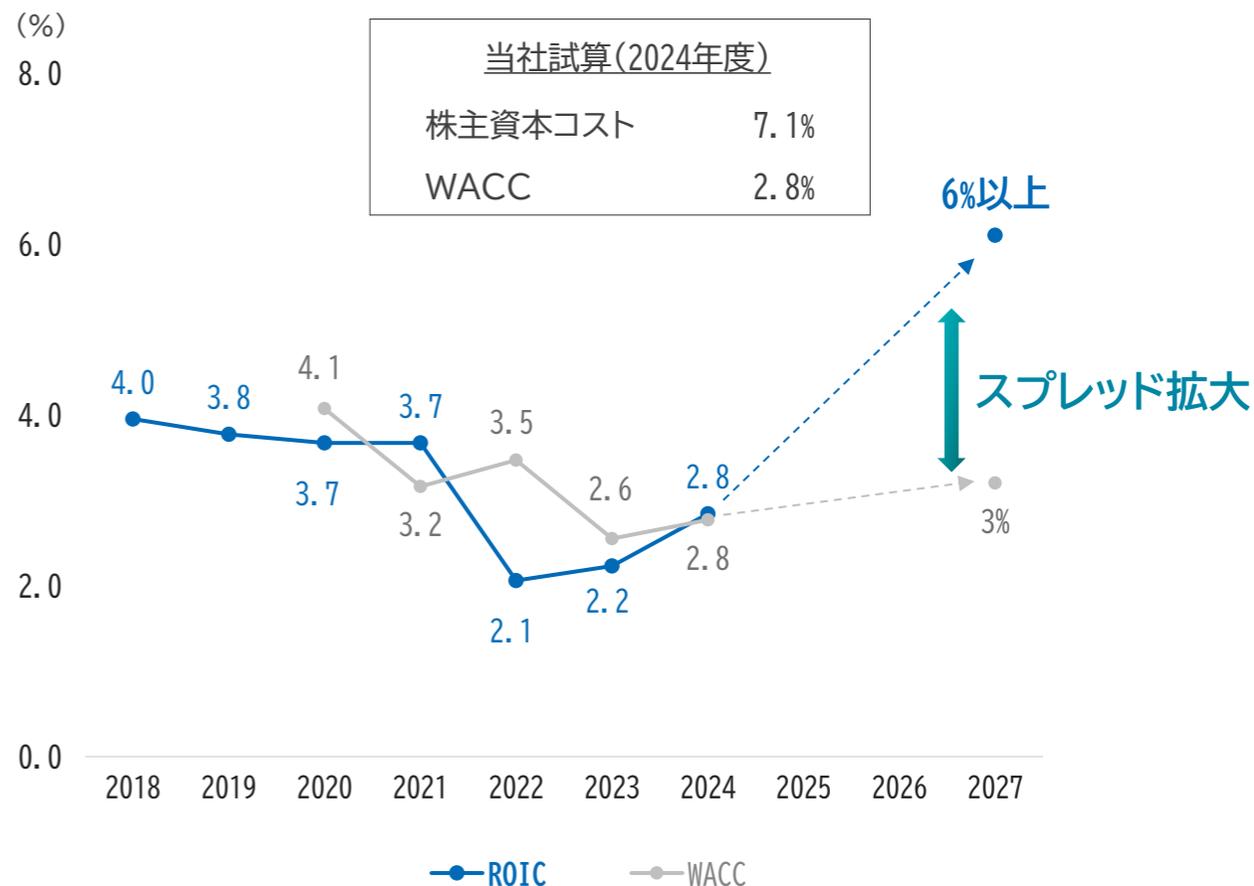
「成長投資」へのキャッシュアロケーション枠を設定し、同時に、「最適な財務レバレッジ」を両立させます  
 それにより、ROICを向上させ、企業価値を増加させます

財務戦略の基本方針



- 重点投資分野への積極的な投資実行
- 収益性を見極め
- 安定的な1株配当
- EPS成長を合わせたトータルでの株主還元
- 投下資本の効率性を重視し、最適な財務レバレッジを実現

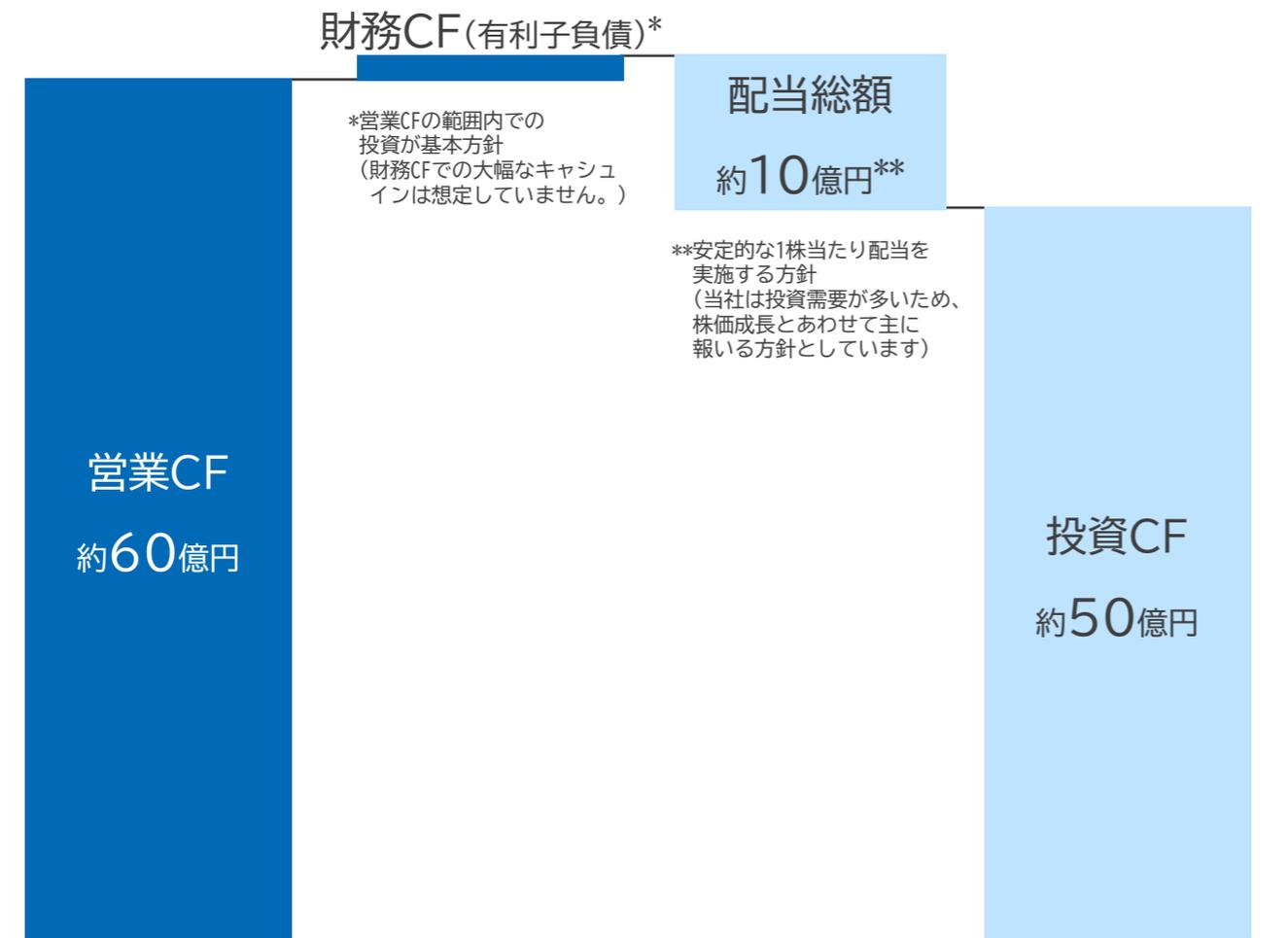
ROIC 推移



営業キャッシュフローを原資に、成長投資を優先したキャッシュアロケーションを行います  
成長投資枠として、今後3年間で50億円を設定しています

キャッシュイン

キャッシュアウト

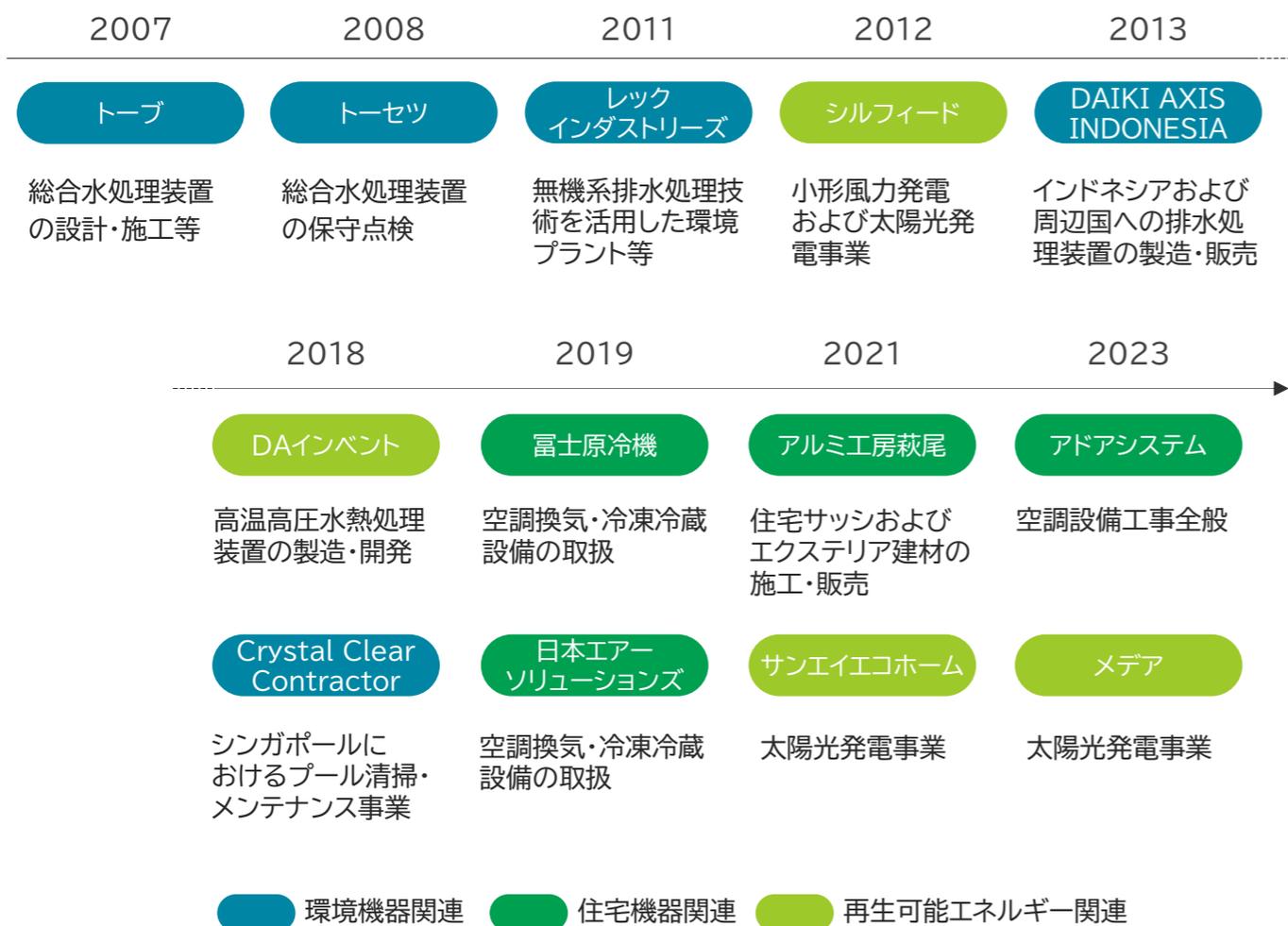


成長投資(重点分野への投資)枠: 50億円

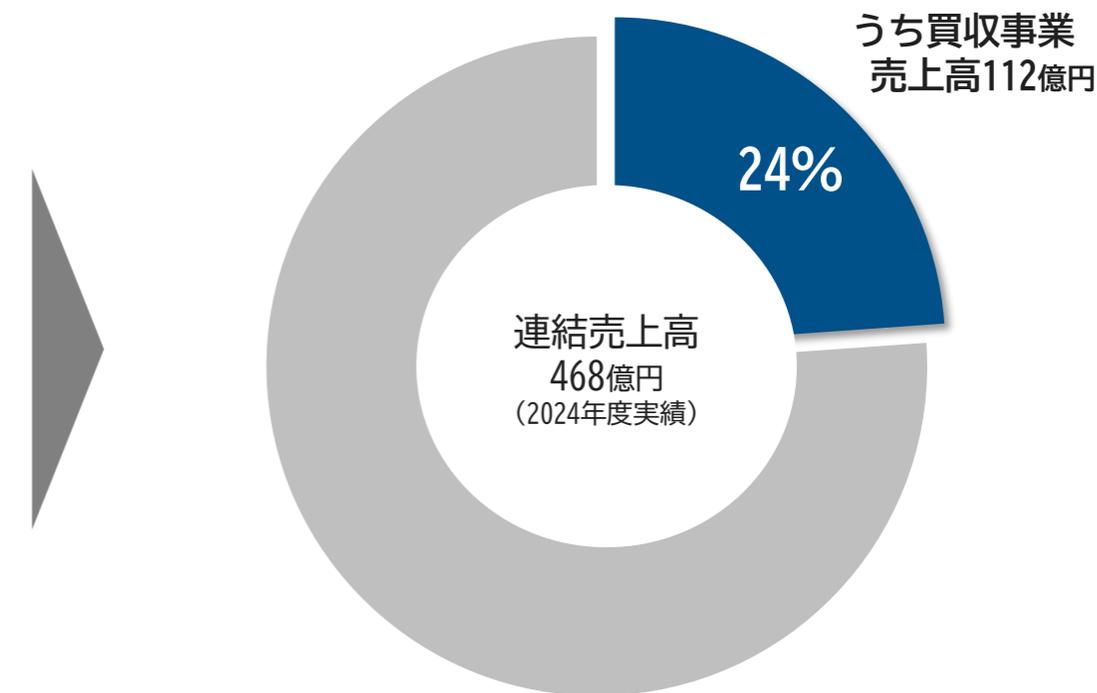
項目	投資額(億円)	備考
設備投資	5~10	グローバル生産拠点
人的資本投資	~5	グローバルな人材育成・確保
デジタル投資	5~10	ITシステム導入
M&A投資	~20	新規事業投資を含む
再エネ投資	~20	設備売却での別途調達も想定

過去20年間で13件のM&Aを実施、買収事業の売上は全体の24%を占めています  
 今後も、重点分野への積極的なM&Aを進めていきます

当社のM&A実績



連結売上高に対する貢献



中長期での1株当たり当期純利益(EPS)成長を基本に、  
 配当・株主優待とあわせ、トータルでの株主還元の向上を目指します  
 配当金は「安定的な1株当たり配当」を実施していきます

トータルでの株主還元を目指す

EPS成長

成長投資(3年間50億円)  
 により、中長期的なEPS  
 成長を目指す

2024年	2027年
実績	計画
26.6円	78.7円

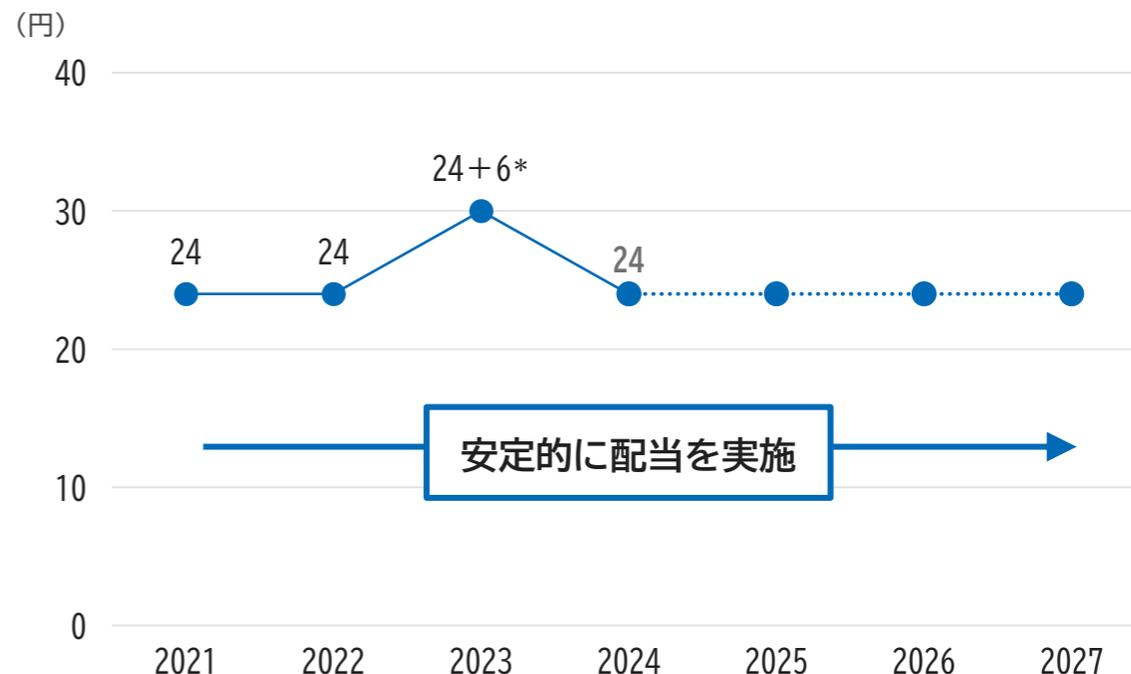
配当

- 1株当たり 24.0円
- 3年間の配当額 約10億円

株主優待

ダイキアクシス・  
 プレミアム優待倶楽部

1株当たり配当額の推移



\*65周年記念配当として6円を加算



会社名	株式会社ダイキアク시스 Daiki Axis Co., Ltd.	売上高	48,321百万円（連結/2025年12月期）
設立	2005年7月12日（1958年創業）	経常利益	1,301百万円（連結/2025年12月期）
本社	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 松山本社：愛媛県松山市美沢一丁目9番1号</li><li>■ 東京本社：東京都中央区東日本橋2-15-4 PM0東日本橋</li></ul>	親会社株主に 帰属する当期純利益	461百万円（連結/2025年12月期）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 各種排水処理装置の設計・施工・維持管理</li><li>■ 合成樹脂等による製品の製造販売および設計・施工</li><li>■ 各種建設材料・住宅設備機器の販売・施工</li><li>■ 飲料水の製造・販売</li><li>■ 植物系廃食用油を原料とするバイオディーゼル燃料の精製・販売および精製プラントの販売</li><li>■ 風力発電機の製造・販売</li><li>■ 太陽光・風力発電に係る売電事業 ほか</li></ul>	資本金	2,556百万円（連結/2025年12月期末）
		従業員数	1,088名※（連結/2025年12月末） ※外数、パートタイマーおよび契約社員234名
		証券コード	4245 東証スタンダード



## 環境を守る。未来を変える。

公衆衛生インフラ（污水处理インフラ）の未整備により、世界では、毎年何百万人もの人々が水因性の疾病に苦しみ、亡くなっています。またその結果、経済発展が阻害され、貧困から抜け出せないでいる地域が存在します。

私たちは、暮らしや地球環境などのあらゆる環境を守ることで、人と自然により良い未来を保全することを企業使命として掲げています。特に、日本で実証されてきた水処理システム（浄化槽）の普及を推進し、世界の水環境を守ることで、世界中の人々が安心して暮らせる社会を築いていくことを目指しています。

## 日本の安心安全を、世界の日常に

さらにその先には

## 快適な暮らしを世界に届けたい

そのような想いをもって、私たちダイキアクシスは、環境課題に対する解決策を提供するオピニオンリーダーとしての役割を果たしてまいります。

- 子会社を活用して環境機器関連事業・住宅機器関連事業のエリア・商材を補完
- 再生可能エネルギー関連事業を子会社で実施

社名	環境機器	住宅機器	再エネ	その他	拠点	連結区分	事業内容
株式会社トーブ	●				愛知(名古屋)	連結子会社	総合水処理施設の設計・施工等
株式会社ダイテク	●				愛媛	連結子会社	排水処理施設の保守点検、設備のリフォーム、建物管理
株式会社環境分析センター	●				愛媛	連結子会社	環境総合調査、作業環境測定、大店立地法申請業務
株式会社ダイキアクシス・サステイナブル・パワー			●		東京ほか	連結子会社	太陽光発電機の施工・販売・維持管理・売電事業、風力発電機の製造・販売・施工・売電事業、バイオディーゼル燃料の精製・販売および精製プラントの販売、水熱処理事業
株式会社富士原冷機		●			愛媛	連結子会社	空調換気・給排水設備・電機設備の総合設備事業および冷凍・冷蔵設備の販売
株式会社アルミ工房萩尾		●			愛媛	連結子会社	住宅サッシおよびエクステリア建材の施工・販売
株式会社アドアシステム		●			広島	連結子会社	空調設備工事、建築工事等
株式会社Daiki Axis Venture Partners				●	東京	連結子会社	投資事業有限責任組合の組成、運用管理
DAVPベンチャー1号投資事業有限責任組合				●	東京	連結子会社	投資の運用
DAVPベンチャーTF for SUSTECH 投資事業有限責任組合				●	東京	連結子会社	投資の運用
大器環保工程(大連)有限公司	●				中国	連結子会社	污水处理装置・水浄化装置等の設計・施工・販売、水処理装置の維持管理業務
PT.DAIKI AXIS INDONESIA	●				インドネシア	連結子会社	排水処理装置の製造・販売
DAIKI AXIS SINGAPORE PTE. LTD.	●				シンガポール	連結子会社	海外子会社の統括業務
DAIKI AXIS INDIA PVT. LTD.	●				インド	連結子会社	排水処理装置の製造・販売
CRYSTAL CLEAR CONTRACTOR PTE. LTD.	●				シンガポール	連結子会社	コンドミニアム・ホテル・個人住宅向けプールメンテ業務、プール設備の衛生排水工事
DAIKI AXIS ENVIRONMENT (PVT) LTD.	●				スリランカ	連結子会社	スリランカにおける浄化槽の製造(組立)・販売
DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT. LTD.	●				インド	連結子会社	インド国内における浄化槽の製造
DAIKI AXIS BANGLADESH LTD.	●				バングラデシュ	連結子会社	バングラデシュにおける浄化槽の製造(組立)・販売
凌志大器浄化槽江蘇有限公司	●				中国	関連会社	排水処理装置の製造・販売

創業初期からの事業である住宅機器関連事業および環境機器関連事業に加え、2018年よりセグメント化した再生可能エネルギー関連事業の三本柱により、地球環境を守り、未来をより良いものに変えることに貢献

## その他の事業

- 家庭用飲料水事業
- ベンチャーキャピタル事業



## 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事業
- 風力発電関連事業



## 住宅機器関連事業

- 住設販売・流通(卸売)
  - 建設関連業者向け
  - ホームセンターリテール商材
- 建築・設備工事
  - 外壁・屋根工事
  - 農業温室
  - 冷凍冷蔵・空調設備工事 等



## 環境機器関連事業

- 浄化槽・排水処理システム(含メンテナンス)
  - 日本
  - グローバル(中国、東南アジア、南アジア)



浄化槽(生活排水処理)

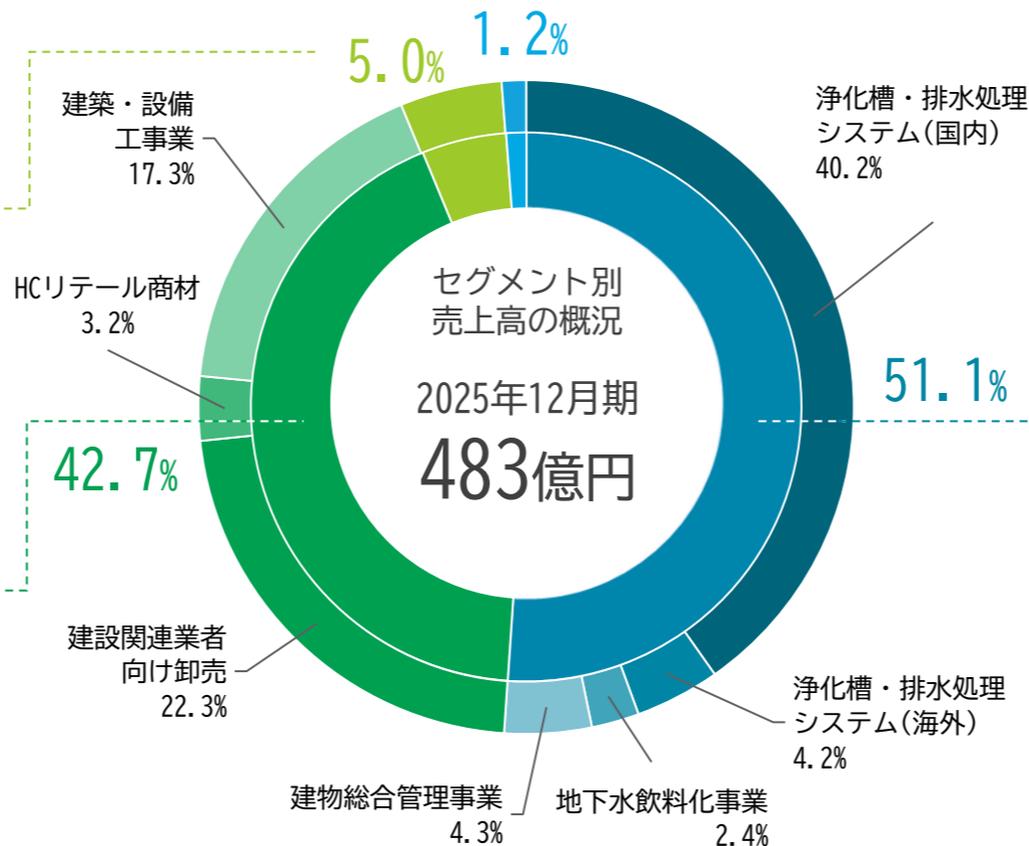


排水処理システム(産業排水処理)

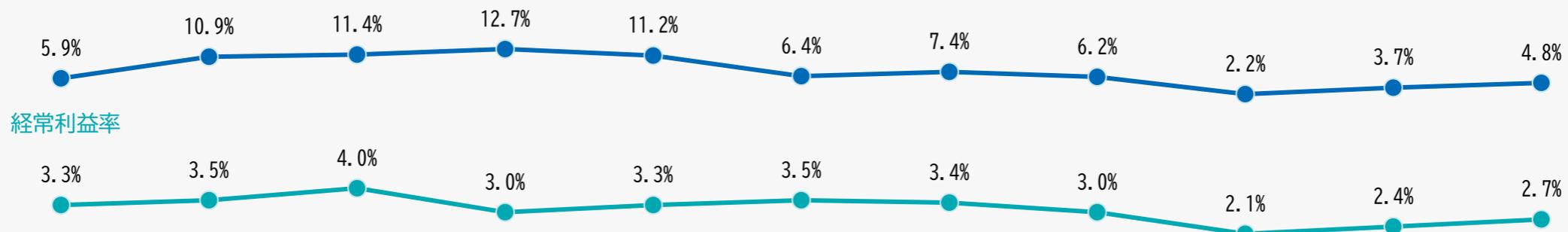
- 地下水飲料化事業



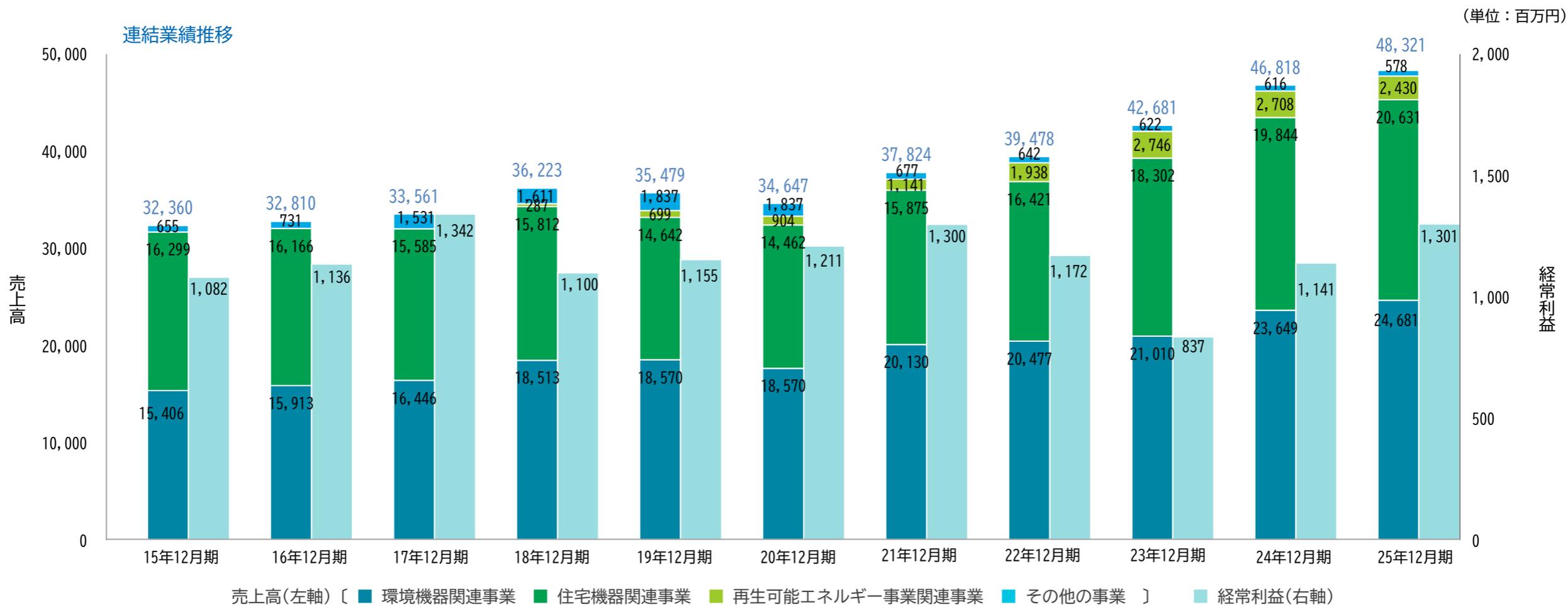
- 建物総合管理事業



自己資本利益率 (ROE)



連結業績推移

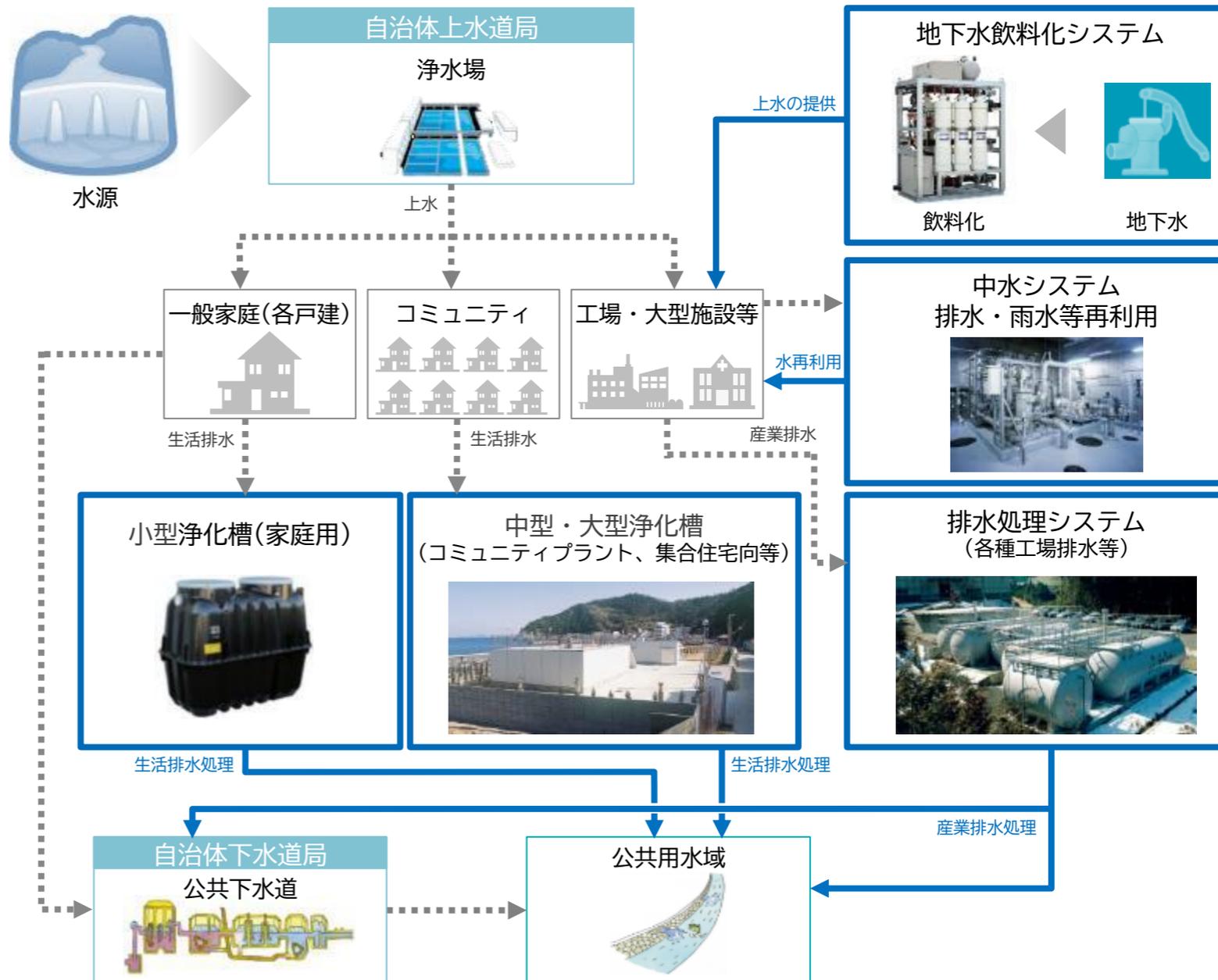


上水設備

- 施工・販売
- メンテナンス
- エスコ

浄化槽・排水処理システム

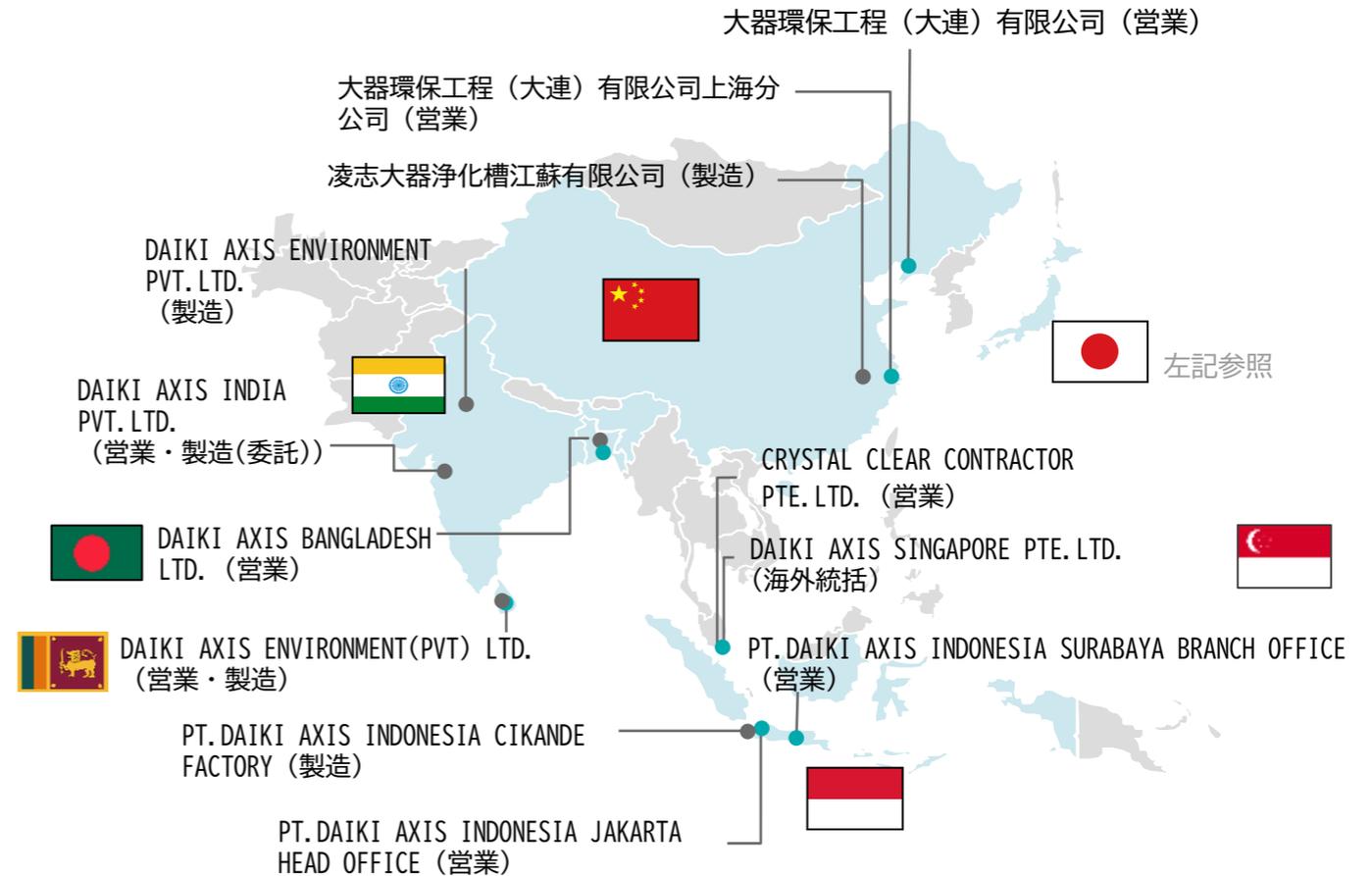
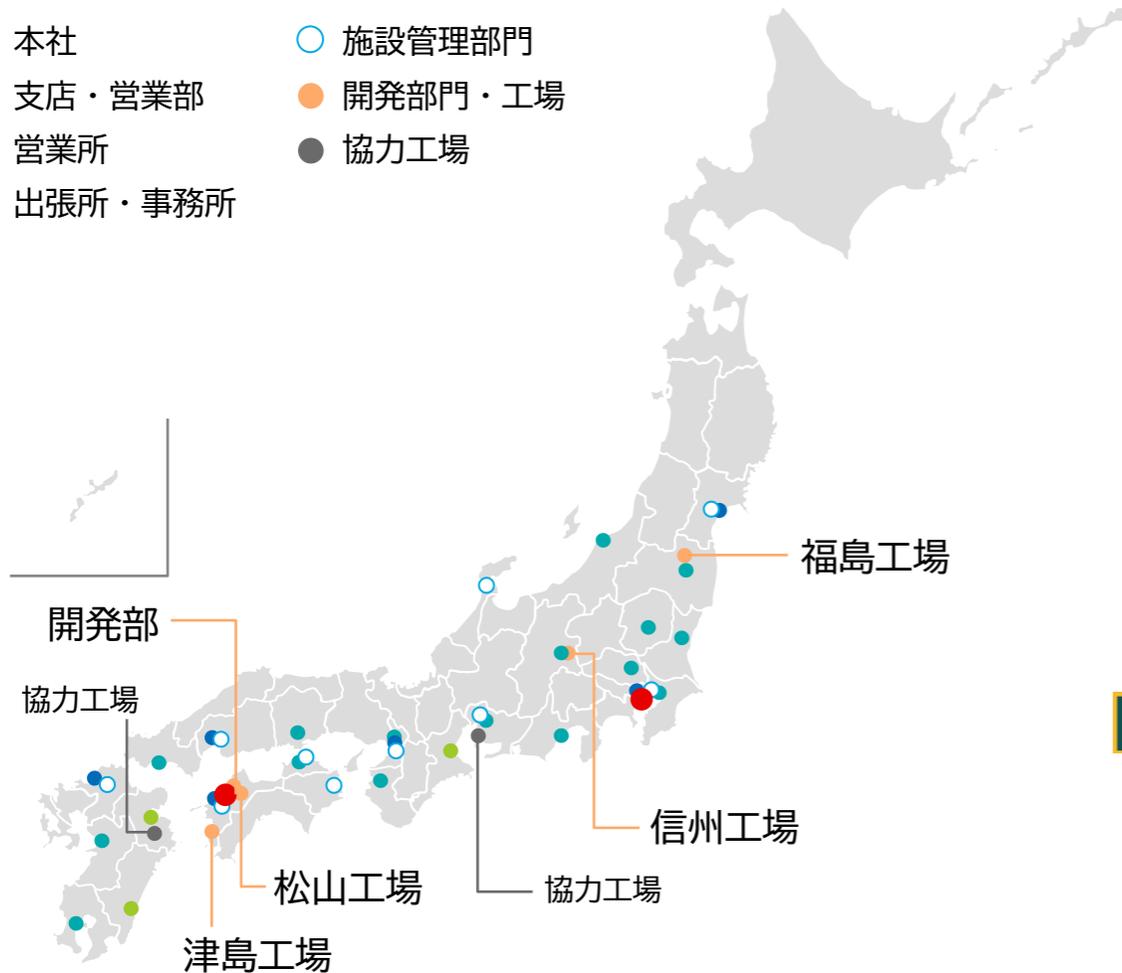
- 開発・製造
- 施工・販売
- メンテナンス・修繕  
(家庭用除く)



- 日本全国の主要都市をカバー、4か所の工場で生産。自社工場以外にも協力工場(大栄産業)のネットワークを活用することで、輸送を効率化
- 海外は中国に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)

- 本社
- 支店・営業部
- 営業所
- 出張所・事務所

- 施設管理部門
- 開発部門・工場
- 協力工場



左記参照

- 日本における浄化槽普及の歴史が今後グローバル進出のモデルとなる。経済発展に伴い浄化槽市場拡大が加速すると見込む
- 高度成長期からの古い歴史を持つダイキアクシスの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

## 日本における浄化槽普及の背景

明治時代	ヨーロッパ風の生活様式の普及
1955年～ 高度経済成長期	トイレの水洗化の要求が高まり、 下水道未整備地域での単独処理浄化槽の急速な発展 工場排水由来の水質汚濁が社会問題に (1958年『大亀商事』設立)
1969年	トイレ排水のみ処理する単独処理浄化槽とトイレ排水と 生活雑排水を処理する合併処理浄化槽の区別
1971年	水質汚濁防止法施行 =工場排水の規制が行われるようになり、生活排水が 水質汚濁の主原因として注目されるようになった
1983年	浄化槽法施行
2001年	浄化槽法改正 下水道未整備地域での合併処理浄化槽の設置が義務化



ダイキB型浄化槽 (1964)



東京 多摩川 (1973)

出典：東京都環境局

## アジア・アフリカにおける水質汚染の現状

- ! アジア・アフリカにおける水環境の悪化は深刻な問題
- ! 一方で生活排水に関しては監視・規制体制の不備、  
罰則の不備から、規則が守られていない地域も



2022年 インド



2019年 バングラデシュ



2020年 ケニア



海外政府・自治体に対して  
日本の浄化槽、公害対策の歴史を踏まえた  
環境規制の重要性を浸透・  
水環境整備が進む規制づくり、国づくりを進展



- 世界の水ビジネス市場は今後10年で大幅に拡大、下水においても2030年には2019年の2倍弱に
- 巨大な人口を抱えるアジアにおいて下水道普及率は極端に低い水準。今後、浄化槽普及のポテンシャルは大

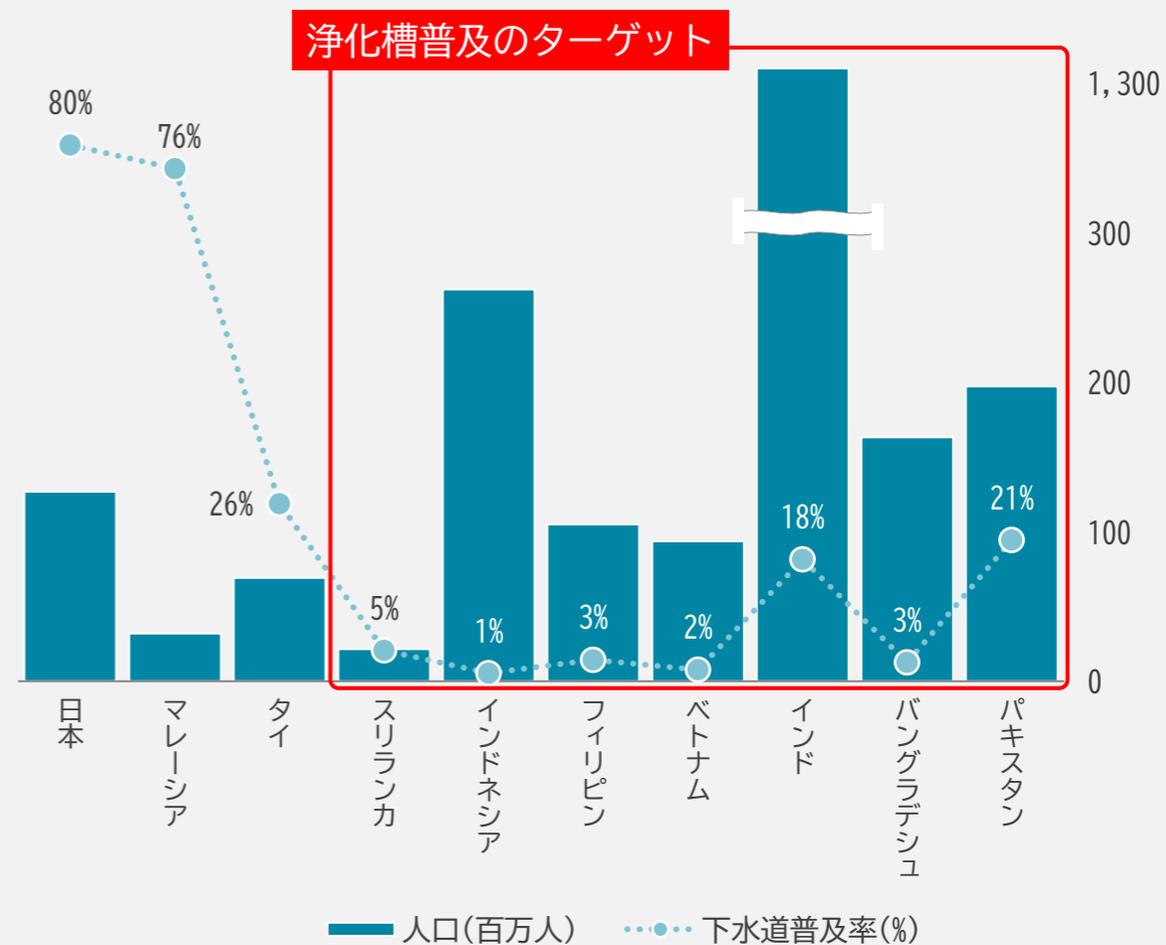
## 世界水ビジネス市場規模

単位：兆円  
上段：2030年  
下段：(2019年)

	施設設備	維持管理	分野別合計
2030年 世界市場合計	49.5 (26.2)	63.0 (456)	112.5 (71.9)
上水	13.4 (8.2)	20.0 (16.2)	33.4 (24.4)
下水	29.6 (13.9)	20.5 (14.5)	50.1 (28.4)
産業用排水	5.1 (3.7)	21.1 (14.5)	26.2 (18.1)
海水淡水化	1.4 (0.3)	1.4 (0.5)	2.8 (0.9)

出典：Water Dataより経済産業省 試算 1ドル=109円換算

## 下水道普及率と人口：アジア地域下水道普及率



出典：「Global Water Market 2017」(Global Water Intelligence)



## 建設関連業者等への卸売

### 住宅関連商材

システムキッチン・トイレ・ユニットバスをゼネコン・地場建築業者・ハウスメーカー向けに販売

### 公共施設商材

体育館フロアやプールなどの教育関連施設を施工から販売まで専属人材が対応



システムトイレ



システムバス



システムキッチン

## 住機部門工事

### 外壁・屋根工事

豊富な取扱い商材を活かしたホテルやマンションの外壁工事、工場建物の屋根工事が主力

### 農業関連商材

農業関連商材に特化した人材が、水源地や工場等の貯水タンク、観光用の大規模ガラス温室を施工

### 空調設備工事

商業施設などへの冷凍冷蔵・空調設備の施工



外壁工事(病院)



農業温室ハウス

## 環境配慮型商材

- 輻射冷暖房設備等の環境配慮型商材に注力



輻射冷暖房(体育館)



膜構造天井(陸上競技場)

## 木構造事業

- 地域産材利活用方法の提案・構造設計・部材調達・販売・建て方支援等、トータルで対応
- 環境配慮型商材であるとともに、持続可能性にも貢献



木構造(保育園)



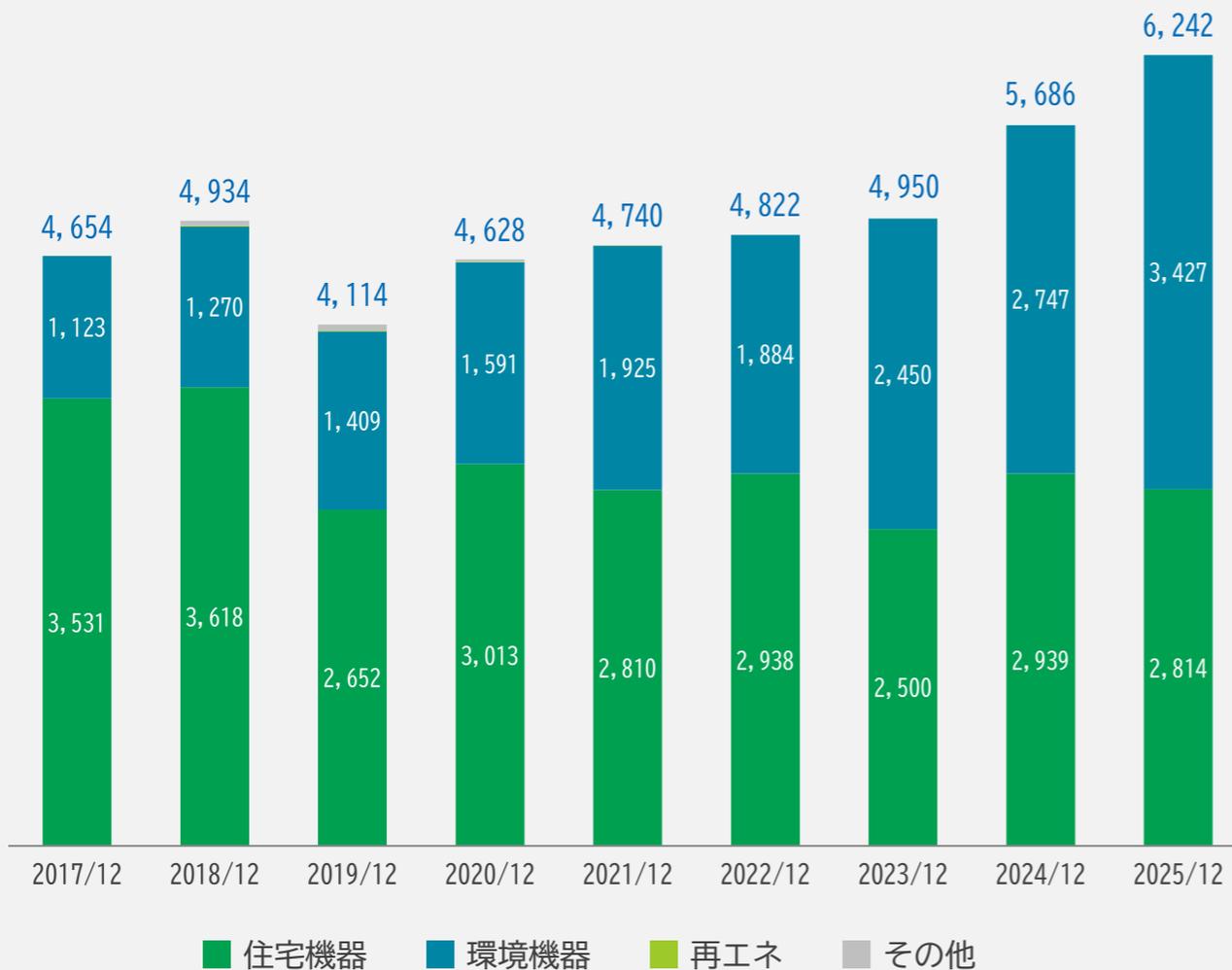
木構造(飲食店)



- DCMのホームセンターネットワークが住宅機器関連事業の主要チャネル
- リテール商材の販売だけでなく、環境機器・住宅機器連携して店舗内設備の施工・販売や店舗管理業務も数多く実施

DCMグループ向け売上高推移

(単位：百万円)



### － 住宅機器関連事業

- キッチン、バス、トイレ等の住宅商材の販売
- リフォーム業者向けのプロ用商材の販売
- 店舗内設備の販売、施工



### － 環境機器関連事業

- 店舗浄化槽設備工事・メンテナンス
- 店舗管理業務（清掃・消防・電気等点検業務等）





- FITを活用した太陽光・風力の売電事業、太陽光発電施設の販売、PPAモデルによる大口電力需要家への電力供給
- バイオディーゼル燃料の製造販売および精製プラントの施工事業を展開、2024年からは関東にも事業所・プラントを開設し、事業展開を拡大
- グリーンデータセンター事業に2025年より参入



太陽光発電



PPAサイト(群馬県 上戸塚)



営農型(埼玉県 旭ヶ丘)



バイオディーゼル燃料



製造プラント(松山事業所)



空港作業車両へのBDF供給(高知龍馬空港)



風力発電



発電量5kw/基(北海道 稚内)



発電量5kw/基(北海道 幌戸)

— グループの再生可能エネルギー関連事業を統括



設立日 2011年2月14日

本社 東京都中央区東日本橋2-15-4  
PMO東日本橋ビル9F

事業内容

- 風力発電機の研究開発・製造・販売
- 太陽光発電および風力発電に係る売電事業
- 太陽光発電システムの設計・施工・販売・維持管理
- 植物系廃食用油を原料とするバイオディーゼル燃料の精製・販売および精製プラントの販売
- 水熱処理事業

WEB <https://dasp.daiki-axis.com/>

## セブン-イレブン店舗への配送車両にバイオ燃料供給 ～2024年12月より茨城県牛久エリアで開始～

ダイキアクシス・サステイナブル・パワー（DASP）は2024年12月より、茨城県牛久エリアにおいて、株式会社セブンイレブン・ジャパン店舗への配送車両（一部）に対し、バイオ燃料の供給を開始しております。

- 本取り組みでは、牛久市が中心となって近隣9自治体と連携し、学校給食センターや一般家庭、民間事業者などから回収した廃食油を用いて製造したB100（高品質バイオディーゼル燃料）を購入し、DASPにてB5軽油を製造しております。

DASPは2024年5月、茨城県内にて事業所を開設の上、自社BDF製造プラントを建設、関東地方での営業活動を強化しております。



▲ B5 燃料活用車両とステッカー

## 東武グループが奥日光エリアで運行するバイオ燃料バスへ、バイオ燃料を供給

ダイキアクシス・サステイナブル・パワー（DASP）は2025年8月6日より、芙蓉総合リース株式会社と連携のもと、東武鉄道株式会社のグループ会社である東武バス日光株式会社が、環境省の脱炭素先行地域に選定された奥日光エリアを走行するバイオ燃料バスへ、バイオ燃料「B5」（商品名：D・O i L）の供給を開始しました。

- 今回の本格運行においてDASPは、バイオ燃料プラントの建設、廃食油の回収、バイオ燃料の精製を担っております。供給するバイオディーゼル燃料混合軽油「B5」は、高品質バイオディーゼル燃料「D・O i L N」を5%混合したものであり、エコマーク認定商品となります。



- 「水」に特化した住環境サービスとしてご家庭に安心かつ安全な飲料水を提供する家庭用飲料水事業
- 環境課題に向き合うスタートアップ企業の想いと、ダイキアクシスグループの企業使命「環境を守る。未来を変える。」を結びつけるベンチャーキャピタル事業

### 家庭用飲料水事業

- 当社が企画し、他社と共同開発した全自動型ウォーターサーバー「アクシスウォーター」を中四国地方(一部除く)にて展開  
<https://www.axis-water.com/>



全自動型ウォーターサーバー「アクシスウォーター」

### ベンチャーキャピタル事業

- 1号ファンドを組成、環境課題に向き合うスタートアップ企業等への投資を実行

#### Daiki AXIS Venture Partners



## スリランカでワークショップとイラストコンテストを実施 ～ 子どもたちと描く“水資源と私たちの未来”～

DAIKI AXIS ENVIRONMENT (PVT) LTD. (スリランカ子会社) は、スリランカにてワークショップとイラストコンテストを実施。子ども達や保護者など202名に対し、水環境や浄化槽についてのワークショップを開催。116名の子どもたちにイラストも描いてもらいました。

### イラストコンテスト表彰式

- 後日、116名の子ども達全員を招待し、イラストコンテストの表彰式を開催。当日はスリランカ中央環境庁の環境副大臣にも来場いただき、子供達への温かいメッセージと、環境保護の大切さについてスピーチを賜りました。また、弊社社長の亀も出席し、入賞した子供達へ表彰状と記念品を手渡しました。



## 愛媛・宇和島市に浄化槽を企業版ふるさと納税で寄付、 地元小学生向けに学習イベントも実施

愛媛県宇和島市に対し、企業版ふるさと納税制度を活用して浄化槽と厨房機器を物納寄附しました。宇和島市は当社グループが1971年から浄化槽の生産拠点を設けている町であり、旧・石応小学校の廃校を活用し、地域のイノベーション拠点となっている「ビーチビレッジ石応」に納入しました。

### 浄化槽学習イベントと工場見学

- 地域貢献活動の一環として、宇和島市鶴島小学校の4年生33名を招き、浄化槽学習イベントと工場見学も開催。浄化槽の役割や仕組みについての授業や浄化槽製造工場の見学、スリランカの子どもたちとのオンライン交流も実施しました。
- YouTubelにて企業版ふるさと納税特別ムービー「地域とともに浄化槽とともに」を公開しております。

<https://www.youtube.com/watch?v=7pXuZyqEnvk>



## 将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社グループの業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

IRに関する  
お問い合わせ



株式会社ダイキアクシス 経営企画部



089-927-1122

(営業時間 平日9:00~17:00)



ir@daiki-axis.com



<https://daiki-axis.com/>