
株式会社ダイキアクシス

中期経営計画(2025-2027) 説明会資料

2025年3月11日

INDEX

01 2024年12月期決算サマリー・
前中期経営計画振り返り

02 中期経営計画(2025-2027)

- 1) 経営戦略
- 2) 事業戦略
- 3) 財務戦略

03 Appendix

- 2024年12月期 決算実績
- 2025年12月期 業績予想
- その他

売上高は過去最高(+9.7%)、営業利益も大幅増(+58.8%)

	2023年12月期		2024年12月期		
	実績(億円)	構成比(%)	実績(億円)	構成比(%)	増減率(%)
売上高	426	-	468	-	9.7
環境機器関連事業	210	49.2	236	50.5	12.6
うち海外売上高	14	3.5	24	5.2	63.1
住宅機器関連事業	183	42.9	198	42.4	8.4
再生可能エネルギー関連事業	27	6.4	27	5.8	△1.4
その他の事業	6	1.5	6	1.3	△1.1

売上高

- ✓ 主要セグメントである環境機器および住宅機器は、大型案件の計上、海外事業の伸張、M&Aによるシナジー効果などで堅調
- ✓ 過去最高を更新

	実績(億円)	利益率(%)	実績(億円)	利益率(%)	増減率(%)
営業利益	6.6	1.5	10.4	2.2	58.8
環境機器関連事業	14.2	6.8	20.2	8.6	42.5
住宅機器関連事業	2.7	1.5	4.5	2.3	62.5
再生可能エネルギー関連事業	2.5	9.4	1.2	4.6	△52.3
その他の事業	0.3	6.2	△0.2	-	-
調整額 (セグメント間取引消去および全社費用の額)	△13.3		△15.2		-

営業利益

- ✓ 原材料・外注費高騰分の価格転嫁が進捗、売上総利益率が増加
- ✓ 人的資本、海外事業、M&A(2023年実施)など成長投資を行いながら、営業利益は前期比約59%の増加

前中計での2025年度の目標売上(450億円)を、2024年度に1年前倒しで達成一方で、営業利益は未達、その要因は前提条件(外部環境)の大幅な変動によるもの

環境機器(国内)

成果と課題(サマリー)

工事とメンテの営業機能を統合。その効果により、メンテナンス売上が大幅増

評価



環境機器(海外)

成果と課題(サマリー)

- バングラデシュで活動開始、インドとスリランカでは新工場稼働。「海外進出モデル」をインドにおいて構築
- 受注本格増に向けた人員採用・教育は課題

評価



住宅機器

成果と課題(サマリー)

- 利益率の高い新商材/サービスが進展
- DX化による営業強化・業務効率改善が課題

評価



再生可能エネルギー

成果と課題(サマリー)

バイオディーゼル燃料は、関東でプラント建設し、首都圏に本格参入した

評価



技術開発

成果と課題(サマリー)

- 海外各エリアに合わせたプロダクトを開発中
- 再エネ設備の生産内製化の検討中

評価



M&A

成果と課題(サマリー)

住宅・再エネでM&A実施。今後は東日本エリアでの強化検討

評価



IT推進

成果と課題(サマリー)

- 社内コミュニケーションツールは導入完了
- 提案力・営業力の強化に向けた開発が課題

評価



中期経営計画 2025-2027

01

経営戦略

02

事業戦略

03

財務戦略

中期経営計画 2025-2027

01

経営戦略

02

事業戦略

03

財務戦略

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

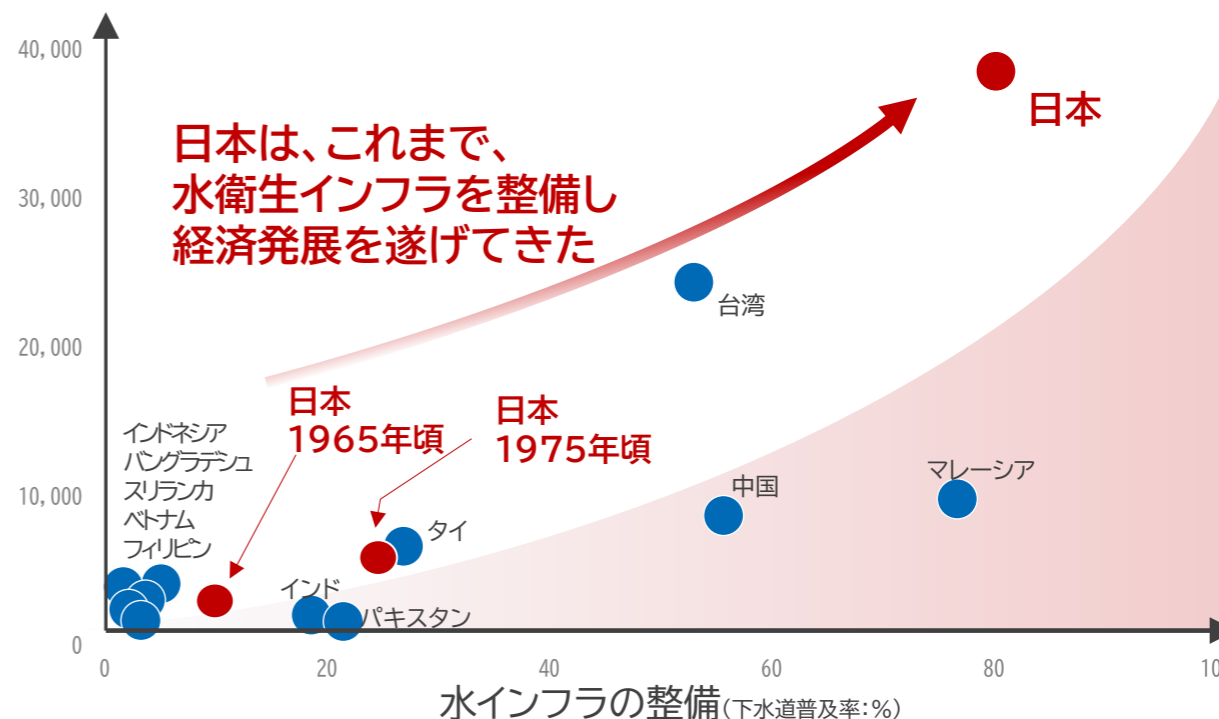
5歳未満の乳幼児だけで
年間**36万人**が下痢性疾患により命を落とす

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
日本の一人当たり名目GDP
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%

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

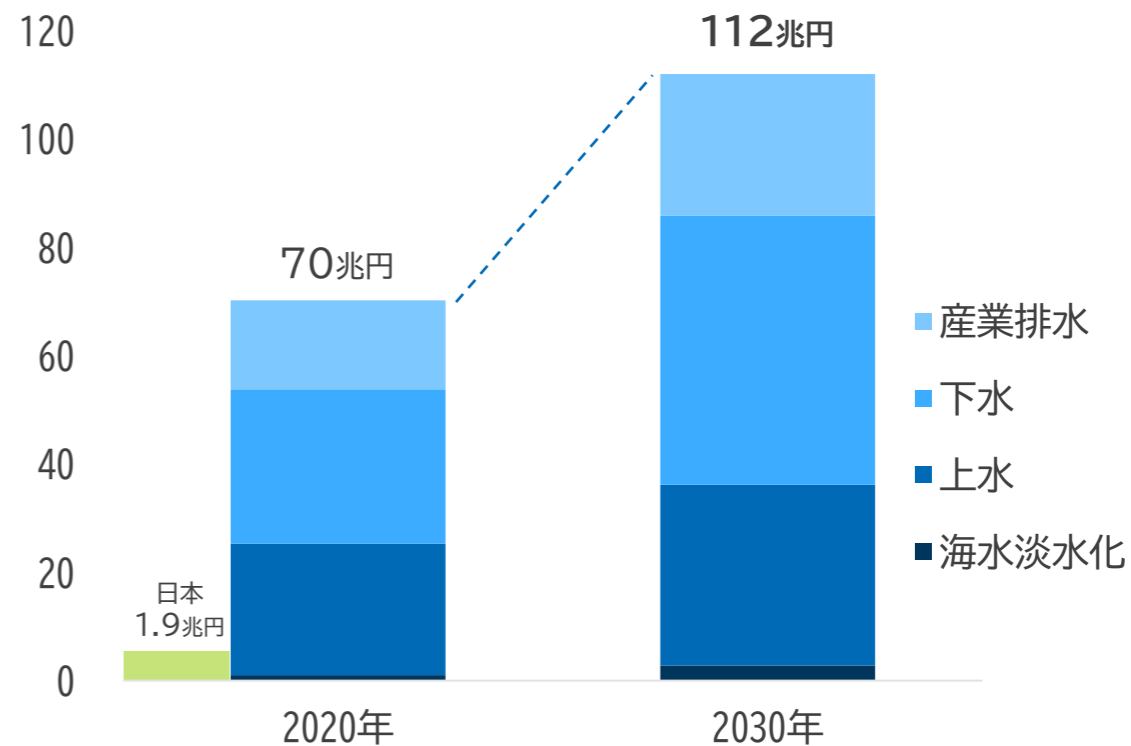
国内で培われた技術を基軸にグローバル市場に進出

- 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

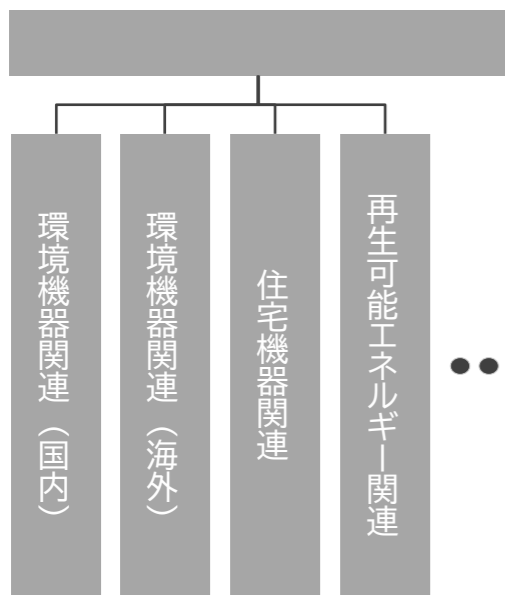
グローバル市場参入のイメージ



出典: 経済産業省「水ビジネス海外展開施策の10年の振り返りと今後の展開の方向性に関する調査」
 経済産業省「水ビジネスの海外展開と動向把握の方策に関する調査報告書」

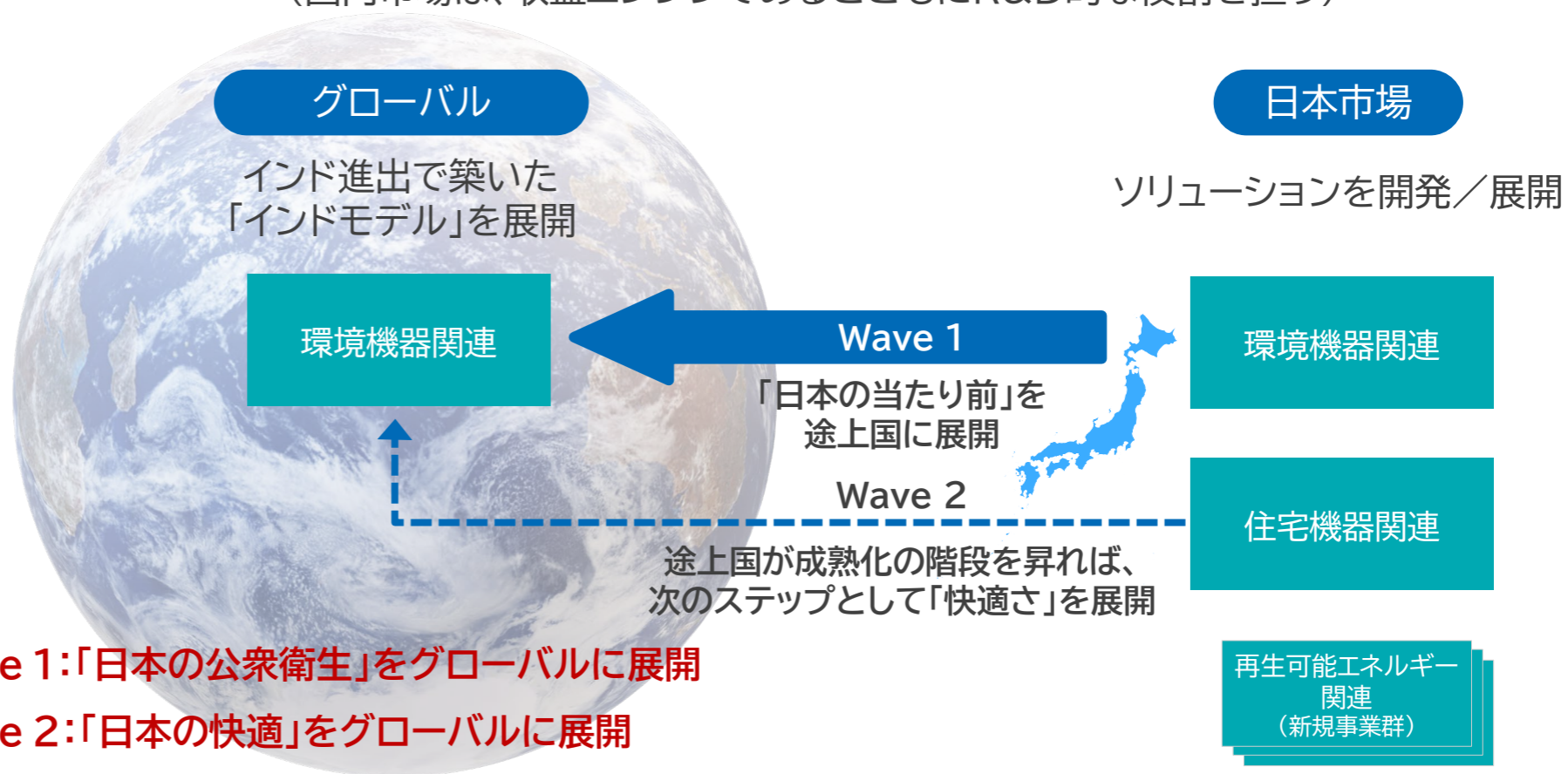
それぞれの事業が連携し、グローバルベースでのシナジーを追求していきます

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)

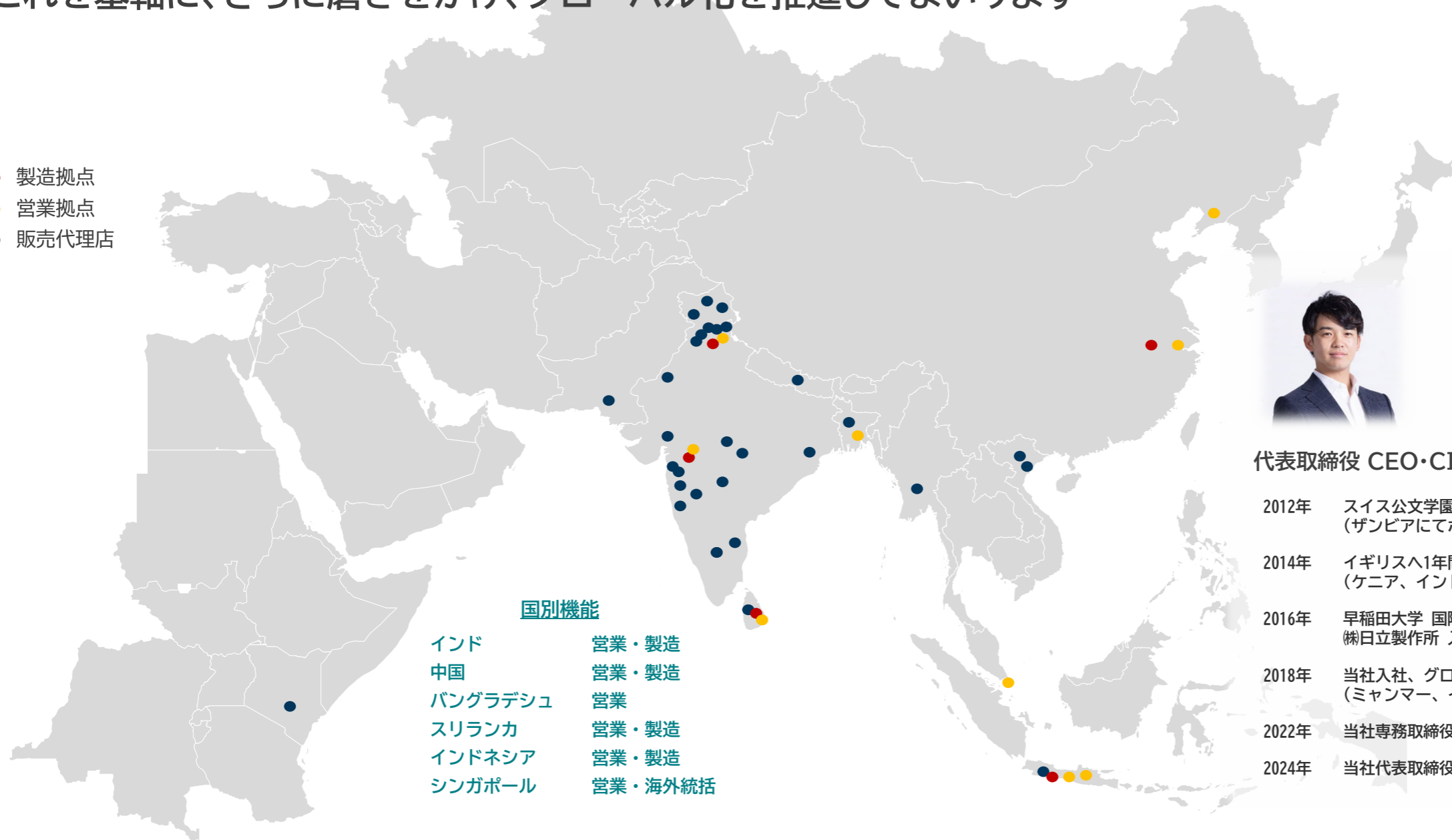


Wave 1: 「日本の公衆衛生」をグローバルに展開

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



国別機能

インド	営業・製造
中国	営業・製造
バングラデシュ	営業
スリランカ	営業・製造
インドネシア	営業・製造
シンガポール	営業・海外統括



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%
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

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

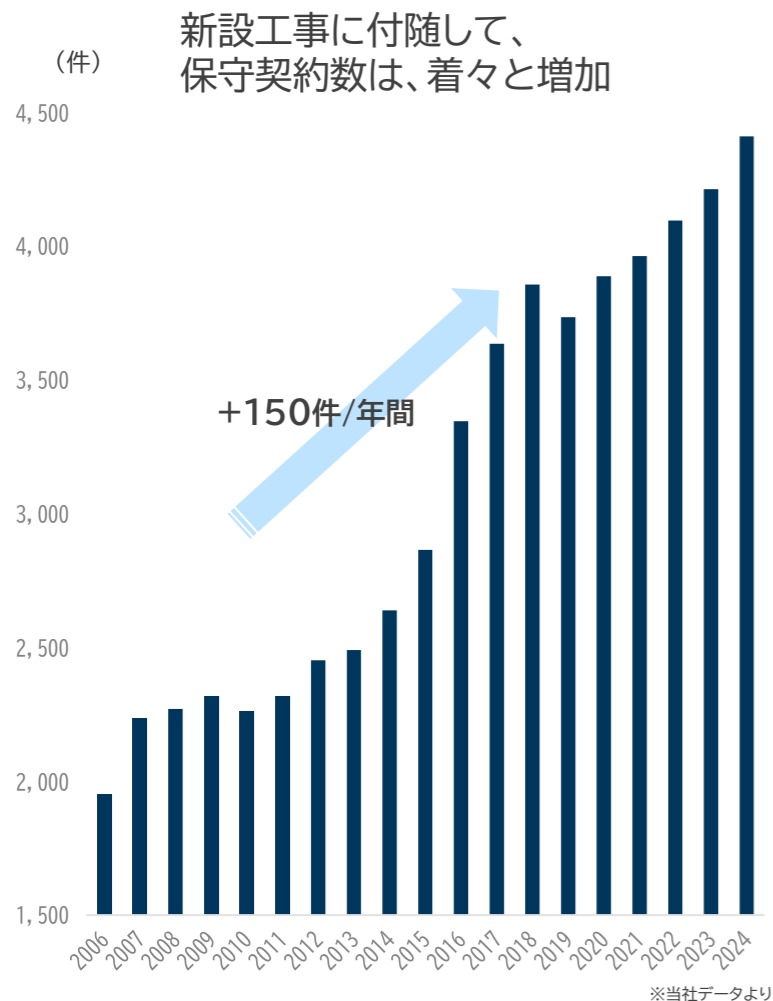
再生可能 エネルギー 関連	太陽光発電所運営が主力。 これまでに200件以上を手掛け、EPC（案件の精査、工事事業者の手配、地域住民への説明会など）から売電までの全てに対応。 その他、首都圏大手コンビニチェーンの配送車両にバイオディーゼル燃料を提供開始。	売上	27	35	130%
		営業利益	1.2	2.2	183%



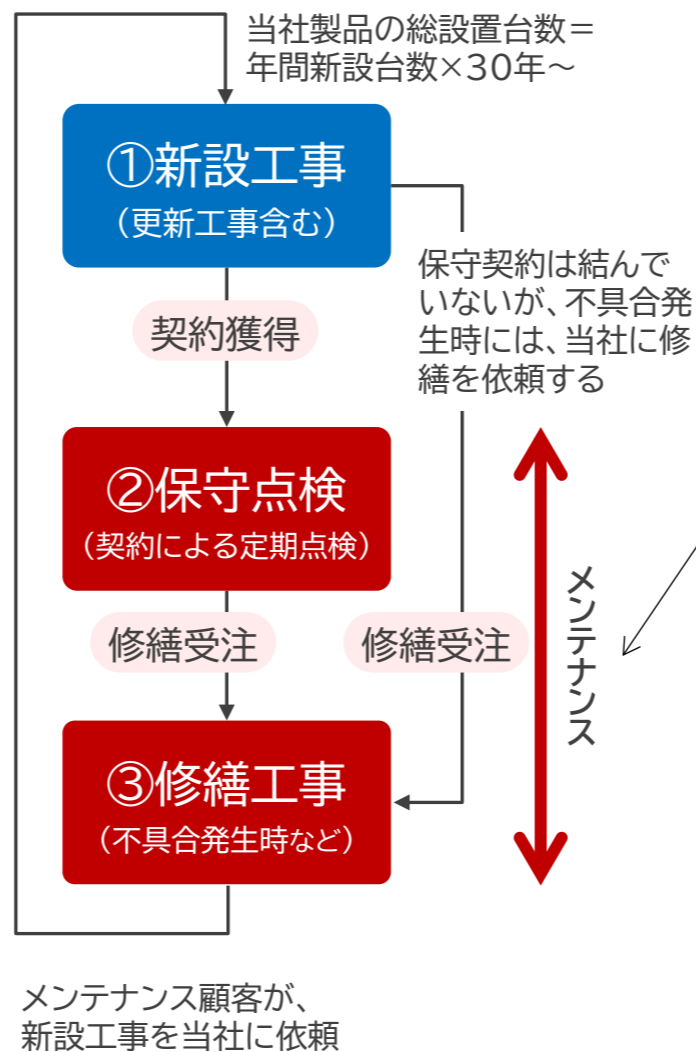
メンテナンス(保守・修繕)の増加に最も注力し、ストックビジネスを一層拡大します

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

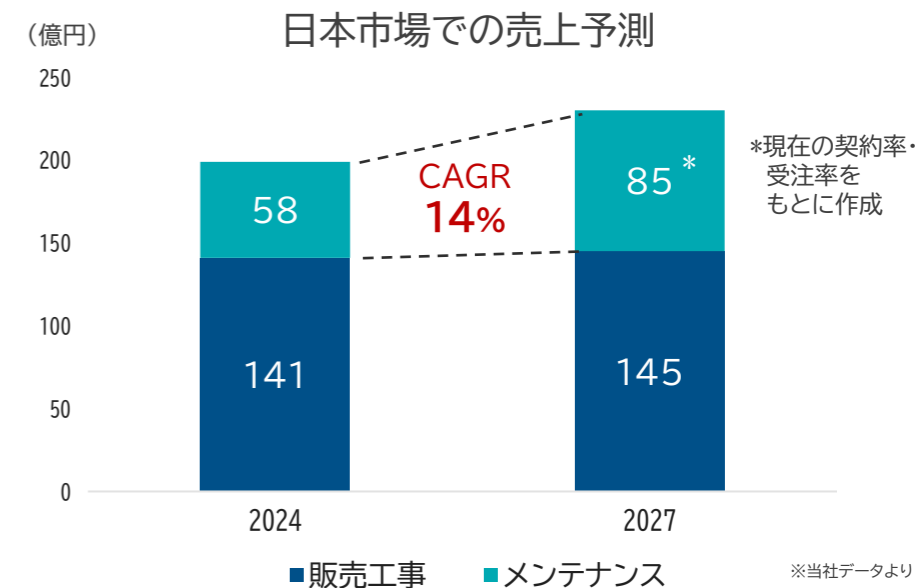


当事業の構造



ストックビジネス化

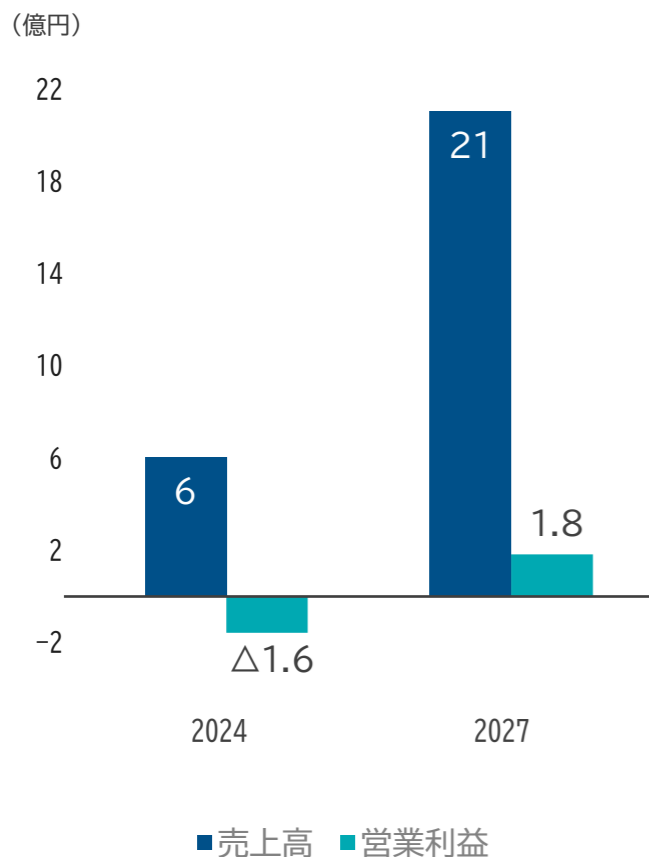
- 売上の平準化 (先まで売上が読める)
- 利益への貢献 (利益率が高い)
- 営業効率の向上 (顧客資産が次の受注につながる)



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



インドモデル

各国への展開状況	インドモデルの成熟化とグローバル展開				
	参入基盤確立	営業能力確保	生産能力確保	法整備	受注拡大(生産能力強化)
インド	●	●	●	●	●
インドネシア	●	●	●	●	●
スリランカ	●	●	●	●	●
バングラデシュ	●	●	●	●	●
⋮					
中東	●	●			
アフリカ	●	●			

● 完了
● 27年迄完了

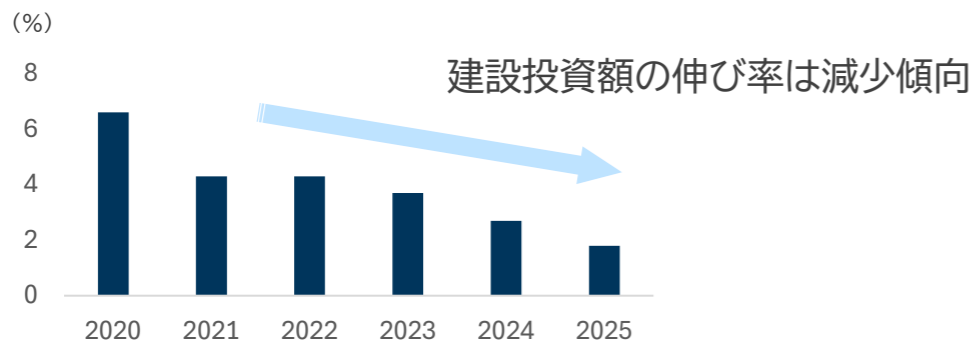


成長事業から「中核事業」へ。利益体質の強化に注力します

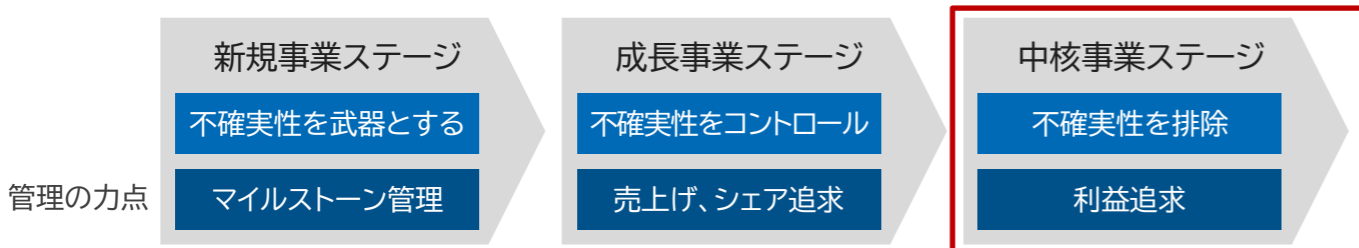
事業構造(売上構成)

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)

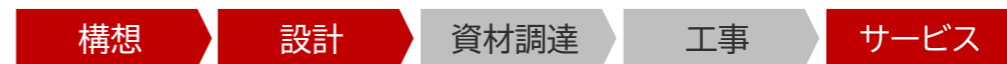


	2024年度実績	2027年度計画	2024年度比
売上	198	210	106%
営業利益	4.5	5.7	127%

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全てを当社で実施



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及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**

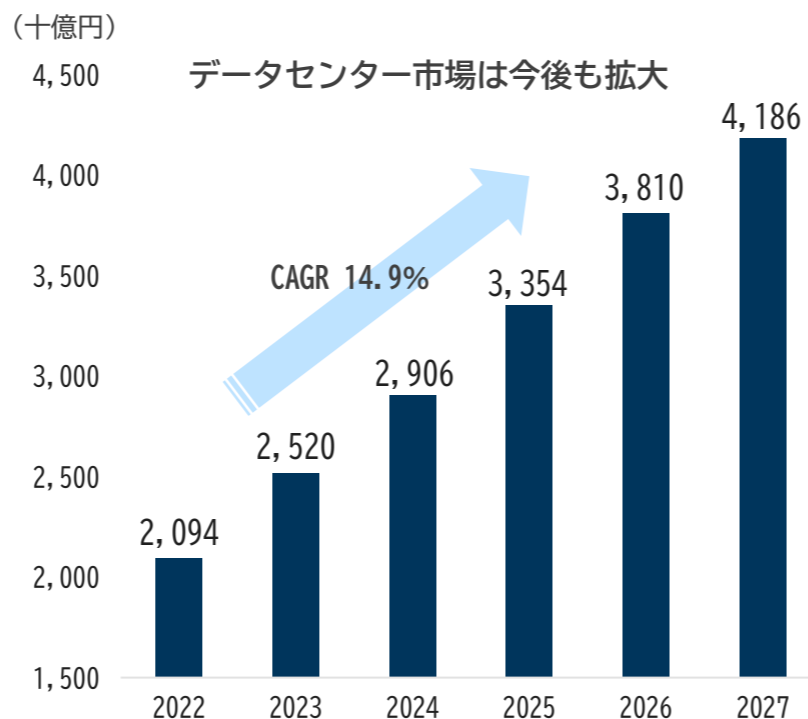
**バイオディーゼル
燃料**

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

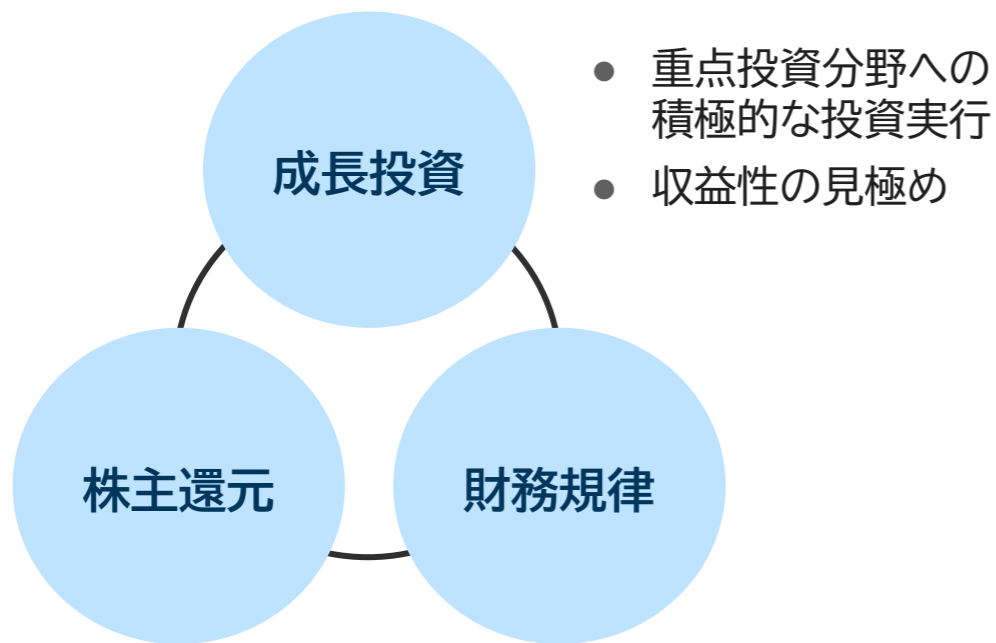
運送事業・建設業・廃棄物処理業など、ディーゼル車両や建設機械を保有する事業者の総数

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

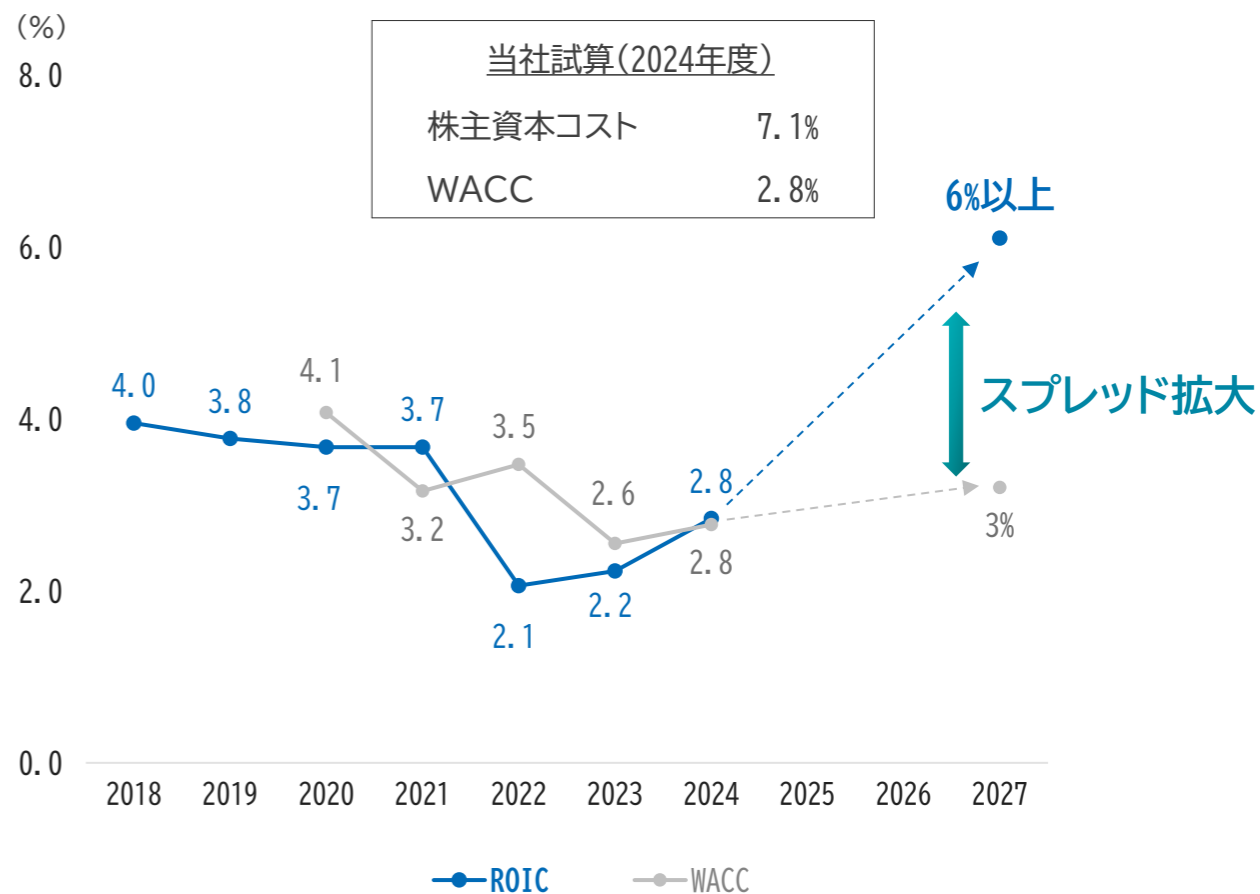
財務戦略の基本方針



- 重点投資分野への積極的な投資実行
- 収益性の見極め

- 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

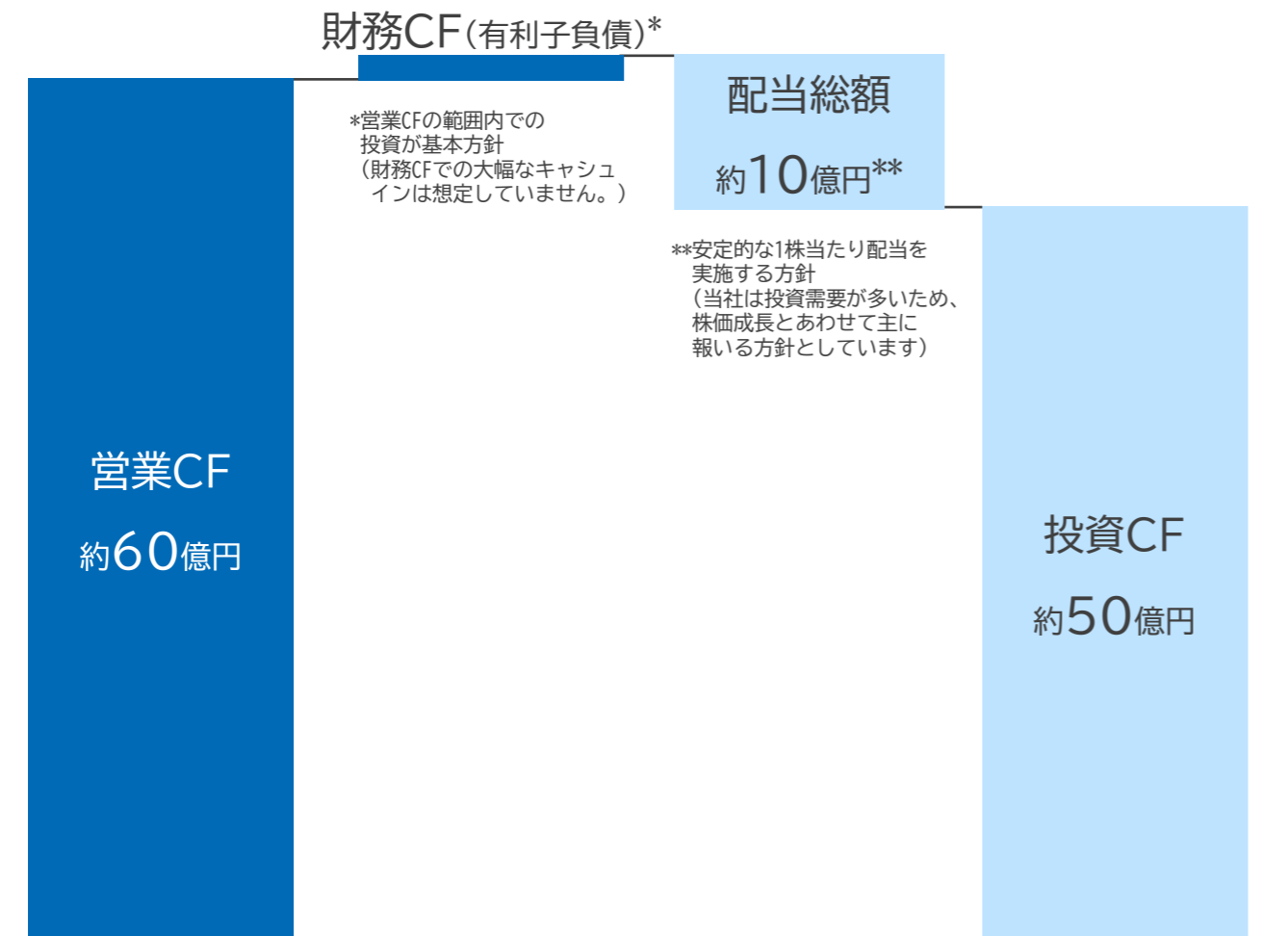
ROIC 推移



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

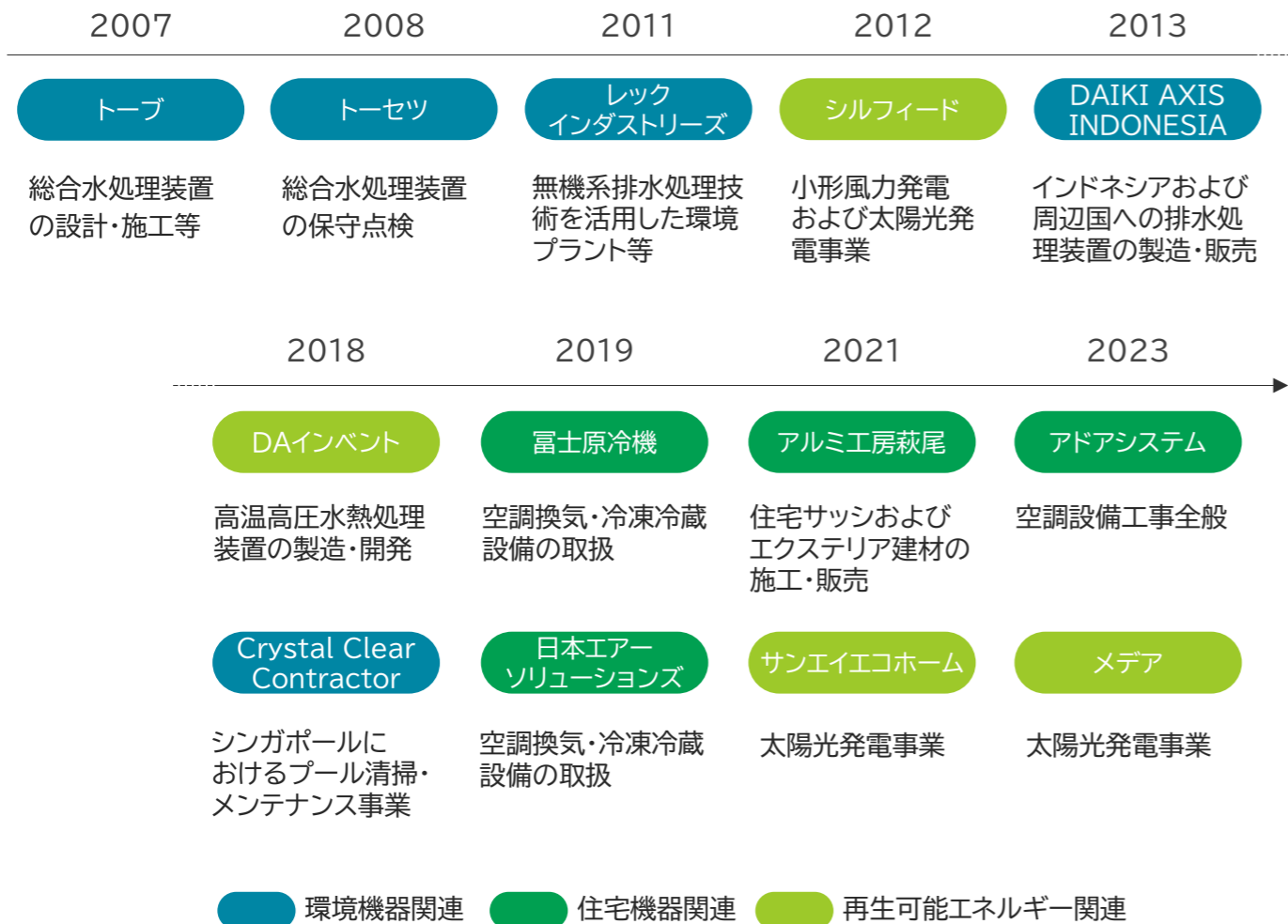


成長投資(重点分野への投資)枠: 50億円

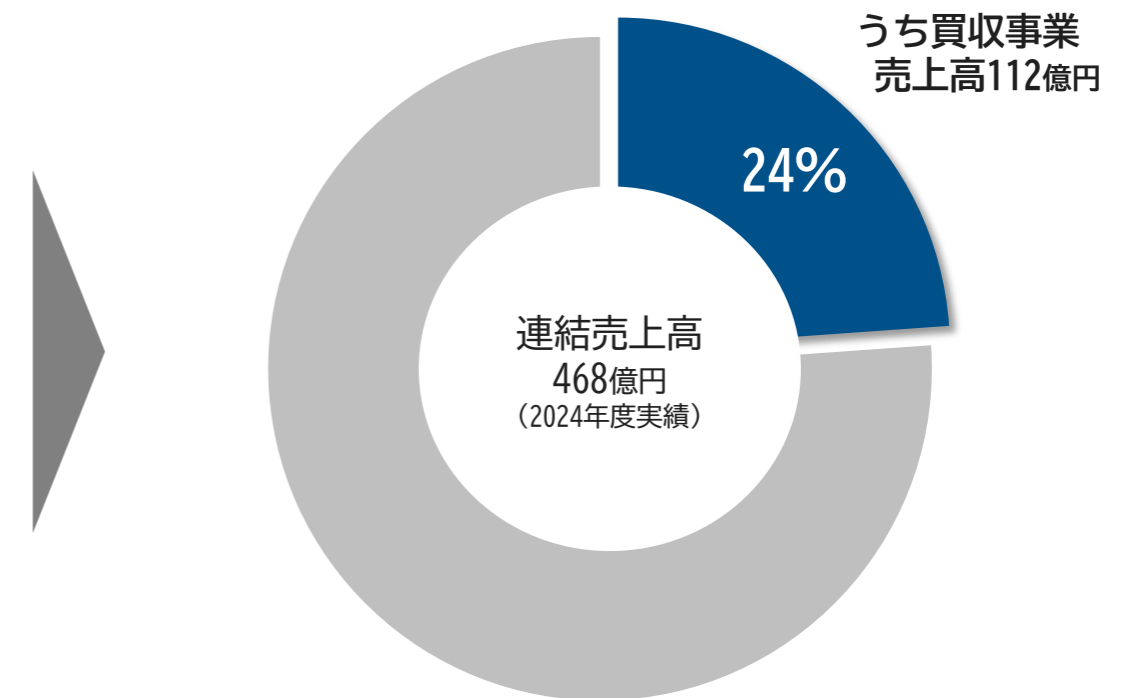
項目	投資額(億円)	備考
設備投資	5~10	グローバル生産拠点
人的資本投資	~5	グローバルな人材育成・確保
デジタル投資	5~10	ITシステム導入
M&A投資	~20	新規事業投資を含む
再エネ投資	~20	設備売却での別途調達も想定

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

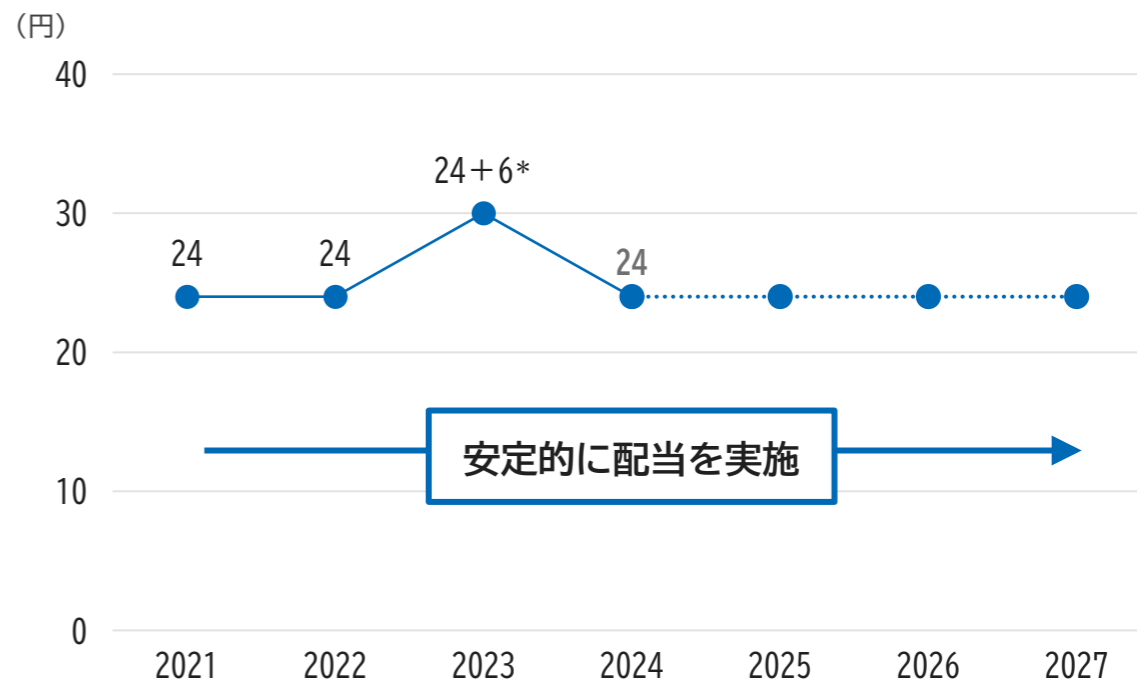
配当

- 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

環境を守る。未来を変える。

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/>

Appendix / 2024年12月期 決算実績

- 売上高 | 主要2セグメント(環境・住宅)において、価格転嫁・大型案件・海外事業の伸張・M&A後のシナジー効果などで過去最高売上
- 売上総利益 | 価格転嫁・高利益率の大型案件などの影響で売上総利益率が大きく改善
- 営業利益 | 人的資本投資を初めとした成長投資を行いながらも、売上総利益率の改善によって営業利益率も改善

	2022年度		2023年度		2024年度		2023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	39,478	—	42,681	—	46,818	—	+4,137	+9.7%
売上総利益	8,174	20.7%	8,866	20.8%	10,217	21.8%	+1,350	+15.2%
販管費	7,347	18.6%	8,206	19.2%	9,168	19.6%	+962	+11.7%
営業利益	826	2.1%	660	1.5%	1,048	2.2%	+388	+58.8%
経常利益	1,172	3.0%	837	2.0%	1,141	2.4%	+304	+36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	1.5%	205	0.5%	352	0.8%	+146	+71.5%
設備投資額	1,375	—	1,391	—	1,250	—	△141	△10.2%
減価償却実施額	715	—	764	—	775	—	+11	+0.1%

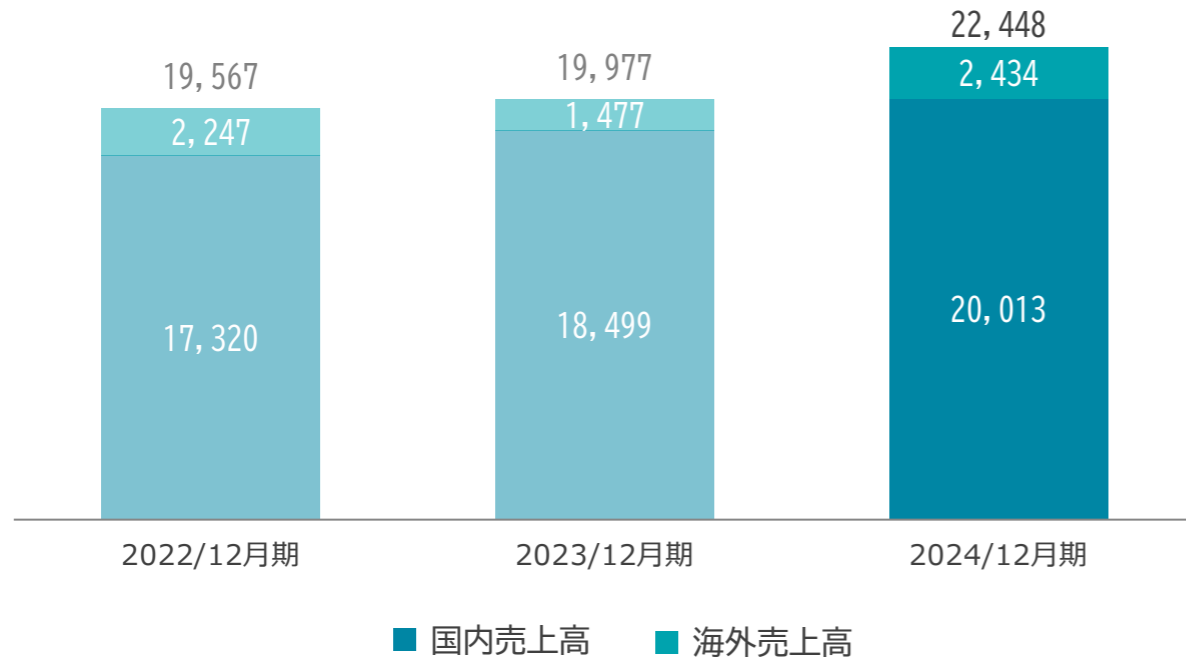
	2022年度		2023年度		2024年度		2023年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	39,478	—	42,681	—	46,818	—	+4,137	+9.7%
 環境機器関連事業	20,477	51.9%	21,010	49.2%	23,649	50.5%	+2,639	+12.6%
うち海外売上高	2,247	5.7%	1,477	3.5%	2,434	5.2%	+956	+64.7%
 住宅機器関連事業	16,421	41.6%	18,302	42.9%	19,844	42.4%	+1,542	+8.4%
 再生可能エネルギー関連事業	1,938	4.9%	2,746	6.4%	2,708	5.8%	△37	△1.4%
 その他の事業	642	1.6%	622	1.5%	616	1.3%	△6	△1.1%
	2022年度		2023年度		2024年度		2023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	826	2.1%	660	1.5%	1,048	2.2%	+338	+58.8%
 環境機器関連事業	1,497	7.3%	1,424	6.8%	2,029	8.6%	+605	+42.5%
 住宅機器関連事業	321	2.0%	278	1.5%	451	2.3%	+173	+62.5%
 再生可能エネルギー関連事業	197	10.2%	259	9.4%	123	4.6%	△135	△52.3%
 その他の事業	48	7.6%	38	6.2%	△29	—	△68	—
調整額*	△1,238	—	△1,339	—	△1,526	—	△186	—

*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



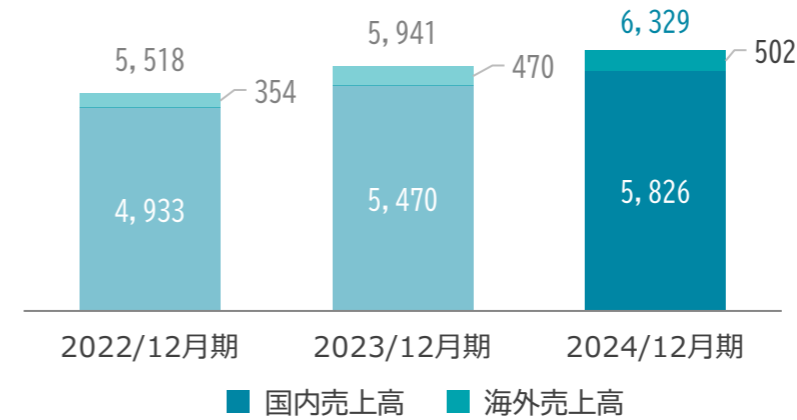
事業環境

- 設備投資需要の拡大傾向
受注環境も良好
- 材料・商品の仕入れ価格や外注費に加え、2024年4月からは長距離輸送運賃が大幅に値上がり

増減要因

- 設備投資需要の回復により
修繕工事増加
- 排水処理を中心とした大型工事の
進捗に伴う売上計上も進む
- 浄化槽の受注率が改善し利益率向上

浄化槽・排水処理システム(うち、メンテナンス)



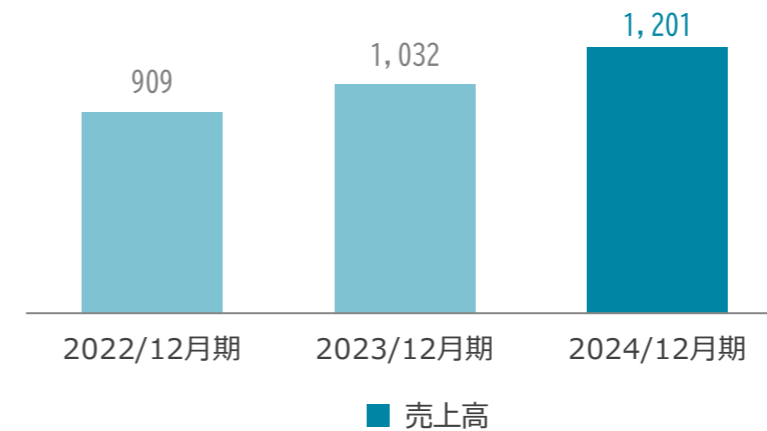
事業環境

- 受注環境良好に伴い、
引続き需要は堅調

増減要因

- 長期的な修繕計画の提案
についても積極的に実施、
契約が年々増加
- 販売からメンテまで一元
管理で提案可能な体制とし、
改修・修繕工事も増加
- メンテ契約更改時に契約
金額の見直し交渉も実施

地下水飲料化事業



事業環境

- 地下水飲料化システムの
機器売りニーズ増加
- 各自治体からBCP対策と
してのニーズが高まる

増減要因

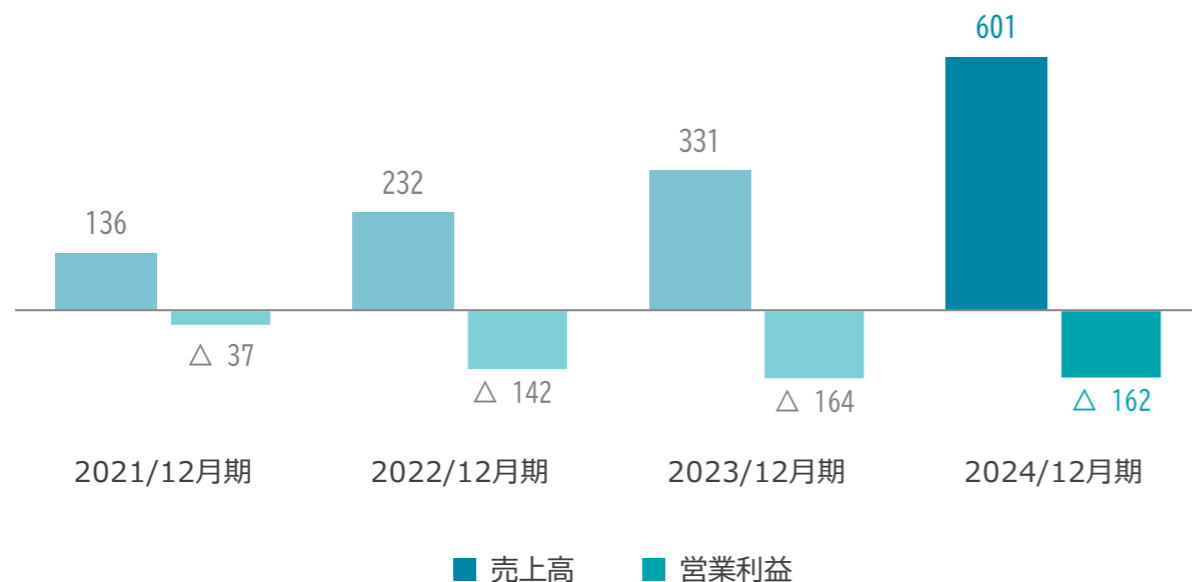
- 営業体制の変更に伴い効
率化が実現、新規契約が
増加
- 地下水飲料化装置販売後
のメンテ契約も増加

営業利益：前年同期比142.7% 価格転嫁も順調に進み、上記各区分がそれぞれ利益を生み堅調に推移

(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

インド



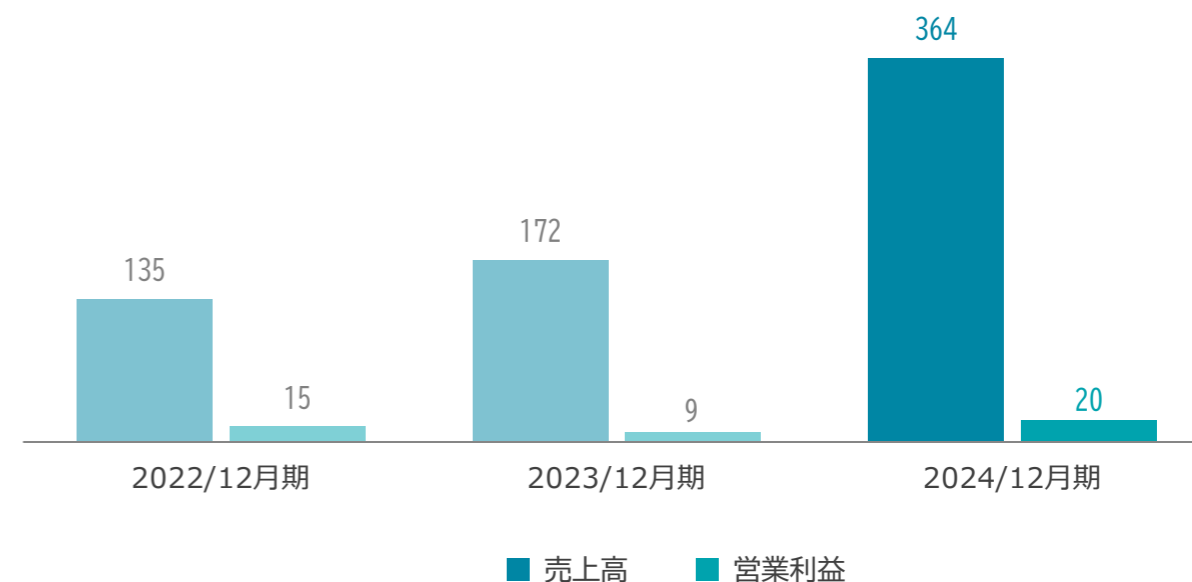
事業環境

- 政府・民間ともに需要は旺盛、内需は引き続き堅調で受注良好
- 時間間隔等の文化的な要因を背景とする工期延長は継続して発生

増減要因

- 市場は好調ながら、材料費の圧縮ができず利益率の低下要因に
- 政府案件は堅調で売上高は増加
- 好調な市場を踏まえた人的投資の先行が利益を圧迫（現地のFRP製造大手メーカーでの経験者等も採用）

スリランカ



事業環境

- 中心産業である観光業にも活気が戻り、経済活動の活発化が実感できる環境
- 政府・民間ともに需要は引き続き旺盛。新規の開発計画も動き始めていることから引き合いは多い

増減要因

- 事業環境の改善、大手ディベロッパーとの取引開始により売上高増加
- 大型かつ高利益率の案件を計上
- 組立工場の稼働が計画通りに進捗

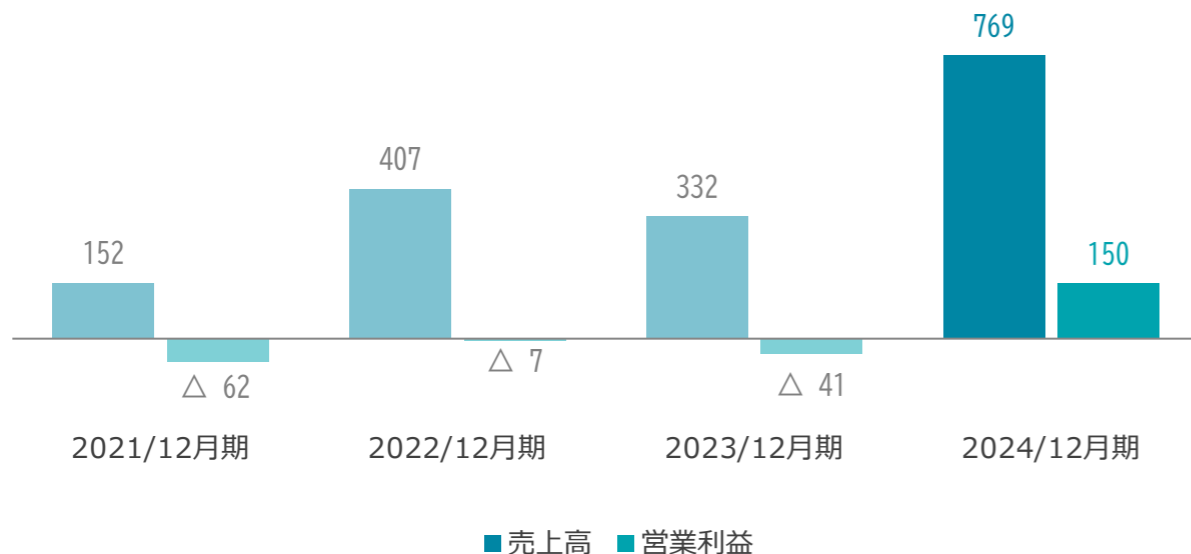
営業利益(グローバル)：中国など厳しい環境の国もあるが、インドネシアの黒字転換など、海外全体における赤字幅は着実に縮小傾向



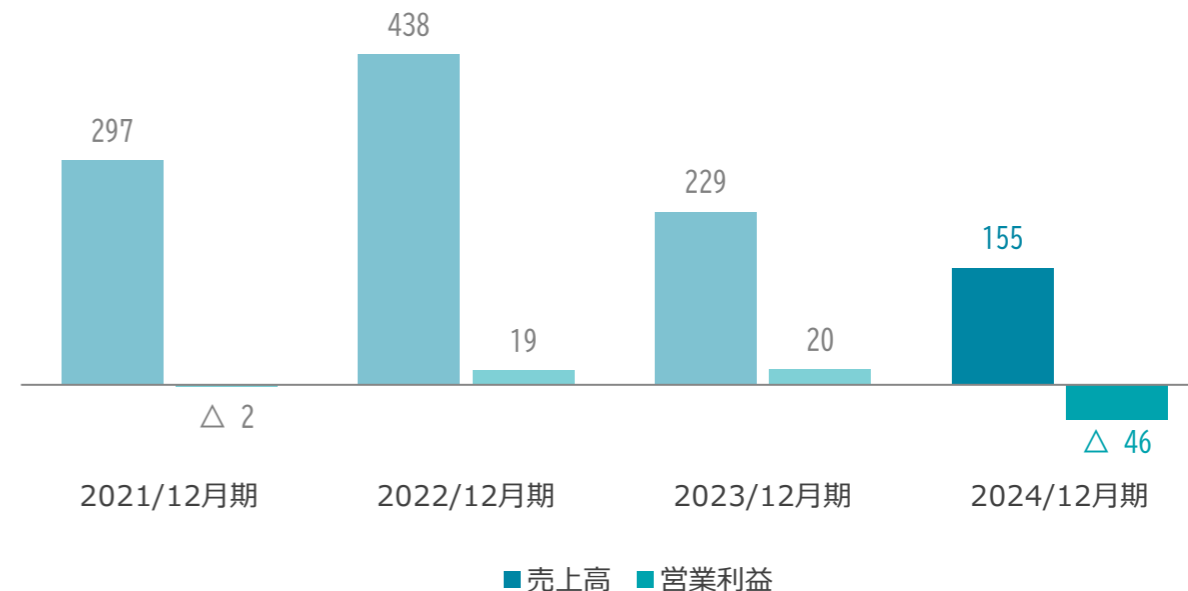
(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

インドネシア



中国



事業環境

- 国内において規制・品質は重要視されず、競合他社も多い。厳しい価格競争が継続
- インドネシア国外への輸出も堅調

増減要因

- 大型案件の成約により売上高・営業利益ともに大幅増。通期での黒字転換を達成

事業環境

- 中国経済が先行き不透明なため、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

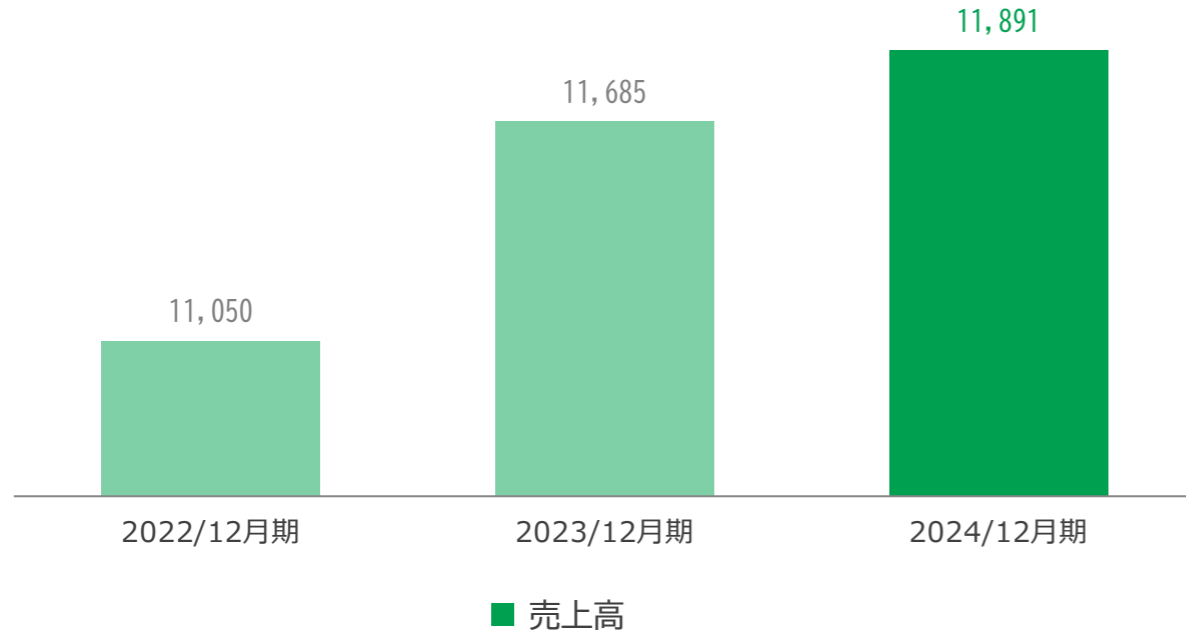
増減要因

- 上期に続き、現地日系企業の撤退や設備投資抑制の影響により、売上・利益ともに大きく減少。通期赤字に
- 事業構造改革として、経済補償金（退職金に相当）を特別損失に計上



(単位：百万円)

建設関連業者等



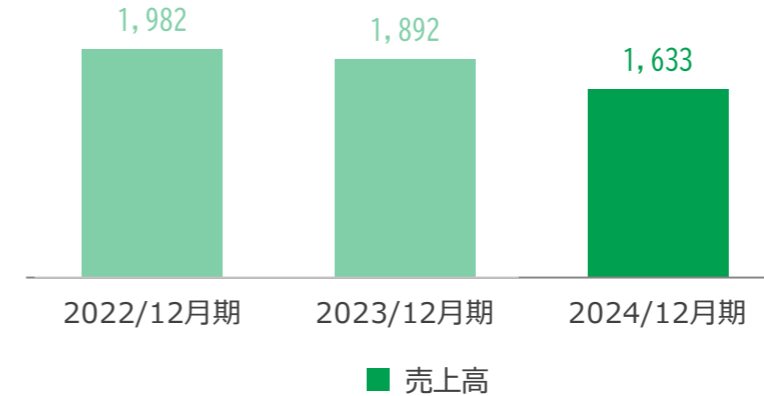
事業環境

- 都心部のホテルや病院関係等の非住宅、マンション等、公共・民間共に設備投資は増加傾向
- 住宅は関西エリアで回復傾向だが、四国エリアの新築着工件数減少は継続
- 教育関連施設の統廃合によるニーズ増

増減要因

- 関西(主に大阪)・広島エリアは新築物件の取り扱いが多く堅調に推移
- 仕入れ価格上昇分の価格転嫁が順調に進捗

ホームセンターリテール商材



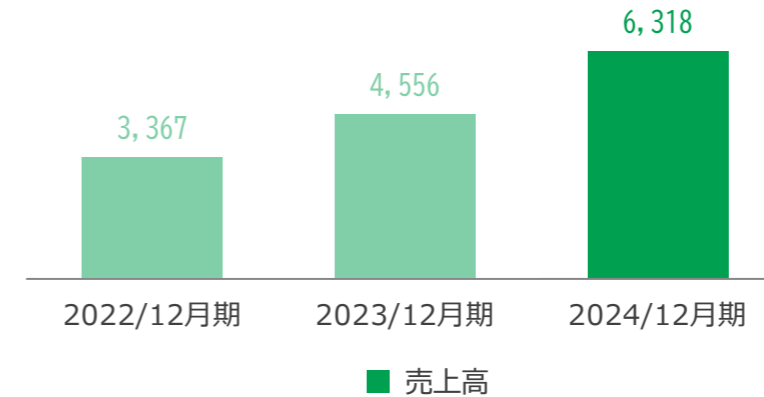
事業環境

- 天候不順、物価上昇に伴う来店数の大幅減少
- 家電量販店のリフォーム事業強化による顧客流出

増減要因

- 上記事業環境の変化による購買意欲低下

住機部門工事



事業環境

- 農業温室工事の設備投資需要は引き続き堅調

増減要因

- 農業温室工事、マンション外壁工事等の売上増加
- 空調関係のM&Aによる営業力強化により案件受注増加
- 木構造事業を本格化

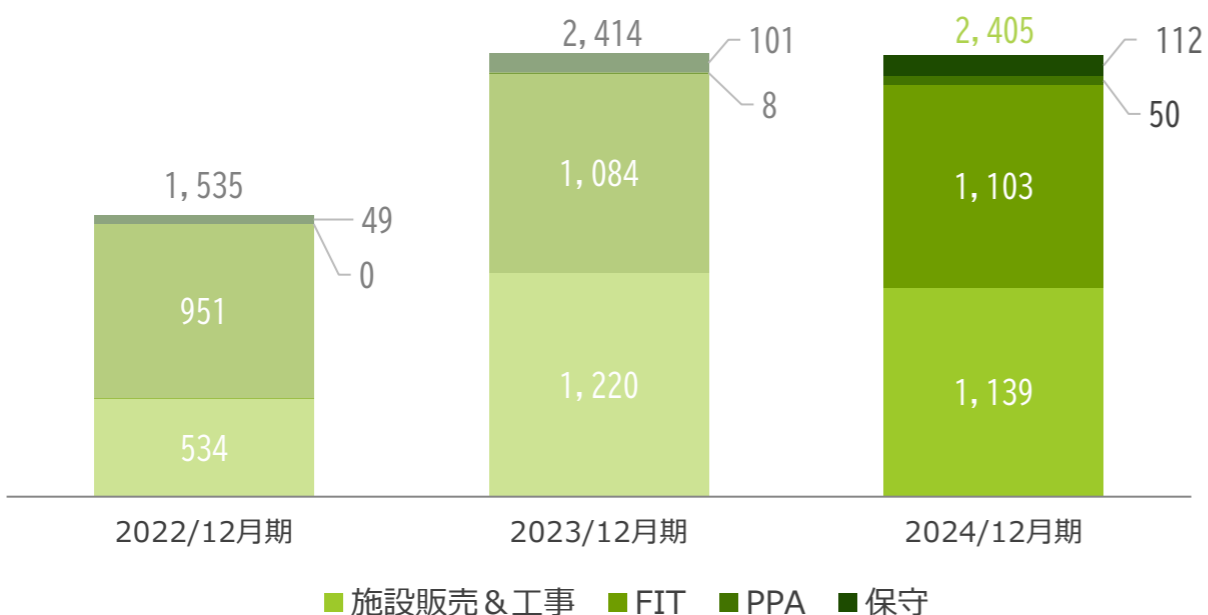
営業利益：前年同期比162.5%

仕入価格や輸送費等の価格上昇等あるが、価格転嫁は順調に進むM&Aによる営業力強化が実現した高利益率の住機部門工事が好調、全体を牽引

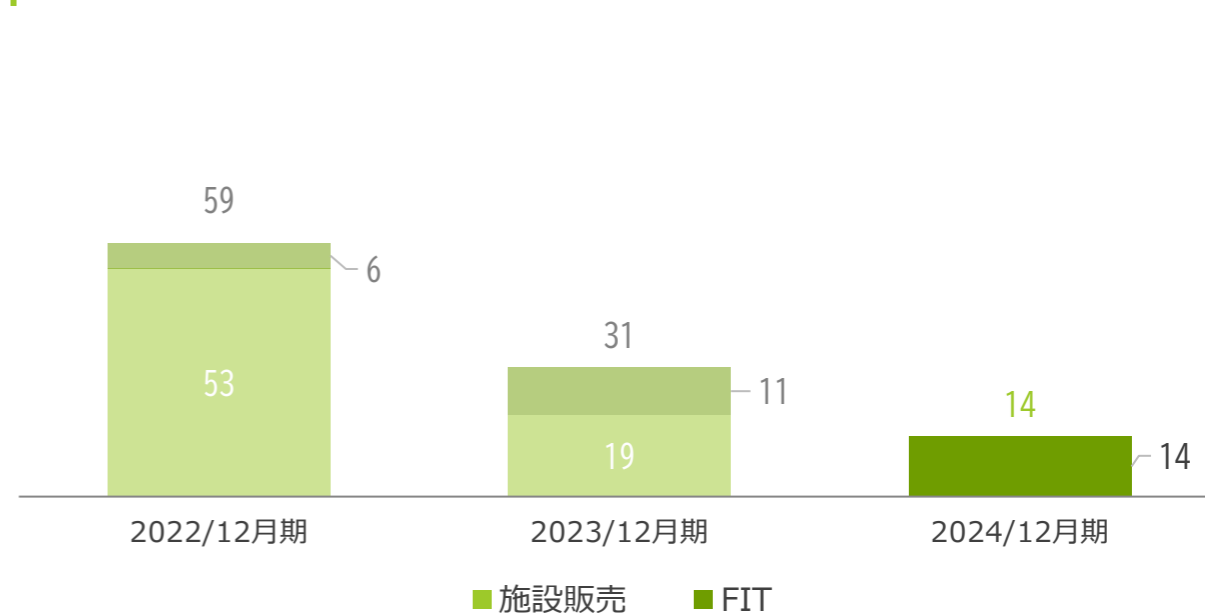


(単位：百万円)

太陽光発電



風力発電



事業環境

- 再エネ電力の利用意欲は引き続き堅調、電力の販売・融通に関する相談増
- 施設販売&工事：太陽光発電業界での電線（銅）盗難続発に伴い、施設の復旧工事が増加
- FIT：電力会社による再エネ出力制御

増減要因

- 施設販売&工事：M&Aにより取得した子会社の工事売上が大きく貢献
- FIT：電力会社による出力制御の影響を受け、売上が当初予測を下回る
- PPA：特定企業向けのオフサイトとオンサイトPPAが完成し売上寄与。昨年になかったPPAの売上も積み増しできている

事業環境

- 全体として需要堅調だが、メインの北海道エリアについては、需要はあまり強くない状況
- 電力会社による再エネ出力制御

増減要因

- 施設販売：前期は経産省の実証事業に伴う売上有り
- FIT：風力発電施設の稼働に応じて売上微増。安定稼働は27か所。他は完成済で連系待ちや工事中の施設、機械故障等のトラブルにより安定稼働できず（風車はパーツが多く、故障しやすい面がある）

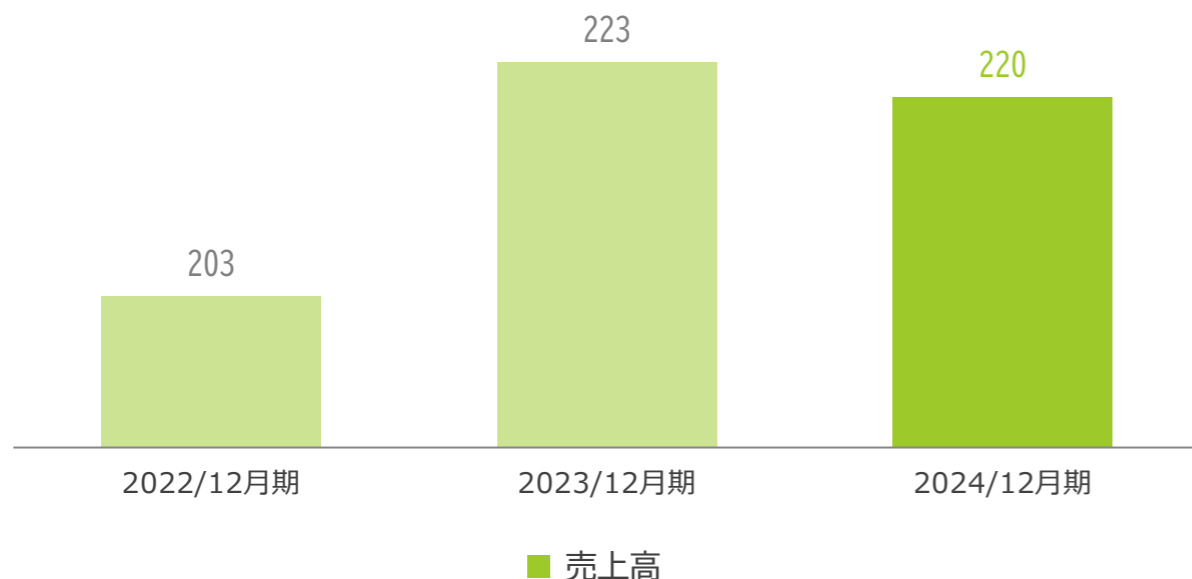
営業利益(再エネ全体)：前年同期比47.5%

売上高は微減に留まるも、前期の大型高利益案件のはく落により利益率が低下

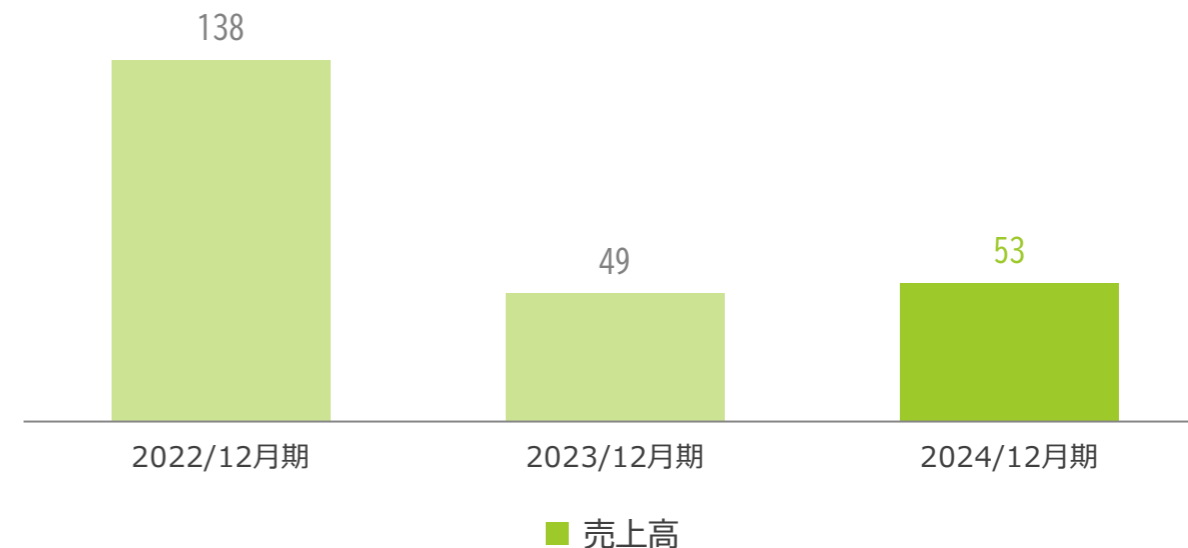


(単位：百万円)

バイオディーゼル燃料



水熱処理



事業環境

- 引き続きバイオディーゼル燃料に対する需要は堅調
- 関東エリアでの需要増加を見込み、2024年5月に東日本事業所を開設（バイオディーゼル燃料の精製プラントを建設）
- B5軽油ビジネスは活況。競合他社の参入も増えており、今後は競争の激化が予想される

増減要因

- 西日本事業所は需要も堅調で安定稼働。日本航空向けの空港内作業車への供給が四国4県にて実現
- 東日本事業所におけるB5軽油の販売は当初想定の2024年4月から同7月に後ずれ

事業環境

- 新技術確立に向けた研究開発。廃棄物処理だけでなく、水熱処理による特定の化合物抽出実験なども実施
- 排出物削減の需要増加
- 市場からの関心は高く、行政や各企業からの問合せも増加。また国内に留まらず、ネパール・韓国・タイ・中国等のアジア各国も関心が高く、展示会なども活況

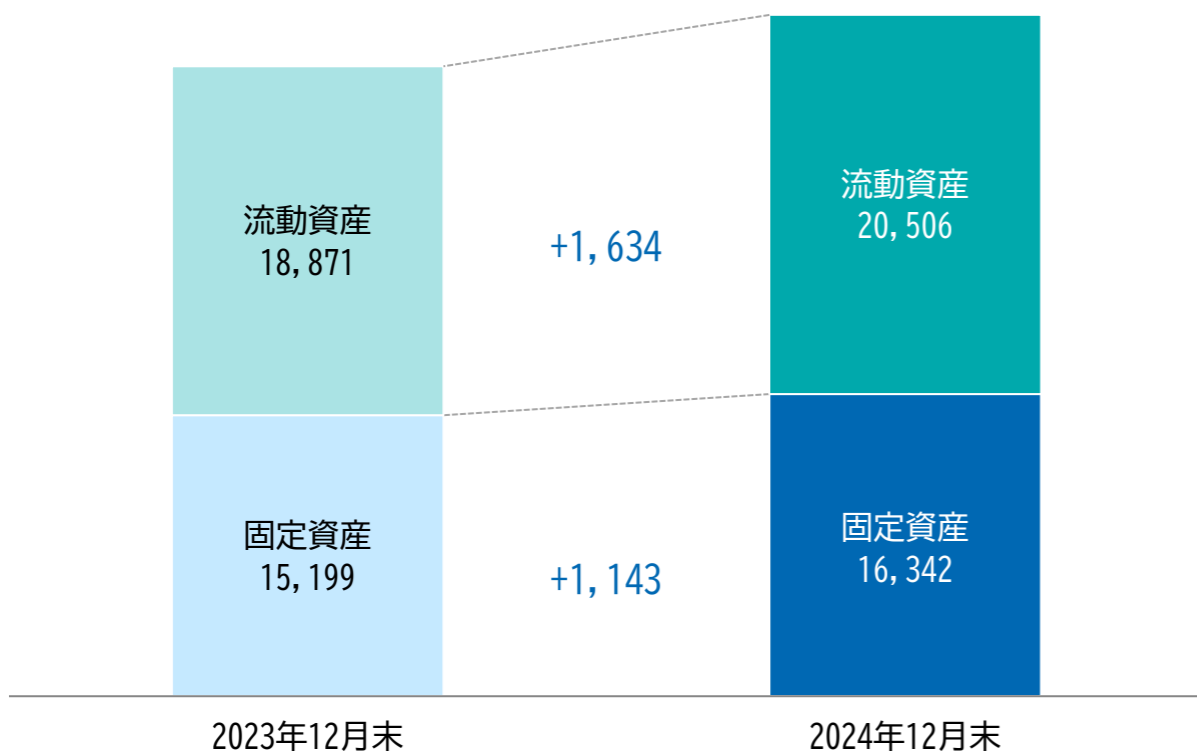
増減要因

- 実験段階の案件が多く、売上は微増
- 多数の問合せや実験依頼が発生している状況は継続

(単位：百万円)

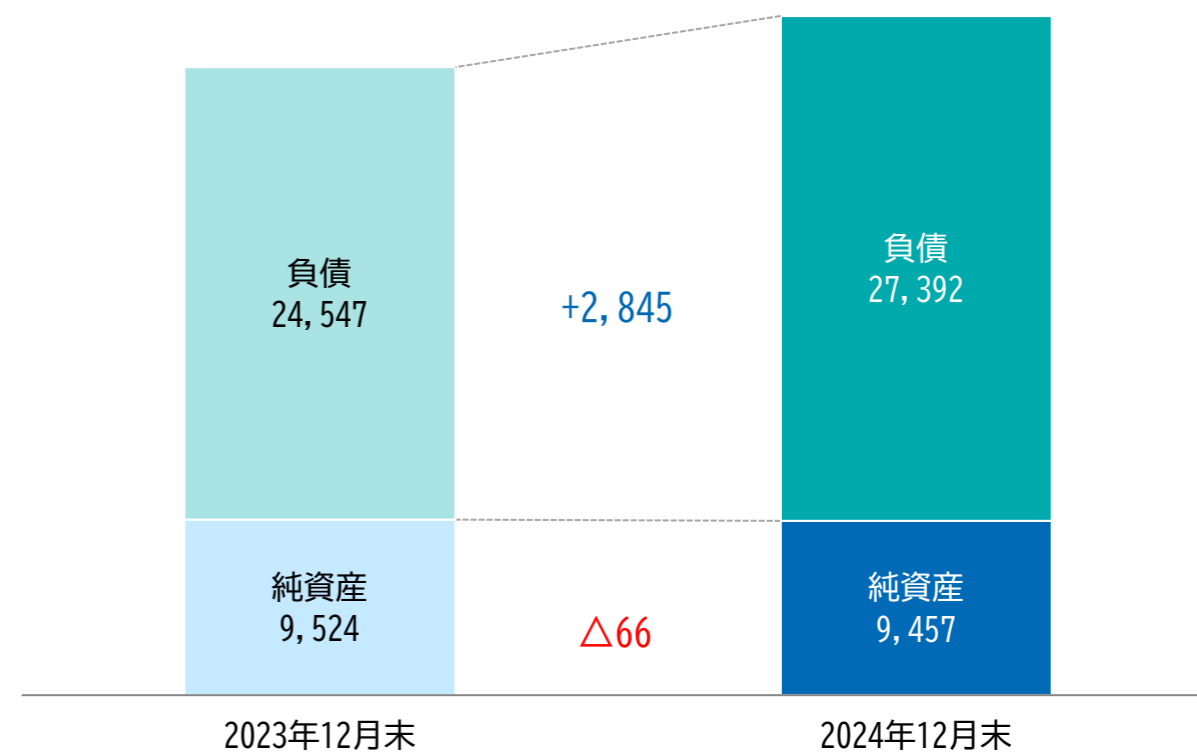
資産の部

- 主に大型工事の進捗等の影響により、昨年比で流動資産が増加
- 茨城県のバイオディーゼル燃料精製プラントやグリーンデータセンターの設立、ベンチャーキャピタル事業における積極的なスタートアップ投資により固定資産が増加



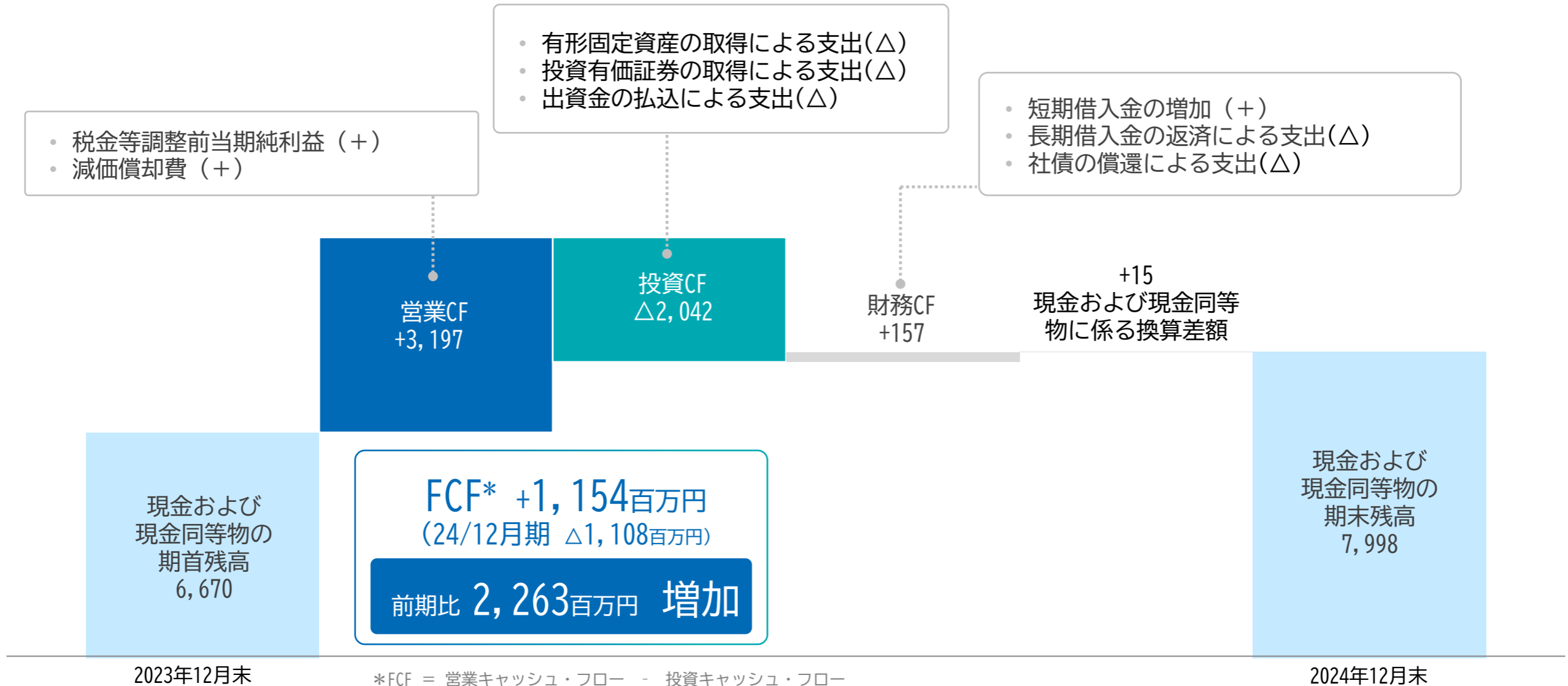
負債・純資産の部

- 茨城県におけるバイオディーゼル燃料精製プラントの建設費用を短期借入で調達したことや、通常の支給月数を超える月数での賞与支給により、流動負債が増加
- M&Aおよび再生可能エネルギー関連事業への設備投資を用途とした長期借入金を返済し、固定負債が減少



(単位：百万円)

BDF精製プラントやグリーンデータセンターの建設や、賞与の支給増加、スタートアップなど積極的に投資
フリーキャッシュフロー（FCF）：幅広い分野での成長投資を行いつつ、株主還元にも充当



理念体系

私たちが果たす使命（ミッション）：環境を守る。未来を変える。

私たちの存在意義（パーパス）：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



2019年度～2020年度

2021年度～2025年度

～2030年度

中期経営計画

PROTECT x CHANGE

成長戦略

海外展開

ストックビジネスの拡大

安定から成長への転化

再生可能エネルギー

技術力・製品開発力

M&Aの推進

+

IT推進

ESG経営を進める上で目指す姿

グローバルな舞台で期待を超える活躍

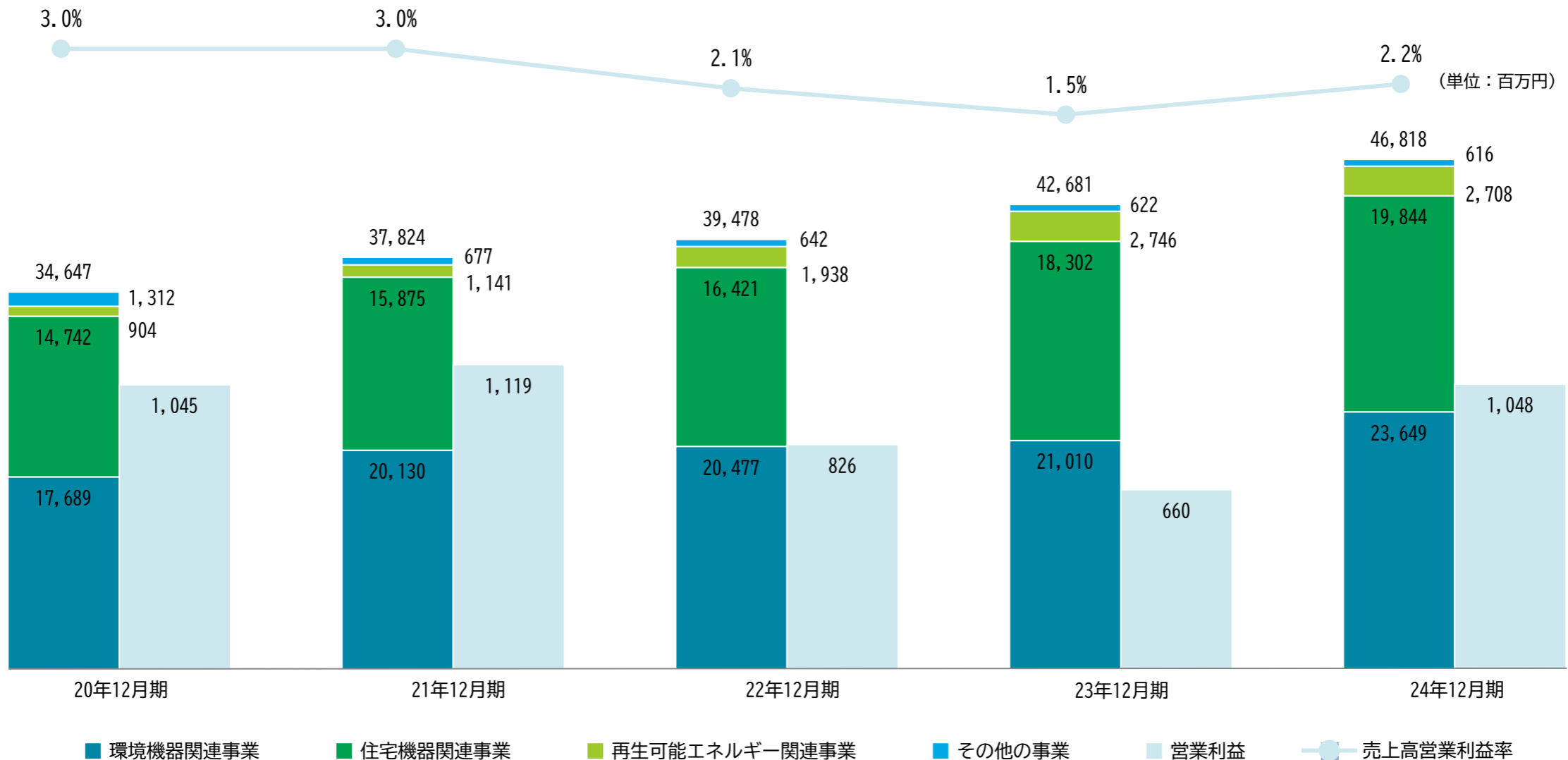
世界から「環境の未来」を期待される企業への躍進

得意分野の拡大と新領域への挑戦

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

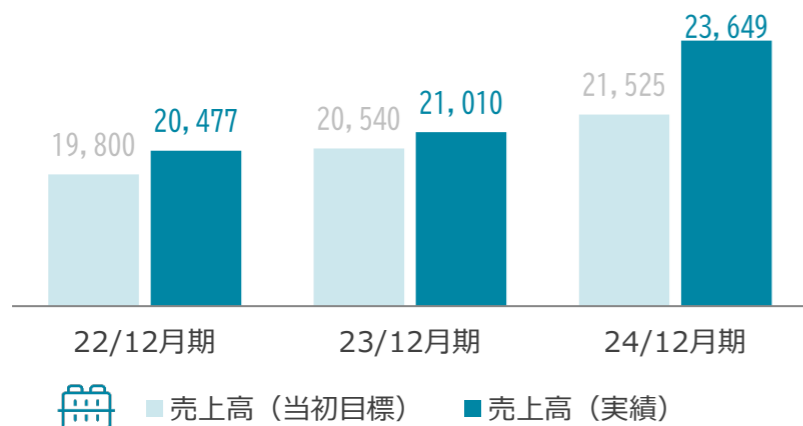
2050年カーボンニュートラルを実現できる組織を
構築し、持続可能な社会を実現するとともに
人々のQOL向上に貢献

前中計の売上高目標を1年前倒しで達成、売上高営業利益率も2.2%と上昇に転じる

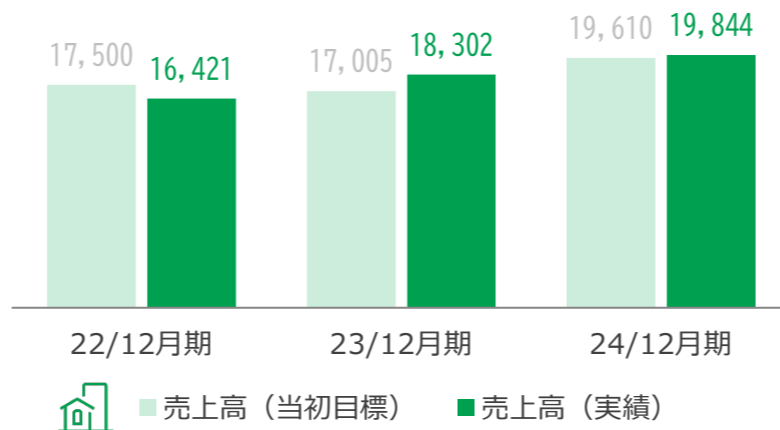


売上高

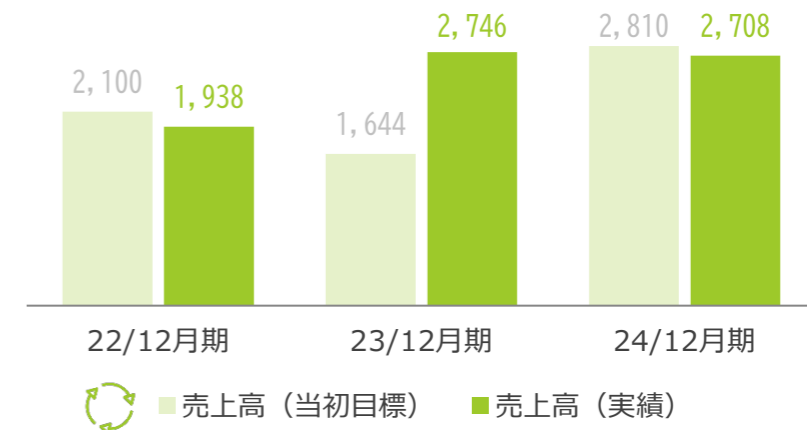
★ 目標達成、連続増収4期目



★ 目標達成、連続増収5期目



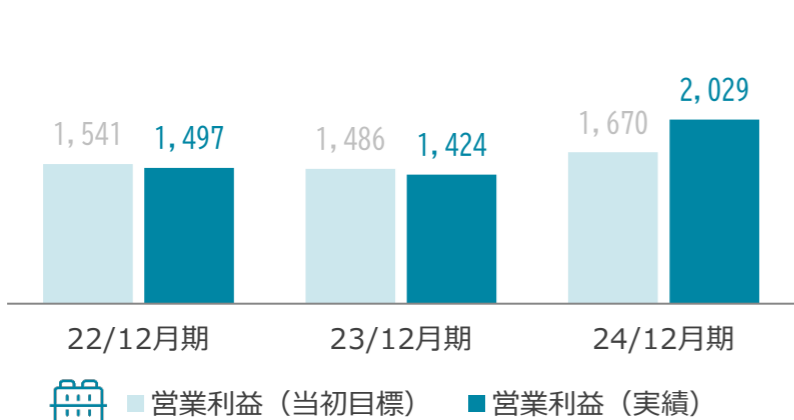
★ 目標僅かに未達



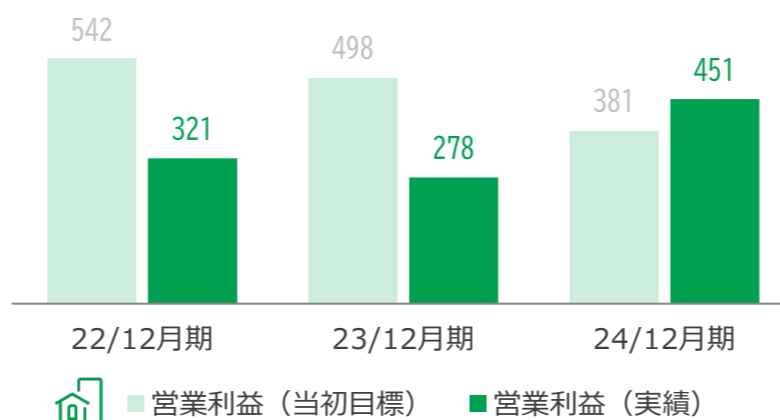
(単位：百万円)

営業利益

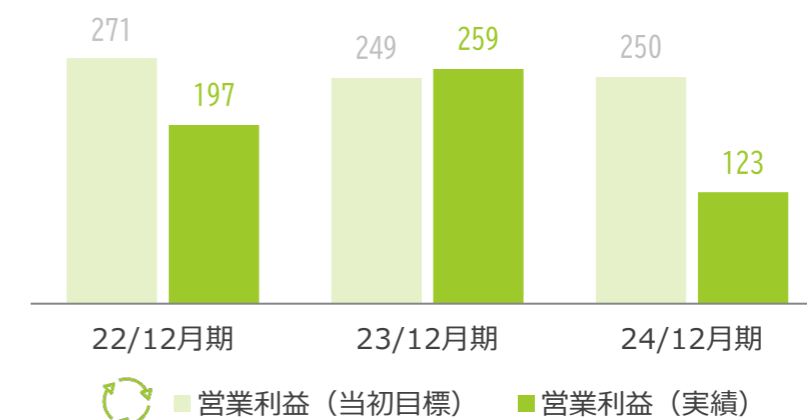
★ 目標達成、増益に転じる






★ 目標達成、増益に転じる








★ 目標未達、減益



(単位：百万円)

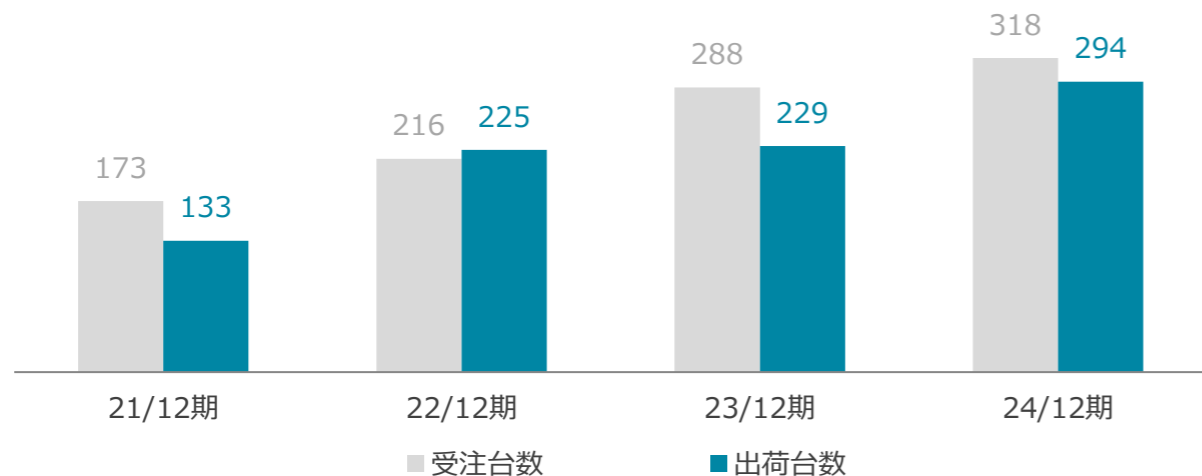
	成長戦略	成果と課題	評価
海外展開 (環境機器関連事業) 	<ul style="list-style-type: none"> • 需要の高いエリアでの現地生産体制の構築 • 海外人財の積極採用 • 海外事業に伴う制度やルールの見直しと新規制定 	<ul style="list-style-type: none"> • インドおよびスリランカにおける新工場の稼働 • バングラデシュに子会社を設立。受注活動開始 • 人財の積極採用は今後も継続、今後は現地人財に相応しい形での教育体制を整備 	○
スtockビジネスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> • 安定的な利益基盤となるStockビジネスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> • 地下水飲料化事業において、原価管理の再徹底、エスコ契約に限らず地下水飲料化システムの機器売りニーズへの対応も強化したことで受注が増加 • 排水処理事業においては営業およびメンテナンス部隊の統合を完了。今後は積極的な修繕計画の提案を進めることでStockビジネスの範囲を拡大 	◎
安定から成長への転化 (住宅機器関連事業) 	<ul style="list-style-type: none"> • ホームセンター向け営業の商圈拡大 (全国対応) • 新規店開拓、新規商材導入および販売、新規工事業の取り組み • 集中購買制の導入による仕入コスト削減に向けた取組継続 • 人財育成 (営業力強化) • バックオフィスを含めた各業務の見える化と平準化 (社員同士の相互補完の実現) 	<ul style="list-style-type: none"> • ホームセンターの商圈拡大は、東日本においては思うように進まず今後の課題 • 新規の代理店開拓は今後も継続。新規商材としてIoTスマートハウスの展開を開始予定 • 施策立案や情報の分析発信等で営業力の底上げを図る営業推進統括部を新設。業務効率も強化 • 集中購買に向けた整備を進め、組織再編も実施。仕入コストの削減を実現 • 人財育成や社員同士の相互補完の取り組みは順調に進捗し、組織の若年化を計画より前倒しで実現。今後は早期の戦力化を図るための教育・研修といった第2ステージへ 	○

※◎: 予定を上回る ○: 予定通り △: 予定より若干遅れ気味 ×: 予定より遅れている

	成長戦略	成果と課題	評価
再生可能エネルギー 関連事業 	<ul style="list-style-type: none"> • D・Oil販売量、自治体とも連携した廃油回収エリア拡大 • 再エネ先進企業(RE100・RE Action加盟企業等)の動向調査・協業・提案 	<ul style="list-style-type: none"> • 事業所およびB5軽油の製造施設を東日本に建設、今後は関東エリアでの営業拡大 • 再エネ先進企業の動向調査は順調。既存取引先への協力依頼や新興メーカーとの新技術の意見交換など、協業に向けたディスカッションを積極的に展開 	○
技術力・製品開発力の向上  	<ul style="list-style-type: none"> • 製造過程で生じるクレームの撲滅を徹底 • 人財育成（専門性強化） • 風力、太陽光発電サイトの継続的開発・安定運用 • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 月次でのクレームに関する情報共有会議や、ISO基準の遵守を徹底し、製造過程におけるクレームは激減 • インド、インドネシアにおいて窒素規制に対応にする製品開発を完了 • インドの寒冷地に対応した浄化槽の開発に向け試験中 • 風力、太陽光発電サイトの継続的開発・安定運用が順調に進捗 • 再エネと発電所セットでのビジネスモデルを展開予定。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も順調に進捗 • 水熱処理は足元の相談増加の環境を踏まえ、組織の強化すべき点を整理し、より能動的に動ける組織を目指す 	△
M&Aの推進 	<ul style="list-style-type: none"> • M&Aを活用した商圏・取扱い商材の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> • 住宅機器関連事業：過去案件の実績堅調。引き続き積極的に検討 • 再エネ関連事業：M&A順調、技術力・開発力の向上 • 今後は東日本地区の強化を企図したM&Aを模索 	○
IT推進 	<ul style="list-style-type: none"> • 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」を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> • 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、高付加価値業務に注力出来る体制づくりを構築 • 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 	△

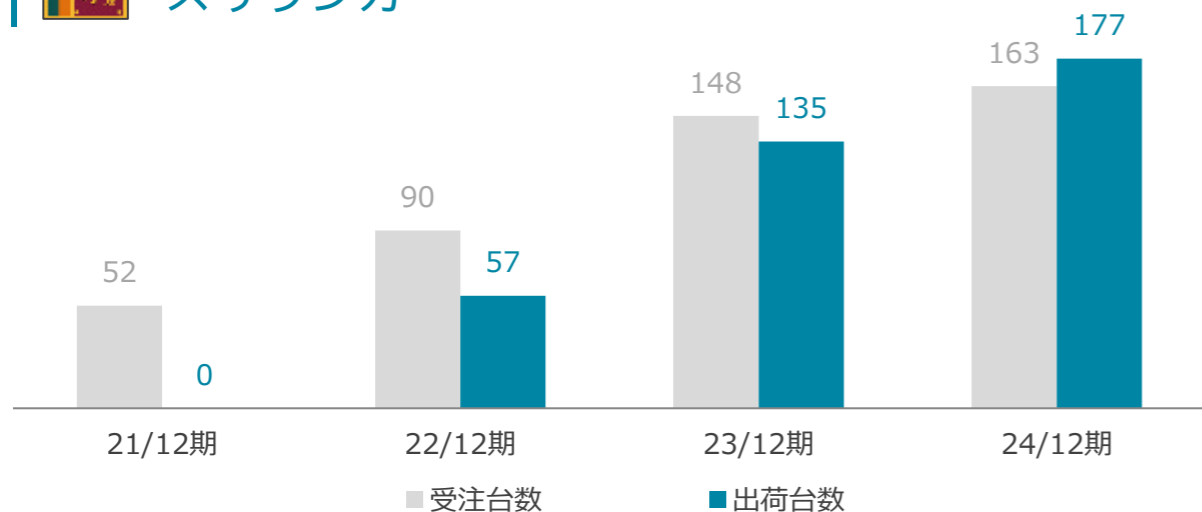
※◎:予定を上回る ○:予定通り △:予定より若干遅れ気味 ×:予定より遅れている

 インド



	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期
● 受注台数	173台	216台	288台	279台
▲ 出荷台数	133台	225台	229台	392台
製造の状況	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 新工場は工員の育成に課題 	<ul style="list-style-type: none"> 自社工場製造分が増加 政府・民間ともに需要旺盛で工場生産が追いつかず

 スリランカ



	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期
● 受注台数	52台	90台	148台	163台
▲ 出荷台数	0台	57台	135台	177台
製造の状況	<ul style="list-style-type: none"> 現地法人設立 	<ul style="list-style-type: none"> インドネシア工場からの輸入で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年10月より組立工場が稼働も、3ヶ月遅れでの決算取り込みのため、2023/12期に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 組立工場の稼働は計画通りに進捗

Appendix / 2025年12月期 業績予想

売上高 | 保守メンテナンスの拡大や海外拠点の市場開拓と生産基盤強化等によりトップライン伸張

売上総利益 | スtockビジネス化の推進、海外拠点の黒字化、新規プロダクトにより利益増加

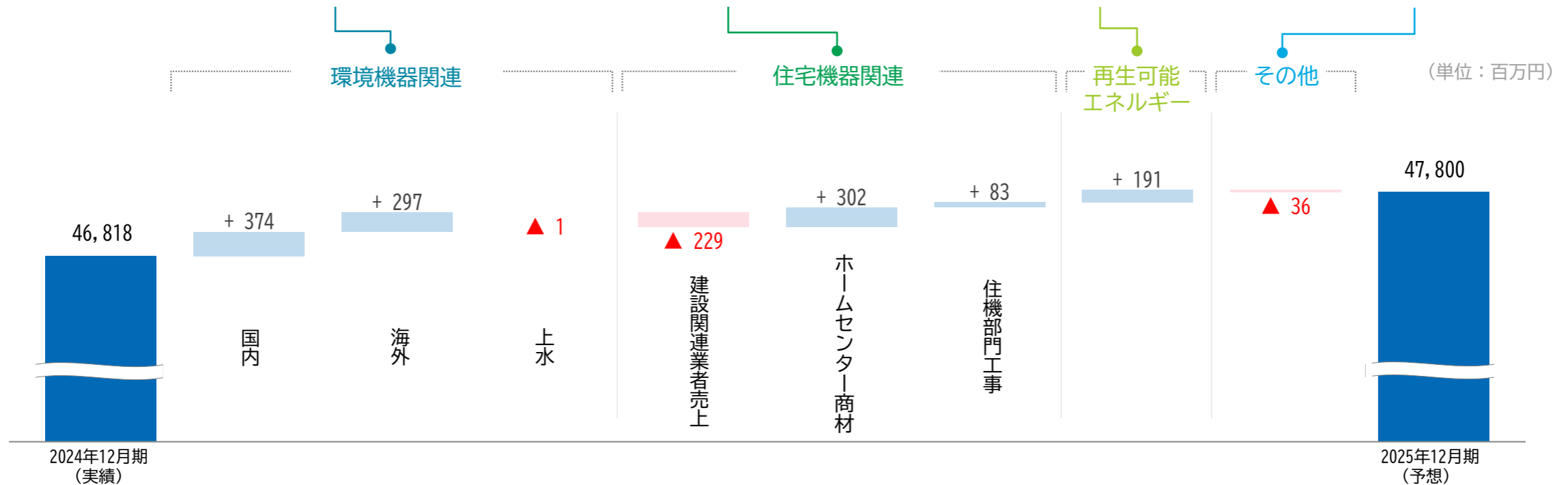
営業利益 | 販売価格の改定により営業利益増加

	2023年度【実績】		2024年度【実績】		2025年度【計画】		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	—	47,800	—	+981	+2.1%
売上総利益	8,866	20.8%	10,217	21.8%	10,585	22.1%	+367	+3.6%
販管費	8,206	19.2%	9,168	19.6%	9,485	19.8%	+316	+3.5%
営業利益	660	1.5%	1,048	2.2%	1,100	2.3%	+51	+4.9%
経常利益	837	2.0%	1,141	2.4%	1,150	2.4%	+8	+0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	0.5%	352	0.8%	650	1.4%	+297	+84.6%
設備投資額	1,391	—	1,250	—	1,366	—	+115	+9.2%
減価償却実施額	764	—	775	—	887	—	+111	+14.4%

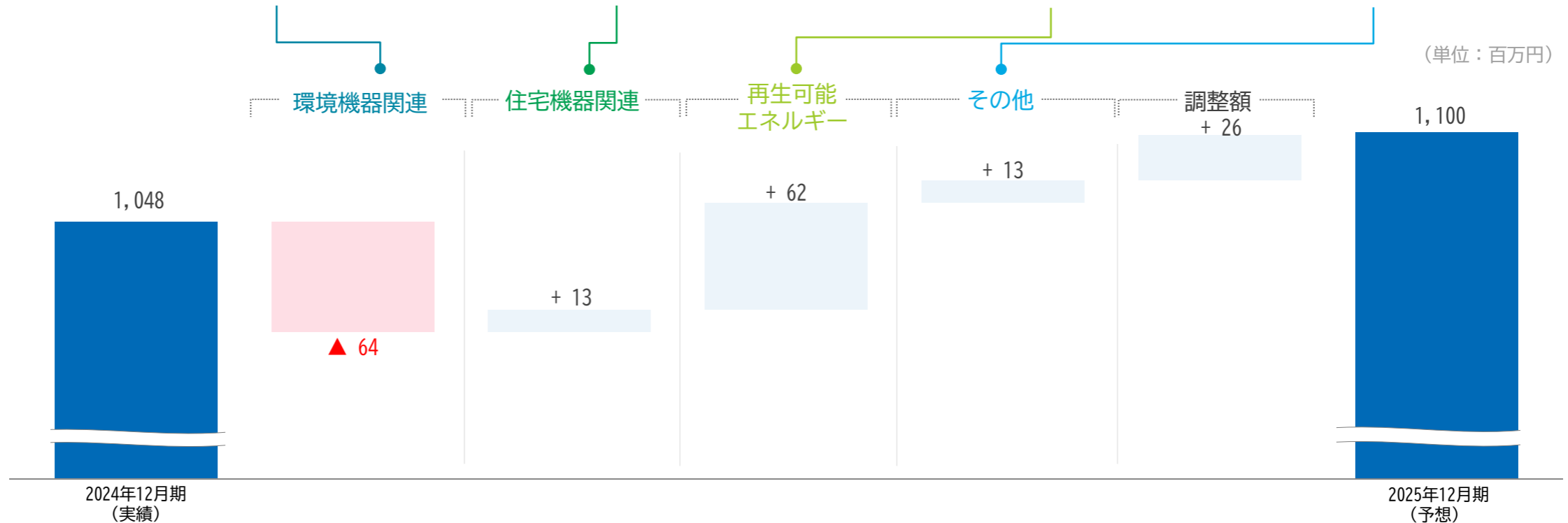
	2023年度【実績】		2024年度【実績】		2025年度【計画】		2024年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	42,681	—	46,818	—	47,800	—	+981	+2.1%
 環境機器関連事業	21,010	49.2%	23,649	50.5%	24,320	50.9%	+670	+2.8%
うち海外売上高	1,477	3.5%	2,434	5.2%	2,732	5.7%	+297	+12.2%
 住宅機器関連事業	18,302	42.9%	19,844	42.4%	20,000	41.8%	+155	+0.8%
 再生可能エネルギー関連事業	2,746	6.4%	2,708	5.8%	2,900	6.1%	+191	+7.1%
 その他の事業	622	1.5%	616	1.3%	580	1.2%	△36	△5.9%
	2023年度【実績】		2024年度【実績】		2025年度【計画】		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%	1,100	2.3%	+51	+4.9%
 環境機器関連事業	1,424	6.8%	2,029	8.6%	1,965	8.1%	△64	△3.2%
 住宅機器関連事業	278	1.5%	451	2.3%	465	2.3%	+13	+2.9%
 再生可能エネルギー関連事業	259	9.4%	123	4.6%	186	6.4%	+62	+50.3%
 その他の事業	38	6.2%	△29	—	△16	—	+13	—
調整額*	△1,339	—	△1,526	—	△1,500	—	+26	—

*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"> 日本：営業体制の変更に伴う提案力強化がより売上高に貢献 グローバル：インド、バングラデシュの安定稼働が売上高増加に寄与 	<ul style="list-style-type: none"> 公共、民間の非住宅の建設需要の取り込みに注力 IoTを活用したスマートホームサービスの展開 	<ul style="list-style-type: none"> バイオディーゼル燃料では商社とも連携し東日本の販路拡大・売上伸長を見込む グリーンデータセンター事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ボトル型ウォーターサーバーから、サブスクモデルの全自動型ウォーターサーバーへの移行に伴う減少



	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"> 前年度の大型案件影響のはく落により営業利益は減少見込み グローバル事業各拠点の組織力強化による利益増加 <ul style="list-style-type: none"> インド工場の体制整備 バングラデシュ拠点の黒字化 	<ul style="list-style-type: none"> 在庫管理を本社一元で行い、適切な価格での仕入れや不良在庫の圧縮などを行い、営業利益を改善 空調関連子会社との協働深化によるビジネスチャンスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> BDF：商社との協力による販売先の拡大、新製造施設の運営開始による利益への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ボトル型ウォーターサーバーから、サブスクモデルの全自動型ウォーターサーバーへの移行進捗による増加



※調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

会社名 株式会社ダイキアクシス Daiki Axis Co.,Ltd.

売上高 46,818百万円（連結/2024年12月期）

設立 2005年7月12日（1958年創業）

経常利益 1,141百万円（連結/2024年12月期）

- 本社
- 松山本社：愛媛県松山市美沢一丁目9番1号
 - 東京本社：東京都中央区東日本橋2-15-4 PM0東日本橋

親会社株主に
帰属する当期純利益 352百万円（連結/2024年12月期）

- 事業内容
- 各種排水処理装置の設計・施工・維持管理
 - 合成樹脂等による製品の製造販売および設計・施工
 - 各種建設材料・住宅設備機器の販売・施工
 - 飲料水の製造・販売
 - 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
 - 風力発電機の製造・販売
 - 太陽光・風力発電に係る売電事業 ほか

資本金 2,556百万円（連結/2024年12月期末）

従業員数 1,073名※（連結/2024年12月末）
※外数、パートタイマーおよび契約社員254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（汚水処理インフラ）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

快適なく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	風力発電機の研究開発・製造・販売、太陽光発電及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・販売及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及び冷凍・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	住宅サッシ及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
株式会社メディア			●		埼玉	連結子会社	太陽光発電システムの設計・施工・販売・維持管理、太陽光発電に係る売電事業
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
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 PRIVATE LIMITED	●				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ナンス業務、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

- 建設関連業者向け(卸売)
- ホームセンターリテール商材(卸売)
- 住機部門工事(施工)
 - 外壁・屋根工事
 - 農業温室
 - ホームセンター店舗建築
 - 空調、冷凍冷蔵設備 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)

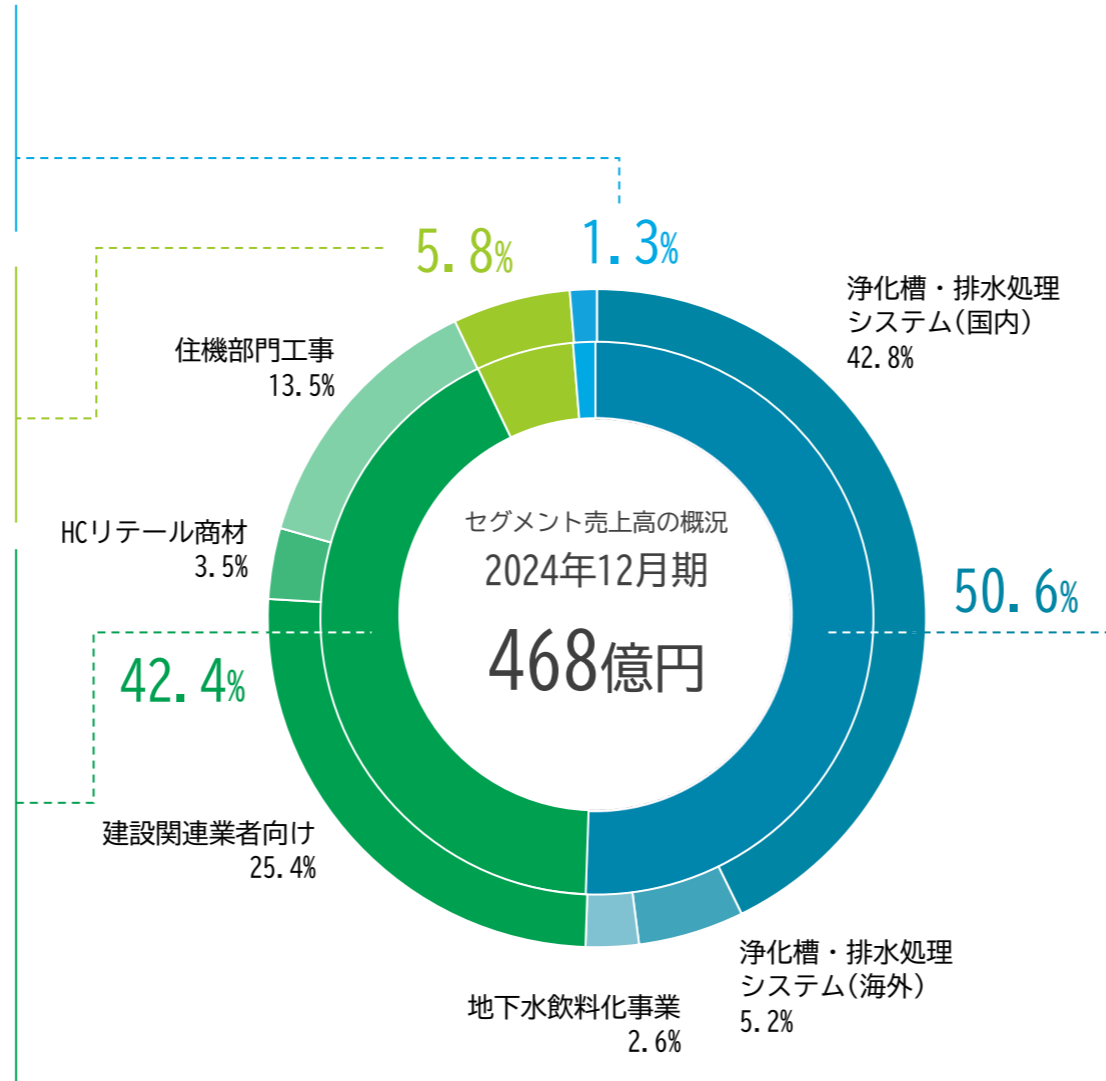


浄化槽(生活排水処理)

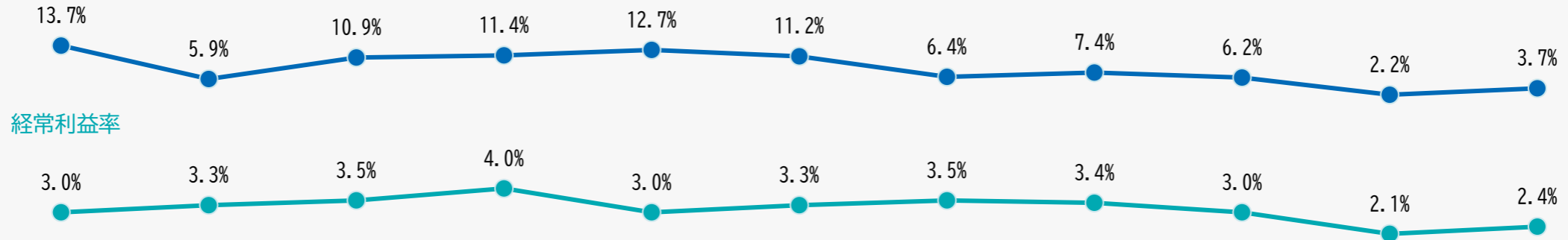


排水処理システム(産業排水処理)

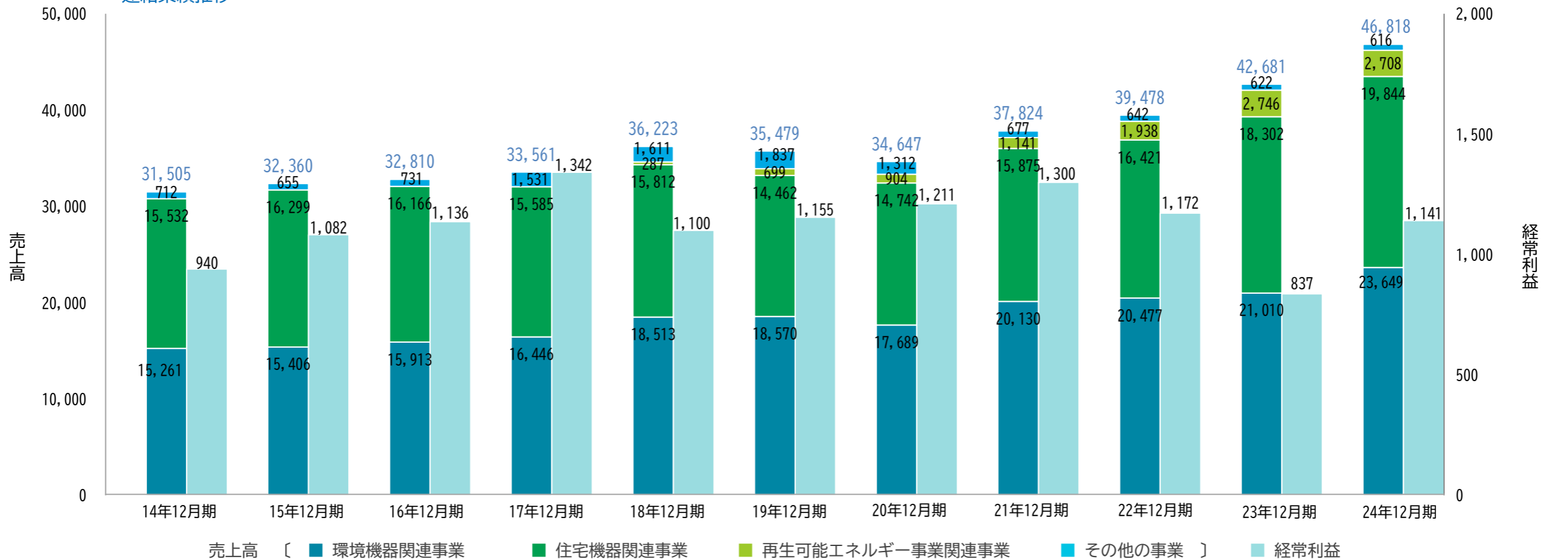
- 地下水飲料化事業



自己資本利益率 (ROE)



連結業績推移

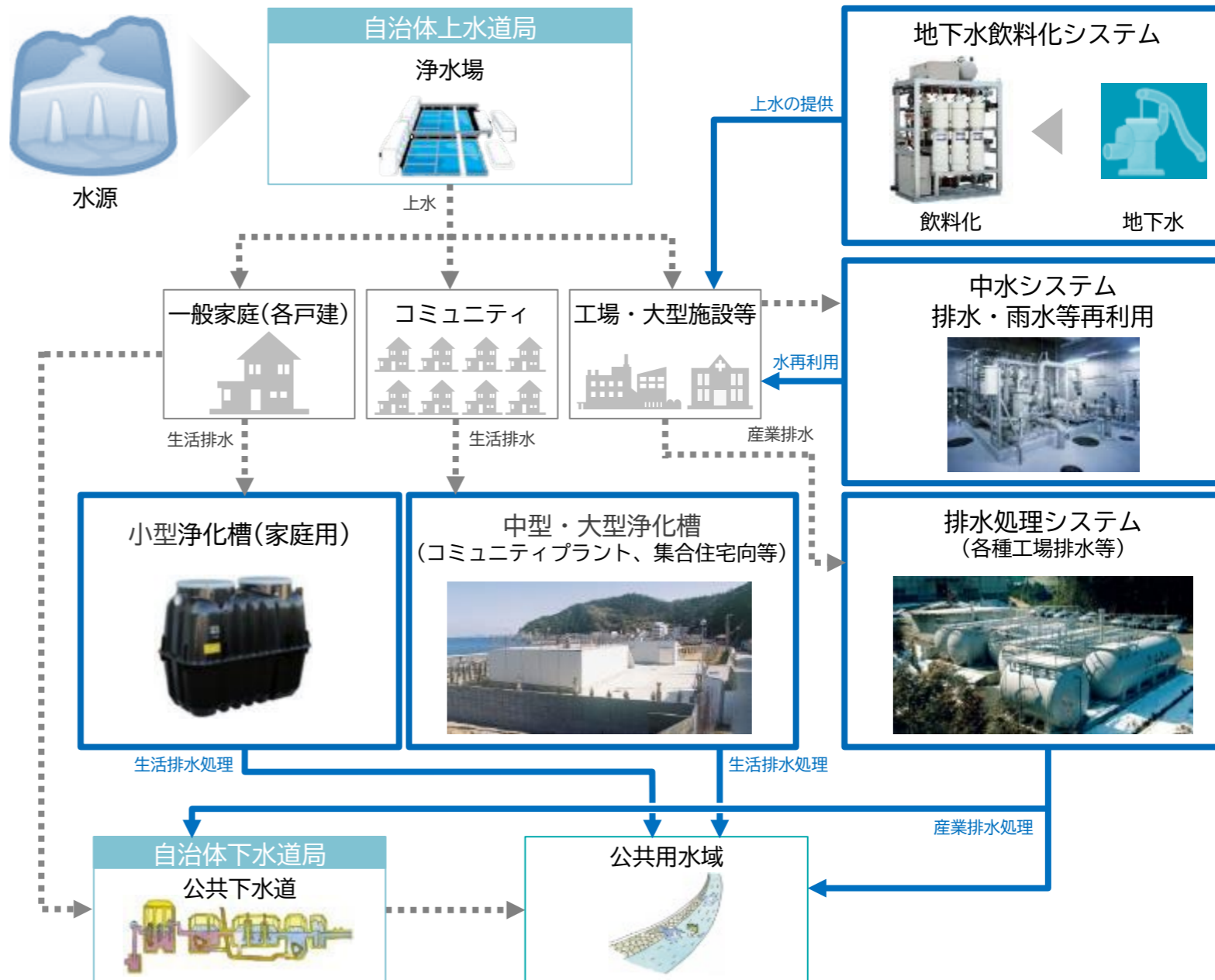


上水設備

- 施工・販売
- メンテナンス
- エスコ

浄化槽・排水処理システム

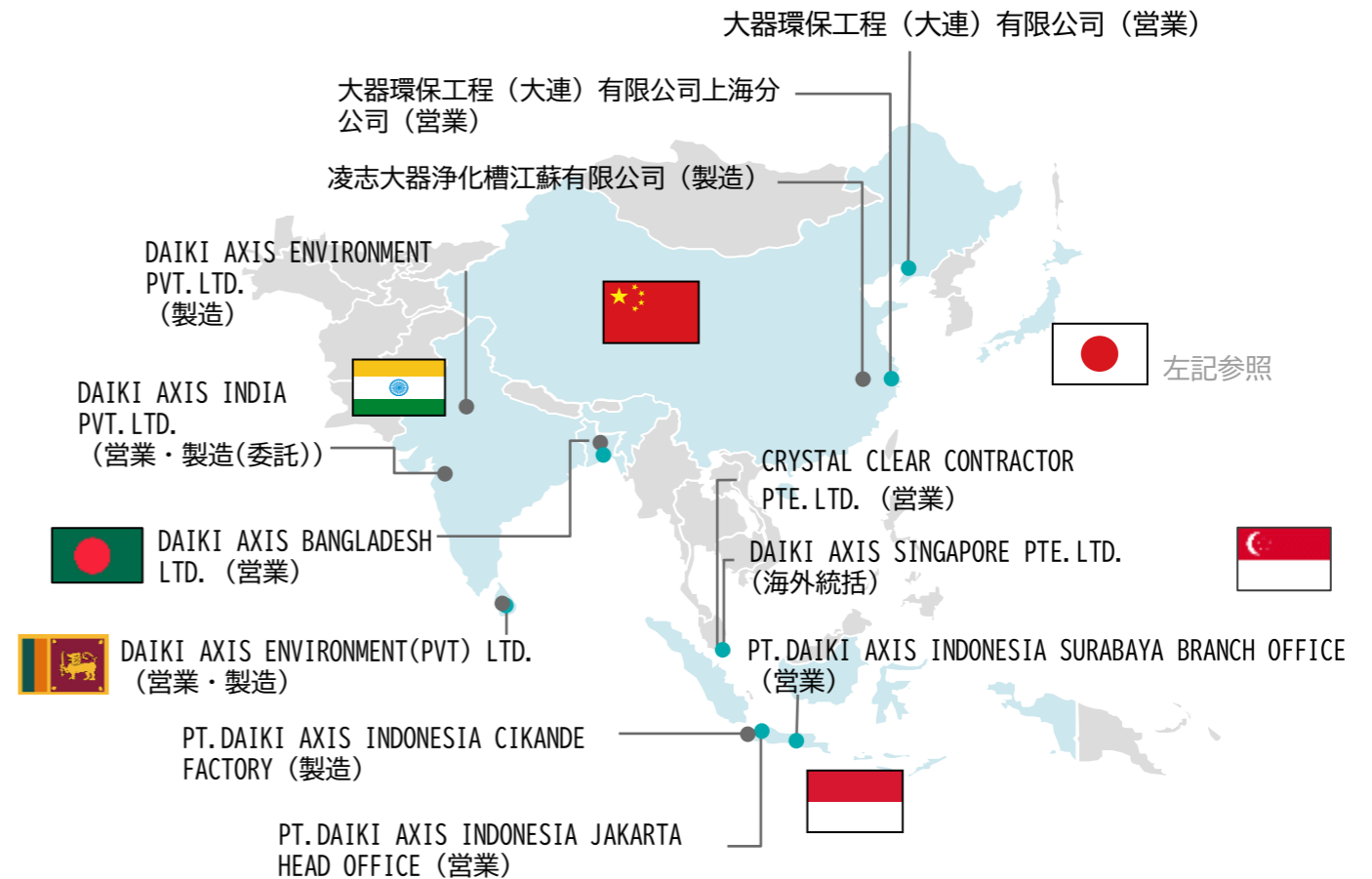
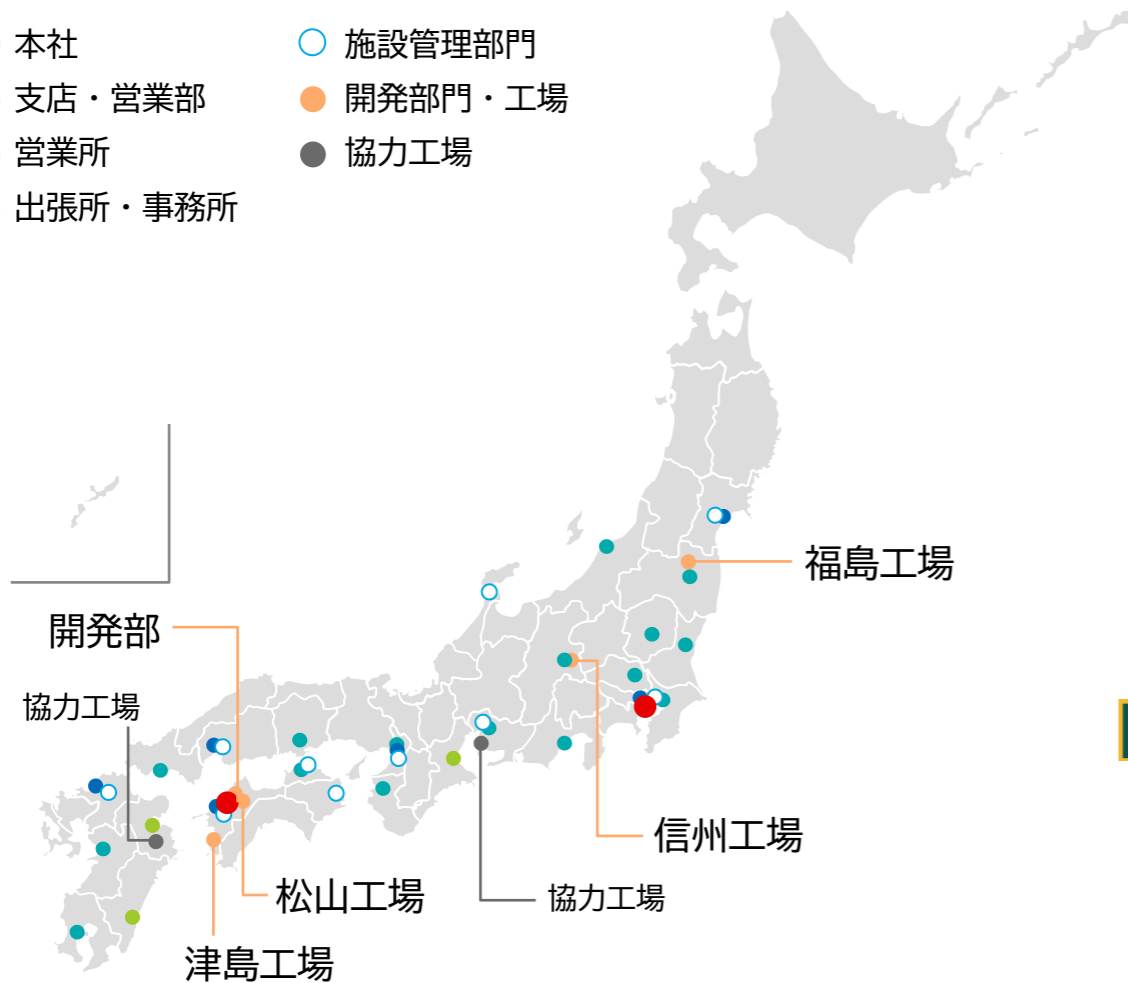
- 開発・製造
- 施工・販売
- メンテナンス・修繕
(家庭用除く)



- 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



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・ハウスメーカーへ向けて販売

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、水源地や工場などの貯水タンク、観光用の大規模ガラス温室を施工

空調設備工事

M&Aにより新規参入、商業施設などへの空調設備の施工



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)



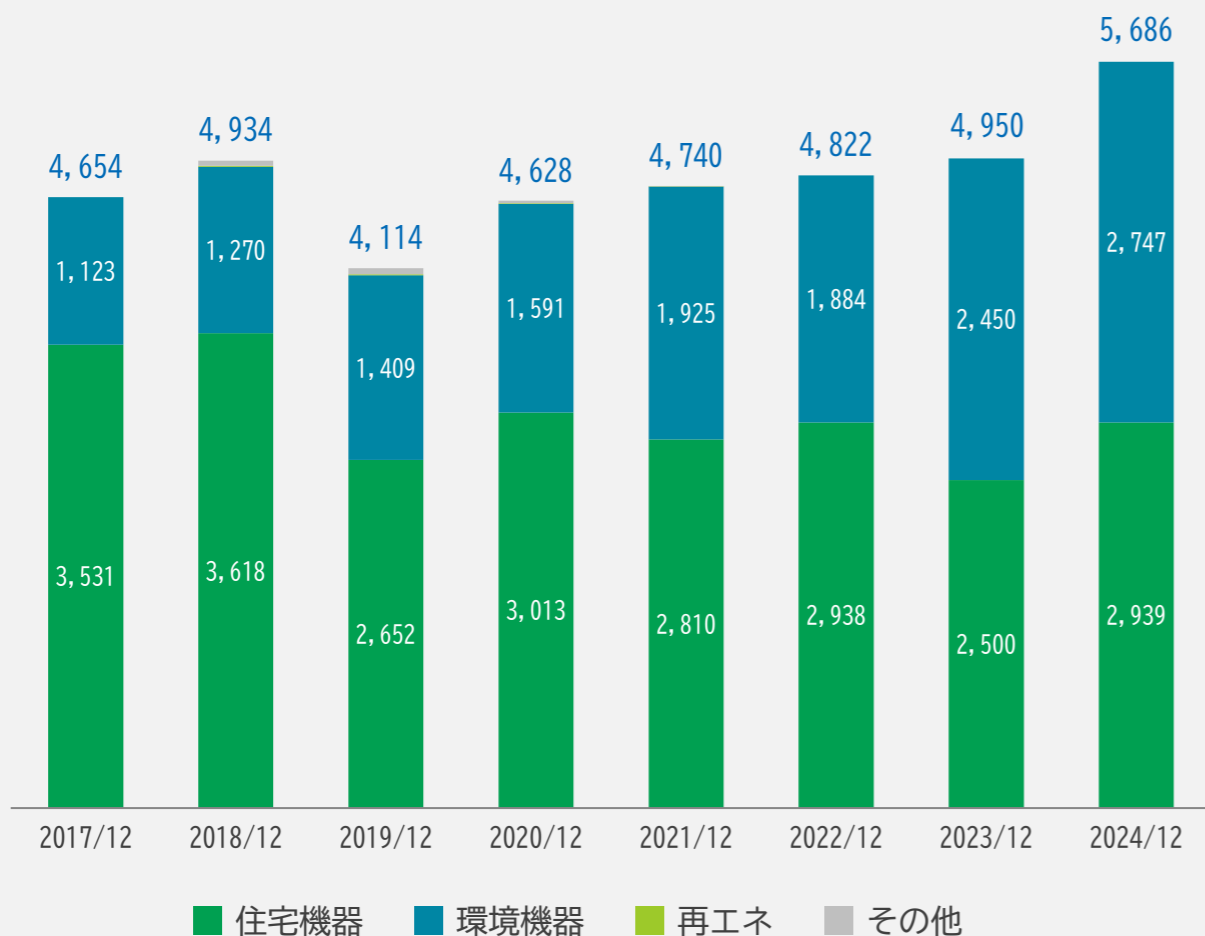
木構造(飲食店)



- 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
- ・ 太陽光発電及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・販売及び精製プラントの販売
- ・ 水熱処理事業

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

- 「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

- 高度な水処理技術を活かした家庭用飲料水事業を愛媛県を中心に中四国地方の一部で展開
- 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の取り扱いも開始



ボトル型ウォーターサーバー



全自動型ウォーターサーバー

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





- 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

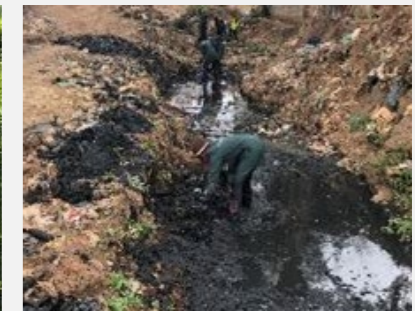
- ❗ アジア・アフリカにおける水環境の悪化は深刻な問題
- ❗ 一方で生活排水に関しては監視・規制体制の不備、
罰則の不備から、規則が守られていない地域も



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



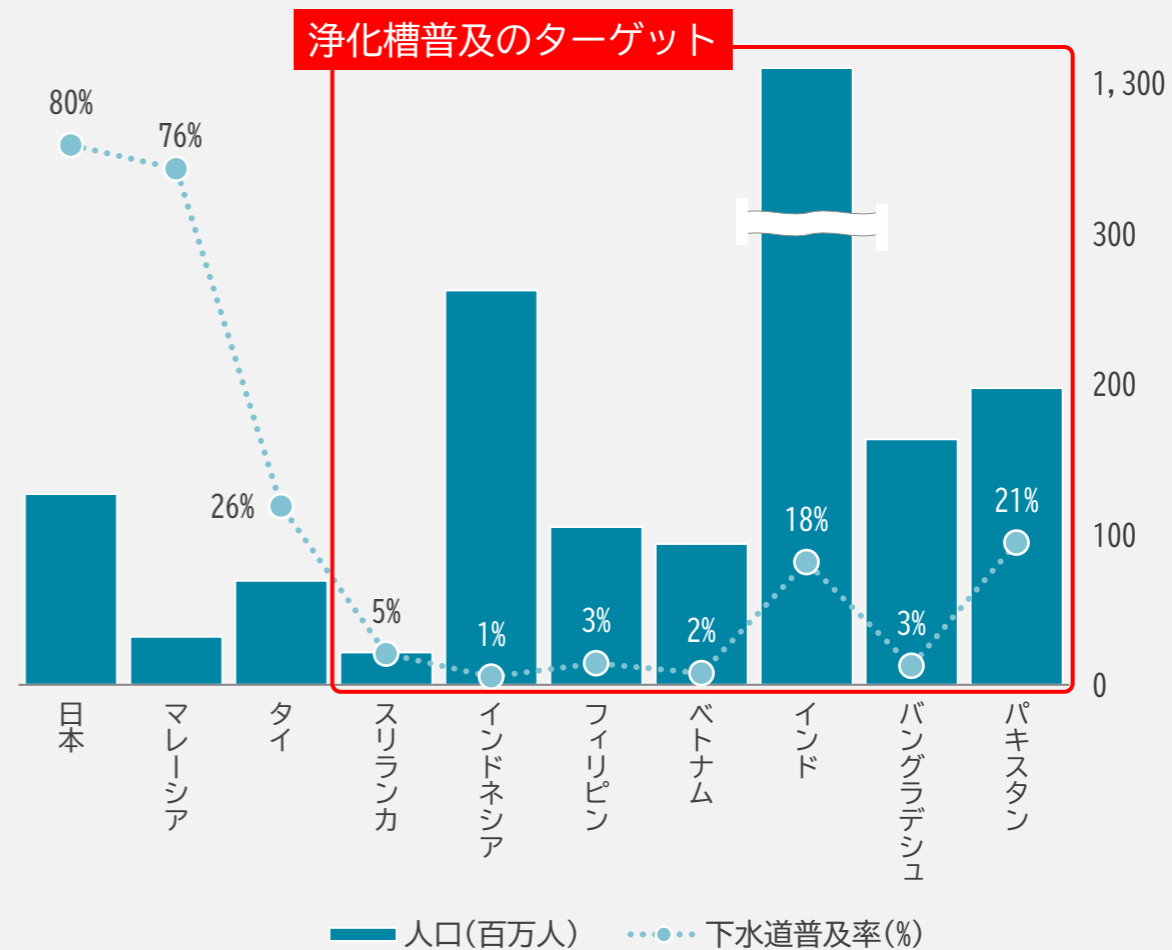
- 世界の水ビジネス市場は今後10年で大幅に拡大、下水においても2030年には2019年の2倍弱に
- 巨大な人口を抱えるアジアにおいて下水道普及率は極端に低い水準。今後、浄化槽普及のポテンシャルは大

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



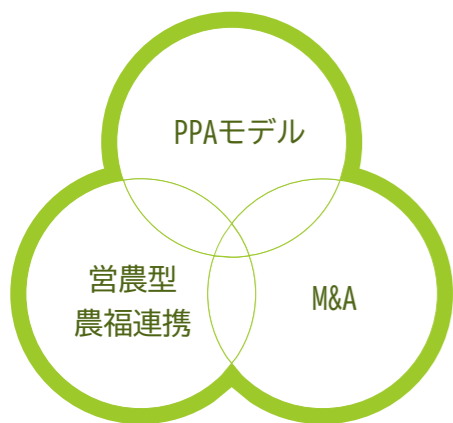
出典：「Global Water Market 2017」(Global Water Intelligence)



- FIT制度終了に向け、社会課題解決の対応を目指し、自家消費型太陽光発電、農福連携・営農型太陽光発電などの独自の取り組みを展開
- 環境省実証事業における50kWの風力発電機はシステム実用化後の大きな市場拡大を期待

新たな再生可能エネルギー普及に向けた取り組み

FIT制度終了に向けた持続可能な事業展開



- PPAモデル**
 世界的な環境意識の高まりによってさまざまな方法での電力需要が高まっていることに鑑み、PPAモデルでの大口電力需要家への売電事業を展開
- 農福連携**
 荒廃農地を活用、営農型太陽光発電を行い、農業生産に障がい者が取り組む。農業と福祉、再エネを連携させた新たな取り組み
- M&A**
 M&Aによって技術力・購買力を高めることで需要に対して迅速に対応できる体制を構築



農福連携・営農型太陽光発電

低圧風力発電機に関する技術開発

- 環境省実証事業として、3社協働で定格出力50kWの風力発電機の開発・普及に取り組む。現在は実証事業は終了し、参画企業による実証実験中
- ダイキアクシスグループは、FRP成形技術を活用し、翼生産を担当(津島工場にて生産)

	風力発電全体設計等
	AIメンテナンス支援ツール開発
	ブレードの生産

システム実用化後の商用化後はブレードをライン生産し、ダイキアクシスネットワークでの営業などを想定

地産地消の循環型エネルギーの需要拡大

- 環境意識の高まりからバイオディーゼル燃料の原料である使用済み食用油の需要が国内で活発化。茨城県に自社製造プラントを建設し、需要の高い関東での供給を開始する
- 上記製造プラント稼働にあわせ、空港各社で使用する作業車へバイオディーゼル燃料(B100)の提供を拡大し収益性も高める

