

株式会社ダイキアクシス（4245）

25/12期 決算説明会レポートおよび中計分析

過去最高益更新

25/12期の連結売上高は**483.2億円**、営業利益は**12.7億円**と大幅な増益を達成。

価格転嫁の成功

仕入価格や外注費の高騰に対し、販売価格への転嫁が順調に進捗。

成長戦略投資の継続

人的資本、広告宣伝、デジタル化への投資を加速させつつ増収増益を実現。

25/12期 全社業績ハイライト：期初予想を超過達成

売上高

483.2億円

↗(YoY +3.2%)

営業利益

12.7億円

↗(YoY +21.3%)

経常利益

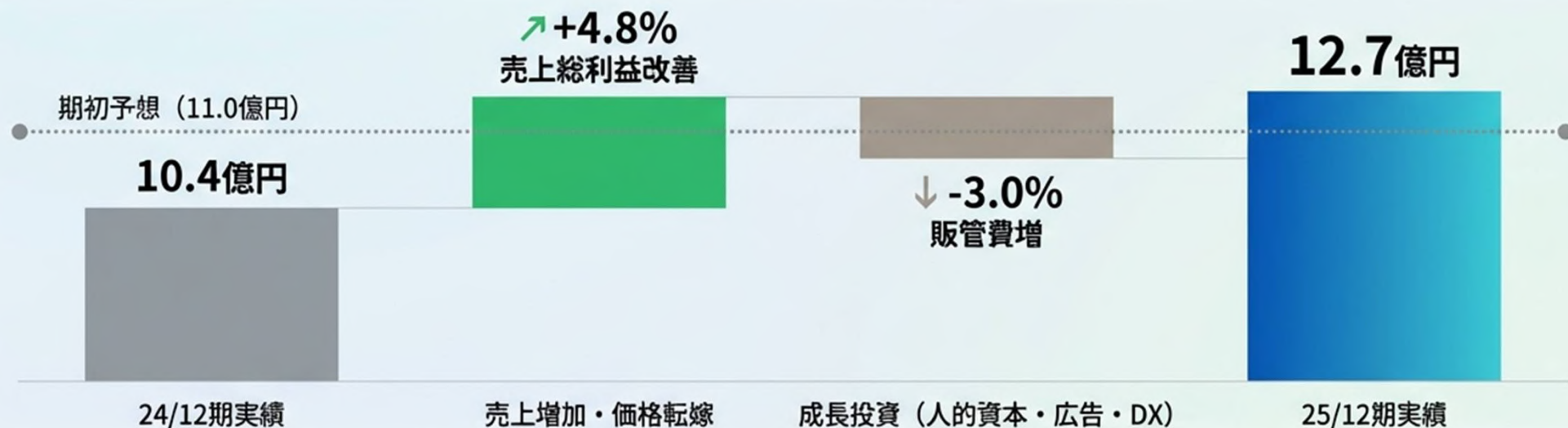
13.0億円

↗YoY +14.0%)

純利益

4.6億円

↗YoY +31.1%)



25/12期 国内環境機器、住宅機器関連事業が全体収益を牽引

決算実績 / セグメント別

	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

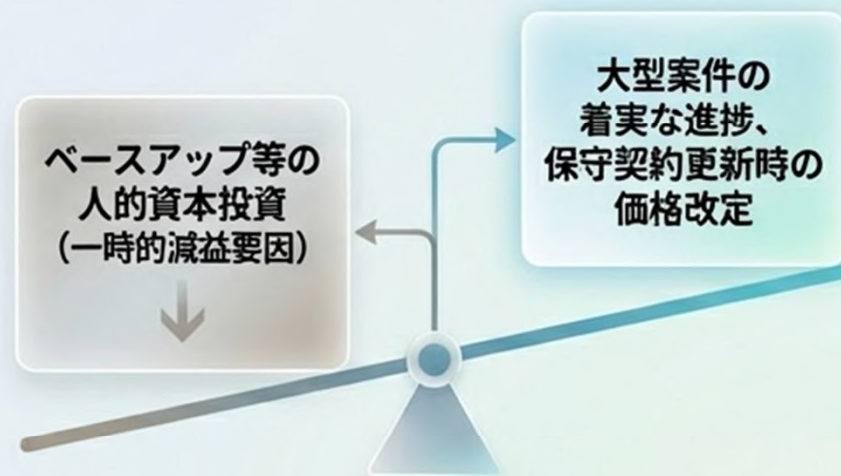
環境機器関連事業（日本）：盤石なストック収益基盤

収益構造の変遷



↗ 売上高：246.8億円 (YoY +4.4%)

↘ 営業利益：18.9億円 (YoY -6.5%)

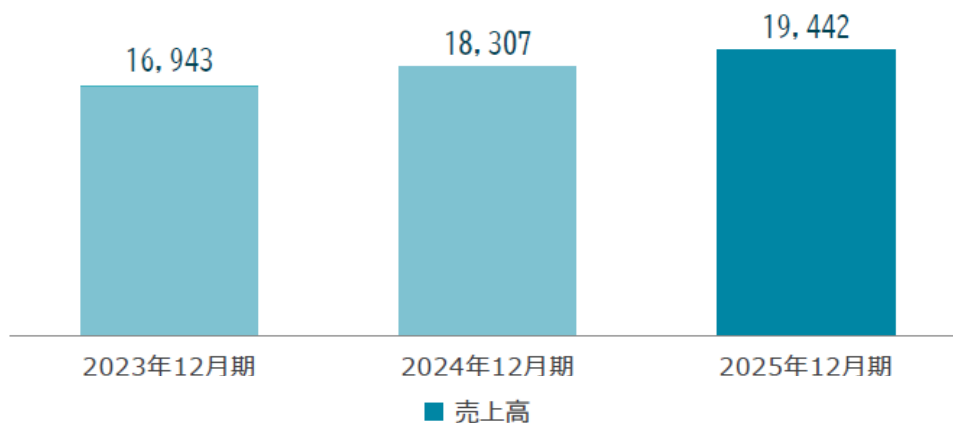


グループ間での技術力共有により営業提案力が底上げされ、安定したキャッシュフローを創出。

環境機器関連事業（日本）：盤石なストック収益基盤

（単位：百万円）

浄化槽・排水処理システム（国内）



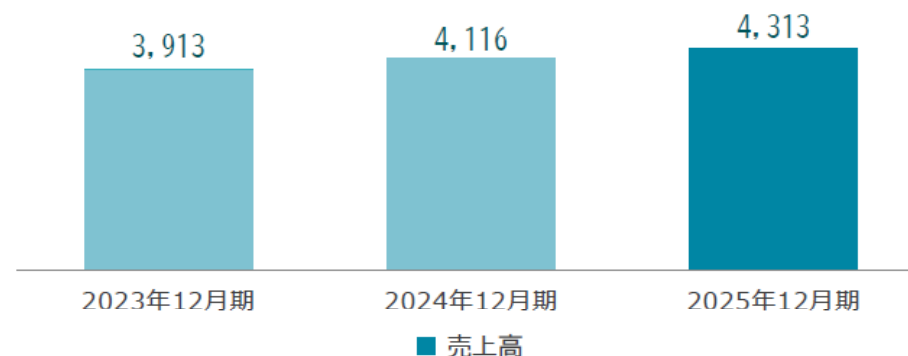
トピックス

- ・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

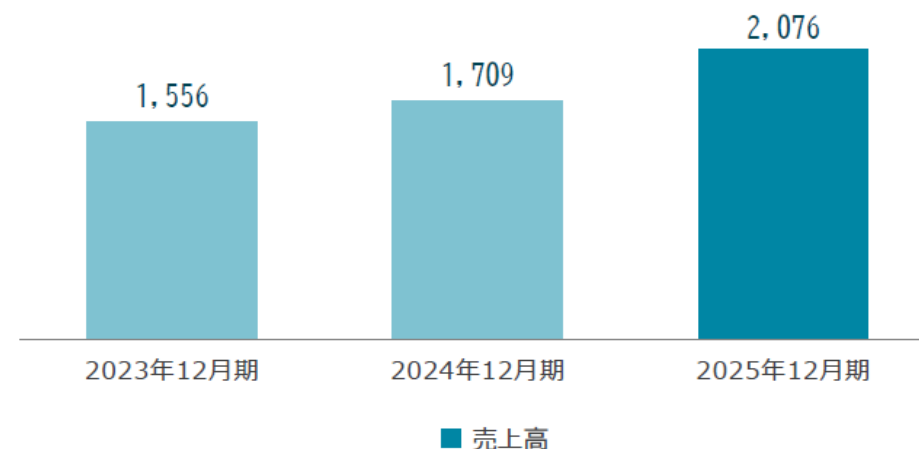
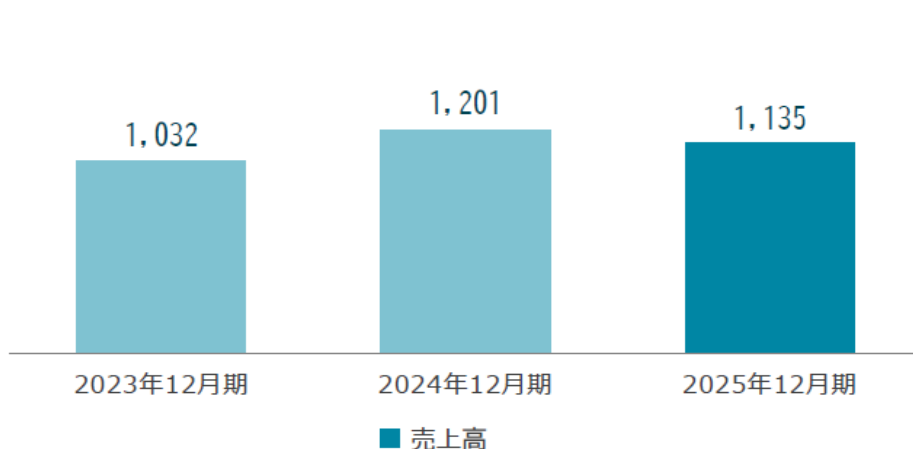
環境機器関連事業（日本）：盤石なストック収益基盤

※ 『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

(単位：百万円)

地下水飲料化事業

建物総合管理事業 *



トピックス

増減要因

- 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

- 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

トピックス

増減要因

- 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

- 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

環境機器関連事業（グローバル）：次なる飛躍への布石



インド (India)

Status: 投資先行フェーズ

浄化槽需要は堅調。製造手順の抜本的見直しと営業人員強化により、中長期的な量産体制を構築中。

1

2

3

スリランカ (Sri Lanka)

Status: ブランド確立フェーズ

グリーンラベル認証取得、大統領環境賞受賞。イラストコンテスト等で認知度強化。

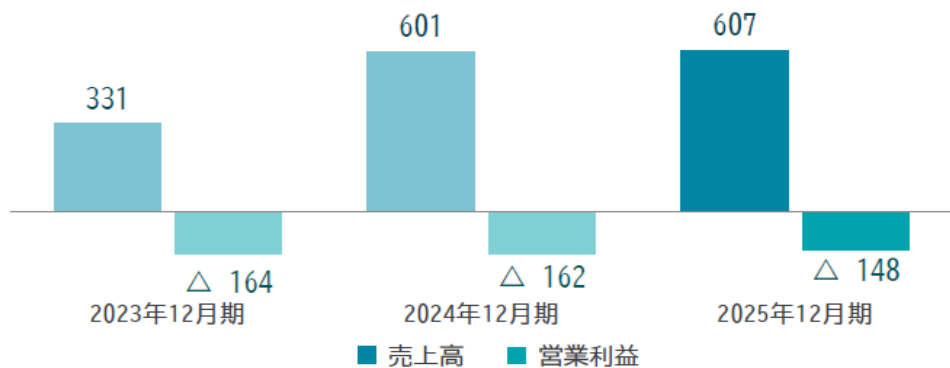
インドネシア (Indonesia)

Status: 高収益化フェーズ

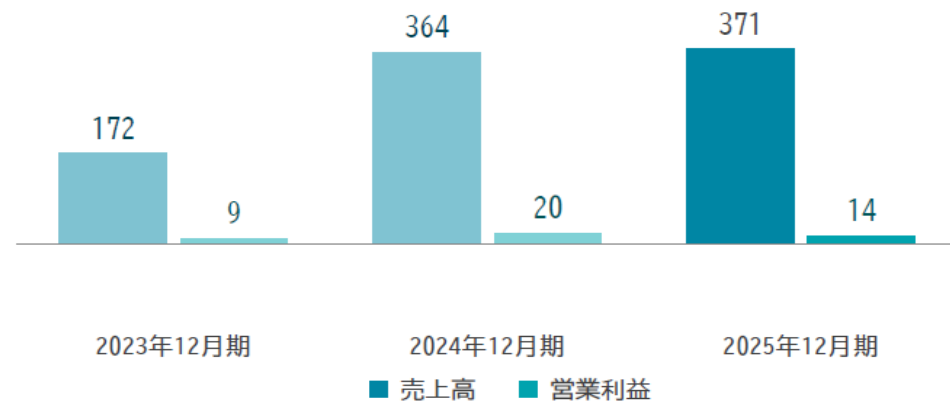
前期大型案件の反動減。工場系排水処理案件（高利益率）を受注できる体制へシフト。

環境機器関連事業（グローバル）：次なる飛躍への布石

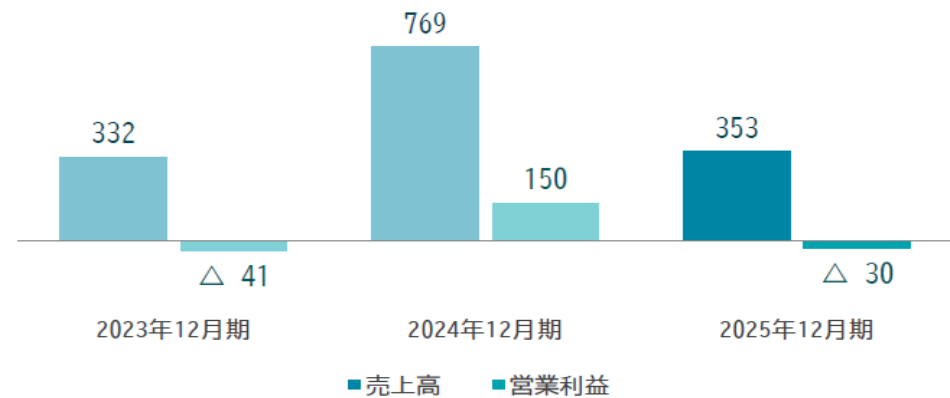
 インド



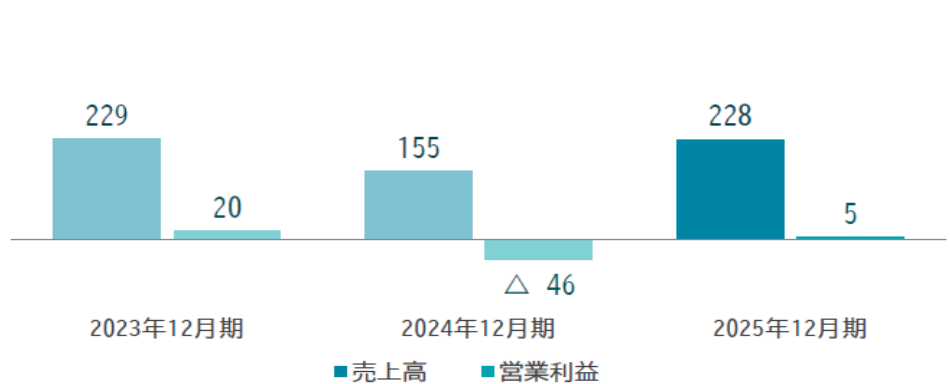
 スリランカ



 インドネシア



 中国



(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

(単位：百万円)

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

セグメント分析：住宅機器関連事業

新設住宅着工戸数の減少トレンド下でも、堅調な売上成長を実現



[強固な販路]

大手ハウスメーカーや地域密着型工務店への深耕営業が奏功。

[高粗利案件の獲得]

冷凍冷蔵・空調設備工事など、相対的に粗利率の高い商材へのシフトが売上総利益を押し上げ。

再エネ・その他事業：次世代グリーンエネルギー基盤の構築

再エネ事業 売上高 **24.3億円** (YoY -10.3%) / 営業利益 **1.1億円** (YoY -5.2%)



太陽光

FIT売電堅調。
前期大型案件の反動減。



風力

小形風力発電35拠点が
安定稼働。



バイオディーゼル

東日本エリア展開本格化。
SAF需要を見据えた布石。



その他（家庭用飲料水等）

全自動型サーバー切り替えに伴う
一時的費用（損失2,200万円）。

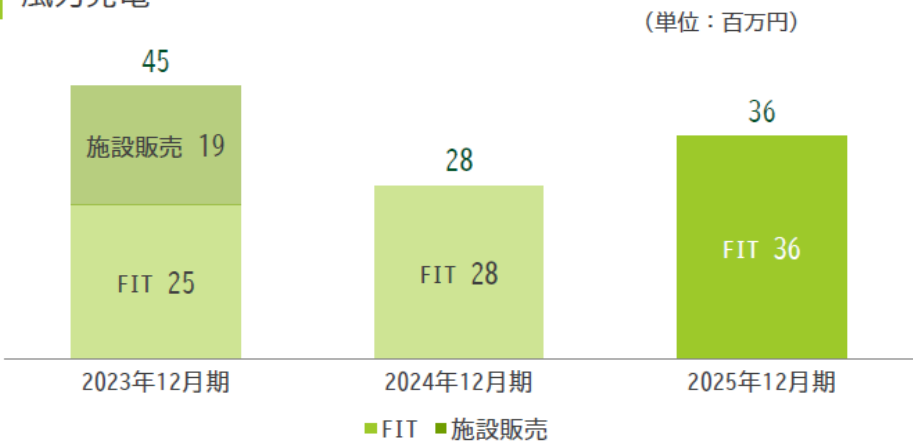
セグメント全体としては端境期による減収減益だが、将来に向けた布石は完了。

再エネ・その他事業：次世代グリーンエネルギー基盤の構築

太陽光発電



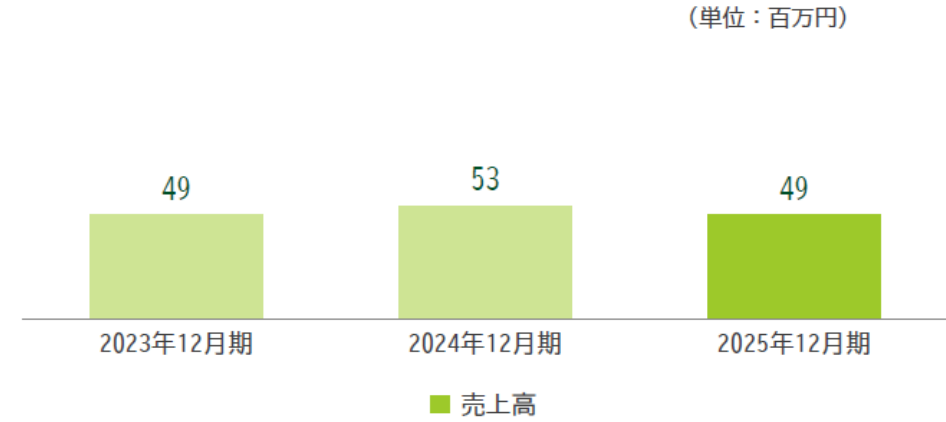
風力発電



バイオディーゼル燃料



水熱処理

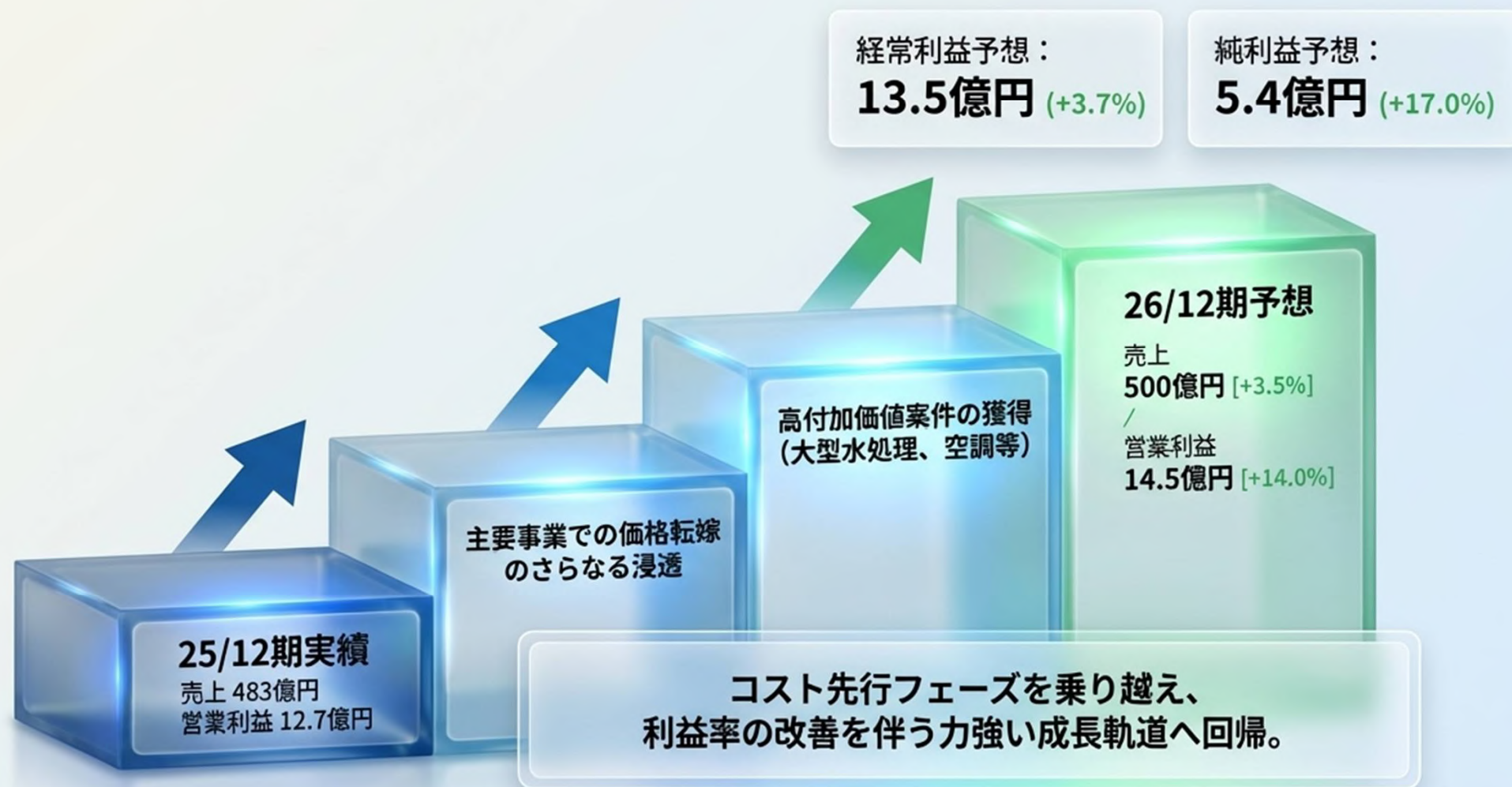


全社ポートフォリオの構造転換：成長の「Jカーブ」



「稼ぐ力 (国内)」が「未来の成長 (グローバル・再エネ)」の先行費用を支える、
極めて健全なポートフォリオ構造。

26/12期 業績予想（全社）：投資回収による「2桁増益」シナリオ



26/12期 業績予想（全社）：投資回収による「2桁増益」シナリオ

通期業績予想 / セグメント別

	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

部門別予想①：環境・住宅機器（稼ぎ頭の進化）



住宅機器（ディフェンシブ戦略）

売上高 **210**億円 (+1.8%)

営業利益 **6.8**億円 (-5.0%)

前期高利益案件の反動減を吸収するため、在庫管理の本社一元化とDX活用で高水準の利益率を「死守」。



環境機器（オフエンシブ戦略）

売上高 **255**億円 (+3.3%)

営業利益 **21.8**億円 (+14.8%)

インドをはじめとする海外拠点の営業力強化と製造効率向上により、大幅な利益増加を牽引。

部門別予想②：再エネ・その他（次世代エンジンの点火）

再生可能エネルギー関連事業

売上高 **31.6億円 (+30.0%)** / 営業利益 **3.0億円 (+155.6%)**

太陽光を活用した「グリーンデータセンター」の本格稼働、
および「水熱処理」の実機販売が利益急拡大に直結。

その他事業

売上高 **3.4億円 (-41.2%)** / 営業損失 **0.4億円**

一部事業売却による減収。主力となる「全自動型
-サーバー」の販売増にリソースを集中投下。

27/12期 中計予想の妥当性検証：全社目標達成の極めて高い蓋然性

中計最終年度（27/12期）の営業利益目標14.5億円に対し、
26/12期予想の時点で既に同額に到達する計画。
中計の利益目標は非常に保守的であり、達成の妥当性は極めて高い。



※売上高目標530億円へも、現在の483億円から年率数%の成長で到達可能な射程圏内。

27/12期 中計予想の妥当性検証：全社目標達成の極めて高い蓋然性

【参考】中期経営計画の進捗			2025年度		2026年度	2027年度
(単位：億円)			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

※売上高目標530億円へも、現在の483億円から年率数%の成長で到達可能な射程圏内。

中計検証：環境機器（日本市場） 過疎対策としての浄化槽の可能性

国策の追い風

2026年（令和8年）に向けた動き

脱炭素化推進事業: 省エネ性能の高いブロウ（送風機）への交換や最新型浄化槽への更新に対し、特設の補助枠（約18億円規模）が継続・拡充予定。

災害復旧支援: 被災地での迅速な復旧のための台帳システム整備、災害に強い浄化槽への転換支援が強化。

27/12期 目標：売上高**230億円** / 営業利益**27.2億円**

- ・ 過疎地域における生活排水処理の課題に対し、浄化槽は下水道に代わる「分散型インフラ」として非常に高いポテンシャル。
- ・ 特に人口減少が進む地域では、莫大な建設費と維持費がかかる下水道の延伸は非現実的で、建物ごとに設置できる浄化槽の重要性が増す。

過疎地域での浄化槽普及、3つの大きなメリット

- ・ **低コスト・即効性:** 下水道のような長期の管渠工事が不要で、設置日から効果を発揮。
- ・ **人口変動への柔軟性:** 各戸に設置し、空き家増でも下水道の様な「巨大な負債（維持管理費）」になりにくい。
- ・ **災害への強さ:** 2024年の能登半島地震で、点在設備で一部破損も全停止はなく復旧も早い。

浄化槽ビジネスモデルの転換：ストック収益の複利効果

単純な機器の「販売」から、水処理インフラの「サービスプロバイダー」へ



- ✓ 国策による合併処理浄化槽の新設・更新機器販売益。
- ✓ 設置後の法定点検・清掃・保守という【永続的なメンテナンス契約】を獲得。
- ✓ この強固なビジネスサイクルが、国内事業における高利益率と安定キャッシュフローの源泉。

中計検証：環境機器（グローバル）グローバルな水ビジネスプレーヤーを目指す

国内で培われた技術を基軸にグローバル市場に進出

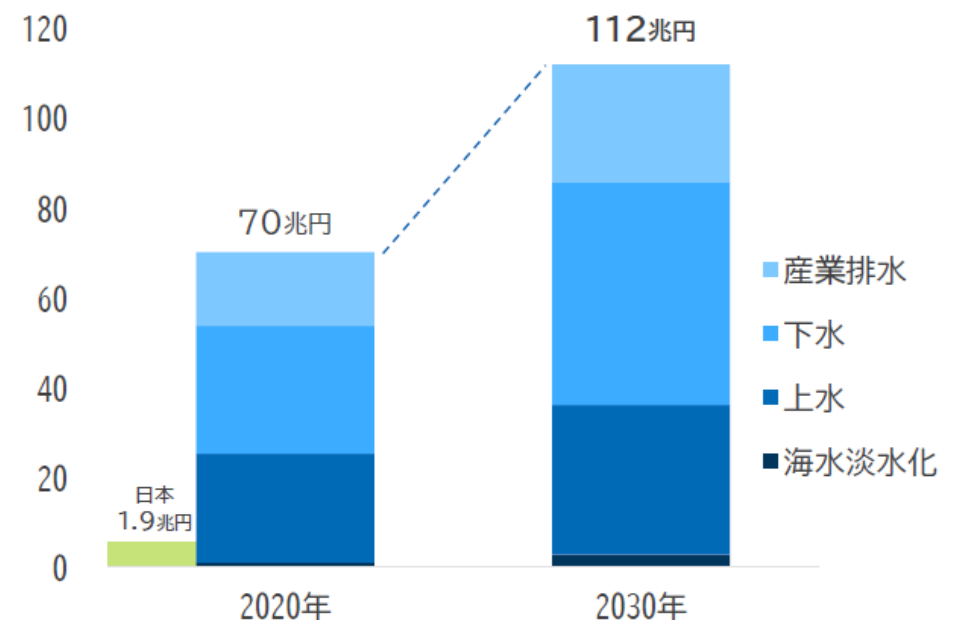
- 途上国の発展の時間差ごとにグループ分け、市場として成立してきた段階で順次参入を図る

グローバル市場参入のイメージ



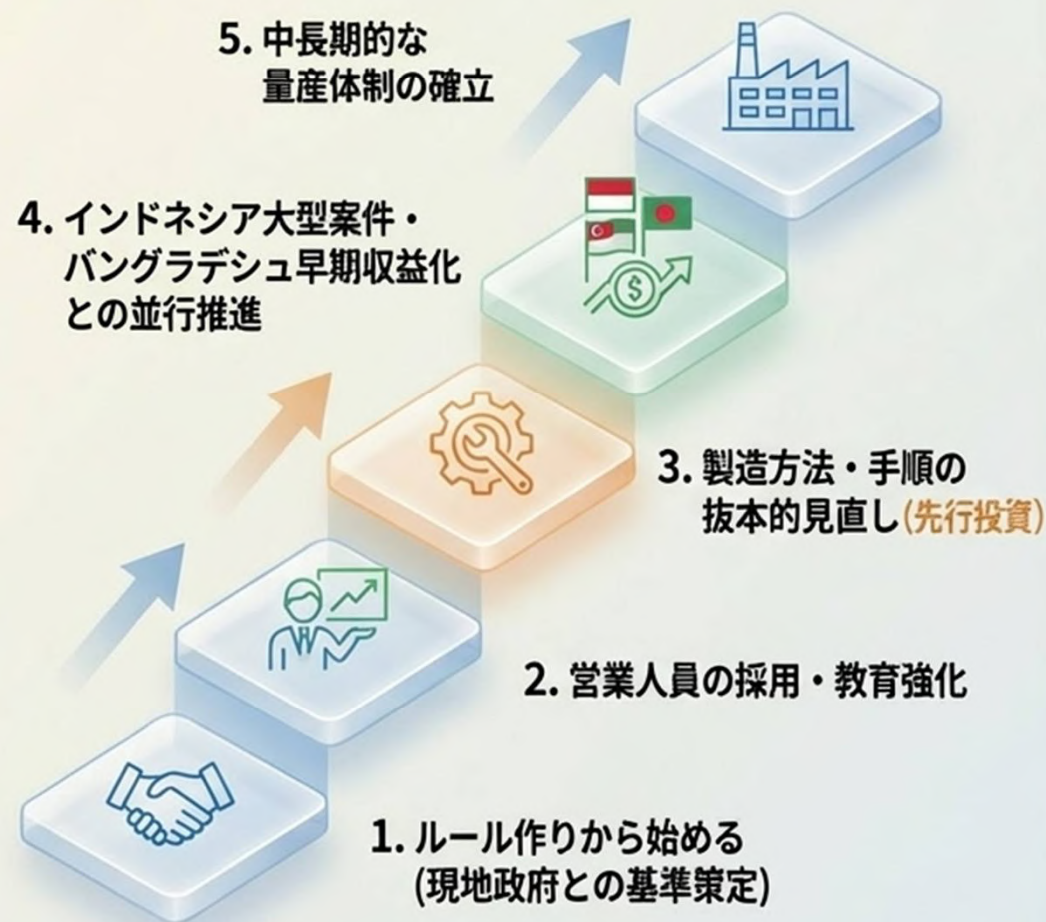
世界の水ビジネス市場は100兆円超

- 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

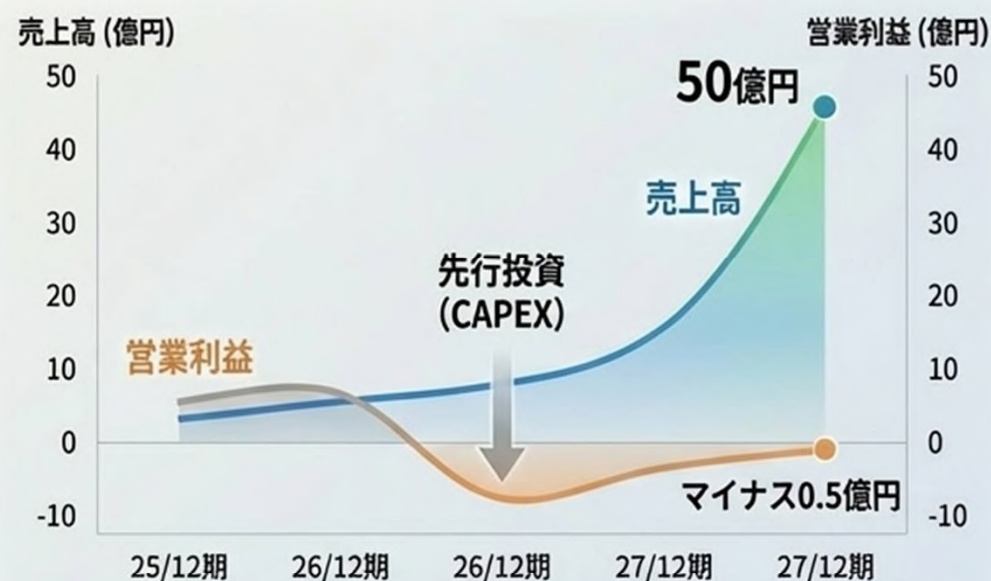


出典：経済産業省「水ビジネス海外展開施策の10年の振り返りと今後の展開の方向性に関する調査」
経済産業省「水ビジネスの海外展開と動向把握の方策に関する調査報告書」

中計検証：環境機器（グローバル）の飛躍シナリオ

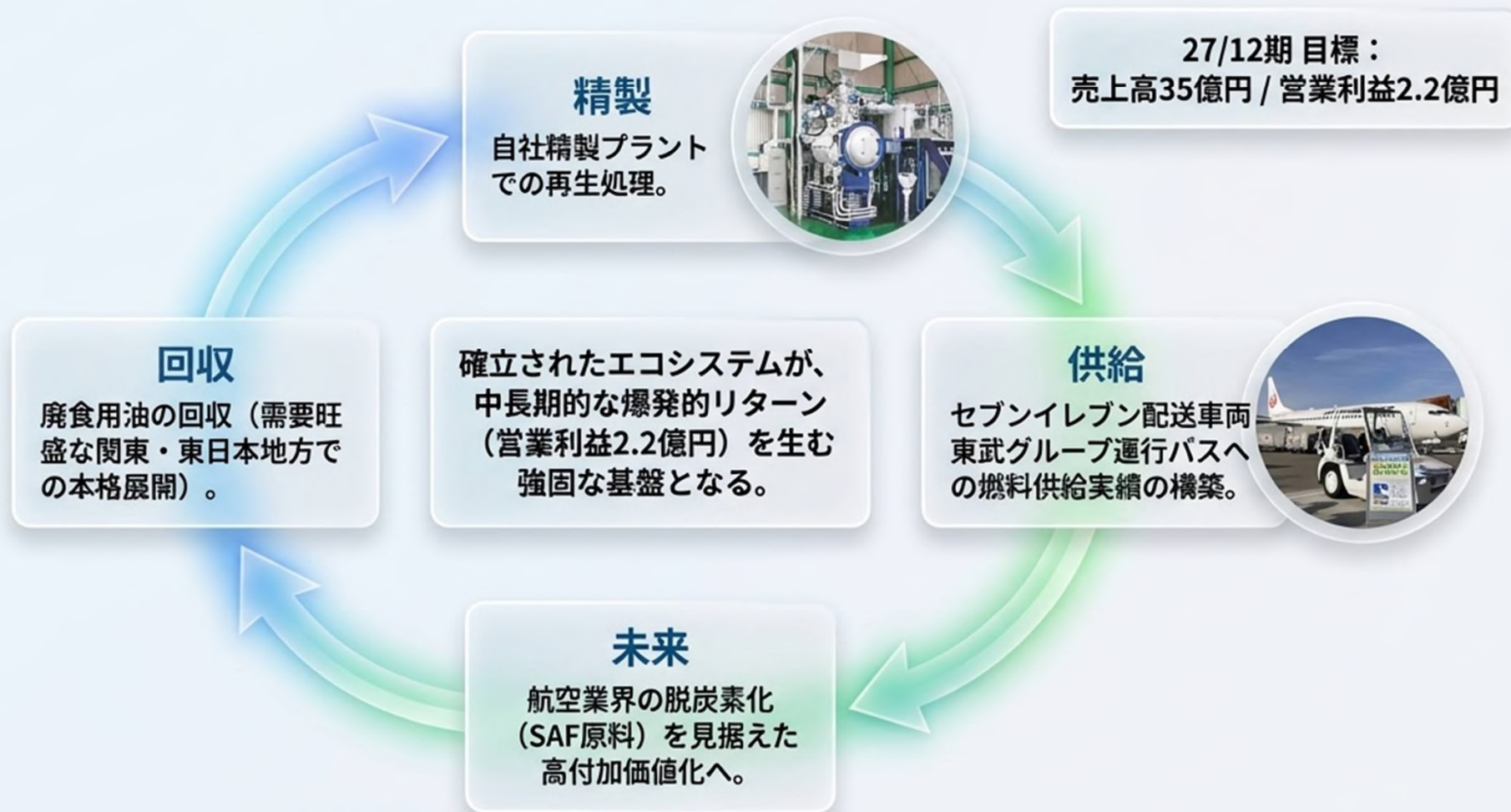


27/12期 目標：売上高**50億円** / 営業利益 マイナス**0.5億円**



先行投資により最終年度は赤字を見込むが、
売上高を飛躍的に成長させる妥当かつアグレッシブな成長戦略。

中計検証：再生可能エネルギー（バイオディーゼル事業）の完成形



BDF Implementation: 社会インフラへの実装事例

Key Takeaway

首都圏の主要インフラ（交通・物流）に既に実装が開始されており、カーボンニュートラル社会への直接的な貢献と収益化が並行して進んでいる。



🏭 東武バス 奥日光エリアへのバイオ燃料供給

🚌 東武バス 奥日光エリアへのバイオ燃料供給

🚚 セブン-イレブン店舗への配送車両への供給開始・B5燃料活用



中計検証・グリーンデータセンタ事業の促進



AI需要と再エネの融合

生成AIの普及によりデータセンターの電力需要が急増する中、環境負荷の低い「グリーンデータセンター」へのニーズがグローバルで高騰。再エネ電源と直結したデータセンター開発を推進。



再エネ知見の活用

当社の太陽光発電・小水力発電に関する知見を活かし、再生可能エネルギー電源と直結したデータセンター開発を志向。



地方分散型モデル

地方自治体と連携し、遊休地と再エネを活用した地方分散型のデータセンター構築を志向。AI電力需要をクリーンに吸収する地方創生モデル。



初期アセスメント投資

新たなビジネスドメインの創出に向け、足元では立地調査および事業化可能性調査に関する初期的なアセスメント投資を積極的に実行中。

Green Data Centers: 2025年からの新規参入と市場機会

2025年より事業参入

再生可能エネルギーと水処理技術（冷却等）の自社ノウハウを融合した「グリーンデータセンター」の事業化調査を本格推進。



三位一体の評価

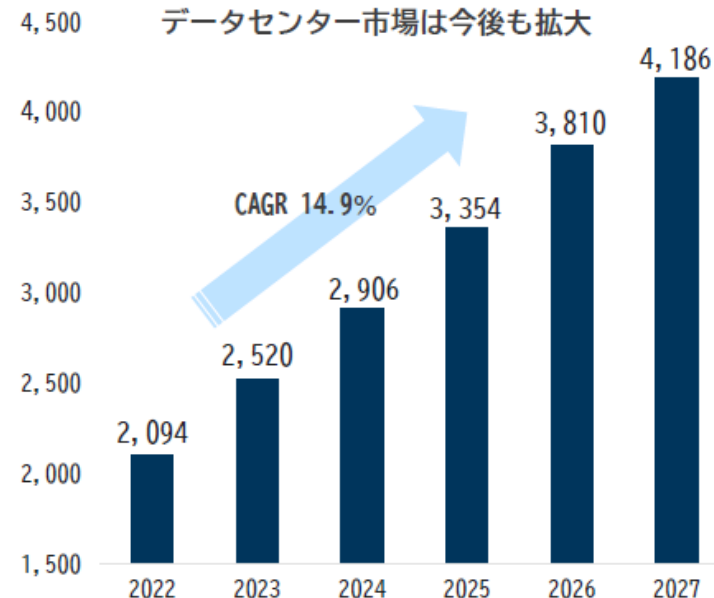
立地、電源（再エネ）、需要の最適なバランスを精緻に検証し、次世代インフラ需要を取り込む。

CAGR 14.9%

データセンター市場は今後も継続拡大

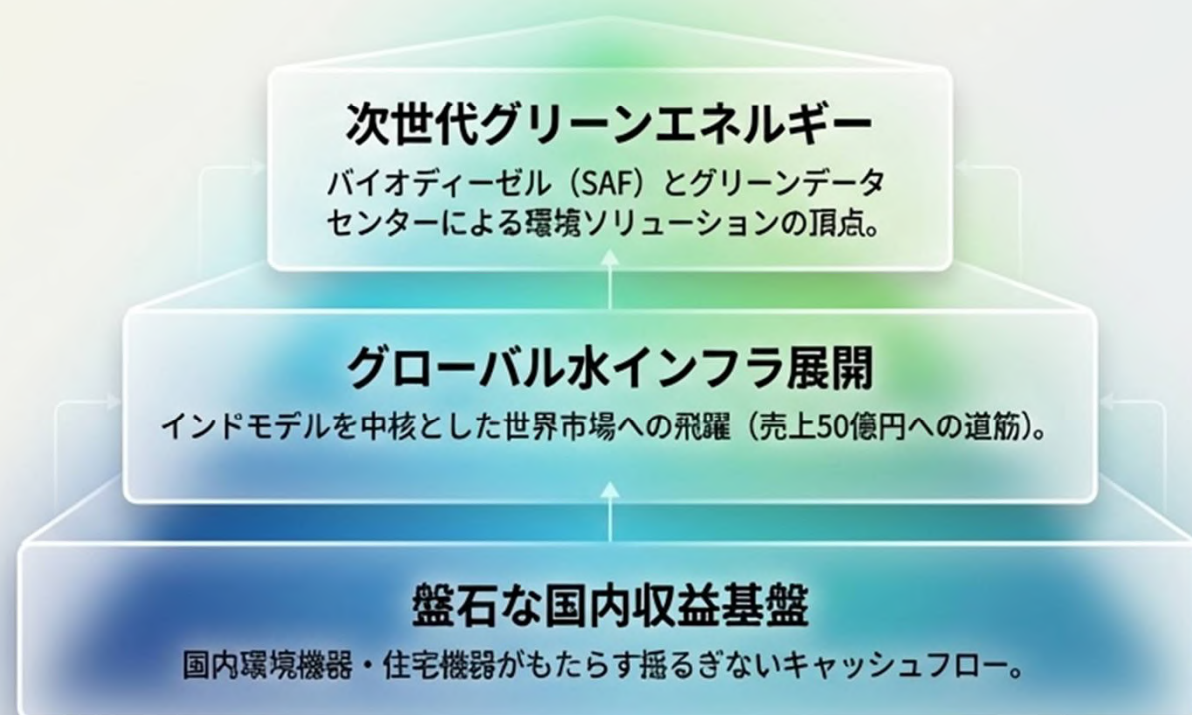
(十億円)

データセンター市場は今後も拡大



※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

The Compass of Sustainable Growth — 今、新たな成長の変曲点へ



「PROTECT×CHANGE」の精神のもと、強固な足場を保ちながらグローバルと地球環境の未来へ大胆に投資する。26/12期は、その戦略が結実し始める確かな変曲点となる。

株価推移および相対比較

最高益更新期待と、出遅れ感からの水準訂正（アウトパフォーム）余地

ダイキアクシスの株価チャート



ダイキアクシスと日経平均、三谷産業（8285）との相対株価

