
株式会社ダイキアクシス

2026年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2026年9月2日

INDEX

01 2026年12月期第2四半期 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

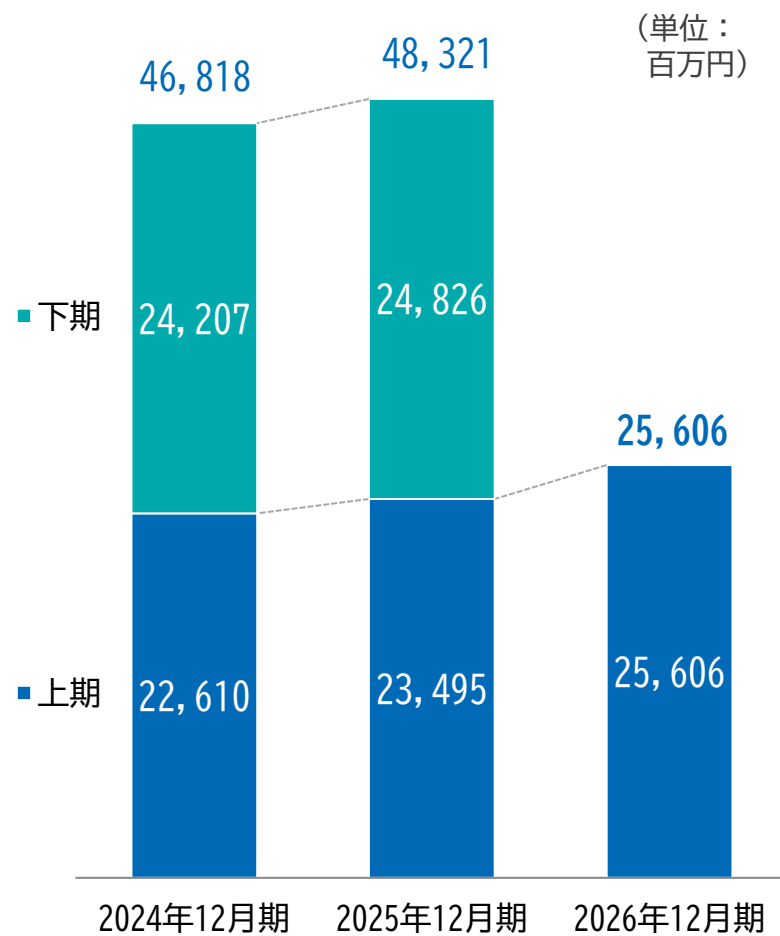
01 2026年12月期 第2四半期 決算実績

- 売上高 | 住宅機器の大型工事案件進捗により増収。環境機器の地下水飲料化や海外事業、再エネも増収要因
- 売上総利益 | 住宅機器の原価回収基準適用の複数大型案件が完成し利益計上、環境機器の各事業や再エネも大幅増益に寄与
- 営業利益 | 人的資本投資やデジタル投資等を進めるも、販管費は前期比で若干増にとどまり、営業利益は前期比大幅増に
- EBITDA | 営業利益の増加や減価償却費の増加によりEBITDAも大きく増加、EBITDAマージンも上昇

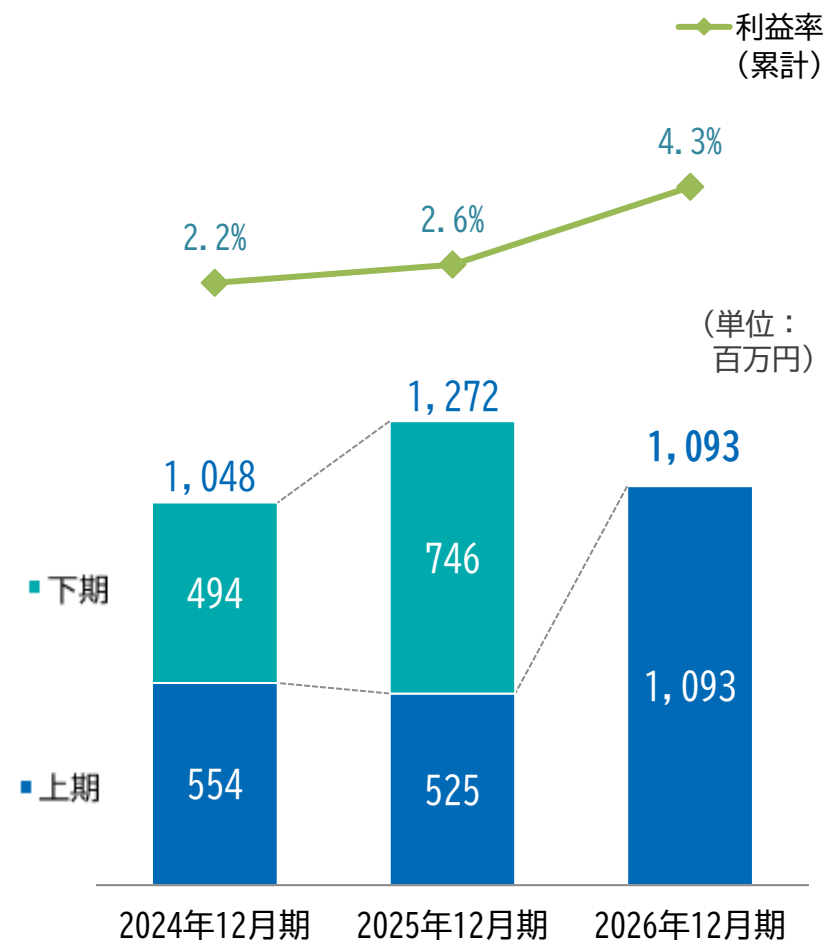
	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月期 第2四半期		前年同期比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	22,610	—	23,495	—	25,606	—	+2,111	+9.0%
売上総利益	4,901	21.7%	5,198	22.1%	5,799	22.6%	+600	+11.6%
販管費	4,347	19.2%	4,673	19.9%	4,705	18.4%	+32	+0.7%
営業利益	554	2.5%	525	2.2%	1,093	4.3%	+568	+108.2%
経常利益	628	2.8%	589	2.5%	1,076	4.2%	+486	+82.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	266	1.2%	176	0.8%	556	2.2%	+380	+215.0%
EBITDA	1,163	5.1%	1,117	4.8%	1,786	7.0%	+668	+59.8%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 仕入割引

売上高

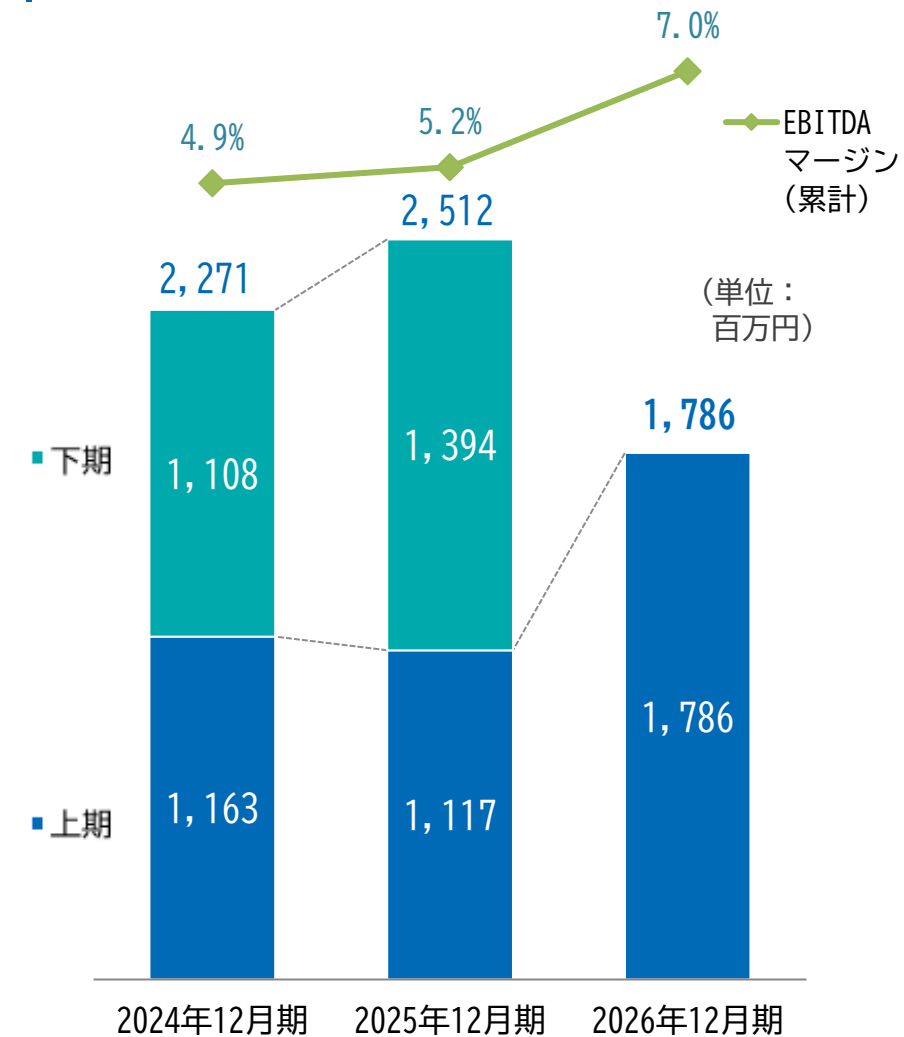


営業利益/率



* 営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高

EBITDA/マージン



* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 仕入割引

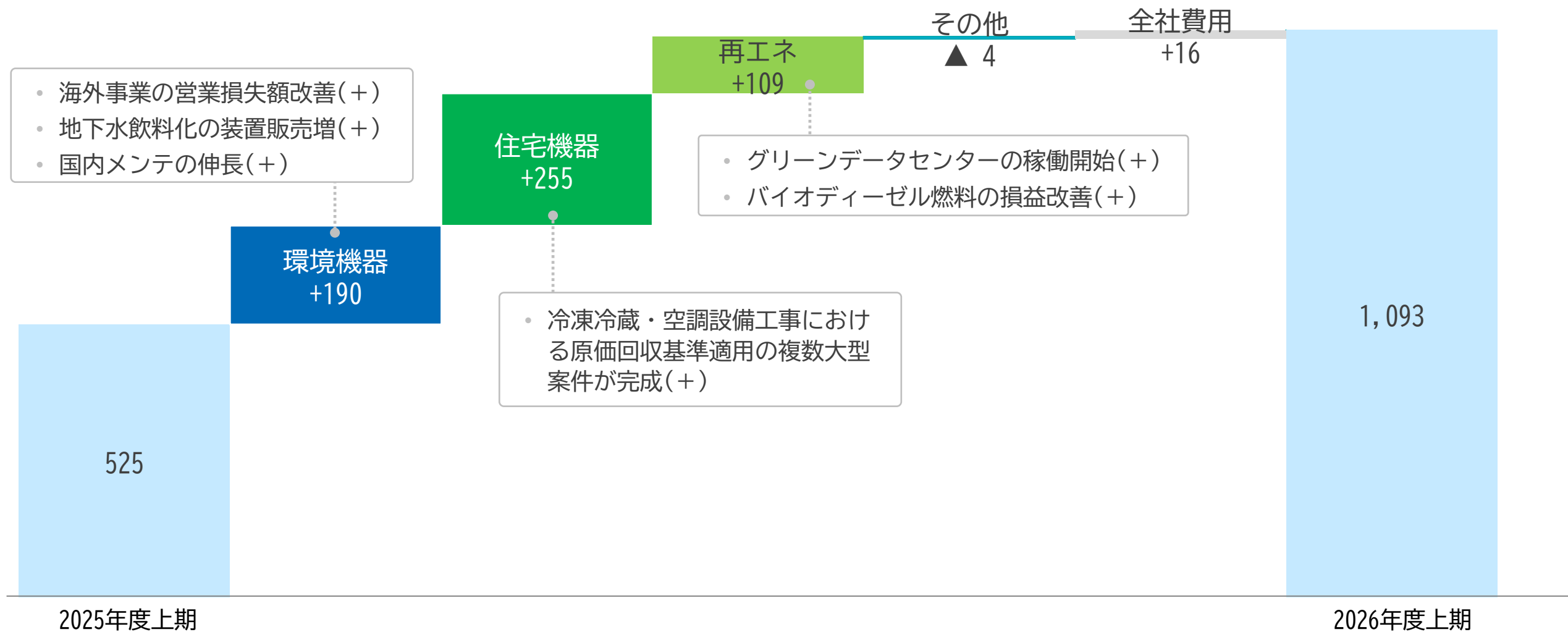
* EBITDA マージン = EBITDA ÷ 売上高

	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		前年同期比	
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	増減率
売上高	22,610	100.0%	23,495	100.0%	25,606	100.0%	+2,111	+9.0%
環境機器関連事業	11,231	49.7%	12,217	52.0%	12,494	48.8%	+276	+2.3%
うちグローバル	926	4.1%	884	3.8%	1,023	4.0%	+138	+15.7%
住宅機器関連事業	9,747	43.1%	9,745	41.5%	11,412	44.6%	+1,667	+17.1%
再生可能エネルギー関連事業	1,334	5.9%	1,247	5.3%	1,546	6.0%	+299	+24.0%
その他の事業	298	1.3%	285	1.2%	152	0.6%	△132	△46.4%
	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		前年同期比	
	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	554	2.5%	525	2.2%	1,093	4.3%	+568	+108.2%
環境機器関連事業	978	8.7%	940	7.7%	1,131	9.1%	+190	+20.3%
住宅機器関連事業	258	2.7%	350	3.6%	606	5.3%	+255	+72.9%
再生可能エネルギー関連事業	77	5.8%	30	2.5%	139	9.0%	+109	+355.5%
その他の事業	△8	—	△27	—	△31	—	△4	—
調整額*	△751	—	△769	—	△752	—	+16	—

*調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

すべての主力セグメントが大幅増益を達成。特に大型工事の完成が集中した住宅機器や、海外事業の損益が改善した環境機器がグループ全体の利益倍増を強力に牽引

(単位：百万円)





	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		前年同期比	
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	増減率
環境機器セグ 売上高	11,231	100.0%	12,217	100.0%	12,494	100.0%	+276	+2.3%
浄化槽・排水処理システム	9,799	87.3%	10,537	86.3%	10,594	84.8%	+56	+0.5%
国内 浄化槽・排水処理	6,843	60.9%	7,518	61.5%	7,270	58.2%	△248	△3.3%
国内 メンテナンス	2,029	18.1%	2,133	17.5%	2,300	18.4%	+166	+7.8%
グローバル	926	8.3%	884	7.2%	1,023	8.2%	+138	+15.7%
地下水飲料化事業	542	4.8%	540	4.4%	707	5.7%	+166	+30.9%
建物総合管理事業	888	7.9%	1,139	9.3%	1,192	9.5%	+53	+4.7%
	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		前年同期比	
	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
環境機器セグ 営業利益	978	8.7%	940	7.7%	1,131	9.1%	+190	+20.3%
浄化槽・排水処理システム	812	8.3%	763	7.2%	878	8.3%	+115	+15.1%
国内	1,065	12.0%	1,092	11.3%	1,114	11.6%	+21	+2.0%
グローバル	△253	—	△329	—	△235	—	+93	—
地下水飲料化事業	117	21.7%	127	23.6%	199	28.3%	+72	+56.5%
建物総合管理事業	48	5.5%	49	4.4%	53	4.5%	+3	+7.2%

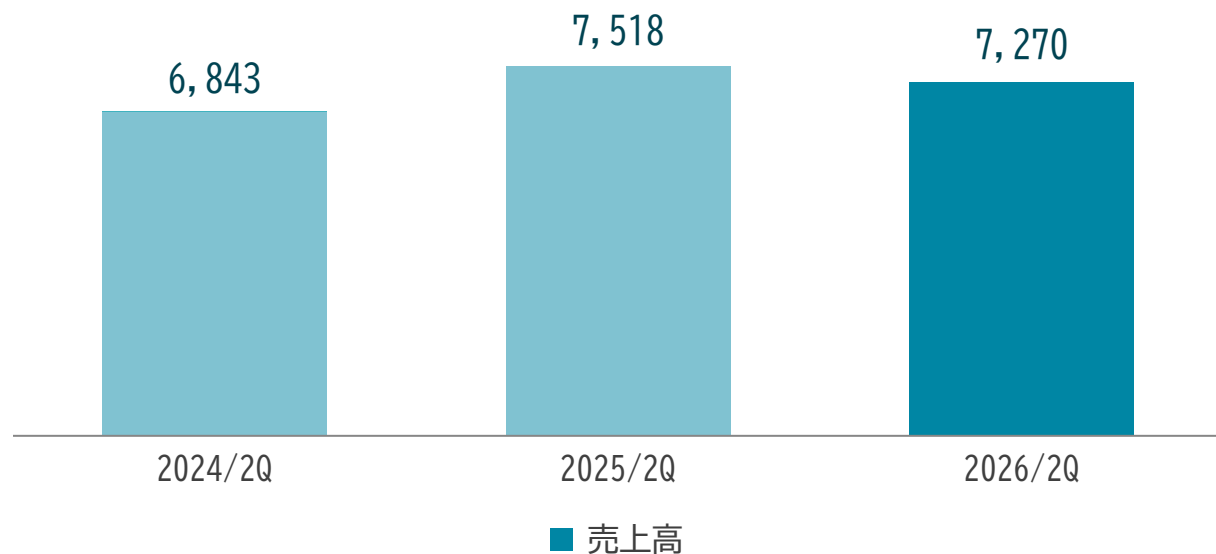
営業利益(環境機器) 増減率+20.3% 地下水飲料化の利益増、海外事業の営業損失額改善により、セグ全体では増益



浄化槽・排水処理システム(国内)

※メンテナンス除く

(単位：百万円)



トピックス

増減要因

- 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
- 行政の排水規制等が厳格化傾向、法改正による下水道から浄化槽(分散型水処理)への転換加速が見込まれる

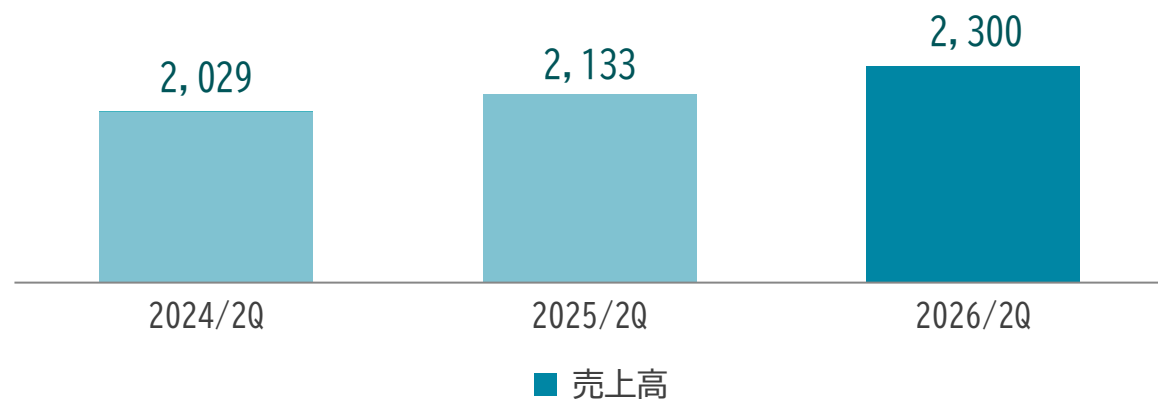
- 産業排水処理を中心とした大型工事案件が進捗も、前年同期には及ばず売上高は減少
- 原材料・外注費等、各種コストの上昇は継続
- 原価高騰への対応・対策を実施し、コスト低減や販売価格への転嫁、利益確保に注力

*浄化槽：主に一般家庭や集合住宅、店舗・福祉施設等の生活排水処理

*排水処理システム：主に工場や病院等の産業排水処理

浄化槽・排水処理システム(国内) メンテナンス

(単位：百万円)



トピックス

増減要因

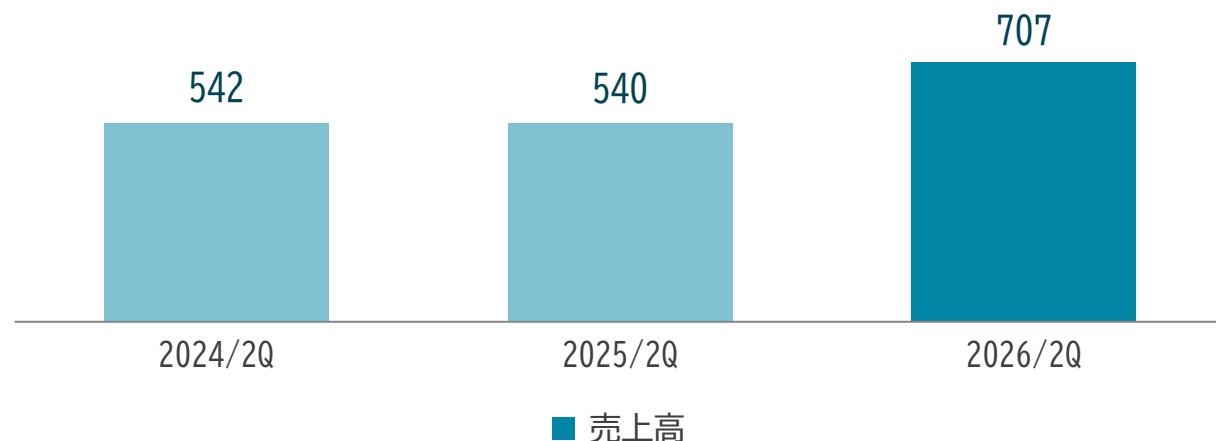
- 行政の指導厳格化による定期点検やメンテナンス需要の高まり
- 技術担当と営業担当が同行し、長期修繕計画の提案を強化、受注率向上につなげている

- 原価増に伴う既存契約先との価格交渉を順次進め、売上・粗利率の上昇に
- 浄化槽・産業排水処理の新設時におけるメンテ契約一元提案や、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



地下水飲料化事業

(単位：百万円)



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
- 排水処理と地下水飲料化装置のセット提案体制により、販売強化進める

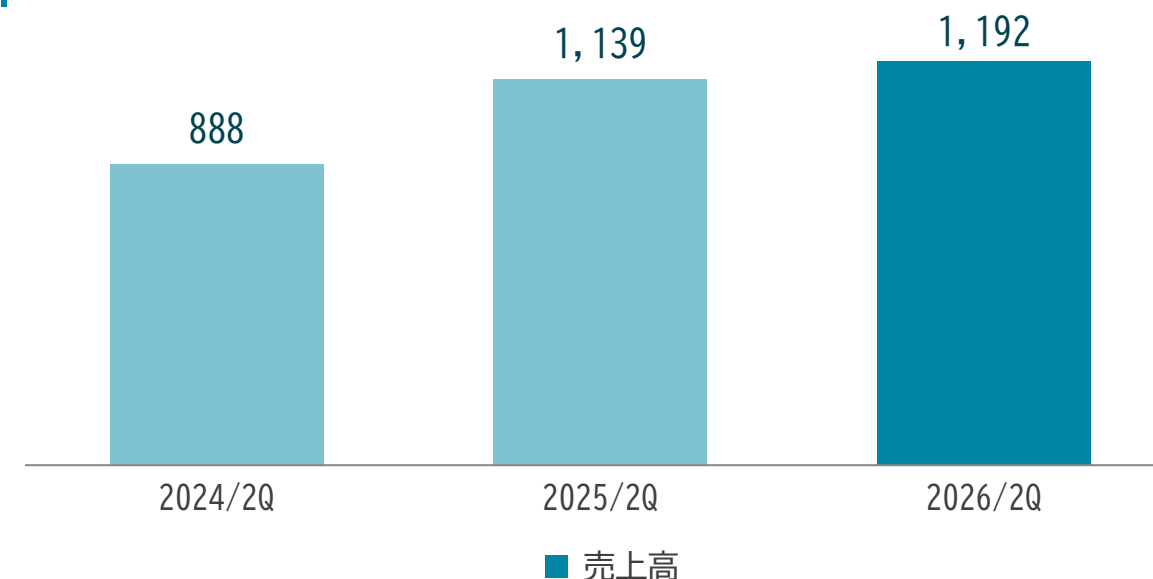
増減要因

- 地下水飲料化装置の販売が堅調に推移し、増収増益に
- エスコ契約*の契約件数は堅調に推移
- 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、修繕工事も増加

*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

(単位：百万円)



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

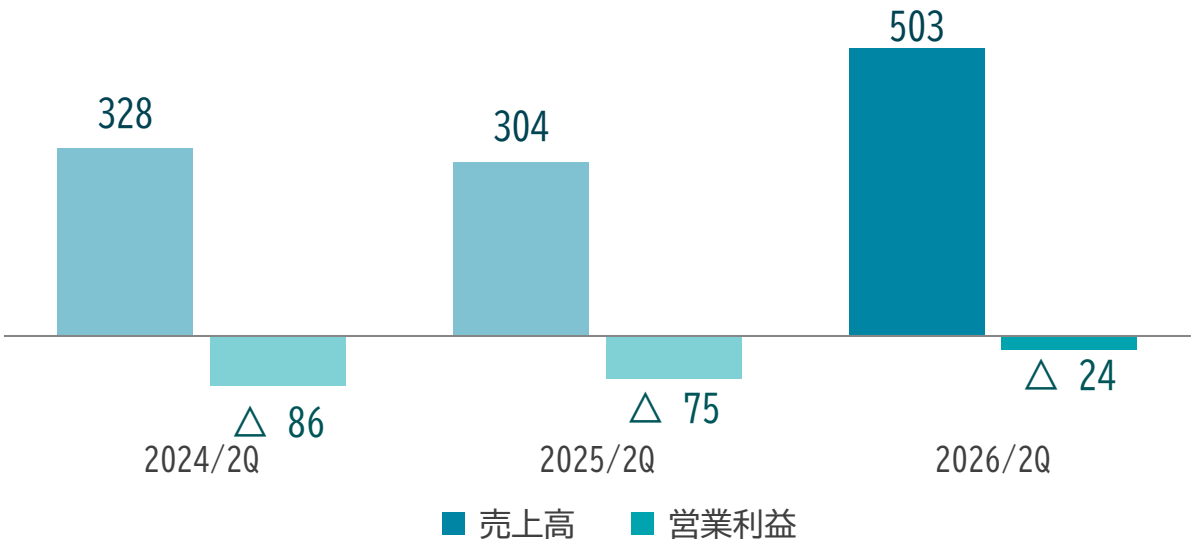
増減要因

- 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・利益は堅調に増加
- 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

インド

(単位：百万円)



トピックス

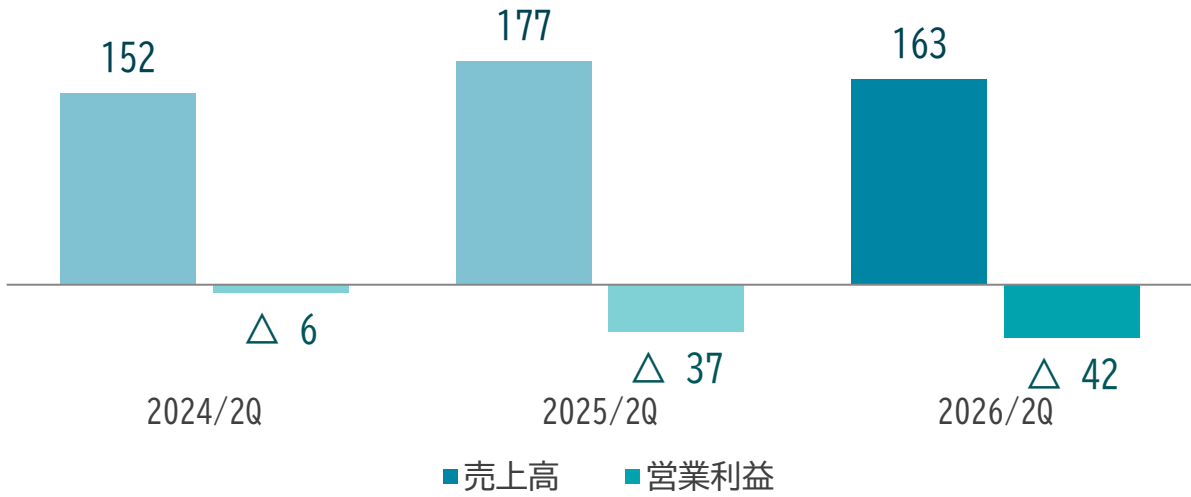
- 営業：代理店販売に加え、商社やゼネコンとの取引も強化。営業エリア細分化や政府向け営業も強化
- 製造：現地工場での製造プロセス見直しにより、生産安定化への取組みを強化、改善に向け尽力している

増減要因

- 商社やゼネコンとの直接取引の効果もあり、中大型の浄化槽製品出荷台数が前年同期を大きく上回り増収に
- 原材料高騰も価格転嫁を進めた。材料費削減や作業工数低減によるコスト減もあり、営業損失額は改善

インドネシア

(単位：百万円)



トピックス

- 現地企業への浄化槽販売に加え、工場系排水処理を受注できる組織体制を整え、日系企業への受注活動を進めている
- 特定顧客のニーズに合わせた浄化槽開発や、変更された水質規制に沿った浄化槽の開発を行うべく、仕様見直しを検討中

増減要因

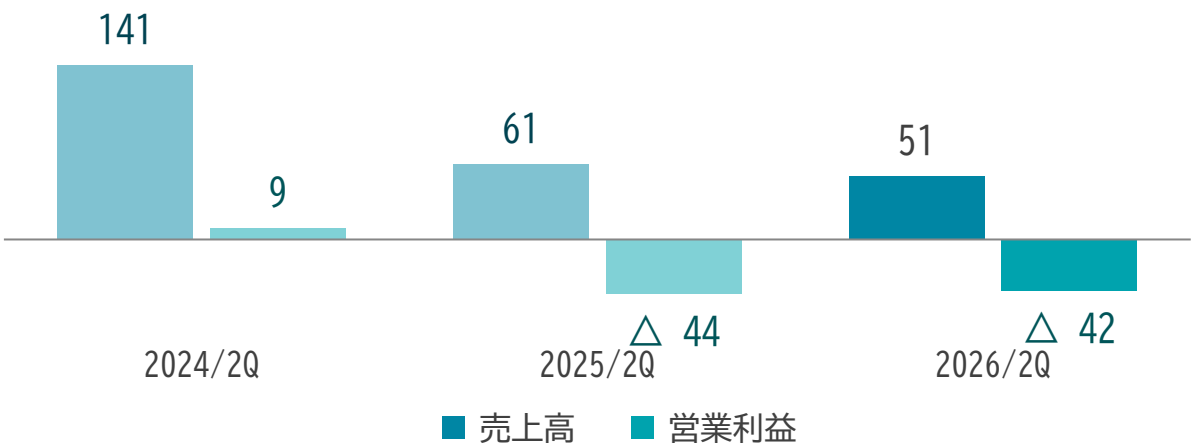
- 前期に大型案件の完成があった反動により減収。粗利率は改善、販管費も減少したが、減収分をカバーしきれず営業損失額は増加
- 原材料高騰に対する販売価格への転嫁を順次進めている

注）各国の営業利益は連結消去前数値

注) 各国の営業利益は連結消去前数値

 スリランカ

(単位：百万円)



トピックス

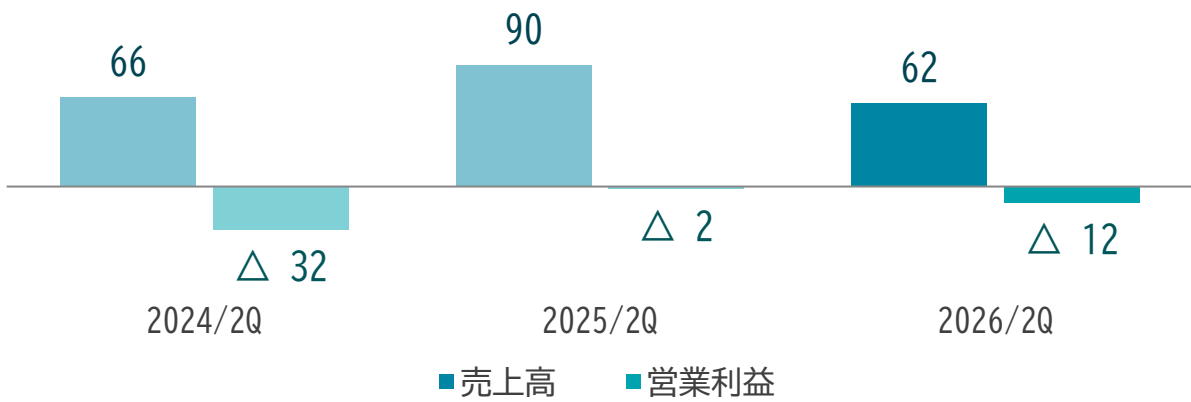
- 従来インドネシアから輸入していた小型浄化槽の組み立てを現地工場開始
- 現地法人がスリランカ政府環境庁から大統領環境賞を受賞。また、グリーンラベル製品認証の取得により、製品のさらなる拡販に注力

増減要因

- 小規模な浄化槽の出荷台数は伸長したものの、前年同期の大型製品出荷台数を補うには至らず減収
- 製品納入後、1年間の無償メンテナンスを実施。無償期間終了後、多くの顧客が有償メンテナンス契約へ移行している

 中国

(単位：百万円)



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

- 前年同期の大型案件を含めた複数の修繕工事等の剥落、膜製品の販売減少により減収減益に
- 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

	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		2025年度 第2四半期比	
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	増減率
 住宅機器セグ 売上高	9,747	100.0%	9,745	100.0%	11,412	100.0%	+1,667	+17.1%
住設販売・流通事業	6,048	62.1%	5,711	58.6%	5,830	51.1%	+118	+2.1%
建築・設備工事業	3,698	37.9%	4,033	41.4%	5,582	48.9%	+1,548	+38.4%
 再エネセグ 売上高	1,334	100.0%	1,247	100.0%	1,546	100.0%	+299	+24.0%
太陽光発電事業	1,197	89.7%	1,058	84.9%	1,160	75.0%	+101	+9.6%
風力発電事業	6	0.5%	20	1.7%	22	1.4%	+1	+7.4%
バイオディーゼル燃料事業	106	8.0%	121	9.8%	169	10.9%	+47	+39.1%
水熱処理事業	13	1.0%	40	3.2%	194	12.6%	+154	+384.2%
	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		2026年12月 第2四半期		2025年度 第2四半期比	
	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
 住宅機器セグ 営業利益	258	2.7%	350	3.6%	606	5.3%	+255	+72.9%
 再エネセグ 営業利益	77	5.8%	30	2.5%	139	9.0%	+109	+355.5%

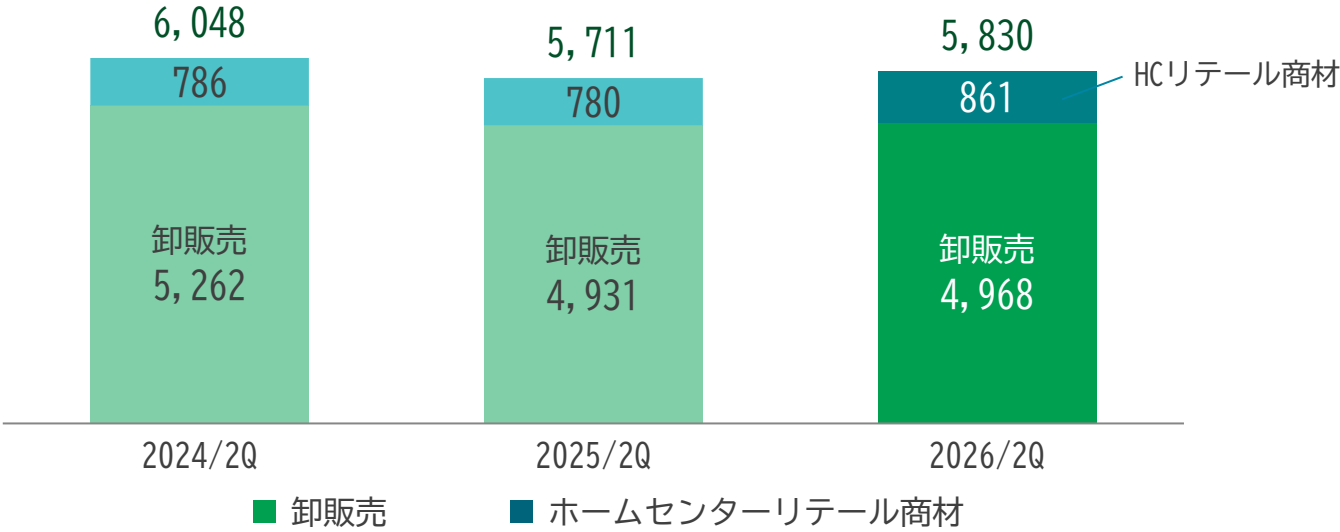
営業利益(住宅機器) 増減率+72.9% 完成まで利益認識を伴わない原価回収基準適用の大型案件が完成し大幅増益に

営業利益(再エネ) 増減率+355.5% データセンター稼働やバイオディーゼル燃料の損益改善により増益



住設販売・流通事業

(単位：百万円)



トピックス

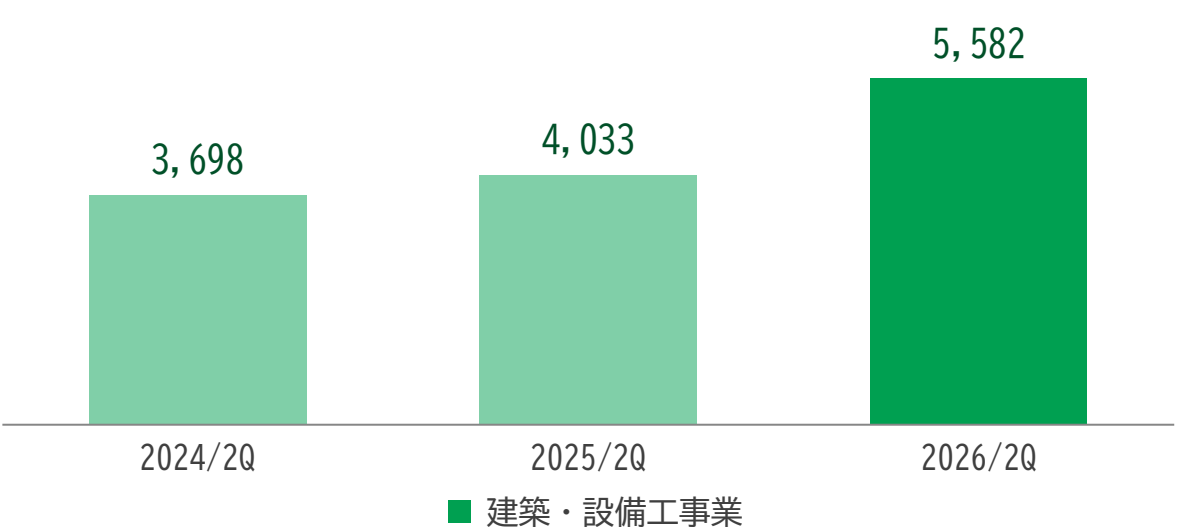
- 新設住宅着工戸数は減少継続、中古住宅は成約件数堅調に推移、リフォーム需要は底堅い
- 中東情勢の影響により、一時的に仕入商品の出荷停止が発生も、前年並みの納期に回復

増減要因

- 卸販売：ホテルやマンション等の大型案件が寄与し、売上高は前年並みに
- ホームセンター向け：DCMグループの店舗数拡大に合わせ、納品先の拡大に注力したことで増収
- 仕入価格上昇分の販売価格への転嫁は順調に進捗。運賃・人件費高騰分は引き続き価格転嫁を進める

建築・設備工事業

(単位：百万円)



トピックス

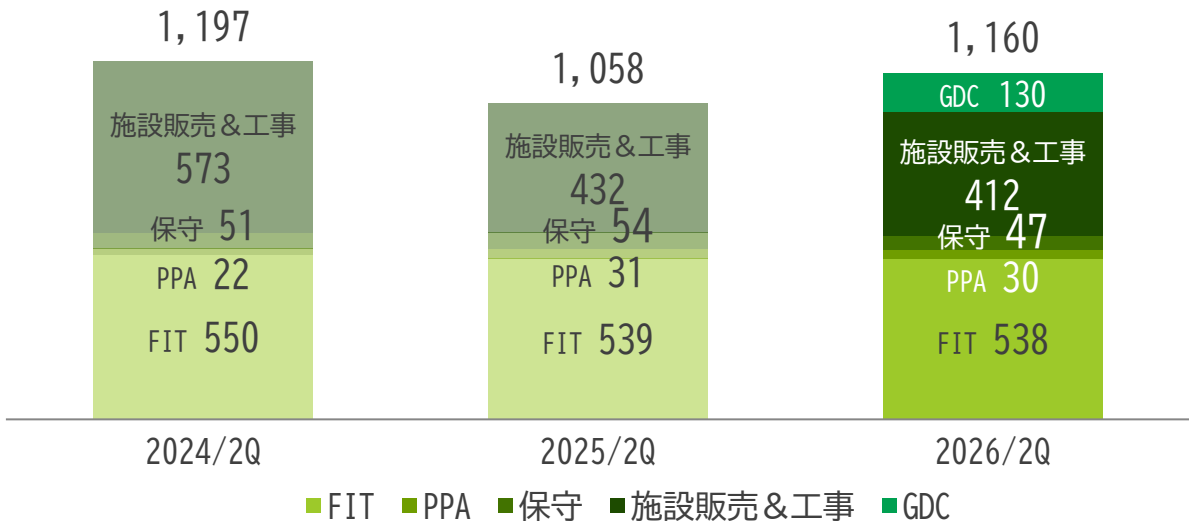
- 工事資材コストは引続き高騰、工事関連の職人不足も進行
- 中東情勢の影響により、一時的に仕入商品の出荷停止や工事資材の入荷遅延発生も、現時点で業績面の特筆すべき影響なし

増減要因

- 冷凍冷蔵・空調設備工事や環境配慮型商材(体育館の輻射熱冷暖房工事や木構造事業)で複数の大型案件工事が進捗
- 教育施設関連においても複数案件が順調に受注・施工が進んだ
- コスト高騰に応じた工事受注価格の設定等により、採算性と収益力の維持・強化に努めている

太陽光発電

(単位：百万円)



トピックス

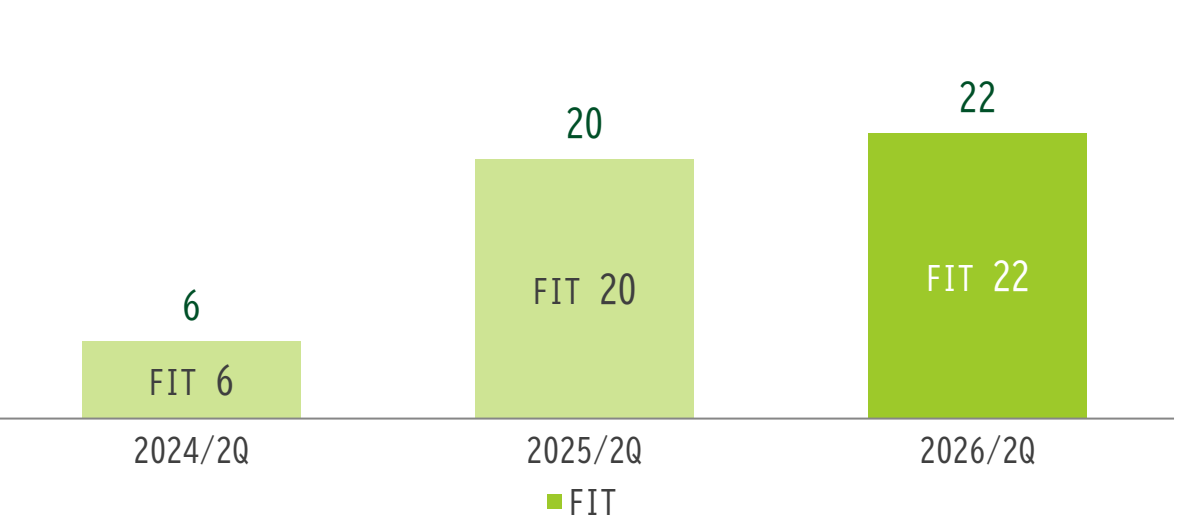
- 2025/2閣議決定「第7次エネルギー基本計画」では、太陽光比率を2023年度の10%から、2040年度23~29%へ
- 太陽光パネル含め機資材価格は上昇傾向
- 太陽光を活用したグリーンデータセンター2サイトを[2026年3月に稼働開始](#)

増減要因

- FIT+PPA(売電)：発電量は堅調に推移
- 施設販売&工事：大型案件の完成があったものの前期を上回れず
- GDC：グリーンデータセンターの稼働開始により収益を計上、再エネ事業の増収増益に大きく貢献

風力発電

(単位：百万円)



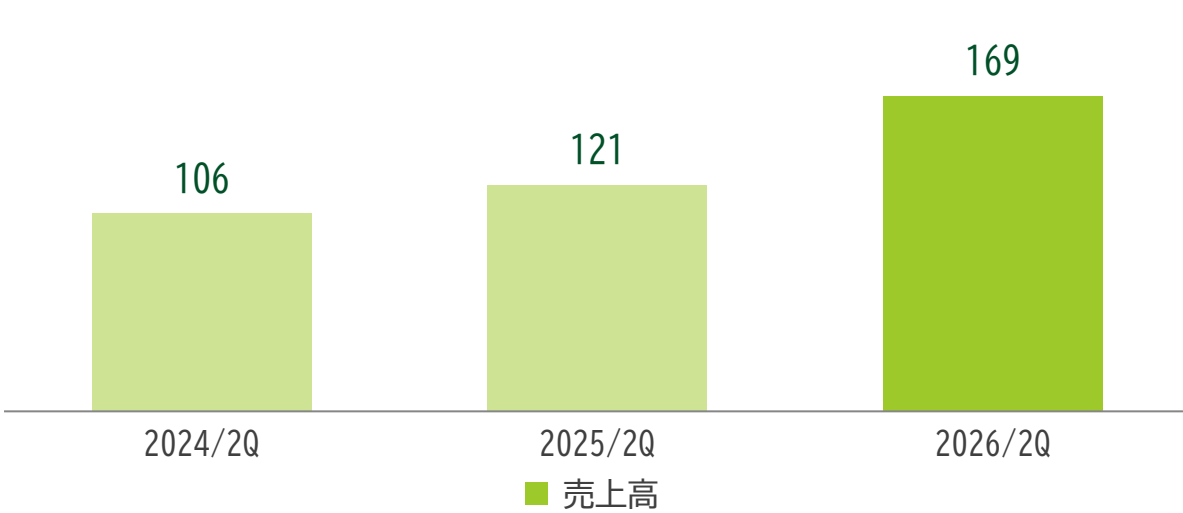
トピックス

- 「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

増減要因

- FIT：売電施設は36件が稼働、売電売上は堅調に推移。
- 故障による稼働停止や、修理対応が遅延しているサイトが一部あり、稼働効率アップ・収益確保に尽力

バイオディーゼル燃料 (単位：百万円)



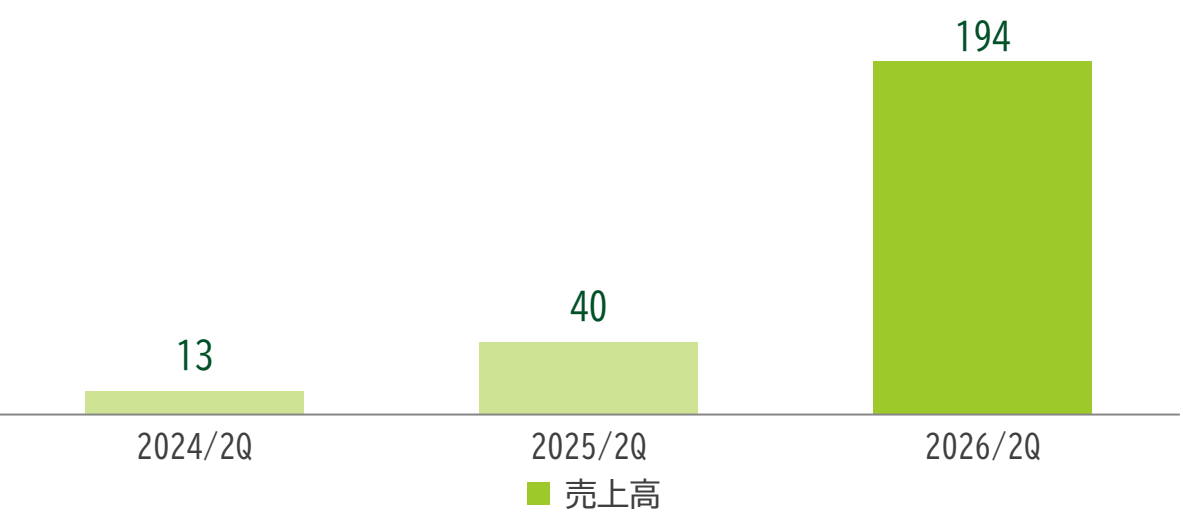
トピックス

- 「第7次エネルギー基本計画」自動車の他、航空・船舶燃料としてバイオ燃料等へ転換を想定
- 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](#)へ燃料を供給、ブランド認知と活用促進へPR活動を強化

増減要因

- 東日本：バイオディーゼル燃料の販売量が大きく増加し増収に
- 日光：2025年8月に本格運行の[バイオ燃料バス](#)への供給が進み、増収に寄与
- 西日本：販売単価見直し等により、売上高も堅調に増加

水熱処理 (単位：百万円)



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
- 水熱処理と排水処理装置を一括提案する等、グループ内で連携した営業も進めている

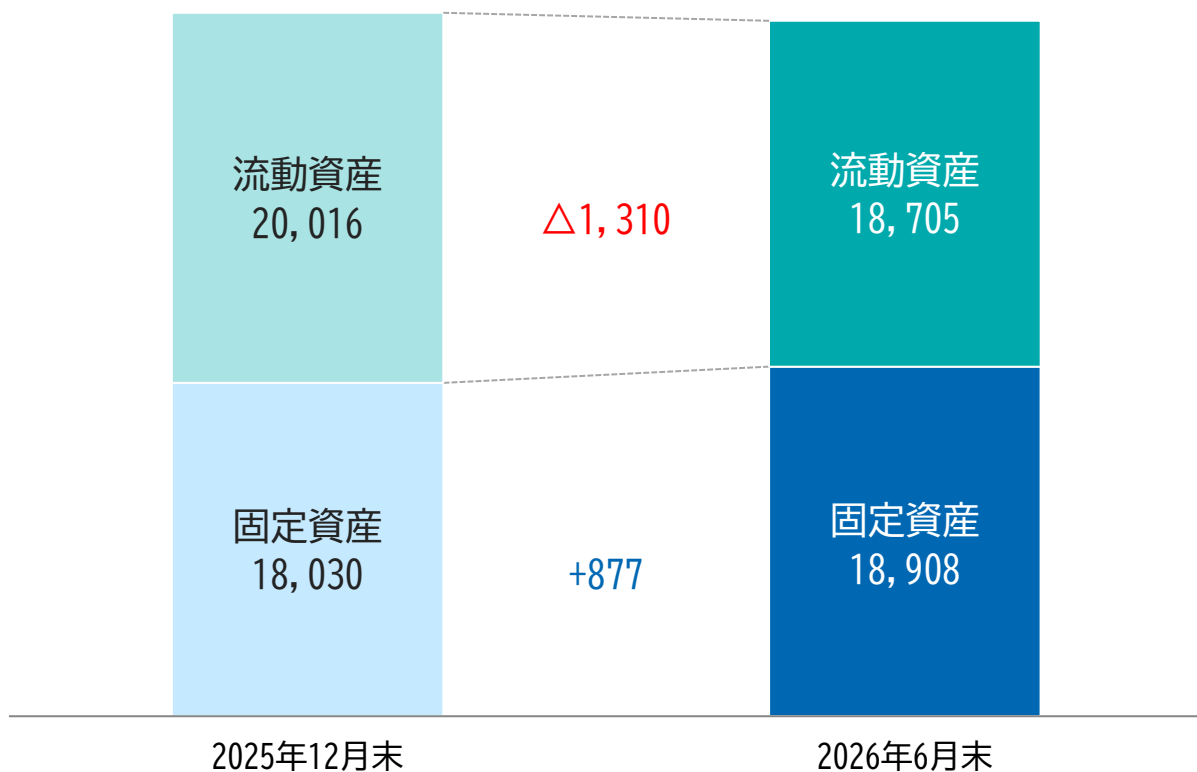
増減要因

- 水熱処理装置の実機販売を受注・納入を進めており、その一部を売上計上し、大幅増収に
- 幅広い受託実験の依頼が増加、当社知見も向上

資産の部

- **流動資産**：事業特性に伴う季節的変動により2025年12月末に一時的に高水準だった営業債権の回収が進んだことによる減少
- **固定資産**：再エネ事業でのグリーンデータセンターへの設備投資により有形固定資産が増加

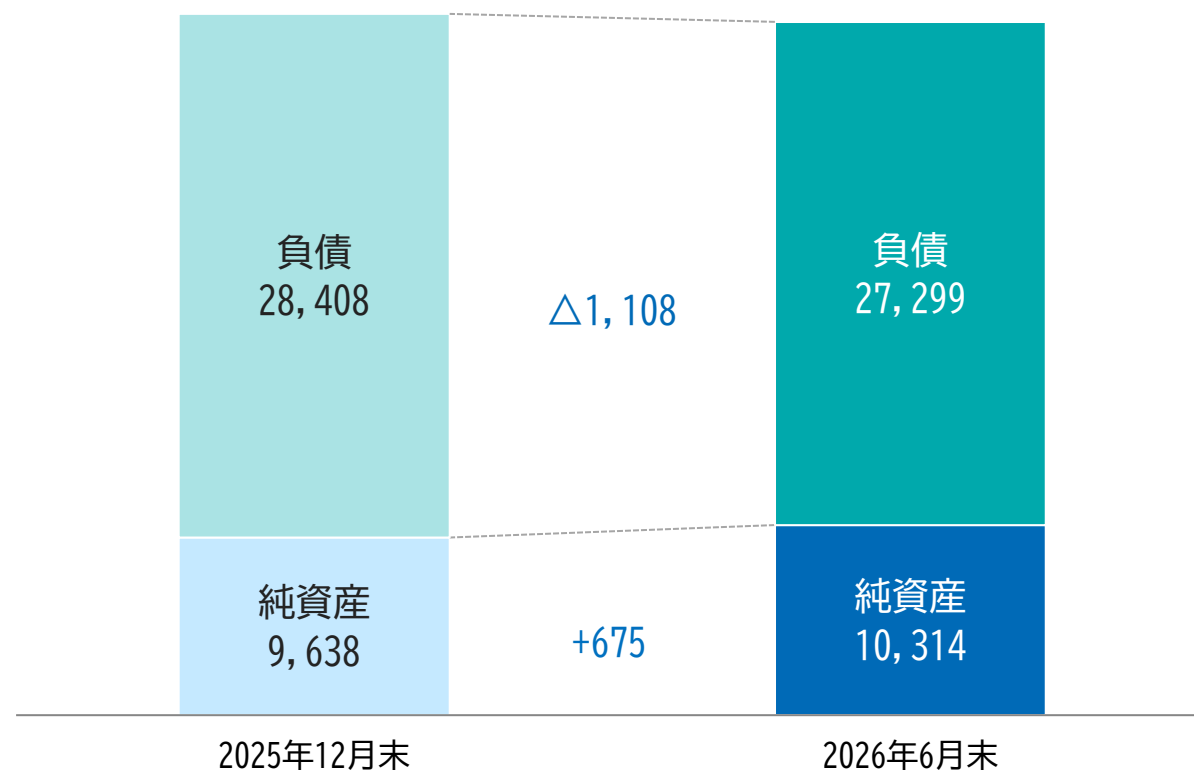
(単位：百万円)



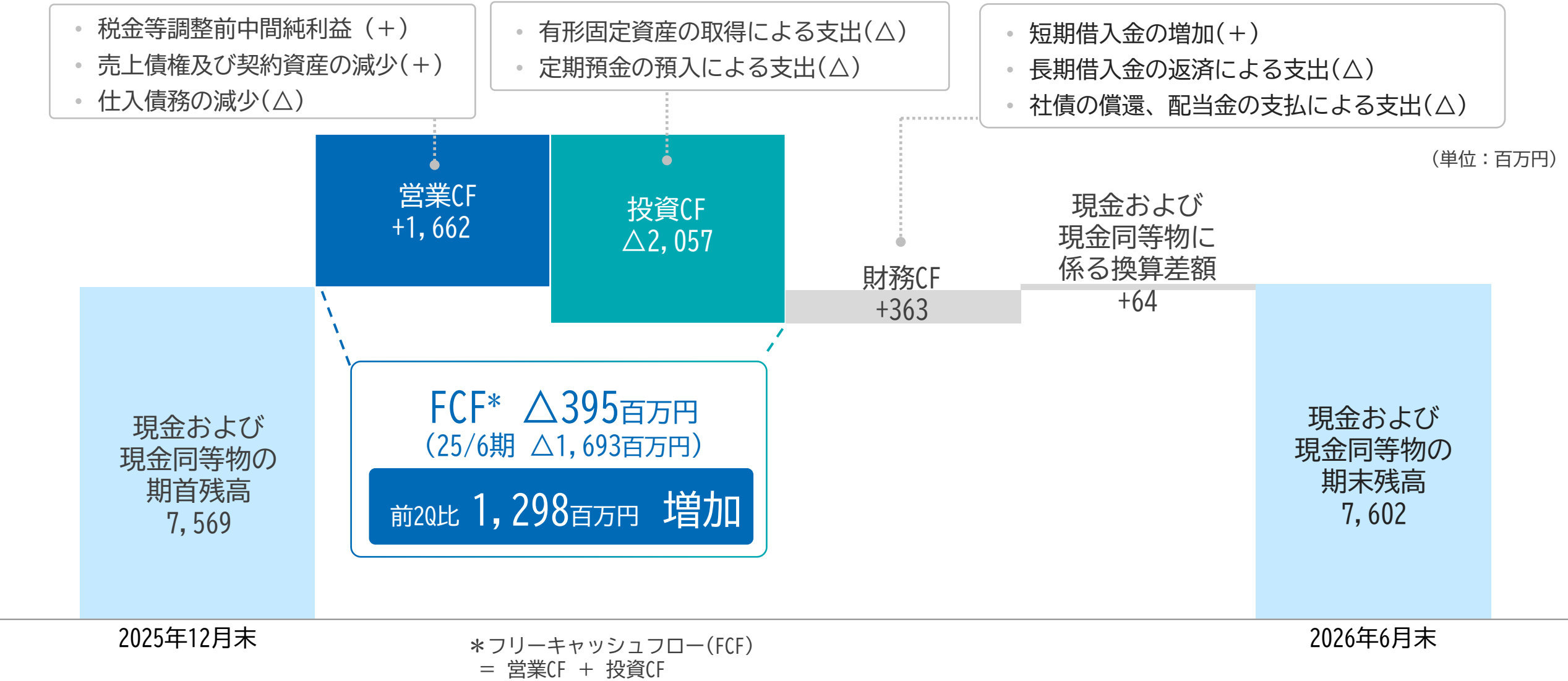
負債・純資産の部

- **流動負債**：事業特性に伴う季節的変動により2025年12月末に一時的に高水準だった営業債務の支払いが進んだことによる減少
- **固定負債**：社債償還や長期借入金の返済による減少

(単位：百万円)



- ・ 営業CF：売上債権等の減少や中間純利益の計上によりプラス
- ・ 投資CF：再エネ事業での設備投資や定期預金の預入
- ・ FCF：当2Qはマイナスとなったが、中間純利益増加や有形固定資産取得額減少により、前2Q比ではマイナス額大幅減



02 2026年12月期 通期業績予想

- 2026/2Q実績 | 中間期として非常に強い数字で着地、営業利益の通期予想進捗率75.4%、当期純利益103.1%に
- 通期業績予想 | 中東情勢等によりコスト上昇圧力が継続、下期大型工事の採算性確保・コスト上昇分の価格転嫁タイムラグ 見極め必要
→現時点で影響額を合理的に算定することが困難なため、業績予想に変更なし
- 下期の対策 | 在庫管理の徹底や調達先の複合化、価格転嫁、戦略的な受注判断により、採算性と収益力の維持・強化に努める

	2025年度【実績】		2026年度【計画】		2025年度比		2026年第2四半期【実績】	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率	金額(百万円)	進捗率
売上高	48,321	—	50,000	—	+1,678	+3.5%	25,606	51.2%
売上総利益	10,712	22.2%	11,430	22.9%	+717	+6.7%	5,799	50.7%
販管費	9,440	19.5%	9,980	20.0%	+539	+5.7%	4,705	47.1%
営業利益	1,272	2.6%	1,450	2.9%	+177	+14.0%	1,093	75.4%
経常利益	1,301	2.7%	1,350	2.7%	+48	+3.7%	1,076	79.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	461	1.0%	540	1.1%	+78	+17.0%	556	103.1%

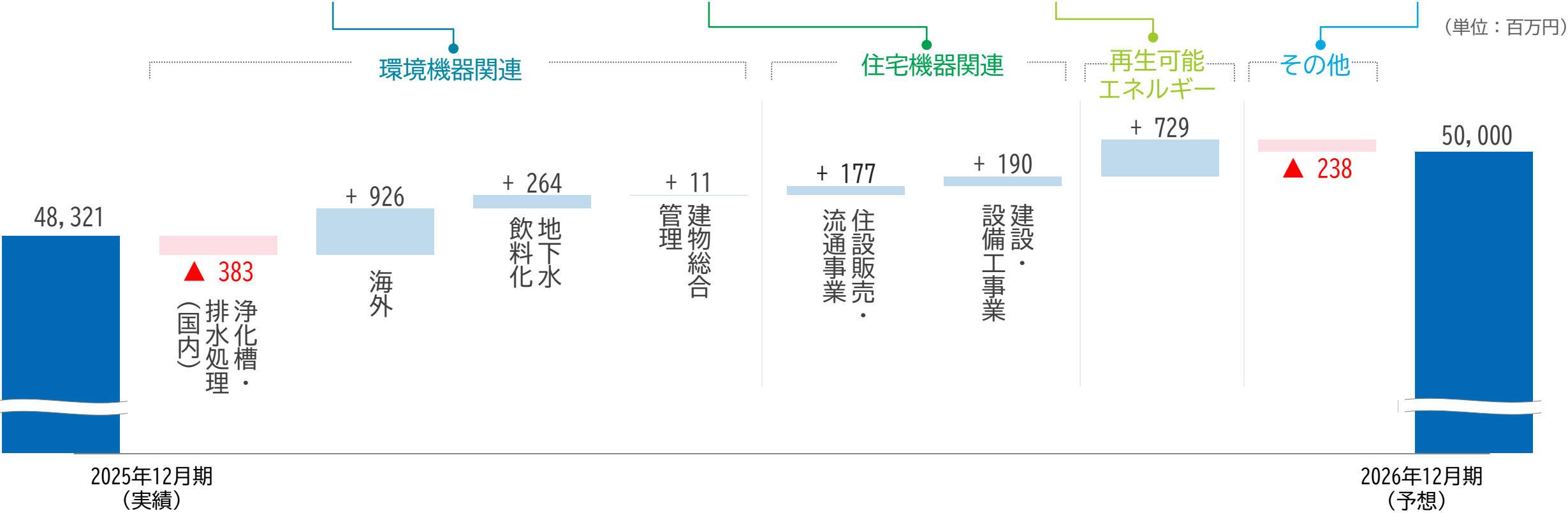
- 売上高 | 大型案件の受注や海外子会社のトップライン伸張、グリーンデータセンターの稼働等により増収
- 売上総利益 | 環境機器における工事粗利の増加、建設関連業者向け卸売の粗利増、グリーンデータセンター稼働等により粗利増
- 営業利益 | 住宅機器の反動減や人的資本へ投資継続も、各事業でのコスト削減や海外での製造効率改善が進み、増益となる見込

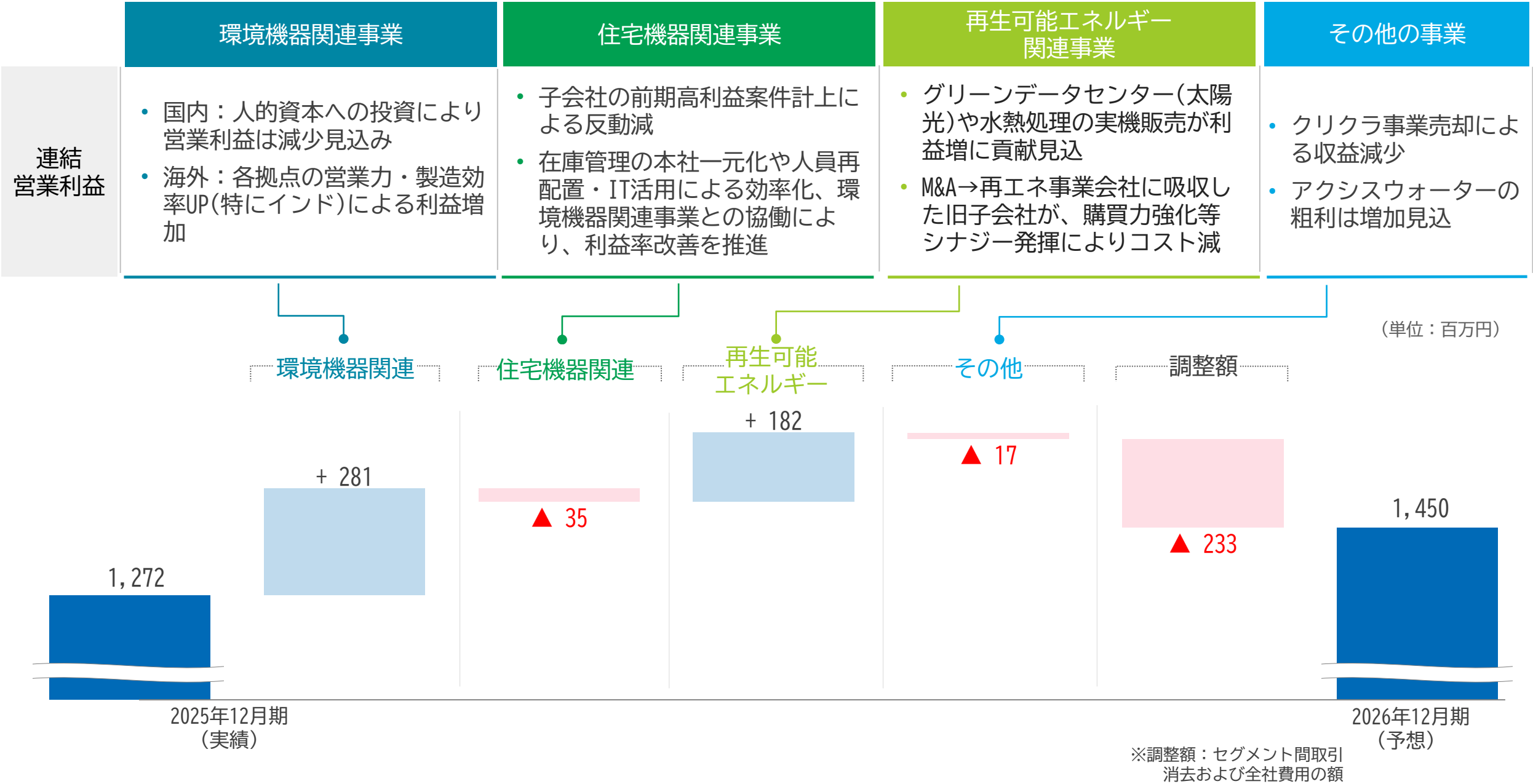
	2024年度【実績】		2025年度【実績】		2026年度【計画】		2025年度比	
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	増減率
売上高	46,818	—	48,321	—	50,000	—	+1,678	+3.5%
売上総利益	10,217	21.8%	10,712	22.2%	11,430	22.9%	+717	+6.7%
販管費	9,168	19.6%	9,440	19.5%	9,980	20.0%	+539	+5.7%
営業利益	1,048	2.2%	1,272	2.6%	1,450	2.9%	+177	+14.0%
経常利益	1,141	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	- 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 - 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	- 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 - 特に木構造や教育関連、環境配慮型商材が増加見込	- 太陽光：グリーンデータセンターが本格稼働 - 水熱処理：実機を販売見込	- クリクラ事業売却による収益減少 - アクシスウォーターの売上は増加見込





			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

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

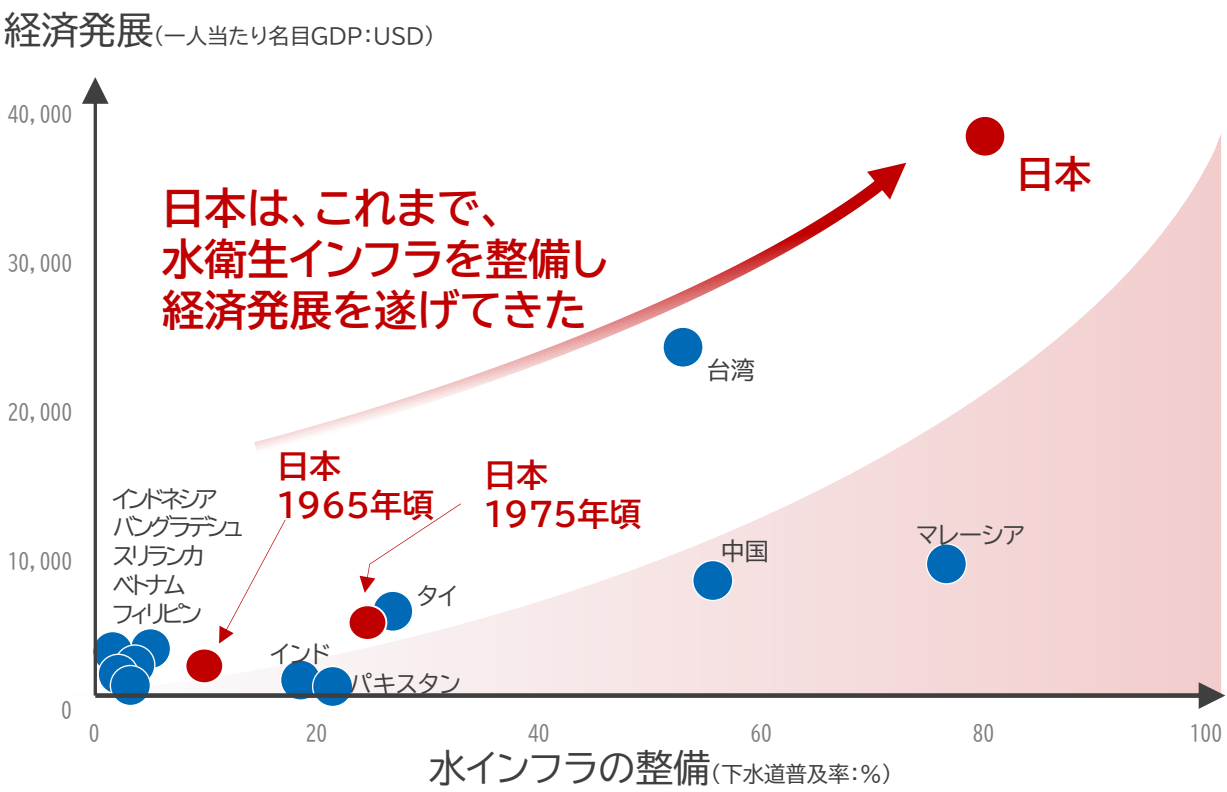
24億人が安全な衛生設備(トイレ)を使えていない

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**

水衛生インフラ整備と経済発展は相関する



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

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

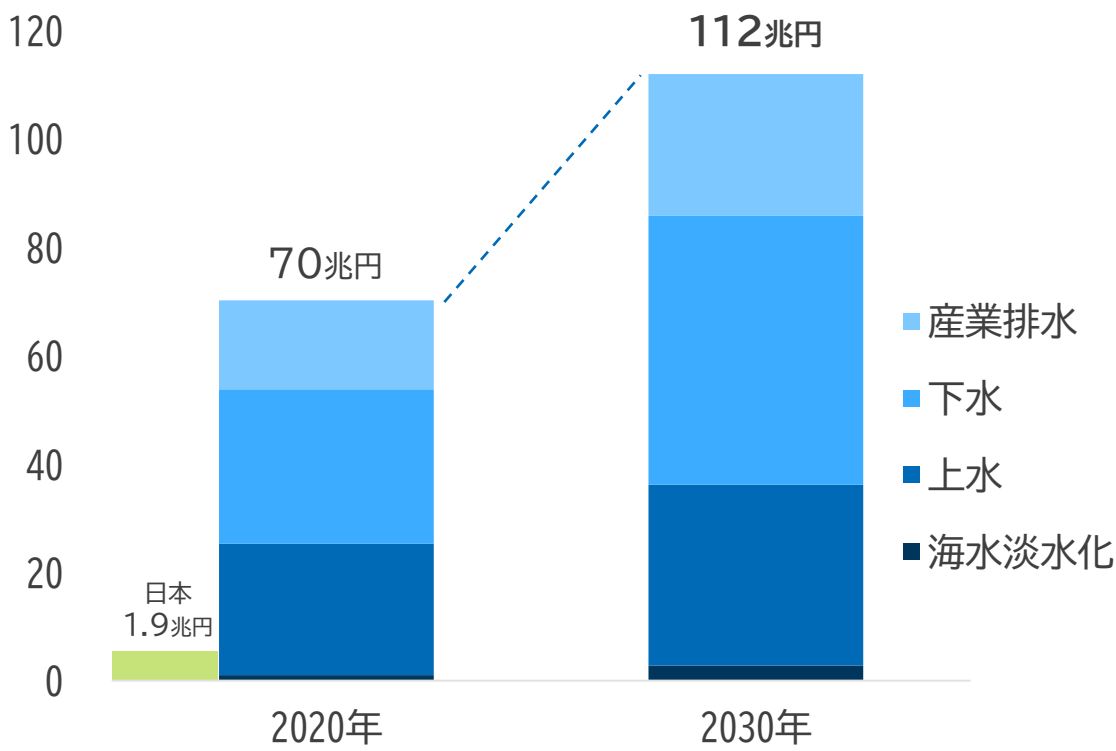
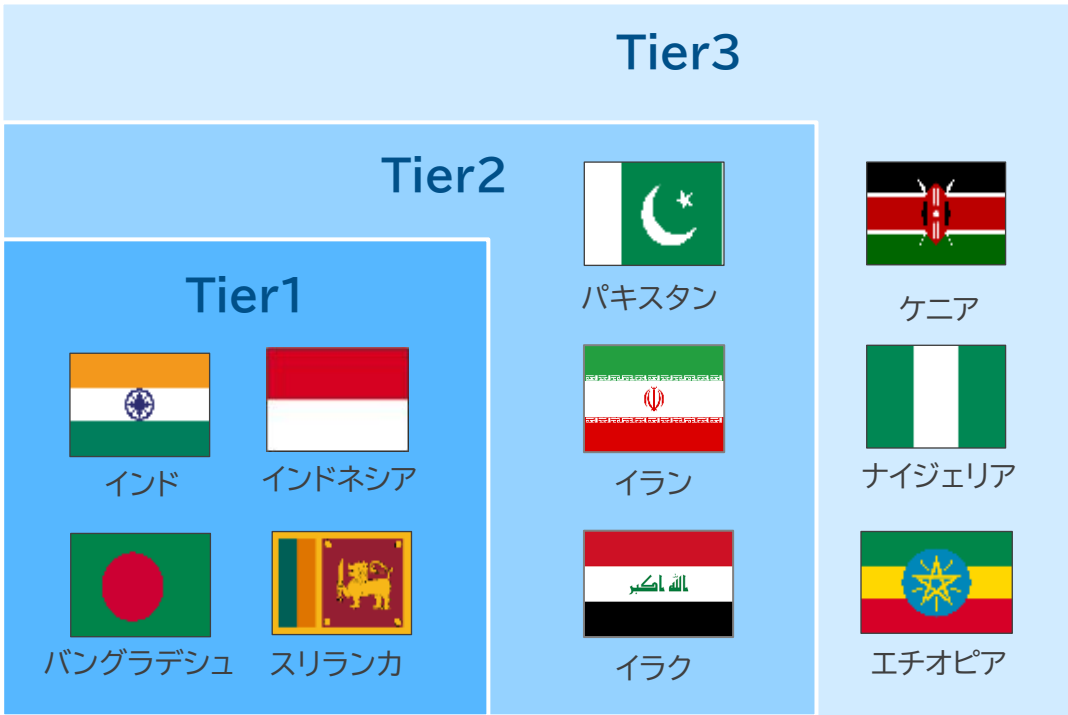
国内で培われた技術を基軸にグローバル市場に進出

- 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

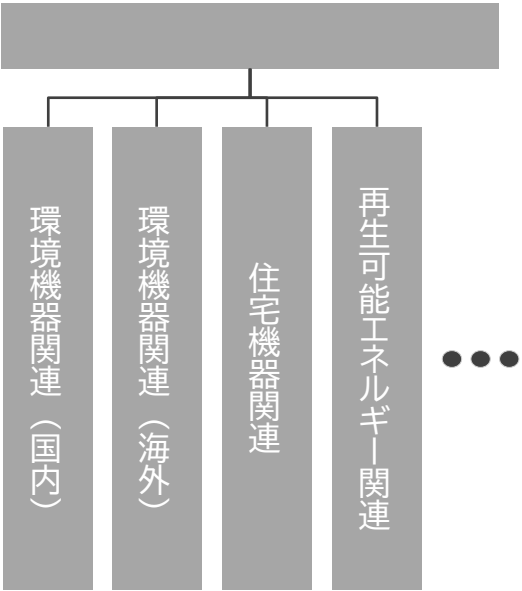
グローバル市場参入のイメージ



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」

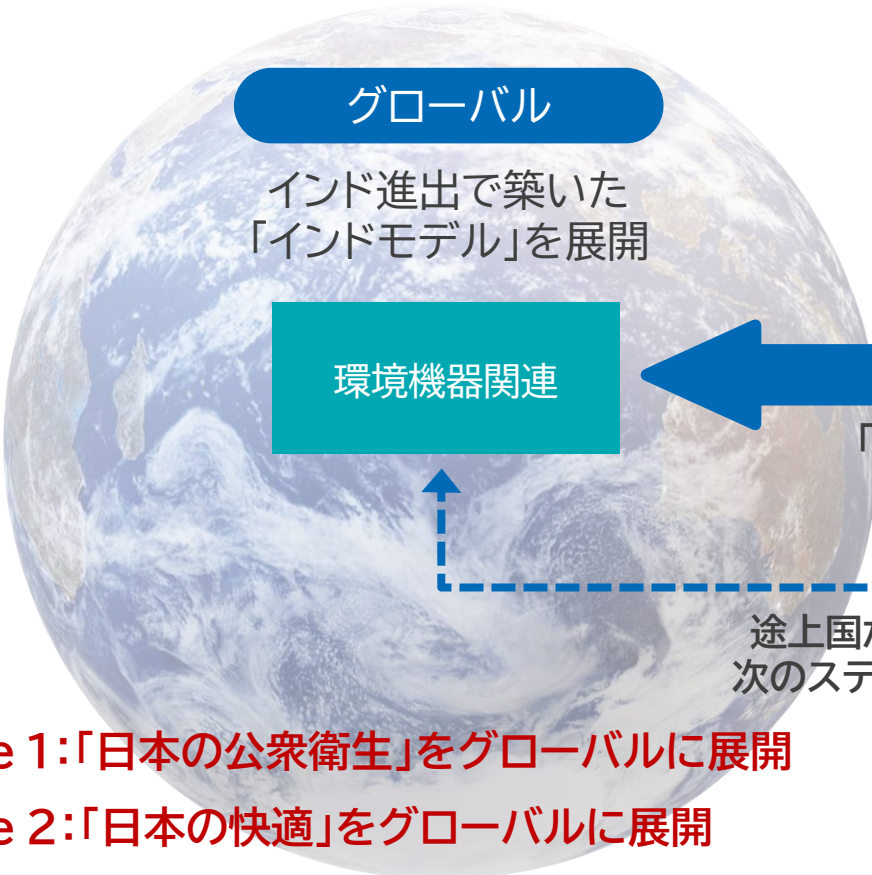
それぞれの事業が連携し、グローバルベースでのシナジーを追求していきます

ポートフォリオ型モデル



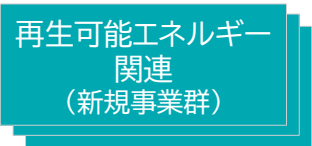
シナジー型モデル

- 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)



日本市場

ソリューションを開発／展開

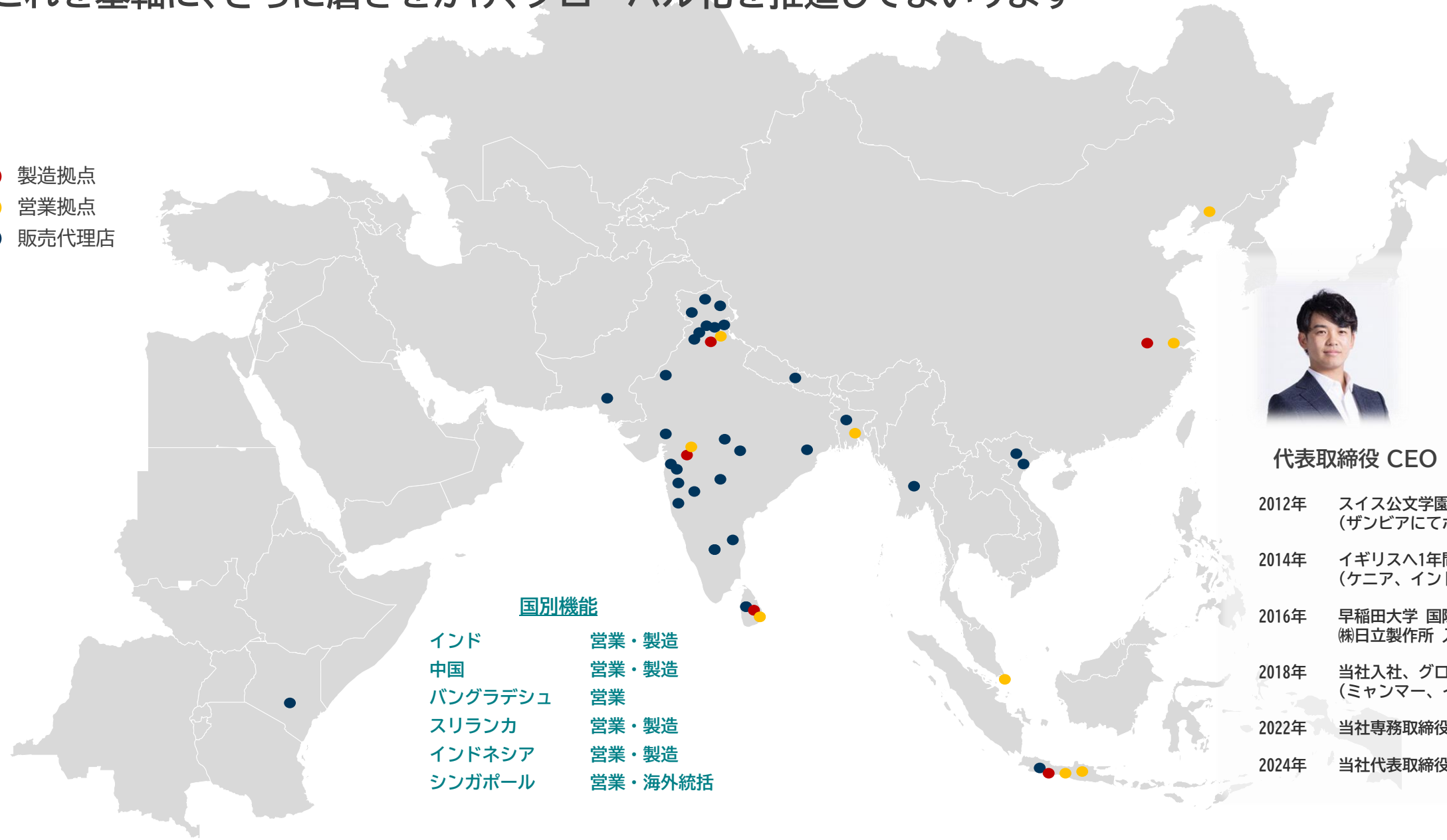


Wave 1:「日本の公衆衛生」をグローバルに展開

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



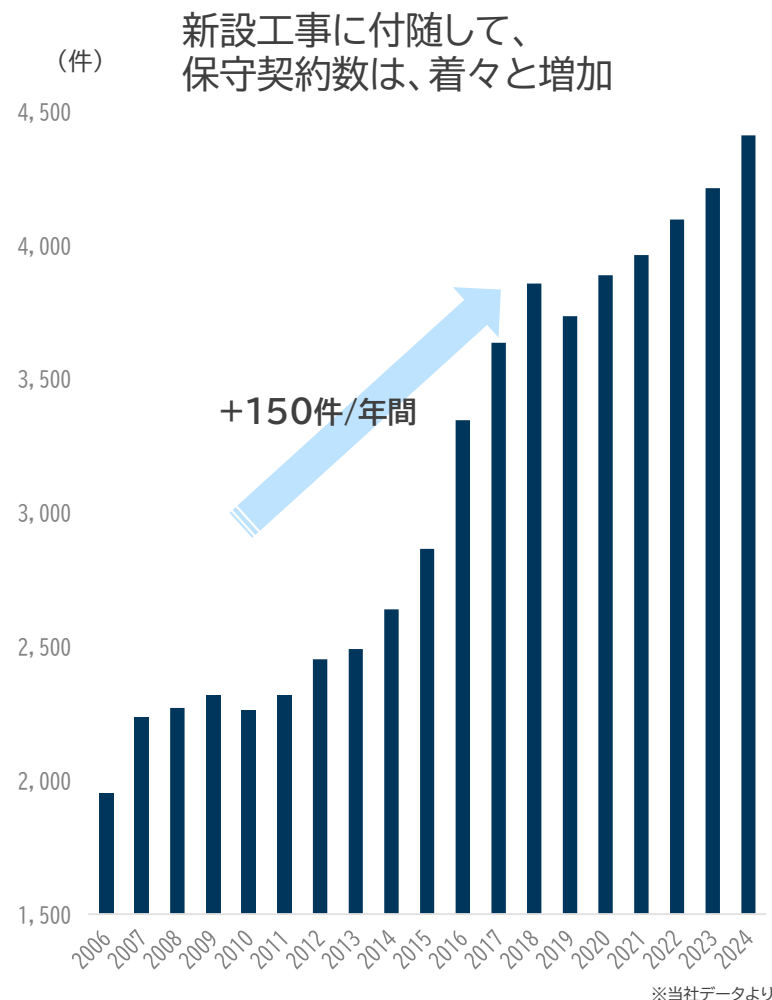
代表取締役 CEO 大亀裕貴

- 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

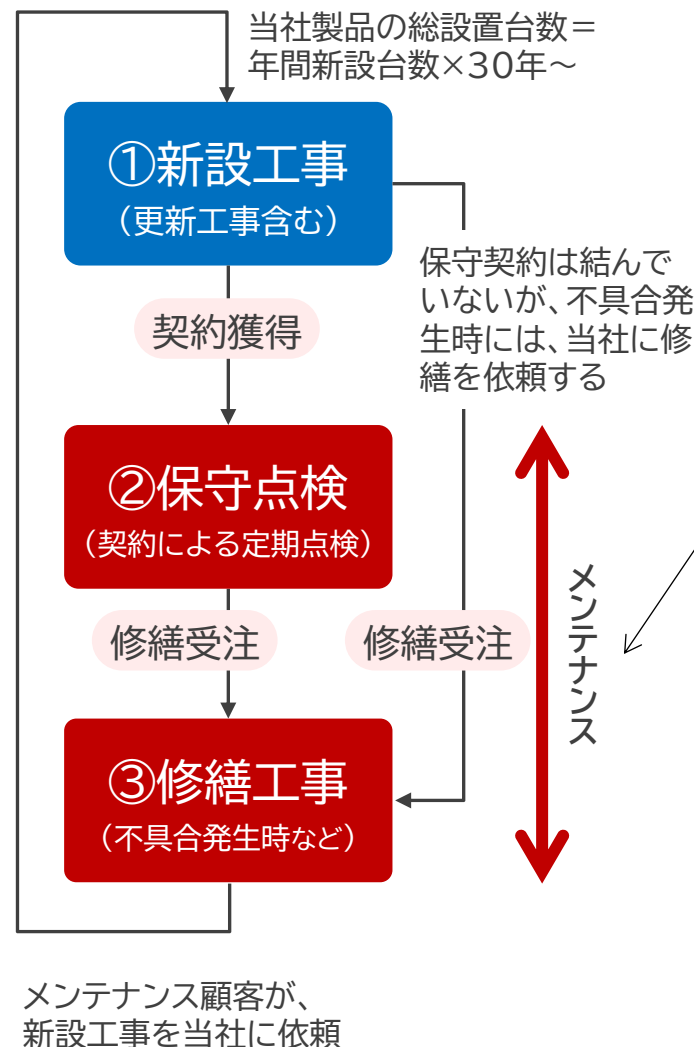
		単位：億円	2024年度 実績	2027年度 計画	2024年度比
環境機器 関連	日本市場	下水道が未整備地域への浄化槽導入、および工場（食品や化学系）・病院など大規模施設向けの排水処理システムの導入が主力。 製造・販売・設置工事・メンテナンス（全国規模の24時間サービスに強み）までを一気通貫で提供。 上記に加え、地下水飲料化システムなど、分散型の水インフラ整備に強み。			
		売上	212	230	108%
		営業利益	23.6	27.2	115%
	グローバル	売上	24	50	208%
		営業利益	△3.3	△0.5	—
		インド 売上	6	21	350%
住宅機器 関連	日本市場	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%
	グローバル	インド 売上	27	35	130%
		インド 営業利益	1.2	2.2	183%
		インド 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

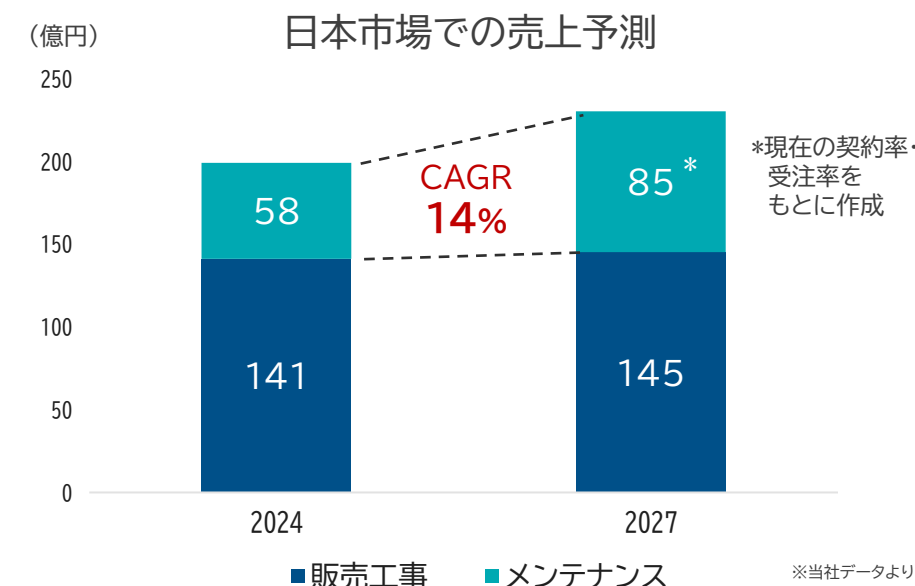


当事業の構造



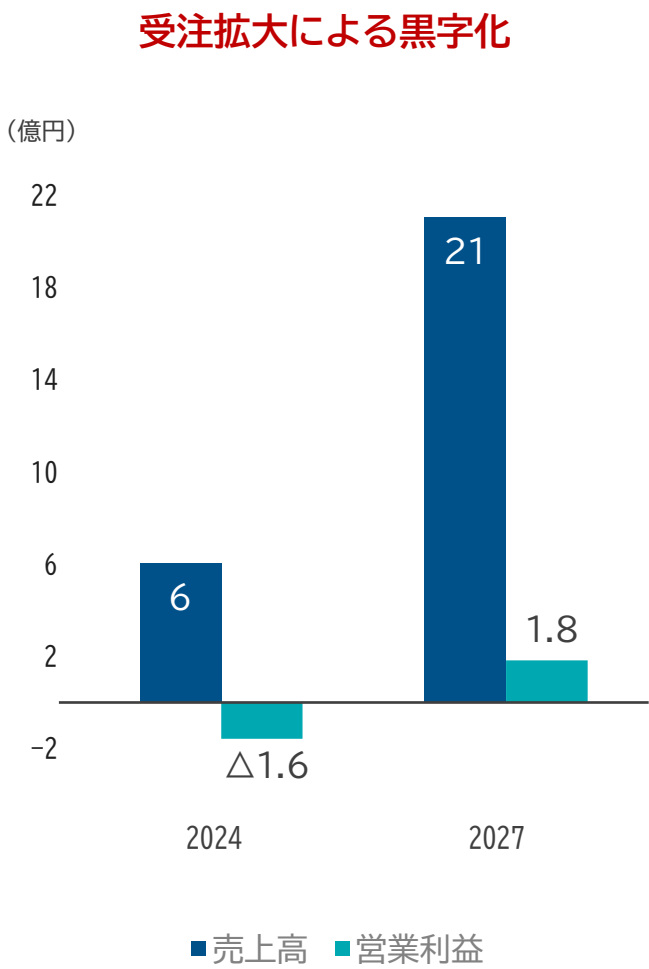
ストックビジネス化

- 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

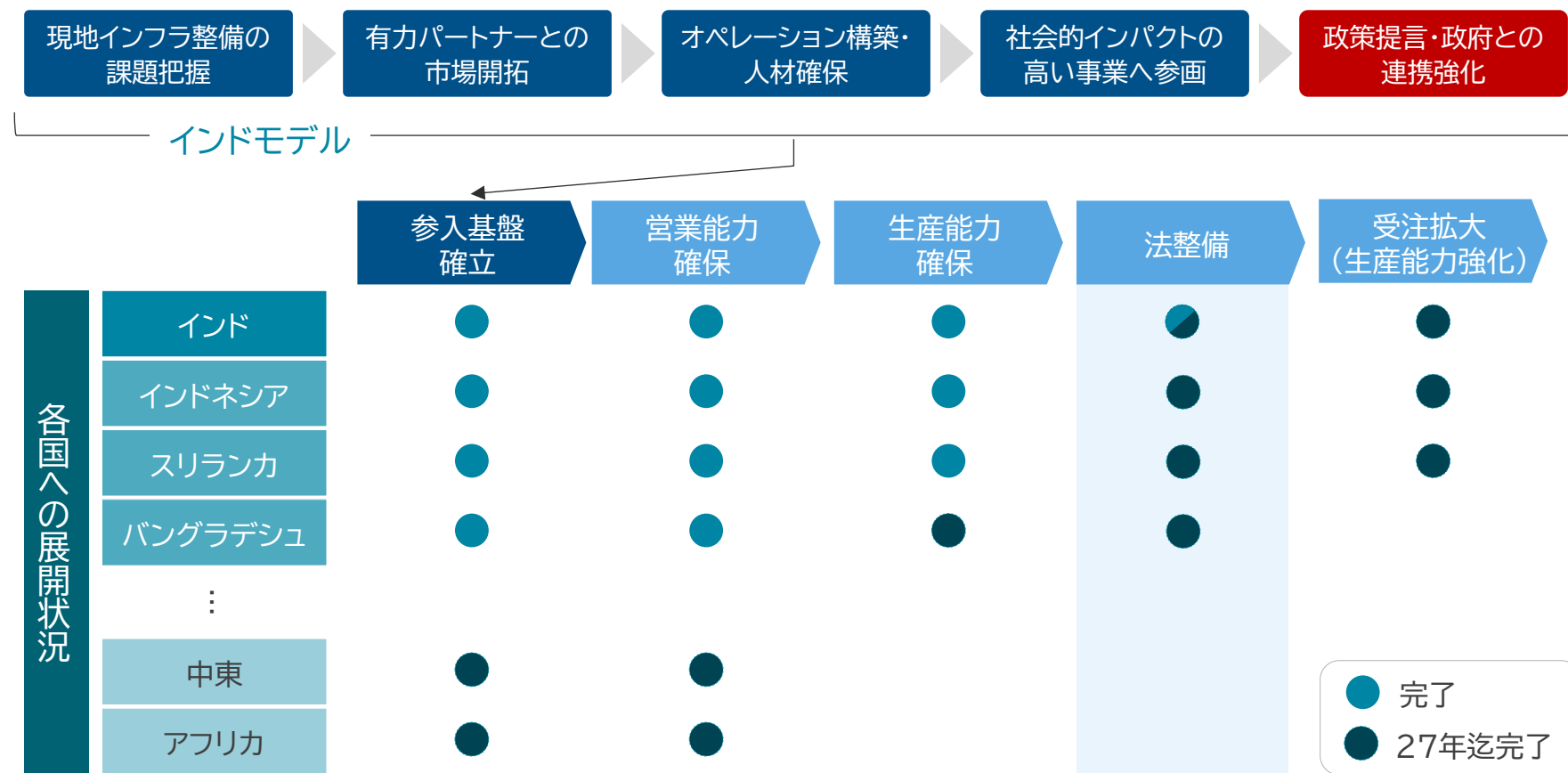
成果を上げ始めたインド展開



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

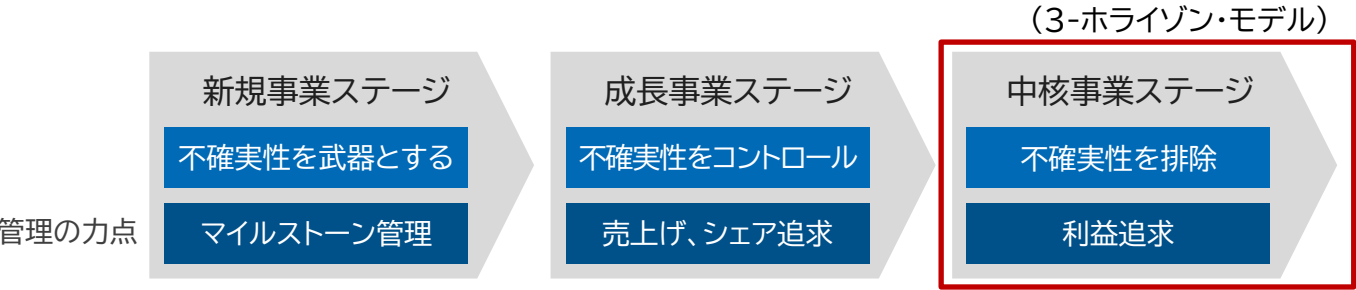
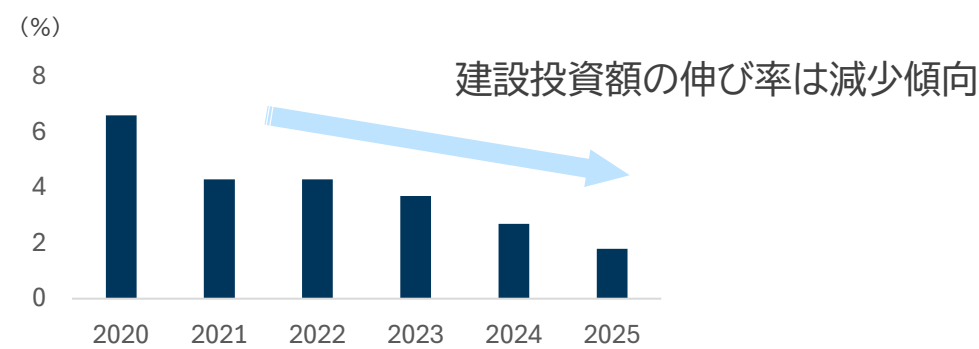


成長事業から「中核事業」へ。利益体質の強化に注力します

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



	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

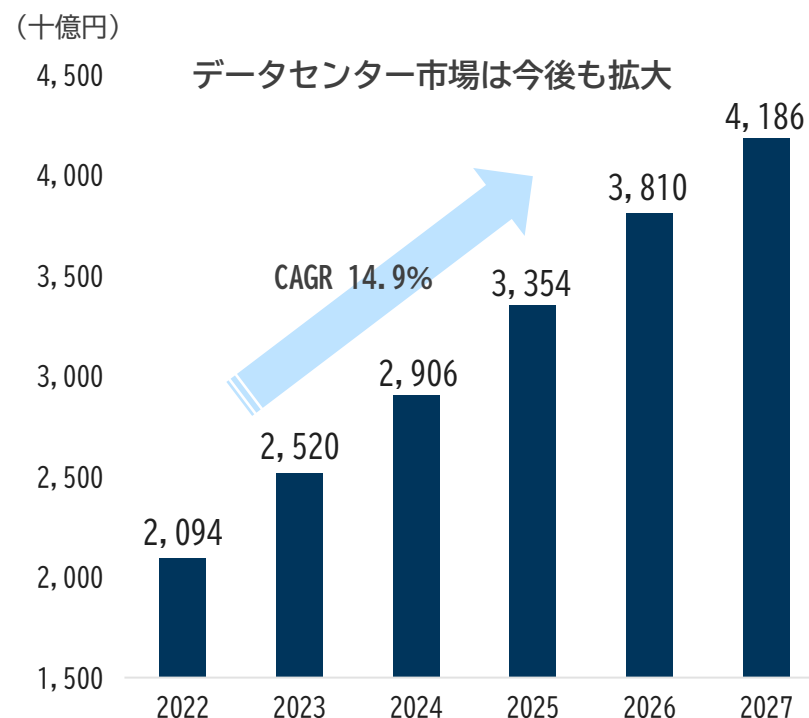
バイオディーゼル
燃料

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

利用量



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



※総務省統計局「経済センサス」、国交省統計資料より

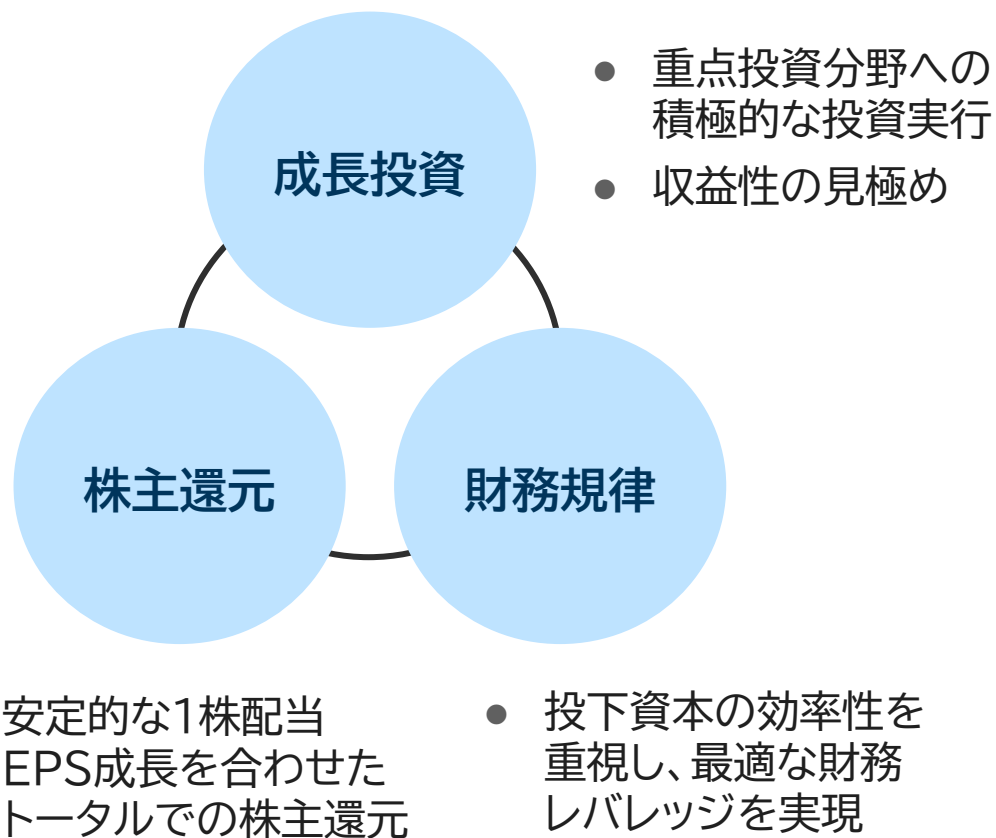
運送事業・建設業・廃棄物処理業など、ディーゼル車両や建設機械を保有する事業者の総数

2027年度、売上高 530 億円、経常利益 15.5 億円を目指します

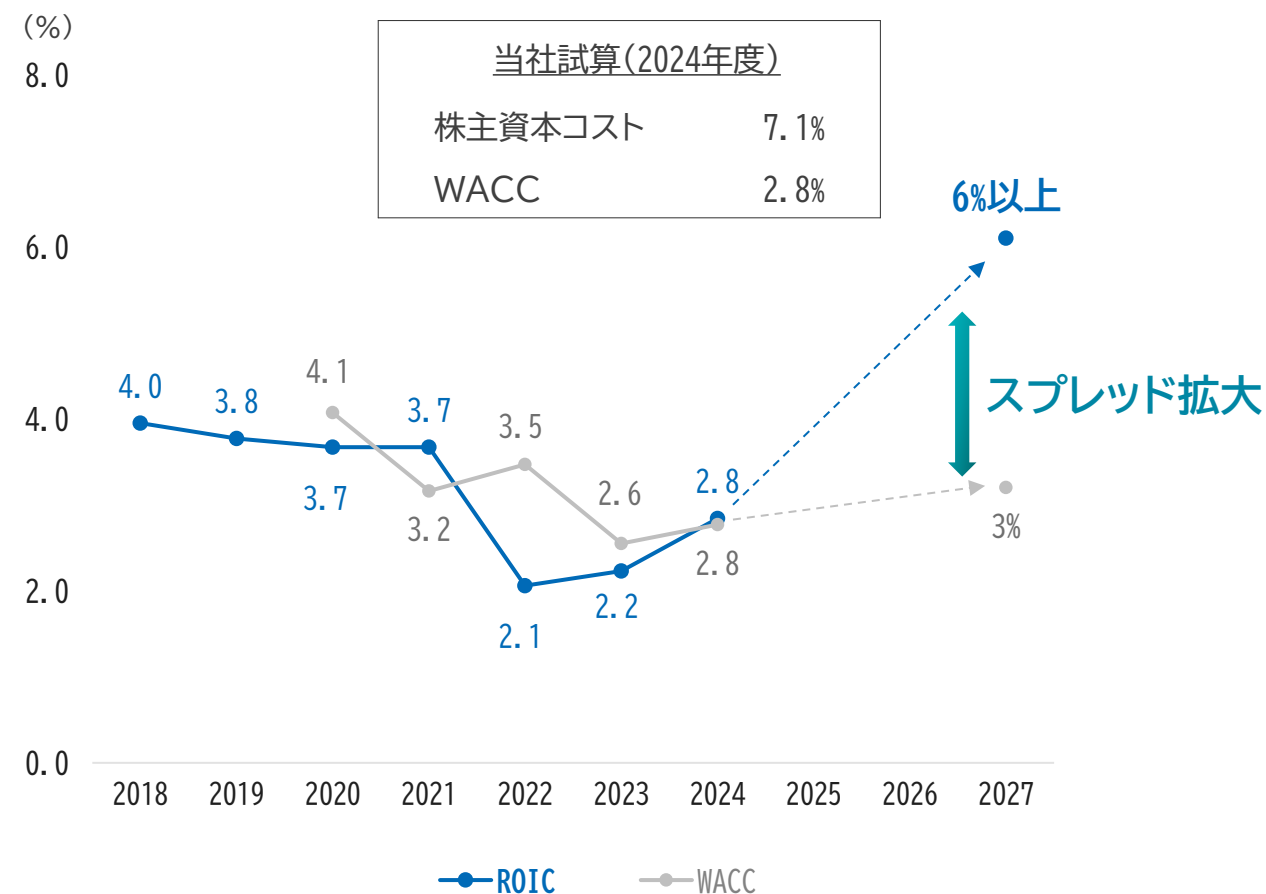
	2024年度 実績	2027年度 計画	CAGR
売上高	468億円	530億円	4.2%
営業利益	10.4億円	14.5億円	11.4%
経常利益	11.4億円	15.5億円	10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.5億円	11.0億円	46.2%
自己資本比率	25.7%	31%	–
親会社株主に帰属する ROE	3.7%	9.7%	–

「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

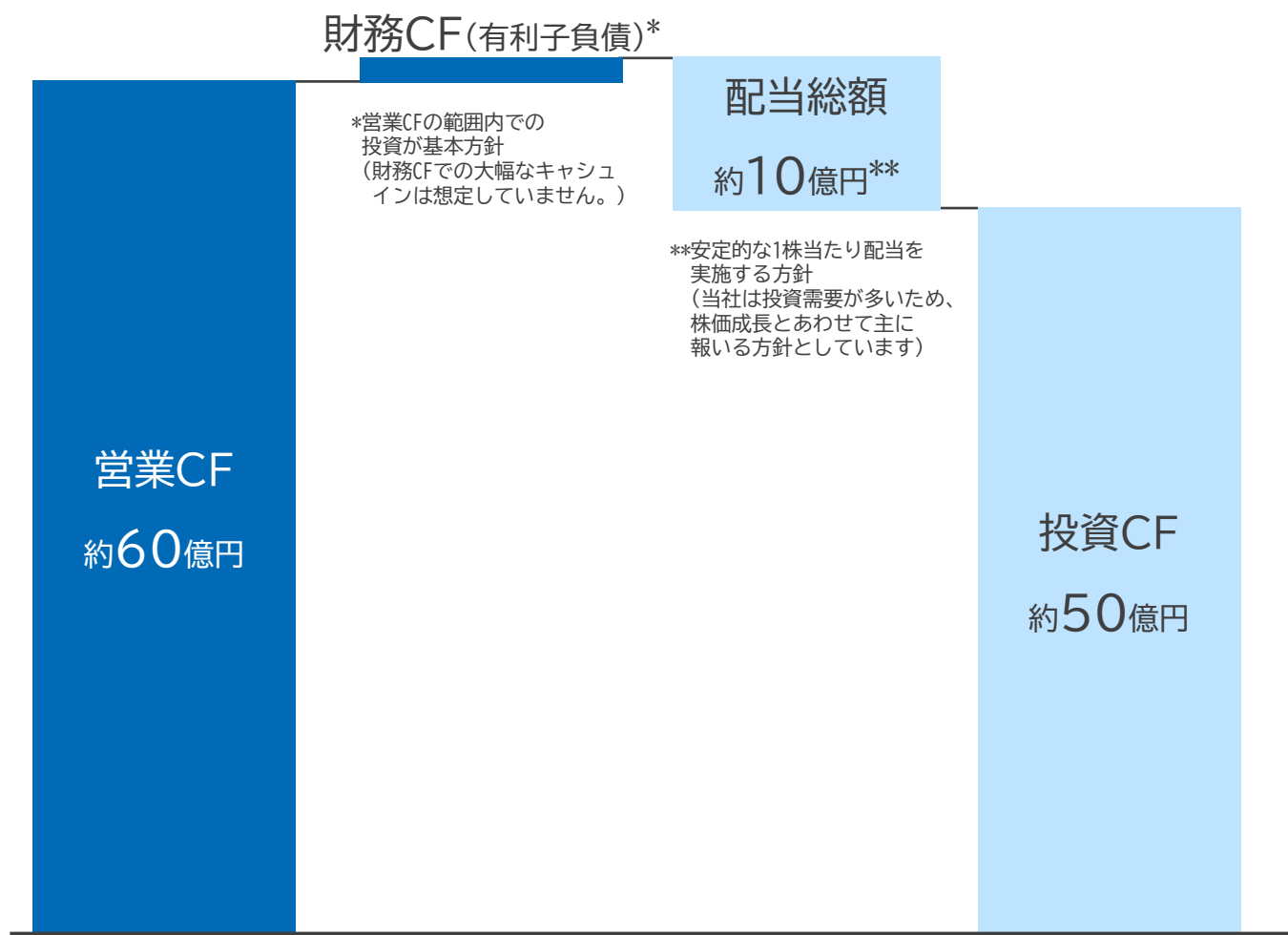
財務戦略の基本方針



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



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

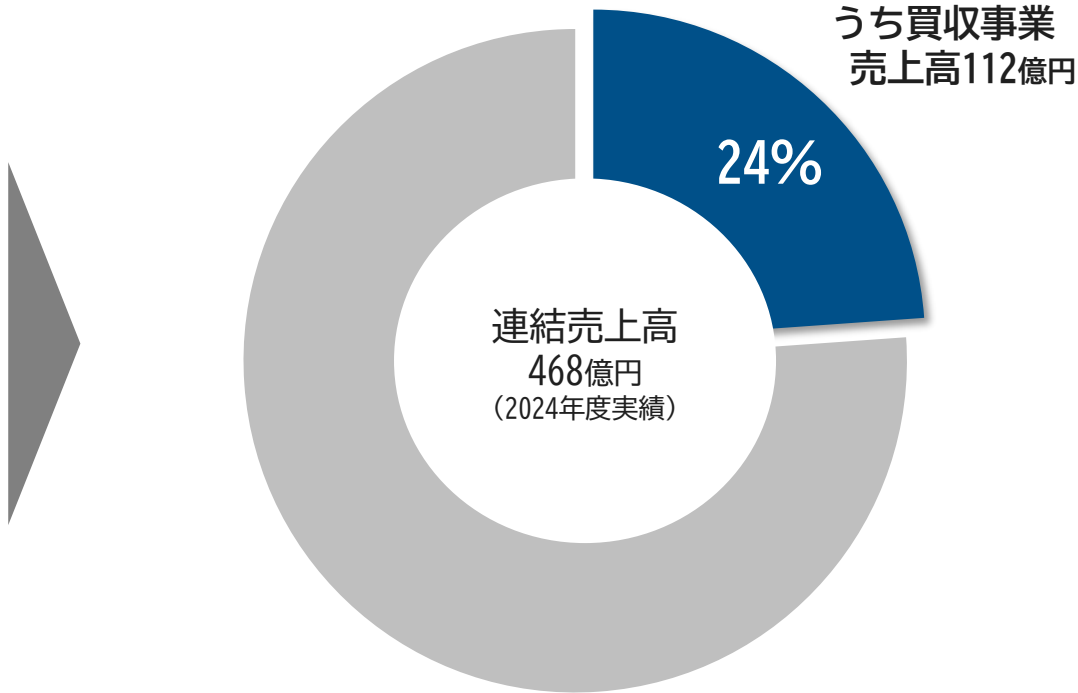
2007	2008	2011	2012	2013
トーブ	トーセツ	レック インダストリーズ	シルフィード	DAIKI AXIS INDONESIA
総合水処理装置 の設計・施工等	総合水処理装置 の保守点検	無機系排水処理技 術を活用した環境 プラント等	小形風力発電 および太陽光発 電事業	インドネシアおよび 周辺国への排水処 理装置の製造・販売
2018	2019	2021	2023	
DAインベント	富士原冷機	アルミ工房萩尾	アドアシテム	
高温高圧水熱処理 装置の製造・開発	空調換気・冷凍冷蔵 設備の取扱	住宅サッシおよび エクステリア建材の 施工・販売	空調設備工事全般	
Crystal Clear Contractor	日本エアー ソリューションズ	サンエイエコホーム	メディア	
シンガポールに おけるプール清掃・ メンテナンス事業	空調換気・冷凍冷蔵 設備の取扱	太陽光発電事業	太陽光発電事業	

環境機器関連

住宅機器関連

再生可能エネルギー関連

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

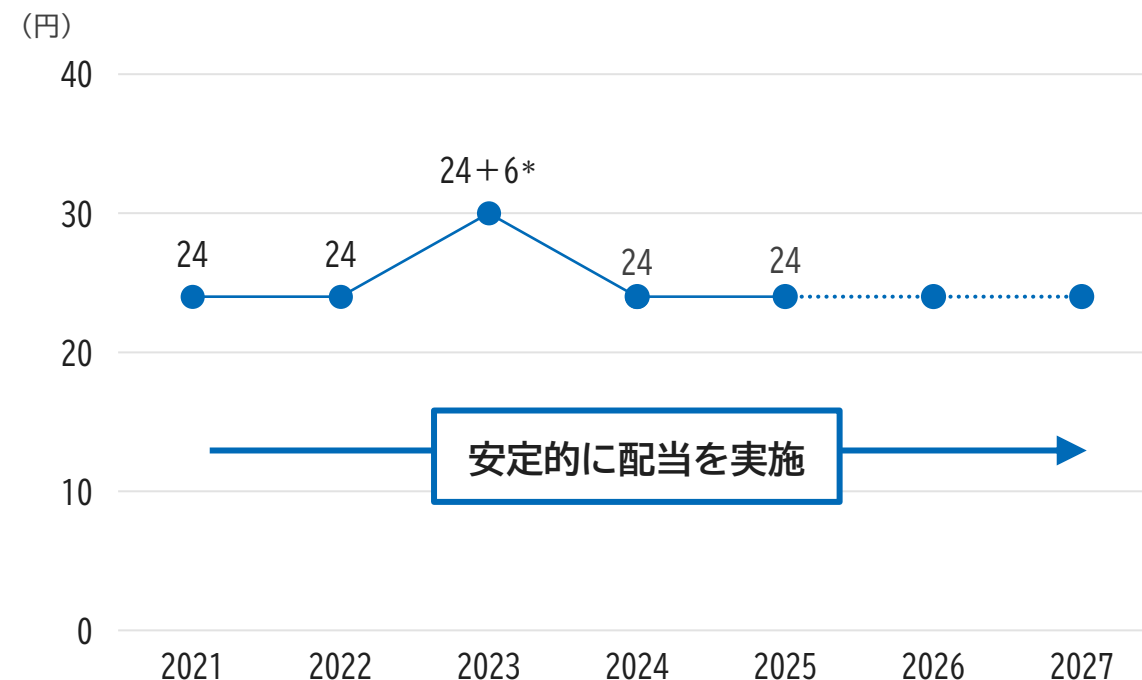
配当

- 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シス Daiki Axis Co., Ltd.

設立 2005年7月12日（1958年創業）

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
PMO東日本橋

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

売上高 48,321百万円（連結/2025年12月期）

経常利益 1,301百万円（連結/2025年12月期）

**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）

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。

● 1958

住宅設備の卸売事業
「タイルと衛生陶器の店」
大亀商事を設立



● 2002

再生可能エネルギー
関連を開始



● 2011

無機系排水処理領域に参入

● 2012

小形風力発電事業を開始



● 2016

コーポレートスローガン
“PROTECT × CHANGE”を
発表



● 2018

太陽光発電事業を開始

● 2023

新たな企業理念体系を
策定



1950-

1990-

2000-

2010-

2015-

PROTECT × CHANGE

● 1964

水処理メーカーとしての
事業開始



● 1978

ホームセンター事業を開始
(現在はDCM株)に事業を継承)

● 2005

(株)ダイキアクシス設立



● 2007

地下水飲料化事業を開始

● 2009

家庭用飲料水事業を開始

● 2013

インドネシアにて
海外展開を本格化

● 2014

東京証券取引所への上場



● 2022

スリランカ・インドに
浄化槽工場建設



● 2024

全自動型ウォーターサーバー
「アクシスウォーター」を販売開始

- 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



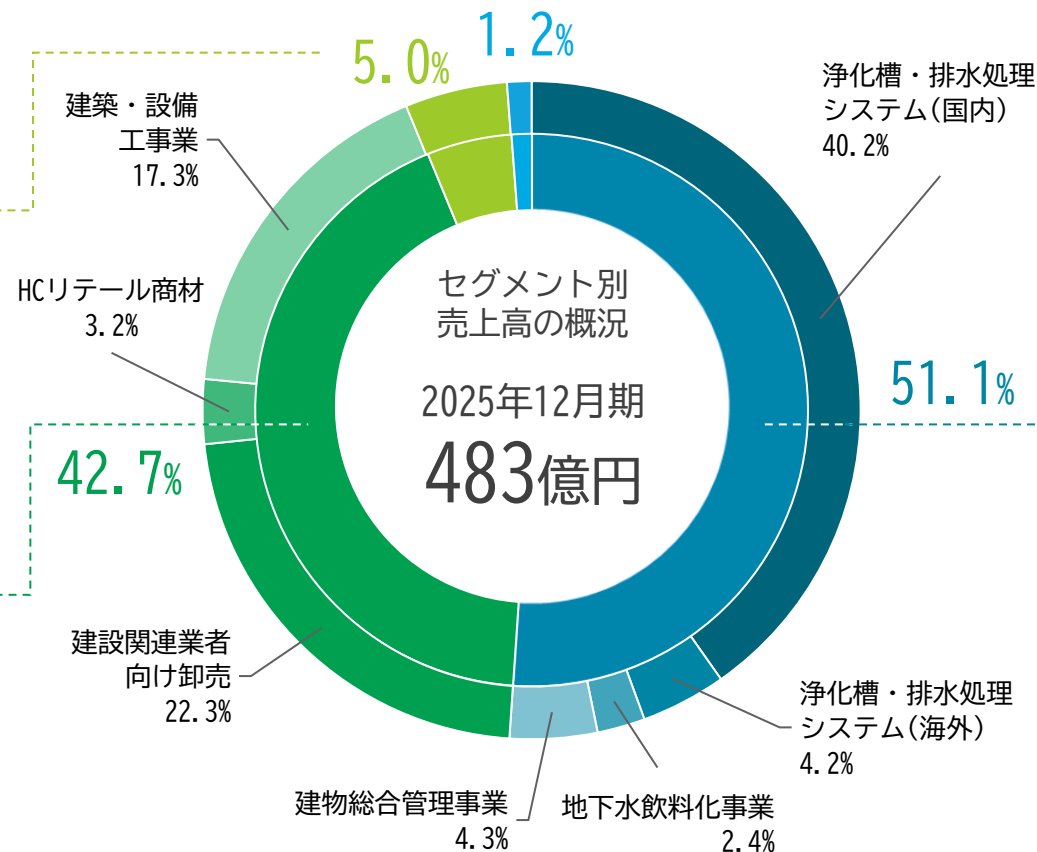
再生可能エネルギー関連事業

- 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

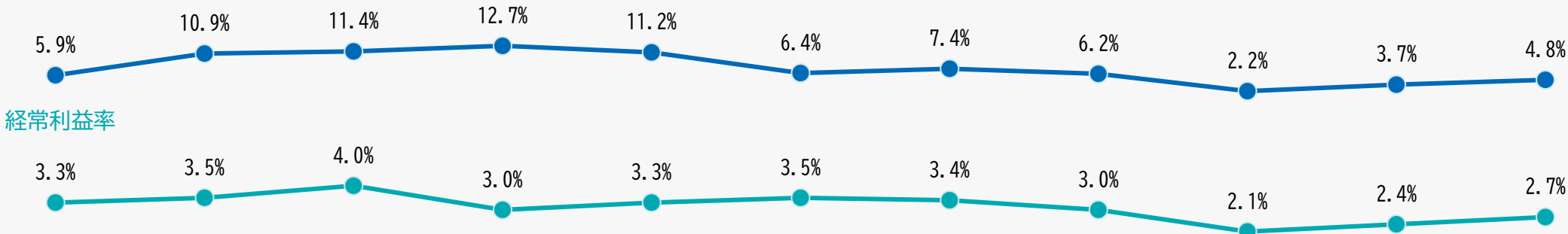


- 建物総合管理事業

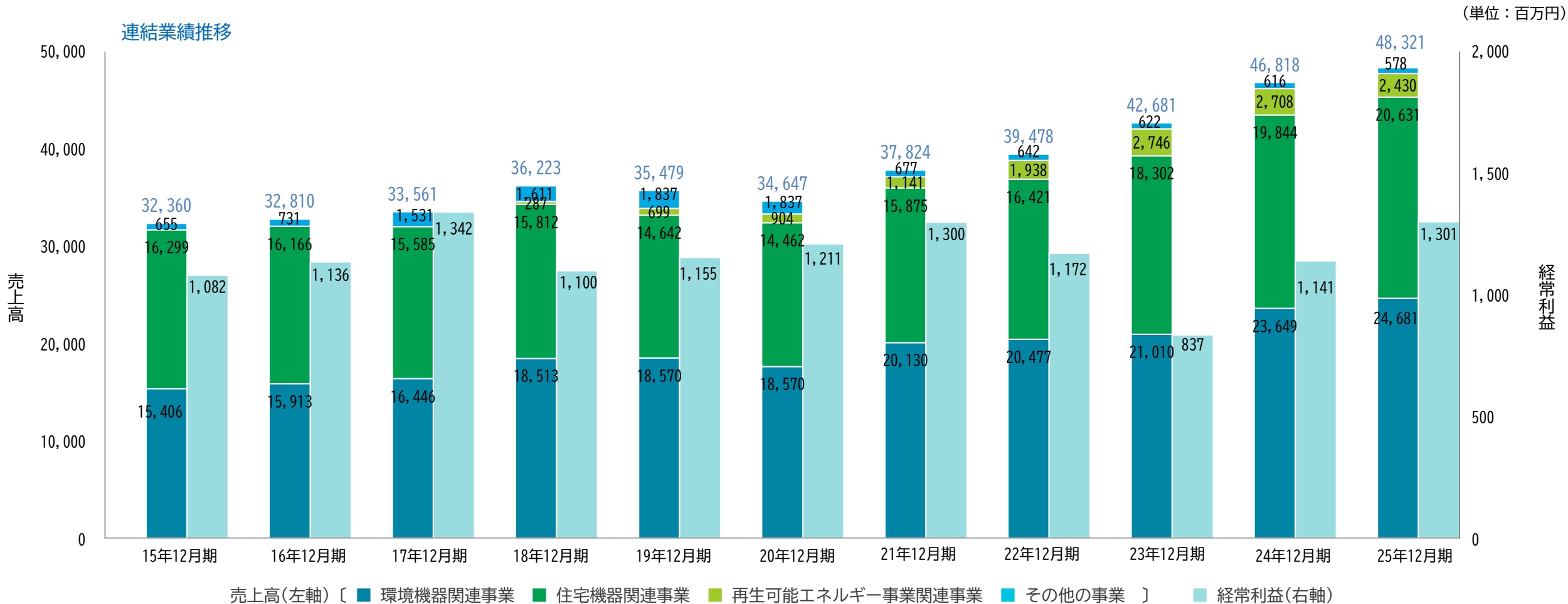


	事業の特徴 / 強み	成長戦略
環境機器 関連事業	- 浄化槽・産業排水処理における【開発→設計→製造→施工→保守】の一気通貫体制 - 上・中・下水道を網羅する「総合水処理メーカー」 - 国内営業拠点・自社工場 + アジアの自社工場・協力会社・販売代理店ネットワーク	- 大手と競合しない「中～小規模の産業排水処理」、蓄積された技術を生かした「中～大型の浄化槽」に注力 - 保守・修繕の受注強化→高収益ストックビジネスの拡大 - 現地政府と連携した「ルール作り」からのアジア展開
住宅機器 関連事業	- 四国エリアでの圧倒的な知名度、60年超の信頼 - 水回り・内外装材、空調設備等、多様な商材による提案力 - 外壁・床、農業用ハウス、空調・冷凍冷蔵設備、木構造等、多様な工事の提案・対応力	「モノ売り」→課題解決に寄り添う「ソリューション型事業」への転換 【構想・設計→資材調達→施工→アフター】一気通貫によるバリューチェーン拡大、利益体質強化 - スマートホーム等、新規商材の拡大
再生可能 エネルギー 関連事業	- 太陽光、風力、バイオディーゼル燃料等、多角的な再エネ提供力 - 太陽光の提案・調達・施工(EPC)から保守、PPAによる電力供給まで担える一貫体制 - 使用済み食用油→自社ブランドBDF「D・Oil」の製造販売	- FIT終了を見据えた、PPAモデル等Non-FIT事業の展開 - 成長市場である「グリーンデータセンター事業」への投資 - バイオディーゼル燃料：首都圏エリアでの本格展開
その他 の事業	【飲料水】大手と共同開発した全自動型ウォーターサーバーの提供 【CVC】当社グループと親和性高いスタートアップを発掘・支援	【飲料水】ボトル型→全自動型への転換・経営資源集中によるストック収益積み上げ 【CVC】スタートアップとの共創によるシナジー創出

自己資本利益率（ROE）

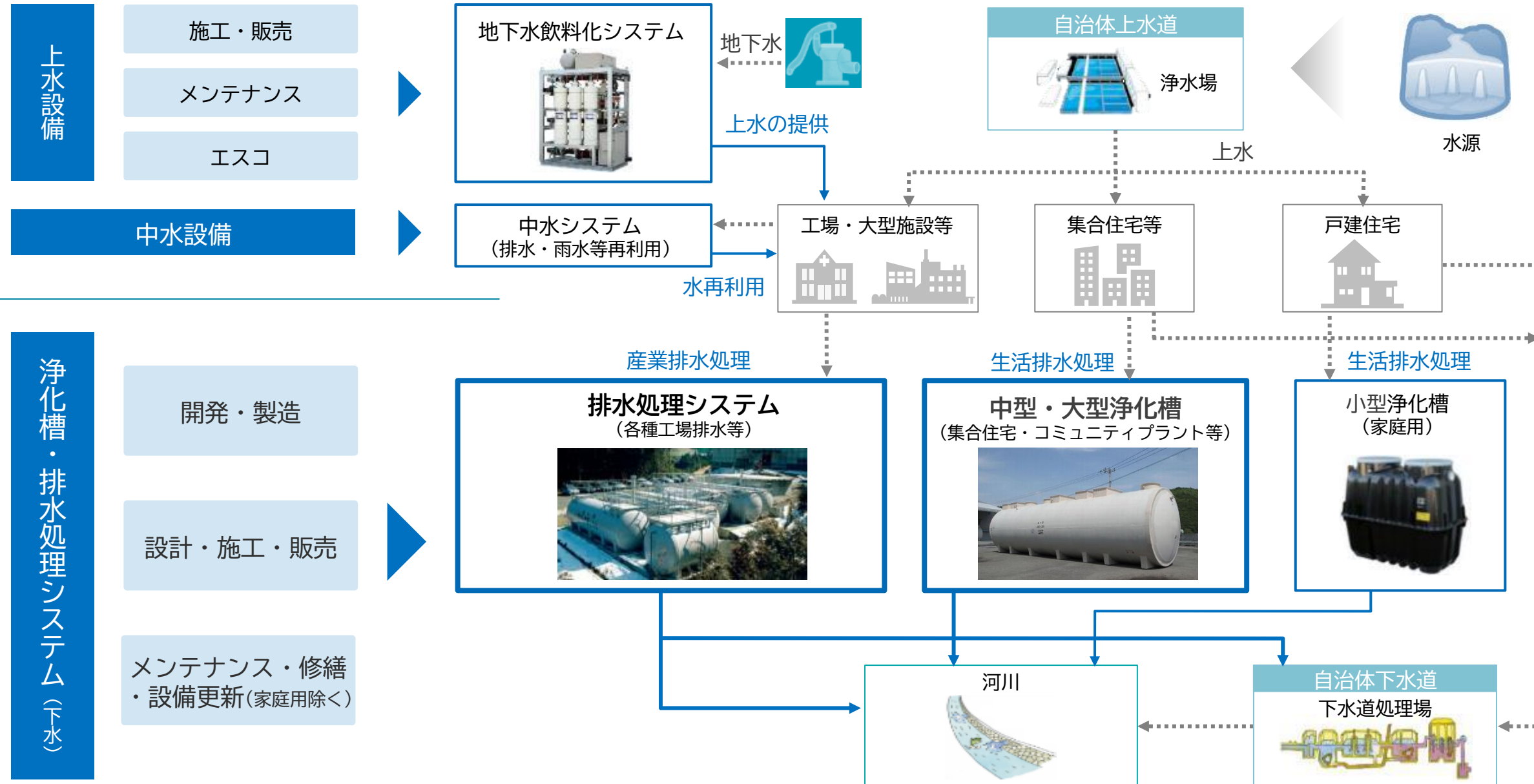


連結業績推移



ダイキアクシスグループは、上水・中水・下水の全てに対応

—— 当社G事業領域 当社G事業領域外



産業排水処理システムや浄化槽の販売・工事売上、施工後のメンテナンス収入割合が大きい

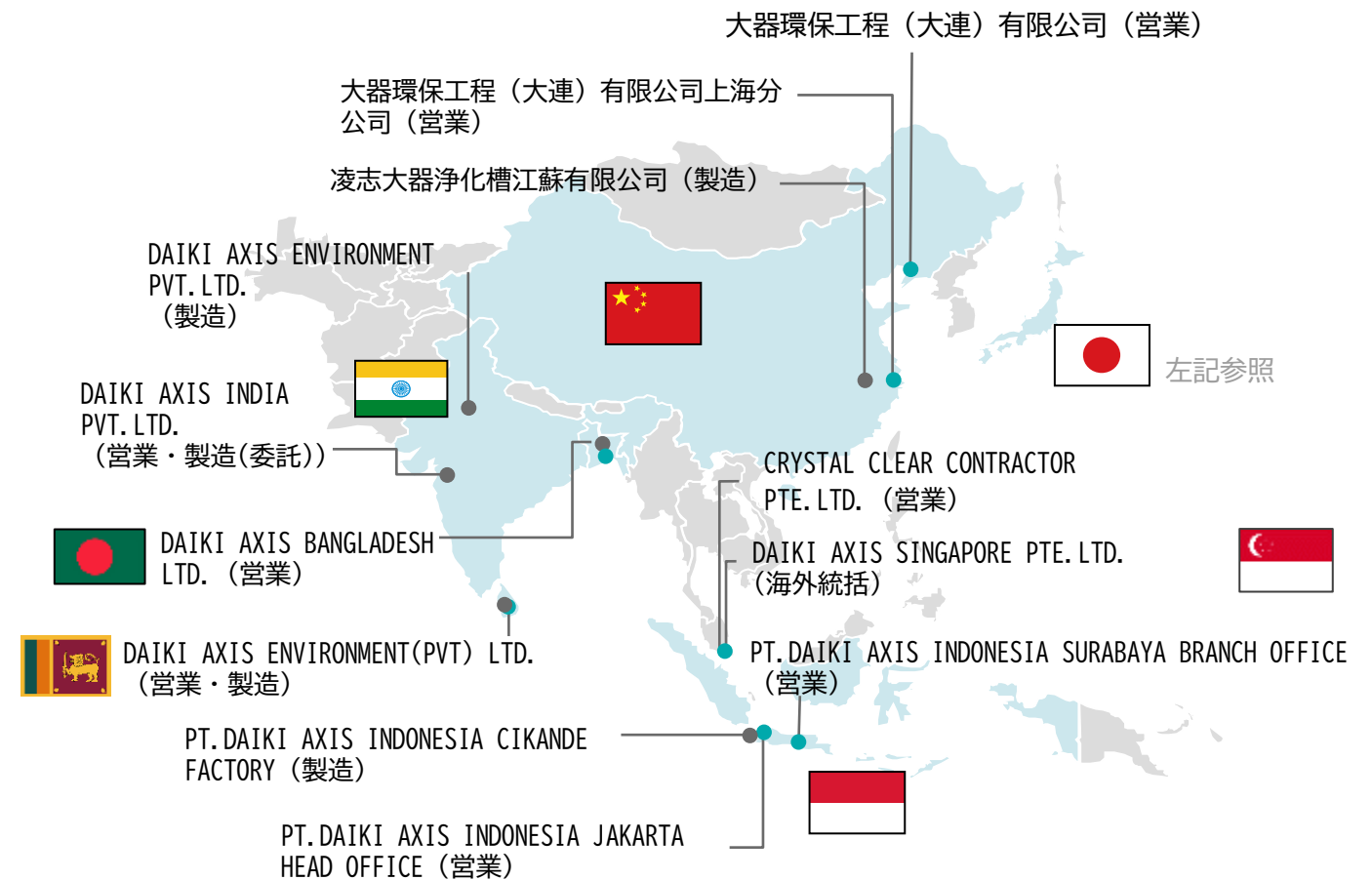
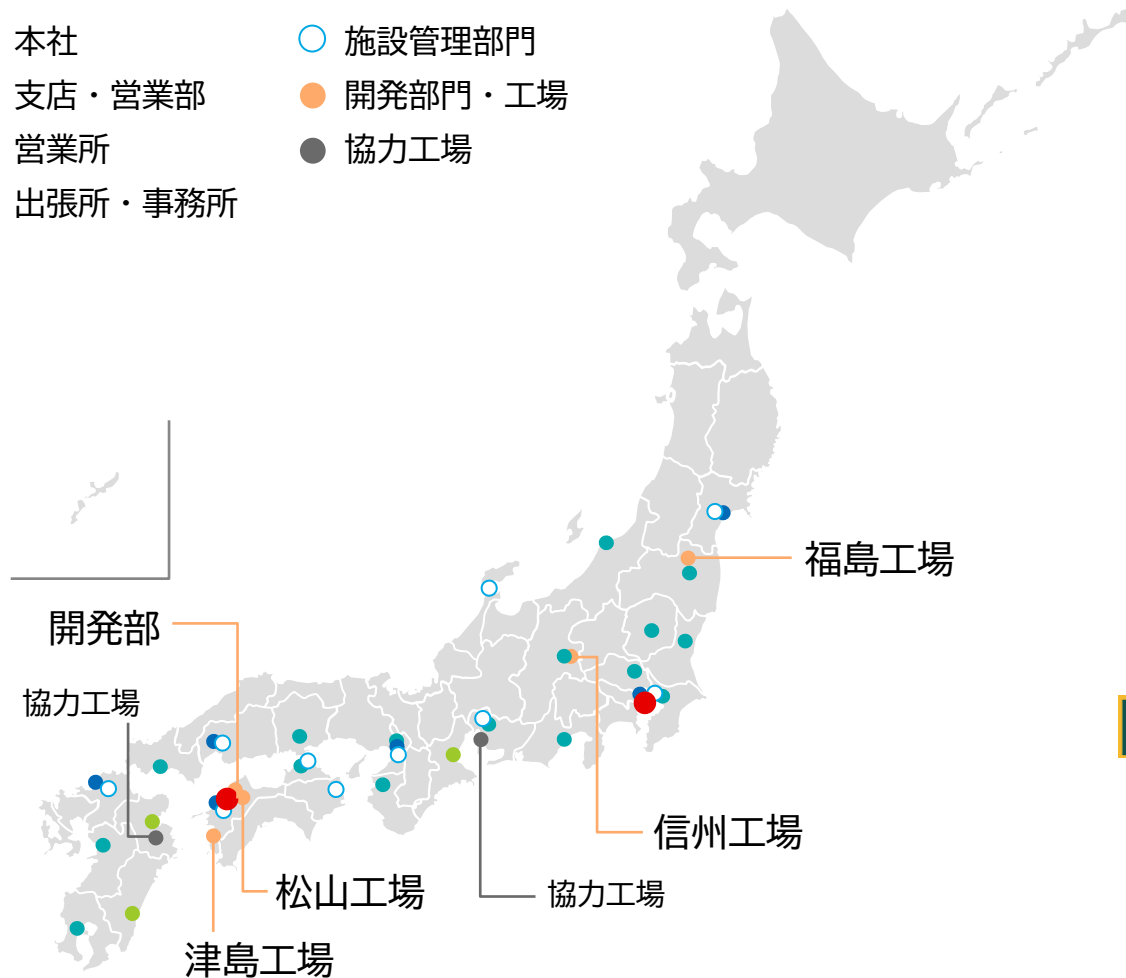
				2022	2023	2024	2025	
環境機器 関連事業	上水	地下水飲料化システム		4.4%	4.9%	5.1%	4.6%	
	中水	中水道システム		0.2%	0.7%	0.3%	0.1%	
	下水	生活排水 (し尿・雑排水)		浄化槽(国内・海外) ・小型・中型(5人槽～50人槽) ・大型(51人槽～)	27.7%	24.7%	25.1%	25.0%
		ディスポーザ排水						
		産業排水	排水処理システム		41.3%	41.4%	42.8%	42.4%
			有機系処理 (生物処理)	食品加工工場、病院など				
			無機系処理 (化学処理)	メッキ加工工場、化学工場など				
	メンテナンス (浄化槽・排水処理システム等)		20.1%	20.9%	19.5%	19.5%		
建物総合管理 (ビルメンテ等)		6.3%	7.4%	7.2%	8.4%			



- 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、製造合併1拠点)、インドネシア3拠点(製造1拠点・営業2拠点)、インド2拠点(営業・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



- 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

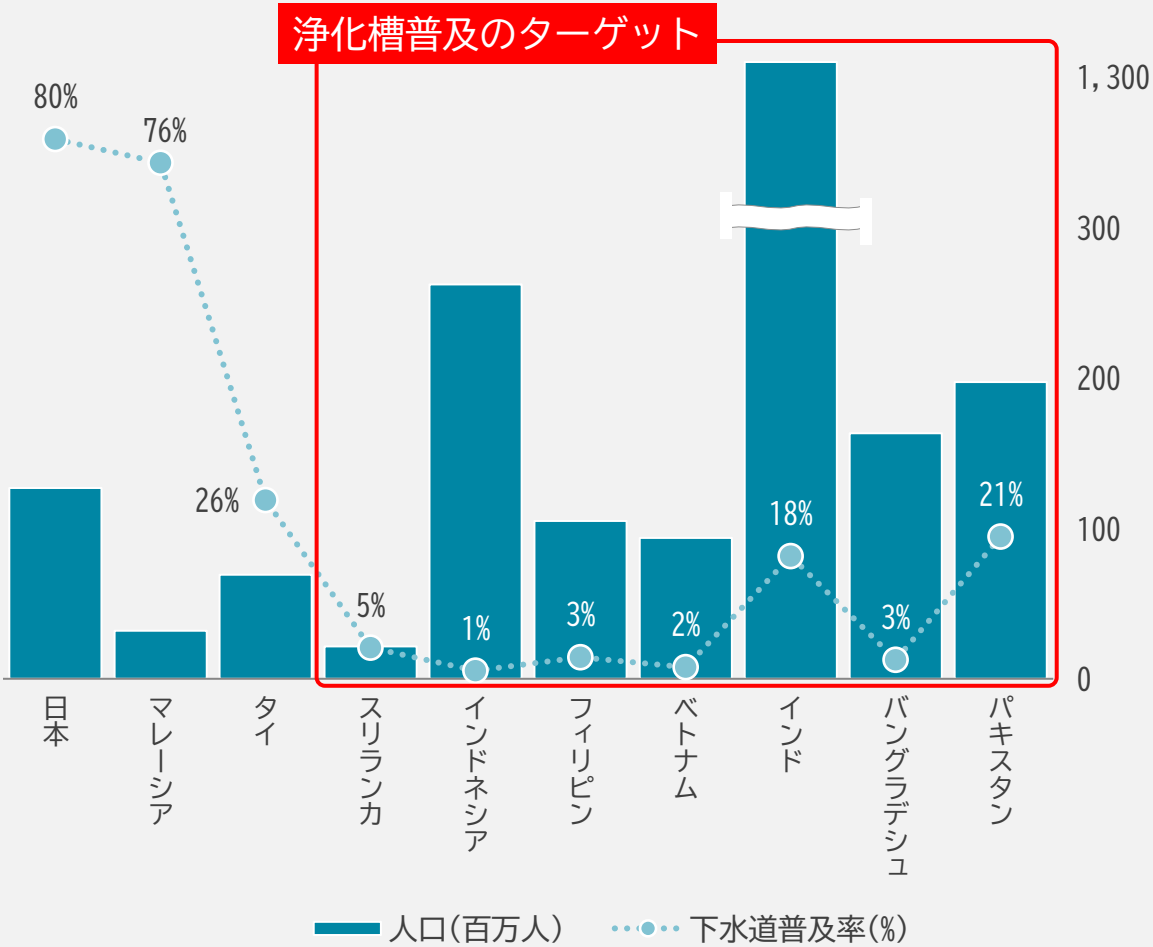
世界水ビジネス市場規模

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)

日本一楽しい学習ドリル

「うんこドリル 下水と暮らし～浄化槽編～」を制作

ダイキアクシスは、株式会社文響社と共同で、日本一楽しい学習ドリル『うんこドリル 下水と暮らし～浄化槽編～』を制作いたしました。本冊子を通じて、子どもたちに、普段は目にすることのない水インフラ「浄化槽」の役割や、水環境を守る仕組みを楽しく伝えます。

- 「浄化槽」という一見難しそうなテーマを、うんこドリルならではのユーモアあふれるアプローチでテンポよく楽しく学べる内容となっています。本冊子は全国の小学校および弊社イベントなどで配布予定です。



©Y. F/BKS



うんこドリル「下水と暮らし 浄化槽篇」（ダイキアクシス監修）

戸建住宅用ディスポーザ対応型浄化槽が 全浄協登録を完了、業界唯一の国庫補助金対象に

ダイキアクシスが開発・展開する戸建住宅用ディスポーザ対応型浄化槽「DSJ型」が、一般社団法人 全国浄化槽推進市町村協議会（全浄協）への登録手続きが2026年6月に完了、ディスポーザ対応型浄化槽として国内業界で唯一、国庫補助金の支給対象機種として確定しました。

- 一般的にディスポーザ単独での設置は、下水道や河川への負荷が高すぎるため条例等で原則禁止されていますが、専用の排水処理槽（浄化槽）と組み合わせることで戸建住宅への導入が可能に。
- 国庫補助金対象となることで、施主様（個人のお客様）の初期導入コストが大幅に軽減。当社は新築戸建住宅市場に対するディスポーザ対応型浄化槽の普及を推進してまいります。



ダイキアクシス
「ディスポーザ対応型浄化槽 DSJ型」

建設関連業者等への卸売

住宅関連商材

トイレ・ユニットバス・キッチンなどをゼネコン・地場建築業者・ハウスメーカー、ホームセンターへ販売



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

空調設備工事

商業施設・工場などの冷凍冷蔵・空調設備の施工

外壁・屋根工事

多様な商材と熟練工による、ホテルやマンションなどの外壁・床工事、工場建物の屋根工事

公共施設商材

学校用家具のほか、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

農業関連商材

関連商材に特化した人材による農業用温室ハウスの設計・施工、空調換気設備工事



外壁工事(病院)



農業用温室ハウス

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

- ・ 中大規模の木造建築物を構造設計・部材調達・販売・建て方支援などトータルで対応
- ・ 断熱性や調湿効果に優れた環境配慮型商材であるとともに、地域産材の利活用方法提案も実施



木構造(保育園)



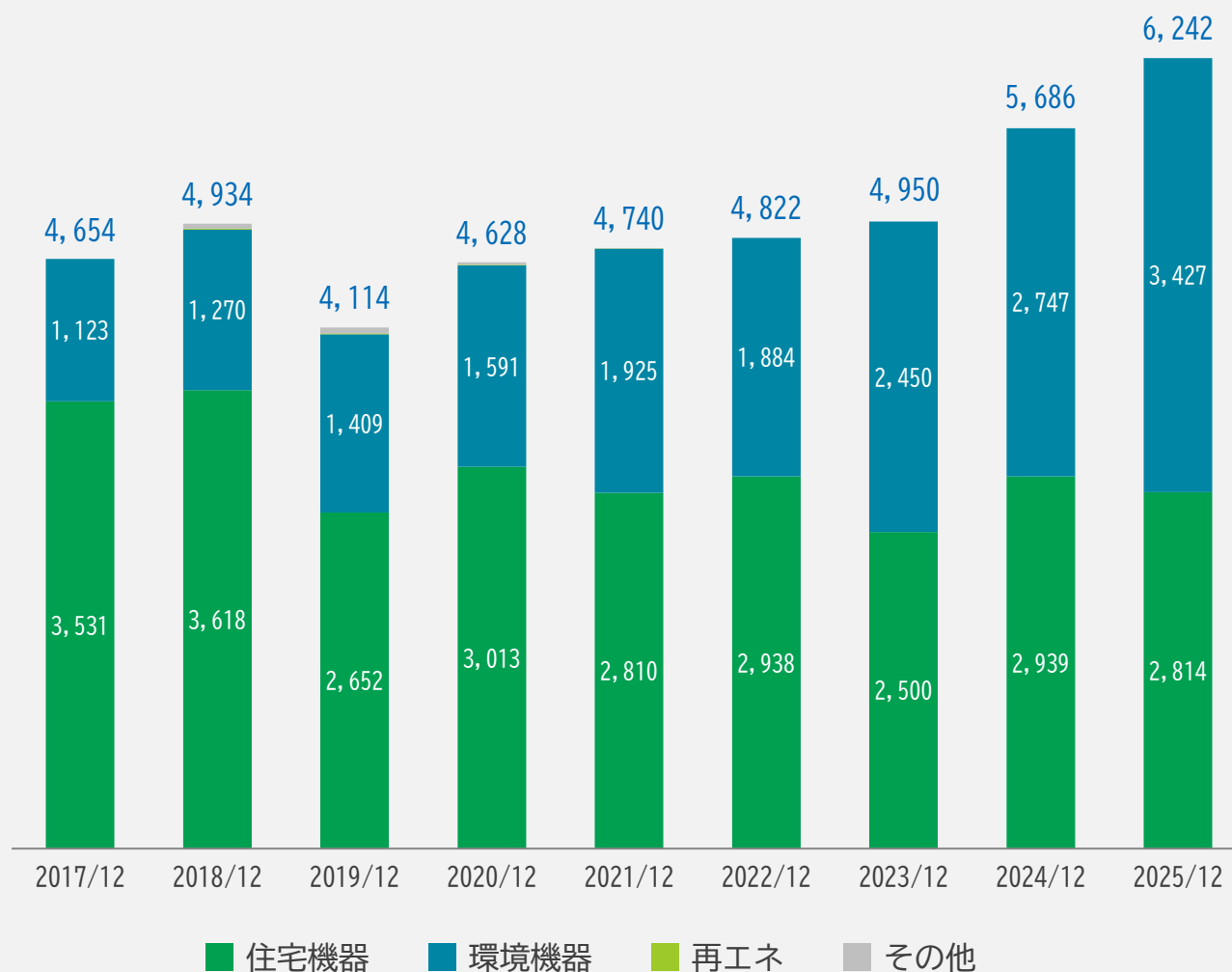
木構造(飲食店)



- 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
- 太陽光発電設備を併設した「グリーンデータセンター事業」、2026年3月に2サイト稼働開始



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/>



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・Oil)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・Oil 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。



バイオ燃料バス プラント完成式
・運行開始セレモニー



バイオディーゼル燃料バス

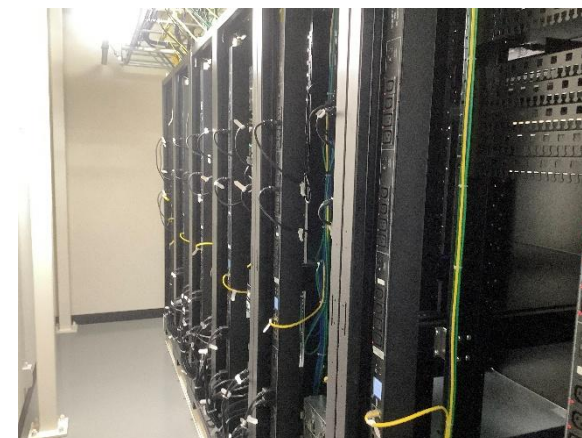
太陽光発電を主電力として活用する 次世代グリーンデータセンター事業を始動

ダイキアクシス・サステイナブル・パワー(DASP)は2026年3月より、GPUサーバーの分散提供技術を有するモルゲンロット株式会社、および通信インフラ設備の建設等を行う株式会社ミライト・ワンと共同で、太陽光発電を主電力として活用するグリーンデータセンター事業を開始しました。

- 愛媛および千葉の2箇所で新たに開設したグリーンデータセンターは、DASPのこれまでの知見を生かして、事業拠点の選定だけでなく、施設の保有・運用も担当。本事業を通じて、カーボンニュートラル社会の実現に貢献するとともに、日本のデジタル競争力強化を支える持続可能なインフラ基盤の構築にも取り組んでまいります。



太陽光発電設備を併設した
グリーンデータセンター



高性能GPUリソースを搭載した
データセンター設備(内観)

- 「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



FOOD REBORN



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、弊社社長の大亀も出席し、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利活用し、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。
- YouTube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は負いません。

IRに関する
お問い合わせ



株式会社ダイキアクシス
経営戦略本部 経営企画課



ir@daiki-axis.com



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