
株式会社ダイキアクシス
2024年12月期
第2四半期
決算説明資料

2024年9月17日



PROTECT × CHANGE

PROTECT × CHANGE
Daiki
AXIS

東証スタンダード（証券コード：4245）

INDEX

01. 2024年12月期 第2四半期決算実績

02

02. 2024年12月期 通期業績予想

13

03. 中期経営計画の進捗状況と企業価値向上に向けて

19

Appendix

33

2024年12月期
第2四半期決算実績

01

売上高 | 設備投資・修繕需要が堅調に推移し、価格転嫁も順調に進む。取得した空調子会社とのシナジーが大きく貢献

売上総利益 | 仕入価格や輸送費等の価格上昇が高止まり、価格転嫁も順調に進み、売上総利益率増

営業利益 | ベンチャーキャピタル事業におけるスタートアップ投資など積極的に行いながらも、大型案件受注などにより増加

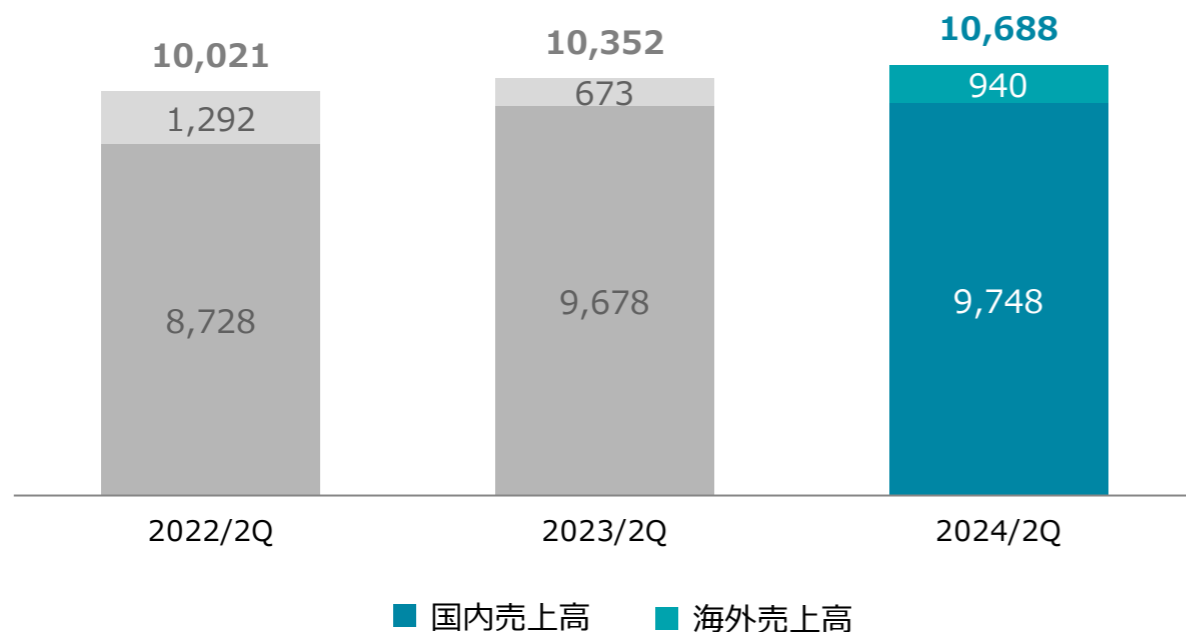
	2022年12月期 第2四半期		2023年12月期 第2四半期		2024年12月期 第2四半期			
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	20,091	100.0	21,067	100.0	22,610	100.0	+1,542	+7.3
売上総利益	4,155	20.7	4,333	20.6	4,901	21.7	+567	+13.1
販管費	3,624	18.0	4,003	19.0	4,347	19.2	+344	+8.6
営業利益	530	2.6	330	1.6	554	2.5	+223	+67.7
経常利益	703	3.5	412	2.0	628	2.8	+215	+52.3
当期純利益	393	2.0	4	0.0	266	1.2	+261	+5,987
設備投資	579	-	651	-	563	-	△98	△15.2
減価償却実施額	359	-	374	-	383	-	+8	+2.4

	2022年12月期 第2四半期		2023年12月期 第2四半期		2024年12月期 第2四半期			
	実績 (百万円)	構成比(%)	実績 (百万円)	構成比(%)	実績 (百万円)	構成比(%)	増減額 (百万円)	増減率(%)
売上高	20,091	100.0	21,067	100.0	22,610	100.0	+1,542	+7.3
環境機器関連事業	10,497	52.2	10,853	51.5	11,231	49.7	+377	+3.5
うち海外売上高	1,292	6.4	673	3.2	940	4.1	+266	+39.5
住宅機器関連事業	8,144	40.5	8,817	41.9	9,747	43.1	+929	+10.5
再生可能エネルギー関連事業	1,134	5.6	1,095	5.2	1,334	5.9	+239	+21.8
その他の事業	315	1.6	302	1.4	298	1.3	△3	△1.2
営業利益 (営業利益率)	530 (2.6%)	100.0	330 (1.6%)	100.0	554 (2.5%)	100	+223	+67.7
環境機器関連事業	823 (7.8%)	155.3	769 (7.1%)	233.0	978 (8.7%)	176.5	+209	+27.2
住宅機器関連事業	225 (2.8%)	42.5	176 (2.0%)	53.3	258 (2.7%)	46.6	+81	+46.3
再生可能エネルギー関連事業	122 (10.8%)	23.0	66 (6.1%)	20.0	77 (5.8%)	14.0	+11	+17.2
その他の事業	20 (6.5%)	3.8	25 (8.3%)	7.6	△8 (-)	△1.6	△33	-
調整額	△660	△124.5	△706	△213.9	△751	△135.6	△44	+6.3

※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



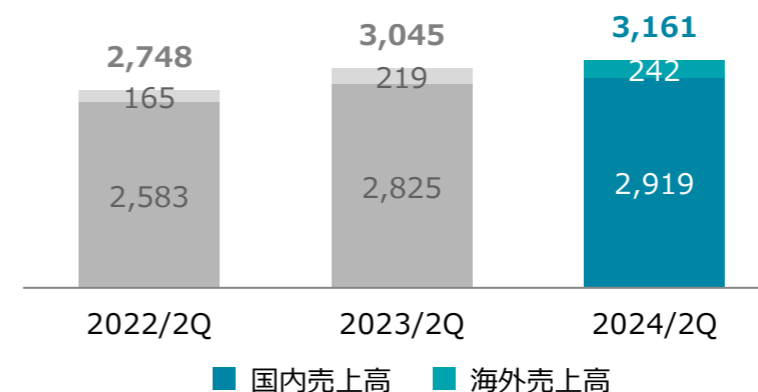
事業環境

- 設備投資需要の回復は継続。受注環境も引き続き良好
- 受注案件の大型化が進む

増減要因

- 設備投資需要の回復により修繕工事増加
- 大型案件の受注率が向上。工事の進捗に伴う売上計上も進む
- 浄化槽の価格競争が収まり利益率が改善

浄化槽・排水処理システム(うち、メンテナンス)



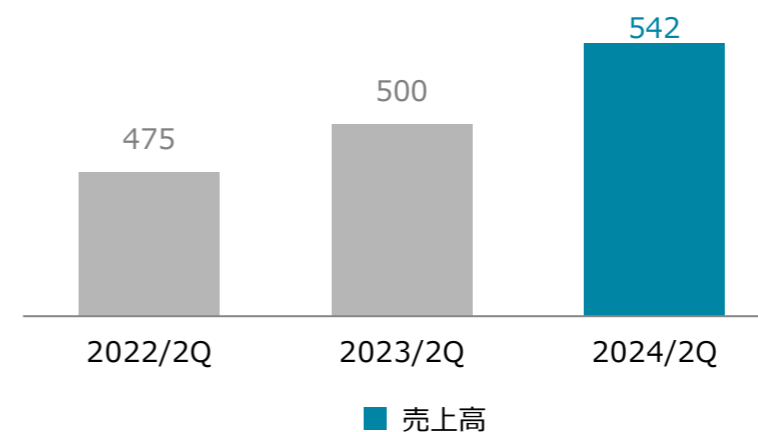
事業環境

- 受注環境良好に伴い、需要堅調

増減要因

- メンテ契約が年々増加
- 販売～メンテまで一元管理で提案可能な体制とし、改修・修繕工事も増加傾向
- 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売り切りニーズ増加

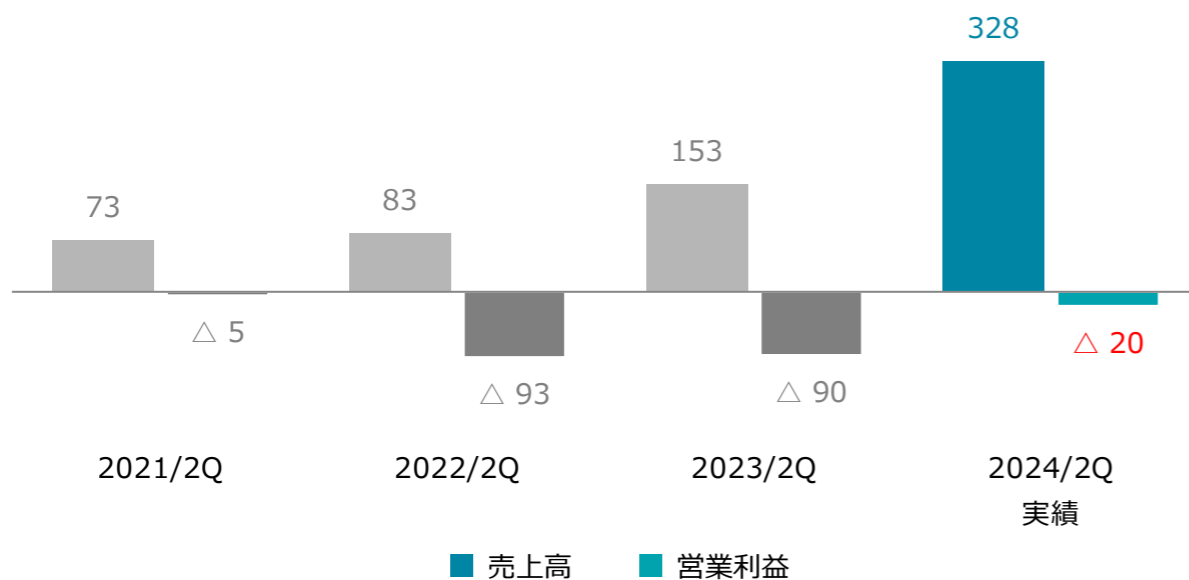
増減要因

- 営業アプローチを変更したことによる新規契約が増加
- 地下水飲料化装置販売後のメンテナンス契約も増加

営業利益：前年同期比127.2% 従前の価格転嫁遅れは解消。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

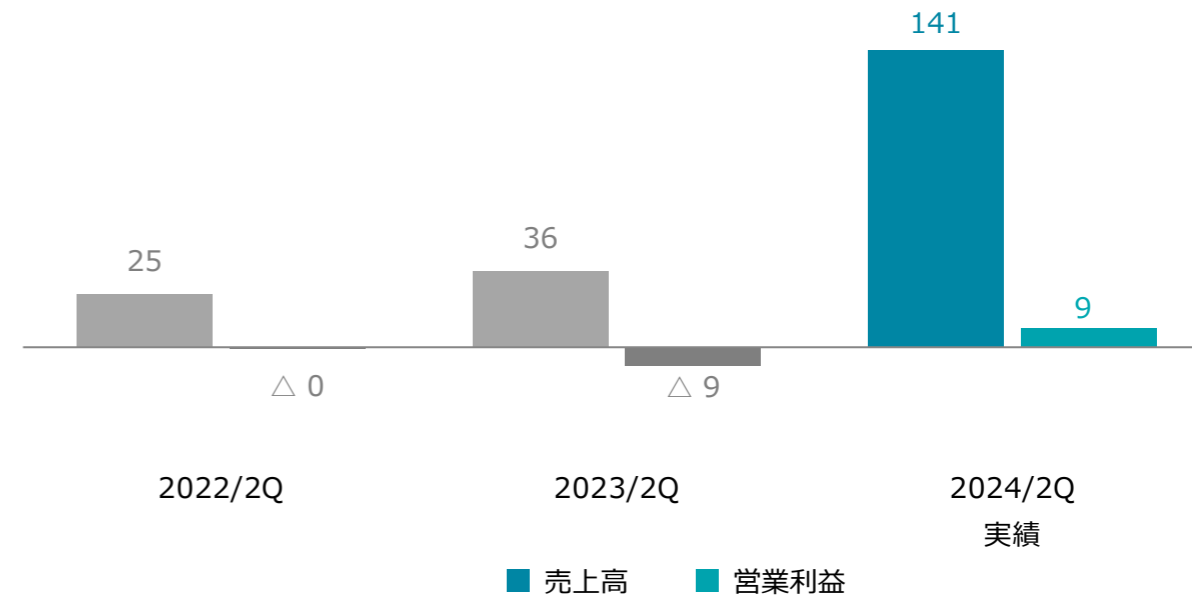

 インド


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
- 工期延長は変わらず発生している状況

増減要因

- 市場が好調であること、製造品質の安定化が進んだことにより、前期と比較して赤字幅が大幅縮小
- 大型の政府案件の受注・出荷が進んでおり、売上は増加


 スリランカ


事業環境

- 財政破綻による経済活動の停滞は解消
- 政府・民間ともに需要は旺盛。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


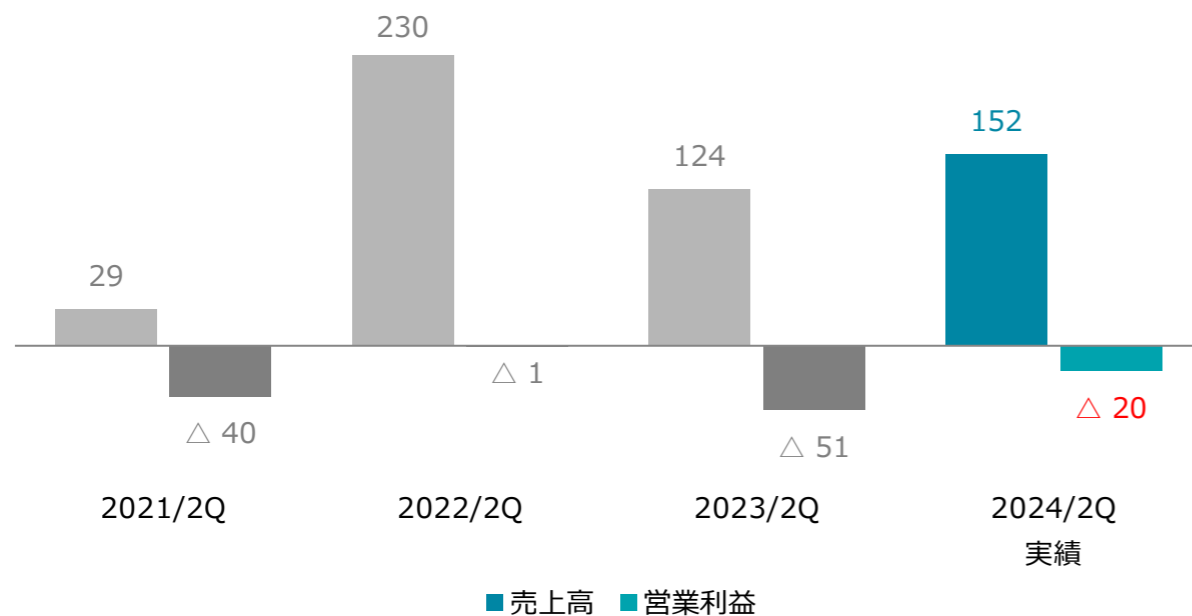
増減要因

- 事業環境の改善
- 組立工場の稼働

営業利益：海外ではスリランカは売上高、営業利益ともに堅調。海外全体では赤字ではあるものの、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

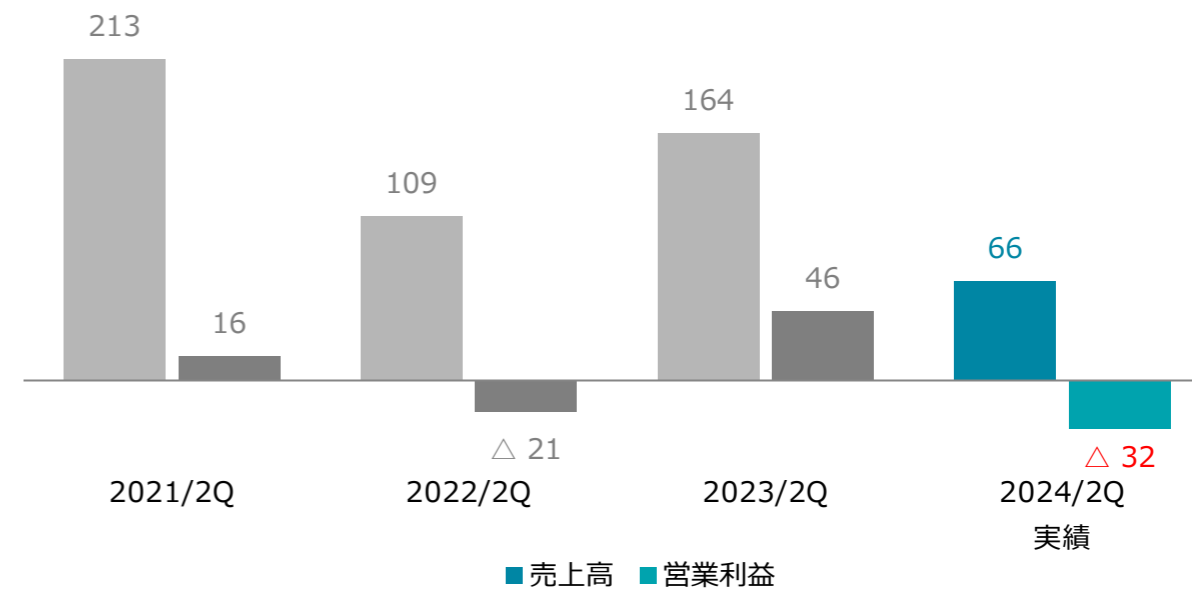

 インドネシア


事業環境

- 内需では規制・品質は重要視されず、価格競争激化
- 外需堅調

増減要因

- 大型案件は順調に受注するも、完成は下期に重なる。上期は赤字だが通期では黒字見込


 中国


事業環境

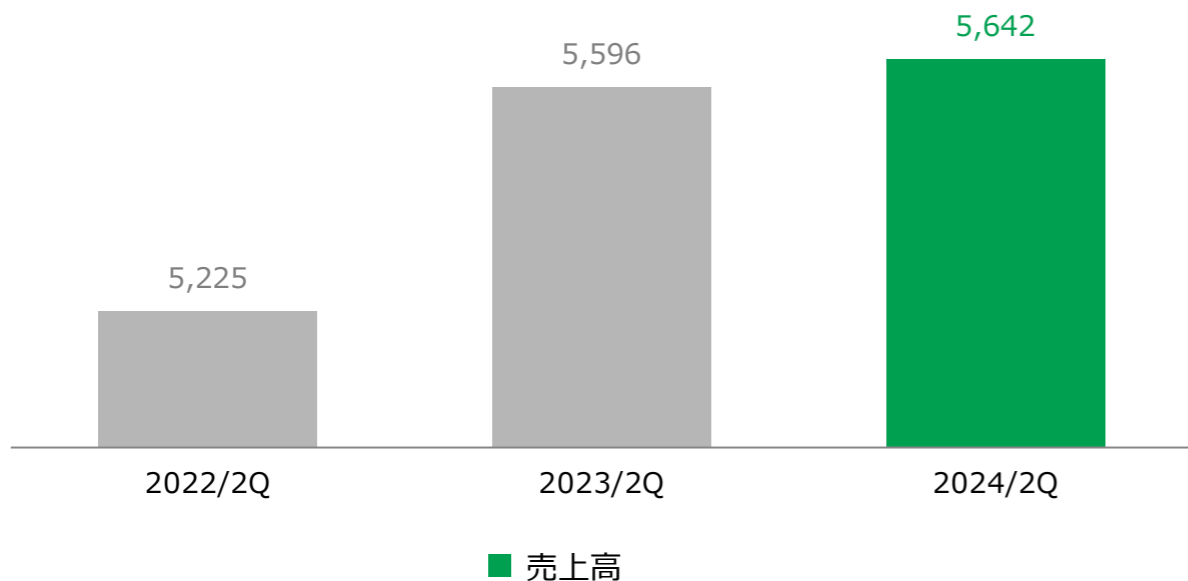
- 日本メーカーの製品と比べ品質が劣るものの、価格面で競争力を有する現地国メーカーの製品が台頭
- 中国での日系企業の設備投資需要は減少。中国離れが加速

増減要因

- 顧客である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

(単位：百万円)

建設関連業者等



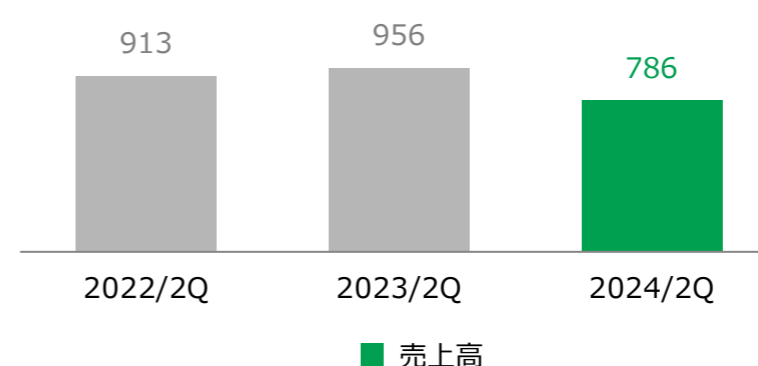
事業環境

- 都心部のホテルや病院関係等の非住宅、マンションはコロナが明け、設備投資が増加
- 住宅は関西エリアで回復傾向であるものの、四国エリアの新築着工件数減少は継続

増減要因

- 関西エリア、主に大阪・広島が堅調に推移
- 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

- 天候不順に加え、物価上昇による必要最低限の消費行動による来店数の大幅減少
- 家電量販店がリフォーム事業強化

増減要因

- 物価上昇による購買意欲低下

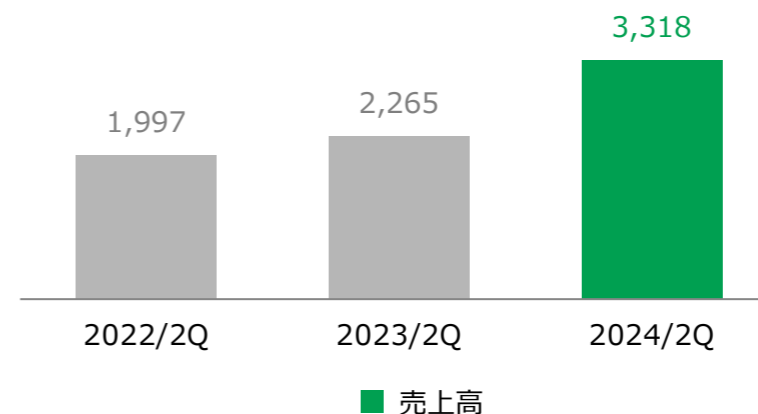
事業環境

- 教育関連施設の長寿命化ニーズの高まり
- 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、教育関連施設の商材販売増加
- ホームセンターの空調および照明などの更新工事が寄与
- 空調関係のM&Aにより堅調に増加

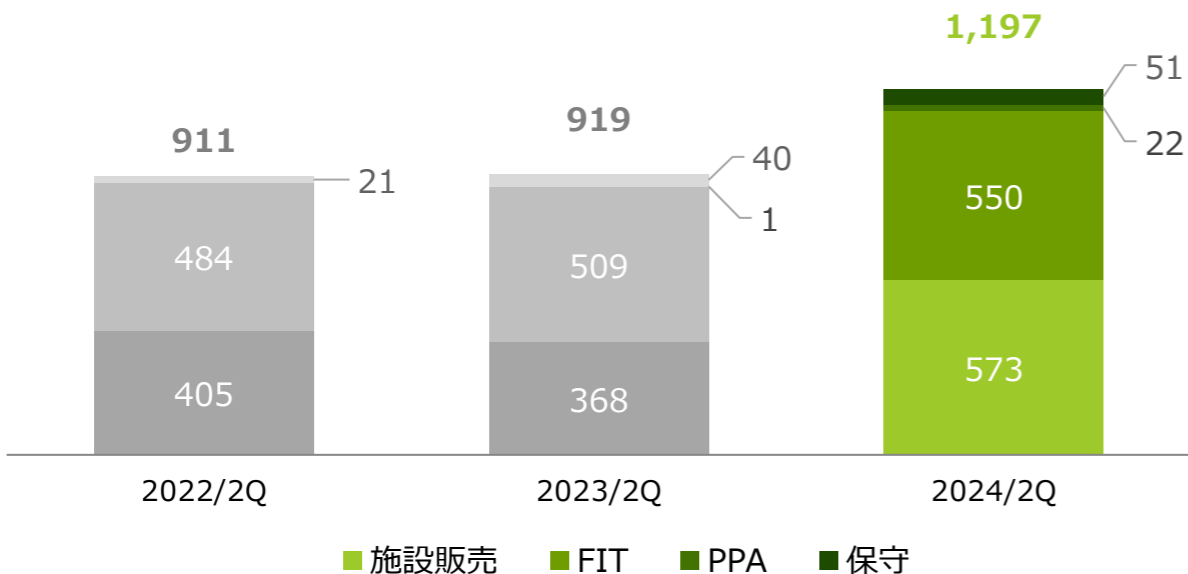
住機部門工事



営業利益：前年同期比146.3%

仕入価格や輸送費等の価格上昇において高止まりの兆しが見え、価格転嫁が順調に進むM&Aにより子会社化した空調関連子会社とのシナジーが発揮

太陽光発電



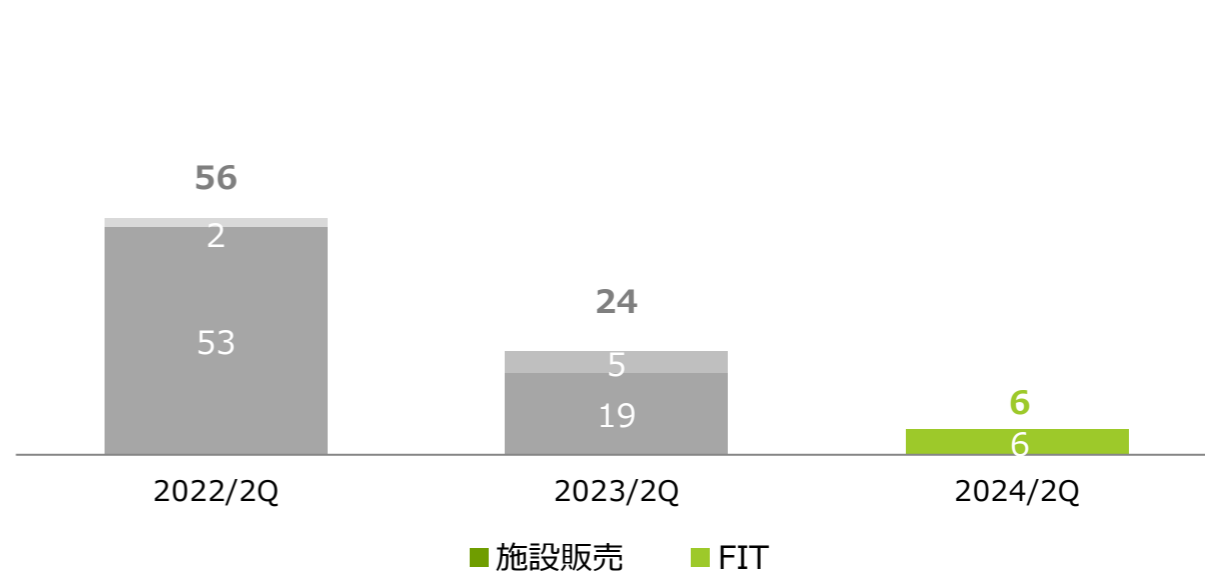
事業環境

- 電力会社による再エネ出力制御
- 再エネ電力の利用意欲は引き続き堅調
- 太陽光発電の自社保有が一巡し、PPAモデルによる再エネ電力需要が増加傾向
- 太陽光発電業界全体で資材盗難が多発し社会問題に。保険料のコストは増加

増減要因

- 施設販売：M&Aにより取得した子会社の完成工事売上が大きく寄与
- FIT：M&Aにより取得した子会社の売上も寄与
- PPA：特定企業向けのオフサイトPPAとオンサイトPPAが少しずつ完成し売上に寄与。昨年になかったPPAの売上も積み増しできている

小形風力発電



事業環境

- 需要堅調ではあるものの、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

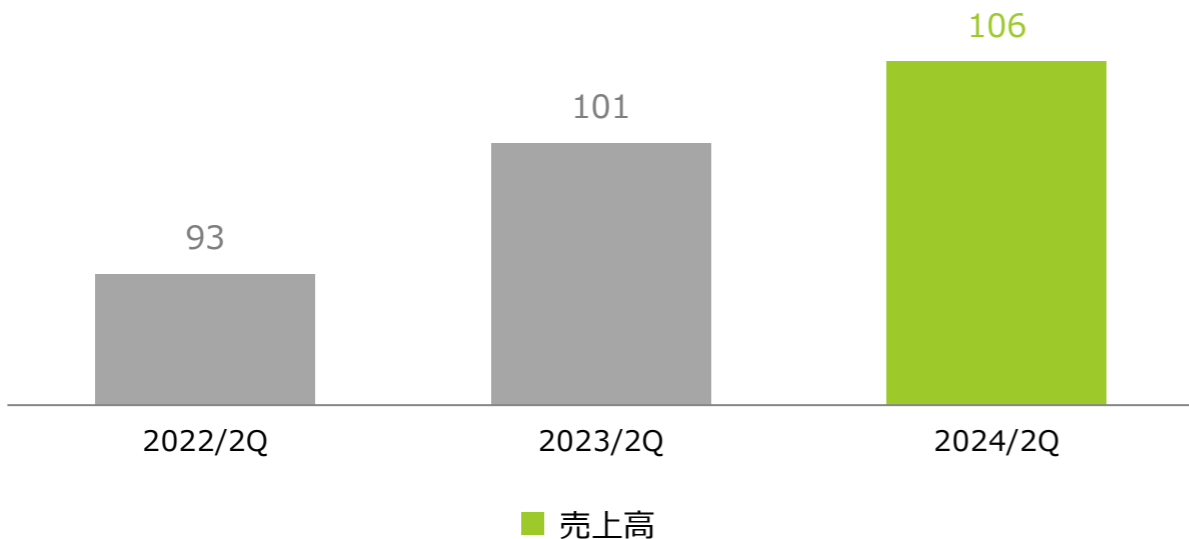
増減要因

- 開発、進捗に合わせた売上増加
- 北海道の風力発電所で一部故障もあり、修繕が追い付いていない状況
- 風力発電施設の完成待ち、完成して連系待ち、契約待ち、といったパイプラインの状況。足元は北海道で54か所まで増加を目指す。2025年中に70サイトまで計画

営業利益：前年同期比117.2%

グループ会社をはじめとする完成工事の売り上げが最も貢献

バイオディーゼル燃料



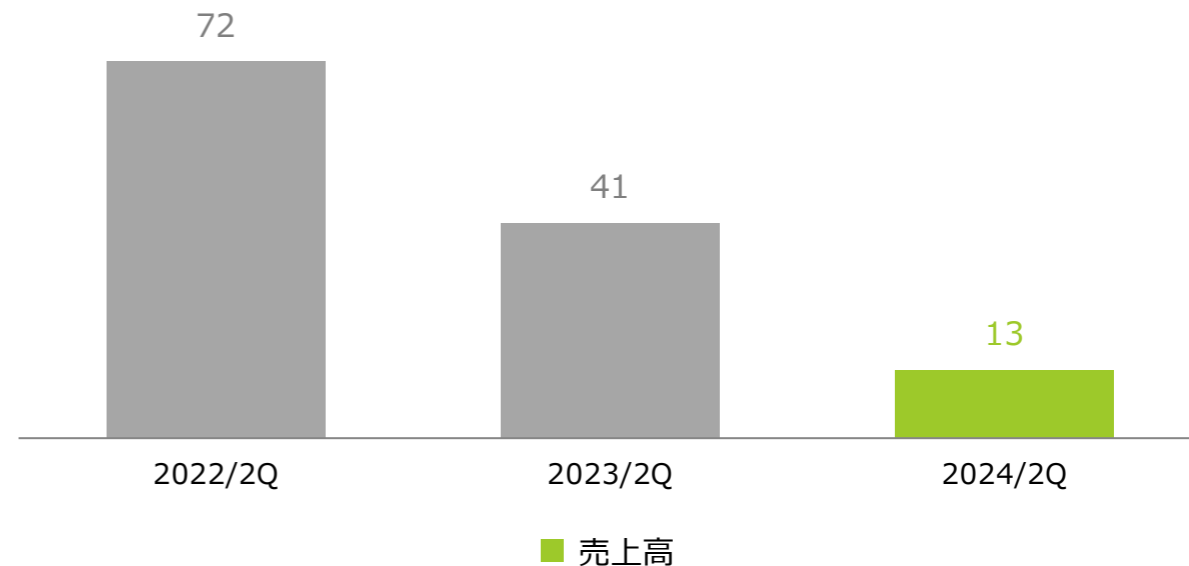
事業環境

- 環境意識の高まりにより需要堅調
- B5軽油ビジネスは、競争環境は厳しくなるものの、市場の拡大余地は大きい。特に関東エリアでの消費先は大きく、引き合いも多い

増減要因

- 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7月以降にずれ込み

水熱処理



事業環境

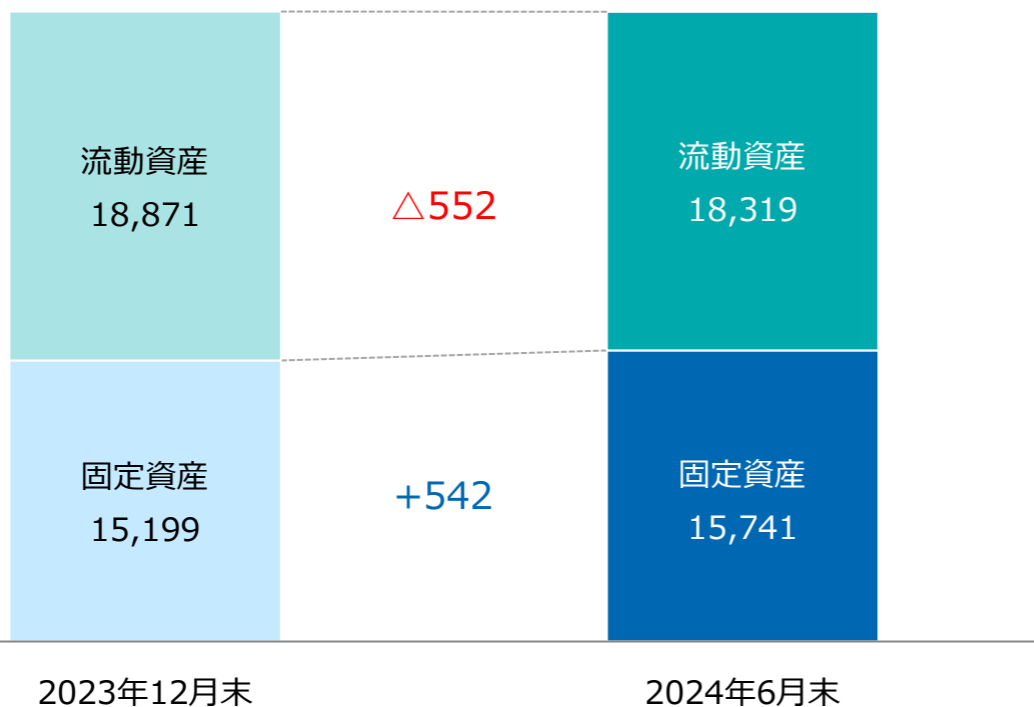
- 新技術確立に向けた研究開発。廃棄物処理だけでなく、水熱処理による特定の化合物抽出実験も実施
- 排出物削減の需要増加
- 市場からの関心は高く、行政や各企業からの問合せも増加。また国内に留まらず、ネパール・韓国・タイ・中国等のアジア各国も関心が高い状況

増減要因

- プラント関連の減少
- 多数の問合せや実験依頼が増えており対応に追われている状況。
- 市況としては活況であるものの、上記理由と高圧ボイラーの納期が1年～1年半ほどかかる状況で足元、売上には直結できず

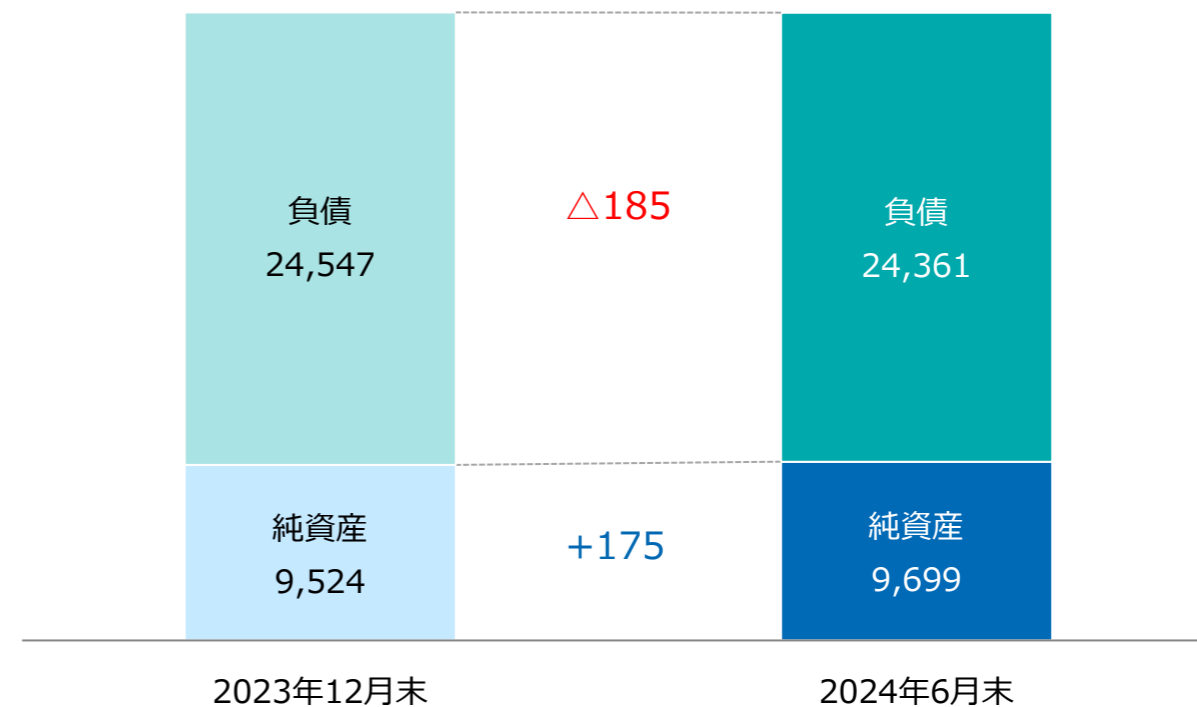
資産の部

- 大型工事案件の進捗等の影響により、流動資産が減少
- 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や、ベンチャーキャピタル事業におけるスタートアップ投資により固定資産が増加



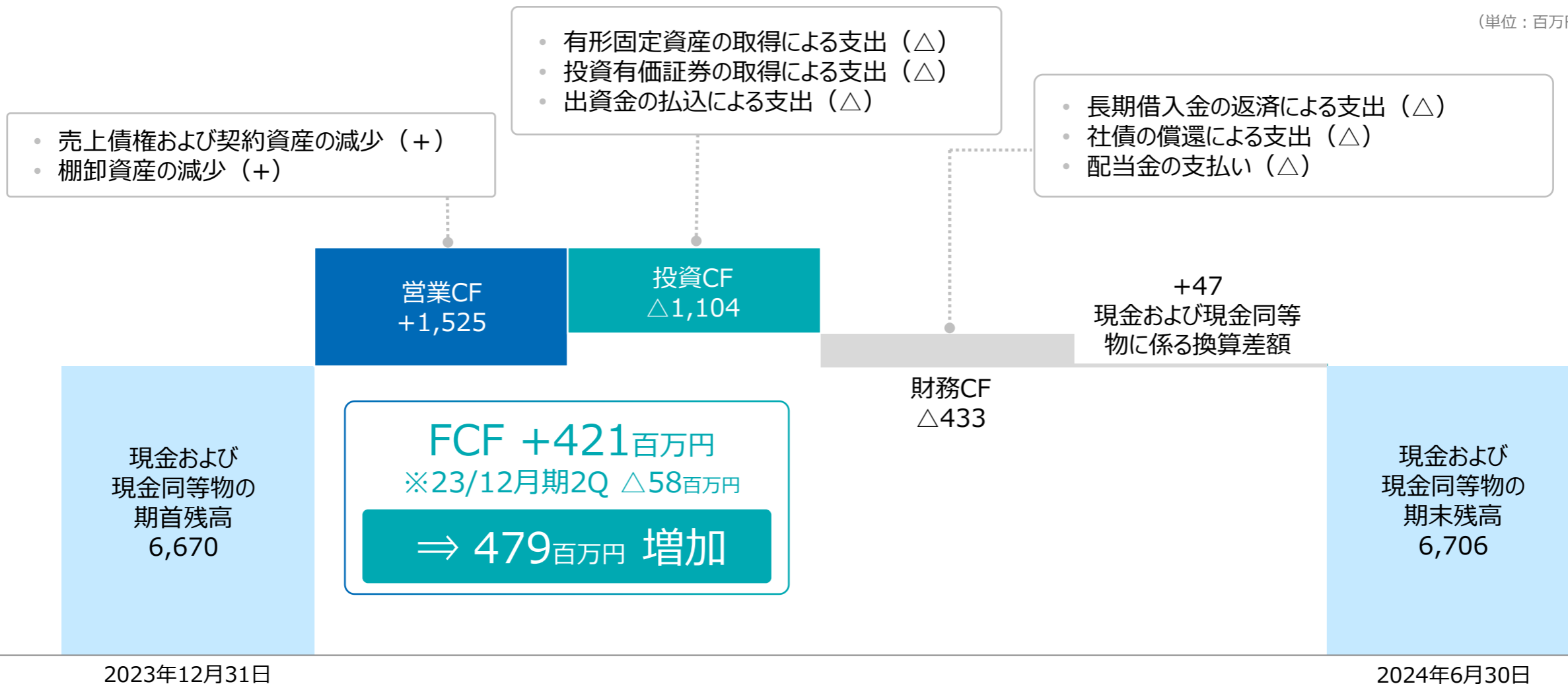
負債・純資産の部

- 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、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返済し、固定負債が減少



- BDF精製プラントの建設や、スタートアップなど積極的に投資
- FCF：成長投資を行いつつ、株主還元にも充当

(単位：百万円)



2024年12月期
通期業績予想

022

売上高 | 設備投資需要の回復により修繕工事増加

売上総利益 | 仕入価格や外注費等の高騰を販売価格に転嫁することにより売上総利益増加

営業利益 | 販売価格の改定により営業利益増加

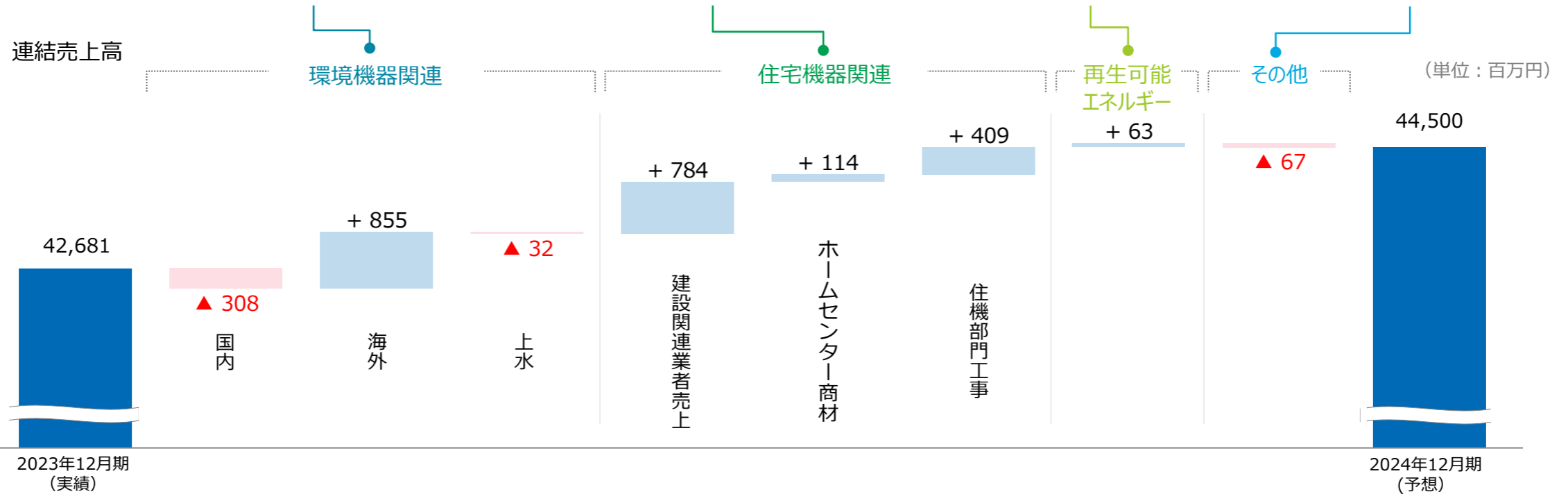
	2022年12月期		2023年12月期		2024年12月期			
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	39,478	100.0	42,681	100.0	44,500	100.0	+1,818	+4.3
売上総利益	8,174	20.7	8,866	20.8	9,730	21.9	+863	+9.7
販管費	7,347	18.6	8,206	19.2	9,000	20.2	+793	+9.7
営業利益	826	2.1	660	1.5	730	1.6	+69	+10.5
経常利益	1,172	3.0	837	2.0	800	1.8	△37	△4.5
当期純利益	574	1.5	205	0.5	400	0.9	+194	+94.8
設備投資	1,375	-	1,391	-	1,550	-	+159	+11.4
減価償却実施額	715	-	764	-	830	-	+66	+8.6

	2022年12月期		2023年12月期		2024年12月期			
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	予想 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	39,478	100.0	42,681	100.0	44,500	100.0	+1,818	+4.3
環境機器関連事業	20,477	51.9	21,010	49.2	21,525	48.4	+514	+2.5
うち海外売上高	2,247	5.7	1,492	3.5	2,347	5.3	+855	+57.3
住宅機器関連事業	16,421	41.6	18,302	42.9	19,610	44.1	+1,307	+7.1
再生可能エネルギー関連事業	1,938	4.9	2,746	6.4	2,810	6.3	+63	+2.3
その他の事業	642	1.6	622	1.5	555	1.2	△67	△10.8
営業利益 (営業利益率)	826 (2.1%)	100.0	660 (1.5%)	100.0	730 (1.6%)	100.0	+69	+10.6
環境機器関連事業	1,497 (7.3%)	181.2	1,424 (6.8%)	215.8	1,670 (7.8%)	228.8	+245	+17.3
住宅機器関連事業	321 (2.0%)	38.8	278 (1.5%)	42.1	381 (1.9%)	52.2	+102	+37.1
再生可能エネルギー関連事業	197 (10.2%)	23.8	259 (9.4%)	39.2	225 (8.0%)	30.8	△34	△13.1
その他の事業	48 (7.6%)	5.8	38 (6.2%)	5.8	△5 (-)	△0.7	△43	△113.2
調整額	△1,238	△149.8	△1,339	△203	△1,541	△211	△201	-

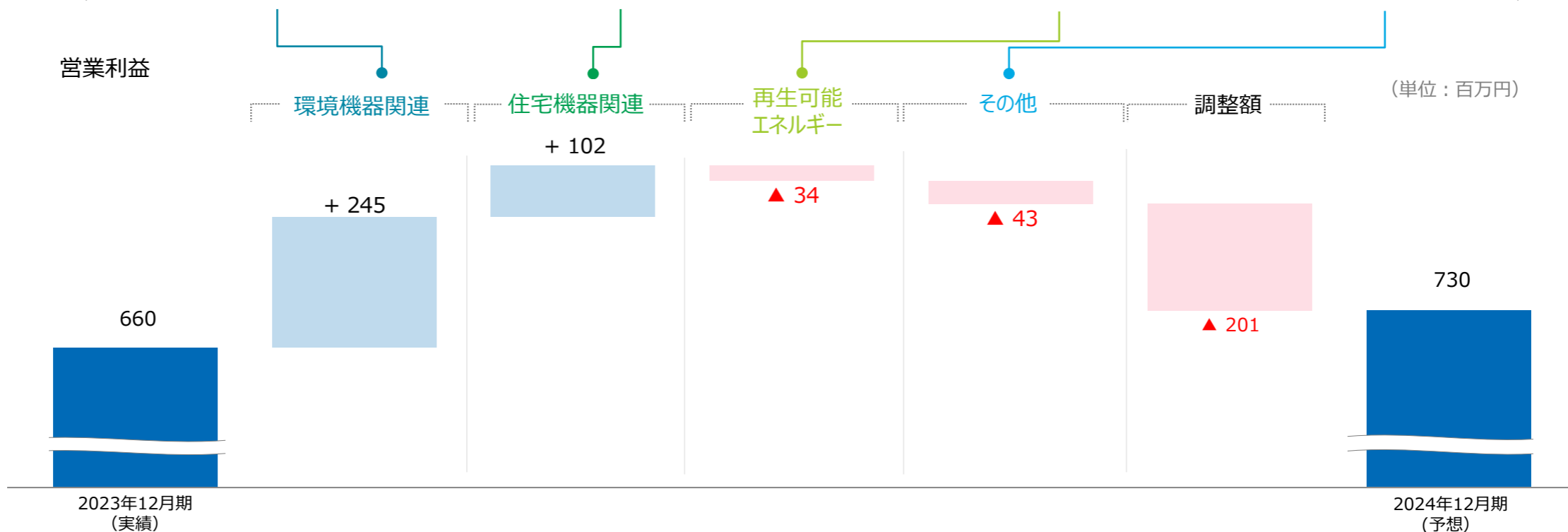
※調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

セグメント別業績予想増減要因

	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
売上高	<ul style="list-style-type: none"> 国内：新たな営業推進による新規顧客の取り込みなどが実績として積み上がり、利益率の高い事業や大型案件が増加 海外：インドネシア・インド・スリランカの販売拡大が売上に寄与 	<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 リフォーム市場拡大への対応 卸売事業にメーカー機能を併せる木構造事業にも注力 	<ul style="list-style-type: none"> バイオディーゼル燃料では東日本の売上も伸長を見込む 太陽光については、アセット販売のみならずPPAモデルでの売電を強化、戦略的に単年度での売上と長期的で安定的な売上の上昇を目指す 	<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
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 大型化、メンテナンス需要増加による利益増加 海外事業の拡大 間接部門の費用増加。バングラデシュ現地法人設立による経費増加 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格高騰分を販売価格へ転嫁 空調関連子会社の業績が大きく寄与 	<ul style="list-style-type: none"> 再エネ出力制御や材料(主にケーブル)不足、盗難によるコスト上昇によって太陽光関連が減少 	<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



※調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

配当推移

2024年12月期につきましては、中間・期末ともに12円とし、通期では1株当たり24円の配当予想としております。

なお、2023年12月期は、当社創業65周年を記念し、第2四半期末・期末それぞれ3円、合計6円を記念配当として加算しております。

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期 予想
第2四半期末	12.0円	12.0円	12.0円	15.0円	12.0円
期末	12.0円	12.0円	12.0円	15.0円	12.0円
合計	24.0円	24.0円	24.0円	30.0円	24.0円
配当性向	60.6%	51.0%	55.5%	74.6%	79.9%

当社は、企業価値を継続的に拡大し、株主に対する利益還元を行うことを重要な経営課題と位置付けております。今後の配当政策といたしましては、株主への安定的な利益還元と会社の継続的な成長を実現するため、各期の連結業績、配当性向および内部留保を総合的に勘案した上で配当を行っていくことを基本方針といたします。

株主優待

株主優待制度「ダイキアクシス・プレミアム優待倶楽部」を導入。「ダイキアクシス・プレミアム優待倶楽部」サイトにおいて、

食品、電化製品、ギフト、旅行・体験など2,000点以上の商品や、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算が可能な共通株主優待コインと交換可能

保有株式数別株主優待内容

500株～	プレミアム優待倶楽部のポイント3,000ポイント（1年以上の保有で1.1倍。以下同）		
600株～	4,000ポイント	1,000株～	8,000ポイント
700株～	5,000ポイント	2,000株～	20,000ポイント
800株～	6,000ポイント	3,000株～	40,000ポイント
900株～	7,000ポイント		

優待商品の例



基準日：12月末

| 中期経営計画の進捗状況と
| 企業価値向上に向けて

03

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×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

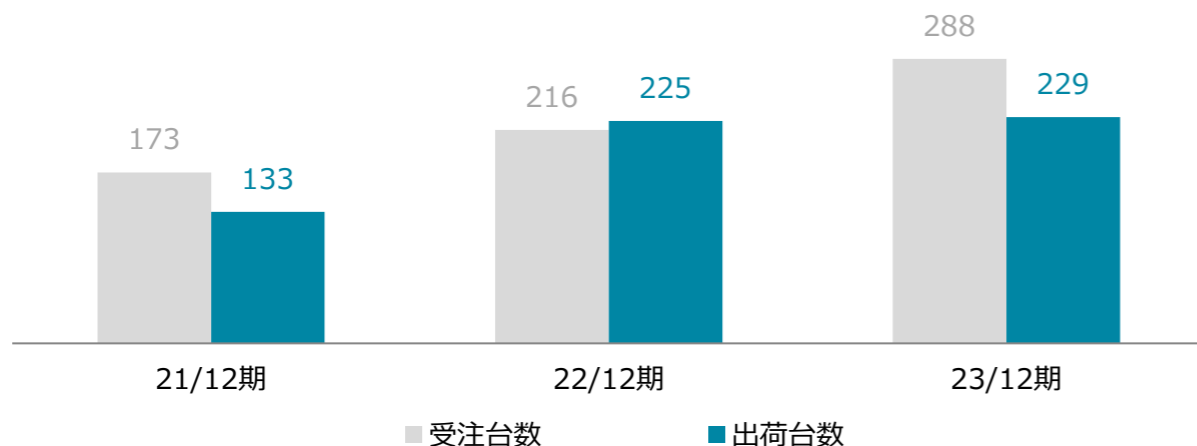
2050年カーボンニュートラルを実現できる組織を構築し、
持続可能な社会を実現するとともに人々の
QOL向上に貢献

	方針	コメント	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 • 人財の積極採用を継続中 • バングラデシュに子会社を設立。受注活動開始 	△
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売り切りニーズへの対応も強化したことで受注が増加 • 排水処理メンテナンスにおいて、体制変更を行い、受注環境の改善や計画的な利益の掘り起こしを強化 	○
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、東日本において引き続きやや苦戦 • 新規店開拓は継続中。新規商材はIoTスマートハウス関連分野にチャレンジ • ホームセンターに対してウルトラファインバブル等の新規商材の販売開始 • 集中購買は完了 • 組織再編も実施し、仕入コストの削減も順調 • 人財育成や社員同士の相互補完の取り組みは順調。2025年に計画していた組織の若年化を前倒しで実現、教育・研修といった第2ステージへ • 営業推進統括部を新設。営業力・業務効率を強化 	○

※◎: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

	方針	コメント	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"> • B5軽油の製造施設を東日本に建設 • 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"> • ヒューマンエラーによるクレームがほぼなくなり大きく改善 • 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 開発を進める • インドの寒冷地に対応した浄化槽の開発も検討中 • 風力、太陽光発電サイトの継続的開発・安定運用順調 • 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 設順調 	△
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 	○
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 排除し、高付加価値業務に注力出来る体制づくりを推 進 • 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



■ トピックス

－ インド国有鉄道「駅リニューアルプロジェクト」

- デリー周辺10駅分のうち、初回ロットの浄化槽製造を開始しました。現時点では、施主であるインド国有鉄道による設置場所の最終調整待ちで、現場への納入はこれからとなりますが、新たに4駅分の浄化槽納入を追加受注し、併せて10年間のメンテナンス契約を行いました。

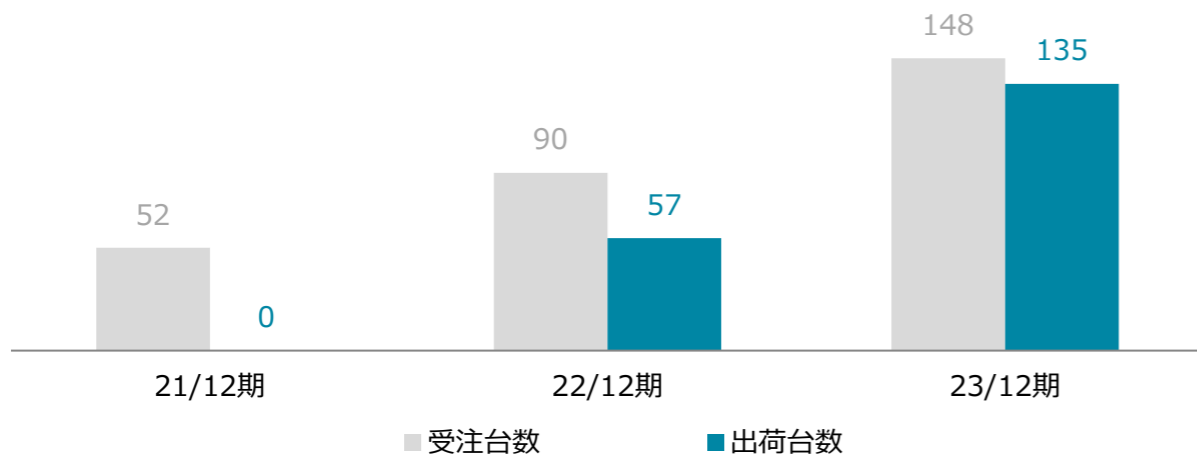
	2021/12期	2022/12期	2023/12期
● 受注台数	173台	216台	288台
▲ 出荷台数	133台	225台	229台
製造の状況	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 	<ul style="list-style-type: none"> 委託生産工場での製造が中心 一部、インドネシア工場からの輸入で対応 新工場は工員の育成に課題

－ ガンジス川浄化計画

- 2022年3月に受注したガンジス川浄化計画の支流浄化プロジェクトにおける第一弾の第1工区が完了、第2工区の施工が進行中。なお、2024年6月のインド下院総選挙による影響のため政府関係のプロジェクトの動きが鈍化していたことから、現在、スケジュールの見直し・再構築を行っております。また、第二弾プロジェクトについては土木工事が完了し、製品出荷の準備中です。



スリランカ



	2021/12期	2022/12期	2023/12期
● 受注台数	52台	90台	148台
▲ 出荷台数	0台	57台	135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

■ トピックス

- PRIME LAND : PALACE PROJECT (マンション)

- スリランカで最大手のデベロッパーであるプライムランドより受注しておりましたマンションへの浄化槽納入が、2024年6月末に完了しました。更なる受注につながるよう、引き続きデベロッパーとの関係を築いてまいります。


 バングラデシュ

■ DAIKI AXIS BANGLADESH LTD. (設立：2024年1月)

- バングラデシュ現地法人の法人設立記念式典を開催
 - 同国は、2026年には後発開発途上国から卒業予定であり、BRICSに続く新興経済圏(ネクスト11)の一つです。めまぐるしい経済発展によって水環境は重度に汚染されており、河川の水質問題により飲料水の取水に困難が生じております。同国における持続可能な水環境の構築にあたっては地域の政策との調和が重要と考え、現地政府機関や建設事業者と強固なパートナーシップを築くことを目的とした設立記念式典を開催しました。
- バングラデシュ 住宅・公共事業省大臣の来日
 - 2024年5月末、バングラデシュの住宅・公共事業省大臣ご一行が来日され、ダイキアクシス本社および浄化槽製造工場を見学いただきました。また、バングラデシュにおける水環境の現状や、今後の規制・規格につくりについて意見交換が行われました。引き続き、同国政府と密に連携を取り、浄化槽の普及に努めます。
- 政府宿舎への浄化槽納入 (アリガンジプロジェクト)
 - バングラデシュ法人として初受注のアリガンジプロジェクト(政府宿舎への浄化槽納入)は、現在工事中であり、2024年8月末完工予定です(2024年9月17日現在、既に完工し稼働中)。
- デモ後の街の清掃活動を実施
 - 2024年7月に発生したデモの影響により、インターネット回線の遮断や外出禁止令の発令等、一時的に操業が難しい状況に。そのような中、デモによって荒れてしまった街の清掃活動を現地法人の従業員が自発的に取り組み始めました。



設立記念式典の様子



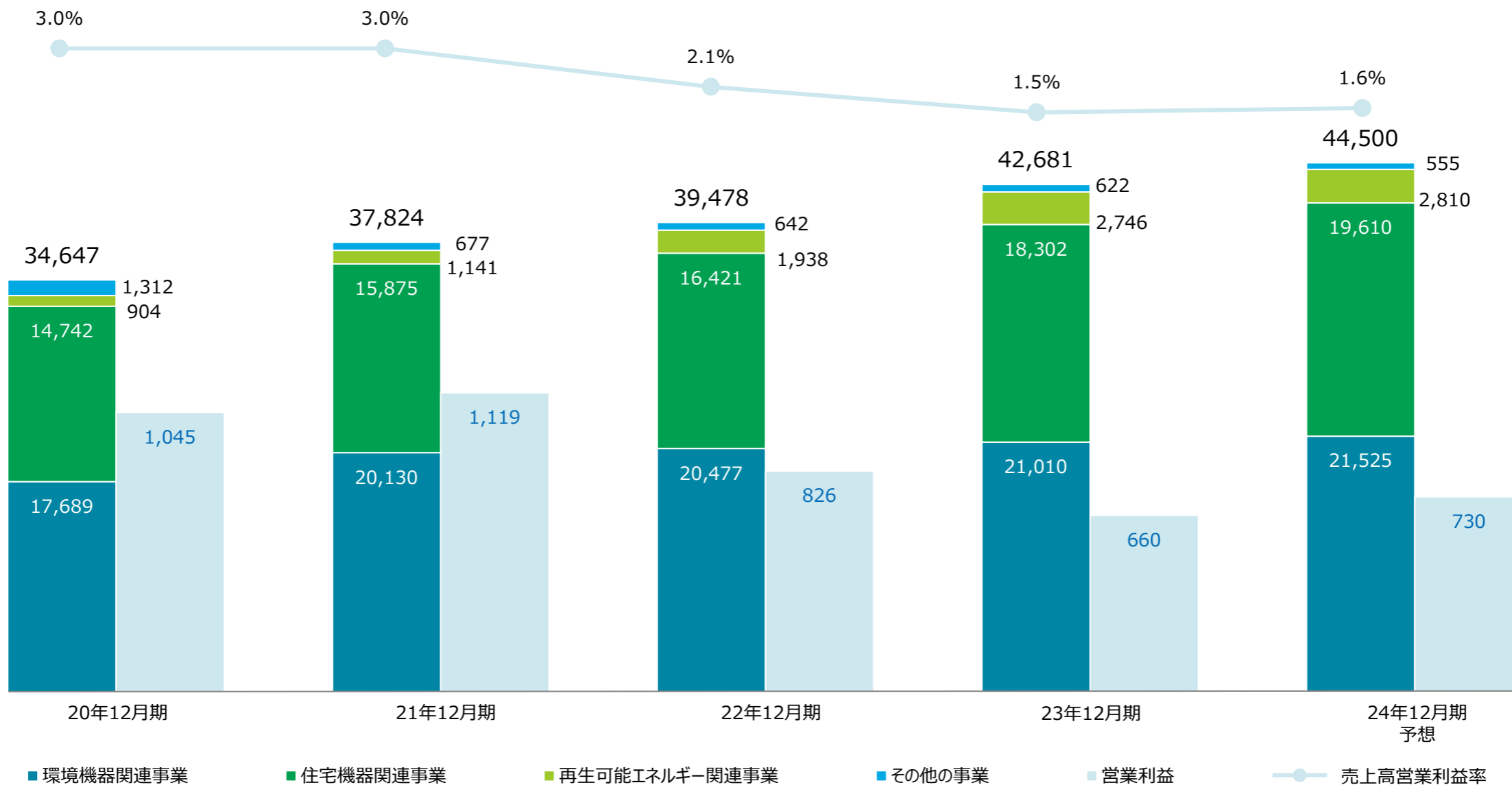
大臣来日時の様子



デモ後の清掃活動の様子

現中期経営計画期間

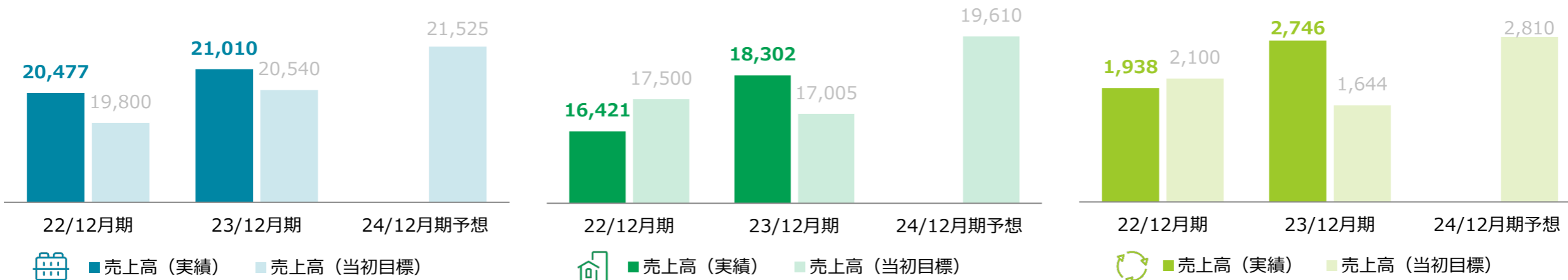
(単位：百万円)



★ 2期連続目標達成、増収

★ 目標未達も連続増収3期目

(単位：百万円)

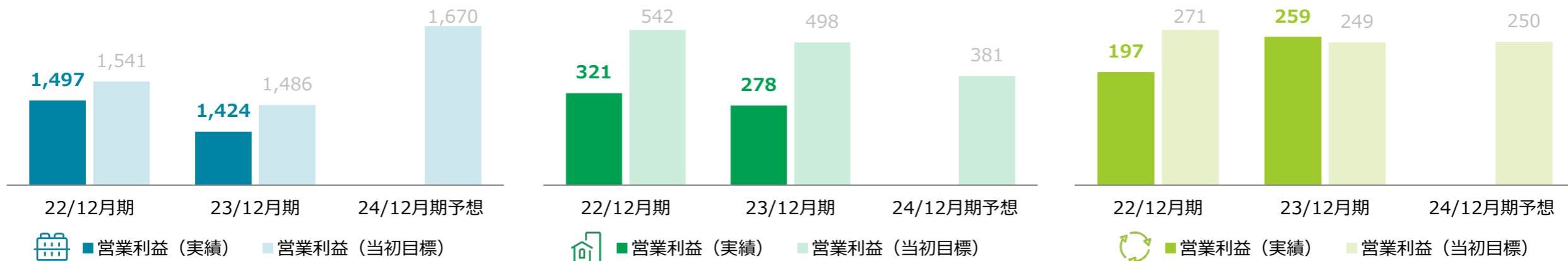


	2022年12月期			2023年12月期			2024年12月期	2025年12月期
	実績 (百万円)	当初目標 (百万円)	目標比増減 (%)	実績 (百万円)	当初目標 (百万円)	目標比増減 (%)	業績予想 (百万円)	目標 (百万円)
売上高	39,478	40,000	△1.3	42,681	39,840	7.1	44,500	45,000
環境機器関連事業	20,477	19,800	3.4	21,010	20,540	2.3	21,525	22,000
うち海外売上高	2,247	1,700	32.2	1,492	2,210	△32.5	2,347	4,000
住宅機器関連事業	16,421	17,500	△6.2	18,302	17,005	7.6	19,610	19,000
再生可能エネルギー 関連事業	1,938	2,100	△7.7	2,746	1,644	67.0	2,810	2,500
その他の事業	642	600	7.1	622	650	△4.3	555	1,500

★ 目標未達も堅調に推移

★ 目標未達も2期連続増益

(単位：百万円)

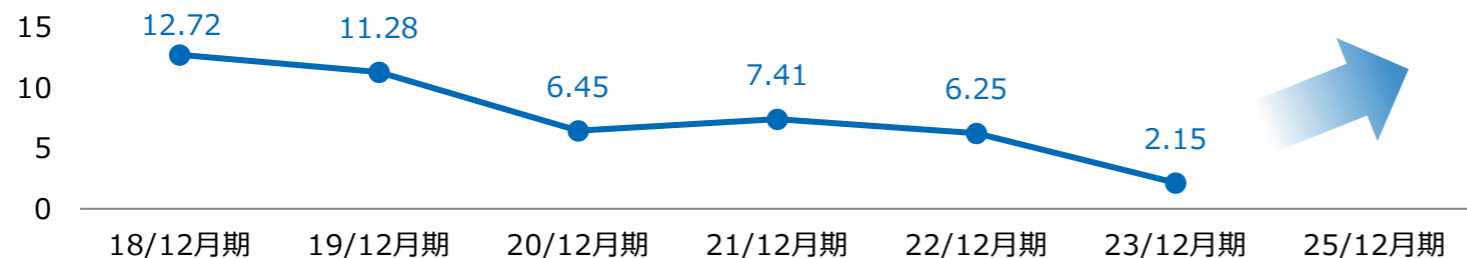


	2022年12月期			2023年12月期			2024年12月期	2025年12月期
	実績 (百万円)	当初目標 (百万円)	目標比増減 (%)	実績 (百万円)	当初目標 (百万円)	目標比増減 (%)	業績予想 (百万円)	目標 (百万円)
営業利益	826	1,150	△28.1	660	759	△13.0	730	2,000
環境機器関連事業	1,497	1,541	△2.8	1,424	1,486	△4.2	1,670	2,320
住宅機器関連事業	321	542	△40.7	278	498	△44.2	381	700
再生可能エネルギー 関連事業	197	271	△27.4	259	249	4.0	225	700
その他の事業	48	19	155.8	38	41	△7.0	△5	150
調整額	△1,238	△1,212	2.1	△1,339	△1,516	△11.7	△1,541	△1,870

※調整額：セグメント間取引消去および全社費用の額

ROE（自己資本利益率：当期純利益÷自己資本）

（単位：％）



課題認識

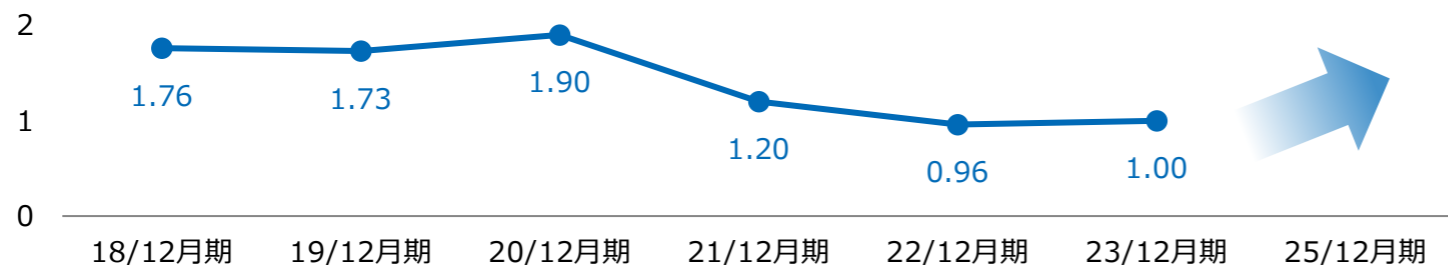
- 利益率減少、先行投資による利益圧迫によりROE低下

施策

- 販売・仕入の両面で利益率向上施策を推進
- 投資を継続するも、コスト管理を強化

PBR（株価純資産倍率：株価÷1株当たり純資産）

（単位：倍）



課題認識

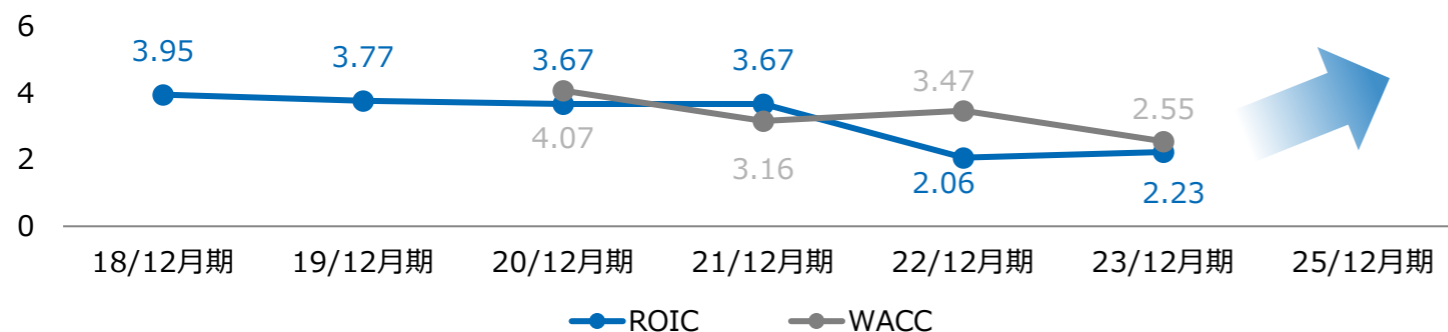
- 2022年12月期にはじめてPBR1倍割れ
- 利益率の改善等根本的な成長が必要

施策

- 中長期的な成長を実現するために投資は継続
- 各事業部における利益改善による企業価値向上

ROIC（投資資本利益率）とWACC（加重平均資本コスト）

（単位：％）



課題認識

- ROICは、WACCを大きく上回る必要がある

施策

- 資本コストを意識した資産効率化の推進

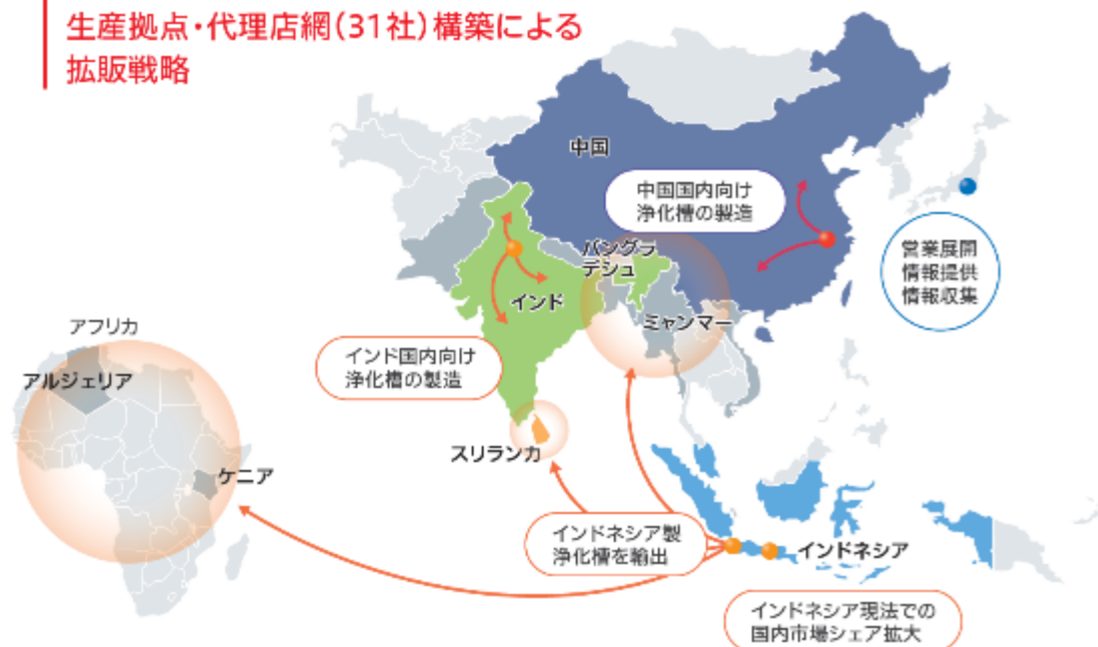
中長期的な成長を視野に販売地域拡大、生産能力・競争力を強化していく

環境機器関連事業

販売地域拡大、生産能力強化（海外戦略）

- インド、インドネシア、スリランカ、中国に排水処理の事業を展開し、2024年からはバングラデシュにも展開。地域特性に応じて拠点・製造・販売機能を強化。特にインドへの集中投資を実施し、生産可能台数を増加させる
- 新規開拓を加速

アジア・アフリカ各国における
生産拠点・代理店網(31社)構築による
拡販戦略

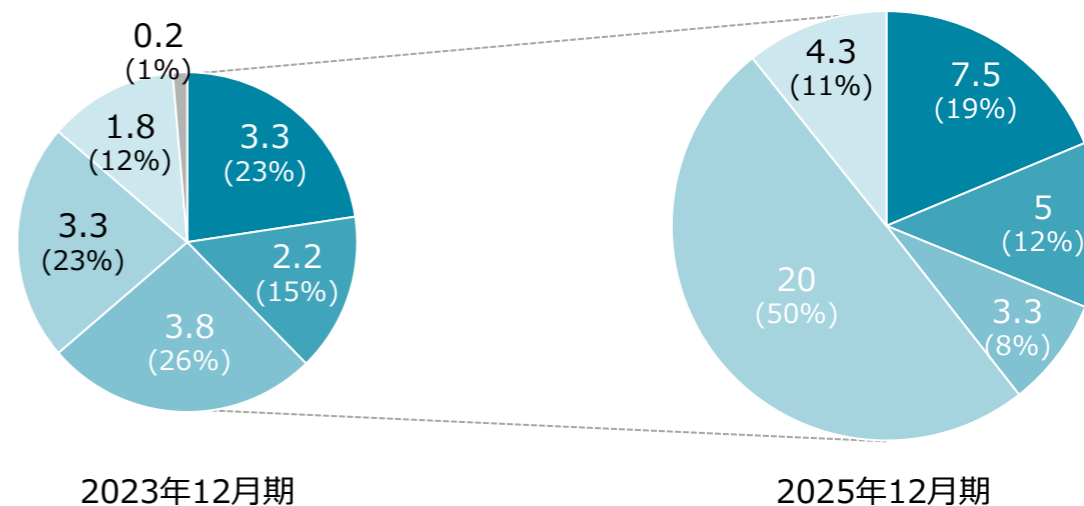


本社、海外事業統括本部を組織再編（海外戦略）

- 海外戦略として、民間へのアプローチだけでなく、政府と連携した認証の取得や法規制整備についても積極展開。その一環として、海外営業統括部をインド事業統括部とアジア統括事業部に分割

売上高構成の現状と目指す姿

(単位：億円)



■ インドネシア ■ 中国 ■ シンガポール ■ インド ■ スリランカ ■ その他

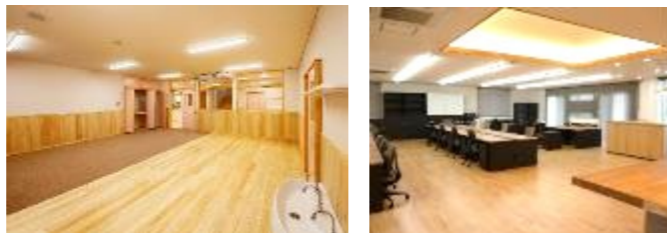
中長期的な成長を視野に販売地域拡大、生産能力・競争力を強化していく

住宅機器関連事業

競争力強化（木構造事業）

- 2024年より木構造事業の全工程を自社で対応する体制を構築。全国を対象に提案から施工まで取り組み、事業を拡大。第2四半期においても受注・引渡しが堅調に推移、引き続き実績を積み重ねる

- 付加価値の高い事業への取り組み
- 木材の地産地消やCO₂の固定化によるサステナビリティに貢献



M&Aによる「安定から成長への転化」（空調事業）

- 住宅機器関連事業の商材・商圏の拡大の成長戦略として、2019年に(株)富士原冷機、2023年に(株)アドアシステムを子会社化。両社とのシナジーが発揮され、売上に大きく貢献



再生可能エネルギー関連事業

競争力強化

- 最適なエネルギーミックスの提供を可能とするサービスを展開していく。再エネと発電所、セットでのビジネスモデル展開
- 関東地方でのBDF製造施設の建設も完了。販売地域拡大のステージへ
- CVCファンドからの出資実行および環境負荷低減を可能にするグリーンデータセンターの開発推進に向けた三社合意書の締結

<グリーンデータセンターにおける収益機会>

- ダイキアクシスがデータセンターを建設・所有し、計算力を販売
- 当該データセンターを稼働させる電力の一部を、同敷地に設置する太陽光発電施設によって供給



付加価値をつけた商品の供給 と 利益改善に向けたコスト管理・業務効率化を進める

コスト管理

- 環境機器関連事業(海外)において、スリランカモデルの採用を各エリアにて検討
- 関税・輸送コストを踏まえた各地での最適な稼働・生産・供給体制を確立

スリランカモデルの特徴



- 組立工場であるため、初期投資少ない
- 運送費・税関・税金の節約となる



- フットワーク軽く、生産エリアの拡大・変更が可能

- 各セグメントにおいて、不採算事業の見直しや業務効率化は今後も継続
 - 集中購買の強化や不採算事業の見直しによる利益率向上
 - 集中購買については、現時点で可能な限り取り組みを進め、原価の低減に寄与
- 住宅機器関連事業においては、利益改善に向け、付加価値の高い商材や競争相手の少ない商材の供給に取り組む

IT推進

- IT推進は、業務面・組織面・人材面に大きな影響を与える変革であると認識
 - 重要な資産である情報資産をデジタル化し、様々な活動を高度化
 - ノンコア業務の効率化で「考える時間の創出」に寄与
 - コミュニケーション活性化による心理的安全性の高いチーム作り

ITツール導入事例

kintone

- 設計・見積・受注・製造・工事・保守の全てを1つのシステムに取り込むことを目指す。重複作業の減少や一気通貫で情報が共有されることによるミスの減少

Slack

- 「情報の共有」という観点より、オープンなコミュニケーション文化を作り上げていく。kintoneでは各案件における情報を共有。Slackでは、話題ごとにオープンな議論を行える場作りや他部署からの意見を収集できる場作りが可能



目指す姿

提案の高付加価値化による利益率の向上



Appendix

会社名	株式会社 ダイキアクシス Daiki Axis Co., Ltd.
本社	<ul style="list-style-type: none"> 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
設立	2005年7月12日（1958年創業）
グループにおける事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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 小形風力発電機の製造・販売 太陽光・小形風力発電に係る売電事業 ほか
売上高	42,681百万円（連結/2023年12月期）
経常利益	837百万円（連結/2023年12月期）
親会社株主に帰属する当期純利益	205百万円（連結/2023年12月期）
資本金	2,556百万円（連結/2023年12月期末）
従業員数	1,052名※（連結/2023年12月末）※外数、パートタイマーおよび契約社員174名
証券コード	4245 東証スタンダード

- POINT |**
- 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
株式会社ダイテク	●				愛媛	連結子会社	浄化槽や給排水施設の保守点検、建物管理
株式会社環境分析センター	●				愛媛	連結子会社	環境計量証明事業所として、水質、大気、土壌などを分析
株式会社トーブ	●				愛知(名古屋)	連結子会社	東海エリアを中心に各種水処理施設の設計・施工
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	太陽光発電事業・小形風力発電事業・BDF事業・水熱処理事業
株式会社富士原冷機		●			愛媛	連結子会社	空調換気設備、給排水設備、電気設備、冷凍・冷蔵設備の施工・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・エクステリア建材の施工・販売
株式会社メデア			●		埼玉	連結子会社	太陽光発電設備の設計・施工
株式会社アドアシテム		●			広島	連結子会社	空調換気設備の施工
株式会社 Daiki Axis Venture Partners				●	東京	連結子会社	コーポレートベンチャーキャピタルファンドの運営
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	スタートアップ企業などを対象としたコーポレートベンチャーキャピタルファンド
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、中水・ろ過装置等を設計、施工、販売
PT.DAIKI AXIS INDONESIA	●				インドネシア	連結子会社	浄化槽の製造・販売拠点(製造工場の無いエリアへの出荷含む)
DAIKI AXIS SINGAPORE PTE.LTD.	●				シンガポール	連結子会社	海外子会社統括会社
CRYSTAL CLEAR CONTRACTOR PTE.LTD.	●				シンガポール	連結子会社	プールメンテナンス事業、プール設備の衛生排水工事
DAIKI AXIS INDIA PRIVATE LIMITED	●				インド	連結子会社	インドにおける浄化槽の販売
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・販売
DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT.LTD.	●				インド	連結子会社	インドにおける浄化槽の製造・販売
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販売
凌志大器浄化槽江蘇有限公司	●				中国	関連会社	中国国内における家庭用浄化槽の製造・販売

POINT | 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



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
- 小形風力発電関連事業



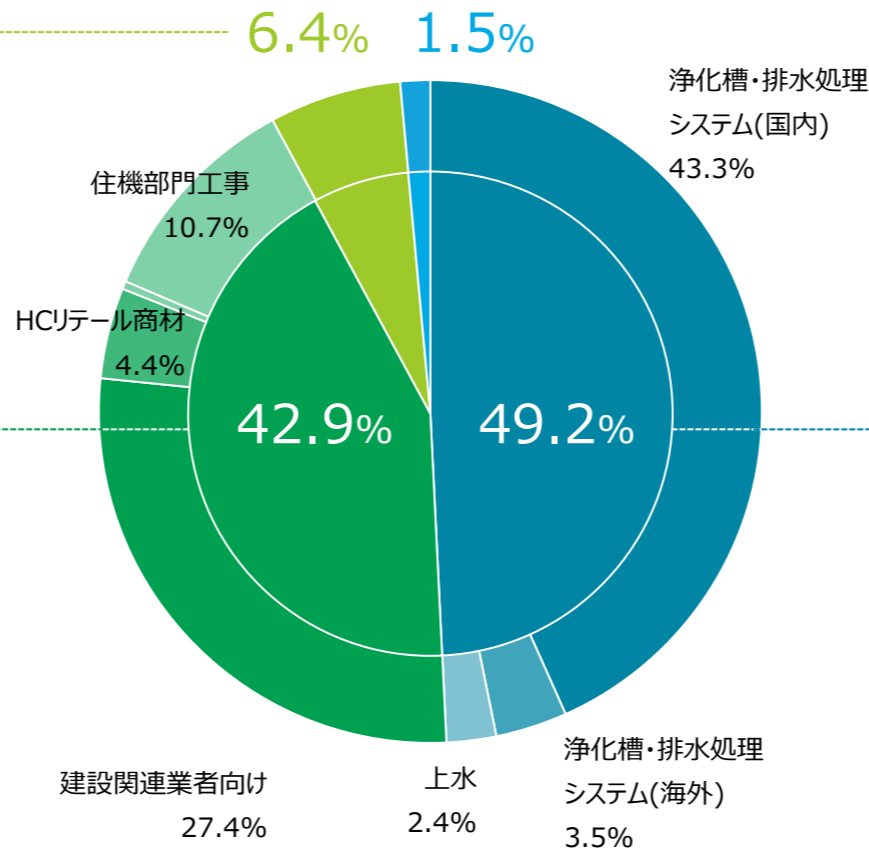
住宅機器関連事業

- 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



セグメント売上高の概況

(連結：2023年12月期 426億円)



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)
 - 国内
 - 海外 (中国、東南アジア、南アジア、アフリカ)



(家庭用)合併処理浄化槽



中水道システム



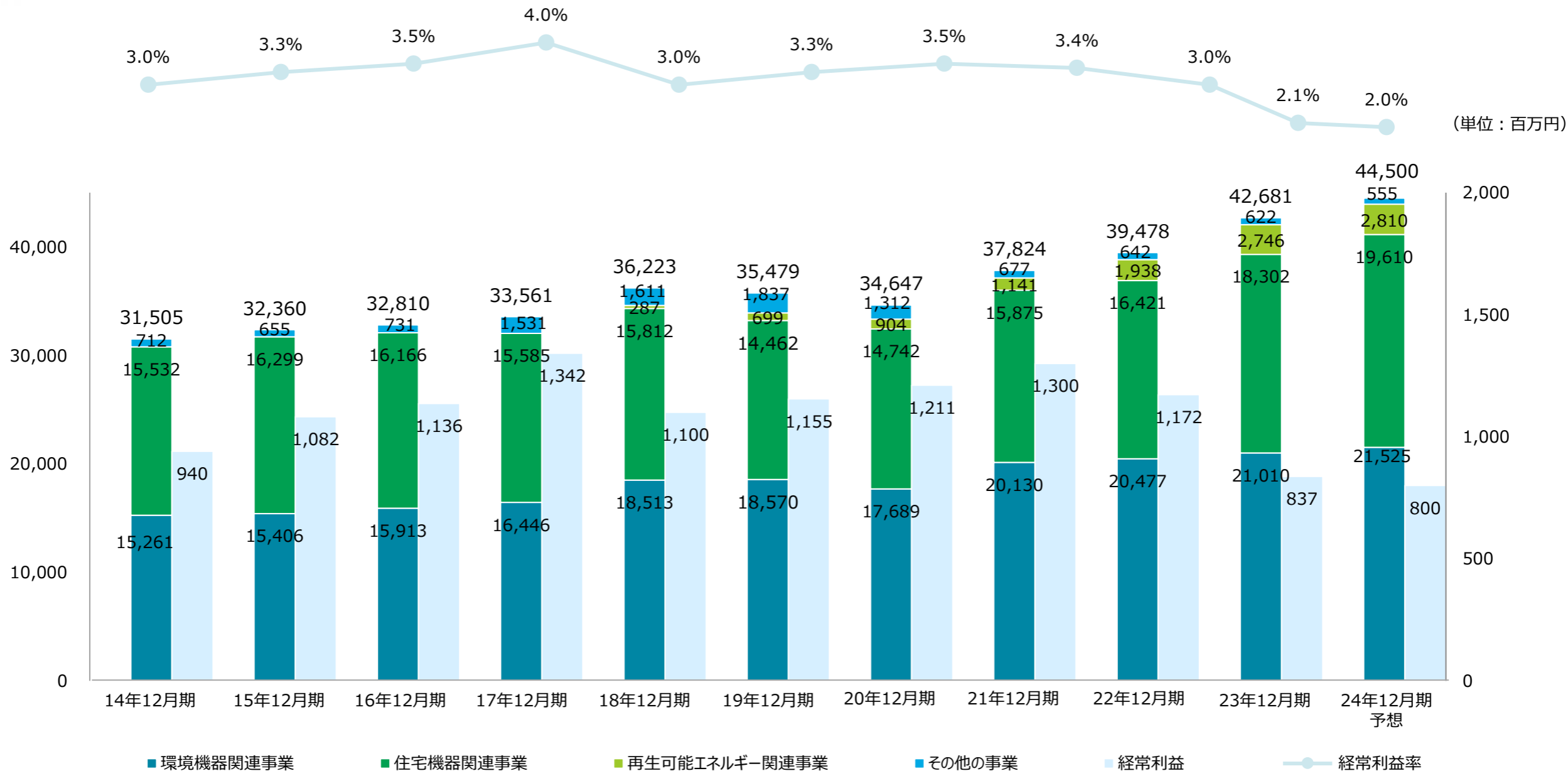
排水処理システム



- 地下水飲料化事業(上水事業)



経営成績の概況 連結業績推移

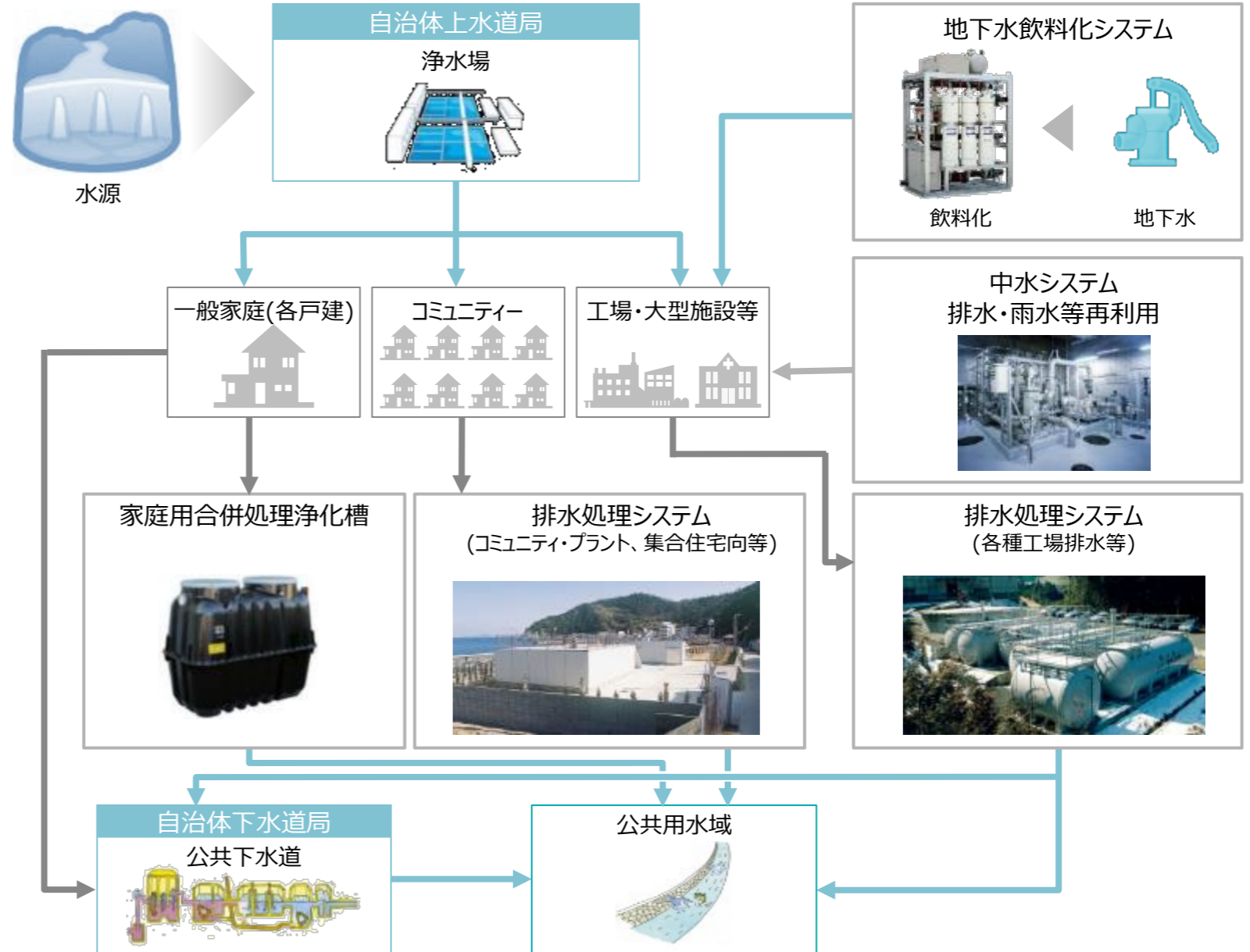


上水設備メーカー

- 施工・販売
- メンテナンス
- エスコ

浄化槽・排水処理設備メーカー

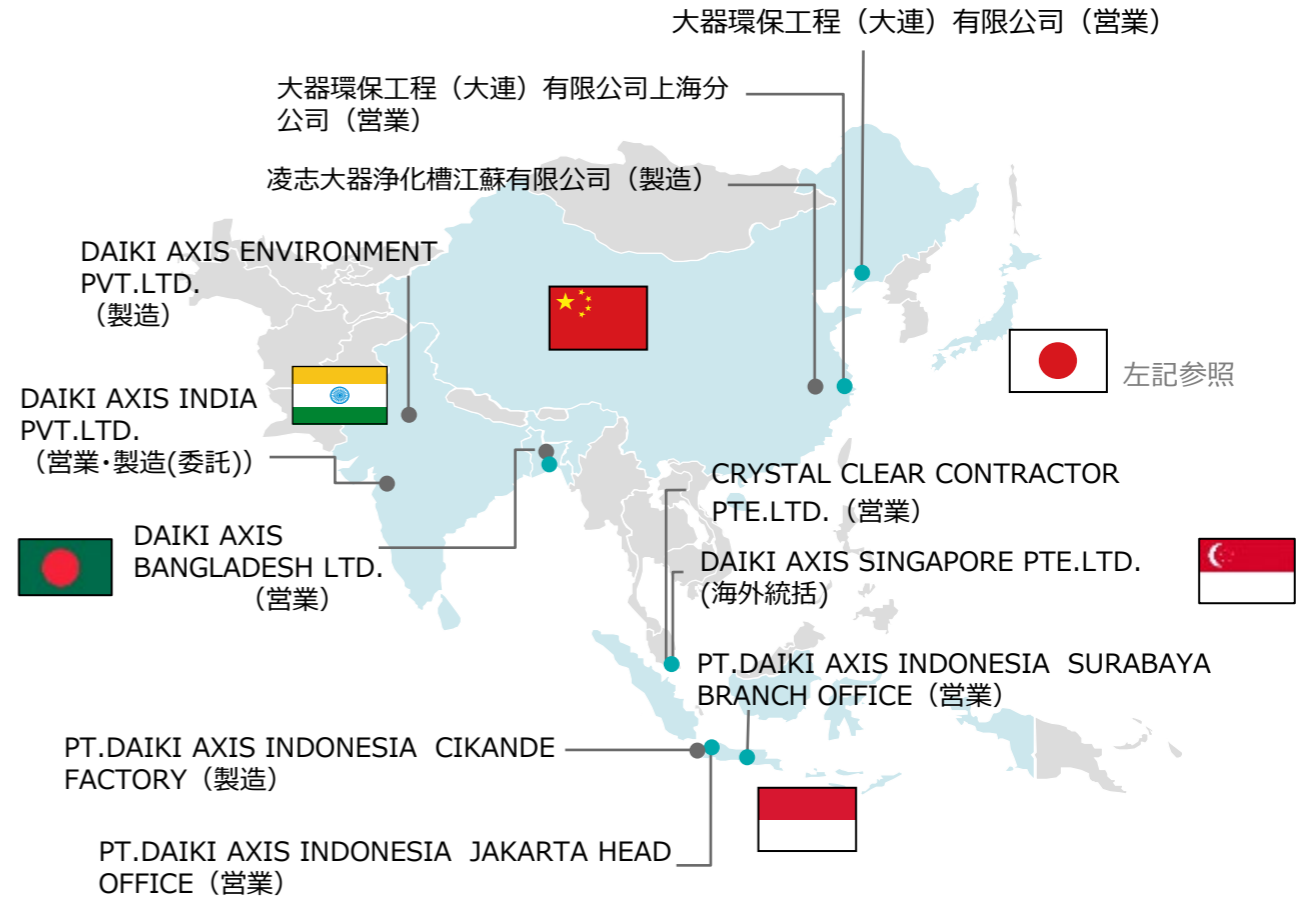
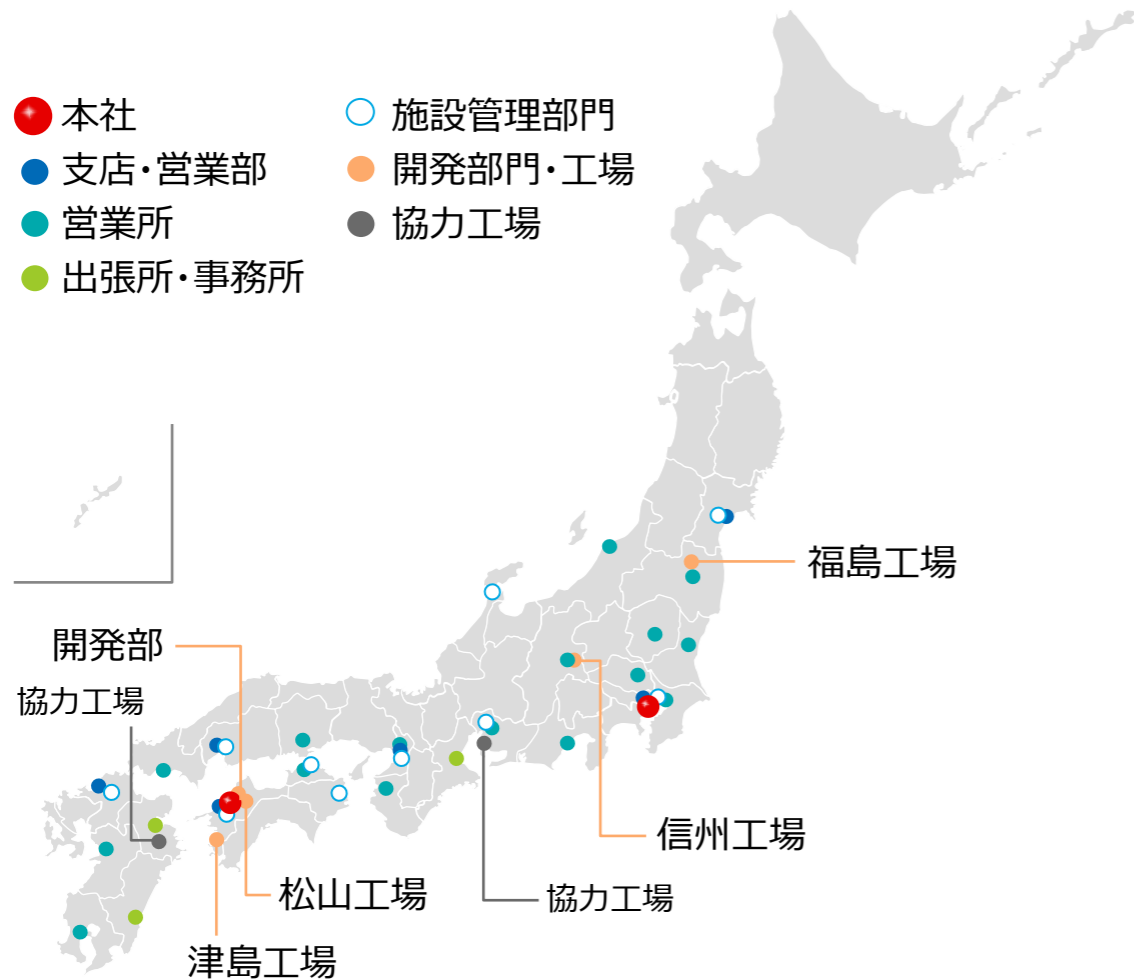
- 施工・販売
- メンテナンス (家庭用除く)



POINT | ダイキアクシスグループは、上水・中水・下水の全てに対応

		2021	2022	2023		
環境機器 関連事業	上水	上水事業（地下水飲料化）				
	中水	中水道システム				
	下水	生活排水 (し尿・雑排水)	国内小型合併処理浄化槽 (5~50人槽)			
		ディスポーザ 排水処理システム	排水処理システム マンション、地域集落など			
		産業排水	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)	電機、メッキ加工工場など		
		メンテナンス等				
	2021	2022	2023			
	4.4%	4.4%	4.9%			
	0.1%	0.2%	0.2%			
	7.2%	7.0%	6.2%			
	63.2%	62.6%	60.4%			
	25.0%	25.8%	28.3%			

- POINT |**
- 全国の主要都市をカバー、研究開発を推進、4か所の工場で生産。自社工場以外にも大栄産業のネットワークを活用することで、輸送の効率化も推進
 - 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)



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)

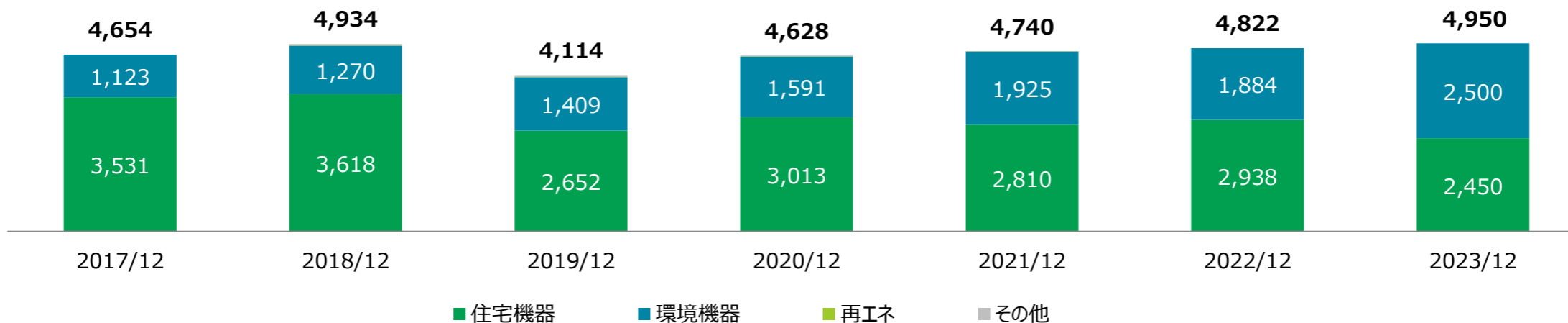


木構造(飲食店)

- POINT |**
- 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、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

(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）



- POINT |
- FITを活用した太陽光・小形風力の売電事業、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年からは関東にも製造プラントを建設
 - 「水と環境を中心とした開発型企业」として再生可能エネルギーの先行投資とした小形風力発電に参入

太陽光発電関連事業



DCM店舗屋上



営農型(埼玉県 田波目)

バイオディーゼル燃料関連事業



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)

小形風力発電関連事業



発電量10kw/基(青森県 野辺地明前)



発電量5kw/基(北海道 花咲港)

- POINT |
- 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

家庭用飲料水事業



ボトル型ウォーターサーバー



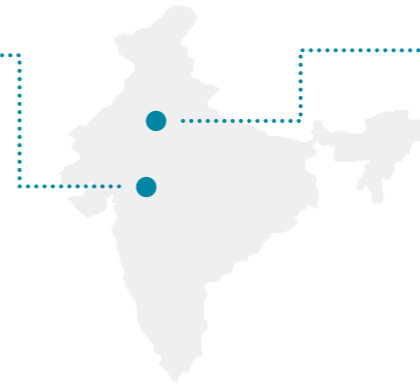
全自動型ウォーターサーバー

- POINT |
- 2025年にインドだけで20億円の売上を目指すために、ロールモデルの確立が急務
 - 2025年に第3工場稼働を想定。その後もインド国内において工場を建設することで供給量・対応可能地域を拡大

インド国内生産・供給体制確立

委託工場(第1工場) : Jyoti Plastics Works Pvt. Ltd.

- 2019年委託生産開始
- カプセルタイプ浄化槽



独自運営工場(第2工場) : DAIKI AXIS ENVIRONMENT PVT.LTD.

- 2023年2月製品出荷開始
- 当初は円筒タイプの浄化槽を製造
 - 2023年からカプセルタイプの浄化槽も製造開始
 - 製造体制の構築は当初より遅延



2025年に第3工場を想定
以降も各地に工場建設を目指す

インド現地での人材育成強化

- 営業 : ナショナルスタッフの営業スキル育成
- 工場 : 当初は日本からのスタッフ派遣によりナショナルスタッフを育成
- メンテナンス : 水質検査義務化の推進も含め、特に重視

- ノウハウ継承の為に日本からのスタッフを派遣
- 今後の新工場建設の際には育成したナショナルスタッフを中心に立ち上げ
- 現地学校と連携し、施工とメンテナンスが出来る人材の育成環境構築を計画

- POINT |**
- 日本における浄化槽普及の歴史が今後アジア・アフリカのモデルとなる。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



2022年 インド ハリヤナ州



2020年 パキスタン カラチ



2020年 ケニア ナイロビ



2019年 バングラデシュ ダッカ

- 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
- 海外営業においては、海外政府、自治体に対し日本の浄化槽、公害対策の歴史を踏まえ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

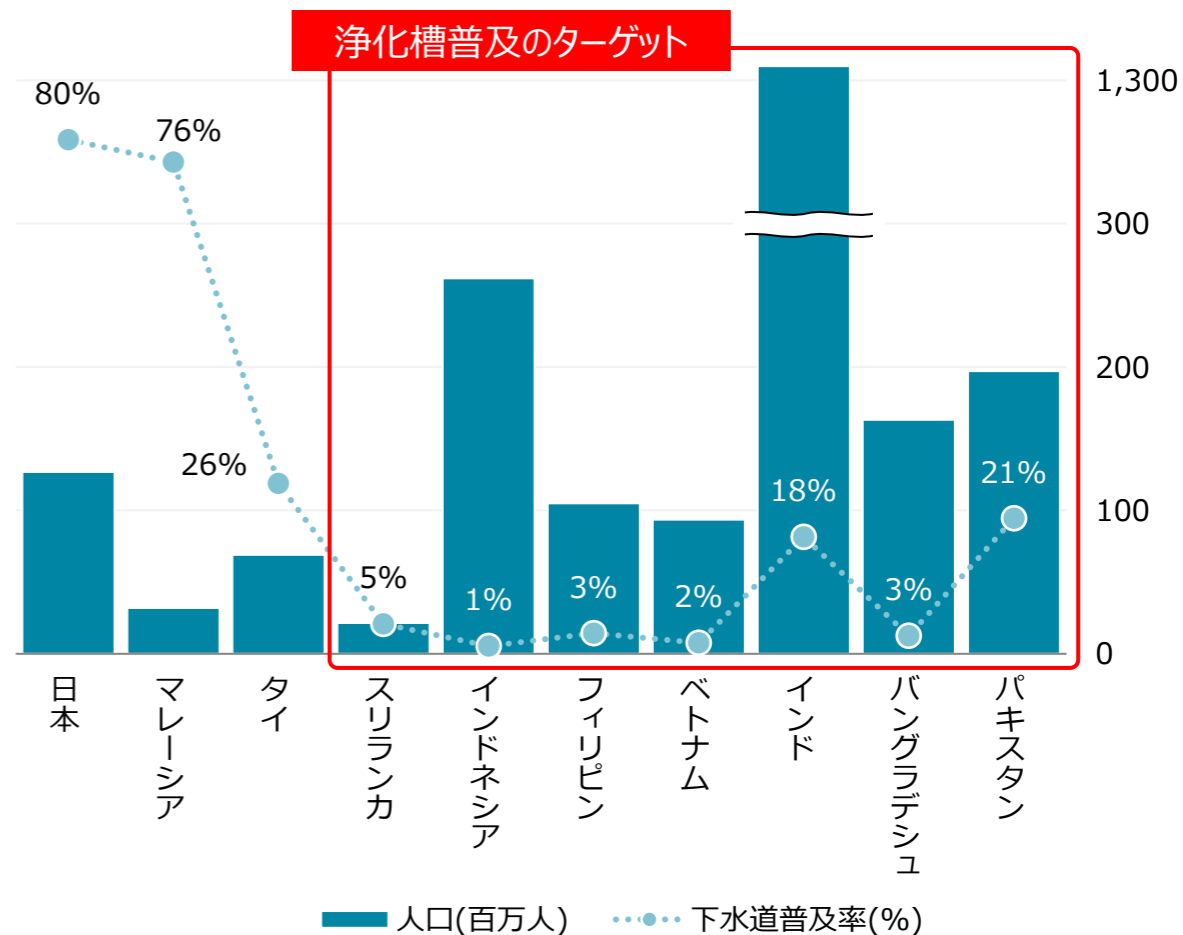
- POINT |**
- 世界の水ビジネス市場は今後10年で大幅に拡大、下水においても2030年には2019年の2倍弱に
 - 巨大な人口を抱えるアジアにおいて下水道普及率は極端に低い水準。今後浄化槽普及のポテンシャルは大

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)

下水道普及率と人口：アジア地域下水道普及率



出典：Water Dataより経済産業省 試算 1ドル=109円換算

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

- POINT |**
- 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

- 世界的な環境意識の高まりによって様々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
- 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出来る体制を構築



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、普及に他社と取り組む。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
 - 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（ダイキアクシス浄化槽工場を利用）



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



POINT | 堅実な企業基盤を築き、「事業活動」と「企業活動」の両面を通じて持続可能な環境と社会づくりに貢献するとともに人々のQOL(Quality of Life:生活の質)向上を目指す

水処理メーカーとしての貢献

“よごれた水”を“きれいな水”に変換し、地球規模での水環境を改善。日本独自のシステムである浄化槽はオンサイトで生活排水を処理可能、国内の下水道未普及地域のみならず、海外においても有効



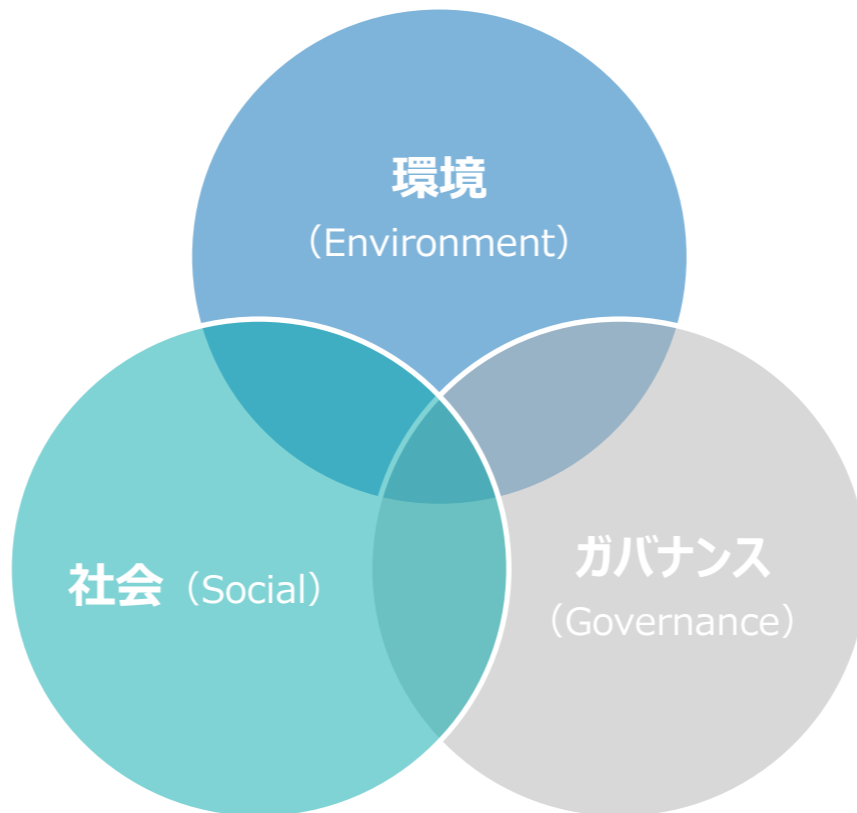
太陽光・風力によるクリーンなエネルギー創出による貢献

DCM店舗屋上へ太陽光パネルを設置、森林伐採等による環境への影響を抑えたクリーンなエネルギーを創出。有事の際には地域のライフラインとしての機能を準備。2050年ネットゼロへの貢献



飲料水の提供による貢献(海外)

キレイな水へのアクセスが難しい途上国において安心安全な飲料水を提供



バイオディーゼル燃料メーカーとしての貢献

- 各家庭や飲食業店舗・コンビニ等から回収した使用済み天ぷら油を原料としてバイオディーゼルの精製
- クリーンな軽油代替燃料としてエコマーク認定取得済
- 官公庁やコンビニ配送車等の燃料として、供給しカーボンニュートラルへ貢献
- 作業車両燃料として四国4空港にて供給



住宅設備卸業としての貢献

省エネ商材や、地産林等を活用できる環境配慮型の特殊商材の取扱



- 株主やその他のステークホルダー(従業員・顧客・地域社会等)に対し情報の透明化を図る
- 経営機構の改革によって企業経営を管理監督し、社内外で発生するリスクのマネジメントを行う
- 事業活動および企業活動を執行するうえでの揺るぎない企業基盤を構築する

事例：愛媛県主催の経済交流ミッションに参加 / 駐インドネシア日本国大使との意見交換の実施

POINT | 地球環境の保全が持続可能な社会発展の実現への共通課題であることを認識し、環境に配慮した事業活動による環境負荷の低減に取り組む

- 脱炭素社会の実現に向けて愛媛県とゴロンタロ州が連携
ダイキアクシスグループもこの活動に賛同
- 水質汚染対応、メンテナンス面においても一層貢献していく
- 2023年8月には、駐インドネシア日本国大使の金杉大使が当社松山本社に来社され、水環境を始めとした社会課題解決などについて意見交換を実施



事例：インドにおける啓発活動

POINT | 顧客・地域・行政などのコミュニティと連携・協力して「自然と人に優しい未来創造」に取り組み、持続可能な社会をつくる

- インドの技術大学（Shri Vishwakarma Skill University）と連携し、メンテナンス技術の特別カリキュラムの開設に向けた取り組み
- 水処理や浄化槽のメンテナンス等に関する講義を実施予定
- メンテナンスエンジニアの養成・指導者の育成、現地での雇用促進にも繋げていく



事例：再生可能エネルギーの地産地消の実現

POINT | 「油～モアプロジェクト」に賛同いただいている四国4県の飲食店や一般家庭などから回収した廃食用油を原料として精製。

- BDFを空港内作業車両(JALトーイングトラクター*)に供給。四国4県の全ての空港において採用される
*空港制限区域内にて航空貨物やお客様の手荷物の運送用コンテナを牽引する車両
松山空港 (2023.4～) 高知龍馬空港(2024.2～) 徳島阿波おどり空港 (2024.5～) 高松空港 (2024.6～)
- 東日本営業所完成後は、関東近辺の空港への提供が可能となるため、提案をおこなっていく



事例：「がんばろう！いしかわ」令和6年能登半島地震の復興支援をサポート

POINT | 元日に発生した能登半島地震において、当社G主軸の水インフラ事業での被災地支援として対応チームを結成

- 現地メンバーに加え、2011年の東日本大震災、2016年熊本地震の復興支援に携わった社員もアドバイザーとして参加
- 現地では浄化槽設置の土台となるコンクリートの入手が難しかったが、社員一人一人がアイデアを出し合って設置を進める
- 当社Gが製造・販売している「浄化槽」は、大規模な工事を行うことなく短時間で設置可能な為、復旧・復興時にも活用可能
- 国内において、人口減少・財政面等により下水道の維持が難しい地域では、浄化槽への置換・普及が見込まれる



仮設住宅設置の浄化槽に
「がんばろう！いしかわ」と吹き付け

事例：バングラデシュ：デモ後の街の清掃活動を実施

POINT | 現地法人の従業員が、自主的な清掃活動を実施

- 2024年7月に発生したデモの影響により、インターネット回線の遮断や外出禁止令の発令等、一時的に操業が難しい状況に
- デモによって荒れてしまった街の清掃活動を、現地法人の従業員が自発的に取り組み
- 当社グループの企業精神である“PROTECT×CHANGE”を胸に、事業活動による水環境の保全だけでなく、企業活動を通じた社会への貢献も



PROTECT×CHANGE

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ダイキアクシス 経営企画部

電話：089-927-1122

e-mail：ir@daiki-axis.com

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。

証券コード：4245（東証スタンダード）