



東亜ディーケーケー株式会社
(証券コード 6848)

投資家向け会社説明会

2025年6月2日



I) 会社概要

基本情報／当社の計測機器の用途／当社の計測機器の分類／
市場動向／市場シェア（国内）／当社の強み

II) 2024年度業績

III) 新中期経営計画の概要

IV) 2025年度計画

本資料の金額は、表示単位未満を切り捨てているため、合計が合わない場合があります。
比率は小数点第2位を四捨五入しています。

経営
理念

『誠実・創造・挑戦』をモットーに
地球環境保全と豊かで人にやさしい
社会環境の実現に貢献します。

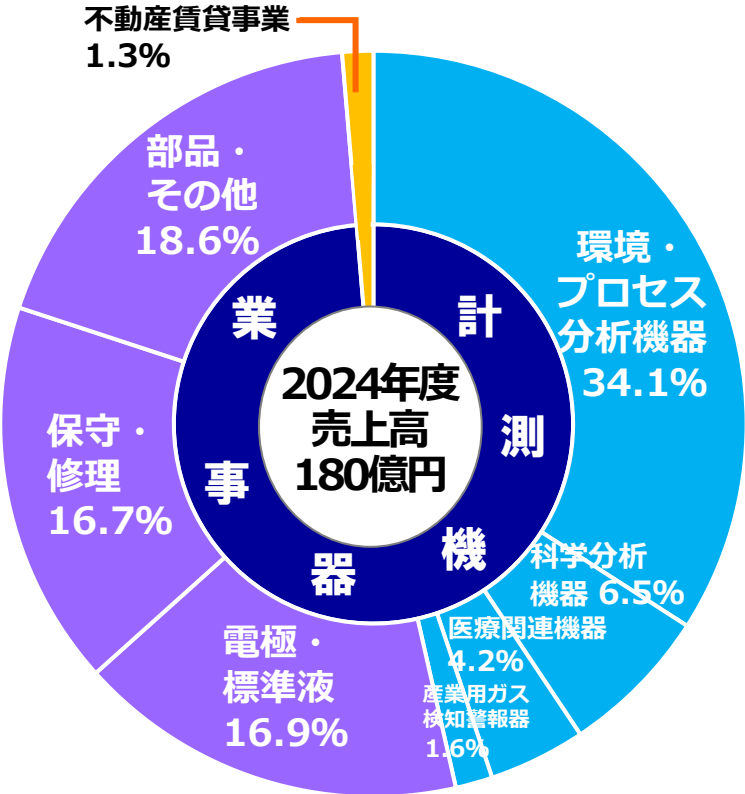
概要

所在地：	東京都新宿区高田馬場一丁目
設立：	1944年 9 月
資本金：	18億4,248万 1 千円
従業員数：	連結 596名 単独 368名
事業所等：	埼玉事業所、国内営業拠点10か所、 タイ駐在員事務所
連結子会社：	国内 4 社

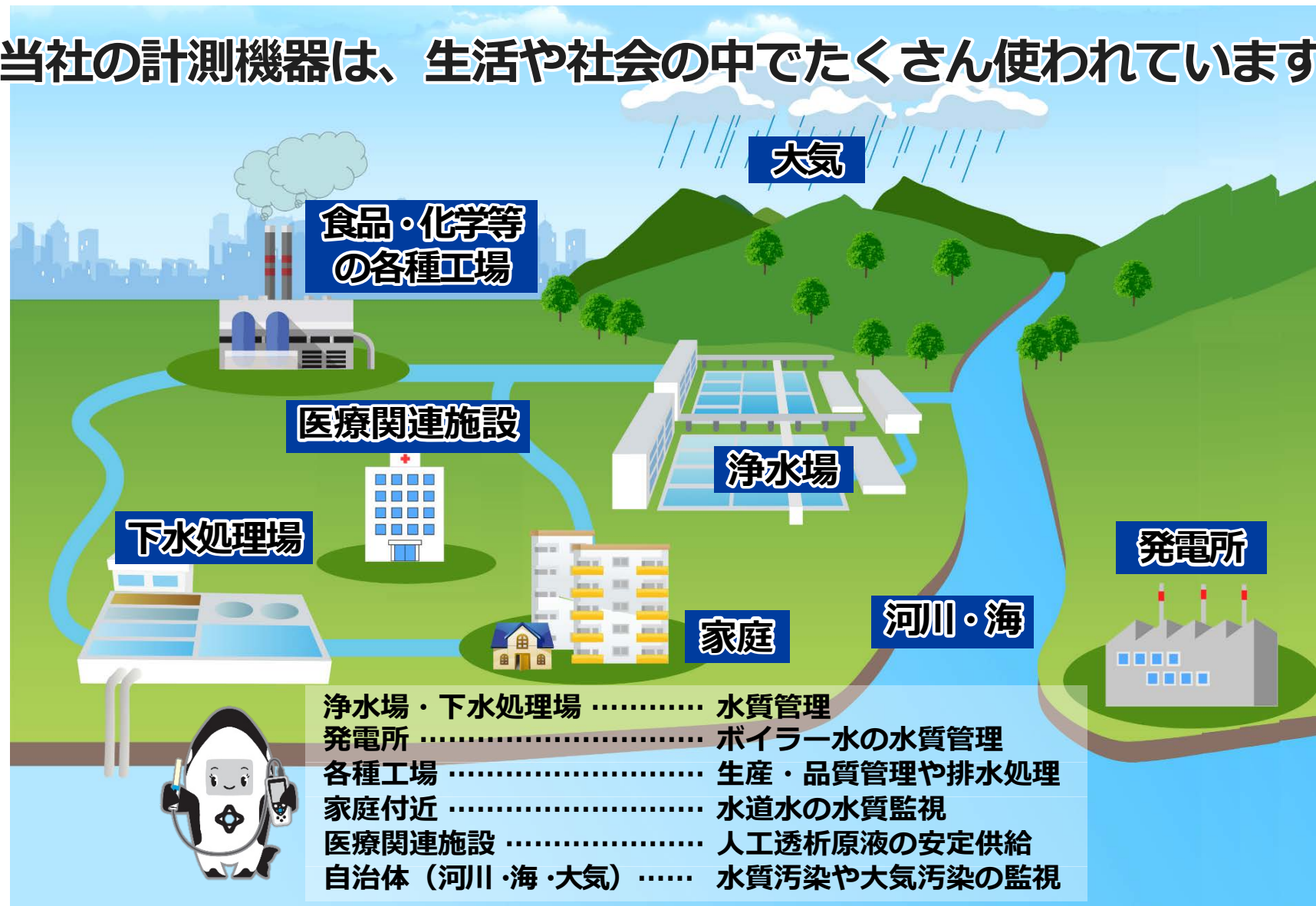
略歴：

- 2000年 東亜電波工業と電気化学計器（DKK）
が合併し、東亜ディーケーケー誕生
- 2005年 米国ハック・カンパニー（HACH）
と業務・資本提携

売上
構成



当社の計測機器は、生活や社会の中でたくさん使われています



「水・大気・医療・ガス」分野の計測機器

水

環境・プロセス分析機器



水道水用水質
自動測定装置



pH計



電気伝導
率計



全窒素
全りん
計



油膜
検知器

大気

PM2.5
測定装置



大気SO₂
SPM測定
装置



医療

医療関連機器



透析用
薬剤溶解
装置



エンドトキシン計

ガス

産業用ガス 検知警報器



ケミルミ
アルシン計
(毒性ガス
検知警報器)

アフター ビジネス



電極



保守・修理
・交換部品

科学分析機器

ラボ用
水質計



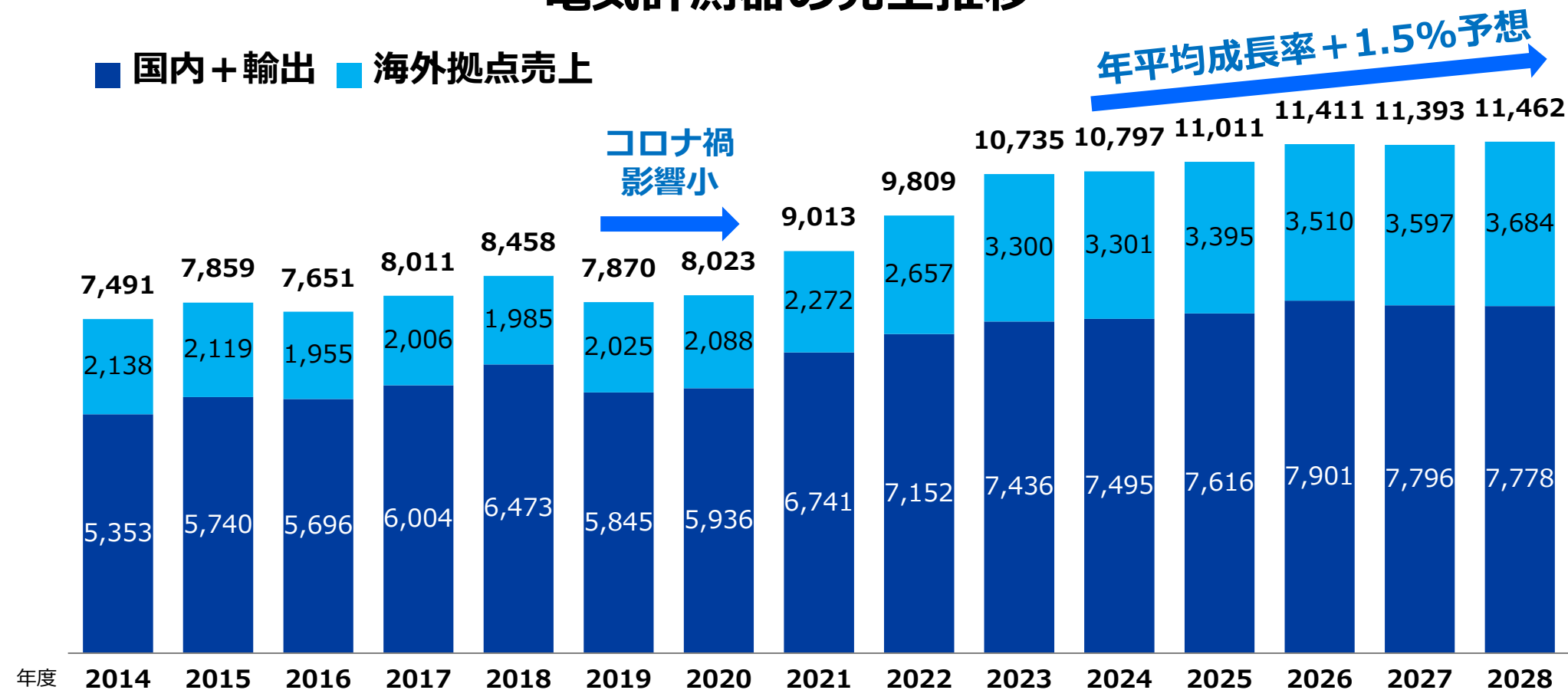
ポータブル
水質計



「産業のマザーツール」として堅調に成長

電気計測器の売上推移

(単位:億円)



(出所) 一般社団法人 日本電気計測器工業会 プレスリリース (2024年12月13日発行)

※2024年度以降は見通し



水

主な
施設

浄水場、下水処理場、
清掃工場、各種工場



- ・ P H 計
- ・ 濁度計
- ・ 残留塩素計
- ・ 電気伝導率計
- など

水質保全や生活インフラ
の各種用途で高シェア



大気

環境省や自治体の
大気汚染測定局



P M 2.5
測定装置

N O x ・ S P M
測定装置

環境大気測定器は
シェア 5 割以上



医療

人工透析治療施設



透析用粉末用剤溶解装置

粉末剤を一定濃度に溶解し、
透析原液を安定供給

ほとんどの透析システム
メーカーに採用

pH計、電気伝導率計などの創立以来蓄積された技術

- 長年培ったセンサのコア技術
- 部材・部品の最適な組み合わせ
- 幅広い用途に対応

石油精製プラントなどで使われる、火災防止のための耐圧防爆型の油膜検知器



公的機関はじめ、幅広い業種の企業とお取引

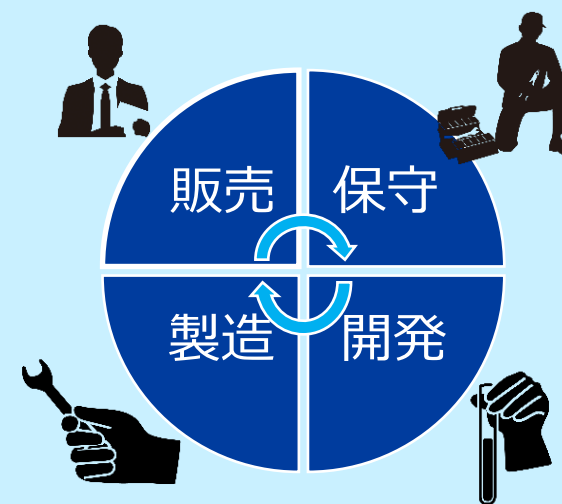
● 官公庁

浄水場、下水・し尿処理場、清掃工場、全国の大気測定局

● 民間企業のあらゆる工場がお客さま

発電所、半導体工場、石油・化学工場、製鉄工場、製紙工場、食品・飲料工場、自動車工場、家電工場などのほか、プラント（装置）メーカーや重電メーカー

開発・製造・販売からアフターサービス（保守・修理）までの一貫体制



I) 会社概要

II) 2024年度業績

III) 新中期経営計画の概要

IV) 2025年度計画



■売上高：計画通りに着地し、過去最高を達成

- ＜国内＞ 半導体関連需要およびアフタービジネスが好調で増収
- ＜海外＞ 中国景気減速の影響あるも、台湾・韓国向けが好調で増収

■利 益：売上原価・販売管理費増により減益

- ・売上原価：労務費、新生産棟への集約に伴う移転費用、海外認証試験費などによる増加
- ・販売管理費：人件費、研究開発費などによる増加

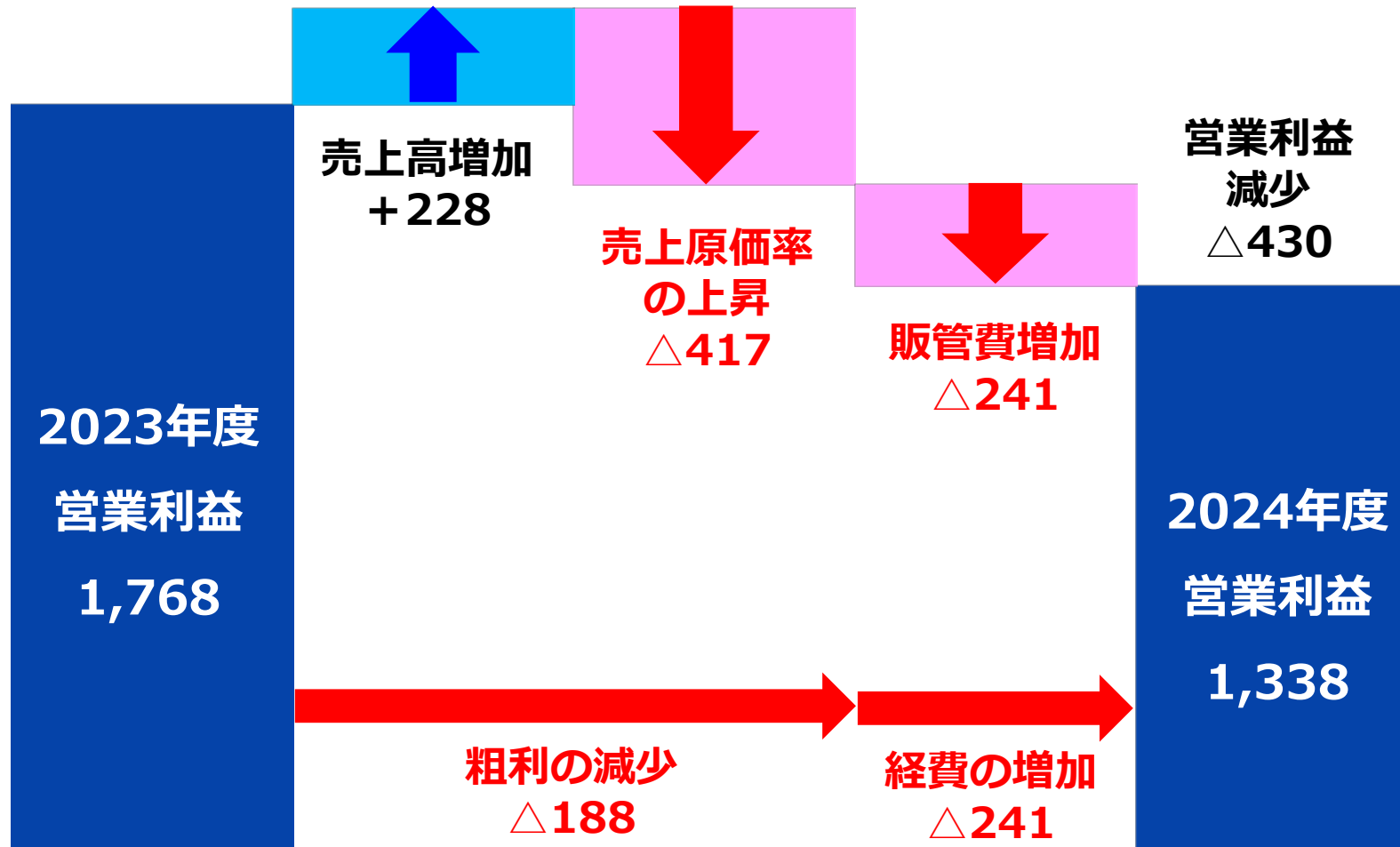
(単位:百万円)

	2023年度 実績	2024年度 実績	前期比増減	
			金額	率
売上高	17,444	18,058	614	+ 3.5%
営業利益 売上高比	1,768 10.1%	1,338 7.4%	△ 430	△ 24.3%
経常利益 売上高比	1,849 10.6%	1,474 8.2%	△ 375	△ 20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 売上高比	1,292 7.4%	1,113 6.2%	△ 178	△ 13.8%

2024年度業績：営業利益増減分析



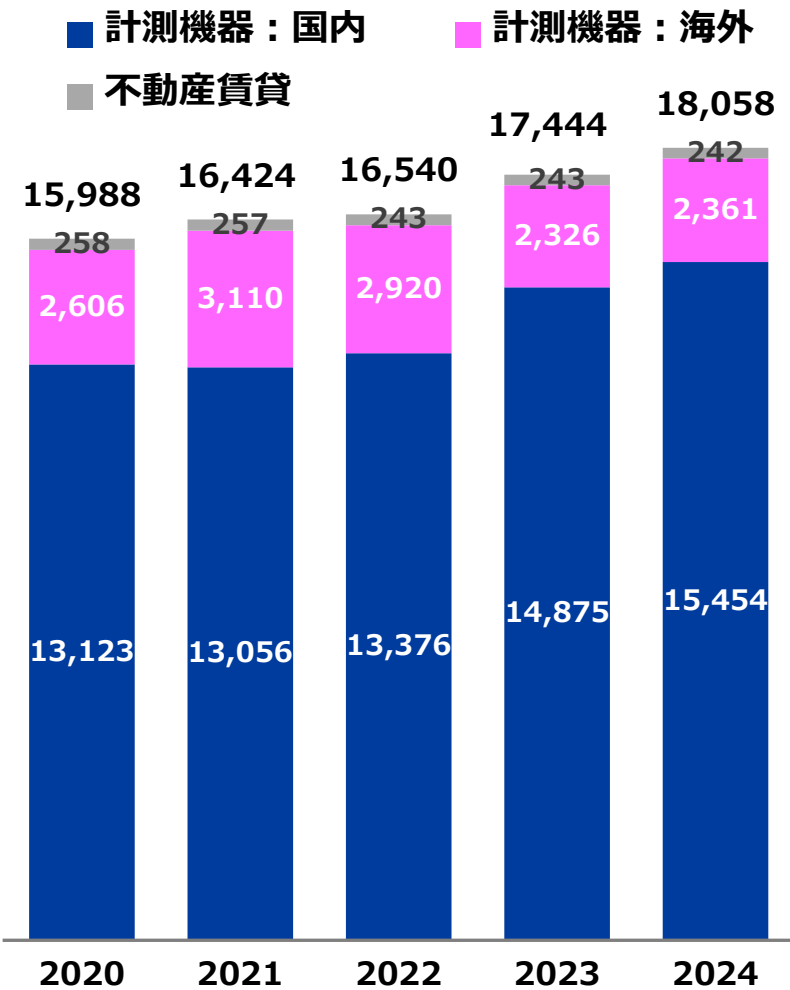
(単位:百万円)



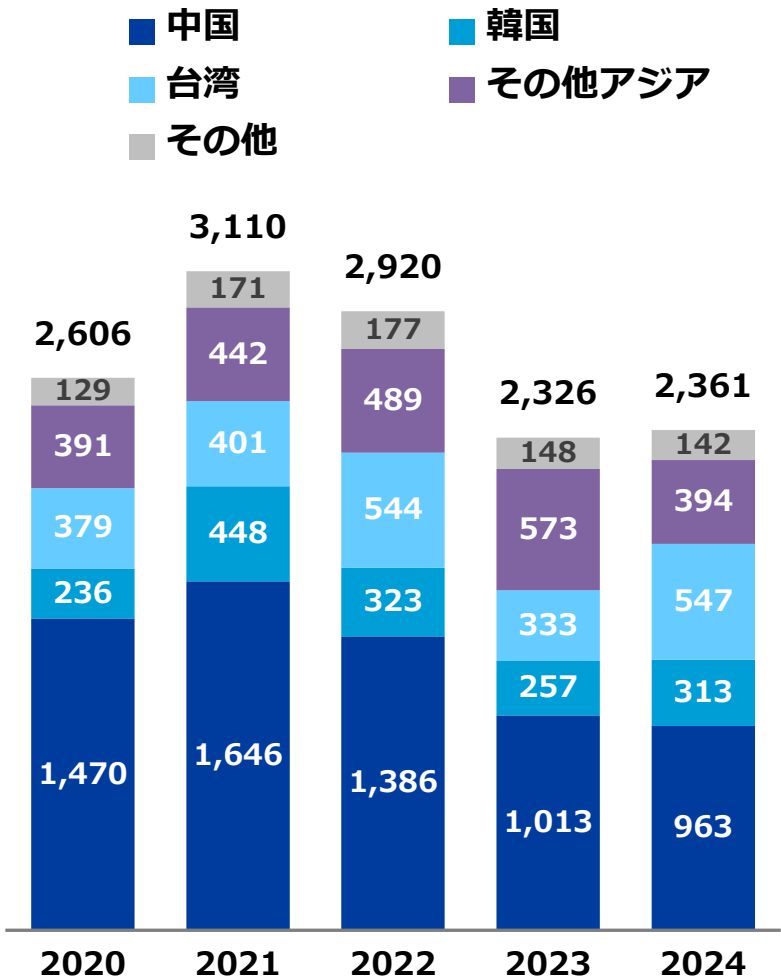


(単位:百万円)

国内外の売上高



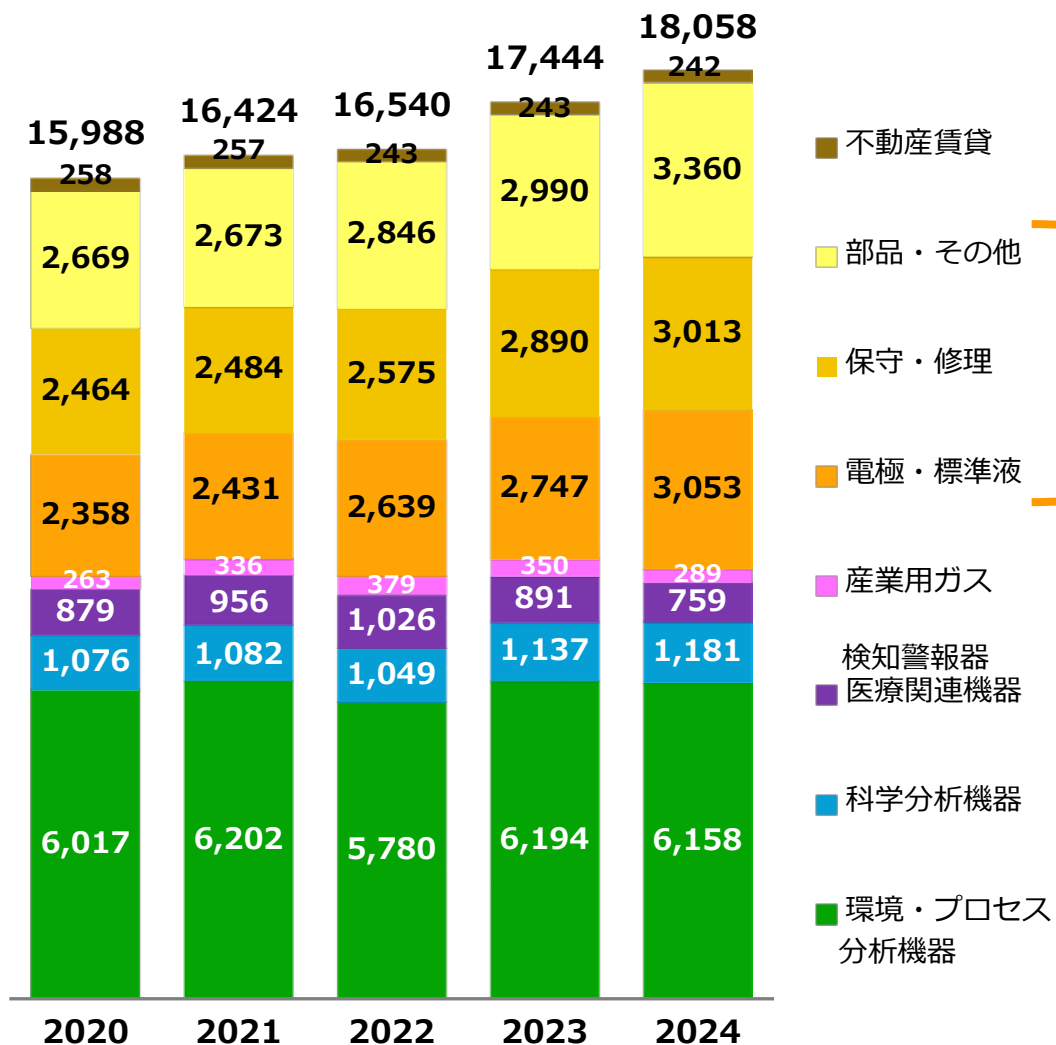
海外の国別売上高



2024年度業績：分野別売上高



(単位:百万円)



■ 環境・プロセス分析機器

前期比△0.6%

＜国内＞ 半導体関連の旺盛な設備投資需要獲得で増収
 ＜海外＞ 台湾の半導体関連及び韓国の上水関連の販売は好調も、中国不況で減収

■ 科学分析機器

前期比+3.9%

前期の大型案件の反動があったものの、ポータブル分析計の販売が堅調

■ 医療関連機器

前期比△14.8%

主要製品の人工透析用粉末溶解装置の販売が減少

■ アフタービジネス

前期比+9.3%

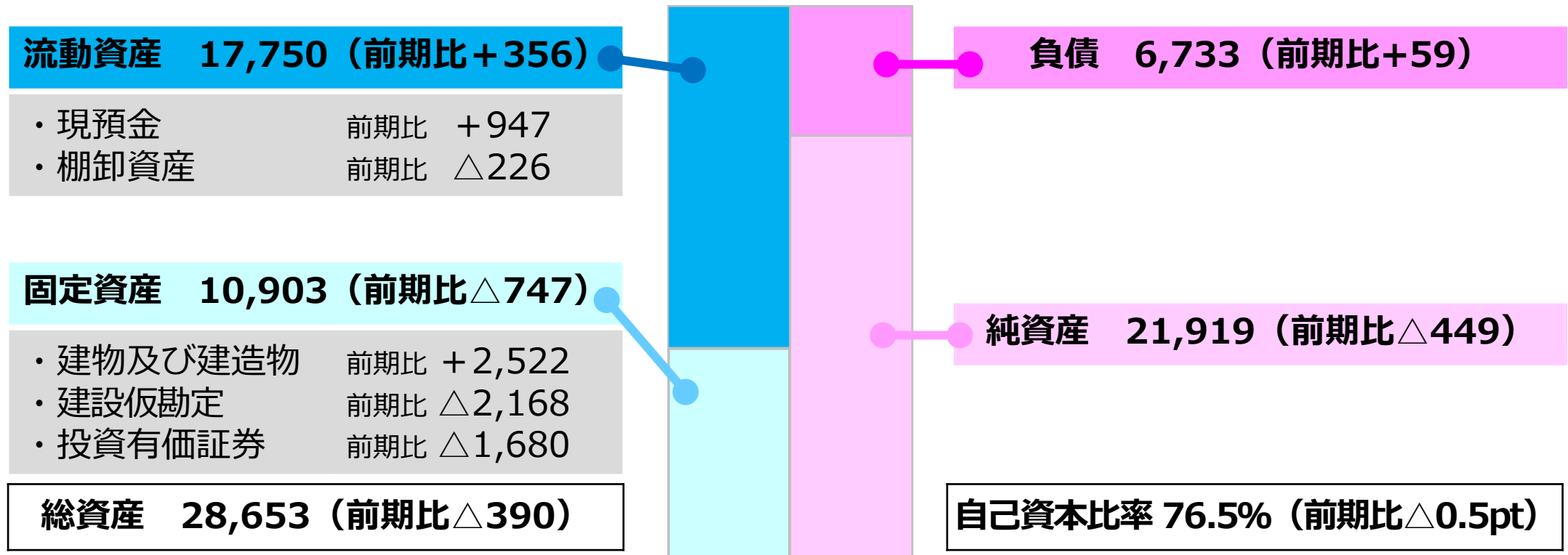
(電極・標準液、保守・修理、部品・その他)

電極等の消耗品や交換部品の販売好調で、アフタービジネスでは10期連続増収

■ 売掛金の回収、投資有価証券の売却等により現預金は増加

■ 棚卸資産は減少 📖 戦略在庫を織り込みつつ、適正な水準まで削減へ

(単位:百万円)



I) 会社概要

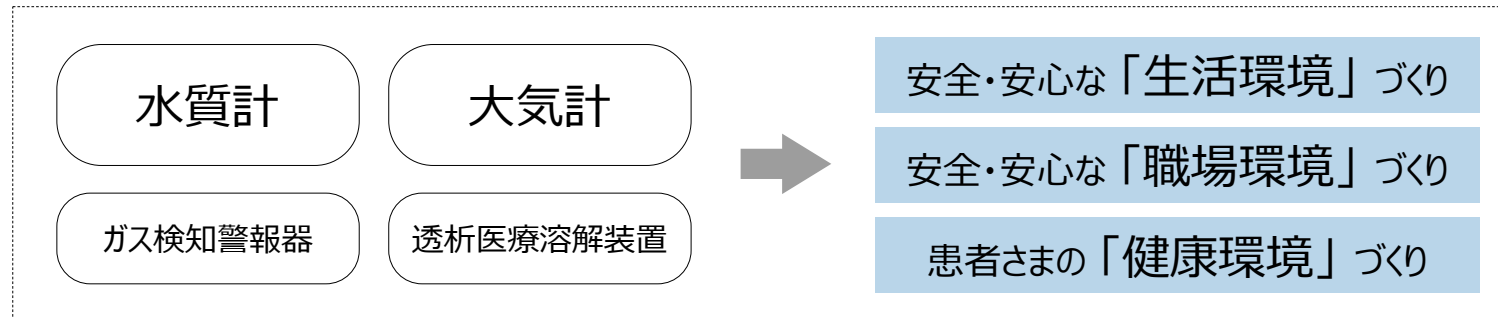
II) 2024年度業績

III) 新中期経営計画の概要

IV) 2025年度計画

～電気化学センサ技術を用いて「環境」に貢献する企業へ～

- これまで当社はオンリーワンの「電気化学センサ技術」で多様な「環境」づくりに貢献してきました



- 今後も世の中の変化に合わせ、新たに当社が貢献できる環境を見出し「電気化学センサ技術」を用いたソリューションを提供していきます
- それにより、**国内外の新たな「環境」づくりにも貢献し成長し続ける企業**となり、以下の数値目標も実現します

【中長期的な数値目標】

売上高

250億円以上

営業利益

25億円以上

ROE

8%以上

- 中長期的には、売上高・営業利益・ROEを飛翔させて、持続的な成長企業を実現します
- 今中期経営計画では、将来像実現のため、大型投資と新ビジネス領域への挑戦を実践し売上高200億円を目指します

【挑戦】新ビジネス領域へ進出開始

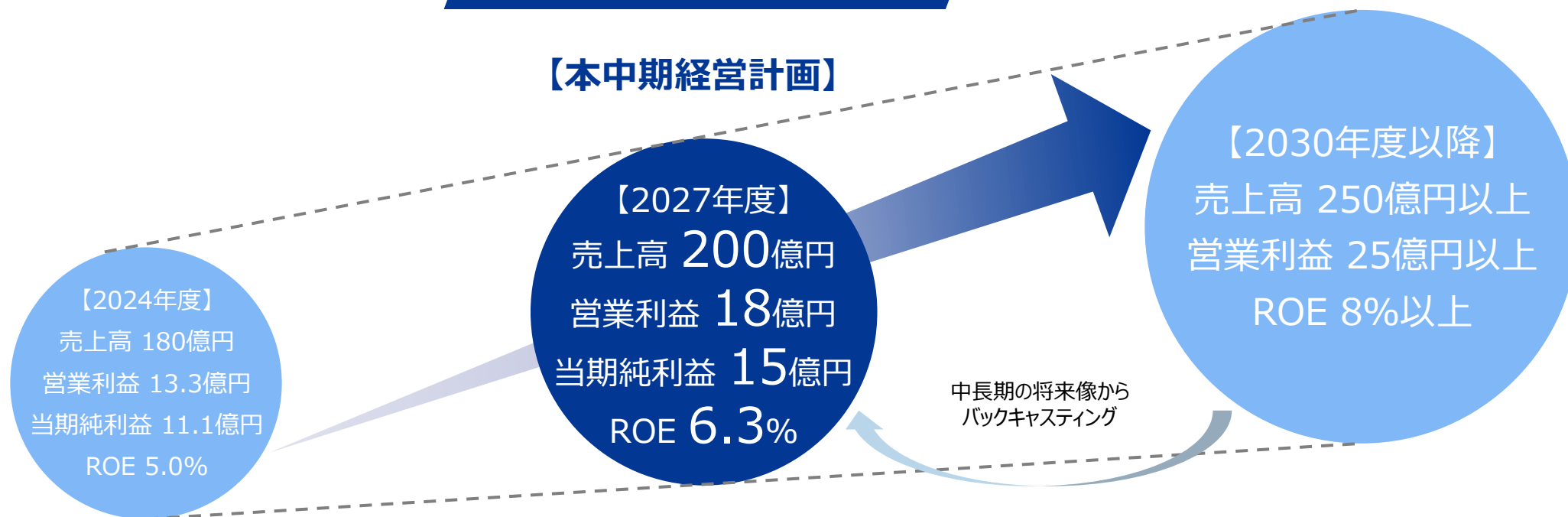
【飛翔】持続的な成長企業の実現

2022～2024年度

2025～2027年度

2030年度以降

【本中期経営計画】



【中長期の将来像】電気化学センサ技術を用いて「環境」に貢献する企業へ

(1) 全社戦略 新たなビジネス創造と売上高200億円に挑戦

当社の強み

外部環境動向

(2) 国内事業戦略

お客様から常に必要とされ続ける
ソリューション企業になる

(3) 海外事業戦略

当社ブランドをより多くの国に
浸透させる

持続可能な社会の必要性

きめ細やかな技術対応力

省力・自動化需要の増加

センサ技術

HACH製品の国内総代理店

日本全国のサービス網

「所有」から「利用」へ

国内既存市場は成熟

システムインテグレーター化

HACH社とのシナジーを活用した日本を含む全世界への販売強化

アフタービジネス、新市場向け販売強化

欧米・半導体企業向け販売強化

アジア新興国向け販売強化

国内既存市場は成熟

地政学リスクの高まり

半導体需要の増加

高い製品品質

HACH社のネットワーク

HACH社のマーケティング力

タイの駐在員事務所

新興国の台頭

(4) 社会課題解決への挑戦

(5) サステナビリティの更なる深化

(1) 全社戦略～積極的な成長投資～

- 生産能力の拡大、生産効率化、アフタービジネス強化への追加投資
- システム基盤投資の継続による業務効率化

岩手東亜DKKの新社屋建設



【投資目的】

- 既存生産製品の生産規模拡大
- 他工場で生産している製品・試薬の生産(BCP対策)

稼働開始：2026年4月予定

投資予定額：約12億円

埼玉事業所への追加投資



【投資目的】

- 自動化設備導入による生産効率化
- 実機を常設したトレーニングセンター兼ショールームの建設

稼働開始：2027年4月予定

投資予定額：約10億円

新基幹システムの導入



【投資目的】

- 業務効率化と成長に向けた新たなビジネスモデルの創出
- これを支えるための基盤整備

予定：25年度中に試験運用開始

投資予定額：約12億円

(周辺システム最適化を含む)

(2) 国内事業戦略



戦略の背景

外部環境

- 国内計測機器単体の既存市場は成熟傾向
- 国内人口減少に伴う省力化ソリューションニーズの増加
- サブスク等の浸透による「所有」から「利用」への意識の変化

東亜DKKの強み

- オンリーワンのセンサ技術
- HACH社の充実した水質分析計ラインアップ(国内総代理店)
- お客様のニーズに対応する日本全国のサービス網と高い技術力

戦略概要

方針

高い技術力に基づく計測機器の新たな・継続的な価値提供を強化し
お客様から常に必要とされ続けるソリューション企業になる

目標

2027年度 売上高 159.5億円 (2024年度実績対比8.1%増)

戦略詳細とアウトカム

成長戦略

- 1 国内の省力化・自動化ニーズ等に対応するシステムインテグレーターとしての製品販売を強化
- 2 長期メンテナンスサービス、消耗品のサブスクリプションサービス等のアフタービジネスの強化
- 3 社会課題の解決が期待される新市場への参入、HACH社とのシナジー活用による製品販売強化

アウトカム

- 新たな市場開拓による売上高増加
- 計測機器単体に加わる新たな価値提供による利益率増加
- お客様に継続的に価値提供し、社会の安全・安心づくりに貢献
- 人口減少・労働力不足などの日本の課題に対応しサステナブルな社会実現に貢献

当社計測機器



システム

自動化システム

遠隔監視
システム

計測環境構築
(前処理)システム

等、多様なシステム



計測にかかわる
お客様の課題(お悩み)を解決し
長期にわたり価値提供



お客様と継続的に良好な関係を
構築



(3) 海外事業戦略



戦略の背景

外部環境

- ・ アジア新興国(インド含む)での著しい経済成長とインフラ整備
- ・ 半導体産業への投資の活発化(特に欧米)
- ・ 地政学リスクの高まり

東亜DKKの強み

- ・ 半導体企業顧客から高く評価されている製品品質
- ・ HACH社の全世界の販売ネットワーク
- ・ 2024年にタイに開設した駐在員事務所

戦略概要

方針

欧米を含めた新たな国への進出に挑戦し
当社ブランドをより多くの国に浸透させる

目標

2027年度 売上高 28.5億円 (2024年度実績対比29.4%増)

戦略詳細とアウトカム

成長戦略

- 1 欧米を中心とした半導体企業で使用する水質計の更なる拡販
- 2 HACH社との連携を一層強化し、今まで販売実績がない新たな国を含めた全世界への拡販を強化
- 3 アジアを中心とした新興国(インド含む)へ上下水道などのインフラ施設で使用する計測機器を拡販

アウトカム

- ・ 成長市場の拡販、新たな国の開拓による売上高増加
- ・ 全世界ネットワークの活用による効率的な販売の実現
- ・ 半導体の安定製造に貢献し、人々の豊かな暮らしの実現に貢献
- ・ 新興国を中心としたインフラ施設稼働に貢献し安全・安心な社会づくりを実現

(3) 海外事業戦略 ～世界の地域ごとの販売強化の方向性～

- ・ 今後成長が見込めるアジア新興国(インド含む)を含む販売先・地域の開拓に挑戦
- ・ 半導体投資が見込まれる欧米地域への売上拡大



今後の可能性

- ・ オーストラリア、ウズベキスタン等新たな地域への進出
- ・ 海外企業への資本参加による現地に根差したビジネスの強化 等

半導体企業の水使用プロセスごとに利用される当社計測機器例



(4) 社会課題解決への挑戦

挑戦領域 例	陸上養殖	リチウムイオン電池 (リサイクル)	ZLD ^{※2} 海水淡水化
社会課題 需要動向	- 世界的な人口増等で水産物需要が増加し、安定供給体制(養殖)の必要性が高まる - 陸上養殖は海や湖での養殖より細菌等の侵入リスクが低く、水の汚染等の環境負荷が少ない	- 車やスマホで活用されているリチウムイオン電池は、今後廃棄量も増加しリサイクルが社会課題となる - リチウムイオン電池を安全かつ確実にリサイクルする事業への需要が高まることが予測される	- 世界的な人口増と気候変動に伴う水不足により、海水の淡水化需要が高まることが予測される - 海水淡水化とZLDのハイブリッドシステムは、持続可能な淡水製造技術として期待されている
ソリューション 例	養殖水槽内の水質を測定・管理し水産物の育成に貢献します	湿式精錬法 ^{※1} の不純物除去等の過程で水溶液のpH等を測定・管理し安全なリサイクルに貢献します ^{※1} リチウムイオン電池のリサイクル技術の一つ リチウムイオン電池に含まれる金属を適当な溶剤に溶かし、その水溶液から金属分を採取する精錬法	淡水化や廃水処理システム内の濃縮膜の状態を測定・管理し、サステナブルな淡水の製造に貢献します ^{※2} Zero Liquid Dischargeの略 廃水から再利用水を造水し、廃水を排出しないシステム

(5) サステナビリティの更なる深化

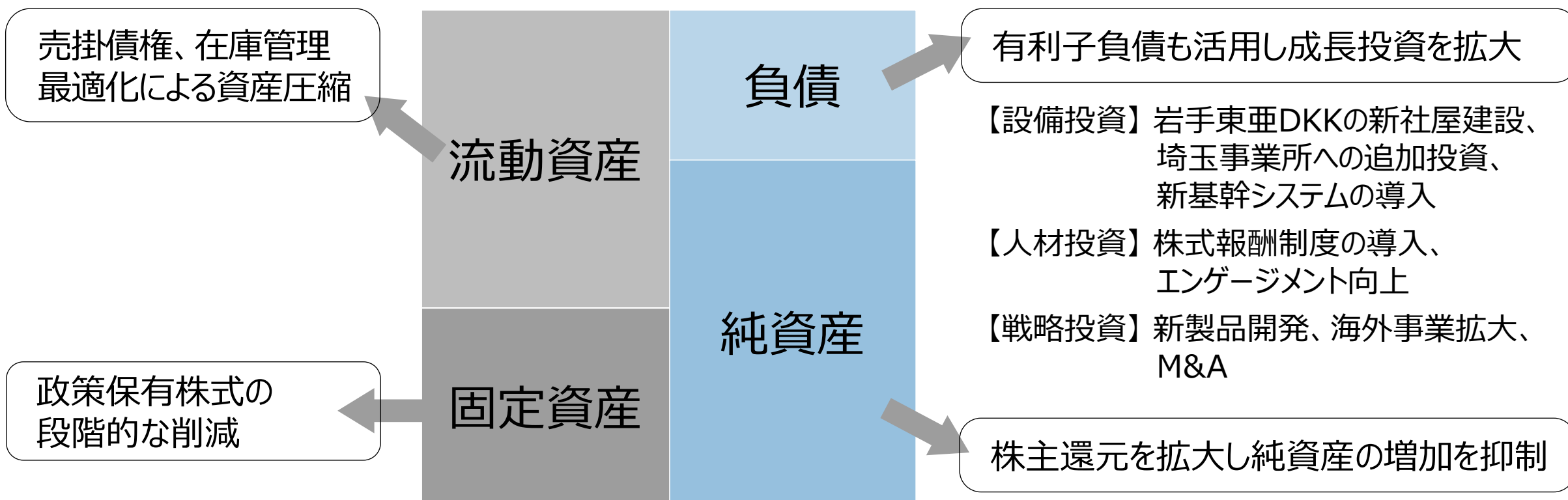


・当社グループの事業活動とESGの2つの視点から特定したマテリアリティ（重要課題）の取り組みテーマにKPIと中期目標を設定

	マテリアリティの取り組みテーマ	KPI（重要達成度指標）	中期目標	2024年度実績
B 事業	環境・社会課題を解決する製品・サービスの提供	海外認証取得数	3カ年合計17件	7件
	安心して使える製品・サービスの提供	化学物質の適正な管理	製品含有化学物質管理体制の構築、運用、継続的な強化	－
	サプライチェーンにおけるパートナーシップの強化	主要サプライヤーに対するCSRアンケート調査	回答率80%以上の堅持	86%（2023年度実施）
E 環境	気候変動への対応	Scope 1	2024年度比3%減	323 t-CO ₂ e
		Scope 2	0 t-CO ₂ e 継続	0 t-CO ₂ e
		Scope 3	算出精度向上	算定中 2023年度 116,295 t-CO ₂ e
	資源の有効活用	廃棄物排出量（売上高原単位）	2024年度比3%減	0.011 ton/百万円
		水使用量（売上高原単位）	2024年度比3%減	1.069 m ³ /百万円
	環境に配慮した製品・サービスの提供	環境配慮設計の推進	環境配慮設計推進体制の見直し、運用	－
S 社会	ダイバーシティ推進	えるぼし三ツ星認定（女性活躍推進企業）	継続	継続
		男性育児休業取得率	100%	78%
	自律型人材の育成	一人当たり研修費用	5万円/人・年	3.5万円/人・年
	働きがいのある職場づくり	エンゲージメントスコア（肯定的回答率）	50%以上	45%
	労働安全衛生の徹底	労働災害発生件数	0件	休業2件、不休1件
	事業活動全体における人権の尊重	人権関連研修履修率	100%	100%
G ガバナンス	強固なガバナンス体制の構築	重大な法令違反発生件数	0件	0件

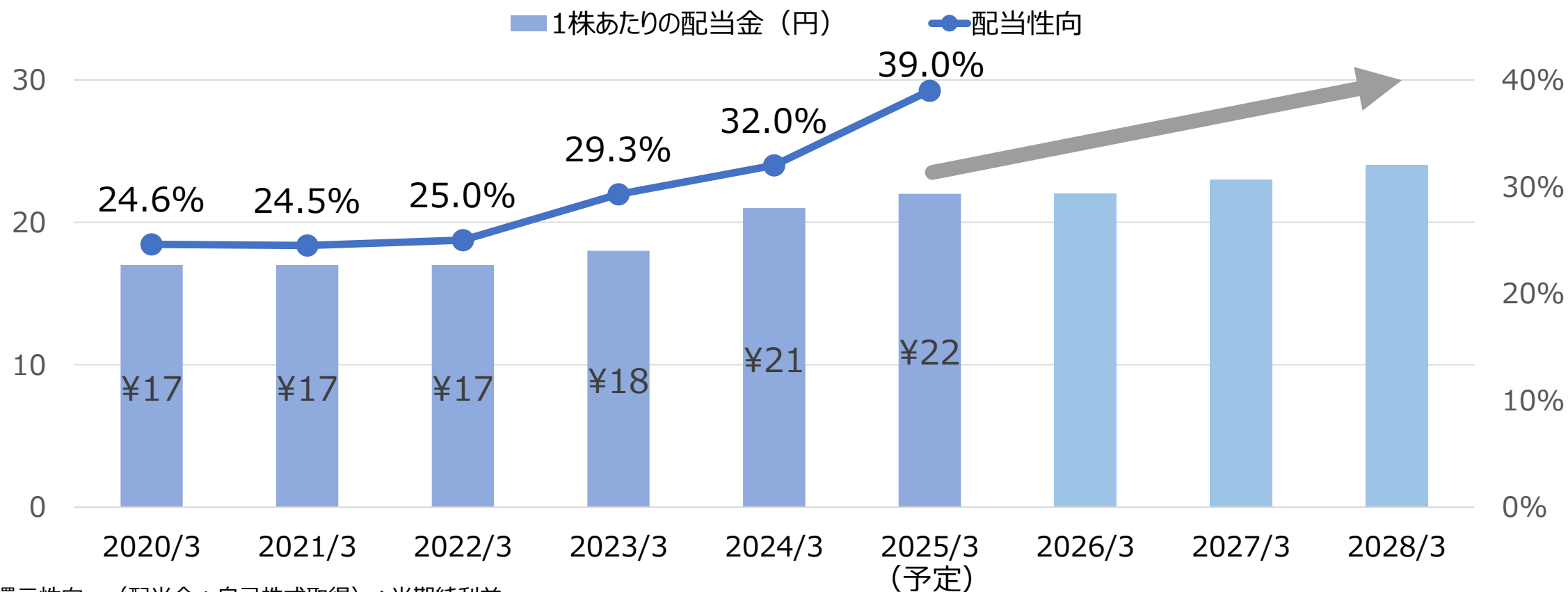
(6) 財務戦略

- 資本収益性と財務健全性を両立しながら、バランスシートマネジメントを強化
- 成長投資への資金投入のため、収益性の低い資産を圧縮し、キャッシュを創出
- 株主還元を拡大し、純資産の増加を抑制



(6) 財務戦略：株主還元の拡大

- 人材投資を含む成長投資を優先しながら、積極的かつ安定的な株主還元を実施
 - (1) 配当性向30%以上を目安に適正かつ安定的な累進配当を継続
 - (2) 総還元性向※を意識した機動的な自己株式取得



※ 総還元性向 = (配当金 + 自己株式取得) ÷ 当期純利益

I) 会社概要

II) 2024年度業績

III) 新中期経営計画の概要

IV) 2025年度計画

■ 過去最高売上高を更新

＜国内＞ 高付加価値製品の販売、科学分析機器の販売拡充、アフタービジネスの取り込み
 ＜海外＞ 東南アジアやインドでの事業活発化、欧米市場の開拓

■ 収益性改善

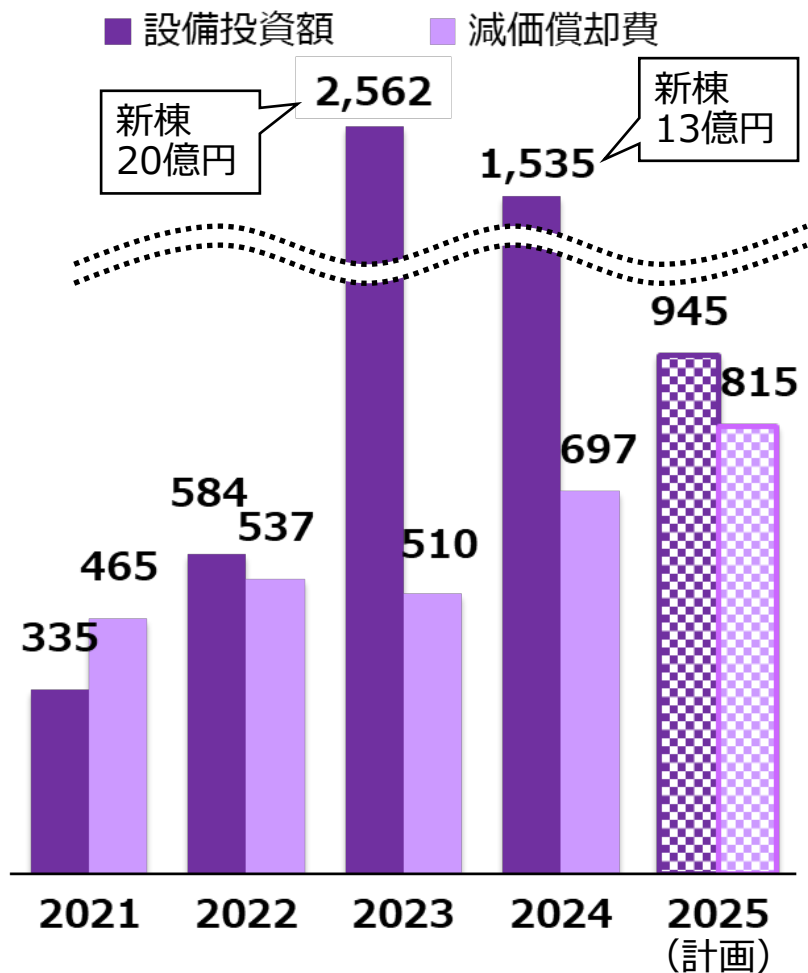
引き続きコストダウンや価格転嫁

(単位:百万円)

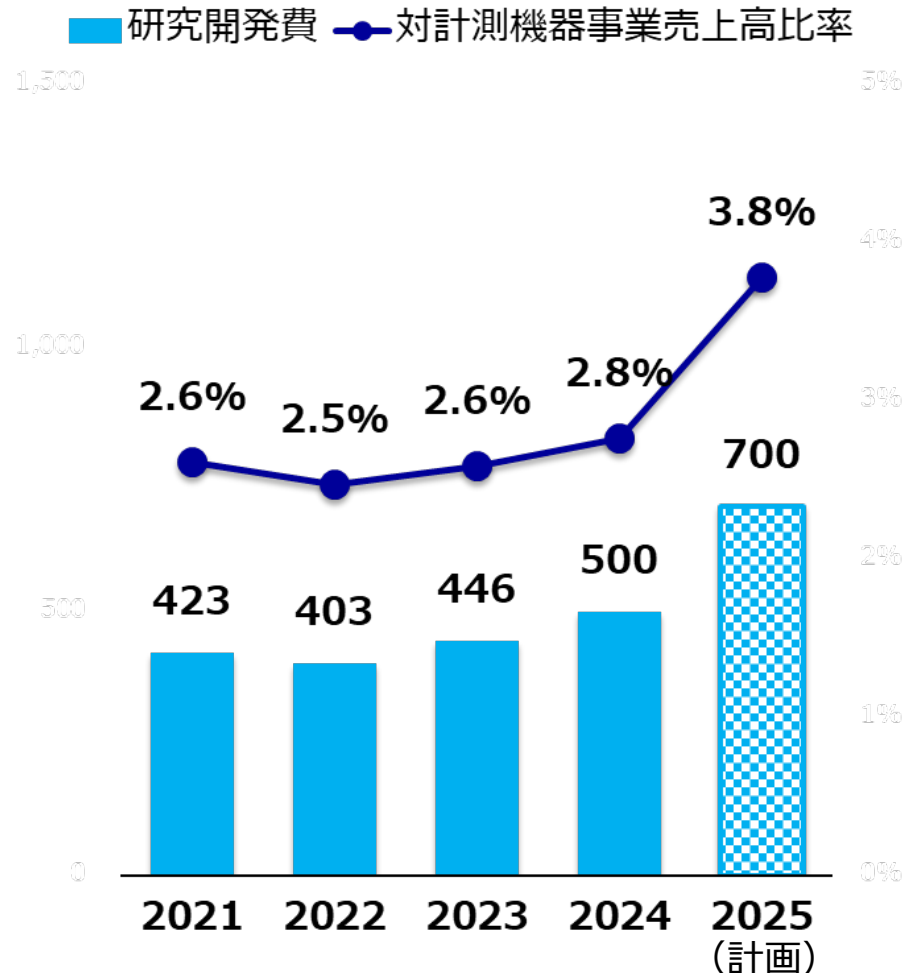
	2024年度 実績	2025年度 予想	前期比増減	
			金額	率
売上高	18,058	18,500	+441	+2.4%
営業利益 売上高比	1,338 7.4%	1,516 8.2%	+177	+13.3%
経常利益 売上高比	1,474 8.2%	1,584 8.6%	+109	+7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 売上高比	1,113 6.2%	1,160 6.3%	+46	+4.1%

(単位:百万円)

設備投資・減価償却費



研究開発費



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。



- お問い合わせはこちらから <https://www.toadkk.co.jp/contact/ir/>
- 当社Webサイト IR情報ページ <https://www.toadkk.co.jp/ir/>