



【水道機工】100年企業に仲間入り、次代に向けてM&Aの出番は増えるか？



水道機工は社名の通り、水処理のエンジニアリング企業として歩んできた。昨年、節目の創業100年を迎えた。また、東レグループの一員となって四半世紀近くとなる。だが、その歴史の中で、同社が取り組んだM&Aは意外にもほんの数例しかない。

サウジ撤退へ、現地合弁を完全子会社化

水道機工は7月末、サウジアラビアで水処理事業を手がける持ち分法適用関連会社のSUIDO KIKO MIDDLE EAST（SKME、ジッダ）を買収すると発表した。10月をめぐりに合弁相手から株式を買い取り、現在49%の持ち株比率を100%に引き上げ、完全子会社化する。取得金額は11億5800万円。

実は、この買収は合弁関係を解消し、サウジでの事業撤退をスムーズに進めることを狙いとする。

SKMEは2006年に設立。RO（逆浸透膜）を用いた海水淡水化、下水・工業廃水の再利用などの事業に取り組んできたが、近年は赤字が常態化。2024年12月期は売上高1億1700万円、営業赤字18億8700万円で、債務超過額も36億円に膨らんでいた。

これまで合弁相手とともにSKMEへの資金支援を行ってきたが、契約済み工事の完成遅れに伴うペナルティーなどの負担拡大が懸念されることから、株式の追加取得で意思決定を迅速化することにより、リスクの最小化と早期撤退が可能になるとの判断だ。

水道機工100%出資のもとでSKMEは一部工事の最終引き渡しと工事代金の回収を進めたうえで、2027年12月までに会社清算を行う予定としている。

サウジ撤退に伴い、海外拠点は当面、ベトナムだけとなる。2014年、現地子会社SUIDO KIKO VIETNAM（SKVN、ハノイ）を設立し、東南アジアでの市場開拓を進めている。

昨年、創業100年の節目に

水道機工は昨年、「100年企業」に仲間入りした。創業は1924（大正13）年にドイツ製水処理機械の輸入を始めたことにさかのぼる。1936年に創立した日本温泉管を経て、戦後の1946年に現在の水道機工に社名を変更。水道施設を主体とする水処理事業に乗り出した。

主要顧客は全国の自治体。浄水場に対し、水処理プラントの設計、調達、施工、運転管理、メンテナンス（修繕）までのサービスをトータルに提供している。

水道機工の本社ビル（東京都世田谷区）
東レグループに入り、再出発

長らく自主独立路線を歩んできた水道機工に一大エポックが訪れたのは2002年。東レとの資本業務提携だ。

2004年には東レの持ち株比率が20%から51%に引き上げられ、同社は東レの傘下に入り。その際、水処置システムプラント事業の営業権を引き継いだ。東レとは親子上場の関係でもある。

ただ、水道機工が自ら取り組んだM&Aは限られ、本格的に着手したのはここ5年ほどのこと。手始めとして2020年、水処理関連機器を製作する山田設備機工（青森県八戸市）を子会社化した。

2024年12月にはバイオトイレを主力製品とする正和電工（北海道旭川市）を子会社に迎えた。そして今回、サウジ撤退を前提としたイレギュラーな形の案件が待ち構えていたのだ。

水道機工はグループ子会社として、運転管理・メンテナンスの水機テクノス（東京都世田谷区）、ベトナムSKVNに、山田設備機工、正和電工を合わせて4社を抱えるが、この半数が買収企業であることを踏まえれば、“実”のあるM&Aを実行してきたといえる。

昨年末に子会社化した正和電工が提供するバイオトイレ「バイオラックス」は特別な菌を必要とせず、おが屑だけで分解処理し、水も不要な自己完結型トイレ。工事現場や災害時の仮設トイレなどとして需要が期待されている。

今期、売上高300億円を前倒しで達成へ

水道機工の業績はどうか。2025年3月期は売上高20%増の259億円、営業利益3.3倍の14億7900万円と、大幅な増収増益を達成した。

浄水場の設備更新、下廃水施設工事、工場向け排水処理設備などの「プラント建設」部門と、引き渡した施設の「O&M（運転管理・メンテナンス）」部門を2本柱とするが、いずれも高水準の受注を背景に好調に推移した。

足元の2026年3月期は売上高15.5%増の300億円、営業利益8.2%増の16億円を見込む。長期目標として2031年3月期に売上高300億円、営業利益15億円を掲げてきたが、これを5年前倒しで達成する形だ。

プラント建設部門で工事の完成が順調に進み、O&M部門ではメンテナンス案件の受注増や運転管理案件の新規契約増が寄与する見通しとなっている。

「O&M」を最注力分野に

近年、浄水場をめぐっては耐震、水道広域化に向けた老朽化施設の更新投資の増加が見込まれる一方、予算の制約からメンテナンスで施設の維持・延命を図る動きが活発化。これに呼応して官民連携・民間委託が加速している。

例えば、施設更新ではDB（設計・建設一括発注）・DBO（設計・建設・運転管理一括発注）への移行が進みつつある。

現行の中期経営計画（2023年4月～26年3月）では、プラント建設部門において浄水場更新の発注方式の変化に対応するとともに、メンテナンス・運転管理を担うO&M部門の事業拡大を最大の注力分野と位置付けている。

部門別の売上構成は現在、プラント建設64%、O&M36%（2025年3月期）。営業利益でみると、プラント建設58%、O&M42%（同）となっているが、O&Mの構成比については技術要員を配置したサービスステーションの増強などで5年後に60%とする目標を掲げ、収益の安定化を目指している。

次期中期計画では、国内の事業環境変化への対応や、手薄となった海外事業の再構築を見据え、新たなM&A機会を探索することになりそうだ。

文：M&A Online

上場企業のM&A戦略を分析「M&Aアーカイブス検索はこちら」

M&A速報、コラムを日々配信！ X（旧Twitter）で情報を受け取るにはここをクリック