



ダイキン工業株式会社

2023年3月期第3四半期決算説明会

2023年2月7日

イベント概要

[企業名]	ダイキン工業株式会社
[企業 ID]	6367
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 2 月 7 日
[ページ数]	35
[時間]	17:00 – 18:05 (合計：65 分、登壇：14 分、質疑応答：51 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 名 執行役員 コーポレートコミュニケーション担当 宮住 光太 (以下、宮住) コーポレートコミュニケーション室 経営 IR グループ長 的場 一裕 (以下、的場)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
	UBS 証券	水野 晃
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	井原 芳直
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	佐々木 翼
	みずほ証券	宮城 大和
	野村証券	前川 健太郎
	シティグループ証券	グレース・マクドナルド

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

阪本：ただ今より、ダイキン工業株式会社、2023年3月期第3四半期決算説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しい中、多数の方にご参加いただき、ありがとうございます。

説明資料につきましては、本日メールでご案内しておりますとおり、当社ホームページ、株主・投資家情報に掲載しております。必要な方はお手元にご用意ください。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。

執行役員、コーポレートコミュニケーション担当、宮住光太、コーポレートコミュニケーション室、経営IRグループ長、的場一裕。以上、2名です。

進行は、経営IRグループの阪本が務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

初めに、宮住より決算の概要について15分程度説明させていただきました後、質疑応答とさせていただきます。終了時刻は18時を予定しております。

それでは、宮住執行役員、お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



決算概要

過去最高業績を達成。為替のプラス効果を除いても増収増益。

原材料市況・物流費の高騰、中国での新型コロナウイルスの感染拡大による需要減少もあり、厳しい事業環境。当社は、2022年度の重点テーマの実行を加速し、状況変化に機動的に対応することで、マイナス影響をカバー。

- ✓ 空調事業は増収増益。中国では、ゼロコロナ政策による行動制限の継続に加え、12月上旬のゼロコロナ政策の撤廃による感染爆発の影響で、第3四半期の販売が大きく減少。米州・アジアで販売を拡大したほか、欧州でも需要が好調なヒートポンプ式温水暖房機器の販売を伸ばした。
- ✓ 化学事業は、半導体・自動車市場の堅調な需要を捉え、増収増益。

(億円)	1-3Q実績		
	2021年度	2022年度	前年度比
売上高	23,019	29,857	130%
営業利益 (利益率)	2,595 (11.3%)	3,038 (10.2%)	117%
経常利益 (利益率)	2,664 (11.6%)	2,993 (10.0%)	112%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	1,787 (7.8%)	2,090 (7.0%)	117%

USドル/円	¥111	¥137
ユーロ/円	¥131	¥141
中国元/円	¥17.3	¥19.9

為替影響 (対前年度)
売上高 +2,810億円
営業利益 +270億円

2

宮住：宮住でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

第3四半期決算の概要につきまして、お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

2ページをご覧ください。

2023年3月期第3四半期決算は、4-12月累計で過去最高の業績となりました。第3四半期に入り、中国空調事業が新型コロナウイルスの感染拡大による需要減少の影響を大きく受けましたが、米国・アジア・欧州など好調な地域での販売拡大により、カバーすることができました。

また、経営環境の変化に機動的に対応し、重点施策8テーマ+1で掲げた戦略的売価施策や販売力強化などの実行を加速することで、経営体質を強化することができたと考えております。

為替の実績は、ドル137円、ユーロ141円、中国元19.9円、対前年の為替影響は、売上高で2,810億円、営業利益で270億円のプラスとなりました。

為替のプラス効果を除いても、対前年で増収増益となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(参考) 2022年度の重点8テーマ

1. 戦略的売価施策
 2. 業務用空調強化策など、さらなる販売力強化
 3. 変動費コストダウンの極大化
 4. 物流コスト追加効率化策の実行
 5. 既存固定費の効率化
 6. 2023年度以降も見据えた、調達・供給力強化
 7. FUSION25重点テーマの加速と収益化
 8. 買収会社、大型設備投資の成果創出・収益化
- + 1 世の中の変化をチャンスに、当社の強みを活かし次の飛躍に繋げる
チャレンジテーマ・イノベーションテーマ
(カーボンニュートラル、デジタル)

3

3 ページでございます。2022 年度に取り組む重点テーマの一覧でございます。

参考情報のため、説明は割愛いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事業セグメント別実績

(億円)		1-3Q実績		
		2021年度	2022年度	前年度比
全社	売上高	23,019	29,857	130%
	営業利益 (利益率)	2,595 (11.3%)	3,038 (10.2%)	117%
空調	売上高	21,038	27,332	130%
	営業利益 (利益率)	2,349 (11.2%)	2,662 (9.7%)	113%
化学	売上高	1,548	1,939	125%
	営業利益 (利益率)	203 (13.1%)	327 (16.9%)	161%
その他	売上高	433	585	135%
	営業利益 (利益率)	44 (10.1%)	49 (8.4%)	112%

4

4 ページでございます。事業セグメント別の実績です。

空調事業は、増収増益となりました。中国では、ゼロコロナ政策による行動制限の継続に加え、12月上旬のゼロコロナ政策の撤廃による感染爆発の影響で、第3四半期の販売は大きく減少いたしました。一方で、米州、アジアで販売を拡大したほか、欧州でも需要が好調なヒートポンプ式温水暖房機器の販売を伸ばしました。

化学事業は、半導体、自動車市場の堅調な需要を捉え、増収増益となりました。

為替影響額については、空調事業で売上高 2,600 億円、営業利益 230 億円のプラス、化学事業で売上高 210 億円、営業利益 40 億円のプラスとなりました。

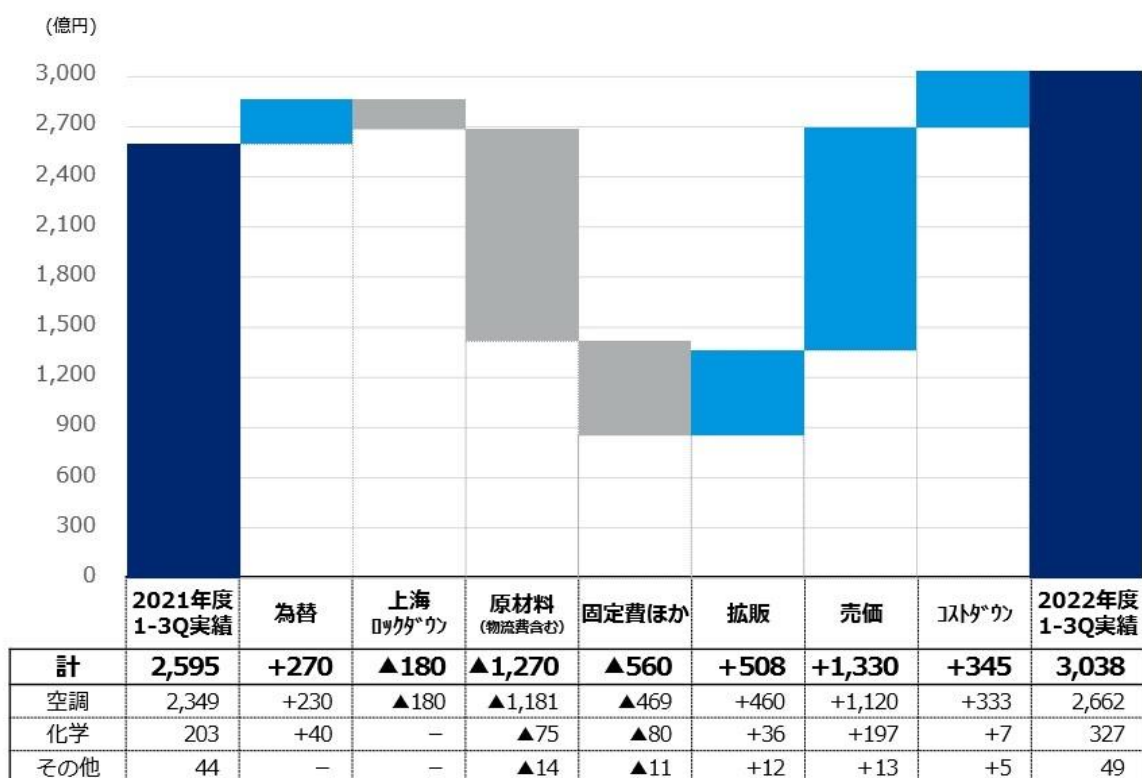
各事業の状況、空調事業の地域別の状況につきましては、後ほどご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



営業利益増減分析-実績の対前年度比



5

5 ページでございます。第3四半期累計の営業利益の対前年増減分析でございます。

原材料市況、物流費の高騰で大きくマイナスとなりましたが、拡販、売価施策、コストダウンにより大幅な増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

地域別売上高の推移-空調事業

※冷凍・冷蔵機事業、フィルタ事業含む

※パーセンテージは前年度比

(億円)	2018年度1-3Q		2019年度1-3Q		2020年度1-3Q		2021年度1-3Q		2022年度1-3Q	
日本	107%	3,641	104%	3,797	98%	3,712	105%	3,908	105%	4,108
欧州	112%	2,399	116%	2,789	99%	2,766	135%	3,725	124%	4,627
中国	102%	2,929	97%	2,834	97%	2,751	131%	3,597	103%	3,699
米州	112%	4,863	108%	5,242	95%	4,994	130%	6,502	156%	10,114
アジア	110%	2,033	107%	2,173	81%	1,751	117%	2,048	151%	3,089
オセアニア	105%	579	93%	537	107%	576	131%	753	127%	954
中近東	93%	362	93%	336	91%	305	141%	428	151%	646
アフリカ	115%	65	88%	57	96%	55	140%	77	122%	94
計	108%	16,872	105%	17,766	95%	16,911	124%	21,038	130%	27,332
海外売上高比		78%		79%		78%		81%		85%
USドル/円		¥111		¥109		¥106		¥111		¥137
ユーロ/円		¥129		¥121		¥122		¥131		¥141
中国元/円		¥16.6		¥15.6		¥15.4		¥17.3		¥19.9

6

6 ページでございます。空調事業の地域別売上高の推移です。

為替影響を除く実質の売上高前年比は、欧州は 115%、中国は 89%、米州は 127%、アジアは 134%となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



地域別売上高の推移-化学事業

※パーセンテージは前年度比

(億円)	2018年度1-3Q		2019年度1-3Q		2020年度1-3Q		2021年度1-3Q		2022年度1-3Q	
日本	117%	400	94%	377	82%	310	135%	418	123%	515
米州	113%	341	92%	314	78%	244	123%	300	144%	433
中国	103%	295	92%	271	110%	299	131%	392	109%	429
アジア	120%	192	91%	175	90%	158	120%	190	132%	252
欧州	124%	252	71%	178	84%	149	160%	239	126%	301
その他	135%	13	82%	11	58%	6	123%	8	128%	10
計	114%	1,494	89%	1,326	88%	1,166	133%	1,548	125%	1,939
海外売上高比		73%		72%		73%		73%		73%
USD/円		¥111		¥109		¥106		¥111		¥137
ユーロ/円		¥129		¥121		¥122		¥131		¥141
中国元/円		¥16.6		¥15.6		¥15.4		¥17.3		¥19.9

7

7 ページです。化学事業の地域別売上高の推移です。

為替影響を除く実質の売上高前年比は、米州は 117%、中国は 95%、欧州は 117%となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



部門別業績の概況-空調事業

日本

住宅用の業界需要は、上海ロックダウンの影響による供給不足、物価高騰による消費抑制などにより、前年を下回った。当社は、給気換気と排気換気を切り替えられる『うるさらX』など差別化商品の販売を強化。電気料金の高騰により高まる省エネニーズを捉え、拡販、シェアアップ。空気清浄機は、コロナ禍での需要が一巡。

業務用の業界需要は、設備投資の持ち直しの動きが見られ、前年を上回った。当社は、省エネ性・施工性に優れたSKY・VRVと、全熱交換器・UVストリーマユニットなどの換気・除菌商材を組み合わせたシステム提案に注力。アプライドは、R32チラーなど環境対応機器の販売を拡大。

前年度比 (台数ベース)		1-3Q 実績
住宅用	業界	97%
	当社	102%
業務用	業界	101%
	当社	98%
アプライド	業界	103%
	当社	111%

※アプライドは売上高ベース

8

8 ページをご覧ください。ここから、空調事業の地域別の状況について説明いたします。

まず、日本でございます。

住宅用の業界需要は、上海ロックダウンの影響による供給不足、物価高騰による消費抑制により、前年を下回りました。当社は「うるさら X」の換気機能を訴求した販売活動を強化し、在室時間の増加による空気質ニーズの高まりや、電気料金の高騰による省エネ性への関心を捉え、拡販、シェアアップいたしました。

業務用の業界需要は、企業の設備投資に持ち直しの動きが見られ、前年を上回りました。当社は、省エネ性・施工性に優れた空調機と換気商材を組み合わせた提案営業に注力いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

部門別業績の概況-空調事業

米州

部品不足や労働者不足により供給が逼迫する厳しい事業環境のなか、当社は、製品の安定供給に努め、販売は好調に推移。売価施策の着実な実行もあり、売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用ユニットは、長引くインフレや住宅金利の上昇などにより業界需要は減少。当社は、供給力強化と販売会社の買収効果もありシェアアップ。インバータ搭載商品「Daikin Fit」の現地生産を開始し、拡販。
- ✓ ダクトレスは、RA/SKY で、供給力の強化に努め、シェアアップ。VRV は、買収により強化した販売網を活用し、大きく拡販。
- ✓ アプライドは、サービス人員の増強、サービス網の拡充に加え、販売会社の新規連結効果もあり、売上高は前年度を大きく上回った。

前年度比 (台数ベース)		1-3Q 実績
住宅用ユニット		106%
ダクトレス	RA/SKY	96%
	VRV	116%
アプライド		129%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

9

9 ページをご覧ください。

米州空調事業は、部品不足や労働者不足により供給が逼迫する厳しい事業環境の中、当社は製品の安定供給に努め、販売は好調に推移しました。売価施策も着実に実行し、収益性は向上しております。

住宅用ユニットは、長引くインフレや住宅金利の上昇などにより業界需要が減少する中、ヒューズトン工場の供給力強化、買収した販売会社の販路活用などにより、シェアアップいたしました。

昨年 11 月からは、インバータを搭載したヒートポンプ暖房機「Daikin Fit」の現地生産を開始し、販売を伸ばしています。

ダクトレスは、買収した会社の販売網を活用し、VRV を大きく拡販いたしました。

ダイキンノースアメリカ社の売上高は、現地通貨ベースで前年比 128%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なお、販売力・サービス力強化の一環として、直近では、空調コントローラー開発に強みを持つペンスター社を約 140 億円で、米国中西部の主要市場である ミシガン・オハイオ地区のディストリビューター、ウィリアムズ社を約 230 億円で買収することを意思決定いたしました。

部門別業績の概況-空調事業

中国

4月・5月は上海でのロックダウンにより生産・物流が停止、製品供給が滞り販売が減少。ロックダウン解除後は、いち早く生産・物流を回復させ、上期の売上高・営業利益は前年並を確保。下期に入り、感染対策による厳しい行動制限があったこと、12月にはゼロコロナ政策の急転換により感染者が急増したことで販売が減少したが、高付加価値商品の拡販、コストダウン、固定費削減などにより営業利益は高水準を維持。

- ✓ 住宅用市場では、顧客訪問が制限されるなか、当社専売店「プロショップ」を中心に、オンラインでの新規顧客の探索、更新需要の獲得や、カスタマーセンター・ライブコマースなどのオンラインを活用した販売を強化。
顧客の空気質・環境への関心の高まりや、カーボンニュートラル政策の推進を背景に、空気・換気・エネルギー可視化・ヒートポンプ式温水暖房機器など、当社独自のシステム商品の品揃えを拡充。経済活動の再開に伴う個人消費の回復を見据え、1月以降は小売販売に資源を集中。
- ✓ 業務用市場では、経済刺激策により需要が堅調なインフラ関連、政府物件、大手企業の投資案件などに注力。カーボンニュートラル政策の推進を受けて、大型ビル向けにはエネルギーソリューションや空気の可視化、工場向けでは省エネ機器による電力削減を切り口に販売を強化。
- ✓ アプライド市場では、インフラ関連、半導体関連など成長分野にリソースをシフトしたことに加え、保守・メンテナンス事業を強化。

前年度比 (現地通貨ベース)	1-3Q 実績
住宅用	91%
業務用	90%
アプライド	95%

10

10 ページをご覧ください。

中国空調事業は、上期の売上高、営業利益は前期並みを確保いたしました。下期に入り、感染対策による厳しい行動制限や、12月上旬のゼロコロナ政策の急転換による感染者拡大の影響を大きく受けました。そのような状況の中、高付加価値商品の拡販、コストダウン、固定費削減に取り組み、営業利益は高水準を維持しております。

住宅用市場では、「プロショップ」を中心に、オンラインでの新規顧客の探索、更新需要の獲得や、カスタマーセンター・ライブコマースを活用したオンライン販売を強化しましたが、下期以降の販売活動制限の影響が大きく、1-3Q 累計の住宅用マルチの販売は前年比 91%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

業務用市場では、大型ビル向けにはエネルギーソリューションや空気の可視化、工場向けには省エネ機器による電力削減を切り口に販売を強化し、カーボンニュートラル政策の推進を背景に拡大する更新需要を取り込みました。

部門別業績の概況-空調事業

欧州・中近東・アフリカ

上海ロックダウンによる供給逼迫、物流網の混乱、エネルギーコストの高騰など厳しい事業環境が継続。当社は、生販一体となった供給の継続、ヒートポンプ式温水暖房機器の拡販に注力したことに加え、売価施策の効果もあり、地域全体の売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用は、夏季が好天であったイタリア・スペインで販売を伸ばしたことに加え、ドイツなどで暖房ニーズを捉え、販売が伸長。
- ✓ 業務用は、スペックイン活動や納期フォローの徹底により、店舗・オフィスのペントアップ需要を販売に繋げた。
- ✓ 暖房事業は、各国政府のグリーンディール政策を背景にヒートポンプ式温水暖房機器の好調な需要が続くなか、イタリア・フランス・ドイツを中心に各国で大きく拡販。供給力の強化に向け、既存工場能力増強、新工場の建設を決定。
- ✓ アプライドは、R32チラーなど環境対応商品の販売を拡大。
- ✓ 冷凍・冷蔵事業は、スーパーマーケットの投資抑制により、厳しい事業環境。

前年度比 (台数ベース)		1-3Q 実績
住宅用		105%
業務用	SKY	106%
	VRV	101%
H/P暖房		147%
アプライド		122%
冷凍・冷蔵		88%

※住宅用・業務用・H/P暖房は欧州のみ
※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

11

11 ページをご覧ください。

欧州・中近東・アフリカ空調事業は、上海ロックダウンによる供給逼迫やエネルギーコスト、物流費の高騰など厳しい事業環境が続く中、生販一体となった供給力の強化に取り組んだことに加え、売価効果もあり、地域全体の売上高は前年を大きく上回りました。

住宅用は、夏季が好天であったイタリア・スペインで販売を伸ばしたことに加え、ドイツなど中緯度国で暖房ニーズを捉え、販売を伸ばしました。

業務用は、スペックイン活動の徹底により、店舗・オフィスのペントアップ需要を販売につなげました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

暖房事業は、カーボンニュートラルや省エネニーズの高まりを背景に、ヒートポンプ式温水暖房機器の好調な需要が続く中、商品ラインアップの拡充やサービス強化により、各国で販売を大きく伸ばしました。

部門別業績の概況-空調事業

アジア・オセアニア

新型コロナウイルスによる行動制限の緩和に伴い、業務用での販売が好調に推移。インドでは、経済成長を背景に販売が大きく伸長。売価施策の効果もあり、地域全体の売上高は前年度を上回った。

- ✓ 住宅用は、インフレの進行による消費の低迷や天候不順の影響を受け、タイ・インドネシアなどで販売が減少したが、インドで販売店との関係強化に取り組み、拡販。
- ✓ 業務用は、物件の着工遅れや工期延長の状況が改善傾向にあるなか、きめ細かな販売店支援により、需要の回復を確実に受注につなげ、大きく拡販。
- ✓ アプライドは、保守・メンテナンスなどサービス事業に注力。

■売上高上位国の対前年度比（現地通貨ベース）
 オーストラリア：113% インド：143% マレーシア：136%
 ベトナム：123% インドネシア：108% タイ：118%

前年度比 (台数ベース)		1-3Q 実績
住宅用		110%
業務用	SKY	126%
	VRV	127%
アプライド		153%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

12

12 ページでございます。

アジア・オセアニア空調事業は、新型コロナによる行動制限の緩和に伴い需要が回復する中、主要各国で業務用空調を拡販したことに加え、売価効果もあり、地域全体の売上高は前年を大きく上回りました。

住宅用は、インフレ進行による消費低迷や天候不順の影響を受け、タイ・インドネシアなどで販売が減少しましたが、インドで、1万店の販売店をつなぐオンライン販売管理システムを活用し、経済成長を背景とした需要拡大を取り組んだことにより、大きく販売を伸ばしました。

業務用は、物件の着工遅れや工期延長の状況が改善傾向にある中、きめ細かな販売店支援により需要の回復を確実に受注につなげ、販売を拡大いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

部門別業績の概況-化学事業

半導体・自動車市場を中心に販売を拡大。売価効果もあり、売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ フルオロカーボンガスは、好調な需要を捉え、欧州や日本を中心に拡販。
- ✓ 樹脂・ゴム
 - フッ素樹脂は、半導体・自動車市場やLANケーブル向けなど情報通信市場で販売を拡大。各地域で前年度を上回った。
 - フッ素ゴムは、需要が好調な自動車市場向けに販売を拡大。各地域で前年度を大きく上回った。
- ✓ 化成品ほか
 - エッチングガスは、半導体市場の需要回復を捉え、日本・アジアを中心に拡販。
 - 表面防汚コーティング剤は、日本・米州で拡販。

前年度比 (売上高ベース)	1-3Q 実績
合計	125%
ガス	152%
樹脂・ゴム	131%
化成品ほか	107%

13

13 ページをご覧ください。

化学事業は、半導体・自動車市場を中心に販売を拡大したことに加え、売価効果もあり、売上高は前年を大きく上回りました。

ガスは、好調な需要を背景に欧州・日本を中心に拡販いたしました。

樹脂は、半導体・自動車・情報通信市場向けに拡販、ゴムも自動車市場向けに販売を伸ばし、いずれも各地域で前年を上回りました。

化成品は、エッチングガスや、日本・米州での表面防汚コーティング剤の販売を伸ばしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

部門別業績の概況-フィルタ事業

需要が緩やかに回復するなか、感染症対策や空気質向上を追求した高付加価値商品の販売を推進したことに加え、売価施策の着実な実行もあり、売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ エアフィルタは、米州で業務用を中心に高付加価値商品を拡販。日本で半導体市場向けの販売が好調。欧州で省エネ・空気質ニーズの高まりを背景に高性能フィルタの販売が好調。
- ✓ P&I※は、需要が堅調なガスタービン市場で販売を拡大するとともに、アフターサービス事業へのリソースのシフトなど事業体質の改善に努めた。

※P&I・・・ガスタービン、大規模プラント等の業務用集塵システム

14

14 ページでございます。

フィルタ事業は、需要が緩やかに回復する中、省エネ・空気質ニーズの高まりを受け、各地域で、高性能フィルタなど感染症対策商材の販売を伸ばし、売上高は前年を大きく上回りました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



16

設備投資・減価償却費・研究開発費

(億円)	2021年度		2022年度	
	1-3Q実績	年間実績	1-3Q実績	年間計画
設備投資	1,074	1,563	1,622	2,100
減価償却費	852	1,153	1,057	1,250
研究開発費	590	815	731	850

15

15 ページをご覧ください。

設備投資の 1-3Q 累計の実績は 1,622 億円、減価償却費は 1,057 億円、研究開発費は 731 億円となりました。

年間計画は、いずれも変更していません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



全社業績計画

第3四半期実績の為替影響を反映し、年間計画を今期3度目の上方修正。

世界的なインフレによる消費低迷、エネルギーコストの変動、中国の新型コロナウイルス感染拡大など、経営環境の変化に迅速に手を打ち、重点テーマ（戦略的売価施策、販売力強化、コストダウンなど）の成果を上積みすることでマイナス影響をカバーし、計画達成を図る。

時代対応の課題をチャンスと捉え、ヒートポンプ暖房、エネルギーソリューション、空気・換気事業などで打ち手を一段と強化。

(億円)	2022年度 (前回公表)	2022年度			
	年間計画	1-3Q実績	前年度比	年間計画	前年度比
売上高	37,600	29,857	130%	39,100	126%
営業利益	3,630	3,038	117%	3,720	118%
(利益率)	(9.7%)	(10.2%)		(9.5%)	
経常利益	3,580	2,993	112%	3,580	109%
(利益率)	(9.5%)	(10.0%)		(9.2%)	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,350	2,090	117%	2,350	108%
(利益率)	(6.3%)	(7.0%)		(6.0%)	

USD/円
ユーロ/円
中国元/円

¥137
¥141
¥19.9

※4Q以降の為替前提は、USD/円125円、ユーロ130円、
中国元19.0円です。

為替影響 (対前年度)
売上高 +3,250億円
営業利益 +270億円

16

16 ページをご覧ください。

通期の業績予想は、今回、第3四半期での為替影響を反映し、売上高は1,500億円を増額、営業利益は90億円を増額し、今期3度目となる上方修正を行いました。

併せて、セグメント別業績計画も修正しております。

世界的なインフレによる消費低迷、エネルギーコストの変動、中国の新型コロナウイルス感染拡大など、経営環境は目まぐるしく変化することが想定されますが、当社はこのような変化に迅速に手を打ち、戦略的売価施策、販売力強化、コストダウンなど、重点テーマの成果創出を加速することで、計画の達成を図ります。

さらに、来期も見据えて、ヒートポンプ暖房事業、エネルギーソリューション事業、空気・換気事業など、時代対応の社会課題への取り組みを一段と強化し、次年度よりスタートする

「FUSION25」後半3カ年計画につなげてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



第4四半期の為替の前提レートは、ドル125円、ユーロ130円、中国元19.0円、対前年の為替影響は、売上高で3,250億円、営業利益で270億円のプラスと見ております。

なお、期末の配当予想については、前回公表から変更はございません。通期業績を踏まえ、改めて検討してまいります。

説明は以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

阪本 [M]：それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。

現在、挙手いただいております方が5名いらっしゃいます。順番に当てさせていただきますが、時間に限りがございますので、一度のご質問につきまして2問まで、またご質問は簡潔にお願いできますと幸いです。ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

それでは、ゴールドマン・サックス証券の諫山様、お願いいたします。

諫山 [Q]：ゴールドマン・サックス証券の諫山でございます。よろしくお願いいたします。

質問としましては、1点目、まず中国の動向について教えてください。住宅マルチ、SKY等それぞれの売上高伸び率を教えてください。第3クォーターが単純計算だと現地通貨ベースで2割前後落ちているように見えますので、おっしゃっていただいた12月のコロナの感染再拡大で大きく落ちたのか、それとも10-12月を通して悪かったのか、月ごとの推移で教えていただけないでしょうか。

一方で、第4クォーターになって、リオープニングのお話で急回復しているのではないかと思いますので、可能であれば、今どういう状況にあるのか、見通しまで触れていただけると幸いです。これが一つ目です。よろしくお願いいたします。

宮住 [A]：分かりました。中国の状況ということでございますね。

まず第3クォーター、10月、11月、12月と月別にどういう状況だったかということで、売上高前年比のイメージをざっくりと申し上げますと、現地通貨ベースで、10月はおよそ90%、11月は80%、12月は60%といった状況でございます。

4クォーター、足元どういう状況かということですが、1月につきましては春節等もあって営業日が少ないということもございますので、かなり厳しい状況だったというところでございます。

残り2月、3月ですが、ある程度中国も人が動き出した、ものが動き出したという状況になってきているという報告を現場のほうから聞いております。昨年12月のゼロコロナ政策の撤廃で、当社の場合は工場も販売も稼働し続けていたのですが、お客様も動きが取れないということもありますし、販売店のほうもなかなか工事の人員が集まらない等、感染爆発したということもあって、非常に厳しい状況が続いていました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それがこの2月以降、ようやく正常化の方向に向かいつつあります。4クォーターで申し上げますと、2月、3月で挽回して前年並みの数字に持っていきたいと考えております。

諫山 [Q]：ありがとうございます。

今、宮住さんがおっしゃっていただいたのは中国の売上高全体の数字だと思うのですが、第3クォーターまでの累計期間でも結構ですが、商品別の内訳で伸び率がどれくらいだったかというのは伺いできますか。

的場 [A]：中国の商品別の3クォーターまでの累計期間の売上高ですが、現地通貨ベースで、住宅用マルチが前年比91%、小型のルームエアコンが88%、業務用VRV90%、業務用SKY91%、アプライド95%でございます。

諫山 [Q]：ありがとうございます。

では、二つ目の質問に移らせていただきます。同じように、アメリカの動向についても、宮住さんから補足いただけないでしょうか。ユニタリーの需要が悪くなっているところを現地からよく伺っていただきましたので、正直、御社の数字はすばらしいなと思っています。記憶違いでなければ、下期は需要がマイナスで、御社もマイナスになるところを、売価アップによってプラスを保ちたいというコメントをいただいていたと思いますが、現地通貨ベースでも2割以上の伸びをキープされているというかたちだと思うんですね。

これは、おっしゃっていた買収の効果はまだ入らないと思うので、何が調子が良かったのでしょうか。Fitの投入なのか、これまでに買収したディーラーのおかげでシェアがどんどん伸びているという状況なのか。前年に対してすごく調子がいいように見えるので、アメリカについても補足をいただければ幸いです。

宮住 [A]：アメリカにつきましては、売価アップが浸透しているということもありますし、販売チャンネルが拡大していることで数量が出ているということがあります。そのことによって規模の経済が効いて、収益性も上がっているということでございます。

諫山 [Q]：宮住さん、ありがとうございます。

二つのディストリビューター、ディーラー買収はすごくいい話だと思うのですが、これは来年度から新規連結されるという認識でよろしいですか。

宮住 [A]：はい、来年から寄与してくると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



諫山 [Q]：今回のところについては、今まで既にご説明いただいていたところだけでもこれぐらい発生していらっしゃるということでもいいのですよね。

宮住 [A]：はい、そういうことでございます。

諫山 [M]：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

阪本 [M]：ありがとうございました。

では次に、UBS 証券の水野様、お願いいたします。

水野 [Q]：お世話になります。UBS 証券の水野です。よろしくをお願いいたします。

一つ目です。地域別の売上高に関連して一つ確認させてください。ヨーロッパですが、上期までほぼ 10%程度の成長が続いていて、今回、現地通貨ベースで 20%を超える伸びが出てきています。マクロ環境としては、地政学的なところもあり少し不透明感がある中で、ヒートポンプ以外の伸びも改善しているように思いますが、その理解で正しいでしょうか。また、今後の持続性に関してコメントをお願いできますでしょうか。特に製品別に言えるようなこともあればお願いします。

宮住 [A]：ヨーロッパにつきましては、ご承知のとおり、ヒートポンプ暖房の需要が非常に強いということがございます。併せて、ロシアの問題がございまして、省エネの観点から燃焼暖房からヒートポンプへの切り替えが進んでいます。ルームエアコンを暖房用途で使うということも増えており、ルームエアコンも伸びています。

今後の見通しですが、マクロ経済動向でヨーロッパがリセッションになるのかならないのかといったところは想定が難しい面もございまして、ヒートポンプの需要は底堅いと考えております。補助金も続いていますので、ヒートポンプ暖房、ルームエアコンを暖房用に使うという需要、そこが次年度も底堅いだろうと見ています。

当然、マクロ環境的には実体経済は少し厳しくなってくるという見方はしておりが、きめ細かくミクロの視点で、地域ごと、商品ごとに施策を展開していくことに尽きると考えています。

水野 [Q]：ありがとうございます。

ルームエアコンのお話はマーケット全体の話であって、ダイキンが特に強いということとは限らない、そういう理解でいいのですか。もしくは、何か御社特有のものはありますか。

宮住 [A]：当社はもともと、ヨーロッパには 50 年前から進出しておりますので、販路の強さが出ている。そこに一日の長があるのではないかと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



水野 [Q]：ありがとうございます。

もう一つ、営業利益の増減分析の中身に関してのお伺いです。今回、全体の営業利益の引き上げ幅が90億円だと思います。為替効果の年間見通しがもともとプラス180億円で、今回の見直しでプラス270億円とおっしゃられましたので、為替効果で上方修正の全てが説明できてしまうのですが、他の項目で濃淡があれば、定性的でも構いませんので教えてください。

さらに、原材料の部分に関して、減益幅は徐々に縮小はしてきているのですが、まだマイナス幅が大きく、原材料の価格もボラティリティが大きい状況が続いていますので、物流費と調達材料のそれぞれの状況、今後のヘッジの考え方など、今の御社のスタンスをもう一回お伺いさせていただきます。

宮住 [A]：為替は、第3クォーター累計で270億円のプラスです。もともと11月公表時は、為替はプラス180億円で見えておりましたので、その差額90億円が乗かって、今回通期3,720億円になっている。単純に言うとそのような計算です。

ほかの部分はどうかというご質問ですが、基本的に11月公表時の数字に対して、おおむねオンラインで進捗していると見ております。

今後、次年度にかけての調達の状況ということで申し上げますと、銅、アルミについては、基本的に11月に申し上げた時点のヘッジの割合から、それ以降は基本的に変わっておりません。今、足元で銅、アルミともに価格が少し上がっておりますので、ヘッジは控えております。今後のヘッジのタイミングは状況を見て進めていくことになろうかと思っております。

また、物流費について申し上げますと、海上輸送のところは少し緩んでいますが、一方で陸上、特にアメリカとかヨーロッパについては人手不足もあり高止まりしているということもありますので、今までの想定とはあまり悪化もしないけれども良化もしないと見ております。

水野 [M]：分かりました。ご丁寧にありがとうございます。またお願いします。

阪本 [M]：ありがとうございました。

では次に、モルガン・スタンレーの井原様、お願いいたします。

井原 [Q]：よろしくお願いたします。

一つ目は、先ほど諫山さんのご質問にもあったかと思うのですが、北米の売上高が非常に伸びていらっしゃるって、一方で、9ページの資料等を見させていただきますと、ユニタリーでいうと台数で6%。全体的に台数の伸び以外に、新規連結の効果とか為替、製品ミックスとかも乗ってきている

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



かと思うのですが、空調のアメリカについて、累計期間で56%伸びている背景について、改めて数字面でご解説いただけますでしょうか。

的場 [A] : 的場から回答させていただきます。

先ほど、ダイキンノースアメリカ社の現地通貨ベースの伸び率は累計でプラス28%とご説明申し上げました。この伸び率の内訳のイメージですが、数量効果は、今、井原さんがご指摘いただいたとおりで、6ポイントぐらい、売価で10ポイント近く乗っております。9ポイントぐらいと見ていただければと思います。

加えて、M&Aに伴いまして、新規連結効果・販路の拡充で9ポイント程度、残り4ポイントがミックスの改善というイメージになっております。

井原 [Q] : ありがとうございます。

ユニタリーの台数だけを見ていると、1クォーター以降は大体プラス6%程度で、あまり伸び率が変わっていないですが、マーケットはどんどん悪くなっているけれども、ダイキンさんはうまくやって6%をキープされていらっしゃるのか、先ほどもご説明いただいたかもしれませんが、改めてマーケットの動きとダイキンさんのシェアの状況についても補足いただけますでしょうか。

的場 [A] : 米国の住宅用ユニタリーの需要の見方ですが、クォーターごとに申し上げますと、第1四半期はほぼ前年並みで、第2四半期、第3四半期と前年を割れている状況かと見ております。第3四半期のほうが、第2四半期よりも少しマイナス幅が大きくなっている状況かと思いますが、当社は106%をキープしておりますので、シェアは順調に回復している状況でございます。

井原 [Q] : 分かりました。ありがとうございます。

2点目は、第3クォーターの業績は、先ほどのお話だと、為替を除くと大雑把に見るとほぼ会社予想どおりというお話だったと思うのですが、それでよかったか。

あと、中国のゼロコロナ政策の解除による感染者増とかは、おそらく中間決算のタイミングだと想定できなかったかと思うのですが、トータルでは大体想定どおりで為替だけが残ったとしても、もし地域別や事業別に、11月に想定されたものと比べて、デコボコがあったのであれば、ご解説いただけませんかでしょうか。

的場 [A] : 地域別の売上高の年間計画については、今回はつくれていないのですが、中国につきましては、今、年間4,600億円の計画に対して、200億円程度は割れてしまうというような状況です。これは第3四半期の進捗と、第4四半期のところも残り2カ月で頑張るといったところ織り

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



込んだ想定です。そのマイナス分は、米国、東南アジアとかヨーロッパなど他地域でカバーするという考えであります。

井原 [Q]：アメリカは、年間のユニタリーのターゲットは110%でいらっしやったかと思うのですが、今106%で来ていらっしやるので、台数で見るとそのターゲットは簡単には見えないのですが、先ほどおっしゃったようにミックスがいいとかプライシングがいいとかと考えると、北米は上振れてきているという理解でよさそうでございますか。

的場 [A]：そうですね。おっしゃっていただいているとおりです。

井原 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

阪本 [M]：ありがとうございました。

では次に、三菱UFJの佐々木様、お願いいたします。

佐々木 [Q]：三菱UFJの佐々木と申します。本日はお時間いただき、ありがとうございます。私からも2問お願いできれば幸いです。一問一答形式でお願いいたします。

一つ目に、第3四半期の業績について教えてください。まず、各地域の空調事業の10-12月期の現地通貨ベースでの伸び率、これは3カ月だけで数字をください。

その上で、私がお伺いしたいのが空調の業績の考え方でして、頂いた増減益分析を拝見しますと、10-12月期の空調事業での拡販による増益貢献が37億円しかないんですね。その背景が何かをお伺いしたいというのが一つ目の質問です。

中国の商品ミックスの悪化や、バランスシートを見ますと在庫が増えておりますから、未実現利益が結構増えているのではないかと勝手に推測しております。こちら、ぜひ考え方を教えていただければ幸いです。よろしく申し上げます。

的場 [A]：まず地域別の伸び率でございますが、空調事業の第3四半期3カ月だけの数字を順に申し上げます。日本はプラス12%、欧州がプラス25%、中国がマイナス20%、米州がプラス26%、アジアがプラス27%でございます。

第3クォーターの利益の要因のご質問につきましては、今ご指摘いただきましたとおりで、やはり中国の売上が落ちていることによる影響と、未実現利益の消去といったところも、第2クォーターに引き続き出ています。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



第3クォーターだけだと、未実現利益の消去は何億円ぐらいのインパクトがあったか、もし数字があれば教えていただけませんか。

的場 [A] : すみません、金額は差し控えさせていただきます。

佐々木 [Q] : 中国は売上高2割減ですが、その他の地域は相当増収していますから、そこを考えると、未実現利益が相当マイナスに効いているという理解でよろしいでしょうか。

的場 [A] : そうですね、はい。相当というレベルではないのですが、引き続き出ているということです。販売が好調な地域でも戦略在庫を構えているということで、在庫の水準は全体的に上がっている状況です。

佐々木 [Q] : 今後、例えば来期の夏になると需要期ですから、在庫がはけていくと思うのですが、そうすると戦略在庫にある未実現利益が顕在化していくので、業績が出やすくなるという理解でよろしいですか。

的場 [A] : はい、そうです。これから空調シーズンが始まり、出荷が本格的に伸びていきますので、いかに販売につなげられるかといったところが勝負になります。

佐々木 [Q] : よく分かりました。ありがとうございます。

二つ目に、価格転嫁の考え方について教えてください。御社におかれましては、部材費や物流費高騰がかなり逆風になってきましたが、第3クォーターだけで見ると、原材料市況・物流費高騰による影響がマイナス330億円に対して、売価によるプラス効果が390億円と、売価施策が追い風になってきていると思います。先ほど宮住さんからもお話があったとおり、コストアップ要因に関しては一巡してきたというところで、今後はこの戦略的売価施策の積み上げがようやくプラスになっていく時期になると思いますが、そこに関して、今後の売価の見通しをどのように考えればいいのか教えていただけないでしょうか。よろしく申し上げます。

宮住 [A] : 価格は、基本的に新製品投入のタイミングで、年2~3%ぐらい上げているというのが通常です。去年は、非常にインフレだったということもあり、インフレ分も上乗せして価格転嫁がある程度うまくいったという状況だったと思います。次年度以降も、通常の値上げに加えて、インフレ分は上乗せして価格転嫁していきたい、そういう考え方でございます。

佐々木 [Q] : 売価施策の効果に関しては、今後回収していく時期に入っていくと考えてよろしいでしょうか。

宮住 [A] : はい、そうですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



佐々木 [Q]：地域で見ると、今まではアメリカでかなり売価効果が出ていると思いますが、地域別に値上げのカラーがあったら教えていただけませんか。

宮住 [A]：インフレ圧力の強いアメリカは、価格転嫁が浸透しやすい国です。。

一方、日本については、まだ少しデフレ圧力が残っている、供給サイドのインフレということで、需要サイドがそんなに強くないため、なかなか値上げが浸透しにくい状況かと思います。

佐々木 [Q]：欧州、アジア、中国はいかがでしょうか。

宮住 [A]：欧州はヒートポンプ暖房の需要が好調ですので、ある程度値上げが浸透しやすいと。

アジアにつきましても、業務用のところは、先ほど申しましたとおり、設備投資が戻りつつあり、需要は堅調です。。あと、アジアではやはりインドですね。インドは非常に需要が強いということで、今後販売数量が増えて、利益も出るだろうと見ております。

佐々木 [Q]：日本以外の地域は、値上げがしやすい環境だということですか。

宮住 [A]：そうですね。日本が最も値上げをしにくい環境かと思います。

佐々木 [M]：大変よく分かりございました。どうもありがとうございました。

阪本 [M]：ありがとうございました。

では次に、みずほ証券の宮城様、お願いいたします。

宮城 [Q]：みずほ証券、宮城です。ご説明ありがとうございました。二つあります。

一つ目が、販売店や代理店における在庫の状況です。北米地域を中心に引き続きサプライチェーン問題を引きずって、まだまだ通常のレベルに比べて非常に少ないという状況なのか、むしろ、販売店や代理店の在庫はだいぶ増えてきたという状況なのか。北米を中心にいくつかの地域について、その状況をご解説いただけないでしょうか。お願いします。

的場 [A]：流通在庫につきましては、今、米国の市場はやや多い、過剰なレベルになっているというところがございます。日本についても同様です。日本とアメリカで、今少し流通在庫の水準が高くなっておりませんが、そのほかの地域、中国、ヨーロッパ、アジアについては流通在庫は平常な状態だと見ております。

宮城 [Q]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういう意味では、サードクォーターの御社の売上高は、販売店、代理店の在庫積み増しによって実需以上に押し上げられているというような状況ではなくなった上で、これだけ堅調な販売だという理解でよろしいでしょうか。

的場 [A]：そうですね、はい。特に流通在庫の調整による影響は出ていないと考えております。

宮城 [Q]：サプライチェーン問題を受けて、結構リードタイムも伸びたと思うのですが、売上は堅調だけれど受注は落ちてきているとか、受注と売上に何か乖離が生じているとか、そういうことも住宅用、業務用、双方あまりないですか。

的場 [A]：そうですね、はい。在庫の水準が起因となっている変動は、今のところ見られないのではないかなと。マーケットの強弱による影響が大きいと考えております。

宮城 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

二つ目が、冷媒についてです。特にヒートポンプ暖房、他社でいう Air To Water のところの冷媒ですが、通常の冷房とかエアコンでは日系競合他社さんは皆さん R32 の採用で御社を追随してきていたと思います。

最近見てみますと、Air To Water では、R290（プロパン）、自然冷媒を採用するとか、ちょっと御社と違う路線を取ろうとするメーカーが出てきているのかなと感じています。

ヒートポンプ暖房における自然冷媒の採用等に対する御社のスタンスとか、R32 以外の、ヒートポンプ暖房、Air To Water の領域における冷媒の戦略について、お話しただけないでしょうか。お願いします。

宮住 [A]：今おっしゃっていただいたとおり、プロパンを採用するメーカーが増えてきていると。当社は、基本的に冷媒は、性能や安全性などの面から総合的に判断して採用するもので、多様性を持たせるという考え方です。今の時点では R32 という冷媒が適していると考えています。

カーボンニュートラルの観点からは、当然、温暖化係数が低いほうがいいということなのですがプロパンは、可燃性があり、リスクもあるということです。他社がプロパンを冷媒として採用している場合も、ある程度パッケージ型の製品で、冷媒配管が長いものにはやはり R32 です。安全性を考えた場合には、なかなか一足飛びにプロパンにはならないだろうという認識をしています。

宮城 [Q]：ありがとうございます。

通常の今までのエアコン、冷房と同様に、Air To Water、ヒートポンプ暖房も R32 が現状の技術では最も適しているだろうというのが御社のスタンスというところよろしいですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

宮住 [A]：そうですね。当然、プロパンになったということも踏まえて、その部分はやっていきますが、やはりプロパンは事故の可能性があります。特に廃棄の部分で、産廃業者さんの扱い方次第では爆発のリスクもあります。また、サーキュラーエコノミーの観点からも、業界横断的なことをやらないと、プロパンは普及していかないだろうと考えております。

宮城 [M]：承知しました。ありがとうございました。以上です。

阪本 [M]：ありがとうございました。

では次に、野村證券の前川様、お願いいたします。

前川 [Q]：野村證券の前川でございます。ご説明どうもありがとうございます。私からも2点お願いしたいと思います。

1点目は増減益についてです。5ページのところ、原材料の1,181億円について、空調事業のところだけで結構ですので、ここの内訳をまず確認させていただきたいです。

的場 [A]：申し訳ありません。第3四半期の実績のところは、ブレイクダウンができておりませんので、ご回答できません。

前川 [Q]：分かりました。

イメージとしては、去年の発射台が上がっているからということだと思うのですが、1Q、2Q、3Qとだんだん、ここのマイナスが縮小してきていると思います。金属価格のところのマイナスが縮小してきていて、物流費のところはむしろ上がってきている、そういう内訳というか、イメージでしょうか。定性的で結構ですが、どのように捉えておけばいいですか。

的場 [A]：傾向としましては、実績も見通しも見方は変わっておりません。今、ご指摘いただきましたように、銅、アルミについては、当初の見込みよりも影響額は小さくなっております。一方で、部品の調達に係るサプライヤー様の値上げは予定どおり来ておりまして、むしろマイナス幅が大きくなってきています。

物流につきましても、海上運賃と陸上運賃でだいぶ事情は異なりますが、海上運賃が落ち着いていることに対して、陸上運賃はまだ増加の傾向にあるといったようなところでは、基本的には去年11月のときにこのような傾向で見ているとお示ししていたことに対し、実績がほぼそれに沿った動きになってきている状況です。通期の見方についても、大きく変えておりません。

前川 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



増減益の中で、先ほどの質問の中にもありましたが、拡販のところですか。かなり小さくなっていて、在庫の未実現だけの話でいいのかどうか。中身を見ていると、中国の販売が減少して、欧米が大きく上がってというかたちであります。第4四半期はある程度中国は販売を戻すと思うのですが、今引き算するとして同じような拡販効果が4Qに残っているという状況なので、売上が伸びてもなかなか利益に落ちないというか、この状況が4Qも続くように見えます。これは在庫の影響だけによるものなのか、それとも地域ごとに伸びている売上の分の利益率の差や、ミックスの悪化等の懸念はあるのでしょうか。この点について教えてください。

的場 [A] : 中国のマイナス影響を他地域でカバーするという計画にしておりますが、利益率でいうと、中国の利益率の高さを他の地域でやはりカバーしきれないというところもございます。ですので、その分、拡販効果の出方が弱く見えていると思っております。

前川 [Q] : アメリカとかですと、利益率は確かにあまり高くないと思います。値上げもされているので、限界利益のイメージはそんなに悪くないかなとは思いますが、このディーラー網を拡大する中で、少し従来からの売り方や考え方が変わっているなんていうことはありますか。

的場 [A] : いえ、特にアメリカ事業については、何か大きく変わっているというようなところはないです。引き続き、販路や研究開発、ディーラー網の拡充といったような、積極的な投資を続けながら、売上高の拡大で利益率の改善につなげていくという、基本的な考え方は変えておりません。

前川 [Q] : 分かりました。ありがとうございます。

2点目は、中国の市場の見方です。短期的には消費の回復、改善というところですが、それからもう一歩踏み込んで、これまでかなり厳しかった不動産に対する規制が若干緩和していると理解しています。この辺りの市場への影響、特に中国市場を中長期で見たときの考え方を教えてください。

先日の ESG 説明会でも、中国市場は7%と高い伸び率で出されていたと思うのですが、中国市場に減速感がある中でプラスの話も出始めている状況かと思っておりますので、どのような見方でいらっしゃるのか教えてください。

宮住 [A] : 中国市場の見方は、なかなか正直難しいところがございます。足元の状況は、やはり今おっしゃっていただいたとおり、中国政府も少し不動産に対してテコ入れするような施策を出しているということであり、今年もGDPの成長率を5%台に戻すというようなことを行っております。景気の下支え策を積極的に取り込んでいくといったことは当社も当然やっていくつもりであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ一方で、中期的に中国の不動産市場がどうなっていくのかというのは、多分また別の次元の問題で、不動産開発で中国経済を引っ張ってきたというような、過去 20 年間の方向が、習近平政権で変わるだろうという前提、つまり開発至上主義の経済発展から内需拡大、個人消費拡大という方向に軸足を置いていくということになると、当社は住宅用マルチにもう少しリソースを投入して、そこで稼ぐという、そういった事業ポートフォリオになるだろうという見方をしております。

前川 [Q]：今までですと、不動産開発で、物件がスケルトンであるとかそういう背景もあったかと思うのですが、需要が成熟してきて、更新需要が出てくれば、住宅用マルチなど高付加価値製品へのシフトとか、そういう施策が考えられるのかなと、今お話を伺っていて思ったのですが、御社の販売の方向を中国市場において従来から変えていくということはあるでしょうか。

宮住 [A]：やはり住宅用のような個人消費がこれから中心になっていくと思いますので、住宅用でバンドル販売やシステム提案によって高付加価値の製品を、内陸部にも展開してくということになるかと思います。

あと、売り方としては、当然オンラインとオフラインの組み合わせをより精緻化していく、そういったことになるかと思います。

前川 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

阪本 [M]：ありがとうございました。

終了時刻が近づいておりますので、次の方で最後の質問とさせていただきます。

シティグループ証券のマクドナルド様、お願いいたします。

マクドナルド [Q]：キャッシュフローについて、冒頭、宮住さんがおっしゃった、アメリカのベンスターとウィリアムズですか、140 億円と 230 億円ぐらいで買ったとありましたが、どういう売上貢献があるのですか。先ほど、伸び率の内訳があって、M&A の効果が 9 ポイントぐらいという話もあったのですが、売上のインパクトや利益のインパクトはそれぞれどう考えたらいいですか。上半期でも、イタリアの油圧メーカーを買っていましたが、この効果はどうなっていますか。まず、その辺りを教えてください。

的場 [A]：新規連結の効果につきましては、アメリカでこのほど買収を意思決定した会社については、連結はこれから先ですが、ここ数年で進めております買収につきましては、金額で言いますと 440 億円ぐらいの新規連結の効果があります。

マクドナルド [Q]：これは来年の売上になるのですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



的場 [A]：すみません、これは第3四半期までの実績に対しての貢献ということです。

マクドナルド [Q]：アメリカだけですか。

的場 [A]：そうです。

マクドナルド [Q]：ベンスターとウィリアムズは、これはいつ買ったのですか。

的場 [A]：これは昨年の末の12月、第3四半期の期間ですので、連結していくのはこれからになります。直近は大きな会社で、こういったディストリビューターを中心に6社の買収を進めております。そのうち新規の連結効果として乗ってきている分が440億円あります。

一方、ヨーロッパで買収した油圧機器の会社につきましては、この第3四半期から期間損益の連結を開始しておりまして、売上高は54億円です。利益率は5%以上あるのですが、のれんの償却を入れますと利益の貢献は見えていない状況です。

マクドナルド [Q]：分かりました。

結局、キャッシュフローで見ると、累計で780億円ぐらいM&Aで使っています。設備投資や在庫が膨らんだことによって、フリーキャッシュフローがマイナスに転じたのかと思いますが。

どうですか、このキャッシュフローの状況について、為替の影響や在庫などいろいろあると思いますが、今年度はどのぐらいのマイナスを見えていますか。キャッシュフローの状況ですが、今年が一番マイナス幅が大きいのですか。来年から良くなってくるという考えでしょうか。戦略在庫をまだまだ増やしていく方針はありますか。

的場 [A]：投資につきましては、今の戦略的計画の中で、前半3カ年というのは、特に成長投資を積極的に投じていくという基本的な考え方でございますので、今期もかなり積極的に投資しているという計画になっております。来期についても基本的な考え方は同様でございます。

マクドナルド [Q]：結局、3回目の上方修正ですが、配当金が変わっていない。御社の方針がDOE3%というところもあるのである程度変わらなくてもいいと思うのですが、なぜもう少し配当金を増やさないのですか。

的場 [A]：配当につきましては、この第3四半期のところでは見直しておりませんが、期末の段階で、通期の業績、実績を見た上で改めて検討したいと考えております。

マクドナルド [Q]：分かりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



最後に、別件で、化学事業です。為替を除くと売上が鈍化している印象で、利益率も1Q、2Qに比べると少し減ってきているのですが、冒頭の話では化学事業において半導体、自動車向けの販売がまだ拡大しているということでした。この化学事業はいつ起こっていくのですか。

的場 [A]：化学事業利益率が非常に高い要因としましては、半導体向け、自動車向けの売上高が大きくて、なおかつ利益率の高い事業が非常に堅調だということです。上期の好調に比べますと、第3四半期に入って、やや勢いが鈍化しているところがありますが、引き続き堅調といたしますか、好調さをキープしているというところでございます。

ただ、やはり半導体向け、自動車向けといったところも、モルダ一様の在庫の手当がやや一巡してきておりますので、来期の需要については、今年度に比べますと少し厳しくなると想定しております。

マクドナルド [M]：なるほど。的場さん、ありがとうございます。

的場 [M]：ありがとうございます。

阪本 [M]：

それでは、以上をもちまして、決算説明会を終了させていただきます。

最後までご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

宮住 [M]：どうもありがとうございました。

的場 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

