

**ダイキン工業株式会社 2021年3月期第1四半期決算
アナリスト・機関投資家向けテレフォンカンファレンス 質疑応答
(2020年8月4日)**

Q：コロナ影響に対する施策は、どの程度うまくいっているか。通期見通しの引き上げには、特にどのような点が効いているか。

A：計画通りに進捗している。大きく3点について手ごたえを感じており、一つ目は、製品供給面で、機会損失がないように構えたことが結果につながったこと。二つ目は、販売面で、オンラインを活用した提案営業を強化したこと。当社の強みは、対面営業にあるが、オンラインの活用をうまく組み合わせることができた。アジアなどでは、足元の厳しさもあるが、販売店に対するリモートでの研修など、市場再開に向けた動きをとっている。三つ目は、固定費削減。自然減ではなく自助努力の部分で、計画していたよりも成果を出せたと考えている。通期でも継続して取り組んでいきたい。

Q：第1四半期から足元にかけて堅調に推移しているにもかかわらず、需要の前提を引き下げた背景は。

A：第1四半期は、コロナ影響に対する施策の成果に加え、欧州や日本、米国などで需要の落ち込みが想定ほど深くなかったこともプラスに効いた。
一方で、下期は、米国、インド、中南米等での感染拡大や、アジア各国で経済活動の規制が長引いていることから、需要前提を厳しく見直している。特に、東南アジアは、当初は、上期でコロナ影響が収まるという前提に置いていたが、下期もマイナス影響が残る見通し。また、欧州では、経済活動再開は早かったが、ロックダウンの影響で業務用の受注が積み上がっていないことから、下期の需要前提を見直している。

Q：通期計画の営業利益増減分析について、「固定費ほか」の項目を、5月公表の実行計画（▲330億円）から70億円減で見直している（▲260億円）が、4-6月の3か月の間で大きく変わったことは何か。

A：外出制限のため出張が出来ないことによる旅費交通費の減少や、販売減に伴う販促費や製品発送費の減少など、いわゆる通常経費が減少している。

Q：第2四半期以降の空調セグメントの計画について、売上高は第1四半期と変わらない水準で推移するのにもかかわらず、営業利益率が低下すると見ているのはなぜか。

A：今期計画は、予算ではなく、現時点での実行計画の位置づけであり、上期・下期・四半期毎に精緻に分析できていない。第1四半期は、当初計画した「守りの施策」を実行したことによるプラス効果が大きく出た。固定費は、コロナの影響により自然に抑えられたものもあるが、自助努力による抑制もある。また、生産についても、通常に比べると稼働を落としているものの、この状況のなかでは比較的高い水準にあった。下期は、固定費の大幅な削減を織り込んでいないこと、生産面でも、在庫水準がやや高く今後調整が必要と考えている。

Q：コロナ禍で顕在化した換気ニーズへの対応によるプラス効果はいつ頃出てくるか。

A：世界中で、いかに建物の換気を確保するかが重要になってきており、ニーズをとらえて換気商品のシェアを拡大していきたいと考えている。

オフィスビルについては、各国で規制があるため、アプライドのエアハンドリングユニットで換気をしているが、一般店舗などでは特に規制がなく、排気と給気ができる全熱交換器もまだ浸透していない。このため、日本では、店舗用エアコンと全熱交換器を組み合わせた販売などを考えている。また、中国では、住宅用マルチエアコンと合わせて全熱交換器の設置を提案するなど、リソースを投入していく。

全熱交換器自体は一般的な商材であり、システム化して空気の見える化などの機能をつけることで付加価値を高め、サービスソリューション型の事業モデルに転換していくことが重要だと考えている。今下期にも成果を出していきたいが、一朝一夕にはいけないため、大きく利益貢献するのは、来期以降になる見込み。

Q：米州空調は、年間の売上高計画を上方修正しているが、その背景や販売拡大の戦略、来期以降に向けた感触を教えてください。また、今後利益率の向上は見込めるか。

A：生産面では、感染拡大防止のためヒューストンの工場を一時閉鎖したこともあり、その後の立ち上げに時間がかかっている。ヒューストンでは感染の再拡大により、工場の人員確保が難しくなっており、安定的な製品供給が課題となっている。一方、販売面では、換気ニーズを取り込むことができると考えている。アプライドに、エアハンドリングユニットや高性能フィルタを組み合わせ、換気性能を上げる提案をすることで、販売拡大につなげていきたい。課題であったフィルタ事業についても、フィルタ単体ではなく、空調の工事と合わせて販売していくことで、利益率を上げていけると考えている。

Q：日本で医療用マスクの生産に関わるという記事について、ダイキンの事業としてどのような位置づけになるか。

A：国立循環器病センターとベンチャーのクロスエフェクト社との協業であり、当社は材料であるフィルタのろ材の供給を行う。当社の事業としてマスクを生産するという意味合いではない。両社から相談を受け、社会貢献の意味でもお受けした。当社としても、オープンイノベーションを推進しており、医療やヘルスケア分野での事業の拡がりも想定して協力させていただいた。

Q：ダイキンのストリーマ技術が、新型コロナウイルスの不活性化に効果があるという発表（2020年7月16日付）があったが、今回の結果を踏まえて製品での検証も行うのか。今後の製品への技術搭載などどのように考えているか。

A：先日発表させていただいた内容は、あくまで研究室でのストリーマ技術の実証実験の結果。日本の家庭用エアコンにおいては、全機種にストリーマを搭載しているが、製品としての効果とは切り離して考えていただきたい。酸化分解の技術は非常に多くの種類があり、可能性も大きい。当社も、ストリーマ技術を軸に、世の中のニーズに沿った技術、商品開発を探索していく。空気質の向上を目的に、追加できるユニットとしても応用していきたい。