



ダイキン工業株式会社

2025 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2024 年 8 月 6 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]	2025 年 3 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2024 年 8 月 6 日		
[ページ数]	29		
[時間]	16:00 – 16:58 (合計：58 分、登壇：14 分、質疑応答：44 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	2 名 常務執行役員 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）		
[アナリスト名]*	JP モルガン証券	佐野 友彦	
	ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎	

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

野村證券	前川 健太郎
モルガン・スタンレーMUFG 証券	井原 芳直
シティグループ証券	グレアム・マクドナルド
BofA 証券	堀田 賢人
ジェフリーズ証券	福原 捷
大和証券	田井 宏介

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読され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：ただいまより、ダイキン工業株式会社 2025 年 3 月期第 1 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、メールでご案内しております通り、当社のホームページ、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の上、ご参加ください。

それでは本日の登壇者をご紹介します。

常務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 名でございます。

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。

本日は初めに宮住より、決算の概要について 15 分程度ご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 17 時を予定しております。

それでは宮住常務、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@scriptsasia.com



決算概要

厳しい事業環境のなか、売上高・営業利益は増収減益。

- ✓ 空調事業：住宅用空調需要の回復遅れ、想定を超える欧州ヒートポンプ暖房需要の減少などの影響を受けるなか、アプライド、業務用空調など需要が好調な事業を拡大するとともに、戦略的売価施策、トータルコストダウンを徹底し、需要のマイナス影響を極小化。為替効果も取り込み、増収増益。
- ✓ 化学事業：化成品の販売拡大に努めたが、半導体製造プロセス向けや自動車分野の需要回復遅れの影響により、増収減益。

足元も厳しい事業環境が続いているが、重点テーマの取組みを加速し、事業環境の変化に対応した施策を強化・拡充することで、上期（4-9月）は増収増益を確保する。

(億円)	1Q実績		
	2023年度	2024年度	前年度比
売上高	10,947	12,510	114%
営業利益	1,179	1,154	98%
(利益率)	(10.8%)	(9.2%)	
経常利益	1,148	1,052	92%
(利益率)	(10.5%)	(8.4%)	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	803	631	79%
(利益率)	(7.3%)	(5.0%)	
USドル/円	¥137	¥156	
ユーロ/円	¥149	¥168	
中国元/円	¥19.6	¥21.5	

為替影響（対前年度）
売上高 +1,030億円
営業利益 +70億円

2

宮住：宮住でございます。本日はお忙しいなか、決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。第1四半期予算につきまして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。

第1四半期の事業環境は空調事業、化学事業とも厳しいものとなり、売上高・営業利益は増収減益となりましたが、好調な地域、事業を見極めた施策の実行により、社内計画は上回って進捗しております。

為替の実績は、ドル 156 円、ユーロ 168 円、中国元 21.5 円。対前年の為替影響は、売上高で 1,030 億円のプラス、営業利益で 70 億円のプラスとなりました。

足元も厳しい事業環境が続いておりますが、重点テーマの取り組みを加速し、事業環境の変化に応じた施策を強化・拡充することで、上期では増収増益を確保したいと考えております。

なお、本第1四半期決算においては、年間計画の見直しは行っておりません。

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@scriptsasia.com



事業セグメント別実績

(億円)		1Q実績		
		2023年度	2024年度	前年度比
全社	売上高	10,947	12,510	114%
	営業利益 (利益率)	1,179 (10.8%)	1,154 (9.2%)	98%
空調	売上高	10,118	11,689	116%
	営業利益 (利益率)	1,037 (10.2%)	1,044 (8.9%)	101%
化学	売上高	609	623	102%
	営業利益 (利益率)	128 (21.0%)	112 (18.0%)	88%
その他	売上高	220	199	90%
	営業利益 (利益率)	14 (6.4%)	▲ 1 -	-

※冷凍・冷蔵事業、フィルタ事業は空調事業に含む。

3

3 ページをご覧ください。事業セグメント別の実績でございます。

空調事業は、住宅用空調事業の回復遅れ、想定を超える欧州ヒートポンプ暖房需要の減少などの影響を受けるなか、アプライド、業務用空調など需要が好調な事業を拡大するとともに、戦略的売価施策、トータルコストダウンを徹底することで需要のマイナス影響を極小化し、為替効果も取り込み、増収増益となりました。空調事業セグメントとしては、過去最高業績を更新しております。

一方、化学事業は、撥剤を始めとする化成品の販売拡大に努めましたが、半導体製造プロセス向けや自動車分野の需要回復遅れの影響により、増収減益となりました。

また、その他事業も、油機事業で欧州での需要低迷の影響を受け、減収減益となりました。

為替影響額については、空調事業で売上高 993 億円のプラス、営業利益 53 億円のプラス、化学事業で売上高 30 億円のプラス、営業利益 18 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。

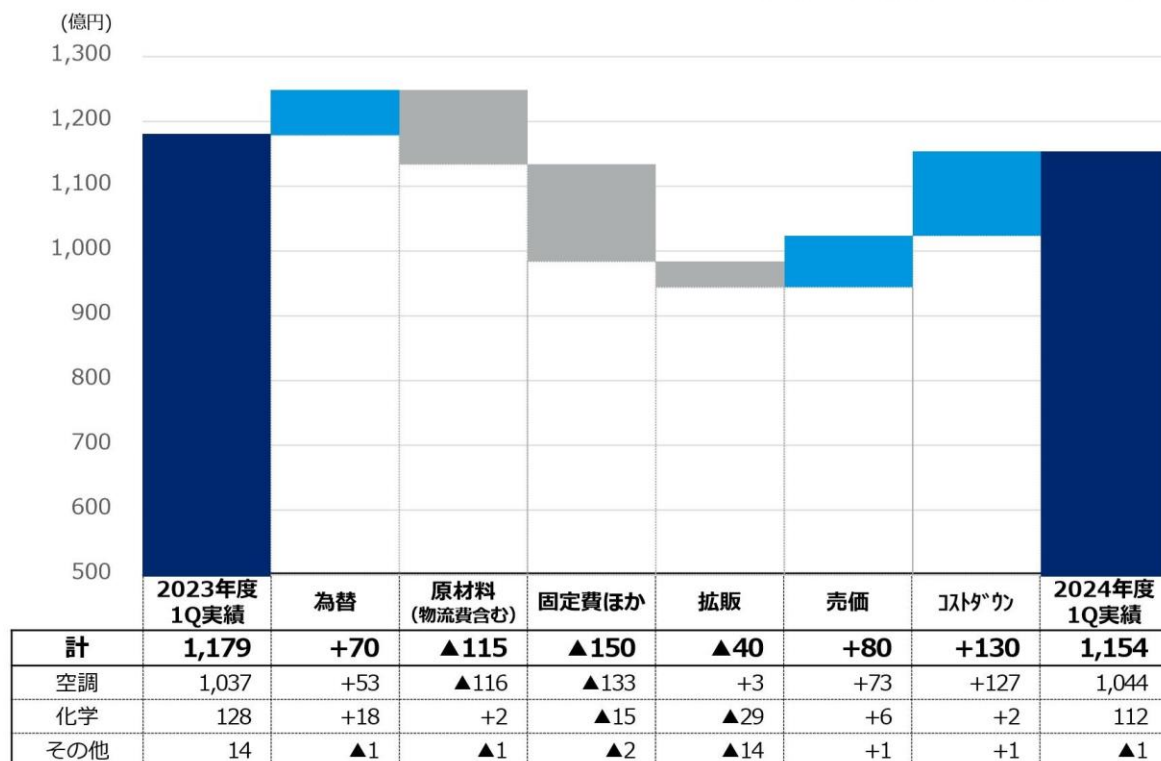
サポート

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@scriptsasia.com



営業利益増減分析-実績の対前年度比

※冷凍・冷蔵事業、フィルタ事業は空調事業に含む。



4

4 ページをご覧ください。営業利益の対前年増減分析でございます。

需要低迷の影響を大きく受けるなか、販売の拡大、売価施策やコストダウンの徹底、固定費の効率的な運用などに努め、マイナス影響を極小化いたしました。

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



地域別売上高の推移-空調事業

※パーセンテージは前年度比
※冷凍・冷蔵事業、フィルタ事業含む

(億円)	2020年度1Q		2021年度1Q		2022年度1Q		2023年度1Q		2024年度1Q	
日本	91%	1,163	117%	1,364	97%	1,323	106%	1,398	107%	1,499
欧州	93%	874	157%	1,370	112%	1,538	114%	1,749	100%	1,743
中国	79%	891	146%	1,300	95%	1,233	118%	1,460	100%	1,466
米州	92%	1,661	133%	2,216	147%	3,251	116%	3,781	128%	4,836
アジア	64%	532	138%	735	143%	1,050	112%	1,174	126%	1,484
オセアニア	97%	163	138%	225	129%	291	100%	290	117%	340
中近東	75%	72	186%	134	136%	182	130%	236	123%	291
アフリカ	71%	11	115%	13	194%	25	117%	29	101%	30
計	86%	5,367	137%	7,356	121%	8,893	114%	10,118	116%	11,689
海外売上高比	78%		81%		85%		86%		87%	
USドル/円	¥108		¥110		¥130		¥137		¥156	
ユーロ/円	¥118		¥132		¥138		¥149		¥168	
中国元/円	¥15.2		¥17.0		¥19.6		¥19.6		¥21.5	

5

5 ページをご覧ください。空調事業の地域別売上高の推移でございます。

為替影響を除く実質の売上高前年比は、欧州 89%、中国 92%、米州 113%、アジア 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@scriptsasia.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

※その他＝オセアニア、中近東、アフリカ等

(億円)	2020年度1Q		2021年度1Q		2022年度1Q		2023年度1Q		2024年度1Q	
日本	71%	90	147%	132	128%	170	94%	159	95%	151
米州	71%	77	135%	103	131%	136	78%	107	98%	104
中国	105%	93	133%	123	123%	151	86%	130	131%	170
アジア	88%	47	127%	60	132%	78	99%	77	84%	65
欧州	76%	48	173%	84	121%	101	132%	134	96%	129
その他	40%	1	179%	2	139%	3	55%	2	208%	4
計	80%	356	142%	504	127%	639	95%	609	102%	623
海外売上高比	75%		74%		73%		74%		76%	
USドル/円	¥108		¥110		¥130		¥137		¥156	
ユーロ/円	¥118		¥132		¥138		¥149		¥168	
中国元/円	¥15.2		¥17.0		¥19.6		¥19.6		¥21.5	

6

6 ページをご覧ください。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 86%、中国 119%、欧州 86%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@scriptsasias.com



事業/地域別概況-空調事業

日本

住宅用の業界需要は、全国的に平均気温が高かったこと、賃金改善による消費マインドの回復により、前年度を上回った。

業務用の業界需要は、設備投資が改善傾向にあったことに加えて、インバウンド効果による店舗向けの需要が回復し、前年度を上回った。

当社は、高付加価値商品の拡販に加え、売価効果もあり、売上高は前年度を上回った。

- ✓ 住宅用：電気料金の上昇や省エネニーズの拡大を背景に、『うるさらX』のユーザー提案を強化。
- ✓ 業務用：高い省エネ性と施工性を兼ね備えた「FIVE STAR ZEAS」、小容量個別空調ニーズに対応した「machiマルチ」、既設の冷媒配管を利用しスムーズな空調機器更新が可能な「VRV Q」シリーズなど、高付加価値商品を中心にユーザー提案を強化。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用	業界	110%
	当社	104%
業務用	業界	108%
	当社	108%
アプライド	業界	99%
	当社	116%

※アプライドは売上高ベース

7

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

まず日本です。全国的な高気温や賃金改善による消費マインドの回復、設備投資の改善傾向などにより、住宅用・業務用ともに需要は前年を上回りました。

当社は電気料金の上昇や省エネニーズの拡大を背景に、高付加価値商品の拡販に加え、売価施策を徹底し、売上高は前年を上回りました。住宅用におきましては、ハイエンド商品の販売は好調に推移しましたが、収益性を重視した結果、価格競争が激化しているボリュームゾーンでシェアダウンとなりました。

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@scriptsasia.com

事業/地域別概況-空調事業

米州

長引くインフレや住宅ローン金利の高止まりにより、住宅用の業界需要が低迷する厳しい事業環境。当社は、好天であった米国南部での住宅用の販売拡大に加え、アプライドでも拡販。売価効果もあり、売上高は前年度を上回った。

- ✓ 住宅用ユニタリー：流通在庫調整の影響は解消の傾向。自前卸で環境プレミアム商品「FIT」の販売が大きく伸長。
- ✓ ダクトレス：RA/SKYは、レップでの販売が好調に推移。昨年投入したオンライン向け商品の販売が拡大。VRVは、プロジェクトの延期の影響により販売は前年度を下回った。
- ✓ アプライド：メキシコ新工場の立ち上げや、既存工場での生産能力増強により、需要が堅調な製造業、データセンター向けに機器を拡販。ソリューション事業でも、買収した計装・エンジニアリング会社を活用して販売を伸ばし、売上高は前年度を大きく上回った。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用ユニタリー		101%
ダクトレス	RA/SKY	110%
	VRV	82%
アプライド		143%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

8

8 ページをご覧ください。

米州空調事業は、長引くインフレや住宅ローン金利の高止まりにより、住宅用の業界需要が低迷する厳しい事業環境のなか、好天であった米国南部での住宅用の販売拡大、アプライドの拡販に加え、売価効果もあり、売上高は前年を上回りました。

住宅用ユニタリーは、環境プレミアム商品 FIT の販売を大きく伸ばしましたが、その他のユニタリー商品の販売は、前年並みとなりました。流通在庫調整の影響が解消傾向にあるなか、競合他社が R410A 機の販売攻勢を強めたことで、R32 機への切り替えを進める当社は苦戦し、シェアダウンとなりました。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 101%となりました。販売数量は前年並みでしたが、売価施策の効果を取り込み、増収を確保いたしました。

アプライドは、製造業やデータセンター向けに機器の販売を伸ばし、ソリューション事業も順調に拡大しています。

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@scriptsasias.com

事業/地域別概況-空調事業

中国

不動産市況の回復が遅れるなか、顧客ダイレクトの販売を強化。為替効果も含めて、売上高は前年度並みを確保した。高付加価値商品の拡販、コストダウンの取組みにより、営業利益は高水準を維持。

- ✓ 住宅用：住宅用マルチエアコンは、ユーザーダイレクトのオフラインの小売販売に、ショールームを活用したライブ放送・Web広告・SNSなど、オンラインを組み合わせた当社独自の販売活動に注力。空調・換気・ヒートポンプ床暖房に、省エネや空気質提案などのソリューションサービスを組み合わせたシステム商品の新シリーズも投入し、幅広い顧客ニーズに対応。
- ✓ 業務用：カーボンニュートラル政策の推進による堅調な需要を背景に、政府物件、工場、グリーンビルなどで省エネを切り口としたソリューション提案を強化。
- ✓ アプライド：インフラ・半導体・医療関連向けに機器の販売に注力。保守・メンテナンス事業の強化にも努めたが、事業環境の悪化により、売上高は前年度を下回った。

前年度比 (現地通貨ベース)	1Q 実績
住宅用	93%
業務用	94%
アプライド	81%

9

9 ページをご覧ください。

中国空調事業は、不動産市況の回復が遅れ、景気の減速はより鮮明になるなか、顧客ダイレクトの販売活動を強化し、為替効果も含めて売上高は前年並みを確保しました。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。

住宅用マルチエアコンの販売は、前年比 94%となりました。前年同期に販売を大きく伸ばしていたことから今期はマイナスとなりましたが、オフラインとオンラインを組み合わせた独自の販売活動を進めたことに加え、システム商品の新シリーズを投入して幅広い顧客ニーズを取り込んだことで、厳しい事業環境の中で販売を確保できたと考えております。

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@scriptsasias.com

事業/地域別概況-空調事業

欧州・中近東・アフリカ

- 地域全体の売上高は前年度を上回った。
- 欧州は、インフレの鎮静化が進み、景気は緩やかな回復基調のなか、ヒートポンプ暖房の需要が大きく減少する厳しい事業環境が継続。当社は、アプライドでの販売拡大に加え、為替効果もあり、売上高は前年度並み。
- 中近東は、トルコでの猛暑効果を取り込み、売上高は前年度を上回った。
- ✓ 住宅用：春先の天候が例年よりも低気温であったフランス・スペインなどで販売が落ち込んだが、販売店開発を進めたイタリアで拡販。
 - ✓ 業務用：ホテル・レストランなど需要が堅調な市場での販売に注力。
 - ✓ H/P暖房：販売店開発や補助金申請支援などの販売力強化に取り組んだが、イタリア・ドイツ・フランスなどの主要国で、補助金制度の見直しへの不安が広がり、買い控えが継続。
 - ✓ アプライド：データセンター向けに中・大型チラーを拡販。サービス事業でも販売を拡大。
 - ✓ 冷凍・冷蔵：販売力を強化し、フードリテールチェーンの需要回復を捉えた。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用		92%
業務用	SKY	89%
	VRV	106%
H/P暖房		53%
アプライド		118%
冷凍・冷蔵		138%

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

10

10 ページをご覧ください。

欧州は、ヒートポンプ暖房の需要減少の影響を大きく受けましたが、アプライドで販売を拡大したことに加え、為替効果もあり、売上高は前年並みとなりました。また、中近東では、トルコでの猛暑効果を取り込み、売上高は前年を上回りました。

住宅用は、天候に恵まれなかったこともあり需要が大きく減少する中、当社は販売店支援を強化することでシェアを上げることができました。

ヒートポンプ暖房事業につきましては、需要の低迷が続き、いまだ回復の兆しが見られない状況にありますが、将来の成長に備えて、販売力、商品開発、サービス体制など、事業の競争力強化に引き続き努めてまいります。

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@scriptsasia.com



事業/地域別概況-空調事業

アジア・オセアニア

インフレ率の高止まりにより需要が低迷する厳しい事業環境のなか、販売店の開発・支援に努めたこと、インドでの販売が好調を維持したことにより、地域全体の売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用：インドでは、強化した販売網や供給力を活かし、経済成長を背景に成長する需要を取り込み拡販。タイ・ベトナムでも、これまでに築き上げた販売網での販促活動を強化し、販売を伸ばした。
- ✓ 業務用：大型物件着工の遅延・中止が続いたが、販売店の開発・支援により、小口案件を着実に受注につなげ、販売を拡大した。
- ✓ アプライド：工場・データセンター向けの需要拡大を捉え、機器を拡販。また、保守・メンテナンスなどサービス事業に注力し、販売を拡大。

売上高上位国の前年度比（現地通貨ベース）		
オーストラリア	105%	インド
ベトナム	104%	
マレーシア	106%	インドネシア
タイ	106%	

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用		120%
業務用	SKY	116%
	VRV	109%
アプライド		137%

※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。

アジア・オセアニア空調事業は、インフレ率の高止まりにより需要が低迷する厳しい事業環境のなか、各国で販売店の開発・支援に努めたこと、インドでの販売が好調を維持したことにより、地域全体の売上高は前年を上回りました。

住宅用は、インドで、強化した販売網や供給力を活かし、経済成長を背景に拡大する需要を取り込み、販売を大きく伸ばしました。また、タイ・ベトナムでも、これまでに築いてきた販売網を活用し、販売が伸長しました。

業務用は、大型物件の着工遅延や着工中止が続きましたが、販売店の開発・支援により、小口案件を着実に受注につなげ、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



事業/地域別概況-化学事業

半導体製造プロセス向け・自動車分野での需要回復遅れ、それに伴う流通在庫調整の影響を受けたが、撥剤の拡販に加え、為替効果もあり、売上高は前年度並み。

- ✓ フルオロカーボンガス：需要の落ち込みと市況軟化の影響を受けた。
- ✓ 樹脂・ゴム
 - フッ素樹脂：LAN電線の需要回復遅れや半導体製造装置向けの需要減少の影響を受けた。
 - フッ素ゴム：自動車分野での流通在庫調整の影響を受け、販売が減少。
- ✓ 化成品ほか：流通在庫の減少に伴い、表面防汚コーティング剤や撥水撥油剤の販売を拡大。

前年度比 (売上高ベース)	1Q 実績
合計	101%
ガス	97%
樹脂・ゴム	102%
化成品ほか	101%

12

12 ページをご覧ください。化学事業です。

半導体製造プロセスや自動車向けの需要回復遅れと、それに伴う流通在庫調整の影響を受けましたが、撥剤を拡販したことに加え、為替効果もあり、売上高は前年並みを確保しました。

フッ素樹脂は、LAN 電線の需要回復遅れや半導体製造装置向けの需要減少の影響を受けました。

フッ素ゴムは、自動車分野での流通在庫調整の影響を受け、販売が減少しました。

化成品は、表面防汚コーティング剤や撥水撥油剤の販売が伸長しました。

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

事業/地域別概況-フィルタ事業

半導体市況の回復遅れの影響はあるものの、総じて需要が堅調に推移したことに加え、為替効果もあり、売上高は前年度を上回った。

- ✓ エアフィルタ：米国では、熱波の影響によりフィルタの交換需要が増加し、販売が伸長。日本では、在庫調整の影響を受け、半導体市場向けの高性能フィルタの販売が減少。
- ✓ P&I(※)：油田向け特殊フィルタの販売が好調に推移。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

13

13 ページをご覧ください。フィルタ事業です。

半導体市況の回復遅れの影響はありましたが、総じて需要が堅調に推移したことに加え、為替効果もあり、売上高は前年を上回りました。

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@scriptsasia.com



設備投資・減価償却費・研究開発費

(億円)	2023年度		2024年度	
	1Q実績	年間計画	1Q実績	年間計画
設備投資	790	3,150	954	2,900
減価償却費	392	1,700	483	1,900
研究開発費	302	1,150	348	1,350

14

14 ページをご覧ください。設備投資・減価償却費・研究開発費です。

第1四半期実績は記載の通りです。将来の成長・発展に向けた生産能力増強投資や研究開発投資、デジタル投資を予定通り実行しており、年間計画はいずれも変更していません。

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@scriptsasia.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。

JP モルガン証券の佐野様、お願いいたします。

佐野 [Q]：1 点目が、第 1 クォーターの空調事業です。計画に比べて上振れの地域、下振れの地域を改めて教えていただいた上で、欧州とアメリカが弱かったかなとお見受けするのですけれども、2Q 以降の挽回として、どのような事業環境や戦略を考えていらっしゃるか教えてください。

宮住 [A]：正直、第 1 クォーターはかなり厳しい状況の中ではございました。好調に推移したのが例えばアジアです。アジアの中でもアセアンはトントンといった感じですが、インドは、非常に需要が強く猛暑もあったということで、強い数字で推移しています。

欧州につきましては、ヒートポンプの需要が戻っていないこと。併せて今年は冷夏でもあり、ルームエアコンも厳しい状況があることから、欧州はかなり苦戦しているという状況です。

米州、特にアメリカの DNA 社は、住宅用ユニタリーの流通在庫がなかなかはけていないこと。加えて、今年は R410A 機のいわゆる駆け込み需要がかなりありましたが、当社は供給力が不足し、ライバル他社にシェアを食われたこともあって、住宅用ユニタリーが少し苦戦しているところでございます。

第 2 クォーター以降、どうやっていくかですけれども、欧州については、ルームエアコンとヒートポンプについては厳しい状況が続いています。一方、業務用、いわゆる SKY といった店舗・オフィスや、レストラン、ホテル向けの需要は強いので、その分野に注力していくことと、アプライドを伸ばしていくことでカバーしてまいります。

米州については、アプライドが強いので、ここを一段と伸ばしてまいります。住宅用ユニタリーは、まだ年内は R410A 機が稼ぎ場になっておりますので、当社も R410A 機の増産をかけていくことで、販売の取り込みに力を入れてまいります。

住宅市場の先行きについては正直読みにくいなと思っております。ご承知の通り、足元株価が急落しているようなこともあって、FRB の利下げの可能性も高まっていると思いますけれども、そのことで住宅市場が上向くのかどうかは専門家の間でも見方が分かれていると認識をしています。住宅の需要が本格的に戻るのはおそらく来年以降になるだろうと考えていますので、当面は、

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



R410A 機を増産して、今日の前にある需要をどうやって取り込んでいくかならうかと思います。

佐野 [Q]：2 点目は、欧州のヒートポンプの戦略に関してのアップデートを教えてくださいたいです。年初ですと需要は 1%増で、御社の販売は 48%増と見込まれてきて、今の状況としては環境が厳しいというお話でしたけれども、ポーランドの工場は予定通り 10 月に稼働されるのか、欧州の在庫の状況がどうなっているか、また、売価戦略等にも影響してくると思ひまして、新製品もあつたりすると思うのですけれども、この見通しを変える必要はないのでしょうか。

宮住 [A]：ポーランド工場については、今のところ予定通り動かす計画をしております。ただ、需給がかなり緩んでいるのもその通りであり、供給が過剰になっていることで、価格競争が起こってくる可能性もあると想定しています。

今のところ、欧州のヒートポンプ暖房の需要環境はあまり改善の兆しがありません。天然ガスと電気代を比較すると、電気代はまだ高く、ヒートポンプにとっては向かい風になります。また、なかなか据え付けに対する補助金の再開の動きも今のところ強くないですので、ヒートポンプ暖房については、少し考え方を練り直していく必要もあると考えております。

阪本 [M]：次に、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]：1 問目、米州について、いつも定量的にいただいています伸び率のお話です。米州全体では現地通貨ベースで +13%でしたが、そのうち DNA 社の伸び率がいくらか、それが売価、物量、M&A 効果等々に分解するとどういう数字だったのかをいただければ幸いです。併せて、DNA 社の収益性が何%だったのかをお伺いしたいと思います。

加えて、R410A 機の販売比率は今御社の中でどれくらいなのかをいただけますでしょうか。トップラインの動向が競合よりも大分弱いことについて、R410A 機と R32 機のご解説を頂戴しましたが、ウェイトは今どれくらいなのかが非常に気になっております。

宮住 [A]：DNA 社の売上高は、現地通貨ベースで前年比 101%でございます。そのブレイクダウンを申し上げますと、数量ではゼロで、売価で 1 ポイント上げたことで、結果として 101%だったということでございます。

冷媒の比率ですが、まだ大半が R410A 機です。R32 機への切り替えは今年の 8 月から始めたところでございます。

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@scriptsasias.com



諫山 [Q]：ご説明の中で、御社は R32 機にシフトしているのでこのクォーターは売り負けたようなお話だった気がするのですが、そうすると御社は R410A 機の在庫が多かったのも売り負けたという振り返りでしょうか。

宮住 [A]：R410A 機については、そもそも R32 機に 8 月から変える計画で想定しておりましたので、手持ちの R410A 機の在庫が結果として足りなかったということです。そういった中で、他社が R410A 機をディストリビューターに売り込んだため、そこで機会損失を招いたということです。そこは、R410A 機の駆け込み需要を少し読み違ったかと思っています。

諫山 [Q]：収益性はいかがでしょうか。

宮住 [A]：大体 9% くらいです。

諫山 [Q]：2 点目は、売価をお伺いしたいです。このクォーターは売価施策で 80 億円のプラスが出ておりますが、空調の 73 億円について地域ではどうだったかというお話です。R32 機でどれくらい期待できるのかも追加でお伺いできれば幸いです。

宮住 [A]：基本的には売価で期待ができるのは、地域でいうと日本です。アメリカについては正直厳しいと見ております。

諫山 [Q]：米国の競合他社は、売価動向も含めて前向きな話をしていたので、御社のコメントが意外なのですが、アメリカは正直厳しいのはどういう考え方でしょうか。

宮住 [A]：価格競争になってきていることがあると思います。また、R410A 機の増産をかけてもすぐには出せないということもあり、厳しいということです。シェアダウンしたことにもつながっています。

諫山 [Q]：確認ですが、R410A 機では今おっしゃったような価格競争もあるし、増産対応しているのだけれど少し遅れるかも。だからこそ R32 機のお話があると思っていたのですが、R32 機にシフトすることによる売価のアップとかを期待できるまでは、まだまだ時間がかかる話なのでしょうか。

宮住 [A]：売価は R32 機へのシフトで当然アップしていきますけれども、それ以上に、アメリカ市場で R410A 機の安売りの傾向が強いということです。

阪本 [M]：野村證券の前川様、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



前川 [Q]：まず1点目が、1Q時点での増減要因の進捗です。年間計画と比べると、売価によるプラス効果は若干小さく、原材料のマイナス効果は少し大きく見えます。通期の計画と照らして価格と原材料の状況、見立てを伺えたらと思います。

的場 [A]：増減分析に関して、計画対比の進捗でございますけれども、原材料・物流費のマイナス115億円はほぼ予定通りでございます。売価は、地域によって濃淡はございますけれども、プラス80億円という数値は、空調を中心に想定よりも若干良い進捗です。特に日本で、売価効果をうまく取り込めています。

前川 [Q]：売価は、空調セグメントの通期計画でプラス369億円だと思いますので、2Q、3Q、4Qと期を追うごとに効果が少しずつ大きくなっていくようなイメージで当初から計画されていて、その通り進捗しているということでしょうか。

的場 [A]：はい。その通りです。

前川 [Q]：そのような計画となっている理由は何でしょうか。今後追加値上げが予定されているのでしょうか。

的場 [A]：追加値上げは今のところ計画していないのですが、下期にかけて新製品を投入していきますので、機能アップ分の売価効果を見込んでおります。

前川 [Q]：2点目は戦略面の質問です。米州でのR410A機の拡販について、近い将来、規制で売れなくなる商品ですし、すでに価格競争が起きていると思いますので、そこを攻めて行くのが適切なのかなという点に疑義があります。もう一つ、ヒートポンプ暖房事業については、抜本的に戦略を練り直していく必要があると、先ほど宮住さんに言及いただきましたが、その考え方をもう少し説明いただければと思います。

宮住 [A]：まずアメリカについて申し上げますと、来年1月からR410A機を製造できなくなることは既定路線ですので、それまでの間は、R410A機をある程度売りつつ、かつR32機の販売にも注力していく、両面でやっていくことになろうかと思います。

ヨーロッパのヒートポンプ暖房については、中長期的に伸びる市場であるという認識に変わりはありません。ただ、足元の市場は大きく縮小しており、価格が高いものは売れない市場になっています。

中国メーカーなども市場参入してきておりますので、高付加価値な商品をアフォーダブルに提供していくことが必要になります。つまり、コストダウンを図ることで利益を確保していくことになると思います。

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



欧州でのヒートポンプ暖房の普及率はまだ非常に低いので、将来の伸びを考えたとき、今は少し耐える時期だろうと認識しております。

ヒートポンプ暖房事業が欧州の売上高に占める割合は全体の 2 割くらいですので、ヒートポンプ暖房の需要が回復するまでは他の商品群、ルームエアコンやアプライド、業務用の SKY などカバーしていく。基本的な考え方はそうなります。

前川 [Q]：ポーランドの新工場の立ち上げ自体は計画通りとのことですが、抜本的に考え、変えるべきところはどうでしょうか。たとえば製品のデザイン面であったり、コスト面であったり、製品戦略上変えていくのか。あるいは、製造ラインの立ち上げを少し慎重に行うのか。いかがでしょうか。

宮住 [A]：工場のオペレーションの部分、製造ラインをどの時期にどの程度稼働させるのかというのは、当然、足元の需要動向をにらみながらになります。

商品面では、おっしゃったように、特にヨーロッパでは、デザイン性はかなり重要な要素ですので、デザイン性の高い商材の市場投入にも注力していきます。

阪本 [M]：モルガン・スタンレーMUFG 証券の井原様、お願いいたします。

井原 [Q]：1 点目に、第 1 クォーターの営業利益 1,154 億円の捉え方について教えてください。社内計画よりは良かったと冒頭ご説明いただきましたけれども、どれくらいの幅で上振れているのか。もしくは、上振れの要因としては為替の円安影響が大きくて、それを除くとそんなに上振れていらないのか。

御社は、第 1 クォーターの業績が計画を上回ったときは、通期計画を上方修正されるケースが過去あったと思うのですが、今回見直しをされてない理由は何でしょうか。例えば、足元の業績が芳しくないからとかでしょうか。

的場 [A]：社内の想定との対比で、販売数量につきましては、ヨーロッパ、アメリカのユニタリーで想定を下回っております。そのマイナス分を、一般経費の削減や、売価効果で補った形になっております。為替は計画よりも円安ですので、その分で、営業利益ベースで 50 億円程度のプラス効果が出ております。計画を修正しなかった理由につきましては、7 月の状況を受けて、ということではありません。元々、第 2 クォーターにかけて販売を回復していかなければいけないような計画にしておきまして、足元このような経営環境ではありますが、販売の回復に挑戦していくような意味合いもございまして、計画については見直しをしなかったということでございます。

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@scriptsasias.com



井原 [Q]：販売数量のマイナスを固定費削減と売価効果で打ち消して、為替のプラス 50 億円が残った、という理解でよろしいですか。

的場 [A]：はい、その通りです。

井原 [Q]：為替を除くと大体計画通りというようなイメージで捉えてよろしいでしょうか。

的場 [A]：そうですね。

井原 [Q]：2 点目に、アメリカとヨーロッパの在庫状況について教えてください。流通在庫に過剰感があるのか。また、ダイキンの在庫に過剰感があるのか。加えて、他の地域でも在庫が多いところがあれば、それも併せてコメントいただければと思います。よろしくお願いいたします。

的場 [A]：少し定性的になりますけれども、ダイキンが持っております在庫の水準は下がっております。これは空調事業で生産調整をしていることによるものです。

地域別に申し上げますと、米国とヨーロッパの在庫状況が今非常に厳しいところでございまして、他の地域については、特段この四半期の間で大きな変動はありません。

米国における住宅用ユニタリーの流通在庫は、ほぼ正常化したか、若干高いかというレベルです。メーカーの在庫につきましては、R410A 機の引き合いが非常に強いこともありまして、適正な水準になっています。R410A 機に限って言うと、むしろ品不足になっているような状況です。

ヨーロッパは、3 月末時点でも非常に高い在庫水準でしたけれども、そこから大きく変化していません。ヒートポンプ暖房に関して申し上げますと、末端の需要がまだ回復しておらず、流通在庫も高止まりしており、メーカーの持っている在庫も高水準という状況です。生産調整を強めにかけておりますけれども、メーカーの在庫が減ってくるのはもう少し時間がかかるような状況でございます。

井原 [Q]：ヨーロッパのヒートポンプ暖房需要はすぐ戻らないと思いますけれども、家庭用エアコンの在庫水準は、年度末くらいには一旦の正常化を見ていらっしゃいますか。

的場 [A]：そうですね。ヨーロッパのルームエアコンに関しましては、第 1 クォーターは対前年マイナスで計画も下回っておりますけれども、ある程度販売は回復してきており、第 2 クォーターに挽回していこうというところです。ルームエアコンも生産調整は続けておりますので、今おっしゃっていただきましたように、年度末には標準よりも少し高いくらいのレベル、正常化と言えるレベルのところまで引き下げたいと考えております。

阪本 [M]：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。

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

マクドナルド [Q]：8 ページの北米のアプライド事業についてです。アプライドの売上が、現地通貨ベースで前年比 43%増。結構良いですが、計画に比べていかがですかということがまず 1 点目です。2 点目は、その伸びの内訳はありますか。台数や売価、ミックス、M & A、この辺りの数字を教えてください。

宮住 [A]：米州のアプライドについてはかなり計画を上回って推移しています。いわゆる熱源側で機器がしっかりと売れていることで強い数字が出てきていると考えています。今までマッケイの熱源側の販売はどうしても弱かった、そこが足を引っ張っているという状況が過去はあったのですが、ようやくその部分が売れ出してきて、ストックベースも増えていることで、アプライドの北米が強くなっているということです。

マクドナルド [Q]：DNA の増収分の内訳のような、売価、台数、製品構成、M & A などのブレイクダウンはないですか。アプライドで 43%アップしている部分の内訳です。

宮住 [A]：そのブレイクダウンはございません。

マクドナルド [Q]：継続性はどうですか。

宮住 [A]：アプライドについては、この状況が続くと見ております。

マクドナルド [Q]：数カ月前に、DAA の売上の中でデータセンター向けの割合が 10%で、受注ベースでは 30%くらいになっていると聞いた覚えがあるのですが、今 DAA のデータセンター関連の構成や売上、受注はどう変わりましたか。

的場 [A]：ダイキンアプライドアメリカのアプライド事業に関して言いますと、データセンター向けに関しては、熱源機器と、あと室内機、いわゆる 2 次側の機器がともに 150%以上の伸び率になっておりまして、売上の構成は、アメリカ全体の事業の中でいうと 10%前後に今なっております。

マクドナルド [Q]：ではあまり変わらないですね。

的場 [A]：そうですね。伸びてはおりますけれども。

マクドナルド [Q]：あと化学事業で、中国の現地通貨ベースでの化学事業の伸びが結構良かったのですが、その背景を教えてください。

的場 [A]：こちらは製品で申し上げますと、撥水撥油剤になります。衣料やカーペット向けの撥水剤といったところで、機能性が評価されて、まとまった受注がありました。ですので、一時的な要因によるものと考えております。

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@scriptsasias.com



マクドナルド [Q]：今までは撥水撥油剤についてはアメリカでの話が多く、中国はあまり聞いたことがないのですが。

的場 [A]：これは製品の競争力によるもので、現地メーカーに対して当社は機能性で評価をいただき、大きな受注があったということでございます。

阪本 [M]：BofA 証券の堀田様、お願いいたします。

堀田 [Q]：まず中国です。中国の市場の話やデータを見ていますと、4 月が良くて、5 月スローダウンして、6 月にかけて需要が下がっているように見えるのですけれども、御社から見ても 4、5、6 月にかけてはトーンダウンしているような感じはありましたか。

宮住 [A]：中国につきましては、今おっしゃった通り 6 月、7 月に入って、かなり厳しい数字になってきているとは現地から聞いております。市場環境がかなり厳しくなっているのが足元の状況であります。

堀田 [Q]：2 点目は米州です。先ほどの話では R410A 機をこれから増産して販売していくということだったのですが、北米の需要は季節性があって、今売っていなければおそらく間に合わないと思います。なので、そこに間に合うのかということがまず一つ目です。それから、そこに関連して、8 月から R32 機を売る予定で R32 機の在庫をためていたと思うので、この戦略の方向転換により R32 機の在庫が余ってしまうリスクがあるのか、教えてください。

的場 [A]：ユニタリーの事業に関しましては、上期 9 月までに需要が偏っている商品ですので、ご指摘の通りです。ただ、今年につきましては、冷媒の規制が来年の 1 月からで、旧型の冷媒機は年内しか生産できないということで、駆け込み需要が年内は継続するのではないかと見ており、増産を決めたということでございます。

年間の計画は見直していないということで、R32 への切り替えも、来期をにらんで元々 8 月から進めていく予定でしたが、これは計画通り進めていきます。ただ、今年度の R410A 機と R32 機のトータルのユニタリーの販売台数は現計画を据え置く方針ですので、当初よりも R32 機のボリュームは落ちることにはなるかと思います。

堀田 [Q]：R410A 機を増産する分、R32 機の在庫が余るリスクはないのですか。

的場 [A]：そうですね。R32 機の投入自体は既にしてしておりますが、主力機種に本格的に切り替えていくのは元々 8 月からの予定でしたので、生産についてもまだこれからという部分があったということです。

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@scriptsasia.com



阪本 [M]：ジェフリーズ証券の福原様、お願いいたします。

福原 [Q]：1 点目の質問です。アメリカではシェアダウンという言葉がございました。このシェアダウンによる、新冷媒機への買い替え需要へのリスクはどう考えていらっしゃいますか。

宮住 [A]：買い替え需要に対してのリスクは、特に想定しておりません。R410A 機の供給力が当社の場合少し弱かったことが、シェアダウンの理由です。

福原 [Q]：新しい冷媒に変えることによって、消費者が御社の製品の性能の高さを評価して御社の製品を買うというトレンドが、今後も期待できますでしょうか。

宮住 [A]：はい。R32 機への置き換えにより、需要を取り込めるとは想定しております。

福原 [Q]：二つ目の質問です。3 カ月前に営業利益の年間計画を 4,250 億とされていましたが、3 カ月経って、1 クォーターでは為替の貯金もあったのですが、その社内計画に対する見方は特に変化ありませんでしたでしょうか。

宮住 [A]：はい。年間で、今 4,250 億で計画を据え置いているわけですがけれども、今市場の環境、需要の動向、アメリカのマクロ経済動向を踏まえると、正直なかなか不透明感が強く、もう少し状況を見て数字を考えていこうと社内では議論しています。

阪本 [M]：大和証券の田井様、お願いいたします。

田井 [Q]：R410A の規制の話について、輸入規制は確 coming 来年の 1 月からですが、現地生産分の規制は 26 年からではなかったでしょうか。つまり R410A 機と R32 機の併売という状況はあと 1 年半続くのではないかと思います。冷媒規制のスケジュールについて、ご教示いただきたいです。

的場 [A]：冷媒の GWP700 以下の規制は 25 年からでして、ご指摘いただきました 26 年からというのは大型機器に関する冷媒規制です。ダクトレスでいいますと VRV のような冷媒の充填量の大きい商品については、26 年からの規制になっております。

田井 [Q]：小型機器に関しては、輸入規制は 25 年から始まり、現地生産は 26 年まで可能と思っていたのですが、それは認識間違いで、小型機器は 25 年から現地生産分も含めて全部禁止ということですか。

的場 [A]：そうですね。小型機器についても生産は年内までという規制です。

阪本 [M]：以上でご質問は終わらせていただきます。

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@scriptsasia.com



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。

[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@scriptsasias.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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