



2025年3月期 決算説明資料

2025年5月8日

I. 2025年3月期決算概要 P. 3

II. 2026年3月期業績計画 P. 8

III. 事業/地域別概況 P. 15

IV. 株主還元 P. 23

《補足データ》

I. 2025年3月期決算概要 全社実績

売上高、営業利益とも前年度を上回り、過去最高業績を更新。

事業環境が厳しいなか、需要が好調な地域・事業で販売を伸ばすとともに、カーボンニュートラルやエネルギーソリューションを切り口とした商品・サービスの提案強化、戦略的売価施策の推進、トータルコストダウンの徹底に努めた。

- ✓ 空調事業：米州で住宅用ユニタリーのシェア挽回が遅れたことに加え、欧州でもヒートポンプ暖房の需要減少の影響を受けたなか、アプライド、業務用空調など需要が好調な事業や、インド・日本など好調な地域で販売を拡大。為替影響を除く実質ベースで増収増益を確保。
- ✓ 化学事業：化成品の販売拡大につとめたが、半導体向けの需要減速や自動車・LAN電線向けの需要回復遅れの影響を受け、減益。

(億円)	2023年度		2024年度		前年度比
	実績	計画	実績		
売上高	43,953	47,700	47,523		108%
営業利益	3,921	4,280	4,017		102%
(利益率)	(8.9%)	(9.0%)	(8.5%)		
経常利益	3,545	3,920	3,664		103%
(利益率)	(8.1%)	(8.2%)	(7.7%)		
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,603	2,670	2,648		102%
(利益率)	(5.9%)	(5.6%)	(5.6%)		

為替影響 (対前年度)

売上高 +1,650億円
営業利益 +130億円

為替影響除く前年度比

売上高 104%
営業利益 99%

USドル/円	¥145	¥153
ユーロ/円	¥157	¥164
中国元/円	¥20.1	¥21.1

事業セグメント別実績

(億円)		2023年度	2024年度		
		実績	計画	実績	前年度比
全社	売上高	43,953	47,700	47,523	108%
	営業利益 (利益率)	3,921 (8.9%)	4,280 (9.0%)	4,017 (8.5%)	102%
空調	売上高	40,288	43,920	43,845	109%
	営業利益 (利益率)	3,333 (8.3%)	3,710 (8.4%)	3,510 (8.0%)	105%
化学	売上高	2,639	2,780	2,630	100%
	営業利益 (利益率)	515 (19.5%)	520 (18.7%)	461 (17.5%)	90%
その他	売上高	1,026	1,000	1,048	102%
	営業利益 (利益率)	73 (7.2%)	50 (5.0%)	45 (4.3%)	62%

※冷凍・冷蔵事業、フィルタ事業は空調事業に含む。

連結損益計算書

(億円)	2023年度	2024年度	利益影響額
	<u>110</u>	<u>108</u>	
売上高	43,953	47,523	+3,570
売上原価	28,856 (65.7%)	31,256 (65.8%)	▲2,400
粗利益	15,097 (34.3%)	16,267 (34.2%)	+1,170
販売費及び一般管理費	11,175 (25.4%)	12,250 (25.8%)	※1 ▲1,075
営業利益	3,921 (8.9%)	4,017 (8.5%)	+95
営業外損益	▲376	▲352	※2 +24
経常利益	3,545 (8.1%)	3,664 (7.7%)	+120
特別損益	308	96	※3 ▲212
税金等調整前当期純利益	3,853 (8.8%)	3,761 (7.9%)	▲92
法人税等	1,155	1,006	+148
税負担率	30.0%	26.8%	
非支配株主に帰属する 当期純利益	95	107	▲12
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,603 (5.9%)	2,648 (5.6%)	+44

()内は対売上高比率

※1 販管費の主な増減内訳

研究開発費	▲119
製品発送費	▲54
販売・広告宣伝費	▲38

※2 営業外損益の主な増減内訳

為替差損益	▲81 (▲11→▲92)
受取利息	+40 (161→201)
支払利息	+19 (449→430)
インフレ会計調整額	+35 (▲125→▲90)
〔トルコのインフレ会計適用に伴う調整額〕	

※3 特別損益の主な増減内訳

投資有価証券売却益	▲341 (463→122)
減損損失	+122 (122→0)

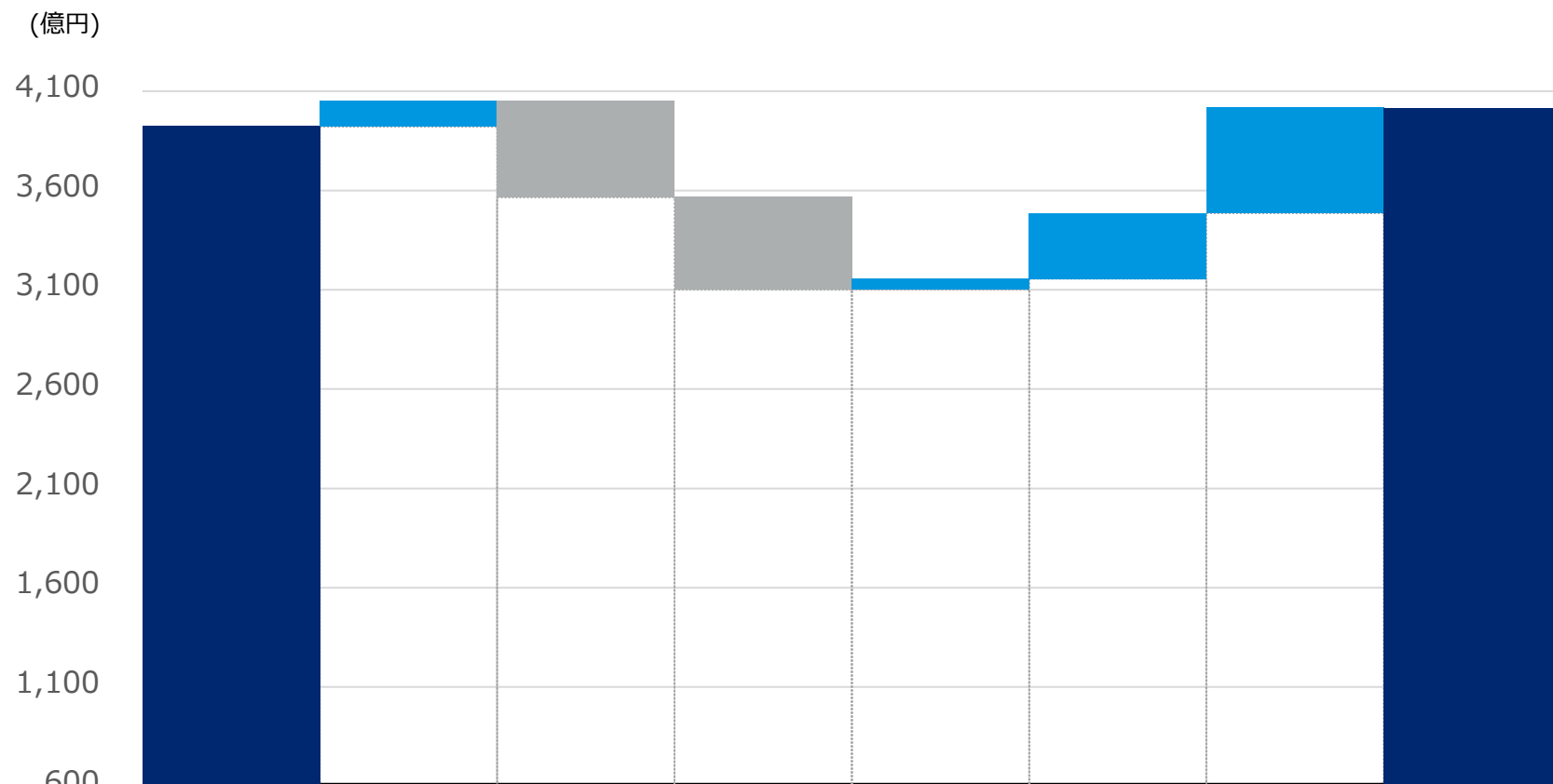
連結貸借対照表

(億円)	2024/3末		2025/3末		増減		2024/3末		2025/3末		増減
手元資金		7,380		8,027	+647	仕入債務		3,260		3,622	+361
売上債権	68日	8,153	66日	8,565	+412	有利子負債		9,682		9,869	+187
棚卸資産	87日	10,477	81日	10,529	+51	(有利子負債比率)		(19.8%)		(19.2%)	
固定資産		18,187		19,172	+985	その他		8,987		9,177	+190
投資有価証券		1,719		1,600	▲118	負債計		21,929		22,667	+738
その他		2,887		3,441	+555	自己資本計		26,375		28,013	+1,637
						(自己資本比率)		(54.0%)		(54.6%)	
						新株予約権		38		42	+4
						非支配株主持分		460		612	+152
						純資産計		26,873		28,667	+1,794
資産合計		48,802		51,334	+2,532	負債・純資産計		48,802		51,334	+2,532

有利子負債の明細

	2024/3末	2025/3末	増減
短期借入金	3,632	2,946	▲686
CP	504	296	▲209
社債	1,400	1,900	+500
長期借入金	2,584	2,981	+397
リース債務	1,562	1,746	+184
合計	9,682	9,869	+187

営業利益増減分析-実績の対前年度比



	2023年度 実績	為替	原材料 (物流費含む)	固定費ほか	拡販	売価	コストダウン	2024年度 実績
計	3,921	+130	▲485	▲465	+55	+330	+530	4,017
空調	3,333	+113	▲447	▲387	+67	+314	+517	3,510
化学	515	+20	▲38	▲70	+12	+12	+10	461
その他	74	▲3	-	▲8	▲24	+4	+3	46

Ⅱ. 2026年3月期業績計画 全社業績計画

米国住宅市場の低迷、欧州ヒートポンプ暖房需要の回復遅れ、中国不動産不況の長期化など、厳しい事業環境が続くなか、増収増益基調を維持。

競争力・収益力を一段と強化し、過去最高業績の更新をめざす。

空調事業で、米国・欧州での販売力強化、アプライド・業務用ソリューション事業のさらなる強化、インドなど好調な地域での拡販に注力。戦略的売価施策とシェアアップの両立、グローバルでのトータルコストダウンにより、コストアップ（調達部品の高騰、人件費の上昇、米国の関税措置など）のマイナス影響を極小化する。

米国の関税措置による直接影響は、価格転嫁とコストダウンで吸収する計画。（詳細後述）

経営トップ直轄のプロジェクトとして、全社横断の6テーマ（販売力・営業力強化、差別化商品の投入加速、米国関税への対応を含むサプライチェーン強化、コストダウンなど）をグローバルで推進。事業体質の強化に取り組み、短期で成果を創出することで収益性を改善。

(億円)	2024年度実績			2025年度計画					
	上期	下期	年間	上期	前年度比	下期	前年度比	年間	前年度比
売上高	24,931	22,593	47,523	24,700	99%	23,700	105%	48,400	102%
営業利益 (利益率)	2,466 (9.9%)	1,551 (6.9%)	4,017 (8.5%)	2,470 (10.0%)	100%	1,880 (7.9%)	121%	4,350 (9.0%)	108%
経常利益 (利益率)	2,242 (9.0%)	1,422 (6.3%)	3,664 (7.7%)	2,310 (9.4%)	103%	1,740 (7.3%)	122%	4,050 (8.4%)	111%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	1,517 (6.1%)	1,131 (5.0%)	2,648 (5.6%)	1,520 (6.2%)	100%	1,200 (5.1%)	106%	2,720 (5.6%)	103%

為替影響（対前年度）

売上高 ▲2,700億円
営業利益 ▲370億円

為替影響除く前年度比

売上高 108%
営業利益 118%

USドル/円	¥153	¥152	¥153					¥140
ユーロ/円	¥166	¥162	¥164					¥160
中国元/円	¥21.2	¥21.1	¥21.1					¥19.5

事業セグメント別業績計画

(億円)		2024年度	2025年度	
		実績	計画	前年度比
全社	売上高	47,523	48,400	102%
	営業利益 (利益率)	4,017 (8.5%)	4,350 (9.0%)	108%
空調	売上高	43,845	44,550	102%
	営業利益 (利益率)	3,510 (8.0%)	3,830 (8.6%)	109%
化学	売上高	2,630	2,800	106%
	営業利益 (利益率)	461 (17.5%)	470 (16.8%)	102%
その他	売上高	1,048	1,050	100%
	営業利益 (利益率)	45 (4.3%)	50 (4.8%)	110%

米国関税措置が及ぼす影響① 直接影響

2026年3月期業績計画の関税影響について、**営業利益への影響額として約470億円(※)を見込む**。本影響は、価格転嫁とコストダウンで吸収する。なお、メキシコ工場生産の完成品については、USMCAの基準を満たしているため対象外。

※すでに発効されている関税を反映

- ✓ 中国(20%)・メキシコ(25%)・カナダ(25%)に対する関税と、鉄・アルミに対する関税(25%)
- ✓ 全輸入品に対する一律10%の相互関税 (ただし、中国の相互関税は125%)
- ✓ 中国・カナダによる報復関税

計画に織り込み済み

① DNA社

- ✓ 完成品輸入の影響：日本・アジア・欧州から輸入しているFit・RA・SKY・VRV
- ✓ 米国生産品への影響：中国・アジアから輸入している部品。なお、R32については、米国生産の冷媒を購入しているため、影響なし

② DAA社

- ✓ 完成品輸入の影響：日本から輸入しているアプライド機器
- ✓ 米国生産品への影響：アジアから輸入している部品

③ 化学事業、油機事業：日本・中国・欧州・アジアから輸入している商材

米国関税措置が及ぼす影響② 間接影響

関税措置の間接影響による景気減速リスクは見通し難く、計画には織り込んでいない。複数のシナリオを想定した構えをとり、事業環境の変化に迅速に手を打つ。

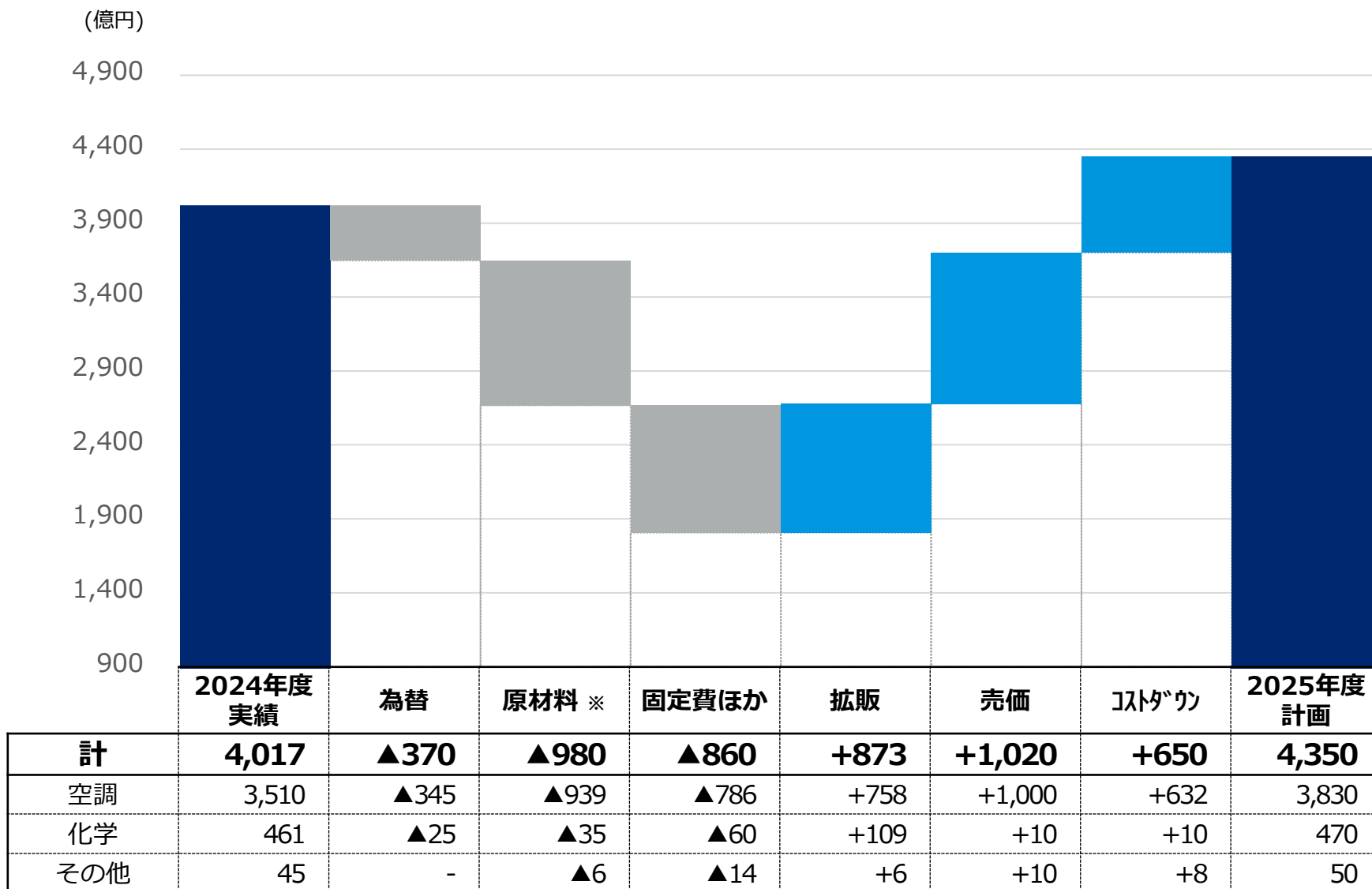
今後想定されるリスク

- ✓ 報復関税など関税政策の変更
- ✓ グローバルサプライチェーンの寸断による経済成長の鈍化
- ✓ 製品価格上昇による消費者の購買意欲の減退
- ✓ 企業の設備投資の手控え

グローバルでの景気減速リスクに対する構え

- ✓ 商品開発の加速・前倒し、主力商品の改良
- ✓ 差別化商品の追加増販
- ✓ 好調な地域/事業など成長分野を見極めたリソースのシフト
- ✓ 全社横断6テーマの成果創出
- ✓ 先行投資の抜本的な見直し
- ✓ 緊急的な経費削減

営業利益増減分析-年間計画の対前年度比



※米国関税による直接影響▲470億、物流費を含む

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		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度		2025年度計画	
	日本	100%	4,960	106%	5,239	106%	5,530	106%	5,887	110%	6,465	102%
欧州	104%	3,945	131%	5,187	127%	6,574	101%	6,666	107%	7,146	102%	7,300
中国	107%	3,277	130%	4,247	101%	4,301	107%	4,588	93%	4,281	93%	4,000
米州	96%	6,748	132%	8,898	150%	13,346	118%	15,759	111%	17,434	104%	18,100
アジア	84%	2,478	118%	2,935	141%	4,147	110%	4,552	118%	5,371	105%	5,650
オセアニア	108%	795	131%	1,045	123%	1,286	105%	1,348	109%	1,470	92%	1,350
中近東	94%	448	135%	607	160%	970	138%	1,339	113%	1,513	93%	1,400
アフリカ	105%	87	145%	126	113%	143	105%	150	111%	167	90%	150
計	98%	22,738	124%	28,285	128%	36,298	111%	40,288	109%	43,845	102%	44,550
海外売上高比		78%		81%		85%		85%		85%		85%
USドル/円		¥106		¥112		¥135		¥145		¥153		¥140
ユーロ/円		¥124		¥131		¥141		¥157		¥164		¥160
中国元/円		¥15.7		¥17.5		¥19.8		¥20.1		¥21.1		¥19.5

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		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度		2025年度計画	
	比率	売上高	比率	売上高	比率	売上高	比率	売上高	比率	売上高	比率	売上高
日本	84%	423	138%	584	120%	701	104%	726	99%	718	99%	710
米州	81%	356	116%	412	144%	593	82%	484	85%	413	116%	480
中国	120%	405	126%	512	109%	558	99%	554	115%	637	104%	660
アジア	90%	230	118%	270	128%	346	105%	364	96%	349	132%	460
欧州	88%	220	152%	335	126%	424	118%	499	100%	500	98%	490
その他	66%	8	130%	11	118%	13	88%	11	120%	14	-	-
計	91%	1,642	129%	2,124	124%	2,634	100%	2,639	100%	2,630	106%	2,800
海外売上高比		74%		72%		73%		72%		73%		75%
USドル/円		¥106		¥112		¥135		¥145		¥153		¥140
ユーロ/円		¥124		¥131		¥141		¥157		¥164		¥160
中国元/円		¥15.7		¥17.5		¥19.8		¥20.1		¥21.1		¥19.5

Ⅲ. 事業/地域別概況-空調事業 日本

24年度概況

住宅用の業界需要は、全国的に平均気温が高かったこと、賃金改善により消費マインドが回復したことで、前年度を上回った。業務用の業界需要は、大規模な再開発やオフィスビル・商業施設の新設・改修などの設備投資が増加し、前年度を上回った。

当社は、高付加価値商品の拡販に加え、売価施策の効果もあり、売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用：電気料金の上昇やエアコン使用時間が大幅に増えたことを背景に、省エネ性が高い『うるさらX』のユーザー提案を強化。
- ✓ 業務用：高い省エネ性と優れた施工性を併せ持つ「FIVE STAR ZEAS」、小容量個別空調ニーズに対応する「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。

25年度計画

住宅用：『うるさらX』など高付加価値商品のユーザー提案に注力。ハウスメーカーや工務店などへの住宅設備システムのスペックイン活動を強化。

業務用：「FIVESTAR ZEAS」など高付加価値商品の販売拡大に加え、ビル・工場の省エネ提案などソリューション事業にも注力し、シェアアップをめざす。また、R32を採用したVRVの商品ラインアップ拡充、提案営業の強化により、R32機の市場浸透を図る。

前年度比 (台数ベース)	2024年度		2025年度	
	業界	当社	業界	当社
住宅用	107%	101%	96%	101%
業務用	106%	104%	97%	101%
アプライド	106%	121%	95%	96%

※アプライドは売上高ベース

24年度概況

冷媒のGWP値規制の変更による製品切り替えに伴い、現行冷媒機（R410A機）の在庫を確保する動きが強まり、住宅用の業界需要が急増した。当社は、新冷媒機（R32機）への切り替えを他社に先駆けて準備していたため、R410A機のニーズに対応できず、顧客離れを起し、住宅用ユニタリーの販売は減少した。アプライドで大きく拡販したことで、売上高は前年度を上回った。

- ✓ 住宅用ユニタリー：R410A機の緊急増産とR32機の販売を早期に立ち上げることでシエア挽回につとめた。顧客の取り戻し（ウィンバック）が遅れたことにより、前年度を下回った。環境プレミアム商品「Fit」は、販売店の開発・支援に注力したことにより、販売が大きく伸長した。
- ✓ ダクトレス：RA/SKYは全国卸、レップでの販売が好調に推移したことにより、販売が伸長。VRVでは、販売店への技術サポートやトレーニングなどの支援による販売力強化につとめた。
- ✓ アプライド：生産能力の増強に加え、需要が堅調なデータセンター・製造業を中心に機器の販売が伸長。計装・エンジニアリング会社を活用してソリューション事業でも販売を拡大し、売上高は前年度を大きく上回った。

25年度計画

住宅用ユニタリー：ウィンバック、既存販売店の支援、新規販売店の開発を通じて、R32機の優位性を流通に浸透させ、販売拡大とシエアの挽回を図る。R410A機は、きめ細かな販売管理で販売を拡大。「Fit」は、ラインアップを拡充し、販売店の開発・育成に注力。

ダクトレス：新規販売店の開拓や、既存販売店の育成により、ダクトレスを取り扱える販売網を拡充。また、R32機のラインアップ拡充により、販売拡大をめざす。

アプライド：需要が堅調なデータセンター向けに、買収した会社の新工場（2025年6月稼働予定）を活用し、機器を拡販するとともに、サービス網やサービスメニューの拡充により、ソリューション事業を拡大。

前年度比 (台数ベース)		2024年度	2025年度	
		当社	需要	当社
住宅用ユニタリー		92%	93%	111%
ダクトレス	RA/SKY	108%	123%	138%
	VRV	99%	93%	101%
アプライド		127%	116%	116%

※アプライドは売上高（現地通貨）ベース

24年度概況

不動産市況の悪化、消費の冷え込みなど厳しい事業環境が続き、売上高は前年度を下回った。当社は、PROSHOPへの支援やカスタマーセンター、ライブコマースの強化などユーザーへの直接販売に資源を集中。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：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・空気質センサーなどのシステム商品の販売に加え、IoTやデータ分析を活用し、顧客ごとのライフスタイルに合わせた最適な空気質を提案する住宅用ソリューションを強化。
- ✓ 業務用：カーボンニュートラル政策の推進による政府物件、工場、グリーンビルなどの市場の伸びを受け、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：保守・メンテナンスなどサービス事業の強化につとめたが、製造業を中心に投資控えの影響を受けた。

25年度計画

住宅用：新築住宅市場に加えて、拡大するリフォーム・中古住宅市場に注力。住宅用ソリューションの強化により、高い収益性を維持する。ハードとソフトを融合し、シーンごとに最適な空気を提供する新たなシステム商品を市場に投入。顧客に新たな空気価値を提案する。

業務用：ビル・工場・政府物件など、カーボンニュートラルを背景に需要が拡大する市場で、省エネを切り口とした提案販売に注力。

前年度比 (現地通貨ベース)	2024年度	2025年度	
	当社	需要	当社
住宅用	92%	95%	103%
業務用	89%	95%	103%
アプライド	82%	91%	102%

空調事業-欧州・中近東・アフリカ

24年度概況

地域全体の売上高は、前年度を上回った。

欧州は、ヒートポンプ暖房の需要は回復遅れが継続したが、当社は、住宅用・業務用の販売に注力したことにより、売上高は前年度を上回った。中近東は、トルコで住宅用の販売が拡大したことに加え、サウジアラビアでも業務用の販売が伸び、売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用：フランス・スペインなどで販売が落ち込んだが、イタリア・中欧で販売店開発に注力。
- ✓ 業務用：ホテル・レストラン向けなど需要が堅調な市場で販売を拡大。
- ✓ H/P暖房：ドイツ・フランスでは、補助金制度の縮小による需要減少に底打ちの兆しがみられるが、買い控えは継続。当社は、販売店開発や補助金申請支援などの販売力強化に注力。イギリスでは、サービス会社の買取による販売力強化に加え、補助金制度の強化や燃烧式暖房の禁止の動きもあり、販売が拡大。
- ✓ 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。

25年度計画

住宅用：販売店支援の強化によりミドル・ハイエンドゾーンの販売を拡大し、シェアアップをめざす。ボリュームゾーン向けでも新商品を投入。

業務用：需要が見込めるホテル・レストラン市場で、環境・省エネを切り口に更新需要の獲得につなげる。

オーナーへの直接提案を強化し、サービスメニューの拡充やエネルギーマネジメント支援により、ソリューション事業の拡大をめざす。

H/P暖房：空調販売ルートの活用を加速し、拡販をめざす。ドイツでは、販売店開発により、急拡大するR290機の需要を捉え、シェアアップをめざす。イギリスでは、燃烧式暖房の禁止の動きを追い風に拡販につとめる。

アプライド：データセンターなど需要が堅調な市場を見極め、販売を拡大。

冷凍・冷蔵事業：CO2冷媒を採用したショーケースなど、環境対応商品のソリューション提案を強化。

前年度比 (台数ベース)		2024年度 当社	2025年度	
			需要	当社
住宅用		104%	101%	107%
業務用	SKY	98%	100%	105%
	VRV	106%	103%	110%
H/P暖房		89%	98%	131%
アプライド		106%	103%	113%
冷凍・冷蔵		139%	103%	122%

※住宅用、業務用、H/P暖房、冷凍・冷蔵は欧州のみ

※アプライド、冷凍・冷蔵は売上高(現地通貨)ベース

空調事業-アジア・オセアニア

24年度概況

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・支援につとめたこと、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。販売店や消費者への販売施策を展開し、オーストラリア、ベトナムなどで販売を拡大。
- ✓ 業務用：販売店の開発・支援や、ソリューション提案の強化により、小口案件を着実に受注につなげ、販売を拡大。
- ✓ 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。

売上高上位国の対前年度比（現地通貨ベース）

オーストラリア：105% インド：126% ベトナム：107%
マレーシア：107% インドネシア：107% タイ：99%

25年度計画

住宅用：インドでは、地方都市での販売網拡充、商品・サービスの高付加価値化、生産能力増強により拡販につなげる。アセアン地域では、インドネシア・マレーシアなどインバータ普及率の低い国で、コスト競争力の高いインバータ機の販売を促進。また、富裕層や若年層のニーズに対応した商品開発と販売戦略を展開し顧客層の拡大を図る。

業務用：ビルオーナーへの直接提案、新商品の投入により拡販をめざす。省エネ、IAQ、保守・メンテナンスなど付加価値の高いソリューション提案を強化。

アプライド：生産能力の増強に加え、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。

前年度比 (台数ベース)		2024年度	2025年度	
		当社	需要	当社
住宅用		114%	112%	122%
業務用	SKY	109%	111%	118%
	VRV	111%	118%	123%
アプライド		111%	108%	114%

※アプライドは売上高（現地通貨）ベース

化学事業

24年度概況

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

- ✓ フルオロカーボンガス：需要が落ち込む厳しい事業環境のなか、売価維持につとめた。
- ✓ 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：表面防汚コーティング剤や半導体製造プロセス向けエッチング剤の販売を伸ばしたが、撥水撥油剤の需要減少の影響を受けた。

25年度計画

半導体・自動車分野での需要回復遅れが続く、厳しい事業環境。

AI半導体の製造装置向け材料や通信高速化ニーズに対応した電線の被覆材の販売に注力。

また、需要が拡大するデータセンター分野での用途開発を加速。

自動車分野では、EV市場向けにリチウムイオン電池向け正極用バインダー、シール材の販売を強化するとともに、高機能材料の用途開発を加速。

撥剤は、脱プラスチックを背景に紙用途の環境先進商品を拡販。

前年度比 (売上高ベース)	2024年度	2025年度	
	当社	需要	当社
全フッ素化学品	100%	95%	106%
ガス	109%	87%	89%
樹脂・ゴム	99%	95%	104%
化成品ほか	97%	101%	122%

フィルタ事業

24年度概況

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。米国で半導体や製薬などの高収益ビジネスで販売が伸び悩んだこと、欧州で生産性改善のための工場再編を行ったことにより一時的な費用が発生し、収益性が悪化。

- ✓ エアフィルタ：米国は、自前販売店の展開により販売が伸長。欧州は、北欧で省エネ・空気質ニーズを捉え、販売が堅調に推移。アジアでは、半導体市場の回復遅れや価格競争の影響を受け、販売が減少。
- ✓ P&I（※）：油田向け特殊フィルタで、販売地域を拡大し販売が好調に推移したものの、事業体質改善のため不採算事業からの撤退を進めたことにより、売上高は前年度を下回った。

※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

25年度計画

エアフィルタ：米国で、自前販売店での販売の強化により高粗利商品の拡販につとめる。また、日本・アジア・欧州で、半導体・製薬・データセンターなどハイエンド市場で拡販するとともに、生産性改善やコストダウンにも注力し、収益性の向上に取り組む。

P&I：アフターサービスなど好調な事業にリソースをシフトし、事業体質の改善につとめる。集塵機向けでは、営業力強化による新規顧客開拓に注力し拡販を図る。

その他事業

24年度概況

油機事業：建機・産機ともに需要が低迷。建機・車両用は、日本・米国向けの販売が減少。産業機械用は、日本・欧州向けの販売が減少。売上高は前年度を下回った。

特機事業：防衛省向けの受注増加、酸素濃縮装置や低酸素システム（酸素濃度をコントロールすることで高い運動効果を得られる機器）の販売拡大により、売上高は前年度を上回った。

電子システム事業：設計・開発分野向けデータベースシステムの販売が減少し、売上高は前年度を下回った。

25年度計画

油機事業：環境規制強化やカーボンニュートラルなどの環境変化に対し、省エネ性の高いハイブリッド機器の拡販をめざす。

特機事業：酸素濃縮装置で拡販、シェアアップをめざすとともに、低酸素システムでフィットネス市場など新たな販売先を開拓。

電子システム事業：製造業のR&D支援、建設業向けでのソリューション提案を強化。

IV. 株主還元

- ✓ 期末配当は、売上高・営業利益が過去最高となったことから、現公表から10円増額の145円を予定。すでに実施済みの中間配当185円（創業100周年記念配当50円含む）と合わせて、年間配当金は330円を予定。
- ✓ 次期配当については、年間330円（中間165円、期末165円）を予定。

【配当方針について】

安定的かつ継続的に配当を実施していくことを基本に、連結純資産配当率（DOE）3.0%を維持するよう努めるとともに、連結配当性向についてもさらに高い水準をめざし、株主還元の一層の充実を図る。

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (案)	2025年度 (予想)
1株当たり 配当金	中間	80円	90円	100円	120円	185円	165円
	年間	160円	200円	240円	250円	330円	330円
1株当たり 当期純利益	上期	289.2円	475.3円	534.3円	522.7円	518.0円	519.1円
	年間	534.0円	743.9円	880.6円	889.2円	904.3円	929.0円
(参考)	DOEの推移	3.0%	3.2%	3.3%	3.0%	3.6%	3.3%

《補足データ》 為替前提

為替レート

	2023年度実績			2024年度実績			2025度 計画
	上期	下期	年間	上期	下期	年間	
USドル	141円	148円	145円	153円	152円	153円	140円
ユーロ	153円	161円	157円	166円	162円	164円	160円
中国元	19.8円	20.5円	20.1円	21.2円	21.1円	21.1円	19.5円
タイバーツ	4.1円	4.2円	4.1円	4.3円	4.5円	4.4円	4.2円
豪ドル	93円	97円	95円	101円	98円	99円	90円

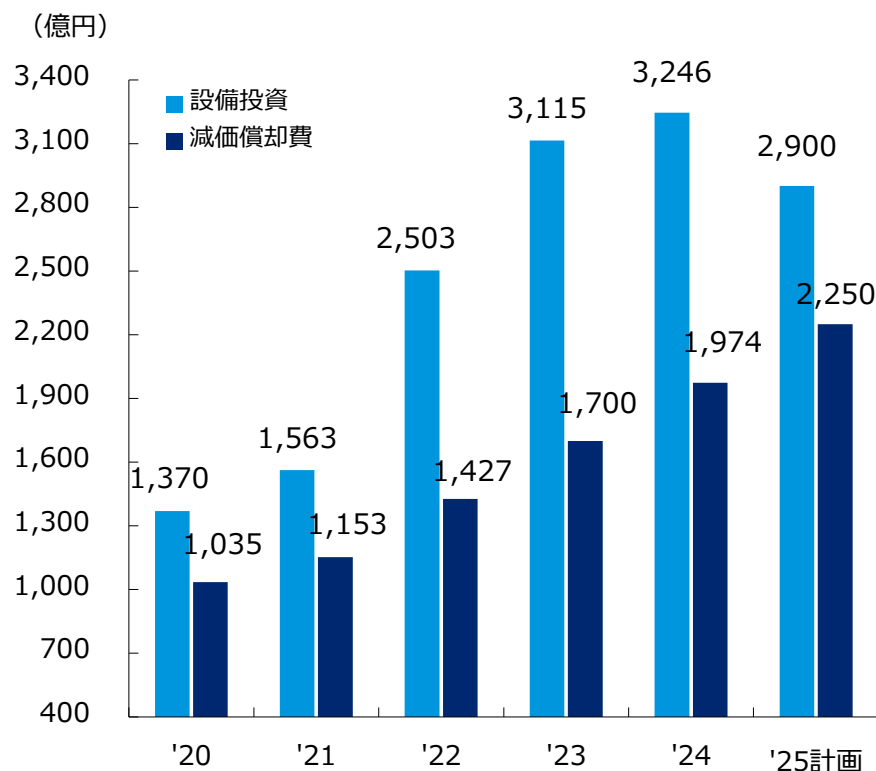
為替感応度（1円の変動による営業利益への影響）

	2025年度計画
USドル	23億円※
ユーロ	6億円

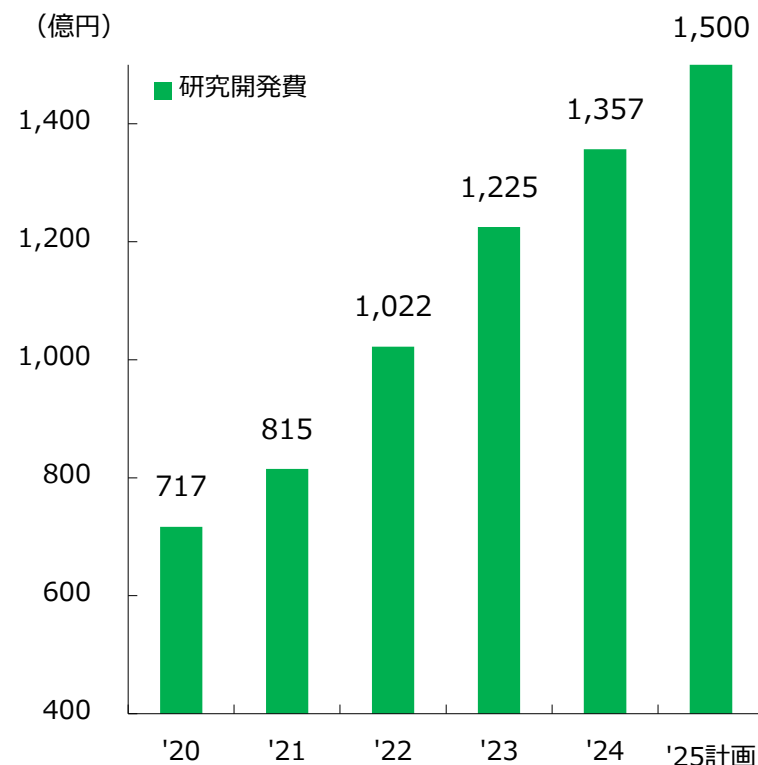
※タイバーツ、中国元、豪ドル等はUSドルと連動して変化することを前提としている。

設備投資・減価償却費・研究開発費

設備投資・減価償却費



研究開発費





予測に関する注意事項

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその確実性・完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願い致します。本資料の見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断により生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。