

**ダイキン工業株式会社 2021年3月期決算
アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答
(2021年5月12日)**

Q：2021年度通期計画の上期/下期のバランスについて。大きく増収増益を織り込んでいる上期に対し、下期は前年度並みの計画だが、この背景は何か。

A：今期は、上期のスタートダッシュが重要だと考えており、このような計画とした。実際に、4月の立ち上がりは好調であり、通期の営業利益計画の2,700億円以上を目指していきたいと考えている。2021年度の7つの重点テーマにスピードを持って取り組むことで、下期でいかに上積みできるかが重要だと考えている。

Q：通期計画の営業利益増減分析について、「原材料」▲650億円の内訳は。

A：▲650億円には、原材料市況の高騰影響▲535億円に加え、物流費の高騰影響が▲115億円含まれている。原材料市況の高騰影響の内訳は、銅▲280億円、アルミ▲50億円、鉄鋼▲110億円、樹脂ほか▲95億円。

Q：原材料市況の高騰影響をどのように価格転嫁していくか。

A：単純に高騰分を価格に転嫁するのではなく、差別化商品のスピーディーな展開や、モデルチェンジにより、戦略的に価格設定をしていきたいと考えている。

Q：世界的に半導体不足が起きているが、その影響は業績計画に織り込まれているか。

A：今期の販売計画に影響を及ぼさないよう、調達だけでなく、代替開発を迅速に行ったことで、既に必要量を確保できている。足元で住宅用空調を中心に販売が好調に推移しているため、計画を上振れることへの構えとして、さらなる部品調達の検討を進めている。

Q：通期計画の営業利益増減分析について、「固定費ほか」がこれまでにない高い水準であるが、従来に比べどのような費用が増加するのか。また、今後もこの水準が続くのか。

A：研究開発費と労務費、先行投資に関わる費用が増加することに加え、前期に新型コロナウイルス感染拡大の影響で大きく自然減となった経常的な経費も、ある程度は通常の水準に戻ることを前提としている。来期以降も、同程度の水準が続く見込みであるが、固定費率が高いという課題意識は持っている。当社は、積極的に人材を強化することで事業成長してきた背景もあり、労務費の割合が大きいため、固定費削減の取り組みとして間接業務の効率化に力を入れていく。

Q：コストダウンの取組みのひとつである、銅からアルミ・ステンレスへの材料置換について、技術面や性能面で問題はないのか。また、どの程度コストダウン効果が見込めるか。

A：銅は、空調機の基幹部品である熱交換器などに使われている重要性の高い素材であるが、市況の乱高下や安定調達の面でリスクが高くなっている。中長期的な課題として取り組む必要があり、2024年度までに、グローバルでの銅使用量を半減したいと考えている。材料置換により起こりうる性能低下を防ぐための技術開発や新たな工法の開発など、多くの課題に集中的に取り組んでいる。具体的なコストダウン効果は試算中であるが、実現すれば大きな利益貢献になると考えている。

Q：各地域の空調事業のシェアに変動はあるか。

A：日本・中国・欧州・東南アジアでシェアアップを実現できた。ただ、米州では、4月に新型コロナウイルス感染症拡大防止のために工場を閉鎖した影響で供給が逼迫し、シェアを落とした。

Q：米州空調事業の中長期的な営業利益率の目標は。

A：さらなる販売拡大と、グッドマン工場での生産性向上により、まずは8%程度に上げていきたい。

Q：2021年度の販売計画に対する足元の進捗は。

A：空調事業は、住宅用を中心に、各地域でコロナ禍以前の2019年度並み、もしくは上回って進捗している。特に、日本や欧州、米州は計画を上回っている。化学事業についても、前年度はコロナウイルスの影響を大きく受けたが、下期以降は徐々に市場が回復しており、4月は過去最高の売上高となった。この勢いを継続していきたい。

以上