



## ダイキン工業株式会社

データセンタ市場における事業戦略説明会

2025年11月27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]	アナリスト説明会
[イベント名]	データセンタ市場における事業戦略説明会
[日程]	2025 年 11 月 27 日
[ページ数]	27
[時間]	9:00 – 9:58 (合計：58 分、登壇：21 分、質疑応答：37 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 常務執行役員 アプライド・ソリューション事業本部 副本部長 (アプライド商品開発担当) 竹内 牧男 (以下、竹内) 執行役員 アプライド・ソリューション事業担当 宮武 正明 (以下、宮武) アプライド・ソリューション事業本部 副本部長 (事業戦略担当) 施 鋒 (以下、施)
[アナリスト名]*	UBS 証券 佐々木 翼 野村證券 前川 健太郎

---

### サポート

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



BofA 証券

シティグループ証券

岡三証券

堀田 賢人

グレース・マクドナルド

諸田 利春

\*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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス [support@scriptsasias.com](mailto:support@scriptsasias.com)



## 登壇

---

**阪本**：ただいまより、ダイキン工業株式会社、データセンタ市場における空調事業戦略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。

まず、本日のメインスピーカー、執行役員、アプライド・ソリューション事業担当、宮武正明。加えて、常務執行役員、アプライド・ソリューション事業本部副本部長（アプライド商品開発担当）、竹内牧男、アプライド・ソリューション事業本部副本部長（事業戦略担当）、施鋒、以上3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、アプライド・ソリューション事業担当役員の宮武より、当社の北米市場におけるデータセンタ市場の事業戦略について、20分程度ご説明させていただきました後、質疑応答の時間とさせていただきます。終了時刻は10時を予定しております。

それでは、宮武執行役員、お願いいたします。

**宮武**：皆様、おはようございます。本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。ダイキン工業株式会社、アプライド・ソリューション事業担当、執行役員の宮武でございます。

それでは、本日の説明会の背景と流れをご説明いたします。

AIをはじめとするデジタル需要の高まりを背景に、データセンタ向け冷却市場は、大きく構造変化を迎えております。当社といたしましても、この領域を中長期の重要な成長ドライバーと位置付けております。

ここ数カ月、北米地域を中心に、データセンタ向けの M&A や試験室、生産拠点への投資について、個別にはプレスリリース等でお知らせしてきましたが、投資家の皆様からは、「全体像をより詳しく知りたい」というお声も頂戴しておりました。

---

### サポート

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



本日は、現時点での当社の大きな方向性を、一度整理してお伝えしたいという位置づけで、この説明会の場を設けさせていただきました。

## 本日の流れ

---

- 北米データセンタ市場の見方と当社の目標
- 冷却ニーズの変化と当社の取組み
- 今後の展望

2

本日の流れとしては、まず、北米データセンタ市場の見方と当社の目標、冷却ニーズの変化と当社のこれまでの取組み、最後に、今後の展望という順番で、お話を進めてまいります。

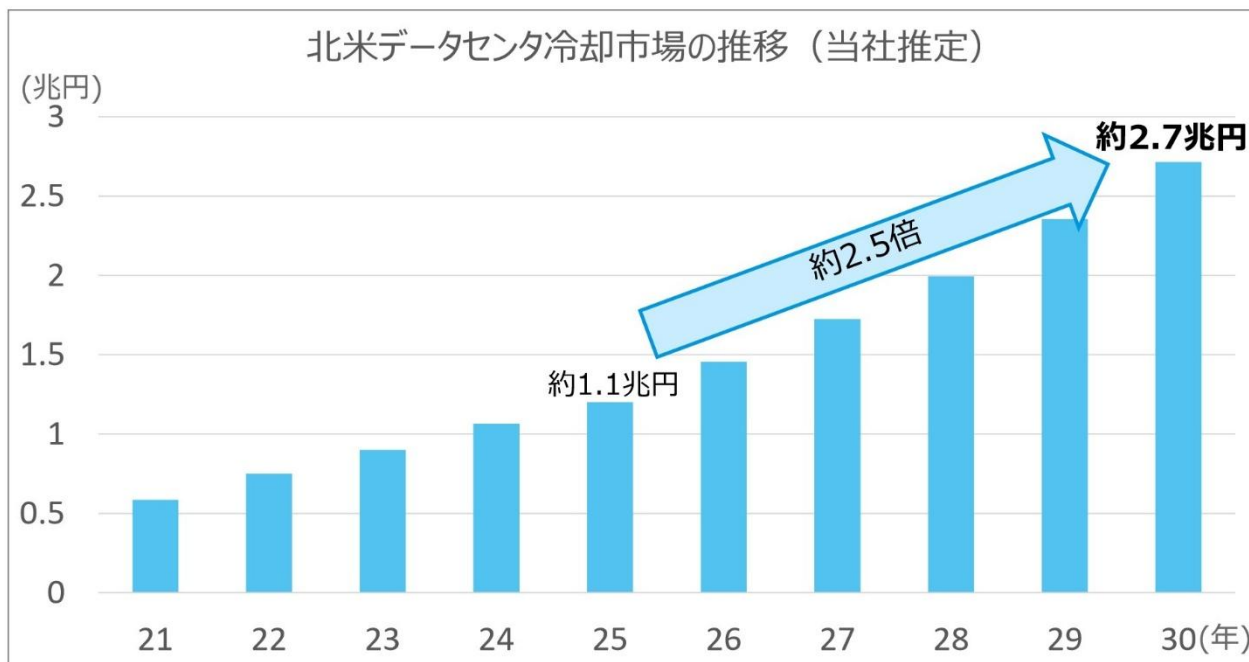
---

### サポート

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



# 北米データセンタ冷却市場の動向と当社の見方



3

まず、北米のデータセンタ冷却市場の動向について申し上げます。

この市場は、2025年時点で約1.1兆円規模、2030年には約2.7兆円規模に拡大すると見込まれており、約2.5倍と非常に力強い成長が続くと予想されます。

背景として、クラウドサービスの拡大やデータ量の急増に伴い、データセンタの新設が増加。さらにはAIサーバー1台当たりの処理負荷が劇的に増大しておりまして、これらの掛け算により、冷却需要は急速に拡大しております。

冷却の重要性は一段と高まり、データセンタ市場の成長と連動して、冷却市場も力強く伸びております。

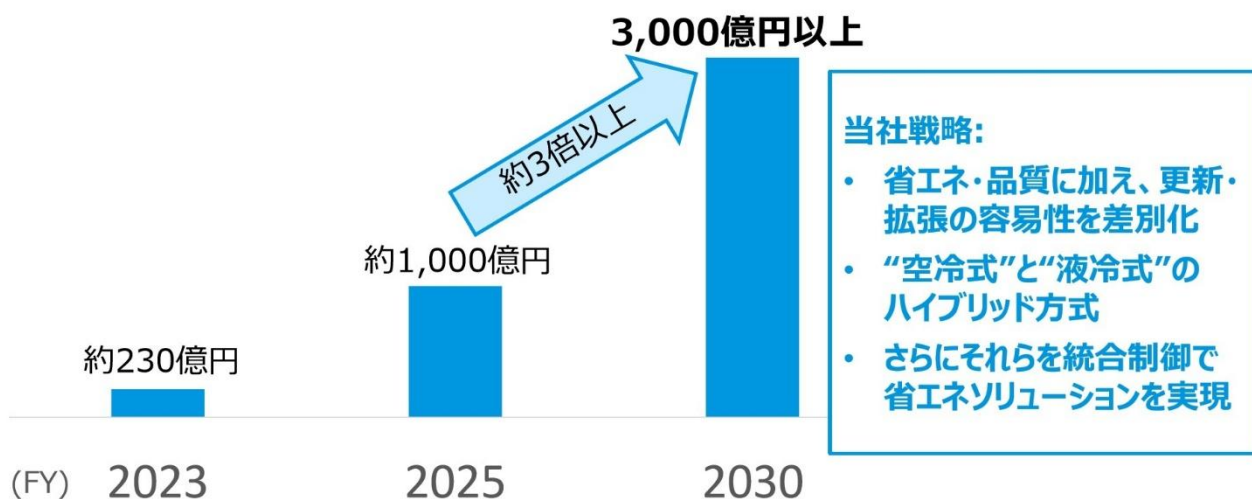
次のスライドでは、こうした市場の成長に対し、当社がどれくらいの事業規模を目指し、どのような方向性で取り組んでいくのかをご説明いたします。

## サポート

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

# 当社の事業計画と戦略

## 北米データセンタ冷却事業（億円）



4

当社の北米のデータセンタ冷却事業は、ここ数年で大きく伸びており、2023年の約230億円から、2025年に約1,000億円の規模に拡大する見通しです。

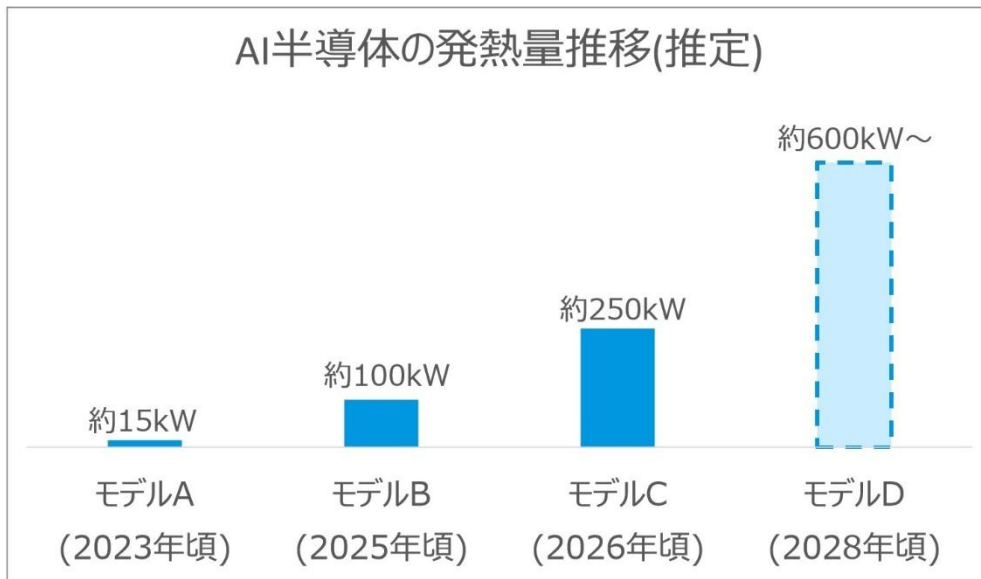
さらに、2030年には、2025年度比で市場成長を上回る約3倍以上、事業規模3,000億円以上を目指します。

事業目標を達成するための戦略として、省エネや品質の差別性に加えて、3年から5年の短期周期で更新されるサーバーラックの更新・拡張の容易性を差別化として、空気で冷却する“空冷式”から冷却液で冷却する“液冷式”までをフルラインアップで取りそろえ、ハイブリッドで最適な冷却能力を提供いたします。さらに、それらを統合制御するシステムまでをパッケージで提供し、圧倒的な省エネソリューションを実現いたします。

### サポート

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

# AI化に伴う発熱増と冷却の重要性



AI処理の高度化で増える発熱は、性能低下や故障の原因に  
➔ 冷却はAIデータセンタの安定運営を支える重要インフラ

5

AI化が進む中で、データセンタでは、より高度で高速な処理が求められ、それに伴って、サーバーに搭載される半導体の発熱も、大きく増加しております。

これらのグラフに示しますとおり、半導体の世代が進むごとに発熱量は急速に上昇し、2023年頃には1ラック当たり15kWだった発熱量は、2025年に100kW、2028年頃には約600kW以上と、大きく増加すると見込まれております。

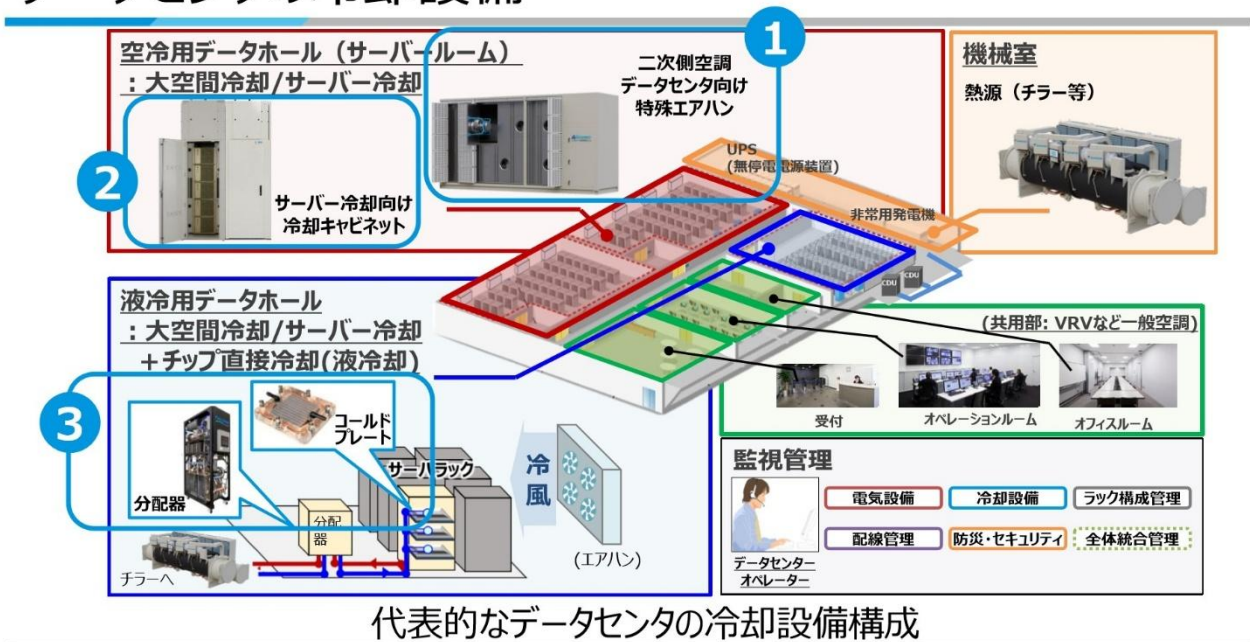
発熱が増えると、サーバー内部で温度が上昇しやすく、性能低下や停止につながるおそれがあります。24時間365日稼働し続けるデータセンタでは、こうしたリスクを確実に抑えることが求められるため、冷却設備は、安定運営を支える最も重要なインフラと位置づけられております。

こうした背景から、データセンタに求められる冷却方式は、多様化・高度化が進んでおり、当社も空調・冷却の技術を組み合わせることで、この変化に確実に対応し、当社独自のソリューションを提案してまいります。

## サポート

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

# データセンタの冷却設備



ここからは、データセンタで実際にどのような冷却方式が使われているのかについてご説明をいたします。

従来のサーバールームでは、壁面に設置された空調設備から冷気を送り、部屋全体を冷却する「①大空間冷却」が一般的で、現在も広く用いられております。

しかし、発熱量の大きい一部のエリアでは、部屋全体を均一に冷やす方式では十分ではなく、ラック単位で個別に冷却する「②サーバー冷却」の重要性が高まっています。

さらに、AI 処理が高度化すると、サーバー内部の発熱量はさらに上昇するため、より確実に熱を取り除く必要が生じます。このため、発熱の大きい半導体に、冷却液が流れる金属板を密着させて冷やす「③チップ直接冷却」が追加導入されるケースが急速に広がり始めております。

このようにデータセンタは、データの蓄積から高度な AI 処理まで、多様な用途でサーバーが使われており、それに応じて発熱量も変化するため、冷却方式も大空間・サーバー・チップ直接冷却の3つに多様化しております。

## サポート

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

当社では、この3つの冷却方式のうち、大空間冷却およびサーバー冷却は、年率約14%と堅調な成長が続く一方、チップ直接冷却は、年率25%以上と急速に伸びていくと見ており、いずれも重要な成長領域と位置づけております。

大空間冷却、サーバー冷却、チップ直接冷却のそれぞれに、異なるプレーヤーが存在する中、それぞれの分野で特徴のある会社を戦略的に買収することによって全てを取り揃え、お客様にワンストップで最適な冷却設備を提供できることが、当社の特徴であり、強みであります。

次のスライド以降では、この3つの冷却単位ごとに、当社の取り組みをご説明いたします。

## 大空間冷却領域での取組

- **アライアンスエア社買収（2023年）で、データセンタ向けエアハンドリングユニット（CRAH\*）事業へ参入**
- **大型エアハン、顧客ごとの仕様に対応する高いエンジニアリング力 × 省エネ性**
- **データセンタ向けチラー新商品の上市（次頁）**



アライアンスエア社  
データセンタ向けエアハンドリングユニット(CRAH)



\*CRAH（コンピュータ・ルーム・エアハンドラー）：  
サーバールーム向けに設計された空気調和機で、発熱特性に合わせて冷気を供給し、室内温度を安定させる。データセンタの大空間冷却で広く使用される。

7

まず、大空間冷却領域での取り組みについてご説明いたします。

北米は他地域に比べ、超大型のデータセンタが多く、広いサーバールーム全体を安定して冷却できる、大型のエアハンドリングユニットの需要が非常に大きいという特徴があります。加えて、データセンタは、お客様ごとに設計仕様が大きく異なるため、要求条件に応じて柔軟にカスタマイズできるエンジニアリング力が重要になります。

### サポート

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



9

当社は、2023年に高い技術力・エンジニアリング力で省エネ性能を持つアライアンスエアー社を買収し、大型エアハン事業に参入いたしました。

当社のものでづくり力と融合させて、さらなる成長を目指し、2025年度現在では、買収時と比較して約4倍と、大きく事業拡大しております。現在、さらなる顧客の開拓と生産拡大に取り組んでおります。また、大空間冷却においては、このアライアンスエアーのエアハンに加え、当社の高性能チラーを組み合わせることで、提案力がさらに強化されます。

高性能チラーについては、次のスライドで詳しくご説明いたします。

## 大空間冷却領域での取組：新商品

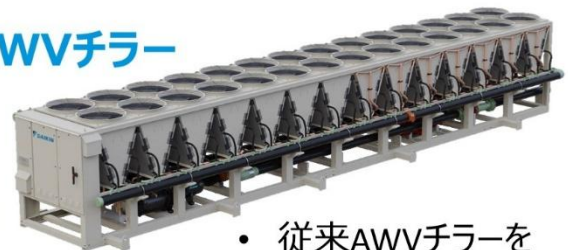
- 北米ではデータセンタ建設用地の確保が顕在課題  
→高集積化、あるいは水資源が確保しにくい、高温地帯、等の厳しい気候条件に建設する需要が高まる

### WME-C Quadチラー



- 高集積地向けに容量を拡大  
業界トップクラスの大容量磁気軸受チラー

### AWVチラー



- 従来AWVチラーを  
高外気対応へ改良

### AWMチラー



- 新商品：高外気向け磁気軸受空冷チラー

8

北米では、データセンタの建設用地の確保が難しくなり、既存敷地内での高集積化、あるいは、水資源の少ない地域や高外気温といった、厳しい環境条件下での建設が増えております。こうした環境では、より大きな冷却能力や、高外気温下でも安定して稼働できる設備が求められております。

スライドに挙げております新商品は、そのような建設地の制約やお客様のニーズに応えるため、大容量・高外気温対応といった観点で、ラインアップを拡充してきた一例でございます。

## サポート

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

これらの製品群と、先ほどご説明しましたアライアンスエアー社のエアハンドリングユニットを組み合わせることで、大空間冷却領域における当社の総合的な提案力を高めてまいります。

## サーバー冷却領域での取組

### AIサーバーの高密度化に応えるキャビネット冷却プラットフォーム

DDCソリューションズ社 Sシリーズキャビネット

- データセンター内空調に依存しない  
“キャビネット単位”での高効率・省エネ冷却
- 最大100kWまで柔軟に対応  
現場で段階的に、ラック単位で置換・拡張が可能
- キャビネット内気流の最適化により、  
熱だまりを防ぎ、高い安定性を実現
- DCIMによる運転監視・最適制御



9

次に、サーバー冷却領域での取り組みについてご説明をいたします。

当社は、本年9月のDDCソリューションズ社の買収を通じて、このサーバー冷却領域に新規参入いたしました。

サーバー冷却の代表的なものは、リアドア式と呼ばれる方式で、各サーバーラックの後方から冷風を吹きつけて冷却するものであります。しかし、サーバー自体がAIなどの高度な処理を行うために、冷却能力の不足やムラが顕在化し、いわゆる「熱だまり」が業界の課題となってきております。

この会社の冷却キャビネットは、ラックごとに筐体を密閉し、その内部で空気の流れを最適化することで、高い熱処理能力と省エネルギー性を両立できる、特許取得済みの斬新なソリューションであります。

#### サポート

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



当社は、熱だまりが発生しないキャビネット方式は、従来のリアドア式を置き換えていくソリューションになり得ると確信しております。

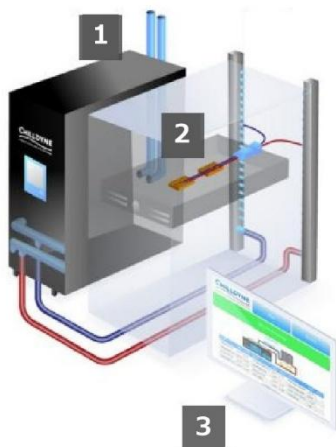
この会社と、当社のものでつくり力を融合し、2026年度春には量産体制を構築する計画です。AI向けデータセンタのキャビネット冷却市場において、DDCソリューションズ社が提供するソリューションを徹底的に訴求し、2030年までに3割のシェアの獲得を目指してまいります。

## チップ直接冷却（液冷却）領域での取組

### AIサーバーの高密度化に対応する“真空式”液冷却

チルダイン社 液冷システム（Direct-to-Chip）

- 真空方式で液冷最大課題の「漏れリスク」を根本的に低減
- 施工の負荷が小さく、既存データセンタの“液冷化”にも導入しやすい



- 1 : 分配器(チラーとコールドプレートの間で冷却水を分配・循環させる装置)  
2 : コールドプレート(冷却水が流れる金属板。半導体に密着し、熱を逃がす)  
3 : 1と2を制御する計装システム

10

続いて、チップ直接冷却、いわゆる液冷領域での取り組みについてご説明いたします。

AIサーバーでは、半導体の発熱が非常に大きくなるため、大空間冷却やサーバー冷却だけでは十分に冷却できず、チップを直接冷却する「液冷式」を採用するデータセンタが増えております。一方で、液冷式では、冷却液をサーバー内部まで運ぶ必要があるため、万が一、液が漏れた場合の故障リスクを懸念されるお客様が非常に多く、導入の大きなハードルとなっております。

こうしたお客様の不安に対して、当社は、独自の真空式液冷技術を持つチルダイン社を買収し、この領域に参入いたしました。

#### サポート

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

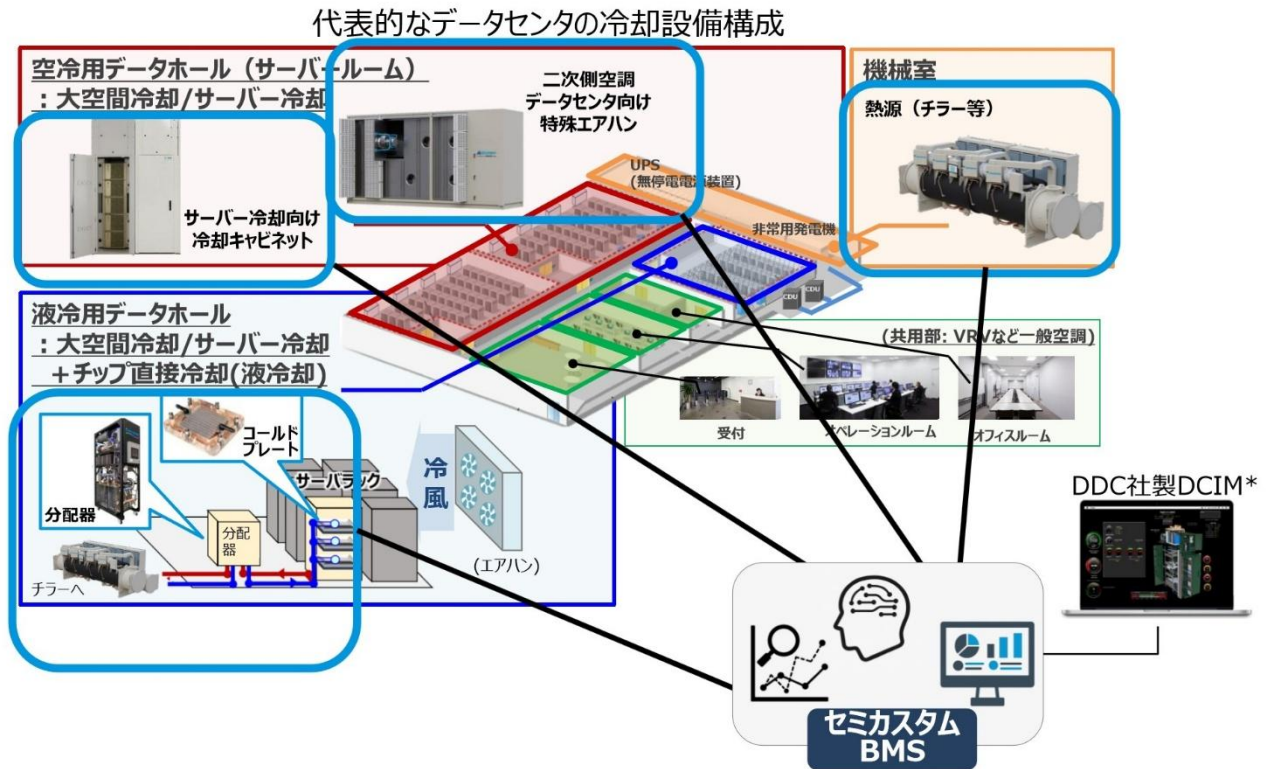


真空式の仕組みにより、配管内部を常に真空状態に保つことで、仮に配管に損傷が生じて、液体が外部に漏れ出さず、内部に引き込まれる構造となっており、液漏れリスクを大幅に低減できる点が大きな特長です。

さらに、チルダインの液冷システムは構造がシンプルで、導入時に必要な施工や対策を最小限に抑えることができ、建設ラッシュと人手不足が続く建設現場にとって、非常に大きなメリットになります。

当社は、この真空式液冷を核としたチップ直接冷却の強化により、AI サーバーの高発熱に確実に対応できる液冷ソリューションを展開してまいります。DDC ソリューションズ社同様、当社のものでづくり力を融合させ、2026 年春には量産体制を構築する計画です。

## 当社のソリューション



\*DCIM：データセンター設備（電力・温度・冷却）をリアルタイムで可視化し、キャビネット単位での動的冷却制御を可能にする管理基盤。

11

これまで紹介してきました3つの冷却方式には、それぞれ役割がありますが、当社はそれらを個別ではなく、全体として最適に機能させることに力点を置いております。

### サポート

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

AI データセンターが増加する中、お客様は冷却設備に対して、24 時間 365 日安定して運転し続けるための信頼性、電力負荷の増加に伴う冷却設備の省エネ性、一方で、冷却能力の不足だけは絶対に避けたい、というニーズを持っておられます。

このような中で、どこにどれだけの冷却を配分すべきか、どうすれば省エネと初期コスト、そして、冷却能力の確保を両立できるかが、お客様にとっての大きな悩みとなっております。

当社は大空間・サーバー・チップの3つの冷却方式全てにおいて、差別性の高い技術を有する空調メーカーであり、これらを組み合わせた最適な構成をご提案できる点が大きな強みでございます。さらに、それぞれの冷却機器を単に並べて提供するのではなく、統合制御システムを自社で開発し、導入時から運用時まで一貫して、性能・省エネ・設備コストの全体最適を図ります。

冷却の構成要素ごとに複数のサプライヤーと調整するのではなく、冷却全体の最適化まで一社に任せられることは、お客様にとって大きな価値であり、当社としてもこれを他社差別化の源泉として強化してまいります。

## 生産能力、開発体制の強化について

### 1. 生産能力強化



写真：新工場(メキシコ)

### 2. 開発体制強化



写真：テクノロジー・イノベーションセンター(大阪)

12

#### サポート

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

これまで説明してきましたソリューションを、今後も継続的に拡充していくため、当社では、生産能力と開発体制の双方で強化を進めております。

まず生産面では、急速に拡大する需要に安定的にお応えするため、段階的に投資を進めております。重要顧客と個別に意見交換を行いながら、必要な設備投資をタイムリーに判断し実行しております。

開発面では、日本の TIC を含む、アプライドのエンジニア増強に加え、アメリカでも、開発体制や試験設備の強化を進めております。

さらに、DDC ソリューションズやチルダインをはじめとする買収企業との協議を通じ、それぞれの技術や知見を、当社の開発力と組み合わせることで、差別化された冷却機器の開発につながる体制を整えております。

また、お客様の声や冷却技術の最新動向を迅速に開発に反映できるよう、買収企業を含めた横断的な開発チームを組成し、市場の変化に即応できる仕組みを強化しております。

加えて、大学やパートナー企業との産学・産産連携も進めており、将来のデータセンタのニーズを見据えた技術開発を加速しております。

それらの実行に向け、北米に「データセンタ・ソリューションハブ」を新設する予定でございます。

本日、同席しております常務の竹内をトップに、こうした取り組みを横断的に統括し、3つの冷却方式を一体で進化させる体制をさらに強固なものとしてまいります。

最後に、当社は技術力と現場力を基盤に、データセンタ冷却の領域で確かな価値を提供し続けてまいります。今後もお客様のニーズ、市場の変化を的確にとらえ、持続的な事業成長と企業価値向上に向けて取り組んでまいります。引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

ご清聴、誠にありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
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]**：これより、質疑応答の時間とさせていただきます。

UBS 証券の佐々木様、ご質問をお願いいたします。

**佐々木 [Q]**：UBS 証券の佐々木と申します。私から 2 つ、お伺いさせていただきます。

まず、プレゼンテーションに補足する形で、御社の競争優位性をどのように見ているか、もう少し深く教えてください。

御社は、いくつかの会社の買収を通じて、3 種類のデータセンタ冷却方式をそろえ、トータルソリューションで他社にはない強固なポジションを築かれたと、私は理解しました。

その上で、現状としては、米系の大手空調企業が非常に高い市場シェアを持っており、加えて、いろんなスタートアップ企業も出てきている状況です。

他社と比べて御社が優れているところはどこか、また、米系競合の強さはどこにあるのか、整理して教えていただけないでしょうか。

**宮武 [A]**：

ご指摘のとおり、米国のアプライド事業の競合メーカーも、このデータセンタ冷却の領域では非常に多くの投資をされ、われわれとしても非常に脅威に感じておりますが、そこと伍して戦っていかねばならないという思いで、現在、積極的な投資を続けております。

われわれの優位性は、先ほどご説明しましたとおり、大空間空調、それからサーバー冷却、チップ冷却と併せ持つ、それを複合的に制御するところと考えております。

例えばサーバーラック冷却に強みを持つ DDC ソリューションズという会社に関しましては、サーバーの熱だまりを解消する独自のソリューションを有しておりますし、外部からも高い評価をいただいております。

それから、液冷というこれから非常に伸びる領域におきましても、チルダイン社が持っております真空システムは、液漏れという液冷式が抱える大きな懸念に対して、答えを出せる優位性も持っております。

---

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

それらを、もともと当社が持っておりましたチラー、エアハンといった大空間空調と合わせて制御することによって、さらに効率を上げられるところが、われわれの強みであります。

この3つの総合力という点では、競合他社に負けない、上回るような、力を身につけることができたと評価しております。

**佐々木 [Q]**：御社の強さは、トータルソリューション提供力と技術力、こういう理解でよろしいでしょうか。

**宮武 [A]**：はい、そのようにご理解をお願いします。

**佐々木 [Q]**：2つ目が、業績の考え方です。現状、北米におけるデータセンタ冷却事業の売上高は1,000億円程度で、2030年には3,000億円以上を目指すと説明がありました。

まず、この1,000億円の中には、DDC社とチルダイナ社は含まれていないという理解でいいのか。

併せて、収益性の考え方も教えてください。もちろん今は先行投資をやっているのですが、販管費などは嵩んでいると思うのですが、製品ミックスの改善やソリューション比率の向上などにより、データセンタ事業の収益性が今後どのように変化する見込みなのか、教えてください。

**宮武 [A]**：まず、2025年度の売上高1,000億円という数字は、買収した2社は含まれておりません。既存のダイキンの事業と、2023年に買収したアライアンスエアーの事業が含まれております。2030年の売上高3,000億円という目標数値については、DDC社、チルダイナ社の売上も含んだものになります。

収益性という点では、このデータセンタの領域は、北米における当社事業の収益を引っ張っておりまして、これから先の5年間も収益の中心、柱になると考えております。北米全体の2030年の利益目標に関しましては、FUSION30に向け詰めておる最中ですが、このデータセンタ事業の収益が成長ドライバー、柱となり、収益性を高めていく構図は変わりございません。

**佐々木 [Q]**：データセンタ事業の収益性は、今よりさらに高くできるのか。加えて、このデータセンタ事業が高利益率になる背景をご説明願えますか。

**宮武 [A]**：現状、他の用途と比べてデータセンタ事業のほうが利益率は高いですし、2030年に向けてデータセンタ事業が占める収益の構成比はさらに高まると考えております。

データセンタ事業と一口に言いましても、コロケーション事業会社やハイパースケーラー、いろいろなお客様がいます。その中でもハイパースケーラーとの取引は、われわれメーカーと直接仕様の打

---

## サポート

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



ち合わせを長年かけて行い、彼ら独特の仕様を、われわれがカスタマイズしていく形で設計していきます。販売に関しても、彼らにダイレクトにできるケースもございます。

データセンタ事業のこういった特色が、利益率を引き上げることに繋がっております。

**佐々木 [Q]**：製品自体もハイエンドで付加価値がありますし、直販できることでマーケティングエクスペンスもあまりかかりませんから、利益率が高くできる、こういう理解でよろしいですかね。

**宮武 [A]**：はい。その理解で結構でございます。

**阪本 [M]**：野村證券の前川様、ご質問をお願いいたします。

**前川 [Q]**：野村證券の前川でございます。市場が急浮上している中で、分析が難しい分野だとは思いますが、多くの情報を提供いただきまして、本当にどうもありがとうございます。データセンタ冷却方式について、大空間冷却とサーバー冷却、それからチップ直接の液体冷却という3方式にカテゴライズいただきました。今は、まだまだ大空間冷却が主流なのかなと思うのですが、ご説明いただいたように、半導体の発熱量が上がってくると、液体冷却の市場がどんどん拡大する可能性があるのかなと思っております。

御社の売上構成でも、市場規模の構成でも結構なのですが、現状、この3方式の構成比がどのようになっているのか。また、これから2030年に向けて、どのように変化していくのか。それを踏まえての御社の戦略かなと思いますので、データセンタの冷却市場が今後どのような動きになるのか、御社の見立てをお伺いできればと思います。

**宮武 [A]**：おっしゃるとおり、現在の主流は、大空間冷却であることは間違いございません。多くのエアハンのプレーヤー、チラーのプレーヤーがおりまして、大空間で冷却するのがデータセンタの一般的な冷却方式でございます。そこに、AIサーバーの急速な発展に伴い、サーバー冷却、それからチップ冷却が、大変な勢いで伸びております。

正直、どのようなペースで比率が変わっていくかということは、想定しにくいのが現状でございます。ただ、定性的にはなりますが、去年や一昨年に想定していた以上に、チップ冷却の構成比が上がってきているように感じます。

われわれは、この3つの冷却方式をいち早く手に入れるために、戦略的な買収を行ったというのが現状でございます。

---

## サポート

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

**前川 [Q]**：今は伝統的なアプライドのメーカーや、大空間冷却のメーカーが競合だと思いますが、彼らも、液冷却やサーバー冷却の領域に進出しようと、同じような戦略を考えているのではないかと思います。

その点について、御社のほうが先に行くことができている実感があるのかどうか、教えていただくと幸いです。

**宮武 [A]**：データセンタ業界ライバルには、従来からの競合メーカーである JCI やトレイン、キャリアだけでなく、データセンタ冷却設備の専門プレーヤーも存在しております。彼らが空調にまで領域を広げていくことによって、データセンタ冷却市場のプレーヤーというのは、非常に多くなっております。

競争優位性でいいますと、先ほどから繰り返しております通り、われわれは液冷・サーバー冷却の会社を、いち早く自前化しました。ダイキンが従来から培ってきた冷媒制御技術やものづくりのノウハウを買収した会社の強みと掛け合わせることで、他社に先んじて商品開発、市場投入、販売していくことが目的であります。

当然、他社もスタートアップとの提携・連携、新たな買収など行うだろうと思います。ただ、現時点でわれわれは一步先んじていることができていると確信しておりますし、他社に先んじて市場ニーズを掴み、新しい技術にチャレンジしていきたいと考えております。

**前川 [Q]**：2点目は、2025年度の売上高 1,000 億円の内訳についてです。これは、御社の既存のアプライド空調事業がほとんどを占めているという理解でいいのか。

加えて、現状、チルダイン社、アライアンスエアー社の売上高の規模感はどの程度なのか。チルダインはスタートアップで、まだそれほど大きくないとは思いますが、現状どれぐらいの規模感で、2030年に売上高が 3,000 億円になったときに、チルダイン社はどれぐらいとか、アライアンスエアー社はどれぐらいとか、何か内訳のヒントがあれば教えてください。

**施 [A]**：事業戦略担当の施です。

まず、現状の売上高 1,000 億円の内訳は、先ほど申し上げたとおり、ほとんどはチラーやエアハンといった、大空間冷却のアプライド商品で占めております。当然、一部サービス等も含まれております。

2030年の売上高構成については、先ほど宮武も申し上げたように、読みづらい部分があります。業界の技術革新が非常に早いということで、具体的な数字は言えませんけれども、一般論を踏まえ

---

## サポート

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



ると、7割から8割が従来の大空間冷却で、2割から3割が液冷却等に置き換わっていくのではないかと見ております。

**前川 [Q]**：7割から8割が大空間冷却ということで、引き続き大空間冷却の市場規模が大きいとなると、御社の強みである省エネ性なども訴求して、市場の獲得をめざしていくことになるのでしょうか。

**施 [A]**：おっしゃるとおりです。ワンストップでトータルソリューションを提案できるようになったことで、お客さんに認めていただけるといった効果も期待しております。

**阪本 [M]**：BofA 証券の堀田様、ご質問お願いいたします。

**堀田 [Q]**：BofA 証券、堀田です。

私から、まず1点目、販売力について、もう少しお話ししていただけないでしょうか。

先ほどのご質問、ご回答の中で、GAFA 関連に対してはダイレクト販売するとの話がありましたが、今後、売上を2025年の1,000億から2030年には3,000億円の3倍に増やすということは、販売力も強化する必要があると思っておりますが、その点についてはいかがでしょうか。

**宮武 [A]**：宮武でございます。

販売力に関して、一言申し上げます。ご指摘の通り、われわれはデータセンタに対する機器・ソリューションを手に入れましたが、当然、売上3,000億円以上という大きな数字を達成する以上、販売力の強化がキーになります。

北米では、当社はレップ制度を取っており、各州でアポイントされたレップが、メーカーの代理店として販売しています。全米には、非常に多くのデータセンタ事業者が点在しており、各州にその本社、所在地も点在しております。

ダイキンアプライドアメリカズのナショナルアカウントのチームと、各州のレップチームのそれぞれが、データセンタ専任チームを社長直轄で持っており、彼らとの連携で、川上から川下まで、スペックインから販売まで行っていく体制を強化します。

既に、DDCソリューションズ、チルダイン社を買収以降、3、4回の勉強会・提案会を実施し、販売力の点では、この三つの冷却方式をシステムで提案できるような力は十分ついてきたと思っております。あとは、実行あるのみと思っております。

---

## サポート

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



**堀田 [Q]**：今の DAA の販売力で対応できるという点について。今後新たにデータセンタに特化した代理店の買収や販売力強化に向けた提携・連携は不要との理解でいいですか。

**宮武 [A]**：当然、全ての機会に対して、われわれは感度高く、アンテナを上げておりますので、今ある販売網がパーフェクトとは考えておりません。もし、そういう機会に巡り合えば、これは積極的に検討を進めるつもりでございます。先程、レップに販売を任せていると申しましたが、実は全米の主要都市で、レップの自前化を進めています。

レップの自前化はダイキングループの中に入るとのことですが、もともとダイキンアプライドアメリカズが担当していたアフターサービスの部分とレップの販売力を掛け合わせて、地域の中でトータルソリューション、サービスソリューションを展開する方針で進めております。これは北米の収益率を上げるためにも、非常に重要な施策です。

この取り組みの中で、さらにデータセンタ事業を加速するために必要なピースがあれば、積極的に買収などを含めて検討していく考えです。

**堀田 [Q]**：2 点目の質問です。収益性について確認です。

先ほどのご回答で、データセンタが収益を引っ張っていくとのことでしたが、現在はデータセンタの収益率が、アプライド全体の平均よりも高いとのことだと思います。

質問としては、2030 年に向けてデータセンタ事業がアプライド事業全体の収益を牽引し、売上が 3,000 億円に増えれば、アプライド全体の収益性も上がるという理解で良いですか。あるいは、今後、トータルソリューション販売によりデータセンタの利益率自体も今後、上がっていくと考えておけばいいのか。

**宮武 [A]**：機器単体の販売力、販売利益に掛け合わせることによって、アフターサービスも含めたトータルソリューションによりさらに収益率を高めていく。その点では、2030 年のデータセンタ事業として収益率がダイキンアプライドアメリカズの全体の、収益率の底上げになると考えております。

**堀田 [Q]**：売上が 3,000 億円になったときの収益率のイメージはありますか。お話できる範囲で構いませんので。

**宮武 [A]**：現在、次の 5 年計画を検討中ではありますが、3,000 億円の売上高で収益率は、データセンタ事業においては 15%を目指したいと考えております。

---

## サポート

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

**堀田 [Q]**：今、DAA の営業利益率が 10%程度で、データセンタ事業の利益率がそれよりも少し高いということであれば、DAA 全体の利益率は 2030 年までに数%上がるという理解でいいですか。最後にこの点についてお願いします。

**宮武 [A]**：はい、おっしゃるとおりでございます。

**阪本 [M]**：シティグループ証券のマクドナルド様、ご質問をお願いいたします。

**マクドナルド [Q]**：今日はいろんなポジティブな話もありますが、簡単に言うと今、一番のリスクは何ですか。気になっている点などはありますか。

**宮武 [A]**：当社としてのリスクというよりも、まず今、頭に浮かんでいるのは、データセンタ市場そのもののリスクに関しては、これは私だけではなく、投資家の皆様、全ての皆様が感じておられることであると思っています。

ただ一方で、目の前に大きな市場が広がっているのは事実であり、われわれ、空調メーカーとして、この領域で勝負することが、最も収益率を高めることができると考えています。当然、リスクがある中でも、大きな投資をして、さらに収益率を高めていこうと、取り組んでいるというのが今日の説明でございました。

**マクドナルド [Q]**：青空シナリオが暫く続くと考えていますか。

**宮武 [A]**：はい。データセンタはいろんな問題が毎日のように出てきていますが、現時点での AI 関連の需要は続くと考えていますので、われわれ、冷却市場を狙うプレーヤーにとっては、北米は特に大市場でありますし、今後も需要は拡大すると考えております。

**マクドナルド [Q]**：冷静に考えると、私がリスクがあると感じているのは先程、御社の総合力が競争優位性の一つだと話がありましたが、まだまだ事業規模が小さい。おそらく、トレインやジョンソンコントロールズなどの競合他社と比較しても事業規模が小さく、収益性も負けていると思います。

先程の宮武さんのお話で、今後もチャンスがあれば M&A を検討したいとのことですが、今、マーケットが強いということであれば、M&A で事業拡大してもいいとは思いますが。

しかしながら、ダイキンは過去に買収によるシナジー効果を出せず減損した例もあり、M&A のリスクは、今後もあると考えていますが、その点についてはいかがですか。御社だけではなく、他の企業も、同じようなスタートアップ企業や技術を欲しがっていると思いますが買収金額が高すぎるのではないかと考えています。

---

## サポート

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

**宮武 [A]**：M&A のリスクは当然、ご指摘のとおりで、私も十分、そのように認識しております。

ただ、繰り返しの発言になって恐縮ですが、今日はデータセンタに特化してお答えしておりますけれども、技術革新が想像以上に早い。スタートアップに関しても、大きなリスクもありますが、われわれがそのリスクを取ってでも、スタートアップ企業を買収、獲得することによって、リスクを跳ね返すような大きなリターン、これは取れると確信しております。

**マクドナルド [Q]**：二つ目の質問です。ほかの投資家からあった質問です。

今回の説明会は、北米のデータセンタの冷却事業についてですが、一番関心が強いのは、アメリカの企業、アメリカの投資家だと思います。今後、このような説明会は、英語で開催しアメリカの投資家が参加できるような機会を設けることができると良いと思います。

非常にニーズがあると思いますので、御社の情報発信の面でもプラスになると思うので、ぜひ検討いただけたらと思います。質問というよりは依頼です。

**宮武 [A]**：ぜひそのような機会を設けたいと思います。正直、私も、米系のほかのメーカーと比べて、露出も低いと思っており、ようやく積極的に情報発信できるステージに来たなと思っておりますので、ぜひそうさせていただきたいと考えております。ありがとうございます。

**阪本 [M]**：岡三証券の諸田様、ご質問お願いいたします。

**諸田 [Q]**：水冷を上回る冷却方式として、液浸というのがあると思います。今日の説明会では液浸についての話がなかったと思いますが、直近号の日経クロステックで、冷却の特集をしまして、御社の中で2層式液浸サーバーをやっているかと思いますが、液浸については、自社技術を中心に考えているのかどうかを教えてください。

**竹内 [A]**：商品開発担当をしております、竹内と申します。

液浸につきましては、われわれの化学事業部が、液浸に使う冷媒を開発しております。その技術につきましては、われわれが最も得意とする、いわゆる冷凍機の技術を使うということです。現実、市場が非常に小さいので、商品化につきましては、今、検討中ですが、TIC で、技術開発としては進めております。

**諸田 [Q]**：結論として、冷却システムのところは、基本的にフルラインアップできると考えたらよろしいですか。

**竹内 [A]**：そうです。あとは、市場に出すタイミングとか市場の特性、これを見て進めていこうと考えております。

---

## サポート

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

先ほどから宮武が何度か説明したように、今、目の前にある大きな市場に対して、まず参入をしていくことで、技術的にわれわれのハードルが一番高かったことが、サーバーを直接冷却するところのエンジニアリング技術、その部分での差別性、この点を吟味して今回、チルダイン社およびDDCS社と手を組もうということで、意思決定をして進めております。

その他、最大の課題であります供給能力と信頼性、品質につきまして、ここは、われわれのものづくりの技術を持って、瞬発力と規模感を提供することで、ユーザーに安心して使っていただける。こういういった点が、われわれの差別性として出せると判断し今回の買収および戦略を立てているというのが実態です。

**諸田 [Q]**：データセンタの冷却システムのところで、フルラインアップ化が一つの、御社の差別化であり、競争力とおっしゃられたかと思う。データセンタの課題として、この冷却というところが、とても大きいのは理解しているが、電力の観点も、すごく重要だと思う。

御社の考えで構わないですけれども、例えば電力システムと冷却システムの両方を併せ持つメーカーがもしあったとしたら、その方が、よりフルラインアップを揃えているようにも見えますが、そういった会社は優位性があると思われませんか。

**竹内 [A]**：電力供給の仕方にもよると思う。今、アメリカでは太陽光がメインで動かしているケースも多いですが、おっしゃるとおり、ガスタービンなどの発電や今、一部、原子力も議論されているようですけれども、ガスタービン等ですと、一次エネルギーを使うことにはなりますが、熱を回収する意味で吸収式とか、熱を使って冷却するシステムもございます。そういうものとの組み合わせを考えると、電力と一体で動くことは、有利に働く可能性はあると思います。

プロジェクト単位でやることに対しては、非常に合理性があると思いますが、常時、会社としてM&A、あるいは提携、連携で対応するかについては、もう少し議論が必要かなという認識でございます。

**阪本 [M]**：たくさんのご質問、ご意見をいただきまして、ありがとうございました。以上で、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、本日の説明会を終了させていただきます。ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

---

## サポート

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



## 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  
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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com