



# ダイキン Review

第119期第2四半期 (2021年4月1日から2021年9月30日まで)



©Junji Takasago / G.I.P.Tokyo / ギアナ高地(ベネズエラ)



## 第2四半期として過去最高業績を達成

# 一層の業績拡大と経営体質の強化で 来期以降のさらなる成長発展につなげる

株主のみなさまにおかれましては、日頃より当社の事業、経営に対するご理解を賜り、心よりお礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染拡大の収束が見通しにくい状況が続く中、当社は事業環境に応じた柔軟な経営の舵取りを行いながら、重点施策の実行に徹底して取り組んでまいりました。

以下、目下の経営状況と今後の展望について、ご報告申し上げます。

代表取締役社長兼CEO 十河政則

## 重点施策の徹底実行と成果創出で マイナス影響を吸収して業績を拡大

### —— 2021年度第2四半期決算はいかがでしたか。

2021年度は、新型コロナウイルスの感染拡大の収束が依然として見通しづらく、どのように状況が変化するか分からない中、当社は、事業環境の上振れにも下振れにも迅速に対応できる柔軟な経営の舵取りをしていくという方針のもと、戦略的売価施策、販売拡大・シェアアップ、変動費コストダウン、固定費削減などの「重点7テーマ」を定め、4月からその実行に徹底して取り組んできました。

その結果、第2四半期の連結決算につきましては、8月に上方修正した公表値を上回り、売上高、営業利益ともに過去最高を更新することができました。具体的には、売

上高が1兆5,588億円（前年同期比26.8%増）、営業利益が1,927億円（同46.4%増）、経常利益が1,968億円（同49.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が1,390億円（同64.4%増）となりました。

第2四半期は、日本での長雨や緊急事態宣言の延長、アジアや中国などでの新型コロナウイルスの感染再拡大、半導体・電子部品不足などの影響がある中でも、迅速な対応により製品供給を滞らせることなく、各地域での販売拡大・シェアアップにつなげることができました。原材料市況や物流費の高騰によるマイナス影響の拡大に対しても、差別化商品の投入による戦略的売価施策、販売拡大・シェアアップ、グローバルでの変動費コストダウンや固定費削減の取り組みなど、「重点7テーマ」の成果創出によってカバーすることができました。

## —— 空調事業の地域別の概況を教えてください。

米国では、経済活動の再開にともない景気も順調に回復しており、住宅用市場を中心に販売を拡大しました。グッドマン社についても、インバータ搭載の戦略商品の投入効果もあり販売を伸ばしたほか、販売会社の買収の効果もあり、売上高は前年を大きく上回りました。

中国では、堅調な個人消費が市場を下支えする中、空気・換気商品などの品揃えを強化するとともに、強みである専売店「プロショップ」をいかしたオフラインの活動と、デジタルを組み合わせた独自のビジネスモデルを基盤に、住宅用マルチエアコンを中心に販売を大きく伸ばしました。高付加価値商品の販売拡大、変動費コストダウンや固定費削減に取り組み、引き続き高収益を維持しています。

欧州では、住宅用の巣ごもり需要やヒートポンプ暖房の需要が堅調に推移する中、最寄化生産による安定供給をいかし、需要の回復を捉えてドイツ、フランスなど主力市場を中心に販売を伸ばしました。とくにヒートポンプ暖房は大きく販売を伸ばしました。

アジア・オセアニアでは、新型コロナウイルスの感染再拡大により、各国で需要減少や活動制限の影響を受けたものの、独自の販売店網の拡充、オンラインツールを活用した販売店サポートに取り組みました。経済活動を再開し始めたインドやインドネシアでは、販売を伸ばすことができおり、コロナ収束後の市場成長に備えた生産能力増強投資も実行していきます。

日本国内では、住宅用の業界需要は8月の天候不順の影響もあり、前年を下回る水準でしたが、当社は『うるさ

らX（エックス）』をはじめ、換気機能付きの高付加価値商品の販売が拡大し、シェアをさらに拡大することができました。業務用の業界需要は経済活動が徐々に回復に向かっていることもあり、コロナ禍以前の水準には至らないものの、前年を上回りました。その中で当社は、今後の需要回復を見据え、空気質や換気ニーズに対応した空調機器と換気商材の組み合わせなどの提案を強化した結果、業界需要の伸びを上回って販売を拡大し、シェアを大きく伸ばすことができました。

## スピードある実行と変化への柔軟な対応でさらなる業績拡大をめざす

### —— 通期の業績見通しについてはいかがでしょうか。

通期の業績見通しは、第2四半期決算も踏まえて8月時点の公表値を再度上方修正し、売上高は2兆9,300億円（前期比17.5%増）、営業利益3,000億円（同25.7%増）、経常利益は3,020億円（同25.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は2,030億円（同29.9%増）と、通期でも過去最高業績を更新する計画としました。

業務用空調は需要回復の兆しも見られますが、本格的な回復にはまだ時間がかかると見えています。住宅用空調も中国やアジアでは市場の厳しさが増しており需要の先行きは不透明です。また、電子部品の供給逼迫が続いていることや中国での電力不足、米国の労働者不足、アジアでの新型コロナウイルス感染再拡大による行動制限の長

期化にともなうサプライチェーンの混乱も懸念されます。

しかしながら、このような変化やリスクは当社に限ったことではないと思います。次々と起こり得る変化に対しても、迅速に二の手、三の手を打っていくことで、ライバルに先んじて施策を実行し、計画を必達します。

### —— 下期以降の取り組みについて教えてください。

事業環境の厳しさは増していますが、今回公表した年間の営業利益3,000億円は最低必達ラインだと考えています。戦略的売価施策、デジタル活用の加速や販売力の強化、市場別・用途別のソリューション提案力の強化による販売拡大・シェアアップ、変動費コストダウンの極大化、長期的な電子部品調達戦略の策定など、「重点7テーマ」の新たな追加施策も具体化し、さらなる業績の上積みに向けた挑戦と実行に着手しています。

戦略的売価施策については、グローバル各地域・各事業のライバル動向を見極めながら、販売・商品・品質・サービスの総合力を高めることで、販売拡大・シェアアップとの両立をはかります。とくに差別化商品のスピードある開発・投入が鍵になると考えており、来年度投入予定の新商品の投入時期前倒しも含めて検討を進めています。

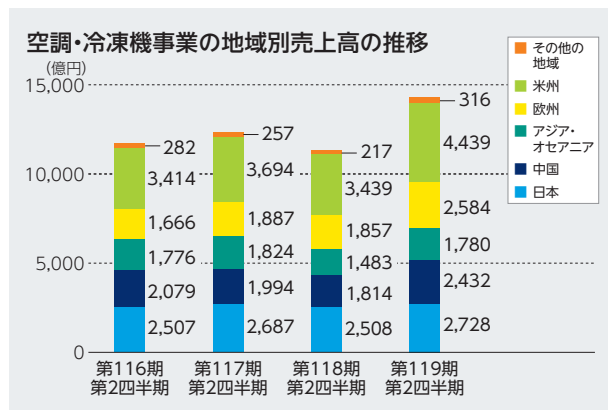
コストダウンについては、銅からアルミへの材料置換や基幹部品の標準化・内作化に取り組んでいますが、さらに生産拠点間での連携を強め、要素部品の共通化などによる最適コスト化をはかります。また物流コストの高騰に対しては、安定的な物流網の確保、業務プロセス改革によるグローバルでの効率化などを進め、強靱なサプライ

チェーンの構築につなげていきます。

電子部品の確保は、生産・販売の生命線と言えます。需要が回復基調にある日本・欧州の業務用空調機器の引き合い・受注の獲得と増産に対応するべく、部品の万全な確保に向けたサプライヤーのフォロー強化と代替調達先の探索や変更、部品入荷にあわせた生産計画の柔軟な変更などに取り組んでいるところです。

施策のスピードある実行、急速かつ激しい環境変化への柔軟な対応力で下期の業績を上積みするだけでなく、来期のさらなる成長発展にもつなげていく考えです。来期は、戦略経営計画「FUSION25（フュージョン・トゥエンティファイブ）」で掲げている2023年度定量目標（営業利益3,250億円）の1年前倒しでの達成に挑戦したいと考えています。

株主のみなさまには、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



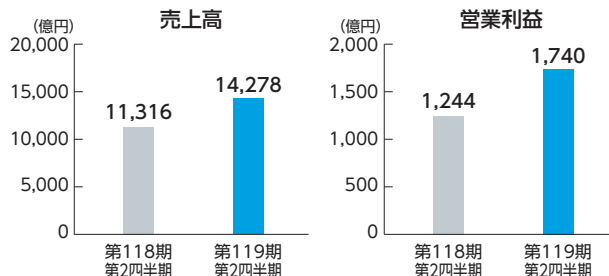
# 空調・冷凍機事業

セグメント別構成比

91.6%

売上高 **1兆4,278億円**  
(前年同期比26.2%増) 

グローバル各地域での販売拡大・シェアアップに加え、差別化商品の投入による戦略的売価施策、グローバルでの変動費コストダウンや固定費削減の取り組みなどから、増収増益となりました。



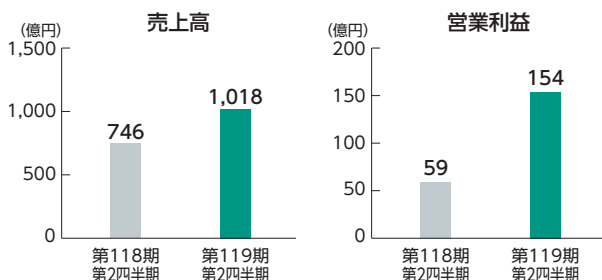
# 化学事業

セグメント別構成比

6.5%

売上高 **1,018億円** (前年同期比36.5%増) 

半導体・自動車関連の需要回復が世界的に鮮明となったことを背景に、フッ素樹脂やフッ素ゴムなどすべての商品分野において販売を拡大するなど、大きく収益を改善し、増収増益となりました。



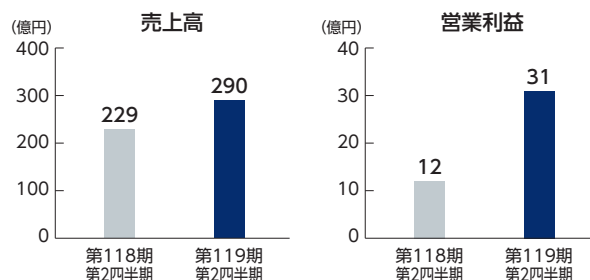
# その他事業

セグメント別構成比

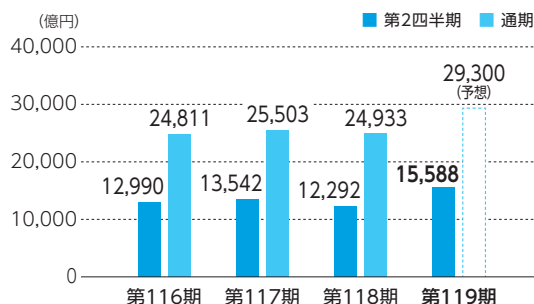
1.9%

売上高 **290億円** (前年同期比27.0%増) 

油機事業が産業機械向け・建設機械向けで販売を伸ばしたこと、特機事業でも新型コロナウイルス感染拡大にともなう酸素濃縮装置やパルスオキシメータの需要増加を取り込んだことなどから、セグメント全体で増収増益となりました。



売上高

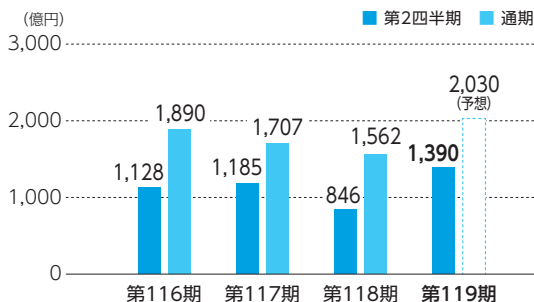


1兆5,588億円 (前年同期比 26.8%増)



主力の空調事業がすべての地域で販売を拡大したこと、化学事業でも半導体・自動車市場の需要回復を捉えて販売を拡大したことなどから、売上高は前年を大きく上回り、過去最高を達成することができました。

親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益



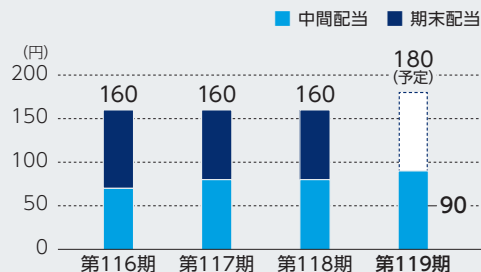
1,390億円 (前年同期比 64.4%増)



原材料市況や物流費の高騰による影響などを受ける中、売上高の増加に加えて、売価政策やトータルコストダウンの実行によって営業利益が拡大したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益も前年を大きく上回り、過去最高を更新しました。

配当について

株主のみなさまへの還元につきましては、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て実施してまいります。当期の配当金は、対前年20円増配の180円 (中間配当金90円、期末配当金90円) を予定しています。





四半期連結貸借対照表 (要約)

(百万円)

	第118期末 (2021年3月31日)	第119期第2四半期末 (2021年9月30日)	増減額
流動資産	1,733,361	1,896,865	163,504
固定資産	1,506,301	1,521,378	15,077
流動負債	765,984	1,027,549	261,564
固定負債	775,182	559,042	△ 216,140
純資産	1,698,495	1,831,652	133,157
総資産	3,239,662	3,418,244	178,581

四半期連結損益計算書 (要約)

(百万円)

	第118期第2四半期 (2020年4月1日～ 2020年9月30日)	第119期第2四半期 (2021年4月1日～ 2021年9月30日)	増減額
売上高	1,229,249	1,558,863	329,614
営業利益	131,627	192,706	61,078
経常利益	131,854	196,844	64,990
親会社株主に帰属する四半期純利益	84,608	139,098	54,489
1株当たり四半期純利益 (円)	289.16	475.30	186.14

四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(百万円)

	第118期第2四半期 (2020年4月1日～ 2020年9月30日)	第119期第2四半期 (2021年4月1日～ 2021年9月30日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	219,111	187,027	△ 32,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 72,036	△ 70,125	1,911
財務活動によるキャッシュ・フロー	195,413	△ 57,860	△ 253,273
現金及び現金同等物の四半期末残高	667,780	721,884	54,104

(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

# 戦略経営計画「FUSION25」がスタート！

2025年度を目標年度とする新しい戦略経営計画「FUSION25（フュージョン・トゥエンティファイブ）」がスタートしました。

経済・産業・社会の大きな構造変化をチャンスと捉え、当社の持続的な成長発展につなげていくテーマは何か、10年先、20年先の世の中と当社がやりたい姿を見据えて、そこからバックキャストして、これからの5年間で取り組むテーマを設定しました。

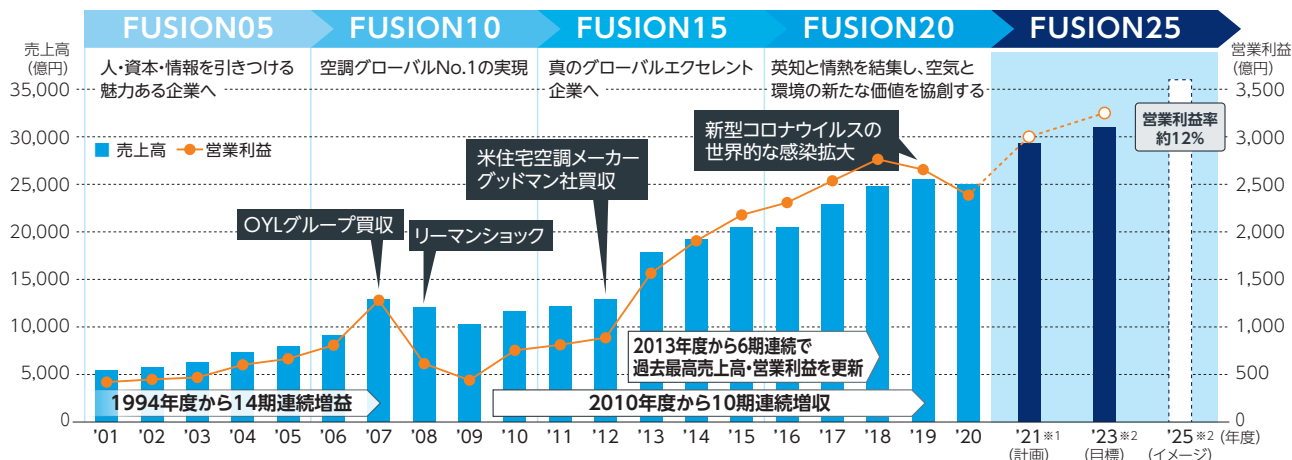
その計画の概要についてご紹介します。

## 戦略経営計画「FUSION」とは？

- 経営を取り巻く外部環境や現状認識をもとに、5年間でめざしたいグループの発展の方向性を定めています。
- それに基づく重点戦略、3ヶ年の定量目標・実行計画を設定し、アクションプランを展開していきます。
- 2年経過した段階で改めて最終年度の定量目標を設定します。



## これまでの「FUSION」のあゆみ



※1 2021年11月公表値 ※2 2021年6月公表値



## 「FUSION25」策定の前提

100年に一度と言われるパンデミックであるコロナ禍を経験し、未曾有の環境変化、消費者構造の劇的な変容が起こっています。さらに地政学的な変化だけではなく、世界は脱炭素社会、いわゆるカーボンニュートラルに向かっていくなど、社会的にも大きな構造変化が起こっています。

「FUSION25」の策定にあたっては、当社を取り巻く外部環境の変化と、これまで培ってきた当社独自の強みを踏まえ、この5年で取り組むべき戦略を描きました。

### ■ 当社をとりまく外部環境の変化

<b>環境・社会貢献の重要性の高まり</b>	<b>消費がモノからコトへシフト</b>
CO <sub>2</sub> 排出削減・脱炭素化に向けた企業の責任が問われる	お客様の価値観やニーズが大きく変化
<b>空気・換気に対するニーズの広がり</b>	<b>デジタル、AI、5Gなど技術の革新的進歩</b>
コロナ禍を契機に、安全・安心、健康・快適への関心が広がり、新たなニーズが創出	最新技術をいかしたビジネスモデルの出現

## 「FUSION25」のめざす姿

環境と空気の新たな価値を提供し、  
サステナブル社会への貢献とグループの成長を実現する

### ■ めざす価値創造

経済価値	環境価値・社会価値
2025年度全社目標 (イメージ)	
売上高	
<b>3.6兆円</b>	
営業利益	
<b>4,300億円</b>	
営業利益率 約 <b>12%</b>	
	<b>CO<sub>2</sub>実質排出量の削減</b>
	2025年目標(成行比) <b>30%以上</b>
	7 気候変動への適応 9 資源循環 12 気候変動への適応 13 気候変動への適応
	<b>安全・安心、快適な空気・空間の提供</b>
	3 気候変動への適応
	<b>食品ロスの削減に貢献</b>
	12 気候変動への適応
	<b>人類を暑さ・寒さから解放</b>
	3 気候変動への適応
	<b>顧客と直接つながり用途ごとのニーズに応える</b>
	11 気候変動への適応
	<b>国際ルールづくりへの貢献</b>
	17 気候変動への適応
	<b>従業員・地域の成長に貢献</b>
	8 気候変動への適応

## 重点戦略9テーマ

めざす姿の実現に向けて、「FUSION25」では、成長戦略・強化地域・経営基盤強化の観点から9つの重点戦略テーマを設定しました。

### 成長戦略

環境・社会貢献を行うとともに、事業拡大と収益力向上を実現

①カーボンニュートラルへの挑戦

②顧客とつながるソリューション事業の推進

③空気価値の創造

当社の成長を支える各事業

### 強化地域

グローバル展開の加速と収益力の強化により、成長戦略への投資原資を獲得

④北米空調事業 最大市場であり、チャンスが大きい北米でNo.1のポジションを確立

### 経営基盤強化

事業変革・成長を支える経営基盤を強化

⑤技術開発力の強化

⑥強靱な  
サプライチェーンの構築

⑦変革を支える  
デジタル化の推進

⑧市場価値形成・  
アドボカシー活動の強化

⑨ダイバーシティマネジメントの深化による人材力強化

## 全社定量目標

2023年度を目標年度とする中期実行計画では、売上高3兆1,000億円、営業利益3,250億円、営業利益率10.5%を全社定量目標としました。さらなる事業拡大に向けて、重点戦略9テーマを中心に、3年間で8,000億円を超える投資を計画しています。

(単位：億円)	20年度実績	23年度中期実行計画	25年度（イメージ）
売上高	24,933	31,000	36,000
営業利益	2,386	3,250	4,300
営業利益率	9.6%	10.5%	約12%
ROE	10.1%	11.0%	
FCF	1,235	3,400 (21-23年度累計)	

投資計画 (単位：億円)	3年累計(21-23年度)
設備投資	4,460
研究開発費	2,260
デジタル投資*	1,370

#### ※主なデジタル投資テーマ

- ビジネス向けのデータ取得・解析プラットフォームの構築
- 開発・供給リードタイム短縮に向けたプロセスの改革
- 経営基盤の高度化に向けたシステムの構築
- デジタル技術を活用した間接業務の効率化

### 「FUSION25」について(当社ウェブサイト)

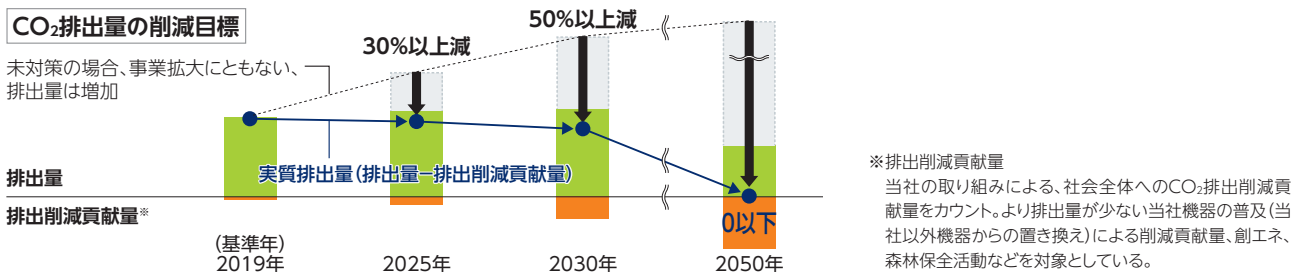
<https://www.daikin.co.jp/investor/management/strategy/fusion25/>



## ①カーボンニュートラルへの挑戦

「2050年までにカーボンニュートラルを実現する」との目標達成に向けて、未対策のまま事業成長した場合と比べた温室効果ガスの実質排出量を、2025年に30%以上削減（2019年比）、2030年に50%以上削減（同）することをめざします。

その達成に向けて、ヒートポンプ暖房・給湯機やインバータ機の販売拡大、温暖化影響の少ない冷媒搭載製品の普及などに取り組みます。



## ②顧客とつながるソリューション事業の推進

用途・市場別に提案力・対応力を強化し、顧客情報や機器運転データの管理・分析による個別最適な空調や空気の見える化、換気・除菌などの空気質技術を組み合わせた安全空間など、新たな価値提供に取り組みます。

低温分野では、空調事業で培ってきた省エネ・環境技術を活用し、独自の店舗ソリューション事業の確立や、生産地から消費地までコールドチェーン全体をつなぐ事業に挑戦します。

## ③空気価値の創造

コロナ禍での空気・換気ニーズの高まりに対応した新商品やサービスを創出し、グローバルで空気・換気の一大事業化をめざします。

また、空調機のデータとバイタルデータを蓄積・分析し健康増進につなげるなど、ヘルスケア領域での事業化や、暮らしを豊かにする空気・空間の価値創造にも取り組みます。



## TOPICS | CSR

## インドの医療施設などへ酸素濃縮装置を寄付

インドにおいて、新型コロナウイルスの感染拡大による医療用酸素不足が問題になる中、当社は自社製の酸素濃縮装置200台をダイキンインド社へ寄付し、同国ラジャスタン州ニムラナにある当社の工場近郊、その他地域の公立・私立病院、自治体によって運営されているコロナ療養センターに配布しました。

当社は20年以上にわたり、インドで事業を展開しています。現地での空調機の生産・普及拡大に加えて、「日本式ものづくり学校」を開校し、インドの産業基盤を担う技術者を育成するなど、地域に密着した取り組みも行っています。これからもインドとともに歩み続ける企業として、一日も早い感染拡大の収束を心より祈っています。



酸素濃縮装置



ニムラナ地域医療センターへの寄付の様子

## TOPICS | 空気・換気

## 「おいしい！」で飲食店を応援プロジェクト」を開始

当社は「おいしい！」で飲食店を応援プロジェクト」を6月より開始しました。本プロジェクトでは、空調メーカーの換気・空気清浄技術で飲食店の安心できる空気環境づくりをサポートするとともに、これらの「空気にこだわる」お店を、国内最大級のレストラン検索・予約サイト「食ペログ」(運営：株式会社カカクコム)とのタイアップページや当社ウェブサイト、SNS、会員サイト『CLUB DAIKIN』のメールマガジン等を通じてご紹介しています。

コロナ禍で空気に対する意識が大幅に高まる中、当社は今後も「空気で答えを出す会社」として、みなさまが安心、安全、快適に過ごすことができる空気環境の提供をめざしていきます。



当社ウェブサイト「おいしい！」で飲食店を応援プロジェクト」  
<https://www.daikinaircon.com/kanki/yell>



食ペログタイアップページ「空気”も”こだわるおいしいお店」  
<https://tabelog.com/tieup/main/daikin>



## TOPICS | 製品

# スリムなデザインで給水も簡単な『加湿ストリーマ空気清浄機』を新発売

当社は、業界最小クラス<sup>※1</sup>の設置面積とスリムかつ落ち着いたデザインで生活空間への調和を追求し、運転音の低減やお手入れのしやすさで暮らしに寄り添った『加湿ストリーマ空気清浄機 (MCK70Y)』を10月に発売しました。

本商品は、当社独自の強力な分解力を持つストリーマ技術や、高性能フィルタによる空気清浄能力はそのままに、従来と比べ設置面積を約13%<sup>※2</sup>、人が感じる運転音を約30%<sup>※3</sup>低減させました。また、スリムなデザインとマットな質感により上品な空間を演出し、幅広い空間に馴染みやすくなっています。さらに、給水タンクを本体上部に配置する新構造により、タンクを外さずにその場でも給水が可能となり、日々のお手入れもしやすくなりました。

※1 当社調べ。2021年9月16日現在、家庭用加湿空気清浄機の大風量タイプ(風量7.0m<sup>3</sup>/分以上)において。

※2 当社比。従来機MCK70Xと新型機MCK70Yの設置面積の比較。

※3 当社比。すべての位置で低減するわけではありません。当社独自の条件で測定：製品正面より0.5m離れ、高さ1.28mの耳の位置で運転音を収録し、ISO 532Bに基づいて算出(ターボ運転時)。



加湿ストリーマ空気清浄機 MCK70Y-W(T)

## TOPICS | 研究

# 関西電力と協業し、太陽光発電と空調制御を組み合わせた実証試験を開始

当社は、関西電力株式会社と共同で、空調制御システムと太陽光発電を活用したエネルギーマネジメントシステムの実証試験を、当社堺製作所臨海工場で7月より開始しました。

温室効果ガス排出の削減に向けて、企業においても太陽光発電の導入が進んでいますが、太陽光発電は天候による出力の変動が大きく、安定した電力供給に課題があるとされています。本実証試験は、関西電力の空調制御サービス『おまかSave-Air』と、当社の集中管理コントローラー『インテリジェントタッチマネージャー』を活用して工場内の電力需給を管理し、太陽光発電の出力変動に応じて空調機を最適制御する技術の確立をめざす取り組みです。

当社の戦略経営計画「FUSION25」では、成長戦略3テーマの1つに「カーボンニュートラルへの挑戦」を掲げています。本実証試験を通じて、モノづくりの現場でのカーボンニュートラルの実現に貢献します。



臨海工場の屋上に設置された太陽光パネル

会社の概要 (2021年9月30日現在)

商号	ダイキン工業株式会社
英文表示	DAIKIN INDUSTRIES, LTD.
創業	1924年10月25日
設立	1934年2月11日
資本金	85,032,436,655円
主要な事業所	
本社	大阪市北区
支社	東京都港区
海外事務所	ニューヨーク事務所 ワシントンD.C.事務所 北京事務所 広州事務所 北米R&Dセンター
製作所	堺製作所金岡工場 (堺市北区) 堺製作所臨海工場 (堺市西区) 淀川製作所 (大阪府摂津市) 滋賀製作所 (滋賀県草津市) 鹿島製作所 (茨城県神栖市)

役員の状況 (2021年9月30日現在)

取締役	取締役会長 兼 グローバルグループ代表執行役員	井上礼之
	代表取締役社長 兼 CEO 社外取締役	十河政則 川田達男 牧野信次 鳥井信吾 新居勇子
	代表取締役 兼 副社長執行役員	田谷野憲
	取締役 兼 副社長執行役員	三崎政次 松崎隆博 峯野義博
取締役	カンワル・ジート・ジャワ	
監査役	社外監査役	矢野龍徹 長島
	監査役 (常勤)	植松弘成 多森久夫 高橋孝一 森山幸 松田昌聡 竹中直文
執行役員	専務執行役員	田山理克 澤井行 森本勉 米田裕二 佐治正規 足田紀雄
	常務執行役員	山田直文 井本理克 田本裕二 治田正規 田田靖
執行役員	相談役執行役員	山田田靖
	執行役員	神野仁志 宮住光太 山村本史 村井哲 竹内牧男 平賀義之 丸賀秀樹 森岡重克 河原章博 上原田博 植浦克哉 三松葉治 羽水東一 森口圭子



## 株式の状況 (2021年9月30日現在)

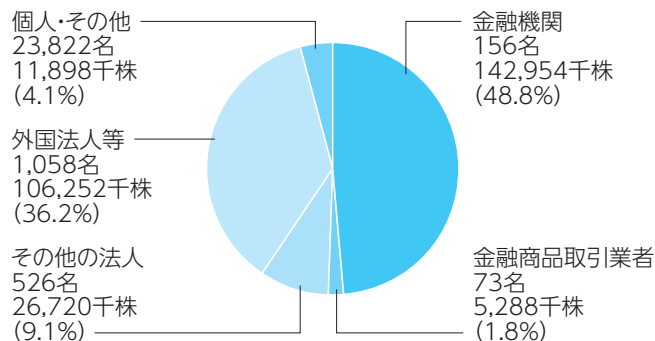
発行可能株式総数	500,000,000株
発行済株式の総数	293,113,973株
株主数	25,635名

### 大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	53,796	18.4
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	19,701	6.7
株式会社三井住友銀行	9,000	3.1
株式会社日本カストディ銀行(信託口7)	5,908	2.0
株式会社日本カストディ銀行 (三井住友信託銀行再信託分・農林中央金庫退職給付信託口)	4,999	1.7
株式会社三菱UFJ銀行	4,900	1.7
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	4,630	1.6
エスエスピーティーシー クライアント オムニバス アカウント	4,435	1.5
ガバメント オブ ノルウェー	4,121	1.4
ステート ストリート バンク ウェスト クライアント トリティー 505234	3,990	1.4

(注) 1. 持株比率は小数点第2位を四捨五入して表示しております。  
2. 持株比率は自己株式(436千株)を控除して計算しております。

### 株式の所有者別分布



## 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日

単元株式数 100株

公告方法 電子公告とし、当社ウェブサイト  
(<https://www.daikin.co.jp/e-koukoku/>)  
に掲載いたします。  
ただし、事故その他やむを得ない事由  
が生じた場合は、日本経済新聞に掲載  
いたします。

上場証券取引所 東京証券取引所

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
特別口座の口座管理機関

【各種お問合せ先】  
〒541-8502  
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
三菱UFJ信託銀行株式会社  
大阪証券代行部

〈テレホンセンター〉  
0120-094-777(通話料無料)

【受付時間 9:00~17:00  
(土、日、祝祭日、年末年始を除く)】  
ウェブサイト  
<https://www.tr.mufig.jp/daikou/>



# ストリーマ

**DST** DAIKIN STREAMER TECHNOLOGY



## 加湿 ストリーマ空気清浄機



環境に配慮した  
植物油インキを  
使用しています。



見やすく読みまちがえにくい  
ユニバーサルデザインフォント  
を採用しています。



**ダイキン工業株式会社**

〒530-8323 大阪市北区中崎西二丁目4番12号梅田センタービル  
TEL (06) 6373-4312

URL <https://www.daikin.co.jp>