



ダイキン Review

第121期第2四半期（2023年4月1日から2023年9月30日まで）



©Marco Bottigelli - ベルナー・オーバーラント(スイス) -

第2四半期として過去最高業績を更新

重点施策の徹底で厳しい事業環境に打ち勝ち さらなる業績拡大をめざす

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、心よりお礼を申し上げます。

想定以上に需要が停滞し、厳しい事業環境となる中、当社は、グローバル各地域で販売拡大・シェアアップをはじめとした重点施策の徹底と実行に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



景気減速の影響を跳ね返し 売上高・営業利益ともに過去最高業績を更新

—— 2023年度第2四半期決算はいかがでしたか。

2023年度第2四半期決算は、売上高が2兆2,251億円(前年同期比10.2%増)、営業利益が2,357億円(同6.4%増)、経常利益が2,210億円(同0.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が1,530億円(同2.2%減)となりました。売上高・営業利益ともに為替効果を除いた実質ベースで前年度を上回るだけでなく、本年5月に公表した計画値も上回り、過去最高業績を更新することができました。

空調事業、化学事業ともに需要が停滞し、当初想定していた以上に厳しい事業環境となりましたが、各地域・各事業で堅調な市場や商品を見極めて販売拡大に努めたことや、戦略的売価政策の徹底、ソリューション事業

の強化、コストダウンの徹底など、事業環境の変化に対して臨機応変に重点施策を積み増してきました。特に、米国での住宅向け環境対応型商品『FIT (フィット)』や大型のアプライド空調の販売拡大、欧州での業務用分野における販売拡大により、厳しい事業環境を跳ね返し、過去最高業績につなげることができたと考えています。

—— 空調事業の地域別の概況を教えてください。

米国では、住宅市場で需要が大幅に減少する中、需要が堅調な業務用市場での販売拡大、環境対応型商品の販売拡大、買収会社の販売網活用や売価効果を着実に取り込んだことで、売上高は前年を大きく上回りました。ダイキン コンフォート テクノロジーズ ノースアメリカ社 (旧グッドマン社、以下DNA社) の住宅用ユニタリーの販売は、需要が大きく減少した影響を受け、前年を下回りましたが、『FIT』をはじめ環境プレミアム商品の販売は引き

続き大きく拡大しました。大型のアプライド空調は、データセンター向けの商品ラインナップの拡充や、販売代理店の活用などにより、大きく販売を拡大しました。

中国では、ゼロコロナ政策が解除され、3年ぶりに生産・販売活動を全面展開できるようになりましたが、不動産市況の回復が遅れ厳しい事業環境となりました。そのような中でも、住宅用マルチエアコンを中心に販売を伸ばし、売上高は前年を上回りました。ユーザーダイレクトの小売販売に加えて、ショールームを活用したライブ放送、オンラインを活用した当社独自の販売活動を展開したことで、高付加価値商品の販売拡大につなげたほか、コストダウンの取り組みにより、高い利益水準を維持しています。

欧州では、金融引き締め政策の継続で景気が低迷し、厳しい事業環境が続きました。ヒートポンプ暖房・給湯機器や住宅用空調は、需要が減少しましたが、当社は、高付加価値商品の販売と売価政策の徹底に努めたほか、業務用や大型のアプライド空調で環境や省エネを切り口に販売を拡大したことで、マイナス影響を最小限にとどめ、売上高は前年を上回りました。暖房事業については、ガス価格の下落やイタリアの補助金制度の変更、ドイツでの環境規制強化の前倒しを受けたボイラーの駆け込み需要が発生したことなどからヒートポンプ暖房・給湯機器の需要が大きく減少しました。ただ、脱炭素に向けた中長期的なトレンドは変わらず、需要の減速は一時的なものだと考えています。欧州各国での販売網強化、サービス体制の強化、生産能力の増強、商品ラインナップの拡充など将来に向けて必要な体制強化を進めていきます。

アジア・オセアニアでは、インフレにともなう消費低迷により住宅用空調の需要が減速しましたが、インドでの好調な販売が牽引し、売上高は前年を上回りました。各国で

の販売店の開発強化、オンラインを活用した販売店支援に努めています。とりわけインドでは、本年8月より新工場が稼働しており、その供給力をいかした販売拡大をはかっています。

日本では、住宅用は、モノ消費からコト消費への購買行動の変化や、家電製品に対する消費マインドの冷え込みにより、業界需要は前年を下回りました。当社は『うるさらX (エックス)』など差別化商品の販売強化に取り組み、省エネニーズを捉えた中高級機種種の販売に注力したことで、シェアを拡大しました。業務用は、物価高騰により店舗・オフィスの需要回復が遅れたことから業界需要は前年を下回りましたが、当社は、省エネ性の高い「FIVE STAR ZEAS (ファイブ スター ジアス)」や施工性を高めた「machi (マチ) マルチ」の販売拡大、空気清浄や除菌機能を高めるUVストリーマユニットなどの商材を組み合わせたシステム提案に注力したことで、売上高は前年を上回りました。

不透明な事業環境の中 各地域で重点施策を徹底的に実行

—— 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、売上高が4兆2,400億円（前期比6.5%増）、営業利益が4,000億円（同6.1%増）、経常利益が3,800億円（同3.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,640億円（同2.4%増）としました。

下期も、欧州のヒートポンプ暖房・給湯機器の需要回復の遅れ、米国の住宅投資の減少懸念など、不透明な経営環境は続くことから、営業利益の計画は公表値である4,000億円を一旦据え置くこととしますが、重点テーマの施策をさらに積み増し、計画を上回るべく取り組んでいます。当社がこれまで培ってきた強みの販売網、商品開発

力、供給力などをいかし、市場の変化を見据え、新たな発想や思考による挑戦テーマに取り組んでいきます。

—— 下期以降の具体的な取り組みについて教えてください。

米国では、DNA社において、環境プレミアム事業の強化を進めています。販売会社買収による販売力の強化に加え、高効率なインバータ搭載の戦略商品『FIT』を全米で強固な販売網を持つグッドマンブランドでも販売を開始しました。あわせて、インバータ機を扱う販売店の開発・育成も加速しています。また、大型のアプライド空調については、データセンターや工場向けの商品として、機器だけでなくサービス・省エネなどの提案を加えたソリューション事業の強化に取り組んでいます。さらに、メキシコの新工場も順次立ち上げていく予定で、供給力強化により、さらなる事業拡大をめざします。

欧州では、ポーランドでヒートポンプ暖房・給湯機器の新工場設立を計画どおりに進めており、2024年10月には操業を開始する予定です。欧州のヒートポンプ暖房・給湯市場では、欧米・日系各社が相次いで市場参入しており競争が激化していますが、高い成長の見込まれる有望市場だということです。当社も各国での販売店開発、据付け工事やサービス力の強化、商品ラインナップの拡充など、シェアアップに向けた事業基盤の強化を進めています。また、インバウンド需要が復調し、ホテル・レストラン・カフェ向けの業務用市場は回復基調にあります。工場やデータセンター向けなど大型のアプライド空調の需要も戻りつつあり、省電力・省エネを切り口とした提案により販売拡大につなげていきます。

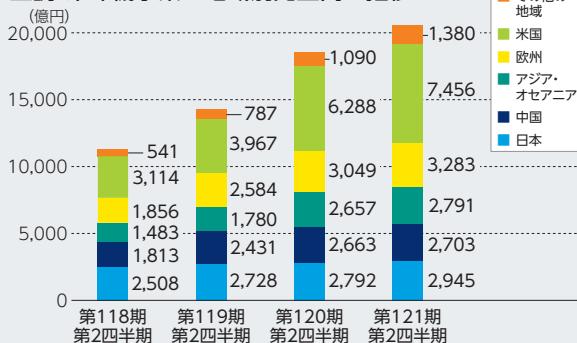
中国では、住宅用マルチエアコン市場において、当社独自の専売店「プロショップ」を軸とした強固な販売網をいかし、リフォームや中古物件の更新ニーズの獲得に

取り組みます。空調・換気・ヒートポンプ床暖房に、省エネ・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提案する「Daikin Care中央空気システム」という新たなシリーズも投入し、販売拡大につなげていきます。業務用市場でも、カーボンニュートラル政策の推進を背景に、政府物件や工場・グリーンビルなどの市場が拡大しています。省エネを切り口とした新商品の投入などにより、高い収益性を維持していきます。

高い経済成長の見込まれるインドについては、一大拠点に成長させるべく、販売・サービス網の強化、エンジニアなどの人材育成、研究開発機能の拡充などを進めています。インド南部の新工場については、本年8月にルームエアコンの生産を予定どおり開始しました。今後は、業務用に加えて、新工場の供給力をいかした住宅用空調の販売拡大や、地方都市での新規販売ルートの開発などにも取り組み、さらなる販売拡大につなげます。

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・冷凍機事業の地域別売上高の推移



空調・冷凍機事業

セグメント別構成比

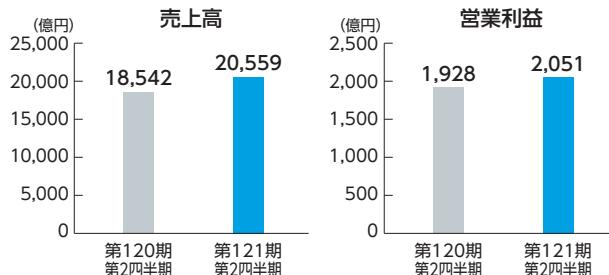
92.4%

売上高

2兆559億円

 (前年同期比10.9%増) 

各地域で需要が低迷する中、カーボンニュートラルや省エネに貢献する商品・サービスの提案強化、ソリューション事業の拡大、戦略的売価政策、トータルコストダウンなどの施策を徹底したことで、増収増益となりました。



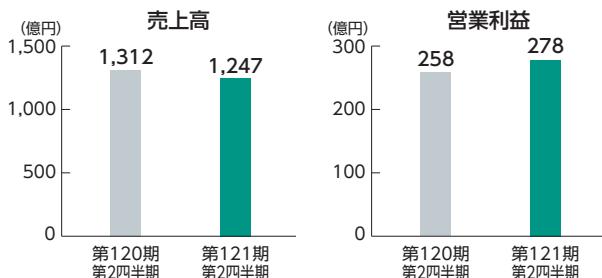
化学事業

セグメント別構成比

5.6%

 売上高 **1,247** 億円 (前年同期比5.0%減) 

半導体・自動車・化成品分野での需要減少の影響を受け、売上高は前年を下回りましたが、需要が堅調な市場での販売拡大や売価政策の効果から、営業利益は前年を上回りました。



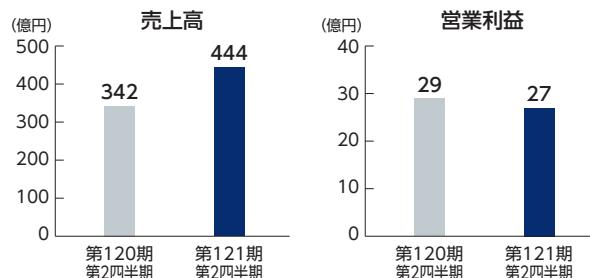
その他事業

セグメント別構成比

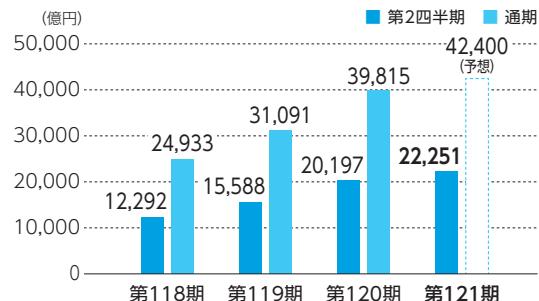
2.0%

 売上高 **444** 億円 (前年同期比29.6%増) 

油機事業では産業機械用で欧米向けの販売が拡大する一方、特機事業ではコロナ禍での需要増の反動により酸素濃縮装置やパルスオキシメータの販売が減少したことなどから、セグメント全体としては増収減益となりました。



売上高

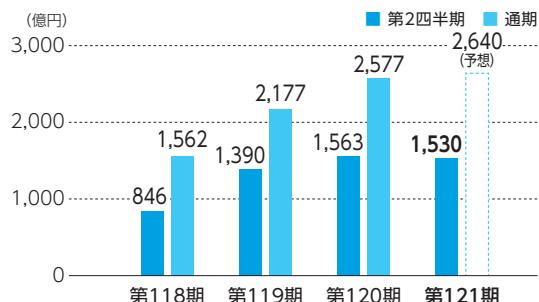


2兆2,251億円 (前年同期比 10.2%増)



需要が低迷する厳しい事業環境の中、各地域で重点施策を徹底的に実行し、販売拡大・シェアアップに取り組んだ結果、売上高は前年を上回り、過去最高を更新しました。

親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益



1,530億円 (前年同期比 2.2%減)



差別化商品の投入や戦略的売価政策の実行、グローバルでの変動費コストダウンや固定費削減などによって営業利益は拡大しましたが、金利上昇の影響と営業外収益の為替差益の減少により経常利益が減少し、親会社株主に帰属する四半期純利益も減少しました。

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まいります。当期の配当金は、前年と同額の240円 (中間配当金120円、期末配当金120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120期末 (2023年3月31日)	第121期第2四半期末 (2023年9月30日)	増減額
流動資産	2,427,082	2,669,513	242,430
固定資産	1,876,599	2,100,160	223,560
流動負債	1,449,321	1,571,350	122,029
固定負債	575,266	617,798	42,532
純資産	2,279,095	2,580,524	301,429
総資産	4,303,682	4,769,673	465,990

四半期連結損益計算書 (要約)

(百万円)

	第120期第2四半期 (2022年4月1日～ 2022年9月30日)	第121期第2四半期 (2023年4月1日～ 2023年9月30日)	増減額
売上高	2,019,790	2,225,154	205,364
営業利益	221,654	235,746	14,092
経常利益	222,654	221,073	△ 1,581
親会社株主に帰属する四半期純利益	156,395	153,004	△ 3,390
1株当たり四半期純利益 (円)	534.33	522.68	△ 11.65

四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(百万円)

	第120期第2四半期 (2022年4月1日～ 2022年9月30日)	第121期第2四半期 (2023年4月1日～ 2023年9月30日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	114,047	198,328	84,280
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 97,981	△ 154,737	△ 56,756
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 154,643	△ 9,722	144,920
現金及び現金同等物の四半期末残高	613,681	617,297	3,615

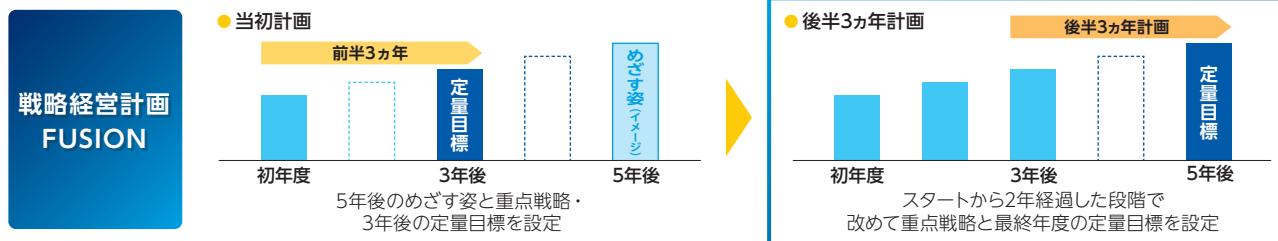
(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

戦略経営計画「FUSION25」 後半3ヵ年計画を策定

ダイキンの戦略経営計画「FUSION」は、5年先のありたい姿とそれに向けた重点戦略を定め、当初3年間の定量目標を明確にしてスタートを切り、2年経過した段階で、改めて最終年度に向けた後半3ヵ年計画として重点戦略と定量目標を明確にすることとしています。

2025年度を目標年度とする「FUSION25」では、「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」ことをめざす姿に置き、カーボンニュートラルへの挑戦やソリューション事業の推進などの成長戦略をはじめとした、この5年間で取り組むべき重点戦略テーマを設定し、その実行に注力してきました。

2021年の策定から2年が経過し、ダイキンをとりまく事業環境の変化や、2025年以降の中長期のトレンド、2030年を見据えて、改めて後半3ヵ年計画を策定し、本年5月に公表しました。その計画の概要について、これまでの取り組みとあわせてご紹介します。



定量目標

「FUSION25」のスタート以降、新型コロナウイルスの感染拡大や、脱炭素社会に向かう動きの加速、地政学リスクの顕在化など、様々な環境変化がある中、半歩・一歩先んじた施策を展開し、成果創出に取り組んできました。その結果、当初掲げた2023年度の定量目標を2022年度に1年前倒しで達成することができました。

後半3ヵ年計画では、2025年度の定量目標を売上高4兆5,500億円、営業利益5,000億円、営業利益率11%と設定し、過去最高業績の更新をめざします。

定量目標	(億円)					2025年度 目標	(億円)	
	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 F25当初計画	2023年度 計画 (23/11時点)		投資計画	2023年度～2025年度 (3年累計)
売上高	24,933	31,091	39,815	31,000	42,400	45,500	研究開発費	3,900
営業利益	2,386	3,163	3,770	3,250	4,000	5,000	設備投資	8,000
営業利益率	9.6%	10.2%	9.5%	10.5%	9.4%	11%	デジタル投資	1,800

重点戦略テーマ

2021年、2022年の前半2カ年では、欧州におけるヒートポンプ暖房・給湯機器の販売拡大や、北米での環境意識の高まりを捉えた環境プレミアム商品の販売拡大など、重点戦略テーマの実行を加速し、成果創出につなげてきました。同時に、設備投資やデジタル投資、M&Aといった成長投資も積極的に行うなど、今後の成果創出に向けた基盤も整備しました。

後半3カ年では、当初計画で掲げた重点戦略9テーマに「インドの一大拠点化」と「化学／高機能材料・環境材料のリーディングカンパニーへの挑戦」の2テーマを追加しました。成長戦略3テーマの強化・推進と、北米・インドをはじめとする各地域での事業拡大を核に、過去最高業績の更新をめざします。

重点戦略 11 テーマ 後半3カ年計画では新たな2テーマを追加

成長戦略3テーマ

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

強化地域／事業3テーマ

グローバル展開を加速、収益力を強化

4

北米空調事業

5

インドの一大拠点化

追加

6

化学／高機能材料・
環境材料の
リーディングカンパニーへの挑戦

追加

経営基盤強化5テーマ

事業変革、成長を支える経営基盤を強化

7

技術開発力
の強化

8

強靱な
サプライチェーン
の構築

9

変革を支える
デジタル化の
推進

10

市場価値形成・
アドボカシー活動
の強化

11

ダイバーシティ
マネジメントの深化
による人材力強化

成長戦略、強化地域／事業テーマについては、
次のページで概要をご紹介します。

1 カーボンニュートラルへの挑戦

カーボンニュートラル社会の実現に向けて取り組むことは、ダイキンの社会的使命であると認識しています。「FUSION25」の当初計画で掲げた「製品ライフサイクルを通じて、温室効果ガスの実質排出量を2025年に30%削減、2030年には50%以上削減する（2019年を基準年とした成行比）」という目標達成に向けた取り組みを進展し、計画は順調に進捗しています。

後半3か年では、ヒートポンプ暖房・給湯事業において、欧州で圧倒的No.1の地位をめざすだけでなく、米国や中国などでもヒートポンプ化の推進に取り組んでいきます。また、化学プラントを除くグローバルすべての工場において、2030年までに温室効果ガス排出実質ゼロの実現をめざします。さらには、循環型経済（サーキュラーエコノミー）への取り組みのひとつとして、冷媒の回収・再生による「冷媒エコサイクルの構築」なども進めていきます。



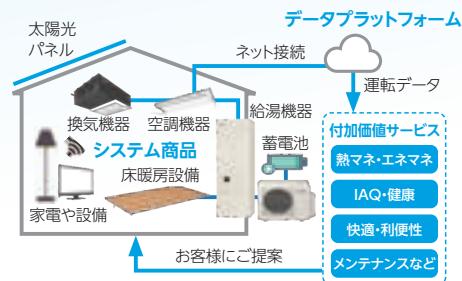
堺製作所 臨海工場
(グローバルに先駆けて2023年度に温室効果ガス排出実質ゼロをめざす)

2 顧客とつながるソリューション事業の推進

前半2か年では、お客様と直接つながる体制作りや、市場・用途にあわせた提案力の強化、サービス・保守体制の強化などを各地域で進めてきました。

後半3か年では、それらの事業基盤をもとに一気に成果創出につなげます。また、これまで空調ソリューション事業は業務用を中心に取り組んできましたが、新たに住宅用ソリューションにも挑戦します。ルームエアコン、空気清浄機などをITでつないで運転状況を確認しながら、より効率的な運転をすることで、省エネソリューションの実現が可能です。また、蓄熱や排熱利用といった熱エネルギー管理の技術も有しており、こうした技術を利用したエネルギー管理による住宅用ソリューションは、事業としても大きな可能性を秘めています。

住宅用ソリューションのシステム例



3 空気価値の創造

空気・換気に対するニーズが広がる中、新たな空気価値の探求・創造をめざします。前半2か年では、空気清浄機や全熱交換器をはじめとした商品ラインナップを拡充することにより、売上を大きく拡大してきました。

後半3か年では、機器単体売りから空調・換気・空気清浄機のシステム販売への転換をはかるとともに、空気診断や保守メンテナンスなどを提案することによって、他社との差別化を加速し、事業拡大をはかっていきます。さらに、感染予防、アレルギー、酸素、自律神経などの新たなテーマにも挑戦し、事業化に取り組んでいきます。ヘルスケア領域を含む暮らしを豊かにする商品・サービスの創出については、ダイキンの力だけでは難しい部分もあるため、大学や行政、他企業などの外部との協創も進めていきたいと考えています。



運動効率を向上させる低酸素フィットネス空間の提供

4 北米空調事業

北米では、環境意識の高まりや環境規制の強化を背景に、インバータやヒートポンプへの関心が高まっています。そうした市場のニーズを捉え、インバータを搭載した『FIT (フィット)』など環境性能の高い製品の販売拡大を続けるとともに、強固な顧客基盤を持つ販売会社の買収や、サービスソリューション事業の拡大、独自の販売モデルの構築など、事業基盤づくりを進めてきました。

後半3カ年では、引き続き、ダイキンの強みである技術をいかした環境プレミアム商品の販売拡大を進めるとともに、業務用でのソリューションの推進により、2025年度には北米空調No.1を実現するだけでなく、営業利益率10%の達成もめざしていきます。



北米向け住宅用空調機『FIT』

5 追加 インドの一大拠点化

人口14億人の巨大市場を抱えるインドは、空調需要も世界で最も拡大しており、2030年には2020年比でおよそ4倍*の空調市場に成長すると見込まれています。また、インド政府は、製造業のインドへの投資や輸出拡大を奨励しており、その中でも空調産業を有望産業と位置付けて人材の育成をはかっています。*IEA (国際エネルギー機関) 推計

このような環境を踏まえ、後半3カ年では、販売・サービス網の拡充、研究開発や人材育成の強化を進めるほか、新工場の稼働により、生産能力の増強と、部品の現地調達化も推進します。部品調達から研究開発、生産まで一貫体制を構築し、アフリカ・中東などの他地域への供給も担うダイキンの成長戦略における一大拠点にしていきます。



インド北部のニムラナ工場

6 追加 化学／高機能材料・環境材料のリーディングカンパニーへの挑戦

半導体、自動車、情報通信などの分野では、素材に対してさらなる高機能化や環境配慮対応のニーズが高まっています。これらに応じて化学事業を成長させるためには、ダイキンが長年柱のひとつとしてきたフッ素事業のみならず、非フッ素でも高機能材料・環境材料事業へ本格参入することが必須と考えています。

後半3カ年では、これまで培ってきた技術や顧客基盤をいかしながら、提携・連携、M&Aも駆使することで、高機能材料・環境材料のラインナップを拡充し、事業拡大をめざしていきます。



重点市場を軸にした提案力強化(品揃え強化)によるさらなる事業拡大



情報通信・端末



TOPICS | 製品

遠赤外線と温風を組み合わせた独自構造『ハイブリッドセラムヒート』を新発売

ダイキンは、暖房機で重視される「速暖性」「安全性」「遠赤外線の効果」の3つの機能を組み合わせた遠赤外線暖房機『ハイブリッドセラムヒート』を10月に発売しました。

本商品は、遠赤外線と温風を組み合わせた「ハイブリッド自動」運転を搭載しています。起動時は温風で素早く温め、徐々に温風のパワーを抑えながら、遠赤外線に切り替わる仕様で、寒い朝でもすぐに温まるだけでなく、遠赤外線の効果でぬくもりが持続します。また、誤操作を防止する「チャイルドロック」や、前面パネルの表面温度を業界で最も低い温度に制御する「ひかえめモード」を搭載するなど、安全性に配慮した設計です。さらに、エアコンなどと一緒に使用した際、室温が一定温度に到達すると、自動で遠赤外線の出力を抑えた運転を行い、省エネ性も実現しています。暖かさと高級感のあるデザインで、様々なインテリアにも調和します。



TOPICS | GLOBAL

ワシントンD.C.にオープンイノベーションの拠点となる施設を開設 米国のカーボンニュートラル実現に貢献

ダイキンは、米国のワシントンD.C.事務所をホワイトハウス近くへ移転し、環境技術のさらなる普及とオープンイノベーションの推進を目的とした「ダイキン・サステナビリティ&イノベーション・センター」を開設しました。

事務所内に開設された同センターでは、インバータやヒートポンプ、低温暖化冷媒[R32]など、空調の環境負荷を低減する技術の先進性や優位性を訴求しています。これらの環境技術に関する展示を通じて、政府や業界団体、空調関連企業、スタートアップ、環境NGO、学術機関など、あらゆるステークホルダーとのコミュニケーションを活性化することで、環境技術の普及を通じたオープンイノベーションの創出をめざし、米国のカーボンニュートラル実現に貢献していきます。



インバータ搭載機と非搭載機の室外機を比較した展示

TOPICS | サステナビリティ

200名の障がい者雇用を実現 ダイキンサンライズ摂津 創立30周年

ダイキンの特例子会社である株式会社ダイキンサンライズ摂津は、本年度で創立30周年を迎えました。

同社は、大阪府・摂津市・ダイキン工業の出資による第三セクターで、重度障がい者多数雇用事業所として1993年に設立されました。障がいのある人にとって、自らの力で生活し社会参画することが生きがいにつながると考え、一人でも多くの障がい者が生き生きと働ける場所を提供するという方針のもと雇用を拡大し、現在では200名以上の社員が活躍しています。同社の特長のひとつは、取締役や管理・監督職を含め、全社員の90%以上が障がいのある社員であり、「障がい者が主役の会社」を実現している点です。社員自身が障がいに応じた作業方法の工夫や職場環境の改善に主体的に参加し、できないことはお互いが助け合いながら生産活動を行っています。職場への定着率も高く、その取り組みは外部からも高く評価されています。

ダイキングループは今後も「一人ひとりの成長の総和がグループの発展の基盤」という理念のもと、障がいの種別や有無に関わらず、すべての人が能力を最大限に発揮し、意欲と誇りを持って働き続けられるグループをめざしていきます。



5月に開催された記念式典の様子

TOPICS | その他

東京支社を東京ミッドタウン八重洲に移転

5月に東京支社を東京ミッドタウン八重洲へ移転しました。

新たなオフィスでは、多くのステークホルダーとの協創活動を推進するため、大人数のイベント・セミナー等が開催できる吹き抜け空間、スタートアップ企業等の協創パートナーや有識者が利用できる個室、社員との交流スペースなどを設けました。また、集中作業に適したエリア、オープンディスカッションを活性化するエリアなど、様々な目的に応じたオフィス環境も整備しています。

日本の玄関口である東京駅に直結する東京ミッドタウン八重洲に東京支社を移転することで、社員の生産性や働き方の質をさらに高めるだけでなく、東京を起点に国内外・社内外の協創活動を加速し、さらなる成長・発展に向けて邁進していきます。



東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー
(総合受付38階)

会社の概要 (2023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	東京都中央区
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 (2023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 代表取締役社長 兼 CEO 社外取締役	井上礼之 十河政則 川田達男 牧野明次 鳥井信吾 新居勇子
	代表取締役 兼 副社長執行役員 取締役 兼 副社長執行役員	田谷野憲次 三中正隆 松崎
	取締役 社外監査役	カンワル・ジート・ジャワ 矢野龍 長島徹 北本佳永
	監査役 (常勤)	植松弘成 多森孝夫 高橋孝一 森田幸 船山聡 竹中直文 田中山理和
執行役員	専務執行役員	高橋孝一 森田幸 船山聡 竹中直文 田中山理和
	常務執行役員	澤井克行 森本田裕 米田治正 佐田紀 足賀義 平賀重 森田重
執行役員	相談役執行役員 執行役員	山田靖志 神宮野仁 宮住光 山本雅 村井哲 竹内秀 丸上岡牧 大河原章 河森淳 植原克博 三浦葉謙 松口公 水羽圭 森宮武正

株式の状況 (2023年9月30日現在)

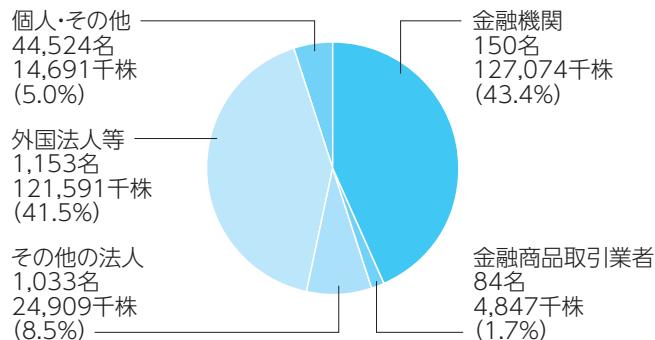
発行可能株式総数	500,000,000株
発行済株式の総数	293,113,973株
株主数	46,944名

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)	55,135	18.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	21,533	7.4
ジェーピー モルガン チェース バンク 385632	9,771	3.3
株式会社三井住友銀行	8,000	2.7
ステート ストリート バンク ウエスト クライアント トリーティ 505234	4,793	1.6
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(農中口)	4,649	1.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	4,565	1.6
株式会社三菱UFJ銀行	4,355	1.5
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	4,335	1.5
ガバメント オブ ノルウェー	4,143	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(358千株)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.mufg.jp/daikou/>



ストリーマ

DST DAIKIN STREAMER TECHNOLOGY

加湿 ストリーマ空気清浄機に
大風量モデル新登場 加湿 90 タイプ



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

〒530-0001

大阪市北区梅田一丁目13番1号 大阪梅田ツインタワーズ・サウス

TEL (06) 6147-3321

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