

ダイキン工業株式会社 戦略経営計画「FUSION20」後半3ヶ年計画
アナリスト・投資家様向け説明会 質疑応答
(2018年6月7日、東京)

Q：エネルギー・サービス・ソリューション事業のビジネスモデルについて。

A：データを使ったソリューションビジネスに取り組む一方で、循環型のビジネスモデルを検討する。空調機を据え付け、保守・メンテナンスや機器の更新を行うだけでなく、ビルの設計段階から機種選定の提案をしたり、機器に計装を取り込んで様々なソリューションを提案したりできると考えている。そのほか、HEMS（Home Energy Management System）にネットワークをつなぎ、部屋の中にセンサーを取り込んで気象データなどを集め AI で分析・解析するなどして、新しい価値を作っていくビジネスモデルを作っていきたい。

Q：暖房・給湯事業の見通しは。

A：欧州ではヒートポンプ式暖房への一本化の波があり、燃焼暖房からの入れかえにチャンスがあると考えている。暖房市場が20年までに7%弱伸びるのに対し、当社は20年度までに10%の成長を見ている。空調の販売店だけでなく燃焼暖房の販売網・サービス網を取り込むことで、ヒートポンプ暖房の販売をさらに拡大していきたいと考えている。

Q：新冷媒の開発の取り組みについて。

A：当社は低GWP（地球温暖化係数）の冷媒の普及を推進しており、現時点ではR32を最適解と考えている。ただ、R32は微燃性があり、GWPもゼロではない。将来的には、不燃でGWPがもっと低い冷媒がないか、探索を継続して行っている。

Q：インドの成長性と、アジア地域への貢献度について。

A：大きく伸びている市場であり、利益率も改善しているのでアジアの利益率改善に大きく貢献している。一方で、当社にとって新興地域であるミャンマーやフィリピンでの拡大を推し進めているが、当面は投資が先行するため利益率はまだ低く、これをインドがカバーすることになる。

Q：投資計画3,600億円の中身と、投資が膨らむことによる今後の固定費の見通しは。

A：工場の生産能力増強のための設備投資だけでなく、IoT・AI技術などへの投資、環境規制強化への対応、ソリューション事業の拡大のための投資も含んでいる。営業利益の増減要因としての固定費は、投資の増加に伴い増えていく見込みで、増加の幅については過年度と同程度ではないかと考えている。

Q：IFRSの導入の予定は。

A：導入できるよう体制を整えているが、導入時期は情勢を見ながら判断したい。

Q：株主還元の考え方について。

A：DOE3%を維持するという配当方針に変更はない。着実に業績を向上させて安定的に配当し、可能な限り増配していきたい。配当額は、DOEを中心に、配当性向、配当利回り、一株当たり利益などを勘案して決めている。なお、自社株買いは考えていない。

以上