

**ダイキン工業株式会社 2016年3月期第2四半期決算
アナリスト・投資家様向け説明会 質疑応答
(2015年11月6日、東京)**

Q：来年度以降の中国空調事業の見通しについて。

A：公共投資の増加についてはあまり期待できない。大型投資・不動産物件が大きく増えるとは考えにくい。一方で、個人の所得水準は上がっており、中間所得層のボリュームは拡大してきている。当社の小売・街売向け専売店「プロショップ」の強みである提案力・工事力を生かし、住宅用マルチエアコンで引き続き販売を伸ばせると考えている。また、業務用エアコンについても、店舗・一般事務所での改装需要は今後ますます増えてくると見ており、その需要を取り込んでいく。

Q：中国空調事業の利益率は維持できるのか。

A：中国では、新商品を毎年投入し、販売網の強化にも努めている。合わせて、部材の現地調達や内作化などコストダウンの取り組みも推進しており、収益を確保できると考えている。

Q：新興国通貨安の影響により、アジア空調事業の利益率が下がることはないか。

A：(通貨安の影響が)ないわけではないが、冷房専用インバータ機など高付加価値商品の投入に加え、コストダウンも推し進め、年間9~10%の利益率は確保できると考えている。

Q：欧州および日本の(住宅用ルームエアコンの)在庫状況について教えてほしい。

A：欧州は、夏季の猛暑の影響もあり在庫僅少の状態。10月の販売店への出荷も好調に推移している。日本も、昨年同時期に比べて在庫は減っている。

Q：競合他社に連携の動きが出始めているが、今後、競争環境が変わってくると考える地域はあるか。

A：北米市場が最も(競争環境が)変わるだろうと考えている。北米は、現時点では環境・省エネ規制が他地域に比べると緩いが、ひとたび強化の方向に舵が切られると変化は早い。これからはハード機器単体ではなく、建物全体を省エネするソリューションビジネスが中心となってくるだろう。それに伴い、競争相手・競争環境も変わってくると思う。

Q：化学事業の下期の見通しについて。どの商品が伸びると考えているか。

A：1つはガス事業の拡大。ソルベイ社の欧州ガス事業の買収を機に、今まで入り込んでいなかった自動車市場で拡販する。また、スマートフォン向け表面防汚コーティング剤(オプツール)も、スマートフォン需要の好調により販売は順調。一方、半導体関連の需要については、下期は若干鈍化する見込み。

Q：ダイキンの強みであるコストダウンだが、具体的にどのような取り組みをしているのか。

A：大きく①開発コストダウン、②調達コストダウン、③生産性向上によるコストダウンの3点。汎用部品の使いこなしなど、開発段階のコストダウンは更に進めていく。調達については、グローバル集中購買の効果が大きく出ている。生産性についてもまだまだ向上の余地がある。工場では、部品投入の無駄排除などに徹底して取り組んでいる。

Q：下期以降の固定費の考え方について。圧縮する余地はあるのか。

A：ここ数年にわたり、固定費の抜本改革を進めてきた。その成果として削減効果も出ている。さらなる成長のために身軽で強靱な体質を作っておかなければならないと考えている。