



**ダイキン工業株式会社**

2023年3月期第1四半期決算説明会

2022年8月2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]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年 3 月期 第 1 四半期
[日程]	2022 年 8 月 2 日
[ページ数]	37
[時間]	16:00 – 17:05 (合計：65 分、登壇：14 分、質疑応答：51 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 名 執行役員 コーポレートコミュニケーション担当 宮住 光太 (以下、宮住)  コーポレートコミュニケーション室 経営 IR グループ長 的場 一裕 (以下、的場)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
	野村證券	前川 健太郎
	三菱UFJモルガン・スタンレー証券	佐々木 翼
	モルガン・スタンレーMUFG証券	井原 芳直
	UBS証券	水野 晃
	JPモルガン証券	佐野 友彦
	シティグループ証券	グレアム・マクドナルド
	水戸証券	渡辺 洋一郎

\*質疑応答の中で発言をし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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**阪本**：ただ今より、ダイキン工業株式会社、2023年3月期第1四半期決算説明会を始めさせていただきます。本日はお忙しいなか、多数の皆様にご参加いただき、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、当社のホームページ、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。

執行役員、コーポレートコミュニケーション担当、宮住光太。

コーポレートコミュニケーション室、経営IRグループ長、的場一裕。

**的場**：よろしく申し上げます。

**阪本**：以上の2名です。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。

はじめに、宮住より、決算の概要について20分程度ご説明させていただきましたのち、質疑応答とさせていただきます。終了時刻は17時を予定しております。

それでは、宮住役員、よろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 決算概要

新型コロナウイルス影響の長期化、原材料市況・物流費の高騰、地政学リスクの高まりなど、厳しい事業環境が継続。

当社は、上海ロックダウンの影響を大きく受けたが、2022年度の重点テーマの実行を加速し、北米空調事業での挽回や、化学事業の増益により影響を極小化。為替影響もあり、営業利益は前年度並みを確保。

- ✓ 空調事業は、中国・日本を中心に、生産・供給面で上海ロックダウンによる影響を受けたが、米州・アジアで販売を拡大したことに加え、欧州でも、需要が好調なヒートポンプ式温水暖房機器の販売を伸ばした。
- ✓ 化学事業は、半導体・自動車市場の需要回復を捉え、増収増益。

(億円)	1Q実績		
	2021年度	2022年度	前年度比
<b>売上高</b>	7,990	<b>9,678</b>	121%
<b>営業利益</b>	1,093	<b>1,079</b>	99%
(利益率)	(13.7%)	(11.1%)	
<b>経常利益</b>	1,119	<b>1,095</b>	98%
(利益率)	(14.0%)	(11.3%)	
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	786	<b>706</b>	90%
(利益率)	(9.8%)	(7.3%)	

USドル/円	¥110	¥130
ユーロ/円	¥132	¥138
中国元/円	¥17.0	¥19.6

為替影響 (対前年度)  
売上高 +795億円  
営業利益 +80億円

2

宮住：宮住でございます。本日は、お忙しいなか決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

第1四半期決算につきまして、お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

2ページをご覧ください。第1四半期決算の概要でございます。

上海ロックダウンの影響を大きく受けましたが、戦略的売価施策の徹底、販売力の強化など、重点テーマの実行を加速し、北米空調事業での挽回、化学事業の増益により影響を極小化しました。併せて、為替の円安効果も取り込んで、営業利益は前期並みの水準を確保することができました。

為替の実績は、ドル130円、ユーロ138円、中国元19.6円、対前年の為替影響は、売上高で795億円、営業利益で80億円のプラスとなりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## (参考) 2022年度の重点8テーマ

---

1. 戦略的売価施策
  2. 業務用空調強化策など、さらなる販売力強化
  3. 変動費コストダウンの極大化
  4. 物流コスト追加効率化策の実行
  5. 既存固定費の効率化
  6. 2023年度以降も見据えた、調達・供給力強化
  7. FUSION25重点テーマの加速と収益化
  8. 買収会社、大型設備投資の成果創出・収益化
- + 1 世の中の変化をチャンスに、当社の強みを活かし次の飛躍に繋げる  
チャレンジテーマ・イノベーションテーマ  
(カーボンニュートラル、デジタル)

3

3 ページは、2022 年度に取り組む重点テーマの一覧でございます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 事業セグメント別実績

(億円)		1Q実績		
		2021年度	2022年度	前年度比
全社	売上高	7,990	<b>9,678</b>	121%
	営業利益 (利益率)	1,093 (13.7%)	<b>1,079</b> <b>(11.1%)</b>	99%
空調	売上高	7,356	<b>8,893</b>	121%
	営業利益 (利益率)	1,000 (13.6%)	<b>945</b> <b>(10.6%)</b>	95%
化学	売上高	504	<b>639</b>	127%
	営業利益 (利益率)	79 (15.7%)	<b>125</b> <b>(19.6%)</b>	159%
その他	売上高	129	<b>146</b>	113%
	営業利益 (利益率)	14 (10.8%)	<b>9</b> <b>(5.9%)</b>	61%

※冷凍・冷蔵事業、フィルタ事業は空調事業に含む。

4

4 ページをご覧ください。事業セグメント別の実績でございます。

空調事業は、上海ロックダウンにより、中国国内だけでなく、日本など他地域でも生産・供給面で影響を受けましたが、米州・アジアで販売を拡大したことに加え、欧州でも、需要が好調なヒートポンプ式温水暖房機器の販売を伸ばしました。

化学事業は、半導体・自動車市場の需要の回復を捉え、増収増益となりました。

為替影響額につきましては、空調事業で、売上高 740 億円、営業利益 70 億円のプラス、化学事業で、売上高 55 億円、営業利益 10 億円のプラスとなりました。

各事業の状況、空調事業の地域別の状況につきましては、のちほどご説明いたします。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 営業利益増減分析-実績の対前年度比



5

5 ページをご覧ください。第1四半期の営業利益の対前年増減分析でございます。

セグメント別の内訳については記載のとおりです。原材料市況・物流費の高騰、上海ロックダウンの影響を大きく受けましたが、売価施策、コストダウンによりマイナス影響の吸収に努めました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 地域別売上高の推移-空調事業

※パーセンテージは前年度比

(億円)	2018年度1Q		2019年度1Q		2020年度1Q		2021年度1Q		2022年度1Q	
日本	108%	1,136	112%	1,274	91%	1,163	117%	1,364	97%	1,323
欧州	122%	874	107%	938	93%	874	157%	1,370	112%	1,538
中国	110%	1,167	96%	1,124	79%	891	146%	1,300	95%	1,233
米州	110%	1,690	107%	1,807	92%	1,661	133%	2,216	147%	3,251
アジア	109%	775	107%	828	64%	532	138%	735	143%	1,050
オセアニア	125%	183	92%	169	97%	163	138%	225	129%	291
中近東	92%	106	91%	97	75%	72	186%	134	136%	182
アフリカ	116%	19	82%	16	71%	11	115%	13	194%	25
計	111%	5,951	105%	6,253	86%	5,367	137%	7,356	121%	8,893
海外売上高比	81%		80%		78%		81%		85%	
USD/円	¥109		¥110		¥108		¥110		¥130	
ユーロ/円	¥130		¥123		¥118		¥132		¥138	
中国元/円	¥17.1		¥16.1		¥15.2		¥17.0		¥19.6	

6

6 ページをご覧ください。

空調事業の地域別売上高は、米州・アジア・欧州で前年を大きく上回って推移しました。

為替影響を除く実質の売上高前年比は、欧州 107%、中国 82%、米州 124%、アジア 129%となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 地域別売上高の推移-化学事業

※パーセンテージは前年度比

(億円)	2018年度1Q		2019年度1Q		2020年度1Q		2021年度1Q		2022年度1Q	
	<b>日本</b>	115%	123	103%	126	71%	90	147%	132	<b>128%</b>
<b>米州</b>	106%	113	95%	108	71%	77	135%	103	<b>131%</b>	<b>136</b>
<b>中国</b>	111%	98	90%	88	105%	93	133%	123	<b>123%</b>	<b>151</b>
<b>アジア</b>	123%	61	87%	53	88%	47	127%	60	<b>132%</b>	<b>78</b>
<b>欧州</b>	171%	102	63%	64	76%	48	173%	84	<b>121%</b>	<b>101</b>
<b>その他</b>	152%	4	81%	3	40%	1	179%	2	<b>139%</b>	<b>3</b>
<b>計</b>	121%	501	88%	443	80%	356	142%	504	<b>127%</b>	<b>639</b>
海外売上高比		75%		71%		75%		74%		73%
USドル/円		¥109		¥110		¥108		¥110		¥130
ユーロ/円		¥130		¥123		¥118		¥132		¥138
中国元/円		¥17.1		¥16.1		¥15.2		¥17.0		¥19.6

7

7 ページをご覧ください。

化学事業の売上高は、全ての地域で前年を大きく上回って推移いたしました。

為替影響を除く実質の売上高前年比は、米州 111%、中国 106%、欧州 115%となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 事業/地域別概況-空調事業

### 日本

上海ロックダウンの影響による供給不足、物価高騰による消費抑制、部材不足による工期遅延などで、住宅用・業務用ともに需要が低迷。当社は、供給力の維持に努め、シェアを向上。売価施策の効果も取り込み、売上高の確保に努めた。

- ✓ 住宅用は、給気換気と排気換気を切り替えられる『うるさらX』など差別化商品の販売を強化。省エネ性への関心、空気質ニーズの高まりを捉え、シェアアップ。
- ✓ 業務用は、施工性を向上したSKY・VRVと、全熱交換器、UVストリーマユニットなど換気・除菌商材を組み合わせたシステム提案に取り組み、シェアアップ。アプライドは、R32チラーなど環境対応機器の販売を拡大。
- ✓ 空気清浄機は、コロナ禍での需要が一巡するなか、業務用途での提案を強化。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用	業界	84%
	当社	99%
業務用	業界	90%
	当社	95%
アプライド	業界	102%
	当社	114%
空気清浄機	業界	55%
	当社	41%

※アプライドは売上高ベース

8

8ページでございます。空調事業の地域別の状況についてご説明いたします。

まず、日本でございます。

上海ロックダウンの影響による供給不足、物価高騰による消費抑制、部材不足による工期遅延などで、住宅用・業務用ともに需要は低迷いたしました。当社は、供給力の維持に努め、シェアを向上したことに加え、売価施策の効果も取り込み、売上高の確保に努めました。

住宅用は、「うるさらX」の換気機能を訴求した販売活動を強化し、在室時間の増加による省エネ性への関心、空気質ニーズの高まりを捉え、シェアを拡大いたしました。

業務用は、空調機と換気商材を組み合わせた提案営業を強化し、シェアを伸ばしました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 事業/地域別概況-空調事業

### 米州

部品不足などによる供給逼迫で市場は低迷したが、当社は、供給力の向上、販売力の強化、環境対応商品の拡販に取り組み、売上高は前年度を大きく上回った。売価施策の着実な実行もあり、収益性を向上。

- ✓ 住宅用ユニタリーは、インバータを搭載した商品の販売強化に加え、ヒューストン工場の供給力強化により、拡販。
- ✓ ダクトレスは、RA/SKYで、供給力の向上に努め、シェアアップ。VRVは、買収した販売会社の販売網を活用し、大きく拡販。
- ✓ アプライドは、サービス事業での拡販に加え、販売会社の買収効果もあり、拡販。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用ユニタリー		105%
ダクトレス	RA/SKY	97%
	VRV	114%
アプライド		112%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

9

9 ページをご覧ください。

米州は、部品不足により供給が逼迫し、市場が低迷するなか、供給力の向上、販売力の強化、環境対応商品の拡販に取り組み、売上高は前年を大きく上回りました。売価施策を着実に実行したこともあり、収益性は向上しております。

住宅用ユニタリーは、インバータを搭載した商品の販売強化に加え、ヒューストン工場の供給力強化により販売が拡大いたしました。

ダクトレスは、買収した販売会社の販売網を活用し、VRV を大きく拡販しました。

Daikin North America 社の売上高は、現地通貨ベースで前年比 126%となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 事業/地域別概況-空調事業

### 中国

当社の生産拠点は上海を中心としており、ロックダウンにより4月・5月は生産・物流が停止、製品供給が滞り販売が減少。ロックダウンが解除された6月には、いち早く生産・物流をフル稼働に回復させ、6月単月の販売は前年度を大きく上回った。7月以降、生産を挽回し、通期売上高計画の達成に取り組む。営業利益は、原材料市況の高騰や半導体不足の影響を受けるが、高付加価値商品の拡販、コストダウン、固定費削減に取り組み、これまでの高水準を維持。

- ✓ 住宅用市場では、独自専売店『プロショップ』とオンラインを組み合わせた販売活動を加速し、住宅マルチエアコンを中心に新規顧客の探索や更新需要の獲得に注力。ロックダウン中は、「ライブコマース」、「カスタマーセンター」などオンラインを活用した販売・契約の促進に加え、サービス依頼へのオンライン対応を実施し、販売力を維持。顧客の空気質・環境への関心の高まりを背景に、空気・換気・エネルギー可視化・ヒートポンプ式温水暖房機器などのシステム商品の品揃えを拡充。
- ✓ 業務用市場では、店舗・オフィスで、換気・洗浄を切り口に顧客との接点を拡大。機器の更新・追加購入の需要を取り込んだ。大型ビル向けには、空気可視化・エネルギーソリューションなどの提案を強化。工場向けでは、エネルギー可視化による省エネ提案により、更新需要を獲得。
- ✓ アプライド市場では、インフラ関連、半導体関連など成長分野にリソースをシフトしたことに加え、保守・メンテナンス事業を強化。

前年度比 (現地通貨ベース)	1Q 実績
住宅用	82%
業務用	75%
アプライド	99%

10

10 ページをご覧ください。中国空調事業でございます。

上海ロックダウンで4月・5月は生産・物流が停止し、販売が大きく減少いたしました。ロックダウンが解除された6月には、いち早く生産・物流を回復させ、6月単月の販売は前年を大きく上回りました。7月以降、生産を挽回し、通期売上高計画の達成を目指してまいります。原材料市況高騰や半導体不足の影響を受けるなか、高付加価値商品の拡販、コストダウン、固定費削減に取り組み、営業利益は高水準を維持しております。

住宅用市場では、「プロショップ」とオンラインを組み合わせた販売活動を加速し、新規顧客の探索や更新需要の獲得に注力しましたが、ロックダウンの影響が大きく、住宅用マルチの販売は前年比82%となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 事業/地域別概況-空調事業

### 欧州・中近東・アフリカ

ロシア・ウクライナ情勢の影響によるエネルギーコスト・物流費の高騰、上海ロックダウンによる供給逼迫など厳しい事業環境。当社は、生販一体となった供給力の強化、ヒートポンプ式温水暖房機器の拡販に注力したことに加え、売価施策の効果もあり、地域全体の売上高は前年度を上回った。

- ✓ 住宅用は、ドイツ・フランスで需要が低迷し販売減となったが、熱波が到来したイタリア・スペインなどで販売を伸ばした。
- ✓ 業務用は、スペックイン活動や納期フォローを徹底。
- ✓ 暖房事業は、ヒートポンプ式温水暖房機器の好調な需要が続くなか、イタリア・フランス・ドイツを中心に各国で大きく拡販。供給力の強化に向け、既存工場能力増強、新工場の建設を決定。
- ✓ アプライドは、工場・病院等の大型物件向けにエアハンドリングユニットを拡販。
- ✓ 冷凍・冷蔵事業は、物流の混乱による部品不足により、生産面で影響を受け、販売が減少。

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用		93%
業務用	SKY	97%
	VRV	90%
H/P暖房		150%
アプライド		112%
冷凍・冷蔵		93%

※住宅用・業務用・H/P暖房は欧州のみ

※アプライド、冷凍・冷蔵は売上高(現地通貨)ベース 11

11 ページです。欧州・中近東・アフリカ空調事業でございます。

エネルギーコストや物流費の高騰、上海ロックダウンによる供給逼迫など、厳しい事業環境が続くなか、生販一体となった供給力の強化に取り組んだことに加え、売価効果もあり、地域全体の売上高は前年を大きく上回りました。

暖房事業は、カーボンニュートラルや省エネニーズの高まりを背景に、ヒートポンプ式温水暖房機器の好調な需要が続くなか、商品ラインアップの拡充やサービス強化により、各国で販売を大きく伸ばしました。供給力のさらなる強化を図るべく、既存工場能力増強に加え、ポーランドで新工場の建設を計画しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 事業/地域別概況-空調事業

### アジア・オセアニア

新型コロナウイルスによる行動制限の緩和により、需要が回復。当社は、独自の販売網の拡充、オンラインツールを活用した販売活動を強化。需要が堅調なインドやオーストラリアでの拡販に加え、売価施策の効果もあり、地域全体の売上高は前年度を大きく上回った。

- ✓ 住宅用は、インドで、販売店との関係強化や猛暑による需要の取り込みにより、大きく拡販。タイ・ベトナムで天候不順の影響を受けたが、マレーシア・オーストラリアでも販売を拡大。
- ✓ 業務用は、建設現場での資材や労働者の不足による着工遅れや工期延長が続くなか、きめ細かな販売店支援により、回復傾向にある需要を確実に受注につなげ、拡販。
- ✓ アプライドは、保守・メンテナンスなどサービス事業に注力し販売を拡大。

■売上高上位国の前年度比（現地通貨ベース）  
オーストラリア：118% インド：167% ベトナム：103%  
マレーシア：156% タイ：98% インドネシア：108%

前年度比 (台数ベース)		1Q 実績
住宅用		121%
業務用	SKY	127%
	VRV	132%
アプライド		122%

※アプライドは売上高(現地通貨)ベース

12

12 ページをご覧ください。

アジア・オセアニアは、新型コロナによる行動制限の緩和により需要が回復するなか、インド・オーストラリアで拡散したことに加え、売価効果もあり、地域全体の売上高は前年を大きく上回りました。

住宅用は、タイ・ベトナムで天候不順の影響を受けましたが、インドで、1万店の販売店をつなぐオンライン販売管理システムを活用したことや、猛暑を背景とした需要拡大を取り込んだことにより、大きく販売を伸ばしました。

業務用は、建設現場での労働者不足による着工遅れや工期延長が継続するなか、きめ細かな販売店支援により、回復傾向にある需要を確実に受注につなげ、販売を拡大いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 事業/地域別概況-化学事業

需要が堅調な半導体・自動車市場を中心に販売を拡大。売上高は前年度を大きく上回った。

✓ フルオロカーボンガスは、好調な需要を捉え、欧州や日本を中心に販売を拡大。

✓ 樹脂・ゴム

-フッ素樹脂は、半導体・自動車市場やLANケーブル向けなど情報通信市場で販売を拡大。各地域で前年度を上回った。

-フッ素ゴムは、需要が好調な自動車市場向けに販売を拡大。各地域で前年度を大きく上回った。

✓ 化成品ほか

-撥水撥油剤は、中国・米州で、テキスタイルや紙用途で拡販。

-エッチングガスは、半導体市場の堅調な需要を捉え、日本・アジアを中心に拡販。

-表面防汚コーティング剤は、日本や中国で拡販。

前年度比 (売上高ベース)	1Q 実績
合計	127%
ガス	153%
樹脂・ゴム	129%
化成品ほか	117%

13

13 ページをご覧ください。

化学事業は、需要が堅調な半導体・自動車市場を中心に販売を拡大し、売上高は前年を大きく上回りました。

ガスは、好調な需要を背景に、欧州・日本を中心に拡販いたしました。

樹脂は、半導体・自動車・情報通信市場向けに拡販、ゴムも自動車市場向けに販売を伸ばし、いずれも各地域で前年を上回りました。

化成品は、エッチングガスや、テキスタイル・紙用途の撥水撥油剤の販売を伸ばしました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 事業/地域別概況-フィルタ事業

---

経済活動の再開を背景に需要が緩やかに回復するなか、安定した供給体制の構築、トータルコストダウン、感染症対策や空気質向上を追求した高付加価値商品の販売を推進。売上高は前年度を上回った。

- ✓ エアフィルタは、米州で住宅用向けに拡販。アジア・日本で半導体市場向けに販売を伸ばした。欧州では、省エネや空気質の改善ニーズの高まりを受け、高性能フィルタの販売活動を強化。
- ✓ P&I※では、原油やガス価格の高騰により設備投資が低迷するなか、需要が好調な欧州での集塵機向けに注力。アフターサービス事業へのリソースのシフトなど、事業体質の改善に努めた。

※P&I・・・ガスタービン、大規模プラント等の業務用集塵システム

14

14 ページをご覧ください。

フィルタ事業は、安定した供給体制の構築、トータルコストダウン、営業体制の強化など、事業体質の改善を図るとともに、換気ニーズの高まりを受け、各地域で、高性能フィルタなど感染症対策商材の販売を伸ばし、売上高は前年を上回りました。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



16

## 設備投資・減価償却費・研究開発費

(億円)	2021年度		2022年度	
	1Q実績	年間実績	1Q実績	年間計画
設備投資	291	1,563	439	2,100
減価償却費	279	1,153	331	1,250
研究開発費	190	815	232	850

15

15 ページをご覧ください。

設備投資の第1四半期実績は439億円、減価償却費は331億円、研究開発費は232億円となりました。年間計画は、いずれも変更しておりません。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 全社業績計画

### 第1四半期実績の為替影響を反映し、通期計画を上方修正。

- ✓ 第2四半期以降も環境の変化に迅速に手を打ち、さらなる体質強化を図ることで、為替のプラス効果に頼らずに、公表値を上回る業績の達成をめざす。
- ✓ 事業環境は厳しさを増すが、重点テーマ（戦略的売価施策、販売力強化、コストダウンなど）の成果創出を加速し、コストアップ要因のマイナス影響をカバー。

(億円)	2022年度計画							
	(前回公表)				(今回公表)			
	上期	前年度比	年間	前年度比	上期	前年度比	年間	前年度比
<b>売上高</b>	17,100	110%	33,800	109%	18,100	116%	34,800	112%
<b>営業利益</b> (利益率)	2,000 (11.7%)	104%	3,400 (10.1%)	107%	2,100 (11.6%)	109%	3,500 (10.1%)	111%
<b>経常利益</b> (利益率)	2,030 (11.9%)	103%	3,450 (10.2%)	105%	2,130 (11.8%)	108%	3,550 (10.2%)	108%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b> (利益率)	1,400 (8.2%)	101%	2,280 (6.7%)	105%	1,420 (7.8%)	102%	2,300 (6.6%)	106%
	USドル/円 ユーロ/円 中国元/円		¥116 ¥126 ¥18.3		※2Q以降の為替レート前提については、USドル115円、ユーロ125円、 中国元18.0円としております。			

16

16 ページをご覧ください。

第1四半期での為替影響を反映し、通期業績計画を上方修正いたしました。

当社は、第2四半期以降も事業環境の変化に迅速に手を打ち、さらなる体質強化を図ることで、為替のプラス効果に頼らずに、今回の公表値を上回る業績の達成を目指してまいります。

欧州における地政学リスクの継続、世界的なインフレ進行など、先行きの不透明感が増すなか、戦略的売価施策、販売力強化、コストダウンなど、重点テーマの成果創出を加速することでマイナス影響を打ち返してまいります。

業界全体として、製品供給は予断を許さない状況ではありますが、7月以降は欧米にも熱波が到来しており、供給力の強化と販売力の強化に取り組み、さらなる拡販、シェアアップにつなげてまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



原材料価格の高騰に対しては、第2四半期以降の銅・アルミの市況軟化を捉えたヘッジの実効、生産・調達の複線化、国内での円安対策、世界的なインフレに対応した追加の売価アップの検討などにより、重点テーマの成果の上積みを図ってまいります。

なお、配当予想については、前回公表から変更はございません。上期業績を踏まえ、改めて検討いたします。

## 事業セグメント別業績計画

(億円)		2022年度計画			
		(前回公表)	前年度比	(今回公表)	前年度比
全社	売上高	33,800	109%	34,800	112%
	営業利益 (利益率)	3,400 (10.1%)	107%	3,500 (10.1%)	111%
空調	売上高	30,470	108%	31,470	111%
	営業利益 (利益率)	3,020 (9.9%)	107%	3,110 (9.9%)	110%
化学	売上高	2,550	120%	2,550	120%
	営業利益 (利益率)	320 (12.5%)	117%	330 (12.9%)	121%
その他	売上高	780	114%	780	114%
	営業利益 (利益率)	60 (7.7%)	90%	60 (7.7%)	90%

17

17 ページでございます。

通期業績計画を上方修正したことを受けて、セグメント別業績計画を修正しております。

私からの説明は以上でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 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]**：それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。

それでは、ゴールドマン・サックス証券の諫山様、お願いいたします。

**諫山 [Q]**：ゴールドマン・サックス証券の諫山でございます。よろしくをお願いいたします。二つ伺わせていただければと思っております。

一つ目が、中国のロックダウンのお話をもう少しひもといていただけないかなと思っております。全体的に決算は、ロックダウン影響があるなか大健闘だったと思うのですが、今回出していらっしゃるマイナス 180 億円のロックダウン影響は、中国だけの影響なのか。各地域の説明のなかで、中国からの部品供給が滞り、日本など他の地域での影響も入っていたように聞こえたので、その数字の性質の確認と、もし可能であれば、月次で生産動向、販売動向がどういう軌跡をたどっていて、現状どれぐらい戻っているのか。

7月になってから欧米も含めて需要環境はすごく良いというお話をいただいておりますけれども、それに対して、中国の生産を正常化して対応できているのかが気になっており、その辺りを教えていただければと思っております。よろしく申し上げます。

**宮住 [A]**：分かりました。

中国の上海ロックダウンの影響のマイナスで 180 億円というところには、今おっしゃっていただいたように、中国国内で、住宅マルチの販売に対する生産影響が出ております。

また、上海のなかでは、工場を稼働するための防疫対策、従業員への手当、封鎖生産を行うためのさまざまなコストがかかっているといったことがございました。加えて、中国外への影響としては、日本と欧州、アジアへの部品供給の影響がありました。

一部では、航空機で輸送するといったようなことが追加コストとして発生するなど、ざっくり 180 億円のうちの 40 億円程度が、いわゆる異常費というような特殊要因的なものでございます。

この 180 億円につきましては、一過性のものということで今は考えております。

中国の足元の状況につきましては、4月と5月につきましては、上海市が完全にロックダウンされていまして、上海地域を中心にして販売は大きく落ち込んでおります。4月は前年比 60%ぐ

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



らい、5月は90%ぐらいでございます。6月に入りましてからは、前年比110%ぐらいまで戻ってきています。7月についても前年比120%ぐらいになる見込みです。

従って、この7月から9月の第2四半期で挽回し、上期では、前年同期のレベルに戻したいという事で今、中国では動いています。

中国のマクロ経済環境は、不動産市況も厳しく、過去のなかでは多分一番厳しいと見ております。

ただ、こういったなかでもチャンスはあると考えており、住宅用マルチを中心に挽回を図っていきます。

今後も、上海に限らず中国全土において断続的なロックダウンが実施されることも想定しております。そうしたなかで、いかに生産と供給、物流を含めて確保していくかということで、社内では手を打っています。通期でも前年を上回る数値を目指していきたいというのが、今、中国事業の状況でございます。

**諫山 [Q]**：宮住さん、非常に丁寧な説明ありがとうございました。

1点だけ補足ですが、日・欧・アジアへの出荷は、7月からは正常化していらっしゃるのですか。異常費用の要因との兼ね合いがあると思いますけれど、いかがでしょうか。

**宮住 [A]**：今後につきましても、同様のケースは出てくるかと思っておりますので、少しコスト増はあるかと思えます。

**諫山 [Q]**：ありがとうございます。

二つ目の質問です。原料高と売価の補足をいただけないかと思っております。物流費の含めた原料高の影響が、年間計画マイナス1,500億円に対してかなり高い進捗と思えます。

いろいろな会社を見ていても、思っていたよりも大きいというお話はあるのですが、材料別に見た内訳はありますでしょうか。なければ、想定よりどういった材料が高かったのか、大きく振れているのかをいただけないかと思っております。売価についても、進捗は良いと思うので、どこの地域がいいのかを教えていただければと思っております。

また、銅などの原料は下がり基調にあり、物量、調達面についても良くなる傾向もあると思えます。今回の計画修正において、見方を変更しているのか補足としていただければ幸いです。よろしくお願ひします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**宮住 [A]**：原材料のマイナス 515 億のなかには物流のコストアップも入っております。物流費は、ざっくりこのうち 80 億ぐらいと見ております。期初の年間計画では、今年、原材料でマイナス 1,500 億円、物流費を含んで見ておりましたので、今の段階で 500 億円出ているということで、想定よりも高めに出たと認識しております。

そうしたなかであって、売価施策については、今回はプラス 450 億円で、大体、期初の計画どおりの数字で進捗していると考えております。売価アップは、4%、5%を計画しております。まだ全て効いてきているわけではございませんので、第 2 四半期以降でこの売価アップが効いてくるということで、通年で見るともう少し効果は出てくるだろうと考えております。

原材料につきましては、今おっしゃっていただいたように、銅・アルミはかなり今、値段が下がってきています。世界的なリセッションで景気減速に伴う需要の減退ということで、特に銅は大きく下がっております。

そういったなかで、銅・アルミについてはヘッジを進めてまいりました。8 月時点で申し上げますと、今年度分について、年間の調達量に対して、銅は 9 割、アルミについては 7 割をヘッジしています。

足元の相場を見ますと、銅につきましては 7 月の下旬あたりですと、ピーク時から見て大体、銅で 7,500 ドルですので、3 割ぐらい下落しています。アルミにつきましても、ピーク時から大体 3 割下落で 2,500 ドル程度でございます。安いところを押さえにいくことで、この先、銅とアルミにつきましては、少しプラス効果を取り込んでいけるだろうと考えております。

**諫山 [Q]**：鉄の価格が結構高いのではないのかと期初のときからおっしゃっていて、これは予定どおりですか。他の会社で、日本のコストが思ったより高かったり、アメリカが高いとかもあったりしたので、御社においてもそれはこの 1Q で思いのほか原料高が高い理由かなと思ひまして。

**宮住 [A]**：おっしゃるとおりで、原材料、物流費の見通しで申し上げますと、鉄鋼メーカーさんが値上げを要請してきているということで、これはマイナスということでもあります。

物流で申し上げますと、これはマイナス面が少しまだ残っているかと思ひます。特にアメリカの陸上運賃が上昇基調にあるということと、部品の値上げ要請も高まっており、その部分はコスト増ということでもあります。

そういったマイナス影響がある程度顕在化してくるになれば、第 2 四半期以降で、どこかのタイミングで追加の値上げ、二次値上げということも視野に入ってくるのかなと考えております。

**諫山 [M]**：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

恐れ入りますが、挙手いただいている方が現在既に6名おられます。順番に当てさせていただきますけれども、時間に限りがございますので、このあとご質問いただく皆様、ご質問は一度に2問までお願いできればと思います。ご協力よろしくお願いいたします。

それでは、次に、野村證券の前川様、お願いいたします。

**前川 [Q]**：野村證券の前川でございます。ご説明どうもありがとうございます。では、私から2点お願いいたします。

1点目は、今の諫山さんの話の確認になるのですが、銅・アルミのヘッジですね、これは既に銅で9割、アルミで7割ヘッジ済みということなののでしょうか。具体的に今、市況は下がっている状況なので、そういう意味ではどこでヘッジするかが非常に重要かと思うのですが、どの辺りの価格でヘッジされている、ないしは、これからヘッジされるということになるのか。市況が下がっているのですが、ヘッジをするが故に、その影響を取り込めるのかどうか、ちょっとその点が気になりましたので、まず1点目、確認させてください。

**宮住 [A]**：先ほどの90%と70%を既にヘッジしています。第2四半期以降、市況が弱含んでいきますので、どのタイミングで押えていくのかということは当然ございます。

年間であと60億ぐらいは、銅・アルミのところで軟化効果を取り込んでいけるのではないかとという試算はしております。

ただ、やはり中国の需要が減退していることで、銅も下がっているわけですが、投機資金も出たり入ったりということで、銅市況自体が非常にボラタイルでございますので、どのタイミングでヘッジを入れていくかというのは、なかなか難しいということがございます。

23年度につきましても、ダイキンの本体では、銅については2割ぐらいはヘッジをしているということでございますので、この先、価格動向を見極めながら、ヘッジを入れていきたいと考えています。

**前川 [Q]**：分かりました。そうしますと、足元7,500ドルぐらまで銅だと下がっていますが、その市況下落の好影響が顕在化してくるのは、どちらかというよりは今年度というよりは来年度以降になるという理解のほうが正しいのでしょうか。

**宮住 [A]**：そうですね。来年になってははっきり出てくるのと思います。

**前川 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



大きな2点目のところは、マクロ環境の確認です。中国のお話をいただいたのですが、欧州・米国についてお伺いできればと思っております。足元、熱波で強いところもあろうかと思いますが、一方で欧州だとインフレの影響ですね。ただ、これは逆に御社には追い風なのかもしれないと思っています。

また、米国は住宅の着工が結構落ちていますので、この影響はどうなのかというところもありますけど、基本アメリカはリプレースメントの需要だったと思いますので、そういう意味ではディフェンシブ性があるのかなとも思っています。

欧州・米国の市場の見通しに加えて、施策的なところもあろうかと思いますが、少し補足でいただけるとありがたいです。よろしくお願いいたします。

**宮住 [A]**：まず欧州につきましては、確かにインフレが高進しているということもあります。あと、ロシアの問題で、エネルギーコストが上がってきているということもあり、特にこの冬場にかけては、ドイツを中心に厳しいということが、マクロ経済環境的には言われています。

そうしたなかで、家計の購買力は、少しは落ちるのだろうと見込んでおります。従って、いわゆる直膨ですね、ルームエアコン等は少し厳しい状況が続くのかなと思っております。

ただ一方で、ヒートポンプ暖房につきましては、追い風になっていますので、その部分でリカバーしていくため、ヒートポンプ暖房のところにリソースを集中することになるかと思えます。

欧州につきましては、リセッションに多分入るのだろうということが言われておりますので、そういったなかで、ヒートポンプ暖房のところで来年にかけても伸ばしていくということで、今回、ポーランドへの投資も発表いたしました。そういったことで、欧州はヒートポンプ暖房に軸足を置くことになろうかと思えます。

アメリカにつきましては、今おっしゃっていただいたとおり、やはり住宅ローン金利は上がってきているということで、新規の着工件数については当然落ちてきています。当社は、更新市場向けが8割を占めており、影響は限定的にはなるのだろうと考えています。

ただ、当然、中古住宅市場を見ていると、価格が高止まりしていることもありますので、少し動きが鈍っているなどというのはマクロ的なデータから見ております。限定的ではありますが、その部分はユニタリーはじめ、販売施策を強化していくなど細かいオペレーションを行っていく必要があると考えております。

基本的に需要は強かったわけですが、アメリカもインフレで家計の購買力が落ちてきているということがありますので、その部分については注視していきたいと考えております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**前川 [Q]**：ありがとうございます。米国につきましては、個別の施策で、北部でディーラーの買収なども進められていて、今回 1Q でもその効果が出てきたかなと思います。

マクロの鈍化を補って、個別施策で中期的に来期以降も成長を目指していけるということで良いのかどうか。まだこれからの見立てや状況次第かもしれませんが、今のお考え、現場からの声など、この点について補足をいただけるとありがたいです。お願いします。

**宮住 [A]**：そうですね。今おっしゃっていただいたとおりで、マクロ経済環境面で見ると厳しいのですが、更新需要のところで取りこぼしのないようにやっていくことで、数量ベースで伸ばしていく。加えて、売価を上げて、売上高を伸ばしていきます。スケールメリットを生かして利益率も上げていく、そういったことでございます。

**前川 [M]**：分かりました。どうもありがとうございます。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

では次に、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の佐々木様、お願いいたします。

**佐々木 [Q]**：本日はお時間いただき、ありがとうございます。三菱 UFJ の佐々木です。私からも 2 問お願いいたします。

1 問目が簡単な質問ですけど、終わった 1Q 実績は、期初想定に対して上振れしたのか下振れしたのかは、どのように考えればいいのか教えていただけないでしょうか。

その上で、今回、会社計画を上方修正されていますけど、これは説明にもございましたとおり、為替の分だけ上方修正して、それ以外は見直していないという理解でよいのか、確認させていただけないでしょうか。よろしくお願いいたします。

**宮住 [A]**：上海のロックダウンの影響がどれくらい続くかで見極められなかったということがありますが、ある程度、想定内では収まったと思っています。上振れもしていないし、下振れもしていないということなのかと思います。

上方修正については、1Q の為替効果に乗って自動的に上がっているという理解で結構です。数字の上では上方修正なのですけども、それを除いた上で、3,500 億円よりまだ上を目指すということです。

**佐々木 [Q]**：考え方としては、1Q の為替の分だけ上方修正して 3,500 億円ですけど、会社のメッセージとしては、ただそれを踏まえた上でも、さらにそれを上回っていくような数字をつくらしていきたいよというメッセージだと捉えればよいということですね。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**宮住 [A]**：はい、そういうことでございます。

**佐々木 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。

2点目が先ほどの方のご質問の続きですけれども、アメリカについて教えてください。今回、理由は分かるのですけれども、それでも供給制約ですとか、マクロが決して良くないなか、24%というローカルカレンシーでのこの増収率をどうやって達成したかをもう少し教えていただけないでしょうか。

加えて、ここまで為替が円安になって、24%も増収していると、おそらくアメリカの利益率もかなり良くなっているのではないかと推測されますが、実際アメリカの1Qは、収益力はどのようになっていたかを教えていただけないでしょうか。よろしくをお願いします。

**宮住 [A]**：かなりの増収になった背景には、生産力が回復していることと、販路も拡大してきたということがあります。当然、アメリカの住宅需要は、1Qは非常に強かったということがありますので、そこに対してしっかりと物が出せたということ。生産量が回復したことが一番大きいかと思えます。

そうしたなかで、アメリカ、Goodmanにつきましては、利益率が非常に高くなっております。第1四半期の利益率は二桁を超えて非常に強く、過去最高の利益率になっております。

**佐々木 [Q]**：考え方としては、この外部環境で、この物量を出せば、アメリカは相当なプロフィットセンターになってきたと考えてよろしいでしょうか。

**宮住 [A]**：そうですね。あと、やはり販路拡大ですね。販路をちゃんとつくっていけば、ある程度利益が確保できると思っています。あとは、部品の問題を解消し、生産力をいかに確立していくかということです。生産と供給に加えて、物流をきっちりと押さえ、販売と生産のところでいかにコストダウンするかです。

メキシコで工場を立ち上げるということもあって、生産と販売、そこの両輪でいかにGoodmanを強くしていくか。10%以上の利益率は維持していきたいと考えております。

**佐々木 [M]**：大変よく分かりました。ご丁寧なご回答どうもありがとうございました。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

では次に、モルガン・スタンレーMUFG証券の井原様、お願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**井原 [Q]**：よろしくお願ひいたします。

1 点目は、原材料と売価のところの確認です。1Q は、意外と影響が大きかったという話と、ただ、銅とかアルミとか、これから減った部分も取り込んでいけるけど、一方で鉄とかはちょっとというお話もあったり、インフレの話もあって。期初におっしゃったマイナス 1,500 億円の年間影響について、少しマイナス幅は大きくなってしまふかもしれないけど、売価の 1,500 億円の効果も二次値上げとかをすることによって、最終的に打ち消すところを狙っていくという理解で大丈夫ですか。

**宮住 [A]**：はい、そうですね。原材料のマイナス 1,500 億円の影響は、少し増えるのだろうなと見ております。そこは売価等でカバーしていくことになるかと思ひます。

**井原 [Q]**：年間でいうと、売価と原材料のところがちょうど打ち消し合う形ですね。1Q だけで見ると、まだ少し原材料のほうがマイナスが大きいのですけれども、どこかで多分追いついていくと思ひます。2Q ぐらいからもう追いつけていけそうなのか、下期ぐらいなのか。コストの上がるペースと売価を上げていく追っかけっこだと思ひますけど、今の見通しとしては、どれくらいになつてくると、このネット部分がプラスとかに持っていけそうな感じでございますか。

**宮住 [A]**：なかなか難しいです。売価アップが進む環境というのは、世界を見たときに地域別にまだら模様かなとは思ひます。それで申し上げますと、アメリカは一番値上げがしやすい、いわゆるインフレ基調の国ということがあります。

一方で、日本はなかなか値上げが浸透しにくいということもあります。当然、他社との兼ね合いもございますので、その辺はきめ細かく見ながら、しかし、前倒しで売価アップできるところはやっていくということで、原材料費の高騰の部分をカバーしていきたいと思ひております。

**井原 [Q]**：追加値上げというのは、例えば昔でいう冷凍年度みたいな秋というわけではなくて、場合によってはもう今のタイミングとか、夏から上げていくようなことも十分ありそうな感じでございますか。

**宮住 [A]**：そうですね。新製品は前倒しで投入して、そのタイミングで値上げするといったことも含めて、値上げは前倒しでやっていく必要があるのだろうなと思ひております。

**井原 [Q]**：ありがとうございます。

2 点目は、営業利益率の考え方です。全社で見ますと、昨年の 1Q が 13.7%だったのが、上海ロックスダウンがあったことが大きいと思ひますけど、今期 11.1%まで下がっています。ただ、上海ロ

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ックダウンの影響マイナス 180 億円を足し戻したとしても、13%ぐらいで、まだ昨年と比べると利益率が低下した形になるかと思います。

先ほど、アメリカは売価も浸透して、かなり良くなったよというお話をいただいたのですが、全体で見たときに少しマージンが厳しくなっているのは、先ほど売価の話をした日本などが厳しくなっているのか、地域別のマージンの色合いがあれば簡単に教えていただけませんかでしょうか。

**宮住 [A]**：地域別に見て厳しいのは日本ですね。ヨーロッパもヒートポンプ暖房は好調ですが、直膨のところは少し厳しいといったことがございます。中国は当然ロックダウンの影響があります。

**井原 [Q]**：中国のマージンは、一過性の部分を戻せば特に収益力は変わっていないと理解して大丈夫そうでしょうか。

**宮住 [A]**：そうですね。中国につきましては、そう考えていただいて結構です。

**井原 [Q]**：なるほど。では、中国はあくまで一過性で、日本とヨーロッパが少し直膨のところは厳しい、そんな感じのイメージでございませうか。

**宮住 [A]**：そうですね。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

では次に、UBS 証券の水野様、お願いいたします。

**水野 [Q]**：UBS 証券の水野です。よろしく申し上げます。

一つ目は、米州のところを確認させていただきたいです。先ほど、米州で、売上高の現地通貨ベースで前年比 24%増、Goodman で 26%増という伸び率をいただきましたが、米州のスライドでは、横ばいから 14~15%ぐらいの販売伸び率ですので、ここの数字のギャップを説明いただけませんかでしょうか。

具体的にお伺いしたいのは、為替を除いたところの数量、買収効果、ならびに今回、インバータ搭載の高付加価値品の拡販などのコメントもありましたので、それぞれ、どういうステップを経て、それぞれの項目でどれぐらいの貢献があって 24%増とか 26%増といった数字になっているのか教えてください。お願いします。

**的場 [A]**：ご質問に対して、的場から回答させていただきます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Goodman (DNA) に関してもご指摘のとおりで、数量ベースで見ますと、資料にも載せておりますとおり、5~6ポイントの伸びでございます。

そこから売価の効果は、平均値だと4%から5%の引き上げですけれども、アメリカはそれよりもちょっと高い水準の売価効果実績として取れております。加えまして、新規にディストリビューターを買収したことによる連結効果も、伸び率でいいますと8ポイントぐらい乗っております。新規連結効果のみでございます。

加えまして、ミックスの改善のところはまだ大きく出ておりませんが、一部出てきているのと、やはり生産の水準が上がってきたことで、生産益のほうも、前期の水準に比べますと取れてきている。まだコストダウンはできておりませんが、生産益のほうも加わってきているということで、Goodman (DNA) に関しましては、26%増になっているという構造でございます。

**水野 [Q]**：承知しました。今、お伺いした内容を踏まえると、とりあえず第2四半期以降もこれらは続きそうという理解でいいですか。

**的場 [A]**：そうですね。販売のところは7月に入りましてからも大きく変わっておりませんので、引き続き順調に伸びております。

**水野 [Q]**：ありがとうございます。

もう一つが欧州のところですが、ヒートポンプ暖房のところの150%という数字をスライド11で表示いただいているのですが、海外の投資家と話していると、この辺りの数字に対する注目がなくて、アップサイドはどういうふうにかえられるのかなというところをお伺いしたいと思っています。

今、この150%という数字自体は、年間の伸び率に対して年間の目標より少し上回っていると思うのですが、生産能力を現状の25万台から、今後2年間かけて、既存工場60万台と2倍プラスアルファに拡大していくと思います。どういう軌跡で上がっていくのかを、ちょっとヒントをいただけないかなということ。

この150%をさらに上回って、その生産能力の状況なんかを考えながら、まだまだ上を目指せそうなのか、今のエネルギー安全保障の状況など、今、取り巻いている環境と自社のところの生産能力の上がっていく見通し、その二つの要素を絡めながら、アップサイドをお伺いできたらと思います。お願いします。

**的場 [A]**：その点に関しましては、的場から回答させていただきます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

先般、ヨーロッパにヒートポンプ暖房の新工場の建設ということで意思決定したのですけれども、そのときに持っております市場環境ですけれども、2025年度に向けては大体年平均で、これは市場全体です。ヨーロッパのヒートポンプ暖房市場全体として、市場の成長率が平均30%ぐらいは見込めるのではないかと見ております。その後は、2030年に向けては10%ぐらいの市場成長率を見ております。

それに対して、その市場の伸びに対して当社は上回っていきたいということでございます。それに対しまして、能力が喫緊に逼迫する、生産能力が逼迫するというので、今のような青写真を書いた上で、能力増強を決定したということでございます。

**水野 [Q]**：では、今、高い伸び率になっていますけど、ここ2年間ぐらいは、必然的に落ちていかざるを得ないということではないのですか。何とかするための対策は、特にとれるものは少ないという理解でよろしいですか。

**的場 [A]**：能力面のところは、新工場ができますのは2024年からですので、それまでのところは既存の工場の増産対応でなんとかいけると見ています。ご質問いただいた、需要がさらに想定よりも上回るケースについても、既存工場の能力増強で対応していく考えです。

従来、チェコの工場が主力工場ですけれども、今はドイツでありますとか、トルコにある工場も含めまして、グループの生産拠点全部を生かして、ヒートポンプ暖房の増産対応がとれるように今進めております。供給面でのネックはなくなるのではないかと見ておるところです。

**水野 [Q]**：承知しました。ありがとうございます。ちなみにそれは、今のドイツとかトルコの数字というのは、既存工場の60万台のなかに全部入っているのですか、もしくはプラスアルファの取り組みですか。

**的場 [A]**：既存工場の能力増強に入れておりますけれども、増強できる余地はいくらかまだ残っているということです。

**水野 [M]**：失礼しました。ありがとうございます。またお願いします。以上です。

**的場 [M]**：ありがとうございました。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

では次に、JPモルガン証券の佐野様、お願いいたします。

**佐野 [Q]**：お願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1点目は、中国の利益率に関してです。販売の回復の動向は教えていただいたのですが、マクロが一番これまでで厳しいというお言葉ですとか、今後のゼロコロナ対策の継続等々も踏まえると、コストダウンもしにくい状況かなと思うのですけれども、年間で中国の利益率は25%の水準に対して見通しに修正が迫られていることはおありでしょうか。

**宮住 [A]**：中国につきましては、利益率は非常に高く、当社の稼ぎ頭ですけれども、足元はロックダウンの影響で少し厳しくなっています。それでも20%は超えているとご理解いただければいいかと思います。

中国の場合、政策不況という側面が強うございます。経済活動再開ということで、これまでのような全面的なロックダウンが行われず、ある程度、物流を確保して物が売れるということであれば、数字はまた戻っていくのだろうと考えております。もちろん、予断を許さないところはございますけれども、ある程度、平常の経済活動に戻れば、当然、利益率は以前の水準に戻していけると考えております。

**佐野 [Q]**：ありがとうございます。

2点目は、化学事業についてです。今回125億円の営業利益と19.6%の利益率と非常に高い、いいスタートだと思います。こちら通期のご計画自体は為替分等々ということですが、こちらのご進捗の上振れ感みたいなのも期待できるかなと思うのですが、2Q以降の見通しについてももう少し教えてください。

**宮住 [A]**：化学につきましては、半導体・自動車市場向けということで、非常に強いということがあります。ただ、この先リセッションで世界経済が少しスローダウンしていくということになると、半導体・自動車を含めて、下振れ要因はあるのかなと思います。

ただ、リセッションも浅いものになるだろうというのが大方の見方でございますので、リーマン・ショックのときのようなことにはならないと想定しております。

従って、化学についてもある程度、堅調な業績が見込めるのではないかと、今、足元では考えております。

**佐野 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

では次に、シティグループ証券のマクドナルド様、お願いいたします。

**マクドナルド [Q]**：簡単に2点です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

一つは、上方修正は売上高で 1,000 億円に対して、当期利益が 20 億円だけ。過去 2~4 年で平均当期利益率が 6~7% ぐらいですけど、なぜ今回 20 億しか上げていないのかを教えてください。加えて、1Q の営業外費用の和解金 38 億円はどういうものか教えてください。これがまず 1 点目です。

**的場 [A] :** 的場でございます。

第 1 四半期のところで出ています和解金につきましては、フッ素化学の特許に関しまして、ライバルメーカーと係争している案件がございまして、それについて和解をし、和解金を支払ったということで、38 億円でございます。

最終利益のところについては、まだ期末に向けてきちっと見積もられているわけではないのですが、税負担率が通常の年よりも少し高めに出ております。その要因は、この第 1 四半期のところでも既に出ておりますけれども、最終利益の水準が大きく伸びていないなかで、海外からの子会社配当に対するの税額の見積額が、海外子会社の収益が上がっている関係で増えております。

その関係で、少し税率、税負担率が通常の年よりもやや高くなると見ております。その関係で、先ほどの営業外のところで特殊要因がありますのと、税率、税負担率を少し多く見積もっているというのが今現時点のところでございますので、最終利益のアップが少し小さくなっているということになります。

**マクドナルド [Q] :** 分かりました。

最後、簡単に、これは売価施策のところの確認で、1Q の 450 億円のうち、イメージで北米はどのぐらいですか。北米の足元のところで、宮住さんのお話のなかでは、住宅ローンの金利も上がっているし、ある程度、住宅着工は落ちるかなということで、影響は限定的かもしれないんですけど。

アメリカで話を聞きますと、やはり結構在庫が溜まっているのではないですかということもあります。今後、北米でリセッションに入ると、ある程度、御社の場合は影響が限定的かもしれないけど、今後在庫が膨らむことによって、値上げが通りにくいのではないですかという説もあるのですが、その辺はいかがですか。

**的場 [A] :** 売価のところは、今期はプラス 450 億円、うち空調で約 370 億円の効果が出ております。地域別のブレークダウンはできていないのですけれども、アメリカがこの金額のうちの半分近くを占めているというイメージで見ただけだと思います。

その他の 4 地域も売価効果は出ておりますので、日本、中国、東南アジア、ヨーロッパ、全てでプラスが出ておりますが、アメリカが強く出ております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**宮住 [A]**：在庫につきましては、当然リセッションということで少しは積み上がってくるのだろうと見ており、少し売れ行きが悪くなる、売価アップが通りにくくなるといった側面はあろうかと思えますけれども、あまり悲観しておりません。

**マクドナルド [Q]**：ありがとうございます。

最後に確認で、先ほど Goodman が最高の収益とおっしゃったのですが、米州全体の 1Q の利益率はどのようなイメージですか。

**的場 [A]**：第 1 四半期だけのところは出せておりませんので、数字自体は申し上げることができません。年間の想定していた計画に対しては、いいスタートが切れています。

**マクドナルド [M]**：分かりました。ありがとうございます。またよろしく申し上げます。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

終了時間となっておりますけれども、最後にお一方、お手を挙げていただいておりますので、最後の質問とさせていただきます。

水戸証券の渡辺様、お願いいたします。

**渡辺 [Q]**：水戸証券の渡辺です。ありがとうございます。質問は 1 点です。

1Q で空調は、外部環境が厳しいなかでいいスタートが切れたような気がします。重点 8 テーマをおやりになっていて、各地域で競合はいろいろ違うとは思いますが、御社は好スタートを切れており、競合に対しても差がついてきているのではないかと感じているのですが、その辺に対してコメントいただけないでしょうか。これで質問は終わりです。

**的場 [A]**：空調事業のところでは言いますと、第 1 四半期のところも各地域でシェアアップができていないかと思っております。一番の要因は、やはり供給対応がしっかり取れたということで、機会損失がなかった、小さかったところが一番大きかったと思います。また、売価施策のところも、単純値上げではなく、新商品の投入と併せて、お客様に価値を認めていただけるような形で値上げを実行してまいりました。そのための商品開発のスピードアップもできたのではないかと考えております。

あと、米国の買収も含めまして、販売網の強化、整備です。ディーラーネットワークの強化はコロナ前から継続して続けてきておりますけれども、こちらも着実に進んでおりますので、販売力といったところも強化できているのではないかと考えております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**渡辺 [Q]**：アジアについて一言何かありますか。

**的場 [A]**：アジアは、ようやくコロナ後の経済再開に向けた動きが出てきておりまして、市場の経済もリスタートしており、そちらに向けて動き始めている状況かと思いますが、まだやはり国ごとに少し濃淡がありまして、当社の販売動向を見る限りは、インドでありますとか、マレーシアは通常の経済状態に戻ってきて、販売を伸ばせる状況になってきております。

タイでありますとかベトナムは、まだ少し景気の回復が遅れている状況でございますし、インドネシアはまだ行動制限が一部残っているといった状況で、今、足元のところはまだちょっとまだら模様ですが、全体としては経済活動再開のほうに動いているということで、力を入れていきたいと考えているところです。

**渡辺 [M]**：ありがとうございました。以上です。

**阪本 [M]**：ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、決算説明会を終了させていただきます。最後までご参加いただきまして、ありがとうございました。

**宮住 [M]**：ありがとうございました。

**的場 [M]**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

