

2019年3月期決算説明会
「経営状況と今後の経営方針について」
代表取締役社長 兼 CEO 十河政則

2018年度は大変厳しい年でありました。当社は先行投資を実施しながら、対前年度9%の増益を確保し、9期連続の増収増益、かつ、6期連続で過去最高の売上高・営業利益を更新しました。

2019年度の事業環境は、米国経済は底堅いものの、米中貿易摩擦が及ぼす世界経済への影響や半導体サイクルの調整局面入りなど事業環境は厳しさを増すものと見込まれ、中国経済も不透明な状況が続くと考えられます。このような状況のなかでも、売上高は前年度比8%増の2兆6,700億円、営業利益は3%増の2,850億円、経常利益は3%増の2,850億円、当期純利益は2%増の1,930億円をコミットメントとして計画しています。また、社内の挑戦目標としては、営業利益2,950億円、営業利益率11%をめざし、取組みを進めています。

本日は、皆さんの関心が高い、中国空調事業の現況と今後の展開、米州空調事業の収益改善策、景気の急減速が懸念される欧州空調事業についてお話ししたいと思います。

中国空調事業については、先ほど申し上げましたとおり、事業環境の見通しが悪い状況ではありますが、魅力的な市場であるという見方に変わりはありません。

住宅用市場では、スケルトン住宅をはじめとする高級住宅が減少し、内装付き住宅や小型住宅が増加しています。これまで当社は、スケルトン住宅向けマルチエアコンの販売を得意としてきましたが、市場の変化に対応し、内装付き住宅へも後付け工事が可能なリビング専用機を開発しました。これらをルームエアコンと組み合わせて住宅設備機器として展開し、新たな住宅用マルチエアコン文化の創造を図ります。また、当社の強みであるプロショップ販売網を活用したオフラインでの販売に加え、オンラインを組み合わせた販売を加速します。ハイエンドのルームエアコンのみを販売するWEBサイトを構築し、インターネット販売比率を引き上げる計画です。

業務用市場では、大型不動産投資は減少していますが、当社の提案力が活かせる有望な

市場が次々と生まれています。たとえば、店舗の高級化や医療施設の近代化、IAQ ニーズの高まりなどに対応し、新製品の投入を加速しています。また、大都市では、インターネットを活用して顧客と繋がる「インテリジェント VRV」の展開により、更新需要の獲得を図ります。

アプライド市場では、データセンターや半導体工場、地下鉄敷設に伴う周辺開発などの成長が見込まれます。当社は、これらの市場のニーズに対応した製品を投入するとともに、インフラ投資などの大型物件から中小物件まで、システム提案営業を加速し、売上高を拡大します。

現在、中国では、あらゆるものがインターネットと繋がる情報化社会に急速にシフトしています。当社の事業においても、顧客と直接繋がり、そして、繋がり続けることが極めて重要であると考えています。2019年3月には、カスタマーセンターを本格的に稼働し、電話やSNSを通じて日々多くの顧客と交流することにより、引合い情報を獲得し、販売拡大に繋げています。

さらに、課金システムや電子決済への対応など、金融子会社を活用した新たな販売の仕組みづくりにも取り組み、ソリューションビジネスの拡大を加速します。

変化の激しい中国市場においては、先端技術の探索やアイデア商品、IoT/AI を活用した商品の開発が不可欠です。当社は、従来の上海 R&D センターに加え、新たに深圳にも R&D センターを設立し、ベンチャー企業や大手 IT 企業との提携、清華大学との産学共同開発など、協業を推進していきます。

米国空調市場については、業界需要が5%前後で推移するなか、当社は、販売網の再構築や新工場の設立、商品開発などの先行投資を重ね、市場を上回る売上高成長を実現してきました。

2018年度は、原材料や物流費の高騰、米国追加関税のマイナス影響を強く受け、のれん償却後の営業利益率は6%台に留まりました。

2019年度は、収益性向上をめざし、売価アップや販売網の強化、グッドマン社新工場を中心とする生産性向上、製造コストダウン、SCM 改革を推進します。また、2018年度下期に投入したミドルゾーンのインバータユニタリーをはじめとする差別化商品の販売を拡大し、シェアアップを図ります。

アプライドでも、買収したレップ網を最大限に活用し、機器販売に加え、高収益のパーツ事業を強化することにより、サービス・ソリューション事業を拡大します。

欧州空調事業については、ドイツ・イタリアにおける経済の停滞やイギリスのEU離脱問題などにより、景気は減速傾向にあります。当社は、環境対応製品の拡販に加え、商業用冷設事業の収益力強化と、暖房事業のさらなる拡大により、売上高を大きく伸ばすとともに、営業利益率の向上をめざします。

商業用冷設事業では、ザノッテイ社および2019年2月に買収を完了したAHT社と販売網・商品ラインアップを相互活用し、コールドチェーン全体での事業展開を図ります。

暖房事業では、パリ協定を契機に、さらに環境に対する意識が高まるなか、温室効果ガス排出抑制に繋がる住宅用ヒートポンプ式温水暖房機器が改めて評価されており、2018年度も売上高を大きく伸ばすことができました。引き続き、差別化商品の投入による機器拡販に加え、顧客の安心・安全につながるサービスを提供することにより、事業を拡大してまいります。

私からの話は以上となります。このあとは、今日の出席役員とともに、皆様からの質問をお応えしたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

以上