

LIXIL

Link to Good Living

株式会社 LIXIL

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算投資家・アナリスト向け説明会

2023 年 10 月 31 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 LIXIL
[企業 ID]	5938
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算投資家・アナリスト向け説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 10 月 31 日
[ページ数]	28
[時間]	17:00 – 17:56 (合計：56 分、登壇：14 分、質疑応答：42 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 取締役 代表執行役社長 兼 CEO 瀬戸 欣哉 (以下、瀬戸) 取締役 代表執行役副社長 兼 CFO 松本 佐千夫 (以下、松本)

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



常務役員 IR 室 室長 兼 Finance & Treasury 部門
Corporate Accounting & Treasury/Tax リーダー

平野 華世 (以下、平野)

[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	岡田 さちこ
	みずほ証券	中川 義裕
	シティグループ証券	三木 正士
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	野村證券	福島 大輔
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	渡邊 宏樹
	大和証券	寺岡 秀明
	CLSA 証券	望月 政広
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	八木 亮

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読され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

司会：それでは定刻となりましたので、株式会社 LIXIL、2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。本説明会はインターネットライブ配信にて実施しております。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

それではまず、本日の説明者をご紹介します。取締役、代表執行役社長兼 CEO、瀬戸欣哉でございます。取締役、代表執行役副社長 CFO、松本佐千夫でございます。常務役員、IR 室室長兼 Finance & Treasury 部門 Corporate Accounting & Treasury/Tax リーダー、平野華世でございます。本日の司会進行を担当します、IR 室川合でございます。

本説明会の資料は、当社ウェブサイト、株主投資家向け情報に掲載の説明資料をご覧ください。

続いて、本日の進行についてご説明します。まず初めに、社長の瀬戸より、2024 年 3 月期第 2 四半期決算についてご説明させていただきます。その後、質疑応答のお時間を設けております。ご質問のある方は、視聴画面の下に表示されている Q&A ボタンより、会社名、お名前、ご質問をご入力ください。なおご質問については、お一人様まずは 2 問とさせていただきます、お願いいたします。ご質問は随時受け付けております。

終了は 18 時を予定しておりますので、最後までどうぞよろしくお願ひいたします。

それでは瀬戸より、2024 年 3 月期第 2 四半期決算についてご説明させていただきます。瀬戸さん、よろしくお願ひいたします。

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



〉本日のポイント

2024年3月期 上期 業績の総括

2024年3月期 上期実績 前年同期比、減収増益

- ・ 売上収益は前年同期並み。事業利益は、前年比27億円増益の88億円
- ・ 海外事業においては、欧州需要の弱さが最大の課題
- ・ 日本事業においては、円安進行による調達コスト等上昇の逆風あるも、原材料価格、部品・資材費などの変動費の安定化、コスト上昇分の販売価格への転嫁により粗利率は、順次改善
- ・ 販売および生産数量の減少による固定費負担増が、引き続き収益性回復における課題であり、海外を中心に、経営の弾力性を高めるための構造改革を推進中
- ・ 通期配当予想に変更なし。中間配当は、期初予想通りの45円を決議

LIXIL

2

瀬戸：皆さん、こんにちは。それではただいまより、2024年3月期第2四半期の決算の内容をご説明いたします。

いつもの通り、まず本日のポイントからご説明します。

上期の業績ですが、前年同期比、減収増益です。売上収益はほとんど昨年と変わりませんが、これは為替の影響がありますので、為替の影響を除くと、数量的には下がっております。特に欧州がひどいのですが、欧州だけでなく、米国、中国、それから日本全てで住宅の着工が非常に減っているという状況で、そういった中で売上収益としては苦しみました。事業利益に関しましては、前年比27億円増益の88億円となっております。

この中でやはり大きいのは海外事業、特にヨーロッパの需要が弱くて、これがヨーロッパ過去40年間で最悪といった状況でしたので、ここがやはり大きな課題になったかなと考えております。他の国も悪かったのですが、アメリカに関しては第2四半期には前年比改善になりましたし、中国に関しましても昨年と比べて特に悪くなっているというほどではありません。

一方、日本の事業の方は、粗利の方は良くなっているのですが数量が出ない。特に持ち家が非常に減ってしまって、当社はリフォームにどんどんシフトしようとしていますが、やはり新築に対する

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@scriptasia.com



比率がまだ高いということで、この固定費の負担増というのが非常に大きくなってきているかなと考えております。

一方で、日本に関しては将来的にすごく伸びるということはないと思うのですが、海外は、ヨーロッパ、アメリカに関しましては、いつになるかということとは別として、いずれ大きな回復、そして回復したら成長していくと思いますので、当社としてその機会に備えて、まずは構造改革を進めて、その構造改革の結果として収穫を大きなものにできるようにしたいなと思っております。今期中で見た費用としてはそういった部分もございます。

通期の配当の予想には、変更はございません。

〉本日のポイント

2024年3月期 上期 業績の総括（続き）と今後の見通し

2024年3月期 上期実績（地域別概況）

- **日本**
新築需要は低迷継続なるも、価格改定の浸透と、断熱リフォーム需要増による利益増が収益性改善に大きく貢献
- **海外**
欧州での需要低迷の継続が、主な収益圧迫要因に

2024年3月期 下期見通し

- **日本**
新築需要の回復動向は要注視なるも、断熱リフォーム需要は引き続き堅調であり、来年以降の需要継続を見込む。国内の競争環境の平常化により、数量的なシェアの回復にむけた売り伸ばし策を進行中
- **海外**
欧州を中心に厳しい事業環境は継続なるも、推進中の構造改革の効果は、一部4Qより発現予定

LIXIL

3

当社の本日のポイントとして、まず上期の実績ですが、新築需要がやはり低迷、特に今、新築の中でも持ち家の落ち方がすごく激しいです。そこが、当社のように新築に頼るところが多かった会社にとっては、やはり少しづつくなってきているというところですが、一方で、価格改定も当社は早くに終わっています。それから、断熱リフォームが増えてきているということでの利益増が、収益性の改善に貢献しつつあります。

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@scriptasia.com



海外に関しては、先ほど話しましたが、やはりヨーロッパが40年来の不況というところが大きく、当社の稼ぎ頭はヨーロッパですので、そこが主な収益の圧迫要因になっています。

一方、下期ですが、日本の新築需要の回復動向、こちらはそんなに期待してはおりません。ただし断熱リフォームの需要の方は、これから季節的には需要期になってきますので、堅調だと考えております。

また、先ほど話した通り、当社が先に値段を上げたということで、特に上期に関しては新築が減ってきた以上にシェアを失った部分があるかと思えます。これがだんだんと回復の傾向を見せております。こちらは、他の会社が値上げで追いついてきたということがあって、今シェアの回復途上であり、加えて、断熱リフォームにプラスしてシェアの回復というところでの数量はありますので、そういう意味で、下期の日本に関しては良くなっていくと考えております。

一方海外の方は、先程来繰り返しているとおおり、ヨーロッパに関してもう少し早めに良い兆しが見えるかなと思いましたが、なかなか見えていないなというところで、これはもうとにかく構造改革をどんどん推進していくしかないという状況でございます。

構造改革は、アメリカとヨーロッパを中心にやっておりますが、アメリカの方の効果が第4四半期ぐらいから現れてくるということで、今期実は第2四半期に関しては、そこはある程度お金をかけてやりました。

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



▶ 2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト

前年同期比で増益

■ 売上収益 7,322億円、前年同期比 4億円減

- 2Q3か月（増減率）：国内 +1%、海外 -2%（為替影響除く、-9%）
- 上期6か月（増減率）：国内 +1%、海外 -4%（為替影響除く、-11%）

■ 事業利益 88億円、前年同期比 27億円増

（事業利益内訳）

- 2Q3か月：
LWT国内 28億円、LWT海外 7億円、LHT 103億円、連結調整/他 -87億円
- 上期6か月：
LWT国内 82億円、LWT海外 -8億円、LHT 186億円、連結調整/他 -171億円

■ 最終四半期利益⁽¹⁾ 5億円、前年同期比 32億円減

- 前年の土地等資産の譲渡益の剥落、金融費用の増加を主因として税前利益 74億円の減少

LIXIL (1) 最終四半期利益=親会社の所有者に帰属する四半期利益

4

売上の方は、先ほどお話したとおり、前上期とほぼ同じですが、国内に関しては、要は値上げ効果で少しだけ伸びました。海外は、為替の影響を除くと、実際は下がっています。特にヨーロッパが非常に厳しいという状況です。

事業利益に関しましては、ほぼ予想した 80 億円に近い金額で着地しました。前年よりは少しましになっております。これはだんだんと良くなってきていますが、やはりヨーロッパが戻ってこないと大幅な増益にはなかなかいかないだろうな、というのが現状です。ただ悪くはなっておらず、少しずつ良くなっているというのが、おそらく今の海外の状況です。国内に関しては、比較的堅調にシェアの回復等が進んで良くなってきているかな、と思っています。

最終四半期の利益に関しましては、昨年は土地を売ったことによる利益が出ましたが、今年は逆に売った資産に関しては損が出た部分もありまして、その差もあって少し下がっています。

常日頃から、IFRS を見るときに、事業利益を見てください、というお話をしていますが、それは当社が、過去数年間、おそらく 2、3 年は続けなくてはいけない、いろんな資産の売却であったり、それから場合によってはそれを処分するというケースがあったときに、損も出れば得が出ることもあるからです。

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



もちろんペルマスティリーザとかピバのような大きな資産というのはもう残っておりませんが、それ以外の細かいものに関して、やはり多少のこぼこは出るのかなというところで、今期に関しては、前期と違って逆に、そういった部分で、税前利益に関しては減少してしまった、というのが実情かと思います。

2024年3月期 第2四半期 連結業績結果

(億円)	上期 6か月				第2四半期 3か月		
	23/3期	24/3期	前年同期比	%	24/3期	前年同期比	%
売上収益	7,327	7,322	-4	-0.1%	3,731	+7	+0.2%
売上総利益	2,293	2,341	+49	+2.1%	1,185	+56	+5.0%
(%)	31.3%	32.0%	+0.7pt	-	31.8%	+1.5pt	-
販管費	2,231	2,253	+22	+1.0%	1,134	-3	-0.2%
事業利益 ⁽¹⁾	62	88	+27	+43.6%	51	+59	-
(%)	0.8%	1.2%	+0.4pt	-	1.4%	+1.6pt	-
非継続事業を含む最終四半期利益 ⁽²⁾	37	5	-32	-86.8%	1	+21	-
EPS (JPY)	12.85	1.70	-11.15	-86.8%	0.39	+7.43	-
EBITDA ⁽³⁾	464	486	+22	+4.6%	251	+56	+28.9%
(%)	6.3%	6.6%	+0.3pt	-	6.7%	+1.5pt	-

- 売上総利益率：前年同期比0.7pt良化
- 販管費：販売量低下により販売運賃は減少したものの、為替影響を含む海外での人件費増加により、前年同期比22億円増加（日本-47億円、海外+13億円、為替換算影響+56億円）。販管費率は、0.3pt悪化
- 事業利益率：前年同期比0.4pt良化

LIXIL (1) 日本基準の「営業利益」に相当
(2) 親会社の所有者に帰属する四半期利益

(3) EBITDA=事業利益+減価償却費

5

連結の業績に関しましては、そういった意味で、事業利益に関しては多少改善いたしました。当社としては本当にヨーロッパ、特に事業利益を回復させるためにはヨーロッパの売上というのが良くなってこないとなかなか厳しいのかなという状況ではあります。できるところで費用を減らし、それからできるところで売上を増やすという形で、少しずつ今利益が回復してきているという状況です。

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

2024年3月期 第2四半期 業績概況

LWTは、主として欧州・米州での需要低迷影響により、減収減益。LHTは、価格改定の浸透に加えて、断熱リフォーム向け商材の売上伸長により収益性が大幅に改善

(億円)		上期 6か月			第2四半期 3か月	
		23/3期	24/3期	前年同期比	24/3期	前年同期比
LWT	売上収益	4,461	4,361	-100	2,220	-31
	事業利益	207	73	-133	36	-39
LHT	売上収益	2,932	3,009	+76	1,535	+32
	事業利益	60	186	+126	103	+74
全社/ 連結調整	売上収益	-67	-47	+20	-24	+6
	事業利益	-205	-171	+34	-87	+24
合計	売上収益	7,327	7,322	-4	3,731	+7
	事業利益	62	88	+27	51	+59

上期 組替影響⁽¹⁾

LWT：売上収益 0億円、事業利益 -16億円
LHT：売上収益 -36億円、事業利益 +14億円
連結調整：売上収益 +36億円、事業利益 +2億円

為替影響⁽²⁾

上期6か月：売上収益 +189億円、事業利益 +11億円
2Q3か月：売上収益 +101億円、事業利益 +6億円

LIXIL (1) 従来LHTのみに帰属していた海外子会社の損益を、管理体系を見直し、LWTへの組替えを24/3期より実施。これにより同社の報告セグメントをLWTとLHTに変更
(2) 在外子会社からの損益の為替換算影響額

6

第2四半期は、そういう意味では、LHTに関してはやはり断熱リフォームの需要が、4月から非常に好調でしたけど、その売上が立ってきまして、今のところそれが好調に推移しているという状況です。これに加えて、新築に関して先行して値上げしていたサッシ、エクステリアで失っていたシェアがようやく戻ってきている、という状況が9月ぐらいから反映されていますので、こちらは良い兆候ではないかなと思います。

LWTに関しても、国内は、当社がもうほぼ全ての商品で先行値上げしたものが、ようやく全競合で値段が揃ったという状況ですので、これもシェアが回復してきているということは、いい兆候ではないかなと考えております。

ただ、やはり当社としては稼ぎ頭のヨーロッパ、ここの回復がこれから一番大きな要因として、ウォッチしていきたいなと考えております。

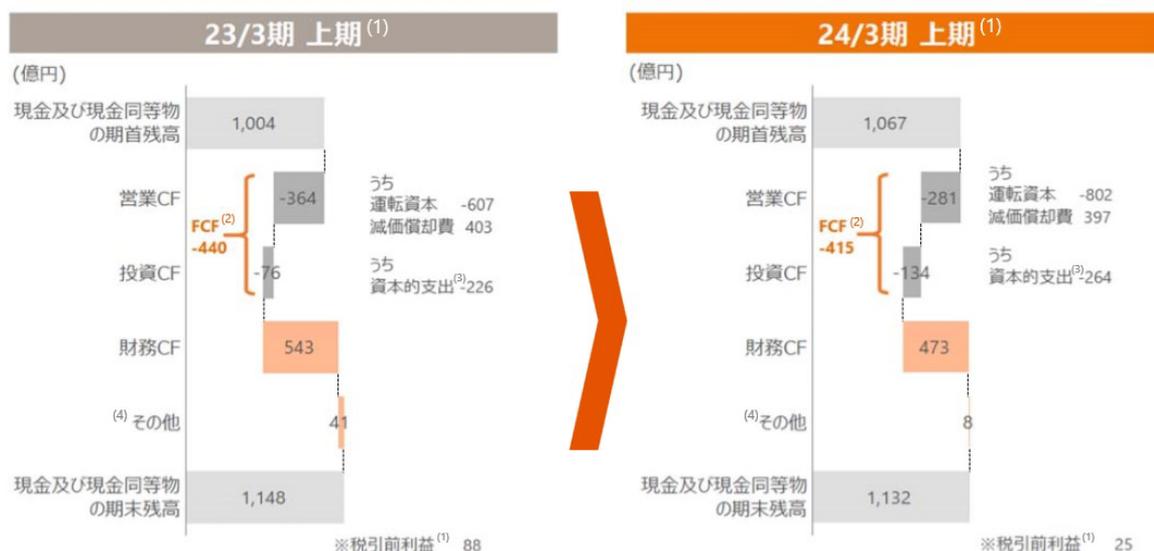
サポート

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



▶ キャッシュフローの状況及び現金残高

フリーキャッシュフローは、主として「パートナーシップ構築宣言」対応による営業債務支払により減少するも、棚卸資産の削減により一部相殺し、前年同期比で25億円改善



(1) 非継続事業を含む

(2) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業CF + 投資CF で計算

(3) 資本的支出 = 有形資産の取得 + 無形資産の取得

(IFRS16 リースによる使用権資産の取得を除く)

(4) 「その他」 = 為替換算影響額 + 売却目的保有資産に含まれる現金及び現金同等物の増減額

8

キャッシュフローに関しましては、今言った買掛金を減らしたというところでのマイナスがあったのですが、一方で在庫を大きく減らしたということで、そこは相殺して、前年同期比で25億円の改善という形になります。

今後ここに関しましては、在庫をもっと減らす余地があると考えていますので、その営業キャッシュフローは改善させていくことができるかなと考えております。

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答のお時間とさせていただきます。ご質問のある方は、画面下にございます Q&A ボタンをクリックいただき、入力画面では、会社名とお名前、ご質問をご入力の上、ご送信ください。

それでは最初のご質問をご紹介します。ゴールドマン・サックス証券岡田様より、質問を二つ頂戴しております。

岡田 [Q]：1 問目です。住宅サッシは 1Q に続き好調に推移しましたが、こちらは 3Q 以降も継続しますでしょうか。政府も何らかの形で補助金を継続するようですが、来期以降もプラス影響が続きますでしょうか。

瀬戸 [A]：確実に続くと考えております。基本的に、もちろん補助金というきっかけもありましたが、今エネルギーコストが非常に上がっているということ、それから住宅のサッシのリフォームをした結果、家が暖かくなったとかクーラーのエアコンの効きが良くなったという話が口コミで広がっていくというのが、ドイツなどでもあったのですが、日本でも聞くようになってきましたので、そういう意味ではプラス影響というのは続いていくと思います。

岡田 [Q]：2 問目です。アメリカ、欧州ともマイナストrendが続いておりますが、のれん、無形固定資産の評価への影響について、御社の見通しはいかがでしょうか。

松本 [A]：ご質問ありがとうございます。のれん、無形固定資産の減損の兆候を懸念、ということに関するご質問かと思えます。

先ほどもありましたが、特にアメリカの業績が回復の兆しを見せております。そして在庫も減ってきているということで、こちらは二つとも将来キャッシュフローの計算にはポジティブに効いております。

一方で、第 1 四半期の間から第 2 四半期の間利上げがございましたが、こちらの方は将来キャッシュフローの計算にマイナスに効いてくるというところがございますが、先ほどのプラス要因とこちらのマイナス要因で計算をした結果では減損の必要なしということで、監査法人の方からも適正であるということで、今回の決算発表に至っております。

ヨーロッパはそもそも利益率が高いところですので、今回、足元では金利も上がっておりますが、ここに関しても兆候なしということで、監査法人の方からもそういう意見をいただいております。

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



司会 [M]：続いて、みずほ証券中川様より、2 問ご質問を頂戴しております。

中川 [Q]：1 問目です。欧州では厳しい事業環境が継続していますが、下期以降についてどのような見通しを持っていらっしゃいますでしょうか。他社の決算では、ドイツではヒートポンプ補助金による悪影響が継続しているとの説明があり、経済そのものも軟調が続いています。来期に底打ちする可能性はありますか。

瀬戸 [A]：はい。厳しい事業環境はしばらく続くのではないかなと思っています。ただ、ヒートポンプの補助金に対する悪影響というのは、一段落してきているかなと思っています。というのも、ヒートポンプ自体の在庫過剰が続いているという情報が入ってきておりますので。

それよりも基本はヨーロッパでやはり金利が上がってきて、そのディスカウントキャッシュフローで資産が下がってしまったと。そういう意味で、資産価格が下がっていく中で、他はインフレで値段が上がっていくという状況があると、住宅関連に対して投資するよりは、明日値段が変わる可能性がある他の商品を買う、もしくは投資する方がいいというお金の使い方が選択されているというのは一つあるかなと思います。そういった意味で、一番変わる要素というのはやはり金利とインフレだと考えております。

ただ、先週もありましたヨーロッパの方の状況では、金利に関して上げることは、今年はまだ打ち止めで、来年以降に関しても、積極的に上げる姿勢というのは見られていないのではないかなと考えております。

もう一つはインフレだと思いますが、インフレに関しても明らかにスローダウンしていると思います。わからないファクターとしては、今回イスラエルの問題も含めて、原油価格が上がってしまったときに、さらにインフレ対応として金利を上げるかどうかというところですが、ヨーロッパは、ドイツの成長率がマイナスになってしまったということもあるので、そういった手は打ちにくいのではないかなと。そうなってくると、全体としての金利に関して上げるということは、来年はなくなってきて、なおかつインフレが減ってくるというふうになってくると、良くなる可能性はあるかなと思います。

今、当社の知っている限りでいくと、いわゆる顧客の destocking（在庫調整）というのはもう行われておらず、当社のお客さんのディーラーやディストリビューター（代理店や販売店）の在庫レベルはもうほぼ安定した状況になってきていますので、エンドユーザーの需要に関して自信を持ってくれるかどうか大きな鍵ではないかなと思います。

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



今少し不思議な状況になってきているのが、アメリカもそうなのですが、ヨーロッパに関して、需要そのものは非常に強くあるのだけど、今お金を投資するとまた下がってしまうのではないかとこのころでできてないという意味では、ペントアップデマンドがあるのではないかなと思います。

またヒートポンプは、まだ行き渡ってはいないのですが、ヒートポンプを設置したお客様は、その次は当然配管の取り換え工事をやらなくてはいけなくなるので、どこかの段階では上向きになるのだらうと思っています。

来期というのが来年4月に始まる時期ということであれば、この時期に底打ちする可能性は当然あると思っています。当社としてみては、今年の1月にほぼ始まった印象を持っているのですが、当時この予想をした時点では、年末ぐらいまでにはある程度改善の兆しが見えるかなと思っていましたが、そこは厳しいだろうなどは見えています。来期のどこかかということ、それは十分可能性はあるかと思っています。

中川 [Q]：2 問目です。日本の水回りリフォームの需要を喚起し、業績に繋げていく上で、今後どのような施策を打つ必要があると見えていますでしょうか。

瀬戸 [A]：まず、今回当社では断熱リフォームが非常に増えたということを見ると、その断熱リフォームをしたお客さんに対して、追加で次のリフォームを進めていくということが重要なのではないかなと考えております。もちろん当社として、大きな目標としてみたら、窓だけではなく壁も含めた断熱というのを広げていく必要があると思いますけど、こちらは少し中期的な話になりますので、できるだけ短期的にやっっていこうということできくと、当社としてはそこに窓から繋げるというのが重要かなと。

逆に言うと、従来から水回りリフォームに関して、当社よりも競合他社が強いという理由は、やはり競合他社が水道工事店に対して強いというところはあるかなと思っています。水道工事店の方がやはり競合他社を選ぶというところはあると思いますので、そういった意味では、当社としては違う土俵を考えなくてはいけない。そういう意味で、窓からのリフォームということは一つあるのではないかなと思っています。

司会 [M]：続いて、シティグループ証券三木様より、2 問ご質問を頂戴しております。

三木 [Q]：事業利益について、連結調整の上期実績は 170 億円と、前年同期比で改善した理由は何でしょうか。通期で 460 億円のマイナスの計画ですが、上期に連結調整のマイナスが増加する計画でしょうか。

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



セグメント別 実績及び通期業績予想

		23/3期 上期			24/3期 上期 ⁽¹⁾				24/3期 通期予想				
		国内	海外	計	国内	海外	計	前年 同期比%	国内	海外	計	前期比 %	
LWT		売上収益	2,016	2,445	4,461	2,003	2,358	4,361	-2.2%	4,295	5,155	9,450	+3.2%
		事業利益	108	98	207	82	-8	73	-64.5%	255	275	530	+12.2%
		%	5.4%	4.0%	4.6%	4.1%	-	1.7%	-3.0pt	5.9%	5.3%	5.6%	+0.4pt
LHT		売上収益	2,800	133	2,932	2,884	125	3,009	+2.6%	5,830	235	6,065	+1.4%
		事業利益	56	4	60	180	7	186	+211.1%	325	5	330	+70.4%
		%	2.0%	2.8%	2.0%	6.2%	5.2%	6.2%	+4.1pt	5.6%	2.1%	5.4%	+2.2pt
連結調整 ・他 ⁽²⁾		売上収益			-67			-47	-			-215	-
		事業利益			-205			-171	-			-460	-
LIXIL ⁽²⁾		売上収益	4,816	2,577	7,327	4,886	2,483	7,322	-0.1%	10,125	5,390	15,300	+2.3%
		事業利益	165	102	62	262	-2	88	+43.6%	580	280	400	+55.4%
		%	3.4%	4.0%	0.8%	5.4%	-	1.2%	+0.4pt	5.7%	5.2%	2.6%	+0.9pt



(1) 従来LHTのみに帰属していた海外子会社の損益を、管理体系を見直し、LWTへの組替えを24/3期より実施。これにより同社の報告セグメントをLWTとLHTに変更。詳細はp.6ご参照

(2) 国内・海外の売上収益/事業利益の合計と「計」の金額の差は、連結調整・他の金額

20

松本 [A]：これは、資料の 20 ページのことをご質問されているのだというふうに思います。

セグメント別の実績及び通期業績予想というところを書いてございますが、まず連結調整、昨年度上期の実績が 205 億円のマイナスで、今上期は 171 億円のマイナスということで、30 億円ほど減っていると。すなわち利益を押し上げる効果が発生しているところのご質問だと捉えました。

こちらは、先ほどもお話ししましたが、在庫が減っているということで未実現利益の消去、少し会計的で申し訳ないですが、要はその在庫の中に含まれている、社外に売れば本来利益になった部分を会計的には減らさなければいけないのですが、在庫が去年よりも今年の方が減っているため、その減額の調整が減っているというところが一つ大きな理由とお答えさせていただきます。

一方で、通期のところが 460 億円ということで、金額的には大きいのですが、こちらについては、ほぼ大きくは二つの理由があるご回答させていただきます。一つは、各組織の通期の予測の中に、予測が難しいところがありますので、全社でリスクをここで見ているというところが一つと、もう一つは構造改革に関する費用についてもここで見ていると。この二つが大きな理由でござ

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



います。ですから、リスクアセスメント、および構造改革費用というところが、この 460 億の中に含まれているということでございます。

司会 [M]：続いて三木様より、2 問目のご質問をご紹介します。

三木 [Q]：足元、中東で地政学リスクが高まっていますが、中東での事業環境に何か変化が考えられますでしょうか。消費マインドの低下や、サプライチェーンの停滞などの可能性はありますでしょうか。

瀬戸 [A]：率直に言うと、中近東はむしろ良くなっていくと考えています。地政学がどう変わるかによりませんが、やはり中東での一番大きな需要はサウジアラビア、それから UAE になっています。ここで政治的、社会的、軍事的な緊張が高まる可能性は、今のところ非常に低いのではないかなと考えております。

一方で、実際の中東での地政学リスクで起こることというのは、原油の価格が上がるということなので、今の時点でもサウジアラビアは非常に建設ブームみたいな状況になってきていますが、そのお金がさらに増えるというようなことになってくるように思います。中近東、特にサウジアラビアに関しては、単純に国としてのお金が増えたというだけではなくて、そのお金を人口に占める割合の非常に多い若者に使っていくということがあります。

今おそらく世界全体で見たときに、一番の住宅ラッシュが起きているのが中東だと思います。それぞれのプロジェクトで何十万件単位の住宅を作るという、計画だけでいうと 100 万ほど超えるプロジェクトすらあるというようなラッシュ状態になってきております。ですから、サウジアラビアに関しては、今後はかなり高い成長が見られるのではないかなと考えています。

サプライチェーンの停滞の可能性という意味では、中東で作っているものはほとんどありませんので、今のところは、中東に届けていくということが中心になってまいります。ただ、サウジアラビアは最近 buy Saudi Arabia ということで、ローカライゼーションに対応していくという可能性が今後ありますので、そういう上下のことというのはあるかもしれません。ご質問に再度お答えすると、中東での地政学的リスクそのものが高まることは、実は中東での需要を増やすという現象になってきているのが過去の実態でありますし、特にサウジアラビアや UAE のように、地政学リスクが低いところでは、問題は大きくないのではないかなと。

一方で、当社としてイスラエルなどでのビジネスは非常に少なく、従業員も 10 人程度ということで、そこが大きな被害を受けるということはないかなと考えております。

司会 [M]：続いて、SMBC 日興証券川嶋様より、ご質問を 2 問頂戴しております。

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@scriptasia.com



川嶋 [Q]：1 問目です。構造改革施策の進捗状況について、差し支えない範囲でご教授ください。決算影響（その他の費用）がさほど大きくないので、計画や機関決定が遅れているのでしょうか。

瀬戸 [A]：そんなことはありません。ただ構造改革に関しては、その規模とかやり方によって、事業上の費用と見られる場合と事業外の費用と見られる場合があるので、今回の場合は、規模はそれほど大きくなかったのですが、事業上の費用として見られている部分が大きかったかなと考えております。そうした中で、今回そこそこの費用として発生した部分はあります。

ただ、ここはご理解いただきたいのですが、当社としては構造改革の考え方が三つあると思っています。一つは、今持っている資産を順番に売っていくという中で、ノンコアのものを売っていくということ。これはもうずっとやり続けてきて、大きいものは終わりましたが、まだ小さいものが残っています。それが、そういう意味では、今回、最終利益の少なさを影響したというのは、去年売ったものはわりと利益が出たけれど、今期前半に売ったものに関してはあまり利益が出ない、もしくは損があったということではあります。

二つ目が、構造改革の費用の中で言うと、人の部分です。人の部分に関して言うと、今回はアメリカとヨーロッパが中心になってきますが、アメリカに関しては比較的早く実行できます。これはもう皆さんご存知のとおり、決まったルールがあって、宣告するとできますが、この費用に関して言うと、第3四半期に起きて、実際には第4四半期に利益が実現していくというふうになります。一方、ヨーロッパはそれほど簡単ではないのは、ヨーロッパの場合は非常に労働組合が強いといった問題もありますので、そこに関してはそれなりの時間がかかるということにはなると思います。

結論から言うと、費用、行動に関して、全て今期ではなくて、来期にかかるものもありますが、今回説明している第2四半期の部分でも、既に費用をかけて実施されているという状況です。

最後が、いわゆる会社ではなく、持っているアセットそのものをどうしていくかということに関しては、これはある程度時間がかかるということをご理解いただきたいと思います。

司会 [M]：続いて、川嶋様より2問目のご質問をご紹介します。

川嶋 [Q]：スライド10ページや11ページを見ると、LWTで下半期の挽回が必要と見えますが、見通しはいかがですか。LWTが苦しい分、LHTの寄与等で補えるのでしょうか。

瀬戸 [A]：LWTに関しては、日本は、先ほど話したとおり、当社は先行して値上げしたというところで、ようやく当社の競合が今期前半の部分で値上げをしてくれたので、実際問題としてのシェアの取り戻しというのが進んでおります。ここが一つある。それと、ヨーロッパとアメリカに関しては、先ほど言った構造改革といったところで、第4四半期から費用が下がっていく。それで、売

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



上の方で見ていた利益も、非常に緩やかではありますが、一応上がってきている。特にアメリカなどでは回復してきています。

ただ、大きな規模という意味で言ったら、LHT の断熱リフォームに関しては引き続きというか、今まで以上に良い数字が出てくる可能性はあるかなと思っています。

司会 [M]：続いて、野村証券福島様より、欧米での構造改革についてのご質問を頂戴しておりますが、先ほどのご質問でご回答させていただきましたので、割愛させていただきます。

続いて、モルガン・スタンレーMUFG 証券渡邊様より、2 問ご質問を頂戴しておりますが、1 問目は構造改革に関するご質問となりますので、こちら割愛させていただきます。

渡邊 [Q]：2 問目です。欧州の国・地域別の状況を共有いただけないでしょうか。ドイツに関しては、よくメディアでの報道が見られるのですが、他地域含めて、御社の水栓金具ビジネスの状況を教えていただきたく存じます。

瀬戸 [A]：今起きていることの中で一番大きな事態というのは、金利が上がる中で、持っている資産の価値が下がってしまって、市場として持っている価値が下がっていくという状況の中で、他はインフレが起きていると。それがゆえに、持っている金利の上がり方と持っている（住宅関連資産の）価値の下がり方と、それからインフレとの関係を見ると、他のものを買った方が投資効果として高いという国ほど苦しくなるということ。あと、もう一つ重要なことが、GDP に対する住宅ローン残高がどれだけあるか、それから住宅ローンの変動金利がどのくらいあるかということが大きな要素になってくると思います。

そういった意味で、おそらく最悪なのがスウェーデンで、スウェーデンに関しては、ほぼ全ての住宅ローンが変動金利ですので、4%上がった金利が一気に住宅の価値に対して響いてしまっている。一方で寒い国なので、原油が上がったことによるインフレというのがものすごく大きく効いてくるということで、非常に厳しい状況になっています。

それから、他に苦しい国としてはオランダです。オランダは、GDP に対する住宅ローン残高が100%ぐらいになってくるという状況ですので、ここは当然のことながら、他にお金が使えなくなってくるような状況になってきていることはあります。それから、インフレの状況が非常に激しいイギリスでは、住宅を買うよりも他のものに投資した方がいいという状況になっていますので、厳しいです。ドイツも同じように厳しい。

それからフランスは、GDP に対する住宅ローン残高としては高いのですが、ドイツに比べると当社は小売り向けの売上比率が大きいです。ドイツはどちらかというと2段階で売っているので、在

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



庫をするディストリビューターが大きく在庫を持ってしまって、そこから売っていくという形をとってくるので、最終的な在庫が減ってくるのは、業界全体の在庫が減ってきてからと遅いのに対して、フランスは小売りを使っているので、顧客の在庫調整が比較的早く行われてきているということで、回復の兆しが見えやすい方だと思います。

南欧に関しても同様に、北欧とか中欧に比べるとあまり悪くないです。それから東ヨーロッパは、そもそもが脆弱な経済体制であるということと、ドイツ向けの販売に経済的に頼っているというところがありますので、景気としてはあまりよろしくないというようなところかと思います。

司会 [M]：続いて、Alma Capital グリュー様より、質問を2問頂戴しております。

グリュー [Q]：米国と欧州でどのような構造改革を行っているのか、また、なぜ米国が第4四半期から回復するのか、もう少し詳しく教えてください。

瀬戸 [A]：構造改革は、先ほど言ったようにいくつかありますので、そのうち人という部分でいくと、アメリカは比較的手を打ちやすいというのは制度上の問題があります。それともう一つは、米国に関しては、実は今第1四半期よりも第2四半期のほうが良くなってきている、それから昨年比で良くなってきている理由は、当社は今水栓金具でのシェアが上がってきているということがあります。

去年から何度かお話ししましたが、売上の中の質を変えようということで、コモディティ性の高い衛生陶器よりも、競争力を持つ水栓金具に力を入れていくことをやってきたおかげで、ここに関してはマーケットシェアそのものが上がってきているという状況でございます。

グリュー [Q]：2問目です。高級ブランドの窓サッシ、インテリア、リノベーションの最新の情報を教えてください。

瀬戸 [A]：高級ブランドのサッシ、NODEAの件だと思いますが、これは今、富裕層向けに売っていくということで事業を始めて、ようやく黒字化が見えてきただけではなく、日本だけではなくアジアからも強い引き合いが来ています。アジアのビジネスに関しては、数年前に始めたときには10億、20億という売上だったのが、今期は100億、来期は150億ぐらいにいきそうなぐらいに成長してきています。

アジアでは、日本よりも大きい窓を売っているのですが、これが非常に良く売れており、この高級ブランドではもっと大きいものがあるので、そういったものを買いたいという声も来ています。そう考えると、この高級ブランドの窓サッシに関しては、当社のアジア戦略も含めて非常に有効な手段になっているかなと思います。

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



一方、インテリアに関しては、昨年ちょっと他社での事故等があり、その代替をした部分がありました。その部分に関して取り戻されている部分があったかなと、今期前半では思っております。後半に関しては、今、他の商品同様、競合他社に対して値上げが先行した部分によろしく他社が追いついてきたというところもありますので、こちらも進んできているかなと考えております。

インテリアのリノベーションに関しては、今、画像でシミュレーションして見せる当社のソリューションといったものが非常に好評で、これも将来期待できるのではないかなと思っております。

司会 [M]：続いて、大和証券寺岡様より、2 問ご質問を頂戴しております。

寺岡 [Q]：1 問目です。会社計画を据え置かれていますが、通期事業利益 400 億円の達成は可能でしょうか。

瀬戸 [A]：計画を立てた時点での前提では、ヨーロッパを含めた海外の景気が年末までには良くなっていくだろうと見ていましたが、そこは苦しくなったことは事実です。一方で、構造改革の進展が順調であること、それから日本のビジネスに関して、先ほどお話したとおり、シェアの回復を含めたものが良くなってきているというところから、がんばれるのではないかなというふうに考えております。

寺岡 [Q]：2 問目です。海外の構造改革について、今後どのようなプラス効果が見込まれますか。

瀬戸 [A]：今の段階で、金額に関してお話することはできませんが、現状ざっと 20% ぐらいは、売上として良いときと比べて下がってきていると思うのですが、それが戻ったときに、おそらくかつて以上の利益率になるのではないかなと。特に当社は、おそらく競合に比べてアセットヘビーな部分というのがありましたので、そこを今回変えることができるチャンスになるのではないかなと思っております。

司会 [M]：続いて、CLSA 証券望月様より、質問を 2 問頂戴しております。

望月 [Q]：ASB が 2Q で黒字転換しましたが、事業利益率は 1.2% と、低水準であったかと思えます。ASB の収益性の改善には何が必要なのでしょうか。再び事業損失となるリスク要因についても教えていただけますと助かります。

瀬戸 [A]：ASB の収益性の改善の一番の鍵は水栓金具商品の売上を増やすこと、それから差別化された商品売っていくことになってくると思います。そういった意味では、これが順調に進んでいるのではないかなとは思っております。一方で、今まで事業損失となるリスクが大きかったのは、コモディティ性の高い衛生陶器を大量に小売り向けに売るといった部分ですが、今在庫が下が

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



ってきているのを見ていただくとわかるとおり、ここに頼る部分が減ってきましたので、そういった意味では、今後、利益率の高い商品のシェアが上がっていくのではないかなと期待しています。

司会 [M]：続いて、望月様より 2 問目の質問です。

望月 [Q]：構造改革のコストが計上されるのは、この下期だけでしょうか。来年度にも同じようなコストが計上される可能性はありますでしょうか。構造改革を続けると従業員の士気が低下すると思いますが、その懸念はないのでしょうか。

瀬戸 [A]：同じようなコストにはならないと思いますが、来年度でも計上する予定ではあります。どのぐらいするかということに関してまだ決めていないので、この回答は少ししにくいところがあります。

それから、構造改革を続けると従業員の士気がという話ですが、今回のヨーロッパの不況とかアメリカでの景気後退に関しては、従業員もよく理解しております。他社の中には既に大きなリストラを発表しているところもありますし、それから実際に当社の競合の中では倒産した会社、それから立ち行かなくて買収された会社とかも現れています。そういった中で、従業員の理解というのは十分得ていると思っています。

それから当社は、ヨーロッパの GROHE もアメリカンスタンダードもプライベートエクイティから買ったわけですけど、前のプライベートエクイティ時代にはずっと投資されていなかったところを投資してきているということに関しては、従業員には十分評価してもらっているのではないかなと思います。

司会 [M]：続いて、野村証券福島様より、追加のご質問を頂戴しております。

福島 [Q]：1 問目です。日本国内の合理化はいかがでしょうか。断熱リフォームを除けば、事業環境は厳しい状態が続くと思いますが、いかがでしょうか。

瀬戸 [A]：当然のことながら、需要が下がった部分に関しては整理していかなければならないと思いますし、それから全体として、アセットライトで物を作るという方向性に関しては、皆合意していますので、そういった意味では、合理化は引き続きやっていくつもりです。

福島 [Q]：2 問目です。事業利益の通期計画達成には、下期 310 億円以上の利益を出す必要があります。310 億円を、国内、海外、LWT、LHT などに分けていただくと、どのような数字になりますでしょうか。

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



松本 [A]：こちらのご質問ですが、すみません、20 ページに上期の実績と通期の予想が、国内、海外、LWT、LHT 別にご書いてございます。誠に申し訳ないのですが、この引き算をお願いできればと思います。

司会 [M]：続いて、三井住友トラスト・アセットマネジメント竹川様より、2 問ご質問を頂戴しております。

竹川 [Q]：期初の説明会で、上期に相当な構造改革費用を計上とお話されていましたが、4Q 集中に変わったのでしょうか。変更になっているとしたら、その要因についてご教示ください。

瀬戸 [A]：今回当社としては、当初、事業利益の対象になる事業費用としてではなくて、その下の部分で構造改革費用は計上できると思った部分が、通常のコストとして計上される性質であったという問題があって、事業利益として実際にそれが反映されたという現状は一つあります。したがって第 2 四半期は、実はそれなりにコストをかけました。ただヨーロッパに関しては、いろんな組合等との交渉とか調整の必要性がありましたので、これは第 4 四半期、もしくは来期になってきているところはあります。

司会 [M]：続いて、竹川様より 2 問目のご質問を頂戴しております。

竹川 [Q]：今期配当について、期初計画通りでしょうか。来期に向けても業績を見て、配当性向も考慮し、再検討しても良いのではないのでしょうか。

瀬戸 [A]：前期までの 2 年間というのはコロナ、それからサプライチェーンの問題等があって、今期に関してはヨーロッパの状況という、ほぼ外的な状況での問題が起きていますが、これが晴れば、当然のことながら当社として配当自体を十分伸ばしていくということもできていると思います。

配当性向全体を考えると、考える必要があるのは、今コアなビジネスでないものをどんどん処分して、それからコアでないものに関して、資産というのは処分しているわけです。その場合、利益が出るときもあれば損が出るときもある。特に売やすいものを先に売れば、ある程度損は出るものはそれなりに出てきます。

ただどちらのケースでも、別にキャッシュが減っているわけではないので、現実問題として当社は、そういった一時的に出てきているもののキャッシュは株主に還元していてもいいと考えていますので、ビジネスが十分戻るまで今の配当を続けることは可能かなと、思っています。

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



ただ、配当性向や配当の実際の決定は、経営陣だけではなく取締役が決めることもありますので、そこは当社が今後どうなるかということを私が言うことはちょっとできないのですが、私自身の個人的な考え方は、今言ったように、続けられると考えております。

司会 [M]：続いて、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券八木様より、2 問ご質問を頂戴しております。

八木 [Q]：ASB が 2Q で黒字に転換した背景と、下期以降の米国の需要見通しについてご教示ください。

瀬戸 [A]：これは先ほどお話した、水栓金具に力を入れるように変えてきたということで、その水栓金具のシェアが増えたということが一つと、それから前期、増えすぎた衛生陶器の在庫がはけてきたということがあるかなと考えております。

下期以降の米国の需要予想に関しては、ヨーロッパに比べて必ずしもすごく良いということはないのですが、今のところ当社としては、お客様から水栓金具の引き合いに関しては十分いただいておりますので、アメリカに関しては決して悪くはないと思いますが、素晴らしい景気状態ではないと思っています。

司会 [M]：続いて 2 問目ですが、構造改革の実施タイミングに関するご質問でございましたので、こちらは割愛させていただきます。続いて、三井住友トラスト・アセットマネジメント竹川様より、追加のご質問を頂戴しております。

竹川 [Q]：国内リモデル市場の状況について、内窓特需後の見方についてご教示ください。

瀬戸 [A]：特需ではないと考えております。基本的に、潜在的に日本の窓、特に単板ガラスのものが 8 割を超えるような状況というのは変えていかななくてはいけない。変えることによってエネルギーコストが下がるとか、変えることによって快適な暮らしができるということに関する潜在需要は大きなものだと思います。

それに対して国としても、今のエネルギー危機とか CO₂ 対策とか、そのような環境対策から補助金というものが生まれたので、これが 1 年で終わるような話ではない。むしろ、例えばドイツの場合だと、1990 年代の後半から未だにこの状況が続いてきています。その結果として、全体としての住宅での需要のうち、75%がリモデルに変わってきたという状況がありますので、今何千万戸と既存住宅があるのに対して、何十万戸というレベルでの交換でしかないのです、これは長く続く需要だと考えております。

司会 [M]：CLSA 証券望月様より、追加のご質問を 1 問頂戴しております。

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@scriptasia.com



望月 [Q]：売上高が減少すると、GROHE の事業利益率の低下が続きそうな気がしますが、今後半年程度は GROHE の利益率悪化が続くと考えるのが自然でしょうか。それとも改善する要因はございますでしょうか。

瀬戸 [A]：悪化というのがこれ以上悪くなるかということであれば、これ以上悪くなるという理由はないと思っております。需要に関して、上向くということがこれから半年であるかどうかという疑問はありますが、需要そのものとしては、今既にディーラー等が持っている在庫レベルそのものは通常水準になっているので。エンドユーザーがどう変わるか次第というふうに考えると、量がこれ以上大きく減るということはないだろうと考えています。

一方で改善する要因としては、当社として、先程来言っているとおり、構造改革によってコストを下げていく。端的に言えば、人の数とか、それからアセットの処分とか、そういったものをある程度考えていくことで、利益率を上げていくということになると思います。

司会 [M]：三井住友トラスト・アセットマネジメント竹川様より、ご質問を1問頂戴しております。

竹川 [Q]：国内、水回りを含むリモデルの客の消費動向について教えてください。

瀬戸 [A]：いわゆるリモデルという場合、交換事業とリフォームのような需要とに分かれると思うのですが、交換事業そのものに関して言ったら堅調ですけど、こちらは水道工事店からの注文が多いので、どうしても競合他社に行ってしまうようなところがあるかなと思っています。

一方、リフォームそのものに関して言うと、窓のリフォームをしたところが、それだったら他の水回りをしましようということに、当社としては繋げていかななくてはいけない。それを繋がれば、そこに関しては良くなっていくのではないかなと思っていますが、一方で、端的に言うと、当社は内窓の需要がここまで急に高まると思ってなかったもので、そちらにリソースがってしまった結果として、水回りのリモデルが十分取れてないというところは、反省材料としてあります。

司会 [M]：続いて、シティグループ証券三木様より、追加のご質問を頂戴しております。

三木 [Q]：中国事業の見通しについて、コメントをいただけますでしょうか。

瀬戸 [A]：実は当社は、昨年比でそんなに悪くなっておりません。これは、そもそも全体の売上としては5%ぐらいしかなかったということもありますが、全体として当社のやっている事業そのものがリフォームを中心にしていたり、それから売っているものとして、例えばシャワートイレの一体型が今非常に人気があるのですが、シャワートイレの、いわゆる便座ではなくて一体型に早くから力を入れていったことや、それから比較的特殊性があるシャワー、いわゆるシニア向けのシャワ

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



一等に関して力を入れていった結果として、今特に中国は、これから介護世代とか高齢者向けの商品というものに関して非常に注目が高いので、そういった意味で、地味ですけど悪くなく、むしろ少しずつ良くなる兆しを見せております。

司会 [M]：続いて、ゴールドマン・サックス証券岡田様より、追加のご質問を頂戴しております。

岡田 [Q]：アルミ価格が昨年対比横ばいで推移しており、御社想定よりも低い水準となっておりますが、LHT 事業の利益率が御社ご計画を上回る可能性はございますでしょうか。

瀬戸 [A]：これは、予約してヘッジしている部分がありますので、今期というよりは来期以降の話になってくるかなと考えております。ただ利益率そのものは、どちらかという内窓が増えてくるというところが計画を上回っている要因になっているのではないかなと考えています。

司会 [M]：ご質問が以上のご質問でございますので、これにて質疑応答は終了とさせていただきます。たくさんのご質問をありがとうございました。

これもちまして、株式会社 LIXIL、2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。今後とも LIXIL をどうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

瀬戸 [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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

