



株式会社 LIXIL

2024年3月期 第3四半期決算投資家・アナリスト向け説明会

2024年1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 3 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 3 四半期
[日程]	2024 年 1 月 31 日
[ページ数]	24
[時間]	17:00 – 17:48 (合計：48 分、登壇：26 分、質疑応答：22 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]*	CLSA 証券	望月 政広
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	八木 亮
	大和証券	寺岡 秀明

*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 3 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。

瀬戸：よろしくお願ひします。

司会：取締役代表執行役副社長兼 CFO、松本佐千夫でございます。

松本：よろしくお願ひします。

司会：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。

平野：よろしくお願ひいたします。

司会：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 Web 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 3 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 1 人様、まずは 2 問とさせていただきますようお願いいたします。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、最後までよろしくお願いいたします。

それでは、瀬戸より、2024 年 3 月期第 3 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。

瀬戸：皆さんこんにちは。ただいまより、2024 年 3 月期第 3 四半期の決算の概要に関してご説明したいと思います。まず初めに、本年 1 月 1 日に発生しました令和 6 年能登半島地震において被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。また、一刻も早い生活の再建と、被災地の復興を心からお祈り申し上げます。

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



当社は、パーパスとして、「世界中の誰もが願う、豊かで快適な住まいの実現」を目指しております。そうした会社にとって、このように痛ましい災害が起こったということは、本当に悲しいことでございます。当社としては、建材住宅設備メーカーとして、できる限り皆様の生活の再建が早くできるように、協力したいと考えております。

〉本日のポイント

2024年3月期第3四半期業績の総括

2024年3月期第3四半期実績 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56億円増益の266億円
- ・ 日本事業は、上期に引き続き原材料価格、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、断熱リフォーム需要増により、収益性を大きく改善
- ・ 海外事業は、欧州・米国共に金利引き下げへの期待感が高まっており、需要の発現に遅れ
- ・ 海外を中心として経営の弾力性を高めるための構造改革を引き続き推進中
- ・ ペルマステイリーザ関連損失48億円（非継続事業：売却時の資金拠出に関する評価性損失）を計上。本件に係るキャッシュ・アウト及び今後の追加損失の計上なし⁽¹⁾



(1) 2024年1月22日公表「非継続事業からの四半期損失（連結）および特別損失（個別）の計上ならびに2024年3月期第3四半期連結業績予想について」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5938/tdnet/2382592/00.pdf>

2

それでは、決算の話に入らせていただきたいと思います。今期に関しましては、売上収益に関しては、ほぼ前年並み。一方、事業利益に関しましては、前年比56億円増えた形で進むことができました。

売上収益に関しましては、実際には為替の影響がありましたので、為替の影響がなければ、減収の幅はもう少し大きかったということになります。一方で、事業利益は、日本事業が、予想していた以上に頑張ってくれて、海外事業に関しては、回復が遅れた一方で、本社経費を大きく下げることができたということで、今回の回復につながったと考えています。

日本事業は、ここに書いてありますとおり、原材料の価格や変動費が安定化したことに加えて、今までコスト上昇した部分の価格転嫁をした結果として、競合よりも先に実施した分だけシェアを失っていたところは、競合も値上げしてきたということで、シェアを回復できたということ。それか

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



ら、補助金もあり、断熱リフォームの需要が増えたことで、特に LHT に関して非常に大きな収益性の改善ができたところが、一つ、日本事業に関して良かったところだと思います。

一方で、海外事業に関しましては、引き続きヨーロッパが特に良くない、アメリカもあまり良い状況ではなかったです。こちらの原因に関しては、繰り返しご説明したとおり、金利が上がっている状態でインフレということが起こってくると、どうしても商品寿命の長い住宅資材、住宅に関する投資よりは、それ以外のインフレしている商品に関して先に投資をしていこうということで、住宅に対する投資が避けられてきたところが一つあるかなというふうに考えています。

それから、特に新築や、それから家の買い替えというときのローンで考えると、以前借りたローンに比べて今回のローンのほうが高くなってしまうと、止められている部分があったかと思います。ただ、金利が高い状況がずっと続くのであれば、どこかで住宅需要は復活することになりますが、逆に言うと、ここで金利が下がるということが、ある程度、蓋然性が高くなりました。

ヨーロッパやアメリカに関して、いろいろな予想がありますが、6月ぐらいに金利が下がるのではないかという予想になってくると、そのぐらいだったら待ったほうがいいということで、逆に金利が下がるがゆえに、一時的に、需要の発現が遅れてしまうという傾向は起きているのではないかなというふうに思います。

ただ、今申し上げましたとおり、おそらく金利が今年中に下がるだろうという可能性の蓋然性がそれなりにあり、なおかつ、当社としてもう一つ注目していたのが、当社のお客さんである卸とか問屋の在庫です。こちらが下がってきて、むしろ平常よりも少ないぐらいのレベルで推移し始めたということからすると、いったん需要が戻ってくるということが明らかになれば、当社に対する注文というのも増えてくるという、こちらの蓋然性も高まってきているのではというふうには考えています。

また、アメリカに関しては、実際少しずつ需要の状況が良くなってきています。当社は、今、アメリカに関してはビジネスモデルの転換ということで、比較的安いトイレを売っていくよりは、利益の高い水栓金具（水栓やシャワー）のほうに移っていくという戦略をとっているところもあるので、数量効果としてすぐに現れるわけではありませんが、やはり全体としての回復というのが大きく後押しになることは間違いないと考えております。

ただ、繰り返しになりますが、こういった時期に経営の弾力性を高めるというのは非常に重要ですので、人員や工場等といった資産も含めて、構造改革というものを引き続き行うことで、悪いときでもそれなりの結果、良いときは非常に大きな結果を得られるような体制に変えていくということは引き続き進めております。

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



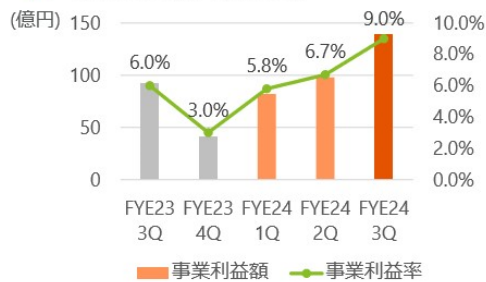
一方、ペルマスティリーザ関連の損失 48 億円ですが、こちらは、キャッシュが出ていく損失ではなく、ペルマスティリーザ売却時に当社は一定の資金を拠出し、ある時期まで来たところで、キャッシュフローが一定の条件を満たした場合、お金を返していただける、そういう契約でした。そういう状況に結局ペルマスティリーザが至らなかったということで、返してもらえなかったということになるかと思えます。

しかし考えてみると、その間にコロナがあって、多くのプロジェクトが止まったことが予想外にあったということから考えると、当社としてみれば、あの時点でやはりペルマスティリーザを売却しておいて良かったのかなと思う部分も正直言ってございます。また、本件に関わるキャッシュ・アウトや、今後の追加損失の計上はございません。

本日ポイント

2024年3月期 第3四半期 業績の総括と通期見通し（事業別概況）

■ LHT事業（日本）



- 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。4Qにおいては、新築需要の低迷の影響もあり、収益改善幅は鈍化の見込み
- 1月1日に発生した能登半島地震により当社一部工場が被災なるも操業は継続。業績影響は軽微
- 令和5年度補正予算として「先進的窓リノベ事業」が閣議決定。予算は昨年の1,000億円から1,350億円に増額。断熱窓リフォーム改修に加えて、ドアの断熱改修も対象商品に追加⁽¹⁾。なお、1月は新旧補助金の出荷上の端境期のため、受注量は一時的に減少

■ LWT事業（日本）



- 国内の競争環境の平常化によるシェア回復により、収益性が改善
- 但し、4Qにおいては、季節性もあり新築・リフォーム共に需要が一時的に冷え込みを示しており、状況を要注視

LIXIL (1) https://jutaku-shoene2023.mlit.go.jp/news/touroku_continuation.html

3

各ビジネスに関してコメントさせていただこうと思えます。まず先ほど少しお話しさせていただいた能登半島の地震、こちらに関しては、当社では死傷者は現れておりません。それから大きな被害といったものも受けておりません。当社は北陸に工場があることはありますので、その部分、ある程度、修理等はいけませんが、出荷等のビジネスに影響する部分というのはほとんどございませんでした。

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



その中で、先ほどからお話ししているとおり、断熱リフォームの補助金が追い風になって、窓、それから今回の場合は、これまで1,000億円の予算があったところ、今回1,350億円で予算が増えて、窓だけではなく、ドアも対象になったということで、追い風はLHT事業に関して増えてきていると思います。

ただ、一時的にですけれども、最初の1,000億円の補助金は、本来であれば去年の4月から今年の3月までということが一つの期間だったわけですが、かなり早い時期、去年の秋の時点で、ほぼ枯渇してしまうような状況になってきたので、当社では少し受注を控えるようなところがありました。

結果的には、次の補助金が出て、しかも前倒しで使用できることにはなりましたが、補助金の対象や内容が多少変わったこともあり、少し受注が止まった時期がありました。その関係で出荷という意味では、1月は少なめになっているところではありますが、長い流れで見ていくと、かなり大きな追い風になっているのではないかと考えております。

この先進的窓リノベ事業だけでなく、国全体として見て、エネルギーを削減するというものに向けてリフォームに関する補助金も出ています。世の中全体として見ても、エネルギーコストが大きくなると大変なことになってしまうということや、電力については、停電が夏には起こってしまうことがあるという、そうしたリスクから、皆さんが断熱やエネルギーを削減するものに対して投資する流れが少しずつできてきています。今までリフォームと言うと水回り中心だったのが、ハウジングのほうにも影響してきたというのは、非常に大きな良い流れだと思っております。

一方、LWT事業に関しましては、先ほどからお話ししておりますとおり、当社は、様々なコストが上がったものに関する値上げを競合に先んじて実施したがゆえに、シェアを失ったところに関しては、この3カ月間で回復、もしくはシェアを伸ばしております。そういった意味で、量としてもある程度は出るようになったこともあって、収益性は改善しております。

ただ、新築に関しては、予想以上に早く下がってきているという印象はあります。ここからは、やはり、リフォームをもう少し頑張っていかなきゃいけない、今まで以上にリフォームの比率を増やしていくことが重要かなと考えております。また、第4四半期は、日本全体としてはビジネスの、端境期に毎年なる時期ではありますが、頑張っていこうと思っております。

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@scriptsasias.com



本日のポイント

2024年3月期 第3四半期 業績の総括と通期見通し（事業別概況）

■ LWT事業（海外）



- ・ 欧州・米国共に金利引き下げへの期待感が高まっており、需要の発現に遅れ
- ・ 欧州・米州にて推進中の構造改革の効果は、一部4Qより発現予定
- ・ 紅海運航停止の影響により、航路変更・運賃上昇による影響が見込まれるも、詳細は精査中

経営の弾力性を高めるための構造改革

- 人員配置の最適化
 - サプライチェーンの再構築
 - 事業ポートフォリオの最適化
 - 成長市場への更なる展開
 - 潜在的成長市場へのアプローチ
- 主な構造改革費用は、第4四半期に計上の見込み
 - 短期的な刈り取り効果額は精査中であり、2025年3月期業績予想に織り込みを予定

LIXIL

4

海外に関しましては、当社で最も利益源になっている欧州が、いまだ景気が回復していない、特に住宅景気が回復してないというところが、大きな要因となっています。これは先ほどから申し上げているとおり、高金利・高インフレの状態です。住宅に対する投資が遅れているところがありますが、ここは時間の問題かなとは考えております。

一方で、構造改革をしています。そこのコストが下がっている効果や、当社の販売先の在庫が減ってきているという良いサインもありますので、いずれ良くなることは確実で、今年のどこかで良くなるだろうと考えております。

最後になりますが、皆さんにご心配をおかけしている、紅海での問題について、こちらの運航中の船に対して、フーシ派が攻撃をかけるという状況で、航路が変更して、2～3週間、普通の航路に対して長くかかってしまうということや、運賃がその結果として燃料費が増えるということで、上昇するという影響が心配されております。

当該の商品に関して、当社の場合にはどんなものがあるかということ、欧州向けの中国からの部品が一部あります。それから、欧州から中近東へ出荷されるような商品、こういったところが主に被害の対象になりうると思うところだと思っています。この辺りに関しては、先ほど言ったとおり、喜望峰回り

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

で運ぶことになると、在庫としてはひと月ぐらい追加で見なくてはいけないところはあるかと思えます。

ただ、後ほどの説明の中にもありますが、会社全体として見ると、今ようやく在庫が大きく下がってきています。ヨーロッパもアメリカも。ですから、その大きく下がっている中で考えると、今のところ大きな影響というものは見ておりません。ただもちろん、この中近東の紛争が大きく広がっていくことになると、別の問題も出てくると考えています。

例えば、原油価格上がっていきインフレが起こることで、また住宅の不況の回復が遅れるというリスクは当然あると思いますし、それから、紅海が危険な状況になってくると、サウジアラビアのメーカーのメガプロジェクトは紅海に近いものも結構ありますから、中近東の需要が落ちていく可能性も、もちろんないわけではないと思っています。ただ、現時点で目に見えて悪い影響というものはないと考えています。

重要なポイントとしては、今、当社として何ができるかというところでいくと、構造改革をしていくことだと思います。そこは人の配置もありますし、それからどこで物を作るかというようなこと。それから、どのような資産を当社として持ち続けるか、事業のポートフォリオを変えていくのか。そもそもやってきたことですが、それを加速していく。それから、こういうタイミングでないと、なかなか進めにくいことというのがありますので、こういったものを今期やっていくことが重要であり、この辺の構造改革費用は、第4四半期に計上していくことになっていくと思っています。

こうしたものを、今期、頑張ってやっていくことが、長期的にはプラスになっていくだろうと思えますし、どうしてもこの欧州・米国の回復が本格的に回復するのは、今期中にはなかなか難しく、おそらく来期半ばのどこかになるということで考えていくと、完全な回復というのは、もう1年、要するに2026年3月期になってしまうかと思えます。しかし今回、海外がここまで悪くてもこれだけの結果が出せたということは、当社としては一定の自信を持っていいんじゃないかと思っております。

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@scriptsasias.com



▶ 2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

前年同期比で増益

■ 売上収益 11,229億円、前年同期比 9億円減

- 3Q3か月（増減率）：国内 +1%、海外 -5%（為替影響除く、-12%）
- 3Q9か月（増減率）：国内 +1%、海外 -4%（為替影響除く、-11%）

■ 事業利益 266億円、前年同期比 56億円増

（事業利益内訳）

- 3Q3か月：
LWT国内 102億円、LWT海外 22億円、LHT 143億円、連結調整/他 -89億円
- 3Q9か月：
LWT国内 184億円、LWT海外 13億円、LHT 329億円、連結調整/他 -260億円

■ 最終四半期利益⁽¹⁾ 68億円、前年同期比 42億円減

- 主としてペルマスティリーザ社売却時の取引に起因する非継続事業からの四半期損失計上（48億円）により前年同期比42億円減少

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

5

売上に関しましては、為替の影響がなければ、10%程度売上収益としては下がってきていますが、一方で、事業利益が増えていることで、体質が良くなっていることの一つの表れだと考えております。特に LHT の改善が非常に目覚ましかったです。

それから、最終四半期の利益に関しましては、繰り返しのお話になりますが、ペルマスティリーザの部分の一時的な損失、これもキャッシュが出ていくわけではありませんし、今後これが続くという話でもないですので、そういった意味では、良いクォーターだった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



2024年3月期 第3四半期 連結業績結果

(億円)	第3四半期 9ヵ月				第3四半期 3ヵ月		
	23/3期	24/3期	前年同期比	%	24/3期	前年同期比	%
売上収益	11,238	11,229	-9	-0.1%	3,907	-5	-0.1%
売上総利益	3,525	3,623	+98	+2.8%	1,281	+49	+4.0%
(%)	31.4%	32.3%	+0.9pt	-	32.8%	+1.3pt	-
販管費	3,315	3,357	+42	+1.3%	1,104	+20	+1.8%
事業利益 ⁽¹⁾	210	266	+56	+26.7%	178	+29	+19.8%
(%)	1.9%	2.4%	+0.5pt	-	4.5%	+0.8pt	-
非継続事業を含む 最終四半期利益 ⁽²⁾	110	68	-42	-38.5%	63	-10	-13.9%
EPS (円)	38.24	23.62	-14.62	-38.2%	21.91	-3.55	-13.9%
EBITDA ⁽³⁾	825	870	+44	+5.4%	384	+23	+6.3%
(%)	7.3%	7.7%	+0.4pt	-	9.8%	+0.6pt	-

- 売上総利益率：前年同期比0.9pt良化
- 販管費：為替影響を主因に前年同期比42億円の増加（日本-36億円、海外-6億円、為替換算影響+84億円）。販管費率は、0.4pt悪化
- 事業利益率：前年同期比0.5pt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

6

第3四半期の連結業績の状況として、総利益率が良くなってきています。販管費は多少上がっているように見えますが、為替等を考えますと、むしろ絞れている部分だと思えますし、それから本社経費も大きく下がってきているところが、大きな効果を生んでいるのではないかと考えております。

また、繰り返しになりますが、当社の一つの特徴として、事業利益はまだ残念な状況にあります。EBITDAに関しては一定の比率を守れていると考えております。特に、直近の3ヵ月間で9.8%まで戻していますので、そういう意味では、利益を創出する能力というのは十分あって、やはりまだ重い資産の償却の部分で、事業利益という数字では十分ではないと思えますけれども、ここも含めて、構造改革の対象だろうと考えています。

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@scriptsasias.com



2024年3月期 第3四半期 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)		第3四半期 9か月			第3四半期 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	6,832	6,685	-148	2,324	-48
	事業利益	360	197	-163	124	-30
LHT	売上収益	4,543	4,625	+82	1,617	+6
	事業利益	155	329	+174	143	+48
全社/ 連結調整	売上収益	-137	-81	+56	-34	+37
	事業利益	-305	-260	+45	-89	+11
合計	売上収益	11,238	11,229	-9	3,907	-5
	事業利益	210	266	+56	178	+29

3Q累 組替影響⁽¹⁾

LWT：売上収益 0億円、事業利益 -17億円

LHT：売上収益 -54億円、事業利益 +17億円

連結調整：売上収益 +54億円、事業利益 +1億円

為替影響⁽²⁾

3Q9か月：売上収益 +280億円、事業利益 +16億円

3Q3か月：売上収益 +92億円、事業利益 +5億円

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

7

第3四半期の業績に関しましては、全体では断熱リフォームを中心としたLHTの改善と、本社の経費が下がってきたというところの部分で、事業利益が大きく改善することができたということだと思います。

LWTに関しては、前期の2022年の10～12月に比べると、やはり海外の部分は、まだヨーロッパがここまでの住宅不況になる以前だったものですから、そこに比べて大きく下がっているというところは、大きな数字の変化になってしまっていることはあると思います。

また、日本に関しても、新築からリフォームに一生懸命変えようとしていますけど、やはり新築が急に下がったというところで、マイナスになっている部分は否めないと思います。

サポート

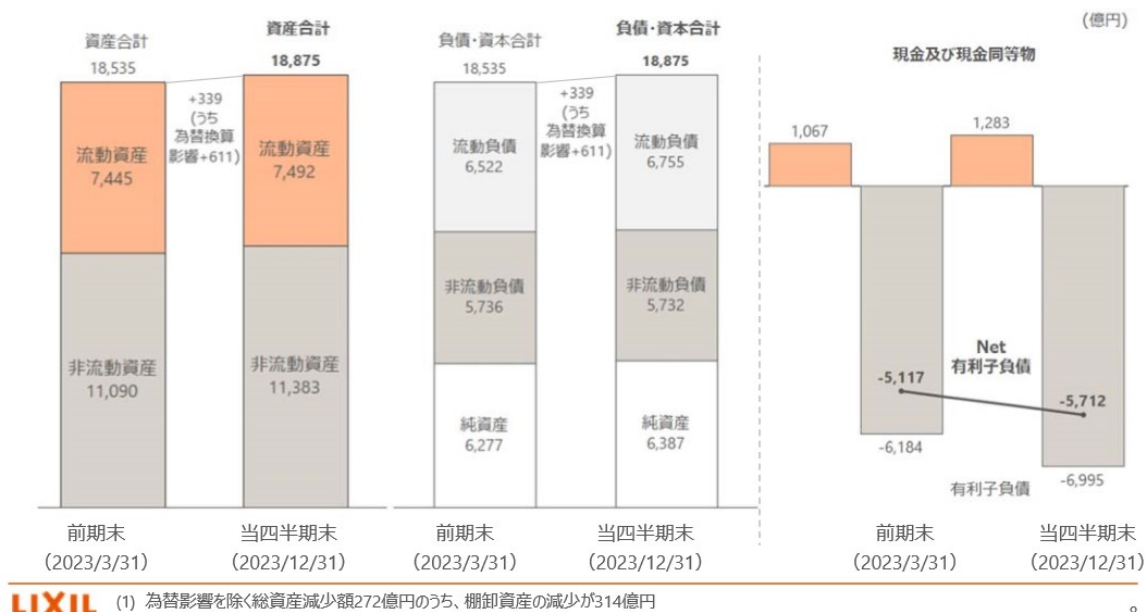
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

》連結財政状態

為替換算影響大きく、総資産は微増⁽¹⁾。

Net有利子負債は運転資本増加により前期末比増加なるも、直前四半期比で171億円減少。自己資本比率は、33.7%



8

この結果として、連結で見ると、為替の影響があって資産は増えていますが、中身としては増えていない、むしろ減っていると考えていいのではないかと考えております。

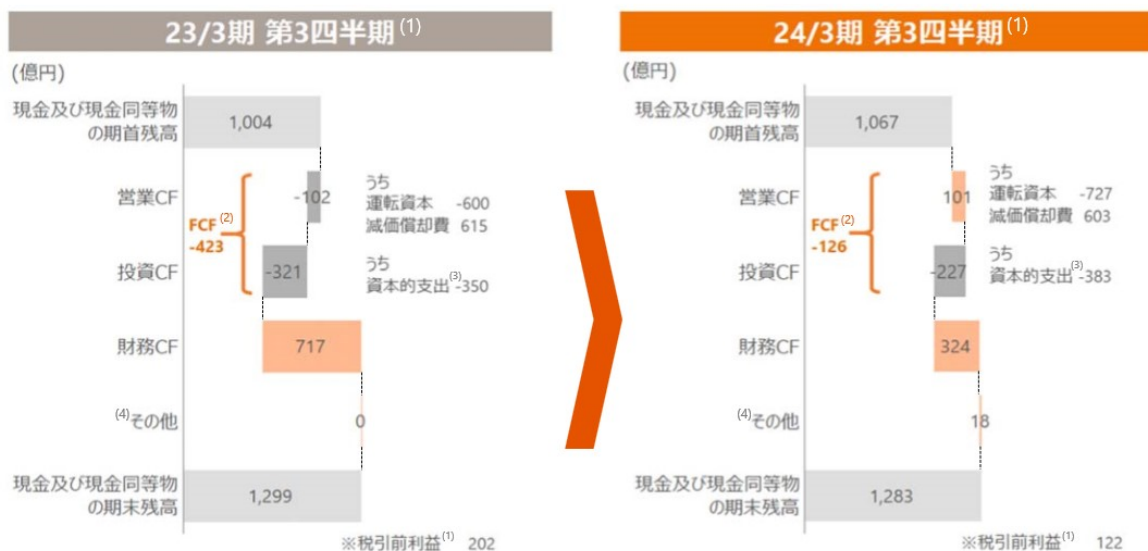
その中で、大きなニュースとしては、2023年の3月期末に比べると2023年12月期は純有利子負債が増えているように見えますが、逆に今期の第2四半期から第3四半期で見ると、171億円減少しています。つまり、全体として良いモメンタムに変わってきている一つの時期になってきて、構造的には少し良くなってきている時期にようやく来たと思います。その一番の理由というのは、在庫が減ってきているところではないかと考えています。

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@scriptsasias.com

〉キャッシュフローの状況及び現金残高

棚卸資産削減の進捗により、当第3四半期において営業キャッシュフローがプラスに転じ、フリーキャッシュフローは、前年同期比で297億円改善



LIXIL

(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リースによる使用权資産の取得を除く)

(4) 「その他」 = 為替換算影響額

9

キャッシュフローも同様に、大きなニュースとしては、営業キャッシュフローがプラスに転じたこと。ここはやはり、運転資本が改善した、つまり在庫が改善したという部分が大きな影響になっていると考えております。

当然のことながら、キャッシュフローも有利子負債等も、季節性がありますが、その中で、大きな構造としてのモメンタムとしては、明らかに改善に向かっているというところは、良いニュースだと考えております。

以上、概況の説明をさせていただきました。詳細に関しましては、皆さんの質問に答える形でカバーしたいと思っております。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@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

質疑応答

司会 [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。ご質問のある方は、画面下にごございます 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。

では、最初のご質問ご紹介させていただきます。CLSA 証券、望月様より 1 問、ご質問を頂戴しております。

望月 [Q]：グローエの収益性が急速に悪化していますが、4Q のグローエの事業利益率は 3Q 程度になるという理解でよろしいでしょうか。

また、私の理解が正しければ、LHT の事業利益増減のうち、販管費について、通期計画マイナス 79 億円に対して、3Q 累計でプラス 7 億円です。4Q は 86 億円の減益となるのでしょうか。

瀬戸 [A]：グローエの収益性が急速に悪化しているということですが、これは 1 年間で、どこと比べればということだと思えますが、まず 2022 年の 12 月期と 2023 年の 12 月期を比べると、これは当然悪くなっています。

この理由というのは、基本的に、先ほど来お話ししているとおりに、インフレが進んで金利が高くなったため、住宅に対する投資が行われなくなり、販売量として大きく減ってしまったことで、その分だけ固定比率が上がって悪くなってしまった。そういう意味では、急速にというよりは、悪くなったということ自体は過去形だと思います。どんどん悪くなってきているわけではなくて、その状態が去年の 3 月からずっと続いていたという状況だと思います。

第 4 四半期が、第 3 四半期程度の事業利益率かということに関しては、今のところ何とも言いにくいところではあるのですが、これは本当に需要次第ということで、先ほどからお話ししているとおりに、ボトムはもう既に打ったと思いますので、これ以上悪くなるということはなかなか考えにくいなと考えています。

その理由は、金利がこれから下がるということを見て買わない、その買い控えみたいなものは多少あるかもしれないので、そこが売上全体に対して影響することはある程度あるかもしれないとは思いますが、ただ 1 月の様子を見てみると、そこまで悪くはなっていないので、これ以上悪くはならないかなと考えています。そういう意味では、第 3 四半期程度、もしくはそれよりも良くなる可能性はあるのではないかとこのように考えております。

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



これからはいつ良くなるかということが論点だと考えています。

LHT の事業利益増減については、今の通期計画に対する足し引き算だというふうに考えていますので、そういう意味では、減益にはならないというふうに考えています。進捗が良かったから後は悪くなるということはありません。

一方で、販管費のほうですけど、多少 3 月にはいろいろな費用がかかるというのがありますが、特別大きく減益になるような、そうした材料は見えておりません。

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

川嶋 [Q]：1 問目です。通期業績について、海外事業の進捗が厳しい分をどのように補うのでしょうか。

瀬戸 [A]：第 3 四半期は、結論から言うと、海外事業の進捗が厳しい部分を、LHT を中心とした国内事業の進展と、当社としての構造改革効果で補ってきたということだと思います。その構造改革に関して言えば、第 3 四半期よりも第 4 四半期のほうが進展は進んでおります。

一方、日本事業は、時期的には第 3 四半期に比べて第 4 四半期が悪くなるというところがありますので、そのバランスをどう考えるかというところだと思います。

司会 [M]：続いて、川嶋様より 2 問目のご質問です。

川嶋 [Q]：国内の販売数量の動向について教えてください。価格改定効果を除くと、新築リフォームの数量はどのようにになっているか、主な製品についてご教示ください。

瀬戸 [A]：価格改定効果を除くと、先ほど少しお話ししたとおり、国内に関して言うと、価格改定効果を除いた場合もやはり減っていることになります。特に新築に関して大きく減っているということになります。

商品でいくと、キッチンに関しては、実際に減り幅が大きいかなというふうに考えていて、ここは先ほどお話しした、前半戦で先に値上げした分だけシェアを失ってしまったというところが、ようやく回復できてきたのが第 3 四半期となってきているので、そこで落ちていることと、やはり新築での下がり方が大きかったということはあるかと思います。

浴室に関しましては、逆に悪くなかったと思っております。新築に関してもですが、特にリフォームに関して良かったというふうに考えております。トイレに関しては、今期、やはり当社の会社は新築に頼りすぎている部分があったので、その分悪かったかなと考えています。

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@scriptsasias.com



全般に水回りに関しましては、当社は、競合に比べて、リフォームと新築を比べると新築のほうがまだ多く、リフォームへのシフトが十分にできていないところがあるので、そこに関してはちょっと苦しかったかなと考えています。

一方、LHT のほうは、今回の窓の断熱リフォームを除くと、やはり商品としてはどうしても新築向けの商品、例えば普通のサッシやエクステリアは、やはり新築で売れるケースというのが非常に多い部分がありますので、そういった意味では、今回、新築が下がったということで、大きく価格改定効果を除かなくても悪かったかなと思っています。

ただ、LHT に関しては、繰り返しになりますが、断熱リフォームによって、そこを補ったということになってくると思います。数量に関しては、開示できる範囲内で後ほど平野のほうから回答しようかと思います。

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

八木 [Q]：1 問目です。ASB が 3Q は赤字になっている背景と、今後の事業利益の見通しについて教えてください。

瀬戸 [A]：第 3 四半期の 3 カ月は黒字です。ですから、第 2 四半期の数字と比べていただくと分かると思いますけど、赤字幅が狭くなっているというふうに考えていただいてもよろしいかなと思っています。

全体として需要が下がってきている 2023 年だったということからすると、ある程度、他社も含めて、アメリカに関しては皆、数量が減ったということが大きな理由にはなっていると思いますけど、一方で、当社としては、事業での構造転換ということもあって、第 3 四半期に関しては在庫も減っていますし、それから黒字に転換しているということはありません。

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@scriptasia.com



主要海外子会社

ASB (ASD Holdings) (百万米ドル)	23/3期 3Q実績	24/3期 3Q実績	前年同期比
為替レート(期中平均レート)	135.40	142.76	-
売上収益	990	974	-2%
事業利益	-53	-14	-
事業利益率	-	-	-

決算期	23/3期 期末残高	24/3期 3Q (9ヵ月)		期末残高
		償却額	その他 ⁽¹⁾	
為替レート (残高は期末レート、償却は期中平均レート)	133.53	142.76	-	141.83
のれん ⁽²⁾	247	-	0	248
無形資産 ⁽²⁾	249	-5	0	244

Grohe Group (グロー工) (百万ユーロ)	23/3期 3Q実績	24/3期 3Q実績	前年同期比
為替レート(期中平均レート)	140.42	155.19	-
売上収益	1,328	1,076	-19%
事業利益	130	19	-86%
事業利益率	10%	2%	-8.1pt

決算期	23/3期 期末残高	24/3期 3Q (9ヵ月)		期末残高
		償却額	その他 ⁽¹⁾	
為替レート (残高は期末レート、償却は期中平均レート)	145.72	155.19	-	157.12
のれん ⁽²⁾	1,201	-	-6	1,195
無形資産 ⁽²⁾	1,404	-8	0	1,396

LIXIL

(1) 為替換算差額など

(2) のれん及びその他の無形資産とその評価については、2023年3月期 有価証券報告書 p.151-153「14. のれん及びその他の無形資産」に記載

22

https://ssl4.eir-parts.net/doc/5938/youho_pdf/S100R0AV/00.pdf#page=151

松本 [A]：決算説明資料の 22 ページをご覧くださいと、去年の 9 カ月間、53 ミリオンの赤字だったのが、今年は 9 カ月間で、同じ期間で 14 ミリオンの赤字ということで、ここは大きく改善している。売上が 2%減っている中で、こちらは赤字ではありますが、改善しているというのがまず 1 点、申し上げたいところです。

もう一つは、今瀬戸のほうからもありましたけれども、第 3 四半期だけ取り出してみると、ここは黒になってきています。いろいろな構造改革効果、あるいは売るものを、より利益率の高い水栓金具のほうにシフトしているという結果で、利益率が改善しているということかと考えております。

司会 [M]：続いて、八木様より 2 問目のご質問です。

八木 [Q]：来期の配当に対する考え方について、可能な範囲でコメントいただければと思います。

瀬戸 [A]：いつもお答えしていますが、基本的には、配当に関するコメントというのは、経営陣だけでは答えられず、取締役会の決定ですので、可能な範囲でということになりますが、基本的な当社の考え方としては、配当性向という考え方も一つの考え方ですけど、もう一つの考え方として、EBITDA を見ております。

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



そういった意味で、全体でキャッシュをつくる力の中で、大きくそこが悪くなっているわけではなくて、なおかつ、今はさらに改善しているところからすると、今、個人的にそう大きく変えるという必要性は感じておりません。

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、4 問ご質問を頂戴しております。順番にご紹介申し上げます。

竹川 [Q]：1 問目、国内断熱窓補助金を除いたベースで、新築、リフォーム、来期に向けた市場動向について教えてください。

瀬戸 [A]：まず新築ですけれども、全体として悪くなっているということは、おそらくほとんどの機関の予想よりも速いペースで新築に関しては減ってきています。特に減ってきているのは、いわゆる持家と言われているところです。一方で、分譲に関しては、12 月でいくと、むしろ増えたというところもありますので、多少でこぼこはありますけれども、一番そういう意味で言ったら、当社として主戦場で考えている持家が下がっているというのは痛いなどは考えます。

一方で、新築の中でも、いわゆる BtoB になるビルに関して言うと、ここはむしろ需要と供給の関係で考えていくと、市場はむしろ伸びています。これがどのぐらい長期で続くかということは別として、市場環境としては当社にとって良くなってきているという状況だと思います。

リフォームに関しては、新築が減っているのに比べると、増えているとは言えないというのが今の率直なところでございます。商品によって、まず先ほど来からお話ししているように、LHT に関しては、断熱窓がかなり大きなリフォームのベースになっていますので、それ以外の商品でいくと、LHT のリフォーム商品の売上の伸びというのは非常に限定的だと考えております。

一方で、LWT に関して言うと、リフォームの需要は新築の需要の下がり方に比べて力強いとは言えないと考えております。ここは、当社としてもっとリフォーム商品を、面白い商品を出す、売り方を変えるということをしていかななくてはなりません。

それから、もう一つ大きな流れとして、リフォーム商品を買うルートが、だんだんお客様の中で変わってきているところからすると、当社としてそこに対応するという戦略をとっていかなくてはいけないと思っています。

司会 [M]：続いて、竹川様より 2 問目のご質問です。

竹川 [Q]：還元についてです。配当について、取締役会等においてどのような議論がされていますでしょうか。配当よりも人的投資、設備投資の話は出ていますでしょうか。

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



瀬戸 [A]：人的投資はもちろん進めています、設備投資に関しましては、当社はむしろ設備は、全体の需要に対して整備しなくてはいけないところがあると考えています。当社が今実施している投資というのは、もう少し上流の R&D であったり、商品の開発であったり、マーケティングやブランドといったものに対する投資というものは増やしていこうということをしています。

そこはバランスを考えながらやっておりますが、過去、会社の買収を重ねたという形で、設備に関しては、必ずしも増やしていかななくてはいけないという状況ではないと考えています。

司会 [M]：続いて、竹川様より 3 問目となります。

竹川 [Q]：構造改革費用ですが、今期、来期とどの程度、見ておけばよろしいでしょうか。

瀬戸 [A]：この費用に関しては、今開示はしておりません。そういった意味では、申し訳ありませんが、すぐには回答できませんが、今期のほうが来期よりは多いだろうと考えています。

司会 [M]：最後のご質問です。

竹川 [Q]：新中期経営計画はそろそろ出せそうでしょうか。

瀬戸 [A]：出すという計画は今のところ持っておりません。現時点では、ヨーロッパ、それからアメリカの景気状況がかなり変わったり、中国の状況が変わったりということが落ち着かないと、なかなか安定的な経営環境ではないと考えていますので、その時点で出すかどうかというのは、当社としても、出す必然性も含めて考えなくてはいけないと思っています。

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。在庫は全体として減っているようですが、在庫調整はいつ頃、終了する見込みでしょうか。地域別に教えていただくと助かります。

瀬戸 [A]：大変難しい質問で答えにくいところではあります。在庫調整に関して言うと、当社は特に欧州に大きな工場を持っていますが、欧州に関して、やはり一番大きな要素というのは、そもそも市場全体で見ると、問屋と当社とで合わせて考えないといけないと思います。そう考えると、問屋の部分に関しては、もう完全に在庫調整が終了している状況だということからすると、次はいつ問屋が買い出すかというところになってくると思います。

在庫調整時期の終了の仕方というのは、ある程度、安定した需要をもとに計算しないと計算しようがないところがあるので、なかなか答えにくいところではあります。仮にこの夏に、もし金利が下がって、インフレが落ち着いている状態だとすると、その時期というのは比較的、一気に在庫調整が進む時期なのではないかというふうに、ヨーロッパは考えています。

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



アメリカは、当社としては、意識的に利益の低い商品、コモディティ性の高い商品の販売を積極的に抑えて、一方で、利益の高い商品に変えていくことをしてきました。逆に言うと、コモディティ性の高い商品は順調に売れていっているということからすると、こちらのほうが先に終了するのではないかと期待しております。

あとは、量としては、例えばアジア太平洋地域や中国というのは、現時点ではやはりプロジェクトものが多いので、在庫を抱えているということは少ないです。ただ、あえて中国に関して言うと、小売り向けでこれから在庫を抱えたいという話を受けていますので、小売りは改善するかなというふうに考えています。

司会 [M]：続いて、寺岡様より 2 問目のご質問です。

寺岡 [Q]：これまでグローエののれんの減損リスクは必要ないとのこと説明でしたが、来期も欧州市場が低迷した場合はどう考えるべきでしょうか。

松本 [A]：ありがとうございます。松本のほうからお答えさせていただきます。二つの要素があるかなと思っています。一つは、まず金利そのものが今後下がるということで、将来キャッシュフローに対する割引率のところの高止まりだったものが、徐々に下がってきているというのが一つ、当社としてはポジティブな要因というふうに考えています。

一方で、市場が非常に厳しいという状況は、瀬戸のほうから何度か説明させていただきましたけれども、それに対する構造改革というところを進めておりますので、販管費の減、あるいは製造原価の減というところで、利益率の向上をさせていく。そこが将来のキャッシュフローにプラスに働いてくると考えております。市場が悪いからといって、単にわれわれが座して待っているわけではないということをご理解いただければと思います。

瀬戸 [A]：あえてもう一つ要素を加えるとすると、当面、悪いということを前提に、減損テストをしていますから、これでこの夏以降、金利が下がったり、それからインフレが安定化するということがあれば、今度は需要面でのプラスも出てくるので、そういった意味で、今より悪い材料というのは基本的にはないのではないかなと考えています。

司会 [M]：続いて、CLSA 証券、望月様より追加のご質問いただいております。

望月 [Q]：確認となりますが、ASB の事業損失は、上半期はマイナス 10 ミリオン、3Q 累計でマイナス 14 ミリオンとなっております。こちらの理解でよろしいでしょうか。もしそうであれば、3Q はマイナス 4 ミリオンで事業損失を計上になるかと思っております。3Q の事業損失の背景を教えてください。

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



瀬戸 [A]：確認して回答させていただきます。制度会計と当社の管理会計の違いかもしれないので、もし誤解を与えるような表現になってしまったら申し訳ありません。

司会 [M]：ここまでいただいたご質問につきましては、全て回答させていただきました。ご質問が以上のございますので、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。

これをもちまして、株式会社 LIXIL、2024 年 3 月期第 3 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。

[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@scriptsasias.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をしてはなりません。

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

