

# 2010年度 ダイキン空気清浄機のご提案



ダイキン工業株式会社 空調営業本部

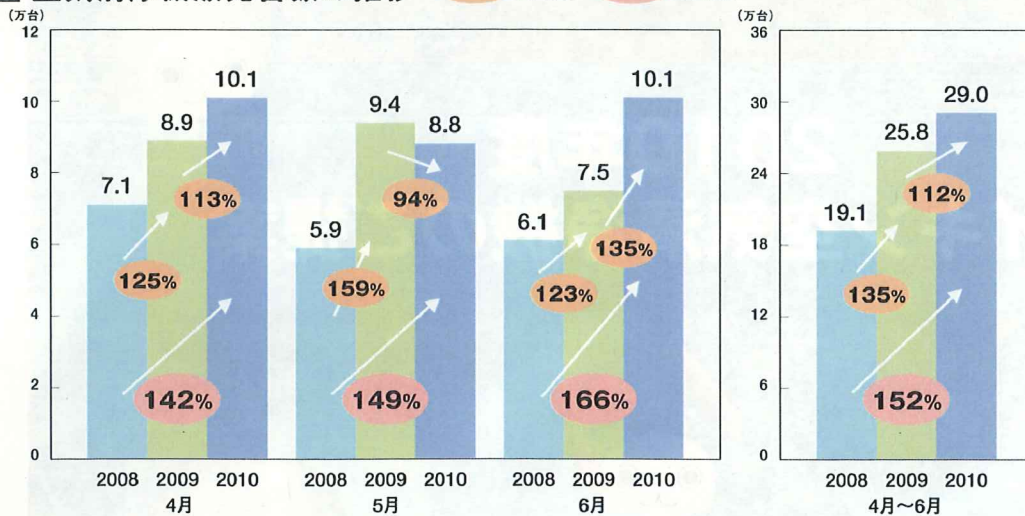
## 昨年は大ブーム！ 空気清浄機が空前の大ブーム！ 品切れが続くなど混乱も起きました。





# 今年も空気清浄機の販売が好調。 もはや、一時的なブームではありません!!

## ■ 空気清浄機販売台数の推移



恒常的に  
市場が拡大

昨年は“ウイルス対策”でニーズが急増。  
今年はその伸びを上回る勢いで市場が拡大しています。

空気清浄機 出荷台数トレンド (出典:JEMA)

“売れる商材” 空気清浄機に、ぜひお取組みください!

2

## 空気清浄機市場推移とトレンド

空気中の汚れを  
除去するための商品

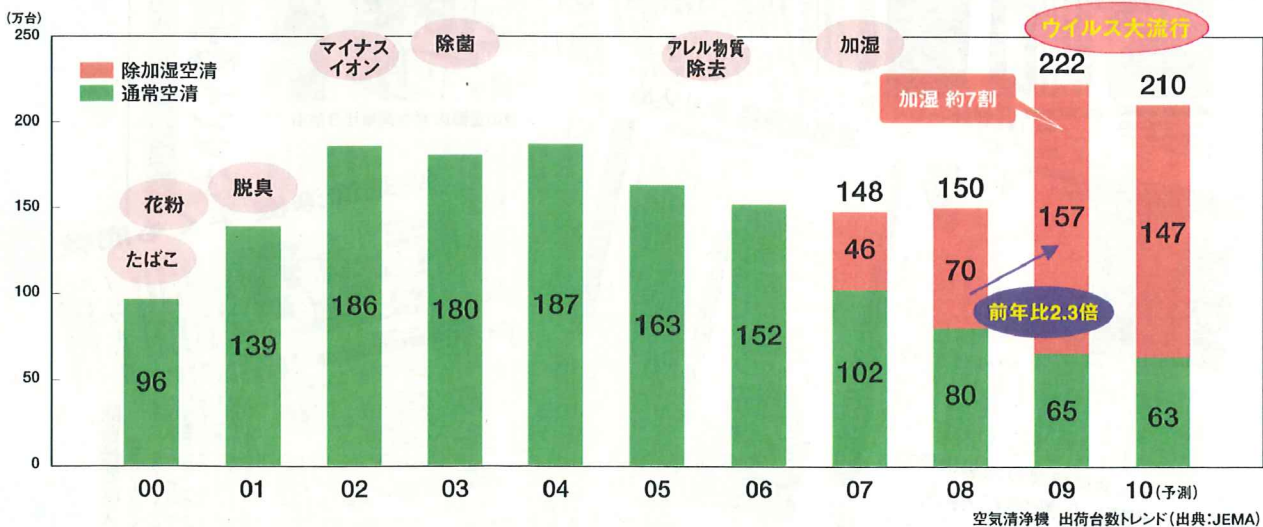
健康商品としての意識拡大

集塵、脱臭

癒し

健康志向対応 (アレル物質、VOC、除菌)

商品の多様化 (加湿機能付、ペット臭対策)



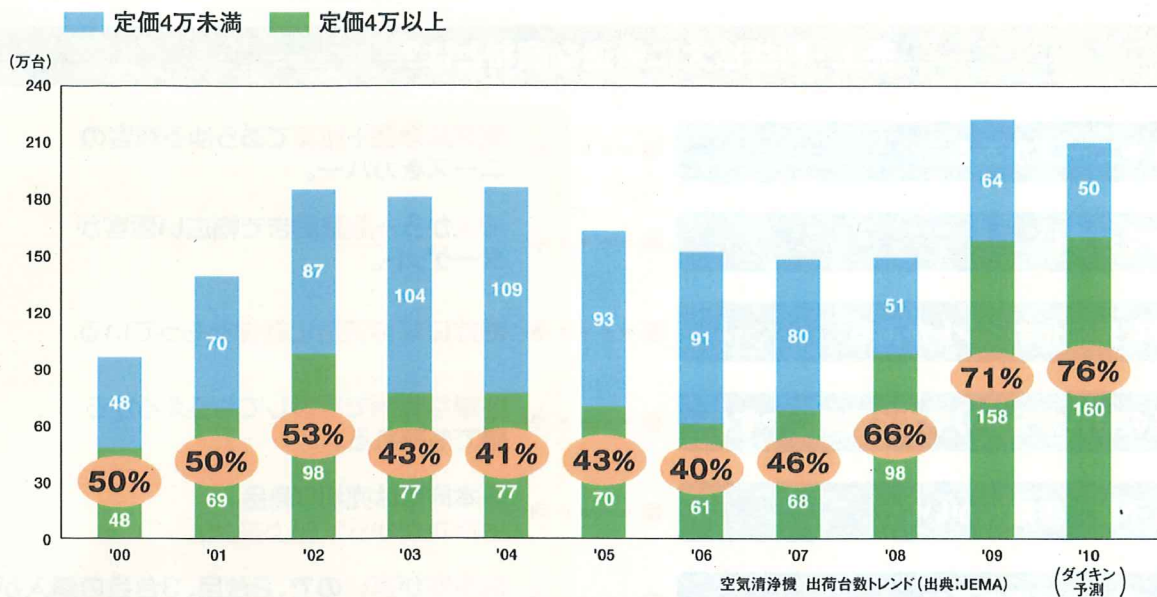
空気清浄機 出荷台数トレンド (出典:JEMA)

加湿空気清浄機がスタンダードな機能として認知。  
ウイルス大流行により、除菌ニーズが再注目されています。

3

# 高級機の業界構成比推移

## 市場は高級機が売れてます!



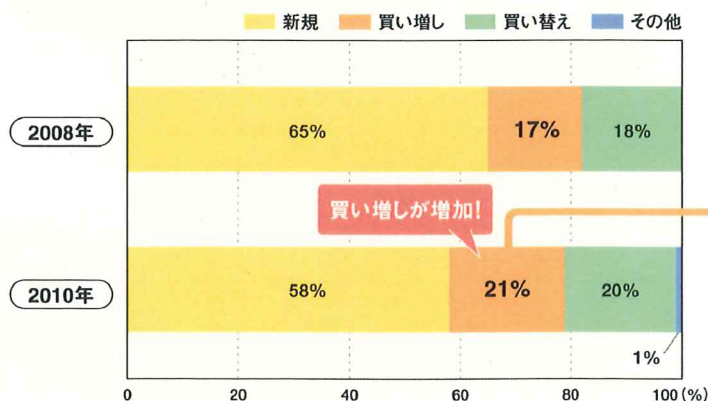
'09年業界需要拡大の牽引役は高級機。  
満足度の高い高級機だからこそ、買い増し需要が見込めます!

4

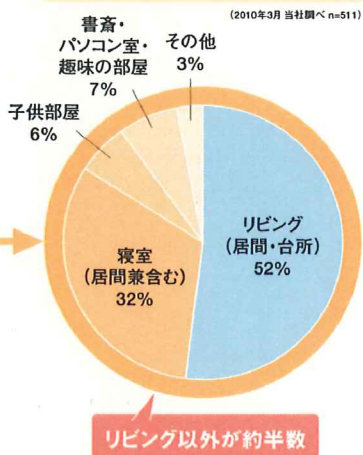
# 一家に1台から、一部屋に1台へ。

## “空気清浄機”の使用場所が多様化してきました。

### ■ 空気清浄機購入の動機



### その空気清浄機はどこでお使いですか?



多様化  
ニーズ

空気清浄機の使用場所がリビング以外に寝室、子ども部屋などにも。  
各部屋と使用者ニーズに合わせた空気清浄機が求められています。

空気清浄機市場の市場ボリュームはまだまだ伸びる!  
'09年空清キャパ 218万台 ⇒ '09年RAキャパ 691万台

5



# 空気清浄機ニーズの高まり・多様化を 背景にした売上・利益拡大のご提案。



## 売上・利益拡大に最適な商材とは？

① 一年中ニーズがある

空気清浄機+加湿であらゆる顧客の  
ニーズをカバー。

② 提案先が多い

法人から一般家庭まで幅広い顧客が  
ターゲット。

③ 明確な差別化ポイントがある

他社にない差別化機能をもっている。

④ 商品の特長が分かりやすく説明しやすい

簡単な説明で理解してもらえるから  
誰でも売れる。

⑤ 施工不要で手離れがいい

基本的には売切り商品。  
手間がかからず売上拡大。

⑥ ユーザー満足度が高い

満足度が高いので、2台目、3台目の購入が  
期待できる。

それが売上・利益拡大商材・ダイキンの空気清浄機シリーズです!

6