

エネルギー関連機器



ガラストップコンロ



エネファーム

宅配水事業



富士の湧水



カセットこんろ・ボンベ

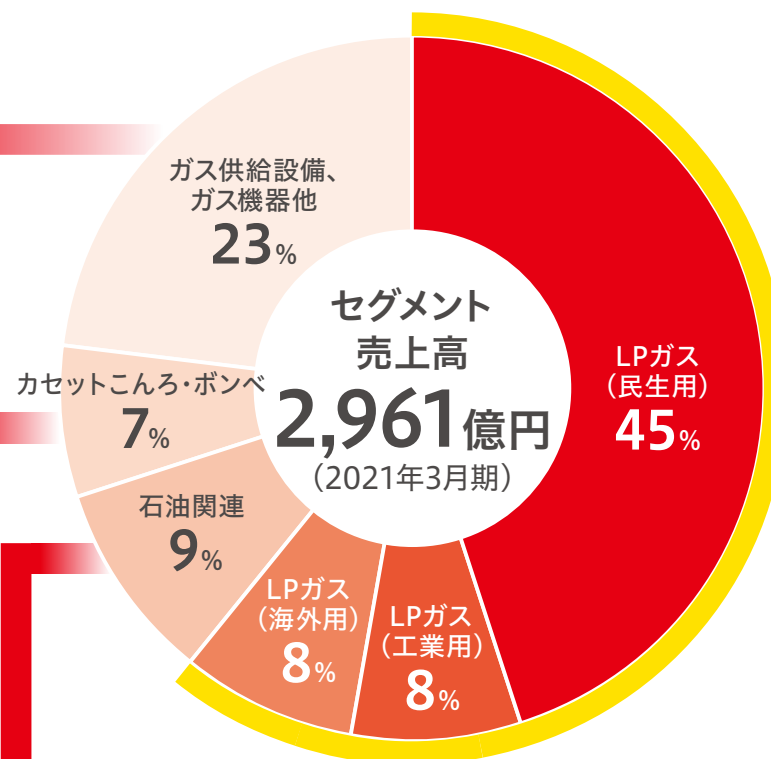


カセットこんろ



カセットボンベ

《売上高の構成比率》



LPガス

LPガスの輸入から家庭への配送まで



石油関連

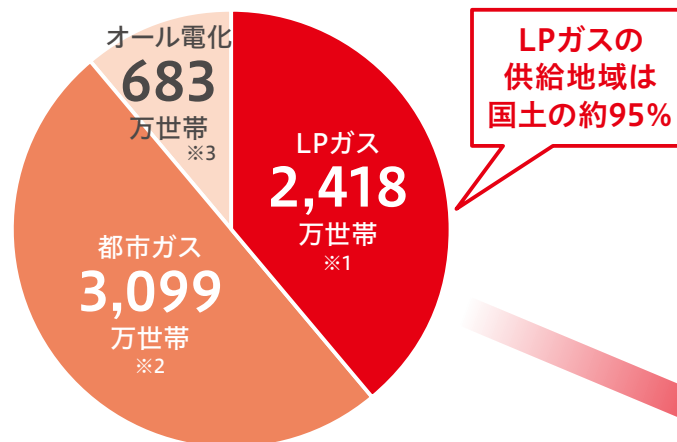
- LNG
- 灯油
- ガソリン



40%の家庭でLPガスを使用

イワタニはLPガスでNo.1

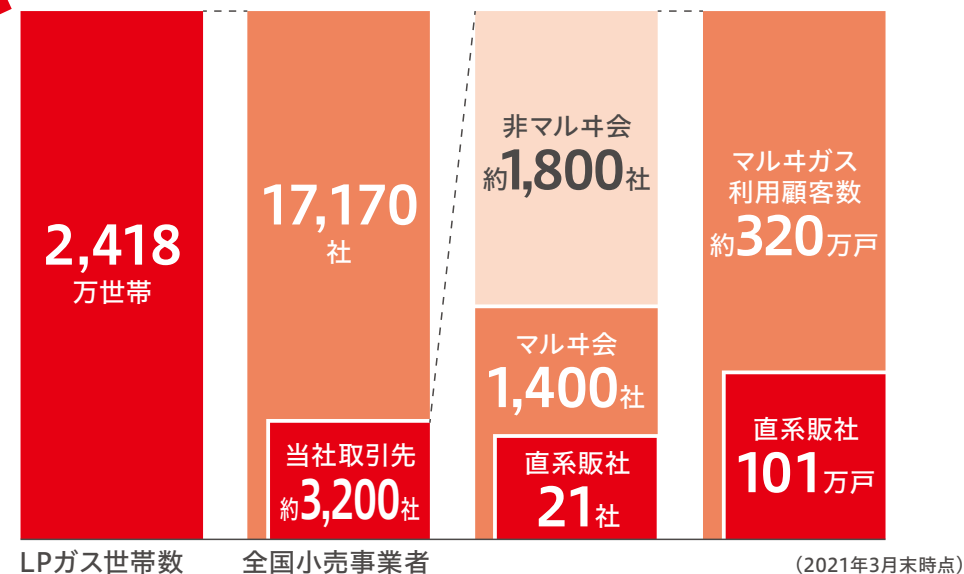
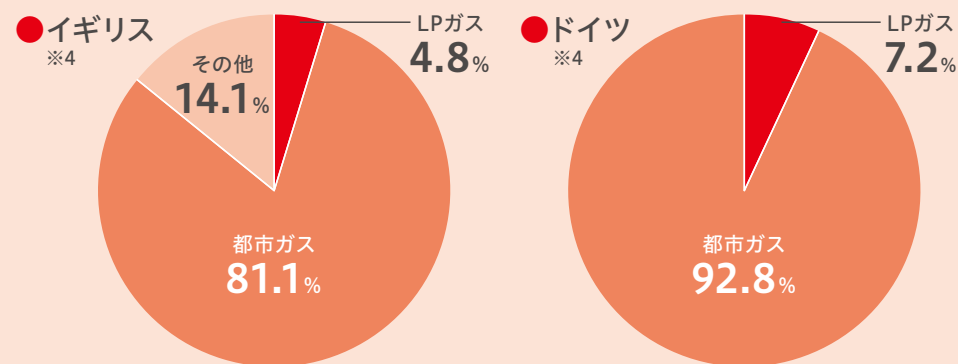
《日本のLPガス消費世帯比率》



《イワタニのLPガス販売実績》

	小売	卸売
業界順位	1位 / 17,170社	1位 / 1,100社
シェア	4.2%	13.2%
マルチガス利用世帯数	101万戸	約320万戸

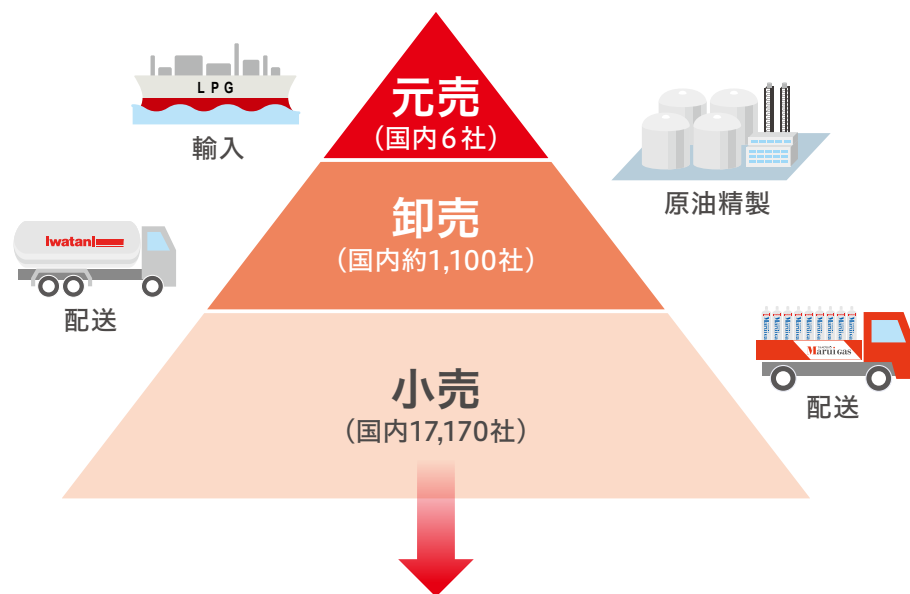
《世界のLPガス消費世帯比率》



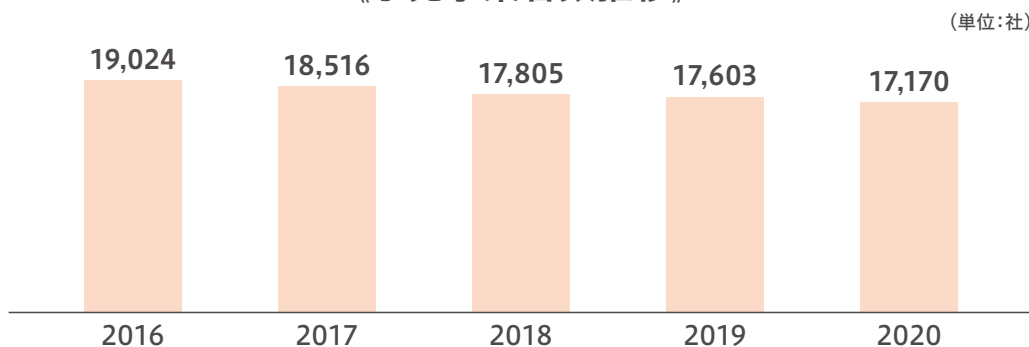
※1 出所:産業報道出版(株)資料(2020)、資源エネルギー庁資料(2020) ※2 出所:資源エネルギー庁資料(2020)
 ※3 出所:(株)富士経済「2018年版 住宅エネルギーサービス関連機器エリア別普及予想調査(2017年度実績)」
 ※4 出所:経済産業省資料(2014)

「元売」、「卸売」、「小売」の3階層からなる業界／「小売」は事業者が多く、合理化余地が大きい

《LPガス業界の構造》

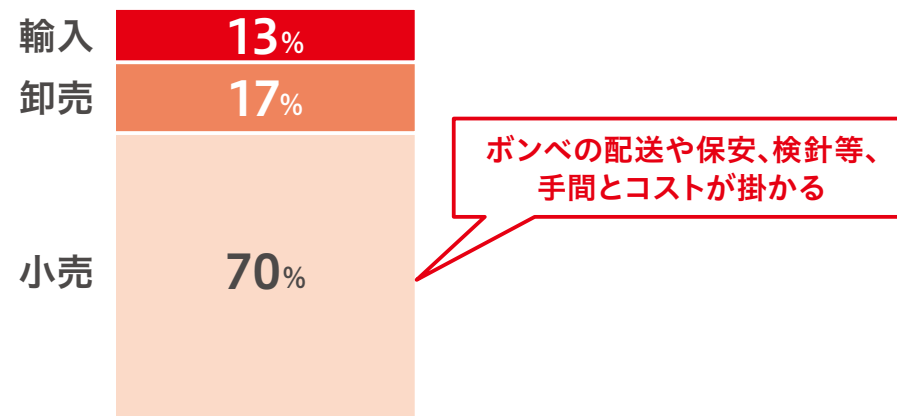


《小売事業者数推移》



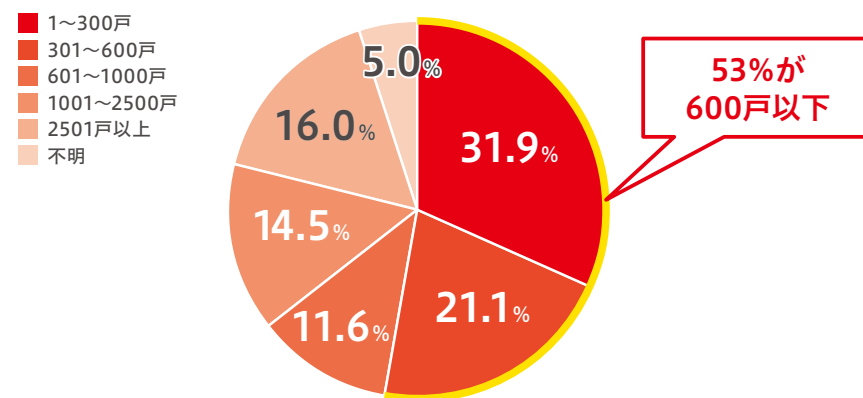
出所:経済産業省「全国の販売事業者数・保安機関数等」

《家庭用LPガスの原価構成》



出所:資源エネルギー庁「改正液化石油ガス等・取引適正化ガイドライン説明会資料」より当社作成

《事業者における得意先数の分布》



出所:経済産業省「令和元年度石油製品需給適正化調査 石油ガス流通・販売業経営実態報告書」

強み 全国規模のプラットフォーム

物流



保安



販売網



配送拠点



●142カ所 ●2,000名 ●車両2,000台

営業拠点



●285カ所 ●3,000名 ●車両3,000台

施策 卸売事業の拡大

ブランド力、保安力による顧客基盤の拡大



MaruiGas サプライチェーン店会 オーナー総会

強み 元売～小売まで一貫体制

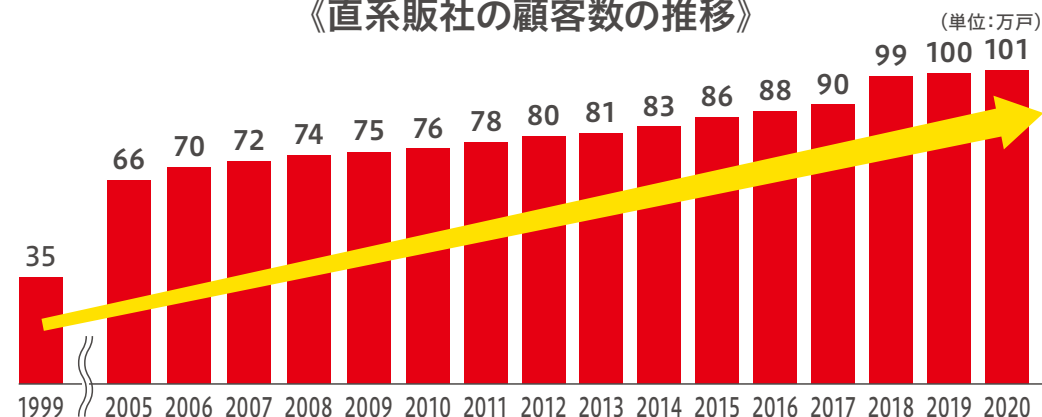
《LPガス調達・供給体制》



施策 直売顧客数の拡大

M&Aを中心とした小売合理化による収益力の強化

《直系販社の顧客数の推移》



ガス関連機器、生活関連商品・サービス事業

強み LPガス事業で培った販売・保安網

施策1 顧客基盤の拡大
都市ガス事業の強化



直売顧客基盤(2020年度)

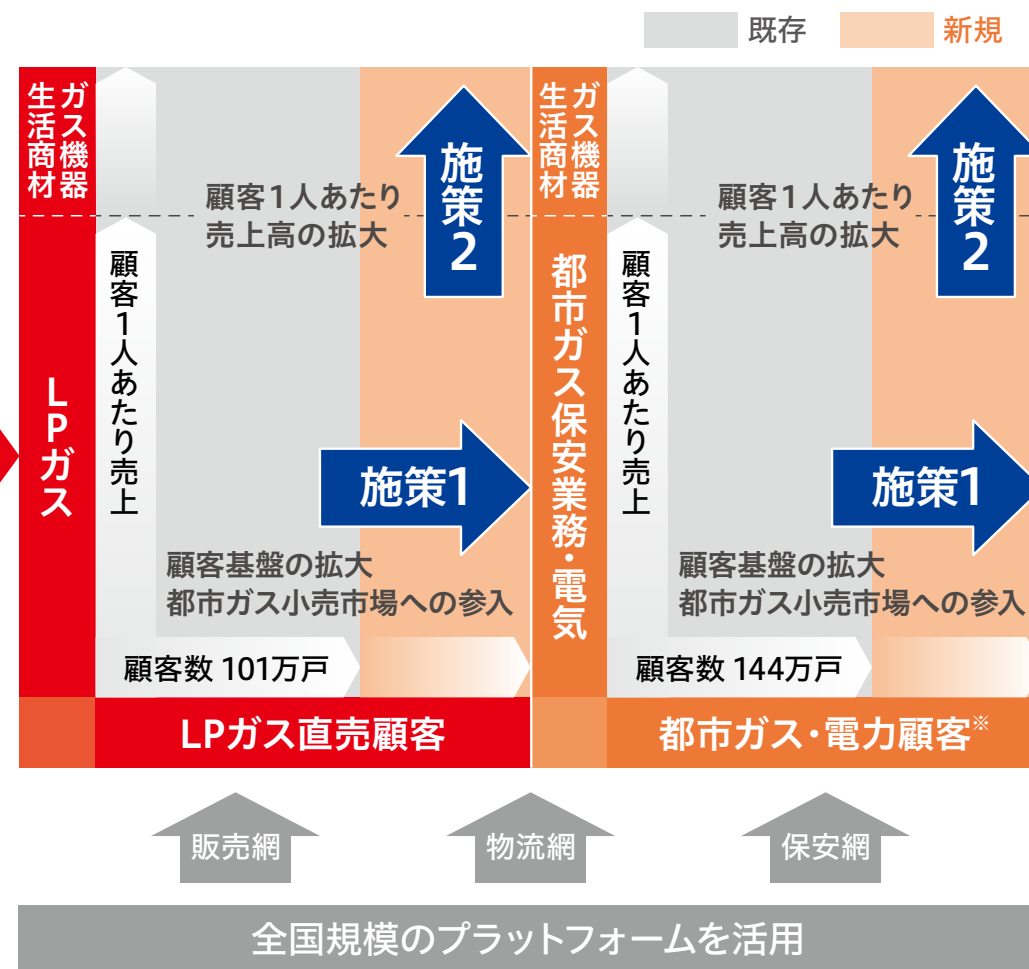
- LPガス顧客: 101万戸
- 電力顧客: 3万戸
- 都市ガス保安顧客: 141万戸※
※近畿・中部エリア

強み 多様な商品・サービス

施策2 顧客1人あたり売上高の拡大



《売上規模の拡大イメージ》

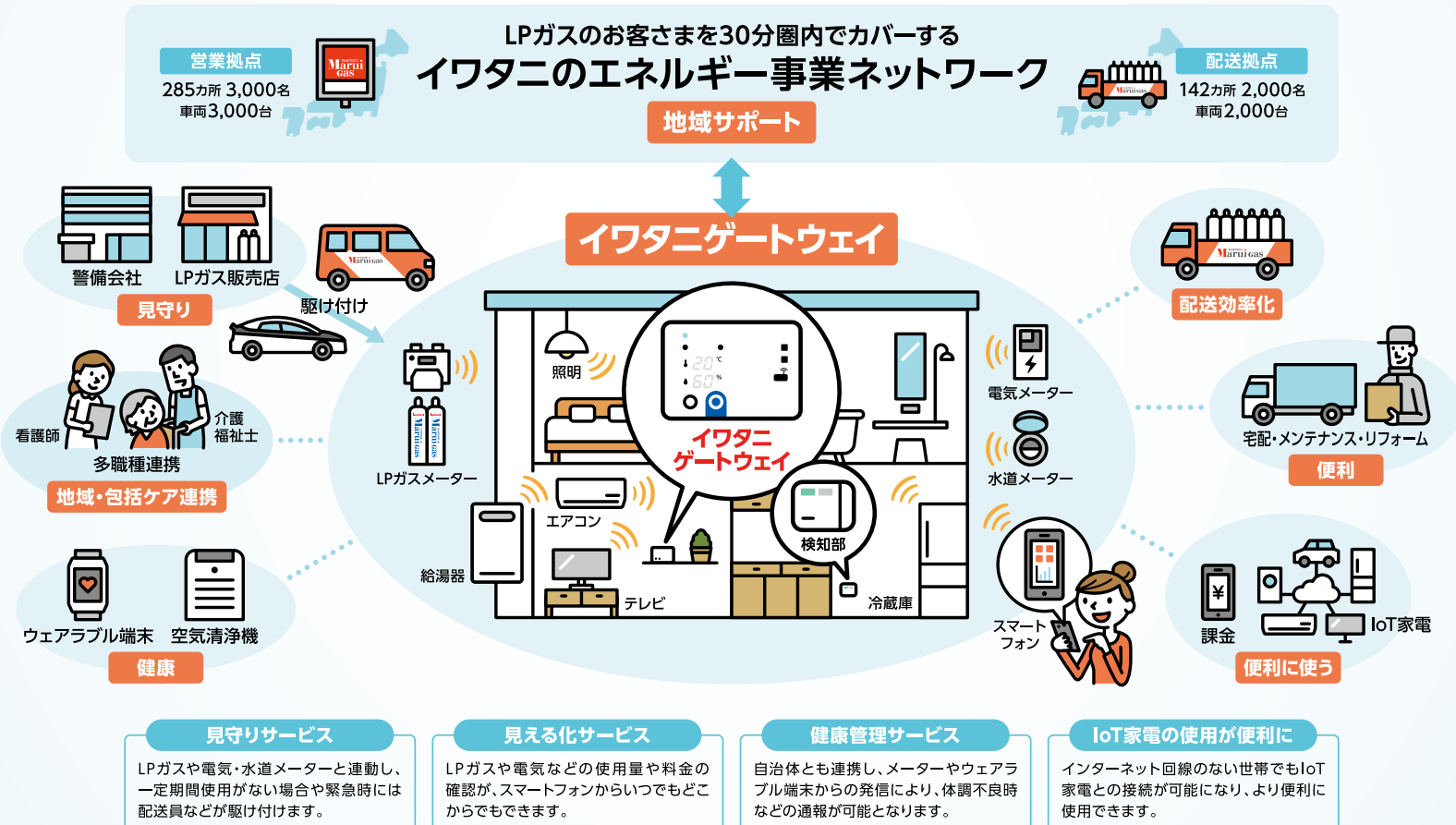


※電力会社の都市ガス顧客獲得数、公表計画数より当社で算出

イワタニゲートウェイ構想

IoTプラットフォーム イワタニゲートウェイ

ガス警報器に通信機能を付加することにより、さまざまな「モノ」をインターネットにつなぐゲートウェイ(中継基地)として機能する新技術。
この実現により、お客さまの生活を支える新しいサービス・価値の提供を目指しています。



カートリッジガス事業

強み 製販一体による高品質&ブランド力

施策 日本・中国での拡販
米国・東南アジアでの事業拡大



シェア(日本)	
●こんろ	82%
●ボンベ	63%

(2021年3月末時点)



岩谷気具(珠海)有限公司



イワタニカートリッジガス(株)

国内外販売数量(2020年度)	
●こんろ	4,471千台
●ボンベ	134百万本

米国・東南アジアでの事業拡大

強み 商品開発力

施策 新商品展開による需要促進

《近年の新商品》

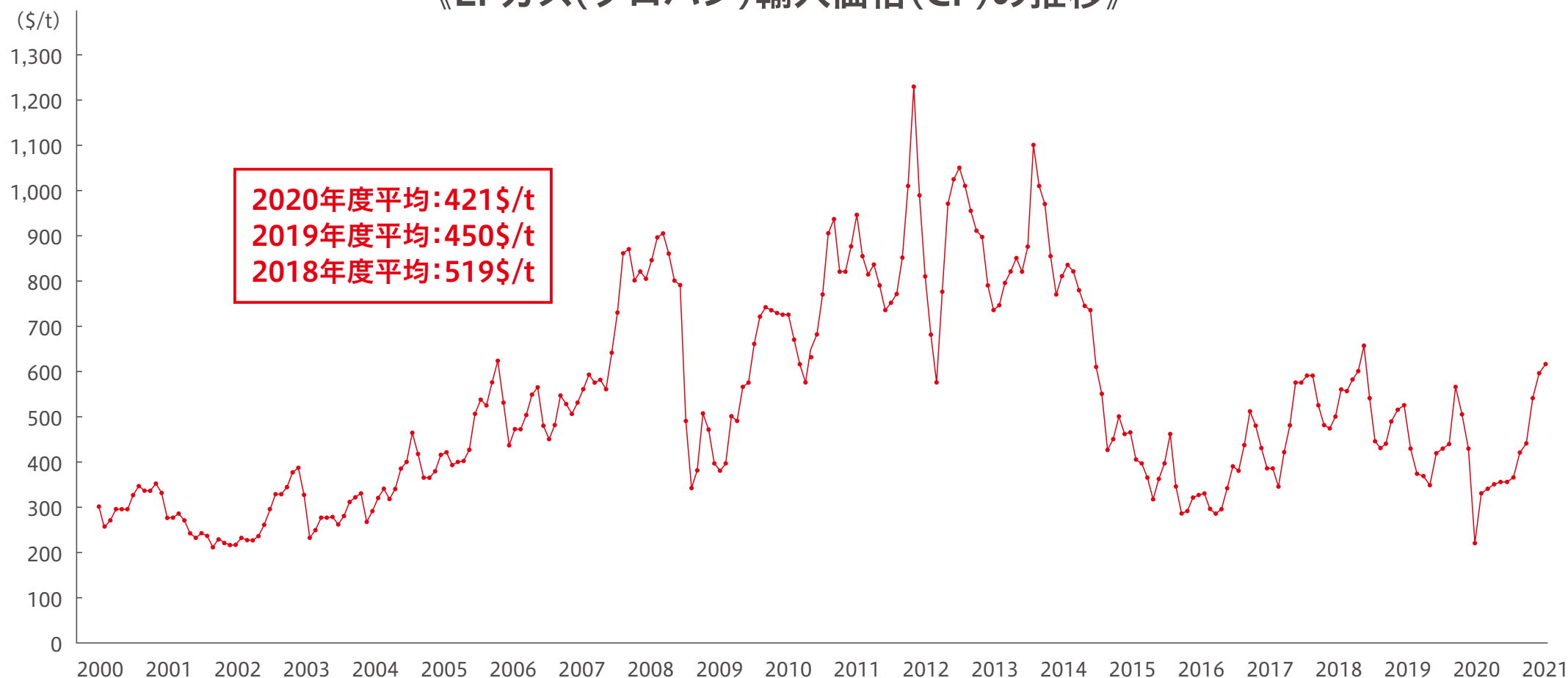
カセットガススモークレス焼肉グリル
"やきまる"



カセットフー
"タフまる"



《LPガス(プロパン)輸入価格(CP)の推移》



CP(Contract Price)について

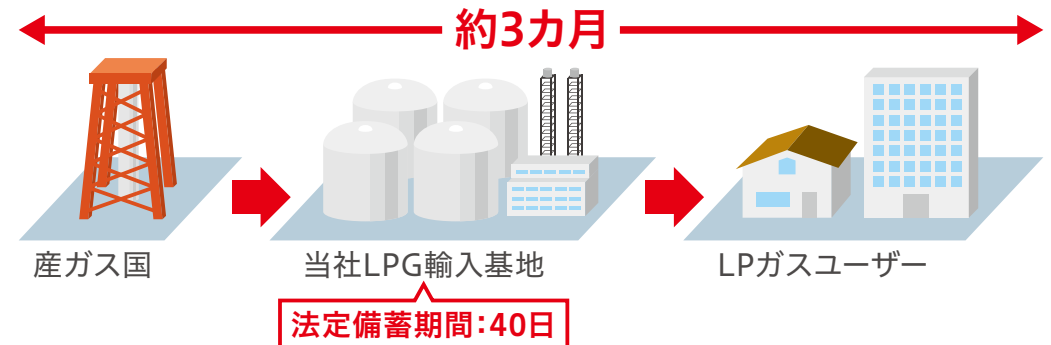
- 1994年10月よりサウジアラムコ新価格方式(CP制度)となった。
- 需要期となる冬場に上昇する傾向がある。

参考②: LPガス輸入価格の影響について

前提① 卸売価格はLPガス輸入価格に連動



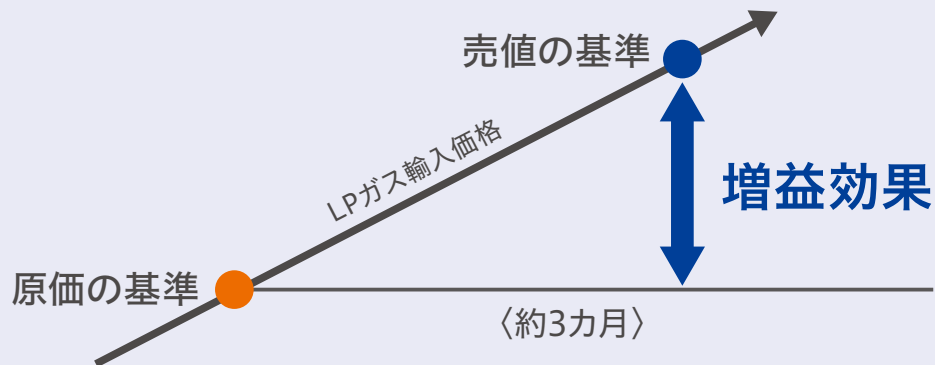
前提② 輸入～販売の期間は約3カ月



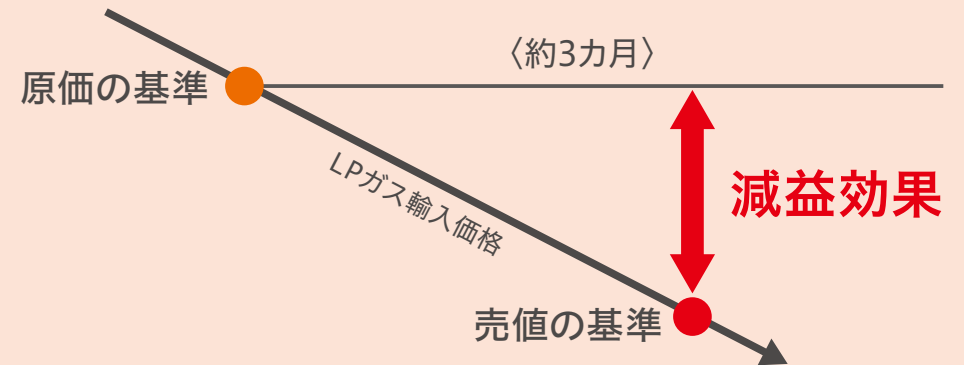
LPガス輸入
価格が変動

短期的に業績に影響が生じる(市況要因の発生)
(LPガス輸入価格が元の水準に戻れば影響はゼロ※)

上昇局面 安い在庫を高値で販売



下落局面 高い在庫を安値で販売



※在庫量・販売時期・販売数量等によって実際の業績への影響は変動します。

参考③:LPガス関連データ

●卸・小売業界ではトップシェア

《LPガス輸入実績ランキング》
(2019年度)

順位	輸入業者	輸入量 (千トン)	輸入 シェア
1	ENEOSグローブ	3,162	29.5%
2	アストモスエネルギー	2,881	26.9%
3	ジクシス	1,773	16.5%
4	ジャパンガスエナジー	1,229	11.5%
5	岩谷産業	817	7.6%
6	東京ガス	454	4.2%

出所:石油化学新聞社(株)資料(2021)

《LPガス卸業者年間販売量ランキング》《LPガス小売直売顧客数ランキング》
(2019年度)

順位	卸業者	販売量 (千トン)
1	岩谷産業	1,751
2	伊藤忠エネクス	525
6	ミツウロコヴェッセル	390
9	日本瓦斯	311
12	TOKAI	299

出所:石油化学新聞社(株)資料(2021)

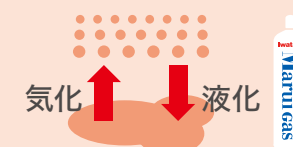
順位	小売業者	LPガス家庭 お客様(戸)
1	岩谷産業	約1,000,000
2	日本瓦斯	約877,000
3	TOKAI	約651,682
4	伊藤忠エネクス	約551,000

出所:石油化学新聞社(株)資料(2021)

●LPガスの成分は プロパンとブタン

プロパン C_3H_8 ブタン C_4H_{10}
家庭・業務用中心 工業用・自動車用中心

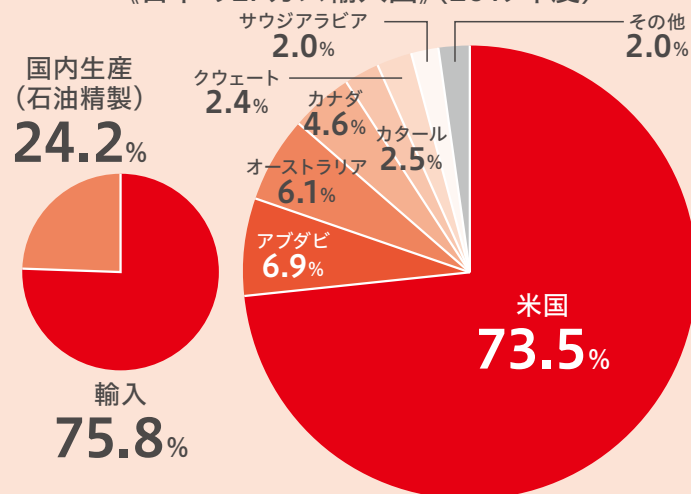
●可搬性に優れる



加圧・冷却により容易に液化し、
体積を約1/250に圧縮できる

●約75%が輸入、うち73%は米国から輸入

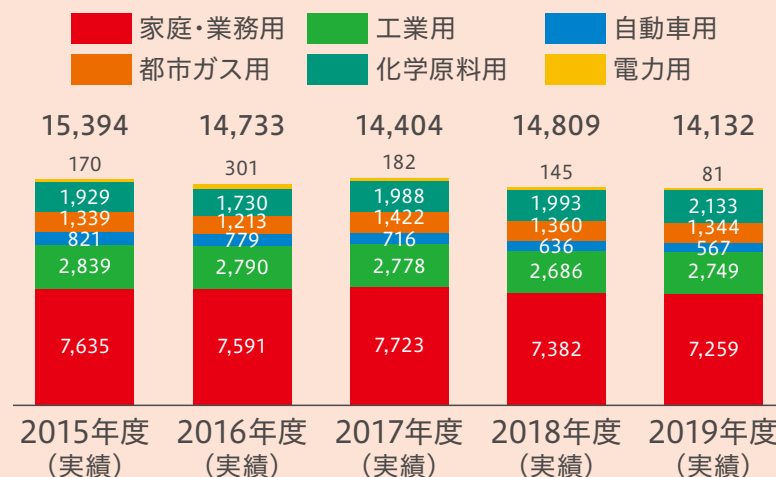
《日本のLPガス輸入国》(2019年度)



出所:日本LPガス協会(2020)

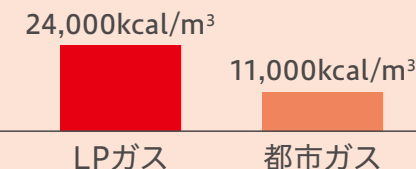
●家庭・業務用、工業用の需要が中心

《LPガスの用途別需要(千トン)》



出所:日本LPガス協会

●高カロリー



●クリーン

生産から燃焼までのCO₂総排出量
(石油=1.00換算)



出所:日本LPガス協会