



平成 18 年 5 月 19 日

各 位

会社名 岩谷産業株式会社
代表者名 代表取締役社長 牧野 明次
(コード番号：8088 東証・大証・名証各1部)
問合せ先 経営企画部 常務取締役 尾濱豊文
(TEL 03-5405-5706)

中期経営計画（PLAN08）

— 新たな成長ステージへの挑戦 —

この度、前中期経営計画PLAN05（2003年度～2005年度）の結果を踏まえて、新たに2006年度～2008年度までの中期経営計画（PLAN08）を策定致しました。

I. 前中期経営計画（PLAN05）の総括について

前中期経営計画（PLAN05）においては、「世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える」を企業活動のバックボーンとし、お客様に選ばれるイワタニグループを目標に、「収益力の強化」と「財務体質の改善」に努めてまいりました。

具体的には、以下の三つの経営目標を掲げてPLAN05の取り組みを進めました。

- 1) 「収益力の強化」を図り、併せて「財務体質を改善」する。
- 2) ROA（総資産経常利益率）を2006年3月期には3%以上にまで高める。
- 3) 有利子負債依存度を2006年3月期には48%以下に引き下げる。

収益力の強化として掲げた連結ROA3%以上の目標は、最終年度にERP（基幹系情報システム）の特別費用が約18億円発生したものの、2006年3月期の目標である3.0%の目標数値に対し、実績は3.00%と目標を達成しました。また単独でも、ROA2.0%以上の目標に対し、2.35%と目標をクリアしました。

2006年3月期の連結経常利益は創業以来の最高益（117億円）となり、当期純利益については23億円でしたが、減損会計適用の影響などの特殊要因を考慮すれば、収益力は着実に強化することが出来ました。

また、財務体質の強化については、連結有利子負債依存度48%以下の目標に対して2006年3月期に46.5%と目標数値をクリアし、財務体質の改善も着実に進みました。

なお、PLAN05のセグメント別の振り返りは以下の通りです。

【エネルギー等生活関連事業】

- ・M&A等によるLPガス消費者戸数の拡大は2006年3月期に66万戸（国内最大規模）となり、当初計画の70万戸に対しては未達成でしたが、3年間で16万戸の増加と一定の進捗が見られました。
- ・LPガス事業の効率化とコストダウンには課題が残るものの、事業構造改革を推進したことにより、収益は着実に拡大しました。

【産業ガス関連事業】

- ・収益源であるセパレートガスの販売量の拡大と自社ソース比率向上、新規ユーザーの拡大などが利益成長を牽引しました。
- ・加えて、ユーザーである製造業の稼動が回復基調で推移し設備投資が活発化したことで、産業機械関連の収益改善も加速しました。

【マテリアル・エレクトロニクス関連事業】

- ・マテリアル分野は、中国を中心とした海外での付加価値の高い素材加工事業が順調に推移したことや、素材高の追い風を受けて収益性が改善した結果、大幅な利益成長となりました。
- ・一方、エレクトロニクス分野は、ユーザーである半導体業界の設備投資の抑制が影響したものの、収益性の高い商材に注力したことで利益目標を上回りました。

II. 中期経営計画（PLAN08）について -2006年度～2008年度-

前中期経営計画（PLAN05）の総括を踏まえ、2006年度から2008年度までの3年間の新たな中期経営計画（PLAN08）を以下の通り策定しました。

1. 事業環境について

エネルギー業界では、高効率燃焼機器の普及などによりLPガスの単位消費量は減少傾向にあり、国内エネルギー消費量はほぼ横ばいで推移すると予測されています。また、LPガス輸入価格の高騰が続く中、オール電化住宅の増加を始め、規制緩和によるエネルギー間競争の激化や、合従連衡の進展など、競争環境はますます厳しくなるものと考えられます。産業ガス業界では、景気回復に伴って製造業の稼働率向上と共に産業ガス市場は堅調に推移していますが、国内は合従連衡を経て数社によるグルーピング化の動きが活発になっています。また、産業ガスのユーザーである企業の海外進出に伴い、中国など海外での産業ガス事業の展開が重要性を増しています。

2. PLAN08の位置付け

2000年度から2002年度にかけて取り組んだ中期経営計画（VD2002）では、「量から質の経営」を主眼に事業基盤の整備に注力し、戸建住宅事業からの撤退など将来に向けた発展のための事業収益力強化の施策を講じました。

2003年度から2005年度の中期経営計画（PLAN05）では、負の遺産の処理を終え、事業構造改革に取り組むことで「収益力の強化」と「財務体質の改善」を図り、事業体質の改善を進めました。

当社を取り巻く事業環境と、これまでの中期経営計画の推移を踏まえた新しい中期経営計画（PLAN08）では、PLAN05で取り組んだ事業体質の改善から「成長路線」へ転換し、収益力の一層の拡大を図るとともに、成長する、高収益な企業グループの形成を目指して、副題を「新たな成長ステージへの挑戦」としました。また、企業の社会的責任を全うし、ステークホルダーの期待に応えていく企業を目指してまいります。

3. 中期経営ビジョン

中期経営ビジョンとして、4つのビジョンを掲げます。

【エネルギーのイワタニ】

コアビジネスであるエネルギー事業の構造改革を進め、特に川下での事業を拡大・強化し競争力の向上を図る。

【ガスのイワタニ】

創業以来の伝統ある産業ガス事業は、セパレートガス事業の強化により収益性の改善を図ると共に、水素のリーディング企業としての事業基盤を一層強化する。

【価値創造のイワタニ】

国内及び海外市場において、素材の供給から加工までをカバーした「高付加価値ビジネス」や、当社のノウハウ、機能を発揮できる独自のビジネスモデルの展開により、価値の創造に努める。

【CSRのイワタニ】

コンプライアンスを徹底し、コーポレート・ガバナンスの強化を図ると共に、環境マネジメントに優れた「世の中に必要とされる企業」を目指す。

4. 経営の目標及び経営数値目標について

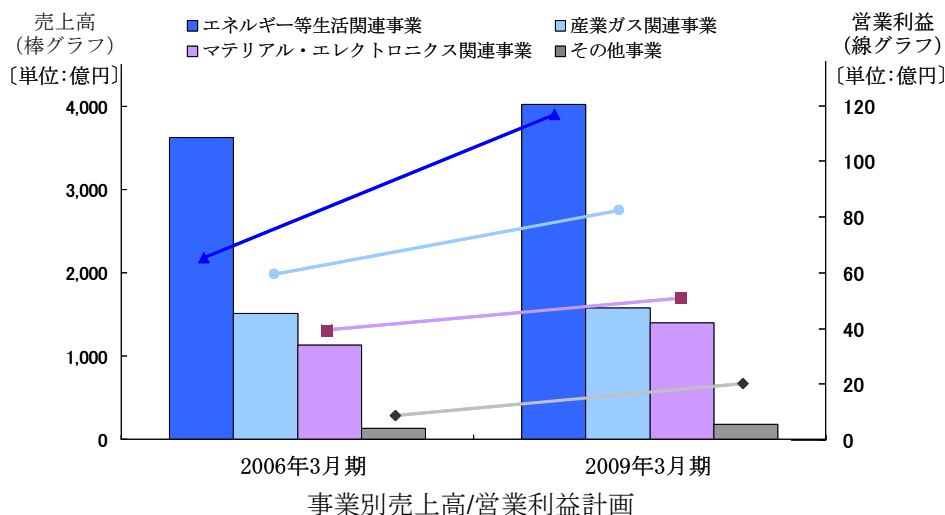
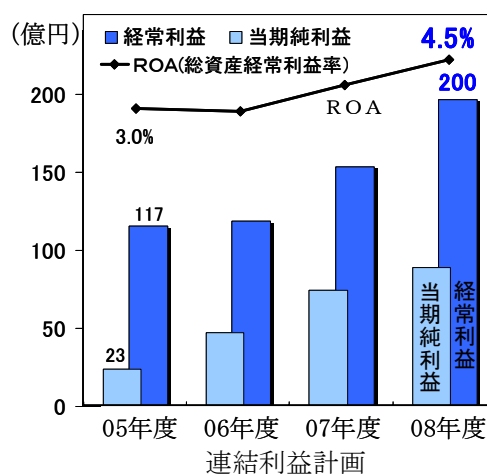
1) 経営の目標

- ①成長路線への転換
- ②強靱な財務体質の構築

2) 経営数値目標

- ①連結経常利益 200億円
- ②連結ROA（総資産経常利益率） 4.5%以上
- ③有利子負債依存度 43%以下

<連結>	2005年度	2008年度
売上高	6,400億円	7,200億円
経常利益	117億円	200億円
当期純利益	23億円	90億円
ROA	3.0%	4.5%以上
有利子負債依存度	46.5%	43.0%以下



5. 目標達成に向けた基本方針

- ①各事業分野における収益力の強化によるROAの改善
 - ・エネルギー等生活関連事業と産業ガス関連事業を引き続きコア事業と位置付け、事業構造改革の推進と利益成長のための戦略的投資を行なう。

- ・マテリアル・エレクトロニクス関連事業では、高付加価値加工ビジネスを強化すると共に、当社独自のビジネスモデルを国内外で展開し、一層の利益成長を目指す。
- ・関係会社の統廃合を推進し、経営効率の改善を図ると共に事業体質を強化する。

②有利子負債依存度の改善

- ・「強靱な財務体質の構築」のため、総資産回転率の改善を図る。
- ・収益性の高い成長分野に、バランスの取れた選別投資を行なう。

③New Gas New Energy の応用技術の展開

- ・水素エネルギー、オゾンなどのNew Gas New Energy は、将来の企業成長を生み出すポテンシャルの高い事業として、実用化に向けた取り組みを引き続き強化する。

6. セグメント別の取り組みについて

1) エネルギー等生活関連事業

- ①M&A等によりLPガス消費者戸数を拡大し、川下事業基盤を強化
- ②LPガス事業の効率化・合理化の促進
- ③安定供給の確保

2) 産業ガス関連事業

- ①収益性の高いセパレートガスの販売量拡大
自社ソース比率の向上
- ②グループ企業の機能別再編成の継続

3) マテリアル・エレクトロニクス関連事業

- ①国内外における高付加価値加工ビジネスの強化
- ②メンテナンス機能などソフト面での付加価値ビジネスの構築

7. 長期事業展望について

次頁に、長期の事業展望としてイメージを図式化しています。

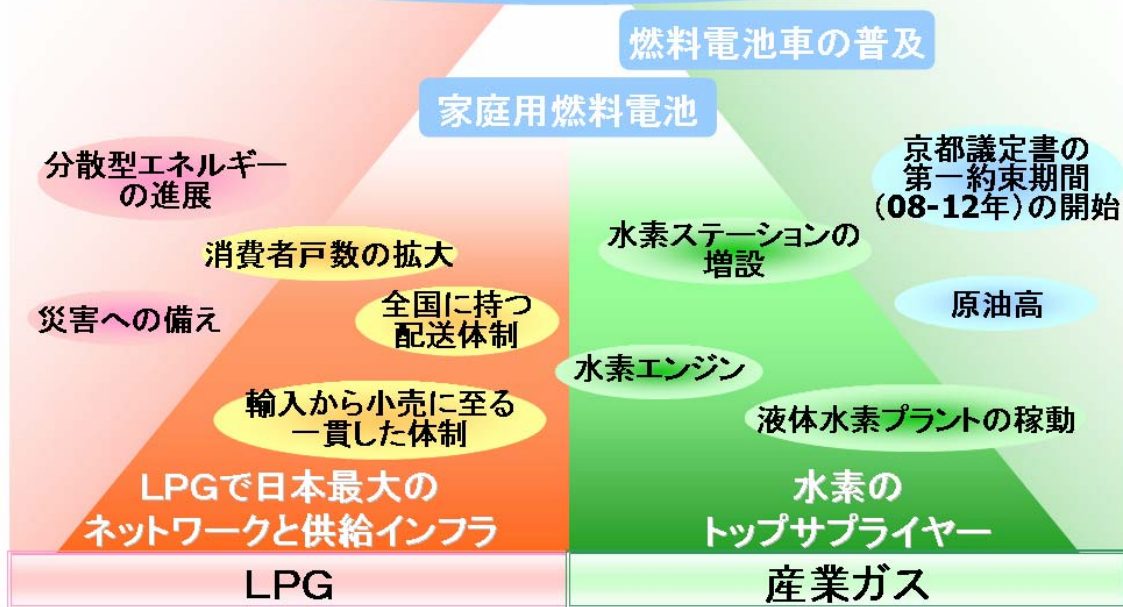
LPガスの元売、卸、小売りに至るインテグレーションと全国に広がるLPガスネットワークは、「LPGで日本最大のネットワークと供給インフラ」であり、一方、半世紀以上に亘る水素事業のリーディング企業としての事業基盤は、「水素のトップサプライヤー」と表現しています。エネルギー事業では、将来に向けて川下分野への投資を継続して全国のLPガス消費者戸数に繋がる強力なネットワークを構築し、水素事業では液体水素の供給インフラ構築などを通じて、当該分野のリーダーとして事業基盤を一層強固なものとしていきます。

燃料電池コージェネなどによる分散型エネルギー供給の時代には、コア事業として展開してきた2大事業基盤が統合され、「究極のクリーンエネルギーである水素」を、「全国の消費者に直結するネットワーク」に乗せて展開するグランドデザインが遠望できます。

水素を水素として供給する、あるいはLPGを改質するなど、具体的な技術レベルでは水素源の選択肢は多様に存在しますが、水素がエネルギーに転換する時代には、既に日本最大のLPガス供給業者であることの事業ポテンシャルと水素のリーディング企業であることの優位性が発揮できるものと考えております。

総合エネルギー企業としての伊ワタニ

—エネルギー事業と水素事業の融合による総合エネルギー企業へ—



*LPガスのロードをフェーデルカラーで、水素のロードを緑色で示し、ロードの先には両者が一体となったイメージを表しています。

長期事業展望（水素社会へのロードマップ）

以上