

アニュアルレポート 2011

2011年 3月期

Iwatani

Iwatani

Evolution

海外事業の強化～成長力の強化に向けて～

当期(2010年度)に発表した“中期経営計画PLAN12”の中で、当社は「アジアを中心とする海外事業の拡大」をビジョンの一つに掲げました。

さらなる成長のためには、成長著しいアジアの需要を取り込むことが重要と考えており、当社は、日本・中国・東南アジアを同一市場と捉え、積極的な事業展開を図ってまいります。

1 貴重なガス「ヘリウム」 カタール国の権益を取得

2010年5月、成長力の強化につなげる布石の一つとして、カタール国で現在開発が進んでいるヘリウムの輸入権益を獲得しました。2013年より年間800万m³の引き取りを開始しますが、これは、国内輸入量の約60%、当社の総取扱数量では世界生産量の約5%に相当します。

ヘリウムは半導体など先端産業や医療用MRIに使用され、台湾・中国などアジアでの需要が増加していますが、ヘリウムは限られた地域でしか産出されず、その生産量の大半を占めるアメリカ産ヘリウムは枯渇が懸念されています。

このたび、カタール産の権益を獲得したことにより、当社はアジア地域向けにヘリウムの拡販を強化します。

カタールのヘリウム権益の取得

国内輸入量の約

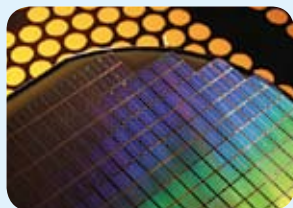
60% を獲得

当社の総取扱数量では 世界生産量の約

5%



光ファイバー



半導体



ヘリウムコンテナ

見通しに関する注意事項

この資料に掲載しております当社の計画および業績の見通し、戦略などは、発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいています。あくまでも将来の予測であり、「事業環境をとりまく経済動向の変動」「市場における価格競争の激化」「関係法令の改正」「為替の変動」他、さまざまなリスクおよび不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がございますことを、あらかじめご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

中国・インドを含めたアジア市場全般の開拓を図る

Iwatani

● アジアの海外拠点

2 中国・東南アジア地域に 保有する強固なネットワーク

当社は1970年代から、中国・東南アジアでビジネスを行っており、駐在員事務所、工場、事業会社など約30カ所の拠点を既に同地域に保有しています。最近では、LPガスおよびヘリウム産地として中東の重要性が高まったことから、中東駐在員事務所を開設し、また、インド駐在員事務所を現地法人化するなど、海外展開の拡充に向けてネットワークの強化に努めています。

3 さらに成長を目指して

当社の強いネットワークを基に、産業ガス・溶材事業、電子・機械事業、マテリアル事業を中心に海外展開を推進してまいります。

産業ガス・溶材事業では、地域別の戦略に基づいて、ヘリウムのみならず水素や各種産業ガスの供給力を強化します。また、マテリアル事業では、ミネラルサンドの採掘・加工事業をオーストラリアで行ってまいりましたが、アジア等その他の地域でも鉱産資源の安定供給に向けて山もとへの投資を検討しています。

当社の販売ネットワーク、商品調達力、技術力をフルに活用することでこれら各事業のシナジー効果をもたらし、アジアでさらなる成長を目指します。



空気分離プラント(嘉興岩谷気体機具)



ミネラルサンド鉱山



2010年度は、当期純利益で2期連続となる過去最高益を達成することができ、中期経営計画PLAN12の達成に向けて着実に前進致しました。2011年度は、東日本大震災を契機とする事業環境の変化に対応し、世の中に必要とされる企業として、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

代表取締役社長

牧野明次

Q.1

当期(2010年度)の業績をどのように評価していますか。

A. 2010年度は、期初予想に対して、減収増益となりましたが、前年度との比較では、増収増益となり、80周年を締めくくる決算としては、良い結果となりました。

前年度と比較して増収となった要因は、LPガスの販売単価の上昇と企業の生産活動の回復に伴う各種商品・設備等の販売増加によります。また前年度のLPガスの仕入価格と販売価格の値差による増益分の解消が減益に作用しましたが、各種産業ガスやレアアースなどのセラミックスの販売が伸長した結果、増益となりました。当期純利益は、2期連続で最高益を更新することができ、配当は、期初に公表しておりました普通配当5円の予想から1円増配して、1株当たり6円とさせていただきました。

Q.2

中期経営計画PLAN12の初年度が終わりましたが、最終年度である2012年度の目標達成に向けた進捗状況はいかがですか。

A. 2010年度の経常利益は155億90百万円、2011年度の予想は162億円と増益基調できており、最終年度の180億円の達成に向けて着実に前進していると感じています。

またPLAN12の経営の目標に掲げた「成長力の強化」に向けた取り組みを進めました。中東駐在員事務所開設など海外拠点を拡充するとともに、カタール産ヘリウム輸入権益の獲得、日本での液化水素製造工場の3拠点目の建設推

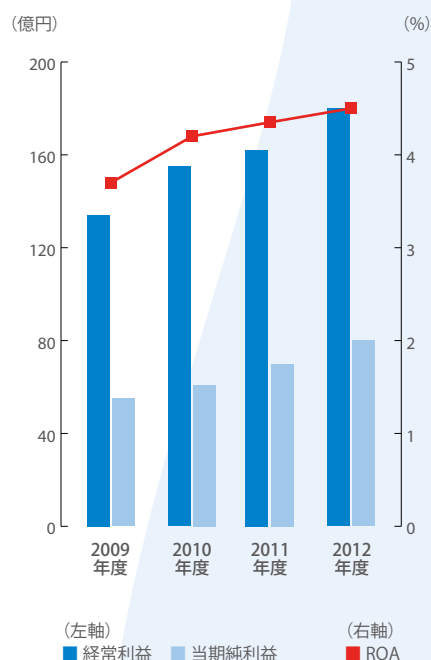
進など、競争力のある事業の拡大に向けた取り組みを進めました。また当社グループの取り扱う個人向け商品の拡販を目的に直販事業を開始するなど、新たな事業領域への進出も行いました。

今後もこれらの取り組みをさらに進め、また新たな施策にも挑戦しながら、「成長力の強化」と「安定した財務基盤の確立」を実現し、経営数値目標の達成に邁進していきます。

主要指標の計画値(連結)

	2012年度
経常利益	180億円
ROA(総資産経常利益率)	4.5%以上
有利子負債額	1,500億円以下
有利子負債依存度	40%以下

利益計画(連結)



Q.3

2011年3月に日本は大震災に見舞われましたが、震災によりエネルギービジネスの事業環境に変化はありましたか。

A. 被災地では電力、都市ガスが途絶える中で、LPガスは避難所での煮炊きに活用されるとともに、家庭でも電力・都市ガスと比較して早期の復旧を実現しました。今回の震災を通して、LPガスが災害に強いエネルギーであるとともに、分散型エネルギーとしての存在価値があらためて認識されたと感じています。

また都市機能を維持するためにもエネルギーの複合的な利用が必要だと認識できました。主に都市ガスを利用している施設でも、LPガス発電機を導入することや、平常時から警備室、給湯室などの一区画でLPガスを使用しておくことで、災害時でも全面的な機能停止を防ぐことができます。このため、公共施設等でのLPガス利用を働きかけています。

当社は、LPガスという社会インフラの一端を担っていることを再認識し、災害発生時でもガスの安定供給ができるよう、全国11カ所を基幹センターとして選定し、安全対策の強化を実施していきます。これらを通して、お客様により安全・安心なLPガス事業を構築していきます。

Q.4

2013年から調達を開始するカタール産ヘリウムの 拡販に向け、どのような取り組みを行いますか。

A. 800万m³の引き取りを開始するカタール産に加えて、引き続きアメリカよりヘリウムを輸入致します。2013年からのカタール産の調達を前に、まずは経済が著しく発展している中国・インドを含めたアジア市場で、既存の事業所を活用しながら新規顧客を開拓します。また、拡販を見通して、供給インフラの整備を推進します。アジアへは米国よりカタールが地理的に近く、輸送コストに優位性があります。ヘリウムの海外ガスセンターの建設やコンテナなど供給設備への投資も積極的に行い、カタールとのロジスティクスを確立致します。



カタールヘリウムプロジェクト概要

名 称	カタールヘリウム2プロジェクト
運 営 者	ラスガス社(カタールの国営企業であるカタール石油が70%を出資するLNG生産会社)
場 所	カタール国ラスラファン工業地区(上記の位置図を参照)
内 容	天然ガス田より採掘される天然ガスを精製し、液化ヘリウムを分離・生産
生 産 規 模	年間約4,000万m ³ (1,300MMCF)
当 社 権 益	年間約800万m ³ (260MMCF) ※年間生産規模の20%
契 約 期 間	2013年初頭～2032年

Q.5

2011年1月に水素に関するニュースリリースを2件発表しましたが、日本における水素のパイオニアである当社は水素社会の実現に向けてどのような役割を果たしていきますか。

A. 当社は長年の夢である水素社会の実現に向けて、様々な取り組みを行っています。その中で、「民間13社による共同声明」と「北九州水素タウン」プロジェクトの発表は水素社会実現への大きな前進と感じています。

まず、燃料電池自動車の市販と水素供給インフラの先行整備に関する共同声明は、業界の垣根を越えて、民間13社が具体的な期限と数値の目標を共有したことが大きな進歩だと感じています。当社の役割としても、この目標に向けた水素の供給能力の拡大とともに、水素ステーションを20カ所程度増設したいと考えています。もう一つの「北九州水素タウン」プロジェクトは、各家庭に水素を供給し、実際に水素をエネルギーとして使用する実証事業です。実証規模も大きく、水素社会実現への大きな一歩と考えています。様々な実証を通して、課題の抽出と解決を繰り返し、知識と経験を蓄積していきます。

水素社会の実現は、当社だけでは実現し得ない大きな夢です。そのため、2006年から官民合わせた水素のネットワーク構築に資するフォーラムの開催や、水素社会を担う若い世代への水素に関する教育の場の提供などに継続して取り組んでおり、今後も水素社会の実現に向けた気運を高めていきます。

TOPICS

燃料電池自動車の国内市場導入と 水素供給インフラ整備に関する共同声明

自動車会社、エネルギー会社の計13社で、2015年までに燃料電池自動車量産車を市場に導入することおよび水素供給インフラを100カ所ほど整備することを発表。当社は水素供給インフラ100カ所のうち、20カ所を建設予定。



関西空港水素ステーション

「水素タウン」実証実験がスタート

当社が運営する「北九州水素ステーション」を起点に、製鉄所の副生水素を約1.2キロの水素パイプラインで市街地に供給し、一般家庭・商業施設・公共施設に設置した純水素型燃料電池で発電・給湯を行う。市街地を通る水素パイプライン供給は世界初。



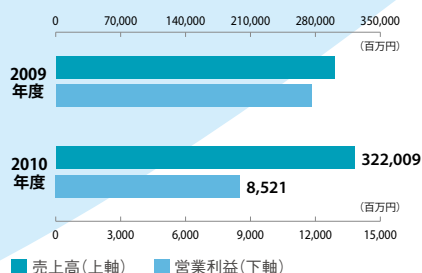
純水素型燃料電池(北九州水素タウン)

売上高 / 営業利益

事業レビュー

総合エネルギー事業

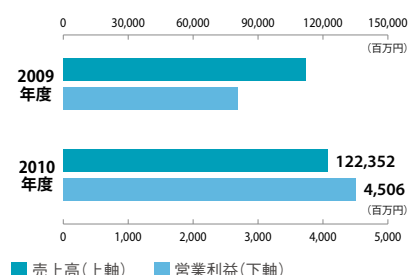
- 家庭用・業務用・工業用LPガス
- LNG
- LPガス供給機器・設備
- カセットこんろ・カセットボンベ



民生用LPガスは、LPガス輸入価格が前年度を上回ったため、販売価格が上昇し、増収となりました。また、LPガス輸入価格の上昇を受け、在庫が相対的に安値となったことから、約9億円の増益効果がありました。ただし、前年度の増益効果分の約25億円がなくなったことや、小売分野での収益が低下した結果、32億円の減益となりました。

産業ガス・溶材事業

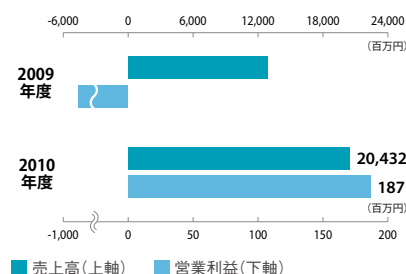
- エアセパレートガス
- 特殊ガス
- ガス供給設備
- 溶接・溶断機器



各種業界での工場稼働率が回復基調で推移したことから、酸素・窒素をはじめとする各種産業ガスの出荷が伸長し、18億円の増益となりました。中でも当社の強みである液化水素の需要が増加しました。

電子・機械事業

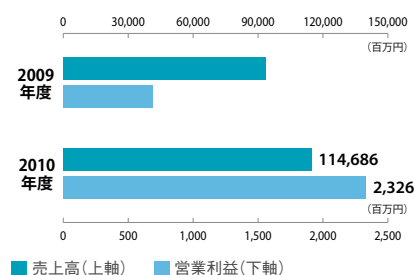
- 半導体製造装置
- オプト関連機器
- FAシステム
- 環境設備装置



設備投資の回復に至っていない業種もあり、一部の機械設備は販売が低調でした。しかし、国内外で半導体製造装置や電子部品業界向け機械設備の販売が伸長したことに加え、LED向けの電子部材の販売も増加した結果、9億円の増益となりました。

マテリアル事業

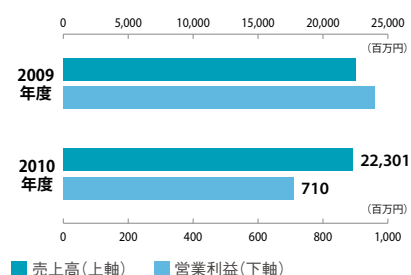
- 鉄鋼
- 非鉄金属
- 合成樹脂
- ミネラルサンド



レアアースやジルコン等の価格が高騰する中、取扱数量を確保できたことによりセラミックス部門が好調に推移したことや、主力のステンレス鋼の需要が建設業界を中心に回復基調となり金属部門の収益が改善した結果、16億円の増益となりました。

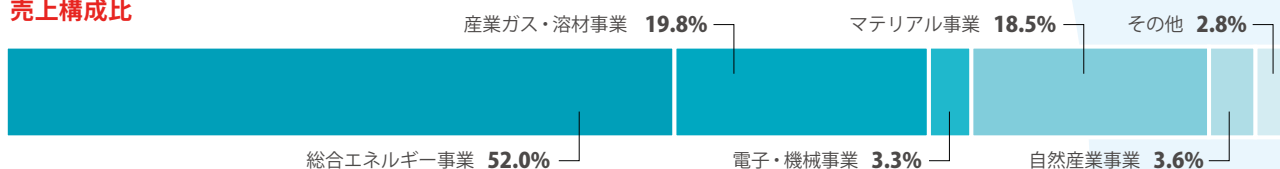
自然産業事業

- 冷凍食品・健康食品
- ケンボロー豚
- 畜産システム
- アグリバイオ関係



冷凍食品分野は、輸入価格の上昇と国内販売価格の低下により厳しい事業環境となる中、新商品の拡販により堅調に推移しましたが、畜産分野において、口蹄疫の影響により畜産設備や種豚の販売が低調となった結果、2億円の減益となりました。

売上構成比



次期の取り組み

M&AによるLPガスの消費者戸数の拡大と、効率的な供給インフラの構築を進めます。また、より安全で安心な生活に向けて、カセットこんろ、家庭用燃料電池・太陽光発電等を推進し、世の中に必要な「エネルギー生活総合サービス事業者」を目指します。

海外での事業拡大に向けて、中国をはじめとするアジア地域を中心に事業基盤の強化を進めます。また、さらなる競争優位の確立に向け、液化水素やヘリウムの生産拠点および販売網の拡充を図ります。

海外市場における販売・サービス網のさらなる拡充と、成長産業への展開に注力することに加え、事業基盤の安定化に向けて、部材ビジネスの強化に取り組めます。

鉱物資源の供給が逼迫する中、取扱数量の確保や安定供給に向けた資源開発に注力します。また、海外における拠点整備を行うとともに、高機能材料の商品開発を推進し、より付加価値の高い商品の拡販に取り組めます。

食品の徹底した品質管理のもと、新商品の開発・導入と販路の開拓を継続的に進めるとともに、植物工場の事業化や口蹄疫の復興事業など、農業・畜産ビジネスの拡大に取り組めます。

2010年度のハイライト

「イワタニアイコレクト」サイトオープン

2011年2月にインターネット店舗、イワタニ アイコレクトを開設し、当社のカセットこんろや水、産直グルメ等の販売を開始しました。当社はLPガスの販売により日本全国に密着した販売網、物流網、顧客基盤を構築しておりますが、その強みとノウハウをインターネットでも最大限に生かします。

エネルギー間競争が激化する中で、さらなる成長のためには、お客様の生活を様々な場面で支える「エネルギー生活総合サービス事業者」への進化が必要であり、この進化に向けて、イワタニアイコレクトは重要な役割を果たすと考えています。



<http://www.iwatani-i-collect.com>

富士の湧水第3工場竣工

2010年7月、富士の湧水第3工場が竣工しました。当社は2004年より宅配水事業を行っており、「富士の湧水」をウォーターサーバーやペットボトルの形態で販売してまいりました。新工場は、新たに開発した新鮮さをキープする使いきりパック方式の専用工場となっており、従来の3倍となる年間900万本の生産が可能となりました。宅配水事業は、市場が急拡大しており、当社としても現在の9万件のお客様を2012年度には12万件へと拡大を目指します。

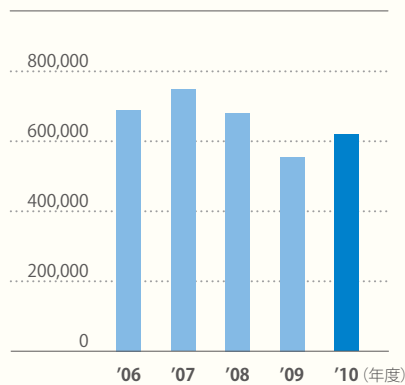


富士の湧水第3工場

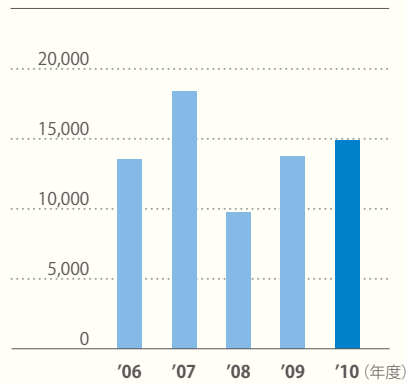
	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2010年度
事業年度					百万円	千米ドル
売上高	¥ 689,449	¥ 748,967	¥ 681,376	¥ 555,477	¥ 618,844	\$ 7,442,501
売上総利益	128,735	138,829	132,304	133,204	138,608	1,666,963
営業利益	13,549	18,393	9,729	13,732	14,868	178,809
経常利益	12,088	17,152	8,245	13,448	15,590	187,492
税引前当期純利益	10,709	13,378	7,289	12,903	12,850	154,539
当期純利益	5,524	5,244	2,568	5,539	6,193	74,479
包括利益					4,888	58,785
研究開発費	648	734	775	751	611	7,348
財務指標					%	%
売上高当期純利益率	0.8	0.7	0.4	1.0	1.0	1.0
ROE	9.5	8.7	4.5	9.6	10.0	10.0
ROA	3.0	4.2	2.1	3.7	4.2	4.2
自己資本比率	14.7	14.9	14.8	16.6	16.9	16.9
1株当たり					円	ドル
当期純利益	22.03	20.92	10.25	22.22	25.21	0.30
純資産	239.05	240.32	216.20	248.03	257.80	3.10
年間配当金	5.00	5.00	5.00	8.00	6.00	0.07
事業年度末					百万円	千米ドル
総資産	408,599	404,817	366,308	366,110	373,940	4,497,173
固定資産	210,880	202,065	197,299	198,971	197,811	2,378,965
有利子負債	179,348	179,198	171,798	158,998	166,108	1,997,690
純資産合計	64,776	65,096	61,173	67,999	71,249	856,873

(注)換算レートは1ドル83.15円で換算しています。

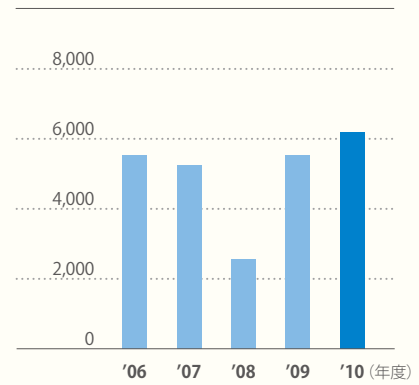
売上高 (百万円)



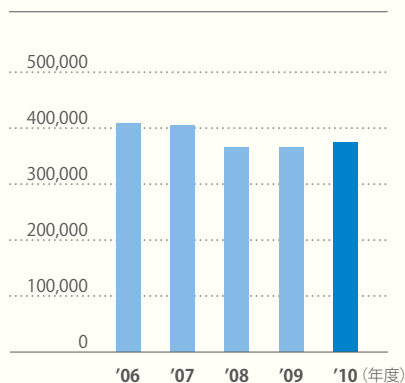
営業利益 (百万円)



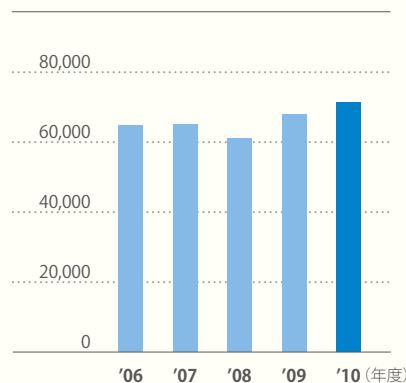
当期純利益 (百万円)



総資産 (百万円)



純資産 (百万円)



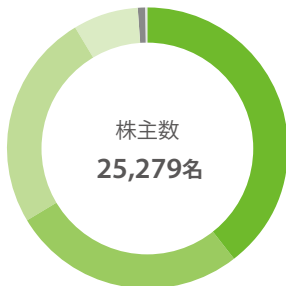
会社データ

(2011年3月31日現在)

商号	岩谷産業株式会社
本社	大阪本社 〒541-0053 大阪市中央区本町3丁目6番4号 TEL (06) 7637-3310 東京本社 〒105-8458 東京都港区西新橋3丁目21番8号 TEL (03) 5405-5711
設立年月日	昭和20年2月2日
資本金	20,096,435,790円
従業員数	8,695名(連結)
ホームページ	http://www.iwatani.co.jp

株式データ

(2011年3月31日現在)

上場証券取引所	東京、大阪、名古屋														
発行済株式総数	245,959,503株														
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社														
所有者別株式分布	<table border="0"> <tr> <td>■ 個人・その他</td> <td>39.82%</td> </tr> <tr> <td>■ 金融機関</td> <td>26.98%</td> </tr> <tr> <td>■ その他の法人</td> <td>24.89%</td> </tr> <tr> <td>■ 外国法人等</td> <td>7.46%</td> </tr> <tr> <td>■ 金融商品取引業者</td> <td>0.83%</td> </tr> <tr> <td>■ 政府・地方公共団体</td> <td>0.02%</td> </tr> </table>  <p>株主数 25,279名</p>			■ 個人・その他	39.82%	■ 金融機関	26.98%	■ その他の法人	24.89%	■ 外国法人等	7.46%	■ 金融商品取引業者	0.83%	■ 政府・地方公共団体	0.02%
■ 個人・その他	39.82%														
■ 金融機関	26.98%														
■ その他の法人	24.89%														
■ 外国法人等	7.46%														
■ 金融商品取引業者	0.83%														
■ 政府・地方公共団体	0.02%														
大株主	株主名	持株数(千株)	持株比率(%)												
	財団法人岩谷直治記念財団	20,463	8.32												
	株式会社三菱東京UFJ銀行	11,132	4.53												
	有限会社テツ・イワタニ	6,870	2.79												
	CSSEL SPECIAL CSTDY AC EXCL FBO CUS (PB NON-TREATY)	6,240	2.54												
	イワタニ炎友会	5,978	2.43												
	株式会社りそな銀行	5,792	2.36												
	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,753	2.34												
	日本生命保険相互会社	5,613	2.28												
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,100	2.07												
	岩谷産業泉友会	4,698	1.91												

(注) 発行済株式総数および持株比率は、自己株式(5,405,525株)を控除して計算しております。

岩谷産業株式会社

大阪本社 〒541-0053 大阪市中央区本町3丁目6番4号 TEL (06) 7637-3310

東京本社 〒105-8458 東京都港区西新橋3丁目21番8号 TEL (03) 5405-5711

ホームページ <http://www.iwatani.co.jp>