


総合エネルギー事業



エネルギー生活総合サービス事業者への進化を目指す

総合エネルギー事業では、全国のご家庭に MaruiGas ブランドでお届けしている家庭用・業務用の LP ガス、工場で使用される産業用の LP ガス・LNG を販売しています。全国拠点を活用した M&A の推進によりシェアの拡大を図るとともに、地域の暮らしを支えるサービスを創出することで、お客さまや地域にとって必要不可欠な「エネルギー生活総合サービス事業者」へ進化してまいります。

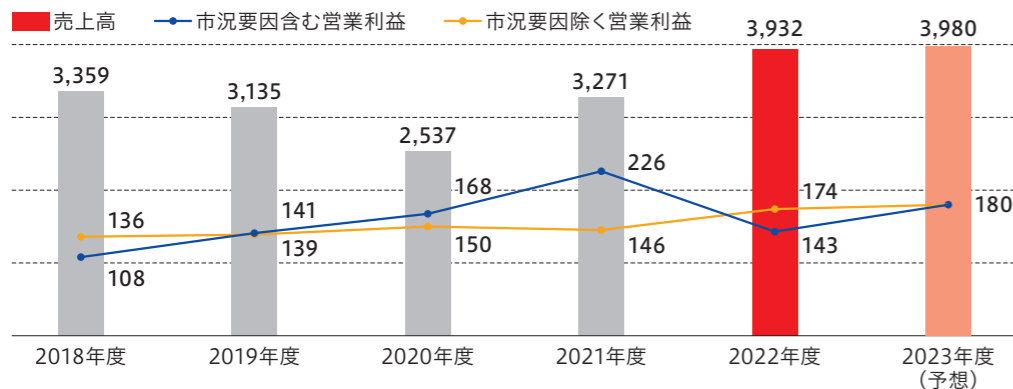
取締役 専務執行役員
総合エネルギー事業本部長
廣田 博清

主要商品

- LPガス
- 電力・都市ガス(保安)
- ガス機器・生活関連商品
- カセットこんろ・ボンベ

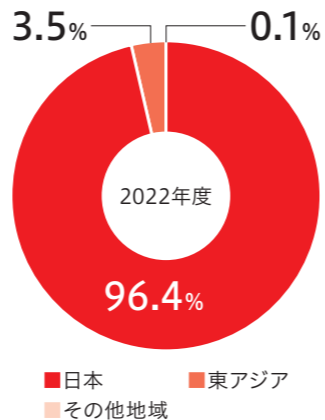
事業ハイライト・ポジション

■売上高・営業利益推移(億円)

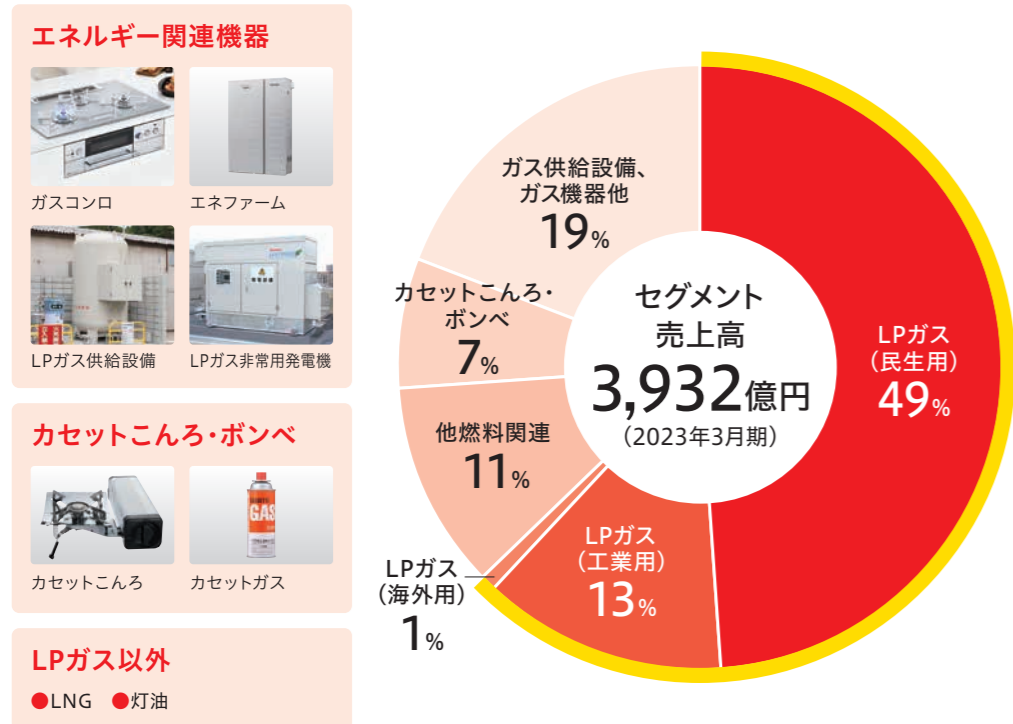


※2021年度より「収益認識に関する会計基準」などを適用しており、2020年度についても当該会計基準などを遡って適用した後の数値となっています
※2023年度より会社組織の変更に伴い、事業セグメントの区分を改定しました。2022年度についてはセグメント変更を反映した数値となっています

■地域別売上構成



■売上高の構成比率



LPガス

LPガスの輸入から家庭への配達まで



強み・機会・リスク

強み

① LPガスのラストワンマイル・安定供給体制

- LPガスのリーディングカンパニーとして、全国で輸入基地5カ所、充填基地110カ所、配送拠点約130カ所と業界No.1の供給網を有し、全国のお客さまに安定した供給体制を構築
- 災害など有事に備え、生活や事業継続を支えるBCPを支援(LPガス非常用発電機の導入など)
- 災害発生時には、全国マル共会で組織する MaruiGas 災害救援隊が駆けつけ、いち早くLPガスの点検、復旧を実施

機会

- CO₂排出削減ニーズの高まりによる燃料転換の需要増
- LPガス業界の脱炭素化の流れ、構造変化
- 地域の社会課題解決へのニーズの高まり

② 脱炭素を切り口としたエネルギーベストミックスの提案力

- LPガス・LNGへの燃料転換や、グリーンLPガス、水素、アンモニア、再生可能エネルギーなどを含め、イワタニならではの総合的な提案が可能

③ 地域社会の課題を解決する事業インフラ

- 全国約280カ所、約3,200名の地域に密着した営業(リアル)とイワタニゲートウェイ(デジタル)を活用し、地域や各家庭のお困りごとを解決する幅広いサポート体制

リスク

- 地域の人口動態変化によるエネルギー需要減少
- 再生可能エネルギー導入拡大への対応の遅れ


価値創造の源泉となる事業資本

全国規模のリアルな接点を持つネットワークとLPガ斯特約店組織(マル共会)

- 輸入基地から充填基地まで、全国に展開
- 災害に強いLPG基幹センターを各地に整備
- 全国に広がる営業・配送拠点網
- ブランド力・保安力を生かした強固な顧客基盤


営業拠点

- 約280カ所
- 約3,200名



配送拠点

- 約130カ所
- 約1,600名
- 車両約1,300台



民間エネルギー事業者として日本唯一最大の全国防災組織「MaruiGas 災害救援隊」

- 災害時に速やかにLPガスの復旧作業を行うことを目的に特約店の協力のもと結成された全国防災組織
- 各社から合わせて約3,600名のガス有資格者が参加
- 年に一度、全国で一斉訓練を実施し、災害対応力の維持・強化



全国規模の地域社会課題をデジタルで解決するイワタニゲートウェイ

- お客さまとつながるIoTプラットフォーム
- 生活を支えるサービス・価値を提供する新たなインフラ



安心・安全な品質管理と安定供給を可能にするカートリッジガスの製造工場

- 製販一体による高品質・ブランド力
- 顧客ニーズを取り入れた新商品開発力
- 国内外の製造拠点を活用した安定供給体制

中国でのカセットガス販売本数推移

国内外販売数量(2022年度)

カセットこんろ	4,291千台
カセットガス	157百万本

米国・東南アジアでの事業拡大

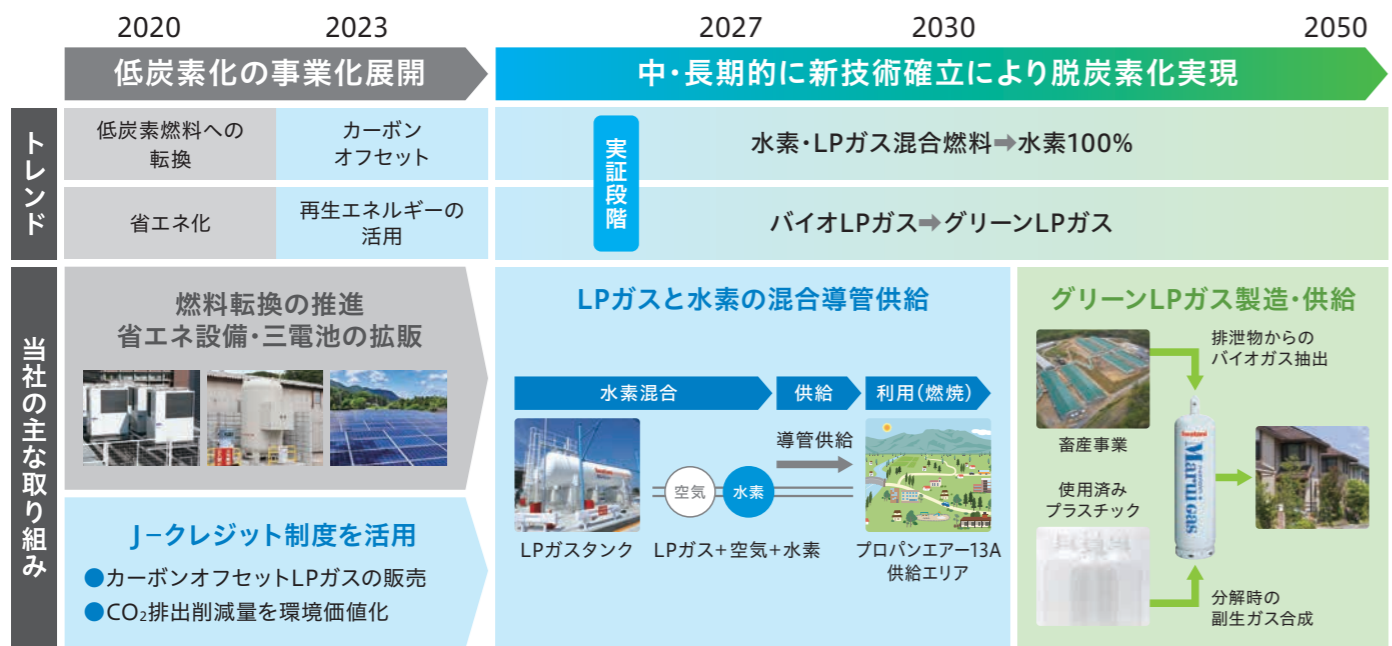
主な施策

※LPガス事業の拡大施策は国内エネルギー・サービス戦略に記載(→P.27)

社会のカーボンニュートラルに貢献し、LPガスの脱炭素化を目指す

当社は、重油などからCO₂排出量が少ないLPガス・LNGへの燃料転換や省エネ設備の提案を行うとともに、これらの取り組みにより削減されたCO₂排出量を環境価値化し、お客さまに還元するサービスを開始しています。加えて、環境意識の高いお客さまのさらなるニーズに応えるため、J-クレジット制度を活用したカーボンオフセットLPガスの販売や太陽光発電などの再生可能エネルギー導入を提案するなど、幅広くお客さまの低・脱炭素化を支援しています。

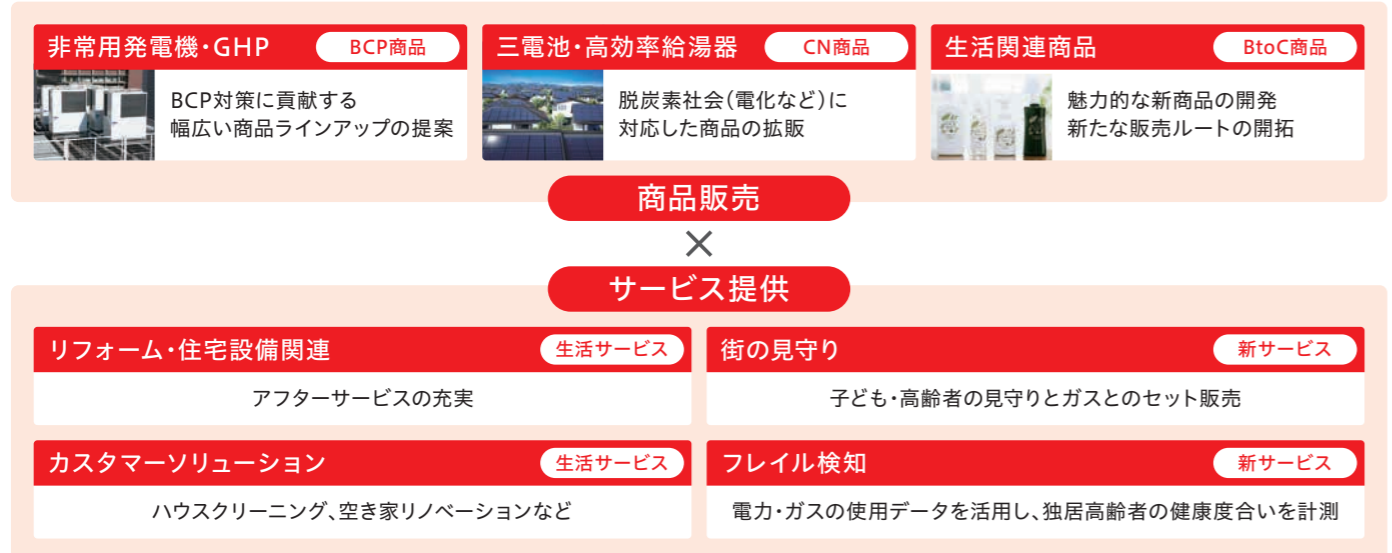
また、将来を見据えた次世代エネルギーの開発にも取り組んでいます。中でもグリーンLPガスの開発は、脱炭素社会に向けた、LPガス業界全体の重要課題として位置付け、水素とCO₂からLPガスを製造する技術に加え、畜産事業の排泄物からのバイオガス抽出によりLPガスを製造する技術など、さまざまなグリーンLPガスの開発に取り組んでいます。グリーンLPガスの社会実装の実現に向け、当社がLPガス業界をリードしてまいります。



お客さまのニーズに応える生活商品・サービスを提案

当社は、全国にLPガスを供給する顧客基盤を有しており、LPガス非常用発電機やGHPなどのBCP需要に応える商品や、三電池(蓄電池、太陽光発電設備、燃料電池)、高効率給湯器など低・脱炭素商品を販売しています。また、イワタニの独自ブランドであるALALA(天然由来の家庭用洗剤)や富士の湧水

(宅配水)など、生活に必要な商品に加え、リフォームや街の見守りなどの生活の質を向上させるサービスも展開しています。お客さまや地域にとって必要不可欠な商品やサービスを提供することを通じ、お客さまの暮らしを支えてまいります。



国内のブランド力・商品力を生かした、国内外のカートリッジガス事業拡大

カートリッジガス事業では、1969年に日本で初めてホースがいらぬ卓上こんろ「イワタニホースノン・カセットフー」を発売以来、今ではカセットこんろ・ボンベでは国内で高い信頼を頂き、半世紀以上にわたり、ご家庭の食卓を支えてきました。昨今アウトドアや災害対応などの高まるニーズを的確に捉えた新商品・新分野の開拓や、日本国内のみならず海外での事業拡大にも注力し、世界に認知されるブランドを築いてまいります。

専務執行役員
カートリッジガス本部長
酒井 泰

国内市場拡大への施策

国内では、自社の製造工場も活用し、デザイン性や機能性に優れた製品の投入による既存需要への深耕と、新たな用途や分野への需要拡大を目指します。今後、世の中のトレンドや顧客ニーズを着実にくみ取り、アウトドア志向に応える商品開発や、災害対応のための新商品開発にも注力してまいります。

	2022年度 販売実績	2027年度 販売目標	2022 年度比
カセットこんろ	220万台	340万台	+54%
カセットガス	9,800万本	1億3,000万本	+32%

■アウトドア向け新商品の開発・販売



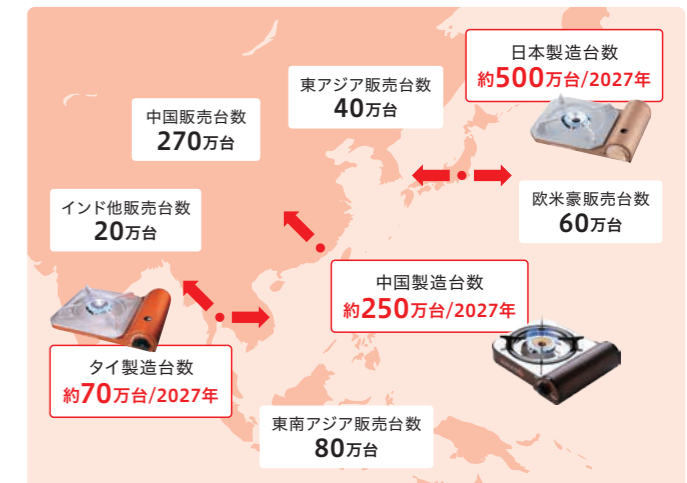
■デザイン性・機能性が高い製品の投入



海外市場への事業拡大

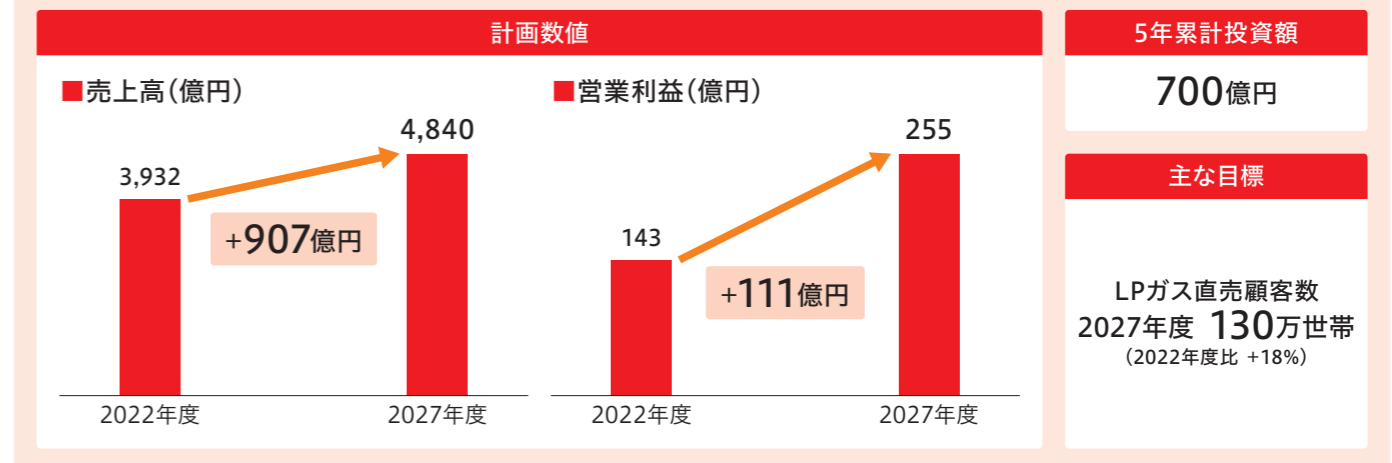
海外では、1996年に中国珠海市でカセットこんろ・ボンベの製造・販売を開始し、中国市場を中心に事業拡大を図っています。中国の製造拠点に加え、2023年4月に新たに建設したタイのカセットこんろ製造工場を起点にして、一般消費者向けの需要拡大が見込まれる台湾や東南アジア圏へ、日本で磨いた商品力を生かして拡販するとともに、アウトドア市場の大きい米国でも新商品の投入を行ってまいります。

■カセットこんろの製造拠点・主要地域販売計画




2027年度 海外販売目標	
カセットこんろ 470万台 (2022年度比 +118%)	カセットガス 1億2,000万本 (2022年度比 +96%)

中期経営計画「PLAN27」における計画目標



産業ガス・機械事業



成長市場へ進出し、グローバル工業ガスメジャーの一角を目指す

産業ガス・機械事業では、エアセパレートガス(酸素・窒素・アルゴン)や水素、ヘリウム、炭酸ガス、半導体材料ガス、医療用ガスなどの産業ガス事業と、各種ガス製造・供給設備、FAシステム、溶接装置、半導体製造装置、環境機器などの機械事業を展開しています。長年培ってきた技術力と、ガス・機械の幅広いラインアップにより国内外のお客さまのニーズに対応し、産業全体を支えていきます。

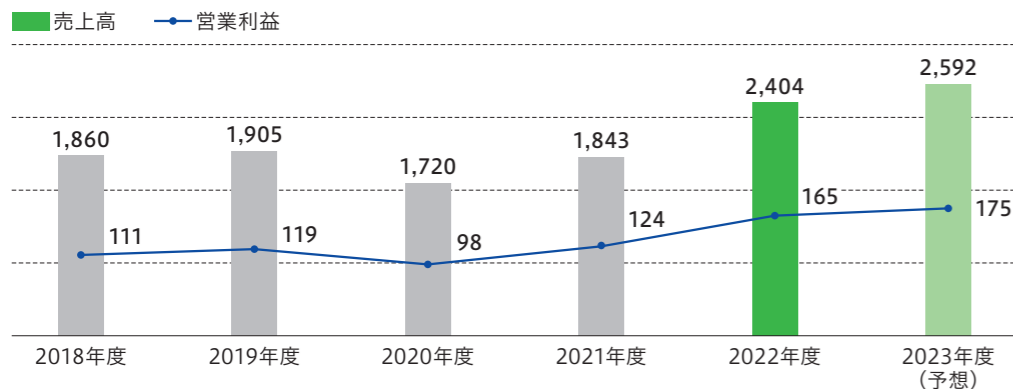
専務執行役員
産業ガス本部長
上田 恭久

主要商品

- 産業ガス(エアセパレートガス・水素・ヘリウム・炭酸ガスなど)
- ガス製造・供給設備、産業機械

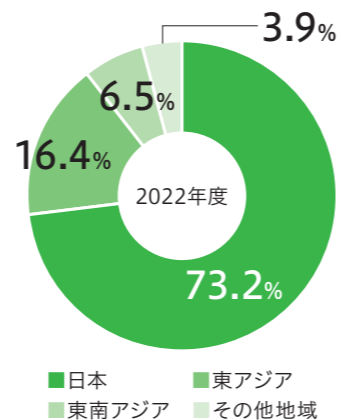
事業ハイライト・ポジション

■売上高・営業利益推移(億円)



※2021年度より「収益認識に関する会計基準」などを適用しており、2020年度についても当該会計基準などを遡って適用した後の数値となっています

■地域別売上構成



■売上高の構成比率

ガス設備・その他



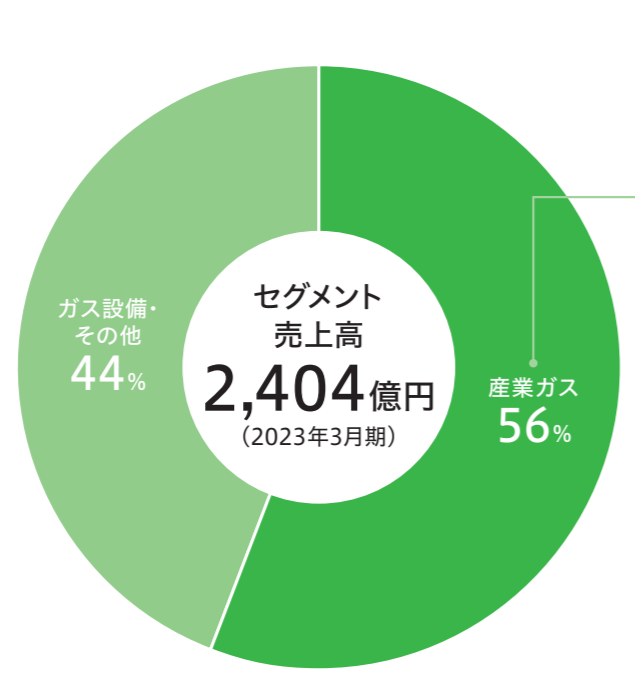







特殊ガスの市場シェア(国内)

- 水素(液化水素を含む) 約70% **業界1位**
- 液化水素 100% **業界1位**
- ヘリウム 約50% **業界1位**



出所: ガスジオラマ2023、当社推計

ガス種別内訳

ガス種別	割合
エアセパレートガス	30%
窒素	18%
酸素	6%
アルゴブ	6%
炭酸ガス	6%
水素	14%
ヘリウム	25%
特殊ガス	45%

国内産業ガス市場規模

ガス種別	割合
エアセパレートガス	49%
窒素	28%
酸素	12%
アルゴン	9%
水素	5%
炭酸ガス	5%
ヘリウム	3%
特殊ガス	13%

出所: ガスジオラマ2023

強み・機会・リスク

強み

- ①メーカーポジションとして安定調達・安定供給による事業展開**
 - ヘリウム: 複数の調達ソースと自社コンテナ保有などによる世界市場での競争力
 - 水素: 製造、輸送、貯蔵、供給、保安まで、グループ内で対応
 - エアセパレートガス: 品質マネジメント国際規格ISO9001認証を取得した高水準の品質管理体制のもと、全国規模の安定供給体制を構築

②水素に関する長年の経験、ノウハウ、ハンドリング技術

- ▶P.21 水素戦略

機会

- 製造業における自動化・省人化・脱炭素化の進展
- 中国、東南アジア、米国における市場規模の拡大

③お客さまの個別課題を解決する提案力

- 低・脱炭素ソリューションをはじめとする幅広いガスアプリケーション技術
- 多様な産業ガスと機械設備を組み合わせたトータル提案力

④中央研究所・岩谷水素技術研究所の技術開発力

- ▶P.34 非財務戦略(技術戦略)

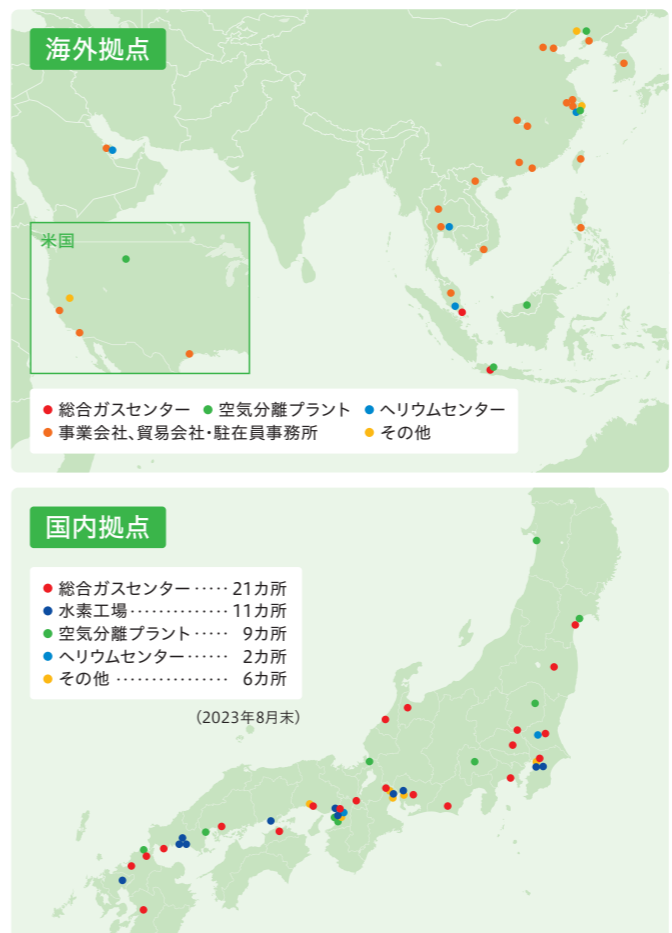
リスク

- 国内外の産業構造の変化
- 各国のカントリーリスクおよび政策動向など

価値創造の源泉となる事業資本

安全・正確・迅速なガス供給とサービスネットワーク

- 国内外で製造から供給まで安定したサプライチェーンを構築
 - 地域ごとにメンテナンス・保安体制を確立
 - お客さまのニーズに合わせたガス供給システムをカスタマイズ
- #### 【ヘリウム】
- カタールと米国の2カ国からの調達による安定供給
 - ヘリウムコンテナを保有し、日本・アジアを中心に流通網を確立
- #### 【水素】
- 圧縮水素、液化水素共に安定供給体制を構築



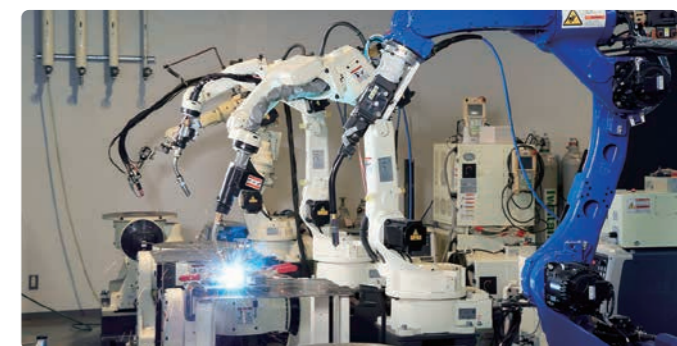
ガスの性質を自在にハンドリングするアプリケーション技術

- 長年培ったガスハンドリング技術、豊富な導入実績、設計からメンテナンスまで一貫した対応力に裏付けられた提案が可能
 - お客さまのニーズや問題に迅速に対応するとともに、新たなガス技術開発を継続
- [例] CO₂排出量を大幅に削減する水素ガススペースの溶断用混合ガス「ハイドロカット®」
陸上養殖で利用が進む高濃度酸素溶解装置
細胞など再生医療製品の凍結保管用液体窒素・保管容器



ガスと機械を組み合わせた総合力

- ガス供給からガスを利用する機械設備まで当社グループで対応
- 国内外の幅広いネットワークによる豊富な商品ラインアップと、長年にわたり蓄積されたノウハウで、お客さまの生産活動をバックアップ



主な施策

重点地域におけるさらなる事業拡大

産業ガス事業は、中長期的な事業成長の施策として、国内の収益基盤の強化と、北米・中国・東南アジアを対象に海外事業の拡大に積極的に取り組んでいます。

産業ガス最大市場の一つ、北米エリアについては得意分野である水素・ヘリウム・特殊ガスを切り口に市場参入を進めています。2019年に現地産業ガスディーラーを買収し、2023年1月には、エアセパレートガスの製造・販売を行う Aspen Air US社を買収するなど、M&Aによる事業拡大を積極的に行っています。

今後も、産業ガスの拡販と戦略的な投資を進めることで、事業拡大スピードを加速していきます。

また、経済成長が著しい中国・東南アジアにおいては、拡大していく需要に対応するために、メーカーポジション強化を目的とした投資を行っており、空気分離装置 (ASU) やヘリウムセンターの増設に取り組んでいます。これまで構築してきたサプライチェーンをさらに強固なものとし、エアセパレートガス・ヘリウム・特殊ガスを中心に拡販することで、さらなる事業規模の拡大を図ってまいります。

日本

**脱炭素需要などの成長分野への注力
機械設備の販売拡大(脱炭素化・自動化)**

事業環境 エネルギーコストの上昇、脱炭素分野の伸長、産業構造の変化

投資 既存事業および新規事業への成長投資



ヘリウムコンテナ

米国

**産業ガス事業のM&Aによる本格的な市場参入
およびさらなる事業拡大**

事業環境 世界最大の産業ガス市場

投資 産業ガスプラントの整備
ガスメーカー・ディーラーのM&A



Aspen Air US社

4つの重点地域

中国

事業エリア拡大および取り扱い商材の拡大

事業環境 継続成長する巨大市場

投資 産業ガスプラント増強(内陸部への進出)



空気分離プラント(嘉興岩谷気体会社)

東南アジア

**産業ガスの供給力強化および取り扱い商材の拡大
機械設備の販売拡大(ロボット・半導体関連)**

事業環境 人口増加による市場の拡大

投資 需要拡大に応じた産業ガスプラント増強
ガスメーカー・ディーラーのM&A



ヘリウムセンター(泰国岩谷会社)

新たな成長分野への挑戦

産業ガス・機械事業では、脱炭素のみならず、再生医療と陸上養殖にも注力しています。再生医療分野においては、周辺産業の拡大が予想される中、研究設備を導入した中央研究所を拠点に、大学との共同研究やパートナー企業との協業を通じて、細胞保管や流通における業界標準の確立に注力しています。



細胞培養

また、陸上養殖分野においては、当社が長年培ってきた酸素溶解技術を魚の生育促進に活用することで、同分野への事業拡大を進めています。2023年2月には中央研究所へ研究設備を導入し、陸上養殖に関する知見を高めることで、養殖分野でのビジネスの拡大、食料不足などの社会課題の解決につなげていきます。



陸上養殖試験設備

事業の広がりには機械本部から



常務執行役員
機械本部長
矢野 浩之

機械本部では、ガス供給設備や溶接、溶断、産業ロボットをはじめ、電子部品製造装置、半導体・医薬品・環境関連設備、工作機械などの各種機械設備を販売しています。国内外の幅広いネットワークによる豊富な商品ラインアップと、長年蓄積した機械導入・提案ノウハウに加え、ガス供給などグループの総合力も生かして、お客さまの課題解決に貢献しています。

機械本部では、溶接機やロボットなど製造ラインに関係する機械設備を手掛けており、お客さまが求めていることを、生産活動が始まる前に、ダイレクトに把握できるという強みがあります。お客さまが生産を検討している段階でニーズを把握し、最適な機械設備の提案を行うとともに、ガス供給やメンテナンス、材料供給などについても幅広くご提案することで、

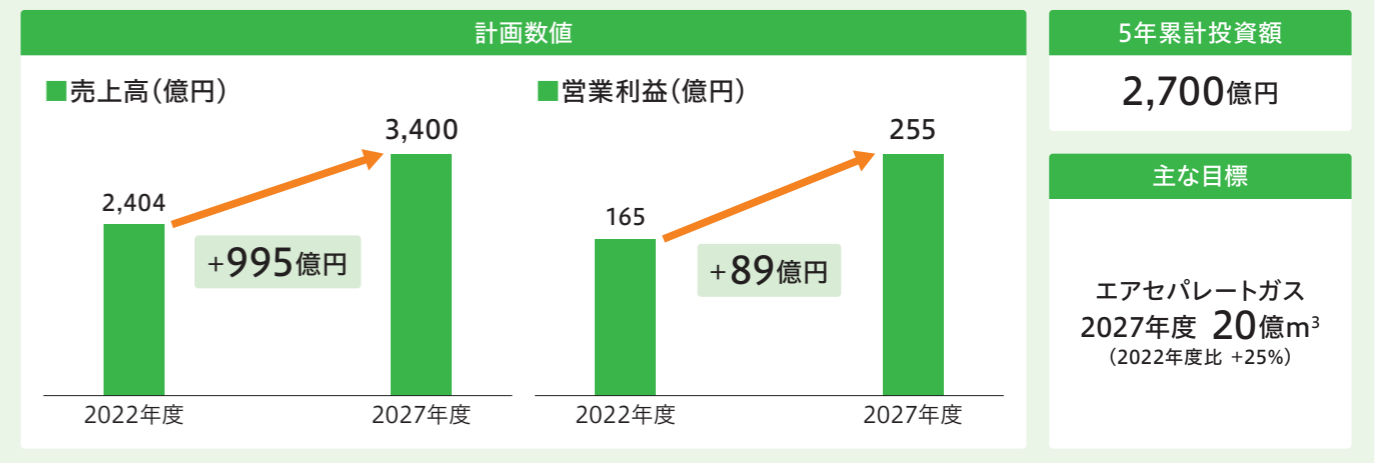
お客さまの課題解決と、イワタニグループの事業拡大を図っています。製造ラインの脱炭素化に関する相談をいただくことも多く、協力会社と連携して、加工プロセスに水素を活用する機械設備の開発を行うなど、対応を進めています。イワタニグループの得意分野を生かして新たな商品を開発し、事業の広がりを生み出すことで、企業価値向上に貢献してまいります。

イワタニが取り扱う機械設備のラインアップ



水素バーナー 水素切断機 全固体電池用プレス、グローブボックスプレス 粉末成形プレス
溶接ロボット 協働ロボット アンモニア供給設備 酸化膜、窒化膜成膜装置

中期経営計画「PLAN27」における計画目標



マテリアル事業



環境商品などの取り扱いを拡大することで、循環型社会や脱炭素社会に貢献する

マテリアル事業は、ミネラルサンドなど鉱物資源の開発や用途開発に早くから取り組み、機能樹脂、高性能金属など、環境・エレクトロニクス・自動車産業に不可欠な原材料の調達・開発にも注力しています。さらに、循環型社会を見据えた持続可能な環境商品や、バイオマス燃料の取り扱いにより、脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

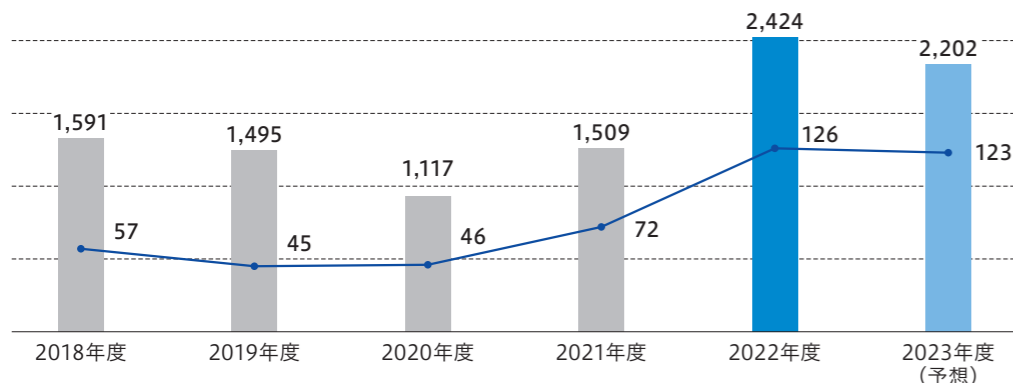
専務執行役員
マテリアル本部長
本折 憲司

主要商品

- 低環境負荷PET樹脂(バイオマスPET・アルミニウム触媒PET)
- バイオマス燃料
- 二次電池材料(リチウム・コバルト)
- ミネラルサンド(チタン鉱石、ジルコンスンド)
- ステンレス
- 金属加工品
- 機能性フィルム

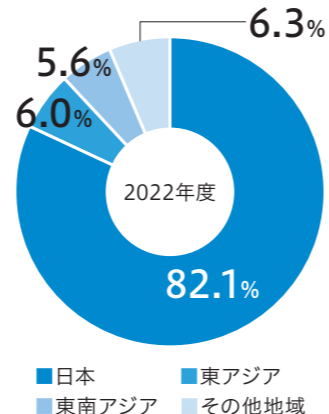
事業ハイライト・ポジション

■売上高・営業利益推移(億円)



※2021年度より「収益認識に関する会計基準」などを適用しており、2020年度についても当該会計基準などを適用した後の数値となっています
※2023年度より会社組織の変更に伴い、事業セグメントの区分を改定しました。2022年度についてはセグメント変更を反映した数値となっています

■地域別売上構成



■売上高の構成比率

電子マテリアル部門

- 電池関連材料
- ディスプレイ材料

関連業界: 電子業界、車載電池業界など

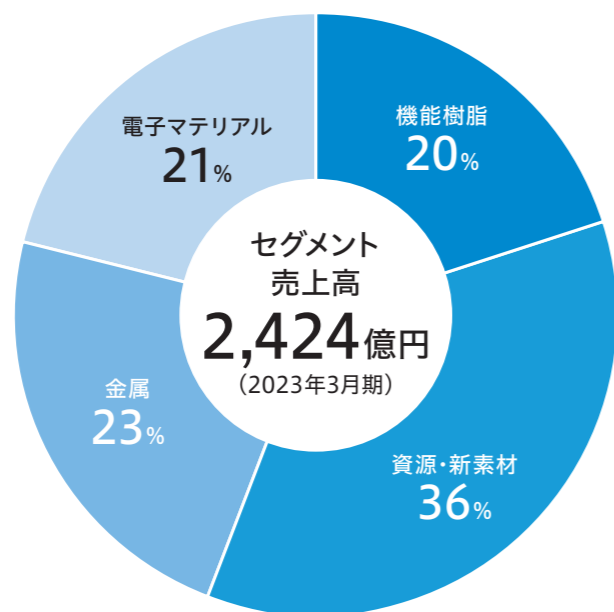
スマートフォン関連部材 | 車載電池材料

金属部門

- ステンレス
- 精密ステンレス
- アルミニウム
- 非鉄材料
- 高合金
- 金属加工品

関連業界: 電子部品業界、空調機器業界など

線材加工事業 | ステンレス



機能樹脂部門

- 樹脂原料(PET樹脂、ポリプロピレンなど)
- 樹脂成型品、各種フィルム、シート

関連業界: 飲料・食品業界、日用品・家電業界など

エアコンパネル | PET樹脂

資源・新素材部門

- ミネラルサンド(ジルコニウム、チタン原料)
- セラミックス原料(レアアース、ジルコニウム化合物)
- 耐火物原料
- バイオマス燃料
- 電子材料

関連業界: 化学品業界、窯業業界、自動車業界、半導体業界など

資源事業 | セラミックス原料

強み・機会・リスク

強み

- ① 強固な顧客ネットワーク**
○ 脱炭素社会への移行を牽引し市場をコントロールする有力企業を含む強力な顧客基盤
- ② 安定供給体制**
○ 海外サプライヤーとの強固な関係と自社ソースによる安定的な調達力
- ③ 最先端商品の提案**
○ 社会・顧客のニーズを踏まえた高付加価値な先端技術を活用した商品提案力

機会

- 脱炭素社会移行期における環境商品への需要シフト
- 希少資源への需要の高まり
- 中国および東南アジアなどの新興市場の成長

リスク

- 環境意識の高まりを受けた従来品の市場縮小
- 開発・製造・調達・物流などのコスト上昇
- 地政学リスクの高まり、自然災害を受けた供給リスク

価値創造の源泉となる事業資本

ミネラルサンドの事業基盤

- 豪州に自社鉱区を所有
- 供給ソースの多様化による安定供給体制を構築
- 資源メジャーからの調達を合わせた販売シェア国内No.1



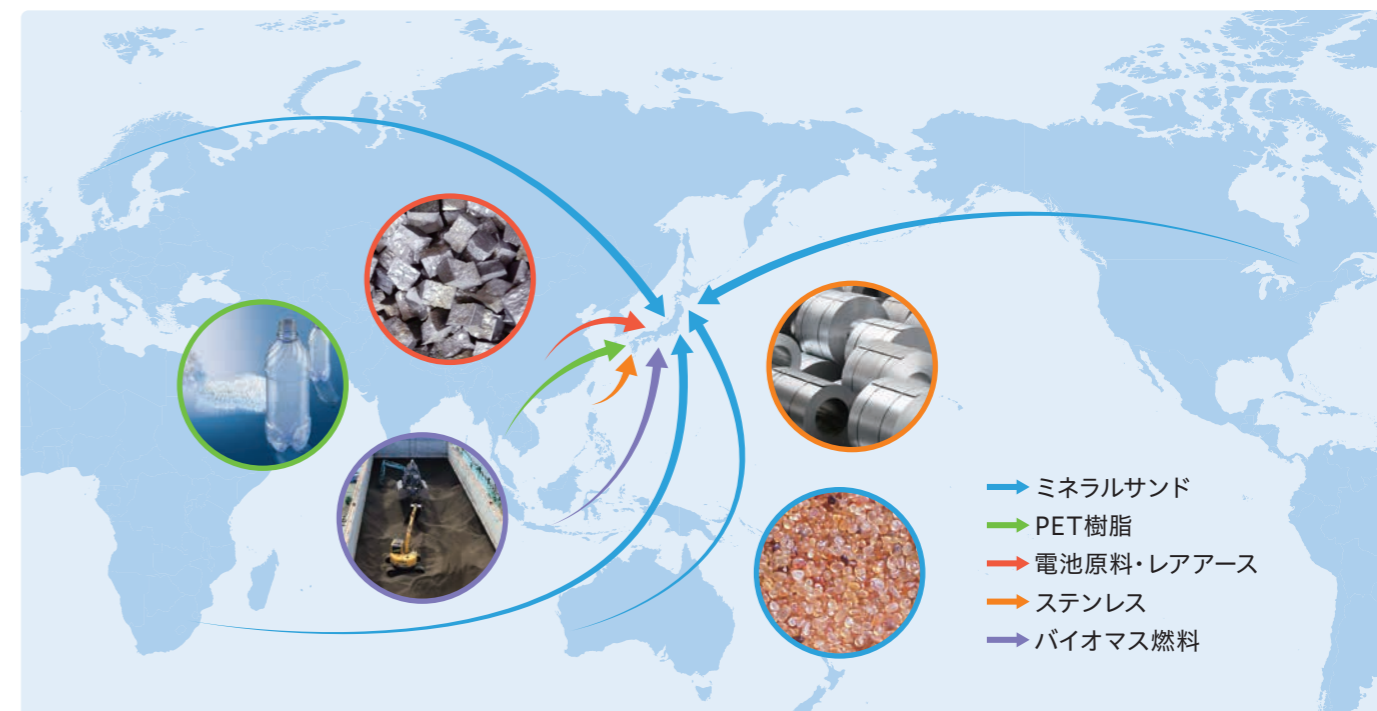
海外の金属加工工場

- 新興市場をターゲットに、材料から加工までの一貫生産体制を構築(タイ・中国)
- 顧客のニーズに合わせた製品開発・加工機能(空調設備・自動車関連部材)



サプライヤーとの強固な関係

- 海外サプライヤーからの安定調達を実現する幅広いネットワークを構築



主な施策

環境ソリューション事業の拡大

マテリアル事業は、循環型社会の構築に貢献するソリューションを顧客に提供し、地球環境の保全と事業拡大の両立を図っています。「循環型社会」とは、自然の循環を尊重し、自然に極力負荷をかけない社会のことです。天然資源の消費を可能な限り少なくし、環境への負荷をできる限り低減させるために、

従来より環境負荷の少ない原材料（低環境負荷PET樹脂、バイオマス燃料、二次電池材料）の販売に注力してまいりました。低炭素社会から脱炭素社会へと移行する中、環境負荷の少ない商材（環境商材）の販売強化や資源を循環させる枠組みの構築に取り組んでいます。

環境商材の販売強化

バイオマス・アルミ触媒PET樹脂やバイオマス燃料、二次電池材料という低環境負荷商材の販売強化に加え、サプライチェーン拡大、調達力の強化にも取り組んでいます。

これまで培ってきた国内外に跨る取引先との強固なネットワークを生かし、循環型社会の構築に向けた取り組みを積極的に進めていくことで、新商品開発を図ってまいります。

●低環境負荷PET樹脂

当社では石化原料に代えて植物由来の原料を使用したバイオマスPET樹脂やリサイクルしやすいアルミ触媒PET樹脂を「低環境負荷PET樹脂」とし、販売に注力しています。環境意識の高まりを背景に、飲料用PETボトルを中心に需要が拡大しています。

●バイオマス燃料

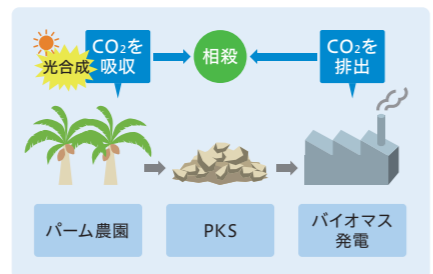
当社は、発電用燃料として、パーム油の生産過程で副産物として発生するPKS（パームヤシ殻）や、間伐材などを原料に生産される木質ペレットを取り扱っています。バイオマス発電は、燃やしても二酸化炭素の増減に影響を与えない、カーボンニュートラルを実現する再生可能エネルギーの一つとして、注目されています。

●二次電池材料

二次電池は、繰り返し充電して利用できる電池として、スマートフォンや電気自動車などに幅広く利用されています。当社では二次電池の電極材料として、コバルトやリチウムなどの海外原料を国内の電池関連メーカーへ販売しています。今後はニッケルなど新しい原料の拡充とともに、新しい電池部材の開発も積極的に取り組んでいきます。



バイオマス・アルミ触媒PET樹脂



木質ペレット



電気自動車搭載の二次電池

資源循環の枠組みの構築

●再生金属ビジネス

地下資源の枯渇や採掘コスト増、電気自動車や5G通信の普及による銅需要の高まりから、使用済みのスマートフォンやパソコンなどの回路基板に含まれる銅などが都市鉱山として注目されています。当社はインド・東南アジアの国家公認サプライヤーと提携し、使用済み回路基板などから安定的に金属を回収し、精錬・圧延して再生資源化する循環型ビジネスに取り組んでいます。すでに製品化された商品から再生金属を生み出す資源循環を通じて環境に配慮した社会の実現に貢献してまいります。



重要鉱物資源への投資

鉱物資源は、脱炭素社会の実現に向けて普及が見込まれる再生可能エネルギー関連機器や電気自動車などに必要不可欠です。産出国に偏りが見られる鉱物資源は、安定調達確保が喫緊の課題となっています。旺盛な海外需要に応じた調達・生産機能の拡充を行い、環境価値を求める国内顧客を背景にグリーン化を図るなど、より強固なサプライチェーンの構築に取り組んでまいります。



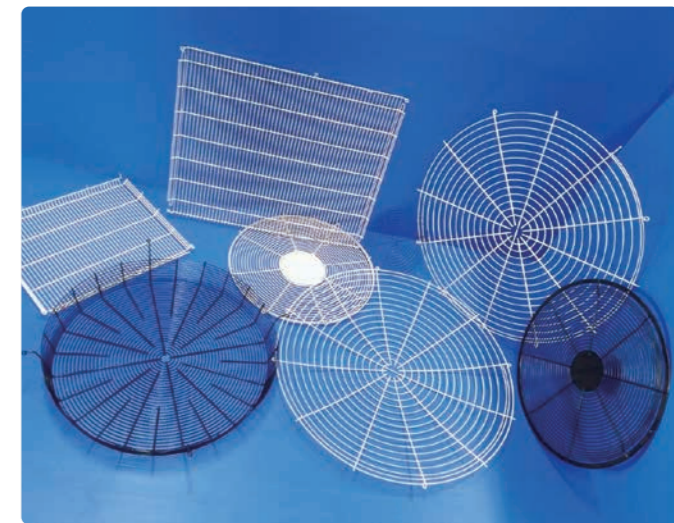
豪州ミネラルサンド鉱区

先端材料の開発推進・事業化

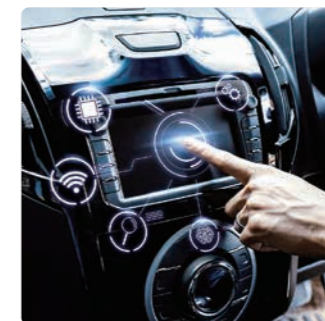
当社が取り扱う衝撃吸収材料「アクリルフォーム」は、スマートフォンに搭載される有機ELパネルに広く採用されています。また、当社の中国の自社工場で加工する非磁性ステンレス箔は、最先端のフォールドブル（折り畳み式）スマートフォンに使用されています。今後は需要が急激に拡大している次世代自動車（EV・FCV）に使用される材料の開発にも注力し、先端材料の開発・供給を通じて脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

金属加工事業の拡大

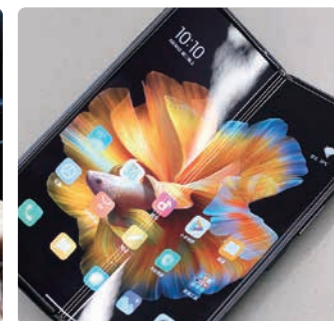
エアコン分野は、気候変動問題を背景に、アジア市場での継続的な拡大が見込まれています。さらに欧州や北米では省エネ性能の高いヒートポンプ式温水暖房システムへの移行需要の増加が想定されます。継続的な需要拡大が見込まれることから、タイの線材加工品の自社工場の製造能力を強化しました。将来的な顧客ニーズを捉え、製造・加工機能をさらに拡充し、金属加工事業の拡大を図ってまいります。



エアコン室外機用ファンガード



機能性フィルム（車載ディスプレイ材料）



非磁性ステンレス箔（フォールドブルスマートフォン部品）

中期経営計画「PLAN27」における計画目標

