



平成25年11月11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 野村 雅男
(コード番号: 8088 東証・名証各1部)
問合せ先 経営企画部 専務取締役 福澤 芳秋
(TEL 03-5405-5706)

中期経営計画「PLAN15」 「変革」と「成長」 — 飛躍に向けた礎を —

当社グループは、2013年度から2015年度までの3年間の中期経営計画「PLAN15」を策定致しましたのでお知らせいたします。

1. 前中期経営計画「PLAN12」の総括

前中期経営計画「PLAN12」の期間中(2010年度～2012年度)は、東日本大震災や欧州債務危機など想定を超えた事業環境の変化が続く中、持続的な成長に向けた事業の進化による「成長力の強化」と、有利子負債の削減による「安定した財務基盤の確立」に取り組みました。

この結果、2011年度には、経常利益が195億円、ROAが5.1%となり、1年前倒しで収益面の数値目標を達成しました。最終年度には景気停滞の影響もあり減益となりましたが、PLAN12を通じて収益力は確実に向上しました。また財務面についても、2013年3月末に、有利子負債額が1,513億円、有利子負債依存度は39.2%となり、数値目標をほぼ達成しました。

PLAN12のテーマとした「成長力の強化」は着実に進み、PLAN15に繋がる成果を得られました。

< PLAN12の経営数値目標と実績 >

項目	目標値	実績 (2013年3月期)
経常利益	180億円	174億円
ROA(総資産経常利益率)	4.5%以上	4.5%
有利子負債額	1,500億円以下	1,513億円
有利子負債依存度	40%以下	39.2%

2. 事業環境について

国内では、少子高齢化が進行し人口・世帯数が漸減する中、高齢消費者の増加等による消費行動の変化や、エネルギー消費の減少傾向、産業構造の変化が進むと想定されます。そのような中、足元では金融政策や財政政策等の効果から個人消費や企業の生産活動が回復基調にあり、東京オリンピックの開催も決定するなど景況感が改善しています。消費税増税による影響が懸念されるものの、今後は本格的な景気回復に向かうと考えられます。

また海外では、米国の財政問題等の懸念が残るものの、T P Pなど自由貿易の拡大によるボーダレス化が進行し、アジア諸国では中間所得層の増加による消費拡大を背景に経済成長が続く見通しです。特に、東南アジアでは製造業の発展が著しく、当社グループにも大きな事業機会が存在するものと考えられます。

エネルギーを取り巻く情勢については、シェールガスの生産拡大に伴って、随伴L Pガスの供給も増加し、L Pガスの調達先の多様化が進む見通しです。また、電力制度の改革に向けた動きなどからエネルギーの分散化が進むことが想定されます。

水素のエネルギー利用については、燃料電池車の量産化やそれに伴う水素ステーションの先行整備など、具体的な取り組みが加速することが期待されます。

3. P L A N 1 5の位置付け

事業環境の変化が激しい昨今の状況を鑑み、今後、当社グループが更なる成長を続けていくためには、これまでに培ってきた事業基盤を更に強化するとともに、次の成長に繋がる変革を進める必要があります。P L A N 1 5の3年間は将来に向けた基礎固めの期間と位置づけており、テーマを『「変革」と「成長」』、副題を「飛躍に向けた礎を」としました。

4. 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。

【収益構造の着実な強化】

当社グループの飛躍に向けて、基幹事業の収益構造を強化する。

具体的には、L Pガス事業における全国規模の事業展開による顧客基盤や、産業ガス・機械事業における液化水素・ヘリウムの供給力など、各事業の強みをより強くするとともに、事業構造を見直し、事業環境の変化に対応した強固な収益基盤を構築する。

【東南アジア市場での成長】

成長著しい東南アジアの新興国市場において、当社グループのネットワークを活用し、産業ガス、機械設備、ならびに樹脂・金属等の原材料及び加工品など、新たなビジネスを構築することで事業基盤を拡大する。

【技術力の強化】

新設の中央研究所が中心となり、水素ステーション及び燃料電池車の普及拡大を支える技術的基盤の更なる強化に取り組むことに加え、ガス利用技術の新規開発、顧客の技術的課題の解決等、当社グループの競争力向上に資する技術力を強化し、「技術のイワタニ」としての当社グループの存在感を高める。

【グループ経営の強化】

世の中に必要とされる企業としてさらに成長するため、C S R経営を推進するとともに、グローバルな事業展開への対応や、効果的な連結経営の追求などにより、グループの成長を支える機能・体制を充実させる。

6. 目標達成に向けた施策

1) 全社的な取り組み

①持続的な成長への取り組み

当社グループの営業力と技術力を最大限に発揮して各事業の収益構造を強化するとともに、次の収益の柱となる成長事業の育成、アジアを中心に海外事業を展開することにより、持続的な成長を図る。また、企業統治の強化、人材の育成、各国の法令への対応、情報システムの活用、保安の確保等を推進し、成長を支える基盤を充実させる。

②中央研究所の活用による事業拡大

各事業が中央研究所を活用し、顧客の課題解決や新たな事業展開に繋がる技術開発に取り組むことで、事業の拡大を図る。

③財務体質の着実な改善

成長に向けた投資に必要な内部留保の蓄積により自己資本を充実させることに加え、投資効率の改善を通じて有利子負債を抑制し、財務体質の着実な改善を図る。

2) 各事業セグメントの取り組み

【総合エネルギー事業】

①L P ガス消費者戸数の拡大

②戦略的なL P ガスの調達による安定供給体制の確立およびエネルギー事業の収益力強化

③エネルギーを中心に消費者に新しい価値を提案する生活総合サービス事業の取り組み推進

【産業ガス・機械事業】

①当社の市場優位性が高い液化水素およびヘリウム事業の更なる拡大

②生産効率の向上とシリンダー事業の効率化による国内における安定収益基盤の確立

③アジアを中心とした成長地域への集中展開による海外事業の拡大

【マテリアル事業】

①高付加価値・高機能商材および成長分野への展開による収益基盤の拡大

②鉱物資源の開発および安定供給・加工体制の確立による資源ビジネスの推進

③海外ネットワークを活用したアジア市場での事業展開

【自然産業事業】

①新商品の継続的な投入や販売ルートの構築による顧客拡大

②品質保証体制の充実

7. 長期事業展望（水素エネルギー社会の実現に向けて）

当社グループは水素を中心とするクリーンエネルギーの供給や、エネルギーの効率的な利用促進により環境負荷を抑え、持続的な社会の発展に貢献します。

水素のエネルギー利用については、2015年に燃料電池車の量産販売開始が予定されています。「イワタニシナリオ」では、2025年時点で200万台の燃料電池車が普及することを前提に、その場合の燃料電池車向け水素需要を24億 m^3 と想定しています。その他に産業用途や一般家庭でも水素需要の拡大が期待されることから、当社では2025年までに水素の年間販売数量6億 m^3 を目標としています。

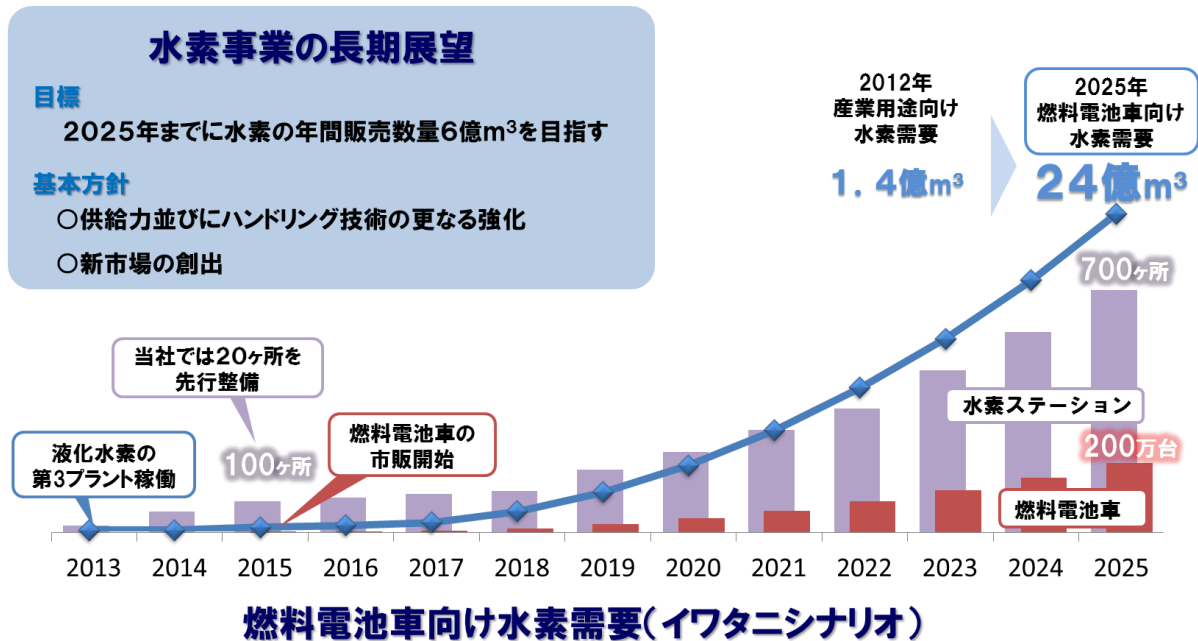
目標達成に向けた基本方針は以下の通りです。

1) 供給力並びにハンドリング技術の更なる強化

- ・液化水素プラントの継続的な建設・増設
- ・液化水素の製造・供給・利用に関する技術の開発促進
- ・再生可能エネルギー等を用いた環境負荷の少ない水素の調達に向けた検討

2) 新市場の創出

- ・燃料電池車向け
 - ・当社グループで2015年までに水素ステーション20ヶ所の先行整備を行う
 - ・液化水素型水素ステーションの仕様確立と普及拡大に取り組む
- ・産業用途向け
 - ・成長分野での市場開拓や水素を用いた発電向け市場の創出に取り組む
- ・家庭向け
 - ・純水素型燃料電池の普及など家庭での水素エネルギーの利用拡大に取り組む



※2025年に燃料電池車が200万台普及するという前提のもとに試算
※200万台の根拠については、FCCI(燃料電池実用化推進協議会)資料より引用

※燃料電池車1台当たりの年間走行距離を1.2万km、燃費を100km/kgとして試算
※2012年の産業用途向け水素需要は「ガスジオラマ2013」より引用

以上