

2022年5月20日

2022年3月期決算説明会 質疑応答概要

開催日時：2022年5月20日（金）10時30分～11時30分

Q1. 直近の世界情勢が及ぼす影響を教えてください。

電力や資源エネルギー等のコスト上昇を適切に販売価格に転嫁できているのか。
また、需要減や安定供給への懸念はないのか。

A1. 原材料価格等の高騰については、プラス、マイナスの両面の影響があります。総合エネルギー事業については、LPガスの卸売部門において、輸入価格に連動した販売価格体系としているため、増収となります。一方、小売部門では価格転嫁に時間差が生じており、前期は収益性の低下につながっています。産業ガス事業については、電気代・LNG価格上昇によるエアセパレートガス・水素への製造コスト増の影響を受けますが、適切に価格転嫁を進めており、今期は増益を見込んでいます。マテリアル事業については、基本的には原料価格を販売価格に転嫁しているため利益には大きな影響はありませんが、増収となります。自然産業事業については、畜産事業の飼料高騰等が前期は減益要因となりました。今期は、ウクライナ情勢や世界的な物流混乱等を踏まえ、安定した調達先の確保とともに、物流網の維持に向けた取り組みを更に進めてまいります。

Q2. CO2フリー水素等の新しい取り組みにより、どのような段階を経て事業規模が拡大していくのか、今後の利益成長の見通しについて具体的に教えてください。

A2. 水素事業では、様々な取り組みを推進しています。

1点目は、米国における水素ステーション事業です。現在、カリフォルニア州では7か所を建設中ですが、グリーン水素活用への補助金が充実しており、更なる事業拡大を目的とした取り組みも進めています。

2点目は、液化水素の新たなユーザーの拡大です。足元では、カーボンニュートラルに向けて、実証用途での水素等、需要が拡大しております。拡大する市場機会を着実に取り込むため、ローリーやタンクの製造体制も強化しながら、更なる事業拡大を進めてまいります。

なお、「液化水素サプライチェーンの商用化実証」では、6月頃に製造拠点や貯蔵拠点の候補地が決定し、エンジニアリングを開始することとなります。

今後、どのようなスキームで実証を進めていくか、関係する企業等と協議してまいります。

2026年～27年頃に豪州からの水素輸入が本格的に始まり、それに合わせて需要側では発電実証などが進み、2030年頃には水素の大規模消費が始まるものと想定しています。

Q 3. 水素事業の2030年度の事業規模2,000億円の根拠や利益貢献の見込みについて教えてほしい。また、水素ガスや機器販売の内訳があれば想定を教えてほしい。

A 3. 水素関連機器の売上で800億円を見込んでおり、市場規模8,000億円と想定される中、10%のシェアを目指したいと考えています。1,200億円は主に水素ガスの販売で、約30億 m^3 ×40円/ m^3 と考えています。30億 m^3 の調達先の内訳としては、海外20億 m^3 、国内で10億 m^3 と想定しています。

実証事業に向けては、水素の関連設備・機器が必要となるため、当社はメーカー・エンジニアリング機能の強化を目的にトキコシステムソリューションズ株式会社をグループ化しました。

また、今後、コスモエネルギーホールディングス株式会社とも協業していきます。米国では、ガソリンスタンドの中に水素ディスプレイが併設されています。

日本でも新しい形のエネルギーステーションを構築する等、新たな取り組みを進めてまいります。

Q 4. カートリッジガス事業について、営業利益の次期見通しは120百万円の増益と従来の増益幅と比較して減速傾向に見えるが、動向を教えてほしい。

A 4. 2021年度実績は、特に中国において、こんろ・ボンベの販売が対前年で約130%と堅調に推移しました。2022年度の見通しについても、販売は増加する計画ですが、上海・北京におけるロックダウンの影響で、外食産業向けの販売においてマイナス影響もあり、前年同様の伸長は難しいと考えています。

日本においても販売増の見込みですが、こんろ・ボンベとも高いシェアを頂いておりますので、新商品による需要開発を進めることで更なる事業拡大を図ります。

Q 5. 自己資本比率も向上し、財務体質も改善する中、株主還元の考え方と財務戦略の方向性について教えてほしい。

A 5. 今回10円の増配を実施させて頂きましたが、市況要因を除いた利益に対しては配当性向が約20%となっております。今後、事業拡大に向け、更なる投資が必要と考えております。「液化水素サプライチェーンの商用化実証」は、3,000億円規模で2,200億円は政府から補助が出ますが、残りの800億円は民間企業での負担となります。

事業成長とのバランスを考慮しながら、適切な株主還元を実施してまいります。

なお、財務内容は十分に安定的な水準にあると考えております。現在外部格付けA格を取得しておりますが、現状はより高い格付けを目指す考えはございません。

2022年度の投資は770億円と増加する計画で、今後も水素事業を中心に資金需要が見込まれる中、有利子負債の水準が上がる可能性はありますが、その中でもA格を維持していく考えとしております。

Q 6. 自社における脱炭素の取り組みについて教えてほしい。

A 6. 2030年には2019年度比50%削減を目標とし、できることから取り組み始めています。具体的には、事業所の照明のLED化、グリーン電力の購入、海外の工場では太陽光パネルの設置を進めています。また、ハイドロエッジで使用する電力としてグリーン電力を調達しており、将来的にはグリーン水素の製造を検討しております。

中央研究所・岩谷水素技術研究所では、既に太陽光を導入しておりますが、純水素型燃料電池の導入により、100%再生可能エネルギーとすることを計画しています。

Q 7. 東京ガスエネルギー株式会社買収の意図や背景、並びに今後の顧客拡大に向けたM&Aの方針について教えてほしい。

A 7. 東京ガスエネルギー株式会社は広域関東圏でLPガス事業を展開しており、直売顧客の増加だけではなく、輸入・物流・販売等で様々なシナジー効果を期待しています。競争環境の厳しい関東圏でのシェアアップが課題であり、本案件は事業拡大に大きく貢献するものと考えています。

また、当社では小売事業者様における事業承継等の課題に対応できるよう専門組織を置いております。LPガス事業は全国でトップシェアですが、各地域においてもNo.1となるよう顧客拡大を進めてまいります。

小規模の事業者様は、仕入価格の上昇、IT投資、保安対応等、経営面で厳しい事業環境に置かれています。また、業界としても、LPガスのカーボンニュートラル化を求められるなど、当社が業界の変革をリードしていく必要があると考えています。

Q 8. 水素の大規模輸送について、輸送手段を液化水素に絞って投資をしていくのか、もしくは他の方法が主流になる可能性も見据えて投資を行うのか、考え方を教えてほしい。また、今後、どのような輸送方法がスタンダードになると考えているのか。

A 8. 液化水素に関する技術やノウハウが当社の強みであり、他の輸送手段に取り組むよりも、液化水素を更に強化することを基本として考えています。貯蔵・輸送からユーザーに安心・安全にお使い頂くことに加え、新たな用途の開発にも取り組み、海外からの液化水素の輸入を軸としてサプライチェーン全体を繋げていく方針です。水素の輸送方法として、液化水素のほかに、MCH、アンモニアが挙げられます。液化水素は、製造から消費までのエネルギー効率が高いことに加え、純度が高く様々な用途に使用できる等、様々なメリットがあることから、当社としては今後も液化水素を中心に投資を実行してまいります。

アンモニアは、既存設備を利用できるメリット等があり、石炭火力発電などで活用が進んでいくものと考えています。

注意事項：

将来にわたる部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではございません。実際の業績等につきましては、予想と異なる結果と成りうることを十分にご認識の上ご活用ください。

お問合せ先：

岩谷産業株式会社 経営企画部 IR担当

TEL：06-7637-3470 FAX：06-7637-3333

Webサイト：<https://www.iwatani.co.jp>

以 上