

**岩谷産業株式会社（8088）2023年3月期中間決算説明会 質疑応答要旨**  
開催日時：2022年11月16日（水）10時30分～11時30分

---

**Q 1. 通期業績予想を上方修正した要因をセグメント毎に教えて欲しい。**

A 1. 上方修正には、マテリアル事業が大きく貢献します。海外では資源採掘、国内では粉体加工といった、グループ会社が好調に推移しており、また、環境関連商品である低環境負荷PET樹脂、二次電池材料、バイオマス燃料なども引き続き好調に推移する見通しです。産業ガス・機械事業では、エアセパレートガスは取引先の工場稼働率の低下や電力料金の高騰で苦戦しますが、ヘリウムや半導体ガスは市況が上昇する中で、調達力を活かして安定供給に努める事に加え、総合エネルギー事業ではLNG価格が高騰したことにより、都市ガス会社への増熱用や、業務用の需要回復でLPガス販売数量が増加することで収益が伸長する見通しです。

**Q 2. 産業ガス・機械事業について、下期は更なる電力料金の高騰が見込まれる中、価格転嫁の進捗はどうか。**

A 2. 上期は電力料金やLNG高騰により、エアセパレートガスでは6億円程度の減益となりました。お客様との価格交渉は進めているものの、電力料金は引き続き上昇しており、価格転嫁が追い付かず、継続して改定を実施しています。下期は上期以上に電力料金が上昇すると想定されますが、適正に対応していきながら、上期並みの影響に抑えられるよう、努めてまいります。

**Q 3. 資源価格高騰などの影響がある中で、実力値ベースの利益について、どのように考えているのか。**

A 3. LPガスの市況要因は、前年度はプラス80億円あり、今年度は上期でプラス5億円、下期は、CP630ドル/トン、140円/\$を想定してゼロとみており、通期予想では前年度比で75億円のマイナス影響があります。これを補って前年並みの利益としたのは、マテリアル事業が500億円増収、30億円増益となっていることです。資源価格の高騰による増益効果はあるものの、PLAN23でKPIと定めている環境商品の伸長が貢献しています。低環境負荷PET樹脂や二次電池材料など、カーボンニュートラルの潮流を受けて着実に成長しており、環境商品の売上規模は2021年度年間270億円から、今年度上期時点で約400億円となっています。また、産業ガス・機械事業では、新型コロナワクチン接種の進展に伴い、ドライアイスが想定を上回る出荷となっています。

**Q 4. PLAN23の投資戦略について、今期までの投資実績や、投資による利益見通しを教えて欲しい。**

A 4. 投資については、PLAN23で累計1,500億円を計画しており、2022年度までの2年間累計1,200億円の見通しです。PLAN23では来年度530億円の計画であり、当初の想定に対して上振れする可能性があります。投資の内訳は、トキコシステムソリューションズ社の買収をはじめ、約半分が水素エネルギー社会の実現に向けた投資となっています。今後、総合エネルギー事業では小売分野のM&A、産業ガスではヘリウムコンテナなど、必要な投資については継続して実施する予定です。尚、水素関連や資源鉱区獲得は、利益貢献するまで、少し時間を要します。

**Q 5. 液化水素の新規顧客9件の使用用途、また、売上貢献はどの程度か教えて欲しい。**

A 5. 液化水素はPLAN23のKPIとしており、新規獲得数は上期9件と過去最高となりました。その中で5件は、水素エネルギー分野での実証関連の案件となっており、水素をエネルギー源として工場を利用することを検討される取引先も出てきています。その他は、従来の用途である半導体・ガラス関連などです。売上への影響は、現在、液化水素顧客数は約110件であり、この上期は9件が加わったことで、約10%の増加を見込んでいます。自社の取り組みとしては、「中央研究所・岩谷水素技術研究所」において、純水素型燃料電池を設置し、同研究所での使用電力を賄うことを計画しています。液化水素を気化した水素ガスを純水素型燃料電池へ供給して発電する一方で、気化する際に発生する冷熱を空調に活用する取り組みなどを進めています。

**Q 6. J-クレジットを付与して販売しているLPGの数量、また、どのような業種の顧客から引き合いがあるのかを教えてください。**

A 6. 重油のボイラーなどを使用しているお客様に、LPG・LNGへの燃料転換を長年、提案しており、削減されたCO<sub>2</sub>排出量を当社が取り纏めることで、J-クレジットを獲得することが出来ました。製造業のお客様からは、カーボンオフセットLPG・LNGを購入したいとのご要望が多数あるほか、小売事業のお客様からの引き合いもあります。全ての需要に対応するには供給量が不足していますが、お客様の要望に合わせてJ-クレジットとボランタリークレジットを使い分けて対応しております。

他にも、農業分野では、ビニールハウスの暖房で使われる燃料をLPGに転換することで排出削減を行い、さらにCO<sub>2</sub>を回収して光合成に活用することでJ-クレジット獲得に繋げる取り組みをしています。また、イワタニゲートウェイのブロックチェーン技術を活用して、太陽光発電により削減したCO<sub>2</sub>をエリアで取り纏めて、J-クレジットとして価値化することも検討しています。

**Q 7. 配当政策の考え方を教えてください。配当と財務体質のバランスをどのように考えているのか、合わせて聞かせてもらいたい。**

A 7. 通期の業績予想を上方修正しましたが、前提としては、下期の為替140円/\$、CP630ドル/トンで推移し、市況要因が下期に発生しないと想定しています。今後、CPが大きく下落した場合、減益要因となるリスクもあり、配当については現時点では据え置いています。マテリアル事業など実力ベースで着実に成長しているとの認識から、業績予想の上方修正を実施しましたが、配当金額については第3四半期以降の業績、CPや為替の推移などから判断したいと考えています。

また、水素関連で見込まれる大規模な先行投資に耐える財務体質として、外部格付「A」を基準としています。これを維持しながら、株主への還元と財務体質とのバランスを検討していきます。

**Q 8. 現在の中期経営計画、次期となる中期経営計画での投資に対して、採算性と時間軸についての考え方を教えてください。水素を含む脱炭素関連への投資はリターンまでの年数が掛かる中、ROAやROEを維持するためには、他の事業分野での投資回収の早期化や利益率の拡大が必要となるが、どのように考えているのか、聞かせてもらいたい。**

A 8. 全社的に見ますと、事業ごとに投資回収基準を定める必要があると認識しています。例えば、液化水素は、現状、製造プラントや輸送用のローリーを保有しているのは当社のみですが、今後の液化水素需要を取り込むことで、製造設備や大型タンクなどの供給設備への投資を早期に回収していくことができると考えています。一方、NEDOの助成事業であるグリーンイノベーション基金事業では3,000億円の事業規模のうち、民間負担は800億円が想定され、今後、投資規模が更に拡大する可能性もありますが、当社としては先行投資として位置付けて、通常の事業別の投資とは異なる考え方をしています。

**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ありません。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>