

Q 1. 中東情勢の緊迫化に関して、事業への影響を伺いたい。

- A 1. 総合エネルギー事業では、LPガスに関しては、中東以外に米国からも調達をしており、供給面で大きな問題はない。一方、LNG・LPGへの燃料転換の引き合いが、重油等の調達への不安から全国的に増えており、プラスの影響も出てきている。
- 産業ガス・機械事業では、ヘリウムの調達は北米、カタルから行っていたが、カタルでの出荷停止により、現在は北米のみとなっているため、海外の同業向け販売の削減や国内外の長期契約先への優先的な供給などで対応している。国内外の備蓄機能も活用し、安定供給に取り組むことで、マイナス影響にはならないと考えている。
- マテリアル事業では、中東からの樹脂原料の調達が一時停止したが、出荷再開の動きもあり、大きな影響は出ていない。一方で、豪州の鉱産物事業では、重機で使用する燃料代の高騰が影響として出てきている。

Q 2. 中期経営計画の営業利益目標650億円に対する進捗について、現時点の評価を教えてください。また、見直しなどを検討しているのか教えてください。

- A 2. 2026年度営業利益予想は488億円を見込んでおり、目標とは乖離している状況である。達成に向けて、総合エネルギー事業では、M&Aを中心に直売顧客数が増加する中、関東圏では特に事業規模が拡大しており、効率化により収益力を高めていく。産業ガス・機械事業では、水素、半導体関連ガス、冷媒ガスなど、国内外で拡販を進めていく。マテリアル事業では、チタン鉱石やレアアース等の新規取引に加え、豪州ミネラルサンド事業の新鉱区における出荷も順調であり、収益に寄与していく。現時点では目標を維持し、達成できるよう取り組みを進めていく。

Q 3. ROICに関して、2025年度実績が目標である6%を下回っているが、現状の評価や、目標との乖離要因を教えてください。

- A 3. 営業利益では、ヘリウムの減益要因が最も大きいと認識しているが、26年度は大きく改善できると見込んでいる。戦略別では、海外戦略では、ヘリウムに加え、中国の景気減速もあり苦戦している。脱炭素戦略では、グローバルな機運低迷により想定ほど進捗していない。一方、水素戦略は増益目標を達成しており、国内エネルギー・サービス戦略も収益面では堅調に推移している。
- 投資については、コスモエネルギーホールディングス(株)の株式取得が変化点となっている。同社との業務提携を収益につなげることが重要であり、課題と認識している。中東情勢も踏まえつつ、掲げた取り組みを収益化することで中期経営計画の達成を目指していく。

Q 4. LPガス直売顧客数について、PLAN27の目標である130万世帯への見通しを教えてください。

- A 4. 25年度は、前年度から1万世帯増加の121万世帯となり、PLAN27の開始から3年間で11万世帯増加している。目標である130万世帯まで、残り2年で9万世帯の増加が必要となるが、規模の大小を含めてM&A案件に取り組んでおり、目標の達成は可能と見ている。

Q 5. 産業ガス・機械事業の特殊ガス等について、26年度28億円の増益見通しのうち、ヘリウムの影響がどの程度なのか教えてください。

- A 5. ヘリウムが増益要因の殆どである。25年度はロシアで生産されたヘリウムが中国市場に流入し、市況が軟化した影響もあり、収益が大きく悪化したが、26年度は市況の回復や、価格改定効果なども含め、改善を見込んでいる。

Q 6. 経済安全保障推進法に基づく「特定重要物資」の助成金事業として、ヘリウムの貯蔵設備が認定され、助成を受けているが、社会的意義は大きい一方で、備蓄への投資が収益に結びついているのか考えを伺いたい。

A 6. 現在、茨城県と米国で備蓄を実施しており、安定供給力を高めることが本来の備蓄の目的である。備蓄設備への投資が収益に直接的につながる訳ではないが、お客さまに対して、備蓄機能を含めた安定供給体制を通して、取引の拡大や価格改定につながることもある。また、調達の引取義務がある中、市況低迷時に廉価で販売すると損失が拡大する可能性もあり、備蓄という需給の調整機能を持つことで損失を抑えられる面もある。なお、国内の備蓄設備は、経済産業省より支援を受けて建設したが、米国では、備蓄機能を持つ企業に依頼して、費用を支払い備蓄している。

Q 7. ヘリウムの経済安全保障の観点において、現状の米国・カタルに加え、新たな調達先を検討する可能性があれば伺いたい。

A 7. 生産量の多いカタルと米国の調達ソースがあれば、需要を賄えると認識しており、新たに調達先が必要な状況ではないと考えている。

Q 8. 水素事業について、水素戦略として掲げた施策が想定通りに進んでいるのか、減速感が出ているのか、実態を教えてください。

A 8. 海外からの液化水素サプライチェーン構築については、当社が出資し、川崎重工業(株)が中心を進めるグリーンイノベーション基金実証事業の中核である日本水素エネルギー(株)が、液化水素運搬船・国内受入基地の整備を順調に進めている。一方、海外調達先に関しては、豪州等を中心に考えていたが、現在は当初想定していた調達先が変更となり、再検討に時間を要しており、課題である。需要面では、国内では、建設機械や船舶、商用車向けステーション、メタネーション等、様々な用途で実証が進んでおり、大規模な案件が増えている。また、ボイラーやバーナー等、燃料用途の案件も増加し、当初の想定以上に需要が伸びている。

Q 9. マテリアル事業について、レアアースの動向など環境が変化する中で、中期経営計画における進捗状況を教えてください。

A 9. レアアース・レアメタル関連、チタン鉱石・ジルコンなど、当初計画以上に様々な案件が出てきている。海外資源事業については、27～28年度にかけて、売上規模で約400億円程度の拡大を見込んでいる。今後1、2年で着実に収益化することが重要と考えている。

Q 10. 2026年度の配当予想は、前期と比較して同額の47円とした背景や考え方を教えてください。

A 10. 中東情勢によるLPガスの価格動向など、先行きが不透明な中で、株主還元の方針である累進配当に沿って同額とした。今後の業績動向を見ながら、適正に判断していく。

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。