

**Iwatani**

2026年度  
岩谷産業株式会社  
インベスターズガイド  
(事業概況)

証券コード:8088

更新日:2026年5月22日



## 企業理念

世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える

Become a person needed by society, as those needed by society can prosper.

## 企業スローガン

住みよい地球がイワタニの願いです

## 企業概要

※2026年3月31日現在

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 創 | 業 | 業 | 業 |
| 資 | 本 | 金 | 業 |
| 売 | 上 | 高 | 業 |
| 当 | 期 | 純 | 利 |
| 関 | 係 | 会 | 社 |
| 従 | 業 | 員 | 数 |
| 決 | 算 | 期 | 期 |
|   |   |   | 日 |
|   |   |   | 日 |
|   |   |   | 日 |
|   |   |   | 日 |
|   |   |   | 日 |
|   |   |   | 日 |



## 総合エネルギー事業

- 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・カセットガス



## 産業ガス・機械事業

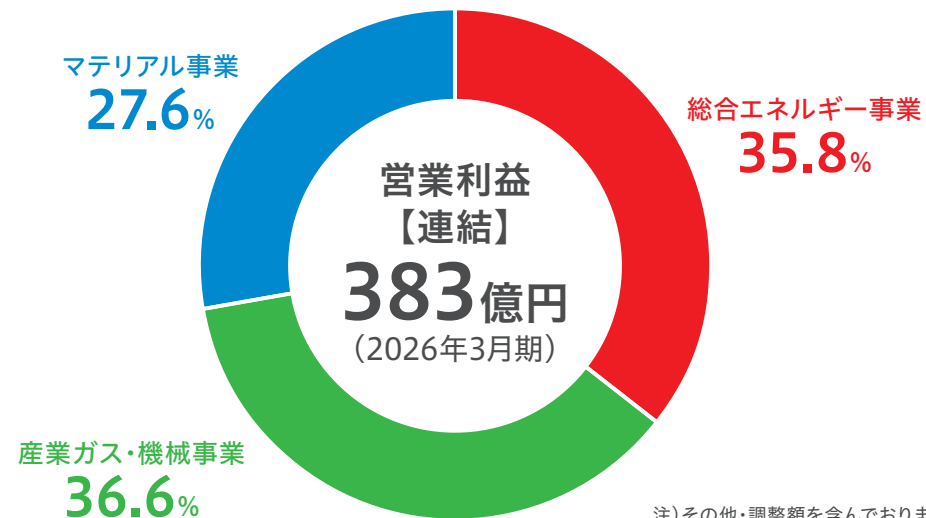
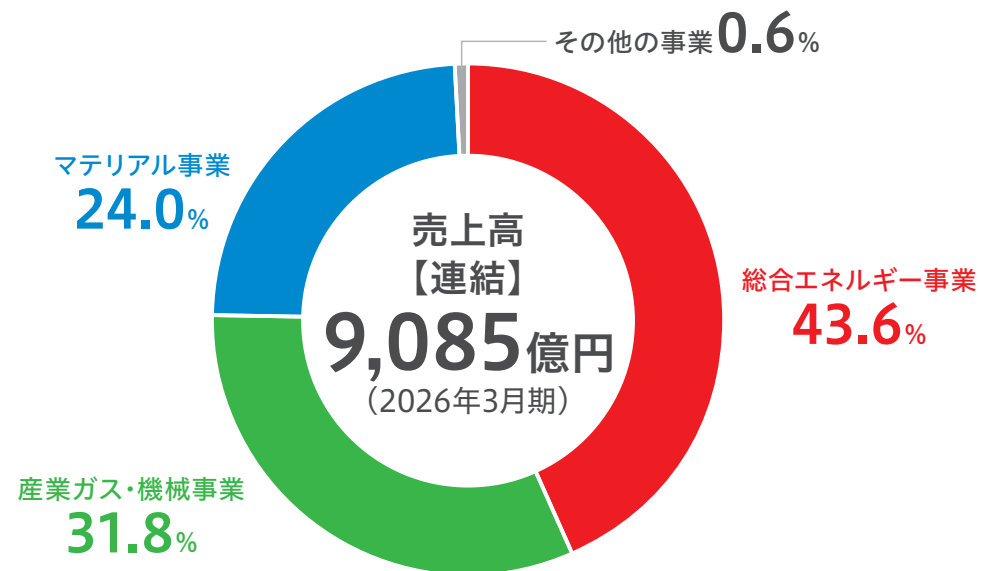
- 産業ガス  
(エアセパレートガス・水素・ヘリウムなど)
- ガス製造・供給設備、産業機械



## マテリアル事業

- 機能樹脂 ● 資源・新素材
- 金属 ● 電子マテリアル

## ガス&エネルギーがコア事業



注) その他・調整額を含んでおりません

## BtoC顧客基盤

### 総合エネルギー事業

- 2021年  
イワタニゲートウェイのサービスを開始
- 2017年  
都市ガス事業へ参入
- 2016年  
電力小売事業へ参入
- 2014年  
米国からのLPガス輸入開始
- 1981年  
サウジアラビアからのLPガス輸入開始
- 1969年  
カセットフーの発売開始  
(携帯用ホースノンコンロ)
- 1953年  
マルチプロパン販売開始

## BtoB顧客基盤

### 産業ガス・機械事業

- 2022年  
米国の産業ガス製造・販売会社Aspen Air US社買収  
HySTRA実証試験の完遂
- 2014年  
日本初の商用水素ステーション  
「イワタニ水素ステーション 尼崎」を開所
- 2013年  
カタール産ヘリウムの調達開始
- 1978年  
日本初の商業用液化水素製造プラント完成
- 1975年  
(株)コールド・エア・プロダクツを設立  
産業ガスメーカーポジションに参入
- 1958年  
大阪水素工業(株)(現 岩谷瓦斯(株))を設立  
水素事業の本格的取り組み

### マテリアル事業

- 2025年  
JOGMECと合併会社を設立、カレマグ社への資本参加
- 2022年  
ノルディックマイニング社への資本参加
- 2014年  
二次電池材料の販売開始
- 2010年  
バイオマスPET樹脂の取扱開始
- 1997年  
ドラール・ミネラル・インダストリーズ社(豪州)を買収
- 1953年  
ガス管、継手、バルブ類の金属関連、  
ルチールサンド(被覆材)の原料関連の取扱開始
- 1952年  
合成樹脂の取扱開始

- 1945年 岩谷産業株式会社を設立
- 1941年 水素の取扱開始
- 1930年 岩谷直治商店創業:酸素・カーバイド・溶接棒への取り組み

## ガス&エネルギー

● 産業ガス顧客へ金属等の  
原材料供給を開始

# 総合エネルギー事業(概要)

## エネルギー関連機器



ガスコンロ



エネファーム

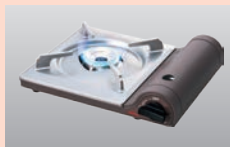


LPガス供給設備



LPガス非常用発電機

## カセットこんろ・カセットガス



カセットこんろ



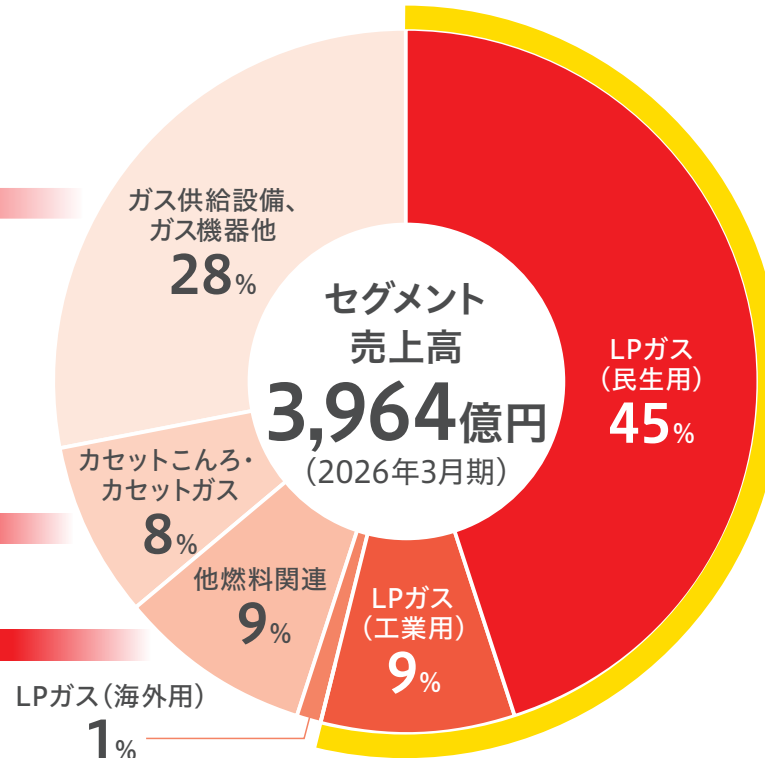
カセットガス

## LPガス以外

- LNG・都市ガス
- 灯油



## 《売上高の構成比率》



## LPガス

輸入から家庭への配送まで対応



## 《イワタニのLPガス販売実績》

|             | 小売           | 卸売          |
|-------------|--------------|-------------|
| 業界順位        | 1位 / 15,181社 | 1位 / 1,100社 |
| シェア         | 5.7%         | 16.1%       |
| マルチガス※利用世帯数 | 121万世帯       | 340万世帯      |

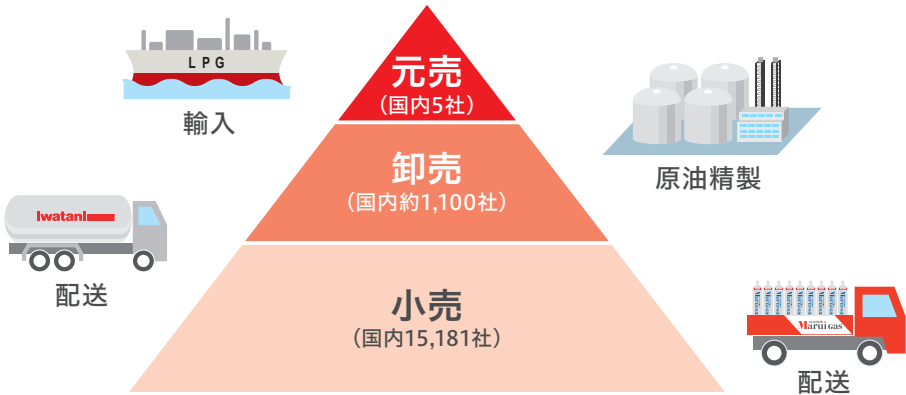
出所: LPガス資料年報2026、当社推計 ※当社LPガスブランド名 (2026年3月31日時点)

# LPガス業界概要と当社体制

## LPガス業界概要

### 「元売」「卸売」「小売」の3階層からなる業界

#### 《LPガス業界の構造》



### 国内のLPガス消費世帯数は約35%

#### 《日本のLPガス消費世帯比率》



※1 出所: (株)石油化学新聞社資料(2025年3月末)  
 ※2 出所: 資源エネルギー庁資料(2024年3月)  
 ※3 出所: (株)富士経済「2018年版 住宅エネルギーサービス関連機器エリア別普及予想調査(2017年度実績)」

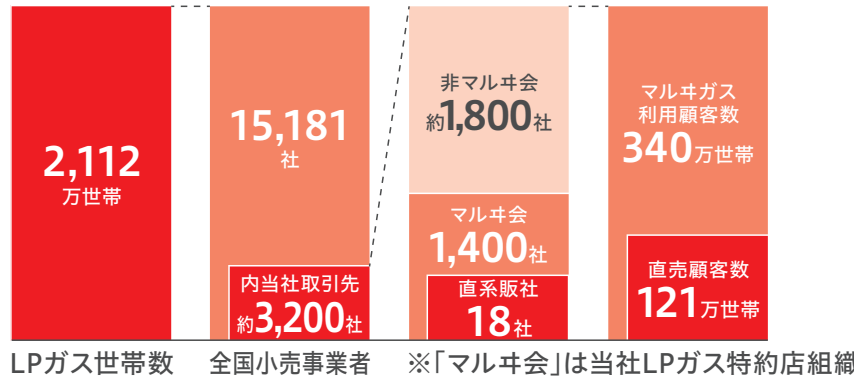
## 当社体制

### 元売～小売まで一貫体制

#### 《LPガス調達・供給体制》



### 当社取引先の構成



## 《全国規模のLPガス事業プラットフォーム》

### 配送拠点

●134カ所 ●約1,600名 ●車両約1,300台



### 基地

●全国111カ所の三次基地



### 供給・物流網



### 保安



### 販売網(ガス・機器)



### 営業拠点

●297カ所 ●約3,400名



## 供給インフラを活用した卸売事業の収益拡大

### 取引先事業者数の拡大

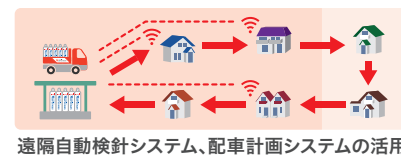
#### 《マルキ会独自のサービス展開》

- 営業支援(機器販促、ガス需要開発)
- 保安業務受託
- 業界交流、情報交換、人材教育

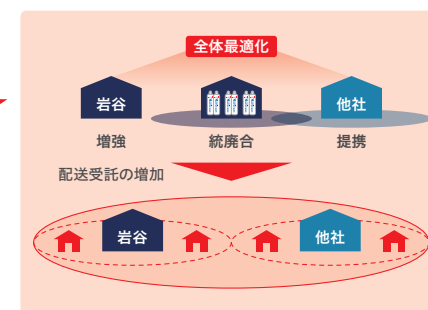


### 配送体制の合理化を推進

#### 《配送体制の合理化を推進》



自社拠点の効率的な  
配送体制構築



他社との配送  
アライアンス推進



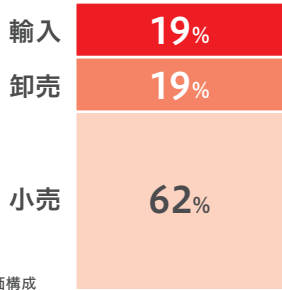
### MaruiGas災害救援隊

- 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民間エネルギー事業者MaruiGasとして日本唯一最大の全国防災組織
- 年に一度、全国で一斉訓練を実施し、災害対応力の維持・強化を図る(2026年3月までに33回、延べ2,215名の隊員が出動)

# 事業戦略(小売)

## 《LPガス小売業界の特徴》

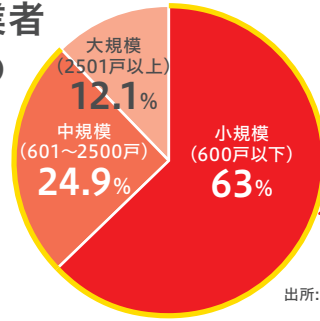
### ●家庭用LPガスの原価構成



小売はシリンダーの配送や保安、検針等、手間とコストが掛かる

※LPガス輸入価格を除いた原価構成  
出所:一般財団法人日本エネルギー経済研究所石油情報センター

### ●小売事業者顧客数の分布



中小規模の事業者が多い

出所:資源エネルギー庁「石油ガス流通・販売事業経営実態調査報告書(2023年8月末時点)」

### ●事業環境

後継者、従業員不足  
人口減少および高齢化  
ガス機器の省エネ化  
エネルギー間競争激化  
省令改正による競争激化、物流問題

小売事業者数は減少傾向

## 全国規模のLPガス事業プラットフォームを活用し、直売顧客数拡大により、小売の収益力を強化

### M&Aを中心に直売顧客数を拡大

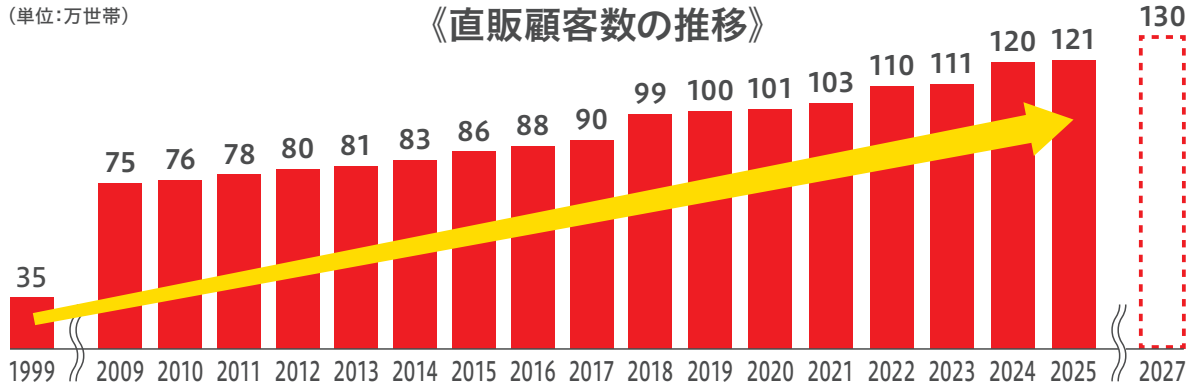
卸売取引先事業者数の拡大

M&A機会の拡充

直売顧客数の拡大へ

(単位:万世帯)

### 《直販顧客数の推移》



## 《工業用LPガスを全国規模で供給できる基盤》

- 提案から施工・メンテナンスまでワンストップ対応
- 24時間365日の遠隔監視
- 自社グループで一元管理

### 燃料転換の推進による収益拡大

利用燃料を重油・灯油からLPガスに切り替え、ユーザーの低炭素化ニーズを実現(燃料転換)

熱需要の省エネ・省コスト、節電・BCP対策提案



LPガスの安定供給、設備改善、保安に至るまでトータルサポート



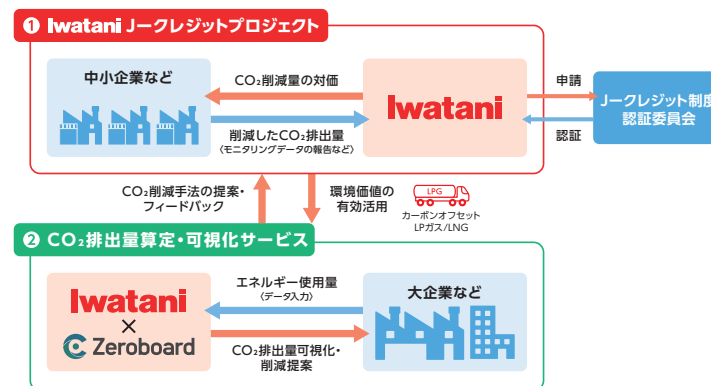
蒸気ボイラー



コージェネレーションシステム

### 顧客の低・脱炭素化をトータルサポート

- 中小企業等でのCO<sub>2</sub>削減量を環境価値化、J-クレジットとして活用



- 2022年よりJ-クレジットを活用したカーボンオフセットガスの供給を開始

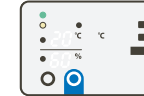


# 事業戦略(次の成長に向けた取り組み)

## イワタニゲートウェイ構想(総合エネルギー事業のDX化)

### IoTプラットフォーム **イワタニゲートウェイ**

ガス警報器に通信機能を付加することにより、さまざまな「モノ」をインターネットにつなぐゲートウェイ(中継基地)として機能する新技術。



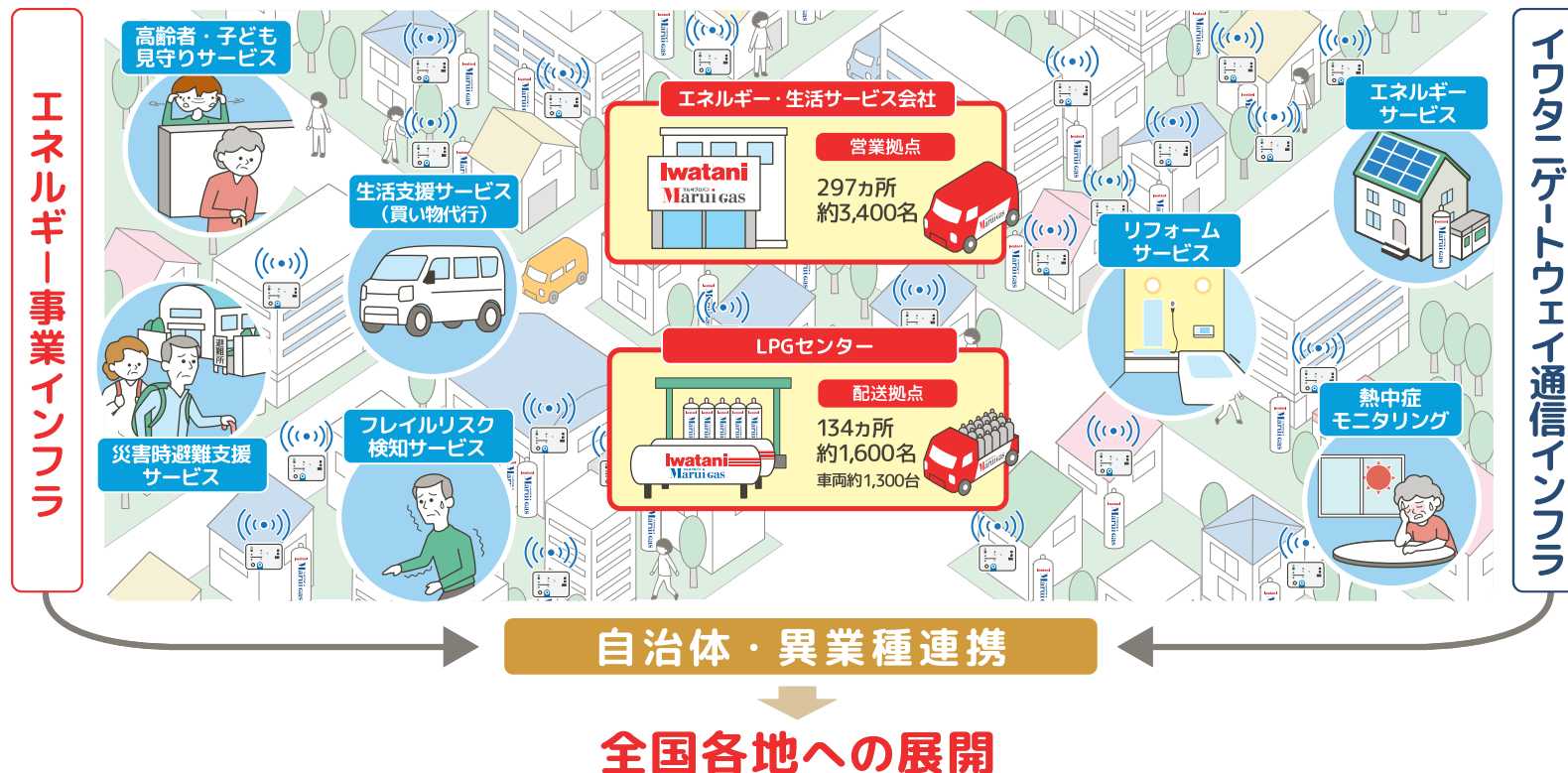
日本全国でLPガスを供給する  
お客様とのリアルな接点



家庭のエネルギーデータや  
さまざまなセンサーを活用したデジタルな接点

地域社会の課題解決型

### サービス体制



## 国内市場

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

新規需要の開拓による収益拡大

フェーズフリーの新商品



こんろ&ストーブ“イザまる”

カセットガス使用の派生商品



“MYDANRO”

新しい用途開発商品



“MY ROAST”

2027年度 国内販売目標

|         | 2025年度 販売実績 | 2027年度 販売目標 |
|---------|-------------|-------------|
| カセットこんろ | 195万台       | 340万台       |
| カセットガス  | 1億576万本     | 1億3,000万本   |

## 海外市場

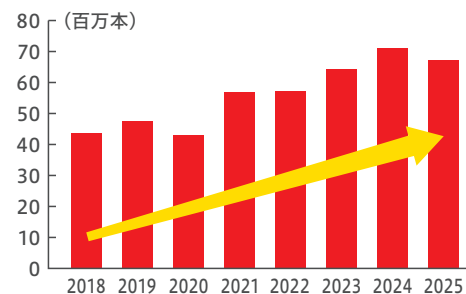
製造拠点の活用



各国のニーズに合った製品の投入

中国・東南アジアでの拡販、米国での事業拡大

中国でのカセットガス販売本数推移



イワタニカートリッジガス(株)



岩谷気具(珠海)有限公司



イワタニカセットフー(タイ)会社

海外販売目標数量(2027年度)

- カセットこんろ 470万台
- カセットガス 1億2,000万本

# 参考:LPガス輸入価格の影響について

**前提①**

卸売価格はLPガス輸入価格に連動

※LPガス輸入価格:中東玉(CP)と米国玉(MB)

**前提②**

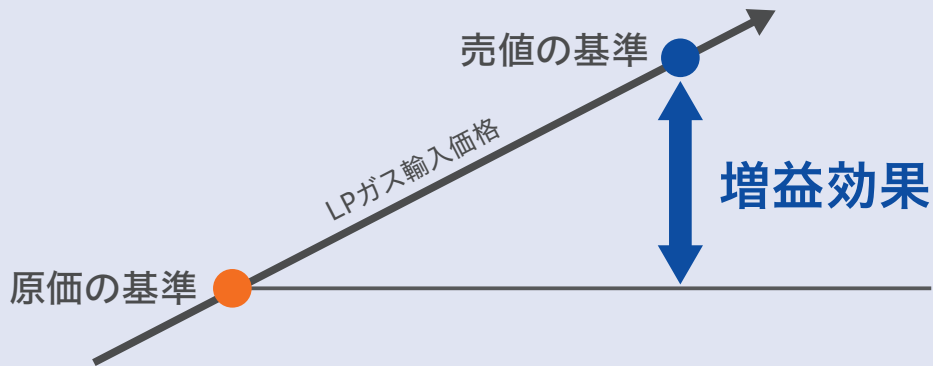
輸入～販売の期間は約3カ月

(法定備蓄期間:40日)

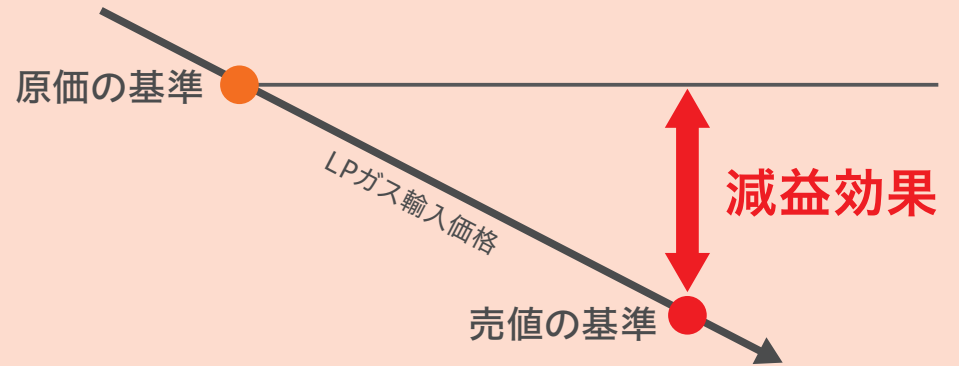
**LPガス輸入価格が変動すると短期的に業績に影響が生じる(=市況要因の発生)**

⇒LPガス輸入価格が元の水準に戻れば影響はゼロ ※在庫量・販売時期・販売数量等によって実際の業績への影響は変動します。

## 上昇局面 安い在庫を高値で販売



## 下落局面 高い在庫を安値で販売



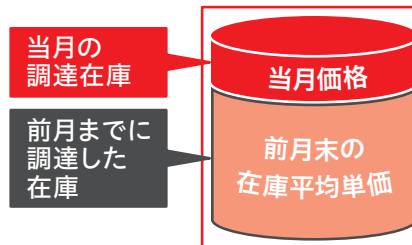
在庫評価方法の変更

### 先入先出法(～2025年度2Q)



原価の基準  
=一番古い在庫単価

### 総平均法(2025年度3Q～)



原価の基準=  
当月の輸入単価と  
前月末の在庫平均単価を  
加重平均した単価

## 機械設備等



高圧ガス供給設備



溶接機器



タンクローリー



溶接口ロボット



板金・溶接専用機



半導体製造装置

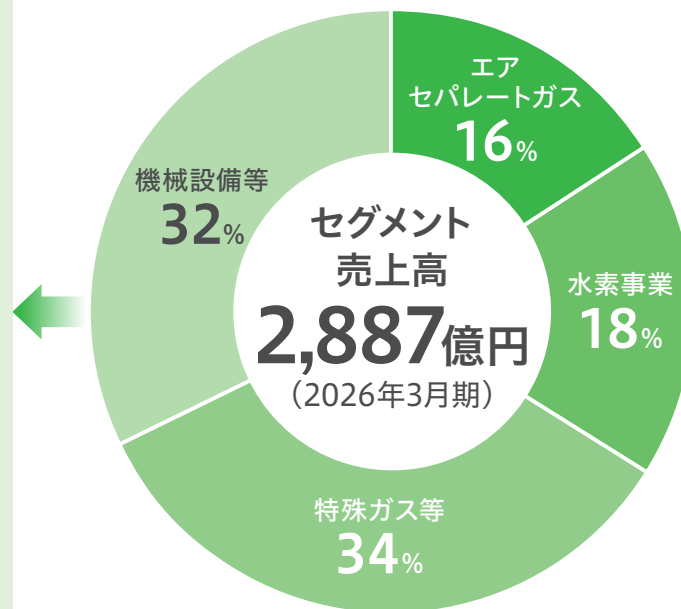


溶接材料



製薬設備

## 《売上高の構成比率》



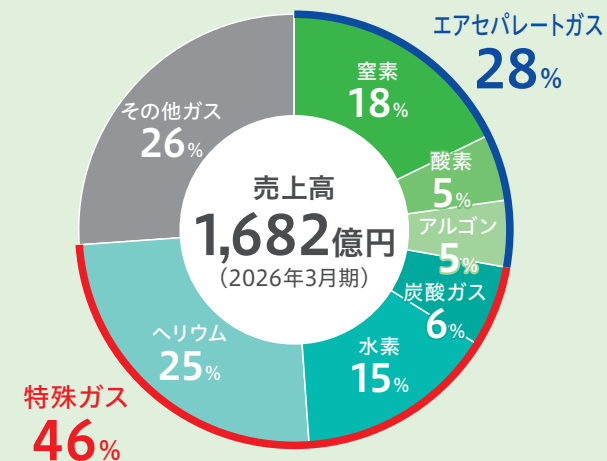
海外売上高比率 **27%**

## 特殊ガスの市場シェア

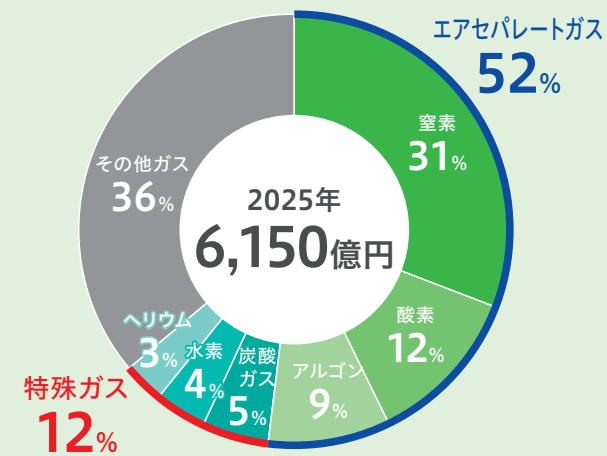
- 水素 (液化水素を含む) 約 **70%** **業界1位**
- 液化水素 **100%** **業界1位**
- ヘリウム 約 **50%** **業界1位**

出所: ガスジオラマ2026、当社推計

## ガス種別内訳

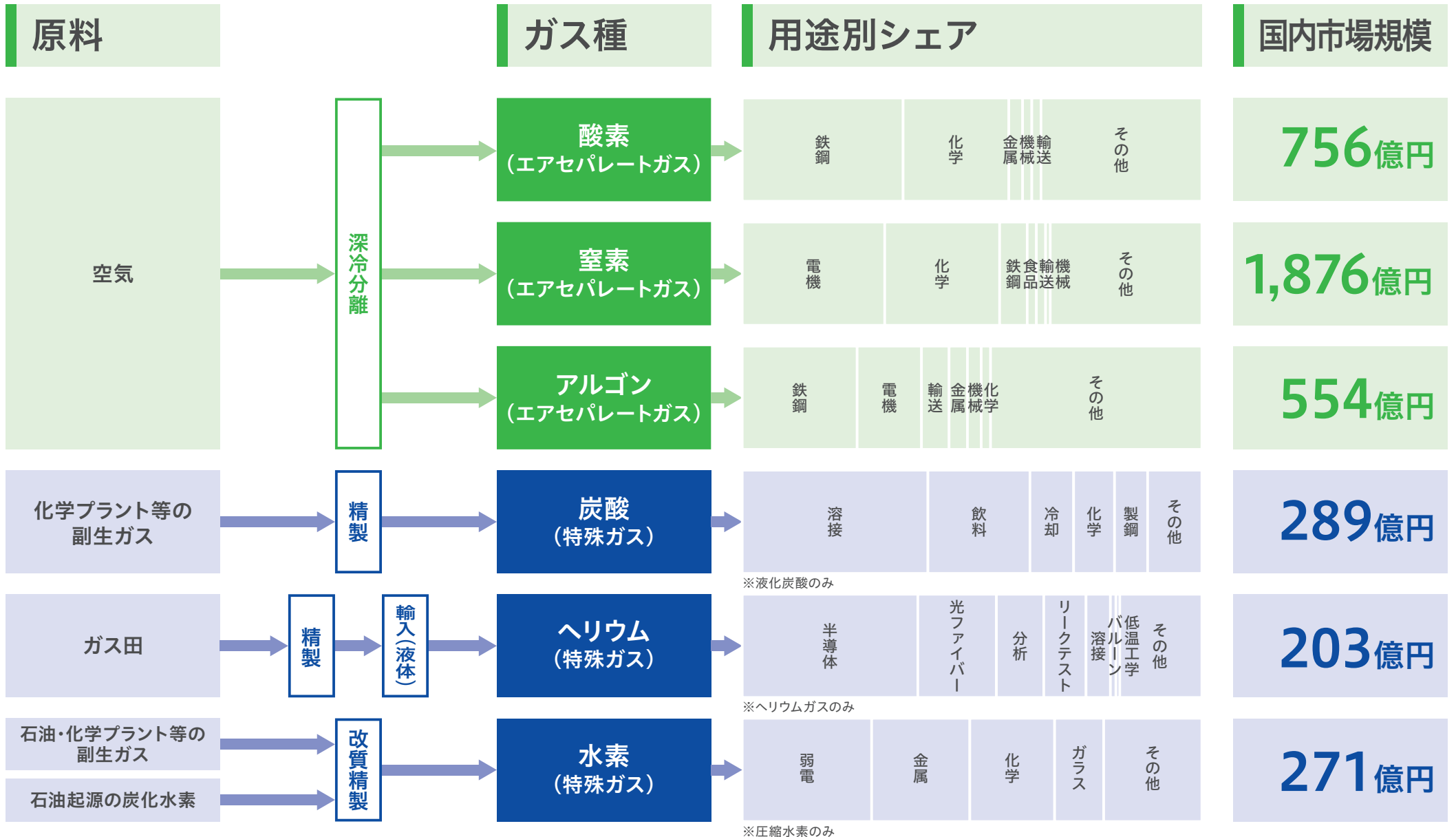


## 業界全体での産業ガス別シェア



出所: ガスジオラマ2026

# 産業ガス業界(概要)

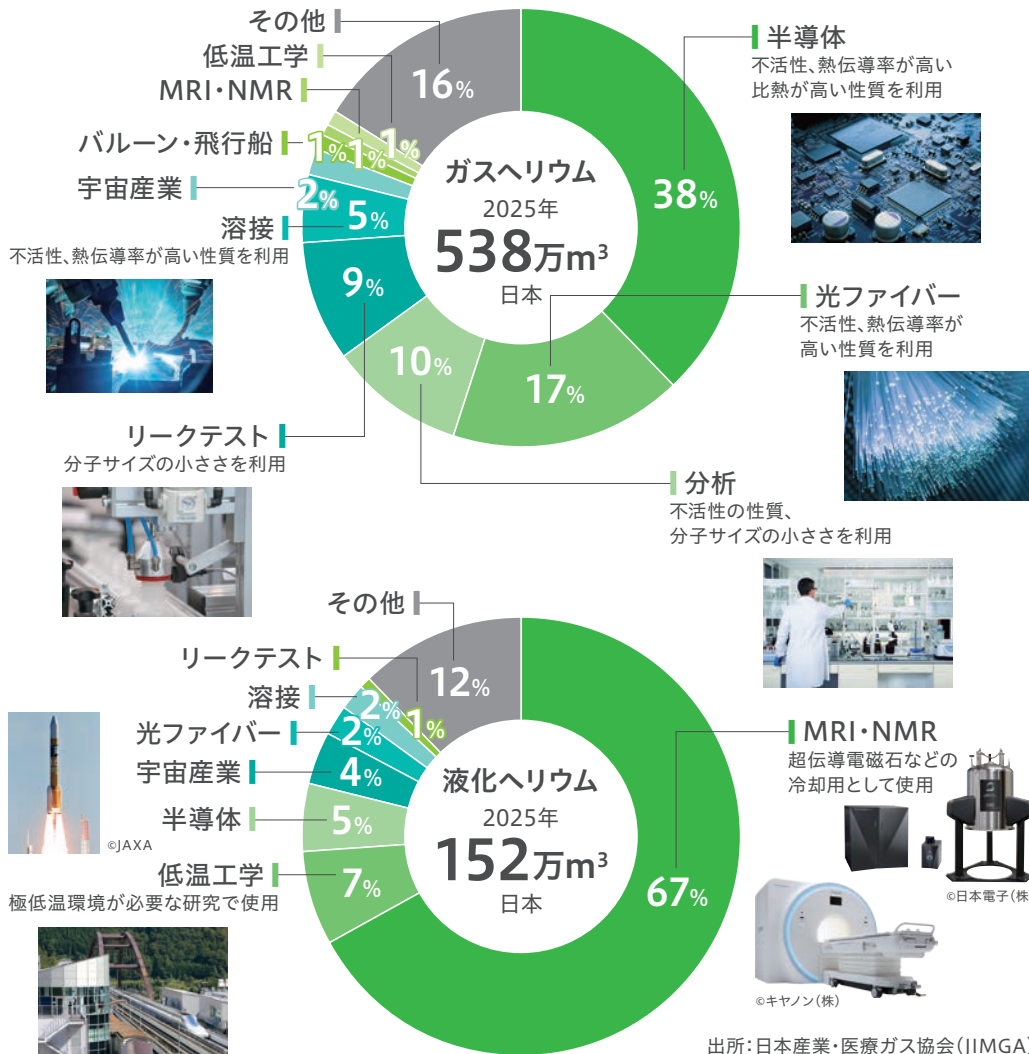


\*ガスジオラマ2026を参照。国内市場規模については、2025年工業ガス市場規模より当社試算

# 事業戦略(ヘリウム)

## 主な用途

- 半導体、光ファイバー、MRI、宇宙産業など先端分野で利用



## 調達・供給体制

- 北米・カタールの複数ソースから調達



## 供給体制

- 高効率機器の導入による充填時のロス削減
- コンテナ投資による輸送の優位性を確保



大阪ヘリウムセンター



東京ヘリウムセンター

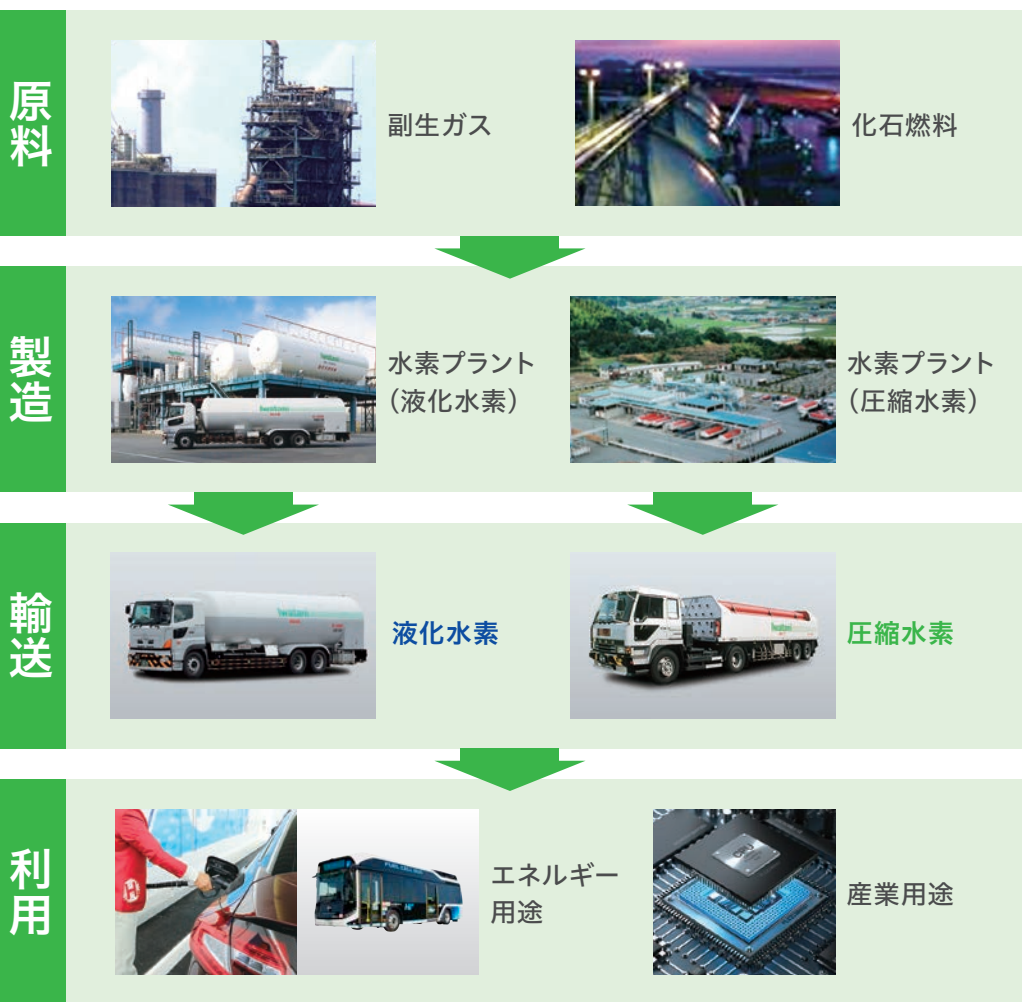


バンコクガスセンター(タイ)

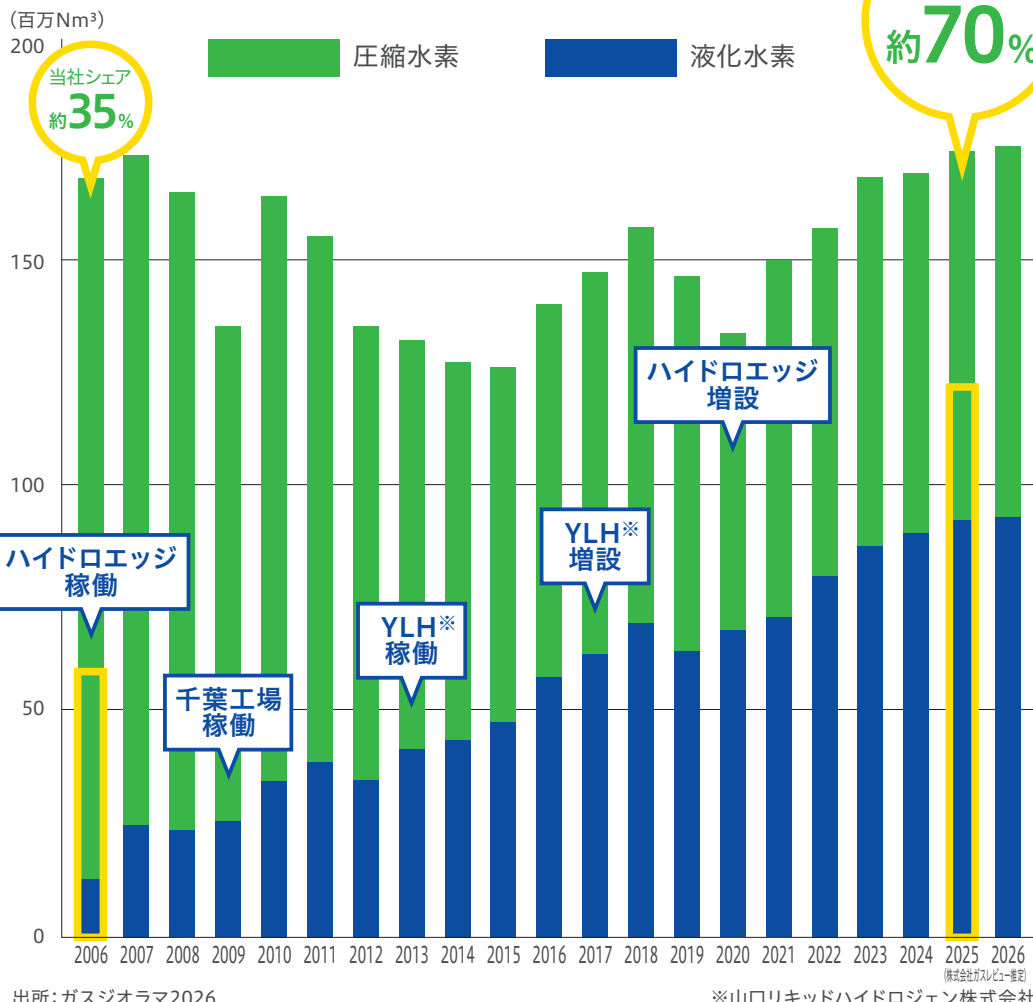
# 事業概要(水素)

## 国内トップシェア・液化水素のオンリーワンサプライヤー

### イワタニの水素事業



### 日本国内の水素販売数量推移



# 事業戦略(水素)

## 液化水素を核とした販売拡大

### 産業用途

● 液化水素の特徴を活かした顧客基盤の拡大

### 液化水素の特徴

大量輸送・  
貯蔵が可能

輸送効率  
約**12**倍  
(圧縮水素比)

高純度

純度  
**99.9999%**

### エネルギー用途

● エネルギー市場の創出

### 脱炭素関連需要の拡大

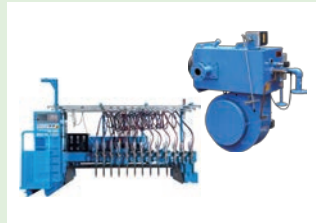
事業活動の脱炭素化に向けた実証ニーズへの対応



H<sub>2</sub> KIBOU FIELD  
出所:パナソニック(株)



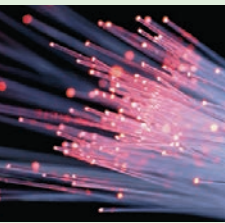
水素ハイブリッド電車「HYBARI」  
出所:東日本旅客鉄道(株)



水素切断機・水素混焼バーナー

### 水素の用途

ガラス製造  
(光ファイバー・石英ガラス)



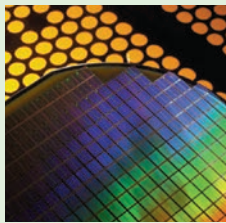
※酸水素炎バーナーで、クモリのないクリアなガラス製造

金属熱処理



※金属表面を滑らかにする光輝焼鈍用の添加剤など

半導体・  
エレクトロニクス



※原料ガスの希釈や雰囲気用など

宇宙開発  
(ロケット燃料)



※液化水素のみ  
©JAXA

### 水素ステーション整備の取り組み

国内外での水素ステーション建設の推進



米国水素ステーション



FCバス対応型水素ステーション



岩谷コスモ水素ステーション平和島

# 事業戦略(水素)

## 液化水素製造拠点

● 液化水素の販売増加にあわせて製造能力を増強

**山口リキッドハイドロジェン**  
(山口県周南市)

**2Line**

- 2013年:1Line 稼働開始
- 2017年:1Line 増設



**ハイドロエッジ**  
(大阪府堺市)

**3Line**

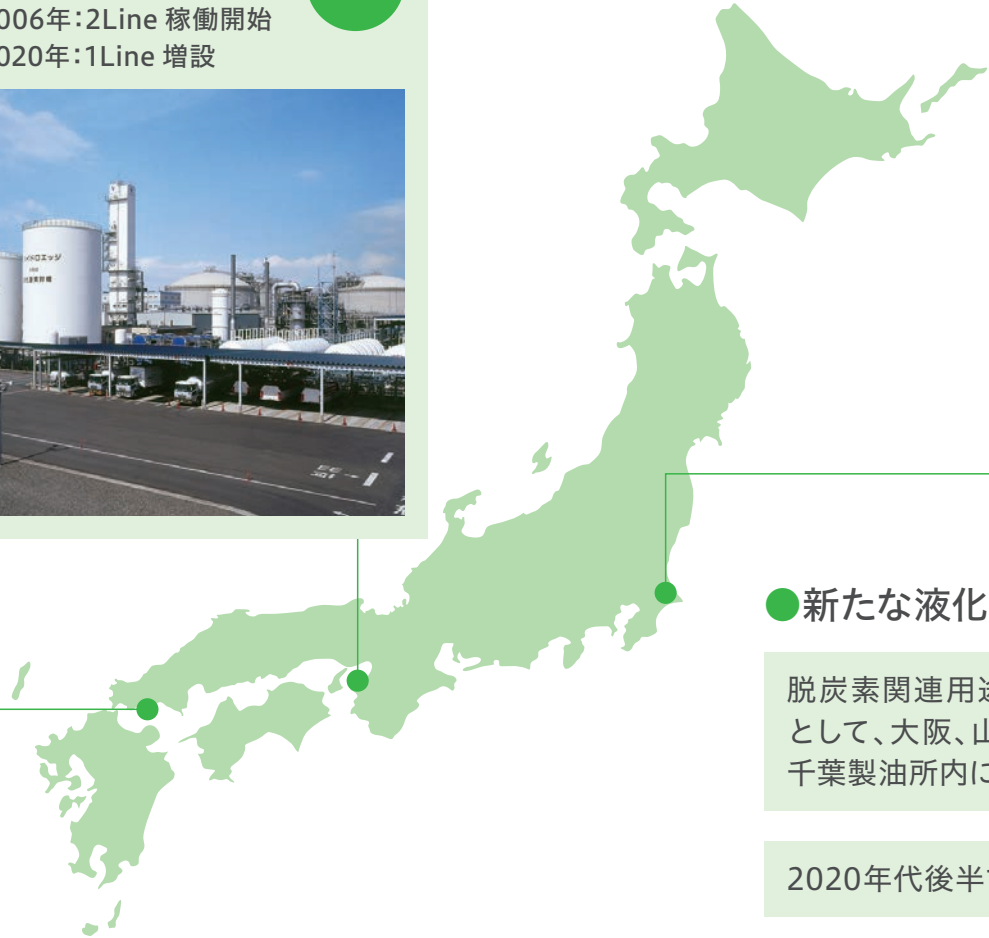
- 2006年:2Line 稼働開始
- 2020年:1Line 増設



**岩谷瓦斯 千葉工場**  
(千葉県市原市)

**1Line**

- 2009年:稼働開始

● **新たな液化水素製造拠点を検討**

脱炭素関連用途を含め拡大する国内需要への対応として、大阪、山口、千葉に加え、コスモ石油(株)の千葉製油所内において新しい製造拠点の建設を検討

2020年代後半での液化水素の製造開始を目指す

1Line=5t/d

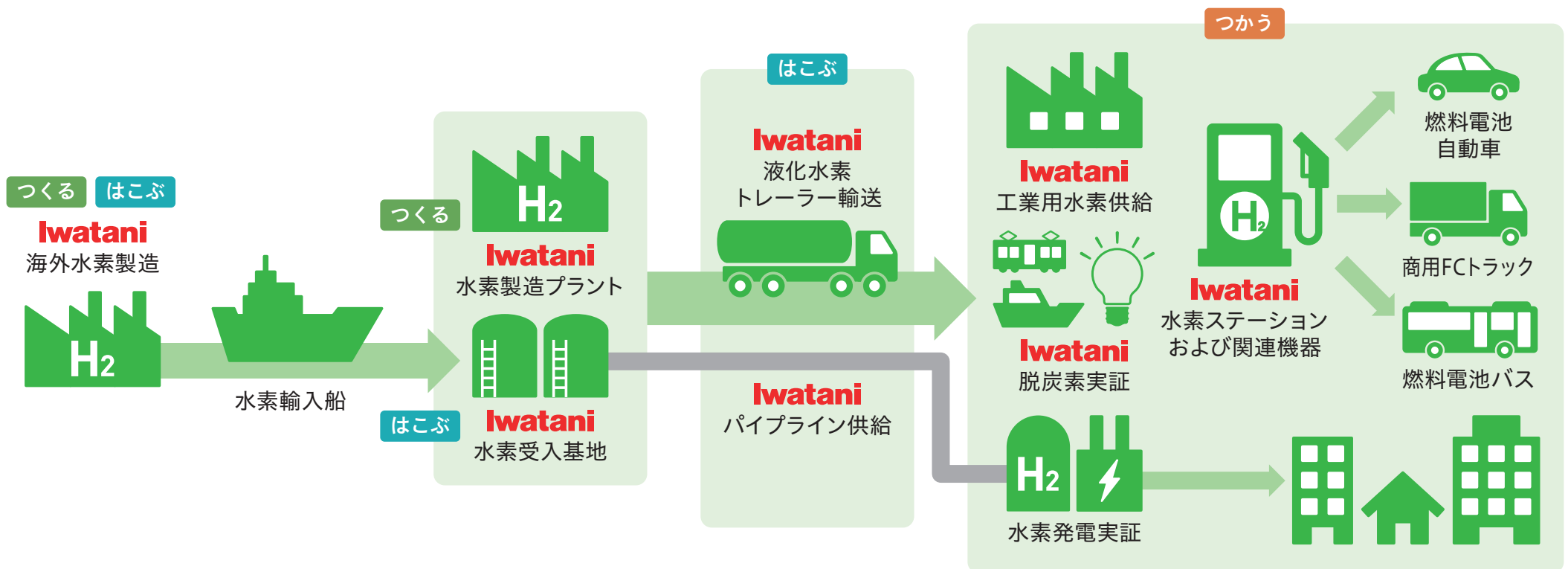
## 低炭素水素サプライチェーンの構築

国内外のパートナーとの連携



「つくる」「はこぶ」「つかう」の  
サプライチェーン全体の取り組み推進

## 水素エネルギー社会における役割



# 事業戦略(水素エネルギー社会の実現に向けて)

## オンサイト型低炭素水素製造供給事業(水素社会推進法に基づく価格差に着目した支援)

### ●事業概要

再生可能エネルギー由来の電力を活用し、愛知製鋼(株)の構内に設置した、水電解装置により製造した水素を供給予定

### ●事業規模

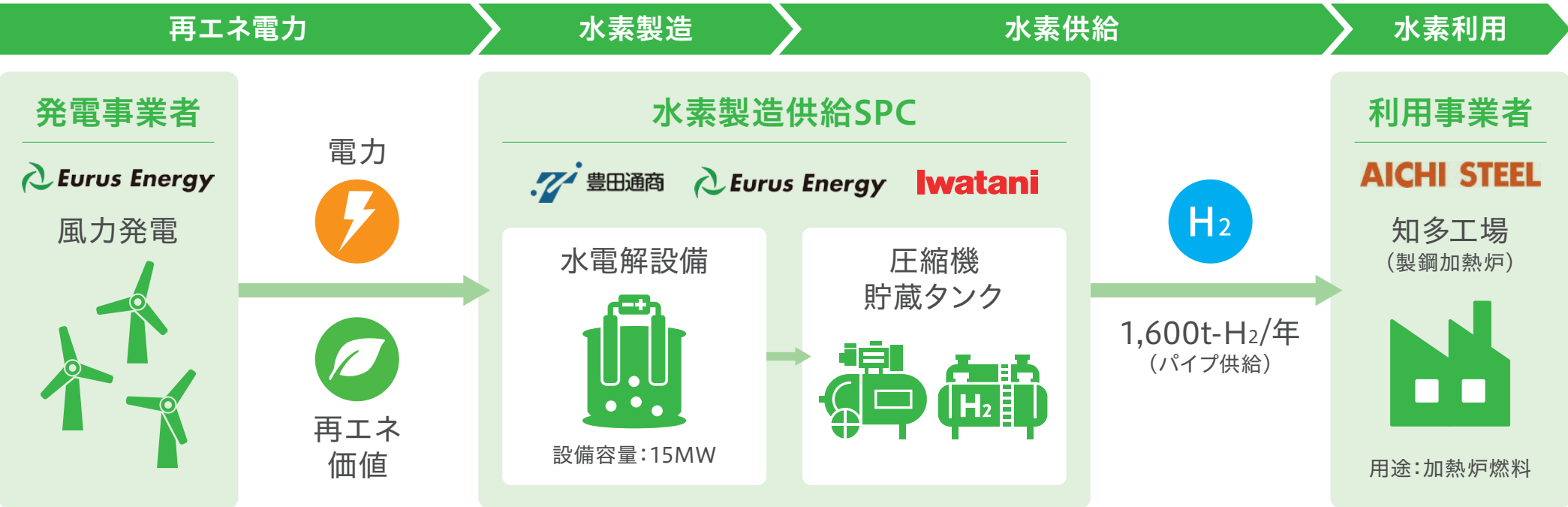
年間約1,600tの水素を製造・供給できる体制を目指す

### ●事業者

豊田通商(株)、(株)ユーラスエネルギーホールディングス、岩谷産業(株)

### ●事業時期

2027年3月に3社で共同会社を設立し、2030年頃の事業開始を目指す



# 事業戦略(液化水素サプライチェーンの構築)

## 低炭素水素サプライチェーンの商用化実証(グリーンイノベーション基金)

### ●事業の目的・概要

2030年30円/Nm<sup>3</sup>(船上引き渡しコスト)の水素供給コストの達成に向けた液化水素サプライチェーン構築のための商用化実証事業

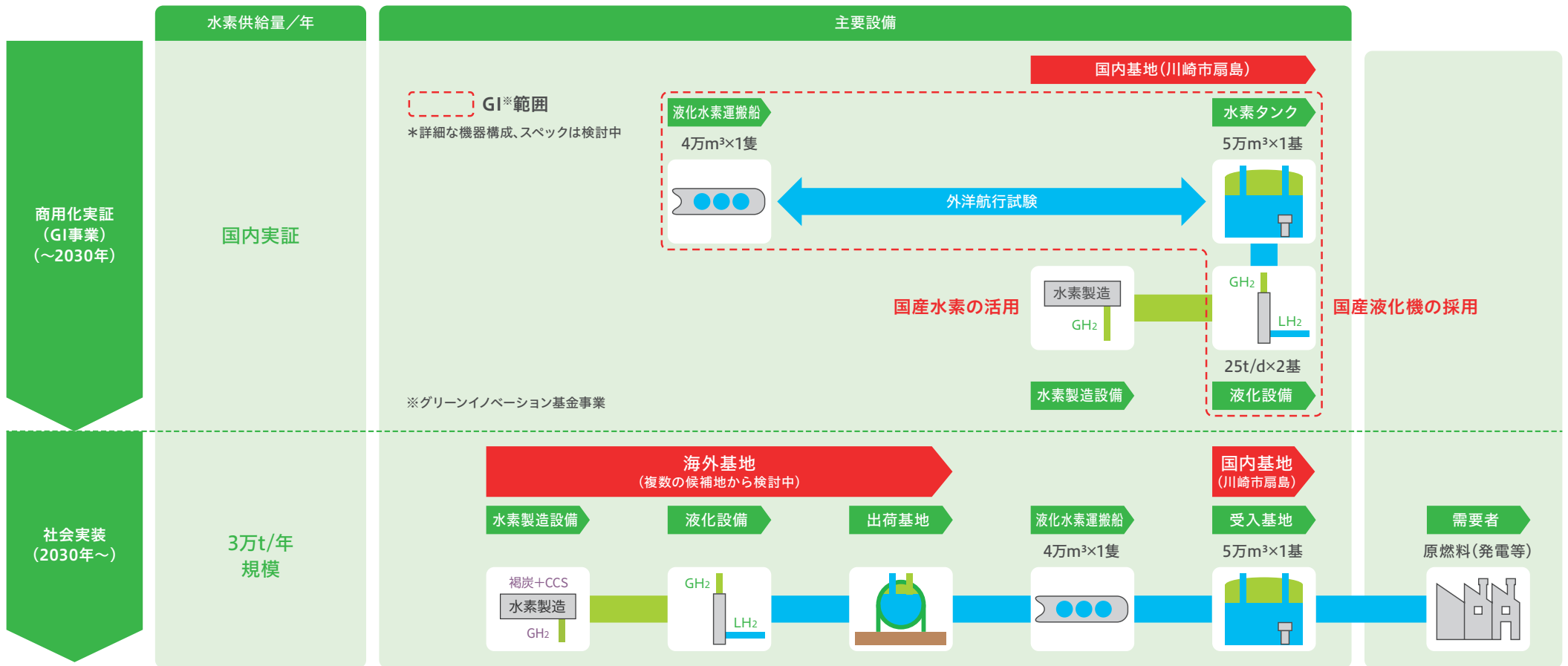
\*本事業はNEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)の助成事業の一環です。

### ●事業期間

2021~2030年度(10年間)

### ●実施体制

日本水素エネルギー(株)  
[出資企業:川崎重工業(株)、岩谷産業(株) 他]



出典:日本水素エネルギー(株)など

# 事業戦略(機械)

システムでのロボット販売  
(自動化)提案力

半導体後工程  
全設備をラインアップ

溶接のトータル  
ソリューション提案力

ガス設備の  
エンジニアリング力

**「イワタニの専門性×技術力」  
お客様のニーズにあわせた生産プロセスの最適化を提案**



自動車業界、造船業界、電子部品業界、半導体業界、産業機械業界、製薬業界 など

## 次の成長に向けた取り組み

### 省人化への対応

自動化装置(検査・重作業など)、協働ロボットの提案



溶接検査の自動化



協働ロボット

### 脱炭素需要の取り込み

水素、アンモニアの実証用途向けや新たな需要への設備提案



水素ステーション関連設備



水素混焼バーナー



アンモニア供給設備

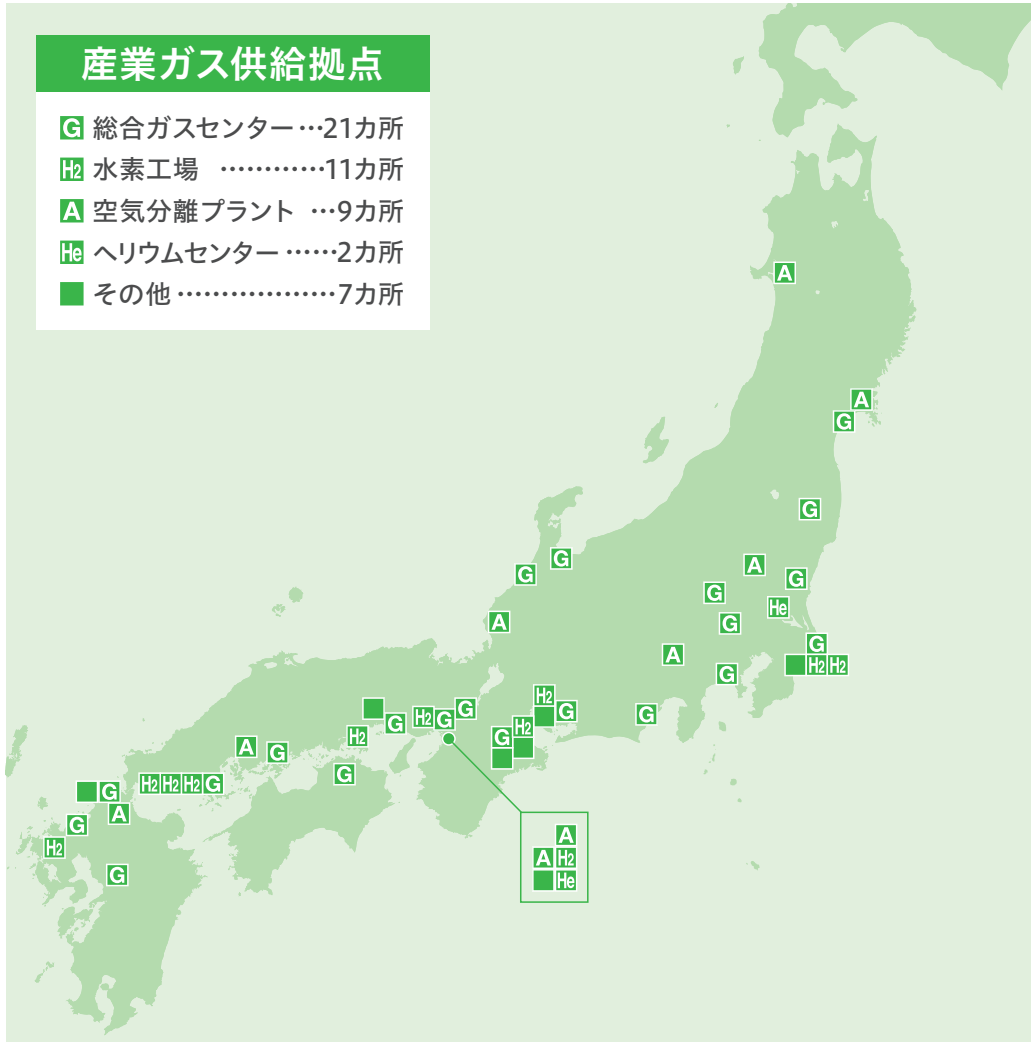
# 参考：事業拠点

## 中国・東南アジア・米国における事業も拡大

### 《海外拠点》



### 《国内拠点》

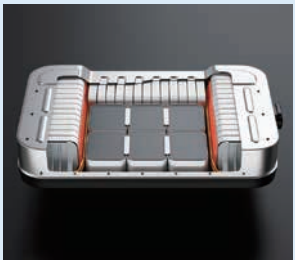


# マテリアル事業(概要)

## 電子マテリアル

- 電池関連材料
- ディスプレイ材料

関連業界: 車載電池業界、電子業界等



車載電池材料

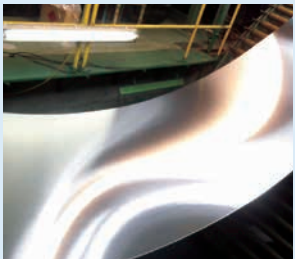


スマートフォン関連部材

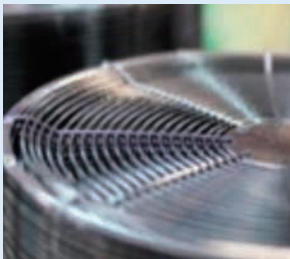
## 金属

- 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、空調機器業界等

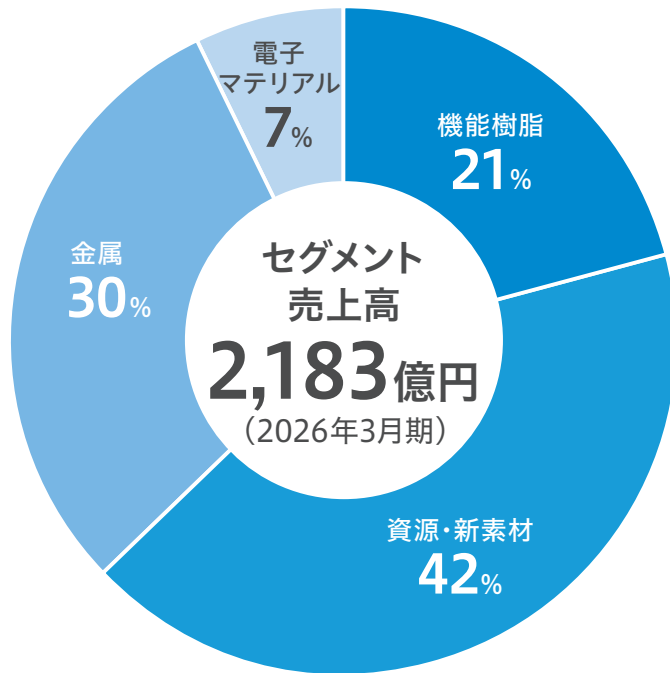


ステンレス



線材加工事業

## 《売上高の構成比率》



海外売上高比率 21%

## 市場シェア

- バイオマスPET樹脂 約70% 業界1位
- チタン鉱石(高品位品) 約40% 業界1位

出所: 当社推計

## 機能樹脂

- 樹脂原料(PET樹脂、ポリプロピレン樹脂等)
- 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・家電業界等



PET樹脂



エアコンパネル



フィルム(保護テープ)

## 資源・新素材

- ミネラルサンド(ジルコン、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、半導体業界等



資源事業



セラミックス原料

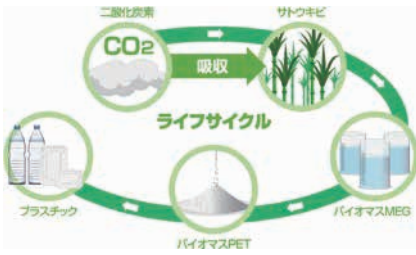
# 事業概要(機能樹脂)

## 樹脂原料

バイオマス樹脂を代表とする“環境にやさしい原料”の提案を通じ、お客様のニーズに幅広く対応

### バイオマスPET

- バイオマス原料調達～バイオマスPET販売まで サプライチェーンを一貫管理
- CO<sub>2</sub>削減効果 約28%(従来品比)



## 樹脂製品

国内自社グループ、海外協力会社の加工機能を活用した事業展開

### フィルムや日用品などの身近な自社ブランド製品



食品用ポリ袋



電子レンジ調理製品

### バイオマスPP、PE、PS

- ISCC認証を2022年度に取得



- 世界的な化学メーカーとパートナーシップを組んで日本向けの市場を新規開拓



バイオマスPSを使用したホット飲料用蓋

### 海外OEM製品



業務用エアコンパネル



介護ベッド

# 事業概要(資源・新素材)

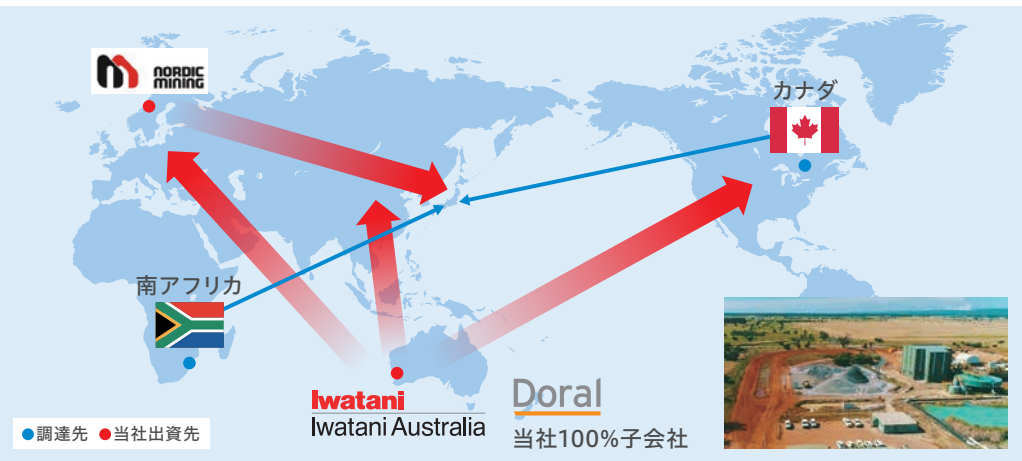
## ミネラルサンド(チタン鉱石・ジルコンサンド)

- 海外** 自社採掘による収益力の強化、出資による調達ソースの多様化
- 国内** 資源メジャーからの調達と粉砕加工機能を活かし販売拡大

|   |
|---|
| <b>チタン鉱石</b> (TiO <sub>2</sub> ) 用途:酸化チタン顔料、金属チタン、溶接材料      |
| <b>ジルコンサンド</b> (ZrSiO <sub>4</sub> ) 用途:耐火物、陶器、ジルコニア、研削材、鋳物 |

## ノルディック・マイニング社(ノルウェー)

- 当社出資先
- チタン鉱石\*鉱山を開発・運営  
※生産時のCO<sub>2</sub>排出量が低い”グリーンチタン鉱石”
- 2026年より、当社が日本市場向けに販売開始



## バイオマス燃料(PKS・木質ペレット)

調達先、販売先との長期契約締結による収益拡大



PKS(パーム椰子殻)



木質ペレット

- 集荷から供給まで一貫したサプライチェーンを構築(環境認証取得)
- 東南アジアの複数ソースから調達し、国内のバイオマス発電事業者向けに販売



## ステンレス

材料販売×加工機能強化による販売拡大

- ステンレス材料の販売に加え、国内加工拠点を活用し、お客様の幅広いニーズに対応
- 2024年、国内有カステンレス加工メーカーのグループ会社化により、加工機能を強化

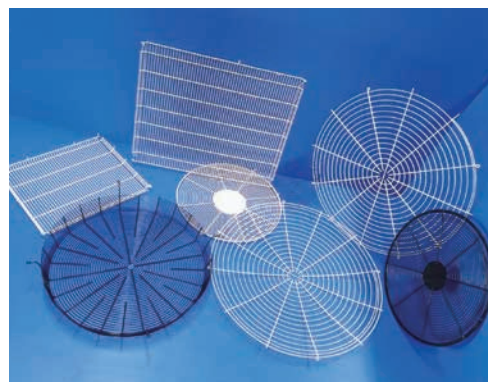


ステンレス(圧延ロール)

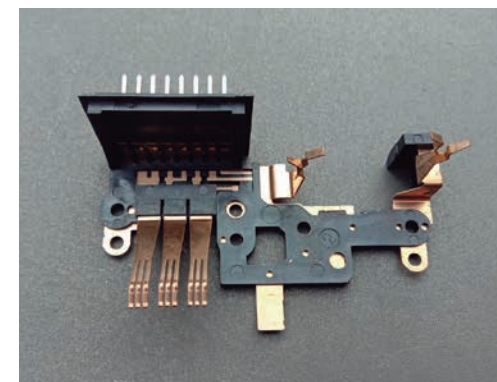
## 金属加工品

海外加工機能の拡充による収益拡大

- 材料調達から加工まで一貫生産体制を構築(タイ・中国)
- エアコンメーカーや家電メーカー、自動車部品メーカー向けに加工品を販売
- 2023年、世界のエアコン市場拡大に合わせ、タイ自社工場を拡張
- 2025年、タイにて精密プレス・インサート成型工場をグループ会社化し、加工機能を強化



業務用エアコンのファンガード  
(タイ)



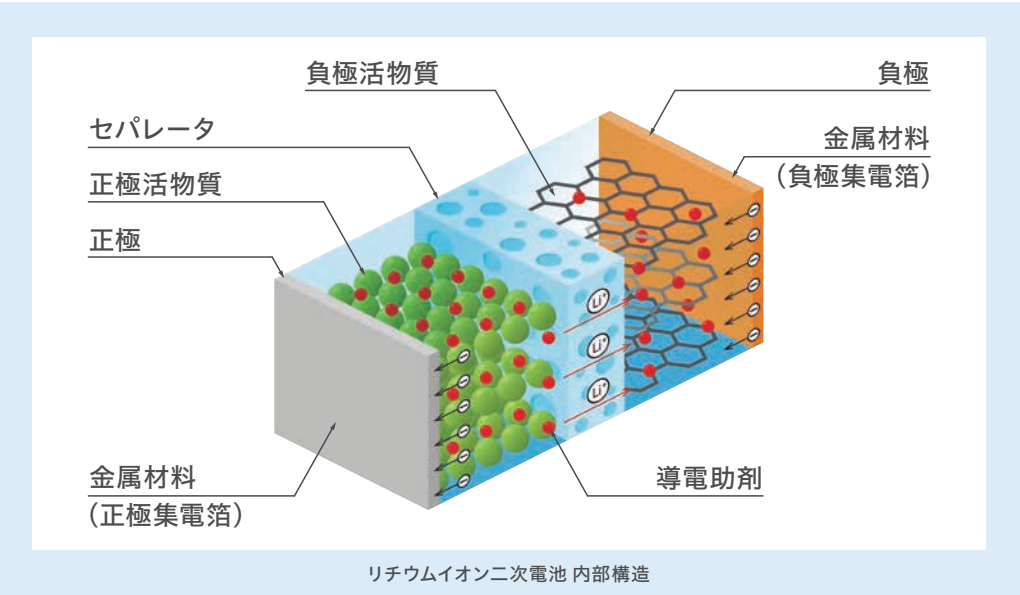
インサート成型部品  
(次世代車載部品、電子部品)  
(中国)

# 事業概要(電子マテリアル)

## 二次電池材料

### 取扱い商材の拡大による販売強化

- リチウムイオン二次電池の正極材に使用される、リチウム、コバルト、マンガン、ニッケルを販売



## ディスプレイ用機能性フィルム

### 当社独自の衝撃吸収材の拡販

- 製造委託先と協力し、顧客ニーズに合わせた当社オリジナル製品を開発

《鉄球落下試験の結果》

一般的素材

当社の衝撃吸収材

当社オリジナル製品は高い衝撃吸収性を発揮

非磁性ステンレス箔  
(フォルダブルスマートフォン部品)

スマートフォンに搭載される有機ELパネルに採用

機能性フィルム  
(車載ディスプレイ材料)

高度なディスプレイ機能が求められる次世代自動車(EV・FCV)向けフィルムを開発中

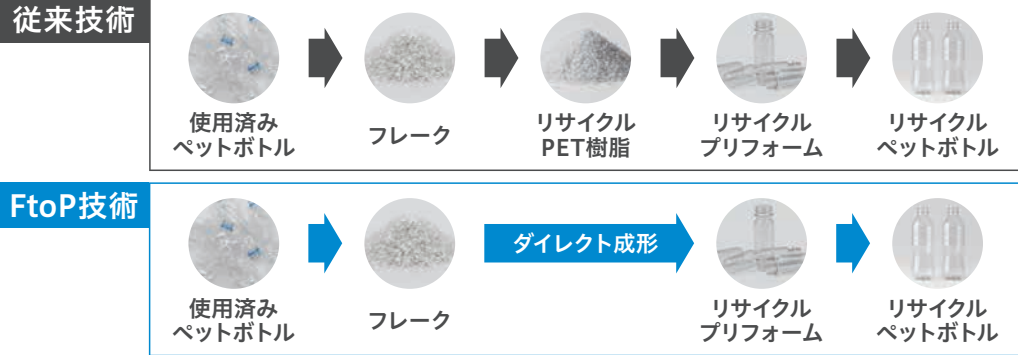
# 次の成長に向けた取り組み

## 環境関連の新技术、新事業への投資

### 環境ソリューション事業の拡大

#### タイにおけるリサイクルPET事業(FtoP事業)の検討

- 使用済みペットボトルを原料とした、リサイクルPETボトルの基となる中間製品(プリフォーム)を飲料メーカーに供給する事業を、世界最大手のPET樹脂メーカーと共同で検討
- 「グローバルサウス未来志向型共創等事業」において補助金交付事業として採択
- 日本企業として初めて海外FtoP事業に参入



### バイオマスPET樹脂の価値向上と競争力最大化

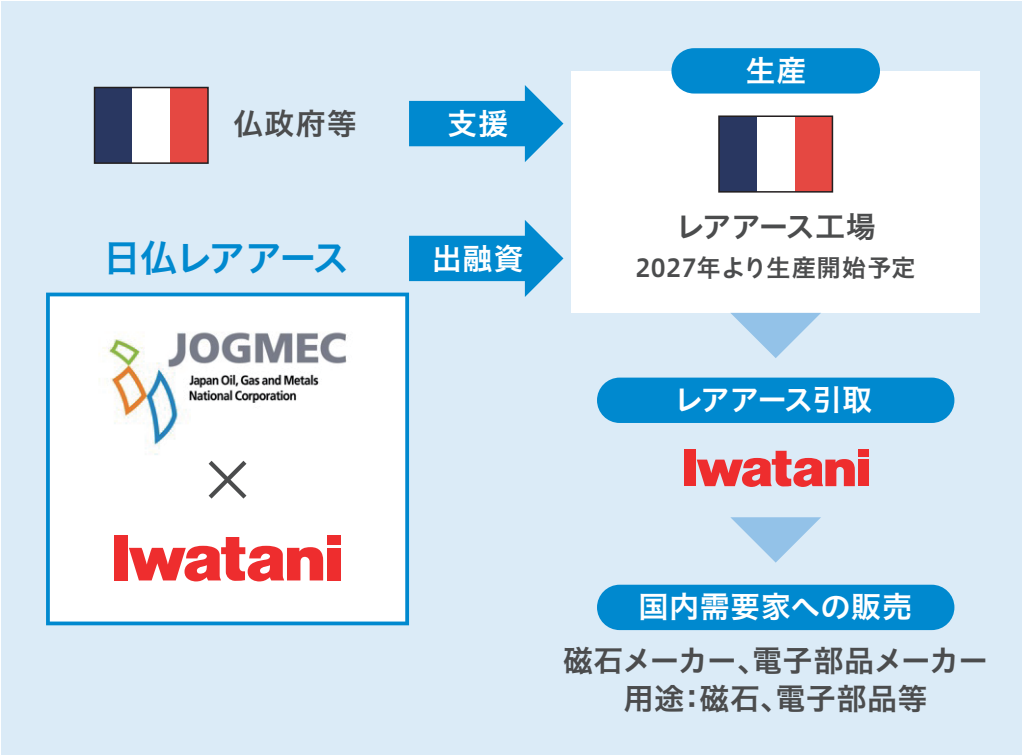
- 世界初となる木材由来のバイオマスMEGを量産する欧州メーカーと、日本向け独占代理店契約を締結
- 100%バイオマスPET樹脂の開発が可能となり、完全環境対応製品として、付加価値向上
- 2026年よりバイオマスMEGを日本向けに供給開始予定

## 重要鉱物資源への投資

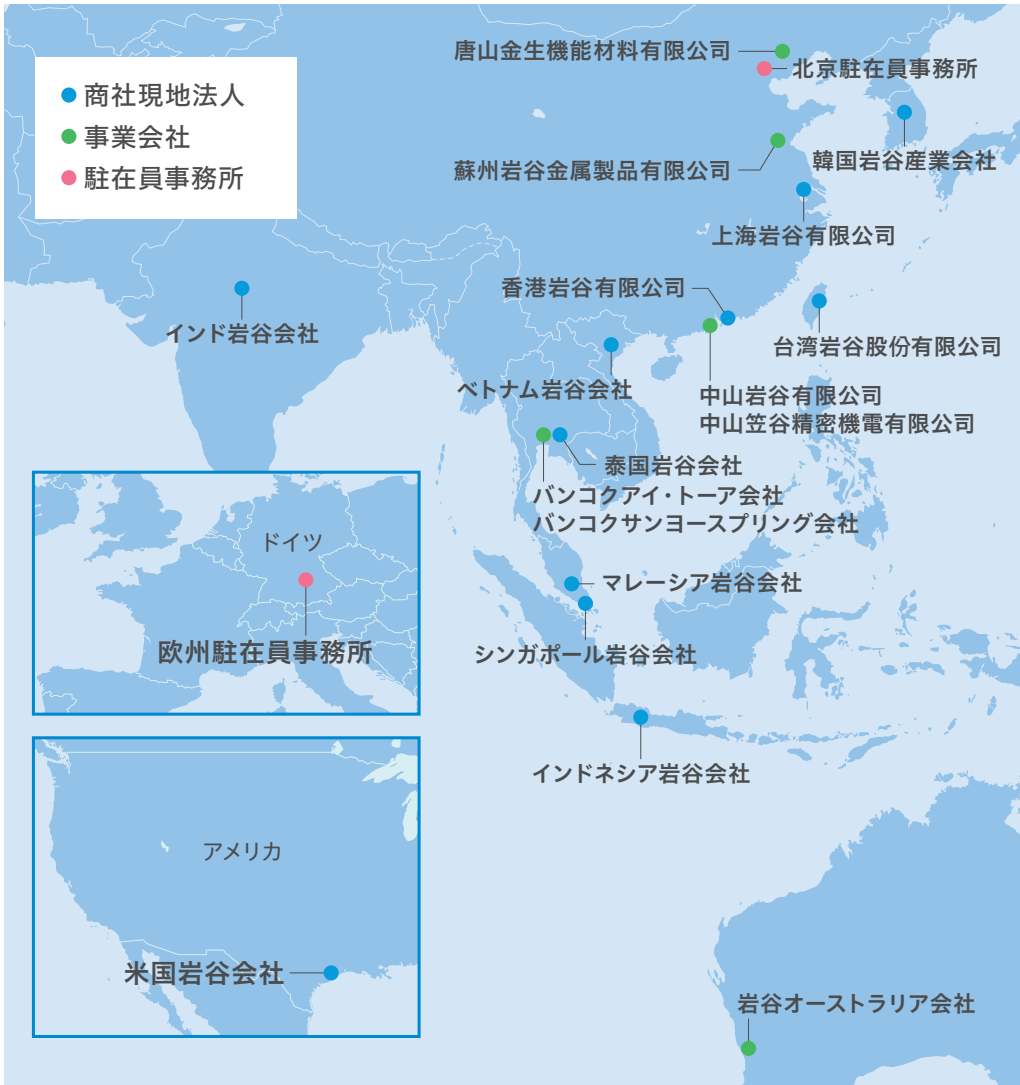
### サプライチェーンの構築による販売拡大

#### レアアース精錬事業への参画

- 2024年度、独立行政法人エネルギー・金属鉱物資源機構※と「日仏レアアース株式会社」を合併で設立 ※JOGMEC
- レアアースの中でも重要度の高い鉱物を生産できるフランスの会社に出資し、国内に販売予定



## 《海外拠点》



## 《国内拠点》



## 統合報告書

ESGの取り組み等については、統合報告書に記載しております。

統合報告書 | 投資家情報 | 岩谷産業株式会社 (iwatani.co.jp)



## ファクトブック

業績推移、指標についてはファクトブックにまとめております。

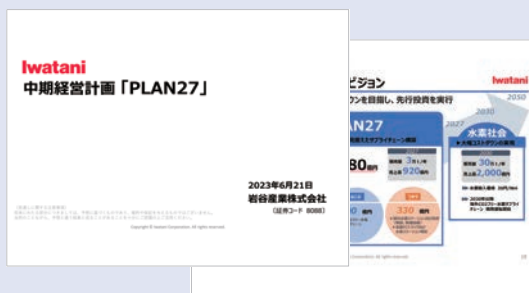
ファクトブック | 投資家情報 | 岩谷産業株式会社 (iwatani.co.jp)



## 中期経営計画PLAN27

中期経営計画説明資料の他、説明会動画、説明会当日の質疑応答要旨を掲載しております。

中期経営計画 | 投資家情報 | 岩谷産業株式会社 (iwatani.co.jp)



## 投資家情報

決算短信、決算説明会資料、株式・株主情報等は、下記からご確認いただけます。

投資家情報 | 岩谷産業株式会社 (iwatani.co.jp)



**Iwatani**