

Iwatani

INTEGRATED REPORT

統合報告書

2025

Slogan

住みよい地球が イワタニの願いです

企業理念 Corporate Philosophy

「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」

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」は、創業者岩谷直治が農学校時代にダーウィンの「進化論」から適者生存、優勝劣敗の法則を学び、後に事業を興すにあたり「常に進化する世の中に対応できる企業だけが生き残る」という基本原則を事業哲学としてまとめたものです。

当社の基幹事業であるLPガス事業は、主婦の台所労働を大幅に軽減する「家庭の燃料革命」を進め、今やくらしに、産業に、緊急時にも信頼できるグリーンエネルギーとして広くご利用いただいています。また、もう一つの基幹事業である産業ガスも、私たちの身の回りにあるほぼ全ての製品の製造現場で使用されており、産業の発展に欠かせない重要な社会インフラとしての役割を果たしています。創業者が1941年から手掛け、市場を一から開拓してきた水素は、今や産業用途のみならず、脱炭素社会の究極の担い手としてエネルギー利用の道が拓かれ、社会実装に向かって大きく動き出しています。地球温暖化をはじめとする環境問題やエネルギー問題など、多くの解決すべき社会課題がありますが、当社はこれからも「世の中に必要なもの」を絶えず創造し、ご提供することにより、持続可能な社会、循環型社会、脱炭素社会の実現を目指していきます。



Contents

イントロダクション

- P.01 企業理念
- P.02 Contents／編集方針
- P.03 ステークホルダーの皆さまへ
- P.04 イワタニのあゆみ
- P.05 社長メッセージ

価値創造プロセス

- P.10 価値創造プロセス
- P.11 価値創造につながる主要な資本
- P.12 長期ビジョンを実現するための重要課題(マテリアリティ)

中期経営計画

- P.14 中期経営計画「PLAN27」(2023～2027)
- P.15 資本政策と株主還元
- P.17 水素戦略
- P.20 脱炭素戦略
- P.23 国内エネルギー・サービス戦略
- P.25 海外戦略

ESG

- P.28 気候変動への対応
- P.30 生物多様性への対応
- P.31 人材戦略
- P.33 技術戦略
- P.35 安全・保安への取り組み
- P.36 コーポレート・ガバナンス
- P.39 社外取締役メッセージ
- P.41 役員体制

事業別戦略

- P.44 事業別売上状況
- P.45 総合エネルギー事業
- P.48 産業ガス・機械事業
- P.52 マテリアル事業

データ

- P.56 ESGデータ
- P.58 会社データ

編集方針

幅広いステークホルダーの皆さまに、イワタニグループの概要および中長期的な事業戦略について、財務情報・非財務情報の両面から、より一層ご理解いただくことを目的に2022年度より統合報告書を発行しました。本報告書では、当社の社会価値創造と企業価値向上への主な取り組みや事業戦略などを説明することで、中長期的な成長ストーリーを伝えています。今後も、イワタニグループの中長期的な企業価値向上への取り組みを分かりやすくお伝えするコミュニケーションツールとして、内容の充実に努めていきます。

【報告対象期間】

決算期に合わせ、本報告書の記載事項は原則として2024年4月1日～2025年3月31日の期間を対象としています。(一部の記載事項はこの期間の前後の内容を含みます)

【発行】

2025年9月

【参考ガイドライン】

●国際統合報告評議会(IIRC)

「国際統合報告フレームワーク」

●経済産業省

「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」



見通しに関する注意事項(事業などのリスク)

このレポートに記載されている業績予想ならびに将来に関する見通しは、潜在的なリスクや不確実な要素を含んでいます。そのため、さまざまな要因の変化によって、実際の業績は、記載されている将来見通しとは異なる可能性があることをご承知おきください。

ステークホルダーの皆さまへ



代表取締役会長 兼 CEO

牧野明次

代表取締役 社長執行役員

間島寛

「世の中に必要とされる企業」であり続けるために 新たな価値の創造に努め社会に貢献していきます

1930年の創業時より、当社は「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」という企業理念のもと、くらしや産業にエネルギー、産業ガス・機械、マテリアルなど幅広い商品やサービスをお届けしています。その根底には、これからの世の中が必要とする新しい価値を創造することで、社会に貢献したいという思いがあり、それが事業推進の大きな原動力になっています。

当社は1941年から水素を究極のクリーンエネルギーとして捉え、水素エネルギーの普及に向けた歩みを進め、1970年には「住みよい地球がイワタニの願いです」をスローガンに、SDGsの達成や2050年カーボンニュートラルの実現に向け取り組んでいます。水素エネルギー社会の実現に向けては、「水素バリューチェーン推進協議会」の共同代表の一員として、また、世界のエネルギー関連企業が中心となって発足した「Hydrogen Council (水素協議会)」の主要会員として、当社はグローバル規模で水素利用促進に向けた活動を行っています。また、2024年9月には、水素エネルギー社会の早期実現に貢献するため、日本初となる水素関連分野に特化したファンドである「Japan Hydrogen Fund」と出資契約を締結しました。

今後普及が見込まれるFCトラックやFCバスといった商用車向けの水素ステーションの整備にも注力しているところです。当社とコスモ石油マーケティング(株)の出資会社である岩谷コスモ水素ステーション合同会社は、2024年4月に大型FCトラックに対応した「岩谷コスモ水素ステーション平和島」を、2025年3月には国内初、バス営業所内で運営する「岩谷コスモ水素ステーション有明自動車営業所」を開設しました。

工場の脱炭素化や、電車や船舶など水素を利用する大型モビリティの実用化に向けた水素の需要が拡大する中、コスモ石油(株)(以下、

コスモ石油) 千葉製油所での新たな液化水素製造プラントの建設も検討しています。今後も、お客さまの脱炭素化ニーズに応えていきます。

CO₂フリー水素サプライチェーンの確立に向けては、国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構(以下、NEDO)のグリーンイノベーション基金から助成を受け、「液化水素サプライチェーンの商用化実証」に協業各社と共に取り組み、世界に先駆けて大規模な水素の液化・輸送技術を確立することを目指しています。当社の主力であるLPガス事業は全国約340万世帯の事業基盤を有しています。安定供給、お困りごとの解決、保安、地域貢献、環境などさまざまな側面からお客さまのくらしをサポートしています。また、LPガスに水素を混合して導管供給することやグリーンLPガス製造技術の開発、大阪・関西万博では、J-クレジットを活用し環境負荷が実質ゼロとなるカーボンオフセットLPガスを供給するなど、LPガスの脱炭素化にも積極的に取り組んでいます。これからも、お客さま・地域から選ばれる「エネルギー生活総合サービス事業者」へと進化していきます。

また、企業価値向上に向けた取り組みを加速するため、2024年4月にはコスモエネルギーホールディングス(株)(以下、コスモエネルギーHD)と資本業務提携契約を締結し、水素事業をはじめとする脱炭素社会の実現に向けた取り組みやLPガスなど既存の事業分野における協業の検討を進めております。

来るべき100周年、そしてその先への飛躍に向けて、これからも全てのお客さま、株主・投資家の皆さま、お取引先、地域の方々、そして社員に新たな価値を提供し続け、「進化する総合エネルギー企業」として持続的な成長を目指していきます。

イワタニのあゆみ

世の中の必要に応え、革新に挑んだ歴史

くらしを豊かに変え、社会の発展を支え、豊かな未来を切り拓くガス&エネルギー。例えば LPガス、カセットこんろ、ヘリウム、そして水素。
当社は、その必要性や可能性にいち早く着目し、安定した供給網を築き、新たな利用技術や製品を開発してきました。
ガス&エネルギーを中心に、世の中の必要に応え、革新に挑み続ける当社の姿勢は、未来に向けてさらに力強く進化し続けます。

1930

岩谷直治商店創業


1953

「マルキプロパン」販売開始


1969

 「カセットフー」の発売
(携帯用ホースノンこんろ)

1997

 豪州で当社初となる
ミネラルサンド事業会社を買収

2013

 カタール産ヘリウムの
調達開始

2021

 「イワタニゲートウェイ」の
サービスを開始

2025

 フランスのレア・アース精錬会社
への出資契約締結

1945

岩谷産業(株)を設立


1958

 大阪水素工業(株)を設立
(現 岩谷瓦斯(株))

1980

「堺LPG輸入ターミナル」完成


2006

 世界最大級の液化水素製造プラント
「ハイドロエッジ」が稼働

2014

 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

2022

 世界初、日豪間で
水素海上輸送・荷役を実証


グラフは売上高の推移

日本初、家庭用プロパンガスの販売開始

かつて、かまどに薪をくべて火をおこす炊事はススや煙の発生を伴うことから、主婦にとって重労働でした。創業者の岩谷直治は、家庭にプロパンガスが普及すれば主婦をススから解放できると考え、1953年に日本で初めて家庭用プロパンガスの販売を全国で開始しました。1980年には当社初の輸入基地となる「堺LPG輸入ターミナル」を完成させ、LPガスの輸入権を確保し、トップサプライヤーとしての地位を確立しました。

水素のパイオニアからオンリーワンの液化水素サプライヤーへ

水素との出会いは、1941年。工場の余剰水素の可能性に着目し、取り扱いを始めました。従来の産業用途での利用に加え、1978年には新たにエネルギー用途としてロケット燃料向けに液化水素の供給を開始。2006年には、世界最大級の液化水素製造プラント「ハイドロエッジ」を稼働しました。その後、50カ所超の水素ステーションを開所し、CO₂フリー水素サプライチェーンの構築に取り組むなど、水素エネルギー社会の実現に向けて歩んでいます。

Iwatani

社長メッセージ

代表取締役 社長執行役員 間島 寛

中期経営計画「PLAN27」達成に向けた
取り組みを一層強化しながら、
資本市場との対話を通じた企業価値の
向上を図ります

企業を取り巻く事業環境は、中国経済の停滞、米国・トランプ政権による関税政策の動向や地政学的リスクの高まりなど、当社が中期経営計画「PLAN27」を発表した2年前と比べても、大きく変化しています。このような状況の中、当社がPLAN27で掲げている「社会課題解決」と「持続的成長」の基本方針を進めるため、新たなビジネスチャンスをつ捉えて、「新事業・新市場・新技術・新商品・新サービス」を創り出す必要があると考えています。当社グループが保有するさまざまな資本を強みに、先人たちが築いてきた礎をさらに大きく、新しく、強く育て、ダイナミックな変革を通じて、「世の中に必要とされる企業」であり続けることができるよう、取り組みを進めています。

水素戦略

水素エネルギー社会の実現に向けた取り組み

2024年度は、PLAN27で掲げた5つの重点施策において、それぞれ次への成長につながる取り組みを進めることができた一年と捉えています。

水素戦略に関しては、政府による水素社会推進法に関する価格差支援制度^{※1}と拠点整備支援制度^{※2}の申請が開始されるなど、水素エネルギー社会の実現に向けて、各企業が大きく動き出しており、水素を産業用途だけではなく、脱炭素につながる実証用途や研究開発でご使用されるお客さまが増加し、足元の水素需要は拡大してきています。当社も、水素供給システムの構築に向けた、液化水素の大型気化器や圧縮機などの関連機器に関して、他社と共同開発を行うなど、連携を進めています。大型の液化水素貯槽では、NEDOの助成金を受け、トーヨーカネツ(株)と実用化に向けて取り組んでいます。また、三菱ふそうトラック・バス(株)とは、燃料電池商用車向け液化水素充填技術の研究開発を行っています。

※1:低炭素水素などの供給事業者が水素と既存の化石燃料との価格差を埋めるために国から支援を受ける制度

※2:低炭素水素などの供給・利用を促進するためのインフラ整備を支援する制度

今後、燃料電池自動車はトラックやバスなどの商用車の需要が拡大することが見込まれ、新たな充填技術が確立すれば、ステーションの建設コストの低減やエネルギー効率の改善も可能となります。脱炭素用途による水素利用の増加に伴い、各機器や部材の開発・実証も進展し、水素の需要は拡大していくと見ています。当社は水素を安定的に供給することで、事業の拡大を図っていきたくと考えています。

CO₂フリー水素サプライチェーンの構築に関しては、世界全体で水素の普及時期が想定より遅延する可能性もあり、海外からの調達については、経済面、技術面のみならず、地政学的リスクも考慮しながら、計画を進めています。一方で、日本政府は、水素社会推進法の施行や、第7次エネルギー基本計画にて示した通り、火力発電の「トランジション手段の1つ」として、水素やアンモニアの利活用を明示しており、水素のエネル



ギー利用の時代は確実に来ると確信しています。当社は、日本政府の方針に沿って、クリーンな水素源の確保に向けた取り組みを引き続き検討していく方針です。政府の価格差支援制度は、2030年度に低炭素水素の供給開始が条件となりますが、当社は4件申請を行いました。具体的な申請内容は、2025年度中に経済産業省より採択される結果をもって、公表する予定です。

今後とも、長年にわたり培ってきた水素の技術や経験という強みを生かして、水素エネルギー社会の実現に向けて取り組んでいきます。

▶ 水素戦略についてはこちら[→P.17]

脱炭素戦略

新たな事業スキームや商品展開の拡充を推進

米国政権による化石燃料の利用拡大や欧州での再生可能エネルギー推進への停滞感など、脱炭素に対して逆風の動きもありますが、企業の気候変動対策など、脱炭素に向けた大きな潮流は変わらないと捉えており、低・脱炭素につながる商品やサービスの強化を図りたいと考えています。

当社の脱炭素につながる取り組みが、課題解決型実証支援制度である経済産業省の「グローバルサウス未来志向型共創等事業」の補助金交付事業として、2件採択されました。1つ目は、「グリーン炭酸」の製造プラント建設です。タイの現地企業と協業し、さとうきび由来の高純度でグリーンな炭酸ガスを製造し、タイ国内に加え、東南アジア諸国や日本に向けた供給を目指しています。近年、国内の炭酸ソースが不足する状況が続いており、早期の稼働が安定調達につながるとともに、日本でも、バイオマス由来の炭酸プラントは商業規模では初めてであり、次世代のサプライチェーンモデルにつながる取り組みとして期待しています。2つ目は、リサイクルPET事業です。世界最大手のPET樹脂メーカーであるタイのインドラマ社と共同でプリフォーム製造会社を設立し、使用済み

PET樹脂のリサイクル技術をタイで導入することで、環境に配慮した商材の普及につなげていきます。

また、環境商材であるバイオマス燃料は出資した田原バイオマス発電所の稼働や長期契約締結に伴い、販売数量が順調に拡大し、低環境負荷PET樹脂に関しては、飲料業界向けにバイオマスPETやアルミ触媒PETなど取扱商品を増やしながら取引拡大を図っています。グリーンチタン鉱石では、当社が出資したノルウェーの資源会社であるノルディック・マイニング社の採掘工場が完成し、2025年度中に供給を開始する予定です。ノルウェーは、電源構成に占める再生可能エネルギーの割合が高いため、採掘に伴うCO₂排出量が少なく、低・脱炭素への意識が高いお客さまに評価をいただいています。希少資源であるチタン鉱石の安定供給と経済安全保障の観点から、調達の多角化は不可欠であり、今後も、お客さまのニーズを捉えながら、事業の拡大に取り組んでいきます。

▶ 脱炭素戦略についてはこちら[→P.20]

国内エネルギー・サービス戦略

LPガス事業の顧客基盤の拡大と事業コスト削減

国内のLPガスの需要は、人口減少や温暖化、高効率機器の普及などにより減少傾向にありますが、小売の顧客基盤を拡大し、事業の効率化により、継続して収益の拡大が図れると考えています。国内の小売事業者の中には、規模が小さく、後継者不足もあり、事業承継を検討する経営者も増えてきています。その中で、当社は、全国で小売事業を展開しているネットワークを活用し、M&Aを中心に直売顧客数の拡大を図ることで、さらなる成長を目指しています。PLAN27では、5年間で20万世帯を増加し、130万世帯を目標としています。2024年度には、千葉県、茨城県に事業展開しているアイエスジー（株）の株式取得を行うなど、直売顧客数が2年間で10万世帯増加し、120万世帯まで拡大しています。また、2024年4月にLPガスの料金透明化を目的に、液化石油ガス法の省令

改正が行われました。今後は、ガス料金の価格競争が激化すると予想され、小規模事業者の集約化が加速する可能性があり、顧客数の拡大に引き続き注力していきます。

収益拡大に向けては、顧客基盤を広げるだけでなく、事業コストの削減も必要な取り組みです。拠点の統廃合により、最適化や大型化・効率化を図るとともに、遠隔自動検針システムの活用など、効率的な配送を行っています。特に、2022年度に買収した(株)エネライフを含めて、関東・首都圏で拡大した顧客基盤を生かして、充填・配送の合理化を進め、収益性を高めていきます。

また、当社はLPガスを全国にお届けすることを通じて、皆さまの生活に欠かせないエネルギーインフラを担っていますが、この地域に密着したLPガスの事業インフラを生かして、各地域の社会課題解決に貢献する取り組みも推進しています。高齢者等の見守りや買い物代行などのサービスを提供し、これからもお客さまや地域にとって、必要不可欠な事業の創出を目指しています。

▶ 国内エネルギー・サービス戦略についてはこちら[⇒P.23]

海外戦略

事業拡大につながる投資を推進

海外戦略については、エネルギー・金属鉱物資源機構(以下、JOGMEC)と合併会社を設立し、希少資源であるレア・アースを精錬するフランスのカレマグ社への出資契約を締結しました。同社がフランス南西部で建設を進めるレア・アース精錬工場では、鉱石由来の原料に加え、リサイクル原料の活用が可能という特徴があります。2027年からの商業生産開始に向けて、工場建設の準備を進めており、同社が生産するレア・アースの50%を当社が長期契約で調達することになり、事業の拡大につなげていきます。

当社がさらに成長を遂げていくためには、新たな市場の開拓が必要と考えていますが、欧州市場へは未だ開拓できていま

せん。本取り組みによるフランス企業への投資や、ノルディック・マイニング社との取引開始に続く、事業投資も検討していきたいと考えています。また、アフリカは、ミネラルサンドの調達先として関係がありますが、新たな資源の権益獲得や市場参入などの可能性を精査し、海外事業の開拓を進めていきます。

成長著しい東南アジア市場においては、冷媒事業に注力しています。エアコンや自動車の普及拡大により冷媒需要の拡大が予想されており、マレーシアでは製造会社を買収し、タイ・インドネシアでは充填工場の増設を行いました。温暖化への影響がより小さい冷媒への切り替えや、使用済みフロンの回収・再生事業への取り組みが順調に進んでおり、今後も地球環境に配慮した事業展開に取り組んでいきます。

▶ 海外戦略についてはこちら[⇒P.25]

非財務戦略－人材戦略

個々の能力が最大限発揮できる環境整備へ

非財務戦略については、PLAN27を通じて持続的な成長・価値創造を実現するために不可欠な柱の1つとして、位置付けています。人材戦略では、当社は、経営戦略を実行し、持続的な価値創造を実現する源泉は「人材」と捉え、社員一人ひとりが成長し、活躍できる組織を目指しています。PLAN27では、女性管理職比率、社員1人当たりの年間研修費用、男性育児休業取得率の3つの数値目標を掲げ、順調に推移しています。特に、男性育児休業取得率に関しては、近年、男性の育児参画の意識が向上し、取得率が大きく伸びている中、2027年度の目標である100%取得の達成に向けて、2025年10月から、育児休業取得者の業務に対して人的・金銭的助成を行う育児休業サポート制度を新しく導入することとしました。より取得しやすい環境整備と、取得を応援する企業風土の醸成につながる取り組みとして期待しています。

また、多様な人材を採用し、個性や価値観を受け入れ、個々

の能力が最大限発揮できるよう取り組みを進めています。2025年6月に東京本社を新しいオフィスビルに移転し、レイアウト等にも工夫を凝らし、社員が働きやすい職場環境を整えています。また、2024年11月には、神戸に新しい研修所を竣工しました。当社ならではの研修所として、エネルギー面では、純水素型燃料電池、太陽光発電の設置など、環境に配慮するとともに、将来的には、グリーン水素やグリーンLPガスを活用し、カーボンニュートラルな研修所を目指していきます。本研修所を通して、これからのイワタニグループの成長を支える「人材育成」に最大限活用したいと考えています。

▶ 人材戦略についてはこちら[⇒P.31]

非財務戦略－気候変動への対応

CO₂削減に向けた取り組みを推進

気候変動への対応では、CO₂排出量削減に向けて、LPガスや産業ガスの供給拠点への太陽光パネルの設置や事業所の使用電力のグリーン化に取り組んでいます。今後は、産業ガスプラントでの冷熱利用による効率化や炭酸ガスの製造ロス削減にも取り組み、2030年度の目標(2019年度比50%削減)の達成を目指して、取り組みを加速していきます。

また、LPガスの脱炭素化への取り組みとして、グリーンLPガスを製造する技術開発に取り組んでいます。当社を含む輸入元売り大手5社で設立した日本グリーンLPガス推進協議会にて、水素とCO₂からのLPガス製造など、CO₂ゼロのグリーンLPガス製造の技術開発を行っており、北九州エコタウンでの大型試験機による実証実験を開始しています。大型化に向けた技術検討などに取り組みながら、商業化に向けて進めていきます。

▶ 気候変動への対応についてはこちら[⇒P.28]

コスモエネルギーHDとの協業の進展

2024年4月にコスモエネルギーHDと資本業務提携契約を締結して、一年が経過しました。両社で設置した提携推進委員会や、現在4つある分科会の協議を通して、お互いの事業の理解が深まり、協業の検討が進んできています。

水素分野では、合同会社を通じた水素ステーションの建設・運営を進め、開所した岩谷コスモ水素ステーション平和島と有明自動車営業所の2カ所とも順調に稼働しており、来年には3カ所目の開所を予定しています。加えて、両社による国内における水素製造の協議を進めており、具体的には、コスモ石油の千葉製油所において、水素製造装置と液化装置を設置し、需要が拡大する液化水素の製造を計画しています。製油所内では、原油からの精製フローで水素が必要なため、製造装置が設置されていますが、製油所内で必要な水素を供給するとともに、外部への販売にも活用できるよう、現在、両社で事業スキームや生産規模の検討を行っており、2025年度中には確定する予定です。

加えて、コスモエネルギーHDが日揮ホールディングス(株)、(株)レボ・インターナショナルなどと、取り組んでいる廃食用油を原料とした国産SAF^{※3}製造プロジェクトに、参画することとなりました。当社は、廃食用油の調達に協力するため、グループが有する幅広い顧客ネットワークを活用し、排出元の開拓を行っています。併せて、SAF製造時に産出されるグリーンLPガスの製造に関して、コスモエネルギーHDの関係会社であるジクシス(株)とともに検討を開始しています。これらの取り組みを通して、国内初となる国産SAFの安定的なサプライチェーン構築に貢献するとともに、グリーンLPガスの販売につなげ、エネルギーの脱炭素化を推進していきたいと考えています。

他の協業案件では、マテリアル分野における電子材料の販売に関して、海外の展示会への共同参加など案件が出てきており、今後もシナジーの早期創出が見込まれます。社会的意義の高い案件を優先して検討を進めながら、提携推進委員会での協議



を通して、両社の企業価値向上につながる業務提携を図っていきます。

※3:Sustainable Aviation Fuelの略で持続可能な航空燃料の略称

ステークホルダーの皆さまへ 新たな価値創造に向けた事業の進化を

2025年4月より開催されている大阪・関西万博に関しては、当社は万博会場となる夢洲と大阪市内をつなぐ航路で、水素燃料電池船「まほろば」の旅客運航を行っています。“動くパビリオン”と位置付け、万博会場までの移動を特別な体験に変えることに貢献しています。万博閉会後の運用も検討を進めており、引き続き、水素がエネルギーとして利用される情報発信の場として活用していきたいと考えています。

当社は、長期ビジョンとして、「住みよい地球」の実現に貢献し続ける企業グループ」を掲げており、2030年に創業100周年を

迎えます。PLAN27は、この長期ビジョンの実現を確かなものにする重要な期間と位置付けており、2025年度は、PLAN27の折り返しとなる年度となります。冒頭で述べました通り、米国の追加関税や地政学的リスクの高まりにより、サプライチェーンの再構築の必要性や製造業の生産動向には注視が必要ですが、事業環境の変化に迅速に対応していくとともに、新たな価値創造に向けて事業の進化を図っていきます。

今後も、「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」という企業理念に基づき、社会に必要なもの事業を推進することで、企業としての責任を果たし、企業価値の拡大につなげていきます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続きご理解・ご支援の程、宜しくお願い申し上げます。

2025年9月
代表取締役 社長執行役員

間島 寛

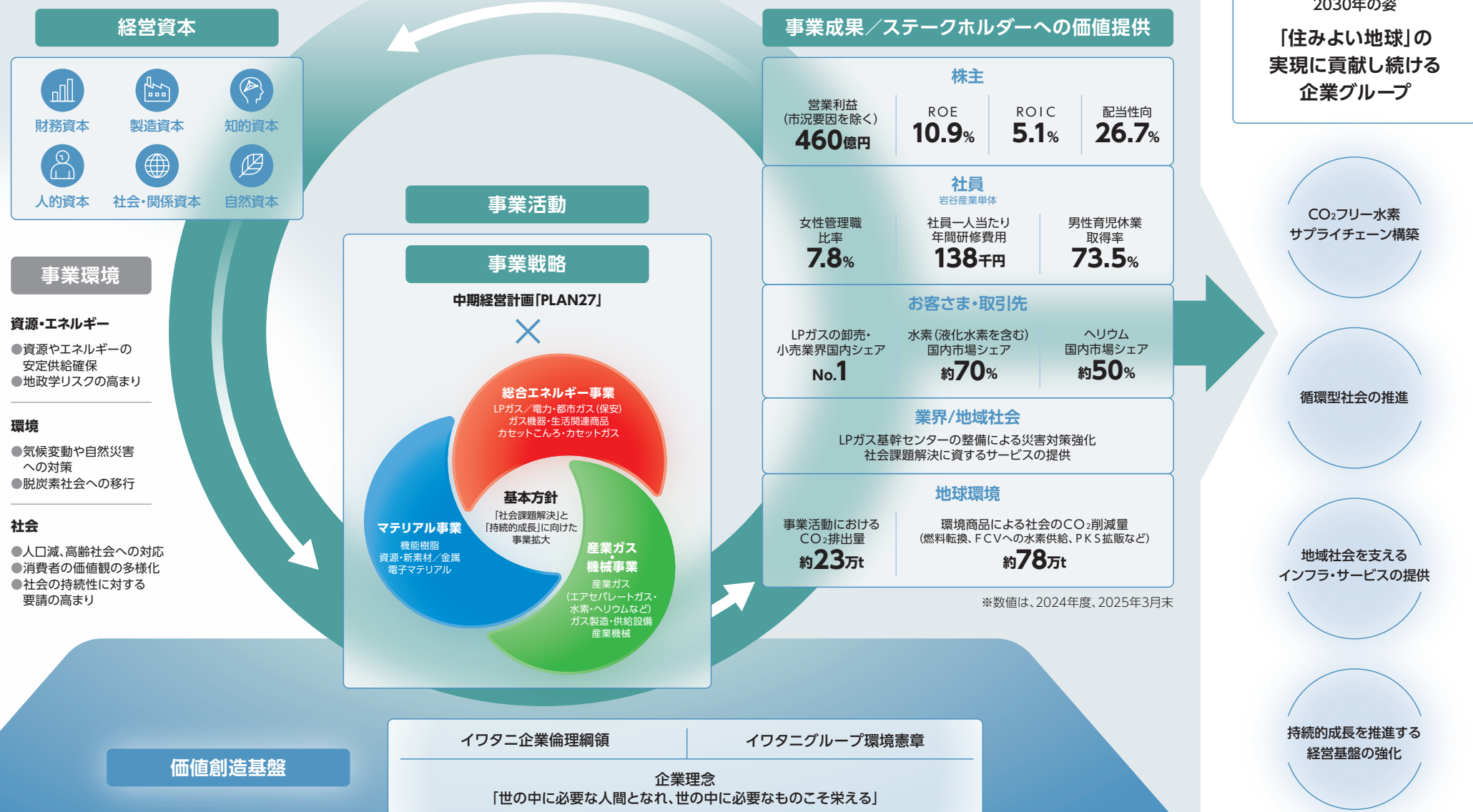
Value Creation Process

価値創造プロセス

Contents

- P.10 価値創造プロセス
- P.11 価値創造につながる主要な資本
- P.12 長期ビジョンを実現するための重要課題(マテリアリティ)

価値創造プロセス



価値創造につながる主要な資本

イワタニグループの価値創造の源泉を、財務資本、製造資本、知的資本、人的資本、社会・関係資本、自然資本の6つの資本で示しています。これらの資本を効果的に組み合わせて活用し、企業理念や経営方針のもと事業活動を行うことで、社会課題の解決を図るとともに、新たな価値を社会に提供していきます。

その結果として、新たな価値創造の源泉となる資本を蓄積していくことで、自らの成長と社会価値創造の好循環を生み出し、持続的な企業価値向上を目指します。

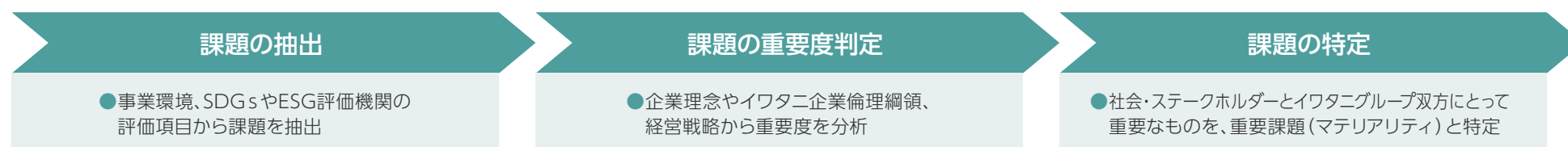
 財務資本	積極的な成長投資に対応できる健全な財務基盤 ● 継続した収益力と着実な財務基盤の強化 ● 積極的な投資に対する有利子負債の活用 ● 外部財務格付「A」を維持	● 総資産…8,721億円 ● 営業利益…460億円 (市況要因除く) ● 自己資本比率…44.3% ● ネットD/Eレシオ…0.61倍 ● 外部財務格付…A+ (日本格付研究所)
 製造資本	安定供給を実現するLPガスと産業ガスのネットワーク ● 国内外の幅広いネットワークを生かした安定供給体制 ● LPガス事業：全国に有する輸入基地、充填基地、配送拠点 ● 産業ガス事業：国内外に築かれたサプライチェーン	● LPガス拠点 1次基地（輸入基地）…5カ所／2次基地（LPガスターミナル）…2カ所 3次基地（充填所）…114カ所／全基地のうち、LPG基幹センター※…64カ所 ※LPG基幹センター：耐震性の増強や非常用発電機などを整備した災害に強いセンター ● 産業ガス拠点 国内 総合ガスセンター…21カ所／水素工場…11カ所／空気分離プラント…9カ所 ヘリウムセンター…2カ所／液化炭酸ガス工場など…6カ所 海外拠点…11カ所 ● 水素ステーション 国内…52カ所／海外…10カ所
 知的資本	事業を支える技術開発拠点／長年培ったガス&エネルギーのハンドリング技術 ● 中央研究所が長年培ったガス&エネルギー分野の技術力 ● 岩谷水素技術研究所が進める脱炭素社会の実現に向けた研究開発	● 国家プロジェクト・公的研究機関との共同研究案件数…計8件 ● 研究所への来訪者数…5,230名 1,380社 ● イワタニグループの特許保有数…567件
 人的資本	新たな価値創造に挑戦する多様な人材／持続的な成長を支える専門人材 ● 多様な人材が能力を最大限発揮できる環境の整備 ● 一人ひとりの成長を支えるさまざまな研修の場の提供	● 連結従業員…11,859名 ● 新卒総合職女性採用比率…24.1% (2025年度(単体)) ● 人材育成投資…約1億8千万円/年 ● 製造・保安を支える専門人材 高圧ガス製造保安責任者…915名 高圧ガス販売主任者…322名
 社会・関係資本	成長の基盤となるお客さま・取引先との信頼関係 ● 世の中へ広く価値をお届けするための特約店組織 ● 新たな価値の創造や安定供給に必要な不可欠なサプライヤーとの関係強化	● LPガス顧客数 卸売顧客…340万世帯 うち直売顧客…120万世帯 ● 特約店との強固な関係 マルホ会※1…1,400会員 ※1 LPガスの特約店組織 イワタニ会※2…183会員 ※2 産業ガスの特約店組織
 自然資本	脱炭素社会の実現に向けた取り組み ● 事業活動の脱炭素化 ● お客さまの事業活動を脱炭素化する商品・サービスの提供	● CO₂排出量・削減貢献量 事業活動におけるCO₂排出量…約23万t 環境商品による社会のCO₂削減量…約78万t

※数値は、2024年度、2025年3月末

長期ビジョンを実現するための重要課題(マテリアリティ)

重要課題(マテリアリティ)の位置付け

イワタニグループは、「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」という企業理念のもと、2030年のありたい姿に向けた4つの長期ビジョンを設定しています。また、長期ビジョンを実現するための重要な課題としてマテリアリティを特定しています。



Medium-Term Management Plan

中期経営計画

Contents

- P.14 中期経営計画「PLAN27」(2023～2027)
- P.15 資本政策と株主還元
- P.17 水素戦略
- P.20 脱炭素戦略
- P.23 国内エネルギー・サービス戦略
- P.25 海外戦略

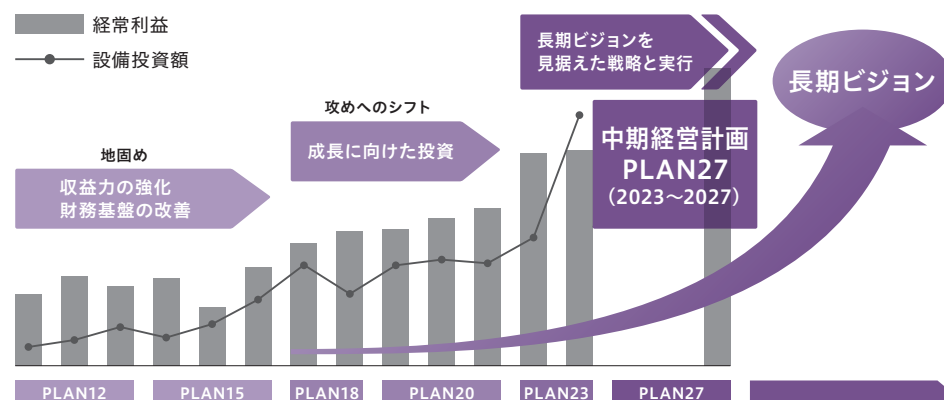
中期経営計画「PLAN27」(2023～2027)

テーマ 水素エネルギー社会の実現に向けて

基本方針 「社会課題解決」と「持続的成長」に向けた事業拡大

中期経営計画の歩みと位置付け

当社は、2000年度から8度にわたる中期経営計画において、事業構造の改革や収益力・財務体質の改善に取り組んできました。PLAN27は、これまでの「地固め」「攻めへのシフト」の期間を経て、長期ビジョンの実現を確かなものにするための重要な期間として位置付けています。



重点施策

水素戦略	●脱炭素関連の需要拡大を捉えた、液化水素ビジネスの拡大 ●CO₂フリー水素サプライチェーンの構築	→P.17
脱炭素戦略	●低・脱炭素ソリューション事業の推進による事業拡大 ●脱炭素社会の実現に向けた投資	→P.20
国内エネルギー・サービス戦略	●LPガスの事業インフラを活用したシェア拡大、流通合理化 ●地域の社会課題解決に貢献するサービスの提供	→P.23
海外戦略	●各セグメントの強みを生かし、各地域の事業を拡大	→P.25
非財務戦略	●気候変動への対応 ●人材戦略 ●技術戦略	→P.28 →P.31 →P.33

経営数値目標の進捗

	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2027年度目標
営業利益 [市況要因を除く]	400億円 [431億円]	506億円 [498億円]	462億円 [460億円]	650億円
ROE	11.2%	13.2%	10.9%	10%以上
ROIC	6.8%	6.7%	5.1%	6%以上

資本政策と株主還元



取締役 専務執行役員
管理部門管掌

高山 健志

持続的な企業価値向上を目指し、投資と収益の好循環の実現に取り組む

当社は企業理念である「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」を実現するために、多様なステークホルダーとの関係構築、深化を図りながら、社会的責任を果たしていく必要があると考えています。創業100周年を迎える2030年の姿を、『住みよい地球』の実現に貢献し続ける企業グループ」とし、「CO₂フリー水素サプライチェーン構築」「循環型社会の推進」「地域社会を支えるインフラ・サービスの提供」「持続的成長を推進する経営基盤の強化」を長期ビジョンとして掲げています。また、ビジョン実現のために、「持続可能な社会の実現につながる事業の創出」「豊かな暮らしを支えるインフラ・サービスの提供」「技術・ノウハウの活用によるイノベーションの推進」「多様な人材が活躍できる環境整備と制度構築」「透明性をより高めたガバナンスの構築」を重要課題(マテリアリティ)に定めています。

2023年度から5カ年の中期経営計画「PLAN27」では、基本方針を『社会課題解決』と『持続的成長』に向けた事業拡大」とし、実現に向けては、積極的な投資が必要です。必要資金は、基盤事業の収益拡大により生み出された

営業キャッシュフローに加え、有利子負債を活用する一方で、エクイティファイナンスについては実施しない方針としていますが、ネットDER0.7倍を上限とする等、財務規律を保ちながら外部格付「A」格を維持することで、資金調達手段を確保していきます。2024年度には、LPガスの小売事業拡大や産業ガスの供給能力拡充に加え、新基幹システムの導入等に687億円投資したことにより、有利子負債は前年度末比99億円増加しましたが、ネットDERは前年と変わらず0.61倍となり、0.7倍を下回る水準を

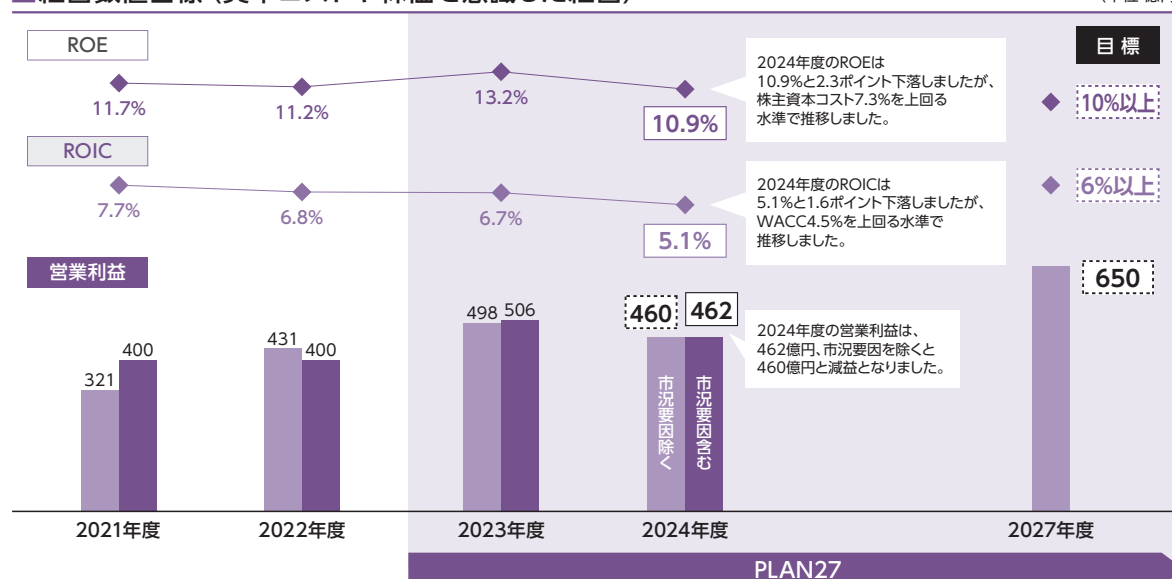
維持しています。引き続き、財務の健全性を維持しつつ、財務レバレッジを効果的に活用していきます。

【資本効率】

東京証券取引所による「資本コストや株価を意識した経営」への要請に対しては、2023年度より資本コストと資本収益性を開示しています。2024年度のROEは10.9%となり、PLAN27の経営数値目標とする10%を超える水準を維持するとともに、株主資本コスト7.3%を上回りました。

■経営数値目標（資本コストや株価を意識した経営）

(単位:億円)



資本政策と株主還元

また、ROICについては、5.1%と、目標である6%は下回る結果となりましたが、WACC (加重平均資本コスト) 4.5%は上回っています。さらなる資本効率の改善に向けては、政策保有株式の縮減を、グループ会社の保有分を含めて進めており、2024年度末時点の純資産に占める政策保有株式の比率は15.4%と、前年度末の19.3%より低下しました。また、投資の選別も資本効率を高める重要な取り組みであり、事業の成長性や投資案件の収益性をより吟味しながら、収益につながる投資を実行していきたいと考えています。PLAN27では、成長に向けた投資を継続し、有利子負債の活用を進める方針ですが、金利の上昇を見据えて、有利子負債を削減する取り組みも重要と考えています。政策保有株式の縮減に加え、2025年7月には東京本社ビルを売却するなど、保有資産の整理も進めています。

引き続き、投下資本の適正化を図りながら、持続的な資本効率の向上に取り組んでいきます。

【株主還元】

利益配分に関しては、継続的かつ安定的な配当により株主の皆さまへ還元すると同時に、成長戦略を支えるための投資等に活用し、企業価値の最大化を図ることで株主の皆さまのご期待に応えていくことを基本方針としています。2024年度の配当については、配当方針に則り、業績を踏まえて47円とし、前年度と比較して14円50銭の増配、連結配当性向は26.7%となりました。

配当方針に関しては、より安定的な配当の実現に向けて、当社事業分とコスモエネルギーHDの影響分の2つの

区分を統一し、2025年度の方針として「累進配当と2027年度配当性向20%以上」と定めました。併せて、期末配当だけでなく、中間配当を導入し、株主の皆さまに対して利益配分の機会を充実させていただきました。また、2024年10月には、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しており、投資単位当たりの金額を引き下げ、投資家の皆さまに、より投資いただきやすい環境を整えました。

引き続き、継続的かつ安定的な配当を行いながら、株主の皆さまのご期待に応えていきたいと考えています。PLAN27の折り返しとなる3年目を迎えましたが、「社会課題解決」と「持続的成長」に向けた事業拡大につながる投資を継続するとともに、財務健全性の確保と資本効率の改善に取り組み、これからも持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

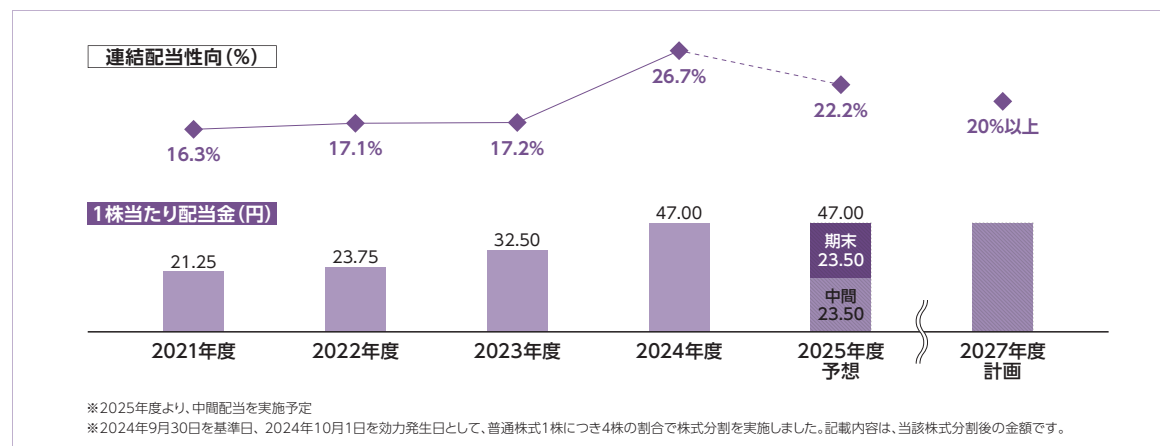
■株主還元の拡充

従来の方針

- ①岩谷産業 事業分
2027年度に、配当性向 20%以上を目標とする累進配当
- ②コスモエネルギーHDの持分法化に伴う利益影響分
コスモエネルギーHDの在庫影響を除く当期純利益に持分比率を乗じた金額の20%を配当

新しい方針

- ・累進配当
- ・2027年度に配当性向20%以上



水素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進



取締役 専務執行役員
水素本部長

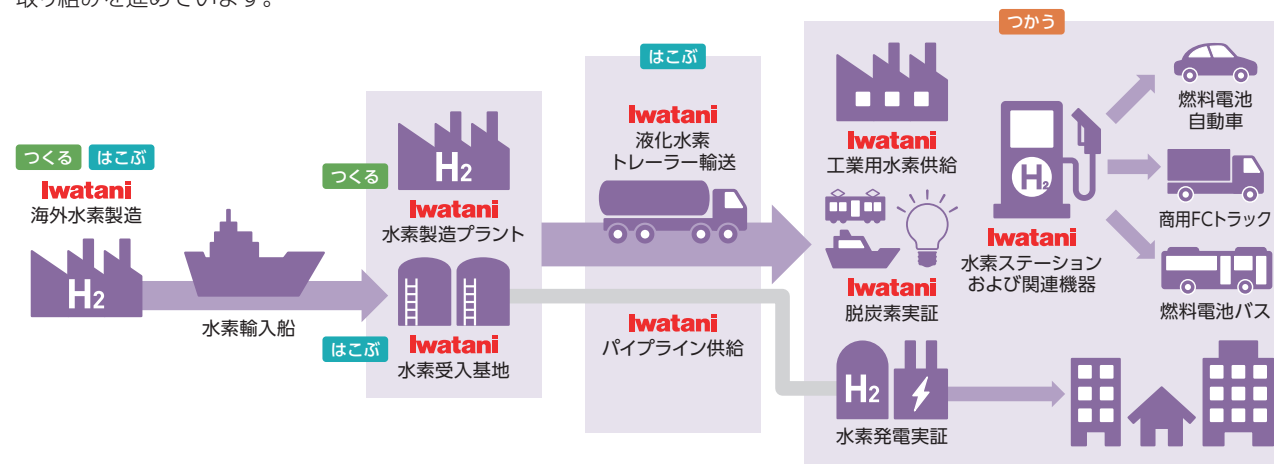
津吉 学

水素エネルギー社会の実現に向けて

カーボンニュートラルの実現は、グローバル社会において不可欠な目標です。トランプ政権が異を唱えようとも、新たなビジネスチャンスでもある脱炭素への取り組みはさまざまな国で、いろいろな形で進められています。SAF（持続可能な航空燃料）やCCS（二酸化炭素の回収・貯留）といった言葉を聞かない日はなく、そして水素にも大きな期待が寄せられています。日本では水素エネルギー社会実現のため、グリーンイノベーション基金の創設に続き、水素社会推進法が2024年10月に施行され、国が「価格差に着目した支援」「拠点整備支援」を行い、水素の本格普及、水素ビジネス拡大が官民一体となって進められています。我々も多様なパートナーと共に国内外における水素サプライチェーンの構築に取り組んでいます。当社は、水素エネルギーの可能性をいち早く捉え、大量輸送・貯蔵に最適な液化水素の供給を日本で初めて実現し、大阪、千葉、山口の3カ所で製造プラントを運営しています。また、全国での水素ステーションの整備や、脱炭素用途での水素利用拡大など、日本の水素インフラを牽引するパイオニアとして歩みを進めています。長年培ってきた水素の製造、輸送、供給における技術とノウハウを生かし、お客さまにクリーンな水素をお届けできるよう、これからも尽力していきます。

基本方針

当社は、水素エネルギー社会の実現に向けて、水素を「つくる」、「はこぶ」、「つかう」という観点から、サプライチェーン全体にわたる取り組みを進めています。



目標と進捗

Iwatani 水素ビジョン

2022年度

販売量 **1.4万t/年**
売上高 **450億円**

2023

PLAN27

■投資額

5年間累計 **1,780億円**

2024年度実績 **70億円**

2023年度実績 **64億円**

2027年度

販売量 **3万t/年** 売上高 **920億円**

つくる **1,150億円**

●液化水素製造プラント建設
●圧縮水素製造プラント建設

はこぶ **300億円**

●海外CO₂フリー水素サプライチェーン

つかう **330億円**

●国内水素ステーション向け投資(増設、関連設備)
●米軍FCトラック向け水素ステーション増設

2027

2030

2050

2030年度

販売量 **30万t/年**
売上高 **2,000億円**

▶水素輸入価格 30円/Nm³

▶2030年以降 海外CO₂フリー水素サプライチェーン 商用運転開始

水素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

取り組み

高まる水素需要に対応する 国内水素製造能力の拡大

将来のエネルギーとしての水素需要の拡大については、国内外において大規模な水素サプライチェーン構築の検討を進めています。

足元の国内における水素需要は、産業用途だけではなく、脱炭素用途においても広がりを見せており、増加傾向にあります。

こうした水素需要の増加に対応して安定供給を行うため、大阪（ハイドロエッジ（株））、山口（（株）山口リキッドハイドロジェン）、千葉（岩谷瓦斯（株）千葉工場）の3拠点到続き、第4の液化水素製造拠点の整備を、コスモ石油千葉製油所構内にて検討しています。

現在は、コスモエネルギーHDと当社とで事業スキームや生産規模の検討を行っており、2025年度中の決定を予定しています。



液化水素製造プラント「ハイドロエッジ」

大阪・関西万博で 水素燃料電池船の定期運航を実施

2025年4月開幕の大阪・関西万博において、国内初となる水素燃料電池船「まほろば」の定期運航を開始しました。

開催期間中は、“海上の動くパビリオン”として、会場と大阪市内を結ぶ定期航路として運航するとともに、貸し切り運航も行っています。世界各国からの来場者に、特別な移動体験を提供するとともに、水素エネルギーの魅力を世界に発信しています。

水素燃料電池船は、走行時にCO₂や環境負荷物質を排出せず、においや騒音、振動のない高い快適性を備えた次世代の交通手段です。万博後も、水素燃料電池船が新たな海上の交通手段として社会に浸透するよう、「まほろば」の継続的な活用方法を検討しています。



水素燃料電池船「まほろば」

コスモエネルギーHDと 連携した水素ステーション事業の拡大

コスモエネルギーHDとは、2022年3月に水素事業での協業検討に関する基本合意書を締結し、2024年4月には資本業務提携契約を結び、水素分野での協業を進めています。

水素ステーションに関しては、岩谷コスモ水素ステーション合同会社を設立し、2024年4月には、東京都の平和島において、国内で初めてとなるトラックターミナル内の水素ステーションを開所し、2025年4月には、東京都の有明において、国内初となるバス営業所内に開所しました。

今後もFCVの普及に向け、コスモエネルギーHDと協業して、水素ステーション事業の拡大を目指していきます。



岩谷コスモ水素ステーション有明自動車営業所

水素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

取り組み

つくる

はこぶ

大規模な液化水素サプライチェーン商用化実証

NEDOのグリーンイノベーション基金事業「大規模水素サプライチェーンの構築プロジェクト」の一環として、日本水素エネルギー（株）へ出資を行い、「液化水素サプライチェーンの商用化実証」に取り組んでいます。

この実証では、液化水素運搬船を建造、国内基地を建設しますが、いずれも商用規模では世界初の建造物となります。

2025年4月に川崎市扇島東部に土地を確保し、建設工事に着工しました。2030年度以降を想定している、本格的な水素社会の到来に向け、海外で製造された安価なグリーン水素を液化し、日本へ安定的に輸送・供給する国際液化水素サプライチェーンの商用化を目指していきます。

●事業期間

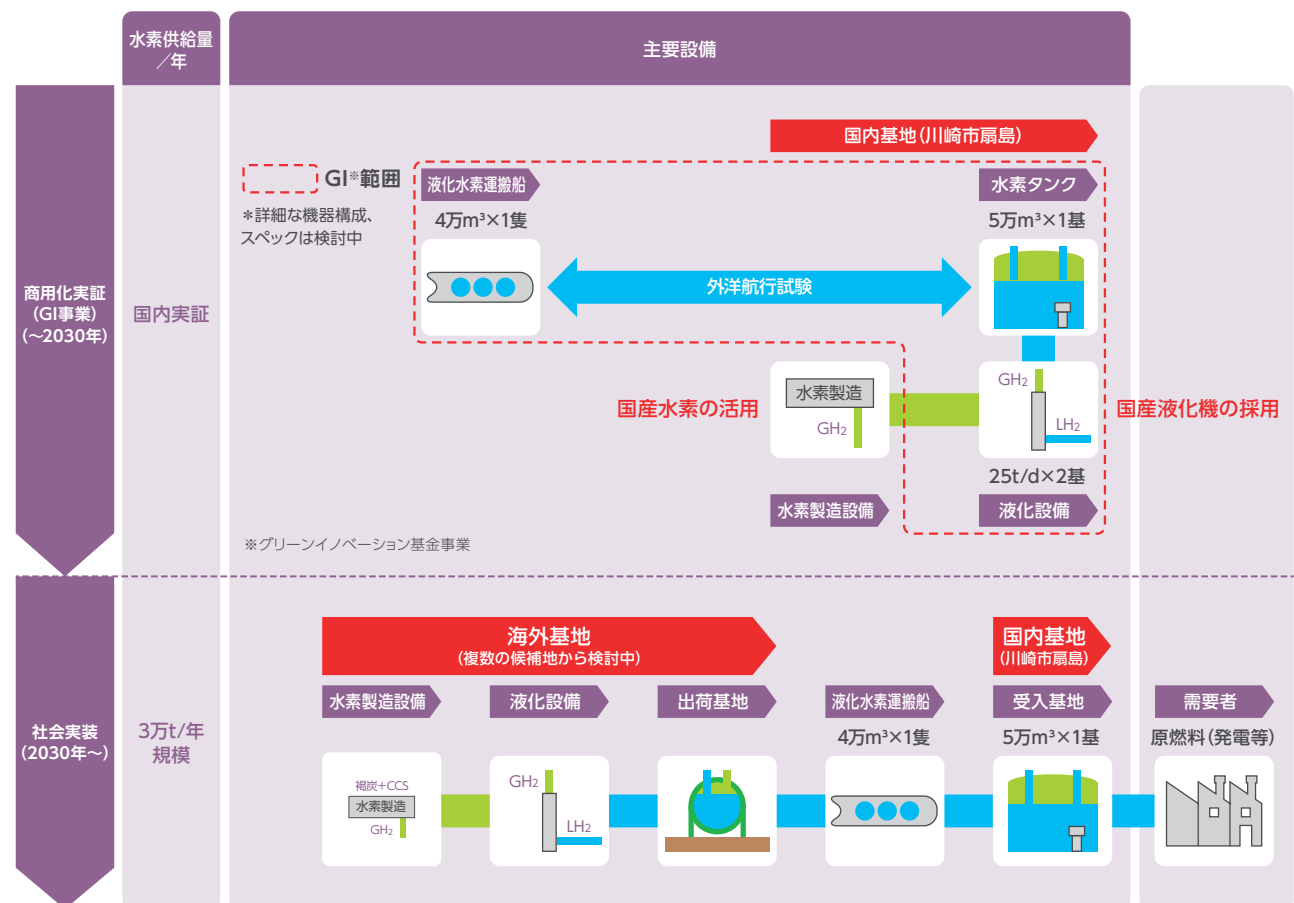
2021～2030年度(10年間)

●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)](主幹事)、

ENEOS(株)



出典:日本水素エネルギー(株)など

脱炭素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

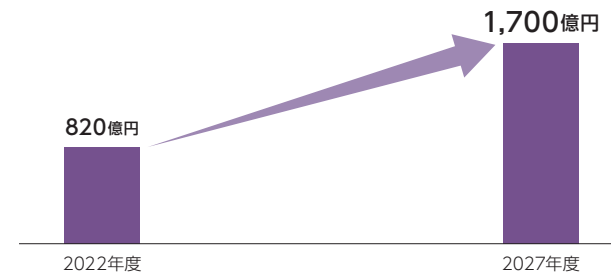
基本方針

オールイワタニでお客さまの低・脱炭素化への貢献を通じた事業拡大

「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」を企業理念とする当社は、事業活動を通じて社会課題の解決に取り組むDNAを持っており、脱炭素社会の実現は我々の使命であると考えています。これまで培ってきた事業基盤や技術力を生かし、産業から暮らしにいたるまで、低・脱炭素ソリューションをお客さまに提供することにより、社会全体のCO₂排出量削減に貢献し、事業拡大を図ります。

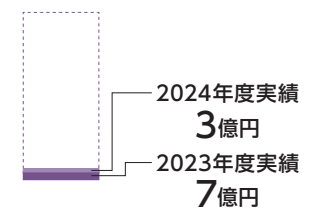
目標と進捗

■売上高



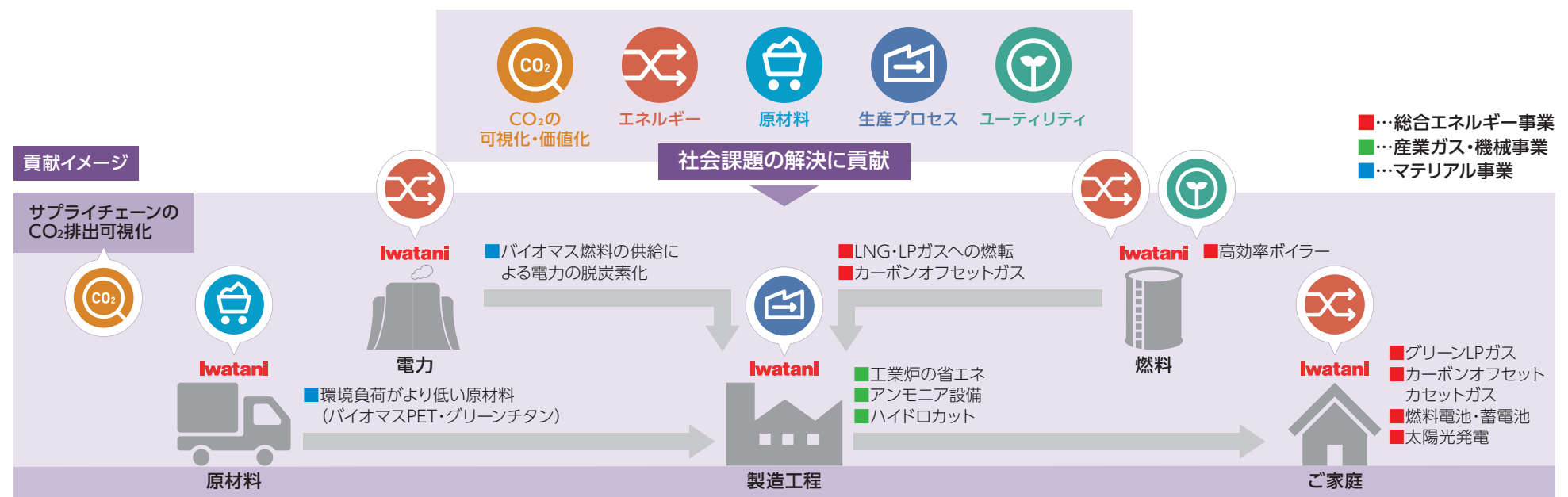
■投資額

5年間累計 **150億円**



※脱炭素関連売上高および投資は水素関連を含まない

これまで培った事業基盤・技術力を生かした低・脱炭素ソリューション



脱炭素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

取り組み

J-クレジットによる環境価値化

「Iwatani J-クレジットプロジェクト」を通じ、CO₂排出量削減による環境価値化を推進しています。J-クレジットは、企業の自主的なCO₂排出量削減への取り組みを見える化できるため、脱炭素への取り組みを加速する企業にとって有効な仕組みとなっています。「Iwatani J-クレジットプロジェクト」は、高効率ボイラの導入や、油燃料から環境負荷の低いLPガスやLNGへ燃料転換することで削減されるCO₂排出量を当社が取りまとめて環境価値化する取り組みで、2024年度は約2,600tCO₂のJ-クレジットを創出しました。創出したJ-クレジットを活用し、2025年3月にCO₂排出量実質ゼロの「カーボンオフセットカセットガス」を発売しました。家庭での利用に加え、ホテル・飲食店・教育機関など脱炭素に取り組む業務用分野での活用も想定しています。さらに、大阪・関西万博の「大阪ヘルスケアパビリオン」にカーボンオフセットLPガスを供給するなど、環境価値を付加した取り組み事例が着実に増えています。今後は本プロジェクトへの参画企業を増やし、J-クレジットを活用したカーボンオフセットガスの提供をさらに拡大するとともに、取引先において、サプライチェーン全体でのCO₂排出量の削減支援にも取り組んでいきます。



大阪ヘルスケアパビリオンにカーボンオフセットLPガスを供給

工業炉の脱炭素を実現する水素混焼バーナーの導入拡大

政府が掲げる2030年のCO₂排出量46%削減（2013年度比）や2035年のカーボンニュートラル達成に向けて、各企業は取り組みを加速させており、製造業においては、工業炉（乾燥炉・焼成炉・溶融炉など）からのCO₂排出量削減が喫緊の課題の1つとなっています。こうした中、当社が共同開発した水素混焼バーナーが注目されています。水素と従来燃料を0～100%の比率で柔軟に混焼でき、既存炉への後付けが可能なため、大規模な設備更新を行わずに短期間で導入できることが特長です。2024年度は、機械・化学向けや塗装ライン乾燥炉用途などに6台を納入しました。水素の混焼比率を用途や供給状況に応じて調整できるため、段階的な水素導入や実証にも適しており、現場ごとの制約に対応しやすい点も評価されています。2024年5月には中央研究所に水素混焼バーナーの実機を設置しました。顧客ニーズに応じた実証やデータ取得の体制を整備するとともに、今後は焼成炉・熱処理炉・脱臭炉などさまざまな用途に対応したバーナー開発にも取り組んでいきます。当社が保有する、国内唯一の液化水素供給網を背景に、産業現場での脱炭素化を支えるソリューションを今後も展開していきます。



中央研究所に設置した顧客の実証に活用可能な水素混焼バーナー

脱炭素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

取り組み

再生可能エネルギーの普及に向けたバイオマス燃料の供給力強化

カーボンニュートラルの実現に向けて、再生可能エネルギーであるバイオマス発電に注目が集まり、国内外で発電所の新設が進んでいます。2025年4月には当社が一部出資する田原バイオマス発電所が営業運転を開始しました。同発電所は、燃料を100%木質ペレットとしており、当社も燃料を供給しています。当社はこれまでバイオマス燃料としてパーム椰子殻(PKS※)を中心に取り扱ってきましたが、木質ペレットに関しても本格的に供給を開始しました。木質ペレットは、燃焼時の安定性や輸送効率に優れ、特に中・大規模のバイオマス発電所での需要が急拡大しています。こうした需要拡大に対応するため、当社では既存の調達先であるベトナムに加え、インドネシアでも新たなサプライチェーンの構築を進め、供給力の強化を図っています。特にインドネシアでは、植林から伐採、加工、燃料製造までを一貫して行う体制の構築を目指しており、地域社会との連携も図りながら、環境・社会・経済の各側面で持続可能性の高い供給モデルの実現を目標としています。

今後も安定かつ高品質な燃料供給体制の確立に取り組み、再生可能エネルギーの普及拡大を通じて脱炭素社会の実現に貢献していきます。

※パーム油を生産する過程で発生する副産物



販売が伸長したバイオマス燃料

タイにおける再生可能資源を生かした脱炭素への取り組み

当社は、東南アジアにおいて再生可能資源を活用した新たな事業を2つ推進しています。1つは、バイオマス資源を活用した炭酸ガスの製造事業です。サトウキビ由来のバイオエタノール製造過程で発生する高純度CO₂を回収・精製するプラントを建設予定です。これにより、従来の石油精製由来の炭酸ガス製造に比べ、温室効果ガス(以下、GHG)排出量の大幅な低減が見込まれます。プラントは2027年1月稼働予定であり、環境負荷の低い「グリーン炭酸」として、自動車溶接、半導体製造、炭酸飲料など幅広い用途への供給を目指します。

さらに、プラスチック資源循環の分野では、世界最大手のPET樹脂メーカーであるタイのインドラマ社と共同でリサイクルプリフォームの製造会社を設立する予定です。使用済みPETボトルをペレット化せず、粉碎したフレークから直接プリフォームを製造する「フレークtoプリフォーム(FtoP)」技術を採用しており、東南アジアでもボトル消費量が最も多いタイにおいて、製造工程の短縮による生産コストとGHG排出量の削減を実現します。リサイクルPETの普及が進むことで、回収量の拡大や焼却・埋立処分量の削減にもつながっていきます。どちらの取り組みも、課題解決型実証支援制度である経済産業省の「グローバルサウス未来志向型共創等事業」の補助金交付事業として採択されています。今後も、東南アジアをはじめとしたグローバルな取り組みの拡大を通じて、さらなるGHG排出量削減に取り組んでいきます。



合弁先である世界最大手のPET樹脂メーカーであるインドラマ社(タイ)

国内エネルギー・サービス戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



豊かな暮らしを支える
インフラ・サービスの
提供

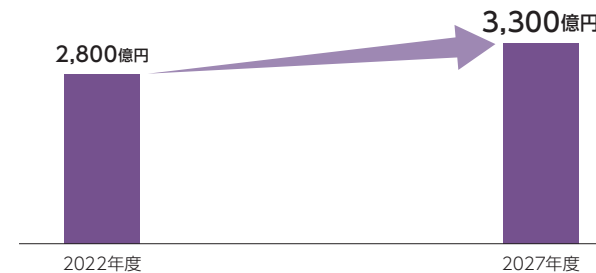
基本方針

全国拠点を活用したM&Aの推進による小売分野のシェア拡大と収益力強化

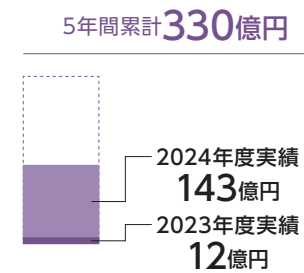
イワタニグループは、1953年に「マルキプロパン」としてLPガスの全国販売を開始しました。ライフラインであるLPガスの安定供給を維持するため、輸入からお客さまへのお届けまでの一貫した供給体制を構築し、卸売、小売分野では国内トップシェアを有しています。LPガスの事業環境は、消費者世帯数が減少する中、LPガス事業者の集約化が加速しています。こうした中、これまで取り組んできたM&Aを中心に小売分野の強化と、配送など事業全体の合理化を推進することで、さらなる事業の拡大を目指します。

目標と進捗

■売上高

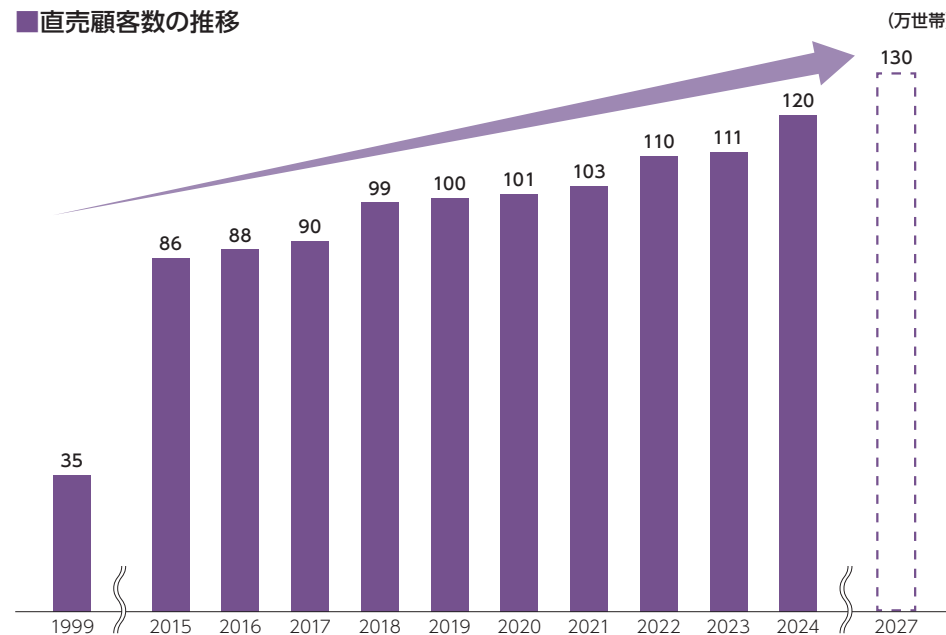


■投資額



M&Aを中心に直売顧客数を拡大

■直売顧客数の推移



■イワタニのLPガス販売実績

	小売	卸売
業界順位	1位 / 15,791社	1位 / 1,100社
シェア	5.1%	14.4%
マルキガス※ 利用世帯数	120万世帯	340万世帯

出所: LPガス資料年報2025、当社推計 ※当社LPガスブランド名

※数値は、2024年度、2025年3月末

国内エネルギー・サービス戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



豊かな暮らしを支える
インフラ・サービスの
提供

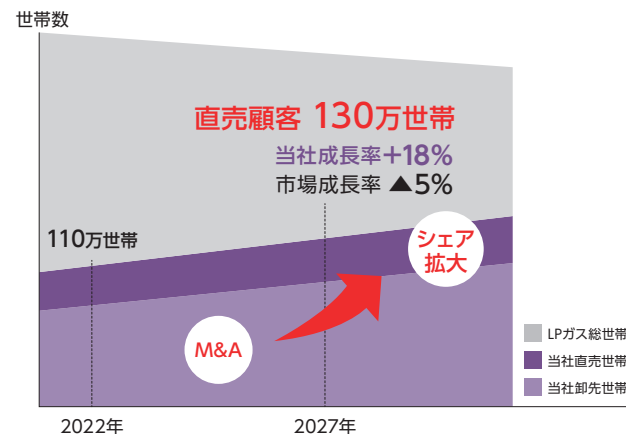
取り組み

ネットワークを生かし、 小売分野のシェア拡大を推進

当社グループでは全国で事業を展開しているネットワークを活用し、国内のLPガス市場が漸減していく中でも、M&Aを中心に小売分野のシェア拡大を図ることで、さらなる成長を目指します。

2024年度末の直売顧客数は昨年度末の111万世帯から120万世帯まで拡大しました。2024年11月に千葉・茨城エリアに強みを持つアイエスジーを買収し、関東地域のシェア拡大を実現しました。

2027年度の目標を130万世帯としており、今後も、全国114カ所の供給拠点と、当社グループの強みである配送・保安・販売網を生かし、地域事業者との連携や事業承継、M&Aを推進することで、顧客基盤のさらなる拡大を図ります。



継続的な物流効率化による収益拡大

当社グループは、全国のご家庭にガスをお届けできる配送体制を構築しており、安定供給を維持しながら、収益拡大に向けた事業コストの削減にも取り組んでいます。

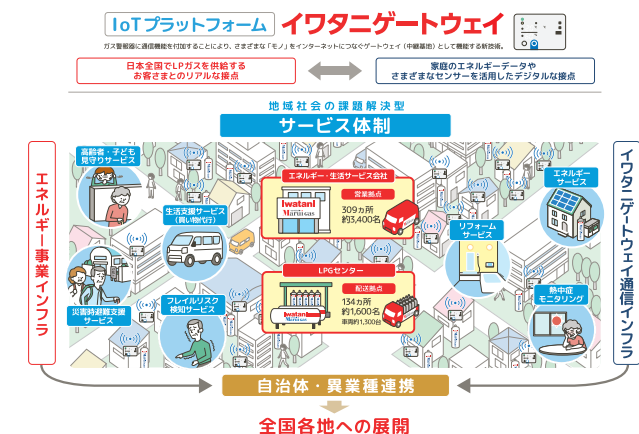
2024年4月に竣工した根岸液化ガスターミナル内のシリンドラー充填所は、年間5万t規模の充填能力を有し、スケールメリットを生かした効率的な物流を実現しています。2024年度には同業他社との連携も進め、エリア単位での物流効率化を図りました。燃料費や人件費が上昇する中、配送効率の向上を追求することで、継続的な物流コスト削減に挑戦しています。今後も、自動検針やAI配車計画システムの活用を視野に入れながら、拠点統合やアライアンスを通じて配送体制の効率化を図り、収益拡大につなげていきます。



根岸液化ガスターミナルでのシリンドラー 一括大量輸送

「イワタニゲートウェイ」を活用した 地域を支える生活支援サービスの拡充

当社は、LPガス供給先のご家庭に設置する通信機能付きガス警報器によるIoTプラットフォーム「イワタニゲートウェイ」を活用した見守りや防災などの各種生活支援サービスを展開しています。長崎県五島市福江島では、2024年6月から実施した高齢者の所在を確認できるシステムの実証実験を経て、2024年12月に同市との地域連携協定を締結し、実装フェーズへと移行しています。また、高齢者のフレイル（虚弱）予防による寝たきり防止を目指す実証を通じ、地域の介護負担という社会課題の解決に向けた取り組みを行っています。さらに、島根県大田市では2020年から導入を進めており、2025年4月には大田市全域の約8割をカバーし、地域全体で高齢者や子どもの見守りができる環境を整備しました。今後も、イワタニが持つリアルな事業インフラとイワタニゲートウェイによるIoTプラットフォームを融合した、お客さまや地域に欠かせないサービスを展開していきます。



海外戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



豊かな暮らしを支える
インフラ・サービスの
提供

基本方針

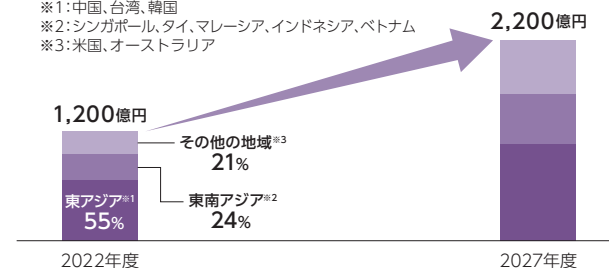
国内で培った事業基盤と強みを礎に海外での事業展開を図る

当社グループは、これまで国内でお客さまが求める商品・サービスを提供し、事業を拡大してきました。総合エネルギー事業では燃料転換などの工業分野の低炭素化ノウハウ、産業ガス・機械事業では産業ガスの製造と安定した供給力、機械設備の提案力、マテリアル事業では環境商品の調達力と鉱物資源の安定供給力、という強みを有しています。国内の事業基盤や強みを武器に、海外におけるビジネスチャンスを発掘し、市場の開拓を進めています。

目標と進捗

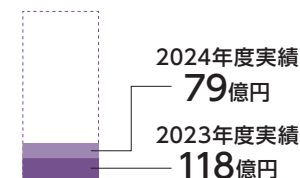
売上高

※1: 中国、台湾、韓国
※2: シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム
※3: 米国、オーストラリア



投資額

5年間累計 **940億円**



地域の特徴を踏まえた事業戦略



海外戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出



豊かな暮らしを支える
インフラ・サービス
の提供

取り組み

東南アジアにおける 冷媒事業と再生フロンの取り組み

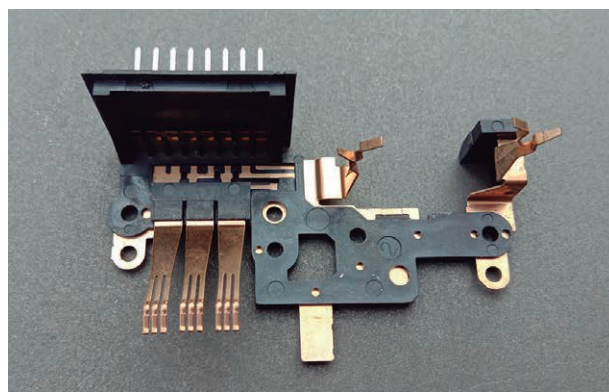
エアコンや自動車の普及によって冷媒需要が拡大する東南アジア市場において、供給力の強化と持続可能な事業モデルの構築を進めています。2023年11月にマレーシアで冷媒事業会社を買収し、2024年1月にはタイおよびインドネシアにて冷媒工場の新設・増強を実施しました。現地生産と輸出拠点の機能を併せ持つ体制を整え、東南アジア諸国向けの販売拡大に取り組んでいます。さらに国際的な冷媒の規制強化を受け、2024年7月にダイキンマレーシア社と連携し、使用済み冷媒を回収して再利用する「再生フロン」事業をスタートしました。冷媒の回収・再生・再販売の循環型モデルの実現に向けて取り組みを本格化させています。今後も、東南アジアにおいて再生フロンを含む冷媒事業を拡大し、循環型社会の実現に貢献する体制を強化していきます。



マレーシアのフロン工場

高い技術力を基盤に、 拡大する海外金属加工事業

当社は、アジアを中心に鉄線・ステンレス線の加工から精密プレス、インサート成形まで対応する複数の金属加工拠点を展開しています。その1カ所であるバンコクアイ・トーア会社(タイ)では、エアコンや自動車部品向けの需要拡大に対応するため、生産能力を2022年度比で1.5倍に増強しました。さらに2025年には、精密プレス事業を専業とする会社を新たに買収し、EVなど環境対応車市場向けの供給を強化するなど、事業拡大を進めています。金属材料の精密スリット等を行う、中山岩谷有限公司(中国)では自動化による効率化を進め、2022年度比で2倍の生産能力を確保しました。また、中山笠谷精密機電有限公司(中国)では、スマートフォンや自動車向け高難易度の精密プレスやインサート成形技術が評価されています。今後も、技術力と供給力を兼ね備えた体制のもと、グローバル市場での競争力を高めていきます。



インサート成型部品(次世代車載部品、電子部品)

グローバルな資源調達力を強化する レア・アース精錬事業への参画

2025年3月、当社はJOGMECと共同で、日仏レアアース(株)を設立し、フランスのレア・アース精錬事業者であるカレマグ社に出資し、同社が生産するレア・アースの日本向け長期供給契約を締結しました。カレマグ社は、EU初となる本格的な中重レア・アース精錬所を2025年に建設を開始し、2026年後半からの商業生産開始を予定しています。同プラントでは、独自技術を活用し、工業用水の使用量削減やCO₂排出量の抑制、鉱石とリサイクル原料の併用など、製造工程全体における環境負荷の低減を図ります。本取り組みは、レア・アースの安定調達を実現してサプライチェーンを強化することで、産業を支える持続可能な基盤づくりに貢献するものです。当社は、レア・アースをはじめとする重要鉱物の供給力強化を成長の機会と捉え、今後も、供給源の多角化に取り組んでいきます。



調印式には、仏の貿易・在外フランス人担当大臣が参加

Environment Society Governance

ESG

Contents

- P.28 気候変動への対応
- P.30 生物多様性への対応
- P.31 人材戦略
- P.33 技術戦略
- P.35 安全・保安への取り組み
- P.36 コーポレート・ガバナンス
- P.39 社外取締役メッセージ
- P.41 役員体制

気候変動への対応

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出

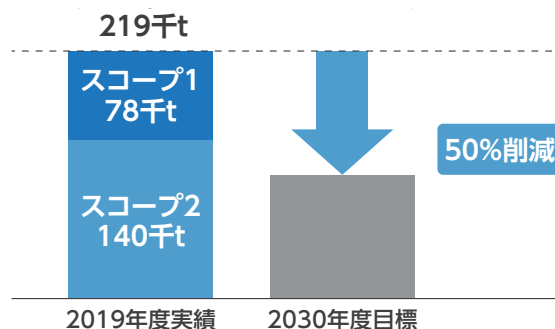
▶ 環境マネジメントについてはこちら [Web](#)

▶ TCFDに準拠した開示情報はこちら [Web](#)

当社は、気候変動をはじめとした地球環境問題を経営の最重要課題の1つとして捉え、グループ全体の事業活動において環境負荷の低減に努めています。また、気候変動にかかわるリスクと機会を分析し、経営戦略・リスクマネジメントに反映するとともに、その情報を適切に開示し、社会全体の脱炭素化に貢献しながら、持続的な成長を目指します。

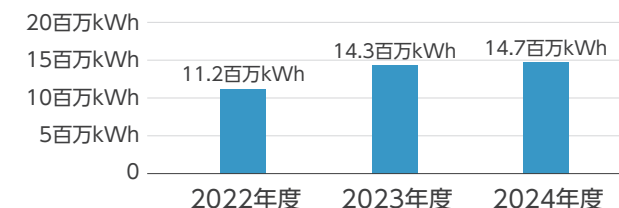
CO₂排出量削減目標

当社グループは、2050年までにカーボンニュートラルを目指すことを表明するとともに、国内で当社グループが排出するCO₂について2030年度に、2019年度比で50%削減することを目指しています。産業ガスパラントでの冷熱利用や太陽光パネルの設置、コーポレートPPAを含む再エネ電力への切り替え、自ら創出したJ-クレジットの活用などを進め、2030年度の削減目標の達成を目指します。また、2024年度より、社内の投資案件におけるCO₂削減効果を金銭価値として見える化し、投資判断の参考とする「社内炭素価格制度」を導入するなど、脱炭素投資のさらなる推進に取り組んでいます。



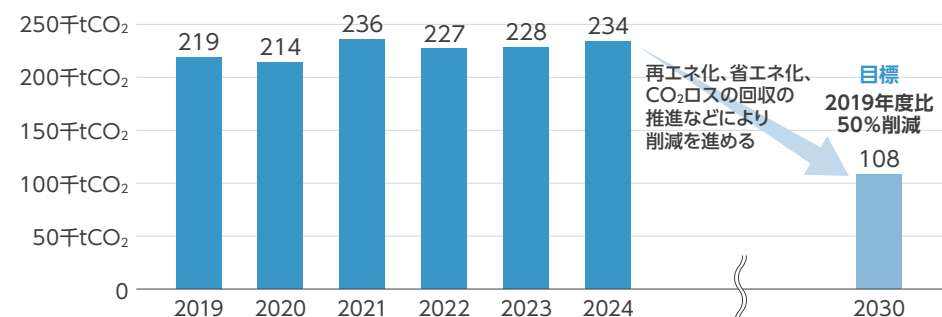
※岩谷産業国内事業所、国内連結子会社および、エネルギー使用量の多い持分法適用会社2社を集計範囲としています。
※CO₂排出量については、GHGプロトコルに基づいて算定しています。
※2019年度実績には、2020年度以降に買収した主な会社のCO₂排出量を遡及して含んでいます。
※当目標は国の「地球温暖化対策計画」で示された2030年度の電力排出係数を前提としています。

グリーン電力、太陽光発電導入量(国内)



2030年度の削減目標達成に向けて、産業ガス製造拠点やLPGセンターへの太陽光パネルの設置や各拠点の電力のグリーン化を進めています。導入量を着実に増やしており、今後もさらなる導入を進めます。

スコープ1、2の排出量(国内)



当社グループ(国内)の2024年度におけるGHG排出量は234千tとなり、前年度比で6千tの増加となりました。これまで、産業ガス製造拠点やLPGセンターへの太陽光パネルの設置、事業所における電力のグリーン化など、各種削減施策に取り組んでまいりました。これらの取り組みによる一定の効果は表れているものの、事業成長に伴うプラントの稼働増により、結果として排出量は増加しています。

2030年度のGHG排出量削減目標の達成に向けては、現在推進中の産業ガスパラントにおける効率化の取り組みに加え、さらなる電力のグリーン化を図ることで、排出量の確実な削減につなげていきます。

気候変動への対応

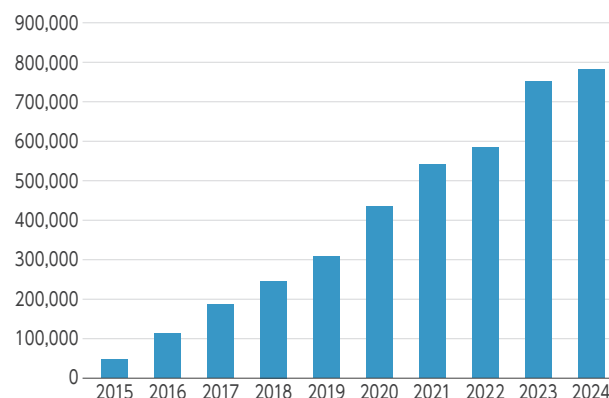
関連する重要課題
(マテリアリティ)



トランジションへの取り組み

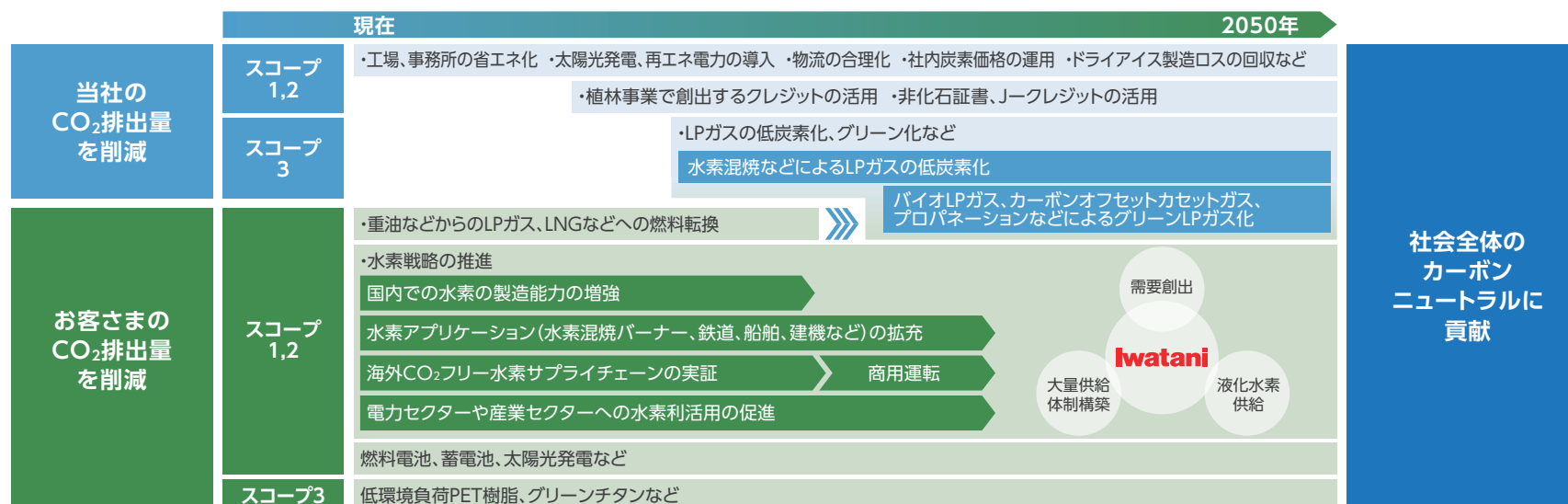
お客さまのCO₂排出量や社会全体のCO₂削減に資する低・脱炭素ソリューションの提供を推進しています。LPガスおよびLNGへの燃料転換、FCV・FCバスへの水素供給、バイオマス燃料(PKS)、バイオマスPET樹脂、水素切断用プレミックスガス「ハイドロカット®」、バイオマスPP樹脂の拡販により、2024年度は約78万tのCO₂排出削減に貢献しました。今後もクリーンエネルギーなどの拡販と開発に積極的に取り組み、温暖化防止に貢献していきます。

CO₂削減貢献量(t)



製品・サービス	削減のコンセプト
LPガスおよびLNG燃料転換	重油などからLPガスおよびLNGへの燃料転換をすることによりCO ₂ 排出量の削減に貢献(使用段階)
FCV・FCバスへの水素供給	FCVやFCバスに水素を燃料として供給することにより、CO ₂ 排出量の削減に貢献(使用段階)
バイオマス燃料(PKS)	PKSを発電向けに供給することにより、CO ₂ 排出量の削減に貢献(使用段階)
バイオマスPET樹脂	従来型のPET樹脂を植物由来の原料に置き換えることにより、製造や廃棄・焼却時のCO ₂ 排出量の削減に貢献(原材料製造と廃棄段階)
水素切断用プレミックスガス「ハイドロカット®」	アセチレンなどの切断用ガスを、水素を混合した「ハイドロカット®」に代替することでCO ₂ 排出量の削減に貢献(LCA)
バイオマスPP樹脂	従来型のPP樹脂を植物由来の原料に置き換えることにより、製造や廃棄・焼却時のCO ₂ 排出量の削減に貢献(原材料製造と廃棄段階)

カーボンニュートラルに向けたロードマップ



生物多様性への対応 (TNFD※1対応)

関連する重要課題
(マテリアリティ)



持続可能な社会の
実現につながる
事業の創出

イワタニグループの事業活動は、地球上の多様な生物とそれらのつながりにより生み出される生物多様性がもたらす恵みに大きく依存しています。従って、自然生態系等の環境保全ならびに生物多様性の維持・保全に十分配慮することは当社グループにとって重要な課題であると認識しています。生物多様性に重大な影響を与え得る事業活動に関して、どのように生物多様性に依存しているのか、また、どのような影響を与えているのかを把握した上で、生態系への影響を最小化し、回復にも寄与することに努めます。

※1: Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (自然関連財務情報開示タスクフォース)は、企業や金融機関が自然資本に関するリスクや機会を特定・評価・開示するための枠組みを提供する国際的なイニシアチブ。自然との関係を財務的観点から可視化し、持続可能な意思決定を促すことを目的としている。

自然との接点の発見 (依存とインパクトの抽出)

TNFDの求めるLEAPアプローチ※2に則り、まずLocate (発見)のプロセスとして、当社グループの事業における自然関連のリスクと機会の分析を進めるため、自然関連のリスク評価ツール (ENCORE※3)を用いて、当社主要事業が自然資本にどのように依存し、また、どのように影響を及ぼす可能性があるのか確認しました。

■イワタニグループの主要事業における自然との接点の抽出 (影響度の高い事業)

凡例: 影響度

M Middle H High VH Very High

イワタニグループの事業	自然資本への依存								環境への影響										
	地下水	表層水	水循環	水質	繊維などの自然由来資材	気候調節機能	洪水や嵐に対する自然の防御力	地盤安定化および浸食防止	自然の攪乱	淡水生態系の利用	GHG排出	海洋生態系の利用	大気汚染	土壌汚染	廃棄物	陸上生態系の利用	水質汚染	水の使用	生物学的干渉/変化
エネルギー事業						M	M	H	M	H	VH	H	M	H	H	H	H	H	
産業ガス事業	H	H					M		H		VH		H	H	H	H	H	H	
ミネラルサンド事業	H	H	H			H		M	H	H	VH		H	H	H	VH	H	VH	M
バイオマス事業 (PKSなど)	M	M	M		VH		M				VH		H		H		H	H	

ENCOREによる分析の結果、自然資本への依存 (生態系サービスへの依存) という観点では、PKSなどのバイオマス事業が自然由来の資材に、ミネラルサンド事業が水の供給サービスに依存している傾向が見出されました。環境への影響の観点では、エネルギー事業、産業ガス事業、ミネラルサンド事業、バイオマス事業において、GHG排出、水の使用の観点で自然に大きな影響を及ぼしている可能性が高いことが明らかになりました。今後は、事業活動を行っている地域固有の状況を踏まえて詳細な分析を行い、生物多様性の保全に向けた取り組みにつなげていきます。

※2: TNFDが開発した、事業における自然との接点や自然との依存関係、影響、リスク、機会など自然関連課題を評価するための統合的なアプローチ。「Locate: 発見」「Evaluate: 診断」「Assess: 評価」「Prepare: 準備」というプロセスで構成。

※3: 国連環境計画の世界自然保全モニタリングセンターなどが中心となって開発された、自然関連リスクの特定ツール。

人材戦略

基本方針

人材の獲得・成長・活躍を通じて組織の成長という好循環を生む

持続的な価値創造の源泉は「人材」であり、社員一人ひとりが成長し、活躍できる組織を目指しています。海外人材やデジタル人材、外部経験を有する人材など多様な人材を男女差にとらわれず採用し、採用した人材の価値観を受け入れ、個々の能力が最大限発揮できる環境をつくります。また、社員の自律的なキャリア形成を支援することにより能力の最大化を図るとともに、柔軟な働き方を実現することで社員の満足度や意欲の向上につなげます。このような人材の獲得・成長・活躍から組織全体として成長するサイクルを生み出し、事業の拡大や戦略の実現を通じて世の中に価値を提供し続けていきます。

関連する重要課題
(マテリアリティ)



多様な人材が
活躍できる
環境整備と制度構築

▶ 労働安全衛生・健康経営についてはこちら [Web](#)

▶ 人権対応についてはこちら [Web](#)

▶ サプライチェーンマネジメントについてはこちら [Web](#)

目標と進捗

■非財務戦略(人材戦略)における目標

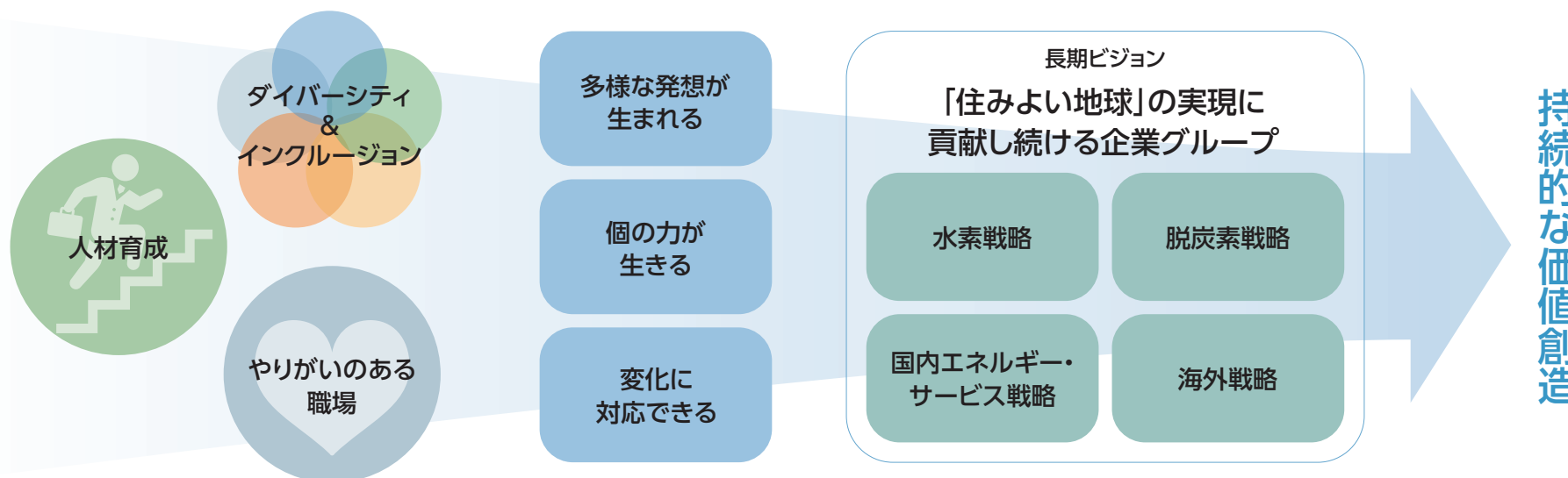
指標	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2027年度目標
女性管理職比率	6.0%	6.9%	7.8%	10%以上
社員1人当たり 年間研修費用	86千円	118千円	138千円	150千円
男性育児休業 取得率	30.6%	55.9%	73.5%	100%

※数値は、岩谷産業単体

個の成長から組織全体の成長へ

個の成長

組織の成長



人材戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



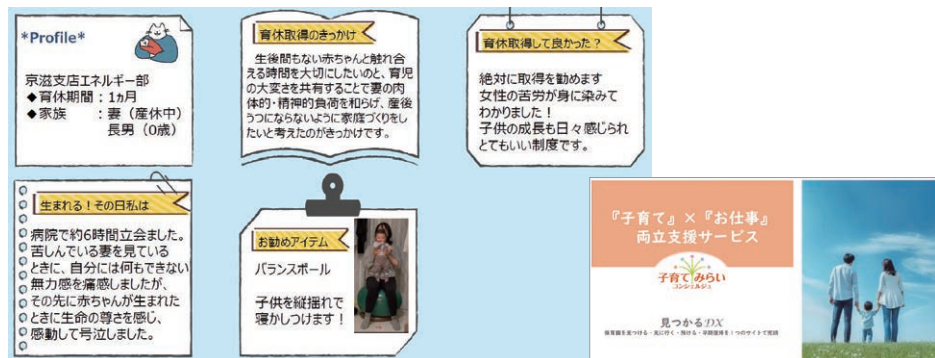
取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンの推進と働きやすい職場づくり

「多様な価値観を受け入れ互いを尊重し高め合える組織へ」をスローガンに、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を重視し、多様な社員一人ひとりが能力を発揮できる環境の整備と、ライフステージに応じた柔軟な働き方の支援に取り組んでいます。

育児と仕事の両立支援としては、企業主導型保育園の申し込み手続き等が可能な「子育てみらいコンシェルジュ」と契約し、必要な情報提供を行っています。また、男性の育児休業取得も積極的な後押しをしており、会社全体での理解が進んだ結果、2024年度の取得率は73.5%に達しました。介護との両立支援にも注力しており、「介護ハンドブック」の発行や相談窓口の設置、法定を上回る介護休暇制度を整えています。

さらに、社員の働きがいや組織課題を可視化するため、年2回のエンゲージメント調査を実施しました。部門単位でのフィードバックやアクションプランの策定・実行を繰り返すサイクルを作り、好事例の共有や課題のある部署への支援も行っています。今後も、誰もが安心して力を発揮できる職場づくりに向けて、各種支援を着実に進めていきます。



育児取得者が作成した育児レポート

子育てみらいコンシェルジュサービスを導入

「世の中に必要な」人材の育成と研修環境の強化

当社が企業理念に掲げる「世の中に必要な人間」であり続けるため、社員一人ひとりの自律的なキャリア形成を支援し、変化に強い組織を目指した人材育成に取り組んでいます。2024年度からは中堅層向けの「Lead the People」研修を新たに導入し、次世代を担うリーダーの育成を強化しました。また、DXのさらなる推進と加速を目指し、2025年4月にグループ会社「イワタニデジタルフォース(株)」を設立しました。DX人材育成にも注力し、基礎的な「デジタル活用人材研修」と、新たな事業モデルを創出する「DX企画・推進人材研修」を導入し、2027年までにそれぞれ1,200名、130名の育成を目標に取り組んでいます。2024年度には「実践講座」を開講して社員自ら効率化ツールを活用し、業務の効率化ができるよう取り組んでいます。2025年度からはこれらDX人材育成のプログラムをグループ会社にも展開しています。

2024年11月には、兵庫県神戸市ポートアイランドに新たな研修所が竣工しました。同施設は水素型燃料電池や太陽光発電、カーボンオフセットガスを活用したカーボンニュートラルな環境学習拠点であり、水素エネルギーの発信基地としての役割も担います。また、将来的にはグリーン水素やグリーンLPガスの導入も見据えています。今後も「世の中に必要な」人材の育成、輩出に向けた体制と環境のさらなる充実を図っていきます。



研修の様子

技術戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進



取締役 専務執行役員
技術・エンジニアリング本部長

福島 洋

技術・保安力で「住みよい地球」に導く

世の中では地球環境問題、少子・高齢化など社会課題が顕在化しています。解決の鍵は「技術」です。2024年度は、水素エネルギー社会を控え、水素やアンモニアを燃料として実証するお客さまが増え、エンジニアリング工事が増加するとともに、大型化、複雑化しました。限られた人員で効率的なエンジニアリングを行い、生産性の向上に努め、また、DXを活用し、設計図書などの知の集約化、トラブルの徹底的な原因究明・再発防止にも取り組みました。その結果、お客さまとの問題解決の時間短縮、社員の知の伝承などが進みました。一方、過去の記録や経験などをデータ化する困難にも直面しており、改善に取り組んでいます。

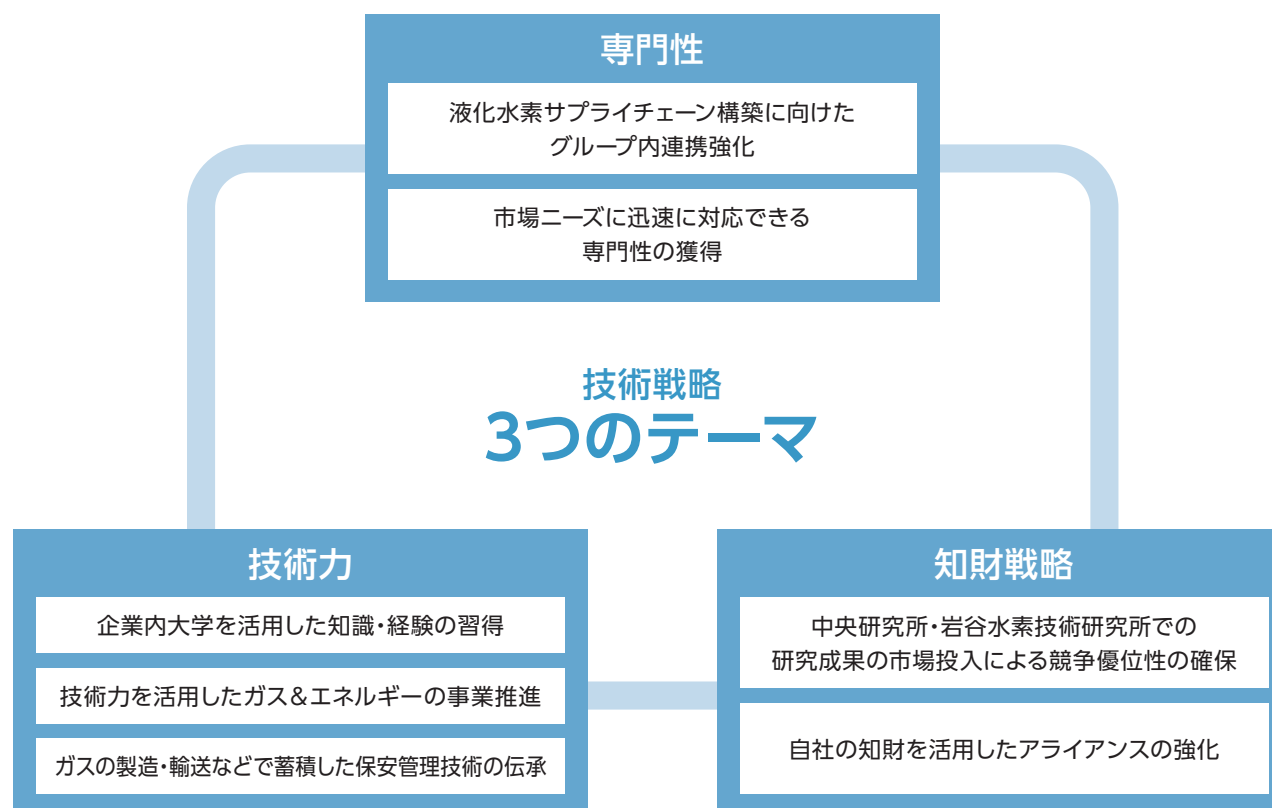
保安に関しては、2024年度に大きな災害や事故は発生しませんでした。引き続き、スマート保安を進め、また、工場・充填所のカメラやセンサーによる見える化は海外展開も進めています。2024年1月の能登半島地震ではリアルタイムで充填所の状況が把握でき、迅速な対応ができました。点検記録のペーパーレス化も含めて、効率的で安全な保安体制が確立しつつあります。

2025年度はエンジニアリング機能強化を進めていき、研究所では引き続き水素研究に力を注ぎ、グリーンLPG合成、液化水素利用技術、水素燃焼技術などを磨いていきます。

基本方針

「ガス&エネルギー」の拡大に欠かせない技術・保安力を強化する

コア事業である「ガス&エネルギー」の成長を図り、水素事業の強みを生かしていく上で、技術・保安力の強化は欠かせません。このため、非財務戦略の1つに技術戦略を掲げ、専門性としての技術力・エンジニアリング機能の発揮や、技術力の伝承・強化、知財を活用した収益力の向上に取り組んでいます。技術・保安力の発揮により、日々の事業をより安全かつ効率的に運営するとともに、お客さまのニーズを的確に捉えた提案を行うことで、新たなビジネス・価値の創造につなげています。



技術戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



取り組み

企業内大学「イワタニ技術・保安大学」による人材育成と教育体制の強化

「技術のイワタニ」「保安のイワタニ」を支える人材育成の一環として、2023年10月に企業内大学「イワタニ技術・保安大学」を開講しました。技術系の社員だけでなく営業・事務系社員にも門戸を広げ、2024年度は417名の社員が在籍し、2025年度からは対象をグループ会社にも拡大しました。カリキュラムは「講座」「講話」「実習」の3部から構成され、ガス全般の現場に即した技術を学ぶ実践的な内容とし、保安法令、設備設計、現場実習など多岐にわたり、資格取得支援にも対応しています。今後は、受講成果の人事制度への反映に加え、オンライン講座の拡充や外部専門家との連携も視野に入れ、体系的かつ機動的な教育体制の構築を進めています。引き続き、企業内大学を通して、提案力や現場対応力の向上、ノウハウの継承に加え、脱炭素社会への移行に伴う事業拡大や新たな技術・サービスへの対応力強化を目指していきます。



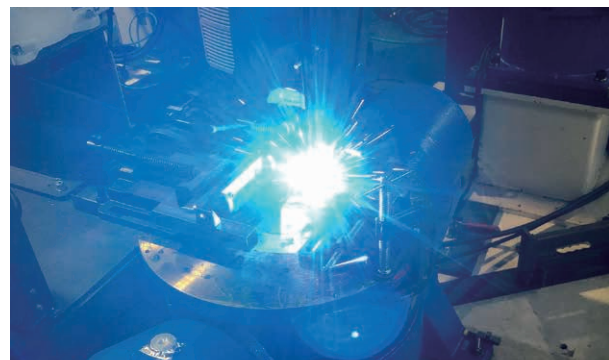
外部講師による講話



中央研究所での液化ガスの取り扱い実習

高度なガス・溶接技術によるアルミダイキャスト接合技術の確立

当社は中央研究所における研究開発を通じ、これまで困難とされてきたアルミダイキャスト素材同士の溶接に成功しました。車体などに使用されて需要が伸びているアルミダイキャスト素材は強固な酸化皮膜が形成され、溶接後の割れや気孔の発生により接合が極めて困難でした。当社はこれまで培ってきた高度なガス混合技術と溶接技術をもとに、シールドガスの純度・組成や溶接条件の最適化に取り組み、安定した接合を実現しました。この新技術は、輸送車両や物流機器、エネルギー関連設備など、軽量かつ高強度が求められる分野での活用が見込まれ、製造工程の短縮や軽量化による燃費向上を通じて環境負荷の低減が期待できます。今後も卓越したガス・溶接技術と中央研究所の素材研究の強みを生かし、ものづくりの現場における課題解決と脱炭素社会への貢献を目指していきます。



アルミダイキャスト溶接

中央研究所におけるカーボンニュートラル化と液化水素冷熱の活用

中央研究所では、CO₂排出量を実質ゼロにする（ゼロエミッション）目標を掲げ、その達成に向けて多面的な施策を展開しています。その一環として、液化水素のガス化時に発生する冷熱の利用に取り組んでいます。研究所内の空調や実験などに使用する冷却水への応用を視野に、2022年度から液化水素の冷熱を熱交換器で回収する実証実験を開始し、設備設計に資するデータの蓄積に注力しています。加えて、燃料電池設備の導入や太陽光発電とのエネルギーマネジメントシステムの検討、さらにはLPガスのグリーン化技術にも取り組んでいます。こうした取り組みにより、2024年度の系統電力使用量は2019年度比で約26%削減しました。今後もカーボンニュートラル技術の開発を推進し、中央研究所内で検証・実証しながら、確立した技術を社会に還元していきます。



液化水素実験設備



純水素型燃料電池発電設備

安全・保安への取り組み

当社は「ガス&エネルギー」を基軸に事業を展開する企業として、お客さまへLPガス・産業ガスを安全にお届けし、安心してお使いいただくことが重要と考えており、保安こそ事業運営の要として位置付け、取り組みに注力しています。

取り組み

デジタル化による保安システムの進化と対応力の強化

当社グループの各センターの稼働状態をオンラインで一元管理する「センター保安システム」は、2024年度時点で全国のLPGセンター、産業ガスセンターなど140カ所に導入されており、今後は海外工場への展開も予定しています。2024年1月の能登半島地震では、輪島市のLPGセンターに設置されたカメラやセンサーにより、タンクや建物の損傷、ガス漏れの有無を即時に確認できたため、発災から約20分で復旧対応に着手できました。各センターには地震計や気象庁の気象データを取り込む機能も備えており、豪雨・豪雪・高波など近年激甚化する自然災害への対応力も強化しています。また、2023年6月からは1日3回実施される日常点検の結果入力をタブレットに統一することで、異常値の自動検知と対応方法の即時表示が可能となり、誤入力の抑制や現場対応の迅速化、情報共有の円滑化が進み、安全性と業務効率のさらなる向上につながっています。今後も保安システムの進化を継続し、安全性と対応力の強化を図っていきます。



カメラを利用した工場の一元管理



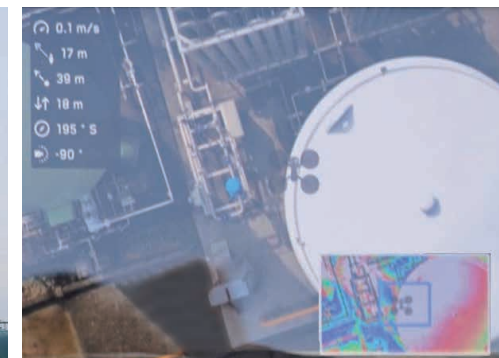
システムを活用した工場設備管理

2030年の総合保安体制構築に向けた予知保全への取り組み

当社は、2030年を目標にグループ全体での総合保安管理体制の構築を進めています。その中で、LPGセンターや産業ガスセンターで従来の定期点検中心の体制から、常時監視による異常の兆候を早期に捉える予知保全体制の整備に取り組んでいます。具体的には、保全業務のDX化と標準化を推進し、事故の未然防止に加え、点検・運転業務の自動化・効率化による人材不足対策や保安力の強化を図っています。また併せて、災害時など、人の立ち入りが困難な場面に備え、大型設備の保安確認にドローンを活用する実証も進めています。余震や二次災害のリスクがある中で、遠隔でも可能な安全確認手段として活用することを想定し、今後さらに運用の幅を広げていくことも検討していきます。引き続き、これまで蓄積してきた高度な保安管理技術のデータ化・システム化と併せて、新しい技術の活用を進めることで、お客さまへより安全・安定的にガスをお届けするとともに次世代への継承も推進していきます。



ドローンを活用した工場巡視点検



ドローンを活用した点検映像

コーポレート・ガバナンス

関連する重要課題
(マテリアリティ)



透明性をより高めた
ガバナンスの構築

当社は「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」という企業理念に基づき、経営の健全性、透明性、効率性を高め、コーポレート・ガバナンス体制の構築に努めています。

基本方針

1. 株主の権利を適切に行使できる環境の整備を行い、株主の平等性の確保に努めます。
2. 従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会などのステークホルダーの権利・立場を尊重し、適切な協働に努めます。
3. 法令に基づいた開示を適切に行います。また、透明性の確保のため、法令に基づく開示以外の情報提供にも努めます。
4. 公正かつ透明性が高く、機動的な意思決定を行い、取締役会の役割・責務の適切な遂行に努めます。
5. 持続的な成長と企業価値の向上のため、株主との建設的な対話に努めます。

業務執行・監督体制

【取締役会】

当社の業務意思決定および監督機関である取締役会は取締役12名（うち4名は社外取締役）で構成され、取締役会が充分かつ活発な議論の上に的確かつ迅速な意思決定および監督を行うとともに、特に社外取締役は経営陣から独立した立場で、企業統治に関する豊富な経験と高い知見から、意思決定の透明性および監督の実効性の強化・向上を図り、取締役会の機能を高めています。

▶ コーポレート・ガバナンス報告書はこちら

【執行役員制度】

当社は意思決定の迅速化と権限の委譲を進めるために、執行役員制度を導入し、取締役会の活性化を図っています。執行役員は、取締役会で決められた経営方針に従って、代表取締役から権限委譲を受け、指示および命令のもとに、業務執行に専念しています。この制度の導入により、取締役会の持つ企業戦略の意思決定機能および監督機能を強化し、より効率的な経営を推進しています。

【取締役・執行役員合同会議】

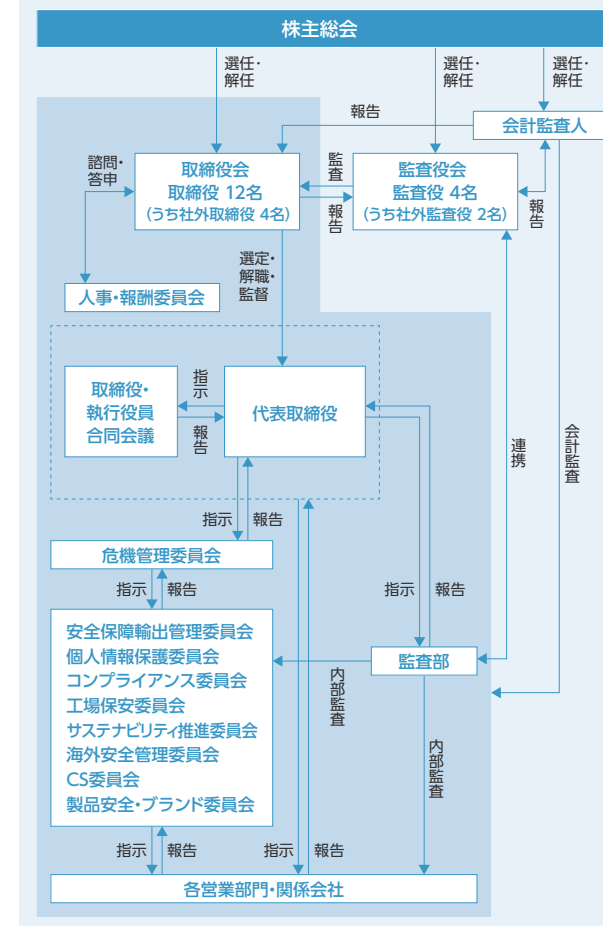
当社は常勤取締役、執行役員および常勤監査役で構成する取締役・執行役員合同会議を毎月1回開催し、業務執行上の重要事項の審議に加えて、情報共有と意思疎通を図っています。

【人事・報酬委員会】

当社は取締役会の諮問機関として、任意の人事・報酬委員会を設置しています。本委員会は、取締役である委員3名以上とし、その過半数は社外取締役で構成され、社外取締役が委員長を務めています。本委員会からの答申を踏まえ、取締役の選解任や監査役の選任および取締役の報酬の決定などに関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としています。

▶ 役員一覧はこちら

コーポレート・ガバナンスの体制



コーポレート・ガバナンス

関連する重要課題
(マテリアリティ)



透明性をより高めた
ガバナンスの構築

監査体制

当社は監査役会設置会社であり、監査役会は4名の監査役（うち2名は社外監査役）で構成しています。常勤監査役は取締役会および取締役・執行役員合同会議に出席し、社外監査役も取締役会に出席するなど、取締役の職務執行を十分に監視できる体制にしています。また監査役の選任については、財務・会計、法律に関する専門性や当社事業に関する知識・経験などを重視するとともに、特に社外監査役は金融商品取引所の定める独立役員に関する要件を充足することで、より多角的な視点に基づいた監査体制を確立しています。内部監査については、「監査部」を設置し、監査役と密接な関係・連携を持って内部監査を定期的を実施し、グループ全体の事業活動が適正かつ効率的に行われているかどうかを監査しています。

リスク管理体制

当社ではグループ企業全体のリスクを統合的に管理するため、「危機管理委員会」を設置しています。また、当委員会の傘下には、コンプライアンス、工場保安などの想定される主要なリスクに対応する個別委員会を設け、顕在しないし潜在する企業危機への総合的な対応を行います。危機管理委員会は、危機管理委員会委員長のもと、定期的で開催され、その内容は経営層に報告され、関連法令の遵守も含め企業全体のリスク管理に努めています。また、各個別委員会についても定期的で開催され、関連リスクの遵守状況や取り組み状況を確認し、その内容は各個別委員会委員長より危機管理委員会にて報告されています。

役員報酬

当社の取締役の報酬は、固定報酬、賞与（業績連動報酬）、株式報酬で構成されています。固定報酬と賞与については、取締役は2023年6月21日開催の株主総会で、年額18億円以内（うち社外取締役分は2億円以内）と決めました。監査役の報酬は、2012年6月26日の株主総会で年3億円以内と定めています。当社では、取締役の報酬等に関する手続の公正性・透明性・客観性を確保するために、社外取締役を過半数とする人事・報酬委員会を設置しています。報酬の総額は上記の限度額内で、各取締役の固定報酬と賞与は、人事・報酬委員会の答申を踏まえ、取締役会から一任された代表取締役会長兼CEOが適正に決定します。監査役の報酬については、監査役の協議により決定します。株式報酬については、2019年6月19日の株主総会で譲渡制限付株式報酬の導入が承認されました。具体的な支給時期と配分は、承認された報酬枠（年額2億6,000万円以内）内で、人事・報酬委員会の答申を踏まえ、取締役会で決定します。

コンプライアンス

当社は関係法令の遵守およびその精神を尊重し、公正で自由な競争を通じ、社会的責任を果たします。1998年には企業不祥事の発生阻止に向けて「イワタニ企業倫理綱領」を制定し、「グループの経営者、従業員が経営理念や倫理観・価値観を共有し、あらゆる事業活動の局面において遵守すべき規範」として、社内・グループ会社での周知徹底と、グループ全体でのコンプライアンス意識の向上を図っています。

【コンプライアンス委員会】

当社グループの事業活動における遵法体制の徹底、強化のため、危機管理委員会の傘下に「コンプライアンス委員会」を設置しています。遵守状況は、コンプライアンス委員会委員長を通じて危機管理委員会に報告され、危機管理委員会委員長を通じて経営層へ報告しています。また、社員などからの組織的または個人的な法令違反行為などに関する通報の適正な処理の仕組みを定め、コンプライアンス経営の充実に資することを目的とした内部通報制度を設けています。事実関係の調査などの対応は、コンプライアンス委員会が行い、必要に応じて速やかな是正措置および再発防止措置を図ります。通報を受け付ける窓口は社内および社外に設置しており、第三者の立場である専門家の助言を得て対応します。また、通報者の権利保護のため、通報者に対して不利益な取り扱いを行わないことを定めています。

【贈収賄の禁止】

業務に関わる接待・贈答については、「イワタニ企業倫理綱領」の行動指針で、社会的常識・国際的通念からみて、その範囲を超える接待・贈呈の実施および受領を禁止しています。また、業務に関し、国内外を問わず公務員・みなし公務員（公共団体・独立行政法人・外郭団体など）に対する贈収賄に当たる行為を禁止しています。このような指針を定め、社員一人ひとりが自覚を持って行動することを周知徹底することで、贈収賄の防止を図っていきます。

【社内啓発活動】

「イワタニ企業倫理綱領」により、経営理念や倫理観・価値観を共有するとともに、コンプライアンス研修を実施することで、コンプライアンス意識の向上を図っています。研修では、弁護士を講師として迎え、独占禁止法などを含め、コンプライアンスの重要性について、周知徹底しています。

コーポレート・ガバナンス

関連する重要課題
(マテリアリティ)



取締役会の実効性評価

当社取締役会は、2025年3月に取締役会メンバー全員に対して、取締役会の実効性に関するアンケート調査を実施いたしました。その分析・評価 につきましては、2025年5月開催の取締役会で報告しています。2024年度の実効性に関する評価方法および評価結果の概要は、以下の通りです。引き続き、取締役会の実効性について定期的に分析・評価を行い、継続的に取締役会の実効性向上に取り組んでいきます。

2024年度の 取り組み

- 取締役会資料の事前配布の早期化、要約資料と補足資料の明確化
- 社外取締役・社外監査役への取締役会審議議案の事前説明の充実と事前説明時の質疑・コメント等の社内取締役への共有
- 社外取締役・社外監査役への事業内容理解度向上に向けた説明機会の提供、関係会社見学の実施
- IR活動状況および投資家・株主からの質問・意見の共有

評価

時期:2025年3月

対象:全取締役12名および監査役4名

方法:外部機関によるアンケート方式にて5段階評価

項目:①取締役会の構成と運営、②経営戦略と事業戦略、③企業倫理、④リスクと危機管理、⑤業績モニタリング・経営陣の評価・報酬、⑥株主等との対話

評価結果

全項目において概ね肯定的な評価結果であり、前年度に引き続き取締役会の実効性は全体として確保されていることが確認できました。
また、下記の個別課題も認識いたしました。

- ①経営戦略、事業戦略等の重要課題についての情報提供の充実を図ること
- ②資本コストを意識した投資により、経営資源の有効活用を確認すること
- ③サステナビリティを巡る課題への対応を通じて、SDGsの達成に向けた取り組みを確認すること

さらなる実効性 向上に向けた 取り組み

2024年度に認識された個別課題に対する実効性向上に向け、以下の取り組みを実施しています。

- ①課題となる事業に関する、個別の情報共有と議論の実施
- ②設備投資融資案件に対する投資回収状況の報告継続と、投資基準の見直しに向けた取り組みの実施
- ③非財務情報に関する定期的な報告と議論の実施

社外取締役メッセージ

関連する重要課題
(マテリアリティ)



透明性をより高めた
ガバナンスの構築



森 詳介

社外取締役
人事・報酬委員会委員長

1963年4月 関西電力(株) 入社
1997年6月 同社 取締役に就任
2005年6月 同社 代表取締役社長に就任
2010年6月 同社 代表取締役会長に就任
2019年6月 当社取締役に就任(現任)

当社は多様な事業を展開し、取締役会ではさまざまな課題が議論されますが、近年特に実効性の向上に向けた取り組みが進んでいると感じています。その1つが、事前説明の仕組みです。これにより、各議案の背景や論点について十分に理解した上で取締役会に臨むことができ、よりの確な意見や助言を行えるようになりました。私は社外取締役として、企業の持続的成長とガバナンス強化の観点から、リスクへの備えや対応策が適切かどうか、また提案が成長に資するかを意識して発言しています。2025年には人事・報酬委員会の委員長に就任しましたが、委員会は発足から4年を経て、公正性・透明性・客観性の確保という重要な役割を果たしてきたと評価しています。今後は、役員候補者に求められる要件の明確化を通じて、より一層の機能強化を図る所存です。また、当社の成長にとっては、専門性に加えて全社的視点を持つ人材の育成が不可欠と感じています。人事のあり方や育成施策についても建設的な議論を重ね、企業価値向上に貢献していきます。



佐藤 廣士

社外取締役
人事・報酬委員会委員

1970年4月 (株)神戸製鋼所 入社
1996年6月 同社 取締役に就任
2009年4月 同社 代表取締役社長に就任
2013年4月 同社 代表取締役会長に就任
2018年4月 同社 顧問に就任(現任)
2021年6月 当社取締役に就任(現任)

M&Aは事業を拡大していく上で有効な手段の1つであり、当社でも積極的にM&Aを実施しています。「商社」と「メーカー」といった2つの機能を持ち、事業展開している中、メーカー機能を強化するためのM&A案件も増えており、その際には、自らの知見を踏まえて、技術力などを正しく評価できているのかという視点を通して、質問や意見をしています。

また、M&Aにおいては買収後の対応が肝心であり、買収する企業の強みを正しく理解し、その上で、その強みを当社グループの事業基盤として取り込んでいく過程が重要と考えています。買収後の当社グループへの融合に関して、メーカーに対する知見が不足していると感じることがあれば、自らの経験を生かしてアドバイスをするなど、これからも企業価値の向上に貢献していきたいと考えています。

社外取締役メッセージ

関連する重要課題
(マテリアリティ)



鈴木 博之

社外取締役
人事・報酬委員会委員

1980年8月 丸一鋼管(株) 入社
1983年6月 同社 取締役就任
2003年4月 同社 代表取締役社長に就任
2013年6月 同社 代表取締役会長兼CEO
会長執行役員に就任(現任)
2022年6月 当社取締役就任(現任)

当社は、PLAN27の重点施策の1つとして海外戦略を掲げて取り組んでいます。しかし、海外の事業環境の変化やさまざまなリスクにも留意する必要があり、米国の水素事業では特別損失を計上するなど苦戦しています。海外戦略を推し進めていくためには、市場規模が大きな米国や成長性の高い東南アジアなど成長余地が大きいマーケットに対し、どのような戦略をもってアプローチしていくかが大切です。海外の成長を自社の成長へと取り込む必要があり、私としては今後の海外での成長に期待しています。

また、当社は事業拡大に向けた投資や買収を積極的に行っていますが、投資が目的ではなく、投資後に、計画通りの収益が生み出されているか、シナジーが創出されているのか、当初計画に対する進捗を確認していくことが重要です。買収の場合も同様です。取締役会では、案件の定期的な経過報告を受ける機会を設けており、私は、リスクと機会を慎重に審議して、当社の持続的な成長につながるよう、貢献していきたいと考えています。



齋藤 友紀

社外取締役
人事・報酬委員会委員

2006年10月 弁護士登録
さくら法律事務所 入所
2012年 1月 さくら法律事務所
パートナー弁護士に就任(現任)
2015年10月 非常勤裁判官(家事調停官)
2023年 6月 当社取締役就任(現任)

近年、ダイバーシティ経営の重要性が高まっています。異なる価値観や背景を持つ社員による活発な意見交換などにより、新たな発想を生み出す環境作りが大切です。当社は、PLAN27において人材戦略として、女性管理職比率の目標を掲げるなど、継続的に取り組みを進めていますが、道半ばであり、今後の取り組みの強化、深化を期待しています。こうした戦略は、経営層だけではなく、組織の隅々まで浸透していくことが重要であり、組織全体でダイバーシティの意義を理解し、実践へとつなげていくことが必要です。

また、私は新しい視点や異文化を積極的に受け入れることで、企業の柔軟性と競争力が高まると考えています。取締役会においても、非財務の課題や人材の多様性に関する議論を深めることが有用だと考えており、さまざまなバックグラウンドを持つ社外取締役を含めて、建設的かつ多角的な意見を交わすことで、実効性のあるガバナンス体制を構築していきたいと考えています。

役員体制

2025年6月18日時点

- ①取締役在任年数
- ②所有する当社の株式数
- ③取締役会出席回数

取締役



まきの あきじ
牧野 明次
代表取締役会長 兼 CEO

- ①35年
- ②291,178株
- ③16/16回



わたなべ としお
渡邊 敏夫
代表取締役副会長

- ①29年
- ②201,958株
- ③15/16回



まじま ひろし
間島 寛
代表取締役 社長執行役員

- ①13年
- ②97,548株
- ③16/16回



ひろた ひろずみ
廣田 博清
取締役 副社長執行役員

- ①11年
- ②66,460株
- ③15/16回



つよし まなぶ
津吉 学
取締役 専務執行役員

- ①5年
- ②44,141株
- ③16/16回



ふくしま ひろし
福島 洋
取締役 専務執行役員

- ①13年
- ②21,396株
- ③16/16回



たかやま けんじ
高山 健志
取締役 専務執行役員

- ①1年
- ②25,580株
- ③13/13回



てらだ かずまさ
寺田 和正
取締役 常務執行役員

- ①-
- ②-
- ③-

新任



もり しょうすけ
森 詳介
社外取締役

- ①6年
- ②14,171株
- ③16/16回

社外 独立



さとう ひろし
佐藤 廣士
社外取締役

- ①4年
- ②13,765株
- ③16/16回

社外 独立



すずき ひろゆき
鈴木 博之
社外取締役

- ①3年
- ②11,081株
- ③16/16回

社外 独立



さいとう ゆき
齋藤 友紀
社外取締役

- ①2年
- ②1,039株
- ③16/16回

社外 独立

※②所有する当社の株式数は、2025年3月末時点の数字です。 ※③取締役会出席回数は、2025年3月期の出席状況です。

役員体制

2025年6月18日時点

- ① 監査役在任年数
- ② 所有する当社の株式数
- ③ 取締役会出席回数

監査役



おはま とよひみ
尾濱 豊文
監査役(常勤)
① 17年
② 91,600株
③ 16/16回



いわたに なおき
岩谷 直樹
監査役(常勤)
① 13年
② 84,162株
③ 16/16回



しのはら よしのり
篠原 祥哲
社外監査役
① 10年
② 32,046株
③ 16/16回

社外 独立



よこい やすし
横井 康
社外監査役
① 4年
② 8,737株
③ 16/16回

社外 独立

※②所有する当社の株式数は、2025年3月末時点の数字です。 ※③取締役会出席回数は、2025年3月期の出席状況です。

スキル・マトリックス

		企業経営	財務会計	法務・ リスク マネジメント	人事・ 人材開発	営業・ マーケ ティング	グローバル	研究開発	生産技術	ESG・ サステナ ビリティ	IT・ デジタル
代表取締役会長 兼 CEO	牧野 明次	●		●		●	●			●	
代表取締役 副会長	渡邊 敏夫	●	●	●	●						
代表取締役社長	間島 寛	●		●		●	●			●	●
取締役	廣田 博清	●		●	●	●					
取締役	津吉 学					●	●	●	●	●	
取締役	福島 洋			●				●	●	●	
取締役	高山 健志			●	●	●				●	●
取締役	寺田 和正		●			●				●	
社外取締役	森 詳介	●				●	●			●	
社外取締役	佐藤 廣士	●						●	●	●	
社外取締役	鈴木 博之	●				●	●			●	
社外取締役	齋藤 友紀			●	●					●	

スキル項目	スキル選定理由
企業経営	「世の中に必要とされる企業」として、「ガス&エネルギー」を中心に国内外で幅広く事業を展開していく上で、企業価値向上、持続的な成長を推進するため、企業経営の経験や知見が重要であるため
財務会計	財務健全性の確保、持続的成長に向けた投資、企業価値向上に向け、財務、会計、税務の分野における専門的な経験や知見が重要であるため
法務・ リスクマネジメント	コンプライアンス経営の充実、リスク管理体制の強化を図るため、法律およびリスクマネジメントに関する専門的な経験や知見が重要であるため
人事・ 人材開発	持続的な価値創造の源泉である「人材」の個々の能力を最大限に発揮させるため、人材育成、適正配置、ダイバーシティ、働き方等に関する経験や知見が重要であるため
営業・ マーケティング	顧客やマーケットにおける多様化するニーズに対応するため、各事業分野での専門的な営業経験やマーケティングに関する知見が重要であるため
グローバル	海外各地域で、特色を踏まえた事業展開を行う上で、海外での事業経営の経験や、国際情勢、経済、文化に関する知見が重要であるため
研究開発	「ガス&エネルギー」を基軸において技術戦略、研究開発を活用した事業展開を行う上で、技術・研究開発に関する経験や知見が重要であるため
生産技術	「ガス&エネルギー」のハンドリング技術、エンジニアリング力、保安体制の強化を図るため、製造、充填、保安管理に関する経験や知見が重要であるため
ESG・ サステナビリティ	環境・社会・企業統治の観点から成長戦略に取り入れ、持続可能な経営を実践するために、環境問題や社会課題解決に関する経験や知見が重要であるため
IT・デジタル	事業変革に必要なデジタル化、業務効率化、情報セキュリティ強化を図るため、情報関連、デジタルトランスフォーメーション等に関する経験や知見が重要であるため

Business Strategy

事業別戦略

Contents

- P.44 事業別売上状況
- P.45 総合エネルギー事業
- P.48 産業ガス・機械事業
- P.52 マテリアル事業

事業別売上状況

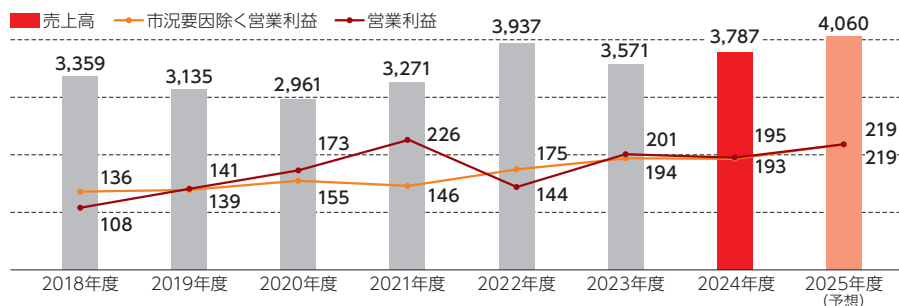
※1: 中国、台湾、韓国

※2: シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム

※3: 米国、オーストラリア

■売上高・営業利益推移(億円)

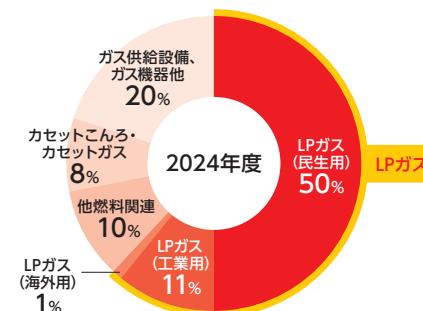
総合エネルギー事業



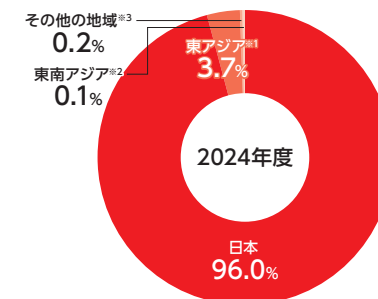
※2021年度より、「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。

※2023年度より会社組織の変更に伴い、事業セグメントの区分を改定しました。2022年度についてはセグメント変更を反映した数値となっています。

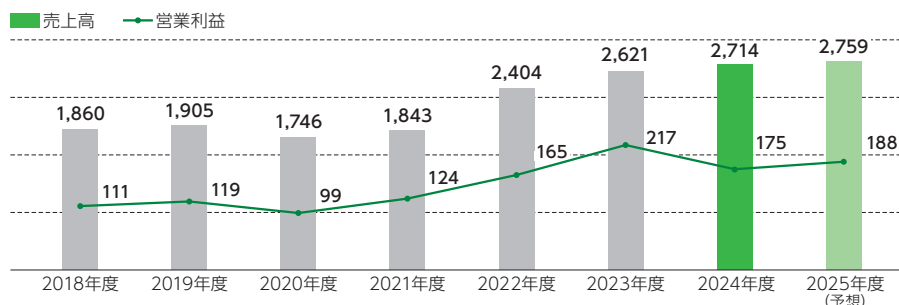
■売上高の構成比率



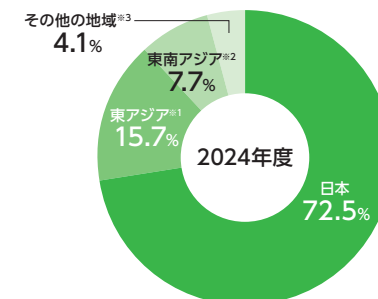
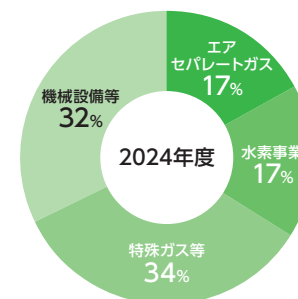
■地域別売上構成



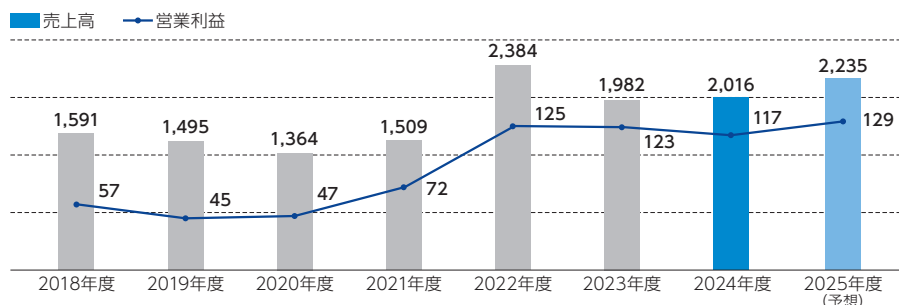
産業ガス・機械事業



※2021年度より、「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。

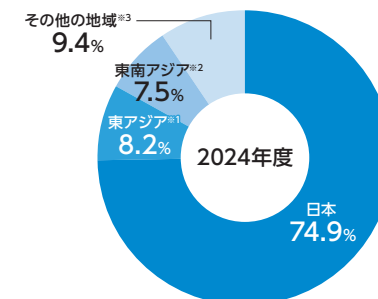
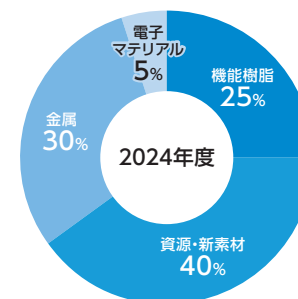


マテリアル事業



※2021年度より、「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。

※2023年度より会社組織の変更に伴い、事業セグメントの区分を改定しました。2022年度についてはセグメント変更を反映した数値となっています。



総合エネルギー事業

LPガスのリーディングカンパニーとして、輸入から配送までの一貫体制を構築し、安定供給を維持するとともに、BCP対策・省エネ提案など、トータルサービスを提供しています。さらに、カセットこんろ・カセットガスなど、くらしを豊かにする商品も展開しています。



専務執行役員
エネルギー本部長
清水 尚之

顧客基盤の拡大と事業コストの削減の両立により、すべての地域でNo.1へ

エネルギー本部では2024年度に千葉県・茨城県を中心にLPガス小売事業を展開するアイエスジー（株）の株式を100%取得し、関東・首都圏エリアにおいて、より強固な事業基盤となりました。また、グループの小売事業会社および配送会社の統廃合を行い、事業コストの削減と経営管理体制の強化を行いました。さらに、横浜市の根岸液化ガスターミナル内にシリンダー充填基地を新たに建設し、輸入拠点から直接トレーラーでシリンダーの大量輸送を行うことによる物流の合理化を進めました。今後も事業拡大に向け、積極的なM&Aへの取り組みによるLPガスシェアの拡大と、グループ会社の営業拠点や物流拠点の統廃合による事業コストの削減に取り組めます。低・脱炭素に関しては、引き続き重油などからLPガスやLNGへの燃料転換を進めるとともに、J-クレジットを活用したカーボンオフセットガスの販売強化、グリーンLPガスの研究開発に取り組んでいきます。



専務執行役員
生活物資本部長
酒井 泰

事業インフラを生かし社会課題解決や顧客満足度向上につながる機器・サービスの拡大

生活物資本部は、2024年度もガス機器、保安機器の拡販と合わせて社会課題解決型のサービス拡充に取り組んできました。先行する長崎県五島市では自治体から委託を受けて高齢者のフレイルリスク分析や見守りサービスの実証を行い、さまざまな知見を得ることができました。また、島根県大田市では市内中心部をカバーするエリアにイワタニゲートウェイ端末の設置が完了し、サービス実証ができるインフラを整えました。2025年度は京都府京丹後市でインフラ整備を進めます。一方でインフラ整備やサービス実証を進めてきた中で課題も浮き彫りになってきました。特に事業化の面では、地域特性により社会課題が異なり、現在の端末で対応できるサービスが限定されるため、まだ事業の中核を担えるサービス確立には至っていません。2025年度も引き続き機器拡販と並行して「エネルギー生活総合サービス」を目に見る形で実現すべく、LPガスのお客さまが直面する課題解決を通して地域に必要とされる事業者を目指していきます。



執行役員
カートリッジガス本部長
米谷 淳則

国内外におけるカセットガスの新たなニーズ喚起による市場の拡大

カートリッジガス本部は、世界中の人々が当社のカセットガスを日常的に使用することを最大のテーマとしています。国内市場は成熟しており、拡大には鍋や焼肉などの調理とは異なる新たなニーズを喚起する新商品が必要です。2024年度はカセットガスを使用し、炎を楽しむインテリア暖炉「MYDANRO」や、カセットこんろで本格焙煎コーヒーが楽しめる焙煎器「MY ROAST」を発売しました。また脱炭素の取り組みとして、自社創出のJ-クレジットを活用した実質CO₂排出量ゼロの「カーボンオフセットカセットガス」を発売しました。海外では、製造拠点を持つ中国、タイを中心にアジア、北米への展開を進め、東南アジアの食文化に合わせた商品開発を行うなど、販売競争力を強化しています。国内・海外において、カセットガスの新たなニーズの開拓にスピード感をもって進めていきます。その他、宅配水「富士の湧水」、天然パームヤシ油を使った環境にやさしい洗剤シリーズ「ALALA」、健康食品などの拡販にも取り組んでいきます。

総合エネルギー事業

取扱商品

- 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



LPガス



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

機会

- ① CO₂排出削減ニーズの高まりによる燃料転換の需要増
- ② LPガス業界の脱炭素化の流れ、構造変化
- ③ 地域の社会課題解決へのニーズの高まり

リスク

- ① 地域の人口動態変化によるエネルギー需要減少
- ② 再生可能エネルギー導入拡大への対応の遅れ

事業資本

全国規模の「ネットワーク」とLPガス特約店組織「マル博会」

供給ネットワーク

- 全国に輸入基地・充填基地・配送拠点を保有
- 災害に強い、LPG基幹センターを各地に整備

【強み】全国に安定した供給体制を構築

輸入基地	5カ所	充填基地	114カ所
配送拠点	134カ所／約1,600名／車両約1,300台		

顧客ネットワーク

- 120万世帯を超える、市場シェアNo.1のLPガス直売顧客数
- 地域密着型のリアルな顧客接点

営業拠点	309カ所／約3,400名
------	---------------

LPガス特約店組織「マル博会」

- 当社LPガスブランド「MaruiGas」の特約店組織(全国の販売事業者)

【強み】地域に密着し、リアルな接点を持った、LPガスの供給とサービスを展開

加盟者数	約1,400社(総顧客数:約340万世帯)
------	-----------------------

全国互助組織「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全国互助組織
- LPガス業界では最大規模

参加メンバー	約3,600名のガス有資格者
--------	----------------

カセットこんろ・カセットガスの製造工場

- 日本・中国・タイに工場を保有
- 安全・安心な品質管理と安定供給体制を構築
- 国内における高い市場シェア、長い歴史と信頼性に基づくブランド力

【強み】製販一体による、顧客ニーズを取り入れた新商品開発力

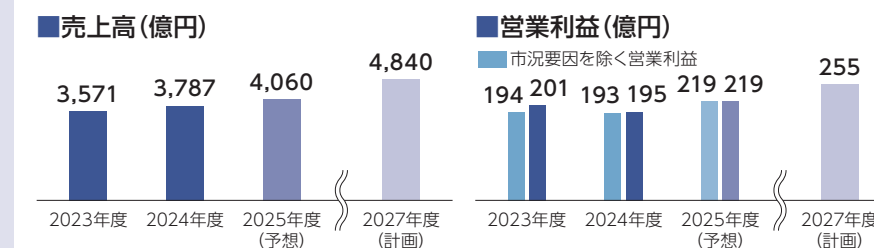
イワタニゲートウェイ

- 通信機能を備えたガス警報器を活用したIoTプラットフォーム
- 地域や各家庭のお困りごとを解決するサポート体制を構築

【強み】地域の社会課題をDXで解決

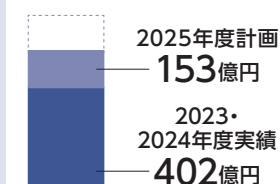
中期経営計画「PLAN27」における計画目標と進捗

計画数値



5年間累計投資額

700億円



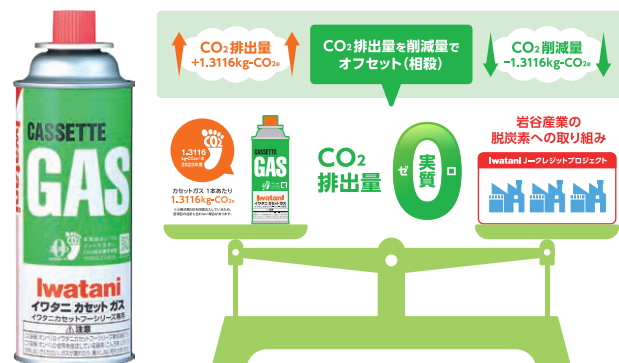
総合エネルギー事業

取り組み

J-クレジットを活用した カーボンオフセットカセットガス発売

カセットガスのライフサイクル全体で排出されるCO₂を実質ゼロとする「カーボンオフセットカセットガス」を2025年3月に発売しました。原材料の調達から廃棄・リサイクルに至る製品のライフサイクル全体で発生するCO₂排出量をJ-クレジットを活用してオフセット（相殺）し、使用に伴うCO₂排出も含めた実質的なカーボンニュートラルを実現しています。オフセットには、当社が推進する「Iwatani J-クレジットプロジェクト」で創出したクレジットを活用し、J-クレジットの創出からオフセットまでを自社で完結させた製品は、カセットこんろ用ボンベ業界で初めての試みとなります。

本製品は一般家庭での使用だけでなく、脱炭素への関心が高まる宿泊施設や教育現場などでの利用も想定しています。今後も日常生活の中に取り入れることができる脱炭素製品の提案を推進していきます。



カーボンオフセットカセットガス

カセットガスの新たな価値を提案する 新商品展開

多様化する消費者ニーズに対応し、2024年度はカセットガスの用途を広げる製品を相次いで発売しました。1台で鍋・焼き物が同時に楽しめるイワタニカセットフーシリーズ専用アクセサリ「よくばり鍋」、「阪神タイガース」とのコラボ商品「カセットガスたこ焼器「虎たこ」」など、機能性とワクワクする楽しさを兼ね備えた商品を展開しています。

さらに、感度の高いユーザー層との接点形成やテストマーケティングなどを目的に、クラウドファンディングサービス「Makuake」を活用し、手軽に焙煎を楽しめる「コーヒーロースター「MY ROAST」」、炎による癒やしの空間を演出する「インテリア暖炉「MYDANRO」」など、カセットガスの新たな可能性を提案する商品開発にも挑戦しています。今後も、カセットガスの価値を多様な生活シーンに広げ、暮らしに新たな楽しさを提供していきます。



インテリア暖炉「MYDANRO」

既存インフラを活用した 水素混合LPガス導管供給

脱炭素社会の実現に向けて、福島県南相馬市で既存のLPガス供給インフラやガス機器を活用した国内初の「水素混合LPガス導管供給」の実証事業（NEDO助成事業「地域コミュニティのグリーン水素を利活用した水素混合LPガス事業」）に取り組んでいます。2024年度には、実証地域の集合住宅各戸における配管やガス機器の安全性確認を実施し、ガス機器メーカーと連携した水素混合比率引き上げ時の安全性検証も完了しました。2025年度は、監督官庁のガス事業法に基づいた許認可を得て、水素10～20%混合での供給を開始し、安全性や事業性の評価に加え、実使用環境下でのCO₂排出量削減効果の検証、導入時の課題抽出と改善策の検討を進めていきます。本実証で使用する水素は、福島水素エネルギー研究フィールド（FH2R）で製造されたグリーン水素を活用し、地域に根ざした脱炭素モデルの構築と今後の他地域への展開を見据えた取り組みを進めていきます。



水素混合LPガス導管供給実証を行う南相馬市定住促進住宅（80戸）

産業ガス・機械事業

長年培った技術力と研究開発拠点を生かしながら、各種産業ガスの安定供給力と、ガス供給設備や機械設備などの豊富な商品ラインアップの提供により、お客さまの課題解決に貢献します。



専務執行役員
産業ガス本部長
横谷 和貴

安定供給と持続可能な社会への挑戦

産業ガス本部は、酸素・窒素・アルゴンといったエアセパレートガスやヘリウム、炭酸ガス、半導体材料ガス等を国内外に幅広く供給し、自動車・半導体・医療・食品など多様な産業を支えています。2024年度は、国内で炭酸ガスの需給がひっ迫する中、千葉工場の製造能力増強や海外からの輸入などに取り組み、安定供給に努めました。引き続き、他のプラントの増強や新たな炭酸ガスソースの開発も進めていきます。冷媒事業では、国内に限らず、マレーシア、タイ、インドネシアなどの東南アジアにおいて、環境負荷の低い冷媒の拡販に加えて、使用済みフロン回収・再生にも取り組み、持続可能な社会の実現に貢献しています。海外では、米国・中国・東南アジアを中心に、産業ガスの供給力を増強し、事業拡大に向けた取り組みを進めています。今後も、安定供給と安全はもちろんのこと、環境への配慮に一層注力していきます。



専務執行役員
機械本部長
矢野 浩之

お客さまと共に、持続可能な成長へ

機械本部では、水素やアンモニアなどのガス供給設備をはじめ、溶接システム、産業ロボット、半導体関連設備など、幅広い機械設備を取り扱っています。お客さまに寄り添いながら、具体的な提案を行い、課題解決を通じて、共に成長することを目指しています。国内外に広がるネットワークを活用し、豊富な商品ラインナップと技術力を駆使して、お客さまの多様なニーズにお応えしています。近年では、段階的にCO₂を削減できる「水素混焼バーナー」や、CO₂削減と同時に厚板鋼板のひずみを抑えて切断できる「水素切断機」などを販売し、多くのお客さまにご利用いただいています。今後も、お客さまのニーズに応えるユニークな機械や設備を開発し、ガスを活用したサービスを提供することで、お客さまと共に発展しながら社会に貢献していきます。引き続き、事業環境の変化に柔軟に対応しながら、「脱炭素」「自動化」「顧客ファースト」をキーワードに、存在感を発揮し、持続可能な未来の実現に貢献していきます。



取締役 専務執行役員
水素本部長
津吉 学

水素エネルギー社会の実現に向けて

▶ メッセージはこちら【→P.17】



産業ガス製造プラント



溶接ロボットシステム

産業ガス・機械事業

取扱商品

- 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



高圧ガス供給設備



タンクローリー



溶接ロボット



半導体製造装置

機会

- ①製造業における脱炭素化・自動化・省人化の進展
- ②中国、東南アジア、米国における市場規模の拡大

リスク

- ①国内外の産業構造の変化
- ②各国のカントリーリスクおよび政策動向など

事業資本

ガス供給サプライチェーン

- 国内外で製造から供給まで安定したサプライチェーンを構築
- お客さまのニーズに合わせたガス供給システムのカスタマイズが可能

【強み】メーカーポジションとしての安定調達・安定供給力

エアセパレートガス	国際規格ISO9001認証を取得した高水準の品質管理体制
水素	長年の経験・ノウハウに裏付けられたハンドリング技術
ヘリウム	複数の調達ソースと自社コンテナ保有による高い競争力

国内拠点	総合ガスセンター	21カ所
	空気分離プラント	9カ所
	水素工場	11カ所
	ヘリウムセンター	2カ所
海外拠点	液化炭酸ガス工場等	6カ所
	空気分離プラント等	11カ所

アプリケーション技術

- ガスの性質を自在にハンドリング
- 中央研究所や岩谷水素技術研究所において技術開発力を強化

【強み】ガスハンドリング技術、設計からメンテナンスまで一貫した対応力、豊富な導入実績に裏付けられた提案力

ガスと機械を組み合わせた総合力

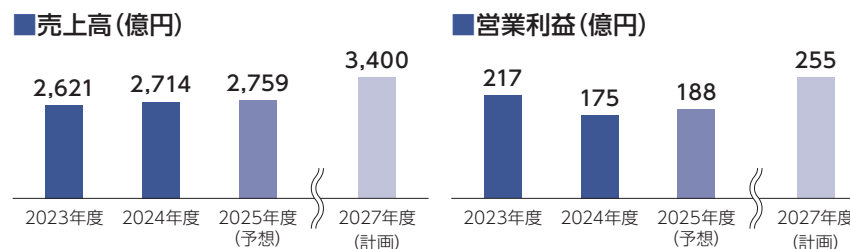
- 国内外の幅広いネットワークによる豊富な商品ラインアップと、蓄積されたノウハウでお客様の生産活動をバックアップ
- 地域ごとにメンテナンス・保安体制を確立



中央研究所に設立した再生医療・バイオ研究開発拠点

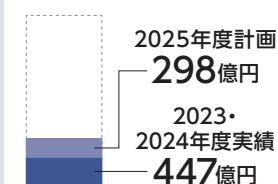
中期経営計画「PLAN27」における計画目標と進捗

計画数値



5年間累計投資額

2,700億円



産業ガス・機械事業

取り組み

半導体製造向けガスの技術開発と供給体制の強化

世界の半導体市場は、生成AIやデータセンターなどの特定分野では伸長しています。また、経済安全保障上の観点から、各国が半導体の安定供給を確保するため、自国内に半導体製造工場を建設させる動きを進めています。

当社はこの成長市場を重要な事業機会と捉え、半導体向けガス事業の強化に注力しています。半導体製造では、回路の微細化や構造の多層化に伴い、使用されるガスもより高純度かつ用途に応じた特性が求められるようになっていきます。高度化・多様化する製造ニーズに対応するため、当社では重水素ガス、重水素化合物、高純度ガスの開発・製造に取り組み、「商社からメーカーへ」の転換を進めています。今後さらに高度化するニーズに対応する、これらの技術開発は、重要な技術資産と位置付けています。

また、安定供給体制の構築にも取り組んでいます。2025年12月には半導体企業が集積する熊本県に、半導体向けガス専用倉庫の竣工を予定しており、国内製造拠点への供給力強化を図ります。2024年にはシンガポールにガスセンターを新設し、アジア市場における供給基盤の強化も進めています。今後も、これまで培ってきた水素やヘリウムなどの産業ガスの知見を生かし、技術と供給の両面から半導体産業における当社の存在感を高めていきます。



熊本県に建設予定の半導体ガス倉庫(イメージ)

高濃度酸素溶解技術を生かした陸上養殖ソリューションの拡大

当社が持つ高濃度酸素溶解技術を生かし、酸素供給機器や各種設備を含む陸上養殖ソリューションを提供しています。陸上養殖は、陸上に設けた水槽内で環境を制御して魚介類を育てるため、高効率な酸素供給が不可欠です。当社は30年以上にわたり養鰻業者向けに酸素や溶解装置を供給してきており、近年では、この知見を陸上養殖事業に活用しています。

陸上養殖市場は国内外で成長が続き、総合商社や外資系企業による大型陸上養殖プラントの稼働が国内で始まり、異業種からの新規参入も進んでいます。こうした動きを受け、2023年には中央研究所に専用の研究設備を導入して実践的な研究開発を進めることで、酸素ガスを用いた高効率育成方法を提案するとともに、水温維持に必要なLPガスボイラー、非常用発電機、省エネ型FRP水槽などを組み合わせることで、最適なシステム提案が可能となります。設備提供力と酸素を取り扱う技術の両面を兼ね備えた「ワンストップ・ソリューション力」は、特に新規参入の顧客から高い評価を得て、着実に導入実績を伸ばしています。

陸上養殖は、気候や立地に左右されにくい安定的な水産物供給手段として注目されています。今後は国内市場の開拓を継続するとともに、アジアを中心とした海外展開も視野に入れ、環境保全や資源枯渇といった社会課題の解決に貢献する持続可能な事業として発展させていきます。



陸上養殖試験設備

産業ガス・機械事業

取り組み

次世代エネルギーであるアンモニアの供給体制強化と関連設備の納入

アンモニアは、燃焼時にCO₂を排出しない特性を持ち、次世代のクリーンエネルギーとして世界的に注目を集めています。これまで火力発電所の脱硝用途として利用されてきましたが、近年ではエネルギーとしての活用が本格的に検討され、当社も供給体制と設備対応の強化を図っています。2023年度には、国内初のアンモニア専焼ガスタービン実証設備に、燃料供給設備を納入しました。これは、100%アンモニア燃焼によるCO₂フリー発電の実現を目指すもので、当社がこれまで培ってきた脱硝用途向け供給設備のノウハウが生かされています。この実績が評価され、2024年度はさらに複数のプラントメーカーへアンモニア供給設備を納入し、さらに政府による「アンモニア輸入拠点整備」や「ゼロエミッション船建造促進」への補助制度が後押しとなり、船舶業界などでアンモニア活用への取り組みが一気に加速しています。これを受けてアンモニア供給設備や除害装置のニーズが高まっており、当社にとっても新たな事業機会と捉え、脱炭素を目指す企業に対して、最適なアンモニア関連設備の提案を広げていきます。今後も、アンモニア供給体制の強化と関連設備の技術開発に注力し、脱炭素社会を見据えた最適なソリューションを提供することで、2030年・2050年のCO₂削減目標の実現に貢献していきます。



アンモニア供給設備

施工現場の脱炭素化を推進する「ハイドロカット®シリーズ」の市場拡大

アセチレンは鋼材切断、ろう付け、ガス圧接などに使用されており、燃焼時に多くのCO₂を排出します。当社では、その代替ガスとして水素とエチレンを主成分とする混合ガス「ハイドロカット60」を提供しており、アセチレンと比べて最大84%のCO₂排出量削減が可能です。さらに、輻射熱が少なく、快適な作業環境を実現し、逆火も起こりにくいため安全性にも優れており、造船、建設、自動車部品など幅広い分野で採用されています。

2024年には商品名を刷新し、アセチレン価格の高騰を背景に、コスト面で優位性を持つ「ハイドロカット60」は、全国の営業ネットワークを生かして鉄鋼、造船、建設、自動車部品業界を中心に販売を拡大しています。一方、切断用LPGの代替として開発された「ハイドロカット90」は、水素比率を90%まで高めた高性能ガスであり、LPGと比べてCO₂排出量を90%以上削減することが可能です。鉄鋼業界を中心に提案を強化しており、切断品質、安全性、作業性の面でも高い評価を得ています。2025年からは米国を中心とした海外市場へのアプローチも開始しています。今後も、CO₂排出量が多いとされてきた国内外の施工現場において、環境改善と排出削減につながる製品を通じて、お客さまの課題解決に貢献していきます。



ハイドロカットシリーズ

マテリアル事業

ミネラルサンドなど鉱物資源の開発や、機能樹脂、高性能金属、環境・エレクトロニクス・自動車産業に不可欠な原材料の調達・供給を行うとともに、循環型社会を見据えた環境商品やバイオマス燃料の取り扱いにより、脱炭素社会の実現に貢献しています。



専務執行役員
マテリアル本部長
本折 憲司

重要鉱物資源のサプライチェーン構築および環境ソリューション事業への深耕により成長を図る

関税政策の動向や地政学的リスクの高まりとともに、資源や原材料などを含め、企業における製品・商品のサプライチェーンが見直されていくと考えています。マテリアル本部では、重要鉱物資源に着目して、安定調達への施策を通じた事業拡大に取り組んでいます。希少資源であるレア・アースでは、JOGMECと合併会社を設立し、フランス企業と出資契約を締結することで、生産する重希土類の50%を長期購入することとなりました。ミネラルサンドでは、豪州の自社鉱区拡大とともに、ノルウェーからのグリーンチタン鉱石の調達が2025年度から開始予定など、再生可能エネルギー、エレクトロニクス、モビリティ分野に不可欠な原材料の安定調達の確保を推進しています。また、国内およびASEANでのプラスチック、金属資源の再資源化事業を推進し、循環型社会の実現にも貢献しています。今後も、パートナー企業と共に、企業スローガンである「住みよい地球がイワタニの願いです」の実現に資する取り組みを推進していきます。

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)

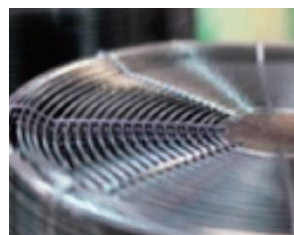
金属

- 金属材料(ステンレス、アルミニウム)
- 高性能材(精密ステンレス、機能性アルミ箔)
- 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

資源・新素材

- ミネラルサンド(ジルコン、チタン原料)
- バイオマス燃料(PKS、木質ペレット)
- セラミックス原料(レア・アース) ●耐火物原料

関連業界:化学品業界、窯業業界、自動車業界、半導体業界等



豪州ミネラルサンド鉱区

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:電子業界、車載電池業界等



車載電池材料



スマートフォン関連部材

マテリアル事業

取扱商品

- 機能樹脂
- 資源・新素材
- 金属
- 電子マテリアル



PET樹脂



資源事業



ステンレス



ディスプレイ材料

機会

- 脱炭素社会移行期における環境商品への需要シフト
- 希少資源への需要の高まり
- 中国や東南アジア市場などの成長

リスク

- 環境意識の高まりを受けた従来品の市場縮小
- 開発・製造・調達・物流などのコスト上昇
- 地政学的リスクの高まり、自然災害を受けた供給リスク

事業資本

強固なサプライヤーネットワーク

- 海外サプライヤーとの幅広いネットワークを構築
 - 顧客ニーズを捉えた調達ソースの多様化とグリーン化
 - 低環境負荷樹脂原料、バイオマス燃料など
- ネットワークを活用した環境商材のラインアップを強化
- 【強み】自社ソースも含めた安定した調達力、豊富な環境商材ラインアップ**



ミネラルサンドの事業基盤

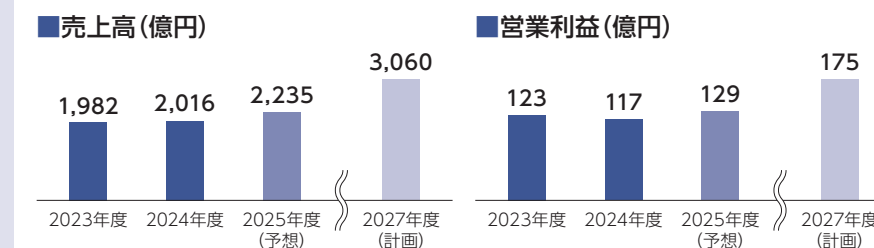
- 豪州に自社鉱区を所有
 - 資源メジャーからの調達を合わせた販売シェアは国内No.1
- 【強み】調達ソース多様化による安定供給力**

国内外における金属加工拠点

- 国内は、福岡県、大阪府、兵庫県に、海外は、中国とタイに加工工場を保有
 - 顧客ニーズに合わせた製品開発・加工機能を保有
- 【強み】材料から加工までの一貫体制を構築**

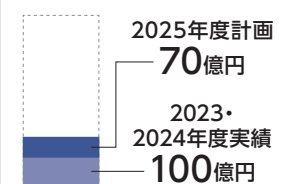
中期経営計画「PLAN27」における計画目標と進捗

計画数値



5年間累計投資額

600億円



マテリアル事業

取り組み

先端産業を支える重要鉱物資源の 安定供給体制の強化

ミネラルサンド（ジルコンサンド、チタン鉱石など）は、環境・エレクトロニクス・自動車・航空産業などの先端分野に不可欠な重要鉱物資源です。当社は南アフリカ産、カナダ産の輸入に加え、オーストラリアでは100%権益を有する自社鉱区を20年以上にわたり操業しており、新鉱区開発とM&Aによる、規模拡大に取り組んでいます。さらには、ノルウェーのノルディック・マイニング社に出資し、2025年の生産開始を予定する新鉱区から高純度チタン鉱石の長期引取権益を獲得しました。ノルウェーは発電量のうち再生可能エネルギーの比率が非常に高いため、同鉱石は脱炭素に貢献する環境配慮型素材として、国内外から高い関心を集めています。当社は今後も鉱区の拡充や権益確保を通じて、グローバル規模での安定供給体制を一層強化し、持続可能な重要鉱物サプライチェーンの構築に取り組んでいきます。



©2025 Jostein Vedvik.All Rights Reserved

2025年度にグリーンチタン鉱石の生産を開始する「ノルディック・マイニング社」

調達力と加工機能を備えた一貫した対応による ステンレス事業の拡大

金属部門の主力であるステンレス事業の収益拡大を目的に、2024年3月、太平工材（株）および太平金属（株）の全株式を取得し、太平工材（株）は2025年1月に太平金属（株）を吸収合併し、2025年4月より当社の連結子会社に加わりました。関西地域でトップクラスのシェアを有する太平工材は、幅広い品種の在庫と迅速な加工・即納体制、顧客密着の営業展開を強みにしています。当社グループの材料調達機能に、太平工材の加工機能が加わることで一貫した対応が可能となり、重工業や水素プラント関連など大手顧客への提案力が一段と高まりました。今後は、メーカー機能の強化を図るとともに、同様の機能を持つ企業のM&Aも視野に入れて事業拡大を進めていきます。



金属部門の主力商品であるステンレス（圧延ロール）

日常から災害時まで活躍する アイラップの売上拡大

家庭用ポリ袋「アイラップ」は、耐熱・耐冷性に優れ、湯せんや電子レンジにも対応できる袋型ラップです。食品衛生法にも適合した安全性と、扱いやすいマチ付き構造により、日々の調理や食品保存に最適な製品として支持を広げています。さらに、湯せんでご飯が炊ける、簡易手袋として使えるなど、緊急時に役立つ多機能性から、災害時の備蓄品としての需要も高まっています。2018年の公式SNSアカウント開設以降、調理例や活用法の発信を通じて家庭での利用シーンが広がり、認知度が大きく向上しています。アイラップのレシピ本が発売されるなどファン層の広がりが見られ、販売が拡大しており、今後も、SNSなどを活用したお客さまとのコミュニケーションを通じて、新たな用途提案や生活シーンへの浸透を図り、さらなる需要拡大と価値創造に取り組んでいきます。



自社ブランド商品「アイラップ」

Data

データ

Contents

P.56 ESGデータ

P.58 会社データ

ESGデータ

環境

■ マテリアルバランス ※1 ※2

マテリアルバランス			2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
インプット	電気 (千kWh)		344,793	336,325	335,171	347,393
	蒸気 (GJ)		11,875	17,197	16,228	18,132
	燃料 (GJ)	LPガス	153,305	140,036	129,118	125,638
		都市ガス・LNG	54,235	58,809	53,229	49,991
		軽油	175,902	174,239	179,969	182,293
		ガソリン	147,307	143,405	137,142	131,669
		灯油	13,797	13,359	8,245	8,765
		A重油	8,868	8,009	5,682	5,783
	取水量 (千m³) 合計※3		-	-	7,467	6,997
	取水内訳	上水 (千m³)	-	-	195	201
		地下水 (千m³)	-	-	651	724
		工業用水 (千m³)	-	-	425	423
		河川水 (千m³)	-	-	58	58
		海水 (千m³)	-	-	6,136	5,591
その他 (千m³)		-	-	0	0	
GHG排出量 (t)	国内スコープ1,2※1	236	227	228	234	
	海外スコープ1,2※4	-	159	199	209	
排水量 (千m³) 合計※3		-	-	6,927	6,529	
排水内訳	下水道 (千m³)	-	-	195	255	
	河川 (千m³)	-	-	252	300	
	海域 (千m³)	-	-	6,305	5,742	
	その他 (千m³)	-	-	173	232	
水リサイクル量 (千m³)		-	-	274	273	
産業廃棄物総排出量 (t)		-	-	26,500	21,382	
アウトプット	産業廃棄物排出量 (t)		5,722	11,024	14,885	12,221
	特別管理産業廃棄物排出量 (t)		-	-	2,351	79
	有価物売却量 (t)		-	-	9,264	9,082
	有害廃棄物排出量 (t)		-	-	3	0
	廃棄物リサイクル量 (t)		-	-	1,187	1,067
	容器包装再商品化義務量 (kg)		-	-	-	290,216
	ガラスびん (kg)		-	-	-	1,200
	PETボトル (kg)		-	-	-	3,020
	紙製容器包装 (kg)		-	-	-	315
	プラスチック製容器包装 (kg)		-	-	-	285,681
SOx (硫黄酸化物) 排出量 (t)		-	-	1	0	
NOx (窒素酸化物) 排出量 (t)		-	-	7	7	
ばいじん排出量 (t)		-	-	82	78	
VOC (発揮性有機化合物) 排出量 (t)		-	-	19	10	
COD (科学的酸素要求量) (t)		-	-	0	0	
PRTR届出対象物質 (t)		排出	-	-	12	14
		移動	-	-	18	11

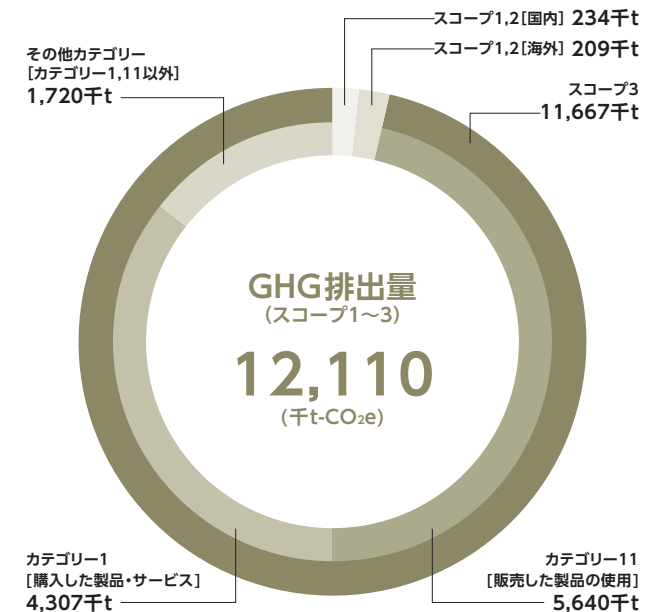
■ 温室効果ガス (GHG)

GHG排出量 (千t-CO ₂ e)		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
スコープ1 (直接排出)	国内 ※1	85	86	83	84
	海外 ※4	-	38	33	35
	合計	-	124	116	119
スコープ2 (間接排出)	国内 ※1	151	142	145	149
	海外 ※4	-	121	165	174
	合計	-	263	310	323
スコープ1,2	国内・海外 合計	-	387	427	443
スコープ3 ※5	各カテゴリ合計	8,846	10,764	11,691	11,667
	1 購入した製品・サービス	3,181	4,233	4,209	4,307
	2 資本財	25	71	64	48
	3 スコープ1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	-	44	50	52
	4 輸送・配送 (上流)	-	57	56	52
	5 事業から出る廃棄物	15	30	40	36
	6 出張	1	1	1	1
	7 雇用者の通勤	4	5	5	5
	8 リース資産 (上流)	-	-	-	-
	9 輸送、配送 (下流)	-	-	-	-
	10 販売した製品の加工	-	-	-	-
	11 販売した製品の使用	5,492	6,197	5,731	5,640
	12 販売した製品の廃棄	-	-	-	-
	13 リース資産 (下流)	0.4	0.3	0.3	0.3
	14 フランチャイズ	-	-	-	-
	15 投資	125	124	1,531	1,523
太陽光発電による自家消費の電力量 (千kWh) ※6		-	-	5,001	4,942
グリーン電力購入量 (千kWh)		-	-	12,418	12,455

※ 下線部はソコテック・サーティフィケーション・ジャパン(株)の第三者保証を受けています

▶ 2024年度第三者保証報告書はこちら 

■ 2024年度のGHG排出量 (スコープ1～3) ※7



※ 切り捨てにより合計の数値が異なる場合があります

※ 1: 岩谷産業国内事業所、国内連結子会社および、エネルギー使用量の多い持分法適用会社2社を集計範囲としています

※ 2: 2023年度より「環境報告ガイドライン2018」に則り記載事項を変更しています

※ 3: 取水量と排水量については、一部在籍人数から推定して算出または、各拠点の原単位を基に延床面積を使用して算出しています

※ 4: スコープ1.2の海外は岩谷産業海外事業所、海外連結子会社を集計範囲としています

※ 5: 下記のカテゴリは算定対象外です
カテゴリ 8 (スコープ1.2で算定しているため)、カテゴリ 9, 10, 12 (対象が多岐にわたり、実態把握が困難のため)、カテゴリ 14 (対象活動がないため)

※ 6: 太陽光発電によるPPAを含んでいます

※ 7: 図のデータソースは左記表の数字です

ESGデータ

社会

岩谷産業単体		2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	男性(人)	960	921	950
	女性(人)	391	400	418
	女性比率(%)	28.9	30.3	30.6
管理職数	男性(人)	639	488	509
	女性(人)	41	36	43
	女性比率(%)	6.0	6.9	7.8
平均年齢(歳)		39.7	39.6	39.9
平均年間給与(千円)	男性	10,952	11,320	11,966
	女性	5,466	5,735	6,164
	合計	9,413	9,702	10,254
新卒採用数	男性(人)	37	37	42
	女性(人)	33	44	38
	女性比率(%)	47.1	54.3	47.5
中途採用数	男性(人)	8	12	22
	女性(人)	3	3	1
	女性比率(%)	27.3	20.0	4.3
自己都合退職率(%)	男性	3.2	3.9	3.3
	女性	6.4	4.8	4.5
	全体	4.1	4.2	3.7
1カ月当たりの平均残業時間(時間)		13.7	14.1	14.7
育児休業取得率(%) ^{※1}	男性	30.6	55.9	73.5
	女性	83.3	120.0	93.3
年次有給休暇取得率(%)		48.8	51.2	50.4
障がい者雇用率(%)		2.78	2.62	2.44
労働災害(死亡災害)件数(件)		0	0	0
労災による死亡者数(人)		0	0	0
研修制度延べ参加数(人)		456	2,256	2,723
1人当たり研修時間(時間/人)		13	23	23
研修費用(千円)		116,227	156,589	189,117
1人当たり研修費用(千円/人)		86	118	138

ガバナンス

岩谷産業単体	2022年度	2023年度	2024年度
取締役数(人)	12	13	13
社外取締役数(人)	4	5	5
内、独立役員数(人)	4	5	5
社外取締役比率(%)	33.3	38.5	38.5
取締役会の開催回数(回)	15	17	16
取締役会の平均出席率(%)	99.4	99.5	93.2
監査役数(人)	4	4	4
社外監査役の人数(人)	2	2	2
内、独立役員数(人)	2	2	2
監査役会の開催回数(回)	13	14	13
監査役会の平均出席率(%)	100.0	100.0	100.0
人事・報酬委員の人数(人)	6	7	6
人事・報酬委員の社外取締役の人数(人)	4	5	4
人事・報酬委員会の開催回数(回)	1	2	1
人事・報酬委員会の平均出席率(%)	100.0	100.0	100.0

※1:女性活躍推進法に基づき、以下の通り算出しております

$$\text{育児休業取得率(}\%) = \frac{\text{当該年度内に育児休業を開始した従業員数}}{\text{当該年度内に出生した従業員数(男性の場合は、配偶者が出生した男性従業員数)}} \times 100$$

会社データ

(2025年3月31日時点)

会社概要

商号	岩谷産業株式会社	設立年月日	1945年2月2日
本社	大阪本社：〒541-0053 大阪市中央区本町3丁目6番4号 TEL(06)7637-3131 東京本社：〒105-8458 東京都港区浜松町2丁目3番1号※ TEL(03)5405-5711		
資本金	35,096百万円	事業所数	51カ所(国内47カ所・海外4カ所)
従業員数	1,368名	連結従業員数	11,859名
決算期	3月31日		
国内拠点	本社:2カ所 支社・支店:42カ所 研究所など:中央研究所、岩谷水素技術研究所、神戸研修所		
海外拠点	駐在員事務所:4カ所 持株会社:4カ所 商社現地法人:27カ所 事業会社:42カ所		
連結子会社	企業数:105社	ホームページ	https://www.iwatani.co.jp/

※東京本社は2025年6月30日の移転後の住所です

株式の状況

上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場			
発行済株式総数	230,359,540株(自己株式数3,887,056株を除く)			
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社			
所有者別株式分布	金融機関 29.6%	外国法人等 20.5%	個人・その他 28.0%	その他の法人 20.0%
	—証券会社 1.9%			
大株主	株主名	持株数(千株)	持株比率(%) ^{※1}	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	27,553	11.96	
	公益財団法人岩谷直治記念財団	16,530	7.18	
	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,927	3.88	
	GOVERNMENT OF NORWAY	7,603	3.30	
	株式会社三菱UFJ銀行	5,344	2.32	
	株式会社りそな銀行	4,711	2.05	
	株式会社テツ・イワタニ	4,000	1.74	
	岩谷産業泉友会 ^{※2}	3,613	1.57	
	日本生命保険相互会社	3,593	1.56	
	イワタニ炭友会 ^{※3}	2,948	1.28	

※1:持株比率は、自己株式(3,887,056株)を控除して計算しています ※2:岩谷産業泉友会は、当社従業員による持株会です
※3:イワタニ炭友会は、当社と取引関係にある企業などの持株会です

財務データ

過去10年間の業績推移は、ファクトブックよりご覧いただけます。



▶ ファクトブックは
こちら 

事業概要

初めて当社を知っていただくアナリスト・投資家の皆さまに、事業理解にお役立ていただける各種資料を発行しています。



▶ インベスターズ
ガイドはこちら 

▶ 会社案内は
こちら 

ステークホルダーとの対話

当社は、株主・投資家の皆さまをはじめとする全てのステークホルダーに対して、迅速・正確かつ公平な情報を開示するとともに、建設的な対話を実施しています。

内容	回数	補足説明
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	4回	【第2四半期と第4四半期】 社長(説明者)とその他の役員が出席し、 対面とオンラインのハイブリッド形式で実施 【第1四半期と第3四半期】 IR担当部長(説明者)が出席し、電話会議形式で実施
アナリスト・機関投資家向け個別面談	138回	IR部門が中心となり個別に対話を実施(ESG面談も含む)
国内機関投資家	93回	
海外機関投資家	45回	
アナリスト・機関投資家向け事業説明会	1回	該当部門の責任者が出席し、説明や質疑応答を実施

社会貢献活動

当社は、文化活動や技術支援、災害支援などを通じて、社会への貢献に積極的に取り組んでいます。

▶ 社会貢献活動についてはこちら 