

Medium-Term Management Plan

中期経営計画

Contents

- P.15 中期経営計画「PLAN27」(2023~2027)
- P.16 資本政策と株主還元
- P.18 水素戦略
- P.23 脱炭素戦略
- P.25 国内エネルギー・サービス戦略
- P.27 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

重点施策

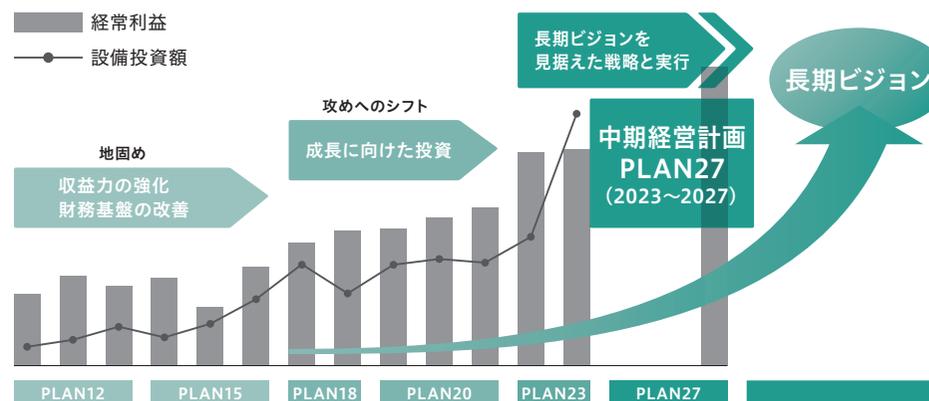
水素戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素関連の需要拡大を捉えた、液化水素ビジネスの拡大 → P.18 ● CO₂フリー水素サプライチェーンの構築
脱炭素戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 低・脱炭素ソリューション事業の推進による事業拡大 → P.23 ● 脱炭素社会の実現に向けた投資
国内エネルギー・サービス戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● LPガスの事業インフラを活用したシェア拡大、流通合理化 → P.25 ● 地域の社会課題解決に貢献するサービスの提供
海外戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 各セグメントの強みを生かし、各地域の事業を拡大 → P.27
非財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動への対応 → P.30
	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材戦略 → P.34
	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術戦略 → P.39

経営数値目標の進捗

	2022年度実績	2023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]	650億円
ROE	11.2%	14.3%	10%以上
ROIC	6.8%	6.7%	6%以上

中期経営計画の歩みと位置づけ

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づけています。



資本政策と株主還元

資本政策の基本的な考え方

基盤事業での着実な収益の拡大を前提として生み出された営業キャッシュフローに加え、有利子負債による調達を行い、水素エネルギー社会の実現や持続的成長に向けた投資を優先して実行し、5年間累計で4,700億円^{*1}の投資を計画しています。資本コスト低減に向けてエクイティファイナンスは行わず、有利子負債を活用します。資金調達能力の確保のため、外部格付「A」維持の目安となる、ネットDER0.7を上限として有利子負債を活用する方針です。

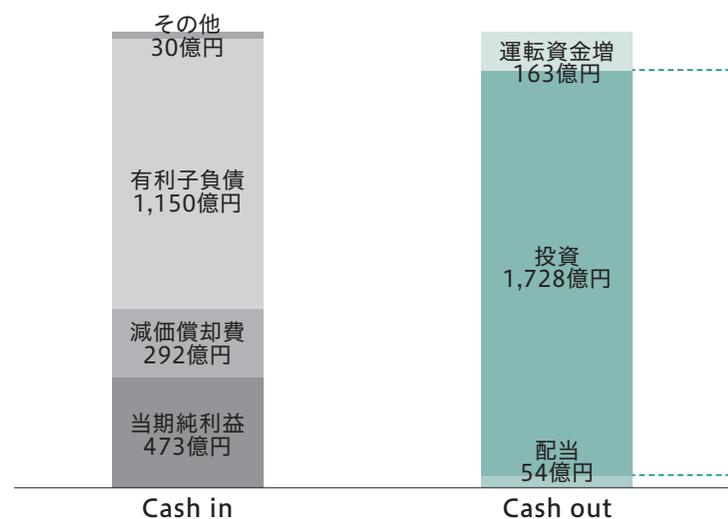
※1: コスモエネルギーHDの株式取得を除く

PLAN27資本配分の基本的な考え方

- 財務健全性の確保および財務レバレッジの活用(ネットDER0.7以下)
- 水素社会実現や持続的成長に向けた積極的な投資
- 配当性向20%以上^{*2}を目標とする累進配当 ※2: 市況要因を除く当期純利益ベース(2027年度目標)

営業キャッシュフロー増大	● 基盤事業の着実な成長を前提とした安定的なキャッシュ創出
資本構成最適化	● 財務健全性の確保および財務レバレッジの活用 外部格付「A」を維持し、資金調達能力を確保 ネットDER0.7を上限に有利子負債を活用
成長投資推進・収益性向上	● 利益拡大に資する積極的な投資 ● 液化水素サプライチェーン構築への投資 ● 収益性を考慮した投資の選別
株主還元	● 投資原資を確保した上で、成長に応じて着実に増配

2023年度 キャッシュ配分



施策	投資実績	主な内容
水素戦略	64億円	水素ステーション建設、水素関連設備
脱炭素戦略	7億円	自社向け燃料電池設備・太陽光発電設備の導入
国内エネルギー・サービス戦略	12億円	LPガス小売事業のM&A
海外戦略	118億円	中国・東南アジア等での産業ガス製造・供給能力強化
基盤事業成長投資	1,417億円	コスモエネルギーHDの株式追加取得
保守・修繕	108億円	LPガス関連施設の修繕
合計		投資実績 1,728億円

資本政策と株主還元

株主還元の基本的な考え方

当社の利益配分に関する基本方針は、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などに活用し、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きます。

中期経営計画「PLAN27」では、利益成長に応じて着実に増配し、最終年度にあたる2027年度には配当性向20%以上（市況要因を除く当期純利益ベース）、減配を行わない累進配当を目標に掲げています。

また、2024年3月にコスモエネルギーHDを持分法適用の範囲に含めており、これに伴い、配当方針については、右記のとおり区分して配当することとしています。

【配当方針】

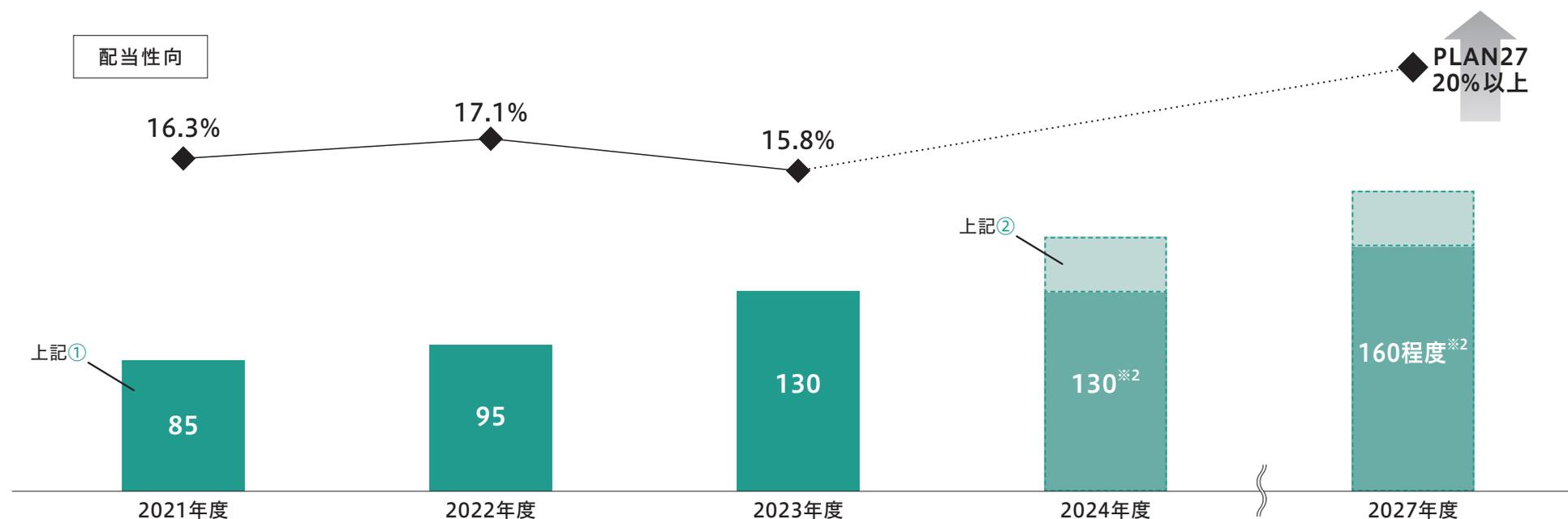
①コスモエネルギーHDの持分法化に伴う利益影響を除く当期純利益（PLAN27と変わらず）

- 配当性向20%以上*、累進配当
※市況要因を除く当期純利益ベース（2027年度目標）

②コスモエネルギーHDの持分法化に伴う利益影響

- コスモエネルギーHDの在庫評価の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

1株当たり配当金の推移(円)^{※1}



※1: 2024年9月30日を基準日、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施します。記載内容は、当該株式分割前の金額です。 ※2: コスモエネルギーHDの持分法化に伴う利益影響の配当は含めておりません。

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



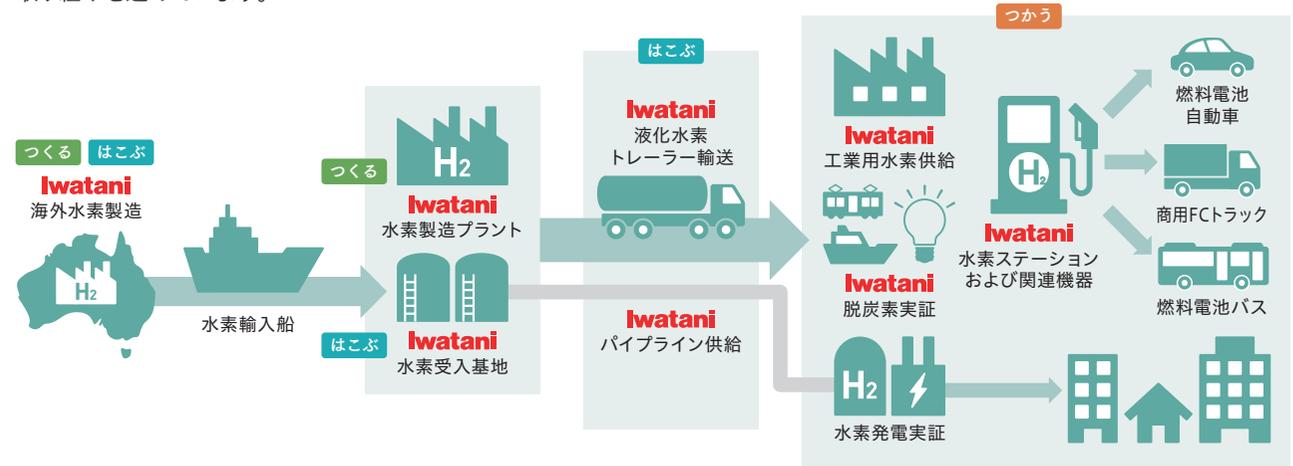
取締役 専務執行役員
水素本部長
津吉 学

水素エネルギー社会の実現に向けて

今や水素エネルギーは、環境対策、気候変動対策に必要不可欠だと認識されるようになりました。しかしながら水素エネルギー社会実現のためには、需要の創出と大量で安価な低炭素水素の供給が必要です。その実現に向けて、これまで国・自治体によりさまざまな補助事業が行われてきた中、2024年5月、「脱炭素成長型経済構造への円滑な移行のための低炭素水素等の供給及び利用の促進に関する法律（水素社会推進法）」が成立しました。国が「価格差に着目した支援」「拠点整備支援」を行うことで、既存の燃料価格との価格差を補填し、また受入基地やパイピングなど供給設備を支援することで、低炭素水素等を需要家に安価で大量に、安定的に供給させることを目指しています。我々も参加するグリーンイノベーション基金事業での液化水素の国際サプライチェーン商用化実証も、2030年までの実現に向けて、今年から本格的な取り組みが始まる予定です。これまで長年培った圧縮水素、液化水素のハンドリング技術、国内唯一の液化水素サプライヤーとしての供給ネットワークを最大限に生かしながら、川上から川下までのグローバルサプライチェーンを構築することにより、これからもお客さまへ水素をお届けし、水素エネルギー社会の実現を目指します。

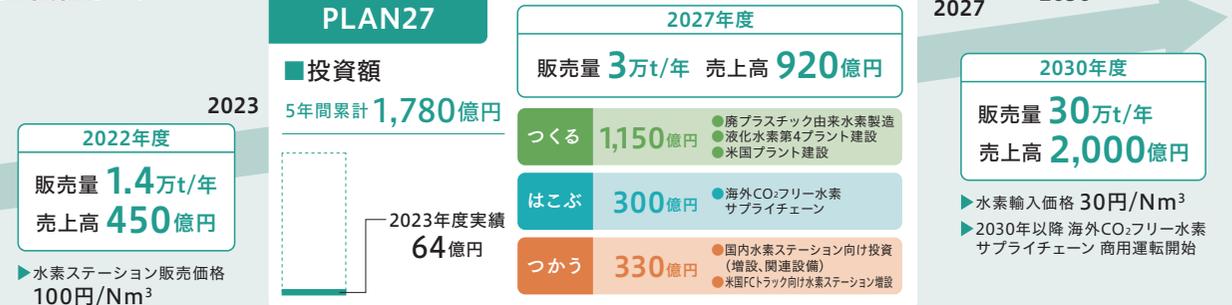
基本方針

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



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

つかう

コスモエネルギーHDとの事業連携の加速

当社は、コスモエネルギーHDと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ました。2023年2月には水素ステーション事業での協業を目的とした岩谷コスモ水素ステーション合同会社を設立し、2023年11月には水素関連プロジェクトのエンジニアリング事業での協業を目的としたコスモ岩谷水素エンジニアリング合同会社を設立するなど、水素事業に関する協業関係の強化に取り組んでいます。

さらに、2050年のカーボンニュートラルの実現に向け、エネルギー需要が変化する中、化石燃料から水素や再生可能エネルギーへのスムーズな移行を行うために、2024年4月23日にコスモエネルギーHDとの資本業務提携契約を締結し、両社が有する経営資源やノウハウを結集することで、協業の取り組みを一層加速していきます。



岩谷コスモ水素ステーション平和島

水素ステーション事業の拡大

2023年9月15日、東名高速道路足柄サービスエリア(下り)に、高速道路のサービスエリア・パーキングエリアでは国内初となる水素ステーションを開所しました。また、2024年4月8日には、商用車向けの水素ステーションとして「岩谷コスモ水素ステーション平和島」を開設しました。この水素ステーションは、京浜トラックターミナル平和島SSに併設しており、トラックターミナル内での水素ステーション設置は国内初となります。

これらの取り組みは、2023年6月に国が改定した「水素基本戦略」に沿って、商用車をはじめとした多様なニーズに対応した水素供給を行うためのものです。当社は51カ所(2024年3月末時点)の水素ステーションを展開しており、今後は、商用車の生産計画や各都道府県の計画に応じて、これからも水素ステーションの整備を進めていきます。



イワタニ水素ステーション 足柄SA

大阪・関西万博で水素燃料電池船の 旅客運航を実施予定

2025年開催の大阪・関西万博において国内初となる水素燃料電池船の旅客運航を行うための準備を進めています。同船は、世界的カーデザイナーである山本卓身氏によって「海の上を四肢で翔る神獣」をイメージしてデザインされ、「住みよい場所」の意味を持つ日本の古語から「まほろば」と命名しました。2024年5月に進水式を行い、2024年度中に本格的な旅客運航に向けた試験運航を開始します。水素燃料電池船は従来の内燃機関船と違い、走行時にCO₂や環境負荷物質を排出しない高い環境性能を有するだけでなく、におい、騒音、振動のない優れた快適性を実現する交通手段です。水素燃料電池船「まほろば」を海上の動くパビリオンと位置付け、世界各国からの来場者に大阪・関西万博会場までの移動を特別な体験に変えるとともに、水素エネルギーの魅力を世界に発信することを目指しています。



水素燃料電池船「まほろば」のイメージ

水素戦略

関連する重要課題
(マテリアリティ)



取り組み

つくる

国内における水素製造能力の拡大

従来の半導体、ガラス製造、宇宙開発などの産業用途に加えて、脱炭素用途においても、国内水素需要がさらに高まることが想定されています。需要に対応するため、当社では海外で製造した水素の輸入サプライチェーン構築と並行して、国内での水素製造能力の拡大を進めています。

現在、当社は国内で大阪(ハイドロエッジ)・山口(山口リキッドハイドロジェン)・千葉(岩谷瓦斯 千葉工場)に3つの液化水素製造拠点を稼働させており、さらなる製造能力を拡大するべく、現在4つ目の液化水素製造工場の計画も進めています。

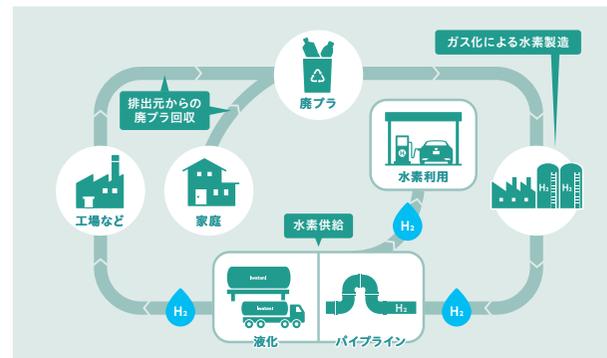
拡大する国内需要に対応するため、水素製造能力の拡大を進めていき、より安定した供給体制の構築を図っていきます。



液化水素製造プラント「ハイドロエッジ」

廃プラスチックのガス化による水素製造

名古屋港近郊において廃プラスチック由来の低炭素水素製造プラントの建設を検討しています。2023年5月に、豊田通商(株)や日揮ホールディングス(株)を含む計26の自治体・団体・大学と共に「廃プラスチックのケミカルリサイクルによる水素製造検討会」を立ち上げ、各地域で発生する廃プラスチックの効率的な収集の検討を開始しました。この取り組みは、2022年4月に施行された「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律(プラ新法)」に対応するもので、中部圏における大規模プラスチック資源循環システムの構築と、先進的な地産地消低炭素水素供給システムの確立を目的としています。都市部の工場や家庭などから排出される廃プラスチックを活用することで、早期に水素を安定的かつ安価に供給することが可能となり、資源リサイクルの促進と低炭素水素の製造につながるサプライチェーンの構築を図ります。



サプライチェーンのモデルイメージ

グリーン水素大量調達への取り組み

水素は、その製造方法によってグレー水素、ブルー水素、グリーン水素などに分類されます。その中でも再生可能エネルギーで作られ、製造時にCO₂を排出しないのがグリーン水素です。

当社では2021年より豪州クイーンズランド州において、大規模なグリーン水素の製造および日本への輸出事業化に向けたFS(事業化調査)を行い、2023年5月からは最終投資判断に向けた検討を本格的に実施すべく、同州政府所有のエネルギー・インフラ企業 Stanwell社を含む5社共同で、FEED(基本設計作業)を進めています。長期にわたり安定的かつ安価なグリーン水素の製造および供給を行うことを目指していきます。



豪州アルドガ地域の水素製造拠点イメージ

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



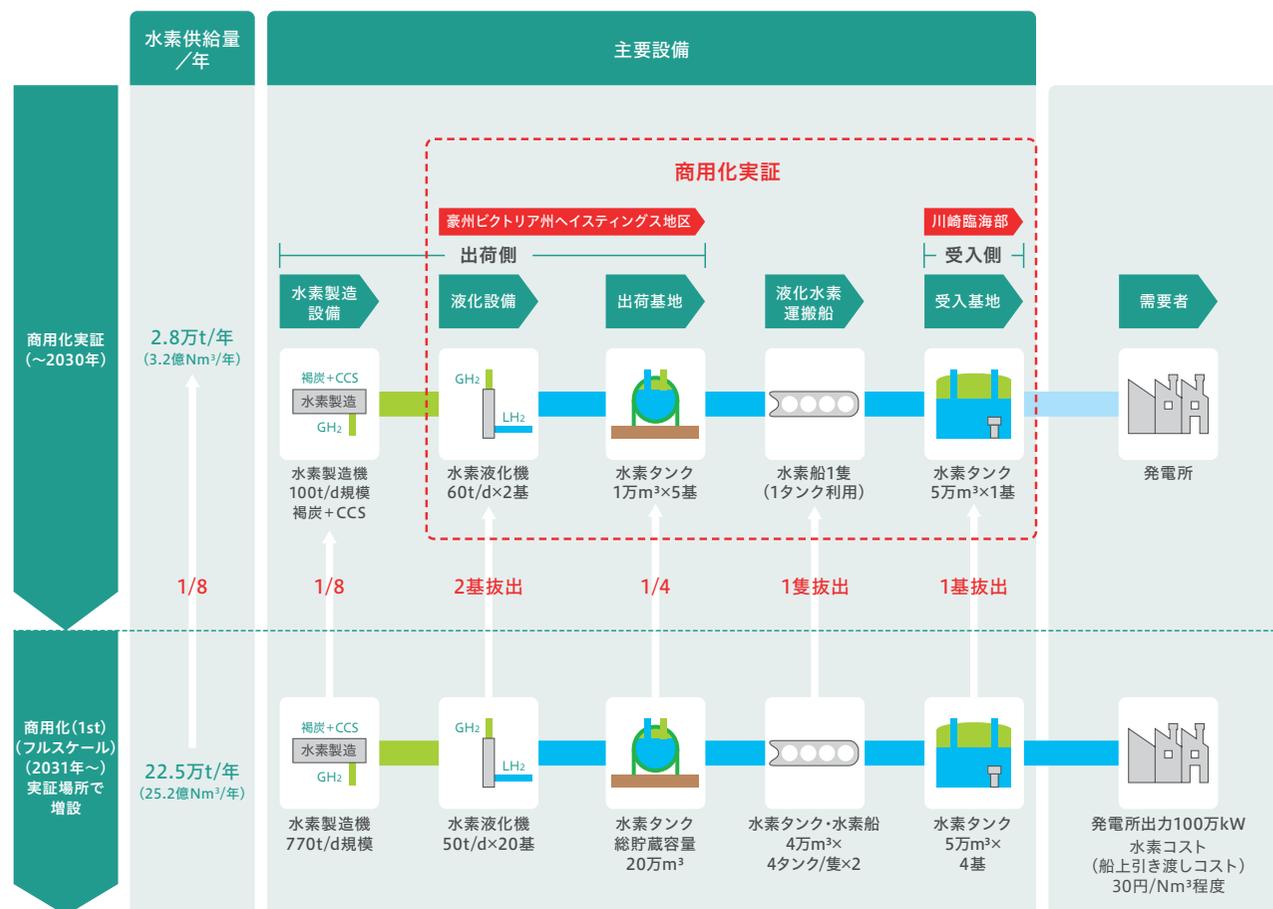
技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

取り組み つくる はこぶ

製造から受入までをカバーする 液化水素サプライチェーン商用化実証(大規模輸送によるコスト低減)

CO₂フリー水素サプライチェーンの本格的な社会実装に向けて、グリーンイノベーション基金からの助成を受け、大規模な水素の液化・輸送技術を世界に先駆けて確立し、水素製造・液化・出荷・海外輸送・受入までの一貫した国際間の液化水素サプライチェーン実証を行います。本プロジェクトは、2030年度以降の商用化を見据えた設備の大型化によるコスト低減が課題であり、運搬船はHySTRA[®]による実証事業の100倍以上の規模を計画しています。当社は海外での液化水素の製造および国内外基地の検討、ならびに顧客基盤を生かした需要側との連携を担います。

※技術研究組合CO₂フリー水素サプライチェーン推進機構、NEDOの未利用褐炭由来水素大規模海上輸送サプライチェーン構築実証事業の実施主体



- 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)(幹事企業)
岩谷産業(株)
ENEOS(株)

出典:日本水素エネルギー(株)など

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

メーカー・エンジニアリング機能の強化

当社では、水素の安定供給体制の強化および収益性の向上を図るため、メーカー・エンジニアリング機能の強化を進めています。2022年4月には水素ステーション関連のディスペンサー開発・建設事業にも強みを有するトキコシステムソリューションズ(株)を完全子会社化し、さらに2023年11月にはコスモエネルギーHDのグループ会社であるコスモエンジニアリング(株)とコスモ岩谷水素エンジニアリング合同会社を設立しました。同社では、コスモエンジニアリングが持つ水素設備に関するエンジニアリング技術と、岩谷産業の水素供給ノウハウや他協業企業と開発を進めている機器・設備を活用し、大規模水素サプライチェーンに関わる水素関連プロジェクトを手掛けていきます。今後、水素ステーション事業やエンジニアリング分野などで各社が培ってきた技術や知見を共有し、シナジー効果を発揮することで、水素エネルギー社会の実現に寄与していきます。



トキコシステムソリューションズ(株) 各種ディスペンサー

水素協議会(Hydrogen Council)への参画

「水素協議会」は2017年に発足し、世界のエネルギー・運輸・製造業のリーディングカンパニー138社(2024年4月現在)で構成された世界的な組織で、各国の政策立案者、水素利用企業、国際組織、市民団体などと協働して水素利用の推奨策や効果的な実行計画を策定しています。そして、水素の持続可能性を追求することにより、持続可能な経済成長の促進、質の高い雇用の創出、社会的価値を提供することを目指して活動を行っています。当社は1941年に日本で初めて水素の取り扱いを開始して以来、長年にわたり水素事業を手掛け、日本国内の水素市場において70%のシェアを占める水素産業のリーディングカンパニーとして、水素協議会のステアリングメンバーとなっています。当社は、水素エネルギー社会の早期実現を目指し、日本の水素利用拡大に力を注いでいます。



2022年6月 米国でのCEOミーティング(牧野会長 前列左から4番目)

水素バリューチェーン推進協議会(JH2A)への参画

社会実装プロジェクトの実現を通じ、早期に水素社会を構築することを目的として、2020年12月に設立された「水素バリューチェーン推進協議会(JH2A)」は、2022年4月より一般社団法人として活動を開始しました。JH2Aは、エネルギー供給事業者や自動車メーカー、各種関連機器メーカーに加え、銀行、証券会社、保険会社も参画したオールジャパンの団体(2024年4月現在、431社・団体が加盟)です。当社は同協議会の共同代表を務めており、参画するメンバーと共に積極的な活動を推進していきます。



2020年12月 発足時の様子(牧野会長 左から4番目)

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



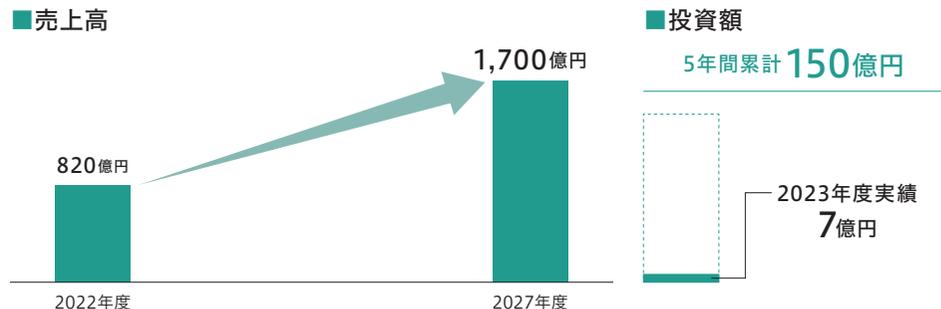
技術・ノウハウの
活用による
イノベーションの推進

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

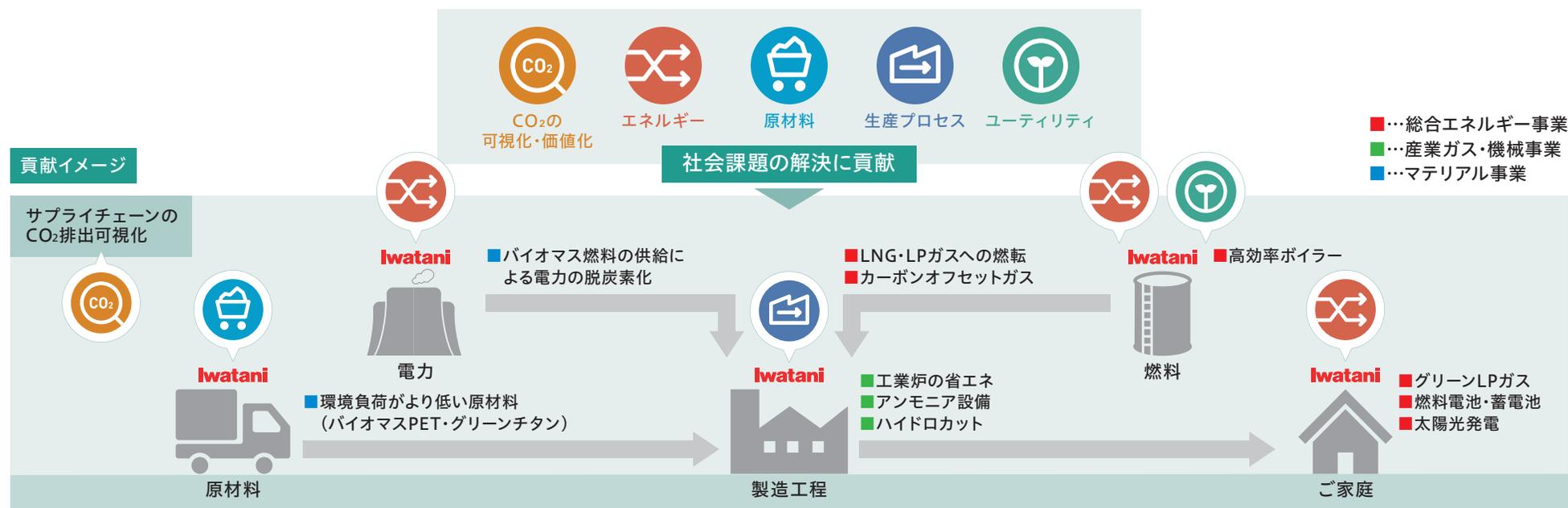
「世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える」を企業理念とする当社は、事業活動を通じて社会課題の解決に取り組むDNAを持っており、脱炭素社会の実現は我々の使命であると考えています。これまで培ってきた事業基盤や技術力を生かし、産業からくらしにいたるまで、低・脱炭素ソリューションをお客さまに提供することにより、社会全体のCO₂排出量削減に貢献し、事業拡大を図ります。

目標と進捗



※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

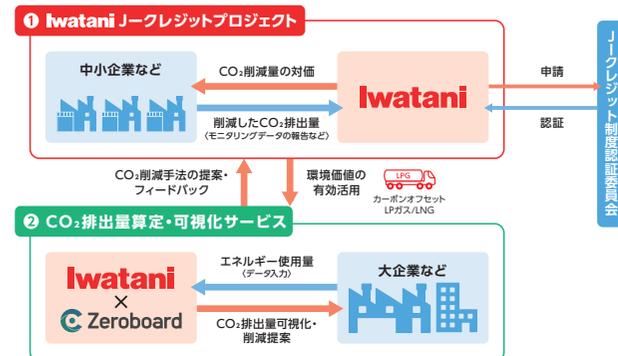
関連する重要課題
(マテリアリティ)



取り組み

環境価値化とグリーンLPガスの開発

当社では、2021年からJ-クレジットを活用したIwatani J-クレジットプロジェクトを開始しています。このプロジェクトは、油燃料からLPガスやLNGに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、2023年度は1,993t(2022年度は1,096t)のJ-クレジットを創出しました。今後、本プロジェクトへの参画企業を増やしていくとともに、環境価値の有効活用を進めます。また、当社では生成過程でCO₂を排出しない「グリーンLPガス」の開発を、LPガス業界全体の重要課題として位置付けています。水素とCO₂からLPガスを製造する技術、畜産事業で発生したバイオガスからLPガスを製造する技術などにより、グリーンLPガスの開発に取り組んでいます。LPガスの脱炭素化にさまざまな形でアプローチし、これからもLPガス業界をリードしていきます。



環境価値化の取り組みイメージ

国内初となるアンモニア専焼タービンの実証実験に向けたアンモニア供給設備を納入

当社は、(株)IHIが国のグリーンイノベーション基金事業として実証実験を行っている、国内初のアンモニア専焼タービンの発電設備に燃料供給設備を納入しました。アンモニアはこれまで、火力発電所で燃焼時に発生する窒素酸化物を取り除く脱硝触媒として主に使用されてきましたが、近年はアンモニアの可燃性ガスとしての性質に着目した、燃焼時にCO₂を排出しないクリーンエネルギーとしての用途が注目されています。当社は脱硝用のみならず、近年ではアンモニア混焼技術の開発・実証用として、安定的にアンモニアとその供給設備を納入してきました。今回の実証実験における供給設備もこれまでのノウハウが生かされています。当社は、今回の実績を第一歩として、アンモニア供給体制の強化、発電設備の開発・実証に向けた設備の拡販に注力し、2030年・2050年の温室効果ガス削減目標達成に貢献していきます。



アンモニア供給設備

再生可能エネルギーの普及拡大に向けたバイオマス燃料の供給

当社は、発電用燃料として、環境認証制度で合格したPKS[※]や木質ペレットを取り扱っています。これら植物を原料とするバイオマス燃料を使用した発電は、燃やしてもCO₂の増減に影響を与えない(燃焼時に発生するCO₂は、植物の成長過程で吸収した分と相殺される)、カーボンニュートラルを実現するための再生可能エネルギーの一つとして注目されています。バイオマス発電は、風力や太陽光など、他の再生可能エネルギーによる発電方式に比べ、発電量が安定していることが大きな特徴であり、自治体や民間企業が運営する「地産地消型」の発電施設での運営に適しています。2025年4月には当社が出資しているバイオマス発電所が稼働予定であり、当社では従来のバイオマス燃料の流通・供給に加え、発電所の運営も視野に、今後も再生可能エネルギーの普及拡大に努めていきます。

※パーム油の生産過程で副産物として発生するパーム椰子殻



バイオマス燃料のPKS(パーム椰子殻)

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

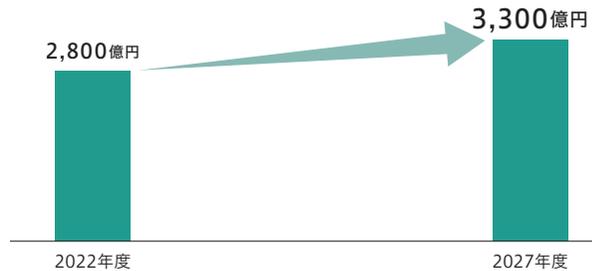
全国拠点を活用したM&Aの推進による小売分野のシェア拡大と収益力強化

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、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すると予想されています。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、配送などの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

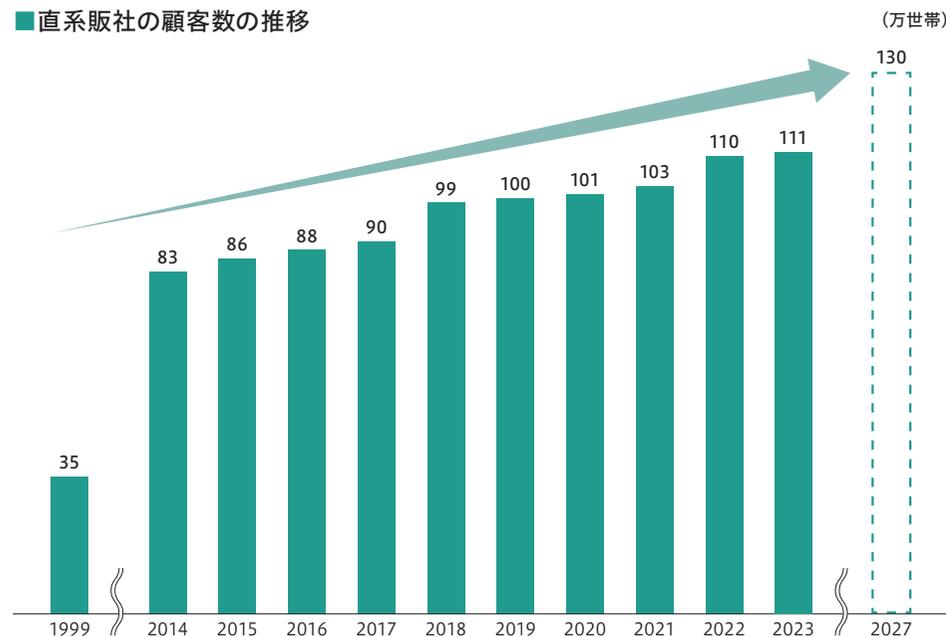


投資額



M&Aを中心に直売顧客数を拡大

直系販社の顧客数の推移



イワタニのLPガス販売実績

	小売	卸売
業界順位	1位 / 16,381社	1位 / 1,100社
シェア	4.7%	13.9%
マルキガス※ 利用世帯数	111万世帯	330万世帯

出所: LPガス資料年報2024、当社推計 ※当社LPガスブランド名

(2024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)

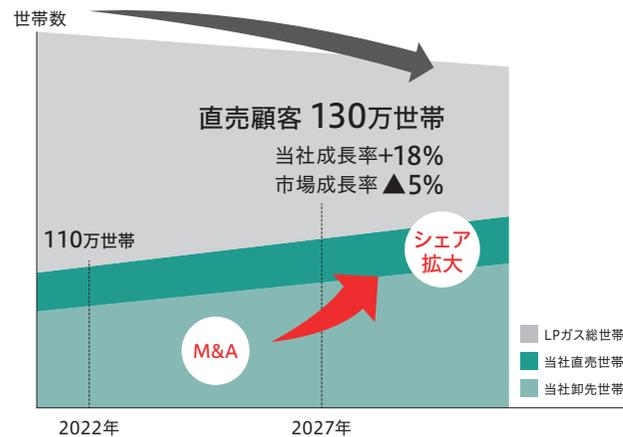


取り組み

2027年度に直売顧客数130万世帯を目標に 小売分野のシェア拡大

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、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。

2027年にかけて、LPガス市場は5%程度縮小すると想定していますが、2027年度における直売顧客数の目標は130万世帯とし、5年間で18%の拡大を目指しています。2023年度は1万世帯増加の111万世帯となりました。全国108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、卸売先の拡大や関係構築を図り、事業承継、M&Aにつなげていきます。



事業コスト削減につながる 効率的な配送体制の構築

当社グループは、全国津々浦々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。2023年度は、当社の輸入基地である根岸液化ガスターミナル内にシリンダー充填所を建設し、同敷地内で輸入から充填・配送を実施することで物流の効率化を図るとともに、配送拠点の統廃合による大型化や災害に強いセンターへの更新を進めました。

引き続き、遠隔自動検針システム、配車計画システムを活用した配送の効率化や、地域ごとの他社とのアライアンス(配送受託)の検討を含め、効率的な配送体制を構築していきます。



根岸液化ガスターミナル

「イワタニゲートウェイ」を活用した 新サービスの拡充

当社は、LPガス供給先のご家庭にIoTプラットフォーム「イワタニゲートウェイ」を設置し、各種生活支援サービスを提供しています。2023年度は、長崎県五島市福江島で高齢者の所在を確認できるシステムの実証実験を開始しました。鹿児島県鹿児島市で行われた桜島噴火を想定した住民避難の実証実験では、避難状況の確認や残留者検索が容易にできることを確認しました。また、ご家庭で使用する太陽光発電の設置や高効率給湯器への切り替えによるCO₂排出量の削減効果を「ワーククレジット」としてお客さまに還元する「環境価値化」にも取り組んでいます。

今後も、地域の見守りや防災活動のインフラとしての役割を果たし、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。

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がるゲートウェイ(中継基地)として機能する新技術。この実現により、お客さまの生活を支える新しいサービス・価値の提供を目指しています。



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

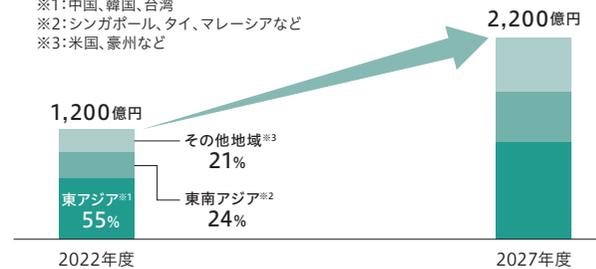
国内で培った事業基盤と強みを礎に海外での事業展開を図る

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。長年にわたり培われた事業の強みとして、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・販売網と機械設備の提案力、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があります。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

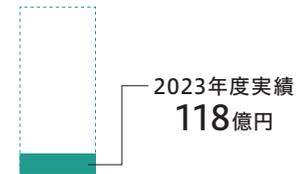
売上高

※1: 中国、韓国、台湾
※2: シンガポール、タイ、マレーシアなど
※3: 米国、豪州など



投資額

5年間累計 **940億円**



地域の特色を踏まえた事業戦略

地域	事業環境	戦略
欧州	環境意識の高い市場	資源循環型事業の創出
中国	巨大な製造・消費市場	産業ガスやカセットこんろ・ポンベなどの主要商品の拡販
北米	世界最大の産業ガス市場	M&Aを含めた事業拡大
東南アジア	急成長市場	製造・供給拠点増強による事業拡大
アフリカ	資源大国	レアアース、レアメタルなどの資源の調達ソースの開拓
豪州	エネルギー・資源大国	液化水素、ミネラルサンドなどの調達ソースの開拓

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

タイで新たなカセットこんろ製造工場が稼働

1996年、中国・珠海市においてカセットこんろ・ボンベの製造・販売を開始して以来、当社では中国を重要エリアとして事業拡大を図っています。2023年5月には、タイで新たなカセットこんろ製造工場を建設しました。タイ国内はもとより、これまで日本・中国から出荷していたフィリピン・マレーシア・台湾への販売を開始し、さらには、2024年に販路をシンガポール・インドネシアにも広げ、東南アジア圏での事業拡大も進めています。レストラン、ホテルなどの業務用が多い中国と比較して、東南アジアは個人消費の需要が多いため、地域の食文化に合わせたきめの細かい商品やアプリケーションを開発しています。また、国によって異なるカセットこんろ・ボンベの安全基準にも細やかに対応していき、これからも安全で質の高い製品の提供を進めていきます。



カセットこんろの製造を新たに開始したバンコクアイ・トーア社(タイ)

拡大する東南アジア市場での冷媒事業の拡大

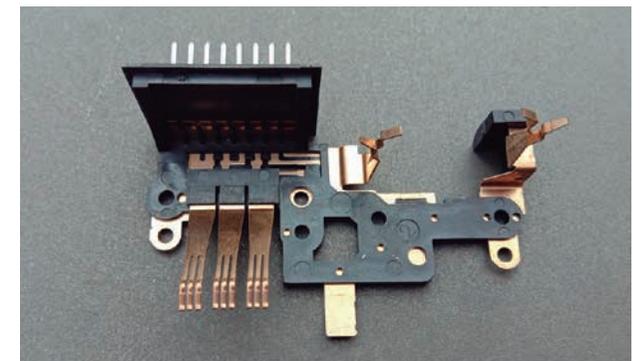
2023年11月にマレーシアの冷媒事業会社を買収し、次いで2024年1月にはタイとインドネシアで冷媒工場の新設・増強を行いました。エアコンや自動車の普及拡大に伴い冷媒の需要が増加する中、当社は、東南アジアでの生産・輸出拠点として市場拡大が見込まれるこれらの国々において日系・現地メーカーへの冷媒の供給力を強化していきます。また、国際的な冷媒の規制強化を受け、冷媒の生産量および消費量を削減する取り組みが加速しています。そのため当社は、各国の工場において、廃棄やメンテナンス時に大気放出や破壊処理(無害化)していた冷媒を回収し、再利用する「再生フロン」の事業も開始しました。今後も、生産力を拡大し、環境に配慮した商品を供給できる体制を強化していきます。



新設した冷媒充填設備(タイ)

海外金属加工事業の拡大

当社では、バンコクアイ・トーア会社(タイ)と中山岩谷有限公司(中国)にて、鉄線やステンレス線の切断・曲げ・溶接および樹脂塗装やメッキ等の仕上げを行う拠点を有しています。両工場とも設備を継続的に増強し、製造能力の拡大を進めています。タイや中国のみならず、日本・アジア・欧州・北米のお客さま向けにも販路を広げ、エアコンや調理家電、自動車の部品を製造・販売しています。また、中山笠谷精密機電有限公司(中国)では、主に自動車電装部品工場として、難易度の高い精密プレスや樹脂と金属のインサート成形までを手掛け、高度化する顧客の需要に対応しています。さらに、蘇州岩谷金属製品有限公司(中国)ではステンレスやニッケル、銅等の金属材料の精密スリット加工を行い、拡大する顧客ニーズに対応しています。当社は今後も各製造拠点を軸に海外金属加工事業の拡大を進め、グローバルな顧客需要に応えていきます。



インサート成形部品(次世代車載部品、電子部品)