

岩谷産業株式会社（8088）PLAN27説明会 質疑応答要旨

開催日時：2023年6月27日（水）10時30分～11時40分

Q 1. PLAN27の中で、機関投資家に対して強調したいポイントを教えてください。

A 1. 水素への投資が収益貢献する時期についてご質問を多く受けている中、政府の水素基本戦略において官民での15兆円投資や値差補填が明示され、当社の先行投資が足元でも収益にマイナスとならないこと、並びに、海外からの水素供給が本格化する2030年までの移行期において、ガスや設備の需要拡大に対応することで、水素事業の収益拡大につながることを、ご理解いただきたいと思います。

Q 2. 水素事業に関して、2030年度の売上高2,000億円の内訳は、ガス1,200億円、関連設備800億円との説明が以前にあった。政府支援の具体化など、状況が変化しているが2030年度の見通しに変更はないのか。また、2027年度の売上高920億円の内訳を教えてください。

A 2. 売上高や数量の想定には変更はありません。但し、政府支援が明確化することで、当社の収益性は改善していくと考えています。なお、政府支援の具体的な内容は、今後、決定されますが、現時点では前提を変えるほどの影響はないと考えています。

2027年度の売上高920億円の内訳は非開示ですが、主な売上は水素ガスであり、販売数量は3万トンを見込んでいます。その他は、周辺設備、機器の販売となります。

Q 3. 2030年度の水素販売数量30万トンは、豪州での褐炭プロジェクトとStanwell社とのプロジェクトの両方からの輸入を前提にしているのか。

A 3. 2030年度の数量には豪州での褐炭プロジェクトのみを加味しています。Stanwell社とのプロジェクトは2030年度までに稼働する可能性もありますが、現在の計画には含んでいません。

Q 4. 水素事業における1,780億円の投資に対して、長期的に期待する収益基準はどれくらいと想定しているのか。また、今後、プロジェクトの取捨選択が必要になるが、ベンチマークとなるのは、どのような水準なのか。

A 4. PLAN27の水素戦略全体としては、1,780億円の投資に対して、470億円増収、40億円営業増益が目標となります。水素の長期投資となる海外のサプライチェーンについては、政府支援により一般的な投資収益基準であるIRR8%程度は保障されるものと考えています。既存ビジネスに関しては、政府補償がなく、当社が事業リスクを負うため、より高い利益率が必要と考えています。

Q 5. 水素事業の増益計画+40億円について要因を教えてください。

A 5. 内訳は非開示としていますが、水素ガスに加えて、水素関連機器・設備についても利益貢献を想定しています。例えば、日本国内にある約160ヶ所の水素ステーションのうち、約半数に対して設備納入実績があります。また、昨年買収したトキコ・システムソリューションズは、水素ディスペンサーを製造しており、国内販売に加えて、アジアへの輸出実績があることから、当社と一体化した事業展開を行うことが可能となります。

また、アンモニアにも期待しています。既に発電所の脱硝用途での供給実績があり、お客様の脱炭素ニーズに応じて、供給していきたいと考えています。

Q 6. 水素基本戦略に次ぐ、今後注目すべき事項があれば、教えてください。

A 6. 水素関連の制度化が挙げられます。脱炭素電源オークション、値差補填、供給インフラの整備支援などが、今後、制度化されていくと想定しています。これにより、政府支援のスキームが明確になる事で、投資と収益の見通しが立て易くなると考えています。

Q 7. 豪州で製造する褐炭由来の水素は、カーボンニュートラルではないのか。

A 7. 褐炭由来の水素製造については、発生するCO₂をCCSで地中貯留する計画としており、いわゆるブルー水素として、脱炭素に貢献しますので、値差補填の対象になると考えています。

Q 8. 豪州での C C S について見通しは立っているのか。また、C C S を行った場合、日本での排出削減としてカウントできるのか。

A 8. 見通しは立っています。C O 2 排出削減のカウント方法は議論中ですが、少なくとも水素を日本で受け入れる時点では、C O 2 フリー水素として扱うことができると考えています。

Q 9. 2027 年度の営業利益を 650 億円としているが、市況の前提を教えてください。

A 9. L P ガスに関しては、2023 年度の業績予想と同様に、C P 700 ドル、為替 125 円／ドルを想定しています。また、ミネラルサンドについても、足元の市況が続くと想定しています。

Q 10. L P ガス事業の拡大による 43 億円の増益について、主な要因は M & A による直売顧客の増加と考えて良いのか。

A 10. ご理解の通りです。L P ガスの事業者数や消費者数が減少していく中、保安や配送の課題により事業継続が難しくなる事業者が増えると想定しており、当社は川上から川下までの安定供給体制を強みとして、事業継承につなげ、直売顧客数の拡大を図っていきます。

Q 11. カートリッジガス事業はどの地域が伸びると考えているのか。

A 11. 既に中国の事業規模は、日本と同程度まで成長しています。次のターゲットとしては、タイに建設したカセットこんろの新工場を中心に、台湾、マレーシア、シンガポールなどへの拡販に取り組んでおり、各地域の食文化や嗜好に合わせた新商品の開発を行っています。

Q 12. 海外戦略で掲げる 940 億円の投資は、どのような案件があるのか具体的に示してもらいたい。

A 12. 東アジア・東南アジアでは、産業ガスの製造プラントやヘリウムセンター、カセットこんろ・ボンベの製造工場を、また、豪州ではミネラルサンドの新鉱区取得、米国では産業ガスディーラーの買収などを計画しています。なお、海外戦略で示した 940 億円の投資額には水素関連を含んでおらず、水素関連を含むと 1,750 億円となります。

Q 13. 株主還元を、配当性向 20%、累進配当とした経緯は何か。

A 13. 4,700 億円の大型投資を見込んでおり、営業キャッシュフローに加えて有利子負債で資金調達する計画です。一方で、財務体質としては外部格付「A」を維持する方針としており、株主の皆様へ最大限還元できる水準として、配当性向の目標を 20%としています。

注意事項：

将来にわたる部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではありません。実際の業績等につきましては、予想と異なる結果と成りうることを十分にご認識の上ご活用ください。

お問合せ先：

岩谷産業株式会社 経営企画部 I R 担当
TEL：03-5405-5706 FAX：03-5405-5776
Webサイト：<https://www.iwatani.co.jp>