

## 事業の構造改革を推進し、 「産業ガス業界で最も存在感のある会社」を目指します。

エア・ウォーターにとって、2007年度(2008年3月期)は成長分野への経営資源の集中、それによる事業の拡大を図る一方で、思い切った構造改革を実施し、収益力のさらなる強化を目指す新中期経営計画「リノベーション330」のスタートとなる重要な年度でした。

昨年のわが国の経済は、米国のサブプライムローン問題に起因した金融不安や原油・資源価格の高騰を背景に景気の停滞が懸念されましたが、幸いにも比較的堅調に推移しました。とりわけ、エア・ウォーターの主要顧客である鉄鋼が全国粗鋼生産で34年ぶりに史上最高を更新したのはじめ、成長著しいエレクトロニクス、ならびに自動車、造船など世界的な需要拡大を背景にした製造業で高水準の生産活動が続き、またそれに伴う設備投資も積極的に行われました。

こうしたなか、当社の主力事業である産業関連事業では、鉄鋼や、液晶・PDP・特殊ガラスなど薄型パネル関連を中心とするエレクトロニクスなど、産業ガスは全般に旺盛な需要が続きました。

また、新しい収益の柱として成長しつつあるケミカル関連事業は、需給タイトな状況のなか原油高による市況の好転が加わった基礎化学品や、ファインケミカル部門が好調に推移いたしました。

そのほか、医療ならびにエネルギー関連では、積極的に事業の構造改革を進めました。

これらの結果、2007年度の連結売上高は4,262億2,600万円(前期比105.3%)、連結経常利益は277億1,000万円(前期比108.8%)といずれも過去最高となり、新中期経営計画「リノベーション330」のスタートとなる重要な年を順調に終えることができました。

しかしながら、エア・ウォーターは「リノベーション330」において、2009年度に連結売上高4,700億円、連結経常利益330億円の達成を宣言しています。そのためには今後も売上高・利益率の向上を図り、強固な収益基盤の構築を目指さなければなりません。今期の好業績も、エア・ウォーターにとってはひとつの通過点に過ぎないことを銘記したいと思います。

「リノベーション330」の中間年にあたる2008年度は、目標達成に向けたステップの年となります。

原油高および原材料高などの不安要因はありますが、主要な顧客である鉄鋼の世界需要は依然として旺盛で、国内の鋼材消費も順調に増加すると思われます。また、大阪湾エリアにおいて新規の大型産業プロジェクトが集中して動き出すなど、市場のさらなる活性化が期待され、エア・ウォーターグループとしてもこれに向けた積極的な取り組みを始めています。

このほか、「VSU」による地域展開の加速、昨年10月に竣工した総合開発研究所での活動を

より強力に推進します。総合開発研究所では、PFCガスや希ガスのリサイクル事業など、ガス技術とケミカル技術を中心とした様々な技術の融合による独創性の高い開発成果を生み出しており、先端事業分野での新事業創出も視野に入ってきました。

そうした一方で、全事業を通じ製造ならびに物流の両分野で徹底した効率化を進めてコストの削減を図り、収益力を高めるための事業の構造改革をさらに強力に推進してまいります。

上に掲げた諸施策を確実に実行することが、「リノベーション330」達成へ向けた重要なステップとなり、それはエア・ウォーターがめざす「産業ガス業界で最も存在感のある会社」に近づくための一歩に重なっていくことはいまでもありません。

皆様方におかれましては、引き続きエア・ウォーターの事業運営に対してご理解をいただき、今後とも一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

青木 弘

エア・ウォーター株式会社  
代表取締役会長・CEO