

商 号	エア・ウォーター株式会社
設 立	1929年9月24日
資 本 金	32,263百万円
従 業 員 数	1,032 名 (連結：12,853 名)
本 店	札幌市中央区北3条西1丁目2番地
本 社 事 務 所	大阪市中央区南船場2丁目12番8号

発行可能株式総数	480,000,000 株
発行済株式の総数	198,705,057 株
自己株式数	2,473,212 株
単元株式数	100 株
株主数	11,458 名

株 主 名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
新日鐵住金株式会社	10,000	5.10
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	9,419	4.80
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	8,271	4.22
三井住友信託銀行株式会社	7,936	4.04
株式会社三井住友銀行	6,196	3.16
エア・ウォーター取引先持株会	5,531	2.82
株式会社北海道銀行	4,113	2.10
全国共済農業協同組合連合会	3,879	1.98
株式会社北洋銀行	3,874	1.97
大阪ガスリキッド株式会社	3,786	1.93

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して 定めた日
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
(事務取扱場所)	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	0120-782-031(通話料無料)
(ホームページURL)	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
公告方法	電子公告により行います。ただし、事故その他の やむを得ない事由で行うことができない場合は、 日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL	http://www.awi.co.jp/ir/koukoku.html
上場金融商品取引所	札幌、東京

当社は、2016年8月10日の取締役会決議により、会社法第195条第1項の規定に基づき定款を変更し、2016年10月1日付をもって、単元株式数を1,000株から100株に変更しております。



環境に優しい
「植物油インキ」を
使用しています。



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

2017年4月1日～2017年9月30日

AIR-WATER-REPORT

株主の皆さまへ	1
セグメント概況	3
【特集1】 エア・ウォーターの物流事業の “これまで”と“これから”	5
【特集2】 そこの知りたい！エア・ウォーター	7
トピックス	9
インフォメーション	裏表紙

売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年度上半期における当社グループの業績といたしましては、産業ガス関連事業は国内製造業の底堅いガス需要を背景に、ローリーおよびシリンダー供給を中心とする地域のガス事業が堅調に推移しました。

また、ケミカル関連事業は、製品市況の改善と機能化学品分野における構造改革の進展によって黒字転換を果たしました。さらに、農業・食品関連事業が飲料分野を中心に好調に推移するとともに、医療関連事業ならびにその他の事業セグメントを構成する海水事業およびエアゾール事業がそれぞれ堅調に推移し、当社グループの業績拡大を牽引しました。

以上の結果、当社グループの業績は増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新いたしました。なお、通期業績は、売上高7,600億円、営業利益440億円、経常利益440億円、親会社株主に帰属す

る当期純利益240億円を計画しています。

当社グループでは、「2020年度1兆円企業ビジョン」の達成、さらに「ポスト2020のさらなる成長」を見据えて、「既存事業の構造改革」と「M&Aによる成長戦略」を当社グループの発展を牽引する両輪として、今後の成長に向けた諸施策を着実に推進しています。

産業ガス、ケミカル、エネルギー関連事業については、着実な成長で当社グループの収益基盤を支える「既存事業」と位置付け、構造改革などを通じて事業強化に取り組めます。一方、医療、農業・食品、物流関連事業、その他の事業については今後の成長の柱と位置付け、M&Aなどの積極投資により事業規模の拡大を進めていきます。

こうした基本戦略のもと、最大の収益基盤である産業ガス関連事業では、全国8つの地域事業会社の連携のもと国内ガス事業の深耕を図る「VSU」戦略を引き続き強力に推進します。医療関連事業では、マーケット・インの発想による事業運営と積極的なM&Aの推進により、病院設

備、医療サービス、医療ガス等の8事業を強化していきます。食品ソリューション・農産・飲料の3分野を展開する農業・食品関連事業では、生産者との強い結びつきによる原料調達力と商品開発・生産面における技術力を強みに、事業規模のさらなる拡大を図っていきます。物流関連事業では、強みである低温物流分野を強化しつつ全国に物流センターを整備し、新たな物流ネットワークを構築します。

こうした成長施策により「2020年度1兆円企業ビジョン」の実現、そしてその先の成長へと、持続的な企業成長を確実に実現していきます。

なお、当事業年度の中間配当については、当第2四半期の連結業績など諸般の情勢を総合的に勘案し、1株当たり17円とさせていただきます。

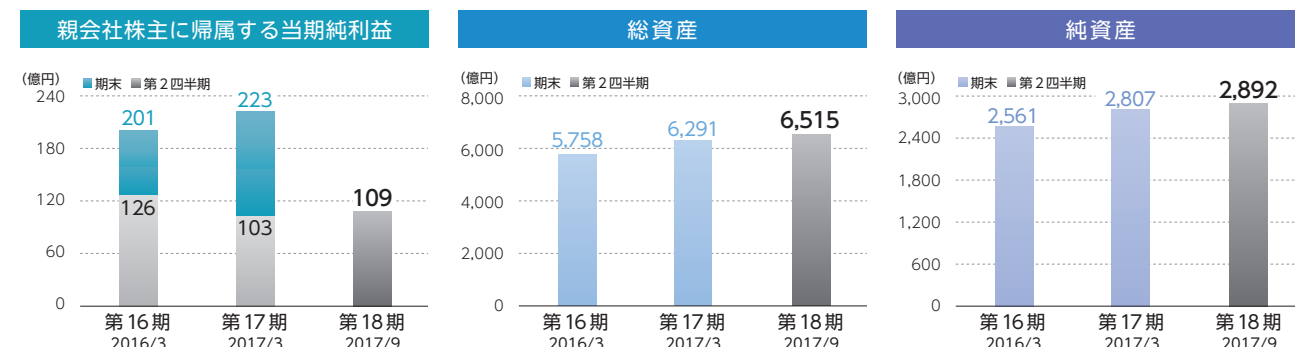
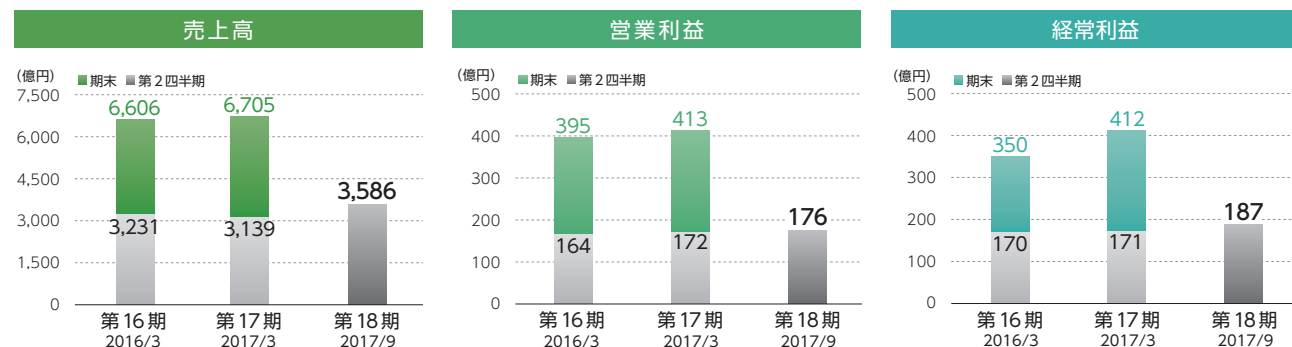
つきましては、株主の皆さまには、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長・CEO

豊田昌洋



連結業績ハイライト



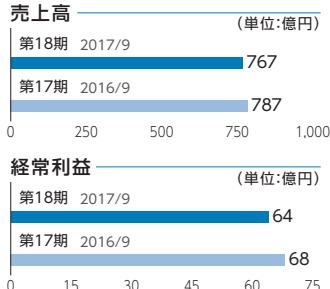
当社グループは、産業系ビジネス(産業ガス、ケミカル)と人にかかわるビジネス(医療、エネルギー、農業・食品など)との事業構成の最適バランスを志向しながら、常に安定した収益を目指す**全天候型経営**を経営の基本戦略のひとつとしております。経営資源の選択と集中を行って企業の成長をひとつの事業に頼るのではなく、広がる事業をことごとく本業と考え、次世代のニーズを見据え、多角化や収益力強化に力を注ぎ、事業環境の変化に左右されない経営を追求します。

産業ガス 関連事業

売上高 **767** 億円



- 自動車関連をはじめ、化学、造船、建設関連向けなど、国内製造業の幅広い範囲で底堅いガス需要が継続したことを背景に、ローリーおよびシリンドー供給を中心とする地域のカス事業は、総じて堅調に推移。
- ドライアイスノーマ精密洗浄システムなど、ガスアプリケーション製品の販売が伸長。
- エレクトロニクス向けのオンサイトガス供給は、世界的な半導体市場の成長を背景に顧客工場において高稼働の生産が続いた結果、堅調に推移。
- 高炉向けのオンサイトガス供給は、顧客工場の設備トラブルによる操業変動の影響が第2四半期以降も継続しており、厳しい状況。電気コストの上昇が利益を押し下げる要因に。
- エンジニアリング関連は、前年同期において大型工事件があったことの反動もあり、売上高が減少。

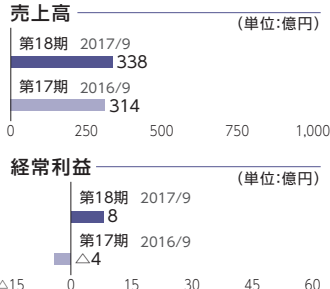


ケミカル 関連事業

売上高 **338** 億円



- コールドケミカル事業では、コークス炉ガス精製の処理量が前年同期の水準を下回ったが、市況変動に伴い、ガス単価が上昇。
- 炭素材は、主要製品である熱膨張性黒鉛(TEG)の自動車エンジン用シール材向け需要が増加し、好調に推移。
- 持分法適用会社である(株)シーケムが行うタール蒸留事業は、電気炉電極用ニードルコークスの需給がタイト化し、製品市況が回復したことから、事業環境の改善が進行。
- ファインケミカル事業は、不採算設備の停止により収益改善が進化したほか、産業用ロボット向けに高機能回路製品の販売が拡大したことから、順調に推移。
- 川崎化成工業(株)は、医農薬や光増感剤等の用途に使用されるキノ系製品の販売が大幅に拡大するとともに、主に可塑剤として使用される無水フタル酸の販売回復と輸出市況の改善により、総じて好調に推移。

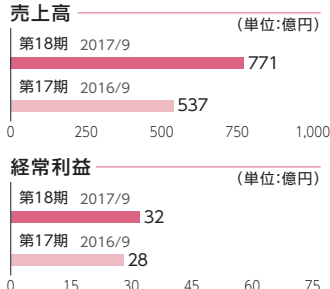


医療 関連事業

売上高 **771** 億円



- 医療用ガスは、新規取引病院の獲得により販売数量が増加し、堅調に推移。
- 手術室の設計・施工をはじめとする病院設備工事が堅調に推移。
- 医療サービスでは、SPD(病院物品物流管理)事業が新規大型案件の受注と収益改善に向けた取り組みにより順調に推移したほか、滅菌事業では地域需要に見合った滅菌サテライト拠点の建設を進め、院外滅菌を中心に受託拡大。
- 注射針事業は、海外向けの販路を拡大するとともに、生産性の向上に関する取り組みが奏効し、順調に推移。
- 生活者により近い分野で商品やサービスを提供する「くらしの医療」領域においては、在宅医療が堅調に推移するとともに、デンタル関連および衛生材料の各事業もそれぞれ堅調に推移。

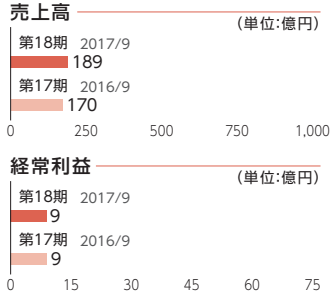


エネルギー 関連事業

売上高 **189** 億円



- LPガスと灯油は、輸入価格に連動して販売単価が上昇したほか、積極的な増客増量策に取り組んだことにより販売数量が順調に増加し、売上高が拡大するも、8月以降にLPガスの輸入価格が急騰した影響を受け、利益面では前年並みに留まる。
- 増客増量に向けた主な取組施策としては、一般家庭向けには、電子マネーである[WAON]ポイントの付与サービスを軸に、都市部を中心とした販売体制を強化。工業用については、全国の地域事業会社と連携し、産業ガス分野の顧客への新規取引や重油からLPガスやLNGへの燃料転換に関する提案を積極的に推進。
- LNG関連では、産業ガス分野で培った極低温技術を生かしたLNGローリーの受注が堅調に推移。

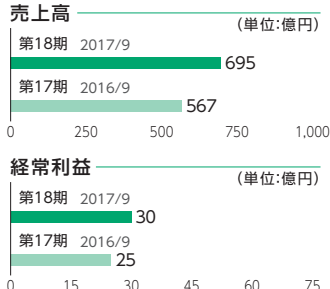


農業・食品 関連事業

売上高 **695** 億円



- 農産事業は、青果小売や卸事業において、春先からの豊作による野菜の相場安などの影響を受けたが、大根おろしや馬鈴薯の加工品販売が増加したこともあり、概ね横ばいで推移。
- 食品ソリューション事業は、ハム・ソーセージ分野が生ハムの拡大により堅調に推移したことに加え、加工食品分野においてブロックリーをはじめとした冷凍野菜の販売拡大と野菜加工における生産性の向上が進展したことにより、順調に推移。
- 飲料事業は、健康志向の高まりから野菜系飲料が伸長したことに加え、春先から好天に恵まれたことにより飲料需要が拡大し、順調に推移。

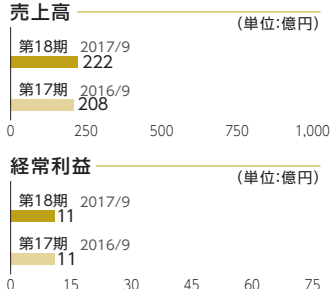


物流 関連事業

売上高 **222** 億円



- 食品物流を中心とする3PL(サードパーティ・ロジスティクス)事業は、新規エリアでの受託の開始により大手小売チェーン向けの荷扱量が伸長するとともに、庫内作業の生産性向上に取り組んだことにより、人件費をはじめとしたコスト増加の影響を補い、順調に推移。
- トラックボディ等の設計・架装を行う車体事業は、旺盛な需要に応えるべく工場の増設や機械設備への効果的な投資を継続したことで生産性が向上し、順調に推移。
- 一般貨物輸送と北海道・本州間のフェリーを活用したシャーシ(トレーラー)輸送で構成する運送事業は、一般貨物輸送において荷扱量が増加したものの、ドライバー不足に加え、軽油価格の上昇や車両の更新投資に伴うコスト増加の影響を受ける。

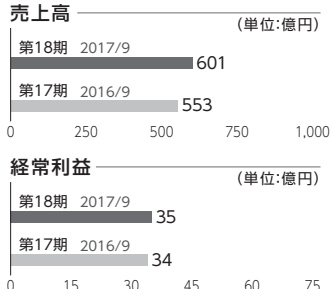


その他の 事業

売上高 **601** 億円



- 海水事業のうち、塩事業は販売数量の減少と製造コストの上昇による影響を受けるも、リード吸着剤をはじめとした環境事業が好調に推移。
- マグネシア事業は、電力インフラの変圧器などに使用される電磁銅板用マグネシアの販売数量が増加するも、販売価格の低下による影響を受ける。
- エアゾール事業は、製造コストの上昇による影響を受けたものの、殺虫剤などの家庭用品および化粧品などの人体用品が拡大した結果、堅調に推移。
- エレクトロニクスおよび自動車関連向けに電気・電子材料の販売が拡大した情報電子材料事業が堅調に推移するとともに、Oリングなどのゴム成型品事業も好調に推移。



※当社グループの組織変更に伴い、業績管理区分の見直しを行ったため、第17期中間株主報告書から一部数字に変更がございます。
従来「その他の事業」に含まれていた「物流関連事業」について、独立した報告セグメントとして記載しております。
また、従来「産業ガス関連事業」に属しておりました連結子会社8社を「その他の事業」に区分変更いたしました。

「高圧ガス輸送」で培った技術・精神のもと、より 高度な物流を目指して

▶ 高圧ガスの輸送から始まった物流事業

エア・ウォーターの物流事業の原点は、創業から続く酸素ガス・窒素ガスやLPガス等の高圧ガス輸送に由来します。

1950～1960年代、エア・ウォーターの事業の始まりである大阪と北海道それぞれの地域においても、高圧ガスの急速な需要拡大が起こりました。そしてその頃、遠く離れた2つの地域で時を同じくして、「高圧ガスをもっと『安全・安心』にお客様までお届けする輸送のしくみを作らなければならない」という強い企業使命のもと、高圧ガスを専門的に輸送する会社を立ち上げることになります。これこそが、当社の物流事業の起りでした。

▶ グループビジネスからお客様ビジネスへの発展

1960～1970年代にかけて、北海道で広く営業展開を進めてきたLPガス事業は、エネルギーの供給のみならず、快適な暮らしの提案を目指し、住宅設備機器の開発・販売へと事業領域を広げ、営業エリアも北海道から日本全国へと拡大していきました。これをきっかけに、こうした商

品の輸送を担った当社の物流事業は、時を同じくして全国展開の足がかりを掴むこととなりました。

またこの頃、製造業を中心とするお客様から、高圧ガスの取引を機に、「商品・原材料を輸送して欲しい」との要請を受け始めるようになります。こうしたお客様との取引関係をもとに、お客様からの輸送業務の受託を本格的にスタートしました。

今日では、北海道全域を中心にコンビニをはじめとした流通チェーンのチルド配送業務、日本赤十字社の原料血漿輸送など、高圧ガス輸送で培った低温技術・ノウハウをもとに特長ある低温物流を展開しています。こうした積極的な取り組みが、幅広いお客様からの物流受託へとつながり、今日の総合物流事業の礎となっています。

▶ 他には見られない『総合物流会社』として確立

2017年度現在、エア・ウォーターの物流事業は、5つのグループ連結会社で構成されています。全国各地を、エア・ウォーター物流(株)、東日本エア・ウォーター物流(株)、西日本エア・ウォーター物流(株)の3つの

事業会社が担っています。これに、東北エリアで食品輸送を専門に行うエア・ウォーター食品物流(株)、トラックボディや特殊車両の製造・架装を行う北海道車体(株)を加えた構成となっています。

こうした部門構成のもと、高圧ガス、一般貨物、シャーシ、食品、医療・環境といった多様な商品・温度帯の物流サービスを展開しています。また、特殊輸送(機械・機器類の搬入・据付工事)、流通加工、コントラクター事業(青果輸送など農業支援サービス)、車体架装など、物流に関わる領域を幅広く捉え、サービスの多角化に取り組んでいます。

エア・ウォーターグループの物流事業は、物流に関わるあらゆる提案をすべて自社で行う、他には見られないユニークな『総合物流会社』として確立しました。

▶ 低温物流のさらなる強化で、より高度な物流を目指して

今後、エア・ウォーターの物流事業が取組強化を目指す分野の一つに、『低温物流』があります。低温物流を取り巻く事業環境としては、社会構造の変化により、冷凍食品の需要が年々拡大しています。家庭向けでは、調理時間の短縮につながる冷凍食品、また外食産業向けでは、人手不足が懸念される中で調理の簡素化に結びつく冷凍食品として、安定した需要拡大が見込まれます。

全国に広がるグループ流通ネットワーク網 (2017年3月31日現在)

グループ5社

従業員	2,000名	車両	1,500台
営業拠点	105カ所	倉庫	46カ所



こうしたことから、今後も当社は低温物流分野を成長の一つに位置付け、長年培ってきた技術・ノウハウのもと、さらなる事業の強化拡大を目指します。とりわけ、高度な品質管理・オペレーションが求められる冷蔵・冷凍食品については、新たな低温倉庫の拠点づくりに加え、独自の車両開発など独自性の高い取り組みを通じ、当社ならではの低温物流のビジネスモデルを構築していきます。

エア・ウォーターグループとして、もっと『安全・安心』で『高品質』な商品・サービスをお客様にお届けしていくために、より高度な物流を通じて、これからも世の中に広く貢献していくことを目指します。





エア・ウォーター・メディカル株式会社
代表取締役社長
東 治幸

株式会社 医器研
代表取締役社長
古田 則彦

▲ 酸素濃縮装置「小夏3SP」 エア・ウォーターグループの(株)医器研にある「小夏3SP」の製造ライン

グループのシナジーを活かした医療分野での社会貢献

在宅医療の充実が求められる中、患者さまのQOLに役立つ製品の開発に注力

日本では高齢社会の進展にともない、「在宅医療」の充実がますます求められています。この分野のパイオニア企業であるエア・ウォーターでは、室内での移動の自由度を高めた可搬型の酸素濃縮装置「小夏3SP」をはじめとして、患者さまのQOL (Quality of Life、生活の質) 向上に役立つ製品の開発に注力し、事業を通じて社会的な課題解決の一助を担っています。

▼ 在宅輸液療法用「カフティーポンプS」

▼ 整備・点検中の酸素濃縮装置



社会的ニーズが高まる在宅用医療機器

当社は、「人に関わる事業」の中核として医療関連事業を展開しています。中でも近年、社会的ニーズが高まっているのが在宅用医療機器の分野です。在宅医療には、住み慣れた環境で療養ができることで「病院での療養よりも精神的・肉体的負担が少ない」というメリットがあります。つまり、在宅医療の拡充は、医療費を抑制すると共に、患者さまのQOLを向上させることにも貢献が可能なのです。

国内で初めて在宅医療ビジネスに着手

当社は1982年、医療用酸素濃縮装置の輸入により、国内で初めて在宅医療ビジネスに着手しました。その後、医療用在宅酸素濃縮装置の自社生産をはじめ、在宅医療の発展に寄与する多様な製品・サービスを展開してきました。

たとえば、市場シェア80%以上の在宅輸液療法用「カフティーポンプS」は、食事などで必要な栄養を摂れない患者さまが、栄養素を含む輸液剤を静脈に点滴して栄養を摂る「中心静脈栄養法」に使われる携帯型の機器です。ほかにも、在宅医療機器の分野でNo.1企業を目指す当社は、自力で痰や分泌物を出しづらい患者さまをサポートする排痰補助装置や吸引器、在宅持続陽圧療法 (CPAP) 用の装置など、患者さまのQOL向上に役立つ多様な装置・機器を多数ラインアップしています。

在宅酸素療法へのニーズに応える

在宅療法の中でも、特に患者数が多いのは必要な酸素を肺に取り込めない患者さまが自宅で酸素を吸入する「在宅酸素療法 (HOT)」です。HOTを必要とする患者数は全国で約17万人と推計され、その4割は慢性肺気腫、慢性気管支炎などの慢性閉塞性肺疾患 (COPD) の患者さまです。

こうした人々のQOL向上に貢献すべく、当社グループのエア・ウォーター・メディカル(株)と(株)医器研が、2015年に共同で開発した製品が可搬型の酸素濃縮装置「小夏3SP」です。内蔵バッテリーと大型車輪・伸縮ハンドルを採用したことにより、軽

い力でスムーズな移動が可能で、患者さまの居住空間での活動範囲を大きく広げることができます。

在宅医療の進歩への貢献を追求

「小夏3SP」は可搬性に富んでいるのに加えて、新しいコンプレッサー技術により、従来品に比べ大幅な低消費電力と小型・軽量化を実現しています。さらに万一の引火時には酸素供給を自動停止する「火災防止機能」を付帯するなど、安全性にも配慮しています。

日本のCOPD患者数は、未受診の人を含めると530万人にも及ぶと言われており、在宅酸素療法へのニーズは今後さらに拡大が予想されています。エア・ウォーターはこれからも在宅医療の進歩に貢献できる、画期的な製品・サービスの開発に努めていきます。



酸素濃縮装置
「小夏3SP」

会社概要

エア・ウォーター・メディカル株式会社

所在地：東京都品川区

事業内容：医療用機械器具等の販売、レンタルおよび保守サービス

資本金：200百万円 設立：2001年9月

株式会社医器研

所在地：埼玉県狭山市

事業内容：医療機器の製造・販売・修理

資本金：290百万円 設立：1963年2月



M&Aを通じて 医療事業分野で初めて海外へ進出

当社は6月、シンガポールにおいて病院の内装・設備施工事業を展開するGLOBALWIDE INTERNATIONAL PTE.LTDおよびGLOBALWIDE M&E PTE.LTDの株式をそれぞれ55%取得いたしました。両社は病院の躯体工事、デザイン・設計、内装工事をワンストップで請け負う総合力を有し、近年急速に高齢化が進んでいるシンガポールの病院・介護施設関連の設備投資増加に伴って、高い成長を続けています。

当社が今後輸出拡大を目指すものに、注射針、歯科材料、X線医療機器、衛生材料、手術室施工技術があります。特に手術室施工とその付帯設備販売は、グループ会社のエア・ウォーター防災(株)が日本国内で高いシェアを獲得しております。このエア・ウォーター防災(株)との連携で、相互のさらなる事業拡大が図れることはもちろん、シンガポールだけでなく、近隣ASEAN諸国も視野に、当該2社を当社医療関連事業の東南アジアでの展開拠点として活用し、事業の拡大を目指してまいります。



病棟設備工事の施工例

会社概要

GLOBALWIDE INTERNATIONAL PTE.LTD

所在地：84 Kaki Bukit Industrial Terrace Singapore
事業内容：病院を中心とした内装設計・施工
資本金：240百万円 設立：2006年12月

GLOBALWIDE M&E PTE.LTD

所在地：84 Kaki Bukit Industrial Terrace Singapore
事業内容：病院を中心とした設備設計・施工
資本金：12百万円 設立：2011年2月



現在稼働中の第1バイオマス発電所



(株)日本海水がバイオマス 発電所を増設 電力事業を拡大

当社グループの(株)日本海水は、赤穂発電所に第2バイオマス発電所を増設し、電力事業を強化することといたしました。同社は、製塩業界におけるリーディングカンパニーであり、製塩事業で培った技術をベースに、環境事業や水事業、農業事業など、新規事業開発に取り組んでいます。製塩の工程において大量の電力を使用するため、従来自社で発電設備を保有していたことから、2014年より本格的に電力事業に参入しました。

同社では、FIT(固定価格買い取り)制度を活用して、木質バイオマス発電所(第1バイオマス発電所)と天然ガスボイラを建設し、現在いずれも順調に稼働しております。発電設備を増設し、同社の基幹ビジネスとして電力事業のさらなる拡大を図ります。増設中の第2バイオマス発電所は、様々な原料の燃焼に対応した設備としていることから、燃料調達と保管場所確保のため、第2木質チップ工場の建設も計画しております。営業運転開始は、2020年度の予定です。



松岡メディテック(株)の株式取得で、 海外での注射針の販売事業を強化

当社は8月、医療機器・器具卸で主に医療用注射針の輸出を手掛ける松岡メディテック(株)の株式の66.7%を取得いたしました。これにより当社グループは、注射針の事業において、製造から販売まで一貫したビジネス展開をさらに充実させました。

当社は、2007年に注射針の研磨専業会社である斎藤医科工業(株)を子会社化し、注射針事業へ参入しました。さらに2016年には、注射針のパイプ加工から最終製品まで一貫生産を手掛けるミサワ医科工業(株)をグループ化し、事業を強化いたしました。

これら2社の取引先でもある松岡メディテック(株)は、医療機器輸出において欧米諸国や東南アジアの医療機器メーカーと長年にわたり安定した取引関係を築いており、今後は3社の協業体制で、海外の拡販も含めた注射針事業の拡大を推進いたします。また、同じく海外で需要増加が見込まれる歯科材料、衛生材料などの当社グループの取り扱い製品についても、松岡メディテック(株)の販売力を活かして事業展開を図ってまいります。



松岡メディテック(株)本社外観

会社概要

所在地：東京都文京区
事業内容：医療用機器・器具の卸
資本金：14百万円
設立：1973年3月



建設を予定するプラントと同型機



岩手県に液化ガス製造プラント を建設、安定供給体制を強化

当社は、東北地方における産業・医療用ガスの安定供給強化を目的に、岩手県紫波郡にVSU(高効率小型液化酸素窒素製造装置)を建設いたします。

16基目となる当該VSUは、当社において北東北地方(青森県、秋田県、岩手県)では初の自社製造拠点となります。これまで北東北地方のガス供給においては、主に福島液酸(福島県本宮市)ならびに仙台サンソセンター(宮城県仙台市)を主力の製造拠点としておりましたが、今後は東北地方全域に対するより一層の安定供給と長距離物流に伴う環境負荷の低減を図るとともに、災害に強い安定供給ネットワークを構築してまいります。運転開始は2018年10月を予定しております。

当該VSUの建設を通じて、東北地方における産業活性化の一助となるべく、ガスの安定供給や雇用創出により地域に貢献してまいります。

プラント概要

名称：エア・ウォーター株式会社 岩手工場
製造能力：液化酸素：600Nm³/h
液化窒素：1,400Nm³/h