[会社概要] 2016年9月30日現在

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	1,046名(連結:12,057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

[株式の状況] 2016年9月30日現在

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	2,540,068株
単元株式数	1,000株(注)
株主数	11,316名

[大株主(上位10名)] 2016年9月30日現在

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)	9,242	4.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,564	4.37
三井住友信託銀行株式会社	7,936	4.05
株式会社三井住友銀行	6,196	3.16
JP MORGAN CHASE BANK 385632	5,562	2.84
エア・ウォーター取引先持株会	5,484	2.80
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	1.98

[株主メモ]

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

(注)単元株式数変更のお知らせ

当社は、平成28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、平成28年10月1日をもって、単元株式数を1,000株から100株に変更しております。

エア・ウォーター株式会社

MIX Paper from responsible sources FSC™ C015482 www.fsc.org

VEGETABLE OIL INK 環境にやさしい「植物油インキ」を使用しています。

UD FONT 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。

エア・ウォーター株式会社

証券コード:4088

第17期(中間)

株主報告書

2016年4月1日～2016年9月30日

AIR WATER REPORT

CONTENTS

株主の皆さまへ 1
経営理念／経営の基本戦略 2
連結業績ハイライト 2
セグメント概況 3
中期経営計画「NEXT - 2020 Ver.3」 5
【特集】北海道内における炭酸ガス継続供給とエア・ウォーターグループの使命 7
トピックス 9
インフォメーション 裏表紙

中期経営計画「NEXT-2020 Ver.3」の下、「2020年度1兆円企業」実現に向けた取組施策に尽力

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。

当社グループではこの2016年度の上半期、産業ガス関連事業は、高炉オンサイトのガス供給が前年を上回る水準となったほか、地域事業会社での積極的な営業活動が着実に新規顧客の獲得へとつながり、順調に推移しました。農業・食品関連事業ではM&Aと既存事業の強化により事業の拡大を図るとともに、エネルギー関連事業では増客増量という一貫した施策を推進し、それぞれの成長戦略が着実に進捗しました。また、塩事業、物流事業をはじめとするその他の事業群も、概ね堅調に推移しました。

一方、医療関連事業は、病院設備工事ならびに医療サービス分野において期待通りの成果にはいたりませんでした。また、ケミカル関連事業は、原油価格下落に起因する市況の悪化影響や円高の継続により、不安定な状況が続きました。

以上の結果、2016年度第2四半期の連結業績は、売上高が3,139億2千6百万円（前年同期比97.2%）、営業利益は172億7千6百万円（同105.1%）、経常利益は171億7千4百万円（同100.7%）、親会社株主に帰属する四半期純利益は103億2千6百万円（同81.5%）となりました。

当社グループでは、2016年度が初年度となる中期経営計画「NEXT-2020 Ver.3」の下、長期成長ビジョン「2020年度1兆円企業」の実現を目指すため、次の施策に取り組んでいます。

産業系事業と人にかかわる生活系事業の的確なバランスによって様々な環境変化に耐え抜く「全天候型経営」と、適応力に優れた中堅企業群の連携でシナジーを発揮する「ねずみの集団経営」を強力に推進し、環境変化に強い企業体質を構築していきます。また、日本全国に展開する9つの地域事業会社を主体に、徹底した地域戦略の推進により強固な収益基盤を構築するとともに、地域ならではのビジネス創造と事業間シナジーの創出を図ってまいります。さらに、既存事業の強化と新規事業の創出に向け、今後もM&Aを加速させていきます。なお、3ヵ年の投資計画として、M&Aに600億円、設備投資に1,400億円、発電事業を見据えた戦略投資に400億円と、過去最大の2,400億円を見込んでいます。

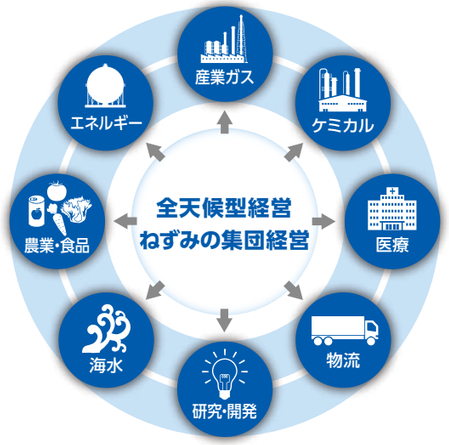
当事業年度の中間配当については、当第2四半期の連結業績など諸般の情勢を総合的に勘案し、1株当たり14円とさせていただきました。

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

［経営理念］

創業者精神と誇りを持って
空気、水、地球、そして人にかかわる
事業の創造と発展に、英知を結集する

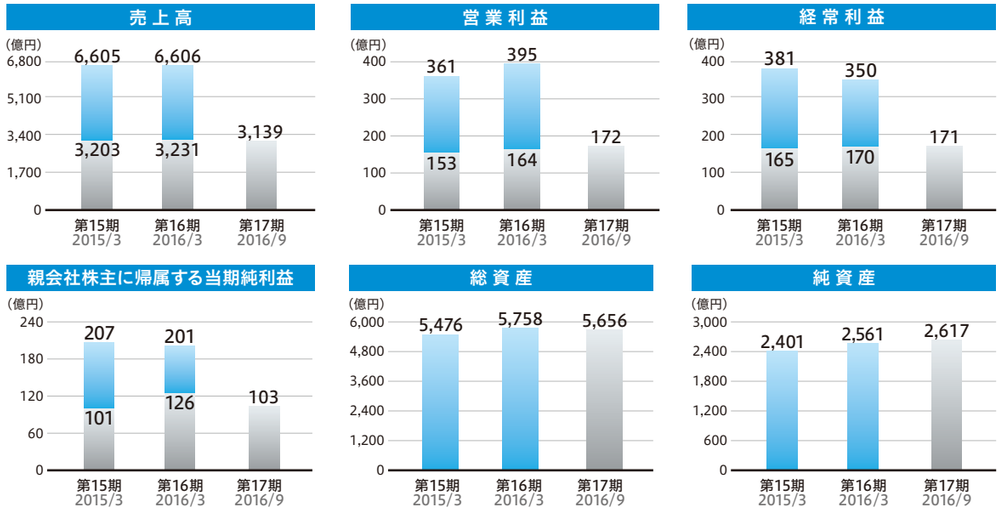


［経営の基本戦略］

当社グループは、産業ガス、ケミカルなどの産業系ビジネスと、医療、エネルギー、農業・食品などの人にかかわる生活系ビジネスのバランスを志向しています。

そして、経営環境の変動に左右されない「全天候型経営」と、グループの中堅企業群がシナジーを発揮し、新たな事業を開拓することでグループの総合力を高めていく「ねずみの集団経営」を経営の基本戦略としています。

［連結業績ハイライト］

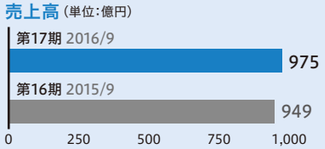


産業ガス関連事業

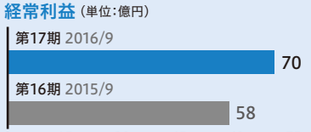
売上高 975億円　売上高構成比 31.1%

- 自動車・電子部品などで堅調な回復が見られる一方、国内製造業全般の生産活動については本格的回復が未だ見通しにくい状況。
- 当社最大の顧客である鉄鋼においては緩やかながらも操業度に持ち直しの動きが見られる。
- 全国9つの地域事業会社は積極的な提案活動を展開し、新規顧客の獲得や新たなガス需要の創出を実現。
- 本年7月より西九州地区において、「VSU」13号機が稼動開始。

売上高（単位：億円）



経常利益（単位：億円）

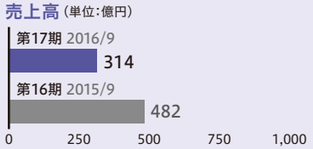


ケミカル関連事業

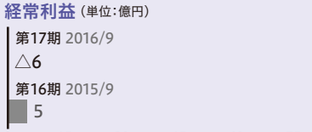
売上高 314億円　売上高構成比 10.0%

- コールケミカルは、円高や原油価格の影響を強く受け、基礎化学品の主力である粗ベンゼンを中心に販売価格が低下。
- ファインケミカルは、着実に構造改革が進展しているものの、中国における農薬原料の販売減少などにより、顕著な改善には至らず。
- 主要グループ会社の川崎化成工業㈱は、汎用化学品・キノン系製品の販売が減少。
- タール蒸留事業は、ニードルコークスを中心とする世界的な需要低迷に加え、原料炭の値上がりなど、厳しい状況。

売上高（単位：億円）



経常利益（単位：億円）

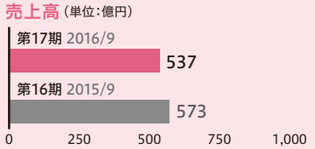


医療関連事業

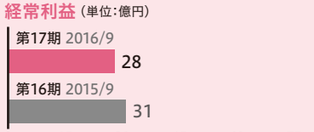
売上高 537億円　売上高構成比 17.1%

- 医療関連事業では、積極的なM&Aと事業改革により、既存事業の強化、新規事業の創出を推進。
- 病院設備工事は、完成工事件数が足踏みするも、大型病院ならびに地域の中核病院向け受注が着実に増加。
- 医療用酸素は、ほぼ前年並みの販売数量を確保。
- 医療サービスは、受託滅菌が伸長するもSPD（病院物品物流管理）は販売減少。
- 在宅医療は、在宅用酸素濃縮器のレンタルが堅調に推移。

売上高（単位：億円）



経常利益（単位：億円）

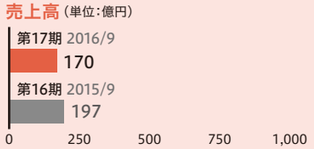


エネルギー関連事業

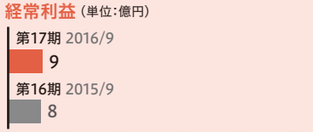
売上高 170億円　売上高構成比 5.4%

- エネルギー関連事業では、新サービスの導入、直販顧客の増加、販売数量の拡大に一貫して取り組むことで、安定した事業基盤の構築を推進。
- LPガスは、輸入価格が緩やかながらも下落したことが在庫評価と販売価格に影響。しかし、工業向けでは重油からの燃料転換を推進し、新規顧客の獲得を図る。
  家庭向けではハイブリッド給湯暖房システム「VIVIDO」の採用拡大や電子マネーの付与サービスなどにより増客増販が進捗。

売上高（単位：億円）



経常利益（単位：億円）

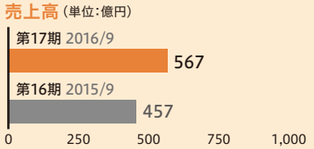


農業・食品関連事業

売上高 567億円　売上高構成比 18.1%

- 農産事業では、野菜加工部門において生産効率向上と新規拡販に、また、青果流通部門においてグループ商材の取り扱い増加に取り組み、総じて堅調に推移。
- ハム・デリカ、冷凍食品をはじめとする加工食品事業は、主力である畜産品の販売が減少し厳しい状況。
- 飲料事業は、需要期である夏場の販売数量が堅調だったことに加え、強みを持つ野菜飲料が伸長し順調に推移。

売上高（単位：億円）



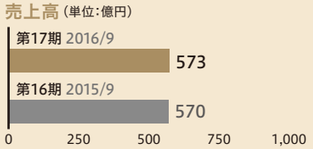
経常利益（単位：億円）

その他の事業

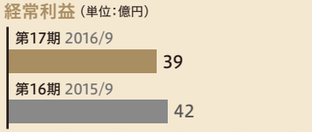
売上高 573億円　売上高構成比 18.3%

- 海水事業は、塩事業が堅調に推移。また、赤穂工場に建設した木質バイオマス発電も業績に貢献。
- マグネシア事業は、高級電磁鋼板用マグネシアの海外向け販売が減少。
- 物流事業は、東北地区における食品物流の新規獲得、配送・庫内業務の効率化により事業体制の強化を推進。
- エアゾール事業は、化粧品などの人体用品、殺虫剤などの家庭用品の増加により順調に推移。
- リース事業の売却が減益要因となるも、その他の事業は総じて堅調に推移。

売上高（単位：億円）



経常利益（単位：億円）



2020年度に売上高1兆円という大きな目標を目指し、当社グループは中期経営計画「NEXT-2020 Ver.3（2016年度～2018年度）」をスタートさせました。この計画に基づき、1兆円企業を実現するための体制を整え事業体質をさらに磨くとともに、2020年度以降の永続的な成長発展も視野に入れた、意欲的な施策に取り組んでいます。

◎基本コンセプトと実行施策

基本コンセプト

構造改革と持続成長への更なる挑戦

実行施策

1 - 事業構造改革の実践による企業体質の強化
- あらゆるものの構造改革への挑戦
- 事業基盤強化のための戦略投資の実施
- コーポレート機能、コンプライアンス機能の強化

2 - 極限のソリューションサービス追求とイノベーションの実現
- 顧客ニーズに適った最良の製品、サービスの追求
- 地域を中心とする事業強化によるALLエア・ウォータービジネスの推進
- グループ総合力による事業イノベーションへの挑戦

3- 「2020年度以降の成長」に向けての課題への挑戦
- ポストアクイジションによるM&A効果の最大化
- 研究開発体制の再構築による新しい技術立社実現
- グローバル事業強化のための海外事業支援体制の構築

◎業績目標と経営指標

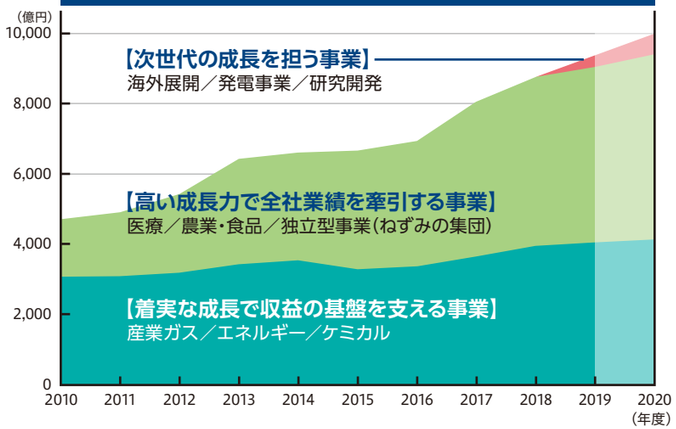
	「Ver.2」最終年度	中期経営計画「NEXT-2020 Ver.3」			3カ年での成長（2015年度対比）	
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	増減	率
売上高	6,606億円	7,000	7,700	8,500	1,894	128.7%
営業利益	395	425	460	510	115	129.0%
経常利益	351	420	460	510	159	145.4%
当期純利益	201	230	260	290	89	144.0%

	経営指標
経常利益率	6%以上
ROE	10%以上
自己資本比率	40%
ネットD/Eレシオ	0.75以下

◎目指すべき事業ポートフォリオ

「NEXT-2020 Ver.3」では、成長を担う事業ポートフォリオについて当社グループの事業を大きく3つに分類し、事業戦略を構築していきます。1つは、着実な成長で収益の基盤を支える産業系事業分野の「産業ガス／エネルギー／ケミカル」。2つめは、高い成長力で全社業績を牽引する生活系事業分野の「医療／農業・食品／独立型事業（ねずみの集団）」。3つめは、次世代の成長を担う「海外展開／発電事業／研究開発」です。そして、これら多様な各事業によるグループの総合力を最大限に発揮し、2020年度売上高1兆円、そしてその先の成長へと、持続的な成長を確実なものにしていきます。

成長を担う事業ポートフォリオ（売上高）

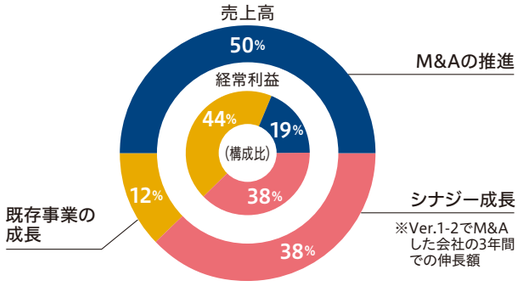


◎M&Aを駆使した成長戦略と投資計画

新たなM&Aによる成長は売上高では約50%を、経常利益では19%を想定しています。当社のM&Aの特徴は、新たに加わった企業が構造改革によって事業をより強くし、グループ内の多種多様な企業群と新たなシナジーを生み出すことで独自のビジネスを創出し、成長してきたことにあります。今後のM&Aによって、新事業間や新事業・既存事業間のシナジーをどこまで発揮できるかが鍵となります。

また、M&A投資600億円をはじめ、「NEXT-2020 Ver.3」では3年間で2,400億円と、過去最大の投資を計画しています。産業系事業の設備投資では、ガスプラント設備の最新鋭化、人にかかわる事業では、成長分野への投資を計画しています。加えて、将来の事業展開を見据えた発電事業など戦略的な投資を行い、将来にわたって企業価値が高まるよう施策を実行していきます。

■Ver.3の3年間における売上高成長+1,900億円、経常利益成長+160億円の内訳



Ver.3計画	
設備投資	1,400億円
M&A投資	600億円
戦略投資（発電）	400億円
合計	2,400億円

炭酸ガス回収設備「ESCAP」

北海道内における炭酸ガス継続供給とエア・ウォーターグループの使命

2012年、炭酸ガス原料の供給元であった製油所が原油処理停止(石油化学工場への転換)を発表しました。それを受けてエア・ウォーターグループは、“道内炭酸ガス供給の継続”を目標に、お客様である新日鐵住金グループ各社の協力を得て、力を結集。その経緯や内容について、報告します。

道内唯一の炭酸ガスメーカーとして

エア・ウォーターは、全道に対してほぼ100%の炭酸ガス供給を担っています。炭酸ガスの用途は非常に幅広く、溶接用をはじめ、ドライアイスや炭酸飲料用、また消火用、農業用(ハウス栽培)、手術用など、人々の暮らしや産業の至るところで利用されています。北海道新幹線の札幌延伸でも、トンネル工事排水の中和用に用いられています。また、道内唯一の炭酸ガスメーカーとしての役割も大きく、2015年7月に苫小牧市沖で発生した、カーフェリー「さんふらわあだいせつ」の火災事故では、同社と北海道エア・ウォーター・エンジニアリング、エア・ウォーター炭酸、エア・ウォーター物流の連携で、消火と船体冷却のために、液化炭酸ガスの供給作業を緊急実施しました。

炭酸ガス供給の危機。緊急事態に向けエア・ウォーターグループと地域企業の力を結集

2012年11月、「エネルギー供給構造高度化法」に基づき、JX日鉱日石エネルギー(現、JXエネルギー)が室蘭製油所の原油処理停止(石油化学工場への転換)を発表しました。同製油所から純度99%以上の炭酸ガス原料の供給を受け、道内で唯一炭酸ガスを製造していたエア・ウォーターグループの共同炭酸は、供給不能の危機に直面しました。この緊急事態に、エア・ウォーターグループと関係各企業が総力を挙げて動き出しました。

炭酸ガス原料の新たな供給元を調査していたエア・ウォーター側では、新日鉄住金エンジニアリングからの省エネ型CO_2回収設備「ESCAP(エスキャップ)(Energy Saving CO_2 Absorption Process)」の提案に可能性を見出しました。

提案は、新日鐵住金室蘭製鐵所の熱風炉から排出される純度20～30%程度の炭酸ガス原料から、アルカリ溶液を使った化学吸収プロセス「ESCAP」によって、純度99%以上の高濃度炭酸ガスを回収するというものです。エア・ウォーター側では、十分な炭酸ガス原料を継続的に供給していただけることで、この提案を採用しました。

供給元が決定してからは、時間との闘いが始まりました。新たに炭酸ガスの製造元となるエア・ウォーター炭酸をはじめ、エア・ウォーターグループと新日鐵住金グループ各社スタッフの“北海道の炭酸ガス供給を切らさない”という共通の目標のもと、2014年11月1日の炭酸ガス製造開始に向けて力を一つに結集しました。

エア・ウォーター炭酸株式会社
室蘭工場 工場長
森田 寿一

新しい炭酸ガス製造プラントを新日鐵住金室蘭製鐵所構内に建設する際、現地の責任者であったエア・ウォーター炭酸室蘭工場長の森田は、操業開始までの経緯について次のように話します。

「一番の課題は、2014年11月1日の操業開始に絶対に間に合わせなければならないことでした。試運転での調整、プラント運転操作習得、また品質管理のための分析など、業務は山積し、また冬季の北海道の凍結トラブルなどを想定し、かなりの神経を使いました」

それでも、北海道に炭酸ガス製造の代替工場はなく、継続的な供給は自分たちの社会的使命であるという思いで、乗り越えることができたと話します。

人々の暮らしと産業を守るため地域に根ざした事業を創造していく

室蘭における北海道への炭酸ガス供給プロジェクトは、エア・ウォーターの供給責任だけではなく、供給停止を懸念する経済産業省北海道経済産業局や室蘭市、また新技術によるプラントの設置を提案した新日鐵住金グループなど、国や地方自治体、また地域の企業にご協力を仰ぎ、成功を収めました。

今後もエア・ウォーターグループは、地域の産業と暮らしを守り、地域に根ざした、地域ならではの事業の創造と雇用の創出を目指し、北海道に欠かせない存在として成長を続けてまいります。

西九州地域2拠点にプラントを建設し液化ガス安定供給体制を構築

産業ガス

長崎液酸「VSU」

当社は、長崎、佐賀、福岡など西九州地域の産業ガス・医療用ガスのさらなる安定供給を目的に、大手産業・医療用ガスサプライヤーである福岡酸素㈱との協力事業として、長崎県諫早市に「VSU」※1 13号機を新設しました。また、福岡県大牟田市に老朽化プラントの後継装置として「VSUA」※2を建設中です。2拠点の連携運営により、今後も地域のガス需要に応えていきます。

当社は、これまで同地域のガス供給においては、九州工業ガス㈱（大牟田市）ならびに当社小倉工場（北九州市）の一部を主力の製造拠点として地域のガス供給を担ってきました。そのようななか、既存プラントの老朽化対策ならびに九州全域における産業・医療用ガスの一層の安定供給体制確立を目的に、製造の2拠点体制を構築することとしたものです。

※1 高効率小型液化酸素窒素製造装置
※2 高効率小型液化酸素窒素アルゴン製造装置

大山ハム株式会社をグループ化

農業・食品

大山ハム「食の匠工房」6種詰め合わせ

当社の農業・食品事業は野菜生産から飲料製造、青果小売まで独自のバリューチェーンを形成し、特長あるビジネスモデルを推進しています。こうしたなか、2016年9月、大山ハム㈱（本社：鳥取県米子市）の株式の98％を取得し、同社をグループ化しました。

当社の食品加工の一翼を担う連結子会社の春雪さぶーる㈱では、全国展開する業務用食品ブランド「さぶーる」、北海道地域の小売ブランド「春雪」、そして関東地域の小売ブランド「相模ハム」の3ブランドで事業を全国展開しています。このたび、西日本にブランド力を有する同社をグループ化することは、開発・提案・製造・物流・販売面で大きなシナジー効果の創出が期待できます。

会社概要
所 在 地：鳥取県米子市
事業内容：ハム、ベーコン、ソーセージなどの加工食品製造販売 他
資 本 金：99百万円
設　　立：1954年10月

株式会社プレシアホールディングスをグループ化

農業・食品

プレシアのスイーツ商品「フルーツグラタンプリン」

当社は2016年10月、㈱プレシアホールディングス（本社：横浜市港北区）の株式全てを取得し、同社をグループ化しました。これにより同社が担うスイーツ事業を、当社の農業・食品事業の加工食品部門における新たな事業の柱として、グループシナジーを創出していきます。

左記記事にてご紹介した春雪さぶーる㈱においては、既存のハム・ソーセージ・デリカ事業、冷凍食品事業に加え、2014年8月より第三の事業の柱にすべくスイーツ事業に取り組んでいました。こうしたなか、極めて優れた開発力で魅力ある商品を全国に送り出し続けている同社がグループの一員となることは、これまで以上に提案型の事業展開を図ることができ、付加価値の高い事業展開が可能となります。

会社概要
所 在 地：横浜市港北区
事業内容：洋菓子、和菓子の企画製造、販売 他
資 本 金：20百万円
設　　立：2000年4月

株式会社歯愛（しあい）メディカルと資本業務提携

医療

歯愛メディカルの通販サイト「Ciモール」

当社は2016年10月、医療関連事業の事業領域拡大を図るため、歯科系通信販売において商品開発力と通信販売ノウハウのビジネスモデルに大きな強みを持つ、㈱歯愛メディカルと資本業務提携契約を締結し、あわせて同社株式の39.9％を取得しました。

当社の医療関連事業は、医療用ガスをはじめとする全国の医療機関向けビジネス、いわゆるBtoB（企業間取引）ビジネスを中心に成長してきましたが、本提携を契機にBtoC（企業と消費者の取引）ビジネスへの積極的な参入を図り、より生活者の目線に基づいたビジネス展開、「くらしの医療」へと事業の幅を拡大します。さらに同社の通信販売事業モデルを取り入れ発展させることで、今後当社の医療事業全体の事業変革を目指します。

会社概要
所 在 地：石川県白山市
事業内容：歯科診療用品全般の通信販売・卸売 他
資 本 金：10百万円
設　　立：2000年1月