

**2022年3月期 2Q 決算
テレフォンカンファレンス 質疑応答要旨**

日 時：2021年11月5日（金）18:00～19:00（説明：25分、質疑応答：35分）
形 態：電話会議
説明者：代表取締役副社長 経営管理担当 町田 正人 上席執行役員 広報・IR部長 井上 喜久栄

■産業ガス関連事業について

Q：エネルギー（電力）コストが上昇していますが、業績影響をどのように見えていますか？

A：電力コスト上昇による影響については、21年度通期の営業利益で前期に比べて片手億円を超える程度を想定しています。なお、公表計画にはその影響を織り込んでおり、足下は想定範囲内で推移しています。

Q：インド事業において、エレンバリー社の合併事業を解消したことによる影響と今後の事業方針について、教えてください。

A：当社100%出資のエア・ウォーター・インディア社による事業推進体制に一本化されたことで、これまで以上に積極的な事業展開が可能になったと考えています。
エレンバリー社のローリー・シリンダー事業はインド東部に偏在していましたが、当社は今後、鉄鋼向けオンサイト事業の拡大とともに、インド全体にローリー・シリンダー事業を拡大していく方針です。また、同国の市場に最適な形で、産業ガスを起点に医療・食品領域等でのアプリケーション分野の需要開拓も展開していきます。

Q：上期の調整額が予想に対して上振れた理由は、インド事業の合併解消によるものですか？また、インドでは今後はエンジニアリング体制も整えていくのですか？

A：調整額が計画に対し約11億円上振れたのは、主に、インドにおける合併事業の解消に伴い、その他収益を計上したことによるものです。
今後は、これまで固めてきた産業ガス事業を基盤に、現地でのエンジニアリング体制を強化していく方針です。

Q：産業ガスの価格転嫁を進める動きはありますか？

A：産業ガスの価格転嫁については、物流コストの上昇も含め、継続して取り組んでいきます。先行して、炭酸ガス、ヘリウムは価格転嫁ができています。

Q：好調であるエレクトロニクス分野の売上構成比率、営業利益率について教えてください。

A：産業ガス関連事業において、エレクトロニクス分野が占める割合は売上収益で約 18%、営業利益で約 25%です。エレクトロニクス分野は、ガス供給以外にも半導体製造装置向けの機器事業などがあるため、営業利益率は 10%台後半の水準となります。

■医療関連事業について

Q：設備工事の需要状況について、教えてください。

また、今後の動向について、どのように見込んでいますか？

A：1Qにおいて、本来なら前期4Qに計上される病院設備の保守点検業務などが今期にずれ込んだことによるプラス効果があったことに加え、改修工事の件数はコロナ前に戻りつつあり、受注数でも昨年を大きく上回っています。

また、設備工事の中に入っている防災分野についても、データセンター向けガス消火設備の受注が増加しています。

■農業・食品関連事業について

Q：事業の構造改革について、定量的に示せるものがあれば教えてください。

A：飲料・スイーツ分野を中心に需要回復と収益改善が進み、農業・食品関連事業全体で売上収益が前年同期に対し+34億円、営業利益で同じく+13億円となりました。

特に、スイーツ分野における生産性向上等の取り組みが収益改善に大きく貢献しました。

Q：飲料事業に関して、北海道の新鋭工場がフル稼働とのことですが、下期の稼働状況について教えてください。

A：飲料事業を行うゴールドパック㈱は茶系・野菜系飲料の生産が得意で最近では植物性ミルク飲料の生産も増加しています。こうしたことから、生産が夏場に極端に偏重することではなく、下期以降も高稼働が継続する見通しです。

■海水関連事業について

Q：電磁鋼板向けのマグネシア事業の状況について、教えてください。

A：方向性電磁鋼板向けマグネシアの当社シェアは国内で約 90%、世界でも 40%強のシェアを持っています。

国内では、EV 車などのモーターに使用される無方向性電磁鋼板が大幅に増産された影響から方向性電磁鋼板を減産する動きがあり、電磁鋼板用マグネシアの出荷量が若干減少しましたが、大きな影響にはなっていません。

海外では、米中貿易摩擦の影響により中国向けの出荷量が減少する一方、欧州ではエコデザイン指令により高効率変圧器の需要が高まっていることから、出荷量が増加しています。

■海外事業について

Q：高出力 UPS（無停電電源装置）事業の動向について、足下の状況と今後の見通しを教えてください。

A：下期は売上・利益ともに回復を見込んでいますが、新型コロナによって東南アジアを中心にデータセンターの建設工事が遅れた影響が残り、今期は、2019 年度の水準までには戻らない見通しです。

なお、台湾や東南アジア、中国において、複数のデータセンター建設の案件があり、下期から新規の引き合いが増加する見通しです。

■販売管理費について

Q：上期は売上が増加する中、販売管理費が増加していませんが、どのような取り組みを行ったのですか？

A：新型コロナを契機として、Web 会議システムやクラウドを導入したことで、出張旅費が削減できました。また、在宅勤務についても、当初は新型コロナの感染対策として始めましたが、本年 10 月から恒久的な制度として導入し、生産性の向上という観点から働き方改革を進めています。

上期は、前年同期と比較し、売上総利益率が約 1% 向上する一方、販売管理費が約 1% 減少したことで、その相乗効果によって全体の収益改善が進みました。

■M&A について

Q：上期実績で新規連結効果はありましたか？

A：上期実績において新規連結効果はありません。

■設備投資・減価償却費について

Q：設備投資については、通期の計画に対して上期の進捗が遅れている印象だが、進捗は想定通りですか？

A：通期の設備投資計画は 630 億円で当初計画から変更はありません。上期の設備投資実績は約 200 億円ですが、ほぼ計画通りです。

下期以降は、エレクトロニクス向けオンサイトガスプラントなどの設備投資が増加する見込みです。

Q：減価償却費が上期に対前年同期比で約 25 億円増えているが、通期の計画の見直しはありますか？

A：通期の減価償却費計画は 420 億円で当初の計画からの変更はありません。

以 上