

2026年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答要旨

日 時：2025年8月7日（金）19：00～20：00（説明：25分、質疑応答：35分）

形 態：Zoom ウェビナー

回答者：代表取締役社長・COO

松林 良祐

広報・IR 推進室長

植杉 文

<業績>

■ 全社

Q：第1四半期の価格マネジメントの業績貢献額と、電力代が上がる夏場以降、追加の価格マネジメントを検討しているか教えてください。

A：特に製造・調達コストが上昇しているガスの価格マネジメントが進捗した結果、第1四半期の貢献額は前年同期比でプラス5億円となりました。追加の価格マネジメントについては、産業ガスのコスト変動は、電力代だけによるものではないため、その他コストの状況も見つつ、随時判断してまいります。

Q：データセンター関連の事業が拡大したことによる増益額について教えてください。また今後もデータセンター向けの案件の業績貢献は続きますか。

A：第1四半期のデータセンター関連の増益額は前年同期比で7億円になります。工事案件のため、収益計上にばらつきがありますが、受注も継続的に取れていることから、データセンター関連の事業自体は堅調です。

Q：第1四半期では前年同期比で29億円の増益となっており、上期計画（40億円の増益）を踏まえると、かなり進捗が良いように思うが、第1四半期の社内計画に対して、上振れたセグメント、また下振れたセグメントについてそれぞれ教えてください。

A：第1四半期の社内計画に対して上振れたのはエネルギーソリューションです。主な販売地域である北海道が例年と比較して低気温で推移したことから、灯油の販売が好調だったことによるものです。下振れたのはアグリ&フーズです。コンビニエンスストア向けスイーツの採用が減少したことで、計画を下回る結果となりました。

■ デジタル&インダストリー

Q：セグメント変更後の通期計画が31億円とありますが、第1四半期におけるデジタル&インダストリーの増益額+15億円に対して、第2四半期以降の増益幅が小さくなる要因について教えてください。

A：第2四半期以降の増益幅が小さくなる要因は2つございます。1つは、前第1四半期は無水フタル酸のトラブルで利益水準が押し下げられていたため、増益幅が大きく見えること。2つ目は、前年第3四半期に一過性の収益計上があり、それが剥落するため、下期以降の増益幅が小さくなるためです。

Q：27年度のインド産業ガス分野の売上目標は300億円と説明がありましたが、インドにおけるオンサイト事業の営業利益率は15%というレベルで業績に貢献していくと理解して良いでしょうか。

A：プラントの立ち上がりの時期などによりばらつきはありますが、ご認識の通り、インドにおけるオンサイト事業の営業利益率は15%とご理解いただいで問題ございません。

Q：インド産業ガス分野、北米・欧州産業ガス分野について、第2四半期以降の見通しについて教えてください。

A：第2四半期以降、インド産業ガス分野では、8月6日より稼働を開始したチェンナイ工場が業績に寄与いたします。北米・欧州産業ガス分野では脱炭素関連の投資が減速していることもあり、不透明な状況が続くと考えています。

Q：ヘリウムの調達コストについてはどのように見えていますか。

A：ヘリウムは長期契約で購入しているため、コストが大きく変動することはありません。逆に、販売側は市況が軟化していることから、もうしばらく苦戦するのではないかと考えております。

<歯愛メディカルの公開買い付け（TOB）について>

Q：歯愛メディカルの営業利益（24年12月期）が25億円であることを踏まえると、買付総額388億円はマルチプルが高いと感じます。今回の買収金額を設定した背景にある考え方を教えてください。

A：本件の実施により、歯愛メディカルのビジネスモデルを当社の事業全般に取り込んでいきたいと考えています。当社は産業ガスメーカーであるため、BtoBのビジネスを得意としている一方で、M&Aにより事業領域が拡大する中でBtoCやBtoBtoCの販売をどのように強化していくかが課題です。歯愛メディカルは当社とは異なる顧客層や当社が持たない通信販売のビジネスモデルを有しています。歯愛メディカルのネットワークを活用し、販売そのもののやり方を変えていくこと、加えて、歯科関連で新しい事業を創出すること、このようなシナジーを想定して、今回の金額設定としました。

Q：AWが有するBtoCやBtoBtoCの製品を対象に、歯愛メディカルが持つ販売網を活用してシナジーを発揮したいと説明されたが、具体的にAWのどのような製品でのシナジーを想定しているのでしょうか。

A：当社グループの川本産業がBtoC製品を有しており、歯愛メディカルのネットワークで販売できるようにしたいと考えています。また、歯愛メディカルは歯科医院や動物病院などに対して、歯科材料だけでなく、病院内で消費される飲料や食品など幅広い製品を取り扱っているため、当社のアグリ&フーズの製品を歯愛メディカルのネットワークを活用することで、販売を強化していきたいと考えています。

Q： 歯愛メディカル内のどのセグメント（歯愛メディカル事業、ニッセン事業等）で、シナジーを想定していますか。

A： 一番期待しているのは、歯愛メディカル事業とのシナジーです。他にも、川本産業とニッセンの商流を相互活用したニッセン事業とのシナジー創出も想定しています。

Q： 24年11月に立会外分配を実施された際は884円で歯愛メディカルの株式を売却されたが、今回1,500円でTOBすることになった背景について教えてください。

A： 6月に発表した当社の中期経営計画の中で、事業ポートフォリオの変革に取り組む方針を出しました。「規模の拡大から収益性の追求」に舵を切る中で、ポートフォリオ変革を実行していく必要があり、この施策の一環で今回のTOBを実施することを決定いたしました。

Q： 歯愛メディカルの創業者である清水氏が保有する株式が10%残るような買収スキームに至った背景について教えてください。

A： これまでの当社のM&Aは、創業者に残っていただいて一緒に事業を成長させていくという形を取ってきました。本件に関しても、創業者である清水社長に株式を一定程度保有した形で経営に残っていただいて、歯愛メディカルの成長に向けて、エア・ウォーターとのシナジー創出をともに進めていくという考え方となります。

Q： 川本産業や歯愛メディカルなど、上場子会社や持分法適用会社を減らされているが、現在、上場しているK&Oエナジーグループはどのような位置づけで株式を保有されているのか。

A： 先日、水素製造で連携するリリースを発表しました通り、K&Oエナジーとの合併会社設立により、天然ガス資源を活用し、低炭素・脱炭素製品として、社会に貢献していく事業を両社で構築するための連携をしたいと考えています。

以上