

2024年3月期 第2四半期決算
テレフォンカンファレンス 質疑応答要旨

日 時：2023年11月9日（木）19：00－20：10（説明：30分、質疑応答：40分）

形 態：電話会議

説明者：代表取締役社長・COO 松林 良祐

専務執行役員 経営戦略センター担当 今井 孝至

理事 広報・IR推進室長 中井 康市

■全体業績

Q：通期計画を据え置かれましたが、その背景と計画達成に向けた考え方について教えてください。

A：上期実績は、計画に対して未達でしたが、第2四半期単体で見ると、営業利益171億円と前年同期比+42億円の大幅増益で着地しました。第3四半期以降も、半導体市況回復の遅れや海外経済の先行きなど不透明な状況はあるものの、資源価格等のコスト面で厳しい環境だった昨年同期と比較し、増益基調が堅持できると考え、通期計画を据え置いています。加えて、上期にM&Aを実施したヘリウムガス供給事業を展開するAmerican Gas Products社、産業ガスディストリビューターのPhoenix Welding Supply社、青果仲卸事業を展開する丸進青果(株)の新規連結効果が下期に営業利益で15億円程度寄与する見込みのほか、事業の総点検を徹底し、さらなる原価低減、価格改定、コスト削減に継続して取り組むことで計画達成を目指します。

Q：M&A投資の上期実績と通期計画について教えてください。

A：上期は300億円強のM&A投資を実施しました。期初では640億円の計画でしたが、投資案件を厳選したため、通期では、期初計画から150億円程度下振れる見込みです。

<事業別>

■デジタル&インダストリー

Q：第1四半期から第2四半期にかけて、営業利益の利益水準が上がった背景は？

また、第2四半期から第3四半期にかけての見方を教えてください。

※第1四半期（4-6月）53億円、第2四半期（7-9月）82億円

A：価格改定効果の水準自体は第1四半期と第2四半期で大きく異なっていません。ただ、第1四半期は、前年同期比で機能材料の落ち込みが大きかったこと、炭酸ガスの原料不足による影響があったことにより、セグメントの全体業績として価格改定効果が見えにくい形になっていました。これらの影響が緩和基調に入ったことで第2四半期の利益水準が大きく上昇しました。第3四半期以降は、価格改定効果を維持しながら、電力コストが低下することが見込まれるため、業績は拡大傾向で推移すると考えています。

Q：国内産業ガスの価格改定効果はどのくらいありましたか？下期以降の見通しとあわせて教えてください。

A：上期は、前年同期比で、20 億円強の価格改定効果があり、下期についても同程度になると想定しています。

Q：通期計画達成に向け、下期でさらなる増益が必要となるが、主な伸長要因について教えてください。

A：上期から下期にかけて電力コスト影響が緩和するほか、価格改定も上期と同様に寄与します。また、22 年度下期に設備トラブルの影響を受けた炭酸ガス事業が回復することに加え、機能材料事業についても、第 1 四半期から第 2 四半期にかけてマイナス影響が緩和基調にあります。また、低採算案件の見直しや販管費の抑制も含めた事業の総点検によるコスト削減等の効果により収益拡大を図っていきます。

■その他

Q：第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、営業利益の利益水準が上がった背景は？

また、第 3 四半期以降もこの基調は継続する見込みですか？

※第 1 四半期（4-6 月）8 億円、第 2 四半期（7-9 月）31 億円

A：第 1 四半期から第 2 四半期にかけて 20 億円強の増益になった背景は、グローバルエンジニアリング（増益額の約 6 割）と日本海水（増益額の約 2 割）によるものです。

①グローバル&エンジニアリング

高出力 UPS 事業は、前年度まで新型コロナの影響からプロジェクト案件の進捗が停滞するなど、低迷していた状況から脱し、また、大型の新規プロジェクト案件の獲得や既存設備のオーバーホール需要などもあり、大幅に回復しました。下期も業績の回復基調は継続する見込みです。

②日本海水

業務用塩の価格改定効果が、上期の収益拡大に寄与しました。22 年度第 4 四半期から業務用塩を製造する際に使用する石炭価格が低下し始めましたが、第 1 四半期は価格低下前の燃料在庫を使用していたため、価格低下の恩恵は、第 2 四半期に入ってから発現しました。石炭価格は第 3 四半期以降も低下し、収益効果が期待できる見込みです。なお、電力事業における刈田発電所は、当初 10 月から稼働開始の計画でしたが、8 月に稼働開始することができたため、第 2 四半期から業績寄与しています。ただし、前倒した 2 カ月間は発電燃料をスポットで調達したため、その利益貢献は僅少です。第 3 四半期以降、その業績貢献が本格化する見込みです。

Q：2030年度までに米国、インドでそれぞれ売上規模1,000億円を目指すとおっしゃっていますが、どのような方針で事業を拡大するのかについて教えてください。

A：インドについては、鉄鋼向けオンサイトガス供給の拡張が主な成長ドライバーになります。それに加え、周辺地域に自社プラントを設置することで、周辺のガス需要に対応していきます。現在、当社グループが製造する液化ガスはほぼ完売しており、旺盛な需要に対応するためチェンナイに新たな自社プラントを建設しています。なお、M&Aについて、良好な案件があれば投資しますが、現状は対象となる案件に限られている印象です。北米は、オンサイトガス供給と、液化ガス販売といったマーチャントの両輪で進めていきます。これに加えて、ヘリウム事業の拡大も進めます。また、水素については、現在、液化水素タンクなどの販売を通じて、モビリティ向けのサプライチェーン構築に注力しており、将来的に一定規模の需要が出てきた時にグリーン水素の製造事業にも参入したいと考えています。エアセパレートガス（酸素・窒素・アルゴン）、機器・エンジニアリング、水素やヘリウム、特殊ガスなどを組み合わせて事業を拡大していきます。

Q：新たに受注したインド国営鉄鋼公社（SAIL社）ドゥルガプル製鉄所向け新規プラント（投資額135億円）の投資について、どのくらいの業績貢献を見込んでいますか？25年10月に稼働してから、フル稼働に至るまでの期間もあわせて教えてください。また、このプラントが稼働開始する前でも新たなプラント投資を行う計画はありますか？

【ご参考】2023年9月22日付リリース

[インド国営鉄鋼公社 SAIL 社のドゥルガプル製鉄所向けオンサイトガス供給を受注](#)

A：新しく受注した新規プラントの売上規模は年間60億円前後を見込んでいます。当該案件は、オンサイト供給がメインで、そこから発生するガスの一部を液化ガスで外販する予定です。オンサイト供給は垂直立ち上げ、外販については垂直立ち上げではないものの、旺盛なガス需要があるため、比較的短時間でフル稼働に至ると想定しています。

また、稼働開始までに新たなプラント投資を行うかどうかについては、プラント建設を同時並行でどれだけ対応できるかがポイントになります。現在のエンジニアリング体制であれば、鉄鋼向けオンサイトプラントの規模で、年間2基を同時並行で対応できると考えています。そういったエンジニアリング体制のキャパシティを見ながら、できる限り受注を獲得していきます。

■サステナビリティ

Q：決算説明資料（p.32）TOPICS「顧客の脱炭素に貢献する取り組み」についてその投資採算性の考え方について教えてください。

A：国内のバイオメタン事業は、クリーンなメタンの価値を認めていただけるお客様を中心に、使用するエネルギーの全量をバイオメタンに置き換えるのではなく、既存のLNG燃料などに混ぜて使用していただくことを想定しています。10年間で600億円の投資を計画し、2030年度までに200億円の事業規模を目指しています。その事業規模が形成できれば、600億円の投資に対して十分に採算が取れる事業になり得ると考えています。

以上