第２四半期決算説明会　トピックス

海外事業戦略について

①インドにおける産業ガス事業
②北米における海外エンジニアリング事業
③高出力ＵＰＳ（無停電電源装置）事業

2019年11月8日

エア・ウォーター

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略１：インドにおける産業ガス事業

インド産業ガス市場において確固たるポジションを確立：シェア約12%
（エアセパレートガス生産能力）

Praxair Indiaからの事業取得

- 事業譲受日：2019年7月（19年2Qより連結）
- 事業規模　：売上高　約79億円/年（2018年12月期）
- 保有設備　：製鉄所向けオンサイトASU 3基（ジャムシェドプル）
  シリンダー充填所 2ヶ所（パルバングラ・アサンソル）
- 主要供給先：タタ・スチール

Linde Indiaからの事業取得

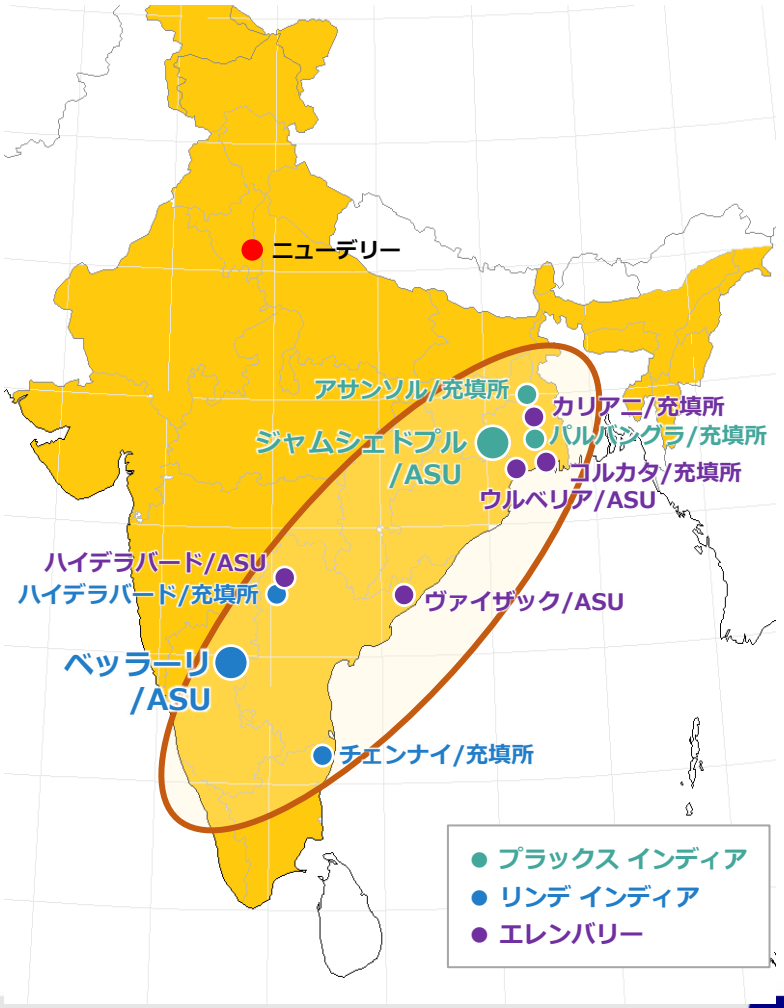
- 事業譲受日：2019年12月（予定）
- 事業規模　：売上高　約57億円/年（2018年12月期）
- 保有設備　：製鉄所向けオンサイトASU 1基（ベッラーリ）
  シリンダー充填所 2ヶ所（ハイデラバード・チェンナイ）
- 主要供給先：JSW Steel

オンサイト供給と液化ガス製造拠点の獲得による「川上事業」の構築

エレンバリー社

- 設立　　：1973年 ※2013年に当社が子会社化（出資比率51%）
- 事業規模　：売上高　約26億円/年（2018年12月期）
- 保有設備　：ASU 3基（ウルベリア、ヴァイザック、ハイデラバード）
  シリンダー充填所 5ヶ所（上記ASU3拠点+コルカタ、カリアニ）
- 事業内容　：インド東部・東南部地域でのローリー・シリンダー事業

ローリー、シリンダーによる「川下事業」の拡大



Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略１：インドにおける産業ガス事業

高い経済成長率が続くインド産業ガス市場での成長戦略

1 粗鋼生産の拡大に伴う産業ガス需要の増大に対応

- 国内で豊富な実績を有する製鉄所向けオペレーションのノウハウを活用

  ▶▶ **製造原単位の低減に向け徹底した効率化を推進**

- 大手高炉メーカーである顧客との信頼関係を構築

  ▶▶ **プラントの新増設など更なるビジネスチャンスの獲得**

2 中・小型プラントによるオンサイト供給案件の新規獲得

- バックアップ・メンテナンス機能の獲得により展開が可能に

※ SAC（神鋼エア・ウォーター・クライオプラント）の当社完全子会社化（2019年10月）によって獲得したプラントエンジニアリング技術（大型から小型までの深冷空気分離プラント）を基軸に、上記1・2の成長戦略を展開

3 エレンバリー社とのシナジー創出による ローリー・シリンダー事業の拡大

- インド東部（鉄鋼産業が集積）での事業拡大
- インド南部（自動車・エレクトロニクスなどの産業が集積）への進出
- アルゴンソースの獲得により拡販展開が可能に

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略２：海外エンジニアリング（北米）

[海外エンジニアリング事業体制]

エア・ウォーター株式会社
取締役　松林　良祐

海外エンジニアリング事業部

産業ガス関連エンジニアリング・機器事業
（2019年度 売上高：約110億円）

2018年1月
Air Water America
所在地　：米国ニュージャージー州
事業内容：事業戦略の立案、推進
管轄子会社の経営管理

2019年4月
Air Water Asia
所在地　：シンガポール
事業内容：東南アジアグループ拠点への
産業ガスエンジニアリングの提供

エンジニアリング・ガス事業

Ishmael Chalabi

2018年5月
Air Water-AMCS
出資比率：51%
所在地　：米国ニュージャージー州
ベドミンスター
事業内容：産業ガスプラントEPC、
オンサイト、産業ガスの
製造･販売

低温機器事業

Eric Rottier

2018年11月
TW America
出資比率：100%
所在地　：米国テキサス州
ヒューストン
事業内容：輸送用低温機器の
製造・販売

2016年2月
TW Malaysia
出資比率：100%
所在地　：マレーシア
クアラルンプール
事業内容：定置式低温容器の製造・
販売

2018年2月
TOMCO2
出資比率：100%
所在地　：米国ジョージア州
アトランタ
事業内容：食品・飲料用低温機器の
製造・販売

2019年6月
Dohmeyer
出資比率：49%
所在地　：ベルギー ヘント
事業内容：液化窒素フリーザー
の製造販売

高出力UPSエンジニアリング・機器事業
（2019年度 売上高：約200億円）

Steven Wong

Pee Chee Kiang

2018年8月
Power Partners
出資比率：60%
所在地　：シンガポール
事業内容：高出力UPS関連の
エンジニアリング
メンテ／アフターサービス

Garrett Forde

2019年7月
Hitec Holding BV
出資比率：100%
所在地　：オランダ アルメロ
事業内容：DRUPSの開発、設計、
組立、据付、メンテナンス
オーバーホール

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略２：海外エンジニアリング（北米）

北米での産業ガス供給事業の展開を見据え、産業ガス関連エンジニアリング・機器の事業基盤を構築

米国の産業ガス市場

- 市場規模：約2.3兆円
- 飲料を含む食品やバイオサイエンス分野の需要も旺盛
- 米国ガス市場の約85%はメジャーが寡占
- ディーラー約750社が存在

▶▶ **エア・ウォーターグループの認知向上**
ディーラーとのパートナーシップを構築

エンジニアリング・低温機器領域

エンジニアリング・ガス事業

■ Air Water-AMCS

深冷空気分離装置

低温機器事業

■ TW America

輸送用低温容器

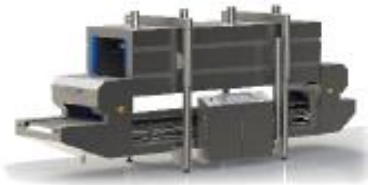
■ TOMCO2

炭酸トレーラー

■ TW Malaysia

定置式低温容器

■ Dohmeyer



液体窒素フリーザー

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略３：高出力UPS（無停電電源装置）事業

高出力UPSシステム事業に参入

顧客のBCP（事業継続計画）に不可欠となる
「ユーティリティ・ソリューション」の事業化を進め、
高出力UPSシステムとその周辺領域におけるグローバルトップを目指す

ロータリー式無停電電源装置（DRUPS ※）とは？

※Dynamic Rotary Uninterruptable Power Supply

- 出力 1,500kVA 以上の高出力帯に適した無停電電源装置（UPS）
- データセンター、半導体、製薬など大規模製造工場や空港などの重要インフラで導入
- 停電による設備や製品へのダメージを回避し、安定操業を継続するための重要機器

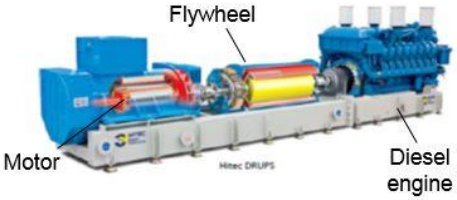
Hitec Holding B.V.（ハイテック）

- 株式取得日：2019年7月（19年3Qより連結）
- 売上高：126億円（2018年12月期）
- 本社：オランダ
  オーバーホール拠点：オランダ、アメリカ、台湾
  営業拠点：世界9ヶ所
  販売地域：EMEA 40%、北米 6%、中国・台湾 17%、APAC 37%

EMEA：ヨーロッパ・中東およびアフリカ
APAC：アジア太平洋

Power Partners Private Limited（パワーパートナーズ）

- 株式取得日：2018年8月（18年4Qより連結）
- 売上高：39億円（2018年12月期）
- 本社：シンガポール



DRUPS:Hitec

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

事業戦略３:高出力UPS（無停電電源装置）事業

[成長戦略]

1 高出力UPSの世界市場は約1,600億円、今後も6%以上の市場成長が見込まれる

- 世界各地に広がる拠点ネットワークを活用し、グローバルNo,1を目指す
- Hitec社とPP社を一体運営し、機器調達コストの削減等により世界展開を加速する

2 エレクトロニクス向け産業ガスやAW防災とのグループシナジーを創出

- 産業ガスの顧客である半導体メーカーをターゲット
- AW防災が高シェアをもつデータセンター向け窒素消火設備と組み合わせ、事業間シナジーを創出

3 グループ拠点を活用し、日本市場を深耕

- 当社グループのエンジニアリング拠点を活用したメンテナンス体制により、DRUPSの市場拡大を図る

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

地球の恵みを、社会の望みに。

エア・ウォーター

本資料に記載の業績予想、将来見通しおよび事業計画等につきましては、現時点で入手可能な情報からの判断に基づいて作成したものであり、様々な不確定要素が内在しております。そのため、経済情勢の変動など様々な要因の変化により、実際の業績は、本資料に記載しているものと異なる可能性があることをご承知おきください。

Copyright © AIR WATER INC all rights reserved.

2019 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時	:11 月 8 日(金) 13:30～14:30(登壇説明 35 分、質疑応答 25 分)
場所	:ベルサール東京日本橋
説明者	:代表取締役社長 COO(最高業務執行責任者) 白井 清司

■ケミカル関連事業

Q. 上期実績について、中国の環境・安全規制による影響はどのくらいか。また、下期以降の見通しを教えてほしい。

A. 減益となった要因のほとんどが中国の環境・安全規制の影響によるものです。その影響を受けて主要顧客の中国での生産委託先工場の稼働が停止したことにより、川崎化成工業㈱のナフトキノンの販売が減少しました。下期以降も影響が継続すると見込んでいます。

Q. ナフトキノンについて、エンドユーザー側で代替物への置き換えが進み、恒常的に収益に影響するリスクがあるのではないか。

A. 将来的には分かりませんが、現時点ではそのようなリスクはありません。

Q. 上期実績は営業赤字になったが、どのように成長軌道に戻すのか。

A. 大幅な減益になった主な要因は、主要顧客の中国での生産委託先工場の稼働が停止したことにより、ナフトキノンの減販が発生したことによるものです。当該委託先工場の操業が再開すれば、その影響から回復する見込みです。

■海外事業

Q. 海外事業全体で期待する利益貢献はどのくらいか。

A. 本中計期間中、インドでの産業ガス事業、北米での産業ガス関連エンジニアリング・機器事業、高出力UPS事業を中心に、10%以上の利益率を目指していきます。

Q. 北米での産業ガス関連エンジニアリング・機器事業の売上収益が大きく拡大する背景を教えてほしい。

A. これまで技術力を有する機器・エンジニアリングの会社を M&A でグループ化することで、多様な製品群と拠点を獲得してきました。今後は、製品販売の拡大に加えて、コスト合理化等を進めることで事業を成長させるとともに、エンジニアリング・機器事業を足がかりに、ガス供給事業の展開に繋げることで、事業成長を図ります。

Q. 高出力UPS事業において、すでに設置されているバッテリー式UPSを当社グループが取り扱うロータリー式UPSに置き換えることは可能なのか。

A. バッテリー式UPSは、概ね 5 年毎に交換することが必要になるため、そのタイミングでロータリー式に置き換えることが可能と考えています。

■その他

Q. グループ会社再編の進捗とその再編効果について

A. グループ会社の再編については、本年 4 月から 10 月末までの間に 19 社が減少するなど、当初の計画通り、進捗しています。再編して間もないため、具体的な再編効果は発現していませんが、今後、プラスに働く見込みです。

Q. 海外子会社が増加しているが、ガバナンス面で特に留意していることはあるか。また、国内においても内部統制やガバナンス面での変化はあるのか。

A. 海外事業が急速に拡大しており、海外グループ会社におけるガバナンス面のさらなる充実化は大きな課題であると認識しています。そのため、海外グループ会社のガバナンスやコンプライアンスの強化を担う専門部署として「海外統括室」を設置し、ガバナンス体制の強化に取り組んでいます。
国内グループ会社の内部統制やガバナンスについては、従来と同様に取り組みを行っており、大きな変化はありません。

以　上