大陽日酸

Rising to New Challenges

2018 統合報告書

2018年3月期

The Gas Professionals

お客さまの声を敏感にとらえる「進取」。ガステクノロジーを通じてあらゆる産業と共に、豊かな社会の実現に貢献する「共創」。この2つの価値基準を、社員一人ひとりが行動の指針とし、コアビジネスであるガス事業で、人と社会の心地よい関係を創り、未来を切り拓く。そんなプロ集団こそ、私たち大陽日酸グループです。

企業理念

進取と共創。
ガスで未来を拓く。

行動指針

私たちは、

進取　あなたの声を敏感にとらえ、

共創　ガステクノロジーを通じて、
あらゆる産業と共に、

未来　豊かな社会の実現に貢献します。

大陽日酸
The Gas Professionals

コーポレートシンボル

当社のコーポレートシンボルは最先端の技術と自然との融合、そして酸素、窒素、アルゴンなど高度なガスコントロール技術で創り上げる「大陽日酸」の企業ドメインを象徴し、高品質でクリーンな透明感のある明るい未来への拡がりを表現しています。

情報開示の体系

本報告書は、ステークホルダーの皆さまに特にお伝えしたい事項を中心に編集しています。非財務情報の詳細については、「CSRへの取り組み」として、当社WebサイトにHTMLデータで掲載していますので、そちらもご覧ください。

本レポートの発行目的／編集方針

大陽日酸グループは、「進取と共創。ガスで未来を拓く。」という企業理念に則り、ガステクノロジーを通じて、あらゆる産業と共に、豊かな社会の実現に貢献していくために、経営を推進しています。

株主・投資家やさまざまなステークホルダーの皆さまに、経営戦略や事業概況などの財務情報と、環境保全や社会に配慮した活動、ガバナンス体制などの非財務情報を一体的に紹介することで、事業活動の全体像をご理解いただけるよう編集しております。

対象組織

本報告書は、大陽日酸株式会社とグループ会社を対象としております。

非財務情報に関する各種データについては、大陽日酸株式会社の国内事業所を対象としており、内容に応じてグループ企業についても報告しています。

対象期間

2017年度(2017年4月～2018年3月)を対象としています。ただし、一部2018年度の活動も含んでいます。

非財務情報の開示に当たり参考にしたガイドライン

環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
GRI「サステナビリティ・レポーティング・ガイドライン2013」

CONTENTS

Our Business

価値創造のあゆみ 2
大陽日酸の業績推移と主な出来事 4
大陽日酸グループの価値創造プロセス 6

Our Strategy

社長メッセージ 8
特集
グループの技術力・保安力向上を図る新技術教育拠点
「テクニカルアカデミー」 14
健康経営を宣言し、健康第一の風土づくりを目指す 16

Our Performance

セグメント別事業戦略
国内ガス事業 18
米国ガス事業 20
アジア・オセアニアガス事業 22
サーモス事業 24

Our Foundation

コーポレートガバナンス 26
社外取締役メッセージ 29
取締役・監査役および執行役員 30
ステークホルダーとともに 32
地球環境保全への取り組み 34

Financial & Corporate

6カ年の主要財務・非財務サマリー 36
財政状態および業績の検討と分析 37
連結財務諸表 40
株式情報 45
会社情報 46

価値創造のあゆみ

1910-2004

日本酸素株式会社

1910年
日本酸素合資会社を設立

1935年
国産第1号の空気分離装置が完成

1964年
オンサイトプラント第1号である周南工場(現・周南酸素株式会社)を開設

1964年
ヘリウムガスの本格輸入販売を開始

1910–

ガスの種類別ニーズ
アセチレン、酸素

供給先の業界
鉄道、造船、陸海軍

主な用途
溶接・切断

1950–

ガスの種類別ニーズ
酸素

供給先の業界
鉄鋼、造船

主な用途
高炉(溶鉱炉に吹き込まれる酸素)

1960–

ガスの種類別ニーズ
窒素(不活性ガス)

供給先の業界
石油化学、エレクトロニクス

主な用途
石油精製のプロセスにて
酸化防止
不純物の混入防止

1946-1994

大陽酸素株式会社

1946年
大陽酸素株式会社を設立。翌年酸素製造工場を竣工し営業開始

1968年
鹿島の石油化学コンビナートに工業ガスを供給する鹿島酸素株式会社(現・株式会社ティーエムエアー)を三菱油化株式会社(現・三菱ケミカル株式会社)と合弁で設立

1918-1994

東洋酸素株式会社

1918年
東洋酸素株式会社を設立

1953年
川崎市水江町に酸素製造装置と溶解アセチレン製造装置を据付、川崎綜合工場の操業開始

1955年
日本初の液酸受入充填専門工場として近代的な設備を持った高崎工場が操業開始

1978年
世界初のステンレス製高真空断熱魔法びんを開発

1980年
米国にJapan Oxygen, Inc.を設立

1982年
シンガポールに、合弁会社National Oxygen Pte. Ltd.を設立

1983年
米国のMatheson Gas Products, Inc.を買収

1989年
世界最大の魔法びんメーカー、サーモス社を買収

1992年
米国の産業ガスメーカーTri-Gas, Inc.を買収。1999年にMatheson社と同社を合併し、現在のMatheson Tri-Gas, Inc.に至る

2003年
中国上海における工業ガス製造販売子会社「上海日酸気体有限公司」(現・上海大陽日酸気体有限公司)を設立

1970–

ガスの種類別ニーズ
酸素、窒素、アルゴン、キセノン、
クリプトン、ネオン、モノシラン、他

供給先の業界
半導体、非鉄・金属、宇宙・航空

主な用途
製造プロセスにて
酸化防止
プラズマ切断用
金属の精錬・還元用
特殊鋼精錬時の不純物除去剤
分光分析用
ロケット燃料

1990–

ガスの種類別ニーズ
水素、窒素

供給先の業界
自動車、エネルギー、医薬
エンジニアリング

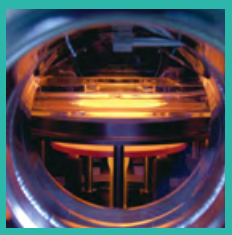
主な用途
水素燃料電池
環境負荷の低い新エネルギー分野
医療用機器
リニアモーターカー

2000–

ガスの種類別ニーズ
電子材料ガス

供給先の業界
半導体、液晶パネル(LCD)

主な用途
LED(半導体製造装置)



1987年
Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited (TSMC)の特殊材料ガス統括納入会社に指定され、海外で半導体ガス供給を本格始動

1994年
大陽酸素と東洋酸素との間で合併契約書に調印

1995-2004

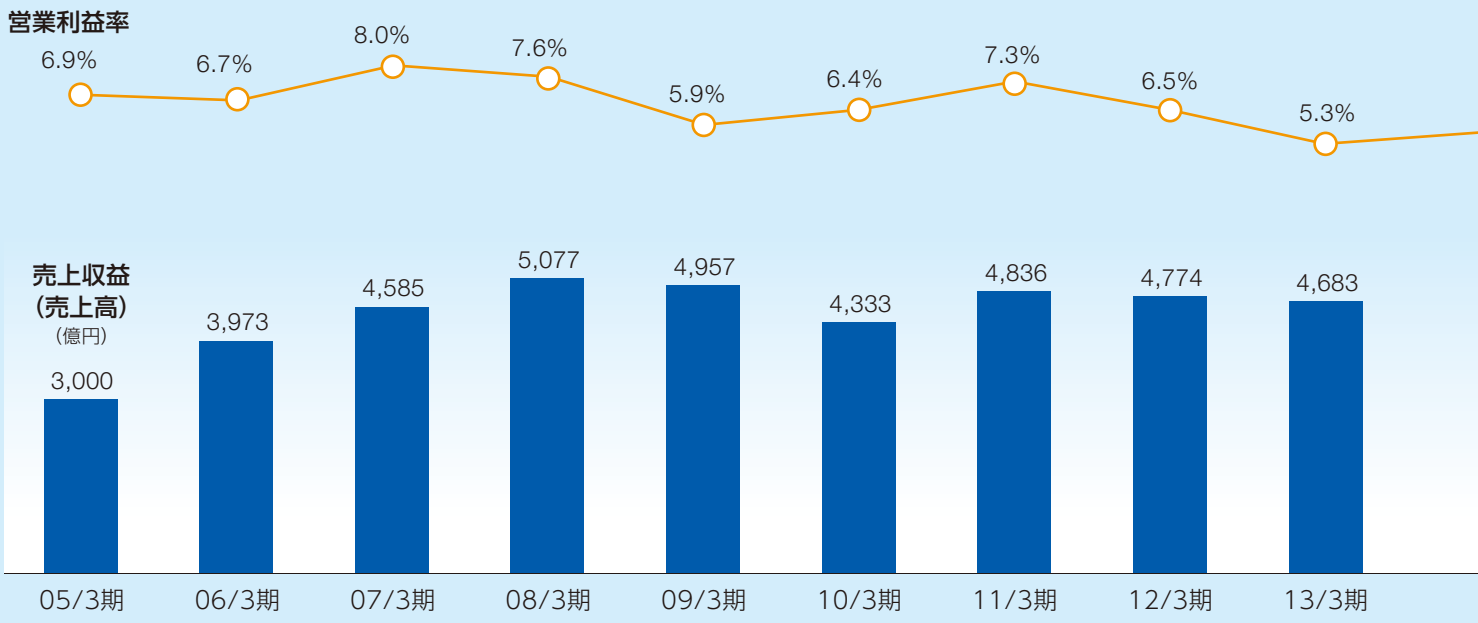
大陽東洋酸素株式会社

1995年
大陽東洋酸素株式会社を発足

1996年
台湾新竹に産業ガス・半導体材料ガスを製造販売する福陽気體股份有限公司を設立

2001年
日本酸素株式会社と半導体向け特殊ガスの合弁会社ジャパン ファイン プロダクツ株式会社を設立

大陽日酸の業績推移と主な出来事



› 2004–

大陽日酸株式会社 誕生

・日本酸素・大陽東洋酸素の合併により、大陽日酸株式会社 誕生(10月1日)

› 2004

・PET診断薬原料「Water-^{18}O」発売

› 2006

・Matheson Tri-Gas社が、米国中西部の産業ガスメーカーLinweld Inc.を買収
・旧BOC社(現Linde社)が所有する米国、ヨーロッパでのヘリウム引取権及び関連資産を取得
・日立酸素株式会社の全株式を取得。大陽日酸東関東株式会社に商号変更

› 2008

・中国の大連長興島に大連長興島大陽日酸気体有限公司を設立し、空気分離装置を設置

› 2009

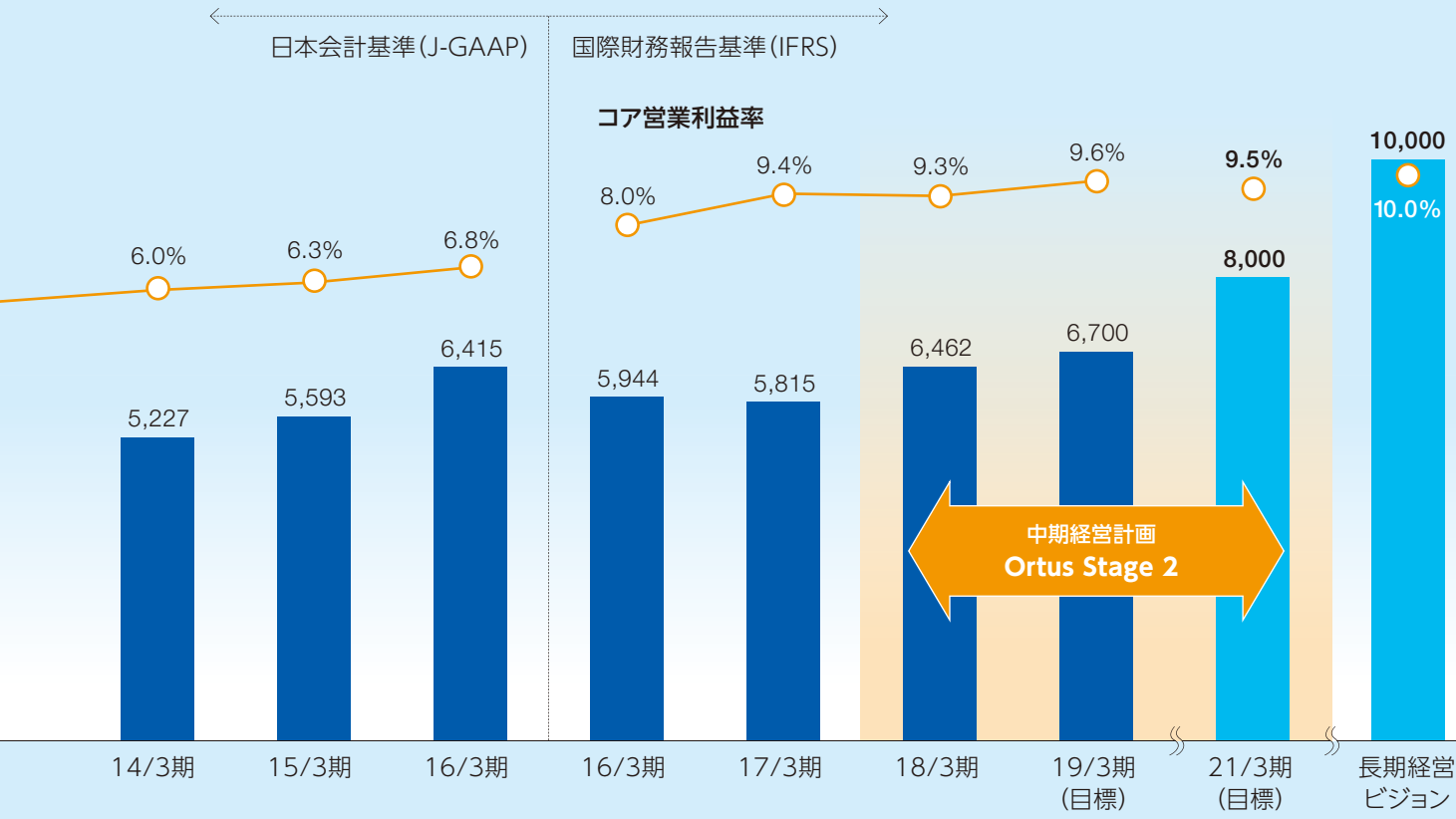
・Matheson Tri-Gas社が、米国最大の独立系ディストリビューターValley National Gases LLCを買収

› 2010

・Matheson Tri-Gas社が米国最大のアセチレン製造・卸売業者Western International Gas & Cylinders Inc.を買収

› 2012

・シンガポールの産業ガス・溶接機器メーカーLeeden Limitedを買収、2014年にNational Oxygen社と同社を合併し、現在のLeeden National Oxygen Ltd.に至る



› 2013

- パッケージ型水素ステーション「Hydro Shuttle」発売

› 2014

- Matheson Tri-Gas社が、米国炭酸ガスメーカーContinental Carbonic Products, Inc.を買収
- 株式会社三菱ケミカルホールディングスによる連結子会社化

› 2015

- 豪州のディストリビューターRenegade Gas Pty Ltdを買収

› 2016

- Matheson Tri-Gas社が、仏Air Liquide社から、米国での産業ガス事業の一部、並びに関連事業資産を買収
- 豪州の産業ガス・LPガスメーカーであるSupagas Holdings Pty Ltdを買収
- 新日鐵住金株式会社との共同出資により、株式会社八幡サンソセンターを設立

› 2017

- 株式会社JFEサンソセンター倉敷工場を開設

› 2018

- テクニカルアカデミーを開設

大陽日酸グループの価値創造プロセス

大陽日酸グループは、「進取と共創。ガスで未来を拓く。」の企業理念に基づき、先進のガステクノロジーを通じて、社会・環境課題の解決策を示し、新しい社会価値の創出と共に、企業価値の向上を目指します。

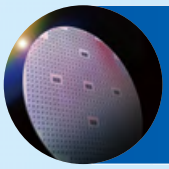
経営資源

1. 技術力
2. 供給基盤
3. 販売チャネル
4. 人財力
5. 財務基盤
6. グループ力

大陽日酸グループ事業

産業ガス事業

プラント・エンジニアリング事業


エレクトロニクス事業

メディカル事業

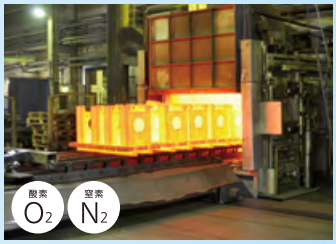
エネルギー事業

サーモス事業

品 質

事業を通じて貢献する主な産業分野

あらゆる産業に「酸素」「窒素」「アルゴン」をはじめ、さまざまな産業ガスを供給し、豊かな社会の実現に貢献しています。

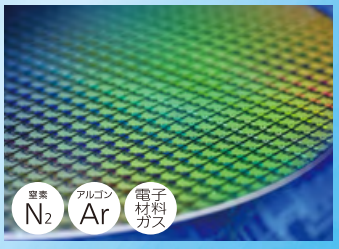


鉄鋼

製鉄所に酸素を安定供給するオンサイト方式「サンソセンター」の第1号は1964年。日本を代表する鉄鋼メーカーの発展を支えてきました。

化学

大規模化学コンビナートに張り巡らされた配管で多数の工場にガスを供給しています。安全を保つための窒素ガスの供給は止めません。



エレクトロニクス

大型の半導体工場には、窒素ガスや電子材料ガスを供給するトータルガスセンターを隣接地に設置しています。

企業理念

進取と共創。ガスで未来を拓く。

経営戦略

コンプライアンス

バリューチェーン

開発・生産

供給

販売

製品利用時（各産業へ）

ガバナンス

保 安

ステークホルダー

地球

- 資源・エネルギーの効率的利用
- 気候変動への対応

社会

- 健康維持への貢献
- 疾病治療への貢献
- 食糧・農業問題への対応
- 生活の満足度向上

人（企業と組織）

- 製品・サービスの信頼性向上
- 人材の育成・開発
- 労働安全衛生の推進
- 人権の尊重
- 情報セキュリティ対策の推進
- ダイバーシティの推進
- コミュニティ貢献
- ステークホルダーとのコミュニケーション・協働

輸送機器・機械

自動車製造、造船、建築の現場で溶接や切断に使用。大陽日酸グループでは溶接・切断用ガスと共に機器や材料も供給しています。

食品

窒素封入や食品冷凍など、食品向けガスアプリケーションを「Bistranza（ビストランサ）」というブランドで展開しています。

生命科学・医療

PET診断で使われる「Water-^{18}O」を深冷分離方式で製造する世界初のプラントを2004年に稼働。世界最大の生産供給体制を構築しています。

エネルギー

環境にやさしく、災害に強いエネルギーとして、プロパンガスを一般家庭から業務用まで、身近なところでご使用いただいています。

社長メッセージ

私たち大陽日酸グループは、企業理念である「進取と共創。ガスで未来を拓く。」を礎として、これまで、ガステクノロジーを通じて、鉄鋼・化学・エレクトロニクス・自動車・建設・造船・食品・医療など、あらゆる産業の良きパートナーとして、豊かな社会の実現に貢献してまいりました。

当社は、1910年の発足以来、わが国の産業界の発展と共に成長してまいりました。その後、1980年にシンガポール駐在員事務所と米国現地法人の設立を契機に始まった海外展開では、北米での事業規模を拡大させていくとともに、アジア地域においては中国、東南アジア諸国、インドなどにも事業拠点を開設しました。2015年には豪州に進出し、今では、世界19の国と地域で事業を展開しており、80拠点以上の生産基地を保有するまでに至りました。

当社がこのように持続的に事業を拡大してこられたことは、ひとえに皆さまのご鞭撻のお蔭によるものであり、長年のご愛顧に対して、心から感謝を申し上げます。

私たちは、ガスのプロ集団「The Gas Professionals」として、世界中のお客さまに、安全・安心にガスを供給するという社会的責任を果たすとともに、より豊かな社会の実現を目指し、お客さまの声を敏感に捉え、新たなガステクノロジーを追求してまいります。

この統合報告書により、当社グループの現在の状況と将来の展望について、ご理解いただきまして、一層のご支援を賜りますれば、幸甚に存じます。

2018年9月

代表取締役社長 CEO
市原 裕史郎

業界を取り巻く環境

産業ガス業界では、1990年時点では、国内・海外問わず、多くの産業ガスメーカーが存在していました。ところが、今世紀に入り、グローバルでの業界再編が進んだことにより、現在では、仏Air Liquide・独Linde・米Praxair・米Air Products・当社でTop5を構成しています。2016年に世界第1位の仏Air Liquideが米Airgasを買収し、2017年には世界第2位の独Lindeと世界第3位の米Praxairの合併基本合意が成立しました。この結果、産業ガスマーケットの寡占化が急速に進行しています。

私たちは、産業ガスメジャーと伍していく地位を早期に確立するために、グローバルでの競争力を高め、事業規模を拡大し、スピード感を持って戦略を実行していかねばなりません。

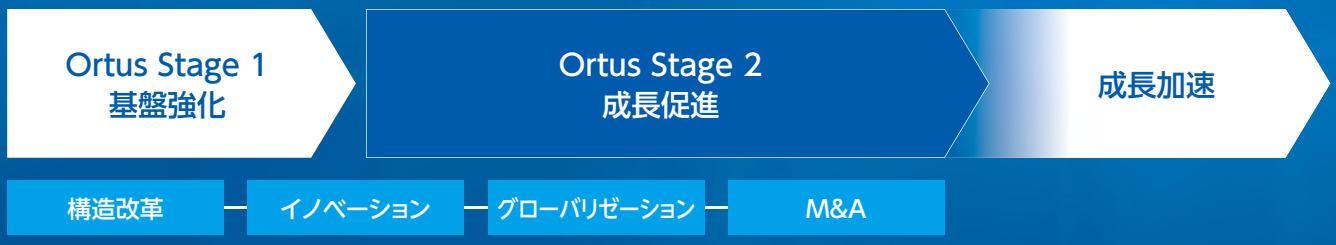
長期経営ビジョン

そのような環境認識のもと、2014年5月に、「売上収益1兆円、営業利益率10%、ROCE10%以上、海外売上収益比率50%以上」を目標とする長期経営ビジョンを策定し、中期経営計画の実行を通じて収益力の向上を図り、グローバルでの競争力を高め、確固たる地位の確立を目指しています。

長期経営ビジョンまでの業績計画図

早期に「売上収益1兆円」達成を実現する

業界再編が進む中、グローバル競争力を高め、
確固たる地位を確立



構造改革 ― イノベーション ― グローバリゼーション ― M&A

中期経営計画 Ortus Stage 2

長期経営ビジョンの早期実現に向けて、2015年3月期から3カ年の中期経営計画 Ortus(オルタス)※ Stage 1に続き、2018年3月期から4カ年の新中期経営計画 Ortus Stage 2を開始しました。

Ortus Stage 2は、「成長促進」をテーマとして策定しました。「基盤強化」をテーマとしていたOrtus Stage 1において、重点戦略として定めた「構造改革」、「イノベーション」、「グローバリゼーション」、「M&A」を継承し、新たに定めた5つの基本方針に沿って事業を進めています。

※Ortus(オルタス):ラテン語で「はじまり、誕生」を意味することば

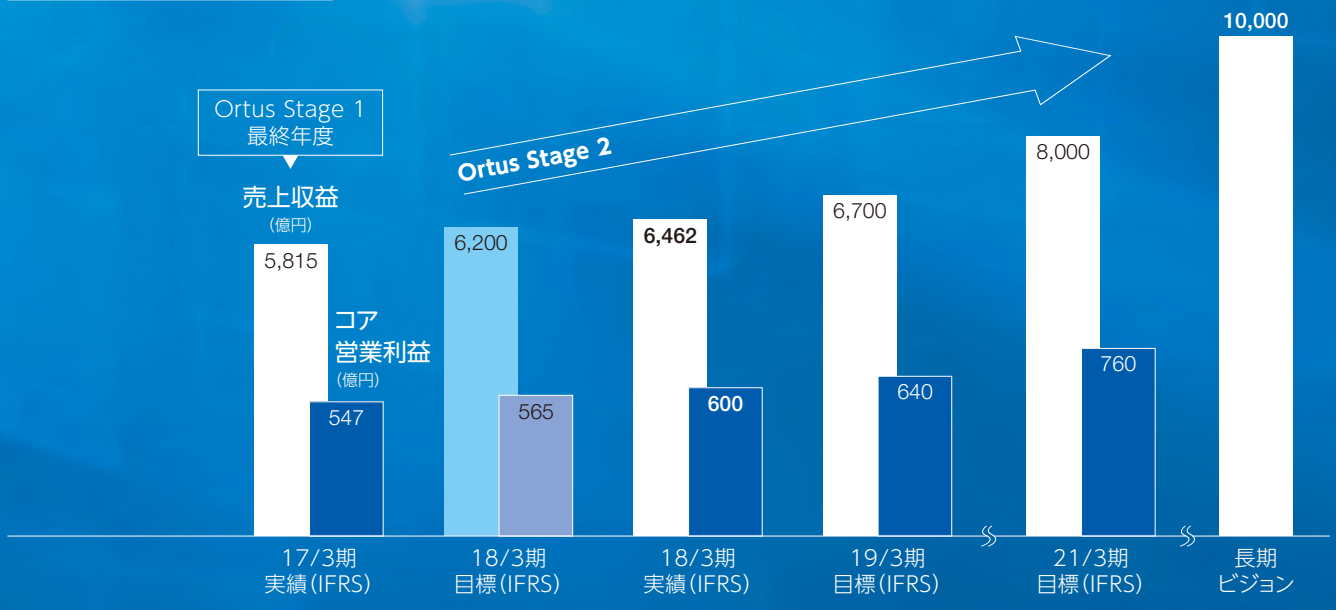
中期経営計画 Ortus Stage 2 進捗について

初年度(2018年3月期)実績は前期比・計画比ともに増収増益

売上収益6,462億円、コア営業利益600億円、コア営業利益率9.3%、海外売上収益比率43.3%、ROCE8.4%となりました。

各セグメント別に振り返りますと、国内ガス事業では、2017年10月から株式会社JFEサンソセンター倉敷工場の稼働が開始し、オンサイトの売上収益が増加したほか、エレクトロニクス関連では、半導体や液晶向けに電子材料ガスの出荷が好調で、増収増益に寄与しました。

中期経営計画の業績推移図



	17/3期 実績(IFRS)	18/3期 目標(IFRS)	18/3期 実績(IFRS)	19/3期 目標(IFRS)	21/3期 目標(IFRS)	長期ビジョン
売上収益	5,815	6,200	**6,462**	6,700	8,000	
コア営業利益※1	547	565	**600**	640	760	
コア営業利益率	9.4%	9.1%	**9.3%**	9.6%	9.5%	
海外売上収益比率	40.8%	—	**43.3%**	—		45.0%
ROCE※2	8.4%	7.9%	**8.4%**	8.5%	9.0%	

※1 コア営業利益とは営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いて算出した数値を示す。
※2 ROCE=コア営業利益／(有利子負債残高+親会社の所有者に帰属する持分)

次に、米国ガス事業では、2016年9月より連結しているAir Liquideからの買収事業により、大幅な増収効果がありました。また、既存事業でも米国経済成長に支えられ、バルク・パッケージガス・ハードグッズ等の販売が堅調で増収増益となりました。

そして、アジア・オセアニアガス事業では、2016年12月に買収した豪州Supagasが通年で連結業績に寄与し、エレクトロニクス関連では中国・台湾・韓国で電子材料ガスの出荷が好調で、増収増益となりました。

最後に、サーモス他事業では、国内はケータイマグを中心に販売は堅調に推移し、韓国は販売チャネルの拡大により増収となりました。一方、国内では販売数量は堅調に推移しましたが、広告宣伝費を中心に経費が増加したことに加え、長期在庫の整理に取り組んだこともあり、減益となりました。また、alfiを含めた持分法適用のグループ会社の業績が低調であったことも減益の要因となりました。

中期経営計画 Ortus Stage 2 基本方針

Ortus Stage 2では、国内事業の拡大を基本方針の第一に掲げています。

「Total TNSC」というキーコンセプトの下、連携強化によりグループ力の最大化を図り、国内No.1の地位をより強固にしていきます。

また、前回の中期経営計画 Ortus Stage 1からの継続的な取り組みとして、今後も海外事業の積極的な拡大を推進していきます。加えて、事業の持続的成長を支える保安・品質とコンプライアンスに関する取り組みを強化しながら、事業の可能性を広げるR&D戦略の推進、コーポレート機能の強化にも取り組んでいきます。

基本方針に掲げている、「保安・品質とコンプライアンス」は事業を継続していくための重要な要素です。グループの技術力と保安力の向上、産業ガス事故防止のさらなる徹底を図るための教育施設「テクニカルアカデミー」の開設や、グループのコンプライアンス推進体制を整備し、グループ内の法令遵守状況等の情報共有、重要課題の審議を目的とした「グローバル・コンプライアンスコミッティ」を設置するなど、強化を進めています。

5つの基本方針

国内事業の拡大

- ガス事業に加え関連機器などの周辺事業の拡大
- 国内事業の持続的成長（国内M&Aや販売チャネル変革）

保安・品質とコンプライアンスに関する取り組み強化

- 国内外で保安・品質とコンプライアンスの取り組み強化
- 事業拡大する海外での地域統括会社との連携の深化

R&D戦略の推進

- オープンイノベーションによる技術開発の加速
- ポートフォリオ戦略に基づいた重点開発分野の絞り込み
- 当社収益への拡大貢献

グローバル化の推進

- 海外でのM&Aならびに設備投資
- 新規事業エリアへの進出

コーポレート機能の強化

- 人事戦略、情報戦略、財務戦略など、コーポレート分野の戦略遂行
- コーポレート機能強化による当社ならびにグループ各社を強力にサポート

中期経営計画 Ortus Stage 2 重点戦略

Ortus Stage 2では、前中期経営計画 Ortus Stage 1で掲げた重点戦略を継承し、さらなる成長を目指していきます。

それぞれの重点戦略で着実に成果を積み上げています。

まず「構造改革」についてですが、「Total TNSC」のコンセプトが、グループ従業員にかなり浸透してきました。グループリソースを集結（連携強化）してお客さまの課題をトータルで解決するという意識を持ち、各地域でグループ会社が集まり活発な情報交換を通じグループシナジーの追求を行っています。この積み重ねが収益拡大に繋がっていくのです。

また、生産と物流部門の一体運営化の部分では、新設した「生産・物流本部」で生産工場での操業最適化やロジスティクスの合理化に取り組み、コスト低減効果を生み出しています。

次に「イノベーション」ですが、当社のコアコンピタンスを発揮できる燃焼（酸素バーナー）、素材（カーボンナノチューブ）や再生医療関連などの分野で新規商材の開発・上市を行っています。また、外部リソースの有効活用として、3Dプリンターメーカー、金属パウダーメーカー、金属部品メーカーに対する出資・提携を通じ、Additive Manufacturing（3Dプリンター）事業に参入しました。

「グローバリゼーション」では、事業エリアの拡大、収益力向上を進めています。新たに進出したミャンマーでは、同国で初となる空気分離装置の稼働を開始しました。米国・シンガポールでも新たな炭酸ガスプラントを設置しています。需要拡大が続いているエレクトロニクス産業向けでは、中国・韓国で電子材料ガスの生産設備の増設を進めるなど、積極的な設備投資を通じ収益拡大に取り組んでいます。

最後に「M&A」ですが、前中期経営計画 Ortus Stage 1では、海外での事業領域拡大に貢献する大型買収をいくつか実行してきましたが、Ortus Stage 2でも、事業領域拡大・事業密度向上のためのM&Aを進めていきます。これに加え当社のガステクノロジーをさらに進化させるための周辺技術獲得や既存事業の中で当社のコア事業に成長できると期待される分野でのM&Aも積極的に推進していき、事業拡大の機会を的確に捉えていきます。

4つの重点戦略

1. 構造改革

連携強化によるグループ力の最大化

- 販売部門の連携強化
- エンジニアリング部門の一元化
- 生産と物流部門の一体運営
- シェアードサービスの推進

2. イノベーション

外部リソース、IoT活用によるイノベーション推進

- 開発のイノベーション
- エンジニアリングのイノベーション
- 販売のイノベーション
- 生産・物流のイノベーション

3. グローバリゼーション

ガバナンス強化

- 国際事業の機能強化
- 地域統括会社の機能強化

成長戦略

- 事業領域拡大
- Total Electronics

4. M&A

M&Aを通じて当社の持続的成長と成長加速を図る

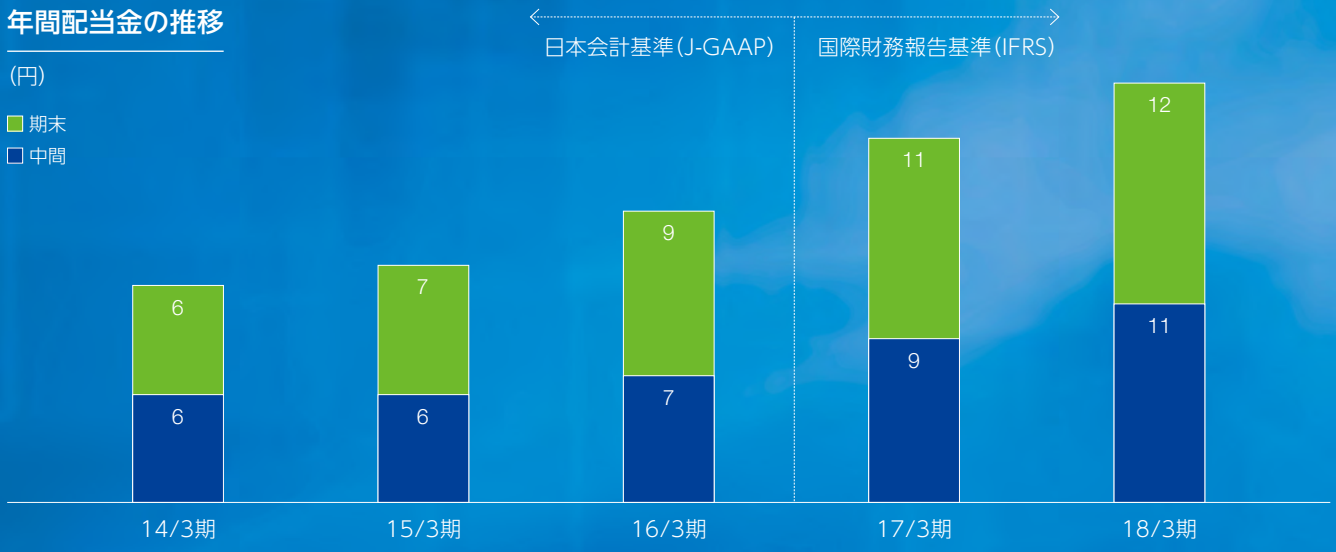
- 事業エリアの拡大と事業密度の向上
- 新たな商材・技術・サプライチェーンの獲得
- メディカル事業の拡大

これまで、Ortus Stage 2の進捗状況について説明をしてきましたが、基本方針に沿った、事業基盤を支えるためのさまざまな取り組みや、重点戦略に掲げた事業拡大のための施策を着々と実行しています。

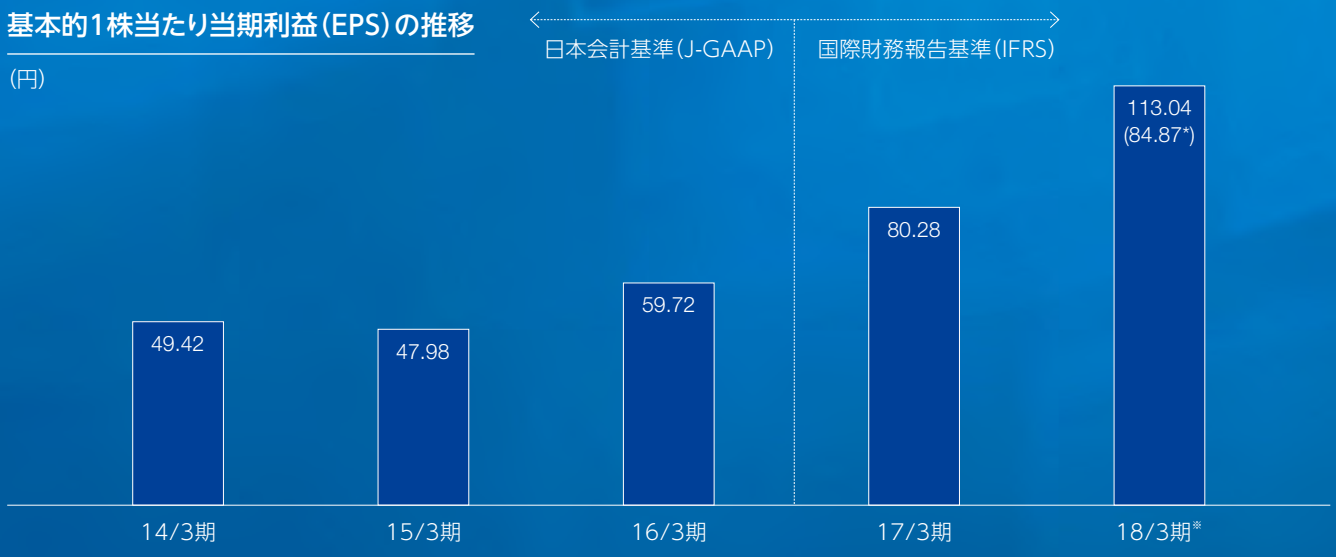
2015年3月期から始まった前中期経営計画 Ortus Stage 1から、Ortus Stage 2初年度である2018年3月期までの期間では、毎期、増益を継続しています。

Ortus Stage 2での目標と長期経営ビジョンを達成するために、これからも数ある戦略の実行を推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指していきます。

年間配当金の推移



基本的1株当たり当期利益(EPS)の推移



※2018年3月期では、米国での税制改革法における連邦法人税率の引き下げにより、法人所得税が大幅に減少しました。この影響を除いた場合、基本的1株当たり当期利益は「84.87円」となります。

特集 1

グループの技術力・保安力向上を図る新技術教育拠点「テクニカルアカデミー」

大陽日酸グループは、「ガスを売ることは、安全を売ること」の精神に則り、企業活動の最重要課題の一つとして保安活動を推進しています。2018年6月には、技術力・保安力の向上、産業事故防止と技術伝承の推進を目指して、新たな技術教育の拠点となる「テクニカルアカデミー」を開設しました。

高圧ガス作業特有の技術やリスクを実際に体感

大陽日酸グループでは、中期経営計画 Ortus Stage 2の基本方針の一つとして「保安・品質とコンプライアンスに関する取り組み強化」を掲げ、保安面では管理体制の強化とともに、特に従業員の技術習得、技術伝承に注力しています。

「保安については、グループ全体で継続的に取り組んできたものの、2014年の株式会社大分サンソセンターでの事故をはじめ、ここ数年、国内外でいくつか大きな事故が発生してしまいました。こうしたことから、改めて高圧ガス保安法で規制されていないものも含め、すべての設備の点検を実施、日常の保安活動の見直しを図りました。しかし事故は設備だけの問題ではなく、危険を感じ取る能力、危険への感性が落ちていることにも要因があると考えています。設備の自動化が進み故障も少なくなったことで、従業員が現場でトラブルに遭遇したり、装置に触れる機会が減り、本来なら現場で養われるはずのリスクへの感性や技術の習得が不足したりしてきているからです」(常務執行役員 技術本部長 兼 CSO 谷澤 博幸)。

常務執行役員
技術本部長 兼 CSO
谷澤 博幸

「テクニカルアカデミー」は、こうした現場での経験不足を補う、人材育成と技術伝承の場として開設しました。施設は、実習室、展示室、研修室で構成され、「TNテクニカルセミナー」(講義)を通じた各種基盤技術の習得および危険体感講習を行います。実習室には、巻き込まれ、挟まれ、転倒・転落、回転体、電気などの一般的な作業に伴う危険体感装置があり、一部にはバーチャル・リアリティ(VR)技術を活用しています。さらに、同施設の大きな特徴といえるのが、容器転倒、高圧ガス噴出、液封、酸素富化、断熱圧縮、極低温、酸欠、燃焼・爆発など、高圧ガス特有の危険体感装置を備えている点です。現場で起こる可能性のあるさまざまな事故・トラブルを想定したオリジナルの設備となっています。

展示室は、普段目にできない設備の内部構造・作動原理についての理解を深めてもらうことを目的に、容器、バルブ、計器、蒸発器等のカットモデルを展示しています。また研修室は、大小2部屋・合計最大54名を収容できる規模を持ち、最新のICT設備を活用することで研修効果向上を目指しています。

テクニカルアカデミーを拠点に技術教育を充実

今後、テクニカルアカデミーでは、技術教育の拠点として、まずは「TNテクニカルセミナー」を拡充していく予定です。これまでも実施してきた基盤技術の習得講座のみならず、例えば、過去の事故事例を基に事故発生の原因と対策を討議する講座な

どを追加することにより、全社的な保安に関する認識・知識を高めていきます。また、危険体感講習も交えて、入社年次に応じて必須とする階層別研修と、各人が職種に応じて選択できる職種別研修・講習を展開していきます(表参照)。

開設間もない6月には、3日間にわたって2018年度の新入社員への技術基礎研修、危険体感講習を行い、同施設ならではのさまざまなカリキュラムを実施しました。8月からは本格的に危険体感講習を開始、国内グループ会社従業員から職種別講習をスタートしています。今後5年間程度のうちに、年間およそ1,800人の受講者を受け入れられる体制づくりを行う予定です。それにより、危険に対する感性が薄れない頻度で、海外の関係会社も含めて全グループ従業員が繰り返し受講できる体制を整えていきたいと考えています。

これを実現する上で、課題となるのは指導者の育成とカリキュラムの開発です。危険体感講習の講師は、OBも含めた人材から、現場経験と指導力を兼ね備えた人材を選任していく予定です。同時に、何度も受講しても新たな発見があるように、経験値に合わせた講習内容を考慮し、これまでにはなかった新たなカリキュラム開発も推進していきます。

大陽日酸グループの技術力の向上と安全文化醸成を目指して

大陽日酸グループは、現在、急速に海外展開を図っており、海外の現地法人についても、日本国内と同等の保安体制を構築していくための活動を行っています。まずは基本的な安全文化の理解・浸透からスタートし、3年前から1年に1回のペースで安全会議を開催、各社のトップに始まりマネジャークラス、保安管理責任者を集め、保安についてのコンセンサスづくりを行っています。

テクニカルアカデミーでの危険体感講習についても、2020年をめどに実施を検討し、大陽日酸グループ全体の安全文化の醸成と保安体制強化を図っていく考えです。

「テクニカルアカデミーの設備を使って、まずは若い人たちのリスクへの感性を高め、安全文化の醸成と技術の習得・伝承を図り、『The Gas Professionals』の育成に繋げていきたいと思っています」(前出 谷澤)。

大陽日酸グループは、安全と品質を担う人材の育成を強化することで、技術力・保安力の向上と産業事故防止のさらなる徹底を図っていきます。

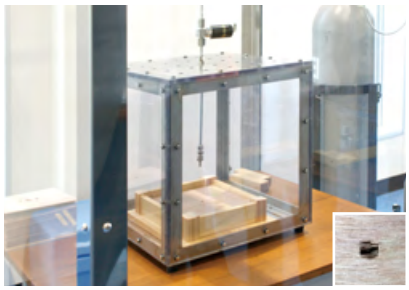
テクニカルアカデミー

施設概要

2018年6月1日開設
延床面積960㎡、2階建
実習室(危険体感装置37機種)、展示室、研修室

容器転倒体感装置

容器が倒れそうになった際の荷重を体感し、支えるのが困難なことを学習。また容器を厚さ3cmの木板の上に倒し、折れることを体感し、容器が転倒した際の威力を学習



高圧ガス噴出威力確認装置

封止された高圧ガスが金属部品とともに噴出・飛散した際に、金属部品が木板を貫通するのを体感することで、高圧ガスの威力を学習

転落体感VR装置

VR技術に加えて、実際に床を沈下させて体験者に風を当てることで、よりリアルに高所からの転落を再現し、転落の危険を学習

大陽日酸の技術教育体系

	階層別(必須)		職種別(選択)			
	事務・技術職	技能職	TNテクニカルセミナー	危険体感講習	eラーニング	社内認定・その他
管理職昇格時	危険体感講習					
入社5年目	危険体感講習					
入社2〜4年目	基礎技術セミナー					
新入社員	新入社員技術基礎研修・危険体感講習					

テクニカルアカデミーでは、階層・職種ごとに研修を実施予定。オープンした6月には新入社員研修を実施。
新入社員からは、「見たり聞いたりするだけではなく、実際に体感することで身をもって理解することができた」「どんな場面にも危険が潜んでいることを忘れずに、日頃から常にアンテナを張る必要があると思った」「実際に体験し、事故や災害の怖さが具体的にイメージできた」などの感想があり、体感講習の効果が表れている

特集 2

健康経営を宣言し、健康第一の風土づくりを目指す

2017年4月1日、大陽日酸グループは「大陽日酸健康経営宣言～従業員が活き活きと働ける会社を目指して～」を発表しました。企業にとって、“従業員の健康が全ての原動力”であることを改めて明確に示し、「健康経営」と「働き方改革」への取り組みを推進しています。

健康経営優良法人2018「ホワイト500」に認定

大陽日酸は、2018年2月に経済産業省が日本健康会議とともに進める「健康経営優良法人2018『ホワイト500』」に認定されました。健康経営優良法人認定制度は、「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」を「見える化」することで、社会的に評価を受ける環境を整備することを目標としており、働き方改革や健康経営が非常に注目を浴びる中、企業の取り組みを評価する一つの指標となっています。「大陽日酸は以前から、従業員に求められる資質と行動として『体・徳・知』を掲げていました。この中の『体』は、『企業にとって従業員の健康がすべての原動力である』という意味で、今回の『大陽日酸健康経営宣言』はその姿勢をより明確にしたものです。また、中期経営計画 Ortus Stage 2の目標の一つとしても『働き方改革・ダイバーシティの推進』を掲げており、制度・施策面での整備を進めたことが今回の認定に繋がったと思います」（執行役員 人事部長 兼 CHO 亘 聡）。

また三菱ケミカルホールディングス（MCHC）グループとしても、2017年度から本格的に「KAITEKI健康経営」※を定義し、目標を掲げて活動を行っています。大陽日酸グループでは、こうした活動も踏まえて、現在、「自分の健康」「職場の健康」「家族の健康」の3つの健康に基づいた取り組みを開始しています。

執行役員
人事部長 兼 経営企画室長 兼 CHO
亘 聡

大陽日酸健康経営宣言
～従業員が活き活きと働ける会社を目指して～

大陽日酸は、従業員に求められる資質と行動「体・徳・知」の一つである「体:元気さ」を体現すべく、「従業員の健康が全ての原動力」であるとの認識のもと健康第一の風土醸成を通じて健全な経営を推進し、豊かな社会の実現に貢献することを宣言します。

また、従業員一人ひとりの心と体の健康こそが会社の財産であると認識し、安全で快適な職場の実現を図ります。

従業員の皆さんも、ご自身、ご家族の健康が仕事および生活の原動力であることを理解し、自律的な健康維持増進を心掛けるとともに、健康第一の企業風土の醸成に積極的な参加をお願いします。

2017年4月1日
大陽日酸株式会社
代表取締役社長 CEO 市原 裕史郎

※健康経営は、特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。
「KAITEKI健康経営」は、健康経営研究会のご了承を得て使用しています。

2018 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500

「健康経営優良法人認定制度」は、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度として2017年に創設

「健康支援」と「働き方改革」を両輪とする健康経営

大陽日酸グループが、健康経営の基本として重点的に取り組んでいるのが「健康支援」と「働き方改革」です。健康支援については、健康施設の利用や健康プログラムへの補助のほか、ウェアラブルデバイスの配布（下記参照）を開始しました。個人の健康関連データを可視化することで、生活習慣改善の意識付けを行い、健康経営施策にも活用していく予定です。また産業医や健康保険組合とも連携し、全支社に産業医を選任することで超過勤務者への対応やメンタル不調者の職場復帰支援の迅速化などを実現、がんの早期発見に向けた定期健診項目の見直し、インフルエンザ予防接種への補助、禁煙外来の補助制度も導入しました。

働き方改革については、柔軟な勤務体制の導入とインフラ整備が重要と考え、労働時間の日々の管理や見える化を実現した新勤怠システムを導入したほか、ジョブリターン制度※、配偶者の海外転勤等に伴う海外休職制度、一定地域内に勤務地を限定する地域（エリア）社員制度の拡充、育児・介護の両立支援となる短時間勤務制度の改定などを実施しました。また、フレックスタイム制（一部事業所）や時間単位休暇を導入し、今後はテレワークなども検討する予定です。「健康経営とは、一人ひとりがスキルや専門性、人間性も成長させることができる職場、何より従業員が会社に行きたいと思ってもらえるような職場づくりだと思います。また、自分の健康は自分で築くものではありますが、自分だけでできるものではありません。周囲との良いコミュニケーションがあってこそ、心も体も健康でいられるわけで、その意味でも、一緒に働く仲間の健康にも気を配れるような『健康第一』の企業風土を醸成できたらと考えています」（前出 亘）。

大陽日酸グループは、一人ひとりが健康で活き活きと働ける健全な経営を推進・維持していくことで、企業価値向上と持続的な成長に繋げていきます。

※ ジョブリターン制度：妊娠、育児、介護、看護、配偶者の転勤により退職した従業員の再雇用、あるいは配偶者の転勤先に求人がある場合は転勤先地域での雇用継続を認める制度

取り組み施策と代表事例

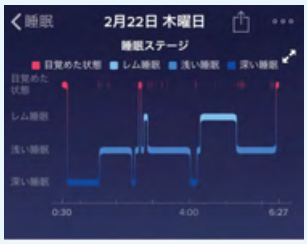
健康づくり促進のための出張プログラム

MCHCグループの「KAITEKI健康経営」に基づき、2017年度から健康サポートプログラムを開始、大陽日酸本社と京浜事業所では出張プログラムも行っています。食事・睡眠・運動のスキルを総合的に学べる「KAITEKI健康セミナー」をはじめ、睡眠負債とその正しい返済方法を学ぶ「睡眠セミナー」、脳を活性化させ疲労回復にも役立つ「脳と体のリフレッシュエクササイズ」、肩こりや腰痛予防のための「機能改善ストレッチ」、ボールエクササイズなど、知識と運動両面でのさまざまなプログラムを実施しています。今後はさらにメニューを増やし、従業員の健康づくりをサポートしていく予定です。

可動域の改善や柔軟性の向上のための体幹トレーニング「adidasファンクショナルトレーニング」（上）と食事や運動などトータルで学べる「ダイエットセミナー」の様子

ウェアラブルデバイスによる健康管理

大陽日酸での取り組みとして、従業員に日々の活動量や睡眠データなどを把握できるリストバンド型のウェアラブルデバイスを配布、現在同意した約1,300人が使用しています。日々の自分の健康状態を知ることで、健康意識を高めてもらうことが目的です。2018年7月からは、毎日の歩数データをポイント化してさまざまなサービスや寄付に交換できるウォーキングポイント制度を開始、その他に健診受診や保健指導受診などによるポイント付与も検討しており、楽しんで健康管理を継続してもらうための工夫を行っています。今後は、関係会社や被扶養者へも広げていきたいと考えています。



貸与されるウェアラブルデバイス「Alta HR」。自分の睡眠の質（写真）をはじめ、1日の総活動量（歩数・移動距離・アクティブな時間・消費カロリー）値などを測ることができる

3つの健康	取り組みテーマ	取り組む施策
自分の健康	生活習慣適正化	生活習慣改善に役立つ情報提供、各種プログラムへの補助など
職場の健康	健康意識向上	ウォーキングイベントの実施、健診データのフィードバックなど
	働き方改革	長時間労働防止や有休取得促進など
	人的要因に目を向けた労災対策	体力増進による転倒防止、テクニカルアカデミーの活用など
	安心で健康な職場づくり	ハラスメント防止の推進など
家族の健康	家族の健康意識の向上	健康情報の発信や、育児・介護ハンドブックの配布など

国内ガス事業

事業の概要
市場プレゼンスと強み

当社は、約40%の国内市場シェアを持つ産業ガスのトップメーカーであり、グループ会社に炭酸ガス、ドライアイスのリーディングカンパニーである日本液炭株式会社、切断機メーカーである日酸TANAKA株式会社、溶接材料、器具を取り扱う大陽日酸ガス&ウェルディング株式会社などの会社を持ち、さまざまな種類の産業ガスやガス製造・利用機器を提供できる、ガスとガス周辺事業のトータルサプライヤーとして、鉄鋼・化学・エレクトロニクス・自動車・造船・食品から医療まで、あらゆる産業に幅広く製品とサービスを提供しています。

供給形態は、お客さまの工場内や隣接地に空気分離装置を設置してパイプラインで直接ガスを供給する「オンサイト方式」、液化したガスをタンクローリーでお客さまにお届けする「バルク方式」、圧縮したガスをシリンダー(ボンベ)でお客さまにお届けする「パッケージガス方式」があり、全国に製造・販売拠点と特約店組織「大陽日酸メジャークラブ」を整備し、お客さまの多様なニーズにきめ細かく対応可能なサプライチェーンを構築しています。当社の強みは、長年培った低温、高圧、真空、ガスコントロールなどの基盤技術であり、その基盤技術から産業ガスの利用技術(ガスアプリケーション)を開発・進化させ、お客さまの多様なニーズに応えていきます。

2018年3月期の総括

売上収益: 前期比+6.5%	↗
産業ガス	JFEサンソセンター倉敷工場の稼働開始 ↗
エレクトロニクス	電子材料ガスの販売が好調 ↗
LPガス	輸入価格上昇の影響で販売価格が上昇 ↗

セグメント利益: 前期比+4.4%	↗
産業ガス	原油価格上昇によるコスト増加 ↘
エレクトロニクス	電子材料ガスの販売が好調 ↗

TOP INTERVIEW: 国内産業ガス事業の成長戦略

取締役専務執行役員
産業ガス事業本部長
永田　研二

Q1 国内の外部環境に対する現状認識について

国内経済は、残念ながら成熟期にあると考えざるを得ない状況です。反面、成熟期だからこそ効率化・省力化投資や高品質化・製品差異化投資等は、各産業においてますます活発になると思います。当社の主要なお客さまである鉄鋼、化学、輸送機器、食品等の製造業は、概ね良好な状況であり、列挙した投資もあって、産業ガス需要は安定的な成長が期待できます。エレクトロニクス産業は、AI・IoTに代表される技術革新により継続的な成長が予想されます。一方では、燃料価格の上昇に伴う電力コストの上昇や、人手不足による物流コストの増加も懸念材料ですが、継続的な製造・物流コストの低減に取り組んでいきます。

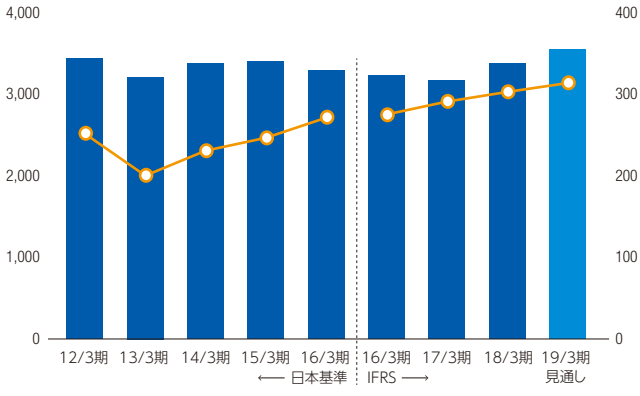
Q2 2019年3月期の主要な施策について

基本的には、中期経営計画 Ortus Stage 2で掲げる中期戦略の確実な実行です。

産業ガス分野では、イノベーションの強化とTotal TNSCの推進です。イノベーションでは、ガスアプリケーション分野(食品包装関連、熱処理、燃焼分野等)を引き続き強化しながら、単なる製品の供給にとどまらないソフトの強化(保安サービス、お

売上収益およびセグメント利益の推移

(単位：億円)



2019年3月期より「サーモス他事業」セグメントに計上されていたサーモス事業以外の他事業を「国内ガス事業」セグメントへ移管しております。そのため、2018年3月期までの業績では移管前の数値で記載しております。なお、移管額の2018年3月期実績では、売上収益25億円、コア営業利益6億円でした。

客さまのプロセス改善へのサポート等）を進め、需要の開拓を図ります。Total TNSCは、グループ会社の資源を「お客さまへの貢献」という一点にベクトルを合わせ、グループシナジーの最大化により、産業ガスにとどまらず機器・装置等を含めたトータルで売上と収益の拡大を目指します。炭酸ガス事業では、水島・知多での設備増強を行いましたが、需給逼迫の解消には至らず、製造・物流コストが上昇しています。一層の安定供給体制の構築とコスト低減に取り組みますが、引き続き価格改定にご理解をいただくようにも努めます。

次に、メディカル事業では、中期経営計画で同事業をコア事業の一つに成長させる方針を掲げ、在宅医療・呼吸器・バイオ関連・安定同位体を成長分野として捉えています。新規商材の開発・上市や提携・M&Aに取り組み、ビジネス拡充を図っています。

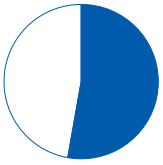
最後に、エネルギー事業では、石油からLPG・LNGへの燃料転換需要の獲得や、M&Aによる民生用商権の拡大に向けて、引き続き事業拡大の機会を注視しています。

Q3 国内ガス事業の成長戦略について

Ortus Stage 2では、基本方針の一つに国内事業の拡大を掲げています。Ortus Stage 1でも、当事業の重要性は明確でしたが、グローバル化の一層の推進や成長エリアへの積極投資等の戦略もあり、当事業の成長戦略が見えにくかったという反省も踏まえて、国内事業の拡大を掲げました。国内経済は、成熟期に入り、過去のような高成長は望めない中で、いかに当事業を拡大していくのか、これについては、2019年3月期の施策から継続する2つの戦略があります。1つは、ハード（製品）の供給にとどまらない、ハードにソフトをプラスした事業展開です。産業ガスは、ガスの供給から、ガス供給設備、電子材料ガス、エレクトロニクス関連機器（精製器、除害装置等）、各種ガスアプリケーション（燃焼、溶接等の加工技術等）のハード（ガスと機器）の事業領域の拡大により成長してきました。このガスから派生するハード（機器）の事業領域を拡大し続けることはもちろん、これに当社が長年培ったソフト（保安・安全のノウハウ、機器装置のメンテナンス技術、高温・高圧環境でのシミュレーション技術等）を組み込むことで、お客さまへハード（製品）の供給を行うと同時に、ソフトの提供を通じて、お客さまの真のニーズに応え、当社のガス事業の幅と深さを進化させることが、事業拡大に繋がると考えています。戦略の2つ目は、Total TNSCです。グループには、日本液炭、日酸TANAKA、大陽日酸ガス&ウェルディング等のさまざまな顧客基盤や技術、ノウハウを持つ会社があります。高度成長期は、各社の強みをさらに伸ばし成長を図ることも可能でしたが、経済の成熟化の下で、お客さまの真のニーズが多様化していく環境では、各社が保有する顧客基盤、技術、ノウハウを結集してお客さまにトータルソリューションを提供し、事業領域の拡大を目指します。当社は、産業構造の変化に対応し、産業ガスとその周辺事業を成長させてきましたが、これは当事業の持つ事業特性の「拡張性」が発揮されたものです。ハードとソフトの融合とトータルソリューションにより事業領域を拡張・進化させることが、国内事業の成長戦略だと考えています。

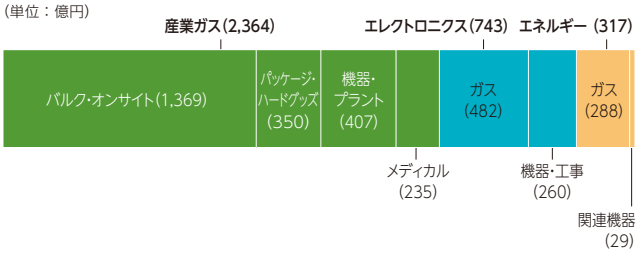
売上収益に対する割合と構成比

（2018年3月期）



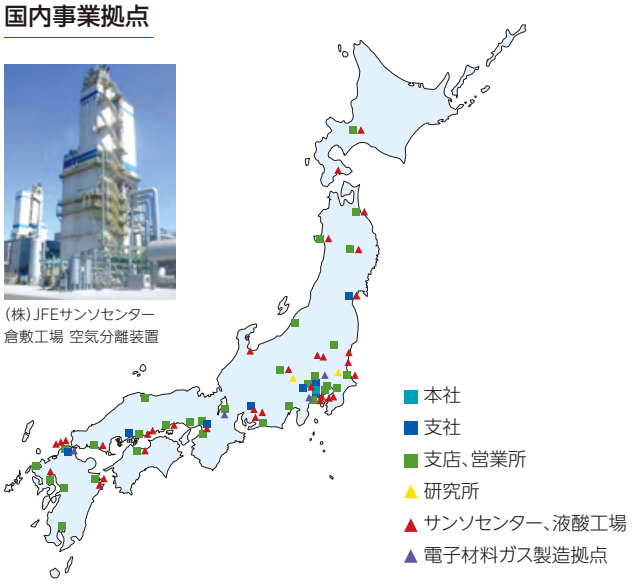
53.0%
（3,424億円）

（単位：億円）



国内事業拠点

（株）JFEサンソセンター
倉敷工場 空気分離装置



米国ガス事業

事業の概要
市場プレゼンスと強み

1980年代に米国に進出し、2004年以降、大型案件を含む多数のM&Aを実施すると共にプラントの建設も着実に進め、米国南部を中心に事業を拡大してきました。全米第1位の経済規模を誇るカリフォルニア州、石油開発・精製産業が盛んなテキサス州、ルイジアナ州では強力な事業基盤を有しています。2016年9月にはAir Liquide社から米国における一部事業および資産を買収し、産業ガス生産ネットワークをこれまでの南部から東部・中西部に広げ、ナショナルサプライヤーの地位を構築しました。

米国では、主にバルク・パッケージの形態でガスを供給していますが、近年では、鉄鋼・石油化学向けの大型オンサイト案件を受注しており、オンサイトでの供給も増えてきました。また、ガスに付随して用いられる溶接用機材などのハードグッズでは、オリジナルブランド商品も取り揃えており、米国で第3位のシェアを持つパッケージガスとあわせて販売しています。製品ラインナップ拡充にも取り組んでおり、アセチレンメーカー、炭酸ガスメーカーの買収によって、現在はアセチレンでは米国最大手、ドライアイスで第2位のシェアを有しています。

2018年3月期の総括

売上収益: 前期比+17.2%	↗
買収効果	Air Liquideから買収した事業による寄与 ↗
産業ガス	バルク(主に炭酸ガスの出荷増)、パッケージガス、ハードグッズ等で増収 ↗
為替	円安による為替換算の増収影響 ↗
セグメント利益: 前期比+12.3%	↗
買収効果	Air Liquideから買収した事業が増益に貢献 ↗
産業ガス	バルク(主に炭酸ガスの出荷増)、パッケージガス、ハードグッズ等の増収による増益 ↗
為替	円安による為替換算の増益影響 ↗

TOP INTERVIEW: 米国産業ガス事業の成長戦略

執行役員
国際事業本部長
諸石　努

Q1 当社グループでの米国ガス事業の位置づけについて

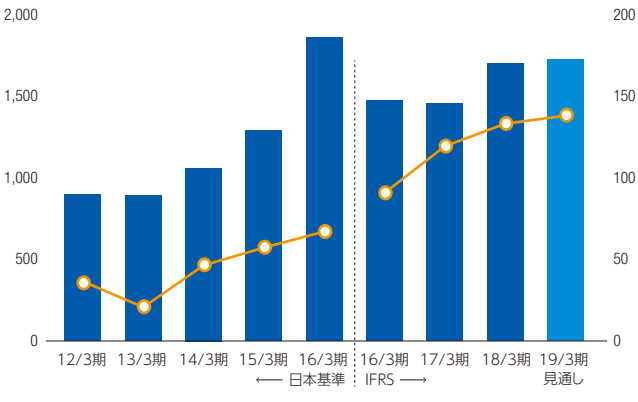
米国ガス事業は「グローバル成長の重要なエンジン」と位置づけています。当社は、1983年に特殊ガスメーカーのMatheson Gas Products, Inc.を、1992年に産業ガスメーカーのTri-gas, Inc.を買収し、1999年に両社を合併しMatheson Tri-Gas, Inc.を設立しました。1983年から産業ガスメーカー・独立系ディストリビューター・事業資産の買収やプラントの設備投資、大型オンサイト案件の獲得などに取り組み、売上収益1,700億円超、連結全体の約25%を占める事業規模までに成長しました。

Q2 米国での事業環境について

産業ガス事業は、あらゆる産業にガスを供給することから、経済成長率に連動すると言われています。米国の産業ガス市場は、世界最大の230億米ドル規模で、鉄鋼・エネルギー関連が好調で、法人減税による景気浮揚効果が期待され、米国経済に連動した産業ガス市場の拡大が年率3～4%で見込めます。有望な大口潜在顧客が多く存在し、今後も安定的に事業拡大できる環境が整っています。

売上収益およびセグメント利益の推移

(単位：億円)



※16/3期(日本基準)は、米国子会社Matheson Tri-Gas, Inc.の決算期を変更し、15カ月間の業績を取り込む

Q3 今後の米国での成長戦略について

2016年にAir Liquide社の米国ガス事業の一部を買収し、当社もNationwideで製造～物流～販売のネットワークを構築しました。従来、中長期で安定的な収益を計上できる大型オンサイト供給は、バックアップ体制が整った南部が中心でしたが、今後は全米で大型オンサイト案件獲得に取り組みます。2014年のContinental Carbonic Products, Inc.買収以降本格的に参入した炭酸ガス事業は、順調に成長しており、未進出エリアでの液化炭酸・ドライアイス生産能力拡大を計画しています。また、世界的な供給不足・価格高騰に陥りつつあるヘリウムソースの安定量確保も、米国での重要戦略の一つです。今後もM&A・設備投資による事業密度の向上、取扱商材の拡充は引き続き行い、構築したネットワークに当社の高付加価値商材（精製・エレクトロニクス事業等）を展開しグループ間での相乗効果を高めて連結ベースで事業拡大を図ります。

Matheson Tri-Gas,Inc.
Chairman, President & CEO
Scott Kallman

Matheson Tri-Gasでは、進出地域においてパッケージ・バルク・オンサイト事業での垂直統合戦略を継続して実行しており、事業エリアでの競争力強化を推進しています。戦略としては、継続的に独立系のディストリビューターの買収を行って、パッケージガスの販売ネットワークを拡充することと、設備投資を行って、オンサイトビジネス獲得やセパレートガス・炭酸ガスの供給能力を高めるということです。

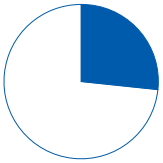
また、特殊ガス・アセチレン・溶接機材・安全器具などの製品ラインナップの拡充も、主要ガス事業拡大に貢献しています。セパレートガスの供給にあわせ、拡充された製品ラインナップも同時提案することで、顧客が必要とするガスならびにガス関連機器をトータルで販売できます。このトータルサポートでさらなる実績を上げていくために、私たちはガス応用技術の改善にも取り組んでいきます。

エレクトロニクス事業においては、テネシー州の生産工場で製造する高品位な電子材料用プロセスガスの販売数量を伸ばすとともに、先進的な精製技術を通じて製品の付加価値を高めています。

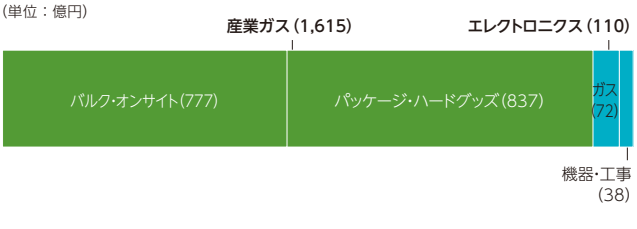
私たちは、M&Aと設備投資戦略を進めていくことで、獲得したパッケージガスの販売チャネルと生産能力の増強がシナジー効果を生むと確信していますが、あわせて、Matheson Tri-Gasのすべての事業領域において、的確な価格管理とコスト低減を継続していくことで、収益性の改善にも努めていきます。

売上収益に対する割合と構成比

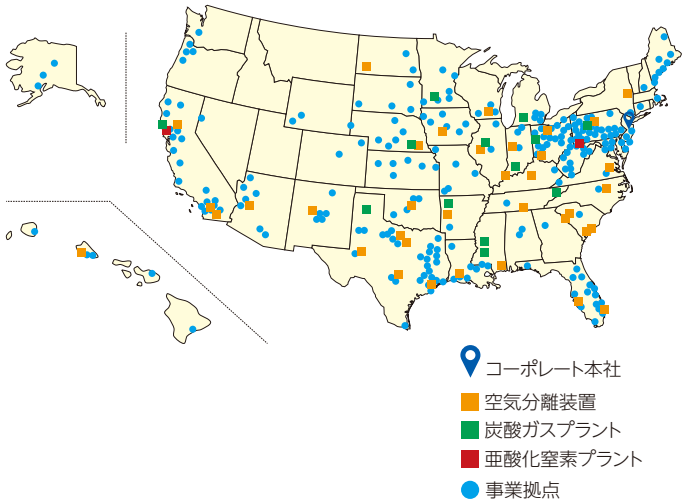
（2018年3月期）



26.7%
（1,726億円）



米国事業拠点



アジア・オセアニア ガス事業

事業の概要
市場プレゼンスと強み

東南アジア諸国、中国、インド、豪州で産業ガスを、中国、台湾、韓国でエレクトロニクス関連ビジネスを主に展開しています。

1980年代にシンガポールに進出し、National Oxygen Pte. Ltd.(以下NOX社)を設立以後、事業拡大を続けています。2012年、パッケージガス事業と共に、ハードグッズ、セーフティグッズも強みを持ち東南アジアに幅広い経営基盤を持つLeeden Limitedを買収後、2014年に同社とNOX社を統合し、シンガポールやマレーシアの産業ガス事業拡充を図っています。

フィリピンとベトナムは、液化ガスの生産能力でシェアトップを占め、今後も経済成長の機会を的確に捉えたプラント投資で、事業成長に繋げていきます。

2014年、東南アジア最大の産業ガス市場のインドネシアに、2015年、豪州のディストリビューター買収を通じオセアニア市場に、2016年、事業会社設立によりミャンマーに進出する等、エリア拡大を続けています。

エレクトロニクス関連は、中国、台湾、韓国での需要拡大を捉え、「Total Electronics」戦略のもと、顧客との関係を強化し、強みを持つ電子材料ガスの拡販や、除害装置、精製装置、工事等の提案など、総合的な対応で、事業拡大を図っています。

2018年3月期の総括

売上収益: 前期比+20.1%	↗
産業ガス	Supagas(豪州)の連結効果 ↗
エレクトロニクス	中国・台湾・韓国で電子材料ガスの販売が好調 ↗
為替	円安による為替換算の増収影響 ↗

セグメント利益: 前期比+78.8%	↗
産業ガス	Supagasの連結効果 ↗
エレクトロニクス	中国・台湾・韓国での電子材料ガスの増収による増益 ↗
為替	円安による為替換算の増益影響 ↗

TOP INTERVIEW: Total Electronicsでの成長戦略

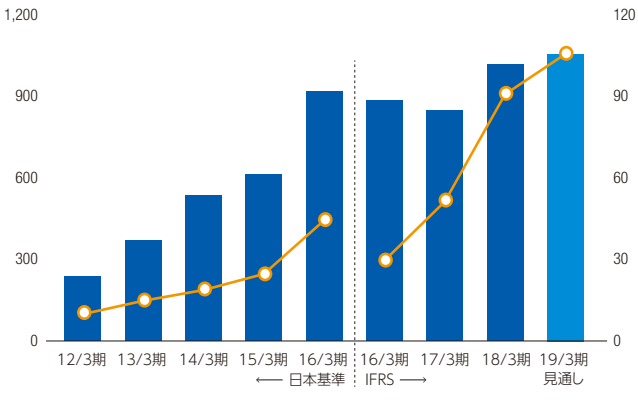
Taiyo Nippon Sanso (China) Investment Co., Ltd.
General Manager
Total Electronics
黒岩　誉

Q1 半導体産業の市場環境について

IoTを活用したAI・ロボット・自動運転・スマート家電・スマートシティ等々、産業と生活のデジタル化が進展する中、IoTの中核となるデータ検知、データストレージ、データ通信、データ解析は、半導体デバイスにより実行されます。2017年の世界の半導体産業は、20%超の高成長で4,000億ドルの大台に達し、2018年もメモリーが牽引し、15%の成長が見込まれます。2018年7月サンフランシスコで開催されたSemicon Westでは、来年は5,000億ドルに達する予測も発表されました。世界規模では、半導体市場の2/3が日本、中国、台湾、韓国、シンガポール等のアジア地域に集中しています。中国は、2022年に向け約20カ所で300mm工場の立ち上げを計画中で、ウエハーの生産は、2018年から2020年にかけて約2.5倍になる見込みです。半導体製造装置は、2019年に中国市場が韓国、台湾を抑えて173億ドルと首位になり、韓国が163億ドル、台湾が123億ドルとなり、世界市場の2/3を占める見込みです。足元では、米国政府が中国の知的財産侵害に対する制裁関税を発動し両国の経済摩擦が不透明化していますが、中国を中心に2020年に向け半導体産業は高成長を持続すると見ています。

売上収益およびセグメント利益の推移

(単位：億円)



※16/3期(日本基準およびIFRS)は、一部子会社の決算期を変更し、15カ月間の業績を取り込む

Q2 2017年4月に発足したTotal Electronics(TE)機能とこれまでの取り組みについて

TEは、当社の注力商材である半導体向け電子材料ガス事業で、グループ企業に横串を入れ主要ユーザーの情報を集約し、グループで一貫した事業戦略を立案することでグローバルな成長を図ることが当面の主目的です。従来は、各国に点在するユーザーに対し、当社グループの海外現地法人が個別対応する地域完結型のビジネスモデルでした。これを成長させるべく、各現地法人の営業担当、製造担当、マーケティング担当のキーマンによりTE機能を組織化し、グループ企業各国で重要顧客情報・戦略の一元化に着手し、電子材料ガスの生産設備新設・増強に対する投資、販売戦略、開発計画の立案を行っています。

Q3 エレクトロニクス向け事業の強みについて

当該事業の強みは、各国の重要顧客に対応可能な当社グループ企業のグローバル展開、それを可能にする自社オリジナル商品、外部商品の調達力、顧客サイトでのサービス力です。特に主要半導体市場の東アジアと北米をカバーする電子材料ガス生産工場、顧客サイトでのTotal Gas Managementを有していることにより、顧客の要望を直接伺うことができます。また、電子材料ガスの生産工場に開発機能を付加し、迅速な商品開発体制を整えています。顧客の中長期ロードマップへの理解から、生産品目、数量、品質、タイミング、生産場所等の最適な投資計画が可能です。

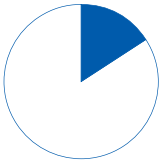
Q4 成長戦略Total Electronicsの今後の展望について

電子材料ガス事業戦略は、Ortus Stage 2と連動し、中計最終年度2021年3月期時点で売上収益600億円規模を目指します。長期的には、当社グループの電子材料ガス販売シェアを約15%から20%に上げる目標を掲げています。従って、半導体市場の成長を牽引する東アジア、特に中国、台湾、韓国で顧客のロードマップに沿った事業を継続する必要があります。現在、2019年3月期第4四半期からの供給開始を目指し韓国のMatheson Gas Products Korea, Co., Ltd.牙山工場で自社技術によるジボラン、フルオロメタンの新生産設備を建設中です。中国でも、揚州大陽日酸半導体気体有限公司が江蘇省揚州化学工園区内に、ジボランやフルオロメタンの新工場を建設しています。2020年以降の中国での需要増と中国国産化政策の拡大に備え、中国への追加投資と中国メーカーとの協調拡大を継続します。新規商品開発は、日本、韓国、米国の研究開発拠点と、TE機能を有機的に連動させ、プリカーサー等の液体材料分野への展開を図ります。

将来は、電子材料ガス生産工場でのIoT活用により、日本、中国、韓国、米国の工場間の保安、品質、生産管理を統一し、当社ブランド製品を競争力のある価格で安定供給可能なビジネスモデルを構築し、顧客満足度を上げることで世界シェア20%を目指します。

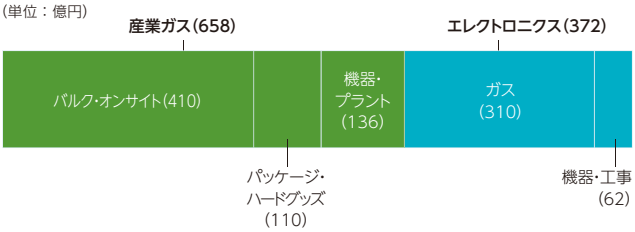
売上収益に対する割合と構成比

(2018年3月期)

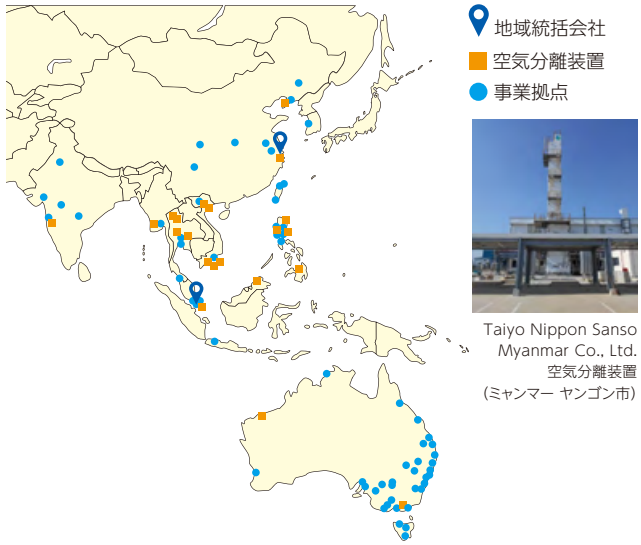


16.0%
(1,031億円)

(単位：億円)



アジア&オセアニア事業拠点



Taiyo Nippon Sanso Myanmar Co., Ltd.
空気分離装置
(ミャンマー ヤンゴン市)

サーモス事業

事業の概要
市場プレゼンスと強み

元々は、日本酸素(現・大陽日酸)が保有していたガス応用技術(真空技術)を生かし、1978年から開始した魔法びん事業ですが、スポーツボトル、ケータイマグなどのヒット製品を生み出し、事業を拡大してきました。そして現在、マレーシア、中国、フィリピン等の製造工場から、世界120カ国以上に高品質のサーモス製品の安定供給に努めています。

サーモスグループは、年産ベースで、約3割が新製品という優れた製品開発力を保有しており、製品ラインナップ・製品領域の拡充により、市場ニーズを捉えた事業展開を図っています。また、厳しい品質管理に裏付けられた「THERMOS」ブランドは、グローバルで浸透しています。

THERMOS®
QUALITY SINCE 1904

2018年3月期の総括

売上収益: 前期比+3.5%	↗
国内	ケータイマグを中心に販売は堅調に推移 ↗
海外	韓国では販売チャネル拡大により増収 ↗
セグメント利益: 前期比-16.5%	↘
国内	経費(主に広告宣伝費)増加による減益 ↘
海外	持分法適用のグループ会社の業績は低調 ↘

TOP INTERVIEW: サーモス事業の成長戦略

サーモス株式会社
代表取締役社長
中條　啓一郎

Q1 サーモスの歩みについて

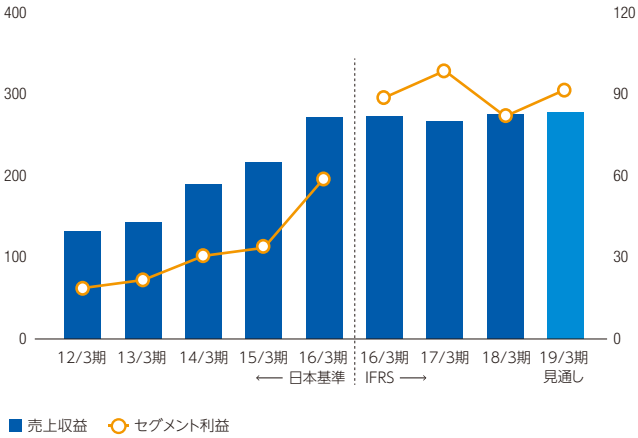
現在のサーモス事業は、大陽日酸の前身である日本酸素が1978年に開発した「ステンレス製高真空断熱魔法びん」からスタートしています。このステンレス製魔法びんは、ガラス製の弱点を克服し、割れない画期的な魔法びんとして、大きな進化を果たしました。その後、日本酸素は、1989年に米国Household International Inc.のサーモス部門を買収して、同ブランドで魔法びんの製造・販売を開始した後、2001年に日本酸素から分社化し、サーモス株式会社を設立しました。

Q2 事業環境の変化について

国内では、2006年頃から「マイボトルを持ち歩くのはエコでスマート」というイメージが徐々に浸透し、2008年のリーマンショック後の節約志向も重なって、『ケータイマグ』の普及が一気に進みました。こうして市場が広がる中、従来品より約3割軽量化し、外形も大幅にスリム化した超軽量・コンパクトモデルJNLシリーズを2012年に投入し、累計販売本数1,500万本を超える大ヒットとなり、急成長に繋がりました。そして現在では、訪日客の増加に伴うインバウンド需要も加わって、魔法びん需要はさらに増加しています。また海外の需要動向は、韓国・中

売上収益およびセグメント利益の推移

(単位：億円)



2019年3月期より「サーモス他事業」セグメントに計上されていたサーモス事業以外の他事業を「国内ガス事業」セグメントへ移管しております。そのため、2018年3月期までの業績では移管前の数値で記載しております。なお、移管額の2018年3月期実績では、売上収益25億円、コア営業利益6億円でした。

国・東南アジア等で引き続き増加傾向が続くものと見ております。今後は、欧州で製品カテゴリーの拡充やサーモスブランドの浸透を図りながら需要喚起を進めていきたいと考えています。

Q3 サーモスの成長戦略について

国や地域により異なる文化や食習慣に合わせ、サーモスのマーケティングは、エリア別にセグメント化した販売戦略でさらなる拡販を進めます。日本国内は、これまでのアウトドア主体から「家の中での新たな需要をどう創造するか」をテーマに製品カテゴリーを拡充し、積極的な広告宣伝を行い、サーモスのブランド価値の向上を目指します。「サーモスの製品を使ったライフスタイルの提案」をコンセプトとした直営店は、2017年3月に東京の二子玉川地区で、2018年6月に横浜みなとみらい地区で開設しています。海外は、販売チャネルの拡大やサーモスブランドの確立と強化に取り組むとともに、ステンレス製魔法びん以外でも製品領域拡大を進めます。現在、サーモス製品の生産は、海外3拠点体制で、世界各地で高まる需要に迅速、かつ的確に応えるべく生産能力を増強しています。

Q4 将来への抱負について

当社は、魔法びんのグローバル企業として、「おいしい温度。サーモス」をコンセプトに、人と社会に快適で環境にもやさしいライフスタイルを提案していきます。今後は、主力の真空断熱魔法びん以外にも、真空二重構造の筐体を用いた高性能スピーカーやベビー用品など、魔法びんのパイオニアとして守り育ててきた断熱技術と、ユニークな生活快適発想を柔軟に組みあわせて、さらに夢のある暮らしを創造していきたいと考えています。

TOPIC

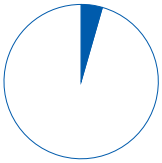
主力製品である超軽量・コンパクトタイプの魔法びんの高まる需要に応え、フィリピンに生産工場を新設し、2017年より稼働を開始しています。

当工場は、最新鋭の生産設備を導入し、高品質な製品を安定的に生産できる体制を整え、年間1千万本の供給能力を有しています。

Vacuumtech Philippines Inc.
（フィリピン生産工場）

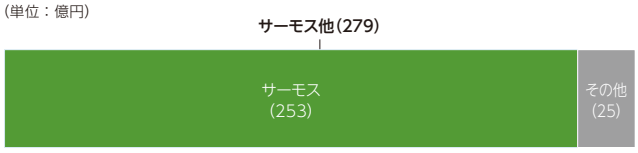
売上収益に対する割合と構成比

（2018年3月期）

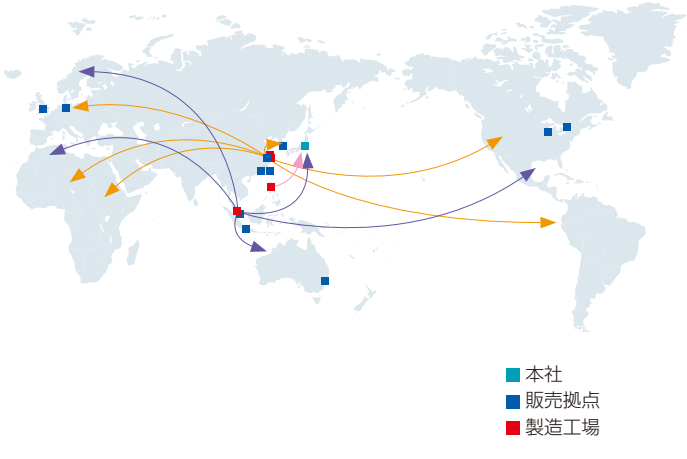


4.3%
（279億円）

（単位：億円）



サーモスグループ グローバルネットワーク



コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社グループでは、コーポレートガバナンスの指針となるコーポレートガバナンス原則を取締役会で制定しています。持続的な成長及び長期的な企業価値の向上を図る観点から、株主をはじめ顧客、従業員、地域社会等の立場を踏まえた上で、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を有効に活用し、迅速・果断な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組んでいます。

(1)株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
(2)株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
(3)会社情報を適時適切に開示し、透明性を確保する。
(4)監督と執行を分離することにより、取締役会による業務執行の監督機能を実効化する。
(5)当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主との間で建設的な対話を行う。

コーポレートガバナンス強化への取り組み

年月	種別	取り組み内容
2015年 6月	取締役会構成	意思決定迅速化のため、定款変更により取締役の定数を削減(20名以下→15名以下) 取締役を減員(16名→11名) 社外取締役を2名選任
2015年 6月 2015年 7月	コンプライアンス	コンプライアンス推進体制の整備の一環として、チーフコンプライアンスオフィサー(CCO)を設置 CCOを補佐する内部統制推進室を設置
2015年10月	その他	コーポレートガバナンス原則を制定 ディスクロージャー方針を制定
2016年 6月	委員会等	役員等の選任・報酬決定の透明性、客観性向上のため、会長、社長(CEO)および社外取締役からなる指名・報酬諮問委員会を設置
2016年 6月	役員報酬	中期的な成長に向けたインセンティブとして、役員報酬に中期経営計画の成果を反映した業績連動報酬を導入
2017年 7月	委員会等	適切な管理体制の下で、関係部署が協力して情報の管理を実施するため、情報管理委員会を設置
2018年 2月	コンプライアンス	グループチーフコンプライアンスオフィサー(グループCCO)と、北米・東アジア・台湾・東南アジア・インド・豪州の6地域に地域チーフコンプライアンスオフィサー(地域CCO)を設置。これらのグループとしてのコンプライアンス推進体制と、各々の役割を規定したグローバルコンプライアンス管理規程を制定。グループ内の法令遵守状況と訴訟案件等の進捗状況、および教育の実施状況等についての情報共有、重要課題の審議を目的とした「グローバル・コンプライアンスコミッティ」を設置
2018年 6月	リスクマネジメント	技術リスクマネジメントの観点から、保安教育や技術伝承を目的としたグループ内研修施設「テクニカルアカデミー」を開設

取締役会の実効性に関する評価

取締役会の評価は、各取締役に対する質問票方式で実施しています。各取締役は、質問票に意見を記載して議長に提出し、2018年3月の取締役会では、提出された意見をもとに、取締役会の実効性について現状の評価を行うとともに、問題点と改善策について討議しました。その結果、取締役会は求められている役割を果たしていることが確認されましたが、今後より適切にその役割を果たすため、議長からの提案にもとづいて、内部統制システムとして設置されている委員会の見直し等を行うことを、2018年5月の取締役会で取り決めました。

経営体制

組織形態は、監査役会設置会社を採り、取締役の任期は年度ごとの経営責任を明確化する上で1年としています。取締役会は2017年度には11回開催され、重要事項が全て付議されるとともに、業務執行状況についても報告されています。取締役会には任意の諮問委員会である「指名・報酬諮問委員会」を設置しており、委員は、社長(CEO)、委員長は独立社外取締役

が務めています。取締役・監査役候補者および執行役員の選定、社長(CEO)後継者の選定ならびに取締役報酬内規の改訂について取締役会から「指名・報酬諮問委員会」に諮問することにより、意思決定の透明性と客観性を確保することに努めています。さらに速やかな経営判断を可能にするため、取締役会以外では経営会議等を設置し、随時開催しています。

監査体制

監査役会は、取締役会に対する監視機能を十分に果たすため、社外監査役3名を含む4名で構成されます。社外監査役3名のうち樋口一成ならび藤森直哉は、2017年度に開催された取締役会全11回の内、11回出席し、橋本明博は、就任後に開催された取締役会9回の内、9回出席しています。監査役は、会計監査人と年9回の会合を実施したほか、会計監査人の期中監査に帯同すると共に、監査上の重要ポイントおよび、内部統制監査に関するリスク評価等について、意見交換を図っています。また、内部監査を行う監査室から監査計画・結果の報告を受け、業務の妥当性や効率性もチェックしています。

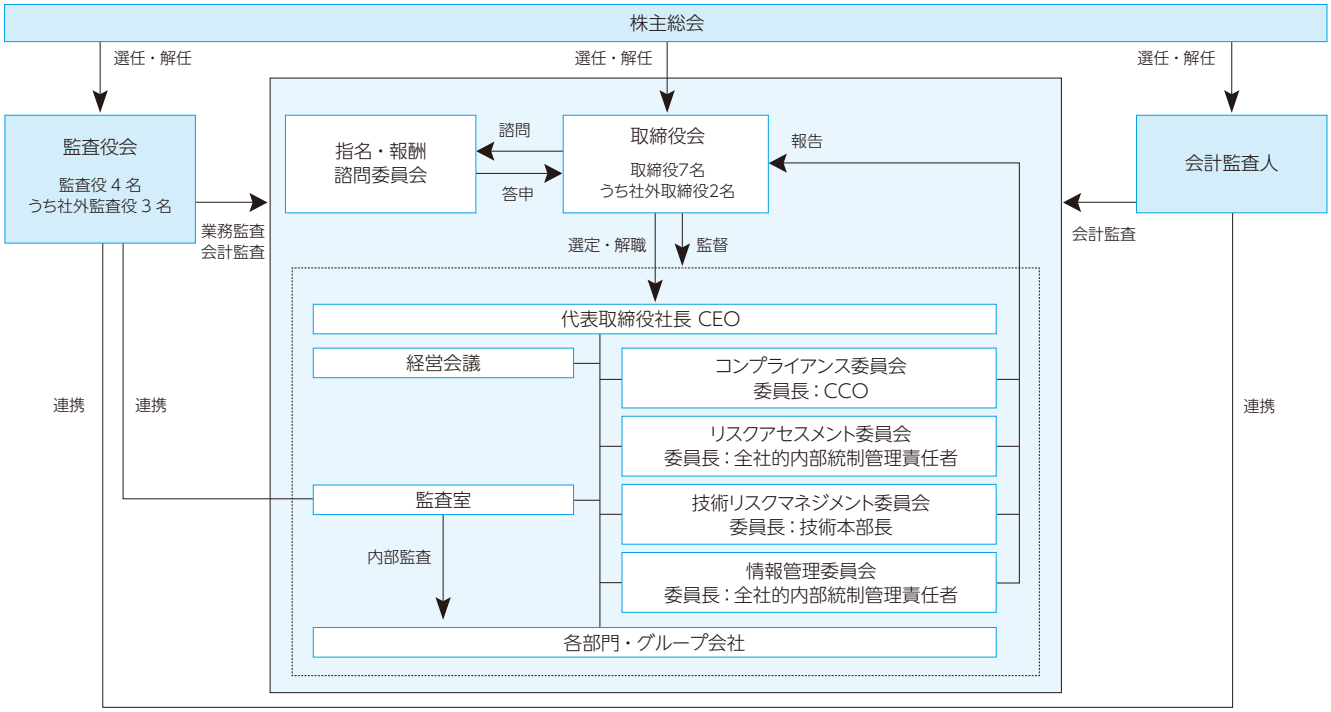
役員報酬等の内容

2017年度における役員報酬は、取締役11名(事業年度中に任期満了により退任した取締役4名を含む)で355百万円、監査役5名(事業年度中に任期満了により退任した監査役1名を含む)で103百万円でした。なお、取締役の報酬は、基本報酬、業績連動報酬(中期および短期)で構成されます。業績連動報酬(中期)は、中期経営計画を目標とした各年度予算達成度に、業績連動報酬(短期)は、前期業績からの業績伸長度に連動して変動します。

内部統制システム

当社グループでは、会社法の規定に基づき業務の適正を確保するための体制を構築し、意思決定権限や経営推進プロセス等の明確化による内部統制強化に努めています。また、「コンプライアンス」「リスクアセスメント」「技術リスクマネジメント」「情報管理」の各委員会を設置し、コンプライアンスの徹底と共に、内部統制システムの実効性ある運用を推進しています。

監査およびリスク管理体制



コンプライアンス委員会

当社グループでは、全役職員を対象として法令、企業倫理、社内規程の遵守の観点から適切な日常行動の指針とするため、「大陽日酸グループ行動規範」を制定するとともに、「大陽日酸グループ行動規範ガイドブック」を作成し、その周知を行っています。その徹底を図るため、CCO(大陽日酸グループCCO)を委員長とする「コンプライアンス委員会」を毎年2回開催し、法令遵守状況の報告を受けるとともに、是正策の内容と進捗状況を確認しています。さらに当社グループが当事者となっている訴訟等の進捗状況も確認しています。海外では、北米・東アジア・台湾・東南アジア・インド・豪州の6地域に地域CCOを任命し、地域のリスクに対応した教育の実施など各地域でのコンプライアンス推進活動を展開し、かつ、不正発生時の報告ルートを明確にしました。また、グループCCOを議長とした「グローバル・コンプライアンスコミッティ」を開催し、各地域CCOから地域における法令遵守・訴訟の進捗状況の報告を受け、情報共有しています。コンプライアンス委員会およびグローバル・コンプライアンスコミッティの活動内容は、経営会議および取締役会に報告されます。

リスクアセスメント委員会

当社グループでは、業務遂行上の残存リスクおよび顕在化したリスクの評価、ならびにその対応策を検討するため、全社的内部統制管理責任者を委員長とする「リスクアセスメント委員会」を年1回開催しています。同委員会では、抽出した事業遂行上のリスクを、発生頻度と定量的影響により評価するほか、工場での事故や製品不良等、顕在化したリスクも含め、管理体制に不備な点があれば、責任部署を定め、リスクの低減対策を立案し、実施します。リスクアセスメント委員会の活動内容は、経営会議および取締役会に報告されます。

技術リスクマネジメント委員会

当社では、「保安、環境、品質・製品安全、知的財産」に関する事業リスクを低減し、重大リスク顕在化を未然に防止すべく「技術リスクマネジメント委員会」を設置しています。

同委員会は、技術本部長を委員長に、リスク分野ごとに管理組織を設け、顕在化したリスクの定期把握を年2回実施し、顕在化したリスク処置も含め、状況を取締役会に報告しています。

また毎年2月には、社長を議長とした技術リスクマネジメント会議を開催し、リスク管理の総括、年度方針や重点課題が決定され、グループ各社の具体的な活動に反映されます。

情報管理委員会

当社では、個人情報、技術情報、営業情報、決算情報等の当社が保有する情報を、関係部署が協力して適切に管理できるよう、「情報管理委員会」を設置しています。同委員会は、全社的内部統制管理責任者を委員長とし、情報の種類に応じた情報管理体制の整備、情報システムに対する安全管理措置、情報管理に関する教育・研修や重大事故への対応策等の方針を決定します。同委員会で審議された内容については、経営会議および取締役会に報告されます。

技術リスクマネジメント 社長方針

「The Gas Professionals」として、関係法令等の遵守を徹底するとともに、事業活動の根幹である保安、品質、製品安全、環境、知的財産の技術リスク管理について次の通り方針を定める。

この方針を従業員一人ひとりが確実に理解、実行し、全社的な管理体制と大規模地震などの非常災害に対する事業継続計画を構築・運用し、継続的改善を行うことで、これらのリスクを低減させ、事業活動全般における顧客満足の向上に努めるとともに、公共の安全の確保、地球環境保全への貢献によって、社会の信頼を獲得し、事業の健全な発展と企業価値の向上を図る。

保　　安: 「ガスを売ることは安全を売ること」の精神に則り、自主保安を確実に実践する。
品　　質: 高度化、多様化する顧客および社会の要求事項を的確に把握し、最適な品質を提供する。
製品安全: 製品の全ライフサイクルにわたってリスクを低減し、安全・安心な製品を提供する。
環　　境: 地球環境負荷の低減と汚染の予防に取り組む。
知的財産: 知的財産権の取得と活用により、他社との紛争を未然に防止する。

2014年6月27日

社外取締役メッセージ

社外取締役の皆さまに、現状のコーポレートガバナンスに対する評価・課題、ご自身の役割について、率直なご提言を頂きました。

社外取締役
山田 昭雄

当社の課題・将来像についてお聞かせください。

中期経営計画 Ortus Stage 2の策定にあたり、各事業部門、経営会議、取締役会で活発な議論を積み重ねました。かかるボトムアップ方式は、役員、社員の一体感と計画達成の推進力を生みだし、評価していただけると思います。本年はこの中期経営計画に従い、積極・果敢な投資を進め、持続的な成長を目指しております。国際的なM&Aを進め、名実ともにグローバルな企業に成長すること、常に競争的なチャレンジャーであることを期待しています。また、ますます迅速な経営判断が求められますので、これに即応することが肝要であると考えています。

コーポレートガバナンスの強化についてお聞かせください。

各ステークホルダーの立場を踏まえ、経営の透明性・公正性の確保に努めています。取締役会の評価は、アンケート調査の実施、提起された問題点の審議、改善策の実施など、着実に推進中です。本年6月、改訂コードが示されましたが、「CEOの選任・解任、後継者計画」について、グローバルな観点から長期的人材育成、グローバル経営人材、後継CEOに関する基準・プロセスを、「指名・報酬諮問委員会」で、検討する予定です。また、当社の事業特性上、保安・品質・製品安全等の技術リスクマネジメントを重視しており、取締役会では、毎回報告されています。国内外のグループ企業全体の技術リスク管理は、特に重要であり、緊張感を持って取り組みたいと考えています。

ガバナンスの実効性についてお聞かせください。

当社は、監査役会設置会社で運営され、常勤監査役3名が、経験豊富な社外出身者であります。監査方法・手法も極めて充実しています。社外取締役との意見交換も行われ、大変参考になっています。指摘された意見は、可能な限り、執行サイドで検討いただき反映しています。同時に、内部管理体制の強化を引き続き図り、変化に対応した積極的な経営判断を下していきたいと考えています。

社外取締役
勝丸 充啓

独立性・客観性のあるお立場から見た、「当社の課題」についてお聞かせください。

当社は、子会社であるMatheson Tri-Gas社を通じて北米に基盤を持ち、2016年には豪州Supagas Holdings社を連結子会社化するなど、積極的に海外事業を拡大し、グローバル企業に成長しました。今後は、グローバル企業としてのガバナンス、持続的成長、社会貢献が求められます。中長期的かつ将来を見据えた果断な経営判断のできる指導者、後継者の育成も大きな課題です。

当社の強みや、将来像についてお聞かせください。

当社の使命は、産業ガスを安全かつ安定的に供給していくことです。産業ガスは、鉄鋼、化学などの基盤産業の維持・発展に欠かせないものであるほか、先端医療や地球環境保全の分野でも重要な役割を果たすことが期待されています。確実な市場を持っていることが、当社の強みです。

取締役会の実効性を高めていくため何に留意されていますか?

2015年6月にコーポレートガバナンス・コードの適用が始まり、当社でも、取締役会を中心に活発な議論が展開されてきました。従来の企業風土を見直し、執行と監督を分離し、効率的な企業運営を図っていこうという議論の過程で、社外取締役は、過去のしがらみにとらわれることなく自由に発言し、取締役会での議論の活性化に寄与してきたと思います。今後も、自由にモノの言える立場を活用して、取締役会での議論が一層深まるよう努力したいと思っています。

ご自身から見た期待される役割、取り組みたいことについてお聞かせください。

コンプライアンスの維持やリスクマネジメントに、特に気を配りたいと思います。不祥事や事故は、成長しつつある会社の足を引っ張ります。そういうことが起きないよう、良い意味での緊張感を失わないよう、気を引き締めていきたいと思います。

取締役・監査役および執行役員

(2018年6月20日現在)

取締役

代表取締役社長
Chief Executive Officer
市原 裕史郎

取締役専務執行役員
エンジニアリング本部長
上原 正弘

取締役専務執行役員
産業ガス事業本部長
永田 研二

取締役常務執行役員
Chief Compliance Officer
吉里 彰二

取締役(社外)
山田 昭雄

取締役(社外)
勝丸 充啓

取締役(非常勤)
小酒井 健吉

監査役

(*社外)

樋口 一成*

藤森 直哉*

橋本 明博*

田井 潤藏

執行役員

常務執行役員
谷澤 博幸
技術本部長 兼
Chief Sustainability Officer

常務執行役員
石川 紀一
国際事業本部
東南アジア総代表

常務執行役員
柳田 裕久
関東支社長

常務執行役員
矢菅 治彦
Vietnam Japan Gas Joint Stock Co.
General Director

常務執行役員
神﨑 昌久
エネルギー事業本部長

常務執行役員
小林 伸明
開発本部長

執行役員
小林 邦裕
イノベーション事業本部長

執行役員
河野 靖彦
中部支社長

執行役員
遠藤 祐喜
北関東支社長

執行役員
栗下 敏一
九州支社長

執行役員
亘 聡
人事部長 兼
経営企画室長 兼
Chief Health Officer

執行役員
諸石 努
国際事業本部長

執行役員
佐藤 豊幸
開発本部 副本部長

執行役員
長岡 靖
エンジニアリング本部
副本部長

執行役員
高木 正治
産業ガス事業本部
副本部長(電子機材担当)

執行役員
柳川 徹
オンサイト・プラント
事業本部長

執行役員
中島 太司
生産・物流本部長

執行役員
成田 昌信
関西支社長

執行役員
小出 義文
管理本部長

執行役員
田中 常雄
メディカル事業本部長

執行役員
三木 健
技術本部 副本部長

執行役員
武 浩一
中四国支社長

ステークホルダーとともに

「広く社会から信頼される企業でなければ、継続的な発展は望めない」との認識のもと、
事業活動に関わるさまざまなステークホルダーに対する社会的責任を果たすための活動を行っています。

若手研究員の技術交流と外部発表の場となる「若手研究交流会」

つくば研究所、山梨研究所では、年4回(うち、つくば開催1回、山梨開催1回、共同開催2回)「若手研究交流会」を開催しています。若手社員が発表の機会を得ることで、わかりやすく伝える能力を高めるとともに、他者の発表についても疑問点を質問し、理解力を高めることを目的としています。また、若手社員が活発に議論できるように、基本的に管理職は質問しないというルールのもとで運営しています。

つくば研究所で1992年から始まり、延べ500人以上の研究者が自身の研究成果を発表してきました。毎回質疑応答の場では、若手社員を中心に活発に意見交換が行われ、新しいアイデアや課題解決策の創出の場となっています。

グループ各社の若手研究員同士のコミュニケーションの機会となっている

ベトナムの地域イベント「Japan Vietnam Festival」に出展

大陽日酸のベトナム現地法人であるVietnam Japan Gas Joint Stock Company(VJG)は、2018年1月、ホーチミン市で開催された「第5回Japan Vietnam Festival」に前年度に続き2度目の出展をしました。今回は、来場いただいた方に対して、「VJGの仕事とは」をテーマに模型を用いながら事業の紹介をしました。また、前年度も好評だった子ども向けの理科実験教室では、VJGの製品である窒素ガスを封入したスナック菓子などをプレゼントしながら産業ガスがどのように使われているかを説明しました。ベトナムの方だけでなく、ホーチミン在住の日本人の方にも産業ガスを身近に感じていただく機会となりました。

大陽日酸では、国内のみならず、海外においても地域の皆さまと交流できる機会を増やしていきたいと考えています。

VJGのブースには500名以上の方が来場

株主・投資家とのコミュニケーション

大陽日酸では、株主総会のほか、機関投資家や証券アナリストの方々を対象とした決算説明会、事業所見学会などを開催しています。

説明会では、当社の事業や業績、将来の見通し等の理解を深めていただけるよう、ビジュアルを活用したプレゼンテーションを行っています。事業所見学会は、当社の事業をよく理解してもらうことを目的に、工場や研究所へ定期的にご案内しています。2018年3月には、グループ会社の国際炭酸株式会社にて工場見学を実施し、大陽日酸グループの炭酸ガスビジネスについてご紹介しました。

定期刊行物としては、事業報告書(通期・中間期)のほかに、2017年度からはアニュアルレポートと環境・社会活動報告書を統合した統合報告書を発行しています。経営戦略や事業概況などの財務情報と、ガバナンス体制や環境・社会に配慮した活動などの非財務情報をまとめ、大陽日酸グループ事業活動の全体像をご理解いただける報告書を目指しています。

また、ホームページの拡充にも取り組んでおり、各種資料を公開しているほか、当社の事業概要をコンパクトにまとめた「ひと目でわかる大陽日酸」など、初めてご覧になった方にもわかりやすいコンテンツづくりを心がけています。

[IRサイト]
https://www.tn-sanso.co.jp/jp/ir/index.html

アナリストや機関投資家が参加した工場見学会

決算説明会の様子

この他の社会活動については、Webサイト「CSRへの取り組み」社会活動をご覧ください。

特約店会制度「大陽日酸メジャークラブ」

全国各地のお客さまのニーズに対して、的確かつきめ細かい対応ができるように、2005年4月に特約店組織「大陽日酸メジャークラブ」を創設しました。競争力のある商品提供はもちろんのこと、国内あるいは海外における営業支援、技術支援、経営相談などさまざまなサービスを提供し、加盟企業(パートナー企業)をサポートしています。

同クラブは、「パートナー会」と「LPガス会」「メディカル会」の2つの機能別部会で構成されており、全国規模の販売ネットワークで、大陽日酸グループの商品を安全かつ確実にお客さまのもとへお届けしています。また各会では、保安をはじめとする各種講習会や研修会などを独自に実施しています。今後も会員各社との継続的な取り組みを通して、一層のお客さま満足や社会的信用の向上を目指し自己研鑽に励んでいきます。

大陽日酸メジャークラブ(特約店会の総称)

大陽日酸
メジャークラブ
ロゴ

※パートナー会は、東北、北関東、関東、中部、関西、中四国、九州の7ブロックで構成

LPガス会(機能別部会)	パートナー会※	メディカル会(機能別部会)

発　　足: 2005年4月1日　　会　長: 大陽日酸 代表取締役社長 CEO
参加特約店: 288社(2018年7月現在)　事務局: 大陽日酸 産業ガス事業本部

パートナー企業とのコミュニケーションツールである会報誌「メジャークラブ通信」

研修会の様子

液体窒素の実験教室

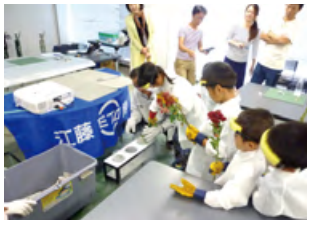
大陽日酸は、液体窒素を利用した実験を通じて、子どもたちに「科学を身近に感じてもらうこと」を目的に「大陽日酸キッズ理科教室」を開催しています。この教室は、子どもたち一人ひとりが液体窒素でバラの花を凍らせるなど、実際に体験してもらうのが特徴です。

本社近隣の東京都品川区立後地小学校の学校公開日で毎年開催しているほか、2017年度は特約店やお客さまの工場主催のイベントや地域のイベントなどでも液体窒素を使った実験を行いました。子どもたちはもちろん、先生や保護者の方々、近隣住民の皆さまにも大変好評です。

今後も開催場所を増やし、ステークホルダーの皆さまに当社に対する理解を深めてもらえるように努めていきます。

【後地小学校】
5年生29名が参加。空の雲ができるのと同様の白煙を発生させる実験や超電動コースター実験などを実施

【埼玉県民の日
県庁オープンデー】
約230名の方々に参加いただき、大盛況のうちに終了


【特約店主催のイベント】
親子で参加いただき、液体窒素やドライアイス等を用いた実験を実施

地球環境保全への取り組み

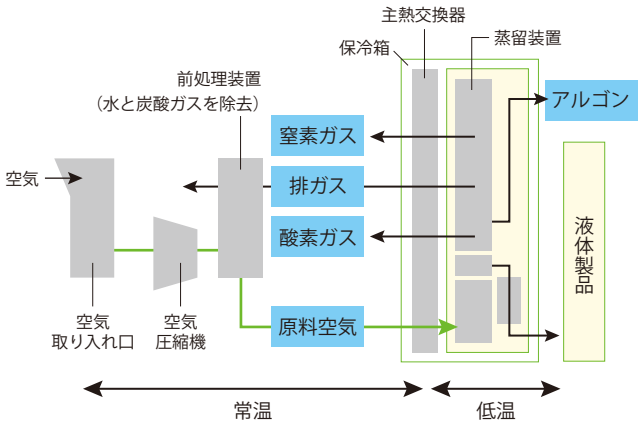
大陽日酸グループでは、「地球温暖化の防止」をメインテーマに、ガス生産工場におけるエネルギー原単位の削減、事業所における省エネルギーの推進、タンクローリーの輸送効率化の推進等に取り組んでいます。また、環境負荷を低減し、地球環境保全に貢献する製品を開発、市場に提案しています。

酸素・窒素・アルゴン製造工程における環境負荷

大陽日酸グループの主力製品である酸素・窒素・アルゴンの製造には多くの電力を必要とし、これらの製造に使用される電力によるCO_2排出量はグループ全体の98%を占めています。

酸素・窒素・アルゴンは、深冷空気分離装置で空気を分離して製造されます。まず、原料である空気を圧縮します。空気の圧縮には、多くのエネルギーが必要で、多くの電力が使用されます。圧縮された空気を液化温度近くまで冷却して蒸留装置に送ります。蒸留装置では、気体の空気と液体の空気が接触して蒸留分離が行われ、沸点の低い窒素は気体中に濃縮され蒸留装置の上部から、沸点の高い酸素は液体中に濃縮され下部から取り出され、アルゴンは中間から取り出されます。

深冷空気分離装置の仕組み

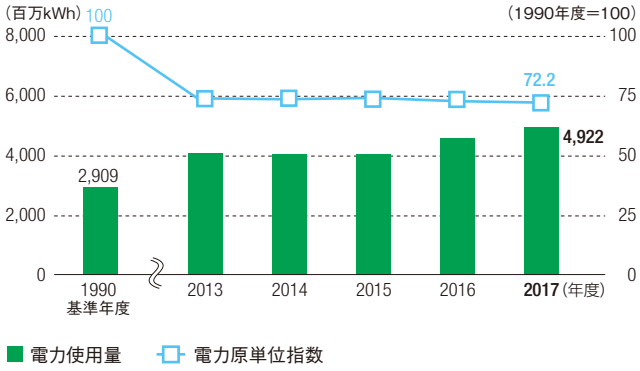


地球温暖化防止のための主な取り組みと実績

大陽日酸では、「ガス生産工場における省エネルギー推進」を中心に地球温暖化防止に取り組んでいます。環境管理推進会議に「省エネルギー分科会」を設け、ガス生産工場のエネルギー原単位の削減を行っており、2017年度は2005年度比1.8%の削減となりました。また、電力については、電力原単位で1990年度比27.8%の削減となりました。省エネルギー推進のため、省エネルギー型空気分離装置の開発・設置、空気分離装置構成機器の高効率新型機への更新、需要に応じたプラントの最適操業などに取り組んでいます。

なお、(一社)日本経済団体連合会、(一社)日本化学工業協会の「低炭素社会実行計画」に沿った活動も進めています。

ガス生産工場における電力使用量と電力原単位指数の推移



集計範囲: 当社ガス生産工場および当社が運営管理するガス生産会社
※対象会社はWebサイト「CSRへの取り組み」環境データをご参照ください。
※2016年度から(株)八幡サンソセンター、2017年度から(株)JFEサンソセンター倉敷工場が集計範囲となったため、電力使用量は増加しました。

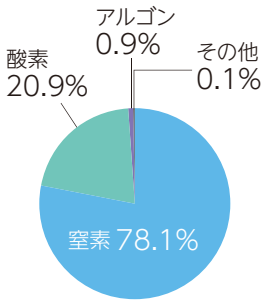
その他の主な取り組み

取り組み課題と目標	主な取り組み	実績	対象会社※1
① 事業所における省エネルギー推進: 電力使用量削減 (中長期的に見て年平均1%以上)	• 不要なOA機器の電源オフ、不要な照明の消灯 • 空調・OA機器・照明機器・共通設備などの省電力機器への更新 • ノー残業デー、クールビズの実施	1.0%削減 (2016年度比)	当社全事業所 (ガス生産工場を除く)
② タンクローリーの輸送効率化の推進: 輸送製品量当たりの燃料使用量削減	• 配送ルートの最適化　• 納入間隔の見直し • 面前計量取引の推進　• 新型タンクローリーの導入 • エコドライブ教育の徹底	28.6%削減 (1990年度比)	グループ内の物流会社および主な運送委託先
③ 当社製品を通じた環境貢献: 環境に貢献する製品の拡販	水素ステーション、SCOPE-JET®、エムジーシールド®、SF_6回収サービス、サーモス製品の拡販	1,734千t-CO_2 削減貢献※2	当社および国内関係会社

※1 対象会社はWebサイト「CSRへの取り組み」環境データをご参照ください。
※2 「温室効果ガス削減貢献定量化ガイドライン(経済産業省2018年3月発行)」等に基づき、CO_2削減貢献量を算定しました。

産業ガスの原料は
空気です

原料



空気は、酸素、窒素、アルゴン、
その他で構成されています。

ここで使用する電力が
全体の**99.8%**を占めます

開発・生産

IN

- **電力** 5,586百万kWh
- **その他エネルギー** 1,161千GJ
- **資源・材料**
- **化学物質** 504t
- **水** 1,141万m^3

REUSE
水は循環させて再利用し、資源を節減

ガス充填工場

ガス生産工場

OUT

- **CO_2** 4,217千t-CO_2
  - 内訳 CO_2に換算した排出量
    - 電力使用 4,147千t-CO_2
    - その他エネルギー使用 68千t-CO_2
    - CO_2以外の温室効果ガス 2千t-CO_2
- **化学物質** 30t
- **水** 380万m^3（推算値）
- **産業廃棄物** 3,538t

RECYCLE
産業廃棄物リサイクル量
1,644t

容器（シリンダー）による供給
タンクローリーによる供給
パイプラインによる供給

供給

IN

- **軽油・ガソリン**※1 18千kL

OUT

- **CO_2** 47千t-CO_2

酸素 O_2　窒素 N_2　アルゴン Ar
二酸化炭素 CO_2　水素 H_2　ヘリウム He　LPガス　特殊ガス

ガス製造プラントで製造した液化ガスをタンクローリーで充填工場へ運び、気化したものをシリンダーへ充填します

販売

IN

- **電力**※2 14百万kWh
- **その他エネルギー** 18千GJ
- **軽油・ガソリン**※3 0.3千kL

事務所　サービスカー

OUT

- **CO_2** 9千t-CO_2
  - 内訳 CO_2に換算した排出量
    - 電力使用 7千t-CO_2
    - 燃料（軽油、ガソリン）使用 1千t-CO_2
    - その他のエネルギー使用 1千t-CO_2
- **産業廃棄物** 954t

RECYCLE
産業廃棄物リサイクル量
521t

産業ガスは、使用後はほとんどが大気へ戻り、廃棄物が少ないのが特徴です

製品利用時

お客さま

- 鉄鋼・非鉄金属
- 医療
- エレクトロニクス
- 食品
- 石油・化学
- その他
- 自動車・機械
- ガラス・製紙

医療・食品から石油・化学、エレクトロニクスまで、幅広い産業に利用されています。

CO_2総排出量
4,273千t

CO_2削減貢献量※4
1,734千t

※IN/OUTデータの集計範囲はWebサイト「CSRへの取り組み」環境データをご参照ください。

※1 グループ内の特定荷主の燃料
※2 グループ内の事務所
※3 当社サービスカーの燃料
※4 P34「その他の主な取り組み」③に基づき算定

6カ年の主要財務・非財務サマリー

大陽日酸株式会社及び連結子会社

(百万円)

財務指標	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS
	2013.3	**2014.3**	**2015.3**	**2016.3**	**2016.3**	**2017.3**	**2018.3**
売上収益	¥468,387	¥522,746	¥559,373	¥641,516	¥594,421	¥581,586	¥646,218
コア営業利益	—	—	—	—	47,456	54,736	60,033
営業利益	24,884	31,489	35,297	43,362	48,925	53,664	59,862
親会社の所有者に帰属する当期利益	△2,071	20,194	20,764	25,845	29,030	34,740	48,919
売上収益販管費率	26.8%	26.4%	26.7%	28.4%	27.1%	28.4%	27.7%
ROE	△1.0%	8.4%	7.0%	8.2%	9.1%	10.3%	13.3%
使用資本利益率	5.5%	6.2%	6.2%	7.4%	8.1%	8.4%	8.4%
設備投資	31,715	32,532	35,201	53,611	52,657	43,796	62,569
投融資	5,672	35,749	5,710	32,941	25,507	102,034	4,556
減価償却費	29,400	33,507	35,568	44,864	39,696	40,048	43,266
のれんの償却額	2,719	3,668	4,959	7,352	—	—	—
研究開発費	3,177	3,170	3,430	3,348	3,238	3,323	3,255
有利子負債	253,424	278,063	266,276	274,424	266,215	359,528	326,959
純有利子負債	228,681	219,727	212,855	223,638	215,492	304,308	274,968
ネットDEレシオ(倍)	1.12	0.80	0.67	0.71	0.67	0.87	0.71
親会社の所有者に帰属する持分	224,253	298,475	341,207	337,974	320,457	351,576	386,457
資産合計	615,820	731,677	782,357	783,248	787,505	924,281	931,047
1株当たり金額							
当期純利益(円)	△5.25	49.42	47.98	59.72	67.08	80.28	113.04
配当金(円)	12.00	12.00	13.00	16.00	16.00	20.00	23.00
配当性向	—	24.3%	27.1%	26.8%	23.9%	24.9%	20.3%
株価収益率(倍)	△121.52	16.43	34.16	17.88	15.92	16.22	14.25

非財務指標

	2013.3	**2014.3**	**2015.3**	**2016.3**	**2017.3**	**2018.3**
取締役数	15	15	17	11	10	7
社外取締役数	1	1	0	2	2	2
社外取締役比率	6.7%	6.7%	0.0%	18.2%	20.0%	28.6%
従業員数	11,468	12,955	13,142	14,127	14,107	15,860	16,746
海外従業員数	5,848	6,977	7,395	8,332	8,332	10,033	10,574
海外従業員比率	51.0%	53.9%	56.3%	59.0%	59.1%	63.3%	63.1%
二酸化炭素排出量(千トン)※1	3,153	3,359	3,512	3,401		3,777	4,273
エネルギー使用量(千GJ)※1	43,922	46,186	45,736	45,504		51,479	55,611
内訳 電力(百万kWh)	4,400	4,630	4,611	4,607		5,209	5,600
その他エネルギー(千GJ)	1,193	1,234	963	790		901	1,179
特許件数※2							
国内	590	636	684	689		701	738
海外	272	293	300	295		328	356

※1 対象範囲は、Webサイト「CSRへの取り組み」環境データをご参照ください。
※2 国内外共に前年12月末日現在の大陽日酸株式会社単体の登録特許の保有件数

財政状態および業績の検討と分析

経営成績

当期の売上収益は、前期比11.1%増加して、6,462億18百万円となりました。

売上原価は、同12.5%増の4,114億47百万円となり、売上収益に対する比率は、同0.8ポイント上昇し63.7%になりました。販売費及び一般管理費は、同8.3%増の1,786億90百万円となり、売上収益に対する比率は、同0.7ポイント低下し27.7%になりました。その結果、営業利益は同11.5%増の598億62百万円になり、売上収益営業利益率は、同0.1ポイント改善して9.3%となりました。なお、営業利益から非経常的な要因により発生した損益(事業撤退や縮小から生じる損失等)を除き算出したコア営業利益は、同9.7%、52億97百万円増の600億33百万円となりました。

この結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は同40.8%増の489億19百万円となりました。これにより普通株式の基本的1株当たり当期利益は、同32.76円増の113.04円に、ROCE(使用資本利益率)は、前期と同様8.4%になりました。

なお、2018年6月20日開催の株主総会において、1円増配の1株当たり12円の期末配当金が承認され、中間配当金を含めた年間の配当金は1株当たり23円に、これに伴い配当性向は20.3%となりました。

工事ベースの設備投資額は、前期比187億73百万円増加し、625億69百万円に、一方、減価償却費は、同32億18百万円増加し、432億66百万円となりました。

研究開発費は、前期比68百万円減少し、32億55百万円に、売上収益に対する比率は約0.5%となりました。

事業セグメント別業績

【国内ガス事業】

産業ガス関連では、主力製品であるセパレートガス(酸素、窒素、アルゴン)の売上収益は、主要関連業界である鉄鋼、化学向けを中心に堅調に推移しました。また、2017年10月にオンサイト工場を開設したことにより、オンサイトの売上収益は増加しました。一方、機器・プラントの売上収益は、前期に空気分離装置の大型案件を計上した反動により減少しました。

エレクトロニクス関連では、電子材料ガスの売上収益は、液晶パネル・半導体関連向けに需要が増加し、好調に推移しました。

エネルギー関連では、LPガスは、輸入価格上昇の影響で販売価格も上がり、売上収益は前期を大きく上回りました。

以上の結果、当事業の売上収益は、前期比6.5%増の3,424億49百万円、セグメント利益は、同4.4%増の307億60百万円となりました。

【米国ガス事業】

産業ガス関連では、2016年9月から連結したエア・リキード社からの買収事業による大幅な収益貢献がありました。既存事業においては、バルクガスの売上収益は、炭酸ガスの出荷増もあり増加しました。パッケージガス・ハードグッズは経済回復に連動し出荷が堅調です。

以上の結果、当事業の売上収益は、同17.2%増の1,726億46百万円に、セグメント利益は、同12.3%増の135億59百万円となりました。

【アジア・オセアニアガス事業】

産業ガス関連では、2016年12月に連結子会社化したオーストラリアのスパガス社による業績への寄与に加え、中国とタイでの売上収益が増加しました。

エレクトロニクス関連では、電子材料ガスは、中国・韓国・台湾での需要増により、前期を大きく上回りました。

以上の結果、当事業の売上収益は、同20.1%増の1,031億66百万円に、セグメント利益は、同78.8%増の92億36百万円となりました。

【サーモス他事業】

サーモス事業は、国内でケータイマグの販売が堅調に推移し、売上収益は順調に増加しました。

以上の結果、当事業の売上収益は、同3.5%増の279億56百万円に、セグメント利益は、同16.5%減の83億66百万円となりました。

財政状態

当期末の資産合計は、前期末比0.7%、67億65百万円増の9,310億47百万円となりました。為替の影響については、USドルの期末日レートが前期末に比べ5円95銭の円高となるなど、約214億円少なく表されています。流動資産は、営業債権の増加等により、前期末比で3.8%、101億70百万円増の2,783億2百万円となりました。非流動資産は、のれんや無形資産の減少等により、同0.5%、34億4百万円減の6,527億44百万円となりました。

流動負債は、営業債務および未払法人所得税の増加等により、同3.5%、74億85百万円増の2,210億87百万円となりました。非流動負債は、社債及び借入金や繰延税金負債の減少等により、同10.8%、359億29百万円減の2,978億87百万円となりました。なお、当期末の流動比率は、前期末比0.3ポイント増加し126%となりました。当期末の有利子負債は、短期借入金および長期債務の減少により、同9.1%、325億69百万円減の3,269億59百万円となりました。

資本は、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上による増加や利益剰余金の配当による減少等により、同9.3%、352億9百万円増の4,120億72百万円となりました。この結果、親会社の所有者に帰属する持分比率は、同3.5ポイント上昇し41.5%に、1株当たり親会社の所有者に帰属する持分は、同80.6円増の893.01円となりました。資本合計に対する有利子負債の比率は、前期末の0.95倍に対して、0.79倍となりました。

キャッシュ・フローの概況

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前利益、減価償却費及び償却費、営業債権の増減額等により、前期比86億3百万円増加し、831億99百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出、投資の売却及び償還による収入等により、同949億94百万円減少し、520億88百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に長期借入金の返済、長期借入れによる収入、社債の償還による支出等により、前期の807億77百万円の収入から、398億59百万円の支出となりました。

これらの結果、為替換算差額等を加えた、現金及び現金同等物の当期末残高は、同50億48百万円減少し、478億9百万円となりました。また、フリーキャッシュ・フローは、同1,035億97百万円増加し、311億11百万円の収入となりました。

事業等のリスク

【経営方針、事業関連要因】

設備投資

大口顧客向けに大規模なガス供給設備を有しており、その拡充のために多額の設備資金が必要なため、金利の動向が業績に大きな影響を与える可能性があります。

製造コスト

主力の酸素、窒素、アルゴンの製造コストのうち大きな割合を占める電力コストが原油価格の高騰などにより大幅に上昇し、それを販売価格に転嫁できない場合には、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

海外進出

米国、アジアを中心に海外で事業を展開しており、これら地域における政治的情勢や経済状況の変化によっては、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

法規制等

特に海外製造拠点において、予想外の法規制の変更、新規法令の制定や行政指導があった場合、業績などに悪影響を及ぼす可能性があります。また、環境関連法規の改定によって規制強化が図られた場合には、対応コストの増大により業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

さらに、当社グループは、国内外において事業を遂行するうえで、訴訟や規制当局による調査および処分に関するリスクを有しており、不利益な決定がなされた場合、当社グループの事業展開、業績、財政状態および信用に重大な悪影響を及

ぼす可能性があります。

【技術・保安関連要因】

技術開発

オンリーワン・ナンバーワン技術で世界メジャーへの仲間入りを目指すため、積極的な技術開発活動を行い、今後の事業拡大を目指しておりますが、新製品・新技術の開発にはリスクが伴います。

知的財産

独自開発した技術による事業展開を基本として、必要な知的財産権の取得を推進していますが、当社グループの技術や商品を保護するために十分であるという保証はありません。

製品安全および保安

高圧ガスおよびその関連機器を製造・販売しており、エレクトロニクス関連向けのガス製品では毒性・可燃性を有するガスも含まれています。これらのガスおよび機器類のリスクマネジメントを推進しておりますが、すべての製品における製品安全・保安に支障をきたさないという保証はありません。

【財務関連・その他要因】

為替レートの変動

輸出入については為替予約などにより為替レートの変動リスク回避に努めていますが、急激な為替の変動に対処できない場合、業績などに悪影響を及ぼす可能性があります。

退職給付費用

年金資産の運用利回りが悪化した場合、退職給付費用が増加し、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

自然災害・不測の事故等

地震等の自然災害が発生した場合、製造拠点が重大な損害を受ける可能性があります。特に大規模製造拠点に被害があった場合、生産能力の大幅な低下は避けられず、売上の減少や巨額の修復コストの発生により、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、人為的要因を含む不測の事態により、重大な事故が発生した場合、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

中期経営計画

中期経営計画の目標は、事業環境の変化、その他様々な要因により目標を達成できない可能性があります。

株式会社三菱ケミカルホールディングスとの資本関係

株式会社三菱ケミカルホールディングスは、当社発行株式の50.59%の株式を保有しています。同社は、2014年5月13日付で締結した資本業務提携関係のさらなる強化および企業価値の向上を目的とした基本合意書の中で、当社に対する持株比率の維持について合意しており、現状において持分比率を増減させる方針はないと認識しています。

しかしながら、今後、同社グループとの資本関係に変更が生じた場合、当社グループの財政状態および経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

連結財政状態計算書

大陽日酸株式会社及び連結子会社
2017年及び2018年3月31日現在

(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	¥ 52,857	¥ 47,809
営業債権	149,979	164,247
棚卸資産	51,935	51,481
その他の金融資産	5,533	6,412
その他の流動資産	7,826	8,351
流動資産合計	268,132	278,302
非流動資産		
有形固定資産	379,553	391,930
のれん	123,602	119,221
無形資産	51,305	44,932
持分法で会計処理されている投資	22,958	28,148
その他の金融資産	65,178	60,836
退職給付に係る資産	8,443	2,338
その他の非流動資産	709	704
繰延税金資産	4,399	4,632
非流動資産合計	656,149	652,744
資産合計	¥924,281	¥931,047

(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務	¥ 73,046	¥ 79,483
社債及び借入金	88,720	87,372
未払法人所得税	6,289	9,342
その他の金融負債	30,152	31,693
引当金	534	754
その他の流動負債	14,858	12,441
流動負債合計	213,602	221,087
非流動負債		
社債及び借入金	263,833	233,694
その他の金融負債	5,622	4,923
退職給付に係る負債	4,216	4,511
引当金	5,859	5,742
その他の非流動負債	13,783	14,937
繰延税金負債	40,501	34,077
非流動負債合計	333,816	297,887
負債合計	547,419	518,975
資本		
資本金	37,344	37,344
資本剰余金	52,988	53,702
自己株式	△250	△256
利益剰余金	261,717	305,400
その他の資本の構成要素	△224	△9,105
親会社の所有者に帰属する持分合計	351,576	386,457
非支配持分	25,286	25,614
資本合計	376,862	412,072
負債及び資本合計	¥924,281	¥931,047

連結損益計算書

大陽日酸株式会社及び連結子会社
2017年及び2018年3月31日に終了した会計年度

(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
売上収益	¥ 581,586	¥ 646,218
売上原価	△365,578	△411,447
売上総利益	216,007	234,770
販売費及び一般管理費	△165,071	△178,690
その他の営業収益	2,571	4,069
その他の営業費用	△2,241	△3,123
持分法による投資利益	2,397	2,836
営業利益	53,664	59,862
金融収益	1,429	1,299
金融費用	△4,918	△5,264
税引前利益	50,176	55,897
法人所得税	△13,963	△5,143
当期利益	36,212	50,754
当期利益の帰属		
親会社の所有者	34,740	48,919
非支配持分	¥ 1,472	¥ 1,834

連結包括利益計算書

大陽日酸株式会社及び連結子会社
2017年及び2018年3月31日に終了した会計年度

(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
当期利益	¥36,212	¥50,754
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	5,534	1,644
確定給付制度の再測定	1,563	819
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	12	21
純損益に振り替えられることのない項目合計	7,109	2,485
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	△787	△10,099
キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	268	26
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	△995	429
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△1,514	△9,643
税引後その他の包括利益合計	5,594	△7,157
当期包括利益	41,807	43,596
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	40,733	41,871
非支配持分	¥ 1,074	¥ 1,725

連結持分変動計算書

大陽日酸株式会社及び連結子会社
2017年及び2018年3月31日に終了した会計年度

2017年3月期

（百万円）

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金
期首残高	¥37,344	¥ 55,545	¥△244	¥232,877
当期利益	—	—	—	34,740
その他の包括利益	—	—	—	—
当期包括利益	—	—	—	34,740
自己株式の取得	—	—	△6	—
自己株式の処分	—	△0	0	—
配当	—	—	—	△7,792
支配継続子会社に対する持分変動	—	△2,557	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	1,150
連結範囲の変動	—	—	—	741
その他の増減	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△2,557	△5	△5,900
期末残高	¥37,344	¥ 52,988	¥△250	¥261,717

	その他の資本の構成要素					親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	合計			
期首残高	¥△14,840	¥△332	¥10,107	¥ —	¥△5,066	¥320,457	¥24,409	¥344,866
当期利益	—	—	—	—	—	34,740	1,472	36,212
その他の包括利益	△1,294	268	5,479	1,539	5,992	5,992	△397	5,594
当期包括利益	△1,294	268	5,479	1,539	5,992	40,733	1,074	41,807
自己株式の取得	—	—	—	—	—	△6	—	△6
自己株式の処分	—	—	—	—	—	0	—	0
配当	—	—	—	—	—	△7,792	△963	△8,755
支配継続子会社に対する持分変動	—	—	—	—	—	△2,557	262	△2,294
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	389	△1,539	△1,150	—	—	—
連結範囲の変動	—	—	—	—	—	741	606	1,347
その他の増減	—	—	—	—	—	—	△102	△102
所有者との取引額等合計	—	—	389	△1,539	△1,150	△9,614	△197	△9,811
期末残高	¥△16,135	¥ △64	¥15,975	¥ —	¥ △224	¥351,576	¥25,286	¥376,862

2018年3月期

（百万円）

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金
期首残高	¥37,344	¥ 52,988	¥△250	¥261,717
当期利益	—	—	—	48,919
その他の包括利益	—	—	—	—
当期包括利益	—	—	—	48,919
自己株式の取得	—	—	△6	—
自己株式の処分	—	0	0	—
配当	—	—	—	△9,524
支配継続子会社に対する持分変動	—	84	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	1,832
連結範囲の変動	—	—	—	2,455
その他の増減	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	84	△6	△5,236
期末残高	¥37,344	¥ 53,072	¥△256	¥305,400

	その他の資本の構成要素					親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	合計			
期首残高	¥△16,135	¥△64	¥15,975	¥ —	¥ △224	¥351,576	¥25,286	¥376,862
当期利益	—	—	—	—	—	48,919	1,834	50,754
その他の包括利益	△9,563	26	1,675	814	△7,048	△7,048	△108	△7,157
当期包括利益	△9,563	26	1,675	814	△7,048	41,871	1,725	43,596
自己株式の取得	—	—	—	—	—	△6	—	△6
自己株式の処分	—	—	—	—	—	0	—	0
配当	—	—	—	—	—	△9,524	△814	△10,338
支配継続子会社に対する持分変動	—	—	—	—	—	84	△1,161	△1,077
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	△1,018	△814	△1,832	—	—	—
連結範囲の変動	—	—	—	—	—	2,455	552	3,008
その他の増減	—	—	—	—	—	—	26	26
所有者との取引額等合計	—	—	△1,018	△814	△1,832	△6,990	△1,396	△8,387
期末残高	¥△25,699	¥ △38	¥16,632	¥ —	¥△9,105	¥386,457	¥25,614	¥412,072

連結キャッシュ・フロー計算書

大陽日酸株式会社及び連結子会社
2017年及び2018年3月31日に終了した会計年度

(百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	¥ 50,176	¥ 55,897
減価償却費及び償却費	40,048	43,266
減損損失	231	163
受取利息及び受取配当金	△1,271	△1,299
支払利息	4,484	5,005
持分法による投資損益(△は益)	△2,397	△2,836
有形固定資産及び無形資産除売却損益(△は益)	△727	△949
営業債権の増減額(△は増加)	△2,818	△13,857
棚卸資産の増減額(△は増加)	232	1,061
営業債務の増減額(△は減少)	△770	5,871
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	112	△209
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	1,855	144
その他	2,335	△722
小計	91,490	91,535
利息の受取額	273	226
配当金の受取額	2,650	2,687
利息の支払額	△4,493	△4,994
法人所得税の支払額又は還付額(△は支払)	△15,325	△6,256
営業活動によるキャッシュ・フロー	74,596	83,199
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△41,442	△58,266
有形固定資産の売却による収入	2,459	2,387
投資の取得による支出	△2,944	△787
投資の売却及び償還による収入	4,630	7,543
子会社の取得による支出	△20,020	—
事業譲受による支出	△77,775	△343
その他	△11,989	△2,621
投資活動によるキャッシュ・フロー	△147,082	△52,088
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	434	1,619
長期借入れによる収入	122,212	29,780
長期借入金の返済による支出	△48,839	△45,275
社債の発行による収入	30,000	—
社債の償還による支出	△10,000	△10,000
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△1,279	△3,044
配当金の支払額	△7,792	△9,524
非支配持分への配当金の支払額	△963	△814
その他	△2,994	△2,600
財務活動によるキャッシュ・フロー	80,777	△39,859
現金及び現金同等物に係る為替変動による影響	△5,404	1,841
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,886	△6,907
現金及び現金同等物の期首残高	49,216	52,857
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	727	1,640
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	27	218
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 52,857	¥ 47,809

株式情報

（2018年3月31日現在）

発行可能株式総数 普通株式1,600,000,000株

発行済株式総数 433,092,837株

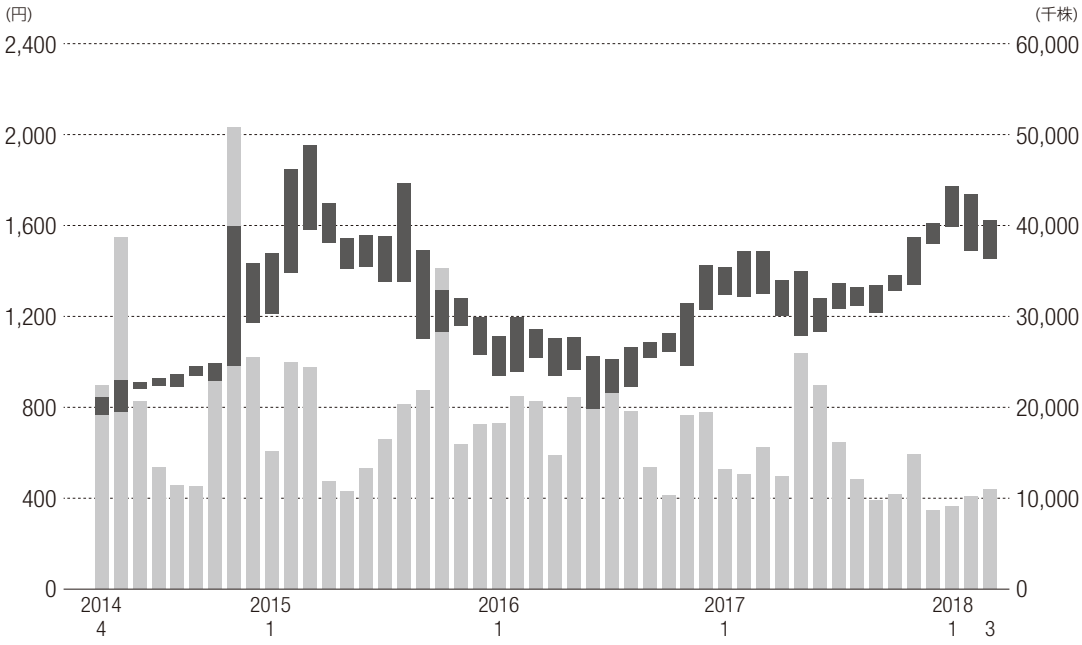
株主数 15,721名

大株主の状況

	持株数（千株）	持株比率（%）
株式会社三菱ケミカルホールディングス	218,996	50.59
大陽日酸取引先持株会	18,931	4.37
株式会社みずほ銀行	16,365	3.78
JFEスチール株式会社	12,627	2.92
明治安田生命保険相互会社	10,007	2.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	9,752	2.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	9,751	2.25
農林中央金庫	7,000	1.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	4,917	1.14
大陽日酸持株会	3,586	0.83

※当社は、自己株式を178千株保有しております。
※持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

株価・出来高推移 ■株価 ■出来高

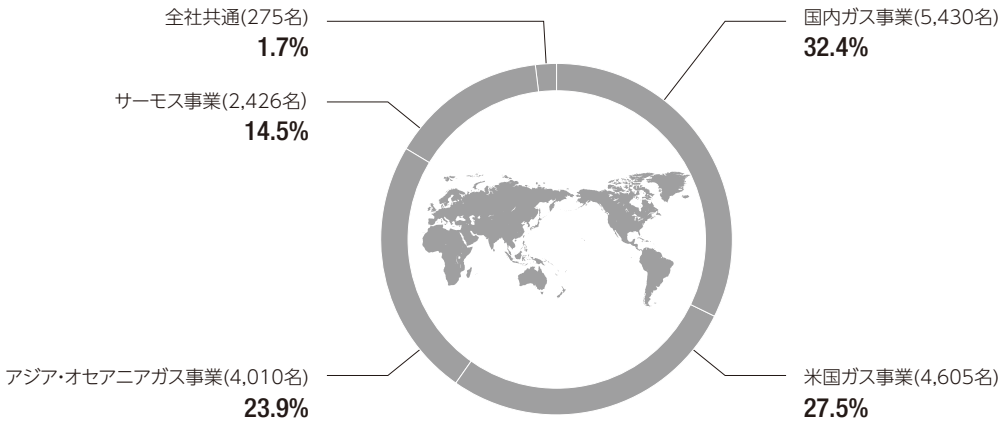


会社情報

(2018年3月31日現在)

商号:	大陽日酸株式会社(証券コード:4091)
創業:	1910年10月30日
資本金:	373億44百万円
本店所在地:	〒142-8558 東京都品川区小山1丁目3番26号 (代表)03-5788-8000
連結従業員数:	16,746名
独立監査法人:	新日本有限責任監査法人
上場金融商品取引所:	株式会社東京証券取引所
株主名簿管理人:	みずほ信託銀行株式会社 (事務取扱場所) 〒168-8507 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 みずほ信託銀行 証券代行部 フリーダイヤル 0120-288-324
連絡先:	大陽日酸株式会社 広報・IR部 電話:03-5788-8015

事業領域別従業員数



「将来見通しに関する注意事項」

本報告書のうち、業績見通しなどに記載されている将来の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したもので、リスクや不確実性が含まれています。当社として、その実現を約束する趣旨のものではありません。従いまして、これらの業績見通しのみに依拠して投資判断を下すことは、お控えくださいますようお願いいたします。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しとは異なる結果となり得ることを、ご承知おきいただきますようお願いいたします。

KAITEKI Value for Tomorrow
三菱ケミカルホールディングスグループ

大陽日酸
The Gas Professionals

〒142-8558 東京都品川区小山 1-3-26
Tel: 03-5788-8000
www.tn-sanso.co.jp

Printed in Japan