

Annual Report 2006

2004年10月1日、旧日本酸素株式会社と旧大陽東洋酸素株式会社は合併し、大陽日酸株式会社として新たなスタートを切りました。今後、私たちはアジアのメジャー、世界のメジャーを目指します。

経営理念

進取と共創。ガスで未来を拓く。

当期事業の特記事項

■ 合併当初に掲げた経営目標達成に向けた諸施策の要点
大陽日酸の発足にあたり、2008年3月期に連結売上高4,000億円、連結ROE10%達成を掲げた当グループでは、当期、国内外で事業戦略ベースの計画を成功裏に進展させました。

海外では、一昨年エアリキード社より買収した米国事業の内カリフォルニア地域での新プラント増設計画の推進や、成長市場の中国やベトナム等で新拠点設置や生産設備能力増強への投資を図りました。

国内では、合併効果を早期に発現させるため継続事業の再編を加速させました。また、同一地区に複数設置のLPガス販売に関して、九州地区を皮切りに「大陽日酸エネルギー」への商号統一と共に、地域別再編にも着手しました。更に、産業ガス事業の拡充のため、北海道地区で日北酸素株式会社、北関東地区で日立酸素株式会社を買収しました。

■ 国内事業のM&Aによる再構築

【医療ガス事業販社3社の合併】

鈴商メディカル + 大和酸器 + 小澤酸素



日本メガケアの発足

【当グループの炭酸ガス事業の再編統合への布石】

日本炭酸 + 液化炭酸



日本液炭ホールディングスの設立

■ 旧大陽東洋酸素(株)の前上期業績を合算した連結財務ハイライト

	十億円			増減率
	2006	2005	増減	
連結売上高	¥397.3	¥364.9	¥32.3	8.9%
同営業利益	26.7	23.7	2.9	12.6
同純利益	14.4	13.4	1.0	7.6

注記：当グループは、2004年10月1日付での合併のため、前期の連結業績には、大陽東洋酸素の前上半期業績が含まれません。上記は、ご参照までにこれを合算したものです。なお、前期業績は、上期における日本酸素グループと大陽東洋酸素グループ間の取引について、連結消去を行っております。

株主並びにステイクホルダーの皆様へ

✓ キャッシュフローの有効活用による新たな事業展開

■ 当年度連結経営の焦点

合併後初のフル年度であった当期は、国内外でのプレゼンスを更に拡大することによって、経営資産が生み出す最大限の収益を計上し、経営陣が取った合併という経営戦略の正しさが、改めて実証されました。大陽日酸グループの継続事業は、新規連結会社の増加分を通年ベースで評価すれば、売上規模で既に4,000億円を上回り、合併時に掲げた、2008年3月期の業績目標を2年早く達成し、事業成長の機会を、最大化できたことでした。

当期の事業環境を振り返ると、鉄鋼業界は、自動車・造船向けや民間設備投資関連などの鋼材需要が堅調さを保ち、化学産業も原燃料価格高騰にありながら、中国を始め、アジア地域の需要拡大が続き、それぞれ好調に推移しました。エレクトロニクス産業は、期前半の一時期、確認された製品の供給過剰感も、後半には消費マインドの回復、薄型テレビの販売増加等、需要に盛り上がりが見られました。

これらの事業環境を背景に、連結事業再編を図りながら、市場での主導的地位の強化が進展した当期は、ガス事業が堅調に推移すると共に、機器・装置事業も好調に売上伸長を続けた結果、連結売上高は、3,973億8百万円となりました。損益面では、ガス生産設備の稼働率向上によるコストダウン効果や、マチソン・トライガス社等、子会社業績も寄与し、同営業利益は267億88百万円でした。同純利益は、遊休土地の売却から固定資産売却益を特別利益に計上する一方、特別損失で減損損失等を計上した結果、144億44百万円でした。

■ 代表者の異動

当社では、2006年4月25日開催の取締役会において、代表取締役の異動について決議しました。この決議に伴い、6月29日開催の株主総会及び取締役会を経て、田口博が代表取締役会長に、松枝寛祐が代表取締役社長にそれぞれ就任いたしました。

■ 中期3ヵ年経営計画

当社では、新体制の下、産業ガスの海外メジャーに伍して世界的プレゼンスを築くことを目標とし、その早期実現のためには、連結売上高を5,000億円以上にまで引き上げることが不可欠だと認識しております。その第一ステップとして、2009年3月期までの新中計「Global 5000: Stage 1」を策定し、基本コンセプトには、「事業の更なる拡大」と「経営の更なる効率化」を掲げ、積極的なM&Aや需要を先取りした設備投資など、キャッシュフローの有効活用による新たな事業展開と共に、関連会社の統合・集約など一層の経営効率化を図って参ります。なお詳細につきましては、後段の特集頁でご説明いたします。

■ 今後の展望

当グループの2007年3月期の業績予想は、連結売上高4,300億円、連結純利益160億円を見込んでおります。また取締役会は、配当金を増配して1株につき年間10円とすることを提案し定時株主総会において決議されました。

第三期は、アジア発のメジャー入りの礎となる第一歩の年として、また三ヵ年計画のスタートということで、連結純利益においても年を追って向上を図ってまいります。

最後に、取締役会を代表し、私達は、自らの新しい未来を創造し、企業価値を増大し続けることで、ステイクホルダーの皆様のご期待に応え、同時に保安、安全、品質保証、環境という問題への対処を通じて、社会への責任をも果たしていく所存です。

2006年6月29日

代表取締役会長 田口 博

代表取締役社長 松枝 寛祐

コーポレート・ガバナンス

✓ 法令順守の徹底

企業統治の組織体制

当社は、より透明性が高く、より当社事業に適合した当社流コーポレートガバナンスの構築に向けて検討を続けています。

経営体制面では、取締役会は16名の取締役及び4名の常勤監査役で構成されています。このうち1名の社外取締役は、経営全般にわたり客観的立場からの意見提供、安易な経営判断が行われることを防止することに積極的な役割が期待されており、当年度の取締役会に6回出席し、出席率は、50%でした。透明性の向上に関するプロセスにおいては、2名の社外監査役による厳格な監視も確保される監査役会では、会計監査人から監査結果の報告と説明を聴取するため、年4回以上の会合を実施する他、内部監査関連でも保安監査室から、年間監査計画と実施結果の報告を聴取しております。

役員報酬

当事業年度における取締役および監査役に対する役員報酬等は、下表の通りです。また取締役へのインセンティブ付与関連では、退職慰労金の算定基準の一つとして、1株当たり配当金を採用し、業績連動型の報酬システムを実施すると共に、株主と同一の立場に立脚した取締役の経営判断を確保する環境も整備しております。

役員報酬の内容

(百万円)

取締役に対する報酬	¥415
監査役に対する報酬	¥ 80
利益処分による取締役賞与	¥ 93
(ご参照)	
監査証明に係る報酬	¥ 36

アカウンタビリティ

当社では、企業・財務情報の適時開示もコーポレートガバナンスの課題と認識し、投資家への説明責任を果たすと共に、反響の経営へのフィードバックにも注力しております。経営トップは、年2回開催のアナリスト・機関投資家向け説明会の場で、決算概要、次期業績予想および中計策定の経緯、等に関するゲストとの質疑応答に際し、深い洞察を与え、代表取締役としてのコミットメントを行動で示しております。

リスク管理とコンプライアンス

当社では、各種高圧ガスを中核商品とする事業の性格上、保安、安全、品質および環境の4分野を当社グループの経営上重点的にリスクを管理すべき分野と定め、グループ全体の諸問題に関する最高審議機関として「技術リスクマネジメント会議」を設置しています。その他、内部統制システム整備の一環として取締役の職務遂行の効率化を図るため、事業本部制を導入すると共に、期首部門毎に設定した目標への措置を、各担当取締役が定め、四半期毎の達成状況チェックにより業務効率も追求しております。

一方、最善を目指して構築された企業統治ポリシーであっても、仮にコンプライアンスの基盤を欠いてしまうと、企業の信頼が危険に晒される恐れがあり大陽日酸グループと株主に及ぶ実害は、計り知れません。そこで、当社グループでは、全役員を対象として法令、企業倫理、社内規定、の遵守の観点から適切な日常行動の指針とすべく「大陽日酸グループ行動規範」を制定しています。また、その徹底を図るために常勤の取締役全員をもって構成するコンプライアンス委員会を設置するとともに、コンプライアンス・ヘルプラインを設けて違法、不当の疑いが持たれる行為が発見された場合には直ちに相談できる体制を構築し、これによる内部情報の確保に努めています。

特集：「松枝社長インタビュー」

- ✓ 国内外での産業ガス事業の展望
- ✓ 顧客ニーズを踏まえた高付加価値新規商材の開発
- ✓ 合併統合効果の追求
- ✓ 競争力を高めるために有効な投資活動
- ✓ 社会的責任としての安全対策への奮起

Q1.

田口社長からバトンを引き継いでからの企業経営に関して、また目指すべきゴールについてもお聞かせ下さい。

A.

合併以来、於勢会長、田口社長の両トップと一緒に行動し、副社長として現場をずっと見てきておりますが、現在、合併からの時間の経過とともに融和も十分進み、この会社の経営資源を最大限に活用し、更なる成長軌道に乗せる大事な時期だと考えております。また、目指すべきゴールは、連結売上高5,000億円企業として世界の産業ガスマーケットで、その存在感・力量を示し、海外の産業ガスメジャーに伍してグローバルな事業展開を推進して10%のシェアを取ることです。

Q2.

これを達成していくための経営の基本方針についてお聞かせ下さい。

A.

戦略的なナビゲーションは、まず第一に「グローバル5000 第一次中計」であり、その定量目標である売上高4,500億円、営業利益380億円、純利益200億円を確実に達成することです。また、将来5,000億円の大きな成果を達成する上で重要なことは、日本国内のビジネスのみならず海外事業を如何に大きくするかが鍵になります。その時点では海外の事業規模は、連結業績の1/4程度を想定しています。

Q3.

そのプロセスにおける将来の成長の源泉についてお聞かせ下さい。

A.

短期的に競争力を強化するためには、産業ガス関連の有力なM&Aのターゲットを探すことも含まれますが、ベースとなるのは、国内の特約店組織の活用や有力な直販ユーザーへの密着など、これまでの取引を如何に拡充できるかが焦点です。次に当グループの場合は、アジア発のメジャーを目指すわけであり、海外とのつながりを意識して、アジア地域進出の日系企業に対するサポートサービスの強化を図ることも重要です。最後は、エレクトロニクスやメディカル・ホームケアといった先端分野産業、鉄鋼や化学などの基盤産業のいずれにおいても、成長する企業との連携が重要です。

Q4.

これまでの職務ご経験も踏まえ、事業拡大へ向けた布石へのご評価についてお聞かせ下さい。

A.

当社では、企業理念「進取と共創、ガスで未来を拓く」という言葉通り、オンリーワン、ナンバーワンの従来なかったテクノロジーを礎に、市場におけるポジション強化を図ってまいりました。現在、国内市場規模は、3,500億円以上あるわけですから、高付加価値製品の迅速な開発を通じて、市場での主導的な地位を獲得できることを確信しています。事業拡大に向けた布石に関しましては、合併効果の追求が進展しています。当初3年以内に百億円の効果を掲げましたが、その内訳は、コスト削減関連が物流・仕入れ関係、拠点統合、人件費削減などで60億円。またM&Aなどの事業拡大による利益増大の40億円を合わせ100億円を目指してまいりましたが、これまでに70%を達成しており、合併の成功も裏付けられました。また地域的な展望では、北米

地域とアジア地域に注目しております。北米では、産業ガスのディストリビュータの買収や、エレクトロニクス材料ガス関連で、より上流の原材料、例えばケミカルそのものを製造する企業にも注目しており、優れた製品開発力を評価の対象としてM&Aも検討中です。一方、アジアでは、需要の拡大に併せて設備投資を行い、事業拡充を図っております。これからも、大陽日酸では、グローバルな視点でチャンスをとらえ、経営資源を最適な効果を発揮できる分野へ優先的に積極投入してまいります。

Q5.

今期は、大口ユーザーである鉄鋼、半導体、液晶や石油化学等の業績が比較的堅調です。継続的な事業投資は、勿論、必要ですが、ビジネスサイクルの底を想定した場合、現状では、やや投資金額が大きい気もします。投資活動の背景についてお考えをお聞かせ下さい。

A.

当社は、ユーザー毎に、変化する事業環境にあっても、絶えず顧客ニーズに合致した競争力を保ち、自己再生し、業績を新たなレベルに引き上げていく必要があります。これを今期の当社に投影すると、国内では、半導体・液晶工場向けガス供給施設や複数の充填所のリプレースを計画しております。また、海外では、マチソン・トライガスのカリフォルニアの大型プラントや韓国における特殊ガス充填工場への投入を背景としております。

Q6.

「グローバル5000：第一次中計」で想定する減価償却費は、3年累計で720億円ですけれども、その中で、当期分予算190億円と踏まえた場合、今後の推移に関してお聞かせ下さい。

A.

背景としては、先ず潤沢になったキャッシュフローを活用して、積極的な投資を検討中であり、毎年400億円程度を想定しております。償却費は、今期は約200億円ながら、来期・再来期では、250億円程度となります。従いまして計画上の減価償却費は、720億円で妥当なところだと判断しております。

Q7.

大陽日酸が技術面で新しい競争基準を確立している、青色レーザーなど窒化ガリウム対応のMOCVD装置について、ユーザー各社からの反響をお聞かせ下さい。

A.

次世代DVD用の青色レーザー向けの引き合いは非常に多く、相当活性化しております。また装置に対する要望としては、多枚数で高品位なレーザー発信が要請されており、規模と性能両面での高いニーズが確認されます。当社では、最新鋭の大型量産装置の開発を完了しており、LED向けを含め、今後、順調な受注が見込めるものと期待しております。

Q8.

最後に、企業の社会的責任経営へのご評価についてお聞かせ下さい。

A.

当社では、保安・安全・品質保証やコンプライアンス対応も企業活動の基本と踏まえ、殊に「ガスを売ることは、安全・安心を売ること」として、傾注してまいりました。当グループは、様々な関係法令を遵守することは勿論のこと、製品の安全、保安、環境への配慮に対して継続的な改善を図ってまいります。

特集：「新中計策定」

当社は、合併の成功を踏まえ、産業ガスの世界市場規模の約10%獲得を次なる目標に定め、売上高5,000億円達成への「第1ステップ」と位置付けた2009年3月期までの新経営計画「グローバル5000」を策定しました。

✓ 更なる事業規模拡大と経営効率化への施策確認

グループ基本方針

- 産業ガス関連事業の強化・拡大と収益の向上を図る。
 - ① キャッシュフローの有効活用による新たな事業展開。
 - ② 効率的な事業経営の追求。

太陽日酸グループ戦略

- 有効かつ効率的な投資活動による収益を伴った事業の拡大・拡充
- 顧客ニーズを踏まえた独創性のある新規商材の市場投入
- 関係会社を含めた事業運営の見直しによる一層の効率化の推進
- 低採算事業の構造改革による収益性の向上
- ゼロベースからスタートの保安・安全・品質保証の徹底

経営目標：2009年3月期末、2006年3月期比

- | | | |
|----------|---------|-------------|
| ● 連結売上高 | 4,500億円 | (13.3%増) |
| ● 同営業利益 | 380億円 | (41.8%増) |
| ● 同当期純利益 | 200億円 | (38.9%増) |
| ● ROE | 10% | (1.3ポイント改善) |
| ● ROCE | 11.5% | (2.5ポイント改善) |

各事業部門の基本方針

■ ガス事業部門

国内産業ガスのトップメーカーとして、ガス事業の構造改革に着手することによって磐石の収益・事業基盤を構築し、国内市場での主導的地位を強化する。

海外においては、M&Aや生産設備の増強による事業の拡大を進める。

■ 電子機材事業部門

エレクトロニクス市場におけるガス・機器関連のトップメーカーとして、技術力を更に強化し、FPDや化合物半導体などの成長分野を中心に顧客ニーズに即したトータルソリューションを提供し、事業基盤を強化する。

■ オンサイト・プラント事業部門

オンサイト部門は、オンサイトパートナー各社との共存共栄を図ることで安定した事業基盤を構築するとともに、効率的なプラントリプレースや新規パイピング事業により事業の拡大を目指す。

プラント部門は、技術開発のための資源投入を継続して進めることで、生産性の向上に努める。またコストダウンを徹底し、収益の拡大を図る。

■ メディカル事業部門

医療関連分野でのM&Aや国内先進企業との業務提携等を積極的に進めて行く。また安定同位体事業での海外市場への進出と新規商材の市場投入による事業の拡大を目指す。

■ LPガス事業部門

LPG販売会社の統合・再編など事業再構築を急ぐとともに、営業力の強化を図る。またグループ全体のスケールメリットを活かした調達機能を強化することで更なる収益の確保を目指す。

事業セグメント別の当期概況

■ ガス事業

主力の酸素、窒素、アルゴンの出荷が関連業界の好調な設備稼働を受けて数量、売上高ともに伸長しました。酸素は、鉄鋼、造船向けの液化ガスの出荷が好調を持続し、窒素もエレクトロニクス産業向けの小型オンサイト供給や、化学鉄鋼、食品産業など幅広い業種向けに液化ガスの出荷が伸長しました。アルゴンは、300 mmウェハーの生産が好調なシリコン結晶メーカー向けの出荷が伸びたことや、溶接用途向けなども幅広い業種で需要が伸び、数量、売上高ともに高水準で推移しました。特殊ガスは、米国、東アジア等の需要拡大に伴い、売上高が伸長しました。

以上の結果、ガス事業の外部顧客に対する売上高は、前期比29.6%増の2,682億84百万円となり、営業利益は、同33.8%増の214億94百万円となりました。

主要商品

- 酸素 ● 窒素 ● アルゴン ● 医療ガス
- 半導体材料ガス ● 安定同位体 (SI)

トピックス

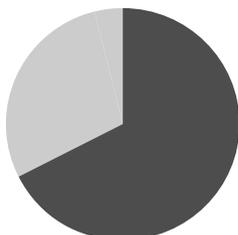
- 国内で炭酸事業及び医療ガス関連販会を統合。
- 地域ガスメーカー買収。
- 海外で、米国、韓国でのガス生産体制を増強。

研究開発活動

- ガス利用技術分野では、地球温暖化係数が1のマグネシウム合金溶融防燃用カバーガス「エムジーシールド」及び専用供給装置を製品化。
- エレクトロニクス分野では、半導体製造向けに、C3F6をプラズマ化学気相成長法(CVD)のクリーニングガスとして実用化に注力中。

売上構成

2,682億84百万円
(対売上比率67.5%)



■ 機器・装置事業

電子機材関連機器は、エレクトロニクス産業の投資意欲拡大を受けて、売上高が好調に伸長しました。一方、化合物半導体製造装置は、需要先の投資計画縮小により売上高が低迷しました。

空気分離装置は、国内のエレクトロニクス産業や鉄鋼産業の設備投資が引き続き堅調に推移し、また海外でも韓国や台湾の鉄鋼・石油化学産業向けの増設需要に伴う活発な引き合いを受け、売上高は伸長しました。溶断機器は、鉄鋼、造船、建設機械などの需要先の好調な稼働状況を受けて、レーザー切断機、NC切断機等を中心に国内・海外ともに売上高が伸長しました。

以上の結果、機器・装置事業の外部顧客に対する売上高は、前期比37.4%増の1,136億26百万円に、営業利益は、同4.9%増の59億1百万円となりました。

主要商品

- 大型空気分離装置 ● 小型窒素製造装置
- MOCVD装置 ● 切断・溶接機器

トピックス

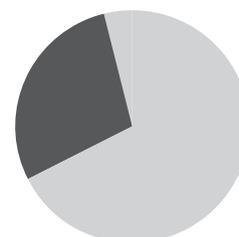
- 台湾で、シリンダーキャビネット製造工場が竣工。
- 中国、ベトナムでプラントが稼働。

研究開発活動

- LED向けに、複数枚のウェハを一括して成膜できる装置開発を完了し、販売を開始。
- 国内産業ガスメーカーとして唯一プラントエンジニアリングセンターを所有し、研究開発部門と密接に連携を取りながら、顧客にとって魅力ある商品開発に注力。
- 石油代替燃料ジメチルエーテルの料である一酸化炭素並びに水素を、成に最適な比率で発生できる「部分酸化技術の開発」に関し、商用機設計に注力。

売上構成

1,136億26百万円
(対売上比率28.6%)



■ 家庭用品他事業

サーモス株式会社を中心として製造・販売を行っている家庭用品は、スポーツボトルの売上高の伸長や、昨年末の寒波の影響からランチジャーなどの秋冬向け商品の需要増を背景に、売上高が伸長しました。

以上の結果、家庭用品他事業の売上高は前期比49.4%増の153億97百万円となり、営業利益は、同42.7%増の18億59百万円となりました。

主要商品

- ステンレス製魔法瓶
- 調理用品
- 業務用厨房用品

トピックス

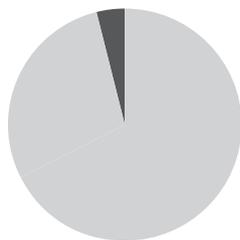
- イージードリンクシリーズが好調で、携帯用マグ2機種のリニューアル販売。
- 卓上ポット関連もシェア拡大に向け製品ラインナップ拡充。
- 弁当箱市場では、ランチジャー関連で保温弁当2機種を新規投入。

研究開発活動

- 家庭用品分野においては、積極的な商品開発を推進し、新規分野である家電市場向けとして、コーヒーメーカーで卓上ポット付き、マグ付の2機種を上市。

売上構成

153億97百万円
(対売上比率3.9%)



事業の概況

✓ 収益・事業基盤の拡大・拡充

■ 電子機材事業

半導体の微細化や液晶パネルの大型化への取組みが進み、またデジタル家電や自動車向けに新たな市場が拡大し、電子関連産業の更なる高品質化、生産効率化のニーズが高まっています。大陽日酸は、半導体や液晶などの製造プロセスに必要な不活性ガスとしての高純度窒素をパイプラインにより大量供給するとともに、成膜用をはじめとする各種電子材料ガスを安定的に供給しています。

また産業ガスの供給技術に裏打ちされた特殊配管施工をはじめ、環境に配慮したガス精製装置や排ガス処理装置の最適配置、保安レベルに適した遠隔監視・安全警報システムの設計など、半導体・液晶の製造プロセスに関するさまざまなソリューションを提供しています。

大陽日酸は、日本国内はもとより世界の電子関連メーカーのパートナーとして、グローバルに事業を展開しています。米国をはじめ台湾、中国、シンガポールにおいて高純度ガス・各種電子材料ガスや電子関連機器の製造販売を行っています。

事業規模

● 約1,144億円

主要商品

- 高純度窒素・アルゴン。
- 各種電子材料ガス（SDSを含む）。
- MOCVD装置。
- 半導体・英稀少関連（生成・除害他）装置。
- 高純度ガス供給機器・設備工事。

市場ニーズ

- トータルガスサプライ。
- ガス・機器のトータルソリューション。

当社の優位性

- 国内エレクトロニクスメーカーとの強い結びつき。
 - 先端技術を持つユーザーとの密接なつながり。
 - ガス・機器のトータルソリューションによる営業力の優位性。
 - 世界最高レベルの技術のトータル化。
 - エンジニアリング部門、ガスセンターのネットワーク。
 - 世界の主要な市場への供給体制。
日本、東アジア(各国、中国、台湾)、東南アジア、米国、欧州。

トピックス

- 大口ユーザー向けオンサイト供給
 - 材料ガスでM&Aによるメーカーポジション強化。
 - 増設等による機器工事の受注が堅調。
 - MOCVD装置が過去最高の売上。
 - 材料ガス、消耗品、関連機器の販売も好調。
- 海外市場は、アジア地域中心のプロジェクトの絞込み注力。
- 台湾大陽日酸の統合と機器の拠点確立(売上高120億円規模)。
- 各国は、特殊材料ガスの拠点確立。
- 窒素オンサイト11基の新增設プラント納入(国内)。
- 2000Nm³/h以下の小型窒素オンサイト装置の積極展開(海外)。
- 日酸TANAKAがISO14001認証所得(本社、埼玉サイト、長野サイト)。

業績目標

- 2009年3月期：約1,260億円
PFD(液晶)、化合物半導体成長市場へのマーケティング注力。

■ ガス事業

大陽日酸は、切断・溶接・燃焼・溶解・冷却・凍結など現代の産業に求められる高度な生産活動に不可欠な資材である酸素・窒素・アルゴンをはじめとする各種産業ガスをパイプライン、タンクローリー、シリンダーなどさまざまな方式で安定的に供給しています。

また、大陽日酸の長い歴史で培われた「高温・高圧・真空・ガスコントロール」を中心としたガステクノロジーをベースに、各種ガスの製造・供給・輸送・貯蔵用のさまざまな機器装置を提供し、産業界で取り組まれている更なる生産性向上や高品質化、環境改善の活動に対して貢献しています。大陽日酸は、日本国内最大の産業ガス供給ネットワークを持ち、米国をはじめ中国、東南アジア諸国にも製造供給拠点を拡大しています。

事業規模

- 約1,699億円

主要商品

- 酸素、窒素、アルゴン、炭酸ガス、水素、ヘリウム等各種産業ガス。
- ガス供給（充填、輸送、貯蓄）機器・設備工事。
- 各種ガス利用装置（切断・溶接、燃焼、凍結他）。

市場ニーズ

- ガス利用による生産性向上、高品質化、省エネ化、環境改善他。
- 最適、かつ安定的・経済的ガス供給。

当社の優位性

- 国内「最大」「最強」の産業ガスメーカー：コスト優位性、価格競争力の向上。
 - 生産・供給機能
全国を網羅した生産拠点のバランス向上
全国シェア約33%の液生産能力
 - 物流・流通機能
全国約500ヶ所の充填所のうち、約40%をカバー。
ローリー配車、配送拠点網の充実。
250余社の販売店を含めた営業「拠点網の拡充」。
- 海外事業の更なる展開強化（中国、米国）。
 - 中国の上海、蘇州。
 - 米国、MTG社の業容拡大
水素ステーション関連エンジニアリングならびにガス流通ビジネスの展開。

- その他ガス産業における高いシェア

- 炭酸ガス（国内1位）
- ヘリウム（同2位）
- アセチレン（同2位）

トピックス

- 米国で一般高圧ガスの生産能力増強
- 中国でガス・生産拠点を強化
- ベトナムで大型空気分離施設増強（供給能力2倍）。
- 液化ガス製品の値上げ断行（原油高騰に伴うエネルギーコスト上昇が背景）。
- 子会社NOX（シンガポール拠点）からの東南アジア統括的オペレーション拡充。

業績目標

- 2009年3月期：約1,960億円
- 新たなガス需要の取組みならびに海外での業容拡大に注力。

■ オンサイト・プラント事業

オンサイトプラント部門は、産業ガスの大口需要先である製鉄所や石油化学コンビナートの構内に大型の深冷空気分離プラント（現在、最大では65,000 m³/hの酸素を生産）を建設し、パイプラインにより大量のガス酸素、ガス窒素を安定的に供給しています。大陽日酸のオンサイト事業は、1日24時間、1年365日、大量の産業ガスを途切れることなく安全に供給し、鉄鋼、化学のユーザーから信頼を得ています。

プラント部門は、産業ガスビジネスの原点となる大小さまざまな空気分離プラントを製作しています。大陽日酸は、産業ガスの製造供給で培ったノウハウを基盤に、産業ガスメーカーとしてだけでなく、空気分離プラントのトップメーカーとして数々の実績を誇り、世界各地に大量輸出しています。さらに、超高真空・極低温の特殊な条件を必要とする宇宙環境試験装置（スペース・シミュレーション・チェンバー）をはじめ、基礎物理、新機能物質探査などの分野で、多種多様な試験装置を提供しています。

事業規模

- 約490億円
-

主要商品

- オンサイト部門
酸素、窒素、アルゴンのパイピング供給。
 - プラント部門
深冷空気分離装置、PSA式空気分離装置、極低温・真空装置、その他、各種化学装置。
-

市場ニーズ

- オンサイト部門
安定的な大量供給体制
 - プラント部門
高性能プラントの製作・納入
-

当社の優位性

- オンサイト部門とプラント部門を有し、ガス事業をグローバル規模でソフト・ハードの両面で支えている。
 - 設備最適化、運転最適化。
-

トピックス

- 鉄鋼向け、エレクトロニクス向け、海外向けで好調な受注。
 - 年間新規受注残が2倍増（特に半導体製造用窒素プラントの受注が急伸）。
 - 液体ヘリウムコンテナ開発（軽量化で優位性）。
-

業績目標

- 2009年3月期：約580億円
 - 新たなガス需要の取組みならびに海外での業容拡大に注力。
-

■ メディカル事業

大陽日酸は、産業ガスの製造・販売ネットワークにおいて、医療向け専用充填設備の構築を進めるなど、さまざまな医療機関に医療用酸素など高品質の医療用ガスの安定供給を行っています。また医療機関向け合成空気供給システムなどの医療サポート機器や在宅酸素療法のためのさまざまな機器の開発を行うだけでなく、機器の定期検査や遠隔監視システムの運営など、医療分野での安心と信頼の向上に貢献しています。

さらに大陽日酸が誇るガステクノロジーを応用して、最先端の高度診断・治療領域で利用される安定同位体や特殊ガスを製造・販売しています。

事業規模

- 約117億円

主要商品

- 医療用酸素他各種ガス。
- 合成空気供給設備、携帯用酸素容器、医療用酸素濃縮器。
- 各種安定同位体 (SI)。

市場ニーズ

- 医療用ガスの品質管理・品質保証。
- ガン診断薬原料の量産、安定供給。

当社の優位性

- PET診断薬原料の製造・販売。
- 診断薬原料「Water- ^{18}O 」のメーカーポジションで事業活動を推進
(国内シェア80%獲得)。
- 世界最高水準の品質を提供、欧米大手FDGメーカーへ出荷開始。
- 医薬品製造販売業者として責任体制を確立。
安全管理情報の収集実施。

トピックス

- 「安定同位元素」と「冷凍保存容器」の組合せによる新需要創造。
- 高付加価値のガスアプリケーション提案 (医療機関・研究機関向け)。
- 改正薬事法施行を背景に、医療ガス販売事業大型化。
- 子会社3社合併により「日本メガケア(株)」誕生 (3年後、売上70億円目標)。

業績目標

- 2009年3月期：約200億円
- 安定同位体の拡販ならびに医療用ガス・機器営業強化に向けたM&Aの推進。

■ LPガス事業

クリーンなLPガスは、産業用として冷・暖房の空調設備、自家発電や廃熱を利用した給湯システムなど用途は広く、タクシーの燃料として普及しています。さらに、環境対応としてフロンに替わるエアゾール用噴射剤として利用されています。大陽日酸は、タンクローリーによるLPガスのバルク供給から、各種空調設備、コージェネレーションの設計・施工まで一環した体制で産業界のニーズに対応しています。

また、大陽日酸は、一般家庭の厨房・給湯・空調用として日本国内45万世帯にLPガスを供給するエネルギー事業を展開しています。このエネルギー事業の展開は、今後予想される家庭用燃料電池の普及先としても注目されるものです。

事業規模

- 約415億円
-

主要商品

- 民生用、業務用のLPガスの供給。
 - 数量（民生用、業務用合算で約46万トン）。
-

市場ニーズ

- 全国で電力や都市ガスの未整備地域の約2,500万世帯へのLPガスの安定供給。
-

当社の優位性

- 全国約45万件（業界第6位）。
-

トピックス

- 充填・販売業務の移管、LPガス関連会社の統合、効率化。
 - グループ全体のスケールメリットを背景に調達機能を強化。
-

業績目標

- 2009年3月期：約450億円
 - 販売総量（約50万トン）。
 - 分散型発電（コージェネ）ビジネスの展開。
-

社会的責任

当社では、産業ガスメーカーとして、安全対策面における事故防止、保安確保を業界最大の社会的責任と認識し、事業活動に関わる様々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組織体制の構築、企業風土作りに注力してまいりました。

社会的影響に関連するプログラムでは、高圧ガス事業者の努めとして、地域行政が実施している高圧ガス防災訓練に参加し、自らの意識を高めると共に資機材を提供し、自治体の充実した訓練を側面支援しております。

また当社は、文化・学術の振興への貢献にも傾注しております。例えば、化学技術振興財団の設立した科学技術館に、長年にわたり液体窒素を提供し、 -196°C の液体窒素を用いて、花卉やゴムボールの凍結実験、超伝導実験等にも協力しています。その他にも当社では、事業基盤の一つとする窒素ガスに関する独自の知識、経験及び価値の啓発の場として、NHKの化学教育番組への協力や当社工場の見学、大学へのガス無償提供を通じて、社会的影響関連プログラムに幅広くアプローチしております。

環境への影響を配慮したプログラムでは、当グループの事業活動で使用するエネルギーは電力が大きく、 CO_2 排出量に換算して97%がガス生産工場によるものです。当社ではその電力原単位の削減に取り組んでおり、1990年3月期比で2010年3月期の電力原単位20%削減を目標設定し抑制に取り組んでおります。その他の目標では、空気分離装置の冷却機フロンの排出量で同期比30%削減も掲げております。

また当社では、環境保全に寄与する様々な製品開発や市場への提案も続けてまいりました。例えば、燃焼式排ガス処理装置を導入すれば、半導体製造工程から排出されるガスに含まれる、 SiH_4 等による燃焼爆発の危険性やPFC等による地球温暖化防止の課題も解消され、排ガスを燃焼分解させ安定化処理が可能です。

経済的支援活動においては、スマトラ島沖地震津波災害、新潟県中越地震の被害に対し義援金を拠出するとともに、医療用酸素の提供を行い、またパキスタン北部地震の被害へは義援金を拠出しました。

財政状態および業績の検討と分析

■ 連結及び持分法適用の範囲

当社連結子会社数は、60社(国内44社、海外16社)、持分法適用関連会社数は28社(国内10社、海外18社)です。

■ 経営成績

当会計年度の連結売上高は、前期比32.4%増加して、3,973億8百万円となりました。

売上原価は、同33.8%増の2,753億円26百万円、販売費及び一般管理費は、同29.3%増の951億93百万円となりました。その結果、連結営業利益は、同29.2%増の267億88百万円となり、売上高営業利益率は、同0.2ポイント低下して6.7%となりました。

その他の収入は、前期比19.3%減の62億46百万円となったものの、その他の費用も、同31.2%減の49億67百万円となったことから、営業外損益は同5億20百万円増の12億79百万円となりました。連結当期純利益は、同24.9%増の144億44百万円となりました。

一株当たり当期純利益は、35.45円にROEは、8.7%になりました。

■ 財政状態

2006年3月期末の総資産は、前期比16.5%増の4,716億2百万円でした。主な要因は、受取手形及び売掛金や投資有価証券の増加によるものです。

また当期連結会計年度の流動比率は、前期比0.1ポイント増の1.28倍となりました。

有形固定資産は、主に建設仮勘定の増加により、前期比13.0%増の1,901億96百万円となりました。投資その他の資産は、主に投資有価証券が前期比188億6百万円増加したことを受けて、前期比32.3%増の1,000億64百万円となりました。

流動負債合計は、主に短期借入金の前期比166億82百万円減少と、支払手形及び買掛金で同131億95百万円の増加が相俟った結果、前期比3.9%増の1420億64百万円でした。

固定負債は、主に繰延税金負債や長期借入金が増大したことから、同26.7%増の1,345億70百万円となりました。

資本勘定は、238億47百万円増の1,780億55百万円に、従いまして自己資本比率は、同0.3ポイント低下し、37.8%となりました。

■ キャッシュフロー分析

当会計年度中、営業活動から得た現金及び現金同等物（純額）は、前期比42億34百万円増の319億37百万円となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益が同68億21百万円増加し、仕入債務が前期の36億68百万円の減少から当期は66億10百万円の増加に転じたことからです。当期のインタレストカバレッジは、同2ポイント低下して、14.7倍となりました。

投資活動に使った現金及び現金同等物（純額）は、前期比69億97百万円減の252億38百万円でした。主な要因は、有形固定資産取得額が230億74百万円となったことです。

財務活動に使用した現金及び現金同等物（純額）は、89億77百万円となりました。主な要因は、長・短期借入金返済による支出が292億83百万円、配当金支払いが40億40百万円あったことです。

以上の結果、2006年3月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期比4億22百万円減少して174億16百万円となりました。

■ 将来の業績に影響を与え得る事業リスク分析

【外的環境要因】

為替及び金利変動

輸出入については、為替予約等をしているものの、急激な変動に対処できない場合、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

大口顧客向けに有する大規模なガス供給設備の拡充の際、多額の設備資金が必要であり、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。

特定業界への依存

注力分野である半導体市場の市況変動は、当社の業績等に大きな影響を与える可能性があります。

原油の価格変動

主力の酸素、窒素、アルゴンの主な製造コストは、電力であり、これが原油価格高騰等により大幅に上昇した際、販売価格に転嫁できない場合に影響を受けます。

【競争力】

ガス販売価格

市場競争の激化によって販売価格下落に歯止めがかからない場合は、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

海外進出

ガス事業を展開中の米国やアジア、成長著しい中国では、政情や経済状況の変化によって、業績等に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、予想外の法規制変更、新規法令の制定や環境関連法規改定による規制強化の際には、対応コスト増大により、業績に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

化合物半導体、環境・エネルギー関連などの技術開発活動は、新製品・新技術の実現に不確実性を伴います。

知的財産

当社グループで独自開発した技術は、必要な知的財産権の取得を推進していますが、保護が十分である保証は、ありません。

製品欠陥

PL法対応を含む「製品安全審査制度」を導入し、製品の安全性向上を図っておりますが、全て期製品に欠陥が生じない保証は、ありません。

【その他の要因】

退職給付債務

割引率の一層の低下や運用利回りの急激な悪化の際には、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

自然災害

特に、大規模製造拠点到被害があった場合には、生産能力の大幅な低下や巨額の修復コスト発生により、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

大陽日酸株式会社

東京都品川区小山1-3-26 東洋Bldg. 〒142-8558
TEL. 03-5788-8000
<http://www.tn-sanso.co.jp>

このアニュアルレポートは、英文アニュアルレポートの
財務諸表を省略したものです。