



[質疑応答要旨] 2018年3月期 通期決算説明会

2018年5月16日(水)開催

< 構造改革について >

Q：中期経営計画「Ortus Stage 2」の重点戦略の一つに「構造改革」というテーマがありました。2018年3月期における具体的な成果について教えてください。

A：2017年4月発足の「生産・物流本部」の主導により、ガス生産の効率化・最適化を進めたことで、着実にコストダウンを実現しています。また、海外地域統括会社に本社エンジニアリング部門の社員を派遣し、海外グループ会社におけるエンジニアリング能力の向上にも努めております。

< 国内ガス事業について >

Q：「Ortus Stage 2」では、国内でも売上を増やしていくという計画でしたが、進捗について教えてください。

A：2018年3月期実績、2019年3月期予想とも緩やかではありますが、確実に売上を伸ばしています。産業ガス及びガス周辺事業である、バルク、オンサイト、ハードグッズ、メディカル関連などいろいろな事業分野において、トータルで拡大していきます。

< 米国ガス事業について >

Q：米国での新規オンサイト案件に関する商談の状況について教えてください。

A：当社は日本で50年以上、オンサイト方式の供給を行っており、その知見・経験・技術力が米国子会社の Matheson 社にも浸透してきたことで、米国の営業活動の中で、オンサイト供給の提案力が高まってきています。現状でも、米国では新規のオンサイト案件が出ており有望な案件もあります。

Q：2016年9月に Air Liquide 社から米国の一部事業の買収を実施されました。買収後のシナジーについて、教えてください。

A：これまでのところシナジー効果は想定どおり実績がでており、2019年3月期も計画にそって進めていきます。買収した炭酸ガス事業でも、既存地域と重複しているところがあるので、配送等でもシナジー効果を得られています。

< アジア・オセアニア事業について >

Q : アジア・オセアニア事業の業績が大幅に改善した背景を教えてください。「Ortus Stage 2」の重点戦略「Total Electronics」が奏功したのでしょうか。また、他にも業績改善の要因があれば教えてください。

A : Total Electronics での取組みにより、需要を確実に取り込めています。特に、中国でのエレクトロニクス産業の活況が大きな牽引力となっています。また、既に発表しております通り、中国と韓国で電子材料ガスの生産設備の増強を行っており、順次稼働を開始し、需要増に対応していきます。また、業績が低調であった、シンガポールの LeedenNOX 社では、2018年3月期2Qが底だったと考えています。LeedenNOX 社では Oil & Gas 産業への依存度が高いですが、原油価格も戻ってきており、シンガポールでの事業も回復してくる計画となっています。

< サーモス事業について >

Q : フィリピン新工場の稼働も上がってきているようですが、生産能力の増加に対し販売は対応できるのでしょうか？

A : サーモスグループ全体では、需要から見て生産能力が不足していたのが実態です。ようやく需要と生産のバランスがとれてきました。フィリピン工場の稼働が安定すると、マレーシア工場でも余裕がでますので、今まで、日本を含めたアジアへの供給が中心でしたが、今後は、欧米への供給も可能となり、販売機会損失を防ぐことができます。

Q : 2018年3月期では、非経常損失として、2014年に買収した独 alfi 社の事業再構築費用を10億円計上しておりますが、今後のM&Aについてはどのようにお考えでしょうか？

A : alfi 社の買収効果は、現時点では当初の目算通りの結果にはなりませんでした。今回の事業再構築により、経営管理体制や生産体制の見直しを進めておりますので、業績回復に努めます。今後のサーモス関連のM&Aですが、サーモスはグローバルでブランド展開しております。家庭用品関連でシナジーが出せるところがありましたら、吟味して進めていきたいです。

以 上