



2019年6月13日

[質疑応答要旨] 2019年3月期通期決算説明会
2019年5月23日(木)開催

Q : 2019年3月期の欧州ガス事業の4ヶ月分(12月~3月)の収益(売上収益 551億円、コア営業利益 65億円)を3倍しても、記載されているプロフォーマ情報(売上収益 1,690億円、コア営業利益 250億円)と乖離がありますが、どのような要因でしょうか。

A : 欧州ガス事業では、炭酸ガス・ドライアイスの販売が一定量ありますが、季節性があり、冬場は夏場に比べ販売数量が減少します。また、一時的な費用として、買収完了後のパーチェス・プライス・アロケーションに基づく、在庫資産の時価評価により売上原価が7億円増加したという要因があります。

Q : グローバルでの炭酸ガス・ドライアイスの需給は、どのような状況でしょうか。

A : 日本国内では、炭酸ガスの原料となる粗ガスソースが細りつつあるという問題があります。一方、米国や豪州などでは、食品向けや保冷材としての需要が伸びており、生産設備の増強などで供給能力の強化を進めております。

Q : 中期経営計画最終年度 2021年3月期でのアジア・オセアニア事業の数値目標達成に向けた見通しはいかがでしょうか。

A : 豪州事業は、2019年3月期では、LPG仕入価格上昇の販売価格への転嫁が遅れたことや、液体窒素の需要増加に対し調達コスト増加したことなどにより利益が伸びませんでした。LPG仕入価格は落ち着いてきており、セパレートガス・炭酸ガスの生産能力増強にも取り組んでおりますので、2021年3月期に向けて収益を向上させていくことができます。東アジアを中心としたエレクトロニクスの市場環境は、年内は生産調整が続き、その後回復基調になると見ております。当社の取組みとしては、韓国・中国での生産設備増強の効果が、年後半から来期にかけて業績に貢献してくるかと考えています。

Q : 2020年3月期の欧州事業での成長投資が寄与する時期はいつ頃と見込んでいますか。

A : 現在進めている投資案件については、2021年3月期の業績に貢献してくるかと見ております。

Q : 2020年3月期のサーモスの事業戦略について教えてください。

A : 国内でのキッチン用品の品ぞろえの拡充、それから、卓上用品やアウトドア用品などで製品カテゴリーの強化を図り、売上の拡大を図ります。

Q : 今期を含めた今後の配当に関する考え方について教えてください。

A : 株主還元は、非常に重要なテーマだと捉えております。基本的には、流動的に金額が上下に動くような配当は行わず、着実に業績を上げていきながら、適切に配当を増加していく考え方の下で、財務健全化や成長投資のバランスを念頭に置きつつ、配当額を決めてまいります。

以上