

# Annual Report 2007

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。

## 事業活動ハイライト

### ■ 合併により倍増した営業キャッシュフローで海外買収案件に果敢に投資

大陽日酸グループでは、当初より目指すべきゴールと位置付ける「世界シェア10%」「連結売上高5,000億円」をアジア発のメジャーとしてのスタートラインに掲げて、一層の事業規模の拡大を図り、収益の向上に取り組んでおります。その一環として、期中実施したM&Aとして、旧BOCが保有するヘリウム事業買収と米国中堅産業ガスメーカー、リンウェルド社の買収は、来期以降、通期で連結業績に寄与する大きな成果として特筆されます。

リンデグループによるBOC買収を背景として、大陽日酸は、リンデグループより世界流通市場の約10%に相当するヘリウム事業を買収して、米国、ロシア、ポーランドでの権益も獲得しました。今後は、一次卸のポジションを活かして、アジアへの事業展開も視野に入れて、更なるプレゼンスの向上を図ります。

また、大陽日酸は、子会社のマチソン・トライガス・インクを通じて、持続的な成長が見込まれる米国中西部において、産業ガス等の製造・販売に関して高い市場シェアを誇るリンウェルド社を買収しました。現在MTGの産業ガス事業は、テキサス州を中心に米国東部、南部、西部へ展開しており、未開拓エリアへの進出を果たして、北米ガス事業の拡充・強化が加速しました。なお、2006年6月期のリンウェルド社の売上高は、152百万US\$です。

## 経営陣からのご挨拶

### ■ グローバル5000第一次中期経営計画初年度のハイライト

当社グループの第一次中計の初年度は、事業の更なる拡大と経営の更なる効率化に焦点をあて、戦略的なM&Aや需要を先取りした設備投資など、新たな事業展開へ向けた諸施策を推進した結果、第一次中期経営計画の最終年度（2009年3月期）の目標であった、連結売上高4500億円、当期純利益200億円の計画を実質2年前倒して達成しました。新経営陣として今日の業績達成を、自信を持って報告できることは、大きな誇りです。

当期の事業環境を振り返ると鉄鋼業界は、自動車・造船向け高級鋼材の需要に牽引されて好調に推移し、化学業界は自動車や家電向けの高機能樹脂の需要が底堅く、汎用樹脂も輸出を中心に堅調に推移しました。一方、エレクトロニクス産業は、一部在庫調整による影響が長引いたものの、メモリーなどの半導体やFDPの需要が伸長するなど、総じて好調に推移しました。

当社グループでは、顧客企業の成長に大きな役割を果たすべく、競争力及び生産性の向上において着実に前進を続けてまいりました。この結果、国内外共に、主力のガスが堅調に推移すると共に、機器・装置も好調に売上を伸ばした他、前期に新たに連結対象に加えた子会社4社の業績も寄与して、連結売上高は、前期比15%増の4585億87百万円になりました。営業利益は、ガス生産施設の稼働率向上によるコストダウン効果に加えて、原材料価格の高騰を受けた製品価格の値上げの浸透により、前期比36.2%増の364億88百万円でした。同純利益は、賃貸不動産等の売却で固定資産売却益を特別利益に計上する一方、遊休資産売却等による特別損失を計上した結果、前期比39.1%増の200億94百万円となりました。

### ■ 「グローバル5000」の新しい局面に向けて

一方で、大陽日酸グループの業績が、新しい局面に到達したのを機に、5000億円企業としての社格を持ち、グローバルプレーヤーとなっていく上では、取組むべき幾つかの課題があります。

先ず、コア事業である産業ガス関連の成長・拡大が必要です。ビジネスサイクル全体にわたって、価値を創造すべく、日常的なユーザーニーズの把握によって新たな需要の掘起し及び先取りや更なる効率化をめざすためには機を見極めた積極的投資は欠かせません。また買収した事業は、更なる強化・育成を図る必要もあります。

二つ目は、グローバルネットワークの強化です。国内市場で培って来たガス利用技術やガス生産・供給技術を中心に、関連投資や資源配分をグローバルに連動させることです。そのためには、人事面からの取組みも必要であり、「人材育成元年」と位置付け、中堅層を中心として、グローバルな視点で経営管理能力を持つ人材を継続的に育成いたします。

三点目は、経営の効率化です。合併後、3年が経過した中で、合併効果、シナジーが予想以上の成果を上げているが、全社的な物流合理化も継続的に追求するなど、更なるコスト削減から利益を生み出す努力が必要です。

最後が、事業活動継続上の最重要課題にあげられる環境問題への対応とコンプライアンスです。環境面では、ガスの製造や輸送にかかるエネルギーを抑制し効率化していくかという課題であり、社会規範の遵守では、無事故・無災害、そして製品の安全・保安・品質保証がコストに含まれているという認識の下で、連結従業員の行動指針の戦略的意義を踏まえて長期的に対応し、継続的な企業価値創造に挑んでまいります。

## ■ コーポレート・ガバナンスの徹底

大陽日酸では、当期も株主の皆様に対して透明性を高め、説明責任を果たすために、優れたコーポレート・ガバナンスの確立に向けて全力で取り組んでいます。

経営の組織形態では、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2名が非常勤取締役、うち1名が社外取締役、2名が社外監査役の要件を備えております。また財務・コンプライアンスに関して経営陣は、財務諸表と内部統制システムを含む財務報告プロセスに責任を持つ一方、監査役会は、会計監査人を監督し、会計監査人の取締役からの独立性を確保するため、会計監査人の監査計画について事前に報告を受領し、定期的に監査結果の報告を受けるなど、緊密に連携関係を維持しております。当社と会計監査契約を結んでいる新日本監査法人は、財務諸表の適法性について意見表明する責任があります。

また当社では、内部統制システムの構築に係る規律の導入の一つとして、各種高圧ガスを中核商品とする事業の性格上、保安・安全・品質及び環境の4分野を経営上重点的にリスク管理する分野と定め「技術リスクマネジメント会議」を設置しています。当会議の運営は、技術本部が事務局となって、4分野ごとの推進会議で決定した課題に対して、関係する管理規定とJISQ2001リスクマネジメントシステム構築の指針に基づいた手法により改善事項を抽出し、関連部署への指導・是正要求を持って解決を図っております。

## ■ 将来の展望

当グループの2008年3月期の業績予想は、連結売上高4850億円、連結営業利益383億円、連結純利益205億円を見込んでおります。

また取締役会は、配当金を2円増配して1株につき年間12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。

第四期は、当社グループのビジネスに影響を与える事業継続面での諸問題を解決する能力を初心に帰って強化する意味で、足下を固め、次なるステップに備える年だと考えております。そのためには大陽日酸グループ全社においてBCP活動を強化・推進することが真のアジア発のメジャーとして必要であると認識しています。

最後に我々は、ステイクホルダーの皆様が大陽日酸に示して下さった誠実さと信頼に対し、経営陣を代表して、改めて深く感謝申し上げます。また、この報告書の内容をお読みいただくことで、我々が企業理念に折り込まれた行動指針を具現化させて一層の企業価値創造を図り、お客様、株主の皆様、地域社会そして従業員の利益に貢献するというビジョンに向かって突き進んでいることがお分かりいただけることと願っております。

2007年6月

代表取締役会長 田口 博

代表取締役社長 松枝 寛祐

## 松枝社長インタビュー

大陽日酸グループがグローバル5000に次ぐ新たな成長戦略として焦点をあてるのは、世界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、近い将来10%のシェアを取るための基盤作りです。

つまり中核事業であるガスと電材事業を牽引役に、技術面及び人材面でのイノベーションを加速して製品・サービスの新しい価値創造や生産性向上を図り、成長への挑戦を続けることです。

■ Q1:  
昨年始動した第一次中期経営計画を2年前倒しで達成されたわけですが、当期のご評価についてお聞かせ下さい。

A1:  
当期は、連結売上高が4585億円と大幅な増収となり、「グローバル5000 第1次中期経営計画(期間:06~08年度)」を2年前倒しでほぼ達成し、当面の目標であった売上高5000億円への足掛りを築くことができました。また、キャッシュフローを有効活用することにより、新たに海外で2つのM&Aを成功させるなど、幸先のいい年度となりました。一方、国内においては、鉄鋼、化学、エレクトロニクスをはじめとする各産業の旺盛な需要を背景として、前期に手掛けたM&Aによる成果が着実に現れるなど、事業の成長拡大を図ることができました。

この要因は、各産業の旺盛な需要増大など、弊社を取り巻く事業環境が非常に好調であったことは勿論のこと、的確にこの機会を生かし事業の成長拡大に励んだ連結従業員の努力を評価したいと考えています。また、目下、新たな目標に向けた成長戦略策定に着手しております。

■ Q2:  
海外M&Aの結果、大陽日酸の事業活動の勢力範囲は、単に地理的な広がりだけでなく、海外の地域社会への影響にも関心が注がれておりますけれども。

A2:  
当社グループは、米国、欧州、アジア、日本において恵まれた成長機会の中で新たな投資や拡大をつづけてまいります。特に北米ビジネスにおいては、今年2月に南カリフォルニアにおいて600t/dの省エネ型最新鋭大型プラントが稼動を開始いたしました。更に北米で同規模のプラントを2基投入する予定であると共に、近い将来、同社をUS\$1 Billion Companyに成長させたいと考えております。また、アジアにおいてはシンガポール並びにフィリピンにおいても10000m<sup>3</sup>/hの省エネ型最新鋭大型プラントがそれぞれ竣工する予定であり、両国の高い経済成長を背景とする旺盛な需要を取り込めるものと確信しており、今後も長期的な視点より、需要家企業や地域社会の意向を十分踏まえ、現地の経済的繁栄と当社グループの事業拡大を図ってまいります。

■ Q3:  
今後必要となる競争力が何かをお聞かせ下さい。

A3:  
大陽日酸の将来を輝かしい姿に成長させるためには、技術面と人事面でのグローバル化への取組みが急務です。幸い当グループには、これまで培ってきた数多くのガス利用技術やガス生産・供給技術などは、海外で十分通用しますし、経営資源配分をグローバルに連動させていくことで更に競争力を高めることも可能です。一方、大陽日酸グループの戦略に生命を吹き込むのは人であります。このため、07年度を人材育成元年と位置づけ、中堅層からグローバルな視点で、経営管理能力を持つ人材の継続的な育成を図ると共に、それぞれの専門知識を発揮できるように、当社のカルチャー(風土・文化)を積極的に活性化させてまいります。

■ Q4:  
ところで合併後3年が経過しましたが、グループ全体からの視点で改善された点はありますでしょうか。

A4:  
合併効果やシナジーでの予想以上の成果に比して、例えば、全社的な物流合理化について改善余地が見られます。目下、業務プロセスの再検討を図るために、プロジェクトチームを発足させております。合理的事業活動を追求して理想的な物流システムを構築することにより、2009年3月期終了までには、サプライチェーンの付加価値を増強します。これにより国内市場で、大陽日酸のビジネスヴァリューを高め、顧客企業やパートナーへ満足度の高い産業ガスのソリューションサービスを提供してまいります。

■ Q5:  
最後に、新たな目標(第2次中期経営計画)への課題をお聞かせ下さい。

A5:  
当社グループが今後、社格を持ったグローバルプレーヤーとして社会全体から評価されるには、ガス事業を中核とした本業そのものの成長拡大が必要であり、キャッシュフローの有効活用による新たな事業展開と、効率的な事業経営の追求をもって産業ガス事業の強化・拡大と収益の向上を図るという基本的な路線は変わりません。ただ、前述したとおり、2年前倒しで第一次中期経営計画をほぼ達成し、08年3月期の業績目標も当面目標としていた売上高5000億円にかなり近づきましたので、現在08年度を初年度とする新たな3ヵ年中期経営計画発表にむけて作業を進めております。新たな中期経営計画は、新たに取り組む重要戦略を具体的に掲げ、事業の拡大や効率的な事業経営の追求を一層加速させたいと考えています。

また、製品安全・品質保証・環境への取り組みについても企業存続の最重要課題と考え、高品質の製品をユーザーへ安定供給を行い、地域社会と従業員への保安管理や、環境負荷低減に関しても最大限の努力を行って参り所存です。今後も、我々大陽日酸グループは、アジア発のメジャーとしてそして需要家企業、パートナー、従業員、株主の皆様、社会全体のご期待に沿えるよう、更なる成長戦略へ積極的に経営資源を集中してまいります。

## 事業セグメント別の当期概況

### ■ ガス事業

主力の酸素の出荷は、鉄鋼、造船向けの需要の増加を受けて、また主力の窒素は、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、食品産業等、幅広い業種で液化ガスの需要増により、更に主力のアルゴンは、300mmウェハーの生産が好調なシリコンメーカー向けの出荷が伸長し、溶接用途向けなども幅広い業種で需要が伸び、数量と売上高ともに、それぞれ前期を上回りました。

一方、炭酸ガスは、液化炭酸<sup>④</sup>のフル連結により、特殊ガスは、国内外エレクトロニクス産業の高水準の稼働状況を背景に、出荷が好調に伸び、売上高は、大幅増となりました。

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13.9%増の3,054億42百万円となり、営業利益は、同25.6%増の269億96百万円となりました。

### 主要商品

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

### トピックス

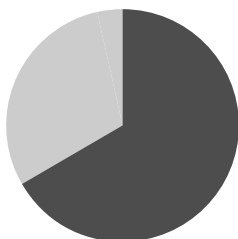
- 国内でメディカル事業の強化。
- 国内のパッケージガス事業の効率化。
- リンデグループよりヘリウム一次卸の権益獲得。
- 韓国で電子材料ガス充填能力を大幅増強
- シンガポール、フィリピンで生産能力の大幅増強

### 研究開発活動

- 溶接ガス分野で、大阪大学接合科学研究所と共同で厚板向けステンレス鋼ティグ溶接用のシールドガス「AAサンアーク」を上市。

### 売上構成／従業員1人当りの生産性

3,054億42百万円 (対売上比率66.6%)、当期80百万円／前期76百万円 (1名当売上高)



### ■ 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、また化合物半導体製造装置では、ビジネスサイクルが一転し活況となり、大幅な売上げ増となりました。溶断機器は、鉄鋼、造船、建設機械等の需要先の稼働率上昇を受け、日酸TANAKA(株)を中心に、レーザー切断機・NC切断機が販売伸長し、売上高が前期比大幅増となりました。

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旺盛な設備投資と、海外でも韓国や台湾、東南アジア向けの需要が堅調に推移し、売上高が大幅増となりました。

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20.5%増の1,368億96百万円に、営業利益は、同96.8%増の116億15百万円となりました。

### 主要商品

- 大型空気分離装置 ● 小型窒素製造装置
- 高純度ガス精製装置 ● 排ガス処理装置
- MOCVD装置 ● 切断・溶接機器

### トピックス

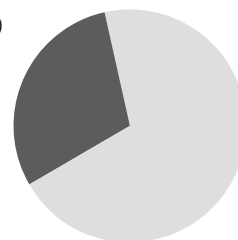
- 国内鉄鋼産業向けに大型装置を納入。
- MTGが米バーノン市に日本で実績ない日産能力600トンの液化ガス生産装置を稼働。

### 研究開発活動

- NEDOと共同で省エネ型空気分離装置開発の実証実験を本格開始。
- MOCVDを核として、原料ガスから除害装置までのトータルソリューションで顧客対応力強化に資する研究に注力。
- 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。

### 売上構成／従業員1人当りの生産性

1,368億96百万円 (対売上比率29.9%)、当期57百万円／前期56百万円 (1名当売上高)



## ■ 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、販売好調なスポーツボトルに加えて、携帯マグカップの需要増が寄与し、売上高が前期比増となりました。

以上の結果、家庭用品他事業の外部顧客に対する売上高は、前期比5.5%増の162億48百万円に、一方、同7.3%増の営業費用が発生し営業利益は、同2.0%減の18億22百万円となりました。

### 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

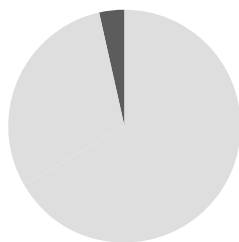
- イージードリンクシリーズに温かい飲物で対応可能な真空断熱携帯マグ1機種投入。
- 乳児向け真空断熱ストローマグ1機種投入。
- 弁当箱市場では、ランチジャー関連で保温弁当3機種を新規投入。

### 研究開発活動

- 独自の断熱技術を利用し、新しいコンセプト商品として、パスタ調理器「真空断熱パスタクッカー」を開発。

### 売上構成／従業員1人当りの生産性

162億48百万円（対売上比率3.5%）、当期10百万円／前期11百万円（1名当売上高）



## 事業の概況

### ■ 電子機材事業

半導体の微細化・薄膜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、需要増にも対応可能です。

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 1,225 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・液晶関連 (精製・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

- リンウエルド買収
- 大口ユーザー向けオンサイト供給
- 特殊ガスの需要伸長。
- MOCVD装置は、窒化ガリウム向け、白色発光ダイオード向け増販。
- 電子材料ガス販売も好調。
  
- BOCからヘリウムの一次卸権の一部を買収し、安定供給体制確立。
- 中国市場向け電子材料用特殊ガス事業の拡充。
- 台湾大陽日酸で半導体向け特殊ガス市場で攻勢 (シェア 2割以上)。

### 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。



## 事業本部運営方針

当社の特徴は、半導体製造工場の隣接地に超高純度窒素製造装置や各種エレクトロニクス用材料ガス供給施設を備えたトータルガスセンターを設置し、高品質の窒素や材料ガスを安定的に供給できることです。

拠点整備は、電子用特殊ガスの充填工場を建設し、先ず日米アジアの3極体制を構築し、更に台湾でも充填工場の拡充も検討し、基盤固めを加速しています。

主力製品の経営戦略は、半導体ガスの開発推進です。先ず、回路線幅65ナノメートル以降で採用される次世代半導体材料ガスでは、化学気相成長(CVD)型の低誘電率絶縁膜(Low-k)材料と、高誘電率絶縁膜(High-k)対応のチャンバクリーニングガス等を開発しました。

また重点事業であるガリウム窒素化合物半導体製造用MOCVD装置は、2インチウエハーで10枚、3インチウエハーで8枚と一括処理枚数を大幅に増やした新モデルの開発を完了しました。

今後の技術開発の基本戦略は、エレクトロニクス関連の業界トップ企業として、販売力・技術力をさらに強化し、FBD、LED等の成長分野に集中するとともに、個別ユーザーの動向を見極めた投資と営業を展開していく方針です。

## ■ 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、米国をはじめ中国をはじめとするアジア各国にも製造供給拠点を拡大しています。

## 事業規模

● 約2,145億円

## 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1位）
  - アセチレン（同2位）

---

### トピックス

- BOCが保有する世界シェア10%のヘリウム事業買収。
- シンガポール子会社NOXが各種工業ガスの事業基盤を大幅拡充。
- 炭酸ガス3社を統合し事業会社「日本液炭株式会社」設立。
- アルゴンガスの生産・輸送設備の増強。
- 設備統合で関西最大規模のガス充填所「大阪パッケージガスセンター」設立。
- フィリピンに同国最大規模の工業ガス製造工場の建設に着手。

---

### 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。
- 

### 事業本部運営方針

グループで最大の売上達成を担う当事業は、好調な需要やM&Aに支えられ中計の目標達成は既に目途が立っており、むしろ焦点は、収益力の向上です。例えば、事業展開エリアの重複解消、拠点の統合などグループとしての最適化を図っております。

なお運営方針は、パートナーやユーザーの声に耳を傾けつつ、トップメーカーとしての収益基盤確立、成長分野でのガス利用技術の展開、特約店組織の強化、充填所の最適化推進、ガス事業の国際化の5つを掲げています。また当方針に基づくビジネス戦略と開発方針は、バルクガス需要の維持・拡大です。そのための成長エンジンは、既存顧客・需要の維持・拡大、新規顧客・需要の開拓、海外進出する国内企業に対応して、移転地でも産業ガス供給を継続することです。

中計の課題でもある物流最適化に対しては、業務本部ロジスティクス部門と連携しながら、交差配送の解消や効率的配車などを図り、国内基盤を磐石にしていまいります。またシリンダーガスビジネスの方向性は、メーカーの立場で地場の販売商社の方々との連携を深めてまいります。例えば、容器管理に関するインフラ整備、品質面や安全面から人材面、資金面に至るまで包括的に課題解消に取り組み、パートナーと共に成長を目指します。

---

## ■ 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65,000m<sup>3</sup>/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535億円

## 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。
- 大型酸素プラントの新增設。
- 社内他部門(つくば、山梨研究所等)や外部機関との連携促進。

## 業績目標

- 2009年3月期：約510億円
- 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138億円

### 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-<sup>18</sup>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

- メディカルテクニカルセンター・サービスセンター竣工。
- コマツ医科工業(株)を完全子会社化。
- (株)クライオトランスを設立(MRI装置の液体ヘリウムのトランスファー事業統合)
- (株)小池メディカルと業務提携。

### 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、産業用の冷・暖房空調設備、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において大陽日酸グループで直売軒数93,000軒に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425億円

## 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45万トン）。

## 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45万トン（取扱量業界第6位）。

## トピックス

- LPガス事業の地域統合。
- 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
- 分散型発電（コージェネ）ビジネスの展開。

## CSR への取り組み

### ■ ガス事業を通じた貢献

当社グループでは、経済性と環境リスクのバランスを見据えつつ、ステークホルダーの皆様に利益をもたらし、サステナビリティに貢献する活動を、継続しております。

当社は、がんの検査装置として普及が進む、陽電子放射断層撮影 (PET) の検査薬原料となる酸素 18 標識水を、水か一酸化炭素を蒸留して製造する従来に比べ約 6 分の 1 のエネルギーで高品質に安定供給できる技術を保有しています。PET は、患者の体に負担をかけずに診断できるメリットから、1990 年代後半から需要が拡大しています。当社の特徴は、高純度酸素を出発原料として、酸素の同位体である酸素 16、酸素 18 を、東京工業大学の浅野名誉教授と共同で開発した空気を精密蒸留により分離する理論をベースに、独自の「超深冷蒸留」技術で酸素 18 を高純度で分離する手法です。新プロセスの年産能力は、世界需要の 3 分の 1 に相当する 100Kg で、国内市場の 9 割、世界市場の 3 割のシェアですが、今後も企業活動による経済性と社会性を両輪に、企業価値の向上を図ってまいります。

### ■ 社会性活動

大陽日酸グループの地域貢献活動では、当期も「セルジオサッカークリニック 2006」を千葉市と大阪市で開催しております。当社は、同クリニックを共催しており、恒例のイベントとして、小学生のサッカーチームが、セルジオ越後氏をはじめとするコーチ陣とゲームに興じ、父兄を含め約 600 名が各会場に集い、今年も盛況でした。

### ■ 環境保全への活動

大陽日酸では、電子機材事業本部、中部支社において ISO14001 の認証を取得してはりましたが、期中、この認証範囲を全社統合で取得しました。

また、環境保全への取り組みで、温暖化ガスに指定される六フッ化硫黄の代替として、溶接マグネシウム合金の防燃用カバーガス「エムジーシールド」\*を東海理化(株)と共同で実用化しました。同カバーガスは、フルオロケトンを主成分とし、高い防燃性と環境特性(地球温暖化係数 1)を兼備しています。

当社は、次世代の燃料電池車が目標とする充電 1 回当たり 500Km 走行の実現に向けインフラ面の課題である、最高充填圧力比 2 倍、70 メガパスカル対応の水素供給設備を開発しました。

※…登録商標マーク

## 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、米国中堅ガスメーカーのリンウェルド社などを買収したことを受けて、66社（国内43社、海外23社）、持分法適用関連会社数は、25社（国内9社、海外16社）になりました。

事業セグメント別の内訳は、ガス事業の連結子会社54社、持分法適用関連会社17社、機器・装置事業の連結子会社6社、家庭用品他事業の連結子会社6社、持分法適用関連会社8社です。

### ■ 経営成績

当会計年度の連結売上高は、前期比15.4%増加して、4,585億87百万円となりました。

売上原価は、同14.7%増の3,158億円、販売費及び一般管理費は、主に販売運賃荷造費と給料手当の増加により同11.6%増の1,062億35百万円となりました。その結果、連結営業利益は、同36.2%増の364億88百万円となり、売上高営業利益率は、同1.3ポイント改善して8.0%となりました。

その他の損益は、利益が、前期比64.7%増の102億87百万円となった一方で、その他の費用が、102億71百万円となった結果、昨年の12億79百万円から当期は16百万円となったため、連結当期純利益は、同39.1%増の200億94百万円となりました。

一株当たり当期純利益は、49.93円に、ROEは、1.9ポイント増の10.6%になりました。

### ■ 財政状態

2007年3月期末の総資産は、前期比16.2%増の5,477億91百万円でした。主な要因は、米国のリンウェルド社の買収や旧BOC社のヘリウム事業買収といったM&Aで469億円、本体の売掛金増加や時価上昇に伴う投資有価証券の増加266億円によるものです。

また当期連結会計年度の流動比率は、前期比0.06ポイント減の1.22倍となりました。

有形固定資産は、主に機械装置及び運搬具の増加により、前期比8.5%増の2,063億86百万円となりました。また、無形固定資産は、主にのれんが前期比162億75百万円増加したことから、145%増の416億91百万円となりました。投資その他の資産は、前期比19.0%増の988億19百万円となりました。

流動負債合計は、主に年度末が金融機関休日のため満期手形が残高に含まれた影響もあって、支払手形及び買掛金が同173億65百万円の増となった結果、前期比16.0%増の1,649億07百万円となりました。

固定負債は、主に長期借入金で169億95百万円、長期リース未払い金で40億23百万円それぞれ増加したことにより、同24.0%増の1,668億14百万円となりました。以上の結果、有利子負債は、前期比372億円59百万円増の1,522億32百万円となりました。

純資産は、前期比380億13百万円増の2,160億68百万円に、この結果、自己資本比率は、同1.1ポイント減少し36.7%に、1株当たり純資産は、前期比58.42円増の500.28円となりました。

## ■ 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81億23百万円増の400億61百万円となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益が同84億37百万円、仕入債務が同89億21百万円それぞれ増加したことです。当期のインタレストカバレッジは、同1.4ポイント低下して、16.1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410億48百万円増の662億86百万円でした。主な要因は、連結範囲の変更を伴う子会社株式取得での支出が334億45百万円となったことです。

財務活動で調達した現金及び現金同等物（純額）は、224億51百万円となりました。主な要因は、社債発行で150億円、リース債務の調達で43億64百万円の収入があったことです。

以上の結果、2007年3月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期比30億11百万円減少して144億4百万円となりました。



## ■ 将来の業績に影響を与え得る事業リスク分析

当社グループでは、多様な経営リスク変動を最小限に抑えるべくリスクマネジメントに取り組んでおりますが、投資家の皆様の判断に重要な影響を及ぼす可能性として、次の事項を認識しています。

### 【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**

高圧ガス及びその関連製品の販売、半導体関連で毒性・可燃性を含有するガスを取扱っており、リスクマネジメントを推進しつつも、全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、大規模製造拠点に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。

**法規制等**

特に海外拠点で想定外の法規制の変更、新法令制定等があった場合や、環境関連法規の規制強化に伴い、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。