

Annual Report
2008

事業活動ハイライト

■ 新中期経営計画と2008年度以降への展望

今日、産業ガスは、あらゆる産業界で使用され、オンサイト供給、タンクローリー、シリンダーなどの方法で、世界中のお客様に供給されています。当業界で、グローバルな規模で事業展開している企業は大陽日酸を含めて5社あり、これらの5社で約80%の市場シェアを占めています。

大陽日酸グループは、業界5位のポジションに位置しますが、前中期経営計画で掲げた目標を2年前倒しで達成した実績に引き続き、新たな中期経営計画も、更なる成長を目指す第二ステージと位置付け、有望な国際市場ニーズにいち早く適合し、顧客基盤の維持・拡大を図り、対処すべき課題に積極的に取り組むなど、今後も成長を加速させながら果敢に挑戦してまいります。

詳細については、後続の「特集頁」の項をご覧ください。

■ 新中計で掲げる7つの事業戦略

(戦略1)

当社グループは、「成長市場・成長地域への経営資源の集中」を図ります。市場の需給バランスに応じて、選択的な投資を継続し、主要事業部門の事業施設を常に最適の状態に維持します。その上で、成長分野への経営資源の集中を進めていきます。

(戦略2)

当社グループは、エレクトロニクス分野を成長領域の一つと位置づけ、重点投資を図ります。特にヘリウムやモノシラン等の特殊ガスは、収益向上、安定供給の確保を実現するために、生産活動への関与を深めて「川上戦略」を強化します。

(戦略3-7)

当社グループは、国内外で強力な事業基盤を確立するため、機を捉えて「M&A戦略」を推進します。また、常に適切な水準の財源を確保し、基盤・応用技術をベースに「新規事業領域の創出・拡大」を図ります。更に事業効率の向上と利益拡大を目指して、「コストダウンの実行」と「グループ経営の強化」に注力します。最後に、当社のグループビジョンを共有して明日を創るべく、グローバル化に対応した「人材育成」を図ります。

経営陣からのご挨拶

■「グローバル5000第一次中期経営計画」の目標を達成

大陽日酸グループは、2006年度にスタートした「グローバル5000第一次中期経営計画」のもとで、2年目の当期もアジア発の産業ガスメジャーを目指して「事業のさらなる拡大」と「経営のさらなる効率化」に取り組むとともに、積極的な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ました。当期は、国内外ともに主力のガスが堅調に推移し、機器・装置も好調に売上を伸ばしたほか、米国リンウエルド社、ヘリウム事業など前期中に取得した事業の業績も寄与しました。この結果、当期の連結売上高は、前期比10.7%増の5,077億18百万円、営業利益は、ガス生産設備の稼働率向上による原価率低減効果に加え、原材料価格の高騰を受けた製品価格の是正に注力したことにより、前期比6.3%増*の387億83百万円、純利益は、前期比9.1%増の219億30百万円となりました。前期は、当初中期経営計画に掲げた業績目標(2008年度に連結売上高4,500億円、当期純利益200億円)を2年前倒しで達成しましたが、当期はこれに続き中長期的な目標である売上高5,000億円も達成したため、当社グループの成長を更に加速させるべく新たなステージへの成長戦略を策定しました。

* 2007年度税制改正による減価償却費の影響額：

連結1,892百万円、単独：1,344百万円

■新中期経営計画「Stage Up 10」を策定

当社グループは、前中期経営計画の成果を踏まえて、目標ステージをさらに高め、グローバル企業を目指してさらなる挑戦を進めるために、2008年度を初年度とする新中期経営計画「Stage Up 10」～グローバル企業への挑戦Ⅱ～を策定しました。この計画では、「世界シェア10%」「営業利益率10%以上」「ROCE10%以上」のトリプル10を指標とし、最終年度である2010年には、売上高6,000億円+ α 、営業利益540億円以上を、目標にしています。この目標を達成して、企業価値をさらに高めるために、「収益を伴った成長の加速」「グローバル化の推進」「コストダウンの追求」「グループ経営の強化」の4つを重点テーマとして展開していきます。

■将来の展望

2008年度を展望すると、サブプライムローン問題による景気への影響が懸念されますが、産業ガス事業への影響は、日本、中国をはじめとするアジアはもとより、北米においても比較的軽微であると考えています。2008年度は主要ユーザーである鉄鋼、化学、エレクトロニクスなどにおいて高い水準での操業が見込まれていますので、引き続き堅調に推移するものと見込んでいます。特に、エレクトロニクス向けでは液晶、太陽電池向けに大型のプロジェクトが進行中であり、電子材料ガスなどの需要が大きく伸長すると期待されています。今後は、より一層の安定供給を図るべく、自らが川上の事業に進出し、供給能力を高めたいと考えています。2008年度のガス需要は総じてGNPの伸び率をやや上回るペースで推移するものと考えていますが、昨年からの原油の高騰が電力費や配送費に影響を及ぼしており、更なるガス価格の改訂も検討課題となる可能性があります。

この結果、当社グループの2009年3月期の業績予想は、連結売上高5,270億円、連結営業利益384億円、連結純利益210億円を見込んでいます。在外子会社の会計処理の統一に伴い海外子会社で発生する「のれん代」償却の13億円と、2008年度の税制改革に伴う耐用年数の見直しによる減価償却費の増加分25億円が営業費用として生じるため、前期に比べて減益を予想しています。

また、取締役会は、配当金を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。

最後に、大陽日酸に対するステイクホルダーの皆様のご理解と信頼に対し、経営陣を代表して、深く感謝申し上げます。この報告書をお読みいただくことで、当社グループの指針が「アジア発のメジャー」から「グローバル企業への挑戦」へと拡大し、更なる進化を目指していることをご理解いただけましたら幸いです。今後も当社グループの事業展開へのご理解とご鞭撻を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

2008年6月

代表取締役会長 田口 博

代表取締役社長 松枝 寛祐

アジア発のメジャーに至る軌跡

■「グローバル5000第一次中期経営計画」

(2006年4月～2008年3月)

「グローバル5000第一次中期経営計画」の成功要因を総括しますと、主要関連産業の旺盛な需要に加え、国内外で実施した積極的なM&A、成長地域である北米・中国をはじめとするアジアなどにおける需要を先取りした戦略的な事業の強化・拡大、炭酸ガス事業や低温機器、半導体エンジニアリング子会社の水平統合・再編などの施策が、着実に実を結んだ結果であると認識しています。これにより、当社は当初計画を2年前倒しで達成するとともに、2年目となる2008年3月期には、その先の目標として掲げていた売上高5,000億円も達成しました。

(決算概要)

- 過去最高業績を更新
- 連結売上高(5,077億円)、連結営業利益(387億円)、連結当期純利益(219億円)

(主なM&Aへの取組み)

- 2006年度：日北酸素(株)(日本)、Linweld Inc.(米国)、旧BOCヘリウム事業(米国)
- 2007年度：刈谷酸素(株)(日本)、Five Star Gas & Gear(米国)

(主な事業統合の実績)

- 日本液炭(株)／炭酸ガス事業
- 四国大陽日酸(株)／ガス事業
- サーンテック(株)／溶接機材・ガス事業

(第二ステージに向けた重点テーマ)

- 収益を伴った成長の加速
- グローバル化の推進
- コストダウンの追求
- グループ経営の強化

(主要トピックス)

- 事例「北米においてAPCIと合併でヘリウム生産(液化・精製)事業計画を推進」
- 韓国SKCと韓国国内で初となる産業ガス事業会社設立の契約書を締結
- 中国大連長興島における産業ガスの製造・販売事業に関する中国政府認可を取得

特集

■ 新中期経営計画「Stage Up 10」

～グローバル企業への挑戦Ⅱ～

- 「グローバル2000 第一次中期計画」の成果を踏まえて、「グローバル企業」への更なる挑戦を始動

■ 期間

- 2008年度から2010年度の3年間

■ 大陽日酸グループが目指す“トリプル10”

- 「世界シェア10%」を目指す
- 「営業利益率10%以上」を目指す
- 「ROCE*10%以上」を維持・継続する

* 会社の資本投資に対する収益性を示す指標

■ 2010年度の経営数値目標

- 売上高 6,000億円+ α
- 営業利益 540億円以上(560億円以上*)

* 会計制度変更による米国のれん償却前

■ 4つの重点テーマ

- 収益を伴った成長の加速
- グローバル化の推進
- コストダウンの追求
- グループ経営の強化

■ 7つの事業戦略

(1) 成長市場・成長地域への経営資源の集中

● エレクトロニクス

大阪府堺市に展開する「21世紀型コンビナート」向けに堺ガスセンターを設立し、産業ガスの生産・供給を2009年度に開始するなど、成長市場である液晶・半導体・太陽電池関連市場への取り組みを、さらに強化していきます。

● 北米

南カリフォルニア地域のFive Star Gas & Gear社のM&Aに伴い、同地域での基盤を更に強化するほか、アイオワ州とテキサス州の2箇所で大型空気分離プラントの建設をスタートさせるとともに、ワイオミング州ではヘリウムの生産を開始するなど、北米事業のさらなる成長・拡大を図っていきます。

● 中国・アジア

中国では、大連長興島に産業ガス事業の本格的進出を図り、将来の中国における成長基盤を確立していきます。韓国においては、SKCと共同で、韓国内で初となる産業ガスのパイピング事業を開始します。また、昨年7月にはシンガポール現地子会社であるNOX社が第3号空気分離装置を稼働させ、今年2月にはフィリピン現地子会社であるINGASCO社が第2号空気分離装置を稼働させるなど、中国・アジアを成長するための重点地域と位置づけて、戦略的投資を継続していきます。

(2) 川上戦略の強化

米国で進めているヘリウムの生産計画に加えて、エレクトロニクス向けの特殊ガスやレアガスなどでも川上のメーカーポジションへの進出を実現し、新たな事業領域に踏み出していきます。

(3) M&A戦略の推進

国内外の区別なく、事業戦略に沿って良い機会をとらえて、引き続き取り組んでいきます。

(4) 新規事業領域の創出・拡大

基盤・応用技術をベースとした新たなガス需要の掘り起こしや新規事業領域の創出・拡大に取り組んでいきます。

(5) コストダウンの実行

● 物流の効率化・最適化

配送の効率化・最適化をゼロベースで見直し、タンクローリー輸送費の大幅なコストダウンを実現していきます。

● プラント・機器製作の効率化・最適化

コストダウンの徹底をグローバルでの競争力を更に強化するための最重要課題の一つと捉え、計画・設計・調達・製作・メンテナンスのすべての機能で取り組むと共に、海外での生産や調達も活用した一層の効率化・最適化を図っていきます。

(6) グループ経営の強化

● 販売・生産拠点等の統合・再編

川口地区の充填所統合などははじめとして、子会社群の統合・再編を推進していきます。

● 関係会社の整理・統合

昨年10月には、大陽日酸の炭酸ガス事業と日本炭酸(株)並びに液化炭酸(株)を垂直・水平統合して、日本最大の炭酸ガスメーカーとなる日本液炭(株)を設立し、シナジー効果を最大限に発揮することで収益力の拡大を図るなど、関係会社の機能・役割を強化するための整理・統合を推進していきます。

(7) 人材育成

● グローバル化に対応した人材の育成

グローバル経営に必要なマネジメントスキルや専門スキルを向上させるための研修プログラムをスタートさせ、世界レベルで活躍できる人材を育成していきます。

● グループ全体での人材の登用・活用

スキル・実力に基づいた人材の登用・活用を図っていきます。

特集：松枝社長インタビュー

■ Q1：

新中期経営計画で掲げている“トリプル10”について、お聞かせ下さい。

A1：

“トリプル10”とは、成長性の指標として「世界シェア10%」を、収益性の指標として「営業利益率10%以上」を目指し、効率性の指標として「ROCE10%以上」を維持・継続することで、成長性・収益性・効率性をバランスよく発展させていこうというものです。大陽日酸グループは世界のマーケットシェア7%で第5位(2007年度現在)です。上位4社はいずれも10%以上で「ガスメジャー」と認識されており、当社グループが世界で存在感を示し、グローバル企業と認知されるためには、世界シェア10%は必須であると考えています。前中期経営計画は、当社グループがアジア発のメジャーを目指す第一歩でしたが、今年4月からスタートした新中期経営計画は、我々自身がグローバル企業として新たなステージに挑戦する計画としました。

■ Q2：

7つの事業戦略のポイントは、どこにあるのでしょうか？

A2：

7つの事業戦略は、グローバル企業に挑戦する当社グループが取り組むべき重要な経営課題をまとめたものです。メジャー各社に伍してグローバル企業を目指すには、本業の成長・拡大をより一層スピードアップさせる必要があります。そのために、成長市場・成長地域への取り組みをさらに強化し、経営資源を積極的に投入します。成長市場は、半導体・液晶・太陽電池・LEDに代表されるエレクトロニクス産業などであり、成長地域は、米国はもとより、中国を含むアジアなど成長力の高い地域です。また、基盤・応用技術をベースとした新たなガス需要を掘り起こし、新規事業領域の拡大にも積極的に取り組んでいきます。さらに、現在米国で進めているヘリウムの精製・液化事業などのように、電子材料ガスなどにおいても、川上事業への取り組みを計画しており、事業領域の拡大を促進させ競争力の強化につなげていきます。

一方で、グループ経営の効率化は、事業基盤の整備・強化を進める上で、極めて重要な課題です。特に、日本国内において、それぞれの関係会社の強み、地域性、事業特性

など、求められる機能・役割を重視した、最適化を目指す統合・再編も、着実に成果を上げていきたいと考えています。

■ Q3：

川上戦略は、具体的にどのようなことを考えているのでしょうか？

A3：

たとえば、半導体や太陽電池の製造で使われる電子材料ガスを仕入れ販売ではなく、自社で生産することなどが考えられます。仕入れ販売では、仕入先であるメーカーで不測の事態が生じた際に、当社が対応できない場合があります。当社がメーカーポジションを得ることで、需要変動にも対応でき、コスト競争力を高めることもできます。たとえば、モノシランガスは、太陽電池向け市場で爆発的に需要が伸びる見込みであり、現在、その製造技術を所有するメーカーなどと交渉を進めています。これはヘリウムなどのようにメーカーポジションにより近い位置を獲得したいということで、生産能力の増強を図るべく、国内外において自社生産への取り組みを進めています。

■ Q4：

ヘリウムが好調ですが、M&Aによる川上戦略が奏功したようですね？

A4：

現在、光ファイバー、半導体、液晶パネルといった大手ユーザーのヘリウム消費量はますます増大しており、旧BOCのヘリウム事業のM&Aは、早くも成果が出ています。加えて、米国のガスメジャーと共同で、ワイオミング州の新しい天然ガス田からのヘリウム精製・液化事業も具体化しています。

■ Q5：

M&A戦略の重点領域も、やはり成長市場・成長地域ということになるのでしょうか？

A5：

その通りです。M&Aでも、基本的なコンセプトは、成長市場・成長地域への効果的な投資です。たとえば、市場規

模の大きな米国では、独立系のガス販売店が対象になります。中国を中心としたアジアも、重点地域です。M&Aは、企業の規模や事業内容を精査しながら能動的に行いますが、敵対的な買収ではなく、ある程度時間をかけて交渉を詰めていきます。これまでのM&Aが成功したのは、地道な交渉の結果であると考えています。

■ Q6 :
コストダウンは、どのようなことを実行しようとしているのでしょうか？

A6 :
すでに取り組んでいるのが、タンクローリーの配送の効率化による輸送費の大幅なコストダウンです。従来、タンクローリーは液化ガスを納入したあと車載重量を測る計量所に行くので、輸送にかかる走行距離、時間、燃料が多かったです。そこで、タンクローリーの輸送効率推進を図るために、これまで約90%の車両にLI(液化ガスローリー車載重量計)の搭載を完了しました。現在当社は、輸送製品量あたりの燃料使用量は、基準年度(1990年度)比30%減を目指しており、LIをすべての車両に導入することで、走行距離の短縮と燃料の節約を実現するだけでなく、エコドライブ、マルチドロップという環境配慮型の物流システムを確立していきます。このほかにも、グローバルでの競争力をさらに強化するために、機器・装置類の海外での生産や調達などによる一層の効率化・最適化を図っていきます。

■ Q7 :
新中期経営計画では「戦略的投資の継続」も掲げていますが、その内訳を教えてください。

A7 :
新中期経営計画の3年間で2,000億円の戦略的投資を行いますが、70%の1,400億円を成長市場・成長地域へ集中的に投じていきます。エレクトロニクス事業への投資額は850億円、海外事業への投資額は680億円で、そのうちエレクトロニクス事業への投資額は130億円を予定しています。

■ Q8 :
ところで、大型投資案件であるシャープ「21世紀型コンビナート」について、お聞かせ下さい。

A8 :
シャープ「21世紀型コンビナート」は、国内の同業他社と共同事業という条件で、受注しました。具体的には、バルクや設備工事などを共同で行い、電子材料ガスやそれに関連する付帯設備・工事は当社グループが担当します。液晶、太陽電池大手のシャープ(株)殿とは、長年の取引で培ってきた信頼関係があり、今後も同社関連での需要の増大が期待できます。

■ Q9 :
最後に「株主還元及びCSR経営の推進」について、お聞かせ下さい。

A9 :
株主還元については、高い成長率を維持するため、積極的な戦略投資を継続していく一方で、連結配当性向25%以上を目安として、連結業績や将来の投資計画等を総合的に勘案しながら、積極的に株主の皆様に対する利益還元を努めてまいります。

CSR経営は、新中期経営計画の一環として、3つの重点テーマに取り組んでいます。それは「安全・保安・品質保証の徹底」、内部統制の整備とも相通じる「コンプライアンスの徹底」、そして「地球温暖化防止に向けた取組み」です。たとえば、環境負荷の低減に対しては、CO₂に換算した当社グループの温室効果ガス排出量は、現在215.3万トン/年です。排出総量の98%を占めるガス生産工場ではガステクノロジーを通じた電力使用量の削減や、液化ガスローリー車載重量計を使って輸送に伴い発生する温室効果ガスの削減にも着手しています。更に、SAANバーナーやMGシールドなどの環境関連商品では、年換算約38.5万トンのCO₂削減効果を発揮しています。

今後も、大陽日酸グループは、お客様・社会から信頼される企業として、事業活動の持続可能性を鑑みながら、国内外で戦略的に経営資源を投入し、持続的に成長することによって企業価値をさらに高め、需要家企業、パートナー、従業員、そして株主の皆様の期待に応えるために、「グローバル企業」への挑戦を続けていきます。

事業セグメント別の当期状況

■ ガス事業

主力の酸素は、鉄鋼、化学、造船産業向けなどの需要増加を受けて、数量、売上高ともに前期を上回りました。窒素も、旺盛な設備投資を続けたエレクトロニクス産業、化学、鉄鋼、食品産業など幅広い業種で需要が増加し、アルゴンもシリコン結晶生産用の拡大を筆頭にステンレス鋼精錬用や溶接用などの需要が増加したことにより、数量、売上高ともに前期を上回りました。

炭酸ガスは、造船、自動車産業向けの出荷が堅調に推移したことにより、ヘリウムは半導体や光ファイバー向けの出荷が好調に推移するとともに、前期に行った北米でのM&Aで事業が拡大したことにより、また電子材料ガスは国内エレクトロニクス産業で半導体や液晶メーカーが前期に大型生産設備を増設し、台湾、中国など東アジアの需要も好調であったことにより、売上高はいずれも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10.8%増の3,383億47百万円、営業利益は同14.6%増の309億45百万円となりました。

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

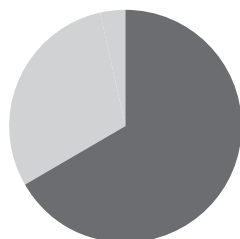
- 工業ガスの事業を拡大
- 高品質溶接用混合ガスの拡販に注力
- アジア投資を拡大
- 温室効果ガスが1/3になるクリーニングガスを製品化

研究開発活動

- ガス及び関連機器の新規開発・拡販のためのガスアップ戦略統括プロジェクトを発足。ガス利用の核となる「低温」「溶接」「燃焼」「熱処理」分野に加えて、「新規」分野、「海外」分野で、取り組みを開始
- 地球温暖化係数が1のマグネシウム合金溶融防熱用カバーガス「エムジーシールド」を開発し、販売を開始。「エムジーシールド」は、第10回「オゾン層保護・地球温暖化防止大賞」経済産業大臣賞を受賞
- IBM社と次世代半導体プロセス技術における共同開発に着手

※売上構成/従業員1人当りの生産性

3,383億47百万円(対売上比率66.6%)、当期84百万円/前期80百万円(1名当売上高)



■ 機器・装置事業

電子材料関連機器は、半導体や液晶メーカーが生産設備の新設や増設を進めており、その投資意欲拡大を受けて売上高は好調に推移しました。化合物半導体製造装置は、前期末の大型案件納入の反動により売上高は前期を下回りました。

溶断機器・材料は、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、レーザ切断機、NC切断機などを中心に国内・海外ともに好調に推移しました。更に前期に買収した米国リンウェルド社の寄与も加え、前期を大幅に上回りました。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設備投資が引き続き活発に推移し、海外においても韓国、台湾向けの需要が堅調に推移しました。

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10.8%の1,517億17百万円、営業利益は同10.5%減少の104億円となりました。

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
- MOCVO(有機金属気相成長)装置 ● 切断・溶接装置

トピックス

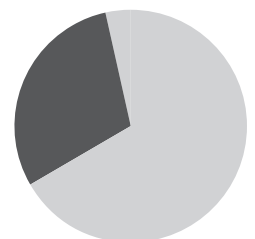
- カリフォルニアで空気分離装置を新設
- 新日鐵と八幡共同液酸を設立
- 「JHFC 船橋水素ステーション」の運用を開始
- 燃焼効率6割向上の排ガス処理装置を開発

研究開発活動

- 国内外の新設の300mm半導体製造ラインに特化した製品を開発するとともに、第8世代以降の大型TFT液晶ラインや太陽光発電パネル製造ラインなどに対するソリューションビジネスに即した研究・開発を推進
- HiDiC(内部熱交換型蒸留器)を用いた省エネ型空気分離装置の商品化・大型化を目指し、パイロットプラントを建設して実証試験を計画
- 千葉地区のコンビナート全域の精油所、石油化学工場で副生する水素を高純度回収、安定供給する技術開発に注力
- 世界初方式のマイナス200℃級大容量冷凍機を開発

※売上構成/従業員1人当りの生産性

1,517億17百万円(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、天候にも恵まれスポーツボトルの出荷が伸びたのに加え、携帯マグやシャトルシェフも堅調に推移し、売上高は前期を大幅に上回りました。

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8.6%増の176億53百万円、営業利益は同6.0%増の19億32百万円となりました。

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

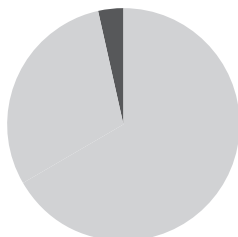
- 大ヒット商品「真空断熱スポーツボトル」のデザインをリニューアルし、4機種投入
- 食器洗い乾燥機に対応した保温弁当箱を、3機種投入
- デスクワークで使い易い真空断熱オフィスマグ2機種と、真空断熱ポットが付いたコーヒーマーカーを2機種投入

研究開発活動

- 高真空保温技術と金属加工技術を駆使した商品を、引き続き積極的に開発

※売上構成/従業員1人当りの生産性

176億53百万円(対売上比率3.5%)、当期11百万円/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、需要増にも対応できます。

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。

当社は、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おり、米国をはじめ台湾、中国、シンガポール、フィリピンにおいて、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

- 当期約 1,408 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(韓国、中国、台湾)、東南アジア、米国、欧州

トピックス

- エヌエスエンジニアリングを完全子会社化
- 米エアプロダクツ・アンド・ケミカルズと合併で、ワイオミング州にヘリウム精製・液化工場建設予定
- ジャパン・ヘリウムセンター九州工場竣工
- 半導体製造装置向け有害ガス無害化処理能力6割向上の燃焼式排出ガス処理装置を開発

業績目標

- 2011年3月期：約 1,800 億円

事業本部の主な取組み

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。

重要案件は、シャープ堺工場の液晶コンビナートに産業ガスを供給するために国内の同業他社と共同で設立した新会社「堺ガスセンター」の立ち上げです。

また、重点事業のガリウム窒素化合物半導体製造用 MOCVD 装置は、LED 市場の拡大に伴い拡販中です。2007年に上市の量産タイプ後継機「SR-23K」は、高品質・量産性を両立させ、炉内の最適化で広いプロセスウインドウと高速成長を実現、供給から排気まで同機種にマッチした付帯設備を提案することでトータルソリューションが提供可能です。

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、FPD、化合物半導体など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

当社は、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、当社の長い歴史で培われた「低温・高圧・分離・真空・ガス制御技術」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。当社は、日本国内最大の産業ガス供給ネットワークを持ち、米国及び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

● 当期約2,314億円

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
- 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、アジア、米国)

- 中国の大連長興島臨海工業区
- フィリピン及びベトナム、シンガポールでメーカーとして、確固たる地位確立
- 米国、MTG社を中心に自律的成長軌道に入る
ガス流通ビジネスの展開と川上戦略の強化

● 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

- 大連長興島臨海工業区でガス供給事業合意書締結
- シンガポール、フィリピンで新プラント稼働
- MTG経由で南アリフォルニアの産業ガス販社ファイブスターガス&ギア買収
- 四国太陽日酸(株)発足
- 液化アルゴンの安定供給体制強化

業績目標

● 2011年3月期：約2,800億円

事業本部の主な取組み

グループで最大の収益の柱となっている当事業は、他の事業の成長を支えつつ飛躍させる役割を担っています。

その運営方針は、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の確立、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。

ガス事業の更なる収益成長への課題は、国内市場で目下、アルゴン、ヘリウム及びレアガスの供給タイトやヘリウム輸入価格上昇など需給面で厳しい状況が続いており、トップメーカーとして安定供給体制の強化が急務となっています。そのほかにも、設備投資や物流費、各種エネルギー費の上昇を背景に、ガスの価格改定に取り組んでいます。

■ 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65,000Nm³/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。当社のオンサイト事業は、24時間・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。当社は、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

- 当期約643億円

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・ハードの両面から支えている
- 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
- 大分サンソセンターで、国内最大級最新鋭大型空気分離装置(6号)が稼働
- 韓国SKCと合併で、SKC AIRGAS設立
- 2008年3月末現在のプラント受注残は約27ヶ月

業績目標

- 2011年3月期：約650億円
- 新たなガス需要の取組み並びに海外での業容拡大に注力
- プラントの原単位・コスト競争力向上を図り大型化にも対応

■ メディカル事業

当社は、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を安定供給しています。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、当社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

- 当期約 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

- 院内向け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の確立ならびに安全管理情報の収集実施

トピックス

- トータルメディカル・サポートセンター(TMSC)をベースにした在宅酸素療法関連業でメンテナンス・在庫管理機能が好評価
- 在宅療法向けの機器販売・レンタルビジネス及びシステムソフトの伸長
- バイオ機器が研究機関向けに着実に拡充し、冷凍保存容器で市場シェア拡大
- 小池メディカルとの協業で感染性医療廃棄物処理装置・ドリュウスをメディカル会を通じて病院へ販売

業績目標

- 2011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も普及しています。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。当社は、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・施工まで一貫した体制で、産業界のニーズに対応しています。

また、当社は、一般家庭の厨房・給湯・空調用として、日本国内において当社グループで直売軒数94,000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。この事業は、今後予想される家庭用燃料電池の普及先としても注目しています。

事業規模

- 当期約500億円

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(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ガス販社の統合により大陽日酸エネルギー関東を設立し、効率化を推進
- 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

- 2011年3月期：約530億円
- 分散型発電(コージェネレーションシステム)ビジネスの展開
- M&Aなどにより直売軒数10万件を目指す

CSRへの取組み

■ 企業統治

大陽日酸では、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確立に、全力で取り組んでいます。

経営の組織形態は、監査役設置会社とし、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名が社外取締役、2名が社外監査役の要件を備えています。13回開催された取締役会への社外取締役の出席状況は約69%で、その社外取締役は株式会社三菱ケミカルホールディングスの取締役を現任しています。

取締役へのインセンティブでは、基本月例報酬、業績連動報酬、配当連動報酬の制度を導入し、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を整備しています。当期の報酬総額は、840百万円でした。

また、取締役会のほかに重要な意思決定機関として、常勤取締役及び監査役で構成される経営会議を設置し、意思決定の迅速化を図っています。

当社と会計監査の契約をしている新日本監査法人は、財務諸表の適正性について意見表明する責任があります。

■ 内部統制システムに関する整備状況

全社横断的にリスクを管理する組織として、内部統制委員会にリスクアセスメント部会及び技術マネジメント部会を設置し、定期的にリスク管理体制の適正性のレビュー及び管理をしています。

特に保安、安全、品質及び環境の4分野は、当社グループの経営上重点的にリスク管理すべき分野と位置付け、これらを中心とする技術リスクのコントロールのために技術リスク管理規定を制定するとともに、全社横断的な組織として技術リスクマネジメント会議を設置しています。

また、良き企業市民として社会から信頼される存在となるべく、当社グループの全職員を対象として、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である「大陽日酸グループ行動規範」を制定し、その徹底を図るために内部統制委員会にコンプライアンス部会を設置しています。

当社グループは、財務報告を適正に行う目的で、管理本部を責任部署とし、現行業務プロセスの適正な機能の検証や必要な是正を図るため、当社の「内部統制報告制度」を2008年4月1日より運用開始しています。

なお、当社では、企業間のデータ連携や内部統制を含む法対応など、情報システムに要求される機能レベルの高まりに対応して、基幹システムの再構築プロジェクトを発足しました。移行システムは、ドイツSAP社の業務処理パッケージソフトSAP ERPで、販売・購買・生産・会計・人事の各システムのデータベースが統合化され、経営資源(人・物・金・情報)が一元管理できる機能が特長です。新システム稼動開始は、2008年8月です。

■地球温暖化防止に向けた取組み

大陽日酸は、企業理念の中で「ガステクノロジーを通じて豊かな社会の実現に貢献する」ことを謳っており、事業活動の一環として環境への配慮にも注力しています。

たとえば、昨年度の液体ローリーなどの配送距離が約4,600万kmであったことを踏まえて、燃費及びエコドライブを考えた物流効率化に取り組んでいます。現在導入を進めている液体ローリーの車載重量計(Load Indicator)への計量方法の切替えは、従来のスケール計量取引に必要なだった重量測定のための台貫所への走行を廃止して輸送距離短縮や環境負荷の低減を図ることと、配送費の節減政策の両面で重要な意味を持っています。このLIは、約90%の車両に搭載済みで、2010年度に輸送製品量当りの燃料使用量を1990年度比30%削減に取り組んでいます。この取組の前提には、各顧客に計量方法の変更はもとより、在庫管理の徹底や1回当りの納入量の増加、納入日・時間指定の緩和をご理解いただくことで、エコドライブやマルチドロップを実施し、走行距離短縮を通して燃料節約、CO₂排出量削減が可能なことから、地道な活動が要求されます。

また、当社は、環境貢献型製品によるCO₂排出抑制量と事業活動によるCO₂排出量が同等な状態(カーボンニュートラルの達成)に近づけるように、環境負荷低減にも注力しています。

**CO₂に換算した大陽日酸の温室効果ガス排出量合計：
215.3万トン/年**

**環境関連商品により実現した温室効果ガス排出抑止効果
合計：
38.5万トン/年**

■燃料電池関連

当社は、燃料電池自動車などへ水素ガスを供給することを目的に、JHFC(水素・燃料電池実証プロジェクト)に参画し、70MPa化の実証試験を行う4ステーションのうち、定置式2件及び移動式1件の水素ステーションの工事を受注しています。現在最高充填圧力70MPaでは、1回の充填で約830kmの走行距離が可能です。今後は、得意とする水素の輸送や極低温技術を活用しながら、定置式水素ステーションを更に低価格化・小型化できる技術開発を支援し、最終的には、オフサイト水素ステーションのパッケージ化を目指していきます。

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、ファイブスターガス&ギア社の買収等を加え69社(国内41社、海外28社)、持分法適用関連会社数は、29社(国内9社、海外20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57社、持分法適用関連会社21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10.7%増加して、5,077億18百万円となりました。

売上原価は、同11.4%増の3,518億円、販売費及び一般管理費は、主に販売運賃荷造費、給料手当及び減価償却費の増加により同10.3%増の1,171億45百万円となりました。その結果、連結営業利益は、同6.3%増の387億83百万円となり、売上高営業利益率は、同0.3ポイント低下して7.6%となりました。

特別利益は、前期比70.6%減の19億99百万円に、特別損失も、同72.7%減の20億8百万円となったため、連結当期純利益は、同9.1%増の219億30百万円となりました。

一株当たり当期純利益は、54.48円に、ROCEは、0.4ポイント減の10.8%になりました。

■ 財政状態

2008年3月期末の総資産は、前期比0.1%減の5,472億37百万円でした。主な要因は、時価下落に伴う投資有価証券の減少204億円によるものです。

また当期連結会計年度の流動比率は、前期比3ポイント増の125%でした。

有形固定資産は、主に建設仮勘定の増加により、前期比3.4%増の2,135億04百万円となりました。また投資その他の資産は、株式市況の軟化に伴い前期比19.2%減の798億56百万円となりました。

流動負債合計は、主に短期借入金が前期比190億25百万円の増となった結果、前期比2.3%増の1,687億27百万円となりました。

固定負債は、主に長期借入金で88億87百万円、繰延税金負債で72億95百万円それぞれ減少したことにより、同3.7%減の1,606億95百万円となりました。以上の結果、有利子負債は、前期比81億円41百万円増の1,607億41百万円となりました。

純資産は、前期比17億45百万円増の2,178億13百万円に、この結果、自己資本比率は、同0.5ポイント増の37.2%に、1株当たり純資産は、前期比5.74円増の506.02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53億87百万円減の346億74百万円となりました。主な要因は、減価償却費が42億96百万円増加したものの、仕入債務の減少額が92億72百万円、法人税の支払額の増があったことです。当期のインタレストカバレッジは、同5.8ポイント低下して、10.3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259億56百万円減の403億30百万円でした。主な要因は、有形固定資産の取得での支出が前期並みの339億91百万円あったものの、子会社株式取得による支出が大幅に減少したことによるものです。

財務活動で調達した現金及び現金同等物(純額)は、前期比188億54百万円減の35億97百万円となりました。主な要因は長短借入金による収入が減少したことによるものです。

以上の結果、2008年3月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期比16億95百万円減少して127億9百万円となりました。

■ 事業等のリスク

【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。

■ 会社の支配に関する基本方針

大陽日酸の株式会社の支配に関する基本方針は、2008年6月27日開催の定時株主総会における2号議案により、「当社株式の大量取得行為に関する対応策(買収防衛策)」の導入を決議しております。

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Annualレポートは、英文Annualレポートの
財務諸表を省略したものです。