

A stylized world map composed of small dots, rendered in shades of blue and teal, serving as a background for the top section of the slide.

さらなる飛躍へ

2020年3月期 通期決算説明会

2020年5月21日



目次

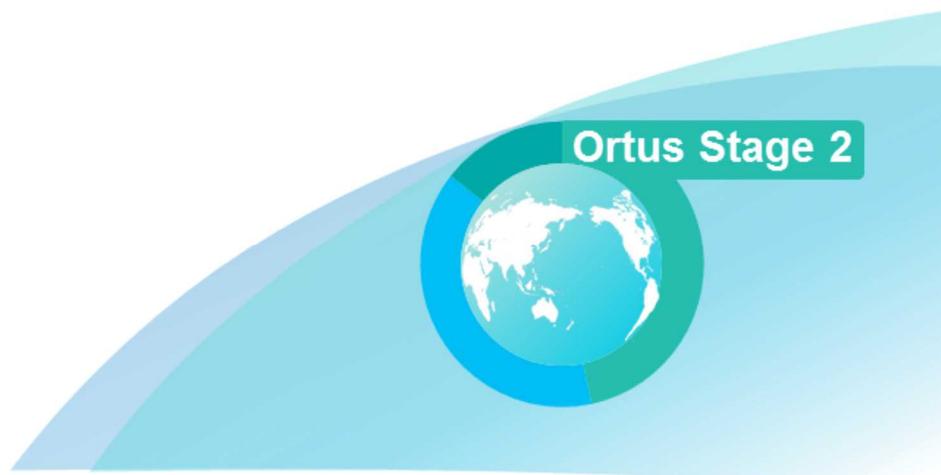
- 2020年3月期 通期業績
 - 通期業績概要
 - セグメント別業績

 - 2021年3月期 通期業績予想
 - 業績予想前提
 - 通期業績予想概要
 - 要約連結キャッシュ・フロー計算書

 - 株主還元
-
- 事業施策紹介

2020年3月期 通期業績

概要



業績概要

(単位：億円)

| | 19/3月期 通期実績 利益率 | 20/3月期 通期実績 利益率 | 前期比 増減率 | 20/3月期 通期公表値 (2/5発表) 利益率 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------|-----------------------------------|
| 売上収益 | 7,403 | 8,502 | +1,099 +14.8% | 8,550 |
| コア営業利益 | 658 8.9% | 903 10.6% | +245 +37.2% | 915 10.7% |
| 非経常損益 | 10 | 35 | +25 | 35 |
| 営業利益 | 668 9.0% | 939 11.0% | +271 +40.5% | 950 11.1% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 412 5.6% | 533 6.3% | +121 +29.2% | 540 6.3% |

● 適用為替レート（期中平均レート）

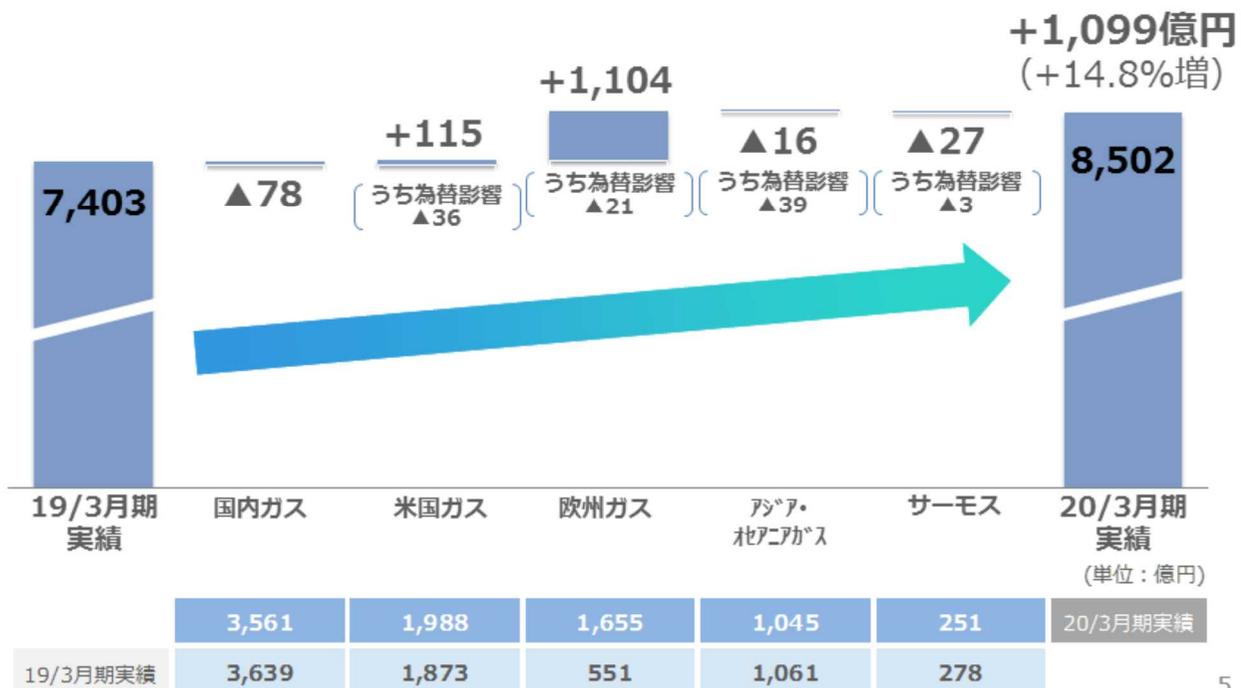
| 単位：円 | USD (米ドル) | EUR (ユーロ) | AUD (豪ドル) |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 前期 | 111.07 | 125.70 | 80.77 |
| 当期 | 108.95 | 120.85 | 73.81 |

- 2019年3月期 通期実績にて、コア営業利益に計上される欧州事業の取得関連費用（アドバイザー費用等）として27億円を計上しました。

為替の換算レートは、前期に比べ、米ドルに対して2円12銭の円高、ユーロに対して4円85銭の円高、オーストラリアドルに対して6円96銭の円高となりましたので、マイナスサイドで、売上収益で99億円、コア営業利益で11億円の影響を受けております。非経常損益では、国内での土地売却益や事業再構築に関する減損等で、合計35億円が計上されております。

業績概要：売上収益増減要因

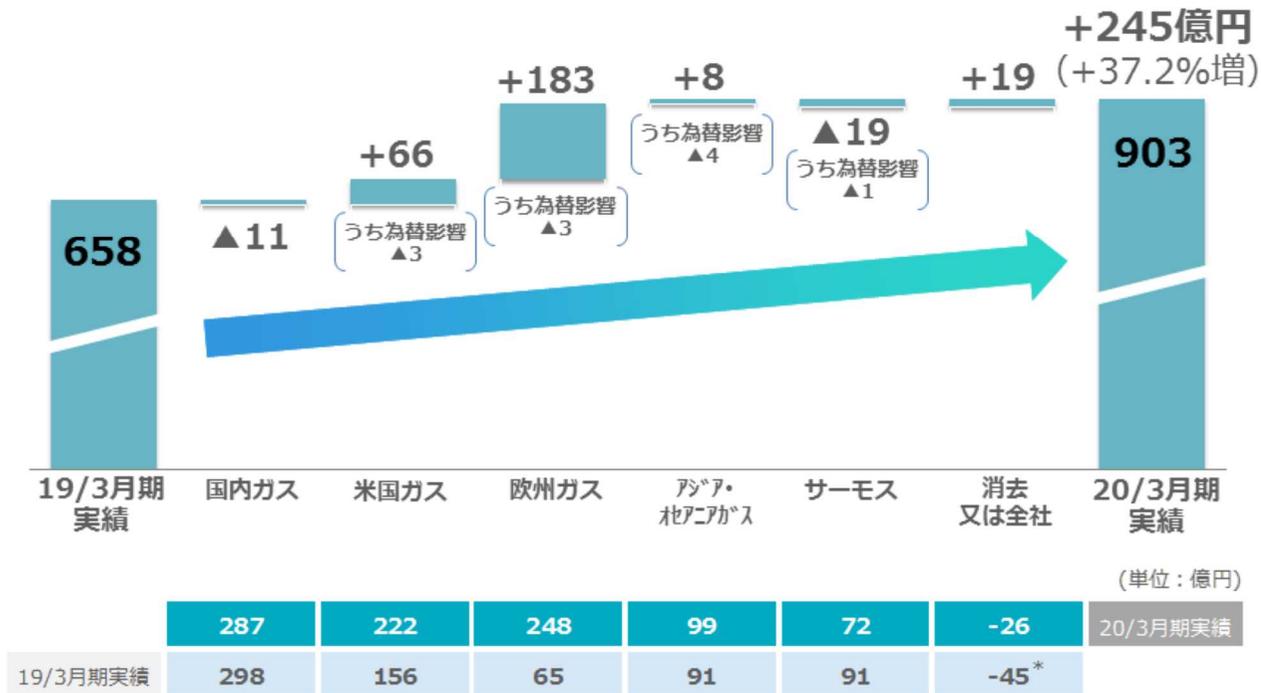
- 国内・アジアでのバルクガスの需要減に加え、サーモスでの減収はありましたが、前期に買収を完了した米Praxairの欧州事業および独Lindeの米国HyCO事業の寄与により、大幅な増収となりました。



欧州ガスについては、前期の2018年12月から2019年3月までの4か月分が連結業績に加わっており、今期は通期での計上額です。

業績概要：コア営業利益増減要因

- 国内バルクガス減収による減益、サーモスでの減益はありましたが、米国ガス事業では堅調に推移し、欧州事業および米国HyCO事業による通期寄与により、大幅な増益となりました。



* 2019年3月期 通期実績にて、コア営業利益に計上される欧州事業の取得関連費用（アドバイザリー費用等）として27億円を計上しました。

消去又は全社の項目では、前期に計上した欧州事業の取得関連費用27億円の剥落による影響が含まれております。

2020年3月期 通期業績

セグメント別業績

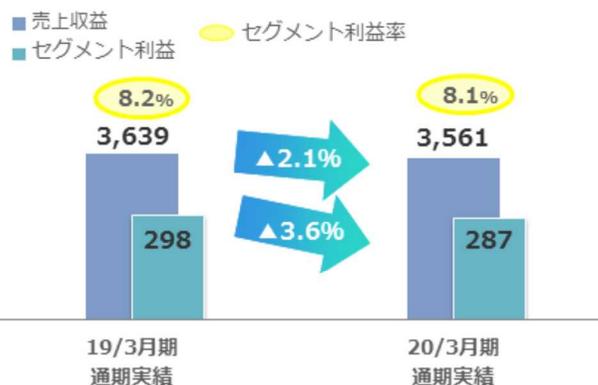


セグメント別業績：国内ガス事業

業績ハイライト

(単位：億円)

| | 19/3月期 通期実績 | 20/3月期 通期実績 | 前期比 |
|---------------------|----------------|----------------|-----|
| 売上収益 | 3,639 | 3,561 | ▲78 |
| セグメント利益 (コア営業利益) | 298 | 287 | ▲11 |



売上収益増減要因

- バルク・オンサイト（セパレートガス）：
主要関連業界を中心に減少
- ガス関連・プラント他（メディカル）：
医療機器販売会社アイ・エム・アイ社買収による寄与

セグメント利益増減要因

- バルク・オンサイト（セパレートガス）：減収による減益
- 医療機器販売会社アイ・エム・アイ社買収による寄与

● 国内ガス事業

売上収益の増減要因ですが、

・バルク、オンサイトでのセパレートガスの出荷は、主要関連業界を中心に減少いたしました。

・また、前期、2018年10月に買収した医療機器販売会社のアイ・エム・アイ社の寄与が含まれております。

セグメント利益の増減要因ですが、

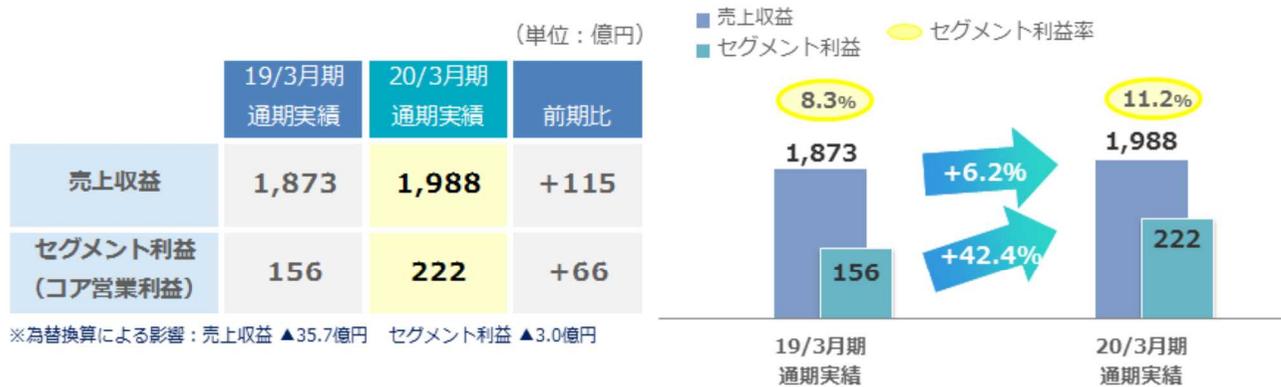
・バルクやオンサイトでは、減収により減益となっております。

・また、アイ・エム・アイ社の買収効果による増益が含まれております。

・なお、上期では燃料価格の上昇により、電力費が上昇したことで、セパレートガスの生産コストが増加してはりましたが、下期では反転し、通期ではフラットになりました。

セグメント別業績：米国ガス事業

業績ハイライト



売上収益増減要因

- バルク：セパレートガスを中心に出荷は堅調。
炭酸ガスは新規工場稼働開始により出荷増
- オンサイト：新規案件の稼働開始。
HyCO事業買収による貢献

セグメント利益増減要因

- セパレートガスを中心に産業ガス関連では全般的に堅調
- バルクガスの製造及び物流コストの増加
- HyCO事業買収による貢献

9

● 米国ガス事業

売上収益の増減要因ですが、

・バルクでは、セパレートガスを中心に出荷は堅調でした。米国内製造業の稼働は全般的に堅調です。炭酸ガスはアイオワ州の新規工場が稼働し、出荷数量が伸びております。

・オンサイトでは、テキサス州、ルイジアナ州、ネブラスカ州での新規案件の稼働が順次供給を開始しております。

・また、前期、2019年2月に買収を完了しましたHyCO事業が、想定通りに貢献しております。

セグメント利益の増減要因ですが、

・セパレートガスを中心に産業ガス関連では、全般的に堅調です。

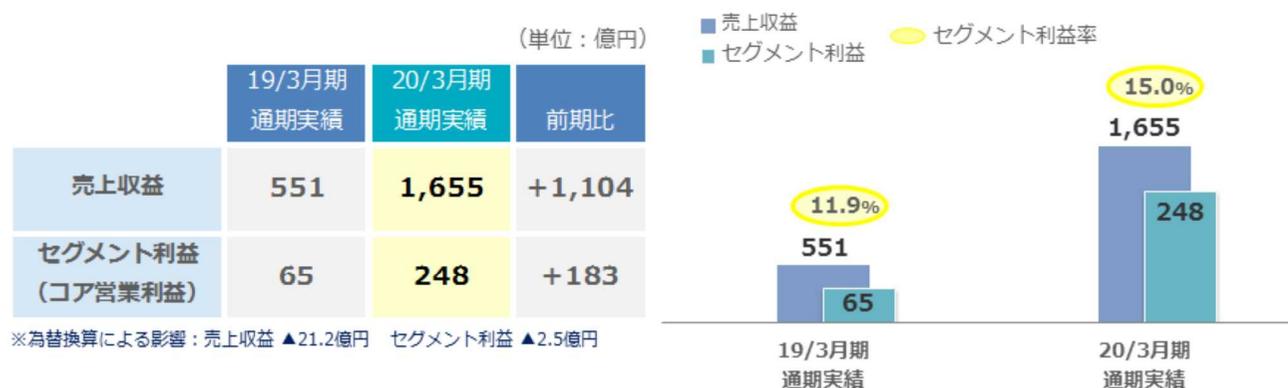
・バルクガスの製造と物流の面で、コストが増加しています。

・また、HyCO事業買収による増益効果がありました。

・なお、第2四半期の説明会でもお伝えしましたが、一過性の「その他の営業収益」として、13億円の計上が含まれております。

セグメント別業績：欧州ガス事業

業績ハイライト



- 買収した欧州事業の取得日が2018年4月1日だったと仮定した場合の2018年4月1日から2019年3月31日の売上収益は1,634億円であり、前期比+1.4%増加となります。なお、実際には2018年12月に買収を完了しました。
(この円建換算での適用為替レートは、2020年3月期通期実績 120.85円/ユーロを用いております)
- 売上収益について、主要な地域別に見ますと、前期比(現地通貨ベース)では、イベリア(スペイン・ポルトガル)では▲2%、イタリアでは▲1%の減収、ドイツでは+2%、ベネルクス(ベルギー・オランダ)では+5%、スカンジナビア(ノルウェー、スウェーデン)では+1%の増収でした。
- なお、新型コロナウイルス感染症の拡大により、スペイン・イタリアなどでは、2020年3月の売上収益は前年同月比で減収でした。

● 欧州ガス事業

2018年12月に米国Praxairから買収した欧州事業の業績を、こちらのセグメントで開示しております。前期業績は12月から3月までの4か月分です

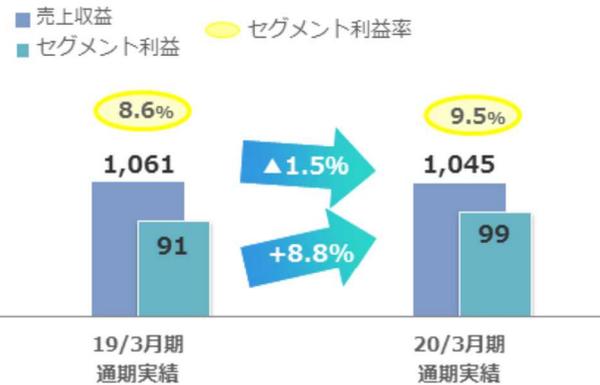
セグメント別業績：アジア・オセアニアガス事業

業績ハイライト

(単位：億円)

| | 19/3月期 通期実績 | 20/3月期 通期実績 | 前期比 |
|---------------------|----------------|----------------|-----|
| 売上収益 | 1,061 | 1,045 | ▲16 |
| セグメント利益 (コア営業利益) | 91* | 99 | +8 |

※為替換算による影響：売上収益 ▲39.1億円 セグメント利益 ▲4.1億円



売上収益増減要因

- バルク（セパレートガス）：主に中国で大きく減少
- LPガス：豪州での販売は順調
- 特殊ガス：電子材料ガスの市況悪化による減収
- エレクトロニクス関連機器・工事：台湾で大きく増加

セグメント利益増減要因

- 豪州でのLPガス事業の採算が改善
- 電子材料ガスの減収による減益

*インドネシアで進めている天然ガス液化事業（発電用天然ガスを液化・輸送する役務提供する事業）において、原燃料を取り巻く市場環境が大きく変化したため、将来の収益性が低下したため、当該事業に関連する資産を▲13億円の減損処理しました。

11

●アジア・オセアニアガス事業

売上収益の増減要因ですが、

・バルクでは、セパレートガスで、前期のスポット需要の剥落により、中国で大きく減少しました。

・LPガスでは、オーストラリアでの販売は堅調でした。

・特殊ガスでは、電子材料ガスの市況が悪化したことで減収となりました。

・エレクトロニクス関連機器・工事については、台湾で増加しております。

セグメント利益の増減要因ですが、

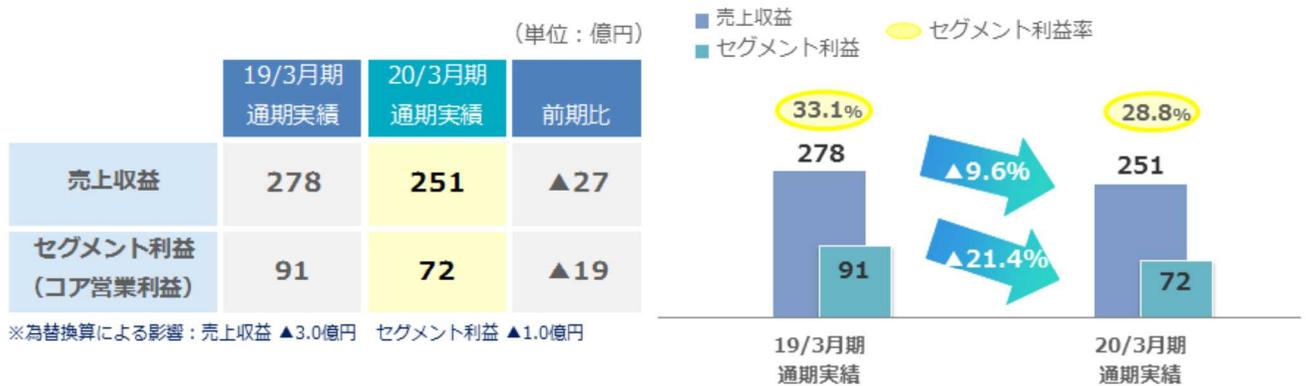
・オーストラリアでのLPガス事業では、採算が改善しております。

・東アジアでの半導体メーカー向けの電子材料ガスでは、減収による減益です。

・前期にて、オーストラリア及びシンガポール・マレーシアで、一過性の利益として、計約5億円が含まれており、今期では剥落しております。加えて、前期4Qに計上したインドネシアで進めている天然ガス液化事業に関連して▲13億円の減損がありました。これが剥落した反動が含まれております。

セグメント別業績：サーモス事業

業績ハイライト



売上収益増減要因

- 国内：冷夏・暖冬（天候不順）、新型コロナウイルス感染症の拡大による主要製品の販売数量減。フライパンの拡販
- 海外：韓国での販売環境の大きな変化。生産工場の全般的な稼働率低下

セグメント利益増減要因

- 国内：減収による減益
- 海外：韓国での減収による減益。生産工場の稼働率低下による減益。持分法適用会社の販売は一部の地域を除いて低調

●サーモス事業

売上収益の増減要因ですが、

・国内では、冷夏・暖冬といった天候不順、新型コロナウイルス感染症の拡大による主要製品の販売数量の減少がありました。2019年2月から販売を開始したフライパンの拡販効果がありました。

・海外では、日韓関係の変化により、韓国での不買運動で販売環境が悪化したほか、生産工場の全般的な稼働率が低下しました。

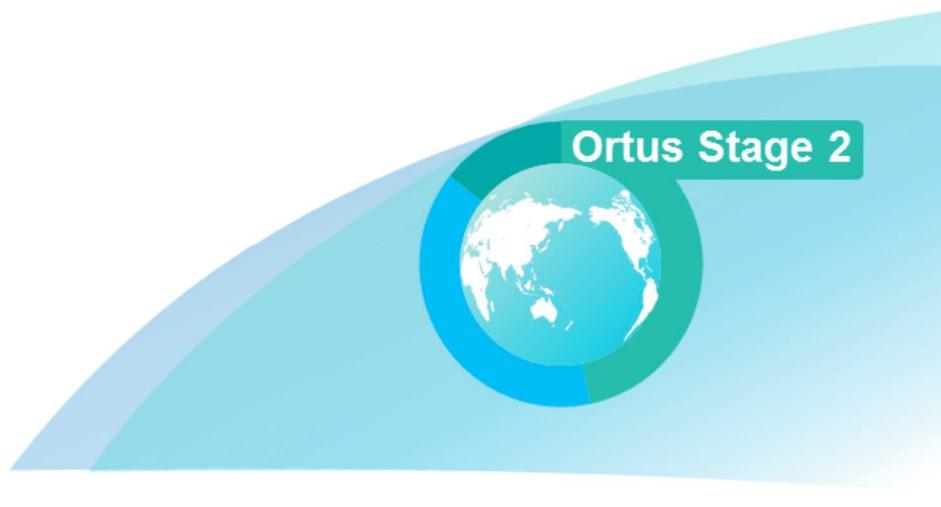
セグメント利益の増減要因ですが、

・国内では、減収による減益となりました。

・海外では、韓国での減収による減益のほか、生産工場の稼働率低下による減益、持分法適用会社の販売は一部の地域を除いて低調でした。

2021年3月期 通期業績予想

概要



業績予想前提

基本的な考え方

- 今後の見通しとして、新型コロナウイルス感染症の拡大による世界経済の悪化は、第1四半期（4-6月）までは現在の状況が続くものの、第2四半期（7-9月）には段階的に回復が進み、第3四半期（10-12月）以降はほぼ正常化するものと仮定しています。
なお、業績予想の前提為替レートは、米ドル108円、ユーロ120円です。

主な利益増減要因

- 産業ガスおよびハードグッズの売上収益は、第1四半期では前年同期比15%程度の減少、第2四半期では前年同期比10%程度の減少、第3四半期以降は前年同期並みになるものと想定し、コア営業利益への影響額は地域ごとの利益率を勘案して算出しています。
- エレクトロニクス関連の顧客の稼働については、現時点においては直接的な影響は大きくないことから、当初の想定どおり、国内などで増収による増益を見込みます。
- サーマス事業では、主に国内・中国・韓国で、第1四半期を中心に、新型コロナウイルス感染症の拡大による業績への影響があるものと想定しています。
- そのほかでは、国内におけるパルクガス等の価格是正、生産物流におけるコストダウンなどで増益を見込む一方、前期に計上された米国での一時的収益がなくなる影響での減益を見込みます。

通期業績予想

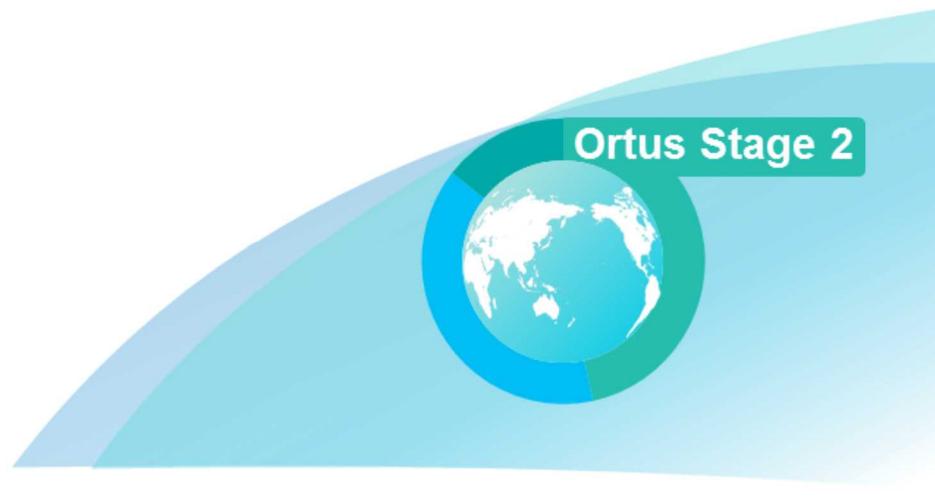
(単位：億円)

| | 20/3月期 通期実績 利益率 | 21/3月期 通期予想 利益率 | 前期比 増減率 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 売上収益 | 8,502 | 8,300 | -202 -2.4% |
| コア営業利益 | 903 10.6% | 820 9.9% | -83 -9.2% |
| 非経常損益 | 35 | 0 | -35 |
| 営業利益 | 939 11.0% | 820 9.9% | -119 -12.7% |
| 親会社の所有者に 帰属する当期利益 | 533 6.3% | 440 5.3% | -93 -17.5% |

- 2021年3月期 想定為替レート：(USD→円) 108円/USドル、(EUR→円) 120円/ユーロ
- 2020年3月期では、資産効率改善の一環として保有資産の売却し、非経常損益項目で計上しました。

2021年3月期 通期業績予想

要約連結キャッシュ・フロー計算書



要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

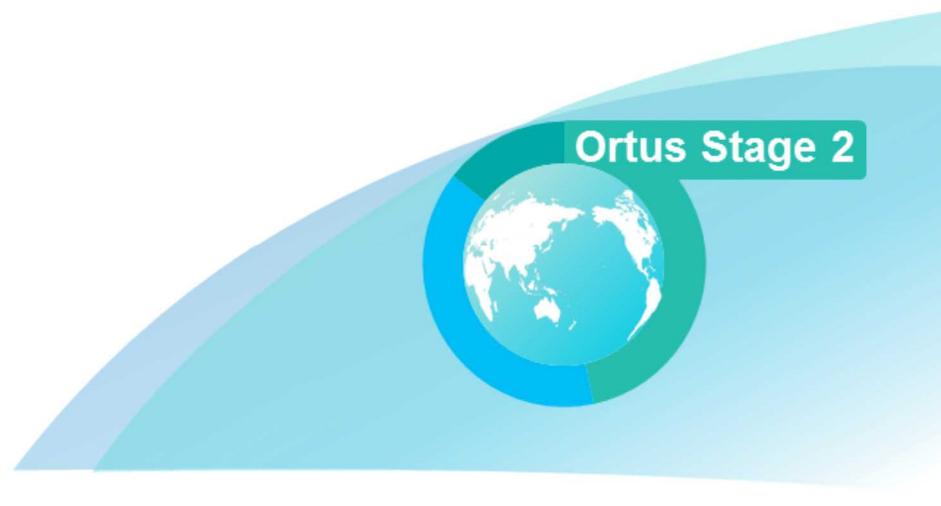
| | 20/3月期 通期実績 | 21/3月期 通期予想 | 前期比 |
|------------------|----------------|----------------|-------|
| 税引前利益 | 791 | 675 | -116 |
| 減価償却費・償却費 | 837 | 860 | +23 |
| 運転資金増減 | 31 | -13 | -44 |
| その他 | -160 | -187 | -27 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,500 | 1,335 | -165 |
| 設備投資 | -728 | -941 | -213 |
| 投融資 | -7 | - | +7 |
| その他(資産売却等) | 109 | - | -109 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -626 | -941 | -315 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 874 | 394 | -480 |
| 純有利子負債* | 8,983 | 8,818 | -165 |
| 調整後ネットD/Eレシオ | 1.45 | 1.34 | -0.11 |

- 純有利子負債：有利子負債 - 現金及び現金同等物
- 調整後ネットD/Eレシオ：(純有利子負債 - 資本性負債) / (親会社の所有者に帰属する持分 + 資本性負債)
- 資本性負債：ハイブリッドファイナンスで調達した負債のうち、格付機関から資本性の認定を受けた額(調達額の50%)
- ハイブリッドファイナンス：負債でありながら、利息の任意繰延、超長期の返済期限、清算手続き及び倒産手続きにおける劣後性等の資本に類似した特徴を有しているファイナンス形態

17

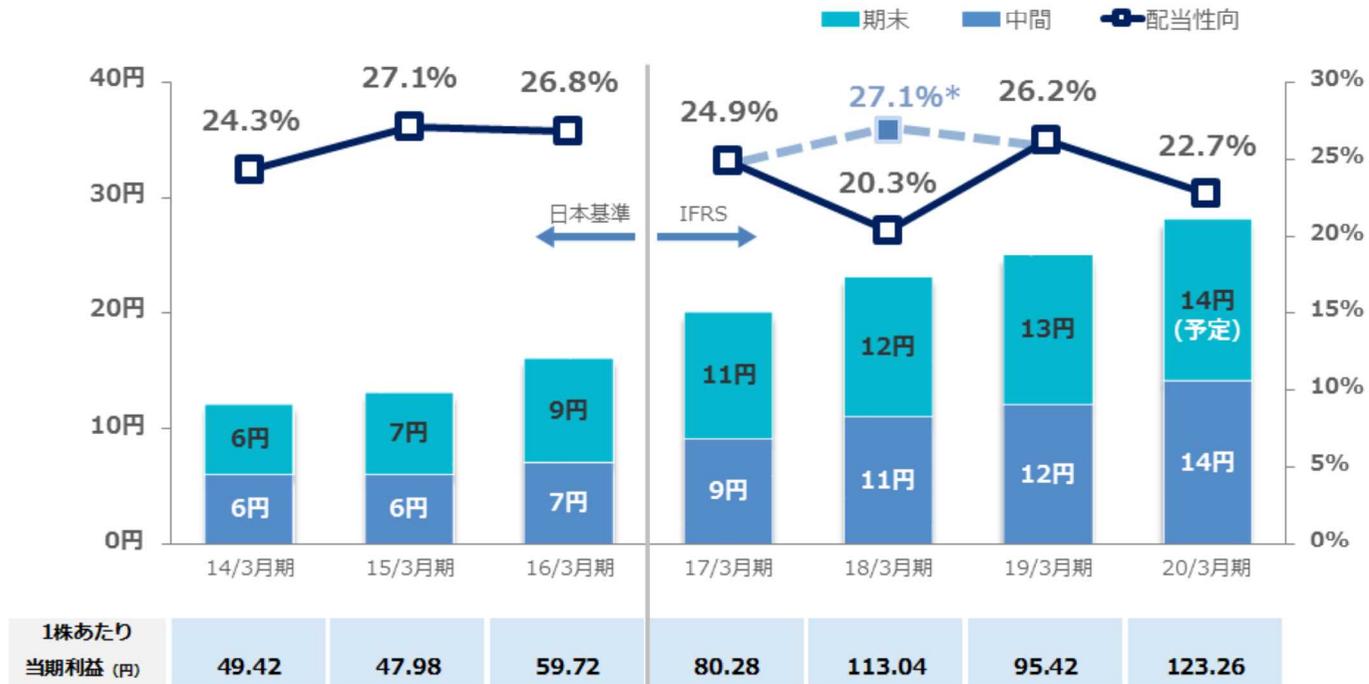
足元の事業環境であっても、営業キャッシュ・フローの規模は、1,300から1,400億円程度で推移すると見ております。この営業キャッシュ・フローをベースに、財務健全性を考慮しつつ、成長が見込める領域での投資を進めていくとともに、有利子負債を計画的に削減していきながら、ネットD/Eレシオの早期改善を進めていきます。

株主還元



株主還元

安定的な配当を維持しつつ、連結業績との連動を考慮した配当政策を実施します

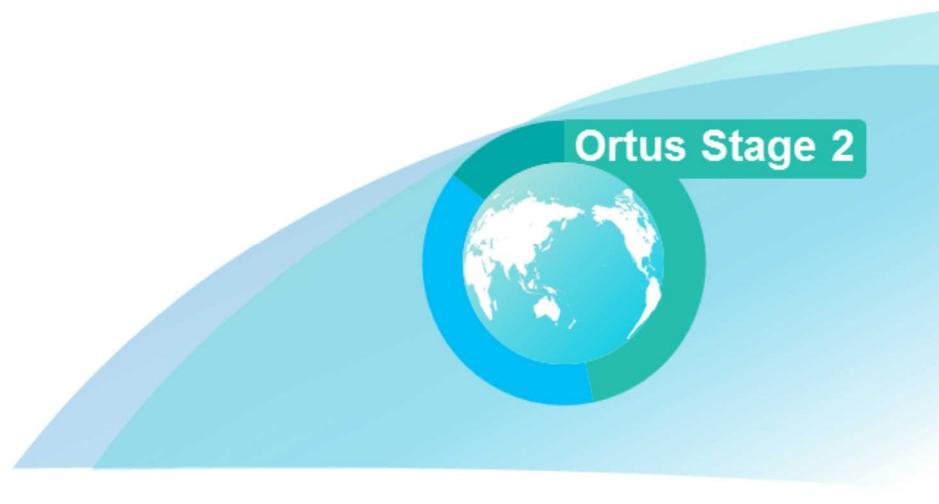


*2018年3月期では、米国での税制改革法における連邦法人税率の引下げにより、法人所得税が大幅に減少しました。この影響を除いた場合、配当性向は「27.1%」となります。

当社は、企業体質の充実、強化に向けた内部留保を意識しつつ、安定的かつ連結業績との連動を考慮した配当を実施する方針です。

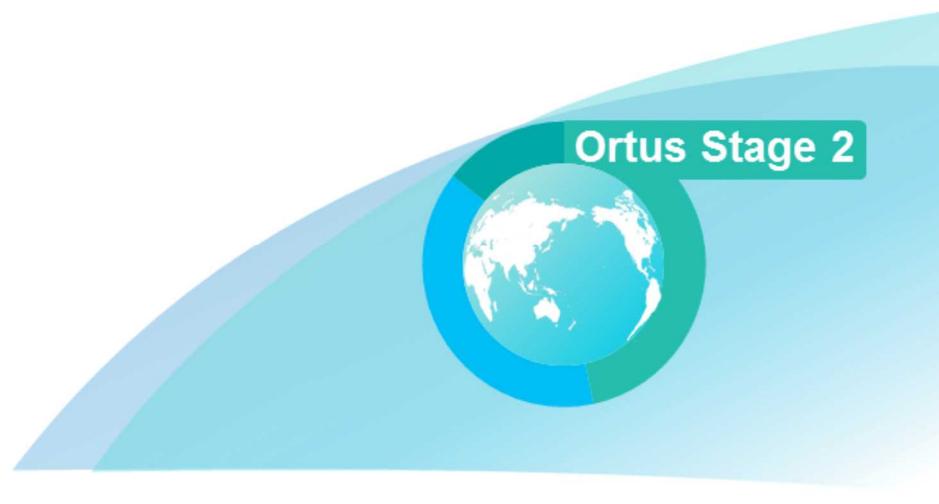
2020年3月期の1株あたりの中間配当、期末配当はそれぞれ14円、年間の配当予想を1株あたり28円を予定しております。

事業施策紹介



事業施策紹介

国内ガス事業



エレクトロニクス重点施策紹介



戦略方針

- 中期経営計画 Ortus Stage 2 重点戦略「構造改革」
Total TNSC：連携強化によるグループ力の最大化を目指す
- ガス及びガス周辺領域への事業拡大（機器ビジネス 等）
- 顧客指向の徹底とトータルガスビジネスの実践

具体的な成果の紹介（エレクトロニクス顧客深耕）



オンサイト
供給

特殊ガス
供給

機器・工事
ほか

| | |
|----------|---|
| 社名（供給拠点） | （株）岩手黒沢尻ガスセンター [岩手県北上市] |
| 供給先 | 半導体メモリーメーカー |
| 主要設備 | 酸素・窒素併産型空気分離装置（ASU）3基 バックアップ用タンク 12基、蒸発器 34基 |
| 設立年月 | 2018年11月 |
| 資本金 | 50百万円 |

エレクトロニクスユーザー向けに、当社が所有するユーザー隣接地にオンサイトプラントを建設し、酸素・窒素ガスをユーザーへ供給します。エレクトロニクス向けオンサイトとしては、当社実績では最大規模です。2019年12月から供給契約がスタートし、2021年3月期では通期で寄与いたします。

当社の工事スケジュールでは、計画通りに供給設備の実装は進行しております。したがって、オンサイトでのガス供給のほか、機器・工事や特殊材料ガスの需要も当社の想定通りに進捗する見込みです。

(ご参考) アイジーエスエス [IGSS] について

- ユーザーのスマートファクトリー化*に適切に対応していくために、当社がこれまで蓄積してきたガスハンドリングノウハウを最大限活用し、ユーザーと共に、次世代ガス供給システムを構築しました。

システム構成要素

ユーザーが簡便・安全・安定的にガスをご利用いただけるように、タブレット端末で、ガス供給に関連する一連のオペレーションを一元的に管理できるようにサポートする供給システムを構築



構成要素の一例ご紹介 (作業省力化：容器自動搬送システム)



- 1本あたり50kg以上の重さがあるガス充填容器をロボットが自動搬送する
- ロボットが空間検知して地図を作成し、操作者が指定する場所（格納容器）に搬出・搬送する

23

ユーザーの生産・品質・安全を着実に維持していくためには、当社の電子材料ガスの安定供給とその監視に加え、日々の容器交換作業は重要です。

そこで、エレクトロニクスユーザーとの協力の下、デジタル技術と、当社が長年蓄積してきたハンドリングとノウハウを融合した次世代のガス供給システムを構築しました。

今後、国内で現在建設中の新たな半導体製造工場で導入予定です。

このシステムを中心に機器と工事を受注しており、現在は製作、工事中です。

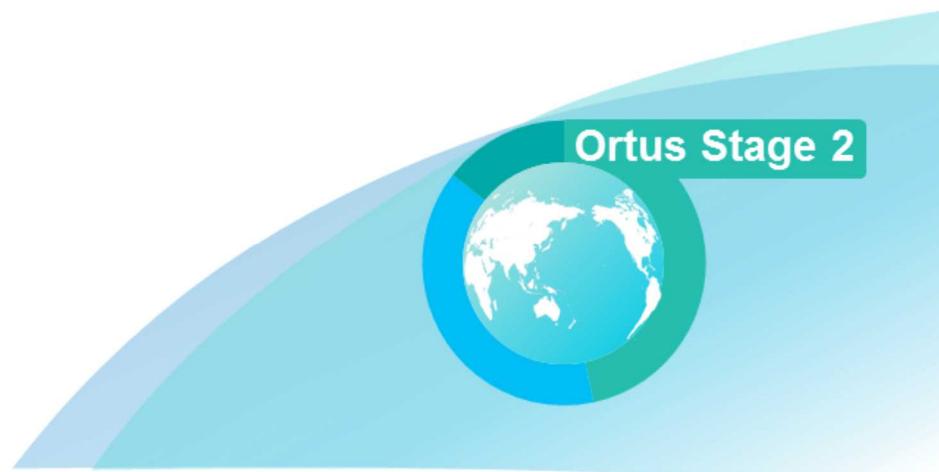
まずは2021年3月期で実績を積み、国内のほかには東アジアを視野にいれて展開していきます。

*スマートファクトリーとは、一般的に、デジタルデータの活用等で業務プロセスの改革、品質・生産性の向上を継続・発展的に実現する工場を指します

事業施策紹介

海外ガス事業

(米国、アジア・オセアニア)

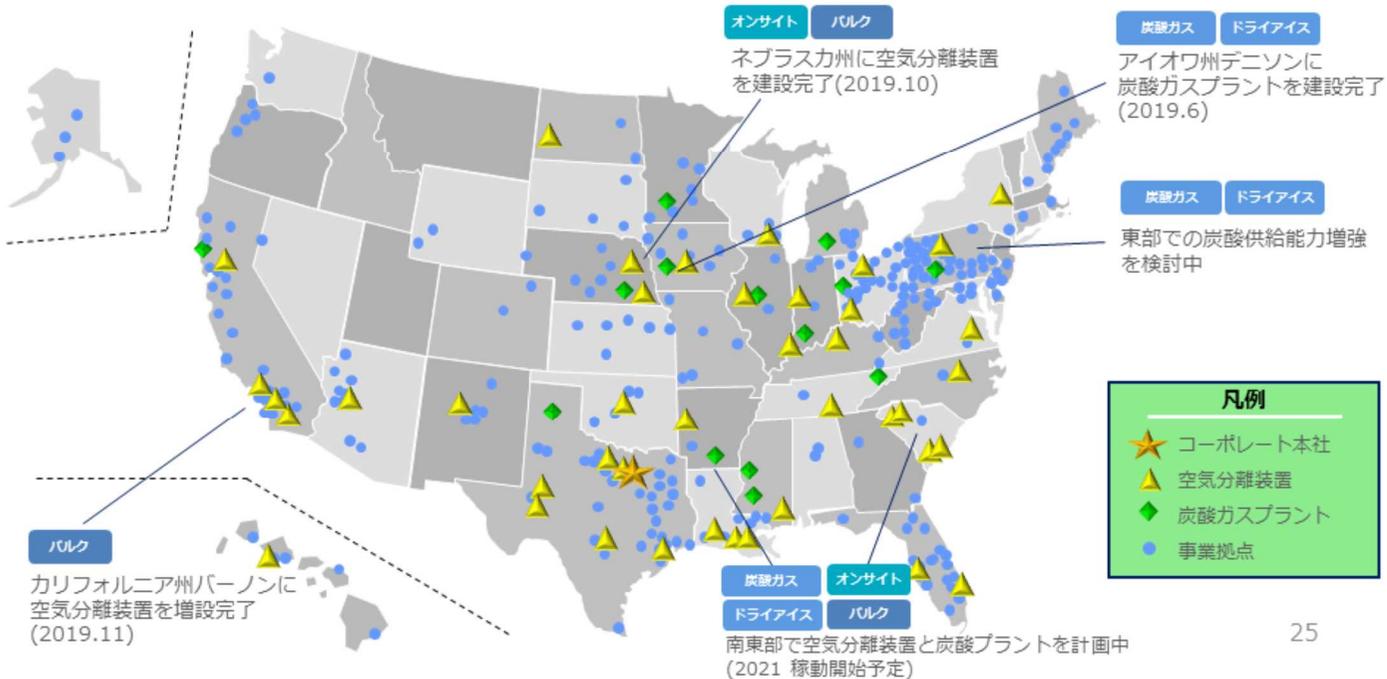


米国ガス事業：主な設備投資案件

- 全米の産業ガス生産ネットワークを活かして更なるプレゼンス拡大を目指す

アクションプラン

- 前期に空気分離装置 2 基、炭酸プラント 1 基が稼働、バルクガス・炭酸事業における生産能力を継続して拡大
- 新プラントからの拡販と価格管理による収益性向上



バルクガス・オンサイト事業では、2020年3月期にネブラスカ州とカリフォルニア州で空気分離装置が完成、供給を開始いたしました。現在、東南部で新規オンサイト案件の建設を進めており、2021年の完成を予定しております。

全米に広がり充実した生産ネットワークとバックアップ体制を背景に、米国産業ガス市場におけるプレゼンスを順調に拡大しております。

炭酸ガス・ドライアイス事業においては、2020年3月期にアイオワ州デニソンに工場を新設いたしました。現在、全米でさらに2ヶ所の設備の新設・増設を計画しております。

米国では食肉加工や食品運搬用のドライアイス需要が増加しており、2021年3月期も同事業をさらに強化していきます。

東南アジア事業：ベトナムにおけるパイピング事業拡大

- 南部バリア・ブンタウ省において3基目の空気分離装置が完成し、20km（含む枝管）に亘る埋設配管網を敷設
- 2021年には4基目の空気分離装置を稼働させ、盤石なバックアップ体制を構築



フーミー3 工業団地内に新設した空気分離装置
(2019年9月完成)



経済成長が著しい東南アジア地域では、産業ガス需要も増加傾向にあります。

当社はベトナムにおいて積極的な設備投資を進めてきており、特に最初に進出した南部地域ではトップシェアとなっております。2020年3月期は、産業ガス需要の更なる増加が見込まれる南部バリア・ブンタウ省フーミー地区に空気分離装置を新設いたしました。

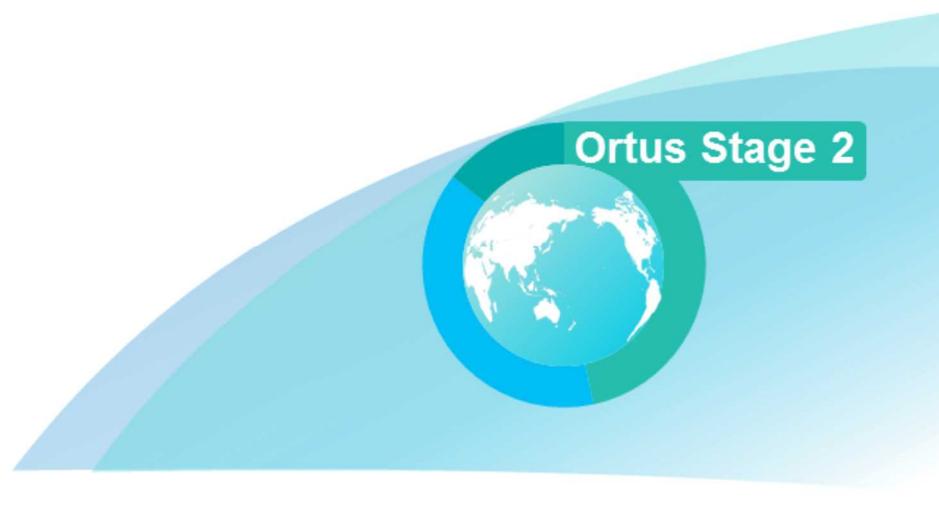
新設した空気分離装置を含む3ヶ所の製造拠点を埋設配管網で結び、同地区における圧倒的なパイピング供給体制を構築いたしました。

他社を凌ぐ生産能力と強力なバックアップ体制を背景に、バルクガスの拡販にも力を入れてまいります。

さらに、同じバリア・ブンタウ省ロンソン島ではタイのサイアムセメントグループ向けのオンサイト案件を獲得し、2021年の供給開始に向けて空気分離装置の建設を進めております。

事業施策紹介

サーモス事業



事業環境認識と対応策

THERMOS



● **インバウンド需要の激減**

・訪日観光客の激減により、家電量販店・免税店を中心としたケータイマグ・スープジャーの売上減少

● **緊急事態宣言による外出自粛・休校**

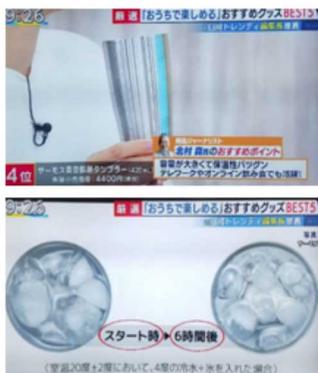
・行楽需要の減少（ケータイマグ、行楽弁当箱）
 ・新学期向け商品の不振（キッズボトル・ランチボックス）
 ・部活・運動会の中止によるピーク時期の売上の伸び悩み（スポーツボトル）

● **巣籠もり消費への注目**

・テレワークの増加や子どもの在宅に伴い、家中での生活を快適に過ごす為のアイテムが注目

販売促進アプローチの積極的な展開

メディアでの露出



公式SNSでの情報発信



ECプロモーション



THERMOS MEMBERS



新型コロナウイルス感染症のサーモス事業に対する影響が、2020年1月より月を追って拡大してきております。

まず、訪日観光客の激減により、家電量販店や免税店を中心としたインバウンド需要がほぼ消滅したことが挙げられます。これにより、当社主力商品のケータイマグやスープジャーなどの売上が大きく減少いたしました。

次に、外出の自粛による行楽需要の減少、また休校による新学期関連の行事や遠足、運動会などの中止によって、ステンレスボトルや行楽関連商品の出荷が極めて低調に推移しております。

一方で、テレワークの増加や子供の在宅などに伴い、家庭内での生活を快適に過ごすための商品が注目されており、そうしたニーズに応えられる商品の販売促進活動を実施しております。

具体的には、テレワークやオンライン飲み会等に向けた真空断熱タンブラーや外食自粛による家庭内調理の増加にお応えするフライパン等の調理器具、さらには作り置き弁当用のランチボックスなどをTV、SNSなどの各種メディアを通じて情報発信し、提案しております。

具体的な販売促進アプローチ

THERMOS



学校再開後の需要喚起

7月レジ袋有料化に対応

【店頭プロモーション】スポーツボトルの拡販



【熱中症対策アイテム】新コンセプト商品の用途提案



学校再開後の需要喚起策としてスポーツボトルを始めとする熱中症対策商品の拡販に取組みます。
また、7月から始まるレジ袋有料化を受けてマイバッグの展開にも注力してまいります。

具体的な販売促進アプローチ

THERMOS



秋新製品を中心とした拡販施策

ケータイマグ



スープジャー



フライパン / シャトルシェフ

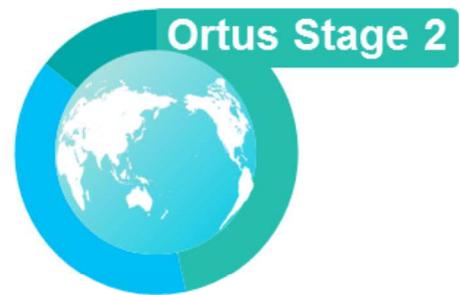


タンブラー / 卓上ポット



秋以降は主力カテゴリーであるケータイマグ、スープジャー、フライパン等の調理用品、さらにはタンブラーやマグカップなどの卓上用品で新製品が出揃いますので、これらのマーケットへの投入ならびに販売促進活動に積極的に取組み、業績回復を図ってまいります。

ご清聴ありがとうございました。



注意事項

- 本資料は、証券取引上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- また、本説明会および本資料には、将来に関する計画や戦略、業績に関する予想や見通しが記述されております。これらは現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断・想定したものであり、実際の業績はさまざまなリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度などがございましたが、これらに限りません）を含んでおります。
- このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございますことをお含みおきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。