

Annual Report 2005

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。

当期事業の特記事項

■ 合併前旧社の単純合算ベースで増収・大幅増益かつ過去最高益達成

2005年10月、新たな一歩を踏み出した大陽日酸の決算概況の要旨は、次の通りです。

2004年11月には、エア・リキード社が保有していた米国事業の一部をマチソン・トライガスを通じて買収しました。これにより米国事業の液化ガス生産能力は、倍増し、国内生産能力の70%程度までに増強できました。

また、中国・上海地区ではエレクトロニクス産業向けの高純度窒素や各種産業ガスを安定的に生産・供給するための空気分離装置が稼動し、同地区の需要先へのガス販売事業を開始しました。

さらに、わが国において京浜地区で、高純度酸素発生装置としては国内最大級の規模となるプラントが竣工し、これにより低廉なガス生産コストを実現する体制を整えるなど、各分野で、それぞれ活発な投資活動を行いました。

この結果、単純合算ベースの連結売上高は、主力のガスの出荷が国内・海外ともに順調に推移し、3664億12百万円に、営業利益は、ガス生産設備の稼動率向上によるコストダウン効果やマチソントライガスなどのグループ子会社業績も寄与し、237億90百万円に、連結純利益は、合併費用等の特別損失を計上する一方、工場用地の収用に係る固定資産売却益等を特別利益に計上した結果、134億29百万円となりました。

株主並びにステイクホルダーの皆様へ

■ 合併を振り返って

2004年10月、大陽日酸株式会社として新たな第一歩を踏み出した当社は、合併国内外の関連会社250余社、米国をはじめ海外11カ国に事業拠点、連結従業員7千余名を要する企業グループを誕生させました。これにより一層の規模の拡大によるメリットを目指すことが可能になり、キャッシュフロー面でも大きな投資案件へ対応できる余力が拡大したものと認識しています。これらの経営資産は、今後の持続的成長の原動力になると確信します。

当期の業績を展望しますと、当社グループの主要関連業界の鉄鋼及び化学業界では、内需の拡大と共に堅調なアジア向け需要から、共に引き続き好調に推移し、加えて化学産業では国内も良好な事業環境でした。一方、エレクトロニクス産業は、デジタル家電の普及率向上と共に供給能力拡大による在庫の増加によって調整色が広がりました。このような環境の下で、主力のガスの出荷は国内・海外共に順調に推移し、連結売上高は3,000億55百万円でした。損益面では、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マチソン・トライガス等の連結子会社の好業績も寄与し、連結営業利益は、207億27百万円でした。連結純利益は、合併効果等の特別損失を計上する一方、工場用地の収用に係る固定資産売却益等を特別利益に計上した結果、115億68百万円となりました。

■ 対処すべき課題

当社グループは、長期的な展望として売上高5,000億円を視野に入れ、真のグローバルメジャーに向けて一層の飛躍に挑戦してまいります。

今後の事業展開としては、中国の3番目の生産拠点となる蘇州でのパイピング事業や、米国カリフォルニア州南部での大型液酸工場の増強などの設備投資を行なうと共に、エレクトロニクス、医療関連など先端分野での技術開発力を強化し、注力分野で一層の成長を目指します。

また国内販売チャンネルの統合・強化や、関連会社の集約・再編など当社グループの事業の整備、統合も早急に推進し、経営の効率化とグループの総合力を発揮するための基盤を固め、更なる企業価値の向上につなげていく所存です。

■ これからの大陽日酸

当グループの2006年3月期に関しましては、合併による統合効果を最大限に発揮し、収益の向上を図っていく所存です。次期の業績予想は、連結売上高3,800億円、連結当期純利益130億円を見込んでおります。また配当金は、1株につき年間8円を予定しております。

また業績の向上に努めるとともに、お得意先の皆様の視点を重視し、企業倫理、保安・品質保証など社会的責任を全うすることにより、広く社会から信頼される企業でありたいと考えています。最後に、取締役会を代表し、私共の取った大胆な決断が、株主を始めとするステイクホルダーの皆様への期待に応え、大陽日酸の事業を出来る限り最善の形にするものであると確信しております。

2005年6月29日

代表取締役会長 於勢 好之輔

代表取締役社長 田口 博

社長インタビュー

Q1. 合併を振り返って、手応えをお聞かせください。

- A. 総括すると理想的な合併となった。第一に、ユーザー層が厚みを増し、社内で交わされる情報量が豊富になり、製品群の広がりも伴っていること。さらに、ユーザーへの対応力が強化されたこと。旧日本酸素は、メーカー指向が強かったが、旧大陽東洋酸素は、商社的ノウハウを持ち、ユーザーニーズに合った製品開発に優れている。また、財務面で大陽東洋酸素は有利子負債が少なく、今後の展開に向け資金力に余裕が出たことなどである。

Q2. 今後の注力分野について具体的にお聞かせください。

- A. エレクトロニクス、オンサイト、メディカル関連の分野に注力していくことが当社の「発展と成長のステージ」だと考えます。まず、エレクトロニクス分野では、成長の著しいフラット・ディスプレイ・パネル市場や化合物半導体市場へのガス・機器のトータルソリューションとマーケティングに注力していきます。オンサイト分野では、産業ガスの安定的な大量供給体制を堅持し、高性能プラントの製作・納入を行い、新規のパイピング供給需要の取り込みで注力していきます。メディカル関連においては、本格出荷を開始したPET診断薬原料の「Water-¹⁸O」などの安定同位体の拡販と医療用ガス・機器の営業強化に向けたM&Aの推進を図り、事業規模の拡大を目指して参ります。その他にも燃料電池自動車に代表される水素エネルギー分野においても、水素ステーション技術の確立に留まらず、今後の市場拡大が見込まれる水素の生産・輸送・販売に対応できる技術の開発にも取り組んでいます。

Q3. 海外事業展開についてお聞かせください。

- A. 米国では、一般高圧ガスの製造・販売事業を強化する方針です。M&Aの対象となる独立系の産業ガスディストリビュータも多数存在し、安定した事業収益を見込むことが可能と判断しています。また、昨年エアリキード社から買収した産業ガスビジネスについては、早速南カリフォルニア地区の需要増に伴うプラント増設に着手するなど、今後の海外事業強化の軸となります。一方、中国市場は、上海地区でエレクトロニクス産業向けの高純度ガスの製造・販売と各種電子材料

ガスの輸入・販売を展開していますが、今後もエレクトロニクス関連に限定した進出となるでしょう。台湾、韓国の事業展開については、当社グループの営業力強化の一環として、アジア向け電子関連機器製作の台湾への移管、電子材料ガスの韓国での生産現地化を進めます。

Q4. 大陽日酸では、事業別の評価指数を何において経営なさいますか？

- A. 大陽日酸の発足にあたり、2008年3月期に連結売上高4,000億円、連結ROE(株主資本利益率)10%の達成を目標とする中期経営計画を策定しました。当期(2005年3月期)の旧両社の単純合算での連結売上高は3,664億円、連結ROEは8.7%であり、今後、目標の達成に向け万全を期して参ります。

Q5. 大陽日酸が広く社会から信頼される企業であり続けるために必要なことは？

- A. 経営の基本として、高圧ガスや電子材料ガスを扱う企業の最優先の責任である事業活動における保安・安全管理に最善を尽くし、環境問題についてもISO14001の認証取得を目指すなど十分に配慮していきます。そして事業活動を通じて、当社の優れたガス利用技術をベースに新たな技術に挑戦し、新製品の開発により豊かな社会の実現に貢献します。環境問題にも対応した当社の製商品が貢献できるものと信じています。また、社会貢献活動においても地域ニーズにあった様々な貢献活動を展開して参ります。

これらの活動を展開していくため、当社グループの全役職員が活動のベースとなるコンプライアンス・ポリシーに対してコミットメントし、一丸となって取り組む所存です。

コーポレート・ガバナンス

当社はより透明度が高く、より当社事業に適合した当社流コーポレート・ガバナンスの構築に向けて検討を続けています。経営体制においては、合併を機に新たな意思決定機関の整備を行い、取締役会は16名の取締役および4名の監査役で構成されています。また取締役会とは別に、重要な意思決定機関として常勤の取締役および監査役で構成する経営会議を新たに設置し、意思決定の迅速化を図っております。

リスク管理体制の整備においてはコンプライアンス体制の整備としてコンプライアンス委員会を設置するとともに内部通報システムの「大陽日酸グループヘルプライン」を設置しています。また、当社グループでは保安、品質等への対応をガスビジネスの最優先課題と考え、技術リスクに対しては、国内外のグループ会社も含めて対応する必要があり、全社的かつ組織的に対応するため、当社グループ全体の保安、品質等の諸問題に関する最高審議機関として「技術リスクマネジメント会議」を設置しています。さらに、この会議の決定事項は分野毎に「保安管理推進会議」「環境管理推進会議」「品質・製品安全管理推進会議」「知的財産管理推進会議」の4つの会議を設置のうえ部門毎に責任者を定めて取り組んでいます。

当社の監査役は2名の社外監査役を含む4名で、その他監査役会のスタッフ2名を配置してコンプライアンスや経営の効率性のチェックを行っています。また、社長直属の監査室を設置して業務の妥当性と効率性をチェックしています。監査室は監査役、監査法人とも連絡を密にして監査機能の充実を図っています。保安問題については国内外の工場を保安監査の専任スタッフが巡回し、保安の向上に努めています。

特集

合併による統合効果

合併新会社は産業ガスを中核に据え、蓄積された技術を生かしてエレクトロニクス、医療関連の先端産業に貢献し、アジアのメジャーを目指します。合併により更なるコスト削減と売上の増加に取り組み収益を向上させ、100億円の統合効果の創出を目指す。

コスト削減への取り組み 約62億円

物流の合理化・仕入れのコストダウン 約29億円

- 交錯輸送の解消
- 余剰車の整理
- ドロップ率、マルチ配送効率アップ
- 車両基地の再配置
- 運輸会社の集約再編
- 仕入れルートの変更
- 生産拠点の稼働率アップおよびコストダウン

拠点の統合 約6億円

- 重複拠点の統合
- 賃借物件の解消

人件費の削減 約26億円

- 重複する人員の削減
- 関係会社への転籍

売り上げ増加による利益の増大

売上増加額 約38億円

- M&Aの促進
- 新商材の市場投入

今後の展望

真のグローバルメジャーに向けて、連結売上高5,000億円を目指す。

1. 今後の事業戦略

太陽日酸株式会社として新たな一歩を踏み出した当社は、この合併によって国内外の関係会社250余社、米国をはじめ海外11カ国に事業拠点を持ち、連結従業員7千余名を擁する企業グループを誕生させることになりました。これにより一層の「規模の拡大によるメリット」を目指すことが可能となり、キャッシュフローについても大きな投資案件にも対応できる投資余力が拡大したものと認識しています。

今後、当社グループは、日本最大・最強の産業ガスメーカーとして、合併後最初の目標である連結売上高4,000億円、当期純利益140億円を2008年3月期に達成することを目指すとともに、長期的な展望として売上高5,000億円を視野に入れ、真のグローバルメジャーに向けて一層の飛躍に挑戦してまいります。

今後の事業展開としては、中国3番目の生産拠点となる蘇州でパイピング事業や、米国カリフォルニア州南部での大型液酸工場の増強などの設備投資を行うとともに、エレクトロニクス、医療関連など先端分野での技術開発力を強化し、注力分野での一層の成長を目指します。また、国内販売チャンネルの統合・強化や、関係会社の集約・再編など当社グループの事業の整備、統合も早急に推し進めて、経営の効率化とグループの総合力を発揮するための基盤を固め、更なる企業価値の向上につなげていく所存であります。

2. 注目するマーケット

■ エレクトロニクス分野

当社グループではエレクトロニクス市場に対し、ガス・機器を含めたトータルソリューションを提供しております。

合併後の当社グループのエレクトロニクス向け売上高は、ガス・機器を合わせて欧米大手産業ガスメーカーに劣らない規模となりました。当社グループでは、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を発揮し、国内エレクトロニクスメーカーとの強い結びつきをもとに液晶などのFPD（フラットパネルディスプレイ）市場、次世代半導体市場、化合物半導体市場等の成長市場に新技術、新商品を投入してまいります。

■ 医療分野

医療分野では、量産化を実現した水⁻¹⁸O（水分子の酸素の原子量が18のもので、「Water⁻¹⁸O」の商標で発売。）を初めとする安定同位体の拡販に努めます。水⁻¹⁸Oは、新たなガンの診断法であるPET（陽電子放出断層撮影）検査の検査薬原料として世界的に需要が急速に拡大しており、今後の当社収益への貢献が期待されます。また、在宅酸素療法市場を中心とした医療関連ガス、医療機器につきましては、全国に酸素の供給拠点を持つ当社グループの強みを活かし、医療ガスに求められる品質管理の新たなビジネスモデルを再構築するとともに営業力強化に向け販売チャネルの拡充を進めてまいります。

■ オンサイト・プラント分野

オンサイト・プラント分野では、競争力のある革新的な分離技術を確立することにより、今後のプラントリプレースや、大型プラントを軸としたパイピングビジネスを拡大してまいります。また、水素・一酸化炭素プラントの製作やこれらのガスのオンサイトビジネスへの参入を目指します。更に、液体水素の製造および供給に関する技術開発を推進することにより、これまで当社グループが手がけてきた燃料電池自動車用の水素ステーションなどの事業とのシナジー効果を発揮し、環境ニーズへの対応を強化します。

3. グローバル展開

■ 国内

2005年4月

低温機器製造・販売会社「クライオワン」発足（日酸工業、ダイヤ冷機工業を統合）

2005年9月

「日本液炭ホールディングス」設立
液化炭酸、日本炭酸の持株会社
3年以内に完全統合（※国内トップ企業誕生）
（統合時：売上高350億円を見込む）

2005年10月

医療ガス・機器販売会社「日本メカケア」発足（鈴商メディカル、大和酸器、小澤酸素を統合）

■ 海外

米国

2004年にエアリキード社の米国事業の一部を買収。
テキサス、カリフォルニア、ルイジアナ、ミシシッピ（計4州、6工場）
需要増により、来年秋に液体酸素約18,000 m³/h生産の大型プラントを増設予定

アジア

中国：蘇州で窒素パイピング供給を開始（上海、大連につぎ3拠点体制へ）

上海の電子材料ガス・関連機器輸入・販売会社を経営統合（2005年7月）

台湾：台湾の電子材料ガス・関連機器会社を経営統合（2005年7月）

東南アジア

ベトナム： 第2プラントを建設し、2005年7月より稼動（※供給量2倍へ）。

シンガポール： 来年を目処に大型タンクを増設（容量1,800 tの増強を見込む）。
今期2基（600 t）、来期4基（1200 t）

事業セグメント別の当期概況

■ ガス事業

主力の酸素・窒素・アルゴンの出荷が関連業界の好調な設備稼働を受けて数量、売上高ともに好調に推移しました。酸素は、鉄鋼や造船向けの液化ガスの出荷が好調に推移し、窒素も、エレクトロニクス産業向けの小型オンサイト供給や、自動車、食品産業など幅広い業種向けに液化ガスの出荷が好調に推移しました。また、アルゴンも、ステンレス生産、溶接用途向けなど幅広い業種で需要が堅調に推移するとともに、300 mmウェハーの生産が好調なシリコン結晶メーカー向けに出荷が伸びました。特殊ガスについても、活発な設備投資を行なった国内エレクトロニクス産業での需要増とアジア地区における高水準の稼働を受けて売上高は好調に推移しました。

以上の結果、ガス事業の売上高は2,070億49百万円、営業利益は160億62百万円となりました。

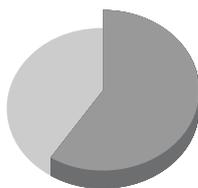
主要商品

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

トピックス

- 米国、中国での産業ガス生産体制を増強
- ガン診断薬原料「Water⁻¹⁸O」のメーカーポジションを確立

売上構成 2,070億49百万円



■ 機器・装置事業

電子機材関連機器は、米国など海外のエレクトロニクス産業の活発な設備投資による高水準の需要により、売上高は好調に推移しました。また化合物半導体装置は、DVDピックアップ用レーザー、携帯電話用LEDなど光デバイスの需要増加によりデバイスメーカーの設備投資が拡大し、装置の納入台数も順調に推移したことにより好調に売上高を伸ばしました。一方、空気分離装置は、前期に大型案件の工事が集中した反動もあり当期の売上高は低迷しました。また、溶断機器は、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てレーザー切断機、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。

以上の結果、機器・装置事業の売上高は826億97百万円、営業利益は56億25百万円となりました。

主要商品

- 大型空気分離装置 ● 小型窒素製造装置
- MOCVD装置 ● 切断・溶接機器

トピックス

- JFEサンソセンター京浜工場に国内最大級の大型空気分離装置を設置
- 「日酸TANAKA」のレーザー、NC切断機が好調な売れ行き
- MOCVD装置の受注が堅調
- 水素ステーション向け70Mpa ディスペンサーの開発

売上構成 826億97百万円



■ 家庭用品他事業

サーモス株式会社を中心として製造・販売を行なっている家庭用品につきましては、猛暑を背景とした需要の急増により、同社の独自開発商品のステンレス保冷ボトル「イージードリンク」が好調に出荷を伸ばし、売上高は好調に推移しました。

以上の結果、家庭用品他事業の売上高は103億8百万円、営業利益は13億3百万円となりました。

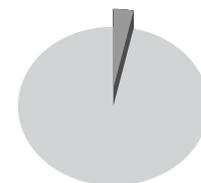
主要商品

- 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が好調でラインナップを強化
- 卓上ポット関連もシェア拡大に向け新商品を投入

売上構成 103億8百万円



事業の概況

■ 電子機材事業

半導体の微細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ています。

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わ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、韓国、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1,020億円

主要商品：

高純度窒素・アルゴン
各種電子材料ガス（含むSDS）
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
グローバル展開

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

- ▶ 先端技術をも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：

- 大口ユーザー向けオンサイト供給（4件）
- ▶ 材料ガスでM&Aによるメーカーポジション強化
 - ▶ 増設等による機器工事の受注が堅調
 - ▶ MOCVD装置が過去最高の売上
 - ▶ 材料ガス、消耗品、関連機器の販売も好調

業績目標：

2008年3月期：1,170億円

FPD（液晶等）、化合物半導体成長市場へのマーケティング注力

■ 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では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、東南アジア諸国へも製造供給拠点を拡大しています。

事業規模：

約1,500億円

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、貯蔵）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

その他産業ガスにおける高いシェア

≫炭酸ガス：国内1位

ヘリウム：同2位

アセチレン：同2位

トピックス：

愛知万博での水素ステーション建設・運営

米国で一般高圧ガスの生産能力増強

中国でガス・生産拠点を強化

東南アジアで産業ガスの生産設備の増強、販売拡大に注力

業績目標：

2008年3月期：1,650億円

新たなガス需要の取り込みならびに海外での業容拡大に注力

■ オンサイト・プラント事業

オンサイト部門は、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65,000 m³/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。太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。太陽日酸は、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、世界各国へも多数輸出しています。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530億円

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とハードで支えている。

≫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（見込み分含む）

業績目標：

2008年3月期：580億円

新規パイピング需要の取り込みに注力

■ メディカル事業

太陽日酸は、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なども行い、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、太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120億円

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-¹⁸O」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：

薬事法改正に向けた対応

≫チャンネル整備、「製造販売業」の許可を取得→販売店への影響力増大

業績目標：

2008年3月期：150億円

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、産業用として冷・暖房の空調設備、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。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・施工まで一貫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45万世帯に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340億円

事業内容：

民生用、業務用のLPガスの供給

数量：合計約46万トン（民生用、業務用合算）

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45万軒（業界第6位）

トピックス：

充填・販売業務の移管、LPガス関連会社の統合、効率化

業績目標：

2008年3月期：380億円

販売総量：50万トン

分散型発電（コジェネ）ビジネスの展開

社会的責任

当社では、企業の社会的責任の見地から社会モラルの遵守は勿論、各種一般高圧ガスや医療用ガスの安全・保安、品質保証にも全社を挙げて注力し、透明な会社運営を目指すことが重要であると認識しています。そこで、われわれは、グループ役職員の行動規範制定、コンプライアンス体制の組織的整備に加え、万一改善を要する部分には、関係者が洗い出し、自ら解決することを目的に「大陽日酸グループヘルプライン」も設置し、社会的責任を果たす上での拠り所としております。

また当社は、持続可能な社会の実現に向けて、環境ビジネスや、社会性の高いビジネスに協力しております。例えば、地球温暖化防止の観点から、経済産業省の補助事業「水素・燃料電池実証プロジェクト」を支援しており、現在愛知県で開催中の「愛・地球博」において、会場内を巡回する大型バスに水素ガスを充填する水素ステーションの運営を新日本製鐵、東邦ガスと共同で行っており、燃料電池バスによる将来の大量輸送に向けて実証研究を進めています。

大陽日酸グループでは、2005年度中には環境中長期目標を策定し、地球温暖化防止を始めとして、化学物質管理、省資源・リサイクルなどのテーマで環境負荷低減を進めていきます。また、環境管理に関するISO14001認証の全社取得を目指して活動を開始します。

社会貢献活動では、地域ニーズに合った様々な貢献策を実施しております。15年に亘り千葉市で開催している少年サッカー教室は、今年から大阪でも開催することになりました。また当期には、スマトラ沖大地震の被災地に対して、大陽日酸のみならず米国、マレーシア、タイのグループ会社が赤十字社を通じ義援金を拠出し、シンガポールの現地法人は義援金に加えスリランカ向けに医療用酸素を無償提供しました。新潟県中越地震に対する支援活動としては、産業ガスユーザーに対して供給施設の緊急安全点検を実施するとともに緊急用の在宅療法用酸素ボンベの出庫・即応体制を取りました。一方、一般被災者の方々に対しては、新潟県への義援金のお届けや、サーモス(株)のステンレス魔法瓶提供準備にあたりましたが、今後とも広く社会に貢献し、社会と共に成長する企業であり続けたいと考えています。

財政状態および業績の検討と分析

(以下の当期の連結経営分析は、2004年10月に大陽東洋酸素株式会社と合併のため、2005年3月期の決算は、大陽東洋酸素の2004年9月期分を含んでおりません。)

■経営成績

当期連結会計年の売上高は、主力のガスの出荷が国内外共に順調に推移し、3,000億55百万円でした。

売上原価は、2057億13百万円となり、販売費及び一般管理費は、736億14百万円となりました。連結営業利益では、ガス生産設備の稼働率向上によるコストダウン効果に加えて、マチソントライガスなどの連結子会社の業績寄与により、207億27百万円となりました。

連結当期純利益では、合併費用などの特別損失を計上する一方、工場用地の収用に係る固定資産売却益などを特別利益に計上した結果、115億68百万円となりました。従って1株あたり当期純利益は、32.76円となりました。

■財政状態

当社は、2004年10月の大陽東洋酸素(株)との合併を経て、当会計年度の流動資産は、前期比518億52百万円増加の1,606億51百万円となりました。一方、流動負債は、359億92百万円増加し1,367億12百万円となった結果、流動比率は、前期比0.1ポイント増の1.18倍となりました。固定負債は、429億92百万円増加し、1,062億10百万円となった結果、有利子負債残高は、前期比82億円増の1220億円となりました。

資本勘定は、594億5百万円増の1,542億7百万円に、従いまして自己資本比率は、前期比2.1ポイント増の38.1%となりました。

2005年3月31日現在、連結総資産合計は、前期比1,410億73百万円増の4,046億68百万円となりました。

■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、277億3百万円となりました。なお当期のインタレストカバレッジは、前期比6.1ポイント増の16.7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、322億35百万円となりました。主な要因は、米国子会社が事業買収を行なったこと等により、有形固定資産取得額が302億63百万円となったことです。

財務活動に使用した現金及び現金同等物(純額)は、26億79百万円となりました。主な要因は、社債発行額が150億円あった一方、社債償還額が203億円となったことからです。

以上に、合併及びそれに伴う連結子会社の増加による現金及び現金同等物の増加117億51百万円を含め、2005年3月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期比45億79百万円増加して178億39百万円となりました。

■ 将来の業績に影響を与える事業リスク要因

【外的環境要因】

為替リスク

大口顧客向けに大規模なガス供給施設を有しており、その拡充のために多額の設備資金が必要なため、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。

輸出入は、為替予約などでリスク回避に努めるものの、急激な為替変動により、当社の業績に影響を与えます。海外の売上高・費用・子会社資産は、財政状態に影響を与えます。

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が業績等に大きな影響を与える可能性があります。

原油価格の変動による製品採算性悪化リスク

主力の酸素、窒素、アルゴンの主要製造コストは、電力であり、これが原油価格高騰等により上昇した際、製品販売価格に転嫁できない場合に影響を受けます。

【競争】

ガス販売価格

業績は、市場競争に左右され、ガスの販売価格下落に歯止めがかからない場合。

社会・経済情勢ならびに法規制の変更

将来の業績・財政状態は、米国、アジアを中心に海外でもガス事業を展開しており、成長著しい中国も含め、政情や経済状況の変化、製造拠点での法規制の変更や新法規令制定、環境関連法規の改定による対応コスト増大などから影響を受ける可能性があります。

【技術保安関連要因】

技術開発

当社が注力している化合物半導体、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

独自開発した技術等は、必要な知的財産権の取得を推進しながら、当社グループの技術・商品の保護が、十分であるという保証はありません。

製品欠陥

高圧ガスを製造・販売し、半導体のガス製品には、毒性ガスに該当するものも含まれており、リスクマネジメントは推進中ですが、全ての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、業績に悪影響を与えます。

自然災害

自然災害が発生した場合には、製造拠点の生産能力の低下や生産活動の遅延及び巨額の修復コストの発生により、業績・財政状態に影響を与える可能性があります。

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。