



TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

2016年3月期 通期連結決算説明会

大陽日酸株式会社
2016年5月12日

目次

1. 2016年3月期 通期業績

- 1) 通期業績概要
- 2) セグメント別業績

2. 2017年3月期 通期業績予想

- 1) 通期業績予想
- 2) セグメント別業績予想

3. トピックス

- 1) 国内オンサイト事業の拡大
- 2) 米国成長戦略
- 3) グローバル炭酸ガス事業
- 4) サーモス事業戦略
- 5) コーポレートガバナンス体制の強化

4. 中期経営計画 Ortus Stage 1

- 1) 進捗状況
- 2) 戦略方針
- 3) 構造改革
- 4) イノベーション
- 5) ネットワーキング
(グローバル化・M&A)

5. 投資・財務戦略／株主還元

- 1) 投資戦略
- 2) 財務戦略
- 3) 株主還元方針



1 - 1. 2016年3月期 通期業績概要

単位：億円	15/3月期 通期実績 利益率	16/3月期 通期実績 利益率	前年同期比 増減率	16/3月期 通期公表値 利益率
売上高	5,593	6,415	+821 +14.7%	6,550
営業利益	352 6.3%	433 6.8%	+80 +22.8%	425 6.5%
経常利益	342 6.1%	431 6.7%	+88 +25.9%	413 6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	207 3.7%	258 4.0%	+50 +24.5%	270 4.1%



1-2. セグメント別業績：国内ガス事業

単位：億円	15/3月期 通期	16/3月期 通期	増減率
売上高	3,446	3,322	-3.6%
営業利益	250	275	+10.0%
営業利益率	7.3%	8.3%	+1.0pt

【売上高増減要因】

- 水素ステーションの販売が好調で、ガス機器が増加
- エレクトロニクス機器・工事で大型案件計上
- 原油価格下落の影響により、LPガスの売上高が大幅減

【営業利益増減要因】

- エレクトロニクス機器・工事や水素ステーションの売上増による増益
- 原油価格下落によるコストの低減
- サプライチェーンの強化など構造改革の推進による収益改善



1-2. セグメント別業績：米国ガス事業

単位：億円	15/3月期 通期	16/3月期 通期	増減率
売上高	1,309	1,885	+44.0%
営業利益	57	68	+17.6%
営業利益率	4.4%	3.6%	-0.8pt

【売上高増減要因】

- セパレートバルク、炭酸ガスは堅調も、ヘリウムが減少
- エレクトロニクスは主要ユーザー向け出荷が好調
- 継続的なM&A、空気分離装置設置など戦略的投資による効果
- 為替換算による影響：+176億円
- 決算期変更による影響：+387億円

【営業利益増減要因】

- 炭酸ガス、エレクトロニクスガスの増収による増益
- ヘリウムの減収による減益
- 為替換算による影響：+8億円
- 決算期変更による影響：+22億円



1-2. セグメント別業績：アジア・オセアニアガス事業

単位：億円	15/3月期 通期	16/3月期 通期	増減率
売上高	619	931	+50.3%
営業利益	24	44	+80.7%
営業利益率	4.0%	4.8%	+0.8pt

【売上高増減要因】

- ベトナム、フィリピンは堅調も、シンガポール、マレーシアは軟調
- M&A（タイ、オーストラリア）による寄与
- 中国・韓国でエレクトロニクスガスの出荷が好調
- 為替換算による影響：+37億円
- 決算期変更による影響：+126億円

【営業利益増減要因】

- M&A（タイ、オーストラリア）による寄与
- エレクトロニクスガスの増収による増益
- 為替換算による影響：+2億円
- 決算期変更による影響：+7億円



1-2. セグメント別業績：サーモス他事業

単位：億円	15/3月期 通期	16/3月期 通期	増減率
売上高	217	275	+26.5%
営業利益	34	59	+74.3%
営業利益率	15.8%	21.8%	+6.0pt

【売上高増減要因】

- ◆サーモス事業
 - 毎年2月、8月に発売する新商品の販売が好調
 - インバウンド需要による貢献が継続

【営業利益増減要因】

- ◆サーモス事業
 - 増収による増益
 - マレーシア工場稼働率の向上、プロダクトミックスの改善



2-1. 2017年3月期 通期業績予想

単位：億円	16/3月期 通期実績 日本基準 利益率	16/3月期 通期実績 IFRS 利益率	17/3月期 通期(予想) IFRS 利益率	16/3月期 日本基準・IFRS 調整額	前年同期比 IFRS
売上高	6,415	5,944	6,100	▲471	+156 +2.6%
営業利益	433 6.8%	490 8.2%	520 8.5%	+57	+30 +6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	258 4.0%	290 4.9%	300 4.9%	+32	+10 +3.4%

● 日本基準からIFRSへの変更内訳（2016年3月期）

→ 売上高：▲471億円（IFRSではMatheson Tri-Gas社は12カ月分の損益取込▲427、国内一部子会社連結除外等▲42）

→ 営業利益：+57億円（Matheson Tri-gas社12カ月分の損益取込影響▲27、のれん非償却+62、持分法利益+26、その他▲4）

● 決算期変更による影響額（2017年3月期 IFRSベース）

→ 17/3月期の売上高▲86億円、営業利益▲2億円

※ 16/3月期のIFRS数値は概算値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。



2-2. 2017年3月期 セグメント別通期連結業績予想

【売上高】

単位：億円	16/3期 通期 IFRS	17/3期 通期 IFRS	増減率
国内ガス事業	3,280	3,340	+1.8%
米国ガス事業	1,498	1,600	+6.8%
アジア・オセアニアガス事業	891	880	▲1.2%
サーモス他事業	275	280	+1.8%
合計	5,944	6,100	+2.6%

【営業利益】

単位：億円	16/3期 通期 IFRS	17/3期 通期 IFRS	増減率
国内ガス事業	272	276	+1.5%
米国ガス事業	92	113	+22.8%
アジア・オセアニアガス事業	50	77	+54.0%
サーモス他事業	90	70	▲22.2%
消去	▲14	▲16	
合計	490	520	+6.1%

【事業計画】

国内ガス事業

- 水-¹⁸O 3号プラントからの製品出荷開始により、安定同位体事業を拡大する
- 国内事業の合理化など構造改革関連の施策を推進する

米国ガス事業

- 産業ガス事業の収益回復とエレクトロニクス事業の収益維持に努める
- M&Aによる未進出地域での販売網構築や大型オンサイト案件の受注により、事業拡大を図る

アジア・オセアニアガス事業

- 前期に子会社化したAPI社（タイ）、RGP社（豪州）の事業拡大を図る
- LNOX社で収益改善策を推進
- 好調なフィリピンで収益拡大を図る

サーモス他事業

- 前々期に買収したalfi社（独）の製品拡販・販路活用を進める
- フィリピンの生産工場立ち上げなどにより安定供給体制を確立する

※ 16/3月期のアジア・オセアニアガス事業には一部子会社の決算期変更による影響額 売上高 86億円、営業利益 2億円が含まれております。16/3月期のIFRS数値は概算値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。



TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

3. トピックス

- 1) 国内オンサイト事業の拡大
- 2) 米国成長戦略
- 3) グローバルCO₂事業
- 4) サーモス事業戦略
- 5) コーポレートガバナンス体制の強化

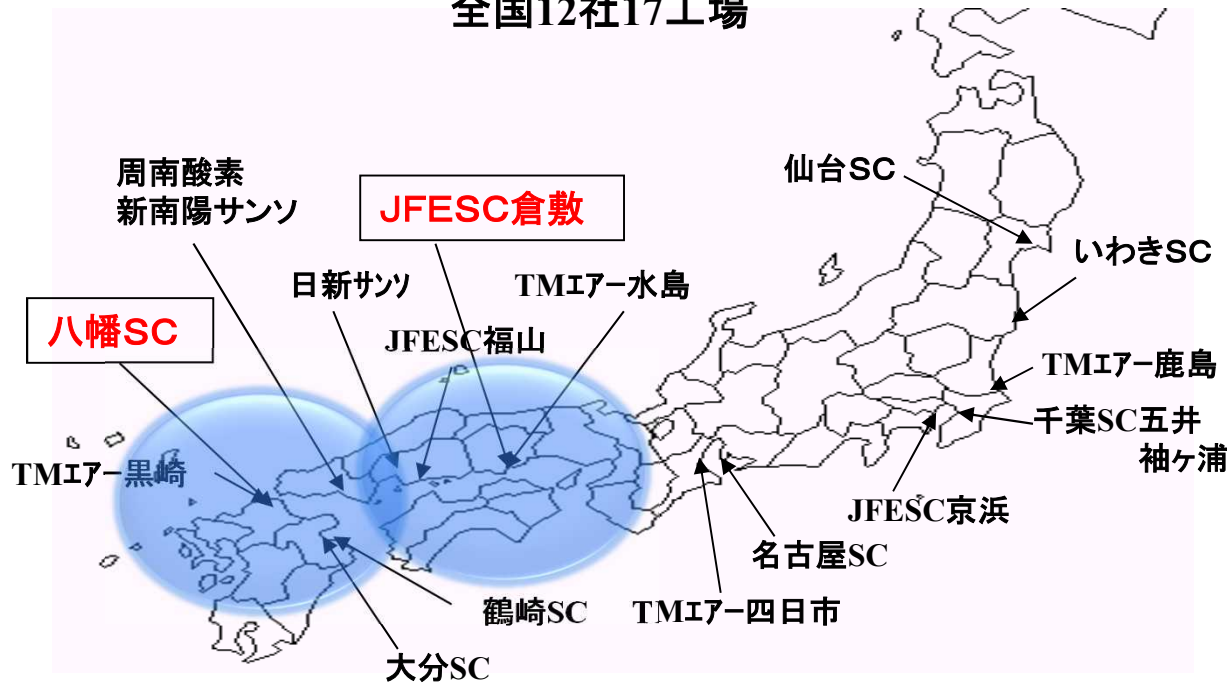


3-1. 国内オンサイト事業の拡大

- 新日鐵住金、JFEスチールより新規オンサイト案件を獲得
- 大型の空気分離装置（Air Separation Unit – ASU）を八幡で1基、倉敷で2基新設

大陽日酸の大型オンサイト拠点

全国12社17工場



八幡サンソセンター

出資比率：当社 50% 新日鐵住金 50%
 設立：2016年1月
 新ASU稼働開始時期：2017年初め
 新ASU製造能力：酸素ガス 35,000Nm³/h
 窒素ガス 50,000Nm³/h
 液化窒素 1,250Nm³/h
 粗アルゴンガス 1,220Nm³/h

JFEサンソセンター倉敷工場

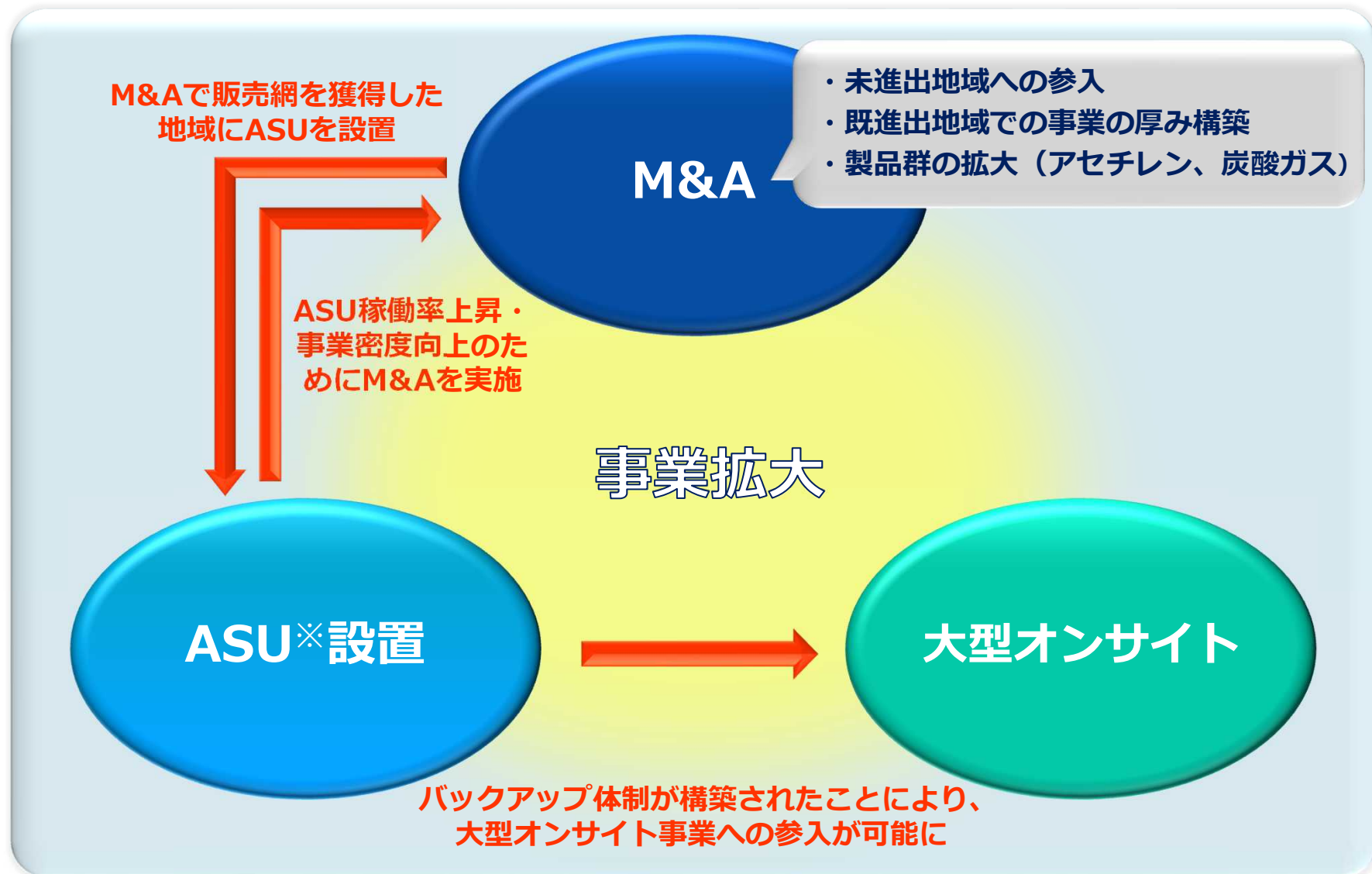
出資比率：当社 60% JFEスチール 40%
 設立：2017年10月
 新ASU稼働開始時期：2018年末
 新ASU製造能力：酸素ガス 60,000Nm³/h
 (1基当たり) 窒素ガス 83,000Nm³/h

JVパートナーへのガス供給体制の効率化を図るとともに、各地域で最適な生産体制構築を計画



TAIYO NIPPON SAN SO
 The Gas Professionals

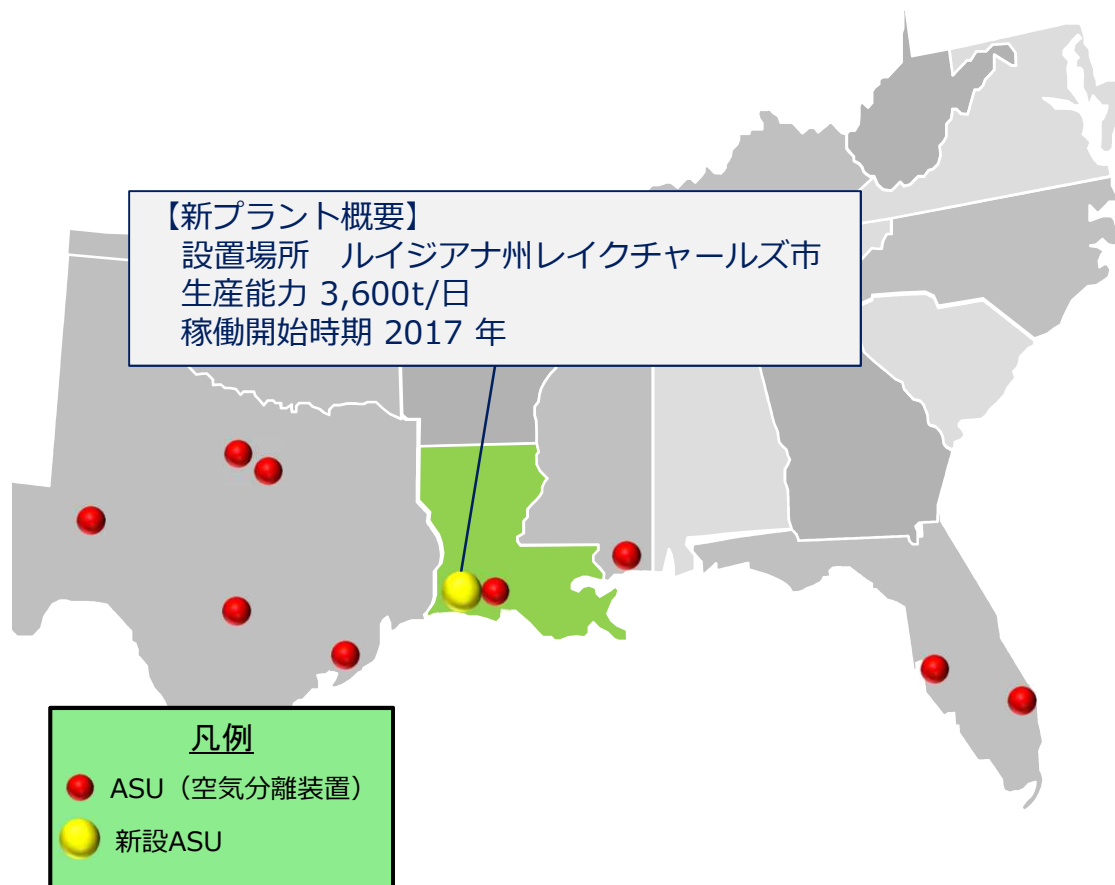
3-2. 米国成長戦略（1）



※ASU：空気分離装置（Air Separation Unit）

3-2. 米国成長戦略（2）

● 米国で大型オンサイト事業に参入



【投資の狙いと効果】

事業の拡大

- オンサイト供給契約で安定した収益基盤を確保
- 自社ソースとして獲得した液化アルゴンの拡販
- 生産能力拡大によりルイジアナ州およびテキサス州南東部にて新規顧客向け拡販

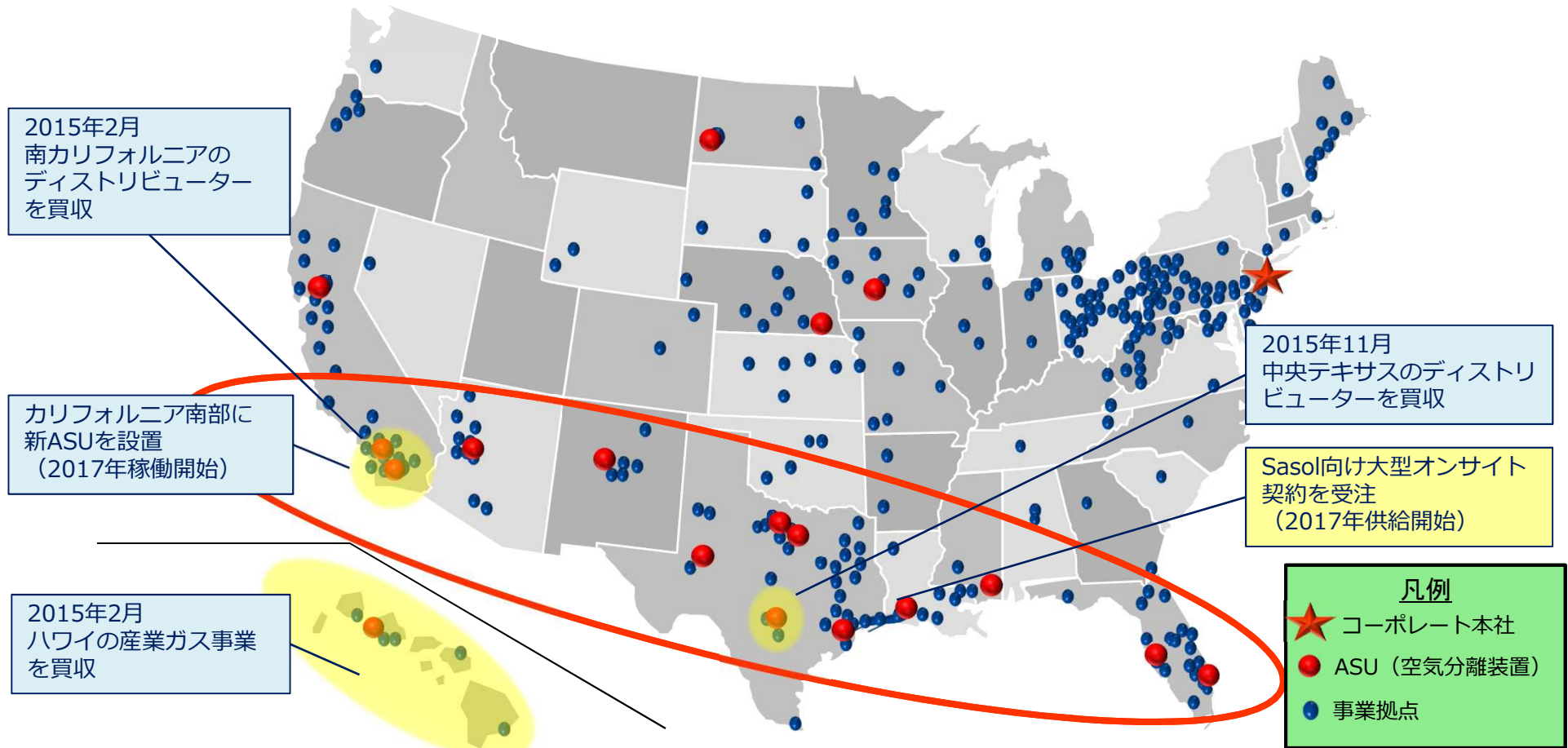
コスト削減

- スケールメリットによる電力コスト削減
- 各プラントの配送エリア見直しによる配送コストの削減

大型ASUの設置により、当社の米国南部における事業基盤を強化

3-2. 米国成長戦略 (3)

- 米国成長戦略に基づき、注力エリアであるカリフォルニア州からフロリダ州にてASU供給ネットワークを構築



今後もM&A実施後にASUを設置する戦略を推進するとともに、Sasolに続く大型オンサイト案件獲得により事業の飛躍を目指す

3-3. グローバル炭酸ガス事業

- 日本、米国、シンガポール、マレーシアで炭酸ガス生産プラントを新設
- 各地域で安定供給体制を確立すると共に、既存販売網を利用した拡販を目指す

日本

【新工場概要（岡山県倉敷市水島）】
 生産能力 液化炭酸 250 t/日
 完成時期 2017年10月
 投資額 約50億円
 三菱化学水島工場から原料ガス引き取り

【日本液炭の生産拠点】



米国

【新工場概要（ペンシルバニア州）】
 生産能力 液化炭酸 375 t/日
 ドライアイス 250 t/日
 完成時期 2017年
 投資額 約25億円

【CCPIの生産拠点】

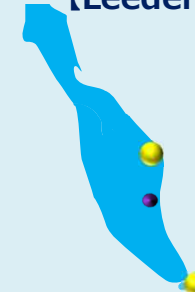


マレーシア・シンガポール

【新工場概要（マレー半島東部エリア）】
 生産能力 液化炭酸 50 t/日
 完成時期 2017年
 投資額 約8億円

【新工場概要（シンガポール）】
 生産能力 液化炭酸 72 t/日
 完成時期 2016年
 投資額 約8億円

【LeedenNOXの生産拠点】



凡例

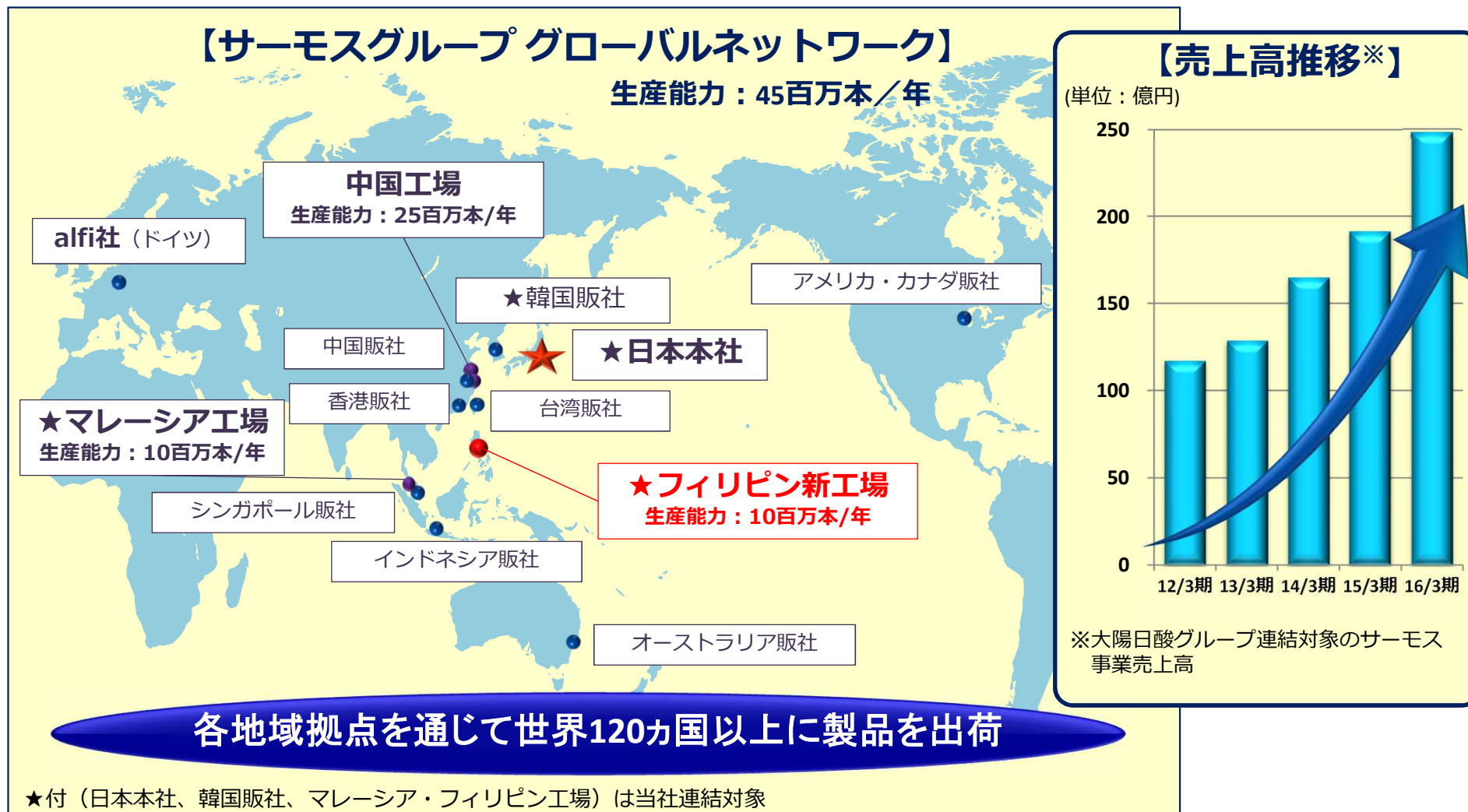
- 新設プラント
- 既存プラント



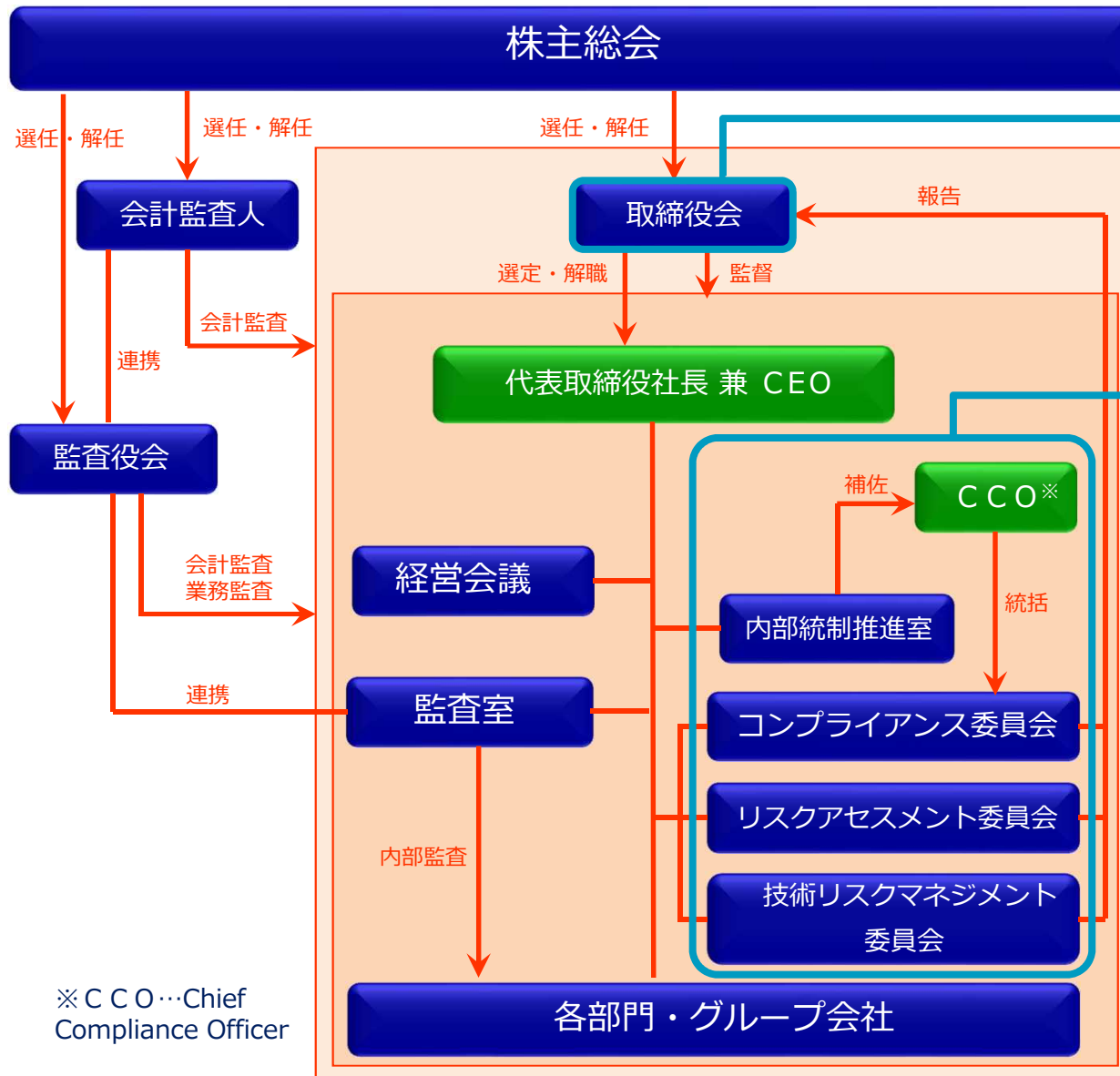
TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

3-4. サーマス事業戦略

- ブランドの浸透と定期的な新商品投入、強力な生産体制を背景に14/3月期以降売上は急拡大
- フィリピン新工場の立ち上げにより、さらなる拡販を目指す



3-5. コーポレートガバナンス体制強化



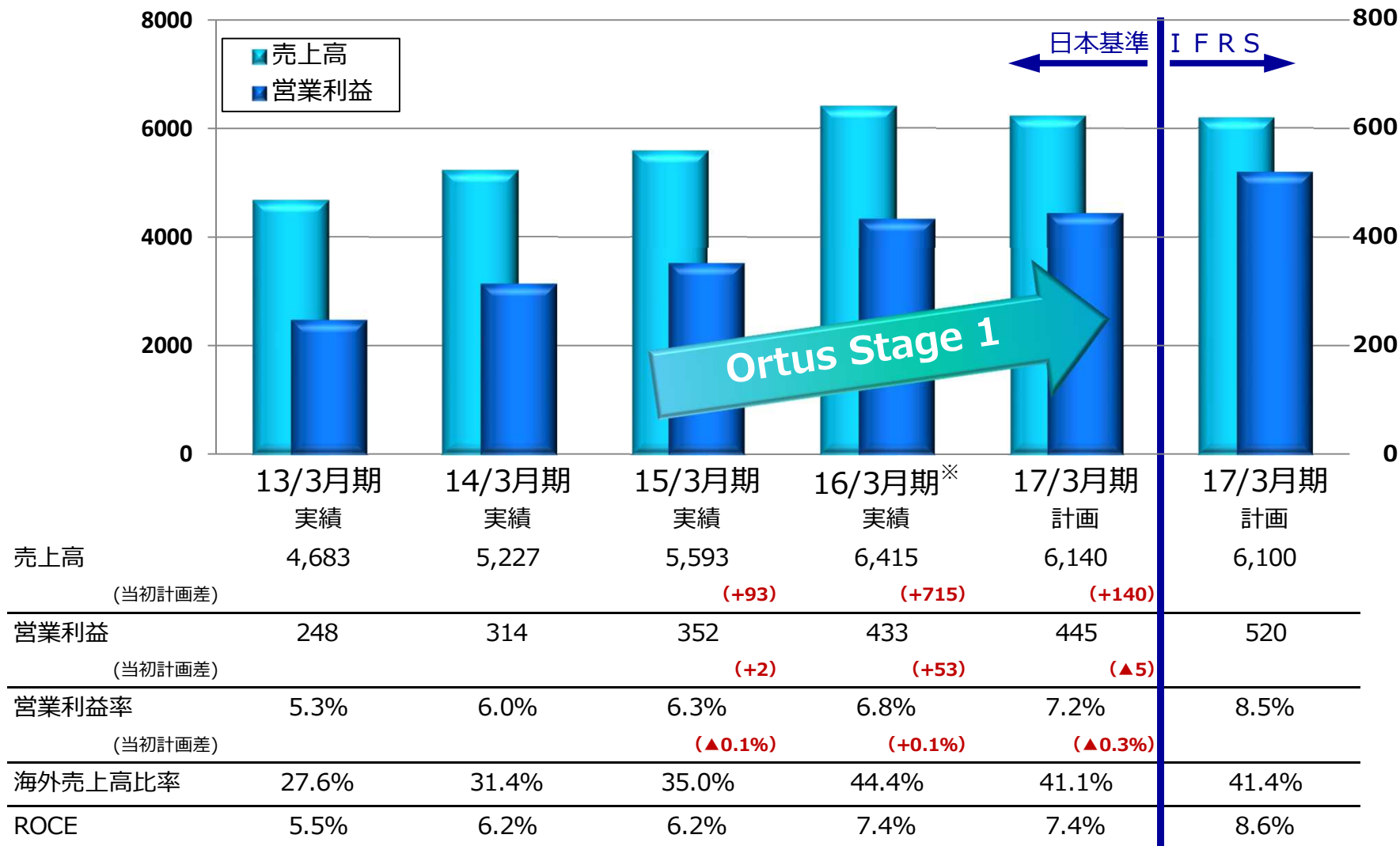
※ CCO…Chief Compliance Officer

<p>取締役会の機能強化</p> <p>監督と執行を分離することにより、取締役会による業務執行の監督機能を実効化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取締役会議長は、CEOでない取締役会長が務める ・社外取締役を選任(0名→2名)
<p>コンプライアンス・リスク管理体制強化</p> <p>法令遵守やリスクマネジメントの実効性を確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CCOの任命 ・CCOを補佐する内部統制推進室を新設 ・コンプライアンス委員会、リスクアセスメント委員会、技術リスクマネジメント委員会の機能を強化
<p>株主との建設的な対話を推進</p> <p>持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現させるため、株主・投資家の皆様と積極的な対話を行うとともに、正確な情報を適時適切に開示</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ディスクロージャー方針の制定 ・経営陣へのフィードバックの強化

4 - 1. Ortus Stage 1 進捗状況

左軸：売上高
(単位：億円)

右軸：営業利益
(単位：億円)

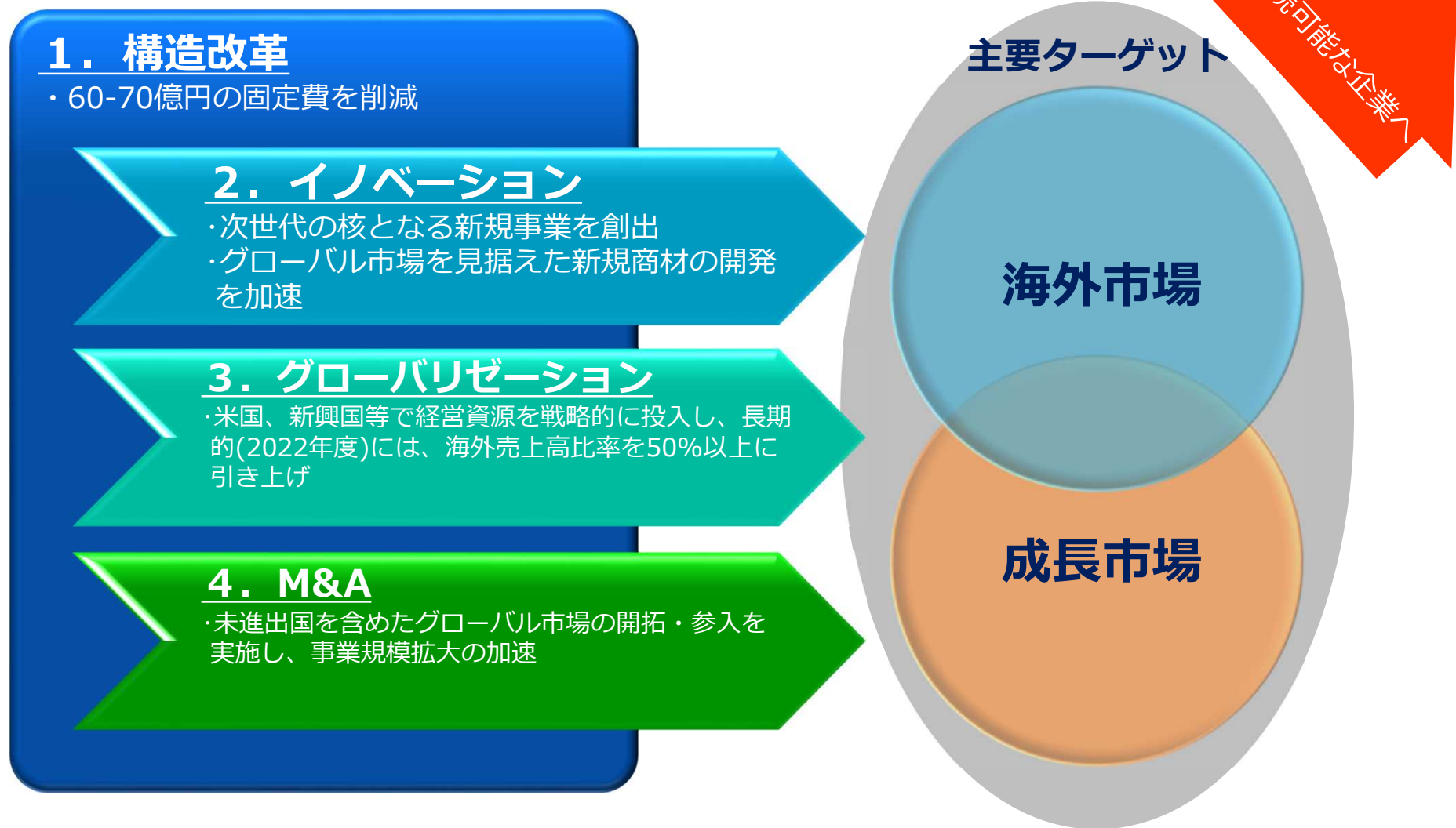


※ 2016年3月期は一部子会社での決算期変更影響（売上高+513億円、営業利益+29億円）を含む



TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

4 - 2. Ortus Stage 1 戦略方針



4-3. 構造改革進捗状況

国内の人件費削減

- ・ 大陽日酸及びエンジニアリング子会社で早退を実施

サプライチェーンの強化

- ・ 炭酸ガスのインフラ強化
- ・ プロダクト管理強化
- ・ プラントリプレイスによる電力費用、修繕費等の削減

その他国内事業の合理化等

- ・ プラントエンジニアリング強化
- ・ SIイノベーションセンター設立による競争力強化
- ・ LPガス子会社統合による効率化

海外事業の合理化

- ・ ベトナム、フィリピン、中国での事業合理化
- ・ 連結化したタイの子会社での各種合理化

国内事業を中心とする構造改革およびコストダウンにより本年度は当初目標である60～70億円（2014年3月期比較）に対し、約60億円の達成を見込む



4-4. イノベーション

● 新規戦略製商品投入やベンチャー投資を中心にイノベーション戦略を加速

成長市場への新規戦略製商品の投入

- ・ 水素ステーションの拡販（2016年3月期 売上高31億円）
- ・ 水-¹⁸O 3号プラント 製品出荷開始（2016年3月）
- ・ 温度履歴情報統合管理システム“CryoLibrary iMaster” 販売開始

ベンチャー投資、M & Aを通じた高付加価値製商品の取り込み及び開発

- ・ 米国の脱硫精製剤を開発するベンチャー企業SulfaTrap社に出資（2016年1月）
- ・ 中国の有機EL材料を開発するベンチャー企業Jilin OLED社に出資（2016年2月）

エネルギーを巡る環境変化にあわせた、 全社横断組織による新規事業の開発推進

- ・ エネルギー関連新規事業参入に向けて取組中

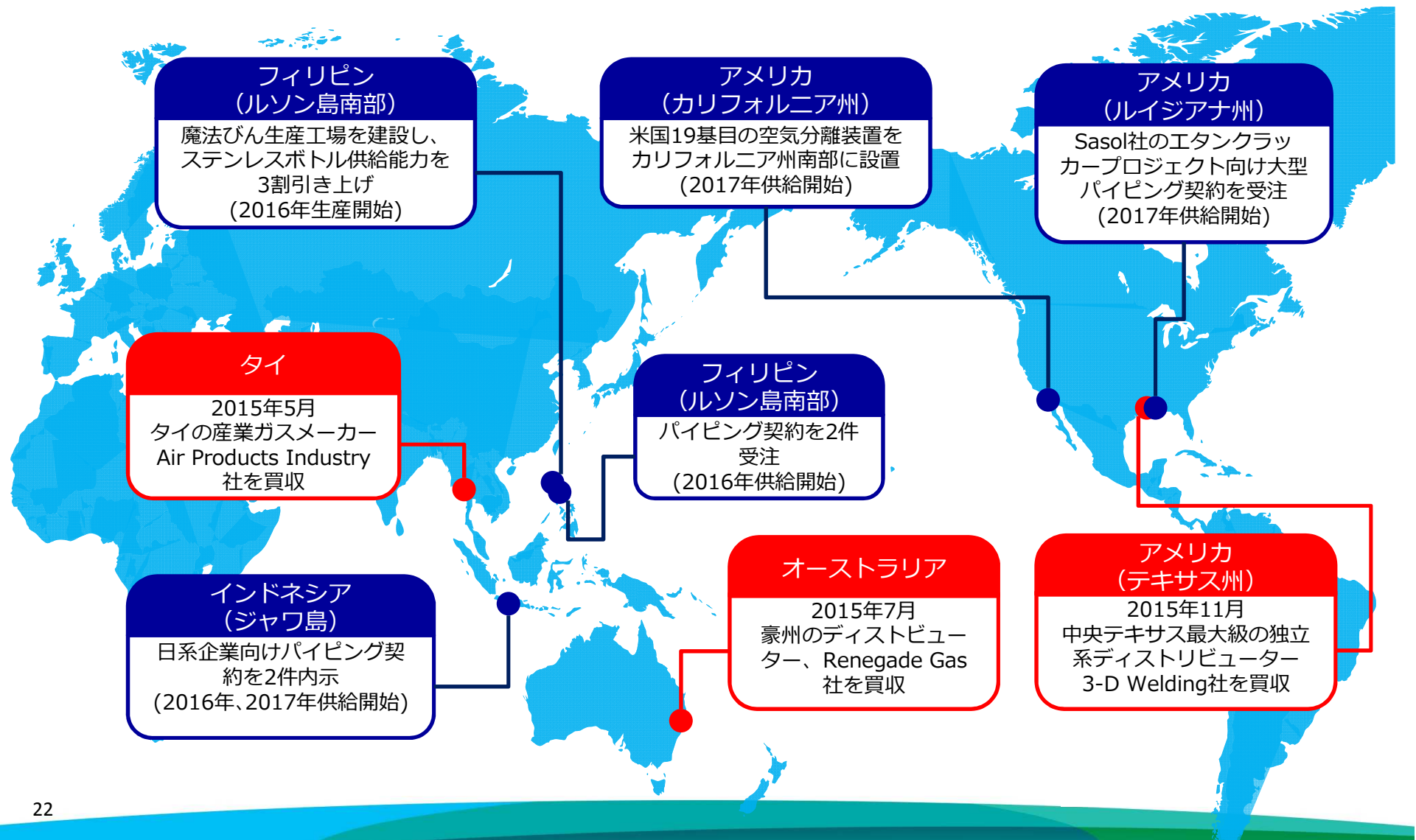
三菱ケミカルホールディングスとの連携 強化による新規シナジー創出

- ・ 三菱化学と大陽日酸、米国でバイオエタノール製造向けにゼオライト膜のマーケティングを開始（2015年12月）
- ・ 三菱化学水島より原料ガスを引取り、高品質炭酸ガスを製造（2017年10月 プラント完成）
- ・ ヘルスケアの分野で田辺三菱製薬と連携強化



4-5. ネットワーキング (グローバル化・M&A)

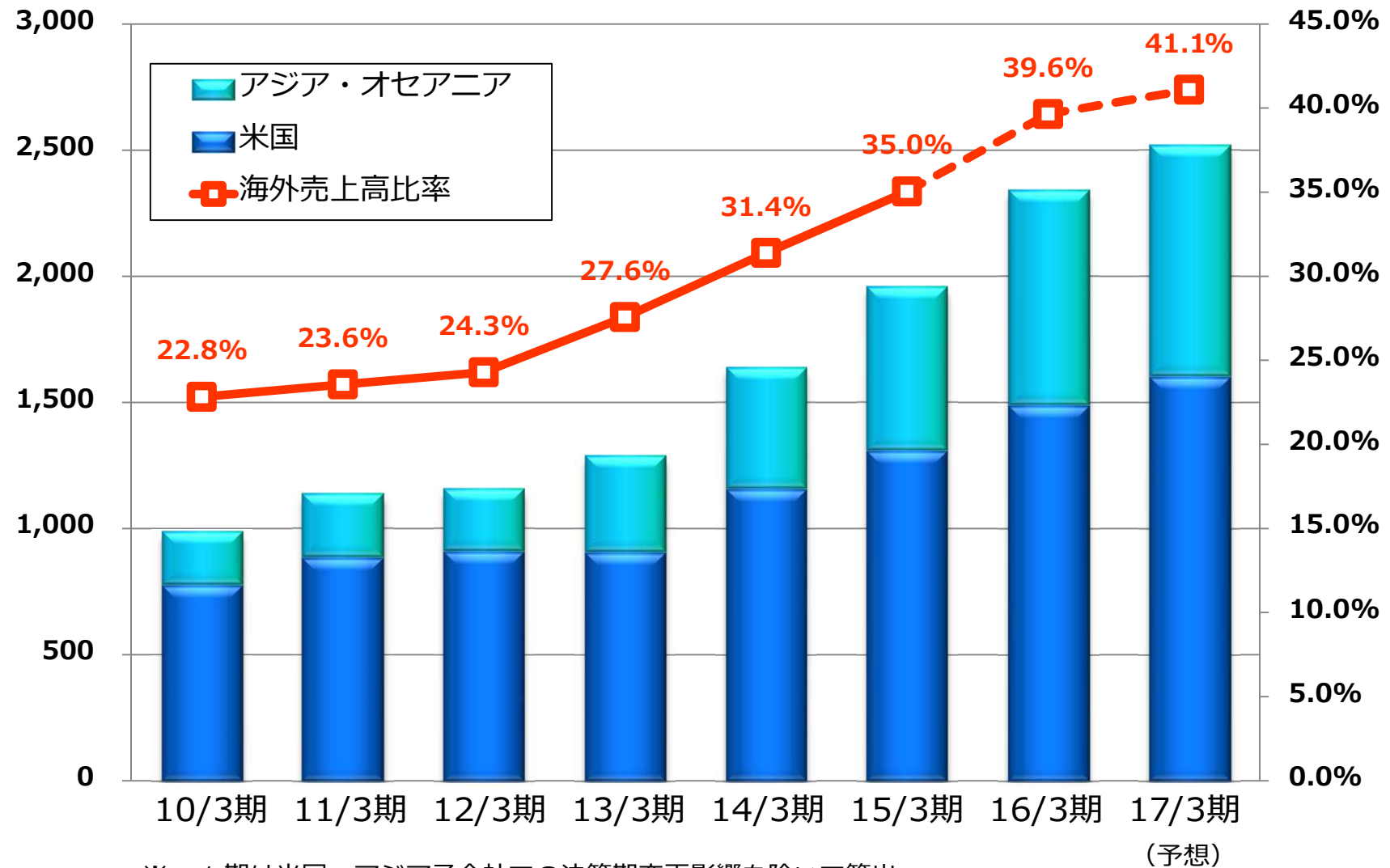
- 今後も未進出地域を含めM&Aの機会を探っていくとともに、ASUの積極投資を実行する



4-5. ネットワーキング（グローバル化・M&A）

【海外売上高の推移】

単位：億円

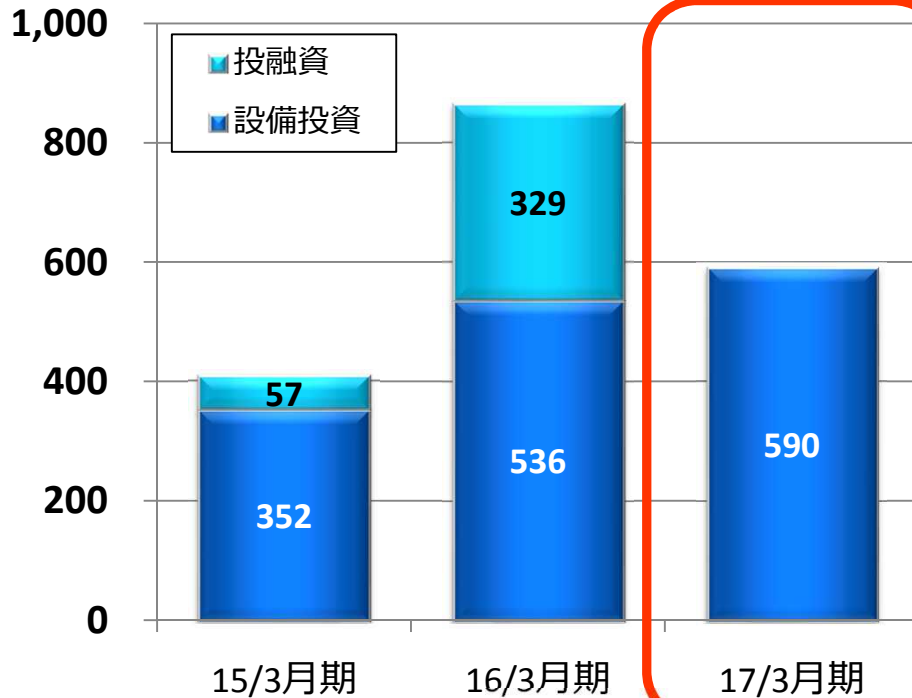


※ 16/3期は米国、アジア子会社での決算期変更影響を除いて算出

5 - 1. 投資戦略

● 中計3カ年で計2,000億円の設備投資・投融資を計画

(単位：億円)



年度	主な設備投資・投融資
15/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・アリゾナ州Mesaプラント (米国) ・ルソン島北部クラークプラント (フィリピン) ・alf社買収 (ドイツ)
16/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・水-¹⁸O 3号プラント (山口県周南市) ・液化プラントリプレース (茨城県ひたちなか市) ・オンサイトプラントリプレース (三重県四日市市) ・ハワイ事業、Sims社、3-D社買収 (米国) ・Air Products Industry社買収 (タイ) ・Renegade Gas社買収 (オーストラリア)
17/3期以降	<ul style="list-style-type: none"> ・Sasol向けオンサイト (米国) ・JFEサンソセンター倉敷工場プラント (岡山県倉敷市) ・日本液炭水島工場炭酸ガス回収設備 (岡山県倉敷市)

25%

海外向けに
重点配分

75%

国内

- ・新規オンサイト事業
- ・サプライチェーン強化

海外

- ・大型オンサイト
- ・液化ガス製造プラント



TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

5-2. 財務戦略

キャッシュフロー

(単位：億円)

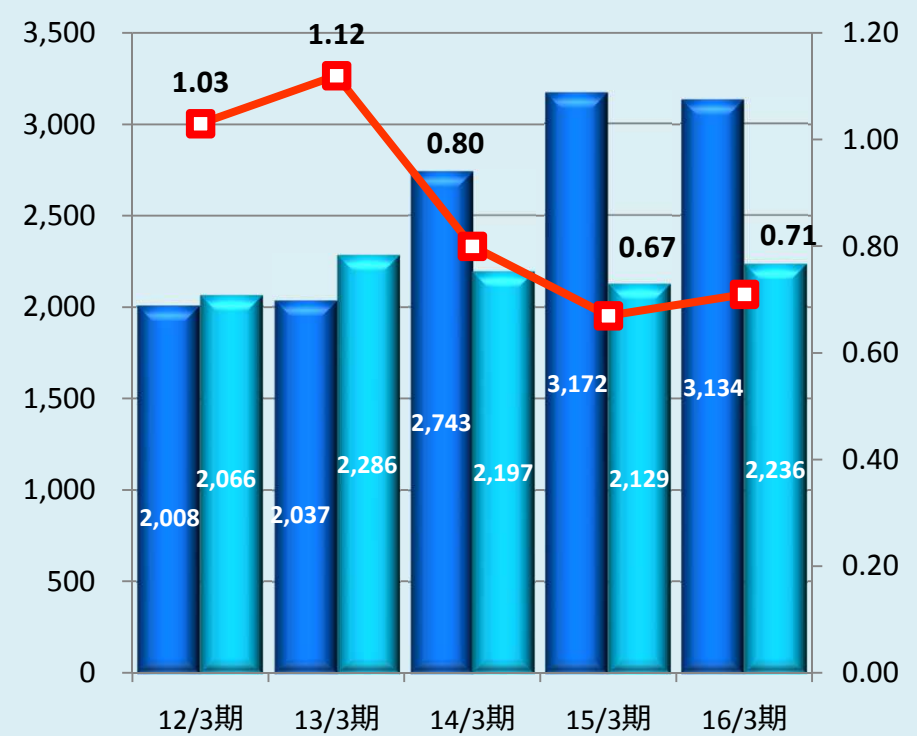


■ 営業活動によるキャッシュフロー ■ 投資活動によるキャッシュフロー
■ 財務活動によるキャッシュフロー ■ フリーキャッシュフロー

ネットDレシオ

(単位：億円)

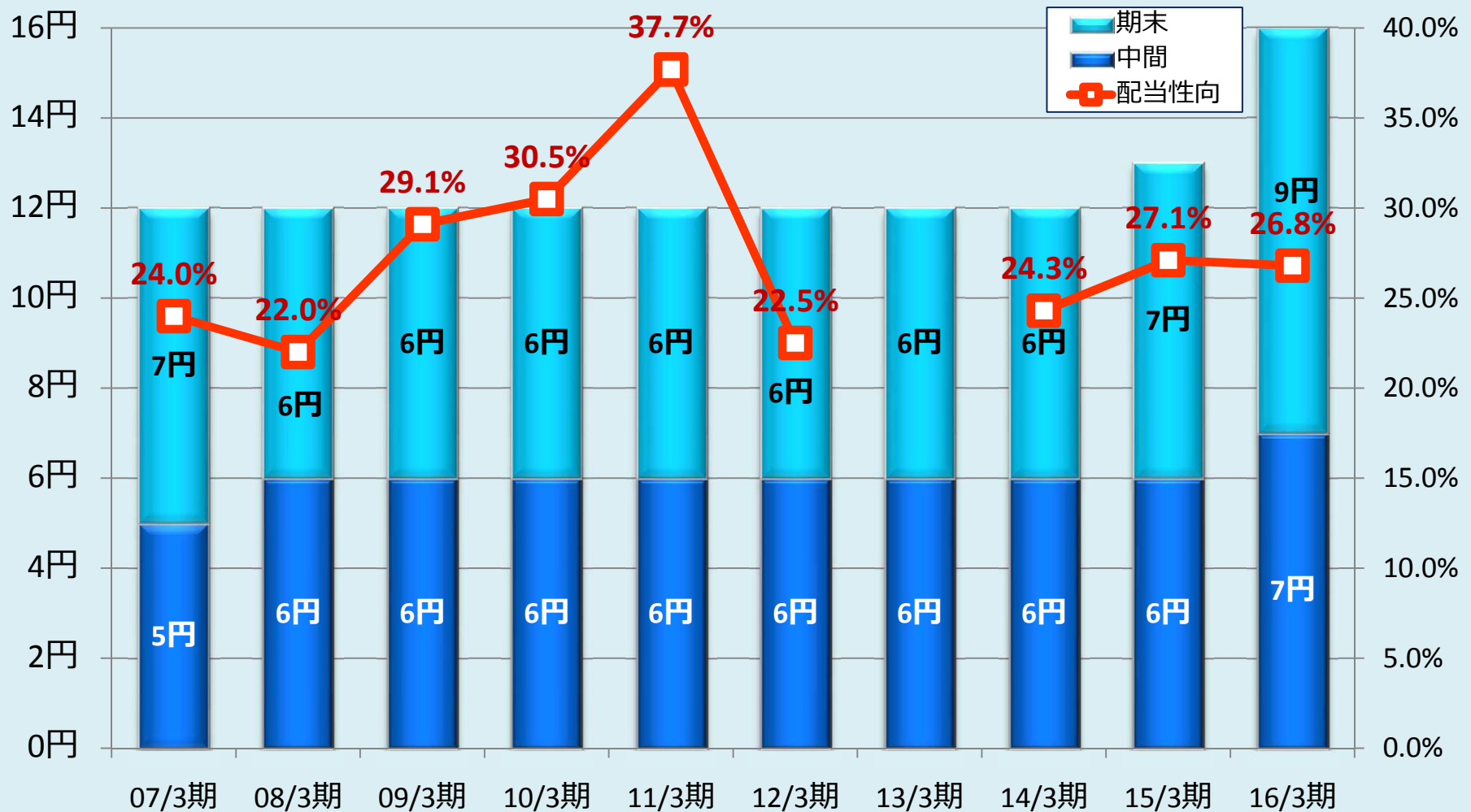
(単位：倍)



■ 自己資本 ■ 有利子負債 ■ ネットDレシオ

積極投資戦略を支える強固な財務体質を構築

5-3. 株主還元



安定的な配当の継続を基本に、連結業績との連動を考慮した配当を実施



TAIYO NIPPON SANSO
The Gas Professionals

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が、これらは現時点で入手可能な情報により当社が判断、想定したものであり、実際の業績は様々なリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度等がありますが、これらに限られません。）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ご承知おきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。

