



〔質疑応答要旨〕 2018年3月期 第2四半期決算説明会

2017年11月6日(月)開催

<事業全体について>

Q：年間予想を据え置いたが、今年度の下期業績はどう見ているのか？

A：アジア・オセアニアのセグメントで、南半球にある豪州のレネゲード、スパガス両社のLP事業は、上期が冬季の需要期となる季節要因があり、下期は上期に比べて業績にはマイナスの影響があると見ている。加えて、下期の為替影響も見通せないこともあり、通期予想を据え置いた。

<国内ガス事業について>

Q：メディカル事業が微減傾向であるが、事業の状況を教えて欲しい。

A：メディカル事業は第2四半期時点で業績は前期比で若干マイナスである。これは安定同位体事業が軟調に推移していることが要因の一つである。癌の診断薬用がメインであり、他の診断用での使用も期待されているが、この進捗が軟化している。現状では、病院関係のガスや設備工事だけではなく、新商品投入も含めた在宅療法事業も強化している。

<米国ガス事業について>

Q：買収事業のシナジー効果は来期以降拡大していくのか？

A：資産買収なのでシナジー効果は限られたレベルと考えているが、事業の効率化と配送部門の効率化で今期上期には約2億円のシナジー効果を達成した。今期通期で見込んでいるシナジー効果約3億円は、達成できると考える。来期以降は営業面でのシナジーを期待しており、年間数億円の効果を計画している。

<アジア・オセアニア事業について>

Q：LNOXの業績改善についてどう見ているのか？

A：シンガポール・マレーシアでは大口顧客の石油産業向けの販売減少による影響が大きかったが、販売チャネルの拡大等の自助努力もあり、底は打ったという感触だ。今後は徐々に良くなるという見通しである。

<サーモス他事業について>

Q：サーモスに関して、国内及び海外の需要は具体的にどうであったか？

A：国内については、インバウンド需要は鎮静化しているが、訪日観光客は年々増加しており、おみやげ需要は底堅く、安定した形での需要は続くのではないかと見ている。海外については、一昨年が欧米でかなり好調だった反動があり、当期は調整時期にあたっていると捉えている。

<エレクトロニクス関連について>

Q：Total Electronicsでの、具体的な戦略を教えてください。

A：当社が戦略顧客とする半導体メーカーが中国を中心とした東アジアで増設しており、この動きに応じて、半導体製造の各プロセスで使用される電子材料ガスで、当社が技術力で優位性を持っているガスの売上を伸ばしていくという戦略であり、その一環で、韓国MGPK、揚州での電子材料ガス生産を拡充していく。

Q：現時点のエレクトロニクス関連におけるメインターゲットは何か？

A：液晶・半導体・太陽電池等で需要があり、それぞれで販売を伸ばしていきたいが、我々の優位性を生かすという意味では半導体向けの拡大が中心となる。

Q：エレクトロニクスに関する取組みでは2020年以降に急成長を見込んでいる背景は？

A：生産設備の増設・新設が完了するのが2018年～19年にかけてであり、ユーザーによるガスの試験に半年ほどかかるため、工場が完成すれば売上がすぐに伸びるわけではない。時間軸では、2019年夏以降に当社製のガスが増加してくると思われ、2020年以降に順調に伸びていくという計画だ。

以 上