



仙台市内の再開発は依然不透明感が拭えていない

地球の恵みを、社会の望みに。

Aw **エア・ウォーター**

エア・ウォーター

検索

液化炭酸ガス・
ドライアイス特集

03 ガスの安定供給を目指し東奔西走する、炭酸・ドライアイスメーカー

国内市場

07 サイサン、伊奈高圧ガスセンター（埼玉県北足立郡）で
鈴木商館と容器再検査共同事業を開始

デジタル・AI

10 CARRO JAPANとミノス、LPガス営業・配送車の走行ルート
をAIで最適化するシステム、26年度内のサービス開始に向け検討開始

地域市場再発見・東北

11 上昇の兆しは散らばる東北産業ガス市場

企業研究

25 産業・医療ガスへの原点回帰で、
地域密着の事業モデル強化を図るエア・ウォーター西日本

8 国内市場 岐阜大にアンモニア・水素の実証拠点が開設

8 時事コラム アシスト・ワン、高圧ガス容器のレギュレーションや仕様変更に対応 | ダイヘン、六甲事業所のテクニカルセンターを改装し、ショールーム機能を強化

27 DATA 25年度溶接容器生産本数

27 最新工業ガス関連株式市況

28 ガスレビュー指標 機器編

29 HOT ASIA PRESS エア・リキード、台湾に次世代半導体向け先端材料プラント開設 | エアプロダクツ、サムスン平沢工場新製造ライン向けガス供給契約締結

29 海外市場 エアプロダクツ、フロリダで宇宙開発向けASUの新設を予定 | エア・リキード、低炭素鉄鋼生産向けエアセパガス供給 | エアガス、NASAのアルテミスII計画に窒素供給

30 水素エネルギー 川崎重工業、カナダの水素関連団体と同国での水素サプライチェーン構築で覚書締結

30 流通回路 JIMGA東海地域本部、定時総会開催 | 神奈川県高圧ガス流通保安協会、通常総会を開催 | 指定検査機関連絡協議会、第34回総会開催 | 日本溶接材料工業会、第54期定時総会開催 | エア・ウォーター、北海道京極町、イオン北海道と陸上養殖事業検討に向け三者連携協定を締結

32 決算 日本酸素ホールディングス | 岩谷産業 | 高圧ガス工業 | 東邦アセチレン | 小池酸素工業 | 住友精化 | ダイヘン

36 組織人事 日本酸素 | 高圧ガス工業 | 渡商会 | 新コスモス電機 | フジキン



Making life better through
gas technology, as one.



ガスの安定供給を目指し 東奔西走する、 炭酸・ドライアイスメーカー

24年のドライ不足で、
一部で保冷剤シフト進む

25年度の液化炭酸ガス・ドライアイス市場は、大定修とプラントトラブルが重なり夏場に大幅なショートを起こした24年度とは異なり、供給面では比較的安定飛行を継続する事が出来た。勿論、昨年末には昭和四日市石油の火災事故、日本製鉄室蘭の高炉爆発事故など、予期せぬソース元のトラブルが相次いでおり、冬場の炭酸市場にも少なからず影響を及ぼしている。その他のプラントも老朽化が目立ってきており、定修が長期化しているケースもある。不意のタイトリスクは、年々高まってきている状態である。

輸送能力などの強化に取り組んではいるものの、あまねく需要に満足な供給が達成できていないのが実情の様だ。

一方ドライアイスについては、主に食品輸送用途での保冷剤の採用例が増加している模様である。後述する各社コメントにも表れている通り、特に24年度の調達難を経験した事が一部ユーザーの切り替えマインドを刺激したものとみられ、持ち帰り用ドライアイスを全量保冷剤へと切り替える企業も出てきている。ただし、こうした保冷剤シフトも手探りの状態で進んでいる側面もあり、冷却能力や処理の手軽さなどといったドライアイスならではの強みを再評価する流れに繋がる可能性もある。保冷剤へとシフトした企業が、今夏を経てどの様な判断を下すかが、今後の食品輸送用ドライアイス需要の分水嶺となりそうである。

炭酸ガスの広がるニーズに 総合力で応えるガスのイワタニ

ガスの生産・供給からアプリケーションまでの総合力でお客様のニーズに応えるとともに、ガスのソリューションパートナーとして、さらなる用途開発に取り組んでいます。



需要増が見込まれる炭酸ガスのさらなる安定供給に向けて、2021年6月に主力拠点である千葉工場の液化炭酸ガス製造設備の製造能力を2倍に増強しました。
また、独自開発の粒状ドライアイス「ビーズドライ®」をはじめ、メーカーの“技術力”と商社の“提案力”の2つの強みを生かし、多様なニーズに最適なソリューションを提案いたします。

Iwatani

岩谷産業株式会社
ケミカルガス部

大阪本社 〒541-0053 大阪市中央区本町3-6-4 TEL(06)7637-3511
東京本社 〒105-8458 東京都港区浜松町2-3-1 TEL(03)5405-5881

上昇の兆しは散らばる東北産業ガス市場

今春、イランとアメリカ、イスラエルによる軍事衝突がもたらした中東情勢の悪化は、東北のガス溶材市場にも暗い影として忍び寄ろうとしている。

大きく関わるのが原油の調達が滞ることによる石油化学製品の供給タイトである。ナフサ由来製品の調達難が4月以降顕在化し、塗料用のシンナーや潤滑油、アセトンの不足などが叫ばれる。ガスの調達面では、石油精製が滞れば炭酸ガスや水素の調達にも影響が出てくる。塗料用のシンナーはボンベの再検査で耐圧



熊の出没が東北各地の街中で相次いで報告されている

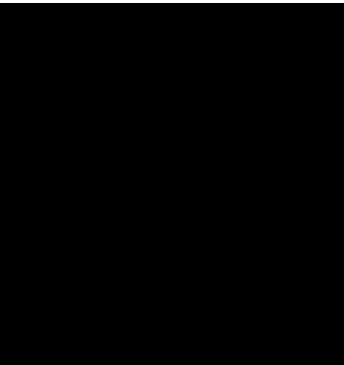
後に行う塗り替えやシリンドラーキャビネットやバルブボックスなどへの塗装に用いられる。ユーザーをみると鉄骨や造船では出荷前のさび止め、工場に塗料ラインを持つ製缶板金は今後稼働率が上がる局面を迎えれば、不足による製品全体の製造に影響が出る可能性がある。潤滑油は液プラントやオンサイトガス発生装置から充填所への液供給、コンプレッサーやポンプの可動、半導体工場の真空ポンプに必要不可欠だ。アセトンの不足はアセチレン出荷への影響が懸念される。自動車関連も数多くのナフサ製品を使用することから、メーカーからは夏以降の原料調達に関する確認が行われている模様だ。

東北各地ではこの春、ガスメーカー及びガスディーラーが設備の維持・管理や労務費高騰を背景に昨年末から今年にかけて相次いで発表されたガス価格の値上げを実施する。ただ混迷する中東情勢と時期が被っていることから、ユー

ザーによっては連動した動きと捉えられることも少なからず、丁寧に時間をかけた説明が求められるケースも見受けられる。ただこの先、電力代の更なる高騰が出てくれば、バルクガスを中心に更なる価格転嫁を検討する動きも出てくる。

また、昨年から今年にかけては各地で熊の出没による被害が相次いでいる。ガス関連企業へ被害は現状発生していないが、熊スプレーや携帯ラジオを必携とするなど、様々な方面から予断の許さない市場となりつつある。

窒素の販売量は高止まりで推移



地球の恵みを、社会の望みに。

エア・ウォーター東日本は、地域にしっかりと根ざし、豊かな未来の姿を描きながら、地域の皆様とともに成長を続けていきます。

地球の恵みを、社会の望みに。

AW エア・ウォーター東日本株式会社

東北支社 宮城県仙台市若林区卸町東1丁目1番3号
TEL:022-236-4043 FAX:022-236-3031

〔営業拠点〕

北東北支店(青森/秋田/岩手)/南東北支店(宮城/福島/山形)/生活・エネルギー部

福島液酸株式会社 〒969-1105 福島県本宮市関下字東原10-1
TEL:0243-39-2298 FAX:024339-2297

岩手液酸株式会社 〒028-3311 岩手県紫波郡紫波町犬刈字南谷地72番地1
TEL:019-671-1015 FAX:019-671-1017

山形液酸株式会社 〒991-0061 山形県寒河江市中央工業団地195番地1
TEL:0237-86-0130 FAX:0237-86-0131



産業・医療ガスへの原点回帰で、地域密着の事業モデル強化を図るエア・ウォーター西日本

エア・ウォーターグループで西日本エリアの地域事業を手掛けるエア・ウォーター西日本（本社：大阪府中央区、佐藤秀樹社長）では、祖業である産業・医療ガス事業に注力し、地域密着の事業モデルの強化を進めようとしている。本項では、同社の経営戦略の要諦を佐藤社長へのインタビューを中心にまとめた。

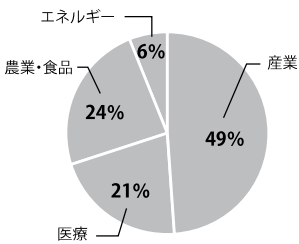
「社会になくってはならない会社」としての自負

エア・ウォーター西日本は、2020年、近畿、中・四国、九州の3つのエア・ウォーター地域事業会社が統合して誕生した。東は三重県の一部から、西は九州・沖縄までの域内に43ヶ所の事業拠点を有し、西日本エリアを隈なくカバーしている。従業員数は総勢615名、事業内訳は、売上ベースで産業49%、医療21%、農業・食品24%、エネルギー6%となり、利益ベースでは、産業60%、医療20%、農業・食品17%、エネルギー3%である。産業・医療が事

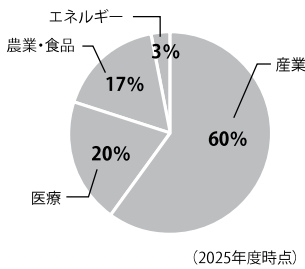
業の中心であり、産業・医療ガスというエア・ウォーターの祖業を地域密着で展開する事業会社である。先の3社が合併した2020年当時の売上高は、約495億円。以降、順調に業容を拡大し、24年度には1000億円を突破、直近の25年度も932億円（連結ベース）を見込んでいる。

同社の特長は、ガスメーカーの機能（製造）からリテール（小売り）まで一貫して提供できる点にある。これは地

事業別売上構成



事業別営業利益構成



(2025年度時点)



プラントからシリンダーまで地域ガス需要を一貫してフォローする

域に密着したエア・ウォーター地域事業会社とメーカー機能を持つエア・ウォーターの支社が統合した地域事業会社が下地になっているためだ。オンサイト・液バルク・シリンドラーの3つの産業・医療ガス供給法の全てを展開できる。エリア内には、小型高効率液酸窒素発生装置VSSUをはじめ、オンサイトガスプラントなど多数のエアセパレートガス製造ネットワークを持つとともにシリンドラーガス充填所を18ヶ所展開している。地域産業・医療ガスディーラーの統合も手掛けてきた。直近の26年1月には、近畿エリアで水島酸素商会（神戸市）と新宮酸素（新宮市）を自社に組

込み、エリアカバー力を強化。域内の36拠点に営業スタッフを配し、顧客や販売店と綿密にコミュニケーションが取れる体制にある。

そうした販売機能に加え、自社内に技術・機器・工事・メンテナンス部門も有している。同社の佐藤社長は次のように語る。「産業・医療ガス事業を展開するには、安定した品質のガスを安全に供給するための技術や分析、検査、メンテナンスの機能も不可欠となる。我々は、そうした産業・医療ガス事業をワンストップで展開できる企業であり、産業、医療、エネルギーという社会インフラを担う、社会になくってはならない会社である」という自負を持っている」。