



Iwatani

2023年度
岩谷産業株式会社
事業概況

証券コード：8088

更新日：2023年5月24日

企業理念

世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える

Become a person needed by society, as those needed by society can prosper.

企業スローガン

住みよい地球がイワタニの願いです

企業概要

※2023年3月31日現在

創 業：昭和5年(1930年)5月5日
資 本 金：350億96百万円
売 上 高：9,062億円(2023年3月期、連結)
関 係 会 社：239社(うち連結子会社106社)
グループ従業員：11,351名(連結)



大阪本社



東京本社



総合エネルギー事業

- LPガス ● 電力・都市ガス(保安)
- ガス機器・生活関連商品
- カセットこんろ・カセットガス



産業ガス・機械事業

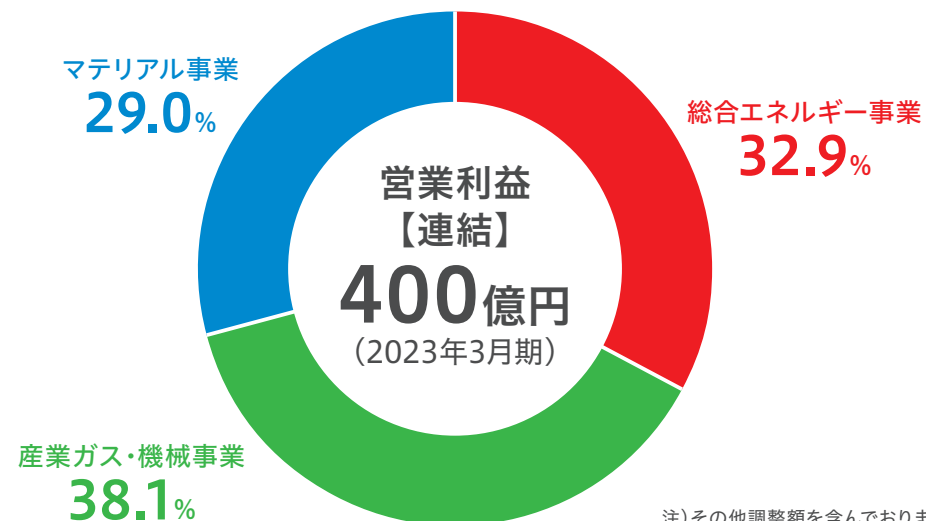
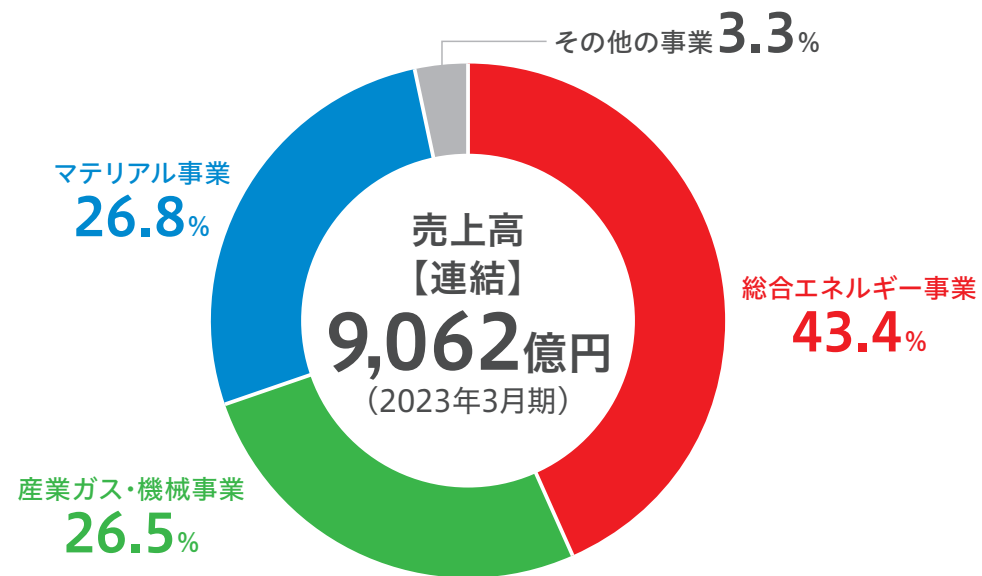
- 産業ガス (エアセパレートガス・水素・ヘリウムなど)
- ガス製造・供給設備、産業機械



マテリアル事業

- 機能樹脂 ● 資源・新素材
- 金属 ● 電子マテリアル

ガス&エネルギーがコア事業



注)その他調整額を含んでおりません

BtoC顧客基盤

総合エネルギー事業

- 2021年
イワタニゲートウェイのサービスを開始
- 2017年
都市ガス小売市場へ参入
- 2016年
電力小売事業へ参入
- 2014年
米国からのLPガス輸入開始
- 1981年
サウジアラビアからのLPガス輸入開始
- 1969年
カセットフーの発売開始
(携帯用ホースノンコンロ)
- 1953年
マルチプロパン販売開始

BtoB顧客基盤

産業ガス・機械事業

- 2022年
米国の産業ガス製造・販売会社Aspen Air US社買収
HySTRA実証試験の完遂
- 2014年
日本初の商用水素ステーション
「イワタニ水素ステーション 尼崎」を開所
- 2013年
カタール産ヘリウムの調達開始
- 1978年
日本初の商業用液化水素製造プラント完成
- 1975年
(株)コールド・エア・プロダクツを設立
産業ガスメーカーポジションに参入
- 1958年
大阪水素工業(株)(現 岩谷瓦斯(株))を設立
水素事業の本格的取り組み

マテリアル事業

- 2022年
ノルディックマイニング社への資本参加
- 2020年
使用済みプラスチックの再資源化事業に取り組む新会社
「(株)アールプラスジャパン」へ資本参加
- 2014年
二次電池材料の販売開始
- 2012年
スマートフォン関連部材の取扱開始
- 2010年
バイオマスPET樹脂の取扱開始
- 1997年
ドラール・ミネラル・インダストリーズ社(豪州)を買収
- 1953年
ガス管、継手、バルブ類の金属関連、
ルチールサンド(被覆材)の原料関連の取扱開始
- 1952年
合成樹脂の取扱開始

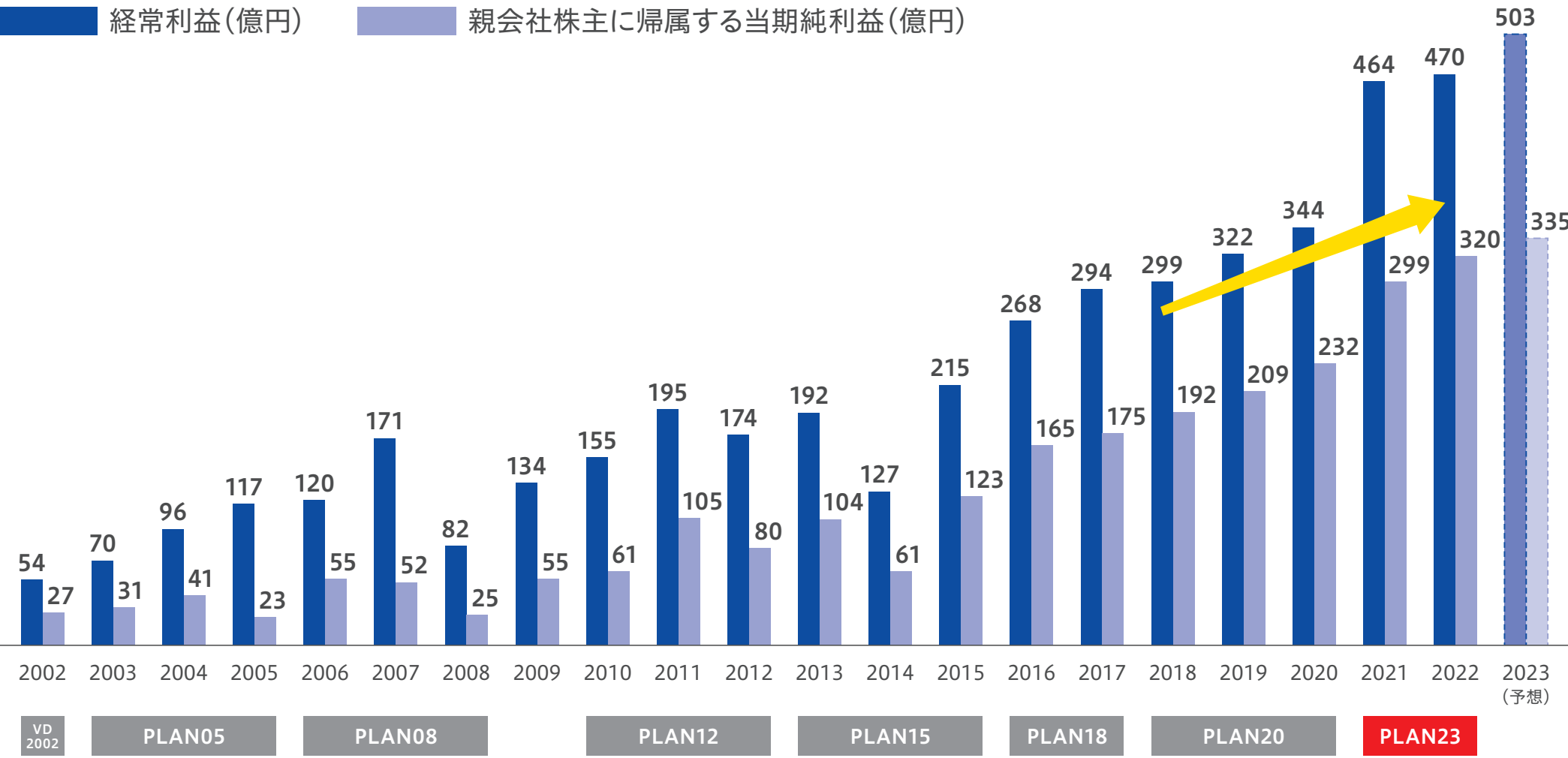
- 1945年 岩谷産業株式会社を設立
- 1941年 水素の取扱開始
- 1930年 岩谷直治商店創業:酸素・カーバイド・溶接棒への取り組み

ガス&エネルギー

● 産業ガス顧客へ金属等の
原材料供給を開始

収益力の推移

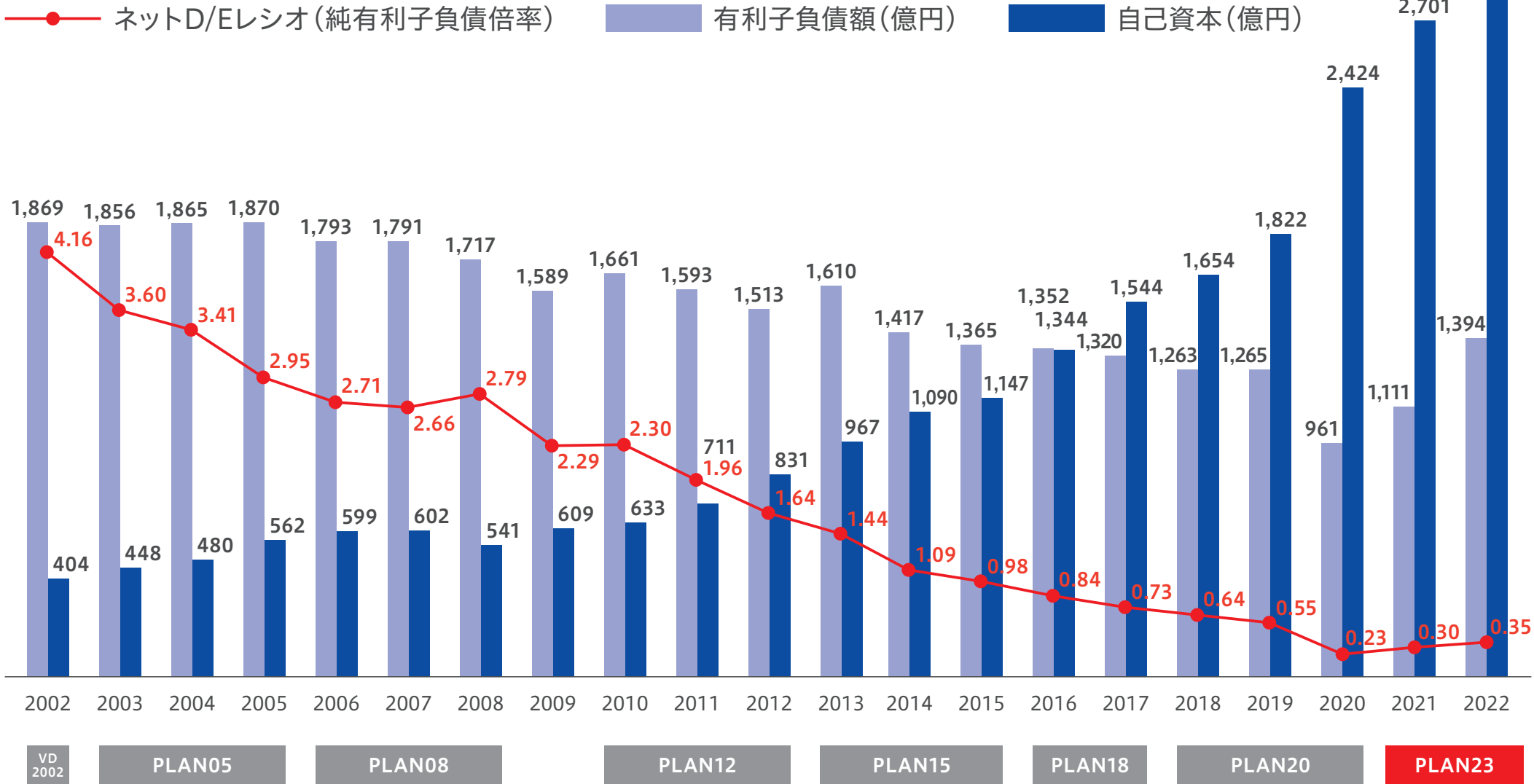
収益は右肩上がりで上昇 8年連続で過去最高益を更新



※2021年度より「収益認識基準に関する会計基準」等を適用した後の数値となっております

財務体質の推移

財務体質は改善し、ネットD/Eレシオは0.35倍に

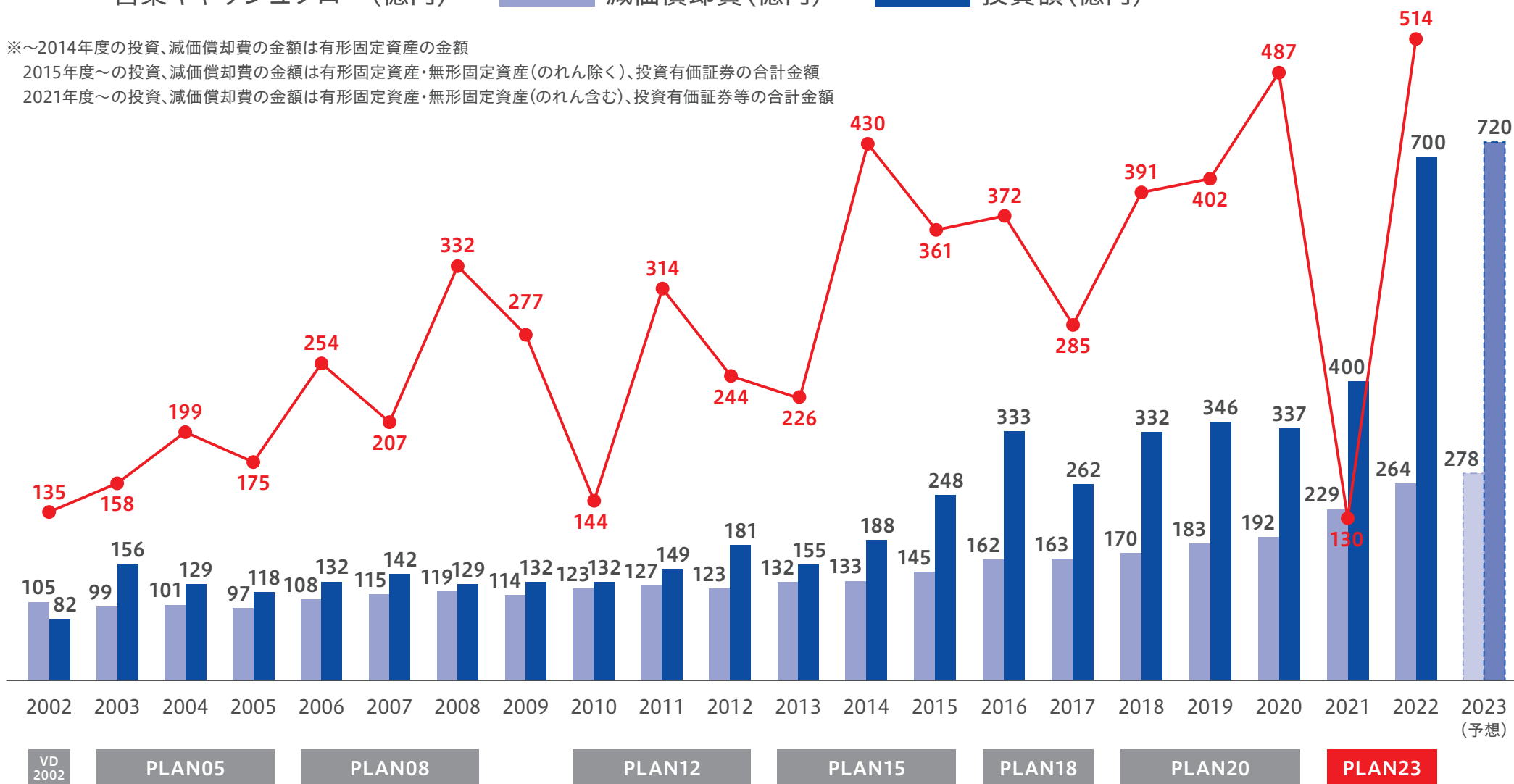


※2021年度より「収益認識基準に関する会計基準」等を適用した後の数値となっております

当社の投資状況：成長戦略に基づく積極的な投資を実施

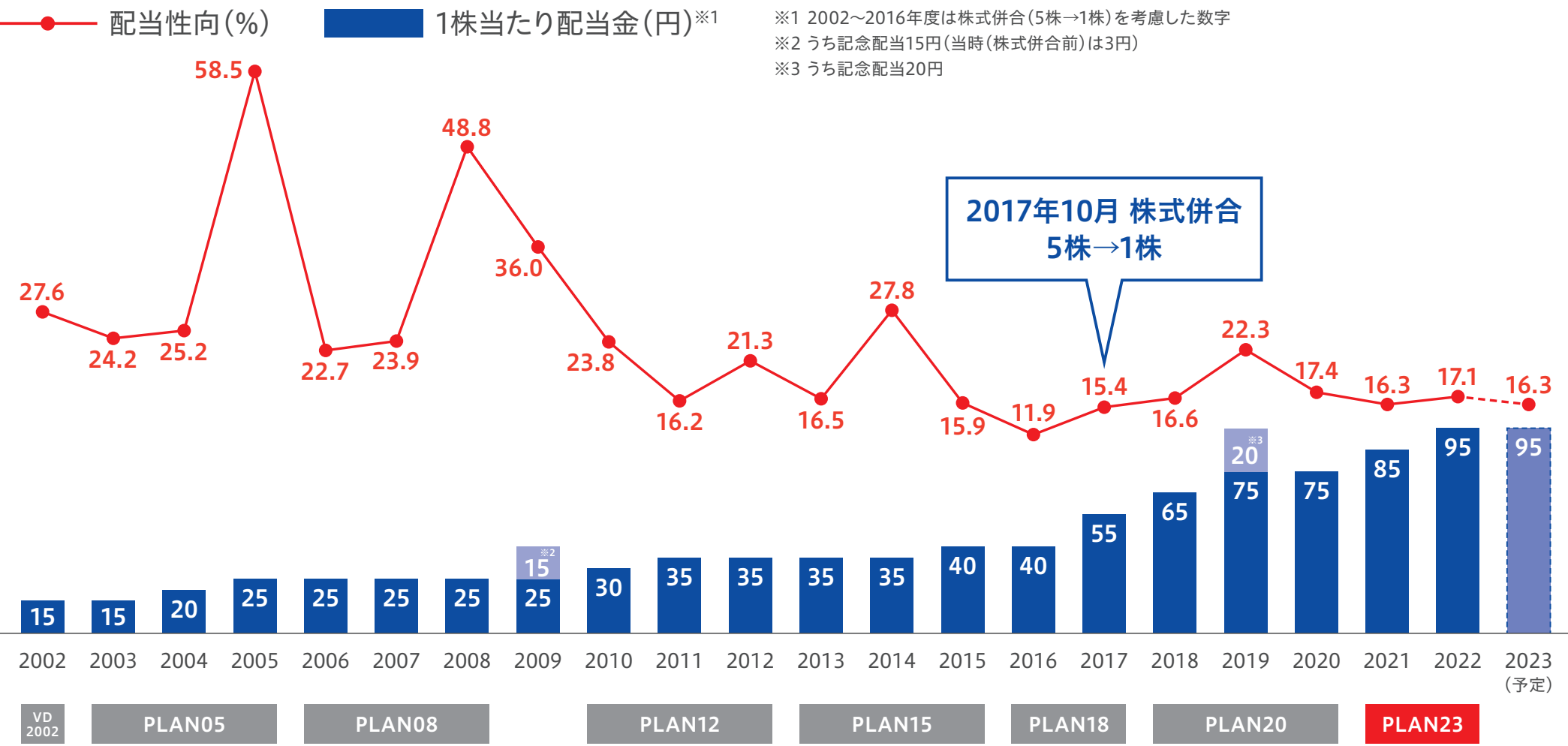
●— 営業キャッシュフロー(億円)
 減価償却費(億円)
 投資額(億円)

※～2014年度の投資、減価償却費の金額は有形固定資産の金額
 2015年度～の投資、減価償却費の金額は有形固定資産・無形固定資産(のれん除く)、投資有価証券の合計金額
 2021年度～の投資、減価償却費の金額は有形固定資産・無形固定資産(のれん含む)、投資有価証券等の合計金額



株主還元について

配当方針：継続的かつ安定的な配当の実施が基本方針 業績や経営環境を勘案しつつ適正な利益還元を実施



※2021年度より「収益認識基準に関する会計基準」等を適用した後の数値となっております

エネルギー関連機器



ガスコンロ



エネファーム



LPガス供給設備



LPガス非常用発電機

カセットこんろ・カセットガス

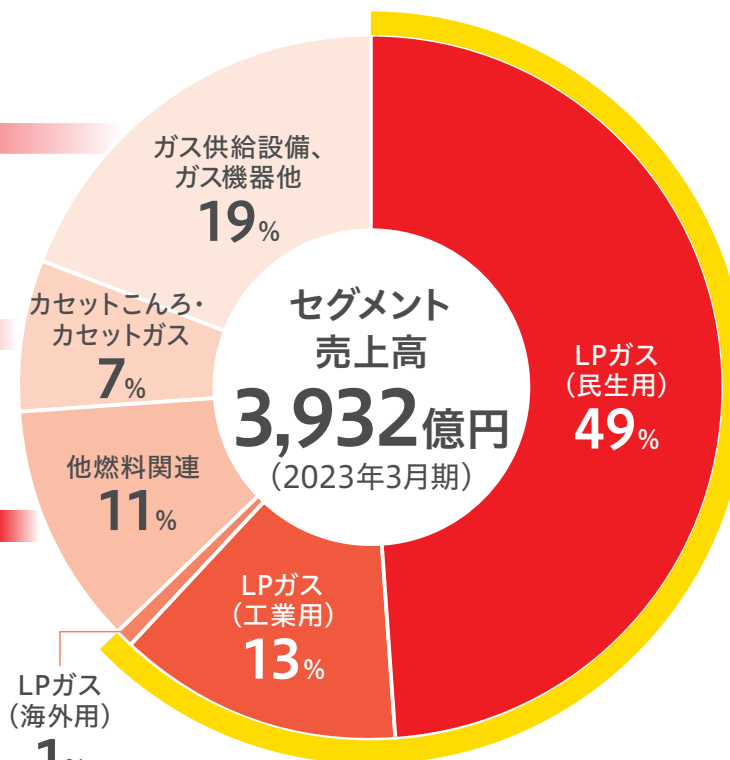


カセットこんろ



カセットガス

《売上高の構成比率》



LPガス

LPガスの輸入から家庭への配送まで



LPガス以外

- LNG
- 灯油

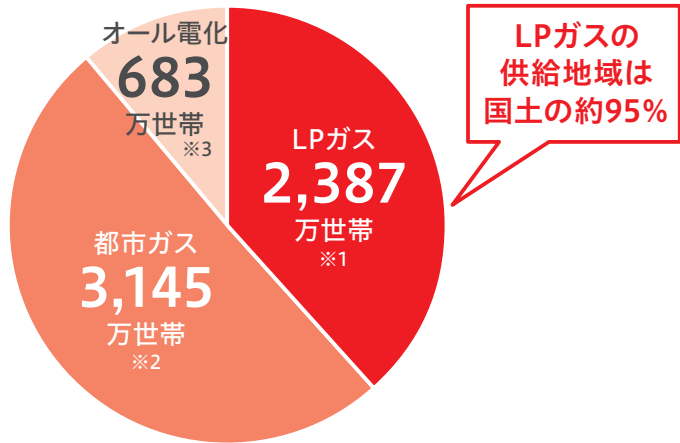


総合エネルギー事業 (LPガス事業概要)

約40%のご家庭でLPガスを使用

イワタニはLPガスでNo.1

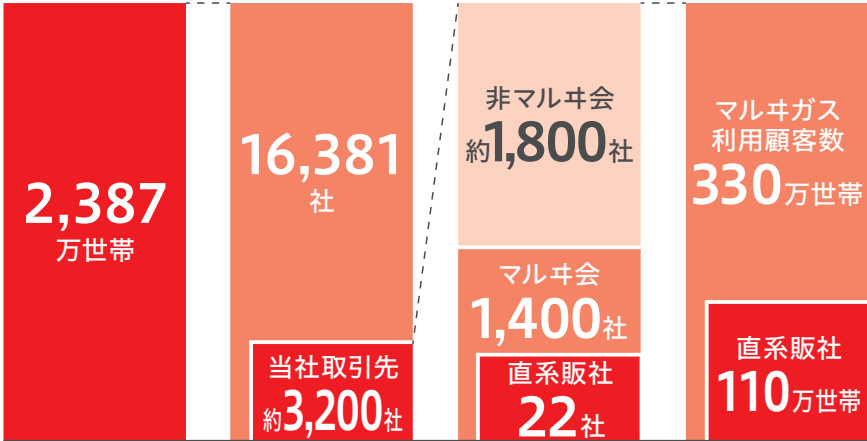
《日本のLPガス消費世帯比率》



《イワタニのLPガス販売実績》

	小売	卸売
業界順位	1位 / 16,381社	1位 / 1,100社
シェア	4.6%	13.8%
マルチガス利用世帯数	110万世帯	330万世帯

(2023年3月31日時点)

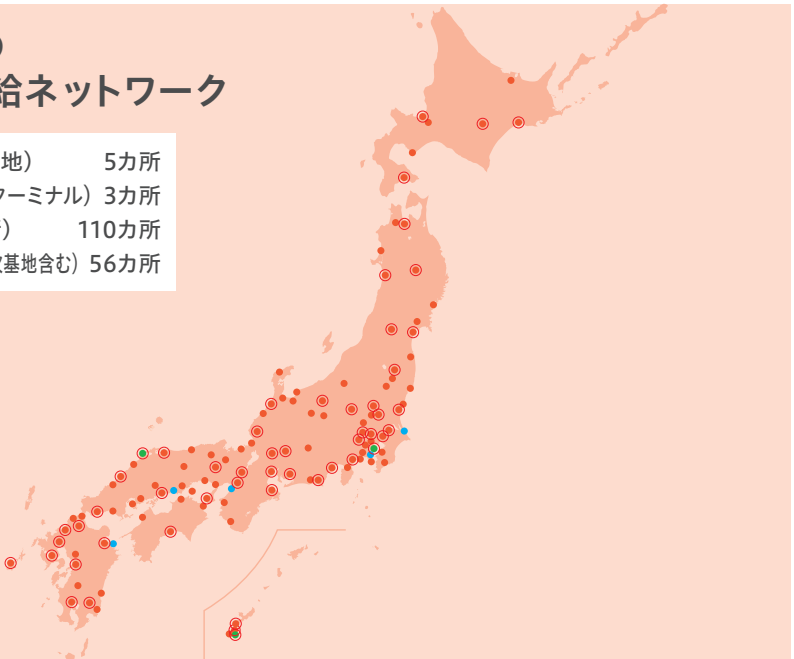


LPガス世帯数 全国小売事業者

● イワタニのLPガス供給ネットワーク

- 一次基地 (輸入基地) 5カ所
- 二次基地 (LPガスターミナル) 3カ所
- 三次基地 (充填所) 110カ所
- LPG基幹センター (二次基地含む) 56カ所

2023年4月現在

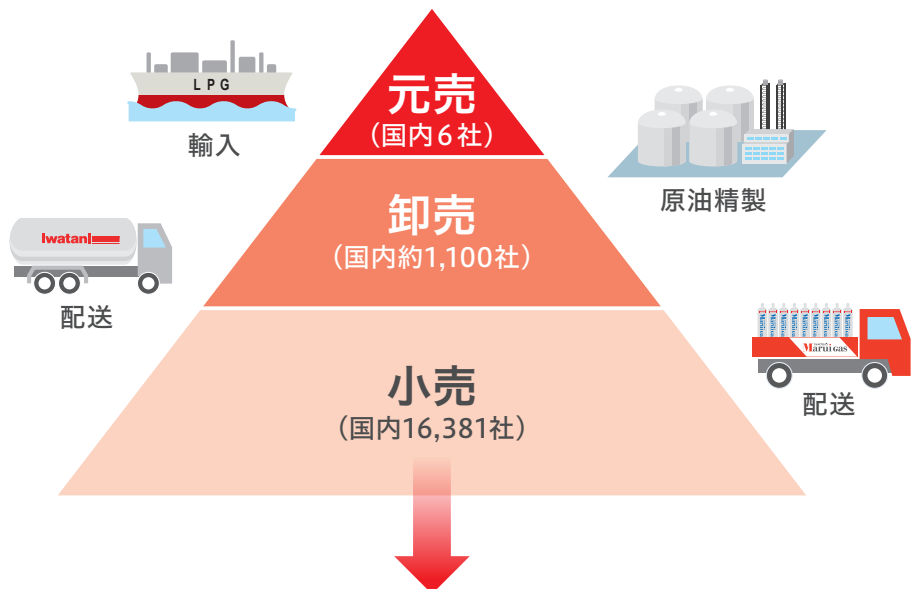


※1 出所: 産業報道出版(株)資料(2021年度)、資源エネルギー庁資料(2022年3月)
 ※2 出所: 資源エネルギー庁資料(2022年3月)
 ※3 出所: (株)富士経済「2018年版 住宅エネルギーサービス関連機器エリア別普及予想調査(2017年度実績)」

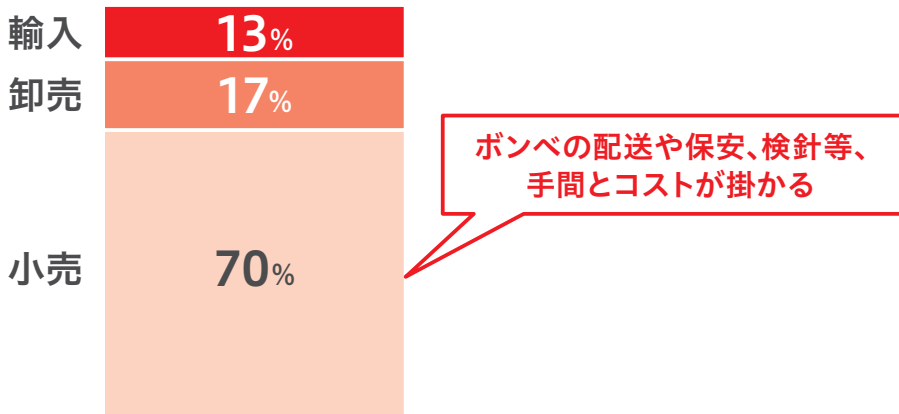
総合エネルギー事業 (LPガス事業概要)

「元売」、「卸売」、「小売」の3階層からなる業界 / 「小売」は事業者が多く、合理化余地が大きい

《LPガス業界の構造》

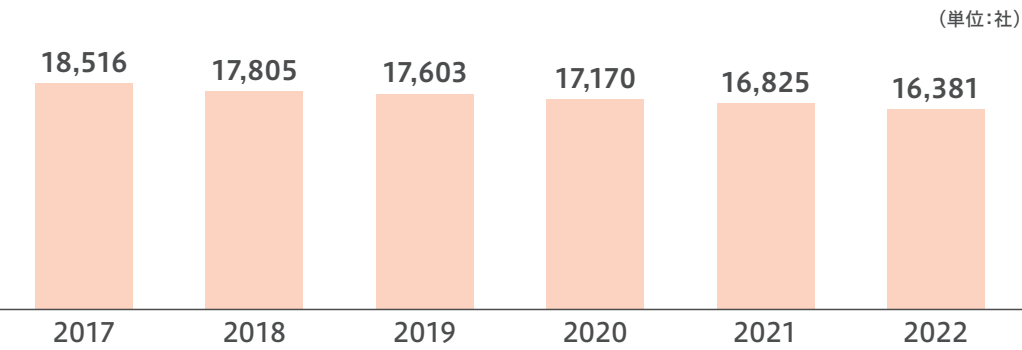


《家庭用LPガスの原価構成》



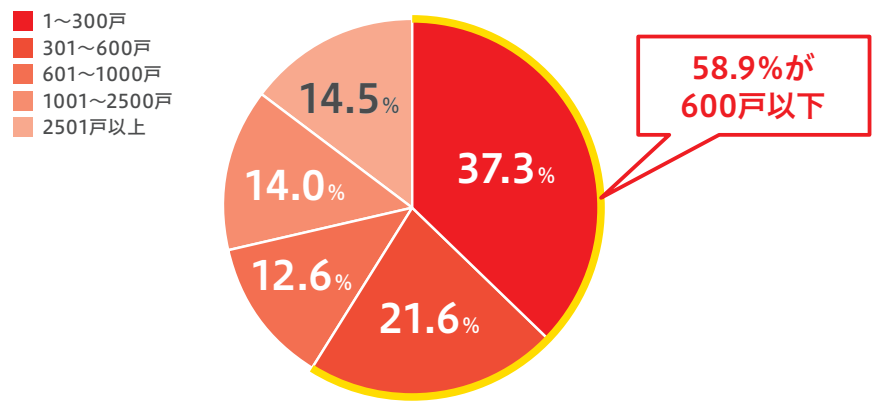
出所: 資源エネルギー庁「改正液石法省令等・取引適正化ガイドライン説明会資料」より当社作成

《小売事業者数推移》



出所: 経済産業省「全国の販売事業者数・保安機関数等」

《事業者における得意先数の分布》



出所: 経済産業省「令和3年度 燃料安定供給対策に関する調査事業 石油ガス流通・販売経営実態調査報告書」

強み 全国規模のプラットフォーム

物流



保安



販売網



配送拠点



●142カ所 ●2,000名 ●車両2,000台

営業拠点



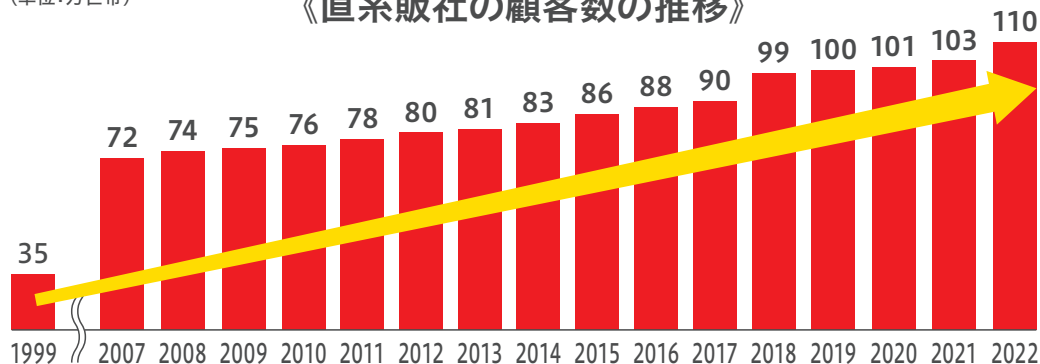
●285カ所 ●3,000名 ●車両3,000台

施策 直売顧客数の拡大

M&Aを中心とした小売合理化による収益力の強化

(単位:万世帯)

《直系社の顧客数の推移》



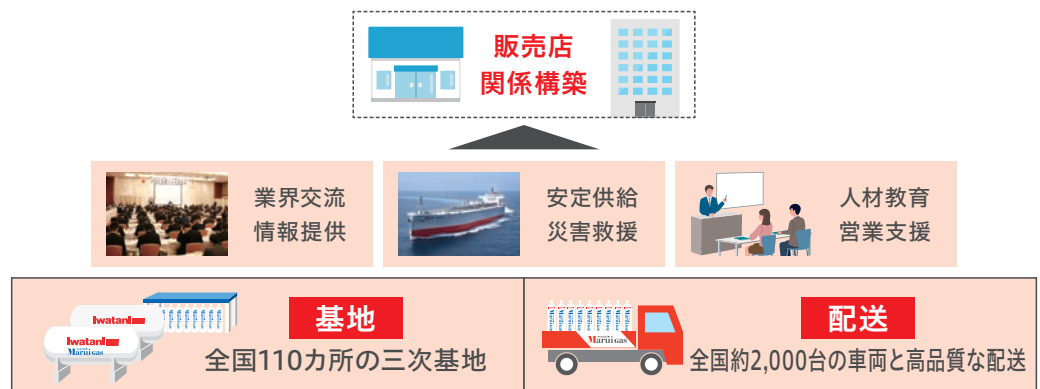
強み 元売～小売まで一貫体制

《LPガス調達・供給体制》



施策 供給インフラを活用した卸売事業拡大

供給インフラと独自サービスで顧客基盤を拡大



ガス関連機器、生活関連商品・サービス事業

強み LPガス事業で培った販売・保安網

施策1 顧客基盤の拡大
都市ガス事業の強化



直売顧客基盤 (2022年度)

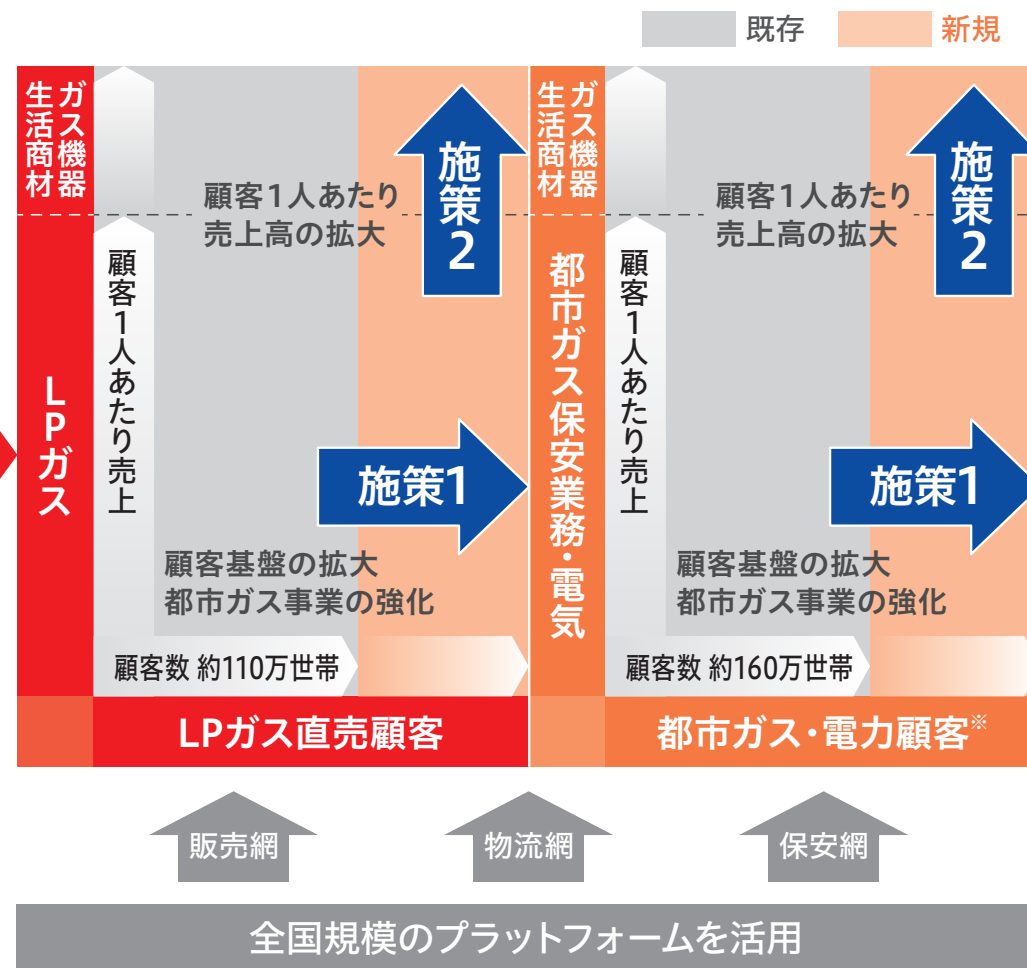
- LPガス顧客: 約110万世帯
- 電力顧客: 約3.3万世帯
- 都市ガス保安顧客: 約160万世帯※
※近畿・中部・北海道エリア

強み 顧客ニーズに応じた商品・サービス

施策2 顧客1人あたり売上高の拡大



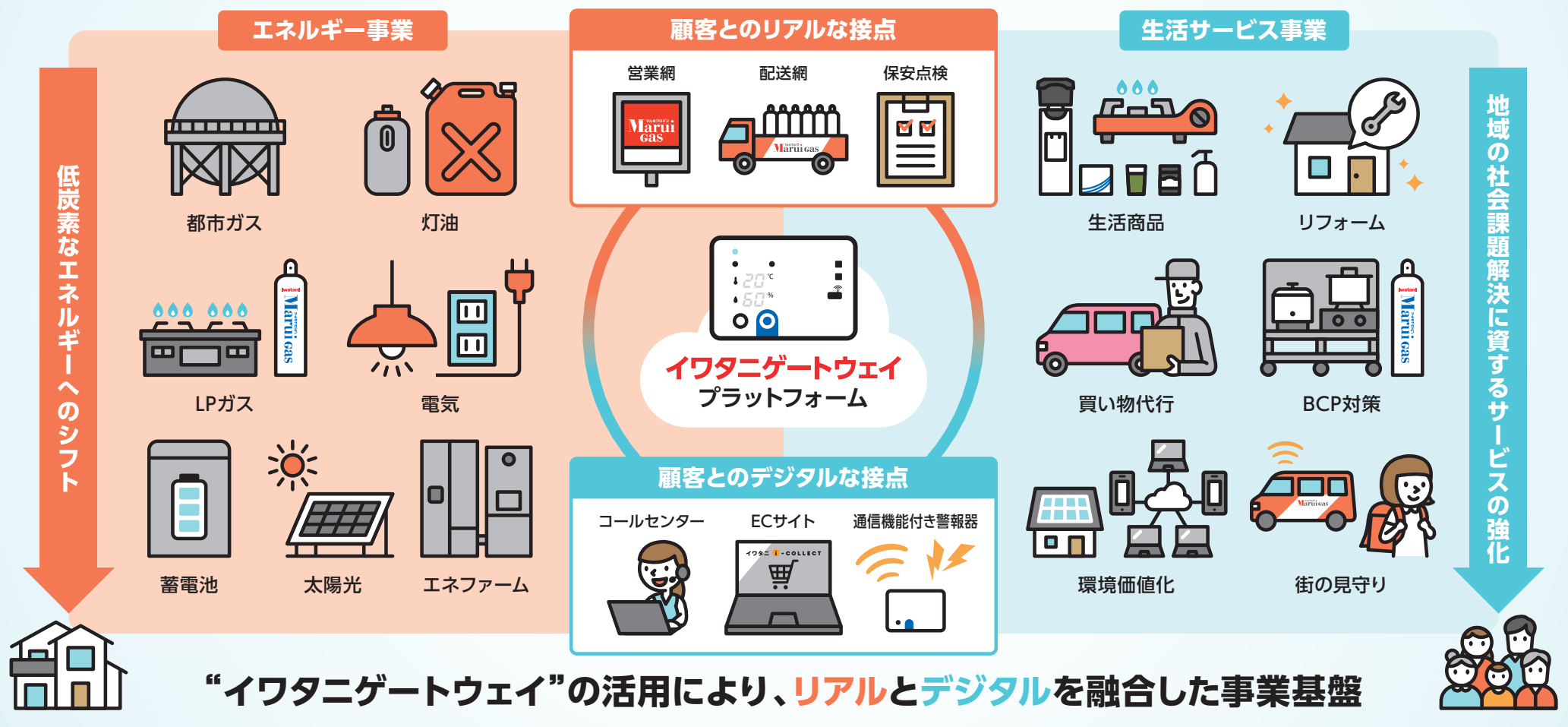
《売上規模の拡大イメージ》



※電力会社の都市ガス顧客獲得数、公表計画数より当社で算出

イワタニゲートウェイ構想

イワタニゲートウェイがリアルとデジタルの顧客接点を融合した新たな事業基盤を創出し、お客さまに効率的に多角的なサービスを提供していくことで、地域社会の課題解決に貢献



総合エネルギー事業(カートリッジガス事業戦略)

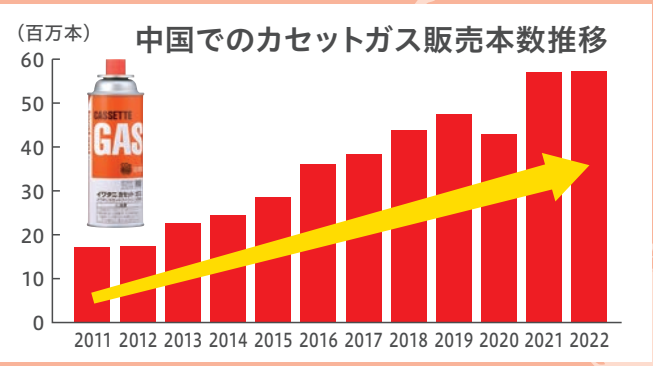
カートリッジガス事業

強み 製販一体による高品質&ブランド力

強み 商品開発力

施策 日本・中国での拡販/米国・東南アジアでの事業拡大
製造拠点拡張による安定供給体制の強化

施策 新商品展開による需要促進



国内外販売数量(2022年度)

- カセットこんろ 4,291千台
- カセットガス 157百万本

米国・東南アジアでの事業拡大

《近年の新商品》

イワタニ カセットガススモークレス 焼肉グリル "やきまるII"



イワタニカセットフー 達人スリムプラス



① 燃料転換の推進

施策 重油・灯油からLPガス・天然ガスへの利用を推進

CO₂排出量が少ないLPガス・天然ガスを安定供給から設備改善、保安に至るまでの燃料転換をトータルでサポート



コージェネレーションシステム



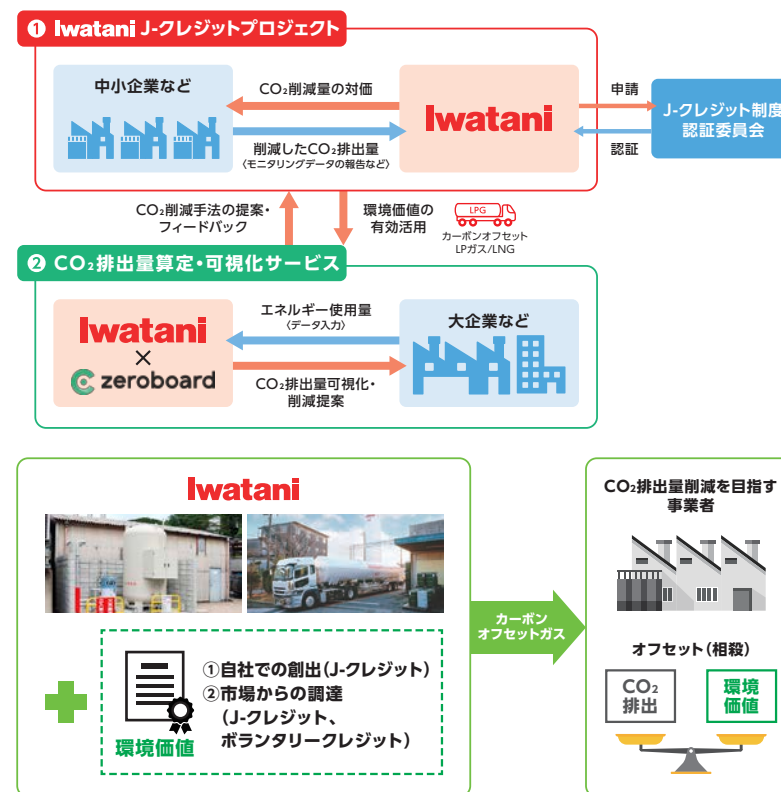
GHP(ガスヒートポンプエアコン)

- 強み**
- ① 全国規模でLPガス・LNG供給が可能
 - ② 提案から施工・メンテナンスまでワンストップ対応
 - ③ エネルギーのプロフェッショナル
 - ④ 24時間365日の遠隔監視
 - ⑤ 自社グループで一元管理

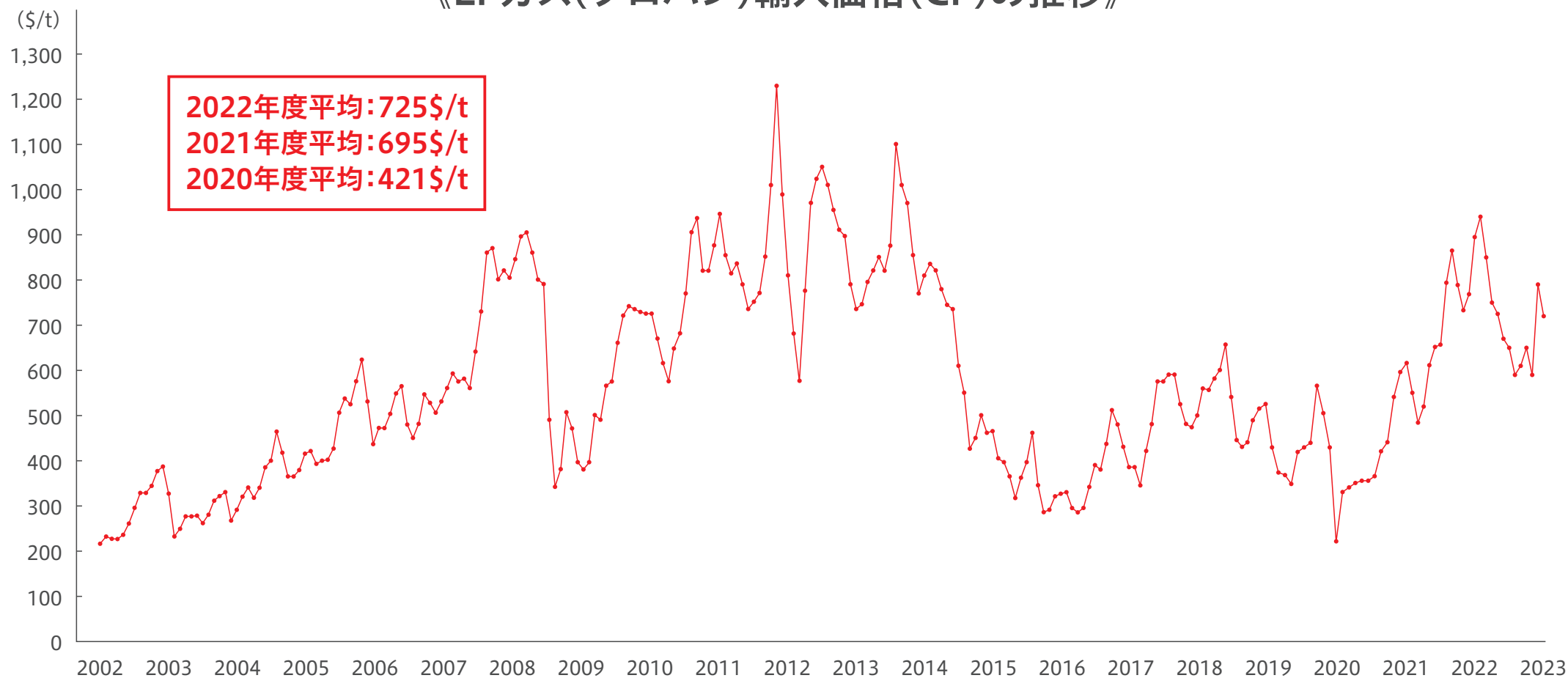
② J-クレジット制度を活用した新サービスの創出

施策 顧客の低・脱炭素経営をトータルサポートする取り組みの推進

中小企業さまなどでのCO₂削減活動を環境価値化しJ-クレジットとして活用することで、更なる脱炭素活動へ貢献
2022年よりJ-クレジットを活用したカーボンオフセットガスの供給を開始



《LPガス(プロパン)輸入価格(CP)の推移》



CP(Contract Price)について

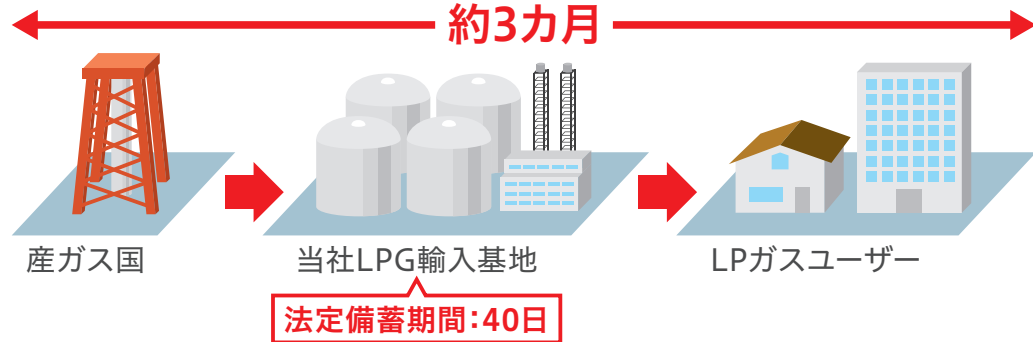
- 1994年10月よりサウジアラムコ新価格方式(CP制度)となった。
- 需要期となる冬場に上昇する傾向がある。

参考②: LPガス輸入価格の影響について

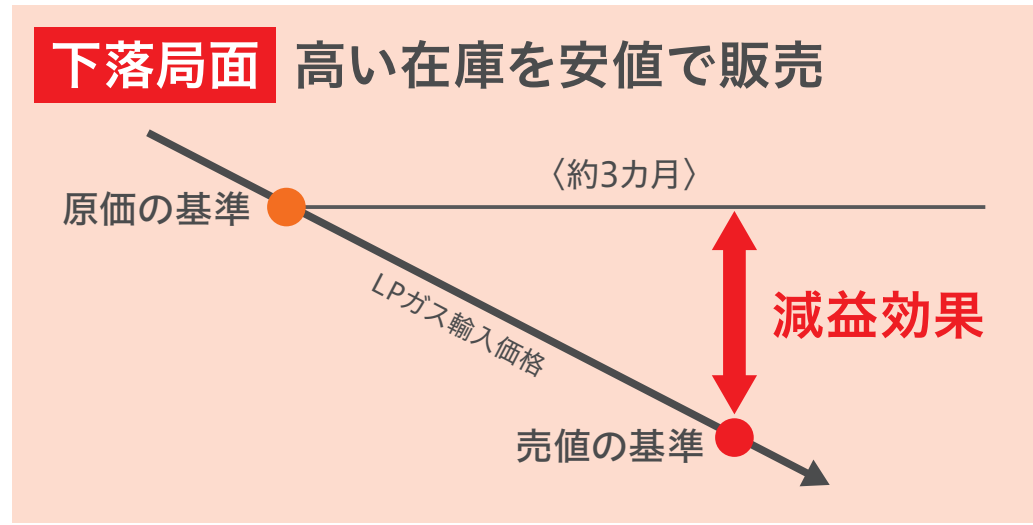
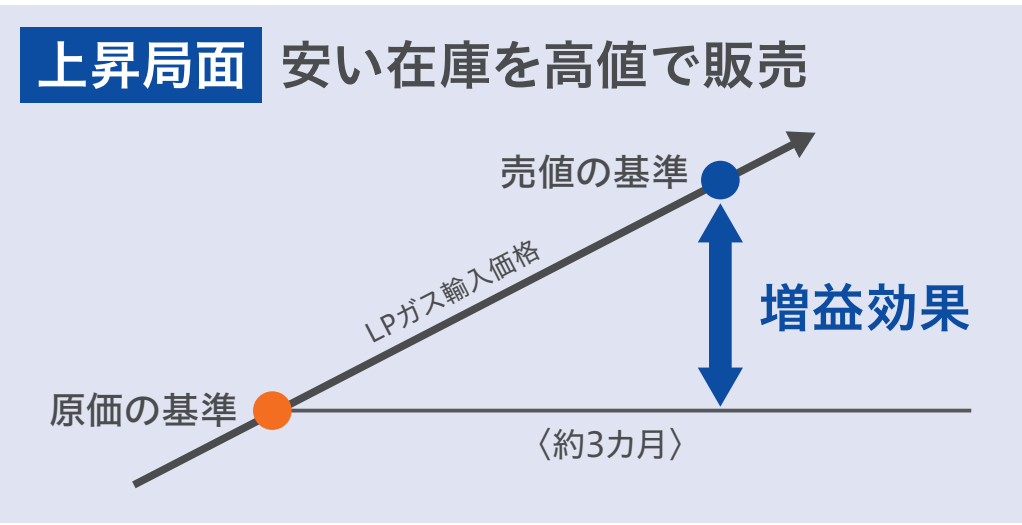
前提① 卸売価格はLPガス輸入価格に連動



前提② 輸入～販売の期間は約3カ月



LPガス輸入価格が変動 → **短期的に業績に影響が生じる(市況要因の発生)**
(LPガス輸入価格が元の水準に戻れば影響はゼロ※)



※在庫量・販売時期・販売数量等によって実際の業績への影響は変動します。

参考③:LPガス関連データ

●卸・小売業界ではトップシェア

《LPガス輸入実績ランキング》
(2021年度)

順位	輸入業者	輸入量 (千トン)	輸入 シェア
1	ENEOSグローブ	2,894	28.5%
2	アストモスエネルギー	2,602	25.7%
3	ジクシス	1,555	15.3%
4	ジャパングスエナジー	1,468	14.5%
5	岩谷産業	904	8.9%

出所:石油化学新聞社(株)資料(2022)

《LPガス卸業者年間販売量ランキング》
(2021年度)

順位	卸業者	販売量 (千トン)
1	岩谷産業	1,471
2	伊藤忠エネクス	636
3	シナネンホールディングス	499
4	東邦液化ガス	483
5	ミツウロコヴェッセル	400

出所:石油化学新聞社(株)資料(2022)

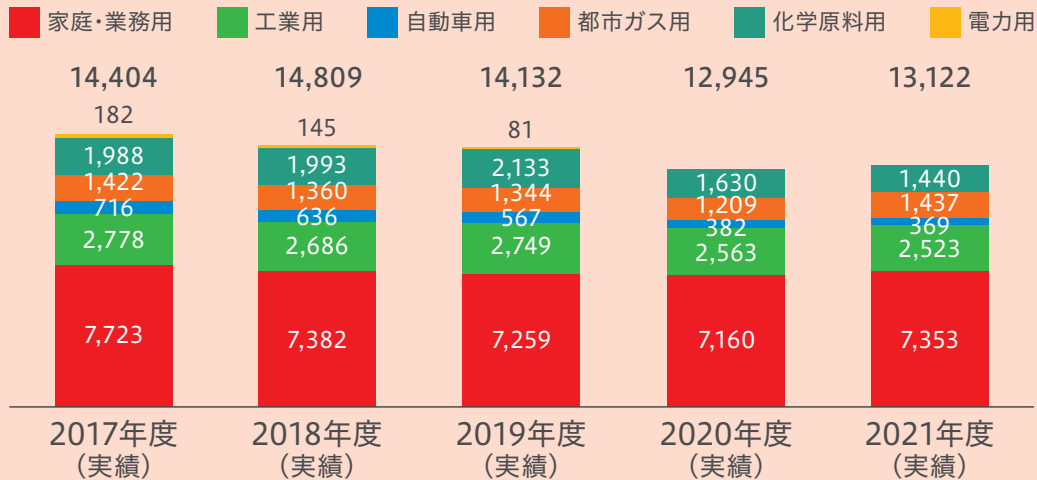
《LPガス小売直売顧客数ランキング》
(2021年度)

順位	小売業者	LPガス家庭 お客様(戸)
1	岩谷産業	約1,030,000
2	日本瓦斯	約946,000
3	TOKAI	約715,000
4	伊藤忠エネクス	約557,000
5	ガスパルグループ	約396,000

出所:石油化学新聞社(株)資料(2022)、当社推計

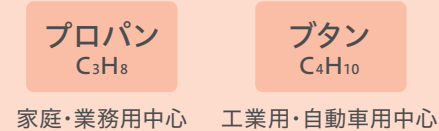
●家庭・業務用、工業用の需要が中心

《LPガスの用途別需要(千トン)》

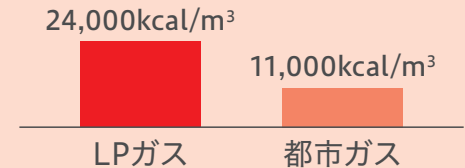


出所:日本LPガス協会

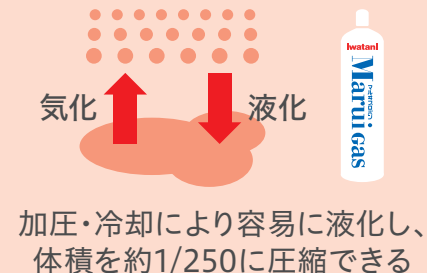
●LPガスの成分はプロパンとブタン



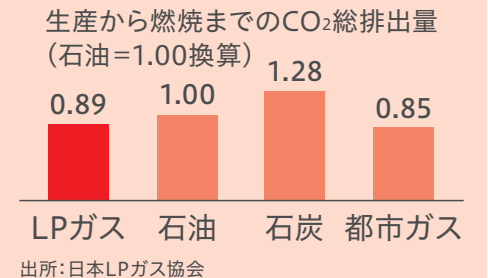
●高カロリー



●可搬性に優れる



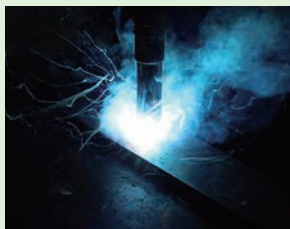
●クリーン



ガス設備・その他



高圧ガス供給設備



溶接機器



タンクローリー



溶接口ロボット



板金・溶接専用機



半導体製造装置

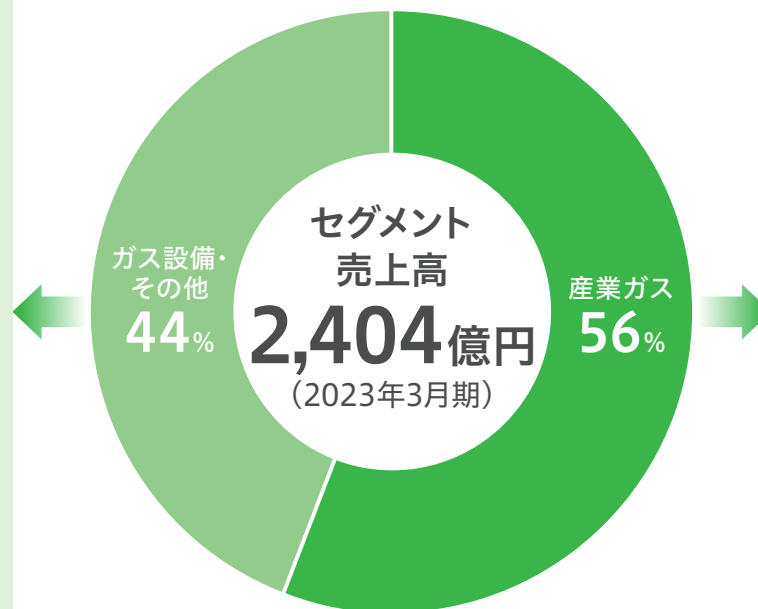


溶接材料



製薬設備

《売上高の構成比率》



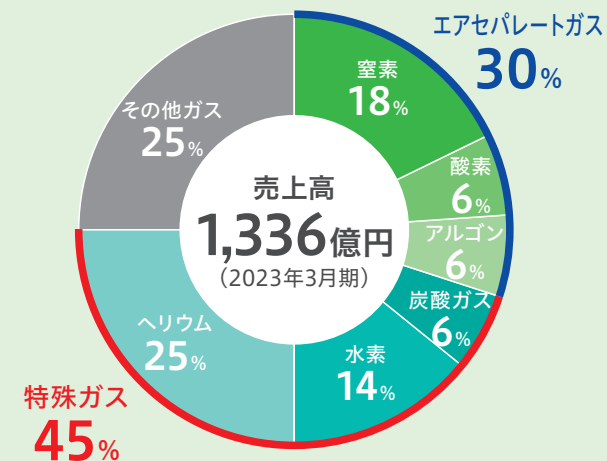
海外売上高比率 25%

特殊ガスの市場シェア

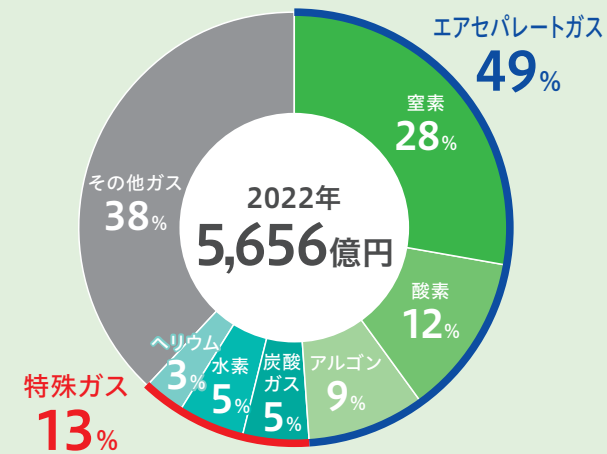
- 水素 (液化水素を含む) 約 70% **業界1位**
- 液化水素 100% **業界1位**
- ヘリウム 約 50% **業界1位**

出所: ガスジオラマ2023、当社推計

ガス種別内訳

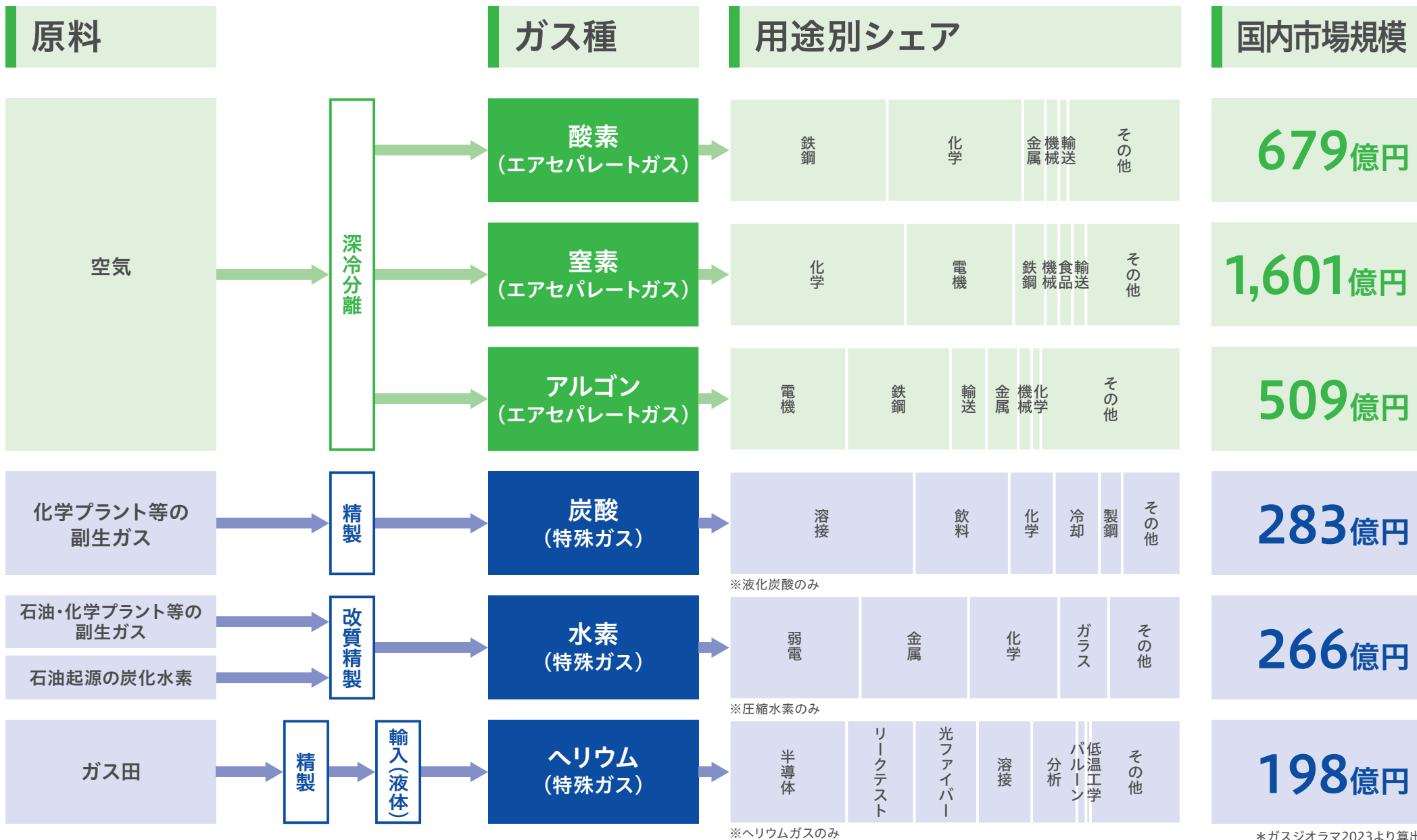


業界全体での産業ガス別シェア



出所: ガスジオラマ2023

産業ガス・機械事業(概要)

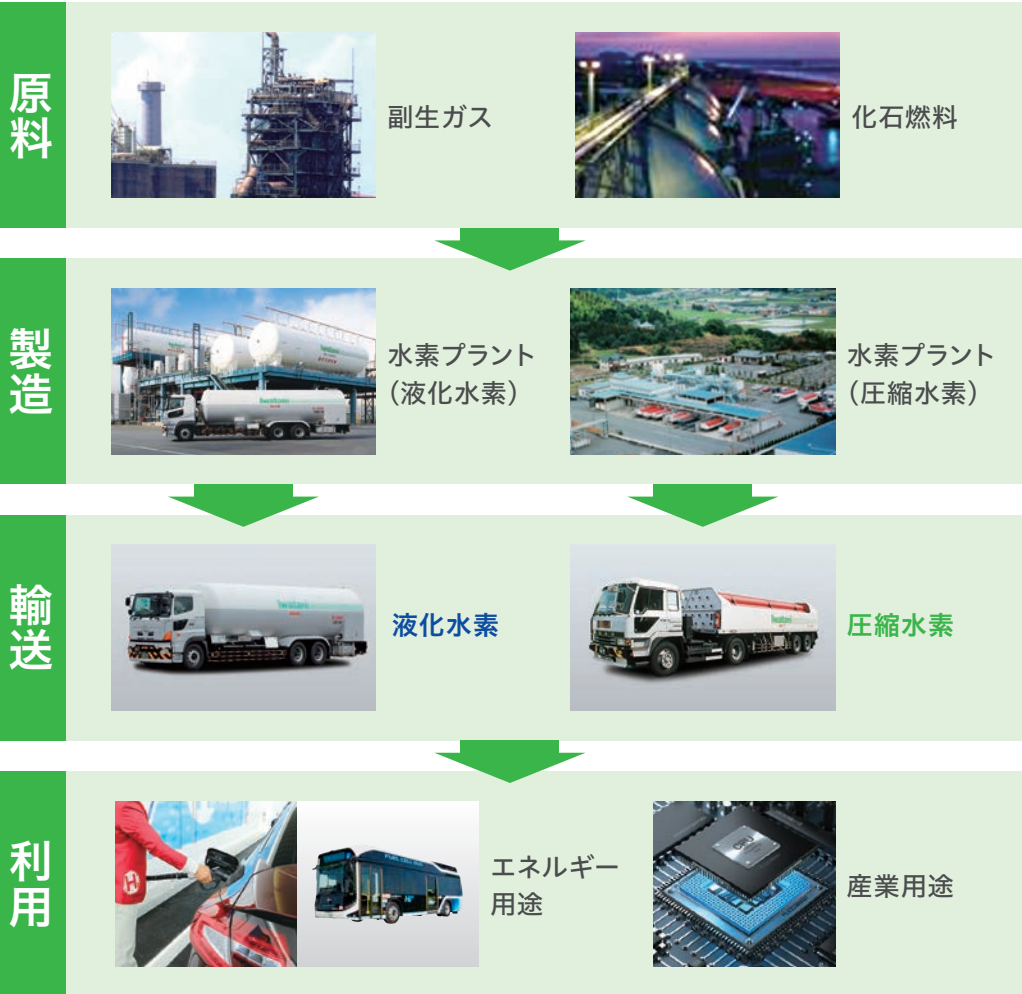


*ガスジオラマ2023より算出

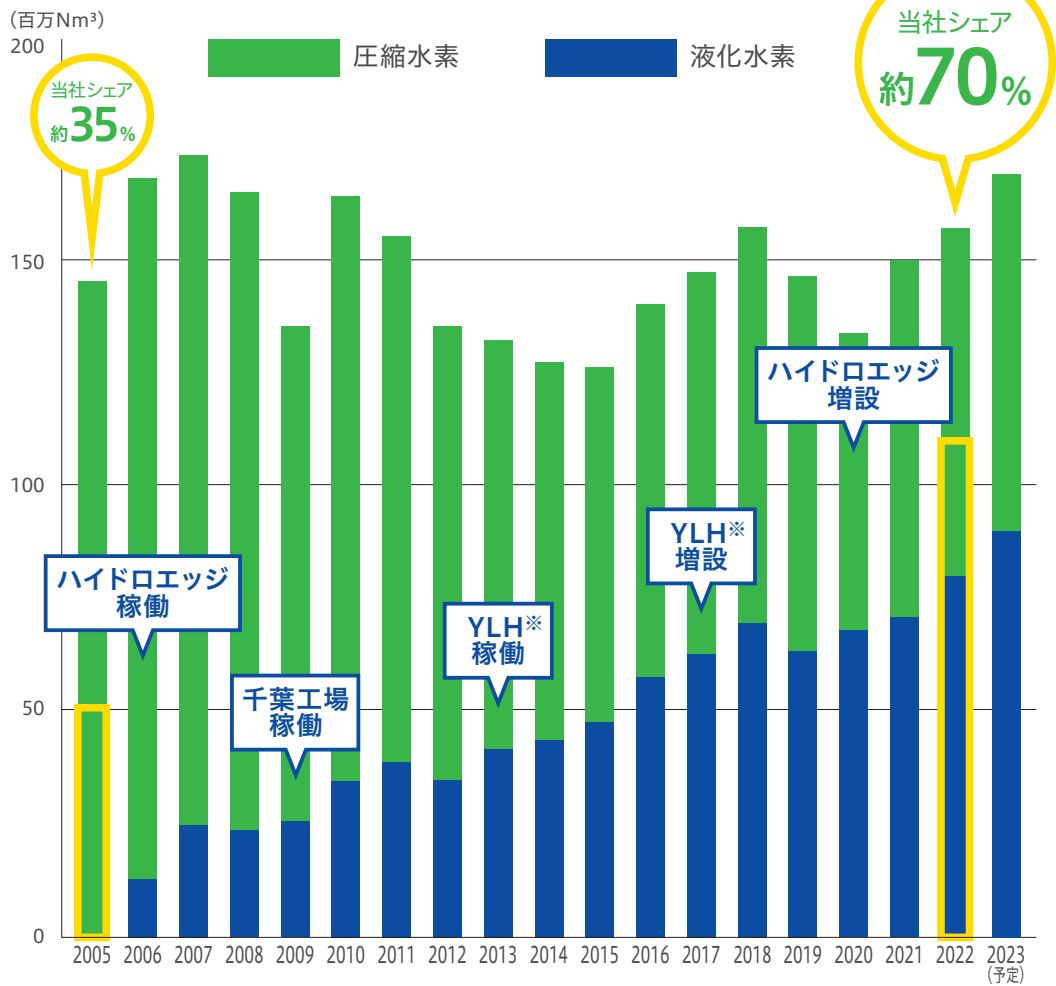
産業ガス・機械事業(概要)

国内トップシェア・液化水素のオンリーワンサプライヤー

イワタニの水素事業



日本国内の水素販売数量推移



出所: ガスジオラマ2023

※山口リキッドハイドロジェン株式会社

産業ガス・機械事業(水素事業概要)

施策 液化水素を核とした販売拡大

産業用途

● 液化水素の特徴を活かした顧客基盤の拡大

液化水素の特徴

大量輸送・
貯蔵が可能

輸送効率
約**12**倍
(圧縮水素比)

高純度

純度
99.9999%

エネルギー用途

● エネルギー市場の創出

脱炭素関連需要の拡大

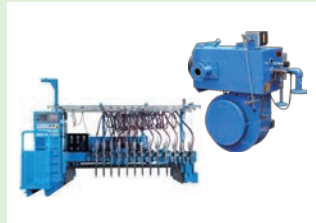
事業活動の脱炭素化に向けた実証ニーズへの対応



H₂ KIBOU FIELD
出所:パナソニック(株)



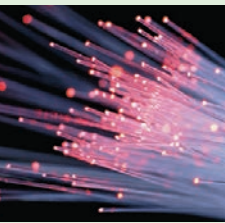
水素ハイブリッド電車「HYBARI」
出所:東日本旅客鉄道(株)



水素切断機・水素混焼バーナー

水素の用途

ガラス製造
(光ファイバー・石英ガラス)



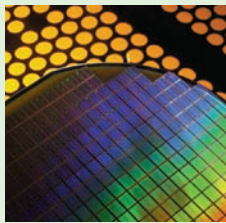
※酸素炎バーナーで、クモリのないクリアなガラス製造

金属熱処理



※金属表面を滑らかにする光輝焼鈍用の添加剤など

半導体・
エレクトロニクス



※原料ガスの希釈や雰囲気用など

宇宙開発
(ロケット燃料)



※液化水素のみ

水素ステーション整備の取り組み

水素ステーション整備に向けた取り組み

国内外での水素ステーション建設の推進



米国水素ステーション



FCバス対応型水素ステーション



FCトラック対応型水素ステーション

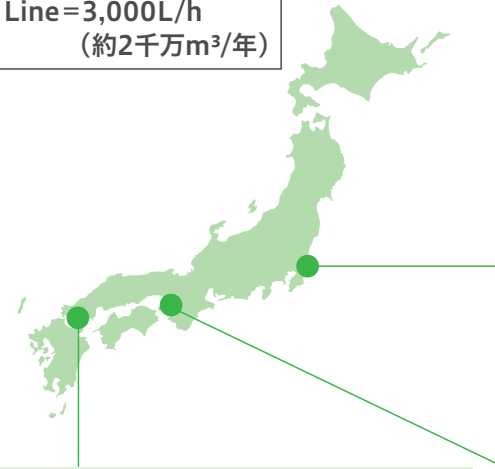
産業ガス・機械事業(水素事業戦略)

施策 液化水素サプライチェーンの構築

液化水素製造拠点

● 液化水素の販売増加にあわせた製造能力の増強

1Line=3,000L/h
(約2千万m³/年)



岩谷瓦斯 千葉工場
(千葉県市原市)

● 2009年:稼働開始

1Line

山口リキッド水素
(山口県周南市)

● 2013年:1Line 稼働開始
● 2017年:1Line 増設

2Line

ハイドロエッジ
(大阪府堺市)

● 2006年:2Line 稼働開始
● 2020年:1Line 増設

3Line

水素プロジェクト

● CO₂フリーで競争力のある水素源の獲得

海外CO₂フリー水素サプライチェーンの複線化

豪州クイーンズランド州グラッドストーン地区におけるグリーン水素製造を検討
Stanwell社、川崎重工業(株)、関西電力(株)、丸紅(株)、APT社を含めた日豪6社で事業化調査を実施

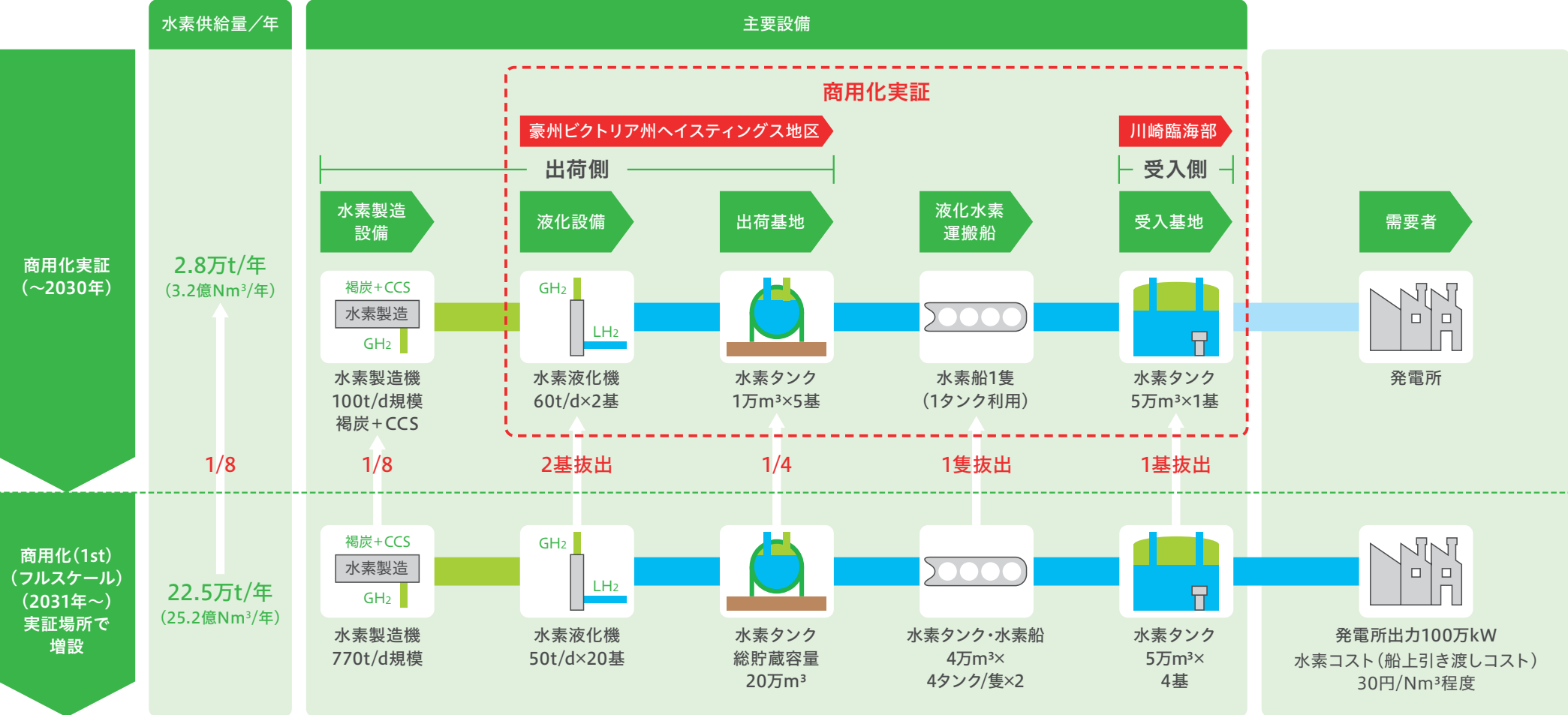
グラッドストーン地区 ●

豪州クイーンズランド州の水素製造拠点イメージ



産業ガス・機械事業(水素事業戦略)

商用化実証プロジェクト(グリーンイノベーション基金)



●事業の目的・概要

2030年30円/Nm³(船上引き渡しコスト)の水素供給コストを達成に向けた液化水素サプライチェーン構築のための商用化実証事業

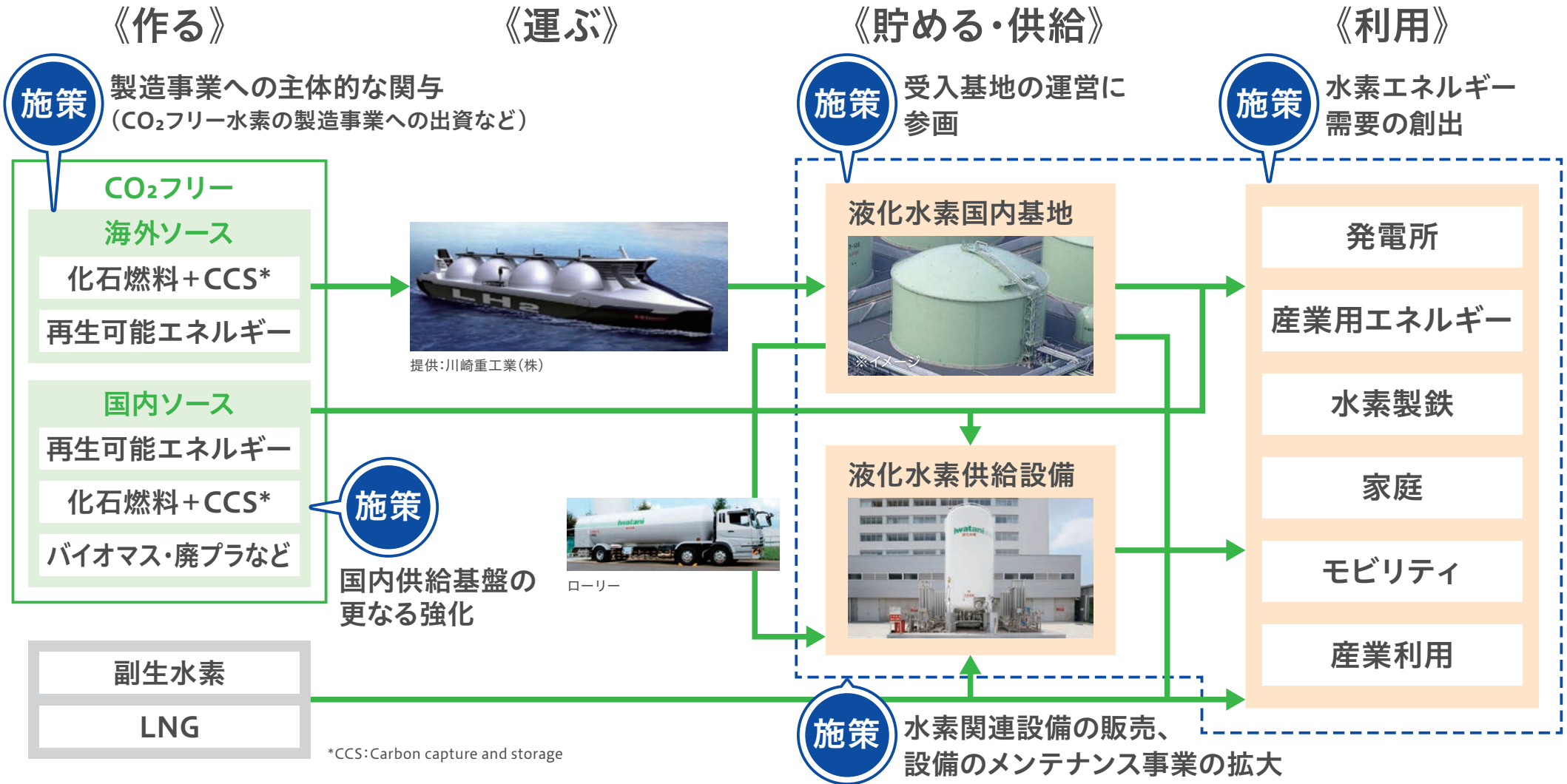
●事業期間

2021~2030年度(10年間)

●実施体制

日本水素エネルギー(株)(幹事企業) ENEOS(株)、岩谷産業(株)

産業ガス・機械事業(水素事業の将来ビジョン)



《研究開発》

担い手

- 水素本部
- 岩谷水素技術研究所
- 技術・エンジニアリング本部
- 社外のパートナー企業

ターゲット

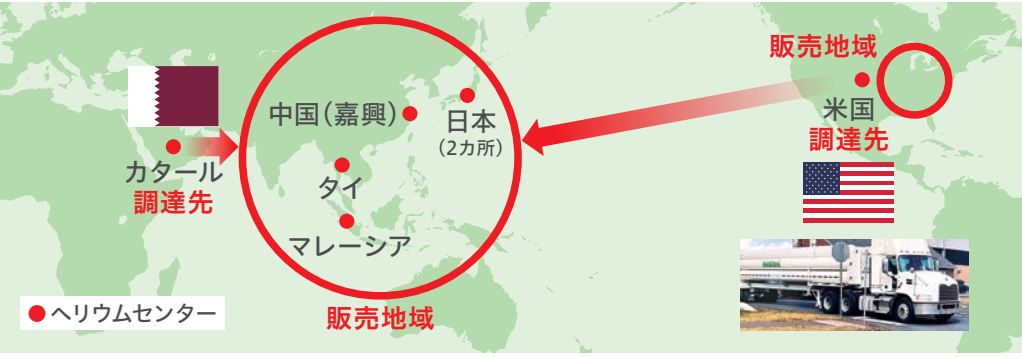
水素の製造・貯蔵・輸送の効率化、用途開発、保安関連技術の向上、エネルギー効率向上

産業ガス・機械事業(ヘリウム事業概要)

強み 調達力・国内トップシェア

調達体制

- 米国・カタールのダブルソース



供給体制(国内)

- 高効率機器の導入による充填時のロス削減
- コンテナ投資による安定供給の実現



ヘリウムの主な用途

- 成長が期待される先端分野で利用

ガスヘリウム

光ファイバー

半導体

液体ヘリウム

MRI

低温工学

供給体制(海外)

- 輸送の優位性を活かしたアジア・米国市場への安定供給



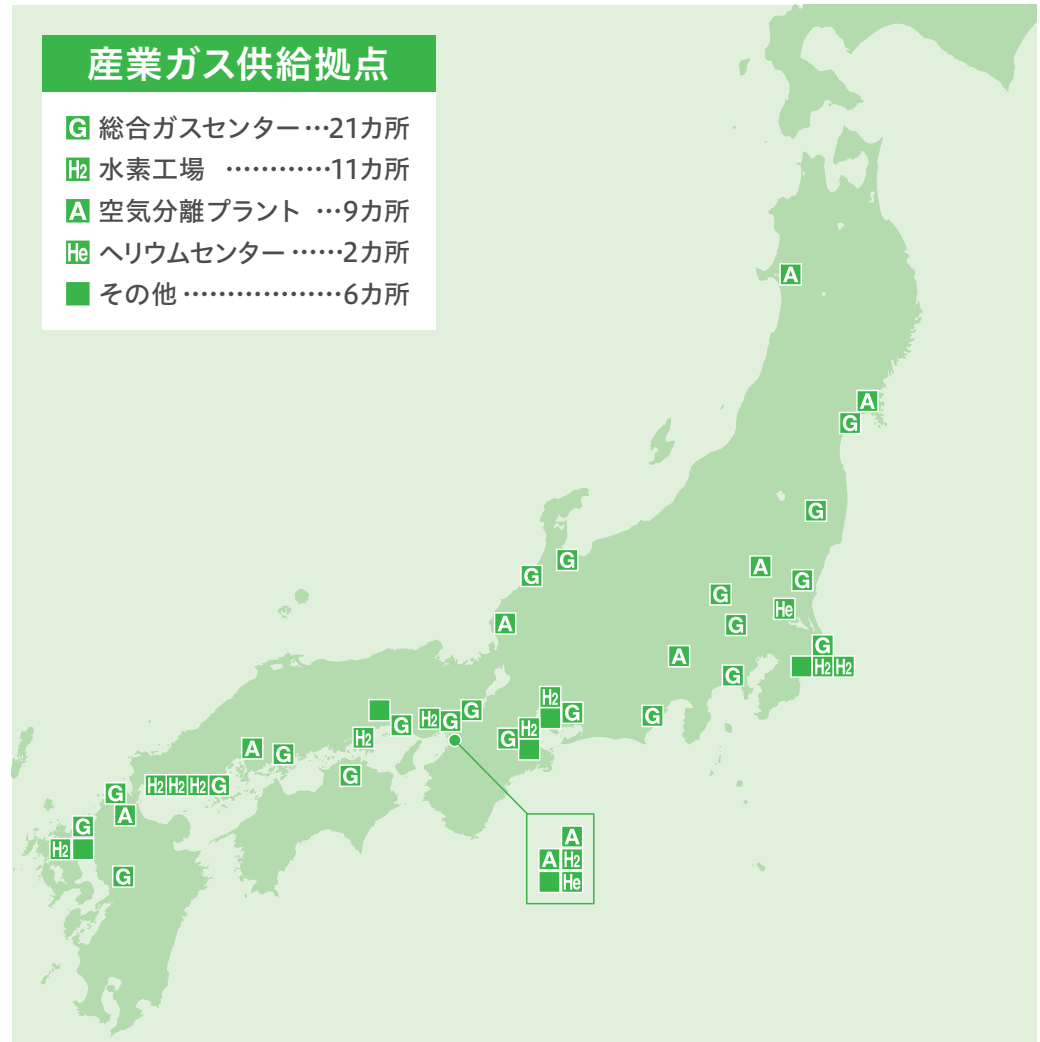
産業ガス・機械事業(拠点)

中国・東南アジア・米国における事業も拡大

《海外拠点》



《国内拠点》



マテリアル事業(概要)

機能樹脂部門

- 樹脂原料(PET樹脂、ポリプロピレン等)
 - 樹脂成型品、各種フィルム、シート
- 関連業界: 飲料・食品業界、日用品・家電業界等



エアコンパネル



PET樹脂



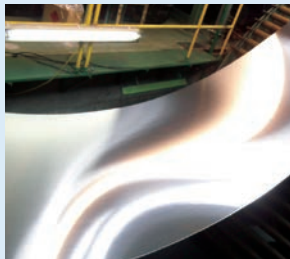
フィルム(保護テープ)

金属部門

- ステンレス ●精密ステンレス ●アルミニウム
 - 非鉄材料 ●高合金 ●金属加工品
- 関連業界: 電子部品業界、空調機器業界等

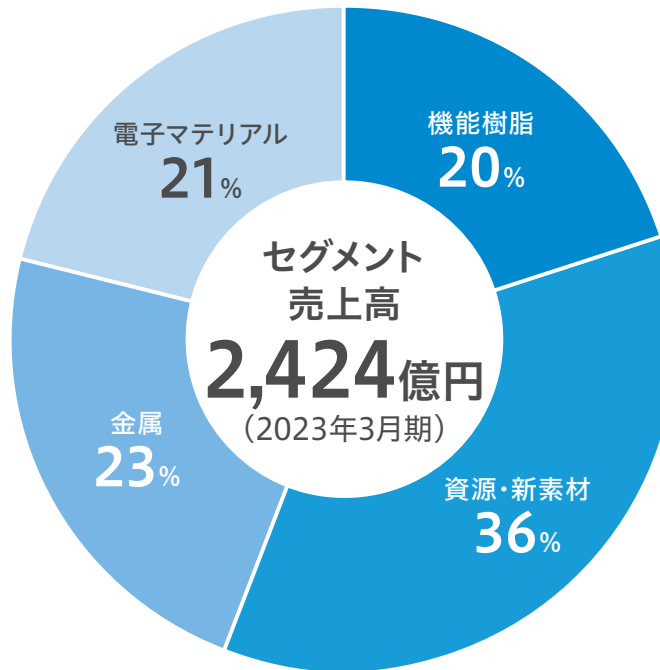


線材加工事業



ステンレス

《売上高の構成比率》



海外売上高比率 **20%**

市場シェア

- バイオマスPET樹脂 約**70%** **業界1位**
- チタン鉱石(高品位品) 約**40%** **業界1位**

出所: 当社推計

資源・新素材部門

- ミネラルサンド(ジルコン、チタン原料)
 - セラミックス原料(レアアース、ジルコニウム化合物)
 - 耐火物原料 ●バイオマス燃料 ●電子材料
- 関連業界: 化学品業界、窯業業界、自動車業界、半導体業界等



資源事業



セラミックス原料

電子材料部門

- 電池関連材料
 - ディスプレイ材料
- 関連業界: 電子業界、車載電池業界等



スマートフォン関連部材



車載電池材料

マテリアル事業(戦略)

環境ソリューション事業の拡大



- バイオプラの拡販
(PET、PP、PE)
- バイオマス燃料の拡販
- 電池材料の拡販
- 資源リサイクル
(PET、金属、電池材料)
- カーボンクレジット創出

資源事業の拡大



- ミネラルサンド事業の拡大
 - ・新鉱区の買収
 - ・次期鉱区の開発
- 新プロジェクトへの参入
(マンガン、コバルト、レアアース権益等の獲得)

金属事業の強化



- 海外金属加工事業の強化
 - ・線材加工事業の強化・拡大
 - ・金属スリット事業の成長分野への展開強化
 - ・自動車関連部材事業の拡大

先端材料の拡販と開発



- ディスプレイ用機能性フィルム
 - ・衝撃吸収アクリルフォーム
- 先端電子材料の開発
 - ・ナノニッケル
 - ・酸化ガリウム

マテリアル事業(環境ソリューション事業の拡大)

環境性に優れたPET樹脂

強み 環境負荷低減を実現する商品力



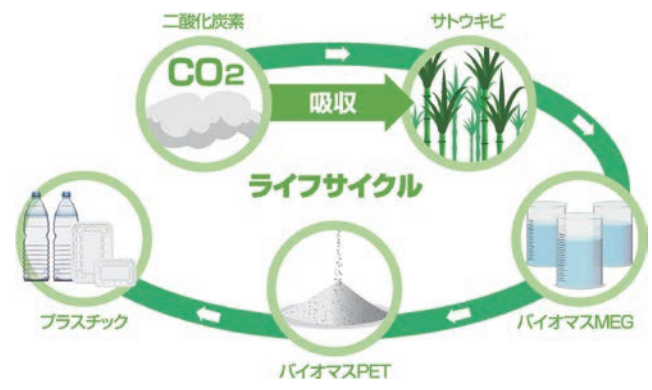
《バイオPET樹脂》



原料: さとうきび



●成分の30%が植物由来



《アルミ触媒PET樹脂》

熱劣化試験結果	Al	Ti	Sb	Ge
	透明性維持	着色あり(大)	着色あり	着色あり(微)

リサイクル性に優れる

バイオマス燃料(PKS・木質ペレット)

強み 東南アジアの大手サプライヤーとの提携によるPKSの調達力



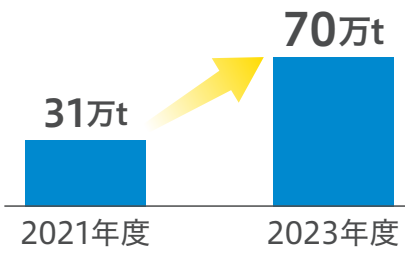
PKS(パーム椰子殻)

《木質ペレット》

新たなバイオマス燃料(木質ペレット)の取り扱いを開始予定



《当社販売計画》



- 植物由来の有機性資源(バイオマス)を燃焼させて発電
- 燃焼時にCO₂を排出するが、植物は成長過程の光合成でCO₂を吸収⇒カーボン・ニュートラル
- 品質管理を徹底し、高品質な燃料を供給

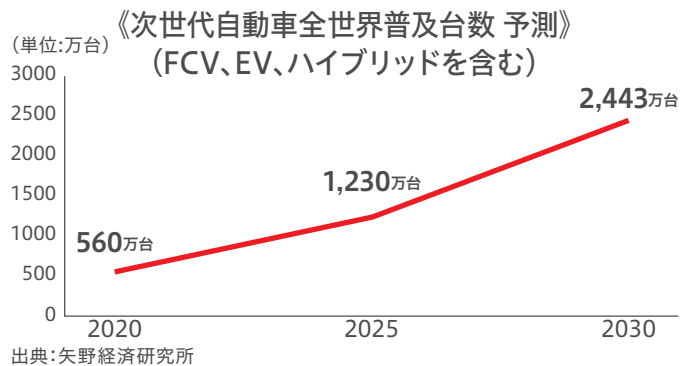


次世代自動車向け電池材料

強み 中国の大手サプライヤーとの連携による調達力

次世代自動車関連需要が拡大

●コバルト、リチウム、ニッケル、アルミ箔など電池材料の拡販



●電池業界の健全な発展を図ることを目的とした「電池サプライチェーン協議会(BASC)」への参画

マテリアル事業(資源事業)



自社オペレーション(採掘)による海外需要の取り込み 資源メジャーからの調達による日本顧客向け安定供給

チタン鉱石 (TiO₂) 用途: 酸化チタン顔料、金属チタン、溶接材料

ジルコンサンド (ZrSiO₄) 用途: 耐火物、陶器、ジルコニア、研削材、鋳物

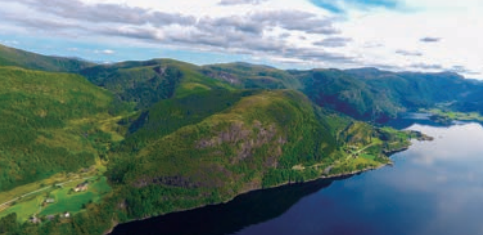
岩谷オーストラリア会社

● 岩谷産業100%出資子会社

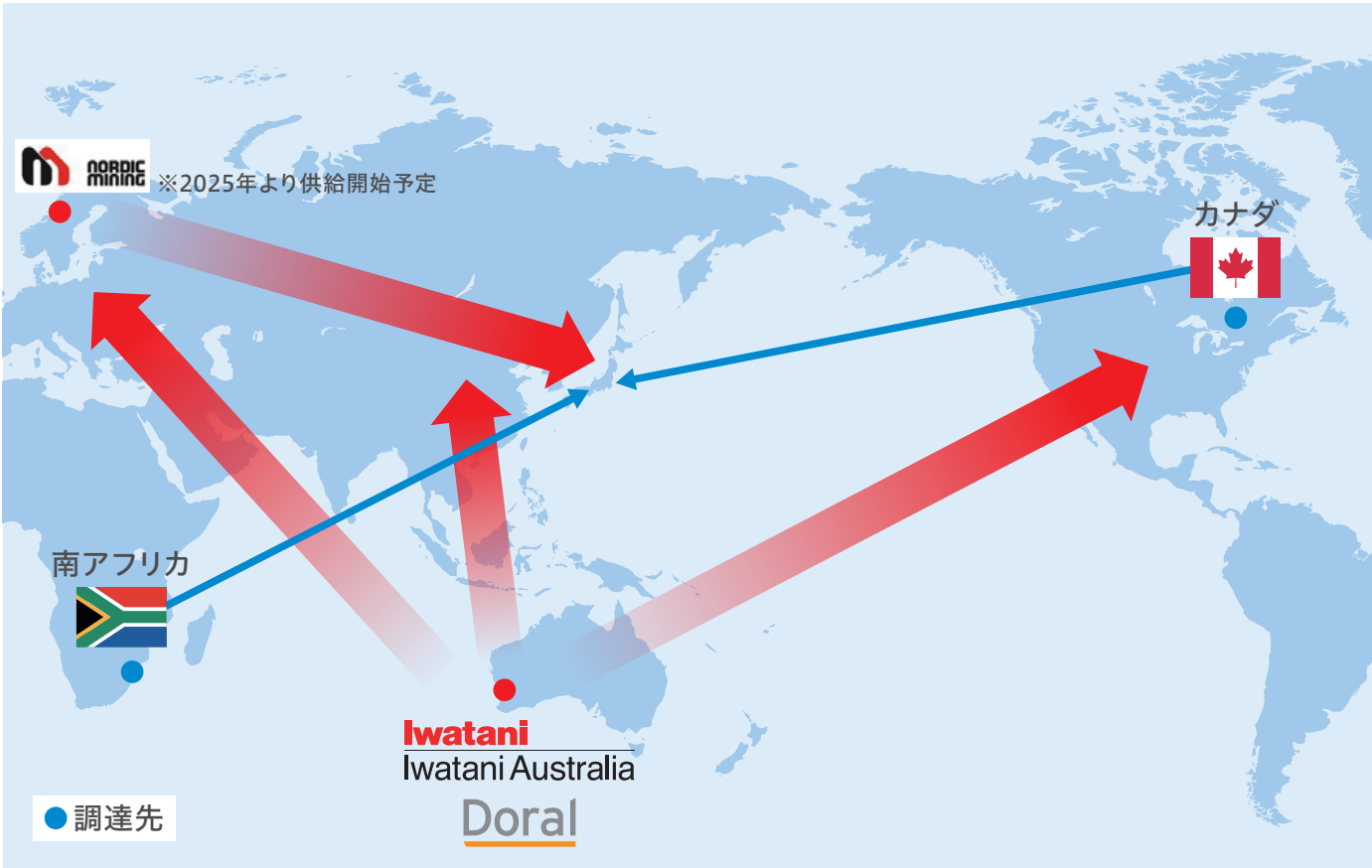


ノルディック・マイニング社

● 岩谷産業出資先



※採掘予定地

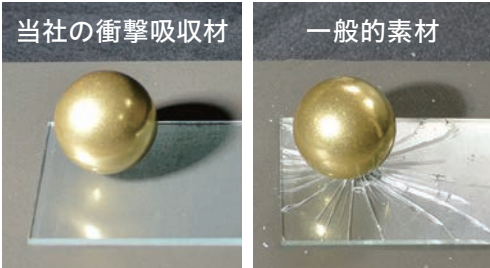


マテリアル事業(先端材料)

ディスプレイ用機能性フィルム

《鉄球落下試験の結果》

強み 当社独自の
衝撃吸収材



衝撃吸収性が求められる
有機ELスマホで高い採用率



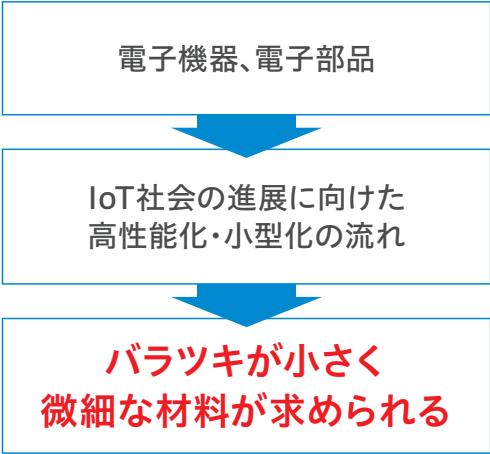
先端電子材料の開発

● ナノニッケル

強み 材料の微粉化技術
均一なナノ粒子製造



ナノニッケル



チタン製人工骨材料の開発

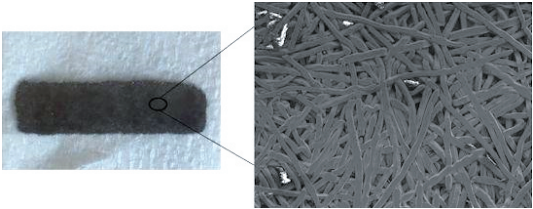
強み 当社が特許を保有する
圧縮技術を用いたチタン材料
(高い骨伝導性・手術中の形状変更)

《想定用途》



インプラント治療機器への
応用を想定

医療機器向け材料として
用途開発中



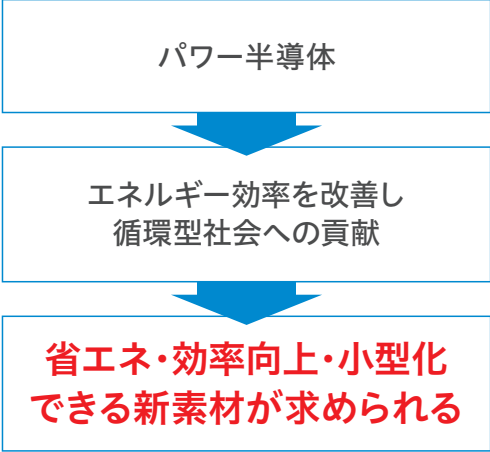
チタン線の成形体

● 酸化ガリウム半導体用材料

強み 高純度化技術



酸化ガリウム半導体用材料



サステナビリティについて

サステナビリティの考え方

イワタニは「住みよい地球がイワタニの願いです」をスローガンに、CO₂フリー社会の実現に向けた取り組みなどを通じて、環境問題という社会的課題の解決を目指すとともに、SDGsの達成に向けた取り組みを行っています。

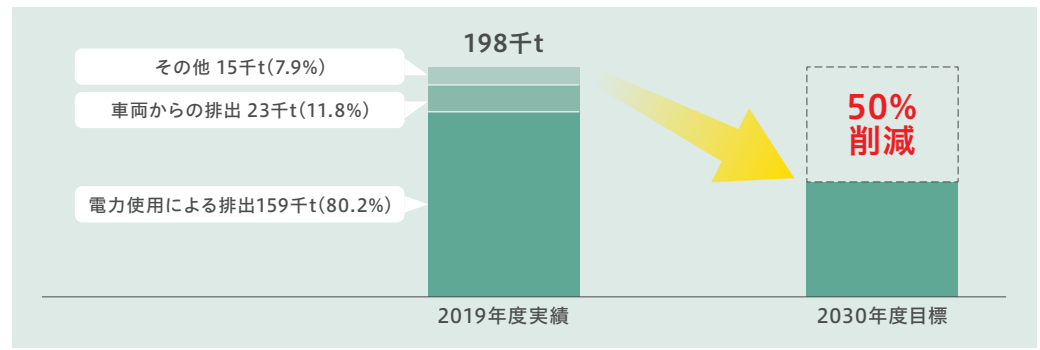


[岩谷産業 サステナビリティページ]
<https://www.iwatani.co.jp/jpn/sustainability/>

CO₂削減目標

当社グループは、2050年度までにカーボンニュートラルを目指すことを表明するとともに、そのマイルストーンとして、国内で当社グループが排出するCO₂※について2030年度に、2019年度比で50%削減することを目指しています。

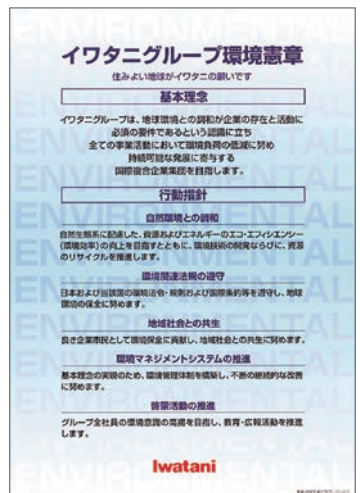
※国内の当社グループが排出するScope1とScope2の合計



● イワタニ企業倫理綱領

- 1 顧客が求める新しい価値を創造し、社会に貢献します。
- 2 関係法令の遵守及びその精神を尊重し、公正で自由な競争を通じ、社会的責任をはたします。
- 3 広く社会の共感、相互理解を得るために、積極的に企業情報を開示するとともに社会との対話を行います。
- 4 事業環境の変化に柔軟に対応するため、人種・国籍・性・年齢等を問わず多様な価値観を尊重し、能力を十分発揮できる環境をつくります。
- 5 「住みよい地球がイワタニの願いです」との認識に立った、脱炭素社会の実現及び環境との共生をめざす企業活動を行います。
- 6 国際的な視野に立った企業経営を行います。

● イワタニグループ環境憲章



● 主な削減の取り組み

ハイドロエッジ
 LNGの冷熱利用による省電力化の推進



中央研究所および岩谷水素技術研究所
 純水素型燃料電池の設置



サステナビリティについて

地域を支えるエネルギーインフラの構築(安全・安心)

災害にも対応した供給体制を構築

- 全国に56カ所の基幹センター※を整備
※非常用発電機等の常設・耐震性の強化。
- 災害時でも供給可能な体制を構築

徹底した保安体制

- グループで統一した基準のもとLPガス基地を保安・管理



有事の際の救援隊を組織

- LPガス有資格者(約3,600名)で構成された「MaruiGas災害救援隊」を組織
- 有事の際には出動し、復旧作業 ● 毎年10月には全国一斉訓練も



充実した職場環境

柔軟な働き方

柔軟な働き方や継続就業に関する選択肢を増やすことで、社員の満足度と意欲の向上、ワークライフバランスの実現につなげることを目的として、さまざまな制度を導入しています。

- テレワーク勤務制度
- 休暇の時間単位取得制度
- 勤務形態の変更制度
- ライフイベントに伴う退職者の再雇用制度
- 配偶者の転勤に伴う休暇制度 など

ダイバーシティ&インクルージョン

多様な社員の能力を最大限引き出すダイバーシティ経営を行うことにより、常に「世の中の必要」に応え続けることができると考えており、ダイバーシティ&インクルージョン推進に向けて諸施策を講じています。

[社外からの評価]



プラチナくるみん



えるぼし(2つ星)



大阪市女性活躍
リーディングカンパニー

社会貢献活動

- 文化活動やスポーツ、学術振興にも注力しています。



NHK交響楽団



岩谷産業陸上競技部



岩谷直治記念財団

ESGの取り組みの詳細は統合報告書に記載しています。 https://www.iwatani.co.jp/jpn/ir/pdf/integrated-report/integrated_report.pdf

Iwatani

お問い合わせ先

岩谷産業株式会社 経営企画部 IR担当

TEL:06-7637-3470 FAX:06-7637-3333

<https://www.iwatani.co.jp>

将来にわたる部分につきましては、予想に基づくものであり、

確約や保証を与えるものではありません。

当然のことながら、予想と違う結果と成ることがあることを

十分にご認識の上ご活用ください。