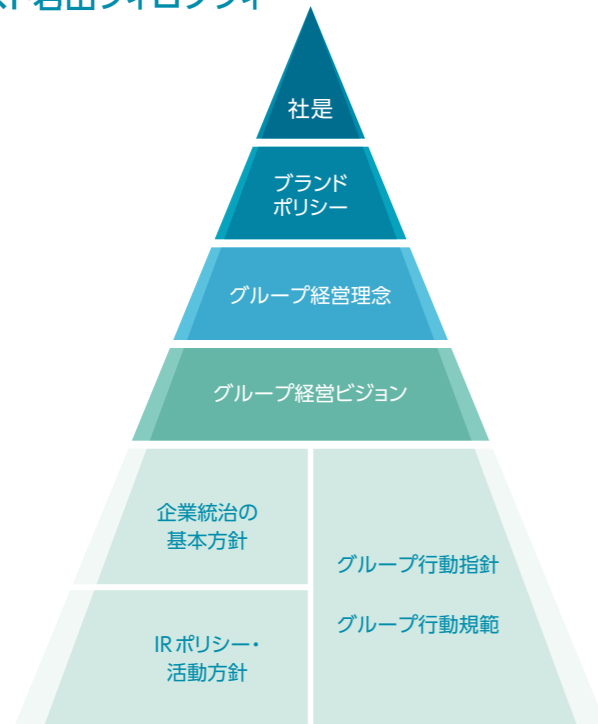




Becoming a world-leading manufacturer
through steady plan execution

アネスト岩田は、人と人の生活に役立つ企業であり続けるとともに、創業以来の社是である「誠心(まことのこころ)」をひたむきに守り続け、今後も最高の品質・技術・サービスをお届けします。

アネスト岩田フィロソフィ



■社是

誠心

(まことのこころ)

■ブランドポリシー

コーポレートブランド



コーポレートブランド・プロミス

常にいきいきとした活力と、新規性のある技術力を持った開発型企業として、安全で、安心でき、持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現にこれからも貢献していきます。

コーポレートスローガン

Active with Newest Technology
「役に立つ技術、愛される商品、信頼される絆」というイワタイズムの原点を、コーポレートスローガンとして表現し、社名やコーポレートブランドを補佐します。

アネスト岩田 (ANEST IWATA) とは

「真摯(EARNEST)であれ、正直(HONEST)であれ」と「企業である前に人であれ」との創業者岩田初太郎の訓(おし)えから、社是であります創業の精神「誠心(まことのこころ)」を「ANEST」という文字に込めました。

■グループ経営理念

1. 私たちは常にお客様の視点でものごとを考え、お客様の期待にお応えすることで誠の信頼関係を築いてまいります。
2. 私たちは常にグローバルな視野を持ち、環境の変化を見据えた新規性のある技術の研究と開発に努めます。
3. 私たちはお客様のご要望にお応えする魅力あふれる製品とサービスを適切な品質と価格で真心をこめて提供いたします。
4. 私たちは挑戦の精神を重んじ、公平公正を旨とし、社員の個性と能力を生かす、明るく一体感がある企業風土と、変化に柔軟に対応できるたくましい企業体質を作り上げ、心の幸福と豊かな生活を実現します。

5. 当社グループの全社員が、個人や文化の違いを尊重し、あらゆる関係者と協力し合うことを基本とし、個人の創造力とチームワークを最大限に高める企業風土を確立します。

■グループ経営ビジョン

100年企業に向けて

1. お客様の立場に立ち、誠心を込めて高性能かつ高品質な製品とサービスをご提供できる、活力と新規性に満ちた開発型企業となる。
2. コストダウンや社内コア技術を中心とした改良型商品開発から、市場のニーズを確実に捉え、さまざまな企業とコラボレーションする柔軟な企業となる。
3. 世界No.1を目指して、グループの全従業員が一丸となり、お客様満足度の最大化に努め、革新的な技術・製品を常に生み出していき、「真のグローバルワン・エクセレントメーカー」になることを目指す。

「真のグローバルワン・エクセレントメーカー」となるために

マネジメントスローガン

ONLY ONEの商品で、市場ごとの NUMBER ONE (No.1)を、グループ一丸(ONE ANEST IWATA)となって、GLOBAL ONEを目指します。



CONTENTS

- 02 暮らしの中のアネスト岩田
- 04 数字で見るアネスト岩田
- 06 成長の歴史
- 08 価値創造プロセス
- 10 マテリアリティ
- 12 財務・非財務ハイライト
- 13 トップメッセージ
- 14 トップインタビュー
- 18 中期経営計画「500 & Beyond」(2022年度-2024年度)
- 22 経営成績、財政状態及び今後の財務戦略

アネスト岩田の事業

- 24 事業概況 エアエナジー事業
- 28 事業概況 コーティング事業
- 32 品質保証
- 34 知的財産による事業競争力の維持と強化

価値創造を支える基盤

- 37 サステナビリティ
- 38 環境
- 44 人材
- 50 人権の尊重
- 51 地域社会との連携
- 52 ステークホルダー・エンゲージメント
- 53 社外取締役メッセージ
- 54 役員紹介
- 55 コーポレート・ガバナンス
- 61 コンプライアンス、リスク管理

財務・企業情報

- 66 11年間の財務サマリー
- 68 グローバルネットワーク
- 70 株式の状況
- 71 会社概要



編集方針

アネスト岩田では、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様当社グループをより深くご理解いただくことを目的として、「統合報告書」を発行しています。当社はESGやSDGsといった観点を含むサステナビリティを経営上の重要なテーマとして定め、事業成長による利益創出と社会課題の解決を両立させる活動を推進しています。その中で特にお伝えしたいことを中心に、当社グループのビジネスモデルや経営戦略、業務報告、人材への取り組みなどを含むESG情報などにより構成しています。編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創ガイドライン」を参照しています。

対象期間：原則として2023年度(2023年4月から2024年3月)を対象期間としていますが、当該期間以前もしくは以後の活動も報告内容に含まれます。

対象範囲：アネスト岩田株式会社及び当社連結子会社

発行時期：2024年9月

将来見通しに関する記述及びその他の注意事項

本報告書で述べている当社の将来に関する記載は、現時点で知りうる情報を基に作成したものです。

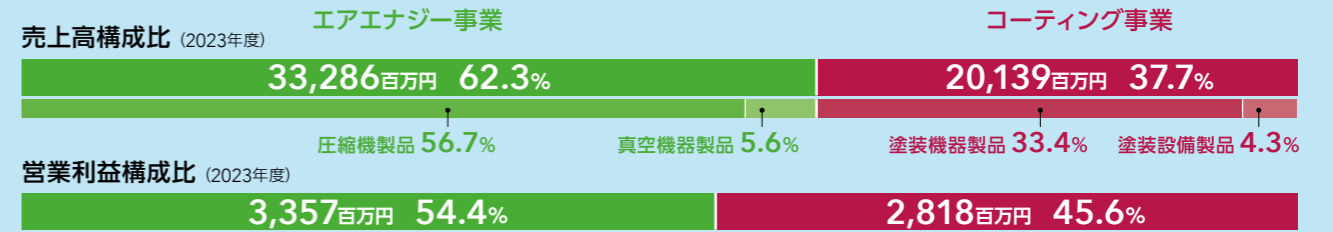
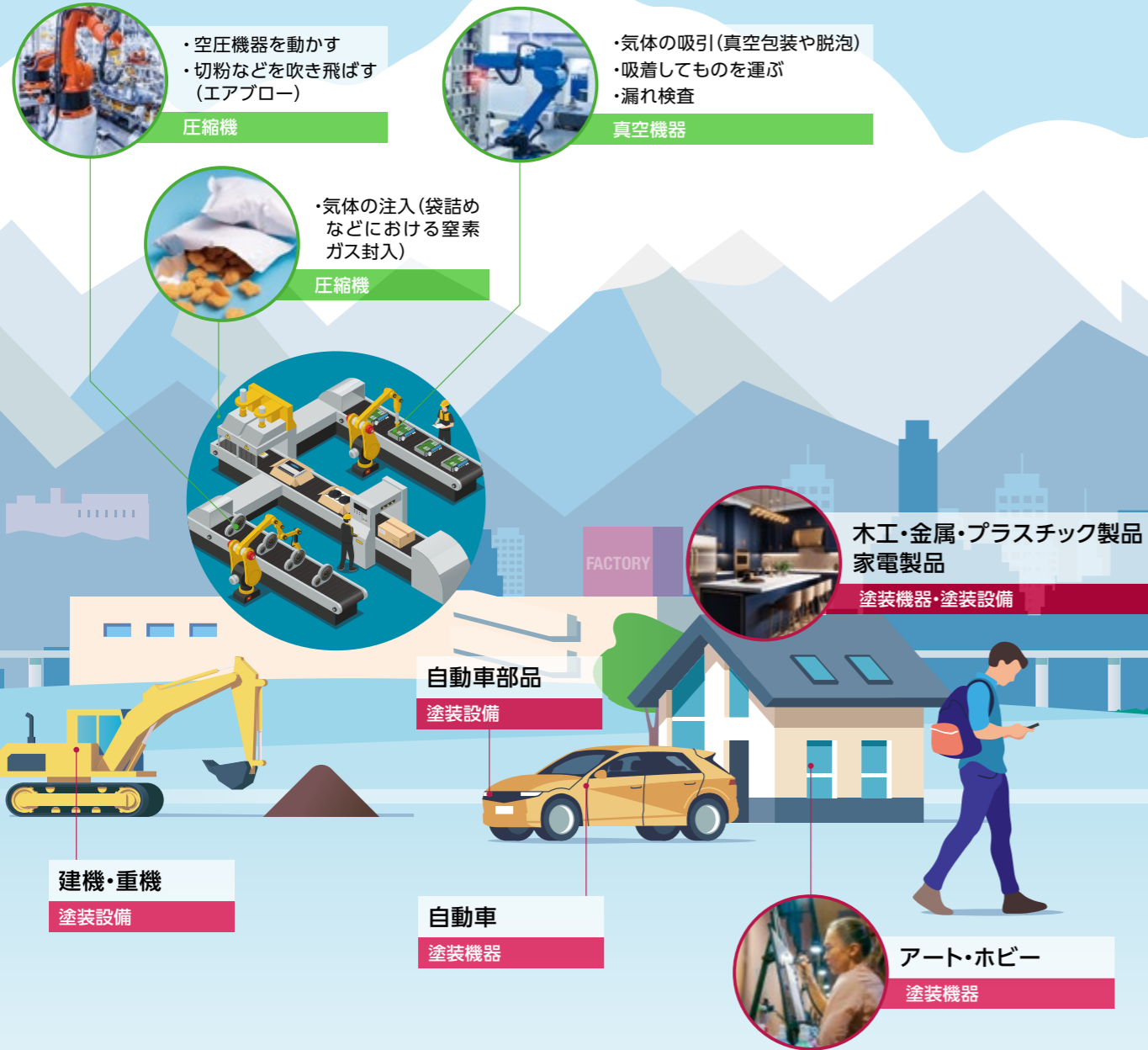
世界経済、為替レートの変動、業界の市況、設備投資の動向など、当社業績に影響を与えるさまざまな外部要因がありますので、資料に記載の内容とは異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本報告書は投資家の皆様などへの情報伝達を目的としており、当社の株式、その他の有価証券等の売買等を勧誘または推奨するものではありません。

暮らしの中のアネスト岩田

アネスト岩田は神奈川県横浜市に本社を構える産業機械メーカーです。当社グループの事業は、空気を主とした気体を圧縮する技術をコアとして「圧縮機製品」「真空機器製品」を扱うエアエナジー事業と、塗料を主とした液体を霧にする技術をコアとして「塗装機器製品」「塗装設備製品」を扱うコーティング事業で構成しています。世界で20以上の国と地域に製造販売拠点を持ち、グローバルに事業活動を展開することで世界中のモノづくりに貢献しています。

工場



エアエナジー事業

圧縮機製品

圧縮機は、空気を主とした気体を圧縮する機械です。一般産業で必要不可欠な工場設備として使用されるほか、車両への搭載や病院施設での利用など、多様な分野で活躍しています。



真空機器製品

真空機器は、気体を吸引して減圧し、真空状態をつくる機械です。最先端研究施設から自動車や食品工場まで、幅広い分野での採用実績を通じて、さまざまな産業の発展に貢献しています。



コーティング事業

塗装機器製品

身の回りには「美観の向上」「表面保護」「機能性の付与」を目的として塗装・塗布が施されている商品がたくさんあります。その工程で用いる液体を噴霧する工具や液体を搬送する機械などを提供しています。



塗装設備製品

塗装の前後工程を一連の流れとした設備を設計・販売しています。塗装機器メーカーのトップランナーとしての実績を活かして、対象物に合わせた最適な塗装ラインを提案します。



数字で見るアネスト岩田

当社グループは、創業から培った気体と液体を扱う技術を基盤に、圧縮機・塗装機器を主力製品として成長し続けてきました。長年培った製造ノウハウによる高い生産性と独自の技術を用いた製品群により、安定した収益を確保しています。

業界のトップランナー

当社グループの製品は確かな技術力と品質により、多くのお客様からご支持いただいています。

世界初を生み出す エアエナジー事業

潤滑油を使用しない(オイルフリー)圧縮機に強みを持ち、持続可能な社会の発展に貢献します。

小形オイルフリースクロール圧縮機

生産可能台数 **世界No.1**※ 5万台/年

小形圧縮機

国内シェア(台数) **No.2**※ 35~30%

小形オイルフリー真空ポンプ

(設計排気速度:600L/min 未満)
国内シェア(台数) **No.2**※ 40%以上



- 世界初のオイルフリースクロール圧縮機
- 高い収益率を誇る真空機器

実績と技術を誇る コーティング事業

国産初のハンドスプレーガンの開発を礎に、1926年の創業から現在に至るまで業界のトップランナーとして得た技術とノウハウで社会に貢献します。

高級レンジハンドスプレーガン

世界シェア **No.2**※ 35~30%

国内シェア **No.1**※ 75%

エアブラシ

世界シェア **No.1**※ 30%程度



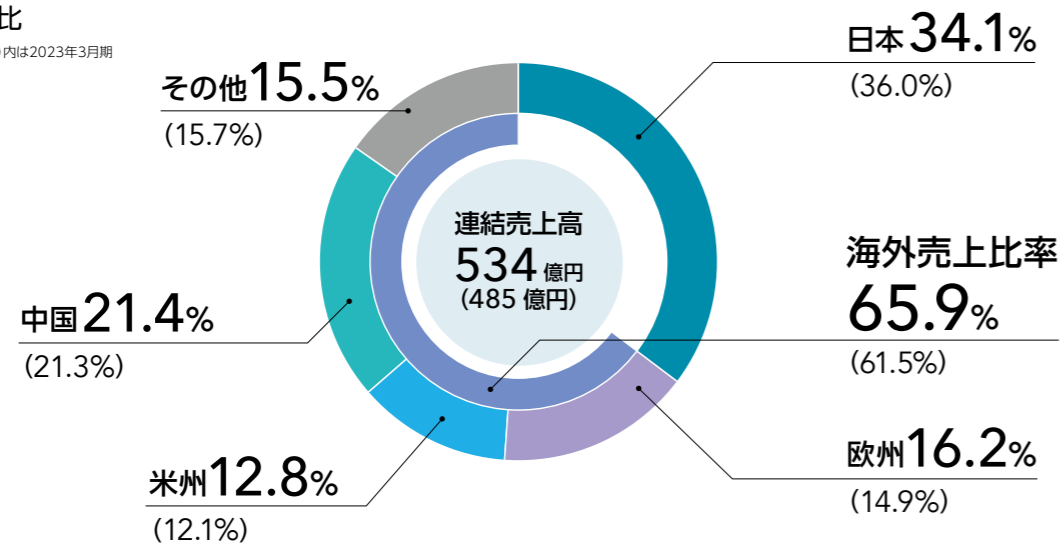
- シェア国内1位・世界2位のスプレーガン
- 最適な塗装方法を設計する塗装設備

20か国以上に展開するグローバル企業

アネスト岩田の売上比率は国内よりも海外が多く占めており、海外売上を伸ばしています。アジアではエアエナジー事業の売上が高く、欧州ではコーティング事業の需要が高いのが特徴です。

売上構成比

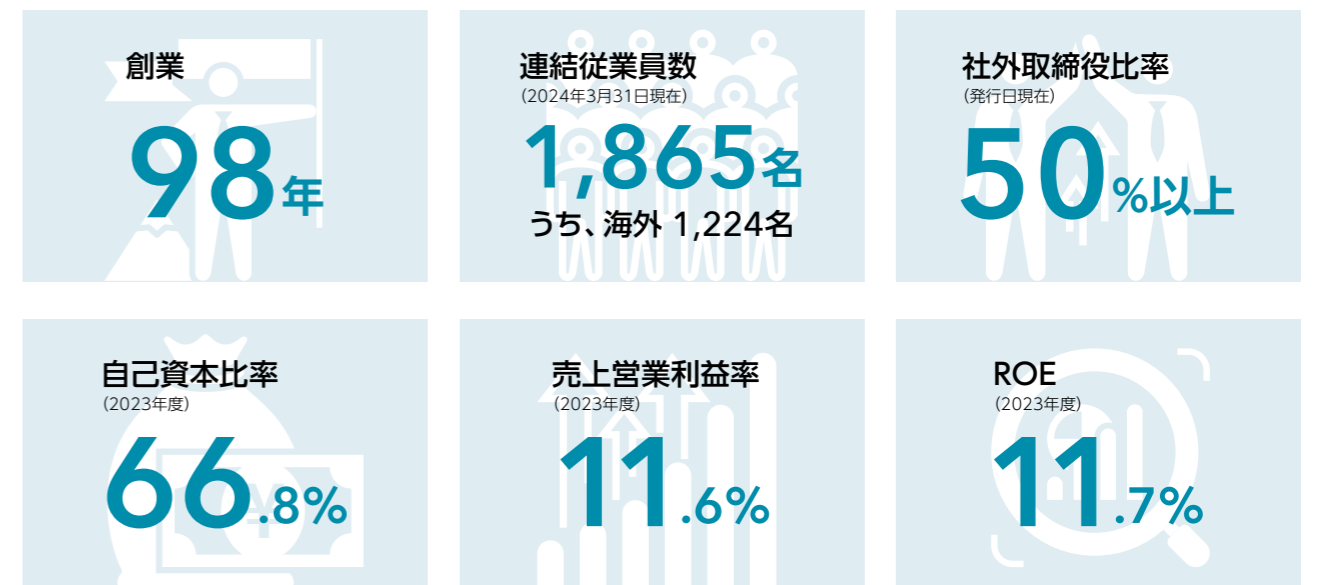
2024年3月期 ※0内は2023年3月期



健全な経営体制

安定した経営基盤が当社グループの収益拡大を支えています。

※自社調べ



成長の歴史

当社は1926年に「岩田製作所」として創業し、翌年には国産第1号となるスプレーガンを開発しました。その後、塗装機器の駆動源にもなる圧縮機を開発。この2つの製品と共に発展を続け、液体・気体を扱う技術を活かして塗装設備や真空機器分野に進出し、今も当社グループの成長を支えています。創業70周年を迎えた1996年には経営改革に合わせ社名を「アネスト岩田」に改め、現在はグループ経営ビジョンの実現に取り組み、「100年企業」への道のりを着実に歩んでいます。

売上高 **534** 億円 営業利益 **61** 億円

2023年度

(億円)

500

400

300

200

100

100周年

売上高の推移

スプレーガンの海外進出を欧州にて試みる (1968年)

石油危機の発生 (1973年)

オイルフリースクロール圧縮機の開発に成功 (1991年)

バブル崩壊 (1991~93年)

消費税引き上げ (1997年)

圧縮機の海外進出を本格化 (2009年)

リーマンショックの発生 (2008年)

SCR社*買収によるシナジー (2017年)

新型コロナウイルス感染症の流行 (2019年)

*上海斯可絡圧縮機有限公司 (中国: 圧縮機の製造販売)

1926 1930 1940 1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020 2026

1926

東京都渋谷区豊沢町 (当時) で、当社の前身となる「岩田製作所」を創業



創業者を含む岩田四兄弟

1957

岩田塗装機工業株式会社を設立

1971

東京証券取引所第一部に上場

1961

東京証券取引所第二部に上場

1996

社名を「アネスト岩田」に変更



2020

コーポレート・スローガンを変更
Active with Newest Technology

1987

台湾を皮切りに塗装機器の製造・販売拠点の海外進出を本格化

2009

中国を中心とした圧縮機の製造・販売拠点の海外進出を本格化

2022

市場第一部からプライム市場へ移行

スプレーガン アネスト岩田の原点

1927

輸入したスプレーガンを手本に国産第1号のスプレーガンの製造・販売を開始



国産第1号スプレーガン

1948

日本人に適した「S・B型スプレーガン」を発売し、塗装業界の定評を得る

1957

「W-57型スプレーガン」を発売し、自動車塗装分野で支持を受ける

1962

塗装設備分野に本格参入

コーティング事業

1985

世界初の電動多関節塗装ロボットを開発



電動多関節塗装ロボット「MRPシリーズ」

1999

世界初のV溝付塗料ノズルの低圧スプレーガンLPH-400発売



Vスリットノズル

2018

M&Aにより商品ラインナップ拡充



AI-SP社*製エアープラシ
*ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.

塗装機器

塗装設備

圧縮機 (コンプレッサ) スプレーガンの検査用に圧縮機を自社開発

1928

小形圧縮機の製造・販売を開始



創業初期の圧縮機

1969

国産初の空冷二段・中形圧縮機を開発し、中形圧縮機分野に進出



中形圧縮機「MCシリーズ」

エアエナジー事業

1991

世界初のオイルフリースクロール圧縮機を開発



オイルフリー圧縮機本体

環境対応を意識し、空気をオイルフリーで圧縮するという圧縮機を量産

1993

世界初のオイルフリースクロール真空ポンプを開発し、真空機器分野に進出



オイルフリースクロール真空ポンプ

2017

M&Aにより商品ラインナップ拡充



SCR社製中形圧縮機

圧縮機

真空機器

価値創造プロセス

当社グループは、「液体の霧化」「気体の圧縮」というコア技術を活用して、ステークホルダーの皆様に価値のある商品やサービスを提供することで、その存在意義を高めてきました。皆様からのご期待に応えることで収益や信頼を得ており、そうして獲得した資源を各資本の強化に再投資することで、企業価値の向上と持続的な成長の実現を目指しています。また、真の企業価値は、経済的価値と社会的価値 (ESGなど) の両面から成ると考え、両者をバランスよく向上させることを重視しています。

社是
誠心
(まことのこころ)

アネスト岩田フィロソフィ

投入する各資本

(2024年3月31日現在)

財務資本	安定した収益構造と健全な財務基盤 純資産 50,074 百万円
製造資本	グローバルに展開する製造拠点 国内工場 2 拠点 海外製造拠点 15 社 設備投資額 2,854 百万円
知的資本	培ってきた技術とノウハウ 研究開発費 1,468 百万円 特許件数 1,200 件以上
人的資本	価値創造を支える人材 グループ従業員数 1,865 人
社会・関係資本	ステークホルダーとのコミュニケーション グループ会社数 20 の国と地域に 30 社
自然資本	自然由来の資源 Scope1,2温室効果ガス排出量 11,910 t-CO ₂ e

当社グループを取り巻く外部環境

- 国際的な競争の激化
- 労働力の減少
- 気候変動・環境問題の深刻化
- 社会的要請の高まり
- 新しい生活様式への変化
- 不確実性を増す市場環境
- デジタル社会の進展
- 当社経営成績に重要な影響を与えるリスク
→P.62

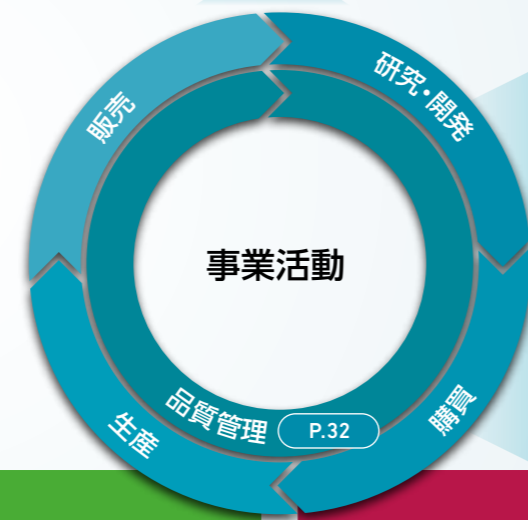
事業活動とその成果

中期経営計画 (2022~2024年度)

[ONLY ONE] の商品
×
[NUMBER ONE] シェア



製品のカスタマイズ用途の拡大



エアエナジー事業
気体の圧縮

圧縮機
真空機器

P.2 P.24

コーティング事業
液体の霧化

塗装機器
塗装設備

P.3 P.28

コアとなる技術

ビジネスモデル

創造する価値

経済的価値

売上高	534 億円
営業利益	61 億円
自己資本比率	66.8%
一株当たり年間配当金	49 円

(2023年度)

社会的価値

- 液体と気体で世界を彩り社会を豊かに
- 世界のものづくりの活性化に貢献
- 環境負荷の低減
- ステークホルダーとの信頼関係の構築
- 安心して働ける職場環境の提供

事業の成長

イノベーション(開発)	P.36	人的資本	P.44
長期ビジョン	P.21	事業活動	

経済的価値・社会的価値の
両面からの成長

社会課題の解決

E 環境	P.38	S 社会	P.50 P.51
G ガバナンス	P.55		

2030年までのサステナビリティ行動指針を支えるマテリアリティ (重要課題) P.10

事業成長課題

1. 安全で高品質な商品・サービスを持続的に提供できる体制
2. 多様な人材が活躍できる組織

社会課題

3. 環境に配慮した事業運営
4. 世界の人々の健康と心の豊かさへの貢献

人と人の生活に役立つ「真のグローバルワン・エクセレントメーカー」の実現

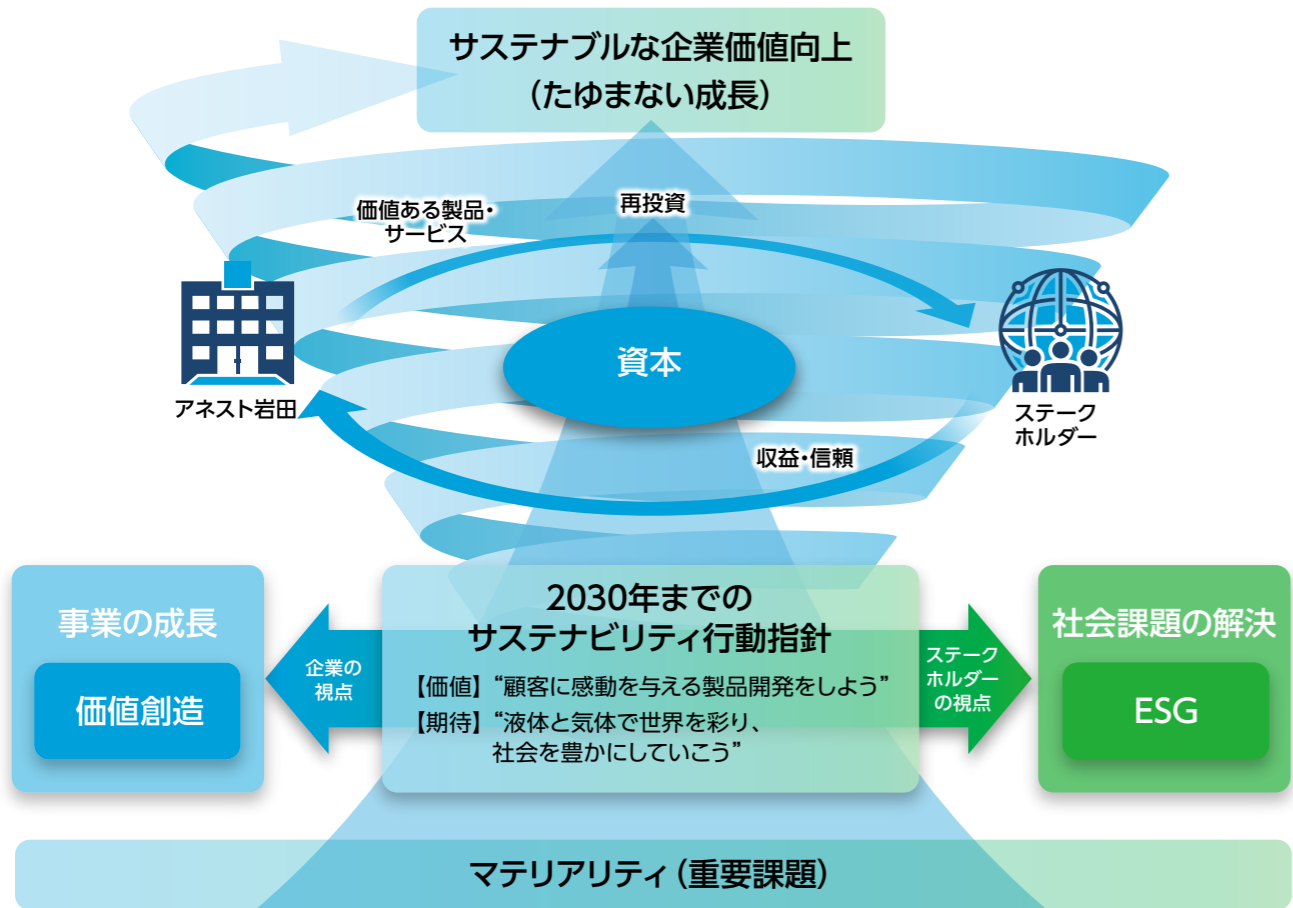
マテリアリティ

当社は、持続的な企業価値向上に向けた重要課題(マテリアリティ)を定めています。マテリアリティへの取り組みに注力することで、さらなる成長を目指します。

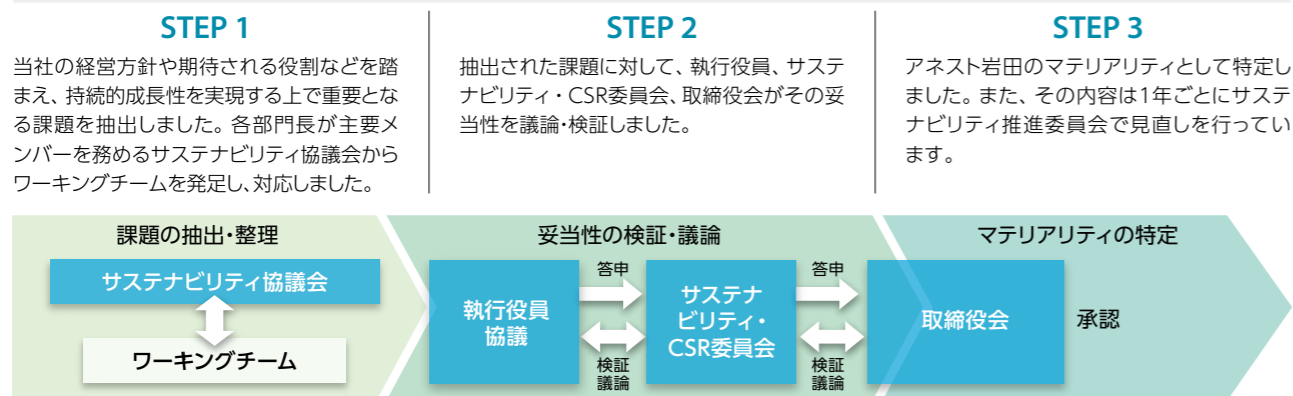
持続的成長を実現するために

当社は、価値のある商品やサービスの提供の対価として受け取る収益や信頼を資本にして、さらなる成長投資を繰り返すことが、たゆまない成長につながると考えています。こうした考えの下、今後も企業として価値を生み出してい

くための事業成長課題と、社会の一員として解決に貢献する社会課題という2つの視点からマテリアリティを定めています。



特定プロセス



※初めてマテリアリティを特定した2022年時点の会議体を記載しています。なお、現在の体制についてはP.37「サステナビリティ推進体制」をご参照ください。

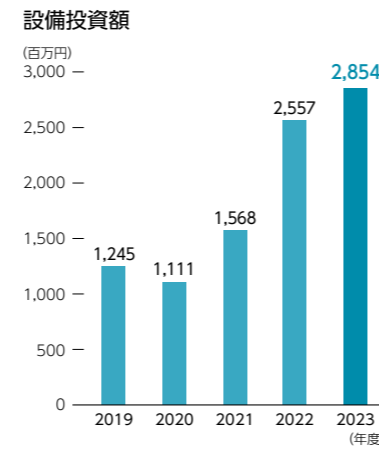
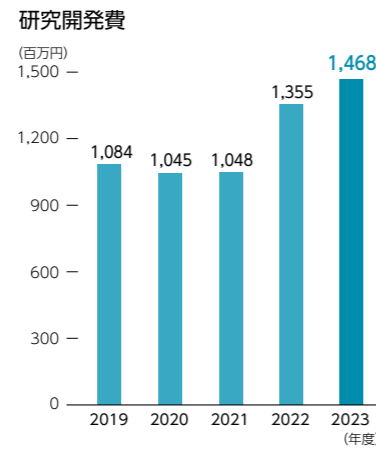
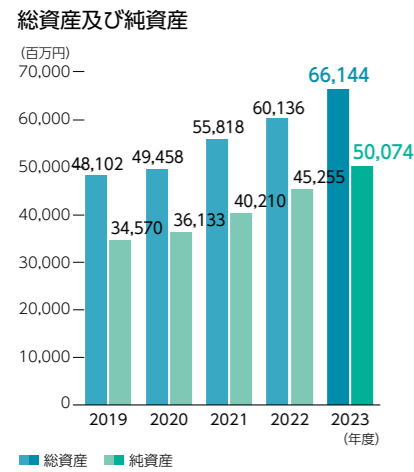
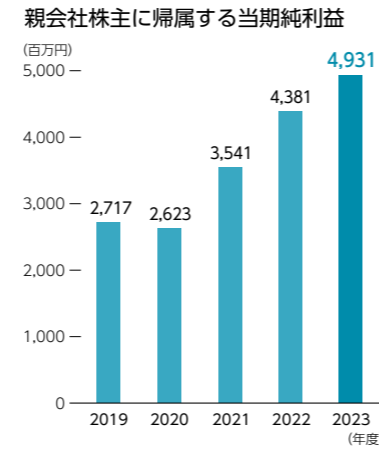
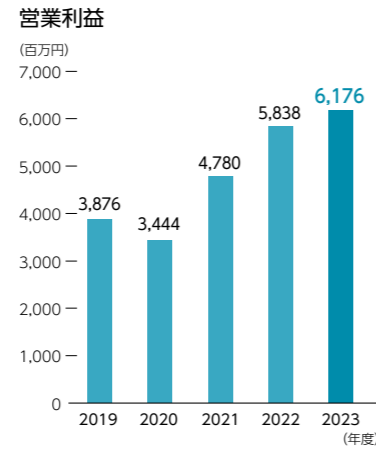
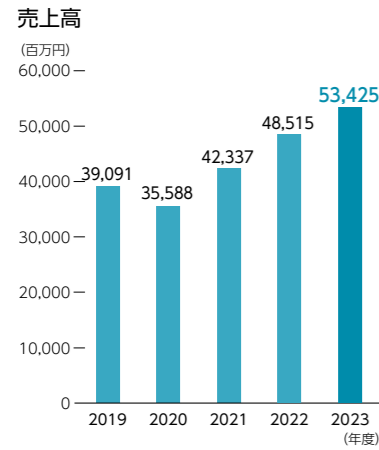
マテリアリティ

1.マテリアリティ	2. 主なテーマ	3. アネスト岩田の主な取り組み	4. 目標			5. 貢献する主なSDGsゴール	
			4-1.関連するフィロソフィ	4-2.KPI	4-3. 2023年度実績		
事業成長課題	安全で高品質な商品・サービスを持続的に提供できる体制	I. 陳腐化・多様化するニーズに対応する技術、製品、サービスの開発と提供	・エリア戦略の推進による既存事業の拡大 ・コア技術やノウハウを活かした新市場の開発 ・モータースポーツをプラットフォームとする新規事業開拓の推進 ・成長に寄与するM&Aの推進 ・経営資源としての知的財産の創出・管理と活用	・活力と新規性のある技術力を持った開発型企業の実現 ・安定的な成長・発展を目指すグローバル企業の実現	2030年以降に連結売上高 1,000億円以上	534億円	9, 11, 12, 17
		II. 商品の品質保証と安定供給	・定期的な内部品質監査及び第三者機関による品質保証体制の見直し ・サプライチェーンマネジメントの強化 ・グローバル最適生産体制の検討	・お客様の要望を的確に把握した安全で高品質な製品とサービスを適切な価格で提供	ROE10%以上の維持・向上	11.7%	17
	多様な人材が活躍できる組織	I. 多様な人材の活躍推進	・従業員の属性に捉われない働きやすさや働きがいの追及を目指した施策の実施 ・人材関連データの収集・管理体制の強化 ・生産工場におけるDX推進によるジェンダーフリーな職場づくり ・健康経営の推進	・個人の創造力とチームワークを最大限に高める企業風土の確立 ・新たな価値を創造し、持続的に成長するため、多様性の確保を推進	2030年度までに当社管理職に占める女性従業員の割合8%以上	1.5%	3, 4, 5, 8
		II. 価値創造にチャレンジする多様な人材の育成・確保	・幹部候補生向けをはじめとした研修プログラムの拡充 ・グローバル視点での人事評価制度の検討 ・ビジネスプロフェッショナル人材の採用及び活用 ・失敗を恐れず、果敢に挑戦する企業文化の醸成	・最先端の技術で、新しい未来に向けてActiveに挑戦し続けるというコーポレートスローガンの実践 ・柔軟な想像力と情熱による夢の実現	2030年度までに当社男性従業員の育児休業取得率100%	84.6%	3, 4, 5, 8
		III. 人権の尊重	・アネスト岩田フィロソフィ研修の実施(新卒/キャリア入社社員向け) ・労働安全衛生活動の推進	・人や文化の違いを尊重し、あらゆる関係者と協力し合い、心の幸福と豊かな生活を実現	新入社員(新卒/キャリア入社)に対するフィロソフィ教育・研修の実施率の維持	100%	3, 4, 5, 8
	社会課題	環境に配慮した事業運営	I. 環境課題解決への貢献	・環境性能の高いオイルフリー圧縮機やVOC排出量を削減するコーティング技術の追求による環境配慮型製品の提供と普及	・社会の一員であることを認識し、社会に役立つ創造的な企業への推進 ・お客様の環境負荷の低減を目的とする製品開発をすることによる社会への貢献	オイルフリー圧縮機販売比率(金額ベース) 60%以上	約53%
II. 環境負荷低減社会への貢献			・中長期課題としてのCO ₂ 排出量削減に関するプロジェクトの発足 ・TCFD対応の推進	・地球環境問題に対する活動を社会的使命と認識し、環境方針を定め、環境負荷の低減を推進	本社におけるCO ₂ 排出総量削減率 2022年度対比1%削減 国内工場ごとのCO ₂ 排出原単位削減率 2022年度対比1%削減	2022年度比 9%増 秋田工場: 14%減 福島工場: 5%減	7, 9, 11, 12, 13
III. コンプライアンスの遵守		・役員及び全従業員を対象とした定期的なコンプライアンス研修の実施 ・第三者が運営する内部通報窓口の設置	・誠の信頼関係の構築 ・行動規範の遵守	重大なコンプライアンス違反発生件数ゼロ コンプライアンス研修実施回数 年1回以上(テーマごと)	0件 1回	7, 9, 11, 12, 13	
世界の人々の健康と心の豊かさへの貢献		I. 安心・安全な品質の実現	・世界水準の安全性を担保するための製品安全管理体制の構築 ・お客様からの苦情や情報などのモニタリングとそれを基にした品質改善、問題の再発防止活動の実施	・安全で安心でき、持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現への貢献	重大な品質問題・事故発生件数ゼロ	0件	12, 16, 17
	II. 多様化社会ニーズへの対応	・デジタルで世界のお客様とつながる最適な関係性の構築及び強化 ・ITツールの活用などによる顧客エンゲージメントの向上	・「役に立つ技術、愛される商品、信頼される絆」の実現	—	—	12, 16, 17	
	III. 企業と社会の信頼関係構築	・地域との共存共栄を目指したイベントの開催 ・地元団体との協働 ・十分な情報発信と開示情報の充実	・持続的成長と中長期的な企業価値の創出を目的とした、当社グループを取り巻くさまざまな人々や企業との適切な協働の推進	—	—	12, 16, 17	
	IV. 企業理念を实践するガバナンス体制の整備	・取締役会の実効性向上に向けた施策の実施 ・グループ会社管理の強化 ・知財・無形資産に関する投資・活用戦略の開示やガバナンスの構築	・変化に柔軟に対応できるたくましい企業体質の構築 ・豊かな社会の実現に貢献する企業として確立	社外取締役比率50%以上の維持 定期的な取締役会実効性評価の実施	55.6% (第78期定時株主総会后) 実施 → P.57	12, 16, 17	

※1. 健康の問題を抱えつつ業務を行っている状態 ※2. QQmethodに基づき一人当たりの平均損失金額
 ※3. 仕事に対するポジティブな態度や心理状態を表す概念。ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度に基づき測定

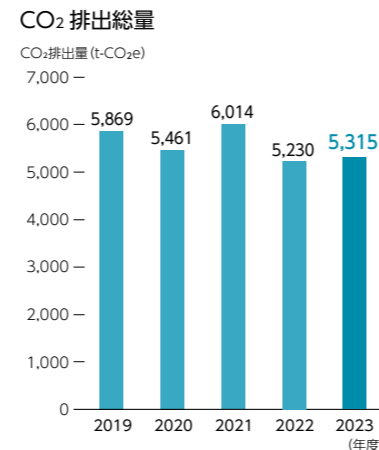
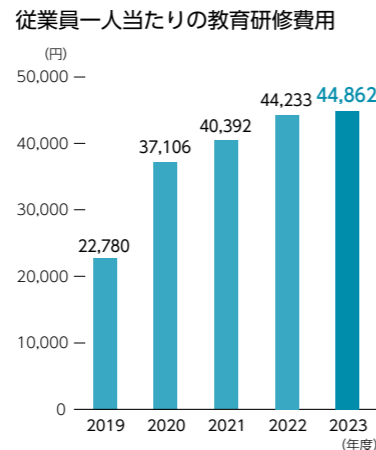
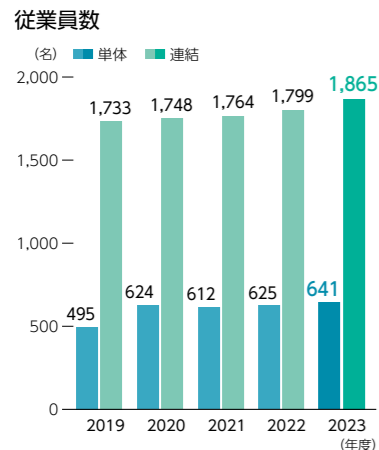
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト (連結)



※研究開発費は、研究開発に係る一般管理費と製造経費の合計です。
※報告セグメントは日本、欧州及びアジアです。

非財務ハイライト



※単体従業員数の増加は、主に2020年4月1日付で連結子会社であった国内販売会社2社を吸収合併したことによるものです。

※アネスト岩田株式会社単体の数値です。

※アネスト岩田株式会社単体の数値です。

トップメッセージ

「真の開発型企业」として、
世界中のお客様に
感動を提供します。

当社は、1926年5月に岩田製作所として創業し、塗装用スプレーガンと、その使用に必要な圧縮機(コンプレッサ)の製造をスタートしました。現在、スプレーガンはコーティング事業、コンプレッサはエアエナジー事業へとそれぞれ発展・拡大を遂げ、世界中のお客様の多様なニーズにお応えしています。

2024年度(2025年3月期)は、長期ビジョン「Vision 2030」:「液体と気体で世界を彩り社会を豊かに」達成の第1ステップである中期経営計画「500 & Beyond」の最終年度であり、計画目標の完遂に向けてさまざまな施策を推進しています。これと併行して、2026年の創業100周年を持続的な成長軌道の中で迎えるために、次期の中期経営計画を検討しています。今後も変わらず、世界中のお客様に感動を提供する「真の開発型企业」を目指してまいります。

引き続き、ステークホルダーの皆様からのご支援・ご指導を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員
ふかせ しんいち

深瀬 真一

トップインタビュー

中期経営計画「500 & Beyond」は順調に進捗。 長期ビジョン「Vision 2030」の達成に向けて、 商品開発力の強化にも取り組んでいきます。



ます。一方、地政学的な問題や多国間の緊張は世界的な商流の変化をもたらしています。必ずしもマイナスの影響とは限りませんが、我々の努力では回避のしようがありませんので、そうなったときにいかに早く動くかが成否を決めます。もちろん、中長期の目線で物事を進めるのが大事であることに変わりはありませんが、短期・中長期のそれぞれに目配りするバランス感覚がより重要になってきたと実感しています。

業績については、国内及び海外ともに伸長しました。海外では中国子会社である上海斯可絡圧縮機有限公司(以下、中国SCR社)による圧縮機の輸出販売(主に欧州及びインド向け)や欧

州での塗装機器などがけん引したほか、国内では医療分野などへのオイルフリー圧縮機及び半導体関連などへの真空ポンプも好調でした。また、国内外での値上げによる商品単価の上昇も業績に寄与しています。特に海外と比べて値上げが難しい国内市場においても、ここ数年で複数回、実施させていただいたことは、お客様のご理解とご協力があったからこそありますが、特筆すべき動きと言えます。一方、販売費及び一般管理費が少し大きくなっているのは、人件費や設備投資の前倒しによる減価償却費の増加に加え、M&Aの事前調査費用などによるものです。したがって、世界的なインフレに伴うコスト高の影響もありますが、前向きな費用も含まれています。

エリアに合わせた事業戦略が海外で奏功

海外事業の伸びは、中国SCR社による圧縮機の輸出販売が好調であること、2022年上期に上市した自動車

補修向けスプレーガンが欧州市場において高い評価を受けていること、経済成長の著しいインド市場において、モノづくりの基盤となる圧縮機の需要が拡大していることなどが主要ドライバーとなっています。特に2018年に買収した中国SCR社は、当社グループのラインナップになかった中・大形の圧縮機をグローバルに展開し伸び続けており、中国国内においては景気減速の影響を受けているものの、欧州やインド市場向けの輸出販売が好調に推移しています。また、自動車補修向けスプレーガンについては、デジタル式の手元空気圧力計を内蔵したことで、扱いやすさや霧化の安定性が高いといったところが評価され、競合からの切り替えが進んでいます。実は、この圧力計内蔵のコンセプトは30年くらい前からあったものですが、当時は技術的に難しかったこともあって塩漬けになっていました。あきらめずに温めてきた責任者の強い想いと技術の向上が実現させたものと言え、高く評価できます。なお、新しい塗料の多くは欧州で開発され、それが米国、そして日本、アジアへと展開されますので、欧州で評価を受けたスプレーガンについても、新しい塗料と共に各エリアへ拡販していくことが期待できます。さらにインド市場については中形スクリュー圧縮機の需要が拡大しており、現在、中国SCR社製圧縮機の増産体制を進めています。もっとも、市場全体の成長率の高さから見れば、まだまだ拡大スピードが十分とは言えず、商品提供力の強化やパートナーとの協業をさらに加速させて、インド市場を攻略していく考えです。

したがって、海外事業の拡大は、これまで取り組んできた面の拡大が奏功していると言えるでしょう。ただ、地域力バレッジや製品ライン、生産及び販売・サービス体制などにおいてまだ抜けているところがありますので、今後もM&Aを軸に業容を拡大していく方針です。一方、面に対して深みを出せていないという点は今後の課題と言わざるを得ません。すなわち、新製品や当社の特性を生かした

クロスセルの推進といった部分ではまだ十分でなく、別の見方をすれば、そこに伸びしろがあるとも言えます。この点に関しては、商品提供力にも関わってきますので、次期中期経営計画のテーマとして取り組んでいきます。

中期経営計画の進捗は順調な一方、 次のステップに向けた課題も

3か年の中期経営計画「500 & Beyond」については、いよいよ最終年度を迎えました。本中計は、2030年以降のありたい姿として売上高1,000億円を実現するための第1ステップという位置付けであり、1)今後の成長ドライバーはシェア拡大余地の大きい海外市場とする一方、一定以上のシェアを誇る国内市場では高付加価値製品の拡販に注力する、2)産業機械メーカーとしての原点に立ち返り、開発の質とスピードを向上させるため、最適な設備投資を行う、3)生産能力の増強に向けた設備投資や経営基盤強化のためのIT投資を継続しながらも、営業利益率10%以上を維持する、4)既存・新規事業の双方におけるM&Aや新規事業開拓にも注力する、を基本戦略に掲げてきました。これまでの進捗を振り返ると、業績面では当初計画を上回るペースで推移するとともに、戦略面でもおおむね計画どおりの成果を上げています。ただ、次のステップに向けた「Beyond」の部分では十分とは言えないところもあります。例えば、M&Aが実現できていないのはタイミングや相手の状況もあってやむを得ないとしても、新商品の開発スピードに関しても道半ばと言えます。したがって、最終年度の仕上げとして、「Beyond」部分の基盤づくりをしっかりと行っていきます。特に商品開発については、2025年3月期中に本社内の試作棟を稼働させるとともに、他社との共同開発を含め、開発のネタを生み出すための仕組みづくりに取り組みます。

海外事業が牽引し、2024年3月期は 過去最高業績を更新

2024年3月期は、引き続き海外事業を中心に順調に業績を伸ばし、計画を上回る増収増益となりました。円安による影響もありましたが、それを除いても、ほぼすべてのエリア及び製品群がバランスよく伸長し、売上高、各段階利益ともに過去最高を更新しています。

事業環境全般を振り返ると、2023年5月に新型コロナが5類に移行し、人の流れが大きく戻ってきたことが、少なからず影響したと感じています。例えば、アフターコロナにおいては、従来のような人が集まる展示会はなくなるとか、Web商談が中心になるなどと言われ、我々もそれに備えた対応を図ってきました。ただ、蓋を開けてみると、展示会は活況を呈しており、インバウンド需要などを含め、人の流れはむしろコロナ禍前を上回る状況です。人の流れはモノやコトの需要を生み、そのための生産設備への投資の活性化は、当社にとっても明らかに追い風となっています。

次期中期経営計画では、さらなる事業拡大と財務基盤の強化を目指す

2026年3月期からスタートする次期の中期経営計画については、基本的な方向性として、1)既存事業の成長に加え、2) M&Aの実施、3)新市場開発・新規事業開拓により、長期ビジョン「Vision 2030」の達成を目指していく考えです。既存事業については、引き続き成長ドライバーを海外市場及び圧縮機とし、現中計で行ってきた投資(増産設備、試作棟[2025年夏ごろ完成予定]の活用など)の刈り取りを進めていきます。M&Aは、地域カパレッジや製品レンジの補完などを目的とした既存事業の延長線上のものと、新たなビジネスモデル獲得による新規事業開拓についても検討していきます。ただ、飛び地と言われる新規事業開拓については、あくまでも長期的な検討課題であり、中期的なテーマとしては新市場開発による既存事業の強化に力点を置いています。例えば、今までの実績で申し上げると、圧縮機における医療市場用や車載市場用、スプレーガンにおける自動車補修市場用や木工市場用などがこれに当たります。当社ノウハウの延長にあり、成功確率も高く、収益性も高いという実績があり、収益力の底上げや技術ノウハウの蓄積にも期待が持てます。

また、次期中計では、損益(P/L)だけでなく、財務(B/S)についても意識する方針です。すなわち、これから売上高1,000億円を目指すに当たって、当然ながらバランスシートは今のままではないはずで、売上高や投資の規模が拡大する中で、どういった財務バランスがよいのか、資本効率や安全性を踏まえた最適な資本構成やキャッシュフローも含めて、検討していきます。加えて、1株当たり当期純利益(EPS)の向上を目標に掲げたのも特徴的と言えます。これまでは売上高の拡大と営業利益率を上げることに注力してきましたが、

すべてのステークホルダーの皆様に対する利益の還元を考えるためには、いわゆるボトムライン(親会社株主に帰属する当期純利益)の増加が重要であり、EPSを重要指標とすることに決めました。したがって、これからは利益の社外流出をなるべく抑えるべく、グループ会社での資本配分の最適化やグローバルベースでのタックスプランニングも検討していきたいと思っています。

一方、事業環境の変化として気になっているところでは、エネルギー価格の上昇や環境保全の意識の高まりを背景として、エネルギー消費の大きい圧縮機に対する評価軸の変化が挙げられます。圧縮機は製造工場には欠かせない設備であり、モノづくりを行う限り安定して伸びる市場ではあるものの、これからは性能だけでなく、エネルギー効率についても、さらに踏み込んで対応していく必要があります。また、塗装機器市場についても緩やかに伸びている市場であり、高難度塗料の登場とそれに適した塗装機器への需要増などが見込める一方で、フィルム技術の発展などによる需要縮小も懸念されています。当社では、フィルム技術もコーティング技術のひとつとして捉えていくべきと考えており、今後の対応を検討していきます。

環境対応を含めた商品開発力と人的資本の強化が持続的成長のカギ

当社グループでは、従来から環境配慮製品の開発に注力してきた歴史があり、圧縮機のオイルフリー化や省エネ提案、塗装機器における吹付け圧力の低圧化や水性塗料対応などは環境への貢献はもちろん、製品の差別化や競争力にもつなげてきました。これからも、法規制の整備や環境意識の向上は当社グループにとってチャンスと捉えています。

一方、当社グループ自身の持続的成長に向けては、商

品開発力と人的資本の強化が最大のテーマです。商品開発力に関しては先ほど説明しましたが、人的資本の強化についても喫緊の課題となっています。特に海外市場で成長を目指す当社グループにとって、海外で活躍できる人材は十分とは言えず、海外子会社との連携強化やフレキシブルな報酬体系の導入などにより、将来を見据えた人事戦略を構築していきます。また、人的資本全体の底上げのためには、人材育成や離職率の抑制も重要であり、研修プログラムの充実や健康経営の推進、ライフワークバランスの向上などにも取り組んでいます。女性活躍推進については、そもそも女性が少ない業界であり、管理職としての活躍には至っていませんが、女性有志によるプロジェクトの立ち上げなどによる意識改革などから取り組んでいます。

ガバナンス体制についても、攻めと守りの両面から十分に機能していると感じています。取締役会は9名で構成されていますが、そのうち社外取締役は5名(女性2名を含む)を占め、それぞれのメンバーが豊富な経験や知見、スキルを有しています。加えて、取締役会とは別に実施している「意見交換会」ではとても踏み込んだ議論が展開され、監督される立場としても身の引き締まる思いです。2023年より技術開発や生産技術の分野で経験や知見のある社外取締役にも加わっていただき、非常に有意義なアドバイスを得られています。

100周年、さらにその先へ

当社は2026年に100周年の節目を迎えます。100年企業という非常に長い歴史と伝統を想起させます



が、我々はまだ成長の途上にあり、長期ビジョン「Vision 2030」に向けての通過点にすぎません。さらなる成長のスタート地点として、あらゆる環境変化をチャンスに変えながら、ありたい姿の実現を目指していきます。

私は、株主・投資家の皆様やお客様、従業員を含めたステークホルダーの方々への還元を常に意識して経営に当たっていますが、突き詰めると、「世の中に貢献できる新商品を上市し続ける力があるかどうかにかかっているのではないか」という点に帰結します。それがあってこそ、持続的な成長や継続的な利益配分が可能になるからです。したがって、現中計の最終年度であるこの1年でしっかりと体制を整え、次期中計では商品開発における具体的な成果をお示しできるように努めていきます。また、株主還元については配当性向40%を目安として利益成長による着実な増配を継続していく方針です。先ほど申し上げたとおり、バランスシートへの意識やEPSの向上を通じて、これまで以上に資本コスト経営を実践していく考えであり、そのための情報開示や対話の充実にも取り組みます。是非、これからの当社グループが成長する姿にご期待いただくとともに、変わらぬご支援のほど、よろしくお願いいたします。

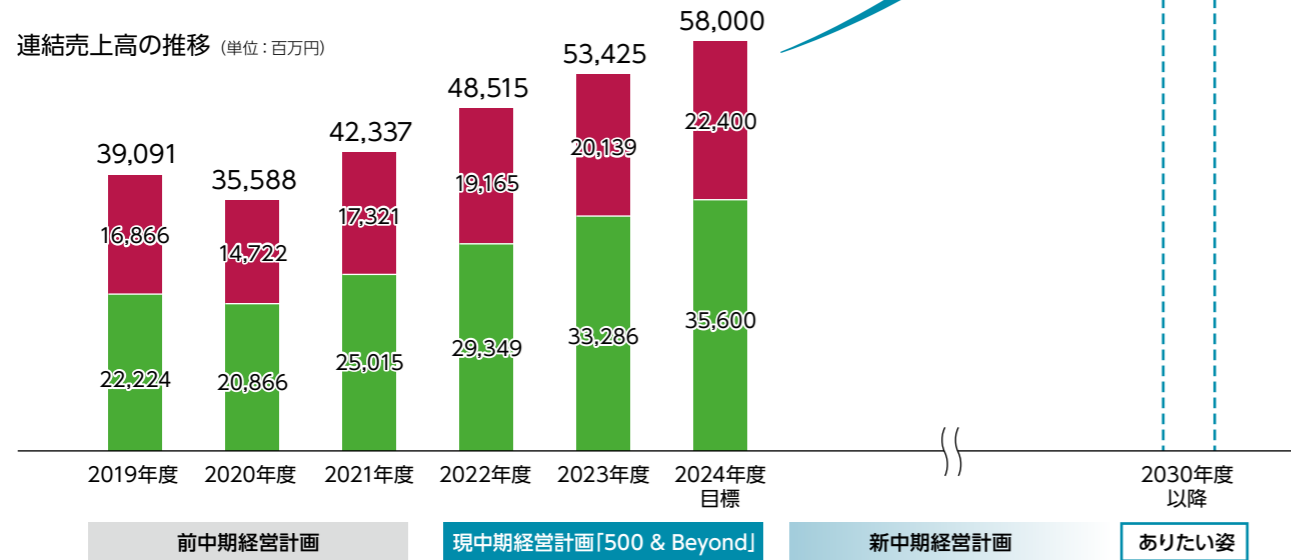
中期経営計画「500 & Beyond」(2022年度-2024年度)

3か年にわたる中期経営計画「500&Beyond」に基づく事業活動を2022年度より開始しています。
この計画では、「真の開発型企業」への回帰をテーマとするとともに、「Vision2030」達成の第1ステップと位置付け、事業活動を推進しています。

業績目標(2024年度)

連結売上高	580億円
エアエナジー事業	356億円
コーティング事業	224億円
連結営業利益	68億円
エアエナジー事業	36.85億円
コーティング事業	31.15億円
ROE	10%以上
EPS	2021年度*比 +40%以上

*2021年度(前中計最終年度) EPS:86.32円



基本戦略

海外を成長市場と位置付け、「真の開発型企業」として、「すべての顧客に感動を与える商品開発」と「高性能・高品質」を提供し続けます。

- 世界で各地域に見合った「ONLY ONE」の商品をつくり、「NUMBER ONE」のシェアを獲得
- 子会社間のシナジーを最大限に活用し効果を発揮
- 日本におけるサービスビジネス拡大とビジネスモデルの変革
- 新規事業の開発
- サステナビリティ経営の強化

事業戦略

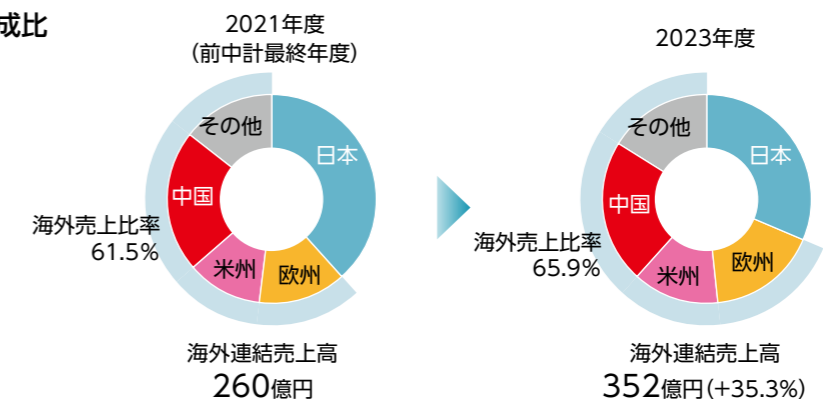
海外市場を成長ドライバーに据えた事業の拡大

成長市場を海外と位置付け、各エリア特性に対応した成長戦略を個別に策定。施策が奏功し、海外売上は増加傾向

事業戦略	
エアエナジー事業 <ul style="list-style-type: none"> ■ 拡大余地が大きい海外シェアアップによる収益拡大 ■ 付加価値高く、競争力ある環境に優しいオイルフリー型と市場規模の大きな中形汎用コンプレッサの投入 	コーティング事業 <ul style="list-style-type: none"> ■ 製品仕様や価格帯などエリア特性に見合った市場開拓 ■ 難易度の高い塗装向け(高級レンジ)のほか、新興国中心にリーズナブルかつ一定の仕様を満たすスプレーガン(中級レンジ)の拡販
主な取り組み	
エアエナジー事業 <ul style="list-style-type: none"> モノづくりの基盤となる圧縮機需要の拡大 モノづくりが活況なインドにおいて汎用圧縮機の需要が増加。そのほか、中国SCR社*の輸出販売が好調 特定市場向けオイルフリー圧縮機の売上増加 医療・車両搭載・分析などの特定用途向けオイルフリー圧縮機の売上が増加 半導体製造市場向け真空ポンプの売上増加 半導体製造関連装置に組み込まれる真空ポンプの売上が増加 <p>圧縮機の事業概況 →P24 真空機器の事業概況 →P26</p>	コーティング事業 <ul style="list-style-type: none"> 自動車補修市場向けスプレーガンの売上増加 2022年6月に欧州で先行発売した自動車補修市場向けスプレーガンをはじめ、欧州での販売が売上を牽引 工業市場向け塗装機器の販売促進 木工や皮革などを含む工業市場向け塗装機器の拡販を推進。米州にて塗装ユニットの販売が拡大 <p>塗装機器の事業概況 →P28 塗装設備の事業概況 →P30</p>

*上海斯科格压缩机有限公司(中国子会社)

連結売上高の構成比



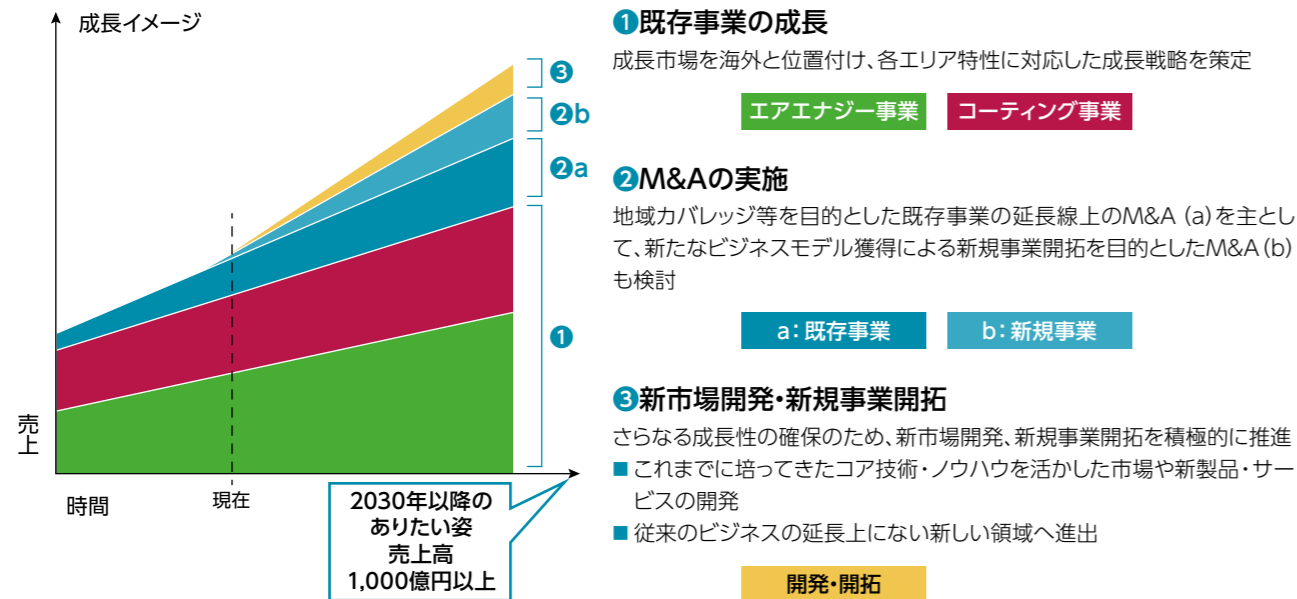
今後の取り組み

- | | |
|---|--|
| エアエナジー事業 <ul style="list-style-type: none"> ■ 欧州及びアセアンにおける販路の確立 ■ インドの子会社における中国SCR社製汎用中形圧縮機の供給体制構築 ■ 新製品開発・新市場開発の継続 | コーティング事業 <ul style="list-style-type: none"> ■ 工業塗装市場の攻略 ■ 海外での環境装置販売の拡大 ■ インド含む南アジアのリサーチと塗装機器の拡販 ■ 新製品開発・新市場開発の継続 |
|---|--|

中期経営計画「500 & Beyond」(2022年度-2024年度)

M&A・新規事業開拓

既存事業の成長に加え、M&Aや新市場開発・新規事業開拓による事業拡大を推進。現在、事業部主導でM&A候補先を抽出し、積極的に検討中



M&Aターゲット

目的

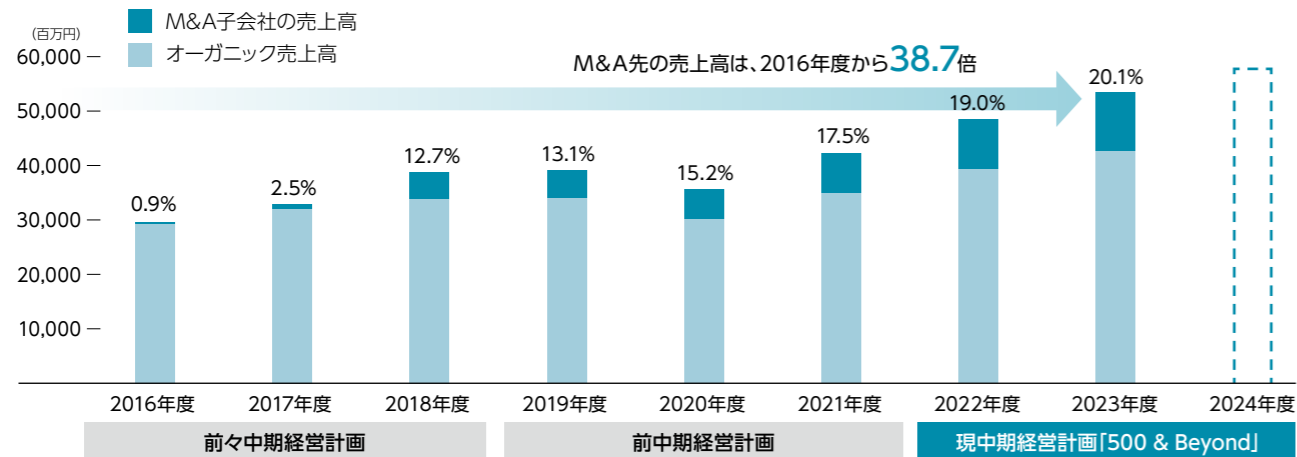
- 地域カバレッジ
- 製品レンジの補完
- 製品や部材に関する技術やノウハウの獲得

候補・先例

- 必要な規格を保有し、調達・生産、販売及びサービス体制のあるメーカー
- サービス技術力を有した販路
- 素材や材料メーカー

主なM&A子会社の売上推移

相手先企業のブランドや経営体制を可能な限り活かすことで、持続的な売上拡大に貢献



投資

中期経営計画に基づき、技術開発、生産、販売など各々の領域で投資を推進。今後の成長を見据えた積極的な成長投資を継続

IT投資

主な取り組み	効果
日本 <ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客データベースの構築や営業活動データを一元管理するBIツールの活用 ■ CRMによる商談管理及び遠隔商談システムの活用増加 	2021年度との比較にて、 <ul style="list-style-type: none"> ■ 直販比率の増加(+270%) ■ 商談管理件数1.9倍、受注件数1.4倍
米州・欧州 <ul style="list-style-type: none"> ■ 分散していた顧客統合データベースやERPシステムの統合を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各セクション間の連携強化 ■ 業務効率の向上

設備投資

実施例

- エアエナジー事業**
- 小形圧縮機の生産能力増強(インド)
 - 空気タンク製造の自動化(日本)

- コーティング事業**
- スプレーガン生産能力の増強(イタリア)

今後の主な投資計画

共通

- 試作棟の完成(日本)
試作工程の機能強化により、精度の向上や開発サイクルの短縮を目指す

エアエナジー事業

- SCR社製中形圧縮機の組立ライン完成(インド)

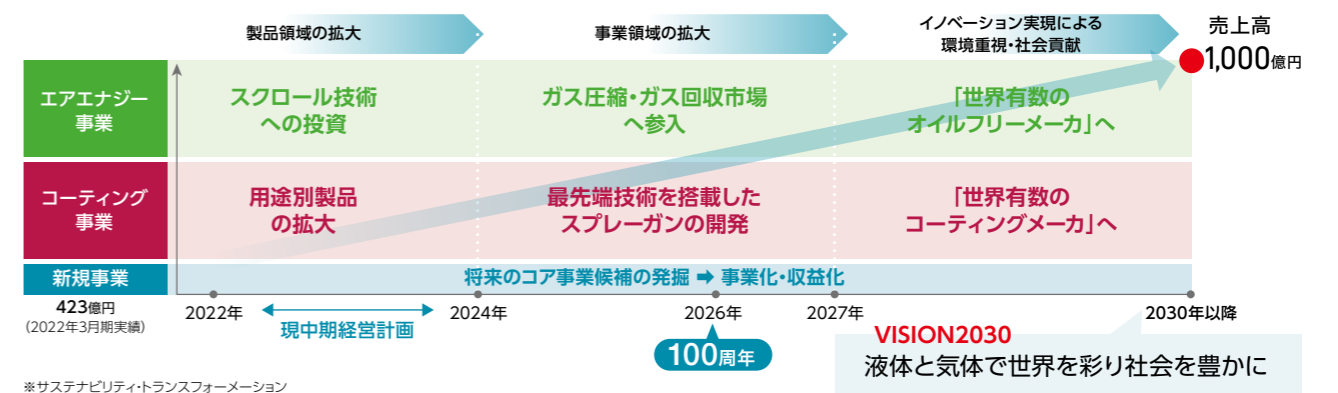
コーティング事業

- スプレーガン生産能力のさらなる増強(イタリア)

その他 経営の基盤を支える人的資本の強化を推進

- 人材育成の強化(➡P44)
- 健康経営の推進(➡P47)
- 強靱なガバナンス体制の構築(➡P55)

Vision2030 稼ぐ力とESGの両立(SX*)を図り、企業価値を向上



経営成績、財政状態及び今後の財務戦略

これまでの業績推移や財務の状況

売上高の推移を振り返ると、リーマンショックから本格的に立ち直った2010年度以降、2021年3月期はコロナ禍の影響により、いったん減収となりましたが、総じて増収基調で推移してきました。これまでの業績の伸びは、主力の圧縮機及び塗装機器における国内シェアの確保と海外市場の開拓によるものですが、最近では海外販売比率の上昇が成長をけん引しています。海外販売比率は過去12年間で39.6%^{*1}から65.9%に伸長しました。特に、2018年3月期以降、高い成長率を実現してきたのは、中国SCR社^{*2}をはじめとする、製品レンジの拡充や販売ネットワークの獲得を目的とした海外M&Aの寄与が主因です。PMI（買収後の統合プロセス）やシナジー創出も順調に進んでおり、買収先の売上高は8年間で38.7倍に拡大しています。過去のM&Aに伴う、のれん約7.3億円が資産計上されていますが、現時点で大きなリスク要因（減損リスクなど）としては捉えていません。

一方、収益性については、2013年度以降、コロナ禍の影響を受けた2019年度及び2020年度を除くと、営業利益率は11%以上、ROEは10%以上を確保しています。また、財務面でも、自己資本比率は60%を超える水準で安定しているほか、キャッシュ・フローも潤沢であり、M&Aを含めた投資資金は営業キャッシュ・フローの範囲内でまかされてきました。手元資金は約145億円を確保しており、今後の成長戦略に有効に活用していく方針です。

^{*1} 納入地ベースでの実績換算値
^{*2} 上海斯科格圧縮機有限公司(中国子会社)

2024年3月期の業績の振り返り

2024年3月期の連結業績は、売上高が53,425百万円(前年度比+10.1%)、営業利益が6,176百万円(同+5.8%)、経常利益が7,986百万円(同+13.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益が4,931百万円(同+12.5%)

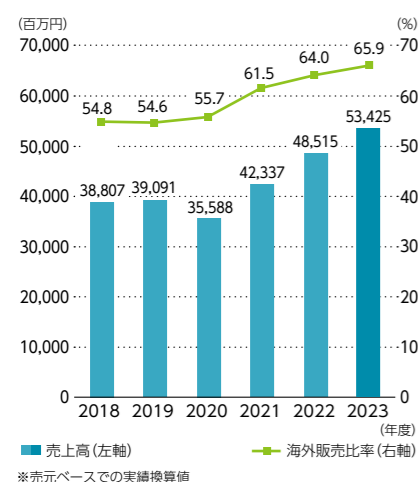
と計画を上回る大幅な増収増益となり、売上高、各段階利益ともに過去最高を更新しました。

円安進行によるプラス効果を除いても、海外を中心に順調に業績を伸ばすことができ、海外販売比率は65.9%（前期は64.0%）に上昇しました。中国経済の減速による影響はありましたが、欧州及びインドを主としたその他のエリアが大きく伸びており、欧州では自動車補修市場向け新型スプレーガンが高い評価を受けたほか、モノづくりが活況なインドにおいては圧縮機の需要が大きく拡大しています。また、圧縮機については、2018年にグループインした中国SCR社の輸出販売が好調に推移しました。日本及び欧州では特定市場（車載・医療など）向けのオイルフリー圧縮機も着実に普及しています。

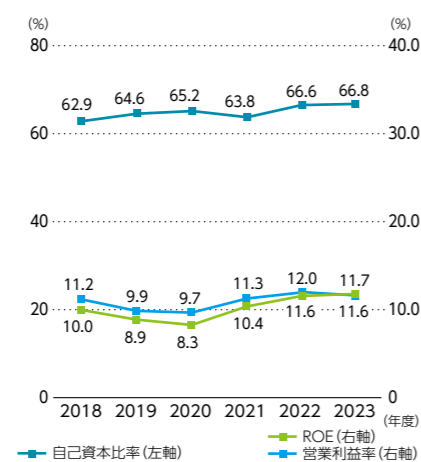
利益面においても、原材料費や物流コストの高騰などによる影響を受けましたが、国内外で値上げを実施したことや原価低減も寄与し原価率は54.2%（前期比-1.8pts）に大きく改善しました。また、販売費及び一般管理費については、人件費の増加や営業活動の活発化に伴う費用増に加え、M&A検討費用、システム関連費用などにより拡大しましたが、増収効果やコストコントロールにより吸収し営業増益を実現しました。営業利益率は11.6%（前期は12.0%）と前期比で若干低下しましたが、高い水準を維持できたと認識しています。

財政状態については、総資産が66,144百万円(前期末比+10.0%)に拡大しました。業績拡大や円安の影響により、「現金及び預金」などの流動資産が増加したほか、生産設備増強による固定資産の増加が主な要因です。一方、自己資本についても内部留保の積み増しや円安に伴う「為替換算調整勘定」の増加により44,195百万円(前期末比+10.3%)に拡大し、自己資本比率は66.8%（前期末比+0.2pts）とわずかに上昇しました。有利子負債（リース債務を含む）は3,072百万円(前期末比+15.0%)に増

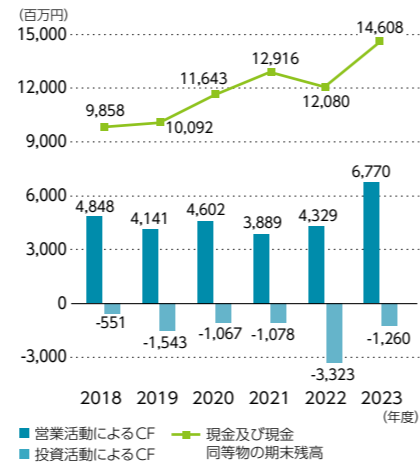
連結売上高と海外販売比率^{*}の推移



自己資本比率及びROE、営業利益率の推移



キャッシュ・フローの状況



加したものの、財務の安全性は十分に確保されていると認識しています。一方、資本効率を示すROEについても11.7%（前期比+0.1pts）に改善しました。

2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績予想については、売上高を53,425百万円(前期比+8.6%)、営業利益を6,800百万円(同+10.1%)、経常利益を7,800百万円(同-2.3%)、親会社株主に帰属する当期純利益を4,950百万円(同+0.4%)と、経常利益を除いて増収増益を見込んでいます。経常利益のみ減益となるのは、為替差益を見込んでいないことが理由です。

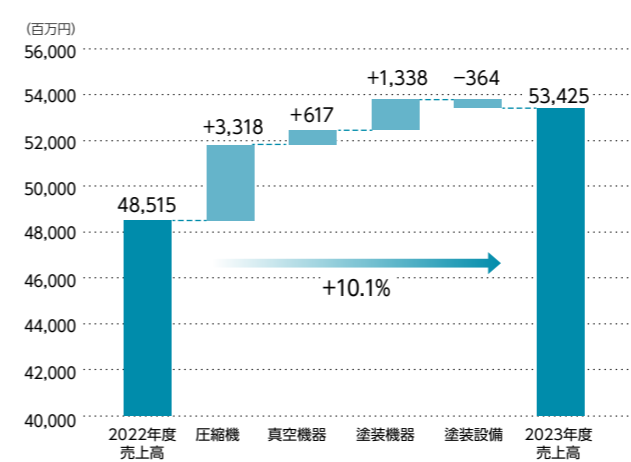
売上高は、国内外での塗装機器・設備の着実な伸びや、海外を中心とする汎用及び特定市場向け圧縮機の需要拡大により、エアエナジー事業ならびにコーティング事業がともに伸長する見通しです。

利益面では、原材料費や物流コストの高止まりのほか、人材投資を含めた人件費の増加、開発投資などへの先行費用を見込むものの、増収効果及び国内外で実施した値上げの浸透、業務改革や業務効率の改善により営業増益を確保する想定となっています。なお、為替相場の前提については1ドル=145円、1ユーロ=156.33円、1人民元=19.95円としており、前期同様、為替相場の動向が業績に与える影響については注意が必要です。

中期経営計画の達成見込みと今後の財務方針

最終年度を迎えている中期経営計画「500&Beyond」については、市場開拓が順調に進んでいることや為替相場の前提を見直したことなどから、業績面では当初計画を大幅に上回る見込みとなりました。ただ、売上高1,000億円の達成に向けた長期ビジョン「Vision 2030」の第一ステップとしての位置付けに変わりはなく、次のステップに向けてしっかりと仕上げをしていく考えです。特に、成長市場である海外をターゲットとして、圧縮機、高・中級レンジの塗装機器の量的拡大を加速するほか、国内市場では高付加価値化による単価上昇で収益性の向上を図ってい

売上高の増減要因 (2023年度)



きます。一方、業務改革の推進により販売費及び一般管理費率を30%以下に抑える計画については、人件費の増加と成長投資の継続により達成が難しい状況となりました。人件費の増加は想定以上ですが、それによって成長投資を緩めるわけにはいかないと判断しています。

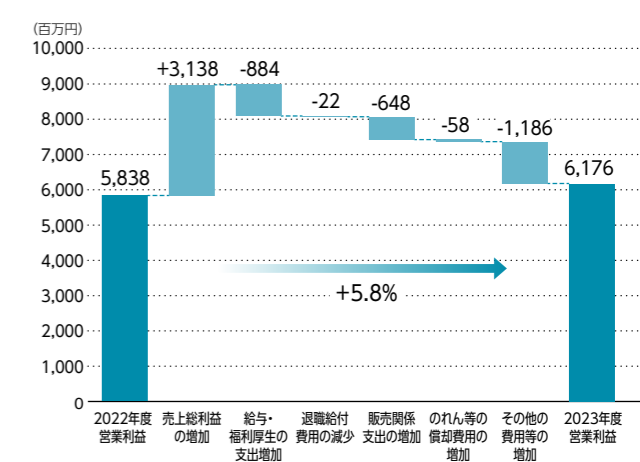
投資計画については、営業キャッシュ・フローと手元資金を原資として、生産能力増強のための設備投資や経営基盤強化に向けたIT投資のほか、研究開発やM&Aにも積極的に取り組み、将来に向けた事業基盤の強化を進めてきました。3年間の設備投資は約80億円、研究開発費は約45億円に上る見通しです。M&Aについては成約に至っていませんが、パートナーへの出資を含めて、重要な成長戦略として認識しています。エアエナジー事業及びコーティング事業の両事業において、地域カバレッジや技術、ノウハウ、製品レンジの補完などを目的とするほか、新規事業や新市場の開拓にも活用していく方針であり、その原資については手許資金や金庫株（自社株買いに伴うもの）、場合によっては負債調達も検討していきます。

なお、次期中期経営計画ではEPSの伸びを重要指標に設定するとともに、従来以上にバランスシートを重視していく考えです。グループ子会社の出資比率の見直しも含めた、キャッシュアロケーションの最適化により、ボトムライン（最終利益）にまで目配せした利益成長を実現していきます。

株主還元方針

成長投資のための内部留保と株主還元の強化をバランスよく実施する方針の下、配当性向の目安を35%から40%に引き上げました。2024年3月期の年間配当は前期比11円増配となる1株当たり49円を実施するとともに、2025年3月期は前期比1円増配となる1株当たり50円を予定しており、実現すれば4期連続の増配となります。また、自社株購入についても、2024年1月から今年度末までに上限15億円（発行済み株式総数の約3.7%）を実施する計画です（2024年8月末時点で75%完了）。今後も、成長投資を優先しつつ、余剰資金は配当及び自社株購入といった形で還元していきます。

営業利益の増減要因 (2023年度)





潤滑油を使用せずに空気を主とした気体を圧縮する技術と省エネ性を追求し、世界のお客様の要求に合わせた製品を提供することで、豊かな社会づくりに貢献します。

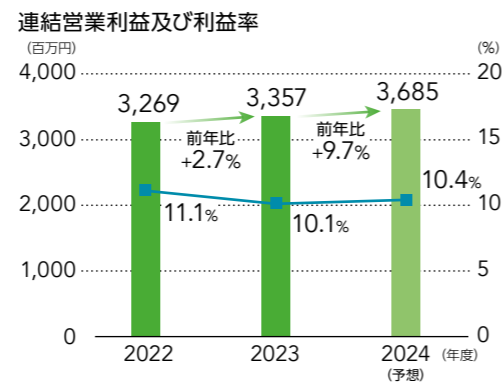
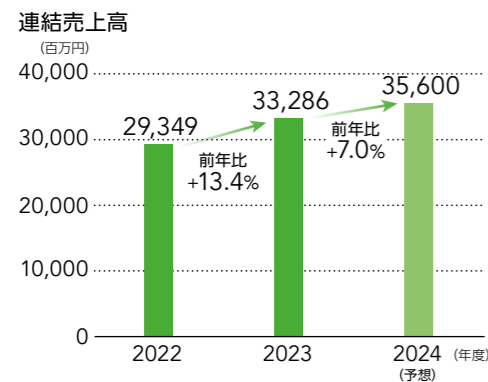
執行役員 エアエナジー事業部長 兼 開発技術部長

大丸 正徳

アネスト岩田の事業

事業概況 エアエナジー事業

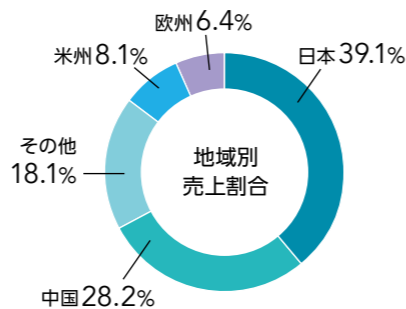
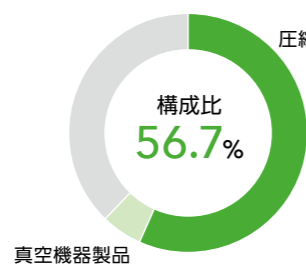
2023年度 エアエナジー事業経営成績



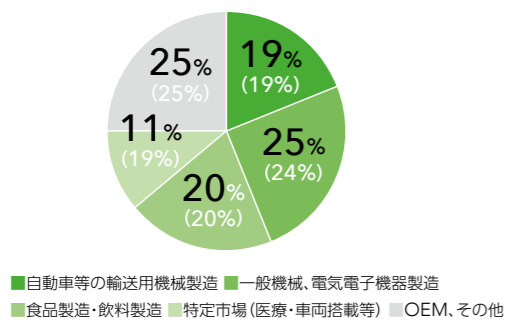
※2024年度は、2024年5月9日時点での予想

圧縮機製品 圧縮機(コンプレッサ)・窒素ガス発生装置

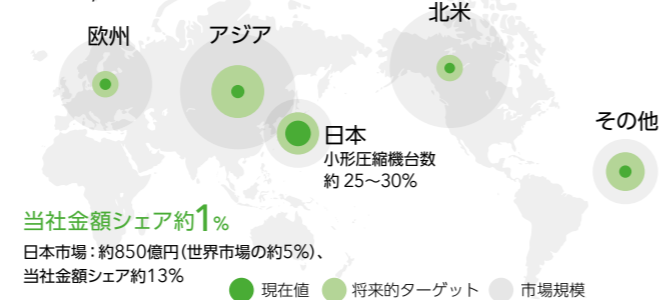
2023年度連結売上高
30,302百万円
(前年比 12.3%増)



圧縮機の主な業種別売上構成比
2024年3月期 ※0内は2023年3月期
当社国内集計データを基に推定



圧縮機の世界市場規模
約1兆8,000億円(約6年間で約29%増)



※シェア・市場規模は当社推定

強み/機会とリスク

強み

- 潤滑油を使用せず、クリーンな圧縮エアを供給するオイルフリー圧縮機の製造技術
- 静かで省エネ性に優れた空冷式オイルフリースクロール圧縮機を世界で初めて開発した技術力
- 自動組立ラインを併用した業界トップクラスのオイルフリースクロール圧縮機生産能力
- お客様の幅広いご要望にお応えするカスタマイズ力
- 人と自動化を融合した作業環境下での生産による均一かつ高い品質
- 日本の小形圧縮機市場で2位のシェア※1を誇る信頼と安定性
- グローバルな製造販売ネットワーク

※1. 自社推定

機会

- 景況の回復に伴う設備投資の増加
- 新興国を中心とした病院の新設や医療関連設備の増強
- 脱炭素化を促すための省エネ推進
- 環境負荷軽減への取り組みに伴うオイルフリー化
- 電動車両(EVバス、EVトラック、鉄道車両など)市場の拡大
- 圧縮機設置環境の改善要求(省スペース、振動・騒音の削減、床や大気中に漏れ出る油分の除去)
- 特に静音性が求められる市場の需要拡大(研究施設、医療施設など)

リスク

- 世界経済の停滞に伴う設備投資意欲の減退(主に汎用圧縮機販売に影響)
- 半導体や電子部品の供給不足の継続
- 国や地域ごとに定められる法令、規制、規格の新設や厳格化
- 圧縮空気に代わる電動化の加速
- 日本における圧縮機市場の成熟化と価格競争の激化に伴う利益率の悪化
- 原材料及びエネルギー価格の高騰
- サプライチェーンマネジメント・物流の混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

2023年度の概況

日本

- 物件管理の強化などに伴う汎用オイルフリー圧縮機の売上伸長に加え、医療分野を含むセットメーカー向けオイルフリー圧縮機の売上が堅調に推移

欧州

- OEM先の需要拡大などによりオイルフリー圧縮機の売上伸長

米州

- 半導体不足によるEVバス減産から回復したアメリカや製品供給先の開拓が奏功したブラジルで車両搭載市場向けオイルフリー圧縮機販売が伸長

中国

- 中国経済の停滞の余波により汎用市場向け圧縮機の需要は縮小も、中国SCR社※2による輸出版売が好調に推移
— 主な輸出先：インド、スペイン、チェコなど

- リチウムイオン電池製造向けのオイルフリー圧縮機販売が伸長

その他

- 圧縮機は工場に必要な不可欠なインフラ設備であることから、モノづくりが活況なインドにおいて汎用市場向け圧縮機の販売が拡大

— インドにて需要が拡大しているSCR社製汎用中形圧縮機のノックダウン生産体制を構築中

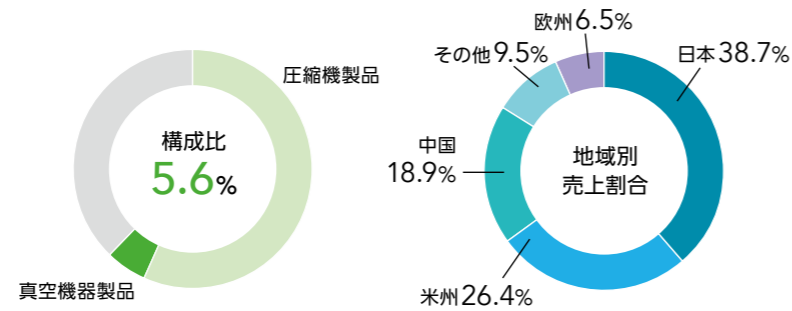
日本及び海外

- お客様にご理解とご協力をいただき、原材料や仕入品価格高騰分を販売価格に転嫁
(日本：2024年1月～、海外：2023年1月～)

※2.上海斯科格压缩机有限公司(中国子会社)

真空機器製品 オイルフリースクロール真空ポンプ

2023年度連結売上高
2,983百万円
 (前年比 26.1%増 ↗)



強み／機会とリスク

強み

- 潤滑油を使用せず、クリーンな排気を実現するオイルフリースクロール真空ポンプの製造技術
- 世界初の空冷式オイルフリースクロール真空ポンプを開発した技術力
- 世界有数の宇宙分野や最先端科学分野の研究施設に認められた製品性能
- グローバルな販売ネットワーク

機会

- 景況の回復に伴う設備投資及び研究開発予算の増加
- AI関連投資の拡大に伴う半導体市場の伸長
- リチウムイオン電池製造など、新たな用途の創出

リスク

- 世界経済の停滞に伴う設備投資意欲の減退
- 半導体製造市場などの需給の急激な変化
- 官公庁、学校などにおける研究開発予算の縮小
- 競合大手との厳しい価格競争による利益率の悪化
- 原材料及びエネルギー価格の高騰
- サプライチェーンマネジメント・物流の混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

2023年度の概況

日本

- 半導体市場の調整局面が継続する中でも、輸出を含めた半導体製造関連装置向け真空ポンプの売上が増加
 - 主に製造過程において、回路を焼き付ける露光装置、機密性検査装置(リークディテクタ)、搬送装置などに使用

米州

- 納期面での優位性により、他社メーカーからの切替需要が発生したことで売上増加
- 当社真空機器のアメリカ市場最大の販売店から事業の一部を取得した効果で売上増加
 - 販売店から引き継いだ顧客へ直接販売を行うことで市場ニーズを的確に把握し、プロモーションを速やかに浸透させることが目的

中国

- リチウムイオン電池製造関連装置向けや半導体製造関連装置向け真空ポンプの売上が増加
 - 新たな装置メーカーの開拓を継続

特集

高品質な圧縮空気を作るオイルフリー式

1991年、アネスト岩田は世界で初めてオイルフリースクロール圧縮機を開発、その2年後には世界初のオイルフリースクロール真空ポンプを開発しました。

これらの製品を通じて、世界へ高品質な圧縮空気及びクリーンな真空を送り続けています。

オイルフリー化のメリット

- 圧縮空気の品質向上
- 生産性の向上
- 環境にやさしい

オイルフリー式とオイル式の違い

	オイルフリー式	オイル式
価格	比較的高い	比較的安い
圧縮空気中の油分	含まれない	含む
ドレン水*の処理	特別な処理は不要	産業廃棄物として処理
日常的な潤滑油の補給・交換	不要	必要
定期的なメンテナンス	必要	必要
圧縮空気の使用	多様な用途で使用可能	クリーンな空気が必要な工程ではNG

*空気を圧縮した後、冷却されることで発生する水分。規定値以上の油分を含む場合は産業廃棄物として扱われる

特定の市場では欠かせない条件

潤滑油を使用しないオイルフリー圧縮機は、クリーンな圧縮空気が求められる市場に適しています。

オイル式圧縮機の場合、圧縮空気に潤滑油が混ざってしまうため、その空気に触れる物体にも油が付着してしまいます。そのため、食品や医薬品、精密機器の製造過程

や人体に影響を与える医療用途では、高品質な圧縮空気を提供できるオイルフリー圧縮機が適しています。

そのほかにも、空圧器機の駆動に圧縮空気を使用する場合は、空気中に含まれる油分などの不純物が動作不良を引き起こす要因のひとつとなります。

オイルフリーが適した市場

- 食品・飲料・薬品などの製造
- 理化学・研究開発
- 病院、歯科などの医療用
- 商用車のブレーキシステムなど車両への搭載
 - 坂道走行時の傾きへの対応、オイル管理の不要
- 精密機器を使用する分野
- その他、油分などの不純物の混合が好まれない市場

環境負荷の低減に貢献

オイル式圧縮機から排出されるドレンには油分が含まれるため、適切な排水処理が必要です。

また、潤滑油は製造工程で多くのCO₂が排出されますが、オイルフリー式が普及して社会全体の潤滑油の使用量が減少すると、精製時や使用後の廃棄処理において排

出されるCO₂の削減にも貢献します。

世界のオイルフリー比率は低く、オイルフリー化によってCO₂排出量の削減が期待できることから、当社グループは、オイルフリー化を推進しています。

世界トップクラスのコーティングメーカーとして、
最適な塗膜作成技術と
環境にやさしいコーティング技術を提供します。

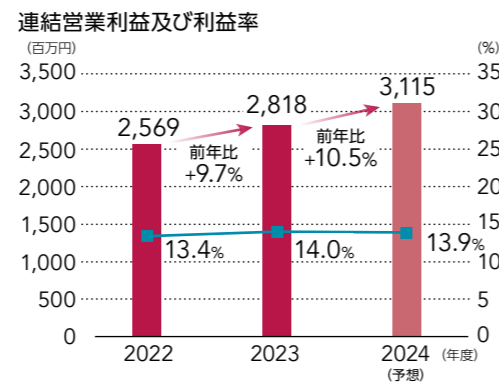
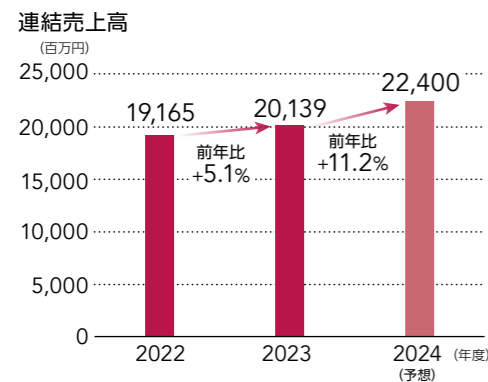


取締役 専務執行役員 コーティング事業部長
おおきわ けんいち
大澤 健一

アネスト岩田の事業

事業概況 **コーティング事業**

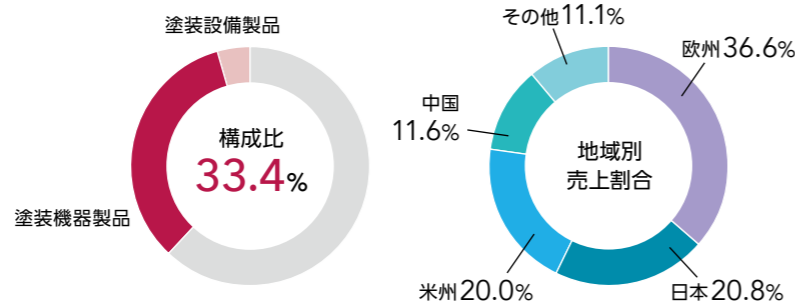
2023年度 コーティング事業経営成績



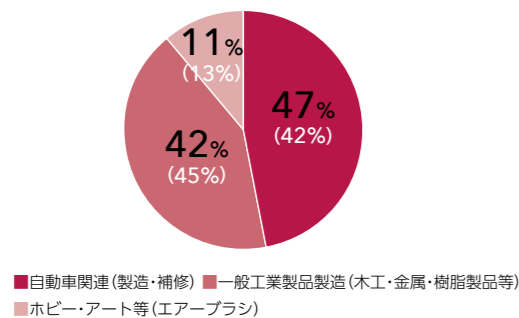
※2024年度は、2024年5月9日時点での予想

塗装機器製品 スプレーガン・静電塗装機・塗料供給装置・液圧機器・塗装ブース

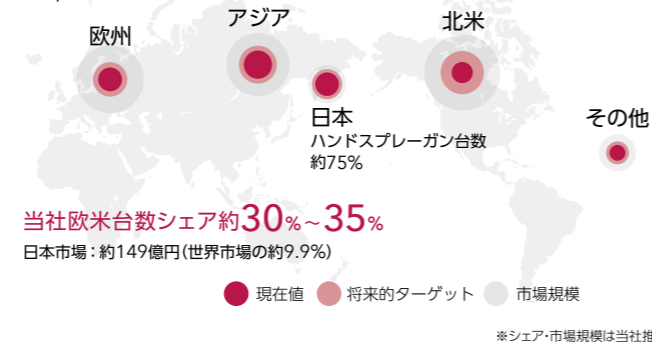
2023年度連結売上高
17,851百万円
(前年比 8.1%増)



スプレーガン(塗装機器)の主な業種別売上構成比
2024年3月期 ※0内は2023年3月期
当社国内集計データを基に推定



スプレーガン(塗装機器)の世界市場規模
約1,500億円(約6年間で約15%増)



強み/機会とリスク

強み

- 国産第1号のハンドスプレーガンを開発、製品化し長年培ったノウハウ
- 塗料の特性に見合った最適なスプレーガン開発と塗装方法を提案するための知識・経験
- 均一で最適な塗り上がりを実現する技術
- ハンドスプレーガン市場において国内75%以上のシェアを誇る信頼性
- 海外でも高シェアを占めるブランド力
- 塗料メーカーとの協働により厳しい環境規制に適合した環境配慮型製品の開発・製品化
- 高級仕様のスプレーガンを高品質で量産可能とする生産能力
- グローバルな製造販売ネットワーク

機会

- 経済成長に伴う中・高級仕上げ塗装の需要増加
- 各国における環境規制の新設並びに強化
- 薬品、離型剤、その他の機能材料などに関する液体塗布の需要増加
- 環境配慮への関心の高まり(塗着効率アップに対するニーズの増加など)
- 進化を続ける塗料に対する最適な塗装機器の需要増加

リスク

- 景況悪化による設備投資意欲の減退
- 製品開発の遅延による販売機会の損失
- 価格が安いコピー製品の流通拡大
- 塗装に替わる表面処理(フィルムなど)技術の台頭
- 原材料及びエネルギー価格の高騰
- サプライチェーンマネジメント・物流の混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

2023年度の概況

日本

- ITツールの活用度を高めた物件管理により、塗装環境を改善する環境装置*の売上が増加
 - 今後は海外での環境装置販売も推進
- 地域間価格差に基づくグループ販売体制の見直しに伴い、3Qに一部スプレーガンの販売を中止

欧州

- 自動車補修市場向けスプレーガンが全体の売上を牽引
 - 2022年度に発売したモデルの反響継続を受け、他社からのリプレイスも発生
 - 他のエリアでの発売は順次開始予定

➡P.31 (「塗料とスプレーガンの流通経路」)

米州

- 展示会の出展などを通じた認知度向上により、木工塗装市場向け塗装ユニットの売上が増加
- 中級レンジスプレーガンの販売機会拡大のため、アメリカのホームセンター市場への展開を開始

中国

- 中国市況悪化の影響により、スプレーガンの需要が縮小
- その他
 - インドにおけるスプレーガン及び東南アジアの塗料供給機器を中心に売上伸長
 - シェア拡大余地のある南アジアの開拓に着手

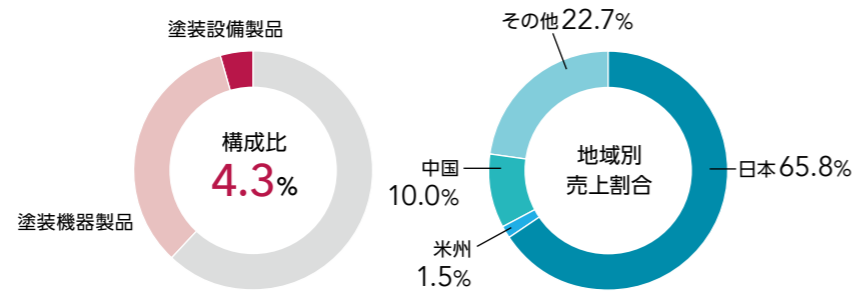
日本及び海外

- お客様にご理解とご協力をいただき、原材料や仕入品価格高騰分を販売価格に転嫁
(日本：2023年10月～、海外：2023年1月～)

※2024年度より環境装置の製品区分を「塗装機器」から「塗装設備」に変更します

塗装設備製品 自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット

2023年度連結売上高
2,288百万円
(前年比 13.7%減 ↓)



強み／機会とリスク

強み

- 塗装の実験施設(Coating Solution Center)を活用した高い課題解決力及び試作サポートや小ロット品の生産に関するご提案
- お客様の求める塗り上がり、高い良品率を可能とする最適な提案力
- グローバルな製造販売ネットワーク

機会

- 世界的な景気の回復による設備投資意欲の高まり
- 作業環境の改善要求
- 作業者の不足や高齢化に伴う自動化推進
- 環境負荷低減の取り組み強化(省エネ、VOC*削減などに向けた製品開発)
- 日系企業による国内外での工場新設
- 環境意識の高まりを受け、各国ローカル企業に対する環境配慮型の塗装設備提案
- 高性能な塗装設備の新たな導入方法における需要拡大

リスク

- 景況悪化による設備投資意欲の減退
- お客様都合による設備計画の延期や見直し
- 自動車部品製造業への売上比率の偏り
- 受注前後の活動における人員コントロール
- 外部購入品の割合の拡大による原価率の上昇
- 原材料及びエネルギー価格の高騰

*揮発性有機化合物

2023年度の概況

日本

- 大形案件を含め、前期注残を確実に納入
- 前期比で受注案件が少なかったことや次年度に計上となる案件が一部発生したことなどにより売上は減少
- 塗装の自動化ニーズに合わせた施策を実施
 - ロボット塗装への移行を簡便にするため、汎用塗装設備をパッケージ化した商品の販売を開始
 - 初期投資の負担が大きい塗装の自動化を容易するため、塗装ロボットのサブスクサービスを開始

中国

- 中国景況感の悪化を受けて、特に日系企業における設備投資意欲の減退などによって受注が減少
 - 需要動向を考慮した人員配置の最適化のため中国から東南アジア・インドなどへ人的リソースを再分配

その他

- 東南アジアやインドにおいて、自動車部品や木工製品塗装向け設備の売上が伸長

特集

塗料とスプレーガンの流通経路

進化する塗料とスプレーガン

塗料の特徴や性能は、色を付ける顔料や添加剤などの成分の構成によってさまざまであり、被塗装物や塗装用途に合わせて日々進化し続けています。多種多様な塗料

が開発される中でスプレーガンは、塗料それぞれの特性に適応し、その性能を最大限に引き出して高品質な塗装ができることが求められます。

塗料メーカーとの連携

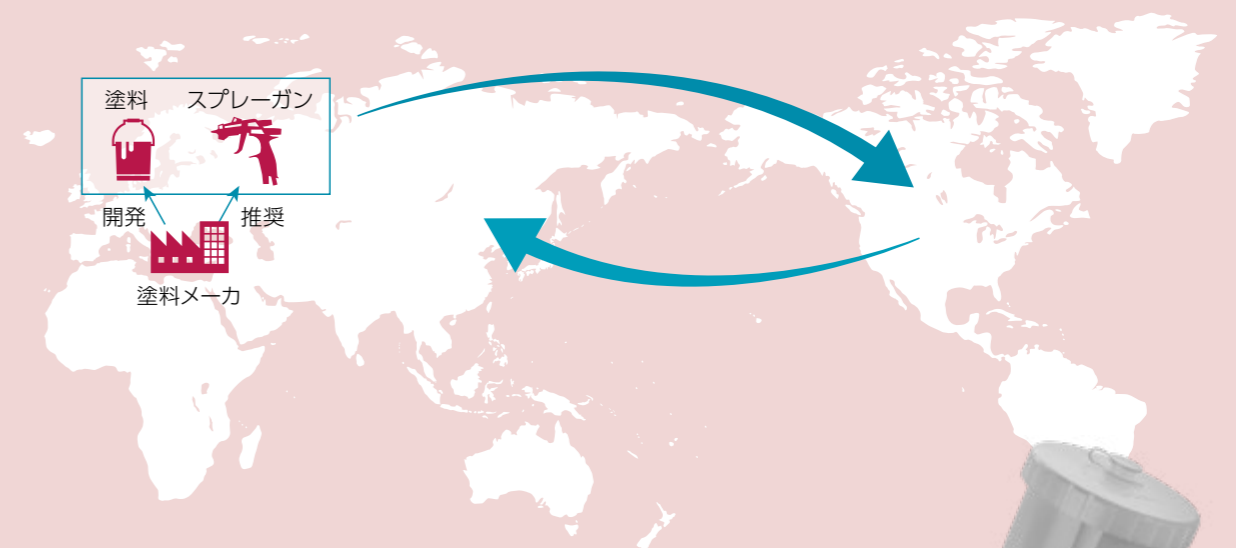
塗料メーカーは、自社が開発した塗料を流通させる際に、顧客がその性能を十分引き出せるよう塗料に応じて適した塗装が行えるスプレーガンを推奨モデルとして指定します。そのため、推奨を獲得できれば、高いプロモーショ

ン効果を得ることができます。当社グループは、塗料メーカーと協業してスプレーガンの開発を行うことで、売上の拡大を目指しています。

欧州から米州、そしてアジアへ

欧州には大手化学メーカーの拠点がおり、そこで新しい塗料の多くが開発されます。欧州で上市された塗料は、その後、米州・アジアへと展開されていきます。欧州で塗料メーカー各社からの推奨を獲得できれば、その推奨を基に世界各地での新しい塗料と共に各エリアでの拡販に好感が持てます。

また、塗料製造の最先端地域である欧州は、塗料と関りの深いスプレーガンの先行市場でもあります。欧州で一定以上の評価を得ることができるか否かは、そのほかのエリアで展開する際の先行指標としても活用できます。そのため、当社グループはスプレーガン事業の戦略上、欧州を重要なエリアと位置付けています。



自動車補修市場向けデジタル圧力計内蔵型スプレーガン

開発段階から塗装メーカーと協業し、2022年度に欧州で先行発売したモデル。デジタル式の手元空気圧力計を内蔵したことによる扱いやすさや、霧化の安定性の高さが評価され、大反響を呼びました。2024年度より米州での販売を本格的に開始し、好評を得ています。今後、アジアでも展開していく予定です。



WS-400(SR2)



アネスト岩田の事業

品質保証

お客様満足の絶え間ない追求のため、「改善と見直し」「品質の維持・向上への取り組み」「苦情やご意見への対応と課題解決」に努めています。

品質に対する基本的な考え方

当社グループは「アネスト岩田フィロソフィ」にて、取り扱う製品・サービスの安全性と品質の向上を重要な方針として定めています。当社グループが提供する製品・サービスを、営業員が自信をもって提案・販売できること、販

売店様やサービス店様が安心してお客様におすすめできること、そして何より、ご購入いただいたお客様がそれらの品質にご満足いただけることを目指し、安全で高品質な製品・サービスの実現に取り組めます。

品質方針

製品質の維持向上が最も重要であることを認識する

- 1 品質マネジメントシステムを経営の根幹とする
- 2 市場の要求を満足させる
- 3 品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善する
- 4 製品コストの低減に寄与することを目的とする

品質スローガン

▶ めざす品質 = お客様の満足

品質管理体制

品質保証の大きな枠組みとして、社長を最高責任者とするQMS推進体制を展開しています。当社及び連結子会社の一部では、ISO9001：2015に準拠したQMS活動を実施しており、年1回の内部品質監査及び第三者機関によるISO認証審査により品質保証体制の見直しを行い、QMS活動がより具体的な品質向上につながるよう取り組みの深化に努めています。

また、品質の維持・向上のために「品質マニュアル」をはじめとする複数の社内規程を設けています。「品質マニュアル」では「品質方針」と「品質スローガン」を明示しており、とりわけ「品質方針」は社長による年1回のマネジメントレビューを受けて柔軟に見直し、当該年度の実情に見合った最適解によって方針を決定しています。

QMS推進体制



安全で高品質な製品とサービスの提供

当社では、製品や部品を対象とした各種監査や、お客様からの苦情や情報などから品質状況をしっかりモニタリングし随時改善及び問題の再発防止を図るとともに、社長を委員長とした品質保証委員会にてその推進を行っています。加えて、品質上の課題をより広く捉えるために、「無償有償苦情率」を品質指標として活用するとともに、苦情費用やその対応に費やした時間コスト、生産現場での不適合による廃棄コストなどを「失敗コスト」として集計し、これらの結果を社内へ開示することで品質意識の向

上に努めています。

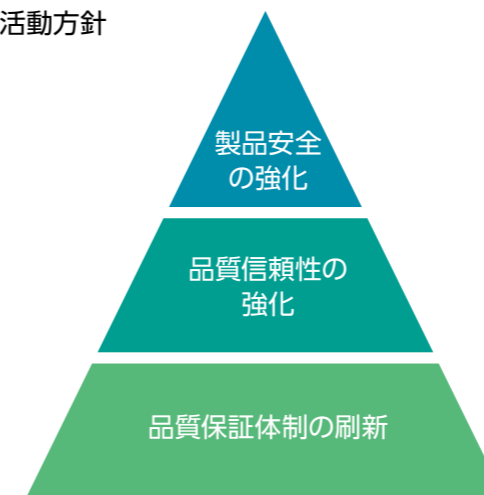
また、新製品開発においては、開発初期段階から営業、製造、調達、保証などの部門が参画し、多角的に開発品質を審査して潜在的課題の抽出と対策を図るなどの未然防止の取り組みとともに、社長を議長とした開発会議にて新製品の安全性や品質、市場要求への対応を厳しく審議し、安全で高品質な製品・サービスをお客様へお届けするよう努めています。

さらなる品質向上への取り組み

当社は今後、品質に関わる9つの課題への取り組みを深化させ、世界各国における市場要求や品質基準を満たし世界水準の安全性を担保できる品質保証体制へ刷新

し、さらに安全で高品質な製品・サービスをグローバルに追求していきます。

活動方針



課題

守れるルール	グローバル	モニタリング
苦情処理	未然防止	再発防止
製品リスクマネジメント	製品安全	コンプライアンス

アネスト岩田の事業

知的財産による事業競争力の維持と強化

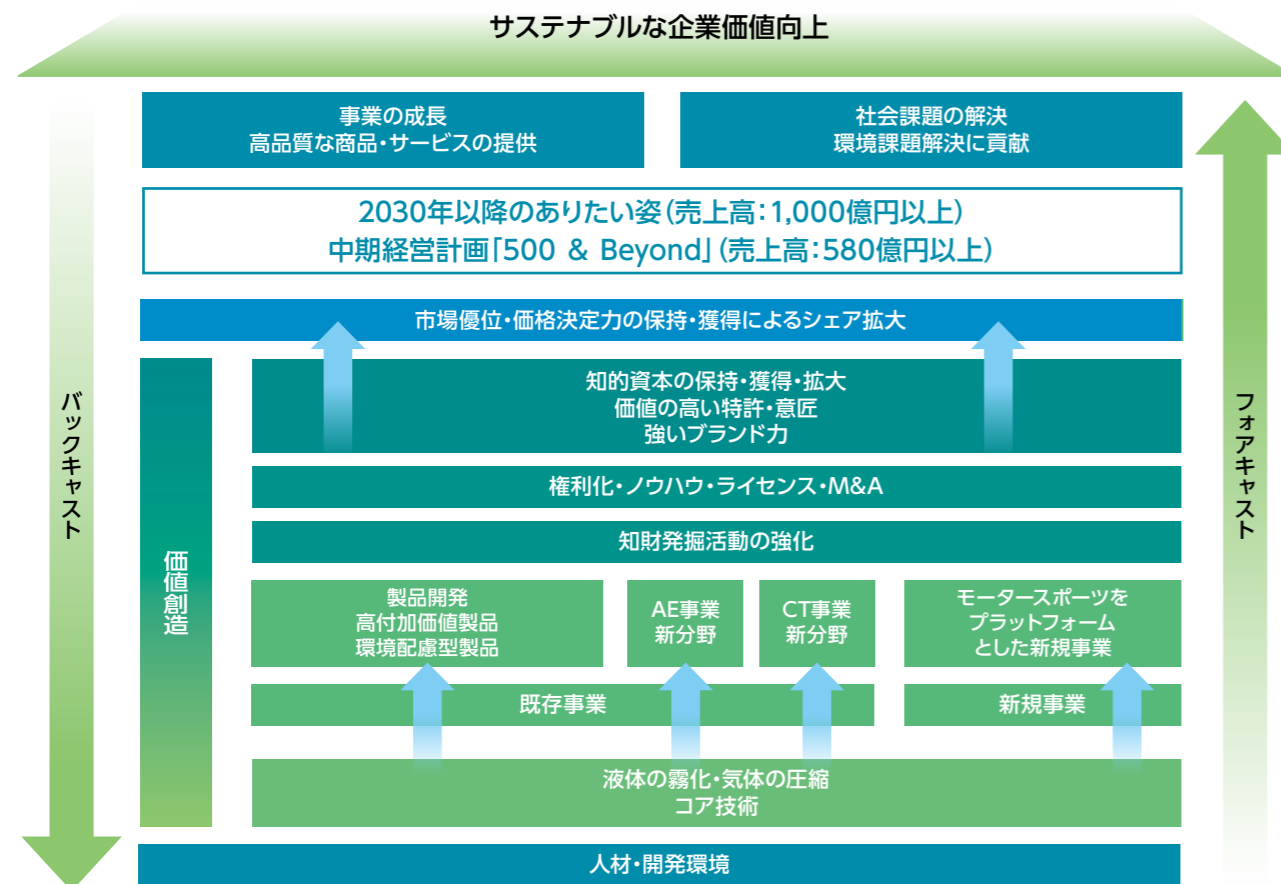
知的財産・無形資産の創出と、関連する権利の取得と活用を推進し、サステナブルな企業価値向上を図ることを基本方針として活動しています。 累積特許出願件数：国内外 1,200件以上

知的財産に対する基本的な考え

質の高い知的財産を継続的に創出し、権利の取得と活用を推進することで、持続的な事業の成長に努めています。既存事業では、創業以来98年にわたり積み上げた「液体の霧化」と「気体の圧縮」というコア技術を昇華させ、新たな知的財産を創出し企業価値向上に取り組んでいます。モータースポーツをプラットフォームとした新規事業では、従来の当社にない新たな知的財産・無形資産

の創出による企業価値向上に取り組んでいます。また、コア技術を新規事業で活用することによるシナジー効果により、さらなる企業価値向上にチャレンジしています。

加えて、侵害予防調査(開発内容ごとの調査)や定期的な他社出願調査を実施し、第三者の知的財産を尊重するとともに、意図せずに第三者の知的財産を侵害してしまうリスクの低減に努めています。



当社の知的財産活動

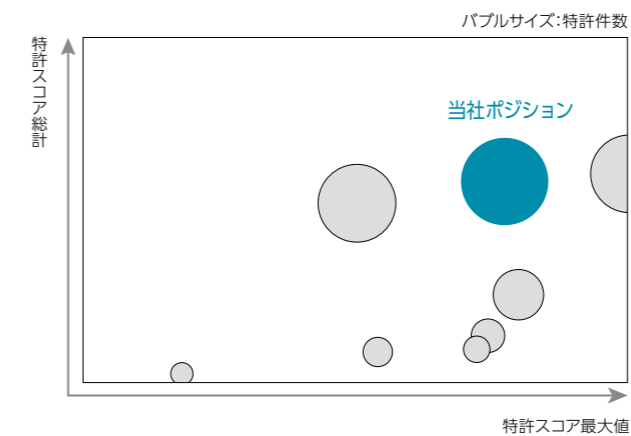
1. 知的財産権による強固な権利網の構築

新規な技術と製品のデザインや名称について、国内外で権利を取得し、グローバルな権利網を構築しています。特に、国内外で高いシェアを誇るスプレーガンについては、独自に開発したノズルの形状などの液体の霧化に関するコア技術の基本特許と応用特許による特許網を構築しています。さらに意匠権と商標権を組み合わせ、より強固な権利網の構築に努めています。

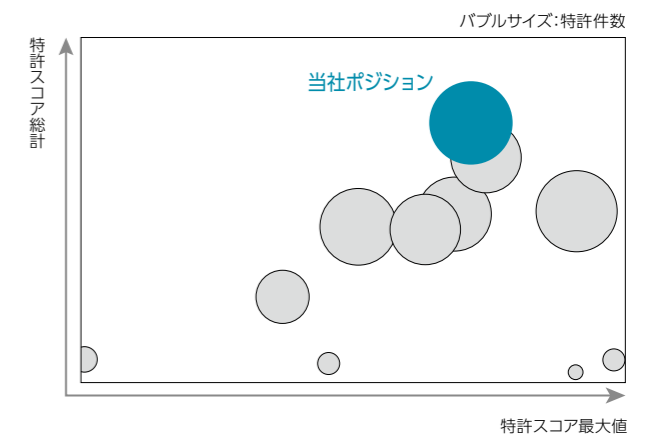
また、主力製品であるスプレーガンとスクロール圧縮機に関する特許網は、下図のように、質や価値を表す特許スコア*のポジションが2022年度と同様に良好なものとなっており、特許件数を示すバブルサイズも大きくなっています。今後もこれらの特許網を維持するとともに、質や価値の高い特許を継続的に取得し、ポジションの向上に努めていきます。

特許スコアのポジション

スクロール圧縮機



スプレーガン



*特許スコア：被引用回数、情報提供回数などから算出したものです。

2. 秘匿化によるノウハウの保護

技術ノウハウの一部については、敢えて権利を取得せずに秘匿化することで、保護に努めています。秘匿化した技術ノウハウは、技術レポートとして社内で管理しており、毎年200件ほどのレポートが提出されています。

に適応する技術開発により創出した知的財産について権利を取得しています。

また、エアエナジー事業では、オイルフリーの圧縮機や真空ポンプの消費電力を削減する技術開発により創出した知的財産について権利を取得しています。

今後も、環境負荷低減やSDGsに貢献する技術開発を継続し、創出した知的財産を権利化することで、持続的な事業成長と社会課題への取り組みを推進していきます。

3. 環境負荷低減・SDGsに貢献する権利の強化

従来より、コーティング事業では、塗着効率を向上する技術開発や、VOC(揮発性有機化合物)を含まない塗料

4. 新規分野・新規事業

新規分野・新規事業で創出した知的財産の権利化を推進しています。例えば、導電系の製造という新規分野において、強みである送液技術を活用し、導電系の製造を実用化する開発を行っています。また、モータースポーツをプ

ラットフォームとした新規事業に参入もしています。これらで創出した知的財産についても権利化を進め、企業価値向上を図っています。

新規分野関連発明 最高の塗着効率を求めたコーティング技術

新規分野におけるコーティング技術と、それに関連する発明を複数提案している発明者を紹介します。

EAC (Electrostatic Atomizing Coating) は、圧縮空気を使用せずに塗料や機能材などの液剤を霧化する方式を用いており、圧縮空気を使用する従来のスプレーガンとはまったく異なる新規分野でのコーティング技術です。塗着効率が非常に高いため、塗料使用量の削減やVOC排出量の削減といったSDGsに対応する技術のひとつとして開発を行っています。

【取得特許】特許第6750167号、特許第6473629号、特許第6657504号、特許第6634645号、特許第6884962号など

従来のスプレーガンは圧縮空気のみで塗料を霧化させますが、EACは静電気の作用で塗料を霧化させます。霧化の原理が従来のスプレーガンと異なるため開発の難易度は高いですが、社内の知見から得たアイデアや自身で着想したアイデアを迅速に具現化して検証し、設計に反映することで開発を進めています。特に、霧化の安定化や特殊な塗装方法について重点的に開発を進め、特許出願と権利化を行っています。

コーティング事業部 / コーティングシステム部 / 技術開発グループ 柿崎 翔志

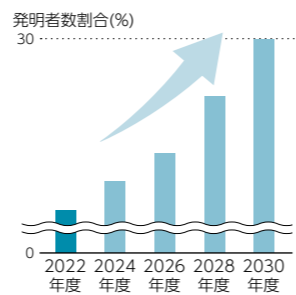


5. 発明創出

開発早期から権利化に向けて発明の掘り起こしを行っています。具体的には、社内での検討会に加え、弁理士を含めた発明創出会を定期的に開催することで、質の高い権利の取得に努めています。

また、発明創出推進の施策として、発明者に対する褒賞制度や表彰制度を改良するほか、開発技術者に向けた社内外セミナーを実施しています。

これらの施策を通じて、開発技術者の総数に対する発明者数の割合(発明者数割合)を2030年までに30%以上で維持できるよう、知的財産を創出する活動を推進していきます。



6. 知財ポートフォリオの構築と拡充

これまで、新たに創出した知的財産について権利化または秘匿化することにより、企業価値向上を図ってきました。

2024年度からは、これまでの活動に加え、開発部門、マーケティング部門、及び知財部門が参画する「知財戦略会議」をスタートしました。知財戦略会議では、IPラン

ドスケープを実施し、事業戦略に対応した形で知財ポートフォリオの計画的な構築と拡充を図ります。これにより、既存事業及び新規事業の両面で、将来に向けた知財価値をさらに強化し、持続的な企業価値向上を図っていきます。

知財活動に対するガバナンス体制(レポートラインとガバナンス)

2024年度より、先述の「知財戦略会議」をスタートしました。

知財戦略会議では、特許出願の元となる技術レポートや技術改善提案書の提出状況、直近の出願状況、パテントマップによる当社ポジション状況などの情報を基に、直近の開発計画並びに中期視点での知財活用戦略の検

討、実行、評価を行っています。

知財戦略の立案と実施結果は開発計画に組み込まれ、執行役員会、開発会議を経て取締役会に報告されています。これにより、知財戦略に対して実質的に取締役会の監督機能を担保しています。



価値創造を支える基盤

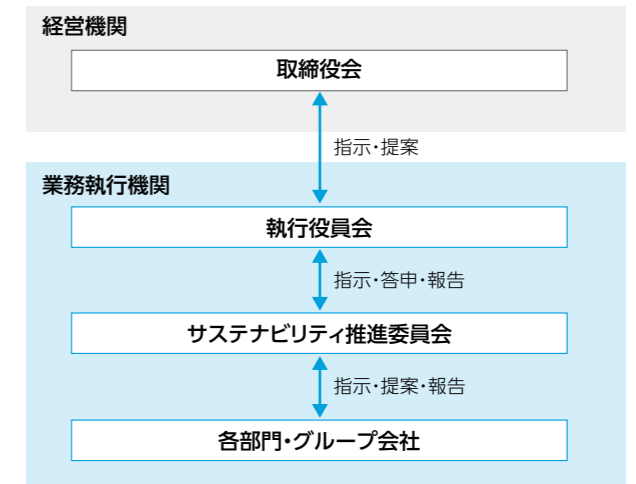
サステナビリティ

開発型企業として持続的な成長を遂げ、豊かな社会の実現に貢献するというアネスト岩田フィロソフィの下、サステナビリティを経営上の重要なテーマとして定めて活動を推進しています。

サステナビリティ推進体制

アネスト岩田フィロソフィには、サステナビリティに関する項目を定めており、事業推進を通じて社会課題の解決に取り組むことで当社と社会が共有する価値を創造し、社会と共に持続的な成長を遂げることを目指して活動してきました。

これらの実現を推進するため、執行役員会傘下に任意の委員会として、サステナビリティ推進委員会を設置しています。本委員会は、社長執行役員と関連部門の責任者で構成し、委員長は社長執行役員、事務局は経営企画部門が担当します。サステナビリティ推進活動に関する事項を中心に協議及び審議を行い、必要に応じて執行役員会に答申・報告をしています。委員会を定期的に開催し、ESGに関するリスクと機会について議論することで、リスク管理体制の強化を推進しています。



SDGsへの貢献

当社では、開発会議へ議題を上げる際に、SDGsの17のゴールにおいて貢献可能な目標を明記することを義務化しています。そのほかにも、管理職のプロセス管理の上でSDGsを意識するように制度を整備するなど、産業機械メーカーとしてどのような貢献ができるかを考えながら事業を推進しています。

目標の達成には、商品開発や生産といったメーカーとしての基本業務の在り方を考えるだけでなく、従業員一人ひとりが課題解決意識を持つことが重要です。それぞれが解決意識をもって取り組んだ業務はどんな小さなことであろうとSDGsの貢献につながると考えています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS





当社グループは、地球との共生を図りながら、製品開発などの事業活動を通じて環境保全を推進しています。また、「アネスト岩田フィロソフィ」に基づき、社内規程で環境方針を明示し、それに従って活動しています。

環境方針
地球環境に与える影響を常に認識し、環境汚染防止を継続的に推進する。

- 環境汚染防止
- 温室効果ガスの削減/省エネルギー
- 循環型社会の形成

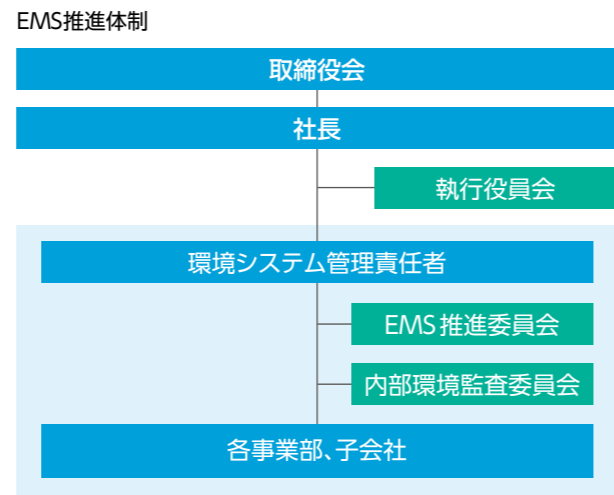
環境スローガン

▶ 未来の環境=私たちが責任者

環境マネジメント体制

当社グループは環境保全を経営の重要な課題のひとつと捉えています。その中で、当社及び国内連結子会社では上記環境方針を基本として、目的・目標を掲げ、環境マネジメントシステム(EMS)を展開しています。

これらを実践するために、ISO14001:2015に基づいて制定した社内規程により、EMS活動の実施と継続的な改善に努めています。同時に、従業員に対しても環境マネジメントなどに関する環境教育を年間計画に基づいて実施しています。



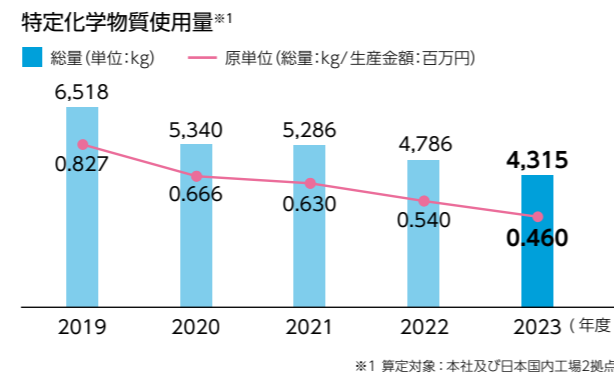
重要な環境課題

EMS活動の一環として当社及び国内連結子会社では、「環境汚染防止」「温室効果ガスの削減、省エネルギー」「循環型社会の形成」を3本柱とし、環境保全を推進し

ています。それぞれのテーマにおいて、本社及び国内工場ごとに指標を設定し管理することで、改善を図っています。

環境汚染防止

当社及び国内連結子会社で主に使用する化学物質は、各種塗装機器の開発や製品の生産などにおける溶剤塗料・希釈剤に含まれます。これらは化学物質排出移動量届出制度(PRTR)に基づいた管理を行い、使用量の削減に努めています。また、法令に基づいた頻度での水質測定や任意での臭気測定の実施とその改善活動を推進するなど生産活動で発生するすべての環境負荷の低減を図ることで、環境汚染防止に努めています。



2023年度は、主として本社での試験用途の使用量が減少したことなどにより、特定化学物質使用量は前年度に引き続き総量及び原単位ベースで削減することができま

した。引き続き原単位ベースでの削減に取り組んでいます。また、本社及び工場で実施した排水水質調査においては、すべての拠点で規制値内を維持しています。

温室効果ガスの削減、省エネルギー

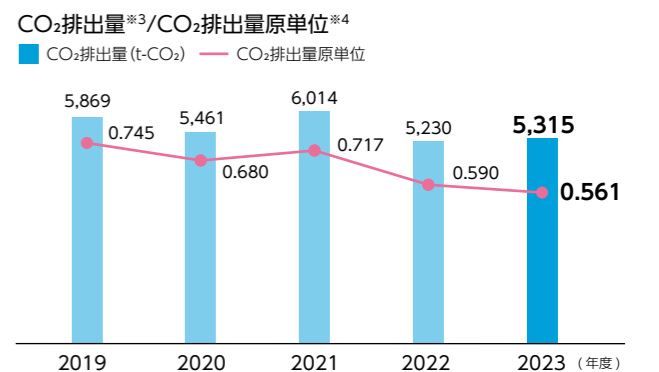
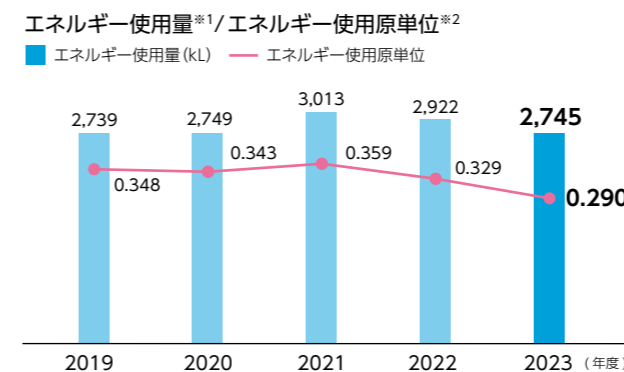
当社及び国内連結子会社は、すべてのエネルギー使用量の削減に努め、排出される温室効果ガス(CO₂)を削減し、地球温暖化の防止に貢献しています。国のエネルギーの使用の合理化等に関する法律や地球温暖化対策の推進に関する法律に基づいて制定された社内規程を基に、電力削減を中心とした省エネルギー活動を推進しています。

具体的には、作業場のレイアウト変更と集約化による効率化・ヒューマンエラーの削減・エア漏れの削減などの施策を継続的に実施し、エネルギー使用及びCO₂排出に係る原単位の削減に努めています。

2023年度は、主に売上の拡大に伴う生産量の増加が

ありつつも、先述した効率化をさらに進めたことで、エネルギー使用量を削減することができました。CO₂排出量においては、算式に使用しているCO₂排出換算係数の上昇により排出総量は増加しましたが、原単位ベースでは削減傾向となりました。2024年度は、エネルギー使用量について2023年度実績の1%削減を目指します。なお、CO₂排出量は2024年6月より本社・両工場の高圧電力の100%を再生可能エネルギー由来の電力に切り替えるため、大幅に削減できる見込みです。

※ 圧縮機は、空圧機器の作動や粉じんなどの異物を空気で吹き飛ばすなどの用途でほぼすべての生産工場で使用される一般的な産業機械です。その消費電力は工場設備で使用される電力全体の約20~25%を占めると言われています。



循環型社会の形成

当社及び国内連結子会社は、製品の開発・生産においても3R(Reduce・Reuse・Recycle)の考えに基づき、お客様が廃棄・資源化しやすい製品・システムづくりに努め

ています。2023年度は、本社及び工場において99%以上のリサイクル率を確保できました。

気候変動への対応(TCFDへの取り組み)

「環境に配慮した事業運営」を進めていくため、気候変動が当社に与える影響を踏まえた上で、事業活動を行っています。その一環として、当該情報の社会的な関心や重要度の高まりを鑑みて、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に賛同し、署名しました。2023年度は、温室効果ガス排出量の算定範囲を拡大するとともに

シナリオ分析を実施しました。今後も、ステークホルダーの皆様との対話を通じて、気候変動への対応に努めていきます。



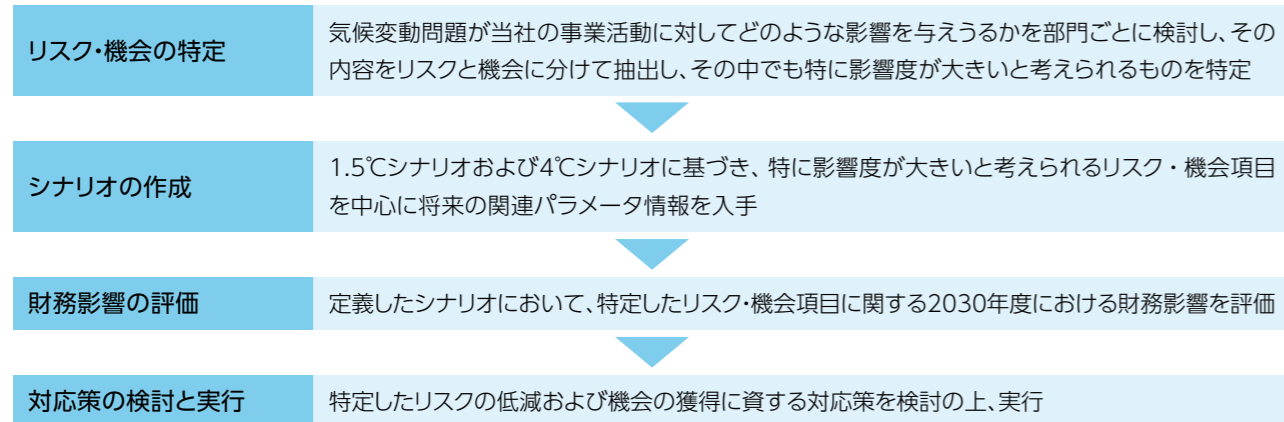
戦略

当社における事業のレジリエンスを評価するため、シナリオ分析を実施しました。

シナリオ分析では、国際エネルギー機関(IEA)等の科学的根拠に基づく報告書や国連気候変動枠組条約締約

国会議(COP)等の動向を踏まえて、脱炭素社会へ移行する1.5℃シナリオと温暖化が進行する4℃シナリオを選択しました。

シナリオ分析プロセス



シナリオ分析の前提

シナリオ分析の対象	エアエナジー事業、コーティング事業		
主な参照シナリオ	1.5℃	IEA WEO NZE IPCC SSP1-RCP1.9	
	4℃	IEA WEO STEPS IPCC SSP5-RCP8.5	
時間軸	短期:3年未満	中期:3～10年未満	長期:10～30年
財務影響	小:1億円未満	中:1～10億円未満	大:10億円以上

当社グループの重要な気候関連リスク・機会、財務影響および対応策 1.5℃シナリオ

分類	気候変動ドライバー	想定	リスク/機会	事業への影響	顕在時期	財務影響	リスク/機会への対応策
政策/法規制	炭素税・排出量取引制度・炭素国境調整措置の新設・厳格化	炭素排出による金銭的な負担が生じる	リスク	サプライヤーが炭素排出の負担を価格に転嫁することに伴う調達コストの増加	中～長期	大	・GHG排出量算定の精緻化 ・低炭素材料の調達
			リスク	運送業者が炭素排出の負担を価格に転嫁することに伴う調達コストの増加	中～長期	中	・低炭素物流/調達の検討
			機会	Scope1,2に炭素排出の負担が生じることによる製造・営業コストの増加	中～長期	中	・再エネ電力調達の拡大 ・高効率設備の導入拡大
技術	VOC排出規制の厳格化	地球温暖化が進む原因の一つであるVOCに対する排出規制が厳格化される	機会	VOCを含まない水性塗料に特化したスプレーガンの需要増加に伴う売上高の増加	中～長期	中	
			機会	排水処理が不要であるオイルフリーコンプレッサーの需要増加に伴う売上高の増加	中～長期	大	・塗料メーカーの協働 ・提案活動の継続(水性塗料/オイルフリーコンプレッサーへの切替) ・製品CFPの算定 ・環境配慮型製品の拡充
			リスク	より効率的な設備やシステムへの設備投資による設備投資コスト増加	中～長期	中	
市場	気候変動分野における技術革新の発生	環境配慮型製品の開発が加速する	リスク	新技術の活用による既存の環境配慮型製品が性能向上または新製品が開発されることによる環境配慮型製品の売上高増加	中～長期	大	
			機会	より効率的な設備やシステムへの設備投資による設備投資コスト増加	中～長期	中	
			機会	より効率的な設備やシステムの登場によるScope1,2削減に伴う製造・営業コストの減少	中～長期	小	・自社再エネ発電設備の導入拡大 ・高効率設備の導入拡大 ・再エネ電力の調達拡大
評判	お客様の環境問題意識の向上	環境配慮型製品を志向するお客様が増加する	リスク	2050年カーボンニュートラル達成に向けた、Scope1,2削減施策の実行に伴う製造・営業費用の増加	短～長期	小	
			機会	当社の環境配慮型製品の需要拡大に伴う売上高増加	短～長期	大	・塗料メーカーの協働 ・提案活動の継続(水性塗料/オイルフリーコンプレッサーへの切替) ・製品CFPの算定 ・環境配慮型製品の拡充
			リスク	電力会社が再エネ発電に移行することにより、小売電力価格が上昇する	中～長期	中	・GHG排出量算定の精緻化 ・低炭素材料の調達
評判	企業の環境への取り組みに対する関心の高まり	投資家が低炭素社会移行に関する評価を重点的に行う	リスク	低炭素アルミニウムの調達による調達コストの増加	中～長期	大	・低炭素材料の購入 ・複数購買の実施による価格交渉力強化
			リスク	低炭素鉄の調達による調達コストの増加	中～長期	中	
			機会	ESG投資の獲得やブランド価値の向上に伴う支払利率の低下による支払利息の減少	中～長期	小	・ESG情報開示のさらなる拡充 ・GHG排出量測定範囲の拡大・精緻化 ・ESG投資の獲得

4°Cシナリオ

分類	気候変動ドライバー	想定	リスク/機会	事業への影響	顕在時期	財務影響	リスク/機会への対応策
物理(急性)	自然災害・異常気象の激甚化	サプライヤーが気象災害に被災する	リスク	サプライヤー拠点における気象災害の被災により部材の納入が遅延することに伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・サプライヤーの生産拠点等のモニタリング ・新規サプライヤーとの契約時における気象災害被災リスク(浸水深)の把握 ・複数購買の実施によるリスク分散
		当社拠点が気象災害に被災する	リスク	当社拠点における気象災害の被災に伴う棚卸資産・固定資産の災害損失の発生	中～長期	大	・当社拠点/外部倉庫における気象災害リスクの評価 ・河川氾濫情報のモニタリング
			リスク	当社における気象災害の被災に伴う操業停止損失の発生	中～長期	中	・洪水/高潮の影響を受けやすい拠点における対応策の実施
	自然災害・異常気象の激甚化に伴い、BCPの重要性が高まる	リスク	BCP対策費用の増加	中～長期	中	・BCPの維持/更新 ・複数購買の実施によるリスク分散	
物理(慢性)	平均気温の上昇	気温上昇に対応するために空調設備増強の必要性が高まる	リスク	空調設備の増強による設備投資コストの増加	中～長期	中	・適切な空調設備の設置
		熱中症等が発生する可能性が高まる	リスク	熱中症対策コストの増加	中～長期	小	・熱中症警報情報の共有 ・熱帯地域の拠点における熱中症対策の装備品手配
		平均気温の上昇により感染症が増加する	リスク	感染症の流行による操業停止損失の発生	中～長期	大	・BCPの維持/更新 ・ロックダウン等に備えた生産体制の構築
	降雨パターンの変化	降雨の季節的な変動により、水不足が生じる	リスク	サプライヤー拠点における水不足により部材の納入が遅延することに伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・サプライヤーの生産拠点等のモニタリング ・水不足リスクの把握 ・複数購買の実施によるリスク分散
リスク			当社拠点における水不足に伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・BCPの維持/更新 ・水不足のリスクが高い拠点における対策の実施や水不足発生時の備えの検討	

シナリオ分析の結果

シナリオ分析により得られた結果を当社の長期ビジョンや中期経営計画に反映することで、事業戦略のレジリエンスを強化していきます。

今後もリスクや機会の見直しや対応策の実行及びモニタリングを進めていきます。

指標と目標

2023年度は、Scope1,2の算定対象を海外子会社へ拡大し、日本におけるScope3の算定を行いました。

Scope別温室効果ガス排出量

Scope1,2 単位:t-CO₂e

区分	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1	2,785	2,741	3,780
Scope2 (マーケット基準)	9,133	8,529	8,130
Scope2 (ロケーション基準)	9,098	8,451	8,346

Scope3 単位:t-CO₂e

カテゴリ	2022年度	2023年度
1 購入した製品・サービス	32,381	34,431
2 資本財	5,196	7,419
3 Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー活動	894	910
4 輸送、配送(上流)	4,470	3,981
5 事業から出る廃棄物	64	101
6 出張	81	84
7 雇用者の通勤	168	173
9 輸送、配送(下流)	92	96
11 販売した製品の使用	1,283,738	1,386,376
12 販売した製品の廃棄	458	571
13 リース資産(下流)	225	97
合計	1,327,767	2,821,281

*当社の事業活動において該当のないカテゴリは除外しています。

【集計対象範囲】
Scope1,2:当社および連結子会社
Scope3:当社

*算定方法及び出典については、当社コーポレートサイトをご参照ください。



ガバナンス

【取締役会の監督体制】

当社では、製品開発や情報開示など各部門が役割に応じた気候変動問題への対応を推進しています。これらの活動について、執行役員会傘下のサステナビリティ推進委員会などで定期的に報告・協議を行うことで、課題の共有を図っています。

また、取締役会は、重要事項についてはサステナビリティ推進委員会及び執行役員会から答申・報告を受けて議論、決議をするとともに、気候変動を含む事業活動を記載する統合報告書の監督を通じてサステナビリティ課題に関する取り組みを監督しています。

【経営者の役割】

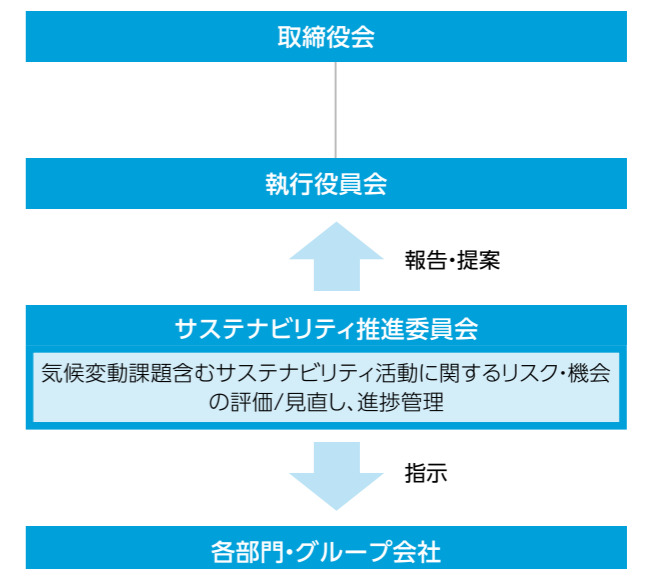
代表取締役は、取締役会の議長を担うとともに、気候関連課題を含めたサステナビリティ推進活動に関する事項の立案・審議を行うサステナビリティ推進委員会の委員長を務めています。

リスク管理

事業活動における気候変動問題に係るリスクと機会を特定しています。

今後も、サステナビリティ推進委員会にて定期的にリスクと機会に対する評価の見直しを実施することで、リスク管理体制の強化を図っています。

また、特定されたリスクは、必要に応じて、リスクに対する統一した管理体制である危機管理委員会に報告することによって、気候関連リスクを全社的なリスク管理へ統合しています。



価値創造を支える基盤
人材

当社グループの持続的成長には、その担い手である従業員の力が不可欠です。そのため、当社では多様な人材が長く活躍し続けることができる労働環境と、一人ひとりの創造力とチームワークを最大限に高める企業風土の確立に努めています。

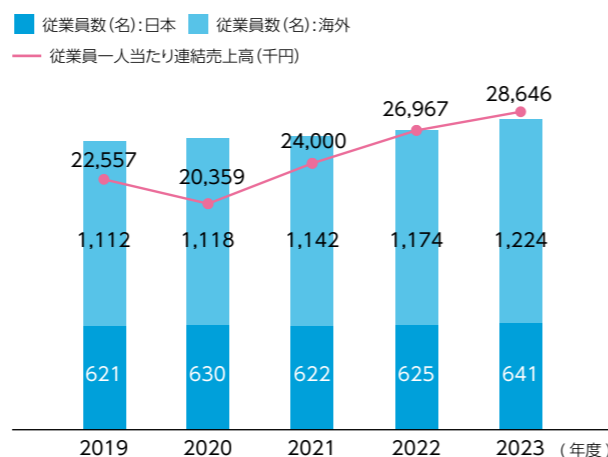
人材に関する基本的な考え方

「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」となり持続的な事業の拡大を実現していくためには、企業の成長に応じた人材の確保と育成が重要課題であると考えています。そのため、経営資源の根幹をなす人材への投資を積極的に勧めています。当社は広く人材を求めるとともに、すべての従業員がよりよいパフォーマンスを発揮できるよう、平等で、安全・健全な職場環境の確立・維持に努めています。また、一人ひとりの能力と個性を尊重し、多様な発想と挑戦を促す「Active」な組織運営を推進し、一人ひとりの労働生産性を上げることでさらなる成長を目指しています。

なお、人事関連制度の運用については、国や地域の法規制や文化、慣習の違いを考慮する必要があり、一律的な制度をグループ全体に導入することが困難であると判断しています。そのため、海外子会社においては代表者

の職務権限の範囲内で、実情に適した人材運用に対する裁量を認めています。

グループ従業員数の推移



※従業員は就業人数です。
※グループ会社の所在地は、P68-69(グローバルネットワーク)をご参照ください。

採用に関する基本的な考え方

ビジネス環境は目まぐるしく変化し、この時代を勝ち抜くために、新規事業への挑戦、既存ビジネスの事業拡大が求められています。当社はその担い手となる人材を確保するため、通年採用を導入し、キャリア採用も積極的に推進しています。また、技術系・技能系分野でも採用を増やし、成長支援にも力を入れています。

入社後の従業員に対しては、社是「誠心(まことのこころ)」を基本として、常に柔軟な発想とチャレンジ精神を持ち、主体的に行動し、積極的なコミュニケーションを取れる人材になれるように、さまざまななかたちでの人材育成を進めていきます。

キャリア採用

社外の知見や異なる文化を取り入れ「変革と成長」を促すことも、キャリア採用を推進する目的のひとつです。そのため、経営陣との直接のコミュニケーション機会を創出するとともに、入社後のギャップを埋めるためのオン

ボーディング^{※1}施策として、半年間のOJTの中で採用部門による入社者との定期面談を実施しています。

※1 新たに採用した人材が組織へ円滑に定着し、早期に活躍できるように支援する取り組み

ビジネスプロフェッショナル制度

キャリア採用において、担当領域での高度な知識・スキル、社外での経験の活用が見込める人材をビジネスプロフェッショナルとして、より成果を求める評価制度などを適用して採用する制度を導入しています。その一環として、優秀な人材の獲得・定着のため、役割と成果に応じた柔軟な報酬を提示できるようにしています。

人材育成

当社は、人材育成において「変革と成長」をキーワードとし、「Be an OWNER 当事者であれ」「WILL 志を持つ、やり抜く」「OPEN 外に目を向ける」という、従業員が目指すべき3つの姿を設定しています。失敗を恐れずに挑戦する従業員を尊重し、成長・活躍・自己表現の場を創出することで、当社が目指す「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」の実現に近づくと考えています。その一環として、キャリアステージごとに行う階層別研修や配属職場内において実施する専門的な教育のほか、自己啓発支援など、教育・研修の充実に取り組んでいます。

階層別研修

若手から管理職まで、階層別に必要なスキルやマインドを身に付ける研修を実施しています。研修を受講するだけでなく、その場で学んだことを実践する期間を設定し、振り返り研修を実施することで、スキルやマインドの定着を目指しています。

選抜型教育

次世代の経営幹部育成のため、管理職の中から選抜した候補者を対象としてグローバルで活躍するためのスキルやマインドの養成を目的とした教育など、さまざまなプログラムを通じた支援を実施しています。

教育体系図

内容・対象	階層別研修		昇格候補者研修	選抜型研修		キャリア開発型研修 自己啓発支援	ダイバーシティ推進	OJT
	総合職	技能職		幹部候補育成	グローバル人材育成			
部長・ 上級管理職								
グループ マネージャー 管理者				マネジメント 研修				
リーダー 中堅社員	中堅社員 研修		Anest Iwata Café	アナレスト岩田 アカデミー	e-learning	語学研修 (赴任前研修)		
若手社員	新卒3年目研修 新卒2年目研修 新入社員研修		Anest Iwata Café			通信教育	キャリア研修	若手社員 OJT
入社前	内定者教育		Anest Iwata Café					

誰もが働きやすい職場の実現に向けて

ライフワークも充実させ、世代やさまざまな属性、個性をもつ従業員が協力し合える環境づくりを目指しています。個人の能力を最大限発揮できる働きがいのある職

場の実現に向け、関連制度の整備や福利厚生の充実などに取り組んでいます。

働きがいのある会社の実現

当社の人事制度は、人材のさらなる活躍に向けて役割等級制度を導入し、求める役割とそれに合った報酬を体系化し、評価に応じて早期登用も可能な制度を整備しています。従業員一人ひとりがそれぞれの多様性を活かした働き方を実現できるよう、ゼネラリストからスペシャリストまで自身が思い描くキャリアプランに合わせて働き方を柔軟に選択できる仕組みを整えています。そのほか、成果と評価・報酬の連動性を高め、30代で執行役員になれる昇格制度を取り入れるなど、能力のある人材が早期にキャリアアップができる働きがいのある会社の実現を目指し、さまざまな制度を導入しています。

マイスター制度

生産現場のスキル向上や現場作業者のモチベーションアップを目的として、技能者として優れた技術や知識を持

ち、要件を満たす従業員をマイスターに認定し、インセンティブを与える制度を導入しています。

社内公募制度

従業員の自律的なキャリア形成を支援するため、社内公募が出された部署に応募できる制度を導入し、自分のキャリアを自分で作れる職場風土及び組織・人材の活性化を図っています。

キャリアプランニング制度

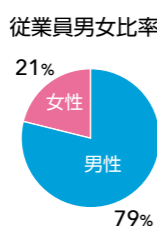
毎年1回、自身のキャリアプランについての考えを会社に提出し、上司や人事担当者と相談しながら自身のキャリアに向き合う場を設けています。よりポジティブに従業員の志を育む機会を提供することで、「従業員の自己実現と会社の発展を目指すこと」の達成を図っています。

ダイバーシティ&インクルージョン

当社はダイバーシティ推進の一環として性別にとられない従業員の活躍推進に取り組んでいます。そのほかにも、仕事とライフイベントの両立を支援する制度づくりなど、働き方の多様性を許容する風土を醸成することで、従業員一人ひとりが長く活躍できる環境の実現を目指しています。

女性活躍推進

当社は、業界特性も影響して、現状は女性従業員数が少ない状況が続いています。そのため、**従業員男女比率** まずは女性従業員の成長につながる仕組みや、能力を発揮できる機会を創出することで、各々の自律的な成長を積極的にサポートしています。



管理職に占める女性従業員比率の推移

2021年度	2022年度	2023年度	2030年度(目標)
2.7%	2.8%	1.5%	8.0%

※ 算定対象：アネスト岩田株式会社単体 ※ 「女性の就業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規程に基づき算出した数値を掲載しています。

国内生産拠点におけるDXの推進

従来の生産現場では、力仕事が多く男性従業員が主体となっていました。しかし、DXを推進することで身体的な能力に関わらず、すべての従業員が活躍できる職場環境の整備を図っています。

各施策の成果

従業員がキャリアを止めることなく活躍できるよう、対象となるすべての従業員に対する育児休業取得促進に力を入れた結果、仕事と育児の両立を支援する子育てサポート企業として、2023年10月に「くるみん認定」を取得しました。現在は「プラチナくるみん認定」取得に向けて、有給取得率の向上など、さらなる取り組みを推進しています。

男性育休取得率

2021年度	2022年度	2023年度
40%	62%	85%

※年度内に育休を取得した人数÷年度内に配偶者に子が生まれた人数

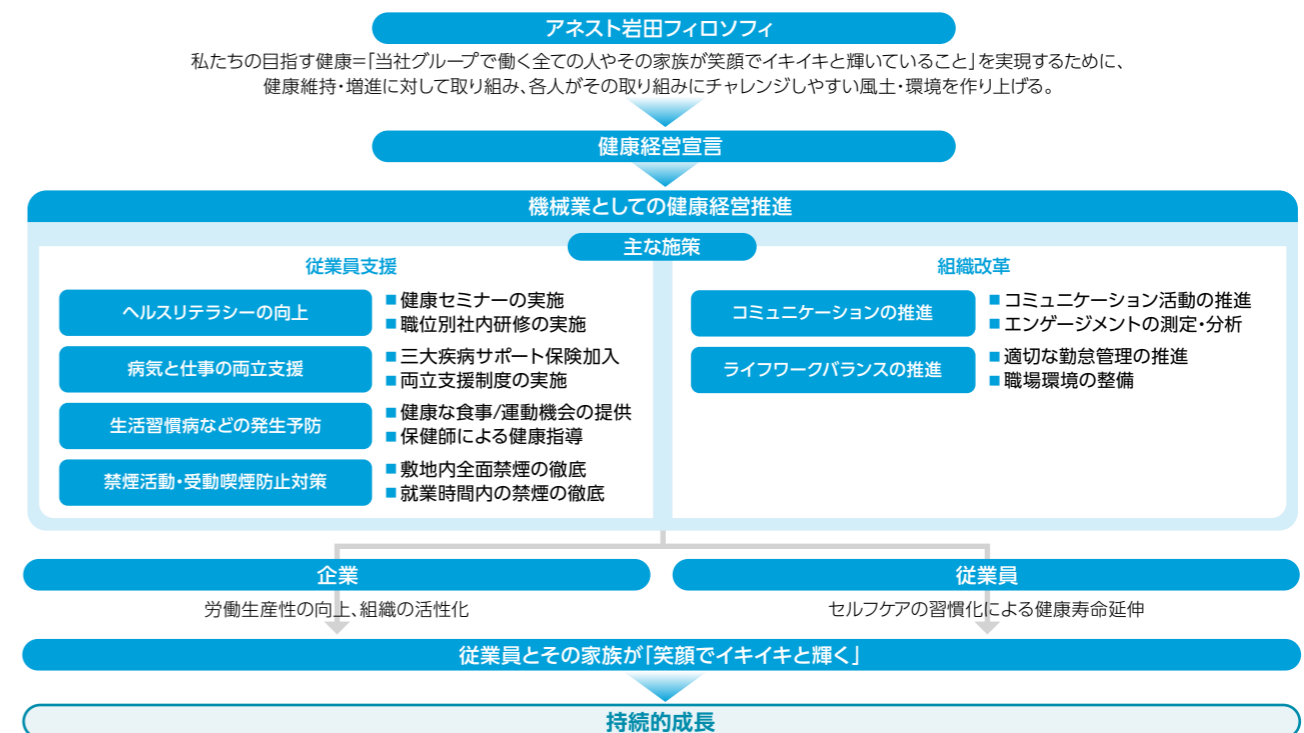
健康経営の推進

当社は『機械セクタにおけるホワイト企業トップ』を目指して、健康経営を推進しています。企業の発展には『一人ひとりの生産性の向上』『人材の確保と組織の活性化』『健康寿命の延伸』が重要であり、その基盤は従業員が健康であることと考え、代表取締役社長執行役員を健康経営推進の最高責任者として、健康経営推進委員会や人事総務部、協力部門が一体となり全社で各種施策に取り組んでいます。また、健康維持と安全のためには十分な休息が最も重要と考え、有給休暇を『スマイルホリデー』と称し、誰もが取得しやすいネーミングを社内でも共有することで有給休暇取得率100%を目指しています。

個人の健康管理面では、産業保健師による全従業員の面談を計画的に実施し、定期健康診断結果に基づき細かいフィードバック・保健指導により2次健診の受診率は2020年度から100%を維持しており、健康に対する行動変容が起きている。

また、従業員の行動変容に応えるべく、後押しする環境整備や取り組みを進めています。

これらの活動を今後さらに充実させていき、従業員が健康で「笑顔でイキイキ輝き」続けられるよう、当社はもとより地域社会の発展に貢献するとともに、アネスト岩田のさらなる発展を目指していきます。



具体的な取り組み(2023年度)

- 健康意識調査の実施
- コミュニケーション促進、運動奨励
運動会の開催(本社・秋田/福島工場)
ウォーキングイベントの実施

詳細は、下記URLより当社ウェブサイトをご参照ください。

<https://www.anestiwata-corp.com/jp/sustainability/society/health-management>

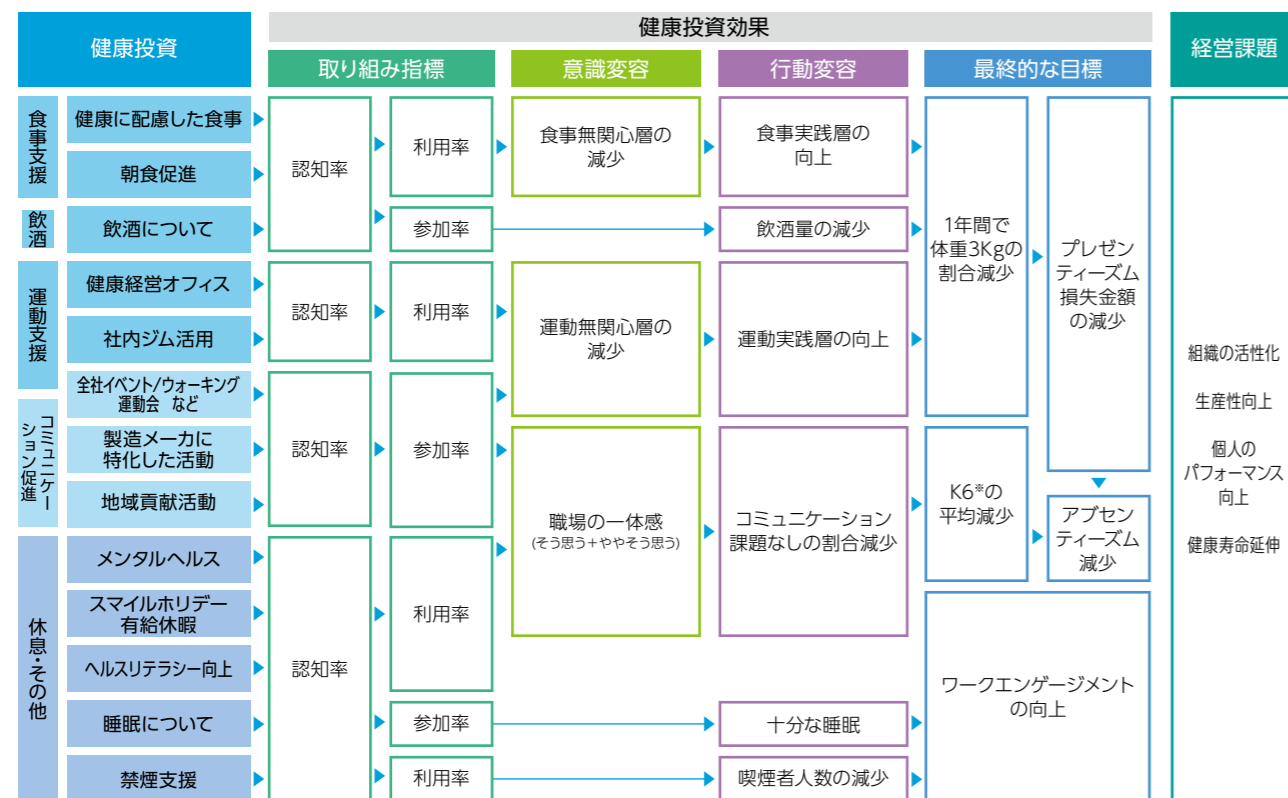


本社運動会

2024年度 健康経営戦略マップ

健康経営の取り組みが経営課題の解決に寄与するストーリーを可視化する「健康経営戦略マップ」の作成・公開が経済産業省から推奨されており、当社も作成・更新・公開しています。

食事支援・運動支援・コミュニケーション促進・休息などの活動を中心に進めて、従業員のパフォーマンス発揮や地域貢献活動を通してコミュニケーション向上を進めることで当社の持続的な成長につなげていきたいと考えています。



*健康経営の取り組みは、当社だけではなく取引先様や地域の皆様と共に活動していきます。

※ 精神的健康の測定に用いる尺度

プレゼンティーズム損失金額

QQ method^{*1}に基づき、従業員が心身の不調によって労働生産性が低下した状態で働くことによる一人当たりの平均損失金額を測定しています。

年に一度、実施する健康意識調査内の健康問題の有無やそれに伴うパフォーマンスへの自己評価などに関する質問の回答を用いて算出しています。

プレゼンティーズム損失金額の推移 単位：円/人(1か月当たり)

2021年度	2022年度	2023年度
34,637	30,697	35,645

*1 経済産業省「企業の「健康経営」ガイドブック」で紹介している測定方法のひとつ

2023年度は前年対比で損失金額は増加しましたが、損失割合に換算した場合は他社比較で低い結果となりました。

アブセンティーズム

傷病に伴う休職及び欠勤日数の正社員平均をアブセンティーズムとして測定しています。日本企業における平均日数は2.6日とされており、2023年度は若干多い結果となりましたが、経年で大きな変化はありません。

アブセンティーズムの推移 単位：日/人

2021年度	2022年度	2023年度
3.2	3.2	3.0

ワークエンゲージメント

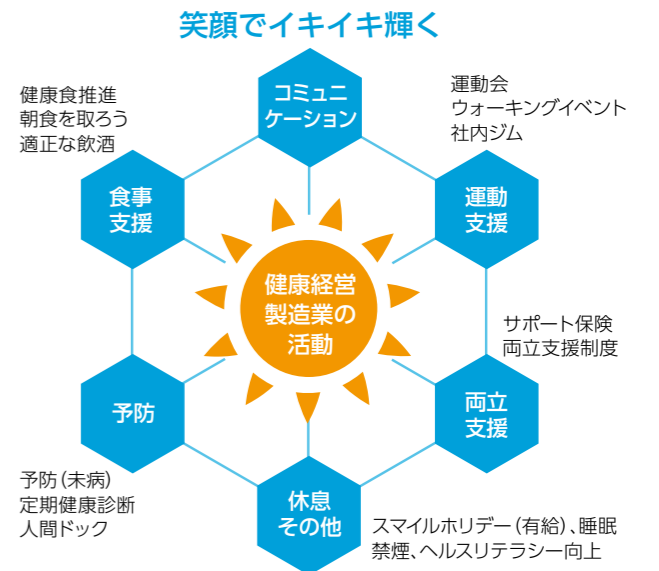
当社は、年に一度、健康意識調査の一環として「ワークエンゲージメント9尺度^{*2}」に基づく仕事に対する活力・熱意・没頭に関する9項目の質問と回答により、従業員が仕事にどのくらい積極的に意欲を持って取り組んでいるかを計測しています。

2023年度は、前年対比で若干減少しましたが経年で大きな変化はありませんでした。従業員の年代が上がるにつれ点数が高い傾向にあります。

ワークエンゲージメントの推移

2021年度	2022年度	2023年度
25.3	25.9	25.3

*2 オランダ・ユトレヒト大学の教授らが確立した、仕事に対するポジティブな態度や心理状態(ワークエンゲージメント)を測定するために国際的に広く活用されている手法



「進めよう健康経営=私と家族の笑顔のために」

各施策の成果

「健康経営優良法人(大規模法人部門：ホワイト500)」認定及び「健康経営銘柄」選定

2024年3月には、経済産業省と日本健康会議が顕彰する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人(大規模法人部門：ホワイト500)」に4年連続で認定されました。また、経済産業省と東京証券取引所から「健康経営銘柄」に3年連続で選定されました。



ライフワークバランス

当社は、企業の根幹を担う従業員が健康で安全にいきいきと働くことができる就業環境と健康経営を通してリテラシー向上を図り、現役時代はもとより定年退職後も

会社で学んだ知識を有効に活用し、地域社会活動に役立ったり、自身の健康寿命延伸に役立てる活動を進めています。

当社が実施する働き方改革の一例

柔軟な働き方の推進

- ・短時間勤務や時間外勤務の制限による業務負担の軽減措置
- ・1～2時間単位で取得可能な有給休暇と半日有給休暇の組み合わせも可能とした柔軟な休暇制度
- ・勤務間インターバル制度の導入
- ・テレワークや時差出勤の積極推進

ライフイベントへの支援

- ・出産祝い金の支給
- ・子どもが満3歳になるまで取得可能な育児休暇
- ・育児休業中の通信教育支援
- ・法定休業のほか、介護の必要がなくなるまで継続可能とした勤務時間短縮制度

当社グループは、人権尊重に取り組むことでアネスト岩田フィロソフィの実現を目指しています。

基本的な考え方

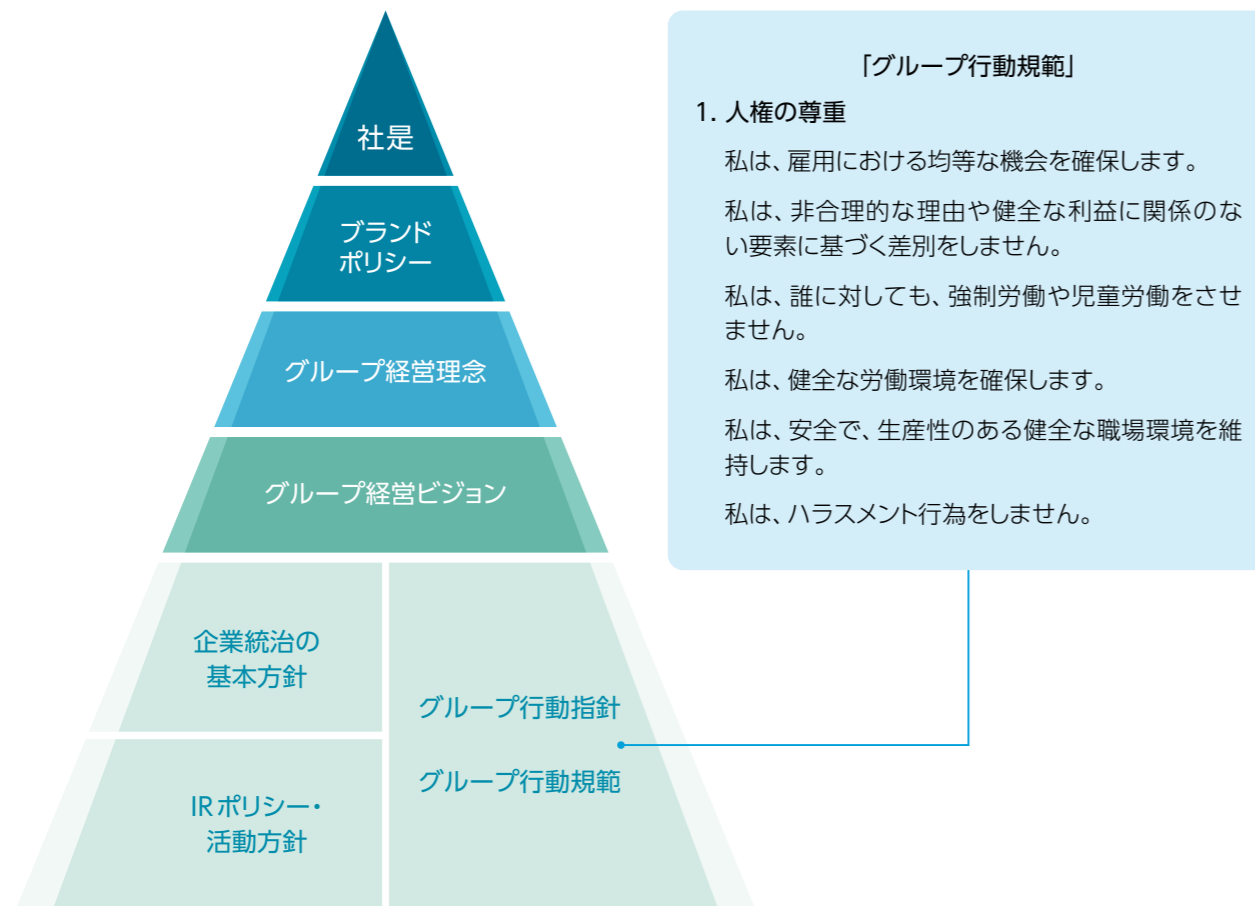
当社グループは、各国の法令を遵守するとともに、アネスト岩田フィロソフィにおいて人権を侵害する労働慣行や

差別的行為を禁止しているほか、ハラスメント行為の防止を含めた職場環境の保全に努めています。

アネスト岩田フィロソフィ（グループ行動規範）

アネスト岩田フィロソフィに含まれるグループ行動規範は、グループ行動指針を受けて当社グループがどのように

行動すべきかを個々に宣言しています。その宣言の一つに、人権の尊重があります。



アネスト岩田フィロソフィの浸透

当社は、従業員に対して、新卒・中途を問わず入社時にアネスト岩田フィロソフィへの理解を促すための研修を実施しています。

また、グループ従業員に対しては、アネスト岩田フィロソフィを英語並びに中国語に翻訳し共有することで、浸透を図っています。

当社グループは社会の一員であることを認識し、世界中の国や地域におけるさまざまな事業活動を通して、社会へ貢献することはもちろん、地域社会に根ざした活動を展開しています。

社会との共生

当社は、事業活動において、「安心・安全な製品をつくる」「お客様に、より細やかなサービスを提供する」そして「未来に向けて技術をつなぐ」を重点ポイントに事業活動を推進することで、社会の発展へ貢献します。そのためには、製品の品質向上や技術革新もさることながら、製品づくり・販売などに携わる従業員それぞれの「アネスト岩田の製品が社会に貢献している」という自覚が必要です。日頃

から社会貢献を意識し、より高効率な新製品の開発から梱包材の工夫に至るまで業務のあらゆる側面に展開させていくことで、よりよい「モノづくり」、さらには持続可能な社会の実現に寄与できるものと認識しています。

また、事業所が立地する各地域においては、当社が地元へ根付き、事業活動を進め、地域と共存共栄を果たすことこそ社会貢献であると考えています。

スポーツを通じたコミュニケーションの創出

モータースポーツ

当社は、2023年2月から新規事業開拓のプラットフォームとしてモータースポーツへ参戦しています。

2024年2月には、当社の取り組みをより理解していただくため、2024年度のチーム体制とレーシングカーをお披露目する「BLUE LINK Fes.」を本社で開催し、当日



ANEST IWATA Racing公式ウェブサイト

は1,700名を超えるお客様にご来場いただきました。その他にもさまざまなイベントを開催しており、モータースポーツをきっかけとした交流機会として社内外で活用しています。

自転車競技

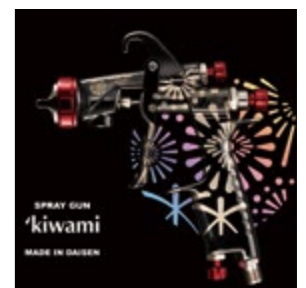
2024年1月、元F1ドライバーの片山右京氏が代表を務める自転車ロードレースチーム「JCL TEAM UKYO」とパートナーシップ契約を締結しました。

今後は、欧州子会社を中心となってチームの活動をサポートするとともに、この取り組みを通じた欧州地域での当社グループ及び製品の認知度拡大やコミュニケーションの創出を推進していきます。

地元イベントの応援で連帯感を醸成

2023年4月、当社は秋田県に工場を設立してから50周年を迎えるにあたり、秋田県を代表する夏の風物詩として知られる「大曲の花火」の令和5年度年間スポンサー契約を締結しました。この「大曲の花火」は当社の秋田工場が位置する大仙市で開催されます。当社は「大曲の花火」を

通じて地域交流を促進し、地域経済の活性化に寄与したいと考え、今回の協賛に至りました。



ステークホルダー・エンゲージメント

当社はアネスト岩田フィロソフィに基づき、幅広いステークホルダーに対して効果的な発信を意識し、十分な企業情報の提供と建設的な対話の実現に取り組んでいます。あらゆる関係者と協力し合い、誠の信頼関係を構築することで、企業価値向上を目指します。



株主との建設的な対話

当社では、意思決定の透明性及び公平性の確保や適正な市場評価のため、フェア・ディスクロージャー・ルールを順守し、アネスト岩田フィロソフィに定めるIRポリシーの下、IR部門が主導して適時・適切な情報発信に努めています。

機関投資家・アナリストとの対話

毎年、通期(5月)及び中間期(11月)に機関投資家向け説明会及びスモールミーティングを実施し、社長執行役

員及び数名の執行役員、IR部門が対応しています。そのほかにも、IR部門が中心となり、四半期ごとに個別面談などを実施しています。

個人株主・投資家との対話

毎年1回以上、個人投資家向け説明会を実施しています。主に執行役員がスピーカーとなり、当社グループの事業内容を中心に説明しています。

社外取締役メッセージ



グローバルニッチな
トップブランドへの成長に
技術の観点から貢献します。

社外取締役(独立役員)
島本 誠

持続的な成長を支える企業文化が存在する

私は、アネスト岩田の取締役会に参加して約1年が経過しますが、健全な企業文化が醸成されていると感じています。取締役会では代表取締役含め、取締役間で率直な意見交換ができています。忌憚なく物が言える自由闊達な空気というのは、企業の価値創造力の源泉となるだけでなく、不正・不祥事の防止、コンプライアンス構築の前提となるものです。したがって企業文化の面では、当社は持続的な成長を遂げていくうえでの確かな強みを持つといえるでしょう。また、ビジネスの面でも、中期経営計画「500 & Beyond」において海外をターゲットにした事業展開を加速しており、着実にさらなる飛躍への土台を築きつつあります。こういった企業文化は、不確実でスピードを求められるグローバル戦略をドライブしていくと思っています。

グローバル戦略に潜むビジネスリスクを指摘

私はグローバルに事業を展開する輸送機器メーカーの技術部門において、現場マネジメントから企業経営まで、さまざまな経験を積んできました。当社と同じく、自社で企画・開発・生産を行うビジネスに携わってきたから、企画から商品を作り上げるまでのプロセスで発生する諸々の課題への対応、解決に役立つアドバイスをしたいと考えています。さらに事業環境の異なる世界各地の工場での生産活動、国や地域ごとに特徴がある海外市場でのマーケティング活動についても、自身の経験を基にリスクやチャンスを積極的に指摘していくつもりです。

また、私には社外取締役として、当社の成長戦略に対して客観的な視点を提供することが求められると認識しています。企業が経営戦略を計画通りに遂行していく難しさを十分すぎるほど知っている者として、期待に応えたいと考えています。

圧倒的な技術力と品質の獲得に貢献

私は社外取締役として、経営判断に客観的な視点を提供しながらも、社内の執行役の方々の意志や考えを尊重したいと考えています。当社のエアエナジー事業やコーティング事業といったビジネスを肌感覚で知るのには、私ではなく社内の皆さんだからです。しかしビジネスの世界は、過去の経験やデータの積上げからだけで成否を判断することはできません。知っているつもりの市場ニーズがすでに変化し、自社が保有する技術の競争力が失われていた、ということは、日常茶飯事です。だからこそ、業界の歴史や常識に縛られない社外取締役からの提言や疑問の提示が求められます。また、新たな挑戦への熱意に満ちあふれた当社の経営陣に対して、多角的な視点でのコメントやリスクの提示等によって、経営判断のバランスを取るよう促すことも、私たちの役割となります。

当社には、グローバルニッチ市場で真のトップブランドとなるに十分なポテンシャルがあります。ただし、それを実現するためには、圧倒的な技術力や品質を獲得していかななくてはなりません。当社の技術力と品質向上を後押しし、トップブランドへの成長に向けた価値創造に貢献していきます。

取締役



代表取締役 社長執行役員
指名・報酬委員会委員
内部統制委員会委員長
サステナビリティ推進委員会委員長
フカセ シンイチ
深瀬 真一
重要な兼職の状況
ANEST IWATA Korea Corp. 代表理事



取締役 専務執行役員
コーティング事業部長
オオサワ ケンイチ
大澤 健一
重要な兼職の状況
なし



取締役 常務執行役員
営業本部長
ミヨシ エイスケ
三好 栄祐
重要な兼職の状況
なし



社外取締役(独立役員)
指名・報酬委員会委員
アサイ ヨシタカ
浅井 侯序
重要な兼職の状況
株式会社フジインコーポレーテッド 社外取締役



社外取締役(独立役員)
指名・報酬委員会委員
シマモト マコト
島本 誠
重要な兼職の状況
なし

監査等委員である取締役



取締役(監査等委員) **新任**
内部統制委員会委員
タケダ カツミ
武田 克己
重要な兼職の状況
なし



社外取締役(監査等委員)
指名・報酬委員会委員長
内部統制委員会委員
マツキ カズミチ
松木 和道
重要な兼職の状況
NISSHA株式会社
社外取締役
東洋建設株式会社
社外取締役



社外取締役(監査等委員)
指名・報酬委員会委員
内部統制委員会委員
オオハシ レイコ
大橋 玲子
重要な兼職の状況
大橋公認会計士事務所 所長
監査法人八雲 代表社員



社外取締役(監査等委員) **新任**
指名・報酬委員会委員
内部統制委員会委員
シライ ユズコ
白井 裕子
重要な兼職の状況
弁護士
西華産業株式会社
社外取締役(監査等委員)

役員構成

当社は、ガバナンス体制及び事業戦略の実現に向けた経営基盤のより一層の強化に向けて、取締役会全体としての経験・知識・性別などの多様性の確保に努めています。適切な人数をバランスよく選任することで、十分な議論と迅速かつ合理的な意思決定を行っていきます。

取締役ポートフォリオ

	氏名	性別	企業経営	海外事業	人事経理・人材開発	監査	研究開発	製造・サプライチェーン	営業・マーケティング	財務会計	法務・リスクマネジメント	ITデジタル	新規事業開発
取締役	深瀬 真一	男性	●	●			●	●	●				●
	大澤 健一	男性		●			●	●	●			●	●
	三好 栄祐	男性		●	●				●	●		●	●
	浅井 侯序	男性		●	●				●	●		●	●
	島本 誠	男性	●	●			●	●	●			●	●
監査等委員である取締役	武田 克己	男性		●		●	●	●					●
	松木 和道	男性	●	●	●	●				●			
	大橋 玲子	女性				●				●			
	白井 裕子	女性				●				●			

当社は、持続的な成長と企業価値の最大化を目指します。そのために、経営の機動性、透明性の向上、経営の監督機能の強化を図り、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めることが重要と考えます。

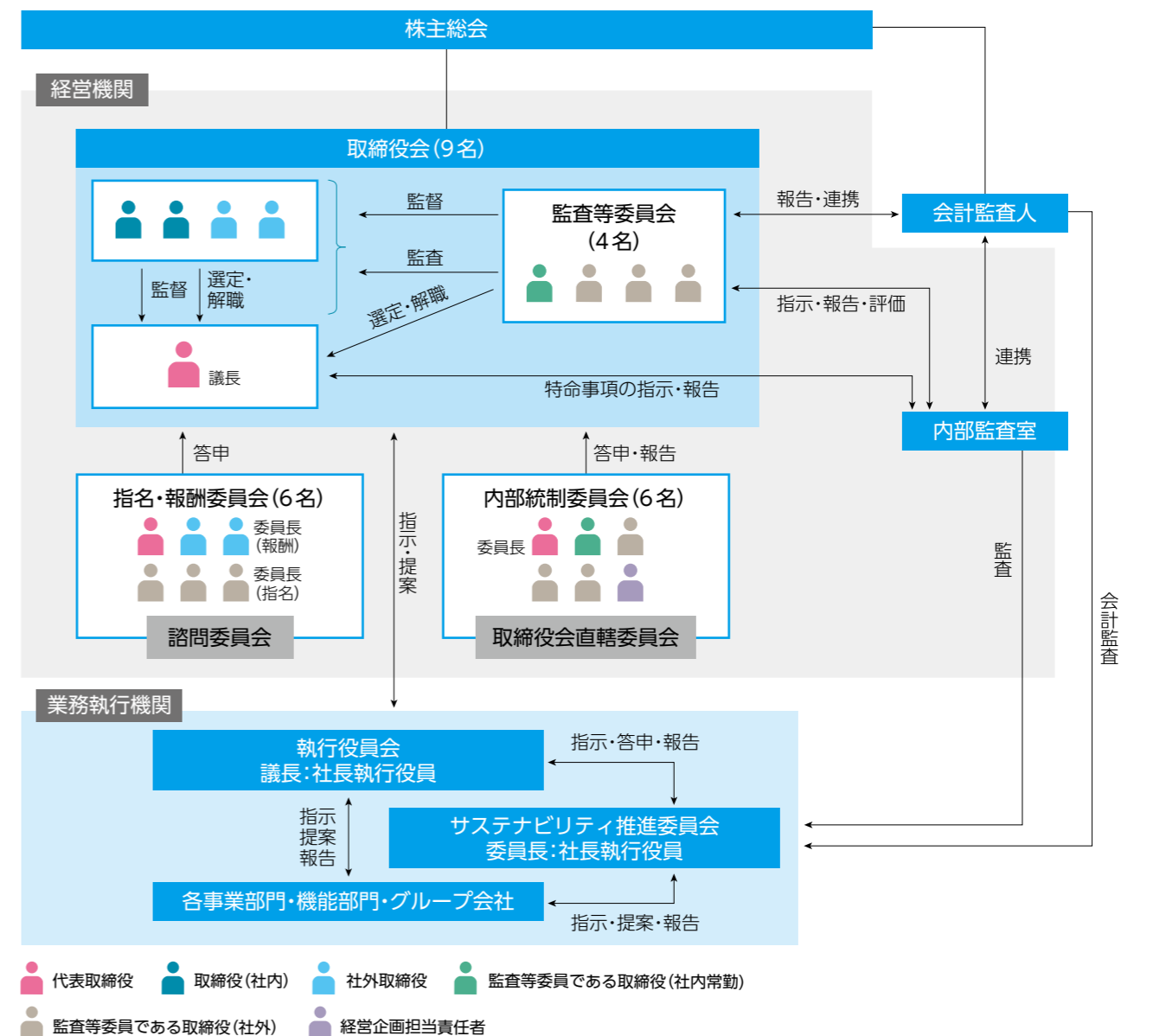
コーポレート・ガバナンスの体制

当社は監査等委員会設置会社です。さらに、取締役会の任意の諮問委員会として指名・報酬委員会を設置し、内部統制委員会によって取締役会を補佐しています。また、事業環境の変化に応じた機動的な意思決定を可能にするため、執行役員制度を採用しています。

当社はコーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営

課題と位置付けており、多様な知見を有する社外取締役を積極的に登用するとともに、監査等委員である取締役が適時・適切な監督及び監査を行うことによって、経営の公平性と透明性を確保しています。このような取り組みを通じて、すべてのステークホルダーに向けた企業価値の向上と持続的な成長を実現します。

ガバナンス体制図 発行日現在



会議体一覧

会議名	議長/委員長	目的
取締役会	代表取締役	取締役全員をもって構成し、毎月1回以上開催。業務執行状況の報告を受けるほか、会社の業務執行の基本事項について決議するとともに、代表取締役及び執行役員による業務執行を監視・監督する
取締役意見交換会	—	月に一度、インフォーマルな会議として開催。経営事項のほか業務執行に関わる事項に関して、提起するさまざまなテーマに合わせて、社外取締役の専門知識や経験等に基づき意見をするなど自由闊達な意見交換を行う
技術報告会	—	社外取締役における当社グループの事業内容に関する理解度の向上を目的として、随時開催。コア技術を用いた製品説明や開発中の技術に関して報告する
監査等委員会	常勤監査等委員	監査等委員である社外取締役及び社内の事情に精通した社内出身の監査等委員である取締役(常勤)をもって構成。原則として月1回開催。監査等委員会で策定した監査方針及び監査計画に基づき、執行役員会等の重要な会議における資料・議事録の閲覧、取締役や業務執行機関と意見交換を行い、取締役の職務の執行の監査及び監査報告の作成などを行う
指名・報酬委員会	社外取締役	取締役会傘下の任意の諮問委員会で、代表取締役及び社外取締役で構成。代表取締役・取締役・執行役員の指名と昇降格及び評価と報酬を協議し、取締役会に答申する
内部統制委員会	代表取締役	取締役会傘下に設置された任意委員会で、代表取締役及び非業務執行取締役、経営企画担当責任者で構成。内部統制基本方針、内部統制体制の整備方針、コーポレート・ガバナンス方針等の立案と四半期ごとの実施状況に関する報告を取締役にを行う
執行役員会	社長執行役員	取締役兼務者を含む執行役員で構成し、原則として毎月1回以上開催。取締役会で決議された経営方針の下で社長執行役員の意思決定を支援する
サステナビリティ推進委員会	社長執行役員	執行役員会傘下に設置した任意の委員会で、社長執行役員と関連部門の責任者で構成し、事務局は経営企画部門が担当。サステナビリティ推進活動に関する事項を中心に協議及び審議を行い、必要に応じて執行役員会に答申・報告する

取締役の出席状況(2023年度)

会議名	出席状況(回)								
	深瀬	大澤	三好	浅井(社外)	島本(社外)	武田	松木(社外)	大橋(社外)	白井(社外)
取締役会	14/14	14/14	11/11*1	14/14	11/11*1	14/14	14/14	14/14	14/14
監査等委員会	-	-	-	-	-	_*2	15/15	15/15	_*3
指名・報酬委員会	9/9	-	-	9/9	_*3	-	9/9	9/9	9/9
内部統制委員会	5/5	-	-	-	-	_*3	5/5	_*3	5/5

*1 2023年6月23日開催の第77期定時株主総会において取締役に就任したため、同日以降の出席状況を記載しています。
 *2 2024年6月25日開催の第78期定時株主総会において監査等委員である取締役に就任したため、2023年度の出席実績はありません。
 *3 2024年4月1日付で委員に就任したため、2023年度の出席実績はありません。

取締役会活動報告

2024年3月期に取締役会で議論された主な事項

- アネスト岩田グループ企業統治基本体制の更新
- 新規事業やM&Aの推進
- 中期経営方針及び中期経営計画の更新
- 当社株式の大規模買付行為に関する対応方針の見直し →P65
- 年度経営方針及び事業計画の策定
- 当社グループの資本政策の策定

監査等委員会活動報告

監査等委員会では、2024年の監査方針に基づき、重点監査実施項目を定め監査を実行しました。監査結果について、問題となる部分はありませんでした。

監査方針

アネスト岩田フィロソフィに定めるグループ経営理念や企業統治の基本方針を踏まえ、会社の健全で持続的な成長を確保し、中長期的な企業価値の向上のために、株主の負託と社会的信頼に応える良質な企業統治体制の確立と運用に努める独立機関として、公正不偏な監査を実施する。

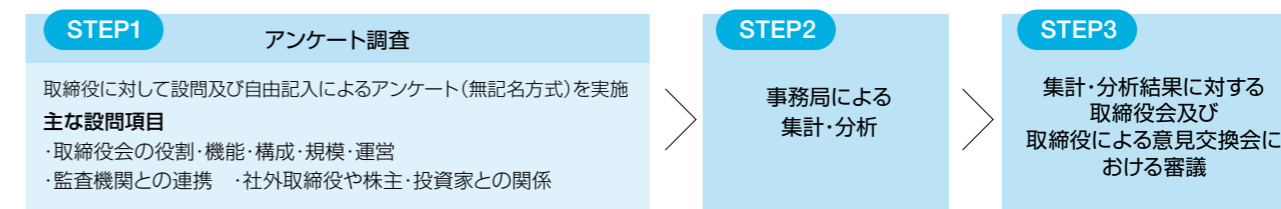
重点監査実施事項

- 上記の監査方針に則り、以下を重点項目として監査を行いました。
- 重要な国内拠点に対する往査やモニタリング監査
 - 大きな業績変動に伴うリスク確認及び業務執行取締役による、それらリスクへの対応に関する監査
 - 重要な国内外子会社に対する往査やモニタリング監査
 - 当社グループにおける内部通報制度の整備及び運用状況に対する監査
 - 代表取締役社長執行役員及び業務執行取締役、部長へのヒアリング

取締役会の実効性評価

当社では取締役会の機能向上を目的として、その実効性について年度ごとに分析・評価を行っています。挙げられた課題に対しては、取締役会事務局による企画立案により、取締役会及びその前後に開催する意見交換会を有効に活用し、取締役会のさらなる審議の充実と、その実効性を向上させています。

分析・評価のプロセス



2023年度の評価

2023年4月から2024年3月までに実施した取締役会(全14回)について、実効性の評価を行いました。取締役会での審議の結果、毎年の取締役会評価結果を踏まえて適切に改善が続けられており、適切な議事設定を議事進行の下、全取締役がそれぞれの役割及び責任を果たし自由闊達な議論を行っていることから、一部には継続した課題はあるものの十分な実効性を有していると評価しました。

2022年度に抽出した課題	<ul style="list-style-type: none"> ① サクセッションプランの一環としての研修プログラム拡充や当社グループへの理解促進のための社外取締役への定期研修会の開催 ② スキルマトリクスを通じた役員構成に関する検討の継続 ③ 業務執行担当者の人的交流と経営的思考力の育成 ④ 株主還元を含めた当社グループの成長戦略に対するステークホルダーの理解促進に向けた継続的な議論
---------------	---

2023年度の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ① 社外取締役の当社グループ事業内容の理解度向上を目的とするコア技術を用いた製品説明や開発中の技術報告会の実施及び社内研修資料の配信 ② 取締役員数の見直しの実施及びスキルマトリクスの検討を継続 ③ 国内業務執行担当者を対象に社内外取締役との面談や各種会議への参加を通じた経営的思考力の育成 ④ 資本政策の見直しの実施に伴う重要な経営指標(EPS)の策定。投資家とのミーティングレポートや決算説明会に関する情報提供をもとに、さらなる企業価値向上に向けた議論を継続
-------------	--

2023年度の評価結果を踏まえた今後の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取締役の報酬体系に関する議論の深化 ・ 取締役及び経営候補者である執行役員を対象とした教育体系に関する議論の継続 ・ より闊達な議論を行うための情報を円滑に共有する体制の整備 ・ 社外取締役及び監査等委員会が期待される役割を果たす上での仕組みや運用のさらなる充実を目指し、監査により明確となった課題などに関する議論の実施
-------------------------	---

役員報酬等の決定に関する方針

報酬の基本方針として、役員の業績向上への意欲を高め、長期的な企業価値増大に寄与する報酬体系としています。当社の報酬制度は、定期同額給与(基本報酬)、業績連動賞与(短期インセンティブ)、業績連動株式報酬(中長期インセンティブ)により構成され、株主総会の決議により承認された限度額の範囲内で、監査等委員である社外取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、

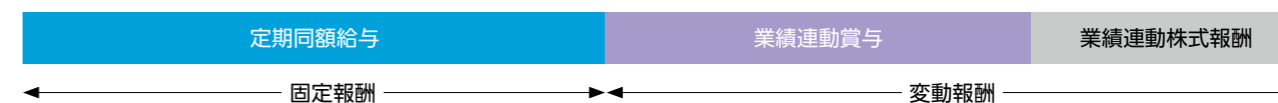
会社業績及び各取締役の職責・成果などを総合的に勘案した上で答申し、その内容を基に取締役会において審議し決議します。

なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性を考慮し、経営に対する監督機能を有効に機能させるため、固定報酬のみとし、監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員である取締役の協議により決定します。

報酬体系

		定期同額給与	業績連動報酬	業績連動株式報酬
目的		基本報酬	短期インセンティブ	中長期インセンティブ
形態		固定報酬	変動報酬	
業績評価指標		—	連結経常利益	中期経営計画の最終年度における連結営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益目標の達成率
給付		金銭		株式と金銭
対象	取締役	社内	○	○
		社外	○	×
	監査等委員である取締役	社内	○	×
		社外	○	×
限度額	取締役	年額300百万円(うち、社外取締役分40百万円)		当社から信託への拠出上限額：3事業年度で130百万円 給付対象となる株式数：1事業年度当たり44,000ポイント (1ポイント=1株として換算)
	監査等委員である取締役	年額60百万円以内	—	—

取締役(社外取締役及び監査等委員である取締役を除く)報酬構成比率のイメージ(2023年度)



定期同額給与

各取締役の基本報酬は、株主総会により定められた報酬総額の上限額の範囲内で、その役位・職責に応じて支給額を決定しており、毎月定額を支給しています。

業績連動賞与

当社では、代表取締役及び業務を執行する取締役に対して、年に一度、業績連動賞与を支給します。その算定に係る指標として、損益上の実態評価を行い、中長期的な業績向上による企業価値及び株主の皆様との共同利

益の向上への貢献意識を高めるため、連結経常利益を選択しています。なお、その額については以下の算定に基づき支給します。

計算方法(2024年度)

役員ごとの業績連動賞与の支給額は、該当決算期の連結経常利益額に以下に定める比率を乗じた額

役位	比率
代表取締役	1.10% × (1.0 ÷ 2.3)
取締役専務執行役員	1.10% × (0.5 ÷ 2.3)
取締役常務執行役員	1.10% × (0.4 ÷ 2.3)

業績連動型株式報酬

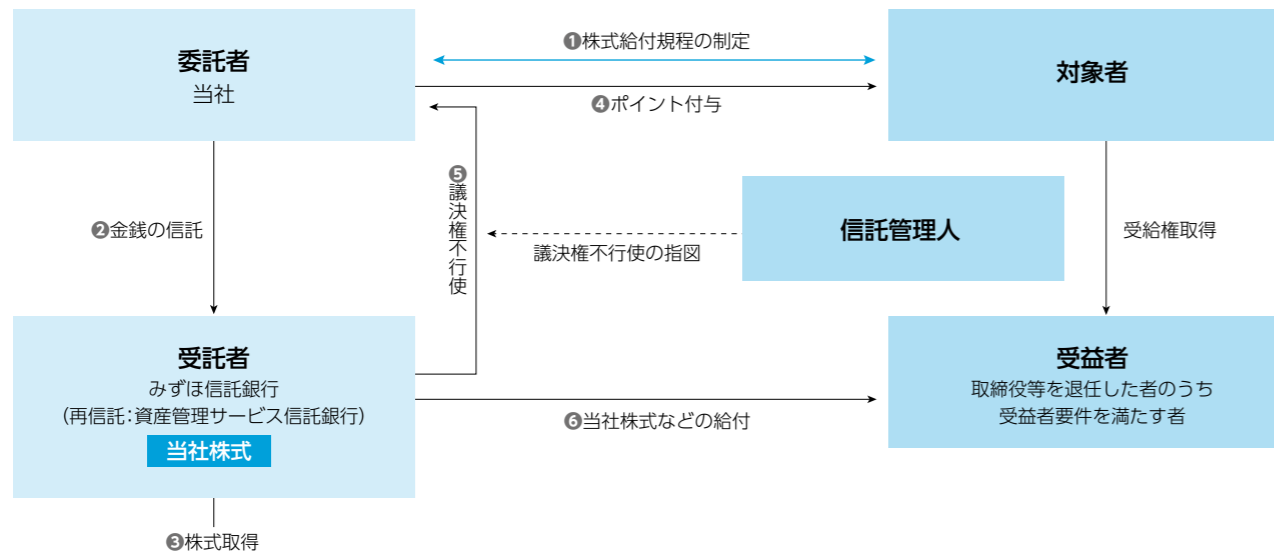
当社の取締役等(ポイント付与対象者として以下に記載)に対しては、当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、株価上昇のメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆様と共有することで中長期的な業績の向上と企業価値増大に貢献する意識を高めることを目的

として、業績連動型株式報酬制度を導入しています。

本制度では当社が拠出する金銭を原資として当社株式が信託を通じて取得され、対象者に対して、当社が定める株式給付規程に従って、当社株式及び当社株式を時価で換算した金額相当の金銭が信託を通じて給付されます。

(制度の概要)

① 対象者	対象となる中期経営計画期間中の、国内非居住者を除く、取締役(非業務執行取締役を除く)及び取締役を兼務しない執行役員
② 当初対象期間	2020年3月末日で終了する事業年度から2022年3月末日で終了する3事業年度 ※当初対象期間経過後は、その後開始する3事業年度ごとの期間を対象
③ 株式の取得資金として、当社が信託に拠出する資金の上限額	対象期間ごとに金270百万円(うち取締役分 130百万円)
④ 上限株式数	1事業年度当たり95,000ポイント(うち取締役分 44,000ポイント)
⑤ ポイント付与基準	役位を勘案して定まる数のポイントを付与し、中期経営計画における目標の達成度合いに応じて付与されたポイントを調整
⑥ 当社株式の給付時期	原則として退任時または従業員身分の喪失日



コンプライアンス、リスク管理

コンプライアンス推進体制

当社におけるコンプライアンスの取り組みは、法務部門を主管部門として、推進体制、啓発・教育プログラムなどの整備・運用を行っています。

2023年度は、国内の全従業員を対象に、実際のコンプライアンス違反事例において発生した経緯や影響を紹介

する講義及びその知識を基に、架空事例の問題点や対策を発見させるグループワークを実施しました。その他にも、契約書に関する基礎知識の習得を目的とした研修の開催やポスター掲示などを通じて、コンプライアンスの向上を図っています。

内部統制システムの基本的な考え方・整備状況

当社グループの基本方針、当社グループで働くすべての者が責任ある行動を取るための指針、法令・定款・方針・社内規程などの遵守などを定めた「アネスト岩田フィロソフィ」を取りまとめています。その基本構成のひとつである「企業統治の基本方針」の中で、内部統制の基本方針

を定めています。

「アネスト岩田フィロソフィ」は、日本語・英語・中国語の3か国語に翻訳した「フィロソフィブック」を作成して、それをもってグループ全体への浸透を図っています。

内部統制の基本方針

有効かつ効率的な事業運営や財務報告の信頼性確保、法令などの遵守、資産の保全を目的として、内部統制を継続的に整備し、運用を行う。

リスク管理に関する主な取り組み

リスク・危機管理に関する基本方針・管理方法を定めた規程に基づき、適切に対処できる体制を構築しています。

- 内部通報窓口の設置
コンプライアンス違反行為の早期発見や未然防止のため、第三者が運営する内部通報窓口「アネスト岩田ホットライン」(国内勤務従業員向け)を設置しています。また、制度の定期的な自己評価を実施することで、形骸化を防いでいます。そのほか、「ANEST IWATA Group Hotline」(海外勤務従業員向け)については、アジア一部地域で先行導入しており、その他のエリアは段階的な導入を進めています。
- 提案制度「提案ポスト」の設置
従業員が日常で聞いたり感じたりしている「顧客要望、商品アイデア、市場対応姿勢、提案や問題点・改善」などの気付き情報を経営企画部門長が受け付け、経営陣で意見交換を行う制度です。これにより、経営陣が迅速かつ確実にリスク対応を図れる企業風土をつくることを目的としています。

BCP※の取り組み

火災または地震・台風・大雨・大雪などの自然災害発生時の対応マニュアルとして部署・工場ごとのBCPマニュアルを策定しています。

BCP発動基準については、降雨量・降雪量などの諸条件を考慮し、それぞれの拠点における独自の判断に基づき運用中です。

※BCP: Business Continuity Planning 事業継続計画

リスクの認識と対応

企業経営や事業活動を推進していく上で、リスクの認識とその対応は大きな課題となっています。当社は、リスクマネジメントの一環として、1年ごとに執行役員(取締役兼務を含む)が、当社の企業価値や経営成績などに

重要な影響を与える可能性があるリスクの特定と評価を行っています。その結果を執行役員会で審議することによって、リスク・危機対応時の体制整備を図っています。

1 事業活動に関するリスク

- ・事業環境の変化
- ・製品の品質
- ・M&Aをはじめとした事業拡大

2 人材に関するリスク

- ・人材の確保
- ・健康経営による組織パフォーマンスの強化
- ・労働問題

3 ITに関するリスク

- ・IT投資
- ・情報セキュリティ

4 法令などに関するリスク

- ・地球環境、気候変動に関する規制、基準への対応
- ・法令等違反による不正行為
- ・知的財産
- ・国際税務
- ・固定資産の減損損失などの会計処理

5 その他のリスク

- ・予期しない発生事象

リスク分布図



	リスク	概要	対応策
1 事業活動に関するリスク	事業環境の変化(既存製品やビジネスモデルへの依存リスク、為替変動など)	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の市場や製品、ビジネスモデルなどへの依存度上昇によるリスクの集中 ・急激な為替変動の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存事業における品質向上や、気候変動をはじめとする社会的課題解決につながる製品開発、新規事業開拓の推進 ・新たな分野への挑戦を促す企業文化の醸成 ・事業環境の変化に対して柔軟かつ素早い対応を可能とする体制の構築と経営戦略の確立 ・事業基盤の強化及び多角化に向けた協力企業との業務提携の推進
	製品の品質	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の品質基準を満たさない製品の欠陥に起因する損害の発生や信頼性の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> ・品質に係る社内規程順守の徹底 ・各国における市場要求や品質基準を満たすグローバルな品質管理体制の整備
	M&Aをはじめとした事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・積極的なM&A実施後のPMI*の失敗 <p><small>*PMI…ポストマージャー・インテグレーション M&A後の統合プロセスのこと</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事前確認項目の明確化と、デューデリジェンス ・経営陣や担当事業部門による経営支援の実施
2 人材に関するリスク	人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・現有の採用戦略や育成方針、人事制度への固執による労働力の不足 ・企業価値向上計画の遅延発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・最適な人材配置の模索 ・グローバル視点での人事評価制度の構築及び評価者の育成 ・多国籍人材の採用強化やダイバーシティマネジメントの整備 ・業務の自動化・デジタル化推進による労働力の有効活用 ・幅広い職種でのキャリア採用の強化
	健康経営による組織パフォーマンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・健康リスクの増加 ・労働環境の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ・社長が最高責任者となり、健康経営を推進 ・ライフワークバランスやヘルスリテラシー向上策の実施
	労働問題	<ul style="list-style-type: none"> ・各国の社会情勢や労働環境を鑑みない働き方の強要による労働問題の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・アネスト岩田フィロソフィの浸透によるグループ意識の共有 ・海外拠点代表者の職務権限に基づく、各国の制度・実情に適合した雇用条件や評価制度の設定

	リスク	概要	対応策
3 ITに関するリスク	IT投資	・ ITに対する知見やノウハウの喪失によるIT戦略の停滞	・ 中長期的なIT戦略の策定 ・ 積極的な専門人材の登用及びパートナー企業との提携
	情報セキュリティ	・ 自然災害やサイバー攻撃、コンピュータウイルスの侵入などを起因とする情報漏洩やシステム障害の発生 ・ 従業員のリテラシー低下による情報の流出	・ 適切な情報セキュリティ体制の整備 ・ 適切なバックアップの取得と十分なセキュリティ対策の構築 ・ 従業員への教育の実施
4 法令などに関するリスク	地球環境、気候変動に関する規制、基準への対応	・ 環境規制の新設や厳格化への不対応による事業戦略の停滞や活動制限の発生	・ 国や地域に合わせた対応体制の整備 ・ 公的機関の枠組みに基づく環境関連情報の管理
	法令等違反による不正行為	・ 知的財産権の侵害や品質不正、贈収賄及びハラスメント行為をはじめとする不正行為の発生	・ 役員及び従業員が不正行為を行わないための体制の整備と仕組みづくり ・ グループ会社への健全な経営支援の推進 ・ グローバルなモニタリング体制の構築
	知的財産	・ 当社製品や技術などに対する第三者からの模倣行為の発生 ・ 意図しない第三者の知的財産権(特許権など)への侵害行為の発生	・ 知的財産などに関する管理体制の強化 ・ 関係する外部機関との協力
	国際税務	・ グループ会社間取引における税務当局との見解の相違による追徴課税などの発生	・ 外部機関からの協力を得ながら正しい法的理解の推進
	固定資産の減損損失などの会計処理	・ 固定資産の減損損失の判定における不適切な事業計画の使用による不適切会計処理の発生	・ 各子会社などの事業計画策定時の事業部門及び経理部門の積極的関与 ・ 取締役会による指導・監督体制の整備
5 その他のリスク	予期しない発生事象	・ 当社事業を展開する国や地域における予期できない政治的・経済的変動やテロ行為の勃発など地政学リスクの顕在化 ・ 大規模な自然災害の発生 ・ 感染症の流行 ・ 上記の発生に伴う調達や物流の停滞及び必要コストの拡大	・ BCPの最適化 ・ 生産機能の分散やグループ間での製品調達可能性の模索 ・ リスク顕在化時の影響を最小限に留める供給体制の確立と事業活動の強靱化推進

買収防衛策の廃止

当社は、2007年より「当社株式の大規模買付行為に関する対応方針(買収防衛策)」を導入してきましたが、2024年6月25日開催の第78期定時株主総会終結の時をもって本方針を廃止しました。

当社は本方針の導入当初より、当社を支えてくださるさまざまなステークホルダーの皆様と信頼関係を構築し、企業価値を高め、株主共同の利益を確保・向上させる取り組みを行ってきました。併せてコーポレートガバナンス・

コードをめぐる議論の動向及び大規模買付行為に対する司法判断の動向などを勘案した結果、導入当初に比較し買収防衛策の必要性が低下しているとの判断に至ったことから、当社取締役会は本方針の非継続(廃止)を全会一致で決定しました。

当社は、さらなる業績の向上や持続的な成長に向けて事業活動に邁進することによって、企業価値向上及び株主共同の利益の確保・向上に引き続き取り組んでいきます。

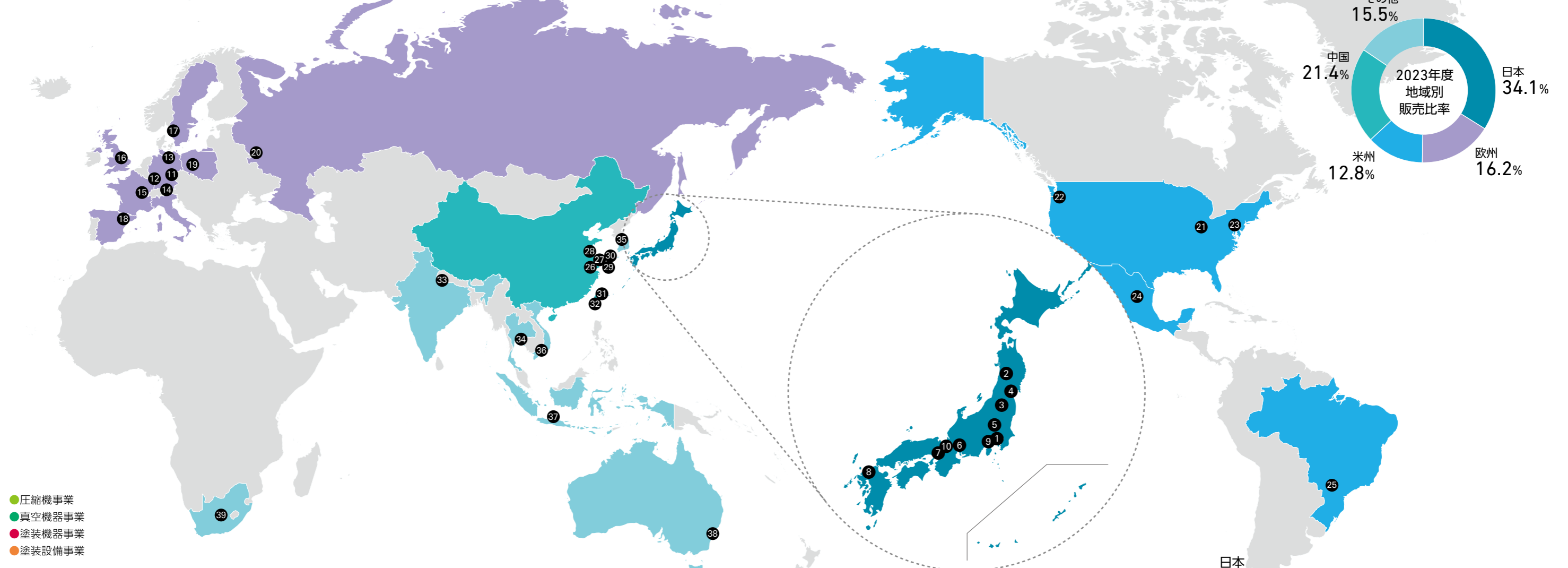
11年間の財務サマリー

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
損益状況 (百万円)											
売上高	25,457	28,377	29,525	29,549	32,817	38,807	39,091	35,589	42,337	48,515	53,425
売上原価	14,304	16,215	16,487	16,558	18,384	22,030	22,505	20,662	24,109	27,178	28,950
売上総利益	11,153	12,162	13,038	12,991	14,433	16,777	16,586	14,926	18,228	21,337	24,475
販売費及び一般管理費	8,213	8,876	9,242	9,258	10,609	12,438	12,710	11,482	13,448	15,499	18,299
営業利益	2,941	3,286	3,797	3,733	3,824	4,339	3,876	3,444	4,780	5,838	6,176
経常利益	3,580	3,841	4,138	4,139	4,352	4,701	4,401	4,253	5,572	7,044	7,986
税金等調整前当期純利益	3,513	3,759	4,099	4,925	4,410	4,580	4,213	4,137	5,542	7,091	7,987
親会社株主に帰属する当期純利益	2,182	2,303	2,594	3,401	2,810	2,948	2,718	2,623	3,541	4,382	4,931
キャッシュ・フロー (百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,652	2,398	3,750	3,397	4,080	4,848	4,141	4,602	3,890	4,329	6,770
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,796	△1,871	△849	△526	△3,486	△552	△1,543	△1,068	△1,079	△3,324	△1,260
フリー・キャッシュ・フロー	△144	527	2,901	2,871	594	4,296	2,598	3,534	2,811	1,005	5,510
財務活動によるキャッシュ・フロー	△927	△857	△1,089	△1,320	△666	△1,848	△2,282	△1,958	△2,103	△2,358	△3,584
現金及び現金同等物の期末残高	4,744	4,589	6,220	7,679	7,693	9,859	10,093	11,643	12,917	12,081	14,608
財政状態 (会計年度末) (百万円)											
総資産	30,857	33,766	34,678	38,895	47,308	47,558	48,102	49,459	55,819	60,137	66,144
純資産	21,783	24,690	25,519	28,605	32,778	33,503	34,570	36,134	40,210	45,255	50,074
自己資本	20,786	23,449	24,366	26,719	29,006	29,902	31,093	32,243	35,623	40,026	44,159
投資 (百万円)											
設備投資額	1,708	1,364	1,048	1,473	2,458	2,080	1,244	1,111	1,568	2,557	2,854
減価償却費	744	1,008	1,076	1,128	1,239	1,618	1,510	1,427	1,510	1,789	2,011
研究開発費*	983	854	1,017	1,112	1,078	1,154	1,084	1,045	1,048	1,355	1,468
1株当たり情報											
年間配当金 (円)	15.50	16.50	22.00	20.00	20.00	22.00	24.00	24.00	30.00	38.00	49.00
配当性向 (%)	29.9	30.0	35.4	24.5	29.7	31.2	36.8	37.9	34.8	35.1	40.1
純利益 (EPS) (円)	51.78	54.91	62.14	81.48	67.32	70.62	65.14	63.34	86.32	108.25	122.13
総資産 (BPS) (円)	494.57	561.80	583.76	640.14	694.94	716.40	748.16	784.91	876.20	989.09	1,109.65
主要な経営指標 (%)											
売上高原価率	56.2	57.1	55.8	56.0	56.0	56.8	57.6	58.1	56.9	56.0	54.2
売上高総利益率	43.8	42.9	44.2	44.0	44.0	43.2	42.4	41.9	43.1	44.0	45.8
売上高販売管理費率	32.3	31.3	31.3	31.3	32.3	32.1	32.5	32.3	31.8	31.9	34.3
売上高営業利益率	11.6	11.6	12.9	12.6	11.7	11.2	9.9	9.7	11.3	12.0	11.6
ROE	11.0	10.4	10.8	13.3	10.1	10.0	8.9	8.3	10.4	11.6	11.7
ROA	7.5	7.1	7.6	9.2	6.5	6.2	5.7	5.4	6.7	7.6	7.8
自己資本比率	67.3	69.4	70.2	68.6	61.3	62.8	64.6	65.2	63.8	66.6	66.8
その他											
海外売上高比率 (%)	46.4	48.0	45.5	45.1	48.6	56.4	56.1	57.1	62.1	64.0	65.9
連結従業員数 (期末) (人)	1,112	1,132	1,159	1,316	1,624	1,736	1,733	1,748	1,764	1,799	1,865
海外従業員比率 (%)	48.7	51.7	52.3	56.1	63.2	64.5	64.2	64.0	64.7	65.3	65.6

*研究開発に係る一般管理と製造経費の合計値

グローバルネットワーク (発行日現在)

1980年代後半、アジアを皮切りに、北米・ヨーロッパに拠点を設立し、本格的な海外進出を果たしました。現在では世界各地で生産・販売を行い、海外売上高比率も65.9%を占め、著しい成長を遂げています。市場の拡大傾向が続く各エリアでは、さまざまな市場ニーズに応じて、高品質な製品の提供に取り組んでいます。



- 圧縮機事業
- 真空機器事業
- 塗装機器事業
- 塗装設備事業

- ### 欧州
- ドイツ
- 11 ANEST IWATA Deutschland GmbH ●●●
 - 12 ANEST IWATA Europe GmbH ●●●
 - 13 HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG ●●●
- イタリア
- 14 ANEST IWATA STRATEGIC CENTER S.r.l. ●●●
- フランス
- 15 ANEST IWATA France S.A. ●●●
- イギリス
- 16 ANEST IWATA (U.K.) Ltd. ●●●
- スウェーデン
- 17 ANEST IWATA Scandinavia AB ●●●
- スペイン
- 18 ANEST IWATA Iberica, S. L. U. ●●●

- ### 欧州
- ポーランド
- 19 ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o. ●●●
- ロシア
- 20 ANEST IWATA RUS LLC ●●●
- ### 中国
- 中国
- 26 嘉興阿耐思特岩田産業機械有限公司 ●●●
 - 27 阿耐思特岩田産業機械(上海)有限公司 ●●●
 - 28 杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司 ●●●
 - 29 上海斯可絡圧縮機有限公司 ●●●
 - 30 上海格什特螺桿科技有限公司 ●●●
- ### その他
- 台湾
- 31 岩田友嘉精機股份有限公司 ●●●
 - 32 ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd. ●●●

- ### その他
- インド
- 33 ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd. ●●●
- タイ
- 34 ANEST IWATA SOUTHEAST ASIA Co., Ltd. ●●●
- 韓国
- 35 ANEST IWATA Korea Corp. ●●●
- ベトナム
- 36 ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd. ●●●
- インドネシア
- 37 PT. ANEST IWATA INDONESIA ●●●
- オーストラリア
- 38 ANEST IWATA Australia Pty. Ltd. ●●●
- 南アフリカ
- 39 ANEST IWATA South Africa (Pty) Ltd. ●●●

- ### 日本
- #### アネスト岩田株式会社
- 1 本社 ●●●●
 - 2 秋田工場 ●●●●
 - 3 福島工場 ●●●●
 - 4 東北支店 ●●●●
 - 5 関東支店 ●●●●
 - 6 中部支店 ●●●●
 - 7 関西支店 ●●●●
 - 8 福岡支店 ●●●●
 - 9 株式会社A&Cサービス ●●●●
 - 10 株式会社アドバンテック ●●●●
 - 11 株式会社 ANEST IWATA A.I.R. ●●●●
- ### 米州
- アメリカ
- 21 ANEST IWATA Americas, Inc. ●●●●
 - 22 ANEST Iwata-Medea, Inc. ●●●●
 - 23 Powerex-Iwata Air Technology, Inc.* ●●●●
- メキシコ
- 24 ANEST IWATA Mexico, S. de R.L. de C.V. ●●●●
- ブラジル
- 25 AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. ●●●●

* 持分法適用会社

株式の状況

■ 株式情報 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	189,290,000株
発行済株式の総数	39,949,953株 (自己株式1,795,552株を除く)
株主数	5,213名

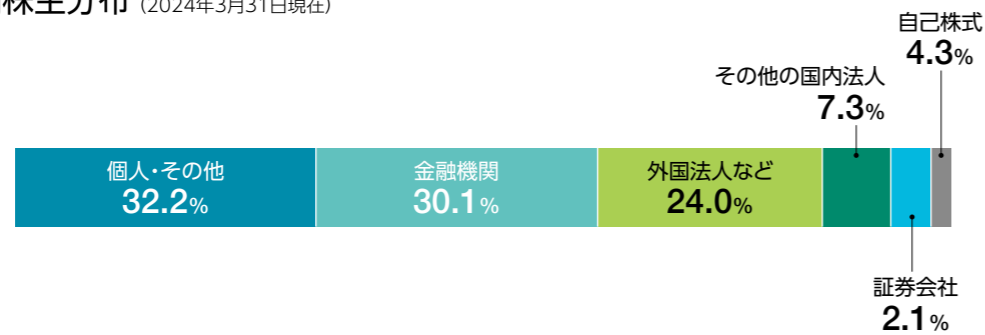
(注)自己株式には株式給付信託が保有する当社株式174,200株は含まれておりません。

■ 大株主 (2024年3月31日現在)

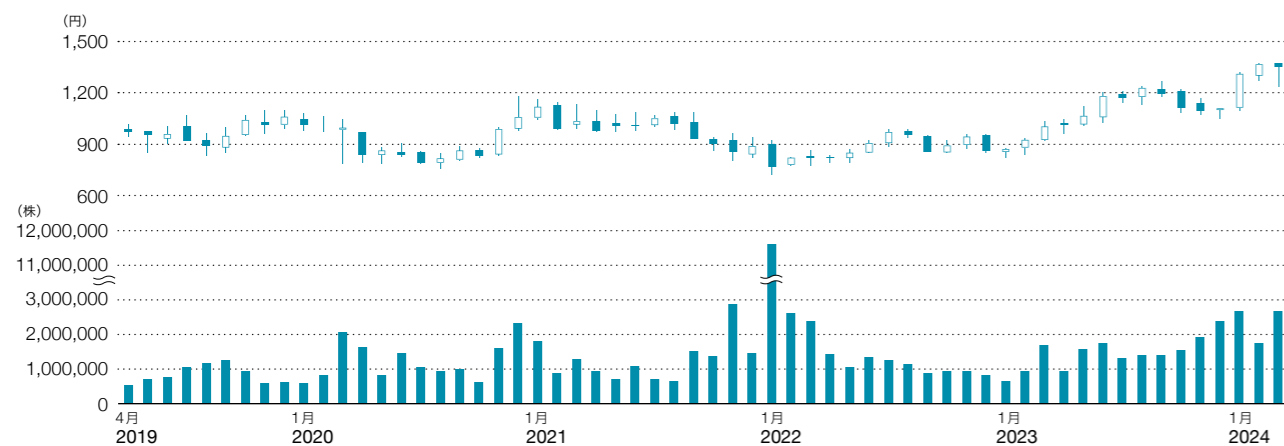
株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,559	11.4
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,754	6.9
第一生命保険株式会社	2,272	5.7
アネスト岩田得意先持株会	1,955	4.9
アネスト岩田仕入先持株会	1,840	4.6
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,628	4.1
明治安田生命保険相互会社	1,520	3.8
アネスト岩田従業員持株会	872	2.2
岩田 一也	805	2.0
株式会社大気社	774	1.9

(注) 1. 持株比率は、自己株式(1,795,552株)を控除して計算しております。
 2. 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ(共同保有者株式三菱UFJ信託銀行株式会社、三菱UFJアセットマネジメント株式会社、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社、ファースト・センティア・インベスターズ(ユーカー) アイエム・リミテッド)から2024年1月29日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書の変更報告書には、同年1月22日現在当社が2,931,547株を保有している旨が記載されています。しかし、当社として2024年3月31日時点における同社の実質所有株式数の確認ができていないため、上記大株主には含めておりません。

■ 所有者別株主分布 (2024年3月31日現在)



■ 株価・出来高推移 (2019年4月～2024年3月/月間)



会社概要 (発行日現在)

社名	アネスト岩田株式会社 (ANEST IWATA Corporation)
本社	〒223-8501 神奈川県横浜市港北区新吉田町3176番地
代表者	代表取締役 社長執行役員 深瀬 真一
創業	1926年5月
設立	1948年6月
主要な事業内容	圧縮機・真空機器・塗装機器・塗装設備の製造販売
資本金	33億5,435万円
従業員	641名(連結1,865名)※2024年3月31日現在
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場



本社



秋田工場



福島工場

■ 国内事業拠点

営業拠点

- 東北支店
- 北関東支店
- 関東支店
- 中部支店
- 関西支店
- 福岡支店

生産拠点

- 秋田工場
- 福島工場

■ 連結子会社

日本

- 株式会社A&Cサービス
- 株式会社ANEST IWATA A.I.R.

欧州

- ANEST IWATA Deutschland GmbH
- ANEST IWATA Europe GmbH
- HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG
- ANEST IWATA STRATEGIC CENTER S.r.l.
- ANEST IWATA France S.A.
- ANEST IWATA (U.K.) Ltd.
- ANEST IWATA Scandinavia AB
- ANEST IWATA Iberica S.L.U.
- ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o.
- ANEST IWATA RUS LLC

米州

- ANEST IWATA Americas, Inc.
- ANEST Iwata-Medea, Inc.
- ANEST IWATA Mexico S. de R.L. de C.V.
- AIRZAP-ANEST IWATA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA.

中国

- 嘉興阿耐思特岩田産業機械有限公司
- 阿耐思特岩田産業機械(上海)有限公司
- 杭州阿耐思特岩田友佳空圧機有限公司
- 上海斯可絡圧縮機有限公司
- 上海格什特螺桿科技有限公司

その他

- 岩田友嘉精機股份有限公司
- ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.
- ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd.
- ANEST IWATA SOUTHEAST ASIA Co., Ltd.
- ANEST IWATA Korea Corp.
- ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd.
- PT. ANEST IWATA INDONESIA
- ANEST IWATA Australia Pty. Ltd.
- ANEST IWATA South Africa (Pty) Ltd.



アネスト岩田株式会社

〒223-8501

神奈川県横浜市港北区新吉田町3176番地

お問い合わせ: 経営企画部 045-591-9344

ir_koho@anest-iwata.co.jp

<https://www.anestiwata-corp.com/jp>