



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。

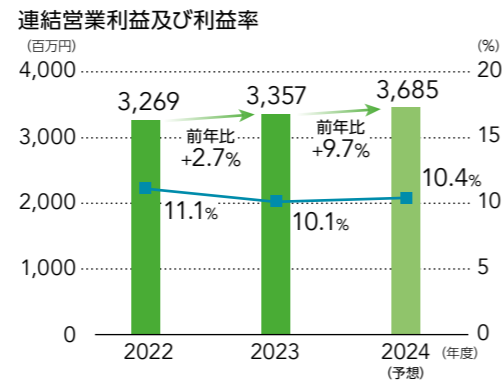
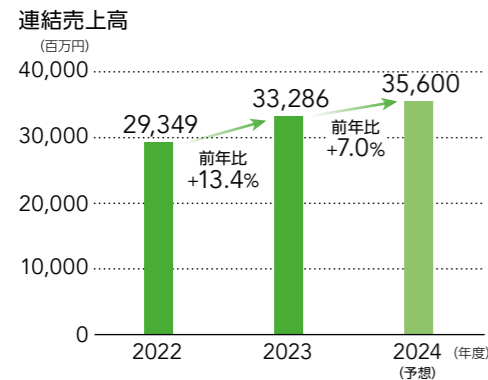
執行役員 エアエナジー事業部長 兼 開発技術部長

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

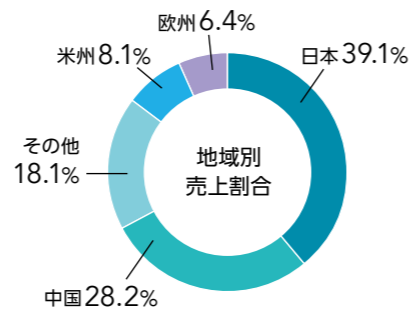
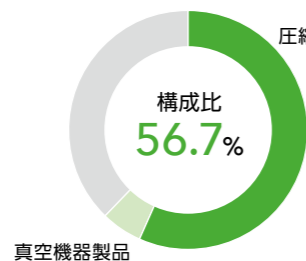
2023年度 エアエナジー事業経営成績



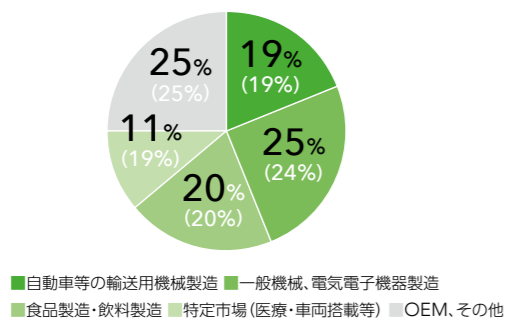
※2024年度は、2024年5月9日時点での予想

圧縮機製品 圧縮機(コンプレッサ)・窒素ガス発生装置

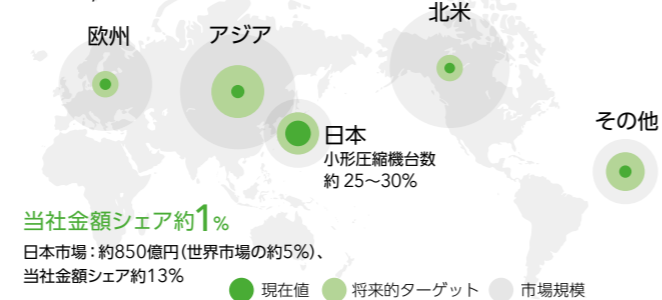
2023年度連結売上高  
**30,302**百万円  
(前年比 12.3%増)



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

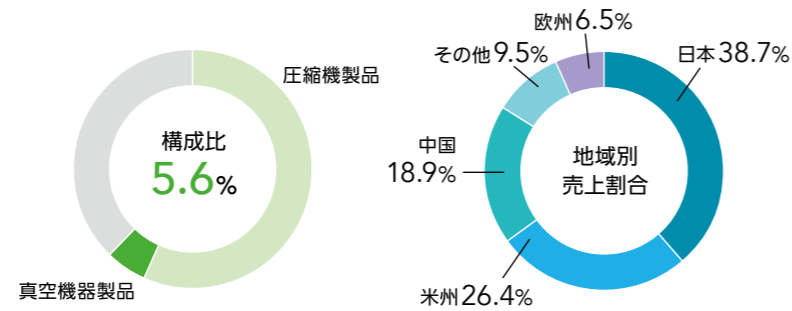
日本及び海外

- 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CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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。

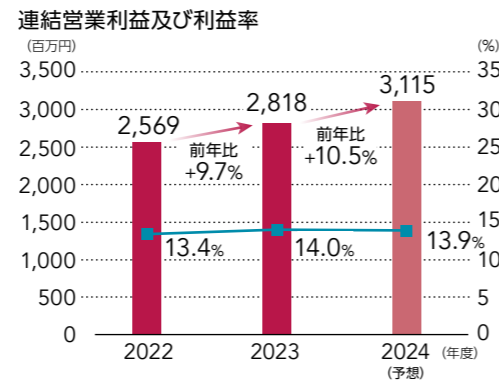
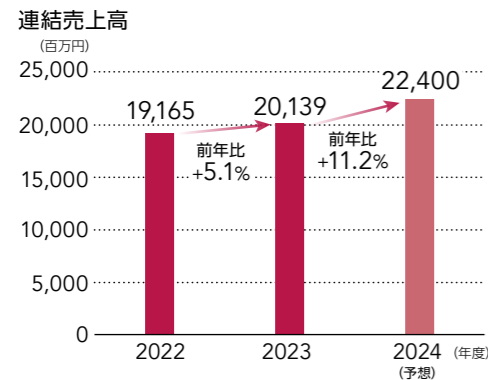


取締役 専務執行役員 コーティング事業部長  
おおきわ けんいち  
**大澤 健一**

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



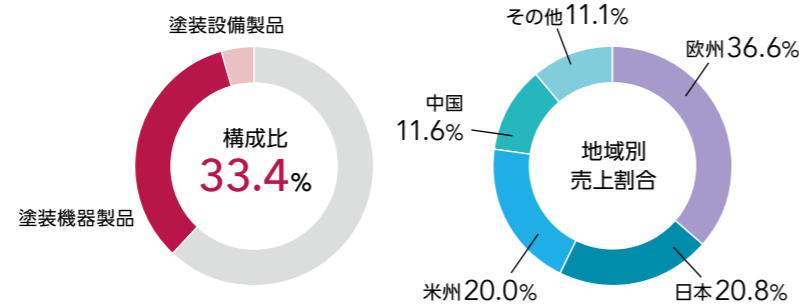
※2024年度は、2024年5月9日時点での予想

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

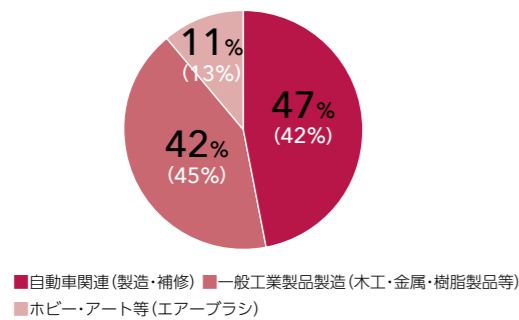
**17,851**百万円

(前年比 8.1%増)



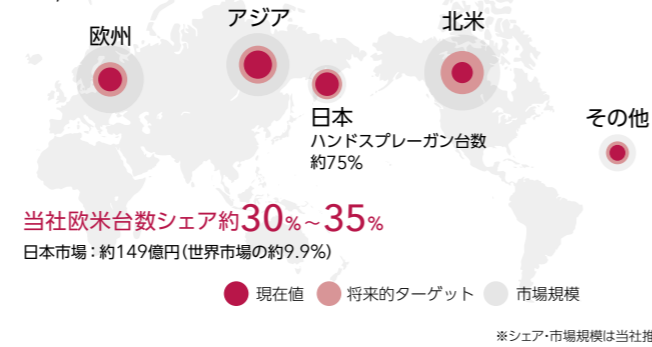
スプレーガン(塗装機器)の主な業種別売上構成比

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

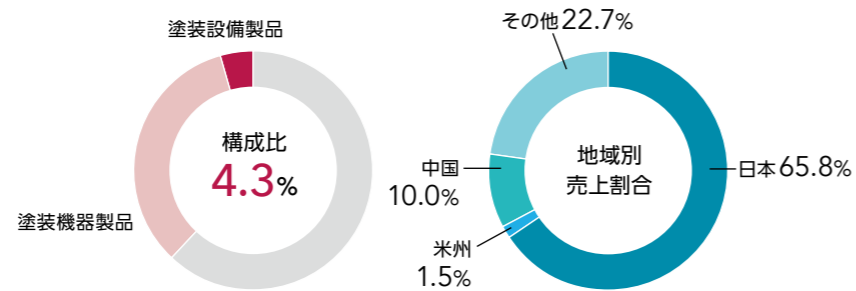
日本及び海外

- 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

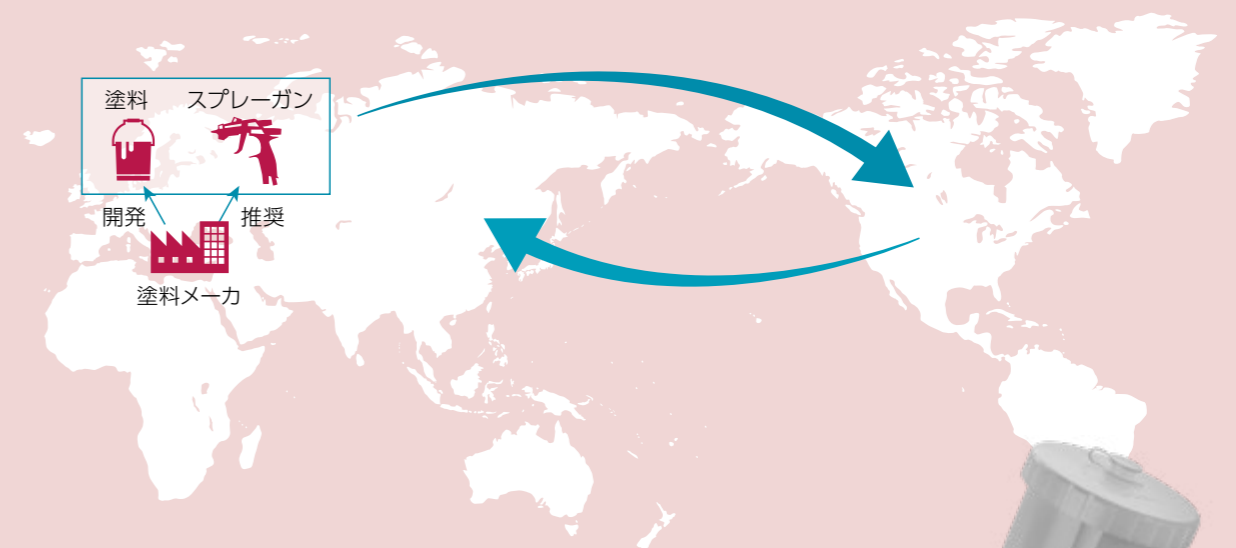
塗料メーカーは、自社が開発した塗料を流通させる際に、顧客がその性能を十分引き出せるよう塗料に応じて適した塗装が行えるスプレーガンを推奨モデルとして指定します。そのため、推奨を獲得できれば、高いプロモーショ

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。

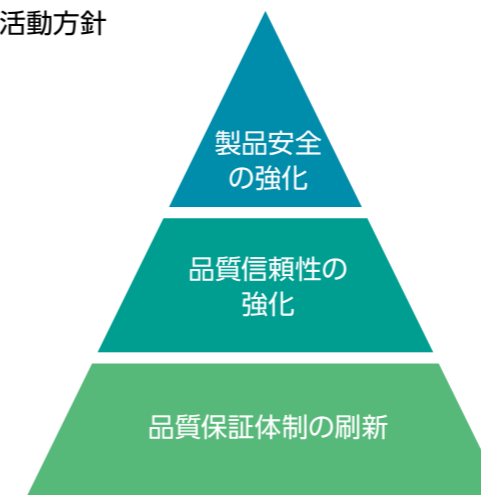
また、新製品開発においては、開発初期段階から営業、製造、調達、保証などの部門が参画し、多角的に開発品質を審査して潜在的課題の抽出と対策を図るなどの未然防止の取り組みとともに、社長を議長とした開発会議にて新製品の安全性や品質、市場要求への対応を厳しく審議し、安全で高品質な製品・サービスをお客様へお届けするよう努めています。

### 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

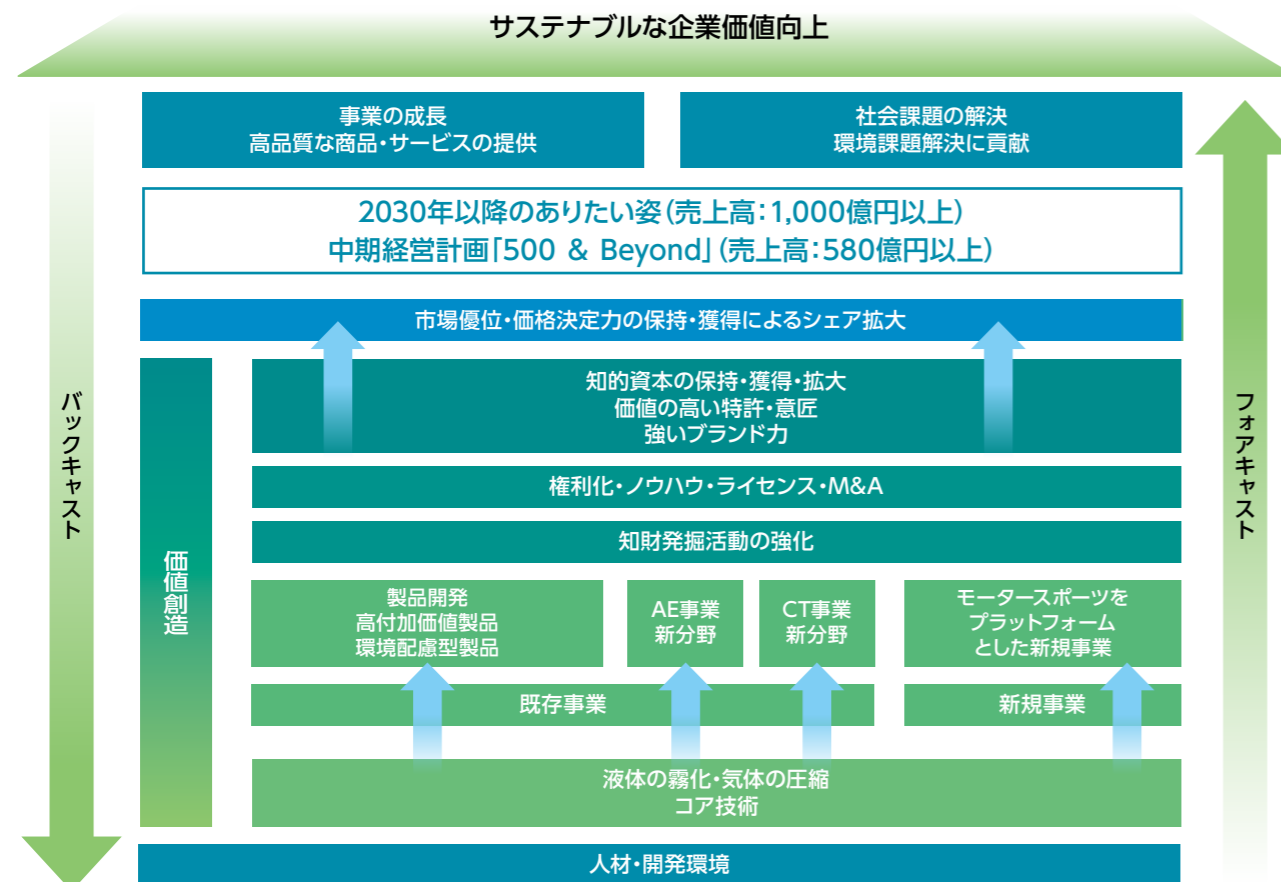
知的財産・無形資産の創出と、関連する権利の取得と活用を推進し、サステナブルな企業価値向上を図ることを基本方針として活動しています。 累積特許出願件数：国内外 1,200件以上

## 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

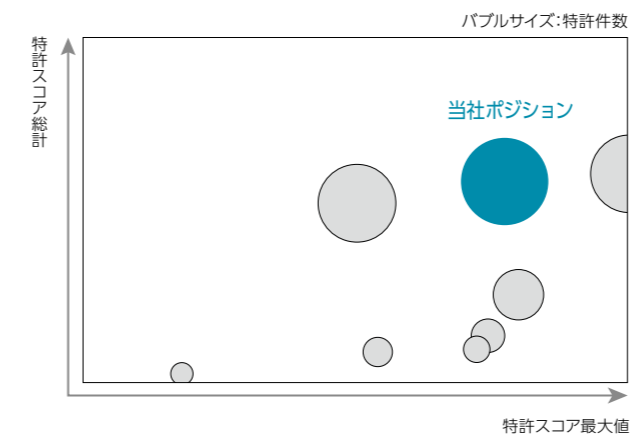
### 1. 知的財産権による強固な権利網の構築

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。

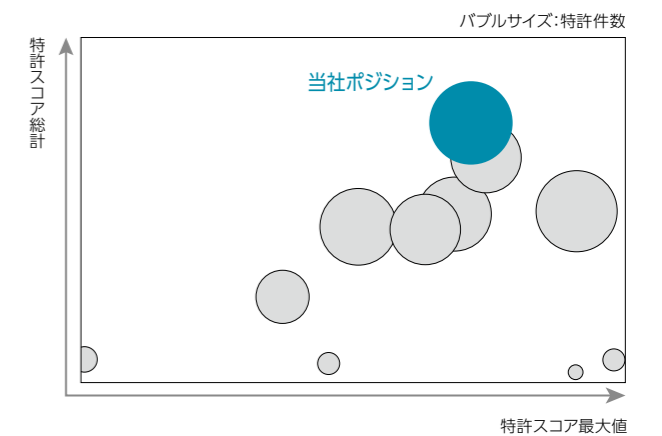
また、主力製品であるスプレーガンとスクロール圧縮機に関する特許網は、下図のように、質や価値を表す特許スコア\*のポジションが2022年度と同様に良好なものとなっており、特許件数を示すバブルサイズも大きくなっています。今後もこれらの特許網を維持するとともに、質や価値の高い特許を継続的に取得し、ポジションの向上に努めていきます。

### 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、導電糸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、導電糸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ご紹介します。

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

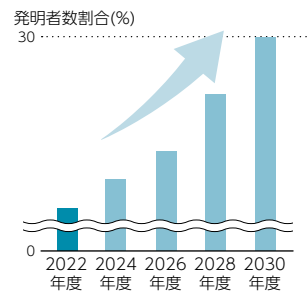


#### 5. 発明創出

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に、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。