

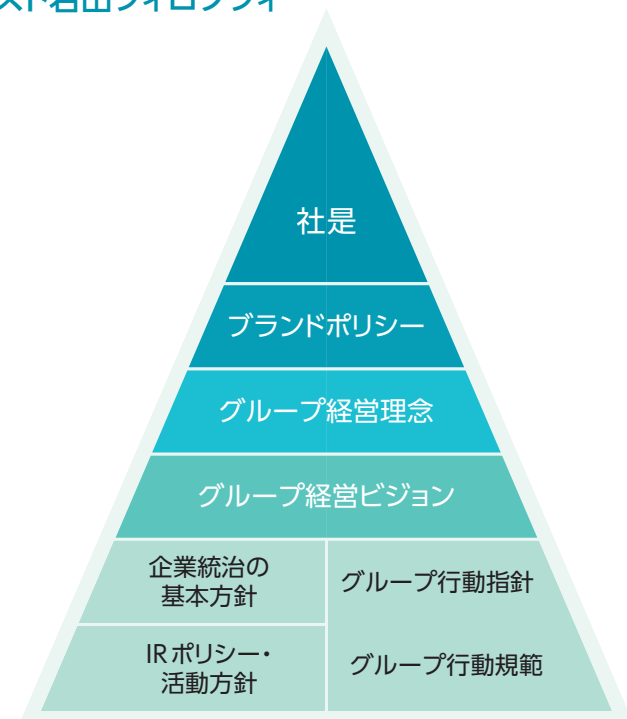
Becoming a world-leading manufacturer
through steady plan execution

アネスト岩田株式会社 統合報告書

2023

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く、「真のグローバルワン・エクセレントメカ」になることを目指す。

「真のグローバルワン・エクセレントメカ」 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	ひと目で分かるアネスト岩田
04	成長の歴史
06	価値創造プロセス
08	マテリアリティ
10	財務・非財務ハイライト
11	トップメッセージ
12	トップインタビュー
16	中期経営計画「500 & Beyond」 (2022年度-2024年度)
20	経営成績及び財政状態、今後の財務戦略

アネスト岩田の事業

22	事業概況 エアエナジー事業
26	事業概況 コーティング事業
30	品質保証
32	知的財産管理(事業競争力の維持強化)

価値創造を支える基盤

35	サステナビリティ
36	環境
40	人材
45	地域社会との連携
46	ステークホルダー・エンゲージメント
47	社外取締役鼎談
50	役員紹介
51	コーポレート・ガバナンス
57	コンプライアンス、リスク管理

財務・企業情報

62	連結財務諸表
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により一層のご理解を深めていただくことを目的として、2019年度より「環境・社会報告書」に代えて「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「統合フレームワーク」、経済産業省「価値共創ガイダンス」を参照しています。

対象期間：原則として2022年度(2022年4月から2023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みます。

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：2023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。

アナ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。

- 圧縮機



- 真空機器



- 壓縮機



塗装機器・塗装設備



塗装設備



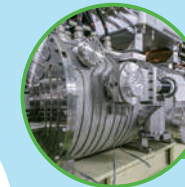
塗装設備



塗装機器



壓縮機



真空機器



塗装設備



圧縮機



塗布機器



アネスト岩田株式会社 統合報告書2023 03

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とともに発展を続け、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。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、現在はグループ全社で「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。

売上高の推移

スプレーガンの海外進出を欧州にて試み(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)

※上海斯科格圧縮機有限公司(中国:圧縮機の製造販売)

圧縮機の海外進出を本格化(2009年)

SCR社*買収によるシナジー(2017年)

売上高**485**億円 営業利益**58**億円

2022年度

100周年

2020

コーポレート・スローガンを改定
Active with Newest Technology

2022

市場第一部から
プライム市場へ移行

ANEST IWATA

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

1996

社名を「アネスト
岩田」に変更

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

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

1957

岩田塗装機工業
株式会社を設立

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

スプレーガン アネスト岩田の原点

コーティング事業

塗装機器

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

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*製エアブラシ
*ANEST IWATA SPARMAX Co.,Ltd.

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

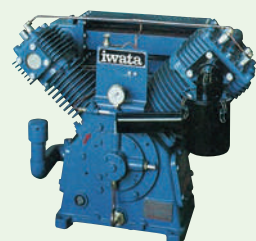
小形圧縮機の
製造・販売を開始



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

圧縮機

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

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」というコア技術を用い、用途を多様化させてカスタマイズしたオンリーワン製品を市場に投入することで、その存在意義を高めてきました。これからも、アネスト岩田フィロソフィの下、従業員一人ひとりが「誠心(まことのこころ)」をもって活動し、開発型企業として最高の品質・技術を提供することで、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貢献していきます。また、事業活動を通してさまざまなステークホルダーに向けた価値を創出し、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ます。

社は
誠心
(まことのこころ)

アネスト岩田フィロソフィ

保持する各資本

(2023 年 3 月 31 日現在)

財務資本

純資産
45,255 百万円
自己資本比率
66.6%

製造資本

設備投資額
2,557 百万円
有形固定資産
12,461 百万円
生産拠点数 10 の
国と地域に 19 拠点

人的資本

グループ従業員数
1,799 人
海外従業員比率
65.3%

知的資本

特許件数国内外
1,200 件以上
研究開発費
1,355 百万円

社会・関係資本

グループ会社数
20 以上の
国と地域に 35 社

自然資本

CO₂排出量(単体)
5,230 t-CO₂

事業活動とその成果

コアとなる技術

気体の
圧縮

圧縮機
真空機器

P.2

P.22

研究・開発

購買

生産

製品のカスタマイズ用途の拡大

品質管理 P.30

販売

コアとなる技術

液体の
霧化

塗装機器
塗装設備

P.3

P.26

製品のカスタマイズ用途の拡大

2030年までのサステナビリティ行動指針を支える

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

マテリアリティ(重要課題)

P.8

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

中期経営計画
(2022 ~ 2024 年度)

[ONLY ONE]の商品
×
[NUMBER ONE]シェア

Beyond!!
&
500
Business plan
2022-2024

P.16

創造する価値

(2023 年 3 月 31 日現在)

▶ キャッシュの創出

連結売上高 48,515 百万円
フリーキャッシュ・フロー 1,005 百万円

▶ 国や地域のニーズに即した
製品・サービスの提供

- ICTツール^{※1}の活用によるグループ会社間の連携強化
- 景気に左右されにくいカスタマイズ製品の販売拡大
- 海外販売の強化
海外連結売上高 2021年度比+19.3%

▶ 幅広い分野のモノづくりに貢献

- さまざまな生産工場で活躍する産業機械を提供

▶ 信頼性の高い製品の供給

- 市場からの支持の獲得
ハndsプレーガン
国内シェア 70%以上^{※2} 世界シェア 2位^{※2}
エアープラシ 小形圧縮機
世界シェア 30%程度^{※2} 国内シェア 2位^{※2}

▶ 安心して働ける職場環境の形成

- 雇用の安定
正社員率 90.1%
- 健康経営の推進
「健康経営法人2023(ホワイト500)」に認定
「健康経営銘柄2023」に選定
- プレゼンティーズム^{※3}による年間損失^{※4}の減少
2021年度比-11.4%

▶ 地域社会との関わりの強化

- 地元団体とのイベントの協業

▶ 環境課題解決への貢献

- 環境に配慮した製品の開発
- 当社環境配慮型製品の普及による環境問題の改善
圧縮機製品売上に占めるオイルフリー比率 51%

※1. 通信技術を活用したシステムアプリケーションまたはデバイスなどの総称
※2. 自社調べ ※3. 健康の問題を抱えつつ業務を行っている状態
※4. QQmethodに基づく一人当たりの平均損失金額

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.58

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

E

環境にやさしい製品の開発

P.36

S

企業の基盤となる人材の尊重・社会との関わり

P.40

G

ガバナンス体制の強化

P.51

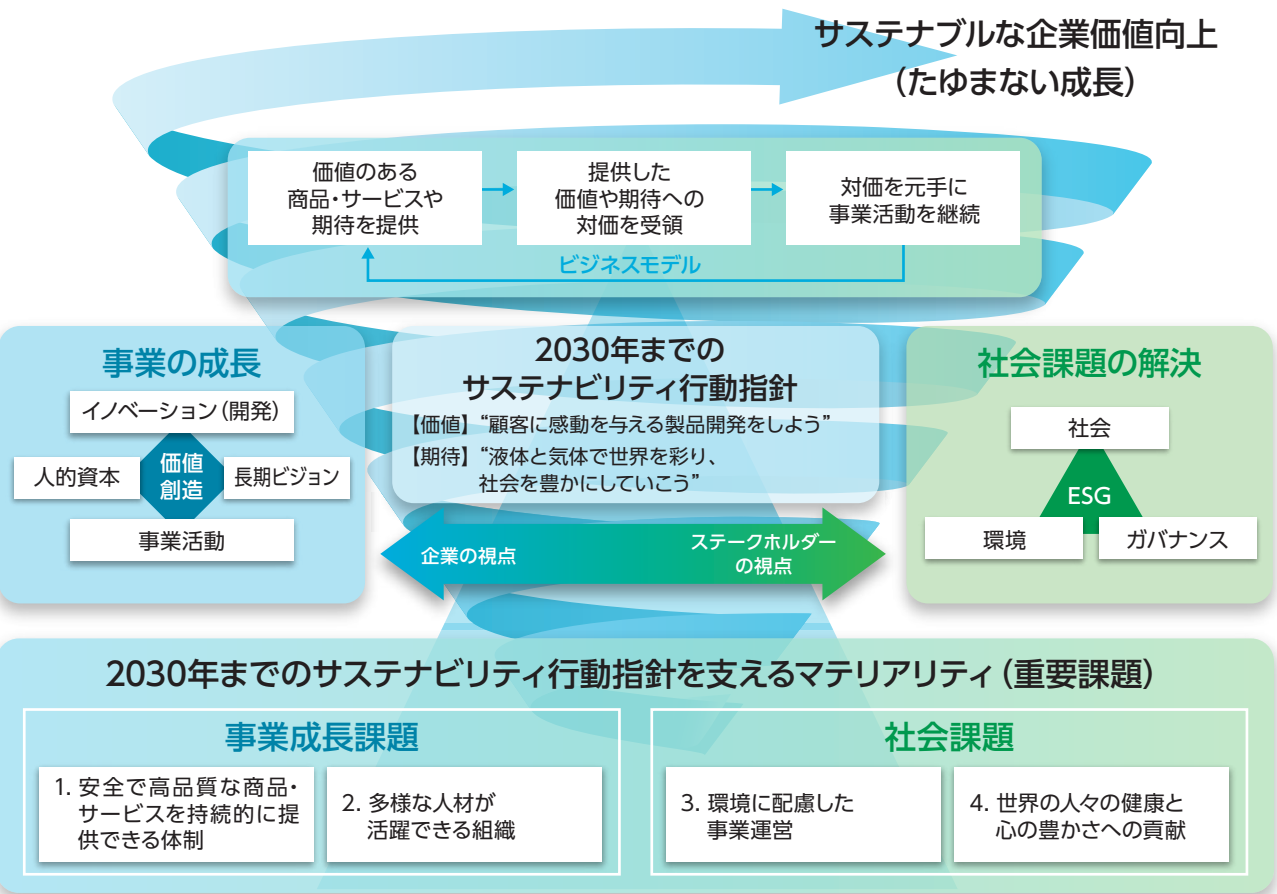
マテリアリティ

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。

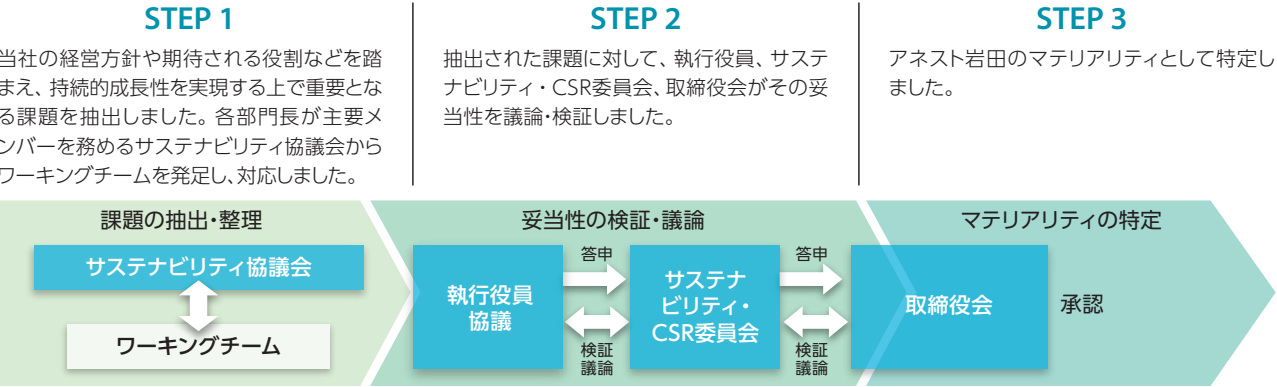
持続的成長を実現するために

当社は、価値のある商品・サービスの提供やステークホルダーからの期待に応える活動を行うことで、その対価として収益や信頼を獲得しています。そして、獲得した資本によりさらなる成長を実現する取り組みを行っています。このようなループを繰り返すことが持続的成長につながると考えています。

また、真の企業価値とは、業績などの経済的価値とESGなど社会的価値の両輪から成ると捉えており、双方をバランスよく高めることに努めています。これらの考えを基に、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特定しました。



特定プロセス



マテリアリティ

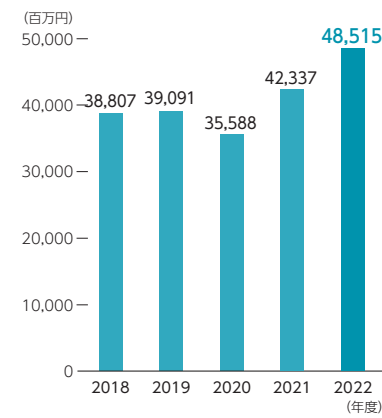
1.マテリアリティ			2. 主なテーマ		3. アネスト岩田の主な取り組み		4. 目標		5.貢献する 主なSDGs ゴール	
			4-1.関連するフィロソフィ		4-2.KPI		4-3. 2022年度 実績			
安全で 高品質な 商品・サービ スを持続的に 提供できる 体制	I. 陳腐化・多様化 するニーズに対 応する技術、製 品、サービスの 開発と提供		・エリア戦略の推進による既存事業の拡大 ・モータースポーツをプラットフォームと する新規事業開拓の推進 ・成長に寄与するM&Aの推進 ・経営資源としての知的財産の管理・運 用と創出		・活力と新規性のある技術 力を持った開発型企業の実 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		485億円	
	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		ISO9001認証の維持		認証継続	
事業成長課題	I. 多様な人材の 活躍推進		・有志の女性従業員を構成員とした女 性活躍推進プロジェクトの立ち上げ ・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 2030年度までに当社 男性従業員の育児休業 取得率100%		2.8% 61.5%	
	II. 価値創造に チャレンジする 多様な人材の 育成・確保		・通年採用制度への転換 ・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		ワークエンゲージ メント ^{*3} のスコア向上		2021年度比 0.6pts増	
	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%	
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51%	
	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 2021年度対比1%削減 国内工場ごとのCO ₂ 排出原単位削減率 2021年度対比1%削減		2021年度比 3.7%減 2021年度比 秋田工場: 8.4%減 福島工場: 22.3%減	
	III. コンプライア ンスの遵守		・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	
社会課題	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	
	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		—		—	
	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		—		—	
	IV. 企業理念を 実践する 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		54.5%(第77 期定時株主総 会後) 結果の概要を 開示済	

^{*}1. 健康の問題を抱えつつ業務を行っている状態 ^{*}2. QQmethodに基づく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。コトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度に基づき測定

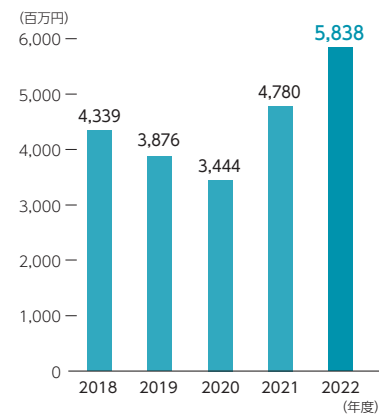
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト（連結）

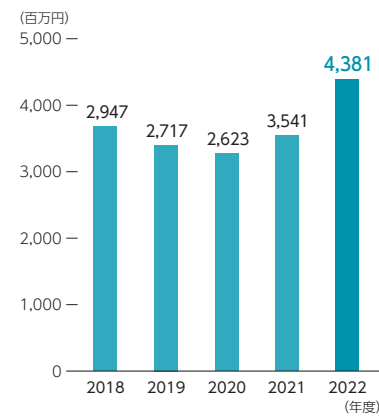
売上高



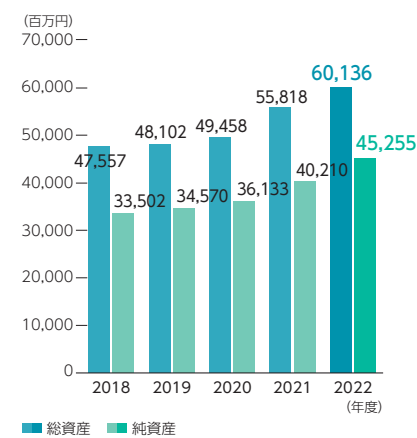
営業利益



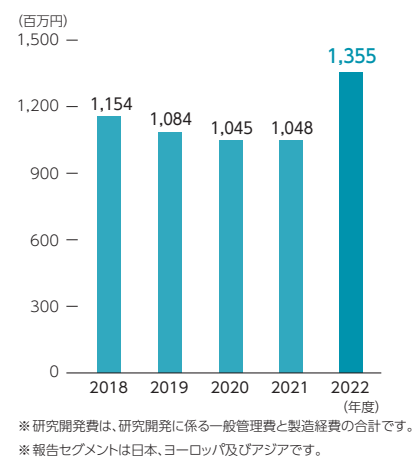
親会社株主に帰属する当期純利益



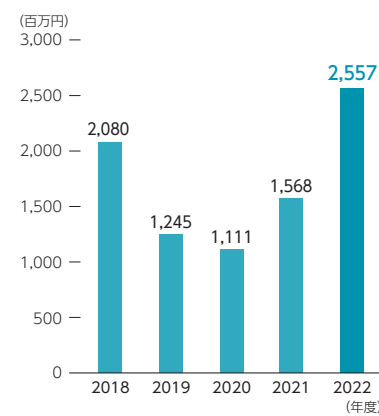
総資産及び純資産



研究開発費

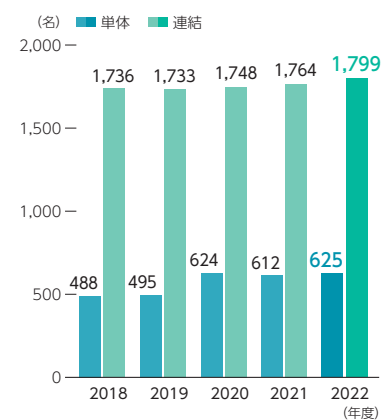


設備投資額

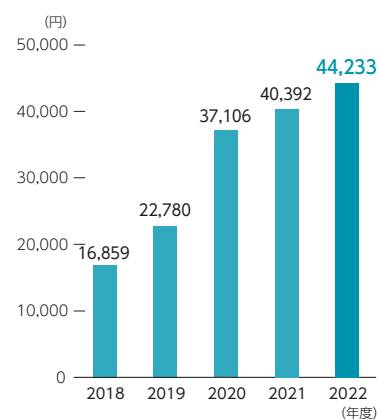


非財務ハイライト

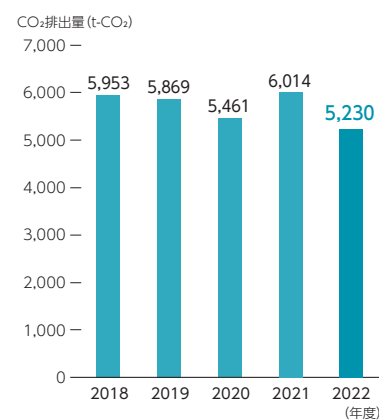
従業員数



従業員一人当たりの教育研修費用



CO₂ 排出総量



トップメッセージ

世界中のお客様のために 「真のグローバルワン・ エクセレントメーカ」を 目指して

アネスト岩田は2023年5月をもちまして創業から98年目を迎えました。

「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」となるべく、「お客様第一主義」の下で世界の市場それぞれに存在するお客様のニーズにお応えするために、最適な組織体制づくり、人材育成を進めていきます。

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。また、社名であるアネスト岩田の「アネスト」には「Active with Newest Technology＝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业であることを目指す」という思いが込められています。世界中のアネスト岩田グループ従業員一人ひとりが、それぞれのフィールドで、その実現のため一丸となって取り組んでいます。

今後ともアネスト岩田をどうぞよろしくお願いいたします。

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

海外事業の伸長もあり、想定以上の収益を実現。 中期経営計画「500 & Beyond」の目標数値を上方修正し、 2030年以降のありたい姿に向かいます。

**社長に就任されて1年が経過しました。
この1年間で振り返って、
どのような成果や手応えを感じていますか？**

就任1年目を振り返ると、好調な海外事業を中心として計画を上回る増収増益を実現したことをはじめ、就任時に掲げた中長期的な経営課題についても一つひとつ着実な進展が図れ、順調なスタートを切れたと実感しています。たとえば、産業機器メーカーとして持続的に成長していくためには、やはり「新製品を出し続けること」が不可欠であり、そのベースとなる「技術開発力の向上」に立ち返ることが重要です。前回の統合報告書では「両軸の経営」や「両利きの経営」という表現を使いましたが、既存事業でしっかりと収益を稼ぎながら、新規事業へも積極的に挑戦し、30年先、100年先を見据えた経営をバランス良く進めていくこと、そのためには失敗を恐れず、失敗を次に活かせる社風に変えていく必要があることを就任時の抱負としてお話しました。

そこで、この1年間の成果ですが、まず「技術開発力の

向上」については、課題となっていた試作機能の強化を図るため、横浜本社において新たなインフラ整備に着手しました。これまでは福島・秋田の両工場設備を用いて試作を行ってきましたが、新製品の立ち上がりをより早めていくところに狙いがあります。現中期経営計画期間には新しい試作インフラを本格稼働させ、開発の質やスピードをさらに高めていく考えです。あわせて、2023年6月の定時株主総会においては、新たに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を招聘し、経営視点からも「技術開発力の向上」を後押しする体制を構築しました。

新規事業開発についても、失敗を是とするチャレンジ精神の醸成や社内での競争環境づくりが奏功し、従業員からのプロジェクト提案が想定以上に増えており、今後に向けて大きな手応えを感じています。これまでは「石橋を叩いても渡らない」といった堅実経営のイメージが強かった当社ではありますが、これからはグローバル規模での環境変化を成長機会として取り込むべく、「石橋をきちんと叩いて渡る」社風に変えていきます。

もちろん課題もあります。2030年以降のありたい姿として、売上高1,000億円を視野に入れた経営を目指していく長期ビジョン「Vision 2030」を掲げていますが、その達成に向けて、より具体的な検討を進めるなかで既存事業のオーガニック成長とM&Aによる上乗せ分を想定した数値を積み上げてみると、一筋縄ではいかないことが改めて実感できました。市場環境としては追い風ですが、M&Aを含めた、新規事業の立ち上げや市場開拓を任せられる人材には限りがあるため、そこが最大のボトルネックとなる可能性があります。人材の採用や育成をはじめ、売上高1,000億円の達成に向けた具体的な道筋や、計画の精度を高める必要性を改めて認識しています。

**前期業績のポイントについて
ご説明いただくとともに、
活動面での主な実績についても教えてください。**

2023年3月期の業績は、コロナ禍による日本市場の回復の遅れや中国のロックダウンなどの影響を受けたものの、欧州を中心に海外事業が大きく伸び、計画を上回る増収増益を実現できました。海外販売比率も64.0%の水準（前期は61.5%）に拡大しています。もちろん円安によるプラス効果もありましたが、当社グループでは言うまでもなく現地通貨ベースでのマネジメントを行っており、各エリアにおける戦略の進捗や業績の伸びをしっかりと管理する体制が整ってきたことや、これまでの戦略的な取り組みが実を結び、ポテンシャルの大きな市場を取り込みつつあるところは評価していただきたいポイントです。

例えば、2018年に買収した中国SCR社*では、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順調に業績を伸ばしてきました。また、市場が活況なインドの子会社においても、これまで実績のある比較的安価な汎用圧縮機に加え、電動の電車やバスといった車両搭載向けに当社オリジナルのオイルフリー圧縮機の需要が拡大しており、両にらみのマーケティングが好調に推移しています。さらに欧州では先行販売した新型スプレーガンが大反響を呼びました。欧州には大手化学メーカーがあり、全世界の塗料製造の最先端地域であるため、欧州での成功により他エリアへの拡販にも期待ができます。

また、原材料費や物流コストの高騰があった中で、国内・海外ともにしっかりと値上げができたところも収益の拡大

に寄与しました。これはひとえにお客様からのご理解とご協力をいただくことができたおかげでもあります。いままでも海外で行ってきた定期的な値上げのほか、価格競争の厳しい国内市場でも値上げに踏み切ったところは特筆すべき動きと言えます。もっとも他社も追随しており、この動きは市場全体の傾向であると認識しています。

一方、活動面でもIT投資や福島工場（圧縮機製造）における生産設備投資、米国の販売子会社における事務所移転や倉庫拡張など、今後の事業拡大に向けた投資を積極的に実施したほか、インドやイタリア、タイなどにおいては、次年度以降の生産設備の増強に向けた準備を着実に進めました。

**中期経営計画を更新した背景と、
今後の方向性についてご説明ください。**

2023年3月期からスタートした3か年の中期経営計画「500 & Beyond」については、初年度となった同期の業績が戦略面での進捗や値上げの効果を含めて上振れたことや、円安進行に伴い為替相場の前提を見直したことなどにより、数値目標を更新しました。最終年度である2025年3月期の売上高（M&Aを除く）を500億円以上から555億円以上へ、営業利益を55億円以上から65億円以上へと、それぞれ上方修正しています。

ただ、基本的な事業戦略の方向性や投資方針に変更はありません。すなわち、1) 現中計目標はあくまで通過点であり、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一ステップという位置付け、2) 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

※中国SCR社：下表参照

子会社名	連結開始時期	所在地	カテゴリ	事業内容	2022年度売上高
上海斯科絡圧縮機有限公司 Shanghai Screw Compressor Co., Ltd. (SCR社)	2018年4月	中国	圧縮機	中～大形を主とした圧縮機製造・販売会社。中国国内販売だけでなく、印・英・東欧・ブラジルなどへの輸出も行う。	7,280百万円 (前年同期比+35.4%)

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、3)産業機械メーカ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、4)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、5)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、などを基本戦略としており、これまでのところ順調に進んでいます。

その一環で、基本戦略のひとつである新規事業開発の足掛かりとして、モータースポーツへ参戦しました。目的は大きく2つあり、1つはモータースポーツ周辺のコミュニティに参画することにより、さまざまなパートナーとの協業の機会を模索する、2つ目は知名度を上げることで、既存事業への好影響や従業員の動機付けにつなげる、が挙げられます。特に、これからの新規事業開発は自前主義でいくよりも、われわれの持つ技術やノウハウをどういった分野でどう活かしていくのか、パートナーとの連携がカギを握ると考えており、圧縮空気や塗装といった既存領域との親和性が高い上に、さまざまなパートナーや顧客との出会いを通じて新たな価値共創が期待できるモータースポーツへの参戦についても、新規事業創出のプラットフォームとして活用していく考えです。その一環として2023年3月には、小型商用EV車を製造販売するHW ELECTRO社と提携し、自動車納車前整備(PDI: Pre-Delivery Inspection)事業へ着手しました。他にもさまざまなプロジェクトを推進中であり、挑戦を促す社内風土も高まってきました。

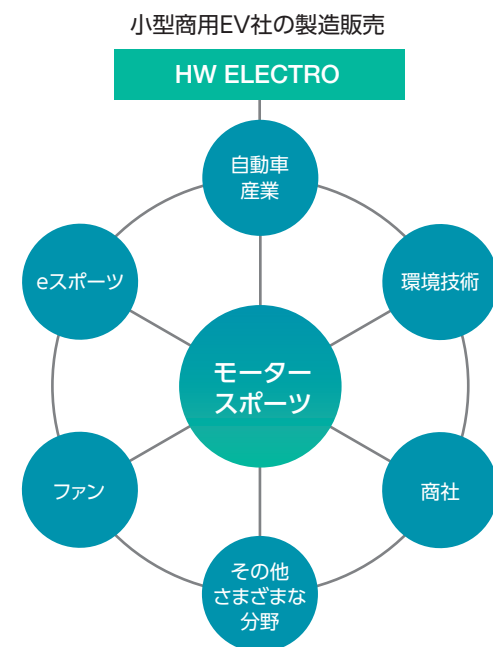
サステナビリティへの取り組みについて教えてください。

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、当社グループは従来から環境配慮製品の開発に力を入れてきました。それが製品の差別化や競争力にもつながっており、法規制の整備や環境意識の向上は当社グループに

とってビジネスチャンスと捉えています。実際のところ、塗料の水性化や特定市場(車両搭載、商品製造、医療等)における圧縮機のオイルフリー化の動きは、確実に当社グループ製品の需要が増加すると見込まれることから、今後さらに注力すべき、高いポテンシャルを秘めた市場だと認識しています。

一方、当社自身の持続的な成長に向けては、人的資本の強化が喫緊の課題となっています。特に売上高1,000億円を達成し、「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」として生き残るためには、人材の確保と一人ひとりの労働生産性を高めて強い会社になることが必要条件です。労働生産性を高めることは収益性の改善のみならず、人材の再配置を通じた人材不足の解消にもつながります。そのためには個々の能力向上と仕組み化が重要であり、その両面から投資を継続する考えです。また、人材の確保についても通年採用を導入し、高い専門性や知見を持つキャリア採用も積極的に行っています。

ただ、グループ従業員比率や売上構成比のどちらも海外が過半を占め、今後の成長ドライバーも海外市場と位置付けている状況を踏まえると、海外で活躍できる人材の



採用や育成は十分とは言えません。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の構築を推進中です。女性活躍推進に向けては、そもそも女性が少ない業界ではありますが、有志の女性従業員によるプロジェクトを立ち上げ、管理職へのインタビューやワークショップなどを通じてキャリア形成のマインドセットなどを図っています。

いずれにしても事業活動の基盤は人材であり、一人ひとりの良好なパフォーマンスが企業としての持続的な成長につながるため、健康経営の推進やライフ・ワークバランスの向上などにも重点的に取り組んでいます。

ガバナンスの状況については、どのように評価していますか？

取締役11名中6名を社外取締役で占め、独立性や透明性の確保はもちろん、それぞれのメンバーが豊富な経験や知見、スキルを有しており、当社グループの事業特性や戦略の方向性に見合ったバランスの良い構成だと認識しています。取締役会では、自由闊達な雰囲気や執行役員会資料など重要な会議資料の共有などを通じて、より踏み込んだ議論が繰り広げられており、監督される立場としてもガバナンス機能は十分に効いていると感じています。

2021年度より第三者機関による取締役会の実効性評価を実施していますが、常に厳しい目線で課題を洗い出し、ガバナンスのさらなる強化に向けても意欲的に取り組んでいます。例えば、取締役会においては個別案件の精査に時間が割かれ、持続的成長や企業価値向上のための大局的な議論が十分ではないのでは、との問題提起が出されたことに対して、「取締役意見交換会」を新たに設置しました。ざっくばらんに当社グループの企業価値向上策に対して



意見を出し合う場として位置付けており、これによって取締役会も、より実効性が高まるものと期待しています。

ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

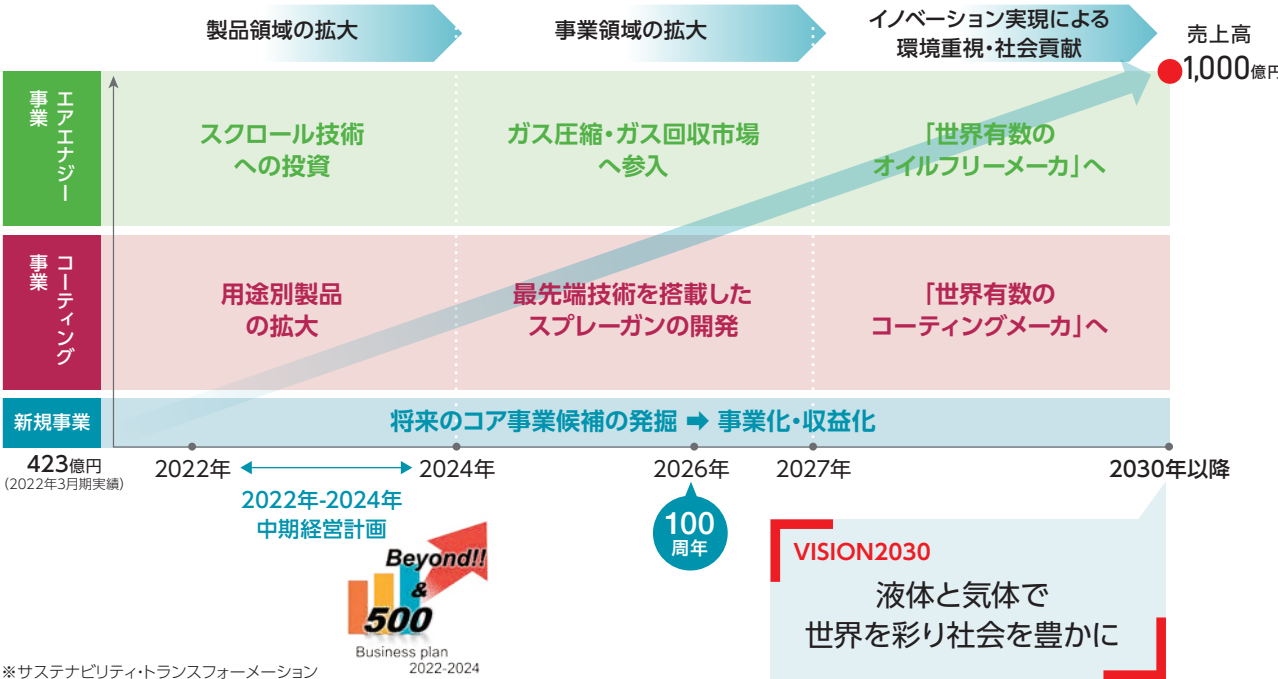
株主還元については、配当性向35%を目安として利益成長による着実な増配の継続にこだわっていきます。また、業績面や財務上の価値のみならず、環境や社会課題に対して当社グループの取り組みにより創出される価値についても開示の充実を図る方針であり、経済価値と社会価値の両面からステークホルダーの皆様との建設的な対話を重ねていければ、と願っています。

当社はあと3年ほどで100周年を迎えますが、まさに成長の途上にあります。この中計期間で、長期ビジョン達成に向けていかに具体的な方向性を示せるか、が私の最大の使命と心得ており、常に30年先を見据えながら成長のポテンシャルを探り出し、世界のモノづくりに貢献していけるよう、引き続き事業基盤の強化を図っていきます。特に、モノづくりの環境は技術革新が急速に進み、設計や開発などにおいても次々と新しいアプローチが出てきており、そのような中で「環境変化にしっかりと対応しながら、きちんとしたモノづくりをする」が当社グループのミッションであると同時に、ビジネスチャンスでもあります。リスクを見極めながら確実に成長機会を取り込めるように、「石橋をきちんと叩いて渡る」社風へと変えていく所存ですので、今後のさらなる飛躍にご期待ください。

中期経営計画「500 & Beyond」(2022年度-2024年度)

当社は、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。この計画に基づき、成長市場を海外と位置付け、「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。

現中計は中長期ビジョン「Vision2030」の第1ステップ。ESGと稼ぐ力の両立(SX※)を図り、企業価値を向上



現中期経営計画では、オーガニック成長を基本として連結売上高555億円以上、連結営業利益は65億円以上、ROEは10%以上を目指します。さらに、2030年以降のありたい姿として連結売上高1,000億円の達成を目指して事業活動を推進しています。

基本戦略	- 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	成長市場である海外をターゲットに、圧縮機、高・中級レンジの塗装機器の売上拡大 - 付加価値が高く、競争力のある、環境にやさしいオイルフリー型と中形汎用圧縮機の投入 - 難易度の高い塗装向け/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の拡販 - 収益性改善と量的拡大を両立させ、成長を加速 <table><tr><td>海外市場</td><td>成長市場に位置付け販売量増加で事業拡大を加速</td></tr><tr><td>国内市場</td><td>成熟市場に位置付け高付加価値化による単価上昇で収益性を向上</td></tr></table>	海外市場	成長市場に位置付け販売量増加で事業拡大を加速	国内市場	成熟市場に位置付け高付加価値化による単価上昇で収益性を向上
海外市場	成長市場に位置付け販売量増加で事業拡大を加速				
国内市場	成熟市場に位置付け高付加価値化による単価上昇で収益性を向上				
投資	原資は営業キャッシュ・フローと現預金 生産能力の増強を中心とした設備投資と経営基盤強化へERP(基幹業務システム)を中心とするIT投資、M&Aも成長への重要な選択肢として積極的に検討				
株主還元	積極化 - 増配を目指し積極的な株主還元を実施 - 配当性向35%を目安とし、新たな指標を策定、達成へ - 自社株購入枠15億円(発行済み株式総数の約4%)				

現中期経営計画における目標と取り組み状況について

エアエナジー事業戦略

目標 連結売上高335億円以上、連結営業利益36.5億円以上

- 海外市場を成長ドライバーと位置づけ。汎用市場/特定市場(車両搭載、医療、理化学など)の双方において施策を継続実施
- 海外市場における価格競争は国内より緩やかであり、現在の金額シェアは約1%と拡大余地が大きい。シェア上昇で利益拡大を目指す
- 日本は成熟市場ではあるが、オイルフリー型など高付加価値製品の構成を引き上げることで収益を確保。環境対応ニーズの高まりが追い風
- オイルフリー連結売上比率60%以上を目指す

→ P.22

取り組み状況

圧縮機製品	日本市場：	・圧縮機部品の調達納期がほぼ平準化。レーザー加工機などの工作機械向け圧縮機について補助金活用などにより拡販
	欧米市場：	・装置メーカーや電動車両搭載向けオイルフリー圧縮機の拡販。中国SCR社*製圧縮機の拡販策を推進
	中国市場：	・コロナ禍に伴う国策が景況へ影響も、リチウムイオン電池製造工程にオイルフリー圧縮機の採用増加
	その他(インド)市場：	・小形及び中形の汎用圧縮機のさらなる拡販。特定市場では、医療向け及び電動の商用車・鉄道向けオイルフリー圧縮機の拡販を推進中
		・製造においては、現地子会社の生産効率向上のための設備投資を開始。また中国SCR社製である中形圧縮機のノックダウン生産についても検討中
真空機器製品	日本市場：	・半導体需要の変化に伴い、装置メーカーによる在庫変動の影響を受けるも、底堅く推移
	米州、中国市場：	・半導体検査工程をはじめとした各種装置メーカー並びにリチウムイオン電池製造工程におけるオイルフリー真空ポンプの採用増加

※上海斯科格圧縮機有限公司

コーティング事業戦略

目標 連結売上高220億円以上、連結営業利益28.5億円以上

- 海外市場を成長ドライバーと位置づけ。当社が強みを持つ高級レンジのスプレーガンによる利益増加に加えて、リーズナブルかつ一定の仕様を満たす中級レンジのスプレーガンでシェア拡大
- 日本は成熟市場だが、高シェアを武器に、難易度が高い塗装向けなど高付加価値製品で利益を確保

→ P.26

取り組み状況

塗装機器製品	日本市場：	・自動車補修及び工業塗装双方の市場において、経済活動の正常化に伴う回復により販売増加。技術員を交えたリモート商談を重ね環境装置の更新を促進
	欧州市場：	・自動車補修市場向け新型スプレーガンのプロモーションが奏功し販売増加
	米州市場：	・工業塗装市場の中でも木工塗装市場ユーザ開拓が進展し販売増加
	その他市場：	・ASEANにて欧州における成功事例の水平展開の奏功及び塗料メーカーとの関係強化により自動車補修市場向けスプレーガンの販売増加
塗装設備製品	日本市場：	・前期からの受注残を着実に納入。環境対応からメッキに代わる意匠性を追求したインジウムミラーコーティングシステムを発売開始
		・本社の試し塗り設備を利用した試作請負のサービスを開始
	中国市場：	・日系企業を中心に設備投資意欲が減少も、周辺諸国を含めて案件獲得活動に注力

中期経営計画「500 & Beyond」(2022年度-2024年度)

DX推進

- ・現在、日本・欧州・米州・中国・その他の5エリアにおいて、それぞれの地域特性に適したDXを推進中
- ・今後は有効と判断した取り組みやシステムなどを相互に取り入れ、グローバル視点でのつながりを目指すとともに顧客満足度を高め、当社グループ全体の生産性向上を推進

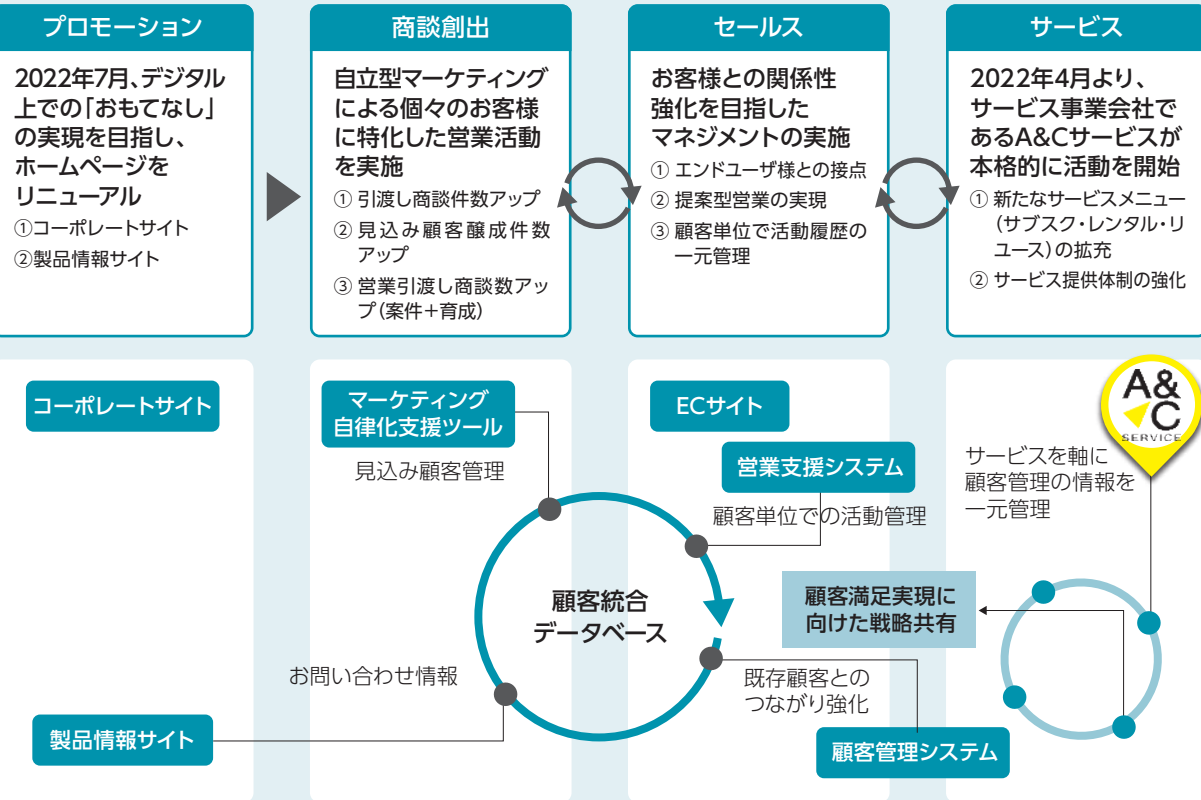
具体的な取り組み

- 同一エリアにおけるイントラネットの構築及び各種コンテンツの共有
- 同一エリア内の子会社間におけるERPを統合
- IoT活用による工場稼働の最適化

日本における営業改革

- ・前中期経営計画期間においてIT投資を進め、顧客統合データベースを構築
- ・販売からサービスに至る顧客データを一元化し、データの蓄積を図るとともに、ピンポイントでの顧客別提案を目指す活動を推進
- ・ウェブサイトを刷新。コーポレート/製品双方のサイトへ区分し、訪問者へ分かりやすい情報提供を実現

顧客統合データベースの活用



新規事業開発

- ・これまでに培ってきたコア技術・ノウハウを活かした市場の開拓や新製品・サービスの開発
- ・サステナビリティの観点から、従来のビジネスの延長上にはない新しい領域へ進出

取り組み状況

- 既存事業に加え、新たな事業領域を立ち上げるためにモータースポーツへ参入開始
そこで形成されるモータースポーツプラットフォームを通じたさまざまな人々との「つながり」から、既存事業を超えた第三の柱となる新規事業構築を目指す
- モビリティ事業への展開並びにモビリティ関連企業との関係強化による新規事業開拓へ挑戦

モータースポーツを通じた新たな挑戦

- ・2023年4月より、SUPER GT GT300クラスへ「ANEST IWATA Racing」として参戦
- ・自動車産業をはじめとしたモータースポーツに関わるさまざまな業界との関係を構築



自動車納車前整備(PDI)事業への参入

- ・モータースポーツを通じた「つながり」により、HW ELECTRO社との資本業務提携を実現。多用途小型商用EV車の納車前整備(PDI)事業を委託業務として引き受け
- ・新たなEV関連事業の業務拡大及び既存事業を含めた品質管理体制のさらなる向上、バッテリー再利用などの新サービスに関する可能性を追求

資本業務提携先:

HW ELECTRO株式会社

代表者: 蕭 偉城 (ショウ・ウェイチェン)

所在地: 東京都江東区青海2丁目7-4 the SOHO Bldg.301

主な事業内容: 多用途小型商用EV車「ELEMO」製造・販売

URL: <https://hwelectro.co.jp>



手前「ELEMO」 後方「ELEMO-K」

経営成績及び財政状態、今後の財務戦略

これまでの業績の推移と財務の状況

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、2020年度はコロナ禍の影響により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11年間で39.6%*から64.0%に伸長しました。特に、2017年度以降、高い成長率を実現してきたのは、中国SCR社をはじめとする、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7年間で33.2倍に拡大しています。過去のM&Aに伴う、のれん約7.5億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年度と2020年度を除くと、営業利益率は11%以上、ROEは10%以上を確保してきました。特に、コロナ禍をきっかけとした業務改革の推進により、営業利益率は上昇トレンドへと向かっています。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なってきました。その結果、手元資金は約120億円を確保しており、今後の成長戦略に有効に活用していきます。

*納入地ベースでの実績換算値

2022年度の業績及び財政状態

2022年度の連結業績は、売上高が48,515百万円（前年度比+14.6%）、営業利益が5,838百万円（同+

22.1%）、経常利益が7,043百万円（同+26.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益が4,381百万円（同+23.7%）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。

円安によるプラス要因があったものの、これまで進めてきた事業戦略の奏功により、年度を通じて海外売上が全体をけん引し、想定以上に収益が拡大しました。海外販売比率も64.0%（前年度は61.5%）に上昇しています。特に、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、欧州では新型スプレーガンの販売が拡大したほか、インドでは汎用機種に加えて特定市場（電車や電動バスなど車両搭載）向けオイルフリー圧縮機の需要が大きく伸びています。また、2018年に買収した中国SCR社についても輸出販売が好調に推移しており、売上拡大に寄与しました。

利益面においても、原材料費や物流コスト等の高騰による影響を受けたものの、お客様のご理解とご協力により国内外で価格転嫁を実施できたことに加え、商品ミックスの良化や部材供給の安定化に伴う調達コストの低下により、原価率は56.0%（前年度比-0.9pts）に大きく改善しました。また、販管費については、営業活動の活発化や海外人件費の上昇に伴い増加したものの、増収効果やコストコントロールの徹底により営業増益を実現し、営業利益率も12.0%（前年度比+0.7pts）に向上しました。

財政状態は、総資産が60,136百万円（前年度末比+7.7%）に拡大しました。売上高の拡大に伴う「受取手形及び売掛金」の増加や、部品不足などに備えて「原材料及び貯蔵品」を確保したこと、福島工場（圧縮機製造）などへの設備投資により固定資産が増加したことが主因です。一方、自己資本についても内部留保の積み増しや円安による「為替換算調整勘定」の増加により40,025百万円（前年度末比

+12.3%）に拡大し、自己資本比率は66.6%（前年度末比+2.8pts）に上昇しました。また、設備投資はIT投資や福島工場などへの生産ライン増強を目的として2,557百万円を実施したほか、研究開発費についても1,355百万円を投入し、将来に向けた布石を打てました。キャッシュ・フローの状況についても、投資キャッシュ・フローのマイナス（設備投資など）及び財務キャッシュ・フローのマイナス（配当金の支払い、自社株買いなど）を営業キャッシュ・フローのプラスと潤沢な手元資金の一部でカバーしており、有利子負債（リース債務を含む）は2,671百万円（前年度末比+10.5%）に増加したものの、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。さらに、資本効率を示すROEについても11.6%（前年度比+1.2pts）と大きく改善しました。

2023年度の業績見通しと前提条件

2023年度の業績予想については、売上高を51,800百万円（前年度比+6.8%）、営業利益を6,100百万円（同+4.5%）、経常利益を7,100百万円（同+0.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益を4,407百万円（同+0.6%）と、引き続き増収増益を見込んでいます。東欧の紛争をはじめとする地政学的リスクや各国の金融政策などから、外部環境は依然として不透明な状況にある上、エネルギー・資源価格や部材価格の高騰などに伴う世界経済の成長鈍化が懸念される環境下において、国内外での塗装設備の着実な需要増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増加傾向の継続により、エアエナジー事業・コーティング事業ともに伸長する見通しです。利益面でも、原材料費や物流コストの高止まりや新規事業開発等への先行費用を見込むものの、増収効果や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。

中期経営計画の更新及び今後の財務戦略

中期経営計画「500 & Beyond」については、2022年度の実績が上振れたことや、市場開拓が順調に進んで

いること、為替相場の前提を見直したことなどから、数値目標を更新しました。最終年度である2024年度の目標として、売上高（M&Aを除く）を500億円以上から555億円以上へ、営業利益を55億円以上（営業利益率11.0%）から65億円以上（営業利益率11.7%）へとそれぞれ引き上げました。ただ、2030年以降のありたい姿として定めた売上高1,000億円以上の達成に向けた長期ビジョン「Vision2030」の第1ステップとしての位置付けに変わりはなく、事業戦略及び投資の方針に大きな修正はありません。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きます。また、業務改革のさらなる推進により販管費率は30%以下に抑えていく計画であり、収益体質の強化にも取り組みます。

また、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投資を継続するほか、研究開発や新規事業展開、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いきます。なお、M&Aについては、重要な成長戦略として認識しており、エアエナジー事業・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、新規事業開発にも活用していく方針であり、その原資については手元資金の活用や負債調達を想定しています。

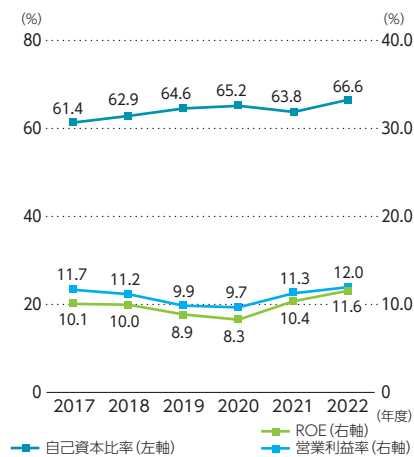
株主還元方針

成長投資のための内部留保の確保と安定配当の両立を図る方針の下、配当性向35%を目安として利益成長に伴う増配継続を目指しています。2023年3月期の年間配当は前期比8円増となる1株当たり38円を実施しました。2023年度は前年度比2円増となる1株当たり40円を予定しており、実現すれば3期連続の増配です。また、中計期間内に15億円（発行済み株式総数の約4%）程度の自社株購入も計画しています。

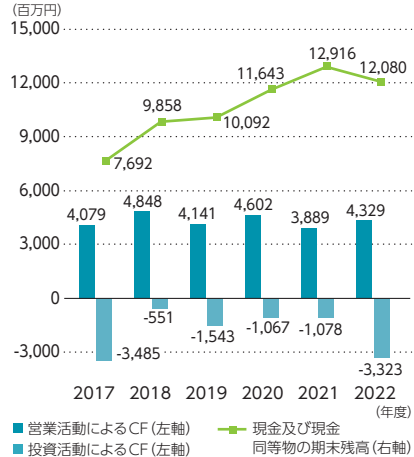
連結売上高と海外販売比率*の推移



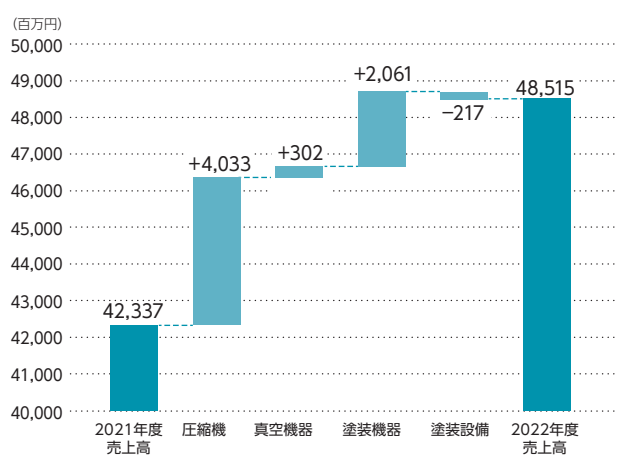
自己資本比率及びROE、営業利益率の推移



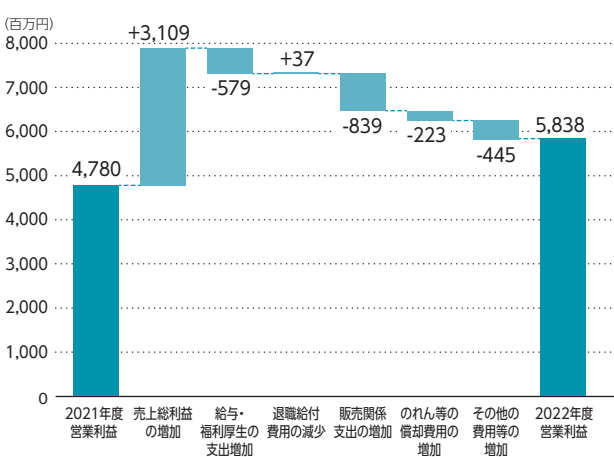
キャッシュ・フローの状況



売上高の増減要因 (2022年度)



営業利益の増減要因 (2022年度)





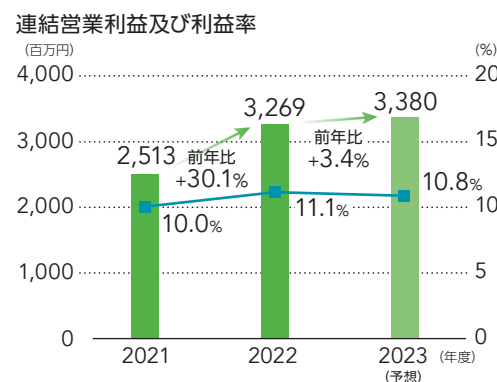
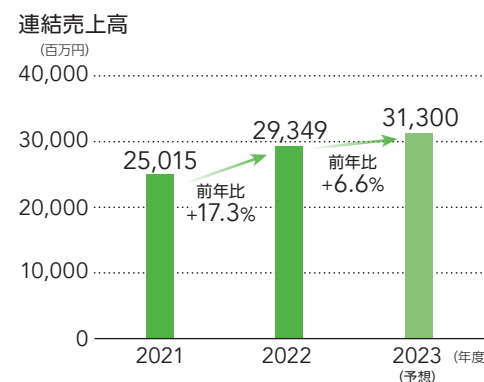
潤滑油を使用せずに空気を主とした
気体を圧縮する技術と省エネ性を追求し、
世界のお客様の要求に合わせた
製品を提供することで、
豊かな社会づくりに貢献します。

常務執行役員 エアエナジー事業部長
いわ た ひとし
岩田 仁

アネスト岩田の事業

事業概況 **エアエナジー事業**

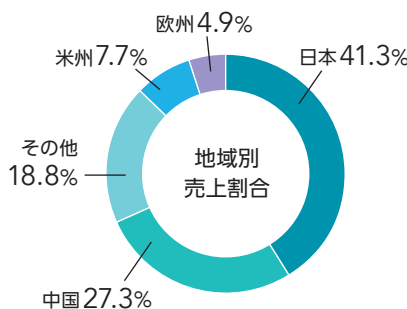
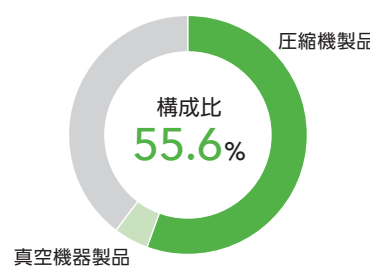
2022年度 エアエナジー事業経営成績



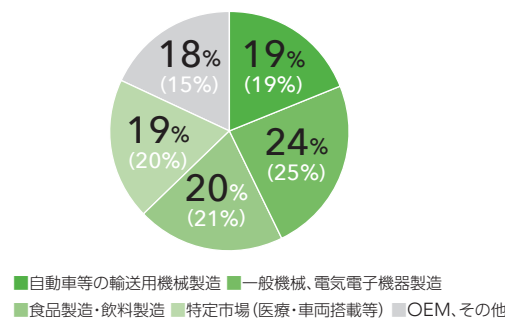
※2023年度は、2023年5月9日時点での予想

圧縮機製品 圧縮機(コンプレッサ)・窒素ガス発生装置

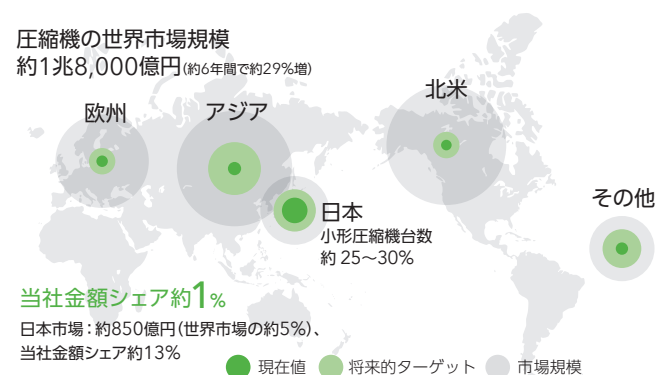
2022年度連結売上高
26,983百万円
(前年比 17.6%増 ↗)



圧縮機の主な業種別売上構成比
2023年3月期 ※1内は2022年3月期
当社国内集計データに基づき推定



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る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

- パンデミックや地政学リスクの顕在化による世界経済の停滞(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

2022年度の主な成果

- 世界的な景気回復の影響を受け、製販一体となって活動を行ったことによる汎用圧縮機の販売伸長
- 2018年度に買収・子会社化した中国におけるSCR社※による海外販売が伸長
- 中国における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
- インドやブラジルを主とした医療市場及び車両搭載市場向けオイルフリー圧縮機販売が伸長

- 日本及び海外において、お客様にご理解とご協力いただき、原材料や仕入品価格高騰分を販売価格に転嫁(日本:2022年10月～、海外:2022年1月～)
- サプライチェーンの見直しによる電子部品調達に要する納期の短縮化
- 福島工場における空気タンク製造ラインの増強に伴い生産性が向上

※上海斯科格压缩机有限公司

2023年度以降の主な施策

- 日本においてWEB商談の活用強化に伴う省エネ提案件数の増加
- 医療、車両搭載、理化学など特定市場向けオイルフリー圧縮機の拡販
- 中国におけるリチウムイオン電池製造向けオイルフリー圧縮機の拡販と他国への展開
- 中国SCR社が欧州で構築している販売網活用によるオイルフリースクロール圧縮機の拡販

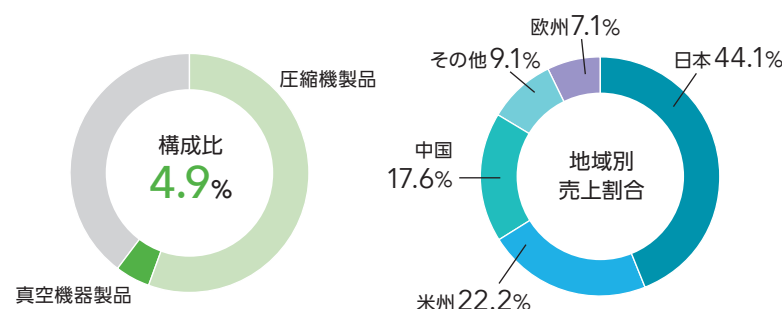
- ASEANにおけるオイルフリーレシプロ圧縮機のモデルチェンジ推進
- インドにおけるレシプロ圧縮機の生産増強に向けた設備投資

真空機器製品 オイルフリースクロール真空ポンプ

2022年度連結売上高

2,366百万円

(前年比 14.6%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
- オンライン消費増加に伴う電子機器の生産拡大による半導体市場の伸長
- リチウムイオン電池製造など、新たな用途の創出

リスク

- パンデミックや地政学リスクの顕在化による世界経済の停滞
- 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

2022年度の主な成果

- 世界的な景気回復の影響を受けたことや短納期を評価されたことによる受注の増加
- 半導体製造関連装置の在庫調整による影響を受け始めたが連結ベースでは販売が伸長
- 中国及び米州におけるリチウムイオン電池製造向けのオイルフリー真空ポンプ販売が伸長
- 日本及び海外において、お客様にご理解とご協力いただき、原材料や仕入品価格高騰分を販売価格に転嫁(日本:2022年10月～、海外:2022年1月～)

2023年度以降の主な施策

- 半導体製造関連装置へ向けたオイルフリー真空ポンプの拡販
- 日本、米州、中国に特化した装置メーカーや研究開発機関の開拓
- 中国及び米州をはじめとしたリチウムイオン電池製造向けオイルフリー真空ポンプの拡販
- 各国の特性に合わせた仕様のカスタマイズ製品開発
- 他社ブランド製品を組み合わせた提案による顧客層の拡大

特集

環境課題に配慮したオイルフリー圧縮機のご提案

当社グループではさまざまな種類の圧縮機を製造・販売していますが、気体の圧縮工程で潤滑油(オイル)を使用する空気圧縮機の中で、特に市場で最も使用されているレシプロ式圧縮機について、オイルを使用しないオイル

フリータイプへの更新をご提案しています。

オイルの精製時から廃棄に至るプロセスでCO₂が発生することから、オイルの使用を削減することでCO₂の排出を抑制することにつながります。

コンプレッサオイルCO₂発生プロセス

コンプレッサオイルは、輸送・精製・使用により劣化した後の産廃処理(燃焼)でCO₂を発生させます。

Q. レシプロ圧縮機が消費するオイルは、どのくらいの量のCO₂を発生させているのでしょうか？

A. アネスト岩田が1年間に使用、販売するレシプロ圧縮機用オイルを精製・焼却する際のCO₂排出量は、約**237トン**にもなります。

アネスト岩田では、1年間にレシプロ用コンプレッサオイルを約**70,000リットル**使用、販売



給油式レシプロ圧縮機(7.5kW) 1台が1年間に使用するオイル量は約6リットル※、年間約20kgのCO₂が発生します。基本的に出力が大きくなるにつれて、オイル消費量も増加します。



圧縮機は工場には欠かせない機械であり、社会のさまざまな場所でたくさんの圧縮機が稼働しています。世界のオイルフリー比率はまだまだ低いことから、オイルフリー化によってCO₂排出量の削減が期待できます。

アネスト岩田はレシプロ圧縮機のオイルフリー化を推進しています。

同時に、オイルを使用する空気圧縮機をやむを得ず継続して使用するケースに対応すべく、植物由来の成分であるオイルの開発にも取り組んでいます。



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

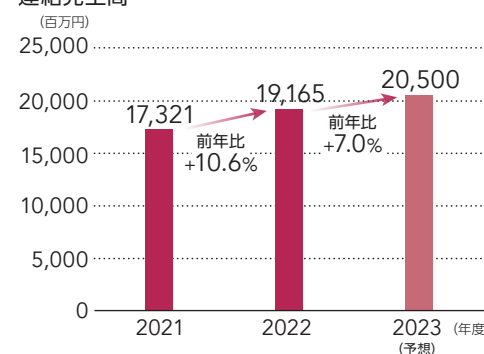
おおさわ けんいち
大澤 健一

アネスト岩田の事業

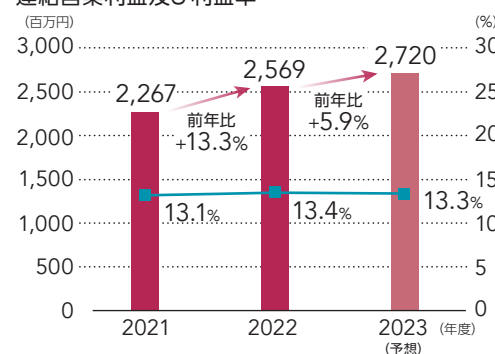
事業概況 コーティング事業

2022年度 コーティング事業経営成績

連結売上高



連結営業利益及び利益率



※2023年度は、2023年5月9日時点での予想

塗装機器製品

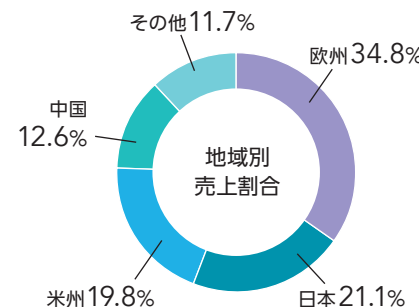
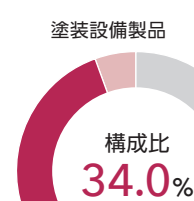
スプレーガン・静電塗装機・塗料供給装置・液圧機器・塗装ブース

2022年度連結売上高

16,512百万円

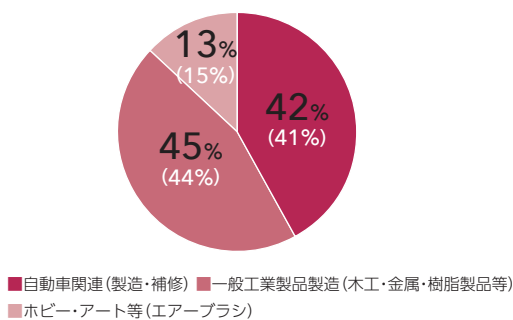
(前年比 14.3%増 ▲)

塗装機器製品



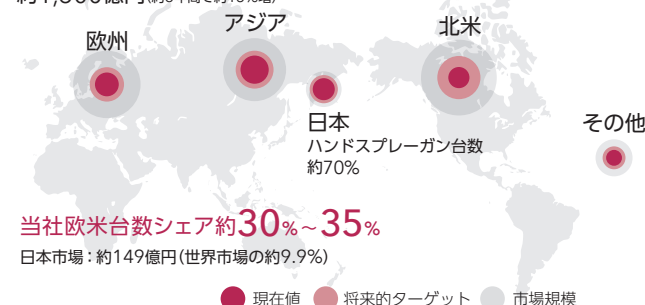
スプレーガン(塗装機器)の主な業種別売上構成比

2023年3月期 ※()内は2022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)



当社欧米台数シェア約30%~35%

日本市場：約149億円(世界市場の約9.9%)

※シェア・市場規模は当社推定

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70%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

- パンデミックや地政学リスクの顕在化による世界経済の停滞
- 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

2022年度の主な成果

- 世界的な景気回復の影響を受け、製販一体となって活動を行ったことによる塗装機器の販売伸長
- 欧州で先行販売した自動車補修市場向け新型スプレーガンのプロモーション奏功並びに販売が伸長
- 塗料メーカーとの協働及びグローバルテクニカルチーム活動効果。アセアンでの自動車補修市場向けスプレーガン販売伸長
- 米州において、特に木工塗装市場向け塗布ユニットの販売伸長
- アメリカの子会社にてエアブラシ及びホームセンター向け製品拡販のための倉庫拡張
- 日本及び海外において、お客様にご理解とご協力いただき、原材料や仕入品価格高騰分を販売価格に転嫁(日本:2022年10月～、海外:2022年1月～)

2023年度以降の主な施策

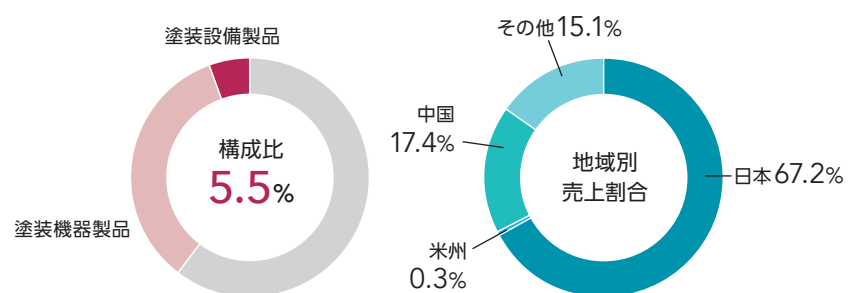
- 欧州に続き、自動車補修市場向け新型スプレーガンを米州、アジアへ拡販
- アメリカにおいて中級レンジスプレーガンのホームセンターを通じた拡販
- 米州における塗装ブースの製造販売開始
- 中国におけるECサイトを主とした中級レンジスプレーガンの拡販
- ASEANにおいて皮革・塗料など工業塗装及び塗布の新市場を開拓
- 液体塗布市場の開拓
- イタリアにおけるスプレーガンの生産能力増強に向けた設備投資
- エネルギーや物流コストの上昇などを踏まえ、日本において値上げを実施(2023年10月～)

塗装設備製品 自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット

2022年度連結売上高

2,652百万円

(前年比 7.6%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
- 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
- 高機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

- パンデミックや地政学リスクの顕在化による世界経済の停滞
- 景況悪化による設備投資の縮小
- 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

2022年度の主な成果

- 日本における大型案件をはじめとして、お客様都合による延期などを除く着実な納入及び売上
- 遠隔地におけるリモート活用による納入及び試運転実施割合の増加とそれによる原価率低減
- 他社との協業による塗装の生産性向上への取り組み (インジウムミラー塗装) ➡ P.29 (「環境課題に配慮した塗装方法を確立」)
- 塗装の実験施設を用いた試作品の製作サポートや小ロット品の生産提案などを実施

2023年度以降の主な施策

- 日本における塗装ロボットシステムのサブスクリプションを用いた導入促進
- 中国及びアセアンにおけるローカル企業からの塗装設備受注促進
- リモートによる遠隔地での納入及び試運転立ち上げサポートを継続
- VOC排出ゼロの塗装設備や環境に優しい塗装設備の設計・開発

特集

環境課題に配慮した塗装方法を確立

環境保護の観点より、従来のメッキや真空蒸着に替わる技術として2023年2月、武蔵塗料ホールディングス株式会社、タクボエンジニアリング株式会社と共同で「インジウムミラーコーティングシステム」を開発しました。

「インジウムミラーコーティングシステム」の3つのメリット

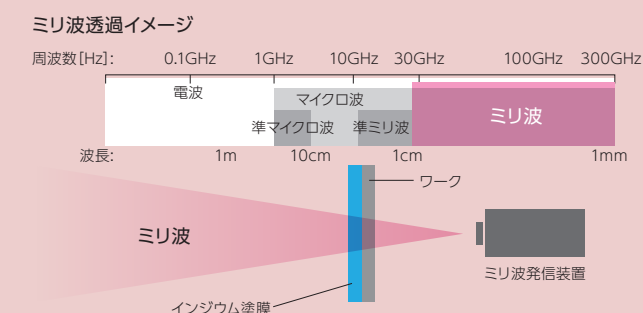
① 従来のメッキ処理と比べて低コストで環境に優しい

鏡面意匠を付与する手段としてメッキ・蒸着及びスパッター処理が知られていますが、メッキは排水処理などの点で環境負荷が高く、蒸着は設備が大掛かりで高コストでした。「インジウムミラーコーティングシステム」は、それらに比べ低コストで環境負荷も低いのが特長です。



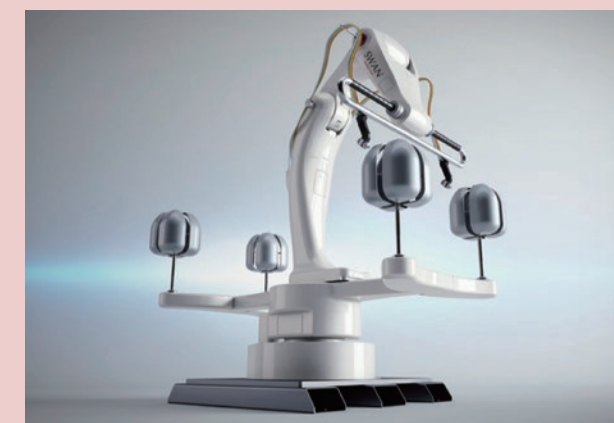
② 高機能塗料のインジウム塗料を塗布できる

インジウム塗料は電波透過性が高く、薄膜化することでミリ波などの透過性に優れた機能性塗膜となります。スマートフォンや家電製品、自動車の電子機器部品、その他の機器に応用が利くうえ、素材を選ばないので、あらゆる素材に塗布できます。



③ 量産が可能

当社グループの回転塗装ロボット「SWAN」を使用すれば、インジウム塗料を1ミクロンの厚さで均一に塗布できます。従来の蒸着による鏡面処理はバッチ式のため連続ライン生産ができませんでしたが、SWANではライン式の生産が可能です。



「インジウムミラーコーティングシステム」を実現可能にした薄膜塗装技術と、優れたコストバランス

塗膜には「耐候性」「耐食性」が求められます。それらの問題を解決したのが、どんな素材にも塗布できるインジウム塗料です。インジウム塗料は耐候性・耐食性にも優れ、今回の開発に至りました。インジウム塗料を1ミクロンの

薄さで均一に塗布するには、薄膜回転塗装技術が必要不可欠です。塗装効率が高い回転塗装ロボット「SWAN」では塗料の消費や産廃処理費などが抑えられ、生産性も大きく向上しました。

アネスト岩田の事業

品質保証

満足の絶え間ない追求のため、「品質管理体制の構築と更新」「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

品質方針

製品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

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みます。

品質スローガン

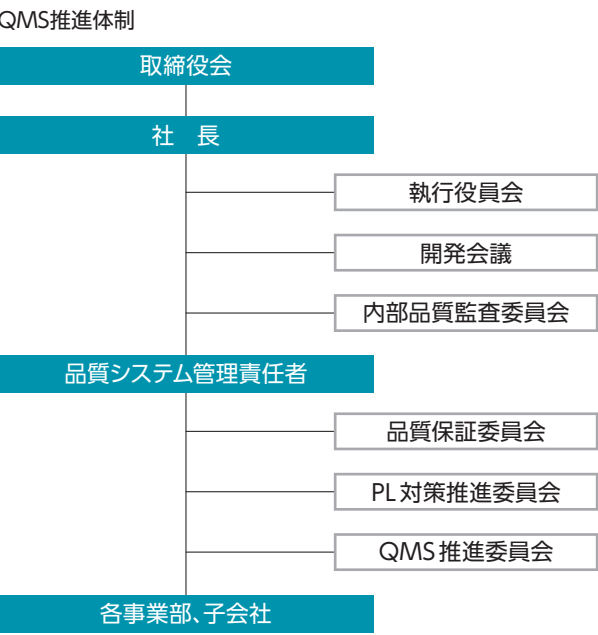
▶

めざす品質＝お客さまの満足

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。



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、社長を議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

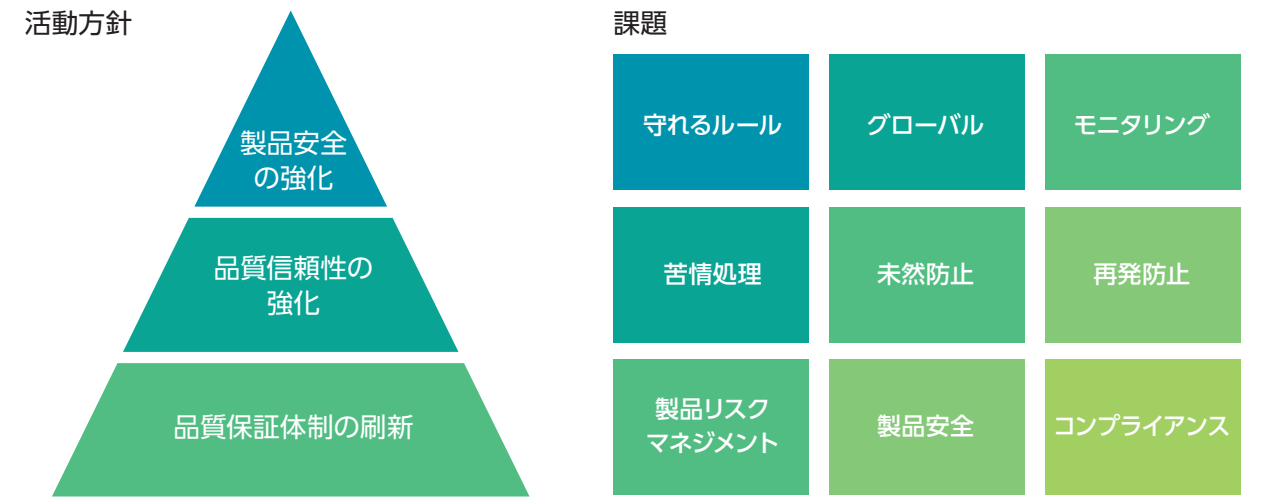
上に努めています。

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。



お客様満足度向上への取り組み

当社は、お客様とのコミュニケーション品質向上のため、お客様からのお問い合わせ総合窓口である「コンタクトセンター」を設置しています。オペレーターは各支店に常駐しながらもエリアフリーで対応することで、お問い合

わせに迅速かつ的確に応答できる体制を整えています。そのほか、営業苦情の低減や未然防止、担当者のスキルアップのため、毎年教育計画を策定し、その計画の下、複数のテーマを設けて研修を実施しています。

アネスト岩田の事業

知的財産管理（事業競争力の維持強化）

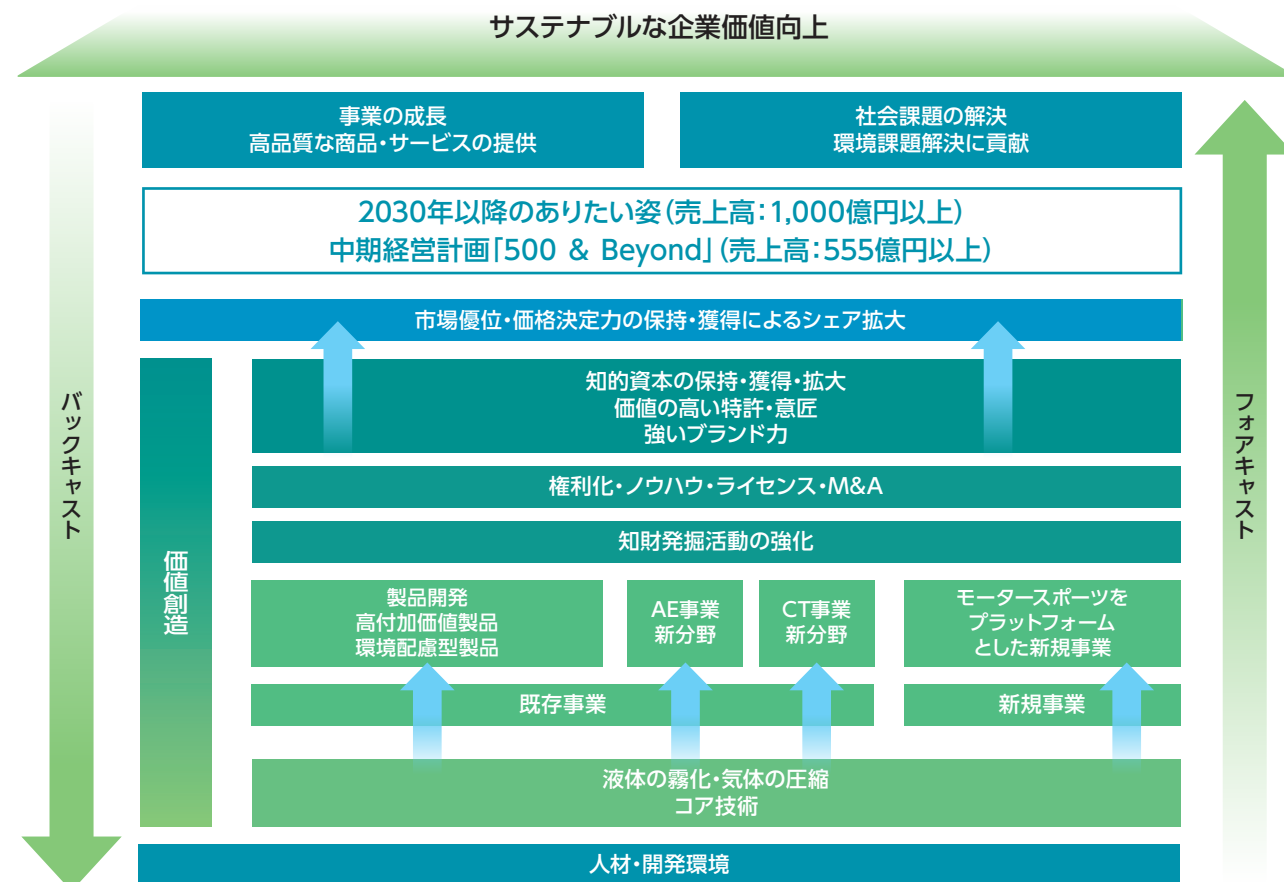
知的財産を適切に扱うとともに、第三者の知的財産権を尊重する取り組みを行っています。

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

当社は知的財産・無形資産の創出・取得・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。既存事業では、創業以来97年の歴史で積み上げた「液体の霧化」「気体の圧縮」というコア技術をさらに昇華させ、環境配慮型製品の価値の再発見と掘り起こしを行っています。創業より築きあげてきたブランド力については、特許、実用新案、商標、意匠

を組み合わせた保護・強化・模倣品対策などの活動により維持強化を行っています。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、今までの当社にはない新たな知的財産・無形資産の創出による価値創造に取り組んでいきます。また、コア技術と新規事業のシナジー効果により、掛け算でのさらなる価値創造にチャレンジしていきます。



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

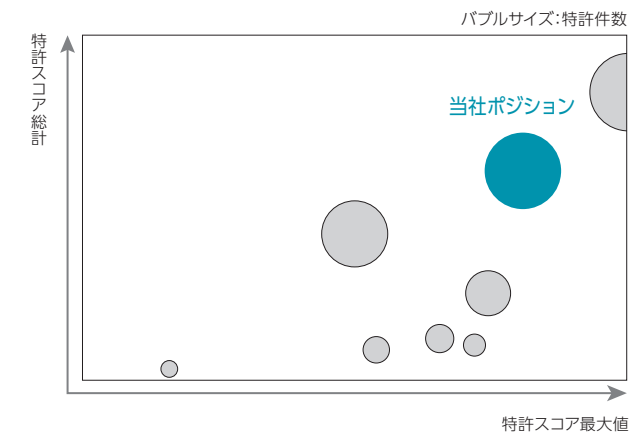
当社では、コア技術について特許権・実用新案権を、特徴的なデザインについて意匠権を、製品ごとのブランド名について商標権を、国内外で取得し、グローバルなブランド力の維持強化と模倣対策に努めています。特に、国内外で高いシェアを誇るスプレーガンについては、独自に開発したノズル形状や霧化のコア技術に関する基本特許を有するとともに応用特許による特許網を構築し、さらに意匠権、商標権を組み合わせ、強固な権利網の構築に努めています。

また、スプレーガンとオイルフリースクロール圧縮機に関する特許権・実用新案権は、下図のように、他社への牽制力を示す特許スコア*が高く、事業競争力の維持に貢献するものとなっています。

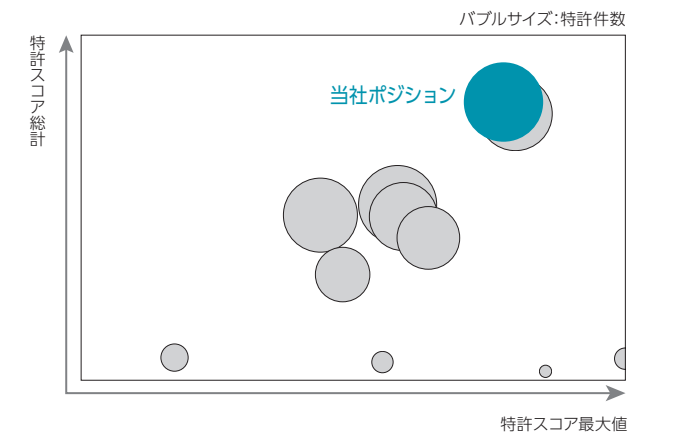
なお、第三者の知的財産権については、侵害予防調査（開発内容ごとの調査）や定期的な他社出願調査によって侵害リスクの低減に努めています。

特許スコアのポジション

スクロール式圧縮機



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

製品に活用する技術ノウハウについては、敢えて特許権・実用新案権の取得をせずに秘匿化することで、流出防止に努めています。秘匿化された技術ノウハウは、技術レポートとして社内で管理・活用されており、毎年200件ほどのレポートが提出されています。

3. 環境負荷・SDGsに貢献する権利の強化

従来より、スプレーガンに代表される塗装機器では塗着効率の向上やVOCを含まない塗料への適応について、オイルフリースクロールに代表される圧縮機・真空ポンプでは静音性の向上や消費電力の削減について、環境

負荷・SDGsに貢献する知的財産を権利化と秘匿化により保護しています。

今後も環境負荷・SDGsに貢献する技術開発を推進し、創出される知的財産を適切に保護することで持続可能な製品開発につなげていきます。

4. 新規分野・新規事業

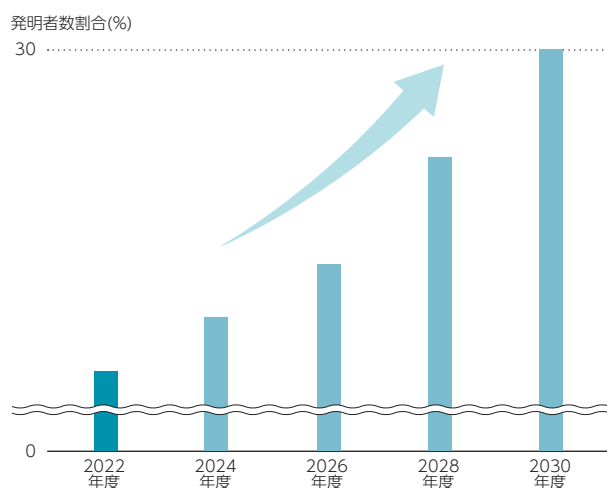
コア技術については権利網の維持強化を継続しつつ、今後は、コア技術を活用したビジネスモデルなどのソフト面の知的財産や、モータースポーツをプラットフォームとした新規事業で創出される知的財産についても権利化を行い、新たな権利網の構築と強化を推進していきます。

5. 知財発掘活動

事業活動に有益な権利化を促進するために、開発早期からコア技術や応用技術のさらなる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、定期的な弁理士との検討会を開催することで、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)の増加に努めています。

今後は、発明者に対する社内外セミナーや褒賞・表彰制度の充実により、発明者の創造意欲を高め、2030年までに発明者数割合を30%以上で維持できるよう知財発掘活動をさらに推進していきます。



6. 知財ポートフォリオと価値創出

当社では、新たに創出されるアイデア、ノウハウについては権利化と秘匿化の両面で保護することにより競争優位を担保する技術価値の強化を進めてきました。今後はこれまでの活動に加え、市場・競合・自社の分析を通じた

知財ポートフォリオを作成していきます。また、占有技術を踏まえた戦略マップによるIPランドスケープを推進することで、既存事業・新規事業両面での将来に向けた技術価値の強化を進め、アネスト岩田グループの総合的な企業価値の持続的な向上を追求します。

知財活動に対するガバナンス体制

当社の知的財産活動については、取締役会の監督による、透明性のあるガバナンス体制の構築を準備しています。

出願状況など知的財産管理部門の活動については毎

月取締役会での報告を行っています。知的財産戦略の立案や重要な施策の進捗報告は半期ごとに執行役員会で報告・議論し、取締役会での承認を行う体制を2023年度中に整え、実施します。



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コーポレートブランド・プロミスの下、事業推進を通じて社会課題の解決に取り組むことで、サステナブルな企業価値向上を目指します。

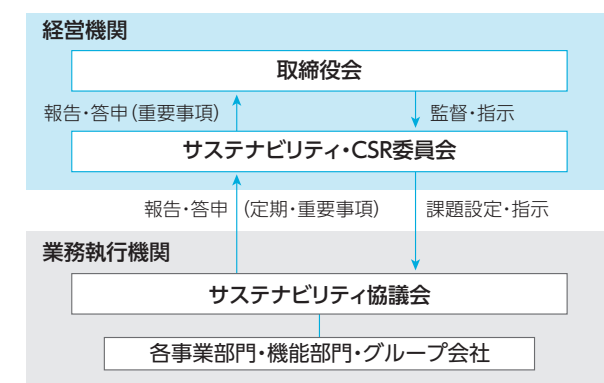
サステナビリティ推進体制

当社グループは、会社を取り巻くリスクをコントロールし、企業価値の毀損の回避と、さらなる成長機会を獲得するため、取締役会傘下に任意の委員会としてサステナビリティ・CSR委員会を設置しています。

本委員会は代表取締役、非業務執行取締役4名、委員長を務める経営企画担当責任者で構成し、経営企画部門が事務局を務めています。当社グループのサステナビリティに関する重要事項、リスク管理、コンプライアンス対応、会社情報開示管理、内部通報対応などについて審議を行い、必要に応じて取締役会に答申・報告をしています。

加えてサステナビリティ関連事項に柔軟かつ迅速に対応するため、業務執行機関を統括するサステナビリティ協議会を、サステナビリティ・CSR委員会の下部組織として設けています。サステナビリティ・CSR委員長が本協議会の議長を兼任し、選任された各部門長を中心にアド

バイザーである執行役員数名及び事務局を務める経営企画部門で構成し、当社グループのサステナビリティに関する協議のほか、当社内のESG情報の共有を行っており、その内容は定期的にサステナビリティ・CSR委員会へ報告しています。優先して取り組むべき重要テーマについては、テーマごとにワーキングチームを発足し、重点的に議論を行います。



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はなく、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らうと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

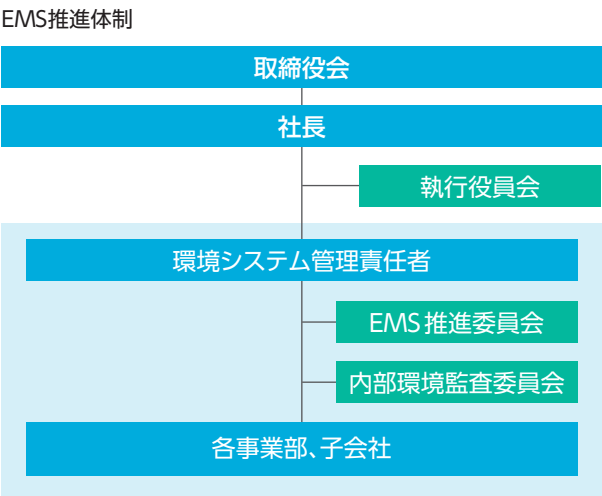
環境スローガン

▶ 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。



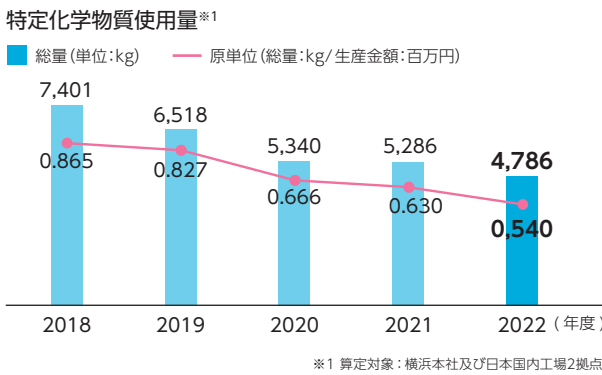
重要な環境課題

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。



2022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、前年度と比べ原単位ベースで削

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。

温室効果ガスの削減、省エネルギー

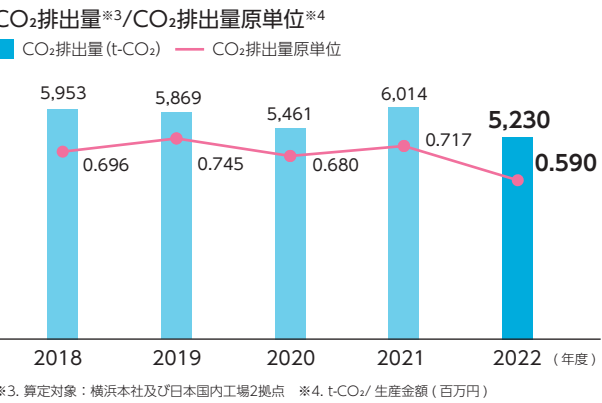
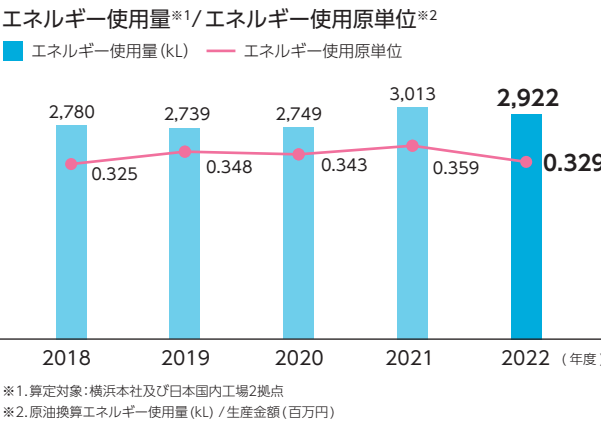
当社及び国内連結子会社は、すべてのエネルギー使用量の削減に努め、排出される温室効果ガス(CO₂)を削減し、地球温暖化の防止に貢献しています。国のエネルギーの使用の合理化等に関する法律や地球温暖化対策の推進に関する法律に基づいて制定された社内規程を基に、電力削減を中心とした省エネルギー活動を推進しています。

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。

2022年度は、主に工場内に設置している圧縮機*の使用方法の見直しなどによる効率化を図ったことで、CO₂排出量及び原単位ベースともに2021年度に比べ改善傾向となりました。2023年度は、2022年度実績の1%削減を目指します。

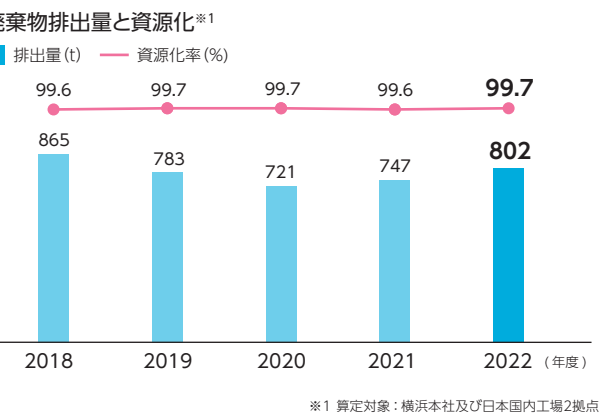
※ 圧縮機は、空圧機器の作動や粉じんなどの異物を空気で吹き飛ばすなどの用途でほぼすべての生産工場で使用される一般的な産業機械です。その消費電力は工場設備で使用される電力全体の約20～25%を占めると言われています。



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。

2022年度は、福島工場の生産増加などにより廃棄物排出量は増加した一方で、資源化率は僅かに上昇しました。



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。今後は、戦略

気候変動問題が当社の事業活動に対してどのような影響を与えるかを部門ごとに検討し、その内容をリスクと機会に分けて抽出し、その中でも特に影響度が大きいと考えられるものを特定しました。

室効果ガス排出量の算定範囲の拡大やシナリオ分析の実施を検討しており、さらなる開示情報の充実に努めていきます。



今後はこの内容を定期的に見直すとともに、TCFD提言に則ったシナリオ分析を進めることを検討しています。その結果は、2025年度を目安として、可能となった時点で開示する予定です。

事象			リスク/機会
移行	技術	環境分野における技術革新の発生	リスク ●環境配慮型製品の環境優位性を保つため、技術開発コストが増加 機会 ●より効率的な設備やシステムの登場により、当社の事業活動に係るCO2排出量が減少 ●新技術の活用による既存の環境配慮型製品*の性能向上または新製品の開発によって業績が拡大
	市場	お客様の環境問題意識・リスクマネジメントの向上	リスク ●競合他社の環境技術が向上した際に当社環境配慮型製品の環境優位性が低下した場合、売上が減少 機会 ●早期開発が成功した場合、競争優位性を確保でき業績が拡大 ●当社が現在取り扱う環境配慮型製品*の需要が拡大 ●適切なBCP計画を策定し、自然災害発生時でも安定供給可能な体制を確立することで、取引先からの信頼獲得及び販売機会を創出
	政策/法規制	各国や地域における環境規制の新設・厳格化	リスク ●CO2排出や化石燃料の使用などに関連した規制の厳格化に伴う輸送や生産といった事業活動の制限発生や売上の減少 ●再生エネルギーに関する調達コストや設備導入コストの増加 機会 ●当社の環境規制対応製品の需要が拡大
	評判	企業の環境への取り組みに対する関心の高まり	リスク ●環境にやさしい代替材の使用や調達方法の見直しなど低炭素型ビジネスモデルへの転換に伴うコストの増加 機会 ●環境配慮型事業への注力及び盤石な経営基盤をアピールすることで、ESG投資の獲得やブランド価値が向上
物理的	急性	自然災害・異常気象の激甚化	リスク ●水害などのリスクから、被災による資産価値の低下や移転などによるコストの増加 ●当社工場の生産活動低下やサプライチェーンの分断と部材の調達不足による売上の減少
	慢性	平均気温の上昇	リスク ●当社あるいは取引先の従業員における健康被害やそれらに起因する生産・販売など事業活動の低下 ●空調設備の増強や強化に関するコストの増加 ●当社製品の不具合多発による売上の減少、あるいは対応可能な製品開発コストの増加

※環境配慮型製品：主にオイルフリー圧縮機・環境配慮型塗料に適した塗装機器など

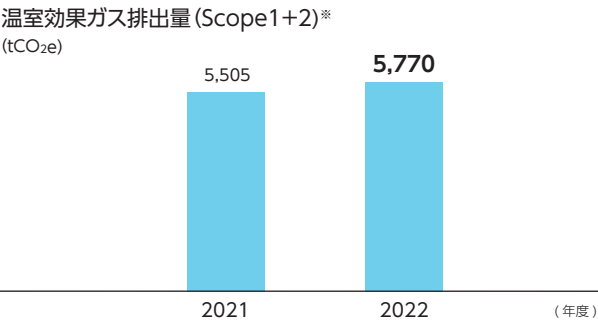
指標と目標

GHGプロトコルに基づく温室効果ガス排出量の算定を2022年度から開始しました。

2022年度は、主に本社において圧縮機製品の試験研究の活発化や空調設備の稼働率の上昇によるエネルギー使用量が増加したことなどにより、排出量が増加しました。引き続き排出量の削減に努めています。その一環として、当社は売電用途として太陽光発電システムを導入していますが、そのほかにも再生可能エネルギーの導入を検討しています。

今後は、算定対象を海外子会社へ拡大する準備を進めており、その結果は2024年度発行予定の統合報告書

での開示を計画しています。また、その後は削減目標の設定やScope3に基づく算定も予定しています。



※1. GHGプロトコルに基づく排出量の算出範囲
Scope1: 事業者自らによる直接排出
Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出(マーケットベース)
※2. 算定対象: 当社(工場及び営業拠点含む)及び国内グループ子会社
※3. 2021年度実績は、遡って算定し直した値です。

ガバナンス

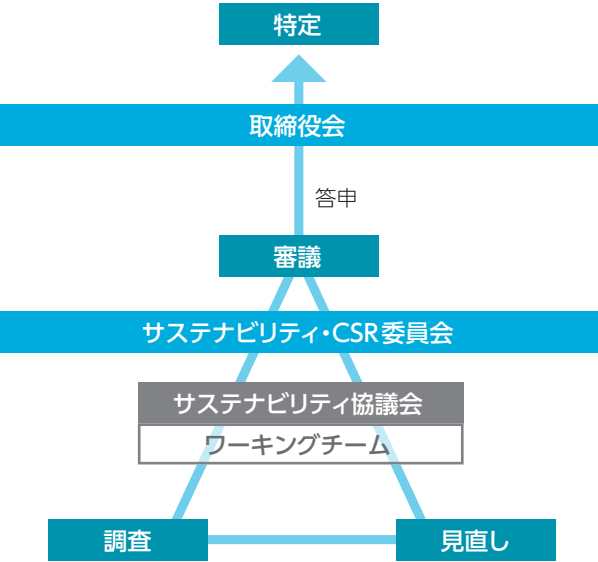
当社は、気候変動問題への対応を推進するため、各部門長が主な構成員となり、執行役員がアドバイザーを務めるサステナビリティ協議会内にワーキングチームを立ち上げ、リスクや機会の特定などを実施しています。

そのうち重要事項については、代表取締役、非業務執行取締役4名、委員長を務める経営企画担当責任者で構成するサステナビリティ・CSR委員会で協議を行っています。

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。

ワーキングチームにてリスクと機会を絞り込み、評価したのち、サステナビリティ・CSR委員会にてその内容の妥当性を審議しており、今後も定期的に見直しを実施していきます。



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必要不可欠です。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。

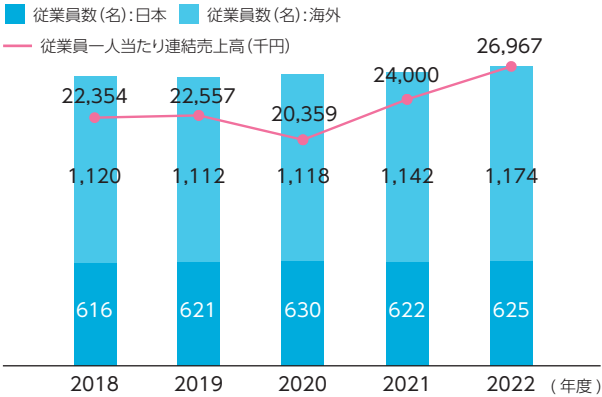
人材に関する基本的な考え方

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、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。そのため、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、社は「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となるように、さまざまなかたちでの人材育成を進めていきます。

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。

2022年度当社採用実績

新卒採用(名)		キャリア採用(名)	
男性	女性	男性	女性
11	3	9	2

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・エクセレントメカ」の実現に近づくと考え、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

若手社員研修、中堅社員研修、管理職研修など、各階

層に向けて実施していますが、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することで、スキル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た教育を実施しています。

工場における人材育成強化プロジェクト

産業機械メーカーとして、生産現場の人材育成を強化していく必要があると考えています。そのため、工場内の管理職と人事担当で構成するプロジェクトを立ち上げ、双方による定期ディスカッションを重ね、マネジメント能力やスキルの向上、技能伝承も含めた人材育成を図っています。

教育体系図

職位	階層別研修		昇格研修	選抜型研修	キャリア開発型研修		実践教育	共通教育	職能教育
	総合職	技能職	昇格候補者	幹部候補育成 グローバル人材育成	自己啓発支援	ダイバーシティ 推進	OJT		
部長・ 上級管理職	上級管理者 研修								
グループ マネージャー 管理者			アセスメント	アネスト岩田 アカデミー					
リーダー	新任管理者研修				赴任前 語学研修		OJT指導員 研修		
中堅社員		新任班長研修	Anest Iwata Café						
	中堅社員 研修	中堅社員 研修	Anest Iwata Café						
若手社員					通信教育	女性活躍 推進研修	新入社員 OJT		
	若手社員研修		Anest Iwata Café						
	新入社員研修								
入社前	内定者教育								

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見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、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提出し、上司や人事担当者と相談を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。

社長との座談会

社長と各部門における課長職以上の従業員が、成果や方針、目標を共有する協議会を数回に分けて開催しました。そのほかにも、「切磋琢磨しあい、成長するにはどうするか」をテーマとした座談会を社長が主催し、部長、グループマネージャー、その他の有志従業員の属性ごとによりいくつかのグループに分けて、テーマについて話し合いました。

誰もが働きやすい職場の実現に向けて

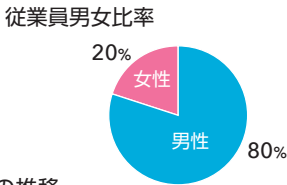
ライフもワークも充実させ、世代やさまざまな属性、個性をもつ従業員が協力し合いながら、成果を出せるよう

な働きがいのある環境の構築に向け、関連制度の整備や福利厚生の実施などに取り組んでいます。

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われない従業員の活躍推進に取り組んでいますが、業界特性も影響して、現状は女性従業員数が少ない状況です。そのため、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する取り組みを推進しています。その一環として、有志の若手女性従業員から成るプロジェクトが主導し、女性従業員に向けたアンケートによる意識調査や、女性自身並びに女性の部下を持つ男性上司へのキャリアマインドセット研修などを実施しています。

そのほかにも、力仕事が多い工場において、DXを推進することで性別にとらわれずに、効率的に働ける環境の実現を目指しています。



管理職に占める女性従業員比率の推移

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2030年度(目標)
0%	2.7%	2.7%	2.8%	8.0%

※ 算定対象：アネスト岩田株式会社単体
※ 今回より、「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。

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』と『組織の活性化』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CHO*として全社で各種施策に取り組んでいます。また、健康維持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。

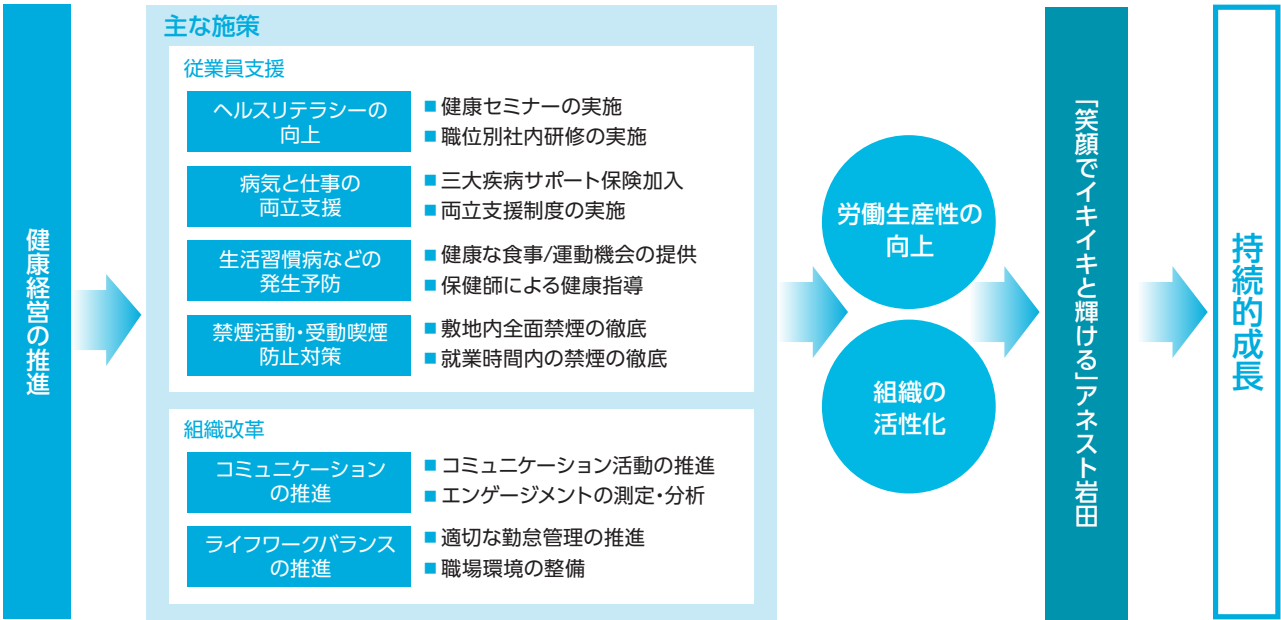
個人の健康管理面では、産業保健師による全従業員の

面談を計画的に実施し、定期健康診断結果に基づくきめ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。

※ CHO:Chief Health Officer



具体的な取り組み(2022年度)

- ① 社内トレーニングジムの開設(秋田工場・福島工場)
- ② ウォーキングイベントの開催(2回/年)
- ③ 健康メニューの提供(本社・秋田工場・福島工場)
- ④ 地域貢献活動(健康測定会)
- ⑤ 健康意識調査の実施
- ⑥ ヘルスリテラシー向上オンラインセミナーの開催



健康測定会(BLUE LINK Fes.2023会場)
→P.45(地域社会との連携)

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.anestiawata-corp.com/jp/sustainability/society/health-management>



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

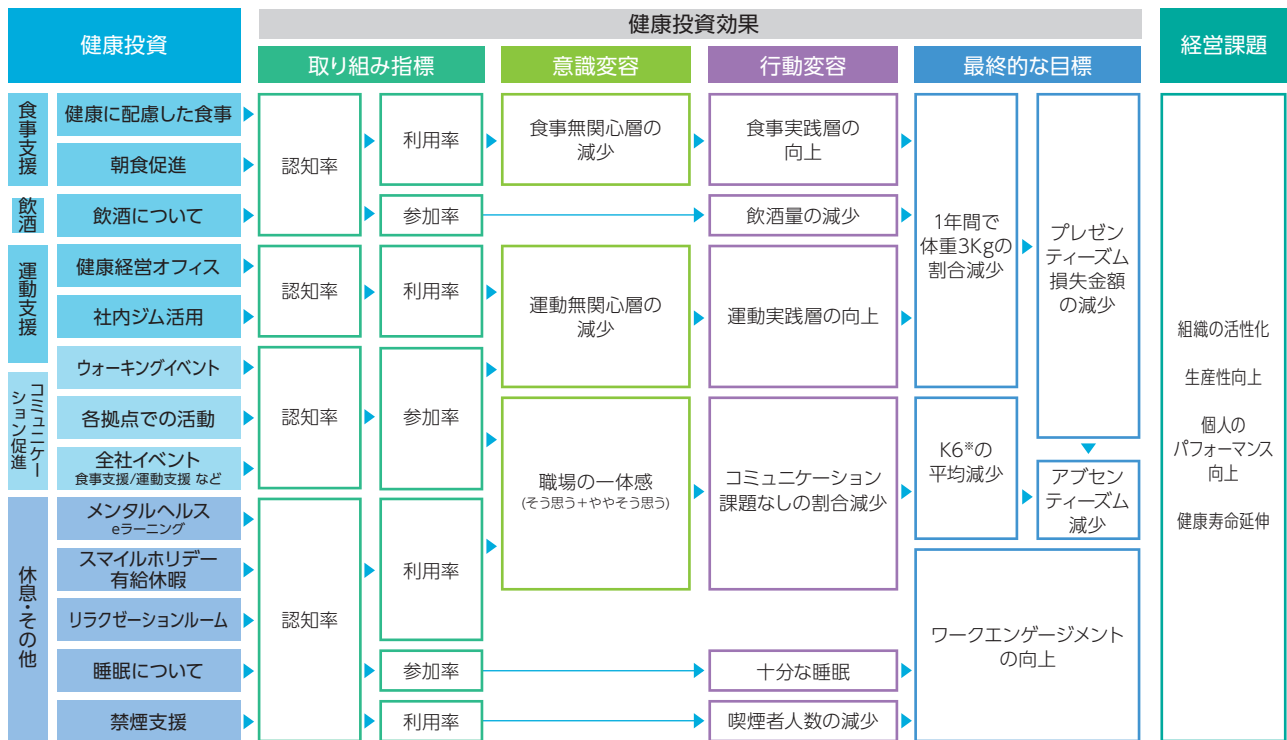
2023年3月には、経済産業省と日本健康会議が顕彰する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2023(大規模法人部門：ホワイト500)」として、3年連続で認定されました。また、経済産業省と東京証券取引所から「健康経営銘柄2023」として2年連続で選定されました。



2023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・十分な休息の4つの活動を中心に進めて、従業員のパフォーマンス発揮ひいては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ともに活動していきます。

※ 精神的健康の測定に用いる尺度

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てたり、自身の健康寿命延伸に役立てる活動を進めています。

ワークエンゲージメントの測定

2021年から3年連続で健康意識調査を実施し、その中で「ワークエンゲージメント」を測定しました。

測定結果は、3年連続で向上しています。ワークエンゲージメント以外にも学習習慣、運動習慣、喫煙、飲酒、健康

意識変容・行動変容などを調査し結果を活動に反映しています。特に「健康に対する意識変容から行動を促す」ことに重点を置いた活動を推進しています。

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



価値創造を支える基盤

地域社会との連携

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。

地元スポーツチームとのコラボレーション

秋田県

2022年7月より、プロバスケットボールリーグ(Bリーグ)で活躍をしている「秋田ノーザンハピネッツ」のオフィシャルパートナーになっています。『バスケで秋田を元気に!』を合言葉に「世界に通用するチーム作り」を目指す秋田ノーザンハピネッツと「秋田から世界へ挑戦する姿」をともに発信し、一緒に地元を盛り上げていきたいという想いの下、スポンサー契約を締結しました。また、秋田の可能性を示すことで、人材の雇用維持、継続的な人材の採用といった

サステナブルな事業活動にもつながると考えています。

横浜市

本社を構える神奈川県横浜市をホームタウンのひとつとするサッカークラブ：横浜F・マリノスと2019年度からオフィシャル・パートナー契約を締結しています。横浜市内の小学校を対象にした交通安全運動への協力やサッカー大会の共催などさまざまなイベントを共催しており、これらを通じて地域活性化とともに当社従業員のモチベーション及び健康意識の向上に取り組んでいます。

イベントへの出展・開催

福島県矢吹町

当社の福島工場がある矢吹町地域の方との交流及びアネスト岩田の知名度向上を目的として、2022年11月に自治体などが中心となって開催された「やぶきフロンティア祭り2022」に参加しました。当日は約6,500名の方がご来場され、当社出展ブースでは当社製品を活用した射的やボールすくい、「ANEST IWATA Racing」に関連したレースゲーム体験が好評を博しました。



レースゲーム体験

本社

2023年2月に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の参戦を表明し、当社の取り組みをより理解していただくため、同月にそのチーム体制とレーシングカーをお披露目する「BLUE LINK Fes.」を横浜本社で開催しました。近隣住民の方々やレースファンの方々など、約1,400名のお客様にご来場いただきました。



レーシングカーのお披露目



価値創造を支える基盤

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部門が主導となって適時・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、主に社長または事業部長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。



価値創造を支える基盤

社外取締役鼎談

各取締役の委員会所属状況や保有スキルについては、P.50をご参照ください



社外取締役 監査等委員(独立役員)
松木 和道

社外取締役(独立役員)
白井 裕子

社外取締役 監査等委員(独立役員)
大島 恭輔

堅実さに大胆さを加えた企業グループへの進化と、次世代への成長軌道をサポート

3名の社外取締役のディスカッションを通して、アネスト岩田の強みや課題をお伝えします。経営体制から成長戦略、企業文化に至るまで、持続的な企業価値の向上に関わるさまざまなテーマを語っていただきました。

アネスト岩田の企業文化と強み

大島 私がアネスト岩田に対して率直に感じるのは、経営陣も従業員も誠実だということです。社は「誠心(まことのこころ)」が、創業以来の伝統的な、変わらぬ社風として継承されています。一方で、前社長の時代からの改革による社風の変化も感じています。現在の深瀬社長が経営課題を関連部門に投げかけて提案を促すよう意識されているためか、建設的な提案が以前よりも活発に出てくるようになってきました。

松木 大島取締役と同じく、アネスト岩田の社風として一番に感じるのは「誠心」です。顧客に対しても、取引先・従業員に対しても真摯に向き合う文化は、企業としての大きな強みだと思います。特に従業員に対しては、非常に優しい会社です。与えられた環境に従業員が甘えてしまい、「変化やリスクを察知して、行動を起こす力をなく

さないか?」と心配になるほどです。

白井 社は「誠心」の社内への浸透については、お二人と同じ意見です。加えて、私はアネスト岩田の強みとして、「顧客目線」と「品質へのこだわり」を挙げたいと思います。顧客目線を軸とした品質を大切にモノづくりに、従業員が誇りを持って取り組んでいることがアネスト岩田らしい堅実さとして、製品にも企業経営にも表れています。このことは、変化の著しい社会や事業環境からの要請にスピーディーに対応していく力になると考えます。

成長戦略、中期経営計画「500 & Beyond」への評価

大島 中期経営計画「500 & Beyond」(以下、中計)で高く評価できる点は、前回の計画までとは異なり、全社全部門を網羅して、従業員一人ひとりが我が事として取



り組める内容になっていることです。ただし、本計画の内容や数値目標が株主や投資家の皆様にアネスト岩田の成長性を十分に伝えられているか?という、そうとはいえません。現在、同計画をブラッシュアップして、アネスト岩田の成長シナリオのストーリー性や納得感をより高めて訴求するための議論が取締役会で交わされていますので、大いに期待していただきたいと思います。

松木 この中計は、アネスト岩田らしく真面目で慎重な計画といえます。しかし着実な成長は描けていますが、大きな飛躍の芽を有していることはうまく伝えられていません。当社の飛躍の芽は、飛び地のような新規事業ではなく、既存の事業の周辺に数多くあります。皆様が考える以上に実現性が高いものです。

大島 松木取締役役に賛同します。財務面で優良とされる産業機械メーカーを見ると、自社ならではの製品と既存の顧客をベースに、周辺の市場を独創的なアイデアで開拓しています。同様の可能性は、アネスト岩田にも大きく広がっています。すでに車両搭載や医療などの領域では業種別に最適化された製品セットを提供していますが、そうしたマーケティングの推進をさらに促していきたいと考えます。

白井 お二人が指摘された周辺市場の開拓を実現するために、なくてはならないのが人材です。成長戦略を支える人材の確保と育成は、喫緊の課題といえます。必要な人材は、すぐには都合よく調達できず、すでにいる従業員が真面目に取り組んでも、限界があります。アネスト岩田には十分な内部留保がありますから、新たな人材採用にもっと積極的に投資すべきだと思います。

取締役会の実効性とガバナンス体制の課題

大島 私は2023年3月期の指名・報酬委員会の活動を通して、取締役会が実効的に機能していると感じました。今回の新社外取締役の選任にあたっては、「持続的成長の観点からメンバーのスキルを見た時に、どんな人材を補充・強化すべきか」という議論がこれまで以上に深く行われました。その結果、技術・経営のスキルを持った人材が新しい社外取締役に選任されました。

松木 取締役会の技術的な知見の強化は、経営トップの技術やモノづくりへのこだわりからきているのではないかと思います。積極的な研究開発投資に見られるように、私は深瀬社長に「モノづくりを根本に据えた上で、新しい価値を追求していこう」という経営姿勢を強く感じています。

また取締役会の運営自体については、中長期的な視点からの闊達な議論が交わされており、良好な状態です。さらなる実効性の向上に向けて、「取締役会の適切な人数や構成」「より透明性の高い運用に向けた各委員会の体制の見直し」などの議論を進めていきます。

白井 私は、経営陣からコーポレート・ガバナンスの強化への強い意気込みを感じて、高く評価しています。たとえば、「業務執行機関の意思決定を行う経営会議への社外取締役の参加を取りやめて、業務執行と監督という、互いの役割と責任の分担を明確化しよう」といった議論が自然に行われます。また取締役会の実効性についても、評



価結果から課題が抽出されると、その解決に向けた議論が速やかに始まります。このように「会社法やCGC(コーポレートガバナンス・コード)が要求する取締役会のあり方をメンバー全員で模索して、コーポレート・ガバナンス体制をより確かなものにしていこう」という自発的な動きが活発なことは、素晴らしいと思います。

サステナビリティとマテリアリティ(重要課題)について

松木 全企業に共通するサステナビリティの課題であるCO₂排出量の削減については、企業活動全般で推進するとともに、活動の進捗をしっかりとステークホルダーの皆様へ報告していくことが大切です。情報開示の責任を果たした上で、「自社の製品やサービスが社会や地球環境にどんなインパクトを及ぼすか」というサステナビリティの視点を、モノづくりの企画・設計といった段階から組み込んで、アネスト岩田ならではの事業を展開していく必要があります。オイルフリーで空気などの気体を圧縮できる圧縮機などは、その好例ではないかと思います。

白井 松木取締役が例に挙げたオイルフリー圧縮機のように、社会課題に合わせて商品を開発していかないと社会に受け入れられず、結局は事業としても成り立ちません。アネスト岩田が初めて策定したマテリアリティ(重要課題)は、事業成長課題と社会課題とに分けて表されていますが、これを見ても当社が「事業成長は社会とともにある」ことを明確に意識しているのが分かります。

大島 サステナビリティ・CSR委員会が中心となり、経営層からの掛け声で体裁を繕ったものではなく、現場の声を反映した、地に足のついた活動が進められています。次の段階としては、委員会がまとめた理念や計画を海外子会社を含めたグループ全体に浸透させて、世界各地で実行していかなくてはなりません。グループ内のイントラネットなど、理念や情報を共有するためのツールをうまく活用しながら、シンプルかつ力強く、アネスト岩田のサステナビリティを推進していただきたいと思います。



次世代に向けたアネスト岩田の課題

松木 私は、次世代を担う若い人材に感じる課題についてお話しします。もっと海外に目を向けて、日本と違う匂いを感じ、グローバルビジネスあるいはサステナビリティといった視点から「自分たちの製品にどんな価値が求められるのか?」を考えてほしいのです。若い人材が主役となり、“think outside the box”の精神で既存の枠組みを打ち破るアプローチに挑戦することが一層の飛躍のためには、非常に重要です。

白井 弁護士であり女性でもある私のミッションと通じますが、「強固なコーポレート・ガバナンス体制や内部統制」「人権を尊重する企業経営」「女性活躍のさらなる推進」は、いずれもアネスト岩田の持続的成長に欠かせないテーマです。課せられたミッションを果たすとともに、アネスト岩田が堅実性に加えて、大胆さを備えた会社として成長していくことに貢献します。

大島 よりグローバルに事業を展開し、ハード単体から複合型の製品・サービスへと領域を広げることによって、アネスト岩田には成長余地と可能性があふれています。それらを切り拓くためには、「誠心」を根幹とする企業文化をさらに進化させていかなければなりません。アネスト岩田が株主・顧客・従業員・取引先・地域社会の皆様にとって「強く、正しく、良い企業」として、ますますの成長を期待できる存在となるように、社長をはじめとする経営陣に加え、次世代を担う従業員の皆さんの積極果敢な挑戦を大いに支援していただきたいと思います。

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・CSR委員会委員
フカセ シンイチ
深瀬 真一
重要な兼職の状況
なし



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
タケダ カツミ
武田 克己
重要な兼職の状況
なし



取締役 常務執行役員 新任
経営管理本部長
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 ヨシツグ
浅井 侯序
重要な兼職の状況
株式会社フジミインコーポ
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
内部統制委員会委員
サステナビリティ・CSR委員会委員
シライ ユウコ
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
東京都新宿区 監査委員



社外取締役(独立役員) 新任
シマモト マコト
島本 誠
重要な兼職の状況
ヤマハ発動機株式会社 顧問

監査等委員である取締役



取締役(監査等委員)
内部統制委員会委員
サステナビリティ・CSR委員会委員
スズキ マサト
鈴木 正人
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
サステナビリティ・CSR委員会委員
オオシマ キョウスケ
大島 恭輔
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
内部統制委員会委員
サステナビリティ・CSR委員会委員
マツキ カズミチ
松本 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
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

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	海外企業経営	人事・人材開発	監査	研究開発・製造	営業・マーケティング	財務会計	法務
取締役	深瀬 真一	男性	●				●	●		
	大澤 健一	男性		●			●	●		
	武田 克己	男性					●	●		
	三好 栄祐	男性			●			●	●	
	浅井 侯序	男性		●	●			●	●	●
	白井 裕子	女性			●	●				●
	島本 誠	男性		●			●			
監査等委員である取締役	鈴木 正人	男性				●	●	●		
	大島 恭輔	男性	●		●	●	●			●
	松本 和道	男性	●	●	●	●				●
	大橋 玲子	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。

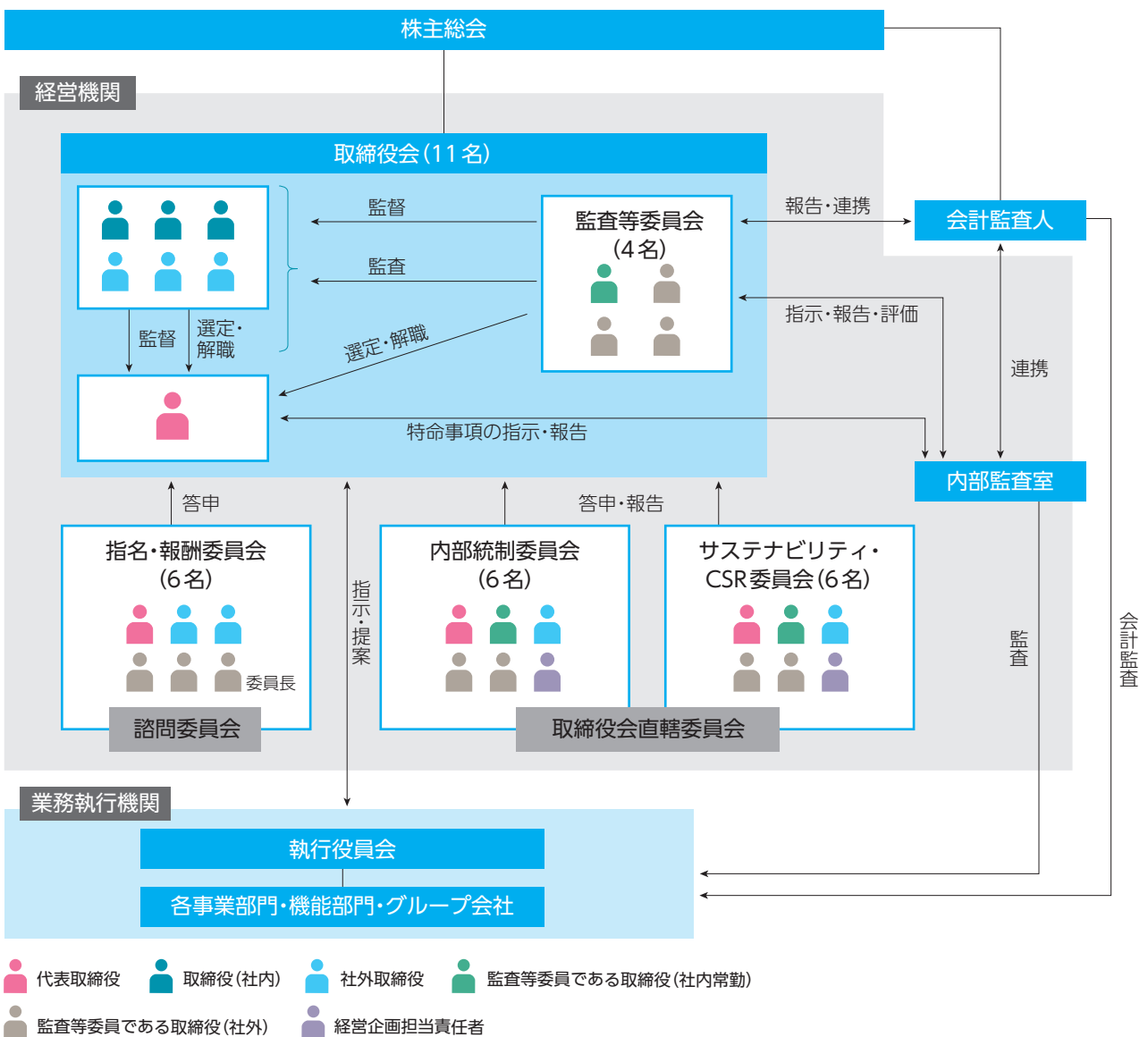
コーポレート・ガバナンスの体制

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、内部統制委員会とサステナビリティ・CSR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



監督機関の役割と構成 ★は議長・委員長

経営機関	構成	目的
取締役会		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、その執行を監視・監督する
監査等委員会		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		取締役会傘下の任意の諮問委員会であり、取締役・執行役員の選抜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		取締役会傘下に設置された任意委員会であり、内部統制システムの整備、運用及びその実施状況の報告を行う
サステナビリティ・CSR委員会		コンプライアンス及びリスク管理を統括する取締役会傘下の任意委員会であり、関係事項の審議と運用体制の整備を行う

 代表取締役  取締役(社内)  取締役(社外)  監査等委員である取締役(社内常勤)  監査等委員である取締役(社外)  経営企画担当責任者

業務執行機関	内容
執行役員会	9名の執行役員(取締役兼務者を含む)で構成し、取締役会決議事項の伝達を行うとともに、執行役員会決議事項及び取締役会への提案事項を審議する

2022年度開催実績と取締役会出席率

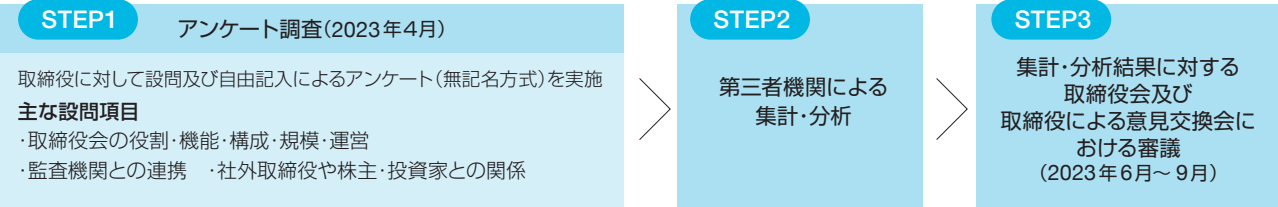
経営機関	開催実績	平均出席率	
		社内取締役	社外取締役
取締役会	13回	100% (5名)	100% (7名)
監査等委員会	14回	100% (1名)	100% (4名)
指名・報酬委員会	8回	100% (1名)	96% (7名)
内部統制委員会	5回	90% (2名)	100% (3名)
サステナビリティ・CSR委員会	5回	90% (2名)	100% (3名)

※出席率は、2022年度に開催したそれぞれの会議体において、出席対象であった取締役(退任者含む)人数を基に算出しています。()内は、対象取締役人数の総数を記載しています。

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。
2016年度から自社による実効性評価を毎年実施していましたが、2021年度より第三者機関による評価を行っています。

分析・評価のプロセス



2022年度の分析・評価結果の概要

2022年4月から2023年3月までに実施した取締役会(全13回)について、実効性の評価を行いました。

第三者機関より、当社の取締役会は、昨年度に比べてさらに厳しい目線で評価が行なわれており、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いること、議長の適切な議事進行の下、全取締役が一丸となって自由闊達な議論を行っていることから、課題はあるものの継続して十分な実効性を有しているとの分析結果を受けました。

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きます。

【今後の課題】

- 就任時及びサクセッションプランの一環として行う社内取締役に對する研修プログラムの拡充や、当社グループの事業及び事業環境への理解をさらに深めるべく社外取締役に對して行う研修会などの開催
- 取締役会の多様性を高める上で、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や、国内外の業務執行担当者が人的交流を深める際に行う経営的な思考力の育成
- ステークホルダーに対して、当社グループの成長戦略をさらに理解いただくための継続的な議論

取締役会活動報告

当社は、取締役会の実効性評価結果を踏まえ、さらなる改善に向けて、中長期視点での経営課題の明確化を目指しています。

2023年3月期に取締役会で議論された主な事項

- 中期経営計画の更新
 - 年度経営方針及び事業計画の策定
 - 取締役会の実効性評価と第三者機関による分析結果の検討
 - 政策保有株式の年次評価
- 当社グループの資本政策の検討
 - 新規事業やM&Aの検討
 - 定時株主総会における議決権行使の結果に関する分析
 - 内部監査結果報告と年度計画並びに内部統制の基本方針
 - サステナビリティに関する取り組み

監査等委員会活動報告

監査等委員会では、2023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
 - 重要な国内外子会社に対する往査やリモートも併用したモニタリング監査
 - 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
- 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
 - 代表取締役社長執行役員及び業務執行取締役などの主要メンバーへのヒアリング

役員報酬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(固定報酬)、短期インセンティブ(業績連動賞与)、中長期インセンティブ(業績連動株式報酬)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 (2023年度)

		業務執行	金銭報酬		非金銭報酬
			固定報酬	業績連動賞与	業績連動株式報酬
取締役	社内	○	○	○	○
	社外	—	○	—	—
監査等委員である取締役	社内	—	○	—	—
	社外	—	○	—	—

固定報酬

各取締役の固定報酬は、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。

なお、2023年6月開催の第77期定時株主総会により、

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬限度額は年額300百万円以内、2016年6月の第70期定時株主総会により、監査等委員である取締役の報酬限度額は60百万円以内と決議しています。

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(2023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) %

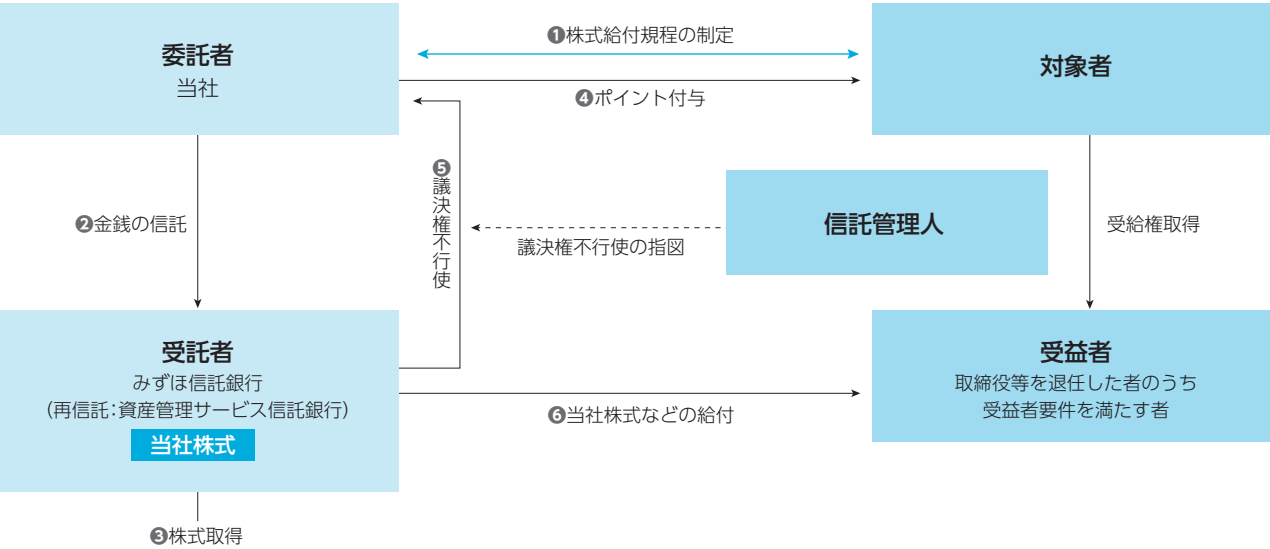
業績連動型株式報酬

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、サステナビリティ・CSR委員会を立案・審議及び決定機関とし、法務部門を執行機関として、コンプライアンスに関する推進体制、啓発・教育プログラムなどの整備・運用を行っています。

2022年度は、国内の全従業員を対象に、コンプライアンス意識の向上や法令及びハラスメントに関する知識の習得を目的とした講義及びその知識を下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。

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。その結果を取締役会やサステナビリティ・CSR委員会など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

・当社株式に対する敵対的な大規模買付行為による企業価値の毀損

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

3IT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

高

発生可能性

低

事業活動に関するリスク

2 人材に関するリスク

ITに関するリスク

4 法令などに関するリスク

3 5 その他のリスク

低

影響度

高

	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)	・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	・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
	製品の品質	・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	・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	・積極的なM&A実施後のPMI*の失敗 ※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	・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
	当社株式に対する敵対的な大規模買付行為による企業価値の毀損	・事業分割や譲渡により持続的成長性や企業価値・株主共同の利益を著しく毀損する恐れのある株式の大規模買付行為の発生	・株主様が適切に判断する時間を確保することを目的とした買収防衛策の導入 ・株価・企業価値向上策の検討と実施
2人材に関するリスク	人材の確保	・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	・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
	健康経営による組織パフォーマンスの強化	・健康リスクの増加 ・労働環境の悪化	・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	・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	・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
3IT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

58 アネスト岩田株式会社 統合報告書2023

アネスト岩田株式会社 統合報告書2023 59

リスク			概要	対応策
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 ・ TCFD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		・ 不祥事の発生	・ 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への特許権などへの侵害行為の実施	・ 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	・ 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

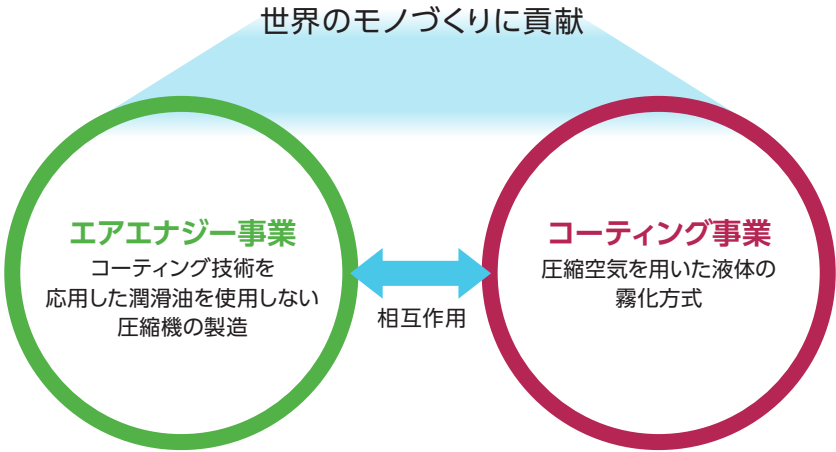
当社の買収防衛策に対する考え方

当社の事業活動は下図のように、「潤滑油を使わずに空気並びに各種気体を圧縮する技術」をコアに据えたエアエナジー事業と「塗料並びに各種液体を霧にする技術」をコアに据えたコーティング事業の2つから成り立っています。

事業活動を安定的に展開するためには、当社の経営に参加する意思のない株式の大規模買付行為や、一時的に経営を支配して買付者の利益のみを目的として行われる事業売却などに対する対応策が重要と認識しています。そのため、ステークホルダーの利益を損ない、かつ当社

グループの企業価値並びに株主様の共同の利益を著しく毀損する可能性がある株式の大規模買付行為が発生した場合に、株主様並びに当社が十分な検討時間を確保できるよう、本方針を導入しています。

本方針の継続については、取締役会でその必要性について慎重に議論を重ねた上で、定時株主総会で1年ごとに提案しています。今後の取り扱いについては、株主様のご意見や買収防衛策を巡る近時の動向、当社を取り巻く経営環境の変化とその影響なども踏まえ、継続して議論していきます。



連結貸借対照表

資産の部	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	14,319,597	14,512,347
受取手形及び売掛金	8,004,883	9,102,141
商品及び製品	6,326,762	6,842,557
仕掛品	1,280,101	1,261,128
原材料及び貯蔵品	3,222,945	3,740,027
その他	1,434,802	1,693,067
貸倒引当金	△262,772	△377,928
流動資産合計	34,326,320	36,773,341
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	11,594,241	12,497,282
減価償却累計額	△6,400,816	△6,906,804
建物及び構築物(純額)	5,193,424	5,590,477
機械装置及び運搬具	8,053,829	8,647,052
減価償却累計額	△5,922,278	△6,398,508
機械装置及び運搬具(純額)	2,131,551	2,248,544
土地	2,212,639	2,335,817
リース資産	2,551,325	3,014,132
減価償却累計額	△1,340,667	△1,591,610
リース資産(純額)	1,210,657	1,422,522
建設仮勘定	167,018	237,169
その他	2,909,447	3,132,694
減価償却累計額	△2,376,208	△2,506,045
その他(純額)	533,239	626,648
有形固定資産合計	11,448,530	12,461,179
無形固定資産		
のれん	981,998	757,052
ソフトウエア	670,050	879,746
その他	1,654,647	1,568,191
無形固定資産合計	3,306,695	3,204,990
投資その他の資産		
投資有価証券	4,530,045	5,464,595
繰延税金資産	1,211,958	1,191,393
退職給付に係る資産	717,208	683,581
その他	288,503	368,152
貸倒引当金	△10,725	△10,725
投資その他の資産合計	6,736,991	7,696,997
固定資産合計	21,492,217	23,363,168
資産合計	55,818,537	60,136,510

負債の部	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	5,225,044	5,355,758
短期借入金	856,923	908,407
1年内返済予定の長期借入金	10,305	—
リース債務	254,526	283,766
未払法人税等	902,879	888,720
賞与引当金	751,950	844,981
役員賞与引当金	80,299	83,570
製品保証引当金	256,356	185,374
その他	3,277,995	3,169,232
流動負債合計	11,616,282	11,719,814
固定負債		
長期借入金	283,845	275,086
リース債務	1,011,814	1,204,081
繰延税金負債	229,445	205,640
退職給付に係る負債	2,231,837	1,188,604
役員株式給付引当金	136,788	181,618
その他	98,519	106,212
固定負債合計	3,992,250	3,161,243
負債合計	15,608,532	14,881,057
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,354,353	3,354,353
資本剰余金	1,008,864	1,008,864
利益剰余金	31,245,575	34,282,931
自己株式	△1,025,936	△1,179,543
株主資本合計	34,582,856	37,466,606
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	378,134	527,154
為替換算調整勘定	679,490	2,034,941
退職給付に係る調整累計額	△17,285	△3,162
その他の包括利益累計額合計	1,040,339	2,558,933
非支配株主持分	4,586,809	5,229,913
純資産合計	40,210,005	45,255,453
負債純資産合計	55,818,537	60,136,510

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

	(単位：千円)	
連結損益計算書	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
売上高	42,337,011	48,515,155
売上原価	24,109,236	27,178,106
売上総利益	18,227,774	21,337,049
販売費及び一般管理費		
販売手数料	346,834	489,250
荷造運搬費	918,251	1,019,919
役員報酬及び給料手当	5,116,694	5,444,283
賞与引当金繰入額	448,463	543,001
役員賞与引当金繰入額	80,299	83,570
役員株式給付引当金繰入額	53,746	53,221
退職給付費用	229,251	192,053
福利厚生費	1,124,247	1,281,884
賃借料	502,100	556,112
製品保証引当金繰入額	201,271	175,707
貸倒引当金繰入額	4,957	139,478
支払手数料	1,358,888	1,549,547
その他	3,062,556	3,970,823
販売費及び一般管理費合計	13,447,564	15,498,854
営業利益	4,780,210	5,838,194
営業外収益		
受取利息	60,856	78,125
受取配当金	65,404	61,059
為替差益	231,773	464,900
持分法による投資利益	359,389	523,632
その他	174,625	185,665
営業外収益合計	892,049	1,313,382
営業外費用		
支払利息	57,856	58,715
コミットメントライン手数料	10,514	9,275
その他	31,600	40,051
営業外費用合計	99,970	108,042
経常利益	5,572,289	7,043,534

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	3,180	9,212
投資有価証券売却益	11,950	—
子会社清算益	—	56,510
特別利益合計	15,131	65,722
特別損失		
出資金評価損	34,427	—
固定資産売却損	406	1,427
固定資産除却損	10,887	16,356
特別損失合計	45,721	17,783
税金等調整前当期純利益	5,541,699	7,091,474
法人税、住民税及び事業税	1,639,721	1,890,071
法人税等調整額	△246,729	△68,349
法人税等合計	1,392,992	1,821,722
当期純利益	4,148,706	5,269,751
非支配株主に帰属する当期純利益	607,310	887,916
親会社株主に帰属する当期純利益	3,541,395	4,381,835

	(単位：千円)	
連結包括利益計算書	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
当期純利益	4,148,706	5,269,751
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△35,977	149,019
為替換算調整勘定	1,511,028	1,316,363
退職給付に係る調整額	84,949	14,122
持分法適用会社に対する持分相当額	191,976	315,173
その他の包括利益合計	1,751,977	1,794,679
包括利益	5,900,684	7,064,431
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,783,570	5,900,428
非支配株主に係る包括利益	1,117,113	1,164,002

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

	株主資本					その他の包括利益累計額					(単位：千円)	
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替 換算調整 勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計	非支配 株主持分	純資産 合計	
当期首残高	3,354,353	1,017,080	28,758,216	△685,266	32,444,383	414,112	△513,712	△102,234	△201,835	3,891,353	36,133,902	
会計方針の変更による累積的影響額			△22,583		△22,583						△22,583	
会計方針の変更を反映した 当期首残高	3,354,353	1,017,080	28,735,633	△685,266	32,421,800	414,112	△513,712	△102,234	△201,835	3,891,353	36,111,319	
当期変動額												
剰余金の配当			△1,031,454		△1,031,454						△1,031,454	
親会社株主に 帰属する 当期純利益			3,541,395		3,541,395						3,541,395	
自己株式の取得				△340,669	△340,669						△340,669	
株式給付信託 による自己株式の 処分					—						—	
非支配株主との 取引に係る 親会社の持分変動		△8,216			△8,216						△8,216	
株主資本以外の 項目の当期 変動額(純額)						△35,977	1,193,203	84,949	1,242,174	695,455	1,937,630	
当期変動額合計	—	△8,216	2,509,941	△340,669	2,161,055	△35,977	1,193,203	84,949	1,242,174	695,455	4,098,685	
当期末残高	3,354,353	1,008,864	31,245,575	△1,025,936	34,582,856	378,134	679,490	△17,285	1,040,339	4,586,809	40,210,005	

当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

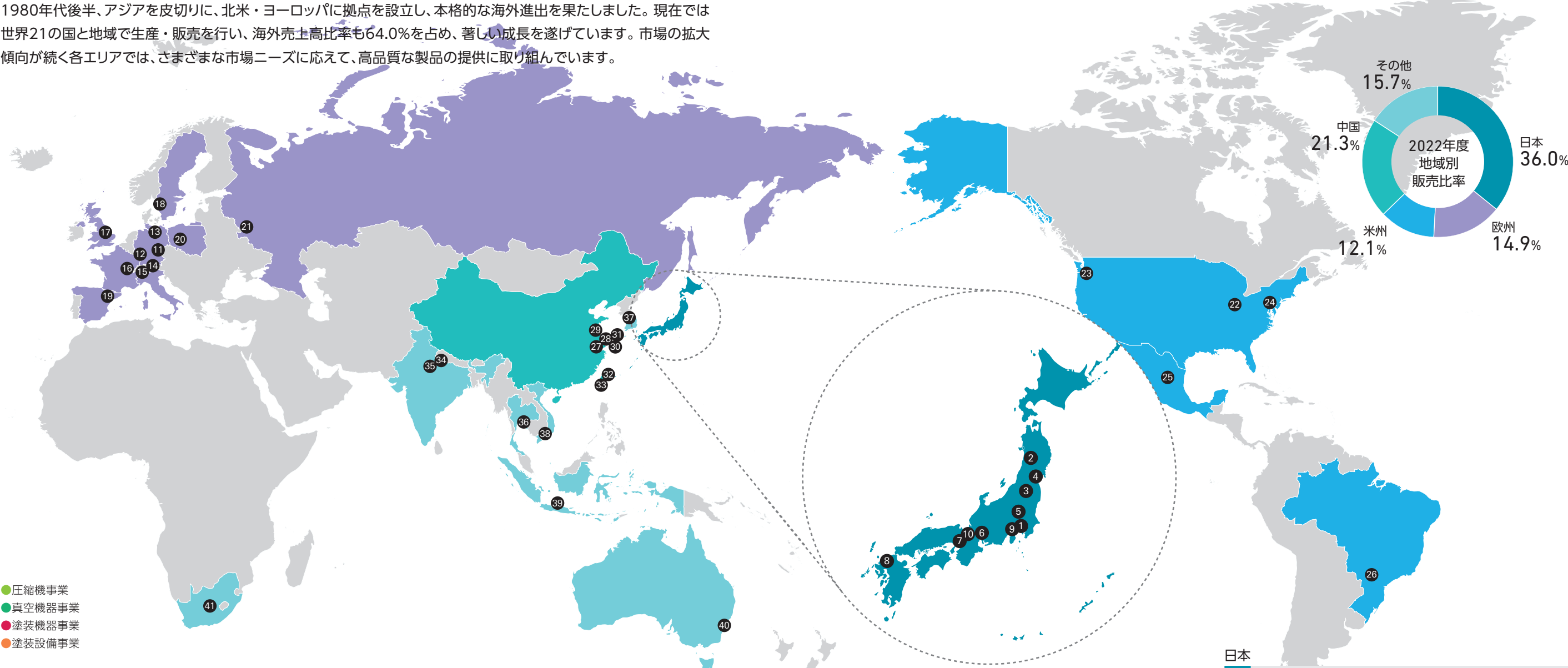
	株主資本					その他の包括利益累計額					(単位：千円)	
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替 換算調整 勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計	非支配 株主持分	純資産 合計	
当期首残高	3,354,353	1,008,864	31,245,575	△1,025,936	34,582,856	378,134	679,490	△17,285	1,040,339	4,586,809	40,210,005	
会計方針の変更による累積的影響額					—						—	
会計方針の変更を反映した 当期首残高	3,354,353	1,008,864	31,245,575	△1,025,936	34,582,856	378,134	679,490	△17,285	1,040,339	4,586,809	40,210,005	
当期変動額												
剰余金の配当			△1,344,478		△1,344,478						△1,344,478	
親会社株主に 帰属する 当期純利益			4,381,835		4,381,835						4,381,835	
自己株式の取得				△159,398	△159,398						△159,398	
株式給付信託 による自己株式の 処分				5,791	5,791						5,791	
非支配株主との 取引に係る 親会社の持分変動					—						—	
株主資本以外の 項目の当期 変動額(純額)						149,019	1,355,451	14,122	1,518,593	643,104	2,161,698	
当期変動額合計	—	—	3,037,356	△153,607	2,883,749	149,019	1,355,451	14,122	1,518,593	643,104	5,045,447	
当期末残高	3,354,353	1,008,864	34,282,931	△1,179,543	37,466,606	527,154	2,034,941	△3,162	2,558,933	5,229,913	45,255,453	

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	5,541,699	7,091,474
減価償却費	1,510,082	1,789,487
のれん償却額	254,676	286,438
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△4,363	101,248
賞与引当金の増減額(△は減少)	24,859	100,784
製品保証引当金の増減額(△は減少)	30,909	△71,299
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	167,982	27,256
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△30,154	△25,984
退職給付信託の設定額	—	△1,000,000
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△1,045	3,271
役員株式給付引当金の増減額(△は減少)	53,746	44,830
受取利息及び受取配当金	△126,260	△139,185
支払利息	57,856	58,715
持分法による投資損益(△は益)	△197,181	△306,428
固定資産除売却損益(△は益)	8,113	8,571
子会社清算損益(△は益)	—	△56,510
雇用調整助成金	△11,679	△1,927
投資有価証券売却損益(△は益)	△11,950	—
出資金評価損	34,427	—
売上債権の増減額(△は増加)	△931,656	△645,704
棚卸資産の増減額(△は増加)	△2,118,889	△338,745
仕入債務の増減額(△は減少)	519,575	△407,122
その他	376,958	△368,278
小計	5,147,703	6,150,890
利息及び配当金の受取額	126,634	140,459
利息の支払額	△57,856	△58,715
助成金収入の受取額	46,636	19,787
法人税等の支払額	△1,373,175	△1,923,251
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,889,943	4,329,170
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△1,580,741	△3,723,921
定期預金の払戻による収入	1,515,568	2,687,937
有形固定資産の取得による支出	△867,034	△1,847,382
有形固定資産の売却による収入	15,956	23,571
無形固定資産の取得による支出	△568,024	△325,605
投資有価証券の取得による支出	△202	△300,000
投資有価証券の売却による収入	284,212	—
投資有価証券の償還による収入	299,992	200,000
貸付けによる支出	—	△12,931
貸付金の回収による収入	11,098	11,028
事業譲受による支出	△150,975	—
その他	△38,658	△36,334
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,078,808	△3,323,636
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△52,940	△9,630
リース債務の返済による支出	△256,464	△288,249
長期借入れによる収入	54,309	—
長期借入金の返済による支出	△39,372	△35,258
自己株式の取得による支出	△340,669	△159,398
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の売却による収入	1	—
配当金の支払額	△1,031,461	△1,344,197
非支配株主への配当金の支払額	△436,693	△520,897
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,103,291	△2,357,633
現金及び現金同等物に係る換算差額	565,759	516,247
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,273,602	△835,851
現金及び現金同等物の期首残高	11,643,240	12,916,842
現金及び現金同等物の期末残高	12,916,842	12,080,990

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21の国と地域で生産・販売を行い、海外売上高比率も64.0%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。



- 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. ●●
 - 15 ANEST IWATA Italia S.r.l. ●●
- フランス
- 16 ANEST IWATA France S.A. ●●
- イギリス
- 17 ANEST IWATA (U.K.) Ltd. ●●
- スウェーデン
- 18 ANEST IWATA Scandinavia AB ●●
- スペイン
- 19 ANEST IWATA Iberica, S. L. U. ●●

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

- その他
- インド
- 34 ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd. ●●
 - 35 ANEST IWATA MOTHERSON COATING EQUIPMENT Pvt. Ltd. ●●
- タイ
- 36 ANEST IWATA SOUTHEAST ASIA Co., Ltd. ●●
- 韓国
- 37 ANEST IWATA Korea Corp. ●●
- ベトナム
- 38 ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd. ●●
- インドネシア
- 39 PT. ANEST IWATA INDONESIA ●●
- オーストラリア
- 40 ANEST IWATA Australia Pty. Ltd. ●●
- 南アフリカ
- 41 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 ●●●●
 - 1 関東支店 ●●●●
 - 5 北関東支店 ●●●●
 - 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 株式会社アドバン理研* ●●●●
- 米州
- アメリカ
- 22 ANEST IWATA Americas, Inc. ●●●●
 - 23 ANEST Iwata-Medea, Inc. ●●●●
 - 24 Powerex-Iwata Air Technology, Inc.* ●●●●
- メキシコ
- 25 ANEST IWATA Mexico, S. de R.L. de C.V. ●●●●
- ブラジル
- 26 AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. ●●●●

※ 持分法適用会社

株式の状況

■ 株式情報 (2023年3月31日現在)

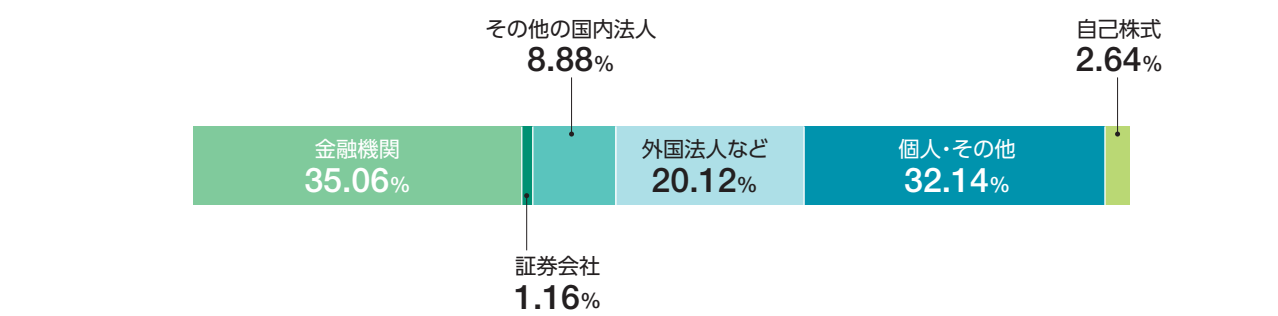
発行可能株式総数	189,290,000株
発行済株式の総数	40,641,133株 (自己株式1,104,372株を除く)
株主数	4,378名
(注)自己株式には株式給付信託が保有する当社株式174,200株は含まれておりません。	

■ 大株主 (2023年3月31日現在)

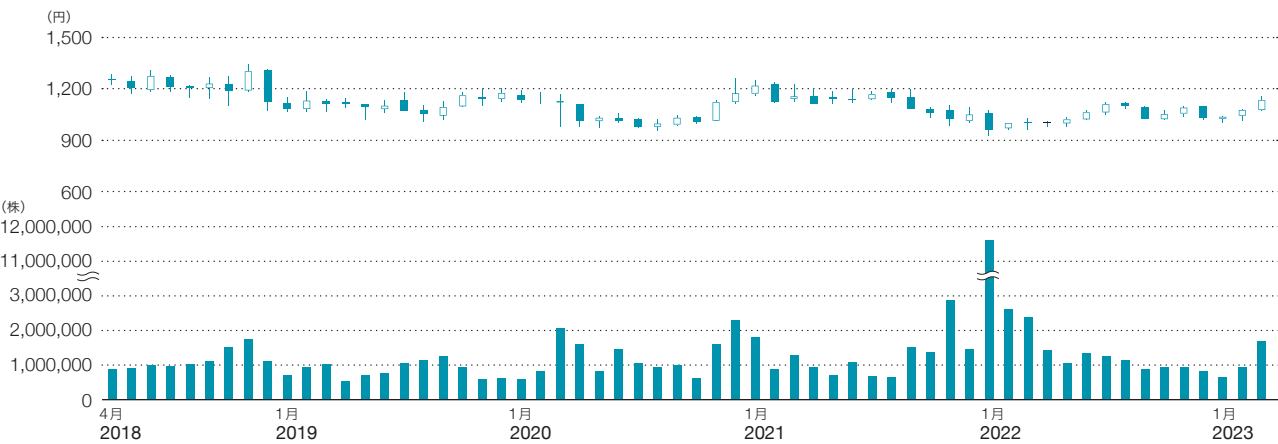
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,120,600	12.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,218,900	10.4
第一生命保険株式会社	2,272,000	5.6
アネスト岩田仕入先持株会	1,954,700	4.8
アネスト岩田得意先持株会	1,933,800	4.8
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,552,300	3.8
明治安田生命保険相互会社	1,520,848	3.7
アネスト岩田従業員持株会	867,691	2.1
岩田 一也	773,000	1.9
株式会社大気社	695,000	1.7

(注) 1. 持株比率は、自己株式(1,104,372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(共同保有者株式会社三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行株式会社、三菱UFJ国際投信株式会社、エム・ユー投資顧問株式会社)から2022年1月31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24日現在同社が2,357,235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2023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 (2023年3月31日現在)



■ 株価・出来高推移 (2018年4月～ 2023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	2022年度:1,799名(国内 625名・海外 1,174名)
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	生産拠点
東北支店	秋田工場
北関東支店	福島工場
関東支店	
中部支店	
関西支店	
福岡支店	

■ 連結子会社

日本	株式会社A&Cサービス
欧州	ANEST IWATA Deutschland GmbH ANEST IWATA Europe GmbH HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG ANEST IWATA STRATEGIC CENTER S.r.l. ANEST IWATA Italia 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 上海格什特螺杆科技有限公司

その他	岩田友嘉精機股分有限公司 ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd. ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd. ANEST IWATA MOTHERSON COATING EQUIPMENT 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

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