



オイルフリー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。

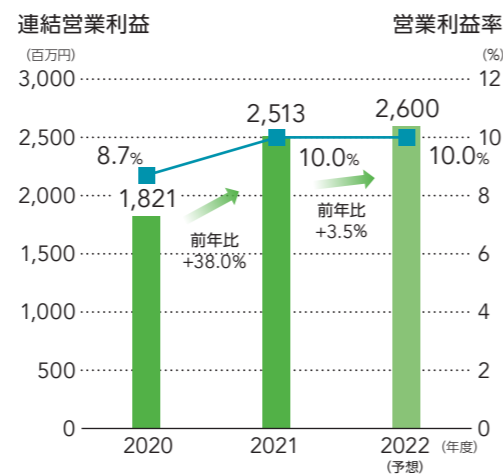
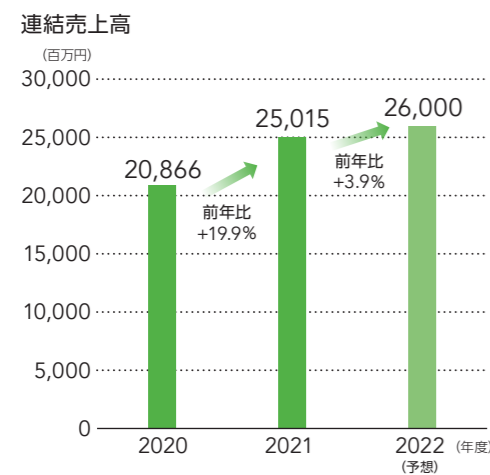
常務執行役員 エアエナジー事業部長

岩田 仁

アネスト岩田の事業

事業概況 エアエナジー事業

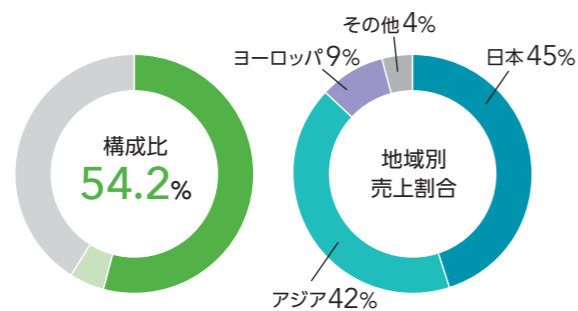
2021年度 エアエナジー事業経営成績



※2022年度は、2022年5月10日時点での予想

圧縮機製品

2021年度連結売上高  
**22,950**百万円  
(前年比 18.9%増 ↗)



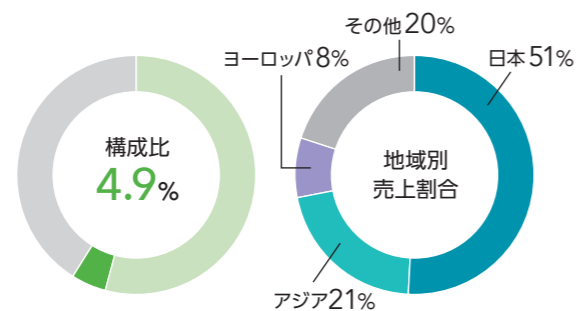
地域別売上高前期比率

地域	比率
日本	○
アジア	◎
ヨーロッパ	○
その他	◎

○ +10%以上 ○+3%以上 10%未満  
△ 0%以上3%未満  
▽ 0%以下-3%超過  
● -3%以下-10%超過  
× -10%以下  
(注) 納入地ベースでの実績換算

真空機器製品

2021年度連結売上高  
**2,064**百万円  
(前年比 32.2%増 ↗)



地域別売上高前期比率

地域	比率
日本	◎
アジア	◎
ヨーロッパ	◎
その他	◎

○ +10%以上 ○+3%以上 10%未満  
△ 0%以上3%未満  
▽ 0%以下-3%超過  
● -3%以下-10%超過  
× -10%以下  
(注) 納入地ベースでの実績換算

圧縮機製品 コンプレッサ・窒素ガス発生装置

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
- 世界で初めて開発・製品化し、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の製造技術
- 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
- 人と自動化が融合した作業環境での生産による製品品質の均一化
- 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

- 世界的な景気の回復
- 医療及び製薬市場の活発化
- 新興国を中心とした病院の新設や医療関連設備の増強
- 省エネ、環境規制対応など環境負荷軽減への取り組み強化
- 電動車両(EVバス、EVトラック、鉄道など)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

- 新型コロナウイルス感染症影響の残存や地政学リスク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)
- 日本市場における厳しい価格競争による利益率の悪化
- 日本における圧縮機市場の成熟化
- 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
- 原材料価格のさらなる高騰
- 部品の供給不足の継続
- 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

2021年度の主な成果

- 世界的な景気回復とともに、販売活動が活発化したことで汎用圧縮機の売上が伸長
- 2018年度に買収・子会社化したSCR社(→P.11)による寄与が加速
- 特定市場\*2におけるお客様ごとの要望に合わせてカスタマイズしたオイルフリー圧縮機の売上が伸長(特に

医療向け)

- 日本及び海外で原材料価格の上昇を価格に転嫁
- 9～10月にかけて、東南アジアのロックダウンによりモータの供給遅延が発生するも購買部門による粘り強い部材調達により影響を最小化

2022年度以降の主な施策

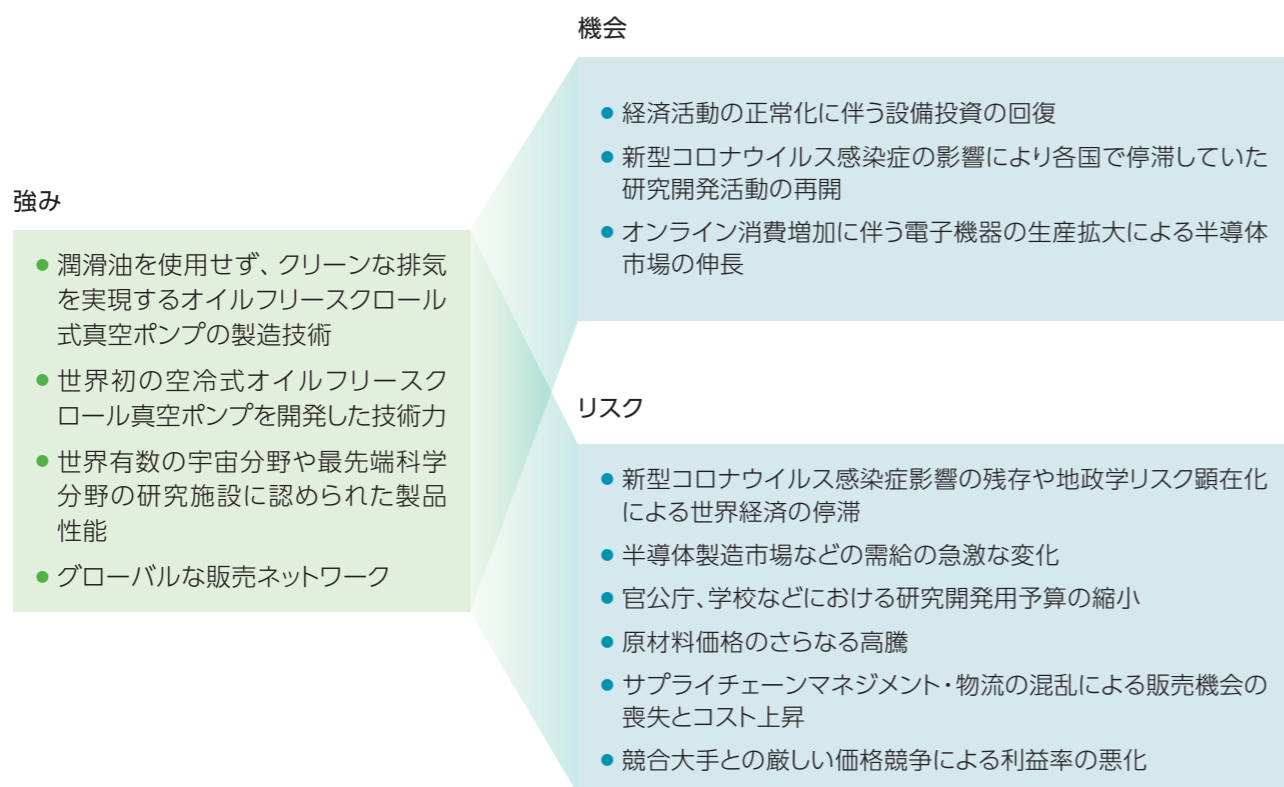
- 原材料価格のさらなる高騰に対して、再値上げを実施(日本:2022年10月～)
- 販売機会損失の回避を目的とした在庫確保を優先する戦略を継続
  - 世界的な部品不足による調達難に対応
- 世界レベルでの最適生産体制の構築、各活動拠点における経営体制の見直しなど経営基盤を強化
  - 各拠点とのクロス生産・クロス販売を本格化
  - 人材交流の促進や成功事例の展開などにより、拠点間の連携を強化

- 国内工場の通信インフラ整備とIoTの活用などによる生産効率の向上
- シェア拡大余地のある海外市場や高付加価値が認められるニッチ市場及び好調市場へ注力
- 新たなビジネスへの参入を模索(→P.23「新たなビジネスの創出」)
- 環境対応や特定市場\*2において優位性を持つ、付加価値の高いオイルフリー式の促進(→P.23「クリーンな排気を実現するオイルフリー式の推進」)

※2. 特定市場: 医療、車両搭載、分析などの特定用途市場

## 真空機器製品 オイルフリースクロール真空ポンプ

### 強み／機会とリスク



- 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式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

- 経済活動の正常化に伴う設備投資の回復
- 新型コロナウイルス感染症の影響により各国で停滞していた研究開発活動の再開
- 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

- 新型コロナウイルス感染症影響の残存や地政学リスク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用予算の縮小
- 原材料価格のさらなる高騰
- 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
- 競合大手との厳しい価格競争による利益率の悪化

### 2021年度の主な成果

- 世界的な景気回復とともに、販売活動が活発化したことで売上が伸長
  - ― 短納期を評価されたことにより受注を獲得
- 最大市場であるアメリカを事業活動中心拠点とした営業力の強化が奏功
  - ― 装置メーカーを中心とした顧客の開拓が奏功
  - ― R&D分野の活況を受けた研究機関向け製品の売上が好調に推移
- PCR検査用試料製造関連装置(凍結乾燥・滅菌)向け製品の販売が伸長
- 世界的な半導体需要の拡大による製造関連装置向け製品の販売が継続して伸長
  - ― 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
- 日本及び海外で原材料価格の上昇を価格に転嫁

### 2022年度以降の主な施策

- 原材料価格のさらなる高騰に対して、再値上げを実施(日本:2022年10月~)
- アメリカ・中国を中心とした装置メーカーの開拓
- 各国の特性に合わせた仕様のカスタマイズ製品開発
- 新たなビジネスへの参入を模索(▶P.23「新たなビジネスの創出」)

## 特集

# 環境問題解決への貢献

### ■省エネに役立つオイルフリースクロール圧縮機

空気圧縮機は、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あり、その消費電力は、工場設備で消費される電力全体の約20~25%を占めます。そのため、環境負荷やコストの面からエネルギー効率の向上が求められています。

当社が強みを持つオイルフリースクロール圧縮機は、圧縮機本体の内部に特殊コーティングを施すことによ

て高度な気密性を確保しており、高い圧縮効率を実現しています。それにより、少ない電力で圧縮空気を作り出すことが可能となりました。

当社の圧縮機を採用いただいたお客様の省エネルギー化に貢献することで、社会全体の環境負荷低減に努めています。

### ■クリーンな排気を実現するオイルフリー式の推進

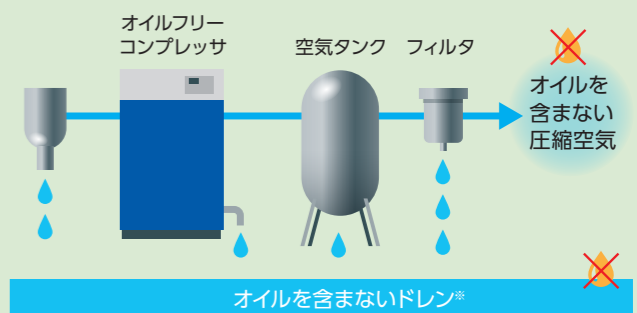
圧縮機や真空ポンプには、潤滑油を使用するオイル式と使用しないオイルフリー式が存在します。オイル式は、価格が安い反面、圧縮機では圧縮空気などに油分が含まれてしまうため水質・大気汚染への懸念があります。また、潤滑油は製造工程で多くのCO<sub>2</sub>が排出されることから地球環境に対して悪影響を与えてしまいます。

オイルフリー圧縮機の場合は、圧縮空気などに油分が含まれないため、水質汚濁や大気汚染を防ぎます。加えて、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。

現在当社の圧縮機製品におけるオイルフリー比率は約60%ですが、オイルフリー化の促進を事業推進における

※ 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。

重要な成長戦略と位置付け、比率の増加を目指しています。そうして、環境にやさしいオイルフリー式を世界に普及させることで、社会と当社の共有価値の創造を実現します。



オイルフリータイプの場合は油分が含まれない

# 新たなビジネスの創出

当社は、持続的成長性を確保するため、コア技術を活用した既存事業に留まらない新しいビジネス領域の開

拓、将来のコア事業の発掘に注目しています。

### ガスの圧縮と回収

当社は、気体の圧縮技術をコア技術としてきており、窒素ガス発生装置やヘリウム回収用の真空ポンプなどが製品ラインナップにあるものの、主な対象は空気です。そ

で対象となる気体の種類を拡大し、ガスの圧縮・回収事業に注目しています。

### サブスクリプションの導入

日本において、圧縮機の貸し出しとメンテナンスをセットにした従量課金制のサービスを開始しました。





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。

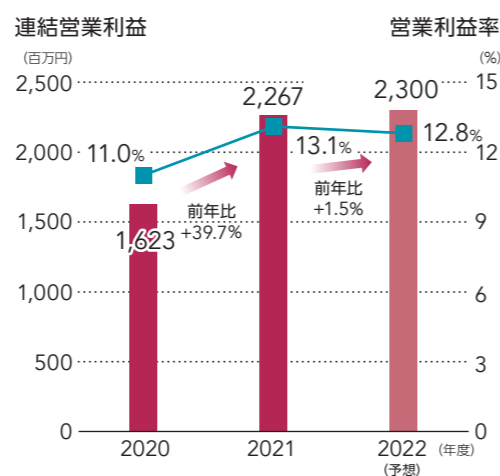
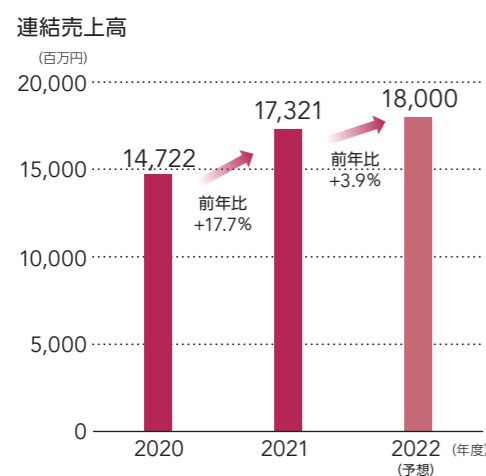
取締役 専務執行役員 コーティング事業部長

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**

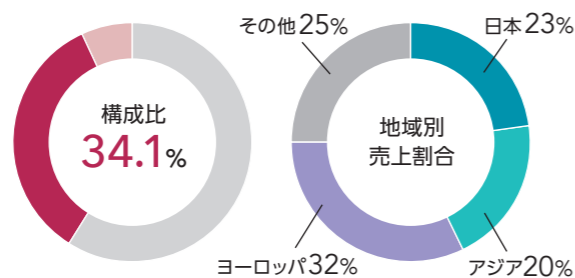
2021年度 エアエナジー事業経営成績



※2022年度は、2022年5月10日時点での予想

塗装機器製品

2021年度連結売上高  
**14,451**百万円  
(前年比 25.9%増 ↗)



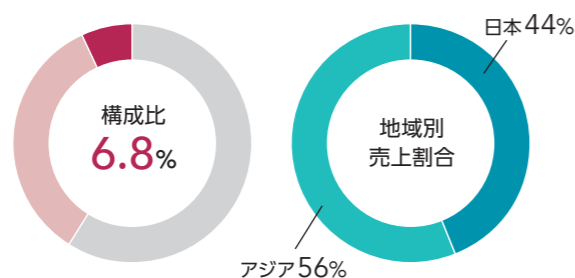
地域別売上高前期比率

日本	○
アジア	○
ヨーロッパ	○
その他	○

○ +10%以上 ○ +3%以上 10%未満  
△ 0%以上3%未満  
▽ 0%以下-3%超過  
● -3%以下-10%超過  
× -10%以下  
(注) 納入地ベースでの実績換算

塗装設備製品

2021年度連結売上高  
**2,869**百万円  
(前年比 11.4%減 ↘)



地域別売上高前期比率

日本	×
アジア	○
ヨーロッパ	—
その他	—

○ +10%以上 ○ +3%以上 10%未満  
△ 0%以上3%未満  
▽ 0%以下-3%超過  
● -3%以下-10%超過  
× -10%以下  
(注) 納入地ベースでの実績換算

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

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
- 欧米で先行する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

- 世界的な景気の回復
- 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)

リスク

- 新型コロナウイルス感染症影響の残存や地政学リスク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
- 原材料価格のさらなる高騰
- 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

2021年度の主な成果

- 世界的な景気回復とともに、販売活動が活発化したことで売上が伸長
  - 特に欧州において、WEB・SNSなどを活用した効果的な販促策を実施
- 北米販売代理店からの一部事業の譲受が奏功し、自動車補修市場向けスプレーガンの売上が伸長
  - 譲り受けた販路へ直接販売を行うことで、より迅速なプロモーション活動や的確な情報収集が可能に
- アートやホビー(プラモデル塗装など)、メイクなどの用途で使用されるエアブラシ売上の伸長
  - 巣籠もり消費により需要が急拡大した後も受注状況は好調に推移

- 現在は需要状況に一服の兆し
- 日本及び海外で原材料価格の上昇を価格に転嫁
- 離型剤など塗料以外の液体の噴き付け(「塗布」という)を行う液体塗布市場の開拓が進展
- 海外主要エリアとのマーケティング会議の継続実施による適切な戦略構築とグローバルな連携強化
  - 各国の塗料メーカーからの認証取得(スプレーガン)に向けて、各子会社の技術者数名で構成するグローバル・テクニカルチームの活動を推進

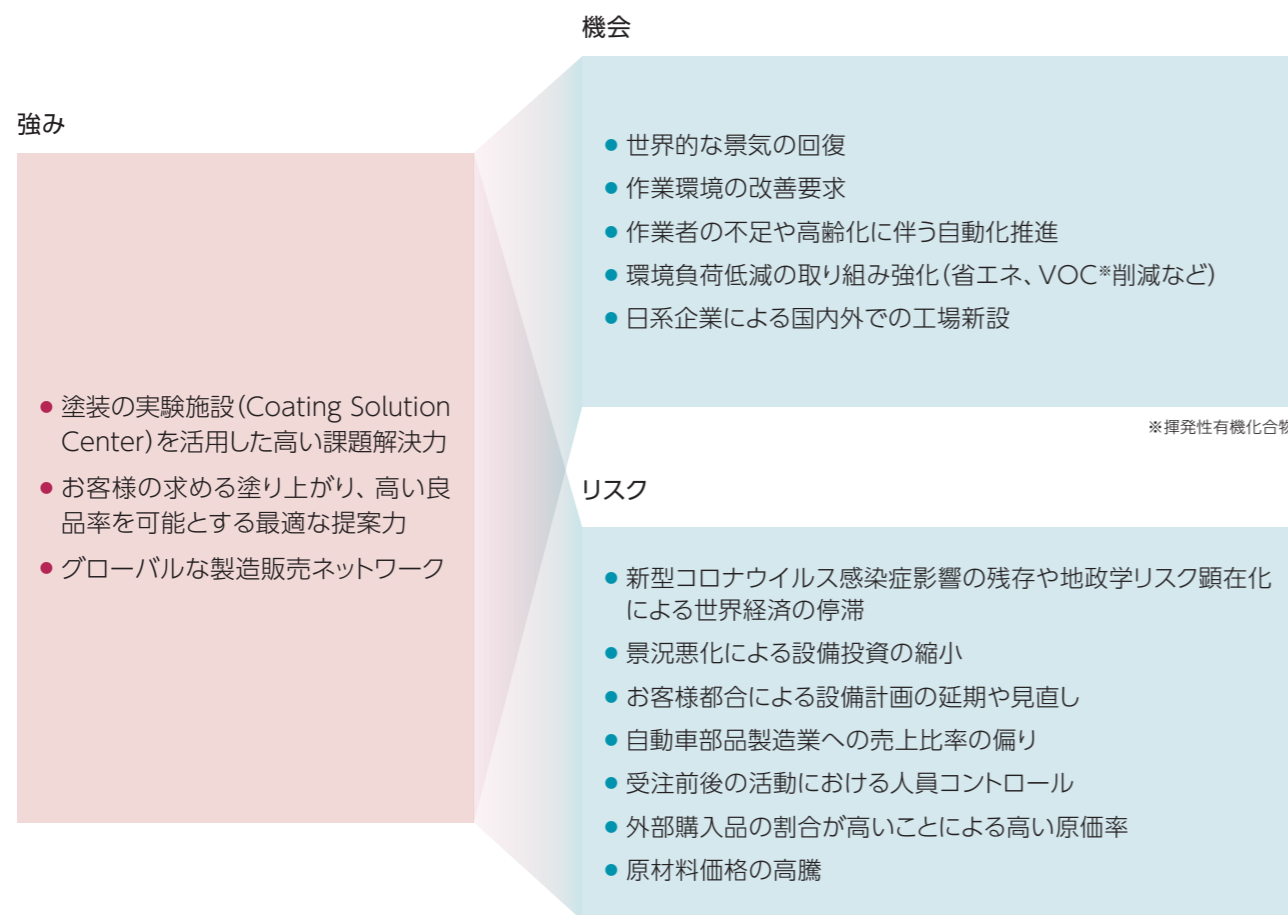
2022年度以降の主な施策

- 原材料価格のさらなる高騰に対して、再値上げを実施(日本:2022年10月～)
- 地域ごとに製品の仕様や価格帯を定めて、塗装機器を供給
  - 高級レンジでは、意匠性を高めた難易度の高い塗装向けスプレーガンの拡販
  - 中級レンジでは、ボリュームゾーン市場の開拓及びブランド認知度向上を目的として、中級レンジスプレーガン「KATANA」の早期浸透策を実施。初めて

- の塗装を「KATANA」で、また中級レンジから高級レンジ製品への誘導を推進
- 工業塗装市場攻略に向けて、エリアに合わせた体制整備と施策の実施
- 液体塗布市場の開拓
- 製品販売中心からコーティング技術の提供を中心としたビジネスモデルへの変革  
(→P.27「新たなビジネスへの創出」)
- ECサイトの活用推進

## 塗装設備製品 自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット

### 強み／機会とリスク



### 2021年度の主な成果

- 新型コロナウイルス感染症の流行により営業活動が停滞した影響を受け減収も、前期受注案件は着実に納入  
— お客様都合による遅延を除く
- 日本からリモートで行う海外設備納入案件の現地立ち上げ支援 (リモートスーパーバイジング) の成功
- 多国籍展開するユーザへの対応とその納入実績に伴うリピートの獲得

### 2022年度以降の主な施策

- 外的要因に左右されない受注案件の確実な納入と立ち上げ  
— 対面とWEB双方による営業活動やリモートスーパーバイジングの取り組みの強化
- お客様に最適な塗り上がりを提供するコンサルティング機能の強化
- 塗装の完全自動化や環境対応に向けた技術の確立及び製品開発
- 自動車部品塗装に偏らない案件の獲得と納入  
— 塗料以外の液体塗布設備に関する案件の創出
- VOC排出ゼロの塗装設備・環境にやさしい塗装設備の設計・開発
- 高い原価率の改善

## 特集

# 環境問題解決への貢献

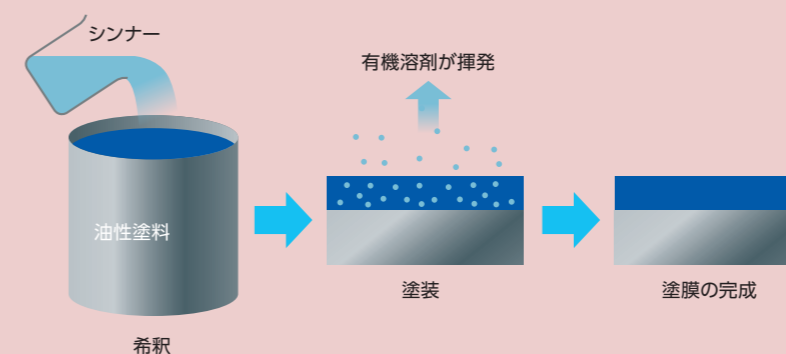
### ■ 環境ニーズに対応した塗装機器

多くの塗料には、大気汚染や健康被害の原因になる揮発性有機化合物 (VOC) が含まれています。そのため、世界各国で塗装に伴う有機溶剤排出に対して厳しい法規制が設けられています。

当社は、環境保全の先進地域である欧米の環境規制に適合した製品の開発にいち早く取り組み、1994年には世界で初めて欧州環境規制に適合したスプレーガンを開発

しました。現在は、水性塗料\*などの環境配慮型塗料に最適な塗装機器、塗装ミストの飛散や塗装時の投入資源を低減させる製品を開発し、世界各国で進む環境規制に対応するスプレーガンなどの塗装機器を販売しています。当社は製品を通じて、環境にやさしい塗装の普及に貢献します。

有機溶剤を含んだ油性塗料で塗装する場合



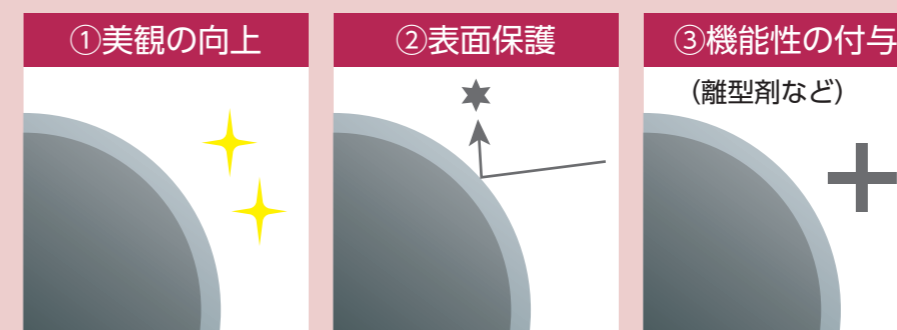
# 新たなビジネスの創出

当社は、持続的成長を確保するため、コア技術を活用した既存事業に留まらない新しいビジネス領域の開拓、将来のコア事業の発掘に注力しています。

### ・粒子・塗膜生成装置の開発

機器の販売だけでなく、コーティング技術を提供いたします。

コーティングを行う主な理由



### ・サブスクリプション型のビジネスモデル導入



アネスト岩田の事業

## 品質保証・知的財産管理

お客様満足への絶え間ない追求のため、品質管理体制の構築と更新や品質の維持・向上などに努め、安全で安心な品質を実現いたします。

知的財産についても、重要な経営資産として適切に取り扱っています。

### 品質に対する基本的な考え方

当社は「アネスト岩田フィロソフィ」にて、当社グループが取り扱う製品・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。当社が提供する製品・サービスを、グループの従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ていただけること、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

#### 品質スローガン

▶ めざす品質 = お客様の満足

### 品質管理体制

品質保証の大きな柱組みとして、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、2019年度から「お客様不満件数率」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。

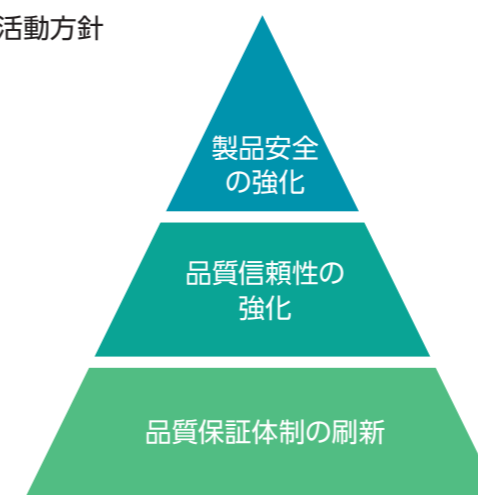
また、新製品開発においては、開発初期段階から営業、製造、調達、保証などの部門が参画し、多角的に開発品質を審査して潜在的課題の抽出と対策を図るなどの未然防止の取り組みとともに、社長を議長とした開発会議にて新製品の安全性や品質、市場要求への対応を厳しく審議し、安全で高品質な製品・サービスをお客様へお届けするよう努めています。

### 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

### お客様満足度向上への取り組み

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

迅速かつ的確に回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。

### 知的財産管理

グループ行動規範に記載のとおり、当社グループでは、自身の知的財産権を適切に扱うとともに、第三者の知的財産権を尊重するように努めています。

#### 特許出願件数

国内外 **1,200**件以上