

アネスト岩田株式会社 統合報告書

2022

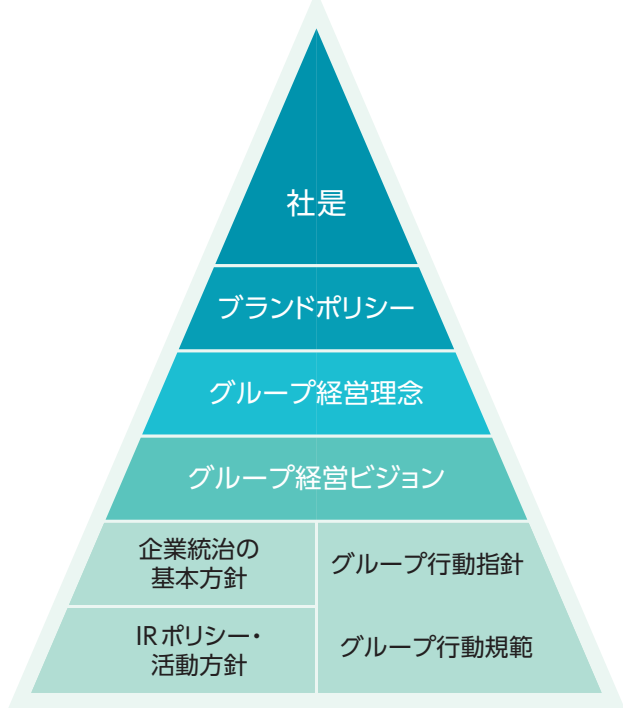


アネスト岩田株式会社

Active with Newest Technology

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・エクセレントメーカ」になることを目指す。

「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」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	財務・非財務ハイライト
09	トップメッセージ
10	トップインタビュー
14	中期経営計画「500&Beyond」(2022年度-2024年度)
18	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

20	事業概況 エアエナジー事業
24	事業概況 コーティング事業
28	品質保証・知的財産管理

価値創造を支える基盤

30	サステナビリティ
32	マテリアリティ
34	環境
38	人材
42	地域社会との連携
43	社外取締役鼎談
46	役員紹介
47	コーポレート・ガバナンス
53	コンプライアンス、リスク管理

財務・企業情報

58	連結財務諸表
64	グローバルネットワーク
66	株式の状況
67	会社概要

編集方針

アネスト岩田ではこのたび、4回目となる「統合報告書」を発行しました。「統合報告書2022」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向けて、当社が創造する価値をはじめ、経営・財務戦略や事業の強み、業績報告、そしてコーポレート・ガバナンスや人材・地域社会・環境に対する取り組みといったESG情報などにより構成しています。

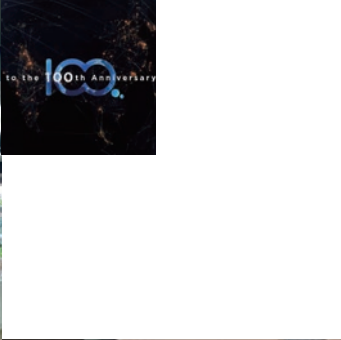
対象期間
原則として2021年度(2021年4月から2022年3月)を対象期間としていますが、当該期間以前もしくは以後の活動も報告内容に含みます。

対象範囲
原則としてアネスト岩田株式会社を含むアネスト岩田国内グループ各社

発行時期
2022年9月

将来見通しに関する記述及びその他の注意事項

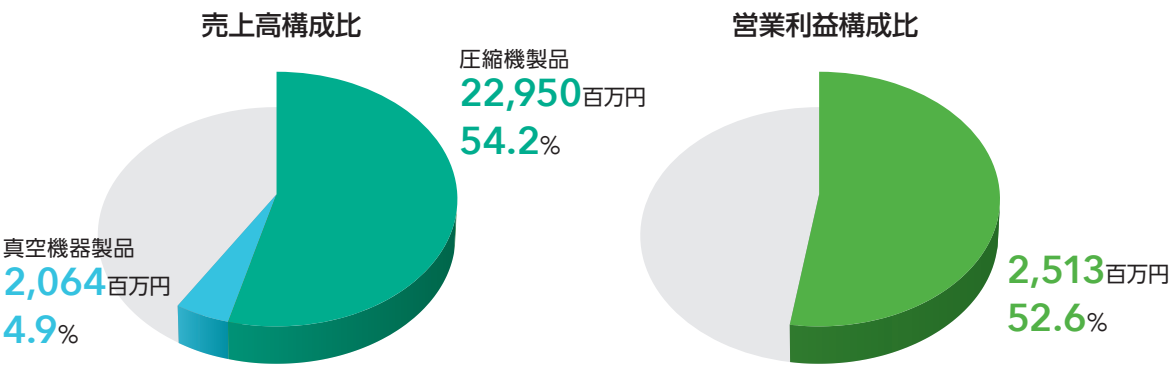
本報告書で述べている当社の将来に関する記載は、現時点で知りうる情報を基に作成したものです。世界経済、為替レートの変動、業界の市況、設備投資の動向など、当社業績に影響を与えるさまざまな外部要因がありますので、資料に記載の内容とは異なる可能性があることをご承知おきください。また、本報告書は投資家の皆様などへの情報伝達を目的としており、当社の株式、その他の有価証券等の売買等を勧誘または推奨するものではありません。



ひと目で分かるアネスト岩田

アネスト岩田は神奈川県横浜市に本社を構える産業機械メーカーです。当社グループの事業は、空気を主とした気体を圧縮する技術をコアとして「圧縮機製品」「真空機器製品」を扱うエアエナジー事業と、塗料を主とした液体を霧にする技術をコアとして「塗装機器製品」「塗装設備製品」を扱うコーティング事業で構成しています。世界21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。

エアエナジー事業



圧縮機製品

圧縮機は、空気を主とした気体を圧縮する機械です。工場での機械の動力源をはじめ、電車のドアの開閉制御や病院施設での利用など、多様な分野で活躍しています。



工場
エアブロー・空圧機器の駆動源



電車・バス
自動ドア・ブレーキの駆動源



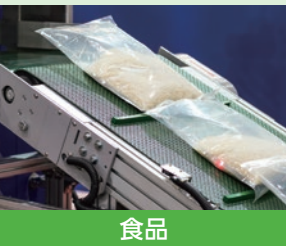
一般産業
吸着搬送・脱泡



半導体製造
検査装置



医療
病室へのガス供給・歯科技工器具の駆動



食品
袋詰めなどにおける窒素ガス封入



食品
真空包装・真空調理



研究施設
加速器・放射光



オイルフリー
スクロールコンプレッサ



給油式
スクロールコンプレッサ

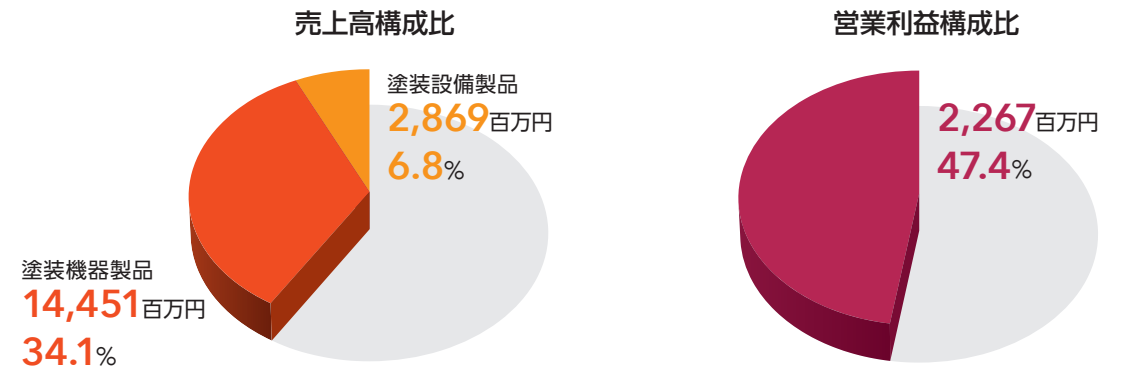


オイルフリー
スクロール真空ポンプ



高真空排気システム

コーティング事業



塗装機器製品

「美観の向上」「表面保護」などを目的としてさまざまな製品は塗装が施されています。液体を霧にする技術を活用して、塗装及び塗布に関する幅広い製品を提供しています。



自動車



家電製品



木工・金属・プラスチック製品



アート・ホビー



自動車部品



鉄道車両



木工製品・家電製品



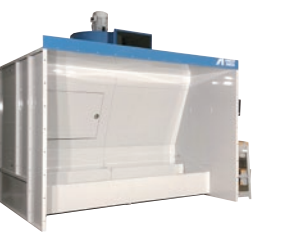
建機・重機



自動車補修塗装
市場向けスプレーガン



エアブラシ



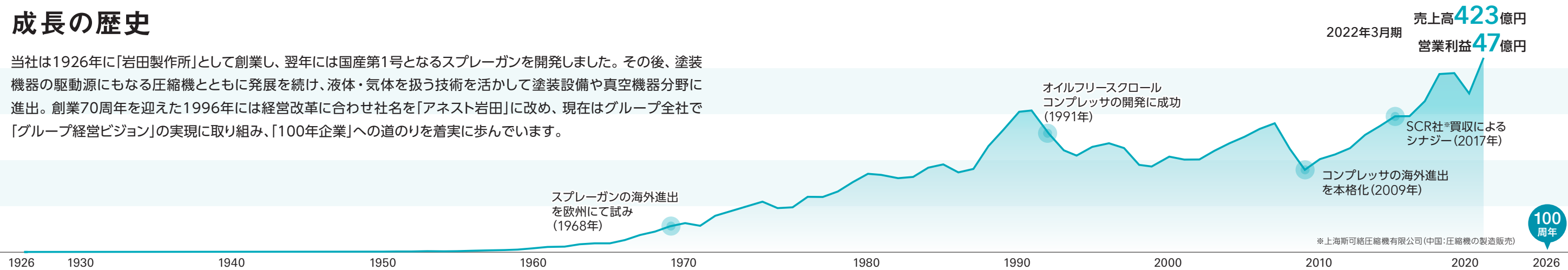
塗装ブース



回転塗装ロボット

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。



1926

東京都渋谷区豊沢町 (当時) で、当社の前身となる「岩田製作所」を創業



創業者を含む岩田四兄弟

1957

岩田塗装機工業株式会社を設立

1971

東京証券取引所第一部に上場

1961

東京証券取引所第二部に上場

1996

社名を「アネスト岩田」に変更



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

2020

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

以前から進めていた業務改革が
新型コロナ禍で加速

コーティング事業

塗装機器

塗装設備

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

1962

塗装設備分野に本格参入

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

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

1999年 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

買収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.

欧米の規制に対して、大気汚染を軽減するなどのスプレーガンを開発・量産

スプレーガン

アネスト岩田の原点

圧縮空気で塗料を霧状に

コンプレッサ

スプレーガンの検査用にコンプレッサを自社開発

世界中、どこかに生産工場がある限り、圧縮空気に対するニーズは存在し続ける

1928

小形コンプレッサの製造・販売を開始



創業初期のコンプレッサ



中形コンプレッサ「MCシリーズ」

1969

国産初の空冷二段・中形コンプレッサを開発し、中形コンプレッサ分野に進出

エアエナジー事業

圧縮機

真空機器

1991

世界初のオイルフリースクロールコンプレッサを開発



オイルフリーコンプレッサ本体

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コンプレッサを量産



オイルフリースクロール真空ポンプ

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

2017

買収により商品ラインナップ拡充



SCR社製中形圧縮機

価値創造プロセス

当社は、「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

当社が保持する
各資本

(2022 年 3 月 31 日現在)

財務資本

純資産
40,210 百万円
自己資本比率
63.8%

製造資本

設備投資額
1,568 百万円
有形固定資産
11,448 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
1,764 人
海外従業員比率
64.7%

知的資本

特許件数国内外
1,200 件以上
研究開発費
1,048 百万円

社会・関係資本

グループ会社数 21 の
国と地域に 35 社

自然資本

CO₂ 排出量(単位)
6,014 t-CO₂

当社を取り巻く
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.54

事業活動とその成果

コアとなる技術



研究・開発

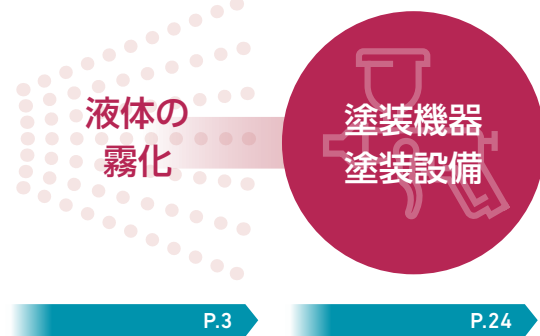
購買

生産

販売

品質管理 P.28

コアとなる技術



P.3

P.24

製品のカスタマイズ用途の拡大

製品のカスタマイズ用途の拡大

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.14

創造する価値

(2022 年 3 月 31 日現在)

キャッシュの創出

連結売上高 42,337 百万円
フリーキャッシュ・フロー 2,811 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ツールの活用によるグループ会社間の連携強化
- カスタマイズ製品の販売拡大
- 海外販売の強化
海外売上 前年同期比 51.8% アップ

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
スプレーガン
国内シェア 70% 以上* 世界シェア 2 位*
エアブラシ
世界シェア 30% 程度* 国内シェア 2 位*

安心して働ける職場環境の形成

- 福利厚生制度の充実
- 雇用の安定
正社員率 89.2%
- 健康経営の推進
[健康経営法人 2022(ホワイト500)]に認定
[健康経営銘柄 2022]に選定

地域社会との関わりの強化

- 地元サッカークラブとのオフィシャル・パートナー契約を締結

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
圧縮機製品売上におけるオイルフリー比率 60%

*自社調べ

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.34

S

企業の基盤となる人材の尊重・社会との関わり

P.38

G

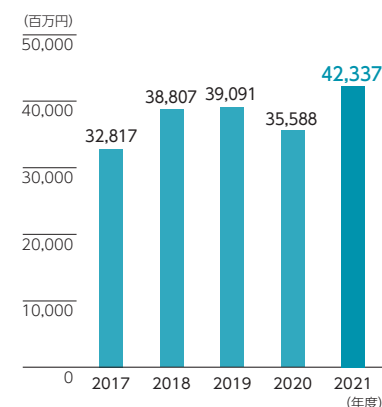
ガバナンス体制の強化

P.47

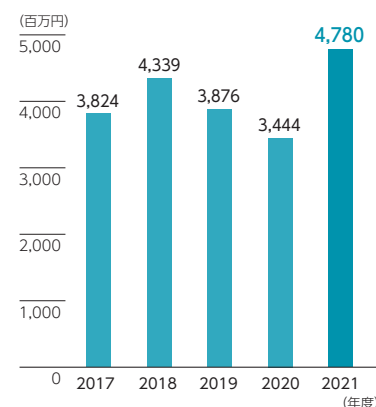
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト (連結)

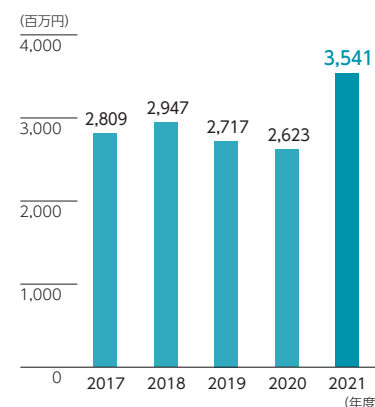
売上高



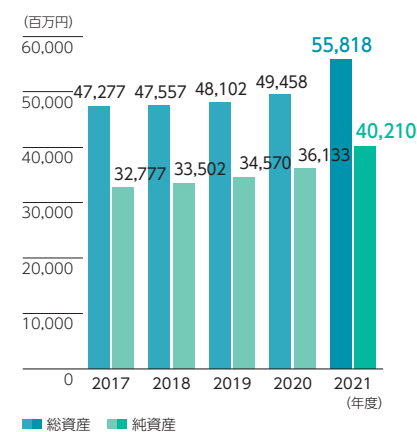
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



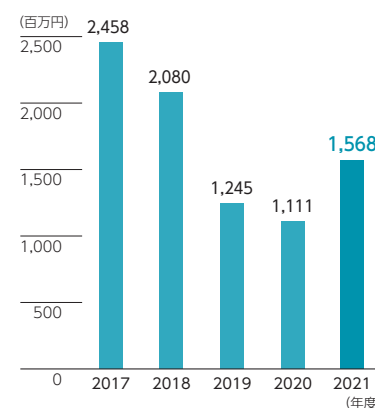
総資産及び純資産



研究開発費

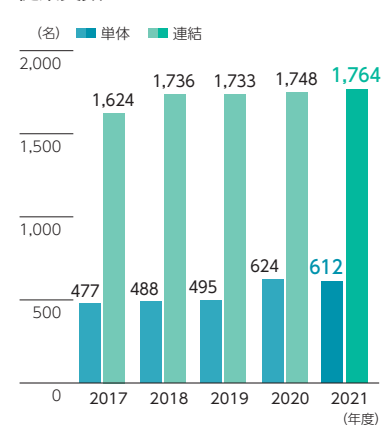


設備投資額

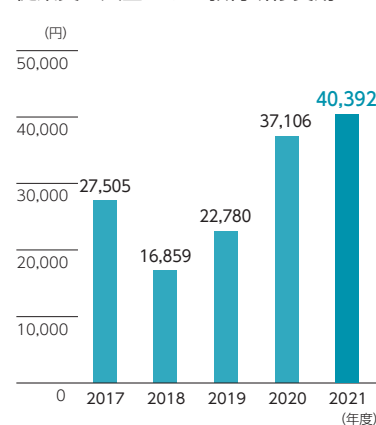


非財務ハイライト

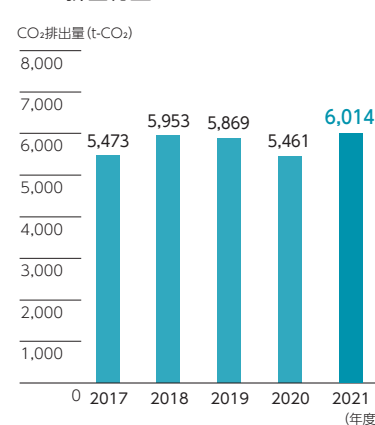
従業員数



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2022年5月をもちまして創業から97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・サービスをお届けいたします。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業であることを目指す」という思いが込められております。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

深瀬 真一

トップインタビュー

新中期経営計画「500 & Beyond」の推進とともに、 30年先を見据えた成長ポテンシャルの実現を目指します。

新社長就任に当たって、 これまでの経歴や功績のご説明と、 今後の抱負をお聞かせください。

私は1988年に入社し、技術者として10年ほど塗装機器の開発に携わりました。その後、マーケティング部門や購買部門を経て、国内販売子会社の社長をはじめ真空事業の事業部長や福島工場の工場長などマネジメントも経験してきました。したがって、私の経歴の中心は「モノづくり」にあったわけですが、物流・調達から生産・販売に至るまで幅広い業務に関わってきたことが、それぞれの現場を知る上で非常に有意義であったと感じています。また、これまでのキャリアを通じて、塗装機器のマーケティング手法の確立や国内販売子会社の黒字化、福島工場の活性化などにおいて一定の成果を上げられたと考えています。

当社は社外取締役を中心とする指名・報酬委員会により取締役候補者を選定するプロセスを取っていますが、やはり「モノづくりが分かる者に社長をまかせよう」という意向が強く働いたと聞いています。また、子会社の社長や工場長といったマネジメントの経験についても、組織として大小の違いはあるにせよ、リーダーシップや決断力を期待される裏付けになったと認識しています。したがって、抱負についても「環境変化にしっかりと対応しながら、きちっとしたモノづくりをしていこう」という一言に集約されます。特に、デジタル化とともに技術革新が急速に進み、設計・開発手法や材料に対する考え方などについても新しい動きがある中で、この流れに乗れないメーカはやがて淘汰されるでしょう。そのため、基礎研究をさらに充実させ、開発スキルを高めるとともに、研究開発設備への積極投資により開発スピードを向上させていきたいと思っています。また、「モノづくり」の文化やコア技術をしっかりと継承しつつ、そのポテンシャルの徹底的な追求に注力したいです。例えば、「液体を霧化する技術」とか「オイルフリーで気体を圧縮する技術」など、技術的な強みについては十分に訴求してきたものの、「では、コア技術のポテンシャルはどこにあるか？」との問いには明確な答えがないわけです。「両軸の経営」や「両利きの経営」といった言葉をよく耳にしますが、技術の深化を図るだけでなく、そのポテンシャルを広げていくことが、30年先、そして100年先の競争力やサステナビリティを考える上で重要なテーマだと捉えています。

改めて、貴社の強みをどのように認識していますか？

当社の強みについては、「塗料並びに各種液体を霧にする技術」や「潤滑油を使用せず、空気並びに各種気体を圧縮する技術」といったコア技術が目立ちますが、私はもっと根底にあるものとして、従業員が皆まじめに課題と向き合うところこそ、本質的な強みがあると認識してい

ます。例えば、リーマンショックや東日本大震災、そして今回の新型コロナ禍など、大きな危機に直面した際に、「こうやって乗り切ろう」といったときの一体感はすごいものがあります。他の会社の友人などに聞いても、ここまでの一体感というのは稀有だと感じています。創業来の社是である「誠心(まことのこころ)」が脈々と受け継がれているのかもしれない。そういった企業風土の上で、「液体を霧にする」とか「オイルフリーをやっていこう」などとリーダーが旗を振ると、従業員が一丸となってひたすら追求し、その結果、技術的な差別化も図られてきたわけです。もっとも、買収した企業を含めて、海外の子会社にも同じような傾向が見られます。海外でも買収先企業や人材をそういった基準で選んでいるのはもちろん、互いの相性の良さもあるのでしょう。ただ、そういったまじめさは、時として必要以上にやりすぎてしまったり、逆に殻を打ち破っていく部分で弱点となる可能性もあります。そこはマネジメントがうまく方向づけをしていく必要があると感じています。

前期業績及び前中期経営計画については、 どう評価していますか？

前中期経営計画の最終年度となった2022年3月期の業績については、新型コロナ禍からの回復や海外事業の拡大により大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新しました。とりわけ海外事業については、4年ほど前にM&Aで獲得した中国・上海のSCR社*が販路活用などで業績に大きく寄与しており、この成功体験は今後の海外

戦略にも活かせると考えています。また、利益面では、これまで進めてきた業務改革が新型コロナ禍により加速し、WEB活用や対面営業の最適化などを通じて販管費率の大幅な改善を図ることができました。一方、前中期経営計画の数値目標に対しても、新型コロナ禍に伴う営業活動の一部停滞などにより売上高は未達となりましたが、その半面、業務改革は想定以上に進み、営業利益率やROEは目標を上回りました。また、3年間の投資実績を振り返れば、業務改革に向けたIT投資を積極的に行ったことに加え、秋田・福島工場においてはスプレーガン・圧縮機の量産に向けた体制が整ってきました。さらに経営管理の面では、組織活性化や労働生産性の向上を目的として健康経営を推進し、2年連続で「健康経営優良法人(ホワイト500)」に認定されるとともに、初めて「健康経営銘柄2022」にも選定されました。したがって、新型コロナ禍の影響により非常に難しいかじ取りでしたが、総括すれば、今後に向けた布石も含めて、計画どおりの成果を残せたと認識しています。

新たにスタートした中期経営計画の方向性や 戦略などをご説明ください。

新中期経営計画「500 & Beyond」については、最終年度である2025年3月期までに、オーガニック成長で売上高500億円以上を目指すとともに、M&Aも検討していきます。また、売上高1,000億円を視野に入れた長期ビジョン「Vision 2030」の第一ステップとしても位置づけています。もっとも、戦略の方向性に大きな見直

※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	2021年度実績
上海斯可絡圧縮機有限公司 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。	売上高： 5,375百万円 (前年同期比+39%)

しはありません。引き続き成長市場である海外をターゲットとし、高付加価値で環境にやさしいオイルフリー型と中形汎用コンプレッサの拡販及びクロスセル、需要が伸びている新興国向けボリュウムゾーンを対象とした中級レンジ塗装機器の拡販や高級レンジへのシフトなどに注力する方針です。ただ、将来における売上高700億円、800億円というのは、今まで見てきた風景・やり方とはまったく異なるものと捉えており、500億円という目標に向かうのと同時に、次のステップに向けての体質改革をこの3年間で進めていく考えです。投資計画についても、引き続き生産能力増強や経営基盤強化に向けた投資を継続するとともに、研究開発設備への投資にも取り組み、開発スピードの向上を図ります。また、DX推進については、国内の業務改革を完了後、主戦場となる海外市場へも展開していきます。人材育成や採用をはじめ、将来を見据えた人事戦略の構築にも取り組まなければなりません。当社は2027年3月期に創業100周年を迎えますが、さらにその先の持続的成長に向けて、今やるべきことを見極め、着実に進めます。

今後の事業環境の変化に対する認識について、リスクと機会の両面から教えてください。

原材料価格や物流費の高騰が事業活動に及ぼす影響は大きいと想定しています。そのコスト上昇分は、付加価値の向上を含めて、お客様の理解を得ながら、価格の改定で吸収していきたいと考えます。また、地政学的なリスクの高まりにも注意する必要があります。多くの部品を海外から調達しているため、一つの部品が滞っても製品が完成しない可能性もあり得ることから、すでに検討を開始していますが、部品調達の分散化は重要な課題のひとつです。

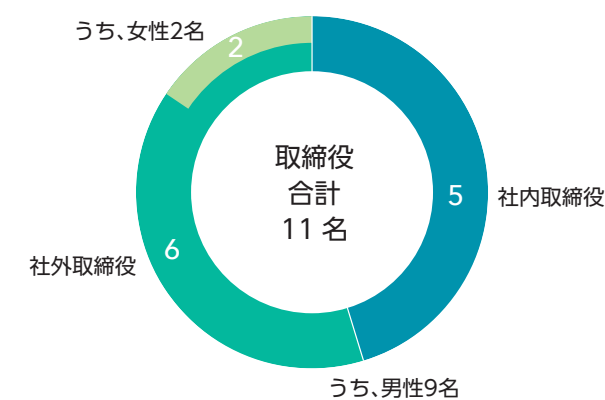
一方、販売エリアについては世界中に分散しており、今回の新型コロナ禍からの回復が早かったのも、機能の分

散がリスクヘッジに寄与したと言えます。また、世界的な環境意識の高揚は、当社にとって明らかに追い風となっています。特に各国の法制化などにより、スピードが加速する傾向が見られます。もちろん、技術革新による塗装レス化や産業構造の変化に伴う圧縮空気の使用量減少などにも備える必要はありますが、コア技術を他分野へ広げて、環境変化にも柔軟に対応します。

ガバナンスの特徴や取締役会の実効性についてご説明ください。

取締役11名中6名が社外取締役であり、また、そのメンバーを見ても、グローバルな事業拡大に向けて透明性や客観性、公正性を十分に確保した経営体制が構築できていると認識しています。特に、社外取締役の人選にはこだわりがあり、各々の経験や知見・属性などを考慮したバランスの取れた構成です。また、社外取締役の方々には、オブザーバーとして月1回開催される経営会議にも参加していただき、協議の場を通じた情報の共有により取締役会としての監督機能の強化を図っています。毎年、取締役会の実効性を評価していますが、2021年度

取締役の構成



は初めて第三者機関による評価を実施しました。課題はあるものの、取締役会では活発な議論が行われており、十分な実効性があるとの評価を受けています。

SDGsや気候変動対策を含めて、サステナビリティに関する取り組みを教えてください。特に、事業戦略との関連性をご説明ください。

そもそも当社の事業活動、製品開発活動それ自体が地球環境の改善に結びつくものであり、これまでも製品の差別化や新たな市場の創出に向けて積極的に取り組んできました。したがって、事業戦略とは切っても切れないものと言えます。例えば、コーティング事業においては、塗料を霧にし、品物の付加価値を向上させる塗装機器が主力となっていますが、塗料の消費量を極力減らすことで、結果的にVOC（揮発性有機化合物）の排出を抑制する技術や、VOC自体が少ない水性塗料を吹き付ける製品の開発を行ってきました。また、エアエナジー事業についても、オイルを使わないコンプレッサや真空ポンプをはじめ、それらの消費電力を下げる開発にも注力してきました。

ここ数年、SDGsや気候変動対策に世界的な注目が集まっていますが、当社としては、これまでやってきた活動にSDGsや気候変動対策を取り込むイメージの方が強く、大きなチャンスとして捉えています。当社では取り組みの精度をさらに高めるため、製品開発に当たっては、どのSDGs目標に貢献できるかの明記を義務化したほか、各部門の活動がどの目標に貢献できるかを調査し社内開示するなど、従業員一人ひとりの意識づけを徹底しています。また、企業として持続的成長を実現するためには、従業員一人ひとりの能力の発揮が必要不可欠であることから、引き続き健康経営の推進やライフ・ワークバランスの向上など、健康で働きやすい環境を整えていく方針です。いずれにしても、事業活動自体の継続性がなけ



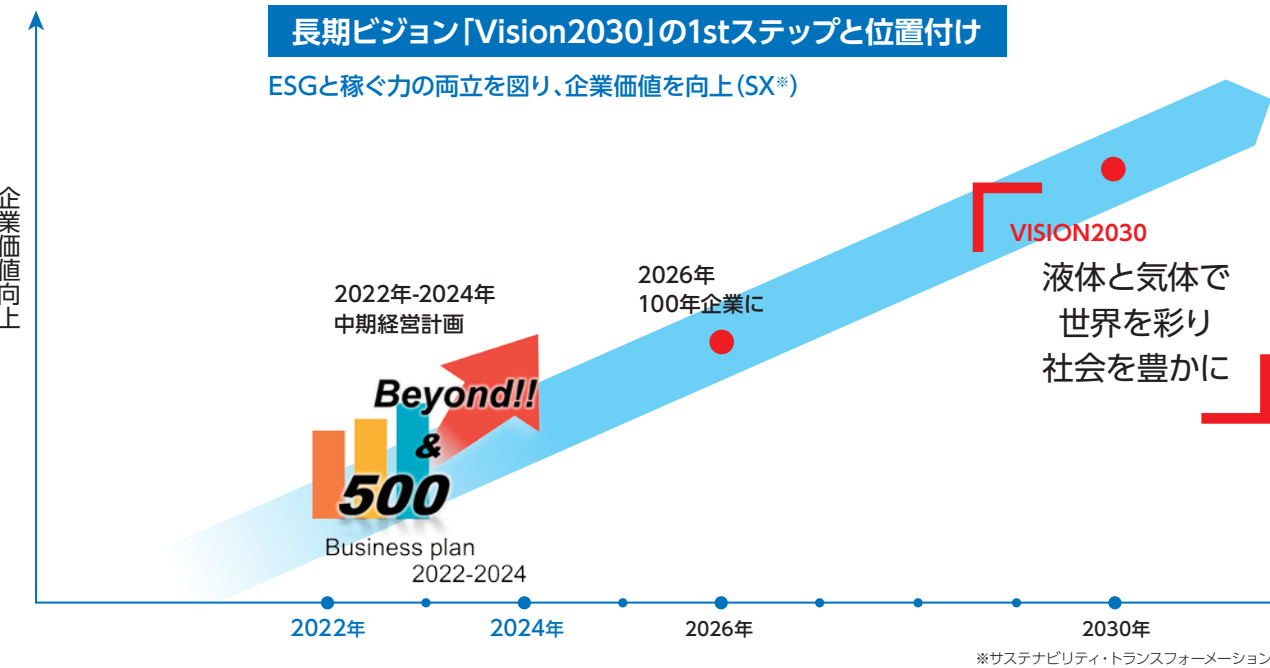
れば、社会貢献はできないわけですから、事業と社会の両面でサステナビリティ経営を強化していきます。

株主及び投資家の皆様へメッセージをお願いします。

社長就任とともに、新中期経営計画「500 & Beyond」をスタートしました。足元業績の着実な積み上げにとどまらず、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、その実現に向けた取り組みをしっかりと進めていきます。したがって、この3年間でいかに具体的な方向性を示せるかが最大の使命と心得ており、株主及び投資家の皆様とも、そういった視点から建設的な対話を重ねていく所存です。今後とも長い目でご支援くださいますよう、よろしくお願いします。

中期経営計画「500&Beyond」(2022年度-2024年度)

当社は、3か年にわたる新たな中期経営計画「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、「真の開発型企业」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。



2024年度までの中期経営計画では、オーガニック成長を基本として連結売上高500億円以上、連結営業利益は55億円以上、ROEは10%以上を目指します。さらに、2035年度までには連結売上高1,000億円の達成を視野に事業活動を推進しています。

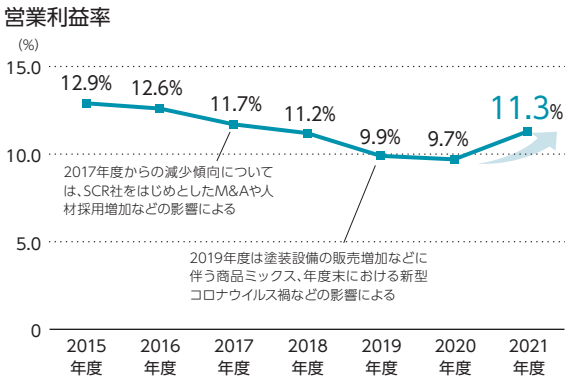
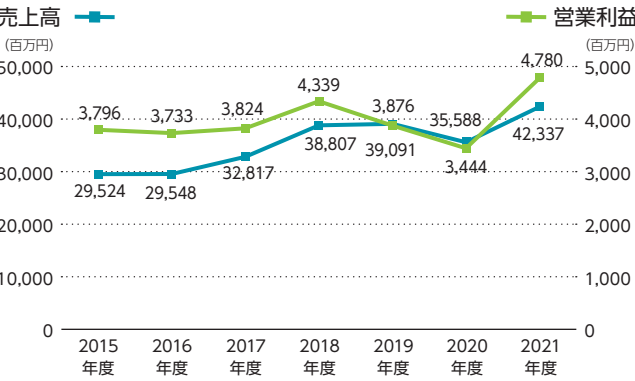
基本戦略	- 世界で各地域に見合った「ONLY ONE」の商品をつくり、「NUMBER ONE」のシェアを獲得 - 子会社間のシナジーを最大限に活用し効果を発揮 - 日本におけるサービスビジネス拡大とビジネスモデルの変革・新規事業の開発 - サステナビリティ経営の強化				
事業戦略	成長市場である海外をターゲットに、圧縮機(コンプレッサ)、高・中級レンジの塗装機器(スプレーガン)の売上拡大 - 付加価値が高く、競争力のある、環境にやさしいオイルフリー型と中形汎用コンプレッサの投入 - 難易度の高い塗装向け/新興国中心にリーズナブルかつ一定の仕様を満たすスプレーガンの拡販 - 収益性改善と量的拡大を両立させ、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%)				

これまでの中期経営計画の振り返り

コロナ禍で当初の売上計画は未達だが、進めてきた業務改革が加速し、営業利益率は上昇トレンド入りへ

2016年以降、海外拠点の拡張、技術者を主とした人材獲得、M&Aによる製品レンジの補完、生産ラインの編成・増強など、足場固めを実行しました。コロナ禍の2021年からは、IT投資を含めた営業・業務改革が加速し、販管費を抑制しつつ、売上を増やせる体制の整備が進捗しました。

百万円	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	29,524	29,548	32,817	38,807	39,091	35,588	42,337
エアエナジー	15,597	16,090	18,133	23,053	22,224	20,866	25,015
コーティング	13,926	13,457	14,682	15,752	16,866	14,722	17,321
営業利益	3,796	3,733	3,824	4,339	3,876	3,444	4,780



製品開発

1. 新商品開発・モデルチェンジの推進
 - ・2018年度にM&Aを実施した中国SCR社と新型圧縮機を共同開発
 - ・スプレーガンモデルチェンジの実施(WIDERシリーズ)
 - ・中級レンジスプレーガンを開発
2. 新市場への進出
 - ・車両搭載市場向けオイルフリースクロール圧縮機を製品化
 - ・医療市場向け圧縮機のラインナップを拡充
3. 環境にやさしい製品開発の強化
 - ・カーボンニュートラルへ向けてオイルフリー圧縮機の開発を強化
4. 新規事業開発の推進

業務改革

1. 営業改革
 - ・お客様満足度向上を価値指標とする営業プロセスの改革を推進
 - ・ICTツールを活用した効率的な営業活動を展開
 - ・カスタマーリレーションをひとつなぎにするプラットフォームを構築し、体制を整備
 - ・業務効率化システムを導入し、納期確認などのレスポンス向上を図ったことで、より精度の高い引合件数が増加
2. 物流改革
 - ・生産効率の向上とサプライチェーンの安定化を目指して計画生産へ転換。販売機会の損失を回避するため戦略的に在庫を拡充。

※1:E.M.S. CONCEPT SARL ※2:Automotive Spraying Equipment Technologies, LLC

3. サービス事業改革

- ・ハードウェア中心のモノ売りだけでなく、サービスまでを含めたコト売りも行うビジネスへの転換

投資

1. デジタル化の推進
 - ・営業や研修などのデジタル化を目指し本社内にスタジオ設置
 - ・業務改革関連システムの構築やネットワークの整備を実施
2. 資本提携・事業譲受
 - ・フランスの車両搭載用圧縮機メーカー^{*1}へ出資
 - ・北米の塗装機器販売代理店^{*2}から事業を一部譲り受け販売ルートを開拓

組織開発

1. ガバナンス体制の強化
 - ・社外取締役をオブザーバーに加えた経営会議を設置
 - ・社長執行役員の下で危機管理委員会を開催し、戦略実行スピードが向上
2. 風土改革の推進
 - ・健康経営を推進し、「健康経営銘柄2022」「健康優良法人2022ホワイト500」を取得
 - ・健全な企業文化の醸成や人材育成の強化など持続的成長を目的とした組織開発に注力
3. 全社横断型業務改革プロジェクトの発足
 - ・課題ごとにワーキングチームを発足し、執行役員を責任者に据えて対応

中期経営計画「500&Beyond」(2022年度-2024年度)

「500&Beyond」の経営戦略

全体

人的資本

- グループ全社最適化による人事戦略の構築
- 海外で活躍できる人材育成の仕組みの構築
- 多様な人材が能力を発揮できる労働環境の整備

→ P.38

DX

- 顧客統合データベースなど、前中期経営計画期間に構築したシステムの本格活用
- グローバル経営管理の可視化・連結会計の効率化を推進
- 基幹システムの刷新準備や設計技術情報のデジタル化を検討
- 日本での効果検証後、海外におけるDX改革の展開を計画

事業

エアエナジー事業

目標 連結売上高 **295** 億円以上、連結営業利益 **29** 億円以上

- 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.20

コーティング事業

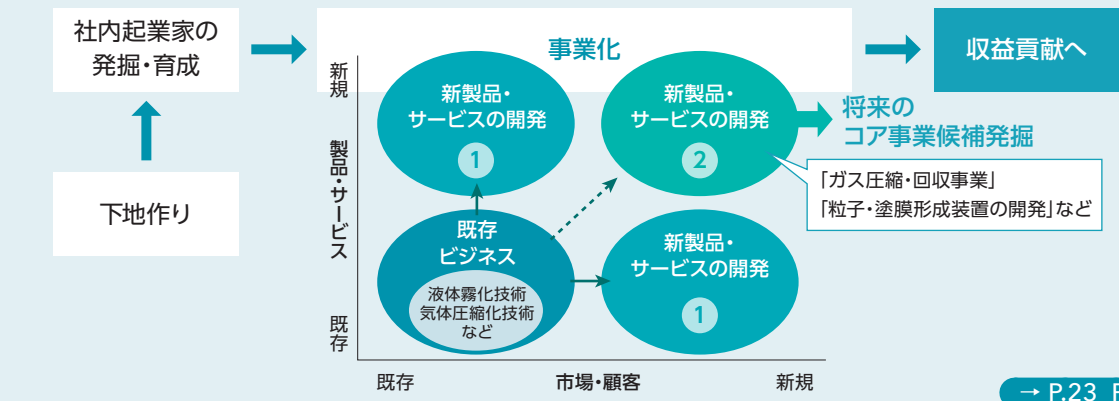
目標 連結売上高 **205** 億円以上、連結営業利益 **26** 億円以上

- 海外市場においては、当社が強みを持つ高級レンジに加えて、新興国を中心に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成長を狙う
- 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.24

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(①)
- コア技術を活かして、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(②)



→ P.23 P.27

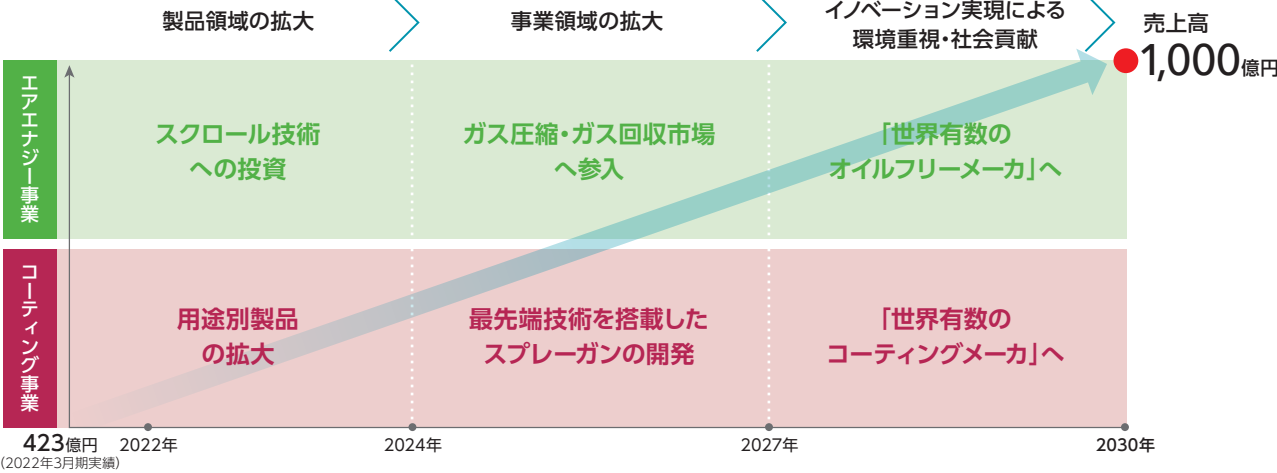
M&A

- 地域力バレッジ、技術やノウハウ、製品レンジの補完を目的としてM&Aを積極化
- 必要な規格の確保を重要視し、調達・生産・販売及びサービス体制のある製造メーカなどをターゲット

その他

- 国内サービス事業の拡大
- 生産の安定・最適化とサプライチェーンマネジメントの強化
- 安心・安全な製品とサービスの提供を実現する品質保証体制の強化(→P.28)

VISION2030



経営成績及び財政状態、今後の財務戦略

これまでの業績や財務の状況についてご説明ください。

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2011年3月期以降、2021年3月期はコロナ禍の影響により、いったん減収となりましたが、総じて増収基調で推移してきました。これまでの業績の伸びは、主力の圧縮機及び塗装機器における国内シェアの確保と海外市場の開拓によるものですが、最近では海外販売比率の上昇が当社成長をけん引しています。海外販売比率は過去10年間で39.6%から62.1%に伸長しました。特に、2018年3月期から2期連続で高い成長率を実現できたのは、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が大きく寄与したことが主因です。PMI（買収後の統合プロセス）やシナジーの創出も順調に進んでおり、買収先の売上高はこの6年間で26.7倍に拡大しています。過去のM&Aに伴うのれんについては約10億円が資産計上されていますが、現時点で重大なリスク要因（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、2014年3月期以降、コロナ禍の影響を受けた2020年3月期及び2021年3月期を除くと、営業利益率は11%以上、ROEは10%以上を確保してきました。また、財務面においても、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・フローの範囲内で安定しています。その結果、手許資金は約130億円を確保しており、今後の成長戦略に有効に活用していきます。

2022年3月期の業績及び財政状態について教えてください。

2022年3月期の連結業績は、売上高が42,337百万円（前期比+19.0%）、営業利益が4,780百万円（同+38.8%）、経常利益が5,572百万円（同+31.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益が3,541百万円（同+35.0%）と期初予想を上回る大幅な増収増益となり、売上高、各利益ともに過去最高を更新しました。コロナ禍からの回復や海外事業の拡大が増収に大きく寄与しており、為替相場の影響（約16.9億円のプラス要因）を除いても、大幅な増収となっています。とりわけ海外事業については、2018年に買収したSCR社との連携が軌道に乗り、アジアを中心として業績の伸びが加速してきました。それに伴って、海外販売比率も62.1%（前期は57.1%）と初めて60%を超えました。

利益面においても、増収効果や原価率の良化（商品ミックスの変動など）に加え、WEB活用などを通じた業務改革がコロナ禍により想定以上に進んだことで販管費率は31.8%（前期比-0.5pts）に改善し、大幅な営業増益を実現しました。営業利益率も11.3%（前期比+1.6pts）に上昇しており、この動きを一過性とするのではなく、構造的な変化として定着させていきたいと考えます。

財政状態については、総資産が55,818百万円（前期末比+12.9%）と大きく拡大しました。売上高の拡大に伴って「受取手形及び売掛金」や「商品及び製品」が増加したことや、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、IT関連投資により「ソフトウェア」が増加したことが主因です。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより35,623百万円（前期末比+10.5%）に増え、自己資

本比率は63.8%（前期末比-1.4%）と若干低下したものの、高水準を確保しています。また、設備投資はIT関連投資や生産ラインの増強などを目的として1,568百万円を実施したほか、研究開発費にも1,048百万円を投入し、将来に向けた布石も打つことができました。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（借入金の返済や自社株買い、配当金の支払いなど）の両方を営業キャッシュ・フローのプラスでカバーする状況が続いており、有利子負債（リース債務を含む）は2,417百万円（前期末比-2.1%）に減少していることから、財務の安全性は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10.4%（前期比+2.1pts）と大きく改善しました。

今後の業績見通し及びその前提条件について教えてください。

2023年3月期の業績予想については、売上高を44,000百万円（前期比+3.9%）、営業利益を4,900百万円（同+2.5%）、経常利益を5,650百万円（同+1.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益を3,580百万円と、引き続き増収増益を見込んでいます。エアエナジー事業及びコーティング事業ともに海外を中心に伸長する見通しですが、コロナ禍による世界経済への影響をはじめ、東欧の紛争に伴う資源価格の高騰、半導体や電子部品の供給不足に伴う生産への影響などを一定程度想定した上で、業務改革の継続や値上げの浸透により、増収増益を確保することを前提としています。

新中期経営計画における財務戦略について教えてください。

新たにスタートした中期経営計画「500&Beyond」で

は、最終年度である2025年3月期までに、オーガニック成長で売上高500億円以上、営業利益55億円以上（営業利益率11.0%）、ROE 10%以上を目指すとともに、M&Aによりさらなる事業拡大も検討していく方針です。特に、成長市場である海外をターゲットとして、圧縮機、高・中級レンジの塗装機器の量的拡大を加速するほか、国内市場では高付加価値化による単価上昇で収益性の向上を図っていきます。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。

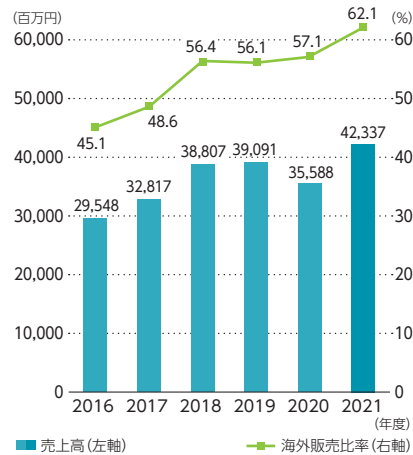
3年間の投資計画については、引き続き、①福島・秋田工場における生産能力増強（海外向け輸出製品増加への対応）及びIT関連投資（海外を含めた基幹システムの導入など）に50～60億円、②研究開発・新規事業展開・M&Aなどに50億円、③株主還元・配当・自社株買いに50億円を予定しており、その原資は3年間の累計営業キャッシュ・フロー150～160億円でまかなうことを想定しています。（予想；2022年5月25日現在）

また、M&Aについては、エアエナジー事業及びコーティング事業の両事業において、地域カバレッジや技術やノウハウ、製品レンジの補完などを目的とし、手元資金のほか、金庫株（自社株買いに伴うもの）を活用する予定です。

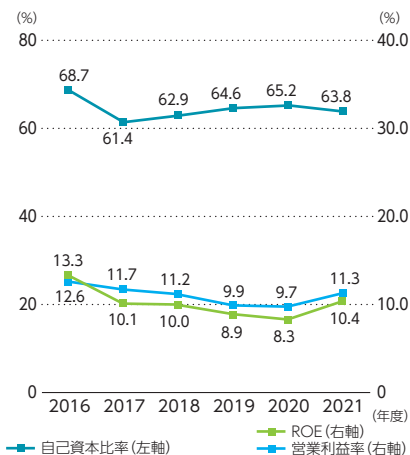
株主還元方針について教えてください。

株主還元については、成長投資のための内部留保と安定配当の両立を図る方針の下、配当性向35%を目安としています。2023年3月期の配当は、前期比1円増配となる1株当たり年間31円（中間15円、期末16円）を予定しており、今後も利益成長に伴う増配を目指していきます。また、中期経営計画期間内に15億円以上（発行済み株式総数の約4%）の自社株式の購入を計画しています。

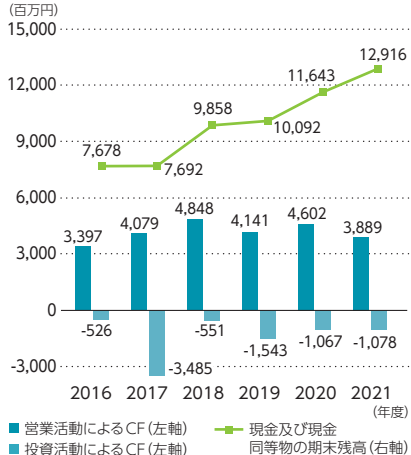
連結売上高と海外販売比率の推移



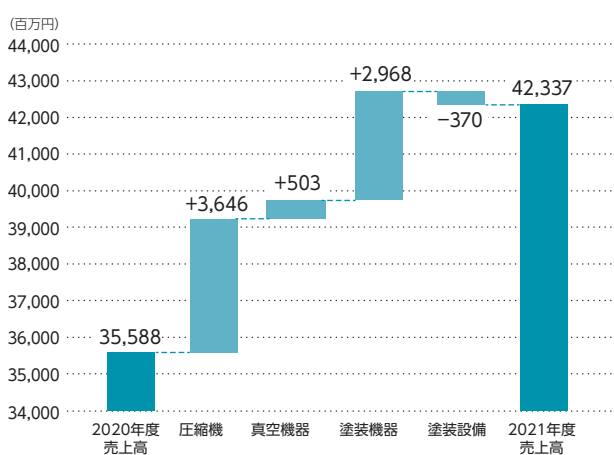
自己資本比率及びROE、営業利益率の推移



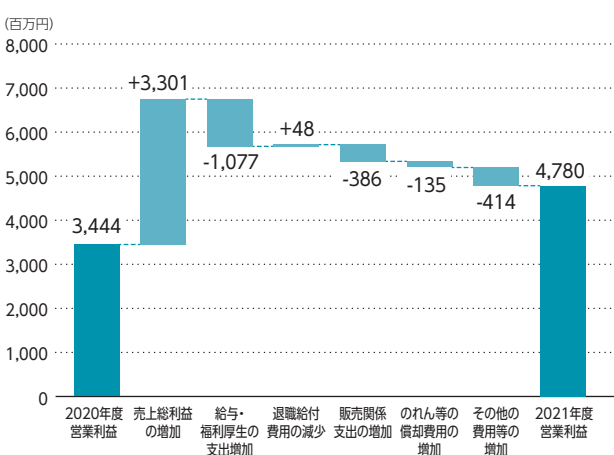
キャッシュ・フローの状況



売上高の増減要因 (2021年度)



営業利益の増減要因 (2021年度)





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。

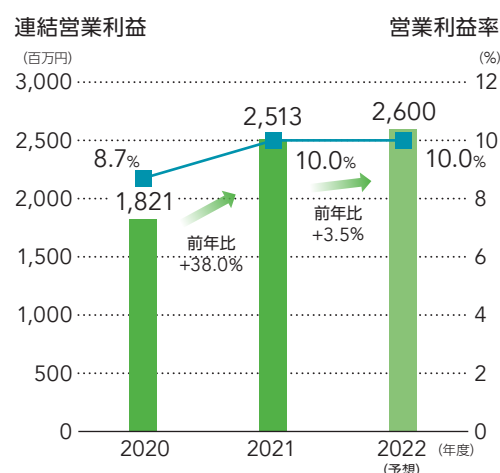
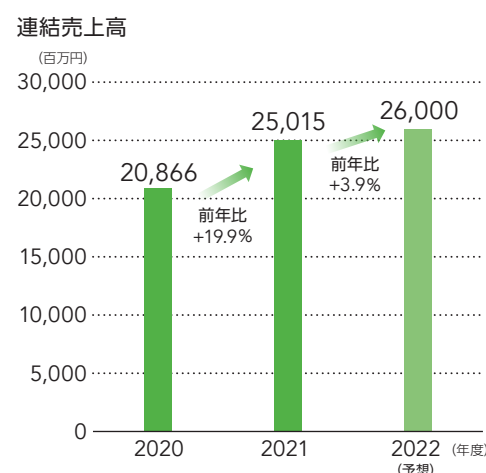
常務執行役員 エアエナジー事業部長

岩田 仁

アネスト岩田の事業

事業概況 **エアエナジー事業**

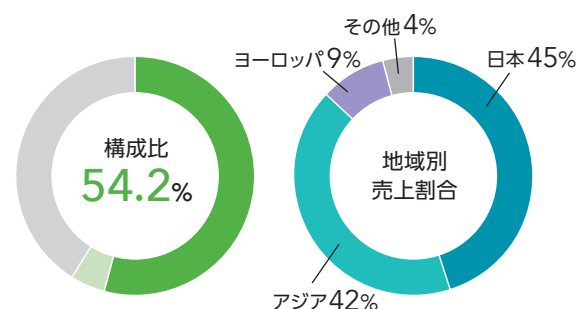
2021年度 エアエナジー事業経営成績



※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

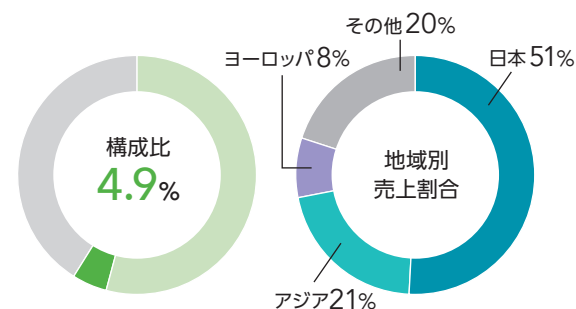
日本	
アジア	
ヨーロッパ	
その他	

 +10%以上  +3%以上
 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

日本	
アジア	
ヨーロッパ	
その他	

 +10%以上  +3%以上
 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

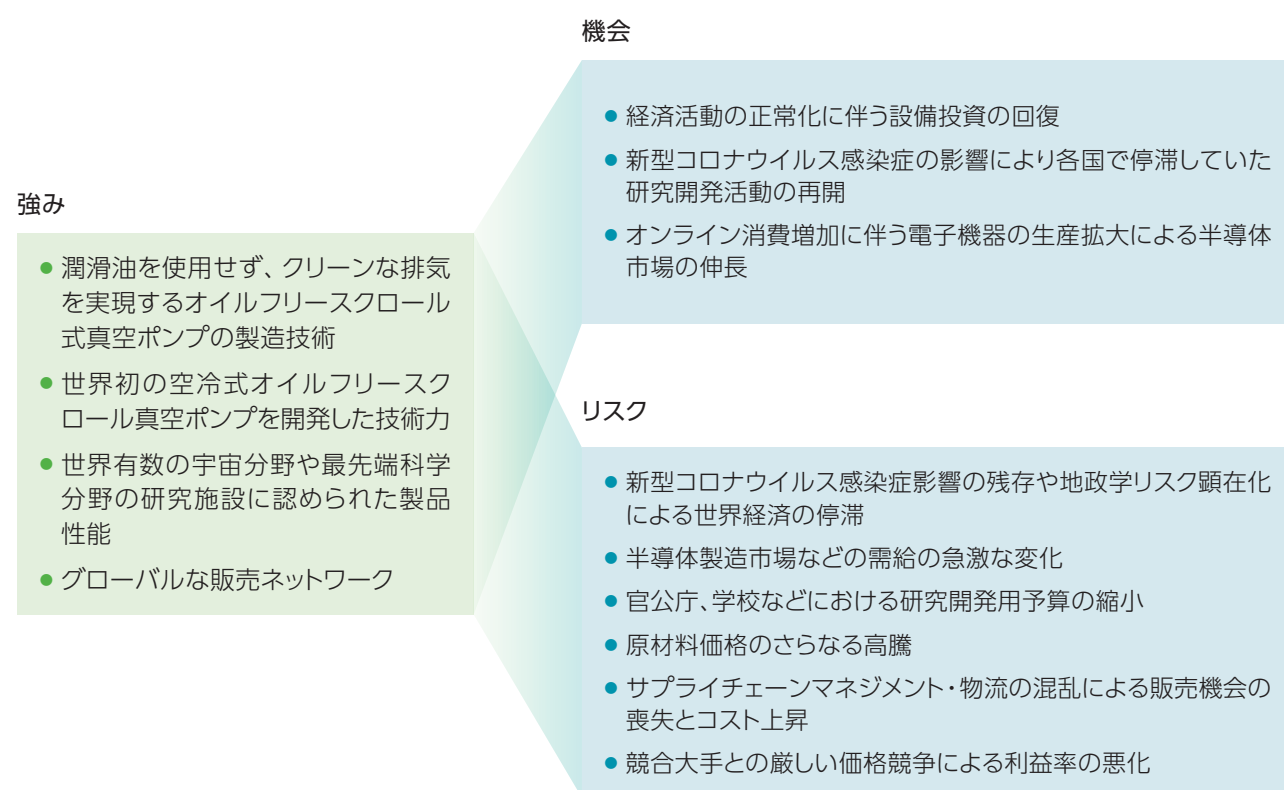
- 原材料価格のさらなる高騰に対して、再値上げを実施(日本:2022年10月～)
- 販売機会損失の回避を目的とした在庫確保を優先する戦略を継続
 - ― 世界的な部品不足による調達難に対応
- 世界レベルでの最適地生産体制の構築、各活動拠点における経営体制の見直しなど経営基盤を強化
 - ― 各拠点とのクロス生産・クロス販売を本格化
 - ― 人材交流の促進や成功事例の展開などにより、拠点間の連携を強化

- 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



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。

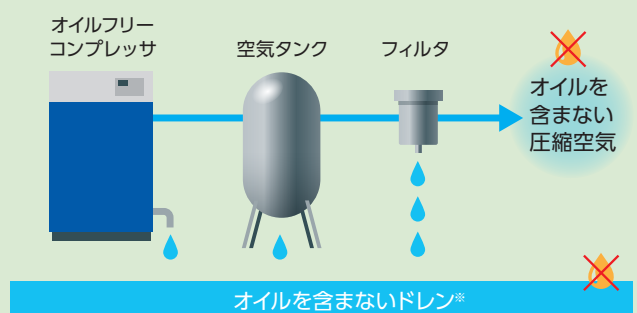
■クリーンな排気を実現するオイルフリー式の推進

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、価格が安い半面、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CO₂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、精製時或使用後の廃棄処理において排出されるCO₂の削減にも貢献します。

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

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

※ 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。

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。そこ

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。

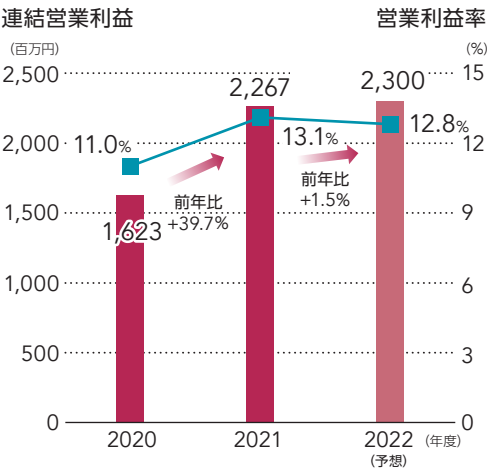
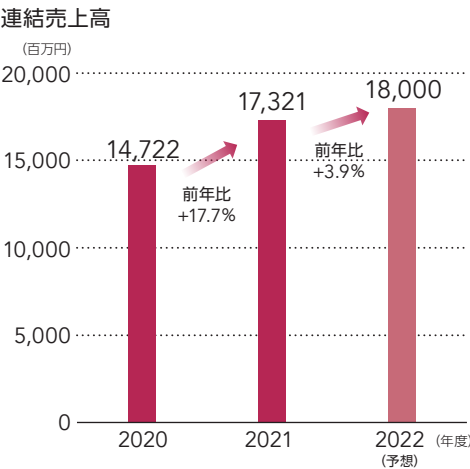
取締役 専務執行役員 コーティング事業部長

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



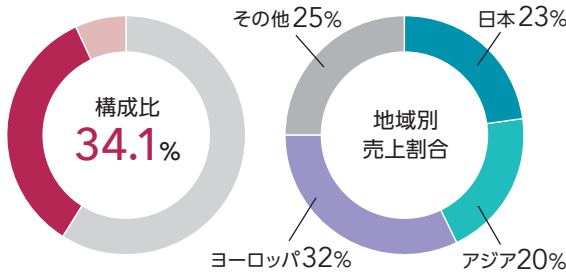
※2022年度は、2022年5月10日時点での予想

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
△ 0%以上3%未満
▽ 0%以下-3%超過
● -3%以下-10%超過
× -10%以下

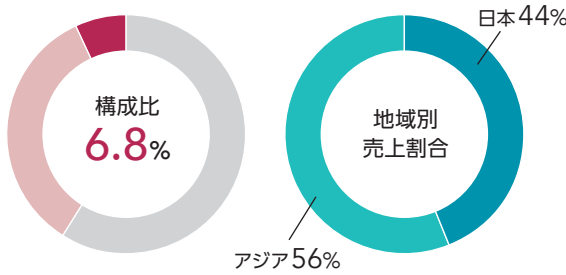
(注)納入地ベースでの実績換算

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
△ 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

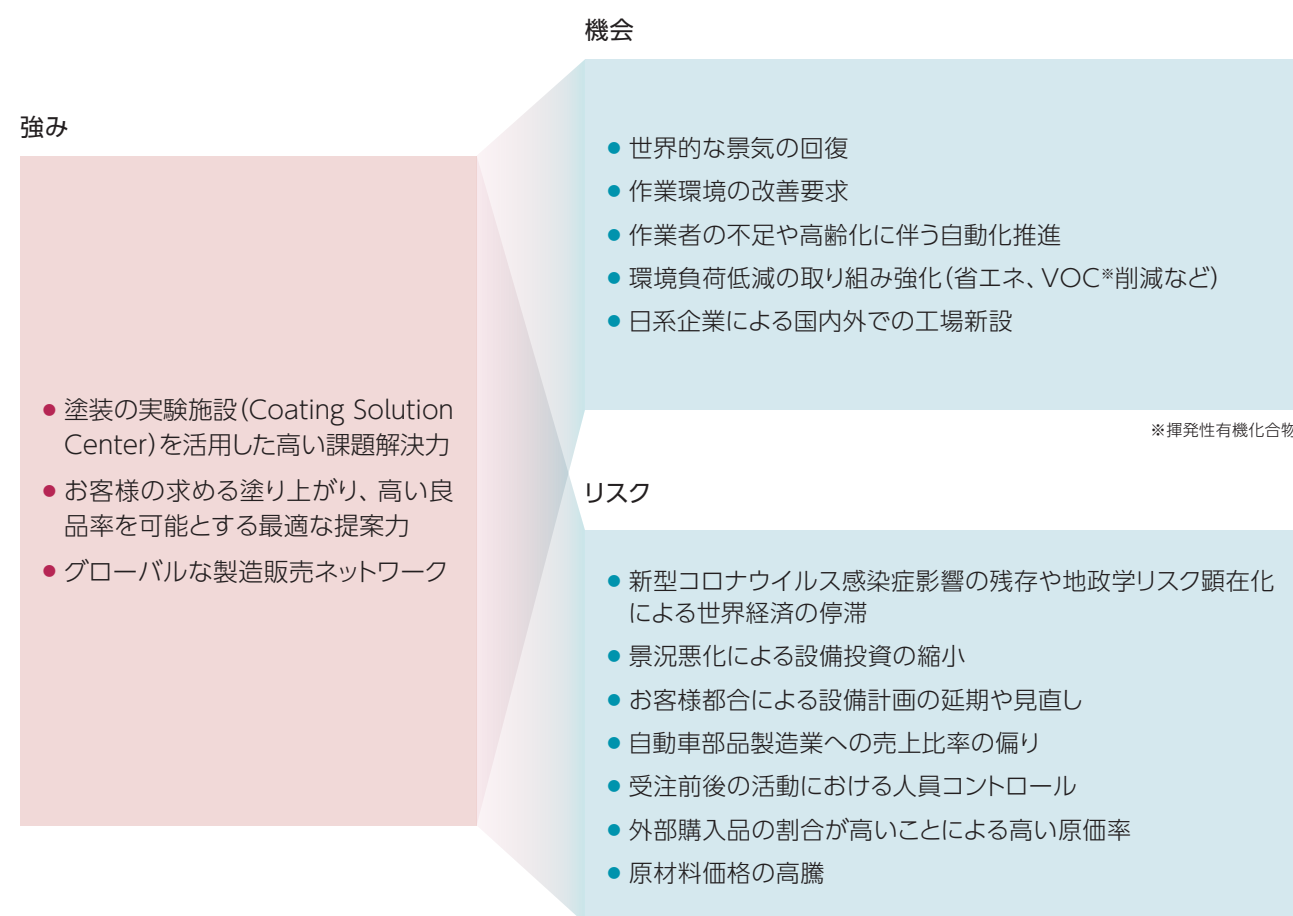
- 原材料価格のさらなる高騰に対して、再値上げを実施(日本:2022年10月～)
- 地域ごとに製品の仕様や価格帯を定めて、塗装機器を供給
 - ― 高級レンジでは、意匠性を高めた難易度の高い塗装向けスプレーガンの拡販
 - ― 中級レンジでは、ボリュームゾーン市場の開拓及びブランド認知度向上を目的として、中級レンジスプレーガン「KATANA」の早期浸透策を実施。初めて

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
ー 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
ー 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
ー 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

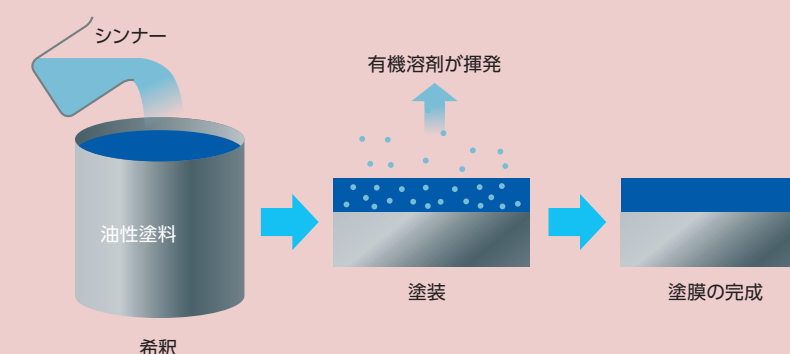
■環境ニーズに対応した塗装機器

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、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



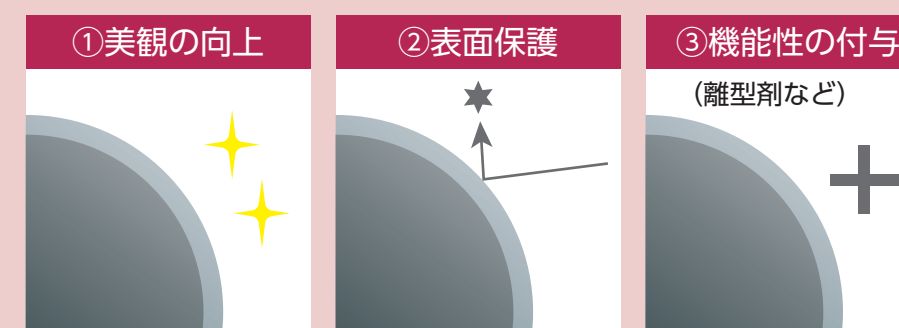
新たなビジネスの創出

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、グループの営業員が自信をもって提案・販売でき

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＝お客さまの満足

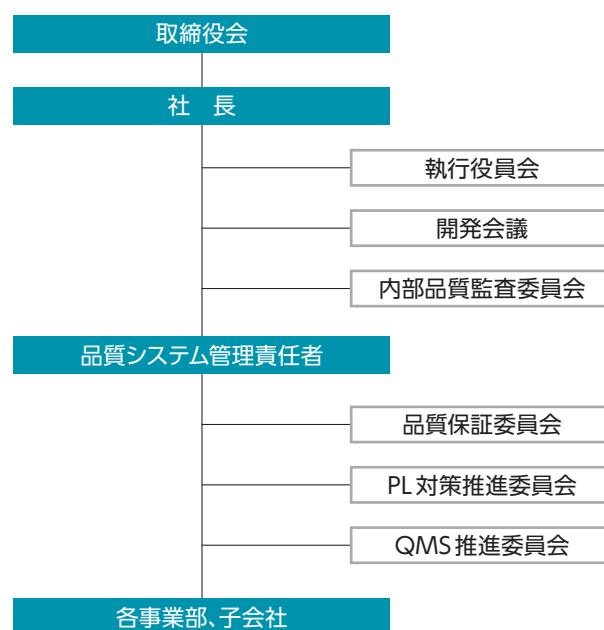
ること、販売店様やサービス店様が安心してお客様におすすめてできること、そして何より、ご購入いただいたお客様がそれらの品質にご満足いただけることを目指し、安全で高品質な製品・サービスの実現に取り組みます。

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。

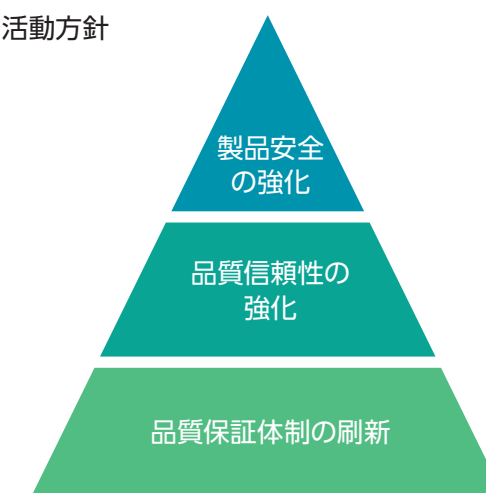
また、新製品開発においては、開発初期段階から営業、製造、調達、保証などの部門が参画し、多角的に開発品質を審査して潜在的課題の抽出と対策を図るなどの未然防止の取り組みとともに、社長を議長とした開発会議にて新製品の安全性や品質、市場要求への対応を厳しく審議し、安全で高品質な製品・サービスをお客様へお届けするよう努めています。

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



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。

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

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。

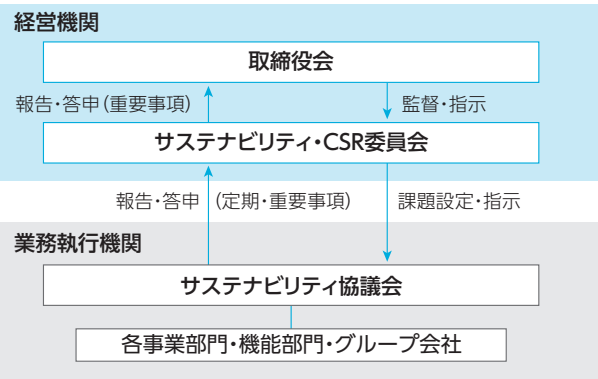
サステナビリティ推進体制

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2021年12月にサステナビリティ・CSR委員会を設置しました。

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、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・懲戒処分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・報告をします。

加えて2022年1月に、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新たに設置しました。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、選任された部長を中心にアドバイザーである執行役員及びサステナビリティ・

CSR委員会委員長で構成しています。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、2021年4月からは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。

代表的なSDGsゴール	解決すべき社会的課題	500 & Beyond(中期経営計画)目標	主な実績	社会的価値
企業活動全体で貢献する目標				
	従業員の健康	●健康経営の浸透度の向上	●『健康経営優良法人ホワイト500』※1認定(2021～2022年度) ●『健康経営銘柄』※2初選定(2022年度) ●『スポーツエールカンパニー』※3認定(2021～2022年度) ●スマートミールによる『健康な食事・食環境』認証(2021年度 認証期間2年) ●女性特有の健康知識向上推進(e-ラーニングの実施)	社員の健康管理・健康づくりの推進により、生産性や社員の創造性の向上を図り、社員一人ひとりの働きがいと生きがいの実現に貢献。医療費の節減にも効果
	人材と育成	●海外で活躍できる人材育成の仕組みを構築 ●事業拡大を立案、実行できる人材を育成 ●ジョブ型雇用 ●多様な人材が能力を発揮できる働き方を追求 ●110周年、120周年の経営に向けて発展及び、耐える人材戦略を構築	●タレントマネジメントの徹底強化 ●ジョブ型雇用の強化 ●国や他企業及び当社が取り組むSDGsについての社内向けメールマガジン配信 ●障がい者雇用率:2.51%(2021年度)	個人の意識改革にシフトし、成果を強く求め、事業拡大・継続成長へ。

代表的なSDGsゴール	解決すべき社会的課題	500 & Beyond(中期経営計画)目標	主な実績	社会的価値
	ダイバーシティ・インクルージョン	●ダイバーシティを加速させ、本社において女性職制の増員を行い、性別などの属性など関係なく働きがいのある企業へと変革	●労働環境の整備 ●女性職制の登用数:7.4%(2021年度) ●女性活躍推進のプロジェクト「STAR★PROJECT」の発足	ダイバーシティを推進し、多様な人材が能力を発揮できる働き方を追求
	温室効果ガス排出量削減	●企業活動におけるCO2削減活動の継続	●太陽光パネルの導入 ●輸送梱包の通い箱化推進 ●3R活動優良事業所に認定(2020～2021年度) ●環境マネジメントシステム推進の一環とした指標の管理 ➡P.34-35	温室効果ガス排出量削減により脱炭素社会に貢献することで持続可能なものづくりを実現
	地域貢献	—	●アネスト岩田ターンパイク箱根での各種イベント参加 ●横浜F・マリノスオフィシャルパートナーとなり、各種イベントを実施 ●本社及び工場近隣のゴミ拾い ●ふるさと納税の返礼品としてスプレーガンの取り扱いを開始	地域に根差した活動を通じて、地域活性化
	安心安全な品質の実現	●「目指す品質＝お客様の満足」の実現 ●21年度お客様不満足件数より20%減	●設計審査実施率 100% ●各国の規格、法令の遵守	品質、安全、環境を商品・サービスに組み込み、持続可能なものづくりを実現
	誠実で公正な事業活動	●メーカの使命として社会課題の解決に貢献しうる製品/技術を追求し、社会に幅広く提供することで社会的価値を創出し、新たなビジネスチャンスを獲得 ●投資家をはじめとしたステークホルダーとの継続的なエンゲージメントの確立(情報開示、IR/SR活動の充実) ●国際機関や行政機関からのフレームワーク要請に対する適切な対応の実施	●当社取締役会における独立社外取締役比率:54.5%(2022年8月現在) ●ガバナンス強化のため社外取締役をオブザーバーに加えた経営会議を設置(2020年度～) ●全従業員へ向けたコンプライアンス教育を定期的に実施 ●取締役が委員を務めるサステナビリティ・CSR委員会で関連する議論を継続的に実施	各国の政治・経済・文化的背景を踏まえた適切な腐敗防止の取り組みを行い、法に基づく秩序ある健全な社会の維持に貢献 各国の法律やグローバルルールに沿った公正な取引を徹底し、公正で自由な競争ができる社会の実現に貢献

事業活動で貢献する目標

	●労働力不足の解決 ●熟練技能者不足の課題解決 ●モノづくり向上	コーティング事業 ●カーボンニュートラルへの対応で、無公害化(最小化)とCO2削減を並列に達成可能な技術革新の推進 ●自動車補修工程における塗装の自動化推進	コーティング事業 ●協働ロボットを活用したリモート塗装の技術確立	●社会の生産性向上による経済発展に貢献 ●さまざまな人が働ける環境の構築支援
	価値の創出と持続可能なモノづくり ●「環境規制」「高効率規制」などに対応した製品開発 ●企業活動におけるCO2削減	エアエナジー事業 ●世界のオイルフリーメーカーへ躍進 ●再生エネルギー、ガス回収の環境対応機器で社会貢献 コーティング事業 ●世界のコーティングメーカーへ躍進 ●秋田工場のリサイクル率100%へ挑戦及びCO2-60%達成 ●塗装工程における無公害化(最小化)とCO2削減を並列に達成可能な技術革新の推進	エアエナジー事業 ●レシプロコンプレッサのオイルフリー化推進 ●コンプレッサ売上におけるオイルフリー比率:約60%(2021年度) ●静音オイルフリーコンプレッサPRIMEシリーズの上市(2020年9月) コーティング事業 ●塗着効率100%に近いコーティング技術の実用化 ●使用済みスプレーガンを利用したリサイクル実証実験 ●電動ポンプを上市(2021年1月)	オイルフリー化(エアエナジー事業)・塗着効率向上(コーティング事業)・省エネ技術をベースに社会的課題の解決へ貢献するとともに、自社生産活動においても製品のリサイクル率を向上させることで、企業活動におけるCO2削減を行う
	製品安全 ●最新安全規格、法令への適用 ●市場/顧客のユーザビリティ向上	安全で安心な製品品質の実現	●機械リスクアセスメントの実施 ●環境規制の順守 エアエナジー事業 ●品質工学(タグチメソッド)導入による設計/製品品質の向上	品質、安全、環境、人権を商品・サービスに組み込み、持続可能なモノづくりを実現

※1. 経済産業省と日本健康会議が従業員などの健康に配慮した優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度で、原則上位500社に「ホワイト500」が認定される。

※2. 経済産業省と東京証券取引所により「健康経営優良法人」に認定された法人の中から業種ごとに原則1社が選定される制度

※3. スポーツ庁が、従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業を認定する制度

価値創造を支える基盤
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)を初めて定めました。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。

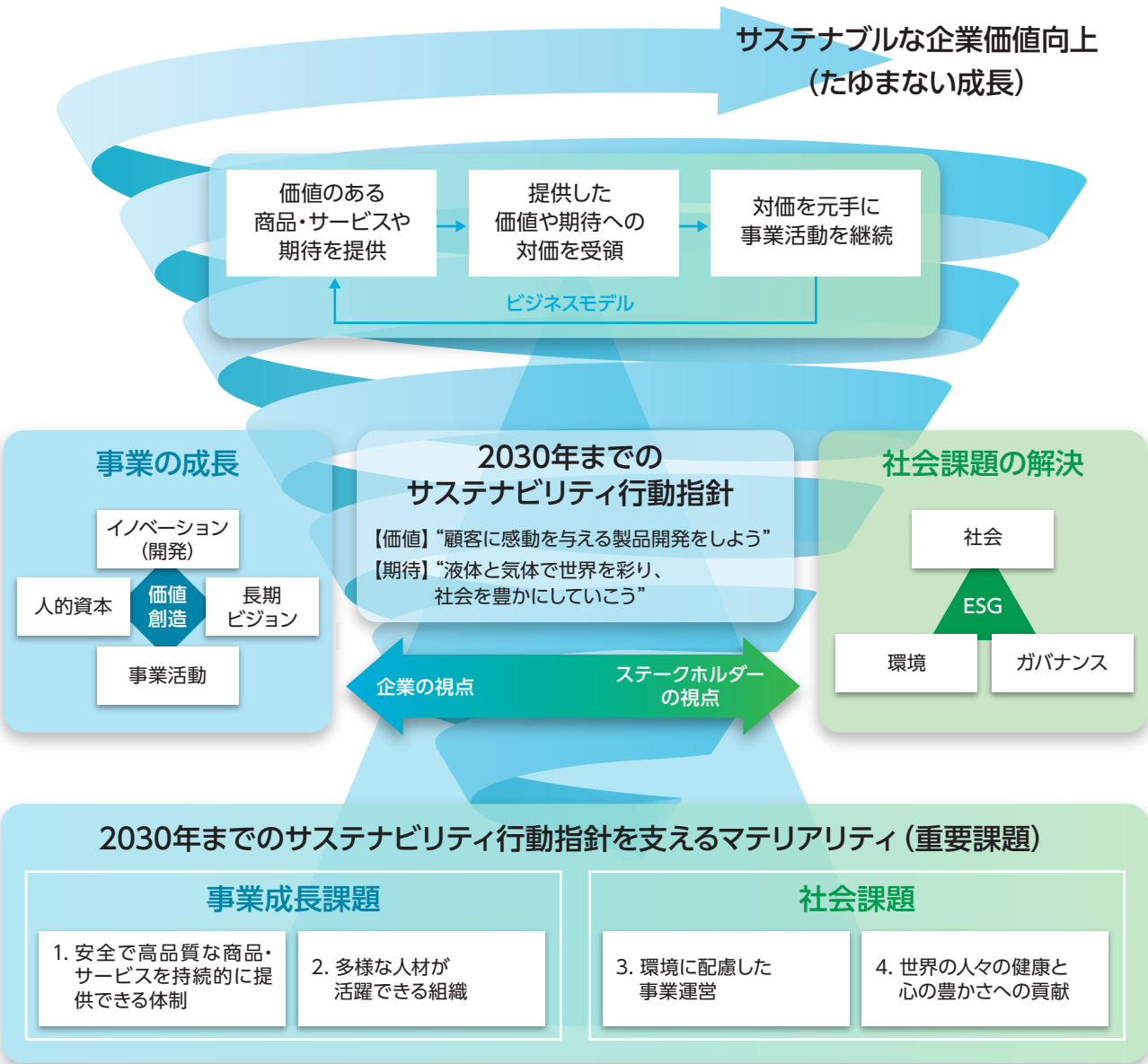
持続的成長を実現するために

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。



※定義：【製品】当社が製造(加工・組立)した品物。【商品】製品及び仕入品を含む当社が市場へ提供する品物の総称。

マテリアリティ

種類	マテリアリティ	主なテーマ
事業成長課題	安全で高品質な商品・サービスを持続的に提供できる体制	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 商品の品質保証と安定供給
	多様な人材が活躍できる組織	多様な人材の活躍推進 価値創造にチャレンジする多様な人材の育成・確保 人権の尊重
社会課題	環境に配慮した事業運営	環境課題解決への貢献 環境負荷低減社会への貢献 コンプライアンスの遵守
	世界の人々の健康と心の豊かさへの貢献	安心・安全な品質の実現 多様化社会ニーズへの対応 企業と社会の信頼関係構築 企業理念を実践するガバナンス体制の整備

特定プロセス

STEP 1

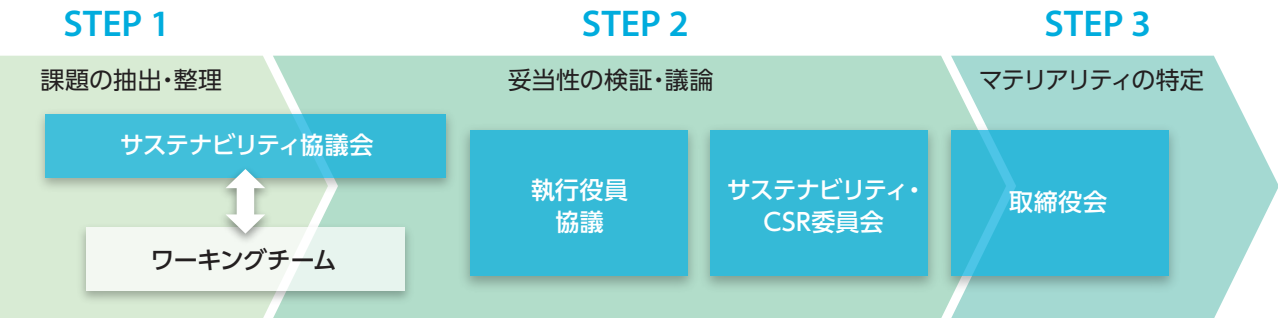
当社の経営方針や期待される役割などを踏まえ、持続的成長性を実現する上で重要となる課題を抽出しました。各部門長が主要メンバーを務めるサステナビリティ協議会からワーキングチームを発足し、対応しました。

STEP 2

抽出された課題に対して、執行役員、サステナビリティ・CSR委員会、取締役会がその妥当性を議論・検証しました。

STEP 3

アネスト岩田のマテリアリティとして特定しました。





価値創造を支える基盤

環境

当社は、地球との共生を図りながら、環境マネジメントシステムを効果的に運用し、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、当社は「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

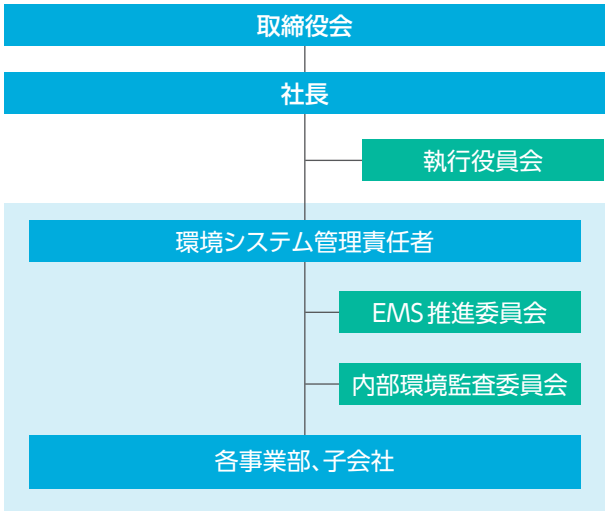
▶ 未来の環境＝私たちが責任者

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。国内拠点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。

EMS推進体制



重要な環境課題

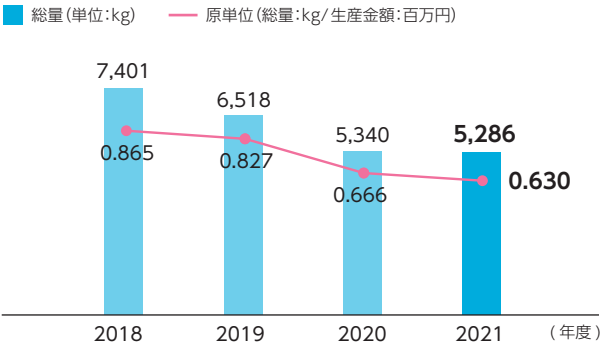
当社では、「環境汚染防止」「温室効果ガスの削減、省エネルギー」「循環型社会の形成」を3本柱とし、環境保全を推進しています。それぞれのテーマにおいて、本社

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。

特定化学物質使用量



2021年度は、新型コロナウイルス感染症の影響などによる使用機会の減少などを受け、主として本社での試験用途と秋田工場での生産使用量が減少したことなどに

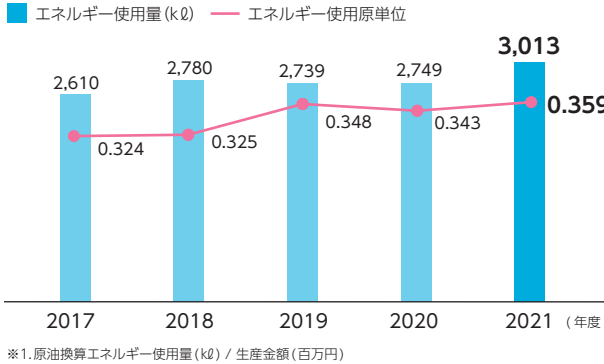
より特定化学物質使用量は減少しました。引き続き原単位ベースでの削減に取り組みます。

温室効果ガスの削減、省エネルギー

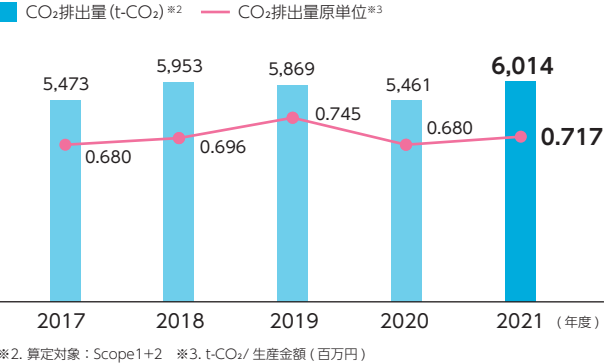
当社は、すべてのエネルギー使用量の削減に努め、排出される温室効果ガス(CO₂)を削減し、地球温暖化の防止に貢献しています。国のエネルギーの使用の合理化等に関する法律や地球温暖化対策の推進に関する法律に基づいて制定された社内規程をもとに、電力削減を中心とした省エネルギー活動を推進しています。

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

エネルギー使用量/エネルギー使用原単位^{※1}



CO₂排出量^{※2}/CO₂排出量原単位^{※3}

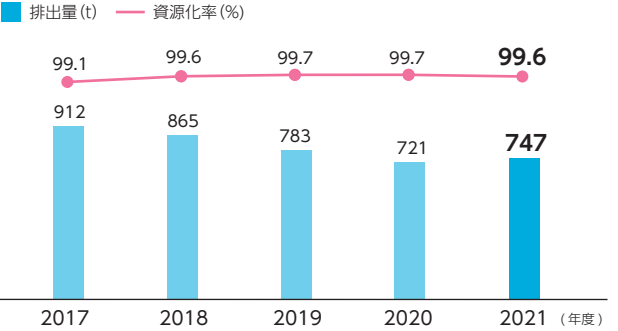


循環型社会の形成

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。

2021年度は、昨年度までと同水準の資源化率を維持しました。今後も、各拠点において、前年度の資源化率を維持もしくは下回らないことを目標に3Rを推進していきます。

廃棄物排出量と資源化の推移



気候変動への対応

当社は、「環境に配慮した事業運営」を進めていくため、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った情報開示を目指し、気候変動問題が当社の事業活動に対して及ぼす影響など、リスクと機会の分析を実施しました。

今後は、シナリオ分析の実施、海外連結子会社を含めた対象の拡大を検討し、開示情報の充実に努めていきます。

ガバナンス

当社は、気候変動問題への対応を経営上の重要なテーマのひとつと設定しました。

この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ました。

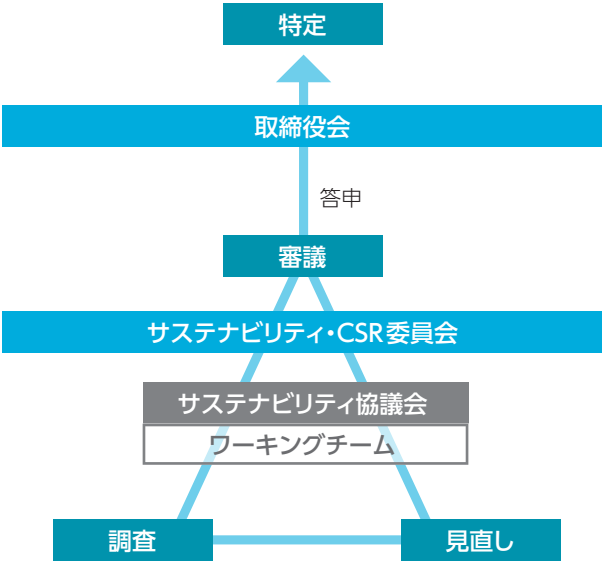
重要事項については、代表取締役、非業務執行取締役4名、委員長を務める経営企画担当責任者で構成するサステナビリティ・CSR委員会で協議を行います。

リスク管理

当事業活動における気候変動問題に係るリスクと機会を初めて特定しました。

特定したリスクと機会はワーキングチームにて評価したのち、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います。

今後も定期的に見直しを実施していきます。



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う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。

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
物理的	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

「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」の3つを重要テーマにおいて、CO2排出量（Scope1+2）*を含めた指標を設定し、管理しています。 → P.34-35

※ 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



価値創造を支える基盤

人材

当社グループの持続的成長には、その担い手である従業員の力が必要不可欠です。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

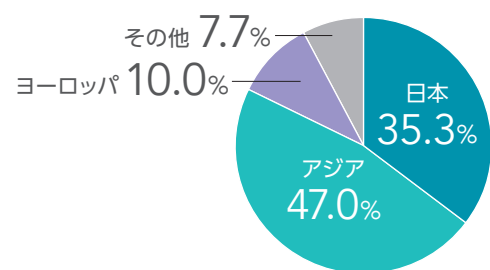
持続的な事業の拡大を実現していくためには、企業の成長に応じた人材の確保と育成が重要課題であると考えています。そのため、当社は広く人材を求めるとともに、グループ行動規範でも掲げているように、すべての従業

員がよりよいパフォーマンスを発揮できるよう、差別のない、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た人材配置体制の最適化を推進しています。

誰もが働きやすい職場の実現に向けて

当社は、未開拓のソリューションに挑戦し、常にイノベーションを生み出していく「真のグローバルワン・エクセレントメカ」になることを目指しています。革新的な技術・製品の創造において、重要なキーワードのひとつが多様性です。そのため、性別や人種、年齢、経歴などにとらわれず、さまざまな価値観を持った従業員一人ひとりが自らの能力を最大限に発揮し、そこから生まれる多様な発想と挑戦を尊重する「Active」な組織運営の実現に努めています。

グループ従業員地域別分布割合



障がい者雇用率(日本)

2021年度 2.51%

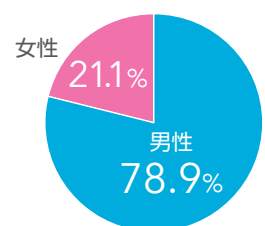
女性活躍の推進

当社はダイバーシティ推進の一環として、女性社員の活躍を推進していますが、当社の全従業員に占める女性の比率は、業界特性も影響して低い傾向にあり、女性管理職の人数も少ない状況です。

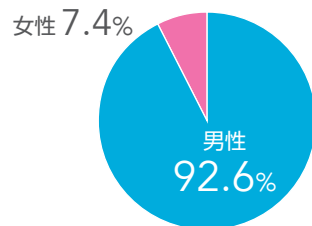
この課題解決に向けて、2021年度は、有志の女性従業員をメンバーとした「STAR★PROJECT」を立ち上げたほか、管理職を目指す女性従業員と女性社外取締役との意見交換会を実施しました。

中長期の目標として、女性管理職比率10%以上を目指し、重要課題解決プロジェクトへ積極的に参画させ、社員

従業員男女比率(日本)



管理職男女比率(日本)



目標：女性管理職比率10%以上

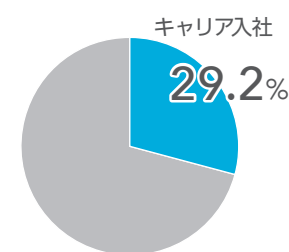
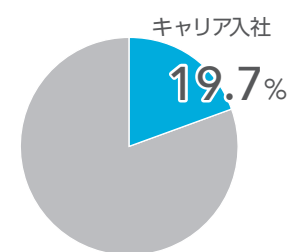
の自律的な成長をサポートし、自身の成長につながる仕組みや能力を発揮できる環境づくりを進めています。

今後は、女性従業員がライフイベントやキャリアステージに合わせて活躍できる労働環境や制度の整備に努めるとともに、従業員全員が性別や世代を超えて、お互いの個性やライフスタイルを尊重しながら、相乗効果で成長しつづけることができる組織の実現を目指します。



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、当社では新卒採用のみならず、高い専門性や知見を有する多様なプロフェッショナル人材のキャリア採用を積極的に推進しています。また、積極的に女性を採用する方針を掲げ、技術系・技能系分野でも採

キャリア入社
従業員比率(日本)管理職キャリア入社
従業員比率(日本)

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る人材となれるように、さまざまなかたちでの人材育成を進めていきます。

人材育成

当社では、さらなる価値の創造を実現できる組織づくりの一環として、教育・研修の充実に取り組んでいます。入社内定時から上級管理職まで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教育体系図(2022年度計画)

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

多様性を最大限に活かす人事制度

人事制度は、人材のさらなる活躍に向けて役等級制度を導入し、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となっています。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

選択できるようになったほか、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ています。また、オープンでフェアな評価制度を実現するため、管理職同士や同じ職場で働く従業員が管理職に対して評価を行うオープンジャッジシステム(OJS)を活用しています。

健康経営の推進

健康経営の基本的な考え方

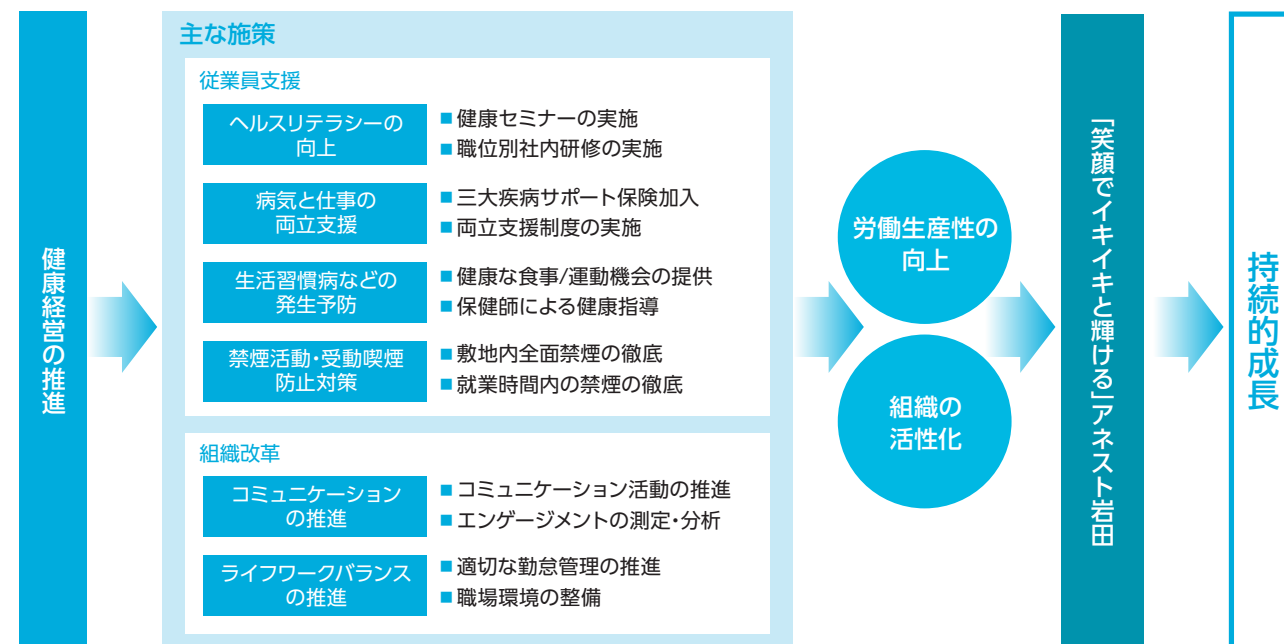
企業の発展には一人ひとりの『労働生産性の向上』と『組織の活性化』が重要であり、その基盤は従業員が健康であることと考え、代表取締役社長執行役員をCHO※とし全社で各種健康施策に取り組んでいます。

国内の全従業員に対し実施する健康意識調査では、属性(年代別など)や職場などでコミュニケーションやワークエンゲージメントにおいて意識の差があり、健康経営推進委員会で協議し、個別の健康指標のみだけではなくワークエンゲージメントについても継続して意識調査を

実施しています。その中で特に重要視しているのは、有給休暇の取得です。十分な休息の取得が労働生産性の向上やモチベーションアップにつながるため、名称を『スマイルホリデー』と取得しやすいネーミングとし、有給休暇取得率100%を目指して取得を推進しています。

健康経営を通じて、従業員とその家族が笑顔でイキイキと輝き、当社はもとより地域社会の発展にも貢献するとともに、機械セクターホワイト企業No.1を目指して継続的に成長していきます。

※ CHO:Chief Health Officer



具体的な取り組み(2021年度)

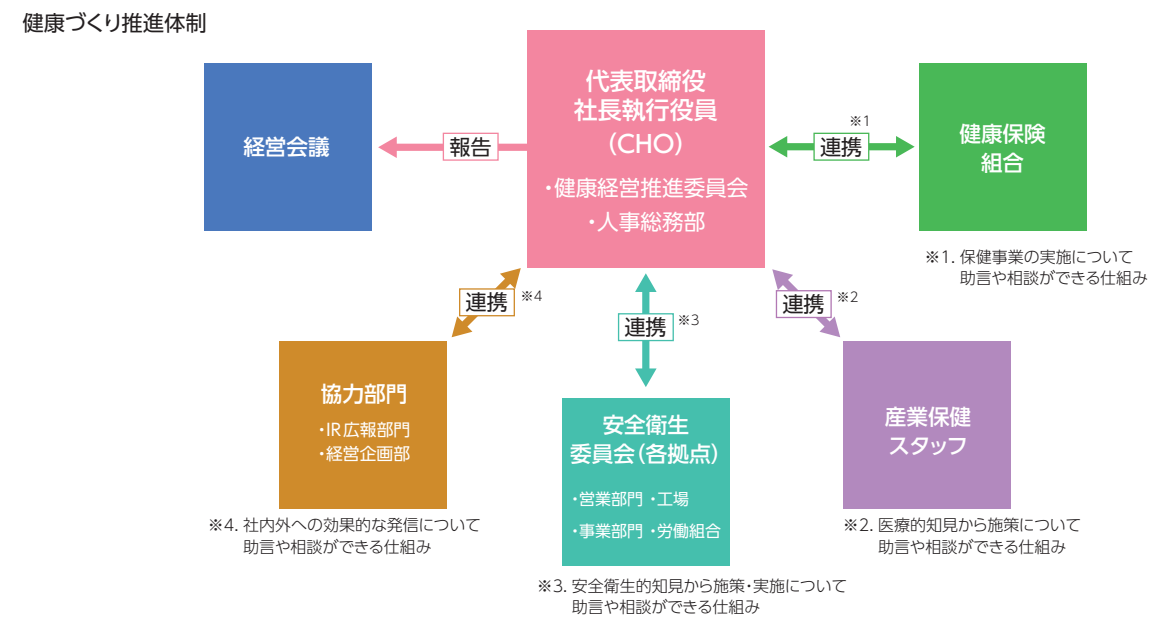
- ① 社内トレーニングジムの開設
 - ② ウォーキングイベントの開催
 - ③ 健康メニューの提供(本社・秋田工場・福島工場)
 - ④ 健康器具の導入
 - ⑤ 健康意識調査の実施
 - ⑥ ヘルスリテラシー向上オンラインセミナーの開催

詳細は、下記URLより当社ウェブサイトをご参照ください。

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

健康経営の推進体制

当社は、代表取締役社長執行役員を健康経営推進最高責任者(CHO)とし、健康経営推進委員会をはじめとした関連部署が一体となり、健康経営に取り組んでいます。



ワークエンゲージメントの測定

2021年から2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。

実施結果から、属性ごとの差も確認できました。また、

ワークエンゲージメントとその他の指標(コミュニケーションの課題/睡眠/ストレス度など)との相関関係が確認でき、健康経営の施策に反映しています。

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働く喜びや働く誇りを感じることによって、会社と製品を家族や友人に心から自慢できる企業となるよう、働き方改革を推進しています。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を整備し、機械セクターにおけるホワイト企業のトップランナーになることを目指しています。

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
- ・法定休業の他、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

各施策の成果

「健康経営優良法人2022（大規模法人部門：ホワイト500）」認定及び「健康経営銘柄」選定

2022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、2年連続となる「健康経営優良法人2022（大規模法人部門：ホワイト500）」に認定されました。また、経済産業省と東京証券取引所から「健康経営銘柄2022」に選定されました。





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。

地元法人とのコラボレーション

観光有料道路の命名権を取得



マラソンイベント(2021年11月)

当社は、観光有料道路である箱根ターンパイクの命名権を取得したことをきっかけに、本道路にて、さまざまな協賛イベントを実施しています。

本道路が自動車メーカー様各社を主とした各種イベントなどで頻繁に利用されて「クルマとバイク」の聖地と称されていること、当社製品が「クルマとバイク」に深いつながりを持つことなどから、「クルマとバイク」を共通項に箱根ターンパイクと当社との親和性が非常に高いと考えたことで、2018年3月より命名権を取得しました。イベント協賛を通じて、地域活性化を推進するとともにアネスト岩田の理解促進を図っています。

2021年度は、新型コロナウイルス感染症の流行の影響を受けたことで、例年に比べてイベントの参加は減少しましたが、今後は状況を見極めつつアネスト岩田をもっ

と身近に感じていただけるさまざまなイベントを企画・実施していきます。

地元サッカークラブとイベントを共催

当社は、横浜F・マリノスとオフィシャル・パートナー契約を締結しています。

横浜F・マリノスは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であり、当社が本社を構える横浜市の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を目指しています。

2021年度は、横浜F・マリノスとともに、交通安全協会などと協力して、交通安全運動「はまっ子交通あんぜん教室」を実施しました。バスや自動車の実演によるデモンストレーションを交えた体験型のイベントであり、5～7月にかけて、本社周辺の小学校25校を訪問しました。そのほかにも、サッカー大会「アネスト岩田カップ」を共催し、横浜市内の小学生を招待して試合を行いました。



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.46をご参照ください



健全で堅実な経営を維持するとともに、事業の成長をより一層サポートする取締役会へ

持続的成長の基盤となるコーポレート・ガバナンスの現状や課題について、3名の社外取締役が語り合います。取締役会の運営や指名・報酬委員会の活動などに関し、率直な意見が交換されました。

社外取締役として果たすべき役割

大島 私は、アネスト岩田の社外取締役として、2つの使命を意識しています。最初の使命は、取締役会あるいは指名報酬委員会において、株主の目線で経営を監督することです。もうひとつの使命は、製造業の事業運営や企業経営に携わる中で蓄積してきた知識・経験をアネスト岩田の成長につなげることです。私の経歴の肝は、新製品・サービスのマーケティング業務です。成功も失敗もありましたが、さまざまな体験から学んだお客様のニーズを深く掘り下げて、事業に活かす重要性を、質問や提言の形で取締役会や経営会議の場に投げかけていく考えです。

浅井 私も、自分の経験をアネスト岩田の成長に活かすことが一番の使命だと考えています。かつて私は、円高や景気後退が進む環境下、なおかつ自社の製品ライフサイクルが衰退に入る局面で製造業の海外販売拠点の経

営に携わりました。そのときに学んだのは、経営の基本に徹する大切さです。現在、企業経営を取り巻く環境は厳しさを増し、またかつてないほど変化していますから、私が得た経験をアネスト岩田の経営に役立てられるのではないかと、と思っています。

大橋 私は公認会計士として、金融・サービス・情報など、さまざまな上場企業などの会計監査に従事してきまし



た。また企業の会計監査人だけでなく、独立行政法人や国立大学の非常勤役員なども務めています。いろいろな立場での経験を基に、会計の視点からだけでなく、すべてのステークホルダーの視点から、場の空気に左右されない発言を強く意識しています。

取締役会の雰囲気と近年の改善点

大島 アネスト岩田の取締役会では、社外及び社内の取締役が一体となって、有意義な議論が行われています。私は2015年から取締役会に参画していますが、当初は今ほどの活発さが無い印象を受けました。しかし、事務局を中心に運営の改善が進められた結果、取締役会の質が確実に向上してきました。具体的にいうと、決議事項・報告事項・協議事項が明確に区分されたメリハリのある進行が行われるようになり、重要な議題を今まで以上に深く議論するよう、促されていると思います。

浅井 私は、社外取締役の質問の仕方が、取締役会に刺激を与えて、良い効果を生み出していると感じています。時に社外取締役は、取締役会に至るまでの経緯に左右されることなく質問をする、あるいは経緯を知っていても、あえて知らない立場から質問をする。片や、質問を受けた社内取締役の方々は、質問から見えてきた問題点を真摯に受け止めて、改善に取り組みます。こうした関係性は、非常に好ましいものです。また、私は社外取締役への情報開示のレベルも高く評価しています。たとえば社内取締役を評



価する際には、本人に関する機微な情報も包み隠さず開示され、極めて公正に議論が行われています。

大橋 アネスト岩田の取締役会を表現するのに適した言葉は、多様性ではないでしょうか。公表されている取締役のスキルマトリクスを見ても分かるように、企業経営や海外経験・金融・会計・法務など多様なバックボーンを持つ皆さんが積極的に意見を述べています。そして、一人ひとりが健全な企業経営というガバナンスの観点を重視して発言されていることが、高い実効性を発揮する取締役会につながっていると思います。

さらに実効性の高い取締役会を目指して

大島 アネスト岩田の取締役会は、取締役会の構成メンバーの多様性のバランスがとれていて、高い実効性を実現していると思います。ただし、解決すべき課題もあります。それは、M&Aに代表される大きな投資案件を総括する体制が不十分だ、という点です。大きな投資には、思いうような成果が得られる場合、得られない場合がありますから、実施した後に定期的に、進捗状況を総括し、「アネスト岩田の知見」として蓄積していく取り組みが求められます。

浅井 私も、投資活動をはじめ経営の進捗を監督する機能の、さらなる強化が必要と感じています。アネスト岩田のガバナンス体制は、完成しているとまでは言いませんが、世の中でも先進的なレベルに達しています。ガバナンス体制が整備されてきているわけですから、次はガバナンス体制の中心となる取締役会が、いかに経営計画の推進に実効性のある形で関わっていけるか、が課題となります。長期・中期の経営目標に関する議論をもっと取締役会で行うべきではないでしょうか。計画を策定したときから事業環境はどんどん変化していますから、経営目標の達成は、取締役会がいかに業務執行をサポートできるか、にかかっていると思います。

大島 浅井取締役の意見に、私も同意します。経営の健全性・堅実性については問題をまったく感じていません。

しかし、事業の成長性については、取締役会はもっと踏み込んで関わっていかなくてはならないのではないかと考えています。

大橋 私はお二人が言及された事業の成長性とは、違う視点から話します。現在、ESG経営への関心が高まるとともに、企業には財務情報に加えて非財務情報の開示の充実が求められています。こうした中でアネスト岩田としても、ステークホルダーに真実を伝えるために、今まで開示していない情報をいかに開示するか、を不断に考える必要があります。例えば、当社の女性管理職は他業種に比べて少ないものの、現状でもさまざまな取り組みをしています。少し時間はかかるかもしれませんが、現状の取り組みの効果を確認し、より充実した対応を重ねていくことが必要でしょう。

指名・報酬委員会の透明性と公正性

大島 アネスト岩田の指名・報酬委員会は、非常によく機能していると思います。2022年4月に就任した深瀬代表取締役を選任するプロセスでは、約2年前からアネスト岩田の社長として必要な資質と要件を踏まえて候補者の評価を行ったわけですが、壺田前代表取締役はあくまでも一人の委員として参加するという姿勢を貫かれました。極めてオープンかつ公正なプロセスで、新たな代表取締役を選任できたと感じています。また、取締役や執行役員の報酬の決定についても、そのプロセスは客観性の高いものです。社外取締役が代表取締役のパフォーマンスを評価する場面でも、皆さんが思う以上に忌憚のない意見が出されています。

浅井 指名・報酬委員会が公正なシステムとして機能しているのは、間違いありません。さらに意見を付け加えますと、代表取締役の選任にあたっては「代表取締役を支える経営陣をいかに選ぶかについても、さまざまなケースを想定しながら綿密に議論が行われた」ことに大いに感心しました。代表取締役が経営の最重要パーソンであることは確かですが、「優れた取締役・執行役員たちがグ



ループとしていかに代表取締役を支えるか」が、ガバナンスの観点からはとても重要だからです。

大橋 私は2022年4月から指名・報酬委員会の委員を務めており、サクセッションプランと候補者に関する詳細な情報、あるいは報酬に関するルールに基づき、運営されていることを確認しています。委員として、透明性・公平性を今まで以上に高める取り組みを継続していきたいと思います。

持続的成長に求められるもの

大島 アネスト岩田は、「強く、正しく、良い企業」としてさらなる飛躍を遂げられる企業だと思います。成長戦略をダイナミックに推進していくとともに、社は「誠心」にあるように、顧客・従業員・取引先・社会に対する真摯な姿勢を大切にする企業であり続けてほしいと考えています。

浅井 アネスト岩田の中長期的な重要課題の一つが人材であり、特に有能な技術者をどのように確保していくか、が大切です。「『誠心』を持った従業員たち」「グローバルな事業展開とそれを支える先進的なガバナンスのシステム」など、アネスト岩田の魅力をもっと社会に向かって発信することで、多様な人材を採用して成長の力としていけるのではないのでしょうか。

大橋 専門的な見地からの提言はもちろんですが、「ステークホルダーを代表して、ガバナンスの観点からの確な意見を述べる」という姿勢で、アネスト岩田の持続的な成長に貢献していきたいと思っています。今回の議論でも取り上げられた、経営計画や事業成長に対する関わり方などの取締役会の課題に、大島取締役そして浅井取締役をはじめとする、すべての取締役の方々と一体となって取り組んでいきます。



価値創造を支える基盤

役員紹介

第76期定時株主総会(2022年6月24日)終了時点

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



取締役会長
ツボタ タカヒロ
壺田 貴弘
重要な兼職の状況
ANEST IWATA Korea Corp. 代表理事



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



取締役 常務執行役員 新任
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



社外取締役(独立役員)
指名・報酬委員会委員
ヨネダ コウゾウ
米田 康三
重要な兼職の状況
株式会社アミファ 社外取締役
スリーフィールズ合同会社 代表社員
フォーライフ株式会社 社外取締役



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
株式会社フジミンコーポ
レートッド 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

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
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
松木 和道
重要な兼職の状況
NISSHA株式会社
社外取締役



社外取締役(監査等委員) 新任
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

当社グループは、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	●				●	●		
	壺田 貴弘	男性	●				●	●		
	大澤 健一	男性		●			●	●		
	武田 克己	男性					●	●		
	米田 康三	男性	●						●	
	浅井 侯序	男性		●				●	●	●
	白井 裕子	女性			●	●				●
監査等委員である取締役	鈴木 正人	男性				●	●	●		
	大島 恭輔	男性	●		●	●	●			●
	松木 和道	男性	●	●	●	●				●
	大橋 玲子	女性				●			●	



価値創造を支える基盤

コーポレート・ガバナンス

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。

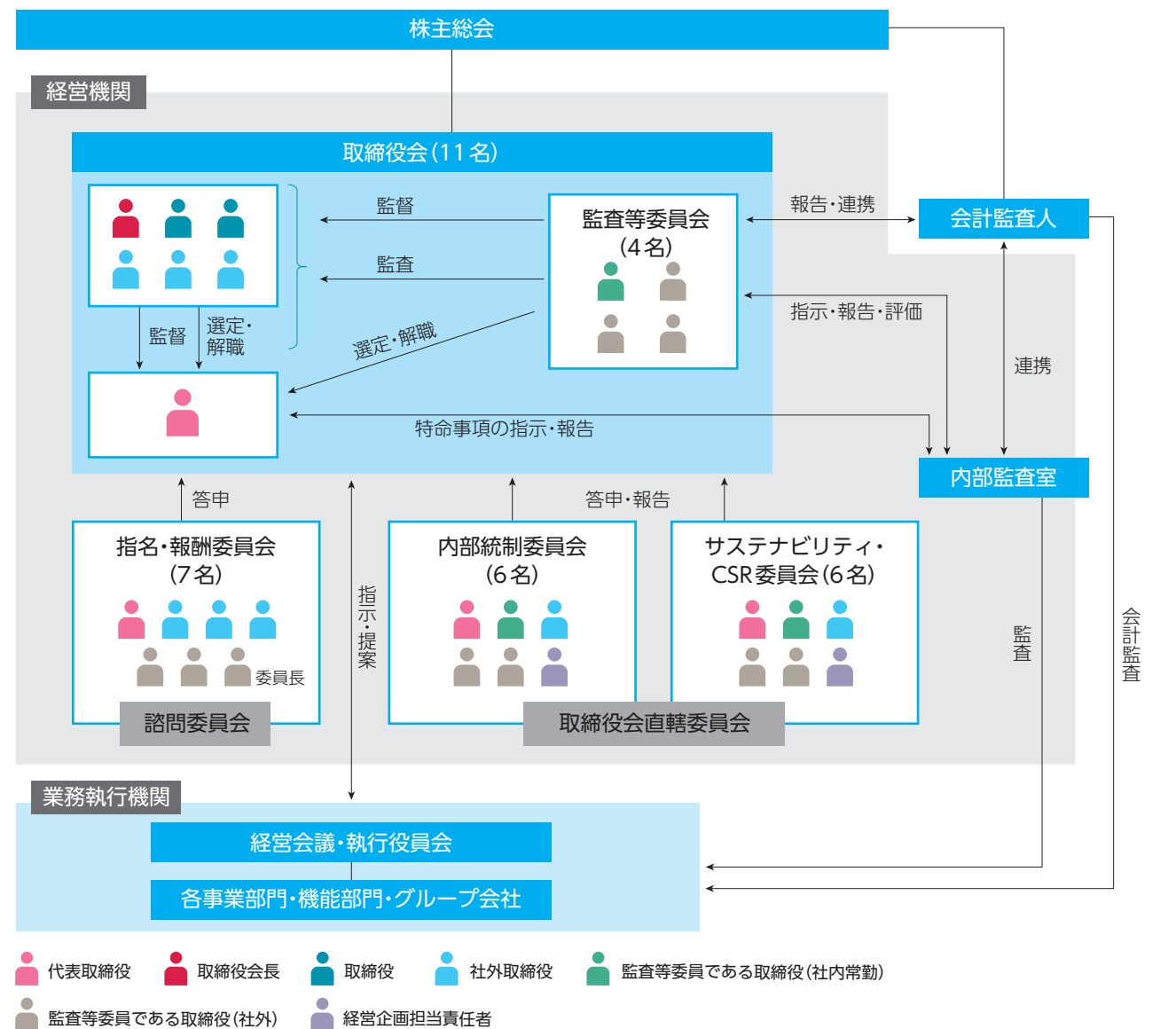
コーポレート・ガバナンスの体制

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 第76期定時株主総会(2022年6月24日)終了時点



監督機関の役割と構成 ★は議長・委員長

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
経営会議		取締役兼務者を含めた執行役員と社外取締役間での協議・情報共有を行うとともに、事業運営に関する事項を中心に協議及び審議を行う
執行役員会		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
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

 代表取締役社長執行役員  取締役会長  取締役(社内)専務/常務執行役員  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

2021年度開催実績と取締役会出席率

機関	開催実績	出席率(員数)	
		社内取締役	社外取締役
取締役会	13回	100% (4名)	98.8% (7名)
監査等委員会	13回	100% (1名)	100% (3名)
経営会議	13回	100% (4名)	100% (7名)
執行役員会	12回	100% (3名)	-
指名・報酬委員会	6回	100% (1名)	100% (5名)
内部統制委員会	5回	100% (2名)	100% (2名)
サステナビリティ・CSR委員会	5回	100% (2名)	100% (2名)

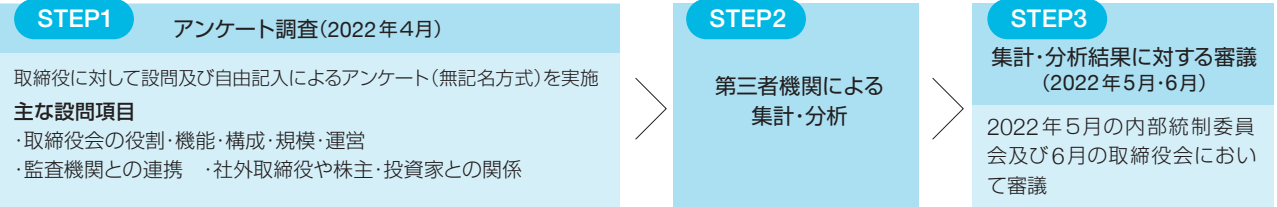
※大橋玲子氏及び白井裕子氏は、2021年6月25日開催の第75期定時株主総会において取締役に就任したため、同日以降の出席状況で出席率を計算しています。

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年度は初めて第三者機関による評価を行いました。

分析・評価のプロセス



2021年度の分析・評価結果の概要

2021年4月から2022年3月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、全取締役が一丸となって多くの活動を主体的・能動的に行っており、いくつかの課題はあるものの十分な実効性を有しているものと評価されました。

挙げられた課題に対しては、内部統制委員会をはじめとした各担当部門による企画立案により、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。

【評価された点】

- 指名・報酬委員会を通じた指名報酬に係る監督機能の発揮
- オープンで活発な議論を可能とする雰囲気醸成及び議事運営など

【今後の課題】

- 社外取締役・常勤の監査等委員における後継計画や役員に対するトレーニング
- 取締役会で議論された事項に関する適切な結果報告の仕組み

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。

2022年3月期においては、次期中期経営計画の策定にあたり、3か年よりも長期の視点によるビジョンの検討・協議などを行いました。

2022年3月期に取締役会で議論された主な事項

- 次年度及び次期中期経営計画
 - 取締役会の実効性評価と第三者機関による評価検討
 - 政策保有株式の年次評価
 - 指名・報酬委員会の答申に基づく代表取締役をはじめとした主要な人事の選任・選定
- 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、2022年3月期において以下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。
- 重要な国内外子会社に対する往査やリモートによるモニタリングの継続
 - 当社グループにおける内部通報制度の整備及び運用の状況に対する監査
 - 新型コロナウイルスなどによる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
- KAM(監査上の主要な検討事項)に関する監査法人との協議
 - 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 (2022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、2016年6月開催の第70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200百万円以内、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(2022年度)

業績連動賞与 = 連結経常利益 × 1.10% × $\frac{\text{各取締役のポイント}}{\text{取締役のポイント合計}}$

(注) 取締役のポイント合計は、代表取締役及び業務執行取締役のポイント計の総和です。

取締役の役位別のポイント及び人数

役位	ポイント	人数	ポイント計
代表取締役	1.00	1	1.00
取締役専務執行役員	0.50	1	0.50
取締役常務執行役員	0.40	1	0.40

(注) 2022年6月24日開催の取締役会決議を基にした役位で算定しています。

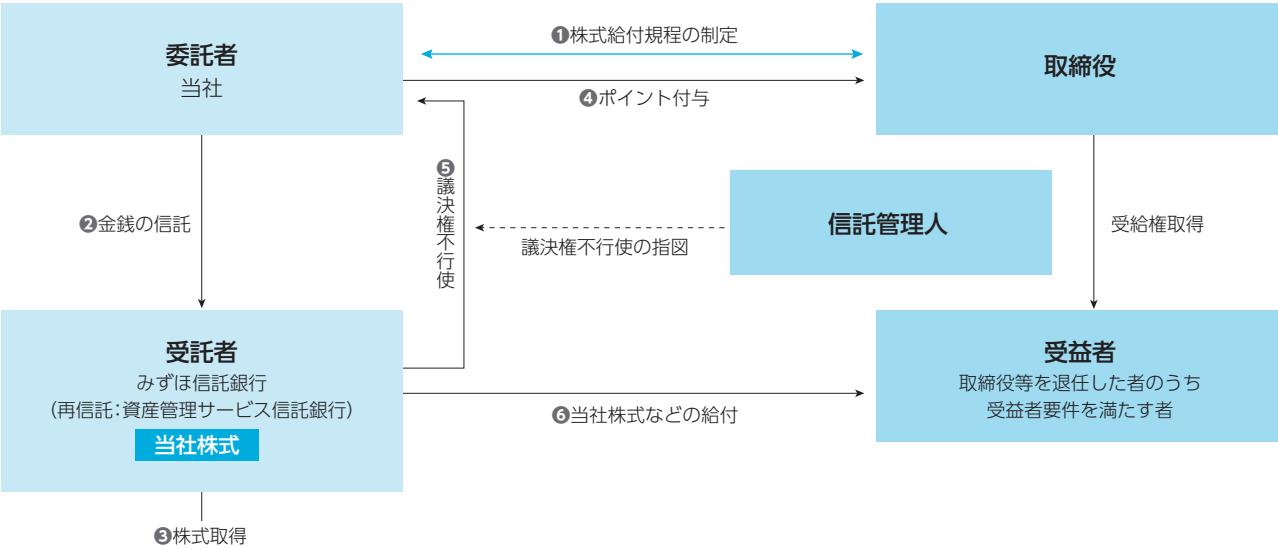
業績連動株式報酬

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	取締役(取締役会長、監査等委員、及びそれ以外の取締役のうち社外取締役を除く) 取締役を兼務しない執行役員(国内非居住者を除く)
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



事業を支える基盤

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。

2021年度は、国内の全従業員を対象に、コンプライアンスの基本知識に関する講義及びその知識を下に架空事例の問題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

- 内部通報窓口の設置
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。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。
- 危機管理委員会(委員長：社長執行役員)の設置
緊急事態が発生した場合に招集し、迅速かつ適切に対応するとともに、事後の防止策を講じます。現在は、新型コロナウイルス感染症の流行より継続する先行き不透明な状況に素早く柔軟に対応するため、全業務執行役員を構成員とする危機管理委員会を週次で開催しています。

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。

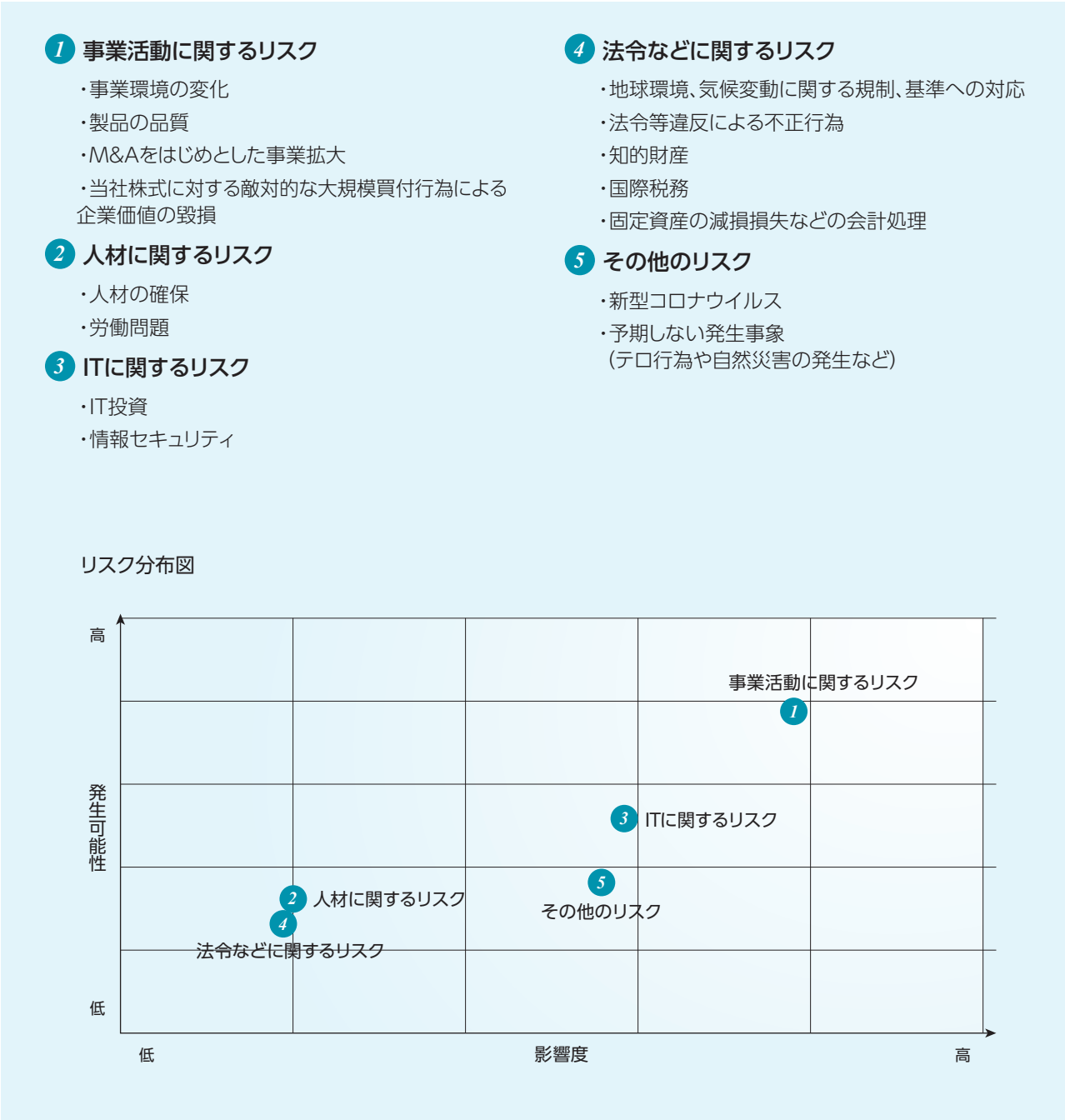
BCP発動基準については、降雨量・降雪量などの諸条件を考慮し、それぞれの拠点における独自の判断に基づき運用中です。

※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。その結果をサステナビリティ・CSR委員会並びに経営会議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。



	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、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
	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
3 ITに関するリスク	IT投資	・ ITに対する知見やノウハウの喪失によるIT戦略の停滞	・ 中長期的なIT戦略の策定 ・ 積極的な専門人材の登用及びパートナー企業との提携
	情報セキュリティ	・ 自然災害やサイバー攻撃、コンピュータウイルスの侵入などを起因とする情報漏洩やシステム障害の発生 ・ 従業員のリテラシー低下による情報の流出	・ 適切な情報セキュリティ体制の整備 ・ 適切なバックアップの取得と十分なセキュリティ対策の構築 ・ 従業員への教育の実施

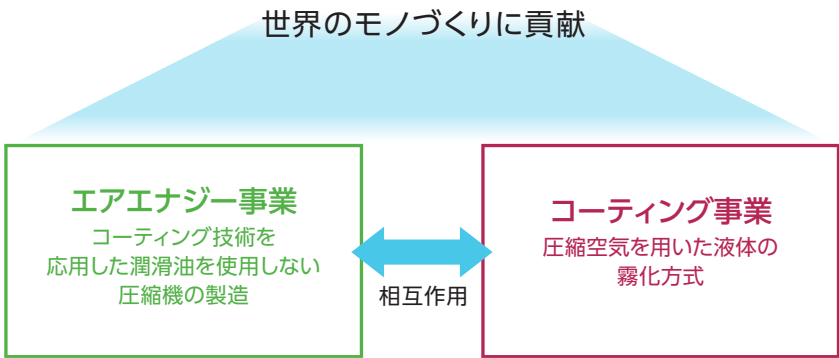
	リスク	概 要	対応策
4 法令などに関するリスク	地球環境、気候変動に関する規制、基準への対応	・ 環境規制の新設や厳格化への不対応による事業戦略の停滞や活動制限の発生	・ 国や地域に合わせた対応体制の整備 ・ TCFDの枠組みに基づく環境関連情報の管理
	法令等違反による不正行為	・ 不祥事の発生	・ 役員及び従業員が不正行為を行わないための体制の整備と仕組みづくり ・ グループ会社への健全な経営支援の推進 ・ グローバルなモニタリング体制の構築
	知的財産	・ 当社製品や技術などに対する第三者からの模倣行為の発生 ・ 意図しない第三者の知的財産への特許権などへの侵害行為の実施	・ 知的財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	新型コロナウイルス	・ 当社取引先や従業員の感染の発覚による活動制限の発生	・ お客様や従業員の安全を最優先とした感染予防策の徹底 ・ リモート商談やテレワーク、時差出勤の推進 ・ 在庫の拡充や特定の調達先に対する依存度低下を目的としたサプライチェーンの見直し ・ 危機管理委員会による迅速な対応策の模索と実行及びBCPの最適化推進
	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	・ 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

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	12,900,314	14,319,597
受取手形及び売掛金	6,636,359	8,004,883
有価証券	299,992	—
商品及び製品	4,468,215	6,326,762
仕掛品	1,138,424	1,280,101
原材料及び貯蔵品	2,433,388	3,222,945
その他	1,254,136	1,434,802
貸倒引当金	△237,777	△262,772
流動資産合計	28,893,053	34,326,320
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	10,959,113	11,594,241
減価償却累計額	△5,859,934	△6,400,816
建物及び構築物(純額)	5,099,178	5,193,424
機械装置及び運搬具	7,538,757	8,053,829
減価償却累計額	△5,352,165	△5,922,278
機械装置及び運搬具(純額)	2,186,591	2,131,551
土地	2,137,609	2,212,639
リース資産	2,714,688	2,551,325
減価償却累計額	△1,384,190	△1,340,667
リース資産(純額)	1,330,498	1,210,657
建設仮勘定	177,413	167,018
その他	2,599,321	2,909,447
減価償却累計額	△2,175,679	△2,376,208
その他(純額)	423,642	533,239
有形固定資産合計	11,354,933	11,448,530
無形固定資産		
のれん	973,798	981,998
ソフトウエア	240,286	670,050
その他	1,554,856	1,654,647
無形固定資産合計	2,768,942	3,306,695
投資その他の資産		
投資有価証券	4,464,876	4,530,045
繰延税金資産	996,231	1,211,958
退職給付に係る資産	687,755	717,208
その他	303,611	288,503
貸倒引当金	△10,725	△10,725
投資その他の資産合計	6,441,749	6,736,991
固定資産合計	20,565,625	21,492,217
資産合計	49,458,678	55,818,537

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,104,589	5,225,044
短期借入金	822,970	856,923
1年内返済予定の長期借入金	249,160	10,305
リース債務	247,909	254,526
未払法人税等	677,692	902,879
賞与引当金	718,884	751,950
役員賞与引当金	81,345	80,299
製品保証引当金	224,122	256,356
その他	2,480,221	3,277,995
流動負債合計	9,606,895	11,616,282
固定負債		
長期借入金	—	283,845
リース債務	1,148,600	1,011,814
繰延税金負債	228,213	229,445
退職給付に係る負債	2,181,792	2,231,837
役員株式給付引当金	83,041	136,788
その他	76,232	98,519
固定負債合計	3,717,880	3,992,250
負債合計	13,324,776	15,608,532
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,354,353	3,354,353
資本剰余金	1,017,080	1,008,864
利益剰余金	28,758,216	31,245,575
自己株式	△685,266	△1,025,936
株主資本合計	32,444,383	34,582,856
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	414,112	378,134
為替換算調整勘定	△513,712	679,490
退職給付に係る調整累計額	△102,234	△17,285
その他の包括利益累計額合計	△201,835	1,040,339
非支配株主持分	3,891,353	4,586,809
純資産合計	36,133,902	40,210,005
負債純資産合計	49,458,678	55,818,537

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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
売上高	35,588,516	42,337,011
売上原価	20,662,193	24,109,236
売上総利益	14,926,322	18,227,774
販売費及び一般管理費		
販売手数料	381,742	346,834
荷造運搬費	784,089	918,251
役員報酬及び給料手当	4,270,106	5,116,694
賞与引当金繰入額	437,488	448,463
役員賞与引当金繰入額	81,345	80,299
役員株式給付引当金繰入額	43,256	53,746
退職給付費用	277,602	229,251
福利厚生費	904,405	1,124,247
賃借料	469,234	502,100
製品保証引当金繰入額	214,374	201,271
貸倒引当金繰入額	△18,238	4,957
支払手数料	1,050,659	1,358,888
その他	2,585,863	3,062,556
販売費及び一般管理費合計	11,481,929	13,447,564
営業利益	3,444,393	4,780,210
営業外収益		
受取利息	52,920	60,856
受取配当金	69,548	65,404
為替差益	87,615	231,773
持分法による投資利益	315,887	359,389
雇用調整助成金	181,696	11,679
その他	232,781	162,946
営業外収益合計	940,449	892,049
営業外費用		
支払利息	63,254	57,856
過年度関税等	31,009	—
コミットメントライン手数料	7,381	10,514
その他	29,824	31,600
営業外費用合計	131,469	99,970
経常利益	4,253,373	5,572,289

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	9,336	3,180
雇用調整助成金	76,885	—
投資有価証券売却益	10,288	11,950
特別利益合計	96,510	15,131
特別損失		
減損損失	107,854	—
出資金評価損	—	34,427
固定資産売却損	97	406
固定資産除却損	5,623	10,887
新型コロナウイルス感染症による損失	99,784	—
特別損失合計	213,359	45,721
税金等調整前当期純利益	4,136,523	5,541,699
法人税、住民税及び事業税	1,175,145	1,639,721
法人税等調整額	△82,826	△246,729
法人税等合計	1,092,319	1,392,992
当期純利益	3,044,204	4,148,706
非支配株主に帰属する当期純利益	420,922	607,310
親会社株主に帰属する当期純利益	2,623,282	3,541,395

	(単位：千円)	
連結包括利益計算書	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
当期純利益	3,044,204	4,148,706
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	196,654	△35,977
為替換算調整勘定	△37,555	1,511,028
退職給付に係る調整額	114,036	84,949
持分法適用会社に対する持分相当額	△93,516	191,976
その他の包括利益合計	179,619	1,751,977
包括利益	3,223,823	5,900,684
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,752,479	4,783,570
非支配株主に係る包括利益	471,344	1,117,113

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021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	1,117,838	27,136,665	△185,165	31,423,692	217,457	△332,219	△216,271	△331,032	3,477,811	34,570,471	
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	1,117,838	27,136,665	△185,165	31,423,692	217,457	△332,219	△216,271	△331,032	3,477,811	34,570,471	
当期変動額												
剰余金の配当			△1,001,731		△1,001,731						△1,001,731	
親会社株主に 帰属する 当期純利益			2,623,282		2,623,282						2,623,282	
自己株式の取得				△500,101	△500,101						△500,101	
非支配株主との 取引に係る 親会社の持分変動		△100,757			△100,757						△100,757	
株主資本以外の 項目の当期 変動額(純額)						196,654	△181,493	114,036	129,197	413,541	542,739	
当期変動額合計	—	△100,757	1,621,551	△500,101	1,020,691	196,654	△181,493	114,036	129,197	413,541	1,563,430	
当期末残高	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	

当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

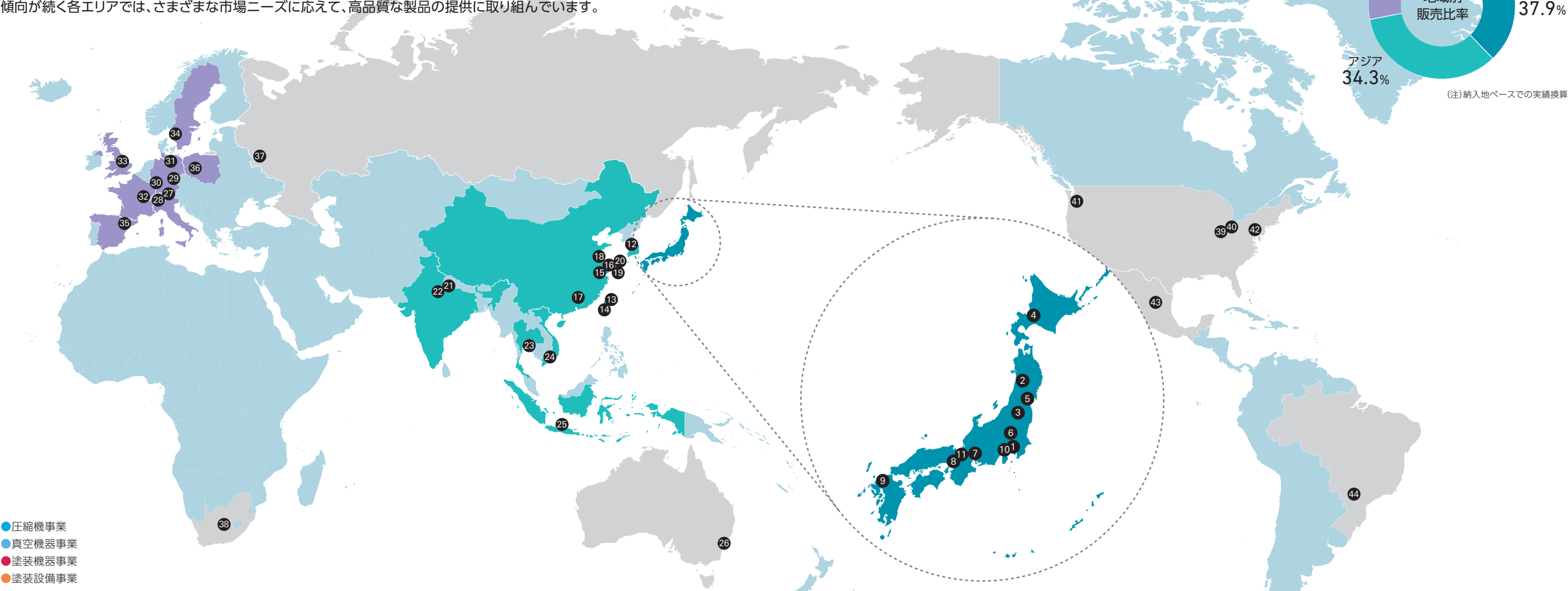
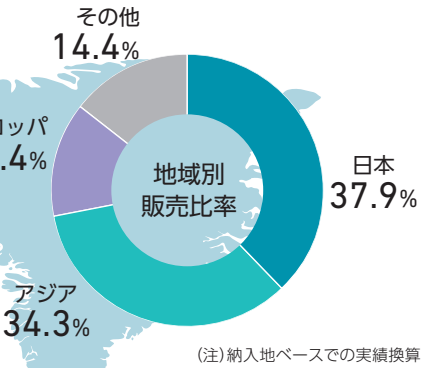
	株主資本					その他の包括利益累計額					(単位：千円)	
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価 差額金	為替 換算調整 勘定	退職給付に 係る調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計	非支配 株主持分	純資産 合計	
当期首残高	3,354,353	1,017,080	28,758,216	△685,266	32,444,383	414,112	△513,712	△102,234	△201,835	3,891,353	36,133,902	
会計方針の変更による累積的影響額			△22,583		△22,583						△22,583	
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	
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	

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 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022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	4,136,523	5,541,699
減価償却費	1,426,903	1,510,082
のれん償却額	205,257	254,676
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△28,830	△4,363
賞与引当金の増減額(△は減少)	60,439	24,859
製品保証引当金の増減額(△は減少)	△6,373	30,909
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	78,931	167,982
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	34,695	△30,154
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△33,505	△1,045
役員株式給付引当金の増減額(△は減少)	43,256	53,746
受取利息及び受取配当金	△122,469	△126,260
支払利息	63,254	57,856
持分法による投資損益(△は益)	△102,929	△197,181
固定資産除売却損益(△は益)	△3,615	8,113
雇用調整助成金	△258,566	△11,679
投資有価証券売却損益(△は益)	△10,288	△11,950
出資金評価損	—	34,427
減損損失	107,854	—
売上債権の増減額(△は増加)	1,107,042	△931,656
棚卸資産の増減額(△は増加)	△757,356	△2,118,889
仕入債務の増減額(△は減少)	△171,324	519,575
その他	△597,561	376,958
小計	5,171,338	5,147,703
利息及び配当金の受取額	122,831	126,634
利息の支払額	△63,254	△57,856
助成金収入の受取額	291,331	46,636
法人税等の支払額	△920,062	△1,373,175
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,602,183	3,889,943
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	△1,530,793	△1,580,741
定期預金の払戻による収入	1,172,370	1,515,568
有形固定資産の取得による支出	△512,967	△867,034
有形固定資産の売却による収入	21,389	15,956
無形固定資産の取得による支出	△253,076	△568,024
投資有価証券の取得による支出	—	△202
投資有価証券の売却による収入	48,039	284,212
投資有価証券の償還による収入	—	299,992
貸付けによる支出	△17,722	—
貸付金の回収による収入	7,382	11,098
事業譲受による支出	—	△150,975
その他	△2,577	△38,658
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,067,955	△1,078,808
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金純増減額(△は減少)	△94,395	△52,940
リース債務の返済による支出	△232,711	△256,464
長期借入れによる収入	36,300	54,309
長期借入金の返済による支出	△18,150	△39,372
自己株式の取得による支出	△500,101	△340,669
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	74,106	1
配当金の支払額	△1,001,044	△1,031,461
非支配株主への配当金の支払額	△222,142	△436,693
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,958,140	△2,103,291
現金及び現金同等物に係る換算差額	△25,371	565,759
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,550,716	1,273,602
現金及び現金同等物の期首残高	10,092,523	11,643,240
現金及び現金同等物の期末残高	11,643,240	12,916,842

グローバルネットワーク (2022年3月31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62.1%を占め、著しい成長を遂げています。市場の拡大傾向が続く各エリアでは、さまざまな市場ニーズに応じて、高品質な製品の提供に取り組んでいます。



- 圧縮機事業
- 真空機器事業
- 塗装機器事業
- 塗装設備事業

ヨーロッパ

イタリア

- 27 ANEST IWATA STRATEGIC CENTER S.r.l. ●●
- 28 Anest Iwata Italia S.r.l. ●●

ドイツ

- 29 ANEST IWATA Deutschland GmbH ●●
- 30 ANEST IWATA Europe GmbH ●●
- 31 HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG ●●

フランス

- 32 ANEST IWATA France S.A. ●●

イギリス

- 33 ANEST IWATA (U.K.) Ltd. ●●

スウェーデン

- 34 Anest Iwata Scandinavia AB ●●

スペイン

- 35 ANEST IWATA Iberica, S. L. U. ●●

ポーランド

- 36 ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o. ●●

アジア

韓国

- 12 ANEST IWATA Korea Corp. ●●●

台湾

- 13 岩田友嘉精機股份有限公司 ●●●
- 14 ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd. ●●

中国

- 15 嘉興阿耐思特岩田産業機械有限公司 ●●●
- 16 阿耐思特岩田産業機械(上海)有限公司 ●●●
- 17 東莞阿耐思特岩田機械有限公司 ●●
- 18 杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司 ●●
- 19 上海斯可絡圧縮機有限公司 ●●
- 20 上海格什特螺杆科技有限公司 ●●

インド

- 21 ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd. ●●
- 22 ANEST IWATA MOTHERSON COATING EQUIPMENT Pvt. Ltd. ●●●

タイ

- 23 ANEST IWATA SOUTHEAST ASIA Co., Ltd. ●●●●

アジア

ベトナム

- 24 ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd. ●●●

インドネシア

- 25 PT. ANEST IWATA INDONESIA ●●●●

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 札幌駐在所 ●●●●
- 5 東北支店 ●●●●
- 1 関東支店 ●●●●
- 6 北関東支店 ●●●●
- 7 中部支店 ●●●●
- 8 関西支店 ●●●●
- 9 福岡支店 ●●●●
- 10 株式会社A&Cサービス ●●●●
- 11 株式会社アドバン理研* ●●

その他

アメリカ

- 39 ANEST IWATA USA, Inc. ●●●
- 40 ANEST IWATA AIR ENGINEERING, Inc. ●●
- 41 ANEST IWATA-Medea, Inc. ●●
- 42 Powerex-Iwata Air Technology, Inc.* ●●

メキシコ

- 43 ANEST IWATA Mexico, S. de R.L. de C.V. ●●●●

ブラジル

- 44 AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. ●●●●

オーストラリア

- 26 ANEST IWATA Australia Pty. Ltd. ●●●

ロシア

- 37 ANEST IWATA RUS LLC ●●

南アフリカ

- 38 ANEST IWATA South Africa (Pty) Ltd. ●●

* 持分法適用会社

株式の状況

■ 株式情報 (2022年3月31日現在)

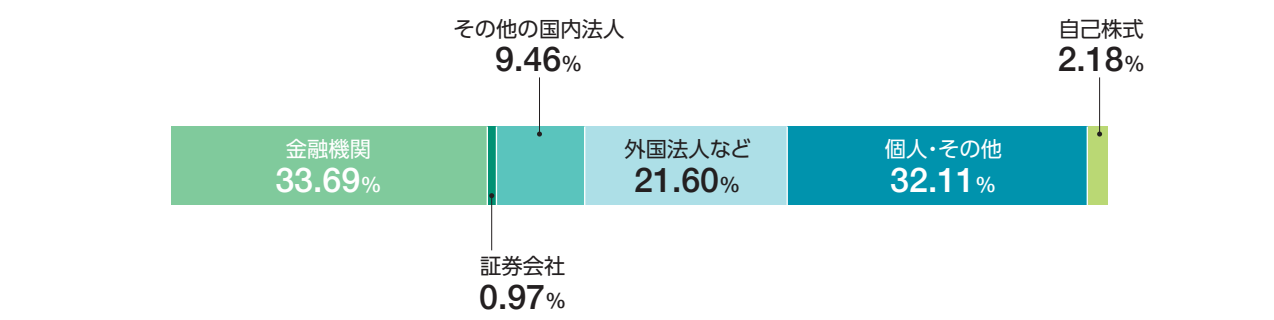
発行可能株式総数	189,290,000株
発行済株式の総数	40,836,413株 (自己株式909,092株を除く)
株主数	3,813名
(注)自己株式には株式給付信託が保有する当社株式180,000株は含まれておりません。	

■ 大株主 (2022年3月31日現在)

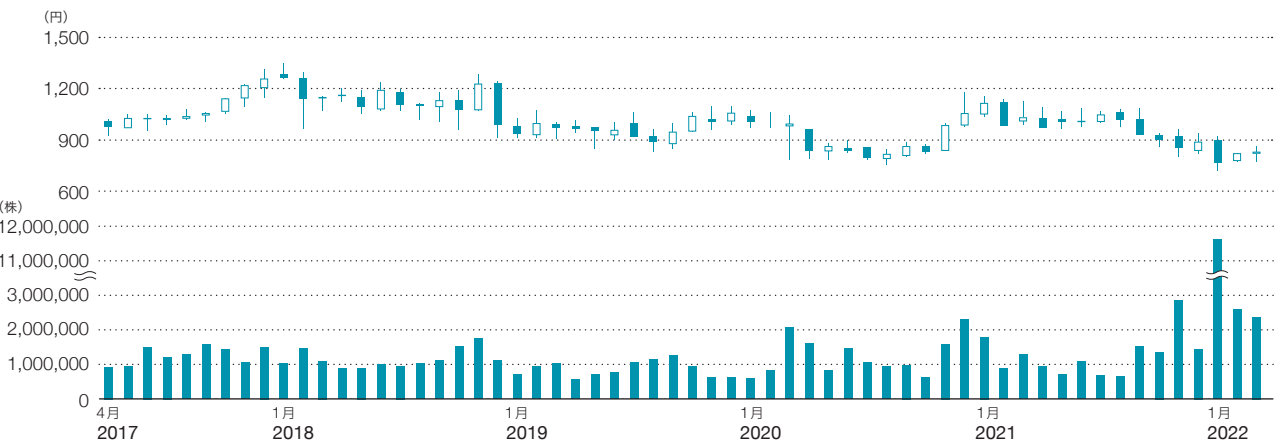
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,874,100	11.9
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,820,800	9.4
第一生命保険株式会社	2,272,000	5.6
アネスト岩田仕入先持株会	1,872,200	4.6
アネスト岩田得意先持株会	1,858,500	4.6
明治安田生命保険相互会社	1,520,848	3.7
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,338,500	3.3
株式会社大気社	895,000	2.2
FCP SEXTANT AUTOUR DU MONDE	850,000	2.1
アネスト岩田従業員持株会	815,096	2.0

(注) 1. 持株比率は自己株式(909,092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2022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 (2022年3月31日現在)



■ 株価・出来高推移 (2017年4月～ 2022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	1,764名(国内 622名・海外 1,142名) (2021年度)
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
札幌駐在所	秋田工場
東北支店	福島工場
北関東支店	
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

ヨーロッパ
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.
ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o.

アジア
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
東莞阿耐思特岩田機械有限公司
杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司
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
岩田友嘉精機股份有限公司
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

その他の地域
ANEST IWATA USA, Inc.
ANEST IWATA-Medea, Inc.
ANEST IWATA AIR ENGINEERING, Inc.
ANEST IWATA Mexico, S. de R.L. de C.V.
AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
ANEST IWATA Australia Pty. Ltd.
ANEST IWATA RUS LLC
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>