

アネスト岩田株式会社
2020年3月期（第74期）
事業の概要報告
2020年6月

1. ごあいさつ
2. 2020年3月期（第74期）事業の概要報告
 - 2-1. 決算報告
 - 2-2. コーティング事業報告
 - 2-3. エアエナジー事業報告
3. 新型コロナウイルス禍の影響について
4. 2021年3月期の見通しについて
5. 当社のESG取り組みについて
6. おわりに

この度の新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さまへ、心よりお見舞い申し上げます。

2020年3月期決算報告並びに第74期定時株主総会の開催にあたりましては、インドの子会社2社における一連の決算業務が速やかに行えなかったことにより、日程を確定するにあたり時間を要することとなりました。

その結果、株主の皆さま、投資家の皆さまを始め、すべての関係者の皆さまに対して、ご迷惑とご心配をお掛けいたしましたこと、深くお詫び申し上げます。

なお本資料は、第74期定時株主総会における事業報告に代わり、ご説明申し上げます。

2. 2020年3月期（第74期） 事業の概要報告

事業の経過及び成果：

当連結会計年度における世界経済は、米中貿易摩擦やイギリスのEU離脱等の影響により不透明な状況が続きましたが、年明け以降は新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、さらに深刻さが増しております。

また、国内経済も同様に、世界経済における不透明性の高まりを受けて、設備投資に慎重な見方が広がるなど、景気における減速感の強まりが感じられました。5月25日に、新型コロナウイルス感染症対策の緊急事態宣言は解除されましたが、第二次感染拡大を防ぐ為、経済活動は依然として、従来の力強さを取り戻しておりません。

このような経営環境の中、当社グループは、全ての従業員並びにその家族を始めとするステークホルダーの皆さまの安全確保と、雇用の堅持を最優先とする一方で、厳しい時期であっても、100年企業に向けた必要な投資も続けながら事業展開を進め、新たな中期経営計画の下、「真のグローバルワン・エクセレントメーカー」を目指しております。

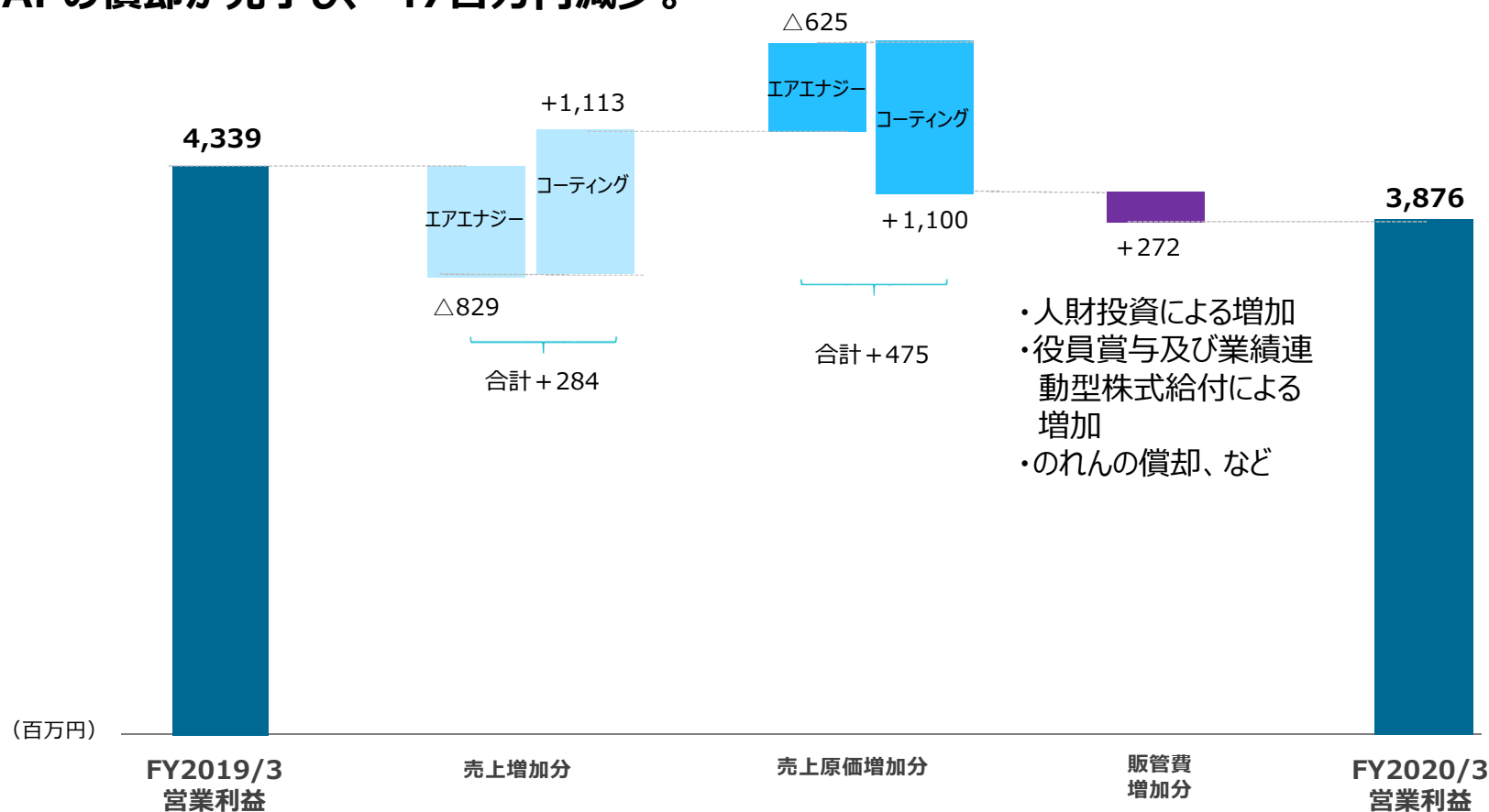
1. 売上高は、コーティング事業において塗装設備の販売が大きく伸長し**+7.1%**となりましたが、一方でエアエナジー事業において小形汎用圧縮機並びに真空機器の販売が伸びず、**-3.6%**の減収となり、合わせて**+0.7%**の増収となりました。
2. 売上総利益は、塗装設備の販売伸長などによる商品ミックスの影響等で売上原価率が微増したことから、**-1.1%**の減益となりました。
3. 営業利益は、売上総利益が減少したことや、人財投資、設備投資等の先行投資などにより、**-10.7%**の減益となりました。
4. 経常利益は、営業利益の減少に加えて、為替差損として43百万円程度の減益影響を受けたことなどにより、**-6.4%**の減益となりました。
5. 親会社株主に帰属する当期純利益については、オーストラリアの圧縮機サービス事業におけるのれんの減損処理などにより、**-7.8%**の減益となりました。

(百万円)	2019年 3月期	構成比	2020年 3月期	構成比	前期比
売上高	38,807	100%	39,091	100%	284 (+0.7%)
売上総利益	16,777	43.2%	16,586	42.4%	-190 (-1.1%)
営業利益	4,339	11.2%	3,876	9.9%	-463 (-10.7%)
経常利益	4,701	12.1%	4,401	11.3%	-300 (-6.4%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,947	7.6%	2,717	7.0%	-229 (-7.8%)

期中平均為替レートは前期比でいずれも円高に推移しました。

	第73期 (2019年3月期)		第74期 (当連結会計年度)		前期対比		
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	増加額 (百万円)	増減率 (%)	構成比率 変化
売上高	38,807	—	39,091	—	284	0.7%	—
売上原価	22,030	56.8%	22,505	57.6%	474	2.2%	0.8
売上総利益	16,777	43.2%	16,586	42.4%	-190	-1.1%	-0.8
販管費	12,437	32.0%	12,710	32.5%	272	2.2%	0.5
営業利益	4,339	11.2%	3,876	9.9%	-463	-10.7%	-1.3
営業外収益	659	1.7%	750	1.9%	91	13.8%	0.2
営業外費用	297	0.8%	225	0.6%	-72	-24.3%	-0.2
経常利益	4,701	12.1%	4,401	11.3%	-300	-6.4%	-0.9
特別利益	62	0.2%	59	0.2%	-2	-4.8%	0.0
特別損失	183	0.5%	246	0.6%	63	34.6%	0.2
税金等調整前純利益	4,579	11.8%	4,213	10.8%	-366	-8.0%	-1.0
法人税等	1,236	3.2%	1,165	3.0%	-70	-5.7%	-0.2
非支配株主に帰属する 当期純利益	395	1.0%	330	0.8%	-65	-16.6%	-0.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,947	7.6%	2,717	7.0%	-229	-7.8%	-0.6
平均為替レート 円/\$	110.43	(実績)	109.05	(実績)	1.38	円/\$の円高	
平均為替レート 円/€	130.42	(実績)	122.07	(実績)	8.35	円/€の円高	
平均為替レート 円/RMB	16.72	(実績)	15.78	(実績)	0.94	円/RMBの円高	

- 売上原価は、販売エリアの拡大などにより中国のSCR社における改善が進んだ一方で、塗装設備の売上が大きく伸長したことにより増加。
- 販管費はアネスト岩田を中心に人財投資+260百万円増加。役員賞与並びに業績連動型株式給付分として+62百万円の増加。のれんの償却は272百万円となり、+4百万円増加も、減価償却費は、2018年度末でSAPの償却が完了し、-47百万円減少。

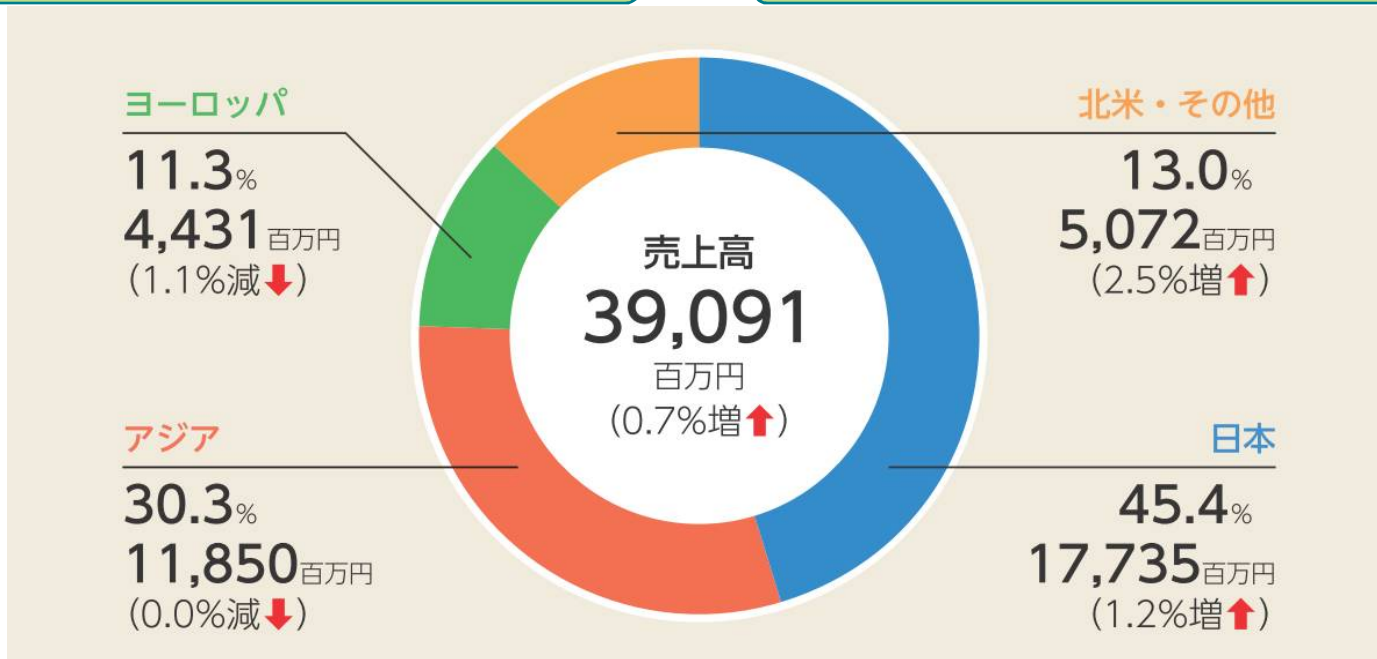


同時期の為替変動に伴う営業利益への影響は43百万円の減益

1. 日本市場販売比率は43.9%、海外市場販売比率は56.1% となりました。海外販売比率は前期に続き50%を越えており、さらに増加していく傾向にあります。
2. 塗装設備の販売伸長により、「北米・その他」、「日本」の割合が増加しました。販売割合の分散は依然として、世界経済の地域別変動に対するリスクヘッジとなっています。

セグメント利益236百万円 (減収増益)

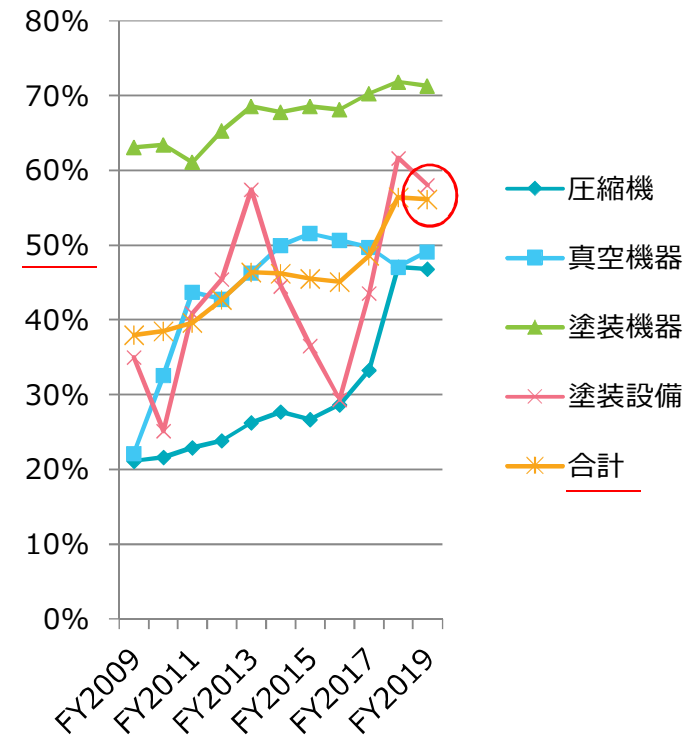
セグメント利益185百万円 (増収減益)



セグメント利益1,121百万円 (減収減益)

セグメント利益3,405百万円 (増収減益)

海外販売比率の推移



※一部、納入地ベースでの実績換算をしています。

医療市場や輸送用車両搭載向けといった特定市場の開拓へ向けた活動を主に実施いたしました。

エアエナジー事業

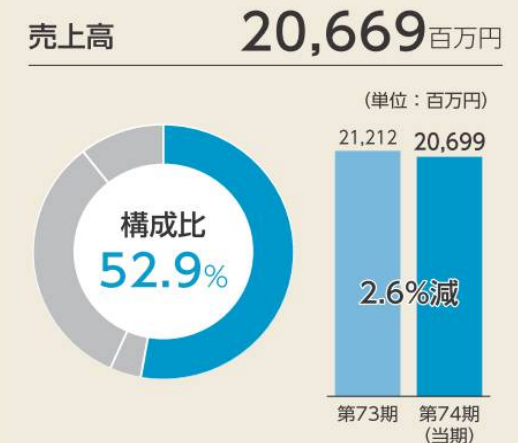
＜コア技術＞
潤滑油を使わずに、空気並びに各種気体を圧縮するコア技術

圧縮機製品 コンプレッサ・窒素ガス発生装置



オイルフリースクロールコンプレッサ (Fシリーズ)

- 日本では、輸送用車両搭載向け圧縮機ユニットの販売が堅調に推移したことや年度末にかけて実施したキャンペーンの効果があつたものの、世界経済の停滞を受けた景況感の悪化が一因となり、各業種の設備投資に慎重な見方が広がったことで売上が減少しました。
- 海外では、中国における輸送用車両搭載向け圧縮機ユニットの販売が減少したことやオーストラリアにおけるサービス事業の伸び悩みにより、売上が減少しました。
- 全体では、前年比2.6%の減少となりました。

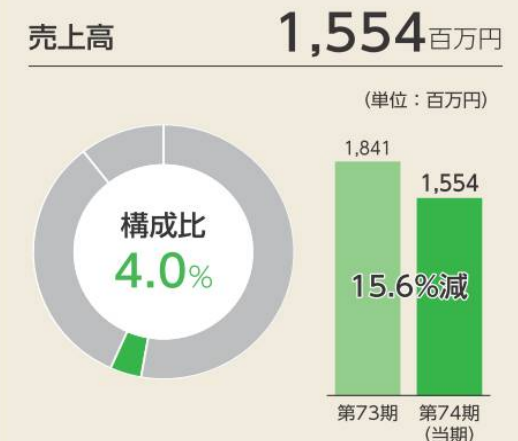


真空機器製品 ドライスクロール真空ポンプ



オイルフリースクロール真空ポンプ

- 日本では、装置メーカーの開拓や、当年度の初期から続く半導体市場の停滞に一部持ち直しの兆しが見られましたが、依然として停滞感は払拭されず、半導体製造関連装置向け真空ポンプの売上減少が継続しました。
- 海外では、中国やアメリカにおける事業体制の強化や装置メーカーの開拓活動が進んでおりますが、前期の売上に寄与していたOEM供給先の需要減少により売上が減少しました。
- 全体では、前期比15.6%の減少となりました。



手動スプレーガンのフルモデルチェンジ、国内外の塗装設備受注・納入などの活動を実施いたしました。

コーティング事業
 <コア技術>
塗料並びに各種液体を霧にする技術

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

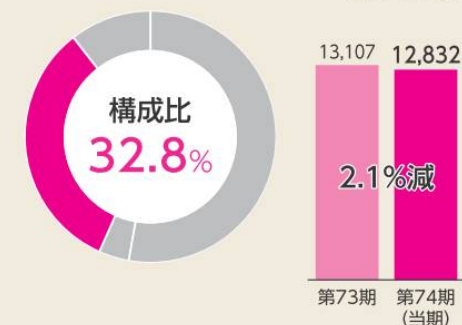


新型スプレーガン

- 日本では、塗装ブースを主とした環境装置の販売が堅調に推移したほか、スプレーガンのキャンペーン効果やECサイトを活用している販売店さま向けのエアブラシ販売が堅調に推移し、売上が伸びました。
- 海外では、継続的なプロモーション活動が功を奏し欧州において自動車補修向けスプレーガンの売上が伸びましたが、東南アジアにおける自動車生産市場の減速やアメリカにおける自動車補修市場の流通チャネル再編の影響を受け、売上が減少いたしました。
- 全体では、前期比2.1%の減少となりました。

売上高 **12,832**百万円

(単位：百万円)



塗装設備製品

自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット・環境装置

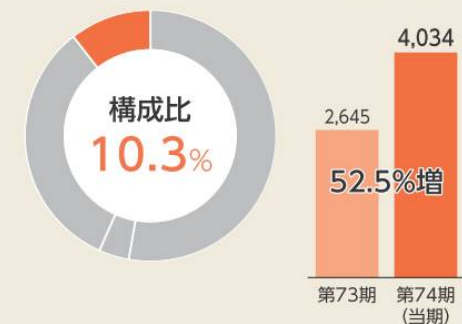


回転塗装ロボット (SWAN)

- 日本では、昨年度に新設した研究開発施設であるコーティングソリューションセンターを活用した提案活動を本格化させると共に、年間を通じて主に自動車部品製造向け塗装設備の受注獲得が重なったことで売上が大きく増進しました。
- 海外では、アジアにおいて自動車部品や木工品製造向け塗装設備の受注が増加したほか、メキシコにおける自動車部品製造向けの塗装設備の受注などにより、売上が伸びました。
- 全体では、前期比52.5%の増加となりました。

売上高 **4,034**百万円

(単位：百万円)



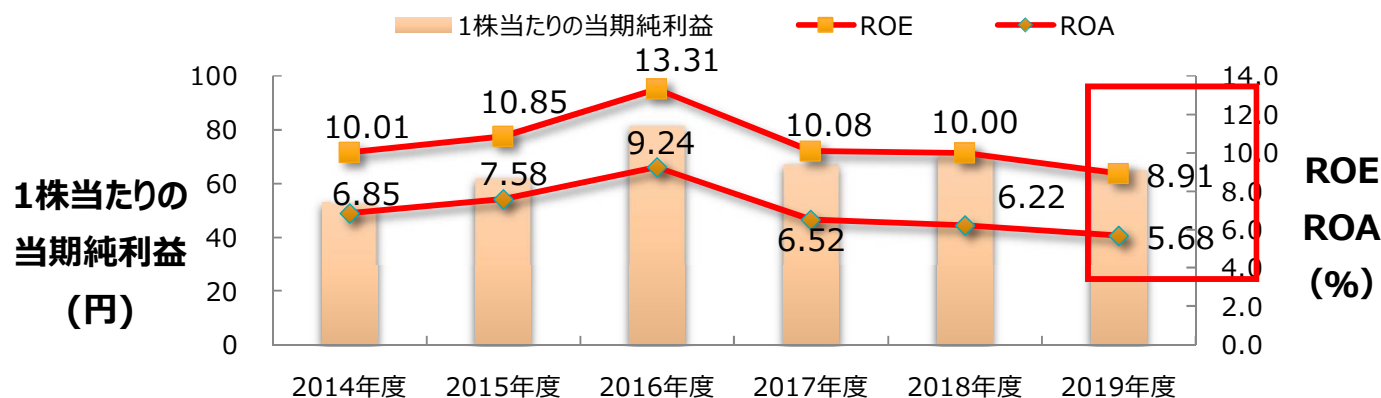
主要連結財務データ (単位:百万円)

	第72期 2017年度	第73期 2018年度	第74期(当期) 2019年度
売上高	32,817	38,807	39,091
営業利益	3,824	4,339	3,876
経常利益	4,352	4,701	4,401
親会社株主に帰属する当期純利益	2,809	2,947	2,717
1株当たり当期純利益 (円)	67.32	70.62	65.14
総資産	47,277	47,557	48,102
純資産	32,777	33,502	34,570
1株当たり純資産 (円)	694.94	716.40	748.16
配当 (円)	20.00	22.00	24.00(予定)

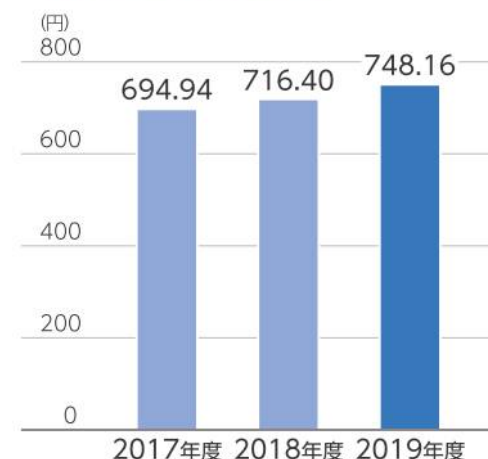
1株当たり当期純利益



※注) 「税効果会計に係る会計基準」の一部改正(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を第73期の期首から適用しており、これに伴い、第72期連結会計年度の連結財務諸表について遡及処理をしております。



1株当たり純資産

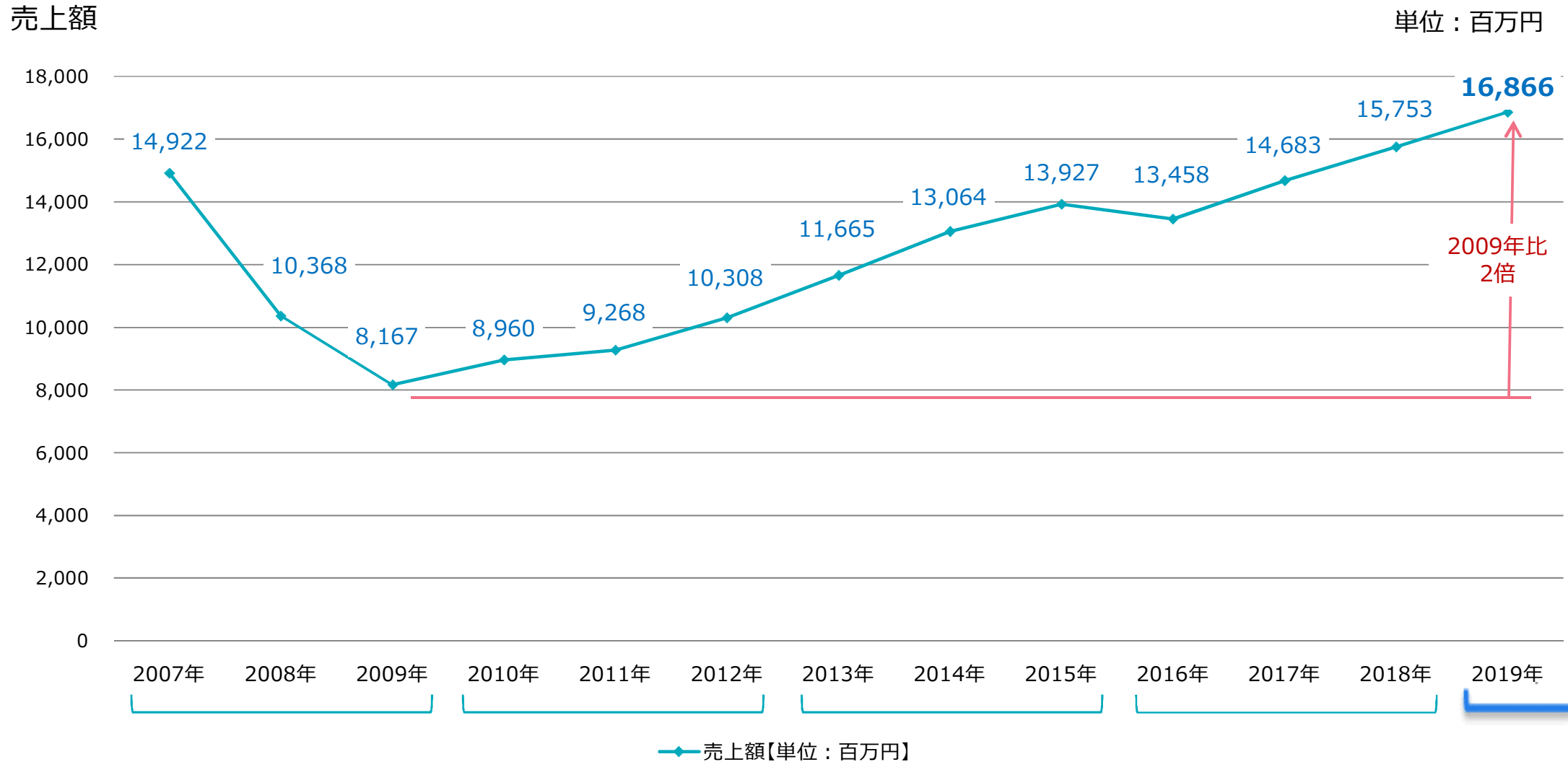


2-2. 2019年度 コーティング事業概況

専務執行役員
コーティング事業部長
大澤 健一

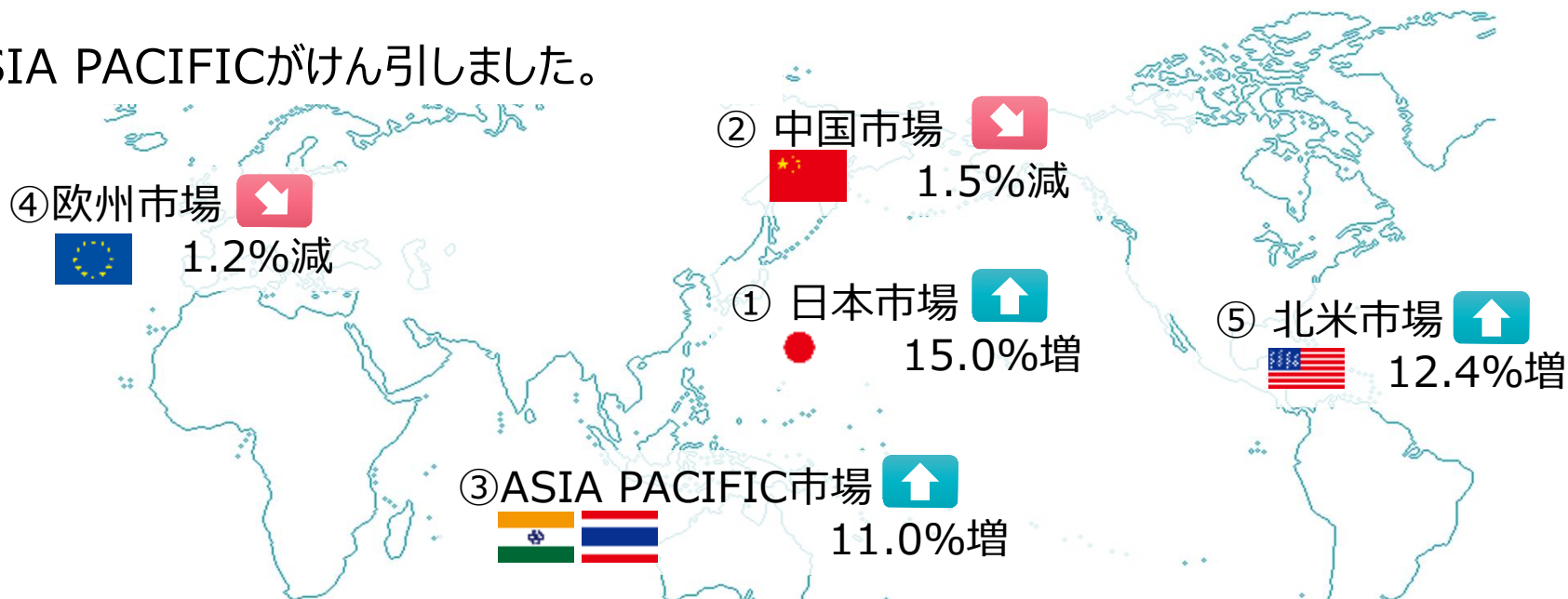
スプレーガンはこうして、
ひとつひとつ生まれていく。

売上高は168.7億円の実績となり、過去最高売上となりました。

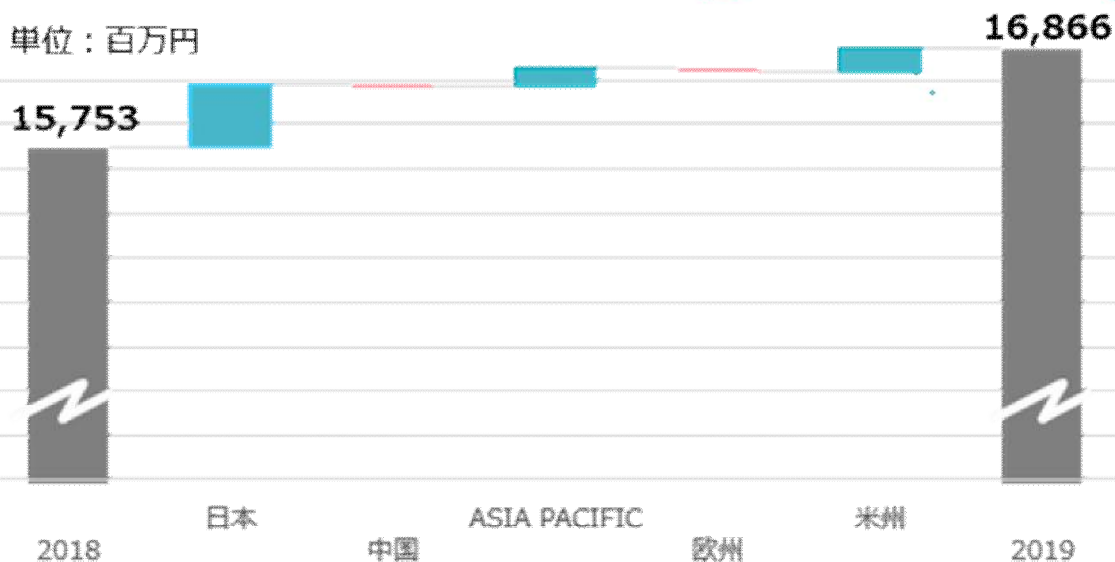


エリア別では

日本、米州、ASIA PACIFICがけん引しました。



単位：百万円



トピックス

1. 日本、ASIA PACIFICのASEAN、北米のメキシコで、工業塗装市場が大きく進捗し、成長をけん引しました。
2. 中国では、工業塗装市場、エアブラシ市場が堅調に推移するも、米中問題もあり、結果は昨年度より減少しました。
3. 欧州では、自動車補修市場が堅調だった一方、工業塗装市場が不調で、結果は昨年度より減少しました。
4. 海外への販売比率は70%となりました。

製品別では
塗装設備、供給機器がけん引しました。



霧化機器

4.9%減

供給機器

27.0%増

液圧機器

8.7%減

環境装置

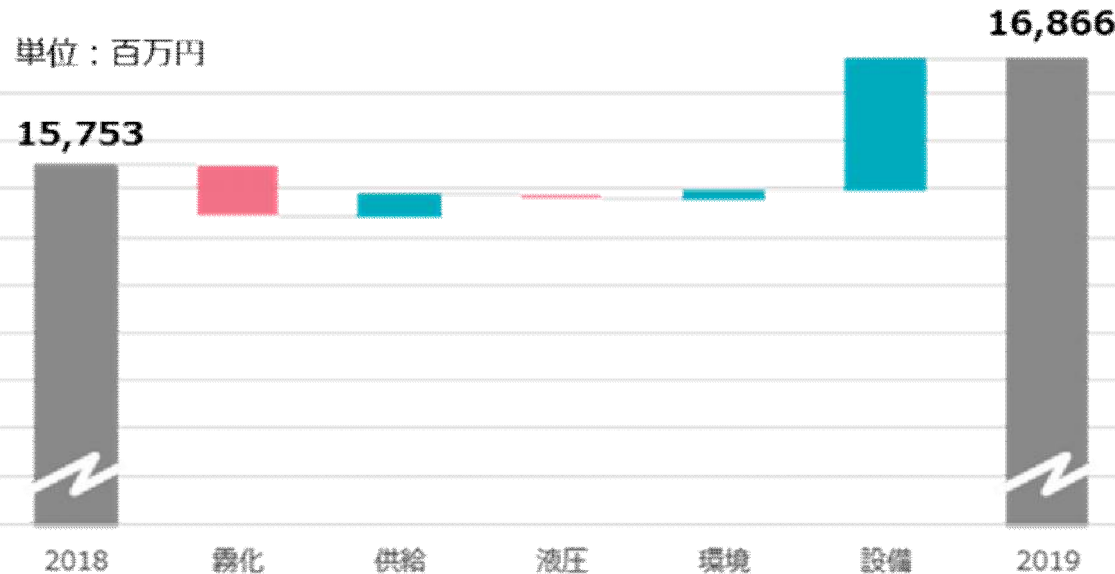
6.8%増

塗装設備

52.6%増



単位：百万円



トピックス

- 霧化機器は、自動ガンが増加した一方で、主力である手動ガンが減少し、全体としては減少しました。
- 供給機器が、低圧ポンプ、制御装置がけん引し、増加しました。
- 液圧機器は、機器販売が全体的に減少しました。
- 環境装置・塗装設備が大幅に増加し、事業業績をけん引しました。

22年ぶりにフルモデルチェンジを果たした、WIDER1、WIDER 2。工業製品において最も大切な「確かな品質と安定性」をコンセプトにし、多様化する用途、進化する塗料や材料の変化に適応しつつ、現在お使いの皆さまに、従来の感覚のまま使用することのできるスプレーガンです。

エルゴノミクスデザインと機能性とを融合させ、更に直感的に操作しやすく改良しました。
 更に、高みを目指して、自動車補修用スプレーガン'kiwami'を単独ブランドとして独立させました。

2020年度はハンドスプレーガン「W-400、W-300、W-50」、自動スプレーガン「WAシリーズ」のモデルチェンジを行い「WIDER」ブランドへの進化を継続しておこないます。



【WIDER専用カタログ】

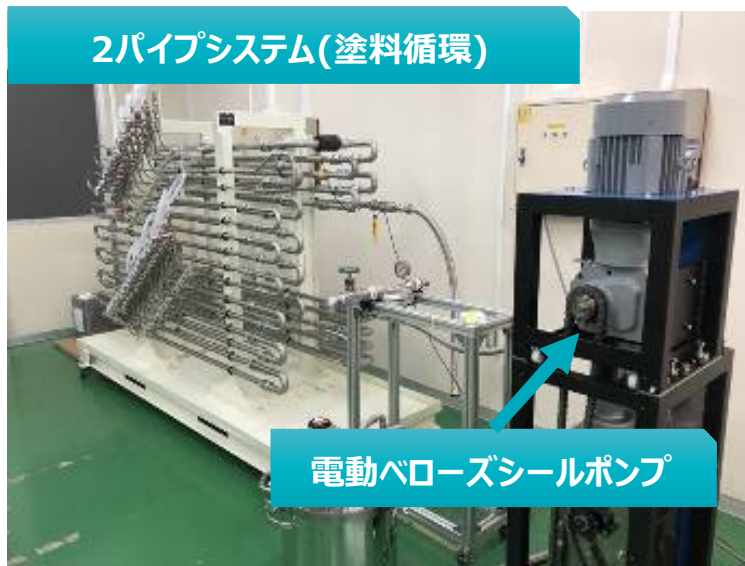
【記念冊子】

デュアルカムを採用した電動ベローズシールポンプは低脈動、定量吐出を実現しました。お客さまが感じる「うれしさ」を追求し、電気消費量削減、塗料廃棄量削減、省スペース化を提供します。

昨年度発売を開始した電動ベローズシールポンプ_BSP-E15Nに加え、新たにBSP-E07Nをラインナップに追加しました。**★エア駆動のポンプに比べ電気使用量80%カット**、**★循環量の制御コントロールにより、塗料ダメージを低減し、極限まで色味変動を抑制**しました。また、本製品は重量物ですが、**★作業者の安全を考え、3ユニットに分割が可能で、作業者の負担を低減**しました。他の塗装機器メーカーの電動ポンプに比べ、**★設置スペースが世界最小※**となり、複数台使用する場合など、無駄なスペースのないリッチな設置が可能です。最後に、**★潤滑油循環機能を追加し、駆動部の耐久性を大幅に向上**させました。

※：2020年6月現在 当社調べ

2020年8月頃、販売開始を予定していますが、すでに数多くの引き合いを頂いています。

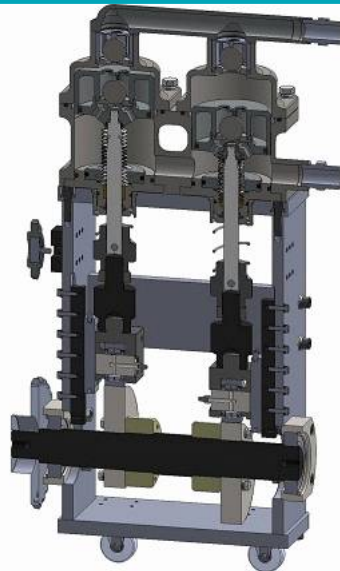


2パイプシステム(塗料循環)

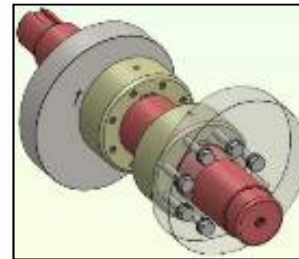
電動ベローズシールポンプ

【納入例】

ポンプ作動イメージ



カム作動イメージ



【電動ベローズシールポンプ BSP-E07N】



日本国内を中心に販売していた食液用スプレーガンを全世界に対し本格的に活動を実施しました。世界中のデコレーションケーキの装飾や、着色料・チョコレートの塗布にご使用いただいています。

デザイン性のあるケーキや洋菓子のデコレーション、チョコレート等の食液塗布専用スプレーガンの国外への販売が伸びています。特に中国を中心としたアジアへは、お菓子の専門学校と契約を結ぶことに成功しました。生徒が使用するスプレーガンはもちろん、教材のメンテナンス資料や学校の紹介動画にもアネスト岩田製スプレーガンをご使用いただいています。引き続き、世界中の食品関係のお客様から、「食液塗布のアネスト岩田」とご指名頂けるよう活動を加速してまいります。



【デコレーション風景】



【完成品サンプル】

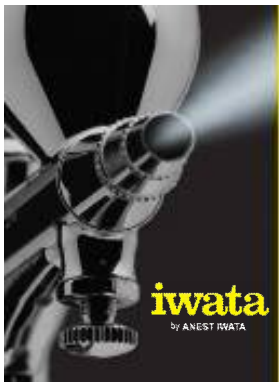


【専門学校の教材】

画材系ユーザに強いiwataブランド、ホビユーザに支持されているHARDER&STEENBECK エントリーユーザ向けに幅広いラインナップを提供するSparmax、3ブランドを展開しています。

2019年度、各社の活動による全世界向け販売総数は180,000丁（過去最高）となり、3ブランドの合算実績は、20億円超で世界推定シェアは約27%となりました。

今後は個別の活動のみならず三社一体としたシナジー効果の創造を追求し更なる拡大を目指していきます。



ディーラーインセンティブプログラム



接客型販売を重視した販売チャネルとの関係をより強固にしました。



専用塗料（Createx）の販売権獲得しました。



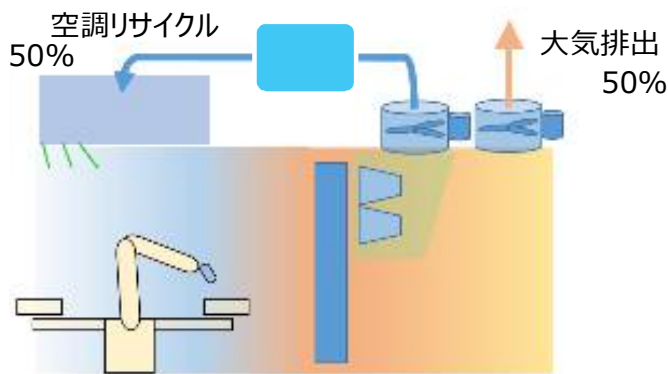
大幅な増床及び設備投資を実行し従来の約3倍の面積を活用。増産体制の構築に着手しました。



Sparmax製品の日本市場発売準備に着手しました。
※ リフレットレイアウト

自動化の推進や環境対応技術の訴求から主に自動車部品市場への納入により、大きな成果を得ることができました。

大型塗装設備の受注により大きな成果を得ることができました。これは、塗装設備の受注プロセスである「受注→設計→製造→納入→アフターサービス」における人材と体制が更に向上したことによります。また、自動化や環境対応は全世界での重要事項と位置付け継続しての技術革新により新商品投入を行いました。



2019年度納入実績
空調リサイクル率 50%

【循環式塗装ブース】



【塗料ミスト捕集効率が高い、水流板付きベンチュリーブース VBW-F型】

塗装業界での
問題点とは・・・

作業者不足
継承者不足
高齢化

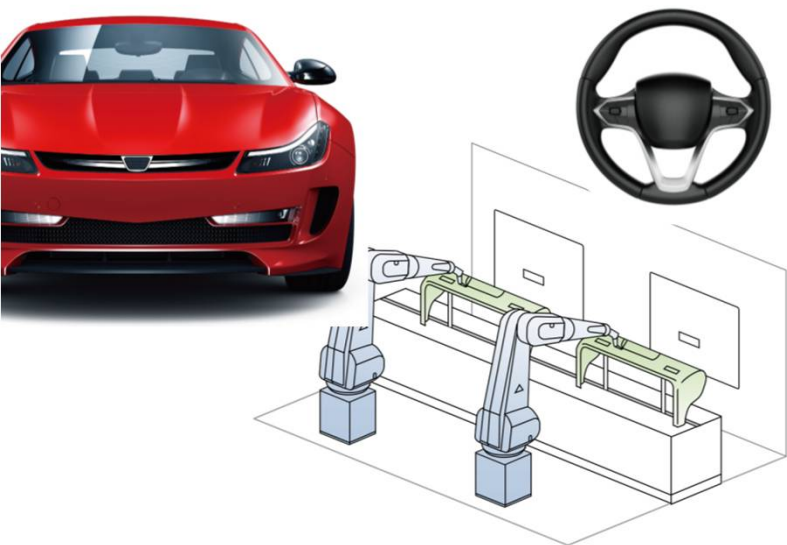
やるべきこと・・・

塗装工程の自動化
供給工程の自動化
搬送工程の自動化

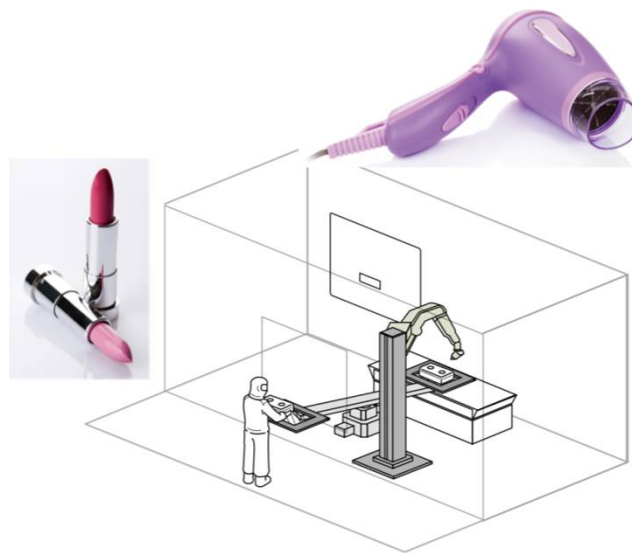
【完全自動化への提案】

攻略すべきエリアを「日本・中国・東南アジア・米国・メキシコ」として、売上高+52.6%と大きく伸ばしました。

- ・エリア別では「国内42：海外58」と前年並みに推移しました。
（国内前年比+61.3%、海外前年比+46.9%）
- ・塗装設備事業としては、新たなエリアであるメキシコへ納入しました。
- ・国内では、自動車部品市場への納入実績が増加しました。
- ・中国と東南アジアでは、自動車部品以外に木工市場にも納入しました。



自動車外装部品
ロボット塗装設備



小物部品
ロボット塗装設備



塗装ロボット SWAN

● 事業活動への取り組み

お客さまにとって塗装設備の導入は大きな設備投資であり失敗は許されません。

ご計画の段階で成功する設備投資であるとお客さまに確信をもっていただけるよう、「投資対効果・生産量・良品率・稼働率・等」の設計値が確実に達成できることを立証するための、問題解決策や新たな技術提案が必要不可欠となります。

- ✓ 「ものづくりからコトづくりへ」を合言葉に、特に、完全自動化技術（VR、IoTやAIによりコーティング技術のデジタル化・無人化・自動化）、環境対応技術に関する技術構築を推進してまいります。
- ✓ コーティングソリューションセンター（CSC）の活用により、「塗料ごと、被塗物ごと、材料ごとでのアプリケーション提案」をするだけに留まらず、広がり続けるコーティングの可能性を発見、体感いただき、お客さまと共に成長を図ってまいります。



Coating Solution Center



各工場の強みを有効に活用した生産体制を推進して、最適な部品の製造と最終製品の完成品の移管等を実行しました。ハンドスプレーガンの刷新と共に、安定した量産体制を構築しました。

秋田工場はモデルチェンジの実施に合わせ、ダイキャストマシンの増強を実施しました。販売拡充に合わせた生産数増加への対応及び安定生産を実現しています。台湾工場、中国工場でも、新たなモデルを追加をして生産数の増加を図りました。

イタリア工場では、生産設備投資を継続しており空気キャップ加工機を増設しました。2020年度はスプレーガン本体加工機の増設を実施します。
継続して戦略的に強い商材を供給する生産体制を推進します。



【大仙市の花火ロゴ】



【増設したダイキャストマシン】



【大曲駅への展示】



【秋田工場物語 Roots】

秋田工場のある大仙市は、「大曲の花火」が有名であり、その花火ロゴをデザインしたスプレーガンを大曲駅に展示し、地元での認知度向上のためのPR活動を実施しました。更に、地域へ貢献する活動を推進します。

秋田工場の歴史を振り返り、設立当時から現在まで引き継がれるモノづくりの精神をまとめた秋田工場の物語を“Roots”と題した小冊子を作成し、OBの方々、従業員、採用活動の学生に配布しています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs（持続可能な開発目標）とは・・・

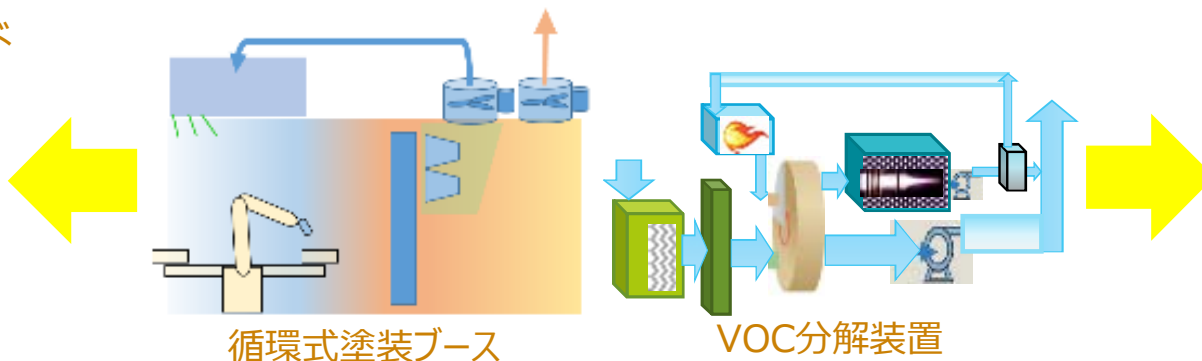
SDGs（持続可能な開発目標）とは、2015年9月の国連サミットで採択された2030年を年限とする国際目標です。SDGsは持続可能な世界を実現する為の17のゴールから構成され、先進国を含む全ての国々の共通目標となっています。

お客様の生産活動
におけるSDGs
当社事例

省エネ、環境汚染防止に向けた取り組み

省エネ化によるCO₂削減やクリーンなエアの排出により大気環境改善を継続的に推進

塗装ブースのクローズド化で空調エネルギーを80%削減による省エネ化や廃棄物の資源化による循環型社会の形成を目指します。



大気汚染の原因である揮発性有機化合物（VOC）の分解技術によりクリーンな廃棄を目指します。

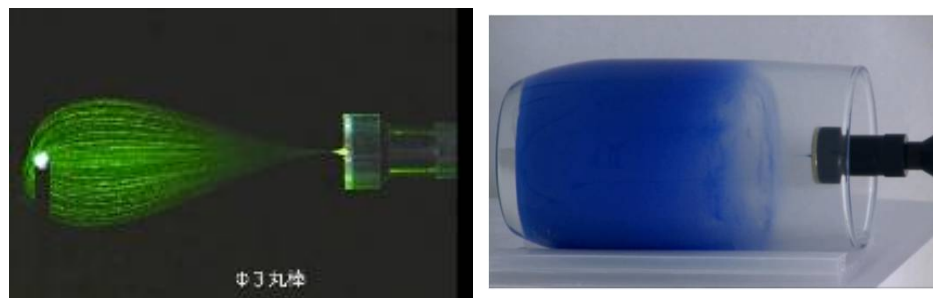


製品開発における
SDGs 当社事例

新霧化方式による環境負荷低減の取り組み

エレクトロスプレー法を用いた新しい霧化方法は、「圧縮空気を使用しない」「高帯電な霧化粒子」により無駄なく・簡単に塗布できる技術です。

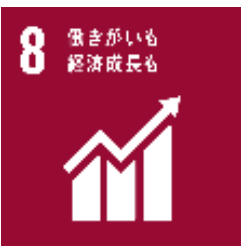
100%に近い塗着効率により、材料ロスの低減によるコストダウン効果が得られます。新たな雇用や利益創出により環境負荷の低い新たな設備等の投資を実現します。




EAコーティング

高帯電な粒子は電界操作で必要な部分に塗布が可能で飛散がなく、揮発性有機溶剤(VOC)削減※により、大気汚染防止や健康を維持します。

※：従来のマスクング等を使用しない工法により、塗布材料が削減できます。



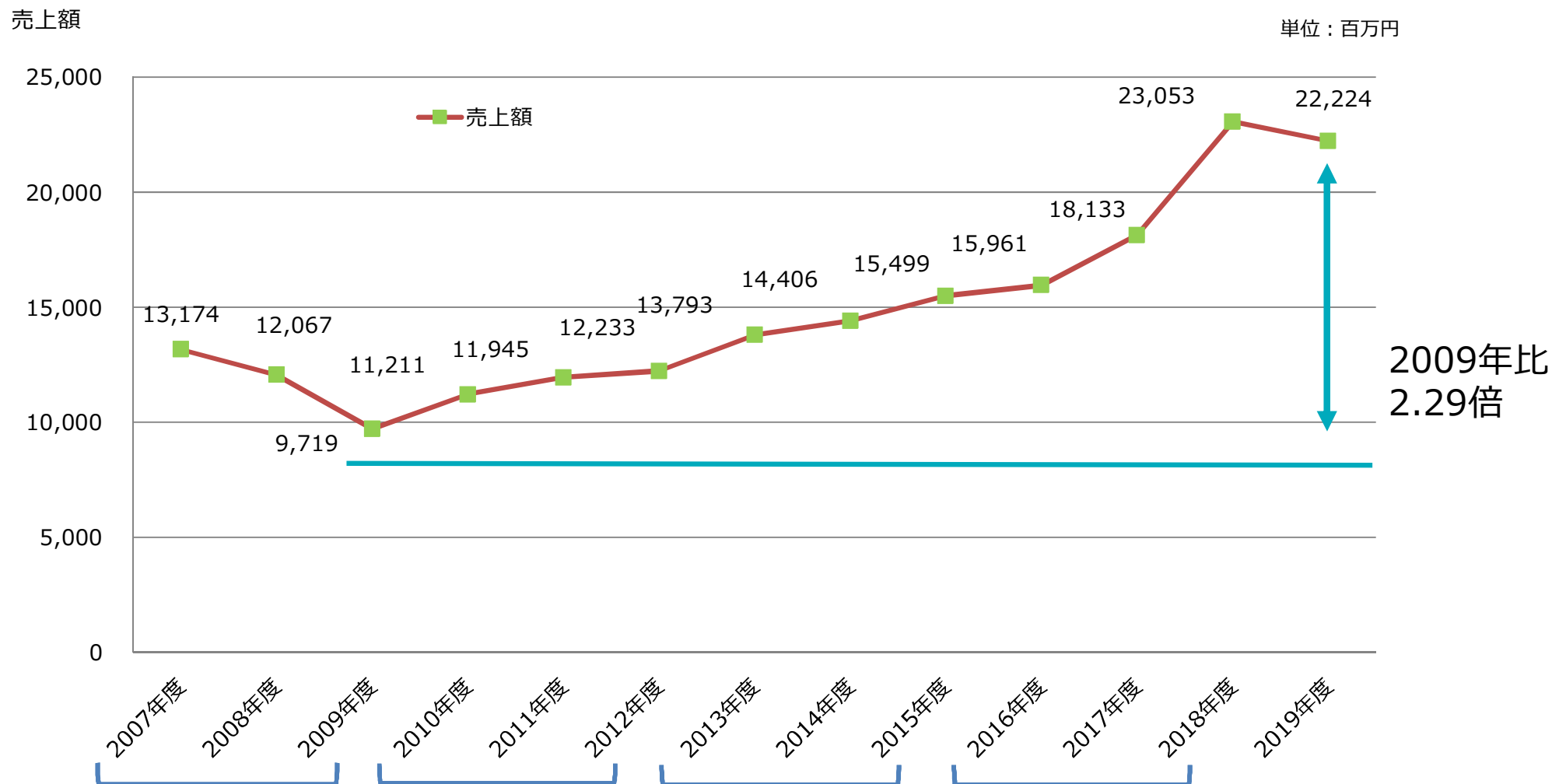


2-3. 2019年度 エアエナジー事業概況

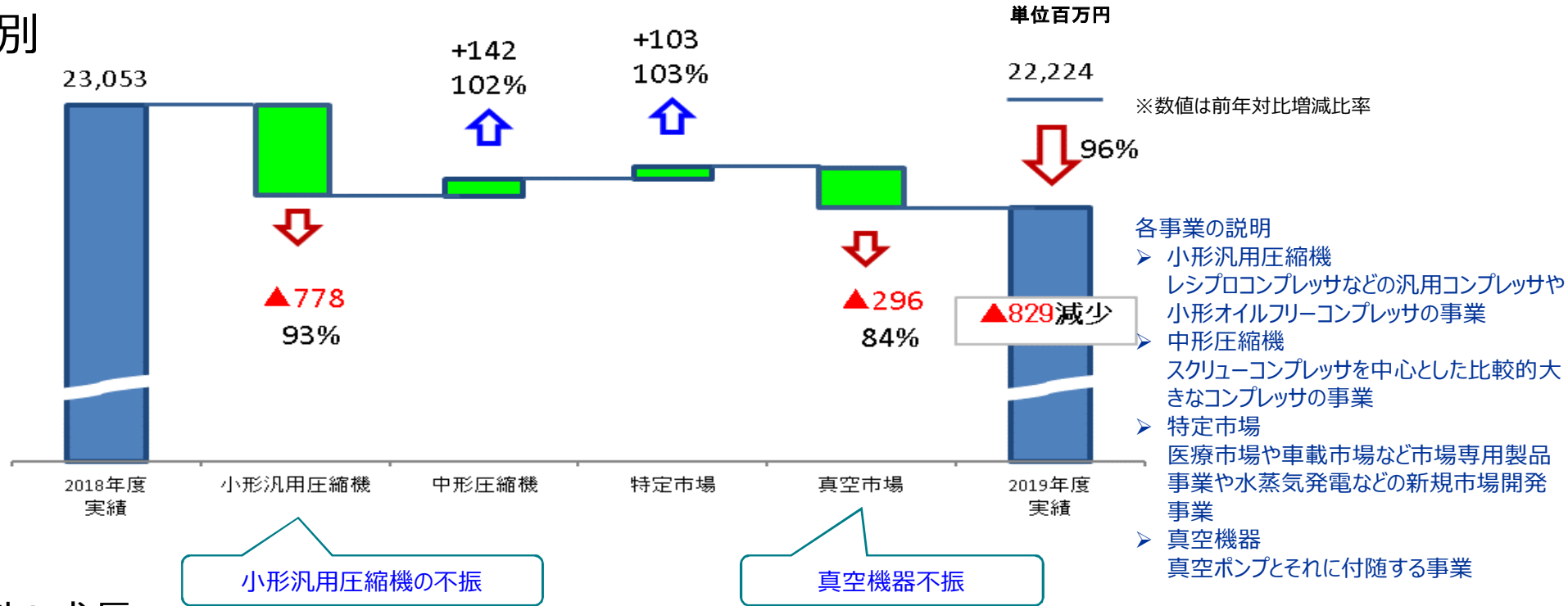
取締役 専務執行役員
エアエナジー事業部長
深瀬 真一

The Air of Trust
ANEST IWATA Corporation

2019年度連結売上高は、昨年比96%になりました。



事業構成別



1. 製品別の成長

出力の比較的大きなスクロールコンプレッサとスクリーンコンプレッサの伸びが大きく、中形圧縮機事業の売り上げを押し上げました。

2. 特定市場の成長

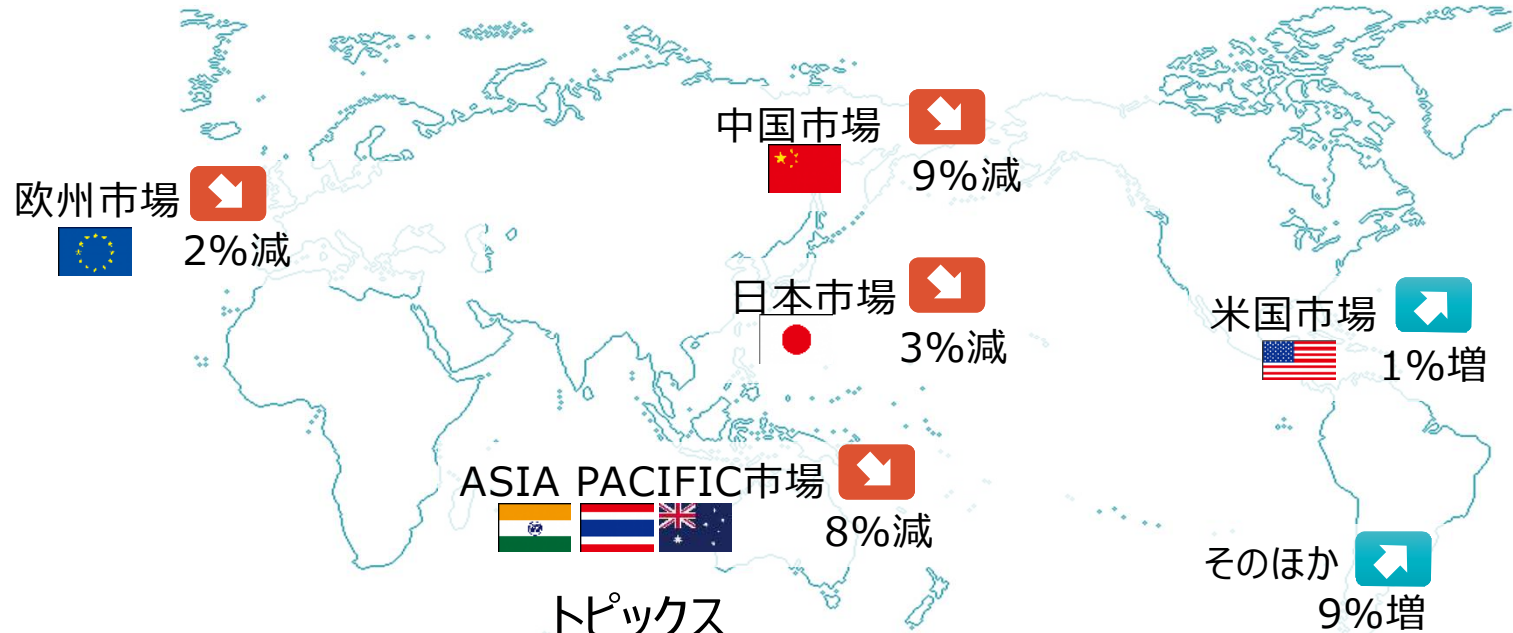
特定市場のうち、中国において、政府の助成金減少により、車載システム※の販売が低迷したものの、インド・ブラジルの医療ガス供給システムが伸長し、特定市場の売り上げを押し上げました。

3. 小形汎用圧縮機及び真空機器の不振

一方で競争の激化と半導体市場の冷え込みによる小形汎用圧縮機市場と真空機器市場での不振が響き、事業全体では減少となりました。

※輸送用車両搭載向け圧縮機ユニット

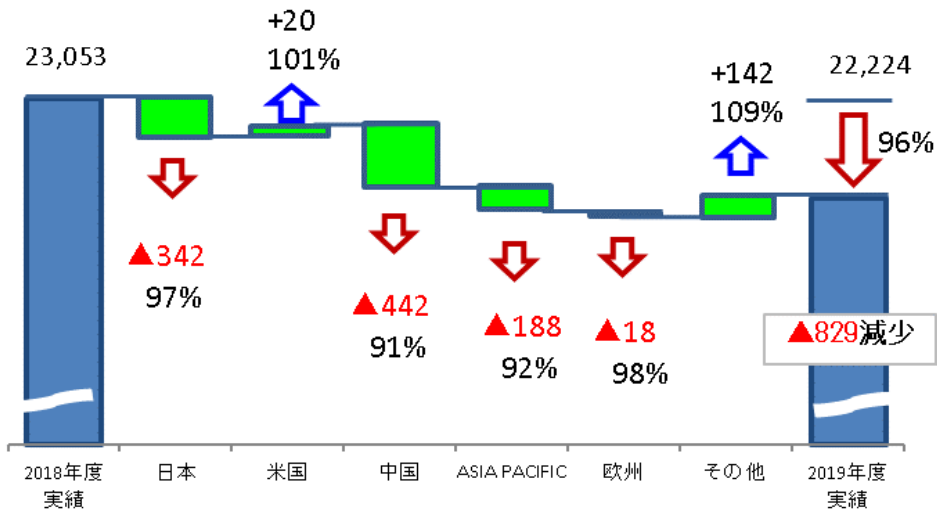
販売エリア別



トピックス

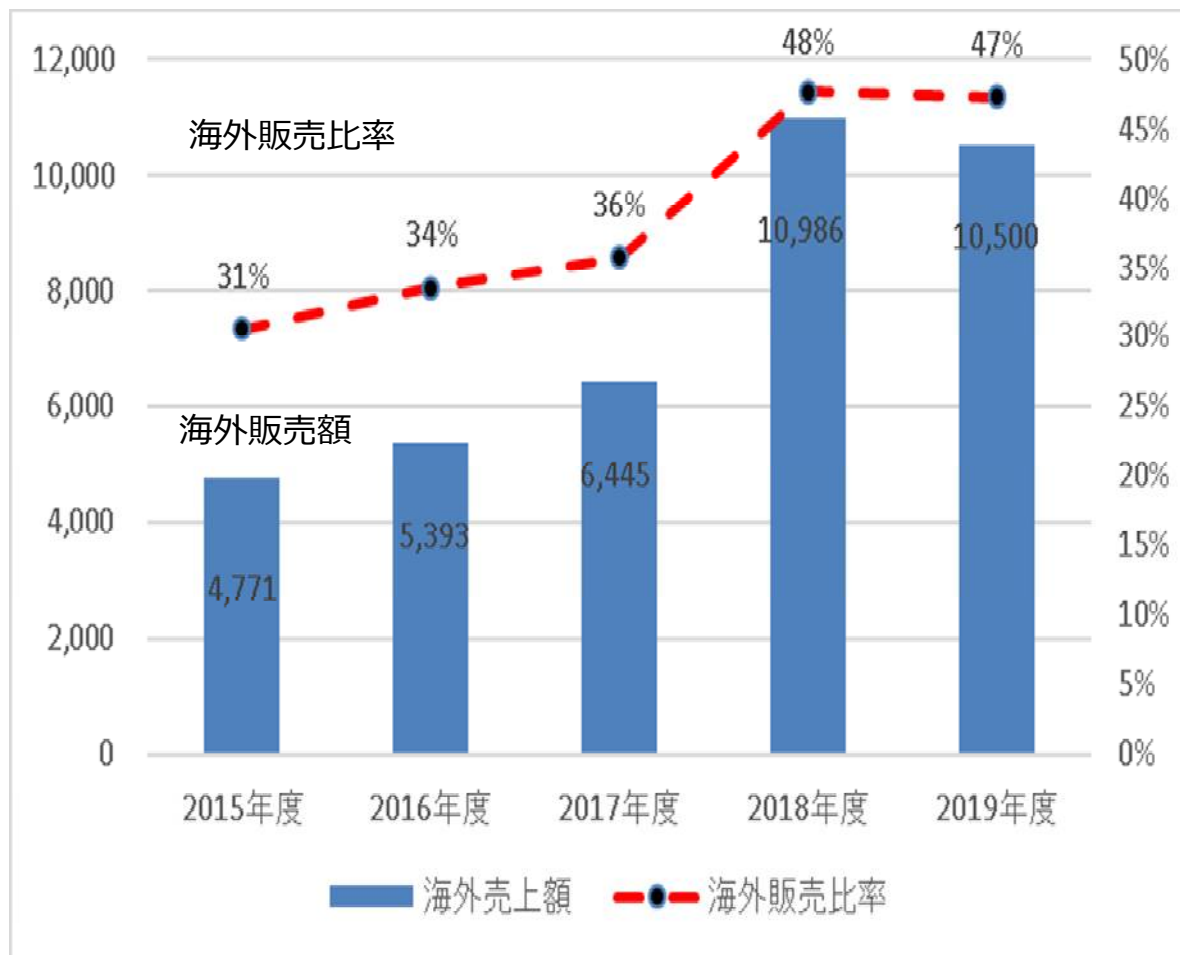
1. 日本国内および中国、アセアン、オセアニアの不振
日本国内は、昨年10月の消費税増税以降、売上げが鈍化、中国は車載向け、アセアン及びオセアニアが不振となりました。
一方で米国とインドは好調に推移いたしました。これらの減少をカバーするまでには至りませんでした。
2. M&Aによる成長
2018年度に買収したANEST IWATA SPARMAX社*の貢献により、売上げを底上げすることができました。

*ANEST IWATA SPARMAX：超小形領域の圧縮機等を生産する台湾の子会社



海外事業の推移は、各エリアとも順調に拡大をしてまいりましたが、2019年度は、足踏みとなりました。ここ数年来のM&Aとスクロールコンプレッサをはじめとするオイルフリー製品の販売拡大により、更なる拡大に向け、活動を強化いたします。

海外で成長している製品(主な地域)



オイルフリースクロールユニット
(韓国,北南米,中国,欧州,アセアン)



オイルフリースクロール本体
(欧州,北米,中国)



スクルーユニット
(中国,アセアン,インド)

オイルフリーブースターユニット
(北中南米,アセアン,中国)



オイルフリー真空ポンプ
(北米,欧州,中国)

Shanghai Screw Compressor 社(SCR社)のリソース活用を推進し、販売の拡大および製品開発を加速しています。

SCR社製品を当社ブランドとして採用し、ラインナップを拡充しています。スクリーコンプレッサに空気タンクを追加したタンクマウントスクリーは、日本/ASEAN/韓国市場にて2020年度に販売を開始しました。韓国市場においては、初めての給油式市場への取り組みとなります。日本市場は、さらにSCR製給油式スクリーコンプレッサ【15～75kW】を改良し、アネスト岩田モデルとして日本市場への投入を計画しています。

海外販売においては、当社の世界各地の現地子会社とSCR社の製品群を活用し販売を拡大しております。

欧州においては、当社の流通網を活用し欧州圧縮機メーカーへのSCR製本体供給を準備しています。

南米においては、現地子会社の生産設備にてSCR製本体を活用しアッセンブリ製造を開始しました。

今後、米国などの新市場への取り組みを開始し、スクリーコンプレッサをはじめとした中形圧縮機事業の拡大を図ります。



【タンクマウントスクリー】



【定置式スクリー】

E.M.S. Concept社（仏）*と資本提携し、欧州市場での販売を開始しました。電動車両市場での更なる販売拡大を目指します。

世界規模での需要拡大がみられる電動車両（EVバス、EVトラック、鉄道）市場において、スクロールコンプレッサの特徴であるオイルフリー・低振動・低騒音性が評価され、世界の車両メーカーから注目を集めています。

欧州では、E.M.S. Concept社（仏）との提携により、現地での生産・販売の基盤を構築。これらにより欧州鉄道車両メーカーからコンプレッサユニットの受注に成功しています（2020年度より供給開始）。



【EMS社との協業による電動(EV)バス向けコンプレッサユニット】

*E.M.S. Concept社（1950年設立）
フランスにある車両ブレーキ向け等の車載向け圧縮機システムや小形圧縮機の製造販売会社。フランスを中心とした欧州に製品を供給。

オイルフリー圧縮機に関する技術により安心・安全の空気品質を提供し、医療ガス供給システムのコンプレッサ世界供給台数TOP企業を目指します。

各国でのオイルフリーコンプレッサの普及並びに、当社オイルフリー製品の優位性が評価された結果、病院向け圧縮機の供給に関してタイ、インド、日本、アメリカにおいて各国でのコンプレッサ供給台数が大きく伸長しました。

更にブラジル、インドネシアへの販売活動を広げ、世界供給台数TOP企業を目指します。

また、ポータブル吸引機や小型ポンプを用いて介護市場へ進出し、新たな販売拡大を目指します。



【ポータブル吸引機】



【小型エアークomp】

*ポータブル吸引機
在宅介護用の携帯型
口腔内吸引機



インド

【インドでの大型圧縮機納入】



ドバイ

【Arab Health出展】



日本

【MEDIX出展】

蓄積したスクロールコンプレッサのテクノロジーを応用したスクロール膨張機の開発を実施、工場における余剰エネルギーを再利用し、CO₂削減に貢献します。

今年度は福島県に工場を持つメーカーとして福島県庁、福島県企業・研究機関と協力し国内外の展示会に合同出展。また、異業種の建設機械工業会の技術シンポジウムでの講演や、トライアルで協力いただいているお客さまとの情報交換など、幅広いエリア・業界の方々と当社製品を使った余剰水蒸気の活用の可能性を検証してきました。また、それらに合わせ以前から要望のあったスクロール膨張機を3台搭載した大容量モデルの開発も行っています。これら5・10・15kWの水蒸気発電装置の発売開始を、2020年度下期に予定しています。



【本体複数台搭載機
Eco Luce(XVS-150)】



【e-worldへの出展】



【ENEXへの出展】



【建設機械工業会での講演】

ドライ（オイルフリー）真空ポンプをPCR検査、凍結乾燥、滅菌装置向けなどに供給することで、お客さまのご要望に対応可能な体制を強化、持続可能な社会の実現に貢献します。

新型コロナウイルスの対応に関連し、PCR検査用試料の製造、凍結乾燥装置、滅菌装置などに当社ドライ真空ポンプをご採用いただいております。

また、2020年から日本の食品工場におけるHACCP*の義務化が開始されることから、給油式からドライスクロールポンプへの切り替え需要が高まっております。食品工場においては、まだまだ給油式真空ポンプの使用が一般的であり、この切り替え需要に対応するために、継続して当社はドライ真空ポンプユニットのレンジ拡大に取り組んでおります。今後も更なる製品開発を実施し、お客さまのご要望に対応可能な体制強化を実現いたします。



【PCR検査キット】



【凍結乾燥装置】



【真空ブースターユニット】

*HACCP（ハサップ）
食品を製造する際に安全を確保するための管理手法

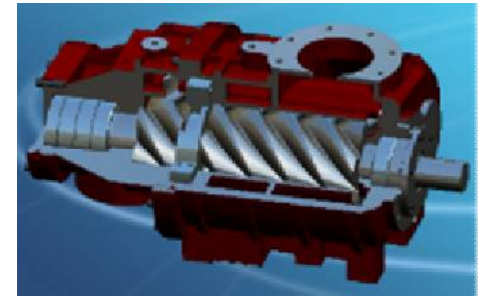
中形及び小形圧縮機領域でシナジーを生み出します。

【Shanghai Screw Compressor (SCR) 社】

省エネを追求した2段低圧スクルーコンプレッサの開発、当社スクロールコンプレッサを活用した製品にて中国市場におけるラインナップを拡大し、中国国内の販売拡大を図っております。

中国以外での販売活動にも力を入れ、供給先が2018年の30か国から2019年度には40か国まで拡大し、今後も継続し海外展開を促進いたします。また、経営効率の更なる向上を社員全員で行い、既存製品のコスト低減活動により利益率が上昇しています。

今後もSCR社と当社のシナジー効果を生み出す活動を行ってまいります。



【SCR社開発新機構2段圧縮機本体】



【ANEST IWATA SPARMAX (AI-SP) 社】

小形オイルフリーコンプレッサTWP02-8/04-8を生産、日本で発売。またAI-SP社で世界に販売実績のあるアスピレーター（ポータブル吸引器）を日本で医療認可取得（2020年度発売）など、協力関係を強化してきました。

今年度も、引き続き小形圧縮機の領域でシナジーを生み出す活動を行ってまいります。



【TWP02-8/04-8】



【ポータブル吸引器】

*ポータブル吸引機
在宅介護用の携帯型口腔内吸引機

安全に確実に【ものづくり】を実施する為に、IoT技術を活用し、生産性向上と5S活動・改善活動を通して人材教育を行っています。

福島工場では設備投資・IE分析手法による作業改善、生産管理方式の変更を行い効率向上を目指して活動しています。組立工程のライン生産化、音声や触覚による品質記録管理システムを導入し、品質及び効率の向上を実現し、そのノウハウを中国工場・インド工場にも展開する事によりグローバルでの生産性向上を実施しました。現在、2021年度の完成を目指した更なる生産改革を実行中です。また、5S活動や各種改善活動を通し、従業員が充実感を得ながら効率よく作業を行う事で、安全に確実に製品をお届けする体制を構築しています。



【音声と触覚による品質管理システム】



【中国工場での生産効率改善】



【インド工場での生産効率改善】



【改善活動での作業改善】

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs（持続可能な開発目標）とは・・・

SDGs（持続可能な開発目標）とは、2015年9月の国連サミットで採択された2030年を年限とする国際目標です。SDGsは持続可能な世界を実現する為の17のゴールから構成され、先進国を含む全ての国々の共通目標となっています。

製品開発における
SDGsの当社事例

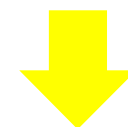
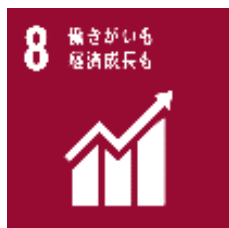
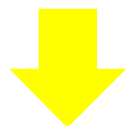
コンプレッサの省エネ化の取り組み

工場等でエネルギーを多く消費するコンプレッサ本体の省エネ設計と効率的な制御により省エネ化を継続的に推進

省エネによるコストダウンにより経済効果を得ます。利益創出により研究開発費を創出し、技術革新を実現します。



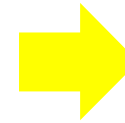
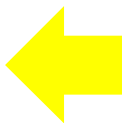
省エネによるCO₂の削減により、地球温暖化防止、生態系を維持します。



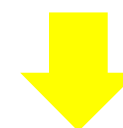
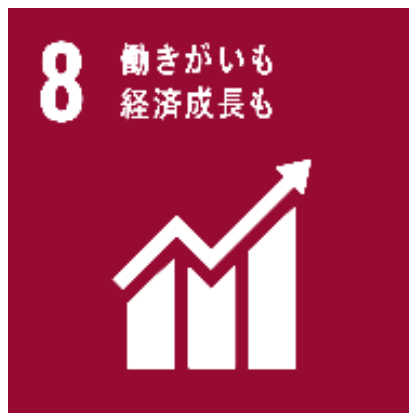
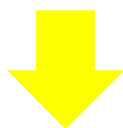
人と自動化が融合した作業環境への取り組み

自動化による一定品質を担保した生産規模の拡大と人の負荷を軽減した作業環境改善を継続的に推進

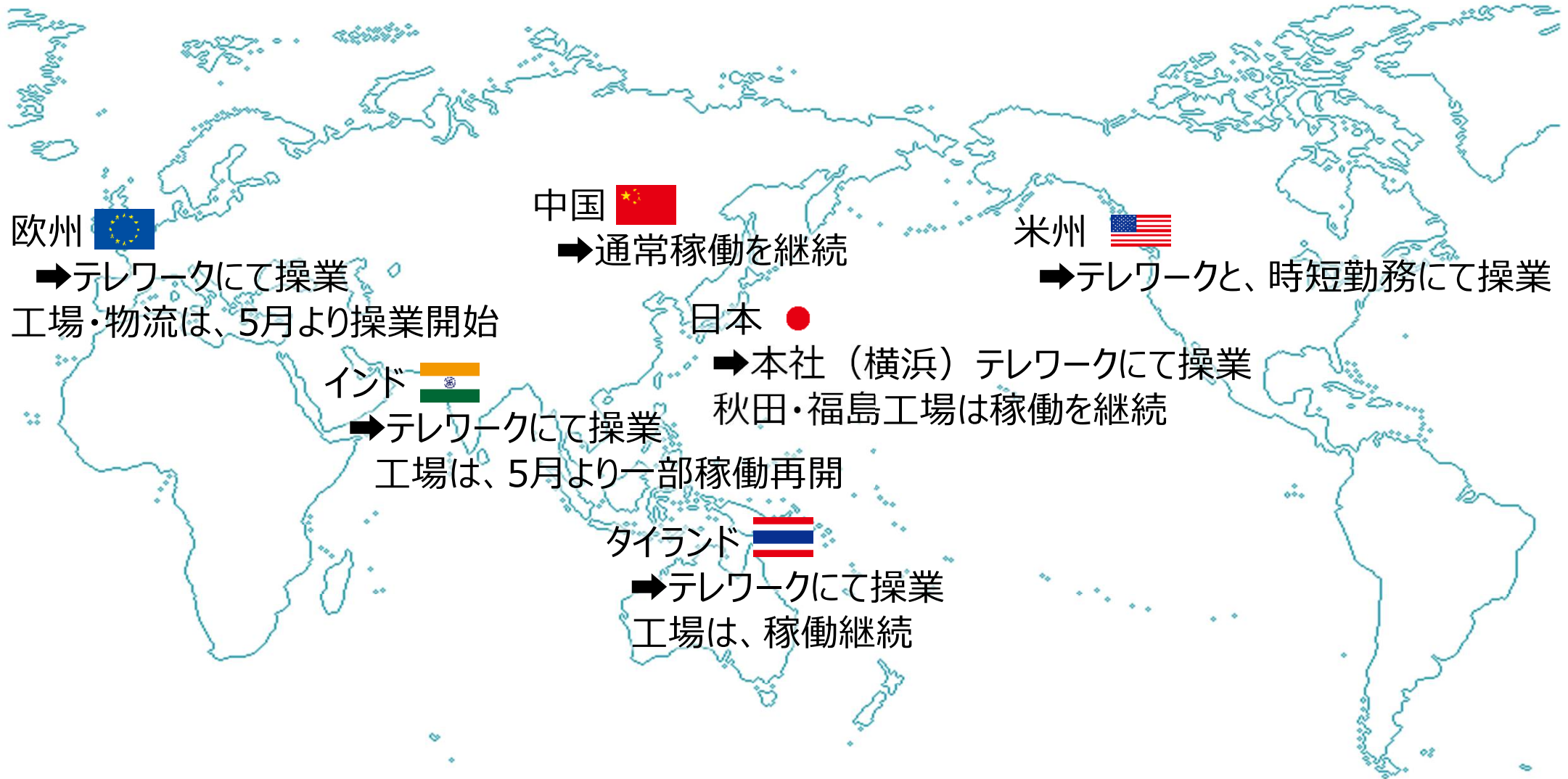
ムリ、ムダを無くし、人の負荷を軽減する事で作業工程への女性参画を推進する。また、作業者の健康を維持します。



属人化していた高レベル作業を数値化、自動化する事で品質を担保し、不適合を削減、廃棄物を削減します。



3. 新型コロナウイルス禍の影響について



2020年5月30日現在（日本時間）

対象市場	先行き	コメント	AE	CT
産業機械		景気様子見による低迷	●	●
自動車・自動車部品		外出自粛、個人収入減による落ち込み	●	●
電機製品		外出自粛、個人収入減による落ち込み	●	●
半導体		医療機器・在宅用PC、5G対応増、自動車市場減	●	
食品製造		外出自粛による個人消費増	●	●
自動車整備・修理		外出自粛による落ち込み	●	●
製薬		コロナ治療薬、関連治療薬による需要増	●	
梱包・容器製造		外出自粛によるEC個人消費増、衛生用品の増	●	
理化学・研究機関		理化学、研究施設の整備・増強による需要増	●	
印刷		個人消費が増、一方で産業向けは減	●	
医療・福祉		医療施設、人工呼吸器、滅菌器等による需要増	●	
サニタリー		手洗い場の整備、抗菌仕様の需要増		●
DIY		外出自粛・巣ごもり消費増	●	●
ホビー		外出自粛・巣ごもり消費増		●
除菌・殺菌		消毒機器・加湿器の需要増		●

※上表中の AE=エア-エナジー事業（圧縮機・真空機器）、CT=コーティング事業（塗装機器・塗装設備）

◆戦略市場について

エアエナジー事業：

- ・食品、飲料、製薬製造市場

オイルフリー圧縮機、真空ポンプの需要増加

- ・医療市場

簡易医療施設や病院の建設に伴い、オイルフリー圧縮機、真空ポンプの需要増加

コーティング事業：

- ・サニタリー（衛生陶器）市場や消毒用途

専用スプレーガンや塗布ユニットの需要増加

- ・DIY、ホビー市場

小形スプレーガンやエアブラシ及び補器の需要増加

◆サプライチェーンの見直しについて

新型コロナウイルス禍によるサプライチェーン分断を回避する為、サプライヤー毎のBCPを策定し、特に特殊な材料や加工、処理を必要とする部品や海外における一国集中生産等に関しては、サプライヤーへの取引条件の支援等とともに、サプライヤーや生産地の追加等を進めてまいります。

また、かねてより、生産効率の向上とサプライチェーンの安定化を目指した生産計画改革を進めてまいりましたが、新型コロナウイルス禍においても、安定した生産と製品供給を実現する為、この改革を更に強力に推進してまいります。

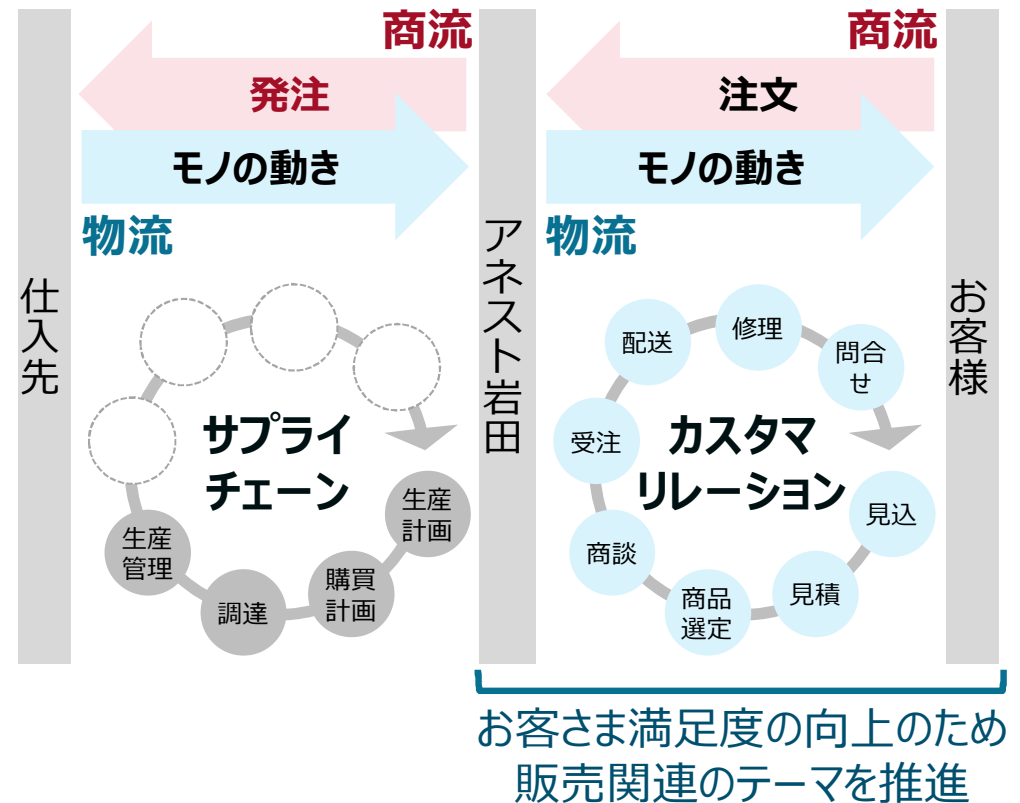
- 当社は、お客さまに、より満足いただくことを通じた成長を目指して策定した中期計画に則り、業務改革プロジェクトを立ち上げ、お客さまとの関係性・接点強化を最優先に販売関連のテーマを重点的に推進しております。

業務改革プロジェクトのプロジェクト憲章

- ITツールの導入を目的とせず、お客さま満足の視点で改革を実行する
- 担当執行役員と共に各チームでどんな改革・改善をしたいのか前例でなく、革新的な発想を引出し、積極的に協議して、大胆に臆することなく実行する
- 中期経営計画にお客様視点で「エクセレント・メーカー」を目指す

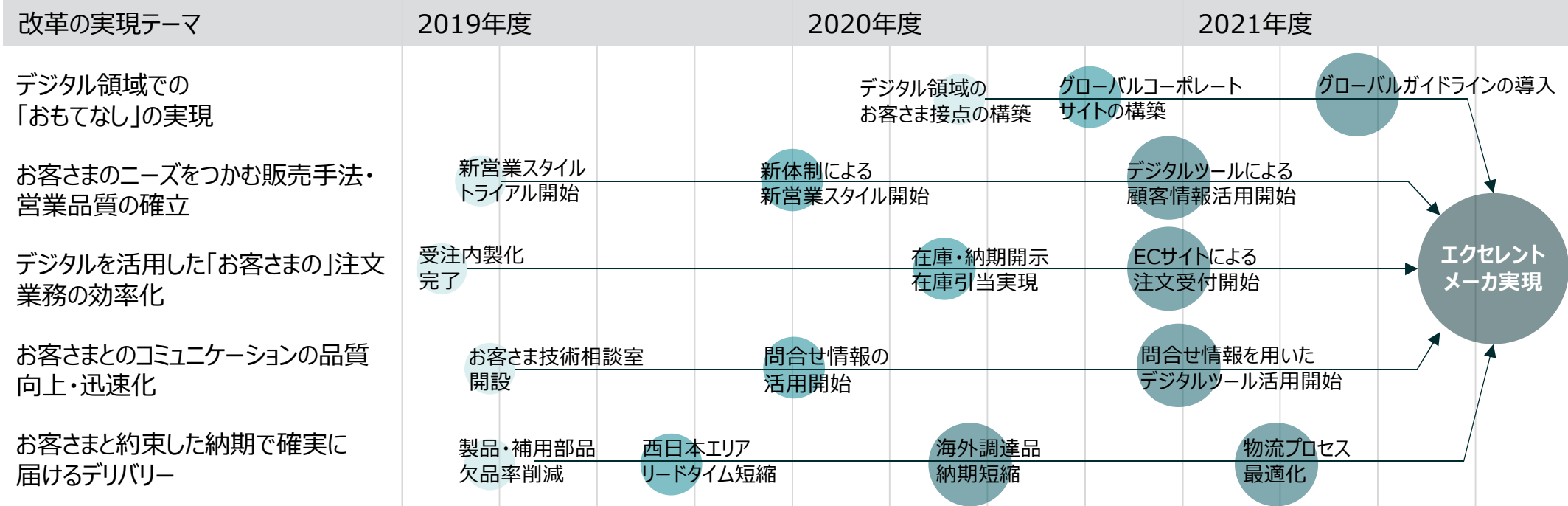
創業100周年に向けた業務改革の実行により
 お客さま視点でダントツ企業となり
 エクセレントメーカーの実現を目指す

プロジェクトの改革領域



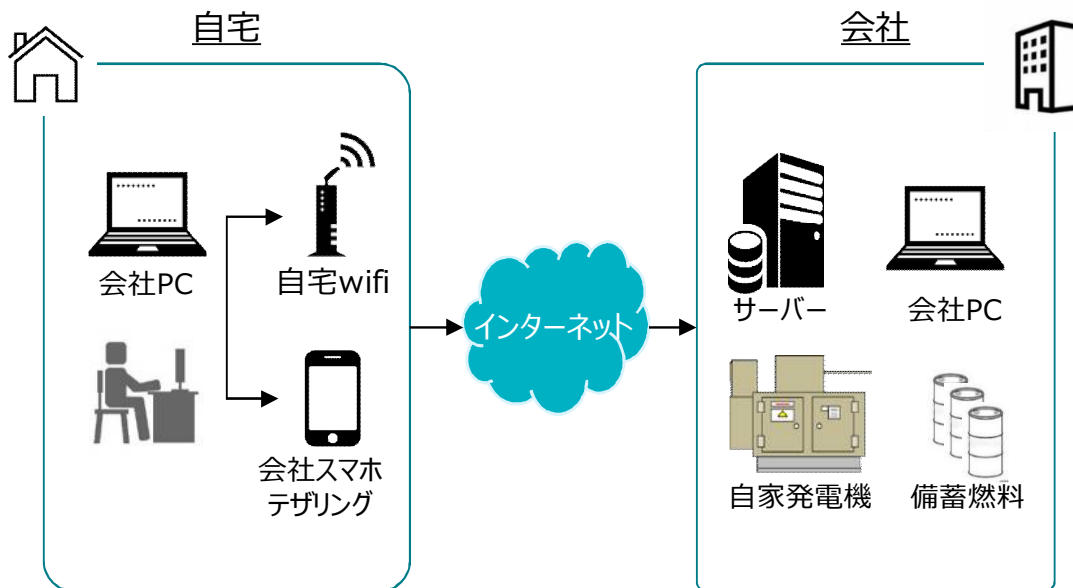
- 多様なデジタル経路から製品・サービス情報に容易にアクセス可能な環境を構築し世界のお客さまと接点を築くことでブランドの浸透・強化を推進します。
- 新体制によるお客さま対応の一本化、IT活用した営業スタイル改革、お客さまのご注文 及び、お問合せの効率化に寄与するECサイトを構築し、デジタルでお客さまと繋がる環境構築を推進する事により、お客さまの要望をダイレクトに、商品開発に繋げる仕組み作りを構築します。
- 補用部品サイトの機能向上、情報最新化、在庫拡充により、さらなる利便性向上を推進します。
- モノの動きを調達から販売まで一気通貫にとらえ、ロジスティクスの最適化を推進します。

業務改革プロジェクトのロードマップ

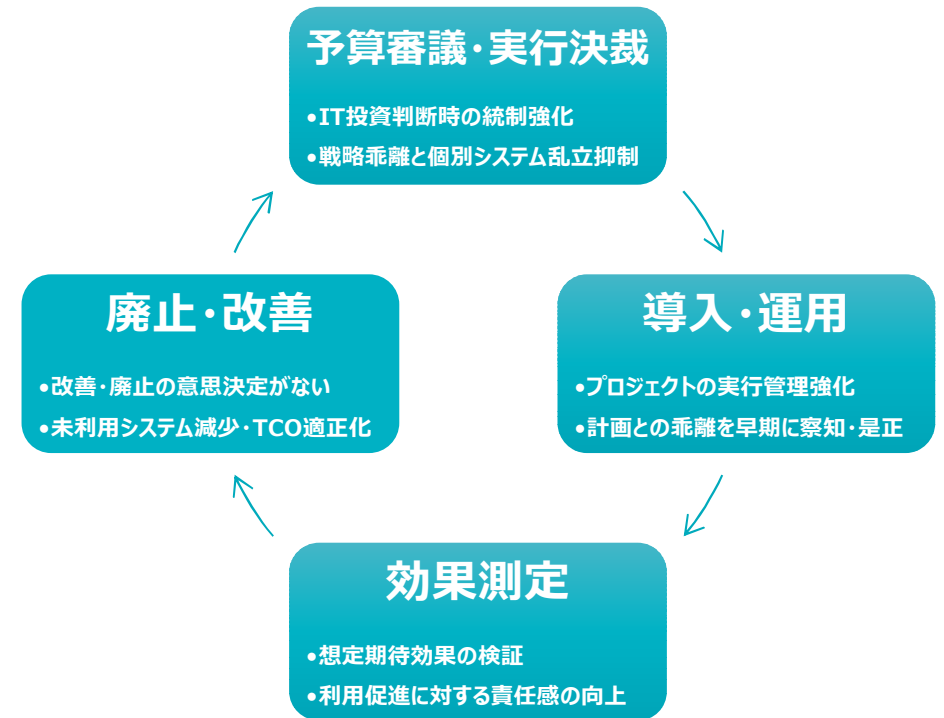


- 昨年4月よりテレワーク業務実現に向けた環境整備を推進してきたことが奏功し、新型コロナウイルス禍においてスムーズなテレワークへの移行を実現しました。
- ITマネジメントに基づき、IT投資の見える化と厳選した投資により効果を最大化します。
- 効率的な業務推進体制を継続的に模索し、「テレワークにおける業務のアウトプットの良否に基づく人事評価制度」、「グローバルな内部監査の確立」、「情報セキュリティの更なる強化」等を進めます。

当社テレワーク環境の概要



IT投資の見える化



新型コロナウイルス対策で消毒液を塗布するツールを開発。日々の広範囲にわたる消毒作業に使用されるツールとして提案していきます。

新型コロナウイルスにより世界中のあらゆるシーンで消毒作業が平常化されました。消毒作業のためのツールはたくさん出回っておりますが、簡易に広範囲にわたり消毒液を塗布するツールはあまりありません。当社の霧化技術を活かした均一な霧状の消毒液を、広範囲へ、簡易的に散布することが可能となりました。消毒作業が必要な病院・老人ホーム・学校への寄贈や、ホテル・車輛・カラオケルーム等への事業展開を開始しております。

Youtubeで塗布
シーンを配信中!!



会議室



カラオケルーム



ホテル

圧縮機



スプレーガン

ホース

【消毒作業風景】

【使用が推奨される施設】

【消毒液塗布ツール】

当社の連結子会社が事業活動を行っている台湾で樹脂加工のノウハウを用いたフェイスシールドの取り扱いを開始。地域社会への無料配布を行ってまいります。

経済活動の再開にともない、飛沫感染を防止するため、学校、病院、公共の交通機関にとどまらず、飲食店や複合型商業施設など、あらゆる場所、シーンで使用するフェイスシールドの需要が高まっています。製造のノウハウを活かし、環境に配慮した繰り返し使用可能なフェイスシールドの取り扱いを開始しました。地域の病院・老人ホーム・学校への寄贈や、百貨店、飲食店、フィットネスクラブ、カラオケルーム等への事業展開を進めております。



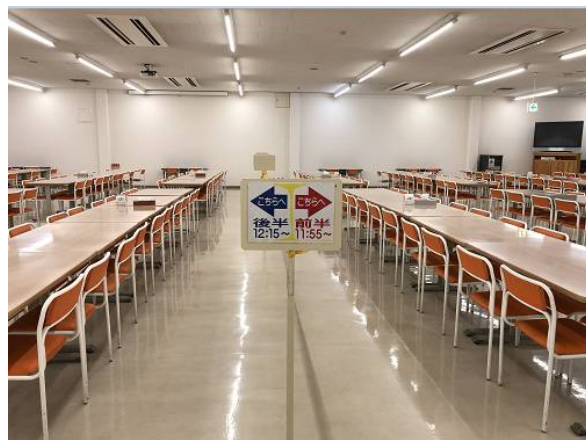
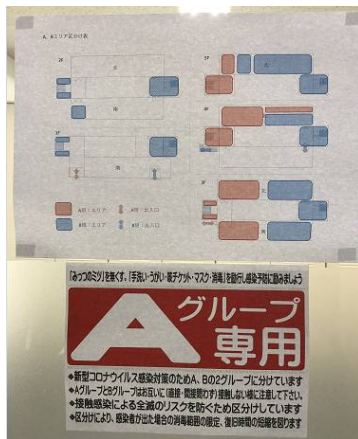
【フェイスシールド】



【使用が推奨される施設、場所】

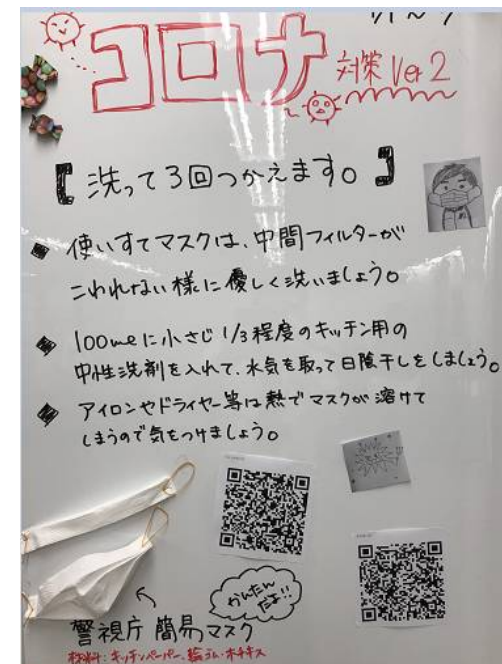
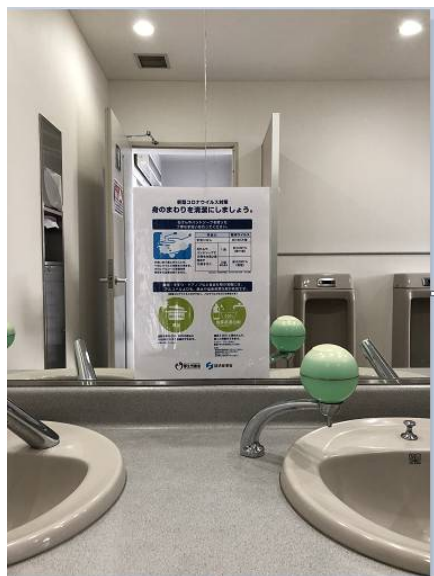
新型コロナウイルス禍の経営対応

- ① 危機管理委員会を発足し、新型コロナウイルス感染拡大防止を行い企業防衛の視点で協議を重ね速やかに対策を講じています。
- ② 3密を避けるため、時差出勤、テレワークを積極的に推進しています。8割の従業員が在宅勤務を行う事となった結果、有効性が確認出来た一方、課題も明確化となりましたので、対策を検討し、今後のワークスタイルの変革に繋げていきます。
- ③ 社内施設（本社の執務場所、トイレ、食堂、移動通路など）をAエリア、Bエリアに区分し、互いの接触を避ける事で、感染リスクを最小限化する対策を講じています。食堂においては昼休み時間に時差を設け2部制としました。
- ④ 安全な通勤方法の確立として、車通勤を推進しています。そのため、社用車の積極利用や、臨時駐車場の開設をしました。



新型コロナウイルス禍の経営対応

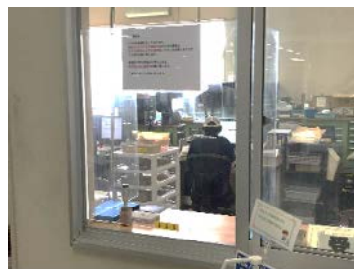
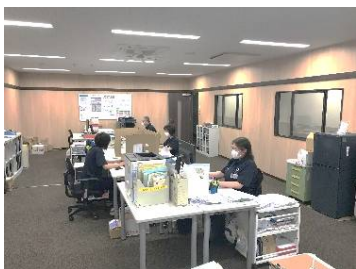
- ⑤ 通勤困難（遠方など）な従業員へ宿泊施設の提供しています。宿泊施設としては本社敷地内の研修センターを開放しました。
- ⑥ テレワークの方へコミュニケーション不足を補う為にWEBランチによる昼食支援をしています。なお、WEBランチは、従業員の家族分も支援しています。
- ⑦ 海外子会社、グループ会社に対しては全社員に見舞金を送りました。
- ⑧ テレワーク対象者へ、モバイルパソコンの支給をしました。
- ⑨ 施設内の換気の徹底（定時に換気励行を構内放送）をしています。
- ⑩ 最新情報の収集と開示、周知の徹底をしています。



新型コロナウイルス禍の経営対応

工場においては、生産効率よりも、従業員の安全性を第一優先としてレイアウトや動線の見直しを実施しました。

- ⑪ コーティング事業部**秋田工場**では、現場・事務所の作業スペースを2m以上確保するレイアウト変更を行いました。荷受け場所は外部との接触を避けるために仕切り設けて対応しました。あわせて本社と同様に3密を避けるため、食堂を2部制・従業員の入口を2か所に増やし接触する機会を最小限にする対策を実施しました。



- ⑫ エアエナジー事業部**福島工場**では、作業員同士の間隔を2m以上確保できるようにレイアウトの見直しを実施しました。事務所においては、受付に飛沫感染防止のフィルムを設置し、本社と同様にAエリア、Bエリアに区分しリスクを最小限化する対策を実施しました。



4. 2021年3月期の見通しについて

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
通期	30,000	△23.3	500	△87.1	800	△81.8	650	△76.1	15.57

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2019年3月期	—	11.00	—	11.00	22.00	918	31.2	3.1
2020年3月期	—	12.00	—	12.00	24.00	1,001	36.8	3.3
2021年3月期(予想)	—	10.00	—	10.00	20.00		128.4	

- 2021年3月期における世界経済は、新型コロナウイルス感染症の収束の道筋が不透明であり、当社グループ各拠点での活動状況、市場毎の影響などを勘案し、連結販売予想額は、30,000百万円（前期比 **△23.3%**）といたします。
- 本予想値をボトムラインと考え、このような状況下でも、グループ従業員の雇用を堅持し、さらに100年企業に向けた必要投資は、積極的に推進することといたします。この為、連結営業利益予想額は、500百万円（前期比 **△87.1%**）といたします。
- 年間配当金に関しましては、厳しい事業環境下にはありますが、2022年3月期には回復する、比較的短期の業績の落込みと捉え、株主の皆さまへ、安定利益還元を継続することが企業の責務であるとの考えにより、年間20円（前期比 **4円減配**）と予想いたします。
- 上記の状況が変化した際には、速やかに方針の修正などを開示いたします。

単位：百万円

	2019年3月期実績		2020年3月期実績		2021年3月期予想値		
	実績	構成比	実績	構成比	目標額	構成比	
売上高	38,807	100.0%	39,091	100.0%	30,000	100.0%	
内訳	圧縮機	21,212	54.7%	20,669	52.9%	—	—
	真空機器	1,841	4.7%	1,554	4.0%	—	—
	エアエナジー事業部	23,053	59.4%	22,224	56.9%	17,150	57.2%
	塗装機器	13,107	33.8%	12,832	32.8%	—	—
	塗装設備	2,645	6.8%	4,034	10.3%	—	—
	コーティング事業部	15,752	40.6%	16,866	43.1%	12,850	42.8%
営業利益	4,339	11.2%	3,876	9.9%	500	1.7%	
内訳	エアエナジー事業部	—	—	1,774	4.5%	180	0.6%
	コーティング事業部	—	—	2,101	5.4%	320	1.1%
経常利益	4,701	12.1%	4,401	11.3%	800	2.7%	
当期純利益	2,947	7.6%	2,717	7.0%	650	2.2%	
為替レート ¥/\$	110.43 (実績)		109.05 (実績)		105.00 (想定)		
為替レート ¥/€	130.42 (実績)		122.07 (実績)		115.00 (想定)		
為替レート ¥/RMB	16.72 (実績)		15.78 (実績)		15.00 (想定)		
配当 中間期+期末=年間	11円+11円=22円		12円+12円=24円		10円+10円=20円		

※配当について：2020年3月期期末配当は6月25日の第74期定時株主総会で正式に決定する予定です。2021年3月期は予想値です。

配当について：

当社はかねてより安定配当を株主の皆さまに対する最大の利益還元であると捉え、配当性向を30%以上とし、業績の厳しい時でも年間3円以上の配当を堅持すると公言してまいりましたが、このような業績見通しにおきましても、純資産を始めとする当社の財務体質を基に協議を重ね、株主の皆さまへ上記のような利益還元を行いたいと考えております。

5. 当社のESG活動への取り組みについて

当社では、早期からESGを意識した経営に取り組んでおります。業績などの目に見える価値のみならず、環境や社会に対する当社の取り組み、といった目に見えない価値にも着目していただき、株主の皆さまを始めとする投資家の方々に当社をより深くご理解いただきたいと考えております。

環境 (Environment)

社会 (Social)

企業統治 (Governance)

ESGとは、左記3分野の頭文字に由来します。

ESGには、環境に関する項目の他に、ダイバーシティやライフワークバランスの推進、女性活躍推進、健康経営などに関する取り組みなども含まれております。

1. 環境 (Environment) ⇒ **環境にやさしい製品開発**

- ① 当社ではオイルフリーコンプレッサならびにオイルを使用しないドライ真空ポンプの開発・販売に注力し、当社製品の採用を通じて、地球に優しい環境への取り組みを実現しています。また製品単体およびコンプレッサの設置や運転方法を提案し、省エネセミナーなどの開催も通じて省エネを実現することで、環境負荷軽減に貢献しています。
- ② 水性塗料等、環境配慮型塗料を使用する上での最適な塗装機器の開発、塗装ミストの排出や塗装時の投入資源を低減させる製品およびシステムの開発を進めています。

2. 社会 (Social) ⇒ **働き方改革 (ライフワークバランス)**

- ① 100年企業に向けた人財獲得のため、継続かつ積極的に新卒・キャリア採用を行い、さまざまな世代、性別、心身機能、価値観、キャリアや経験、働き方などの「多様性」を尊重し、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しております。
- ② 仕事と育児・介護・私傷病との両立支援のために「在宅勤務トライアル」を実施し、最大限活躍できる環境を構築しました。更に、今回の新型コロナウイルス感染拡大において、在宅勤務の拡充、時差出勤など柔軟な働き方を促進しています。また、部門別労働時間の削減目標を設定し、新たな価値を創造する業務に取り組む時間やプライベートな時間を創出するため、時間外労働の削減を進めています。さらに、コンプライアンス徹底に向け、新勤怠管理システムも導入を予定しております。
- ③ ダイバーシティマネジメントの強化、意識改革、女性のキャリア形成支援を行うため、女性社員と管理職合同研修を開催し、労働組合ともダイバーシティの推進について定期的な意見交換を行っています。
- ④ 2021年度から始まる新人事制度では、社員一人ひとりのチャレンジを促し、頑張った人が報われる“働きがいのある人事制度”に改定し、管理職候補者の早期育成、専門性の高い人財の育成を目指します。また、豊富な経験や専門性を活かした領域の拡大と真の戦力として、65歳までの定年延長を検討しております。

2. 社会 (Social) ⇒ **働き方改革 (ライフワークバランス)**

- ⑤ 当社が目指す健康とは『笑顔でイキイキと輝けること』であり、この度、健康経営推進委員会を立ち上げ、CHO (Chief Health Officer) である社長の壺田より健康経営宣言を行いました。当社として健康経営推進に、より一層の力を注ぎ、2021年度健康経営優良法人 (ホワイト500) となれるよう活動しています。

＜具体的な取り組み例＞

仕事と治療の両立のための3大疾病保険への加入、外部講師による構内ヨガ・からだほぐし教室といった健康セミナーの開催など

※ホワイト500は優良な健康経営に取り組んでいる大規模法人の中で、上位500法人に対して経済産業省から認定されるものです。認定取得により、従業員のモチベーション向上や企業イメージの向上、優秀な人財の確保につながります。

- ⑥ 障がい者雇用として、屋内農園を利用した水耕栽培で野菜やハーブなどの無農薬野菜を作り、本社及び工場の食堂、休憩室で提供しています。作ったものを喜んでもらうことで、障がい者が活躍できる (働き甲斐を持てる) 職場環境づくりを目指しています。

3. 企業統治（Governance） ⇒ 社外取締役による経営への積極的な提言

- ① 全取締役8名中、5名が独立性を有する社外取締役であり、外部の視点から有益な提言を取り入れると共に、常勤の監査等委員を含めると非業務執行取締役が半数を超える事で、さらにガバナンスを強化しています（第74期定時株主総会において、第3,4号議案が決議されますと、全取締役9名中、5名が独立性を有する社外取締役となり、社外取締役が過半数、非業務執行取締役が2/3を占める予定です）。
- ② 代表取締役、取締役、執行役員を選任並びに報酬評価は、社外取締役5名＋代表取締役（委員長は社外取締役）による指名・報酬委員会で、審議し、取締役会に答申しています。

当社では、ESGを意識した経営を継続していくとともに、SDGsの視点で事業を捉え、社会の課題解決に対する取り組みを進めてまいります。

活動及び取り組みにつきましては、統合報告書等により開示、報告申し上げます。



2019年4月に、ネーミングライツを取得した「アネスト岩田ターンパイク箱根」での桜まつりへ協賛致しました。



WeBIKE CAFE meeting 2019ではアネスト岩田ターンパイクのアネスト岩田ラウンジで当社製品を使用したデモンストレーションなどのイベントを開催しました。

企業業績のような財務面だけでなく、社会への貢献や従業員が働きやすい環境づくりなど、非財務面に対しても、真摯に取り組んでまいります。



従業員の家族や近隣地域の方々に向けて、当社の事業活動を紹介するイベント「わくわく研究所」を開催しました。



わくわく研究所のイベントでは様々なアトラクションや企画があり、その一つとして折り紙を従業員、家族、アネスト岩田にかかわる多くの方々と協力して、記録に挑戦しました。



求めるのは“飛び地”90年以上続く既存事業とは違う領域で事業を始めるため、オープンイノベーションに挑戦。

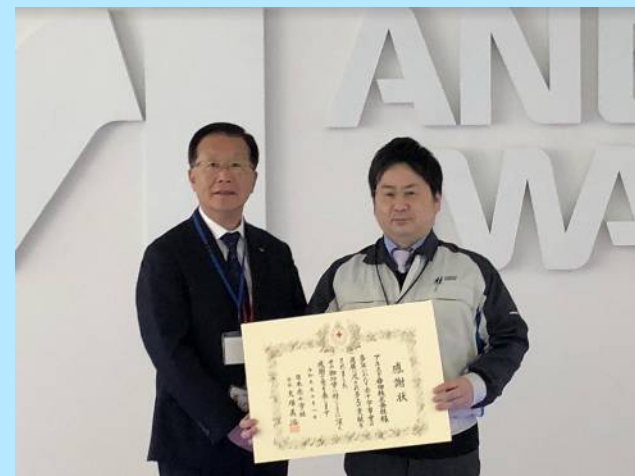


産業用ロボット特別教育を開講。塗装機メーカーならではの過去の経験と新規技術を織り交ぜた講習を実施します。

企業業績のような財務面だけでなく、社会への貢献や従業員が働きやすい環境づくりなど、非財務面に対しても、真摯に取り組んでまいります。



コロナ禍において、不足していたマスクを近隣住人の方々に配布しました。たくさんの方々からお礼のお手紙やお電話をいただきました。



毎年、構内での献血活動に協力しており、この度、40年間にわたり献血活動に貢献した功績として表彰されました。

【 Y100P 】 : わいひやくプロジェクト

アネスト岩田が100周年を迎えるにあたって、「自由闊達な組織」で「誇りの持てる」会社になりたいという思いをこめて毎年目標を立て活動。

- ① 真（誠）のモノづくりメーカーとなる
- ② 知名度がある
- ③ 世界中の拠点と交流が活発な組織である
- ④ 一人ひとりのモチベーションが高い姿で仕事をしている



従業員の家族を対象に夏休みの実験教室を開催し、モノづくりや、ご両親の仕事に興味を持っていただきました。

企業業績のような財務面だけでなく、社会への貢献や従業員が働きやすい環境づくりなど、非財務面に対しても、真摯に取り組んでまいります。



多摩川いかだレースに参加することで、モノづくりの楽しさを知り、コミュニケーションが深まることで、団結力が向上しました。



当社工場の所在がある福島県の特別養護老人施設へ、福島県社会福祉協議会を通じて64台のバッテリー式空気入れを寄付いたしました。

以上にて、当社の事業の概要に関する説明を終了させていただきます。

株主総会当日は、新型コロナウイルス感染症の予防及び拡大防止の為、株主の皆さまの安全を第一優先に考え、例年よりも、縮小・短時間での開催といたしますので、本資料に関するご説明を株主総会当日には予定しておりません。質疑応答のみとさせていただきますので、何卒、ご理解の程、お願い申し上げます。

以 上

