

エア・ウォーター統合報告書 2019

AIR WATER REPORT 2019



地球の恵みを、社会の望みに。



経営理念

創業者精神を持って

空気、水、そして地球にかかわる

事業の創造と発展に、英知を結集する

エア・ウォーターグループの事業の原点は、

社名に冠した「空気」と「水」です。

このかけがえのない地球の資源を活かして

私たちは事業を創出し、社会や人々の暮らしに貢献しています。

目まぐるしく変化を続ける経営環境の中で、

今後もグループの総合力を発揮し、

お客様や社会が抱える課題の解決に立ち向かい、

新たな価値の創造に挑戦し続けていきます。

Contents

01	経営理念
03	社会を豊かにする「価値創造」の歩み
05	地球の恵みを、社会の望みに。
07	CEOメッセージ
10	COOメッセージ
13	エア・ウォーターの経営基盤と成長戦略
15	地域に根ざし、地域とともに成長する地域戦略
16	事業活動を通じた社会的価値の創造
17	特集1:再生可能エネルギーによる電力事業
19	特集2:海の恵みを活かし社会に貢献する海水事業

事業概況

21	産業ガス関連事業
23	ケミカル関連事業
25	医療関連事業
27	エネルギー関連事業
29	農業・食品関連事業
31	物流関連事業
33	海水関連事業
35	エアゾール関連事業
36	その他事業
37	海外事業
39	研究・開発

[編集方針]

「エア・ウォーター統合報告書 2019」では、経営課題の一つである「事業を通じた社会課題の解決」に関する事項をよりわかりやすく示すよう努めました。巻頭では、エア・ウォーターが社会課題の解決とともに事業を拡大してきたことを沿革としてまとめ、多様な事業を社会との関わりの観点から紹介しています。またSDGsを意識した社会価値の創造に関する取り組みを具体的に示すために、「事業活動を通じた社会的価値の創造」ならびに事業概況ページにおいて、事業と関わりの深いSDGsを明記しました。またESG報告においては、重要評価指標(KPI)を明記し、CSRマネジメントの一層の充実を図っています。経営側面においては、目指してきた「全天候型経営」の成果として確立した事業ポートフォリオと成長戦略を、概念図をもとに説明しています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



見通しに関する注意事項(事業などのリスク)

このレポートに記載されている業績予想ならびに将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づきエア・ウォーターが判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、さまざまな要因の変化によって、実際の業績は、記載されている将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

ESG報告

- 41 エア・ウォーターのCSRに対する考え方
- Environment
- 42 重要評価指標(KPI)の設定
- 43 エア・ウォーターグループ環境基本方針／マテリアルバランス
- 44 気候変動への対応
- 45 水資源の有効利用／食品廃棄物の有効利用
- 46 コンプライアンスセンター長メッセージ

Social

- 47 重要評価指標(KPI)の設定／多様な人材の活用
- 49 安心して働ける職場環境づくり
- 50 安全・安心な製品やサービスの提供／公正な事業慣行を推進するサプライチェーンマネジメントの充実
- 51 業績に見合った安定的な利益還元への追求と信頼関係の構築／地域に密着し地域に根ざした活動の推進
- 52 人事部長メッセージ

Governance

- 53 コーポレート・ガバナンスの充実
- 56 コンプライアンスの徹底／リスクマネジメントの強化／情報セキュリティ

基本情報

- 57 財務ハイライト／非財務ハイライト
- 59 財務データ(10カ年)
- 61 財務情報
- 65 主要関係会社一覧
- 66 会社情報／株式情報

社会を豊かにする「価値創造」の歩み

エア・ウォーター発足まで

歴史も文化も異なるほくさん、大同酸素、共同酸素の3社が「空気と水」を通じて結ばれ、2000年にエア・ウォーターは誕生しました。

ほくさん

1929 北海酸素設立 (1966 社名をほくさんに変更)

人命を救い、地場産業の発展を目指す



昭和初期、交通事情も悪く十分な酸素吸入が受けられず、とある病人は他界してしまう。その兄であった当時の札幌商工会議所会頭の尽力で、北海酸素は誕生した。

- 1929 30m³/h酸素製造機が稼働
- 1955 プロパンガスの販売を開始
- 1963 浴室ユニット「バスオール」の生産販売を開始
- 1979 液化窒素を使った冷凍食品事業を開始

大同酸素

1933 大同酸素設立

大同団結、協業の心で設立



当時、産業ガスは軍需産業に回され中小企業家の入手が難しくなっていた。そこで彼らは、ガスを買うのではなく、「酸素を使う者が団結してつくろう」と変革を決意、大同酸素が誕生した。

- 1933 60m³/h酸素製造機が稼働
- 1970 化学メーカーへオンサイト供給を開始
- 1983 高純度窒素ガス発生装置「V1」を開発
- 1988 工業用マグネシア事業を開始

共同酸素

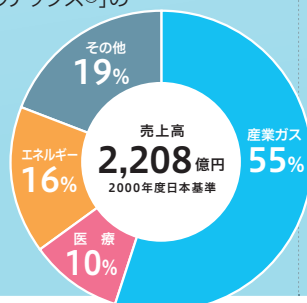
1962 共同酸素設立

日本の高度成長を酸素で支える



高度経済成長期、激増する製鋼需要に対応するため、住友金属工業は和歌山製鉄所内に共同酸素を設立、転炉製鋼への酸素供給が始まった。

- 1962 小倉製鉄所にてガス供給を開始
- 1978 溶接用アルゴン「エルナックス®」の製造・販売を開始



積極的なM&Aにより事業領域を拡大

2000年以降、M&A戦略を加速し、飛躍的に事業規模の拡大と事業の多様化を実現しました。

特に、産業ガスや医療関連の事業領域を拡大したほか、農業・食品や海水など新たな事業がスタートし、多角化経営の基礎が整いました。

産業ガス

2001

- 炭酸ガス事業を開始／水素ガス事業を開始

2004

- 高効率小型液化酸素・窒素製造装置「VSU」の1号機が稼働
- 神鋼エア・ウォーター・クライオプラント(株)を設立



ケミカル

2002

- コールケミカル事業を開始

医療

2001

- 医療サービス事業 (SPD) を開始

2007

- 注射針事業を開始



2005

- 医療配管設備事業を開始

2010

- 手術室・ICUなどの病院設備工事業を開始



エネルギー

2004

- LNGタンクコンテナ事業を本格化

2009

- 給湯暖房システム「VIVIDO」の販売開始

農業・食品

2002

- ハム・ソーセージ事業を開始



2009

- (株)エア・ウォーター農園を設立し、農業事業を開始

その他

2002

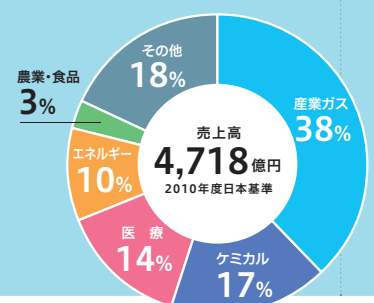
- エアゾール事業を拡大

2008

- 情報電子材料事業を開始

2007

- 製塩事業を開始し、工業用マグネシア事業とともに海水事業を確立



歴史も文化も異なるほくさん、大同酸素、共同酸素の3社が「空気と水」を通じて、産業と社会の革新に奉仕する新たな使命と意義で結ばれ、2000年にエア・ウォーターは誕生しました。
その後、積極的なM&Aにより事業基盤を強化するとともに事業領域を広げグループ総合力を高めてきました。
これからも、脈々と受け継がれてきた創業者精神をもって、時代を一步先駆ける事業に取り組んでいきます。

全天候型経営を確固たるものに

2010年以降は、いかなる経営環境下でも安定した成長を持続するために、
M&A戦略によって、農業・食品や「くらしの医療」といった生活系の事業領域を積極的に拡大。
これにより、産業系事業と生活系事業の最適バランスによる事業ポートフォリオを実現し、
全天候型経営を確立しました。





ものづくりと暮らしを支えるエア・ウォーターグループ

地球の恵みを、



2018年11月、エア・ウォーターは新たなコーポレートスローガンとして「地球の恵みを、社会の望みに。」を制定しました。空気や海水など、あたり前のように存在するものに、多彩な技術や独自のビジネスモデル、ノウハウを掛け合わせることで、暮らしや産業にとって必要不可欠な価値ある製品やサービス、ソリューションを安定的に持続可能な形で提供し続ける。これが、エア・ウォーターグループの強みであり、これからも世の中に広く提供していかなければならない社会的価値でもあります。社名に冠した空気や水などのさまざまな地球の恵みを、人々の暮らしや産業にとって「なくてはならないもの」へと進化させ、あらゆる暮らしに、地域に、産業に寄り添い、社会の望みに応え続ける。この思いをコーポレートスローガンに込めています。

産業ガス関連事業

P.21



酸素・窒素・アルゴンをはじめとする産業ガスはその特性を活かし、ものづくりから暮らしに至るまで、さまざまな場面で使用され、社会の根幹を支えています。北海道から九州まで全国を網羅する営業拠点と生産ネットワークで、多様な産業ガスをお客様のニーズに応じた最適な方法で安定供給しています。

ケミカル関連事業

P.23



長年にわたり蓄積した高度な分離・合成技術を活かした電子材料、医農中間体、回路製品、2015年にグループ化した川崎化成工業㈱で生産される、世界で唯一商業生産に成功したキノン製品や無水フタル酸をはじめとした有機酸製品など、お客様のあらゆるニーズにお応えする高付加価値製品を提供しています。

農業・食品関連事業

P.29



液体窒素を使った冷凍食品にはじまる食品事業は、2009年に農業ビジネスへと本格参入。以降、栽培から調達を担い、ハム・デリカや冷凍食品、スイーツを扱う「農産・加工品」、野菜・果実系に強みを持つ「飲料」、青果小売や農業機械を扱う「独立型」の3領域で、安心安全な「食」を皆様へお届けしています。

物流関連事業

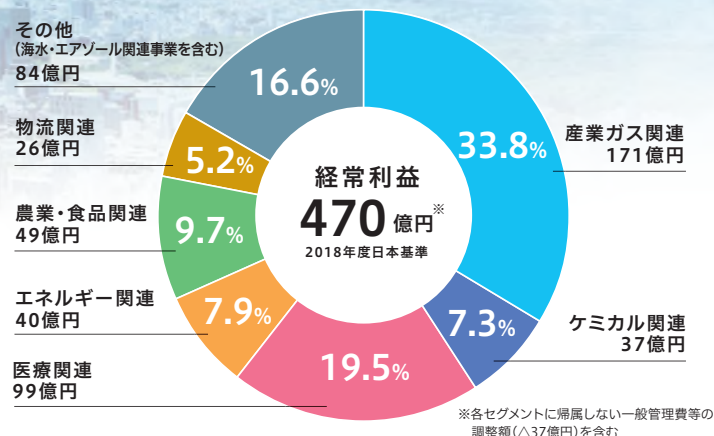
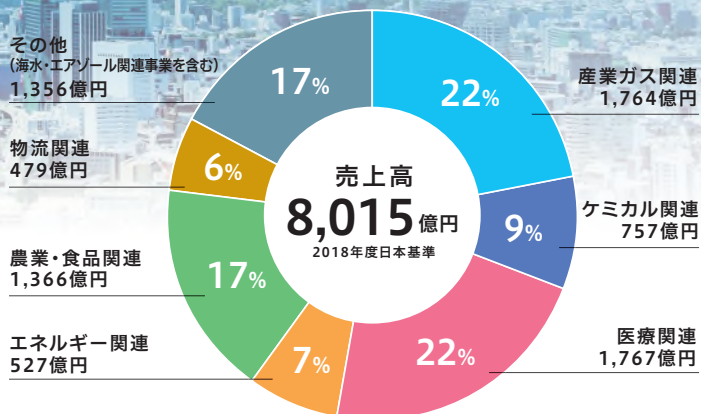
P.31



北海道・本州間のシャーシ輸送や倉庫機能を備える流通事業のほか、液化酸素や液化窒素といった高圧ガス輸送、高圧ガス輸送で培った「低温輸送技術」を強みに、繊細な温度管理で新鮮さを保つ食品物流や血液（血漿）を運ぶ医療物流、さらには車両製造まで、総合的な物流事業を展開しています。



社会の望みに。



医療関連事業

P.25



医療用ガスをはじめとして、高度医療から暮らしにかかわる医療まで、包括的な医療ソリューションを展開しています。手術室をはじめとする病院設備工事、呼吸器関連を中心とした医療機器、SPDや受託滅菌、在宅医療、さらには衛生材料や注射針、デンタルなど、その事業領域を広げています。

エネルギー関連事業

P.27



「生活をより豊かにしたい」—1955年に北海道で始まったエネルギー事業は、今もその思いを胸に、LPガス・灯油ビジネスを「ハローガス」ブランドで展開。また、LNGの供給や、LNGタンクコンテナの製造販売、電力小売なども行い、総合エネルギーサービス企業として事業展開しています。

海水関連事業

P.33



空気と水、さらにこれらが混在するところに事業の可能性があるという想いから1988年タテホ化学工業株式会社に資本参加。以来、さまざまな素材が眠る海水を事業として追求し、国内トップシェアを誇る業務用塩・家庭用塩や、付加価値の高いマグネシア製品など、海水資源を有効利用した事業の創出を行っています。

エアゾール関連事業

P.35



高度なガステクノロジーを活かし、化粧品や医薬部外品をはじめとする人体用品、殺虫剤などの家庭用品、塗料、工業・自動車用品など、くらしや産業に欠かすことのできないエアゾール製品や液充製品の製造受託を行っています。

トップメッセージ

多様な人材を最大限に活かし、データを共通言語に
「永遠に成長し続ける企業」を目指していきます。



代表取締役会長
最高経営責任者(CEO)
豊田 喜久夫

エア・ウォーターグループは、全天候型経営、ねずみの集団経営という独自の経営モデルのもとに、総数260社を超える企業集団へと成長してきました。これはとりもなおさず、社会の公器として、より多様な社会的価値を創造し、より大きく社会課題の解決に貢献できる力を得たということです。

今後は、多様化した組織をけん引し、そのポテンシャルを最大限に活かし切る経営とガバナンスが求められます。それがいかに難しいことであるかを十分に知り抜いたうえで、さまざまな経営課題に対して果敢に挑み、乗り越えて、「永遠に成長し続けるエア・ウォーター」を目指していきます。

目指す経営のあり方と 取り組むべき経営課題とは

私は、エア・ウォーターグループのCEOとして「人を活かす経営」と「データ経営」を目指しています。「人を活かす経営」とはグループにひしめく多様な文化・人材、すなわちダイバーシティを、最大限に活かしていくということ。「データ経営」とは、常にデータに基づく議論を欠かさないということです。その背後には、データこそがダイバーシティ文化に相互理解と目標の共有をもたらす共通言語であるという認識があります。

これら二つの経営を先鋭化していくことは、グループが総力を挙げて経営課題に取り組んでいくうえで非常に重要であると考えています。ではわれわれの経営課題とは何か。それは、第二の創業の出発点となる「1兆円企業ビジョンの達成」、エア・ウォーターの永遠の成長基盤となる「次世代経営者の育成」、そして、『地球の恵みを、社会の望みに。』というコーポレートスローガンに表される「事業を通じた社会課題の解決」であると考えています。以下、各々について概説いたします。

1兆円企業ビジョン達成に向けて

エア・ウォーターグループが2010年から目標として掲げてきた「1兆円企業ビジョン」は、いよいよ2021年度に達成される計画となっています。これを可能にするためには、われわれが有する成長

CEO MESSAGE

■ エア・ウォーターグループが総力を挙げて取り組むべき経営課題

1 1兆円企業ビジョンの達成

中期経営計画の達成

▶▶▶ 「第二の創業」の出発地点

2 次世代経営者の育成

人材の多様性 × 事業の多様性

▶▶▶ エア・ウォーターの永遠の成長基盤

3 事業を通じた社会課題の解決

「地球の恵みを、社会の望みに。」

▶▶▶ SDGsを意識した社会価値の創造

のエンジンをしっかり点検し、一層強化しなければなりません。私が考える今後の重要な成長エンジンは、1.慎重かつ大胆なM&Aの推進、2.既存事業の収益力のさらなる向上、3.技術部門のイノベーションの3つです。

まずM&Aについて言えば、今後は財務体質にも目を配りながら投資と緊縮のバランスを取ることが重要課題となります。それには、M&Aを行う段階で事業のグランドデザインを綿密に描き切っておかなければなりません。つまり、既存事業の強化や新規分野の獲得など、M&Aの目的とその後の成長施策を明確にした戦略ストーリーが求められるということです。そのため、投資委員会等を通じてこれまで以上に事前の検証を徹底させることに力を注ぎます。

既存事業については、『成熟事業にこそ成長のチャンスがある』と考えています。成熟事業は、たとえ市場の成長が限定的であったとしても、そこには洗練されたビジネスモデルによる高い収益力があります。また、成熟事業ゆえに見過ごされていることや見落としていることが多分にあります。既存事業の総点検を行い、深堀りすることで、収益力をさらに高めていく余地が十分にあると考えています。そのためにもデータ経営を強力に推進し、緻密な検証を通じて成熟事業の新たな可能性を引き出していきます。

技術部門については、グループ内に分散している多数の研究開発拠点と人員を有意義に結集させることで、画期的な開発やイノベーションを生み出すことを考えています。大企業集団となったエア・ウォーターグループにおいては、ビジネスの競争力、差別化、セールスポイントなどの源泉となるコア技術も多彩で豊富なことは言を待ちません。それを全て洗い出し、横串を刺すことで、技術プラットフォームを作り上げるというのが私の構想です。技術にもっと光を当て、エア・ウォーターグループならではの、多様な「社内オープンイノベーション」を巻き起こしていくのです。M&Aにも既存事業にも技術をもって横串を通せば、一層の成長がもたらされるはずです。

これら3つのエンジンをしっかり機能させることができれば、自ずと、豊かな内実を伴った1兆円企業ビジョンの達成が果たされるに違いありません。

多様な人材を活用しつつ、経営者の育成を

エア・ウォーターグループは、2000年のエア・ウォーター発足以来19年間で連結会社数も従業員数も約3倍に拡大。この拡大の中で獲得した多様な人材、さらに言えば企業文化の「多様性」こそがエア・ウォーターグループの最大の強みであり、「永遠に成長し続ける企業」の原動力となります。私は、事業の成功と成長は人材なくしては成り立たず、事業戦略と人事戦略は両輪であると思っています。ですので、多様な人材をグループ全体として最大限に活用していくための人材戦略の強化は、重要な経営課題の一つです。

なかでも急務とされるのが女性の活用です。女性は従業員数においても管理職の人数においても事業分野による偏りが大きく、全体としても十分にその力を活用できていないのが現状です。エア・ウォーターグループの多様な事業を発展させていくためには、女性の視点や発想が必要であり、その中から新しいビジネスやサービスが生まれることを期待しています。そのためにも、これまで以上に女性が活躍しやすい環境整備を早急に進め、管理職への登用、また、経営層を目指した育成をしていきたいと考えています。

並行して急がれるのが、次世代の経営者の育成です。多様な事業の多様な人材の中から、グループ幹部候補者を登録し、経営者として育成・活用していく仕組みづくりとして、現在『グループ人材バンク』の立ち上げを進めています。共通の指標となる『ヒューマン・アセスメント』による評価が一定基準以上の人を同バンクに登録し、これを次世代の経営者育成の共通プラットフォームとすることで、客観的なデータに基づく人材の発掘、育成、活用を推進していきます。

CEO MESSAGE

そして、もう一つの焦眉の課題がグローバル人材の強化です。日本の少子化に歯止めがかからない今、事業のグローバル化は成長に向けての必須条件です。近年、エア・ウォーターグループは、産業ガスビジネスでインド市場への本格的な参入を果たすとともに、北米、アジアでも産業ガス関連のエンジニアリング・機器事業の基盤構築を進めています。こうした海外展開を迅速かつ的確に推進していくために、一人でも多くの優秀なグローバル人材が必要とされています。求められるのは、現地のパートナーとの信頼関係の構築など、粘り強くコミュニケーションできる力を持ち、グローバルな現場でハードな交渉力を持つ人材です。『海外事業枠採用』を進め、キャリア採用と併せて、グループ全体でグローバル人材を獲得・育成する体制の整備を急ぎます。

多彩に力強く、社会課題解決に挑む

昨年、エア・ウォーターグループは、『地球の恵みを、社会の望みに。』という社会価値創造を最大限に意識したコーポレートスローガンを打ち出しました。「われわれの事業の原点は、社名に冠した“空気”と“水”であり、このかけがえのない地球の資源を有効に活用し、世の中を支える製品やサービス、ソリューションを創造、提供し続けることで、人々の暮らしや産業に寄り添い、社会の望みに応えていく」ということを、全てのステークホルダーの皆様にお約束するものです。

これは、われわれの事業活動が、人類が心を一つに取り組むべき国際目標であるSDGsと、極めて近いところにあることを示しています。持続可能な開発を目指して採択されたSDGsには、もとも“社会課題の解決と事業活動を両立させる”という視点があります。豊かな多様性を備えたコングロマリットであるわれわれとしては、さまざまな事業を通じ、さまざまな社会課題に応えることができるというメリットを、大きく活かしていかなければなりません。われわれが現状の事業を通じて特に大きく貢献できるのは、「安心・安全・防災」、「ヘルスケア」、「クリーンエネルギー」、「水・環境」の4分野であり、今後も事業活動を通じた社会課題の解決に向け、重点的に取り組みを強化してまいります。

また、環境面においては、環境事業を通じて世界が直面している環境課題の解決への貢献を目指す一方で、それ以前の課題でもある「自らの企業活動における環境負荷の低減」への取り組みも加速させています。なかでも温室効果ガス(CO₂)排出量を削減し



ていくことは、祖業である産業ガス事業を中心に大量の電力を使用しているエア・ウォーターグループにとって、極めて優先度の高い課題です。このため、中期経営計画「NEXT-2020 Final」の中で、「気候変動への対応」を環境のマテリアリティ(重要課題)に設定し、2021年度に6%(2013年度比)、2030年度に15%(同)という温室効果ガス(CO₂)排出量の削減目標を定めました。また、こうした削減の取り組みと同時に、カーボンニュートラルである木質バイオマスを利用した発電事業にも取り組んでいます。これは間伐材等の未利用資源を活用した資源循環型の再生可能エネルギー発電であり、温室効果ガス(CO₂)排出量の削減に大きく貢献するものです。今後は、中長期的な計画のもとに省エネルギーの実践や再生可能エネルギーの導入などを着実に推進していくこととなります。SDGsを指針に、「地球にかかわる事業の創造」を経営理念に掲げるエア・ウォーターグループならではの取り組みを存分に展開し、『地球世界から期待される会社』としての、さらなる発展を追求してまいります。

代表取締役会長・CEO

豊田 喜久夫

COO MESSAGE

「革新＝イノベーションの実行」に向け、 積極果敢に新たな挑戦を続けます。

売上1兆円企業の実現に向け、 新中期経営計画「NEXT-2020 Final」の 幕開けに臨む。

エア・ウォーターグループは、2010年度から取り組んできた長期成長ビジョン「2020年度1兆円企業ビジョン」の第3ステップとして、2016年度から2018年度までの3年間を実行期間とする中期経営計画「NEXT-2020 ver.3」を推進してまいりました。この間、各セグメントで業績拡大が着実に進展した結果、連結業績における売上高・各利益ともに安定成長を果たし、最高業績を更新し続けることができました。また、この3年間の成長により、医療関連の売上高が産業ガス関連と肩を並べる規模にまで拡大。農業・食品関連も売上・利益が大幅に拡大し、産業ガス・医療に次ぐ第3の柱となるまでに成長しました。

今年度を初年度とする次の3年間は、新しい中期経営計画「NEXT-2020 Final」を実行してまいります。この新中計は、長期成長ビジョンである「売上1兆円企業の実現」と「革新＝イノベーションにより、2022年度以降の持続的成長を可能とする強い会社を作ること」を基本方針としています。1兆円企業は一つの通過点に過ぎません。変化を恐れず、革新を実行することで、永遠に成長を続ける企業になるための礎を築き、名実ともに強い会社を作り上げることが必要です。

そのため、「革新＝イノベーションの実行」をキーワードに6つの革新を実行することとしています。1.ポートフォリオの革新 2.カンパニーの構造革新 3.地域事業政策の革新 4.本社管理部門の革新 5.人材育成の革新 6.社会価値創造の革新。これら6つの革新と、それに連動する経営施策として、「M&Aの推進」、「グループ会社の再編」、「製品開発力の強化」に取り組むことで、計画目標の達成と持続的な成長を実現してまいります。

最終年度の2021年度に、売上1兆円、営業利益600億円、当期利益370億円というのが、達成すべき目標です。比率でみても、売上、営業利益、当期利益において年率9%以上という大きな成長を計画しています。これを達成することにより、エア・ウォーターグループは、念願の1兆円企業として、「第二の創業」という新たなスタートラインに立つこととなります。

この大きなチャレンジを成功させるために、投資も積極的に行います。3年間で設備投資には1,700億円を投じる計画です。このうち、既存設備の維持更新に向けるものは400億円で、約1,300億

円が新規・増設への投資です。そして、M&Aには3年間で700億円を投じ、3年間の投資総額は2,400億円を計画しています。

なお、こうした中期経営計画のもと、2019年度においては、特に「利益率の改善」、「海外展開の加速」、「地域での独自事業の創出」の3点に力を注ぎたいと考えています。

全カンパニーにおいて エンジニアリングとマーケティング力を強化

利益率の改善は、極めて重要な経営課題の一つです。利益率を改善するためには、あらゆる面からムダを排除してコストを削減することも重要ですが、何よりもまず、お客様に提供することのできる価値を高めることを大切にしなければなりません。お客様の

代表取締役社長
最高業務執行責任者(COO)

白井 清司



COO MESSAGE

想像を超える独自の商品やサービス、ソリューションを提供することができれば、価格競争とは一線を画した強いビジネスを展開できます。そのために不可欠となってくるのが、技術力の強化です。

エア・ウォーターグループの多岐にわたる事業を俯瞰して、喫緊で必要とされる技術力は、既存製品の改良やカスタマイズを通じた製品化、スケールアップなどのエンジニアリング力です。まずはこのエンジニアリング力を強化して、多様で豊富なシーズを十分に活かし切ることによって、メーカーとしての利益率の改善を図っていくことが重要です。これを推進していくために、各カンパニーにエンジニアリング部を新設しました。

また、技術力の強化と併せて、営業面でも新たな試みが必要です。まずは、各カンパニー内で行っている製品需要やシェアの分析をはじめとするマーケティング情報を一元的に取りまとめ、より総合的に分析していかなければなりません。それを担うセクションとして、各カンパニーに戦略マーケティング部門を設けました。将来的には、データの分析結果を基に営業戦略を立ててターゲットの絞り込みや販売価格の設定などを行い、営業部門に具体的な指示を出していくところまでを担います。この戦略マーケティング部門が本格的に機能し始めれば、データの検証が徹底され、その意識付けと改善実行の浸透は、営業効率のアップ、ひいては利益率の改善に大きく貢献するはずです。

われわれが目指すべきは、各カンパニーが自ら持つ製品や技術の特徴を活かし、それらを変化させ、あるいは外部から新たな技術を取り込んで、常に新しいものを生み出せる、また、新しいことを



提案できる組織です。今述べてきた通り、すでに各カンパニーにおいて、そのために必要不可欠と考えられる専任の部署もスタートさせました。必ずや成果を上げ、利益率の改善に結びつけていきたいと考えています。

海外展開を力強くリードし、次世代の成長基盤を構築

エア・ウォーターグループの未来を考える時、海外展開を加速し、真のグローバル企業に脱皮することの大切さは、だれの目にも明らかです。このため、組織力を活かして迅速かつ的確に情報を収集・分析し、素早く対応して着実な成果が得られるよう、すでに海外対応部門を改編して体制を整備しました。今後は、この新体制を活かし、リスク管理やガバナンスも含めた海外対応力の強化を推進して、“攻め”にも“守り”にも優れた海外展開を図ってまいります。

その試金石ともなる海外展開における現下の動きの一つに、世界から注目されるインド市場における産業ガスビジネスの拡大が挙げ

■ 中期経営計画「NEXT-2020 Final」の業績目標と経営指標(IFRS基準)

	「NEXT-2020 Ver.3」	中期経営計画「NEXT-2020 Final」			3カ年成長率
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	
売上収益	7,423	8,300	9,000	10,000	134.7%
営業利益	428	480	530	600	140.2%
当期利益	288	300	330	370	128.4%

(億円)

	2018年度	2021年度
ROE	10.6%	10.8%
ROA	5.7%	6.2%
海外売上収益比率	5.0%	10.0%

革新＝イノベーションの実行

6つの革新

連動施策

成長機会

- ① ポートフォリオの革新
～海水カンパニーの新設、海外への展開～

M&Aの推進

成長基盤

- ② カンパニー事業構造の革新 ③ 地域事業政策の革新
～大黒柱となる事業の明確化～ ～画一的事業の見直し～

グループ会社の再編

成長の原動力

- ④ 本社管理部門 ⑤ 人材育成 ⑥ 社会的価値創造の革新
～イノベーションを実現する組織能力の強化など～

製品開発力の強化

「全天候型経営」×「ねずみの集団経営」

られます。エア・ウォーターグループは、2019年7月に世界のガスメジャーであるLinde、Praxairの統合に伴い切り出されたインド東部の事業を譲り受けました。また、2019年内には、同じ理由で切り出されたインド南部の事業も譲り受ける予定です。この事業を起爆剤にインドでの産業ガス事業の拡大を成し遂げ、中期経営計画「NEXT-2020 Final」の目標である海外事業売上1,000億円のうち、約20%がインドでの事業になることを期待しています。

また、インドでの産業ガス事業と併せて、今後の海外展開をけん引していくのが海外エンジニアリング事業です。

2018年度にシンガポールのパワーパートナーズ社、2019年7月にオランダのハイテック社をM&Aしたことで無停電電源システムを提供する『高出力UPS』という新たな事業の柱を持つことになりました。一方、北米市場においては、ディーラーとのパートナーシップを構築し、アメリカ版『VSU』を展開することを一つの到達点と考え、産業ガス関連エンジニアリング・機器事業の構築をはじめとしたさまざまな施策を推進しています。引き続き、北米・アジアの2地域を中心に、M&Aを通じて海外エンジニアリング事業の基盤整備を進め、エア・ウォーターグループの海外展開をけん引してまいります。

地元密着の地域事業会社を活かし、常に地域社会とともに成長を続ける存在に

エア・ウォーターグループは、祖業である産業ガス事業で培った全国8地域における地域事業会社を有しています。一方で、M&A戦略によって事業を多様化し、グループ全体で手がける事業は今

や、大別して8つの事業領域に広がっています。この事業プラットフォームを活かし、8地域事業会社がそれぞれに、グループの多彩な技術・製品・サービスをアレンジして、地域特有の課題に応え、その地域の発展に寄与する新たな商品やビジネスモデルを創出していくというのが、エア・ウォーターグループが掲げる地域戦略の要諦です。地域事業会社は、地域を知り抜く存在として地域の課題を掘り起こし、グループにひしめくシーズを的確に活かして、課題の解決につながる新たな事業を創出していくことが求められます。

こうした新事業創出を可能にしていくためには、何よりもまず、8地域事業会社がそれぞれの地域で、これまで以上に存在感を高めなければなりません。そのためには、あらゆる機会をとらえて地域貢献に努め、さまざまな形で自治体や地元企業との連携を深めることが不可欠です。また、M&Aやパートナーシップなどを武器に、地域独自のビジネスモデルを構築するという視点も忘れてはなりません。

地域におけるこうした取り組みには、地域の企業を守り育てて、地域の皆さまとともに未来を築けるという大きな価値があります。一つひとつの地域の“特色”を大切にする地域戦略を、エア・ウォーターグループの大きな“特色”として、これからも、地域社会とともに「永遠に成長し続ける企業」を目指してまいります。

代表取締役社長・COO

白井 清 司

永遠に成長を続ける企業を目指して

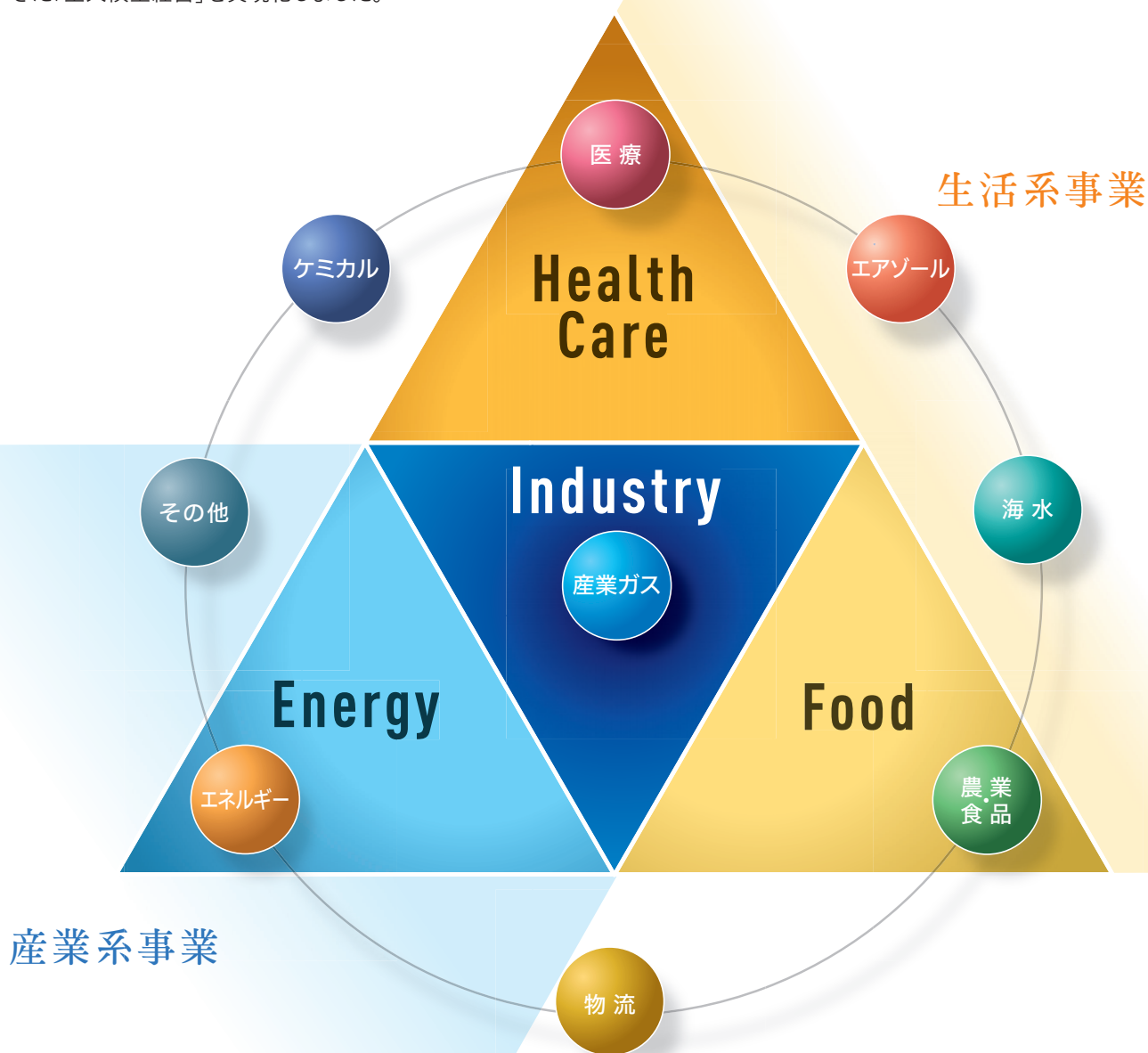
エア・ウォーターの経営基盤と成長戦略

〈エア・ウォーターの経営基盤〉

4つの領域にまたがる事業ポートフォリオが安定成長を生む

企業にとって「継続と発展」は永遠の命題です。エア・ウォーターはこの命題に対する一つの答えとして、いかなる経営環境においても安定した成長を実現できる「全天候型」の経営体制を目指してきました。そのために、多くの企業が選択と集中による体質強化に取り組む時代にあっても、積極的なM&Aによって祖業である産業ガス事業を基軸とした多角化を推進。産業ガスやエネルギーといった「産業系事業」のみならず、医療、農業・食品、海水などの「生活系事業」への領域拡大を積極的に進め、経営環境の変動に左右されない事業ポートフォリオの構築を着々と進めてきました。

こうした取り組みの結果、「産業(Industry)」「エネルギー(Energy)」「ヘルスケア(Health Care)」「食品(Food)」という4つの領域にまたがり、モノづくりと人々の暮らしに欠かすことのできない安定したマーケットにおける事業ポートフォリオを確立。8つの事業を中核とする多彩なコングロマリット(複合企業)として、これまで目指してきた「全天候型経営」を具現化しました。

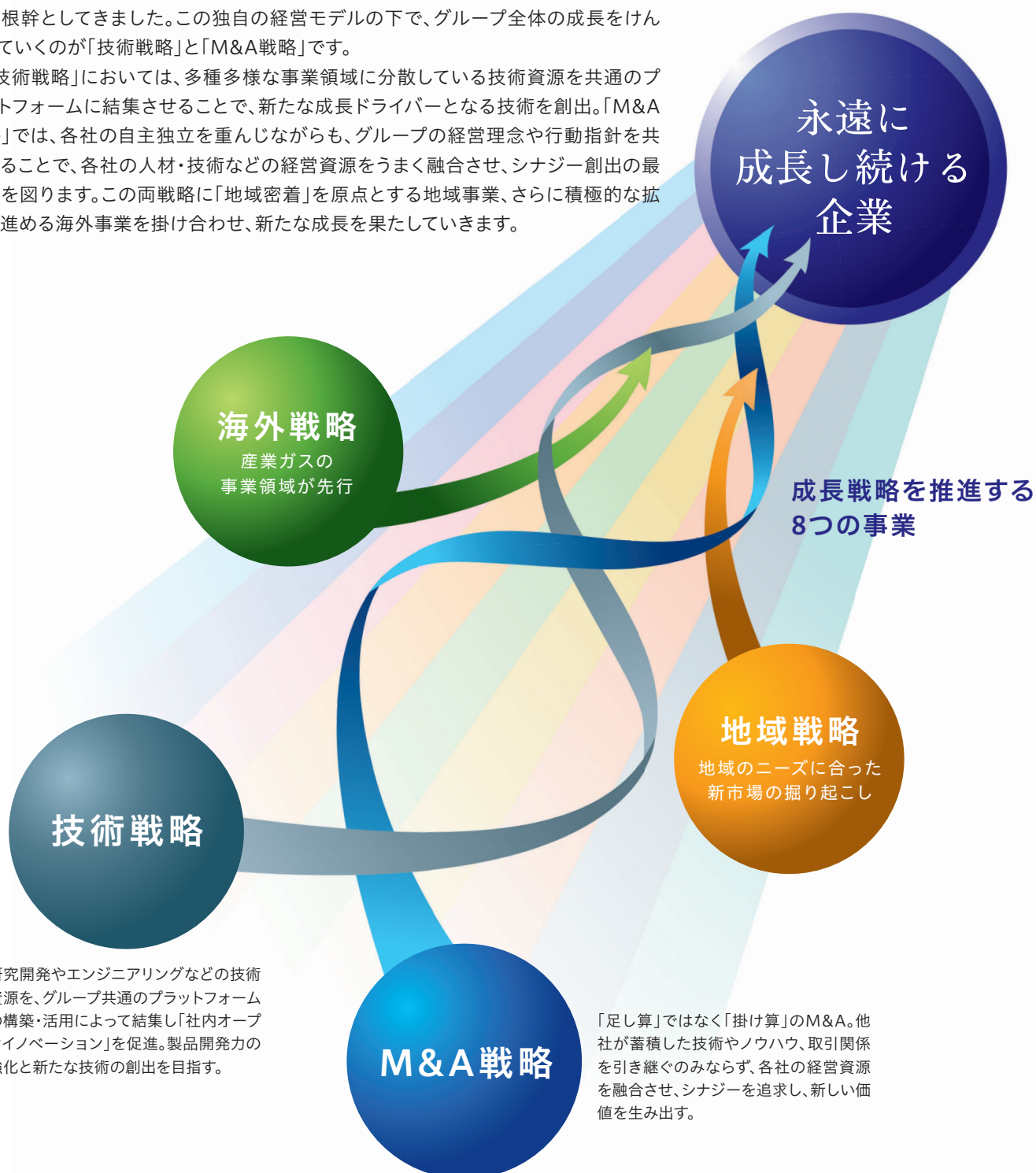


〈エア・ウォーターの成長戦略〉

M&A戦略と技術戦略を核に、地域・海外の両軸で成長を図る

エア・ウォーターは、総数260社を超える企業の集団です。こうした数多くの中堅・中小規模の事業ユニットがそれぞれ自主独立の経営によって自らの成長を図る一方、これら事業ユニット群を有機的に連携させることで、一つの企業集団として持続的な成長を実現しています。私たちはこの経営モデルを「ねずみの集団経営」と名付け、経営の根幹としてきました。この独自の経営モデルの下で、グループ全体の成長をけん引していくのが「技術戦略」と「M&A戦略」です。

「技術戦略」においては、多種多様な事業領域に分散している技術資源を共通のプラットフォームに結集させることで、新たな成長ドライバーとなる技術を創出。「M&A戦略」では、各社の自主独立を重んじながらも、グループの経営理念や行動指針を共有することで、各社の人材・技術などの経営資源をうまく融合させ、シナジー創出の最大化を図ります。この両戦略に「地域密着」を原点とする地域事業、さらに積極的な拡大を進める海外事業を掛け合わせ、新たな成長を果たしていきます。



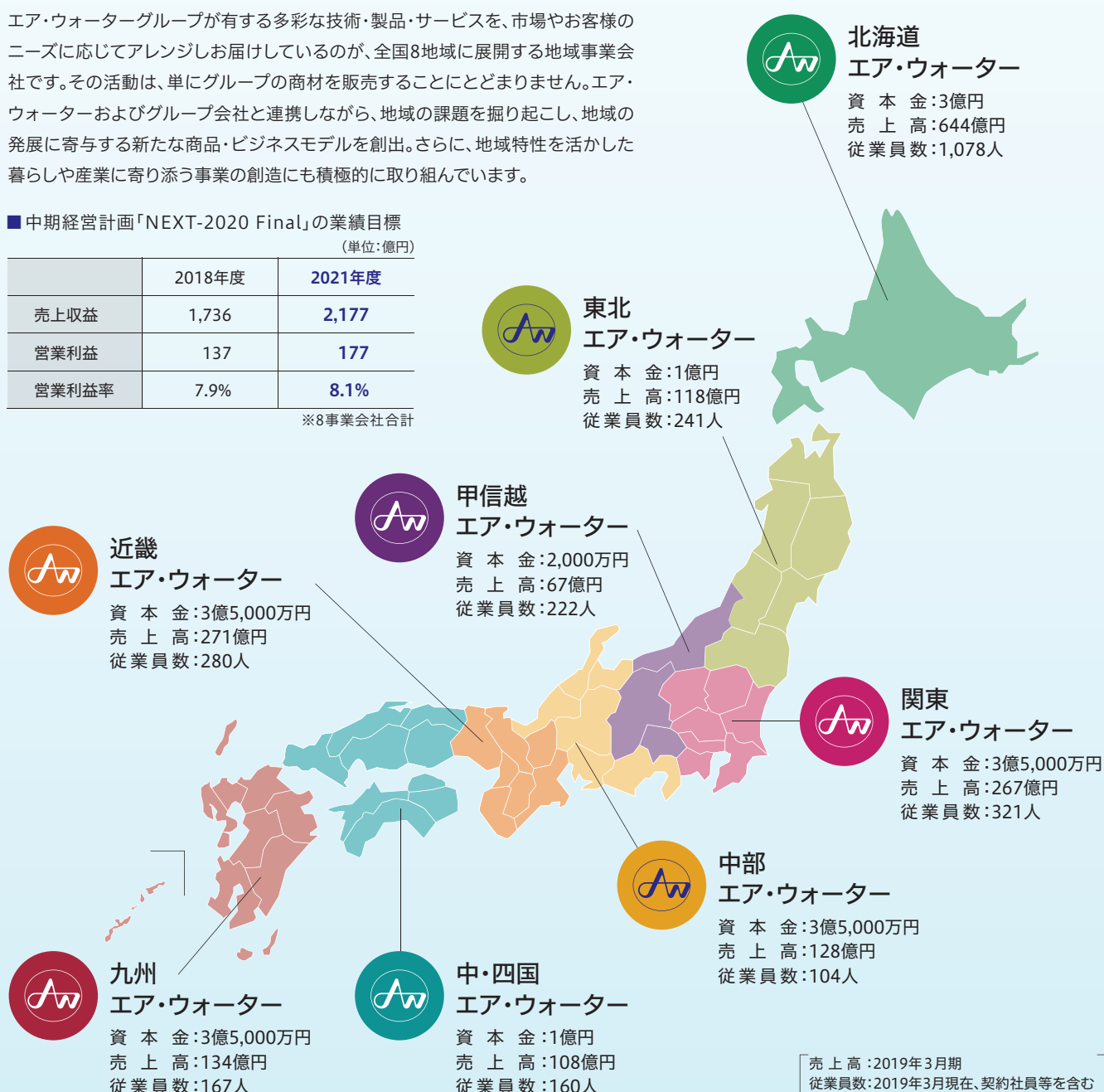
地域に根ざし、地域とともに成長する 地域戦略

エア・ウォーターグループが有する多彩な技術・製品・サービスを、市場やお客様のニーズに応じてアレンジしお届けしているのが、全国8地域に展開する地域事業会社です。その活動は、単にグループの商材を販売することにとどまりません。エア・ウォーターおよびグループ会社と連携しながら、地域の課題を掘り起こし、地域の発展に寄与する新たな商品・ビジネスモデルを創出。さらに、地域特性を活かした暮らしや産業に寄り添う事業の創造にも積極的に取り組んでいます。

■ 中期経営計画「NEXT-2020 Final」の業績目標
(単位:億円)

	2018年度	2021年度
売上収益	1,736	2,177
営業利益	137	177
営業利益率	7.9%	8.1%

※8事業会社合計



M&A戦略の地域事業会社における展開

エア・ウォーターはM&A戦略によって、事業規模の拡大とシナジーを発揮してきました。そして近年、地域戦略によって各地域事業会社が成長を遂げるなか、地域事業会社自らが主導してM&Aを実施し始めています。M&A戦略は、エア・ウォーターの経営手法であるばかりではなく、地域事業会社にとっても重要な経営手法となり、エア・ウォーターと地域事業会社は同じ戦略で成長を続けます。

「地域密着」を原点とする地域事業による 社会への貢献

M&A戦略と地域戦略は、エア・ウォーターにとって不可分の成長戦略ですが、地域事業の原点は、地域事業の意義である「地域密着」に他なりません。エア・ウォーターは、地域の視点で地域での成長を独自に考えることこそが、地域事業会社の存在意義だと考えます。地域に腰を据え、地域の特性に見合った会社を目指す。地域に根ざした事業を伸ばす。その過程で、地域にM&Aのノウハウを伝え、後継者不足に悩む地域の企業を守り支えていくのです。各地域事業会社は、地域にしっかりと根付き、豊かな未来の姿を描きながら、地域の皆さまとともに成長を続けていきます。

事業活動を通じた社会的価値の創造

空気、水、そして地球にかかわる事業を担う企業として

かけがえのない地球の資源を有効に活用し、世の中を支える製品やサービス、ソリューションを創造、提供し続けることで、人々の暮らしや産業に寄り添い、社会の望みに応える。

〈重点領域〉

安心・安全・防災ソリューション

- 「VSU」戦略による強靱なインフラ構築
(生命・安全に不可欠なガスの安定供給)
- 防災事業による安心、安全の提供



クリーンエネルギーソリューション

- 木質バイオマス発電事業の拡大
(グループ全体で使用する電力量の約80%を再生可能エネルギーで発電)
- LNG・LPG事業の拡大



水・環境ソリューション

- 海水資源の有効活用
- 環境・水処理事業の提供
- リサイクル・未利用資源の活用



ヘルスケアソリューション

- 医療現場の負担軽減
- 医療サービスの革新



〈事業セグメント〉

関わりの深いSDGs

産業系事業

産業ガス関連事業

酸素・窒素・アルゴンなどの産業ガス、産業機材、プラント製造など



ケミカル関連事業

炭素材、電子材料、農薬原料、医農薬中間体など



エネルギー関連事業

LPガス・灯油・LNG・エネルギー関連機器など



物流関連事業

高圧ガス・食品・医療品などの物流、車体架装など



海水関連事業

製塩、環境製品・水処理、マグネシウムなど



エアゾール関連事業

エアゾール製品(化粧品などの人体用品、塗料などの工業用品など)



その他の事業

電力、環境配慮型再生木質建材(エコロツカ®)、金属表面処理(NV)、Oリングなど



医療関連事業

医療用ガス・病院設備・医療機器・医療サービス、在宅医療・注射針・デンタル・衛生材料など



生活系事業

農業・食品関連事業

農業・食品加工・飲料製造受託・青果物流通など



「空気、水、そして地球にかかわる事業の創造と発展に、英知を結集する」ことで、社会課題の解決に貢献する

特集 1 再生可能エネルギーによる電力事業

エア・ウォーターは、独自のVSU（高効率小型液化酸素・窒素製造装置）により需要地近郊で産業ガスを生産し、温室効果ガス排出量が比較的少ない短距離輸送での安定供給を実現しています。今後は、電力消費の側面においても温室効果ガス排出量の削減を図りたいとの考えから、再生可能エネルギーである木質バイオマスによる電力事業への取り組みを推進。「大規模災害を含むあらゆる環境下でも安定して事業を継続するために、自前で電力を調達できるベース電源を確保する」という観点からも、極めて重要な取り組みと位置づけています。右の4発電所が全面稼働すれば、グループ全体の電力消費量の約8割に匹敵する電力量を発電することになります。

エア・ウォーターグループの再生可能エネルギーによる電力事業

エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口

中国電力と合併会社を設立。エア・ウォーター防府工場内に木質バイオマス・石炭混焼発電所を建設し、2019年7月に運転を開始した。発電能力約11.2万kW。

エア・ウォーター&エネルギー・パワー小名浜

㈱日本海水小名浜工場内において、中国電力と合併会社を設立し、国内最大級の木質バイオマス専焼発電所を建設中。2021年4月に運転開始予定。発電能力約7.5万kW。

日本海水 赤穂工場(2基)

製塩に必要な電力をまかなうため、以前より自家発電を行っていた。2015年に第1木質バイオマス発電所の運転を開始、電力事業に本格参入。2020年9月に2基目の木質バイオマス発電所が運転開始予定。発電能力約4.65万kW(2基合計)。

日本海水TTS荻田パワー

電力事業のさらなる強化を目的に、㈱日本海水TTS荻田パワーを設立。製塩工場とは別の独立した立地である福岡県荻田町に木質バイオマス発電所を建設、2023年10月に運転開始予定。発電能力約5万kW。



エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口



日本海水 赤穂工場

地域に信頼されるクリーンな発電所から低コストで安定した電力の供給を目指して

エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口(㈱)における木質バイオマス・石炭混焼発電事業

エア・ウォーターが中国電力との共同出資により設立した「エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口(㈱)」は、エア・ウォーター防府工場の遊休地に建設した防府バイオマス・石炭混焼発電所を2019年7月から本格稼働させ、FIT(固定価格買取制度)を活用した発電事業を開始しました。コスト・供給安定性の面で優れたエネルギー源である石炭を燃料とする一方で、カーボンニュートラルである木質系バイオマス燃料を積極的に活用することで、再生可能エネルギーの普及拡大と二酸化炭素の排出削減を図るとともに、県内の山林整備にも貢献します。

■ 使用する燃料



PKS(パーム椰子の種殻)
年間使用料:約24万トン



山口県産木材
年間使用料:約4万トン



石炭
年間使用料:約18万トン



発電所に隣接する産業ガス製造プラント



ストックヤードに搬入された
1万トンを超えるPKS



バイオマス発電所としては全国トップクラスの発電能力

目指す発電規模と発電コストの両面を考慮し、温室効果ガス排出量の削減に寄与する木質系バイオマスと石炭とのベストミックスを実現しています。これを可能にしたのが循環流動層ボイラの採用です。下部から空気を吹き込み、燃料を熱媒体である高温の砂と均一に浮遊・流動させながら燃焼させるため、荒く砕いた燃料なども利用可能で、木質系バイオマスの混焼比率を高めることができます。また、排ガスの脱硫・脱硝については、石灰石の吹き込みによる直接炉内脱硫と尿素流入による無触媒脱硝を行い、設備のコンパクト化とコスト削減につなげています。

年間に使用される燃料は、木質系バイオマス原料が、PKS約24万トンと、山口県産の間伐材など約4万トン、石炭約18万トンです。これら大量の燃料を効率的かつ安定的に供給するために、輸送や搬入などのシステムの構築にも大きな力を注ぎました。

発電出力は11.2万kW(発電端)。年間の発電量は約8億kWhに達し、発電所のある防府市の一般家庭向けと各種産業用を合わせた年間消費電力量に匹敵します。これは、現在稼働している木質系バイオマス発電所では全国トップクラスの規模となります。



循環流動層ボイラ



蒸気タービン・発電機



24時間体制の中央制御室



ボイラ燃焼ガスの有害物質を除去するバグフィルタ



佐波川から取水した工業用水を利用した冷却塔

地域の豊富な資源も活用した環境配慮型の発電所

木質系バイオマス発電はカーボンニュートラルであり、化石燃料による発電との置き換えに、木質系バイオマス燃料を積極的に利用することで、温室効果ガス排出量の削減に寄与します。防府バイオマス・石炭混焼発電所では、約50%と高い比率で木質系バイオマスを混焼し、単位発電量当たりのCO₂排出量を大きく削減しています。低温燃焼(800~900℃)であるため、高温燃焼に比較して窒素酸化物(NOx)の発生量も抑えられています。さらに、敷地外に大量の温排水の放流がない工業用水を使い冷却塔で熱交換して循環させるなど、随所に環境への配慮をめぐらせています。

また、木質系バイオマス燃料の一部には山口県内で生産される間伐材などの未利用材を使用しています。間伐材の活用は林業再生の大きな課題となっており、この間伐材を長期にわたり継続して有効利用できる木質系バイオマス発電は、地域の林業にとって大きなメリットをもたらします。ほかにも、工業用水は市内を流れる水量豊かな一級河川^{さば}の佐波川から取水し、1日当たり9,400m³(25mプール約26杯分)を使用。ボイラの炉内脱硫に使う石灰石も山口県産を用いるなど、木質系バイオマス以外にも、地域の豊富な資源が有効に活用されています。

地域住民に親しまれる事業運営を目指しています。



防府バイオマス・石炭混焼発電所は、10万kW以上の発電所としては珍しく市の中心部近くに位置しています。このロケーションを活かし、環境への取り組みを紹介し、発電の規模を体感していただけるような見学会の実施などを考えています。市内には、住民が地元をより深く知るべきだと考えて活動している地域住民の方も多数おられ、防府市の新たなランドマークとなった発電所にも高い関心を寄せていただいています。こちらからも積極的にアピールし、親しみと信頼を持っていただける事業運営を目指していきます。

エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口㈱
防府バイオマス・石炭混焼発電所
取締役 所長 横田 真治 (2019年7月時点)

輸入PKSと石炭は、九州・中国地区の大型港から新造された内航運搬船「維新」によって運搬され、防府市三田尻港から全長450メートルの密閉式ベルトコンベアで発電所に直接搬入します。



特集 2 海の恵みを活かし社会に貢献する海水事業

エア・ウォーターグループはこれまで、多角化経営の一端として海水事業を展開し、塩づくりの長い伝統を今に受け継ぐとともに、数々の海水由来の製品を生み出して、社会のニーズに応えてきました。近年は、環境関連をはじめとする多彩な分野で海水事業の可能性が広がっているのを受けて一層の多角化を模索。始まった新しい動きのなかで、グループにおける海水事業の比重は大きく高まりつつあります。

海水に秘められた無限の可能性を追い求める「海水産業」の未来への挑戦

エア・ウォーターグループの海水事業は、「海が由来」をキーワードに着実に関連する分野を切り拓き、「海水産業」として多様な広がりを見せています。原点となった塩。塩づくりから派生した副産物。製塩に必要とされるもの。海そのものから生まれるもの。そうしたシーズを一つひとつ見逃すことなく捉え、医療、電力、環境、化学、食品と、分野の壁を越えて事業へと結びつけてきました。育んできた多様な「海水産業」は、やがて社会インフラを支える規模にまで発展していくポテンシャルを秘めています。海水から飲料水をつくる技術は、世界の水不足問題の解消に貢献するかもしれません。そんな無限の可能性を追い求めて、私たちは挑戦を続けます。



エア・ウォーターグループでは2019年4月、国内製塩トップの日本海水グループと工業用マグネシア製品メーカーのタテホ化学工業グループを傘下に置く「海水カンパニー」を新設。両社が有する研究開発、生産技術、マーケット等のリソースを相互に活用し、イノベーションの創出に取り組みながら、「海水産業の領域を広げ続けるフロンティアカンパニー」を目指しています。

「海水カンパニー」は、すでに社会価値の高い多様な事業を展開しており、その中でも特に今後の成長が期待されているのが「環境事業」です。

高度な製塩技術を活かし 地球環境に貢献する「環境事業」

海水関連事業の一端を担う、「塩のリーディングカンパニー」日本海水グループは、製塩事業で培った高度な技術を活用した「環境事業」の取り組みを通じて、社会に貢献しています。

そのひとつが塩の製造工程で塩分抽出後の海水に残るマグネシウムを活用した水酸化マグネシウム事業。その製品は、排煙脱硫などに利用されています。そしてもうひとつが海水中のホウ素除去技術から生まれたリード事業。ヒ素・フッ素・ホウ素などの重金属類を除去する吸着剤として利用されています。ヒ素除去装置に応用され、飲料水のヒ素汚染に苦しむインド、バングラデシュ、欧州などで活躍しています。さらに水処理分野から下水管の更生なども含めた社会インフラ分野へと、貢献の領域を広げています。

東南アジアを中心とした環境規制強化を背景に、リード吸着剤の需要が高まり、さらに排水処理、社会インフラ更新事業の拡

大などマーケットが大きく変化しています。今後は、新製品の開発、東南アジアでの拠点整備により事業を拡大、環境事業の一層の広がりを追求していきます。



バングラデシュでの指導の様子



リード吸着剤を使用したヒ素除去装置



ヒ素除去用吸着剤「READ-As」

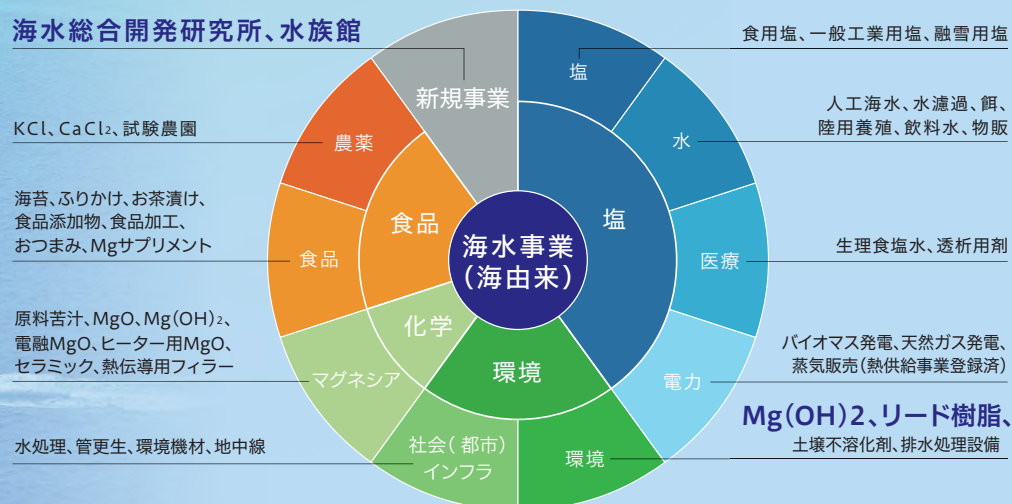
事業領域の拡大とグループ間シナジー

人工海水「SEALIFE」の拡販や環境ビジネスの拡大を狙い、2020年4月開業予定の四国水族館に出資したことから始まった「水族館事業」。他にも複数の水族館の開設計画に関わり、必要とされる技術や各種装置、資材など提案を拡大中です。グループ各社が力を合わせて最先端の水族館を実現・維持していくことで、事業領域を拡大しつつ、グループ間シナジーを高めています。

〈エア・ウォーターグループの海水事業領域の拡がり〉

▶ 詳細はP.33:事業概況「海水関連事業」をご覧ください。

海水総合開発研究所、水族館



新たな価値・新たな事業創造を目的に 開設を目指す「海水総合開発研究所」

海水産業の領域をさらに拡げていくには、研究・開発体制を強化し、新たな技術力の醸成と、それを活かした技術開発を推進していかなければなりません。このため、2020年より海水総合開発研究プロジェクトをスタート。2022年春には新しい研究開発拠点として、「海水総合開発研究所」を開設する予定です。

建設地は、北九州の響灘。エア・ウォーターグループの一員である“電磁鋼板用酸化マグネシウムのオンリーワンカンパニー”「タテホ化学工業」の響灘工場があるエリアで、海が美しく大手企業の工場も多いなど、立地条件にも恵まれています。

海水利用に関する技術融合と、新製品ならびにオンリーワンの技術を創出するための新たな拠点として、既成概念にとらわれることなく、「海」「水」「土」「空気」など、地球の恵みを活かした付加価値の高い商品・サービスを提案していくことをコンセプトに、プロジェクトの具体化を推進していきます。



「海水総合開発研究所」の建設が予定される北九州市響灘
(現在、タテホ化学工業㈱響灘工場が立地するエリア)

「海水総合開発研究所」のコンセプト



地球の恵みを活かした
付加価値の高い商品、サービスの提案

事業の殻を破り、新たな価値を創造

を創出する「水族館事業」構想

四国水族館完成予想図



人工海水のスタンダード
「SEALIFE」

産業ガス 関連事業



事業環境認識

- ◇ 国内製造業で堅調なガス需要が継続
- ◇ 電力・物流コストが増加
- ◇ ヘリウム、炭酸ガスの安定供給が課題
- ◇ 顧客工場の自動・省力化ニーズの高まり
- ◇ 自然災害の頻発によるBCPの高まり

大黒柱となる戦略

- 積極的な設備投資と地域パートナーとの連携強化により国内ガス市場におけるシェアを拡大
- 新商材の開発と海外展開により、第2・第3の柱となる事業を育成

主要な施策

1 国内産業ガス市場の深耕

- 2021年度までに8基の「VSU」を新設し、全国24基体制に
- 鉄鋼、エレクトロニクスユーザーの需要変動に対応
- コスト上昇に対応し、価格改定を実行

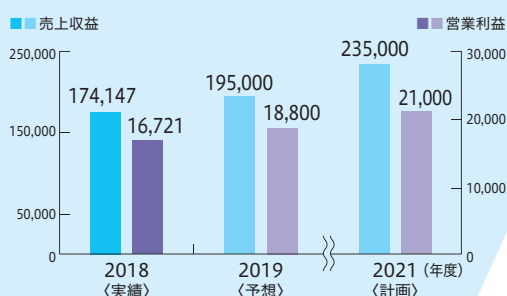
2 装置・機器事業の拡大

- M&Aによりエレクトロニクス関連装置事業を拡大
- 体制強化により空気分離装置事業を拡大
- 国内拠点の整備によりコスト競争力あるエンジニアリング体制を構築
- 自動化・省力化に対応したシステムインテグレーション事業を育成

3 海外事業の拡大

- インド・東南アジアにおける産業ガスビジネスの拡大
- ガスアプリケーション、特殊材料(特殊ケミカル)の調達・販売を拡大

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円

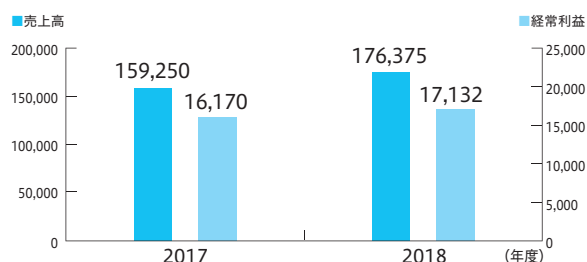


2018年度の総括

製鉄所向けのオンサイトガス供給は、操業の安定化と効率化に取り組んだことで順調に推移しました。ローリー・シリンダー供給は、岩手工場が稼働するなど高効率小型液化酸素・窒素製造装置「VSU」の展開を基軸とした地域の有力パートナーとの連携強化により、自動車・化学・建設関連をはじめとした国内製造業の底堅い需要を着実に取り組み、総じて順調に推移しました。このように産業ガスの販売は総じて順調に増加しましたが、電力・物流コストの上昇や自然災害の影響により増益幅が縮小しました。

機器・工事関連は、ガス発生装置および低温機器の販売が増加しました。また、前年度にM&Aを実施した日本パイオニクス(株)と海外子会社などの新規連結効果も寄与しました。

〈売上高／経常利益〉単位:百万円



2019年度の展望

国内では、一部の地域や業種によっては生産活動の停滞があるものの、底堅いガス需要の継続が見込まれる一方で、自然災害が頻発していることを背景にBCP対策のニーズが高まっています。こうしたニーズに対応するため、「VSU」をはじめとした生産拠点やシリンダー充填拠点の拡充に取り組むことで、安定供給体制の強化と産業ガスのシェア拡大を推進します。2019年4月には広島県福山市、5月には香川県坂出市で新たに「VSU」が稼働しました。

海外では、2018年度より新規連結化したインド・エレンバリー社に加え、ガスメジャーの統合に伴って切り出されたインド東部と南部の事業を取得し、拡大が見込まれるインドの産業ガス需要を着実に取り込みます。

事業概要とその特長

酸素、窒素、アルゴン、炭酸ガスなどの産業ガスを、シリンダー、ローリーによる供給からオンサイト供給まで、最適な方法で安定供給をしています。また、産業ガスで培った技術を活かし、ガスアプリケーションやエンジニアリング、産業機材も提供しています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆産業ガスの安定供給
- ◆プラント効率化による環境負荷の低減
- ◆輸送によるCO₂排出量の低減



●ガスの種類

酸素	窒素	溶接ガス
アルゴン	炭酸ガス	エルナックス® ダイアルゴン AWシールド ホクシール
水素	ヘリウム	
レアガス	切断ガス	その他
キセノン クリプトン ネオン	ダイチレン ダイカット® ダイレーザー アセチレン	特殊ケミカル 酸化エチレン 半導体特殊ガス 安定同位体ガス 他

産業ガス



オンサイト供給

酸素や窒素を大量に必要とする製鉄所や化学工場などの敷地内にガス発生装置を設置し、パイプラインによってガス供給を行います。



ミニオンサイト供給

エレクトロニクスなど中規模のガス需要がある分野向けには、高純度窒素ガスを製造する「V1」をはじめ、中小型のガス発生装置を設置し、安定供給を行います。



ローリー供給

製造工場で生産した各種液化ガスを、お客様の工場へお届けしています。国内を網羅する供給ネットワークで安心・安全な供給体制を確立しています。



シリンダー供給

シリンダー（ガスボンベ）やガスカードル、LGC（超低温液化ガス容器）など、使用量や目的に応じた最適な方法で、地域のあらゆる産業に供給しています。

VSU

お客様のニーズに対応しながら、ガスの安定的な供給を実現

高効率小型液化酸素・窒素製造装置「VSU」は、「需要地の近くで適量を生産し、近距離輸送で届ける」という独自のビジネスモデルを実現した産業ガス製造プラント。各地のパートナー企業とともに地域需要に応えています。全国18拠点となったVSUは、災害に強い産業ガス供給ネットワークを形成するとともに、安全で安定的な供給体制を構築し、ガス輸送におけるCO₂削減にも寄与しています。



国内 VSU16基目
「岩手工場」

VSU設置拠点
(2019年9月30日現在)

建設中



機器・工事



産業機材

アルゴンをベースとした溶接用シールドガス「エルナックス®」をはじめ、溶接・切断に関連した産業機材の供給や溶接ソリューションサービスを展開しています。



ガスアプリケーション

さまざまな産業ガスが持つ特性を有効に利用して、お客様の生産効率化や技術高度化に貢献するガス利用機器・装置を開発・提案しています。



エンジニアリング

深冷空気分離のプロセスエンジニアリングを軸に、設計・製作から安全管理まで、一貫したソリューションサービスを展開しています。

ケミカル 関連事業



事業環境認識

- ◇医農薬・電子部品など先端産業の技術革新が進展し、機能化学品の事業領域が広範囲かつ高度化
- ◇中国の環境規制がリスク要因

大黒柱となる戦略

M&Aを活用し、機能化学品の事業領域を拡大、川崎化成工業㈱のキノン系製品の増強等で収益力を強化することで事業の再構築を行い、営業利益の改善を図る

主要な施策

① M&Aの実行

- ニッチトップのファインケミカル企業がターゲット

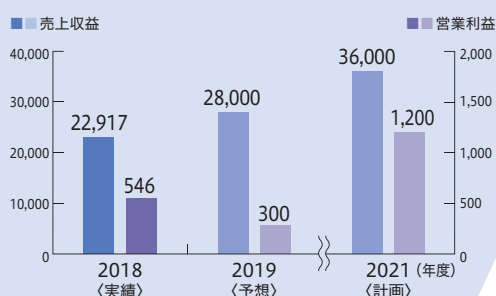
② キノン系製品のさらなる飛躍 (川崎化成工業㈱)

- 設備投資により高効率かつ安定した生産体制を構築
- グループの研究開発を一体化し、商品・市場開発力を向上

③ 自立した事業基盤の再構築

- グループ内シナジーを追求し、コスト競争力ある高付加価値分野へ展開
- グループの幅広い事業フィールドを強みに、顧客基盤や技術・人材等の経営資源を有効活用

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円



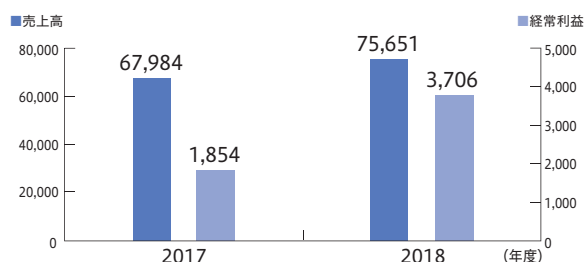
2018年度の総括

ファインケミカル事業は、環境規制強化により中国の生産工場が操業変動の影響を受けたものの、不採算製品の見直しや、電子材料向け製品を中心とした増販および価格改定の効果もあり、収益が大幅に改善しました。

川崎化成工業㈱は、中国の環境規制により顧客工場の操業が変動し、ナフトキノンの販売が減少しましたが、有機酸製品の販売価格が原料価格に連動して上昇したことで売上高が増加しました。また、固定費の削減や調達合理化による製造コストの低減等に取り組み、利益面でも好調に推移しました。

コールケミカル事業は、コークス炉ガス精製の単価上昇や、基礎化学品である粗ベンゼンの販売数量の増加により、好調に推移しました。

〈売上高／経常利益〉単位:百万円



2019年度の展望

中国の環境規制強化による影響の継続など、ケミカル事業を取り巻く環境は厳しい状況が続くことが見込まれます。こうした中、2019年4月1日をもって、コールケミカル事業の日本製鉄グループへの事業譲渡が完了しました。

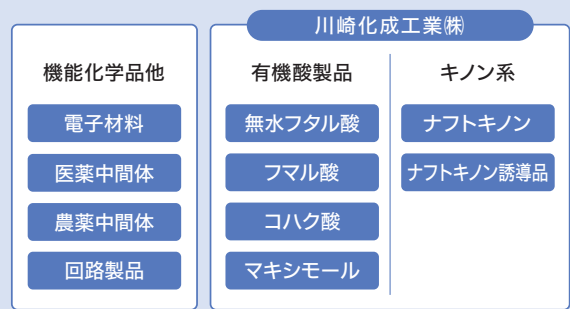
電子材料分野を中心としたファインケミカル製品に、コールケミカル事業の中でエア・ウォーターに残った熱膨張性黒鉛などの炭素材製品を加えた「機能化学品」と、汎用化学品である無水フタル酸とナフトキノンをはじめとしたキノン系製品の製造・販売を行う川崎化成工業㈱を中心に既存事業の拡大を図るとともに、M&Aを活用し機能化学品の事業領域を拡大していきます。

事業概要とその特長

電子材料、医薬・農薬中間体、川崎化成工業(株)が世界で唯一商業生産に成功したキノン系製品、無水フタル酸をはじめとする有機酸製品や、硬質ポリウレタンフォームに使用されるマキシモールなどの高付加価値のケミカル製品を開発・生産し、安定供給を行っています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆ 医薬・農薬中間体を開発・生産
- ◆ 製品の提供による温室効果ガスを削減
(川崎化成工業(株)・マキシモール、パルプ蒸解助剤SAQ®)



機能化学品



電子材料

液相空気酸化、ニトロ化などの合成技術を活かした半導体封止材料「SKレジン」など、お客様のニーズに対応した電子材料を製造・販売しています。



医薬・農薬中間体

生理作用に重要な役割を担うヘテロ環化合物を保有する強みを活かし、さまざまな誘導体を合成し、お客様の多様な開発ニーズにお応えしています。



回路製品

(株)ブリントックは、高密度回路の設計やサーボモーターの回転制御基板など高密度実装基板を製造・販売しています。

川崎化成工業(株)



有機酸製品

塩化ビニル可塑剤などに使用される無水フタル酸、食品添加物に使用されるコハク酸やフマル酸を製造・販売しています。



有機酸系誘導品

断熱材などのウレタン原料に使用されるマキシモールなど、各種有機酸系誘導品を製造・販売しています。



キノン系製品

ナフトキノンをはじめとしたキノン系製品の総合的な事業化に世界で唯一成功しました。キノン系製品は、そのユニークな特性により、農業・医薬など幅広い分野で使われています。

TOPICS
1

株式会社FILWELの株式取得について ～エレクトロニクス製品向け精密研磨パッドを電子材料分野にラインアップ～

FILWEL(本社:山口県防府市、2018年12月期売上高:31億円)は、カネボウの研究開発部門を起源とし、人工皮革や精密研磨パッド材料の製造・販売を行っています。特に精密研磨パッドは、電子デバイスなどの製造において、超精密な表面仕上げが要求される用途で使用されており、売上高の約7割を占めています。エア・ウォーターは、精密研磨パッド関連事業を組み込むことで、電子材料分野のラインアップを拡大。また、同社の本社・工場は当社防府事業所に隣接しており、ユーティリティの相互活用など、グループ全体でのシナジー効果を見込んでいます。
(2019年9月27日付、全株式を取得)

TOPICS
2

大東化学株式会社の株式取得について ～独自の粒子制御技術を有する、酢酸ナトリウムのトップメーカー～

大東化学(本社:神奈川県平塚市、2019年3月期売上高:77億円)は、食品添加物の日持ち向上剤や人工透析にも使われる酢酸ナトリウムの国内トップメーカーであり、独自の粒子制御技術を有しています。また、亜硫酸塩を中心とした工業薬品の製造・販売のほか、低分子合成やポリマー合成など有機化学品の受託合成を行っています。当社は、同社が有する有機合成設備を活用することで、医薬・農薬・電子材料製品の製造など生産面でのシナジーを発揮し、着実に機能化学品事業を拡充していきます。
(2019年10月30日付、全株式を取得)

医療 関連事業



事業環境認識

- ◇ 高度医療分野における高機能化・効率化ニーズの高まり
- ◇ 人口減・高齢化の進展による介護・予防医療ニーズの高まり
- ◇ 海外新興国における医療高度化の進展

大黒柱となる戦略

- グループの総合力を結集し、周術期分野での確固たるポジションを確立
- 同時に収益改善と新事業の創出に取り組み、さらなる成長を目指す

主要な施策

1 あらゆるマーケットニーズに応える総合力の発揮

- 高度医療：周術期分野での設備、周辺機器、医療サービス等の総合受注
- 暮らしの医療：デンタル・口腔ケア関連の新製品開発と販売体制強化
- 地域医療：VSU展開と連動した医療ガスのシェア拡大
- 海外医療：周術期関連機器、注射針の海外販売強化

2 収益改善の取り組み

- 医療サービスにおける価格適正化と仕入コストの改善
- 注射針、衛生材料等の製造工場における生産性向上

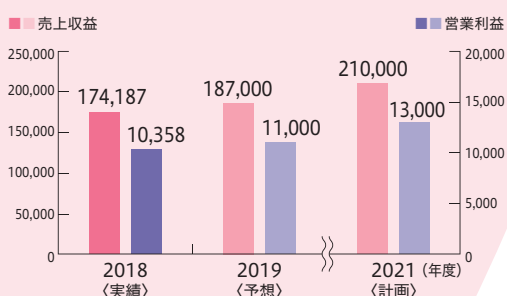
3 防災事業の拡大(エア・ウォーター防災)

- 消火設備事業の拡大

4 新規事業の創出

- 8K内視鏡・映像システム、歯髄幹細胞を用いた再生医療の事業化

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位：百万円



2018年度の総括

高度医療分野では、医療用ガスの使用量が減少したことや、病院設備工事の新規案件が一巡した影響から厳しい状況になりました。一方、医療サービスは、SPD(病院物品物流管理)事業における新規顧客の獲得と資材調達の合理化ならびに滅菌事業における受託料金の適正化が進展し、順調に推移しました。また、医療機器は、診療報酬の改定を追い風に高気圧酸素治療装置の販売が拡大したことにより、堅調に推移しました。さらに、シンガポールの病院設備事業も順調に推移しました。

くらしの医療分野では、在宅医療事業および衛生材料事業が厳しい状況となったほか、デンタル事業も物流コストの上昇による影響を受けました。

〈売上高／経常利益〉 単位：百万円



2019年度の展望

新規の病院設備工事の需要は一巡したものの、病院の高機能化・効率化に関連したニーズは拡大しています。こうしたマーケットニーズの変化に対応するため、手術室やICUといった病院設備に加え、その周辺機器、滅菌サービスや手術キットなどの消耗品も合わせた商材を総合提案することで、周術期分野における事業拡大を目指します。こうした戦略を強化するため、2019年5月には研究開発・情報発信の総合拠点となる「国際くらしの医療館・神戸」を神戸医療産業都市に開設しました。また、8K映像技術を活用した内視鏡や手術映像システムなど、特長ある製品開発にも取り組んでまいります。

事業概要とその特長

高度化する先端医療の現場を支える最新の病院設備、医療用ガス供給、病院業務のアウトソーシング受託、設備機器のメンテナンス業務といった高度医療分野から、デンタルや衛生材料、注射針といった地域のクリニックや在宅医療などのくらしの医療に至るまで、多岐にわたる製品・サービスを提供しています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆高度医療向けの製品・サービスを提供
- ◆くらしに関わる製品を提供
- ◆防災事業を通じて、インフラの強化に貢献



高度医療



病院設備

手術室やICU(集中治療室)、医療用ガス配管などの設計・施工で国内トップクラスのシェアを有しています。基本的なシステム提案から高機能手術室まで、フレキシブルな手術環境を提案しています。



医療サービス

病院内の物品物流管理や医療器具の滅菌・消毒業務など、病院経営・業務の効率化を支援するアウトソーシングサービスを行うことで、病院経営の効率化をサポートしています。



医療機器

8K硬性内視鏡カメラをはじめとした手術関連機器や、高気圧酸素治療装置、呼吸関連機器販売からメンテナンスまで幅広く事業を展開しています。

高度医療



医療用ガス

国内トップクラスのシェアを有する医療用酸素をはじめ、滅菌ガスやMRI用の液化ヘリウムなど、各種医療用ガスを全国の供給ネットワークを通じて安定供給しています。

くらしの医療



在宅医療

呼吸機能が低下した患者様が、酸素濃縮器を使って高濃度の酸素を安定的に吸入する在宅酸素療法を通じて、快適に暮らせる毎日を支えています。



衛生材料

主に手術室で使われる滅菌ガーゼや滅菌ベンシーツなど、特徴ある製品の開発に強みを持つほか、口腔ケア製品やベビー用品といった一般消費者向けの商品にも注力しています。

くらしの医療



デンタル

歯科医院や歯科技工所向けを中心に歯科技工機器や材料を製造・販売するほか、歯科診療用品全般の通信販売を行っています。また、歯髄幹細胞を活用した歯髄再生治療の確立を進めています。



注射針

一般用注射針のほか、歯科用・美容用・動物用など、研磨・加工技術に優れた日本製の注射針を製造し、世界80カ国以上に輸出しています。



防災事業

ガスを使用した消火設備や消防の現場で使用される呼吸器などを展開。消火試験や耐震実証などの施設を有し、より安全性の高い製品を提供、災害から社会を守るサポートを行っています。

エネルギー 関連事業



事業環境認識

- ◇ 人口減と温暖化による消費量の減少
- ◇ LPガス販売店の後継者不足
- ◇ 電力・都市ガスの自由化による市場競争
- ◇ 低炭素社会実現に向けたクリーンエネルギーへの転換
- ◇ 大手元売各社の統合

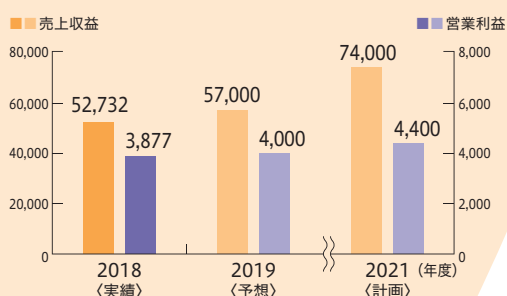
大黒柱となる戦略

- LPガスの直売強化を軸に、北海道でのシェアを拡大
- 産業用エネルギーの拡大と「暮らしの事業」を強化

主要な施策

- 1 民生用LPガスの直売を強化**
(直売軒数:2018年度25万軒から2021年度30万軒へ)
 - M&Aによる直売の強化
 - 「暮らしの事業」とサービスの充実化による増客・顧客の囲い込み
 - ハイブリッド給湯暖房システム「VIVIDO」の新型機を販売開始
- 2 産業用エネルギー (LPガス・LNG) の拡大**
 - 自社配送基盤を強化し、産業用LPガスの販売を拡大
 - 燃料油からLPガス、LNGへの燃料転換を推進
 - LNG関連機器の拡大
- 3 LPガスの調達力を強化**
 - 産業用LPガスの拡大と海外展開により、LPガスの調達力を強化

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円



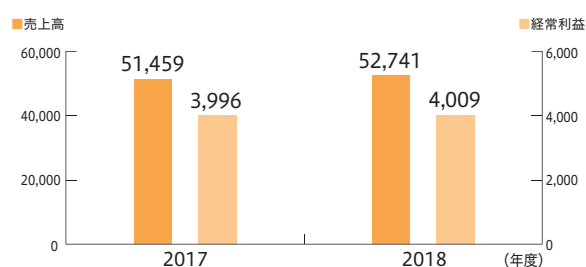
2018年度の総括

民生用LPガスについては、増客施策を推進したことに加え、販売店の商権買収によって直売化を進めたことで、顧客軒数、販売数量ともに増加し、堅調に推移しました。一方で、北海道での胆振東部地震により展示即売会などのイベントを中止した影響から機器販売が低調となったほか、配送や保安に関わる費用が増加した影響を受けました。産業用LPガスについては、全国の地域事業会社と連携し、重油からLPガスへの燃料転換を推進したことで販売数量が大幅に増加し、堅調に推移しました。

灯油については、暖冬による需要減の影響を受け、販売数量が大きく減少しましたが、調達施策の工夫と配送の効率化により、その影響を最小限にとどめました。

また、産業ガス分野で培った極低温技術を活かしたLNGタンクローリーの販売が順調に推移しました。

〈売上高／経常利益〉単位:百万円



2019年度の展望

人口減少と温暖化を背景にした消費量の減少に加え、電力・都市ガスとの市場競争の激化などにより、民生用LPガスを取り巻く事業環境は厳しさを増しています。こうした中、引き続き、販売店の商権買収によって直販比率の向上を図るとともに、電力小売やリフォームをはじめとした「暮らしの事業」と連携する形で顧客サービスの充実化を図り、北海道内での販売シェアを着実に高めていきます。

また、本州地区での自社配送基盤の強化によって産業用LPガスの燃料転換を推進するとともに、今後の市場拡大が見込まれるLNGの販売や関連機器の開発に注力します。

事業概要とその特長

LPガスや灯油を一般家庭や商業施設・病院など公共施設向けの生活エネルギーや、工場向けの産業エネルギーとして提供しているほか、LNGの供給やLNG関連機器の製造・販売を行い、地域の暮らしの中で欠かせない役割を果たしています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆生活・産業エネルギーを安定供給
- ◆燃料転換の推進による環境負荷の低減



営業・M&A戦略
営業エリアの拡大
サービスの深化

LPガス
灯油
LNG
電気

技術・開発
アプリケーション開発
エンジニアリング

LPガス・灯油



LPガス

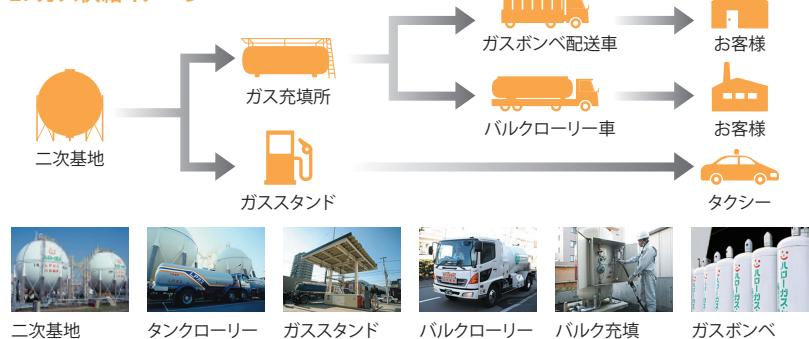
北海道を中心に、地域の暮らしや産業に欠かせない環境負荷の小さいクリーンなエネルギーとして、LPガスを「ハローガス」ブランドでお届けしています。



灯油

給湯・暖房用エネルギーとして日常的に用いられる灯油は、LPガスと並ぶ重要なエネルギーです。万全な保安体制のもと、ご家庭まで直接、安定供給を行っています。

LPガス供給イメージ



エネルギー関連機器

エネルギー供給に関わるサービスのみならず、さまざまな視点からお客様の生活に密着して、地域の暮らしに深く根ざしたトータルサポートに取り組んでいます。



移動電源車

緊急災害時に調達が容易なLPガスを燃料に発電を行う移動電源車は、災害時・停電時における非常用電源として、活躍しています。

LNG



LNG関連機器

長年培ってきた極低温技術と独自のノウハウを活かして、国内トップシェアを誇るLNGタンクローリーや輸送コンテナの製造・販売を行っています。



LNGサテライト供給

タンクローリーなどで需要地へ輸送されたLNGを利用できるようにする受入設備を、お客様の使用量や形態に応じて、設計・施工しています。

電気



電力小売

エア・ウォーターの地域事業会社である北海道エア・ウォーター(株)は、北海道電力と業務提携し、北海道電力の「電気」を「エア・ウォーターでんき powered by ほくでん」として販売しています。

農業・食品 関連事業



事業環境認識

- ◇ 国内人口減少(消費の減少・人手不足)
- ◇ 世帯構成比の変化(高齢化・単身化)
- ◇ 食を巡る意識変化(健康志向・簡便化)
- ◇ 異常気象による原料野菜の調達困難化
- ◇ 小売のバイイングパワー上昇

大黒柱となる戦略

中食市場を成長領域と捉え、グループの原料調達機能・加工工場・販売網を活用し、「野菜」を武器に攻略する

主要な施策

1 原料野菜の安定調達力を強化

- 契約栽培面積を現状の3倍(3万ha)に拡大、国内外で野菜の産地開拓を進める
- 産地分散により自然災害リスクを低減、栽培・保存技術の向上を図る

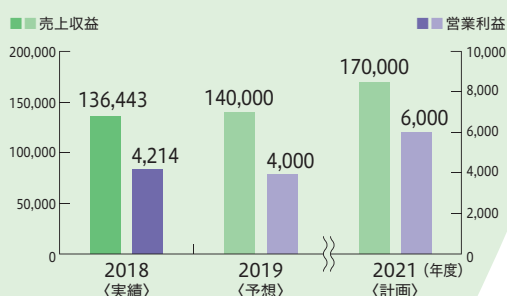
2 野菜・畜産加工品にて中食ビジネスに本格参入

- スーパーマーケット、コンビニエンスストアなどの中食がメインターゲット
- 加工工場を大消費地近郊に建設し、高品質な野菜を最適な加工度で提供

3 飲料事業の基盤強化

- 設備投資による飲料事業のさらなるシェア拡大

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円



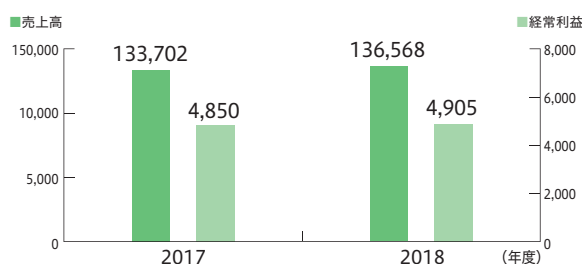
2018年度の総括

農産事業は、青果小売分野で新規店舗の出店を進め、販売が拡大しましたが、新規店舗の立ち上げによるコストの一時的な増加のほか、野菜相場が乱高下した影響を受けました。一方、農業機械の販売が拡大したこともあり、農産事業全体では堅調に推移しました。

食品ソリューション事業は、スイーツ分野の販売不振に加え、ハム・ソーセージ分野でも厳しい状況が続きました。一方、冷凍野菜の販売拡大や食品加工分野における生産の効率化が進展したに加え、M&Aを実施した調理冷凍食品の製造会社を新規連結したことにより、利益面では堅調に推移しました。

飲料事業は、人件費や設備投資による減価償却費が増加したものの、野菜系飲料や茶系飲料を中心とした製造受託の拡大に加え、宅配水分野の構造改革が進展し、堅調に推移しました。

〈売上高／経常利益〉 単位:百万円



2019年度の展望

外食産業における人手不足を背景に、調理の手間を省き、短時間で提供することができる冷凍野菜や調理冷凍食品の需要が拡大しています。一方で、気候変動の影響を受けずに、国内外で原料野菜を安定的に調達できる体制の整備が課題となっています。

そのため、エア・ウォーターグループでは、九州や関東地区での調達力を高めて産地の分散化を進めるとともに、海外における農産品の調達拠点を活用し、質の高い野菜を安定供給できる体制を強化。2019年には、エクアドルでブロッコリー等を製造するエコフロス社を子会社化しました。

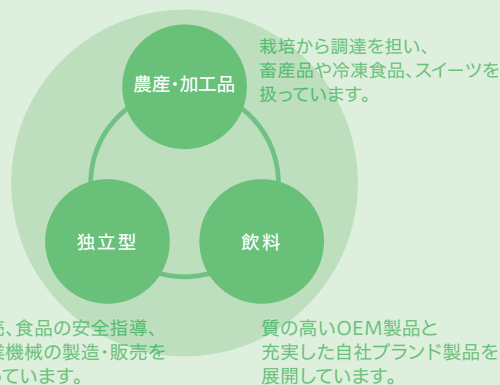
また、飲料事業については、顧客ニーズの変化を踏まえた設備投資を継続的に実施し、受注の拡大を図ります。

事業概要とその特長

農業・食品事業は、液化窒素を使った冷凍食品から始まりました。野菜生産から食品加工・飲料、そして全国市場への流通まで自社で一貫して展開し、グループシナジーを最大限に発揮した、新しいバリューチェーンを構築しています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆農業の安定性と生産性の向上
- ◆安全・安心な食品を供給
- ◆廃棄ロスを削減



農産・加工品



ハム・デリカ

国内トップシェアの生ハムをはじめ、高級志向のハム・デリカを、「春雪」「サガミハム」「大山ハム」の3ブランドで全国のお客様にお届けしています。



農産・加工品

ブロッコリー、スイートコーン、カボチャなどの高品質な冷凍食品や風味豊かな調理用ソースを製造。新しい用途やメニュー提案を通じて、プロのシェフや外食産業のご要望にお応えしています。



スイーツ

高い商品開発力を強みに、チルドデザートを中心としたスイーツを市販用から業務用まで幅広く展開。2018年9月に神奈川県厚木市で最新鋭工場を竣工しました。

農産・加工品



栽培

日本最大級のガラスハウスを備えた北海道・千歳農場と、信州・安曇野菜園でトマトを中心に野菜生産を行っています。



調達・加工

700軒を超える国内契約農家からの調達力を強みに、北海道産の冷凍カボチャや業務用大根おろしなどの農産加工品を全国に供給しています。



飲料

野菜・果実系飲料

国内受託製造シェアトップの野菜系飲料をはじめ、質の高い飲料製品を、OEMおよび自社ブランドで展開しています。

飲料



宅配水

非加熱方式により、北アルプスの雪解け水を自然そのままの味わいでご自宅にお届けしています。

独立型



農業機械

ビートハーベスター(甜菜収穫機)やカルチベーター(中耕除草機)など、北海道を支える農業機械を製造・販売しています。



流通・販売

日本全国に店舗を展開する青果小売専門店「九州屋」や、大津市場の仲卸である高谷商店にて、安全・安心でおいしい新鮮野菜と果物を皆様にご提供しています。

物流 関連事業



事業環境認識

- ◇ 働き方改革への対応、ドライバー不足
- ◇ 国内貨物輸送は長期的に減少傾向
- ◇ 低温食品物流市場は年平均2%成長
- ◇ 荷主ニーズの多様化と高度な品質管理への対応

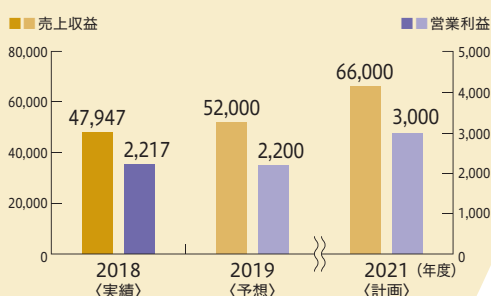
大黒柱となる戦略

- 低温物流領域で品質No.1の地位を獲得し、新たな事業を創出
- 全国展開に向けた拠点ネットワークの構築

主要な施策

- 品質・技術・インフラを強みに低温物流領域で事業を創出**
 - さらなる地域深耕で北海道での圧倒的地位を確立（札幌、千歳）
 - 関東圏をカバーする低温ネットワークの構築（厚木、大洗）
 - 西日本における低温物流への挑戦（近畿、九州）
- 基盤事業のさらなる強化拡大**
 - フェリーを活用したシャーシネットワークの充実化
 - 運送の効率化や省力化に加え、価格改定を推進
 - M&Aによる車両・拠点・人材・商権の獲得
- グループビジネスの物流一元化**
 - 農業・食品、産業ガス、エネルギー、医療関連事業との連携推進

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円



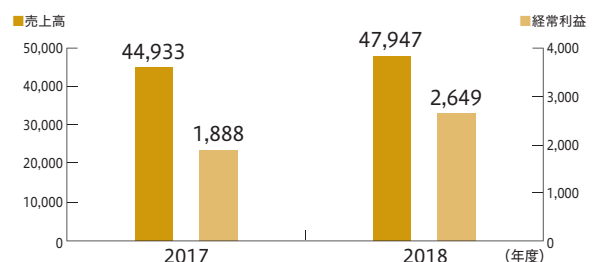
2018年度の総括

運送事業は、新規荷主の獲得により荷扱量が増加したことに加え、北海道・本州間におけるシャーシ輸送の発着バランスの適正化が進展し、順調に推移しました。

食品物流を中心とする3PL事業は、大手コンビニチェーン向けの配送業務において低温度帯の受託を新たに開始したことなどにより、順調に推移しました。コスト面では、人件費や軽油の上昇に伴い厳しい事業環境が継続しましたが、荷主企業との交渉により受託料金の適正化が進展したことで、その影響を最小限に留めました。

トラック・ボディの設計・架装を行う車体事業は、特殊車両の販売が拡大するとともに、前年度に実施した設備投資により収益性が向上し、堅調に推移しました。

〈売上高／経常利益〉単位:百万円



2019年度の展望

今後もエア・ウォーターが強みを持つ低温物流分野の成長が見込まれることから、低温物流センターの建設を中心に物流ネットワークの構築に注力します。2019年度は、茨城県と北海道千歳市で新たな物流センターの建設を進めており、北海道と関東地区の各拠点を発着する輸送において、同センターを中継基地として利用することでトラックの積載率を高め、効率的な輸送を行うことが可能となります。

一方でドライバー不足と、それに伴う配送費や庫内作業に関わる人件費の上昇など、依然として厳しい状況が続くことが見込まれますが、業務の効率化とともに顧客に対する料金適正化に向けた取り組みを行います。

事業概要とその特長

物流事業は、産業・医療ガスといった高圧ガス輸送から始まりました。現在では、低温管理輸送技術を活かし、3PL事業に代表される食品物流、血液を運ぶ医療物流、そして一般貨物輸送やシャーシ輸送、トラックボディなどの設計架装事業まで、幅広く事業を展開しています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆産業・医療ガスを安定供給
- ◆高付加価値な物流サービスの提供
- ◆物流効率化の取り組み



物流



高圧ガス輸送

酸素、窒素、アルゴンなどの高圧ガスを、液化ガスローリーからトラック、トレーラまで最適な輸送方法で、安全かつ迅速にお届けしています。高圧ガス輸送で長年培ってきた、輸送ノウハウと定低温技術は、現在展開するさまざまな物流サービスの原点です。



運送

北海道を中核に、全国の拠点を結ぶ輸送ネットワークを活用し、建築資材、飼料・肥料などの一般貨物から、食品・飲料までのあらゆる貨物を、常温、チルドから冷凍まで、幅広い温度帯で輸送しています。また、フェリーを活用したシャーシ輸送も北海道～本州間で展開しています。



3PL

食品物流分野を中心に、荷主の物流事業の改革から運営までを包括して受託することで、効率的かつ高付加価値の物流サービスを目指しています。



医療・環境

高圧ガスの輸送を通じて培った、高度な定低温技術を生かして、全国の血液センターで原料血漿・血液検体・原料血液・輸血用血液など、血液に関するあらゆる輸送業務を担っています。



車体架装

各種トラックボディやトレーラー、タンクローリーの設計・製作から特殊車両まで、素材の加工から製品の完成まで一貫した生産体制で、お客様の車体ニーズに応えています。

全国に広がるグループ物流ネットワーク網

(2019年3月31日現在)

北海道、東北、北関東を中心に、コンビニエンスストアやスーパーマーケットのコールドチェーンを担うほか、特殊車両の製作も行っています。また、温度管理技術を活かし、血液の血漿輸送なども行っています。



海水 関連事業



事業環境認識

- ◇ 人口減、減塩志向による塩需要の減少
- ◇ 規制強化による環境マーケットの拡大
- ◇ 上下水道など社会インフラ更新需要の拡大
- ◇ 電力インフラ需要の拡大
(変圧器向け電磁鋼板需要の拡大)

大黒柱となる戦略

商品・技術開発とM&Aを推進し、環境事業をはじめとした既存事業の拡大と新規事業の育成により、海水由来事業を多角化

主要な施策

1 環境事業の拡大

- 水・土壌処理剤の国内外への販売拡大
- M&Aによる事業領域の拡大

2 発電事業の拡大

- 赤穂第二発電所の稼働

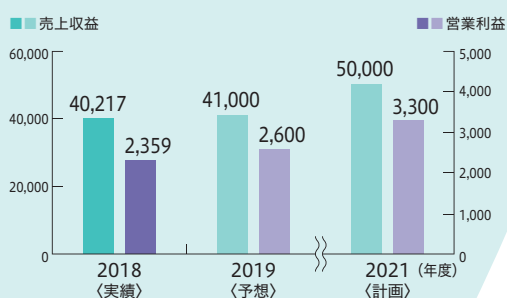
3 マグネシア事業の変革

- 響灘工場の稼働率向上と新規事業の創出、電磁鋼板向けマグネシアの拡販

4 海水総合開発研究所の設立

- 海水由来成分の分離・精製技術を活かした新製品の開発

〈売上収益／営業利益〉(IFRS基準) 単位:百万円

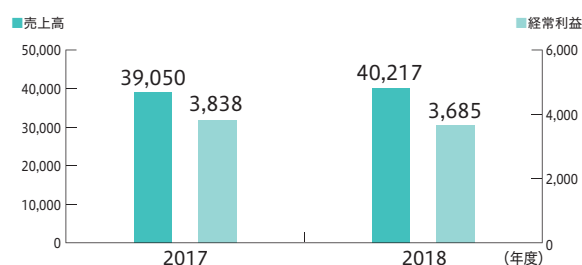


2018年度の総括

海水事業のうち、日本海水グループは、水処理設備事業において前年度に計上した大型案件の剥落や環境事業において西日本豪雨による工期遅れの影響があったものの、塩事業における業務用塩の値上げが奏功し、利益面では堅調に推移しました。

タテホ化学工業グループは、耐火煉瓦向けをはじめとした一般マグネシア製品の販売が伸長しましたが、上半期においてヒーター用電融マグネシアの原料価格が高騰した影響に加え、電磁鋼板向けマグネシアが一時的な需要減による影響を受け、厳しい状況で推移しました。

〈売上高／経常利益〉 単位:百万円



2019年度の展望

2019年4月に、国内製塩トップの日本海水グループと工業用マグネシア製品メーカーのタテホ化学工業グループを傘下に置く海水カンパニーを新設しました。カンパニーの主導により、両社が有する研究開発、生産技術、マーケット等の相互活用を最大化するほか、積極的なM&Aや他社との業務提携も含め、環境事業をはじめとした既存事業の拡大と新規事業の育成を図り、海水に由来するビジネスの拡大を進めます。

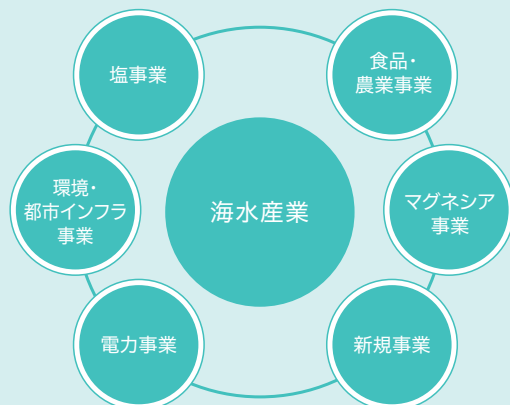
また、2022年春の海水総合開発研究所の開設を視野に、海水技術の研究開発を強化していきます。

事業概要とその特長

塩づくりの長い伝統を受け継ぎ、国内トップシェアを誇る業務用塩・家庭用塩の安定供給に貢献するとともに、海水由来の食品や環境製品を提供。また、結晶コントロール技術を活かした付加価値の高いマグネシア製品など、海水資源を有効利用した事業を展開しています。

〈関わりの深いSDGs〉

- ◆水処理事業を提供
- ◆環境関連製品を提供



塩



塩

「塩」の生産供給量で国内トップシェアの(株)日本海水は、高品質の塩製品を、赤穂と讃岐の両工場から全国へ安定供給しています。

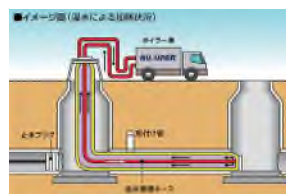
環境



水・土壌処理剤

海水資源・技術の活用による水処理・土壌処理吸着剤や、水酸化マグネシウムなどの環境関連製品を中心に、幅広く事業領域を拡大しています。

都市インフラ



オールライナー工法のイメージ図

地面を掘り起こすことなく、下水管の内側に樹脂製の更生管を形成することで管のトラブルを修復

下水管の更生

アクアインテック(株)では、老朽化した埋設配管を、地面を掘り起こさずに再生する画期的な技術「オールライナー工法」で更生。安心で快適な街づくりに貢献しています。

電力



木質バイオマス発電

(株)日本海水 赤穂工場は、2015年に木質バイオマス・天然ガス融合型のコージェネレーションシステムを導入。自社利用に加え、電力を外販しています。

農業



農業用肥料

(株)日本海水では海水資源を活用し、三大肥料のひとつである塩化カリウムを肥料メーカーに供給。肥料以外での活用も視野に事業拡大を図っています。

食品



海水由来食品

製塩過程で発生する苦汁(にがり)を食品添加物として商品化。さらに九州・有明海産の海苔製品をはじめ、イタリア食材、海水由来ミネラルウォーターも提供しています。

マグネシア



電磁鋼板向けマグネシア

方向性電磁鋼板は、変圧器などの鉄心に使われ、電力機器には欠かせない材料です。電磁鋼板の製造プロセスに不可欠な原材料が酸化マグネシウムです。



ヒーター・絶縁材向けマグネシア

主に、電気炊飯器、アイロン、ホットプレートなどの家電製品から各種工業用加熱機器まで幅広く使われているシーズヒータの絶縁充填剤に使用されています。



耐火物向けマグネシア

製鉄所の転炉の内張りなど、特に過酷な炉内箇所に用いられるマグカーボン煉瓦に使用されています。

エアゾール 関連事業

事業概要とその特長

高度なガステクノロジーを活かして、医薬部外品・化粧品・家庭用品から工業用品まで、いまや暮らしや事業活動に欠かせない存在となっているエアゾール製品や液充製品を提供しています。

〈関わりの深いSDGs〉

◆代替フロン利用による環境負荷の低減



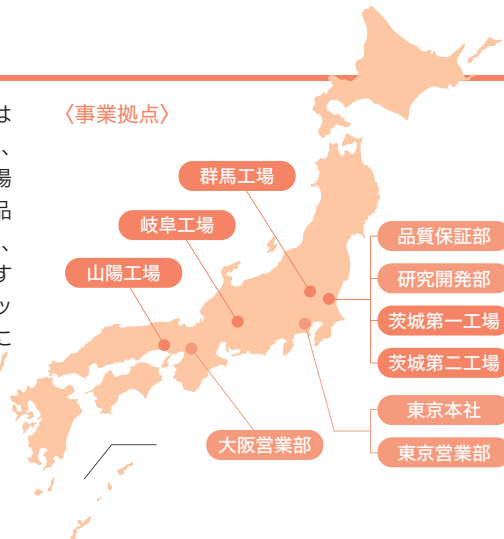
事業紹介

人体用品、家庭用品から、塗料、自動車用品、工業用品まで幅広い分野で、大ロットから小ロットまでフレキシブルに、エアゾール製品や液充製品を生産し、多種多様なお客様のニーズに対応する、OEM/ODM事業を展開しています。

生産拠点

エアゾール製品や液充製品の生産拠点は国内に4拠点あり、岐阜工場は塗料に強く、群馬工場は化粧品や人体用品、茨城工場は医薬品、医薬部外品、工業用品、雑貨品などあらゆる製品に対応しています。また、山陽工場では園芸用の液充製品を生産するなど、各工場に特色を持たせ、そのネットワークによってさまざまな顧客ニーズに対応できる生産体制を実現しています。

〈事業拠点〉



研究開発

お客様の満足を得る商品開発を目指し、ユニークな発想と環境・安全に配慮したエアゾール製品を市場に供給することを主眼に取り組んでいます。これまで処方開発に携わった幅広い分野のデータを活かし、お客様のご要望に素早くお応えすることを研究開発の基本に、次の時代に何が求められるのか、何が必要なのかをマーケティングし、新しいソリューションを提供します。

化粧品受託事業に本格参入

国内外における化粧品市場の拡大を背景に、成長が続いている化粧品(液体充填品)の受託事業に本格参入。2018年11月、茨城工場の敷地内に第二工場を竣工、2020年には同工場内に既存施設の約4倍規模となる新研究所が完成します。エアゾールに次ぐ事業の柱として、化粧品の製造受託にかかる研究開発を大幅に強化することで、より高品質・高付加価値な製品開発に取り組むとともに、生産と研究の連携によって効率的かつスピード感のある製品開発体制を構築していきます。



茨城第二工場

TOPICS

〈主な商品〉

人体用品

ヘアスプレー、染毛剤、ヘアケアスプレー、泡状ヘアケア剤、育毛トニック剤、天然水・化粧水スプレー、シェービングフォーム、UVカットスプレー、喘息薬、消炎鎮痛剤 等



家庭用品

殺虫剤、ガラスクリーナー、室内消臭剤、靴用消臭剤、防水剤、衣類用静電防止剤、除菌スプレー、簡易消火具、調理用スプレー、ペット用品、カセットコンロ用ボンベ、ダストブロワー 等



塗料

自動車用補修塗料、家庭用塗料、建築用塗料 等



自動車・工業用品

くもり止め、自動車用ガラス磨き、タイヤ・レザー保護剤、キャブレタークリーナー、ブレーキクリーナー、自動車用エアコン消臭剤、防錆潤滑剤、金属探傷剤、離型剤、接着剤 等



その他 事業

事業概要とその特長

Oリングやエコロッカ®（再生木質建材）、NVなどオンリーワン技術や特長ある製品でグループ成長を支えています。さらに木質バイオマスを利用した電力事業など、新たな事業にもチャレンジしています。

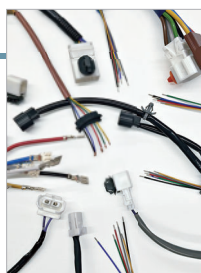
〈関わりの深いSDGs〉

- ◆廃材・廃木材を利用した建築材料を提供（エコロッカ®）
- ◆間伐材やPKS（パーム椰子殻）などを有効利用した、木質バイオマス発電



情報電子材料

グローバルネットワークを活かし、さまざまな業界に、基礎化学薬品からエレクトロニクス分野向けの高純度ケミカル、電気絶縁材料、樹脂成型品など、幅広い化学製品を提供しています。また、お客様の製品材料となる素材をメーカーと共同開発し、最先端の情報・材料をご提供しています。



Oリング

Oリングをはじめとした工業用ゴム製品など、各種シール材を製造・販売しています。半導体製造装置向けには、超高性能Oリング「ポロロッカ」ブランドを展開しています。最近では、世界最高水準の高耐熱性能を有するパーフルオロエラストマー（FFKM）製のOリングや汎用フッ素ゴム（FKM）製のOリングを開発し、販売開始しました。



ベルパール®

環境に配慮した微粒子状フェノール樹脂「ベルパール®」、この樹脂を高度に制御して焼成炭化した機能性ニューカーボン「ベルファイン®」、カーボン素材を吸着材として使用したPSA式窒素ガス発生装置「ベルスイング®」を展開しています。



エコロッカ®

未利用資源の「廃木材」と「廃プラスチック」から複合再生した「エコロッカ®」を製造・販売しています。木の質感を保ちながら強度や安全性に優れており、公共施設を中心にさまざまな場所で、デッキ材、ルーバー材、ウォール材などに利用されています。



NV(金属表面処理)

ガス活性化処理と雰田気制御技術により、金属の耐摩耗性を向上させる「NV窒化」、ステンレスの耐食性を損なわずに硬度を高める「パイオナイト」、1000℃の環境にも耐える「CR-NITE」など、独自の表面処理技術を提供しています。



電力

エア・ウォーターの産業ガス事業は、その製造プロセスにおいて大量の電力を使用します。こうしたことから、大規模災害を含むあらゆる環境下でも安定して事業を継続するため、自社で電力を調達することができる一定のベース電源を確保することが必要との考えのもと、再生可能エネルギーである木質バイオマス発電事業に取り組んでいます。

エア・ウォーター&エネルギー・パワー山口
(山口県防府市)



木質バイオマス・石炭混焼発電
発電能力 約11.2万kW（2019年7月稼働開始）

エア・ウォーター&エネルギー・パワー小名浜
(福島県いわき市)



木質バイオマス専焼発電
発電能力 約7.5万kW（2021年4月稼働開始予定）

SiC

パワー半導体や高輝度LEDなどに用いられる「SiC基板」を独自に開発。GaN（窒化ガリウム）の成長に適した基板として、最大8インチの大口径化かつ量産化技術の確立に成功しています。



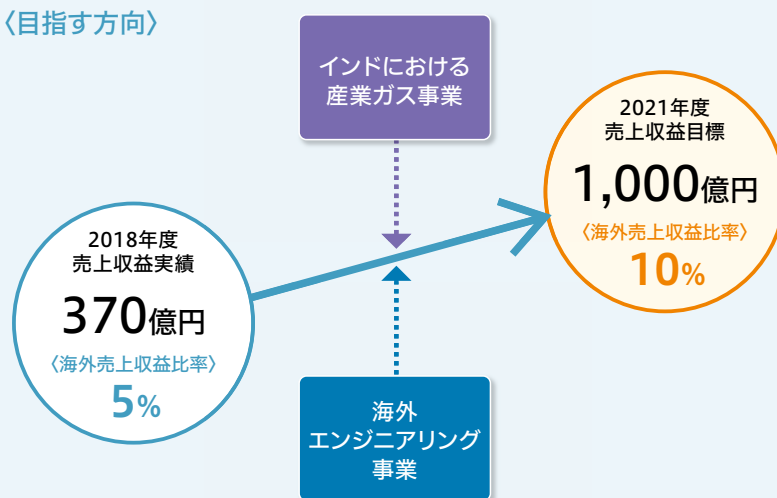
海外 事業

エア・ウォーターは、2020年以降の成長の原動力の大きな柱の一つとして、海外での事業拡大を進めています。

海外展開の背景と目指す方向

エア・ウォーターは現在まで、国内を中心に事業の多角化を進めることで成長を遂げ、いかなる経営環境においても安定成長を実現する全天候型のポートフォリオを確立しました。現中計期間をもって、国内産業ガスの主要戦略として進めてきた「V S U」プラントの全国配備が完了するとともに、20年にわたり高収益が見込める発電事業が本格的にスタートするなど、エア・ウォーターの国内事業は1つの節目を迎えます。そのため、国内では、多彩なコングロマリットによる全天候型経営によって着実な成長を図る一方、市場の拡大とともに高い収益性が見込める海外事業に大きな成長を求め、海外での事業拡大を進めていきます。

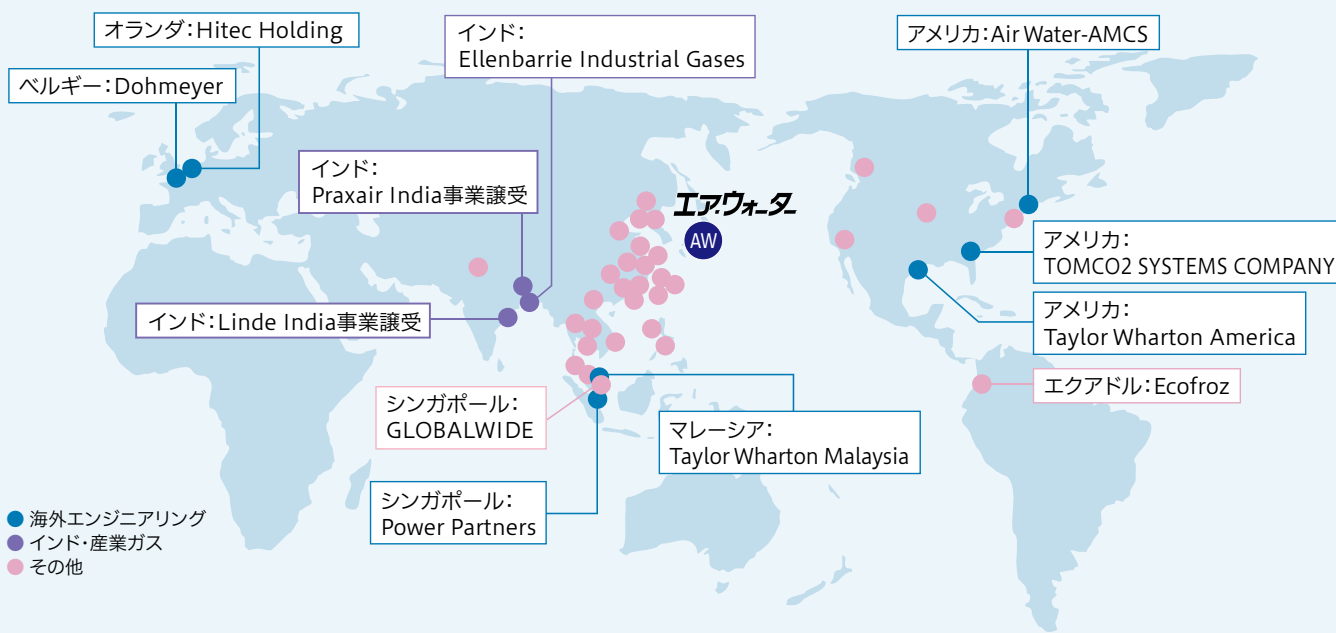
〈目指す方向〉



海外事業の現状 ※2019年9月現在

- ◎事業拠点：16カ国、63社
- ◎売上高：370億円(2018年度)
- ◎従業員数：4,260名(うち現地赴任66名)

※ は、近年の海外におけるM&A事例





インド市場への展開

高いGDP成長率が続くインドにおいて確固たるポジションを確立

米国・ブラックスエア社とドイツ・リンデ社の合併に伴い、両社がインドにて行う、産業ガス事業の一部を取得しました。エア・ウォーターが国内で豊富な実績を有する製鉄所向けオンサイト供給事業に加え、エア・ウォーターの既存子会社でローリー・シリンドラー事業を展開するエレンバリー社と補完性の高いインド東部および南部地域の液化ガス製造・供給拠点を獲得。これにより、インドの産業ガス市場において確固たるポジションを確立しました。

〈インド産業ガス事業の成長戦略〉

- ・インドにおける粗鋼生産の増加に伴う産業ガスの需要拡大に対応
- ・中・小型プラントによるオンサイト供給案件の拡大
- ・インド東南部を中心に、エレンバリー社とのシナジー創出によりシェア拡大を推進

Praxair India からの事業取得

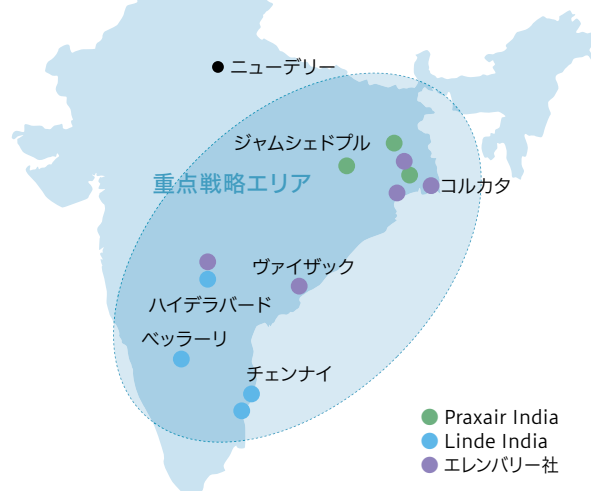
事業規模：約79億円／年(2018年12月期)
取得時期：2019年7月(2019年度第2Qより連結)
取得価額：約238億円
保有設備：ASU3基、充填所2カ所

Linde India からの事業取得

事業規模：約57億円／年(2018年12月期)
取得価額：約204億円
保有設備：ASU1基、充填所2カ所
※事業譲受に関して基本合意書を締結(8月13日)

エレンバリー社

設立：1973年 ※2013年に当社が子会社化
保有設備：ASU3基、充填工場5カ所
事業規模：約26億円／年(2019年3月期)



海外エンジニアリング事業

海外エンジニアリング事業は、北米を中心とした産業ガス関連エンジニアリング・機器分野と高出力UPS関連分野の2つを事業の柱に据え、持続的な成長を可能とする事業基盤の構築を進めています。

産業ガス関連エンジニアリング・機器分野

産業ガス関連エンジニアリング・機器分野では、北米での産業ガス供給事業を見据えて、機器・エンジニアリングの基盤整備を進めています。

特長ある技術や製品をもつ会社をM&Aによって取得することで製品群を拡充、米国での機器製作・販売拠点を通じて、市場への認知度向上を図っていきます。同時に、エンジニアリング機能の強化とともに、米国の産業ガスディーラーとのパートナーシップの構築を図り、「VSU戦略」への道筋を立てていきます。



高出力UPS関連分野

高出力UPS(無停電電源装置)は、クラウドサービスやIoTの進展に伴うデータセンターや半導体工場の新増設にかかる需要拡大を背景に高い市場成長が見込まれます。エア・ウォーターは2018年8月にシンガポールのPower Partners社、2019年7月にオランダのHitec社をM&Aし、新分野である高出力UPS事業に参入しました。

2社が取り扱うのは、ロータリー式UPSです。出力1,500kVA以上の高出力帯に適した装置で、主にデータセンターや半導体、製薬といった大規模な製造工場で導入されており、電圧低下や停電による設備や製品へのダメージを回避し、安定操業を継続するための重要機器です。産業ガスと同様に工場の安定稼働に欠かすことができない重要なユーティリティを複合的に提供することを通じて、お客様の事業継続計画に不可欠となる「ユーティリティ・ソリューション」の事業化を進めていきます。



〈高出力UPS関連分野の成長戦略〉

- ・高出力UPSの世界市場は約1,600億円、今後も6%以上の市場成長が見込まれる
- ・エレクトロニクス向け産業ガスやAW防災とのグループシナジーを創出
- ・グループ拠点を活用し、日本市場を深耕

TOPICS エア・ウォーター・クライオプラント(株)が発足

エア・ウォーターは、当社と(株)神戸製鋼所との合併会社である神鋼エア・ウォーター・クライオプラント(株)(SAC)に関し、神戸製鋼所が保有するSACの全株式(40%)を2019年10月1日付けで譲り受けました。これに伴い、SACは当社の100%子会社となり、商号を「エア・ウォーター・クライオプラント(株) (AWCP)」に変更しました。

海外で産業ガス事業を展開するためには、産業ガス製造のプラント技術とエンジニアリング体制の整備が不可欠です。現在、インドや

北米での事業展開に連動し、国内・海外におけるエンジニアリング体制の再構築を進めています。深冷空気分離装置の設計・製作を行うAWCPの発足によって、エア・ウォーターは大型深冷空気分離装置の技術を獲得するとともに、V1、VSUなどの中小型ガス発生装置から大型プラントまで一貫して手がけるASUメーカーとしてのポジションを確立しました。今後、これらのプラント技術を軸に産業ガスエンジニアリング分野での国際競争力を高めていきます。

エア・ウォーターの研究開発は、産業ガスで培ったコア技術を日々深化させると共に医療や農業などのさまざまな分野へ応用展開することと、オープンイノベーションによる積極的な技術導入を行うことで、技術の継続的な成長と力強い発展により「全天候型経営」をその技術力で支えています。

また、エア・ウォーターの成長戦略においても、グループ全体の技術開発をサポートすることで、グループの有する高付加価値技術の更なる高度化を促すと共に先端技術の融合により新たな成長のドライバーとなる技術を創出しています。

研究開発にあたっては、それぞれの事業分野で事業部門と密接な連携を行い、市場ニーズに沿った事業の未来を見据え、研究開発テーマを設定し、社会に貢献するさまざまな成果を生み出しています。

研究開発領域

【産業系】

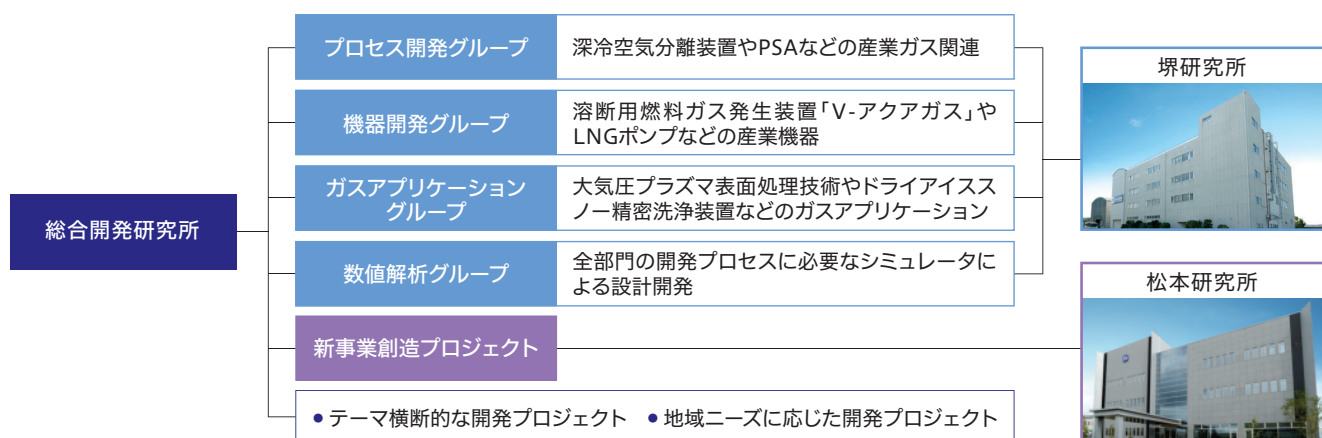
- ガスプロセス技術
- ウェルディング技術
- ガスアプリケーション技術
- 低温機器技術
- ガス回収・リサイクル技術
- エネルギーソリューション技術
- 金属表面処理技術
- エレクトロニクス材料技術
- ファインケミカル技術
- 新規材料技術
- プラズマ表面処理技術
- 機能性樹脂・炭素材技術
- 数値解析技術

【生活系】

- 医療関連技術
- 農業・食品関連技術

総合開発研究所（開発体制と直近の研究開発成果）

総合開発研究所 体制



次世代型水素ガス発生装置「VHR」

「VHR」は革新的な改質器構造、熱回収プロセスの最適化、高い水素回収率を実現する水素精製技術の採用により、世界最高水準の水素ガス発生効率を実現しました。従来の水素ガス発生装置「VH」と比較し、都市ガスの消費量を6%削減、装置の運転にかかる電力削減効果もあわせて10%のCO₂排出量削減を達成、加えて、従来使用していた酸素添加が不要になったことでランニングコストを約25%削減でき、高いコスト優位性を有する装置となりました。



300N m³/h 型初号機

CO₂を有効活用する「高純度CO発生装置」

「高純度CO発生装置」は、従来の水素ガス発生装置「VH」の触媒を使い、水素とCOの混合ガスを作る技術とCO回収技術の2つの既存技術を組み合わせて応用し、原料となるCO₂と天然ガスを改質反応させて水素とCOが1対1の混合ガスをつくり、これを精製するしくみです。CO₂を有効活用し、さまざまな工業用途で使われるCOに変換することで、環境負荷低減に貢献しています。

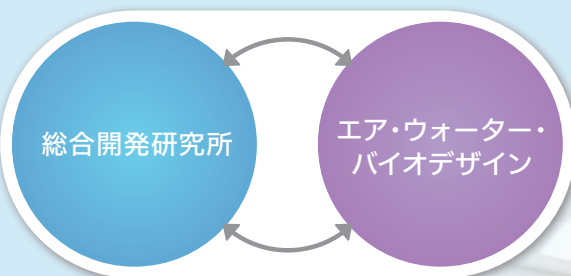


高純度CO発生装置

専門分野の壁を超え、社会の発展に役立つ多様な研究開発を推進。

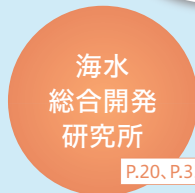
〈研究開発体制〉

- ◆ガスの製造・貯蔵・輸送・供給を基軸とした研究・開発機能
- ◆オープンイノベーションによる研究・開発の促進
- ◆各地域事業会社との連携推進による新規開発テーマの企画立案



- ◆医療・ヘルスケア、農業・食品分野に特化した開発機能
- ◆2019年3月に設立
国際くらしの医療館・神戸内に研究・開発拠点を開設

- ◆2022年春に北九州市響灘に開設予定
- ◆海水利用に関する技術融合と新製品・オンリーワンの技術を開創



P.20、P.33参照



エア・ウォーター・バイオデザイン

「医・農・食」で健康イノベーションを創造する。 —— 開発センター「エア・ウォーター・バイオデザイン」

2019年3月、新会社・エア・ウォーター・バイオデザイン社を設立し、同年5月に開館した「エア・ウォーター国際くらしの医療館・神戸」で活動をスタートさせました。エア・ウォーター・バイオデザイン社は、医療・ヘルスケアと農業・食品分野に特化した開発センターであり、光センシングやバイタル信号処理、データ解析等の電子工学系技術に知見のある研究開発員を約50人有しています。今後は、その強みを活かし、「医療」と「農業・食品」の社会課題や顧客ニーズを掘り起こした“くらし”に関わる研究・技術開発を進めることで、スピーディーに製品開発を行います。

バイオデザイン

2001年にスタンフォード大学のDr.Paul Yock(ポールヨック博士)らが開発した教育プログラム。開発の初期段階から多面的な視点(医学、工業、事業企画、製品デザイン等)で検証しながら、医療現場で生じる問題の解決策を開発し、イノベーションを実現するアプローチ。
エア・ウォーター・バイオデザインは、このプロセスを取り入れ、商品や事業開発をスピーディーに進めています。

1. 新規製品開発

顧客のニーズを特定し、革新的で魅力ある製品を企画、開発します。

2. 受託製品開発

技術要素を組み合わせ、さまざまな技術的要望に対応します。

3. 新規事業開発

他社製品に自社技術やサービスを付与し、新たな事業価値を創り上げます。

ニーズの特定

コンセプトの設定

事業の構築

事業の運営

機構設計技術
回路設計技術

技術的課題に対して多面的な視点でベストな解を導き出す

ソフト開発技術
マーケティング

新たな価値を持つ製品／サービス

人々の健やかな「くらし」を創造する 研究開発拠点、 エア・ウォーター「国際くらしの医療館・神戸」

「国際くらしの医療館・神戸」は、人々の健やかな「くらし」を創造するための新たな製品・サービスを生み出す研究・開発拠点として、2019年5月、国内最大級の医療クラスターである神戸医療産業都市に開館。エア・ウォーター・バイオデザイン社に加え、アエラスバイオ社が歯髄を核に、再生医療に備えた医科との連携、歯髄幹細胞を保存するバンク事業などを視野に入れた、研究・開発に取り組んでいます。また、最先端の医療分野における8K映像技術の応用に挑むカイロス社の製品をはじめ、さまざまな製品・サービスを実際に見て、触って、感じて、そこで生まれたニーズやアイデアをグループがもつさまざまなリソースと掛け合わせることでイノベーションを生み出します。



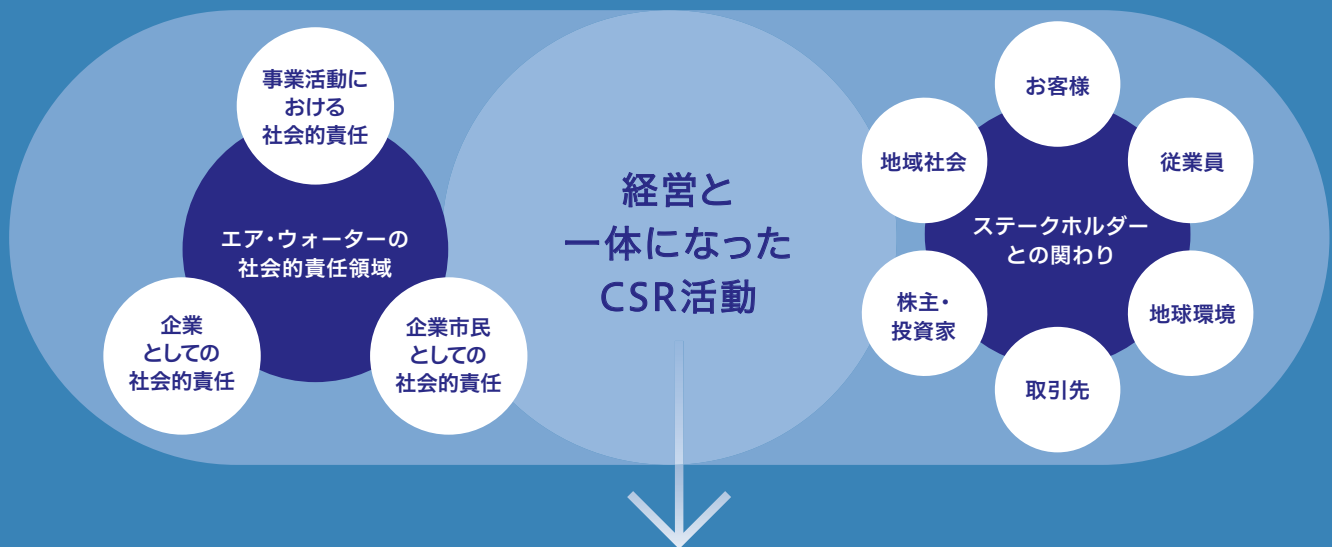
エア・ウォーターの CSRに対する考え方

私たちの事業の原点は、社名に冠した「空気」と「水」です。これら地球資源を活かして事業を創出し、社会や暮らしに広く貢献していくことを目指しています。それは、事業活動そのものが大きな社会的責任を有していることに他なりません。

また、グループ企業が連携して多様な事業を展開し、社会の発展と豊かな暮らしを支える中で、私たちは幅広いステークホルダーに対して責任を負っています。それは、グループ企業が持続的成長を果たすことで、従業員をはじめ、株主・投資家、取引先などとともに成長を目指す「企業としての社会的責任」であり、また、社会に求められ必要とされる企業としての基本的条件である、地球環境や地域社会に貢献する「企業市民としての社会的責任」です。

エア・ウォーターにとって、あらゆる側面からCSRは経営に不可分な存在です。すなわち、エア・ウォーターの経営はCSRと一体であり、グループが持続的成長を果たしていくためにはCSR経営の充実を進めなくてはなりません。

エア・ウォーターは、常に企業としての多面的な社会的責任を踏まえ、ステークホルダーの視点に立ってCSR経営を充実させることで、企業価値を高めていきます。



CSR経営の充実

Environment



環境 P.42

Social



社会 P.47

Governance



ガバナンス P.53

E nvironment

環境



エア・ウォーターは空気、水など地球の資源を利用した事業を展開しており、地球環境を維持する活動は企業の持続的な発展のために不可欠であると考えています。また、地球の資源を事業に活かす企業として、私たち自身が率先して環境保全活動に取り組むことが重要な使命であると認識しています。そのため、環境の重要課題を2019年に「気候変動への対応」と定め、グループ全体で温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

- 重要評価指標(KPI)の設定
- エア・ウォーターグループ環境基本方針
- マテリアルバランス
- 気候変動への対応
- 水資源の有効利用
- 食品廃棄物の有効利用

環境の重要課題
気候変動への対応

重要評価指標(KPI)の設定

エア・ウォーターは環境課題に関する重要課題を「気候変動への対応」と定め、その評価指標として温室効果ガス(CO₂)の総排出量削減目標を設定し、中期経営計画「NEXT-2020 Final」の中でエア・ウォーターグループの重要評価指標(KPI)の一つとして公表しました。

エア・ウォーターはその目標達成に向けて、グループ内における高効率プラントの導入・更新、徹底した省エネ活動、再生可能エネルギーの導入・調達などを行い、CO₂の総排出量を削減していきます。

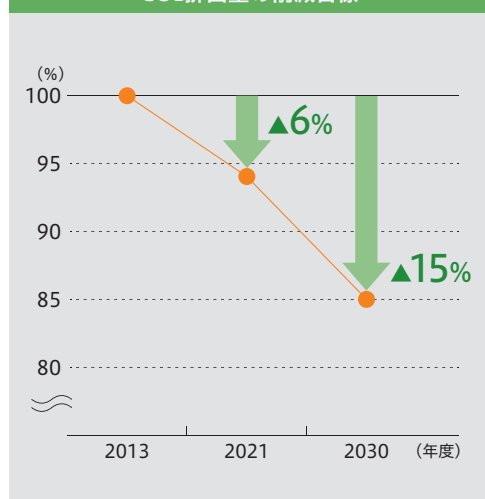
また、これら自社の排出するCO₂削減への取り組みに加え、エア・ウォーターの活動に関連する他社(供給者・顧客など)の排出量であるCO₂の排出量(スコープ3)算定を進めており、サプライチェーン全体の排出量の把握に努めています。

【気候変動への対応】

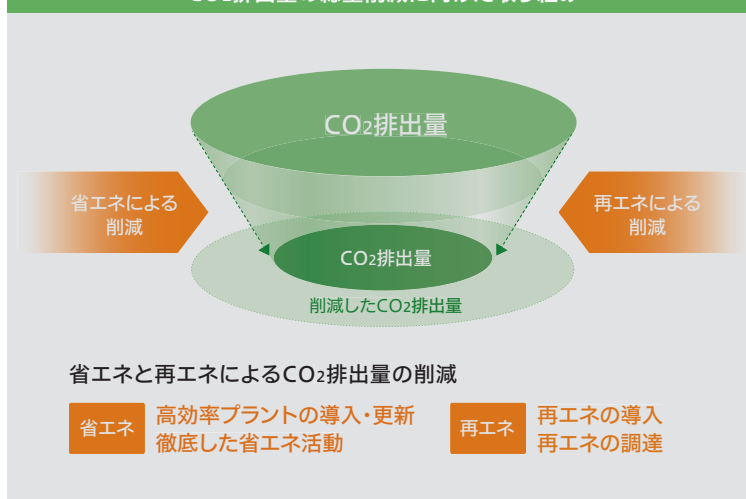
評価指標: CO₂排出量削減率※

- 中期目標 2021年度 ▲ 6% (2013年度比)
- 長期目標 2030年度 ▲15% (2013年度比)

CO₂排出量の削減目標



CO₂排出量の総量削減に向けた取り組み



※対象範囲

エア・ウォーターグループの中で省エネ法特定事業者に指定されている製造業の会社(エア・ウォーター㈱とグループ22社)

エア・ウォーターグループ環境基本方針

基本理念

空気と水、この大いなる自然をあずかるものとして、産業や暮らしに一番いい形で製品をつくることと同時に、自然に一番いい形のものづくりを考えたい。空気も水も、人々に役立ったあとは、そっと自然に戻ってもらう。清浄な根源の姿への回帰。これが私達の未来への責任だと深く考えます。自然界の摂理や生命の循環サークルに立脚した企業へ、私達は地球資源循環カンパニーを目指します。

環境基本方針

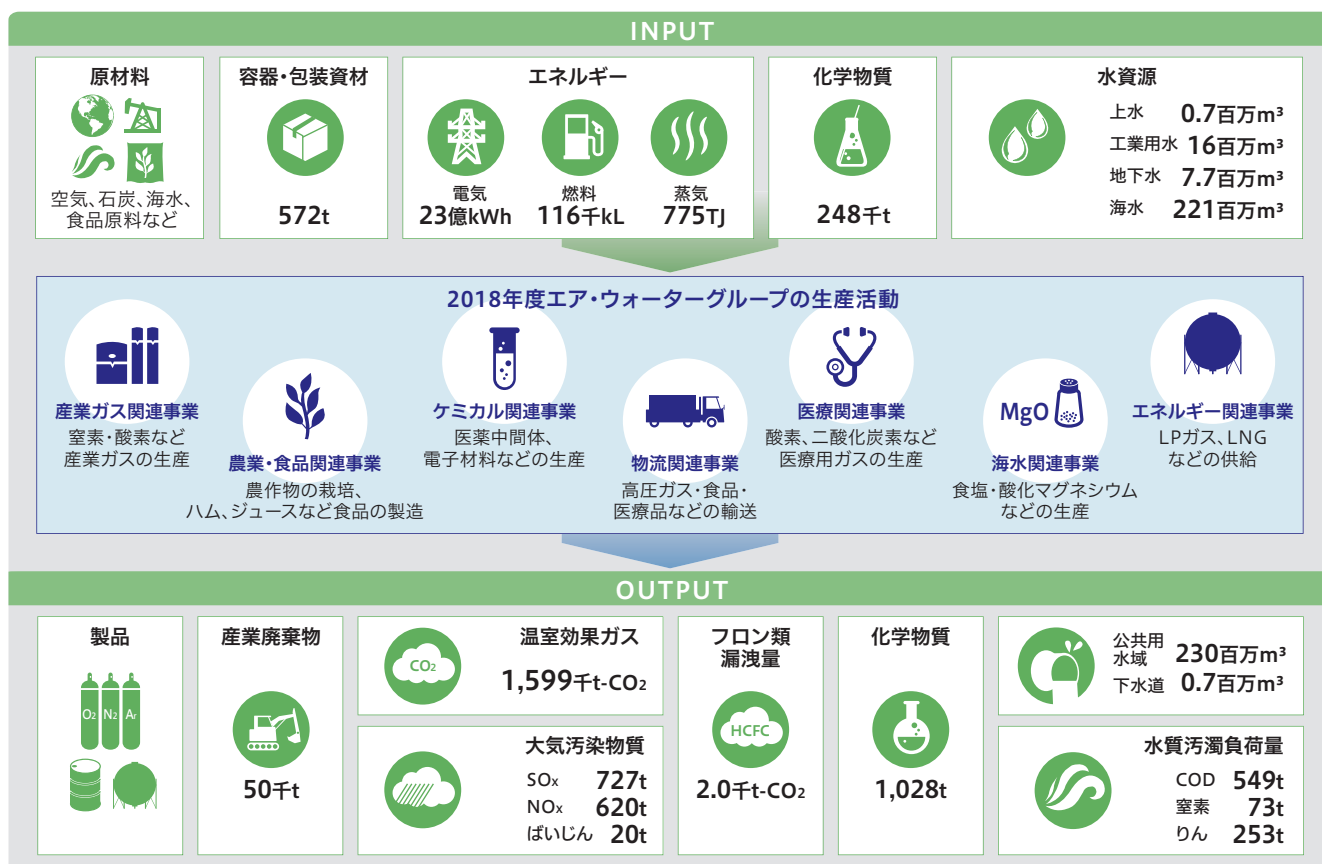
- ① 研究・開発、生産、販売、物流、サービスにいたる企業活動の全てにおいて環境汚染の予防、地球温暖化対策（気候変動の緩和策と適応策）、資源の有効利用、及び化学物質リスク低減の課題に取り組みます。
- ② 企業活動によって生じる環境への影響を調査・検討し、技術的、経済的に達成可能な環境負荷を低減する目標を定め、環境活動を推進すると共に、環境管理の仕組みに対して継続的な改善を図ります。
- ③ 環境関連の法律・規制を遵守します。必要に応じて自主基準を制定し、環境保全に取り組みます。
- ④ 企業活動に必要な資源（設備、原材料、副資材、部品など）は、技術的、経済的要求を満足し、併せて環境負荷が小さく、地域住民、従業員への影響が少ないものを選択します。
- ⑤ 研究・開発においては環境、安全、品質に考慮して、環境に貢献する製品、商品の提供および技術開発を行います。
- ⑥ 環境マネジメントシステムの国際規格ISO14001の認証取得を推進し、環境基本方針を実行する体制を構築します。
- ⑦ 社内広報活動などにより、全従業員に環境基本方針の理解と意識の向上を図ります。この環境基本方針は一般に公開します。

マテリアルバランス

環境負荷の全体像(マテリアルバランス)

空気や水をはじめとする地球資源から生み出した製品をお客様にお届けし、使用後はそっと自然に返していく。

エア・ウォーターグループは「地球に関わる仕事」をしているといえます。主要工場の資源やエネルギーなどのインプット、製品や廃棄物などのアウトプットを把握し、環境負荷低減を推進しています。



〈マテリアルバランス〉下記28社の国内68工場

環境パフォーマンスデータの集計範囲

エア・ウォーター(株)および連結子会社※27社(計28社) ※エア・ウォーター基準により環境負荷の大きい2018年度の連結子会社を選定(CO₂排出量カバー率:95%以上)

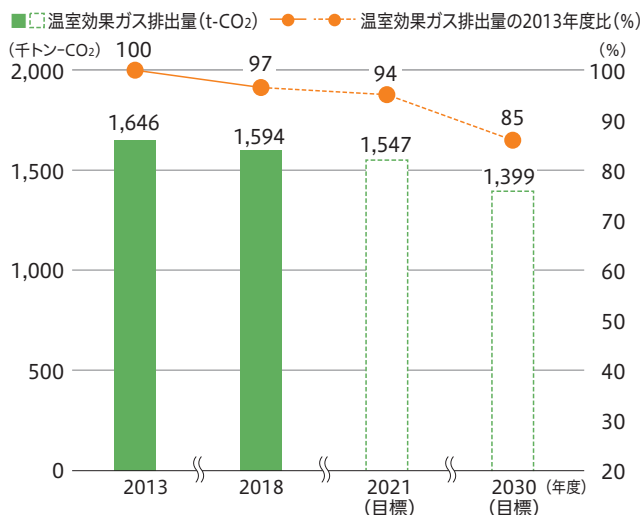
グループ会社27社 ●産業ガス関連:6社 ●ケミカル関連:2社 ●医療関連:2社 ●農業・食品関連:7社 ●物流関連:1社 ●海水関連:2社 ●その他:7社

気候変動への対応

CO₂排出量の削減目標

エア・ウォーターグループは産業ガスプラントによる酸素・窒素の製造を中心に、事業活動で多くのエネルギーを使用しており、これに伴うCO₂を多量に排出しています。プラントの効率的な稼働や高効率な最新設備導入によりCO₂排出量の削減をしており、2018年度は省エネ法の特定事業者に指定された会社※において1,594千t-CO₂を排出しましたが、2013年度比で約3.2%削減しています。今後はCO₂排出量を2013年度比で2021年度までに6%、2030年度までに15%削減することを目指してCO₂総排出量削減の取り組みを強化していきます。

※エア・ウォーター(株)およびグループ会社22社(計23社)

CO₂排出量削減目標

温室効果ガス排出量の第三者検証

エア・ウォーターグループは温室効果ガス(CO₂)排出量を統合報告書およびウェブサイトで公表していますが、外部の客観的な目で確認された透明性の高いデータを提供するため、2017年度から温室効果ガス排出量の第三者検証を受けています。

今後も温室効果ガスの第三者検証により、外部のステークホルダーの皆様により一層信頼いただけるデータの提供に努めてまいります。



温室効果ガス排出量
検証報告書

CO₂排出量の中長期計画

エア・ウォーターグループでは温室効果ガスを中長期的に削減するため、省エネ法の特定事業者指定されたエネルギー消費量の多い会社では、中長期計画を策定し設備投資や運用の改善を行い、積極的に温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。2019年度の中長期計画で代表的な項目は以下の通りです。

エア・ウォーターグループの主なCO₂排出量削減中長期計画(2019年度～)

対象工場	内容(実施年度)	削減効果(t-CO ₂ /年)
エア・ウォーター(株) 鹿島工場	高効率酸素プラントの新設等(2021年度)	9,598
近畿エア・ウォーター(株) 三重ガスセンター	窒素プラントの排ガスを再利用するための設備改造等(2021年度)	4,904
エア・ウォーター(株) 宇都宮工場	複合貯槽の新設(2019年度)	2,401
ゴールドバック(株) 恵庭工場	PET1号ライン更新によるライン全体の省エネ化等(2019年度)	927

産業ガスプラントにおけるCO₂排出量削減の取り組み

エア・ウォーターの産業ガスプラントでは、空気を原料として酸素、窒素、アルゴンなどを製造していますが、その製造には多量の電力を使用しています。そのため電力会社の火力発電所などを通じ間接的にCO₂を排出しており、CO₂排出量の削減はエア・ウォーターにとって重要な課題です。

エア・ウォーター(株)の宇都宮工場では2017年に老朽化したプラントを最新のVSUA(高効率小型液化酸素・液化窒素・アルゴン製造装置)に更新をして、製造効率を向上しており、CO₂排出量を2017年度は前年度比



エア・ウォーター(株)
製造部宇都宮工場 工場長
今西 俊文

7.7%、2018年度は前年度比13%削減しています。2019年度は老朽化した貯槽の更新を予定しており、放出によるロスなどを減らすことで更に温室効果ガスを削減していきます。

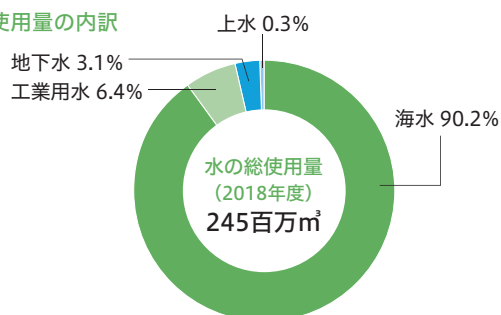
水資源の有効利用

エア・ウォーターグループにとって、さまざまな製品の製造過程において水は不可欠なものです。

水の使用量の9割は海水で、産業ガスやケミカル関連事業の工場において発生する熱を冷却するために使用するほか、海水事業における塩やマグネシウムなどの原料として使用しています。

農業・食品関連事業の飲料製品の製造ではその原料や冷却水として地下水を使用しており、貴重な水資源を有効利用するとともに、当該地域の行政、住民、他社と協力の上で水量や水質の維持活動に努めています。

水使用量の内訳



清涼飲料水工場における水資源の有効活用

エア・ウォーターグループのゴールドバック㈱は飲料メーカーからの受託による清涼飲料水の生産が大きな事業の柱であり、ペットボトル、缶、紙パックなど幅広い清涼飲料水を提供しています。清涼飲料水の製造には地下水を大量に利用しますが、貴重な水資源を有効利用するためにさまざまな取り組みを行っています。

ゴールドバック㈱のあずみ野工場では一年中安定した温度を保つ地下水を空調に使用しています。空調に使用した地下水は清浄であるため、製品の冷却水に利用し、さらに排水処理場の洗浄水としても再利用しています。

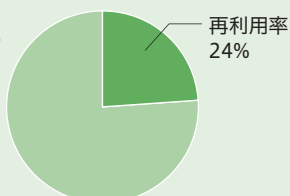


ゴールドバック㈱
生産本部執行役員 製造部長
百瀬 聡明

地下水以外でも製造の過程で発生した清浄な水をパイプラインで再利用し、水資源を無駄なく活用しています。

これからも貴重な水資源の有効活用を行うことで自然と調和した企業活動を推進してまいります。

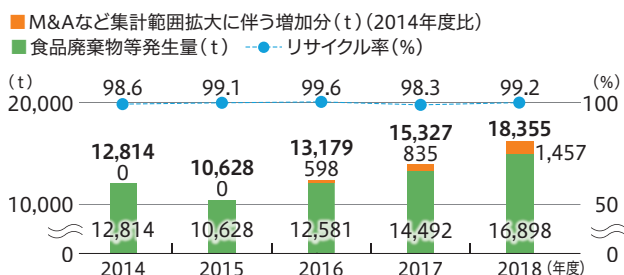
あずみ野工場で使用する地下水の再利用率



食品廃棄物の有効利用

エア・ウォーターグループでは、農業・食品関連事業の生産工場から排出される食品廃棄物の発生抑制およびリサイクルに取り組んでおり、食品リサイクル法に基づき国に報告を行っています。グループにおける食品廃棄物のリサイクル率は国の定めた目標値の95%を超えています。2018年度は野菜ジュース向けニンジンの処理量増加とお茶の生産量増加により、食品廃棄物の発生量が増加していますが、リサイクル率は前年度より増加しました。今後も植物性残渣の肥料化について処理委託先と共同で推進するなどしてリサイクル率の維持・向上に努めていきます。

食品廃棄物とリサイクル率



食品加工工場における食品廃棄物の有効利用の取り組み

エア・ウォーターグループの㈱トミイチは北海道の各生産地から収穫した、じゃがいもやかぼちゃ、大根などの青果物を、大小さまざまな形や大きさに加工を行い、全国に販売しています。

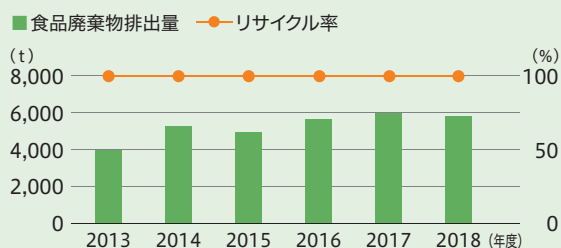
トミイチではカット野菜の製造過程で発生する多量の野菜の切れ端などが廃棄物となるため、食品廃棄物の有効利用への取り組みを行っています。2018年度は食品廃棄物の97.6%を肥料、残りは家畜用の飼料としてリサイクルをしており、食品廃棄物の100%をリサイクルしています。



㈱トミイチ
加工食品事業部 製造部
統括工場長
鎌田 耕太

トミイチでは過去6年間にわたって食品廃棄物のリサイクル率100%を達成しており、今後も食品廃棄物のリサイクルによる資源の有効活用に努めていきます。

トミイチの食品廃棄物排出量



コンプライアンスセンター長 メッセージ

『気候変動への対応』を重要課題とし、
グループを挙げてCO₂排出量を削減していきます。



エア・ウォーター株式会社 執行役員
コンプライアンスセンター長(環境推進部を所管)

武内 幸祐

「気候変動への対応」を重要課題に設定

世界中で進行するパリ協定やSDGsの取り組みを「空気、水、そして地球にかかわる事業の創造と発展に、英知を集結する」というエア・ウォーターの経営理念に照らし合わせてみれば、「気候変動への対応」がわれわれにとっていかに大切な課題であるかは明白です。さらに、エア・ウォーターグループは産業ガスをはじめとするさまざまな製品の製造工程で大量の電力・燃料を消費します。そのため、CO₂の総排出量削減をEnvironment(環境)に関するマテリアリティ(重要課題)に設定。CO₂の総排出量を2013年度比で2021年度に6%、2030年度に15%削減することを、KPI(重要評価指標)として公表しています。各現場から上がってきた目標削減量を積み重ねていくと5%程度になることから、6%の目標は挑戦の意思も込めて定めた数値です。その後毎年1%ずつ削減していけば2030年度に15%となります。この数値は、国の地球温暖化対策計画(産業部門は6.5%削減)や日本化学工業協会の低炭素社会実行計画(10.7%削減)を大幅に上回る意欲的な計画ですが、今後の国内におけるエネルギーミックス(電源構成)の変化などを勘案すれば十分に達成可能な数値であると考えています。

KPI達成に向け省エネと再エネの2面からアプローチ

KPI達成への取り組みの一つの柱となるのが設備投資です。エア・ウォーターおよび連結子会社の中で、省エネ法の特定事業者に該当するエネルギー消費の多い会社(23社)は、社数で見ると全体の2割程度ですが、全体の95%以上のエネルギーを使用しています。これらの会社では、主に設備の更新によってエネルギー消費原単位を大幅に改善させる方法でCO₂排出量の削減に取り組んでいます。例えば、エア・ウォーターの宇都宮工

場は設備を最新のVSUA(高効率小型液化酸素・窒素・アルゴン製造装置)に更新したことで2018年度は前年度比でCO₂排出量を13%、重量で4千トン以上削減しています。また、エア・ウォーターの鹿島工場では高効率酸素プラントの新設等により2021年度に現在よりCO₂排出量を年間1万t近く削減することを計画しています。併せて、地道な日々の省エネ活動も重要です。各社、各工場がボトムアップで活動を推進。各々の活動を組織的に集約、管理することで成果の向上に努めています。

これら省エネとは異なるアプローチとして、木質バイオマスを活用した再生可能エネルギーによる、発電事業に取り組んでいます。この発電事業は、大規模災害時における自社のベース電源の確保も兼ねたCO₂削減手法としての新たな挑戦です。発電所の稼働により、気候変動問題への貢献を高めるとともに、FIT制度を活用した売電も行います。すでに稼働している兵庫県赤穂市と山口県防府市の2基に続き、2020年に兵庫県赤穂市、2021年に福島県いわき市小名浜、2023年に福岡県刈田町で、新規発電所(赤穂は増設)が稼働します。いずれも、地域や世界における未利用材を活かして、周辺の環境にも最大限配慮したカーボンニュートラルな発電を行うことを目指しています。計画している全ての発電所が稼働すれば、グループ全体の電力消費量の約8割に匹敵する発電量となり、実質的にCO₂排出量の削減に大きく貢献できます。

SBTの認定も視野に、グループを挙げ一層努力を

このように、エア・ウォーターグループは環境面における取り組みに大きな力を注いでいますが、まだまださまざまな面で努力が必要です。たとえば、これまでCO₂の排出量開示は、燃料の燃焼により自社で直接排出する「スコープ1」と電気の使用により間接的に排出する「スコープ2」の値にとどまっていた。サプライチェーン全体のCO₂排出量を把握するためには、エア・ウォーターの活動に関連する他社の排出量である「スコープ3」の算定が必要ですが、多様な事業を持つエア・ウォーターグループには多大な労力が必要です。現在、スコープ3を算定する取り組みを行っていますが、今後は集計範囲の拡大を行った上でスコープ3によるCO₂排出量の全容を開示していきます。

また、今後2021年度に中期経営計画「NEXT-2020 Final」が終了すれば、さらなる高みを目指すための目標を設定することになります。その際には、SBT(Science Based Targets)[※]の認定を受けることも視野に入れ、グループを挙げたCO₂排出量の削減に一層努力していきます。

※地球の気温上昇を、産業革命前の気温と比較し2°C未満に維持するという科学的根拠に基づいて設定される、企業の温室効果ガスの排出削減目標

Social

社会

エア・ウォーターが提供する製品・サービスは、ものづくり、医療・介護、食品、エネルギー、物流など、人と社会に幅広く貢献しています。2019年度からスタートした中期経営計画「NEXT-2020 Final」において、エア・ウォーターグループは社会的課題に関する重要課題として、人材活用の促進（ダイバーシティ・女性活躍推進）、品質コンプライアンスの強化、労働災害の撲滅を設定しました。

- 重要評価指標(KPI)の設定
- 多様な人材の活用
- 安心して働ける職場環境づくり
- 安全・安心な製品やサービスの提供
- 公正な事業慣行を推進するサプライチェーンマネジメントの充実
- 業績に見合った安定的な利益還元の実現と信頼関係の構築
- 地域に密着し地域に根ざした活動の推進

品質
コンプライアンスの
強化

労働災害の撲滅

人材活用の促進

- ダイバーシティ
- 女性活躍推進

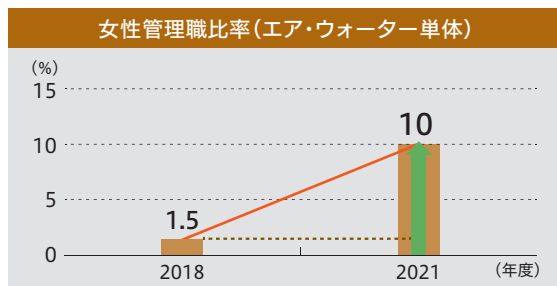
重要評価指標(KPI)の設定

エア・ウォーターは、中期経営計画「NEXT-2020 Final」の中でエア・ウォーターの重要評価指標(KPI)として女性管理職比率と休業災害度数率の目標を公表しました。

【人材活用の促進：女性活躍推進】

評価指数：女性管理職の割合

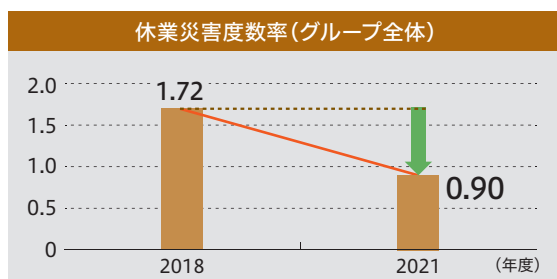
目標 2021年度 10%



【労働災害の撲滅】

評価指標：休業災害度数率※

目標 2021年度 0.90以下



※休業災害度数率：100万延労働時間あたりの事故遭遇率人数

多様な人材の活用 (従業員に対する責任)

従業員に対する基本姿勢

エア・ウォーターグループは、さまざまな事業を展開する多彩なグループ会社で構成されています。多様な人材の人権を守り、人格や個性を尊重し、安全と健康を確保して、それぞれがいきいきと働ける職場になるように努めています。

人事基本方針

〈個の尊重〉

社員一人ひとりの意思を尊重するため、社員自らが選択できる制度を目指す。

〈能力・成果主義〉

年齢や学歴、性別にとらわれず、成果や能力を適正に評価し、やれば報われる処遇を行う。

〈人材の育成〉

社員一人ひとりの成長意欲を育成型人事システムにより促進し、さらなる能力向上と成果の創出によりキャリアビジョン実現を支援する。

女性が活躍する職場づくり

●女性活躍推進プロジェクトの実施

「エア・ウォーターグループで働く女性たちがいきいきと仕事のできる会社づくり、職場づくり」の実践を目的に、2016年に「女性活躍推進プロジェクト」を発足させ、以下のテーマに取り組んでいます。

① **職場風土の改善**：管理職を対象とした「部下マネジメントに関する研修」を実施し、職場の育成風土の醸成に努めています。

② **女性の積極的な採用**：2016年より採用活動を強化した結果、エア・ウォーターの新卒採用人数における女性社員比率の直近3カ年平均値は、当初目標値を上回る30%以上となりました。

③ **キャリアアップ支援**：2018年に事務職を中心とした社員区分を地域総合職(エリア社員)として統合する制度改定を行い、誰もがキャリアアップを目指せる環境を整備しました。

また、自らの中長期的キャリアについて考える機会として女性社員向けに「キャリア研修」を実施すると同時に、その上司にも「キャリアマネジメント研修」を実施しました。加えて、上司・人事部との面談、外部カウンセラーによる個別キャリアカウンセリングの機会を設けました。

④**意欲ある女性の積極的な登用**：女性管理職・指導監督職（主事層）が着実に増加しています。特に主事層の女性社員比率は全体の13.4%となり、昨年を大きく上回りました（参考：2018年6月時点 8.8%）。

⑤**ワークライフバランスの実現・継続就業支援**：フレックスタイム制度、配偶者転勤時の休職、ジョブリターン制度等、継続就業を支援するための制度を導入しました。男性社員の育休取得についても奨励しており、通常の育児休業に加えてエア・ウォーター独自の育児休暇制度を設ける等、男女ともに仕事と家庭の両立ができる風土づくりを推進しています。

●「MSCI 日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に選定

エア・ウォーターは、2019年6月に女性活躍推進への積極的な取り組みが評価され、環境・社会・ガバナンス(ESG)投資のために開発された「MSCI 日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に初めて選定されました。



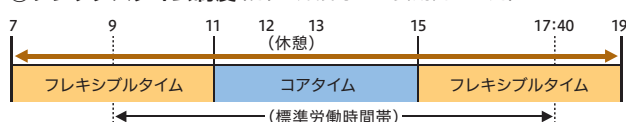
THE INCLUSION OF [ISSUER ENTITY NAME] IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF [ISSUER ENTITY NAME] BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

ワーク・ライフ・バランスの推進

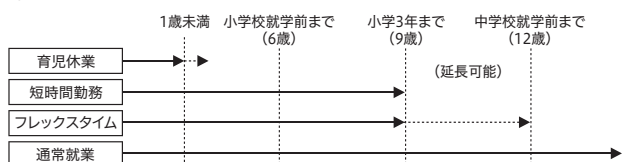
●柔軟な働き方

「仕事を続けることをあきらめない」環境づくりを推進するために、ライフイベントに応じた柔軟な働き方を支援しています。

①フレックスタイム制度（育児・介護等の必要期間に適用）



②短時間勤務制度（子供が小学校3年生まで利用可）



●介護と仕事の両立支援

エア・ウォーターでは、家族の介護を行う従業員の継続就業を促進するため、介護休業や休暇、フレックスタイム制など労働時間に関する支援制度を導入しています。

今後も、エア・ウォーターの実情に即した、介護と仕事の両立ができる就業環境の整備を一段と進めていきます。

●メンタルヘルスケアの取り組み

エア・ウォーターでは、従業員のメンタルヘルスケアに対する総合的な取り組みの中にストレスチェック制度を位置付け、一連の取り組みを計画的かつ継続的に進めています。

ストレスチェックの結果は外部専門機関から直接本人に通知しており、従業員は会社を介さず外部相談窓口での相談を受けることができます。また、会社に申し出た場合には産業医等から面接指導を受けることができます。

人材育成

●能力開発制度

エア・ウォーターでは以下の各種教育研修制度を通じて、現職に加え、将来的に必要な能力開発、スキル習得を支援し、自立的なキャリア形成を促しています。

①教育研修制度

教育研修体系（2019年9月現在）

	階層別研修	語学力強化	製造部門強化	事業部門別専門研修	能力開発支援
管理職	新任管理職研修				
一般社員（管理職以外）	ポスト任用者研修 マネジメント開発研修 主任研修 社員1級研修 2年目フォローアップ研修 新入社員研修	語学研修（選抜型） 若手合同語学研修 新人語学教育	現場監督者研修 製造部門主体の一人前教育	・産業 ・ケミカル ・医療 ・エネルギー ・農業・食品 ・物流 ・海水 ・研究 ・管理 ・他 ・専門知識習得 ・業務遂行スキル	能力開発支援制度 通信教育・資格取得奨励制度

〈階層別研修〉

各階層において、期待される役割責任を担う上での物の考え方や適切なマインドの持ち方を学ぶとともに、自己分析やワークを通じて得た気づきを業務に活かすことを目的としています。2019年度からは「ポスト任用者研修」を新設し、管理職手前の役職任用者を対象にマネジメントの基本を学ぶことで、若手社員の早期登用実現につなげています。

〈語学研修〉

グローバル人材としての素地を形成するための新入社員・若手社員向け語学研修や、海外赴任など業務での活用を見越した中堅社員向け選抜語学研修を行っています。語学習得にとどまらず、プレゼンテーションやミーティング、ディベート等、実践的な内容を学びます。更なるグローバル展開に備えて、今後もグローバル人材の育成プランを幅広く充実させていきます。

〈製造部門強化研修〉

製造部門に所属している社員に限定した「現場監督者研修」をグループ合同で実施しています。実際に職場で発生している課題を抽出し、講師の指導を受けながら改善に取り組むことで、課題発見能力、課題解決能力、リーダーシップ等の向上につなげています。

②キャリア申告制度（自己申告制度）

自身の実現したいキャリアや目指したい姿について申告する制度を設けています。現職務について自己分析した上で、次のステップで担いたい役割について事業、部門を越えて自らの希望を申告することができます。

安心して働ける職場環境づくり (従業員に対する責任)

労働災害低減目標

エア・ウォーターは安全の確保は企業活動の大前提であり、従業員の安全・安心を無くしては企業の存続と発展はないと考えています。そのため、労働災害の発生を低減するため、「休業災害度数率0.90以下」を2021年度までの目標として定めました。

この目標は厚生労働省の労働災害統計を基にエア・ウォーターグループの業種と人数構成を考慮して定めたものです。

安全・安心な職場環境づくり

●安全衛生基本方針

1. 労働災害ゼロをめざして、総合的かつ計画的な安全対策を推進します。
2. 従業員の安全と健康を確保するとともに、快適な職場環境の形成を促進します。
3. 関係法令・作業手順を順守し、労働安全、交通安全、労働衛生および保安防災の責任体制の明確な職場をつくります。

以上の基本方針の下で、安全衛生教育を通じて、「安全衛生第一」とする従業員一人ひとり意識の向上と、会社としての風土作りを推進します。

●安全衛生体制

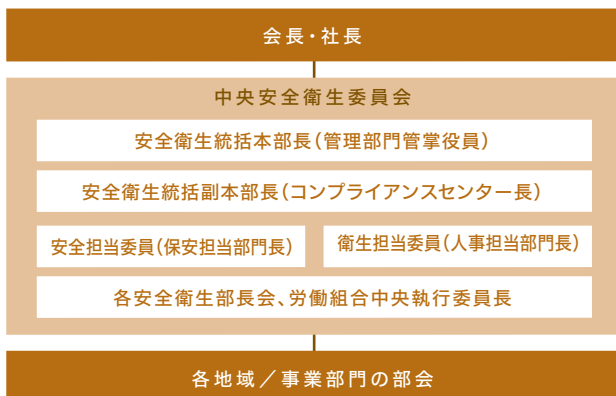
エア・ウォーターでは、職場の安全衛生を確保するため、安全衛生統括本部長の下で中央安全衛生委員会を定期的に開催しています。

安全衛生統括本部長は管理管掌役員を選任し、全社の安全衛生の統括をして、労働災害防止に関する経営責任を負っています。安全衛生統括副本部長はコンプライアンスセンター長を選任し、安全衛生統括本部長の補佐をしています。

このほか安全担当委員、衛生担当委員、各安全衛生部長を中央安全衛生委員会のメンバーとして選任し、また労働組合の代表者が参加することで従業員の意見を反映しています。

中央安全衛生委員会で討議された内容は、社内ネットワークを通じて社内に公開して情報の共有化を図っています。

安全衛生体制図



●労働災害低減への取り組み

エア・ウォーターグループは2018年度に労働災害重点取組として『転倒災害未然防止』を推進しました。また、労働災害を低減するため、以下の取り組みを行いました。

1. 各種研修

- ・保安技術スタッフ研修会、安全スタッフ研修会
- ・事故の多い事業所向けの安全スタッフ研修会
- ・リスクアセスメント研修
- ・新入社員への安全体感研修

2. 交通事故災害の低減

- ・車両/安全運転に関連する規則類の制定と改訂
- ・交通事故リスクが高い会社向けの交通安全コンサルと管理者向けセミナー

3. 類似事故の防止

- ・「安全情報」の配信による労働災害情報の水平展開

4. 安全に関する監査

- ・保安監査/安全監査
- ・事故発生事業所への特別安全監査
- ・外部専門家による製造現場の特別安全診断

●労働災害統計

エア・ウォーターグループの2018年度の休業災害は83件で前年(84件)と同一水準で推移しています。休業災害の度数率※は1.72で前年(1.88)より若干低下しています。

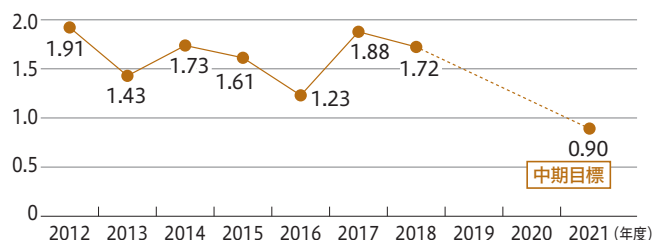
※100万延労働時間当りの労働災害による死傷者をもって災害の頻度を表した指標
$$\left(\text{度数率} = \frac{\text{労働災害による死傷者数}}{\text{延労働時間数}} \times 1,000,000 \right)$$

2018年度の労災原因分析と2019年度の重点対策

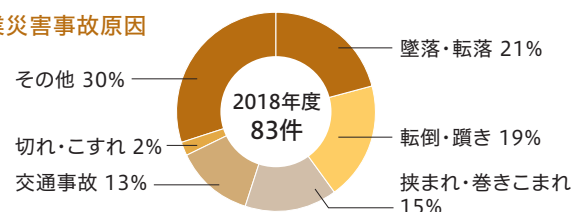
エア・ウォーターにおける2018年度の休業労災の事故原因では「墜落・転落」が約21%と最も多く発生しています。これは運送事業における転落事故が増加したためです。

2019年度は墜落・転落の可能性のある作業および作業場所等の洗い出し、リスクアセスメントによるリスク低減対策の実施等を推進しています。

休業災害度数率



休業災害事故原因



※労働災害統計における事故の型別分類に基づく

安全・安心な製品やサービスの提供 (お客様に対する責任)

お客様に対する基本姿勢

お客様の高い期待と信頼に応える製品やサービスの提供に、日々取り組んでいます。

安全・安心を旨とする品質のさらなる向上に向けて、グループを挙げた取り組みを推進しています。

全社品質方針と全社品質目標

エア・ウォーターでは、「全社品質方針」を設定し、品質保証活動の推進と従業員の品質保証意識の向上を図っています。また、全社品質目標を定めて品質の向上や品質問題発生リスクの低減に努めています。

全社品質方針

お客様から『ありがとう』と言っていただける品質の、製品・商品・サービスの提供。

全社品質目標

「品質コンプライアンスガイドライン」を順守およびエア・ウォーターグループ製品の品質リスクの低減。

品質コンプライアンス強化への取り組み

●品質コンプライアンスガイドラインの制定

近年、日本を代表する企業で品質不正問題が相次いで発覚し社会問題となったことを背景に、品質不正、重大クレーム・大規模リコール発生などによる社会的信用の失墜および経済的損失を防止するため、エア・ウォーターグループは2018年に品質コンプライアンスガイドラインを制定しました。このガイドラインはエア・ウォーターグループの品質コンプライアンスリスク低減活動の骨子を定め、事業部門・グループ会社がリスク管理レベルを高めるために取り組むべき指針を示したものです。

また、当ガイドラインについては、2019年1月に説明会を大阪、東京、札幌で実施し、各グループ会社の品質保証責任者を通してグループ全体に周知徹底を図っています。

●品質リスク調査

エア・ウォーターグループが取り扱う製品の品質リスク要因を洗い出し、グループ内に存在するリスクの内容と、存在するリスクの管理状態を把握するための社内調査を2017年度より継続的に行っています。

●品質保証研修会の開催

エア・ウォーターグループは品質保証活動を効果的に推進するため品質保証研修会を実施しています。

2018年度はISO9001の2015年版への改正に伴い、ISO9001内部監査員養成研修を開催しました。2015年版への資格移行や新規資格取得に加え、規格要求事項の重要なエッセンスを理解することを目的として、大阪、東京、札幌にて開催し、107人が出席しました。

公正な事業慣行を推進するサプライチェーン マネジメントの充実(取引先に対する責任)

取引先に対する基本姿勢

事業を継続的に発展させるため、法律やお客様・取引先などの取り決めに誠実に守り、ステークホルダーとの信頼関係の維持・向上に努めています。公正な事業慣行を推進し、ステークホルダーの皆様と共に発展していきたいと考えています。

購買活動のあり方と心得

エア・ウォーターは、購買管理規程に定めた購買活動のあり方と心得の中で、以下のように定めています。

- 取引先の選定は経済合理性に基づく総合的な評価により行い、選定にあたっては、国内・国外、経営規模の大小を問わず、いかなる新規参入希望者に対しても常に公平・公正な参入機会を与える。
- 購買活動にあたっては資源保護、環境保全に配慮する。また関連する法令、エア・ウォーターの諸規程および通達を十分に理解し、これを順守する。

公正な取引

●コンプライアンス研修の実施

エア・ウォーターは、公正な取引により取引先と信頼関係を維持発展することを重要な経営課題とし、コンプライアンス強化の重要な柱の一つと考えています。

2018年度は、独占禁止法や下請法、建設業法等の順守を中心としたコンプライアンス研修を新任管理職や新入社員、新たにグループ入りした会社の代表者、管理責任者等に対して開催しました。



コンプライアンス研修

グリーン調達への推進

事業活動が環境に与える負荷を低減するという観点から、エア・ウォーターグループの一部の会社では、調達する物品サービスにおいて、品質・価格・納期に加え環境性を考慮し、原料・添加薬品・燃料・包装資材・製品運送および製品について、環境保全活動を積極的に推進している取引先からそれらを調達する「グリーン調達」を推進しています。

●物品選定時の配慮事項

製造段階・使用段階・廃棄段階を通じて環境負荷が少ない物品を選定するために、以下の事項に配慮しています。

- | | |
|--------------|-------------|
| ①原材料 | ⑤梱包材 |
| ②有害物質等の使用抑制 | ⑥省エネルギー |
| ③再使用、再生のしやすさ | ⑦廃棄処理時の負荷低減 |
| ④耐久性 | |

業績に見合った安定的な利益還元の追求と 信頼関係の構築(株主・投資家に対する責任)

株主・投資家に対する基本姿勢

株主・投資家の皆様にエア・ウォーターグループの事業および経営戦略への理解を深めていただけるよう積極的なコミュニケーションを推進すると共に、業績に見合った安定的な利益還元を行い、長期的、安定的な信頼関係の構築に努めています。

株主・投資家とのコミュニケーション

株主の皆様には、「招集通知」のウェブサイトでの早期開示を行っているほか、インターネットによる議決権の行使をできるようにしています。また、年2回発行している株主報告書では、事業内容および業績をわかりやすく説明するよう努めています。

機関投資家・アナリストの皆様には、四半期ごとにカンファレンススクール、個別ミーティング、第2、第4四半期の決算は発表に合わせて社長が出席する説明会を開催しています。また、社長が海外ロードショーや海外機関投資家向けのカンファレンスに出席し、海外投資家の皆様と直接対話を図っています。

個人投資家の皆様には、企業説明会といったダイレクトなコミュニケーション、ホームページの充実など、適時的確なIR情報の提供を行っています。

今後も、株主・投資家、アナリストの皆様と、長期的、安定的な信頼関係を維持・発展させるため、積極的なコミュニケーション活動に努めていきます。

2018年度の機関投資家・アナリスト向けコミュニケーション活動

- ◎機関投資家・アナリスト向け説明会…………… 2件
- ◎機関投資家・アナリスト向け電話カンファレンス…………… 3件
- ◎証券会社が主催するカンファレンス…………… 4件
- ◎機関投資家・アナリストとの個別ミーティング…………… 158件



決算説明会の様子



株主報告書

ディスクロージャーポリシー

エア・ウォーターは、株主・投資家の皆様に対し透明性、公平性、継続性を基本に迅速な情報開示に努めます。情報の開示にあたっては、東京証券取引所「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則」(以下、「適時開示規則」という。)に準拠し、情報開示を行います。また、適時開示規則に該当しない情報につきましても、適時かつ積極的な情報開示に努めます。

地域に密着し地域に根ざした活動の推進 (地域社会に対する責任)

地域社会に対する基本姿勢

エア・ウォーターグループには、全国8つの地域事業会社をはじめ、260を超える多彩なグループ会社があります。これらの会社が地域に密着し、地域に根ざしたビジネスを追求していくとともに、地域の発展に資することを目指し、地域社会の皆様とのコミュニケーションを図っています。

●京都大学アメフト部とエア・ウォーター 「ぶんぶ両道教室」を開催

2019年2月11日に、京都大学で、エア・ウォーターがスポンサーとなっている京都大学アメリカンフットボール部「GANGSTERS」が行うサイエンス教室にエア・ウォーターが協力しました。

「GANGSTERS」では、小学生向けに学びとスポーツを組み合わせた「ぶんぶ両道教室」を定期的に開催しており、エア・ウォーターは今回初めて液体窒素を使った実験を担当、また研究所の若手社員2名が先生役となり空気から液体窒素を作る方法を教えるなど、小学生の興味を引き出す講義も行いました。



液体窒素を使用した
実験の様子

●災害に関する情報発信・訓練を通じて 地域との連携を強化

自然災害が頻発する近年、大災害が起きた際には地域の皆様との連携が不可欠であると考えています。

2019年3月には、エア・ウォーターグループ3社共同で「災害時における医療ガス・在宅酸素への対応と取り組みセミナー」を開催しました。このセミナーには、地元の病院、クリニックから医療機関従事者83人が参加。災害時の対応についてさまざまな不安を持つ参加者に向けて、2018年9月北海道胆振東部地震のブラックアウト時に北海道エア・ウォーター(株)がグループ間で連携して行った医療用ガス供給や設備点検、在宅患者様への対応、本州から道内への酸素輸送、4,300人の安否確認などといった具体的な対応について説明しました。

また北海道では胆振東部地震が発生して1年となる2019年9月6日に、LPガス供給訓練を、エア・ウォーターの北海道内11カ所で実施しました。北海道内全域で停電が発生し、タンクローリーにガスを供給する設備が停止したことを想定、移動電源車を使用しガス供給を復旧させる訓練を行いました。



LPガス供給訓練

人事部長 メッセージ

恐れず改革に立ち向かい、目まぐるしい社会の変化に しっかり対応できる人材マネジメントを目指します。

社会貢献において“人材”は重要なキーワード

エア・ウォーターグループは、新しい中期経営計画「NEXT-2020 Final」の中で6つの「革新」を基本方針として掲げています。その一つである「社会的価値創造の革新」の一環として、ESGに関するマテリアリティ（重要課題）と KPI（重要評価指標）の、より一層の明確化に取り組んでおり、初年度の Social（社会）に関するマテリアリティの1つとして人材活用の促進（ダイバーシティ・女性活躍推進）を、また、3つの KPI の1つとして女性管理職比率を取り上げています。さらに、6つの革新の1つとして、「人材育成の革新」にも取り組もうとしています。

これらの動きは全て、「ダイバーシティ&インクルージョン」を基本に、エア・ウォーターグループの強みである人材の多様性に磨きをかけ、個々を大きく活かすことによって、会社を強くするとともに、個々がいきいきと働ける職場を実現していくこととするものです。

「人を活かす経営」と「データ経営」を両輪に

たとえば、われわれは今、エア・ウォーターや地域事業会社の管理職を対象に実施してきた3日間の研修プログラムをグループ全体に広めつつあります。意図しているのは、ここで実施される「ヒューマンアセスメント」による客観的な評価の結果をデータバンク化することで、個々の能力や特性の把握を進めていくことです。

将来的には、国内外の全グループ企業のあらゆる階層において研修体系を整え、「ヒューマンアセスメント」を実施することで、個々の過去の経歴・実績や資格だけでなく、特性やスキルまでをきめ細かくデータバンク化していきます。このデータによって、カンパニーの枠にとらわれない人材マネジメントを可能にし、グループ内で全体最適を考えた適材適所の配置を実現するとともに、個々の成長にもつながる人材の流動化を図っていくのがその狙いです。従来は、上司によってそばに留め置かれることが多かった優秀な人材にこそ、新たな活躍の場を提供し、より大きな成長につながってもらわねばなりません。また、優秀な人材が異動していくことは、下から新たな人材が育つことにもつながっていきます。

大局的に目指しているのは、「人を活かす経営」を追求することで「データ経営」を充実させ、また、「データ経営」によって「人を活かす経営」を実現していくことです。これによって、エア・ウォーターグループが強みとする人材の多様性の価値を、最大限にまで高めていきたいと考えています。



エア・ウォーター株式会社 取締役 人事部長
加藤 保宣

革新的な人事施策で社会での存在価値の拡大を

一方で、女性やグローバル人材のための環境整備と積極採用にも力を注いでいます。

女性に関しては、すでに触れた通り、女性管理職比率を KPI の一つに挙げて、その大幅な上昇を進めています。そのためには、女性社員そのものの比率も高めていかなければなりません。特に生活関連の事業においては、女性特有の考え方、ものの見方、取り組み方が果たす役割は大きく、女性の積極採用は重要な課題です。今後管理職を増やしていくことが、女性一人ひとりのモチベーションアップにもつながり、優秀な人材を確保するうえにもプラスに働いてくれるものと期待しています。

グローバル人材については、海外から日本への留学生や日本から海外への留学生などを対象に、通常とは別に海外事業枠での採用を計画しています。コミュニケーションスキルや資格などの点から高度な活躍が期待できる人材については、それにふさわしい待遇で迎え入れます。入社後であっても必要なスキルを満たした人は、海外枠に移って活躍の場を海外へと広げてもらいます。

また、2020年4月からは、性別や国籍などに関係なく能力のある人を早い段階から管理職に登用することを目指した新管理職人事制度（仮称）も立ち上げます。これにより、従来は着実にステップを踏むことを求められてきた昇進のルールが簡素化され、適材適所がよりスピーディに実現できるようになります。

5G、IoT、AIなど、世の中を一変させるような技術が急速に普及し、社会の変化は加速の一途をたどっています。「ダイバーシティ&インクルージョン」を体現する人事施策により変化への対応力を大きく高め、社会での存在価値の一層の拡大へとつながっていきます。

Governance

ガバナンス

エア・ウォーターは、社会的良識に従った公正な企業活動を行いあらゆるステークホルダーから信頼されることが、企業の持続的発展と企業価値の最大化に不可欠であると考えています。そのためには、内部統制システムの充実をはじめ、コンプライアンスの徹底、リスクマネジメントの強化を図り、ガバナンスの整備に不断の取り組みを行うことが経営の最重要課題であると認識しています。

- コーポレート・ガバナンスの充実
- コンプライアンスの徹底
- リスクマネジメントの強化
- 情報セキュリティ

コーポレート・ガバナンスの充実

「コーポレートガバナンス・コード」に関する取り組み

東京証券取引所が2015年6月1日に定めた「コーポレートガバナンス・コード」に関する取り組み内容の一部はコーポレート・ガバナンス報告書に記載し、当社ウェブサイトにて公表しています。



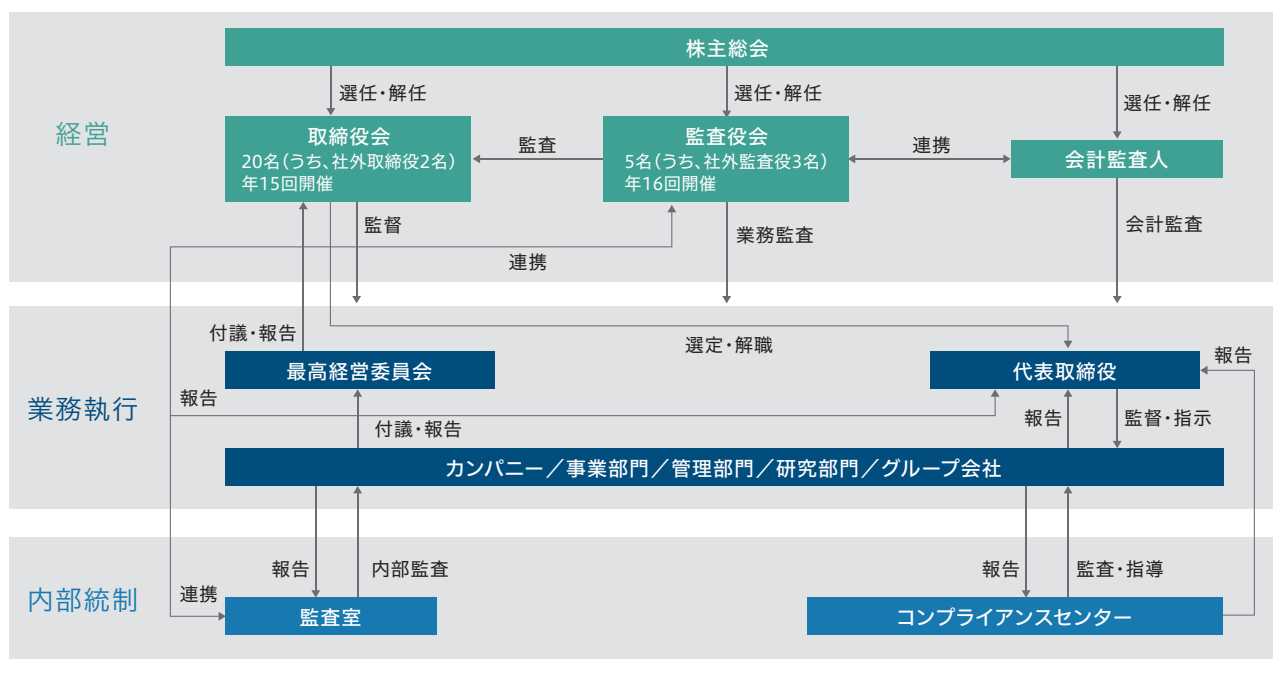
コーポレート・ガバナンス報告書

<https://www.awi.co.jp/csr/governance/>

コーポレート・ガバナンス体制の概要

エア・ウォーターは、取締役会において経営の重要な意思決定、業務執行の監督を行い、監査役が取締役会等重要会議への出席等を通じて取締役の職務の執行状況等を監査する監査役設置会社です。取締役による的確な意思決定と迅速な業務執行を行う一方、取締役会と監査役、監査役会の機能により、各取締役の職務執行について適正な監督および監視を可能とする経営体制としています。

コーポレート・ガバナンス体制



※取締役会および監査役会の開催数は2018年度のものです

取締役・取締役会

エア・ウォーターの取締役会は、法令または定款に定める事項のほか、エア・ウォーターグループの経営および業務執行に関する重要事項について決定、報告がなされ、取締役相互の監督および監視に係る機能を果たしています。また、エア・ウォーターでは社外取締役2名を選任し、外部の客観的な視点からエア・ウォーターの経営に有益な助言等をいただくことにより、経営監督機能の強化に努めています。なお、変化の激しい経営環境下において最適な経営体制を機動的に構築することを可能とし、かつ事業年度毎の取締役の経営責任をより明確化するため、取締役の任期は1年としています。

取締役会の実効性評価

エア・ウォーターは毎年、取締役会全体の実効性を向上させるため、取締役会全体の実効性の分析・評価を行っています。

〈2018年度の評価方法〉

外部機関の知見を得ながら、自己評価として、取締役会の構成員である全ての取締役・監査役を対象にアンケートを実施し、アンケート結果を基に、取締役会全体の実効性に関する現状と課題について、分析評価を行いました。

実効性評価に関するアンケートの主な評価項目

- 取締役会の構成について
- 取締役会の運営について
- トレーニングについて
- 取締役会に関する自身の取り組みについて

〈2018年度の評価結果〉

取締役会の実効性の分析・評価の結果、エア・ウォーターの取締役会は、審議に適当な規模と十分な多様性を備えており、取締役会に上程された議案の数、内容も適切であり、会議において積極的な質問や発言を行う等により十分に審議が尽くされるよう努めているなど、おおむね肯定的な評価が得られたことから、エア・ウォーターの取締役会は、全体として、コーポレートガバナンス・コードが定める役割・責務を果たしており、取締役会の実効性は十分に確保されていることが確認されました。一方で、一層の審議時間の確保、より分かり易い議案の説明や資料の提供等、取締役会の機能の更なる向上に向けた課題についても共有しました。

今後、エア・ウォーターの取締役会では、本実効性評価を踏まえ、取締役会の機能をより高める取り組みを継続的に実施していきます。

最高経営委員会

エア・ウォーターグループの広範囲にわたる事業領域における的確かつ迅速な意思決定を支える機関として、常務以上の役付取締役と各事業部門の責任者等で構成する最高経営委員会を原則として月1回、開催しています。最高経営委員会は、広範囲かつ多様な見地から取締役会の付議事項について事前審議を行うほか、エア・ウォーターグループの業務執行に関する重要事項について審議を行っています。

監査役・監査役会

エア・ウォーターでは、社外監査役3名を選任し、外部の客観的な視点からエア・ウォーターの監査に有益な助言等をいただくことにより、経営の監視・監督機能の強化に努めています。

各監査役は、監査役会が定めた監査の方針、監査の基準等に従い、取締役会その他の重要な会議に出席するなどの方法により経営執行状況の把握と監視に努めると共に、財務報告に係る内部統制を含めた内部統制システムの整備・運用状況等の監視・検証を通じて、取締役の職務の執行が法令・定款に適合し、会社業務が適正に遂行されているかを監査しています。

また、監査役は、会計監査人および内部監査部門からその監査の状況および結果について定期的に説明を受けると共に、情報・意見交換を行っています。

内部監査

内部監査については、内部監査部門である監査室がエア・ウォーターグループにおける法令および社内諸規則の順守状況のほか、業務プロセスの適正性と妥当性について定期的に監査を実施しています。また、監査室は、財務報告の信頼性と適正性を確保するための内部統制システムの構築および運用状況について監視および監督を行うと共に、その有効性の評価については、代表取締役の責任と指揮の下で主管理部门としての役割を果たしています。

また、エア・ウォーターでは、監査室のほかに、コンプライアンス、保安防災および環境保全についてグループを横断的に管理、統制する専任部署として、「コンプライアンスセンター」を設置、それぞれの内部監査によってエア・ウォーターの経営に重要な影響を及ぼすおそれのある事実が確認された場合には、監査役および代表取締役に適宜、報告する体制としています。

会計監査人

会計監査については、有限責任あずさ監査法人との間で監査契約を締結し、同監査法人が監査を実施しています。

独立役員の活用

エア・ウォーターは、取締役会による実効性の高い経営の監督機能を確保するため、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与できる能力と経験を備えた独立社外取締役および独立社外監査役を選任しています。

社外役員の独立性判断基準および資質

エア・ウォーターは、会社法や金融商品取引所が定める要件・基準に加え、取締役会の決議により定めた「社外役員の独立性に関する判断基準」を満たした者を社外役員として選定しています。また、エア・ウォーターでは、社外役員候補者の選定にあたり、エア・ウォーターの経営に対し、率直かつ建設的な助言等をいただける高い専門性と豊富な経験を重視しています。

「社外役員の独立性に関する判断基準」の詳細はコーポレート・ガバナンス報告書に記載しています。

独立役員の選任理由

東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、エア・ウォーターが定める「社外役員の独立性に関する判断基準」を満たしていることから、以下の5名を独立役員に指定しています。

社外取締役 坂本 由紀子氏

〈取締役会〉出席回数 15/15回

厚生労働省で要職を歴任され、静岡県副知事や参議院議員も務められるなど、豊富な経験と高い見識を有しており、これらの経験と見識を活かし、エア・ウォーターの経営全般に対して有益な助言等を行っていただいていることから、社外取締役として適任であると判断しています。

社外取締役 清水 勇氏

〈取締役会〉出席回数 11/12回

(2018年6月27日の就任以降に開催された取締役会)

生態学の分野を究め、京都大学より名誉教授の称号を授与されるなど、研究者および大学教授としての豊富な経験と高い見識を有しており、エア・ウォーターの経営全般に対して有益な助言等を行っていただいていることから、社外取締役として適任であると判断しています。

社外監査役 中川 康一氏

〈取締役会〉出席回数 15/15回 〈監査役会〉出席回数 16/16回

金融機関における長年の経験と財務等に関する豊富な見識に基づき、エア・ウォーターの業務執行における適正性確保に有用な指摘・提言を行うなど、期待する監査機能を十分に発揮していただいていることから、社外監査役として適任であると判断しています。

社外監査役 高島 成光氏

〈取締役会〉出席回数 9/15回 〈監査役会〉出席回数 8/16回

産業ガスの主要需要先である鉄鋼業界における長年の経験と豊富な見識を活かし、客観的な立場から、エア・ウォーターの業務執行における適正性確保に有用な指摘・提言を行うなど、期待する監査機能を十分に発揮していただいていることから、エア・ウォーターの社外監査役として適任であると判断しています。

社外監査役 林 醇氏

〈取締役会〉出席回数 14/15回 〈監査役会〉出席回数 15/16回

裁判官および弁護士としての豊富な経験と高い見識を有しており、これらの経験と見識を活かし、エア・ウォーターの業務執行における適正性確保に有用な指摘・提言を行うなど、期待する監査機能を十分に発揮していただいていることから、エア・ウォーターの社外監査役として適任であると判断しています。

社外役員のサポート体制

社外取締役に対しては、取締役会の事務局である総務部が、取締役会の付議議案および報告事項に係る資料を事前に配布するとともに、必要に応じてその内容について事前に説明をしています。

社外監査役が求めるかまたは監査役間で共有すべきと考えられる会社の情報および資料等は、主に常勤監査役が社外監査役に対して伝達または提出しています。

役員報酬

各取締役の報酬額については、株主総会の決議により定めた報酬総額の範囲内で、当該報酬の水準が各取締役の役割と責任および業績に報いるに相応しいものであること、ならびに当該報酬が中長期的な企業価値の向上に向けたインセンティブとして有効に機能することなどを考慮し、決定しています。なお、決定の手続きとしては、代表取締役が協議のうえ、各取締役の報酬額の案を作成した後、独立社外取締役に意見を求めたうえで取締役会に提案し、取締役会において決議します。また、各監査役の報酬額については、株主総会の決議により定めた報酬総額の範囲内で、監査役の協議により決定しています。

役員報酬の構成

取締役(社外取締役を除く)の報酬については、固定枠である基本報酬と業績に連動する変動枠(賞与)のほか、中長期的な視野をもって業績や株価を意識した経営を動機づけることを目的とした株式報酬型ストックオプションで構成しています。なお、2019年度より、取締役(社外取締役を除く)が従来にも増して、株価変動のメリットとリスクを株主の皆様と共有し、株価上昇および企業価値向上への貢献意欲を高めることを目的として、取締役(社外取締役を除く)に対し、譲渡制限付株式を割り当てる報酬制度を導入しております。また、社外取締役および監査役の報酬については、基本報酬と賞与で構成しています。

2018年度 役員報酬の実績

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	賞与	ストック オプション	
取締役*	1,041	785	176	79	19
監査役*	49	43	5	—	2
社外役員	60	55	4	—	6

※社外役員を除く

※2018年度中に退任した取締役および社外役員1名を含む

※取締役会および監査役会の出席回数は2018年度のものです

コンプライアンスの徹底

コンプライアンス体制の概要

コンプライアンスにかかる管理組織体制としては、エア・ウォーターグループにおけるコンプライアンス上の問題を一元的に管理する統括部署として代表取締役の直轄組織である「コンプライアンスセンター」を設置し、執行役員の中からその責任者を任命しています。また、2018年1月からは、各カンパニーの中にコンプライアンスの責任担当部署を設置し、コンプライアンス順守のためのより迅速な判断がなされるように組織改革を行いました。各カンパニーの責任担当部署がコンプライアンスセンターと緊密な連携を図ることで、傘下のグループ会社も含めたコンプライアンス体制の強化を図っています。

エア・ウォーターグループ倫理行動規範

エア・ウォーターおよびグループ会社の役員、従業員が法令などを順守し、社会倫理を尊重した行動を実践するための行動指針として、「エア・ウォーターグループ倫理行動規範」を制定しています。この倫理行動規範については、その内容と違反事例などをわかりやすく解説した「コンプライアンスハンドブック」を制作し、全グループ社員に配布することにより、周知啓蒙を図っています。

コンプライアンス委員会

エア・ウォーターは、関連部門が集まりコンプライアンス問題を協議する諮問機関として、コンプライアンス委員会を設置しています。代表取締役から示されたコンプライアンスに関する方針・指示事項についての具体的施策などを検討するほか、コンプライアンス違反発生時における対応についても協議します。

内部通報制度

エア・ウォーターはコンプライアンス経営を行うために、内部通報制度を設けています。法令および社内諸規程に違反、または違反のおそれがある行為を認識した場合には誰でも通報することができます。通報窓口は社内と社外に設け、通報者には不利益な扱いをしないことを定めています。

また、こうした内部通報制度における「ホットライン」の連絡先については、「コンプライアンスポスター」を全ての事業所に掲示することによって、グループ社員一人ひとりの目に留めてもらうなどの方法で周知徹底を図っています。

コンプライアンス向上の取り組みは、当社ウェブサイトにて公表しています。



コンプライアンス向上の取り組み
<https://www.awi.co.jp/esg/governance/compliance.html>

リスクマネジメントの強化

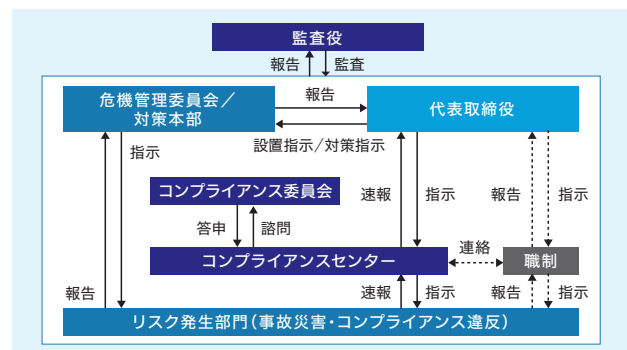
リスクマネジメント体制

エア・ウォーターグループの事業活動において特に重要なリスクであると認識しているコンプライアンス、保安防災、環境保全および品質保証に関わるリスクについては、代表取締役の直轄組織である「コンプライアンスセンター」がその統括部門として、グループを横断的に管理する体制をとっています。

情報セキュリティ、知的財産、海外事業展開および契約などに関わる個別リスクについては、それぞれの担当部門において、社内規程の制定、マニュアルの作成ならびに教育研修の実施などを行うと共に、事前審査や決裁制度を通じて当該リスクを管理しています。

また、コンプライアンスセンターを事務局とするリスクマネジメント検討会を定期的に開催し、グループ全体におけるリスク管理体制の強化を推進しています。

危機管理体系図



リスクマネジメントの強化に関する取り組みは、当社ウェブサイトにて公表しています。



リスクマネジメントの強化に関する取り組み
https://www.awi.co.jp/esg/governance/risk_management.html

情報セキュリティ

情報セキュリティの取り組み

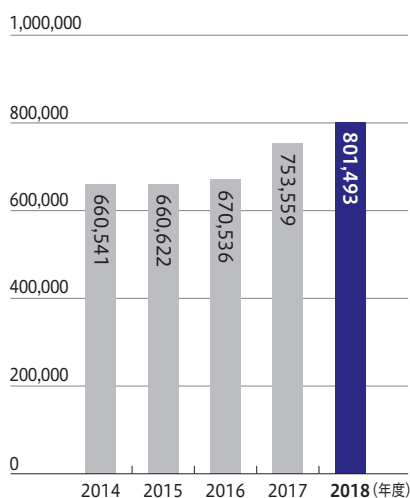
エア・ウォーターは、お客様等の情報を保護することは企業としての重要な社会的責任であることを十分に認識し、特定個人情報や個人情報保護等の関連法令を順守するのはもとより、社内の情報システム管理規程に基づき、役員、従業員、その他企業活動に従事する関係者の一人ひとりが、情報セキュリティ、情報保護の徹底に取り組んでいます。

主な情報セキュリティ対策

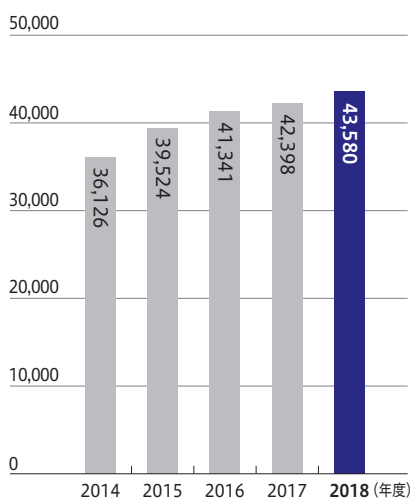
種 類	対 策
ルール周知徹底	・ 標的型攻撃メール訓練の実施
情報機器管理	・ 情報端末の暗号化 ・ 資産管理ツールでの定期的な棚卸
不正利用防止	・ ID/パスワード管理と定期的なパスワード変更 ・ データセンターの入退出管理 ・ 持込パソコンの社内ネットワーク接続禁止、持込媒体の社内パソコンへの接続禁止
外部脅威への対策	・ 外部ネットワークと社内イントラネットをファイアウォールで完全分離 ・ 最新のウイルス対策ソフト導入 ・ Webフィルタリングと迷惑メール対策 ・ 社外への不正通信監視

財務ハイライト

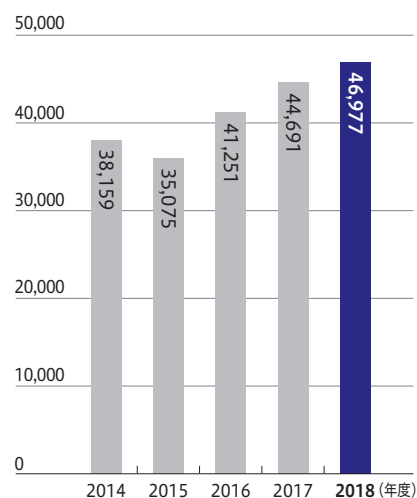
売上高 (百万円)



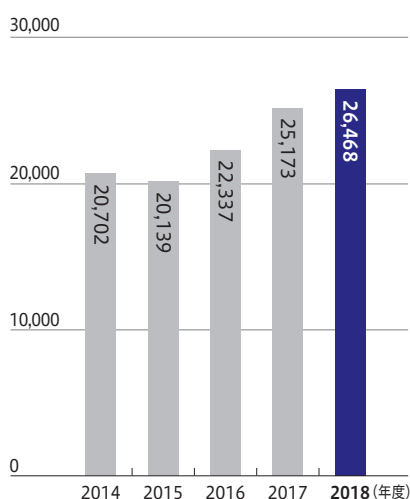
営業利益 (百万円)



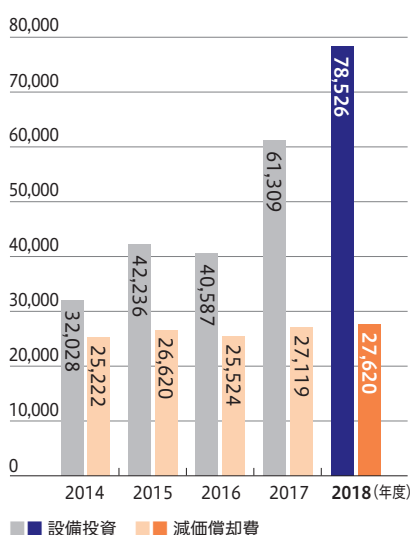
経営利益 (百万円)



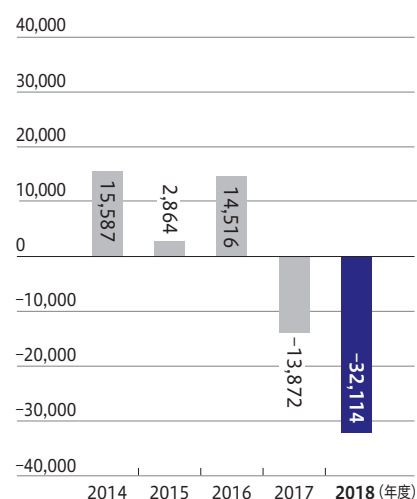
親会社に帰属する当期純利益 (百万円)



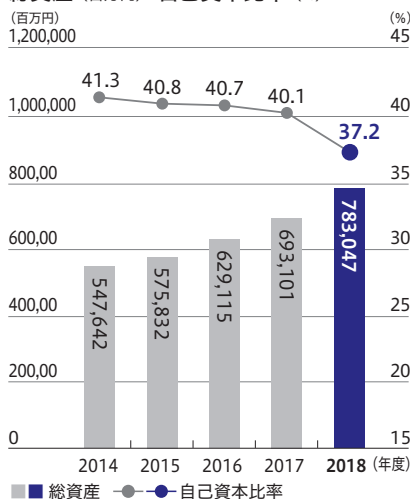
設備投資・減価償却費 (百万円)



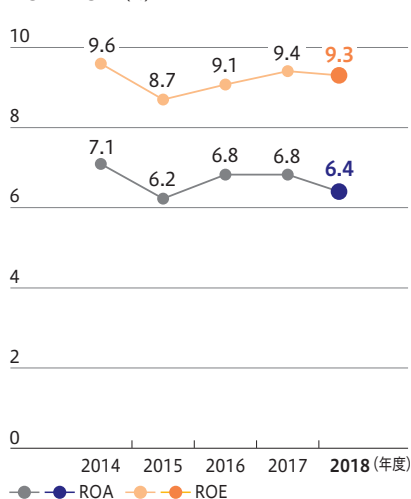
フリーキャッシュフロー (百万円)



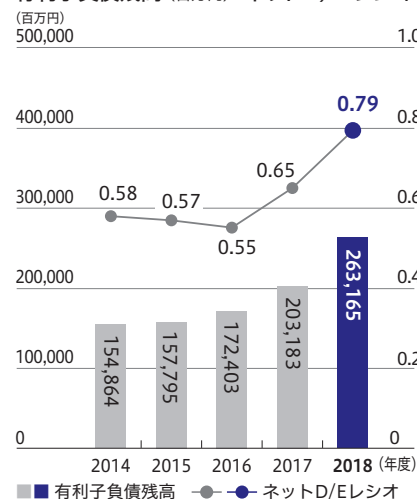
総資産 (百万円)・自己資本比率 (%)



ROE・ROA (%)

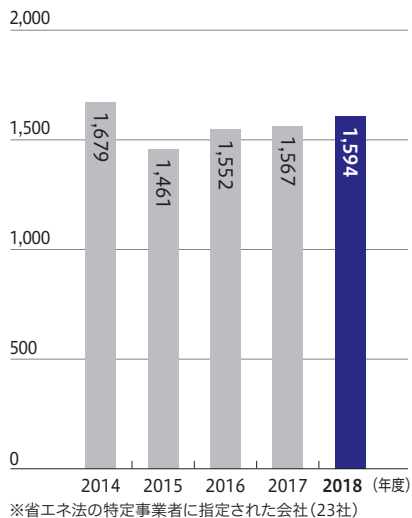


有利子負債残高 (百万円)・ネットD/Eレシオ

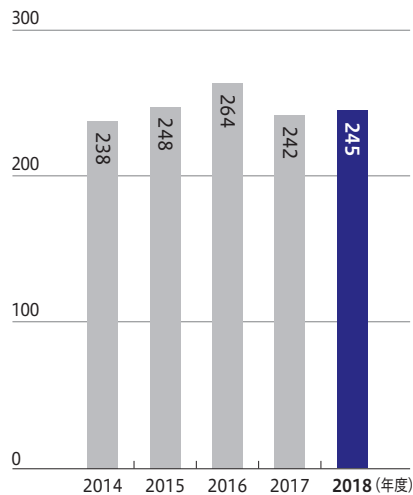


非財務ハイライト

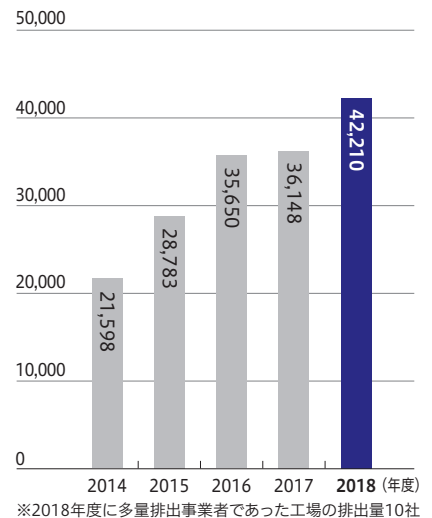
温室効果ガス排出量 (千トン)



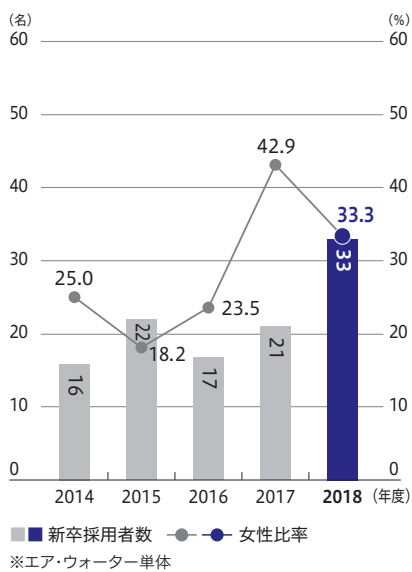
水使用量 (百万m³)



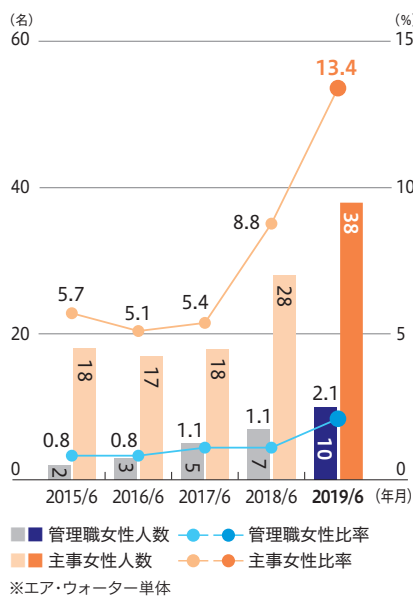
産業廃棄物排出量 (トン)



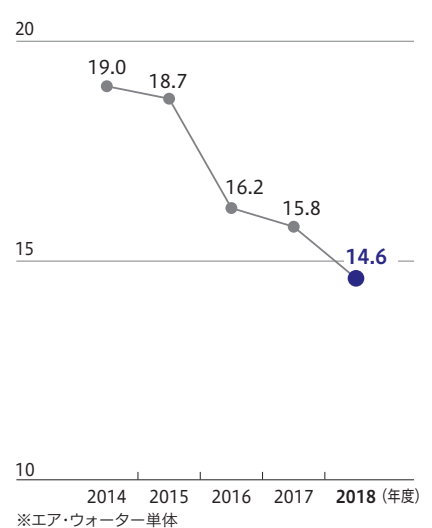
新卒採用者数 (名)・
新卒採用者数に占める女性比率 (%)



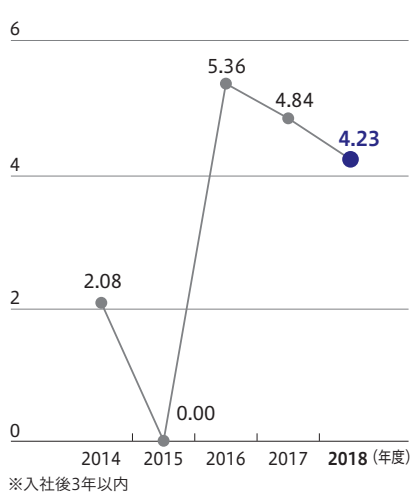
指導監督者層女性比率 (%)



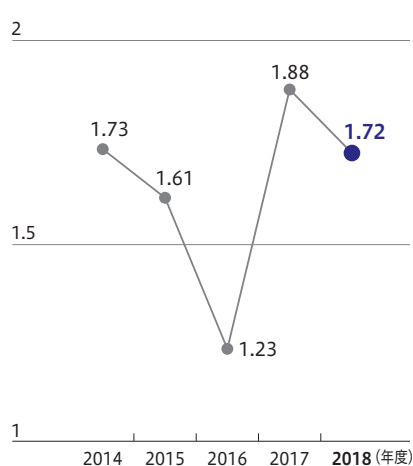
平均勤続年数 (年)



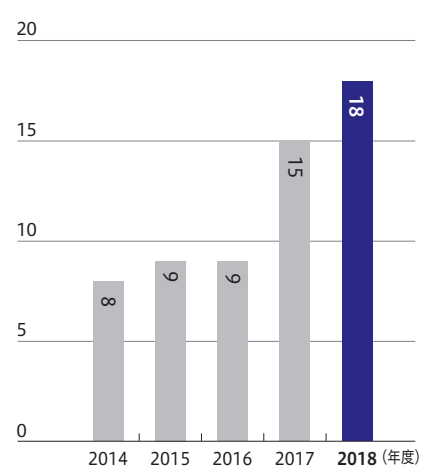
離職率 (%)



休業災害度数率 (%)



内部通報件数 (件)



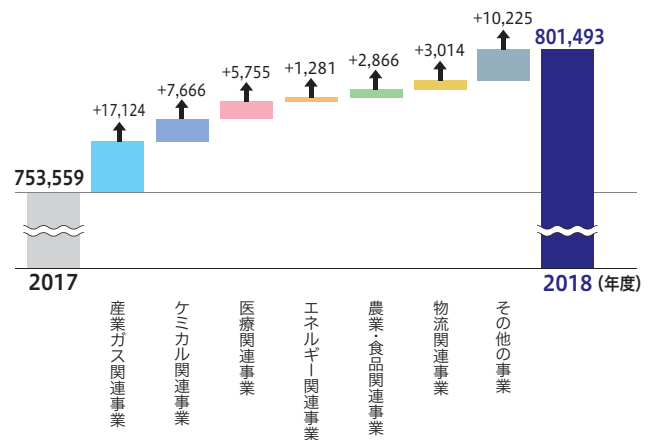
財務データ(10カ年)

会計年度	2009	2010	2011	2012	2013	2014
売上高	426,357	471,809	492,679	540,016	641,256	660,541
営業利益	28,202	31,268	31,672	27,897	35,078	36,126
経常利益	29,020	32,958	33,601	35,155	36,281	38,159
親会社株主に帰属する当期純利益	13,916	11,680	17,167	18,365	19,225	20,702
設備投資額	25,356	33,820	22,843	34,110	32,348	32,028
減価償却費	17,044	19,423	20,373	22,058	24,337	25,222
営業活動によるキャッシュ・フロー	44,592	32,576	39,661	30,057	48,248	51,071
投資活動によるキャッシュ・フロー	(25,820)	(34,766)	(28,695)	(42,501)	(52,186)	(35,483)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(20,615)	(1,591)	(7,611)	10,253	4,620	(7,940)
フリー・キャッシュ・フロー	18,772	(2,190)	10,966	(12,443)	(3,938)	15,587
会計年度末						
総資産	392,758	407,639	430,547	484,328	528,092	547,642
有利子負債	114,787	122,317	119,385	141,295	155,479	154,864
自己資本	153,140	157,636	170,448	185,599	203,500	226,375
一株当たり情報						
当期純利益(EPS、円)	73.64	61.24	89.35	94.04	98.32	105.75
純資産(BPS、円)	789.89	822.05	873.78	949.63	1,040.22	1,155.80
配当金(DPS、円)	22	22	22	24	26	28
主要指標						
経常利益率(%)	6.8	7.0	6.8	6.5	5.7	5.8
総資産当期純利益率(ROA、%)	7.5	8.2	8.0	7.7	7.2	7.1
自己資本当期純利益率(ROE、%)	9.7	7.5	10.5	10.3	9.9	9.6
自己資本比率(%)	39.0	38.7	39.6	38.3	38.5	41.3
ネットD/Eレシオ	0.60	0.66	0.57	0.65	0.66	0.58
配当性向(%)	29.9	35.9	24.6	25.5	26.4	26.5
非財務情報						
期末連結従業員数(名)	7,925	8,237	8,062	8,937	9,557	10,147
連結子会社数	62	65	65	68	75	81

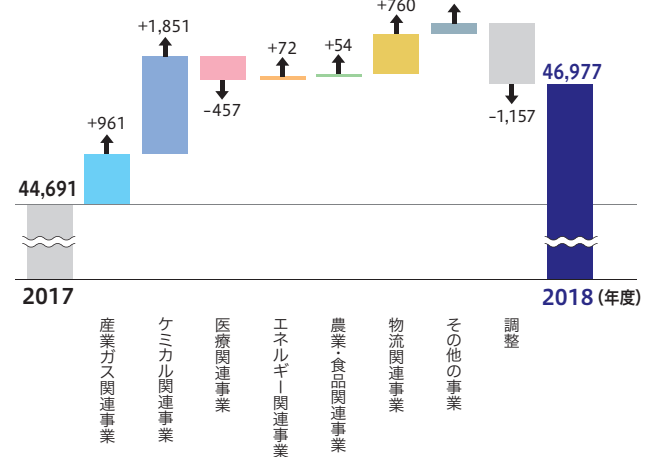
(単位:百万円)

	2015	2016	2017	2018
	660,622	670,536	753,559	801,493
	39,524	41,341	42,398	43,580
	35,075	41,251	44,691	46,977
	20,139	22,337	25,173	26,468
	42,236	40,587	61,309	78,526
	26,620	25,524	27,119	27,620
	43,512	58,873	47,764	56,690
	(40,647)	(44,357)	(61,637)	(88,804)
	(8,115)	(8,553)	4,489	40,905
	2,864	14,516	(13,872)	(32,114)
	575,832	629,115	693,101	783,047
	157,795	172,403	203,183	263,165
	234,726	255,984	277,954	291,211
			円	
	102.73	114.53	128.95	135.34
	1,196.92	1,312.55	1,422.60	1,487.58
	28	34	38	40
	5.3	6.2	5.9	5.9
	6.2	6.8	6.8	6.4
	8.7	9.1	9.4	9.3
	40.8	40.7	40.1	37.2
	0.57	0.55	0.65	0.79
	27.3	29.7	29.5	29.6
	11,334	12,580	14,265	15,757
	85	101	111	130

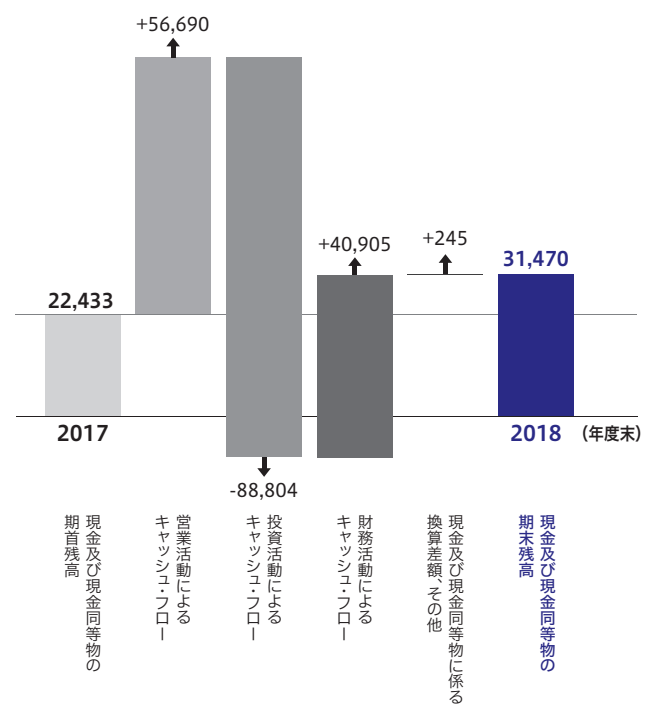
■ 売上高 分析図 (百万円)



■ 経営利益 分析図 (百万円)



■ キャッシュ・フロー 分析図 (百万円)



財務情報

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	23,298	32,621
受取手形及び売掛金	185,216	194,938
商品及び製品	28,896	33,740
仕掛品	8,442	9,238
原材料及び貯蔵品	15,902	17,167
短期貸付金	10,736	5,269
その他	12,280	14,689
貸倒引当金	△1,781	△2,343
流動資産合計	282,991	305,323
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	61,089	76,760
機械装置及び運搬具(純額)	78,528	86,876
土地	74,735	84,173
リース資産(純額)	20,444	22,765
建設仮勘定	33,847	52,134
その他(純額)	5,632	6,879
有形固定資産合計	274,277	329,590
無形固定資産		
のれん	17,408	24,353
その他	14,185	14,980
無形固定資産合計	31,594	39,334
投資その他の資産		
投資有価証券	79,270	77,349
長期貸付金	2,805	8,133
退職給付に係る資産	7,444	4,407
繰延税金資産	5,260	5,926
再評価に係る繰延税金資産	65	85
その他	10,969	15,942
貸倒引当金	△1,578	△3,045
投資その他の資産合計	104,236	108,798
固定資産合計	410,109	477,723
資産合計	693,101	783,047

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	114,429	127,670
短期借入金	32,836	54,906
1年内返済予定の長期借入金	20,530	17,498
1年内償還予定の社債	—	250
リース債務	2,676	2,968
未払費用	18,463	16,855
未払法人税等	8,009	8,000
役員賞与引当金	334	361
その他の引当金	1,067	1,167
その他	24,856	32,836
流動負債合計	223,205	262,516
固定負債		
社債	20,000	30,250
長期借入金	108,030	136,013
リース債務	19,108	21,277
繰延税金負債	10,635	7,151
再評価に係る繰延税金負債	902	921
役員退職慰労引当金	927	1,214
その他の引当金	823	370
退職給付に係る負債	8,664	9,153
その他	6,157	5,480
固定負債合計	175,251	211,832
負債合計	398,456	474,348
純資産の部		
株主資本		
資本金	32,263	32,263
資本剰余金	37,060	36,651
利益剰余金	209,570	228,015
自己株式	△4,089	△3,463
株主資本合計	274,805	293,466
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	10,558	6,831
繰延ヘッジ損益	△545	368
土地再評価差額金	△8,503	△8,503
為替換算調整勘定	442	201
退職給付に係る調整累計額	1,196	△1,153
その他の包括利益累計額合計	3,148	△2,255
新株予約権	379	423
非支配株主持分	16,311	17,063
純資産合計	294,644	308,698
負債純資産合計	693,101	783,047

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年4月1日～2018年3月31日)	当連結会計年度 (2018年4月1日～2019年3月31日)
売上高	753,559	801,493
売上原価	592,616	631,232
売上総利益	160,943	170,261
販売費及び一般管理費	118,545	126,681
営業利益	42,398	43,580
営業外収益		
受取利息	157	184
受取配当金	873	1,019
持分法による投資利益	676	1,307
設備賃貸料	888	944
その他	2,691	3,167
営業外収益合計	5,287	6,624
営業外費用		
支払利息	1,181	1,438
設備賃貸費用	774	940
その他	1,038	848
営業外費用合計	2,994	3,227
経常利益	44,691	46,977
特別利益		
固定資産売却益	294	201
投資有価証券売却益	1,180	477
負ののれん発生益	1,017	—
その他	67	154
特別利益合計	2,559	833
特別損失		
固定資産除売却損	2,136	2,947
事業整理損	—	2,816
その他	4,612	2,208
特別損失合計	6,748	7,972
税金等調整前当期純利益	40,501	39,838
法人税、住民税及び事業税	13,250	13,708
法人税等調整額	263	△1,940
法人税等合計	13,513	11,768
当期純利益	26,988	28,070
非支配株主に帰属する当期純利益	1,815	1,601
親会社株主に帰属する当期純利益	25,173	26,468

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年4月1日～2018年3月31日)	当連結会計年度 (2018年4月1日～2019年3月31日)
当期純利益	26,988	28,070
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,358	△3,593
繰延ヘッジ損益	△478	1,515
為替換算調整勘定	45	△286
退職給付に係る調整額	△292	△2,442
持分法適用会社に対する持分相当額	90	△192
その他の包括利益合計	722	△4,999
包括利益	27,711	23,070
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	25,683	21,048
非支配株主に係る包括利益	2,027	2,022

財務情報

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年4月1日～2018年3月31日)					当連結会計年度 (2018年4月1日～2019年3月31日)													
	株主資本					株主資本													
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計									
当期首残高	32,263	33,705	192,021	△4,645	253,345	32,263	37,060	209,570	△4,089	274,805									
当期変動額																			
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		3,364			3,364		△481			△481									
剰余金の配当			△7,260		△7,260			△7,852		△7,852									
土地再評価差額金の取崩			△0		△0			△0		△0									
親会社株主に帰属する当期純利益			25,173		25,173			26,468		26,468									
連結範囲の変動			△181		△181		68	△138		△69									
合併による減少			△83		△83			△27		△27									
持分法の適用範囲の変動			△98		△98			△5		△5									
自己株式の取得				△8	△8				△4	△4									
自己株式の処分		△9		564	554		3		630	633									
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)																			
当期変動額合計	－	3,354	17,549	556	21,460	－	△409	18,445	625	18,661									
当期末残高	32,263	37,060	209,570	△4,089	274,805	32,263	36,651	228,015	△3,463	293,466									
	その他の包括利益累計額						新株予約権	非支配株主持分	純資産合計	その他の包括利益累計額									
	評価差額金	その他の有価証券	損益	繰延ヘッジ	差額金	土地再評価				調整勘定	為替換算	調整累計額	退職給付に係る	累計額合計	その他の包括利益	新株予約権	非支配株主持分	純資産合計	
	評価差額金	その他の有価証券	損益	繰延ヘッジ	差額金	土地再評価	調整勘定	為替換算	調整累計額	退職給付に係る	累計額合計	その他の包括利益							
当期首残高	9,352		△72	△8,503	403	1,459	2,638	381	24,385	280,750	10,558	△545	△8,503	442	1,196	3,148	379	16,311	294,644
当期変動額																			
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動																			△481
剰余金の配当										△7,260									△7,852
土地再評価差額金の取崩										△0									△0
親会社株主に帰属する当期純利益										25,173									26,468
連結範囲の変動										△181									△69
合併による減少										△83									△27
持分法の適用範囲の変動										△98									△5
自己株式の取得										△8									△4
自己株式の処分										554									633
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	1,206		△472	0	39	△263	510	△1	△8,074	△7,566	△3,727	913	0	△241	△2,349	△5,404	43	752	△4,607
当期変動額合計	1,206		△472	0	39	△263	510	△1	△8,074	13,894	△3,727	913	0	△241	△2,349	△5,404	43	752	14,053
当期末残高	10,558		△545	△8,503	442	1,196	3,148	379	16,311	294,644	6,831	368	△8,503	201	△1,153	△2,255	423	17,063	308,698

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2017年4月1日～2018年3月31日)	当連結会計年度 (2018年4月1日～2019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	40,501	39,838
減価償却費	27,119	27,620
のれん償却額	2,544	2,676
負ののれん発生益	△1,017	—
貸倒引当金の増減額(△は減少)	716	1,910
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	183	△631
受取利息及び受取配当金	△1,031	△1,204
支払利息	1,181	1,438
持分法による投資損益(△は益)	△676	△1,307
固定資産除売却損益(△は益)	1,842	2,745
事業整理損	—	2,816
売上債権の増減額(△は増加)	△25,096	△3,559
たな卸資産の増減額(△は増加)	△3,076	△4,000
仕入債務の増減額(△は減少)	17,435	7,312
その他	△31	△4,517
小計	60,594	71,139
利息及び配当金の受取額	1,401	1,596
利息の支払額	△1,179	△1,409
法人税等の支払額	△13,051	△14,636
営業活動によるキャッシュ・フロー	47,764	56,690
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△53,507	△69,235
有形固定資産の売却による収入	4,378	1,318
無形固定資産の取得による支出	△5,401	△2,305
投資有価証券の取得による支出	△4,888	△7,716
投資有価証券の売却による収入	2,207	1,278
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△3,410	△8,403
出資金の払込による支出	△1,418	△2,067
事業譲受による支出	—	△2,016
貸付けによる支出	△10,492	△22,314
貸付金の回収による収入	10,967	22,379
その他	△71	279
投資活動によるキャッシュ・フロー	△61,637	△88,804
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	3,758	19,732
長期借入れによる収入	32,893	43,962
長期借入金の返済による支出	△26,667	△22,369
社債の発行による収入	10,000	10,000
子会社株式の追加取得による支出	△6,897	△1,989
セール・アンド・リースバックによる収入	4,334	2,434
リース債務の返済による支出	△5,354	△2,971
自己株式の取得による支出	△8	△4
自己株式の売却による収入	564	633
配当金の支払額	△7,272	△7,868
非支配株主への配当金の支払額	△861	△653
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,489	40,905
現金及び現金同等物に係る換算差額	△104	△266
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△9,487	8,524
現金及び現金同等物の期首残高	30,412	22,433
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	72	81
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	1,436	430
現金及び現金同等物の期末残高	22,433	31,470

主要関係会社一覧 (2019年10月1日現在)

名称	所在地	事業内容	議決権の所有割合(%)
----	-----	------	-------------

地域事業会社

北海道エア・ウォーター(株)	北海道札幌市	産業ガス・医療用ガス、LPガス・灯油、天然ガスおよび関連機器の販売	100.0
東北エア・ウォーター(株)	宮城県仙台市	産業ガス・医療用ガス、LPガス・灯油、天然ガスおよび関連機器の販売	100.0
関東エア・ウォーター(株)	東京都港区	産業ガス・医療用ガス、LPガス・灯油、天然ガスおよび関連機器の販売	100.0
甲信越エア・ウォーター(株)	長野県松本市	産業ガス・医療用ガス、LPガスおよび関連機器の販売	100.0
中部エア・ウォーター(株)	愛知県名古屋	産業ガス・医療用ガス、LPガス・灯油および関連機器の販売	100.0
近畿エア・ウォーター(株)	大阪府大阪市	産業ガス・医療用ガス、LPガス・灯油、天然ガスおよび関連機器の販売	100.0
中・四国エア・ウォーター(株)	広島県広島市	産業ガス・医療用ガスおよび関連機器の販売	100.0
九州エア・ウォーター(株)	福岡県福岡市	産業ガス・医療用ガスおよび関連機器の販売	100.0

産業ガス関連事業

新日化エア・ウォーター(株)	東京都中央区	産業ガスの製造・販売(オンサイト供給含む)	65.0
エア・ウォーター炭酸(株)	東京都港区	液化炭酸ガス・ドライアイスの製造・販売	100.0
エア・ウォーター・ハイドロ(株)	東京都港区	工業用水素ガスの製造・販売・リサイクル等	95.0
日本電熱(株)	長野県安曇野市	産業用電熱機器及び関連制御機器の製造・販売	100.0
神鋼エア・ウォーター・ガス(株)	大阪府大阪市	産業ガスの販売	60.0
エア・ウォーター・プラントエンジニアリング(株)	大阪府堺市	各種ガス発生装置・ガスアプリケーション、LNG関連機器の設計・製作・販売・メンテナンス	100.0

ケミカル関連事業

川崎化成工業(株)	神奈川県川崎市	有機酸製品、有機酸系誘導品およびキノン系製品の製造・販売	100.0
-----------	---------	------------------------------	-------

医療関連事業

(株)医器研	埼玉県狭山市	医療用酸素濃縮器の製造・メンテナンス	100.0
エア・ウォーター・メディエイチ(株)	東京都品川区	医療機器・材料の滅菌受託と医療機関向けSPDソリューションサービス	100.0
エア・ウォーター・リンク(株)*	京都府京都市	循環器系医療機器、透析システム機器、手術器具の販売・メンテナンス	97.2
川本産業(株)	大阪府大阪市	衛生材料、医療用品等の製造・販売	50.1
エア・ウォーター防災(株)	兵庫県神戸市	医療用ガス配管工事、呼吸器・消火装置等の設計・製造・販売	100.0
(株)歯愛メディカル	石川県白山市	歯科診療用品全般の通信販売・卸売	40.0
GLOBALWIDE INTERNATIONAL PTE.LTD. GLOBALWIDE M&E PTE.LTD.	Singapore	病院を中心とした設備設計・施工	55.0

*2019年5月1日、西村器械(株)を存続会社として(株)半田を吸収合併、エア・ウォーター・リンク(株)に商号変更

農業・食品関連事業

春雪さぶる(株)	北海道札幌市	食肉加工品(ハム・デリカ)、素材系冷凍食品、調理用ソース・スイーツ商品の製造・販売	90.9
(株)トミイチ	北海道旭川市	加工用青果物の卸売、加工および冷凍食品等の販売	90.0
ゴールドバック(株)	東京都品川区	果実・野菜飲料および清涼飲料水などの製造・販売	100.0
(株)九州屋	東京都八王子市	百貨店、駅ビル、ショッピングセンターでの野菜・果物専門店の運営およびスーパーマーケットの運営	55.0
相模ハム(株)	神奈川県横浜	食肉加工品および食肉・惣菜の販売	100.0
(株)プレシア	神奈川県厚木市	洋菓子、和菓子の製造・販売	100.0
大山ハム(株)	鳥取県米子市	ハム・ベーコン・ソーセージなどの加工食品の販売	100.0

物流関連事業

エア・ウォーター物流(株)	北海道札幌市	高圧ガス物流、一般貨物物流、食品物流、医療・環境物流、流通・加工サービス	100.0
北海道車体(株)	北海道北広島市	各種トラックボディーの設計・製作・販売、修理、および各種車両の車検整備	82.6
東日本エア・ウォーター物流(株)	神奈川県横浜市	高圧ガス物流、一般貨物物流、食品物流、医療・環境物流、流通・加工サービス	100.0
西日本エア・ウォーター物流(株)	大阪府大阪市	高圧ガス物流、一般貨物物流、食品物流、医療・環境物流、流通・加工サービス	100.0

海水関連事業

(株)日本海水	東京都千代田区	塩および副産物の製造・販売、環境事業、電力事業	75.6
タテホ化学工業(株)	東京都千代田区	酸化マグネシウム、電融マグネシア、水酸化マグネシウム、セラミック製品の製造・販売	100.0
アクアインテック(株)	静岡県掛川市	管更生事業および水処理機械製造、環境機材販売	100.0

その他の事業

エア・ウォーター・ゾル(株)	東京都千代田区	エアゾール製品のOEM供給、ならびに自社ブランド品の製造・販売	100.0
エア・ウォーター・マテリアル(株)	東京都港区	半導体製造薬品、化学工業薬品、合成樹脂、電気・電子材料の販売および輸出入	100.0
K&Oエナジグループ(株)	千葉県茂原市	ガス事業、コード事業等を行う子会社の経営管理	16.9
エア・ウォーター・マツハ(株)	長野県松本市	工業用ゴム製品および樹脂製品の製造・販売	100.0
POWER PARTNERS PTE.LTD.	Singapore	無停電電源装置のエンジニアリングおよびメンテナンス	60.0

会社情報 | 株式情報

会社情報

(2019年3月31日現在)

会社名	エア・ウォーター株式会社／AIR WATER INC.
本社所在地	大阪市中央区南船場2丁目12番8号 TEL 06-6252-5411 FAX 06-6252-3965
登記上の本店所在地	札幌市中央区北3条西1丁目2番地※
東京事務所	東京都港区虎ノ門3丁目18番19号
設立年月日	1929年9月24日
資本金	32,263百万円
従業員数	15,757名(連結)
ホームページURL	https://www.awi.co.jp/

※2019年6月26日に大阪市中央区南船場2丁目12番8号(現 本社所在地)へ変更

役員一覧

(2019年6月26日現在)

代表取締役名誉会長	豊田 昌洋	取締役会議長
代表取締役会長	豊田 喜久夫	CEO・最高経営責任者
取締役副会長	今井 康夫	会長補佐
代表取締役社長	白井 清司	COO・最高業務執行責任者
代表取締役副社長	町田 正人	経営管理担当
取締役副社長	唐渡 有	北海道代表
取締役副社長	金澤 正博	海水カンパニー長
専務取締役	堤 英雄	海外事業担当
専務取締役	塩見 由男	産業カンパニー長
常務取締役	曾我部 康	経営戦略室
常務取締役	川田 博一	物流カンパニー長
常務取締役	梶原 克己	生活・エネルギーカンパニー長
常務取締役	飯長 敦	IT推進部担当 エア・ウォーター・ソフテック株代表取締役社長
常務取締役	光村 公介	医療カンパニー長
取締役	豊永 昭弘	経理部長
取締役	松林 良祐	Air Water America Inc.取締役社長
取締役	加藤 保宣	人事部長
取締役	田中 耕治	エンジニアリング統括室長兼国内企画部長
取締役	坂本由紀子	社外取締役
取締役	清水 勇	社外取締役
常勤監査役	平松 博久	
常勤監査役	中川 康一	
常勤監査役	柳澤 寛民	
監査役	高島 成光	社外監査役(非常勤)
監査役	林 醇	社外監査役(非常勤)

大株主

(2019年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	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)	11,549	5.88
新日鐵住金株式会社※	10,000	5.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	9,203	4.69
三井住友信託銀行株式会社	7,936	4.04
株式会社三井住友銀行	6,196	3.16
エア・ウォーター取引先持株会	5,463	2.78
GOLDMAN,SACHS & CO.REG	5,433	2.77
株式会社北海道銀行	4,113	2.10
株式会社北洋銀行	3,874	1.97
大阪ガスリキッド株式会社	3,787	1.93

※2019年4月1日、日本製鉄(株)に商号変更

株式に関するご案内

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
発行済株式総数	198,705,057株
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同電話照会先	フリーダイヤル：0120-782-031
同ホームページURL	https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
公告方法	電子公告 [公告掲載のエア・ウォーターホームページURL] https://www.awi.co.jp/ir/koukoku.html
上場金融商品取引所	東京、札幌
証券コード	4088



本報告書を印刷する際の電力
(700kWh)は、自然エネルギー
でまかなわれています。