ANEST IWATA

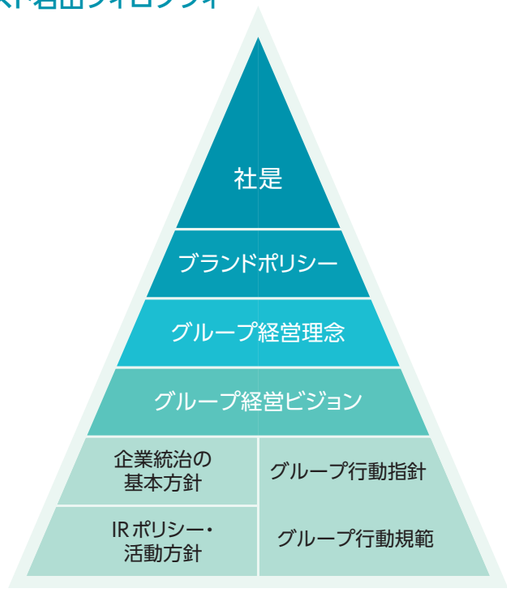
アネスト岩田株式会社 統合報告書 2021

アネスト岩田株式会社

Active with Newest Technology

アネスト岩田は、人と人の生活に役立つ企業であり続けるとともに、
創業以来の社是である「誠心(まことのこころ)」をひたむきに守り続け、
今後も最高の品質・技術・サービスをお届けします。

アネスト岩田フィロソフィ



社是

誠心

(まことのこころ)

ブランドポリシー

コーポレートブランド

ANEST IWATA

コーポレートブランド・プロミス

常にいきいきとした活力と、新規性のある技術力を持った開発型企業として、安全で、安心でき、持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現にこれからも貢献していきます。

コーポレート・スローガン

Active with Newest Technology

「役に立つ技術、愛される商品、信頼される絆」というイワタイズムの原点を、コーポレートスローガンとして表現し、社名やコーポレートブランドを補佐します。

アネスト岩田 (ANEST IWATA) とは

「真摯(EARNEST)であれ、正直(HONEST)であれ」と「企業である前に人であれ」との創業者岩田初太郎の訓(おし)えから、社是であります創業の精神「誠心(まことのこころ)」を「ANEST」という文字に込めました。

グループ経営理念

1. 私たちは常にお客様の視点でものごとを考え、お客様の期待にお応えすることで誠の信頼関係を築いてまいります。
2. 私たちは常にグローバルな視野を持ち、環境の変化を見据えた新規性のある技術の研究と開発に努めます。
3. 私たちはお客様のご要望にお応えする魅力あふれる製品とサービスを適切な品質と価格で真心をこめて提供いたします。
4. 私たちは挑戦の精神を重んじ、公平公正を旨とし、社員の個性と能力を生かす、明るく一体感がある企業風土と、変化に柔軟に対応できるたくましい企業体質を作り上げ、心の幸福と豊かな生活を実現します。
5. 当社グループの全社員が、個人や文化の違いを尊重し、あらゆる関係者と協力し合うことを基本とし、個人の創造力チームワークを最大限に高める企業風土を確立します。

グループ経営ビジョン

100年企業に向けて

1. "お客様の立場に立ち、誠心を込めて高性能かつ高品質な製品とサービスをご提供できる、活力と新規性に満ちた開発型企業となる。"
2. "コストダウンや社内コア技術を中心とした改良型商品開発から、市場のニーズを確実に捉え、さまざまな企業とコラボレーションする柔軟な企業となる。"
3. "世界No.1を目指して、グループの全従業員が一丸となり、お客様満足度の最大化に努め、革新的な技術・製品を常に生み出していく、「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」になることを目指す。"

「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」となるために

マネジメントスローガン

ONLY ONEの商品で、市場ごとの NUMBER ONE (No.1)を、グループ一丸(ONE ANEST IWATA)となって、GLOBAL ONE を目指します。

GLOBAL ONE

CONTENTS

02 ひと目で分かるアネスト岩田
04 成長の歴史
06 価値創造プロセス
08 財務・非財務ハイライト
09 トップメッセージ
10 トップインタビュー
14 持続的な企業価値創造に向けて
16 経営成績及び財政状態、今後の財務戦略
18 ESG経営とSDGs

アネスト岩田の事業

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

価値創造を支える基盤

30 環境
33 人材
37 地域社会との連携
38 コーポレート・ガバナンス
43 役員紹介
44 社外取締役から見た"アネスト岩田"
45 コンプライアンス・リスク管理

財務・企業情報

47 5年間の要約財務データ
48 連結財務諸表
54 グローバルネットワーク
56 株式の状況
57 会社概要

編集方針

アネスト岩田ではこのたび、3回目となる「統合報告書」を発行しました。

「統合報告書2021」は、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに向けて、当社が創造する価値をはじめ、経営・財務戦略や事業の強み、業績報告、そしてコーポレート・ガバナンスや人材・地域社会・環境に対する取り組みといったESG情報などにより構成しています。

対象期間

原則として2020年度(2020年4月から2021年3月)を対象期間としていますが、当該期間以前もしくは以後の活動も報告内容に含みます。

対象範囲

原則としてアネスト岩田株式会社を含むアネスト岩田国内グループ各社

発行時期

2021年9月

将来見通しに関する記述及びその他の注意事項

本報告書で述べている当社の将来に関する記載は、現時点で知りうる情報を基に作成したものです。

世界経済、為替レートの変動、業界の市況、設備投資の動向など、当社業績に影響を与えるさまざまな外部要因がありますので、資料に記載の内容とは異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本報告書は投資家の皆さまなどへの情報伝達を目的としており、当社の株式、その他の有価証券等の売買等を勧誘または推奨するものではありません。

ひと目で分かるアネスト岩田

アネスト岩田は神奈川県横浜市に本社を構える産業機械メーカです。当社グループの事業は、塗料を主とした液体を霧にする技術をコアとして「塗装機器製品」「塗装設備製品」を扱うコーティング事業と、空気を主とした気体を圧縮する技術をコアとして「圧縮機製品」「真空機器製品」を扱うエアエナジー事業で構成しています。世界21の国と地域に製造販売拠点を持ち、グローバルに事業活動を展開することで世界中のモノづくりに貢献しています。

連結業績
（2021年3月期）

売上高 **35,588**百万円　営業利益 **3,444**百万円

エアエナジー事業

売上高構成比

20,866 百万円　**58.6**%

圧縮機製品 **54.2**%

営業利益構成比

1,821 百万円　**52.9**%

コーティング事業

売上高構成比

14,722 百万円　**41.4**%

真空機器製品 **4.4**%　塗装機器製品 **32.3**%　塗装設備製品 **9.1**%

営業利益構成比

1,623 百万円　**47.1**%

圧縮機製品

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

真空機器製品

真空機器は、気体を吸引して減圧し、真空状態をつくる機械です。最先端研究施設から自動車や食品工場まで、幅広い分野での採用実績を通じて、さまざまな産業の発展に貢献しています。

工場
エアブロー・空圧機器の駆動源

電車・バス
自動ドア・ブレーキの駆動源

一般産業
吸着搬送・脱泡

半導体製造
検査装置

医療
病室へのガス供給・歯科技工器具の駆動

食品
袋詰めなどにおける窒素ガス生成

食品
真空包装・真空調理

研究施設
加速器・放射光

オイルフリー
スクロールコンプレッサ

オイルフリー
スクロール真空ポンプ

塗装機器製品

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

塗装設備製品

塗装機器メーカのトップランナーとしての実績を活かした提案力で、お客さまの要望に合わせた仕上がりを提供するための塗装ラインを設計・販売しています。

自動車

家電製品

自動車部品

鉄道車両

木工・金属・プラスチック製品

アート・ホビー

木工製品・家電製品

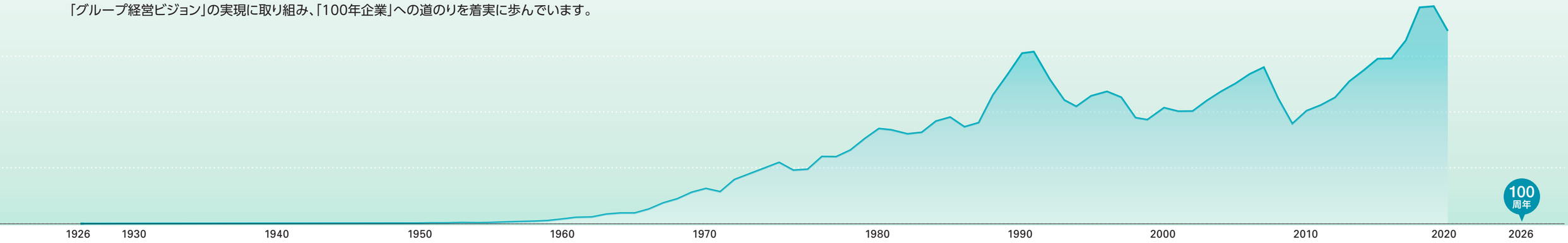
建機・重機

自動車補修塗装
市場向けスプレーガン

回転塗装ロボット

成長の歴史

当社は1926年に「岩田製作所」として創業し、翌年には国産第1号となるスプレーガンを開発しました。その後、塗装機器の駆動源にもなる圧縮機とともに発展を続け、液体・気体を扱う技術を活かして塗装設備や真空機器分野に進出。創業70周年を迎えた1996年には経営改革に合わせ社名を「アネスト岩田」に改め、現在はグループ全社で「グループ経営ビジョン」の実現に取り組み、「100年企業」への道のりを着実に歩んでいます。



1926
東京都渋谷区豊沢町で、当社の前身となる「岩田製作所」を創業

創業者を含む岩田四兄弟

1927
輸入したスプレーガンを手本に国産第1号のスプレーガンの製造・販売を開始

国産第1号スプレーガン

1948
日本人に適した「S・B型スプレーガン」を発売し塗装業界の定評を得る

1957
「W-57型スプレーガン」を発売し、自動車塗装分野で支持を受ける

1957
岩田塗装機工業株式会社を設立

1961
東京証券取引所第二部に上場

1962
塗装設備分野に本格参入

1971
東京証券取引所第一部に上場

1987
台湾を皮切りに塗装機器の製造・販売拠点の海外進出を本格化

1996
社名を「アネスト岩田」に変更

2009
中国を中心とした圧縮機の製造・販売拠点の海外進出を本格化

2020
コーポレート・スローガンを改定

Active with Newest Technology

コーティング事業 塗装機器 塗装設備

1985
世界初の電動多関節塗装ロボットを開発

電動多関節塗装ロボット「MRPシリーズ」

1990
世界で最も厳しいと定評のあった米国カリフォルニア州のVOC排出規制値をクリアする低圧スプレーガンを開発

低圧スプレーガン「LPS-1シリーズ」

アネスト岩田の原点

スプレーガン

圧縮空気で塗料を霧状に

コンプレッサ

スプレーガンの検査用にコンプレッサを自社開発

1928
小形コンプレッサの製造・販売を開始

創業初期のコンプレッサ

中形コンプレッサ「MCシリーズ」

1969
国産初の空冷二段・中形コンプレッサを開発し、中形コンプレッサ分野に進出

エアエナジー事業 圧縮機 真空機器

1977
ロータリーコンプレッサ分野に進出

オイルフリースクロールコンプレッサ本体

1991
世界初のオイルフリースクロールコンプレッサを開発

1993
世界初のオイルフリースクロール真空ポンプを開発し、真空機器分野に進出

オイルフリースクロール真空ポンプ「ISPシリーズ」

価値創造プロセス

当社は、「液体の霧化」「気体の圧縮」というコア技術を用い、用途を多様化させてカスタマイズしたオンリーワン製品を市場に投入することで、その存在意義を高めてきました。これからも、アネスト岩田フィロソフィの下、従業員一人ひとりが「誠心(まことのこころ)」をもって活動し、開発型企業として最高の品質・技術を提供することで、安全で、安心でき、持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現に貢献していきます。また、事業活動を通してさまざまなステークホルダーに向けた価値を創出し、獲得した資源を各資本の強化に再投資することで、企業価値の向上と持続的な成長の実現を目指します。

社是
誠心
(まことのこころ)

アネスト岩田フィロソフィ

当社を取り巻く外部環境

- 国際的な競争の激化
- 労働力の減少
- 気候変動・環境問題の深刻化
- 社会的要請の高まり
- 新しい生活様式への変化
- 不確実性を増す市場環境
- デジタル社会の進展
- 当社経営成績に重要な影響を与えうるリスク

P.46

当社が保持する各資本

(2021年3月31日現在)

財務資本

純資産
36,133 百万円
自己資本比率
65.2%

製造資本

設備投資額
1,111 百万円
有形固定資産
11,354 百万円
生産拠点数 9 の
国と地域に 19 拠点

人的資本

グループ従業員数
1,748 人
海外従業員比率
64.0%

知的資本

特許件数国内外
1,200 件以上
研究開発費
1,045 百万円

社会・関係資本

グループ会社数 21 の
国と地域に 36 社

自然資本

CO_2 排出量(単独)
5,461 t-CO_2

事業活動とその成果

コアとなる技術

気体の圧縮

圧縮機
真空機器

P.2 P.20

製品のカスタマイズ用途の拡大

研究・開発 → 購買 → 生産 → 販売

品質管理 P.28

コアとなる技術

液体の霧化

塗装機器
塗装設備

P.2 P.24

製品のカスタマイズ用途の拡大

中期経営計画
(2019～2021年度)
「ONLY ONE」の商品
×
「NUMBER ONE」シェア

Think Globally
Act Locally

P.14

創造する価値

(2021年3月31日現在)

キャッシュの創出
連結売上高 35,588 百万円
フリーキャッシュ・フロー 3,535 百万円

国や地域のニーズに合ったニーズに即した製品・サービスの提供
- ICTツールを活用によるグループ会社間の連携強化
- カスタマイズ製品の販売拡大
- 海外販売の強化
  海外販売比率 前年同期比 1.0pt アップ

幅広い分野のモノづくりに貢献
- さまざまな生産工場で活躍する産業機械を提供

信頼性の高い製品の供給
- 市場からの支持の獲得
  スプレーガン
  国内シェア 70%以上※ 世界シェア 2 位※
  エアーブラシ
  世界シェア 30%程度※
  小形圧縮機
  国内シェア 2 位※

安心して働ける職場環境の形成
- 福利厚生制度の充実
- 雇用の安定
  正社員化率 89.7%
- 健康経営の推進
  「健康経営法人2021(ホワイト500)」に認定

地域社会との関わりの強化
- 地元サッカークラブとのオフィシャル・パートナー契約を締結

環境課題解決への貢献
- 環境に配慮した製品の開発
- 当社環境配慮型製品の普及による環境問題の改善
  圧縮機製品売上に占めるオイルフリー比率 54%

※自社調べ

人と人の生活に役立つ「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」の実現

E 環境にやさしい製品の開発 P.30

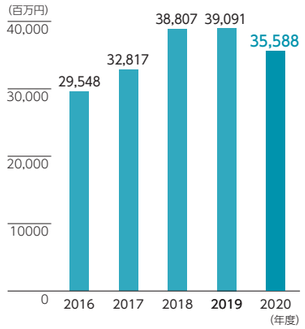
S 企業の基盤となる人材の尊重・社会との関わり P.33

G ガバナンス体制の強化 P.38

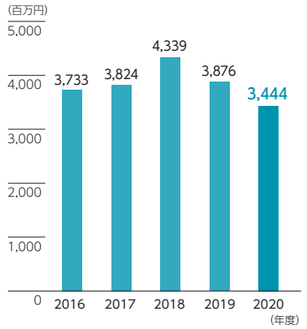
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト(連結)

売上高

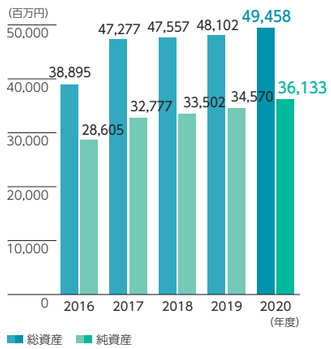


営業利益

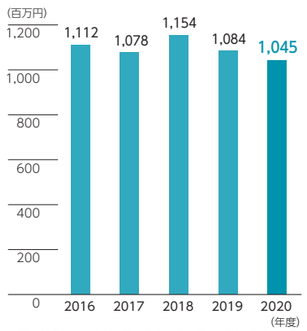


親会社株主に帰属する当期純利益

総資産及び純資産



研究開発費

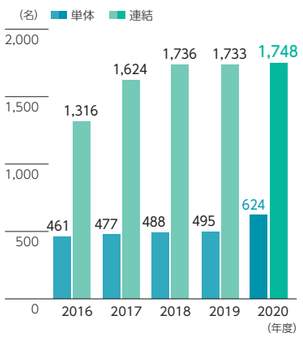


※研究開発費は、研究開発に係る一般管理費と製造経費の合計です。
※報告セグメントは日本、ヨーロッパ及びアジアです。

設備投資額

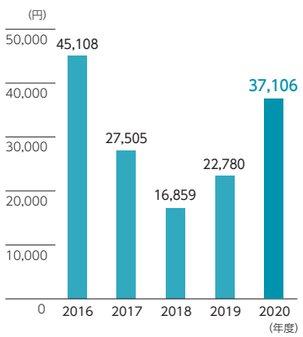
非財務ハイライト

従業員数



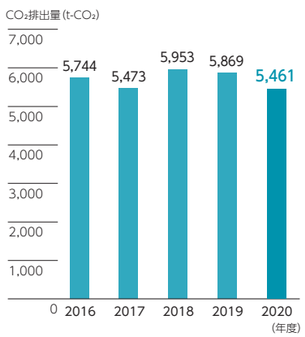
※単体従業員数の増加は、主に2020年4月1日付で連結子会社であった国内販売会社2社を吸収合併したことによるものです。

従業員一人当たりの教育研修費用



※アネスト岩田株式会社単体の数値です。

CO_2 排出総量



※アネスト岩田株式会社単体の数値です。

トップメッセージ

「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」を目指して

私たちアネスト岩田グループは2021年5月で創業から96年目を迎えました。

当社は、今後も人と人の生活に役立つ企業であり続けるとともに、創業以来の社是である「誠心(まことのこころ)」をひたむきに守り続け、最高の品質・技術・サービスをお届けします。

代表取締役 社長執行役員

壷田 貴弘

トップインタビュー

最終年度を迎えた中期経営計画の投資戦略の完遂と、コロナ禍以前の成長軌道への復帰を目指します

Q 2021年3月期の連結業績について振り返りをお願いします

2021年3月期は、世界的なコロナ禍の影響を大きく受け、先行き不透明感が続く厳しい一年となりましたが、地域によっては徐々に回復の兆しも見えてきました。そのような環境下、売上高は前期比9.0%減の35,588百万円、営業利益は同11.1%減の3,444百万円と減収減益となり、これまで10期連続で更新してきた増収トレンドが、いったん途切れる結果となりました。もっとも、期初予想や修正予想に対しては、ともに上回るペースで推移しており、とりわけ第1四半期での落ち込みが大きかったものの、想定よりも早く回復したのは、今後に向けて明るい材料と言えます。

Q 業績が当初予想ほど落ち込まなかった理由はどこにありますか

ひとつとして、当社グループは、日本に加え欧州・米州・アジアの3極体制を軸に展開していますが、売上高の約6割を占める海外売上がそれぞれの地域で適度に分散されているため、コロナ禍による影響に時間差があったことが挙げられます。2020年に入って、最初に中国が悪化し、その後、欧米、日本と続きましたが、その頃には中国がすでに回復に向かっていたため、すべてが一度に悪くなる事態はなかったわけです。また、主力の「圧縮機」(コンプレッサ)や「塗装機器」(スプレーガン)において、景気変動の影響を受けやすい汎用品は厳しかったものの、需要が安定し、収益が比較的得やすいカスタマイズ製品が業績の下支えとなりました。特に、当社が強みとする医療分野向けの圧縮機については、コロナ禍に伴って世界中で導入事例が増えており、現在も好調が継続しています。さらにオイルフリー圧縮機のように、環境対応という新たな需要を取り込めたこともプラス要因となりました。したがって、当社の収益構造や事業特性が、結果的にリスクマネジメントとして機能したという見方ができるでしょう。

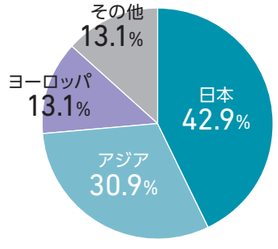
そのほかにも、社内的な取り組みとしては、「危機管理委員会」を2020年4月より立ち上げ、週1回のペースで全執行役員が出席し、迅速かつ適切な対策を講じてきました。特に、従業員やお客さまなどすべてのステークホルダーの「安心・安全」を第一に掲げ、勤務形態を機動的に見直すとともに、従業員の「雇用」を絶対に守るという方針の下、全社一丸となって困難を乗り越えてきたことが奏功したと言えます。

Q 戦略面及び活動面で注目すべき成果はありましたか

コロナ禍においても、活動面では大きな進展があったと評価しています。特に、中期経営計画の重要施策となっている業務改革の推進については、コロナ禍をきっかけに、むしろスピードアップの必要性が高まり、経費全般の削減を図りながらも、必要なところには投資を強化してきました。主な成果と言えるのは、「デジタルマーケティンググループ」という専門部署を立ち上げるとともに、2021年3月には本社施設内に製品撮影やウェビナー(WEBセミナー)、新製品説明会用の専用スタジオ「AAA(スリーエー)スタジオ」を完成させたことです。VR(仮想現実)形式による体験や遠隔モニタリングなども推進しており、海外向けを含めた情報発信力が格段に高まりました。また、コロナ禍に伴い活動制限を余儀なくされる中で、ICTツールを活用したWEB商談などによる営業活動にも取り組みました。この流れは一時的ではなく、構造的な変化のスピードが早まった成果と捉えています。DXを通じてお客さまとの接点をより充実させることは、直販比率の向上に寄与するだけでなく、さまざまなお客さまの声を直接、聞けるところに大きなメリットがあります。品質や機能面の改善はもちろん、製品開発や将来的には「モノからコトへのサービス化(例:サブスクリプション)」なども視野に入れた事業モデルの変革にもつなげていきたいと考えています。

また、人材投資や人事制度の改革にも成果がありました。具体的には、定年を65歳に延長したほか、キャリア採用も積極的に進めています。特に、ビジネスプロフェッショナル制度の導入によって、役職にかかわらず、実績に見合った高い給与を払えるようになり、優秀な人材の採用がしやすくなりました。

地域別売上高比率



グループ子会社及び関連会社一覧 (2021年3月末現在)

地域	決算月	社数	展開する国・地域
日本	3月	3	–
アジア	3月	2	インド
ヨーロッパ	12月	10	ドイツ、イタリア、フランス、イギリス、スウェーデン、スペイン、ポーランド
アジア	12月	12	中国、台湾、タイ、韓国、ベトナム、インドネシア
その他	12月	10	アメリカ、メキシコ、ブラジル、オーストラリア、ロシア、南アフリカ

※親会社を含む ※詳しくはP.54「グローバルネットワーク」をご覧ください

Q 今後の業績見通しや方向性について教えてください

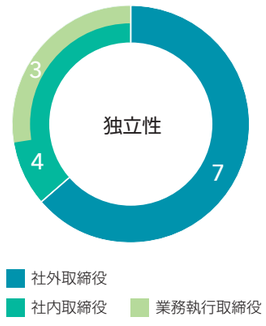
2022年3月期の連結業績予想については、売上高を前期比8.2%増の38,500百万円、営業利益を同4.5%増の3,600百万円と増収増益を見込んでいます。ただ、重要となるのは、前期対比ではなく、コロナ禍前の水準と比較して、いかに成長軌道に戻していくか、です。医療分野や半導体関連向けが引き続き好調である上、カスタマイズ製品や環境対応の需要が伸びていること、汎用品の回復も期待できることから、さらなる上積みを目指す考えです。また、年間配当については、引き続き1株当たり24円を予定していますが、これも増配に向けた努力を続けていきます。

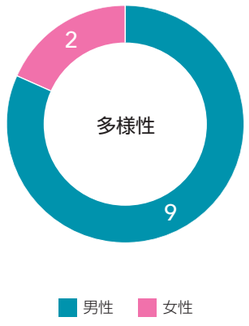
なお、2022年3月期を最終年度とする中期経営計画については、コロナ禍の影響により経済環境が著しく変化し、残念ながら数値目標の達成は難しい状況となりました。ただ、先ほどの説明のとおり、目標とする「真のエ

クセレント・メーカ」の実現に向けて、活動面では順調に前進しており、その点は評価いただきたいところです。また、人材や研究開発、海外展開、ITなどを中心とする意欲的な投資戦略についても、少しタイミングに遅れが生じましたが、3年間の総額では計画どおりにやり切る予定です。

次の中期経営計画についてはすでに社内で議論を進めていますが、シェア拡大の余地が大きく、収益性も期待できる海外市場を成長分野として注力する方向性に大きな変更はなく、引き続き、需要が伸びている新興国のボリュームゾーンを対象とした新製品(塗装機器)の投入や、ポテンシャルの高い医療・車両搭載市場(圧縮機)への展開などにより持続的な成長を実現していきます。また、M&Aについても、これまでドイツ:HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG社(エアーブラシ)や中国:上海斯可絡圧縮機有限公司社(中形圧縮機)、台湾:ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.社(エアーブラシ、小形圧縮機)とのシナジー創出などで成果を上げてきましたが、今後も規模拡大に向けて積極的に活用する方針です。これまでの投資や活動の成果を刈り取るフェーズとして捉えており、当社が大きく変わる、そして変わらなければいけない変革期になると考えています。

取締役の構成
(2021年6月25日現在)





Q SDGsへの取り組みについてお聞かせください

当社は、これまでも、クリーンな圧縮エアを供給するオイルフリーや省エネ化に特長がある「圧縮機」、環境配慮型塗料に適用した技術を活かした「塗装機器」、自動化や環境対応型の「塗装設備」など、地球環境にやさしい製品の提供により、差別化を図ってきました。また、働き方改革を通じて、健康経営の推進やライフ・ワークバランスの向上などにも取り組んでいます。このたび、SDGsの各項目の中から当社にとって重要性の高いものを特定するとともに、製品開発に当たってはいずれの項目に貢献できるかを明記するなど、まずは意識付けの徹底から始めています。次の中期経営計画では、特定した項目に対して具体的なKPIや数値目標を設定し、進捗状況を定量的に明示していくことを検討しています。

ただ、ここで強調したいのは、当社だけで環境対応製品を推進したとしても地球規模での貢献には限界があり、業界全体への働きかけが必要だということです。すでに競合メーカとの協業も活発化しており、当社研究開発施設には競合メーカの方々にも来ていただく機会が増えてきました。場合によっては、当社製品や技術を競合メーカへ供給(OEMなど)することが、双方の利益や地球環境にとってもプラスになることから、自社ブランドにこだわらず、さまざまな形で当社の強みを活かすチャンスを探っていきたいと考えています。もちろん逆のケースもあるため、他社製品や技術との連携や共同開発にも積極的に取り組み、そういった動きを主導的に行うことが、地球環境への大きな貢献と同時に、当社にとっても収益基盤の拡大につながると期待しています。

Q コーポレート・ガバナンスの状況をどのように評価されていますか

2021年6月の株主総会において、新たに女性2名の社外取締役が選任された結果、取締役11名のうち7名が社外取締役となり、取締役会の独立性や多様性がさらに充実しました。当社のこだわりのひとつに社外取締役の人選がありますが、企業経営や海外経験、金融、会計、法務など各取締役の持つ経歴や知見をマトリクス化して俯瞰すると、偏りや不足のないバランスの取れた構成になっていることがお分かりいただけるでしょう。取締役会では、個別の業務執行については権限移譲を進め、意思決定のスピードを重視する一方、基本的な経営戦略やリスクマネジメント方針の決定、監査機能といった役割を担い、業務執行と監督の分離を図っています。月1回開催される経営会議では、執行役員と部長全員に加え、全取締役が出席し、さまざまな協議や報告が行われますが、その段階から社外取締役によるチェックが入りますので、緊張感のある雰囲気で活発な議論が交わされます。また、社外取締役を中心とする指名・報酬委員にとっては、将来の社長後継者を発掘及び育成する場としても有意義な機会になっています。

一方、世界経済の不確実性が高まっている中で、取締役会における最大のリスク認識は海外子会社に対するモニタリングです。WEB会議などによりコミュニケーションの頻度は高まったものの、モニタリングの面ではやはり限界があります。そこは実際に現地へ出向き、顔を合わせて話をすることが一番効果的であるという考えに変わりはありません。今後、コロナ禍が収束してくれば、監査等委員だけでなく、さまざまな知見を持つ社外取締役全員に海外の現場を見てもらおうと思っています。

Q 最後に、株主及び投資家の皆さまにメッセージをお願いします

前期業績はコロナ禍の影響により、いったん後退する結果となりましたが、今後コロナ禍が終息したからといって、元の状態に戻るだけでは意味がありません。これを機にいかに進化していくのか、その姿をお見せするのが私の使命であると自覚しており、環境の変化をうまく利用して再び成長軌道に乗せていく心構えです。私が社長に就任した時のリーマンショックもそうでしたが、危機に際してどう変われるかが、会社が発展していくための重要な転機になると思っています。今後もご期待に添えるように尽力しますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願いします。

持続的な企業価値創造に向けて

当社の存在意義は、「すべてのステークホルダーの満足度を向上させ、社会に貢献すること」であると考えています。その実現のために、しっかりとした経営戦略の策定・さまざまなリスクの認識とその対応・ESG経営への取り組みなどを行い、社会に対して持続的に価値をもたらし、成長していく企業を目指します。

中期経営計画

基本戦略

「ONLY ONE」の商品で、市場ごとの「NUMBER ONE」シェアを目指し、グループ一丸「ONE ANEST IWATA」で当社製品の「GLOBAL ONE」をさらに発展させます。

「ONLY ONE」の商品 × 「NUMBER ONE」シェア

「真の開発型企業」となるために、世界でオンリーワン製品をつくる。

- ◉市場ニーズを捉えた新製品開発
- ◉多様なプレーヤーとコラボレーションする柔軟な製品開発
- ◉製品品質のさらなる向上

×

ターゲット市場はグローバル・ニッチ市場でNo.1シェアを獲得する。

- ◉攻略市場ごとに最適にカスタマイズした製品の提供
- ◉既存汎用市場の量的拡大及びシェアの追求
- ◉国内外のニーズをワンストップで最適かつ効率的に把握する体制の構築
- ◉顧客満足度の最大化

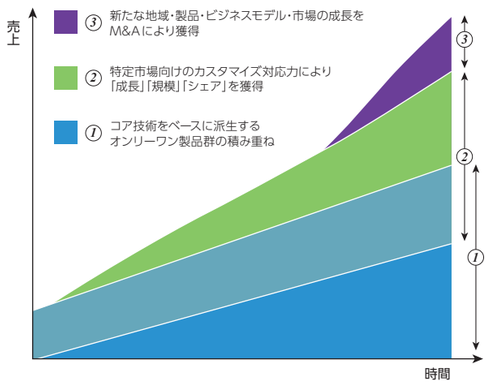
事業戦略

「THINK GLOBALLY, ACT LOCALLY」のテーマの下、グローバル・ニッチ市場開拓へ向けて、市場を世界全体で、顧客ニーズを地域・現場で捉えていきます。

海外市場での売上拡大を成長ポイントと位置付け、グローバル・ニッチ市場に対してそれぞれの成長性・競合状況などを鑑み、それらのニーズに合わせてカスタマイズしたオンリーワン製品群を各市場へ投入、市場ごとの売上を積み上げることで全体の売上規模・シェアを拡大していく方針です。

同時に独自の用途開発の下、市場開拓を行うことで、特定の市場に対する売上依存度の分散を図り、外部環境の変化に左右されにくい自主的・能動的な業績の持続的成長を目指します。

成長イメージ



中期経営計画（2019～2021年度）の目標値（2020年9月末時点）

連結売上高：470億円以上

連結営業利益率：10%以上

ROE：10%以上

※目標値について、新型コロナウイルス感染症に起因する経済環境の大きな変化などを理由として、2021年度の連結業績予想を連結売上高385億円、連結営業利益36億円（連結営業利益率9.4%）としました。

Think Globally
Act Locally

投資戦略

来る2025年5月、当社は100周年を迎えます。今後の持続的成長に向けて以下の6つの視点から投資を行っていきます。特に、「IT投資」は最注力事項となっています。

1 人的投資（人材採用・育成）
今後の企業活動を支える人材を積極的に採用し、育成を行うとともに従業員満足度の向上を目指します

2 開発投資
市場ニーズを捉え、革新的な技術・製品を生み出していく製品開発を行います

3 設備投資
生産性向上を目的として、必要な設備に対する投資を増強します

4 市場開拓投資
「THINK GLOBALLY, ACT LOCALLY」のテーマの下、グローバル・ニッチ市場を開拓します

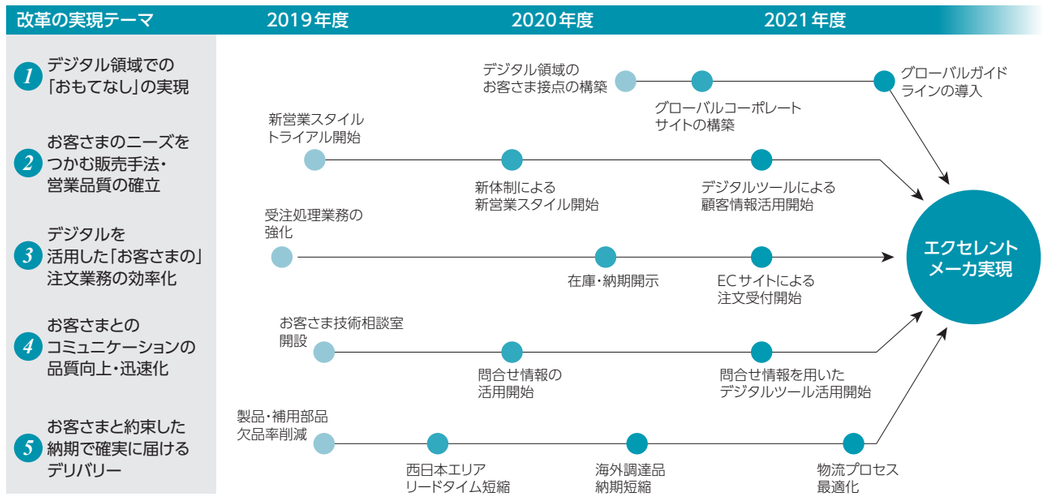
5 風土改革投資
多様な人材がいきいきと働くことができる労働環境を整備し、一人ひとりが能動的に活動する企業風土を確立します

6 IT投資
営業・物流改革といった克服すべき課題解決にITを活用します

業務改革

当社は、100周年を目指してお客さま視点での「エクセレント・メーカ」になるため、全社横断型プロジェクトを立ち上げ、業務改革を推進しています。「デジタルマーティング」「営業改革」「カスタマーリレーション」「物流改革」を重点テーマとして取り上げ、お客さま満足度の向上に努めています。

業務改革プロジェクトのロードマップ



1 デジタルマーケティング
当社のデジタルマーケティングがどうあるべきかを定義付け、DXを推進しています。その一環として、お客さまが当社情報を求める際の動線となるウェブサイトの刷新（2022年公開予定）、本社敷地内に新設した撮影スタジオを活用したデジタルコンテンツの発信などを計画しています。

2 営業改革
インサイドセールスを鍵として、アネスト岩田の営業スタイルの確立と実践に努めています。一例として、電話によるヒアリング（ホワイトコール）によって獲得したユーザ情報を基にして営業機会の創出を図っており、商談件数の増加や受注率の向上につながっています。そのほか、ICTツールを活用したことで、地理的制限からの解放や移動時間の削減といった効果が出ています。

3 4 カスタマーリレーション
お客さまに当社製品を最大限に活用いただき、期待以上の価値を実現いただけるよう、お客さま視点で業務プロセス、情報提供、お客さま情報の活用方法などを検討しています。2019年にはお客さま相談室を開設しましたが、対応窓口が一本化したことでお客さまとのコミュニケーションの品質向上や迅速な対応を実現しました。また、相談室への問い合わせ事項はナレッジとして共有しており、よりニーズに即した製品開発や提案活動に活かしています。

5 物流改革
モノの動きを調達販売まで一気通貫にとらえ、ロジスティクスの最適化を図るとともに、グローバル視点での物流改革を推進しています。サービスパーツの欠品率改善による機会損失の回避、調達品の納期や在庫の最適化によるリードタイムの短縮などに努めています。

経営成績及び財政状態、今後の財務戦略

Q これまでの業績や財務の状況についてご説明ください。

売上高の推移を振り返ると、リーマンショックから本格的に立ち直った2011年3月期以降、2020年3月期まで10期連続で増収傾向にありましたが、2021年3月期はコロナ禍の影響により、いったん後退する結果となりました。これまでの業績の伸びは、主力の「圧縮機（コンプレッサ）」及び「塗装機器（スプレーガン）」における国内シェアの確保と海外市場の開拓によるものであり、最近では海外販売比率の上昇が当社成長をけん引しています。特に、2018年3月期から2期連続で高い成長率を実現できたのは、製品レンジの拡充や販売ネットワークの獲得を目的とした海外M&A（4件、うち1件は2020年3月期にのれんの減損処理を実施）が大きく寄与しており、2019年3月期以降の海外販売比率は60%に近づく水準で推移しています。コロナ禍の影響を受けた2021年3月期についても、欧州・米州・アジアの3極体制を軸とした地域分散が、結果的に一定のリスクマネジメント機能を発揮したと言えます。

一方、収益性については、足元ではM&Aに伴うのれんの償却負担に加え、コロナ禍に伴う収益環境の悪化による影響を受けているものの、2014年3月期から2019年3月期までの営業利益率は11%以上、ROEは10%以上の水準で推移してきました。また、財務面においても、自己資本比率は60%を超える水準で安定しているほか、キャッシュ・フローも潤沢であり、M&Aを含めた投資資金は営業キャッシュ・フローの範囲内でこなしています。その結果、手許資金は110億円以上を確保しており、今後の成長戦略に有効に活用していく方針です。

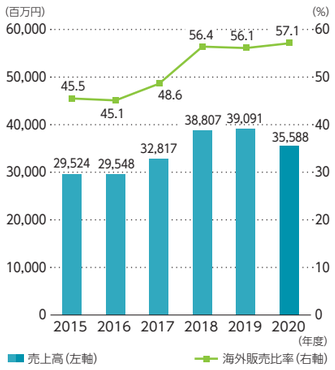
Q 2021年3月期の業績及び財政状態について教えてください。

2021年3月期の連結業績はコロナ禍の影響を受け、売上高が35,588百万円（前期比−9.0%）、営業利益が3,444百万円（同−11.1%）、経常利益が4,253百万円（同−3.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,623百万円（同−3.5%）と減収減益となりました。ただ、想定以上に回復のペースが早かったことや、需要が安定しているカスタマイズ製品が業績の下支えとなり、当初予想を大きく上回る着地となっています。

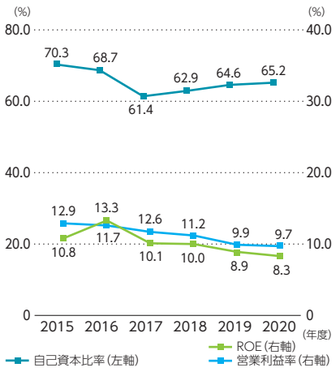
利益面においても、減収に伴って減益となったものの、WEB会議システムの活用による旅費交通費の減少や展示会中止に伴う広告宣伝費の減少など販管費の削減により、計画を上回る水準を確保することができました。

財務面では、総資産が49,458百万円（前期末比+2.8%）と若干増えた一方、自己資本は内部留保の積み増しにより32,242百万円（同+3.7%）と増加し、自己資本比率は65.2%（同+0.6pt）に改善しました。また、コロナ禍においても、設備投資1,111百万円、研究開発費1,045百万円を継続実施し、必要な分野にはしっかりと資金投入しています。特に、設備投資については、バーチャル営業や情報発信力の強化を目的とした撮影スタジオの設置、主力工場における生産設備の増強、IT関連投資などに実績を残すことができました。一方、キャッシュ・フローの状況については、投資キャッシュ・フローのマイナス（設備投資など）及び財務キャッシュ・フローのマイナス（借入金の返済や配当金など）の両方を営業キャッシュ・フローのプラスでカバーする状況が続いています。有利子負債（リース債務を含む）は2,468百万円（前期末比−6.5%）に減少し、流動比率は300.7%と高い水準を確保していることから、財務の安全性は維持されていると評価できます。一方、資本効率は示すROEは、減益となった影響により8.3%（同−0.6pt）に低下し、2期連続で目標とする10%を下回りました。ROEの改善は今後の課題として認識しています。

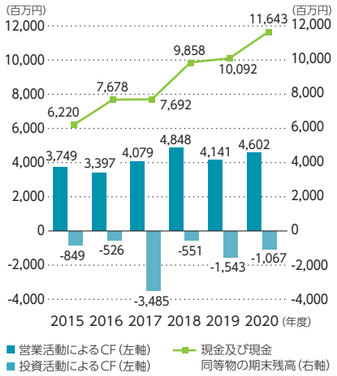
連結売上高と海外販売比率の推移



自己資本比率及びROE、営業利益率の推移



キャッシュ・フローの状況



Q 今後の業績見通し及び投資計画について教えてください。

2022年3月期の業績予想については、売上高を38,500百万円（前期比+8.2%）、営業利益を3,600百万円（同+4.5%）、経常利益を4,100百万円（同−3.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益を2,515百万円（同−4.1%）と増収及び営業増益を見込んでいます。売上高は、アジアの一部地域を除く、ほぼ全地域で回復に向かう一方、事業基盤強化に向けたIT関連投資の継続や営業活動活発化に伴う販管費の増加により、営業増益ながら営業利益率は若干低下する想定となっています。また、経常利益以下が減益となるのは、前期における一過性要因（コロナ禍に係る雇用調整助成金収入）がなくなることや為替差損益による影響を保守的に見ていることが主因です。

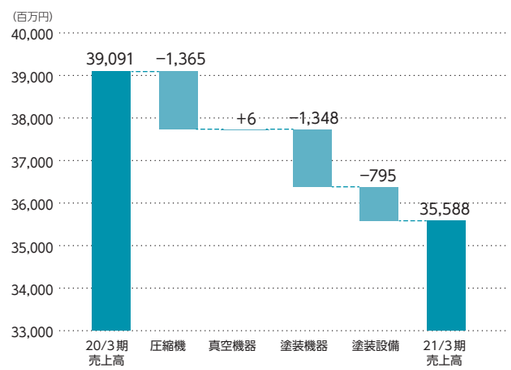
当社は、2020年3月期より3か年の中期経営計画をスタートし、2022年3月期はその最終年度に当たります。積極的な海外展開、医療及び車両搭載分野など特定市場に対する圧縮機のカスタマイズ品における販売強化、環境対応製品の推進などにより、シェア拡大と収益性向上を目指す内容となっており、人的投資（人材採用・育成）、開発投資、設備投資、市場開拓投資、風土改革投資、IT投資といった6つの分野へ積極的に投資を行ってきました。計画策定時点では想定していなかったコロナ禍の影響を受け、数値目標の達成は難しい状況になりましたが、戦略の方向性に見直しはなく、将来に向けた投資については計画どおりに遂行する予定です。具体的には、主力工場（秋田・福島工場）での生産設備の更新・増強投資のほか、工場通信インフラ整備やIT関連投資の継続により、年間約25億円規模の投資を計画しています。また、次の中期経営計画がスタートする来期以降についても、具体的な内容については現在策定中ですが、海外市場での成長余地に加え、環境対応製品に対する需要の高まりなど、当社を取り巻く外部環境は明らかに追い風となっており、現時点で事業拡大に向けた投資やM&Aについて積極姿勢を変更する理由は見当たりません。

また、株主還元については、成長投資のための内部留保確保と安定配当の両立を図る方針の下、配当性向35%以上を目安としており、2022年3月期の配当も前期と同額の1株当たり24円（中間12円、期末12円）を予定しています。さらに、増配についても業績と投資の動向を勘案しながら積極的に検討していきます。

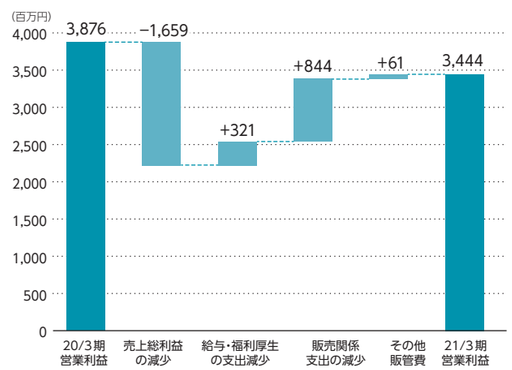
Q 財務的なリスクについては、どのように認識していますか。

引き続き、コロナ禍の長期化や貿易摩擦などに伴う世界経済の不確実性のほか、為替相場の変動（円高進行）が当社業績に影響を及ぼす可能性があります。ただ、当社の場合には、世界各地へ販売ネットワークを拡大してきたことに加え、BCP（事業継続計画）の策定により在庫の拡充や特定の調達先の依存度を下げるなどの対応を行っていることから、販売面及びサプライチェーンともにある程度リスク分散が図れていると認識しています。また、過去のM&Aに伴うのれん（約10億円）を含め、固定資産の減損リスクにも注意が必要ですが、M&A後のPMI（統合プロセス）や固定資産の稼働状況から判断して現時点で重大なリスク要因としては捉えていません。手許資金の確保をはじめ、財務基盤も安定しており、資金調達力に支障をきたす可能性も少ないと考えています。

売上高の増減要因



営業利益の増減要因

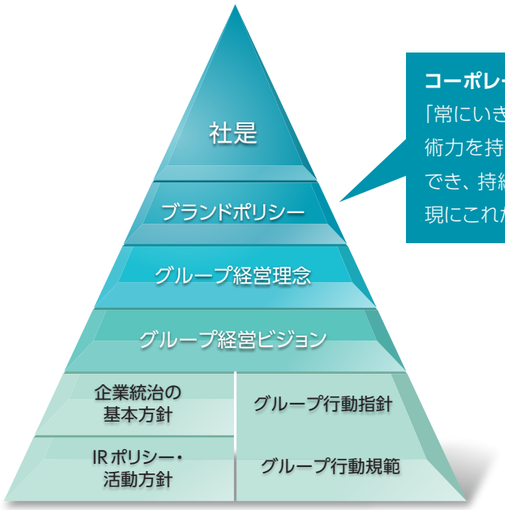


ESG経営とSDGs

近年、深刻化する社会課題の解決やSDGsの達成に向けて、企業がどのようにして貢献していくのかが注目されるようになり、今後ますますその重要性が高まるものと考えています。

当社は、コーポレートブランド・プロミスにおいて、開発型企業として持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現に貢献することを宣言しています。事業推進を通じて社会課題の解決に取り組むことにより、当社と社会が共有する価値を創造し、社会と共に持続的な成長を遂げることを目指して活動してきました。

引き続きESGやSDGsといった観点を含むサステナビリティを経営上の重要なテーマとして定め、関連する取り組みに注力していきます。また、「アネスト岩田にとってのサステナビリティは何か」を検討し、長期ビジョンの策定やマテリアリティの特定を進めるとともに、さまざまな施策を検討・実施していきます。

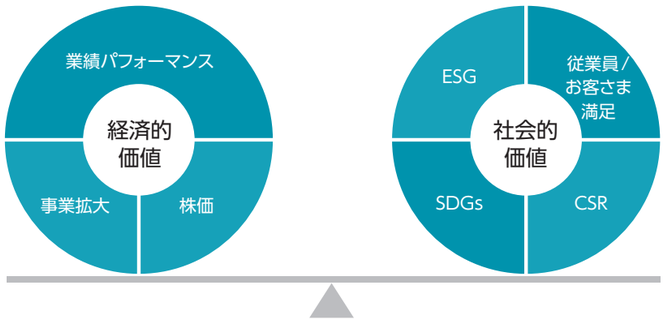


コーポレートブランド・プロミス
「常にいきいきとした活力と、新規性のある技術力を持った開発型企業として、安全で安心でき、持続的な成長を遂げる豊かな社会の実現にこれからも貢献していきます」

ESGを重視した経営

当社は、長年オイルフリー技術や省エネに貢献する圧縮機、水系塗料に適合する塗装機器といった環境配慮型製品の開発と普及によって社会課題の解決に努めてきました。また、このような事業活動を担う従業員のライフ・ワークバランスの向上を図るとともに、会社を取り巻くリスクをコントロールし、企業価値の毀損の回避と、さらなる成長機会を獲得するための経営基盤の強化を行ってきました。

真の企業価値は、業績などの経済的価値に加え、ESGなど社会的価値の両輪から成ると考えています。どちらか一方のみの価値を重視するのではなく、バランスよく価値の向上に努めることで、社会と共に持続的成長を目指します。

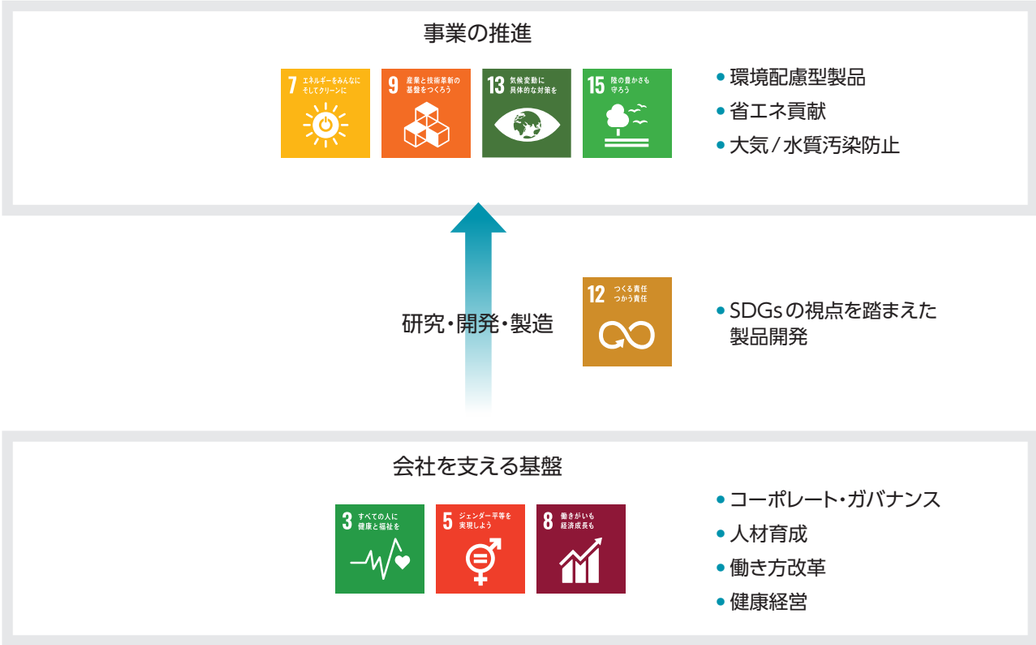


SDGsへの貢献

当社では、開発会議の議題に上げる際にはSDGsの17ある目標のうち、どれの達成に貢献できるかを明記することを義務化しています。そのほかにも、2021年4月からは管理職のプロセス管理の上でSDGsを意識するように制度を整備するなど、産業機械メーカとしてどのような貢献ができるかを考えながら事業を推進しています。

目標の達成には、商品開発や生産などメーカとしての基本業務の在り方を考えるだけではなく、従業員一人ひとりが課題解決意識を持つことが重要です。それぞれが解決意識をもって取り組んだ業務はどんな小さなことであろうとSDGsの貢献につながると考えています。そのため、SDGsについて理解を促すため国内従業員宛にメールマガジンの配信を行うなど、今後も従業員への啓蒙活動や意識改革を進めていきます。

SDGs（持続可能な開発目標）とは
2015年に開催された国連サミットにおいて、150以上の加盟国の首脳が参加の下で設定されました。今ある世界のさまざまな問題を解決し、すべての人々にとってよりよい世界をつくるための国際目標であり、2030年までに達成すべき17の目標と169のターゲットで構成されています。その達成に向けて、世界中の国々がさまざまな取り組みを実施しています。



アネスト岩田の事業

事業概況 エアエナジー事業

空気を主とした気体を圧縮するオイルフリーの技術と省エネ性を追求し、世界のお客さまの要求に合わせた製品を提供することで、豊かな社会づくりに貢献します。

取締役 専務執行役員 エアエナジー事業部長
深瀬 真一

2020年度の事業概要

圧縮機製品では、上半期は経済活動の停滞を受けて、汎用製品の販売が落ち込みました。一方で、医療施設の需要急増により病院向けオイルフリー圧縮機の特需を獲得するなど、カスタマイズ製品の販売拡大が収益を下支えしました。また、下半期に入ると、地域差はあるものの中国を筆頭に経済状況は緩やかな回復を見せ始め、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大が起こったものの想定より汎用製品の需要が低下しなかったため、減少幅を最小限に留めることができました。

真空機器製品では、マーケティング拠点を日本から先端理科学研究が盛んなアメリカに移したことが功を奏し、研究施設に設置される装置向け真空ポンプの開拓に成功しました。また、世界的な半導体需要の急拡大により、半導体製造関連装置向け真空ポンプの売上が伸長しました。真空機器製品は利益率が高く、エアエナジー事業全体の利益率改善に貢献しました。

2020年度　エアエナジー事業経営成績

連結売上高	連結営業利益	営業利益率
20,866百万円	1,821百万円	8.7%
（前年比 6.1%減 ↘）	（前年比 2.6%増 ↗）	（前年比 0.7pt増 ↗）

市場環境と2021年度の見通し

引き続き海外売上の伸長を基軸として、カスタマイズ製品や真空ポンプの販売拡大を見込んでいます。

病院向けオイルフリー圧縮機においては、新型コロナウイルス感染症を発端とした需要拡大のスピードが緩やかになるも、恒常的なニーズは見込まれることから、堅調に推移すると予想しています。また、継続する半導体需要の増加により、製造関連装置向け真空ポンプの売上は伸長する見込みであり、並行してアメリカや中国において装置メーカ開拓を続けていきます。

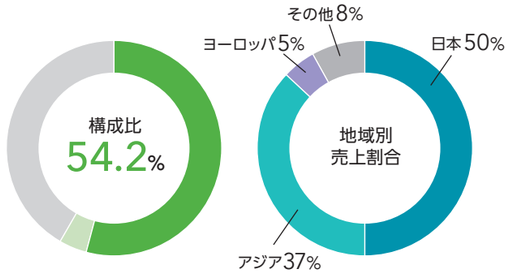
一方で、市場の回復に伴い、汎用製品の売上割合が増加し商品ミックスが変動することから、営業利益率は減少することが見込まれます。

2021年度　エアエナジー事業業績予想

連結売上高	連結営業利益	営業利益率
22,400百万円	1,868百万円	8.3%
（前年比 7.4%増 ↗）	（前年比 2.6%増 ↗）	（前年比 0.4pt減 ↘）

圧縮機製品　コンプレッサ・窒素ガス発生装置

2020年度連結売上高
19,304百万円
（前年比 6.6%減 ↘）



地域別売上高前期比率

日本	×
ヨーロッパ	△
アジア	○
その他	●

◎10%以上 ○3%以上10%未満
△ 0%以上3%未満
▼ 0%以下-3%超過
● -3%以下-10%超過
× -10%以下

（注）納入地ベースでの実績換算

強み／機会とリスク

強み

- 潤滑油を使用せず、クリーンな圧縮エアを供給するオイルフリー圧縮機
- 世界で初めて開発・製品化し、静かで省エネ性に優れた空冷式オイルフリースクロール圧縮機の技術力
- お客さまの幅広いご要望にお応えするカスタマイズ力
- 自動組立ラインを併用した業界トップクラスの生産力
- 人と自動化が融合した作業環境での生産による製品品質の均一化
- 日本小形圧縮機市場で2位のシェア（自社推定）を誇る信頼と安定性
- 小形圧縮機の主力製品を受注当日に出荷する供給体制（日本）
- グローバルな製造販売ネットワーク

機会

- 医療及び製薬市場の活発化
- 新興国を中心とした病院の新設や医療関連設備の増強
- 日本の食品衛生法の改正による給油式圧縮機からの切り替え需要の発生
- 省エネ、環境規制対応など環境負荷軽減への取り組み強化
- 電動車両（EVバス、EVトラック、鉄道など）市場の拡大
- 圧縮機設置環境の改善要求（省スペース、振動・騒音の削減、床や大気中に漏れ出る油分の除去）
- 特に静音性が求められる市場への需要拡大（研究施設、医療施設など）

リスク

- 新型コロナウイルス感染症による影響からの回復速度（主に汎用圧縮機販売に影響）
- 新型コロナウイルス感染症を発端とした医療関連設備投資の前倒しによる反動
- 日本市場における厳しい価格競争による利益率の悪化
- 日本における圧縮機市場の成熟化
- 国や地域ごとに定められる法令、規制、規格の新設や厳格化
- 原材料価格の高騰
- サプライチェーンマネジメント・物流混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

2020年度の主な成果

- 特定市場におけるお客さまごとの要望に合わせたカスタマイズ製品の販売の伸長
  →医療施設増設により病院向けオイルフリー圧縮機の需要が急増（**P.23**をご参照ください）
- 2018年にM&Aを実施した上海斯可絡圧縮機有限公司※が売上を下支え
- オイルフリークロー圧縮機のモデルチェンジを実施

※ 中・大形圧縮機を製造し、主に中国国内に販売するとともに、他エリアへも供給している。

2021年度以降の主な施策

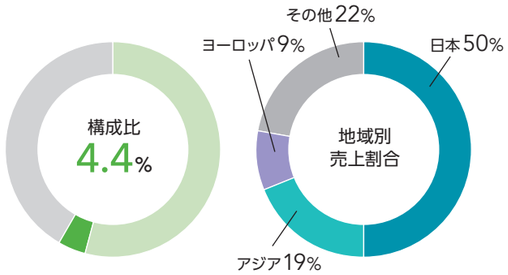
- モデルチェンジしたオイルフリークロー圧縮機の市場への早期浸透
- シェア拡大余地のある海外市場や高付加価値が認められるニッチ市場及び好調市場への注力
- 新たなビジネスへの参入（発電事業）
- オイルフリー化の促進（**P.23**をご参照ください）
- 国内工場の通信インフラ整備とIoTの活用などによる生産効率の向上
- 世界最適地生産体制の構築、各活動拠点における経営体制の見直しなど経営基盤の強化

真空機器製品　オイルフリースクロール真空ポンプ

2020年度連結売上高

1,561百万円

（前年比 0.4%増 ↗）



地域別売上高前期比率

日本	▼
ヨーロッパ	○
アジア	×
その他	◎

◎10%以上 ○3%以上10%未満
△ 0%以上3%未満
▼ 0%以下-3%超過
● -3%以下-10%超過
× -10%以下

(注)納入地ベースでの実績換算

強み／機会とリスク

強み

- 潤滑油を使用せず、クリーンな排気を実現するオイルフリー真空ポンプ
- 世界初の空冷式オイルフリースクロール真空ポンプを開発した技術力
- 世界有数の宇宙分野や最先端科学分野の研究施設に認められた製品性能
- グローバルな販売ネットワーク

機会

- テレワーク対応やオンライン消費増加に伴う電子機器の生産拡大による半導体市場の伸長
- 日本の食品衛生法の改正による給油式真空ポンプからの切り替え需要の発生
- 理化学研究施設の整備・増強
- 新型コロナウイルス感染症の影響により各国で停滞していた研究開発活動の再開

リスク

- 半導体製造市場などの需給の急激な変化
- 官公庁、学校などにおける研究開発用予算の縮小
- 原材料価格の高騰
- 競合大手との厳しい価格競争による利益率の悪化

2020年度の主な成果

- 最大市場であるアメリカへ事業活動拠点を移管したことによる営業力の強化
  → アメリカにおける装置メーカの開拓、大型研究施設向け製品の販売の伸長
- PCR検査用試料製造関連装置（凍結乾燥・滅菌）向け製品の販売の伸長
- 世界的な半導体需要の拡大による製造関連装置向け製品の販売の伸長

2021年度以降の主な施策

- アメリカ・中国を中心とした装置メーカの開拓
- 各国の特性に合わせた仕様のカスタマイズ製品開発
- 国内工場の通信インフラ整備とIoTの活用などによる生産効率の向上

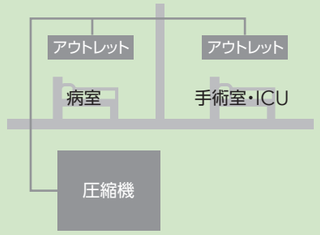
TOPICS

■医療施設とオイルフリー圧縮機

2020年度は、新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威を振るった1年となりました。多くの国と地域で病床不足が発生し、その解決のため会議場などを利用した臨時医療施設が開設される事態に陥りました。医療施設（病院）において圧縮機は必要不可欠な装置です。そのため、急拡大する医療向けオイルフリー圧縮機の需要に対し、当社は各地域に点在する拠点からの供給を行いました。

当社が病院に納めている圧縮機は、呼吸用医療ガス供給システムに組み込まれています。その用途から、病院で使用される圧縮空気は最高レベルの品質が要求されるため、当社が持つオイルフリー技術が強みとなり、採用いただいています。

2021年度以降は、新型コロナウイルス感染症を発端とする需要は落ち着きを見せると考えていますが、新興国を中心に病院の新設、医療設備の増加や更新など、恒常的なニーズの継続が見込まれることから、医療向けオイルフリー圧縮機の販売は堅調に推移すると予測しています。

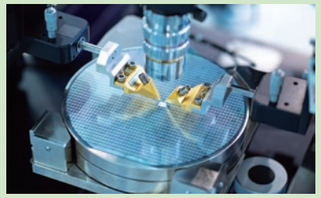


■半導体と真空ポンプ

半導体市場規模は年々大きくなっています。また、新型コロナウイルス感染症におけるリモート対応が急激に進んだことによるPCなどの端末やデータセンターに対する需要、インフラ設備投資の拡大が追い風となり、今後も大きな成長が見込まれます。

この半導体と大きな関わりのある当社製品が、真空ポンプです。その用途のひとつとして半導体製造装置への組み込みがあり、当社製品は主に製造過程において、回路を焼き付ける露光装置、機密性検査装置（リークディテクタ）、搬送装置などに使用されています。

この半導体需要を逃さず獲得することで、真空機器製品のさらなる販売拡大を目指していきます。



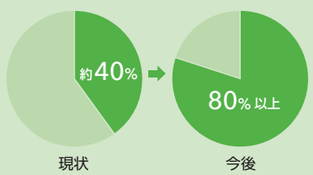
■オイルフリー化の推進

圧縮機や真空ポンプには、潤滑油を使用するオイルタイプと使用しないオイルフリータイプが存在します。オイルタイプは、価格が安い反面、ドレン※や圧縮空気に油分が含まれてしまうことによる水質・大気汚染への懸念に加えて、潤滑油の製造工程に多くのCO_2が排出されるため、地球環境にとって悪影響を与えてしまいます。

現在当社には、圧縮機製品の商品ラインナップとしてオイルタイプとオイルフリータイプの両タイプがありますが、その売上に占めるオイルフリー圧縮機の割合は54%程度です。まず初めに、主力製品である往復圧縮機のオイルフリー販売比率を上げ、当社製品の潤滑油使用量『ゼロ』を目標にオイルフリー圧縮機・真空機器メーカのトップランナーとなることを目指しています。オイルフリー化の促進を事業推進における重要な成長戦略と位置付け、オイルフリータイプを世界に普及させることで、社会と当社の共有価値の創造を実現します。

※ 空気圧縮駆動時に発生する水分であり、規定値以上の油分を含む場合は産業廃棄物として扱われる。

当社が販売する往復圧縮機全体に占めるオイルフリー比率



アネスト岩田の事業

事業概況 コーティング事業

世界トップクラスのコーティングメーカとして、
最適な塗膜作成技術と環境にやさしい
コーティング技術を提供します。

取締役 専務執行役員 コーティング事業部長兼東アジア市場統括
大澤 健一

2020年度の事業概要

塗装機器製品では、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、経済活動が停滞したことで上期に大きく減収となりました。下期に入ると、中国や欧米を中心に徐々に回復の兆しを見せ始めましたが、上期の減少を取り戻すまでには至りませんでした。そのほか、巣籠もり消費によりホビー・アート向けであるエアーブラシ※の販売は大きく拡大したものの、設備投資に対して慎重な見方が広がったことで、特に日本における環境装置の販売が縮小し、総じて売上は減少しました。

塗装設備製品では、前期に受注した案件を着実に納入しました。しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響により商談の遅延やお客さまの工事計画変更による納入時期のずれなどが発生したこと、日本人技術者の現地派遣などが叶わなかったことなどを受けて、売上は減少しました。

※ 塗料やインクなどを霧にして噴き付ける小形の器具。用途は、カスタムペイントから、ホビー・クラフト、アート、メイクなど多岐にわたり、当社塗装機器販売の約10%（前年同期比+3pt）を占める。

2020年度　コーティング事業経営成績

連結売上高	連結営業利益	営業利益率
14,722百万円	1,623百万円	11.0%
（前年比12.7%減 ↘）	（前年比 22.8%減 ↘）	（前年比 1.6pt減 ↘）

市場環境と2021年度の見通し

塗装機器においては、受注状況や各国における自動車補修市場・工業塗装市場は回復傾向にあることから、汎用機器の販売は復調すると見込んでいます。エアーブラシについては、2020年度ほどの需要の急拡大はなくとも、ユーザの定着が見込める市場のため、堅調に推移すると予想しています。

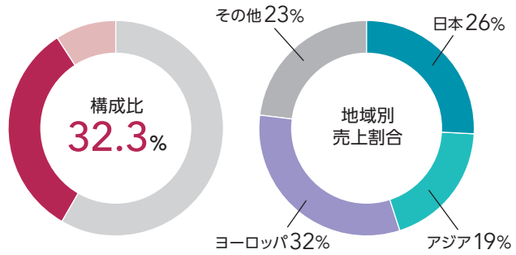
塗装設備においては、お客さまの工期計画により納入が遅れていた売上分が今期にずれ込むことを加味しています。一方で、新型コロナウイルス感染症により前期の営業活動が停滞したため期初の受注残が例年より減少しており、製品の特性上、受注から納入までに時間を要することから今期の売上に影響を与える見込みです。

2021年度　コーティング事業業績予想

連結売上高	連結営業利益	営業利益率
16,100百万円	1,732百万円	10.8%
（前年比 9.4%増 ↗）	（前年比 6.7%増 ↗）	（前年比 0.2pt減 ↘）

塗装機器製品　スプレーガン・静電塗装機・塗料供給装置・液圧機器・塗装ブース

2020年度連結売上高
11,483百万円
（前年比 10.5%減 ↘）



地域別売上高前期比率

日本	×
ヨーロッパ	×
アジア	●
その他	○

◎10%以上 ○3%以上10%未満
△ 0%以上3%未満
▼ 0%以下-3%超過
● -3%以下-10%超過
× -10%以下

（注）納入地ベースでの実績換算

強み／機会とリスク

強み

- 国産第1号のハンドスプレーガンを開発、製品化し長年培ったノウハウ
- 塗料に応じた最適なスプレーガン開発と塗装方法を提案するための知識・経験
- 均一で最適な塗り上がりを提供する技術
- ハンドスプレーガン市場において国内70%以上のシェアを誇る信頼性
- 海外でも高シェアを占めるブランド力
- 欧米で先行する厳しい環境規制に適合した環境配慮型製品
- 高級仕様のスプレーガンを高品質で量産可能とする国内自動生産設備
- グローバルな製造販売ネットワーク

機会

- 経済成長に伴う中・高級装飾用塗装の需要増加
- 各国における環境規制の新設ならびに強化
- アジア諸国や新興国における衛生陶器市場の伸長
- 薬品、光触媒といった機能材料などの液体塗布に関する需要の増加
- 巣籠もり消費などによるDIY・ホビー市場の伸長
- 環境配慮への関心の高まり（塗着効率アップに対するニーズの向上など）

リスク

- 製品開発の遅延による販売機会の損失
- 事故防止装置付き車両の普及に伴う自動車補修市場の縮小
- 世界的な自動車減産の継続
- 価格が安いコピー製品の流通拡大
- 塗装に替わる表面処理（フィルム）技術の台頭
- 原材料価格の高騰

2020年度の主な成果

- エアーブラシ販売の大きな伸長（**P.27**をご参照ください）
- 新製品の上市
  - → ボリュームゾーン市場の開拓：中級レンジスプレーガン「KATANA」（**P.27**をご参照ください）
  - → 自動車補修市場、汎用市場向けスプレーガンのモデルチェンジ
- 2019年に発売開始した「WIDER 1」が第50回機械工業デザイン賞IDEA※で入賞
- 液体塗布市場の開拓進展（**P.27**をご参照ください）
- 海外主要エリアとのマーケティング会議の継続実施による適切な戦略構築とグローバルな連携強化

2021年度以降の主な施策

- 工業塗装市場攻略に向けて、エリアに合わせた体制整備と施策の実施
- 塗料以外の液体を塗布する市場の開拓（液圧機器の販売拡大）
- お客様相談室を活用したエンドユーザの要望吸い上げなどニーズ把握能力の向上と適切な提案活動の実施
- ECサイトの活用推進
- 製品販売中心からコーティング技術の提供を中心としたビジネスモデルへの変革
- 各国子会社の技術者数名で構成するグローバル・テクニカルチームの活動推進
  - → 各国の塗料メーカからの認証取得（スプレーガン）

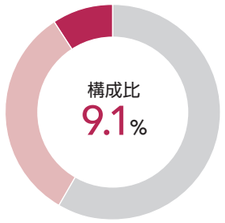
※ 日本の工業製品デザインの復興・発展を目的に、1970年に日刊工業新聞社様が主催となって創設された顕彰制度。

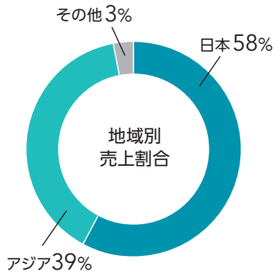
塗装設備製品　自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット

2020年度連結売上高

3,239百万円

（前年比 19.7%減 ↘）





地域別売上高前期比率

日本	×
ヨーロッパ	◎
アジア	×
その他	×

◎10%以上 ○3%以上10%未満
△ 0%以上3%未満
▼ 0%以下-3%超過
● -3%以下-10%超過
× -10%以下

（注）納入地ベースでの実績換算

強み／機会とリスク

強み

- 塗装の実験施設（Coating Solution Center）を活用した高い課題解決力
- お客さまの求める塗り上がり、高い良品率を可能とする最適な提案力
- グローバルな製造販売ネットワーク

機会

- 作業環境の改善要求
- 作業者の不足や高齢化に伴う自動化推進
- 環境負荷軽減の取り組み強化（省エネ、VOC※削減など）
- 日系企業による海外での工場新設

※揮発性有機化合物

リスク

- 景況悪化による設備投資の縮小
- お客さま都合による設備計画の延期や見直し
- 世界的な自動車減産の継続
- 業種別売上構成比の偏り
- 受注前後の活動における人員コントロール
- 外部購入品の割合が高いことによる高原価率
- 原材料価格の高騰

2020年度の主な成果

- 前期受注案件の着実な納入（お客さま都合による工事計画の遅延を除く）
- 日本からリモートで行う海外設備納入案件の現地立ち上げ支援（リモートスーパーバイザー）の成功
- 多国籍展開するユーザ対応とその納入実績に伴うリピートの獲得
- 塗装ロボット「SWAN Pro」のティーチングアシストソフトの開発に着手

2021年度以降の主な施策

- 外的要因に左右されない受注案件の確実な納入と立ち上げ
  →対面とWEB双方による営業活動やリモートスーパーバイザーの取り組みの強化
- お客さまに最適なコーティングを提供するコンサルティング機能の強化
- 塗装の完全自動化や環境対応に向けた技術の確立及び製品開発
- 自動車部品塗装に偏らない案件の獲得
  →塗料以外の液体塗布設備に関する案件の創出

TOPICS

エアーブラシの需要急拡大

2020年度は、巣籠もり消費によりエアーブラシの売上が大きく伸長しました。

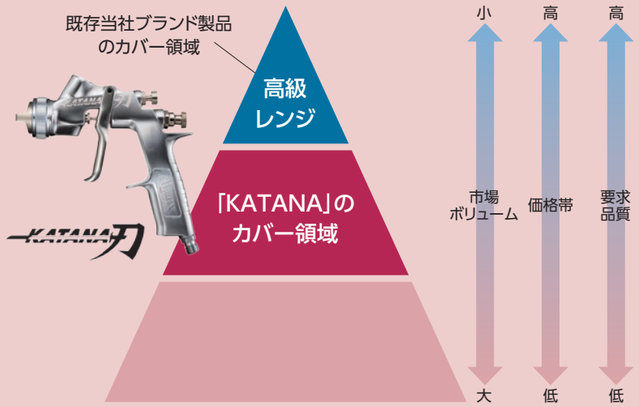
新型コロナウイルス感染症の影響により世界中で外出自粛が続いたことで、多くの人は自宅で過ごす時間が増えました。自宅でできる趣味が大きな関心を呼び、その一つとして注目されたのがプラモデルです。エアーブラシは、プラモデルの塗装に使われることが多く、趣味として始める人口が増えたことで、アメリカ及びドイツを中心に世界各国でその売上が大きく伸長しました。今後は、巣籠もり消費による需要の急拡大は落ち着くものの、堅調に推移すると見込んでいます。

■ボリュームゾーンの獲得

当社は、これまで自動車補修などに代表される高級塗装をはじめプロフェッショナルユースに特化した製品展開をしていました。しかしこのたび、DIYなど、一定以上の仕上がりやリーズナブルな価格帯のモデルが求められる市場の開拓を目的として、2020年7月から南米を皮切りに、世界各国で中級レンジスプレーガン「KATANA」※の販売を開始しました。

特に中国や新興国を中心として早期浸透策の実施を行うことで、世界市場のボリュームゾーンの獲得及びブランド認知度の向上を目指すとともに、高級レンジ製品への誘導を図っています。本製品を投入する局面では、一時的に利益率の停滞が予測されますが、数量効果に伴う利益額の成長を見込んでいます。

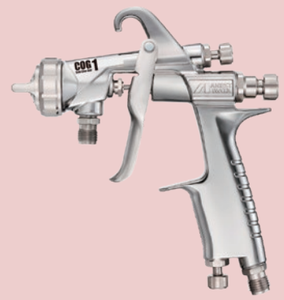
※当社セカンドブランド"AIRREX"ブランドとして発売



■塗装以外の分野で活躍する霧化機器

当社では主に塗料を用いた塗装用途の霧化機器を扱っていますが、塗料以外の液体を塗布する霧化機器（液圧機器）も商品ラインナップに加えています。

溶かしたチョコレートや液体調味料などの食液、離型剤や光触媒などの一般工業用液体、そのほか除菌液のような薬品などを、細かく、広範囲に、手早く、均一に塗布したいというニーズに対して、長年培った液体を霧にする技術を基にそれぞれの特性に合わせた液圧機器を提供しています。今後はさらなる成長を目指して、製品ラインナップの拡充と液圧機器の認知度の向上に努めていきます。



接着剤塗布用新型スプレーガン「COG1」

アネスト岩田の事業

品質保証・知的財産管理

お客さま満足の絶え間ない追求のため、「品質管理体制の構築と更新」「品質の維持・向上への取り組み」「お客さまからの苦情やご意見への対応と課題解決」に努めています。
知的財産についても、重要な経営資産として適切に取り扱っています。

品質に対する基本的な考え方

「アネスト岩田フィロソフィ」でも示しているとおり、当社グループが取り扱う製品・サービスの品質向上を重要な方針のひとつとして認識しています。

品質の維持・向上のために、「品質マニュアル」をはじめとする複数の社内規程を設けています。「品質マニュアル」では「品質方針」と「品質スローガン」を明示しており、とりわけ「品質方針」は社長による年1回のマネジメントレビューを受けて柔軟に見直し、当該年度の実情に見合った最適解によって方針を決定しています。

品質方針

製品品質の維持向上が最も重要であることを認識する

1. 品質マネジメントシステムを経営の根幹とする
2. 市場の要求を満足する
3. 品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善する
4. 製品コストの低減に寄与することを目的とする

品質スローガン

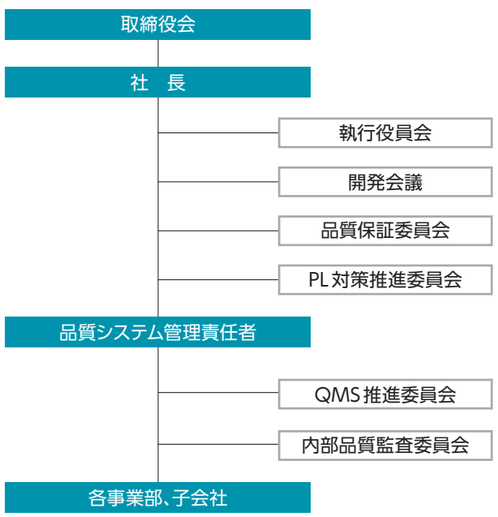
▶ めざす品質＝お客さまの満足

品質管理体制

品質管理の大きな枠組みとして、社長を最高責任者に据えたQMS推進体制を構築しています。

当社は、ISO9001：2015を利用したQMS活動を実施しており、製品開発初期段階から品質保証部門が客観的見地に立ち潜在的課題の撲滅を図るなど、品質の維持向上に努めています。加えて、品質保証部門が事務局を務める品質保証委員会、技術管理部門が事務局を務める開発会議、年1回の第三者機関によるISO認証審査の受審を実施し、発見された問題点を解決することで市場要求を満たす製品の品質を確保しています。

QMS推進体制



品質向上への取り組み

当社では、苦情で発生したコストや生産現場での不適合による廃棄コスト、苦情対応による時間コストなどを独自の「失敗コスト」としてデータ収集するほか、2019年度からは苦情発生件数と製品販売台数によって「お客さま不満件数率」を割り出し、これらの指数を品質向上のための評価基準として用いています。その結果は、毎年その他のQMS活動と共に社内に開示しています。

そのほか、国内のみならず海外の生産拠点も含めたグローバル品質保証体制の構築も行っています。「失敗コスト」などに関する海外工場との認識合わせや啓蒙活動、削減活動を2021年よりアジアの一部拠点から順次開始し、体制の整備を図っています。

お客さま満足度向上への取り組み

当社は、2018年より国内の主要な販売店さま・サービス店さま・セットメーカさまを対象に、ヒアリング形式で行う「お客さま満足度調査」を実施しています。製品・部品・受注業務・納期対応・サービス関係などに対して、Q（品質）・C（コスト）・D（デリバリー・対応）の観点から評価いただき、結果を分析することで、課題解決に活かしています。

また、お客さまとのコミュニケーション品質向上のため、2019年7月よりお客さまからのお問い合わせ窓口として、「お客様相談室」を設置しています。相談室には専従メンバーに加え、事業部に所属する管理職が常駐することで、お問い合わせに迅速かつ的確に応答できる体制を整えています。

そのほか、営業苦情の低減や未然防止、担当者のスキルアップのため、毎年教育計画を策定し、その計画の下複数のテーマを設けて研修を実施しています。

ご意見・クレームへの対応

当社が商品を供給している販売店さま・代理店さまなどからの苦情に関する情報には、各支店・駐在所、または本社が窓口となり、品質保証部門が対応します。

加えて当社では、PL法（製造物責任法）に抵触する、または市場やお客さまに著しく影響を及ぼすといった重要性の高い苦情の発生に備えて品質保証規程にて「PL緊急対応フロー」を設けています。

そのような事態が生じた場合、品質保証部門は速やかに社長に報告するとともにPL対策推進委員会を開催し、最終的には取締役会に報告します。

そのほかにも、サービス部門との連携を強化し、市場状況や気付き情報を共有することで、苦情発生の未然防止に努めています。

知的財産管理

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

当社グループが保有する知的財産権の活用例としては、大学との研究・開発の成果である発明・権利を開放特許として、その事業化に関心を持つ企業などで活用していただくための取り組みを進めています。

特許出願件数

国内外　**1,200**件以上

価値創造を支える基盤

環境

アネスト岩田は、地球との共生を図りながら、環境マネジメントシステムを効果的に運用し、製品開発などの事業活動を通じて環境保全を推進しています。また、当社は「アネスト岩田フィロソフィ」に基づき、社内規程で環境方針を明示し、それに従って活動しています。

環境方針

地球環境に与える影響を常に認識し、環境汚染防止を継続的に推進する。

- 環境汚染防止
- 温室効果ガスの削減/省エネルギー
- 循環型社会の形成

環境スローガン

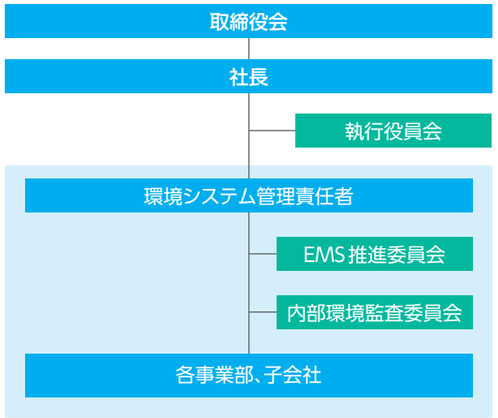
▶ 未来の環境=私たちが責任者

環境マネジメント体制

当社は環境保全を経営の重要な課題のひとつと捉えています。国内拠点では上記環境方針を基本として、目的・目標を掲げ、環境マネジメントシステム(EMS)を展開しています。

これらを実践するために、ISO14001：2015に基づいて制定された社内規程により、EMS活動の実施と継続的な改善に努めています。同時に、従業員に対しても環境マネジメントなどに関する環境教育を年間計画に基づいて実施しています。

EMS推進体制



環境にやさしい製品・技術

環境負荷を低減するオイルフリースクロール圧縮機

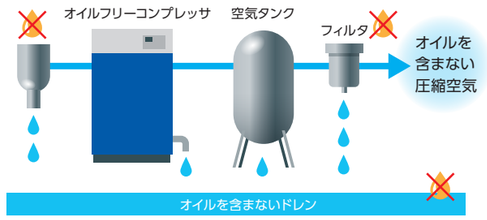
空気圧縮機は、ほぼすべての生産工場で使用される一般的な産業機械であり、その消費電力は、工場設備で消費される電力全体の約20～25%を占めます。そのため、環境負荷やコストの面からエネルギー効率の向上が求められています。

当社が強みを持つスクロール圧縮機は、圧縮機本体の内部に特殊コーティングを施すことによって高度な気密性を確保しており、高い圧縮効率を実現しています。それにより、少ない電力で圧縮空気を作り出すことが可能となりました。

また、潤滑油を使用しないオイルフリータイプの場合は、駆動時に排出されるドレン※や圧縮した空気に油分が含まれないため、水質汚濁や大気汚染を防ぎます。加えて、オイルフリータイプの圧縮機が普及すると潤滑油の使用量が減少するため、製造時に排出されるCO_2の削減にも貢献します。

当社の圧縮機を採用いただき、お客さまの省エネルギー化やCO_2排出量削減の実現に貢献することで、社会全体の環境負荷低減に努めています。

※空気圧縮時にコンプレッサ内で凝縮する水。規定値以上の油分を含むドレンは産業廃棄物として扱われる。



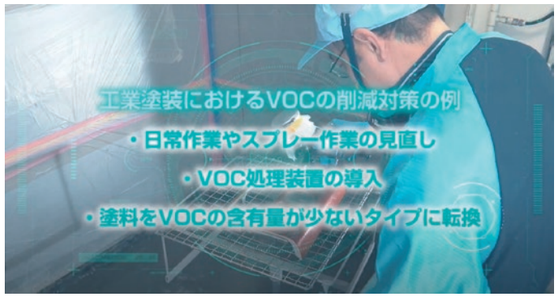
オイルフリータイプの場合は油分が含まれない

環境ニーズに対応した塗装機器

塗料には、大気汚染の原因になる揮発性有機化合物(VOC)が含まれています。そのため、多くの国や地域で塗装に関する溶剤排出において厳しい法規制が設けられています。

当社は、環境保全の先進地域である欧米の環境規制に適合した製品の開発にいち早く取り組み、1994年には世界で初めて欧州環境規制に適合したスプレーガンを上市しました。現在は、希釈に有機溶剤を使わない水性塗料など環境配慮型塗料に最適な塗装機器や塗装ミストの排出、塗装時の投入資源を低減させる製品を開発し、世界各国で進む環境規制に対応するスプレーガンを販売しています。当社の製品を通じて、環境にやさしい塗装の普及に貢献します。

関連して、日本塗装機械工業会(CEMA)様からのご依頼により、環境省が作成する塗装工程におけるVOC削減に関する動画の制作に協力しました。2021年2月より当社ウェブサイトなどで公開していますので、ぜひご覧ください。



環境省「工業塗装における揮発性有機化合物(VOC)排出抑制対策の紹介」動画制作に協力

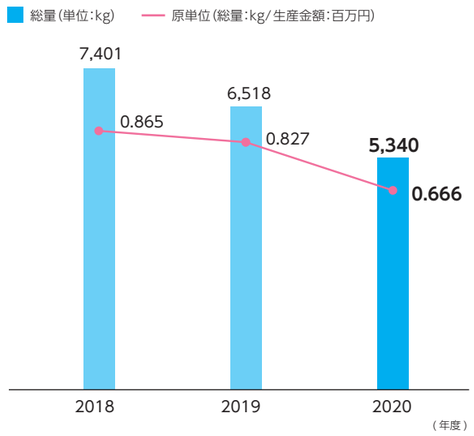
動画はこちらから
ご覧いただけます

環境汚染防止

当社で主に使用する化学物質は、各種塗装機器の開発や製品の生産などにおける溶剤塗料・希釈剤に含まれます。これらは化学物質排出移動量届出制度(PRTR)に基づいた管理を行い、使用量の削減に努めています。また、法令に基づいた頻度での水質測定や任意での臭気測定の実施とその改善活動を推進するなど生産活動で発生するすべての環境負荷の低減を図ることで、環境汚染防止に努めています。

特定化学物質使用量の減少は、新型コロナウイルス感染症の影響による事業活動の制限などを受け、主として本社での試験用途と秋田工場での生産使用量が減少したことなどによるものです。

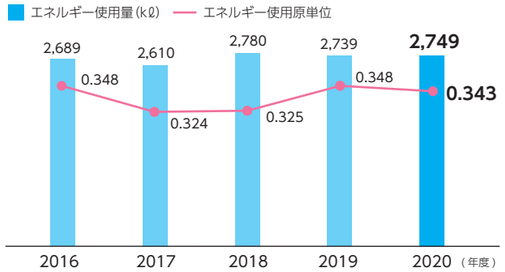
特定化学物質使用量



温室効果ガスの削減、省エネルギー

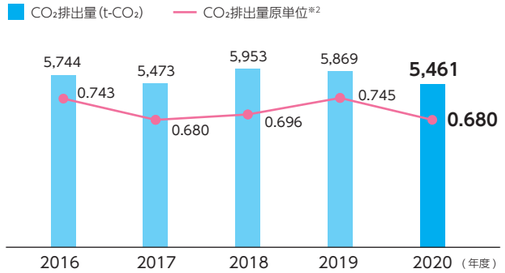
当社は、すべてのエネルギー使用量の削減に努め、排出される温室効果ガス(CO_2)を削減し、地球温暖化の防止に貢献しています。エネルギー管理規程を定め、電力削減を中心とした省エネルギー活動を推進しています。具体的には、作業場のレイアウト変更と集約化による効率化・ヒューマンエラーの削減・エア漏れの削減などの施策を継続的に実施し、使用電力量などのエネルギー削減に努めています。

エネルギー使用量/エネルギー使用原単位※1



※1.原油換算エネルギー使用量(kℓ) / 生産金額(百万円)

CO_2排出量/CO_2排出量原単位※2

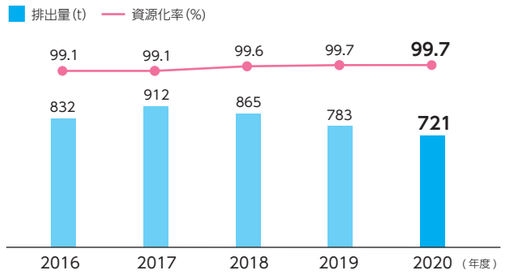


※2.t-CO_2/ 生産金額(百万円)

廃棄物の削減

すべての国内拠点において、3R(Reduce・Reuse・Recycle)を推進し廃棄物の資源化率95%以上(目標値)を維持しています。また、製品の開発・生産においても3Rの考えに基づき、お客さまが廃棄・資源化しやすい製品・システムづくりに努めています。

廃棄物排出量と資源化の推移



価値創造を支える基盤

人材

当社グループの持続的成長には、その担い手である従業員の力が必要不可欠です。そのため、当社では多様な人材が長く活躍し続けることができる労働環境と、一人ひとりの創造力とチームワークを最大限に高める企業風土の確立に努めています。

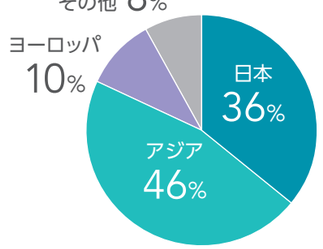
人材に関する基本的な考え方

持続的な事業の拡大を実現していくためには、企業の成長に応じた人材の確保と育成が重要課題であると考えています。そのため、当社は世界で広く人材を求めるとともに、グループ行動規範でも掲げているように、従業員がその能力を発揮できるよう、差別のない、安全・健全な職場環境の確立・維持の推進と、一人ひとりの能力と適性を尊重した国際的な人材配置体制の最適化に努めます。

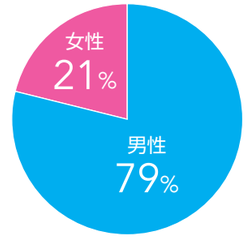
誰もが働きやすい職場の実現に向けて

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

グループ従業員地域別分布割合



従業員男女比率(日本)

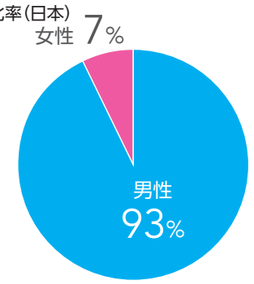


女性活躍の推進

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

性別特有の健康問題への理解や従来の慣習、ロールモデルの有無など、女性活躍を推進するにあたっては重要な項目となるものが存在します。当社では、有志の女性従業員をメンバーとした女性の働き方を取り巻く課題を考える活動チームの発足や管理職をはじめとしたダイバーシティに対する意識改革の推進など、さまざまな施策を検討・実行しています。そうした活動を通して、性別にとらわれず、誰もが働きやすい職場づくりに努めています。

管理職男女比率(日本)

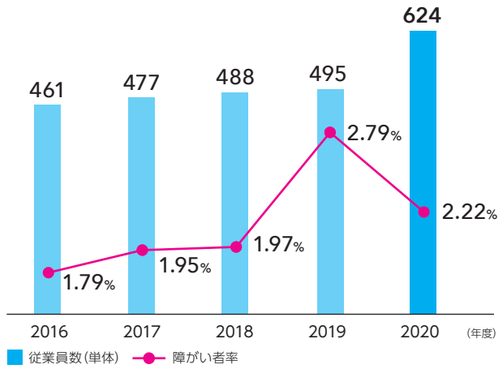


障がい者雇用

当社は、社会共通の使命である福祉の向上を目指して、障がい者の就業支援及び就労機会拡大に努めています。

2019年1月から農園型障がい者雇用支援サービスを導入し、運営を開始しました。屋内農園を利用して育てた野菜は当社食堂へ、ハーブはハーブティーとして本社の交流施設であるコミュニケーションラウンジで提供しており、従業員の健康増進やリラックス、満足度向上につながっています。今後も障がい者が共に働く喜びを持てる職場環境づくりに取り組みます。

障がい者の実雇用率



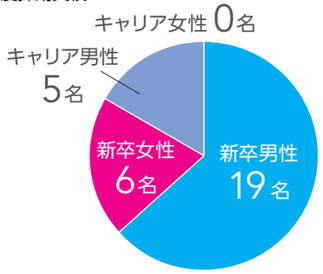
※年間の身体・知的・精神障がい者の人数/年間の労働者の総数
※アネスト岩田株式会社(国内)

採用に関する基本的な考え方

人材採用においては、継続した新卒採用を実施しながら、一方で即戦力となる人材をキャリア採用することで、100年企業に向けた人員体制の拡充を図っています。

入社後の従業員に対しては、社是「誠心(まことのこころ)」を基本として、常に柔軟な発想とチャレンジ精神を持ち、主体的に行動し、積極的なコミュニケーションを取れる人材となれるように、さまざまなかたちでの人材育成を進めていきます。

2020年度採用実績



人材育成

当社では、さらなる価値の創造を実現できる組織づくりの一環として、人事制度の見直しを図るとともに、教育・研修の充実に取り組んでいます。従業員に対しては入社が内定してからキャリアのステージごとに行う階層別研修やそれぞれが配属された事業部内において実施する専門的な教育のほか、語学研修や通信教育といった自己啓発支援により、スキルアップを図っています。

2020年度は、初めての試みとして、若手社員が主体となって全社課題に取り組むプロジェクト型研修を実施しました。対象者は、当社の実像を捉え、主体的な問題意識を醸成し、会社と自分の関わりを見つめ直すためのワークショップに参加したのち、チームごとに全社課題の解決を目的としたテーマを設定し、活動を進めています。この活動を通して、若手社員間のコミュニティの形成・チャレンジする風土の醸成を図っています。

また、従業員一人ひとりの挑戦を促し、チャレンジが報われる風土をつくり上げるために制度の見直しを行い、2021年度から新たな人事制度を適用しています。管理職候補者の早期育成、専門性の高い人材の育成を行い、働きがいのある会社の実現を目指しています。

人材育成に関する制度及び研修の一例

制度名/研修名	対象	内容
新入社員基本教育	新卒新入社員	3か月ほどかけて、社会人として必要なスキル・マインドの習得を促す基礎教育や各部門研修、工場実習を行う
職場内教育(OJT)制度	新卒新入社員	先輩社員が2年間専属で、仕事に必要な知識や技能について実務指導を行う
エルダー制度	新卒新入社員	社歴が浅い先輩社員がエルダーとなり、対象者の会社生活のサポートを行うとともにエルダー自身の成長を促す
新入社員フォローアップ研修	新卒新入社員	入社10か月後に自身が目指す人材像を宣言する場を設けることで、改めて当社社員としての自覚を深める
キャリア入社社員基本教育	キャリア入社社員	アネスト岩田フィロソフィをはじめ、会社生活に必要な知識を学ぶ
海外派遣研修	選抜者	グローバル人材としてのキャリア形成を促すことを目的とし、海外子会社への短期派遣を行う
OJT指導員研修	指導員対象者	面談場面のケーススタディ演習などを通じて、指導員としての役割の理解促進とスキル向上を目指す
リーダーシップ研修	幹部候補生	求められるリーダーシップとは何か、また今後自分たちがどのような行動すべきかを考え、各々が行動計画を立てることで目指すべき将来像を明確にする

シニア人材の活用

日本においては少子高齢化による生産年齢人口の減少が深刻さを増し、あらゆる業種での人手不足が大きな問題となっている中で、豊富な経験とスキルを持つシニア人材の活用は企業のサステナビリティを実現するうえで重要な鍵であると考えています。当社では、シニア人材の熟練した技術やノウハウによる組織強化と若手従業員への技術伝承促進のため、2021年度より定年を65歳まで引き上げました。

ライフ・ワークバランス

当社は、企業の根幹を担う従業員が働く喜びや働く誇りを感じることによって、会社と製品を家族や友人に心から自慢できる企業となるよう、働き方改革を推進しています。従業員が健康で安全にいきいきと働くことができる就業環境を整備し、機械セクターにおけるホワイト企業のトップランナーになることを目指しています。

当社が実施する働き方改革の一例

柔軟な働き方の推進

- 短時間勤務や時間外勤務の制限による業務負担の軽減措置
- 1～2時間単位で取得可能な有給休暇と半日有給休暇の組み合わせも可能とした柔軟な休暇制度
- 勤務間インターバル制度の導入
- テレワークや時差出勤の積極推進

ライフイベントへの支援

- 出産祝い金の支給
- 子どもが満3歳になるまで取得可能な育児休暇
- 育児休業中の通信教育支援
- 法定休業の他、介護の必要がなくなるまで継続可能とした勤務時間短縮制度
- 育児や介護を理由として退職した場合の育児・介護終了後の復職
- 年次有給休暇とは別に、対象の子ども1人当たり年間8日(うち有給3日)取得可能な看護休暇
- 小学校6年生までの育児のための勤務時間短縮制度

労働安全

当社は、「安全第一(安全はすべてに優先する)」を基本に、労働安全活動に注力しています。その推進のために社内で安全衛生委員会を設置し、委員会メンバーを中心に各職場の安全管理者・労働組合・一般従業員による本社・各工場の安全パトロールを月1回実施しています。そこでは、生産・実験現場に潜む危険を伴うリスクについて階段のステップのような細部に至るまでチェックしています。そのほか、当社が定める労働安全マネジメントシステムに基づき、秋田・福島両工場が相互でメンバーを入れ換えて行う自主監査も年1回実施しています。

万が一、労働災害が発生した場合は、当社で取り決めている「災害発生対応フロー」に従って対応します。また、実際に消火器を使用した消火訓練、心肺蘇生訓練など各種防災訓練を年2回実施しています。

さらに事故が発生しやすい工場では、労働災害の危険性をリアルに感じてもらうための体感設備を利用した「安全道場」を建屋内に設置しています(福島工場)。その成果もあり、2020年7月には福島工場が無災害記録470万時間を達成したことで厚生労働省より同年10月に第2種災害記録証を授与されました。

健康経営の基本的な考え方

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

国内全従業員に対し実施する健康アンケートでは、属性(年代別)や職場などでコミュニケーションやワークエンゲージメントにおいて意識の差があり、健康経営推進委員会で協議し、個別の健康指標のみだけではなくワークエンゲージメントについても継続して意識調査を実施することとしています。その中で特に重要視しているのは、有給休暇の取得です。十分な休息の取得が生産性の向上やモチベーションアップにつながるため、名称を『スマイルホリデー』と取得しやすいネーミングとし、有給休暇取得率100%を目指して取得推進しています。

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

※ CHO:Chief Health Officer

従業員の健康支援

従業員の健康をサポートするため、三大疾病サポート保険に加入し、対象者への一時金の支払いや卒煙・禁煙支援(治療に係る補助金の支給など)といったさまざまな施策を実施しています。

また、テレワーク勤務時のコミュニケーション活性化のため、Webランチ会の開催とその費用の支援をしました。

詳細は、下記URLまたはQRコードより当社ウェブサイトをご参照ください。

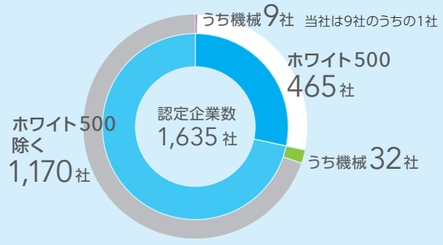
https://www.anest-iwata.co.jp/company/health_management.html

「健康経営優良法人2021(大規模法人部門:ホワイト500)」に認定

2020年度には、経済産業省と日本健康会議が顕彰する健康経営優良法人認定制度において、はじめて「健康経営優良法人2021(大規模法人部門:ホワイト500)」に認定されました。

大規模法人部門認定企業数の内訳※

当社が属する機械業において、認定企業数は全体のわずか2%と低い状況にある



※認定法人のうち会社法上の会社等のみを抽出
※経済産業省開示資料より当社作成(2021年9月1日時点)

価値創造を支える基盤

地域社会との連携

当社グループは社会の一員であることを認識し、世界中の国や地域におけるさまざまな事業活動を通して、社会へ貢献することはもちろん、地域社会に根ざした活動を展開しています。

社会との共生

当社は、事業活動において、「安心・安全な製品をつくる」「お客さまに、より細やかなサービスを提供する」そして「未来に向けて技術をつなぐ」を重点ポイントに事業活動を推進することで、社会の発展へ貢献します。そのためには、製品の品質向上や技術革新もさることながら、製品づくり・販売などに携わる従業員それぞれの、「アネスト岩田の製品が社会に貢献している」という自覚が必要です。日頃から社会貢献を意識し、より高効率な新製品の開発から梱包材の工夫に至るまで業務のあらゆる側面に転化させていくことで、よりよい「ものづくり」、さらには持続可能な社会の実現に寄与できるものと認識しています。

また、本社や工場、事業所が立地する各地域においては、アネスト岩田が地元に根付き、事業活動を進め、地域と共存共栄を果たすことこそ社会貢献であると考えています。

横浜F・マリノス様とオフィシャル・パートナー契約を締結

2020年12月、横浜F・マリノス様とオフィシャル・パートナー契約を締結しました。契約期間は、2026年5月に迎える当社創業100周年記念の年を含む2027年1月までの6年2か月の複数年契約となっています。

横浜F・マリノス様は神奈川県横浜市をホームタウンのひとつとするサッカークラブであり、かねてより積極的に地域貢献活動にも取り組まれています。今回の契約を通して、当社従業員のモチベーション及び健康意識の向上に加え、当社が本社を構える横浜市の地域活性化をともに目指します。

当社缶バッジを帽子に着けるマリノスケ
(横浜F・マリノス　クラブマスコット)

協業イベントの開催

2021年3月、はじめての協業イベントとして、サッカー大会「アネスト岩田カップ」を開催しました。当日は、横浜市内グラウンドに市内6つのサッカークラブチームの小学6年生(U12)を招待して試合を行いました。

当社従業員は運営スタッフとして参加

スプレーガンをふるさと納税返礼品に登録

2020年2月、当社秋田工場の所在地である秋田県大仙市のふるさと納税の返礼品として、自動車補修用スプレーガンを登録しました。

当社グループは、主力製品であるスプレーガンの多くを秋田工場で製造し、スプレーガンを通じて“Made in Daisen”の品質を世界中にお届けしています。今回登録したスプレーガンは大仙市の名物である花火の模様を描いたHanabi Town DAISEN x ANEST IWATA特別限定モデルとなっており、返礼品として取り扱っていただくことで地域活性化に貢献していきます。

世界に誇る大仙市の花火をモチーフにしたHanabi Town DAISEN × ANEST IWATA特別限定モデル

価値創造を支える基盤

コーポレート・ガバナンス

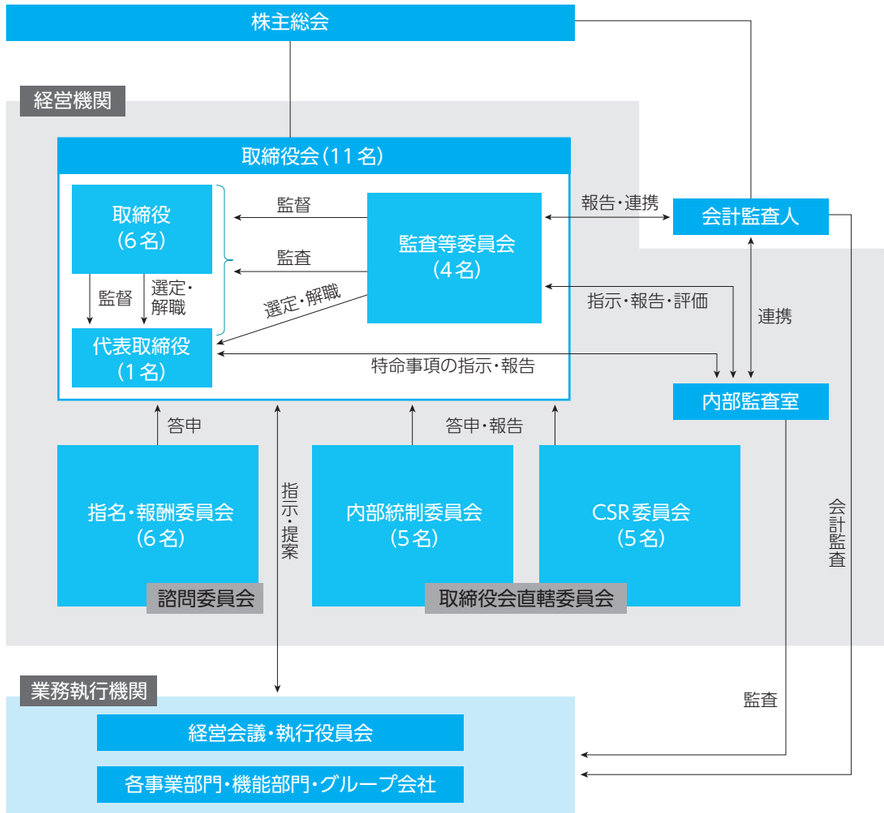
当社では、持続的な成長と企業価値の最大化を目指します。そのために、株主さま、お客さま、取引先さま、従業員、地域社会などの立場を踏まえた上で、経営の機動性、透明性の向上、経営の監督機能の強化を図り、コーポレート・ガバナンスの実効性を高めることが重要と考えます。

コーポレート・ガバナンスの体制

当社は監査等委員会設置会社です。さらに、取締役会の任意の諮問委員会として指名・報酬委員会を設置し、内部統制委員会とCSR委員会によって取締役会を補佐しています。また、事業環境の変化に応じた機動的な意思決定を可能にするため、執行役員制度を採用しています。

当社はコーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題と位置付けており、多様な知見を有する社外取締役を積極的に登用するとともに、監査等委員である取締役が適時・適切な監督及び監査を行うことによって、経営の公平性と透明性を確保しています。このような取り組みを通じて、すべてのステークホルダーに向けた企業価値の向上と持続的な成長を実現します。

ガバナンス体制図(2021年6月25日現在)



監督機関の役割と構成 ★は議長・委員長

機関	構成	目的	事務局
取締役会		業務執行状況の報告を受けるほか、会社の業務執行の基本事項について決議するとともに、その執行を監視・監督する	経営企画部門長
監査等委員会		取締役や業務執行機関と意見交換を行い、取締役の職務の執行の監査及び監査報告の作成等を行う	監査等委員である取締役(常勤)
経営会議	オブザーバー ・取締役を兼務しない執行役員(7名) ・部長	取締役兼務者を含めた執行役員と社外取締役間での協議・情報共有を行うとともに、事業運営に関する事項を中心に協議及び審議を行う	経営企画部門
執行役員会	・その他取締役を兼務しない執行役員(7名)	取締役会決議事項の伝達を行うとともに、執行役員会決議事項及び取締役会への提案事項を審議する	経営企画部門
指名・報酬委員会		取締役会傘下の任意の諮問委員会であり、取締役・執行役員の選抜と昇降格及び評価と報酬を協議し、取締役会に答申する	経営企画部門長
内部統制委員会		取締役会傘下に設置された任意委員会であり、内部統制システムの整備、運用及びその実施状況の報告を行う	内部監査部門長
CSR委員会		コンプライアンス及びリスク管理を統括する取締役会傘下の任意委員会であり、関係事項の審議と運用体制の整備を行う	広報部門長

代表取締役 社長執行役員 / 取締役(社内) 専務執行役員 / 取締役(社外) / 監査等委員である取締役(社内常勤) / 監査等委員である取締役(社外) / 経営企画 担当責任者

2020年度開催実績と取締役出席率

機関	開催実績	出席率(員数)	
		社内取締役(4名)	社外取締役(5名)
取締役会	12回	100% (4名)	98.6% (5名)
監査等委員会	14回	100% (1名)	100% (3名)
経営会議	12回	100% (4名)	100% (5名)
執行役員会	12回	100% (3名)	-
指名・報酬委員会	7回	100% (1名)	100% (5名)
内部統制委員会	4回	100% (2名)	100% (2名)
CSR委員会	3回	100% (2名)	100% (2名)

取締役会の実効性評価

当社では取締役会の機能向上を目的として、その実効性について年度ごとに分析・評価を行っています。

分析・評価のプロセス

取締役に対して記名式のアンケート調査の実施(2021年5月)
「取締役会の構成」「取締役会の運営」「社外取締役への情報提供」に関する設問への回答および自由記入による自己評価

事務局によるアンケート結果の集計

取締役会での審議(2021年6月)
アンケート結果に基づき、取締役会としての分析・評価を行い、改善点を抽出

2020年度の分析・評価結果の概要

2020年4月から2021年3月に実施した取締役会(全12回)について、実効性の評価を行いました。

全般として当社の取締役会は社外取締役を含めた活発な議論が行われ、十分に機能していると総括しました。そのほか、主な改善事項として以下の点を確認しました。

	主な取り組み状況	今後の課題
議論の活性化	・社外取締役がオブザーバーとして参加する経営会議の発足 ⇒社外取締役への情報提供の充実、当社業務への理解促進により、取締役会での重要議題に対する議論が活性化	・経営課題のさらなる明確化 ・長期視点での議論の活性化

役員報酬等の決定に関する方針

報酬の基本方針として、役員の業績向上への意欲を高め、長期的な企業価値増大に寄与する報酬体系としています。当社の報酬制度は、定期同額給与(固定報酬)、短期インセンティブ(業績連動賞与)、中長期インセンティブ(業績連動株式報酬)により構成され、株主総会の決議により承認された限度額の範囲内で、監査等委員である社外取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、会社業績及び各取締役の職責・成果などを総合的に勘案したうえで答申し、その内容を基に取締役会において審議し決議します。

なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性を考慮し、経営に対する監督機能を有効に機能させるため、固定報酬のみとし、監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員である取締役の協議により決定します。

報酬体系

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

固定報酬

各取締役の固定報酬は、株主総会により定められた報酬総額の上限額の範囲内で、その役位・職責に応じて支給額を決定しており、毎月定額を支給しています。

なお、2016年6月開催の第70期定時株主総会により、取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬限度額は年額200百万円以内、監査等委員である取締役の報酬限度額は60百万円以内と決議しています。

業績連動賞与

当社では、代表取締役及び業務を執行する取締役に対して、年に一度業績連動賞与を支給します。その算定に係る指標として、損益上の実態評価を行い、中長期的な業績向上による企業価値及び株主の皆さまとの共同利益の向上への貢献意識を高めるため、経常利益を選択しております。なお、その額については以下の算定に基づき支給します。

(計算方法)

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

(注)取締役のポイント合計は、代表取締役及び取締役専務執行役員のポイント計の総和です。

(取締役の役位別のポイント及び人数)

役職	ポイント	人数	ポイント計
代表取締役	1.00	1	1.00
取締役専務執行役員	0.50	2	1.00

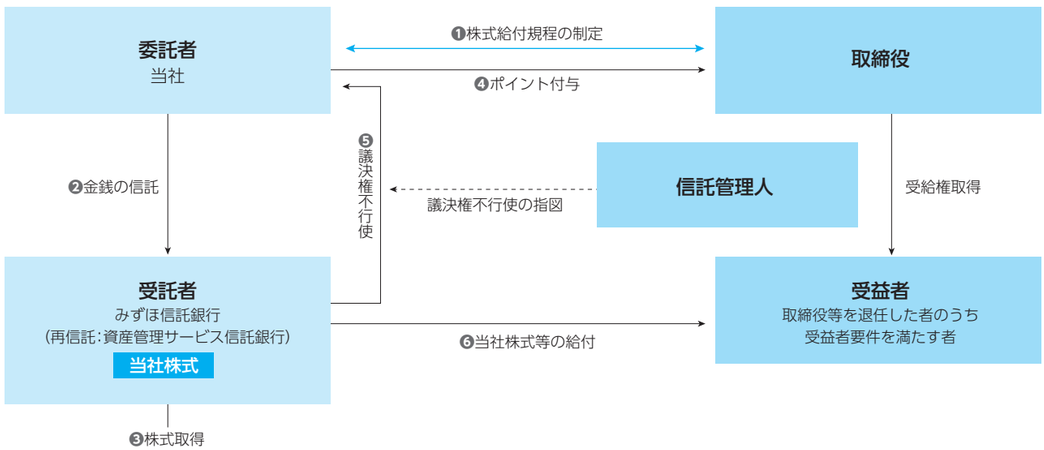
業績連動株式報酬

当社の取締役等（ポイント付与対象者として以下に記載）に対しては、当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、株価上昇のメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆さまと共有することで中長期的な業績の向上と企業価値増大に貢献する意識を高めることを目的として、業績連動型株式報酬制度を導入しています。

本制度では当社が拠出する金銭を原資として当社株式が信託を通じて取得され、対象者に対して、当社が定める株式給付規程に従って、当社株式及び当社株式を時価で換算した金額相当の金銭が信託を通じて給付されます。

（制度の概要）

❶ 対象者	取締役（監査等委員である取締役、及びそれ以外の取締役のうち社外取締役を除く） 取締役を兼務しない執行役員（国内非居住者を除く）
❷ 対象期間	2020年3月末日で終了する事業年度から2022年3月末日で終了する3事業年度
❸ 株式の取得資金として、当社が信託に拠出する資金の上限額	❷の期間において130百万円
❹ 上限株式数	3事業年度当たり44,000株
❺ 当社株式の給付時期	原則として退任時



価値創造を支える基盤

役員紹介（2021年6月25日現在）

取締役

代表取締役 社長執行役員
指名・報酬委員会委員
壷田（ツボタ） 貴弘（タカヒロ）
重要な兼職の状況
ANEST IWATA Korea Corp. 代表取締役

取締役 専務執行役員
エアエナジー事業部長
深瀬（フカセ） 真一（シンイチ）
重要な兼職の状況
なし

取締役 専務執行役員
コーティング事業部長 兼
東アジア市場統括
大澤（オオサワ） 健一（ケンイチ）
重要な兼職の状況
なし

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

社外取締役（独立役員）
指名・報酬委員会委員
浅井（アサイ） 侯序（ヨシツグ）
重要な兼職の状況
株式会社フジミインコーポレーテッド 社外取締役

社外取締役（独立役員） 新任
大橋（オオハシ） 玲子（レイコ）
重要な兼職の状況
大橋公認会計士事務所 所長、
監査法人八雲 代表社員

社外取締役（独立役員） 新任
白井（シライ） 裕子（ユウコ）
重要な兼職の状況
弁護士
東京都新宿区 監査委員
西華産業株式会社 社外取締役

監査等委員である取締役

取締役 監査等委員（常勤）
鈴木（スズキ） 正人（マサト）
重要な兼職の状況
なし

社外取締役（独立役員）
監査等委員
指名・報酬委員会委員長
髙山（タカヤマ） 昌茂（マサシゲ）
重要な兼職の状況
協和監査法人 代表社員、
税理士法人協和会計事務所
代表社員

社外取締役（独立役員）
監査等委員
指名・報酬委員会委員長代理
大島（オオシマ） 恭輔（キョウスケ）
重要な兼職の状況
なし

社外取締役（独立役員）
監査等委員
指名・報酬委員会委員
松木（マツキ） 和道（カズミチ）
重要な兼職の状況
NISSHA株式会社
社外取締役

役員構成

当社グループは、ガバナンス体制及び事業戦略の実現に向けた経営基盤のより一層の強化に向けて、取締役会全体としての経験・知識・性別などの多様性の確保に努めています。適切な人数をバランスよく選任することで、十分な議論と迅速かつ合理的な意思決定を行っていきます。

取締役ポートフォリオ

	氏名	性別	企業経営	海外企業経営	人事・人材開発	財務会計	法務	研究開発・製造	営業・マーケティング	監査
取締役	壷田 貴弘	男性	●					●	●	
	深瀬 真一	男性						●	●	
	大澤 健一	男性		●				●	●	
	米田 康三	男性	●	●		●				
	浅井 侯序	男性		●	●	●	●		●	
	大橋 玲子	女性				●				●
	白井 裕子	女性			●		●			●
監査等委員である取締役	鈴木 正人	男性						●	●	●
	髙山 昌茂	男性	●			●				●
	大島 恭輔	男性	●		●		●		●	●
	松木 和道	男性	●	●	●		●			●

事業を支える基盤

社外取締役メッセージ

社外取締役から見た“アネスト岩田”

社外取締役　米田 康三

新型コロナウイルス感染症の緊急事態宣言が昨年4月7日に発出された直後に当社はサバイバルプランを策定し、その推進のために社長執行役員を委員長とする危機管理委員会が設置されました。その目的は、どんな状況があっても当社の存続を維持し、従業員の雇用を確保することにあります。その一方で、今回の新型コロナウイルス感染症の猛威はアフターコロナの企業の在り方を大きく変える可能性がありますが、当社は今回の危機を大きな変革のチャンスと前向きにとらえ長期的な企業プランの構築にも取り組んでおります。それが実現する時には、当社はどんな小さな池であっても、そこに住む一番大きな魚になっているでしょう。当社の未来が楽しみです。

社外取締役　浅井 侯序

すでに世界経済はポストコロナに向けて、着実に変化対応をスタートしつつあり、さまざまな局面で姿を見せ始めていると思います。「これまでの業界」を軽く越えてしまう技術革新、ITによる流通革命とサプライチェーンにおける物流革命、DXを背景とした働き方変革等々数年先には、過去とは全く違った世界が姿を現すことになりそうです。当社は、「製造業」という比較的変化に時間がかかる業態ですが、これまでの常識にとらわれず、勇気をもって革新に挑戦していきたいと思います。当社の掲げる「誠心」という方針は、SDGsに通ずる素晴らしい「信念」です。全従業員が常にこの「誠心」を胸に新しい企業にむけて頑張っていきましょう。

社外取締役（監査等委員）　髙山 昌茂

当社は、今回の新型コロナウイルス感染症の拡大を「従来の経験や慣習に基づくビジネスモデルを一気に変えて、成長できる大きなチャンス」と前向きに捉えています。商品開発こそメーカの命であると考え「ONLY ONE」の商品開発とニッチなマーケットにおける「NUMBER ONE」企業の実現を目指して果敢にチャレンジしていく年と位置付けています。その結果が出るまでは少し時間が必要ですが、数年先には必ず花開くことでしょう。成長し続けるアネスト岩田に今後も期待しています。

社外取締役（監査等委員）　大島 恭輔

昨年春、緊急事態宣言発出と同時に当社は社長及び全執行役員を委員とする危機管理委員会を設置され、毎週1回あらゆる経営課題に対し知恵を出し合い、即断即決する経営を実践されています。2020年度は減収のなかにおいても利益率は前年の水準を確保されました。この1年を通して、しなやかで強靭な経営体質がより一層進化されたと見えます。徹底的にムダを排除するなかで「スピーディで良質な個客コミュニケーション力向上」「受注から出荷に至る合理的・短納期なデリバリー力の向上」などに対するIT投資、そして「環境負荷の低減に貢献する商品・システム」に対する開発投資などはむしろ増額され、アフターコロナ時代への準備を着々と進めておられます。

当社が益々「強く・正しく・良い会社」として発展していく未来が楽しみです。

社外取締役（監査等委員）　松木 和道

新型コロナウイルス感染症の拡大は、様々な分野でパラダイム・シフトを引き起こしており、思わぬところから既存の事業のdisruptor（破壊者）が発生してくる可能性が否定しきれません。このような動きにどう対応していくかという守りは当然のことですが、一方、パラダイム・シフトが起こっているときは、新たな事業の柱を見つけ、育成していくチャンスでもあります。創業100周年に向けて、アネスト岩田のグローバルな力を結集して、まだ活用しきれていない、もしくはまだ見つけきれていないシナジーを発見・創造して、一丸となって危機を乗り越え、さらなる発展の礎を築いていくために、社外取締役として経営陣をしっかりと監督し、サポートしていきたいと考えております。

事業を支える基盤

コンプライアンス・リスク管理

コンプライアンス推進体制

当社におけるコンプライアンスの取り組みは、CSR委員会を立案・審議及び決定機関とし、法務部門を執行機関として、コンプライアンスに関する推進体制、啓発・教育プログラムなどの整備・運用を行っています。

内部統制システムの基本的な考え方・整備状況

当社グループの基本方針、当社グループで働くすべての者が責任ある行動を取るための指針、法令・定款・方針・社内規程等の遵守などを定めた「アネスト岩田フィロソフィ」を取りまとめています。その基本構成のひとつである「企業統治の基本方針」の中で、内部統制の基本方針を定めています。

「アネスト岩田フィロソフィ」は、日本語・英語・中国語の3か国語に翻訳した「フィロソフィブック」を作成しており、それをもってグループ全体への浸透を図っています。

内部統制の基本方針

有効かつ効率的な事業運営や財務報告の信頼性確保、法令等の遵守、資産の保全を目的として、内部統制を継続的に整備し、運用を行う。

リスク管理

当社グループは、事業に関するさまざまなリスクに関連した規程を策定し、その回避・低減に努めています。そのほか、定期的にCSR委員会が危機管理委員会を代行して全社レベルのリスクの特定・評価、統制方法（受容・回避・低減・移転）を見直し、年に一度取締役会に上申しています。

リスク管理に関する主な取り組み

- **内部通報窓口の設置**
  第三者が運営する内部通報窓口「アネスト岩田ホットライン」（国内勤務従業員向け）を設置しています。そのほか、「ANEST IWATA Group Hotline」（海外勤務従業員向け）については、アジアー部地域で先行導入しており、その他のエリアは段階的に導入予定です。
- **提案制度「提案ポスト」の設置**
  従業員が日常で聞いたり感じたりしている「顧客要望、商品アイデア、市場対応姿勢、提案や問題点・改善」などの気付き情報を経営企画部門長が受け付け、経営陣で意見交換を行う制度です。これにより、経営陣が迅速かつ的確にリスク対応を図れる企業風土をつくることを目的としています。
- **危機管理委員会（委員長：社長執行役員）の設置**
  緊急事態が発生した場合に招集し、迅速かつ適切に対応するとともに、事後の防止策を講じます。

BCP※の取り組み

火災または地震・台風・大雨・大雪などの自然災害発生時の対応マニュアルとして部署・工場ごとのBCPマニュアルを策定しています。

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

新型コロナウイルス感染症に関する取り組みについては、P46「新型コロナウイルス感染症への対応」をご参照ください。

※BCP：Business Continuity Planning　事業継続計画

リスクの認識と対応

企業経営や事業活動を推進していくうえで、リスクの認識とその対応は大きな課題となっています。当社は、リスクマネジメントの一環として、年に一度、執行役員(取締役兼務役員を含む)内でアンケートを取り、当社の企業価値や経営成績などに重要な影響を与える可能性があるリスクの特定と評価を行っています。その結果をCSR委員会並びに経営会議で審議することによって、リスク・危機対応時の体制整備を図っています。

1 事業活動に関するリスク
- ・事業環境の変化
- ・製品の品質
- ・M&Aをはじめとした事業拡大

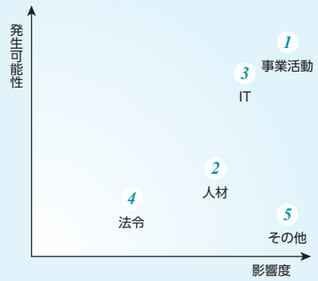
2 人材に関するリスク
- ・人材の確保
- ・労働問題

3 ITに関するリスク
- ・IT投資
- ・情報セキュリティ

4 法令などに関するリスク
- ・環境規制
- ・法令等違反による不正行為
- ・知的財産
- ・国際税務
- ・固定資産の減損損失等の会計処理

5 その他のリスク
- ・新型コロナウイルス
- ・予期しない発生事象(テロ行為や自然災害の発生など)

リスク分布図



新型コロナウイルス感染症への対応

2019年度末から感染拡大を続けてきた新型コロナウイルス感染症においては、過去に類を見ない状況の中、「ステークホルダーの安全確保」「従業員の雇用維持」を最優先として、変化に対応できる組織と体制の構築を行ってきました。

当社では、各事業所において感染防止対策を徹底し、感染によるリスクを最小化しつつ事業活動を展開しています。

主な取り組み

●危機管理員会の週次開催
リスクに対する統一した管理体制として、社長執行役員が委員長を務め、全業務執行役員により構成された危機管理員会を立ち上げました。当該委員会を週次で開催することにより迅速な対応策の検討・推進を図っています。

●リモート対応の推進
WEB会議システムを活用することで、接触機会の削減による感染予防に努めています。加えて、地理的距離や移動時間にとらわれることがなくなったため、業務効率向上にもつながりました。

●感染リスクを抑える働き方の推進
通勤時の感染リスクを減らすため、時差出勤やテレワークを推進しています。そのほか、施設内では作業者同士の十分な間隔を確保するためのレイアウト変更や飛沫防止用アクリルボードの設置などを行っています。

●サプライチェーンの最適化
一国集中生産などを原因としたサプライチェーンの分断を回避するために、サプライヤーや生産地の追加などを進めています。そのほか、安定した生産と製品供給を実現するための生産計画改革を推進しています。

●施設内消毒の徹底

●従業員の生活サポート
感染拡大が深刻な海外拠点の従業員に対して、生活基盤を保障するための一時支援金を支給しました。

飛沫防止アクリルボードの設置など感染予防対策を徹底
(2020年6月:第74期定時株主総会)

5年間の要約財務データ アネスト岩田株式会社及び連結子会社

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
連結会計年度					(単位:百万円)
売上高	29,548	32,817	38,807	39,091	**35,588**
売上原価	16,557	18,384	22,030	22,505	**20,662**
販売費及び一般管理費	9,257	10,608	12,437	12,710	**11,481**
営業利益	3,733	3,824	4,339	3,876	**3,444**
親会社株主に帰属する当期純利益	3,400	2,809	2,947	2,717	**2,623**
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,397	4,079	4,848	4,141	**4,602**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△526	△3,485	△551	△1,543	**△1,067**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,319	△666	△1,848	△2,281	**△1,958**
現金及び現金同等物の期末残高	7,678	7,692	9,858	10,092	**11,643**
会計年度末					(単位:百万円)
総資産	38,895	47,277	47,557	48,102	**49,458**
純資産	28,605	32,777	33,502	34,570	**36,133**
株主資本	26,047	27,981	29,845	31,423	**32,444**
1株当たりの情報					(単位:円)
親会社株主に帰属する当期純利益	81.48	67.32	70.62	65.14	**63.34**
配当金	20.00	20.00	22.00	24.00	**24.00**
その他の情報					(単位:%)
自己資本比率	68.7	61.4	62.9	64.6	**65.2**
総資産当期純利益率(ROA)	9.2	6.5	6.2	5.7	**5.4**
自己資本当期純利益率(ROE)	13.3	10.1	10.0	8.9	**8.3**

(注)企業会計基準第28号「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の公表に伴い遡及適用を行ったため、2018 年3月期について、遡及適用後の数値を記載しております。

連結貸借対照表

(単位：千円)

資産の部	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計年度 (2021年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	10,850,291	12,900,314
受取手形及び売掛金	7,722,900	6,636,359
有価証券	—	299,992
商品及び製品	3,899,513	4,468,215
仕掛品	1,133,701	1,138,424
原材料及び貯蔵品	2,273,238	2,433,388
その他	1,148,741	1,254,136
貸倒引当金	△265,279	△237,777
流動資産合計	26,763,107	28,893,053
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	10,841,437	10,959,113
減価償却累計額	△5,482,653	△5,859,934
建物及び構築物(純額)	5,358,783	5,099,178
機械装置及び運搬具	7,407,981	7,538,757
減価償却累計額	△5,044,485	△5,352,165
機械装置及び運搬具(純額)	2,363,495	2,186,591
土地	2,133,994	2,137,609
リース資産	2,645,637	2,714,688
減価償却累計額	△1,213,923	△1,384,190
リース資産(純額)	1,431,713	1,330,498
建設仮勘定	88,770	177,413
その他	2,539,096	2,599,321
減価償却累計額	△2,088,728	△2,175,679
その他(純額)	450,368	423,642
有形固定資産合計	11,827,126	11,354,933
無形固定資産		
のれん	1,269,023	973,798
ソフトウエア	191,680	240,286
その他	1,396,805	1,554,856
無形固定資産合計	2,857,508	2,768,942
投資その他の資産		
投資有価証券	4,510,713	4,464,876
長期貸付金	18,348	26,824
繰延税金資産	1,079,262	996,231
退職給付に係る資産	628,946	687,755
長期預金	168,888	28,519
その他	258,868	248,267
貸倒引当金	△10,725	△10,725
投資その他の資産合計	6,654,301	6,441,749
固定資産合計	21,338,937	20,565,625
資産合計	48,102,044	49,458,678

(単位：千円)

負債の部	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計年度 (2021年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,251,944	4,104,589
短期借入金	909,930	822,970
1年内返済予定の長期借入金	—	249,160
リース債務	229,334	247,909
未払法人税等	443,970	677,692
賞与引当金	667,484	718,884
役員賞与引当金	114,850	81,345
製品保証引当金	230,634	224,122
その他	2,649,257	2,480,221
流動負債合計	9,497,408	9,606,895
固定負債		
長期借入金	231,990	—
リース債務	1,268,763	1,148,600
繰延税金負債	258,663	228,213
退職給付に係る負債	2,169,606	2,181,792
役員株式給付引当金	39,785	83,041
その他	65,356	76,232
固定負債合計	4,034,165	3,717,880
負債合計	13,531,573	13,324,776
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,354,353	3,354,353
資本剰余金	1,117,838	1,017,080
利益剰余金	27,136,665	28,758,216
自己株式	△185,165	△685,266
株主資本合計	31,423,692	32,444,383
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	217,457	414,112
為替換算調整勘定	△332,219	△513,712
退職給付に係る調整累計額	△216,271	△102,234
その他の包括利益累計額合計	△331,032	△201,835
非支配株主持分	3,477,811	3,891,353
純資産合計	34,570,471	36,133,902
負債純資産合計	48,102,044	49,458,678

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

(単位：千円)

連結損益計算書	前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)
売上高	39,091,312	35,588,516
売上原価	22,505,142	20,662,193
売上総利益	16,586,169	14,926,322
販売費及び一般管理費		
販売手数料	490,176	381,742
荷造運搬費	871,815	784,089
役員報酬及び給料手当	4,449,810	4,270,106
賞与引当金繰入額	419,641	437,488
役員賞与引当金繰入額	114,850	81,345
役員株式給付引当金繰入額	39,785	43,256
退職給付費用	188,362	277,602
福利厚生費	1,064,306	904,405
賃借料	479,328	469,234
製品保証引当金繰入額	191,711	214,374
貸倒引当金繰入額	100,702	△18,238
その他	4,299,529	3,636,522
販売費及び一般管理費合計	12,710,019	11,481,929
営業利益	3,876,150	3,444,393
営業外収益		
受取利息	61,168	52,920
受取配当金	77,391	69,548
為替差益	—	87,615
受取保険金	14,261	30,346
持分法による投資利益	324,753	315,887
雇用調整助成金	—	181,696
助成金収入	137,056	32,764
その他	135,626	169,670
営業外収益合計	750,257	940,449
営業外費用		
支払利息	78,844	63,254
為替差損	129,082	—
過年度関税等	—	31,009
その他	17,253	37,205
営業外費用合計	225,180	131,469
経常利益	4,401,226	4,253,373

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)
特別利益		
固定資産売却益	5,320	9,336
雇用調整助成金	—	76,885
投資有価証券売却益	—	10,288
関連会社株式売却益	53,761	—
特別利益合計	59,082	96,510
特別損失		
減損損失	135,552	107,854
固定資産売却損	1,190	97
固定資産除却損	2,886	5,623
新型コロナウイルス感染症による損失	—	99,784
解体撤去費用	370	—
子会社整理損	24,975	—
市場対策費用	52,641	—
特別見舞金	29,322	—
特別損失合計	246,938	213,359
税金等調整前当期純利益	4,213,369	4,136,523
法人税、住民税及び事業税	1,204,862	1,175,145
法人税等調整額	△39,515	△82,826
法人税等合計	1,165,346	1,092,319
当期純利益	3,048,023	3,044,204
非支配株主に帰属する当期純利益	330,182	420,922
親会社株主に帰属する当期純利益	2,717,840	2,623,282

(単位：千円)

連結包括利益計算書	前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)
当期純利益	3,048,023	3,044,204
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△309,929	196,654
為替換算調整勘定	△228,605	△37,555
退職給付に係る調整額	55,131	114,036
持分法適用会社に対する持分相当額	△18,953	△93,516
その他の包括利益合計	△502,357	179,619
包括利益	2,545,665	3,223,823
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,330,829	2,752,479
非支配株主に係る包括利益	214,836	471,344

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	非支配株主持分	純資産合計
当期首残高	3,354,353	1,117,838	25,378,817	△5,393	29,845,616	527,387	△200,006	△271,402	55,978	3,601,303	33,502,897
当期変動額											
剰余金の配当			△959,992		△959,992						△959,992
親会社株主に帰属する当期純利益			2,717,840		2,717,840						2,717,840
自己株式の取得				△37	△37						△37
株式給付信託による自己株式の取得				△179,733	△179,733						△179,733
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動					—						—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△309,929	△132,212	55,131	△387,011	△123,491	△510,502
当期変動額合計	—	—	1,757,847	△179,771	1,578,076	△309,929	△132,212	55,131	△387,011	△123,491	1,067,573
当期末残高	3,354,353	1,117,838	27,136,665	△185,165	31,423,692	217,457	△332,219	△216,271	△331,032	3,477,811	34,570,471

当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	非支配株主持分	純資産合計
当期首残高	3,354,353	1,117,838	27,136,665	△185,165	31,423,692	217,457	△332,219	△216,271	△331,032	3,477,811	34,570,471
当期変動額											
剰余金の配当			△1,001,731		△1,001,731						△1,001,731
親会社株主に帰属する当期純利益			2,623,282		2,623,282						2,623,282
自己株式の取得				△500,101	△500,101						△500,101
株式給付信託による自己株式の取得					—						—
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		△100,757			△100,757						△100,757
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						196,654	△181,493	114,036	129,197	413,541	542,739
当期変動額合計	—	△100,757	1,621,551	△500,101	1,020,691	196,654	△181,493	114,036	129,197	413,541	1,563,430
当期末残高	3,354,353	1,017,080	28,758,216	△685,266	32,444,383	414,112	△513,712	△102,234	△201,835	3,891,353	36,133,902

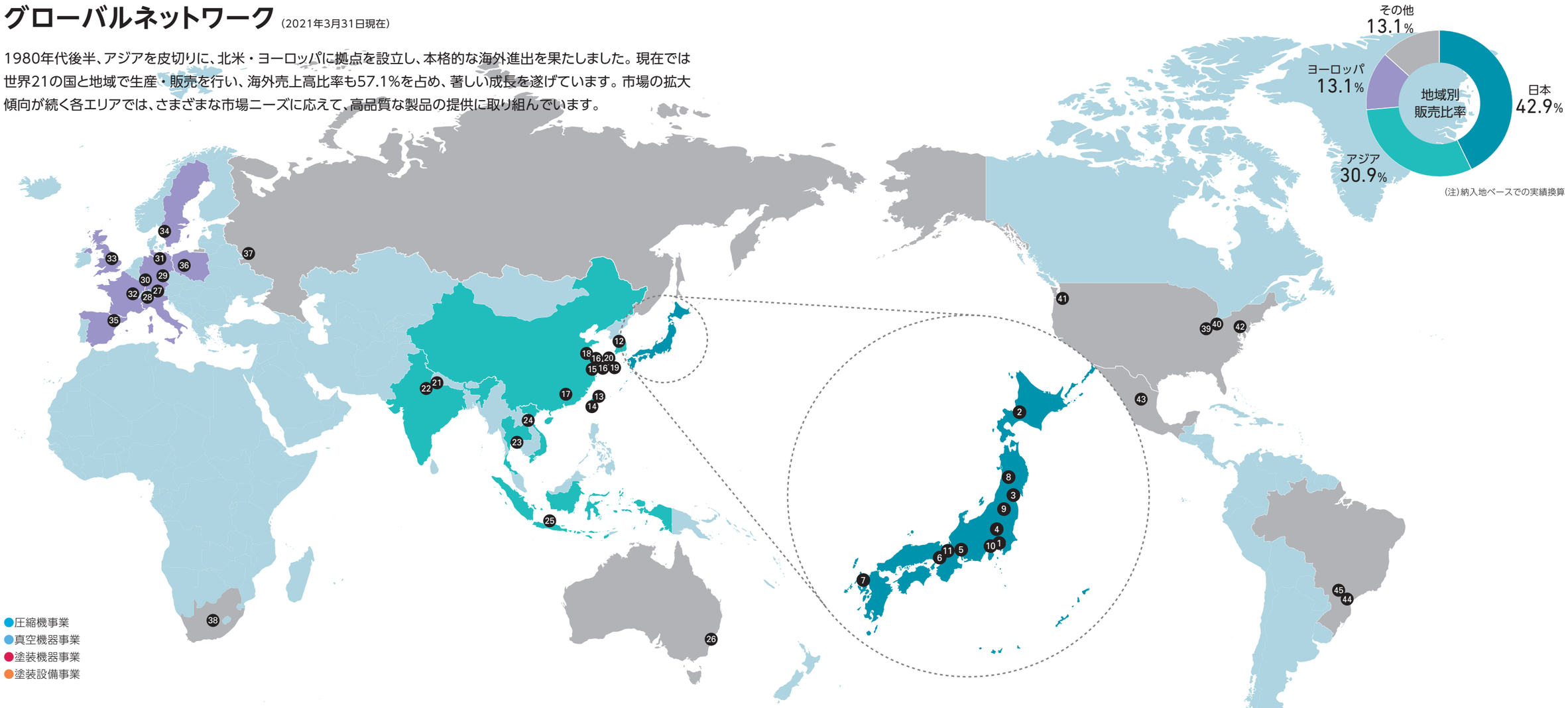
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,213,369	4,136,523
減価償却費	1,509,755	1,426,903
のれん償却額	272,414	205,257
貸倒引当金の増減額(△は減少)	85,068	△28,830
賞与引当金の増減額(△は減少)	32,736	60,439
製品保証引当金の増減額(△は減少)	29,490	△6,373
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	31,632	78,931
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△71,358	34,695
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	23,091	△33,505
役員株式給付引当金の増減額(△は減少)	39,785	43,256
受取利息及び受取配当金	△138,560	△122,469
支払利息	78,844	63,254
持分法による投資損益(△は益)	△189,486	△102,929
固定資産除売却損益(△は益)	△1,243	△3,615
雇用調整助成金	—	△258,566
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△10,288
関連会社株式売却損益(△は益)	△53,761	—
減損損失	135,552	107,854
売上債権の増減額(△は増加)	△538,372	1,107,042
たな卸資産の増減額(△は増加)	△417,424	△757,356
仕入債務の増減額(△は減少)	173,034	△171,324
その他	15,211	△597,561
小計	5,229,780	5,171,338
利息及び配当金の受取額	138,923	122,831
利息の支払額	△78,844	△63,254
助成金収入の受取額	137,056	291,331
法人税等の支払額	△1,285,519	△920,062
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,141,396	4,602,183
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△1,435,458	△1,530,793
定期預金の払戻による収入	1,429,639	1,172,370
有形固定資産の取得による支出	△866,972	△512,967
有形固定資産の売却による収入	31,076	21,389
無形固定資産の取得による支出	△111,950	△253,076
無形固定資産の売却による収入	1,348	—
投資有価証券の取得による支出	△603,248	—
投資有価証券の売却による収入	102,855	48,039
貸付けによる支出	△316	△17,722
貸付金の回収による収入	5,543	7,382
出資金の払込による支出	△53,139	—
その他	△42,691	△2,577
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,543,313	△1,067,955
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)	△449,548	△94,395
リース債務の返済による支出	△242,563	△232,711
長期借入れによる収入	—	36,300
長期借入金の返済による支出	△40,200	△18,150
自己株式の取得による支出	△179,771	△500,101
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の売却による収入	—	74,106
配当金の支払額	△959,807	△1,001,044
非支配株主への配当金の支払額	△409,937	△222,142
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,281,828	△1,958,140
現金及び現金同等物に係る換算差額	△82,565	△25,371
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	233,688	1,550,716
現金及び現金同等物の期首残高	9,858,835	10,092,523
現金及び現金同等物の期末残高	10,092,523	11,643,240

グローバルネットワーク（2021年3月31日現在）

1980年代後半、アジアを皮切りに、北米・ヨーロッパに拠点を設立し、本格的な海外進出を果たしました。現在では世界21の国と地域で生産・販売を行い、海外売上高比率も57.1%を占め、著しい成長を遂げています。市場の拡大傾向が続く各エリアでは、さまざまな市場ニーズに応えて、高品質な製品の提供に取り組んでいます。



ヨーロッパ

イタリア
- 27 ANEST IWATA STRATEGIC CENTER S.R.L. ●●
- 28 Anest Iwata Italia s.r.l. ●

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

フランス
- 32 ANEST IWATA France S.A. ●●●

イギリス
- 33 ANEST IWATA (U.K.) Ltd. ●●

スウェーデン
- 34 Anest Iwata Scandinavia AB ●

スペイン
- 35 ANEST IWATA Iberica, S. L. U. ●

ポーランド
- 36 ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o. ●

アジア

韓国
- 12 ANEST IWATA Korea Corp. ●●●

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

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

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

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

アジア

ベトナム
- 24 ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd. ●●●

インドネシア
- 25 PT. ANEST IWATA INDONESIA ●●●●

日本

アネスト岩田(株)
- 1 本社 ●●●●
- 8 秋田工場 ●
- 9 福島工場 ●●
- 2 札幌駐在所 ●●●●
- 3 東北営業所 ●●●●
- 1 関東支店 ●●●●
- 4 北関東支店 ●●●●
- 5 中部支店 ●●●●
- 6 関西支店 ●●●●
- 7 福岡営業所 ●●●●
- 10 エアエンジニアリング(株) ●●●
- 11 (株)アドバン理研※ ●

その他

アメリカ
- 39 ANEST IWATA USA, Inc. ●●
- 40 ANEST IWATA AIR ENGINEERING, Inc. ●●
- 41 ANEST IWATA-Medea, Inc. ●
- 42 Powerex-Iwata Air Technology, Inc.※ ●

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

ブラジル
- 44 ANEST IWATA DO BRASIL COMERCIAL LTDA. ●
- 45 AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. ●●

オーストラリア
- 26 ANEST IWATA Australia Pty. Ltd. ●●

ロシア
- 37 ANEST IWATA RUS LLC ●●

南アフリカ
- 38 ANEST IWATA South Africa (Pty) Ltd. ●

※ 持分法適用会社

株式の状況

株式情報 (2021年3月31日現在)

発行可能株式総数	189,290,000株
発行済株式の総数	41,258,182株 (自己株式487,323株を除く)
株主数	2,701名

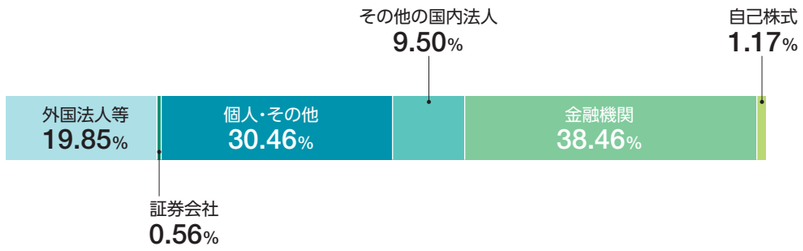
(注)自己株式には株式給付信託が保有する当社株式180,000株は含まれておりません。

大株主 (2021年3月31日現在)

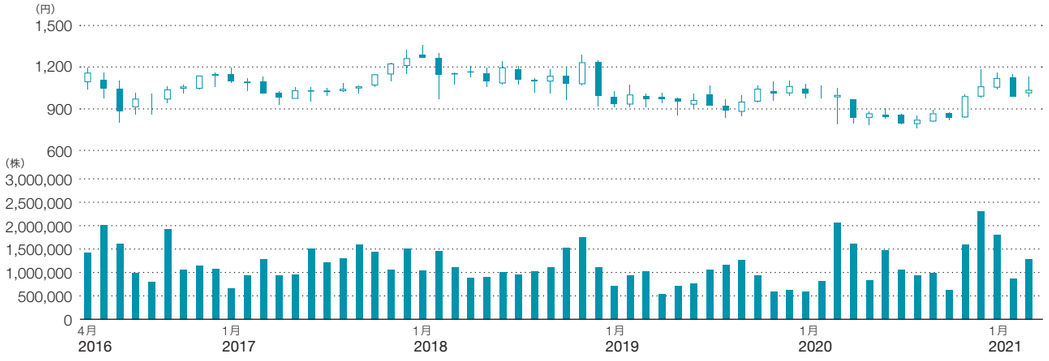
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,247,700	7.9
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,089,200	7.5
第一生命保険株式会社	2,272,000	5.5
アネスト岩田仕入先持株会	1,794,600	4.3
アネスト岩田得意先持株会	1,789,500	4.3
明治安田生命保険相互会社	1,520,848	3.7
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,159,600	2.8
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,105,635	2.7
FCP SEXTANT AUTOUR DU MONDE	977,200	2.4
株式会社常陽銀行	960,000	2.3

(注) 1. 持株比率は自己株式(487,323株)を控除して計算しております。
2. 株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ(共同保有者　株式会社三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行株式会社、三菱UFJ国際投信株式会社、エム・ユー投資顧問株式会社)から2018年4月16日付で提出された大量保有報告書の変更報告書に、同年4月9日現在同社が3,370,535株を保有している旨の記載があります。しかし、2021年3月31日時点における同社の実質所有株式数の確認ができていないため、上記大株主には含めておりません。

所有者別株主分布 (2021年3月31日現在)



株価・出来高推移 (2016年4月～ 2021年3月／月間)



会社概要 (2021年3月31日現在)

社　　名	アネスト岩田株式会社 (ANEST IWATA Corporation)
本　　社	〒223-8501 神奈川県横浜市港北区新吉田町3176番地
代　表　者	代表取締役 社長執行役員　壷田 貴弘
創　　業	1926年5月
設　　立	1948年6月
主要な事業内容	圧縮機・真空機器・塗装機器・塗装設備の製造販売
資　本　金	33億5,435万円
従　業　員	1,748名 (国内 630名・海外 1,118名)
決　算　期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所第一部

本社

秋田工場

福島工場

国内事業拠点

営業拠点

札幌駐在所
東北営業所
関東支店
北関東支店
中部支店
関西支店
福岡営業所

生産拠点

秋田工場
福島工場

連結子会社

日本

エアエンジニアリング(株)

ヨーロッパ

ANEST IWATA Deutschland GmbH
ANEST IWATA Europe GmbH
HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG
ANEST IWATA STRATEGIC CENTER s.r.l.
Anest Iwata Italia s.r.l.
ANEST IWATA France S.A.
ANEST IWATA (U.K.) Ltd.
Anest Iwata Scandinavia AB
ANEST IWATA Iberica, S. L.
ANEST IWATA Polska Sp. Z o.o.

アジア

嘉興阿耐思特岩田産業機械有限公司
阿耐思特岩田産業機械(上海)有限公司
東莞阿耐思特岩田機械有限公司
杭州阿耐思特岩田友佳空圧机有限公司
上海斯可絡圧縮機有限公司
上海格什特螺杆科技有限公司
岩田友嘉精機股份有限公司
ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.
ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd.
ANEST IWATA MOTHERSON COATING EQUIPMENT Pvt. Ltd.
ANEST IWATA SOUTHEAST ASIA Co., Ltd.
ANEST IWATA Korea Corp.
ANEST IWATA Vietnam Co., Ltd.
PT. ANEST IWATA INDONESIA

その他の地域

ANEST IWATA USA, Inc.
ANEST IWATA-Medea, Inc.
ANEST IWATA AIR ENGINEERING, Inc.
ANEST IWATA Mexico, S. de R.L. de C.V.
ANEST IWATA DO BRASIL COMERCIAL LTDA.
AIRZAP-ANEST IWATA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
ANEST IWATA Australia Pty. Ltd.
ANEST IWATA RUS LLC
ANEST IWATA South Africa (Pty) Ltd.

アネスト岩田株式会社

〒223-8501
神奈川県横浜市港北区新吉田町3176番地
お問い合わせ: 経営企画部 045-591-9344
https://www.anest-iwata.co.jp/