

2030年度に目指す姿 = terrAWell30

Our Purpose

地球の恵みを、社会の望みに。

「Terra」はラテン語で「地球」、「Well」は「Wellness（ウェルネス）= 健やかな暮らし」。「terrAWell30」には、「Terra（テラ）」と「Well（ウェル）」をAW（エア・ウォーター）が「つなぐ」という思いを込めています。



「terrAWell30」のコンセプト

エア・ウォーターグループは、気候変動や超高齢化といった社会課題を踏まえた2030年に向けた2つの成長軸である「地球環境」と「ウェルネス」に沿って、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、持続的な成長と企業価値の向上を図っていきます。エア・ウォーター発足

からの約20年間で獲得した経営資源である「多様な事業、人材、技術」を創造的に掛け合わせることで生み出されるシナジーによって、「社会課題の解決を通じた、新たな企業価値の創造」を実現し、経済価値と社会価値を両立した企業価値の最大化を目指していきます。

資本効率性への取り組み

グループ一体経営の追求により、グループ経営資源の全体最適化を図ることで資本効率の向上を目指します。

ROE **12%**以上

ROIC **8%**以上

収益性の向上
営業利益 **1,600** 億円
売上収益営業利益率: 10%

主要非財務指標

GHG 排出量
30%削減
(2020年度比)

廃棄物リサイクル率
80%
(2021年度65%)

水使用量原単位
10%削減
(2021年度比)

Global Environment

地球環境

事業拡大

売上収益 **1兆6,000** 億円
うち海外売上収益比率: 20%

社会課題の
解決を通じた
新たな企業価値の創造

ウェルネス
Wellness

目指す社会

脱炭素

資源循環

人と自然の共存

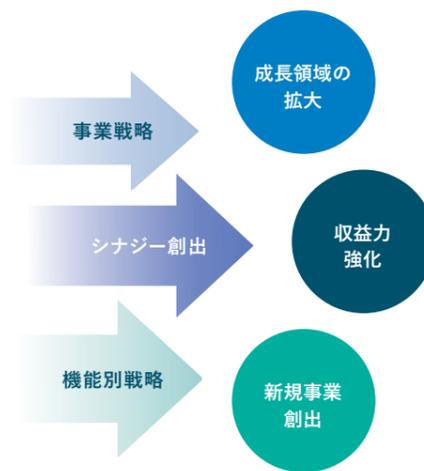
スマート社会

健康長寿

terrAWell30 基本方針

グループ経営資源の最適化によってシナジーを創出し、成長領域の拡大とともに、収益力強化と新事業育成を図ります。

グループ経営資源の最適化	
経営基盤	基本施策
事業基盤	<ul style="list-style-type: none"> 海外事業を拡大し成長を牽引 事業間の融合による基盤事業の進化 地域事業での新規事業創出
技術	<ul style="list-style-type: none"> 技術開発・エンジニアリング資源の結集・活用
人材	<ul style="list-style-type: none"> 人を活かす経営
コーポレート	<ul style="list-style-type: none"> グループ戦略機能の強化 データ経営(DXの推進)/物流機能/調達機能/ESGの取り組み
投資・財務	<ul style="list-style-type: none"> 成長と投資の好循環



成長戦略の進展

terrAWell30の実現に向けて、デジタル・半導体関連、海外産業ガス分野で中期的な成長を目指すとともに、カーボンニュートラル、アグリを注力テーマに社会課題解決に貢献する新規事業創出に取り組みます。

成長領域の拡大

FOCUS 1 デジタル・半導体関連 (→P28~29)
ガスの安定供給に加え、トータルソリューションを提供

成長領域の拡大

FOCUS 2 海外産業ガス (→P30~31)

インド
「ガス製造・供給インフラの拡充」と「鉄鋼向けオンサイトガス供給」を両輪で推進

北米
「産業ガス供給インフラの拡充」と「低温機器技術の強化」を成長ドライバーに

新規事業創出

FOCUS 3 カーボンニュートラル (→P32~35) **FOCUS 4 アグリ** (→P36~37)

カーボンニュートラルを成長に取り込み、サステナブルな社会の実現を目指す

多様な事業基盤とアライアンス強化により農業・青果流通の課題を解決

FOCUS 1

デジタル・半導体関連

— ガスの安定供給に加え、トータルソリューションを提供

国内において、半導体生産基盤の強化が進められており、今後の市場拡大が期待されています。当社グループの大きな成長機会と捉え、過去最大規模の設備投資を実行しています。半導体工場の新規建設から稼働、生産拡張を目的とした設備増強などのさまざまなフェーズをカバーし、市場の成長を需要として取り込むビジネスモデルを活かして、デジタル・半導体関連事業のさらなる拡大を目指します。

強み 1

半導体工場への高純度ガスの安定供給

祖業の産業ガス分野の技術を最大限に活かした、半導体製造に欠かせない高純度ガスの安定供給が顧客から高い評価を受け、最新大型空気分離プラント「V1D」を中核設備として、オンサイトガス供給を行っています。また、今後の需要拡大に向け、ガス供給プラントの投資を加速していきます。



大規模半導体工場の新設・増強にあわせて過去最大のプラント設備投資を実施

先端ロジック半導体の製造工場が国内に立地するとともに、メモリやセンサなどの分野でも、設備投資が活発化している業界動向を受けて、大型深冷空気分離プラントの設備投資を積極的に実行。ガスメジャーとも競合しながら、新規取引先の開拓に向けて活動中。

既存(中規模)半導体工場の改修・増強にあわせて受注増加

既存半導体工場に対しても生産設備の増強が図られていることに加え、エッジPCや生成AI技術の進展などにより半導体需要が回復の兆しをみせています。こうした業界動向を受けて、窒素ガス発生装置「V1」の提案に注力し、過去5年平均の2倍に受注が増加。

強み 2

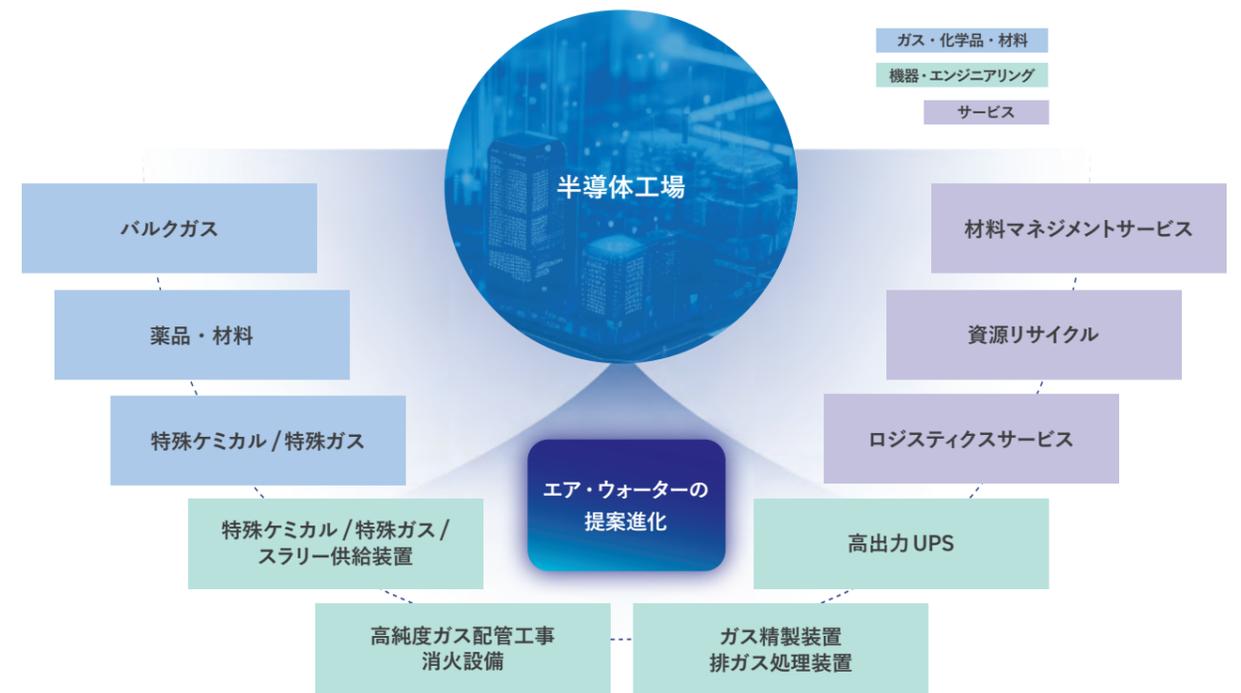
半導体製造を支える製品・サービスをトータルソリューションとしてワンストップで提供

当社は、単なるガス供給にとどまらず、ガス供給管理、設備メンテナンスなど分散しがちな各工程を、トータルソリューションとしてワンストップでサービスを提供しています。

そして、ガスのみならず、特殊ケミカル、化学品など半導体製造に必要な材料の安定供給からさらに進化を遂げ、材料マネジメントやロジスティクス、静脈資源リサ

イクルなどのサービス提供により半導体工場の運営をサポートしています。

また、必要な機器・設備の納入、高純度配管敷設工事など、半導体工場の建設から安定稼働に欠かせない製品・サービスを提供。半導体製造をあらゆるフェーズでサポートし、効率的な半導体製造に向けトータルに貢献します。



当社グループは、幅広い製品・サービス群によって、半導体工場の建設から稼働、さらに設備増強から生産拡張のさまざまなフェーズをカバーし、半導体市場の成長を需要として取り込むビジネスモデルを構築しています。工場建設時には、当社が自社設備としてガスプラントや倉庫を建設する一方で、配管・機器などは顧客設備と

して敷設します。工場の完成後、ガスや特殊材料、ケミカルを供給すると同時に、材料のマネジメント、物流と資源リサイクルのサービスを提供します。加えて、工場の拡張などにより、当社が顧客をサポートする機会が増加していく仕組みです。

FOCUS 2

海外産業ガス

— インドでは「ガス製造・供給インフラの拡充」と「鉄鋼向けオンサイトガス供給」を両輪で推進
北米では「産業ガス供給インフラの拡充」と「低温機器技術の強化」を成長ドライバーに

当社グループの海外展開は、産業ガス事業の強化および成長性追求の一環です。産業ガスのビジネスはプラントを設置した顧客や地域と共存する形で、継続的に事業発展することが可能であり、当社グループのキャッシュ・カウとしての役割が期待できます。そこで、2013年から人口増や内需拡大で市場成長が著しいインド、次いで、2016年から世界最大の産業ガス市場でありイノベーションが盛んな米国をターゲットとして海外展開を開始しました。

海外展開の考え方

当社の海外展開に向けた戦略は、産業ガスサプライチェーンの各フェーズで長年培ったプラントエンジニアリング技術や極低温技術、プラントオペレーション技術などに、省エネや低・脱炭素、安定供給といった付加価値を合わせ、新たに立ち上がる産業ガス市場に切り込んでいくことです。当社は、これらの技術に関して、海外市場でも競合他社と十分に戦える実力を有しています。かつ、深冷空気分離、吸着分離、液化、炭酸ガスや希ガスの回収・精製、水素製造、低温機器、ガスアプリケーションなど産業ガスに関わる技術をすべて自社でそろえることが可能な数少ない企業の1つです。加えて、

大規模なM&Aや設備投資による、ターゲット市場でのインフラの早期構築により、成長を加速させています。

さらに、主要顧客となりうる鉄鋼、半導体、脱炭素などの分野は市場変革期を迎えており、さらなる技術革新が求められるグリーンフィールドになりつつあります。また、この分野は各国の政府が自国産業の強化・拡大、経済安全保障の確保に向け、戦略的に取り組んでおり、当社にとっても多くの事業機会が存在します。中長期的には、海外においても社会課題を解決し、付加価値を創出していきます。

保有する技術			ターゲット
つくる	はこぶ ためる	つかう	
 <p>プラントエンジニアリング 大・中・小の深冷空気分離プラント 水素発生装置・液化装置</p>	 <p>液体水素用タンク/トレーラー 移動式水素ステーション</p>	 <p>医療・食品用フリーザー 医療・パイオ用冷凍保存容器</p>	 <p>半導体</p>
 <p>オペレーション&メンテナンス</p>	 <p>貯槽・容器液化ガス・LGC など</p>	 <p>炭酸ガス関連機器 ドライアイス製造・水処理</p>	
精留分離、吸着分離、ガス回収技術	真空断熱技術・低温機器製造ノウハウ	ガスアプリケーション	 <p>脱炭素・水素エネルギー</p>

インド

インドでは、内需主導の旺盛な産業ガス需要の獲得に向けた「ガス製造・供給インフラの拡充」と「鉄鋼向けオンサイトガス供給」を成長戦略として、飛躍的な成長を目指します。

現在、南部チェンナイに液化ガス製造工場とシリンダー充填工場を建設中であり、今後、稼働予定です。これに先立ち、2024年4月には、デリー近郊ファリダバードにシリンダー充填工場を完成させ、稼働を開始しました。今後は、北部、西部の需要獲得に向けて、同エリアに液化ガス製造・供給インフラの拡充を進めます。

さらに鉄鋼向けオンサイトガス供給では、2023年、インド国営鉄鋼公社SAIL社のドゥルガプル製鉄所でのガス供給を受注しました。1,250トン/日のオンサイトガス供給プラントを建設、2025年度以降稼働予定です。この受注により、インド大手高炉メーカー4社のうち、3社への供給体制が整います。インド政府は2030年までに粗鋼生産量を3億トンに引き上げる目標を掲げており、今後もオンサイト案件の獲得による事業拡大を進めます。



北米

米国では、市場成長エリアである東海岸を中心に、「ディストリビューターや産業ガス事業のM&Aによる商権や拠点の獲得」と「ガス製造・供給インフラ拡充」「半導体工場やグリーン化学品工場の新設に伴う大規模オンサイトガス供給」を成長戦略として、産業ガス事業の成長を目指します。

現在、ニューヨーク州において、オンサイト兼液化ガス製造プラントの建設を開始しており、2026年度以降に稼働予定です。プラント建設地近隣では、半導体工場の新設なども計画されており、このプラントをバックアップ拠点として周辺のオンサイトガス供給案件の獲得を進めます。2024年度

は、さらに数基のプラント投資判断に向けて交渉中です。

加えて、今後のFC商用車の普及に伴い期待される水素需要の拡大に向けて、グリーン液化水素や、液化水素輸送・貯蔵機器の製造販売に取り組み、新たに創出されるガス・機器需要の獲得も進めています。2024年度は、商用FCトラックメーカー向けに移動式液化水素リチャージャーを受注しました。

今後は、「産業ガス供給インフラの拡充」と、「低温機器技術の強化」を成長ドライバーとして、世界最先端の北米市場で飛躍的な成長を目指します。



FOCUS 3

カーボンニュートラル

カーボンニュートラルを成長に取り込み、サステナブルな社会の実現を目指す

当社グループは、地球環境問題への対応を「企業の社会的責任」として捉えるだけでなく、持続的な成長につなげていくために、自社の温室効果ガス（GHG）排出量を減らす「責務」と、自社製品・事業を通じた社会のGHG排出削減への「貢献」の両面から取り組みを推進しています。

特に社会のGHG排出削減への「貢献」は、当社グループの重要な成長戦略として捉えており、その取り組みを加速させていきます。

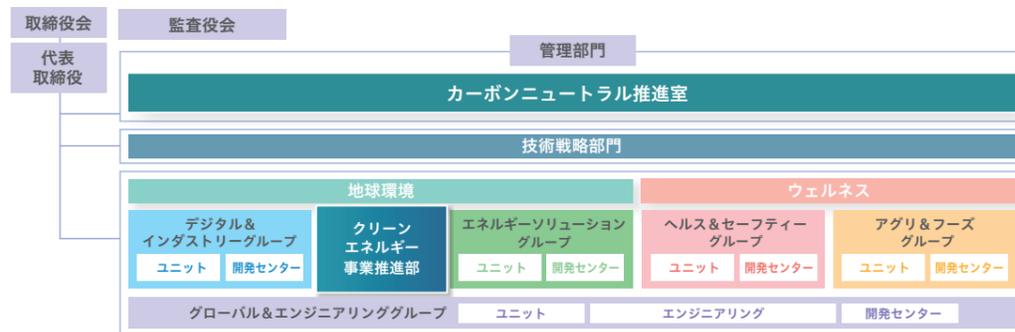
責務	エア・ウォーターグループのGHG排出量削減 (Scope 1、2) ・ 2030年度までに30%削減（2020年度比*） ・ 2050年までにカーボンニュートラルを実現	貢献	自社製品・事業を通じた社会のGHG削減 ・ カーボンニュートラルに貢献する製品やソリューションを提供 ・ カーボンニュートラルに資する技術を開発し、早期の社会実装に向けた取り組みを牽引
-----------	---	-----------	---

※GHGのうち、国内連結子会社のエネルギー起源CO₂排出量 (Scope 1、2) を対象とする。

カーボンニュートラル推進室を設置

2024年4月に気候変動の対応に関する諸施策を立案・推進するカーボンニュートラル推進室を新設し、「責務」と「貢献」について先進的に取り組む体制としています。グループ内CO₂価値のみえる化（インターナルカーボンプライシング）の導入、省エネ投資の促進、社会貢献の加速化などにより、「カーボンニュートラルの先進企業」としての取り組みを支えています。

同時に、カーボンニュートラルにつながるビジネス構築や技術開発を推進する全社グループ横断組織である「クリーンエネルギー事業推進部」を新設し、カーボンニュートラルを経営戦略の中核テーマの1つと位置付け、その取り組みを強化しています。



TOPICS 2024年4月、社内で独自にCO₂の価格を設定し、投資の判断基準とする「社内炭素価格（インターナルカーボンプライシング：ICP）制度」を導入しました。ICPの導入により、投資によるCO₂コストを認識するとともに、脱炭素投資の促進につなげていきます。

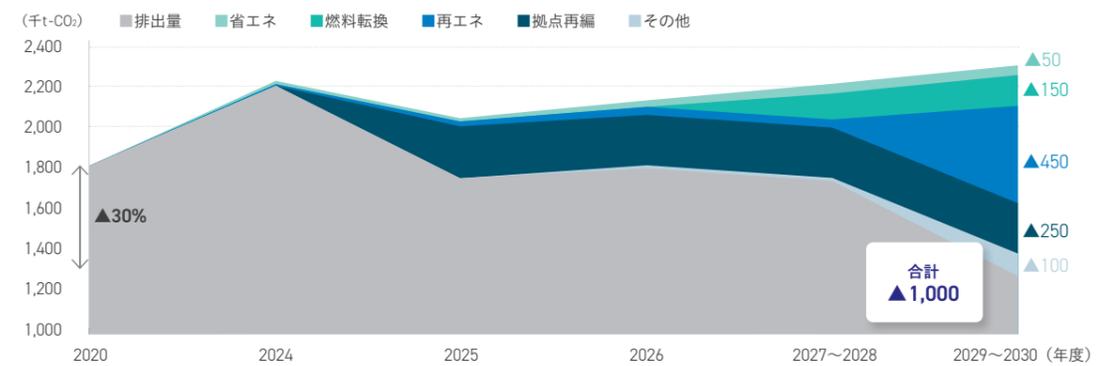
自社の「責務」(エア・ウォーターグループのGHG排出量削減)

当社グループは産業ガス製造プラントの稼働時を中心に、事業活動で多くのエネルギーを使用し、CO₂を排出しています。現在、省エネ・電力のグリーン化・バイオマス燃料の活用を柱に、気候変動への対応に先手を打つ取り組みを進めており、GHG排出量削減目標の達成と事業成長の両立を目指します。

GHG排出量削減目標と取り組み方針

当社グループは「エア・ウォーターグループ環境ビジョン2050」の制定を契機に、気候変動への対応のマイルストーンとして、2030年度の国内連結子会社のCO₂排出量（Scope 1、2）の削減目標をKPIに設定し、GHGプロトコルを算定ベースに「2030年度に30%削減（2020年度比）」としています。

GHG排出量削減ロードマップ



自社の生産活動に伴う直接排出 (Scope 1) については、生産工程で使用されるエネルギーのバイオマス燃料などへの転換による低・脱炭素化、省エネ活動などにより排出量を削減します。また、外部購入エネルギーによる間接排出 (Scope 2) については、グループ内の環境価値を活用した太陽光などのグリーン電力活用などにより排出量削減を目指します。そして、2050年までには、次世代エネルギー（水素、アンモニア、合成燃料など）の活用も含めてカーボンニュートラルの実現を目指します。

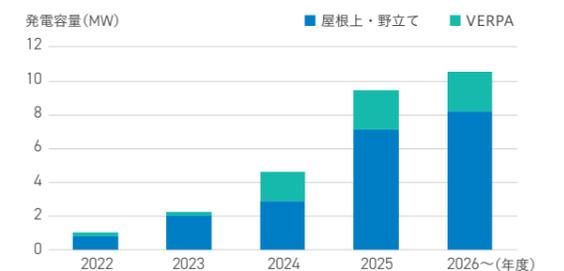
自社のGHGを減らす取り組み

再生可能エネルギーの導入

当社グループでは、工場などで使用するエネルギーの一部を再生可能エネルギー由来とすることで、GHG排出量の削減を進めています。2023年度はPPA[※]方式を活用して、エア・ウォーター物流(株)厚木物流センターをはじめグループ内4拠点に太陽光発電を導入しました。これにより年間約600t-CO₂の削減を見込んでいます。今後は垂直ソーラー発電システム「VERPA」の当社グループ各社への導入拡大にも注力し、早期に発電容量10MWの実現を目指します。継続して自社拠点にPPA・太陽光発電設備の設置を進め、環境に配慮した事業活動を行っていきます。

※ PPAとは「Power Purchase Agreement（電力販売契約）モデル」の略称で、電気を利用者に売る電力事業者（PPA事業者）と電力の使用者との間で結ぶ「電力販売契約」のことを指します。

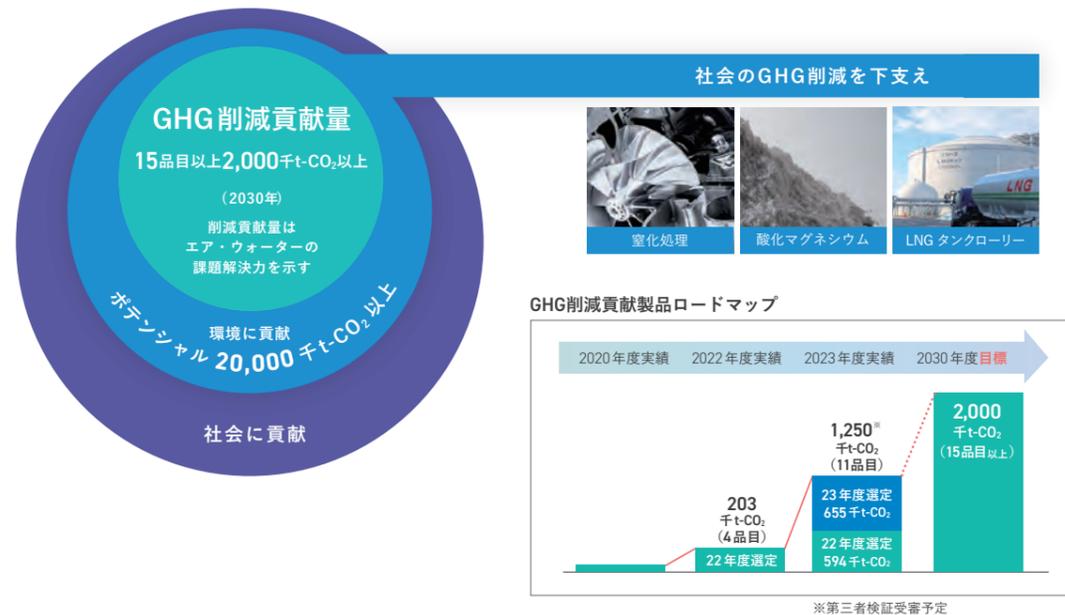
太陽光発電設備導入計画



社会への「貢献」(自社製品・事業を通じた社会のGHG削減)

当社グループは、事業活動を通じた社会の温室効果ガス (GHG) 排出削減を「貢献」と捉え、自社の「責務」との両面で、GHG 排出量削減の取り組みを推進しています。

社会に貢献する製品・サービス群(概念図)



社会に対するGHG削減貢献製品

Scope	分野	事業・製品	製品イメージ
Scope1	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー 燃料転換設備 化学製品 排ガス処理設備 水素発生装置 CO₂回収装置 溶接用ガス(炭素を含まない) 給湯暖房システム シャワー入浴装置 	バイオメタン、バイオディーゼル 小型LNGサテライト設備[Vサテライト] ウレタン原料「マキシモール®」 NF3除害装置 高効率水素発生装置「VHR」 小型CO ₂ 回収装置「ReCO ₂ STATION®」 アルゴン酸素混合ガス「エルナックス(ELNACKS)®」 ハイブリッド給湯暖房システム「VIVIDO®」 介護用シャワー入浴装置「美浴®」	Vサテライト VHR マキシモール® ReCO ₂ STATION®
Scope2	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ型装置・機器 電炉向け酸素バーナー バイオマス発電事業 太陽光発電 	窒素PSA CoJet® 木質バイオマス発電所 垂直ソーラー発電システム「VERPA®」	CoJet® 木質バイオマス発電所
Scope3	<ul style="list-style-type: none"> 再生木材 	デッキ材「エコロッカ®シリーズ」	エコロッカ®

GHG削減貢献量の総計1,250千t-CO₂/年 (2023年度実績)

カーボンニュートラルに貢献する製品・サービスのGHG削減貢献量を総計すると、1,250千t-CO₂/年(2023年度実績)となります。具体的な製品・事業としては、再生可能エネルギーや燃料転換設備、地球温暖化係数の小さいフロンに代替するウレタン原料、省エネ型の窒素ガス発生装置や電力消費量を低減する電炉向け酸素バーナーなどが含まれます。営業面では、こうした製品の販売増に結びつけていくことに加え、「カーボンニュートラルの先進企業」として対外的なイメージアップを図り、企業価値向上へつなげていきます。これは、大きな意味で「社会課題の解決」にも通じる取り組みにもなります。

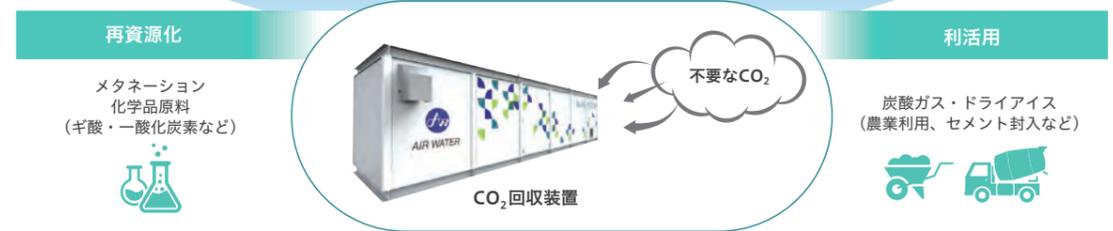
この社会課題解決力を示す指標としてGHG削減貢献量を設定し、2030年度に2,000千t-CO₂達成を目指します。

社会のカーボンニュートラルに貢献する技術開発

気候変動問題は、当社グループにとってマテリアリティとして取り組むべき課題であると同時に、大きな事業機会でもあります。産業ガス事業で培った分離、精製、液化、貯蔵などのガス制御技術を駆使して、バイオメタン、低炭素水素などのクリーンエネルギー供給や、CO₂の回収・利活用といった分野での開発に注力しています。ここで開発された技術は、「GHG削減貢献製品」として、今後、社会のGHG排出削減に貢献していくものです。



GHG削減貢献製品として販売



社会実装に向けた取り組み

当社グループは、医療、エネルギー、農業・食品など産業ガスに関連した多様な事業ポートフォリオと各地域に根差したインフラ、人材、顧客基盤を保有しており、こうした経営資源からシナジーを創出することにより、複合的な社会課題の解決に貢献できることを強みとしています。

カーボンニュートラルの進展に伴う新規事業の創出には、ニーズの探求や市場の成長性、強みとなる技術などを把握することが重要であると考え、民間企業、自治体、大学、さらには地域社会など、広く外部に協力体制を構築してきました。特に、グループの経営資源が集積する北海道においては、自治体向けの寄付制度の導入やオープンイノベーション施設の新設などを進めており、新たな事業を探索する場となっています。2024年6月には北海道・札幌市が「GX金融・資産運用特区」の対象地域に指定されたこともあり、今後さまざまな社会実証・ビジネスモデルの構築に取り組んでいく予定です。



FOCUS

4

アグリ

— 多様な事業基盤とアライアンス強化により農業・青果流通の課題を解決

当社グループのアグリ（農産・加工）事業は、国内最大の農産地である北海道に事業基盤を有しています。契約栽培や原料野菜の調達を通じた生産者との強い結びつきをベースに、農産物を必要な形に加工し、当社の特徴である産地と消費地を結ぶ物流網、産業ガスで培った鮮度保持技術を活用することで、安定供給体制を整備してきました。

一方、国内の農業・青果流通分野では、食料安全保障、食料自給率の低下、農業従事者の不足、物流2024年問題に伴う農産物の輸送能力不足などの課題があります。

当社ではこうした社会課題に向き合ううえで、パートナーとの大規模な協業体制の構築が不可欠と考え、2023年2月に青果物の専門商社である㈱ベジテック、業務用ホール野菜やカット野菜を販売するデリカフーズホールディングス㈱と資本業務提携を通じた協業体制を構築。

そして2024年3月には、国内米卸最大手の㈱神明ホールディングスと資本業務提携を締結しました。4社を合わせた青果取扱量は業界最大規模の年間約90万トン（国内青果出荷量の7%）、売上は合計7,000億円超と、国内最大規模の連合体になりました。

4社による協業を通じて、原料調達機能の強化、加工・物流・販売における相互のリソース活用などにより、4社間での取引拡大につなげるとともに、安定供給体制の構築や地域農業の振興にも寄与。米・青果の調達網をより強固なものとし、加工・販売までのバリューチェーンと物流ネットワークをあわせ持つ「米・青果流通加工プラットフォーム」を強化することで、持続可能な農業モデルを構築し、農業・青果流通が抱える社会課題の解決に取り組んでいます。

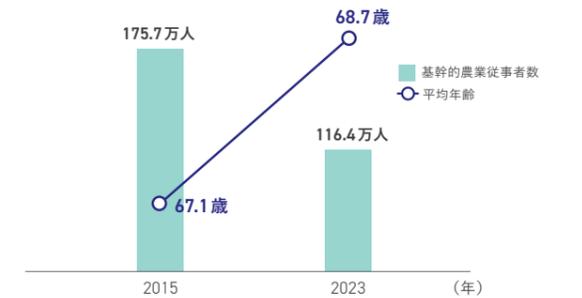


アグリ事業での当社の取り組み

1. 栽培・調達

協業により各社の契約農家や調達ルートを相互活用し、産地リスク分散、取扱量の拡大を図ります。当社は人手不足が深刻化する産地で、農機の手配、種蒔きや収穫といった農作業を代行するアグリサポート事業を展開。全量買い取りにより農業経営の安定化を図るとともに、契約栽培の拡大につなげ、調達力を強化しています。同事業は現在、北海道を中心に展開していますが、今後は九州や本州にもエリアを拡大し、成長を支える農業エキスパート人材の育成にも取り組んでいきます。

農業従事者の減少と高齢化がすすむ



出典：農林水産省「農業労働力に関する統計」(令和6年2月)をもとに当社作成

取扱量の拡大と産地物流ネットワークの構築



2. 物流

消費地となる関東・関西の物流センターと産地とを結ぶ幹線物流網の構築が完了し、産地である北海道・熊本県には集積センターを設置しました。前年度までの北海道から関東、九州から関西への片道輸送から往復輸送に切り替え、新たに北海道～関西間、東北からの米輸送便なども追加した結果、2024年度の定期便数は前年度比7.5倍にアップしました。協業においては各社の持つ二次配送ネットワークを活用し、さらなる物流網の強化を進めています。

3. 製造・加工

農産品を中心に冷凍や飲料加工をはじめ、ハム・デリカ、スイーツまでさまざまな食のニーズに対応する多様な生産・加工技術を有しています。

規格外品もスイーツ原料に活用するなど食品ロスの削減につなげるとともに、鮮度保持技術を活用した輸送時の鮮度劣化防止をさらに進めています。



4. 流通・販売

各社との協業によって、小売や外食・中食産業を中心とした販売網の開拓・拡大を図ります。㈱ベジテックはスーパーやコンビニエンスストア、デリカフーズホールディングス㈱は外食産業との強いネットワークを保有しています。㈱神明ホールディングスは小売のほか、海外向け、自社での飲食店運営も行って、各社が強みを持つ販売網向けに安定供給を実現していきます。



技術開発戦略

当社にとって技術開発力は、製品やサービスの高付加価値化、顧客ニーズに対応するためのソリューションの源泉であり、社会課題解決に貢献する事業を創出していくうえで不可欠なものです。

技術開発体制

各事業グループ内に設置した「開発センター」では市場分析から開発、事業化に至るまで一貫して実施することで、技術開発のスピードアップと効率化を図っています。

その開発を横断的に管理するために、2024年7月に社長直下の組織として技術戦略部、知財戦略部、ガス技術開発センターを有する技術戦略部門を設置しました。技術戦略部と知財戦略部は、グループ全体の技術プラットフォームとして、社内の開発支援を行うとともに社外連携を促し、技術開発の加速化を図っています。加えて、ガス技術開発センターでは、広範な事業に横串を刺し、あらゆる事業分野でのガスの用途を探求し、新事業の開拓に取り組んでいます。

技術開発テーマ

各事業グループで「半導体向け素材」「脱炭素エネルギー」「医療機器」「スマート農業」「プラント技術」といった中心テーマを設定し、技術開発を進めています。

その他に、3つのテーマを設定し、技術開発を進めています。1つが当社の基盤であり、シナジーの源泉となる「産業ガス」です。ガスの製造から活用方法、アプリケーションの開発を行います。また、これからより強化していくテーマとして、当社の社名の由来にもあったマグネシウムをはじめとした「海水」、そして世界で初めて実用化された歯髄再生治療をはじめとした「再生医療」を設定しています。



エア・ウォーターグループの研究開発 & インキュベーション拠点

当社では、社会課題の解決に貢献する新事業の創造、開発、発信拠点の整備を進めています。これらの施設は、オープンイノベーションの推進による技術開発とともに、情報発信によるブランド力の向上、技術による新事業創出のプロセスを通じた人材育成を図っていく舞台として機能します。



歯髄再生治療の発祥の地 国際くらしの医療館・神戸
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 [2019年9月開館]



健康で楽しい暮らしを体験・共創する場 エア・ウォーター健都
人生100年時代の「ウェルネス」に関わる幅広い事業の創造、発信を通じて健康寿命延伸に貢献 [2023年9月開業]



北海道の知の集結 エア・ウォーターの森
研究機関、大学、自治体、地元企業と連携し、新たな発想と協働により「北海道の地域課題解決に貢献する新事業」を創出 [2024年12月開業予定]



資源・エネルギー・養殖・農業の循環 地球の恵みファーム・松本
バイオマスガス化発電、メタン発酵、スマート陸上養殖、スマート農業の4施設で、地産地消エネルギーによるカーボンニュートラルな資源循環モデルを開発 [建設中]

AI・DX戦略

当社グループは、AI・DX戦略を強化し、持続的な成長と社会課題の解決に積極的に取り組んでいます。世界的にデジタル技術の重要性がますます高まるなか、グループ全体でデータドリブン経営を推進しています。この取り組みは、業務の効率化にとどまらず、グループ内の各事業間でのシナジーを最大限に引き出し、新たな価値の創造を目指しています。

また、AIやIoTなどの最先端テクノロジーを活用したデジタル変革を一層加速させるため、2024年7月には組織再編を実施し、デジタル基盤の強化を図りました。これにより、迅速な意思決定と技術導入を可能にし、より高度なイノベーションの推進を行っています。

さらに、社内公募や実践的な研修を通じてデジタル人材の育成にも力を入れており、全従業員がデジタル技術の恩恵を享受し、未来を見据えた変革を担う体制を構築しています。

3つのDX+2つの基盤強化

当社グループは、「経営」「業務」「事業」の3つのDXを柱とし、それぞれの分野で専門性の高い人材を配置し、デジタル変革を推進しています。また、これらを支えるため、基盤システムや体制の強化にも注力しています。これら3つの取り組みを支える人材と体制を強化することで、当社グループは持続可能な成長と競争力の向上を実現していきます。



経営 DX
データドリブン経営の推進

データに基づく経営判断を強化するため、データサイエンティストや経営に知見のあるメンバーを中心としたチームを編成し、迅速かつ精度の高い意思決定を実現しています。

業務 DX
圧倒的な業務効率の向上

業務プロセスの自動化や効率化を進めるため、RPA導入やプロセス改善の専門家を配置し、業務の最適化を図っています。

事業 DX
効率的な新しい事業展開

AIやIoTなどの先端技術を活用し、新たなビジネスモデルの創出や既存事業の高度化を推進。事業間のシナジーを最大化し、グループ全体の競争力を高めています。



DX基盤強化

利益率と資本効率の改善を図り、「社会課題解決を通じた新たな価値創造」が実現可能な基盤システムの構築と、セキュリティ対策の強化を進めていきます。



AI・DX体制強化

オンライン講座を皮切りに、事業の成果創出につながる事例の共有の場であるコミュニティ活動などの活性化を通じて、AI・DX人材不足への対応と経営・業務変革・事業創出のプロフェッショナルを育成、DX推進を加速させます。

会員数500万人超のポイ活アプリ「Powl」運営会社(株)PTXがグループ入り～デジタルマーケティングを強化～

当社グループと一般の方々とのつながりを強化し、当社認知度とブランドイメージ向上を図るとともに新卒採用活動などにも活かしていきます。また、当社グループのさまざまな事業においてデジタルマーケティングを活用し、お客さまの声をもとにした商品開発力の強化や、ターゲットを絞ったプロモーションで商品・サービスの認知拡大や販売促進を図ることで、お客さま満足度の向上はもとより、革新的なビジネスの創造につなげていきます。



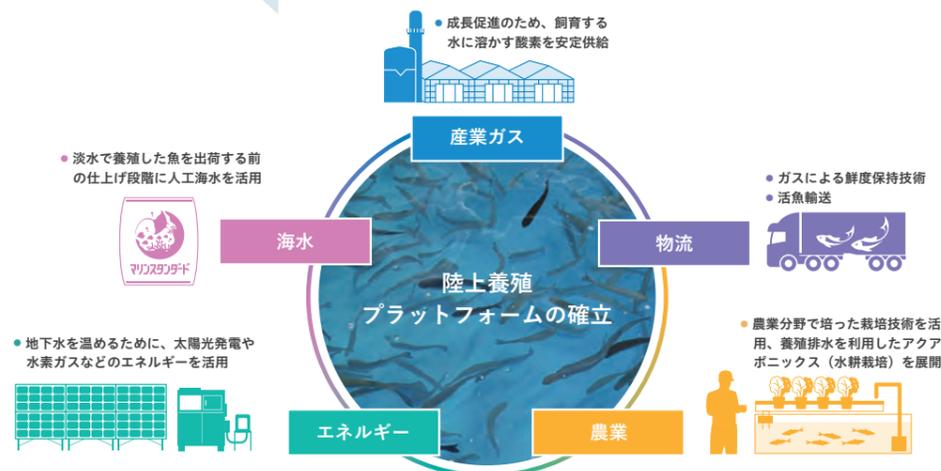
シナジー創出

産業ガスを基軸として培った当社の多様な事業ポートフォリオのなかから、人材や技術、ビジネスモデルなど豊富にある経営資源を組み合わせ、新事業創出（インキュベーション）を実現できるのが当社グループの強みです。単一事業では立ち向かうことができない社会課題の解決に貢献する事業を創出し、次なる成長の種を生み出していきます。

事例 1

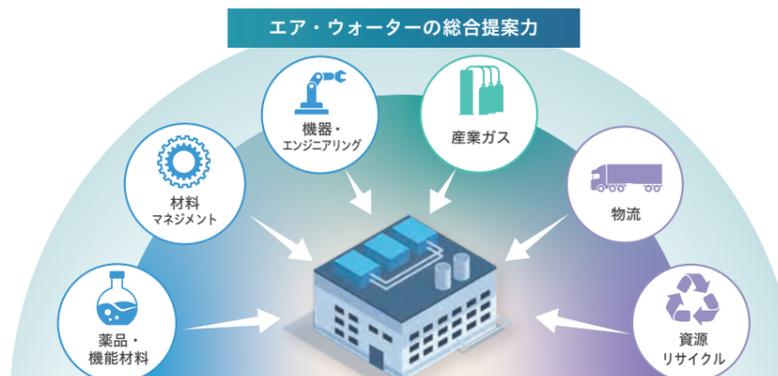
「陸上養殖プラットフォーム」事業の確立により、食料危機、たんぱく質クライシスに立ち向かう

当社グループは、酸素をはじめとしたガス供給、エネルギー、人工海水のほか、魚の鮮度保持、水処理プラントの開発設計など、養殖事業を行ううえで必要な技術を多数有しており、これらを組み合わせパッケージ化し提供する「陸上養殖プラットフォーム」の事業化に取り組んでいます。



事例 2

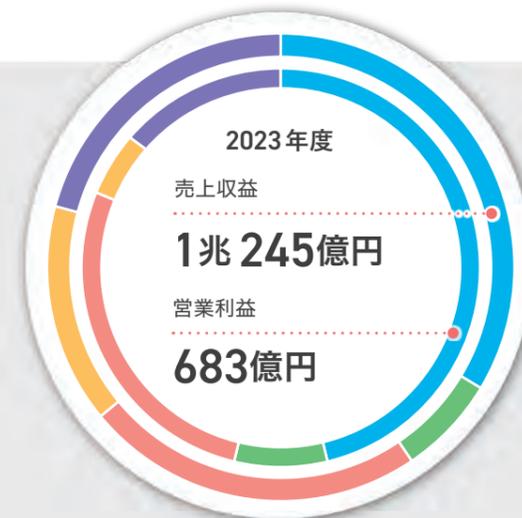
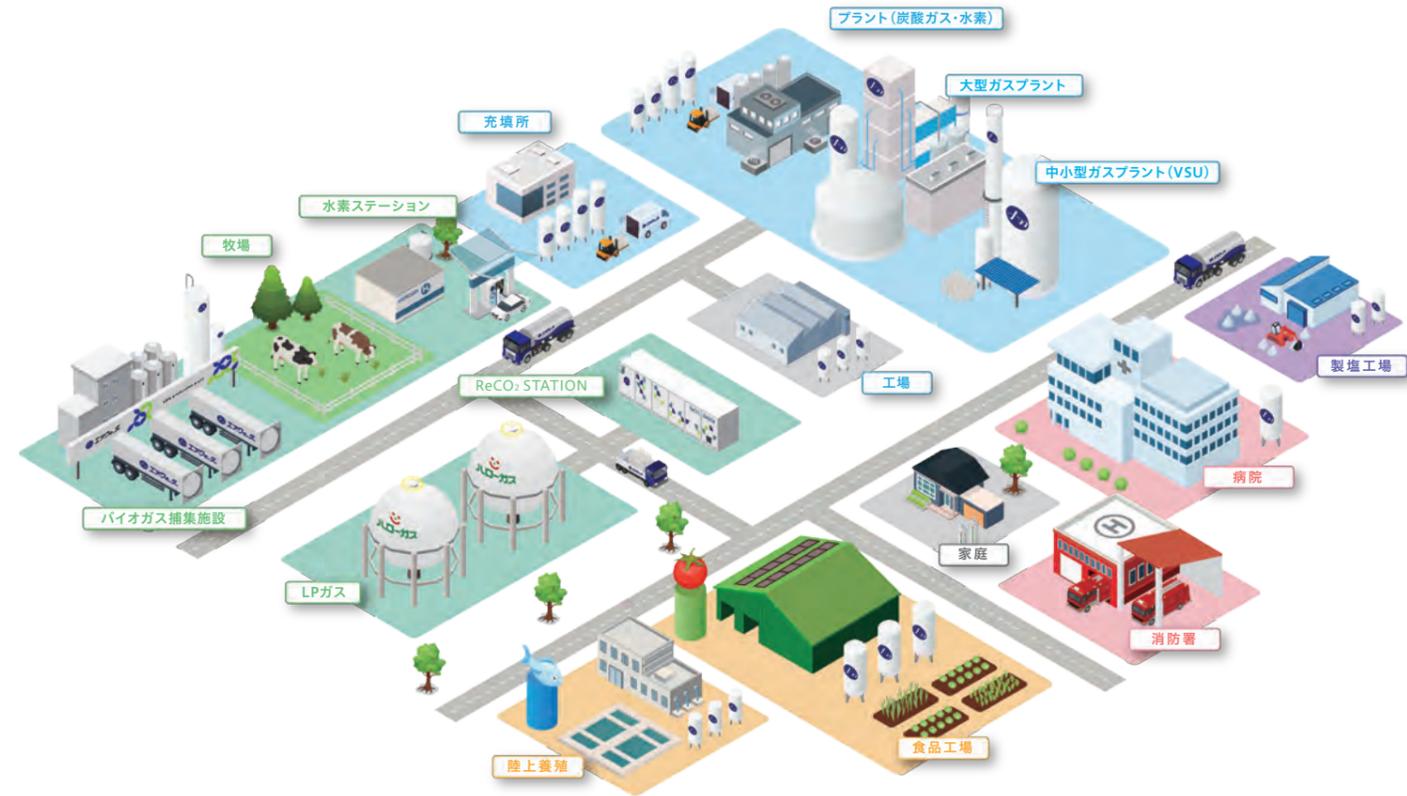
半導体製造に欠かせない高純度ガスの安定供給はもとより、各種機器装置の開発から製造、販売まで、自社で一貫したソリューションの提案を通じて、拡大を続ける半導体市場の需要を着実に取り込んでいきます。



当社グループの強み：1つの工場に対して、ワンストップで総合提案できる

事業の全体像

産業ガス供給を原点に事業を広げ、ものづくりと人々の暮らしに欠かすことができない安定したマーケットで多様な事業を展開。経営環境の変化に左右されず、持続的な成長を生み出す安定的な事業ポートフォリオを確立しています。



	2023年度(実績)		2024年度(予想) ^{※2}	
	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益
デジタル&インダストリー	3,394	336	3,600	380
エネルギーソリューション	666	40	700	45
ヘルス&セーフティー	2,309	151	2,450	170
アグリ&フーズ	1,626	69	1,800	80
その他	2,251	108	2,450	133
調整額 ^{※1}		▲21		▲28
合計	10,245	683	11,000	780

※1 調整額：セグメント間取引消去および各セグメントに配分していない当社本社部門の損益
 ※2 数値は期初予想