

# 2022年度（2023年3月期） 決算説明資料

2023年5月12日  
アズビル株式会社  
証券コード：6845（東証プライム）

**azbil**

© Azbil Corporation. All rights reserved.

# ポイント

---

## 1. 2022年度 連結業績

### 2期連続の増収増益を達成し、過去最高業績を更新

- 受注高並びに受注残高（前年度比16.2%増加 1560億円）も過去最高額を計上
- 部品不足・調達難に対して調達・生産力強化の取組みにより売上高を確保
- 部品価格高騰の影響等がありつつも、増収効果並びに収益力強化により、営業利益は300億円を超え、過去最高益を更新

## 2. 2023年度 連結業績計画

### 売上高・営業利益ともに3期連続の増収・増益を計画

- 2022年度における調達・生産プロセスの改善をもとに、豊富な受注残を着実に売上高へ転化することにより引き続き増収をめざす
- 受注時採算性強化や価格転嫁等の収益力強化策の実行により営業利益において最高益の更新を計画
- 成長のための研究開発、設備、DX、人的資本への投資を継続、拡大

## 3. 株主還元

- 2022年度期末配当を公表から1円増配、一株当たり年間66円。2023年度配当も増配し、1株あたり年間73円を計画、9期連続の増配。安定した配当の継続を基本に、今後さらに純資産配当率（DOE）水準（2022年度4.4%）の向上を目指す
- 自己株式の取得（上限：100億円、400万株）を行い、全数を消却

## 4. 中期経営計画の取組み状況

- 成長のための「変革」を加速。商品力強化に向け、研究開発、設備、人的資本への積極的な投資を行う

# 目次

---

|                           |      |
|---------------------------|------|
| 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績   | P. 4 |
| 2. 2023年度（2024年3月期）連結業績計画 | P.13 |
| 3. 株主の皆様への利益還元            | P.18 |
| 4. 中期経営計画の取組み状況           | P.23 |
| 補足資料                      | P.38 |
| 注記事項                      | P.56 |

# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績



# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績

## 経営成績

- 2期連続して受注高が増加。受注残高も1,560億円と過去最高額
- 売上高、利益も計画（2022年11月8日公表）を上回り、過去最高業績を更新
- 部品不足・調達難には調達・生産力強化により対応

[単位：億円]

|                 | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度   |       |
|-----------------|--------|--------|--------|-------|
|                 |        |        | 増減     | 増減%   |
| 受注高             | 2,869  | 2,969  | +99    | +3.5  |
| 売上高             | 2,565  | 2,784  | +218   | +8.5  |
| 国内              | 2,043  | 2,157  | +114   | +5.6  |
| 海外              | 521    | 626    | +104   | +20.0 |
| 売上総利益           | 1,057  | 1,119  | +62    | +5.9  |
| %               | 41.2   | 40.2   | △1.0pp |       |
| 販売費及び一般管理費      | 774    | 806    | +32    | +4.1  |
| 営業利益            | 282    | 312    | +30    | +10.7 |
| %               | 11.0   | 11.2   | +0.2pp |       |
| 経常利益            | 295    | 321    | +26    | +8.9  |
| 税金等調整前当期純利益     | 300    | 321    | +20    | +6.9  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 207    | 226    | +18    | +8.8  |
| %               | 8.1    | 8.1    | +0.0pp |       |

[単位：億円]

| 計画<br>(2022/11/8) | 対計画    |      |
|-------------------|--------|------|
|                   | 増減     | 増減%  |
| 2,775             | +9     | +0.3 |
| 298               | +14    | +4.9 |
| 10.7              | +0.5pp |      |
| 310               | +11    | +3.7 |
| 218               | +8     | +3.7 |
| 7.9               | +0.3pp |      |

※ 為替影響（対前年度） 売上高+64.1億円、営業利益+8.0億円  
 現地法人の現地通貨ベースのP/Lを円に換算する際に使用する前期と  
 当期の換算レートの違いにより生じた為替の影響額

※ LA事業において、LPガスメータの一部に発生した不具合対応につき、  
 製品保証引当金繰入額（24.9億円）を特別損失として計上

# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績

## セグメント別成績

- 全セグメントにおいて受注高が増加
- 売上高も全セグメントで増加し、AA事業、LA事業は計画を上回る
- BA事業、AA事業は部品価格高騰による影響を受けながらも収益力強化の取組みと増収効果により増益。LA事業は増収ながらインフレ影響を主因に減益

[単位：億円]

|        |         | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度   |       |
|--------|---------|--------|--------|--------|-------|
|        |         |        |        | 増減     | 増減%   |
| ■ BA事業 | 受注高     | 1,325  | 1,353  | +28    | +2.1  |
|        | 売上高     | 1,197  | 1,285  | +87    | +7.3  |
|        | セグメント利益 | 138    | 160    | +22    | +16.0 |
|        | %       | 11.6   | 12.5   | +0.9pp |       |
| ■ AA事業 | 受注高     | 1,095  | 1,139  | +44    | +4.0  |
|        | 売上高     | 942    | 1,039  | +97    | +10.3 |
|        | セグメント利益 | 132    | 145    | +13    | +10.1 |
|        | %       | 14.0   | 14.0   | △0.0pp |       |
| ■ LA事業 | 受注高     | 468    | 496    | +28    | +6.0  |
|        | 売上高     | 442    | 479    | +36    | +8.3  |
|        | セグメント利益 | 11     | 5      | △5     | △48.9 |
|        | %       | 2.6    | 1.2    | △1.4pp |       |

[単位：億円]

| 計画<br>(2022/11/8) | 対計画    |       |
|-------------------|--------|-------|
|                   | 増減     | 増減%   |
|                   |        |       |
| 1,290             | △4     | △0.3  |
| 147               | +13    | +9.3  |
| 11.4              | +1.1pp |       |
|                   |        |       |
| 1,020             | +19    | +1.9  |
| 143               | +2     | +2.0  |
| 14.0              | +0.0pp |       |
|                   |        |       |
| 465               | +14    | +3.0  |
| 8                 | △2     | △26.4 |
| 1.7               | △0.5pp |       |

## セグメント別成績 BA事業

### <事業環境認識>

- 国内において、首都圏における都市再開発案件や工場向け空調の需要が高い水準で継続。省エネ・CO<sub>2</sub>排出量削減対策を含めた建物改修に関する需要も堅調
- 新型コロナウイルス感染拡大後の安全や新しい働き方に適応したビル環境に対する新たなソリューションへの関心が拡大
- 海外においては、新型コロナウイルス感染症による建築計画順延・工事遅延等の影響から着実に回復

- 堅調な事業環境をうけて受注高が増加。売上高も、新設、既設、サービス、海外の各市場で増加し、計画には若干未達ではあるが、前年度比増加。特に下期は堅調な売上進捗による成果実現
- セグメント利益は、増収及び採算性改善施策の効果により前年度比大きく増加。計画比でも採算性改善施策が大きく貢献

[単位：億円]

|         | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度   |       |
|---------|--------|--------|--------|-------|
|         |        |        | 増減     | 増減%   |
| 受注高     | 1,325  | 1,353  | +28    | +2.1  |
| 売上高     | 1,197  | 1,285  | +87    | +7.3  |
| セグメント利益 | 138    | 160    | +22    | +16.0 |
| %       | 11.6   | 12.5   | +0.9pp |       |

[単位：億円]

| 計画<br>(2022/11/8) | 対計画    |      |
|-------------------|--------|------|
|                   | 増減     | 増減%  |
| 1,290             | △4     | △0.3 |
| 147               | +13    | +9.3 |
| 11.4              | +1.1pp |      |

## セグメント別成績 AA事業

### <事業環境認識>

- コロナ禍からの緩やかな回復もあり、製造業全般では設備投資が高い水準で継続
- 但し、第3四半期以降は、第2四半期までの先行発注の反動や半導体製造装置市場での市況悪化が発生
- 部品調達難については、第2四半期以降の緩やかな改善が見られるが、価格高騰を含め影響は継続

- 受注高は、製造業全般における設備投資需要回復や海外での事業拡大により前年度比増加
- 売上高は、部品調達難の影響を受けたが、生産・調達面での対策により年度累計では計画を上回り、前年度比大幅増加
- セグメント利益は、年度全般を通じて部品価格高騰の影響を受けたが、収益力強化の取組みと増収効果により計画を達成、前年度比増加

[単位：億円]

|         | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度   |       |
|---------|--------|--------|--------|-------|
|         |        |        | 増減     | 増減%   |
| 受注高     | 1,095  | 1,139  | +44    | +4.0  |
| 売上高     | 942    | 1,039  | +97    | +10.3 |
| セグメント利益 | 132    | 145    | +13    | +10.1 |
| %       | 14.0   | 14.0   | △0.0pp |       |

[単位：億円]

| 計画<br>(2022/11/8) | 対計画    |      |
|-------------------|--------|------|
|                   | 増減     | 増減%  |
| 1,020             | +19    | +1.9 |
| 143               | +2     | +2.0 |
| 14.0              | +0.0pp |      |

# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績

## セグメント別成績 LA事業

### <事業環境認識>

- ガス（都市ガス/LPガス）・水道等のライフライン分野は、法定によるメータの交換需要を主体として一定の需要が継続的に見込まれる。但し現在、LPガスメータ市場自体は循環的な不需要期にあり
- ライフサイエンスエンジニアリング（LSE）分野では製薬プラント設備への投資需要が継続。欧州地域を主体にインフレがコストに影響。競争激化・コスト対応への業界再編も進行

- 受注高は、ライフライン分野（都市ガス、水道）での増加を主因に、前年度比増加
- 売上高は、前年度受注残高を背景にLSE分野が増加。ライフライン分野も計画を上回り、前年度比増加
- セグメント利益は、欧州におけるインフレの影響を主因として人件費・経費が増加し、素材価格高騰、エネルギーコスト・輸送費も増加したことから前年度比で大きく減少、計画未達

[単位：億円]

|         | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度   |       |
|---------|--------|--------|--------|-------|
|         |        |        | 増減     | 増減%   |
| 受注高     | 468    | 496    | +28    | +6.0  |
| 売上高     | 442    | 479    | +36    | +8.3  |
| セグメント利益 | 11     | 5      | △5     | △48.9 |
| %       | 2.6    | 1.2    | △1.4pp |       |

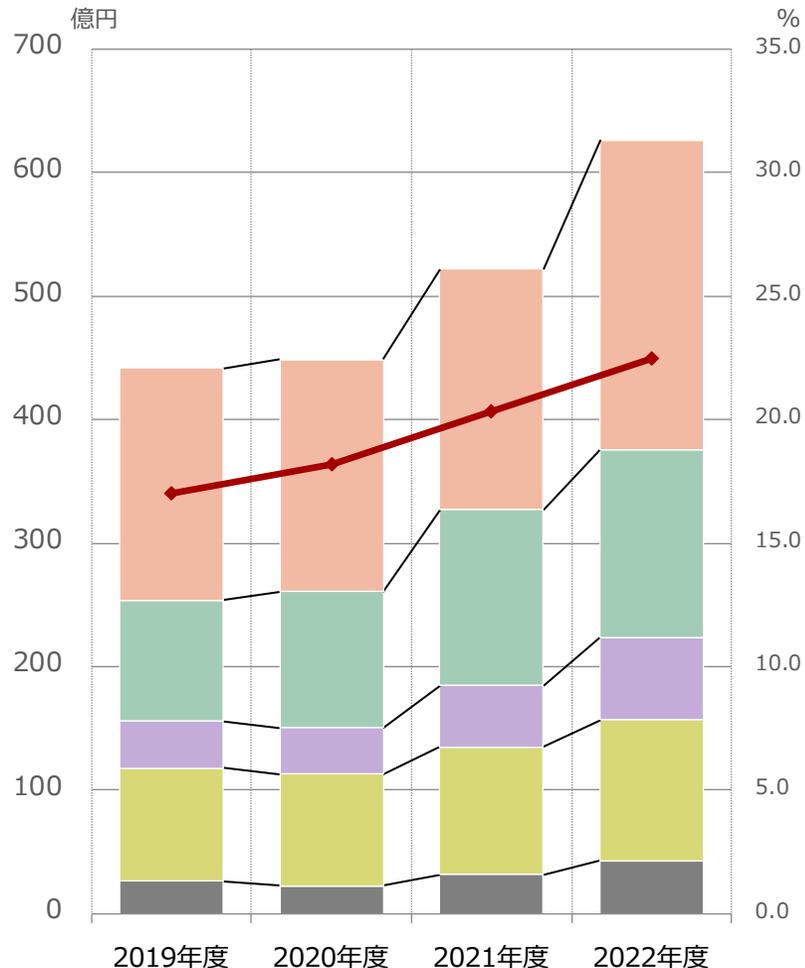
[単位：億円]

| 計画<br>(2022/11/8) | 対計画    |       |
|-------------------|--------|-------|
|                   | 増減     | 増減%   |
| 465               | +14    | +3.0  |
| 8                 | △2     | △26.4 |
| 1.7               | △0.5pp |       |

# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績

## 海外エリア別売上高

- 全エリアで増収し、前年度比20%の増加。海外売上高比率は22.5%へ
- アジアでBA・AA事業が大きく伸長。中国も第4四半期より回復。前年度の受注増を背景に欧州等でLA事業が伸長



[単位：億円]

|     | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 |
|-----|--------|--------|--------|--------|
| アジア | 187    | 188    | 194    | 250    |
| 中国  | 98     | 110    | 142    | 151    |
| 北米  | 37     | 37     | 49     | 66     |
| 欧州  | 91     | 90     | 103    | 113    |
| その他 | 26     | 22     | 31     | 42     |
| 連結  | 441    | 448    | 521    | 626    |

(ご参考)

|                 |     |        |        |        |        |
|-----------------|-----|--------|--------|--------|--------|
| 海外売上高 (%)       |     | 17.0   | 18.2   | 20.3   | 22.5   |
| 期中<br>平均<br>レート | USD | 109.03 | 106.77 | 109.90 | 131.64 |
|                 | EUR | 122.03 | 121.88 | 129.91 | 138.15 |
|                 | CNY | 15.77  | 15.48  | 17.04  | 19.50  |

※ 海外売上高は、現地法人と直接輸出の売上のみを集計しており、間接輸出は含んでおりません。  
 ※ 現地法人の事業年度は主に12月31日を期末日とする年度を採用しております。

# 1. 2022年度（2023年3月期）連結業績

## 財政状態

- 売上債権・棚卸資産の他、研究開発拠点（藤沢テクノセンター新棟）等の有形固定資産が増加
- 長期借入金（E-ship※用資金）、製品保証引当金、仕入債務の増加等により負債が増加

[単位：億円]

|          | 2021年度末<br>(A) | 2022年度末<br>(B) | 対前年度末<br>増減<br>(B)-(A) |
|----------|----------------|----------------|------------------------|
| 流動資産     | <b>2,107</b>   | <b>2,197</b>   | <b>+89</b>             |
| 現金及び預金   | 589            | 620            | +30                    |
| 売上債権等    | 861            | 970            | +109                   |
| 有価証券     | 308            | 167            | △ 141                  |
| 棚卸資産     | 286            | 371            | +84                    |
| その他      | 62             | 67             | +5                     |
| 固定資産     | <b>692</b>     | <b>771</b>     | <b>+79</b>             |
| 有形固定資産   | 331            | 382            | +50                    |
| 無形固定資産   | 57             | 61             | +4                     |
| 投資その他の資産 | 303            | 327            | +23                    |
| 資産合計     | <b>2,800</b>   | <b>2,968</b>   | <b>+168</b>            |

|             | 2021年度末<br>(A) | 2022年度末<br>(B) | 対前年度末<br>増減<br>(B)-(A) |
|-------------|----------------|----------------|------------------------|
| 負債          | <b>769</b>     | <b>909</b>     | <b>+140</b>            |
| 流動負債        | <b>694</b>     | <b>790</b>     | <b>+95</b>             |
| 仕入債務        | 229            | 247            | +17                    |
| 短期借入金       | 80             | 88             | +7                     |
| その他         | 384            | 454            | +70                    |
| 固定負債        | <b>74</b>      | <b>119</b>     | <b>+45</b>             |
| 長期借入金       | 3              | 36             | +33                    |
| その他         | 71             | 83             | +12                    |
| 純資産         | <b>2,031</b>   | <b>2,058</b>   | <b>+27</b>             |
| 株主資本        | <b>1,887</b>   | <b>1,890</b>   | <b>+2</b>              |
| 資本金         | 105            | 105            | -                      |
| 資本剰余金       | 116            | 116            | △ 0                    |
| 利益剰余金       | 1,902          | 1,992          | +89                    |
| 自己株式        | △ 236          | △ 323          | △ 87                   |
| その他の包括利益累計額 | <b>115</b>     | <b>137</b>     | <b>+22</b>             |
| 非支配株主持分     | <b>28</b>      | <b>30</b>      | <b>+2</b>              |
| 負債純資産合計     | <b>2,800</b>   | <b>2,968</b>   | <b>+168</b>            |

|            |             |             |               |
|------------|-------------|-------------|---------------|
| ROE (%)    | <b>10.4</b> | <b>11.2</b> | <b>+0.8pp</b> |
| 自己資本比率 (%) | <b>71.5</b> | <b>68.3</b> | <b>△3.2pp</b> |

※ azbilグループ持株会加入社員を対象とするインセンティブプラン。  
E-Ship®は野村證券株式会社の登録商標です。

## キャッシュ・フローの状況

- 売上債権・棚卸資産が増加したが、増益並びに前年度に実施した支払い条件変更による仕入債務の一時的な支払い増加の反動により営業キャッシュ・フローが増加。投資有価証券の売却により投資キャッシュ・フローが増加し、この結果フリー・キャッシュ・フローは前年度比増加

[単位：億円]

|                  | 2021年度 | 2022年度 | 対前年度 |       |
|------------------|--------|--------|------|-------|
|                  |        |        | 増減   | 増減%   |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 101    | 131    | +29  | +29.6 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △39    | △19    | +20  | -     |
| フリー・キャッシュ・フロー    | 61     | 111    | +50  | +81.7 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △205   | △196   | +8   | -     |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 16     | 18     | +2   | +12.0 |
| 現金及び現金同等物の増減額    | △127   | △66    | +61  | -     |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 906    | 778    | △127 | △14.1 |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 778    | 712    | △66  | △8.5  |

(ご参考)

|       |     |     |    |      |
|-------|-----|-----|----|------|
| 設備投資  | 112 | 108 | △4 | △3.6 |
| 減価償却費 | 48  | 49  | +1 | +2.2 |

## 2. 2023年度（2024年3月期）連結業績計画

---

## 業績計画

## ● 売上高・営業利益ともに3期連続の増収・増益を計画

- 製造業における設備投資需要は不透明な状況だが、2022年度における調達・生産プロセスの改善をもとに、豊富な受注残を着実に売上高へ転化することにより引き続き増収をめざす
- 部品価格高騰の影響継続やインフレの進行などが懸念されるが、受注時採算性強化や価格転嫁等の収益力強化策の実行により営業利益において最高益の更新をめざす
- 成長のための研究開発、設備、DX、人的資本への投資を継続、拡大する

[単位：億円]

|                 | 2022年度<br>通期実績 | 2023年度 |       |       | 対前年度   |      |
|-----------------|----------------|--------|-------|-------|--------|------|
|                 |                | 上期計画   | 下期計画  | 通期計画  | 増減     | 増減%  |
| 売上高             | 2,784          | 1,293  | 1,527 | 2,820 | +35    | +1.3 |
| 営業利益            | 312            | 97     | 223   | 320   | +7     | +2.4 |
| %               | 11.2           | 7.5    | 14.6  | 11.3  | +0.1pp |      |
| 経常利益            | 321            | 97     | 224   | 321   | △0     | △0.1 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 226            | 76     | 162   | 238   | +11    | +5.3 |
| %               | 8.1            | 5.9    | 10.6  | 8.4   | +0.3pp |      |

※為替レート：

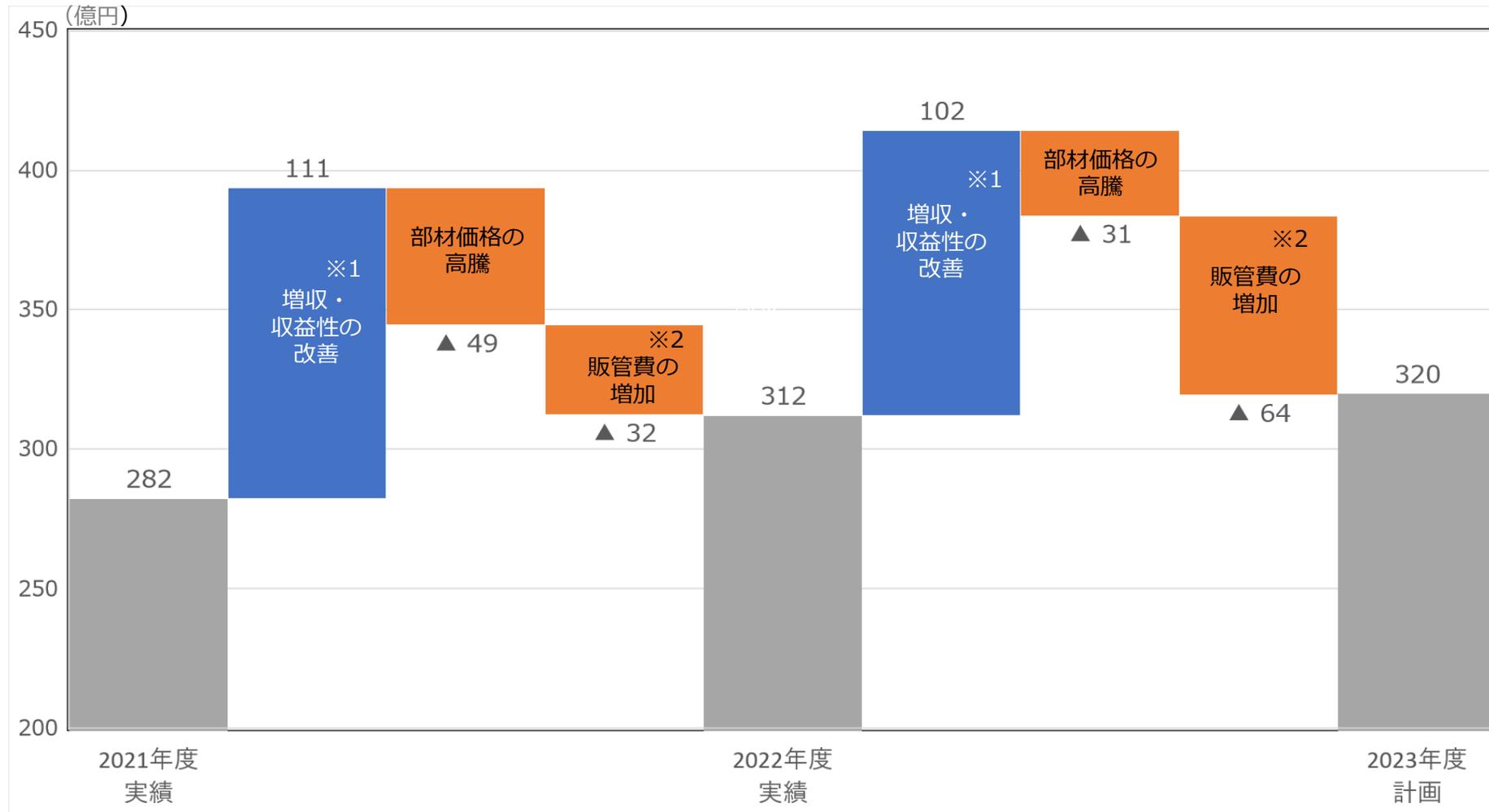
2022年度USD132、EUR138、CNY19.5

2023年度USD130、EUR140、CNY19.0

## 2. 2023年度（2024年3月期）連結業績計画

### （ご参考）営業利益増減

- 2023年度、部品価格高騰の影響は継続、成長に向けたDXや人材・研究開発等の費用も増加するが、事業によって効果に差異があるものの価格転嫁を含めた収益性改善施策の効果が増大



※1：価格転嫁による効果を含む

※2：人材、研究開発、DX等費用を含む

## 2. 2023年度（2024年3月期）連結業績計画

### セグメント別計画（1）

- セグメント毎に事業環境は異なるが期首受注残を背景にBA、AA事業で増収を計画
- 従来からの収益力強化策に加えて価格転嫁やコスト管理の強化等の効果からAA、LA事業が増益。BA事業の2023年度における価格転嫁の効果は限定的、堅調であった2022年度下期の反動もあって減益

[単位：億円]

|        |         | 2022年度<br>通期実績 | 2023年度 |      |       | 対前年度   |       |
|--------|---------|----------------|--------|------|-------|--------|-------|
|        |         |                | 上期計画   | 下期計画 | 通期計画  | 増減     | 増減%   |
| ■ BA事業 | 売上高     | 1,285          | 542    | 758  | 1,300 | +14    | +1.1  |
|        | セグメント利益 | 160            | 23     | 133  | 156   | △4     | △2.9  |
|        | %       | 12.5           | 4.2    | 17.5 | 12.0  | △0.5pp |       |
| ■ AA事業 | 売上高     | 1,039          | 516    | 544  | 1,060 | +20    | +1.9  |
|        | セグメント利益 | 145            | 70     | 85   | 155   | +9     | +6.3  |
|        | %       | 14.0           | 13.6   | 15.6 | 14.6  | +0.6pp |       |
| ■ LA事業 | 売上高     | 479            | 245    | 235  | 480   | +0     | +0.2  |
|        | セグメント利益 | 5              | 4      | 5    | 9     | +3     | +52.8 |
|        | %       | 1.2            | 1.6    | 2.1  | 1.9   | +0.6pp |       |

## セグメント別計画（2）

BA

- 国内市場は堅調な市況が継続。海外市場もコロナ禍から回復し正常化を見込む
- 期首受注残高の積み上がりをもとに、売上高は着実な増加を見込む
- 利益率向上に向け、採算性を留意した受注活動を継続、既設建物市場拡大に注力
- 長期にわたるプロジェクトが多いBA事業では価格転嫁の効果が遅行する一方で、堅調であった前年度下期の反動に加えて、外注費用の高騰やDX等の費用が増加

AA

- 半導体製造装置など一部市場における不透明な状況が継続。プラントにおけるメンテナンス、修理等の需要は継続
- 昨年度の調達・生産プロセスの改善による成果をもとに、受注残を着実に売上へと転化する
- 増収並びに価格転嫁を含む収益力強化により増益を見込む

LA

- ライフライン分野は、LPガスメータの不需要期ではあるが、都市ガス・水道メータ需要の取込みに加えて、SMaaS（Smart Metering as a Service）関連市場の開拓に取り組む。LSE分野では業界再編の中で、コロナ関連を含む製薬市場需要は継続
- LA事業全体で価格転嫁や品質管理ならびにプロジェクト管理強化を進め、個別事業戦略の見直しも含めた収益性改善を計画
- 特に欧州におけるインフレ進展等、環境変化に対応した抜本的なコスト管理を実施

### 3. 株主の皆様への利益還元

---

### 3. 株主の皆様への利益還元

## 基本方針に基づき、株主還元の更なる向上を計画

株主還元の充実、成長に向けた投資、健全な財務基盤という基本方針に基づき、研究開発費・設備投資やDX、人的資本への投資等、成長への投資を実施しつつ、増配、自己株式の取得・消却を実施

#### 2022年度 配当

期末配当金を公表（2022年5月）から更に1円増配  
**1株当たり年間66円（前年度比+6円）**  
（株主総会（2023年6月27日）ご承認後支払い）

#### 2023年度 配当

2023年度年間配当計画については、  
**1株当たり年間73円（前年度比+7円）**

#### 自己株式 取得・消却

規律ある資本政策、資本効率の観点から、  
**100億円（400万株）の自己株式を取得、  
取得した上記株式全数を消却**

#### 投資

商品力強化に向けて設備、研究開発等への投資を拡大  
**設備投資 111億円、研究開発132億円を計画**

#### 基本方針



株主還元の充実、成長に向けた投資、健全な財務基盤の3つのバランスに配慮しながら、規律ある資本政策を展開し、azbilの企業価値の維持・向上を図る

- 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題として位置付ける
- 株主還元は配当を中心に、自己株式取得も機動的に組み入れる
- 株主還元の水準については、連結業績、自己資本当期純利益率（ROE）・純資産配当率（DOE）の水準、将来の事業展開と企業体質強化のための内部留保等を総合的に勘案して決定する
- 配当についてはその水準の向上に努めつつ、安定した配当を維持する

## 2022年度期末配当・2023年度年間配当計画

2022年度  
配当

**期末配当を増配、1株当たり期末配当金33.5円、年間66円**

2023年度  
配当

**7円増配、1株当たり年間73円を計画**

- 2022年度は、修正した公表値(2022年11月)を上回る過去最高益を計上、計画比・前年比ともに着実な実績を残したことから期末配当金を1円増配し、1株あたり年間66円とする
- 事業環境の見通しは不透明ながらも、2023年度についても前年度水準比の増収・増益を計画し、中長期視点で安定的・持続的成長を見込むことから、7円増配の1株あたり73円を計画する
- 安定した配当の継続を基本に、今後さらに純資産配当率（DOE）水準の向上を目指す

[単位：円]

|             | 2022年度 |                          |            | 2023年度              |            |            |
|-------------|--------|--------------------------|------------|---------------------|------------|------------|
|             | 中間     | 期末<br>(計画) <sup>※1</sup> | 年間<br>(計画) | 中間<br>(計画)          | 期末<br>(計画) | 年間<br>(計画) |
| 1株当たり配当金    | 32.5   | 33.5                     | 66.0       | 36.5                | 36.5       | 73.0       |
| 配当性向        | 39.2%  |                          |            | 40.3% <sup>※2</sup> |            |            |
| 純資産配当率（DOE） | 4.4%   |                          |            | 4.7% <sup>※3</sup>  |            |            |

※1 2022年度期末配当は、剰余金の処分案として株主総会（2023年6月27日）に議案を上程、ご承認後実施

※2 2023年度に取得する自己株式の影響を考慮した上で1株当たりの当期純利益を算出し、配当性向を試算

※3 純資産配当率（DOE）の算定にあたっては、2023年3月末の自己資本をベースに、2023年度に取得する自己株式、2022年度期末配当、2023年度中間配当支払い、及び通期連結業績計画における親会社株主に帰属する当期純利益を考慮した上で、試算

### 3. 株主の皆様への利益還元

## 自己株式の取得・消却

自己株式  
取得

自己株式100億円（上限）または400万株（上限）を取得

自己株式  
消却

上記取得株式の全数を消却

- 長期目標（2030年度）、中期経営計画（2021～2024年度）で掲げるROE（自己資本当期純利益率）目標を踏まえ、事業拡大・収益力強化施策に取り組むとともに、規律ある資本政策を実践、資本効率の向上と株主の皆様への利益還元の拡大を実現するため、自己株式を取得
- また、希薄化の懸念を回避するために、取得予定の全株を消却する

#### 自己株式の取得

- 取得対象の株式の種類： 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数： 400万株（上限）※
- 株式の取得価額の総額： 100億円（上限）
- 取得期間： 2023年5月15日～2023年9月22日
- 取得方法： 東京証券取引所における市場買付

※ 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：2.9%

#### 自己株式の消却

- 消却する株式の種類： 当社普通株式
- 消却する株式の数： 左記取得株数全数
- 消却予定日： 2023年10月31日

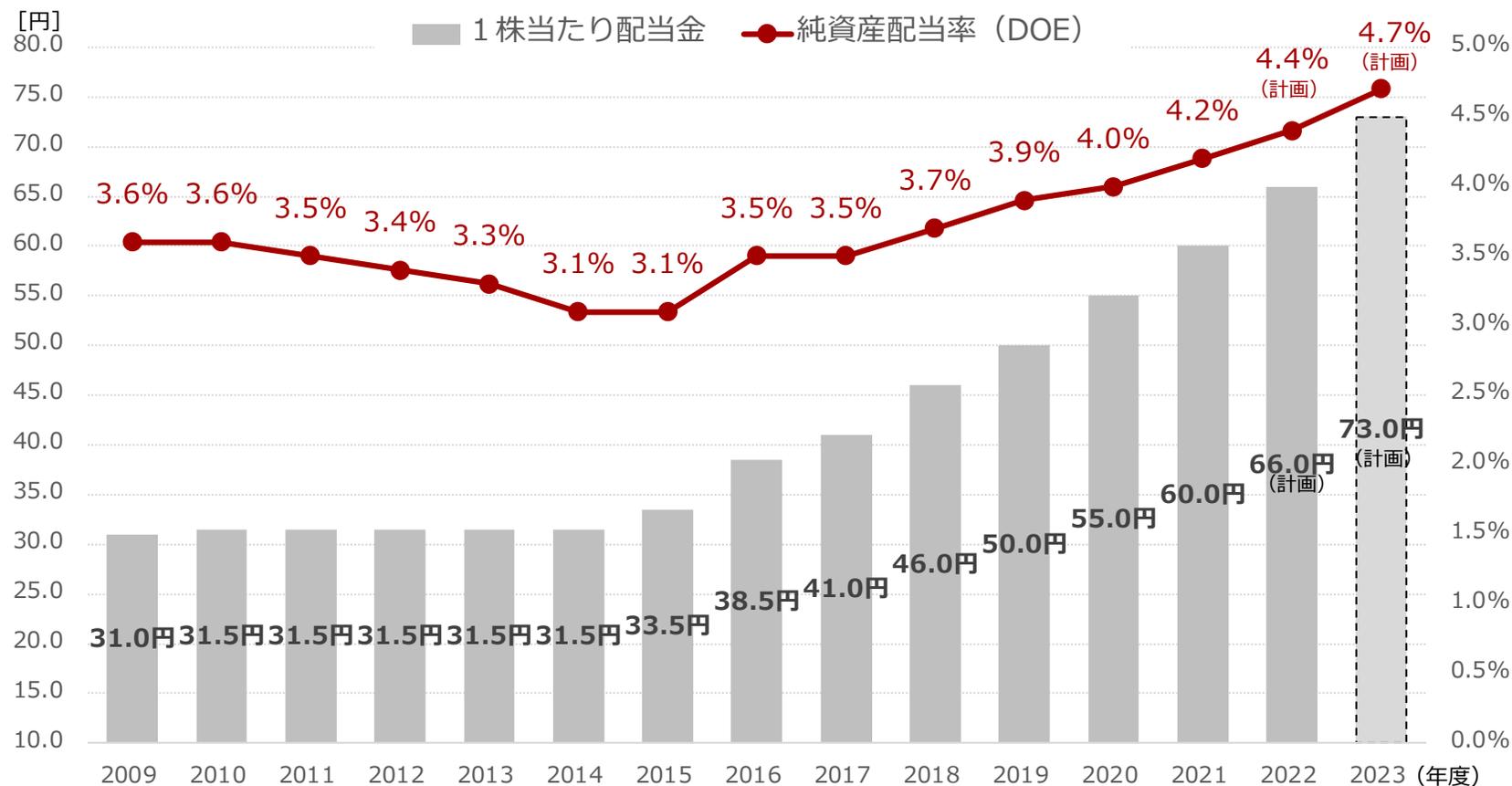
#### 【ご参考】2023年3月31日時点での自己株式保有状況

- 発行済株式総数（自己株式を除く） 136,552,663株
- 自己株式数 7,148,221株

左記の自己株式数には、株式給付制度、信託型従業員持株インセンティブ・プラン及び株式報酬制度の信託口が保有する当社株式を含んでおりません。なお、2023年3月31日時点におけるこれらの制度の信託口が保有する当社株式は2,943,331株です。

## 株主還元の推移

### ● 2023年度、9期連続の増配を計画、DOEは4.7%を見込む



|                  |  |  |  |  |  |     |  |     |     |     |  |     |     |             |
|------------------|--|--|--|--|--|-----|--|-----|-----|-----|--|-----|-----|-------------|
| 自己株式取得総額<br>(億円) |  |  |  |  |  | 19  |  | 29  | 49  | 99  |  | 99  | 99  | 100<br>(計画) |
| 自己株式取得総数<br>(万株) |  |  |  |  |  | 120 |  | 142 | 187 | 371 |  | 225 | 267 | 400<br>(計画) |

\* 1株当たりの配当金、並びに自己株式取得株数は、株式分割の影響を加味し遡及修正しております。

## 4. 中期経営計画の取組み状況

---

## 4. 中期経営計画の取組み状況 長期目標・中期経営計画

オートメーション技術を共通基盤とした3つの成長事業領域での成長を核に、BA（ビルディングオートメーション）、AA（アドバンスオートメーション）、LA（ライフオートメーション）各事業で、グローバルでの成長を実現

### <3つの成長事業領域>

- 新オートメーション事業領域
- 環境・エネルギー事業領域
- ライフサイクル型事業領域

成長

変革

2021~2024年度  
中期経営計画期間

安全

|       | 2019年度  | 2020年度  | 2021年度  | 2022年度 (実績) | 2023年度※1 | 2024年度※2 |
|-------|---------|---------|---------|-------------|----------|----------|
| 売上高   | 2,594億円 | 2,468億円 | 2,565億円 | 2,784億円     | 2,820億円  | 3,000億円  |
| [海外]  | [441億円] | [448億円] | [521億円] | [626億円]     | [635億円]  | [660億円]  |
| 営業利益  | 272億円   | 257億円   | 282億円   | 312億円       | 320億円    | 360億円    |
| 営業利益率 | 10.5%   | 10.4%   | 11.0%   | 11.2%       | 11.3%    | 12%      |
| ROE   | 10.9%   | 10.4%   | 10.4%   | 11.2%       | 11.6%    | 12%程度    |

長期目標



2030年  
SDGs目標



持続可能な社会へ  
「直列」に繋がる貢献  
企業価値の持続的な向上

2030年度※2

4,000億円規模  
[1,000億円規模]  
600億円規模  
15%程度  
13.5%程度

#### 4. 中期経営計画の取組み状況

### 継続的な売上高拡大・事業収益力強化に向けた取組み

- 積極的な研究開発・設備投資を行い、部品価格高騰による影響を受けながらも、収益力強化施策の展開により利益向上を実現。インフレによる費用の増加等が見込まれるが、人的資本を含めた成長投資を継続しつつ利益率の維持・向上に取り組む

| 2016年度                    | 2021年度                    | 2022年度 (実績)               | 2023年度                    | 2024年度 (中計最終年度)           | 2030年度(長期目標)                  |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| 営業利益率<br>7.9%             | 営業利益率<br>11.0%            | 営業利益率<br>11.2%            | 営業利益率<br>11.3%            | 営業利益率<br>12%              | 営業利益率<br>15%程度                |
| 売上高：2,548億円<br>営業利益：201億円 | 売上高：2,565億円<br>営業利益：282億円 | 売上高：2,784億円<br>営業利益：312億円 | 売上高：2,820億円<br>営業利益：320億円 | 売上高：3,000億円<br>営業利益：360億円 | 売上高：4,000億円規模<br>営業利益：600億円規模 |

#### 2022年度の取組み

##### 利益改善施策

- 事業ミックスの改善
- 販売価格適正化
- JOBリスク管理強化
- 国内生産体制整備（工場統廃合）
- 海外調達・生産拡大
- グループ内での人材活用配置（総額人件費抑制）

##### 事業拡大施策

- 商品力強化による事業領域拡大
- 国内外顧客カバレッジ拡大
- ストック事業の拡大

- 部品価格高騰に伴う価格転嫁の取組み
- 海外事業拡大による利益率改善
- 高利益製品・サービスの投入（マスマフローコントローラ、バーナコントローラ等）
- DX・クラウド利用による業務効率化の進展

- 3つの成長事業領域に向けた商品（製品・サービス）、事業拡大の取組み
- 事業提携、海外事業展開強化

- 価格転嫁は順調に進展。順次利益への反映が期待できる
- 海外での事業成長が加速。更なる事業成長に向けた生産能力拡充も実施
- 競争力ある製品/サービスをリリース

- AI、MEMS、クラウドを活用した新商品の順次投入を計画
- 商品力強化にむけた協業が進展

#### 4. 中期経営計画の取組み状況

### 部品不足・価格高騰への対応

- 部品／部材確保・調達力強化、生産能力強化並びに収益力強化策の3つを推進
- 2022年度、生産回復による増収を主体に利益を確保。価格転嫁に向けた取組みも進展
- 部品不足の状況に改善がみられるが、2023年度以降においてもインフレ・円安による価格上昇を見込む。サプライチェーンにおける適正な取引関係の維持に留意しつつ、引き続きコスト削減、価格転嫁をすすめて利益を確保する



|                 | 進捗・成果                                                                                                                                     |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ① 部品／部材確保・調達力強化 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 調達ルート拡大、部品／部材（代替品含む）の入手確度が向上</li> <li>● 代替品選定時の評価スピード、設計変更等の対応力強化がすすむ</li> </ul>                 |
| ② 生産能力強化        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 調達状況に合わせた柔軟な生産の仕組みを構築。生産ラインの稼働率が向上</li> <li>● 生産設備を増強（2022年度下期）、受注残を着実に売り上げるための生産能力強化</li> </ul> |
| ③ 収益力強化         | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 生産効率化</li> <li>● 販売価格転嫁の推進（在庫状況、事業内容によって改善効果時期に差異あり）</li> </ul>                                  |

## 4. 中期経営計画の取組み状況

### 海外市場での成長

- 海外における販売体制、生産体制の強化が進捗。製品強化に向けた海外での協働も進展

| 2016年度                                    | 2021年度                                     | 2022年度 (実績)                                | 2023年度                                     | 2024年度 (中計最終年度)                            | 2030年度 (長期目標)                                    |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 海外売上高:433億円<br>(17.0%)                    | 海外売上高:521億円<br>(20.3%)                     | 海外売上高:626億円<br>(22.5%)                     | 海外売上高:635億円 ※1<br>(22.5%)                  | 海外売上高:660億円<br>(22.0%)                     | 海外売上高:1,000億円<br>(25.0%)                         |
| アジア : 195億円<br>中国 : 85億円<br>北米・欧州 : 124億円 | アジア : 194億円<br>中国 : 142億円<br>北米・欧州 : 153億円 | アジア : 250億円<br>中国 : 151億円<br>北米・欧州 : 180億円 | アジア : 268億円<br>中国 : 175億円<br>北米・欧州 : 162億円 | アジア : 270億円<br>中国 : 170億円<br>北米・欧州 : 210億円 | アジア : 430億円規模<br>中国 : 280億円規模<br>北米・欧州 : 270億円規模 |

( ) 内%は売上高海外比率

#### 2022年度の取組み

##### 事業 拡大 施策

- 海外向け製品の開発・投入
- 顧客カバレッジ拡大、有力事業者との関係構築

- 中国・アジアでの販売体制強化（人員強化、DX活用）が進展
- シンガポールにおいてEDB※2の支援を受け、デジタルツイン製品開発がスタート

- 東南アジア戦略企画推進室にグローバルでの技術開発連携のための開発組織を設立
- インド工科大学との共同研究を開始

##### 事業 基盤 強化

- 販売・サービス網の拡大
- リモートメンテナンス等のインフラ整備
- 地域戦略推進体制構築
- 生産海外移転・強化・調達網構築、OUT-OUT拡大

- 海外生産拠点強化（中国大連生産拠点工場棟新設）
- 東南アジア戦略企画推進室による地域戦略展開

- タイ生産子会社に新工場棟の建設を決定、海外生産体制を強化
- 国内生産子会社に流量試験設備を新設し、グローバルスタンダードに対応した工業市場向け調節弁を強化

※1 2023年度 海外売上高は業績計画（P.14）における為替想定に基づく数値 ※2 EDB：シンガポール経済開発庁

## 長期目標・中期経営計画目標達成に向けて

### 中期経営計画の注力ポイント

- さらなる成長のための「変革」の加速

環境の構造的な変化に起因するお客様の事業モデル・需要の変化を捉え、3つの成長事業領域の拡大、成長を実現するための「変革」を加速する

①

#### 商品力強化

(製品・サービス)

②

#### 技術開発・設備投資強化

サステナビリティ経営の推進

③

#### 人的資本への投資強化

「変革」の  
加速・成長

成長

変革

安全

2021～2024年度  
中期経営計画期間

長期目標



2030年  
SDGs目標

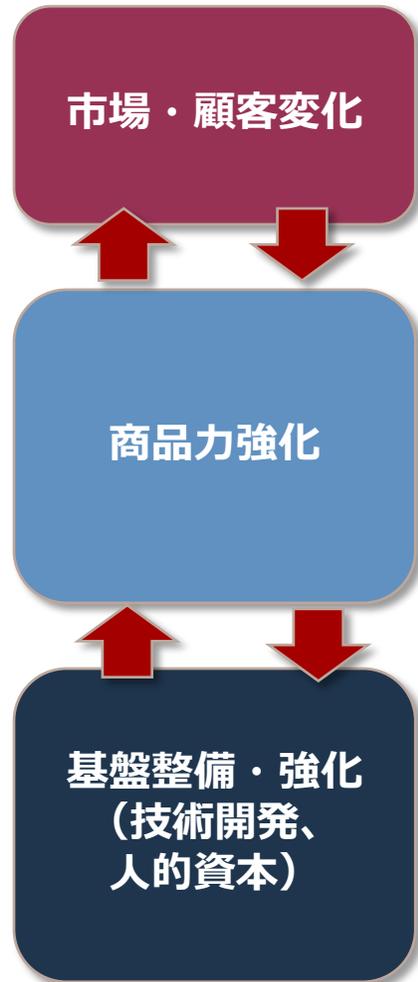


持続可能な社会へ  
「直列」に繋がる貢献  
企業価値の持続的な向上

## 4. 中期経営計画の取組み状況

### ① 商品力強化による事業拡大

- 市場・顧客の変化を捉えて迅速に商品開発につなげるための仕組みの構築・基盤整備



- ◆ カーボンニュートラル実現に向けた課題（更なる省エネ、エネルギー転換、再エネの導入拡大等）、グローバルサプライチェーンの変化、顧客事業モデルの変化 等

#### 商品力強化領域

- 自律化、Wellness
- 省エネ+再生可能エネルギー分野（ESP）
- クラウドサービス
- ※ DXを活かしたサービス基盤を並行して強化

#### 商品ポートフォリオ拡大

- AIとビッグデータ、クラウド技術等の組合せ
- 再生可能エネ等
- ※ 協業、出資等も積極的に展開

#### 技術開発力強化

- MEMS・センシングデバイス技術
- アクチュエータ関連
- AI、クラウド
- ※ 研究開発・設備投資とともに開発・生産組織改革を実施

#### 人的資本への投資

- 3つの成長事業領域拡大に向け、事業戦略と整合する人材の確保・育成
  - 先端技術者
  - エンジニア
  - サービススタッフ

#### EXAMPLE サファイア隔膜真空計

##### 市場・顧客変化

半導体プロセスは日々進化しており、それに伴い、前工程の成膜・エッチングにおいても、使用されるガスの種類が増加

形 V8C



##### 商品力強化

MEMS技術を用いてセンサダイヤフラムの表面に微細な溝（幅約6μm）を形成するなどの対策の結果、デポによるゼロ点シフト量は、当社従来製品との比較で1/10と大幅に改善



凸凹センサ感圧部表面を凸凹に加工することで、付着膜を分断し堆積物の応力影響を低減

##### 技術開発力強化

技術開発：FTC新棟（クリーンルーム・MEMS生産開発設備拡充）  
組織：戦略商品開発部（新組織）  
人的資本：MEMS技術者

#### 4. 中期経営計画の取組み状況

### ② 技術開発・設備投資強化

- 事業成長に向けた商品（製品・サービス）力強化のための基盤整備として研究開発、設備へ積極的な投資を継続

#### 研究開発



クリーンルーム

### 2023年度は、132億円の投資を計画

前年度同様、高い水準での投資を行い、BA、AA、LA各事業で成長に向けた商品の着実な市場投入を実現する



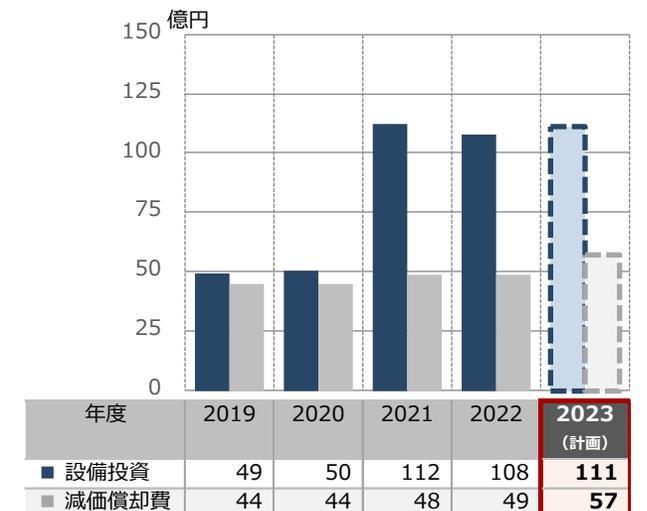
#### 設備投資



藤沢テクノセンター  
新実験棟

### 2023年度111億円、積極的な設備投資を継続

2023年度は、生産BCPに基づく拠点整備、生産DX拡大、重点製品の量産設備への投資により、引き続き110億円超の投資を計画



## 4. 中期経営計画の取組み状況

### ③ サステナビリティ経営の推進 — 人的資本への投資強化

#### ＜サステナビリティ経営の推進＞：azbilグループの方針

創業時の精神である「人間の苦役からの解放」の考え方を、人間の幸福のために社会に貢献する価値観として受け継ぎ、グループ理念である「人を中心としたオートメーション」の実践を通じて、あらゆるステークホルダーと信頼関係を構築することにより継続的な企業価値の向上を図り「人々の安心、快適、達成感」を実現するとともに、地球環境に貢献し、持続可能な社会へ「直列」に貢献する。

#### マテリアリティ

(長期にわたり取り組む重点課題)

- 気候変動
- 資源循環
- イノベーション
- サプライチェーン
- 地域社会への貢献
- 人権・安全・健康
- 学習と人材育成
- 商品安全・品質
- コーポレート・ガバナンス
- コンプライアンス

#### 人的資本投資

- 3つの成長事業領域拡大にむけ、事業戦略と整合する人材の確保と育成を強化。あわせて、引き続き財務施策と連動した従業員インセンティブプランや人事諸制度の改革・充実に推進

##### 人材の確保 育成

- ・ リファラルやアルムナイ採用制度
- ・ 資格奨励制度

##### インセンティブ

- ・ 自社株の給付制度や取得支援制度
- ・ 各種の手当

##### 人事制度 改革

- ・ ジョブ型採用
- ・ オープンチャレンジ制度

#### 3つの成長事業領域

- **新オートメーション事業：**  
先端技術開発者のスキル育成とその最適配置  
大学や研究機関との共同研究・開発  
→ TMS（タレントマネジメントシステム）の活用
- **環境・エネルギー事業：**  
カーボンニュートラルを実現するエンジニアの育成  
提携企業との人材相互交流  
→ エンジニアプロファッショナル/マイスターの制度
- **ライフサイクル型事業：**  
DXをキーとした人材育成およびリスキリング  
→ LMS（ラーニングマネジメントシステム）の活用

## 4. 中期経営計画の取組み状況

### 3つの成長事業領域での取組みと各事業セグメントへの展開

#### 3つの成長事業領域

azbilグループが強みを持つ3つの成長領域の事業で特徴あるソリューションを提供

新オート  
メーション  
事業

環境・  
エネルギー  
事業

長年にわたって最適な状態を維持し、  
持続可能な社会に貢献

ライフ  
サイクル型  
事業

#### 新オートメーション事業

新しい需要に応えるソリューションの提供で売上拡大

BA：感染症対策や新しい働き方に適応した新たなビル環境ニーズ（ウェルネス）

AA：より高い生産性と安全で安定した設備運用

LA：各種メータのIoT対応（スマートメータ）とビッグデータの集積

#### 環境・エネルギー事業

既存商品に加え、新しい価値を提供し売上拡大

BA：カーボンニュートラルとウェルネスを両立する事業機会の拡大

AA：生産設備の省エネルギー・温暖化ガス排出抑制の需要増加

LA：実測されたビッグデータを活用した企業の脱炭素化支援等の要望現出

#### ライフサイクル型事業

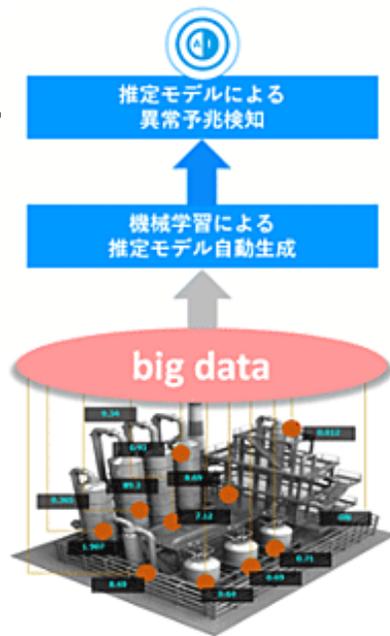
顧客資産（工場・オフィスビル・ライフライン）の品質・性能・生産性を長年にわたりサポートする持続的ビジネス。高付加価値化とDXにより収益性を拡大

## 4. 中期経営計画の取組み状況

### 3つの成長事業領域における商品展開

#### オンライン異常予兆検知システム BiG EYES

- 工場／建物のプロセス、設備、製品品質、排水や大気などの環境変数を常時オンラインでモニタリング、いつもと異なる動きを予兆の段階で検知するAIを応用したシステム
- 様々な市場で **7,000** を超えるAI監視モデルが稼働中  
発電プラント、石油精製プラント、石油化学プラント、機能性化学プラント、医薬品工場、食品工場、電気電子製造工場、排水処理施設、焼却炉、建物（熱源機・空調設備等）
- お客様との共同開発も進展  
関西電力とAIを活用し、火力発電設備を主な対象とした設備異常検知システムの共同開発を実施



(導入事例)  
花王株式会社 和歌山工場

BiG EYES™を導入したプラントが  
「レスポンスブル・ケア大賞」を受賞

#### ビル向けクラウドサービス

- ビルオーナーから、ビル管理者、建物居住者（テナント）まで幅広くサービスを提供
- クラウドBA機能の高度化から、ウェルネス、BA機能のテナントへの開放等で顧客・事業領域を拡大



Energy Management  
(エネルギー管理機能)

エネルギーの見える化・分析  
建物の外からもモニタリング、少数人員で多くの建物を集中管理

Building Management  
(設備管理機能)

設備管理業務の効率化  
ビル管理の方法を統一。管理情報を共有して、業務効率を向上

Tenant Service  
(居住者空調操作機能)

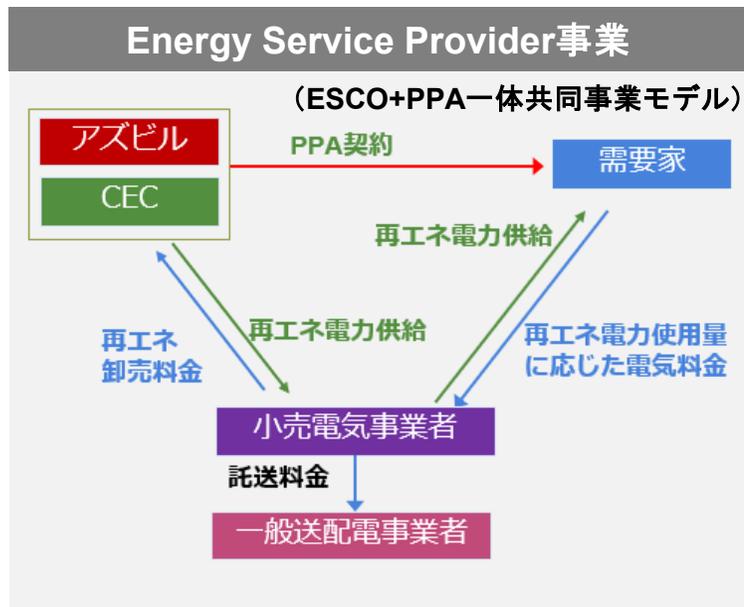
居住者の利便性  
居住者一人ひとりの要求に応え、オフィスの環境向上に貢献

新アプリケーション開発と体制強化（専門組織設置）により事業拡大を図り、  
2030年度 **売上高100億円**を目指す

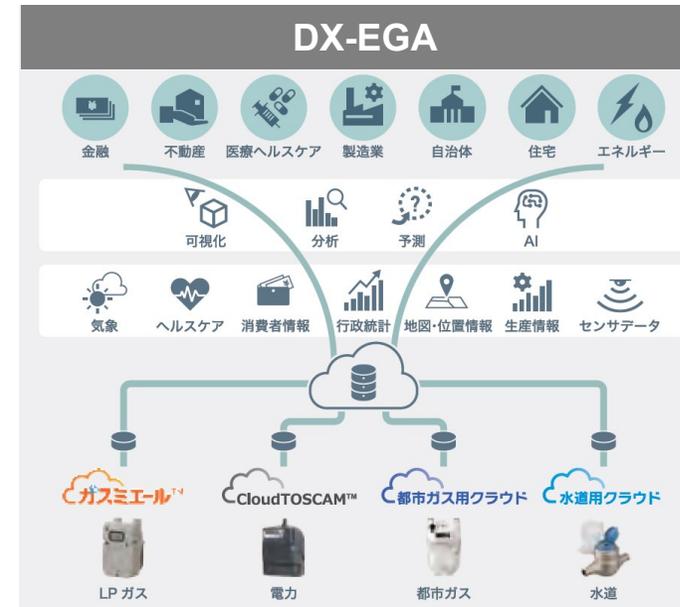
#### 4. 中期経営計画の取組み状況

### 他社との事業提携、出資による事業開発の取組み

| 内 容   |                                                          | 提携・出資先                 |
|-------|----------------------------------------------------------|------------------------|
| 2021年 | 次世代エネルギーマネジメント事業 DX-EGA                                  | 東光高岳グループ（電力メータ）        |
| 2022年 | オフィスビル等の大規模施設のCO <sub>2</sub> 排出量削減GXソリューション             | NTTグループ4社、ダイキン工業       |
| 2022年 | 脱炭素に取り組む事業者とのパートナーシップ等の創出                                | 脱炭素化支援機構               |
| 2022年 | アズビルの“省エネルギーソリューション”とCECの“グリーン電力ソリューション”の組み合わせによる事業モデル開発 | クリーンエナジーコネクト（CEC）      |
| 2023年 | 新たな事業領域の市場情報や革新的な技術情報の獲得、投資先企業との関係構築、事業探索                | JAFCOグループ（ジャフコSV7ファンド） |



従来の省エネソリューション（ESCO、建物の最適な運転・保守、デマンドレスポンス）に、再生可能エネルギーの調達サポートや運用段階での最適なマネジメントを加え、お客さまの目標達成に向けてのニーズに応える事業をカスタマイズで立案し、包括的なエネルギーソリューションとして価値を提供していくサービス



既存データの収集手段も活用し、多様な事業者データ、サービスとの組み合わせによる協業事業コンセプト。世帯ごとのエネルギーデータ分析、企業のESG推進やカーボンプライシングへの対応等、エネルギー・環境領域での付加価値提供、さらに、金融・流通・ヘルスケア等に向けたサービスの提供を予定

## 4. 中期経営計画の取組み状況

### セグメント別計画 ～ 進捗と見通し

- 感染症、部品調達難、インフレ等の社会・事業環境の変化への迅速な対応と施策見直しを行いつつ、新たな社会・顧客ニーズ（脱炭素や高品質、安全、リモート等）を捉えて持続的な成長を目指す

| BA<br>商業ビル |       | 2021年度  | 2022年度  | ▶ 2023年度 | 2024年度  |
|------------|-------|---------|---------|----------|---------|
|            | 売上高   | 1,197億円 | 1,285億円 | 1,300億円  | 1,345億円 |
| [海外]       | 80億円  | 115億円   | 132億円   | 140億円    |         |
| 利益         | 138億円 | 160億円   | 156億円   | 163億円    |         |
| 利益率        | 11.6% | 12.5%   | 12.0%   | 12.1%    |         |

- 大型新設案件は高水準の需要が継続、収益性の良い既設建物改修需要が増加
- 感染症対策（安全）や新しい働き方に適応した新たなビル環境ニーズ顕在化、カーボンニュートラルとウェルネスを両立する事業機会が拡大
- 海外は、新型コロナウイルス感染症による影響から回復、投資拡大

**注力施策** 他社協業を含めた事業領域拡大、ESPを含む省エネソリューション事業・既設市場対応強化、クラウドサービス拡大、海外事業展開

| AA<br>工場プラント |       | 2021年度 | 2022年度  | ▶ 2023年度 | 2024年度  |
|--------------|-------|--------|---------|----------|---------|
|              | 売上高   | 942億円  | 1,039億円 | 1,060億円  | 1,075億円 |
| [海外]         | 264億円 | 309億円  | 311億円   | 325億円    |         |
| 利益           | 132億円 | 145億円  | 155億円   | 164億円    |         |
| 利益率          | 14.0% | 14.0%  | 14.6%   | 15.2%    |         |

- 中長期的にはグローバルでの市場成長が継続する中、より高い生産性と安全で安定した設備運用の要求が拡大
- 生産設備の省エネルギー・温暖化ガス排出抑制の需要がさらに増加
- 資源保護やサーキュラエコノミーに向けた各種生産プロセスでの改革が始動

**注力施策** MEMS技術を活用した新製品開発、クラウド、AI技術と計測・制御技術の組合せ、海外事業展開加速

| LA<br>インフラ<br>製薬<br>住宅 |       | 2021年度 | 2022年度 | ▶ 2023年度 | 2024年度 |
|------------------------|-------|--------|--------|----------|--------|
|                        | 売上高   | 442億円  | 479億円  | 480億円    | 580億円  |
| [海外]                   | 176億円 | 200億円  | 192億円  | 195億円    |        |
| 利益                     | 11億円  | 5億円    | 9億円    | 33億円     |        |
| 利益率                    | 2.6%  | 1.2%   | 1.9%   | 5.7%     |        |

- 生活インフラの維持、安全性と効率化へのニーズ増大
- 各種メータのIoT対応（スマート化）、大量データの実測・利用による企業の脱炭素化への貢献等の事業機会現出
- 医薬品製造設備の地域分散化による堅調な需要、感染症関連投資継続

**注力施策** 構成事業（ライフライン、LSE、住宅空調）の特性に応じたコスト管理強化による収益力改善と成長事業への戦略見直し。クラウドを活用したSMaaS事業推進

## 4. 中期経営計画の取組み状況

# azbilグループのサステナビリティ

創業時の精神である「人間の苦役からの解放」の考え方を、人間の幸福のために社会に貢献する価値観として受け継ぎ、グループ理念である「人を中心としたオートメーション」の実践を通じて、あらゆるステークホルダーと信頼関係を構築することにより継続的な企業価値の向上を図り人々の「安心、快適、達成感」を実現するとともに、地球環境に貢献し、持続可能な社会へ「直列」に貢献します。



#### 4. 中期経営計画の取組み状況

## 持続可能な社会に「直列」に繋がる、事業でのSDGs定量指標を設定

azbilグループのSDGsの4つの基本目標（詳細はp.48）のひとつである「新オートメーション」は、持続可能な社会に「直列」に繋がる、事業として取り組む領域として、今般、新たに定量指標を設定

新たなオートメーションによる  
安心・快適な社会の実現

### 新オートメーション

お客様の安心・快適につながる生産性・価値向上の実現

お客様の持続可能な生産現場・職場環境、さらなる安心・快適・達成感の実現に向け、  
生産空間・居住空間（ビル建物）・生活空間における「計測の高度化」、「データ化」、  
「自律化」などにより、社会が求める時々の課題を解決、付加価値を創出

### 新 定量 指標

## 2030年に延べ

- **8,000事業所**で事業環境変化に強い状態を実現※1
- **600万人**にストレスフリー、多様な働き方につながる環境を提供※2

※1 2022年4月時点で530事業所で稼働。2030年には15倍の8,000事業所を目指す

※2 2022年4月時点で60万人に提供。2030年には10倍の600万人への提供を目指す

### 新オートメーション目標対象商品

設備の最適運転やウェルネスを追求した  
オフィスビル  
クラウドサービス、  
バルブ診断サービス、  
LPガス遠隔検針  
クラウドサービス



### MEMS技術を活用した高度な計測機器



AI・データを活用した  
オンライン異常予兆検知  
システム等自律化システム



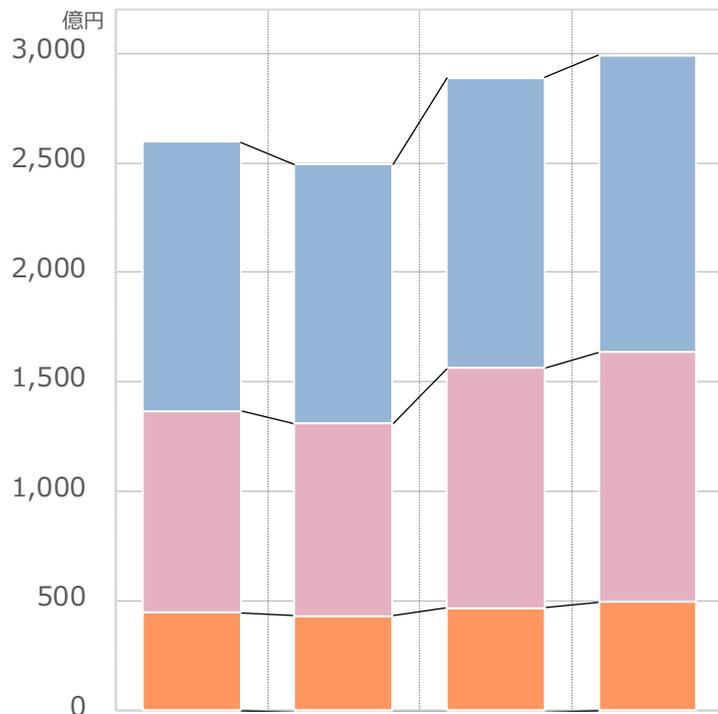
・・・今後更に商品を拡充予定

# 補足資料



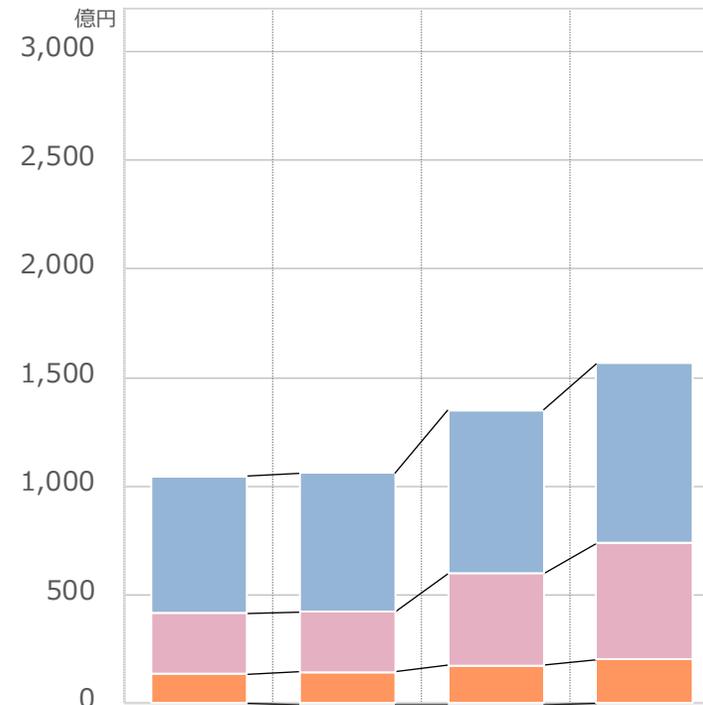
# セグメント別業績推移

## ■ セグメント別受注高



| 年度     | 2019  | 2020  | 2021  | 2022         |
|--------|-------|-------|-------|--------------|
| ■ BA事業 | 1,229 | 1,185 | 1,325 | <b>1,353</b> |
| ■ AA事業 | 919   | 875   | 1,095 | <b>1,139</b> |
| ■ LA事業 | 448   | 433   | 468   | <b>496</b>   |
| 連結     | 2,580 | 2,478 | 2,869 | <b>2,969</b> |

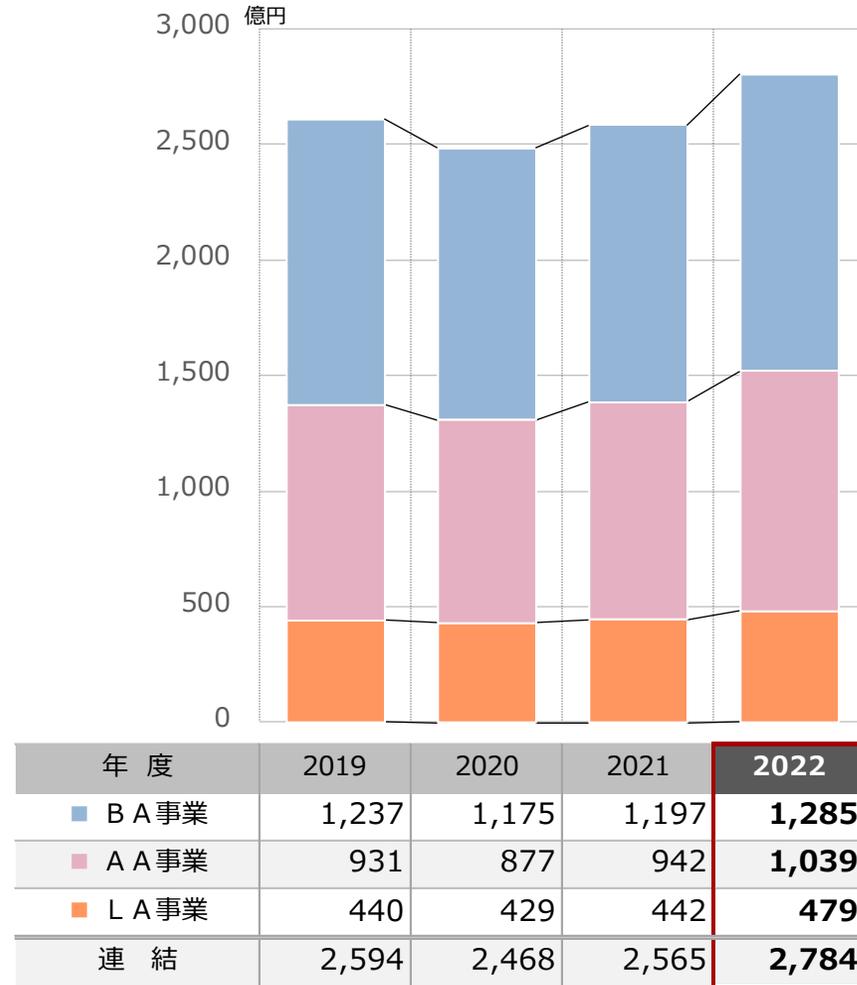
## ■ セグメント別受注残高



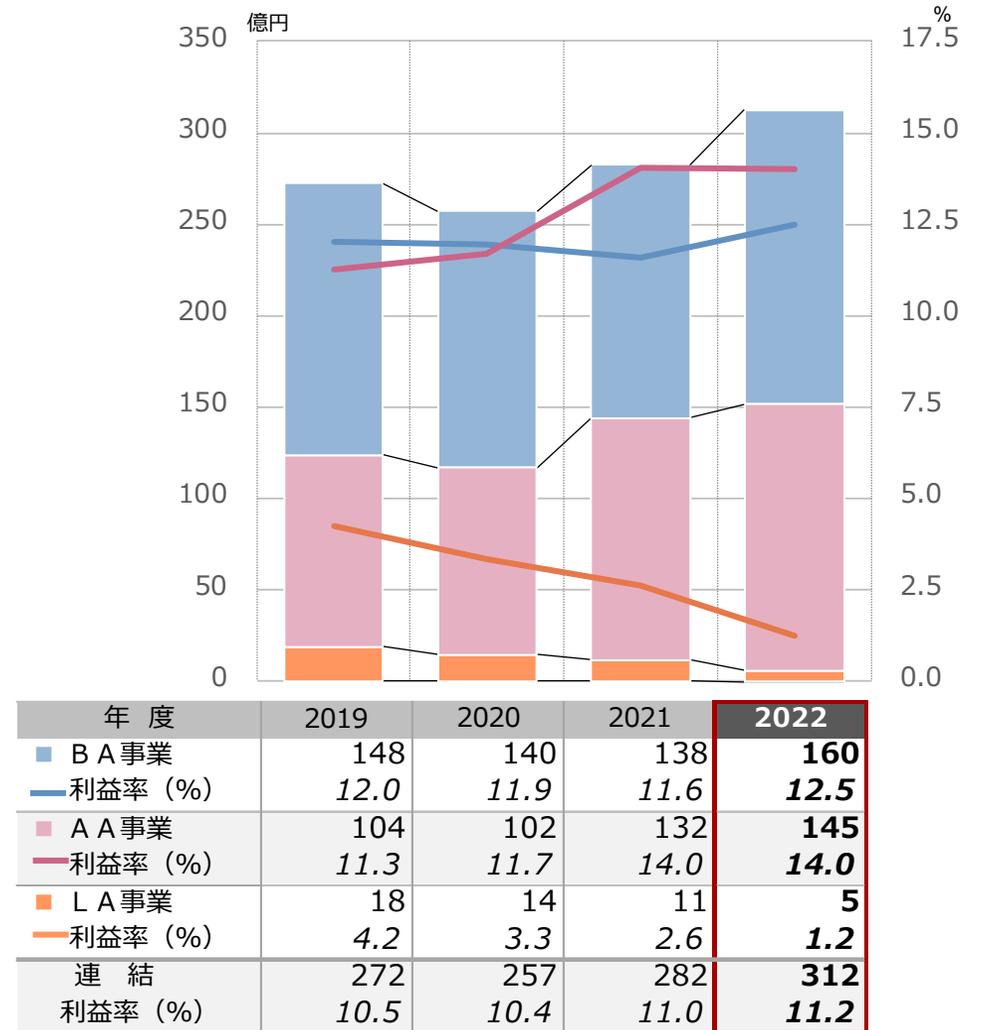
| 年度     | 2019  | 2020  | 2021  | 2022         |
|--------|-------|-------|-------|--------------|
| ■ BA事業 | 631   | 640   | 751   | <b>828</b>   |
| ■ AA事業 | 277   | 277   | 423   | <b>534</b>   |
| ■ LA事業 | 134   | 142   | 172   | <b>201</b>   |
| 連結     | 1,042 | 1,058 | 1,342 | <b>1,560</b> |

# セグメント別業績推移

## ■ セグメント別売上高



## ■ セグメント利益（営業利益）



# 補足資料 セル型空調システム ネクスフォート™DD ニューノーマル時代に向けた働き方やオフィス利用の多様化にも対応する新空調システム

働き方の多様化に伴いオフィス環境が変化。人に寄り添う新たな空調システムが、快適、省エネルギー、働きやすいレイアウトなど、健康で魅力的なオフィスづくりに貢献します。

- セル（吹出口単位）で細かく分割されたゾーンごとの温度制御を実現
- 室内CO<sub>2</sub>濃度の制御や外気を適切に取り入れる換気制御が可能。感染拡大防止対策に活用
- スマートフォンアプリ等で執務者好みの空間を創出



▲セル型空調システム ネクスフォートDD

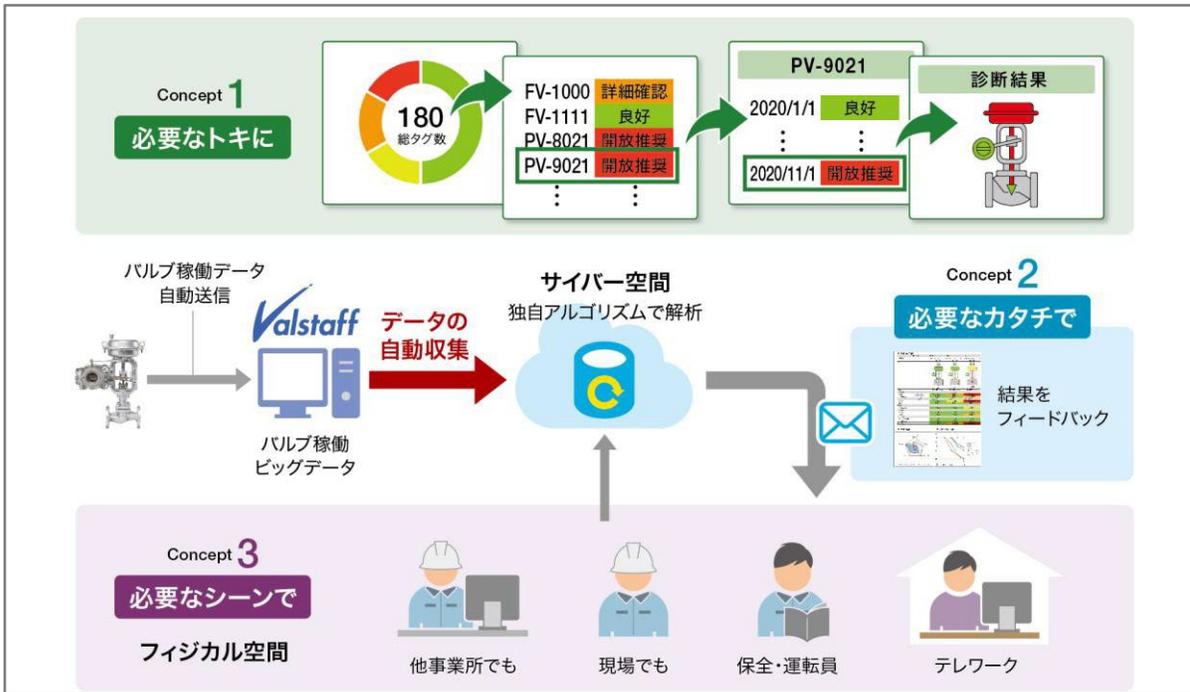
## ニューノーマル時代に求められる 新たなビル環境ニーズへのソリューション

- ニューノーマル時代に向けた働き方、オフィス利用の多様化に対応するシステムのご提案が好評、引合い件数が増加。ネクスフォートDD他、azbilの製品・サービスを活用した生産性向上・知識創造の場となるワークプレイス、働く人のウェルネスをお客様にご体感いただける場を国内外で整備



クラウドを通じての状態監視により、これまではバルブ内部の状態が見えないために開放点検しなければ判らなかったバルブの異常の早期発見や予測を行うことが可能となり、バルブが原因となるトラブルを未然に防止し、生産設備安定化に貢献します。

- バルブの稼働データをクラウドに自動送信し解析
- プラントや工場稼働するバルブの健全性を診断し、その結果を可視化することによって、生産設備の安定化や保安力強化に貢献
- クラウドを活用することによってタイムリーにメンテナンス担当エンジニアが情報を入手



## 実績が評価され複数プラントへの導入が決定

- モノマープラント、晶析プラントといった化学プラント、石油精製プラントにおける間接脱硫装置、接触改質装置などからプラントの動力設備（ボイラー、発電設備）まで、様々なプラントでクラウド型バルブ解析診断サービス「Dx Valve Cloud Service」を導入



スマート・バルブ・ポジショナが収集する調節弁稼働データはPLUG-IN Valstaff™を経由してクラウドへ送信され、バルブの健全性確認を行う。

(大陽日酸グループ  
株式会社ティーエムエアー様 鹿島事業所)

直読式水道メータをスマート化する漏水検知機能付きOCRアタッチメントの開発

- 水道メータのスマート化は、検針業務の効率化をはじめ、漏水の早期発見、老朽化した設備や管網の管理、配水運用および災害時の迅速な対応、使用量の見える化や見守りといった水道利用者へのサービスの向上など様々な効果が期待されている。一方、通信機能付き水道メータの導入コスト、検定満期を迎えるまでの期間等、その導入にあたっては様々な課題
- azbilグループのアズビル金門株式会社は、東芝インフラシステムズ株式会社、株式会社日本ウォーターソリューションと共同で、既設の直読式水道メータに取り付けが可能な漏水検知機能付きOCRアタッチメントの開発に着手
- 開発する漏水検知機能付きOCRアタッチメントは既設直読式水道メータに取り付けることでメータのスマート化が可能



漏水検知機能付きOCRアタッチメント直読式水道メータに取り付けたイメージ



【特徴】

1. OCR検針機能

内蔵されたカメラでメータの数値表示部分を撮影し、アタッチメント内部で、整数部 4 桁をOCRにより数値化

【OCRイメージ図】



2. 漏水検知機能

内蔵された振動センサにより、水道メータに伝播する振動を捉えて分析し、漏水の可能性を探る

3. 通信機能

上位システムとの通信（上位システムからの検針要求受付、上位システムへの検針値や漏水検知アラームの送信など）機能を搭載

## AIを活用した異常予兆システムのBiG EYESの導入が、 生産現場での負荷軽減、人材育成・技能伝承に貢献 日本化学工業協会「レスポンシブル・ケア※大賞」を受賞

近年、製造現場では、オペレータの若年化や少人数化が進んでおり、それに伴う運転監視負荷・ストレス増大や、漏洩・品質異常等のトラブル発見遅れへの影響が懸念されている。花王和歌山工場では、多品種バッチプロセスを対象にオンライン異常予兆検知システム BiG EYES を導入し、運用を開始。成果として、運転監視オペレータの負荷を軽減すると共に、労働安全性向上、品質安定化等を達成。さらに、本システムの運用を通じた業務の見直し/標準化により、属人化を解消し、AI 監視モデル作成を通じて、製造技術の伝承も実現



オペレータ同士がBiG EYESの可視化されたAI推定トレンドデータを確認し、大きなトラブルになる前に原因や対処の検討、議論を行うことが出来るようになった



コンフィギュレータ（設定）画面を操作し、対象設備に関連するポイントを登録、AI監視モデルを作成。BiG EYESは、他社DCSともオンラインで接続し、監視が可能

### ※レスポンシブル・ケア

化学物質を扱うそれぞれの企業が化学物質の開発から製造、物流、使用、最終消費を経て廃棄・リサイクルに至る全ての過程において、自主的に「環境・安全・健康」を確保し、活動の成果を公表し社会との対話・コミュニケーションを行う活動

# 「環境・エネルギー事業領域」拡大に向けて — 脱炭素化支援機構へ出資

## アズビル、環境省が設立準備を進めてきた官民ファンド 「株式会社脱炭素化支援機構※」に出資

(2022年10月28日 ニュースリリース)

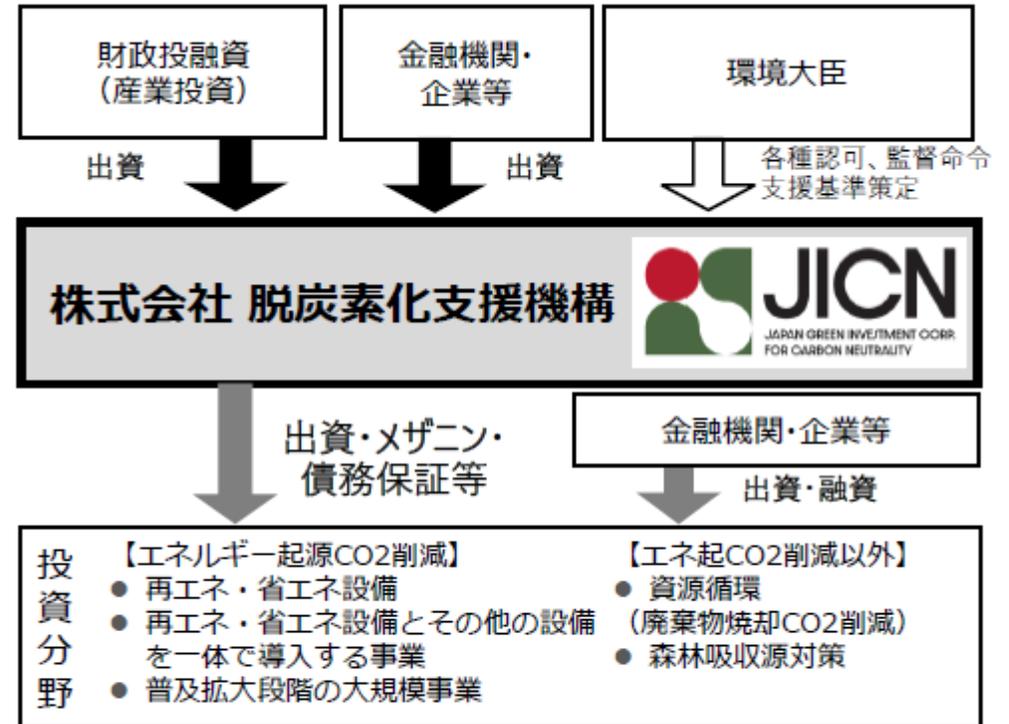
- 「環境・エネルギー事業領域」拡大のため、カーボンニュートラルの実現に向けた経済社会システムの変革であるグリーントランスフォーメーション（GX）を推進
- 当社がオートメーション事業を通して培った省エネ技術や知見等を、様々な分野で活躍する企業や各種研究機関らとのパートナーシップを通じて拡大することを目指す
- 今回の「株式会社脱炭素化支援機構」への出資を通じて、脱炭素に資する新たな事業機会や、これまで参入できていなかった分野で脱炭素に取り組む事業者とのパートナーシップ等の創出する

※ 株式会社脱炭素化支援機構（右図参照）

国の財政投融資（産業投資）と当社を含む民間82社からの出資を資本金としてファンド事業を行う株式会社。2050年カーボンニュートラルの実現に向け、脱炭素に資する多様な事業への呼び水となる投融資（リスクマネー供給）を行い、脱炭素に必要な資金の流れを太く速くし、経済社会の発展や地方創生、知見の集積や人材育成など新たな価値の創造に貢献

### 株式会社脱炭素化支援機構

Japan Green Investment Corp. for Carbon Neutrality



(想定事業イメージ例)

- ・地域共生・裨益型の再生可能エネルギー開発・プラスチックリサイクル等の資源循環
- ・火力発電のバイオマス・アンモニア等の混焼・森林保全と木材・エネルギー利用 等

●上記は環境省ホームページ資料から抜粋  
<https://www.env.go.jp/content/000105241.pdf>

# “省エネ×再エネ”ソリューションの提供 — CECへの出資並びに業務提携

アズビル、クリーンエネルギーコネクへ出資、業務提携。エネルギー関連ソリューションの提供により脱炭素社会の実現に貢献 (2023年1月26日 ニュースリリース)

- アズビルがエネマネ事業者として長年得意としてきた“省エネルギーソリューション”に、クリーンエネルギーコネク (CEC) の“グリーン電力ソリューション”を組み合わせワンストップで提供
- アズビルのディマンドリスポンスの技術を組み合わせることで、出力の変動が大きい再生可能エネルギーの有効活用を実現し、顧客の建物における再エネ利用率の向上を図る
- アズビルは、再生可能エネルギーを組み合わせることによるBEMSや省エネソリューションの提供を拡大し、2023年度以降数十億円規模の売上増を目指す

■ 株式会社クリーンエネルギーコネク

設立：2020年4月

事業概要：法人向けグリーン電力ソリューション事業、Non-FIT再エネ発電事業



省エネルギーソリューション

- 計測・制御メーカーとして、工場・プラントや建物等、幅広い分野に製品・サービスを提供
- 多数の建物への納入済システムを活用したディマンドリスポンスによるVPP (バーチャル・パワー・プラント) における運用実績
- 工場・事業場などの省エネルギー事業を支援する「エネマネ事業者※1」に10年連続登録

グリーン電力ソリューション

- 脱炭素経営企業・RE100※2参加企業等のお客さまにグリーン電力導入計画の立案から実行支援、そして導入後の効果検証および目標達成までのグリーン電力ソリューションをワンストップで提供
- お客さま専用のNon-FIT小型太陽光発電所を全国に多数開発し、追加性のあるグリーン電力で、オフサイトコーポレートPPA (Power Purchase Agreement) サービス※3を提供

※1 補助事業者の事業所に対してEMSを適切に設置するとともに、自らが有するEMSの機能を活用したエネルギー管理方法を補助事業者に提供し、補助事業の省エネルギー化をより一層進める役割を担い、SIIに採択された者  
 ※2 Renewable Energy 100%の略で、企業が自らの事業の使用電力を100%再エネで賄うことを目指す国際的なイニシアティブ。390社以上の世界や日本の企業が参加している (2023年1月10日現在)  
 ※3 顧客企業専用のNon-FIT太陽光発電所を、電力を使用する施設の敷地から離れた場所に新しく開発・設置し、発電した電力と環境価値を、電力を使用する施設に送る長期契約を結ぶこと

環境問題やそれに紐づく脱炭素への取組みの急速な拡大を背景にエネルギーを取り巻く環境が大きく変化。既存のプラットフォームを活かしつつこの環境変化を捉えることで、プロダクト販売の事業からビッグデータを活用したサービスプロバイダーへ事業を拡大します。

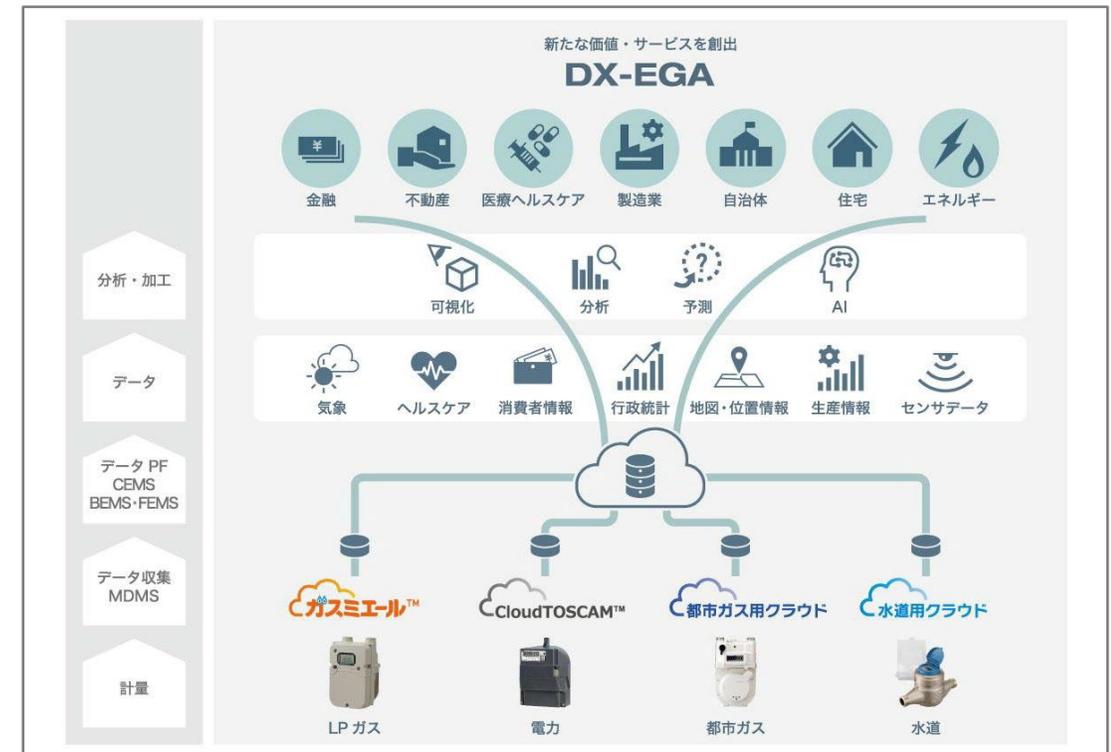
- 東光高岳グループ※2が持つ「共同検針システム」や、azbilグループが持つビルやガス向けクラウドサービスによる既存のデータ収集手段を活用したSMaaS事業

## 他社との協業による温室効果ガス排出量（GHG）の算定・可視化クラウドサービスのトライアル開始

- DX-EGAでは、世帯ごとのエネルギーデータ分析、企業のESG推進やカーボンプライシングへの対応など、エネルギー・環境領域での付加価値提供、さらに、金融、流通、ヘルスケア等に向けたサービスの提供を予定
- その一つとして、金融機関が進める企業およびそのサプライチェーンのGHG排出量算定の効率化と脱炭素経営実現を支援するクラウドサービスに対して、GHG排出管理クラウドサービスの提供とサービスを利用するユーザー各社にあった様々な排出量削減施策のレコメンドや排出量削減に関する知見を提供

※1 DX-EGA（ディーエックス・イーガ）エネルギーデータ（電力：Electricity、ガス：Gas、水道：Aqua）を軸として、さまざまな領域でのDXを加速させ、お客様に価値を提供する事業コンセプト

※2 東京電力グループの一員として、電力流通システムの提供を通じて、発電所から社会の隅々にいる電力ネットワークの構築と運用をトータルにサポート



# azbilグループのSDGs目標

SDGsについては、独自の4つの基本目標（Ⅰ～Ⅳ）と具体的なターゲット・指標を設定、その着実な実行とともに継続的な見直し・水準の向上に向けた取組みを実施しています

## Ⅰ 環境・エネルギー

- お客様の現場におけるCO<sub>2</sub>削減効果目標（2030年度） **340**万トンCO<sub>2</sub>/年
- 温室効果ガス排出削減目標（SBT※1認証済）（2030年度）
 

|                          |         |               |
|--------------------------|---------|---------------|
| 事業活動に伴うGHG排出量（スコープ1+2）   | 2017年基準 | <b>55%</b> 削減 |
| サプライチェーン全体のGHG排出量（スコープ3） | 2017年基準 | <b>20%</b> 削減 |
- 地球環境に配慮した商品・サービスの創出・提供  
全ての新製品を**azbilグループ独自のサステナブルな設計**※2とする（2030年度）
- 天然資源の有効活用と廃棄物発生量の削減  
全ての新製品を**100%リサイクル可能な設計**※3とする（2030年度）

## Ⅱ 新オートメーション

お客様の持続可能な生産現場・職場環境、さらなる安心・快適・達成感の実現に向け、生産空間・居住空間（ビル建物）・生活空間における「計測の高度化」、「データ化」、「自律化」などにより、社会が求める時々の課題を解決、付加価値を創出

- 2030年に延べ**8,000**事業所で事業環境変化に強い状態を実現※4 **New!**
- 2030年に延べ**600**万人にストレスフリー、多様な働き方につながる環境を提供※5 **New!**

【貢献領域】

- 事業環境変化に強いオートメーションの実現
  - ・ 内的環境変化（設備不調、原材料品質など）による影響の予測・診断と自律的意思決定・制御
  - ・ 外的環境変化（自然災害、社会情勢など）による影響の予測・診断と自律的意思決定・制御
- ストレスフリーな職場環境の実現
  - ・ データに基づく作業支援による作業ミス・計画外作業の低減など
  - ・ 労働生産性向上となる「快適かつ省エネ」環境の構築
- 多様な働き方につながる環境の実現
  - ・ 時間や場所に合わせた最適な就労環境の構築
  - ・ 年齢や性別、スキルなどによらない就労環境の構築

## Ⅲ サプライチェーン、社会的責任

- お取引先様と共にSDGsを共通目的として連携し、**サプライチェーンにおけるCSRの価値共有を実現。独自の評価指標で方針・体制・取組み・有効性を評価**※6
- 地域に根差した社会貢献活動を全ての事業所※7において実施し、**社員一人ひとりが積極的に参加**※8

## Ⅳ 健幸経営、学習する企業体

- 健幸経営（働きがい、健康、ダイバーシティ&インクルージョン）の実現
 

|        |                          |                  |
|--------|--------------------------|------------------|
| 2024年度 | 女性活躍ポイント：2017年比          | <b>2倍</b> ※9     |
| 2030年度 | azbilグループで働くことに満足している社員： | <b>65%</b> 以上※10 |
- 学習する企業体の発展・強化
 

|        |                  |                  |
|--------|------------------|------------------|
| 2024年度 | 研鑽機会ポイント：2012年比  | <b>2倍</b> ※11    |
| 2030年度 | 仕事を通じて成長を実感する社員： | <b>65%</b> 以上※10 |

※1 Science Based Target：科学的根拠に基づいて設定した温室効果ガスの排出削減目標  
 ※2 地球規模の環境課題（脱炭素化、資源循環、生物多様性保全）解決に貢献する製品の創出・提供を目指した設計  
 ※3 BAT（Best Available Technology：経済的及び技術的に実行可能な最も効果的な技術）の範囲  
 ※4 2022年4月時点で530事業所で稼働。2030年には15倍の8,000事業所を目指す  
 ※5 2022年4月時点で60万人に提供。2030年には10倍の600万人への提供を目指す  
 ※6 FTSEなどの外部ESG評価と連動した独自の仕組みと評価制度  
 ※7 国内・海外を含む全事業所  
 ※8 azbilグループ社員数規模の参加を目指す  
 ※9 女性の役員、役職者、管理職など役割に応じたウエイトをつけて独自に集計したポイント  
 ※10 国内のazbilグループで毎年行っている社員満足度調査で高いレベルと考えられる65%、すなわち、全社員の2/3の水準を目指す（2022年度はazbilグループで働くことに満足している社員は58%、仕事を通じて成長を実感する社員は59%）  
 ※11 社内外のステークホルダーとともに学ぶ機会（回数および参加人員数）を集計したポイント

## 環境への取組み 「直列」に繋がる貢献

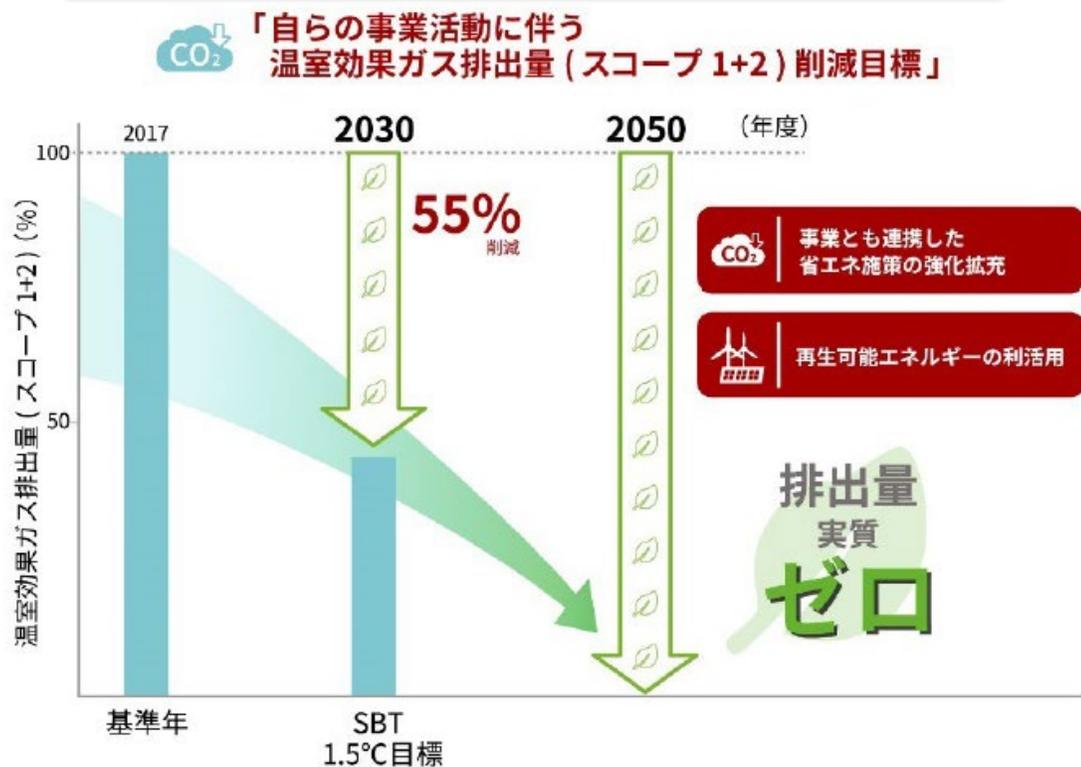
自らの事業活動で排出するCO<sub>2</sub>の約160倍のCO<sub>2</sub>（環境負荷）をお客様の現場で削減  
オートメーション機器・システムの提供から、エネルギーマネジメント等のソリューション提供、そして  
納品後のメンテナンス・サービスまでを通して、社会の環境負荷低減に「直列」に貢献する実績



※ 環境負荷低減への貢献を定量的に評価するにあたり、(1) オートメーションにおける効果、(2) エネルギーマネジメントにおける効果、(3) メンテナンス・サービスにおける効果の3項目に分類し、お客様の現場でazbilグループの製品・サービス・ソリューションが採用されなかったと仮定した場合との差を、削減効果として推計しました。なお、グローバルでの削減効果については、一部独自の考え方にに基づいています。推計手法につきまして、第三者レビューを実施しています。

自らの事業活動に伴う温室効果ガス排出量（スコープ1 + 2※1）においては、2050年に“排出量実質ゼロ”を目指す「温室効果ガス排出削減長期ビジョン」を掲げ、サプライチェーンも視野に入れた2030年度の排出削減目標（SBT認定）を策定し、具体的取組みに着手しています

### 温室効果ガス排出削減長期ビジョン



※1 スコープ1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）  
スコープ2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

### 2050年 温室効果ガス排出削減長期ビジョン

2050年度にazbilグループの事業活動に伴う温室効果ガス（スコープ1+2）の排出量ゼロを目指すビジョンを策定、一般社団法人日本経済団体連合会の「2050年を展望した経済界の長期温暖化対策の取組み」へ参画しています。

### 2030年 温室効果ガス削減目標

近年の急速な社会全体での脱炭素化の動きを受け、2030年度の事業活動に伴う温室効果ガス排出量の削減目標を30%削減から55%削減へ改定。2021年8月にSBTイニシアチブ※2による1.5°C目標として再認定。長期ビジョンの達成に向けて、今後も取組みを加速。

- 事業活動に伴うGHG排出量(スコープ1+2)

2017年基準 **55%**削減

- サプライチェーン全体のGHG排出量(スコープ3)

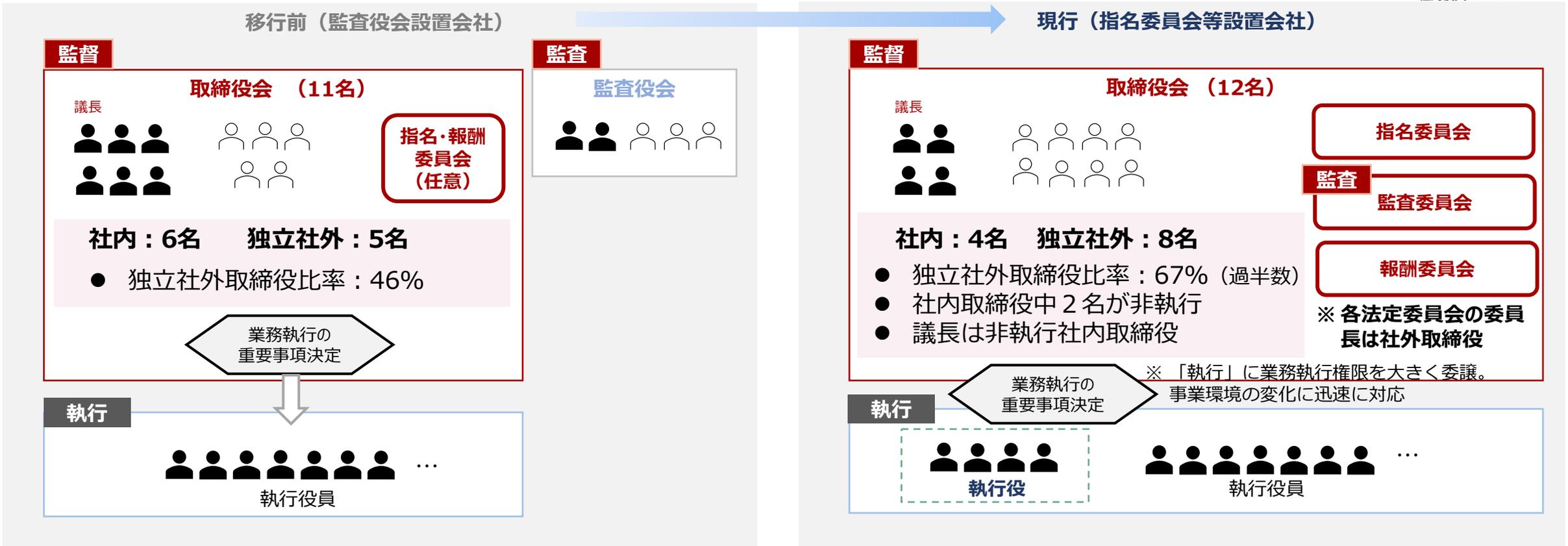
2017年基準 **20%**削減

※2 CDP、国連グローバルコンパクト、WRI（世界資源研究所）、WWF（世界自然保護基金）が共同で設立した、企業のCO<sub>2</sub>排出量削減目標が科学的な根拠と整合したものであることを認定する国際的なイニシアチブ。1.5°C目標は、気候変動による世界の平均気温上昇を産業革命前と比べて1.5°C未満に抑えるという目標。

# 指名委員会等設置会社への移行

## ● 指名委員会等設置会社への移行

- コーポレート・ガバナンスの更なる改革を進めることを目的として「指名委員会等設置会社」へ移行（2022年6月23日）し、監督機能と執行機能の明確な分離を図り、意思決定の迅速さを高め、経営の監督機能の更なる強化を実現



## 役員報酬制度の改定と報酬ポリシーの開示

長期目標（2030年度）及び中期経営計画（2021～2024年度）の実現に向けて、執行役の企業価値増大への貢献意識及び株主価値の最大化への貢献意欲を一層高めるとともに、業務執行を担わない取締役についても株主の皆様との価値共有を図る役員報酬制度とする

● **役員報酬制度の改定ポイント**（詳細は統合報告書「azbilレポート2022」ご参照）

- 株主の皆様との価値共有を図りながら企業価値を持続的に向上させることを目的とし、株式報酬制度を導入
- 中長期的な業績目標の達成及び企業価値向上を動機づける報酬構成とするため、インセンティブ報酬の割合をより高め、執行役※の報酬の構成割合は、「基本報酬56%：賞与（基準額）33%：株式報酬（基準額）11%」を目安とする  
※執行役を兼務せず、業務執行を担わない取締役の報酬は、「基本報酬」及び「株式報酬（非業績連動）」で構成

〈賞与の重要業績評価指標※〉 ※執行役社長の場合

| 賞与の重要業績評価指標 |                                    | 評価ウェイト |
|-------------|------------------------------------|--------|
| 財務指標        | 売上高                                | 45%    |
|             | 営業利益                               | 45%    |
| 非財務指標       | 顧客満足度向上、効率化・生産性向上、人材育成・組織活性化、CSR経営 | 10%    |

〈株式報酬の重要業績評価指標〉

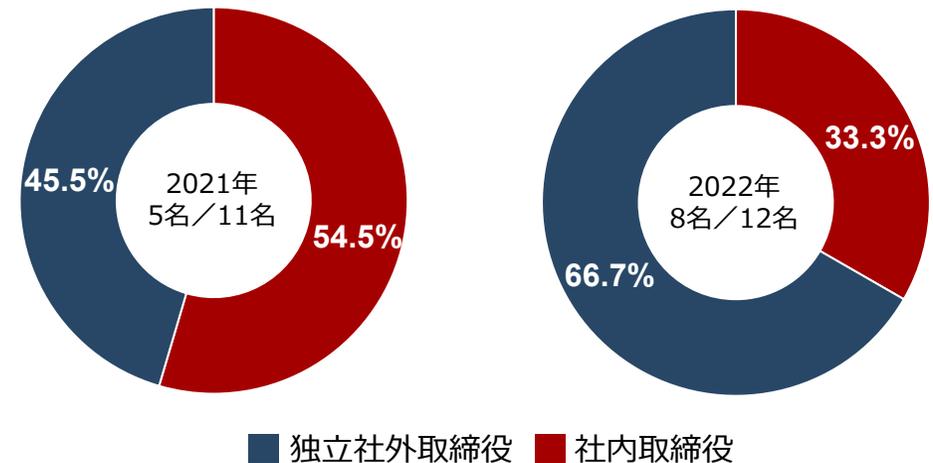
| 株式報酬の重要業績評価指標 |                      | 評価ウェイト |
|---------------|----------------------|--------|
| 財務指標          | 相対TSR（対配当込TOPIX）     | 50%    |
|               | 営業利益率                | 30%    |
| 非財務指標         | CO <sub>2</sub> 削減効果 | 20%    |

# コーポレート・ガバナンス強化の取組み（1）

## 取締役の人数推移



## 独立社外取締役比率



## 相談役・顧問制度（廃止済）

- 相談役・顧問制度廃止（2018年）

## 政策保有株式の取扱い

- 保有ガイドライン策定（2016年）
- 保有ガイドライン改定（2018年）
- 政策保有株式縮減の方針をコーポレート・ガバナンス報告書へ記載（2020年）

【銘柄数の変化・売却額（単体）】

71銘柄（2015年3月末）→ 29銘柄（2023年3月末）

上記事業年度での累計株式売却額 合計107億円（時価）

※ 2023年3月末保有時価総額 163億円

（ご参考）日経平均株価 19,206円（2015年3月末）→ 28,041円（2023年3月末）

## コーポレート・ガバナンス強化の取組み（2）

### スキル・マトリックス

- スキル・マトリックス開示（2021年）
  - 2021年5月14日開催のアズビル株式会社取締役会において、中期経営計画の実現等、経営戦略に照らして、取締役に関するスキル等を定め、現在の取締役会における独立性・多様性・期待するスキルを確認
  - 中期経営計画に掲げる「持続可能な社会へ『直列』に繋がる貢献」に向けた成長を支えるために期待するスキル項目は以下7項目

#### 【期待するスキル項目】

- |                            |                     |
|----------------------------|---------------------|
| ● 企業経営／サステナビリティ※           | ● 営業・マーケティング        |
| ● グローバルビジネス                | ● 製造・研究開発           |
| ● 財務・会計・ファイナンス             | ● 法務・リスク管理・コンプライアンス |
| ● IT・テクノロジー／制御・自動化<br>ビジネス |                     |

※「企業経営／サステナビリティ」にはサステナビリティの観点から人事や人財育成を含む

### サステナビリティ

- 中期経営計画において、サステナビリティに取り組むことは、リスク対応のみならず、企業価値を向上させる重要な事業機会と認識し、「持続可能な社会へ『直列』に繋がる貢献」に取り組むこと、並びにその具体策として、3つの成長事業領域を主体とした戦略を立案・開示
- サステナビリティへの取組み体制として専門組織・担当役員を設け、「azbilグループCSR推進会議」「SDGs推進会議」を開催、進捗状況等を経営会議・取締役会に報告
- 気候変動に関わるリスク、収益機会等の影響についてはTCFDに賛同表明し、有価証券報告書、統合報告書等で開示

### ダイバーシティ&インクルージョン

- azbilグループの健幸経営の一環として中核人材の多様性確保に取組み、考え方・方針をWebサイトにて公表
- 女性の役職者数等により集計される女性活躍ポイント（SDGs目標）を設定

### 事業ポートフォリオ

- 中期経営計画策定において事業ポートフォリオ毎の戦略について議論・検討を実施
- 資本コストを意識した経営として投下資本利益率（ROIC）を導入（2021年）

## 社外からの評価・各種取組み（2023年4月末時点）

### ESG関連 — インデックスへの組入れ状況、各種評価・取組み

- 年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が選定した5つのインデックス
  - FTSE Blossom Japan Index
  - FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
  - MSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数
  - MSCI日本株女性活躍指数（WIN）
  - S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数
- CDP Climate Change A評価、CDP Water A-（マイナス）評価獲得
- CDP「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」選定
- 第4回ESGファイナンス・アワード・ジャパン「環境サステナブル企業」選定
- 女性活躍推進法に基づく優良企業認定マーク「えるぼし」最高位認定
- 「プラチナくるみん認定」取得
- 健康経営優良法人2023（大規模法人部門（ホワイト500）認定）
- 「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」賛同表明
- 「国連グローバル・コンパクト（United Nations Global Compact）」署名

### その他 — インデックスへの組入れ状況

- FTSE 4Good Japan Index
- MSCI Japan指数
- JPX日経インデックス400

## 注記事項

---

- 1) 金額は表示単位未満切捨てで記載しています。
- 2) セグメント名称及び、各セグメントを構成するサブセグメントの名称・内容は次のとおりです。

### **BA：ビルディングオートメーション**

#### **AA：アドバンスオートメーション**

- ・ CP事業（コントロールプロダクト事業）：  
コントローラやセンサ等のファクトリーオートメーション向けプロダクト事業
- ・ IAP事業（インダストリアルオートメーションプロダクト事業）：  
差圧・圧力発信器やコントロールバルブ等のプロセスオートメーション向けプロダクト事業
- ・ SS事業（ソリューション&サービス事業）：  
制御システム、エンジニアリングサービス、メンテナンスサービス、省エネソリューションサービス等を提供する事業

#### **LA：ライフオートメーション**

- ・ ライフライン分野：  
ガスメータ、水道メータ、警報装置や自動遮断弁といった安全保安機器、レギュレータ等の産業向け製品の販売
- ・ ライフサイエンスエンジニアリング（LSE）分野：  
製薬企業・研究所向けに凍結乾燥装置、滅菌装置やクリーン環境装置等を開発、エンジニアリング、販売、サービスまでを一貫して提供
- ・ 生活関連（ライフ）分野：  
戸建住宅向けに全館空調システムを提供

- 3) azbilグループの売上高は、例年、第1四半期連結会計期間には低く、第4四半期連結会計期間に最も高くなる傾向がある一方で、固定費は恒常的に発生します。そのため、相対的に第1四半期連結会計期間の利益は低く、第4四半期連結会計期間の利益は高くなる傾向があります。

## お問合せ・免責事項

---

＜ I R に関するお問合せ＞

### アズビル株式会社 コミュニケーション部 IRグループ

電話 : 03-6810-1031  
Webサイト : <https://www.azbil.com/jp/index.html>  
IRに関するお問い合わせ先 : <https://www.azbil.com/jp/ir/inquiry/>

＜免責事項＞

業績計画は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。