

### 1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

理解できる。かけがえのない地球の資源を生かした事業を創設して、M&Aなどを行い事業を拡大することで、売上高増を目指している。そこでは、2030年に向けた「terrAWell30」という長期的な目標を設定し、「多様な事業、人材、技術」を掛け合わせて、「地球環境」と「ウェルネス」の2つの成長軸に沿って社会課題を解決し、企業価値の最大化を目指している。「掛け算のシナジーを創出する」ことを掲げ、複数の事業を足すのではなく掛け合わせる相乗効果により大きな効果を生み出そうとしている。このときの事業の影響やリスク・課題は、統合報告書で将来に向けて詳しく分析されている。

また、環境問題にも積極的に取り組み、2030年度までに「温室効果ガス30%削減（2020年度比）」を達成、2050年にはカーボンニュートラルの実現を目指している。

### 2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

理解できる。産業ガスメーカーとしての確固たるポジションを築くと同時に、M&Aにより事業領域を拡大してきた。企業の変革を行い続け、暮らしや産業に必要な価値ある製品を安定的に供給している。また、多様な事業に進出しているものの、事業には共通性があり、事業間にシナジーを生み出しやすく成長を生んでいる。また、事業領域拡大を繰り返し行ったことで、製品の製造から輸送までの技術を所有し多種多様なニーズに応え、海外市場にも積極的に進出している。これは、唯一無二の特徴である。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

理解できる。事業拡大を続け不確定要素もある中で、コロナの拡大もありながら、10年以上にわたって売上収益・営業利益が拡大し続けていることはかなり評価できる。今後もインドや北米などの海外市場に積極的に進出していくことを明言しているが、これまでの実績と、「サプライチェーン（供給インフラ網）の構築」および「新ポートフォリオの創出」と、それらを支える「事業推進体制づくり」の3つの成長戦略により、今後も海外市場での販売を期待できる。

また、ここ3年の統合報告書を見ると、その年の状況に応じて、長期的目標達成のための課題を絶えず設定しており、今後も企業の強み・弱みを的確に分析していくことが期待できる。

#### 4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

達成できる。エア・ウォーターは教育研修制度が充実しており、若手から中堅層を対象に選抜語学研修、新入社員に2年間の語学教育をおこなっており、そのほかにも定期研修や資格取得支援をおこなっており、意欲さえあれば大きく成長できる環境だといえる。また、M&Aで事業領域を拡大してきたエア・ウォーターには、多彩なスキルや経験を持つ人材が集まっていることと、同じ人材が一つのポジションに長期滞留しないよう異動ローテーションを行い従業員が多様な経験を積むことができる制度があるので、若いうちから多様な経験を積み視野の広い人間になることができる。

#### 5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

企業が具体的な目標を掲げ、それに向けた現状の問題点と改善すべき点が、表やグラフを用いながら具体的に示されていたのは良かった。また、社長や各事業のグループ長がインタビューを通して、事業拡大の重要性や、それに向けた人材育成や高い技術力の必要性を繰り返し話しており、企業が目指している方向性が会社全体で共有されているのが分かって良かった。

一方で、前年度から多少企業の目標を変更していたが、その動機や必要性が詳しく納得できる説明はなかったので、もう少し詳しい説明があれば良かった。