

NEWSLETTER

FEB. 2026

ISSUES #10

当社の旬な話題をご紹介します
大気社ニュースレター
 発行元：株式会社大気社 経営企画部
 広報・サステナビリティ推進課
 連絡先： mailmast@taikisha.co.jp

祖父江 正
 取締役専務執行役員
 環境システム事業部長

浜中 幸憲
 取締役専務執行役員
 塗装システム事業部長

“Be Engineering”の体現 環境システム × 塗装システムの共創

環境システム × 塗装システム
 事業 事業
クロストーク

大気社の主力事業である環境システム事業と塗装システム事業——二つの事業がどう連携し、シナジー効果を発揮していくか。業務執行取締役5名が立ち上げた「成長戦略会議」では、10年後を見据えた経営課題について議論を重ねています。本稿では、その議論が現場の価値提供にどうつながっていくのかを両事業部責任者が語り合います。

※本内容は「統合報告書2025」に掲載したものを再編集しました

10年後を見据えた議論 「成長戦略会議」

祖父江：私たち二人は、長田社長、中島・中川両副社長とともに、業務執行取締役5名による「成長戦略会議」を本年度に立ち上げ、10年後を見据えた大気社の経営課題に向き合っています。

浜中：「成長戦略会議」では、これからの大気社のあるべき姿として、どのような価値が求められるのか、そのためにどのような変革が必要で、それをどのように進めていくのか、問題意識をぶつけ合いながら検討を重ねてきました。

祖父江：これは単に二つの事業部がコラボレーションするといった話ではなく、全社最適の視点での事業部間の連携こそが、長期経営計画の10年プラン実現の鍵になるということです。共有すべきR&D、デジタル、

人的資本、キャピタルなどのリソースをどのように組み合わせ、活かしていくか、ポートフォリオの在り方について論点を整理しています。

浜中：長期視点での問題意識の共有という意味で、私たちはお客さまにとっての長期的なビジネスパートナーと認識しており、今後の価値提供に向けた社内でのリソース共有を、コーポレートサイドも含めた全社的な転換と位置づけています。将来の価値につながる開発費が抑制されることなく、コーポレート負担の長期戦略開発費としてコスト配分されれば、お客さまのニーズに応じた開発交流も積極的に進めることができます。ワンストップソリューションでお客さまに価値を提供できる存在を目指し、部門の垣根を超えた大気社の進化について議論を進めています。

事業連携によるシナジーへの期待

浜中：当社が環境システム事業と塗装システム事業を軸に事業展開してきたことは、他社にない特色です。もともとは空調事業を専門としていましたが、空調技術を塗装工場に活かしたいというお客様のニーズを受け、次第に塗装工程の装置へと領域を広げ、フルターンキーで受注できるまでに成長しました。

祖父江：環境システム事業はビル空調のほか産業空調でも半導体・電子部品や医薬品、データセンター、食品など幅広く手掛けることで設備産業としての汎用性を磨き、「広く浅く」対応できる力を高めてきました。一方、塗装システム事業にはロボット技術や搬送技術といった「狭く深い」専門性があります。そこで、その高度なノウハウを取り込みながら、産業空調のお客さまへの提供価値をさらに高めたいと考えてい

ます。塗装システム事業はお客さま側の製造部門と直接対話できるため、彼らの悩みに沿ったファシリティを環境システム事業が提供できれば、強い関係構築が期待できます。

浜中：従来の塗装システム事業は、日系自動車メーカー中心のポートフォリオにより、業績拡大の余地が限られていました。また大型プロジェクトへの依存度が高く、業績の上下動もありました。これらを解決するため、私たちはEV用バッテリーに着目し、専用ケースの防水・防錆加工に対応する装置を開発し、プロジェクト受注に至ったのです。

祖父江：EV用バッテリーの製造プロセスには高度な環境技術が求められます。私たちには超減湿のドライルームやNMP回収装置※などの経験があるため、これはまさに環境システム事業の出番だと感じました。事業部の連携でワンストップソリューションが実現すれば大きな収益の柱になると考え、活動を開始しました。

浜中：本プロジェクトは市場の必然性から生じたこともあり、現在は部門の垣根を超えた連携もスムーズに進んでいます。両事業部を経験した長田社長も、組織の壁を取り払う動きを自ら後押ししています。

祖父江：この4月に新設した技術本部と、情報システム部では、DXインフラ基盤の構築とデータベースの蓄積・共有化を主導で進めています。今後はいかに生産性向上に結び付けるかが重要です。

浜中：全社で共有化を目指す以上、技術面でのイノベーション創出に向けて協働し、成果物を求めていきたいですね。

本内容は「統合報告書2025」に掲載した記事を再編集したものです。



公式サイトで確認
できます



二次元コードから
閲覧できます

※電極製造時に出る高価な有機溶剤（NMP）を排ガスから回収・再利用し、コスト削減と環境保護を両立する設備

提供価値の進化に向けた課題と展望

連携は手段、新たな価値創造へ挑戦

中期経営計画ではシナジー領域の機能として、「バッテリー」「ラインビルド」「オートメーション」を掲げました。ラインビルドは、環境システムの特殊環境技術と塗装システムの自動化技術を融合し、自動車塗装工場の施工において、外部委託が主流の欧米で高い需要が見込まれています。自動車製造の場面以外にも展開できるような力を磨き、2035年に脱炭素社会に向けた最適解を示せる“Be Engineering”の体現を目指します。両事業部の連携やリソース共有は手段であり、新たな価値創造へ挑戦します。



祖父江 正（そぶえ ただし）：1987年に大気社入社。環境システム事業部で各支店の技術部門長を歴任し、2017年にタイ子会社取締役を経て2021年に執行役員（技術統括部長）。2023年から取締役（環境システム事業部長）を務め、2025年より現職。



浜中 幸憲（はまなか ゆきのり）：1981年に大気社入社。塗装システム事業部の技術統括部門の要職を経て2015年に取締役、2018年に米国子会社社長を歴任。2023年から塗装システム事業部長を務め、2025年より現職。

“Be Engineering”で、変化を恐れず挑戦

非日系メーカーへの事業拡大に、本格的に取り組む局面だと強く感じています。日系では設計・施工の計画段階からメンテナンスまで携わる実績がありますが、非日系では計画から参画する機会が少ないお客さまの認知・評価の向上と信頼関係づくりが課題です。この壁を突破し、デザインからメンテナンスまで一気通貫で担う企業を目指します。塗装事業との連携も力に、“Be Engineering”の精神で挑戦を続けます。