

個人投資家向けWEBセミナー

アネスト岩田株式会社

東京プライム市場（証券コード:6381）

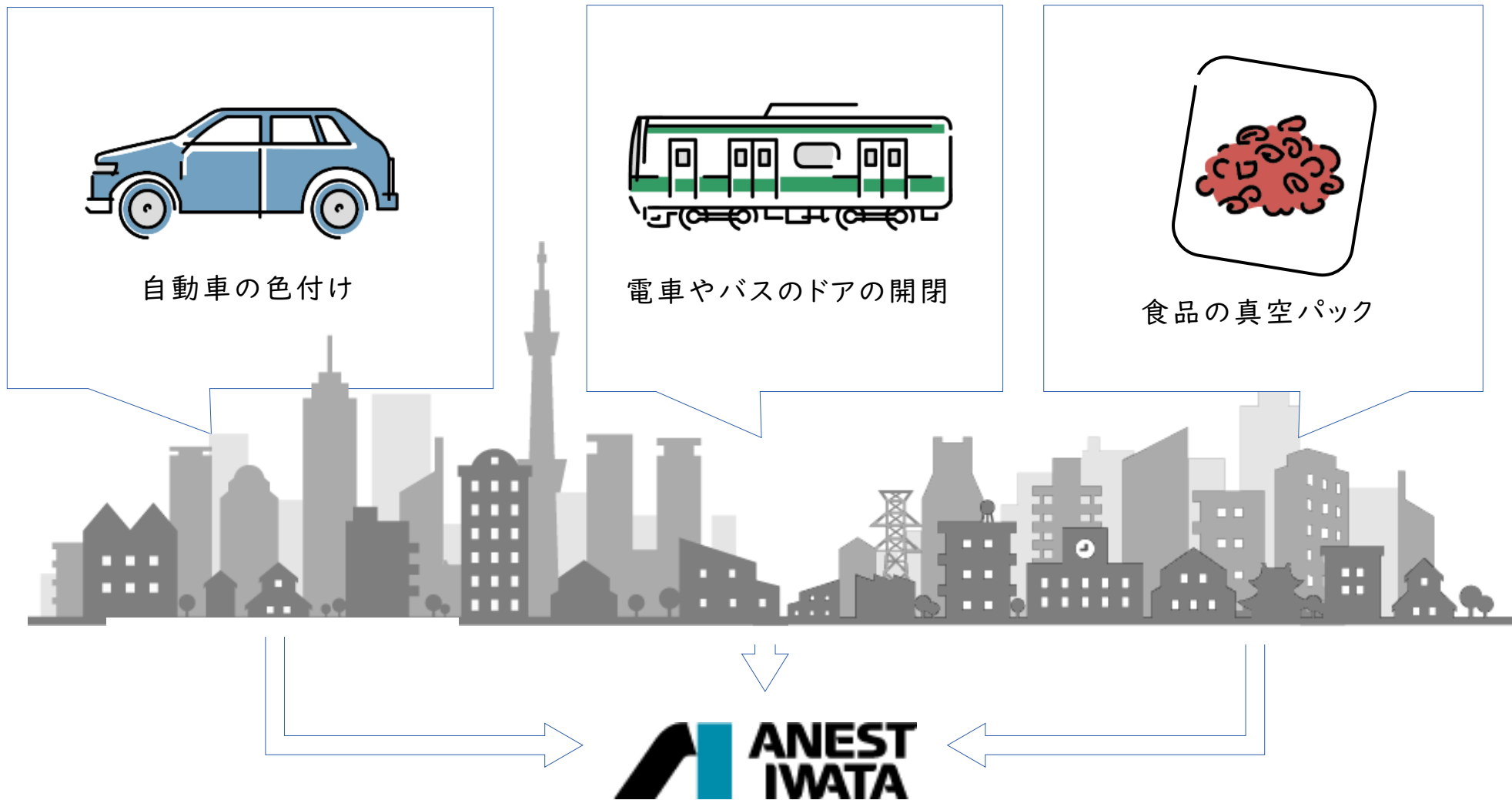
取締役 常務執行役員 経営管理本部長 兼 経営企画部長

岩田 仁



1. アネスト岩田について(会社概要)
 2. 事業紹介(コーティング事業・エアエナジー事業)
 3. 中長期成長のイメージ
 4. 中期経営計画の概要
 5. 投資戦略と株主還元方針
 6. 成長戦略のまとめ
- 【補足説明資料】**

例えば・・・実は、皆様の暮らしの「すぐそばで」活躍しています



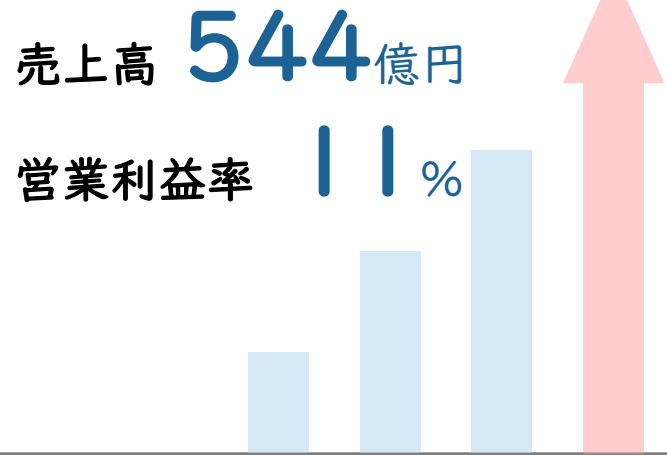
「皆様が普段、目にする商品を作るための製品」を製造・販売

世界のものづくりを支える産業メーカー。皆様の暮らしの近くでも、当社グループ製品が活躍中

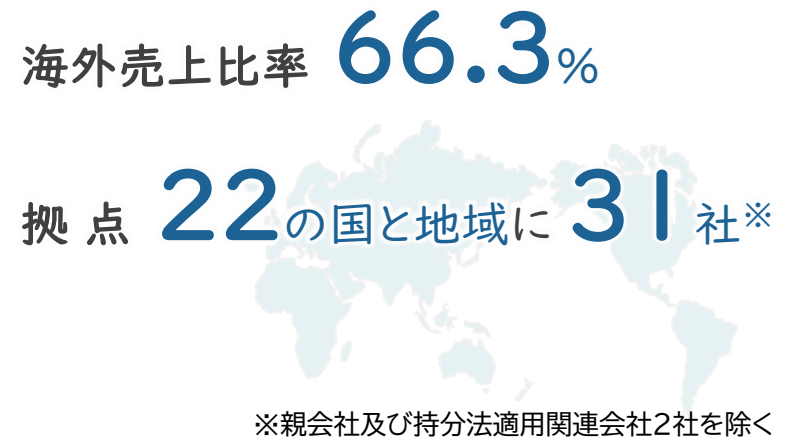
アネスト岩田株式会社
(ANEST IWATA Corporation)



業績(2024年度)



グループ展開(2024年度)



創業

1926年

社是

まことのこころ

「誠心」



事業内容

圧縮機やスプレーガンなど

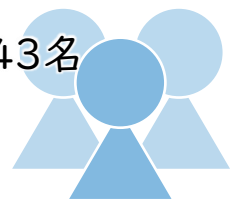
産業機械の製造・販売



従業員数(2024年度末)

1,906名

日本:663名、海外:1,243名



塗装用スプレーガンとその動力となるコンプレッサの製造が出発点。
製品の多様化、用途の開拓を行いながら事業を拡大し続けています。

1926年創業
(旧社名:岩田製作所)

米国社製を手本に
スプレーガンの製造を開始

スプレーガン

塗装用ハンドガン

圧縮空気で
塗料を霧状に

空気圧縮機

コンプレッサ

スプレーガンの動力として
圧縮機を製造開始

製品の差別化を
可能にしたコンセプト

- 環境対応
- 塗面作成の提案力

- オイルフリー化
- 省エネ性



塗装ロボット エアブラシ

製品の多様化
用途の開拓



オイルフリー
スクロール型
真空ポンプ



オイルフリー
スクロール型
圧縮機

コーティング事業

塗装機器

- ✓ 塗料等の液体を霧状にする工具、または液体を搬送する機械
- ✓ スプレーガン、塗料供給ポンプなどの機器単体

塗装設備

- ✓ 塗装の前後工程を一連の流れとした設備
- ✓ 塗装機器と塗装ロボット、換気や乾燥装置等を組み合わせたシステム

エアエナジー事業

圧縮機

- ✓ 空気を主とした気体を圧縮する機械
- ✓ 空気圧縮機、N2ガス発生装置、タンクなどの補器類

真空機器

- ✓ 気体を吸引・減圧し、真空状態をつくる機械
- ✓ 真空ポンプ、バルブなどの補器類

2.事業紹介

気体と液体を扱うコア技術を基盤に、圧縮機・塗装機器を主力として売上を拡大中。詳細は次頁以降で説明

コーティング事業：液体を霧にする技術

エアエナジー事業：気体を圧縮する技術

■ 塗装機器：33%

□ 真空機器：5%



液体を霧にして吹き付ける
スプレーガンや塗料を機器
まで搬送する供給機器
などを製造・販売



気体を吸引して減圧し、
真空状態を作る真空機器
を製造・販売

□ 塗装設備：5%

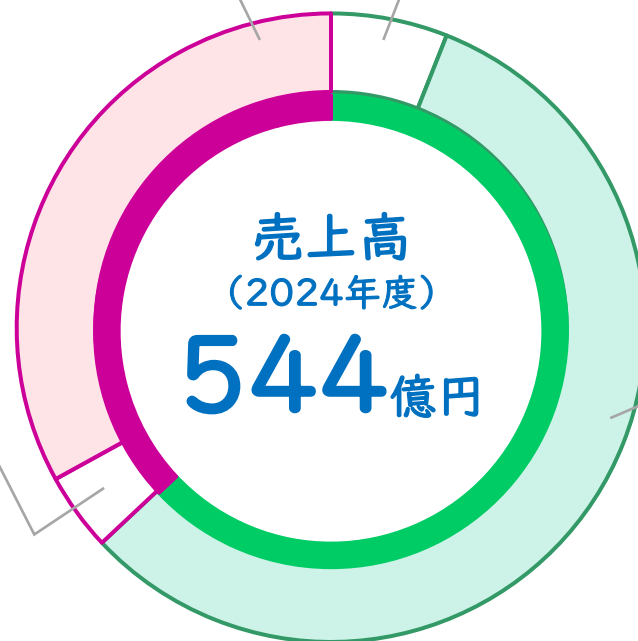
■ 圧縮機：57%



お客様の要望に合わせた
塗装ラインを設計・販売



空気などの気体を圧縮する
圧縮機（コンプレッサ）を
製造・販売



塗料を霧状に吹き付けて塗装をするためのスプレーガンやその周辺機器の製造・販売

塗装の主な役割

① 美観の向上

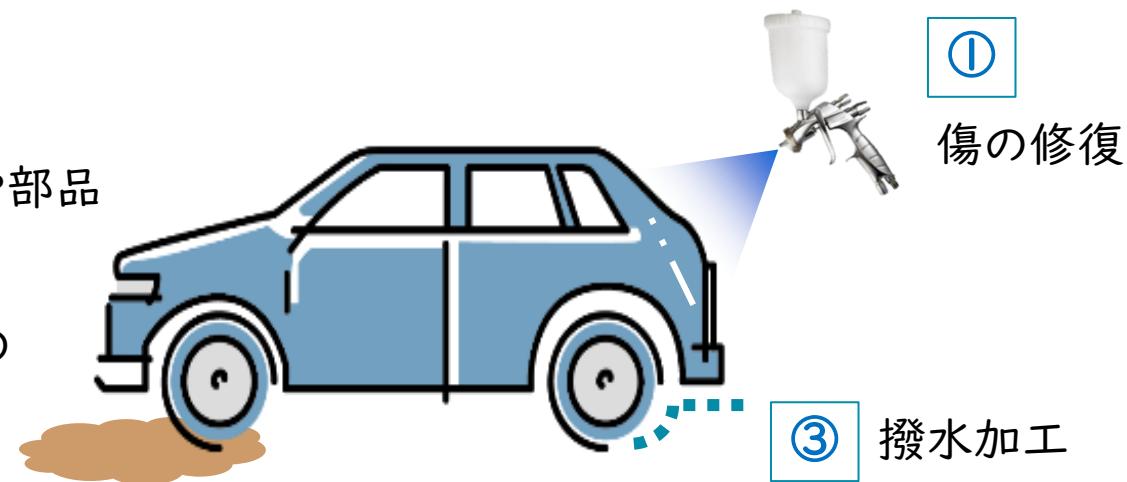
② 表面保護

③ 機能性の付与

例) 自動車の塗装

① ボディや部品の着色

② ボディの保護

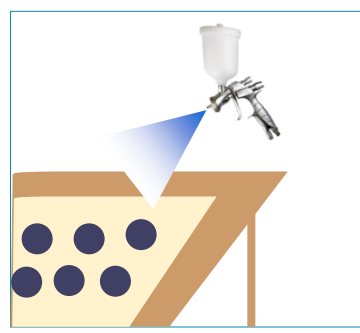


塗装例



機器の販売だけでなく、塗料をはじめとした液体を霧にする技術・「塗り」のノウハウが強み

「塗り」の効率化：液体霧化→噴き付けのメリット



<課題の一例>

- 「刷毛塗りではムラができる」
- 「手作業だと時間がかかる」
- 「刷毛から抜けた毛が対象物に付着する」

液体をスプレーのように霧にして噴き付け

短時間で広範囲に、均一に塗れる

塗料以外の液体にも対応（塗布）

塗装と同じ要領で、お客様のご要望に合わせてさまざまな液体を霧状にして噴き付けることも

塗装ラインの設計

塗装工程を一つのラインにした塗装設備を導入前の検証や試作が行える実験施設を活用した、高い課題解決力が強み



食液
(ナパージュなど)



一般工業用液体
(離型剤・接着剤・光触媒など)



塗装ロボット



自動スプレーガン

環境に配慮した塗装を支援する製品を提供

<一般的な塗装のイメージ>



「塗装は環境に悪い」

シンナーなどの有機溶剤を含む塗料の飛散

↓
健康被害、大気汚染など

対応策

塗装ミストの飛散防止

有機溶剤を含まない
水性塗料の使用

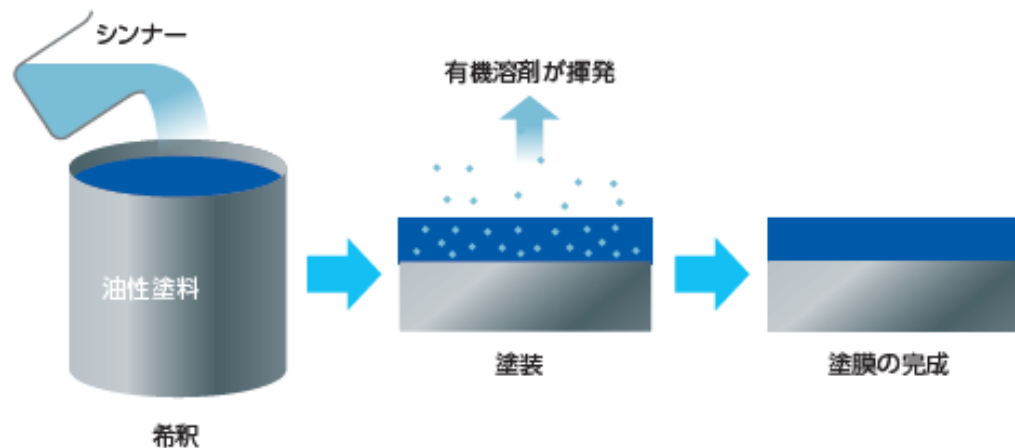
対応した製品

飛散しにくい低圧スプレーガン

ミストを捕集する塗装ブース

水性塗料対応スプレーガン

<有機溶剤を含んだ油性塗料で塗装する場合>



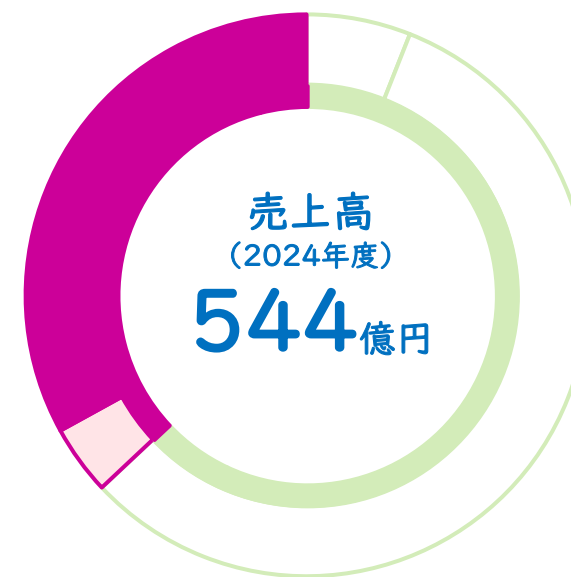
環境にやさしい塗装を実現

- ・環境規制に対応
- ・大気/水質汚染防止（塗装ミスト飛散防止）
- ・作業環境の改善
- ・塗装時の投入資源（塗料・エネルギー）を低減

塗装機器メーカーのトップランナーとしての実績を活かした高品質で最適な「塗り」の提案が可能

アネスト岩田の強み

- 国産第1号スプレーガンの開発から培った霧化技術
- 国内外、特に欧州の塗料メーカーから推奨される仕様・品質
- 環境規制（水性塗料）に対応した製品ラインナップ
- 長年愛されるお客様満足度の高い製品の提供
- 高級レンジスプレーガンにおける国内外での高いシェア
- 塗装の実験施設を活用した高い課題解決力及び試作サポートや小ロット品の生産に強み
- グローバルな製造販売ネットワークを保有



■ 塗装機器:33%



液体を霧にして吹き付けるスプレーガンや塗料を機器まで搬送する供給機器などを製造・販売

□ 塗装設備:5%



お客様の要望に合わせた塗装ラインを設計・販売

ハンドスプレーガン(高級レンジ)シェア

日本 **1**位:75%以上 世界 **2**位

エアブラシ シェア

世界 **1**位

※自社調べによる

モータなどの動力で圧縮空気を作る「空気圧縮機」を提供

圧縮空気の作用と活用例

空気圧縮機

大気圧を2~30倍程度に
圧力を高めて空気を圧縮

動力：**モータ**など

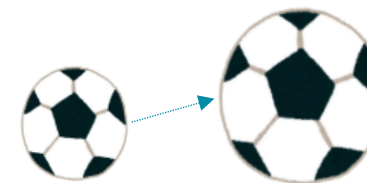
圧縮機本体
(圧縮部)

※空気タンク内蔵の
機種もあり

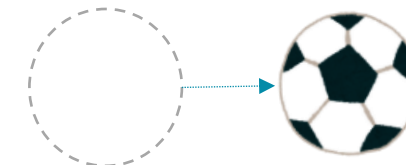
モータ
(動力)

圧縮
空気

■ 空気を入れる (膨らませる)



■ ものを吹き飛ばす/移動させる



目にする機会は少ないけれど、空気圧縮機はさまざまな現場で活躍中

工場 (モノづくりの現場)



空圧機器の駆動源

交通機関 (電車・バス)



ドアの開閉やブレーキ制御
車体の傾斜制御

病院・歯科医院



各病室へのガス供給
器具の駆動や椅子の昇降

食品工場



窒素ガスの生成
(酸化防止・鮮度保持)

クリーンな空気を提供するオイルフリー式圧縮機の拡販に尽力

圧縮機(コンプレッサ)

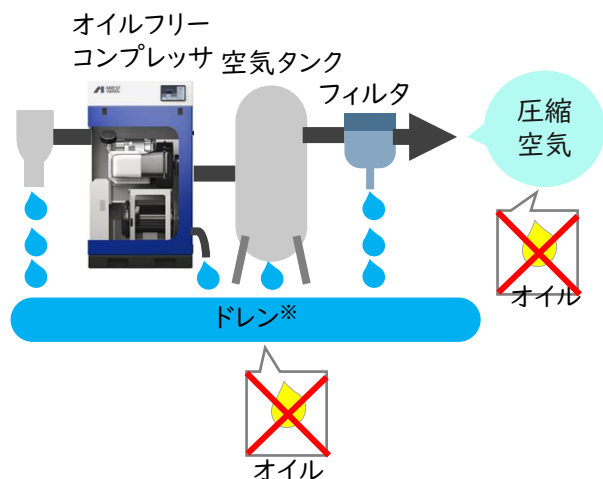
潤滑油を…

使用=オイル式

- 圧縮機の駆動時に排出されるドレン水に油分が含まれるため、適切な処理が必要
- 潤滑油の製造や使用、廃棄の工程で多くのCO₂を排出

不使用=オイルフリー式

- 油分を含まないクリーンな圧縮空気を提供
- 潤滑油の精製・焼却で排出されるCO₂を削減
- 油分の混入がNGな工程でも使用可能な空気の品質を実現



<オイルフリー式とオイル式の違い>

	オイルフリー式	オイル式
価格	比較的高い	比較的安い
圧縮空気中の油分	含まれない	含む
ドレン水*の処理	特別な処理は不要	産業廃棄物として処理
日常的な潤滑油の補給・交換	不要	必要
定期的なメンテナンス	必要	必要
圧縮空気の使用	多様な用途で使用可能	クリーンな空気が必要な工程ではNG

※ドレン=空気を圧縮した後、冷却されることで発生する水分。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

<オイルフリーが適した市場>

- 食品・飲料・薬品などの製造
- 理化学・研究開発
- 病院、歯科などの医療用
- 精密機器を使用する分野
- 商用車のブレーキシステムなど車両への搭載
- オイル管理や空気清浄化などのメンテナンスからの開放
- その他、油分などの不純物含有を好まない用途、市場

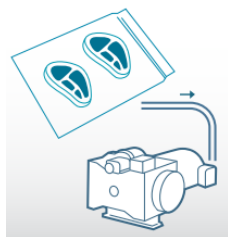
当社オイルフリー式スクロール圧縮機の開発技術を応用し、オイルフリー真空ポンプを開発

真空ポンプとは

気体を吸引して減圧し、真空状態をつくる機械

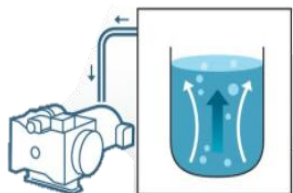


真空状態の活用例



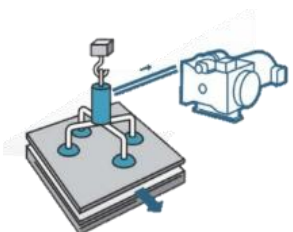
真空包装

密閉された容器から空気を吸引することで、食品や部品などの変質を防ぐ



脱泡・脱気

素材に含まれるガスの吸引



吸着搬送

真空と大気圧の圧力差を利用し、物体を吸着・搬送

最先端研究施設から自動車や食品工場まで、幅広い分野で活躍



半導体検査工程

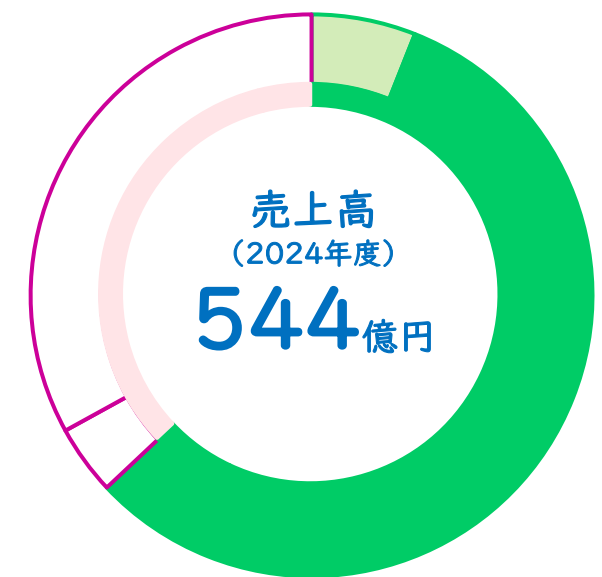


放射光施設
(SPring-8:兵庫県播磨)

潤滑油を使用しない(オイルフリー式)圧縮機のトップメーカーであり、真空ポンプは世界有数の研究施設に認められた製品性能

アネスト岩田の強み

- 世界初のオイルフリー式スクロール圧縮機や空冷式オイルフリー式スクロール真空ポンプを開発
- 潤滑油の混入を嫌う市場(医療・薬品・食品など)へのオイルフリー圧縮機の納入実績多数
- オイルフリー圧縮機本体は、自動組立ラインを併用した業界トップクラスの供給力
- 省エネ性に優れ、環境負荷低減に貢献
- 最先端科学分野の放射光施設や宇宙開発の代表的な研究機関への真空ポンプの納入実績



小形圧縮機シェア(台数)

日本 **2**位

小形オイルフリースクロール圧縮機

生産台数 世界 **1**位



※自社調べによる

■ 圧縮機:57%



空気などの気体を圧縮する圧縮機(コンプレッサ)を製造・販売

□ 真空機器:5%



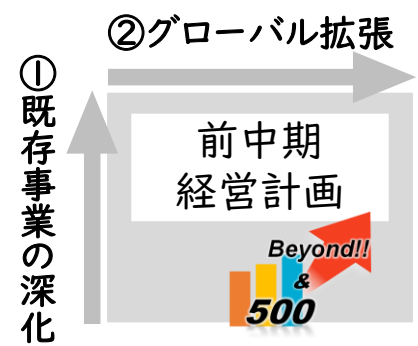
気体を吸引して減圧し、真空状態を作る真空機器を製造・販売

3. 中長期成長のイメージ

新経営体制のもと、2035年度に売上高1,000億円企業へ成長することを目指し、「既存事業の深化」「グローバル拡張」に加え、「新領域の創造」という軸を設定し、立体的な成長を実現してまいります

これまで

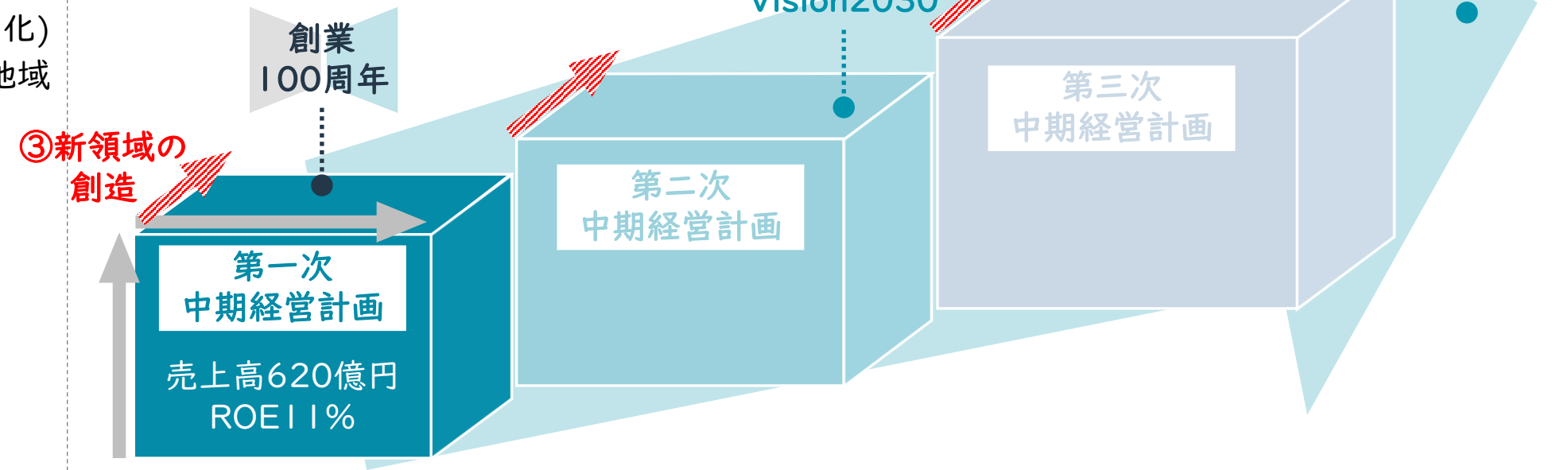
- 2軸による平面的な成長
- ① “既存事業の深化” (プロダクト力×顧客基盤強化)
- ② “グローバル拡張” (地域拡張×現地最適)



第二創業期

- 2軸に加え、③“新領域の創造”を起爆剤とした立体的成長の実現 (新市場・新技術による非連続成長)

気体と液体で
世界を彩り社会を豊かに



2023年3月期
~2025年3月期

2026年3月期
~2028年3月期

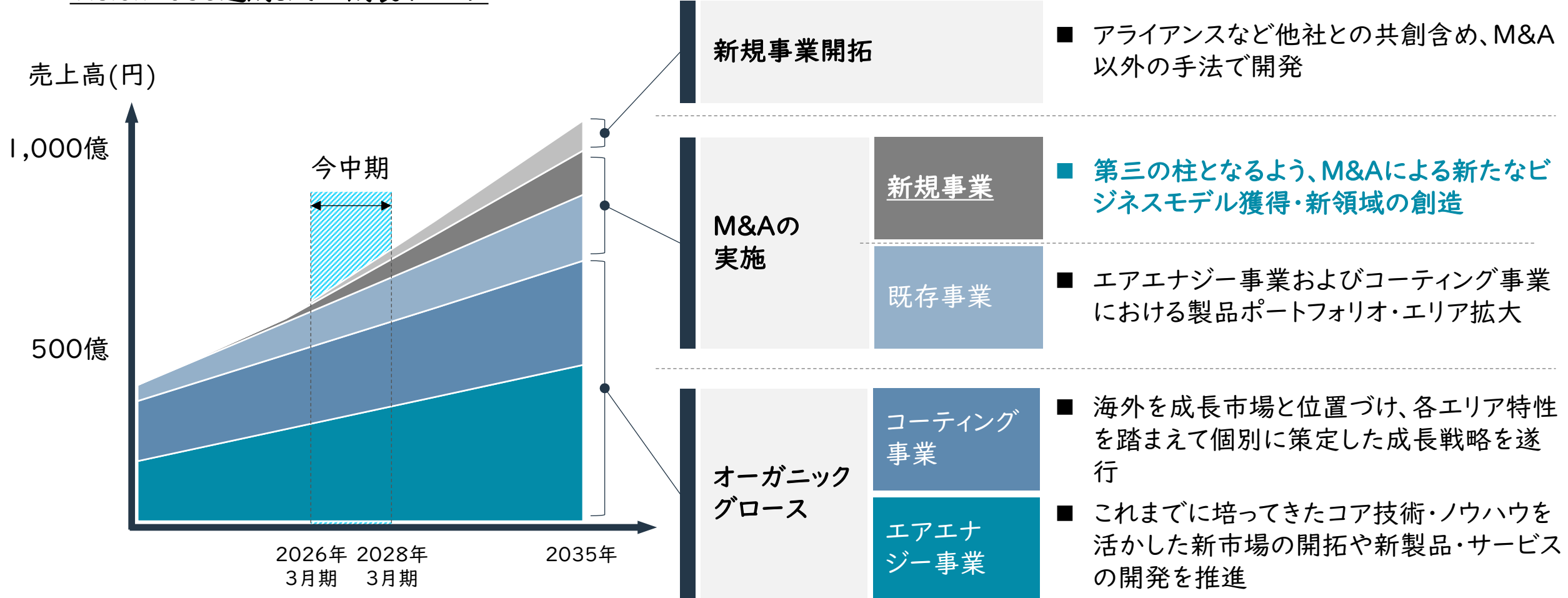
2029年3月期
~2031年3月期

2032年3月期
~2034年3月期

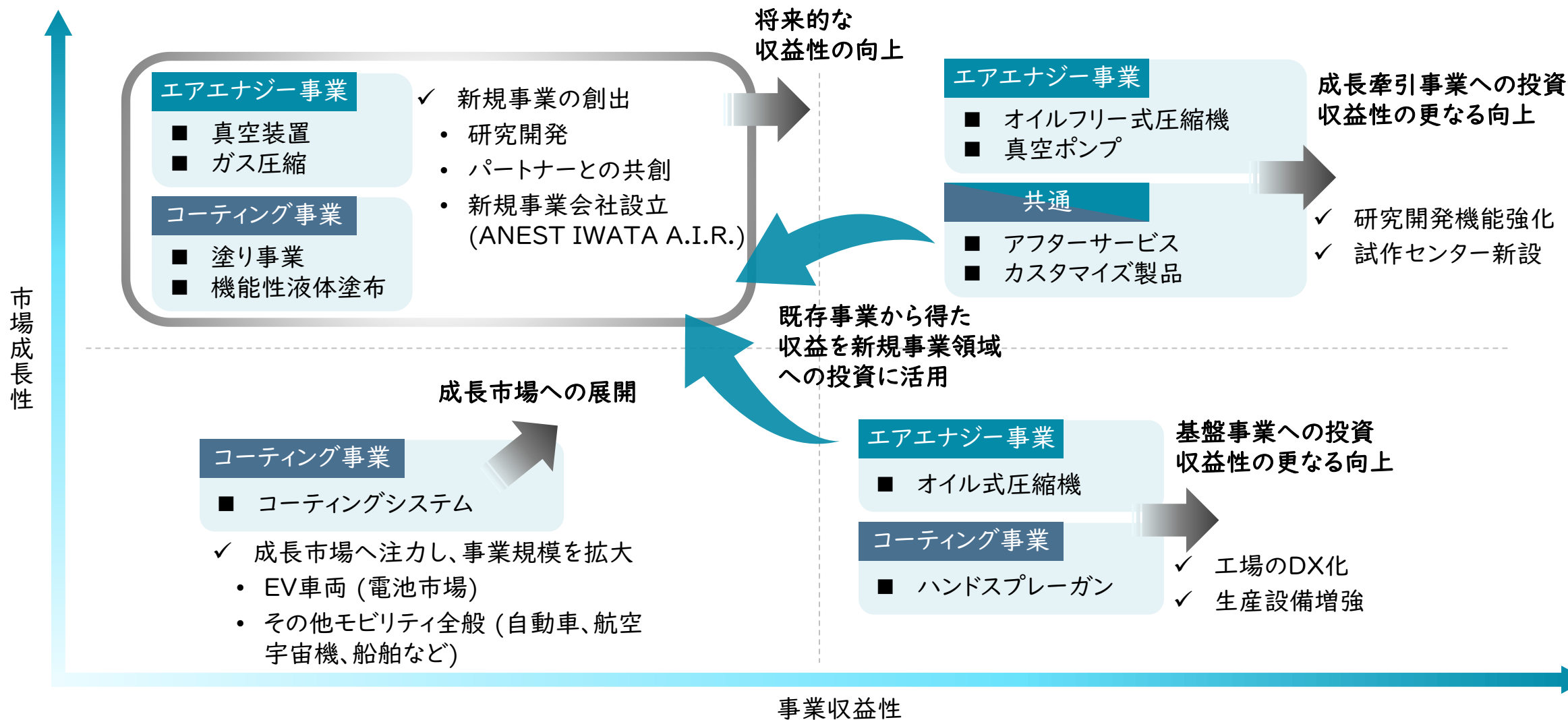


既存事業の成長に加え、“新領域の創造”の開始年度としてM&Aを主軸とした積極的な成長投資を行い、Vision2035達成のための強固な足場を築きます

■ Vision2035達成までの成長イメージ



将来の成長を牽引する事業やプロダクトへの投資を強化し、既存の製品ポートフォリオを再構築すると共に、個別市場の特性に応じた戦略的成長を目指します



4. 中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期) の概要

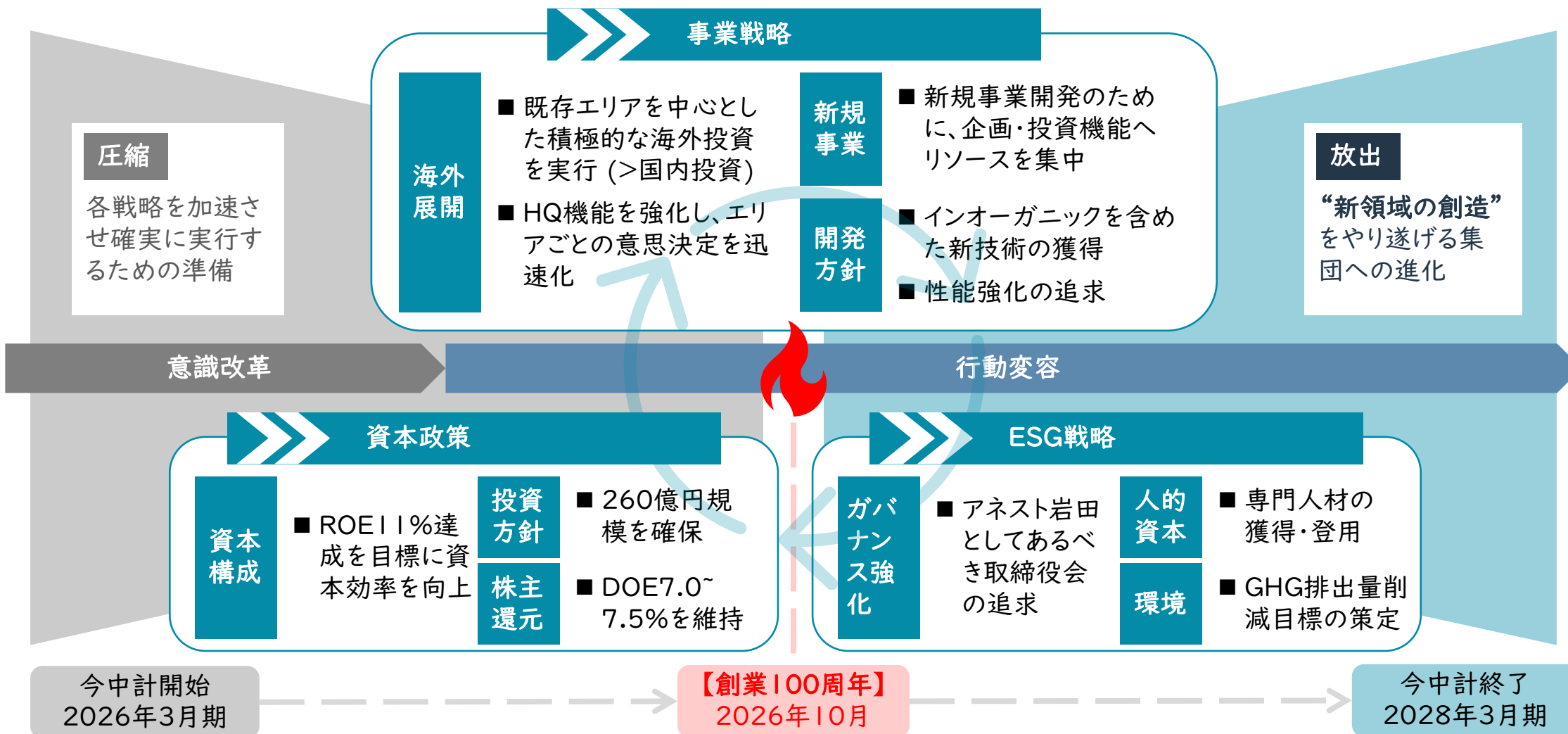
EPSをKGI指標に採用することで継続的な収益力向上を図ると同時に、資本効率性を向上させ、今中計最終年度（2028年3月期）にはROE11%の達成を目指します

KGI (連結) 重要目標達成指標	2025年3月期 実績	2026年3月期 目標	2028年3月期 目標
売上高	544億円	580億円	620億円
営業利益	59.0億円	55.5億円	61.7億円
営業利益率	10.7%	9.6%	10.0%
ROE	9.4%	8.9%	11.0%
EPS	108.2円	105.5円	132.0円

注記：第一次中計経営計画における資本政策は「M&A推進強化」が主軸にあり、ROE11%は既存事業の成長により最低限達成する目標として設定し、M&Aによってそれ以上の水準を目指す

意識改革から行動変容を起こし、Vision2035の実現に向けた変革の第一歩を踏み出します

第一次中期経営計画における注力領域・方針



<100周年を機にインターナルブランディングを推進します>

目的:経営戦略の遂行に資する体質へ変容させる



Compress the Passion

圧縮



100周年
2026年

Release the Passion

放出



変革を担う従業員ひとりひとりの行動や態度といった「企業体質」の変革が
経営戦略の遂行において重要になります。

当社は、「経営戦略の遂行に資する体質への変容」を
インターナルブランディングと定義し、100周年を機に推進していきます。

エアエナジー事業およびコーティング事業ともにグローバル経済に対応した現地戦略、M&Aを含めた技術力の獲得、環境規制への対応などにより、事業環境の変化に適切に対応します

事業環境において起こりうる変化

グローバル経済の変容

- ASEANおよびインドの経済成長による市場拡大
- 保護貿易主義による製造拠点やサプライチェーンの構造変化
 - ✓ 地産地消・愛国心の高まりなどにより、保護貿易主義が強まり、ブロック経済化の進行が想定

技術革新の加速 & 競争の深化

- 対象市場において先端産業分野が先導する技術革新・普及による影響
 - ✓ 自動車産業のEV化、無線給電技術
 - ✓ サービスの自動化やフィルムコーティング
 - ✓ IoTとファクトリーオートメーション

環境規制の強化

- 脱炭素社会の実現、環境負荷低減に向けた国際的な規制強化
 - ✓ エネルギー効率を重視した設備の需要の増加
 - ✓ 製造工程・塗装手段の変化

第一次中期経営計画における取組み方針

■ 各エリア特性を踏まえた現地化戦略

- ✓ 新市場における製品投入やサービス提供の強化
- ✓ 現地生産拠点の設立や現地調達によるニーズ適合した製品の製造・販売

■ 技術力・開発力の強化・獲得

- ✓ コア技術の高度化と研究開発の能力強化をおこなう試作センターを設立
- ✓ M&Aによる新技術や開発力の獲得

■ エネルギー効率の高い製品投入

- ✓ オイルフリー圧縮機について省エネモデルを投入
- ✓ 再生可能エネルギー利用や低VOC塗料の開発を推進
- ✓ エネルギー効率の向上が求められる市場へのフォーカス

既存の領域に軸足を置きつつも、そこに囚われず、周辺領域～出島へのM&Aを含めた外部の資源を活用し”新領域の創造”及び海外の重点エリアを中心とした販路拡大などを展開します

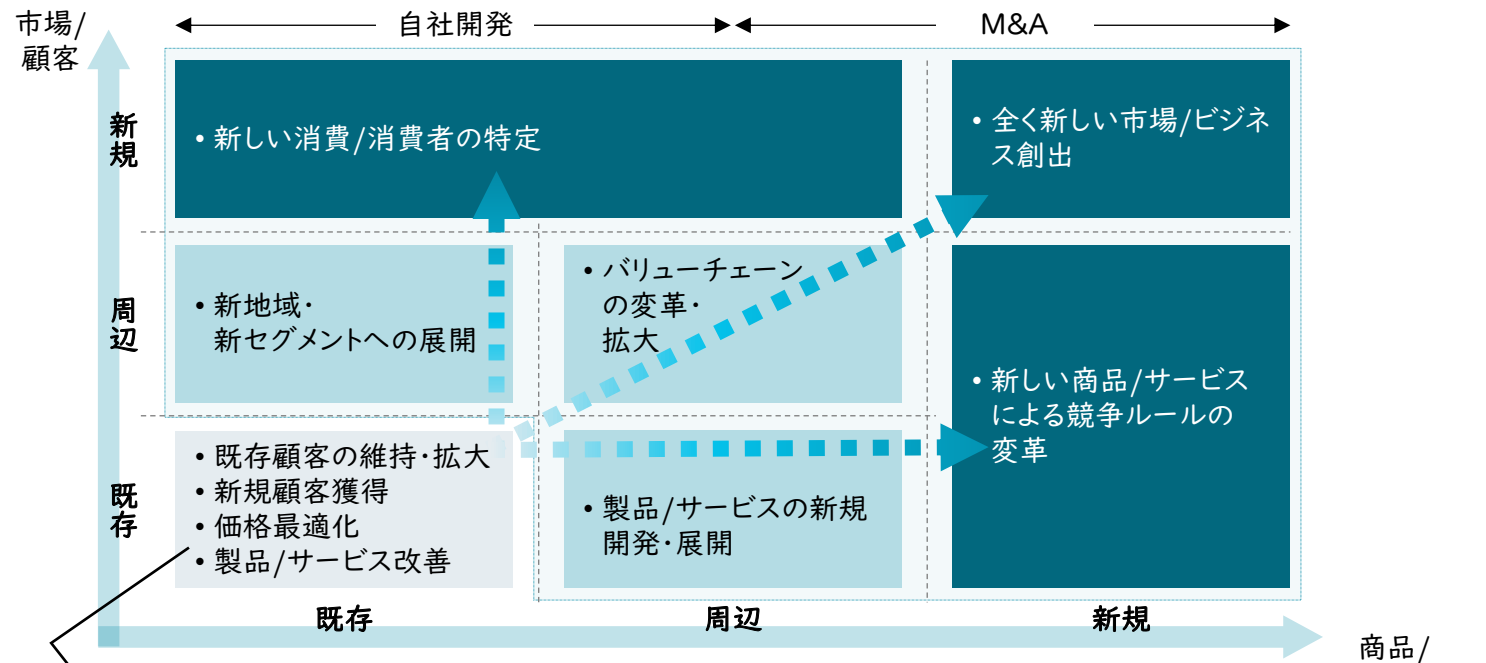
事業戦略

注力分野	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業 	強化すべき機能・スキル	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業企画力、投資力 M&A人材、PMI体制確立 性能・サービストータルでの高付加価値化 サプライチェーンマネジメントの強化
マネジメント方針	<ul style="list-style-type: none"> インオーガニックの活用 高付加価値路線 		



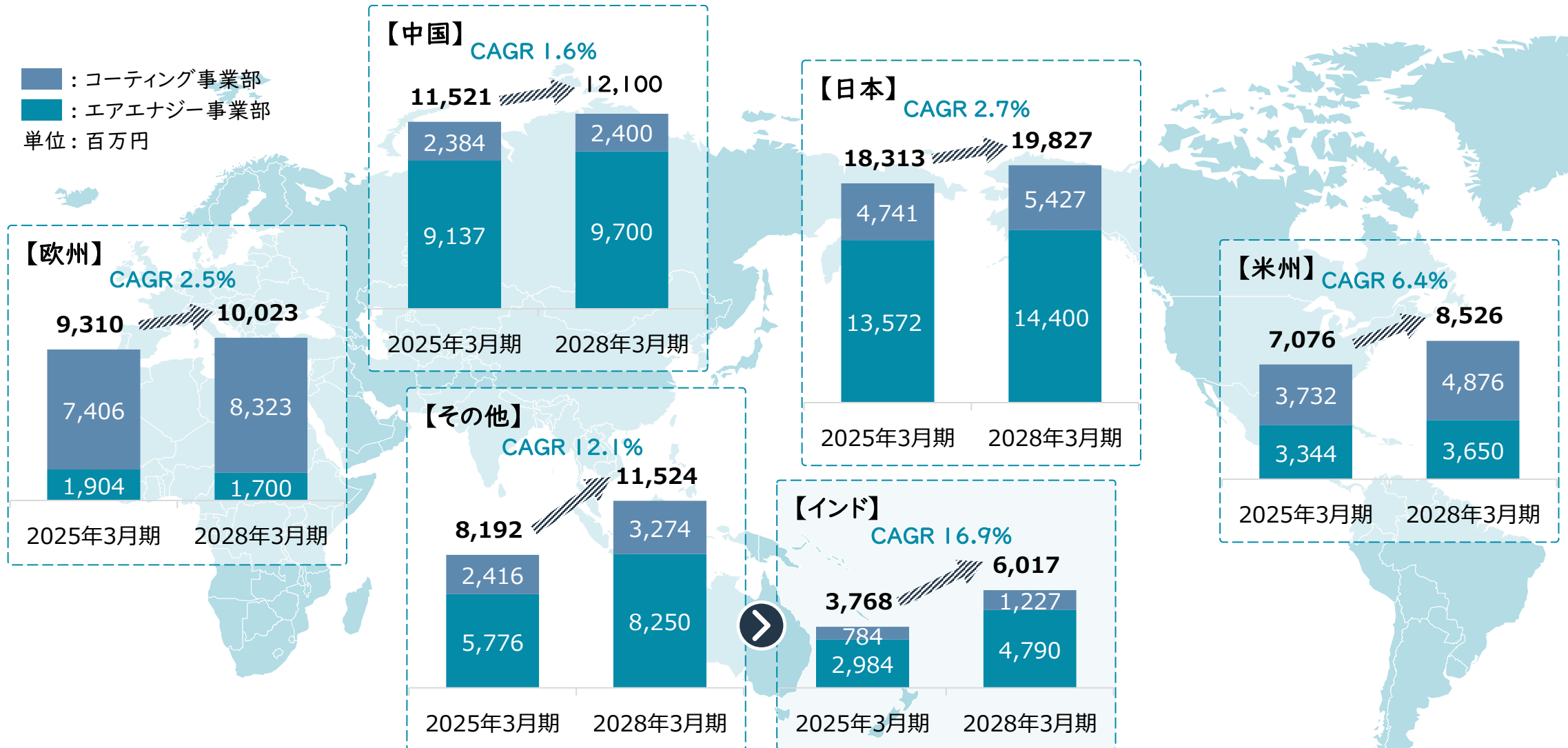
エリア戦略

注力分野	<ul style="list-style-type: none"> 海外 (新規エリア開拓よりも、既存エリアへ優先的にリソースを投入)
マネジメント方針	<ul style="list-style-type: none"> エリアごとの意思決定 裁量拡大
強化すべき機能・スキル	<ul style="list-style-type: none"> 海外販路開拓力 海外ガバナンスの強化 拠点別経営管理の強化 HQ機能の強化 エリアごとのバリューチェーン構築



■ 既存事業および隣接する周辺事業を含む市場は、永続せず、連鎖的な環境の変化 (市場の縮小・消滅) が起こりうるという前提に立ち、中長期的な新領域の創造が必要と認識

主要市場ごとの成長率や目標売上を明確にし、それぞれの地域特性に併せた成長戦略を実施します



注記: "その他" はインド、韓国、ASEAN、オーストラリア、南アフリカにおける事業活動の合計

成長ドライバーであるインド市場開拓を推進。そのほか、グループマネジメント強化を図る

中形圧縮機の組立工場が完成（インド）

インド子会社※1 敷地内に中形圧縮機の組立工場が完成。2025年冬より本格稼働を開始

インド
市場

- 経済成長に伴い、さまざまなモノづくりが活発化
- 同国内で新設される生産工場において、中形圧縮機のニーズが拡大



- 従来は、中国子会社から中形圧縮機を輸入し、インド国内で販売
- 新工場稼働後は、顧客ニーズに則した提案や短納期での商品提供が実現可能
- ノックダウン生産への移行により、「Make in India」政策への適合を図るとともに、今後の入札案件獲得に向けた布石に



工場内部

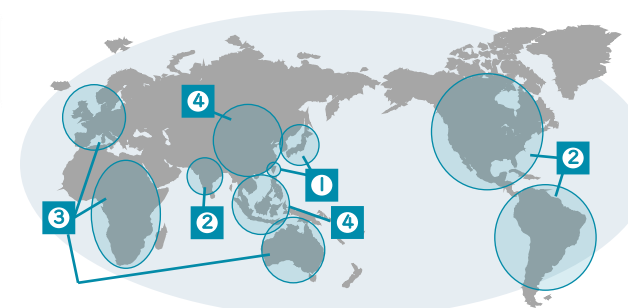
※1 ANEST IWATA MOTHERSON Private Ltd.

塗装機器/設備の販路開拓（インド）

成長が期待されるインド市場において、補修塗料等の販売基盤を強化することで自動車補修市場向けの販売チャネル拡大を推進。そのほか、樹脂市場向け塗装設備の開拓に向けてラボ施設を整備し、塗装テストを通じた顧客獲得と市場認知度の向上を図る

グローバルガバナンス強化：エリア統括本部の設置

日本・アジア、米州・インド、欧州・豪・アフリカ、中国・アセアンの4つのエリアに分割し、各地域統括本部による統括・管理体制の構築に着手。組織能力・コスト効率の強化へ。欧州での検証と並行して2027年3月期より、他のエリアへ展開開始



- ① 日本・アジアエリア
- ② 米州・インドエリア
- ③ 欧州・豪・アフリカエリア
- ④ 中国・アセアンエリア

アメリカ通商政策の影響額については、今期は3Q末の値上げもあり、利益面での影響は軽微と試算

アメリカでの事業活動

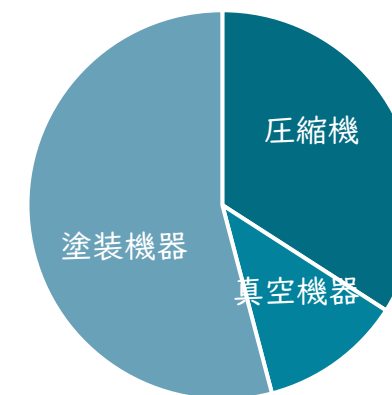
拠点

- ✓ ANEST IWATA Americas:主に圧縮機・真空機器の組立や塗装機器の販売を行う子会社
- ✓ ANEST Iwata-Media:主にエアブラシ(塗装機器)の製造販売を行う子会社
- ✓ Powerex Iwata Air Technology:主に圧縮機の製造販売を行う持分法適用会社

輸入

- ✓ 日本の工場からスプレーガンやオイルフリースクロール圧縮機本体
- ✓ 欧州子会社からスプレーガン
- ✓ それ以外の仕入れは少量

アメリカ子会社2社の売上高比率
(3Q累計)



業績への影響

直接的影響

- **輸入関税:**
 - ✓ アメリカにおける販売価格への転嫁や関税措置適用前の在庫補充などにより、2026年3月期における利益面での影響額は軽微と試算
- **生産拠点:**
 - ✓ 現時点におけるアメリカ生産移転の計画はなし
- **販売活動:**
 - ✓ アメリカでの値上げに伴う国内での購買意欲の減退による業績への影響は一定程度見込む

間接的影響

- **事業環境:**
 - ✓ 通商政策をはじめとするアメリカ新政権への移行に伴う政策の不確実性を背景とした、国内外企業の設備投資控えによる販売台数の減少

コア技術の高度化と研究開発の能力強化を図るとともに、各事業で新製品開発を推進中

本社試作棟の建設による技術力・開発力の強化・獲得

設計・開発・試作の一連のプロセスを本社内で完結できる体制構築を目的として、本社に試作棟「IWATA Technology Park」を建設し、2025年秋頃から段階的に稼働開始。最新の加工・解析設備を導入し、調整完了後は現行品・新規製品のパーツ試作や基礎研究用資材加工など幅広く活用中。

今後は、本施設で共同研究も実施可能な環境を整備し、自社リソースに加え多様な外部視点を活かした開発・研究ができる施設を目指す。これにより独自技術の高度化と、外部連携による課題解決を図る。

圧縮機

エネルギー効率の高い新型圧縮機の上市を準備中

- ✓ 当社が強みを持つオイルフリースクロール圧縮機を深化させたモデルの上市を準備中

真空機器

パートナーとの共創による新製品の創出

- ✓ 新たな機構を持つポンプの開発を継続中

塗装機器

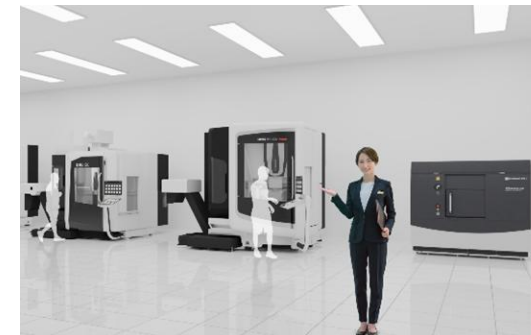
エリアやイベントに合わせた新製品を開発中

- ✓ エリア特性かつ求められる霧化性能の双方を満たしたスプレーガンやIoT機能を備えたスプレーガンなどを100周年モデルとして開発推進中

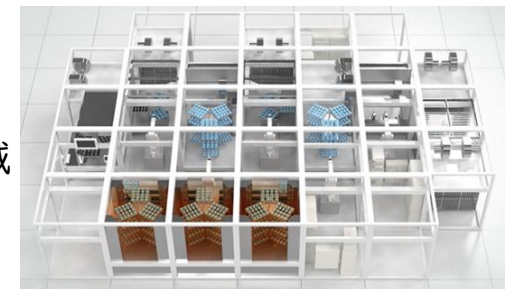
塗装設備

新製品による売上原価率の改善

- ✓ 機能ごとに区切られた小型設備を組み合わせる最適な塗装ラインを構築する「CUBIC LINE」の開発を推進中。従来のフルカスタムによる設計・製造からモジュール組み合わせへと転換することで、設計コストを削減し、塗装設備事業の重要課題である売上原価率の改善を実現。また脱炭素化の推進に加え、設置スペースを従来比で約50%削減し、工期の大幅短縮を実現することで、お客様の環境負荷軽減と多様なニーズへの対応を実現。2027年3月期より販売開始予定。



試作棟イメージ



M&Aや新規事業開拓は積極的に推進中

M&Aの積極推進

ロング/ショートリストに基づく交渉を継続中。人員の増強を含めた体制強化を推進中

既存事業
~周辺

- ✓ 新規市場・顧客の開拓、地域カバレッジの拡大
- ✓ バリューチェーン強化（地域ごとに最適な生産・販路・サービス機能の獲得）
- ✓ 既存事業の製品ラインアップ補完
- ✓ 部材・素材分野などの周辺メーカ獲得による開発力強化

新領域

- ✓ 新しいビジネスモデルの創出
- ✓ 新規事業展開に必要な新しい技術・ノウハウの獲得

M&Aターゲット領域

	日本	海外
技術	☆	
生産		☆
販売		☆

☆:優先ターゲット

新たなビジネスモデルへの挑戦（モビリティアフターサービス事業）

A.I.R.社※1が、マーケティング拠点を兼ねた車体整備工場「オートテックベース湘南」を10月にオープン。この施設では、塗装機器のトップメーカとして培った塗装技術を活かした板金塗装・カーコーティングをはじめ、洗車やオイル・タイヤ交換など幅広いアフターサービスを提供

戦略的
意義

- 機器を「作る側」から「使う側」へ視点を転換し、現場のリアルなニーズを反映した製品開発サイクルを確立及びマーケティング拠点として活用
- 車体整備事業者との競合ではなく、共創を目指し、車体整備業界の技術向上と活性化に貢献。業界全体の成長を促進

将来
展望

- フィリピンでの職業専門学校連携や車体整備工場の設立計画を推進し、グローバルに展開
- モビリティアフターサービス事業を海外に展開し、国際市場での事業拡大と収益基盤の強化を推進

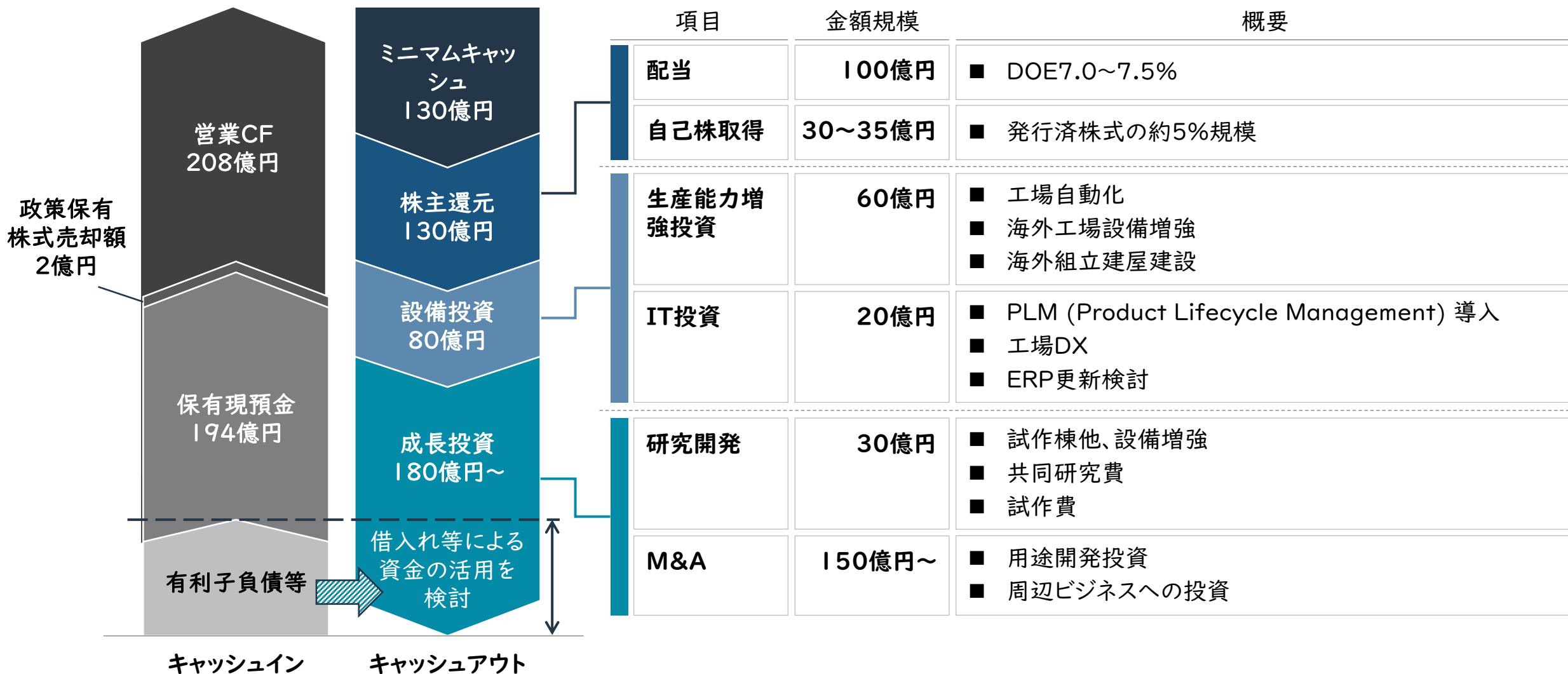


オートテックベース湘南
(神奈川県高座郡寒川町)

※株式会社ANEST IWATA A.I.R. : 第三の事業確立を目的に設立した日本子会社。2024年7月設立

5.投資戦略と株主還元方針

必要最低限の水準を確保しながら、株主還元と設備投資・成長投資へキャッシュを投入。M&Aにおいては案件規模に応じて、借入れ等による資金調達を検討します



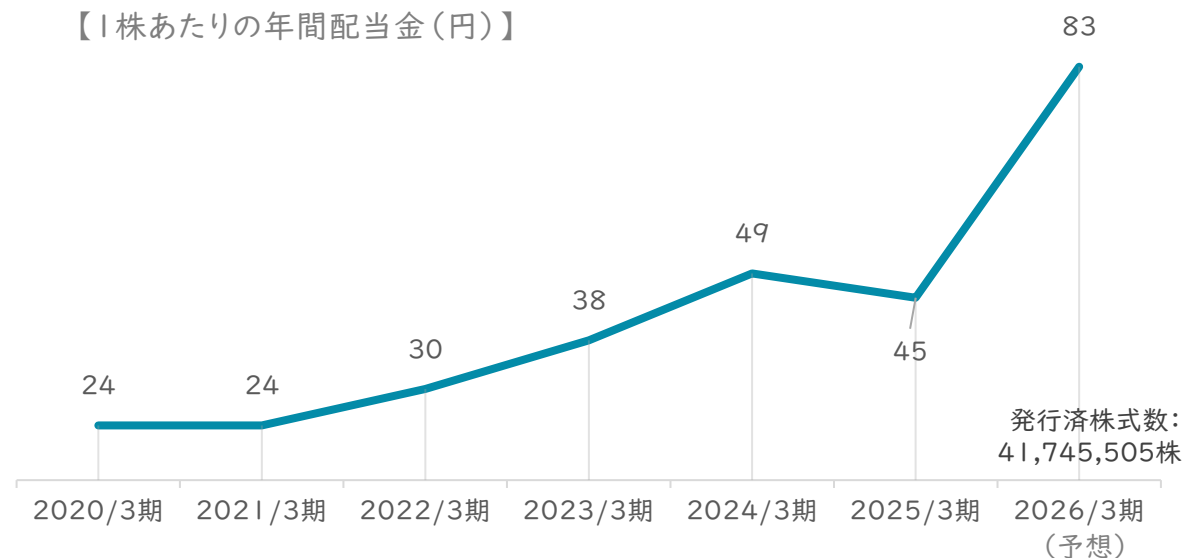
中間配当は、計画通り一株当たり41円で実施。前中間期比で19円の増配

株主還元方針

- 2026年3月期より、株主の皆様に対し安定的かつより多くの還元を実現するため、これまでの配当性向に代わり、新たに株主資本配当率 (DOE) を還元指標に採用
 - ✓ 今中期経営計画期間 (2026年3月期～2028年3月期) においては、
 - 期間中のDOEを7.0～7.5%と設定
 - 一株あたり年間配当金額は、2026年3月期を下限として累進的な増配を行う
- 自己株式の取得について、今中期経営計画期間に30～35億円規模を実施

配当(円)	中間	期末	年間
2025年3月期	22	23	45
2026年3月期 (実績)	41		
(予想)		42	83

【1株あたりの年間配当金(円)】



6.成長戦略のまとめ

2026年に迎える100周年を起点として、Vision2035の達成に向けた事業活動を展開していきます

新領域の創造を加えた立体的な成長を

「既存事業の深化」と「グローバル拡張」を展開していく上で、さらに「新領域の創造」に注力します。そのためにはM&Aを主軸とした積極的な成長投資を行います。

投資戦略と株主還元方針

設備投資や研究開発といった成長投資を行い、しっかりと利益を稼ぎつつ、第一次中計期間では、DOEを指標とした累進的な増配と自己株式取得を行います。特にM&Aの資金調達では借入も検討し、資本効率の向上を目指します。

エアエナジー事業戦略

オイルフリースクロール圧縮機の開発をさらに進化させ、中形以上の領域へ展開します。またインドを主とした新興国などにおける、ものづくりを支援すべく給油式の中形圧縮機販売を増加させます。

コーティング事業戦略

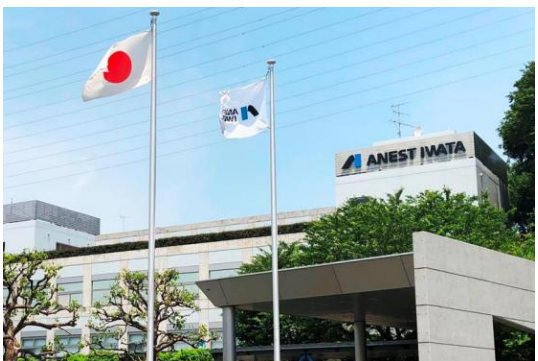
高難度な塗装を実現できる塗装機器及びシステムの開発を進めます。さらに新たなパートナーとの共創によりターゲット市場に見合った塗装・機能性液剤塗布の技術を確立し収益を増加させます。

【補足説明資料】

<2025年3月31日現在>



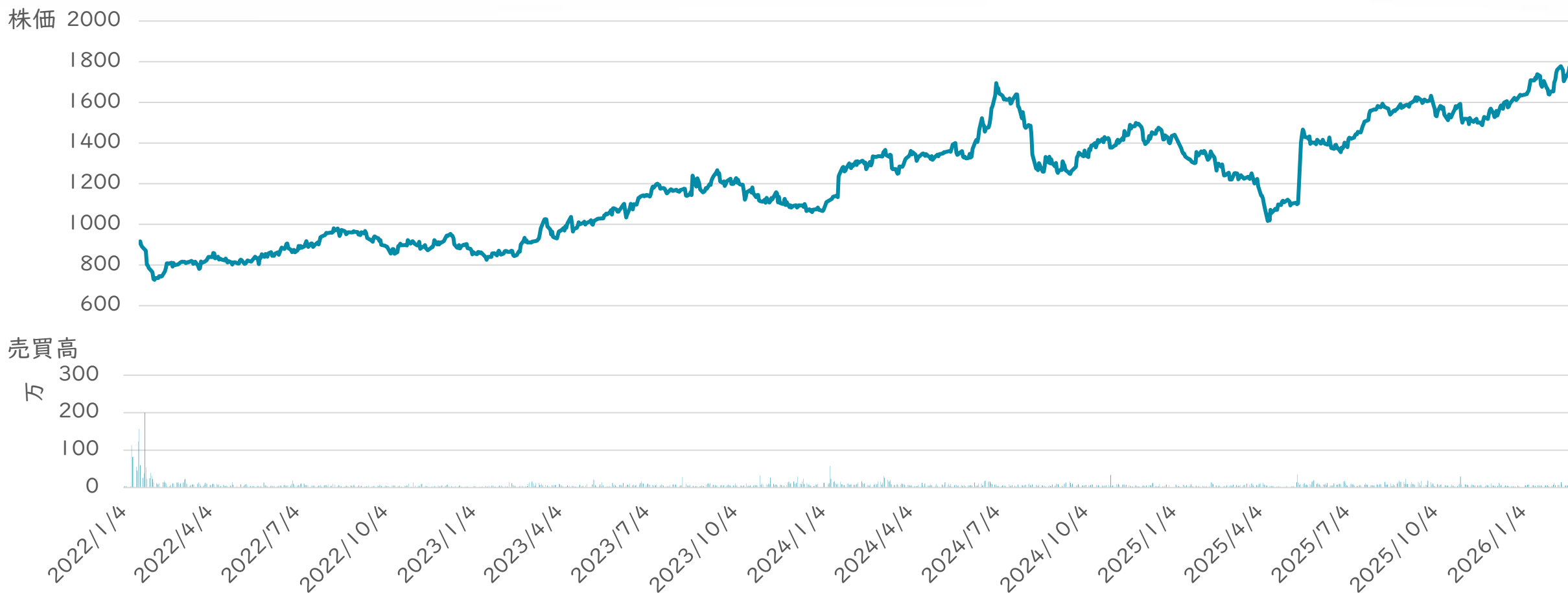
代表取締役 社長執行役員
三好 栄祐



本 社

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 深瀬 真一
創 業	1926年5月
設 立	1948年6月
資 本 金	33億円
主な事業内容	圧縮機・真空機器・塗装機器・塗装設備とその周辺機器の製造販売
従 業 員	1,906名(うち、国内663名)
決 算 期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場

株価の推移 (2022年1月4日~2026年2月27日)



株価チャート

最新情報は
「当社公式HP>株主・投資家情報>株価の状況と推移」
をご覧ください。
<https://www.anestiwata-corp.com/jp/ir/stock-price>



売上の減少や販管費の増加などにより減益

■ 売上高における為替の影響は-510百万円

■ 外貨建て債権などにおける為替差益は398百万円(前年同期比+245百万円)

	2025年3月期3Q		2026年3月期3Q		前年同期比			2026年3月期 業績予想	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額 (百万円)	増減率 (%)	利益率 変化(pt)	予想値 (百万円)	進捗率 (%)
売上高	39,988	—	39,488	—	-500	-1.3	—	58,000	68.1
営業利益	4,633	11.6	3,796	9.6	-837	-18.1	-2.0	5,550	68.4
経常利益	5,718	14.3	5,190	13.1	-528	-9.2	-1.2	6,710	77.3
親会社株主 帰属純利益	3,576	8.9	3,376	8.6	-199	-5.6	-0.4	4,150	81.3
平均 為替 レート	円/ 米ドル	151.29円	148.23円		3.06円	円高		151.50円	
	円/ ユーロ	164.40円	165.54円		1.14円	円安		164.00円	
	円/ 人民元	20.97円	20.51円		0.46円	円高		21.00円	

【為替の感応度について】売上高、営業利益ベースによる傾向値(下記にて通貨割合は反映されておられません)

- ・売上高 : 1円の円安にて、米ドル50百万円/年、ユーロ50百万円/年、人民元600百万円/年、それぞれ増加
- ・営業利益: 1円の円安にて、米ドル10百万円/年、ユーロ10百万円/年、人民元30百万円/年、それぞれ増加

成長戦略遂行に向けた組織体制の抜本的強化

2026年4月1日付け組織変更及び人事異動を開示

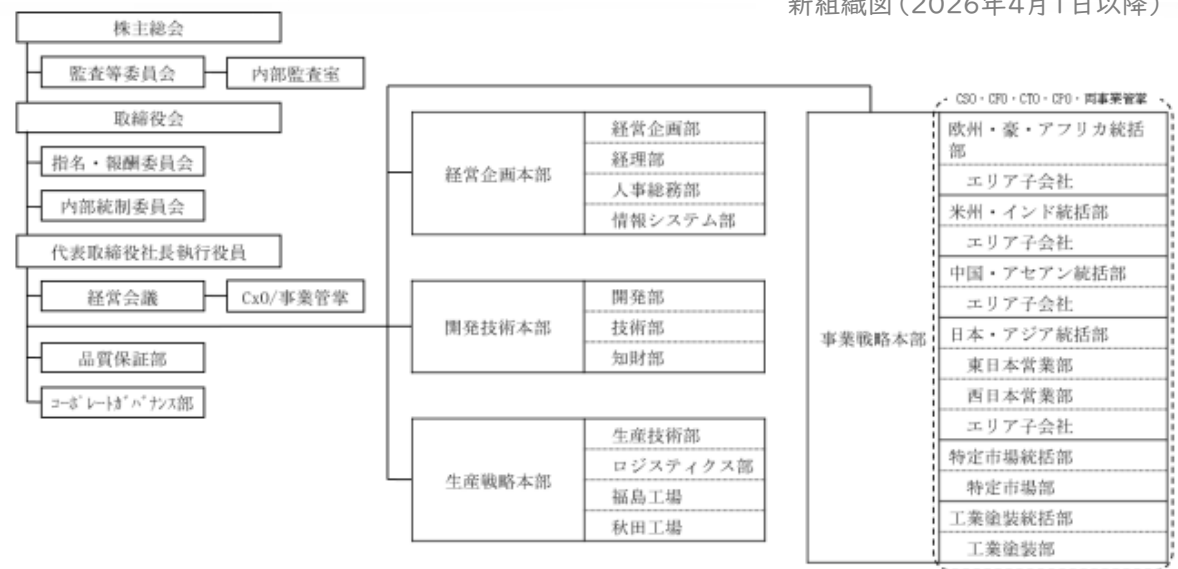
目的
及び
変更点

- CxO制の導入による機能横断的な専門経営体制の確立
- 各エリアへの権限移譲及びそれに伴う統括機能の拡張によるグローバルガバナンスの強化と市場対応力の向上
- 重複機能の統合と役割・責任範囲の明確化による組織効率の強化

開示文書は、
[当社コーポレートサイト](#)を
 ご確認ください



新組織図 (2026年4月1日以降)



IR活動の強化による認知度向上

当社グループは、産業機械メーカーとしてBtoB事業を中心に展開しており、市場での認知度向上が課題。ビジネス映像メディア「PIVOT」出演や個人投資家向け会社説明会への登壇などを通じて、当社事業への理解浸透と認知度向上を図る。また、メディア露出の増加により、従業員エンゲージメントの向上といった副次的効果も期待。

説明会書き起こし記事は、
[ログミーファイナンス公式サイト](#)を
 ご確認ください



動画は、
[PIVOT公式チャンネル](#)
 をご確認ください



<番組詳細>
 YouTubeチャンネル: PIVOT 公式チャンネル
 番組名: 100年続く老舗企業 海外市場を制したM&A戦略
 公開日: 2025年12月19日(金)



ウェブサイトアドレスのご案内

<https://www.anestiwata-corp.com/jp>

経営情報や製品情報など、さまざまな詳しい情報をご覧ください。

アネスト岩田

検索

将来見通しに関する記述およびその他の注意事項

このプレゼンテーション資料で述べられている将来の当社に関する見通しは、現時点で知りうる情報をもとに作成されたものです。当社業績に影響を与えるさまざまな外部要因として、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があります。従いまして、このプレゼンテーション資料に記載の内容と異なる可能性があることをご承知おきください。

また、この資料は投資家・一般の皆様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。