

# アネスト岩田株式会社 2024年3月期決算説明会資料

2024年5月17日

東証プライム市場 機械

証券コード6381

## 1. 2024年3月期の実績

- 海外売上が牽引し、連結売上高は前期比+10.1%で増収、連結営業利益は+5.8%で増益
- 連結売上高及び各段階の連結利益が過去最高を更新
- 中国の塗装機器並びに日本・中国の塗装設備を除き、すべてのエリア及び製品で売上が伸長
- 期末配当は直近予想比4円増配の1株当たり27円とし、年間配当は49円を予定(前年度比11円増配)

## 2. 2025年3月期の計画

- 米州やインドを中心とした海外収益の拡大により、増収増益を目指す
- 連結営業利益では人件費の増加や積極的な成長投資の継続を見込むも売上増加にてカバーを計画
- 営業外収益(為替差益)の減少により、経常利益は減益予想
- 配当は、年間配当50円を予定

## 3. 現中期経営計画(2023年3月期~2025年3月期)の進捗

- 2024年3月期実績を受けて、最終年度目標を修正。目標達成に向けて、各種取り組みを推進中
- さらなるEPSの向上を目指しつつ、次期中期経営計画の策定に着手(2025年5月発表予定)

- |   |       |
|---|-------|
| 1. 2024年3月期の実績                                    | P.3～  |
| 2. 2025年3月期の計画                                    | P.13～ |
| 3. 中期経営計画「500 & Beyond」<br>(2023年3月期～2025年3月期)の進捗 | P.17～ |
| 4. 次期中期経営計画、及び、その先へ向けて                            | P.25～ |
| <参考資料1> アネスト岩田のESG経営                              | P.33～ |
| <参考資料2> アネスト岩田のビジネスモデル                            | P.39～ |

# 1. 2024年3月期の実績

塗装設備や中国内販売は需要縮小も、中国SCR社の輸出販売や欧州の塗装機器などが牽引して売上は伸長。圧縮機は、売上拡大に向けた投資継続やリスク管理強化に伴うコスト増が利益を下押し

(百万円)

売上高	53,425					
	エアエナジー	33,286	(62.3%)	コーティング	20,139	(37.7%)
営業利益	6,176					
	エアエナジー	3,357	(54.4%)	コーティング	2,818	(45.6%)

単位 (百万円)	エアエナジー事業			コーティング事業		
	2024年3月期	前年同期比		2024年3月期	前年同期比	
	実績	増減	増減率(%)	実績	増減	増減率(%)
売上高	33,286	+3,936	+13.4	20,139	+974	+5.1
営業利益	3,357	+88	+2.7	2,818	+249	+9.7
営業利益率(%)	10.1	-1.1pts	—	14.0	+0.6pts	—

- 圧縮機は、中国SCR社の輸出販売が年度を通じて好調に推移。そのほか、日本や欧州などにおいてオイルフリー圧縮機の売上が伸長
- 真空機器は、アメリカにおいて事業の一部を譲受けた効果や装置メーカーの取込みにより売上が伸長。そのほかのエリアでも堅調に推移。

- 塗装機器は、中国内の需要縮小も、欧州の自動車補修市場向けスプレーガンをはじめ、特に北米で木工塗装向け機器の販売を伸ばしたことで売上は増加。
- 塗装設備は、設備投資の停滞による受注案件の減少や一部お客様の工事計画の遅延が発生したことなどにより売上は減少。

(注)1.事業別営業利益は当社グループ独自の基準により算定。  
 2.日本とインドの期末は3月、他地域は12月であり、他地域の連結決算は3か月の期ズレが発生。  
 3.製品別利益率のイメージ:真空機器>塗装機器>圧縮機>塗装設備

## 前中期経営計画から進めてきた事業戦略の奏功により、売上高及び各利益指標において過去最高実績を更新

- 売上高は、海外市場(特に欧州及びインドを主としたその他のエリア)が牽引。為替の影響は+1,679百万円
- 人件費や成長投資の継続、設備投資前倒しに伴う減価償却費の増加により、営業利益の伸び率は売上に比べて緩やか
- 米国持分法関連会社の車両搭載向け圧縮機の販売好調に伴う持分法投資利益や為替差益の伸長が経常利益の増加に貢献

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比			2024年3月期業績予想 11月9日修正	
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	利益率 変化(pts)	予想値 (百万円)	進捗率 (%)
売上高	48,515	—	53,425	—	+4,910	+10.1	—	52,900	101.0
営業利益	5,838	12.0	6,176	11.6	+338	+5.8	-0.5	6,100	101.2
経常利益	7,043	14.5	7,986	14.9	+942	+13.4	+0.4	7,700	103.7
親会社株主 帰属純利益	4,381	9.0	4,931	9.2	+549	+12.5	+0.2	4,600	107.2
平均為替レート 円/米ドル	131.43 円		140.56 円		9.13 円 円安			138.00 円	
平均為替レート 円/ユーロ	138.04 円		152.00 円		13.96 円 円安			149.00 円	
平均為替レート 円/人民元	19.48 円		19.82 円		0.34 円 円安			19.60 円	
<b>年間配当</b>	38 円		49 円(予定)		11 円 増配			45 円	

【為替の感応度について】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)

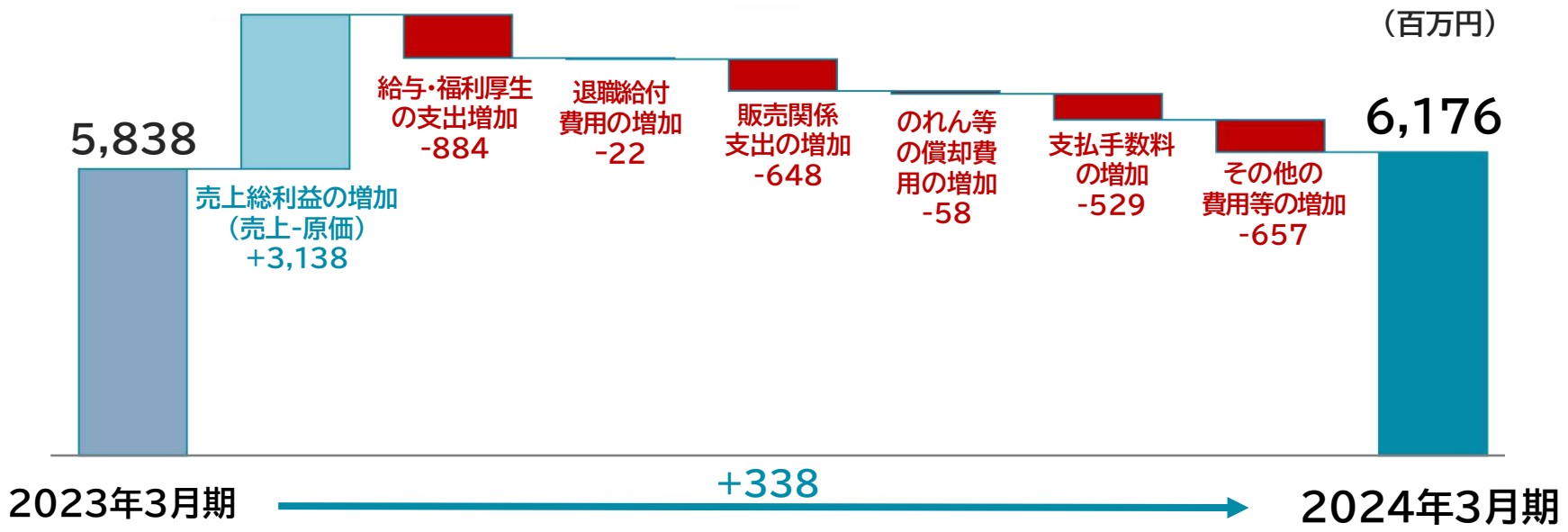
1円の円安にて、米ドル:10百万円/年、ユーロ:10百万円/年、人民元:30百万円/年、それぞれ増加

中国内販売は景気減速で需要縮小も、そのほかの海外市場での売上伸長や円安効果により予想を上回り着地

(百万円)	業績予想	実績	差異
売上高	52,900	53,425	+525 +1.0%
-エアエナジー	32,500	33,286	+786 +2.4%
-コーティング	20,400	20,139	-261 -1.3%
営業利益	6,100	6,176	+76 +1.2%
-エアエナジー	3,380	3,357	-23 -0.7%
-コーティング	2,720	2,818	+98 +3.6%
経常利益	7,700	7,987	+287 +3.7%
親会社株主 帰属純利益	4,600	4,931	+331 +7.2%

- [+] 海外売上伸長による為替(円安進行)の影響 ※世界最大級の産業展示会
- [+] 国内外での値上げの実施による商品単価の上昇
- エアエナジー
  - [+] 圧縮機:中国SCR社のドイツ・ハノーバーハーメッセ※への出展効果などによる輸出販売の拡大。ブラジルの車両搭載向け圧縮機の販路開拓
  - [+] 真空:1Qに事業の一部譲受で獲得したアメリカ販路の活用
- コーティング
  - [-] 塗装機器:グループ販売体制の見直しに伴う日本での一部スプレーガンの販売中止
  - [-] 塗装設備:特に中国における設備投資意欲の減退などによる受注減
- [+] 増収効果による売上総利益の増加
- [+] 値上げ浸透に伴う原価率の改善
- [-] 新規事業開拓など中長期的な業績拡大施策に対する支払い手数料の増加
- [-] 海外を中心とした人件費や広告宣伝費及び旅費交通費による費用増加
- [+] アメリカの関係会社における継続した売上の伸長に伴う持分法利益の増加
- [-] 連結子会社の業績伸長に伴う非支配株主に帰属する当期純利益比率の増加
- [-] 当初想定を上回る損失の発生

人件費上昇や成長投資の実施に伴い販売管理費増加も、増収効果や売上原価率の低下により増益で着地



累計	原価率 (%)	販売管理費率 (%)
2023年3月期4Q	56.0	31.9
2024年3月期1Q	54.4	35.2
2Q	55.1	33.8
3Q	54.8	33.7
4Q	54.2	34.3

**[+] 売上総利益の増加:前年同期比 +3,138百万円**

- 売上高の増加( 同 +4,910百万円)
- 国内外の値上げ効果や上半期における塗装設備の原価率改善に伴う利益の増加
- 売上総利益への為替影響額は+741百万円

**[-] 販売管理費の増加:前年同期比 +2,800百万円**

- 欧米を中心としたすべてのエリアにおいて人件費が上昇
- ERPクラウド化や営業改革、税法改正への対応によるシステム設計費用(支払手数料)の増加
- 新規事業開拓やM&A検討など中長期的な業績拡大に向けた施策の継続に伴う支払手数料の増加
- 営業活動の活発化により、旅費交通費や国内外展示会の出展などに伴う広告宣伝費といった活動費用が増加



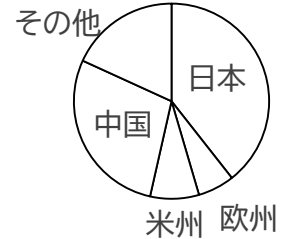
# セグメント別・製品別売上高(エアエナジー事業)

【セグメント区分】その他:中国を除くアジア、オーストラリア、南アフリカ 【前年同期比】◎ 10%~ ○ 3%~10% △ 0%~3% ▽ 0%~-3% ● -3%~10% × -10%~

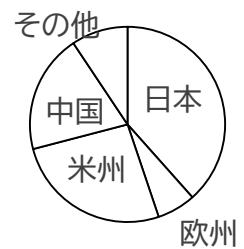
連結売上高	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比		エアエナジー事業	
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	増減額(百万円)	増減率(%)	圧縮機	真空機器
日本	17,473	36.0	18,207	34.1	+734	+4.2	○	◎
欧州	7,233	14.9	8,663	16.2	+1,430	+19.8	◎	◎
米州	5,863	12.1	6,862	12.8	+999	+17.0	◎	◎
中国	10,336	21.3	11,419	21.4	+1,083	+10.5	◎	◎
その他	7,608	15.7	8,273	15.5	+665	+8.7	○	◎
合計	48,515	—	53,425	—	+4,910	+10.1	◎	◎
圧縮機製品	26,983	55.6	30,302	56.7	+3,318	+12.3		
真空機器製品	2,366	4.9	2,983	5.6	+617	+26.1		
エアエナジー事業	29,349	60.5	33,286	62.3	+3,936	+13.4		

【各製品におけるセグメント別売上構成比のイメージ】

圧縮機(コンプレッサ)



真空機器



## 輸出を中心とした中国SCR社の売上好調をはじめとして、エアエナジーは全セグメントで売上が伸長

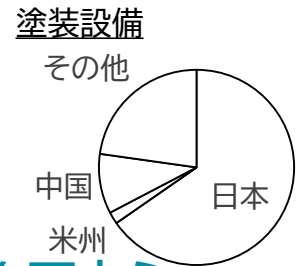
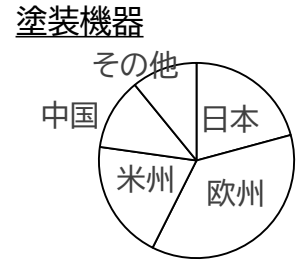
日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (圧縮機)供給面で汎用圧縮機を主とした年度末の需要に応えたことや医療分野を含むセットメーカー向けオイルフリー圧縮機などの売上伸長</li> <li>■ (真空)半導体市場の調整局面が継続する中でも、輸出を含めた半導体製造関連装置向け真空ポンプの売上が増加</li> </ul>
欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (圧縮機)OEM先の需要動向からオイルフリー圧縮機の売上が堅調に推移</li> <li>■ (圧縮機)特定市場を主とした販路の開拓を継続</li> <li>■ (真空)東欧をはじめとした販路開拓の成果</li> </ul>
米州	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (圧縮機)アメリカやブラジルにおける車両搭載向け及び医療向け圧縮機の売上が伸長</li> <li>■ (真空)1Qに事業の一部譲受によって取得した販路における売上が堅調</li> <li>■ (真空)装置メーカー向け需要が拡大</li> </ul>
中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (圧縮機)SCR社の輸出販売が好調</li> <li>■ (圧縮機)リチウムイオン電池製造関連装置向け圧縮機の販売が堅調に推移</li> <li>■ (真空)リチウムイオン電池製造関連装置向け真空ポンプの売上が伸長</li> <li>■ (真空)新たな装置メーカー開拓も継続</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (圧縮機)インドにおいて、汎用圧縮機が好調に推移</li> <li>■ (圧縮機)東南アジア子会社及び現地代理店の営業員教育を継続</li> <li>■ (真空)韓国のFPD(フラットパネルディスプレイ)製造関連装置向けが活況</li> <li>■ (真空)台湾では、半導体製造関連向けの需要が回復</li> </ul>

# セグメント別・製品別売上高(コーティング事業)

【セグメント区分】その他:中国を除くアジア、オーストラリア、南アフリカ 【前年同期比】◎ 10%~ ○ 3%~10% △ 0%~3% ▽ 0%~-3% ● -3%~10% × -10%~

連結売上高	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比		コーティング事業	
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	増減額(百万円)	増減率(%)	塗装機器	塗装設備
日本	17,473	36.0	18,207	34.1	+734	+4.2	○	×
欧州	7,233	14.9	8,663	16.2	+1,430	+19.8	◎	-
米州	5,863	12.1	6,862	12.8	+999	+17.0	○	◎
中国	10,336	21.3	11,419	21.4	+1,083	+10.5	▽	×
その他	7,608	15.7	8,273	15.5	+665	+8.7	△	◎
合計	48,515	—	53,425	—	+4,910	+10.1	○	×
塗装機器製品	16,512	34.0	17,851	33.4	+1,338	+8.1		
塗装設備製品	2,652	5.5	2,288	4.3	-364	-13.7		
コーティング事業	19,165	39.5	20,139	37.7	+974	+5.1		

【各製品におけるセグメント別売上構成比のイメージ】



## 中国での塗装機器や設備の需要縮小も、欧州を筆頭にそのほかのセグメントでの塗装機器販売が売上を下支え

日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (塗装機器)3Qの一部スプレーガンの販売中止が下押し</li> <li>■ (塗装機器)ITツールの活用度を高めた物件管理の強化で環境装置の売上伸長</li> <li>■ (塗装設備)前期比で受注案件が少なかったことや次年度に計上となる案件が一部発生したことなどにより売上は減少</li> <li>■ (塗装設備)大型物件の有無による前期からの反動減</li> </ul>
欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (塗装機器)自動車補修市場向け新型スプレーガンを主とした塗装機器の販売が好調に推移</li> </ul>
米州	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (塗装機器)工業塗装市場の開拓の奏功</li> <li>■ (塗装機器)エアブラシの売上回復は足踏み</li> <li>■ (塗装機器)自動車補修市場向け新型スプレーガンやホームセンター向け中級レンジスプレーガンなどの販売にも注力</li> </ul>
中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (塗装機器)景況感の回復が感じられず、年度を通じて売上の減少傾向</li> <li>■ (塗装設備)日系企業を中心として設備投資に回復感が感じられず、売上は減少</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (塗装機器)工業塗装市場向けを主として売上が伸長</li> <li>■ (塗装機器)シェア拡大余地のあるインドをはじめ南アジアの開拓に着手</li> <li>■ (塗装設備)自動車部品や木工製品塗装向け設備の売上伸長</li> <li>■ (塗装設備)中国から東南アジア・インドなどへの最適な人員配置の実施</li> </ul>

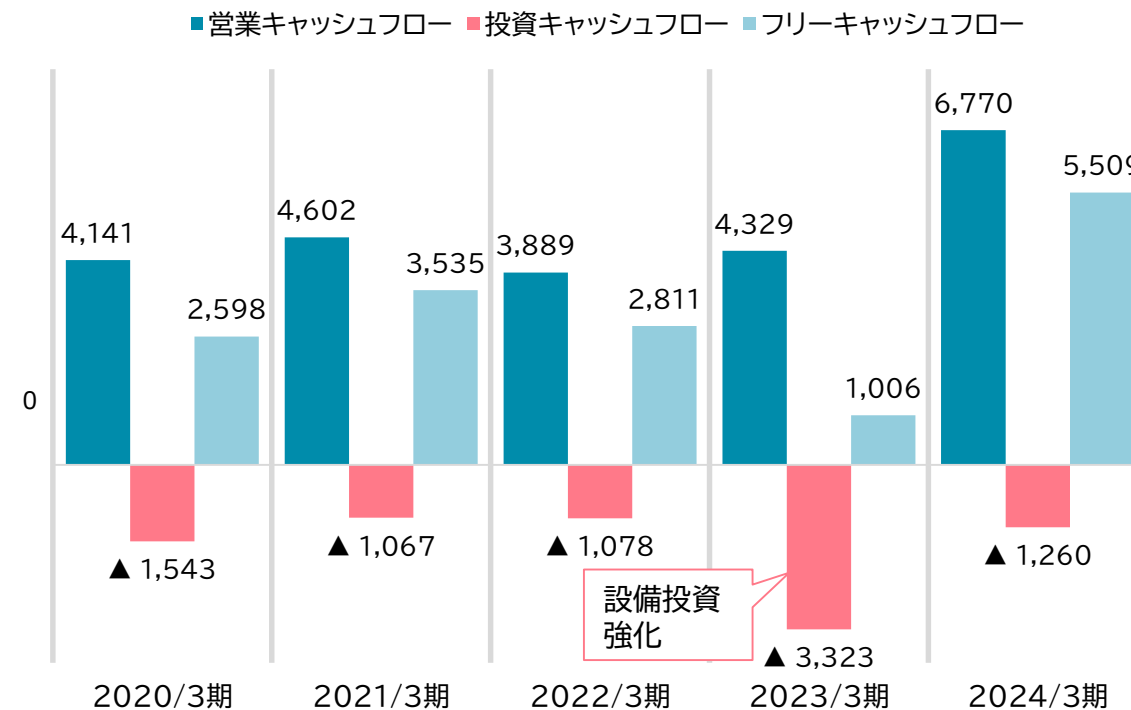
業績拡大により営業CFは収入が増加。自己株式の取得により財務CFは支出が増加。

現金及び現金同等物は146億円に

- 営業CF: **[+]** 「税金等調整前当期純利益」の895百万円増加  
**[+]** 「棚卸資産の増減額」の変動により収入が748百万円増加
- 投資CF: **[+]** 「定期預金の払戻による収入」が1,091百万円増加
- 財務CF: **[-]** 「自己株式の取得による支出」が732百万円増加

	2023年 3月期	2024年 3月期	前年比
(百万円)	実績	実績	増減額
営業CF	4,329	6,770	2,440
投資CF	-3,323	-1,260	2,062
フリーCF	1,005	5,509	4,503
財務CF	-2,357	-3,584	-1,227
現金及び 現金同等物	12,080	14,608	2,527

キャッシュフローの推移 (百万円)



## 業績の拡大や円安進行の影響により、資産が増加

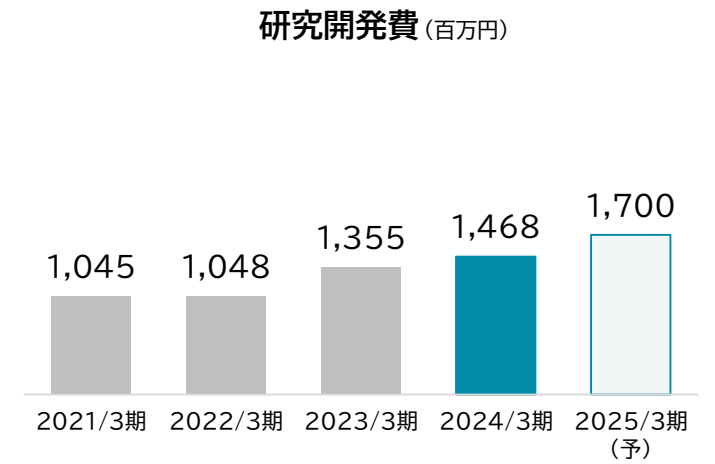
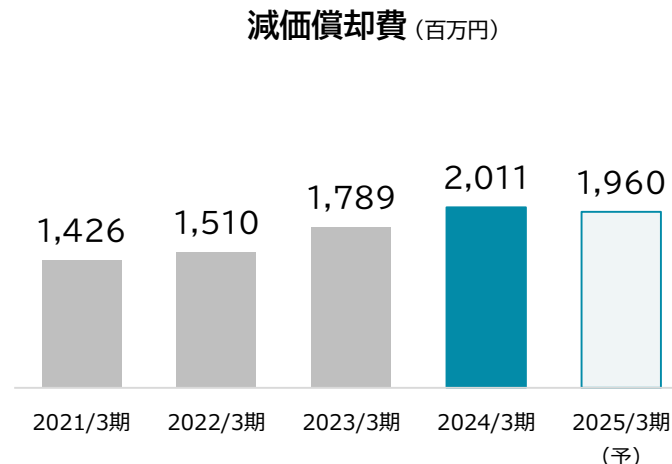
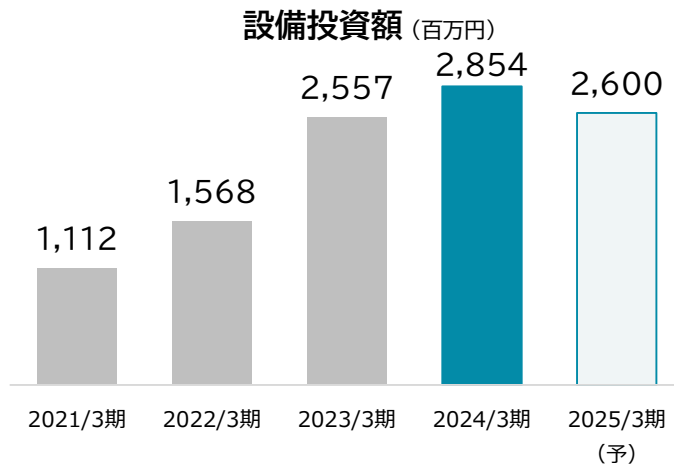
		2023年3月期	2024年3月期	対前期末差異		
		通期期末	通期期末			
		実績 (百万円)	実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	主な増減要因
資産	流動資産	36,773	40,571	+3,798	+10.3	・「現金及び預金」の増加 +2,419百万円
	固定資産	23,363	25,573	+2,209	+9.5	・「建物及び構築物(純額)」の増加 +388百万円 ・「投資有価証券」の増加 +805百万円
	資産	60,136	66,144	+6,008	+10.0	
負債及び 資本	流動負債	11,719	12,789	+1,069	+9.1	・「支払手形及び買掛金」の増加 +330百万円
	固定負債	3,161	3,280	+119	+3.8	・「リース債務」の増加 +367百万円
	負債	14,881	16,069	+1,188	+8.0	
	株主資本	37,466	39,737	+2,271	+6.1	・「利益剰余金」の増加 +3,142百万円
	その他の包括利益 累計額	2,558	4,421	+1,862	+72.8	・「為替換算調整勘定」の増加 +1,173百万円
	非支配株主持分	5,229	5,915	+685	+13.1	
	純資産	45,255	50,074	+4,819	+10.6	
負債・純資産	60,136	66,144	+6,008	+10.0		

設備投資は、売上が拡大している圧縮機の製造（日本・インド工場）や塗装機器の製造（イタリア工場）に関する生産設備増強などに加えて、一部計画を前倒したことなどにより計画上振れ

- 2025年3月期は、好調を維持する欧州塗装機器の生産や中国圧縮機の輸出に関連する工場の設備投資を実施予定

(百万円)	2024年3月期 実績		
	設備投資額	減価償却費	研究開発費*
実績	2,854	2,011	1,468
計画	2,300	1,700	1,450
進捗率	124.1	118.3	101.3
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT関連投資（サーバクラウド化、税法改正への対応など）</li> <li>・建物の改修</li> <li>・生産ラインの更新・増強</li> <li>・各種工作機械等（新設・更新）</li> <li>・通信インフラ整備</li> </ul>		

(注)研究開発費:研究開発に係る一般管理と製造経費の合計値



## 2. 2025年3月期の計画

		2024年3月期(実績)	
		実績 (百万円)	構成比 (%)
売上高		53,425	100.0
エアエナジー	圧縮機	30,302	56.7
	真空機器	2,983	5.6
	小計	33,286	62.3
コーティング	塗装機器	17,851	33.4
	塗装設備	2,288	4.3
	小計	20,139	37.7
営業利益		6,176	11.6
エアエナジー		3,357	—
コーティング		2,818	—
経常利益		7,986	14.9
親会社帰属当期純利益		4,931	9.2
平均為替レート	円/米ドル	140.56 円	
	円/ユーロ	152.00 円	
	円/人民元	19.82 円	
設備投資額		2,854	—
減価償却費		2,011	—
研究開発費		1,468	—

2025年3月期(予想)			
目標値 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
58,000	—	+4,574	+8.6
—	—	—	—
—	—	—	—
35,600	61.4	+2,313	+7.0
—	—	—	—
—	—	—	—
22,400	38.6	+2,260	+11.2
6,800	11.7	+623	+10.1
3,685	—	+327	+9.7
3,115	—	+296	+10.5
7,800	13.4	-186	-2.3
4,950	8.5	+18	+0.4
145.00 円		4.44 円 円安	
156.33 円		4.33 円 円安	
19.95 円		0.13 円 円安	
2,600	—		
1,960	—		
1,700	—		

人件費や中期的な業績拡大に向けたコスト増が見込まれるも、海外収益の拡大が支出分をカバー

前提条件

- エネルギー・資源価格や物流コストをはじめ原材料価格や部材の仕入れ価格についても上昇を見込む
- 為替水準は円安基調の継続を想定
- 中国市況は緩やかな回復へ

2025年3月期 (百万円)	予想	前年同期比
売上高	58,000	+8.6%
-エアエナジー	35,600	+7.0%
-コーティング	22,400	+11.2%
営業利益	6,800	+10.1%
-エアエナジー	3,685	+9.7%
-コーティング	3,115	+10.5%
経常利益	7,800	-2.3%
当期利益	4,950	+0.4%

- 海外販売が全体売上を牽引
  - エアエナジー:中国SCR社の輸出やインド市場向け圧縮機販売の拡大
  - コーティング:米州での新型スプレーガンの発売による需要拡大、工業塗装の開拓
- 特に中国における設備投資意欲の回復は緩やかと見込む
- 売上原価率は2024年3月期と同水準を見込む
- すべてのエリアで人材投資を含めた人件費が増加
- 研究開発投資や設備投資、IT投資などの積極的な成長投資を継続(支払手数料の増加)
  - 用途は、開発環境の整備や生産設備の増強・更新、M&A検討及び新規事業開拓など
- 売上拡大による売上総利益増加により投資費用をカバー
- 為替差益の減少



## 2025年3月期の年間配当は、前期比1円増配の1株あたり50円を予想

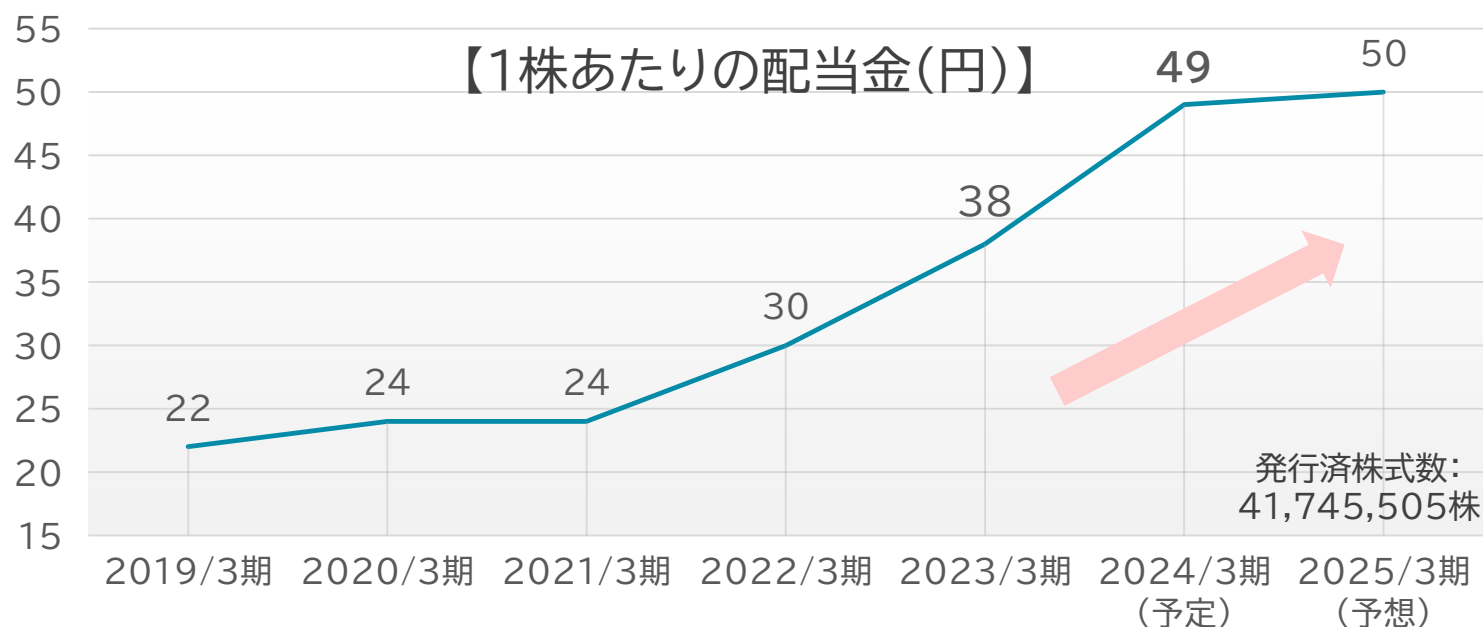
## 配当方針

■ 成長投資の為の内部留保確保と安定配当の両立

■ 配当性向は40%を目安

配当額	中間(円)	期末(円)	年間(円)	配当性向(%)
2023年3月期 実績	16	22	38	35.1
2024年3月期 実績	22	27(予定)	49(予定)	40.1(予定)
2025年3月期 予想	22	28	50	40.4

※2024年3月期期末配当は6月25日の第78期定時株主総会で正式に決定する予定です。



## 自社株買い

■ 現中期経営計画で予定していた1,500百万円を上限として、2024年1月から取得中

### 3. 中期経営計画「500 & Beyond」 (2023年3月期～2025年3月期)の進捗



3か年中期経営計画

「500 & Beyond」

最終年度2025年3月期オーガニック分として売上高555億円以上を目指す。  
両事業での地域カバレッジ拡大を主目的にM&Aを計画。  
原資は手元資金と借入とする。更に2030年以降のありたい姿として、売上高1,000億円以上を目指す。

長期ビジョン「Vision2030」の  
第一ステップ

事業戦略

成長市場である海外をターゲットに、圧縮機(コンプレッサ)、高・中級レンジの塗装機器(スプレーガン)の売上拡大

- 付加価値高く、競争力ある環境に優しいオイルフリー型と市場規模の大きな中形汎用コンプレッサ\*の投入
- 難易度の高い塗装向け/新興国中心にリーズナブルかつ一定の仕様を満たすスプレーガンの拡販
- 収益性改善と量的拡大を両立させ、成長を加速

\*:P42参照

海外市場

成長市場なので販売量増加で事業拡大を加速

国内市場

成熟市場なので高付加価値化による単価上昇で収益性を向上

投資

原資は営業キャッシュ・フローと現預金

生産能力増強中心の設備投資と経営基盤強化へERP(基幹業務システム)を中心とするIT投資、M&Aも成長への重要な選択肢、場合により負債調達も

資本政策と  
株主還元

成長投資を優先しつつ、株主還元の強化もバランスよく実施

- EPSにおいて前中計最終年度+40%の実現
- 年度での増配継続を目指し、積極的な株主還元を実施
- 配当性向40%を目安
- 自社株購入枠15億円(発行済み株式総数の約4%)

3か年中期経営計画

「500 & Beyond」

最終年度2025年3月期オーガニック分として売上高555億円以上を目指す。  
両事業での地域カバレッジ拡大を主目的にM&Aを計画。  
原資は手元資金と借入とする。更に2030年以降のありたい姿として、売上高1,000億円以上を目指す。

長期ビジョン「Vision2030」の  
第一ステップ

経営基盤

経営基盤への投資による経営力の向上

- ガバナンス体制の強化
- サステナブルな企業価値向上を目指したESG経営の推進

人材

グループ全社最適化による人事戦略の構築

- 海外で活躍できる人材育成の仕組みの構築
- タレントマネジメントの推進
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進

サプライ  
チェーン

生産と売上拡大をサポートする安定・最適化

- BCP対策を含めたサプライチェーンマネジメントの強化
- 強固な生産体制の構築

品質保証

目指す品質 = お客様の満足

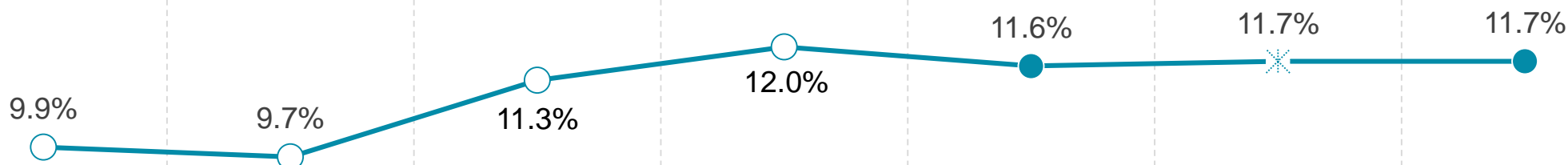
- 製品安全の強化
- 品質信頼性の強化
- 品質管理体制の見直し

海外売上の増加(2024年3月期は昨年11月の修正計画対比+1,150百万円)などにより、中計最終年度目標は上方修正。一方で、人件費の増加や投資の継続に伴い販売管理費率目標の達成は厳しい見込

百万円	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	
						前回予想 2023年5月発表	直近予想 2024年5月発表
売上高	39,091	35,588	42,337	48,515	53,425	55,500	58,000
ーエアエナジー	22,224	20,866	25,015	29,349	33,286	33,500	35,600
(海外売上比率)	47.0%	50.3%	53.2%	58.4%	61.0%	55.9%	63%
(オイルフリー売上比率)	—	54%	60%	51%	53%	60%以上	60%以上
ーコーティング	16,866	14,722	17,321	19,165	20,139	22,000	22,400
(海外売上比率)	68.1%	66.7%	73.4%	72.5%	74.1%	71.5	75%
営業利益	3,876	3,444	4,780	5,838	6,176	6,500	6,800
(販管費率)	32.5%	32.3%	31.8%	31.9%	34.3%	30%以下	30%以下
ーエアエナジー	1,774	1,821	2,513	3,269	3,357	3,650	3,685
ーコーティング	2,101	1,623	2,267	2,569	2,818	2,850	3,115

前中期経営計画

現中期経営計画

営業利益率の  
推移

2030年以降のありたい姿

■ 売上高1,000億円以上

■ 営業利益率10%以上

## 海外市場を成長ドライバーに据えた量的拡大と国内市場における付加価値の向上を目指す

今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)

今後の取り組み(2025年3月期～)

	今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)	今後の取り組み(2025年3月期～)
<p>エアエナジー 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インド市場や欧州市場向けSCR社製汎用圧縮機の販売伸長</li> <li>■ 車両搭載向け圧縮機販売伸長(アメリカ・ブラジル)</li> <li>■ 医療向け圧縮機販売伸長(アメリカ、インド、アセアン、日本)</li> <li>■ 環境ニーズの拡大に伴うオイルフリー化の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 欧州及びアセアンにおける販路の確立</li> <li>■ インドの子会社におけるSCR社製汎用中形圧縮機の供給体制構築</li> <li>■ 新製品開発・新市場開拓の継続</li> </ul>
<p>コーティング 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 欧米主要塗料メーカーとの協業による自動車補修市場向け新型スプレーガンの販売伸長</li> <li>■ 中級レンジスプレーガンの販売機会拡大のため、アメリカのホームセンター市場への展開を開始</li> <li>■ 欧州及びアメリカにおける工業塗装市場向け自動塗装化の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外での環境装置販売の拡大</li> <li>■ インド含む南アジアのリサーチと塗装機器の拡販</li> <li>■ 新製品開発・新市場開拓の継続</li> </ul>
<p>営業 サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 米国販売代理店からの一部事業の譲受で獲得した販路の活用による売上伸長(塗装機器・真空機器)</li> <li>■ 日本国内サービス拠点の増加(6→10拠点)に伴う圧縮機を主としたサービス力の増強</li> <li>■ サブスクやレンタル・リユース事業及び新規商材による売上伸長(日本)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本国内にて長期ビジョンを明確にし、「営業改革、その先へ」をスローガンに、より成果に結びつくための仕組みを構築</li> <li>■ 日本におけるサービス会社含めた直販比率の増加</li> </ul>

## 中期経営計画に基づき、技術開発、生産、販売など各々の領域で投資を推進

	今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)	今後の取り組み(2025年3月期～)
M&Aや 出資の検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内は最新の技術、海外は地域カバレッジや製品レンジ拡充、生産能力や販売及びサービス力の増強を主に検討中</li> <li>■ 既存事業の新市場開発、新規事業開拓の双方を対象</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 優先度を定め積極的な検討を継続 * :P29参照</li> </ul>
IT投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客統合データの蓄積並びに精度向上並びに直販比率の増加(+270%)(日本)</li> <li>■ セールスフォースによる商談管理及び遠隔商談システムの活用増加(商談管理件数1.9倍、受注件数1.4倍)(日本)</li> <li>■ 分散していた顧客統合データベースやERPシステムの統合を推進(欧州・米州)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客統合データ活用フェーズへ(日本)</li> <li>■ PLM確立を含めたデジタル基盤の構築</li> <li>■ 生産の中核である日本工場のDX推進</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スプレーガン生産能力増強(イタリア)</li> <li>■ 小形圧縮機の生産能力増強(インド)</li> <li>■ 空気タンク製造の自動化(日本)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存設備の増強・更新</li> <li>■ 両事業の共同開発環境の整備</li> <li>■ SCR社製中形圧縮機の組立ライン完成(インド)</li> </ul>

EPSの向上を目指した資本政策を推進。成長投資を優先しながらも、株主還元の強化もバランスよく実施

今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)

今後の取り組み(2025年3月期～)

		今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)	今後の取り組み(2025年3月期～)
収益性 向上	成長 投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長・事業拡大へ積極投資 － 詳細は前頁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長投資を優先しつつ、余剰資金は株主還元へ</li> </ul>
	資本 効率の 向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EPS成長率: 前中計最終年度(2022年3月期: 86.32円) + 40%の目標を策定</li> <li>■ ROEは10～12%の水準を維持</li> <li>■ アジア地域のグループ会社を再編</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ M&amp;A等の積極的な投資戦略に耐えうる財務基盤の維持・確保</li> <li>■ 出資比率を含めたグループ会社管理体制の見直し</li> <li>■ 販売管理費率や売上原価率の改善</li> <li>■ バランスシートをベースに資本コストを意識した経営の実践</li> </ul>
株主還元	配当 政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2024年3月期年間配当は、前中計最終年度比19円増配の49円を予定</li> <li>■ 配当性向を40%目安に引き上げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年間配当での増配を目指す</li> <li>■ 2025年3月期は、年間配当1円増配の50円を予定</li> </ul>
	自社株 の取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2024年1月～: 当初計画していた上限15億円の自社株買いを実施(発行済み株式数の3.69%) ※2024年3月末での進捗(金額ベース): 59.4%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 消却や従業員へのインセンティブを含めた効果的な自社株の用途の検討</li> <li>■ 資本効率を高めるための機動的な自社株買いの実施</li> </ul>



## 経営リスクの軽減や企業価値向上を目指して取り組みを拡大

今中計の振り返り(2022年3月期～2024年3月期)

今後の取り組み(2025年3月期～)

**E S G**  
環境対応

- 2024年3月期の圧縮機連結売上に占めるオイルフリー比率は約56%(目標60%)
- 環境を配慮した梱包を検討
- 国際フレームワーク(TCFD)に沿った情報開示を開始

- オイルフリー式圧縮機の拡販
- 新たな環境配慮型製品の開発
- TCFD提言に沿った情報開示範囲の拡大

**E S G**  
人材  
(日本)

- 幹部候補生向けをはじめとした研修プログラムを拡充
- 人材関連データの収集・管理体制を強化
- 男性育児休業の取得奨励や、休業中の評価制度を改定

- 若手層からの幹部候補生の育成
- 海外グループ会社との人材交流の強化
- グループとしての最適な人材配置の摸索
- 女性をはじめとする多様な属性を持つ従業員の働きやすさや働きがいの追及

サプライ  
チェーン

- 原材料価格や仕入れ価格高騰に対して、適切な価格転嫁を実施
- 国内外での有事に備え、BCPを整備
- 倉庫移転を含めた国内物流体制を再構築

- 仕入先評価を基にした調達基盤強化策の検討
- トレーサビリティの確立
- 海外子会社を含めた輸出管理体制の強化

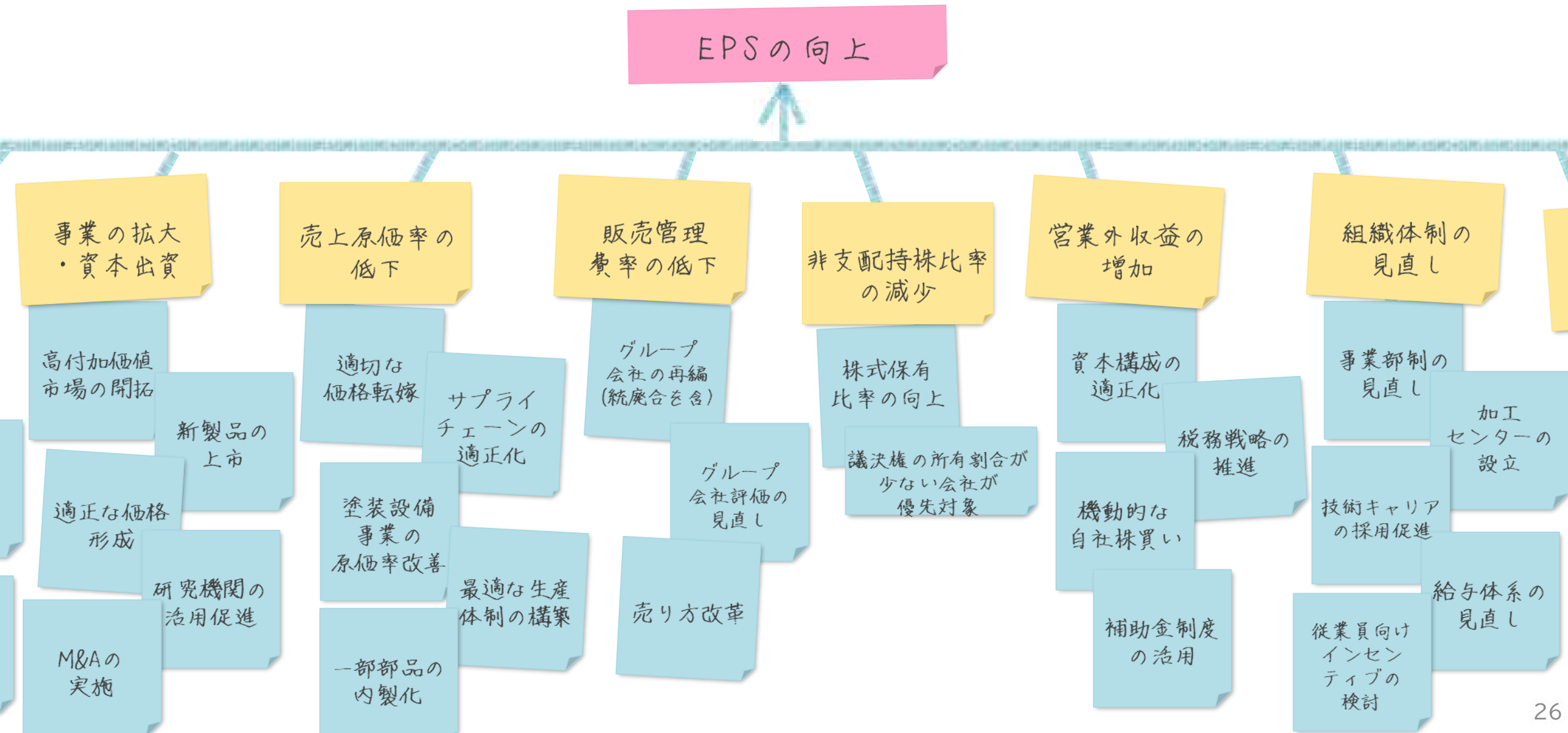
**E S G**  
ガバナンス

- 企業価値向上について率直に話し合う「取締役意見交換会」を発足
- 経営視点からも「技術開発力の向上」を後押しするため、技術分野での知見が豊富な社外取締役を招聘

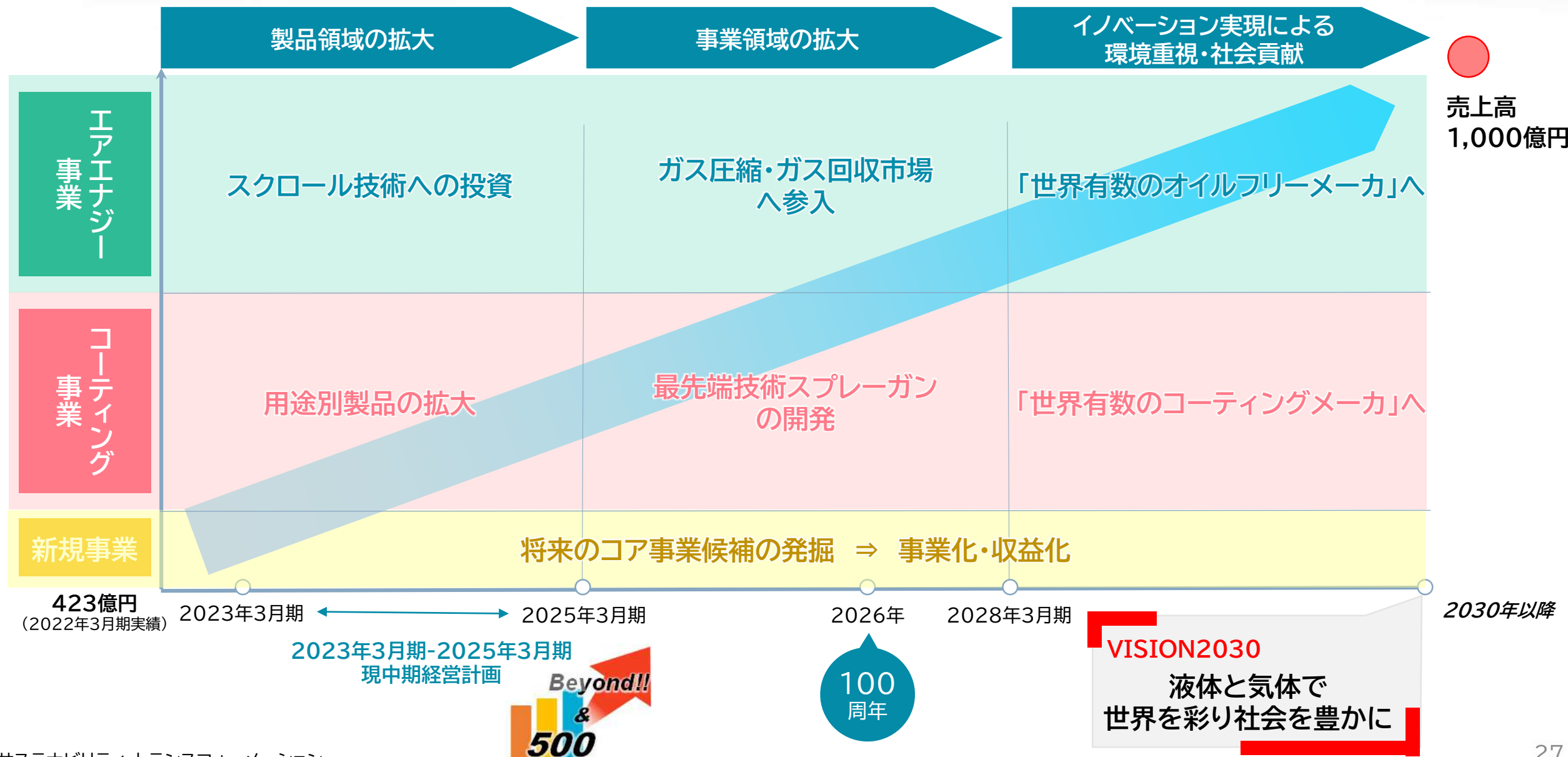
- 最適な取締役会の構成や権限に関する議論の継続
- 新任及び社外取締役に対する教育機会の拡充

## 4. 次期中期経営計画、及び、その先へ向けて

## EPSのさらなる向上を目指し、次期中期経営計画を検討中(2025年5月発表予定)

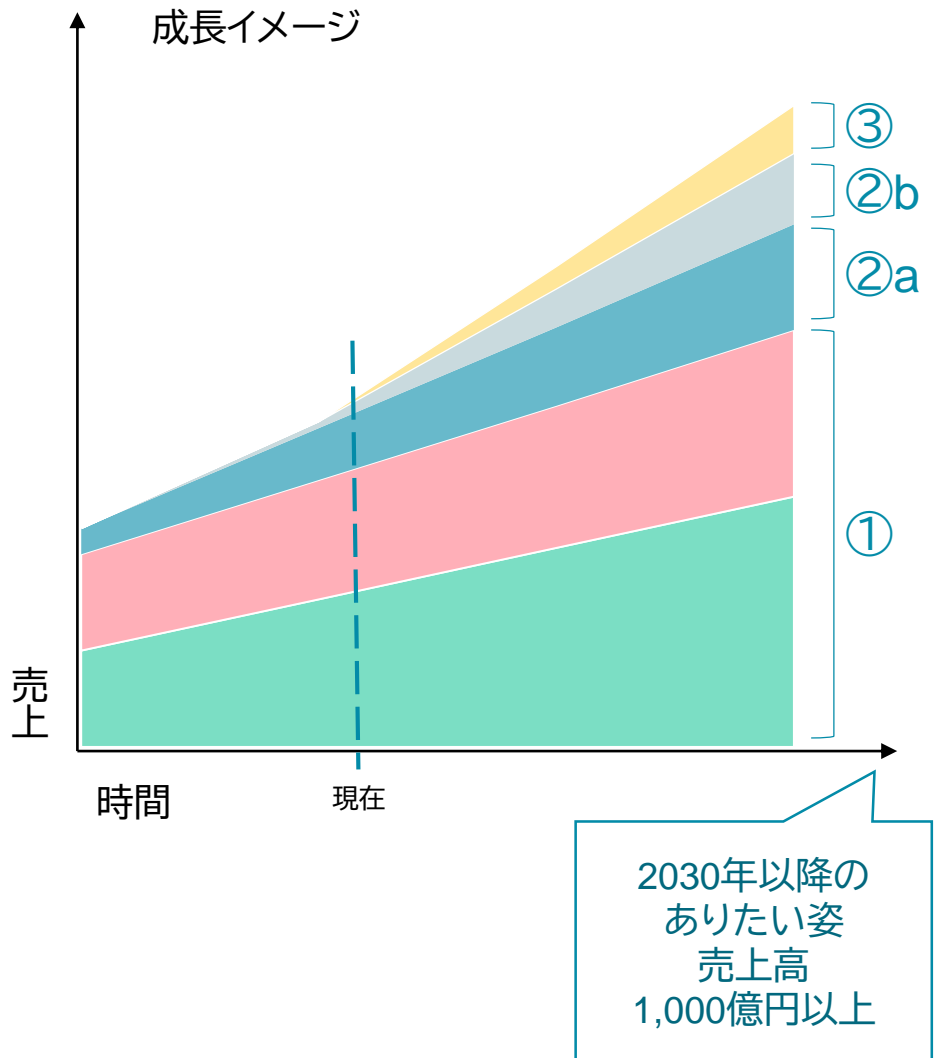


現中計は中長期ビジョン「Vision2030」の第一ステップ。ESGと稼ぐ力(SX\*)の両立を図り、企業価値を向上



\*サステナビリティ・トランスフォーメーション

## 既存事業の成長に加え、M&Aや新市場開発・新規事業開拓により、Vision2030の達成を目指す



### ① 既存事業の成長

成長市場を海外と位置づけ、各エリア特性に対応した成長戦略を個別に策定

エアエナジー事業

コーティング事業

### ② M&Aの実施

地域カバレッジ等を目的とした既存事業の延長線上のM&A(a)を主として、新たなビジネスモデル獲得による新規事業開拓を目的としたM&A(b)も検討

a:既存事業

b:新規事業

### ③ 新市場開発・新規事業開拓

さらなる成長性の確保のため、新市場開発・新規事業開拓を積極的に推進

- これまでに培ってきたコア技術・ノウハウを活かした市場や新製品・サービスの開発
- 従来のビジネスの延長上にはない新しい領域へ進出

開発・開拓

## 事業部主導で候補先を抽出し、M&Aを積極的に検討

### 当社が求めるM&Aの目的例

- ・ 地域カバレッジ (例:コンプレッサは国により電装品や圧力容器などの規格が異なるため、ローカルメーカー買収により、規格に適合した部材を現地で調達し組立。また、現地での最適な販路及びサービス機能を獲得)
- ・ 製品レンジの補完
- ・ 製品や部材に関係する技術やノウハウ

### 候補先例

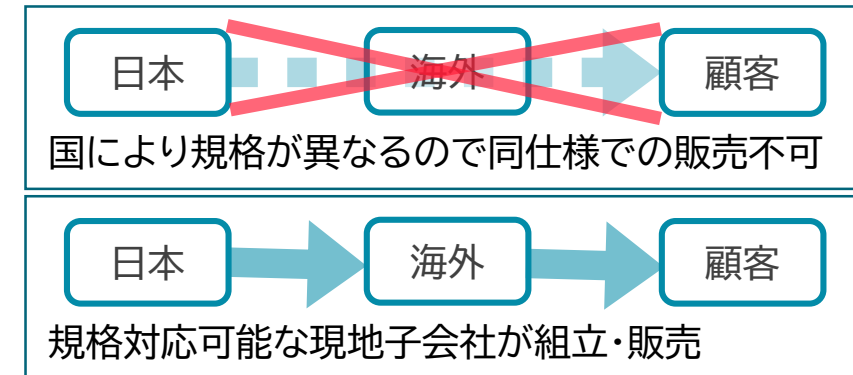
- ・ 必要な規格を保有。調達・生産、販売及びサービス体制のあるメーカー (規格の確保などを重要視しており、企業規模にはこだわらない)
- ・ サービス技術力を有した販路
- ・ 素材や材料メーカー

### M&Aターゲット領域

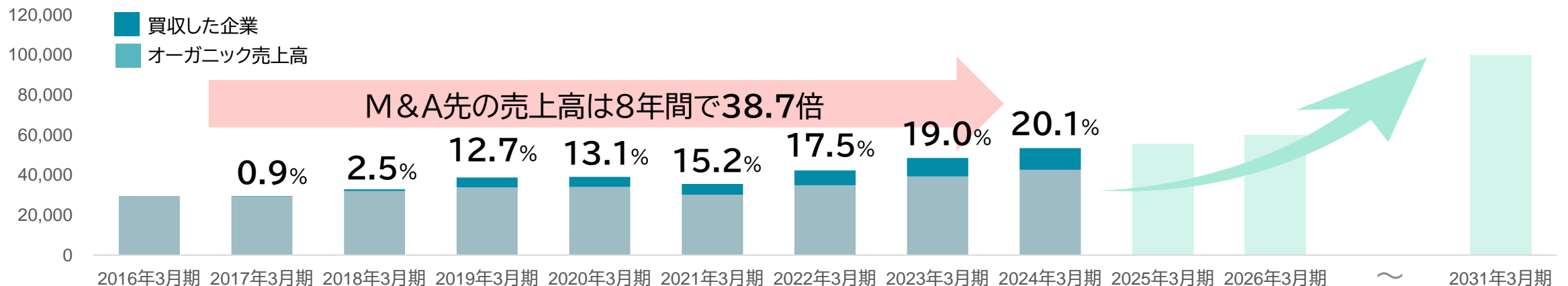
	日本	海外
技術	☆	
生産・製品		☆
販売・サービス		☆

☆:優先ターゲット

### 圧縮機の輸出と規格



### 主なM&A海外子会社の売上推移



相手先企業のブランドや経営を可能な限り活かすことで、M&A後もSCR社を筆頭に売上拡大に貢献

## M&A及び事業の譲受けなどによる成功例

### 上海斯可絡圧縮機有限公司(SCR社):中国

中～大形圧縮機の製造・販売。中国内ではミドルブランドのメーカーとして強力な販売基盤を持つ。また、アジア・ヨーロッパを中心に40ヶ国以上に展開。当社(日本)及び海外子会社の販路活用に伴い、売上は大幅伸長。(2019年3月期比約2倍)  
SCR社の販路活用により、オイルフリースクロール圧縮機拡販を推進中にて、中国以外への輸出比率はさらに増加の見込み。

### HARDER & STEENBECK GmbH & Co. KG(H&S社):ドイツ

エアブラシ製造・販売。欧州でのトップブランドであり、生産設備増強により米国、アジアなど販売先を拡張。

### コンプレッサメーカー:ブラジル

買収・子会社化にてオイルフリー圧縮機の量産を開始。既納のデンタル市場に加えて自ら販路開拓し、現地病院への販路を確立してオイルフリー圧縮機の売上伸長。さらに、EV車両搭載向けのオイルフリー圧縮機販売も開始。

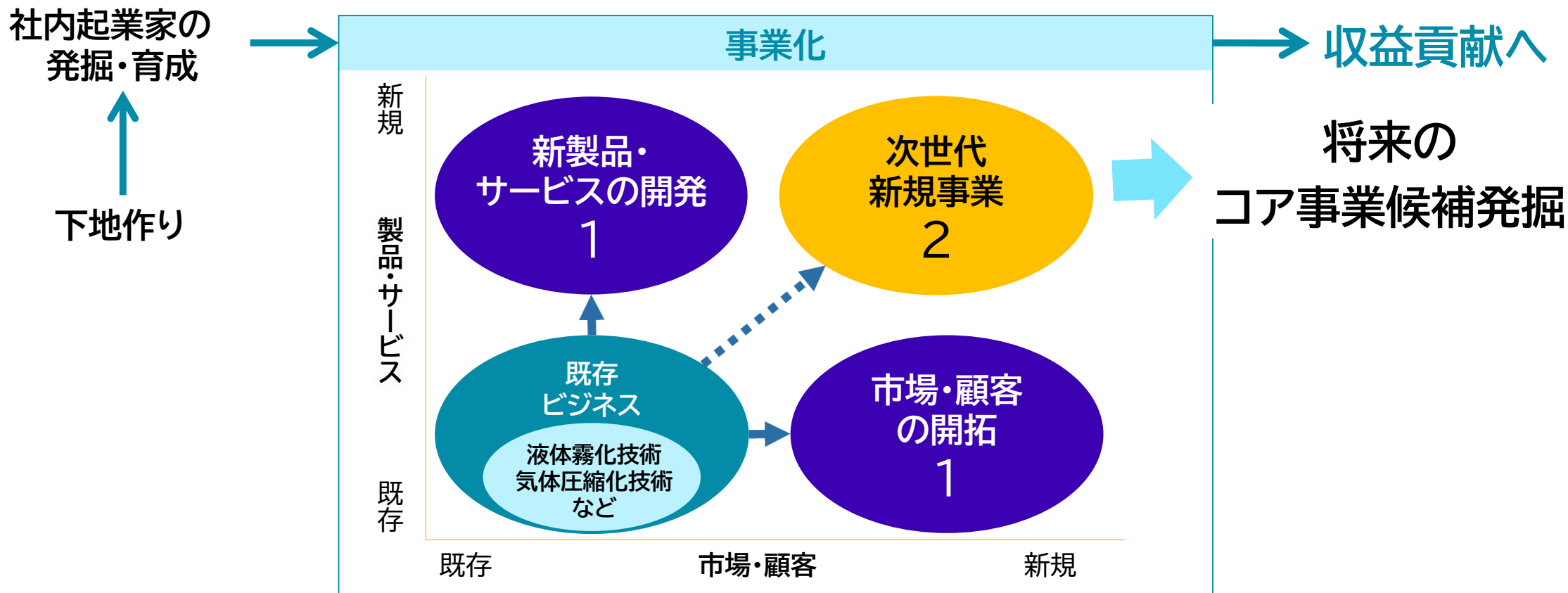
### 塗装機器の販売代理店:アメリカ

主に自動車補修市場向けの販売事業を譲受け。譲受け後は現地のグループ子会社から代理店の先にある販売各社へ直接の 프로모ーションを実施。自動車補修市場のみならず、工業塗装市場向けの塗装機器売上も伸長。利益拡大にも大きく貢献。

さらなる成長のため、新市場開発・新規事業開拓も推進中

1 これまでに培ってきたコア技術・ノウハウを活かした市場の開拓や新製品・サービスの開発  
⇒スクロール圧縮技術を活かした「ガス圧縮・回収事業」や液体噴霧技術を発展させた「粒子・塗膜形成装置の開発」等

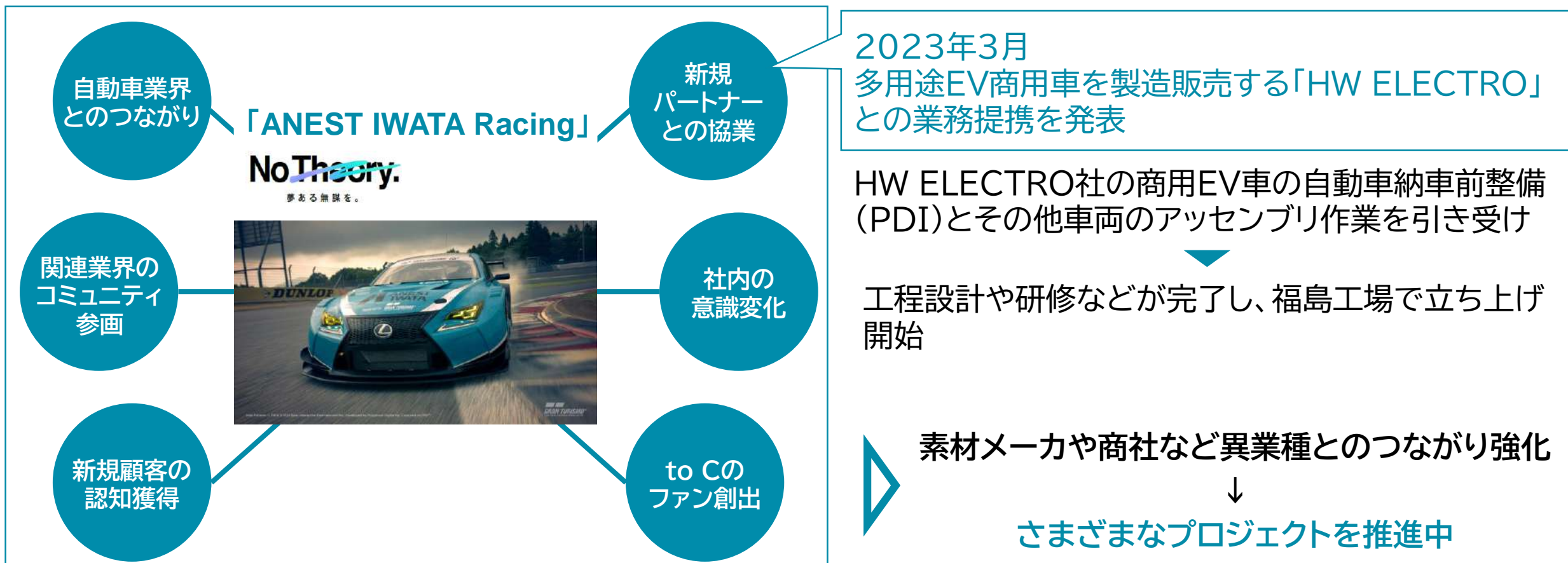
2 サステナビリティの観点から、従来のビジネスの延長上にはない新しい領域へ進出  
⇒モータースポーツ参戦による関連業界との関係構築(新規事業開拓のプラットフォーム化) ▶ 次頁参照





## 2023年から参戦したモータースポーツをプラットフォームとして新規事業のタネを発掘

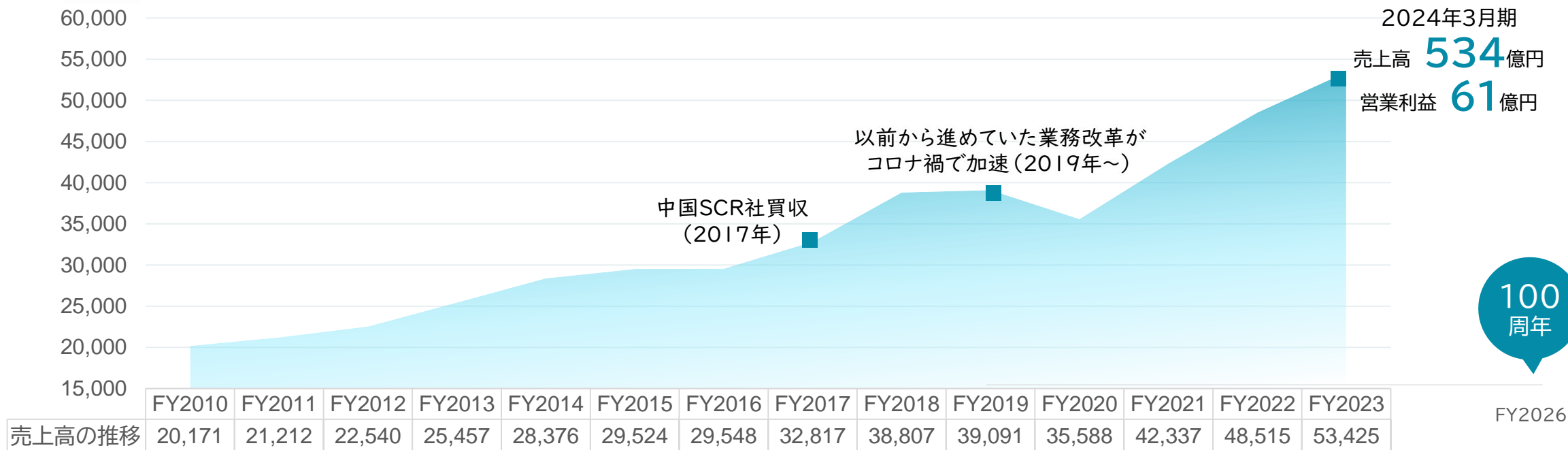
モータースポーツを突破口にして、新たなパートナーや顧客と出会い、新たな企業イメージを社内外の双方でカタチ創るブランディングの要にするとともに、新規事業創出のプラットフォームとして活用



Gran Turismo 7:TM/©2022 Sony Interactive Entertainment Inc. Developed by Polyphony Digital Inc.

# <参考資料1> アネスト岩田のESG経営

## ESGを経営の根底に据えることで、創業98年間の幾度もの不況を乗り越え、過去最高売上・営業利益を更新中



### ESG経営:細かな経験の蓄積が成功の鍵であり、E・S・G、それぞれの強化継続が成長のドライバー

- 早くから環境対応を意識し、空気をオイルフリーで圧縮するというオイルフリーコンプレッサを量産
- 欧米の規制に対して、有機溶剤を含まない塗料の霧化及び大気汚染を軽減するスプレーガンを開発・量産
- 世界中どこかに生産工場がある限り、コンプレッサ(圧縮空気)が必要との基本構造に変化なし
- 細かな経験の蓄積が成功の鍵であり、E・S・Gのそれぞれの強化継続が長期繁栄のポイント
- 以前から進めていた業務改革がコロナ禍で加速し、2024年3月期売上高534億円、営業利益61億円で過去最高収益
- 海外売上拡大が成長を牽引。特に当社の優位性を発揮しやすいコンプレッサ海外市場でのシェアアップに注力

**E S G** グローバル市場での成長性確保:環境対応に優れた製品の開発・商品化

環境配慮型製品の拡販

開発の推進

「当社のような専門メーカーは世の中に貢献する製品は何か?と考え続けなければ生き残っていけない」



1980's  
社長

エアエナジー

オイルフリー化(潤滑油の不使用)

小形のスクロール式コンプレッサを世界で初めて空冷オイルフリー化(詳細は次頁)

環境ニーズへの対応だけでなく、食品・飲料製造、医療など新たな市場開拓で事業を拡大

コーティング

水性塗料への対応

VOC※を含まない水性塗料は、一般的な溶剤型塗料と比べて霧化が高難度塗料使用量の削減

霧化が難しい水性塗料や、意匠性を高めた高難易度塗料に特化した、自動車補修塗装専用スプレーガンの開発

※VOC:揮発性有機化合物。大気環境破壊や健康被害の原因のひとつ

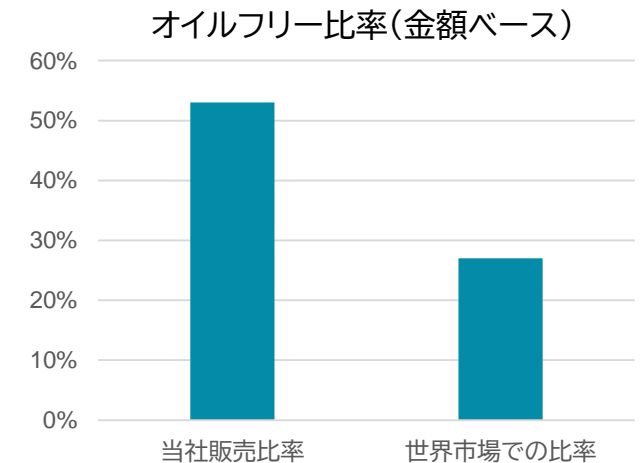
塗膜の要求品質を満たし、作業時間を短縮できるスプレーガンの需要拡大

## E S G オイルフリー化推進の取り組み状況

- 給油式→オイルフリー化のメリット  
・環境にやさしい ・圧縮空気の品質向上 ・生産性の向上
- 国内市場のオイルフリー比率は台数ベースで約50%、当社は約56%  
世界市場では金額ベースで30%未満と推測され、特に海外市場での上昇余地は大きい
- 当社グループのオイルフリー機販売比率は、コンプレッサ売上全体の約53%(2024年3月期)

※ご参考:中国SCR社の販売増加に伴い、連結ベースでの比率は減少傾向

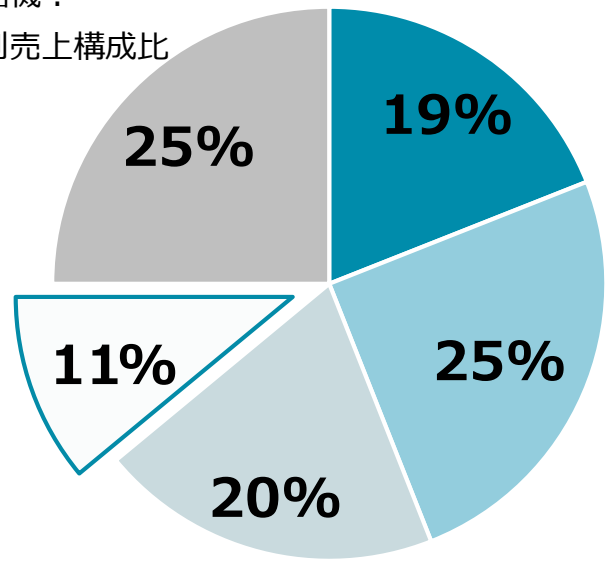
- 多くの圧縮機構を有する量産メーカーは、当社と国内総合メーカー1社のみ  
総合メーカーは、海外市場にてコンプレッサ単品市場における販路開拓には至らず
- 当社は海外のコンプレッサ専門メーカー大手へ、オイルフリー圧縮機本体のOEM供給を拡大
- オイルフリー機の価格は、給油式比1.5倍程度。一方、利益率は給油式比で高い
- 海外コンプレッサ市場は価格競争が日本に比べ緩やか
- 国内の営業利益率10%程度に対し、海外では10~20%の確保が可能(詳細P43)
- 資材高騰などに伴う価格転嫁は日本においても3度実施。  
海外市場では、もともと定期的な価格改定、値上げが浸透



E S G

リスク分散を意識したビジネスモデルを構築。  
 不況期にはカスタマイズ製品が業績を支え、好況期では汎用品が収益を牽引。  
 エリア別販売割合に偏りが無いことから、特定地域の景況感に左右されにくい売上構成

■ 圧縮機：  
業種別売上構成比

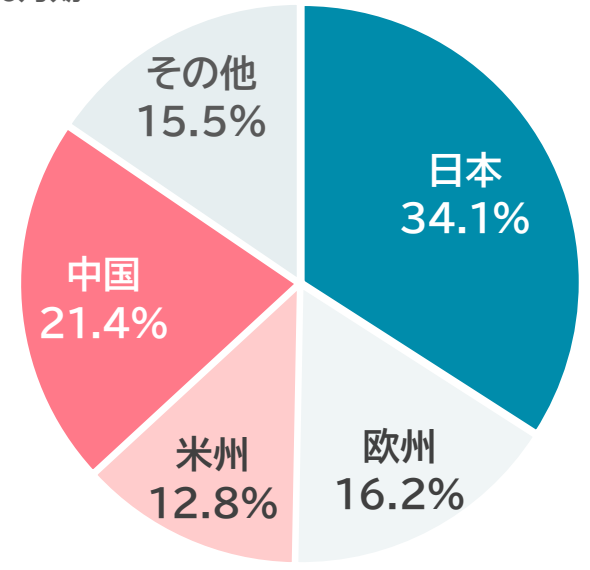


- 自動車等の輸送用機械製造
- 一般機械、電気電子機器製造
- 食品・飲料製造
- 特定市場（医療・車両搭載）
- OEM、特定市場（上記除く）、他

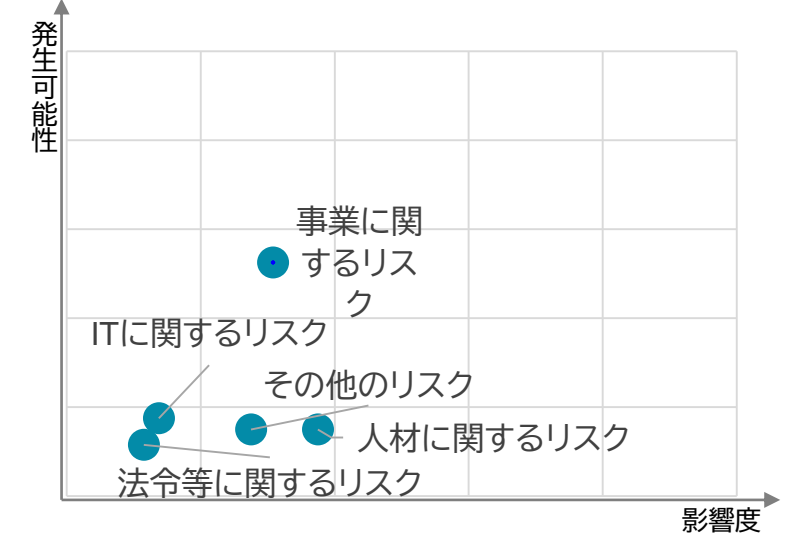
カスタマイズ・・・顧客仕様に基づき製作、価格設定  
 \*医療、車両搭載、分析などの特定用途  
 （オイルフリー比率が非常に高い）

2024年3月期当社国内集計データをもとに推定

■ エリア別連結売上構成比  
2024年3月期



〈リスクの認識と対応〉  
リスク分布図

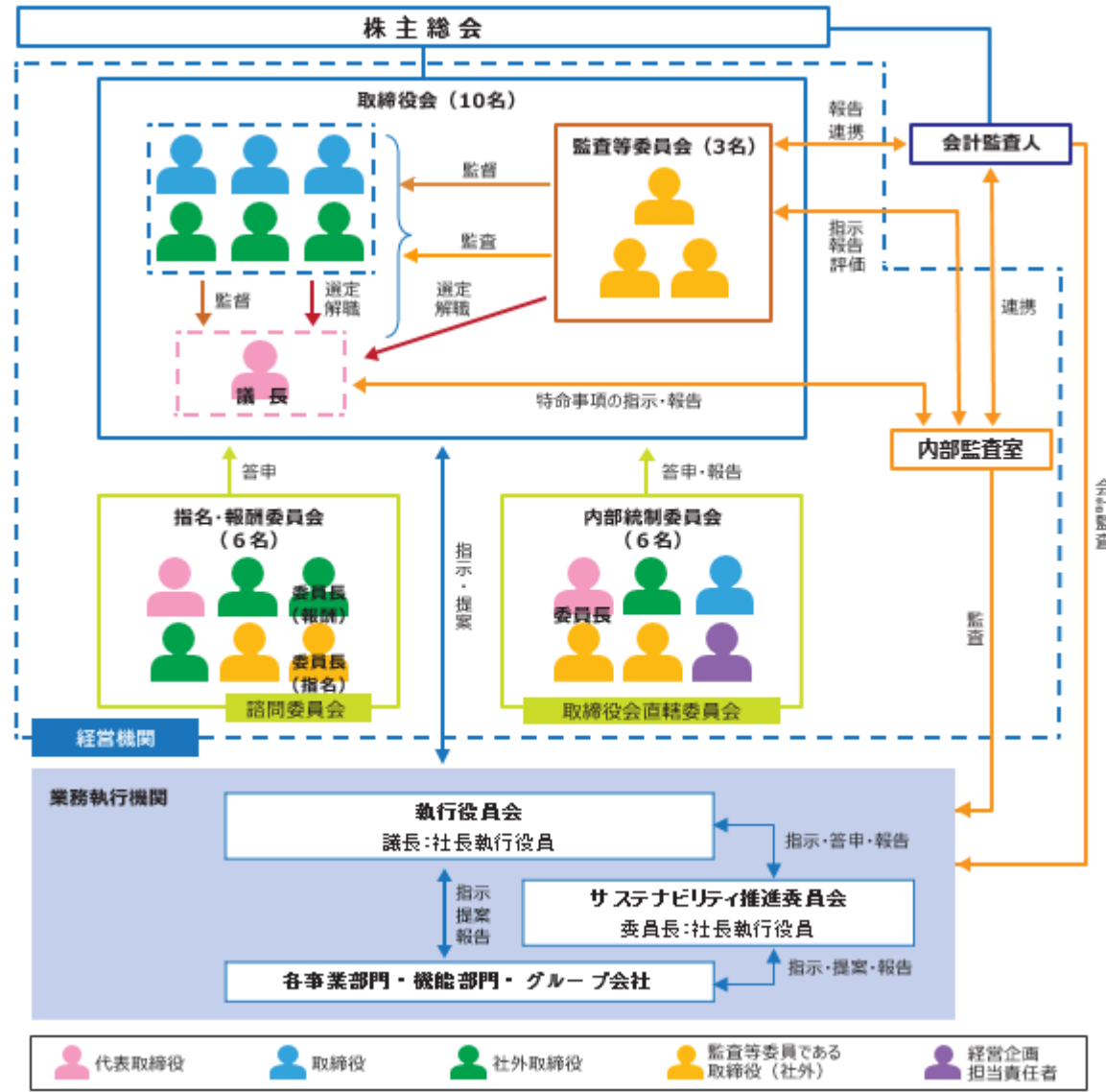


- ① 事業活動に関するリスク
  - ・事業環境の変化
  - ・製品の品質
  - ・M&Aをはじめとした事業拡大
  - ・当社株式に対する敵対的な大規模買付行為による企業価値の毀損
- ② 人材に関するリスク
  - ・人材の確保
  - ・健康経営による組織パフォーマンスの強化
  - ・労働問題
- ③ ITに関するリスク
  - ・IT投資
  - ・情報セキュリティ
- ④ 法令に関するリスク
  - ・地球環境、気候変動に関する規制、基準への対応法令等違反による不正行為
  - ・法令等違反による不正行為
  - ・知的財産
  - ・国際税務
  - ・固定資産の減損損失等の会計処理
- ⑤ その他リスク



早くから社外取締役を複数任命し、社外の知見を得ると同時に透明性のあるガバナンス体制を構築  
(当社取締役会における独立社外取締役比率は約60%)

2024年4月1日現在



経営機関	目的
取締役会	業務執行状況の報告を受けるほか、会社の業務執行の基本事項について決議するとともに、その執行を監視・監督する
監査等委員会	取締役や業務執行機関と意見交換を行い、取締役の職務の執行の監査及び監査報告の作成などを行う
指名・報酬委員会	取締役会傘下の任意の諮問委員会であり、取締役・執行役員を選抜と昇降格及び評価と報酬を協議し、取締役会に答申する
内部統制委員会	取締役会傘下に設置された任意委員会であり、内部統制システムの整備、運用及びその実施状況の報告を行う
業務執行機関	内容
執行役員会	10名の執行役員(取締役兼務者を含む)で構成し、取締役会決議事項の伝達を行うとともに、執行役員会決議事項及び取締役会への提案事項を審議する

# <参考資料2> アネスト岩田のビジネスモデル



## 塗装用スプレーガンとそれを検査するコンプレッサの製造から出発

1926年創業  
(旧社名:岩田製作所)

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



塗装ロボット



エアブラシ

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

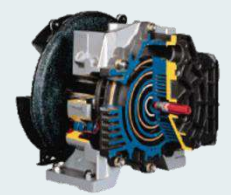
塗装用ハンドガン

圧縮空気で  
塗料を霧状に

空気圧縮機

コンプレッサ

スプレーガンの検査用  
圧縮機として製造開始



製品の多様化  
用途の開拓

・オイルフリー化  
・省エネ性



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

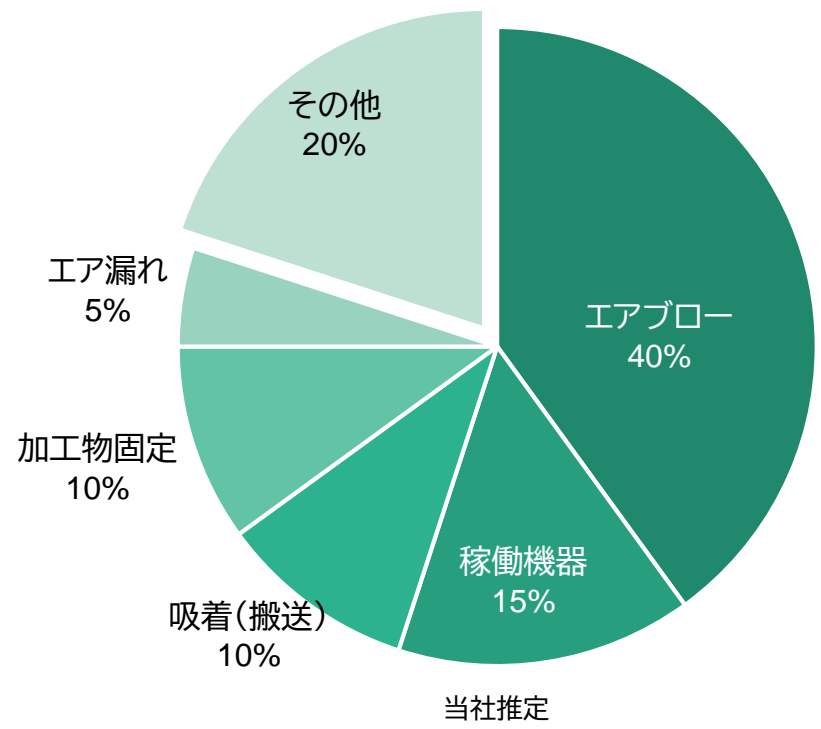
**圧縮機** 空気を主とした気体を圧縮する機械  
空気圧縮機、N2ガス発生装置、タンクなどの補器類

**真空機器** 気体を吸引して減圧し、真空状態をつくる機械  
真空ポンプ、バルブなどの補器類

## 従来からの用途

- 工作機械で加工した際に発生する切粉を吹き飛ばす(エアブロー)
- ロボットの動作などに見られるエアシリンダの作動(稼働機器)
- 下記グラフ「その他」に塗装・塗布などが含まれます。

生産工場における主な圧縮エア用途



## 当社がオイルフリー機で特化してきた用途(特定市場)

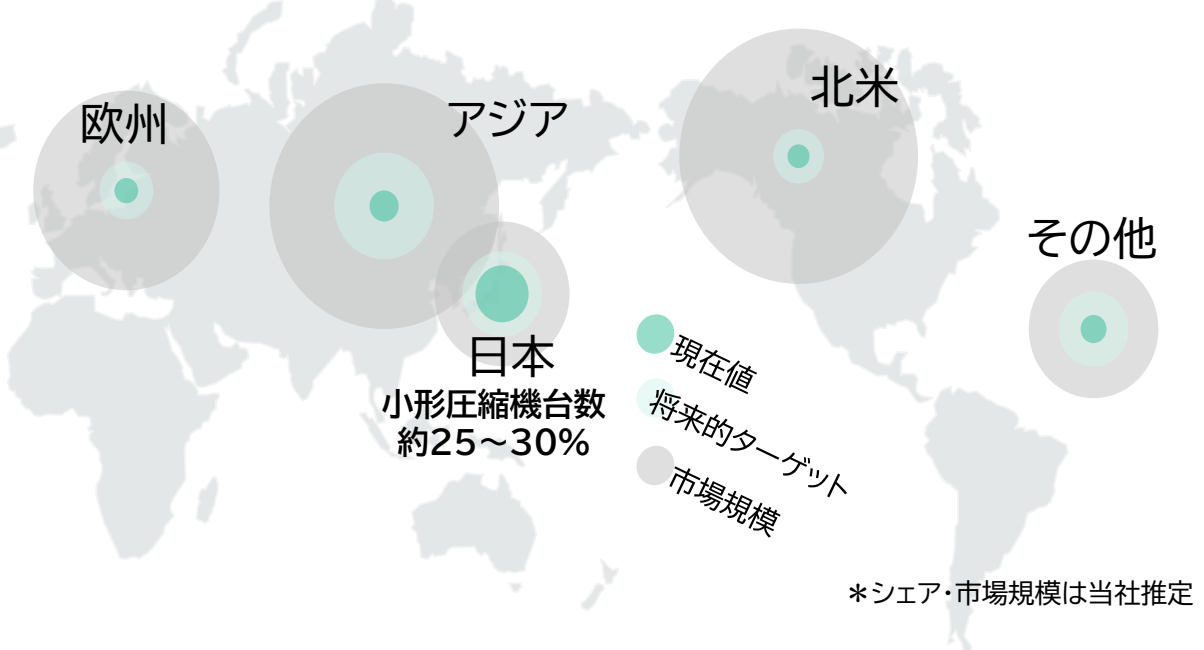
- 食品・飲料・薬品などの製造
- 理化学・研究開発
- 病院、歯科などの医療
- 商用車のブレーキシステムなど車両へ搭載
- OEM  
(海外トップクラスのコンプレッサメーカーへオイルフリー圧縮機本体を供給など)



**コンプレッサ(圧縮機)世界市場規模:**  
**約1兆8,000億円** (約6年間で約29%増)

## 世界市場規模は拡大傾向

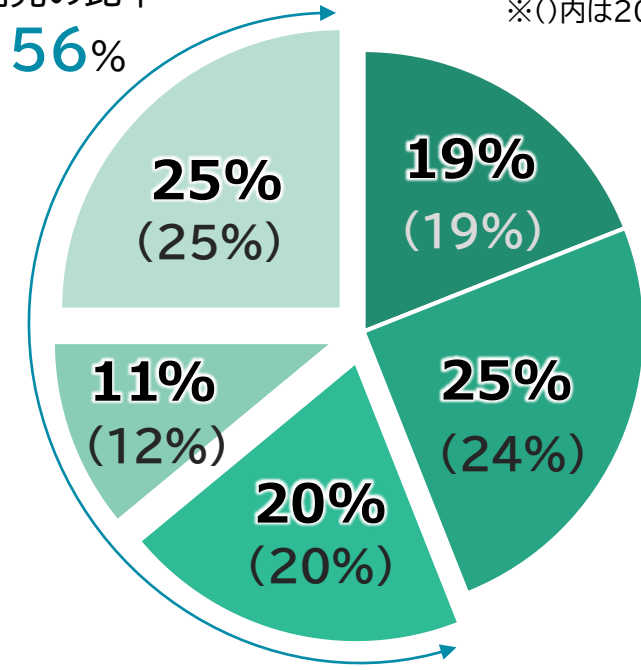
当社金額シェア 約1%



## 業種別コンプレッサ連結売上構成比

新規用途  
 開発の比率  
**56%**

2024年3月期  
 ※()内は2023年3月期



- 自動車等の輸送用機械製造
- 一般機械、電気電子機器製造
- 食品・飲料製造
- 特定市場 (医療・車両搭載)
- OEM、特定市場 (上記除く)、他

※当社国内集計データをもとに推定  
 ※区分の定義を変更に伴い、2023年3月期は遡及適用後の数値を記載

サイズの違い

		小形	中形	大形
市場規模 イメージ	台数	★★★★	★★★★★	★★
	金額	★★	★★★★	★★★★★
主要価格帯		数十万~	数百万~	数千万~

得意領域 **SCR社の買収により中形~大形の売上拡大**

## 海外市場

価格競争は国内より緩やか。海外でシェア上昇で利益拡大へ

## 国内市場

成熟市場の中で、オイルフリー型など高付加価値製品で収益を確保

### 「巨大かつ高い利益率を見込む」 海外市場

### 「成熟したが、環境対応への ニーズが強まる」国内市場

市場規模	約1兆8,000億円	約850億円(世界市場の約5%)
競合メーカー	複数のコンプレッサ専門に近い売上構成の企業	大手電機メーカーA社・鉄鋼メーカーB社など
主力プレイヤーの営業利益率	<b>約10~20%</b>	<b>10%未満</b>
市場構造	大手数社が主力事業として展開、 価格競争が緩やか	総合メーカーが他製品とあわせて 供給するため価格競争は常に激しい
収益性評価	価格競争はあるが <b>国内に比べてシェアアップ利益拡大余地が大きい</b>	市場は成熟。価格競争も激しく <b>利益拡大は難しい</b>
当社売上・シェア	158億円(シェア約1%)	111億円 (小形圧縮機中心にシェア約13%)
当社戦略	<b>M&amp;Aも含め、海外売上拡大</b>	<b>収益性高い製品の構成引き上げ (オイルフリースクロール型など)</b>

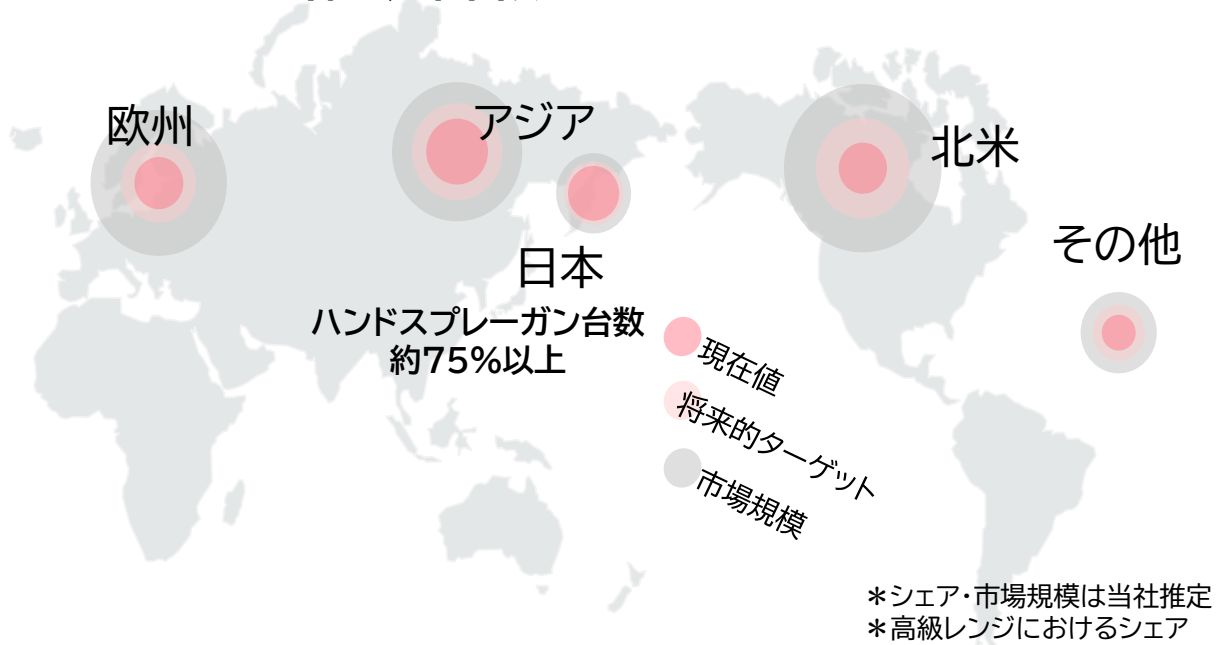
※当社調べ及び推定  
エアエナジー事業戦略 ≡ 圧縮機(コンプレッサ)戦略 (圧縮機の売上構成は約92%、2023年3月期)

スプレーガン(塗装機器)世界市場:  
約1,500億円

(約6年間で約15%増)

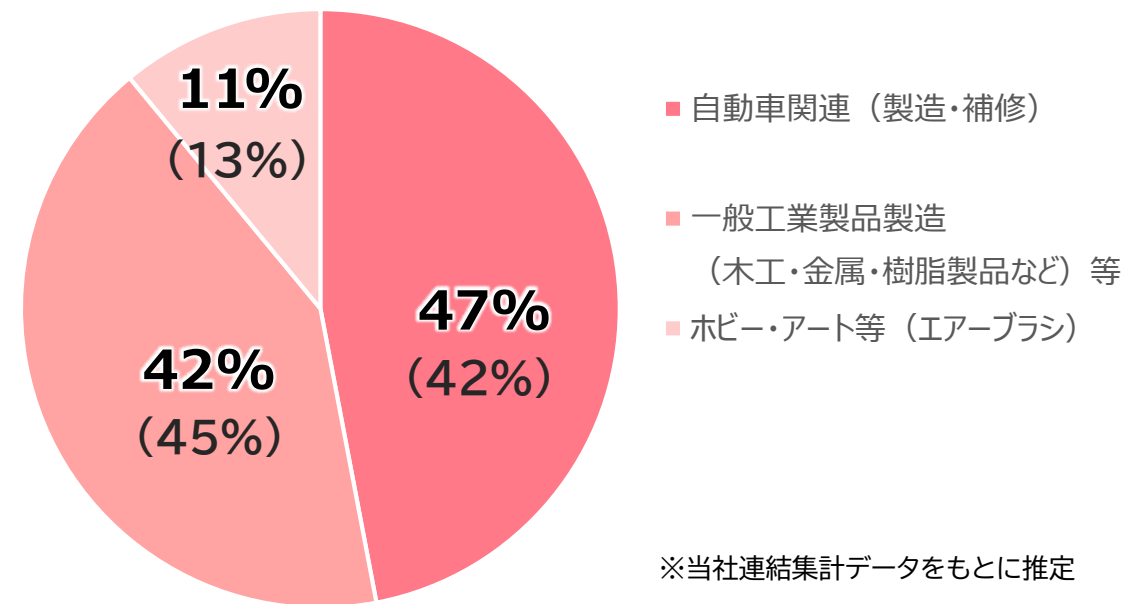
## 世界市場規模は拡大傾向

当社欧米台数シェア 30~35%



## 業種別スプレーガン連結売上構成比

2024年3月期  
※()内は2023年3月期



レンジの  
違い

	低級	中級	高級
市場規模イメージ(台数)	★★★★★	★★★★	★★
主要価格帯	低	中	高
要求品質	低	中	高

新興国市場拡大、中級ガンの販売 得意領域

## 海外市場

競合する高級レンジに加えて、中級レンジのスプレーガンで成長を狙う

## 国内市場

成熟市場も、高シェア(ハンドスプレーガン:約75%)を武器に、高付加価値製品で利益を確保

### 「巨大かつ地域特性に見合った市場開拓が可能な」海外市場

### 「成熟したが、高付加価値製品へのニーズがある」国内市場

メインプレイヤー

SATA社、CFTランズバーグ社 (Devilbissブランド) など

CFTランズバーグ社(Devilbissブランド)  
明治機械製作所など  
当社製品:「WIDER」「kiwami」シリーズなど

市場規模

約150,000百万円

約14,900百万円

海外はシェアアップが見込める背景

主要な競合メーカーは、当社主力の高級レンジに強みを持つ。新興国を始めとした各国では、高級レンジを必要としないケースが多い。製品の仕様や価格帯を地域ごとに定め、供給することで、生産性向上に貢献、売上増加が期待できる。

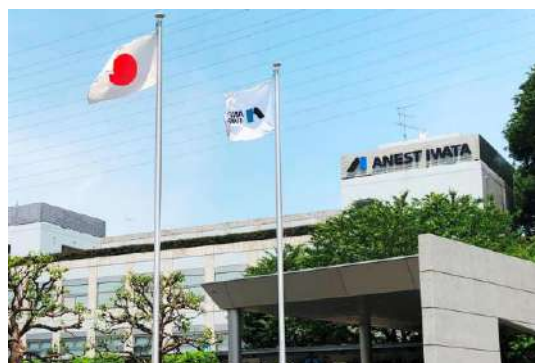
主要な競合メーカーは高級レンジに強みを持ち、ブランドチェンジを起こしにくい状況が続く。一方で、環境対応規制の強化から、塗料の水酸化が進む場合には、過去から欧米市場で培ってきたノウハウを有し、販売モデル投入をしてきたことにより、売上増加の可能性はある。中級レンジの需要は、セカンドブランドで対応。

市場規模数値は当社調べ及び推定、FY2022

<2024年3月31日現在>



代表取締役 社長執行役員 深瀬 真一



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	3,354百万円
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	1,865名(うち、国内 641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

## 将来見通しに関する記述、及びその他の注意事項

本資料で述べられております当社の将来に関する見通しは、現時点で知りうる情報をもとに作成されたものです。

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、当社業績に影響を与えるさまざまな外部要因がありますので、資料に記載の内容とは異なる可能性があることをご承知おきください。

また、資料は投資家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又は推奨するものではありません。

お問合せ先: アネスト岩田株式会社  
経営企画部 IR・コーポレートコミュニケーション室  
TEL: 045-591-9344  
E-mail: ir\_koho@anest-iwata.co.jp  
URL : <https://www.anestiwata-corp.com/jp>