

アネスト岩田株式会社 2025年3月期第2四半期決算説明会資料

2024年11月19日

東証プライム市場 機械

証券コード6381

1. 2025年3月期2Qの実績

- 売上高は27,060百万円(前年同期比+4.5%)で増収。欧米の塗装機器や中国の圧縮機輸出販売が売上を牽引
- 営業利益は2,962百万円(同+3.3%)で増益も、人件費の増加により販売管理費率が上昇
- 経常利益及び当期純利益は、為替差損の発生などにより減益
- 中間配当は、計画通り一株当たり22円で実施

2. 2025年3月期 通期業績見通し

- 前回見通し(2024年5月9日発表)を据え置き
- 中国経済の低迷の長期化などを考慮し、今後は事業環境の変化を慎重に見極めて適宜見直し

3. 現中期経営計画(2023年3月期~2025年3月期)の進捗

- 目標達成に向けて、各種取り組みを推進中

- | | |
|---|-------|
| 1. 2025年3月期2Qの実績 | P.3~ |
| 2. 2025年3月期 通期業績見通し | P.16~ |
| 3. 中期経営計画「500 & Beyond」
(2023年3月期~2025年3月期)の進捗 | P.20~ |
|
 | |
| <参考資料1>
アネスト岩田について
~会社概要及びビジネスモデル~ | P.27~ |
|
 | |
| <参考資料2> 中期経営計画の概要 | P.38~ |

1. 2025年3月期2Qの実績

増収効果や売上原価率の改善などにより営業利益は増益に転じるも、為替動向の変化により経常利益・当期純利益は減益が継続

- 売上高における為替の影響は+1,693百万円
- 為替損益は今期1Q以降の円高により、120百万円の為替差損が発生

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		前年同期比			2025年3月期業績予想	
	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	25,898	—	27,060	—	+1,162	+4.5	—	58,000	46.7
営業利益	2,866	11.1	2,962	10.9	+95	+3.3	-0.1	6,800	43.6
経常利益	3,951	15.3	3,462	12.8	-488	-12.4	-2.5	7,800	44.4
親会社株主 帰属純利益	2,623	10.1	2,194	8.1	-428	-16.3	-2.0	4,950	44.3
平均為替レート 円/米ドル	134.85円		152.25円		17.40円 円安			145.00円	
平均為替レート 円/ユーロ	145.79円		164.60円		18.81円 円安			156.33円	
平均為替レート 円/人民元	19.45円		21.05円		1.60円 円安			19.95円	
中間配当	22円		22円		配当予想			期末:28円	年間:50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)

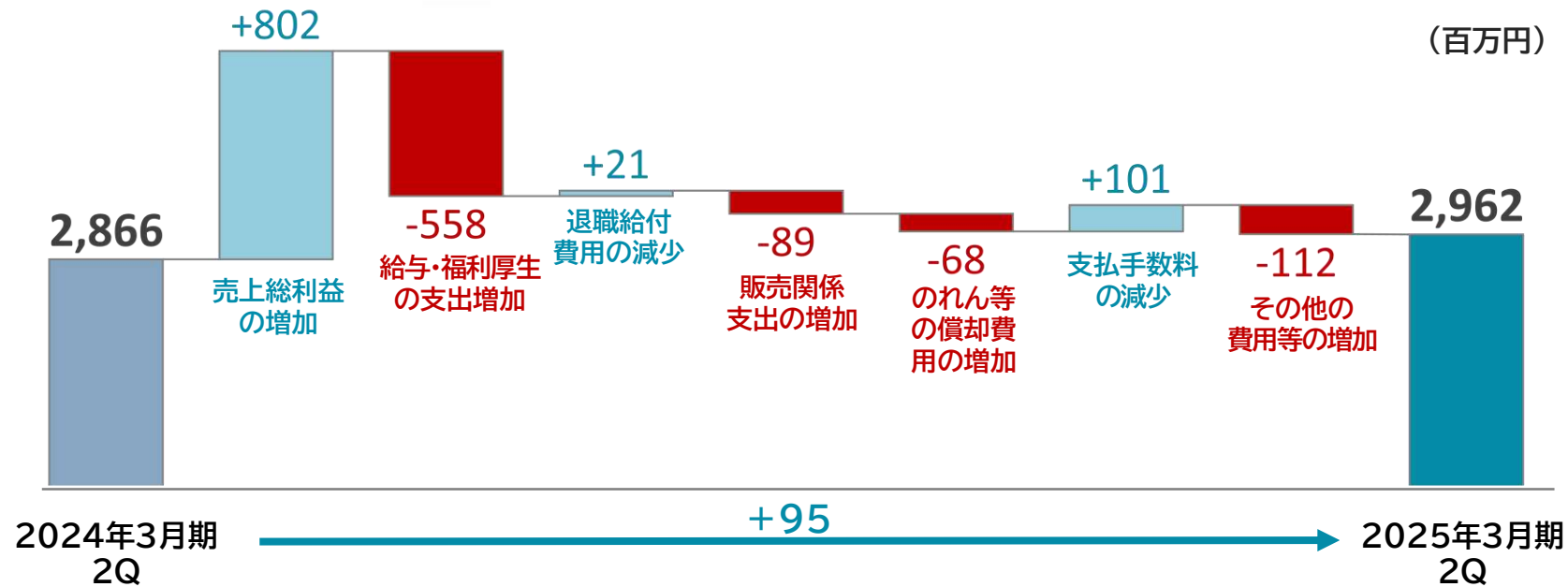
1円の円安にて、米ドル:10百万円/年、ユーロ:10百万円/年、人民元:30百万円/年、それぞれ増加

売上高は前期比増収も上期予想には届かず。人件費を中心に販管費の増加が想定以上で推移

(単位:百万円)	上期予想	上期実績	差額
売上高	28,800	27,060	-1,740
営業利益	3,120	2,962	-158
経常利益	3,630	3,462	-168
親会社株主 帰属純利益	2,270	2,194	-76

- エアエナジー
 - [-] 圧縮機:
 - ・日本の中小企業における設備投資需要の回復にばらつき (=日本の圧縮機業界全体における出荷台数の低迷)
 - ・欧州OEM先の需要動向の急激な変化
 - コーティング
 - [-] 塗装機器: 中国景気の停滞を受けた同国内需要の低迷が長期化
 - [-] 塗装設備: 日本における自動車生産に係る案件獲得ペースに遅れ
- [-] 売上計画未達の影響により売上総利益が計画対比で減少
- [-] 海外を主とした想定を超える人件費の増加
- [-] 為替レートの変動による為替差損の発生

人件費の増加を主因として販売管理費率は上昇するも、原価率の改善が進んだことで増益



[+] 売上原価率の改善: 54.1% (前年同期比 -1.0pts)

- 利益率の高い塗装機器の売上増加や、利益率の低い塗装設備の販売減少により商品ミックスに変動が生じたことなどに起因して原価率が低下
- 売上原価(14,637百万円: 同 +360百万円)における為替の影響は、+976百万円

[-] 販売管理費比率の上昇: 35.0% (同 +1.2pts)

- 人材確保を目的とした賃上げなどの影響により、欧州・米州・中国を中心に人件費が増加
- 日本における開発スピード向上を目的とした試作棟の建設などに関連して減価償却費が増加(同 +91百万円)
- 販売管理費(9,460百万円: 同 +706百万円)における為替の影響は、+540百万円

欧米の塗装機器販売や中国からの圧縮機輸出販売が好調で、日本の減収をカバー

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		前年同期比		
	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(%)	構成比変化(pts)
日本	9,085	35.1	8,814	32.6	-271	-3.0	-2.5
欧州	4,184	16.2	4,705	17.4	+521	+12.5	+1.2
米州	3,316	12.8	3,693	13.6	+377	+11.4	+0.8
中国	5,445	21.0	5,951	22.0	+506	+9.3	+1.0
その他	3,866	14.9	3,896	14.4	+30	+0.8	-0.5
合計	25,898	—	27,060	—	+1,162	+4.5	—

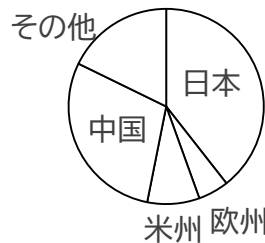
(注)1. 日本とインドの期末は3月、他地域は12月であり、他地域の連結決算は3か月の期ズレが発生
 2. セグメント区分: その他=中国除くアジア、オーストラリア、南アフリカ

日本市場における圧縮機出荷台数の減少※1や中国景気の減速といった厳しい環境下でも、日本のデンタル市場向けオイルフリー圧縮機や中国からの中形圧縮機輸出販売の堅調さなどを受けて、売上は底堅く推移

	区分	2024年 3月期2Q	2025年 3月期2Q	前年同期比		概況
				増減額	増減率 (%)	
売上高	圧縮機	14,522	15,133	+610	+4.2	(日本) ↑ 販促キャンペーン効果に加え、医療向け圧縮機の売上が伸長 ↓ 国内需要全体は軟調 ・販売台数維持により、シェアは上昇 (欧州) ↓ OEM先の需要動向の変化によりオイルフリー圧縮機の売上減少 (中国) ↑ SCR社※2の輸出販売が堅調に推移 ↓ 景気減速により中国内の需要減少
	真空機器	1,445	1,509	+63	+4.4	(米州) ↓ 前期に見られたスポット需要がなく真空ポンプの売上が減少 (中国) ↑ 電子機器の製造に関連する装置メーカー向け真空ポンプの売上が増加
	合計	15,967	16,642	+674	+4.2	
営業利益	エアエナジー	1,413	1,517	+103	+7.3	営業利益率: 9.1%(前年同期比+0.3pts)※3 ↓ 真空ポンプの原価率が上昇 ↑ SCR社の調達プロセスの見直しなどにより圧縮機の原価率が改善

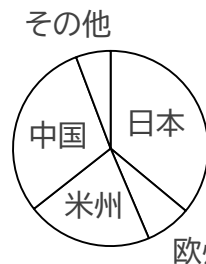
【エリア別売上構成比のイメージと前年同期比※4】

圧縮機(コンプレッサ)



日本 : ○
欧州 : ×
米州 : △
中国 : ◎
その他 : △

真空機器



日本 : △
欧州 : ◎
米州 : ●
中国 : ◎
その他 : ×

※1 日本産業機械工業会調べ

※2 SCR社=上海斯可絡圧縮機有限公司(中国子会社)

※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

※4 (前年同期比)

◎:10%~ ○:3%~10% △:0%~3%
▽:0%~-3% ●:-3%~10% ×:-10%~

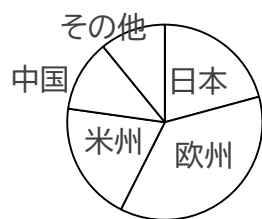
日本において塗装設備の回復が遅れているが、欧米の塗装機器の売上が拡大したことで増収

	区分	2024年 3月期2Q	2025年 3月期2Q	前年同期比		概況
				増減額	増減率 (%)	
売上高	塗装機器	8,282	9,172	+889	+10.7	(日本) ↓ 前期に販売中止したスプレーガンの影響が残存 ・販売台数減少もシェアは維持 (欧州・米州) ↑ 自動車補修市場向けスプレーガンや木工市場向け塗装用ユニットの売上が好調に推移 (米州) ↑ エアブラシの売上が回復
	塗装設備	1,647	1,245	-401	-24.4	(日本) ↓ 設備投資動向に伴う期初受注残の不足により売上減少 (中国・インド) ↑ 輸送用機器及び自動車部品向け塗装設備の売上が増加 ・受注額及び受注残高は伸び悩み
	合計	9,930	10,417	+487	+4.9	
営業利益	コーティング	1,452	1,445	-7	-0.5	営業利益率:13.9%(前年同期比-0.7pts) ^{※1} ↓ 前年同期に計上したような収益性が高い案件がなかったことによる塗装設備の利益率の悪化

(注)2025年3月期期首より、塗装時の作業環境を改善する「環境装置」の製品区分を「塗装機器」から「塗装設備」に変更いたしました。
2024年3月期については、区分変更を反映した遡及処理後の数値を掲載しています

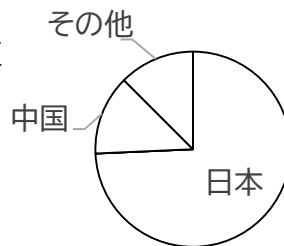
【エリア別売上構成比のイメージと前年同期比^{※2}】

塗装機器



日本 : △
欧州 : ◎
米州 : ◎
中国 : ●
その他 : ▽

塗装設備



日本 : ×
欧州 : -
米州 : ×
中国 : ◎
その他 : ◎

※1(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

※2(前年同期比)
◎:10%~ ○:3%~10% △:0%~3% ▽:0%~-3%
●:-3%~10% ×:-10%~

更なる成長を見据えた本社試作棟の建設や圧縮機の生産設備投資により固定資産が増加
自己資本率は68.1%(前年度末比+1.3pts)

		2024年3月期	2025年3月期	対前年度末差異		
		通期期末	2Q	増減額 (百万円)	増減率 (%)	主な増減要因
		実績 (百万円)	実績 (百万円)			
資産	流動資産	40,571	42,267	+1,696	+4.2	・「受取手形及び売掛金」の増加 +1,314百万円
	固定資産	25,573	26,863	+1,290	+5.0	・「建物仮勘定」の増加 +384百万円
	資産	66,144	69,131	+2,986	+4.5	
負債及び 資本	流動負債	12,789	12,275	-513	-4.0	・「未払法人税等」の減少 -609百万円
	固定負債	3,280	3,380	+100	+3.1	・「退職給付に係る負債」の減少 +50百万円
	負債	16,069	15,656	-413	-2.6	
	株主資本	39,737	40,571	+833	+2.1	
	その他の包括利益 累計額	4,421	6,520	+2,099	+47.5	・「為替換算調整勘定」の増加 +2,207百万円
	非支配株主持分	5,915	6,382	+467	+7.9	
	純資産	50,074	53,474	+3,399	+6.8	
負債・純資産	66,144	69,131	+2,986	+4.5		

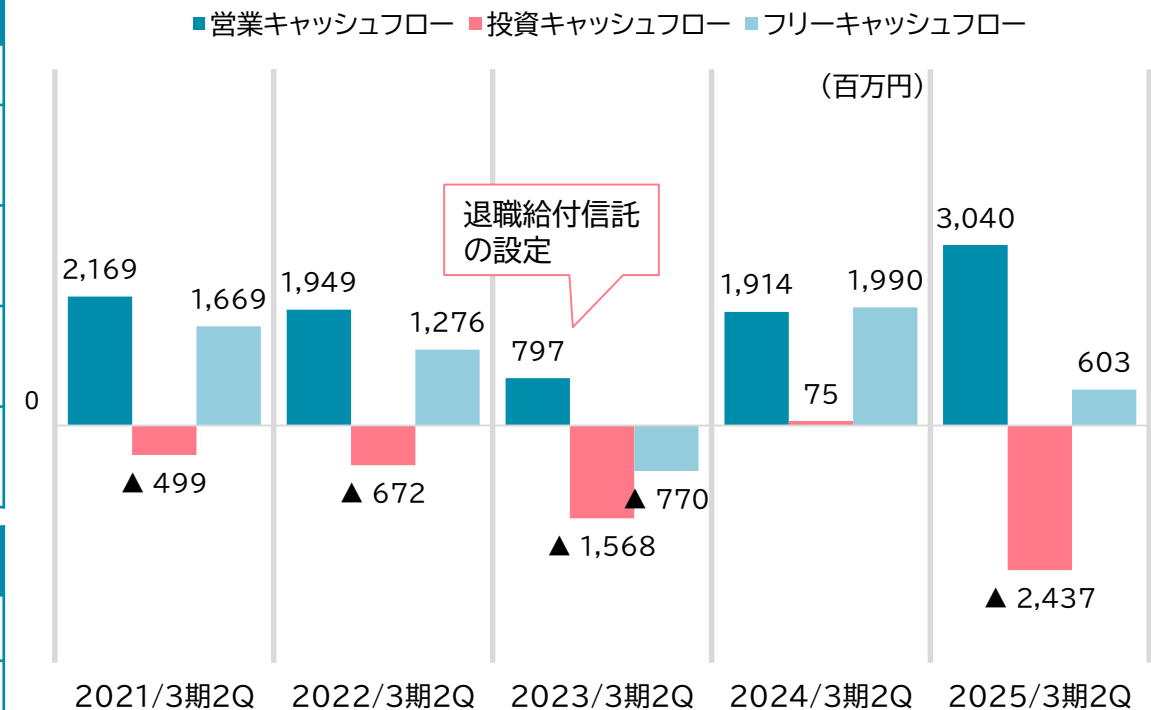
収入増加を支出の増加が上回り、フリーCFは減少。現金及び現金同等物は137億円に

- 営業CF: [+] 棚卸資産の減少に伴い「棚卸資産の増減額」が変動したことで資金が710百万円増加
- 投資CF: [-] 「定期預金の預入による支出」が809百万円増加
[-] 「定期預金の払戻による収入」が777百万円の減少
- 財務CF: [-] 「自己株式の取得による支出」が290百万円増加
[-] 「配当金の支払額」が185百万円増加

	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	前年同期比
	実績(百万円)	実績(百万円)	増減額(百万円)
営業CF	1,914	3,040	1,126
投資CF	75	-2,437	-2,513
財務CF	-1,534	-2,194	-659
フリーCF	1,990	603	-1,387

	2024年3月期末	2025年3月期2Q	前年度末比
	実績(百万円)	実績(百万円)	増減額(百万円)
現金及び現金同等物	14,608	13,732	-876

キャッシュフローの推移

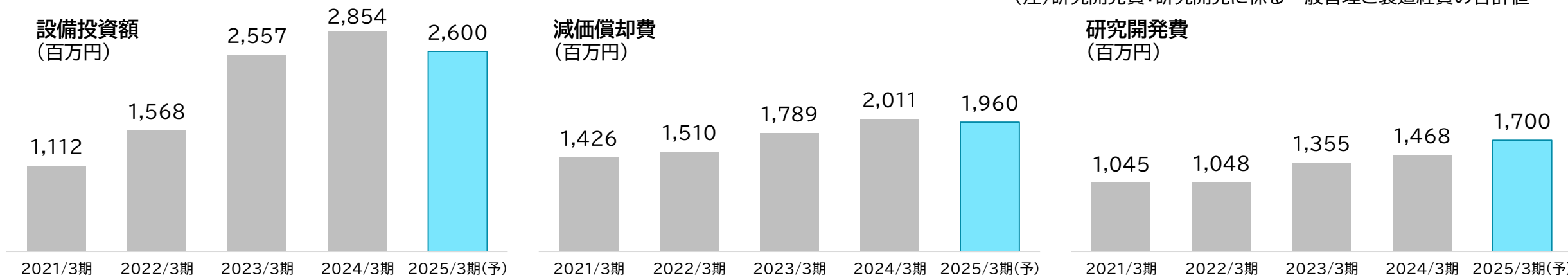


事業戦略の中核であるインドにおける中形圧縮機の生産設備に関する投資を継続中。そのほか、両事業の製品開発スピード向上を目的とした試作棟を本社に建設中

- インド経済成長に伴う生産工場向け中形圧縮機の需要拡大に対応するため、現地子会社内に中形圧縮機の組立工場を建設中。2025年3月完成予定。
- 本社試作棟は、2025年夏ごろに完成予定。試作工程の機能強化により開発サイクルの短縮を目指す

(百万円)	2025年3月期2Q 実績		
	設備投資額	減価償却費	研究開発費*
実績	1,536	1,095	878
計画	2,600	1,960	1,700
進捗率	59.1	55.9	51.7
内容	・試作棟の建設 ・生産ラインの更新・増強 ・各種工作機械等(新設・更新) ・IT関連投資		

(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



- 営業利益: 売上原価率は改善も、人件費の増加などにより販売管理費率は上昇
- 営業外費用: 為替差損+120百万円が発生(前年同期は為替差益+561百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		前年同期比		
	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 (%)	構成比率変化 (pts)
売上高	25,898	—	27,060	—	+1,162	+4.5	—
売上原価	14,277	55.1	14,637	54.1	+360	+2.5	-1.0
売上総利益	11,620	44.9	12,423	45.9	+802	+6.9	+1.0
販売管理費	8,754	33.8	9,460	35.0	+706	+8.1	+1.2
営業利益	2,866	11.1	2,962	10.9	+95	+3.3	-0.1
営業外収益	1,128	4.4	717	2.7	-411	-36.4	-1.7
営業外費用	43	0.2	217	0.8	+173	+399.9	+0.6
経常利益	3,951	15.3	3,462	12.8	-488	-12.4	-2.5
特別利益	20	0.1	3	0.0	-17	-83.1	-0.1
特別損失	10	0.0	3	0.0	-6	-66.4	-0.0
税金等調整前純利益	3,961	15.3	3,462	12.8	-499	-12.6	-2.5
法人税等	920	3.6	795	2.9	-124	-13.5	-0.6
非支配株主帰属純利益	417	1.6	471	1.7	+53	+12.8	+0.1
親会社株主帰属純利益	2,623	10.1	2,194	8.1	-428	-16.3	-2.0

【累計】

単位:百万円		2025年3月期			
		1Q	1~2Q	1~3Q	1~4Q
売上高		12,484	27,060		
前年同期比		+2.5%	+4.5%		
エアエナジー	圧縮機	6,862	15,133		
	前年同期比	+1.0%	+4.2%		
	真空機器	748	1,509		
	前年同期比	+0.5%	+4.4%		
売上高		7,611	16,642		
前年同期比		+0.9%	+4.2%		
コーティング	塗装機器	4,348	9,172		
	前年同期比	+8.2%	+10.7%		
	塗装設備	524	1,245		
	前年同期比	-14.7%	-24.4%		
売上高		4,872	10,417		
前年同期比		+5.2%	+4.9%		
営業利益		1,017	2,962		
前年同期比		-19.9%	+3.3%		
エアエナジー	営業利益	577	1,517		
	前年同期比	-7.9%	+7.3%		
コーティング	営業利益	441	1,445		
	前年同期比	-31.5%	-0.5%		

【3か月ごと】

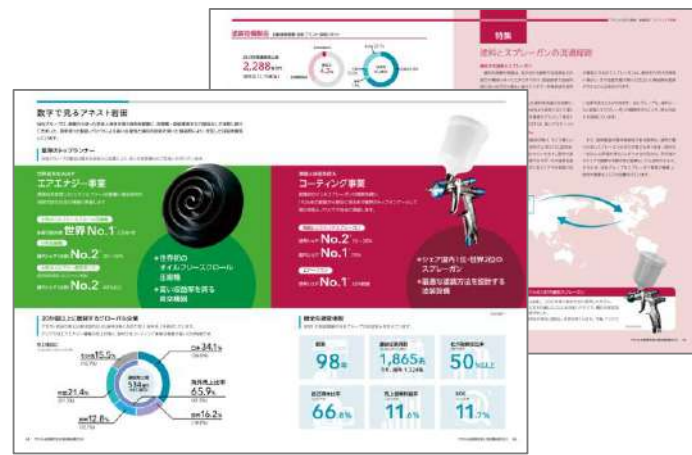
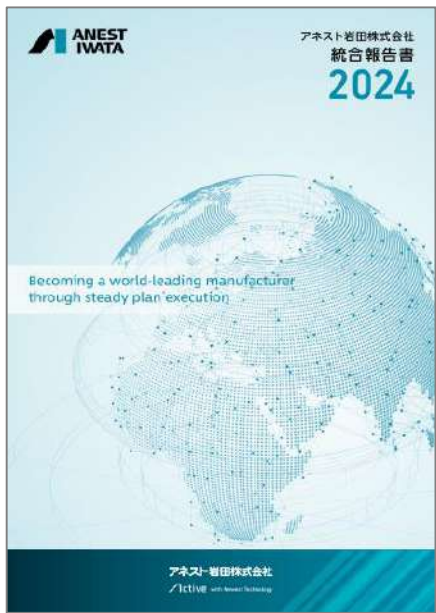
単位:百万円		2025年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q
売上高		12,484	14,575		
前年同期比		+2.5%	+6.2%		
エアエナジー	圧縮機	6,862	8,270		
	前年同期比	+1.0%	+7.1%		
	真空機器	748	760		
	前年同期比	+0.5%	+8.6%		
売上高		7,611	9,030		
前年同期比		+0.9%	+7.2%		
コーティング	塗装機器	4,348	4,824		
	前年同期比	+8.2%	+13.1%		
	塗装設備	524	720		
	前年同期比	-14.7%	-30.2%		
売上高		4,872	5,545		
前年同期比		+5.2%	+4.7%		
営業利益		1,017	1,944		
前年同期比		-19.9%	+21.8%		
エアエナジー	営業利益	577	939		
	前年同期比	-7.9%	+19.4%		
コーティング	営業利益	441	1,004		
	前年同期比	-31.5%	+24.2%		

「統合報告書2024」(日本語版)を公開

2024年9月に当社コーポレートサイトにて公開
同年12月には英語版を発行予定

主なコンテンツ(全71ページ)

- 暮らしの中のアネスト岩田
- 中期経営計画「500&Beyond」/事業概況
- 社長インタビュー/社外取締役メッセージ
- 環境(Scope1~3、シナリオ分析など)
- 人材やコーポレートガバナンスなどの非財務情報



URL:<https://www.anestiwata-corp.com/jp/ir/library/integrated-report>



脱炭素活動

国内主要事業所3か所での使用電力を再エネ化

2024年6月~

本社・秋田工場・福島工場において使用している高圧電力の100%を再生可能エネルギー由来の電力に切り替え

見込み削減排出量
年間約 **4,550t-eCO₂** (2023年度ベース)
※2023年度排出量(国内外) 11,910t-eCO₂

IR活動

コーティング製品生産のマザー工場である秋田工場に 機関投資家の皆様を招待し、説明会を実施

実施日:2024年10月18日(金)
参加人数:9名
生產品目:スプレーガン、塗料供給機器など

2025年度は圧縮機製造のマザー工場である福島工場での見学会を開催予定



2. 2025年3月期 通期業績見通し

現段階では前回予想(2024年5月発表)を据え置き。今後は、事業環境の変化を慎重に見極めて適宜見直し

- 中国の景気減速、各国の金融政策、為替の動向、地政学リスクの高まりなどの業績への影響を見通せない状況が継続
- 下半期は欧米を堅持しつつ、成長市場であるインドなどにおいて今期施策をやり切り、通期計画の達成に向けて活動していく

		2024年3月期
		実績 (百万円)
売上高		53,425
エアエナジー	圧縮機	30,302
	真空機器	2,983
	小計	33,286
コーティング	塗装機器	17,851
	塗装設備	2,288
	小計	20,139
営業利益		6,176
エアエナジー		3,357
コーティング		2,818
経常利益		7,986
親会社帰属当期純利益		4,931
平均為替レート	円/米ドル	140.56
	円/ユーロ	152.00
	円/人民元	19.82

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

2025年3月期2Q	
実績 (百万円)	進捗率 (%)
27,060	46.7
15,133	—
1,509	—
16,642	46.7
9,172	—
1,245	—
10,417	46.5
2,962	43.6
1,517	41.2
1,445	46.4
3,462	44.4
2,194	44.3
152.25円	
164.60円	
21.05円	

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

想定される事業環境

- 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の上昇を見込む
- 為替水準については、各国の金融政策に伴い当初の円安基調からの変化を見込む(想定為替レートは据え置き)
- 中国市況においては回復に時間を要しているが、年度末にかけては緩やかな回復を見込む

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、工業塗装市場の開拓

■ 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

中間配当金は、予想通り1株当たり22円で実施

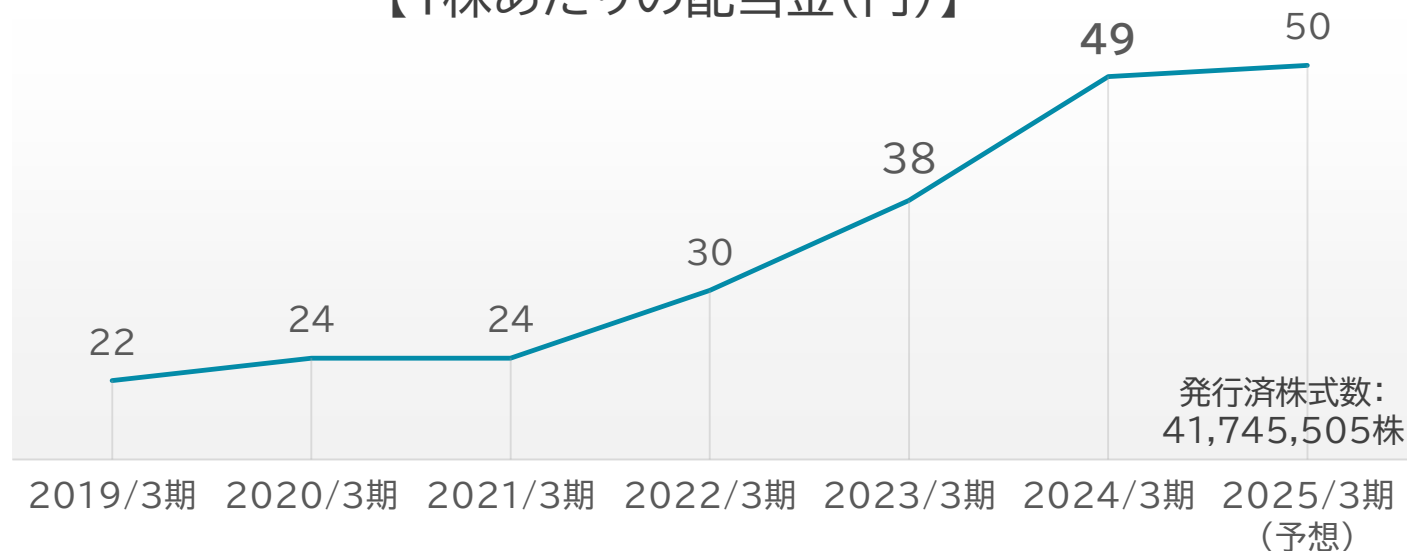
配当方針

■ 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(%)
2024年3月期 実績	22	27	49	40.1
2025年3月期 実績	22	28(予想)	50(予想)	39.7(予想)

【1株あたりの配当金(円)】



自社株買い

■ 400百万円を上限として、2024年9月から取得中

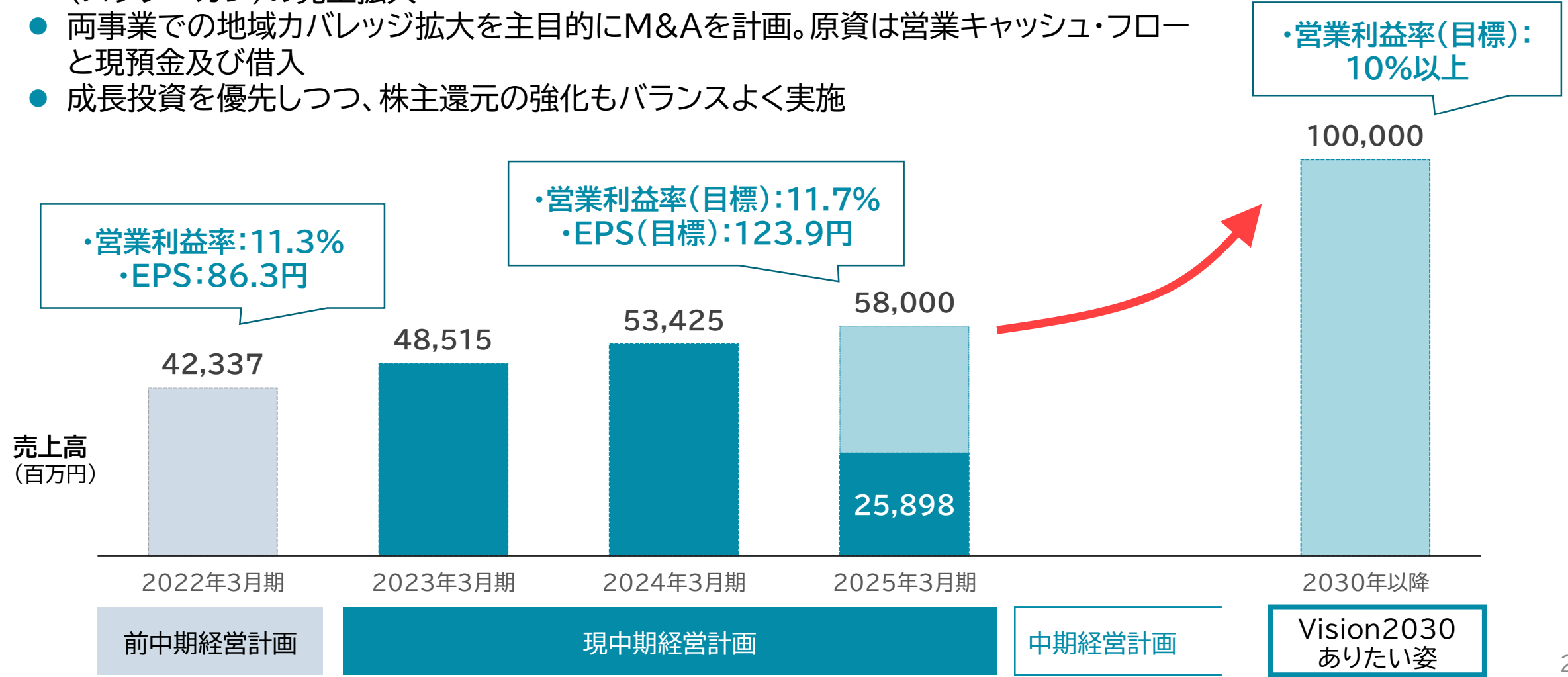
3. 中期経営計画「500 & Beyond」 (2023年3月期～2025年3月期)の進捗



現中期経営計画は、長期ビジョン「Vision2030」達成のための第一ステップと位置付け

Point

- 成長市場である海外がターゲット。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
- 両事業での地域カバレッジ拡大を主目的にM&Aを計画。原資は営業キャッシュ・フローと現預金及び借入
- 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



方針

成長市場である海外がターゲット。圧縮機(コンプレッサ)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
- 収益性改善と量的拡大を両立させ、成長を加速

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

インド市場で拡大する中形圧縮機の需要獲得を目的として、現地子会社敷地内に新工場を建設中

インド：中形圧縮機の組立工場を新設

インド市場

- 経済成長と共に、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では、**中形**圧縮機のニーズが拡大

現地子会社

会社名	ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd. (以下、AI-M)
所在地	インド ニューデリー市
製造品目	往復圧縮機(小形 :オイル式)

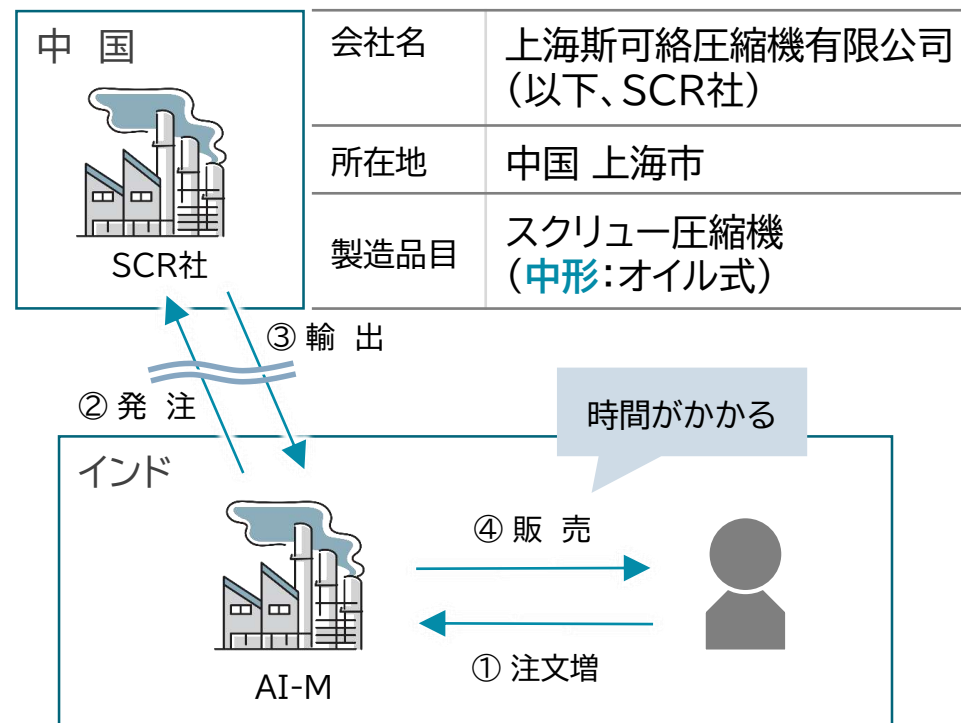
中形圧縮機を販売する場合、これまでは中国子会社のSCR社から都度輸入



AI-M敷地内にSCR社製中形圧縮機の組立工場新設を決定

- 新工場稼働後は、お客様へよりの確かな提案と短納期で製品を提供が実現可能
- 2025年3月完成予定

従来



方針

成長市場である海外がターゲット。高・中級レンジの塗装機器(スプレーガン)の売上拡大

- 難易度の高い塗装向け、及び、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

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

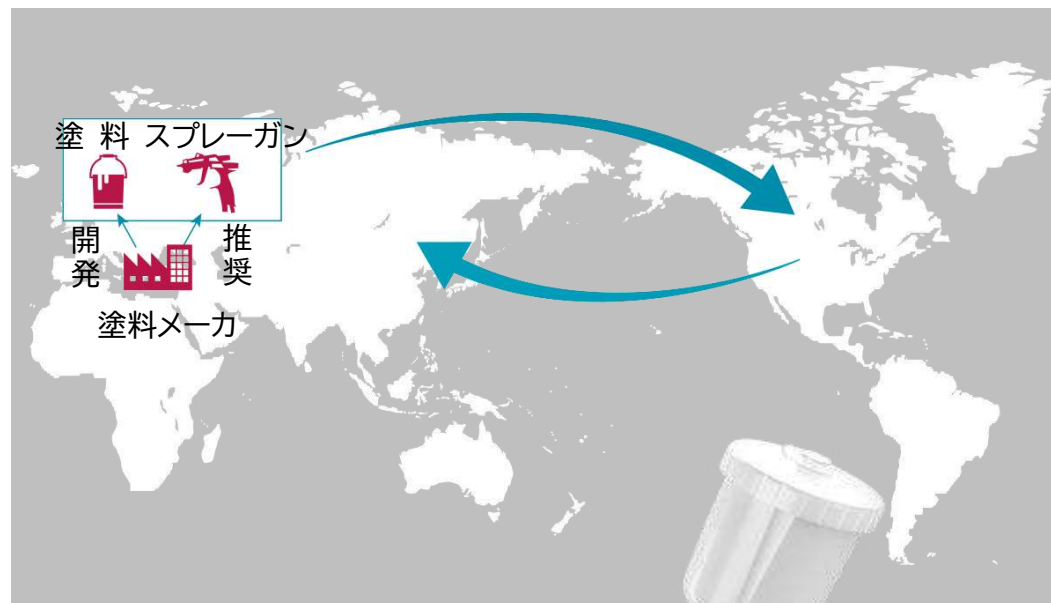
塗料メーカーと協業開発の自動車補修市場向けスプレーガンが、塗料メーカーの推奨とともに、欧米で販売を拡大中

塗装機器の重要エリアである欧州

- 欧州には大手化学メーカーの拠点があり、そこで新しい塗料の多くを開発、上市
- 塗料メーカーは、新たに開発した塗料の性能を顧客が十分に引き出せるよう、塗料に適したスプレーガンを推奨モデルとして指定。その後、米州・アジア/日本へと展開



塗料メーカーと協業してスプレーガン開発を行い、推奨モデルに指定されることで、欧州→米州→アジアへと売上を拡大を狙う



作業者のニーズにマッチしたデジタル式空気圧力計内蔵型スプレーガンの開発

開発段階から塗料メーカーと協業し、2022年度に欧州で先行発売した自動車補修市場向けスプレーガンは、デジタル式の空気圧力計を内蔵したことによる扱いやすさや、霧化の安定性の高さが評価され、大反響を呼ぶ。

発売時期 欧州:2022年5月発売 ▶ 米州:2024年1月発売 ▶ アジア/日本:2024年度中に発売予定



デジタル式
空気圧力計

方針

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投資の実施
- M&Aも成長への重要な選択肢、場合により負債調達も

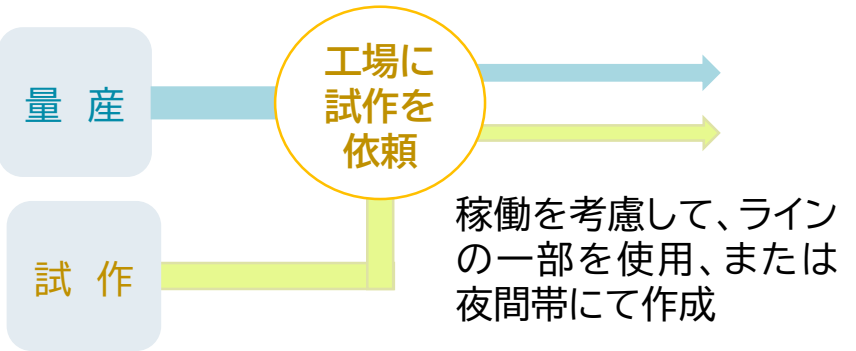
開発から商品化までのスピード向上を目指した設備投資を実施

本社：試作棟を建設中

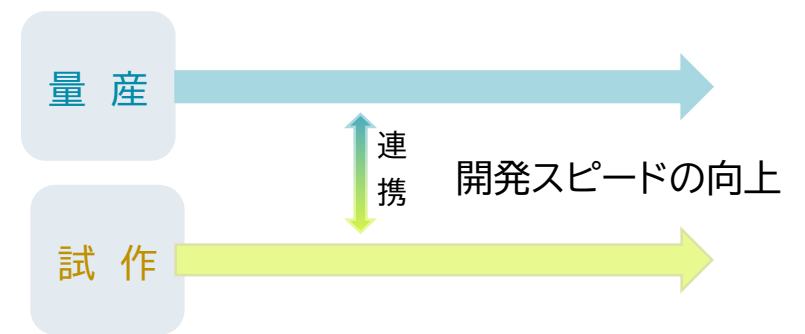
- エアエネルギー/コーティング事業の試作品・プロトタイプは、これまで量産工場である福島、秋田工場で、稼働への影響を考慮しながら作成
- ▽
- 本社試作棟の稼働開始後は、徐々に迅速な試作品の作成が可能に
 - 将来的な量産を見据え、工場生産部門とも連携

量産工場の稼働に支障をきたすことなく、特注品、及び、新たな趣向を盛り込んだ汎用新製品のスピーディーな商品化が実現し、業績寄与が加速

従来



試作棟開設後(2024年秋から順次稼働。2025年夏に完成予定)



方針

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%以上の実現
- 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%)

中間配当は、予想通り1株当たり22円で実施(配当性向39.7%)。2024年9月から自己株式の取得も推進中

現中計期間における自己株式の取得

期 間	取得株式数の総数	取得価額の総額
① 2024.1.11~6.21	86万株	11億円
② 2024.9.11~実施中	上限:40万株	上限:4億円

現中計設定購入枠(15億円)に対する進捗率

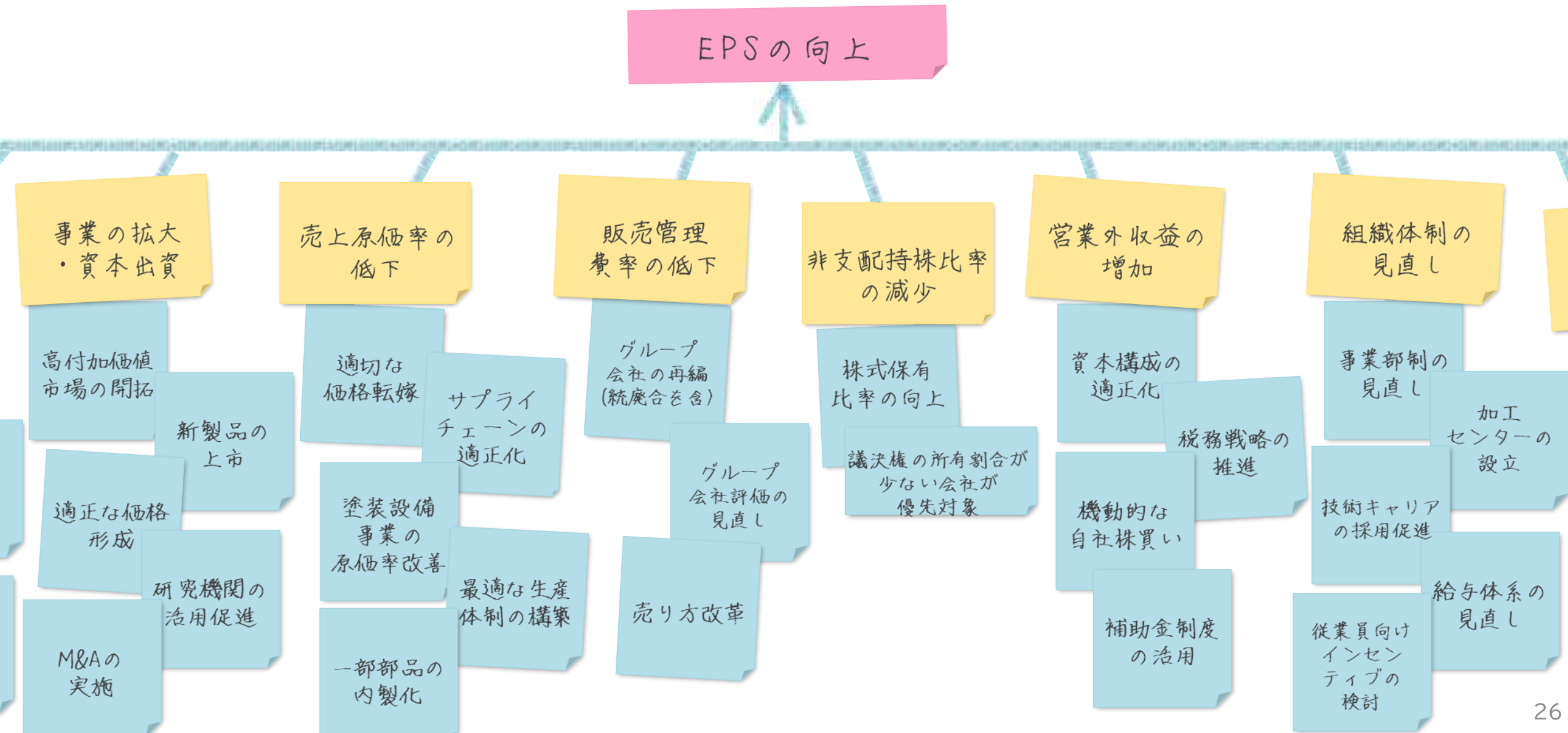
90%(2024年10月31日時点)

財務指標の推移

		2020年3月期末	2021年3月期末	2022年3月期末	2023年3月期末	2024年3月期末	2025年3月期 (中間期末)	2025年3月期末 (予想)
EPS(1株当たり純利益)	円	65.14	63.34	86.32	108.25	122.13	55.35	123.91
ROE(自己資本利益率)	%	8.9	8.3	10.4	11.6	11.7	-	10%以上
PER(株価収益率)	倍	15.29	16.31	9.62	9.27	11.09	10.65	-
PBR(株価純資産倍率)	倍	1.33	1.32	0.95	1.01	1.22	1.17	-

◆ 次期中期経営計画におけるEPSのさらなる向上に向けて、最適な資本政策について議論を継続中

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)



<参考資料1>
アネスト岩田について
～会社概要及びビジネスモデル～

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

製品の多様化
用途の開拓

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

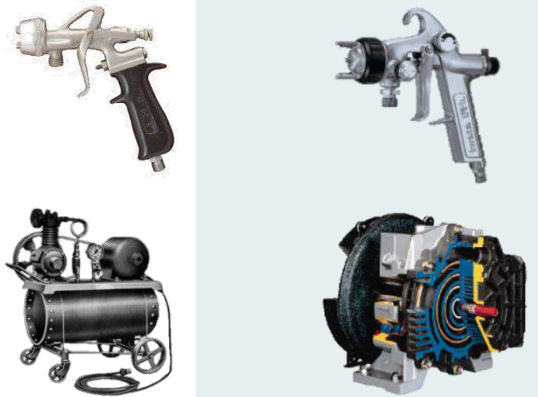
塗装用ハンドガン

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



・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

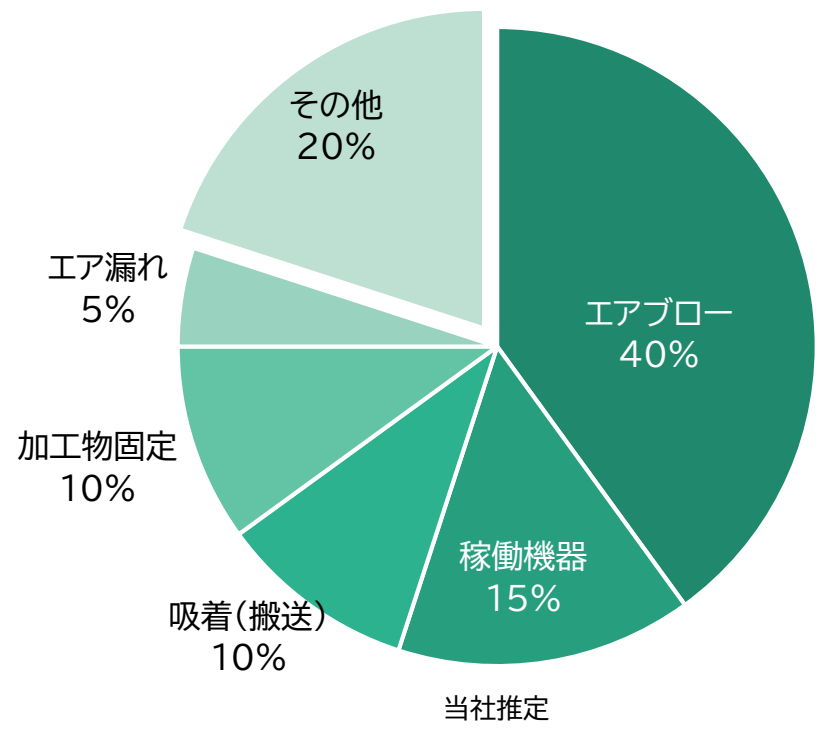
圧縮機 空気を主とした気体を圧縮する機械
空気圧縮機、N2ガス発生装置、タンクなどの補器類

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)

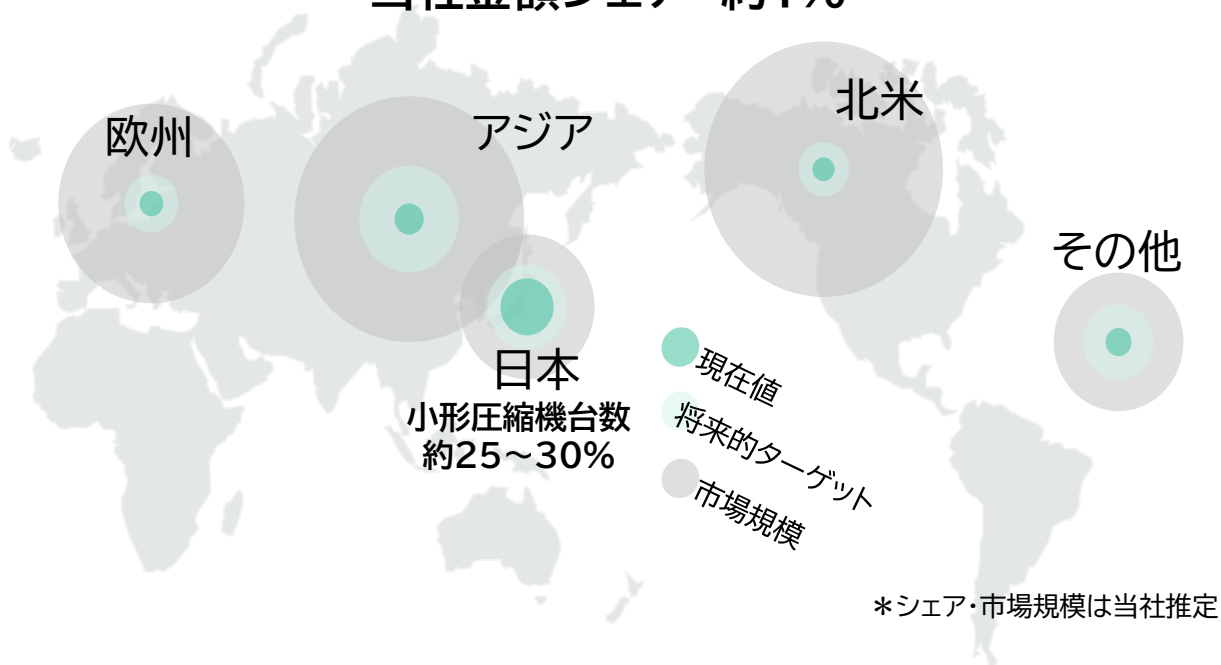
- 食品・飲料・薬品などの製造
- 理化学・研究開発
- 病院、歯科などの医療
- 商用車のブレーキシステムなど車両へ搭載
- OEM
(海外トップクラスのコンプレッサメーカーへオイルフリー圧縮機本体を供給など)



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

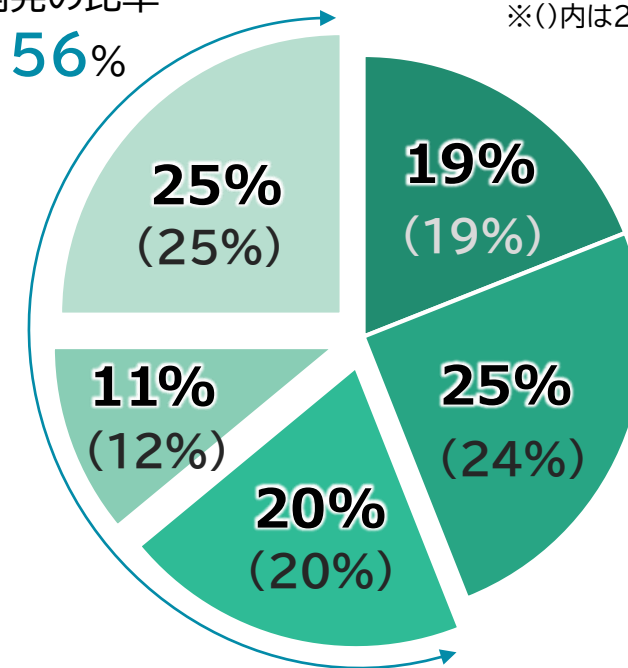
当社金額シェア 約1%



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

世界市場

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」 世界市場

「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	約10~20%	10%未満
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 国内に比べてシェアアップ利益拡大余地が大きい	市場は成熟。価格競争も激しく 利益拡大は難しい
当社売上・シェア	303億円(シェア約2%)	118億円 (小形圧縮機中心にシェア約14%)
当社戦略	M&Aも含め、海外売上拡大	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)

※当社調べ及び推定

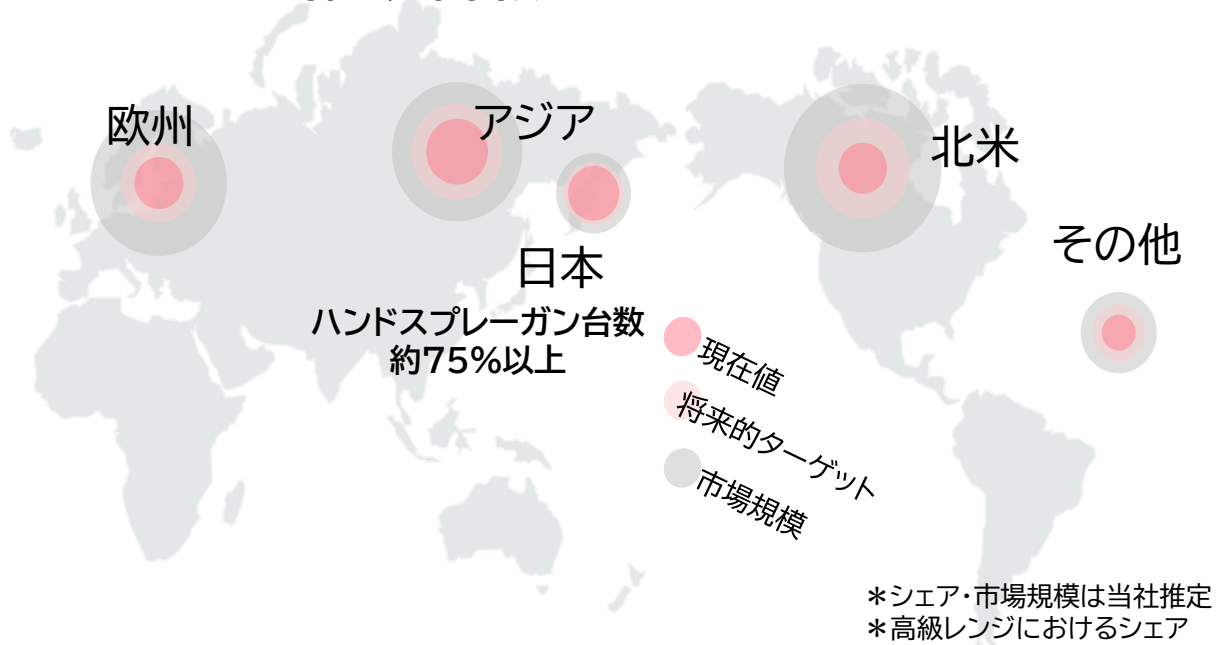
エアエナジー事業戦略 ≡ 圧縮機(コンプレッサ)戦略 (エアエナジー事業売上構成における圧縮機の割合は約91%、2024年3月期)

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)

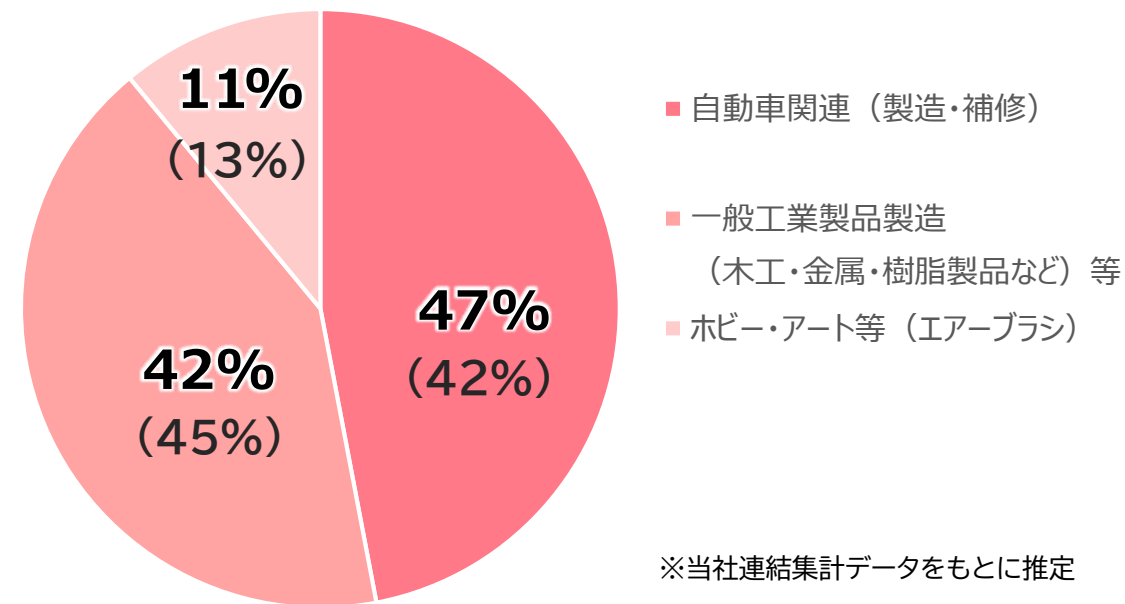
世界市場規模は拡大傾向

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

世界市場

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」世界市場

「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ランスバーグ社 (Devilbissブランド) など

CFTランスバーグ社(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1,500億円

約149億円

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

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

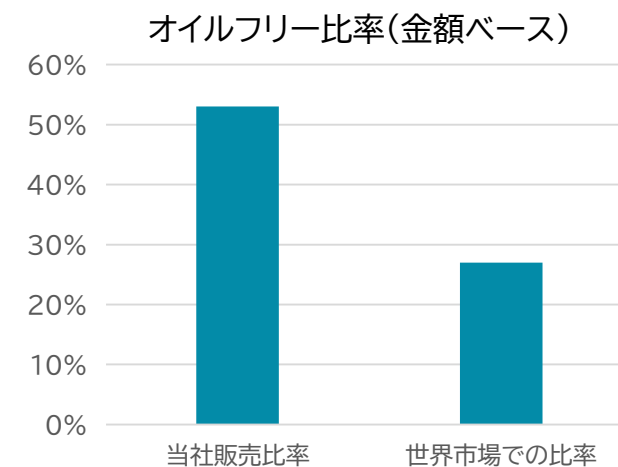
塗膜の要求品質を満たし、作業時間を短縮できるスプレーガンの需要拡大

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



<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

成長の歴史

当社は1926年に「岩田製作所」として創業し、翌年には国産第1号となるスプレーガンを開発しました。その後、塗装機器の駆動源にもなる圧縮機を開発。この2つの製品と共に発展を続け、液体・気体を扱う技術を活かして塗装設備や真空機器分野に進出し、今も当社グループの成長を支えています。創業70周年を迎えた1996年には経営改革に合わせて社名を「アネスト岩田」に改め、現在はグループ経営ビジョンの実現に取り組み、「100年企業」への道のりを着実に歩んでいます。



1926

東京都渋谷区豊沢町(当時)で、当社の前身となる「岩田製作所」を創業



創業者を右より岩田昌太郎

1957

岩田塗装機工業株式会社を設立

1971

東京証券取引所第一部に上場

1996

社名を「アネスト岩田」に変更



2020

コーポレート・スローガンを改定
Active with Newest Technology

2009

中国を中心とした圧縮機の製造・販売拠点の海外進出を本格化

2022

市場第一部からプライム市場へ移行

スプレーガン アネスト岩田の原点

コーティング事業

塗装機器

1927

輸入したスプレーガンを手本に国産第1号のスプレーガンの製造・販売を開始



国産第1号スプレーガン

1948

日本人に適した「S・B型スプレーガン」を開発し塗装業界の定評を得る

1957

「IW-57型スプレーガン」を開発し、自動車塗装分野で支持を受ける

1962

塗装設備分野に本格参入

1985

世界初の電動多関節塗装ロボットを開発



電動多関節塗装ロボット (IMRPシリーズ)

1999

世界初のV溝付塗料ノズルの低圧スプレーガンLPH-400発売



Vスリットノズル

2018

M&Aにより商品ラインナップ拡充



AI-SP社「型エアアプライン」
※ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.

圧縮機(コンプレッサ) スプレーガンの検査用に圧縮機を自社開発

エアエナジー事業

圧縮機

1928

小形圧縮機の製造・販売を開始



創業初期の圧縮機

1969

国産初の空冷二段・中形圧縮機を開発し、中形圧縮機分野に進出



中形圧縮機 (MCシリーズ)

1991

世界初のオイルフリースクロール圧縮機を開発



オイルフリー圧縮機本体

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圧縮機を量産

1993

世界初のオイルフリースクロール真空ポンプを開発し、真空機器分野に進出



オイルフリースクロール真空ポンプ

2017

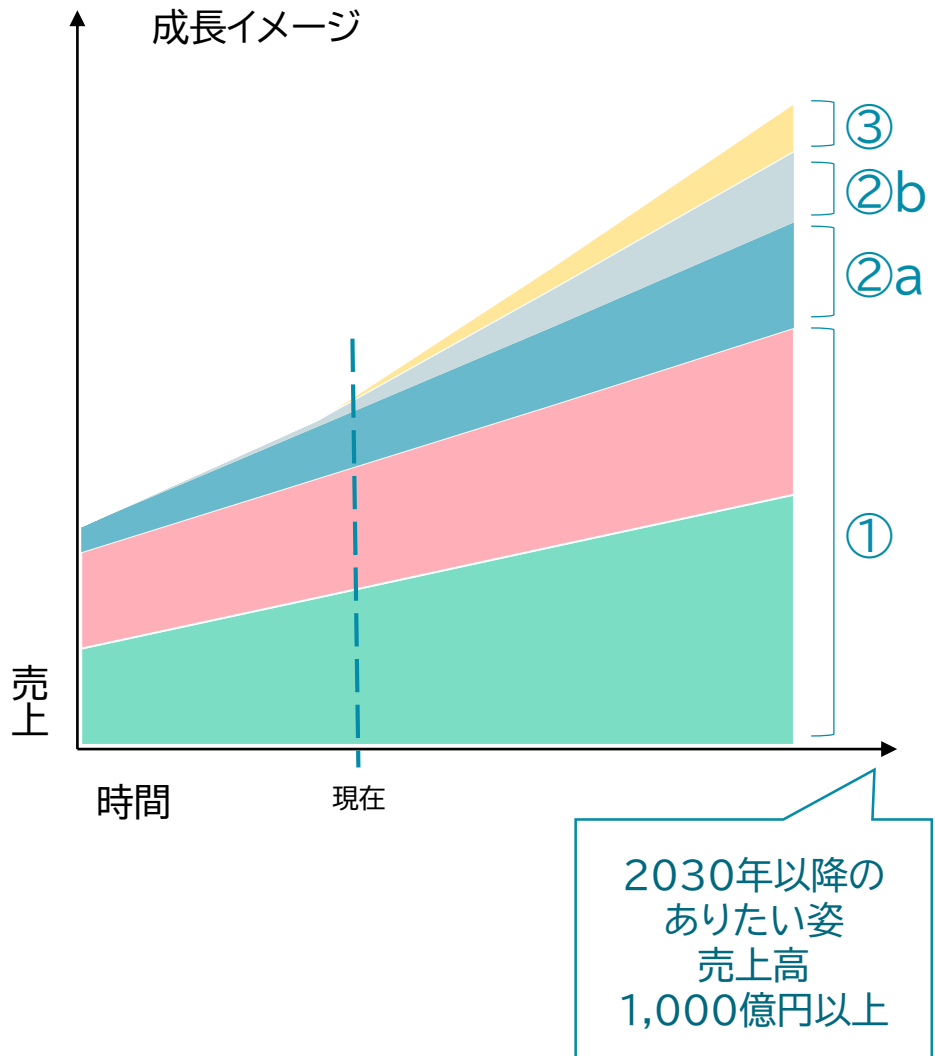
M&Aにより商品ラインナップ拡充



SCR社製中形圧縮機

<参考資料2> 中期経営計画の概要

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

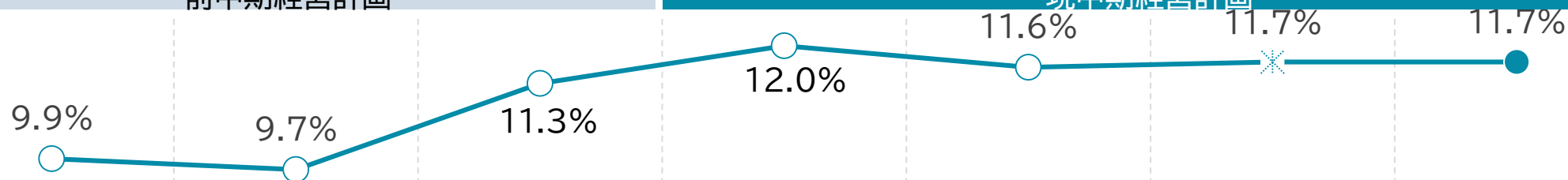
開発・開拓

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
－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
－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
－エアエナジー	1,774	1,821	2,513	3,269	3,357	3,650	3,685
－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

事業部主導で候補先を抽出し、M&Aを積極的に検討

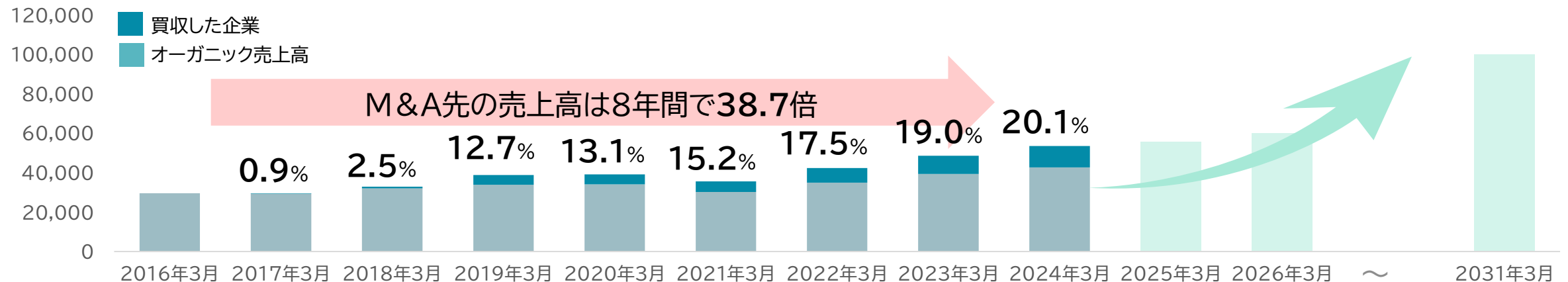
当社が求めるM&Aの目的例

- ・ 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

主なM&A海外子会社の売上推移

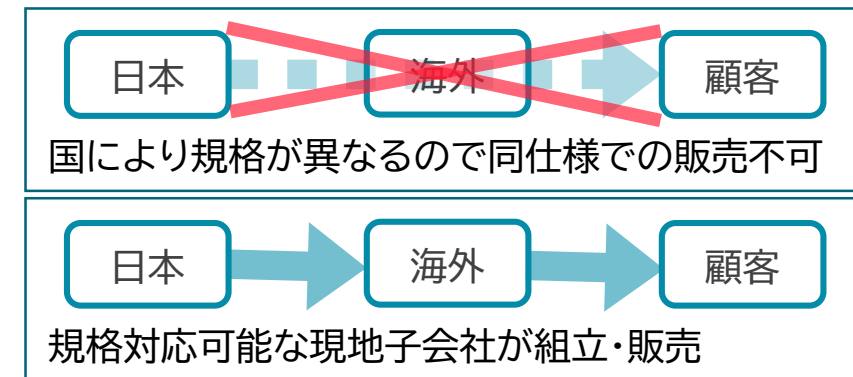


M&Aターゲット領域

	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



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。

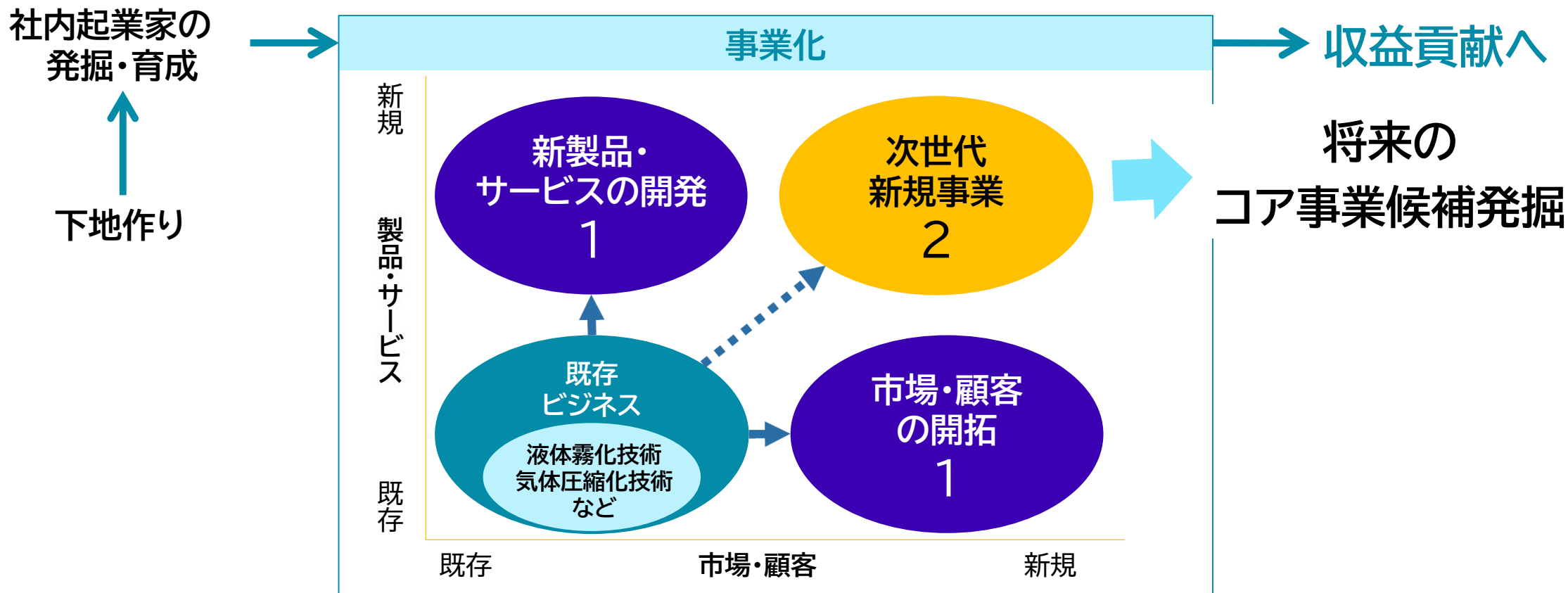
塗装機器の販売代理店:アメリカ

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



成長・事業規模拡大へ積極投資

3年間(2022年4月~2025年3月)

累計営業キャッシュフロー

※金額配分イメージ

営業キャッシュフロー 150~160億円	設備投資 50~60億円	<ul style="list-style-type: none">生産能力増強投資 海外向け輸出製品増加のため、福島・秋田工場の能力増強(ラインの増設・新鋭設備への入替)を推進IT投資 グローバル経営推進へ、統合基幹システム(ERP)を強化。海外を含めた経営管理と連結会計を推進
	内訳 設備維持・更新生産能力増強 30~40億円 IT投資 20億円	
	研究開発・新規展開・M&A等 50億円	<ul style="list-style-type: none">M&Aは自己資金と借入を活用
	株主還元・配当・自社株買い 50億円	<ul style="list-style-type: none">配当性向35%目安→40%目安、へ引上げ(2023年11月より)自社株購入枠15億円以上

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>