

アネスト岩田株式会社 2026年3月期2Q 決算説明会説明資料

2025年11月20日

東証プライム市場 機械

証券コード6381

2026年3月期2Qの実績

- 売上高は、26,325百万円(前年同期比－2.7%)
 - －エアエナジー事業は、減収減益。中国においてエアエナジー事業の回復が遅延
 - －コーティング事業は、減収減益。欧米の塗装機器売上が減少
 - －その他事業は、増収赤字。ECサイト販売が拡大も、新規事業の先行投資により赤字
- 営業利益は、2,511百万円(前年同期比－15.2%)
 - －売上原価率は改善も、売上減少による売上総利益の減少や販売管理費の増加により減益
- 一方、経常利益及び中間純利益は、主に為替損益の好転により期初予想を上回る
- 中間配当金は、計画通り一株当たり41円で実施

2026年3月期 通期業績見通し

- 国内外での値上げと販売促進策の実施などにより計画達成を目指す。よって、前回見通し(2025年5月9日発表)を据え置き

中期経営計画の進捗

- Vision2035の実現に向けて、マスタープランを策定中(2026年5月開示予定)

1. 2026年3月期2Qの実績	P.3～
2. 2026年3月期 通期業績見通し	P.17～
3. 第一次中期経営計画の進捗	P.22～
＜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.28～
＜参考資料2＞ 第一次中期経営計画の概要	P.35～

1. 2026年3月期2Qの実績

売上の減少や販管費の増加などにより減益。一方、主に為替損益の好転で経常利益以下の減益幅は縮小

- 売上高における為替の影響は－556百万円
- 為替差損120百万円が消滅し、為替差益が116百万円が発生

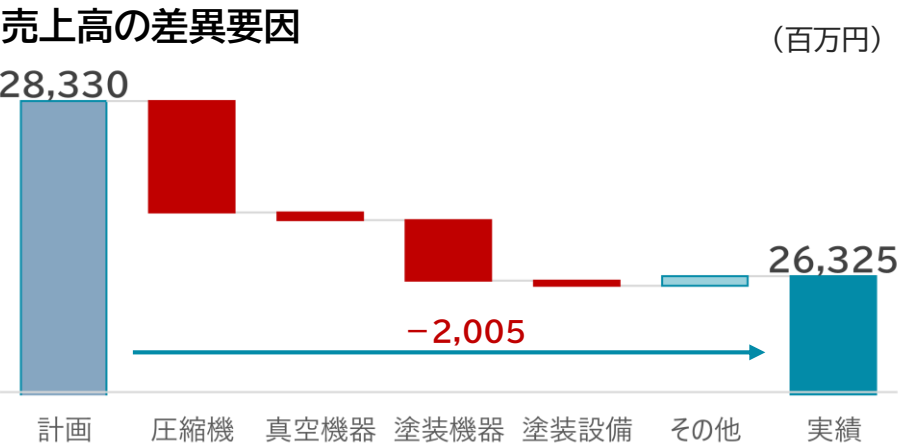
		2025年3月期2Q		2026年3月期2Q		前年同期比			2026年3月期 業績予想	
		実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	利益率 変化(pt)	予想値 (百万円)	進捗率 (%)
売上高		27,060	—	26,325	—	-735	-2.7	—	58,000	45.4
営業利益		2,962	10.9	2,511	9.5	-450	-15.2	-1.4	5,550	45.2
経常利益		3,462	12.8	3,296	12.5	-166	-4.8	-0.3	6,710	49.1
親会社株主 帰属純利益		2,194	8.1	2,160	8.2	-34	-1.5	+0.1	4,150	52.0
平均 為替 レート	円／ 米ドル	152.25円		148.60円		3.65円 円高			151.50円	
	円／ ユーロ	164.60円		162.15円		2.45円 円高			164.00円	
	円／ 人民元	21.05円		20.47円		0.58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いません)

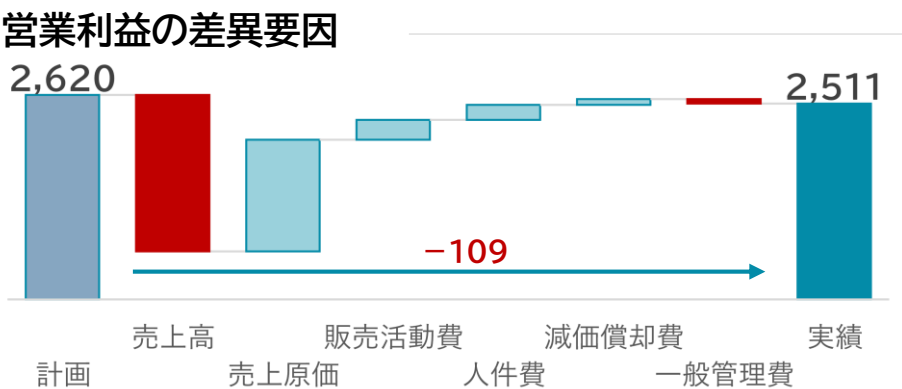
- ・売上高 : 1円の円安にて、米ドル50百万円/年、ユーロ50百万円/年、人民元600百万円/年、それぞれ増加
- ・営業利益: 1円の円安にて、米ドル10百万円/年、ユーロ10百万円/年、人民元30百万円/年、それぞれ増加

上期業績予想との差異(計画比)

特に圧縮機事業の回復遅延により売上は計画未達。その影響により営業利益は減少も、為替損益の好転により、経常利益以下は期初予想を上回って推移



- エアエナジー
- 圧縮機：↓ 中国の市況回復遅延や欧州の景況感悪化による設備投資控えにより
想定を下回り推移(-700百万円:計画比、以下同様)
↓ インドの鉄道及びEVバス市場向け製品における競争激化に伴う小形
圧縮機の売上伸び悩み(-600百万円)
- コーティング
- 塗装機器：↓ 欧州でのフラグシップモデルスプレーガン普及一巡による落ち
込みが想定以上(-200百万円)
↓ 米州の自動車補修市場向けスプレーガンの普及遅延(-460百万円)
- 為替影響
- ↓ 想定レートより円高に進行したことで、-556百万円



- 売上原価
- ↑ 原価率の改善により原価を圧縮
- 売上総利益
- ↓ 売上未達により減少
- 販管費
- ↑ 経費コントロールの効果に加え、為替影響が海外子会社経費を押し下げ
- 為替影響
- ↑ 想定レートより円高に進行したことで、海外経費が圧縮され168百万円増加

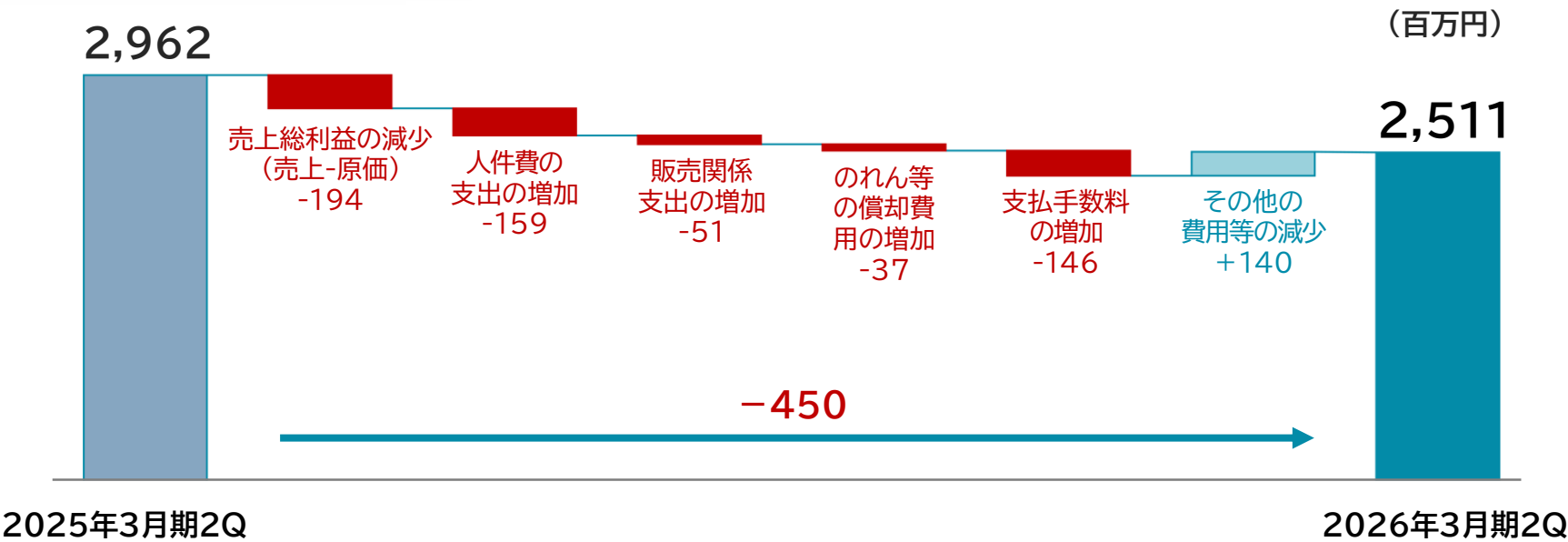
経常利益以下の差異要因

	上期予想	上期実績	差額
経常利益	3,220	3,296	+76
中間純利益※	2,020	2,160	+140

- 営業外収益
- ↑ 為替差益の増加

※親会社株主に帰属する中間純利益

売上の落ち込みに伴う売上総利益の減少や販売管理費の増加により減益



売上原価率

- 2026年3月期2Q:53.5% (前年同期比-0.6pt)
- 売上原価(14,096百万円: 同 -540百万円)における為替の影響は、-570百万円
- ✓ グループ内在庫の減少や期末レートの円高進行に伴う在庫評価額の圧縮が売上原価率の低下に寄与

販売管理費率

- 2026年3月期2Q:36.9% (前年同期比+1.9pt)
- 販売管理費(9,716百万円: 同 +255百万円)における為替の影響は、-154百万円
- ✓ 主に日本における人件費が増加
- ✓ M&A検討や中期経営計画の推進、100周年事業に関する支払手数料が主に日本で増加

日本の売上が下支えも売上全体は減収。海外売上比率は67.4%から64.4%に低下

- 日本:2024年10月に実施した価格改定の効果に加え、オイルフリースクロール圧縮機の販売拡大により増収
- 米州:アメリカ通商政策の影響もあり、スプレーガンやエアブラシなどの塗装機器、車両搭載や医療向け圧縮機の売上が減少
- 中国:エアエナジー事業の回復遅延をコーティング事業でカバーできず減収
- その他:インドにおいて特定市場向け小形圧縮機の販売が伸び悩み、売上を押し下げ

	2025年3月期2Q		2026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 (%)
日本	8,814	32.6	9,378	35.6	+564	+6.4
欧州	4,705	17.4	4,708	17.9	+3	+0.1
米州	3,693	13.6	3,227	12.3	-465	-12.6
中国	5,951	22.0	5,313	20.2	-637	-10.7
その他	3,896	14.4	3,696	14.0	-199	-5.1
合計	27,060	—	26,325	—	-735	-2.7

(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=中国を除くアジア、オーストラリア、南アフリカ

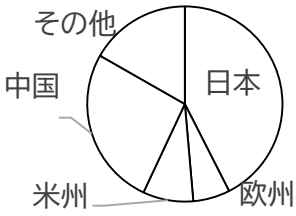
日本及び欧州は堅調に推移も、中国の低迷をカバーできず減収

	区分	2025年 3月期2Q	2026年 3月期2Q	前年同期比		概況(矢印は前年同期比)	(単位:百万円)
				増減額	増減率 (%)		
売上高	圧縮機	15,077	14,577	-500	-3.3	(日 本) ↑ 昨年10月の価格改定効果に加え、オイルフリースクロール圧縮機の出荷増 (欧 州) ↑ OEM需要が好調に推移し、オイルフリー圧縮機の売上が増加 (米 州) ↓ 車両搭載・医療市場向けオイルフリー圧縮機の売上が減少 (中 国) ↓ 中国内販売の低迷継続に加え、需要先市況の停滞により海外輸出が減少 (その他) ↓ インドの特定市場向け小形圧縮機の売上が減少	
	真空機器	1,509	1,233	-275	-18.2	(中 国) ↓ 前年同期に見られた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減少	
	合計	16,586	15,810	-776	-4.7		
営業利益	エアエナジー	1,493	1,409	-84	-5.7	営業利益率: 8.9%(前年同期比-0.1pt)※1 ↓ 売上の減少により、主に中国の売上総利益が減少 ↑ 子会社の経費コントロールにより販管費が減少	

(注) 前期4Qより、ECサイト販売をはじめとするコンシューマービジネスの収益は、「その他」に区分変更。前期については、区分変更を反映した遡及処理後の数値を掲載。

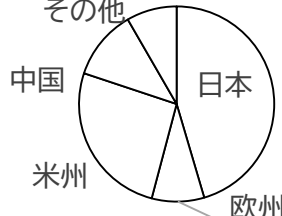
【エリア別売上構成比のイメージと前年同期比※2】

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(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%~

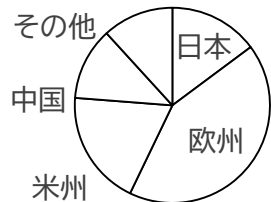
日本及び欧米の塗装機器販売の低迷が継続し、売上全体と営業利益を押し下げ

	区分	2025年 3月期2Q	2026年 3月期2Q	前年同期比		概況(矢印は前年同期比)	(単位:百万円)
				増減額	増減率 (%)		
売上高	塗装機器	9,172	8,771	-400	-4.4	(日 本) ↓ 一般塗装市場向けスプレーガンの売上が減少も、シェアは維持 (欧 州) ↓ 自補修市場※1向けフラグシップモデルスプレーガンの普及一巡により売上減少 ↑ エアーブラシは引き続き好調に推移 (米 州) ↓ 自補修市場向けスプレーガンの普及遅延やエアーブラシの販路見直しに伴い売上減少 (中 国) ↑ マーケティング活動の奏功により、工業塗装・自補修市場向けスプレーガンの売上増加 (その他) ↑ 東南アジアでのマーケティング活動強化などにより、タイを中心に売上増加	
	塗装設備	1,245	1,310	+65	+5.2	(日 本) ↓ 環境装置の売上が減少 (中 国) ↑ 工業製品向け塗装設備などの納入により売上増加 (日本・中国・インド) ↑ 自動車製造に関連する案件の受注残高が前年同期比で増加	
	合計	10,417	10,082	-335	-3.2		
営業利益	コーティング	1,445	1,237	-207	-14.4	営業利益率:12.3%(前年同期比-1.6pt)※2 ↑ 利益率の高い塗装機器の売上減少に伴い、アメリカを中心に利益が減少	

(注)前期4Qより、ECサイト販売をはじめとするコンシューマービジネスの収益は、「その他」に区分変更。前期については、区分変更を反映した遡及処理後の数値を掲載。

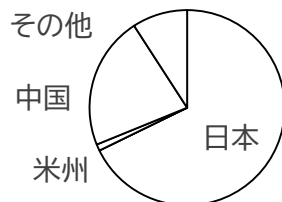
【エリア別売上構成比のイメージと前年同期比※3】

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 : ×

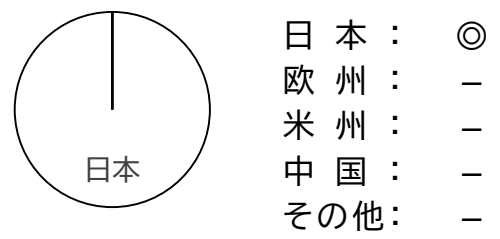
※1自補修市場=自動車補修市場
※2(製品別利益率のイメージ)
真空機器>塗装機器>圧縮機>塗装設備
※3(前年同期比)
◎:10%~ ○:3%~10% △:0%~3% ▽:0%~-3%
●:-3%~-10% ×:-10%~

主要子会社※1の事業活動は堅調に推移。一方で、新規事業開拓に向けた先行投資の実施により営業損失を計上

	2025年 3月期2Q	2026年 3月期2Q	前年同期比		概況(矢印は前年同期比) (単位:百万円)
			増減額	増減率(%)	
売上高	55	432	+376	+674.5	(日 本)↑ DIY向け機器の販売をその他事業に移管 ↑ 大手通販サイトでのコンシューマー向け製品の販売を開始し、販路が拡大 ↑ モビリティアフターサービスの日本店舗を10月にオープン(詳細:P13)
営業利益	23	-134	-157	—	営業利益率: -31.1%(前年同期比 —) ↓ 日本及びフィリピンにおけるモビリティアフターサービス事業の新規展開に向けた準備費用が発生

(注) 1.前4Qより、「エアエナジー事業」及び「コーティング事業」に含まれていたECサイト販売をはじめとするコンシューマービジネスの収益は、事業戦略上の重要性の観点から比較を容易にするため「その他」の区分を新設し、区分変更。前期については、区分変更を反映した遡及処理後の数値を掲載。
2.1Qより、従来「エアエナジー事業」及び「コーティング事業」に区分していたDIY向け機器の収益については、製品の性質や販売体制等を総合的に勘案し、「その他」へ区分変更。
3.「その他」事業には、コンシューマー向け製品の販売やモビリティアフターサービス事業を展開する日本の連結子会社に関する収益などを含む。

【エリア別売上構成比のイメージと前年同期比※2】



※1 株式会社ANEST IWATA A.I.R. :2024年7月設立
※2 (前年同期比)
◎:10%~ ○:3%~10% △:0%~3%
▽:0%~-3% ●:-3%~-10% ×:-10%~

インドの中形圧縮機組み立て工場の完成などにより、固定資産が増加。自己資本率は68.8%(前期末比+1.1pt)

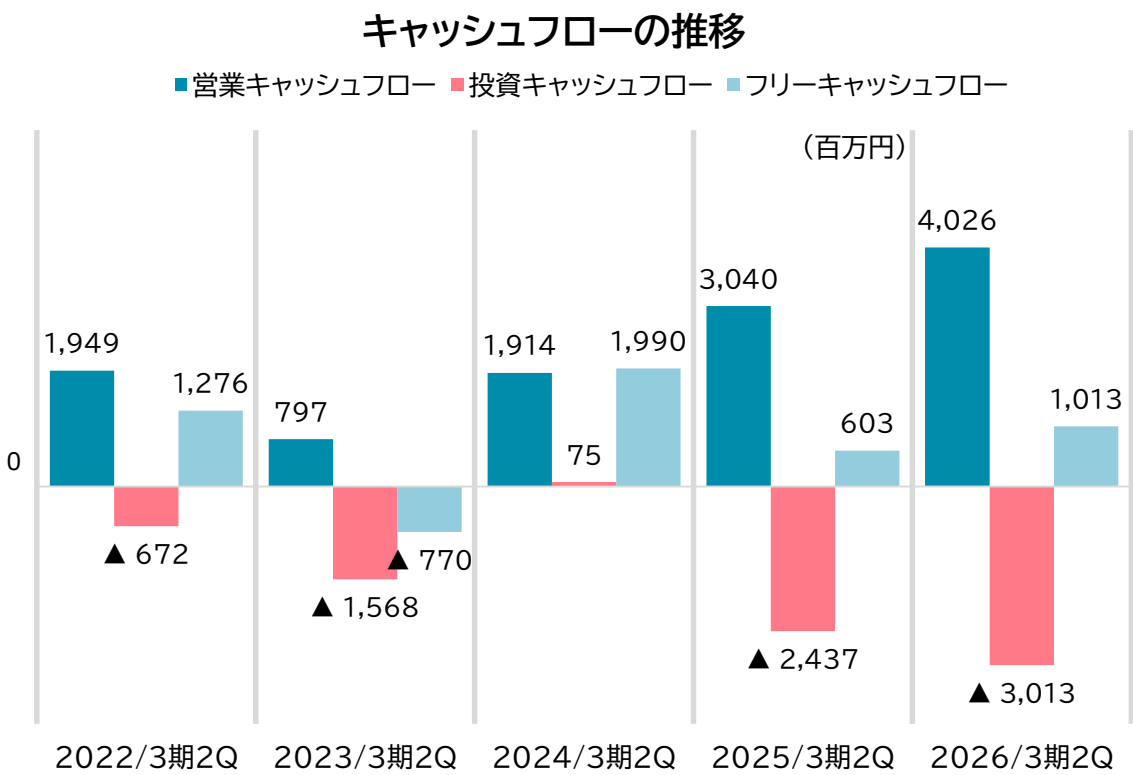
		2025年3月期 通期期末	2026年3月期 2Q	対前期末差異		
		実績(百万円)	実績(百万円)	増減額(百万円)	増減率(%)	主な増減要因
資産	流動資産	45,229	44,253	-976	-2.2	・「現金及び預金」の減少 -1,194百万円
	固定資産	23,973	24,678	+705	+2.9	・「建物及び構築物(純額)」の増加 +267百万円 ・「土地」の増加 +399百万円
	資産	69,202	68,932	-270	-0.4	
負債及び 資本	流動負債	12,161	12,129	-31	-0.3	・「支払手形及び買掛金」の減少 -182百万円
	固定負債	3,479	3,311	-168	-4.8	・「リース債務」の減少 -169百万円
	負債	15,641	15,440	-200	-1.3	
	株主資本	41,435	42,736	+1,300	+3.1	・「利益剰余金」の増加 +1,250百万円
	その他の 包括利益累計額	5,417	4,697	-720	-13.3	・「為替換算調整勘定」の減少 -848百万円
	非支配株主持分	6,707	6,058	-649	-9.7	
	純資産	53,561	53,491	-70	-0.1	
	負債・純資産	69,202	68,932	-270	-0.4	

営業CFの増加により、フリーCFが拡大。現金及び現金同等物は前期末から減少し、16,482百万円に

- 営業CF: **[+]** 「仕入債務の増減額」が変動したことで資金が823百万円増加
- 投資CF: **[-]** 「投資有価証券の取得による支出」が1,024百万円発生
- 財務CF: **[+]** 前年度に計上した「自己株式の取得による支出」290百万円の消滅

	2025年3月期2Q	2026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	3,040	4,026	+985
投資CF	-2,437	-3,013	-575
財務CF	-2,194	-1,820	+373
フリーCF	603	1,013	+409

	2025年3月期期末	2026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	17,686	16,482	-1,204



国内外で事業基盤強化と生産能力拡充を目的とした設備投資を実施

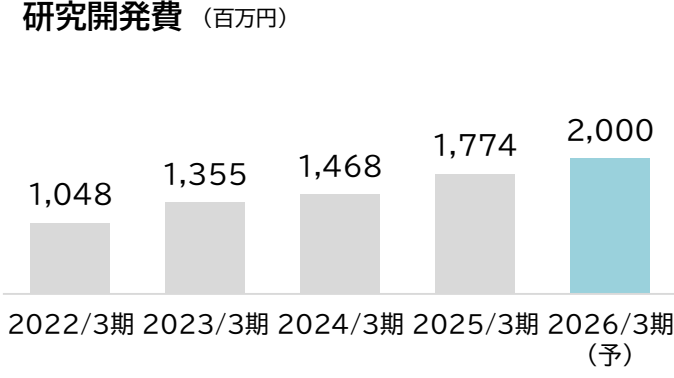
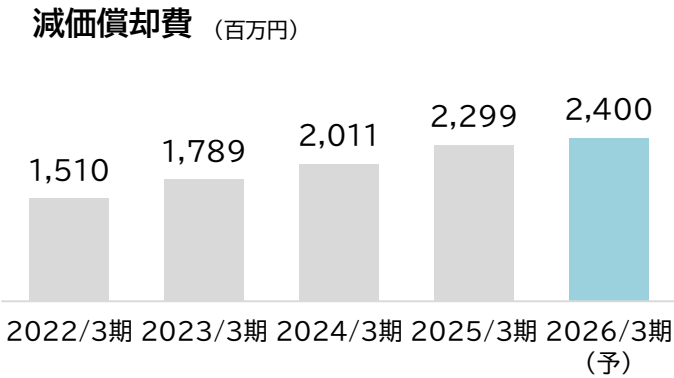
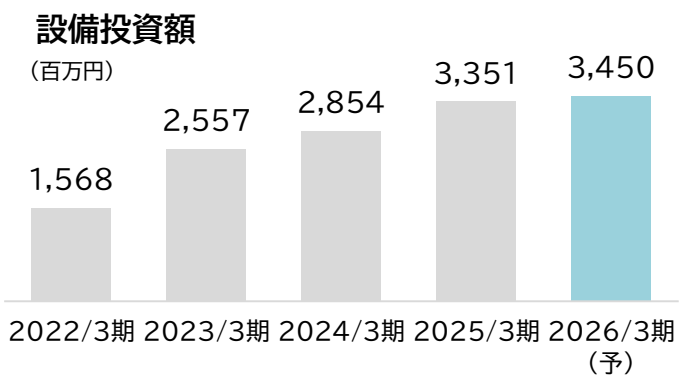
	2025年3月期	2026年3月期		
	2Q累計実績(百万円)	2Q累計実績(百万円)	通期計画(百万円)	進捗率(%)
設備投資	1,536	1,873	3,450	54.3
減価償却費	1,095	1,114	2,400	46.4
研究開発費※	878	794	2,000	39.7

※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

主な
設備投資

実績

- 日本：・ 本社における土地の取得や試作棟に関する設備の納入
・ モビリティアフターサービス店舗の新設（詳細：P13）
・ 各生産拠点における設備の更新・増強の推進
- 欧州：塗装機器事業の販売基盤強化を目的とした建物の取得
- インド：中形圧縮機の組立工場が完成。今期4Qより本格稼働開始予定



持分法投資利益は512百万円(前年同期比+14百万円)。アメリカで圧縮機を販売する持分法適用会社(P20参照)の業績が堅調に推移

	2025年3月期2Q		2026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 (pt)
売上高	27,060	—	26,325	—	-735	-2.7	—
売上原価	14,637	54.1	14,096	53.5	-540	-3.7	-0.6
売上総利益	12,423	45.9	12,228	46.5	-194	-1.6	+0.6
販売管理費	9,460	35.0	9,716	36.9	+255	+2.7	+1.9
営業利益	2,962	10.9	2,511	9.5	-450	-15.2	-1.4
営業外収益	717	2.7	840	3.2	+123	+17.2	+0.5
営業外費用	217	0.8	56	0.2	-161	-74.1	-0.6
経常利益	3,462	12.8	3,296	12.5	-166	-4.8	-0.3
特別利益	3	0.0	5	0.0	+2	+70.1	+0.0
特別損失	3	0.0	36	0.1	+32	+969.0	+0.1
税金等調整前純利益	3,462	12.8	3,265	12.4	-196	-5.7	-0.4
法人税等	795	2.9	755	2.9	-40	-5.1	-0.0
非支配株主帰属純利益	471	1.7	349	1.3	-121	-25.8	-0.4
親会社株主帰属純利益	2,194	8.1	2,160	8.2	-34	-1.5	+0.1

<参考情報> 業積推移

【累計】 単位:百万円		2026年3月期			
		1Q	1~2Q	1~3Q	1~4Q
売上高		12,088	26,325		
前年同期比		-3.2%	-2.7%		
エアエナジー	圧縮機	6,618	14,577		
	前年同期比	-3.2%	-3.3%		
	真空機器	597	1,233		
	前年同期比	-20.2%	-18.2%		
	売上高	7,215	15,810		
	前年同期比	-4.9%	-4.7%		
コーティング	塗装機器	4,427	8,771		
	前年同期比	+1.8%	-4.4%		
	塗装設備	291	1,310		
	前年同期比	-44.4%	+5.2%		
その他	売上高	4,719	10,082		
	前年同期比	-3.2%	-3.2%		
その他	売上高	153	432		
	前年同期比	+451.0%	+674.5%		
営業利益		929	2,511		
前年同期比		-8.7%	-15.2%		
エアエナジー	営業利益	478	1,409		
	前年同期比	-15.4%	-5.7%		
コーティング	営業利益	533	1,237		
	前年同期比	+21.6%	-14.4%		
その他	営業利益	-82	-134		
	前年同期比	—	—		

【3か月ごと】 単位:百万円		2026年3月期			
		1Q	1~2Q	1~3Q	1~4Q
売上高		12,088	14,236		
前年同期比		-3.2%	-2.3%		
エアエナジー	圧縮機	6,618	7,958		
	前年同期比	-3.2%	-3.4%		
	真空機器	597	635		
	前年同期比	-20.2%	-16.4%		
	売上高	7,215	8,594		
	前年同期比	-4.9%	-4.5%		
コーティング	塗装機器	4,427	4,344		
	前年同期比	+1.8%	-9.9%		
	塗装設備	291	1,018		
	前年同期比	-44.4%	+41.4%		
その他	売上高	4,719	5,363		
	前年同期比	-3.2%	-3.3%		
その他	売上高	153	278		
	前年同期比	+451.0%	+897.7%		
営業利益		929	1,582		
前年同期比		-8.7%	-18.6%		
エアエナジー	営業利益	478	930		
	前年同期比	-15.4%	+0.3%		
コーティング	営業利益	533	703		
	前年同期比	+21.6%	-30.0%		
その他	営業利益	-82	-52		
	前年同期比	—	—		

その他事業:マーケティング拠点を兼ねた車体整備工場をオープン(日本)

A.I.R.社※1が、モビリティアフターサービス事業の一環として、「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、板金塗装、洗車、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
- 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



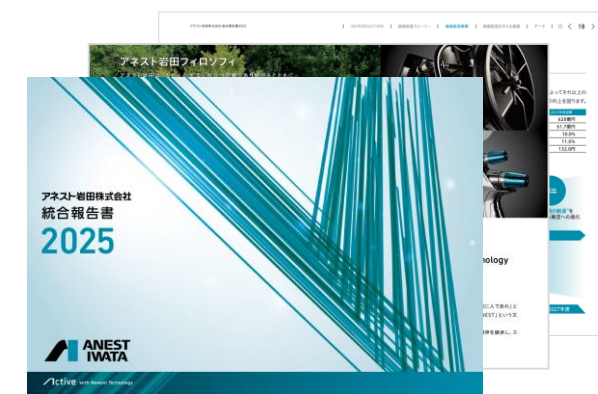
※株式会社ANEST IWATA A.I.R. : 第三の事業確立を目的に設立した日本子会社。2024年7月設立

統合報告書2025を発行

2025年9月、統合報告書2025を当社コーポレートサイトで公開。事業戦略のほか、ESG情報などの財務/非財務情報を網羅的に掲載

主な コン テン ツ

- フィロソフィに込められた思い
- 社長インタビュー、社外取締役鼎談
- 価値創造プロセス
- 中長期成長イメージ、中期経営計画
- 人的資本戦略、サプライチェーンマネジメント、ガバナンス など



報告書本文は、
[当社コーポレートサイト](#)を
ご確認ください



2. 2026年3月期 通期業績見通し

アメリカ通商政策の影響額については今期は軽微と試算(次項)。現時点では、通期業績見通しは据え置き

		2025年3月期		2026年3月期			
		実績(百万円)	構成比(%)	目標値(百万円)	構成比(%)	増減額(百万円)	増減率(%)
売上高		54,411	100.0	58,000	—	+3,588	+6.6
エアエナ ジー	圧縮機	30,787	56.6	—	—	—	—
	真空機器	2,822	5.2	—	—	—	—
	小計	33,609	61.8	35,800	61.7	+2,190	+6.5
コーティ ング	塗装機器	17,943	33.0	—	—	—	—
	塗装設備	2,736	5.0	—	—	—	—
	小計	20,679	38.0	22,100	38.1	+1,420	+6.9
その他	小計	123	0.0	100	0.2	-23	-18.8
営業利益		5,903	10.8	5,550	9.6	-353	-6.0
エア エナジー	営業利益	3,388	—	3,400	—	+11	+0.3
コーティング	営業利益	2,608	—	2,750	—	+141	+5.4
その他	営業利益	-94	—	-600	—	-505	—
経常利益		7,139	13.1	6,710	11.6	-429	-6.0
親会社帰属当期純利益		4,276	7.9	4,150	7.2	-126	-3.0
平均為替 レート	円／米ドル	151.58	—	151.50	—	-0.08	
	円／ユーロ	163.95	—	164.00	—	0.05	
	円／人民元	21.02	—	21.00	—	-0.02	

中長期的な成長投資の継続や外部環境の停滞により収益悪化も、販売促進策の実施と国内外での値上げなどにより計画達成を目指す

下期の事業環境

- 国内外の人件費や物流コストに加え、原材料及び部材の調達価格の上昇を見込む
- 対円為替レートは2025年3月期と同水準を想定。ただし、不確実性が高いため、目標値に為替差損益は含めず
- アメリカの通商政策による影響については、追加関税適用前の在庫補充や現地価格改定の実施などにより、収支上の影響は軽微。一方で、値上げに伴う購買意欲の減退による業績への影響は一定程度見込む

売上高

- 各エリアにおいて挽回策を展開することで、全体は増収の見込み
 - ✓ 日本では、物流費・人件費を含む調達コストの上昇を織り込んだ値上げを2Qに実施。販売単価が上昇
 - ✓ 欧米では、限定モデルのスプレーガン等を主体とした短期販売促進策の実施により、自動車補修市場向け販売が伸長
 - ✓ アメリカでは、米国通商政策の影響を踏まえた3Q末の値上げ実施により、販売単価が上昇
 - ✓ 中国では、マーケティング活動の奏功により、コーティング事業を中心に回復傾向が継続
 - ✓ インドでは、中形圧縮機組立工場の本格稼働の開始や販売体制の強化により、売上が伸長
 - ✓ コーティング事業内の人員配置の見直しにより、塗装設備におけるサービス需要の獲得を強化。あわせて、小規模案件の早期受注による売上が伸長

営業利益

- 日本を含む人件費が増加
- 開発投資の強化など、さらなる成長に向けた投資を継続
- 調達コスト等の上昇分は販売価格へ転嫁
- 経費コントロールを継続

経常利益
/ 当期純利益

- 為替差益の減少
- 政策保有株式の縮減継続
- 2025年3月期に計上した事業資産の評価損の解消

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

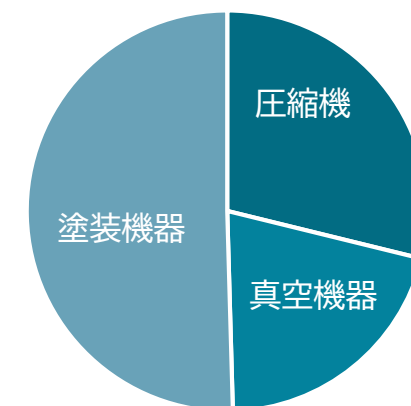
拠 点

- ✓ 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
(2Q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

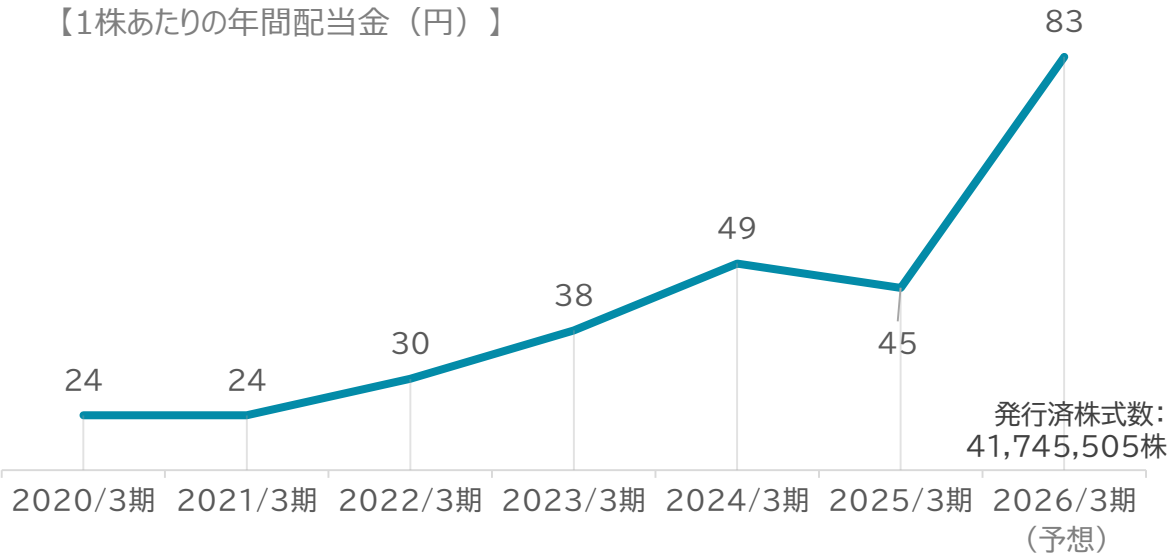
- **事業環境:**
 - ✓ 通商政策をはじめとするアメリカ新政権への移行に伴う政策の不確実性を背景とした、国内外企業の設備投資控えによる販売台数の減少

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

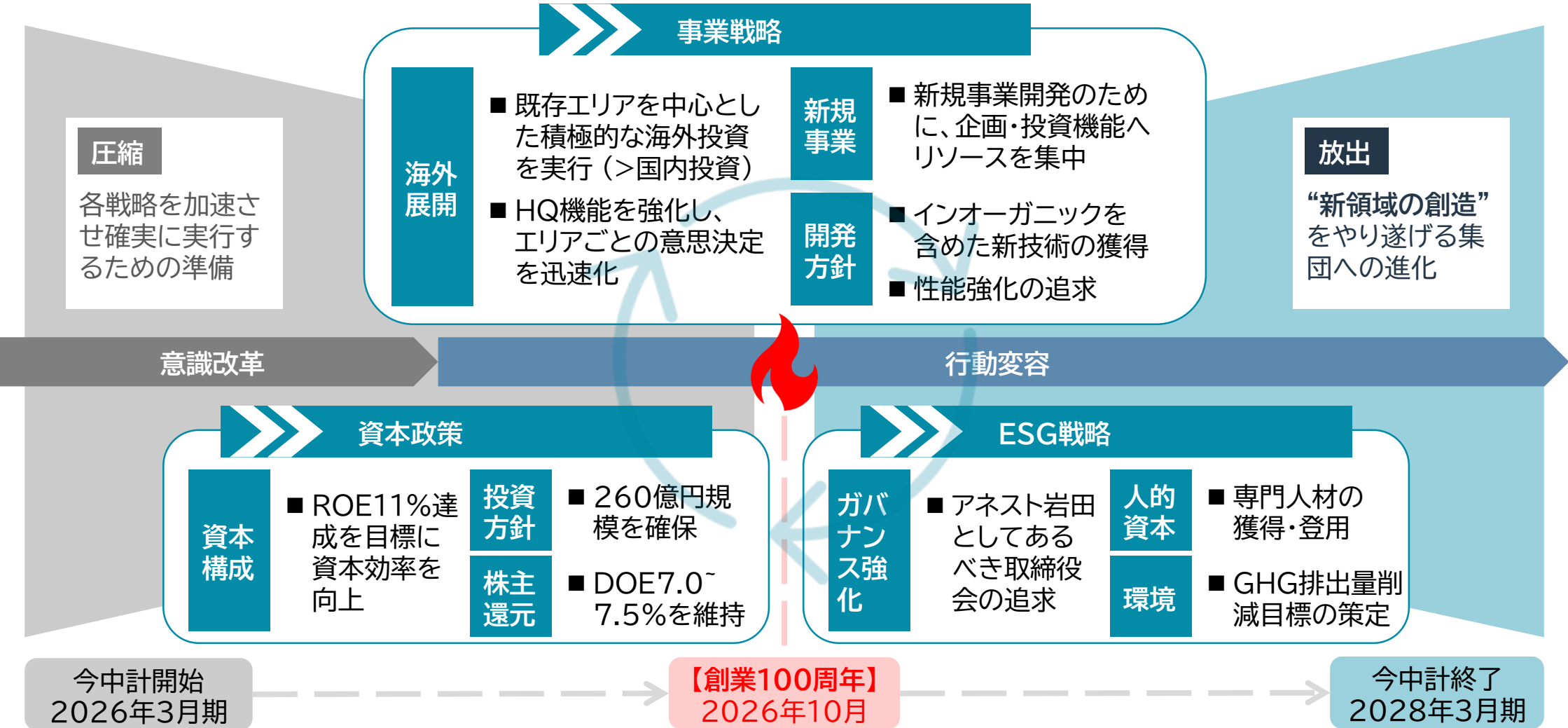
配当(円)	中間	期末	年間
2025年3月期	22	23	45
2026年3月期 (実績)	41		
(予想)		42	83



3. 第一次中期経営計画の進捗 (2026年3月期～2028年3月期)

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



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

計画の進捗状況については、半年経過の現時点において順調に推移しています

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

新製品上市及びインド市場の拡張を計画中

エアエナジー事業戦略の進捗

圧縮機

ボリュームゾーンである中形圧縮機市場の攻略

- ✓ 成長市場であるインドにおいて中形圧縮機組立工場の早期本稼働化及び販売体制の確立を並行して推進中。2026年3月期4Qから本格稼働を開始予定

エネルギー効率の高い製品投入:新型圧縮機の開発

- ✓ 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

- ✓ 半導体周辺装置メーカーや二次電池製造における用途開拓を推進するとともに、新たな機構を持つポンプの開発を継続中

圧縮機事業の見通し(2026年3月期)

<エリア>		前年度比			
日本	↗	欧州	↗	米州	→
				中国	↘
				インド	→
				その他アジア	↗

<主な市場環境(イメージ)>

一般産業向け	↗	医療	→	車両搭載	↘	サービス	↗
--------	---	----	---	------	---	------	---

次年度以降の業績に寄与する新製品上市を計画中

コーティング事業戦略の進捗

塗装機器

新製品開発

- ✓ 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。

塗装機器事業の見通し(2026年3月期)

<エリア>		前年度比							
日本	↓	欧州	↓	米州	↓	中国	↑	その他	↑

<主な市場環境(イメージ)>

一般・工業 塗装向け	↗	自動車補修向け	→	エアブラシ	→
---------------	---	---------	---	-------	---

順調に推移

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

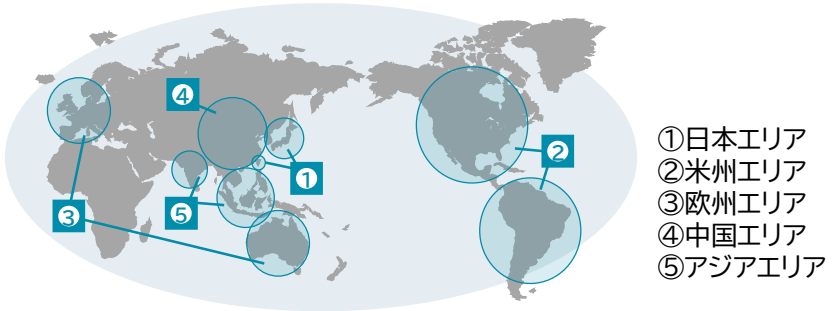
M&Aターゲット領域

	日本	海外
技術	☆	
生産		☆
販売		☆

☆:優先ターゲット

グローバルガバナンス強化:エリア統括本部の設置

日本・米州・欧州・中国・アジアの5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。現在は、欧州での検証を開始し、他のエリアへの展開を検討中



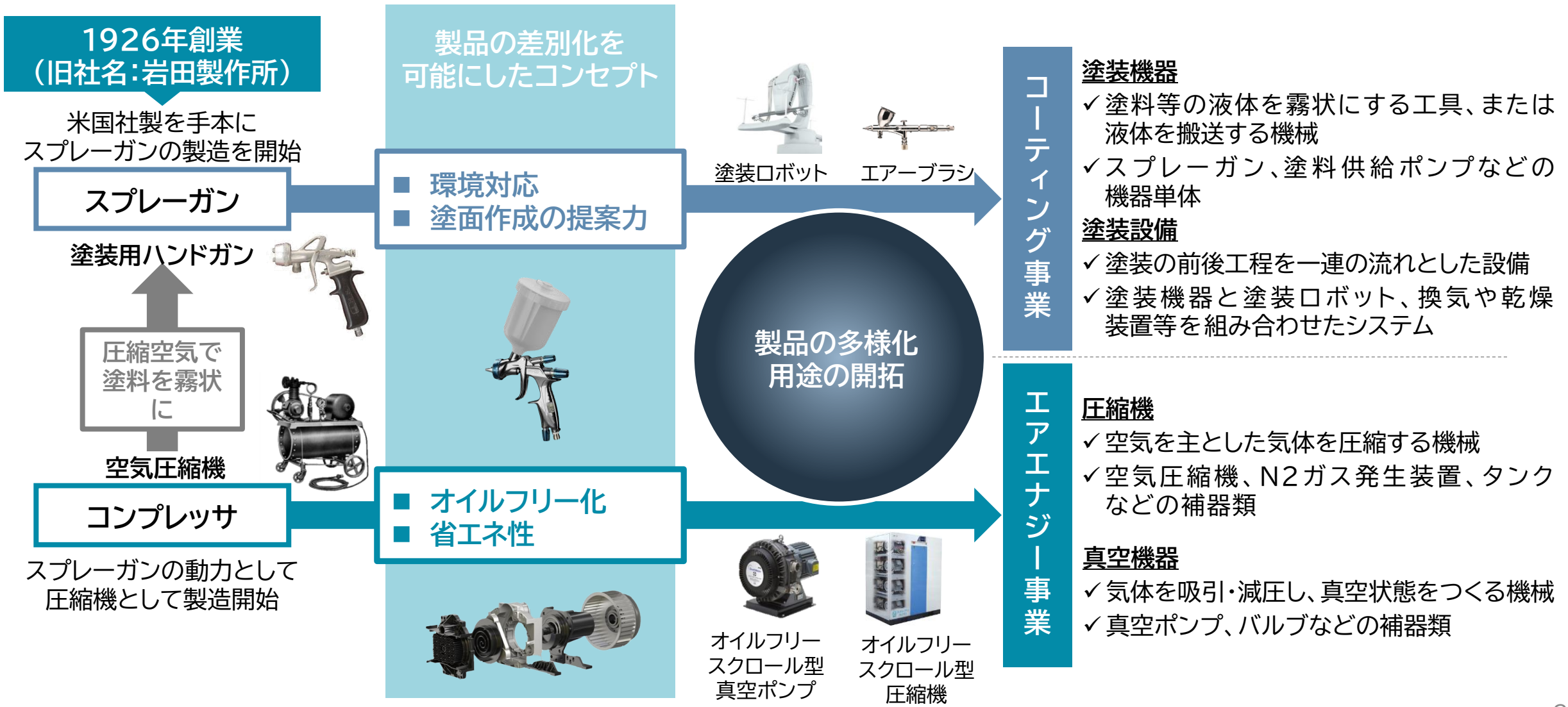
本社試作棟の建設による技術力・開発力の強化・獲得

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。

<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～

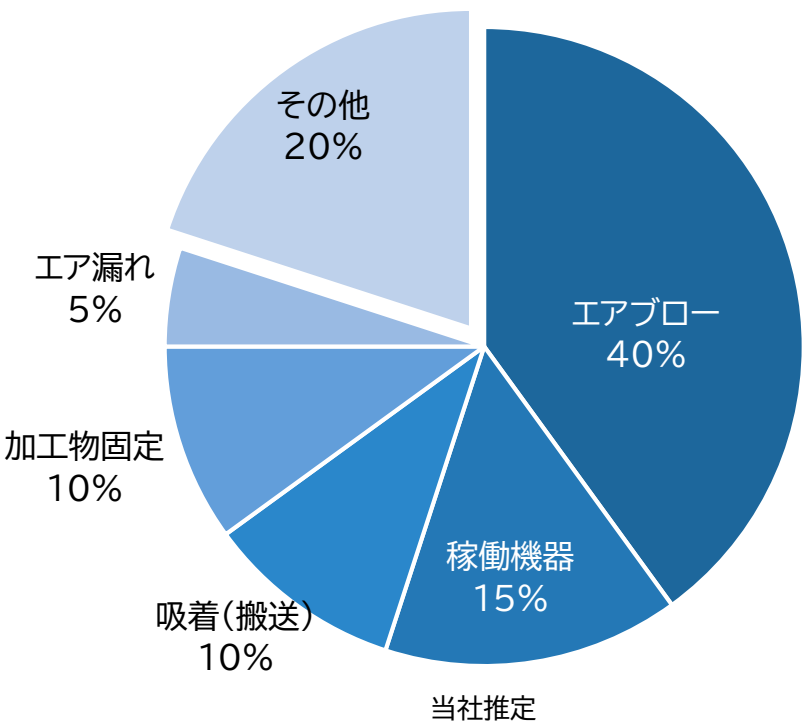
塗装用スプレーガンとその動力となるコンプレッサの製造を出発点に、製品の多様化、用途の開拓を行いながら事業を拡大し続けております



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)

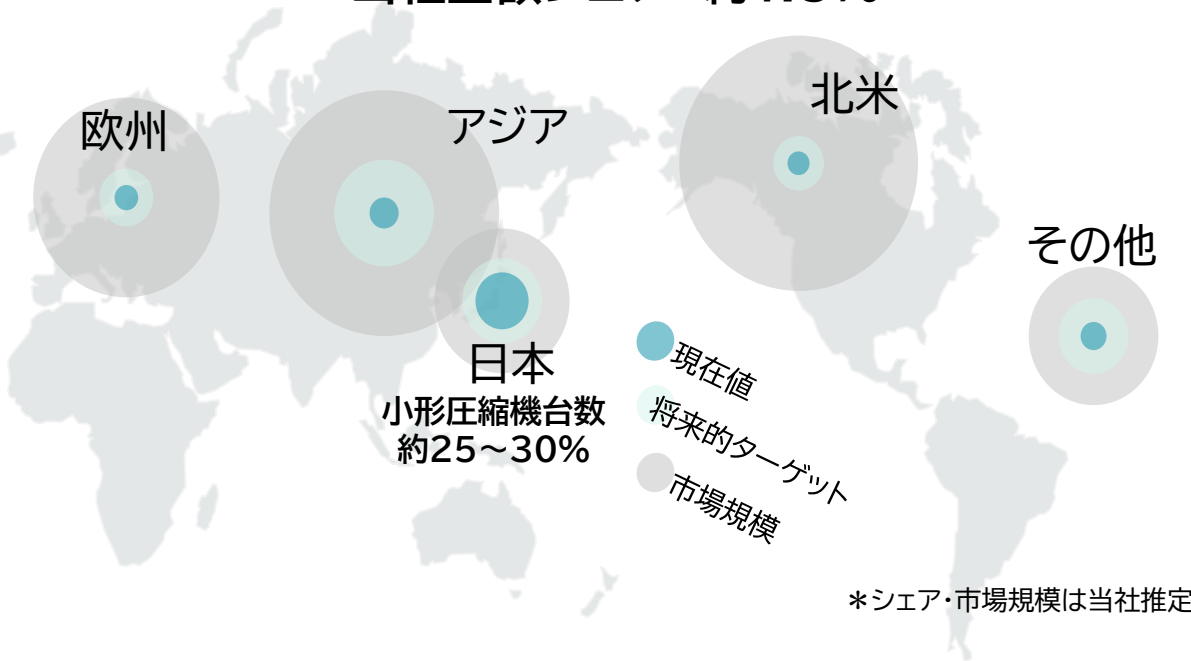
- 食品・飲料・薬品などの製造
- 理化学・研究開発
- 病院、歯科などの医療
- 商用車のブレーキシシステムなど車両へ搭載
- OEM
(海外トップクラスの圧縮機メーカーへオイルフリー圧縮機本体を供給など)



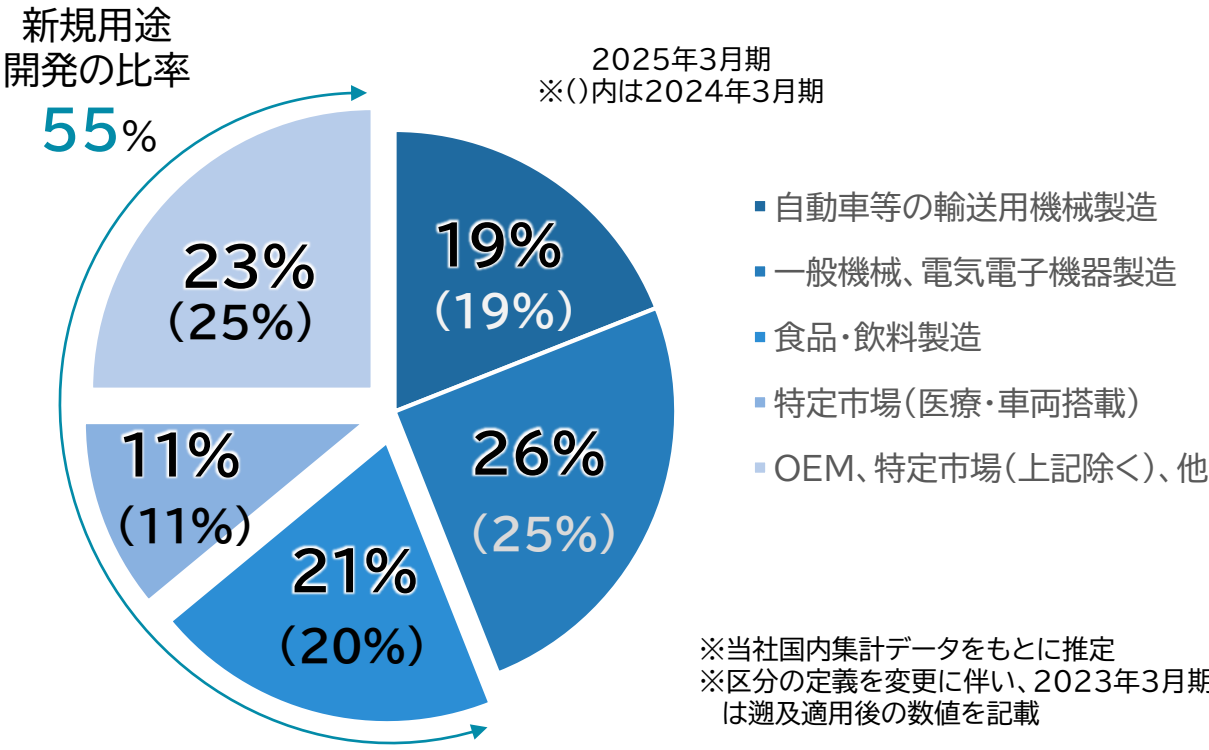
圧縮機(コンプレッサ)世界市場規模:
約2兆330億円

世界市場規模は拡大

当社金額シェア 約1.5%



業種別 圧縮機連結売上の構成比



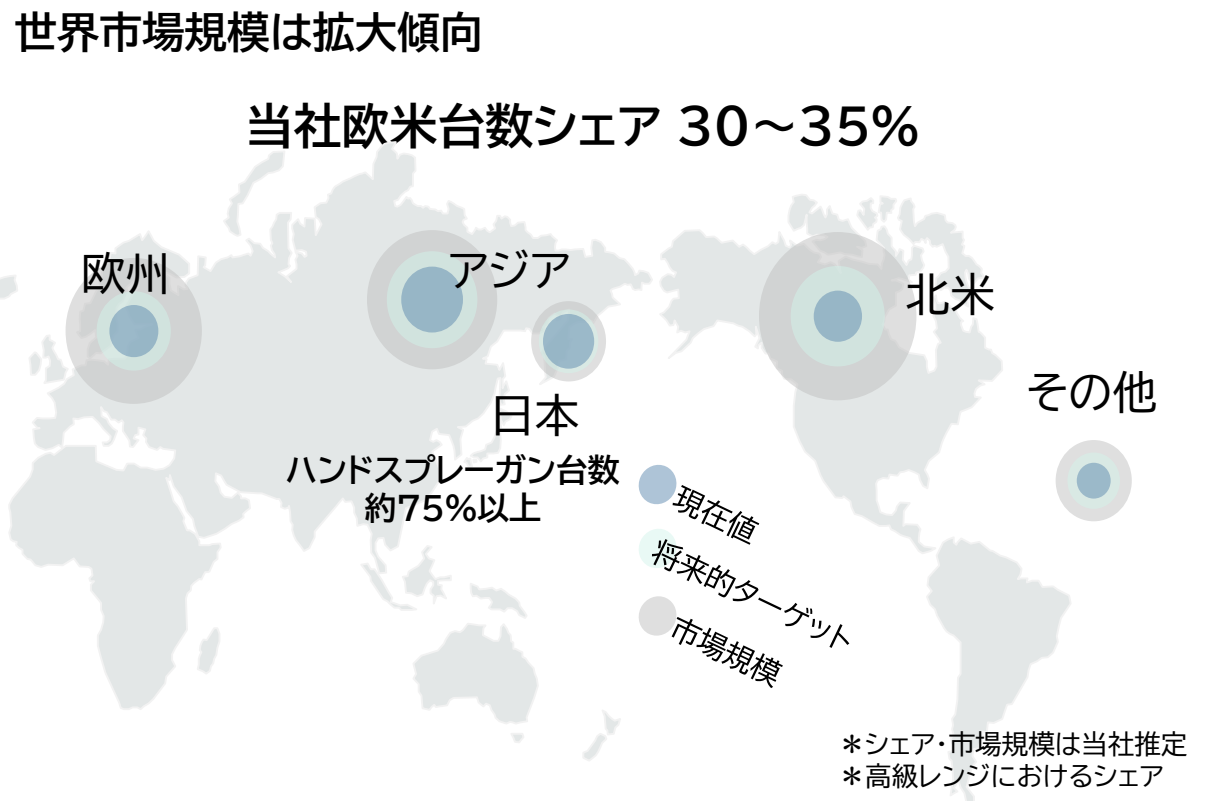
サイズの違い		小形			中形			大形		
		市場規模		台数	市場規模		台数	市場規模		台数
		イメージ		金額	イメージ		金額	イメージ		金額
主要価格帯		数十万～			数百万～			数千万～		

得意領域 SCR社の買収により中形～大形の売上拡大

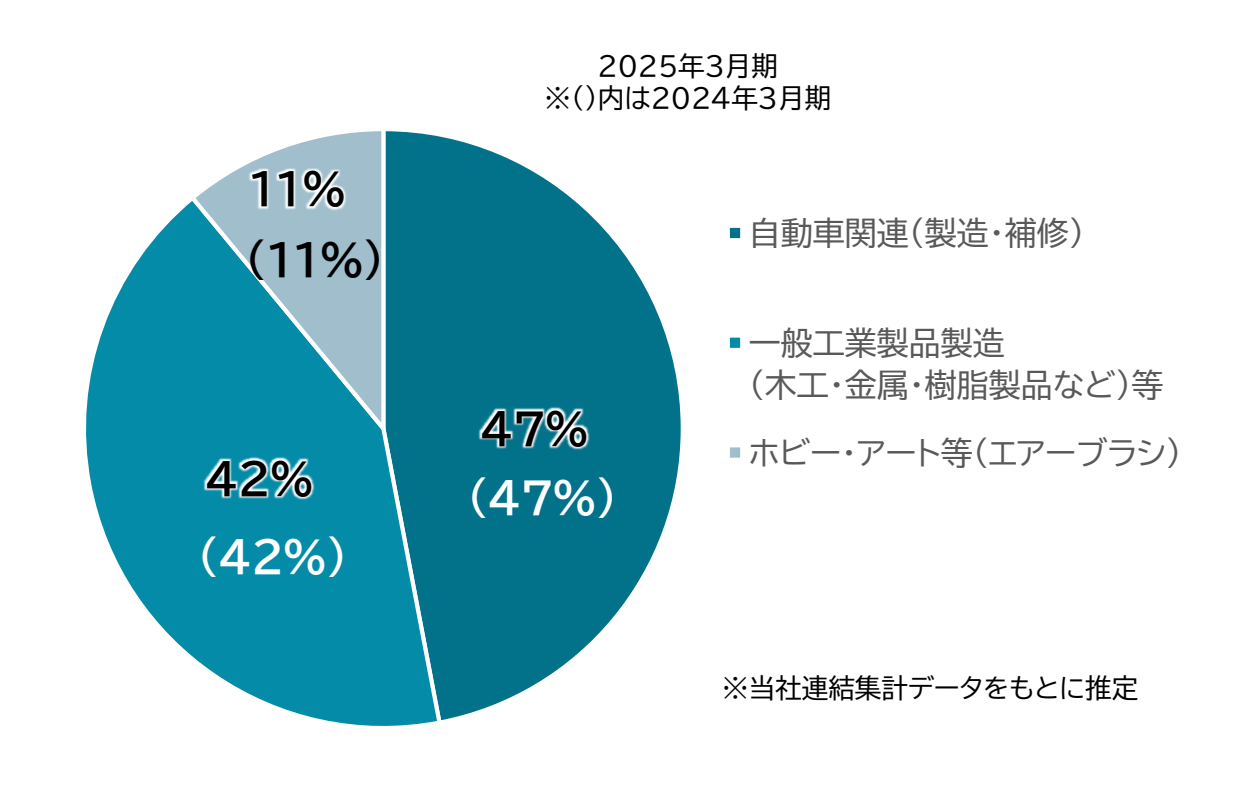
世界市場	価格競争は国内より緩やか。海外でシェア上昇で利益拡大へ	
国内市場	成熟市場の中で、オイルフリー型など高付加価値製品で収益を確保	
	「巨大かつ高い利益率を見込む」 世界市場	「成熟したが、環境対応へのニーズが強まる」 国内市場
市場規模	約2兆330億円	約820億円(世界市場の約4%)
競合メーカー	複数のコンプレッサ専業に近い売上構成の企業	大手電機メーカーA社・鉄鋼メーカーB社など
主力プレイヤーの営業利益率	約10～20%	10%未満
市場構造	大手数社が主力事業として展開、 価格競争が緩やか	総合メーカーが他製品とあわせて 供給するため価格競争は常に激しい
収益性評価	価格競争はあるが 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	307億円(シェア約1.5%)	123億円 (小形圧縮機中心にシェア約15%)
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)

(注)市場規模数値は当社調べ及び推定、FY2022
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92%、2025年3月期)

スプレーガン(塗装機器)世界市場:
約2,000億円



業種別スプレーガン連結売上構成比



サイズの違い

	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
メインプレーヤー	高級レンジ:アネスト岩田、SATA、Graco、 Binks 中級レンジ:中華メーカ、台湾メーカなど	アネスト岩田、Binks (Devilbissブランド)、 明治機械製作所
市場規模	約2,000億円	約149億円
海外は シェアアップが 見込める 背景	高級レンジは他社に十分対抗できるラインナップがあり、 今後もこの高級市場(欧米)に提案を続ける。 新興国などは、当社の中級レンジのスプレーガン需要が 多く、これらのボリュームゾーンを攻略すべく、中級ガン の供給を進めることで、製品の価格帯を仕様を地域ごと に区別、棲み分け、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、塗料の水性化が進む場合には、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、売上増加の可能性がある。 中級レンジの需要は、セカンドブランドで対応。

(注)市場規模数値は当社調べ及び推定、FY2022

<参考資料2> 第一次中期経営計画の概要

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を含むインオーガニックでの”新領域の創造”および海外の重点エリアを中心とした販路拡大などの展開を開始します

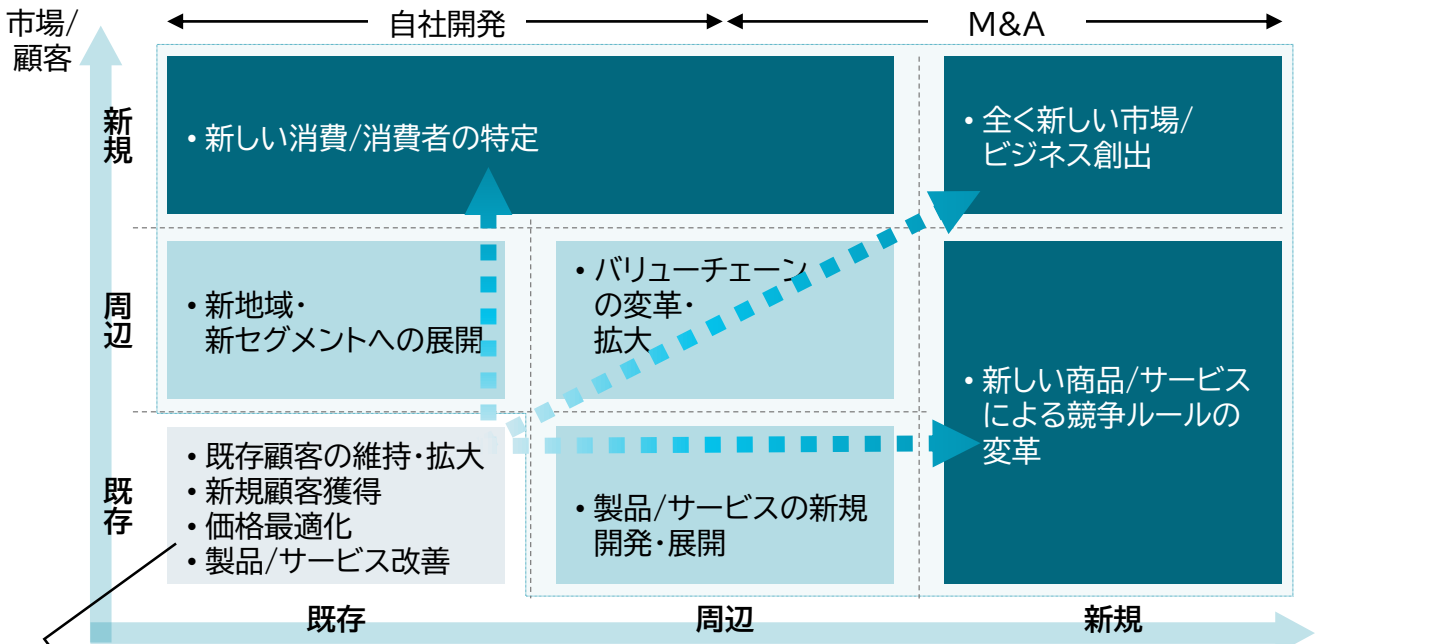
事業戦略

注力分野	新規事業	強化すべき 機能・スキル	新規事業企画力、投資力
マネジメント方針	インオーガニックの活用 高付加価値路線		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



エリア戦略

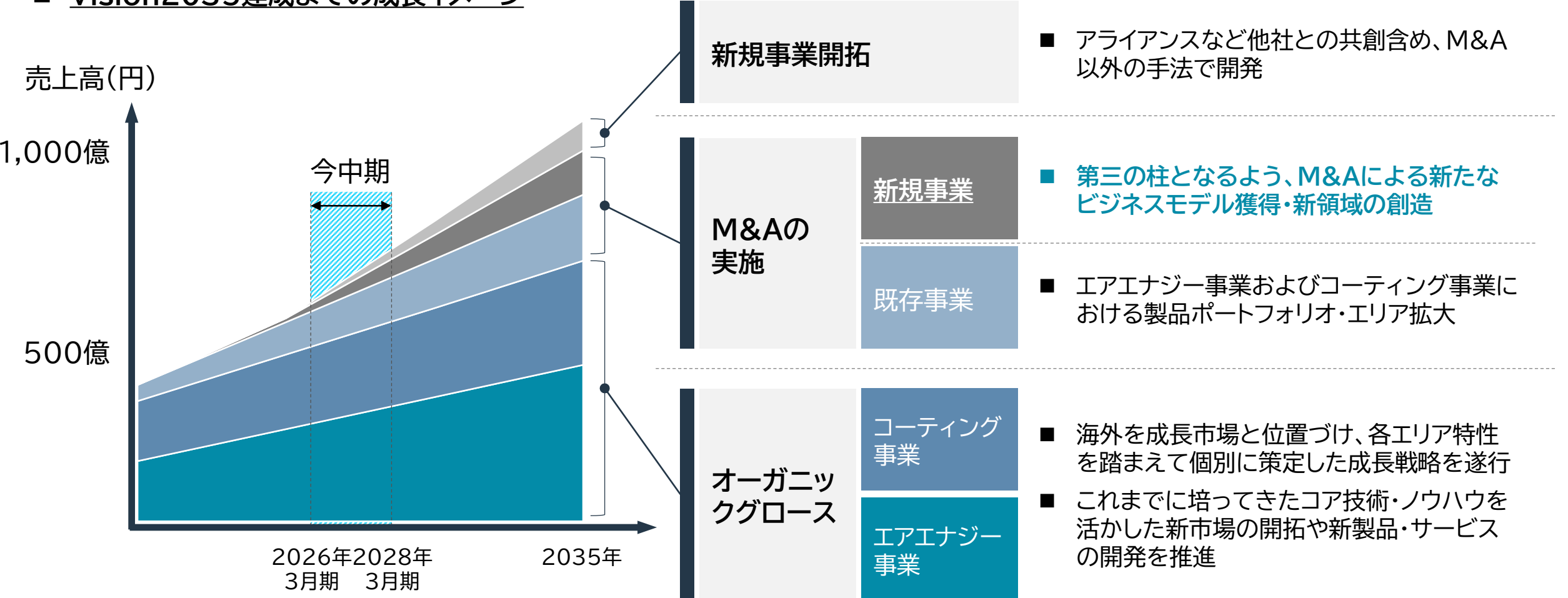
注力分野	海外 (新規エリア開拓よりも、既存エリアへ優先的にリソースを投入)
マネジメント方針	エリアごとの意思決定 裁量拡大
強化すべき 機能・スキル	海外販路開拓力 海外ガバナンスの強化 拠点別経営管理の強化 HQ機能の強化 エリアごとのバリューチェーン構築



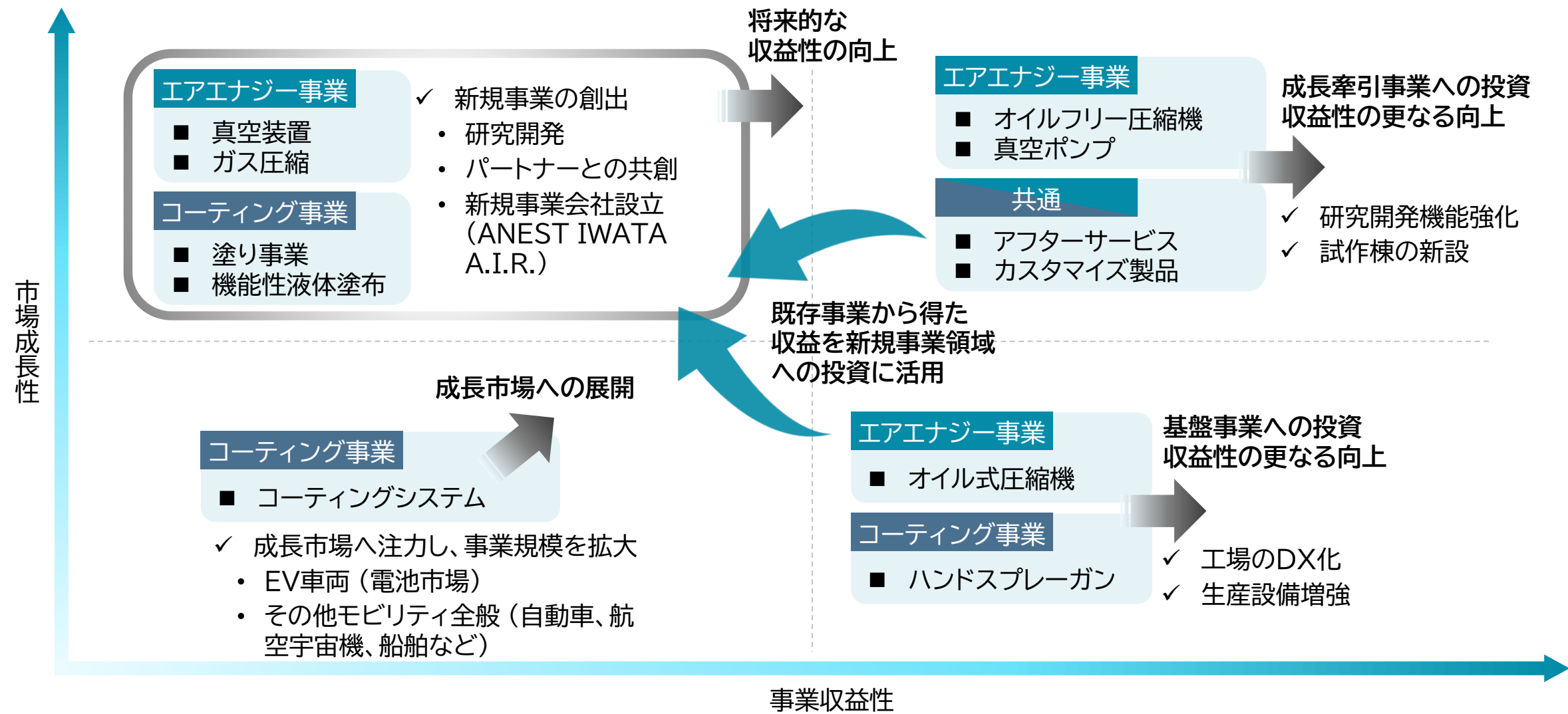
■ 既存事業および隣接する周辺事業を含む市場は、永続せず、連鎖的な環境の変化（市場の縮小・消滅）が起こりうるという前提に立ち、中長期的な新領域の創造が必要と認識

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達成のための橋頭保を築きます

■ 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てまいります



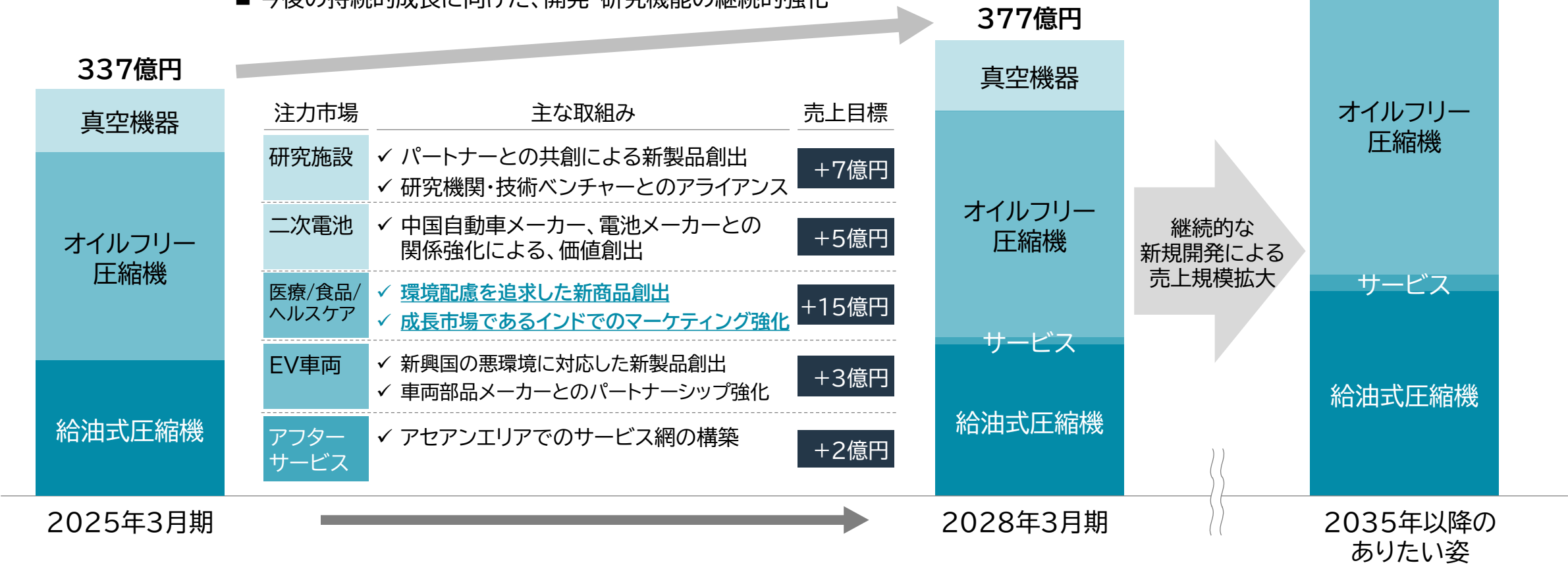
エアエナジー事業およびコーティング事業ともにグローバル経済に対応した現地戦略、M&Aを含めた技術力の獲得、環境規制への対応などにより、事業環境の変化に適切に対応いたします

事業環境において起こりうる変化		第一次中期経営計画における取組み方針	
グローバル経済の変容	<ul style="list-style-type: none">■ 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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		<ul style="list-style-type: none">■ 各エリア特性を踏まえた現地化戦略<ul style="list-style-type: none">✓ 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
	<ul style="list-style-type: none">■ 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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		<ul style="list-style-type: none">■ 技術力・開発力の強化・獲得<ul style="list-style-type: none">✓ 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
	<ul style="list-style-type: none">■ 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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		<ul style="list-style-type: none">■ エネルギー効率の高い製品投入<ul style="list-style-type: none">✓ 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

重点領域を見極め、成長市場に特化した海外展開および環境負荷対応など、ニーズの高まりがみられる新製品の開発を行い市場を攻略します

第一次中期経営計画における取組み

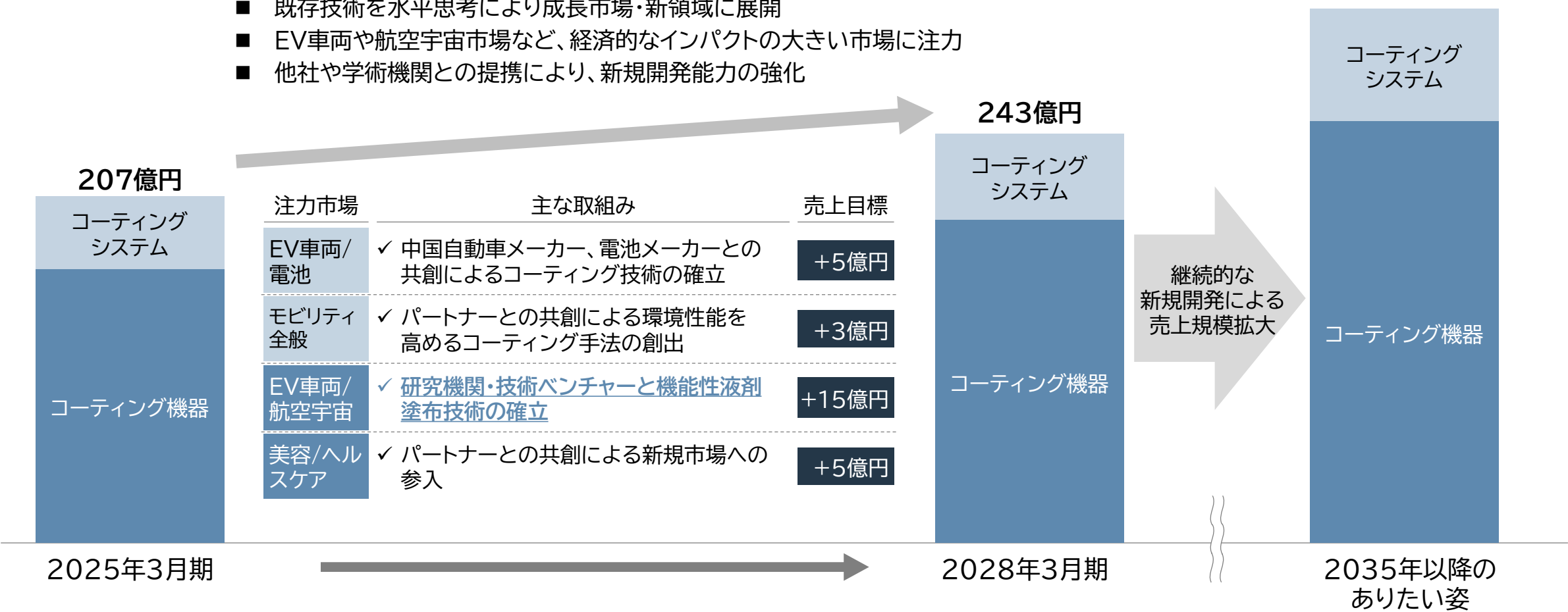
- 海外における成長市場に重点を置いた販売強化
- アライアンスなどによる製品開発力強化、環境負荷対応など製品の新規開発により売上高を増加
- 今後の持続的成長に向けた、開発・研究機能の継続的強化



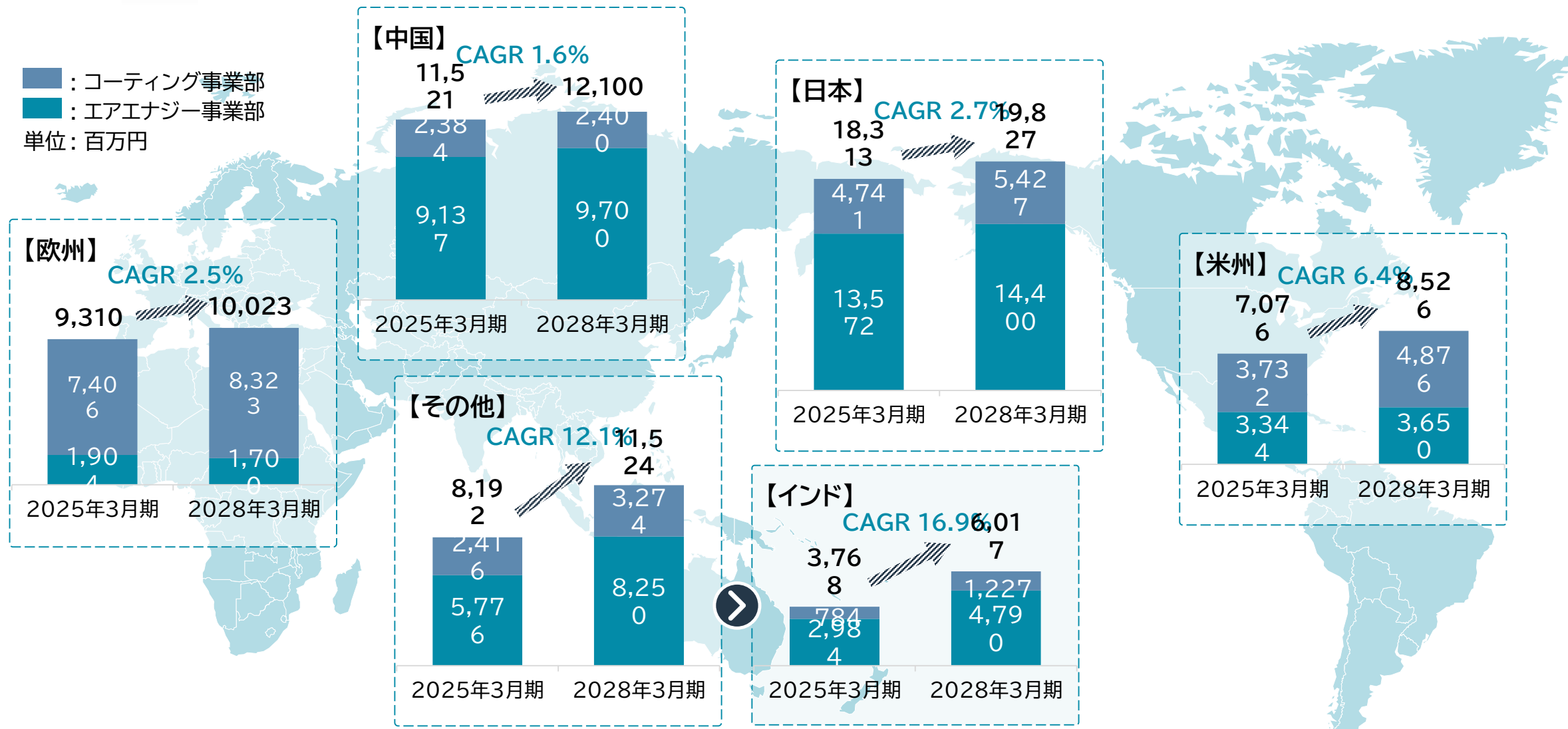
既存技術を新事業領域において活用させ、またアライアンスを含めた技術力強化によって、インパクトの大きな製品の新規開発・技術確立を図ります

第一次中期経営計画における取組み

- 既存技術を水平思考により成長市場・新領域に展開
- EV車両や航空宇宙市場など、経済的なインパクトの大きい市場に注力
- 他社や学術機関との提携により、新規開発能力の強化

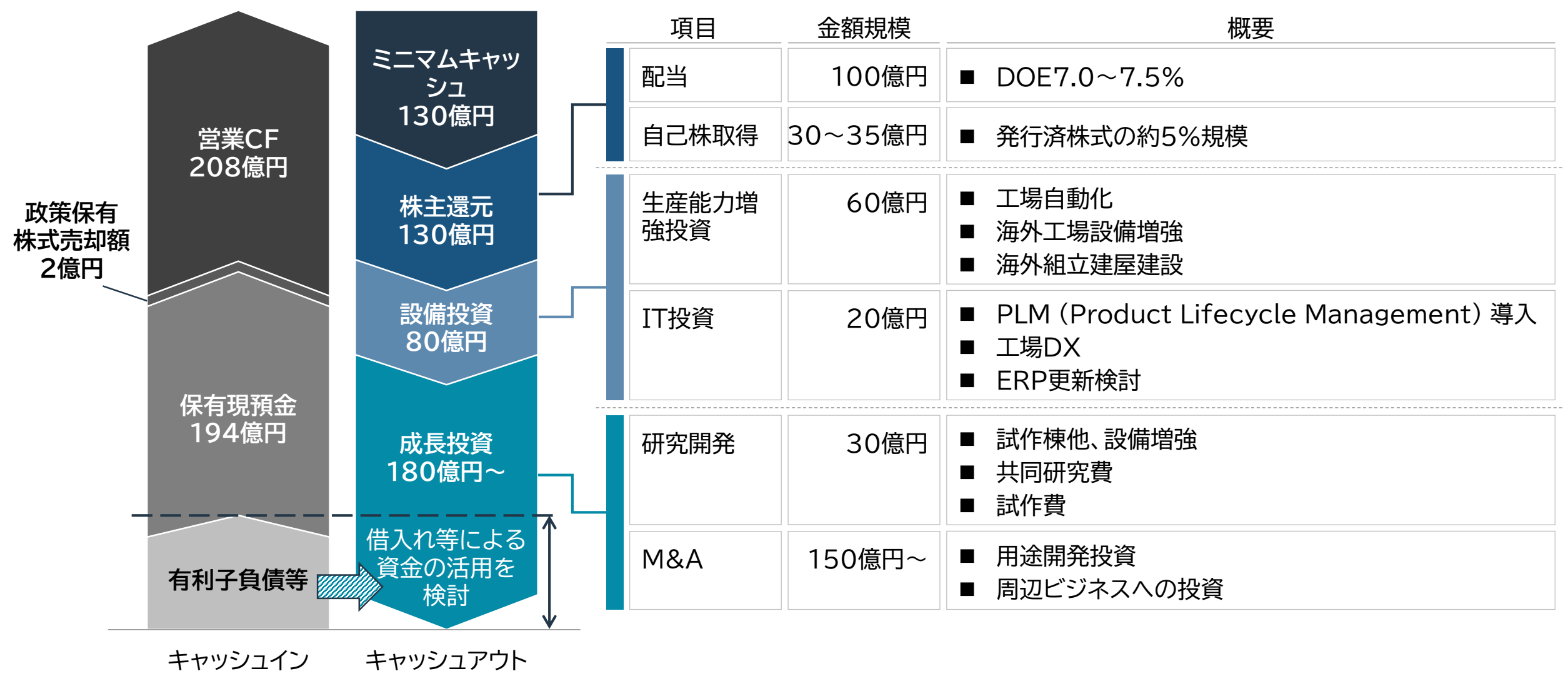


主要市場ごとの成長率や目標売上を明確にし、それぞれの地域特性に併せた成長戦略を実施してまいります



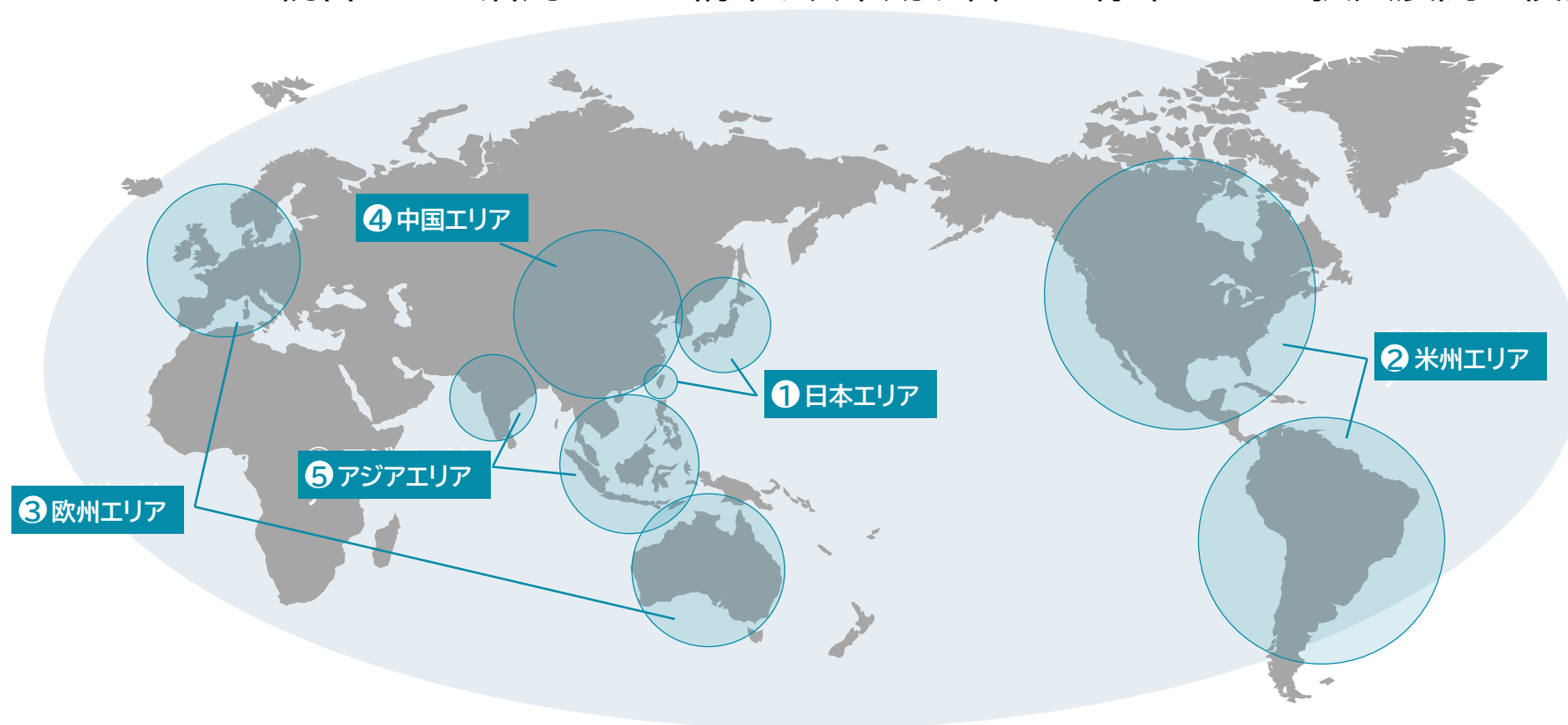
注記: ”その他” はインド、韓国、ASEAN、オーストラリア、南アフリカにおける事業活動の合計

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



全世界を重点領域を中心とした5つのエリアに分割し、各HQによって統括・管理を行う体制構築を本格化させ、グローバルガバナンスの強化を行います

- 経理・財務機能強化を目的に、2025年7月より欧州エリア統括本部へ担当責任者を配置。随時他エリアでも実施予定
- 権限規程およびグループ経営管理規程の見直しにより、グローバルガバナンスにおける内部統制を強化
- 今中期よりグローバルでの統合データ活用基盤の構築、次中期以降には標準ERPの拡大展開を模索



ESG強化の手綱を緩めず、事業戦略および資本政策の実行力向上とステークホルダーへの貢献を目指します

	主なテーマ	背景	取組み	生み出す価値
E	気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none">■ 世界的な環境規制の強化■ 環境ニーズの高まり■ CO2削減対応・開示要請	<ul style="list-style-type: none">✓ 環境配慮型製品（オイルフリー式圧縮機・水性塗料対応スプレーガンなど）の普及・推進✓ ニーズを捉えた新たな環境配慮型製品の開発✓ GHG排出量削減施策の拡充（GHG排出量削減目標の策定）	<ul style="list-style-type: none">・ 売上の増加・ グループ拠点のエネルギー効率の向上（コスト削減）・ ブランドイメージの向上
S	人的資本経営の推進	<ul style="list-style-type: none">■ 海外従業員/売上の比率増加■ 海外を成長ドライバーに据えた事業戦略の実行■ さらなる企業価値向上に向けた人材基盤の構築■ M&Aの積極推進	<ul style="list-style-type: none">✓ グループ間での最適な人材配置の摸索✓ 人材交流の活発化を含めた人的資本活用方法の試行✓ 人事制度の見直しを含めた働きがいの追求✓ M&A体制の整備	<ul style="list-style-type: none">・ 売上の増加・ グローバル人材の確保・ 従業員のモチベーション/労働生産性の向上・ M&Aの成立
	サプライチェーンマネジメントの強化	<ul style="list-style-type: none">■ グループサプライチェーンの拡大■ 一部地域での地政学リスクの高まり	<ul style="list-style-type: none">✓ サプライチェーンに対するESG評価導入✓ BCP対応の強化や最適サプライチェーンの構築などに伴う強靱な調達・供給体制の整備	<ul style="list-style-type: none">・ サプライチェーンの効率化と安全性の確保・ 法令違反リスクの低減・ 企業イメージ毀損リスクの低減
G	適切なガバナンス体制の構築	<ul style="list-style-type: none">■ 法規制ガバナンスコードの強化■ さらなる企業価値向上に向けた挑戦（事業戦略）の実行	<ul style="list-style-type: none">✓ 取締役会の在り方検討✓ 取締役のパフォーマンス向上✓ 内部統制システムのさらなる強化	<ul style="list-style-type: none">・ 経営効率の向上・ リスクの低減・ 信頼性と透明性の確保

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広報グループ
TEL: 045-591-9344
E-mail: ir_koho@anest-iwata.co.jp
URL : <https://www.anestiwata-corp.com/jp>