アネスト岩田株式会社
2027年3月期2Q
決算説明会資料

2026年11月19日
東証プライム市場　機械
証券コード6381
https://www.anestiwata-corp.com/jp

ANEST IWATA　Active with Newest Technology　100th Anniversary　100を超える、ワクワクを。

目次

1. 2027年3月期2Q決算説明 P.3

2. Appendix P.15
参考資料1：2027年3月期2Q決算 P.16
参考資料2：Vision2035概要 P.22
参考資料3：主要な事業概要 P.26

資料のポイント

2027年3月期 2Qサマリー

＊1　詳細はP21をご参照ください。

- 売上高は、31,478百万円（前年同期比+19.6%）
  - ✓ エアエナジー事業は、増収増益。アメリカ・インド等でオイルフリー圧縮機の売上拡大に加え、日本の圧縮機製造販売会社（以降、SANWA社）*1の連結化や値上げの実施なども寄与
  - ✓ コーティング事業は、増収増益。日本において自動車部品製造向け大型塗装設備を計上。欧米のスプレーガン販売が堅調
- 営業利益は、3,623百万円（前年同期比+44.3%）
  - ✓ 売上総利益の増加に加え、エリア統括制への移行によるコスト管理の強化などにより、営業利益率は11.5%へ大幅に向上（前年同期比+2.0pt）
- 1株あたり中間配当金は、計画通り43円（創業100周年記念配当2円を含む）で実施
- 2027年3月期通期見通し（8/10修正）や期末配当金額は据え置き

トピックス

- AI・半導体需要増加への対応を推進
- 塗装・塗布における乾燥工程のエネルギー消費量削減や作業時間短縮に貢献する塗装設備を開発中。顧客の脱炭素化に直結
- 日本における成長戦略17分野と当社事業の関連について：
  - ✓ 圧縮機・真空機器・塗装機器・塗装設備の4事業すべてが、政府成長戦略のうち主に12分野と接点を持つ。中でも装置メーカー開拓により「AI・半導体」分野の受注に結実。 納入後のフォローがリピート受注につながっている

1. 2027年3月期2Q 決算説明

米州・インドの圧縮機や日本の塗装設備の販売拡大、各エリアでのコスト管理の強化などにより増収増益

- 為替影響：売上高+1,886百万円、営業利益+103百万円、経常利益－120百万円、純利益－107百万円
- 上期予想(8/10修正)比：売上高 +3.2%、営業利益 +20.8%、経常利益 +11.6%、当期純利益 +15.1%

	2026年3月期 2Q		2027年3月期 2Q		前年同期比			通期業績予想(8/10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(pt)	予想値（百万円）	進捗率（%）
売上高	26,325	—	31,478	—	+5,153	+19.6	—	60,700	51.9
営業利益	2,511	9.5	3,623	11.5	+1,111	+44.3	+2.0	5,400	67.1
経常利益	3,296	12.5	4,241	13.5	+945	+28.7	+1.0	6,460	65.7
親会社株主帰属純利益	2,160	8.2	2,647	8.4	+487	+22.5	+0.2	3,950	67.0
平均為替レート 円/米ドル	148.60円		158.18円		9.58円 円安			151.50円	
平均為替レート 円/ユーロ	162.15円		184.52円		22.37円 円安			175.00円	
平均為替レート 円/人民元	20.47円		23.05円		2.58円 円安			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（<u>下記にて通貨割合は反映されておりません</u>）
・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

売上高の増減要因(事業別)(前年同期比)

米州・インドの圧縮機や日本の塗装設備が売上をけん引

		2027.3 2Q	前年同期比	
		(百万円)	(百万円)	(%)
売上高		31,478	+5,153	+19.6
エアエナジー	圧縮機	16,609	+2,032	+13.9
	真空機器	1,502	+268	+21.8
	小計	18,111	+2,300	+14.5
コーティング	塗装機器	9,967	+1,195	+13.6
	塗装設備	3,084	+1,773	+135.3
	小計	13,052	+2,969	+29.5
その他	小計	315	-116	-27.0

(注)「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

主な増減要因

■ 圧縮機

- 日 本:SANWA社の連結取込、オイルフリー圧縮機の好調と値上げの実施により売上増加
- 米 州:データセンター向け圧縮機の売上増加。北南米の車両搭載向けも好調
- インド:汎用市場向け小形圧縮機の需要回復。中形組立工場の稼働も順調
- 中 国:中国国内は価格競争もあり苦戦も、リチウムイオン電池製造向けの特需が発生。中国からの輸出は堅調に推移。

■ 真空機器

- 日本・台湾・アメリカ:半導体製造関連装置メーカ向け真空ポンプの販売好調
- アメリカ:宇宙関連分野をはじめとした新規顧客開拓が進展

■ 塗装機器

- 欧州:自動車補修市場向けスプレーガンの主力モデルの改良により売上増加
- 米州:北南米で木工や皮革など工業塗装市場向け塗装機器の販売が堅調
- 中国:工業塗装市場に対する提案営業が奏功し、売上増加

■ 塗装設備

- 日本:自動車部品製造向け大型塗装設備の計上により売上が大幅増加

■ その他

- モビリティアフターサービス:前年度開設の自動車車体整備工場における一般/法人顧客の取引拡大
- コンシューマービジネス :ホームセンター向け一部商品の販売中止などにより売上減少

売上拡大に伴う総利益の増加及び経費コントロールの進展により増益

事業別営業利益*1

(百万円)	2026年3月期2Q		2027年3月期2Q	
	営業利益	利益率*1	営業利益	利益率
エアエナジー	1,409	8.9	1,965	10.9
コーティング	1,237	12.3	1,776	13.6
その他	-134	ー	-118	ー

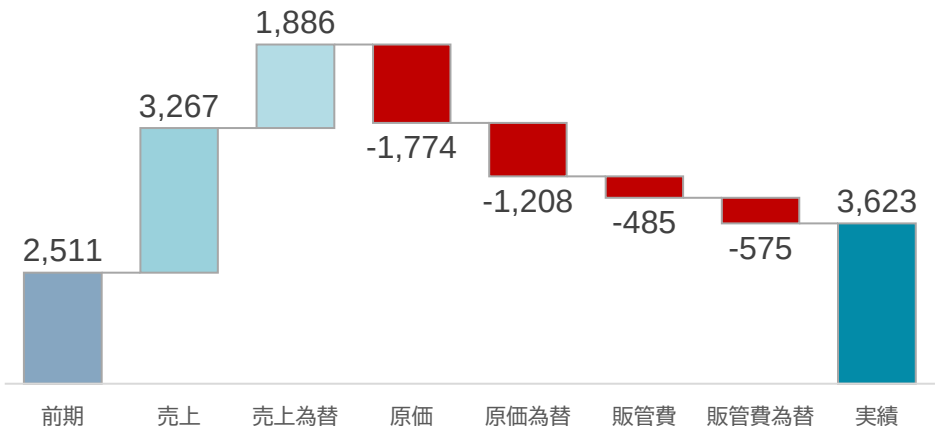
*1 (製品別利益率のイメージ) 真空機器>塗装機器>圧縮機>塗装設備

エアエナジー
- 利益率の高いオイルフリー圧縮機や真空ポンプの販売が拡大

コーティング
- 主に日本における塗装設備の収益性の改善

その他
- モビリティアフターサービス事業での新規展開に向けた費用が発生も、営業赤字は縮小

全体営業利益(為替の影響)



売上原価
- 原材料価格上昇などにより売上原価率は上昇:54.3%(前年同期比+0.8pt)

販管費
- 人件費や支払手数料は増加も、販管費率は改善:34.2% (同 −2.7pt)
  - 人件費(同 +678百万円) :主に欧米・日本で増加
  - 支払手数料(同 +159百万円) :M&A手数料、100周年事業関連費用など

(百万円)	2026年3月期2Q		2027年3月期2Q	
	金額	利益率	金額	利益率
経常利益	3,296	12.5	4,241	13.5
純利益*2	2,160	8.2	2,647	8.4

営業外費用
- 為替差損96百万円の発生

特別損失
- 海外子会社の不正事案に関する損失の発生(1Q):132百万円

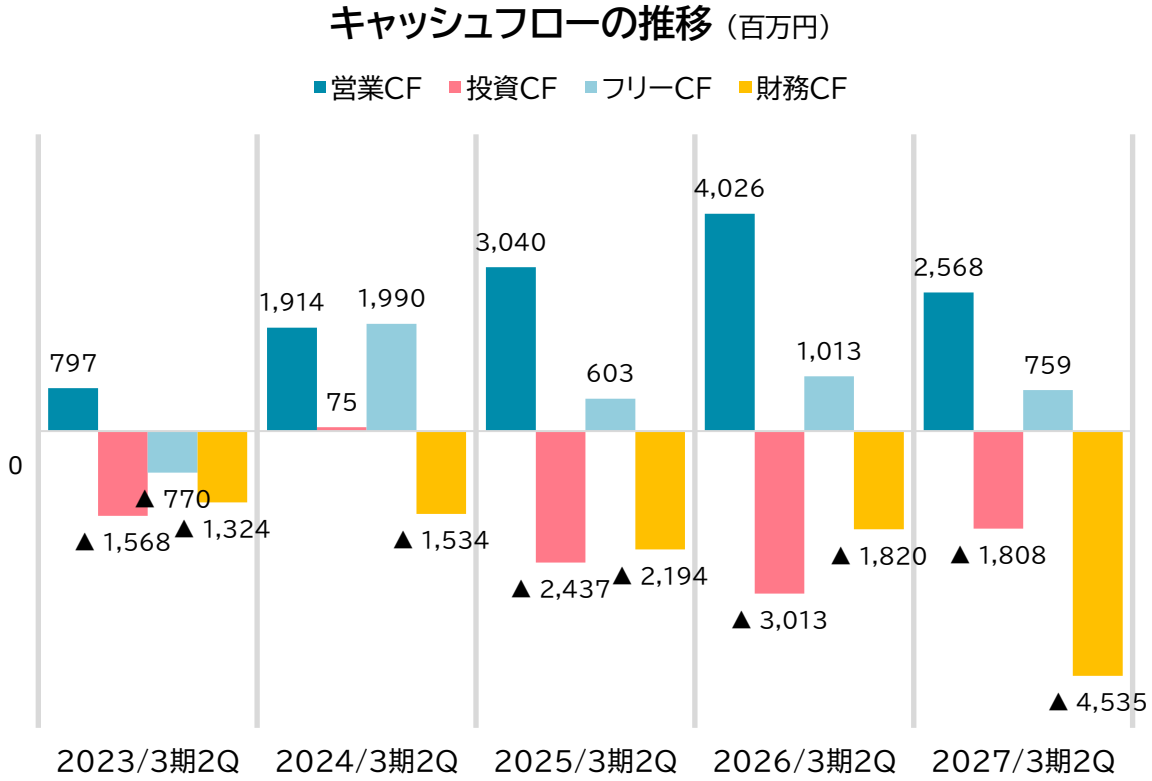
*2 親会社株主帰属純利益

営業CF・フリーCFは黒字を確保。自己株式取得及び配当による積極的な株主還元を実施した結果、現金及び現金同等物は14,565百万円へ（資本の適正化）

- **営業CF**：「持分法による投資損益」が変動したことで資金が402百万円減少、「法人税等の支払額」が452百万円増加
- **投資CF**：「有価証券及び投資有価証券の売却及び償還による収入」が3,225百万円発生
- **財務CF**：「自己株式の取得による支出」が1,500百万円発生

	2026年3月期2Q	2027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	4,026	2,568	-1,458
投資CF	-3,013	-1,808	+1,204
財務CF	-1,820	-4,535	-2,714
フリーCF	1,013	759	-253

	2026年3月期期末	2027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	18,096	14,565	-3,530



生産技術開発センター(MIC)*1開設により、開発スピード向上・試作コスト削減と生産工程の最適化を推進

通期計画は変更なし	2026年3月期	2027年3月期		
	2Q実績(百万円)	2Q実績(百万円)	通期計画(百万円)	進捗率(%)
設備投資	1,873	1,494	3,910	38.2
減価償却費	1,114	1,147	2,580	44.5
研究開発費*2	794	992	2,360	42.0

主な設備投資

実績

■日本:「モノづくりを創る」生産技術開発センターとして、MICを本社敷地内に開設し(2026年6月)、新製品開発や新たな製造工程の創出を加速

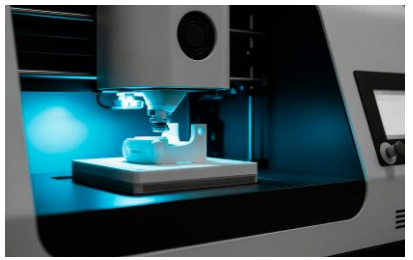
■欧州:塗装機器の製造に関する生産設備の増強

計画

■日本:✓技術継承や設計工数削減に向けた工場のDX化をはじめとするデジタル基盤の構築。コア工程及び基幹部品の内製化

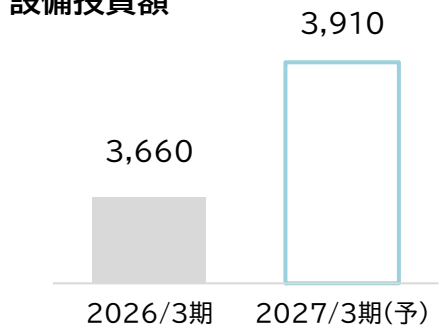
✓設計・開発プロセスの高度化(開発部門)、及び業務効率化・生産性向上(経営企画部門)をさらに推進すべく、AI活用の拡大を検討開始

■ 各エリアにおける生産設備の増強

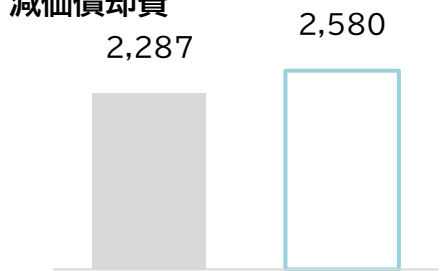


(百万円)

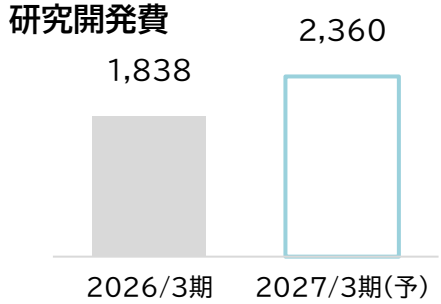
設備投資額



減価償却費



研究開発費



*1 MIC(Manufacturing Innovation Center)。旧呼称:試作棟。詳細は、6/26開示プレスリリース(外部サイトへ遷移)をご参照ください。

*2 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

一株当たり中間配当金額は、創業100周年記念配当2円を含む43円で実施

■ 期末配当金額は、据え置き

株主還元方針

■ 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

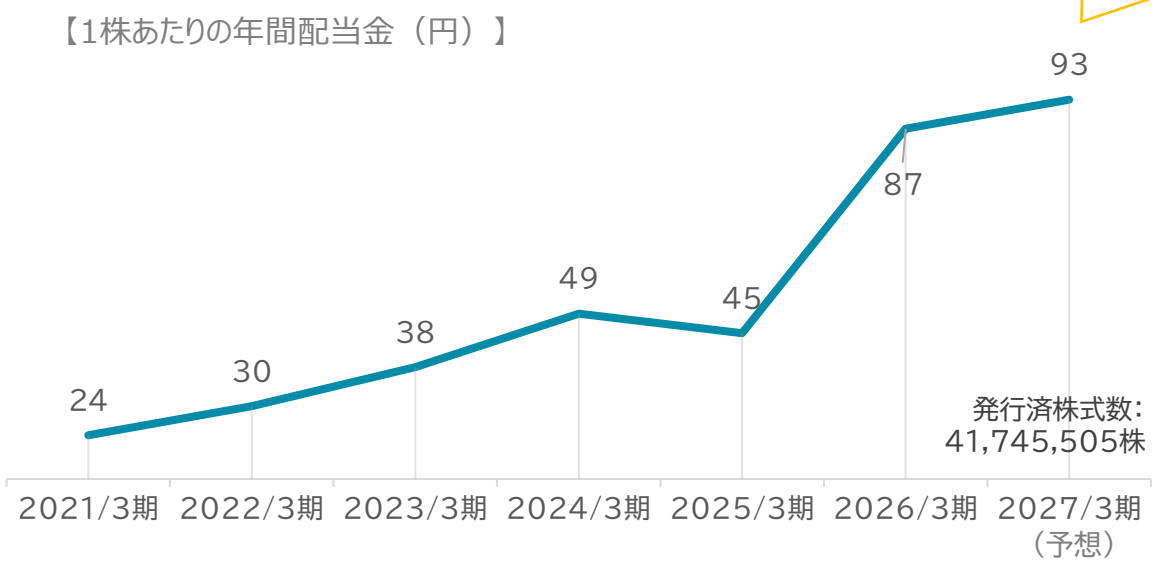
✓ 今中期経営計画期間（2026年3月期～2028年3月期）においては、

- 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
  （創業**100周年記念配当や特別配当などの特殊要因は除く**）

■ 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（現在までに約15億円の取得を実施済み）

配当（円）	中間	期末	年間
2026年3月期	41	46	87
2027年3月期（実績）	43		
（予想）		50	93

創業100周年記念配当年間5円を含みます



2027年3月期　通期見通し(変更なし)

通期業績予想は、8/10修正から据え置き

(単位:百万円)		2026年3月期 実績値	2027年3月期 期初予想	2027年3月期 目標値(8/10修正)	2027年3月期 期初予想比 差額	2027年3月期 期初予想比 増減率(%)	2027年3月期 前年度比 差額	2027年3月期 前年度比 増減率(%)
売上高	合計	55,909	60,000	60,700	+700	+1.2	+4,790	+8.6
	エアエナジー	33,683	35,650	36,350	+700	+2.0	+2,666	+7.9
	コーティング	21,491	23,350	23,350	+0	+0.0	+1,858	+8.6
	その他	734	1,000	1,000	+0	+0.0	+265	+36.2
営業利益	合計	5,563	5,200	5,400	+200	+3.8	-163	-2.9
	エアエナジー	3,313	2,950	3,150	+200	+6.8	-163	-4.9
	コーティング	2,541	2,430	2,430	+0	+0.0	-111	-4.4
	その他	-291	-180	-180	+0	+0.0	+111	-38.3
経常利益		7,718	6,460	6,460	+0	+0.0	-1,258	-16.3
純利益		5,356	3,950	3,950	+0	+0.0	-1,406	-26.3

＊平均為替レート:JPY/USD 151.50円、JPY/EUR 175.00円、JPY/CNY 21.00円(期初から据え置き)

見通しの前提条件

- ■ **新製品開発:** 新型オイルフリー中形圧縮機は2026年度中に上市予定。業績寄与は次年度以降を見込む
- ■ **部材の調達:** 中東情勢の長期化に伴う部材価格上昇のほか、半導体・電子部品の調達難やコスト増加及び長納期化などの影響は、業績見通しに織り込まず
- ■ **為 替 動 向:** 為替差損益による影響は業績見通しに織り込まず
- ■ **販売管理費:** 創業100周年事業に伴う費用の一部は上期から計上時期を変更も、通期では計画通り計上予定

＜トピックス＞AI・半導体需要の取込みと次世代塗装ラインの試験導入

① 半導体需要の増加に伴い売上増

米国・台湾を中心にデータセンター・半導体需要で売上が拡大。納入後のフォローがリピート受注に



当社製品の位置づけ：AI・半導体の生産を下支え

AI・データセンター／半導体・電子部品の生産用機械

サーバー　AI半導体　ウエハ　製造・検査装置

↑　↑　生産を下支え　↑　↑

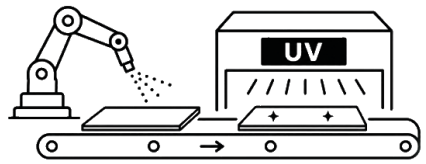
当社製品	空気圧縮機	真空ポンプ	塗装機器	塗装設備

② CUBIC LINE × 無溶剤UV塗装

自社工場の金属塗装工程において、「CUBIC LINE」×「無溶剤UV塗装」を試験導入

自社工場の試験ライン

CUBIC LINE ×



CUBIC LINE
塗装工程をCUBIC化・コンベヤレス

無溶剤UV塗装
乾燥炉を置換・数秒で硬化

環境負荷減	省エネ	省スペース	工期短縮
VOC排出ほぼゼロ	コンプレッサ排熱循環 乾燥時間削減	コンベヤレス 乾燥炉不要	約50%短縮
UV	CUBIC+UV	CUBIC+UV	CUBIC

「液体霧化（塗装）」＋「気体圧縮（圧縮空気供給）」＋「塗装設備のノウハウ」
↓
無溶剤UV塗装により乾燥工程を短縮し、塗装ラインの省スペース化と省エネを実現

圧縮機・真空機器・塗装機器・塗装設備の4事業は、日本成長戦略17分野*1のうち主に12分野と接点を持ち、装置メーカー向け営業の結果、「AI・半導体」分野では受注拡大につながっている

当社の4事業　圧縮（圧縮機）　真空（真空機器）　塗装（塗装機器）　設備（塗装設備）

足元好調 **AI・半導体** **圧縮 真空 塗装** 設備	デジタル・サイバーセキュリティ 圧縮 真空 塗装 設備	情報通信 圧縮 真空 塗装 設備	量子 **圧縮 真空** 塗装 設備	防衛産業 **圧縮 塗装 設備**	航空・宇宙 **圧縮 真空 塗装 設備**
海洋 圧縮 真空 塗装 設備	**造船** **圧縮 塗装 設備**	**マテリアル（重要鉱物・部素材）** **圧縮 真空** 塗装 設備	**合成生物学・バイオ** **圧縮 真空** 塗装 設備	**創薬・先端医療** **圧縮 真空** 塗装 設備	**資源・エネルギー安全保障・GX** **圧縮 真空** 塗装 設備
フュージョンエネルギー 圧縮 真空 塗装 設備	**フードテック** **圧縮 真空** 塗装 設備	防災・国土強靭化 圧縮 真空 塗装 設備	**港湾ロジスティクス** 圧縮 真空 **塗装** 設備	**コンテンツ** 圧縮 真空 **塗装** 設備	

関連する事業
足元好調
関連が深い
直接的な関連なし

※ 関連は製品の用途から当社が整理。売上規模を示すものではない

＊1　政府が発表した「日本成長戦略」における17の戦略分野
出所：内閣官房 日本成長戦略本部「日本成長戦略」（2026年7月）。17分野の並びは同資料の順。各分野との関連は当社の整理

高度化・複雑化する顧客課題を成長機会に。次の100年に向けたアネスト岩田フィロソフィの刷新で、Vision2035の遂行を支える

顧客課題は「機器単体」では解けない

変革の背景

- ✓ エネルギーコスト高騰への対応
- ✓ カーボンニュートラル対応
- ✓ 人手不足

顧客要望

「品質・安定稼働を維持しつつ、生産効率の向上、エネルギー消費削減をしたい」

↓

機器を販売するだけでなく、
「使用条件や工程を含めた改善の提案」が価値の源泉に

事業モデルの変化

変革の土台

現場の困りごとに技術と誠実さで応えてきた実績

変革の方向性

機器を販売する
機械メーカー

↓

解決策を提供する
Solution Maker

変革の実行力

ハイパフォーマーの共通コンピテンシー
→これからの当社に必要な行動を整理

↓

一人ひとりが大切にする意識と行動を「ANEST」で束ねる

覚える/使う/立ち返る言葉

理念を実行力に変える



新・企業理念を経営・職場・育成に組み込み

↓

顧客課題に深く踏み込む提案力と
部門横断の実行力を高め、
Vision2035の遂行を支える行動変革を推進

社是

誠心

社是ステートメント

私たちの技術の先には、いつも「創る人」がいます。

もっと、いいものを創りたい。
もっと、豊かな暮らしを創りたい。
もっと、感動を創りたい。

今日も世界のどこかで、誰かの、もっとよくしたいという想いが
社会を前に進める力になっているのです。
100年前も、今も、きっと未来も。

私たちはその姿に、「企業である前にひとりの人」として、
真摯に、正直に向き合ってきました。
ごまかさず、偽らず、愚直なまでに、まっすぐに。

その軌跡は、いつしか世界初を生み出し、
誰かの創るを支え、時にその可能性をも拓いてきました。

真摯に、正直に、「創る」想いに向き合うこと。
社名に込めたこの誇りこそが、私たちの誠心です。

アネスト岩田はこれからも、この揺るぎない心と確かな技術で、
世界中の「創る」に応えていきます。

<Appendix>

＜参考資料1＞
2027年3月期2Q決算

地域別売上高

		2027年3月期 2Q	前年同期比 増減率*1				
区分*2*3		売上高(百万円)	圧縮機	真空機器	塗装機器	塗装設備	その他
売上高合計		31,478	◎	◎	◎	◎	×
報告セグメント	日本・アジア	12,219	○	◎	△	◎	×
	(日本)	10,926	○	○	△	◎	×
	欧州・豪・アフリカ	6,094	◎	◎	◎	―	―
	(欧州)	5,523	◎	◎	◎	―	―
	米州・インド	6,095	◎	◎	◎	×	―
	(米州)	4,140	◎	◎	◎	―	―
	中国・アセアン	6,803	○	◎	◎	◎	―
	(中国)	6,195	○	◎	◎	◎	―
その他		265	―	―	―	―	×*4

*1. (前年同期比 増減率)◎:+10%以上、○:+3%以上+10%未満、△:+0%以上+3%未満、▼:マイナス幅 3%未満、●:マイナス幅 3%以上10%未満、
×:マイナス幅 10%以上
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. (セグメント区分)「日本・アジア」=日本、韓国、台湾、「その他」=報告セグメントに含まれない一部の子会社の事業活動
4. 第三の事業確立を目的に設立した日本子会社の収益を含む

損益計算書の概要

- 為替差損益：為替差益が116百万円減少し、為替差損が96百万円発生
- 持分法投資利益：521百万円（前年同期比＋8百万円）

	2026年3月期2Q		2027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	**26,325**	—	**31,478**	—	**+5,153**	**+19.6**	—
売上原価	14,096	53.5	17,078	54.3	+2,981	+21.2	+0.8
売上総利益	12,228	46.5	14,400	45.7	+2,171	+17.8	-0.8
販売管理費	9,716	36.9	10,776	34.2	+1,059	+10.9	-2.7
営業利益	**2,511**	**9.5**	**3,623**	**11.5**	**+1,111**	**+44.3**	**+2.0**
営業外収益	840	3.2	767	2.4	-72	-8.6	-0.8
営業外費用	56	0.2	150	0.5	+93	+167.2	+0.3
経常利益	**3,296**	**12.5**	**4,241**	**13.5**	**+945**	**+28.7**	**+1.0**
特別利益	5	0.0	47	0.1	+41	+685.2	+0.1
特別損失	36	0.1	134	0.4	+97	+269.7	+0.3
税金等調整前純利益	**3,265**	**12.4**	**4,154**	**13.2**	**+888**	**+27.2**	**+0.8**
法人税等	755	2.9	997	3.2	+242	+32.1	+0.3
非支配株主帰属純利益	349	1.3	509	1.6	+159	+45.6	+0.3
親会社株主帰属純利益	**2,160**	**8.2**	**2,647**	**8.4**	**+487**	**+22.5**	**+0.2**

貸借対照表の概要

SANWA社の子会社化に伴い資産及び負債が増加したほか、自己株買いの実施、配当などにより自己資本比率は67.5%に低下(前期末比－0.5pt)

		2026年3月期末	2027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	47,507	46,904	-602	-1.3	・「現金及び預金」の減少 －4,246百万円
	固定資産	27,133	28,630	+1,497	+5.5	・「建物及び構築物(純額)」の増加 ＋405百万円 ・「のれん」の増加 ＋446百万円
	資産	**74,641**	**75,535**	**+894**	**+1.2**	
負債及び資本	流動負債	13,677	14,363	+685	+5.0	・「支払手形及び買掛金」の増加 +639百万円
	固定負債	3,420	3,602	+181	+5.3	・「退職給付に係る負債」の増加 ＋62百万円
	負債	**17,098**	**17,966**	**+867**	**+5.1**	
	株主資本	44,308	43,650	-657	-1.5	・「利益剰余金」の増加 ＋826百万円 ・自己株式の取得 －1,485百万円
	その他の包括利益累計額	6,437	7,360	+922	+14.3	・「為替換算調整勘定」の増加 ＋720百万円
	非支配株主持分	6,796	6,558	-237	-3.5	
	純資産	**57,542**	**57,569**	**+27**	**+0.0**	
	負債・純資産	**74,641**	**75,535**	**+894**	**+1.2**	

業績推移

【累計】単位:百万円

			2027年3月期 1Q	1~2Q	1~3Q	1~4Q
売上高			13,700	31,478		
前年同期比			+13.3%	+19.6%		
エアエナジー		圧縮機	7,325	16,609		
		前年同期比	+10.7%	+13.9%		
		真空機器	691	1,502		
		前年同期比	+15.7%	+21.8%		
	売上高		8,017	18,111		
	前年同期比		+11.1%	+14.5%		
コーティング		塗装機器	4,889	9,967		
		前年同期比	+10.4%	+13.6%		
		塗装設備	634	3,084		
		前年同期比	+117.3%	+135.3%		
	売上高		5,523	13,052		
	前年同期比		+17.0%	+29.5%		
その他	売上高		159	315		
	前年同期比		+3.8%	-27.0%		
営業利益			1,234	3,623		
前年同期比			+32.8%	+44.3%		
エアエナジー	営業利益		683	1,965		
	前年同期比		+42.9%	+39.5%		
コーティング	営業利益		602	1,776		
	前年同期比		+12.9%	+43.6%		
その他	営業利益		-51	-118		
	前年同期比		—	—		

【3か月ごと】単位:百万円

			2027年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高			13,700	17,778		
前年同期比			+13.3%	+24.9%		
エアエナジー		圧縮機	7,325	9,283		
		前年同期比	+10.7%	+16.6%		
		真空機器	691	810		
		前年同期比	+15.7%	+27.4%		
	売上高		8,017	10,093		
	前年同期比		+11.1%	+17.4%		
コーティング		塗装機器	4,889	5,078		
		前年同期比	+10.4%	+16.9%		
		塗装設備	634	2,450		
		前年同期比	+117.3%	+140.5%		
	売上高		5,523	7,528		
	前年同期比		+17.0%	+40.4%		
その他	売上高		159	156		
	前年同期比		+3.8%	-44.0%		
営業利益			1,234	2,388		
前年同期比			+32.8%	+51.0%		
エアエナジー	営業利益		683	1,280		
	前年同期比		+42.9%	+37.6%		
コーティング	営業利益		602	1,172		
	前年同期比		+12.9%	+66.6%		
その他	営業利益		-51	-63		
	前年同期比		—	—		

高圧圧縮技術の獲得で、Vision2035のターゲット市場攻略の技術基盤を強化

戦略的意義｜技術補完を成長へ転換

当社（既存技術）
オイルフリー圧縮技術

×

SANWA社（獲得技術）
高圧圧縮技術
吐出圧力:～30MPa
（当社標準製品の**約30**倍）

→ ガス圧縮市場攻略に向けた技術基盤を強化

シナジー

海外市場の開拓

当社グループのサプライチェーンを活用し、SANWA社の海外展開を推進

■ 海外への展開機会拡大
→ 新規案件獲得
→ 売上成長

新市場開拓リソースの強化

共同開発体制により、新製品・新市場（ガス圧縮等）への展開力を向上

■ 開発力の強化
→ 新市場売上の創出

取得概要｜株式会社SANWA

主な事業	コンプレッサの製造及び販売
資本金	10百万円
取得対象	全株式
企業結合日	2026年6月30日
HP	https://www.sanwacomp.co.jp/

主な用途



・陸・船舶用ディーゼルエンジンの始動



・温泉の揚湯

・スキューバダイビング、消防、レスキュー用の呼吸用ボンベの空気充填

＜参考資料2＞
Vision2035概要

Vision2035実現に向けた成長戦略

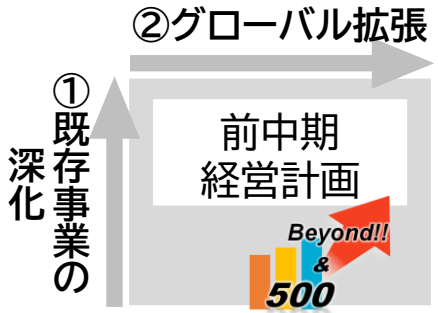
2035年3月期に売上高1,000億円企業へ成長することを目指し、「既存事業の深化」「グローバル拡張」に加え、「新領域の創造」という軸を設定し、立体的な成長を実現してまいります

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）

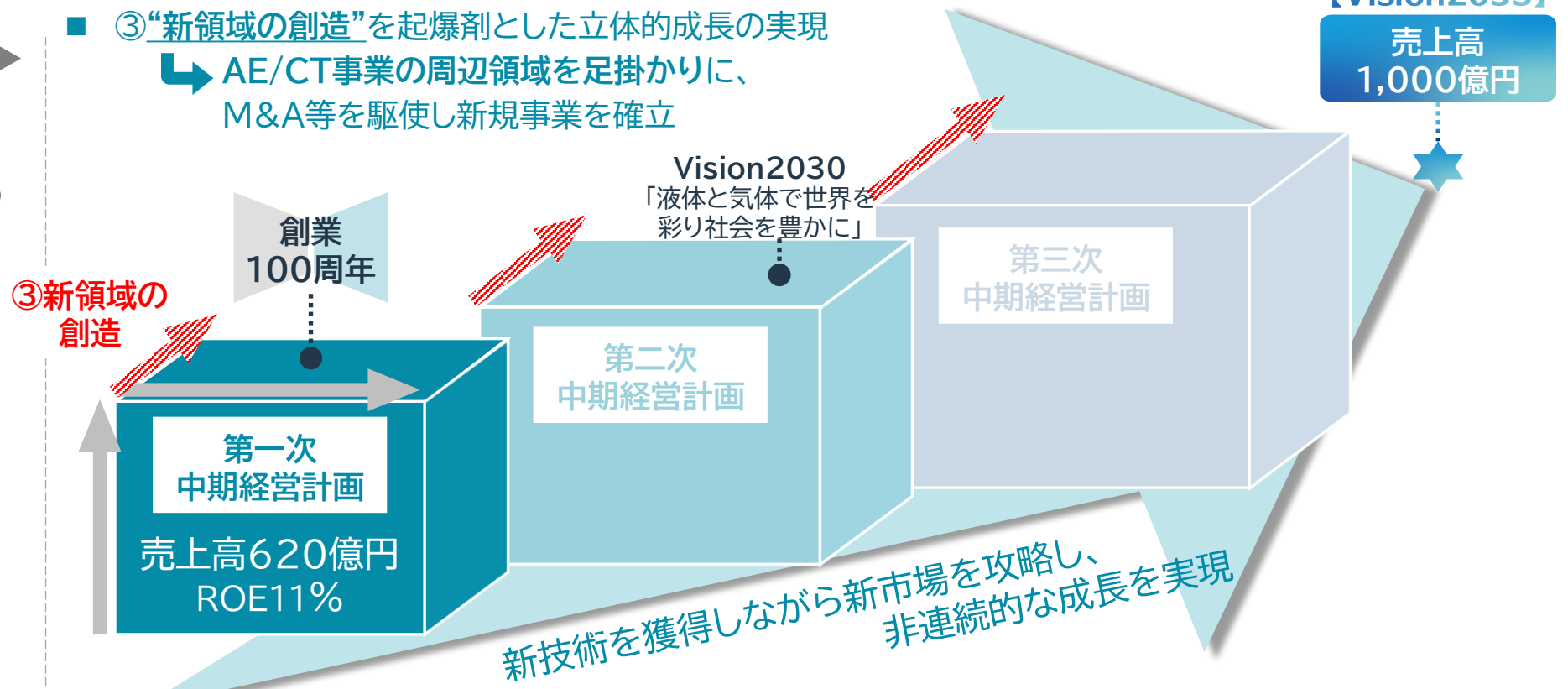
② “グローバル拡張”
（地域拡張×現地最適）



第二創業期

■ ③“新領域の創造”を起爆剤とした立体的成長の実現

↳ AE/CT事業の周辺領域を足掛かりに、
M&A等を駆使し新規事業を確立



2023年3月期
～2025年3月期

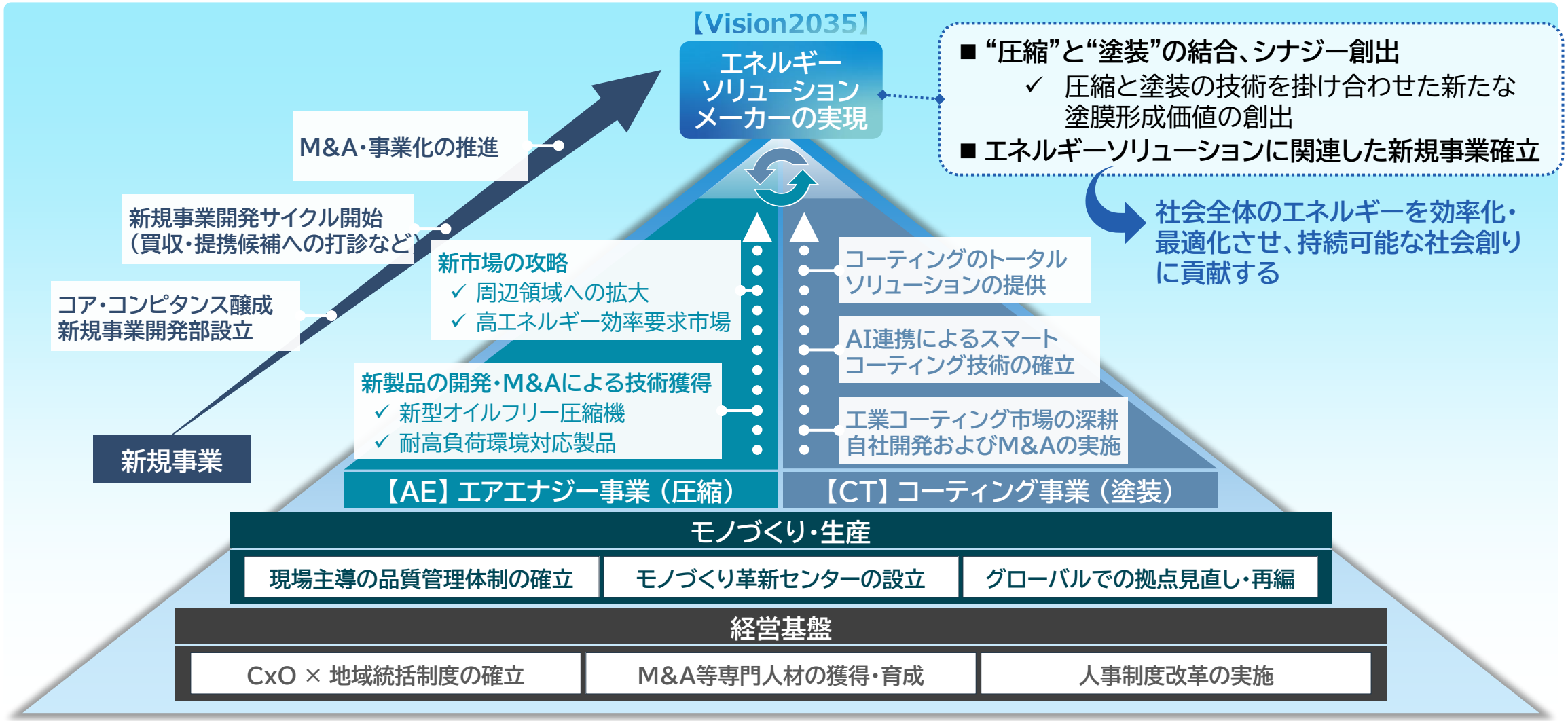
2026年3月期
～2028年3月期

2029年3月期
～2031年3月期

2032年3月期
～2034年3月期

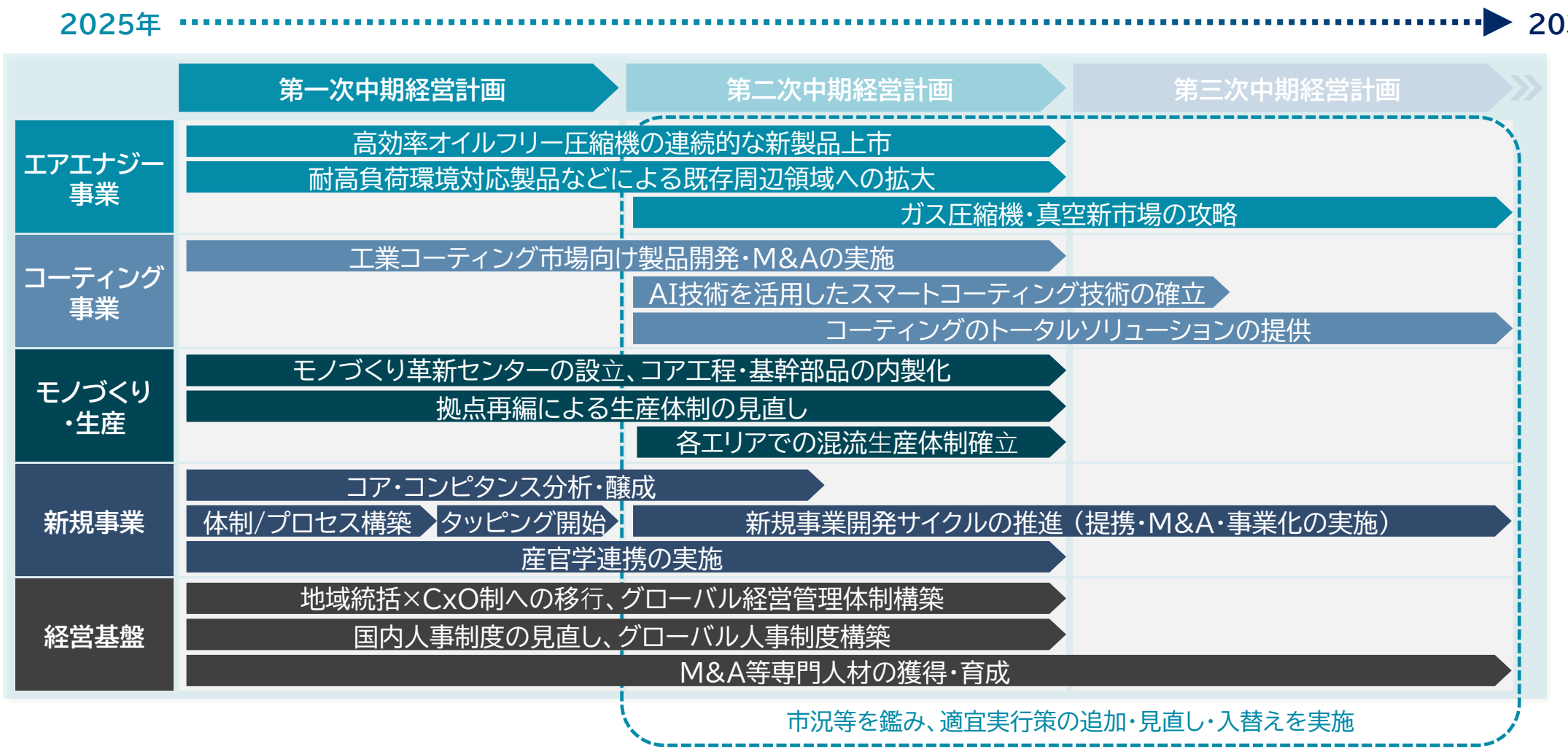
Vision2035におけるあるべき姿と道筋

エアエナジーとコーティング両事業の深耕や事業横断でのシナジー創出、新規事業の確立などの実現によって、社会全体へエネルギー最適化という価値を提供する”エネルギーソリューションメーカー”へと進化します



Vision2035実現に向けたロードマップ（主要戦略）

主要な領域ごとにVision2035達成までのロードマップを策定し、中期経営計画の各期間における戦略・マイルストーンを具体化しています



＜参考資料3＞
主要な事業概要

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

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
圧縮機として製造開始

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



製品の多様化
用途の開拓



塗装設備
CUBIC LINE



エアーブラシ



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

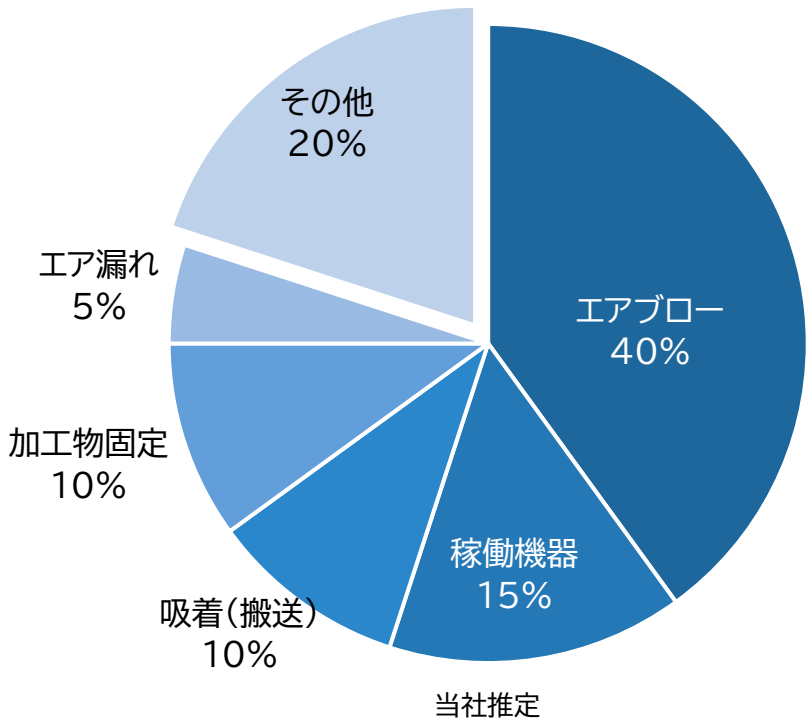
- ✓ 気体を吸引・減圧し、真空状態をつくる機械
- ✓ 真空ポンプ、バルブなどの補器類

圧縮機で作られた圧縮空気の用途

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



当社推定

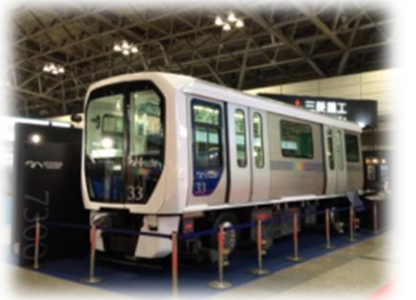
当社がオイルフリー機で特化してきた用途(特定市場)

- 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圧縮機メーカへオイルフリー圧縮機本体を供給など)





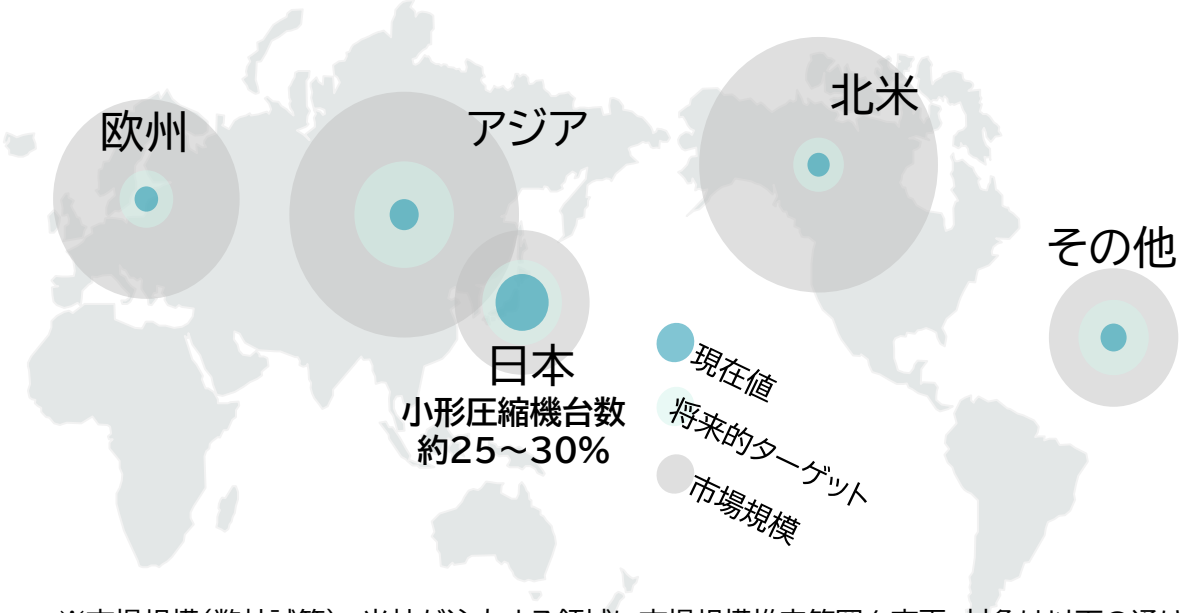




圧縮機市場の概要

圧縮機(コンプレッサ)世界市場規模:約1兆9,900億円

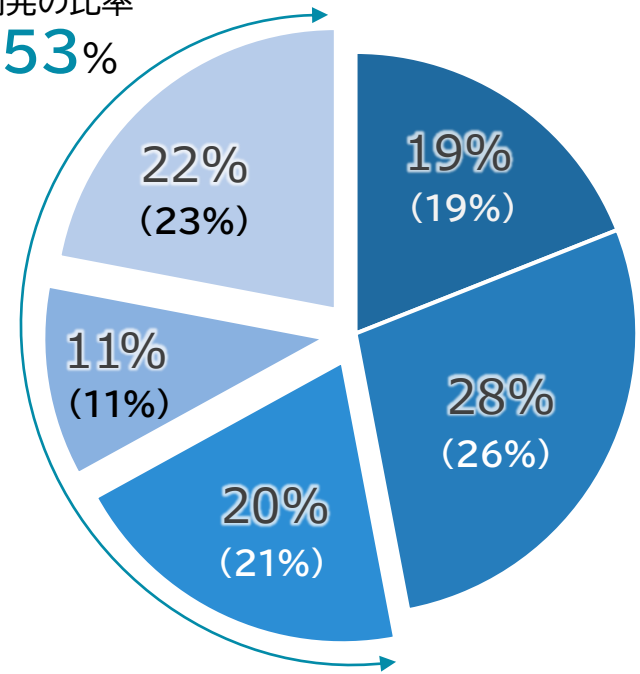
当社金額シェア約1.6%



※市場規模(弊社試算):当社が注力する領域に市場規模推定範囲を変更。対象は以下の通り。
中形一般工業給油式/オイルフリー式+機器組込オイルフリー式+小形一般工業給油式/オイルフリー式

業種別 圧縮機連結売上の構成比

新規用途開発の比率 53%



2026年3月期
※()内は2025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

サイズの違い

		小形	中形	大形
市場規模イメージ	台 数	★★★½	★★★★½	★★
	金 額	★★	★★★½	★★★★½
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

エアエナジー市場動向、事業戦略

世界市場　インド・米州を重点エリアとして、新型オイルフリー圧縮機により中形圧縮機市場や装置組込み用途を攻略

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

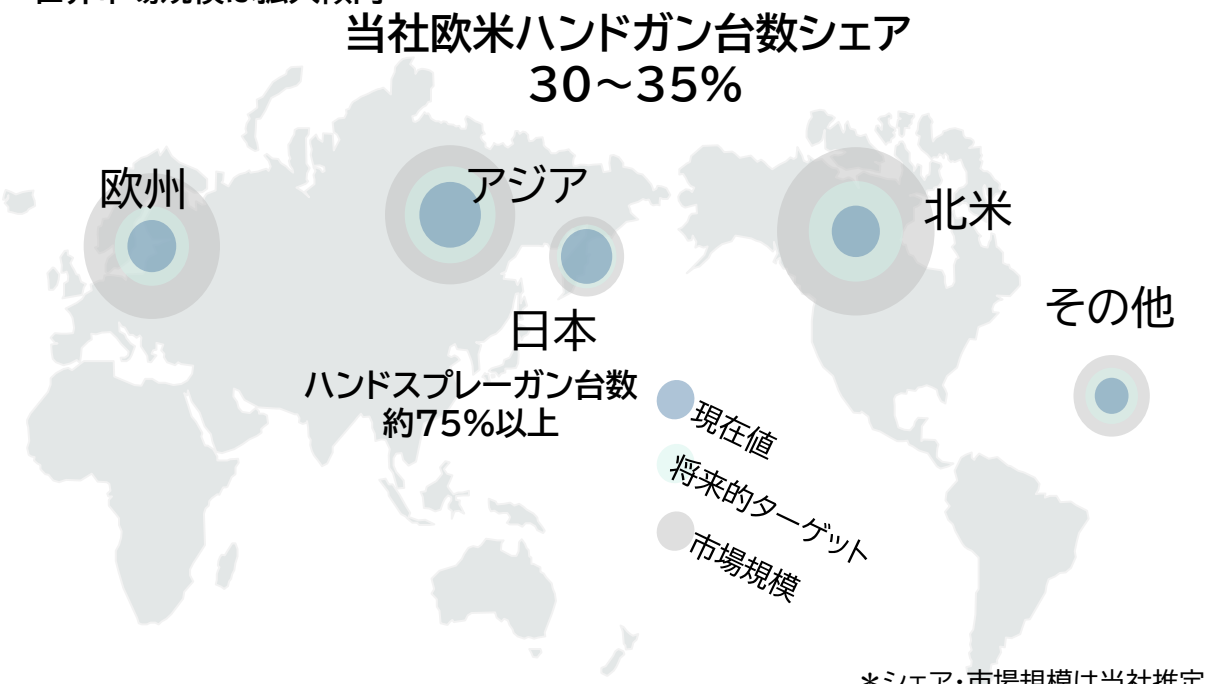
	「巨大かつ高い利益率を見込む」 世界市場	「成熟したが、環境対応へのニーズが強まる」 国内市場
市場規模	約1兆9,900億円	約1,480億円（世界市場の約7%）
競合メーカー	複数のコンプレッサ専業に近い売上構成の企業	大手電機メーカA社・鉄鋼メーカB社など
主力プレーヤーの営業利益率	**約10～20%**	**10%未満**
市場構造	大手数社が主力事業として展開、 価格競争が緩やか	総合メーカが他製品とあわせて 供給するため価格競争は常に激しい
収益性評価	価格競争はあるが **国内に比べてシェアアップ利益拡大余地が大きい**	市場は成熟。価格競争も激しく **利益拡大は難しい**
当社売上・シェア	311億円（シェア約1.6%）	123億円 （シェア約8%）
当社戦略	**中形・特定用途・オイルフリーで海外売上拡大**	**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試算
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%、2026年3月期）

スプレーガン市場の概要

スプレーガン(塗装機器)世界市場:
約2,200億円

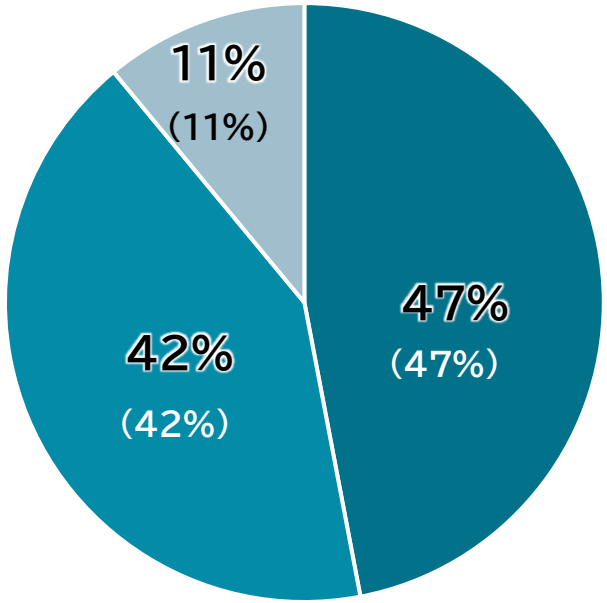
世界市場規模は拡大傾向



＊シェア・市場規模は当社推定
＊高級レンジにおけるシェア

業種別スプレーガン連結売上構成比

2026年3月期
※()内は2025年3月期



- 自動車関連(製造・補修)
- 一般工業製品製造
  (木工・金属・樹脂製品など)等
- ホビー・アート等(エアーブラシ)

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

新興国市場拡大、国・エリア特性を反映した中級ガンの販売

コーティング市場動向、事業戦略

世界市場	主力となる高級レンジスプレーガンの技術を活かし、自動車補修市場のみならず工業塗装市場での成長を狙う
国内市場	成熟市場も、エネルギーソリューションを武器に、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2,200億円	約150億円
海外はシェアアップが見込める背景	欧米などは自動車補修市場で培った技術で新製品開発を進め、工業塗装市場での販売を拡大する。新興国などは、中級レンジのスプレーガン需要が多いため、これらのボリュームゾーンを攻略すべく、国やエリアごとの製品仕様及び価格帯で棲み分け、供給することで、生産性向上に貢献ならびに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。

（注）市場規模数値は当社試算

沿革

創業から約100年、当社は空気圧縮機と塗装機器の技術革新を追求し、世界中のお客様の課題解決に向き合ってまいりました

1926年 当社の前身である「岩田製作所」創立

1927年 国産初のスプレーガン製造・販売開始

1928年 小形コンプレッサ製造・販売開始

1962年 塗装設備を新設し、塗装設備分野へ進出

1973年 株式を東京証券取引所市場第一部へ上場

1985年 世界初の多関節電動塗装ロボット開発

1987年 台湾を皮切りに塗装機器の製造販売拠点の海外進出を本格化

1991年 世界初のオイルフリースクロールコンプレッサ開発

1993年 世界初のオイルフリースクロールバキュームポンプ開発

1996年 創業70周年に社名を「アネスト岩田」に変更

2000年 アジアを中心に圧縮機の製造・販売拠点の海外進出を本格化


ANEST IWATA MOTHERSON Pvt. Ltd.（インド）
2000年設立


上海斯可絡圧縮機有限公司（中国）
2017年資本参加

2017年 オイルフリースクロールコンプレッサFシリーズが省エネ機器表彰を受賞

2022年 デジタル式圧力計を内蔵したフラッグシップモデルのスプレーガンWS400SR2を発売

2026年 創業100周年

創業期 | 成長期 | 技術革新・海外展開 | グローバルネットワーク構築

将来見通しに関する記述、およ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ございません。

お問合せ先: アネスト岩田株式会社
経営企画本部　経営企画部　IRグループ
TEL　：　045-591-9344
E-mail：　ir_koho@anest-iwata.co.jp
URL　：　https://www.anestiwata-corp.com/jp