



2022年5月10日

各 位

会 社 名 アネスト岩田株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 深瀬 真一
(コード番号：6381 東証プライム市場)
問合せ先 経営企画部長 入部 貴義
(TEL. 045-591-9344)

新中期経営計画策定のお知らせ

当社は、このたび、2023年3月期から開始する新中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）を策定いたしました。

1. 振り返り

創業96年目、前中計最終年度（2021年度）に売上高、営業利益において過去最高実績を達成当社は、2019年度（2020年3月期）から実施した前中期経営計画において、創業100周年に向けて、「真のグローバルワン・エクセレントメーカー」そして「真の開発型企业」となることを目指し、グループ一丸となって事業活動を進めてまいりました。期中では新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う世界的なリセッションの影響から、最終年度の目標値変更を余儀なくされる状況となりましたが、一方で未曾有の危機を機会と捉え、営業スタイルを始めとした業務改革のスピードを加速させる契機となりました。

その結果、最終年度である2021年度（2022年3月期）には、修正目標売上高358億円（当初目標は470億円）に対して423.3億円、営業利益率目標10%以上に対して11.3%（47.8億円）、ROE10%以上に対して10.4%と、当初の売上目標には届きませんでした。売上高及び営業利益他の利益指標において、過去最高実績を達成することができました。

2022年度（2023年3月期）からスタートする新中期経営計画では、創業100周年に向けて、「真の開発型企业」への回帰と海外を成長市場と位置付けたさらなる成長を目指して邁進いたします。

記

2. 新中期経営計画について

①数値目標

新中期経営計画ロゴ



目標（2025年3月期）評価指標（KGI）

1. 連結売上高 500 億円以上
 2. 連結営業利益 55 億円以上
 3. ROE 10%以上
(オーガニック成長を基本。以下、内訳としてのご参考値)
- (ア) エナエナジー事業
1. 連結売上高 295 億円以上
 2. 連結営業利益 29 億円以上
- (イ) コーティング事業
1. 連結売上高 205 億円以上
 2. 連結営業利益 26 億円以上

②考え方

- ・グループ一丸「ONE ANEST IWATA」で「GLOBAL ONE」をさらに発展させ、収益目標を超える
- ・「ONLY ONE」の商品×市場ごとの「NUMBER ONE」シェアを目指す
- ・成長市場を海外と位置付け、「真の開発型企業」として、「全ての顧客に感動を与える商品開発」と「高性能・高品質」を提供し続ける

③コンセプト

専業メーカーである当社にとって、対象市場において社会課題の解決に貢献しうる製品・技術を創造し、社会に幅広く提供することは使命であり、そのように社会的価値を追求し、新たなビジネスチャンスを獲得することが当社の成長につながる。

④事業環境、対象市場について

当社の特徴：

「気体」の圧縮技術と「液体」の霧化技術をコアとして、世界のモノづくりを通じて社会へ貢献。全世界において、脱炭素化に向けた環境配慮、省エネ型の生産設備が必要。

(ア) エナエナジー事業＝空気を主とした「気体」を取り扱う（圧縮機、真空機器）

- ・地球環境に優しいオイルフリー圧縮機、省エネ製品が主力
連結売上高に占めるオイルフリー比率は約 60%（2022 年 3 月期）
- ・日本：小形圧縮機市場推定シェア 2 位
- ・当社が推定する世界市場（規模約 14,000 億円）ではシェア 1%強であり、日本と比較して競合状況が異なるため価格競争が限定的。よって、海外を成長市場と位置付け
- ・M&A により得た中～大形圧縮機による汎用市場とオイルフリー小形圧縮機による特定市場のさらなる開拓
- ・アメリカ、中国、日本に特化した、オイルフリースクロール型真空ポンプによるさらなる装置メーカー開拓

(イ) コーティング事業＝塗料を主とした「液体」を取り扱う（塗装機器、塗装設備）

- ・欧米先行の地球環境に優しい環境配慮型塗料、水性塗料に最適なスプレーガン提供
- ・日本：ハンドスプレーガン市場シェア 1 位（75%以上）
- ・高品質なスプレーガンを大量生産・供給可能とする生産体制
- ・当社が推定する世界市場（規模約 1,300 億円）では高級レンジを主としつつ、新興国へは、中級レンジの商品展開
- ・最先端の塗膜を提供する技術ノウハウとリモートによる設備稼働の立ち上げ
- ・有機溶剤の排出ゼロ化を目指す環境配慮型の塗装設備開発

3. サステナビリティ経営の強化

①専業メーカーである当社が E, S, G のそれぞれを大切にしてきたことが 2021 年度の最高収益達成の原動力であり、その継続・強化が「500&Beyond」の中心にある考え方。「VISION 2030（液体と気体で世界を彩り社会を豊かに）」を掲げマテリアリティの考察、サステナブル・ゴールを設定

②人材への投資と育成

- ・今中計期間には人材への投資を重視し、総人件費マネジメントの採用により「一人ひとりが稼ぐ」力を強化、労働生産性の向上
- ・企業価値向上に向けた、働き方改革の進化と健康経営の継続

③SDGs の観点に立った製品開発と社会への貢献

4. 個別事業戦略

①エアエナジー事業

(ア) 注力製品開発：小～中形のオイルフリー圧縮機

(イ) ターゲット市場：新興の汎用市場/医療・研究開発・食飲料製造・車両搭載などの特定市場

②コーティング事業

(ア) 注力製品開発：霧化機器（スプレーガン）製品

(イ) ターゲット市場：塗装の進化市場（中級レンジから高級レンジへ）/高度自動化市場（最先端の塗膜を必要とする市場）

5. 基本戦略

①世界で各地域に見合った「ONLY ONE」の商品をつくり、「NUMBER ONE」のシェアを獲得

②子会社間のシナジーを最大限に活用し効果を発揮

③日本におけるサービスビジネス拡大とビジネスモデルの変革

④新規事業の開発

6. その他の施策

①目標達成に向けた、業績連動型株式報酬制度の継続実施

②株主還元の強化

・約15億円を目途とした、機動的な自社株買い

・配当性向35%を目安とした、収益拡大に伴う持続的な安定配当

ご参考

当社名とその理念について

アネスト（岩田）＝**ANEST**に託された2つの企業理念

①**ANEST**・**EARNEST**（真摯）と**HONEST**（正直）

社は「誠心（まことのこころ）」＝「真摯」であれ、「正直」であれ。

②**ANEST**・**Active with Newest Technology**

「活力」と「新規性」ある「技術力」を持った開発型企业

以上