

アネスト岩田株式会社
統合報告書
2025



CONTENTS

INTRODUCTION	価値創造戦略	価値創造を支える基盤	データ
03 数字で見るアネスト岩田	17 中期経営計画	36 サステナビリティ推進体制	67 非財務ハイライト
04 中長期成長イメージ	21 資本・財務方針	37 環境	69 11年間の連結財務サマリー
05 成長の歴史	25 事業戦略 エアエナジー事業	39 環境 気候変動への対応	70 グローバルネットワーク
07 暮らしの中のアネスト岩田	28 事業戦略 コーティング事業	43 社会 人的資本	71 株式の状況
	31 品質保証	48 社会 人権の尊重	72 会社概要
価値創造ストーリー	33 知的財産による事業競争力の維持と強化	49 社会 サプライチェーンマネジメント	
09 トップインタビュー		51 社会 社会貢献	
13 価値創造プロセス		52 社会 ステークホルダー・エンゲージメント	
14 価値創造の源泉		53 ガバナンス 社外取締役鼎談	
15 マテリアリティ		56 ガバナンス 役員紹介	
		58 ガバナンス コーポレート・ガバナンス	
		64 ガバナンス コンプライアンス、リスク管理	

編集方針

アネスト岩田では、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様
に当社グループをより深くご理解いただくことを目的として、「統合報告書」
を発行しています。当社はESGやSDGsといった観点を含むサステナビリ
ティを経営上の重要なテーマとして定め、事業成長による利益創出と社会
課題の解決を両立させる活動を推進しています。その中で特にお伝えした
いことを中心に、当社グループのビジネスモデルや経営戦略、業務報告、人
材への取り組みなどを含むESG情報などにより構成しています。編集にあ
たっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協
創ガイダンス」を参照しています。

対象期間：原則として2024年度(2024年4月から2025年3
月)を対象期間としていますが、当該期間以前も
しくは以後の活動も報告内容に含みます。

対象範囲：アネスト岩田株式会社及び当社連結子会社

発行時期：2025年9月

将来見通しに関する記述及びその他の注意事項

本報告書で述べている当社の将来に関する記載は、現時点で
知りうる情報を基に作成したものです。
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、本報告書は投資家の皆様など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または推
奨するものではありません。

アネスト岩田フィロソフィ

アネスト岩田は、人と人の生活に役立つ企業であり続けるとともに、創業以来の社是である「誠心(まことのこころ)」をひたむきに守り続け、今後も最高の品質・技術・サービスをお届けします。



■社是

誠心

(まことのこころ)

当社は、創業者である岩田初太郎が心の糧としてきた「誠心を以って何事にもあたれ」という思いの下、創業以来、社是として「誠心」を掲げて常に努力してきました。

創業メンバーであり2代目社長でもある岩田助蔵は、社長就任時に「(当社の成長は)実に誠心誠意の協力一致によるものである。思うにこれらのことは、当社が何を作っても使う人の身になって真に役立つもの、誠意あるものをつくろうと努めたからであると思います」と述べています。

■ブランドポリシー:コーポレートスローガン

Active with Newest Technology

「役に立つ技術、愛される商品、信頼される絆」という
イワタイズムの原点を表現しています。

「アネスト(ANEST)」に込めた思い

「真摯(EARNEST)であれ、正直(HONEST)であれ」と「企業である前に人であれ」との創業者・岩田初太郎^{おし}の訓えから、社是である創業の精神「誠心」を「ANEST」という文字に込めました。

ビジネスをはじめ社会全体が急激に変化する時代にあっても、創業の精神を継承し、ステークホルダーや社会にとって有益な企業でありたいと願っています。

数字で見るアネスト岩田

当社グループは、創業以来培ってきた、空気を主とした気体の圧縮技術と塗料を主とした液体の霧化技術を基盤に、圧縮機・塗装機器を主力製品として事業を拡大し、たゆまない成長を実現してきました。長年にわたり蓄積された製造ノウハウから生まれる高い生産性と独自の技術を用いた製品群は、当社の競争優位性であり、持続的な収益基盤を確立しています。

事業の現状

エアエナジー事業

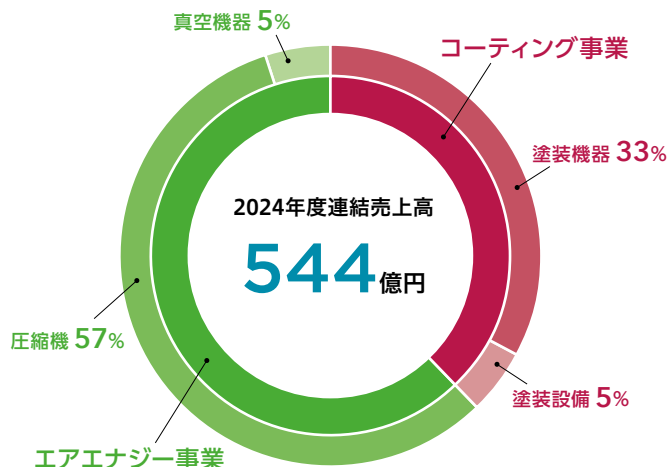
圧縮機

空気などの気体を圧縮する圧縮機(コンプレッサ)を製造・販売



真空機器

気体を吸引して減圧し、真空状態を作る真空機器を製造・販売



コーティング事業

塗装機器

液体を霧にして吹き付けるスプレーガンやエアープラシのほか、塗料を機器まで搬送する供給機器などを製造・販売



塗装設備

お客様のご要望に合わせた塗装ラインを設計・販売



主な業績(2024年度)

連結売上高

544億円

海外売上比率

66.3%

連結営業利益率

10.8%

ROE

9.4%

EPS

108.21円

自己資本比率

67.7%

シェア※

ハンドスプレーガン(高級レンジ)

日本 **75**%以上 欧米 **30~35**%

エアープラシ

世界 **30**%

小形圧縮機

日本 **25~30**%

真空ポンプ(設計排気速度600L/min未満 オイルフリー)

日本 **40**%

※自社調べ

会社基本データ

創業:**1926**年

グループ従業員:**1,906**名(うち、海外:1,243名)※1

事業展開:**20**か国以上**33**社※2※3

独立社外取締役比率:**55.6**%※2

※1 2024年度末時点

※2 発行日現在

※3 連結子会社31社、持分法適用会社2社

中長期成長イメージ

次の100年を見据えた変革と挑戦 —「圧縮」から「放出」へ—

1926年の創業から約100年、アネスト岩田は空気圧縮機と塗装機器の技術革新を追求し続けてきました。2026年、私たちは創業100周年という大きな節目を迎えます。

この歴史的な転換点を、単なる祝賀の機会としてではなく、「第二創業期」として位置付け、次の100年に向けた大胆な変革へと踏み出します。

私たちのビジョンは明確です。2035年度に売上高1,000億円企業へと成長し、「気体と液体で世界を彩り、社会を豊かに」という使命を果たすこと。

この高い目標の達成に向け、当社は「既存事業の深化」「グローバル拡張」の2軸での平面的な成長に加え、「新領域の創造」という3つの軸による立体的な成長戦略を描きました。

長きにわたり培ってきた技術と知見を「圧縮」し、新たな価値として「放出」することで、変革の風を巻き起こし、未来を塗り替えていきます。

社是である「誠心」を原点に、すべてのステークホルダーの皆様と共に成長し、持続可能な社会の実現に貢献する——それがアネスト岩田グループの約束です。

Vision2035実現までの道筋

新経営体制の下、2035年度に売上高 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

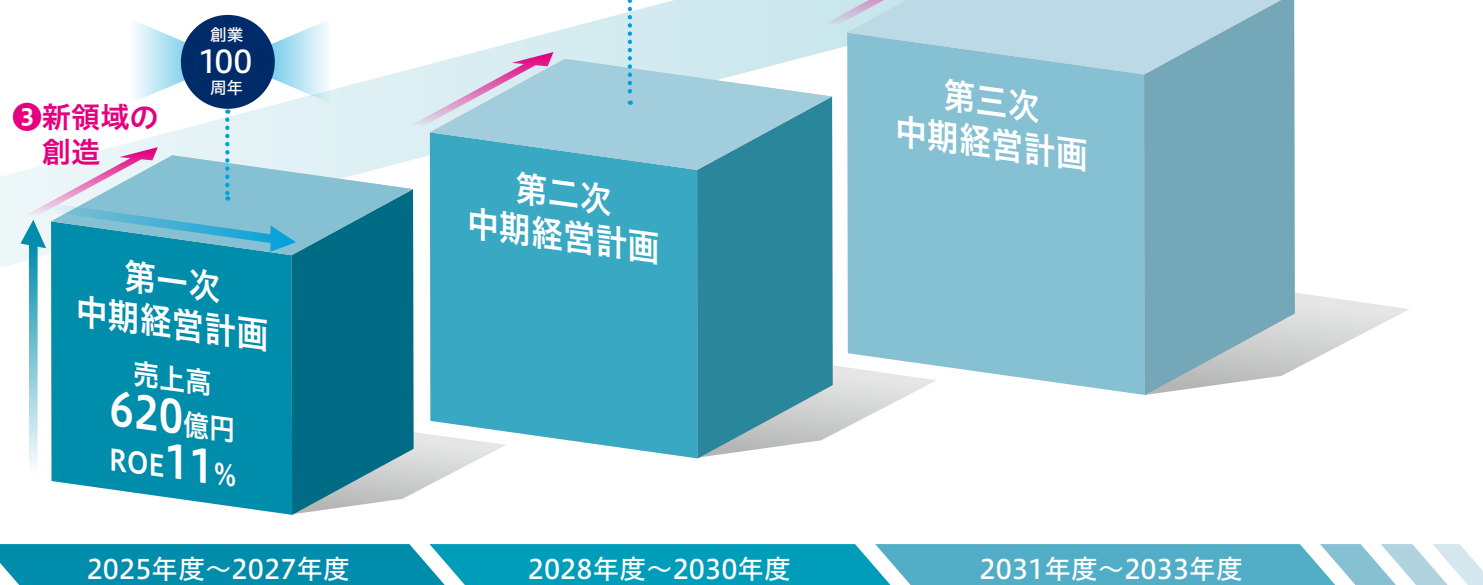
2軸による平面的な成長

- 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

2軸に加え、③ “新領域の創造”を起爆剤とした立体的成長の実現
(新市場・新技術による非連続成長)



2022年度～2024年度

2025年度～2027年度

2028年度～2030年度

2031年度～2033年度

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。

売上高の推移

1926

1930

1940

1950

1960

1970

スプレーガンの海外進出
を欧州にて試みる
(1968年)

石油危機の発生(1973年)

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



創業者を含む岩田四兄弟



1950年代に新設された綱島工場

1957

岩田塗装機工業
株式会社を設立

1961

東京証券取引所
第二部に上場

1971

東京証券取引所
第一部に上場

コーティング事業

スプレーガン アネスト岩田の原点

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」を発売し塗
装業界の定評を得る

1957

「W-57型スプレーガン」
を発売し、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

塗装機器

塗装設備

エアエナジー事業

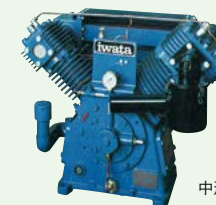
圧縮機(コンプレッサ) スプレーガンの検査用に圧縮機を自社開発

1928

小形圧縮機の
製造・販売を開始



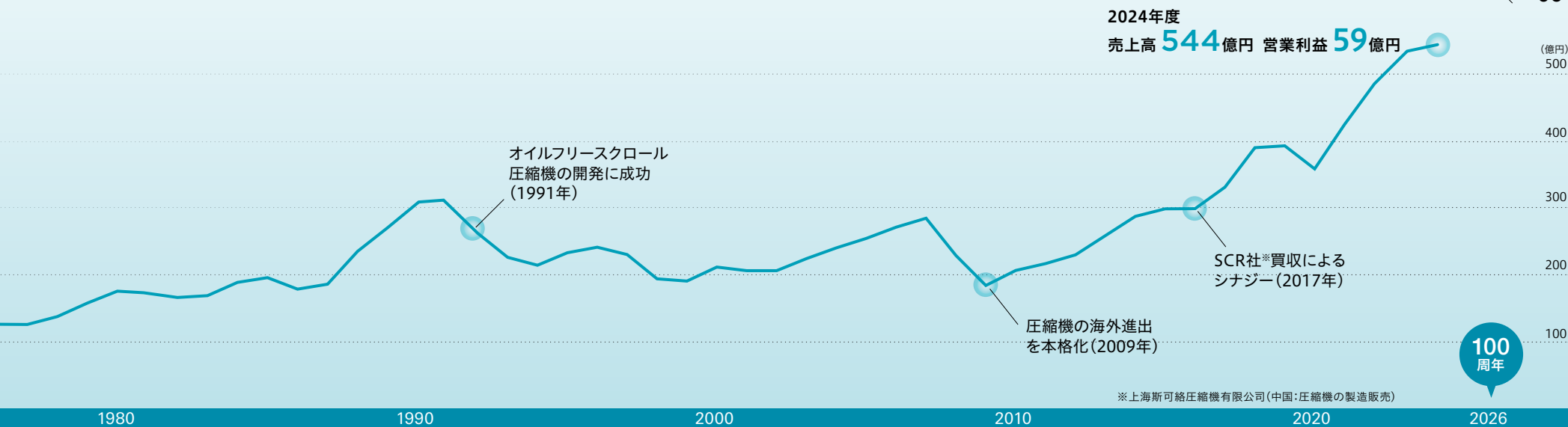
創業初期の
圧縮機



中形圧縮機「MCシリーズ」

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



1987

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

1996

社名を「アネスト岩田」に変更



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

2020

コーポレート・スローガンを改定

Active with Newest Technology

2022

市場第一部からプライム市場へ移行

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「MRPシリーズ」



欧米の規制に対して、大気汚染を軽減するなどのスプレーガンを開発・量産

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※製エアブラシ
※ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd.



圧縮機

真空機器

1991

世界初のオイルフリースクロール圧縮機を開発

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



オイルフリー圧縮機本体



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

暮らしの中のアネスト岩田

私たちの事業は企業間取引(B to B)が中心であるため、商品が直接、皆様の目に触れる機会は少ないかもしれません。

しかし、アネスト岩田グループの商品や技術は、皆様の毎日の暮らしのすぐそばで、確かな役割を果たしています。

自動車・食品・医薬品といった日々の暮らしに欠かせない製品の製造現場をはじめ、病院や研究施設、さらには芸術分野に至るまで、アネスト岩田の商品は多岐にわたる場所で活躍しています。

当社グループは、こうした事業活動を通じて世界中のモノづくりをサポートし、

皆様の豊かな生活を陰ながら支える「縁の下の力持ち」として、

安全で持続可能な社会の実現に貢献していきます。

工場

・気体の注入（袋詰めなどにおける窒素ガス封入）

圧縮機

・気体の吸引（真空包装や脱泡）
・吸着してものを運ぶ
・漏れ検査

真空機器

・空圧機器を動かす
・切粉などを吹き飛ばす（エアブロー）

圧縮機

研究施設

・加速器・放射光施設

真空機器

病院

・病室へのガス供給
・歯科技工器具の駆動

圧縮機

電車・バス

・自動ドアの開閉
・ブレーキシステム

圧縮機

エアエナジー事業

空気圧縮機（コンプレッサ）

大気を吸い込み、高圧の圧縮空気へと変換する機械です。特に工場では、機械駆動や工具利用に不可欠な「空気の動力源」として活躍するほか、車両への搭載や病院施設での利用など、多岐にわたる分野で活躍しています。



オイルフリー
スクロール圧縮機

真空ポンプ

密閉された空間から気体を吸引し、真空状態をつくる機械です。真空環境は、空気中の不純物や分子の影響を排除し、極めてクリーンな作業を可能にします。そのため、一般産業だけでなく半導体や液晶などの超精密製造、さらには化学研究など、幅広い分野の発展に貢献しています。



オイルフリー
スクロール真空ポンプ



コーティング事業

スプレーガン

塗料やその他の液体を圧縮空気の力で微細な霧状にし、対象物に均一かつ効率的に塗布するための器具です。自動車や家具などの塗装はもちろんのこと、表面保護・防錆コーティング、接着剤の散布など、その用途は多岐にわたります。



自動車補修塗装
市場向けスプレーガン

塗装ロボット

スプレーガンを搭載し、プログラムされた通りに自動で塗装を行うロボットです。人の手では難しい複雑な形状や広範囲に、均一で高品質な塗膜を安定して形成します。生産性の向上、品質の安定化、作業環境の改善に貢献します。



回転塗装ロボット

トップインタビュー



未来を見据えた「第二創業期」を担う覚悟で 大胆な企業変革に取り組みながら、 「新領域の創造」に挑戦します。

代表取締役 社長執行役員

みよし えいすけ

三好 栄祐

第二創業への覚悟、 「三好が社長で良かった」を目指して

このたび、社長に就任しました三好です。創業100年を迎える会社の重責を担うことに身が引き締まる想いです。同時に、未来を見据えた「第二創業期」という覚悟で大胆な企業変革を進め、不確実性(VUCA)の時代に対応すべく、持続可能な成長基盤をしっかりと構築していく決意です。

私は1993年に入社しました。営業の現場で長く経験を積んだ後、グループ会社の社長や経営管理本部長などを歴任し、幅広く業務に携わってきました。その中でも営業の現場が長かったことが貴重な経験となりました。エアエナジーとコーティングという2つの事業にバランスよく関わってきたことや、お客様の課題に直接向き合い、製品がどのように使われ、どう評価されているのかを肌で感じてきたこ

とは私にとって大きな財産です。また、グループ会社の社長時代には小規模ながらもマネジメントの視点を養い、経営管理本部では人事総務部や経理部といった経営の根幹を担う部門にて、人・モノ・カネ・情報といった経営資源をいかに最大限に活用するかといった経営課題に向き合ってきました。当社の歴代社長は開発・技術畑出身がほとんどですが、営業現場と経営管理の両面から物事を捉えられるところは私の強みだと自負しています。

ただ、正直に申し上げれば、率直に意見を述べるタイプの私が指名を受けるとは思っていませんでした。10年後を見据えたビジネスプランを提出し、実際にチームを作って「Vision 2035」(あるべき姿)や第一次中期経営計画の策定を主導してきたことが、社外取締役を中心とする指名・報酬委員会において評価された理由ではないかと認識しています。私に白羽の矢が立ったのも、変革期にある時代背景が

影響しているのかもしれませんが。

私に一番求められているものは、変革に向けた覚悟ではないか、と思います。社長就任とともに公表した「Vison 2035」、すなわち10年後のあるべき姿を見据えながら、次世代を担う人材が活躍できる土台を着実に作り上げることが私の責務です。10年後に「あの時代に三好社長でよかった」と評価されるような社長を目指したいと思っています。

コア技術の追求と、新たな発想への挑戦

当社グループは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とし、創業以来、塗装機器とコンプレッサという「ものづくり」のインフラを支えてきた誇りがあります。技術的な強みは、「日本で初めてのスプレーガンを作り上げた霧化技術」及び「世界初となるオイルフリーで気体を圧縮するスクロール技術」にありますが、そのコア技術を徹底して追求してきたことが強みを生み出してきた原動力です。したがって、ひた向きで真面目な企業風土こそが価値創造の源泉ではないかと思っています。目の前の課題に対して社員一丸となって取り組み、その積み重ねが差別化を生み出す技術や信頼にもつながってきました。ただ、ひた向きさは裏を返せば、時に一つの枠にとどまりがちになるとも言え、それは弱点にもなります。わかりやすい例を挙げれば、家庭で使うシャワーヘッドがあります。マイクロバブルやファインバブル機能により、快適さはもちろん、節水効果や美容効果、浄水効果などを享受できますが、当社グループの液体を霧にする技術力を活用すれば、同等以上のものを開発することもできたはずですが、そういう発想が生まれてきませんでした。これまで

の成功体験の延長で物事を捉え、「ものづくり」のインフラだけしっかりやっていたらよいという無意識の思い込みが働いており、技術の持つポテンシャルを広げていく行動につながらなかったということです。携帯電話は40年前の肩掛けの大きなものから、現在は手のひらサイズで様々な機能を持つスマートフォンに進化しています。一方、スプレーガンやコンプレッサは基本的にはほとんど変わっていません。ただ、そのインフラにも大きな変革の波が訪れており、変化に対応する力、新しいものを生み出す力は一段と重要性を増しています。事業戦略プロジェクトを立ち上げ、柔軟な発想力やビジネス構想力を醸成しようとしていますが、まだまだこれからといった段階です。現時点では、私は強みよりも課題のほうが大きいと感じています。ただ、それは今後の伸びしろでもあります。

前中期経営計画の成果と課題、次への示唆

2024年度は前中期経営計画の最終年度でした。連結業績は景気減速に伴う中国及びインドの落ち込みに加え、世界的な人件費の上昇などコスト要因により、最終年度はやや伸び悩んだものの、3年間における成果を数字だけで見れば総じて順調に推移したと言えるのではないのでしょうか。目標数値を前倒しで達成したほか、欧州・中国・インドへの展開やシェア獲得に向けた取り組みが奏功し、海外売上比率は61.5%から66.3%に増加しました。

では、中身はどうだったかと言うと、その点では物足りないところもありました。例えば、最終年度でのインドの落ち込みは、外部要因だけでなく、市場から求められている製品を出し続けることができなかったという内部要因

も見逃せません。これまで有力な現地パートナーと共に空白地帯を埋めるように市場を開拓してきましたが、もう一段の深掘りに向けたカスタマイズが十分でなかったということです。開発投資は十分であったのか、先を見据えたマーケティングができていたのか、反省すべき点は多々あります。コーポレートプロミスに掲げる「真の開発型企業」とは一体何なのか、もう一度原点に立ち返って定義しなければならないという心境です。どういったものを作れば売れるのか、そのために今の経営資源で足りているのか、M&Aなど外部リソースで強化すべきところはどこなのか、そういったところから体制を整え、仕組み化し、マインドも変える必要があるだろうと。何か悶々とする閉塞感のようなものを打ち破るためには、未来を見据え、長期視点で今やるべきは何なのかを明確にすることが必要であり、それが今回公表した「Vision 2035」及び第一次中期経営計画の起点になりました。

もちろん、評価すべき成果もありました。エアエナジー事業においては、国内での価格改定が浸透したほか、連結子会社の中国SCR社[※]についても輸出が好調でした。また、直近においてはインドに組み立て工場の新設に着手し、生産能力の倍増とインド仕様への切り替えが進んでいます。一方、コーティング事業については、欧州における塗装機器販売が堅調に推移し、全体売上をけん引しました。特に自動車補修市場向けスプレーガンが大きく伸びました。世界の塗料メーカの主力は欧州勢で占めており、彼らから推奨をいただくことがその後の販売実績を大きく左右します。この勢いを世界に広げていきたいと思っています。

[※]中国SCR社：上海斯可絡圧縮機有限公司（中国の圧縮機製造販売子会社）

第一次中期経営計画： 10年後の未来像と成長への土台作り

「Vision 2035」は、これまでの課題認識や環境変化を踏まえ、10年後にどのような姿になっているか、なるべきかをシナリオプランニングの手法を用いて定義し、その上で足りないものは何か、今やるべきことは何かをバックキャストにより特定したところからスタートしました。同時に公表した第一次中期経営計画は最初のステップという位置付けであり、あえて第一次という言葉をつけ、第二次、第三次へと階段を上がっていく道筋となっています。

策定にあたっては、経営陣に加え、30代を中心に次期経営幹部候補18名によるチームを組成しました。10年後を見据えた場合、これからの経営の中核を担う人材の考えを取り入れるとともに、経営者の後継プランも含めて、しっかりとPDCAを回しながら、志をつないでいく体制をつくる必要があると考えたからです。



10年後のグランドビジョンについては、売上高1,000億円企業を目標に掲げました。不確実性の時代に対応しながらグローバルに競争力を確保し、さらには持続可能な事業ポートフォリオの構築を目指していくためには、必然的にこのくらいの規模がなければ成立しません。そのためには、これまでの「既存事業の深化」及び「グローバル拡張」という2軸に加え、「新領域の創造」という3つ目の軸を立ち上げ、非連続で立体的な成長を実現していくことが前提となります。言うまでもなく、オーガニックな成長だけでは間に合いません。M&Aも戦略的に活用していきます。

第一次中期経営計画は「Vision 2035」の実現に向けた土台づくりのフェーズであり、意識改革や体制づくり、積極的な成長投資に取り組みます。特に既存の領域に軸足を置きながらも、周辺領域や新領域へのM&Aを含め、新規事業の創出に注力する方針です。最終年度である2028年3月期の売上高620億円、営業利益61.7億円（営業利益率10.0%）、ROE 11.0%、EPS 132.0円を数値目標に設定しました。今回、経営指標にEPSを採用したのは、継続的な収益力の向上とともに資本効率性を向上させるところに狙いがあり、ROEの改善にもつなげていきます。

既存領域におけるドライバーは引き続き海外への展開です。既存エリアを中心に積極的な投資を行っていきます。特にインド、米国は伸びしろが大きく、今後の注力エリアです。現地の有力パートナーとの連携を強化し市場を開拓していきます。また、グローバルガバナンスの強化に向け、全世界を、重点領域を中心とした5つのエリアに分類し、各ヘッドクォーターによって統括・管理を行う体制を構築する計画です。

新たな軸となる「新領域の創造」に向けては、M&Aによ

る新たなビジネスモデルの獲得や、アライアンスを通じた他社との共創などにより新規事業の開発に注力します。ただ、「M&Aをやります」と言うのは簡単ですが、実際に成功させるためには、言うまでもなく人材をそろえ、体制を整える必要があります。このあたりがこれまで十分でなかったとの反省に立ち、今中期経営計画ではしっかりと本気度を示していきます。なお、新規事業の一環として2024年7月に設立した株式会社ANEST IWATA A.I.R.については、レーシングチームの運営を通じて様々な企業とのネットワークや人脈づくりに活かされており、BtoCといった新たな領域を含め、取引先が増えてきました。今後も「新領域の創造」に向けた共創の機会を探っていきます。

3年間のキャッシュアロケーションについては、保有現預金を含むキャッシュの有効活用により、設備投資・成長投資のほか、株主還元にも積極的に資金を配分する方針です。株主還元についてはDOE 7.0~7.5%を基準とする累進的な配当のほか、自己株式の取得にも取り組みます。また、M&Aについては、150億円以上の投資枠を設定していますが、案件規模に応じて借入金等による資金調達も検討します。

※詳細は、P17「中期経営計画」、P21「資本・財務方針」をご参照ください。

持続可能な成長へ、ESG経営を力強く推進

持続可能な成長を実現するためには、ESGの強化が不可欠です。当社グループでは、取り組むべき主なテーマとして「気候変動への対応」「人的資本経営の推進」「サプライチェーンマネジメントの強化」「適切なガバナンス体制の構築」を掲げ、持続可能な社会の実現と私たち自身のサス

テナビリティの確保を目指しています。

「気候変動への対応」については、脱炭素社会の実現や環境負荷低減に向けた国際的な規制強化の動きの中で、当社グループにとっては明らかに事業機会が広がっています。創業以来、社会課題に向き合うことを事業の原点としてきた私たちですが、引き続きオイルフリー式圧縮機や水性塗料対応スプレーガンなど環境配慮型商品の開発や普及を通じて、持続可能な社会の実現や競争力の強化に結び付けていきます。

一方、「人的資本経営の推進」は最大の課題です。特に「Vision 2035」の実現や事業戦略を遂行する上で、必要となる人材がそろっているかどうかで言えば、事業開発やM&A、グローバル事業の領域を担う専門人材が足りていません。人的資本全体の底上げについても個々の意識改革や能力開発、エンゲージメントの向上などを通じて、付加価値や生産性を高めていくことが欠かせませんが、そのためには人事制度を見直す必要があると考えています。現在の人事制度は私が経営管理本部長だったときにつくったものです。30代で執行役員になれる昇格制度を取り入れるなど、当社としては斬新な内容でしたが、制度自体が少し陳腐化したことや、それ以上に運用面に課題があり、仕組みをつくるだけでなく、より実効性の高いものにしなければなりません。また、働きやすい職場の実現や健康経営の推進にも取り組んできました。その結果、有給休暇取得率が向上したほか、3年連続で「健康経営銘柄」にも選ばれました。もっとも、優秀な人材を惹きつけ、健全で活気のある組織をつくるためには働き甲斐が重要だと思っています。能力のある人材、成長したい人材にいかに関与してもらうか、の観点から人的資本経営を推進することがポ

イントになるでしょう。

ASEAN諸国やインドの経済成長、保護貿易主義の動き、地政学的リスクの高まりなど、グローバル経済の変容が進む中、「サプライチェーンマネジメントの強化」も重要なテーマです。当社グループのサプライチェーンは今後さらに拡大することが予想され、効率性や最適化の追求はもちろん、リスクマネジメントの観点からも対応していく必要があります。

最後に、「適切なガバナンス体制の構築」については、当社グループの持続的な価値創造の根幹に係るテーマです。当社の取締役会メンバーは企業経営の経験や専門的な知見を有する社外取締役が過半数を占め、オープンな雰囲気の中で活発な議論を行っており、十分に実効性は確保されていると感じています。特に変革期にある私たちにとって、今後どのような視点からガバナンスを機能させていくのか、は重要です。私は業務執行側としてチェックを受ける立場ですが、私の経営方針を丁寧に説明し理解いただくとともに、各事案についても論点の明確化やPDCAの可視化により、より建設的な議論を促すことがガバナンス機能を発揮させる上でも重要な役目であると自覚しています。

新生アネスト岩田、進化する姿にご期待を

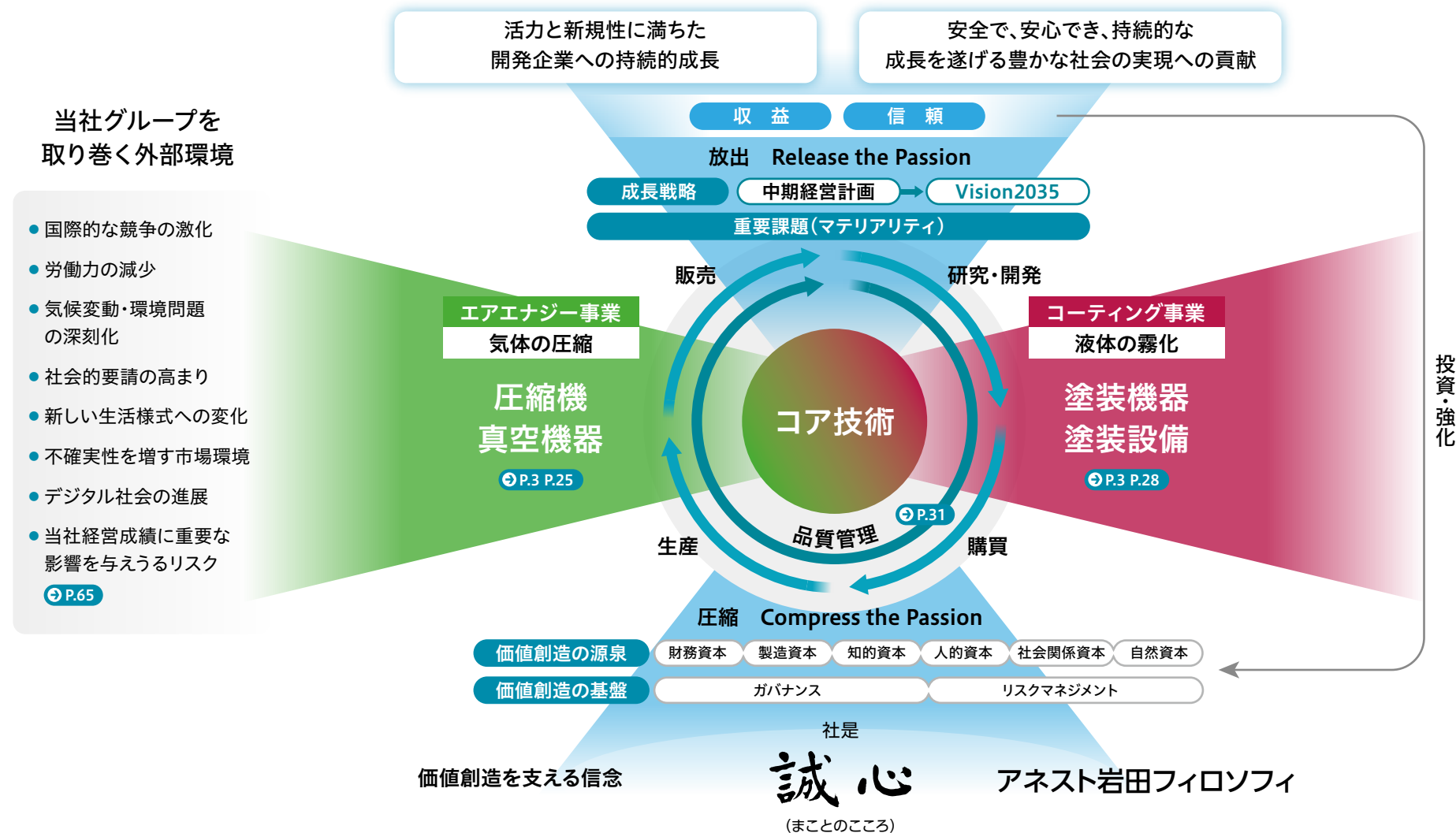
2026年、当社は創業100周年を迎えます。ただ、これは通過点にすぎません。次の100年に向け、「第二創業期」がスタートしました。私はステークホルダー資本主義というものを重視しています。すべてのステークホルダーの利益を考慮することで、持続可能な価値創造モデルを実現



させていくという考え方です。まずは顧客第一主義に立った上で、それを支える従業員やパートナーとの関係を大切にし、社会や環境への配慮も行いながら、結果として生み出される利益を株主の皆様還元するといったエコシステムをしっかりと回しながら、企業価値向上を目指していきます。また、IR活動を通じて情報開示や対話にも積極的に取り組みます。これからの当社グループの進化する姿にご期待いただくとともに、長期的な目線でご支援をいただきますようお願いいたします。

価値創造プロセス

当社グループは、創業の精神「誠心(まことのこころ)」を原点とし、「液体の霧化」「気体の圧縮」というコア技術を核に、ステークホルダーの皆様へ価値のある商品やサービスを提供し続けています。この活動を通じて獲得した収益や信頼は、貴重な資本として、開発や育成など経営基盤の強化へと再投資することで、企業価値の向上と事業を通じた社会への貢献に取り組んできました。今後も、これまで培ってきた技術や多様な資本を高密度に「圧縮」し、それを基盤としてさらなる価値を未来へと「放出」し続けることで、社会と産業の発展に貢献し、持続的な成長サイクルを確立してまいります。



価値創造の源泉

当社グループが約100年にわたり築き上げてきた経営資本は、持続的成長の源泉です。

	INPUT (2024年度)	強み	取り組み
財務資本	- 純資産(連結) 53,561百万円 - フリー・キャッシュ・フロー(連結) 6,491百万円 - 自己資本比率(連結) 67.7%	- コア技術を基盤とする安定した収益構造 - 健全かつ強化な財務基盤 - 積極的な成長投資の推進力 - 安定的かつ継続的な株主還元策	- 資本戦略 P.21 11年間の連結財務サマリー P.69
製造資本	- 製造拠点 10カ国に17工場 - 海外生産比率(連結・金額ベース) 51.6% - 設備投資額(連結) 3,351百万円	- 世界規模で確立する製造ネットワーク - お客様への確実な商品安定供給体制 - 自動化と熟練の技を融合した高い生産効率 - 安心で安全な品質管理と保証体制	- 中期経営計画 P.17 - 事業戦略 エアエナジー事業 P.25 - 事業戦略 コーティング事業 P.28 - 品質保証 P.31
知的資本	- 研究開発費(連結) 1,774百万円 - 特許件数(国内外) 1,200件以上	100年近い歴史を持つ霧化・空気圧縮技術 - 日本初・世界初を生み出してきた開発力 - 国内外における高い商品シェアと競争優位性	知的財産管理 P.33
人的資本	- グループ従業員数 1,906名 - 海外グループ従業員比率 65.2%	- 価値創造の中核を担う多様な人材 - 誰もが安心して活躍できる職場環境 - 真面目さと誠実さを重んじる企業風土	- アネスト岩田フィロソフィ P.02 - 人的資本経営 P.43
社会・関係資本	- グループ会社数※ 22カ国に31社 - 社外取締役比率(単体) 55.6% - 機関/個人投資家向け説明会実施回数(日本) 4回	- グローバルな販売ネットワークによる安定した商品供給 - 地域分散による販売リスクの低減 - 透明性と独立性の高い強固なガバナンス体制 - ステークホルダーとの積極的な対話を通じて構築した信頼関係	- コーポレート・ガバナンス P.58 - サプライチェーンマネジメント P.49 - ステークホルダー・エンゲージメント P.52 - グローバルネットワーク P.70
自然資本	- Scope1,2 GHG排出量(連結) 7,675t-CO₂e - 廃棄物排出量(単体) 802t	- 各国・地域の環境規制に適応した環境配慮型製品の開発力 - 事業運営における環境配慮の推進	- 中期経営計画 P.17 - 環境 P.37

※親会社、持分法適用会社2社を除く

マテリアリティ

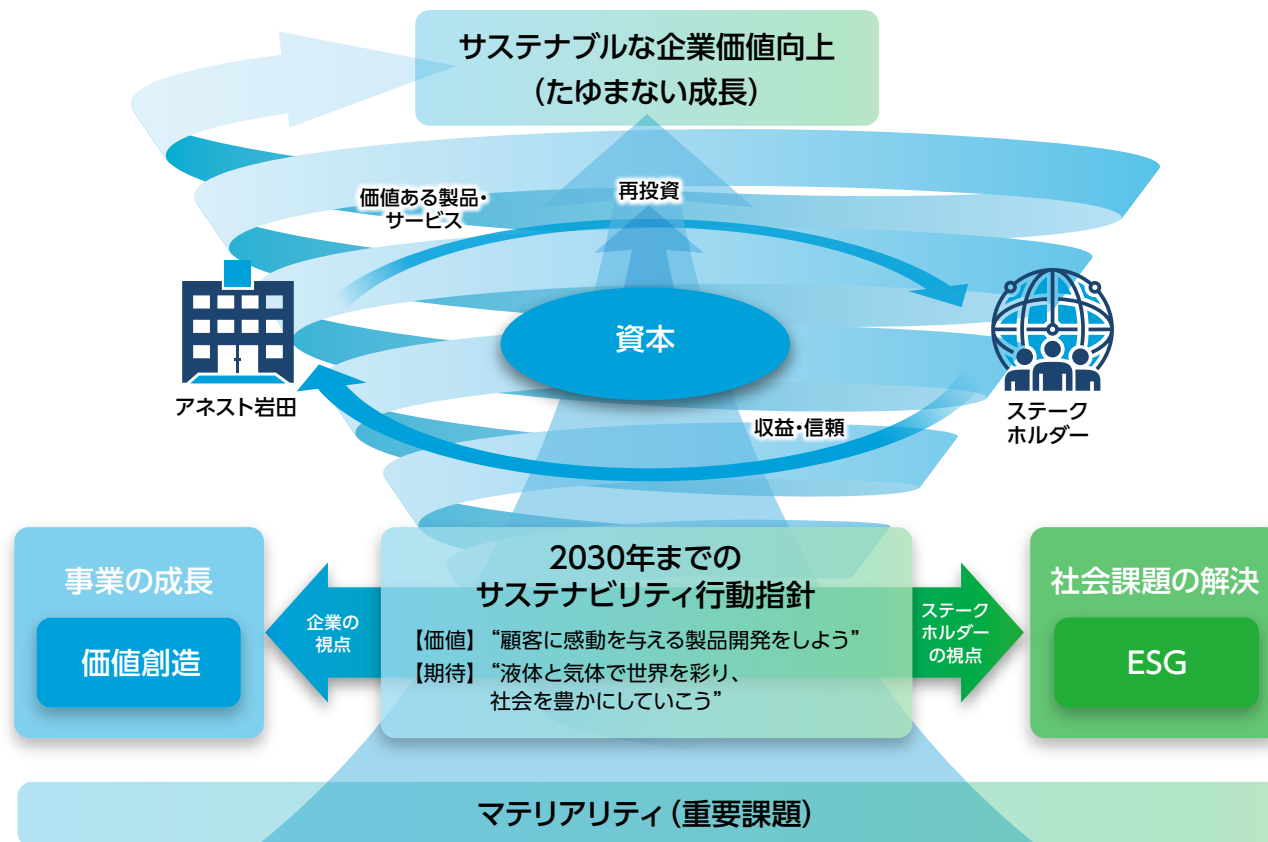
当社は、持続的な企業価値の向上に向けて、重要課題（マテリアリティ）を定めています。これらのマテリアリティに取り組むことで、さらなる成長を目指しています。

持続的成長を実現するために

当社は、価値ある商品やサービスの提供により得た収益や信頼を資本とし、これらを成長投資へ再投資することで、たゆまぬ成長につなげることができると考えています。このような考えの下、今後も企業として価値創造を図るための「事業成長課題」と、社会の一員として解決に貢献すべき「社会課題」という2つの視点からマテリアリティを特定しています。

特定プロセス

当社では、サステナビリティに関する重要課題を各部門長が抽出し、その内容について取締役会や執行役員が議論・検証を重ね、2022年に初めてマテリアリティを特定しました。その後も、毎年、継続的に見直しを行い、社会情勢や事業環境の変化に的確に対応しています。



※定義：【製品】当社が製造(加工・組立)した品物。【商品】製品及び仕入品を含む当社が市場へ提供する品物の総称。

STEP1

各部門長を中心とした会議体において、当社の経営方針や社会から期待される役割などを踏まえ、持続的成長の実現に重要な課題を抽出

STEP2

抽出した課題について、取締役や執行役員がその妥当性を議論・検証し、アネスト岩田のマテリアリティとして特定

STEP3

経営会議の下部組織である「サステナビリティ推進委員会」(委員長:社長執行役員)にて、1年ごとにマテリアリティの内容を見直し

1.マテリアリティ		2. 主なテーマ	3. 主な取り組み	4.目標	
				KPI	(KPIに対する)2024年度実績
事業成長課題	安全で高品質な商品・サービスを持続的に提供できる体制	変化・多様化するニーズに対応する技術、製品、サービスの開発と提供	- エリア戦略の推進による既存事業の拡大 - コア技術やノウハウを活かした新市場の開発 - 成長に寄与するM&Aの推進 - モータースポーツをプラットフォームとする新規事業開拓の推進 - 経営資源である知的財産の創出と管理・運用 - 他社知的財産の尊重	2035年度に連結売上高 1,000億円	544億円
		商品の品質保証と安定供給	- 定期的な内部品質監査及び第三者機関による品質マネジメントシステム審査による継続的な品質保証体制の改善 - 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 - グローバル最適生産体制の検討	2027年度にROE11.0%	9.4%
	多様な人材が活躍できる組織	多様な人材の活躍推進	- グループ間での最適な人材配置の摸索 - 人事制度の見直しを含めた働きがいの追求 - 人材交流の活発化を含めた人的資本活用方法の試行 - グローバルで活躍できる人材の育成 - 働きやすさと働きがいの両立 - 生産工場におけるDX推進によるジェンダーフリーな職場づくり - 健康経営の推進	2028年度までに当社管理職に占める女性従業員の割合5%	2.8%
				2027年度までに当社男性従業員の育児休業取得率80%以上を維持	90.0%
				労働生産性の向上	従業員一人当たり連結営業利益：309万円 (前年度比-6.5%)
		価値創造にチャレンジする多様な人材の育成・確保	- 幹部候補生向けをはじめとした研修プログラムの拡充 - グローバル視点での人事評価制度の検討 - ビジネスプロフェッショナル人材の採用及び活用 - 失敗を恐れず、果敢に挑戦する企業文化の醸成	ワークエンゲージメント※のスコア向上 ※仕事に対するポジティブな態度や心理状態	2023年度比 0.1pts増加
		人権の尊重	- アネスト岩田フィロソフィ研修の実施(新卒/キャリア入社社員向け) - 労働安全衛生活動の推進	本社新入社員(新卒/キャリア入社)に対するフィロソフィ教育・研修の実施率の維持	100%
社会課題	環境に配慮した事業運営	環境課題解決への貢献	- 環境性能の高いオイルフリー圧縮機やVOC排出量を削減するコーティング技術の追求による環境配慮型製品の提供と普及 - ニーズを捉えた新たな環境配慮型製品の開発	オイルフリー圧縮機販売比率(金額ベース) 60%以上	54%
		環境負荷低減社会への貢献	- CO₂排出量削減施策の拡充 - 国際基準に則った開示の推進	現中期経営計画期間中に策定予定	Scope 1 + 2において 7,675 t-CO ₂ e
		コンプライアンスの遵守	- 当社役員及び従業員を対象とした定期的なコンプライアンス研修の実施 - 第三者が運営する内部通報窓口の設置	重大なコンプライアンス違反発生件数ゼロ コンプライアンス研修実施回数 年1回以上(テーマごと)	0件 1回
	世界の人々の健康と心の豊かさへの貢献	安心・安全な品質の実現	- 世界水準の安全性を担保するための製品安全管理体制の構築 - お客様からの苦情や情報などのモニタリングとそれを基にした品質改善、問題の再発防止活動の実施	重大な品質問題・事故発生件数ゼロ	0件
		多様化社会ニーズへの対応	- デジタルで世界のお客様とつながる最適な関係性の構築及び強化 - ITツールの活用などによる顧客エンゲージメントの向上 - 生成AIの活用による業務効率の向上	—	—
		企業と社会の信頼関係構築	- 地域との共存共栄を目指したイベントの開催 - 地元団体との協働 - 十分な情報発信と開示情報の充実	—	—
		企業理念を实践するガバナンス体制の整備	- 取締役会の在り方の検討 - 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 - 知財・無形資産に関する投資・活用戦略の開示やガバナンスの構築	社外取締役比率50%以上の維持	55.6%(第79期定時株主総会后)
				定期的な取締役会実効性評価の実施	結果の概要を開示済

中期経営計画

第二創業期への挑戦:未来を拓く第一次中期経営計画

当社グループは、変革の第一歩として、経営陣と次世代経営幹部候補者が議論を重ね「第一次中期経営計画(2025-2027)」を新たに策定しました。

前中期経営計画(2022年度～2024年度)の成果と次なる挑戦への学び

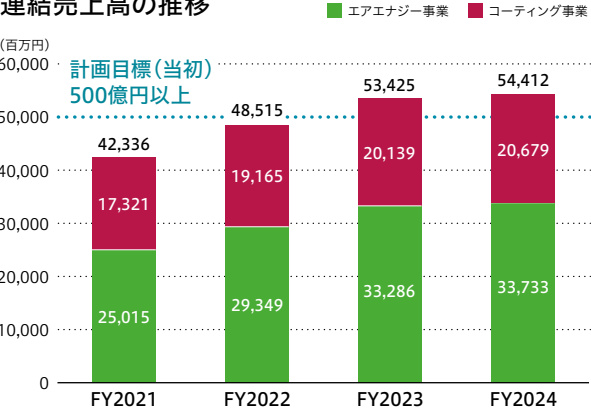
主要な KGI (連結重要目標達成指標) の達成状況

海外成長戦略が奏功し、設定した目標に対し着実な成果を上げた一方で、開発投資や人件費増加、為替差益の減少などが影響し、ROEが一時的に低下しました。

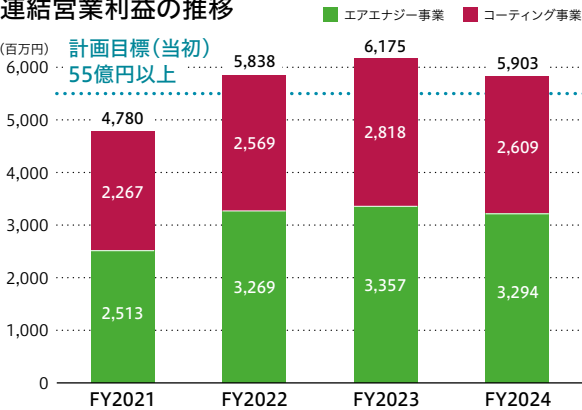
次なる挑戦に向けた課題と学び

前中期経営計画は多くの成果をもたらした一方で、塗装ビジネス市場縮小下での新技術獲得・新規事業への挑戦意欲不足などが持続的成長に向けた主要課題として浮き彫りになりました。この経験と学びを活かし、第一次中期経営計画では、既存事業拡大を主軸に M&A の積極的な活用や長期的な視点での投資強化を推進し、持続的成長の基盤を一層強固なものとしていきます。

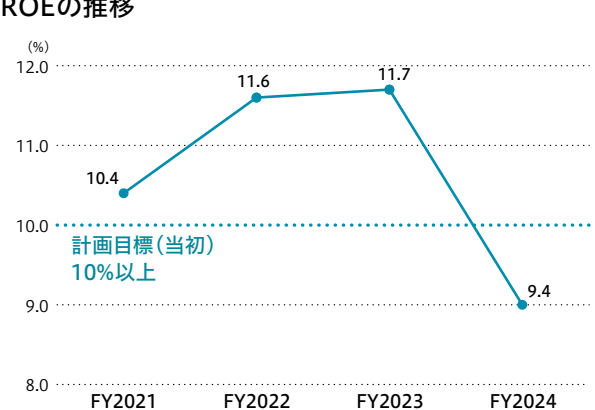
連結売上高の推移



連結営業利益の推移



ROEの推移



取り組み	成果
グローバル展開の深化	各地域のニーズに応える「ONLY ONE」の商品開発と「NUMBER ONE」シェアを目指し、欧州・中国・インドなどで積極的な製品展開と販売促進を展開。その結果、海外売上比率は61.5%から66.3%へ増加し、グローバル競争力が向上。
子会社間シナジーの最大化	北南米・インド子会社の統廃合により管理コストを削減。子会社間での生産品目相互販売を促進し、グループ全体のシナジー効果を創出。一方で、海外に多数の子会社を展開する中、成功事例の横展開や新たな協業機会の創出など、グローバルな組織における横断的な連携強化や最適なマネジメント体制の構築には依然として課題が残存。
国内サービスビジネスの拡大	成熟市場の日本において、サービスビジネスを成長戦略の重点領域と位置付け、積極的投資を推進。子会社を中心にメンテナンスやリースに特化したサービスビジネスを拡大。サービス網を拡充し、きめ細かなサポート体制を構築。専門人材育成の強化を図る。
新規事業の開発	開発力強化のため、試作棟「IWATA Technology Park」を設立。そのほか、新事業確立に向け日本子会社を設立し、自動車納車前整備(PDI)事業や軽板金業界へ参入するなど、新事業領域への挑戦を開始。

第一次中期経営計画(2025-2027)

第一次中期経営計画は、当社が目指す「Vision2035:売上高1,000億円」達成への重要なスタートラインとなる「第二創業期」と位置付けられています。この3年間で、意識改革から行動変容を起こし、変革を確実に推進していきます。

変革を推進する「圧縮」と「放出」の戦略

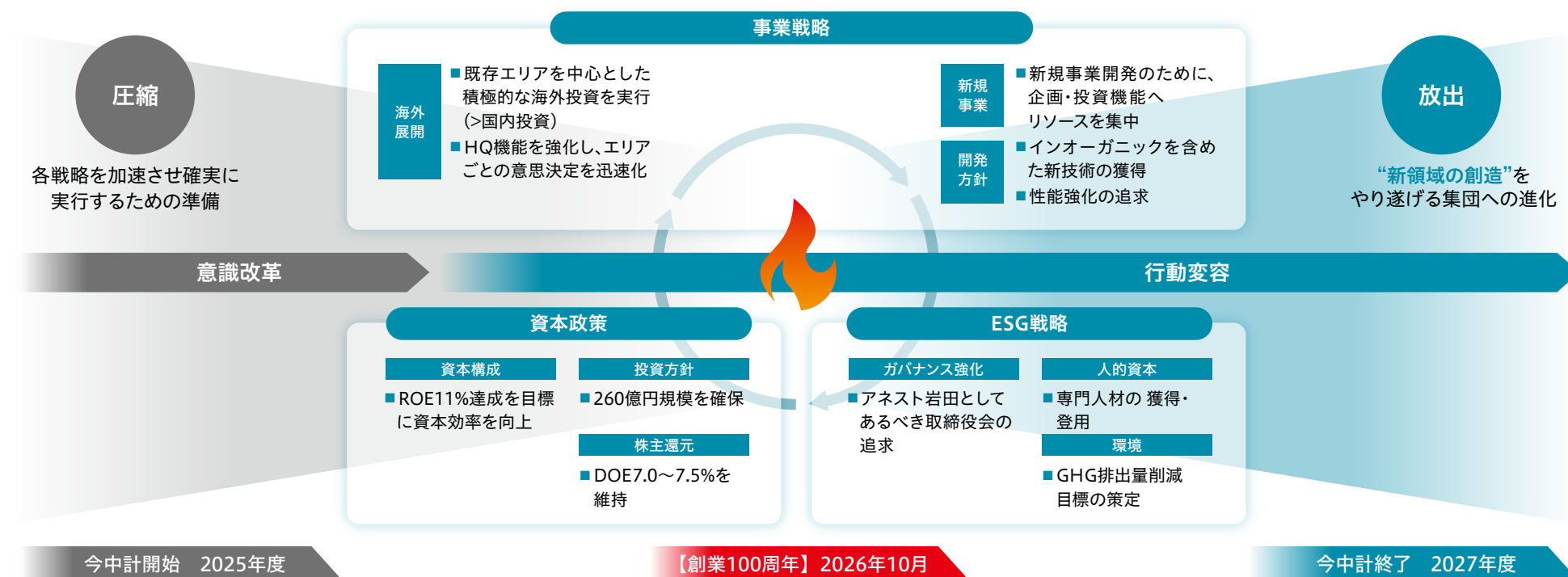
私たちは、これまでの技術と経験を「圧縮」し、新たな価値を「放出」することで、未来を切り拓く変革を加速させます。

第一次中期経営計画における主要経営指標(KGI)

本計画では、既存事業の成長によりROE11%を最低限達成し、M&Aによってそれ以上の水準を目指します。EPSをKGIに採用し、持続的な収益力向上と資本効率の向上を図ります。

指標(連結)	2024年度実績	2025年度目標	2027年度目標
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

第一次中期経営計画における注力領域・方針



事業戦略

強固な既存事業の基盤を軸にしつつ、その枠にとらわれない新たな成長戦略を推進していきます。

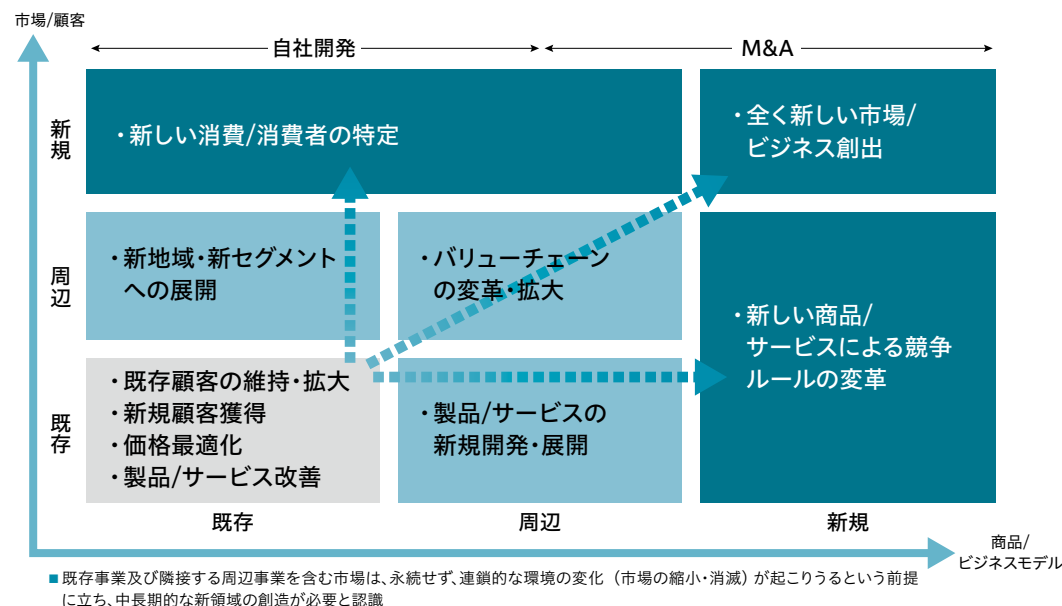
オーガニック成長に加え、M&Aなどのインオーガニックな手法を積極的に活用し、周辺領域や未開拓市場で新たな事業機会を創出し、新たな収益創出を目指します。また、アライアンスなど他社との共創も視野に入れながら、海外の重点エリアにおける販路拡大を含むグローバル事業展開を加速していきます。

既存事業の堅実な発展と、未来を切り拓く新領域への挑戦を両立していきます。

エアエナジー事業

海外の成長市場に重点を置いた販売強化と、アライアンスによる製品開発力強化、環境負荷対応などのニーズの高まりや地域特性に対応した新製品の開発を進めます。

事業戦略



コーティング事業

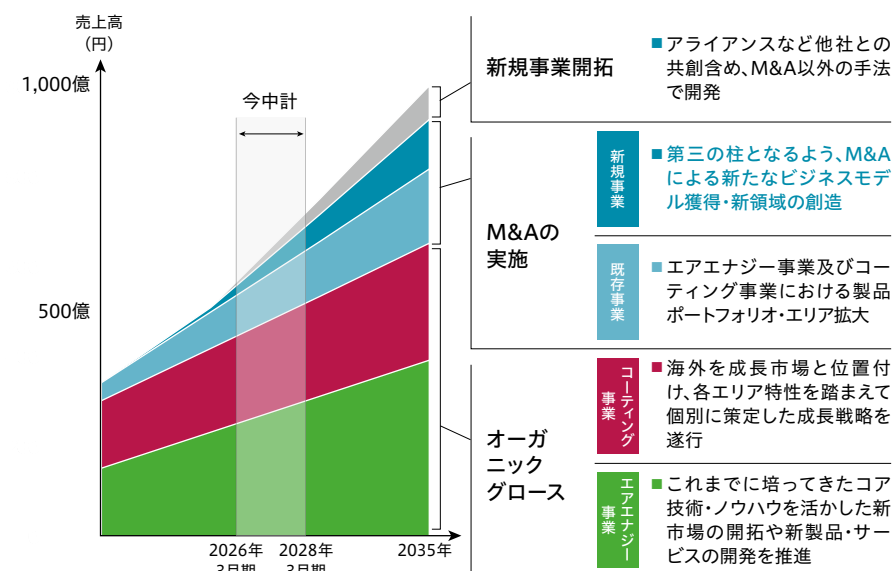
長年培ってきた技術・ノウハウを活かし、研究機関・技術ベンチャーとの共創により機能性液剤塗布技術の確立を進め、EV・航空宇宙分野などの成長市場・新領域へ展開。未開拓市場への挑戦を加速していきます。

→各事業戦略の詳細については、P27及びP30をご確認ください。

エリア別売上計画

主要市場ごとに、それぞれの地域特性に合わせた成長戦略を実施し、持続的な売上成長を目指します。特にインドなどの新興市場では高いCAGR（年平均成長率）を見込み、成長を加速させていきます。

Vision2035達成までの成長イメージ



サステナビリティ戦略

持続可能な企業価値向上を実現するため、当社グループはサステナビリティ経営の強化を推進します。これは、事業戦略と資本政策の実行力を高めるとともに、ステークホルダーへの貢献を深めることを目指すものです。

機動的なガバナンス体制の構築

機動的なガバナンス体制を構築するため、取締役会の在り方、取締役の貢献、グローバルガバナンスの強化を推進します。

取締役会の運営改善として、意思決定促進のための執行と監督の適切な分離、実効性向上のための議題選別を行い、中長期戦略議論を深めます。取締役の貢献強化では、報酬・評価体系の見直しや研修プログラム導入を通じて、株主の皆様への貢献を目指します。

そのほか、海外売上が約70%を占める中、グローバルガバナンスの強化は喫緊の課題です。本社による管理体制を強化し、主要エリアへの管理者配置や各拠点のデータ統合を進めます。

➡現在のガバナンス体制については、P58をご参照ください。

人的資本経営の推進

持続的な企業成長の原動力である「人材」への戦略的投資を重要課題と捉え、人的資本経営を推進します。さらなる企業価値向上に向けた強固な人材基盤を構築するため、グループ間での最適な人材配置や人材交流の活発化を図るほか、人事制度の見直しを通じた働きがいの追求により、従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、変化に強くしなやかな組織の構築を目指します。➡詳細については、P43をご参照ください。

	主なテーマ	背景	取り組み	生み出す価値
E	気候変動への対応	- 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	- 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）	- 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	- 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	- グループ間での最適な人材配置の模索 - 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 経営効率の向上 - リスクの低減 - 信頼性と透明性の確保

資本・財務方針

最適な資本構成の維持、戦略的な成長投資、そして株主の皆様への適切な利益還元をバランス良く追求することで、財務の健全性と効率性を高め、あらゆるステークホルダーのご期待に応える強靱な財務体質の構築を目指していきます。

財務及び収益構造

売上高の推移を振り返ると、リーマンショックやコロナ禍の影響により一時的に減収となることはあったものの、総じて増収基調で推移してきました。これまでの業績成長は、国内での主力である圧縮機及び塗装機器における高いシェア維持に加え、海外市場の積極的な開拓が牽引してきました。特に近年は海外販売比率の上昇が成長を大きく牽引しており、過去13年間で39.6%から66.3%へと大幅に伸長しました。2018年3月期以降の急速な成長は、

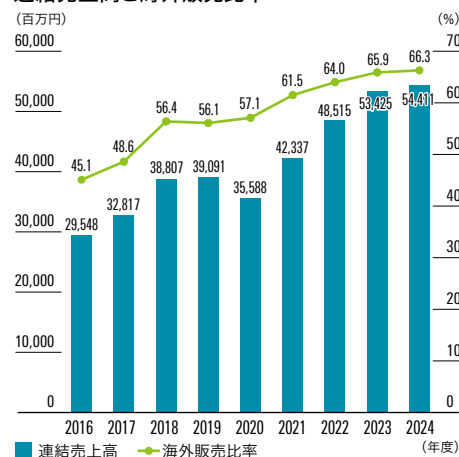
上海斯可絡圧縮機有限公司をはじめとした海外M&Aの寄与が主因です。これらは製品レンジの拡充と販売ネットワークの獲得を目的としたものであり、PMI（買収後の統合プロセス）やシナジー創出も順調に進展しており、大きな成果を上げています。そのほか、開発段階から塗料メーカーと協業し、上市した自動車補修市場向けスプレーガンが好評を博すなど、欧州市場での存在感を高めたことに加え、グローバル市場の拡大に伴う為替効果も追い風となりました。一方で、足元の事業環境においては、保護貿易主義の台頭、世界的な物価高騰、地政学リスクの顕在化など、グローバルな経済情勢の不透明感が強まる中、設備投資の手控えやサプライチェーン構造の変化といった動向が、事業活動への影響として懸念されており、その動向を慎重に見極め、適切に対応していきます。

営業利益率は、2018年度から2020年度にかけてはM&Aに伴う一時的な費用増や人材投資の積極化、そして

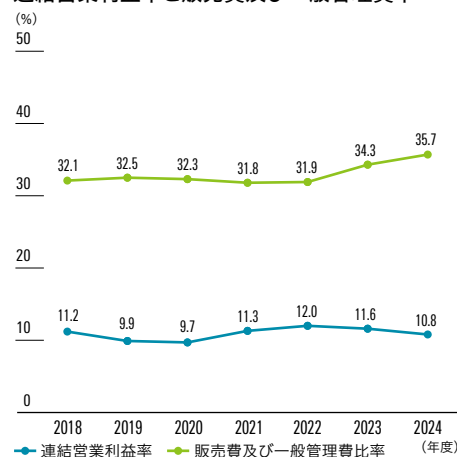
2020年度末に顕在化した新型コロナウイルス感染症の影響などにより、一時的に減少に転じる局面もありましたが、これまで11%前後の水準で推移してきました。しかし、近年は、販売費及び一般管理費率が上昇傾向にあり、営業利益率の向上を抑制する要因となっています。販売費及び一般管理費の増加は、主に人件費の増加によるものです。特に、欧米における優秀な人材の確保・定着のための賃上げや、中国での優秀な技術者の採用が主要因となっています。ROEについても、開発投資や人件費の増加といった成長投資の影響を受け、減少傾向にあります。これは今後の重要な課題として認識しており、資本政策の中で改善にコミットしていきます。

財務面については、自己資本比率は60%超で推移しており、キャッシュ・フローも潤沢であることから、安定的な財務基盤を確立しているといえます。手元資金については、M&Aをはじめとする成長戦略への充当を目的として

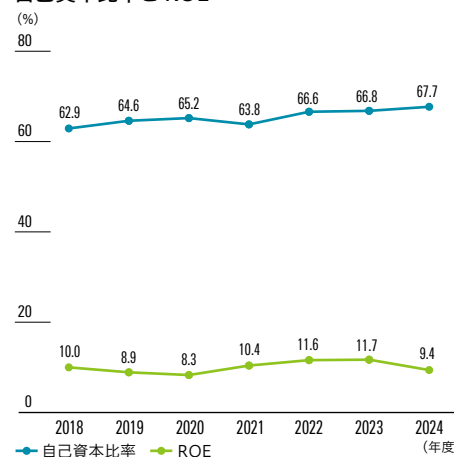
連結売上高と海外販売比率



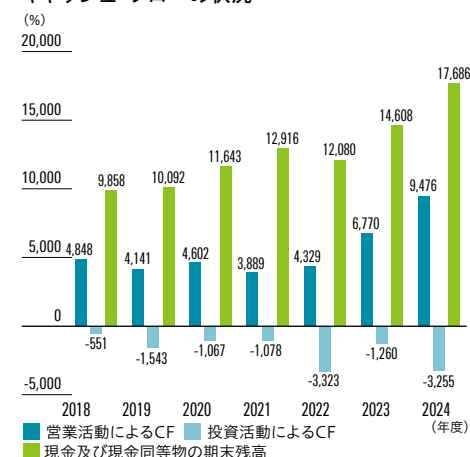
連結営業利益率と販売費及び一般管理費率



自己資本比率とROE



キャッシュ・フローの状況



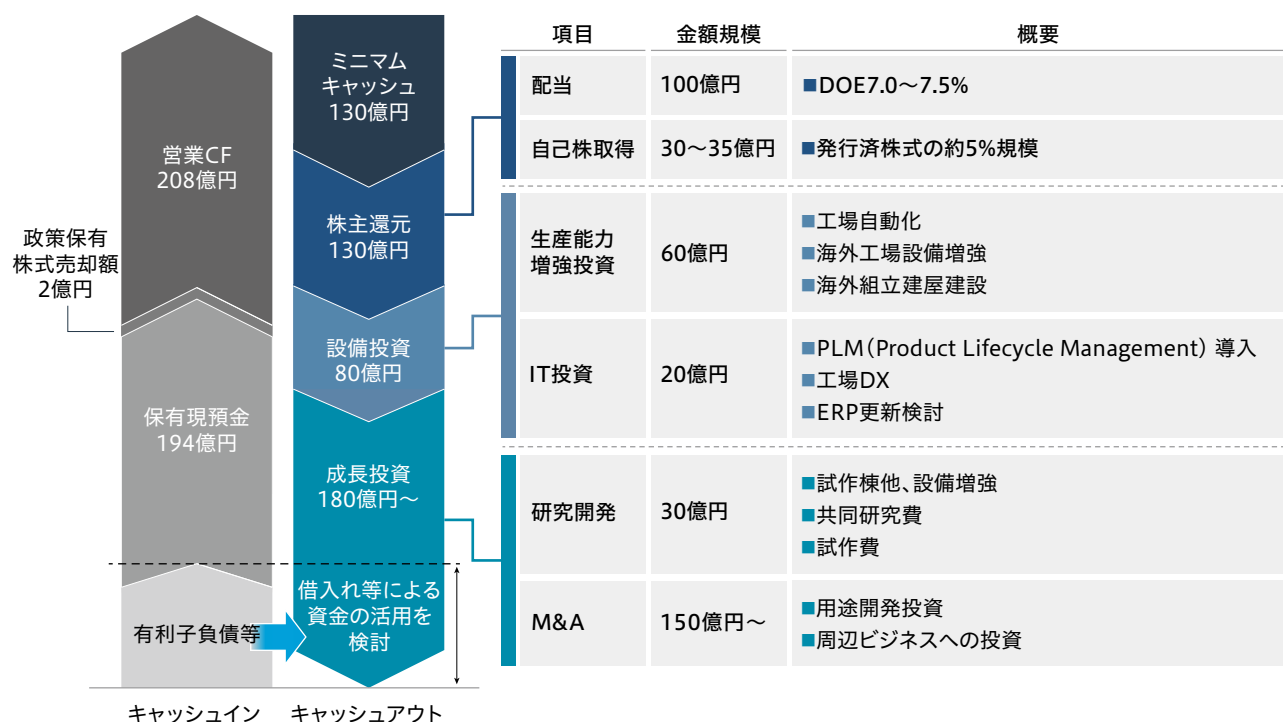
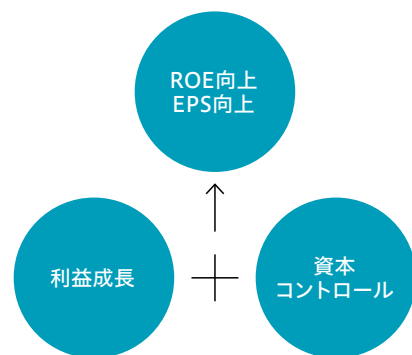
きました。しかしながら、水面下でM&Aの検討を積極的に進めてきたものの、条件面での不一致等により成立に至らず、結果として現預金が積み上がったという課題もありました。そのため、資本効率を含めた資本戦略は見直しが必要であると認識しており、今般、策定した第一次中期経営計画において、新たな方針を打ち出しました。

その他の財務指標の推移については、P69「11年間の連結財務サマリー」をご参照ください。

資本戦略

主要 KPI

- 資本効率を意識した経営
2027年度→ROE: **11.0%**、EPS: **132.0**円
- 安定した株主還元
2025～2027年度→DOE: **7.0～7.5%**、
自己株取得総額 **30**億～**35**億円
- 継続的な成長投資
2025～2027年度→投資総額 **260**億円以上



キャッシュアロケーション

資本効率の向上を目的として、必要運転資金(ミニмум キャッシュ)を精査し、戦略的な投資計画を策定しています。その上で、生じた余剰資金については、株主還元に応じます。

設備投資・開発投資

前中期経営計画期間における設備投資は、当初計画を

上回って積極的に実行してきました。建物の改修や生産ラインの更新・増強に加え、エアエナジー事業におけるインド中形圧縮機市場攻略の核となる組立工場、さらには開発スピード向上と上市までの期間短縮を目的とした本社試作棟の建設に着手するなど、中核施設への投資を推進しました。そのほか、ウェブサイトや商品情報管理システムの構築、サーバーのクラウド化といったIT関連投資も積極的に進めてきました。

第一次中期経営計画期間では、上記の中核施設の完成・稼働を実現するとともに、持続的な成長に見合った生

産能力の増強を推進し、工場のDX化を進めることで、さらなる効率化と企業価値向上を図っていきます。

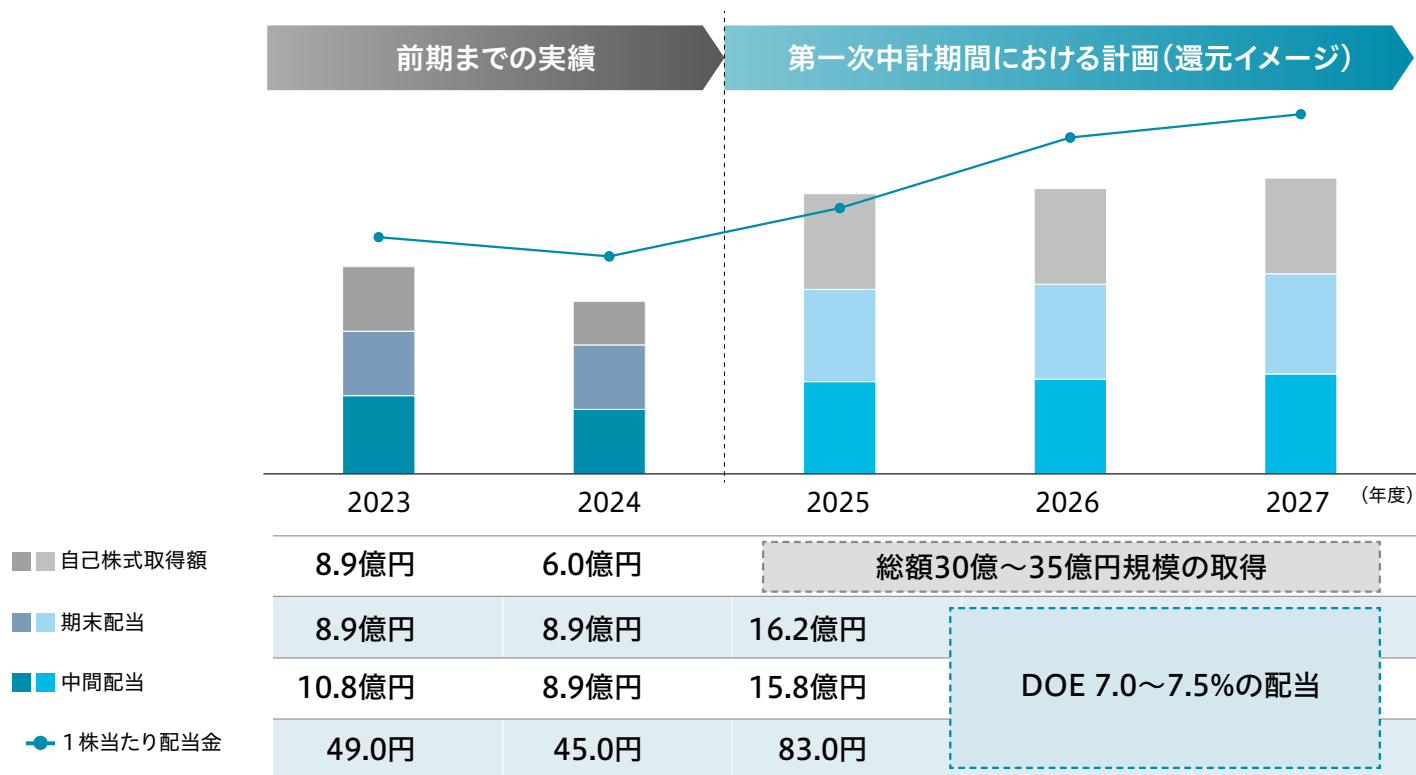
M&A

M&Aについては、引き続き積極的な検討を進めています。第一次中期経営計画期間においては、既存事業の強化・拡大を目的としたM&Aに加え、新規事業領域への参入を目的としたM&Aに対し、戦略的・積極的な投資を継

続していきます。具体的には、既存事業における技術力の獲得やカバーエリアの拡大に加え、将来の第三の柱となるような新たなビジネスモデルの獲得や新領域の創造を目指し、M&Aを推進します。また、M&A後の迅速かつ円滑な統合プロセス(PMI)を推進するため、M&A/PMI推進体制の確立にも注力します。M&A資金の調達については、手元資金のみならず、借入などの有利子負債の活用も検討し、成長機会を逃さず果敢に実施していきます。

株主還元

株主還元の強化と安定性向上を目指し、新たな方針を定めました。2025年度より、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)を還元指標に採用します。第一次中期経営計画期間(2025~2027年度)においては、期間中のDOEを7.0~7.5%と設定したほか、1株当たり年間配当金額は、2025年度(年間配当金予想:



83円)を下限とし、累進的な増配を予定しています。自己株式の取得についても、M&Aの進捗や市場環境を注視しながら、機動的に実施していきます。

事業ポートフォリオ

当社グループは、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ともに、個別市場の特性に応じた戦略的成長を目

指していきます。

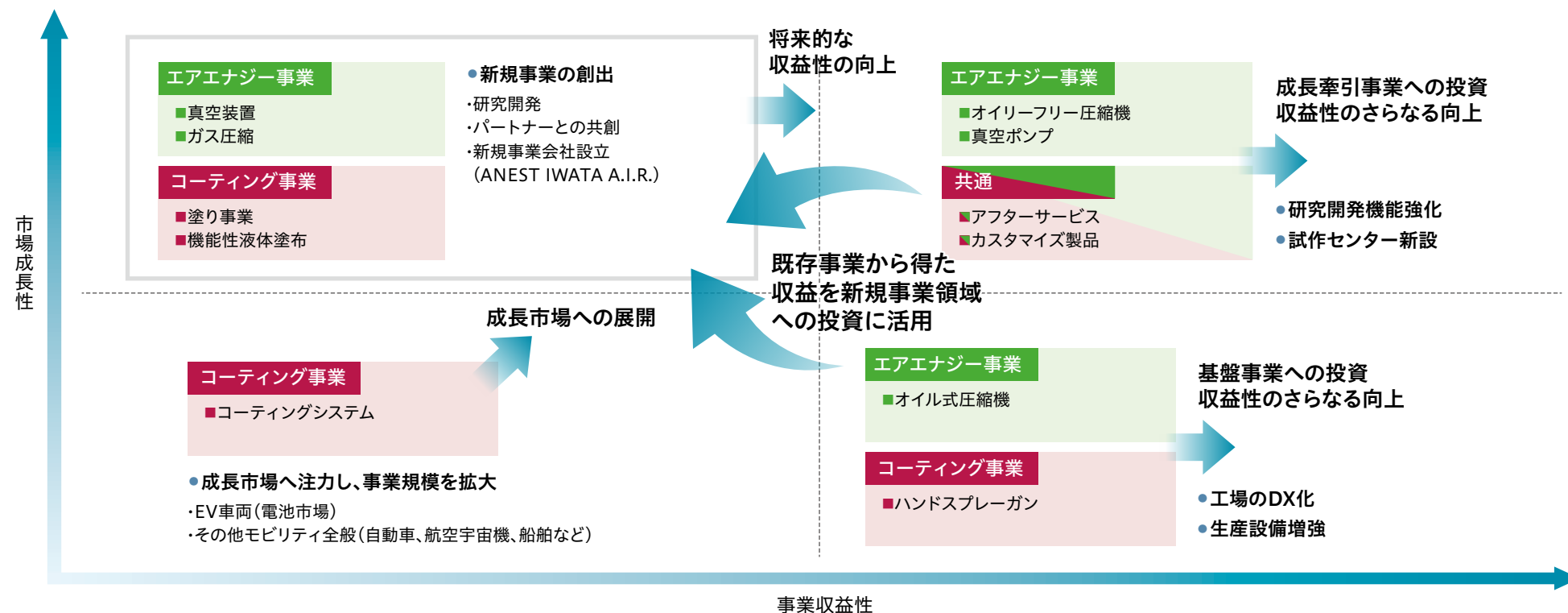
例えば、市場成長性及事業収益性がともに高いオイルフリー圧縮機は、当社の強みとする領域であり、高収益性を追求するとともに、競合との差別化を図る新たな製品の開発を推進し、さらなる事業拡大を目指します。

一方で、市場成長性及び事業収益性が課題となっているコーティングシステム(塗装設備)においては、収益性の改善に向けた取り組みを推進しています。他社との差別化が困難な市場環境下において、設計コストの削減に貢献

する製品の上市を進めることで、当該事業の成長性・収益性の改善を図っていきます。

既存事業の持続的な成長に向けた投資に加え、新規事業開拓への先行投資を積極的に推進し、将来的な収益基盤の強化と企業価値の最大化を目指します。

各事業の成長戦略については、P27及びP30をご参照ください。



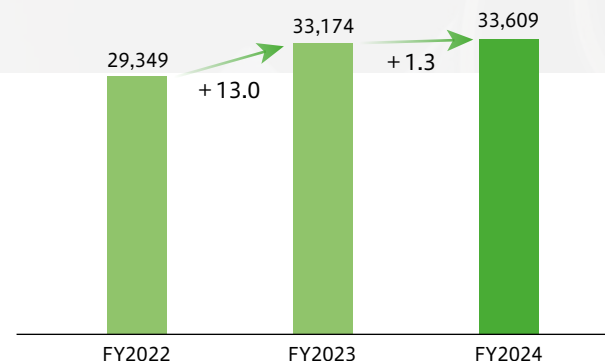
事業戦略 エアエナジー事業

クリーンな空気ので、産業の未来を動かす。
サステナブルな世界へ貢献。

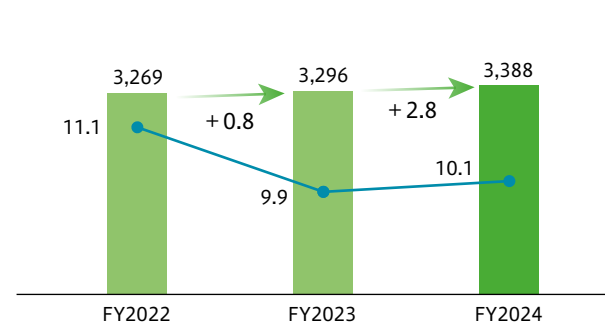
エアエナジー事業は、クリーンな圧縮・真空技術で省エネと環境負荷低減を追求し、世界の産業と社会の発展を支え、持続可能な未来に貢献します。

エアエナジー事業の業績推移

連結売上高(百万円)



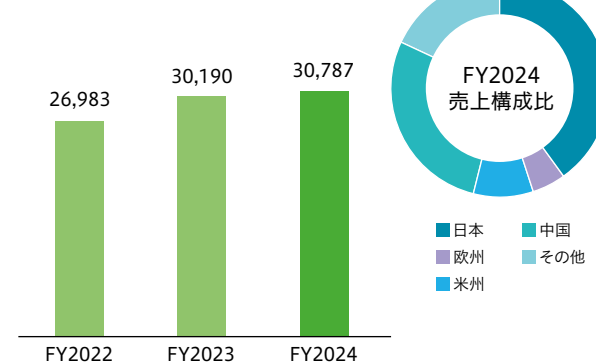
連結営業利益(百万円)・営業利益率(%)



執行役員 エアエナジー事業本部長
兼 エアエナジー事業 開発部長
かわの りょうすけ
河野 良介

圧縮機

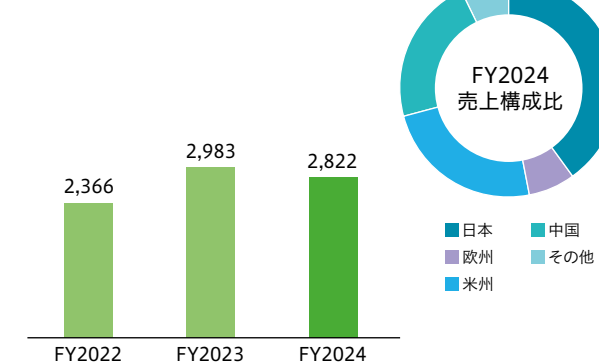
連結売上高(百万円)



2024年度は、欧州の主要 OEM 顧客の需要変動や中国国内販売の低迷、日本の業界出荷台数減少といった逆風下も、中国からの輸出の堅調さや日本での価格改定の浸透による回復基調への転換などに支えられ、売上は増加しました。

真空機器

連結売上高(百万円)



2024年度は、下期にかけて米国での納期優位性を背景とした他社からの切替需要の収束や中国のリチウムイオン電池製造関連装置向け販売の縮小に加えて、前年度の米国におけるスポット需要の反動減を受けて、売上は減少しました。

圧縮機製品

主要な商品：空気圧縮機（コンプレッサ）、窒素ガス発生装置

強み/機会とリスク

強み

- 潤滑油を使わずクリーンな圧縮空気を供給する、オイルフリー圧縮機の製造技術
- 静音・省エネに優れる世界初空冷式オイルフリースクロール圧縮機開発技術
- 自動組立ライン併用による業界トップクラスのオイルフリースクロール圧縮機生産能力
- 顧客の幅広い要望に対応するカスタマイズ力
- 人と自動化の融合生産による均一で高い品質
- 日本の小型圧縮機市場で第2位のシェア※を誇る信頼性
- グローバル製造・販売ネットワーク

※自社調べ

機会

- 景況回復に伴う設備投資の増加
- 新興国を中心とした病院新設や医療設備の増強
- 環境負荷軽減に向けたオイルフリー化需要の増加
- 電動車両（EVバス、EVトラック、鉄道車両など）市場の拡大
- 圧縮機設置環境の改善要求（省スペース化、振動・騒音低減、油分除去）
- 高い静音性が求められる市場（研究施設、医療施設など）の需要拡大
- 既納設備の更新

リスク

- 世界経済停滞に伴う設備投資意欲の減退（主に一般産業向けに影響）
- 半導体や電子部品の供給不足
- 各国・地域の法令や規制、規格の新設や厳格化
- 圧縮空気に代わる電動化の加速
- 日本における成熟化と価格競争激化に伴う利益率の悪化
- 原材料及びエネルギー価格の高騰
- サプライチェーン・物流の混乱による販売機会喪失とコスト上昇

真空機器製品

主要な商品：オイルフリースクロール真空ポンプ

強み/機会とリスク

強み

- 潤滑油を使わずクリーンな排気を可能にする、オイルフリースクロール真空ポンプの製造技術
- 世界初の空冷式オイルフリースクロール真空ポンプ開発技術
- 世界有数の宇宙・最先端科学分野の研究施設で認められた製品性能
- グローバル製造・販売ネットワーク

機会

- 景況回復に伴う設備投資及び研究開発予算の増加
- AI関連投資の拡大に伴う半導体市場の成長
- リチウムイオン電池製造など、新たな用途分野での需要創出
- 既納設備の更新

リスク

- 世界経済の停滞に伴う設備投資意欲の減退
- 半導体製造市場などの需給の急激な変動
- 官公庁や学校など研究機関における予算の縮小
- 競合大手との価格競争激化による利益率の悪化
- 原材料及びエネルギー価格の高騰
- サプライチェーン・物流の混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

成長戦略

当社グループは、2025年4月より、3か年の新たな中期経営計画を開始しています。

変化する市場ニーズへの適応と 製品競争力の強化

脱炭素社会の実現と環境負荷低減に向けた国際的な規制強化は、産業界全体に大きな変革を促しています。この潮流を捉え、当社グループはエネルギー効率の向上に特化した市場に注力し、特に省エネ性能を追求したオイルフリー圧縮機モデルの投入を強化しています。お客様から強く求められる「省エネ」と「大空気量の安定供給」ができる圧縮機は、工場の生産ラインの効率に直結する重要な要素です。この高い要求に応えることが、圧縮機メーカーとしての当社グループの使命であると認識しています。

当社グループが長年培ってきたオイルフリー技術を強みに、これらの成長領域で市場を牽引するとともに、新たなオイルフリー圧縮機などの開発を通じて、さらなる収益向上と事業成長を追求します。

独自の技術力と継続的な研究開発投資

お客様の求める「省エネ」と「大空気量の安定供給」を実現するためには、モーター性能のほか、圧縮機構造を含めた革新が極めて重要となります。この実現に向け、当社グループでは戦略的な開発投資を継続しています。

また、製品開発力の強化においては、アライアンス構築を積極的に推進し、環境負荷対応など新たなニーズに応える製品の新規開発を加速させ、競争力強化に貢献しま

す。独自のコア技術を深掘りしつつ、外部との連携も視野に入れることで、技術革新のスピードを最大化し、競争優位性を確立していきます。

グローバル市場での成長戦略と インド市場の重要性

グローバル経済の変動に対応し、海外の成長市場に重点を置いた販売強化と現地戦略を推進しています。M&Aなども含めた技術獲得により、事業環境の変化に柔軟に

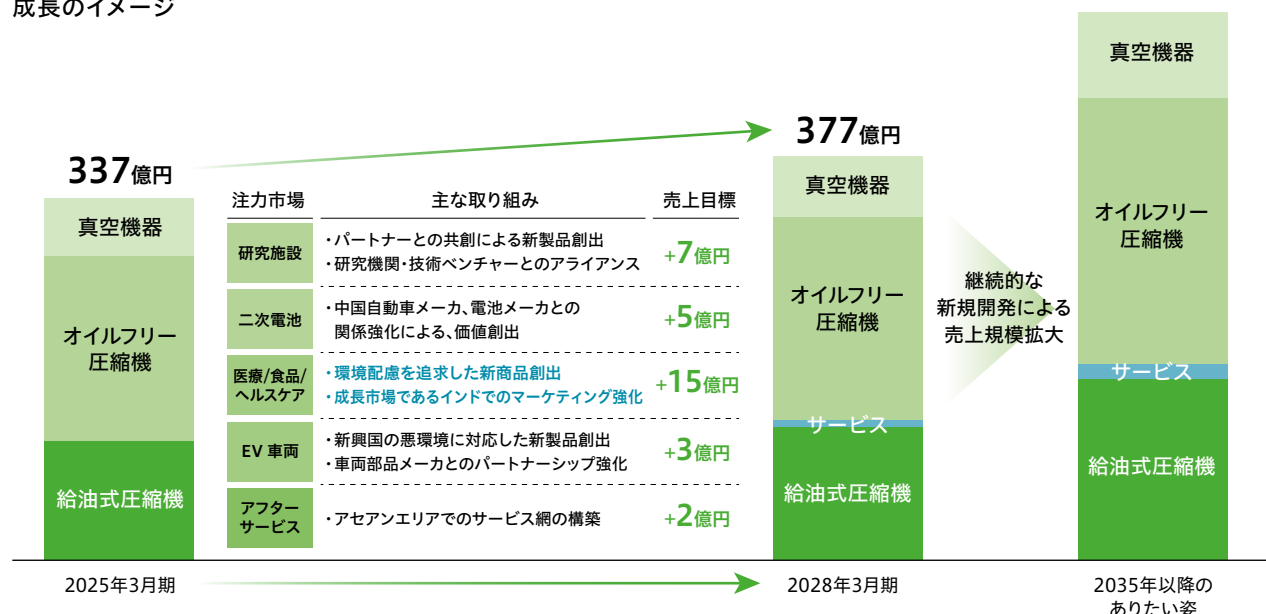
対応し、持続的な企業成長を追求します。

今後の事業の中核を担うと見込まれるのが、インド市場です。この巨大な成長市場に対し、商品展開を強力に推進していきます。その具体的な取り組みとして、インド国内にボリュームゾーンに対応する中形圧縮機の組立工場を新設し[※]、2025年冬頃の本格稼働開始を目指します。これにより、現地ニーズに合致した商品を迅速に供給できる体制を確立します。インド市場においては、まずはマーケティング活動を徹底的に強化し、堅固な事業基盤を構築していくことで、確実な事業拡大を図ります。

※インド新工場の詳細は [こちら](#)。



成長のイメージ



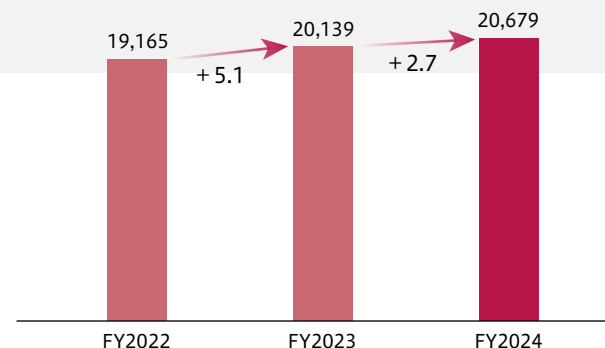
事業戦略 コーティング事業

塗装から、その先へ。 世界が信頼する技術で拓く未来

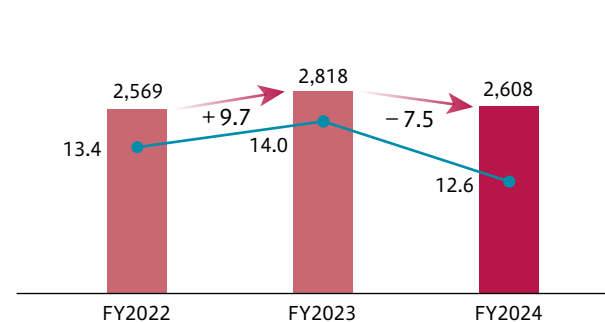
コーティング事業は、世界トップクラスの塗装機器メーカーとして、お客様の課題を解決する最適な塗膜作成技術と環境に配慮したコーティングソリューションを提供し、豊かな社会の実現に貢献します。

コーティング事業の業績推移

連結売上高(百万円)



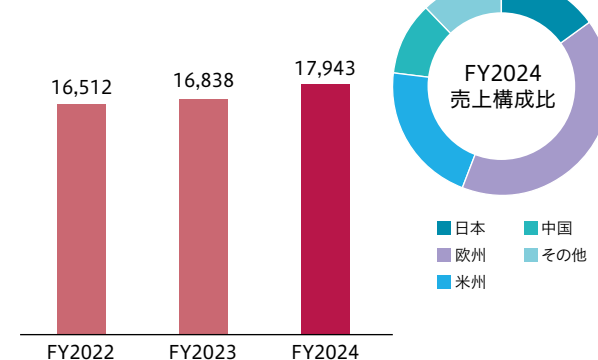
連結営業利益(百万円)・営業利益率(%)



常務執行役員
コーティング事業本部長
だいまる まさのり
大丸 正徳

塗装機器

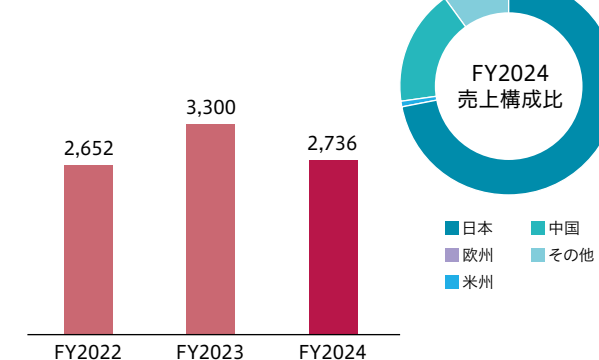
連結売上高(百万円)



2024年度は、欧州の自動車補修市場向けスプレーガン販売が堅調に推移し、売上を牽引しました。加えて、欧米における木工塗装市場の開拓が進展したほか、エアブラシ販売も欧州で拡大しました。

塗装設備

連結売上高(百万円)



2024年度は、日本を含む主要エリアで期初受注残が低調であったため、当年度計上案件が減少し、全体として売上は減少しました。その中で、機械部品・樹脂成形品向け塗装設備などの納入が寄与し、中国の売上は増加しました。

塗装機器製品

主要な商品：スプレーガン・静電塗装機・塗料供給装置・液圧機器

強み/機会とリスク

強み

- 国産第1号ハンドスプレーガンを開発し、長年培ったノウハウ
- 塗料特性に応じた最適スプレーガン開発と塗装方法提案を可能とする知識・経験
- 均一で最適な塗り上がりを実現する技術
- ハンドスプレーガン市場において国内外で高いシェアを獲得する信頼性とブランド力
- 塗料メーカーとの協働によるニーズに適応した製品の開発力
- 高級仕様スプレーガンを高品質で量産可能とする生産能力
- グローバル製造・販売ネットワーク

機会

- 経済成長に伴う高級仕上げ塗装の需要増加
- 各国における環境規制の新設・強化
- 薬品、離型剤、その他機能液剤散布など、液体霧化の新たな需要創出
- 環境配慮への関心の高まりによる水性塗料の普及
- 霧化が難しい塗料・液体に対応する高機能塗装機器の需要増加

リスク

- 世界経済停滞に伴う設備投資意欲の減退
- 廉価なコピー製品の流通拡大
- 塗装代替技術（フィルムコーティングや原着成形）の台頭
- 原材料・エネルギー価格の高騰
- サプライチェーン・物流の混乱による販売機会喪失とコスト上昇

塗装設備製品

主要な商品：自動塗装装置・塗装プラント・塗装ロボット、環境装置

強み/機会とリスク

強み

- 顧客の求める仕上がりと高い良品率を実現する最適な提案力
- 塗装実験施設（Coating Solution Center）活用による高い課題解決力
- 試作サポート・小ロット品生産が可能な対応力
- グローバル製造・販売ネットワーク

機会

- 景況回復に伴う設備投資の増加
- 作業環境の改善要求の増加
- 作業者不足・高齢化に伴う自動化推進
- 環境負荷低減への取り組み強化（省エネ、VOC削減など）
- 塗装工程がある工場の新設
- 既納設備の更新

リスク

- 世界経済の停滞に伴う設備投資意欲の減退
- 顧客都合による設備計画の延期や見直しの発生
- 外部購入品比率の拡大による原価率の上昇
- 原材料・エネルギー価格の高騰
- サプライチェーン・物流の混乱による販売機会の喪失とコスト上昇

成長戦略

当社グループは、2025年4月より、3か年の新たな中期経営計画を開始しています。

中核技術の進化と新市場開拓への挑戦

当社グループは、中核となる霧化技術をさらに深化させるとともに、これを新たな成長市場へと展開する戦略を推進しています。既存技術のポテンシャルを最大限に引き出す水平思考を重視し、これまで踏み込んでこなかった高成長・高付加価値領域への進出を図ります。具体的には、EV車両や航空宇宙市場など、経済的・社会的に大きなインパクトを持つ分野に注力します。これらの市場で求められる高度なニーズに対応するため、他社や学術機関との積極的なアライアンスを通じて、製品開発力及び技術確立能力の飛躍的な強化を図っていきます。特に「機能性液体塗布技術の確立」は、研究機関や技術ベンチャーとの連携を中核とした、今後の成長ボリュームゾーンと位置付けています。

当社グループが保有する霧化技術が持つ可能性は、既存の枠を超えて多岐にわたります。これまでの堅実な事業運営を基盤としつつも、時代の変化に対応すべく、既存の事業領域にとどまらず、新たな市場に対して果敢にチャレンジする企業文化への変革を進めています。既存事業から得られる収益は、これらの新規事業領域への積極的な投資に活用し、塗り事業や機能性液体塗布といった未来を担う分野での成長を加速させていきます。

塗装設備事業の再構築と成長戦略

コーティング事業における塗装設備セグメントは、売上原価率の最適化が重要な課題の一つと認識しています。この背景には、塗装ライン設備が画一的で他社との差別化が難しく、価格競争に陥りやすいという業界特性があります。

この現状を打破し、持続的な成長軌道に乗せるため、事業の抜本的な再構築に取り組んでいます。既存製品の改善はもちろんのこと、革新的な新製品の開発を推進してい

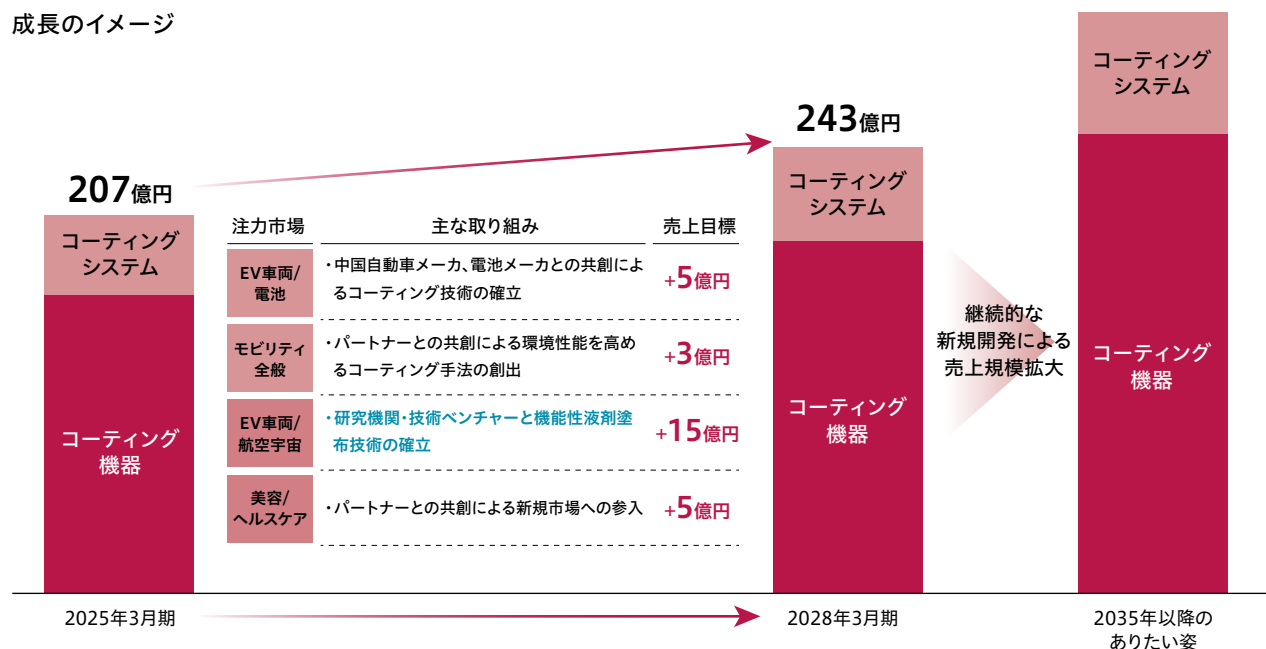
ます。現在、機能ごとに区切られた小型設備を組み合わせで最適なラインを構築する「キュービックライン」※の開発を進めています。これにより、設計コストの削減が見込めます。

これらの改善策により、塗装設備事業は高い事業収益性と市場成長性を兼ね備えたセグメントへと転換できると考えています。

※「キュービックライン」の詳細は [こちら](#)。



成長のイメージ



アネスト岩田の事業 品質保証

お客様満足の絶え間ない追求のため、当社グループは、製品・サービス及び関連プロセスの継続的な改善と見直しによる品質の向上、そしてお客様の声への真摯な対応とそれに関わる課題解決に推進しています。



品質に対する基本的な考え方

当社グループは、「アネスト岩田フィロソフィ」に基づき、製品・サービスの安全性と品質の向上を経営の重要な方針として掲げています。私たちが目指すのは、営業員が自信をもって製品・サービスを提案・販売できること、販売店様やサービス店様が安心してお客様に推奨できること、そして何よりも、お客様が、その品質に心からご満足いただくことです。これらの実現に向け、安全で高品質な製品・サービスの提供に真摯に取り組めます。

品質方針

製品品質の維持向上が最も重要であることを認識する

- 1 品質マネジメントシステムを経営の根幹とする
- 2 市場の要求を満足させる
- 3 品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善する
- 4 製品コストの低減に寄与することを目的とする

品質スローガン

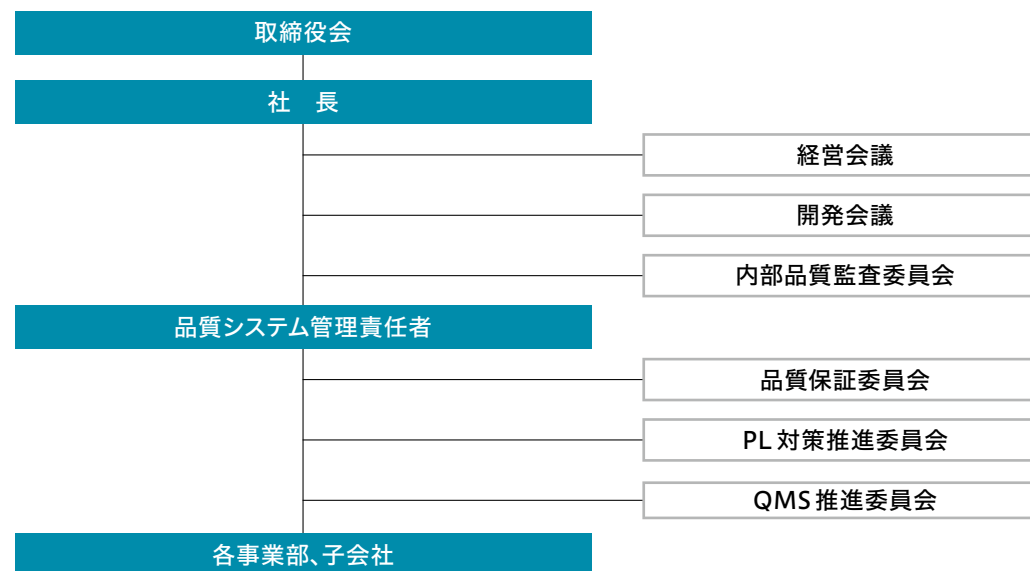
▶ めざす品質 = お客様の満足

品質管理体制

社長を最高責任者とするQMS(品質マネジメントシステム)推進体制を品質保証の中核として、構築・運用しています。当社及び連結子会社の一部では、ISO9001に準拠したQMS活動を実施しており、年1回の内部品質監査及び

第三者機関によるISO認証審査を通じて、継続的な品質保証体制の改善を図っています。これにより、QMS活動が確実に品質向上につながるよう、一層の取り組みの深化に努めています。

QMS推進体制



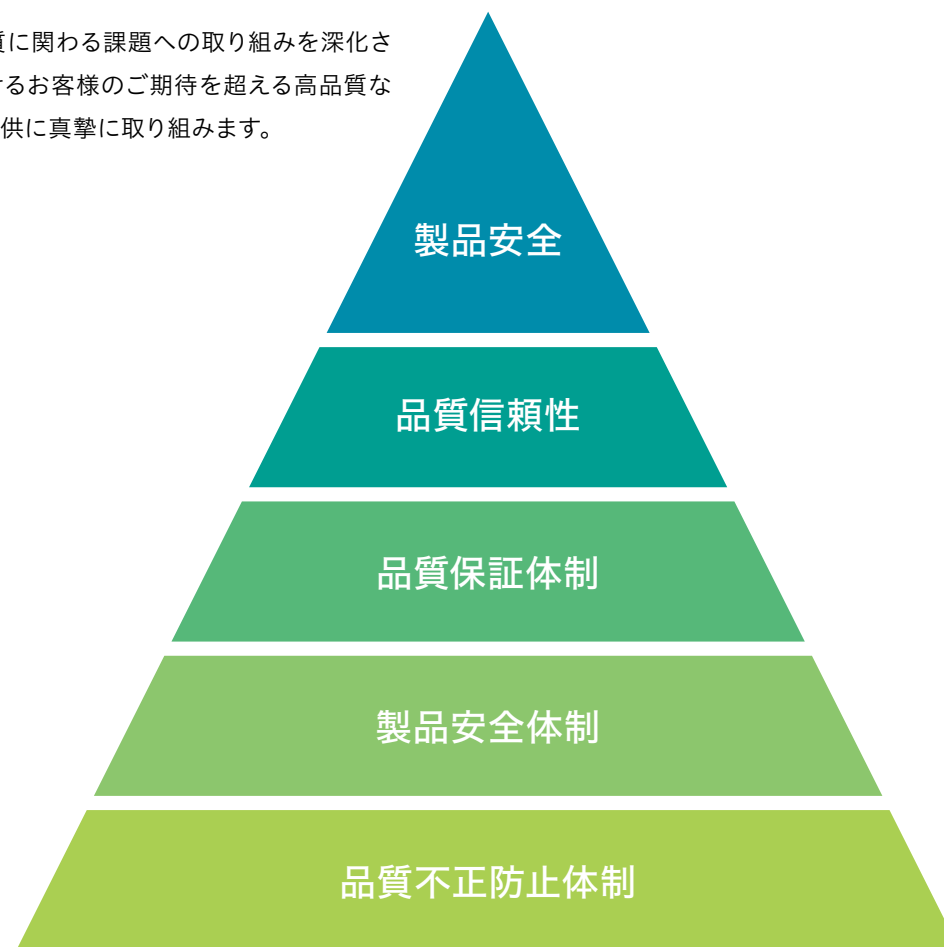
安全で高品質な製品とサービスの提供

当社では、製品開発の初期段階から営業、開発、製造、調達、品質保証など、関係部門が参画し、多角的な視点から開発品質を厳しく審査することで、お客様に向けて安全で高品質な製品・サービスの提供に取り組んでいます。また、審査で抽出された潜在的な課題に対しては、確実に対策を講じることで、未然防止を図っています。加えて、製品開発の重要なゲートである開発会議では、社長を議長とし、新製品の安全性や品質、市場要求への適合性を厳しく審議し、全社一丸となって目指す品質であるお客様の満足を妥協なく、追求しています。

また、製品の量産品質を保証するための各種監査に加え、お客様からの苦情や情報などを通じた品質状況のモニタリングを実施し、製品とサービス改善と問題の再発防止に取り組んでいます。量産品質を表す苦情率、不適合に関わるコストは、社内に公開し、全従業員の品質意識の向上につなげています。社長を委員長とする品質保証委員会がこれらの活動を推進しています。こうしたプロセスを通じて、お客様へ安全で高品質な製品・サービスを提供するよう努めています。

さらなる品質向上への取り組み

当社は今後、品質に関わる課題への取り組みを深化させ、世界各国におけるお客様のご期待を超える高品質な製品・サービスの提供に真摯に取り組めます。



アネスト岩田の事業 知的財産による事業競争力の維持と強化

知的財産・無形資産の創出と、関連する権利の獲得・活用を推進し、
サステナブルな企業価値の向上を図ることを基本方針として活動しています。
累計特許出願件数：国内外 1,200件以上

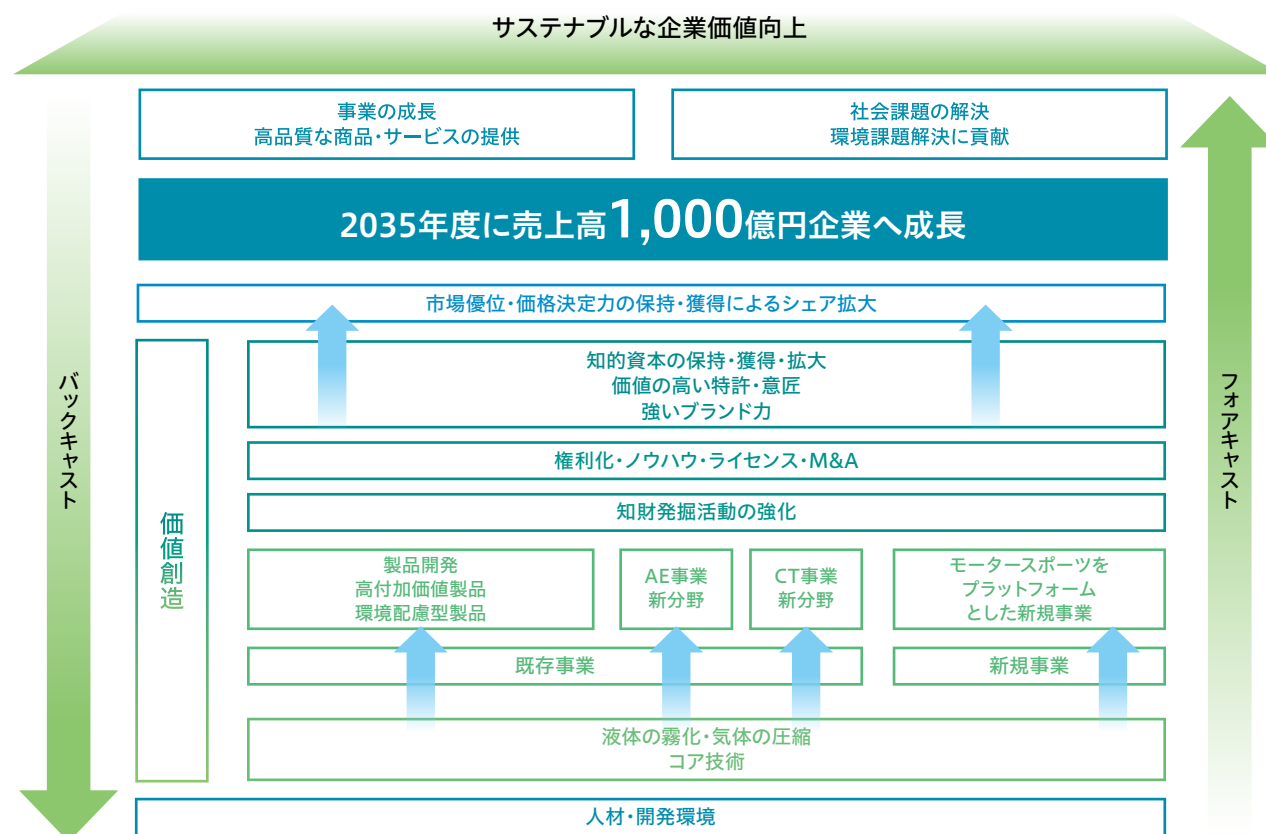


知的財産に対する基本的な考え

質の高い知的財産を継続的に創出し、権利の取得と活用を推進することで、持続的な事業の成長に努めています。既存事業では、1926年の創業以来、磨き上げてきた「液体の霧化」や「気体の圧縮」といったコア技術を活かし、新たな知的財産の創出に注力しています。

さらに、新規事業においては、モータースポーツをプラットフォームとして異業種との連携を深めることで従来の当社にはない知的財産や無形資産の獲得に取り組んでいます。同時に、既存のコア技術を新規事業へ応用することで生まれるシナジー効果も活用し、総合的な企業価値の向上を目指しています。

加えて、開発内容ごとに侵害予防調査や定期的な他社出願調査を実施し、第三者の知的財産を尊重するとともに、意図しない侵害の防止に努めています。



当社の知的財産活動

1. 知的財産権による強固な権利網の構築

新規技術や新製品のデザイン、名称に対して国内外の権利を取得し、知的財産のグローバルな権利網を構築しています。特に、国内外で高いシェアを誇るスプレーガンについては、独自に開発したノズルの形状を中心に、液体の霧化に関するコア技術に関して、基本特許と応用特許の網羅的な権利の取得を推進しています。さらに、関連製品の意匠や商標についても積極的に権利を取得し、より

強固な権利網の構築に努めています。

主力製品であるスプレーガンとスクロール圧縮機に関する特許網は、下図のように、質や価値を表す特許スコア[※]のポジションが2023年度と同様に良好なものとなっており、特許件数を示すバブルサイズもその大きさを維持しています。今後も中期経営計画に則り、質や価値の高い特許を継続的に取得し、ポジションの向上に努めていきます。

2. 秘匿化によるノウハウの保護

技術ノウハウについては、積極的に秘匿化して厳重に管理し、独自技術の保護に努めています。これらの技術ノウハウを技術レポートとして蓄積し続けており、その数は毎年200件以上に上ります。

3. 環境負荷低減・SDGsに貢献する権利の強化

当社はこれまでも、環境負荷低減やSDGsに関連する知的財産の権利取得を推進してきました。

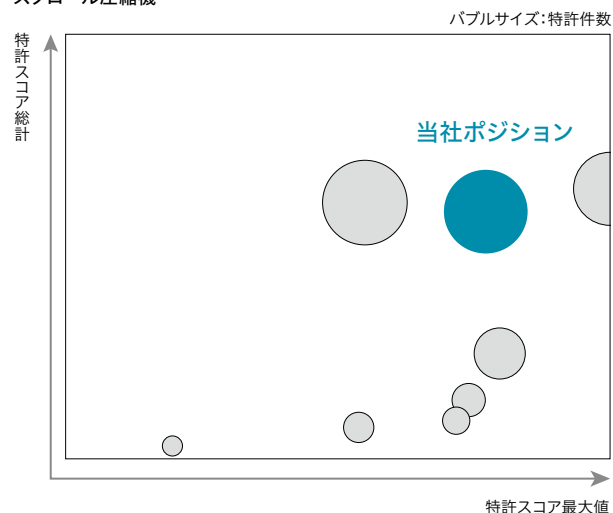
コーティング事業では、塗着効率を向上する技術開発やVOC(揮発性有機化合物)を含まない塗料に適応する技術開発により創出した知的財産の権利を取得しています。

エアエナジー事業では、オイルフリーの圧縮機や真空ポンプにおける消費電力削減の技術開発によって創出した知的財産の権利を取得しています。

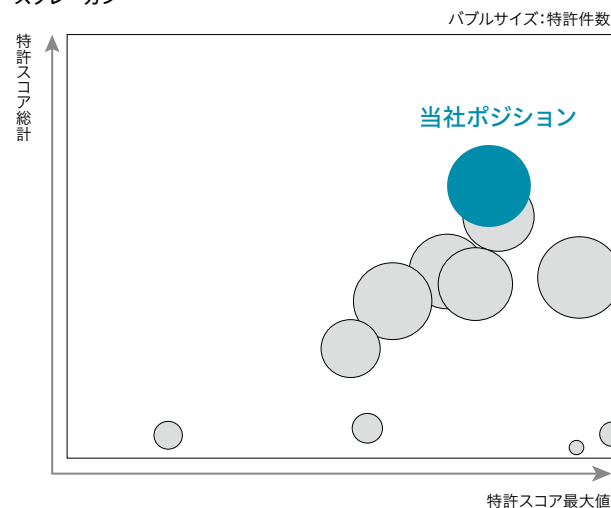
2025年度はこれらの活動に加え、表彰制度を改良し環境負荷低減やSDGsに貢献する知的財産創出の奨励を制度化します。今後はこれまで以上に活動を活性化させ、持続的な事業成長と社会課題への取り組みを強化していきます。

特許スコアのポジション

スクロール圧縮機



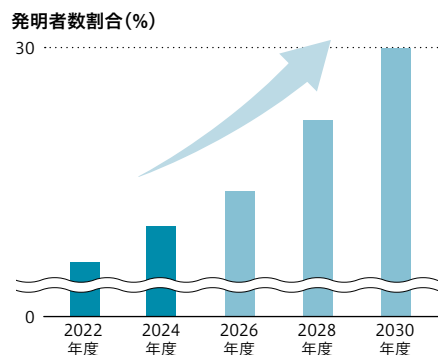
スプレーガン



※特許スコア:被引用回数、情報提供回数などから算出したものです。

4. 発明創出

これまで、社内外セミナーや開発初期からの発明発掘、表彰制度の改良など、発明創出に向けた推進活動を行っています。これらの活動を通じて、開発技術者の総数に対する発明者数の割合（発明者数割合）は着実に増加しています。今後も発明創出に向けた活動を充実させ、発明者数割合の増加を促進し、2030年までに30%以上とすべく知的財産の創出活動を継続していきます。



5. 全社活動方針との連携

当社は、2035年度に売上高1,000億円の企業へ成長することを目指し、既存事業の深化及びグローバル拡張に加え、新たに「新領域の創造」を成長戦略の柱に据えた第一次中期経営計画を推進しています。その実現に向けて、知的財産活動は事業戦略と密接不可分な存在として、企業価値の向上を力強く牽引しています。

2024年度から始動した「知財戦略会議」では、知財戦略運営の目的や到達目標を全社で共有し、国内外での特許・意匠・商標出願実績や、主要な知財取得事例を振り返りました。2025年度は、知財権の生存件数や処分状況といった現状を把握しつつ、第三の柱となる新領域やグローバルでの事業展開と連動した知財戦略の策定を進めています。また、知財のKPI設定や、先行技術調査の優先順位付け、発明表彰制度の見直しといった施策も議論し、パフォーマンス向上と社員の創造意欲の醸成にも注力しています。

こうした取り組みを通じ、知財部門は新規事業創出段階から企画／開発部門と密に連携し、M&AやPMIプロセスにおいても知財面での鑑定やリスク分析を推進します。各部門と連携した“共創”による知財活動を加速させ、「第三の柱」となる新事業の価値保護・競争優位性の確立を目指します。

今後も、知財と経営戦略が一体となった活動を強化し、持続的な成長とさらなる企業価値の向上を実現していきます。

6. 知財ポートフォリオの構築と拡充

当社はこれまでも、新たに創出した知的財産を権利化または秘匿化することにより、知財ポートフォリオの構築を継続し、企業価値の向上を図ってきました。

例えば、新規分野・新規事業では、導電糸[※]の製造とい

う新規分野において、強みである送液技術を活用し、導電糸の製造を実用化する開発を行っています。また、モータースポーツをプラットフォームとした新規事業にも参入しています。これら創出した知的財産についても積極的に権利化を進め、知財ポートフォリオの構築を強化しています。

さらに、2024年度からスタートした「知財戦略会議」の実施によって、事業戦略に対応した形での知財ポートフォリオの計画的な構築が進んでいます。既存事業及び新規事業の両面で、将来に向けた知財価値をさらに強化し、持続的な企業価値の向上を図っていきます。

知財活動に対するガバナンス体制 (レポートラインとガバナンス)

知財戦略会議では、特許出願の元となる技術レポートや技術改善提案書の提出状況、直近の出願状況、パテントマップによる当社ポジション状況などの情報を基に、直近の開発計画並びに中期視点での知財活用戦略の検討・実行・評価を行っています。

知財戦略の立案と実施結果は開発計画に組み込まれ、経営会議、開発会議を経て取締役会に報告されています。これにより、知財戦略に対する取締役会の監督機能が担保されています。

[※] 強度や耐熱性に優れた化学繊維に導電性を付与した素材。繊維に導電性を付与する塗布工程において当社の送液技術を活用しており、製造工程での環境負荷の低減にも貢献。実用化が進むことで、特に電気自動車や航空機分野において、軽量化を通じた燃費改善への貢献が期待されている。



価値創造を支える基盤

サステナビリティ

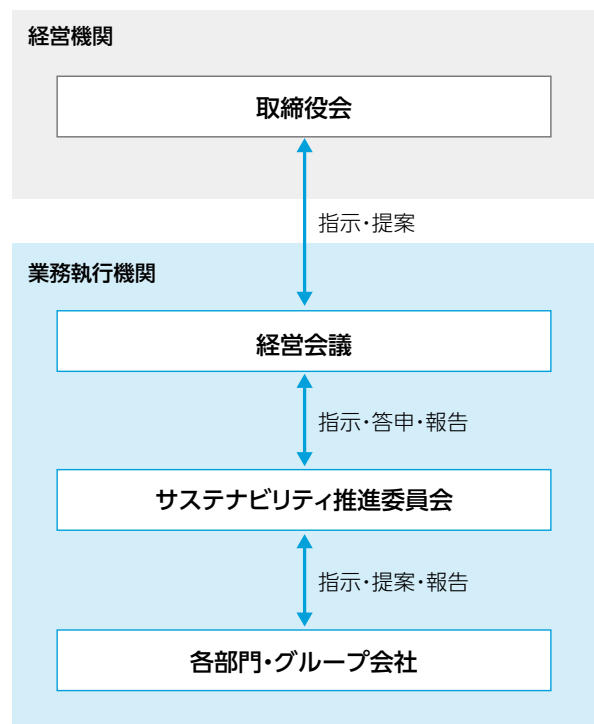
開発型企業として持続的な成長を遂げ、豊かな社会の実現に貢献するというアネスト岩田フィロソフィの下、サステナビリティを経営上の重要なテーマとして定めて活動を推進しています。

サステナビリティ推進体制

当社グループは、「社是」「グループ経営理念」を中核とした「アネスト岩田フィロソフィ」を作成し、ステークホルダーの皆様と共有しています。この中には、サステナビリティに関する項目も含まれており、この考えを基に、製品開発や情報開示など各部門が役割に応じた取り組みを推進しています。

そのほか、フィロソフィの実現を推進するため、経営会議傘下に任意の委員会として、サステナビリティ推進委員会を設置しています。本委員会は、社長執行役員と関連部門の責任者で構成し、委員長は社長執行役員、事務局は経営企画部門が担当します。サステナビリティ推進活動に関する事項を中心に協議及び審議を行い、必要に応じて経営会議に答申・報告しています。委員会を定期的開催し、ESGに関するリスクと機会について議論することで、リスク管理体制の強化を推進しています。

こうした体制の下、事業推進を通じた社会課題の解決に取り組むことで、当社と社会が共有する価値を創造し、社会と共に持続的な成長を遂げることを目指して活動しています。



SDGsへの貢献

当社では、開発会議へ議題を上げる際に、SDGsの17のゴールにおいて貢献可能な目標の明記を義務化しています。そのほかにも、管理職のプロセス管理の上でSDGsを意識するように制度を整備するなど、産業機械メーカーとして、どのような貢献ができるかを考えながら事業を推進しています。

目標の達成には、製品開発や生産といったメーカーとしての基本業務の在り方を考えるだけではなく、従業員一人ひとりが課題解決意識を持つことが重要です。それぞれが解決意識をもって取り組んだ業務は、どんな小さなことであらうとSDGsへの貢献につながると考えています。





価値創造を支える基盤

環境

当社グループは、地球との共生を図りながら、製品開発などの事業活動を通じて環境保全を推進しています。また、「アネスト岩田フィロソフィ」に基づき、社内規程で環境方針を明示し、それに従って活動しています。

環境方針

- 以下の活動を推進することで、持続可能な社会の実現に向けて、環境汚染防止活動を継続的に推進します。
 - 環境汚染防止
 - 温室効果ガスの削減/省エネルギー
 - 循環型社会の形成
- 環境関連法規などを遵守し、社会的責任を果たします。
- 活動の目的や目標を会社全体及び部門毎に設定維持し、定期的に見直しを行い、従業員等が環境汚染防止に取り組むシステムの構築に努めます。
- 環境保全活動の維持向上に努めます。
- 環境方針や環境保全活動については、そこで働く全ての人へ伝達し、意識向上を図ります。
- 環境汚染防止の実施状況は、社内外に公表し、関係会社及び地域社会とコミュニケーションを深め、活動に対する理解と協力を求めます。

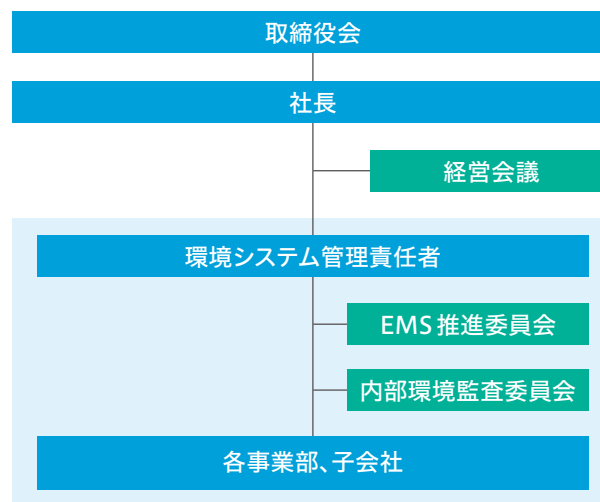
環境マネジメント体制*

環境保全を経営の重要な課題のひとつと捉え、社長を最高責任者とする環境マネジメントシステム(EMS)推進体制の中核として、構築・運用しています。

当社及び連結子会社の一部では、ISO14001に準拠した社内規程を定め、EMS活動を実施しており、年1回の内

部品質監査及び第三者機関によるISO認証審査を通じて、継続的な改善を行い環境保全への取り組みに努めています。

EMS推進体制



重要な環境課題

EMS活動においては、「環境汚染防止」「温室効果ガスの削減、省エネルギー」「循環型社会の形成」を重点課題に掲げ、各拠点での指標管理を通じ改善を図っています。

環境汚染防止

各種塗装機器の製品開発や生産などで使用する溶剤塗料・希釈剤に含まれる化学物質はPRTR制度(化学物質排出移動量届出制度)に基づいた管理を行い、使用量の削減

に努めています。また、水質・臭気測定を実施し、生産活動に伴う環境負荷の低減に努めています。

温室効果ガスの削減、省エネルギー

エネルギー使用量及び温室効果ガス(CO₂)排出量の削減を通じ、地球温暖化防止に貢献しています。事業活動における削減活動を継続的に実施し、CO₂排出量原単位の削減を推進しています。

循環型社会の形成

製品の開発・生産において3R(Reduce・Reuse・Recycle)の考えに基づき、お客様が廃棄・資源化しやすい製品づくりに努めています。

※環境マネジメントの詳細は [こちら](#)。



再生可能エネルギー導入によるCO₂排出量削減

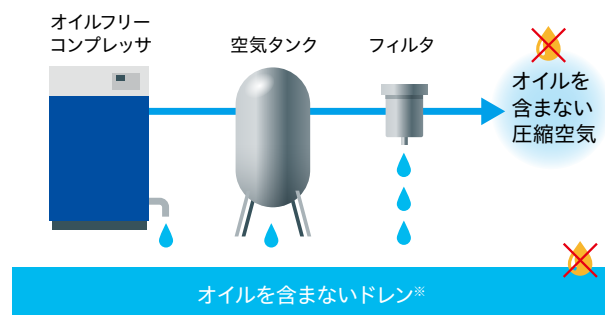
当社は、持続可能な社会の実現へのコミットメントの下、事業活動における環境負荷低減と温室効果ガス排出量削減に積極的に取り組んでいます。その一環として、2024年6月より、一部の国内事業所における高圧電力の100%を再生可能エネルギー由来の電力へ切り替えました。この取り組みにより、2024年度の電力使用に伴うCO₂排出量は、約3,100トンもの大幅な削減を達成しました。

今後も温室効果ガス排出量削減に向けた取り組みを加速させ、持続可能な脱炭素社会の実現に貢献していきます。

オイルフリー式の推進

エアエナジー事業の主力製品である圧縮機には、潤滑油を使用する「オイル式」と、まったく使用しない「オイルフリー式」が存在します。オイル式は、初期費用を抑えられる一方で、圧縮された空気中に油分が混入する懸念があり、これが水質汚濁や大気汚染につながる可能性があります。さらに、潤滑油の製造から廃棄に至るライフサイクル全体で多大なCO₂が排出されるため、地球環境に大きな負荷を与えています。これに対し、オイルフリー式は、圧縮空気への油分混入がないため、清浄な空気を提供し、水質汚濁や大気汚染のリスクを根本的に排除します。加えて、オイルフリー化の進展により社会全体で潤滑油の使用量が減少すれば、その製造過程や使用後の処理段階で発生するCO₂排出量の大幅な削減に貢献できます。

現時点では、世界の圧縮機市場におけるオイルフリー製品の普及率は依然として低い水準にあります。この状況を



※ 空気を圧縮した後、冷却されることで発生する水分。規定値以上の油分を含む場合は産業廃棄物として扱われる。

鑑み、当社グループは、オイルフリー技術の普及と製品開発を積極的に推進しています。

省エネルギー性の追求

空気圧縮機は、ほぼすべての生産工場で使用される産業機械であり、その消費電力は、工場設備全体の電力消費量の約20～25%を占めると言われています。このような背景から、環境負荷の低減と運用コストの最適化を図る上で、圧縮機のエネルギー効率向上が求められています。このニーズに対し、制御盤を駆使して圧縮空気の最適供給を実現する高効率機種や、工場全体を低圧に保ちつつ必要な箇所のみを増圧するブースターコンプレッサなどは、大幅な省エネルギーに貢献します。

今後も、より少ない電力で効率的に圧縮空気を生成できる、省エネルギー性を追求した製品開発を推進していきます。これにより、当社の空気圧縮機をご採用いただくお客様の省エネルギー化を強力に後押しし、ひいては社会全体の環境負荷低減に貢献します。

環境にやさしい塗装の実現

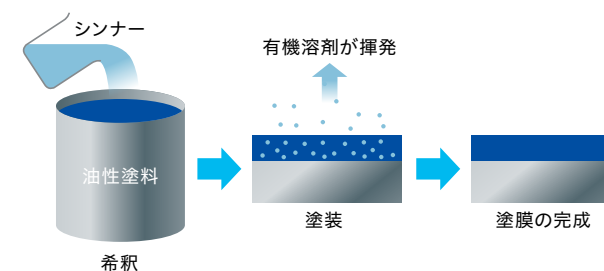
多くの塗料に含まれる揮発性有機化合物(VOC)は、大気汚染や作業者の健康被害の原因となることが指摘されており、この問題に対応するため、世界各国で塗装に伴う有機溶剤の排出に対して厳しい法規制が導入されています。

私たちは、こうした環境保全の動きにいち早く着目し、環境規制が先行する欧米市場の要件に適合した製品の開

発に尽力してきました。その結果、1994年には、欧州環境規制に適合したスプレーガンの世界で初めて市場に投入することができました。

当社は、VOCを含む有機溶剤ではなく水で希釈した水性塗料などの環境配慮型塗料に最適な塗装機器の開発・提供を推進しています。また、塗装ミストの飛散や、塗装工程における資源投入量を低減させる高性能な製品群をグローバルに展開し、進化し続ける世界各国の環境規制に対応しています。商品の供給を通じて、環境にやさしい塗装プロセスの普及に寄与し、持続可能な社会の実現に積極的に貢献していきます。

有機溶剤を含んだ油性塗料で塗装する場合



気候変動への対応(TCFDへの取り組み)

「環境に配慮した事業運営」を進めていくため、気候変動が当社に与える影響を踏まえた上で、事業活動を行っています。その一環として、当該情報の社会的な関心や重要度の高まりを鑑みて、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」に賛同し、署名しました。今後も、ステークホルダーの皆様との対話を通じて、気候変動への対応に努めていきます。

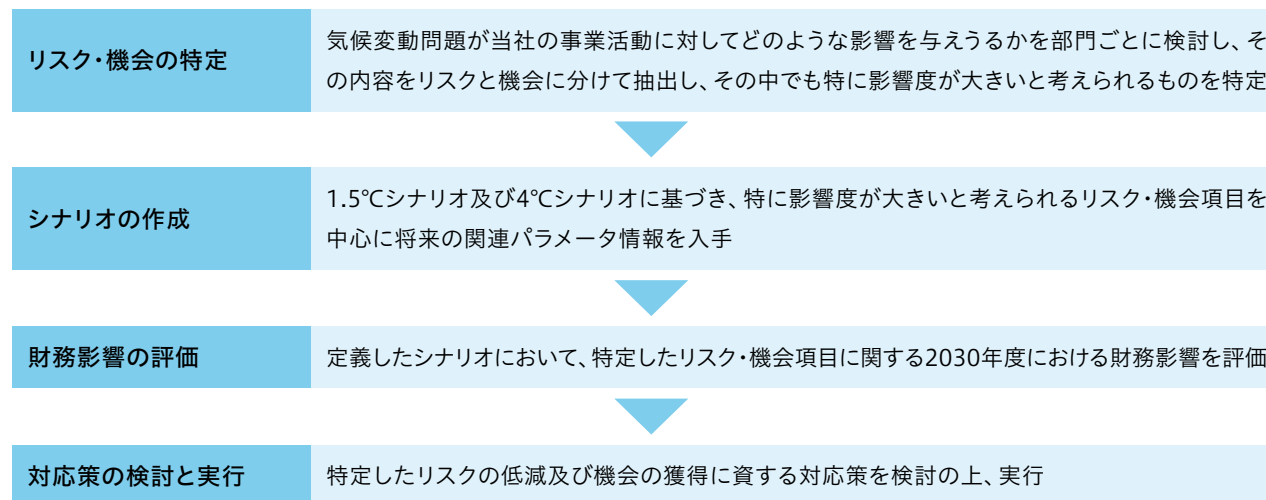


戦略

当社における事業のレジリエンスを評価するため、シナリオ分析を実施しました。

シナリオ分析では、国際エネルギー機関(IEA)等の科学的根拠に基づく報告書や国連気候変動枠組条約締約国会議(COP)等の動向を踏まえて、脱炭素社会へ移行する1.5℃シナリオと温暖化が進行する4℃シナリオを選択しました。

シナリオ分析プロセス



シナリオ分析の前提

シナリオ分析の対象		エアエナジー事業、コーティング事業		
主な参照シナリオ	1.5℃	IEA WEO NZE IPCC SSP1-RCP1.9		
	4℃	IEA WEO STEPS IPCC SSP5-RCP8.5		
時間軸		短期:3年未満	中期:3～10年未満	長期:10～30年
財務影響		小:1億円未満	中:1億～10億円未満	大:10億円以上

当社グループの重要な気候関連リスク・機会、財務影響及び対応策
1.5℃シナリオ

分類	気候変動 ドライバー	想定	リスク/ 機会	事業への影響	顕在 時期	財務 影響	リスク/ 機会への対応策
政策／ 法規制	炭素税・ 排出量取引制度・ 炭素国境調整措置の 新設・厳格化	炭素排出による金銭的な負担 が生じる	リスク	サプライヤーが炭素排出の負担を価格に転嫁することに伴う調達コストの増加	中～長期	大	・GHG排出量算定の精緻化 ・低炭素材料の調達
			リスク	運送業者が炭素排出の負担を価格に転嫁することに伴う運送コストの増加	中～長期	中	・低炭素物流/調達の検討
			リスク	Scope1,2に炭素排出の負担が生じることによる製造・営業コストの増加	中～長期	中	・再エネ電力調達の拡大 ・高効率設備の導入拡大
			機会	Scope1,2削減により炭素排出の負担が減少することに伴う製造・営業コストの減少	中～長期	中	
	VOC排出規制の 厳格化	地球温暖化が進む原因の一つ である VOCに対する排出規制 が厳格化される	機会	VOCを含まない水性塗料に特化したスプレーガンの需要増加に伴う売上高の増加	中～長期	中	
	排水規制の 厳格化	気候変動による水質悪化への 予防措置として、排水規制が 厳格化される	機会	廃水処理が不要であるオイルフリーコンプレッサの需要増加に伴う売上高の増加	中～長期	大	・塗料メーカーの協働 ・提案活動の継続(水性塗料/オイルフリー コンプレッサへの切替) ・製品 CFPの算定 ・環境配慮型製品の拡充
技術	気候変動分野に おける技術革新の 発生	環境配慮型製品の開発が加速 する	リスク	環境配慮型製品の環境優位性を保つため、技術開発に注力する必要があるに伴う技術開発コストの増加	中～長期	大	
			機会	新技術の活用による既存の環境配慮型製品が性能向上または新製品が開発されることによる環境配慮型製品の売上高増加	中～長期	大	
		より効率的な設備やシステム が開発される	リスク	より効率的な設備やシステムへの設備投資による設備投資コスト増加	中～長期	中	・自社再エネ発電設備の導入拡大 ・高効率設備の導入拡大 ・再エネ電力の調達拡大
			機会	より効率的な設備やシステムの登場による Scope1,2削減に伴う製造・営業コストの減少	中～長期	小	
市場	お客様の 環境問題意識の向上	お客様から低炭素エネルギーの 利用やカーボンニュートラルの 達成が要請される	リスク	2050年カーボンニュートラル達成に向けた、Scope1,2削減施策の実行に伴う製造・営業費用の増加	短～長期	小	
		環境配慮型製品を志向するお 客様が増加する	機会	当社の環境配慮型製品の需要拡大に伴う売上高増加	短～長期	大	・塗料メーカーの協働 ・提案活動の継続(水性塗料/オイルフリー コンプレッサへの切替) ・製品 CFPの算定 ・環境配慮型製品の拡充
	小売電力価格の上昇	電力会社が再エネ発電に移行 することにより、小売電力価格 が上昇する	リスク	サプライヤーが電気代の負担を価格に転嫁することに伴う調達コストの増加	中～長期	中	・GHG排出量算定の精緻化 ・低炭素材料の調達
			リスク	当社の電気代が上昇することによる製造・営業コストの増加	中～長期	中	・自社再エネ発電設備の導入拡大 ・高効率設備の導入拡大 ・再エネ電力の調達拡大
評判	企業の環境への 取り組みに対する 関心の高まり	低炭素型ビジネスモデルへの 転換に対する関心が高まる	リスク	低炭素アルミニウムの調達による調達コストの増加	中～長期	大	・低炭素材料の購入 ・複数購買の実施による価格交渉力強化
			リスク	低炭素鉄の調達による調達コストの増加	中～長期	中	
		投資家が低炭素社会移行に関 する評価を重点的に行う	機会	ESG投資の獲得やブランド価値の向上に伴う支払利率の低下による支払利息の減少	中～長期	小	・ESG情報開示のさらなる拡充 ・GHG排出量測定の範囲拡大・精緻化 ・ESG投資の獲得

4°Cシナリオ

分類	気候変動 ドライバー	想定	リスク/ 機会	事業への影響	顕在 時期	財務 影響	リスク/ 機会への対応策
物理 (急性)	自然災害・異常気象 の激甚化	サプライヤーが気象災害に 被災する	リスク	サプライヤー拠点における気象災害の被災により部材の納入が遅延することに伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・サプライヤーの生産拠点等のモニタリング ・新規サプライヤーとの契約時における気象災害被災リスク(浸水深)の把握 ・複数購買の実施によるリスク分散
		当社拠点が気象災害に 被災する	リスク	当社拠点における気象災害の被災に伴う棚卸資産・固定資産の災害損失の発生	中～長期	大	・当社拠点/外部倉庫における気象災害リスクの評価 ・河川氾濫情報のモニタリング ・洪水/高潮の影響を受けやすい拠点における対応策の実施
			リスク	当社における気象災害の被災に伴う操業停止損失の発生	中～長期	中	
		自然災害・異常気象の激甚化に伴い、BCPの重要性が高まる	リスク	BCP対策費用の増加	中～長期	中	・BCPの維持/更新 ・複数購買の実施によるリスク分散
物理 (慢性)	平均気温の上昇	気温上昇に対応するために空調設備増強の必要性が高まる	リスク	空調設備の増強による設備投資コストの増加	中～長期	中	・適切な空調設備の設置
		熱中症等が発生する可能性が高まる	リスク	熱中症対策コストの増加	中～長期	小	・熱中症警報情報の共有 ・熱帯地域の拠点における熱中症対策の装備品手配
		平均気温の上昇により感染症が増加する	リスク	感染症の流行による操業停止損失の発生	中～長期	大	・BCPの維持/更新 ・ロックダウン等に備えた生産体制の構築
	降雨パターンの 変化	降雨の季節的な変動により、水不足が生じる	リスク	サプライヤー拠点における水不足により部材の納入が遅延することに伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・サプライヤーの生産拠点等のモニタリング ・水不足リスクの把握 ・複数購買の実施によるリスク分散
			リスク	当社拠点における水不足に伴う操業停止損失の発生	中～長期	小	・BCPの維持/更新 ・水不足のリスクが高い拠点における対策の実施や水不足発生時の備えの検討

シナリオ分析の結果

シナリオ分析により得られた結果を当社の長期ビジョンや中期経営計画に反映することで、事業戦略のレジリエンスを強化していきます。

今後もリスクや機会の見直しや対応策の実行及びモニタリングを進めていきます。

指標と目標

国内外における Scope1,2及び日本における Scope3の算定を行いました。

Scope1,2 単位：t-CO₂e

区分	2023年度	2024年度
Scope1	3,780	2,753
Scope2（マーケット基準）	8,130	4,922
Scope2（ロケーション基準）	8,346	5,991

Scope 3 単位：t-CO₂e

カテゴリ	2023年度	2024年度
1 購入した製品・サービス	34,431	29,940
2 資本財	7,419	7,675
3 Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー活動	910	825
4 輸送、配送（上流）	3,981	4,035
5 事業から出る廃棄物	101	95
6 出張	84	86
7 雇用者の通勤	173	178
9 輸送、配送（下流）	96	118
11 販売した製品の使用	1,386,376	1,208,492
12 販売した製品の廃棄	571	468
13 リース資産（下流）	97	454
合計	1,434,236	1,252,370

※当社の事業活動において該当のないカテゴリは除外しています。

【集計対象範囲】

Scope1,2:当社及び連結子会社

Scope3:当社国内連結子会社

※ 算定方法及び出典については、[当社コーポレートサイト](#)をご覧ください。



→ Scope1,2の推移については、P67をご参照ください。

ガバナンス

【取締役会の監督体制】

当社では、製品開発や情報開示など各部門が役割に応じた気候変動問題への対応を推進しています。これらの活動について、経営会議傘下のサステナビリティ推進委員会などで定期的に報告・協議を行うことで、課題の共有を図っています。

また、取締役会は、重要事項についてはサステナビリティ推進委員会及び経営会議から答申・報告を受けて議論、決議をするとともに、気候変動を含む事業活動を記載する統合報告書の監督を通じてサステナビリティ課題に関する取り組みを監督しています。

【経営者の役割】

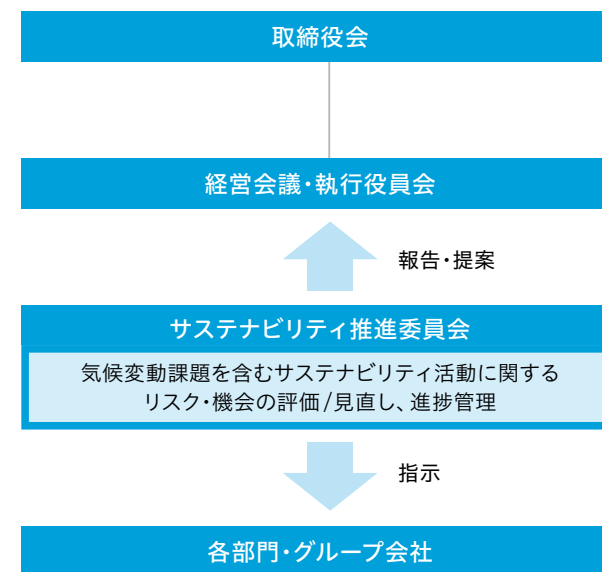
代表取締役は、取締役会の議長を担うとともに、気候関連課題を含めたサステナビリティ推進活動に関する事項の立案・審議を行うサステナビリティ推進委員会の委員長を務めています。

リスク管理

事業活動における気候変動問題に係るリスクと機会を特定しています。

今後も、サステナビリティ推進委員会にて定期的にリスクと機会に対する評価の見直しを実施することで、リスク管理体制の強化を図っています。

また、特定されたリスクは、必要に応じて、リスクに対する統一した管理体制である危機管理委員会に報告することによって、気候関連リスクを全社的なリスク管理へ統合しています。





価値創造を支える基盤

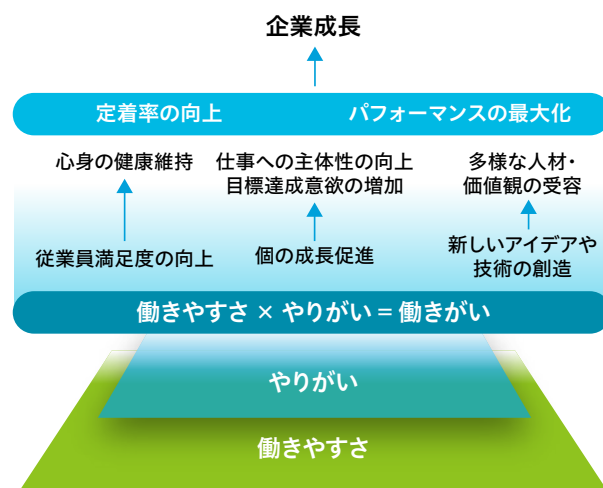
人的資本

当社グループの持続的成長と未来の創造を支えるのは、従業員に他なりません。私たちは、従業員一人ひとりが生き生きと働きながら新たな価値を創造できるように労働環境の整備に尽力しています。そして、個の創造性とチームの協働が共鳴し合い、イノベーションが生まれる企業風土の確立に努めています。

人材に関する基本的な考え方

当社グループは、創業100周年、さらにその先を見据え、持続的な成長を実現していく上で、企業成長の根幹をなす人材への積極的な投資を推進しています。

私たちは、多様な背景を持つ従業員の誰もが安心して働ける、公平で安全かつ健全な労働環境の確立と維持に努め



ています。また、個々の能力と個性を尊重し、多様な発想が自由に交錯し、果敢な挑戦が生まれる「Active」な組織運営を推進しています。これにより、従業員一人ひとりが自らの可能性を追求し、「働きがい」を実感できる基盤を築きます。

優秀な人材を惹きつけ、定着させるためには、「働きやすさ」と「やりがい」の両立による「働きがい」の創出が不可欠であると捉えています。これらの取り組みを通じて、従業員一人ひとりのパフォーマンスを最大化し、組織全体の生産性向上を図ることで、さらなる企業価値の創造を目指しています。

なお、グローバルに事業を展開する中で、人事関連制度の運用においては、国や地域の法規制や文化的背景の違いを考慮する必要があると認識しています。そのため、一律的な制度をグループ全体に導入することは困難であると判断し、海外子会社においては代表者の職務権限に基づき、各国の制度・実情に応じた柔軟な人材運用に対する適切な裁量を尊重しています。

10年先の未来を見据えた戦略人事プロジェクト

激変する外部環境に対応し、持続的成長を実現するため、当社グループは人的資本を最重要経営資源と位置付けています。

当社グループの中長期経営戦略と連動した人的資本経営を推進すべく、2025年4月に戦略人事プロジェクトを発

足しました。

当社グループが、グローバル競争力を持続的に維持・強化するには、「変化に強い人材基盤」の構築が不可欠です。この基盤の下、市場価値の高い人材が「働きがい」を実感し、その能力を最大限に発揮できる環境づくりを推進してまいります。

今中期経営計画の最重要施策として、グローバル人材ポリシーの確立と日本における上級職位において職務ごとの役割・責任を明確化したジョブ型人事制度、成果を重視したメリハリのある評価/報酬制度を構築します。個人の貢献にしっかりと報い、従業員一人ひとりの成長と市場価値向上を実現することで、全従業員の主体的な意識と行動変革を促します。

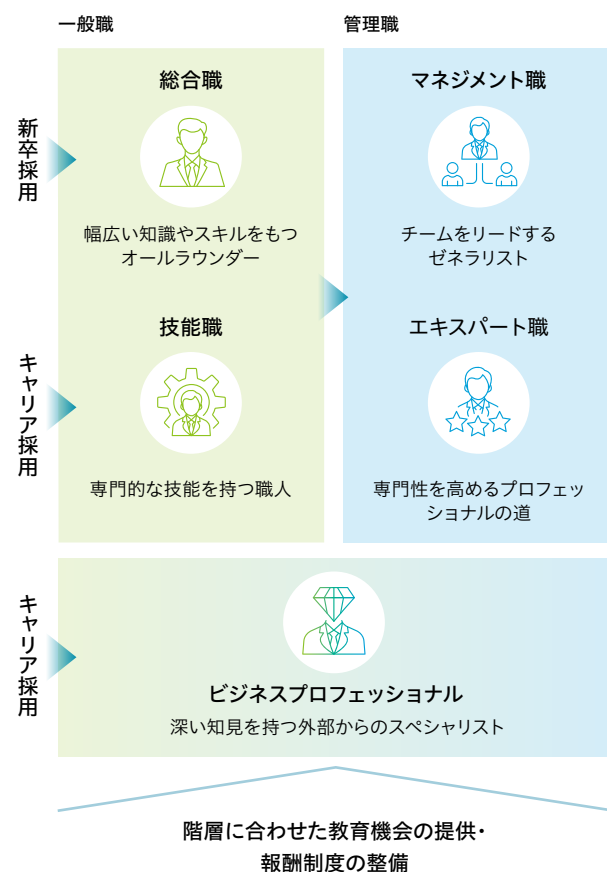
また、当プロジェクトでは経営企画部や事業部と協同の上で中長期経営・事業戦略の実現に必要な人材の質と量を明確にし、要員計画の立案に取り組んでいます。計画に沿った人材のマネジメントを推進し、当社グループの持続的成長及び経営計画の実現に貢献していきます。

10年先の目指す姿として、グローバルタレントマネジメントに繋げるグローバル共通のコンピテンシーを具現化し浸透させ、これらに基づいた採用・評価・任用・育成を体系化します。

挑戦を促し、成長を育む人材育成

当社は、人材育成において、「変革と成長」をキーワー

に掲げ、従業員が目指すべき3つの指針として、「Be an OWNER:当事者であれ」「WILL:志を持つ、やり抜く」「OPEN:外に目を向ける」を設定しています。失敗を恐れず挑戦する人材を尊重し、成長・活躍・自己表現の場を創出することで、「真のグローバルワン・エクセレントメーカ」の



実現を推進します。その一環として、キャリアステージに応じた階層別研修や職場内での専門的な教育、自己啓発支援など、多様な教育機会を提供しています。

次世代経営幹部を育成する戦略的取り組みである「RISE18プロジェクト」では、30代を中心とした精鋭18名が第二創業メンバーとして、会社と自分自身の未来を切り拓く「改革エンジン」となります。これにより、選抜メンバーの視野を広げ視座も高め、未来の経営を担うリーダーの継続的な輩出を実現します。

活躍を促す人事制度

当社は、人材の可能性を最大限に引き出すため、役割等級制度を導入しています。これにより、求める役割と成果に見合った公正な報酬を体系化し、評価に応じた早期登用も可能な制度を確立しています。加えて、従業員一人ひとりが、ゼネラリストからスペシャリストまで、自身のキャリアプランに合わせて柔軟な働き方を選択できるよう、多様なキャリアパスを提供しています。また、成果と評価・報酬の連動性を高めることで、意欲と能力のある人材の早期キャリアアップが実現できるよう、例えば30代での執行役員昇格も可能な、働きがいのある会社づくりを推進しています。

キャリアプランニング制度

人材の自律的キャリア形成と継続的な成長を支援。毎年

キャリアプランを提出させ、上司や専門コンサルタントとの対話、キャリア研修や効果測定アンケートの実施を通じて、自己実現と会社貢献を両立できる環境を整備しています。

誰もがいきいきと柔軟な働きかたができる環境づくり

ダイバーシティ&インクルージョン推進の一環として、性別・年齢・国籍・障がい・価値観など、あらゆる背景を持つ人材がそれぞれの個性を尊重され、能力を最大限に発揮できる組織風土の醸成に取り組んでいます。具体的には、性別にとられない活躍を推進するほか、仕事とライフイベントの両立を支援する制度を整備し、一人ひとりのライフステージに合わせた柔軟な働き方をサポートしています。

これらの取り組みを通じて、誰もが長い職業人生を通じて活躍し、新たな価値を創造し続ける組織を目指します。多様な視点や発想がイノベーションを誘発し、組織の活性化を通じて、企業価値の向上につながると捉えています。

女性活躍推進

当社は、業界特性上の影響もあり、女性従業員数が少なく、女性管理職比率も低い状況が継続しています。^{*}女性人材の獲得と育成を強化し、自律的なキャリアを築ける開かれた環境を整備することで、組織全体の多様性を一層、高めていきます。

^{*}女性従業員比率の推移は、P67をご参照ください。

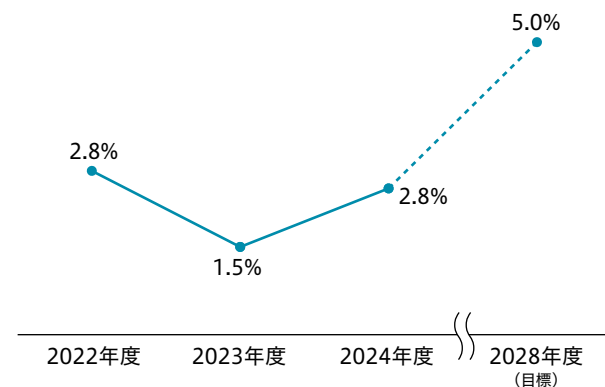
安心して働ける環境整備

女性人材が安心してキャリア形成に取り組めるよう、専用の相談窓口を設置するなど、きめ細かなサポートを行っています。

経営層によるヒアリング

女性社外取締役が女性管理職へのヒアリングを実施し、現場の声を経営層に直接伝えることで、組織課題の特定と改善につなげています。

管理職に占める女性従業員比率の推移



※ 算定対象：アネスト岩田株式会社単体 ※ 「女性の就業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規程に基づき算出した数値を掲載しています。

生産現場におけるDXの推進

力仕事が多い生産現場のDXを推進することで、身体能力を問わず、誰もが活躍できるインクルーシブな職場環境の実現を目指しています。

キャリアと生活を支える福利厚生制度

当社は、従業員一人ひとりが長期的に安心して働き、その能力を最大限に発揮し続けられるよう、働きやすい職場環境の整備に積極的に取り組んでいます。その一環として、人生の様々なステージにおけるライフイベントに左右されることなく、キャリアを継続・発展できるよう、充実した福利厚生制度を整備し、その運用を推進しています。これらの制度は、人材のライフワークバランスを支援し、エンゲージメントを高めることで、組織の生産性の向上に貢献すると認識しています。

当社が実施する働き方改革の一例

柔軟な働き方の推進

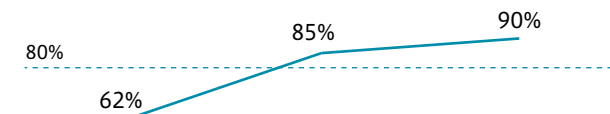
- ・ 短時間勤務や時間外勤務の制限による業務負担の軽減措置
- ・ 1～2時間単位で取得可能な有給休暇と半日有給休暇の組み合わせも可能とした柔軟な休暇制度
- ・ 勤務間インターバル制度の導入
- ・ テレワークや時差出勤の積極推進

ライフイベントへの支援

- ・ 子どもが満3歳になるまで取得可能な育児休暇
- ・ 育児休業中の通信教育支援
- ・ 法定休業のほか、介護の必要がなくなるまで継続可能とした勤務時間短縮制度
- ・ 育児や介護を理由として退職した場合の育児・介護終了後に退職前と同条件での復職

- ・ 年次有給休暇とは別に、対象の子1人当たり年間8日(うち有給3日)取得可能な看護休暇

男性育休取得率



2022年度	2023年度	2024年度
--------	--------	--------

※ 年度内に育休を取得した人数 ÷ 年度内に配偶者に子が生まれた人数

健康経営の推進

当社は『機械セクタにおけるホワイト企業』として高い水準を継続・維持し働きがいと健康を醸成するための基盤づくりを目的として、健康経営を推進しています。企業の持続的な発展には、『一人ひとりの生産性の向上』『人材の確保と組織の活性化』『健康寿命の延伸』が重要であり、その基盤は従業員の心身の健康にあると捉えています。

私たちが目指す健康とは『笑顔でイキイキと輝くこと』。健康経営活動を今後さらに充実させることで、健康維持・増進に取り組みやすい環境整備を進めるとともに、働きがいの醸成を一層強化します。

推進体制

代表取締役 社長執行役員を健康経営推進の最高責任者として、関連部門や協力機関が一体となり、各種施策に取

り組んでいます。また、健康経営推進委員会を定期的に開催し、健康経営戦略の策定、施策の検討、課題解決に向けたPDCAの推進、従業員への浸透活動を担っています。

アネスト岩田フィロソフィ

私たちの目指す健康=「当社グループで働くすべての人やその家族が笑顔でイキイキと輝いていること」を実現するために、健康維持・増進に対して取り組み、各人がその取り組みにチャレンジしやすい風土・環境を作り上げる。

健康経営宣言

機械業としての健康経営推進

従業員支援

ヘルスリテラシーの向上

- 健康セミナーの実施
- 職位別社内研修の実施

病気と仕事の両立支援

- 三大疾病サポート保険加入
- 両立支援制度の実施

生活習慣病などの発生予防

- 健康な食事/運動機会の提供
- 保健師による健康指導

禁煙活動・受動喫煙防止対策

- 敷地内全面禁煙の徹底
- 就業時間内の禁煙の徹底

主な施策

組織改革

コミュニケーションの推進

- コミュニケーション活動の推進
- エンゲージメントの測定・分析

ライフワークバランスの推進

- 適切な勤怠管理の推進
- 職場環境の整備

企業

労働生産性の向上、組織の活性化

従業員

セルフケアの習慣化による健康寿命延伸

従業員とその家族が「笑顔でイキイキと輝く」

持続的成長

戦略的アプローチと具体的な取り組み

健康経営へのコミットメントを明確にするため、経済産業省が推奨する「健康経営戦略マップ」を作成・更新・公開し、その取り組みと経営課題解決への貢献ストーリーを可視化しています。この戦略マップに基づき、従業員一人ひとりがパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、食事支援、運動機会の提供、ストレス軽減のためのコミュニケーション促進、適切な休息確保など、多岐にわたる具体的な施策を展開しています。働きがいにつながる要素として特にコミュニケーションを重視し、その促進も兼ねて各施策を実施しています。

主な取り組み

- ・従業員への健康意識調査の実施
- ・栄養バランスを考慮した食事メニューの提供
- ・食事を通じて職場を楽しくするイベントの開催
- ・健康促進イベントの企画・実施（ウォーキングイベント、運動会など）
- ・健康に関する専門セミナーの開催
- ・健康に関するeラーニングの実施
- ・運動機会の提供（敷地内フィットネスジムの設置）
- ・メンタルヘルスに対する取り組みの実施（カスタマーハラスメント方針の策定、ストレスチェックの実施）

※その他の取り組みや戦略マップは、[こちらから](#)



健康経営パフォーマンス指標と評価

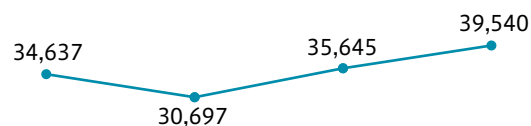
健康経営の実効性を高めるため、従業員の健康状態や意識に関する具体的な指標を設定し、定点観測により経年変化を詳細に分析しています。これらのデータに基づく効果検証を行うことで、施策の継続的な改善を図り、持続的な企業価値向上につなげています。

プレゼンティーズム損失金額[※]

従業員の健康状態が労働生産性へ与える影響を客観的に把握するため、プレゼンティーズム損失金額を重要なパフォーマンス指標として測定し、分析しています。健康意識調査内の健康問題の有無やそれに伴うパフォーマンスへの自己評価などに関する質問の回答を用いて算出しています。

プレゼンティーズム損失金額の推移

単位:円/人(1か月当たり)



2021年度 2022年度 2023年度 2024年度

※ 従業員が心身の不調によって労働生産性が低下した状態で働くことによる一人当たりの平均損失金額。経済産業省が発行する『企業の「健康経営」ガイドブック』で推奨されているQQメソッドを用いて算出

2024年度は、前年度に比べて増加傾向が見られました。これは、従業員一人ひとりの健康意識向上と、それに伴う自身の体調・パフォーマンスへの自己評価の厳密化を反映していると分析しています。加えて、第三者機関による評価では、当社の当該指標は他社と比較して低い傾向にあるとのコメントをいただいております、これまでの健康経営施策が一定の効果を上げていることを示唆しています。

エンゲージメントの測定

年に一度、実施する『健康意識調査』では、生活習慣・健康意識などの従業員の心身の状態を測定する質問に加え、仕事に対する熱意や組織への愛着といったエンゲージメントに関する項目を設定しています。これにより、従業員が仕事に関して感じている「働きがい(ワークエンゲージメント)」

ワークエンゲージメントの推移

単位:pt



2021年度 2022年度 2023年度 2024年度

や組織に対して抱いている「心理的な結びつき(従業員エンゲージメント)」の現状を把握・分析しています。

測定結果は、単なる現状把握にとどまらず、基準年からの実績値推移を観測し、施策効果の測定に活用しているほか、具体的な施策の策定とその実効性の向上につなげています。例えば、調査で得られたデータに基づき、従業員のニーズや課題に合致したeラーニングやセミナーのテーマ選定を行い、教育研修プログラムの質の向上につなげています。このような活動を通じて、数値の向上を図っています。

各施策の成果

「健康経営優良法人(大規模法人部門:ホワイト500)」認定

2025年3月には、経済産業省と日本健康会議が顕彰する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人(大規模法人部門:ホワイト500)」に5年連続で認定されました。





価値創造を支える基盤

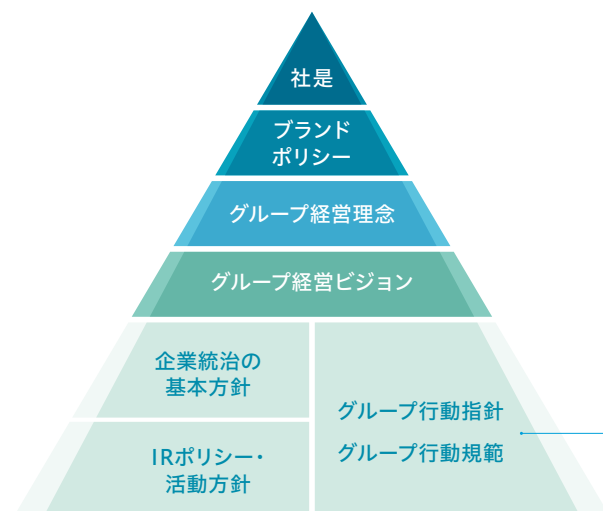
人権の尊重

当社グループは、アネスト岩田フィロソフィに則り、すべてのステークホルダーの皆様が尊厳をもって生きる社会の実現に貢献するため、人権尊重への取り組みを一層強化しています。

基本的な考え方

当社グループは、各国の法令を遵守するとともに、基本理念である「アネスト岩田フィロソフィ」を重視し、経営の根幹に据えています。

このフィロソフィでは、人権を侵害する労働慣行や差別的行為を明確に禁止し、ハラスメントの防止を含めた安全で公正な職場環境の保全に努めることを掲げています。



さらに、フィロソフィに内包される「グループ行動規範」は、当社グループの役員及び従業員が日々の事業活動において遵守すべき具体的な行動指針を示しており、その重要な柱の一つとして、人権の尊重を位置付けています。

具体的な取り組み

アネスト岩田フィロソフィの浸透

当社は、新卒・中途採用者への入社時研修を通じて、アネスト岩田フィロソフィに関する理解を促しています。また、グループ従業員向けには、フィロソフィを英語・中国語に翻訳して共有し、その浸透を国内外で推進しています。

「グループ行動規範」

1. 人権の尊重

私は、雇用における均等な機会を確保します。

私は、非合理的な理由や健全な利益に関係のない要素に基づく差別をしません。

私は、誰に対しても、強制労働や児童労働をさせません。

私は、健全な労働環境を確保します。

私は、安全で、生産性のある健全な職場環境を維持します。

私は、ハラスメント行為をしません。

サプライチェーン全体での人権デューディリジェンス

当社は、人権を尊重し、労働環境の向上や安全衛生の確保に配慮した調達活動を推進しています。サプライヤーとの協力体制を構築し、監査や対話を通じて人権尊重の意識向上と改善を促します。特に、紛争鉱物などサプライチェーン上流でのリスクにも目を向け、責任ある調達を推進しています。

従業員の尊厳と多様性の尊重

当社は、従業員を最も重要な財産と捉え、人権を尊重した職場づくりに努めています。ハラスメントの防止、多様な人材の採用と公正な評価、適切な労働時間管理、そして安全で健康な職場環境の提供を通じて、誰もが安心して働き、最大限のパフォーマンスを発揮できるよう環境を整備しています。

推進体制

人権に関する活動は、社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会の監督の下で推進しています。従業員からの相談・通報を受け付ける窓口(社内通報制度など)を設置し、人権侵害の早期発見と是正に努めることで、実効性のある人権尊重の体制を構築しています。



価値創造を支える基盤

サプライチェーンマネジメント

当社グループの製品やサービスは、多様なパートナーとの共創で成り立っています。サプライチェーンは事業の生命線であり、強靱性・透明性・倫理的責任を追求するマネジメントを推進しています。

社会を支える基盤として

当社グループの商品は、工場・病院・研究施設など、様々な分野で活躍しており、高品質な商品を安定的に供給することで豊かな社会の実現に貢献してきました。*この活動の基盤となっているのが、原材料の調達から製造・組立、販売に至るまで、多岐にわたるパートナー企業との深い信頼

と共創によって築かれるサプライチェーンです。

現代社会は、地政学リスク、資源制約、気候変動といった予測困難な不確実性に満ちています。私たちは、このような変化に適応し、より強靱で持続可能なサプライチェーンの構築を推進しています。効率性やコスト削減にとどまらず、高品質、強靱なレジリエンス、そして倫理的責任を追求するマネジメントにより、成長性の拡大と社会への貢献を目指します。

※具体的な事例は **P07** をご参照ください。

調達方針

経営の健全性、環境意識、人権・労働環境への配慮、法

令・倫理遵守などを求める調達方針を新たに策定しました。すべての調達活動において、公正・公平を心掛け、お客様をはじめ、すべてのステークホルダーの方々から信頼を得られるよう、お取引先をビジネスパートナーとして、パートナーシップを強化し、持続可能な社会の実現を目指していきます。

※詳細は [こちら](#)。



グリーン調達ガイドライン

環境負荷の少ない製品やサービスを提供するため、環境に配慮した部品や材料の調達を実践するガイドラインをまとめています。使用禁止化学物質、化学物質に対する4M(Man:人、Machine:機械、Method:方法、Material:

当社グループが認識する主なサプライチェーンリスクと影響

リスク	影響
単一サプライヤーへの依存	・当該企業がある地域における局地的災害が供給に与える、深刻な影響
自然災害の発生 地政学リスクの顕在化	・需給バランスの変動による原材料価格の高騰 ・サプライチェーンの寸断 ・調達コストの不安定化と、それに伴う製品価格への影響
人権侵害・労働問題	・サプライヤーにおいて、過剰労働などの人権侵害・労働問題が発覚した場合による信頼性の毀損
サイバーセキュリティ攻撃	・サプライヤーネットワークを通じた情報漏洩や生産停止のリスク

材料)の変更管理などの基準を設けた本ガイドラインに沿って、パートナー企業にご協力いただきながら、グリーン調達を推進しています。

激化する物流課題への対応と環境貢献

現在、日本の物流業界は、トラックドライバー不足、時間外労働規制強化、燃料費高騰といった構造的な問題に直面しており、当社においては長距離輸送の安定確保が喫緊の課題となっています。

その課題に対し、当社は西日本エリアの主要供給ルートにおいて、輸送手段をトラック輸送からトレーラー輸送と鉄道コンテナ輸送の併用へと戦略的に切り替えました。強固なパートナーシップに基づき希少性の高いトレーラー輸送ルートや大型鉄道コンテナの利用枠を確保できたことで、輸送効率を維持しつつ、安定した輸送網の構築を実現しています。

この取り組みは、環境負荷の低減にも大きく貢献しており、従来の方法と比較してCO₂排出量の削減が可能です。特に鉄道コンテナ輸送は、CO₂排出量をトラック輸送の約1/11にまで抑えることができます。

ESGリスク管理の強化

サプライチェーンにおけるESG関連リスクは、信頼性の毀損、調達網の寸断、訴訟提起などといった当社グループの経営リスクと密接に関連しており、事業継続性に大きな影響を及ぼす可能性があります。このリスクを低減

し、持続可能なサプライチェーンを構築するためには、サプライヤーとの対話を通じて相互理解を深め、ESGに関するリテラシー向上と取り組みレベルの強化が不可欠です。しかしながら、そのための調査においては、サプライヤーと当社の双方にとってデータの回収や比較に多大な時間と労力を要し、その管理・分析効率が課題となっていました。

この課題を解決し、より効率的かつ実効性の高いサプライチェーン・マネジメントを実現するため、当社は2025年度よりクラウドシステムを活用したサプライチェーン調査を導入します。本システムによる調査は、まず国内主要サプライヤーを対象に開始し、順次、調査項目と対象企業を海外へと拡大していく予定です。これにより、サプライチェーン全体の透明性とレジリエンス(強靱性)を高め、持続可能な企業価値向上に貢献していきます。

パートナーシップの深化

当社は、サプライチェーンを構成するすべての企業様をかけがえのない「パートナー」と位置付け、強固な信頼関係の構築を重視しています。その一環として、年に一度、「アネスト岩田パートナーズミーティング」を各拠点で開催しており、合計100社を超える多様なパートナー企業様にご参加いただいています。今後も、以下の目的の下、活発な交流と情報共有に取り組んでいきます。

サプライチェーンの安定化と信頼性向上: 主要取引先だけではなくサプライチェーンに関わるパートナーとの関係構

築を通じて、適正な取引環境を確立し、安定的な調達基盤を確立します。

開発購買機能の強化: 現在の取引金額にとらわれず、技術交流や情報交換を活発に行うことで、価値共創を目指します。

物流連携によるサプライチェーンの最適化: 物流業者様も交え、情報の相互共有を促進することで、サプライチェーン全体の可視化と効率化を図り、リードタイムの短縮やコスト最適化を進めます。



価値創造を支える基盤

社会貢献

当社グループは社会の一員として、グローバルな事業活動を通して社会へ貢献するとともに、各地域のコミュニティに根差した活動を推進しています。そして、地域社会との持続的な共生の実現を目指します。

社会との共生

当社は、製品づくり・販売に携わる全従業員が「アネスト岩田の商品が社会に貢献している」を自覚し、より高効率な新製品開発から梱包材の工夫に至るまで業務のあらゆる側面にその意識を反映させていくことで、より質の高い「モノづくり」、ひいては持続可能な社会の実現に寄与できるものと認識しています。

さらに、事業所が立地する各地域においては、地元へ根差した事業活動を通じて地域社会との共存共栄を図ることが、当社の重要な社会貢献であるとの認識の下、地域貢献活動にも積極的に取り組んでいます。

地雷除去支援用圧縮機を開発・寄贈

現在、世界の60の国と地域には、推定1億個以上の地雷が埋設されており、約7,500万人がその脅威にさらされています。特に重機が進入できない山林や丘陵地、市街地などでは、手作業による地雷除去が余儀なくされており、非常に危険な状況です。

当社はこの問題に取り組むため、地雷除去支援用圧縮



走行機能付き空気圧縮機

機を開発し、英国NGO「HALO Trust」に寄贈しました。IOS株式会社が開発した地雷除去ロボット「DMR」を搭載した、不整地走行が可能な圧縮機により、圧縮空気を利用して地雷を安全に除去することが可能です。また、圧縮機をオイルフリー式にすることで、地中に排出される圧縮空気に潤滑油が混ざることがなく、土壌の二次汚染も防止します。今後も、社会課題の解決に向けて技術開発と革新を進めていきます。

地元地域との交流

当社は、本社や工場が立地する地域社会との緊密な連携を重視し、積極的に交流を深めています。近隣住民の皆様、従業員の家族をはじめとする幅広いステークホルダーとの良好な関係を築くため、定期的な施設見学会や多様な地域交流イベントを開催しています。これらの機会を通じて、当社の商品や事業活動のみならず、企業文化への深

い理解を促進し、地域に根差した企業として相互理解と共生関係を一層強化していきます。

主な活動事例

- 施設見学会の実施（本社、工場）
- 当社主催スポーツイベントへのご招待
- 地域イベントへの参加
- 地域小学校への安全教室の実施協力
- 近隣地域の清掃活動の実施

雇用の創出

当社は、雇用創出が地域社会の持続的な発展への貢献に重要な役割を果たすと考えています。

国内においては、本社や工場が立地する地域で、近隣の学生を対象とした施設見学やインターンシップを積極的に受け入れています。この取り組みは、地域における当社の認知度向上と事業への理解促進を図るだけでなく、将来の地域社会を支える人材の育成と確保にも貢献しています。これらの活動を通じて地域社会との連携を強化し、継続的な雇用機会の創出を推進することで、地域経済の活性化と共存共栄を目指しています。

加えて、海外拠点においても、各地域の特性に応じた雇用機会を創出し、現地従業員の積極的な採用を進めています。これは、地域経済の活性化に貢献するとともに、多様な人材の確保を通じてグローバル企業としての持続的な成長基盤を確立する上で不可欠な取り組みです。



価値創造を支える基盤

ステークホルダー・エンゲージメント

当社は、アネスト岩田フィロソフィに基づき、幅広いステークホルダーの皆様に対して効果的な発信を心がけ、適切な企業情報の提供と建設的な対話の実現に取り組んでいます。あらゆる関係者の皆様と協力し合い、誠の信頼関係を構築することで、企業価値向上を目指します。

株主との建設的な対話

当社では、意思決定の透明性及び公平性の確保や適正な市場評価のため、フェア・ディスクロージャー・ルールを順守し、アネスト岩田フィロソフィに定めるIRポリシーの下、IR部門が主導して適時・適切な情報発信に努めています。

機関投資家・アナリストとの対話

毎年、通期（5月）及び中間期（11月）に機関投資家向け説明会及びスモールミーティングを実施し、社長執行役員及び執行役員、IR部門が対応しています。そのほかにも、IR部門が中心となり、四半期ごとに個別面談などを実施しています。

個人株主・投資家との対話

毎年1回以上、個人投資家向け説明会を実施しています。主に執行役員がスピーカーとなり、当社グループの事業内容を中心に説明しています。

目的

- 製品/サービスの改善
- 安定したサプライチェーンの構築

主なアプローチ

- 営業・購買活動を通じたコミュニケーション
- WEBサイトを通じたコミュニケーション
 - WEBセミナーの実施
 - FAQデータベースの整備
- 定期的なエンゲージメント機会の創出
 - アネスト岩田パートナーズミーティングの開催

目的

- 製品/サービスの改善
- 認知度の向上

主なアプローチ

- WEBサイトやSNSなどを通じた情報発信
- B to Cチャネル（ECサイト等）の強化

目的

- 製品/サービスの改善
- イノベーションの促進
- 技術・知見の獲得

主なアプローチ

- 製品提供を通じた関係の構築
- 共同研究の実施

消費者（個人）



取引先（企業）



研究機関



従業員



地域社会



株主・投資家



目的

- 健全な労使関係の構築
- 労働生産性の向上
- 従業員エンゲージメントの向上

主なアプローチ

- 適切な福利厚生制度及び人事制度の運営
- 外部通報窓口の整備
- 従業員エンゲージメント調査の実施
- 社内コミュニケーションツールの活用（提案ポスト・WEB社内報など）
- 労働組合との定期協議
- 持株会を通じた従業員の資産形成支援と株意識の醸成

目的

- 事業活動への理解と信頼の獲得
- 地域との共生
- 社会貢献

主なアプローチ

- 外部イニシアチブへの賛同（TCFD）
- 業界団体の活動推進
- 拠点周辺住民との交流
 - 主催イベントへの招待
 - 地域イベントへの協賛

目的

- 適正な市場評価の獲得
- 意思決定の透明性・公平性の確保
- フェア・ディスクロージャー・ルールの順守

主なアプローチ

- 株主総会の開催
- 透明性・適時性の高い情報開示
 - 英文開示の拡充
 - 決算書類など各種開示資料の品質向上
- IR部門主導による対話の促進
 - 株主アンケートの実施
 - 個別面談・スモールミーティングの実施
 - IR説明会や施設見学会の開催
 - IR説明会のテキスト化や第三者機関による企業レポートの公開
- 安定的な利益還元

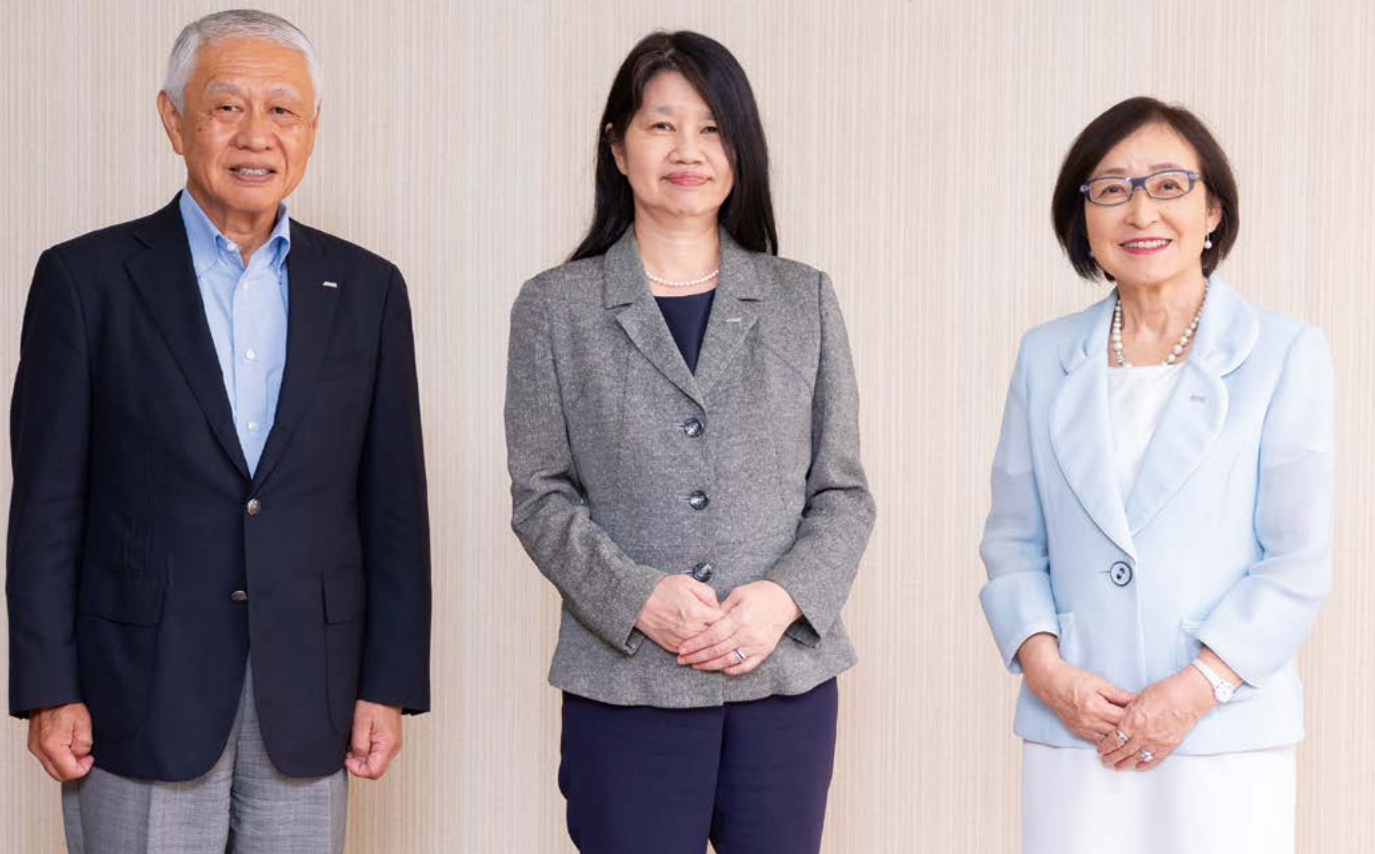


価値創造を支える基盤

社外取締役鼎談

監査等委員会の取り組みと今後の展望

コーポレート・ガバナンスの健全性、牽制機能の実効性を担う監査等委員を務める3名の社外取締役に、コーポレート・ガバナンス体制の現状や将来に向けた経営戦略について意見を交わしてもらいました。



社外取締役 監査等委員(独立役員)
松木 和道

社外取締役 監査等委員(独立役員)
大橋 玲子

社外取締役 監査等委員(独立役員)
白井 裕子

監査等委員会の特徴

松木 監査等委員会は、常勤監査等委員を中心に期初に立てた年間スケジュールを基に活動しています。社長や事業本部長といった事業執行の責任者へのインタビューも定期的に行っており、経営の方向性やビジネスの実態を把握する良い機会になっています。そこで得られた知見を活かすことで、監査等委員会に求められる経営への牽制機能がより強化されていると感じています。

白井 常勤監査等委員は、執行役員の経験がある取締役であり当社のビジネスに精通しています。監査等委員会の議論の中で詳しい事業内容の説明を受けられることが、非常に役立っています。

大橋 監査等委員同士の議論はもちろんですが、会計監査人や内部監査室とも定期的にコミュニケーションがと



れており、環境変化によって当初の事業計画が変更された場合も、必要な監査がスムーズに行われています。また通常の委員会のほか、海外子会社の現地視察が実施されるのも当社の特色だと思います。

白井 当社は海外売上比率が約66%（2024年度）に達しており、事業の中心が海外にあるのは明らかです。現地の組織運営を直接確認することは、監査として当然だと考えています。私はこれまでに、イタリア・インドネシア・タイなどの子会社を訪問しました。常勤監査等委員から事業の基本的なレクチャーを受け、現地の社長や社員のプロフィールも把握したうえで渡航し、実のある監査ができました。帰国後は監査結果を委員会や取締役会に報告しました。海外事業の現場から得た知見を委員会内だけでなく取締役全体と共有できる仕組みをさらに整備すれば、より価値のある活動になると考えます。

松木 私もヨーロッパやアジアの拠点を視察しました。実際に現地に足を運んで事業環境やビジネスの特徴を肌で感じたうえで社外取締役・監査等委員としての任務に取り組むと、業務の質が向上することを実感しました。

大橋 私は、中国やタイを訪れて、経営への提言のヒントをもらいました。各地のローカルスタッフと直接交流すると、日本より一歩進んだ考え方に触れられます。特に女性従業員の働き方や仕事への姿勢については、学ぶべき点が多々あります。海外の監査から得られた“気づき”を日本の組織運営にも活かすべきと思っています。

前中期経営計画の評価と今後の課題

松木 前中期経営計画（2022～2024年度、以下、前中計）は、業績面では順調に推移してきました。しかし外部環境の変化で既存の市場が急に失われる可能性もあるわけですから、危機感を持つべきです。したがって私は、「順調すぎて、ぬるま湯につかった状態だったのでは」とあえて辛口の評価をします。基本戦略として掲げたテーマへの取り組み結果は不十分でした。何よりも、「ONLY ONE」の商品をつくるという一番の目標が達成できませんでした。また新規事業の開発も進んでいません。ただし「日本におけるサービスビジネス拡大」については、国内子会社の株式会社A&Cサービスによるメンテナンス・リースなどで進展が見られました。

大橋 前中計期間の前半は、海外子会社が好調だったこともあり業績関連のKPIを前倒しで達成できました。また個別の施策については、私は一定の評価をしています。本社に試作棟（IWATA Technology Park）を設立し開発力強化に着手できましたし、人的資本の強化もこれまで以上に進められたからです。最終的には、売上・利益ともに計画を上回る実績を上げて、全体としては堅実な成果を収められたと思います。

白井 私も、堅実な経営が着実に実行できたと見ています。一方で成長戦略については思い通りに展開できず、課題の抽出までにとどまりました。とはいえ抽出した課題を経営陣と社外取締役が共有して第一次中期経営計画（2025



～2027年度、以下、現中計）として実効性あるプランに落とし込まれ、今まさに遂行されてようとしているのは、確かな成果だといえます。

現中計では、事業戦略の方針がより明確化されました。私が特に注目するのは、日本をはじめ各エリアのヘッドクォーターが主導するグローバルなグループ経営を強く志向する意志が打ち出されたことです。他にも、新商品開発と販売活動との連携、堅実なM&Aの実施、経営人材育成など、数年にわたり取締役会で議論を続けてきたテーマが反映されていて、大いに期待しています。

松木 私は、現中計について2035年に目指す姿からのバックキャスティング、従来の当社にない新しいアプローチで策定された点を高く評価しています。ただし「売上高1,000億円」という数値目標はありますが、そこへ到達するための戦略や戦術をもっと突き詰める必要があります。数値目標を追いかけるあまりに、経済合理性に欠けるM&Aを実行してしまうのが、典型的な失敗パターンです。「売上高1,000億円」につながる新規事業や技術開発の中身をより明確化して、既存事業のオーガニック成長とM&A



を含んだインオーガニック成長をバランスよく組み合わせたシナリオをより精緻に描くことが求められます。

大橋 現中計の実施期間は、今現在もまさにそうですが、不透明な外部環境が続くと見られます。為替変動や関税問題などの事業リスクを想定した計画が常に執行サイドにて検討され、取締役会に報告されています。それに対して、第三者の視点からの意見を提供することで、現中計の達成に貢献したいと思います。

松木 リスクとは見方を変えれば、チャンスです。関税が上がるのであれば、当社は海外の拠点を活かして現地生産を推進できます。現中計のテーマでもある「各エリア特性を踏まえた現地化戦略」がまさに活かされる環境といえます。発生するリスクに委縮して後ろ向きにならないように促すことも、社外取締役の役割です。

社外取締役 監査等委員会としての抱負

大橋 私たちと経営陣は取締役会だけでなく、監査等委員

会での面談を通じて双方向コミュニケーションを行っています。経営陣の判断に疑念があれば、エビデンスを示しながら議論し、適切な意思決定を促すよう心がけています。

白井 監査というと、牽制する仕事と捉えられがちですが、私はそうは考えていません。忌憚のない提言で「守りのガバナンス」を徹底する一方で、他社での経営に参画した経験を基に成長戦略を後押しする「攻めのガバナンス」にも取り組むのが、社外取締役・監査等委員の責務だと思っています。

松木 私はよく「アクセルとブレーキを同時に踏む」と表現していますが、白井取締役のコメントにもあるように、守りと攻めの両立が「監査」と「意思決定」を担う私たちの役割です。社外取締役・監査等委員は、「監査」と「意思決定」という性質の異なる仕事を兼ねる難しさがあります。といってもその役割を果たすことは、十分に可能です。取締役という言葉に示されているように、取締役が相互に牽制し合うことは、取締役会メンバーとしてそもそも前提とされている果たすべき機能といえます。監査等委員の究極的な牽制機能は、必要な場合に代表取締役の解任を実行していくことですが、然るべき時には躊躇なくその権限を行使する覚悟をもって、平時の任務にあたりたいと考えています。

株主・投資家の皆様へのメッセージ

白井 当社は、社是「誠心(まことのこころ)」が堅実経営を支えて信頼を築いてきた企業です。今、現中計を指針と

して、さらにステージを上げて、株主・投資家の皆様により多く還元する企業へと進化していこうとしています。社外取締役・監査等委員として、次世代経営陣の挑戦を支えながら、企業価値の向上と持続的成長のために力を尽くしていきます。

大橋 2035年度に「売上高1,000億円」というビジョンを実現するには、現中計で掲げられている意識改革、行動変容、既存事業の成長と新領域の創造など、さまざまな課題をクリアしなくてはなりません。その基盤となるのが、取締役会における意思決定と監督機能の実効性を高めることです。同時に、当社の企業活動を支援してくれるステークホルダーの皆様とのコミュニケーションも成長戦略の支えとなります。私が持論とする「質と量ともに、充実した情報開示」をより高い水準で実現したいと考えます。ESGやサステナビリティに関する連携ベースの情報開示を執行サイドに働きかけるなど、グローバル企業として求められる取り組みの実行を強く促していくつもりです。

松木 情報開示の充実には、私も賛成します。「売上高1,000億円」へのプロセスで拡大・多様化していくステークホルダーと良好な関係をつくるために、当社の企業価値や企業理念をより正しく伝える活動の重要性がどんどん高まると思われるからです。

また私自身については、社内取締役との協働の強化が目標です。私たち社外取締役と次世代を担う経営陣がもっと意見をぶつけ合うことで取締役会の攻守の機能を高め、現中計の達成に貢献していきます。



価値創造を支える基盤

役員紹介

発行日現在

取締役



代表取締役 社長執行役員

みよし えいすけ
三好 栄祐

取締役在任期間

2年

取締役 専務執行役員
営業本部長おおさわ けんいち
大澤 健一

取締役在任期間

5年

取締役 常務執行役員
経営管理本部長 兼 経営企画部長いわた ひとし
岩田 仁

取締役在任期間

新任



社外取締役(独立役員)

しまもと まこと
島本 誠

取締役在任期間

2年



社外取締役(独立役員)

かなやま たかひろ
金山 貴博

取締役在任期間

新任

監査等委員である取締役



取締役(監査等委員)(常勤)

たけだ かつみ
武田 克己

取締役在任期間

3年

社外取締役(監査等委員)
(独立役員)まつき かずみち
松木 和道

取締役在任期間

7年

社外取締役(監査等委員)
(独立役員)おおはし れいこ
大橋 玲子

取締役在任期間

4年

社外取締役(監査等委員)
(独立役員)しらい ゆうこ
白井 裕子

取締役在任期間

4年

役員構成

当社は、ガバナンス体制及び事業戦略の実現に向けた経営基盤のより一層の強化に向けて、取締役会全体としての経験・知識・性別などの多様性の確保に努めています。適切な人数をバランスよく選任することで、十分な議論と迅速かつ合理的な意思決定を行っていきます。

役員ポートフォリオ

スキル	取締役					監査等委員である取締役				スキルの選定理由
	三好栄祐	大澤健一	岩田仁	島本誠	金山貴博	武田克己	松本和道	大橋玲子	白井裕子	
企業経営	●	●	●	●	●	●	●			活力と新規性に満ちた開発型企業の実現には、市場・社会課題の解決と顧客満足度の最大化が不可欠です。持続的成長と企業価値向上に向けて、経営戦略の策定・推進を監督するため、当該スキルが必要と考えます。
グローバル	●	●	●	●		●	●			世界展開する我々は、グローバル視点での経営と海外市場把握・判断が不可欠であり、取締役会がグローバル戦略策定・モニタリングで企業価値向上に貢献するため、当該スキルが必要と考えます。
人事・組織開発	●		●		●				●	人的資本は最重要資産であり、優秀な人材の採用・育成、組織文化醸成を通じてイノベーション・課題解決力向上を図ります。持続的成長の根幹である人材戦略を監督するため、当該スキルが必要と考えます。
研究開発		●		●		●				技術革新や新製品創出で競争優位性を保ち、新たな市場機会獲得とイノベーション創出を図るため研究開発は重要です。成長戦略と整合するよう投資判断や効果検証をするため、当該スキルが必要と考えます。
製造・サプライチェーン		●	●	●		●				顧客満足と価値創出のため、効率的な生産・流通とサプライチェーン管理・リスク低減が重要です。取締役会が定期的な監査や評価を実施し、価値創出を追求するためには、当該スキルが必要と考えます。
営業・マーケティング	●	●	●			●				顧客ニーズ把握と市場戦略実行で、革新的な製品提供、収益拡大、持続的成長を目指します。取締役が戦略効果を評価し、全社的な価値創造を支えるため、当該スキルが必要と考えます。
財務・会計	●		●					●		健全な資金運用・透明な財務報告は企業運営の根幹。取締役会が事業運営・資本配分を適切に判断し、企業価値向上に貢献するため、当該スキルが必要と考えます。
法務・リスクマネジメント						●	●	●	●	法令遵守とリスク管理は最優先事項であり、ステークホルダーの信頼確保と持続的成長に不可欠です。取締役会が経営の透明性・健全性を確保するため監督・助言するため、当該スキルが必要と考えます。
IT・デジタル	●	●						●		技術革新やDXに対応し、業務効率向上・新ビジネス開発で競争力を強化していくためには、取締役会がIT投資を評価し、経営戦略と整合させ貢献するため、当該スキルが必要と考えます。
新規事業開発・M&A	●	●	●	●						新規事業・イノベーションは持続的成長の源泉。市場変化に対応し、リスクを伴う新ビジネス構築が不可欠です。取締役会が経営戦略との整合性を確認・支援するため、当該スキルが必要と考えます。

会議体一覧

会議名	議長/委員長	目的
取締役会	代表取締役	取締役全員をもって構成し、毎月1回以上開催。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、代表取締役及び執行役員による業務執行を監視・監督する
取締役意見交換会	—	インフォーマルな会議として開催。経営事項のほか業務執行に関わる事項に関して、提起するさまざまなテーマに合わせて、社外取締役の専門知識や経験等に基づき意見をするなど自由闊達な意見交換を行う
技術報告会	—	社外取締役における当社グループの事業内容に関する理解度の向上を目的として、随時開催。コア技術を用いた製品説明や開発中の技術に関して報告する
監査等委員会	常勤監査等委員	監査等委員である社外取締役及び社内の事情に精通した社内出身の監査等委員である取締役(常勤)をもって構成。原則として月1回開催。監査等委員会で策定した監査方針及び監査計画に基づき、執行役員会等の重要な会議における資料・議事録の閲覧、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	社外取締役	取締役会傘下の任意の諮問委員会で、代表取締役及び人事担当取締役、社外取締役全員で構成。代表取締役・取締役・執行役員の指名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	代表取締役	取締役会傘下に設置された任意委員会で、代表取締役及び経営企画担当取締役、非業務執行取締役で構成。内部統制基本方針、内部統制体制の整備方針、コーポレート・ガバナンス方針等の立案と四半期ごとの実施状況に関する報告を取締役会に行う
経営会議	社長執行役員	取締役兼務者を含む執行役員と部長で構成し、毎月1回以上開催。より有効な業務執行に資することを目的として、事業運営に関する事項を中心に協議及び審議を行う
執行役員会	社長執行役員	取締役兼務者を含む執行役員で構成し、取締役会で決議された経営方針の下で社長執行役員の意思決定を支援する
サステナビリティ推進委員会	社長執行役員	執行役員会傘下に設置した任意の委員会で、社長執行役員と関連部門の責任者で構成し、事務局は経営企画部門が担当。サステナビリティ推進活動に関する事項を中心に協議及び審議を行い、必要に応じて執行役員会に答申・報告する

経営機関における取締役の出席状況(2024年度)

	三好	大澤	深瀬	浅井	島本	武田	大島	松木	大橋	白井
取締役会	14/14★	14/14	14/14	14/14	14/14	14/14	3/3※2	13/14	14/14	14/14
監査等委員会	—	—	—	—	—	10/10★※3	5/5※2	15/15	15/15	10/10※3
指名・報酬委員会	—※4	—	9/9※4	9/9	9/9	—	2/2※2	9/9★(指名)	9/9	9/9★(報酬)
内部統制委員会	—★※4	—	4/4※4	—	—	4/4	0/1※2	4/4	4/4	4/4

※1 2025年4月1日時点における各機関の委員長・議長は、★を付しています。 ※2 2024年6月25日開催の第79期定時株主総会において、監査等委員である取締役を退任したため、同日までの出席状況を記載しています。 ※3 2024年6月25日開催の第79期定時株主総会において、取締役から監査等委員会である取締役に就任したため、同日以降の出席状況を記載しています。 ※4 2025年4月1日付で、代表取締役 社長執行役員は、深瀬真一から三好栄祐に交代しました。

取締役会活動報告

2024年度に取締役会で議論された主な事項

- アネスト岩田グループ企業統治基本体制の更新
- 中期経営方針及び中期経営計画の更新
- 年度経営方針及び事業計画の策定
- 当社グループの資本政策の見直し
- 新規事業やM&Aの推進
- 代表取締役の異動

監査等委員会活動報告

監査等委員会では、監査方針に基づき、重点監査実施項目を定め監査を実行しました。2024年度の監査結果について、問題となる部分はありませんでした。

監査方針

アネスト岩田フィロソフィに定めるグループ経営理念や企業統治の基本方針を踏まえ、会社の健全で持続的な成長を確保し、中長期的な企業価値の向上のために、株主の負託と社会的信頼に応える良質な企業統治体制の確立と運用に努める独立機関として、公正不偏な監査を実施する。

重点監査実施事項

上記の監査方針に則り、取締役会等の意思決定監査、内部統制監査、企業情報開示監査、財務報告監査、非財務報告監査や会計監査人の独立性等の監査などを実施しました。特に、以下を重点項目として監査を行いました。

- 重要な国内拠点及び国内外子会社に対する往査やモニタリング監査
- 当社グループにおける内部通報制度の整備及び運用状況に対する監査
- 大きな業績変動に伴うリスク確認及び業務執行取締役による、それらリスクへの対応に関する監査
- 代表取締役社長執行役員及び業務執行取締役、部長、女性管理職へのヒアリング

取締役会の実効性評価

当社では取締役会の機能向上を目的として、その実効性について年度ごとに分析・評価を行っています。挙げられた課題に対しては、取締役会事務局による企画立案により、取締役会及びその前後に開催する意見交換会を有効に活用し、取締役会のさらなる審議の充実と、その実効性を向上させています。

分析・評価のプロセス

STEP1

アンケート調査(2025年4月)

対象：2024年4月～2025年3月に開催した取締役会
主な評価項目：「取締役会の構成・運営」「経営戦略と経営計画」「リスク管理」「指名と報酬」「株主等との対話」

STEP2

第三者機関による集計・分析

STEP3(2025年6～8月)

分析結果に対する取締役会及び意見交換会における審議

2024年度の評価

2024年度の評価では、昨年度からの継続的な改善が見られました。意見交換や情報提供機会の充実、オープンな議事運営など、全取締役がそれぞれの役割と責任を果たして議

論を行っています。一部継続した課題はありますが、全体として取締役会の実効性は概ね確保されているとの分析結果となり、当社取締役会は十分な実効性を有していると評価しました。

2023年度に抽出した課題と2024年度の取り組み

取締役会のスキルマトリクスの見直しなど2023年度以前に抽出された課題の多くは、現中期経営計画への具体的な盛り込みや、業務執行側からの配慮強化などにより、改善が見られました。一方で、一部継続的な課題も残されています。

① 取締役の報酬体系に関する議論の深化

- ・課題：指名・報酬委員会にて行われる取締役の報酬体系に関する審議を、取締役会で深掘りすること。
- ・2024年度の取り組み：2024年度の指名・報酬委員会では主に取締役の指名事項に関する議論が行われましたが、報酬体系そのものに関する議論はありませんでした。しかし、株式給付制度の指標見直しを行い、取締役による意見交換会を経て取締役会決議としました。

② 経営候補者（執行役員含む）への教育・研修プログラムの検討と制度化

- ・課題：業務執行取締役のみならず、将来の経営候補者である執行役員を含めた教育・研修の在り方を再検討し、制度化すること。
- ・2024年度の取り組み：本課題は過去から継続しており、具体的なプログラム策定や制度化には至っていません。しかし、2024年度評価で新たに抽出された「取締役会の在り方に関する議論」と連携し、当社グループにおける経営候補者に必要な資質やスキルなどを明確化した上で、プログラム策定を進めていきます。

③ 審議の情報伝達の円滑化と資料の質・量の最適化

- ・課題：審議案件の性質に応じたスムーズな情報伝達と、効率的な審議のための資料の量及び質の十分な検討。
- ・2024年度の取り組み：申請者である業務執行側にて、資料の量や質、審議スケジュールへの配慮が十分に行われるようになり、従来に比してスムーズな審議が可能となりました。

④ 社外取締役及び監査等委員会機能のさらなる充実

- ・課題：社外取締役及び監査等委員会が期待される役割を果たす上での仕組みや運用をさらに充実させること。
- ・2024年度の取り組み：2024年度においては、監査により特に明確となった課題はありませんでした。引き続き、取締役会において、仕組みや運用の充実に向けた議論を行う体制を継続します。

2024年度の評価結果を踏まえた今後の取り組み

今回の実効性評価によって、さらなる実効性向上に向けた新たな課題が抽出されました。これらの課題に対し、以下の取り組みを進めていきます。

【新たに抽出された主な課題と今後の対応方針】

- ・当社取締役会の在り方に関する議論
- ・取締役を含む経営人材の育成・確保に関する議論
- ・社外取締役による株主等との対話に関する議論

上記3点については優先順位を定め、主に取締役による意見交換会において議論を深めていきます。

【その他の課題と今後の対応方針】

- ・事業ポートフォリオに関する協議
- ・DX推進の監督機会に関する協議と確保

これらについては、現中期経営計画に関する業務執行側からの報告を受けて、随時実施していきます。

役員報酬等の決定に関する方針

報酬の基本方針として、役員の業績向上への意欲を高め、長期的な企業価値増大に寄与する報酬体系としています。当社の報酬制度は、定期同額給与（基本報酬）、業績連動賞与（短期インセンティブ）、業績連動株式報酬（中報酬体系

長期インセンティブ）により構成され、株主総会の決議により承認された限度額の範囲内で、監査等委員である社外取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、会社業績及び各取締役の職責・成果などを総合的に勘案した上で答申し、その内容を基に取締役会において審議し決議します。

なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性を考慮し、経営に対する監督機能を有効に機能させるため、固定報酬のみとし、監査等委員である取締役の報酬は、監査等委員である取締役の協議により決定します。

定期同額給与

各取締役の基本報酬は、株主総会により定められた報酬総額の上限額の範囲内で、その役位・職責に応じて支給額を決定しており、毎月定額を支給しています。

業績連動賞与

当社では、代表取締役及び業務を執行する取締役に對して、年に一度、業績連動賞与を支給します。その算定に係る指標として、損益上の実態評価を行い、中長期的な業績向上による企業価値及び株主の皆様との共同利益の向上への貢献意識を高めるため、連結経常利益を選択しています。なお、その額については以下の算定に基づき支給します。

計算方法（2025年度）

役員ごとの業績連動賞与の支給額は、該当決算期の連結経常利益額に以下に定める比率を乗じた額

役位	比率
代表取締役	1.10% × (1.0 ÷ 2.3)
取締役専務執行役員	1.10% × (0.5 ÷ 2.3)
取締役常務執行役員	1.10% × (0.4 ÷ 2.3)

取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）報酬構成比率のイメージ（2024年度）



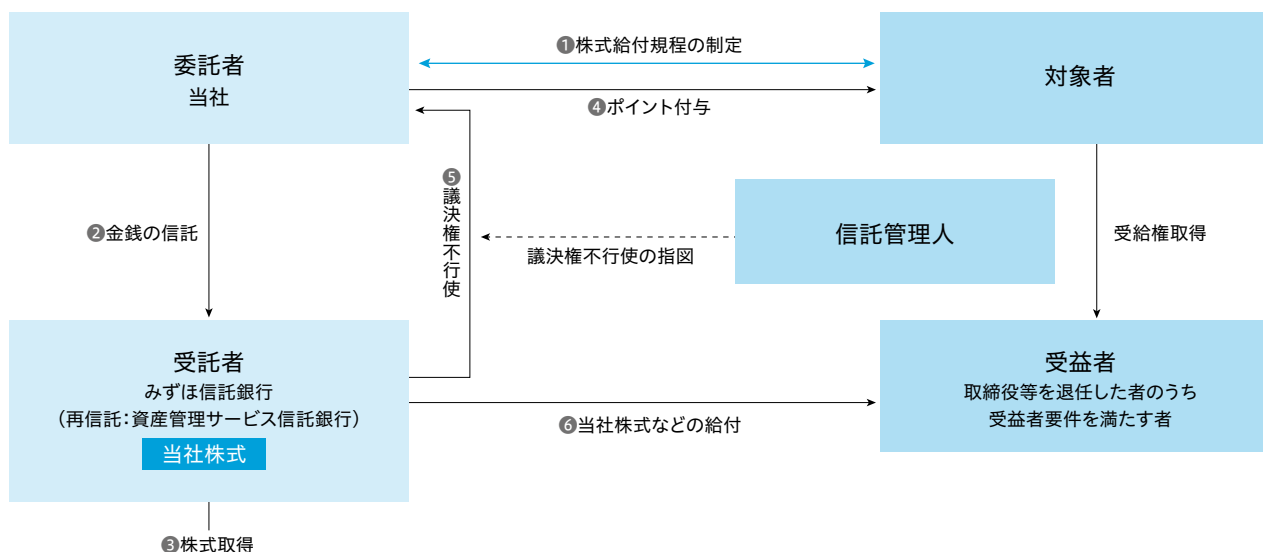
業績連動型株式報酬

当社の取締役等（ポイント付与対象者として以下に記載）に対しては、当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、株価上昇のメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆様と共有することで中長期的な業績の向上と企業価値増大に貢献する意識を高めることを目的として、業績連動型株式報酬制度を導入しています。

本制度では当社が拠出する金銭を原資として当社株式が信託を通じて取得され、対象者に対して、当社が定める株式給付規程に従って、当社株式及び当社株式を時価で換算した金額相当の金銭が信託を通じて給付されます。

（制度の概要）

① 対象者	対象となる中期経営計画期間中の、国内非居住者を除く、取締役（非業務執行取締役を除く）及び取締役を兼務しない執行役員
② 当初対象期間	2020年3月末日で終了する事業年度から2022年3月末日で終了する3事業年度 ※当初対象期間の経過後は、その後開始する3事業年度ごとの期間を対象
③ 株式の取得資金として、当社が信託に拠出する資金の上限額	対象期間ごとに金270百万円（うち取締役分 130百万円）
④ 上限株式数	1事業年度当たり95,000ポイント（うち取締役分 44,000ポイント）
⑤ ポイント付与基準	役位を勘案して定まる数のポイントを付与し、中期経営計画における目標の達成度合いに応じて付与されたポイントを調整
⑥ 当社株式の給付時期	原則として退任時または従業員身分の喪失日





価値創造を支える基盤

コンプライアンス、リスク管理

コンプライアンス推進体制

当社は、企業倫理の徹底と法令遵守を経営の基盤と位置付け、コンプライアンス推進体制を構築しています。法務部門を主管部門とし、推進体制の整備、啓発・教育プログラムなどの運用を行っています。

この体制の下、従業員のコンプライアンス意識向上に向けた継続的な啓発・教育プログラムを展開しています。例えば2024年度は、国内の全従業員を対象に、秘密情報保護をテーマとした研修を実施しました。その他にも、ポスター掲示なども活用して、日常的な意識啓発に努めることで、コンプライアンス強化を図っています。

内部統制システムの基本的な考え方・整備状況

当社グループの内部統制システムは、「アネスト岩田フィロソフィ」をその根幹に据えています。フィロソフィには、当社グループで働くすべての者が責任ある行動を取るための指針、法令・定款・方針・社内規程などの遵守を明記しており、「企業統治の基本方針」の一部として、内部統制の基本方針を定めています。

このフィロソフィをグループ全体に浸透させることで、倫理観と規範意識を高め、適切かつ実効性のある内部統制システムの整備と運用を推進しています。

内部統制の基本方針

有効かつ効率的な事業運営や財務報告の信頼性確保、法令などの遵守、資産の保全を目的として、内部統制を継続的に整備し、運用を行う。

リスク管理に関する主な取り組み

リスク・危機管理に関する基本方針・管理方法を定めた規程に基づき、適切に対処できる体制を構築しています。

- 内部通報窓口の設置

コンプライアンス違反行為の早期発見及び未然防止のため、第三者が運営する内部通報窓口「アネスト岩田ホットライン」(国内勤務従業員向け)を設置しています。本制度は、定期的な自己評価を通じて形骸化を防ぎ、実効性を確保しています。そのほか、「ANEST IWATA Group Hotline」(海外勤務従業員向け)は、アジアの一部地域で先行導入しており、他エリアへの段階的な導入を進めています。

- 提案制度「提案ポスト」の設置

従業員が日常で得た顧客要望、商品アイデア、市場動向、あるいは問題点や改善提案など、幅広い気付き情報を経営企画部門長が受け付け、経営陣で意見交換を行う制度です。これにより、経営陣が迅速かつ的確にリスク対応を図れる企業文化の醸成を目指しています。

BCP(事業継続計画)の取り組み

火災、地震、台風、大雨、大雪などの自然災害発生時における事業継続性を確保するため、部署・工場ごとにBCPマニュアルを策定しています。

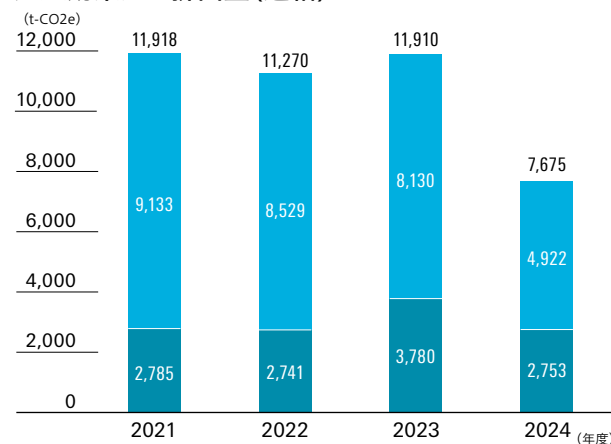
BCP発動基準は、降雨量や降雪量などの諸条件を考慮し、各拠点における独自の判断に基づき運用しており、事業活動への影響を最小限に抑える体制を整えています。

リスク		概要	対応策
① 事業活動に関するリスク	事業環境の変化(既存製品やビジネスモデルへの依存リスク、為替変動など)	- 既存の市場や製品、ビジネスモデルなどへの依存度上昇によるリスクの集中 - 急激な為替変動の発生	- 既存事業における品質向上や、気候変動をはじめとする社会的課題解決につながる製品開発、新規事業開拓の推進 - 新たな分野への挑戦を促す企業文化の醸成 - 事業環境の変化に対して柔軟かつ素早い対応を可能とする体制の構築と経営戦略の確立 - 事業基盤の強化及び多角化に向けた協力企業との業務提携の推進
	製品の品質	当社の品質基準を満たさない製品の欠陥に起因する損害の発生や信頼性の喪失	- 品質に係る社内規程順守の徹底 - 各国における市場要求や品質基準を満たすグローバルな品質管理体制の整備
	M&Aをはじめとした事業拡大	積極的なM&A実施後のPMI※の失敗	- 事前確認項目の明確化と、デューデリジェンス - 経営陣や担当事業部門による経営支援の実施
② 人材に関するリスク	人材の確保	- 現有の採用戦略や育成方針、人事制度への固執による労働力の不足 - 企業価値向上計画の遅延発生	- 最適な人材配置の模索 - グローバル視点での人事評価制度の構築及び評価者の育成 - 多国籍人材の採用強化やダイバーシティマネジメントの整備 - 業務の自動化・デジタル化推進による労働力の有効活用 - 幅広い職種でのキャリア採用の強化
	健康経営による組織パフォーマンスの強化	- 健康リスクの増加 - 労働環境の悪化	- 社長が最高責任者となり、健康経営を推進 - ライフワークバランスやヘルスリテラシー向上策の実施
	労働問題	各国の社会情勢や労働環境を鑑みない働き方の強要による労働問題の発生	- アネスト岩田フィロソフィの浸透によるグループ意識の共有 - 海外拠点代表者の職務権限に基づく、各国の制度・実情に適合した雇用条件や評価制度の設定
③ ITなどに関するリスク	IT投資	ITに対する知見やノウハウの喪失によるIT戦略の停滞	- 中長期的なIT戦略の策定 - 積極的な専門人材の登用及びパートナー企業との提携
	情報セキュリティ	- 自然災害やサイバー攻撃、コンピュータウイルスの侵入などを起因とする情報漏洩やシステム障害の発生 - 従業員のリテラシー低下による情報の流出	- 適切な情報セキュリティ体制の整備 - 適切なバックアップの取得と十分なセキュリティ対策の構築 - 従業員への教育の実施
④ 法令などに関するリスク	事業活動に関わる法規制全般への対応	輸出入管理、製品安全、人権、環境等、多岐にわたる分野における、予測を超える速度・規模での法規制・基準の強化・新設の発生	- 動向を的確に把握するため、各地域の事業拠点を中心に情報収集体制を構築 - 事業拡大の方向性や製品開発・サービス提供の機動的な見直しの実施
	法令等違反による不正行為	知的財産権の侵害や品質不正、贈収賄及びハラスメント行為をはじめとする不正行為の発生	- 役員及び従業員が不正行為を行わないための体制の整備と仕組みづくり - グループ会社への健全な経営支援の推進 - グローバルなモニタリング体制の構築
	知的財産	- 当社製品や技術などに対する第三者からの模倣行為の発生 - 意図しない第三者の知的財産権(特許権など)への侵害行為の発生	- 知的財産などに関する管理体制の強化 - 関係する外部機関との協力
	国際税務	グループ会社間取引における税務当局との見解の相違による追徴課税などの発生	外部機関からの協力を得ながら正しい法的理解の推進
	固定資産の減損損失などの会計処理	固定資産の減損損失の判定における不適切な事業計画の使用による不適切会計処理の発生	- 各子会社などの事業計画策定時の事業部門及び経理部門の積極的関与 - 取締役会による指導・監督体制の整備
⑤ その他のリスク	予期しない発生事象	- 当事業を展開する国や地域における予期できない政治的・経済的変動やテロ行為の勃発など地政学リスクの顕在化 - 大規模な自然災害の発生 - 感染症の流行 - 上記の発生に伴う調達や物流の停滞及び必要コストの拡大	- BCPの最適化 - 生産機能の分散やグループ間での製品調達可能性の模索 - リスク顕在化時の影響を最小限に留める供給体制の確立と事業活動の強靱化推進

※ PMI:ポスト・マージャー・インテグレーション。M&A後の統合プロセス

非財務ハイライト

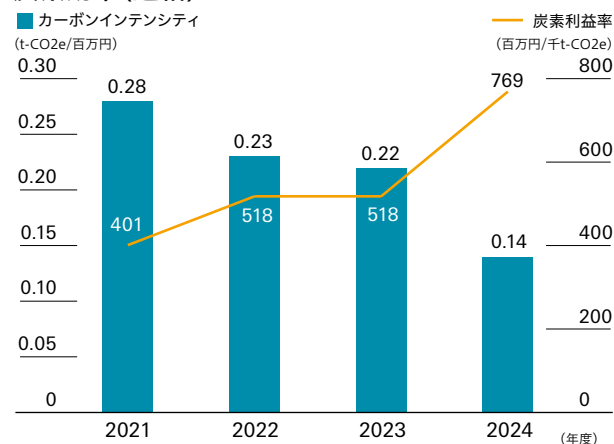
温室効果ガス排出量(連結)



※ Scope2は、マーケット基準です。

※ 2024年度におけるScope2の減少要因は、日本の一部拠点にて再生可能エネルギーへの切り替えを実施したことによるものです。

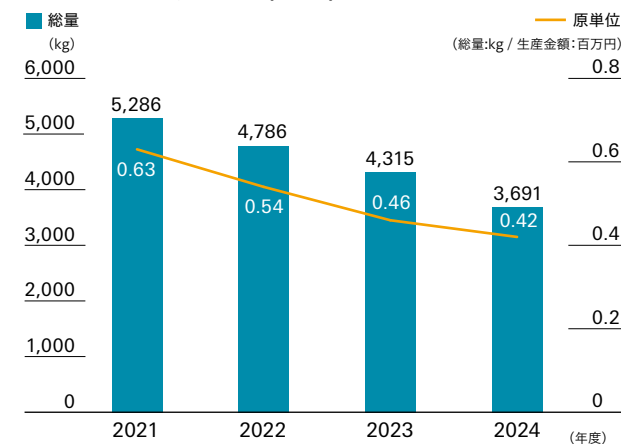
炭素効率(連結)



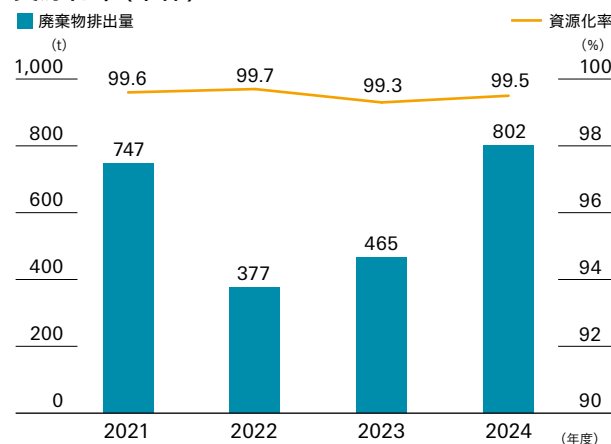
※ カーボンインテンシティ(炭素強度)の算定式: 温室効果ガス排出量(t-CO2e)/連結売上高(百万円)。売上に対してどれだけ温室効果ガスが排出されるかを示す指標。数値が低いほど炭素効率が良い。

※ 炭素効率率(ROC)の算定式: 連結営業利益(百万円)/温室効果ガス排出量(t-CO2e)。いかに少ない温室効果ガス排出量で、効率的に多くの利益を生み出せたかを示す指標。数値が高いほど炭素効率が良い。

特定化学物質使用量(単体)



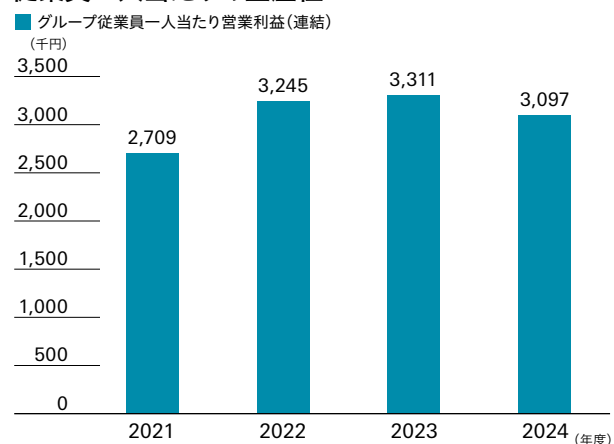
資源化率(単体)



※ 廃棄物排出量は、2023年度より集計方法を変更し、有価物を除く廃棄物排出量を記載しています。なお、2022年度は集計方法の変更を遡及適用した数値を記載しています。

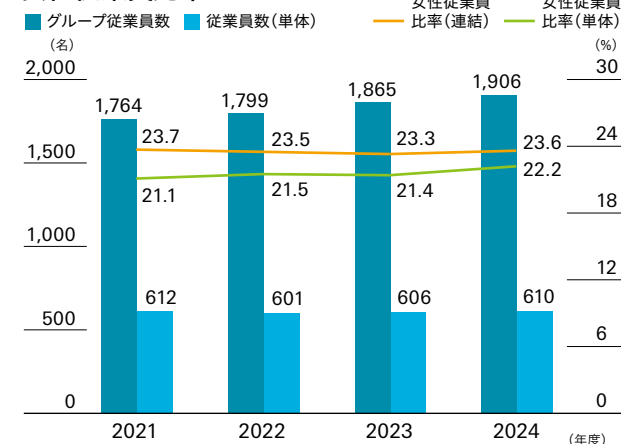
※ 2024年度の廃棄物排出量の増加要因は、主に本社における試作機の建設に伴うものです。試作工程の機能を強化することで開発サイクルの短縮を目指します。

従業員一人当たりの生産性



※ 年度末時点でのグループ従業員数を使用して算出しています。

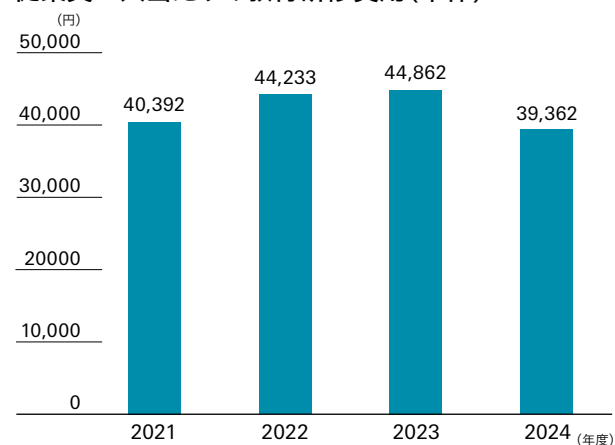
女性従業員比率



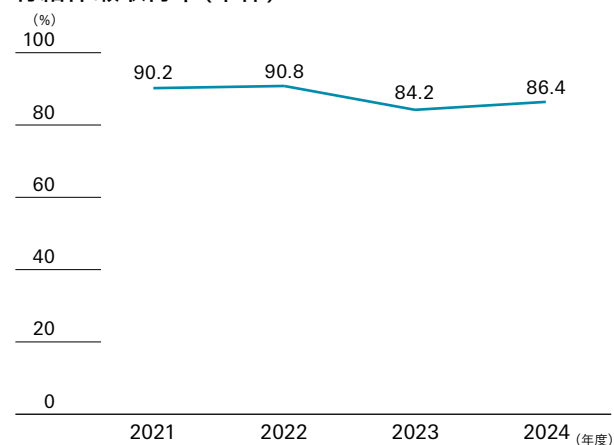
※ 年度末時点での実績です。

非財務ハイライト

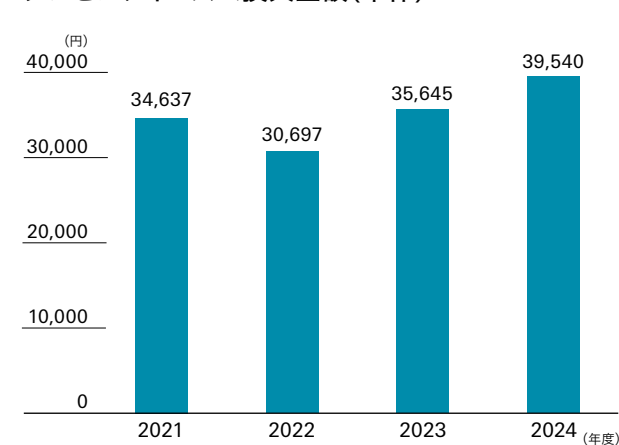
従業員一人当たりの教育研修費用(単体)



有給休暇取得率(単体)

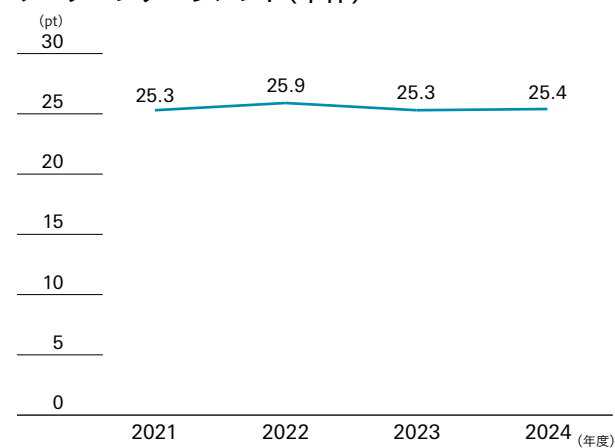


プレゼンティズム損失金額(単体)

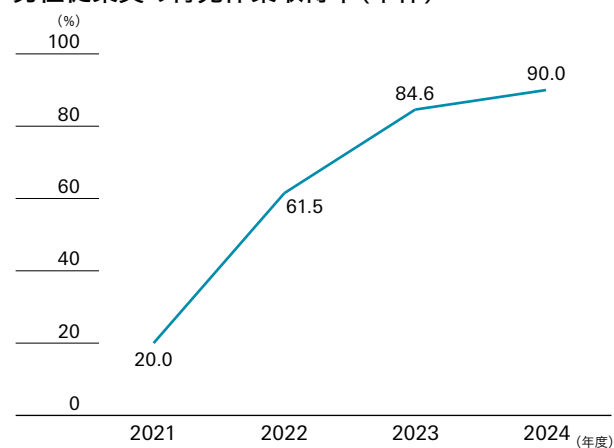


※ 従業員が心身の不調によって労働生産性が低下した状態で働くことによる一人当たりの平均損失金額。経済産業省が発行する『企業の「健康経営」ガイドブック』で推奨されているQQメソッドを用いて算出。

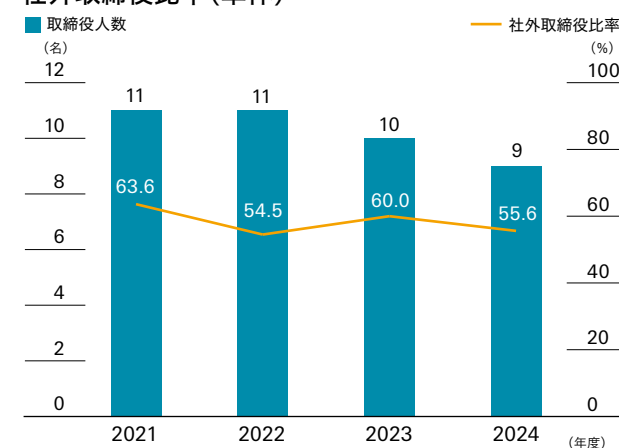
ワークエンゲージメント(単体)



男性従業員の育児休業取得率(単体)



社外取締役比率(単体)



※ 年度末時点での実績です。

11年間の連結財務サマリー

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
損益状況(百万円)											
売上高	28,377	29,525	29,549	32,817	38,807	39,091	35,589	42,337	48,515	53,425	54,411
売上原価	16,215	16,487	16,558	18,384	22,030	22,505	20,662	24,109	27,178	28,950	29,091
売上総利益	12,162	13,038	12,991	14,433	16,777	16,586	14,926	18,228	21,337	24,475	25,320
販売費及び一般管理費	8,876	9,242	9,258	10,609	12,438	12,710	11,482	13,448	15,499	18,299	19,417
営業利益	3,286	3,797	3,733	3,824	4,339	3,876	3,444	4,780	5,838	6,176	5,903
経常利益	3,841	4,138	4,139	4,352	4,701	4,401	4,253	5,572	7,044	7,986	7,139
税金等調整前当期純利益	3,759	4,099	4,925	4,410	4,580	4,213	4,137	5,542	7,091	7,987	7,271
親会社株主に帰属する当期純利益	2,303	2,594	3,401	2,810	2,948	2,718	2,623	3,541	4,382	4,931	4,276
キャッシュ・フロー(百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,398	3,750	3,397	4,080	4,848	4,141	4,602	3,890	4,329	6,770	9,746
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,871	△849	△526	△3,486	△552	△1,543	△1,068	△1,079	△3,324	△1,260	△3,255
フリー・キャッシュ・フロー	527	2,901	2,871	594	4,296	2,598	3,534	2,811	1,005	5,510	13,001
財務活動によるキャッシュ・フロー	△857	△1,089	△1,320	△666	△1,848	△2,282	△1,958	△2,103	△2,358	△3,584	△3,932
現金及び現金同等物の期末残高	4,589	6,220	7,679	7,693	9,859	10,093	11,643	12,917	12,081	14,608	17,686
財政状態(会計年度末)(百万円)											
総資産	33,766	34,678	38,895	47,308	47,558	48,102	49,459	55,819	60,137	66,144	69,204
純資産	24,690	25,519	28,605	32,778	33,503	34,570	36,134	40,210	45,255	50,074	53,563
自己資本	23,449	24,366	26,719	29,006	29,902	31,093	32,243	35,623	40,026	44,159	46,853
投資(百万円)											
設備投資額	1,364	1,048	1,473	2,458	2,080	1,244	1,111	1,568	2,557	2,854	3,351
減価償却費	1,008	1,076	1,128	1,239	1,618	1,510	1,427	1,510	1,789	2,011	2,299
研究開発費※	854	1,017	1,112	1,078	1,154	1,084	1,045	1,048	1,355	1,468	1,774
1株当たり情報											
年間配当金(円)	16.50	22.00	20.00	20.00	22.00	24.00	24.00	30.00	38.00	49.00	45.00
配当性向(%)	30.0	35.4	24.5	29.7	31.2	36.8	37.9	34.8	35.1	40.1	41.6
純利益(EPS)(円)	54.91	62.14	81.48	67.32	70.62	65.14	63.34	86.32	108.25	122.13	108.21
総資産(BPS)(円)	561.80	583.76	640.14	694.94	716.40	748.16	784.91	876.20	989.09	1,109.65	1,190.89
主要な経営指標(%)											
売上高原価率	57.1	55.8	56.0	56.0	56.8	57.6	58.1	56.9	56.0	54.2	53.5
売上高総利益率	42.9	44.2	44.0	44.0	43.2	42.4	41.9	43.1	44.0	45.8	46.5
売上高販売管理費率	31.3	31.3	31.3	32.3	32.1	32.5	32.3	31.8	31.9	34.3	35.7
売上高営業利益率	11.6	12.9	12.6	11.7	11.2	9.9	9.7	11.3	12.0	11.6	10.8
ROE	10.4	10.8	13.3	10.1	10.0	8.9	8.3	10.4	11.6	11.7	9.4
ROA	7.1	7.6	9.2	6.5	6.2	5.7	5.4	6.7	7.6	7.8	6.3
自己資本比率	69.4	70.2	68.6	61.3	62.8	64.6	65.2	63.8	66.6	66.8	67.7
その他											
海外売上高比率(%)	48.0	45.5	45.1	48.6	56.4	56.1	57.1	62.1	64.0	65.9	66.3
連結従業員数(期末)(人)	1,132	1,159	1,316	1,624	1,736	1,733	1,748	1,764	1,799	1,865	1,906
海外従業員比率(%)	51.7	52.3	56.1	63.2	64.5	64.2	64.0	64.7	65.3	65.6	65.2

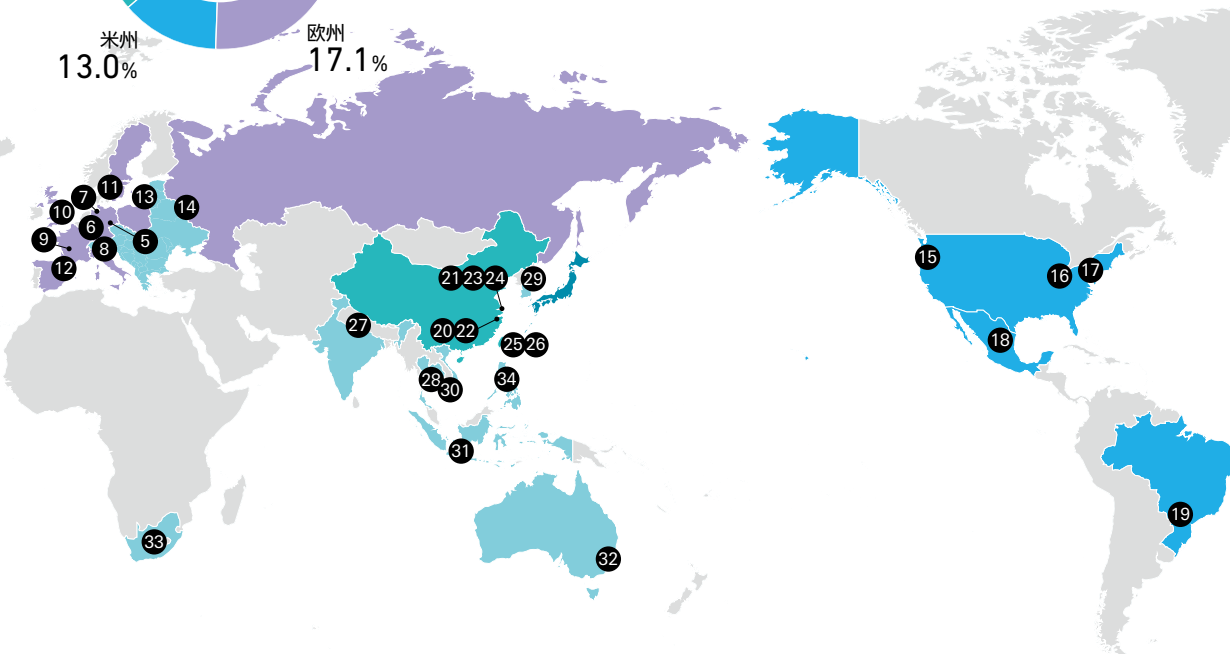
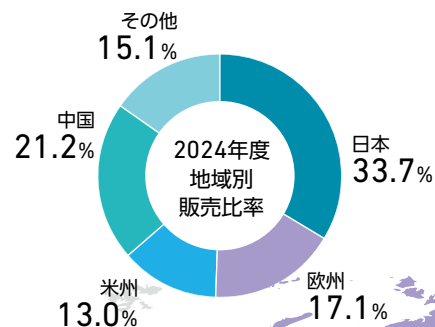
※研究開発に係る一般管理と製造経費の合計値

グローバルネットワーク

(発行日現在)

当社は、1980年代後半、アジアを皮切りに、北米・ヨーロッパへと拠点を拡大し、本格的な海外展開を開始しました。現在では、世界各地で生産・販売体制を構築しており、海外売上比率は66.3%に達するなど、当社の成長を牽引しています。

拡大を続けるグローバル市場においては、さまざまな市場ニーズに応えるべく、高品質な商品を提供し続けています。



日本

- ① アネスト岩田株式会社(本社) ●●●●●
- 秋田工場 ● 圧縮機事業
- 福島工場 ● 真空機器事業
- 東北支店 ●●●●● 塗装機器事業
- 関東支店 ●●●●● 塗装設備事業
- 北関東支店 ●●●●●
- 中部支店 ●●●●●
- 関西支店 ●●●●●
- 福岡支店 ●●●●●
- ② 株式会社A&Cサービス ●●●●●
- ③ 株式会社ANEST IWATA A.I.R. ●
- ④ 株式会社アドバン理研* ●

欧州

- ドイツ
 - ⑤ ANEST IWATA Deutschland GmbH ●
 - ⑥ ANEST IWATA Europe GmbH ●●
 - ⑦ HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KG ●
- イタリア
 - ⑧ ANEST IWATA Strategic Center S.r.l. ●
- フランス
 - ⑨ ANEST IWATA France S.A. ●●
- イギリス
 - ⑩ ANEST IWATA (UK) Ltd. ●
- スウェーデン
 - ⑪ ANEST IWATA Scandinavia AB ●
- スペイン
 - ⑫ ANEST IWATA Iberica S.L.U. ●
- ポーランド
 - ⑬ ANEST IWATA Polska Sp.z o.o. ●
- ロシア
 - ⑭ ANEST IWATA RUS LLC ●

米州

- アメリカ
 - ⑮ ANEST Iwata-Medea, Inc. ●
 - ⑯ ANEST IWATA Americas, Inc. ●●●●●
 - ⑰ Powerex-Iwata Air Technology, Inc.* ●●●
- メキシコ
 - ⑱ ANEST IWATA Mexico S. De R.L. De C.V. ●●●●●
- ブラジル
 - ⑲ AIRZAP ANEST IWATA Industria e Comercio Ltda. ●●●●●

中国

- 中国
 - ⑳ 嘉興阿耐思特岩田産業機械有限公司 ●●●
 - ㉑ 阿耐思特岩田産業機械(上海)有限公司 ●●●
 - ㉒ 杭州阿耐思特岩田友佳空圧機有限公司 ●●●
 - ㉓ 上海斯可絡圧縮機有限公司 ●●
 - ㉔ 上海格什特螺杆科技有限公司 ●●

その他

- 台湾
 - ㉕ 岩田友嘉精機股份有限公司 ●●●●●
 - ㉖ ANEST IWATA SPARMAX Co., Ltd. ●●●●●
- インド
 - ㉗ ANEST IWATA MOTHERSON Private Ltd. ●●●●●
- タイ
 - ㉘ ANEST IWATA Southeast Asia Co., Ltd. ●●●●●
- 韓国
 - ㉙ ANEST IWATA KOREA Corporation ●●●●●
- ベトナム
 - ㉚ ANEST IWATA VIETNAM Co., Ltd. ●●●●●
- インドネシア
 - ㉛ PT.ANEST IWATA Indonesia ●●●●●
- オーストラリア
 - ㉜ ANEST IWATA Australia Pty.Ltd. ●●●●●
- 南アフリカ
 - ㉝ ANEST IWATA South Africa(Pty) Ltd. ●●●●●
- フィリピン
 - ㉞ ANEST IWATA A.I.R. Philippines Inc. ●●●●●

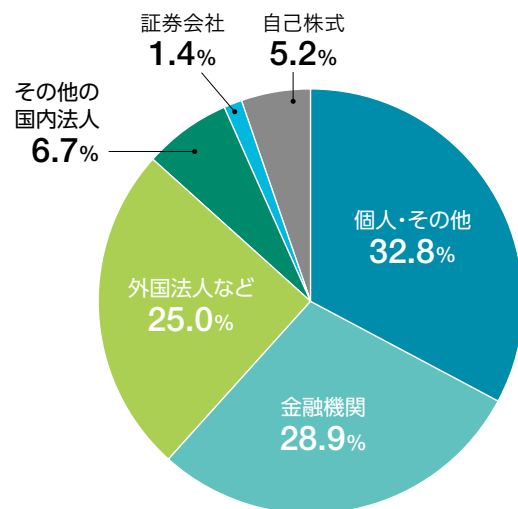
株式の状況

■ 株式情報 (2025年3月31日現在)

証券銘柄コード	6381
発行可能株式総数	189,290,000株
発行済株式の総数	41,745,505株
自己株式数	2,156,489株
株主数	15,827名

(注) 自己株式には株式給付信託が保有する当社株式245,400株は含まれておりません。

■ 所有者別株主分布 (2025年3月31日現在)

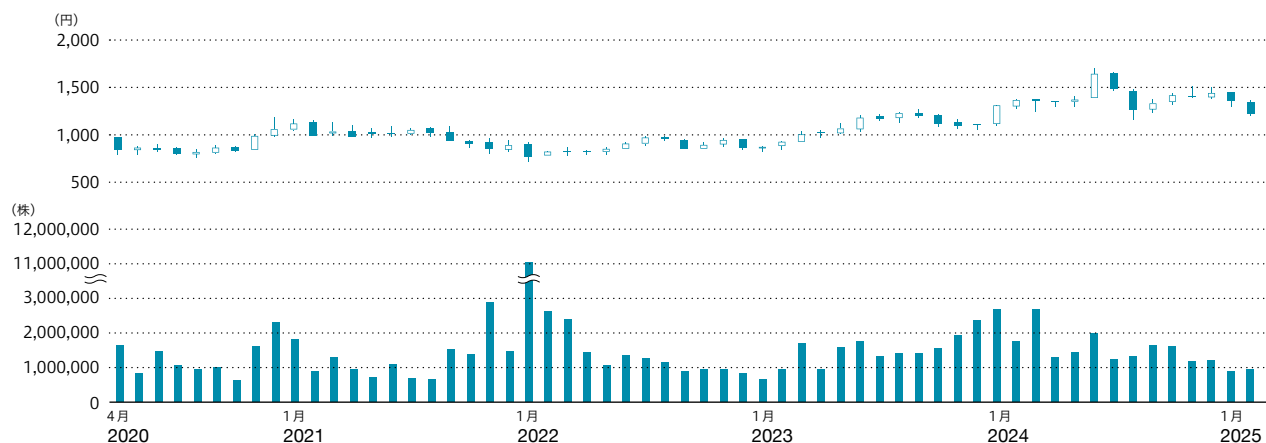


■ 株主 (2025年3月31日現在)

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,911	12.4
第一生命保険株式会社	2,272	5.7
アネスト岩田得意先持株会	1,988	5.0
アネスト岩田仕入先持株会	1,897	4.8
明治安田生命保険相互会社	1,520	3.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,479	3.7
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,279	3.2
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE UKUC UCITS CLIENTS NON LENDING 10PCT TREATY SCCOUNT	1,136	2.9
アネスト岩田従業員持株会	867	2.2
KIA FUND 136	801	2.0

(注) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

■ 株価・出来高推移 (2020年4月～2025年3月／月間)



会社概要

(発行日現在)

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 三好 栄祐
創業	1926年5月
設立	1948年6月
主要な事業内容	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
資本金	33億5,435万円
従業員	610名(連結1,906名 / 国内 663名、海外1,243名) ※2024年度末
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
拠点	本社1拠点、工場2拠点、支店6拠点
グループ会社数	31社(うち、海外29社)※親会社、持分法適用会社2社を除く
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

ホームページ (日本語) [コーポレートサイト](#) [製品情報サイト](#) (英語) [コーポレートサイト](#)



本社



秋田工場



福島工場



アネスト岩田株式会社

〒223-8501

神奈川県横浜市港北区新吉田町3176番地

お問い合わせ：経営企画部

ir_koho@anest-iwata.co.jp

<https://www.anestiwata-corp.com/jp>