



2025年5月9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 三好 栄祐
(コード番号: 6381 東証プライム市場)
問合せ先 常務執行役員 経営管理本部長
兼 経営企画部長 岩田 仁
(TEL. 045-591-9344)

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期から開始する新中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

2027

第一次中期経営計画 2025-2027

2025年5月9日

アネスト岩田株式会社

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

2025



100th Anniversary

1. アネスト岩田について	P.3
2. Vision2035実現までの道筋	P.7
3. 前中期経営計画の振り返り	P.9
4. 第一次中期経営計画の概要	P.14
5. 事業戦略	P.17
6. 資本政策	P.24
7. ESG戦略	P.27
8. Appendix	P.31



未来を見据えた第二創業期へ向けて

2026年、アネスト岩田は創業100周年を迎えます。これまでの99年間、私たちは社是である「誠心」を原点に、技術の進化を追求し、お客様の信頼に支えられながら歩んでまいりました。空気圧縮機と塗装機器を中心とした製品を通じて、豊かな社会の実現への貢献に取り組んできたことは、私たちの誇りです。

しかし、私たちは現状に満足して立ち止まることはありません。次の100年に向け、これまで培ってきた技術を圧縮し、さらに高い価値へと昇華させ、未来へと放出することで新たな成長につなげていきます。そして、この中期経営計画期間を「第二創業期」と位置づけ、大胆な変革へと踏み出します。

アネスト岩田株式会社
代表取締役 社長執行役員

三好 栄祐

誠
心

「企業である前に人であれ」との創業者岩田初太郎の訓えを「誠心(まことのこころ)」という言葉に込めて社是としています

第二創業期に向けた6つのお約束

1 新しい市場の開拓

私たちはこれまでの歩みを大切にしながら、新たな市場を切り拓き、次の時代を担う事業を創出してまいります。グローバルな競争力を一層強化し、さまざまな分野で活躍できる製品とサービスを提供することで、新しい価値を創造します。

2 挑戦と変革の精神

挑戦を恐れず、変化を機会と捉える姿勢を貫きます。スピード感を持って未来を創造し、社内外のステークホルダーの期待に応えるための変革を進めます。この考えのもと、2035年度に売上高1,000億円という大きな目標に向けて確かな一歩を踏み出します。

3 バックカスティングによる戦略の構築

10年後の2035年度という明確な目標に向けて、逆算して現時点から取り組むべき課題と戦略を明確にします。バックカスティング手法を強化することで、長期的な視点を持ちながら、目標達成に向けた具体的な道筋を描いてまいります。これにより、各ステージにおける進捗を確実に管理し、状況に応じて柔軟に対応することで、継続的かつ持続可能な成長を実現します。

4 すべてのステークホルダーを大切に

私たちはお客様、従業員、株主、パートナー企業、地域社会など、全てのステークホルダーを大切にしています。すべてのステークホルダーの期待に応え、共に成長していくことが私たちの使命です。透明性のあるコミュニケーションを維持し、信頼関係の構築を通じて、持続可能な社会の実現に寄与します。

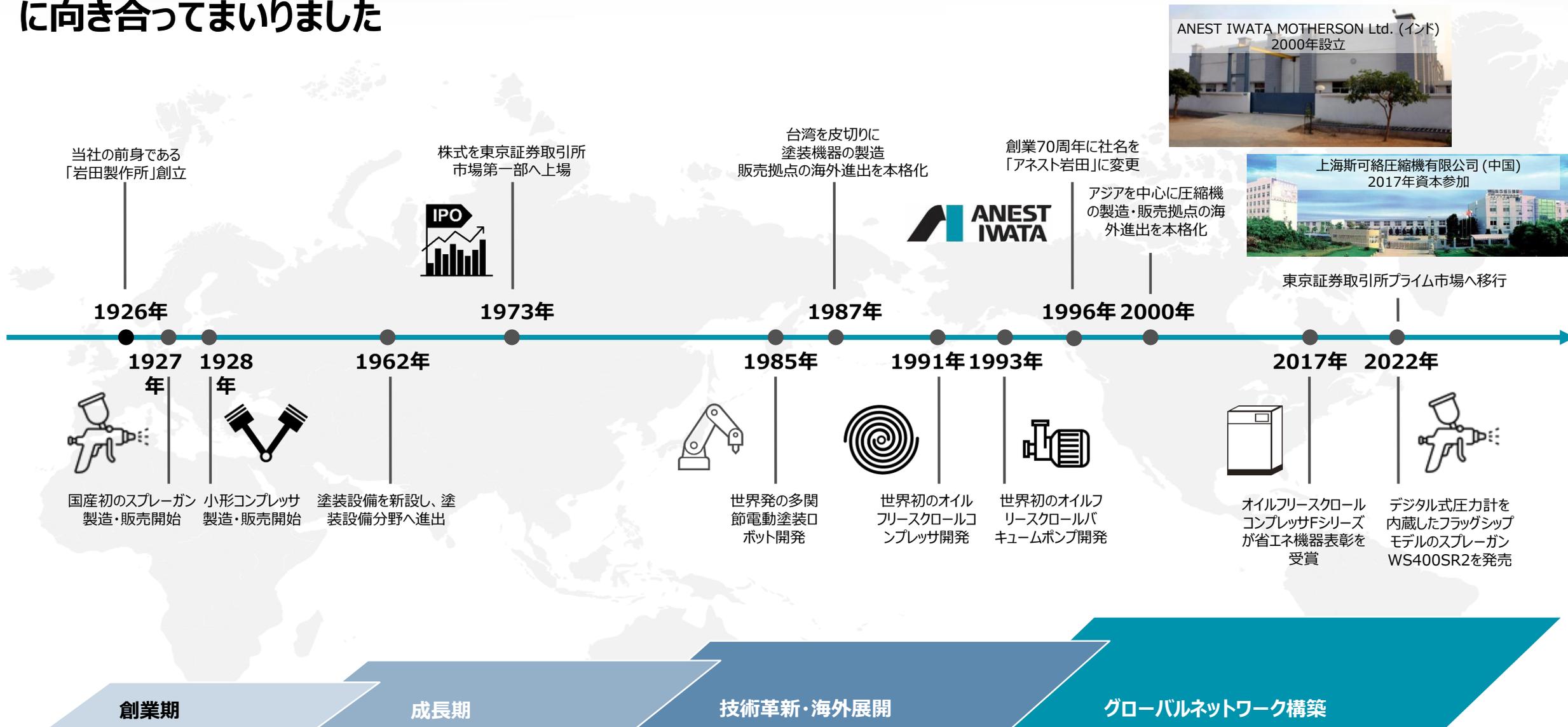
5 持続的な成長と企業価値の向上

私たちは短期的な成果のみならず、持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、経営基盤をさらに強化します。社会や環境への配慮を大切にしながら、技術と知識を磨き、さらなる飛躍を遂げます。

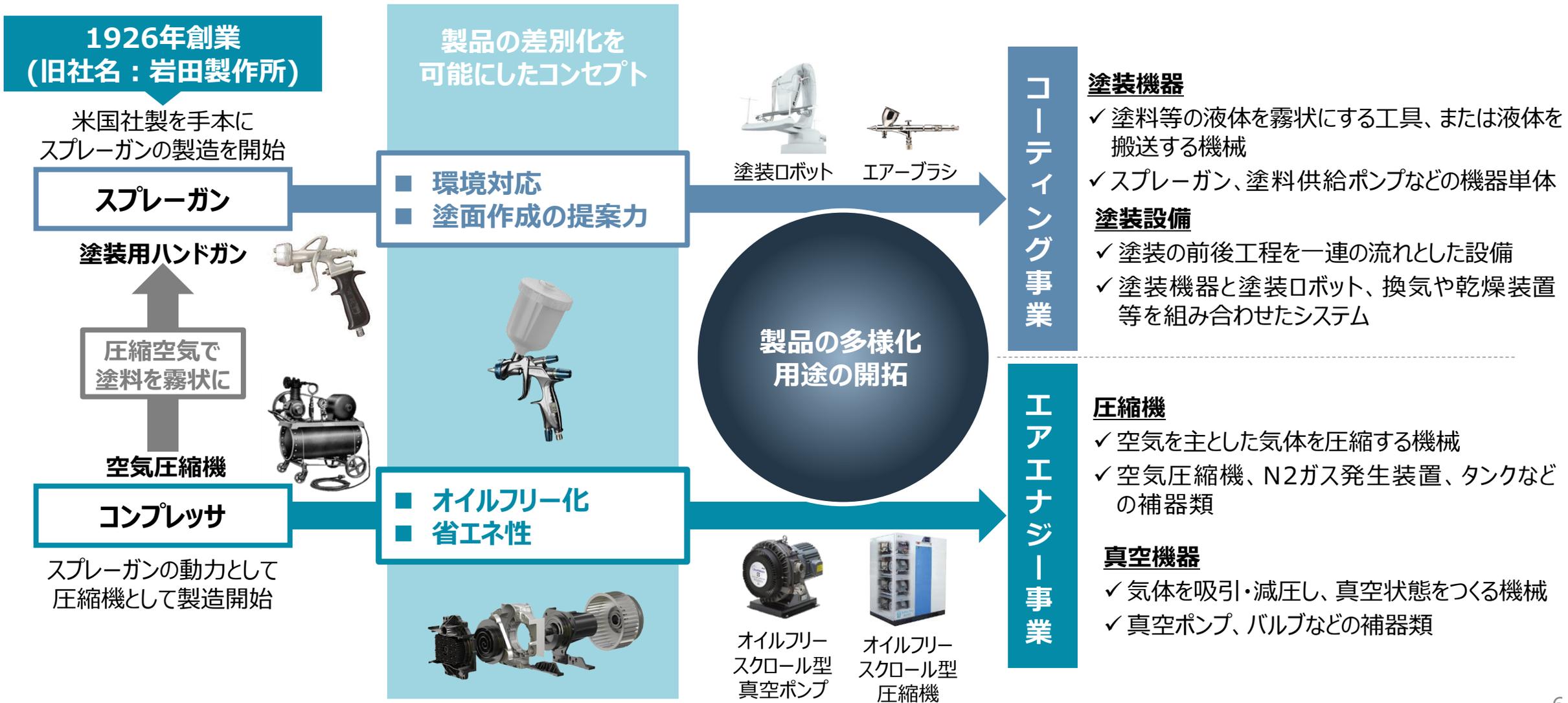
6 共に歩む未来

圧縮した技術を新たな価値として解き放ち、変革の風を巻き起こし、未来を塗り替えます。新たな100年へ向けた私たちの変革と挑戦を、どうか見守り、共に歩んでいただければ幸いです。皆様のご支援と共に、次のステージへと進んでまいります。

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きました



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



新経営体制のもと、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)

気体と液体で
世界を彩り社会を豊かに



Vision2030

③新領域の創造



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



<100周年を機にインターナルブランディングを推進します>

目的：経営戦略の遂行に資する体質へ変容させる

Compress the Passion

圧縮



100周年
2026年

Release the Passion

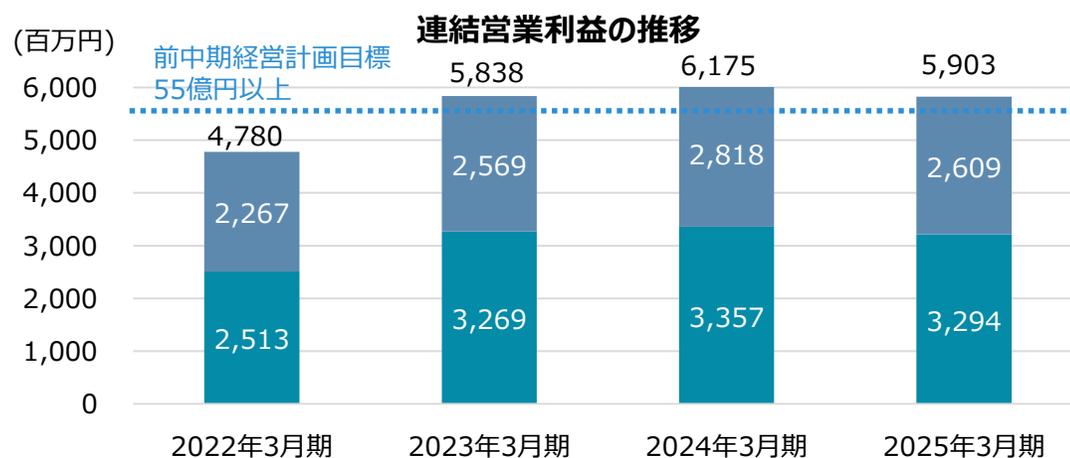
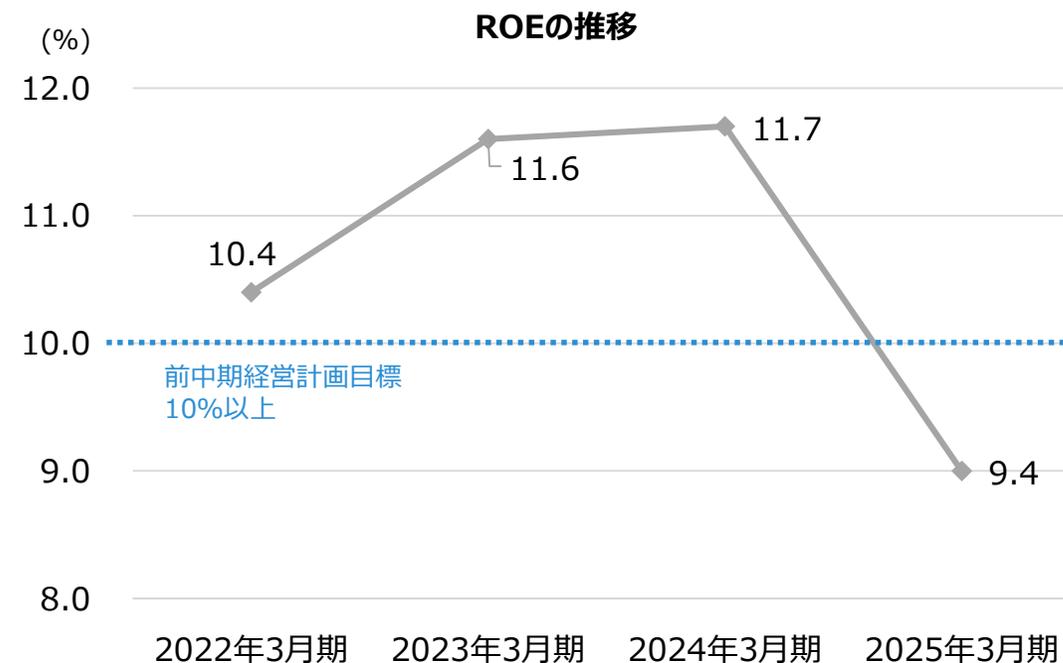
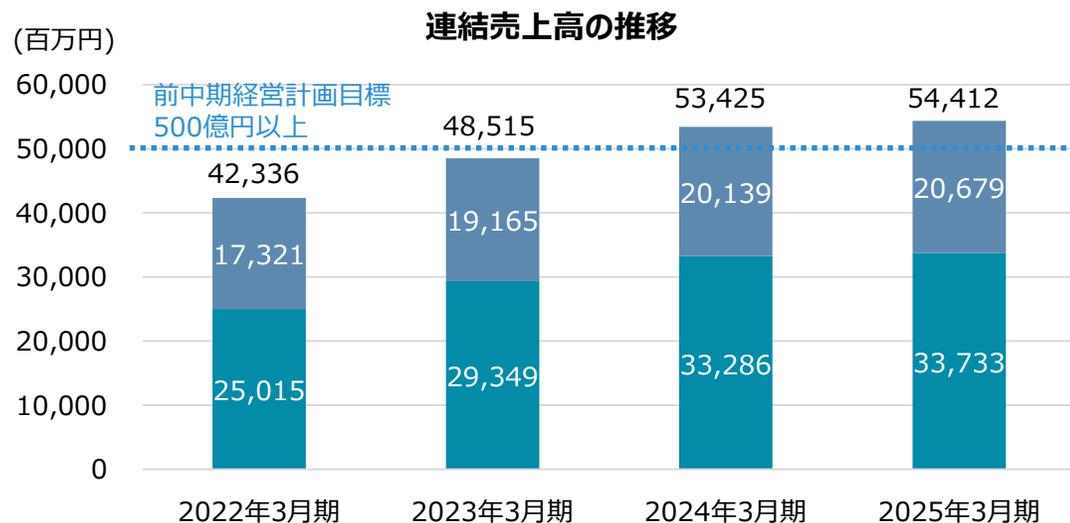
放出

変革を担う従業員ひとりひとりの行動や態度といった「企業体質」の変革が
経営戦略の遂行において重要になります。

当社は、「経営戦略の遂行に資する体質への変容」を
インターナルブランディングと定義し、100周年を機に推進してまいります。



海外成長戦略が功を奏し、連結売上高目標は1年前倒し、連結営業利益目標は2年前倒しで達成しました



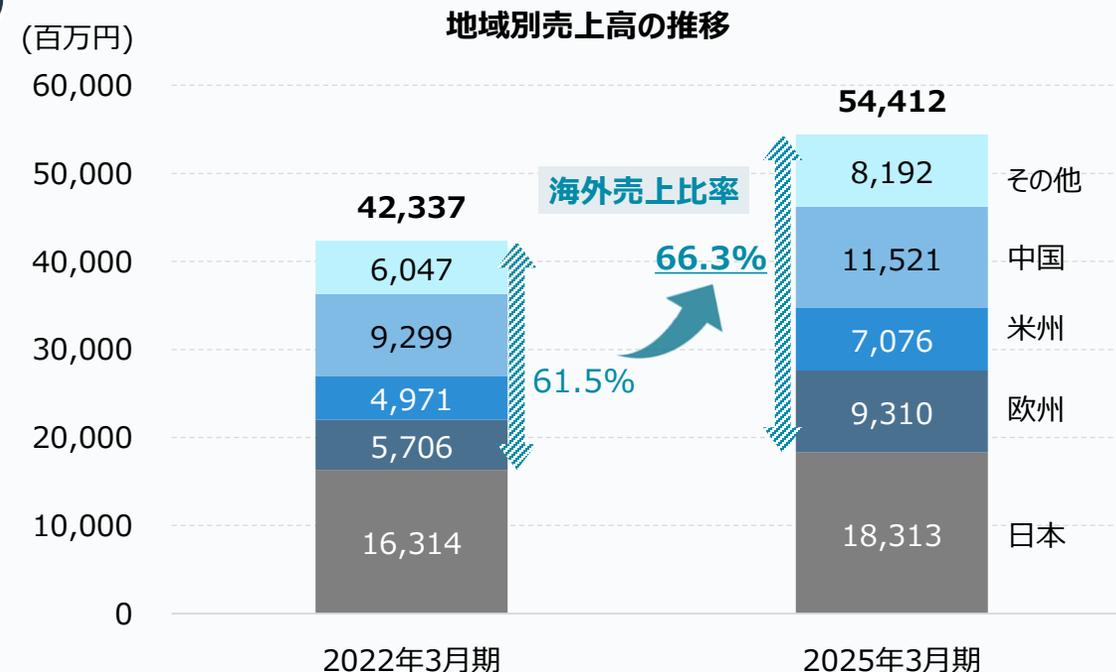
■ エアエナジー事業 ■ コーティング事業

- 2025年3月期においては、人的リソースと自動化技術の最適化により原価率は良化
- 一方、開発投資と人材の確保を目的とした人件費の引き上げなどによる販管費の増加や、為替差益の減少が影響しROEは低下
 - ✓ エアエナジー事業部では、新規事業への投資により営業利益が低下

欧州、中国、インドでの商品・製品展開およびシェア獲得に向けた戦略が功を奏し、海外売上比率は61.5%から66.3%に増加しました

基本戦略		評価
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		○
エアエナジー事業	コーティング事業	
<ul style="list-style-type: none"> 製造業における世界最大級の国際展示会であるハーノバーメッセ2023にて、子会社の上海可絡圧縮機有限公司 (SCR) と共同で給油式スクロール圧縮機およびオイルフリーブースター・スクロール圧縮機の新製品を公表 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車補修市場向けスプレーガンおよびエアブラシの新製品発売により、売上が約89%増加 (2023年3月期比) 子会社HARDER & STEENBECK GmbH & Co.KGの自動車補修市場向けスプレーガン、およびエアブラシ製品開発による販売拡大 	
<ul style="list-style-type: none"> 特定市場向け圧縮機の販売拡大 医療市場のオイルフリー機分野においてトップクラスのシェアを獲得 車載用圧縮機においてブラジル市場を新規開拓し、トップクラスのシェアを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 木工塗装市場向け塗装用ユニットの販売拡大 	
<ul style="list-style-type: none"> 中国外への給油式スクロール圧縮機およびオイルフリースクロール圧縮機の輸出拡大 	<ul style="list-style-type: none"> EV設備向け自動スプレーガンの企画開発、販売促進を実施 	
<ul style="list-style-type: none"> 車載用圧縮機ビジネスの拡大 給油式スクロール圧縮機のインド国内販売拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車部品市場で塗装機器の売上が約81%増加 (2023年3月期比) 	

【海外事業の成長】



注記：海外における地域セグメント詳細

- 欧州 (主にイタリア・ドイツ・フランス)、米州 (アメリカ・ブラジル・メキシコ)、中国、その他 (台湾・インド・韓国・ベトナム・インドネシア、オーストラリアおよび南アフリカ)

子会社間でのシナジー効果最大化、日本におけるサービスビジネス拡大と営業拠点の拡大、新規事業の開発を推し進めてまいりました

基本戦略

評価

② 子会社間のシナジーを最大限に活用し効果を発揮



- 北南米・インド子会社の統廃合により管理コストを削減
- 子会社間で相互に生産品目を既存販売チャネルを通じた販売を行い、シナジー効果を発揮
- インド子会社にて、上海可絡圧縮機有限公司 (SCR) の給油式スクルー圧縮機をノックダウン生産するための建屋を建設

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



- 国内子会社A&Cサービスによるメンテナンス、リースなどに特化したサービスビジネスの拡大
- サービス網を充実させるため、前中期経営計画中に関東圏内のみならず福島・石川・広島などにも拠点を開設し、計14拠点到拡大

④ 新規事業の開発



- 開発力強化のための試作棟 (IWATA Technology Park) の設立
- ANEST IWATA A.I.R.を設立しPDI (自動車納車前整備) 事業や軽板金業界へ参入

【国内サービス拠点の開設状況】

拠点数	新規開設	
6拠点	2022年 3月期	青森県、新潟県、神奈川県、愛知県、三重県、大阪府
7拠点	2023年 3月期	福岡
12拠点	2024年 3月期	群馬県、千葉県、神奈川県 (厚木市)、静岡県、石川県
14拠点	2025年 3月期	福島県、広島県



株主価値向上に向けて、前中期経営計画においては業績連動型株式報酬制度のBBT指標の決定と総額約17億円の自社株買いを実施しました

株主価値向上に向けた取組み	評価
① 業績連動型株式報酬制度の継続実施 <ul style="list-style-type: none"> 株主給付信託 (BBT) における評価指標を、連結売上高および1株当たり当期純利益 (EPS) とすることを決定 ※2025年4月より適用 	▲
② 株主還元の強化 <ul style="list-style-type: none"> 期間中に総額約15億円におよぶ自己株式取得の実施 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 <ul style="list-style-type: none"> 期間中に総額約16.8億円の自己株式取得を実施 	○

【株主還元の実施状況】

自己株式取得実績	
期間	総額
2022年1月～2022年4月	159,326,800円
2024年1月～2024年6月	1,124,708,500円
2024年9月～2024年12月	399,882,800円
計	1,683,918,100円



Vision2030を指針としたマテリアリティの策定や人材への投資など、サステナビリティ経営の強化に努めてまいりました

サステナビリティ経営の強化方針	取組み
<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期ビジョンにもとづく活動 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vision2030「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 • Vision2030「液体と気体で世界を彩り、社会を豊かに」を指針として、ESG活動を拡充 • 2022年に策定した上記指針を支えるマテリアリティを1年ごとに見直し
<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材への投資と育成 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 • グループ従業員一人当たり売上高の増加 (22/3月期：24,000千円 → 24/3月期：28,646千円) • 通年採用・キャリア採用方法の見直しによる人材の確保 • 幹部候補生向けをはじめとした研修プログラムを拡充 (キャリアステージごとに行う階層別研修・配属職場内において実施する専門的な教育・自己啓発支援など) • ICT活用による効率化と情報システム部門および教育の強化 • グループマネジメントの強化検討 ✓ 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 • くるみん認定 (2023年) • スポーツエールカンパニー (2021年～2025年) • 健康経営優良法人 (ホワイト500) (2021年～2025年) • 健康経営銘柄 (2022年～2024年)
<ul style="list-style-type: none"> ■ その他 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ SDGsの観点に立った製品開発と社会への貢献 • 社会課題の解決に貢献する製品を開発 • 労働環境改善&人手不足解消：塗装設備の自動化パッケージを販売開始 (2023年12月) • 女性活躍：塗装の未来を彩るプロジェクト発足 (2024年3月) • 環境負荷低減：導電糸 (2024年6月) • 社会貢献：地雷除去コンプレッサ (2025年2月) • 安全性・環境負荷低減：プラズマ式 VOC (揮発性有機化合物) 処理装置 (2025年3月) • 環境にやさしいオイルフリー式圧縮機の摸索 (開発中)

持続的成長のため、第一次中期経営計画期間を「第二の創業期」のスタートと位置付けることにいたしました

- 第一次中期経営計画の策定にあたり、三好新社長を筆頭に、次世代経営幹部18名を第二創業メンバーとして結集
- アネスト岩田が持続的成長を実現するために、2035年度の売上高の目標を1,000億円と定め、シナリオプランニングを実施

過去の反省

- 塗装ビジネスの市場規模が縮小していくに伴い、その周辺ビジネスにおいても同様に縮小
- 保守的な意識の蔓延から、M&Aの実施も停滞し、新技術の獲得・新規ビジネスへの挑戦が不足していた

現在の認識

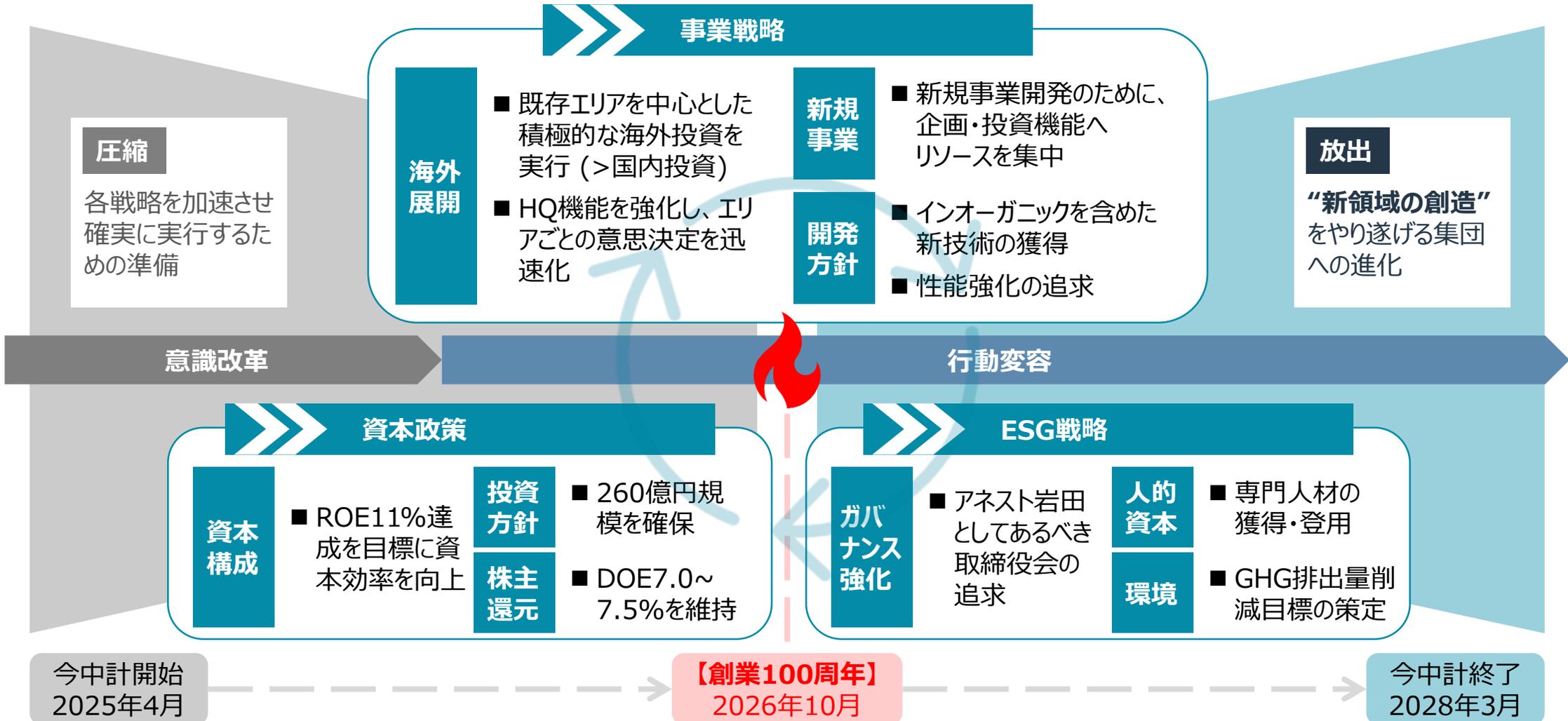
- 売上高1,000億円を達成するためには、既存事業に匹敵する新規事業の創出が不可欠であり、意欲的な挑戦が求められる
- 現有開発リソースを新規事業・新技術開発に振り向けると同時に、M&Aなどのインオーガニック戦略で獲得していく必要がある

第一次中期経営計画の方針

- 2035年度の売上高1,000億円を目指し、今中計期間の取組みによって、確実に橋頭保を築く
- 社員の熱量を高め、意識変革・態度変容・行動変容を促す
- 短期志向から脱却し、将来の成長に向けた長期思考での投資を積極化する

意識改革から行動変容を起こし、Vision2035の実現に向けた変革の第一歩を踏み出します

第一次中期経営計画における注力領域・方針



EPSをKGI指標に採用することで継続的な収益力向上を図ると同時に、資本効率性を向上させ、今期末にはROE11%の達成を目指します

KGI (連結) 重要目標達成指標	2025年3月期 実績	2026年3月期 目標	2028年3月期 目標
売上高	544億円	580億円	620億円
営業利益	59.0億円	55.5億円	61.7億円
営業利益率	10.7%	9.6%	10.0%
ROE	9.4%	8.9%	11.0%
EPS	108.2円	105.5円	132.0円

注記： 第一次中計経営計画における資本政策は「M&A推進強化」が主軸にあり、ROE11%は既存事業の成長により最低限達成する目標として設定し、M&Aによってそれ以上の水準を目指す

既存の領域に軸足を置きつつも、そこに囚われず、周辺領域～出島へのM&Aを含むインオーガニックでの“新領域の創造”および海外の重点エリアを中心とした販路拡大などの展開を開始します

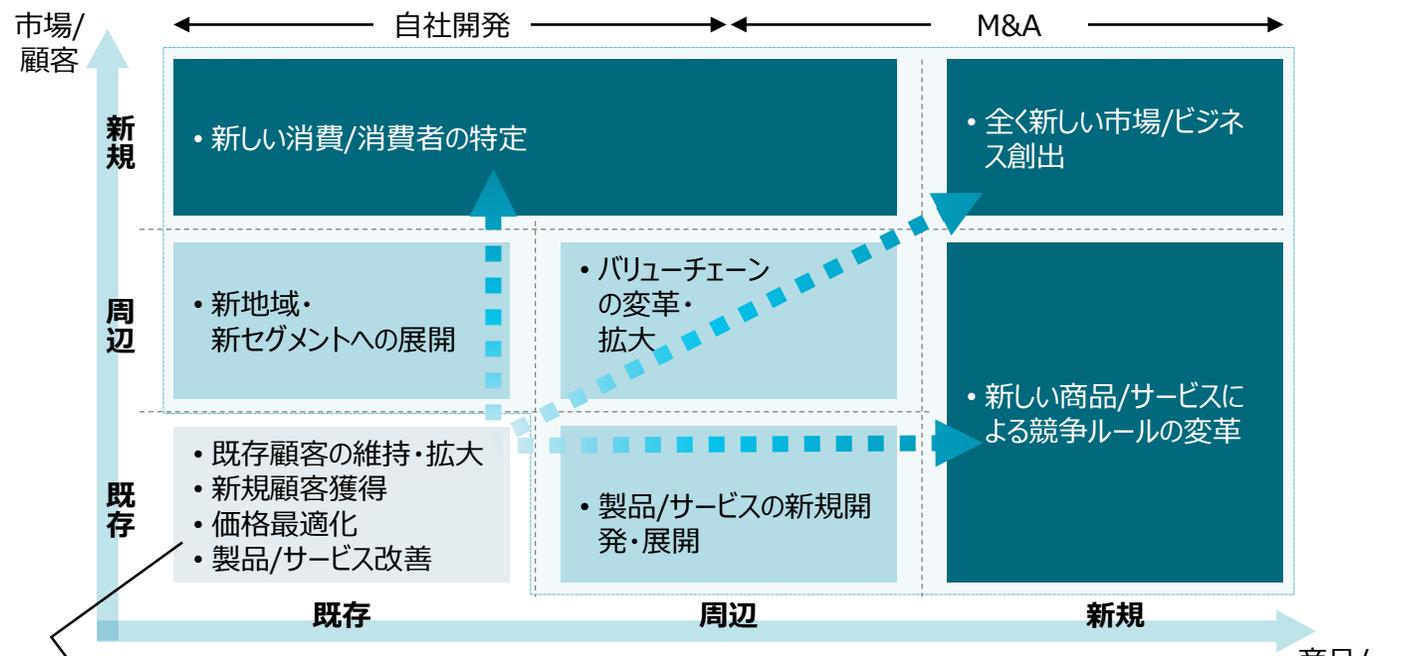
事業戦略

注力分野	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業 	強化すべき機能・スキル	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業企画力、投資力 M&A人材、PMI体制確立 性能・サービストータルでの高付加価値化 サプライチェーンマネジメントの強化
マネジメント方針	<ul style="list-style-type: none"> インオーガニックの活用 高付加価値路線 		



エリア戦略

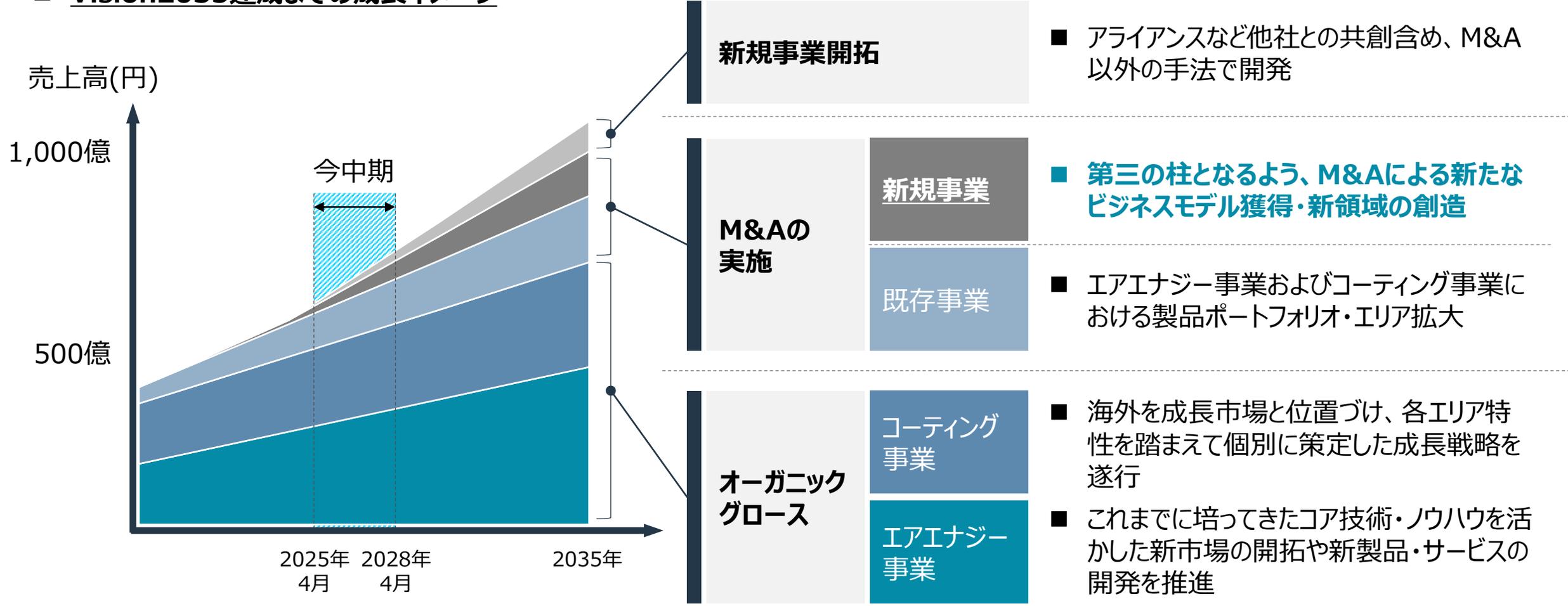
注力分野	<ul style="list-style-type: none"> 海外 (新規エリア開拓よりも、既存エリアへ優先的にリソースを投入)
マネジメント方針	<ul style="list-style-type: none"> エリアごとの意思決定 裁量拡大
強化すべき機能・スキル	<ul style="list-style-type: none"> 海外販路開拓力 海外ガバナンスの強化 拠点別経営管理の強化 HQ機能の強化 エリアごとのバリューチェーン構築



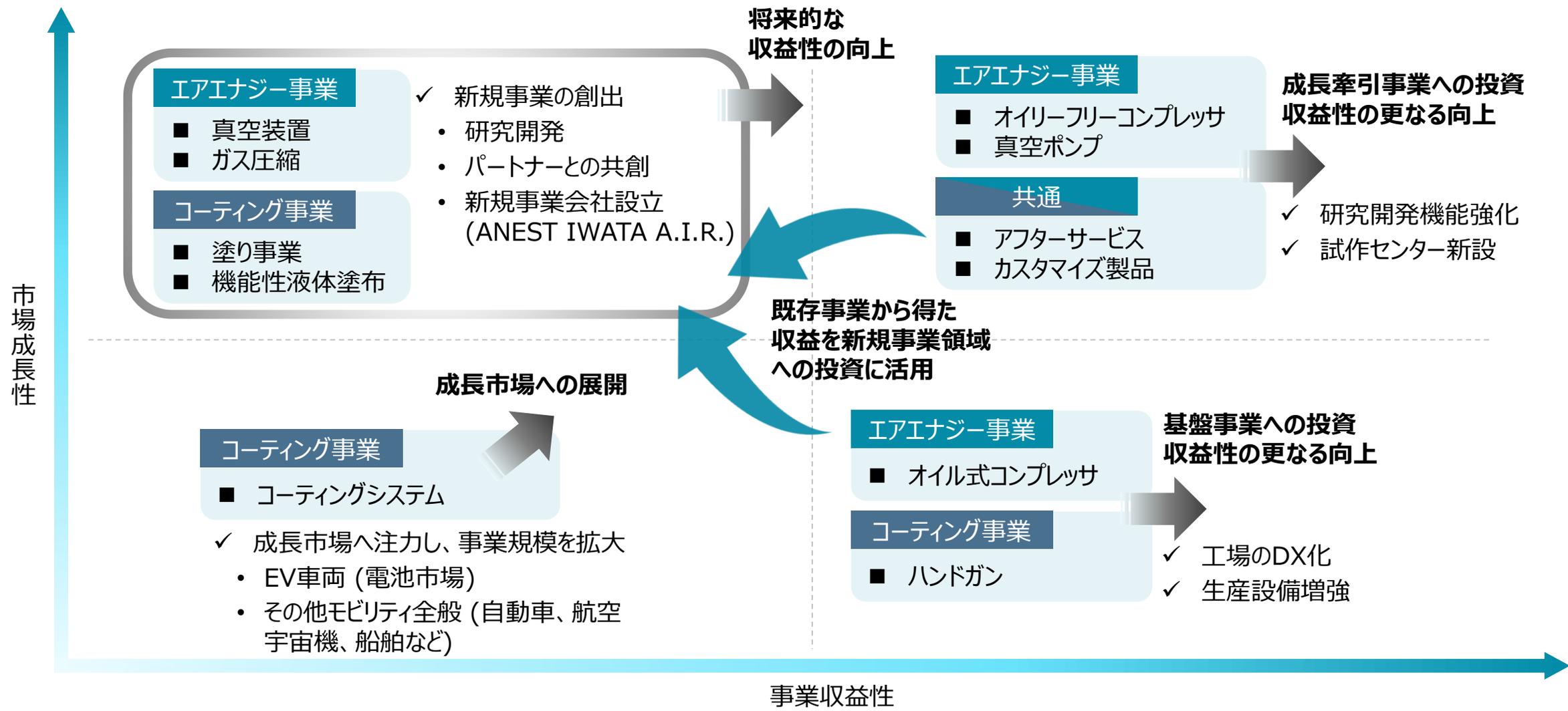
■ 既存事業および隣接する周辺事業を含む市場は、永続せず、連鎖的な環境の変化(市場の縮小・消滅)が起こりうるという前提に立ち、中長期的な新領域の創造が必要と認識

既存事業の成長に加え、“新領域の創造”の開始年度としてM&Aを主軸とした積極的な成長投資を行い、Vision2035達成のための橋頭保を築きます

■ Vision2035達成までの成長イメージ



将来の成長を牽引する事業やプロダクトへの投資を強化し、既存の製品ポートフォリオを再構築すると共に、個別市場の特性に応じた戦略的成長を目指してまいります



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

事業環境において起こりうる変化

グローバル経済の変容

- ASEANおよびインドの経済成長による市場拡大
- 保護貿易主義による製造拠点やサプライチェーンの構造変化
 - ✓ 地産地消・愛国心の高まりなどにより、保護貿易主義が強まり、ブロック経済化の進行が想定



技術革新の加速 & 競争の深化

- 対象市場において先端産業分野が先導する技術革新・普及による影響
 - ✓ 自動車産業のEV化、無線給電技術
 - ✓ サービスの自動化やフィルムコーティング
 - ✓ IoTとファクトリーオートメーション



環境規制の強化

- 脱炭素社会の実現、環境負荷低減に向けた国際的な規制強化
 - ✓ エネルギー効率を重視した設備の需要の増加
 - ✓ 製造工程・塗装手段の変化



第一次中期経営計画における取組み方針

■ 各エリア特性を踏まえた現地化戦略

- ✓ 新市場における製品投入やサービス提供の強化
- ✓ 現地生産拠点の設立や現地調達によるニーズ適合した製品の製造・販売

■ 技術力・開発力の強化・獲得

- ✓ コア技術の高度化と研究開発の能力強化をおこなう試作センターを設立
- ✓ M&Aによる新技術や開発力の獲得

■ エネルギー効率の高い製品投入

- ✓ オイルフリー圧縮機について省エネモデルを投入
- ✓ 再生可能エネルギー利用や低VOC塗料の開発を推進
- ✓ エネルギー効率の向上が求められる市場へのフォーカス

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

第一次中期経営計画における取組み

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



2025年3月期

注力市場	主な取組み	売上目標
研究施設	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナーとの共創による新製品創出 ✓ 研究機関・技術ベンチャーとのアライアンス 	+7億円
二次電池	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国自動車メーカー、電池メーカーとの関係強化による、価値創出 	+5億円
医療/食品/ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 環境配慮を追求した新商品創出 ✓ 成長市場であるインドでのマーケティング強化 	+15億円
EV車両	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新興国の悪環境に対応した新製品創出 ✓ 車両部品メーカーとのパートナーシップ強化 	+3億円
アフターサービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アセアンエリアでのサービス網の構築 	+2億円



2028年3月期

継続的な新規開発による売上規模拡大

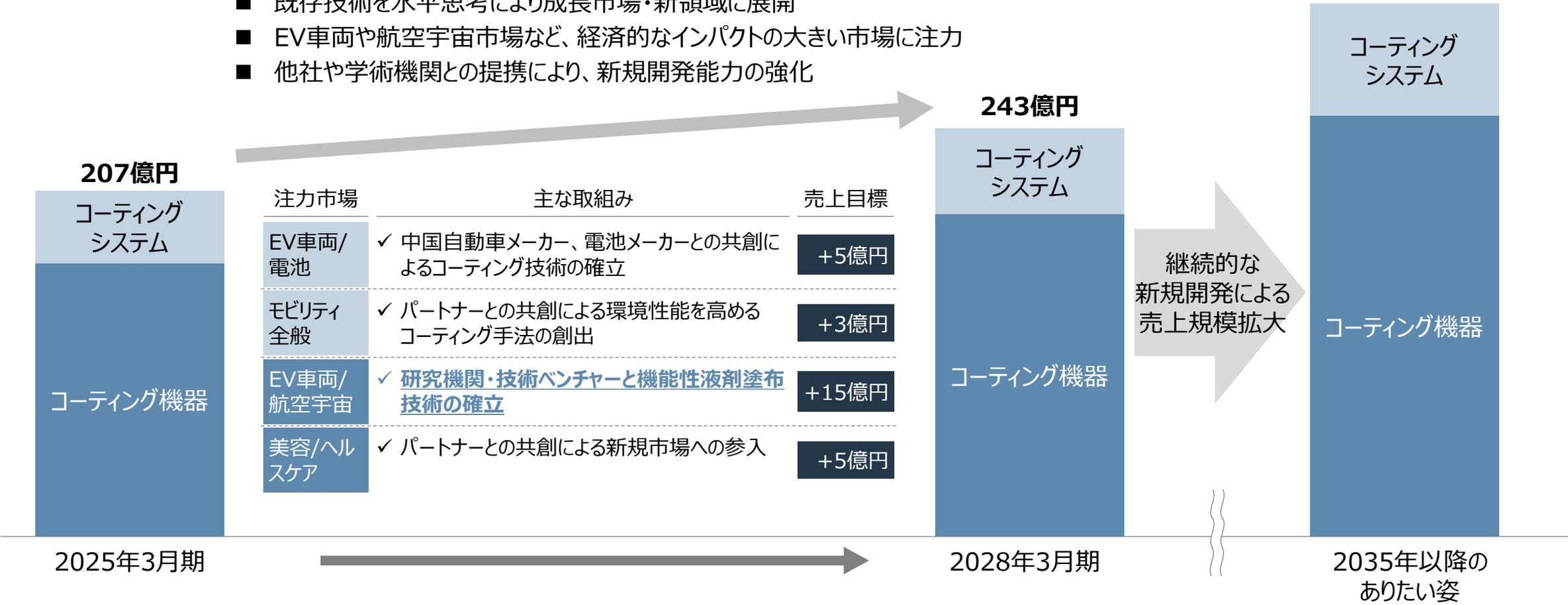


2035年以降のありたい姿

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

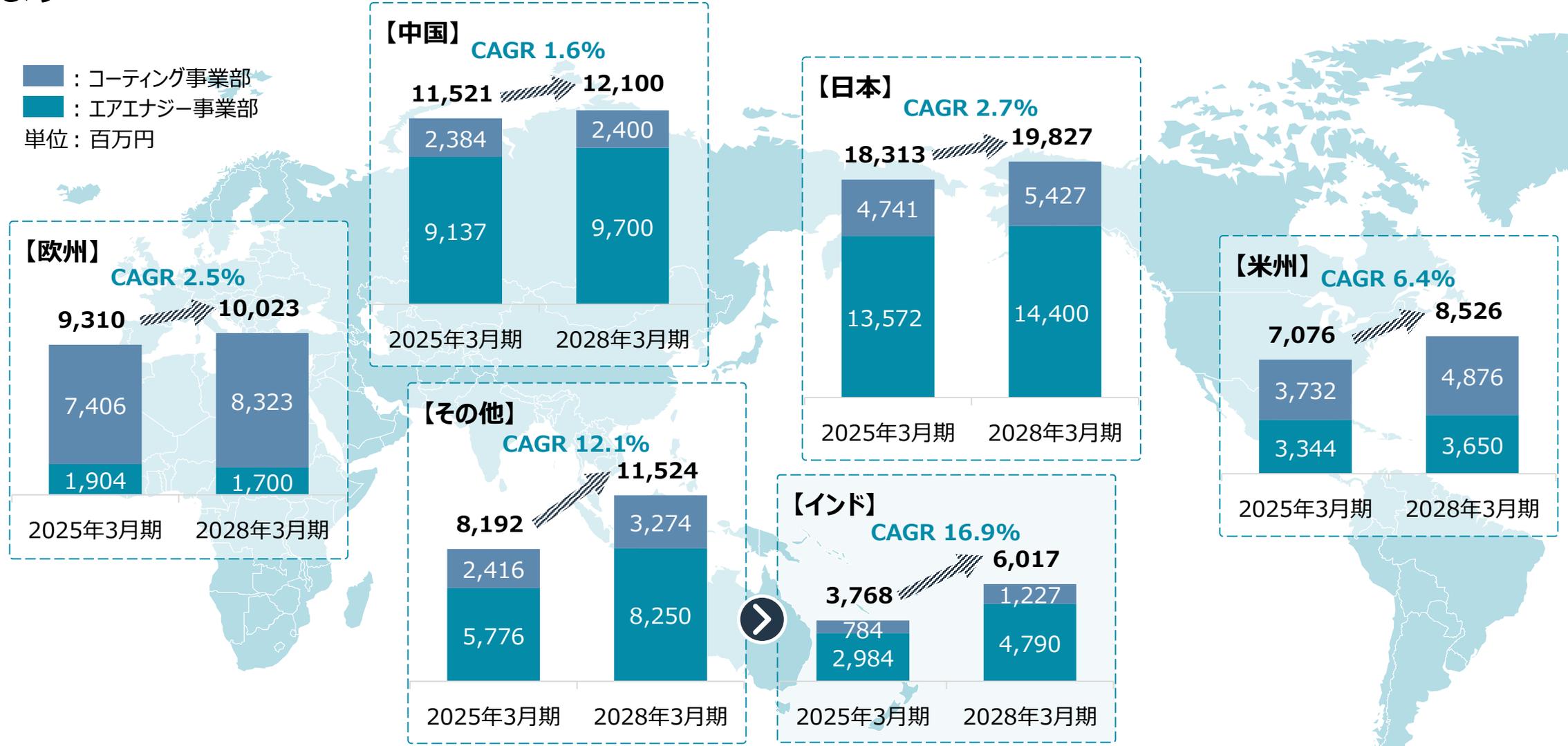
第一次中期経営計画における取組み

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



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

■ : コーティング事業部
 ■ : エアエナジー事業部
 単位: 百万円



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

「M&A推進強化」に沿う・阻害しない・支える資本政策にもとづき、意欲的な成長投資と適切な株主還元を両立します

投資方針

- 保有現預金や営業CFなどを原資に、**260億円以上**の投資を実行
 - ・ 設備投資（生産能力増強投資、IT投資など）：80億円
 - ・ 成長投資（研究開発・新規展開、M&Aなど）：180億円以上
- ※ M&Aの実施においては、場合によって借入金などの有利子負債の活用を検討

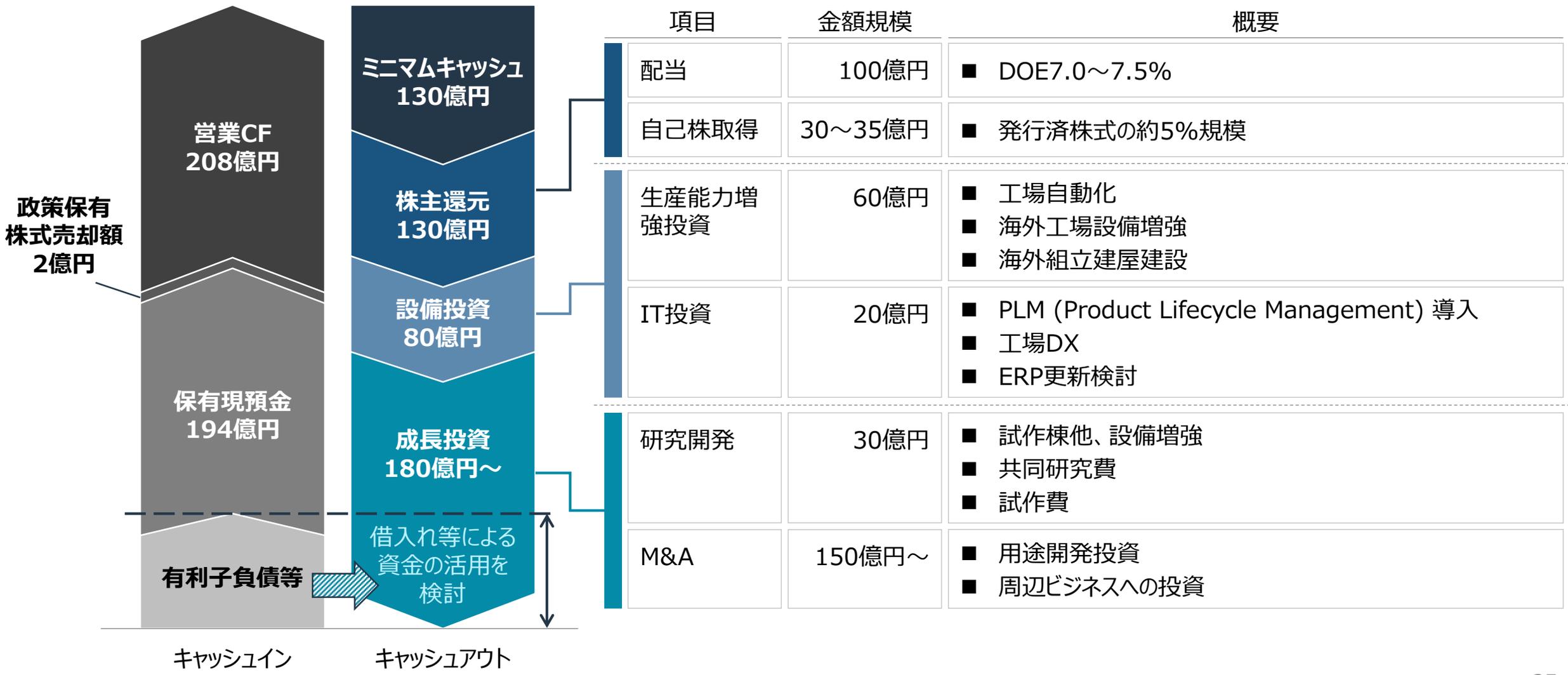
株主還元方針

- 2026年3月期より、今中計期間の**DOEを7.0~7.5%**と設定
 - ・ 2026年3月期を下限として累進的な増配を行う
- 今中計期間において**30~35億円**規模の自己株式取得を実施

資本効率性を重視した経営

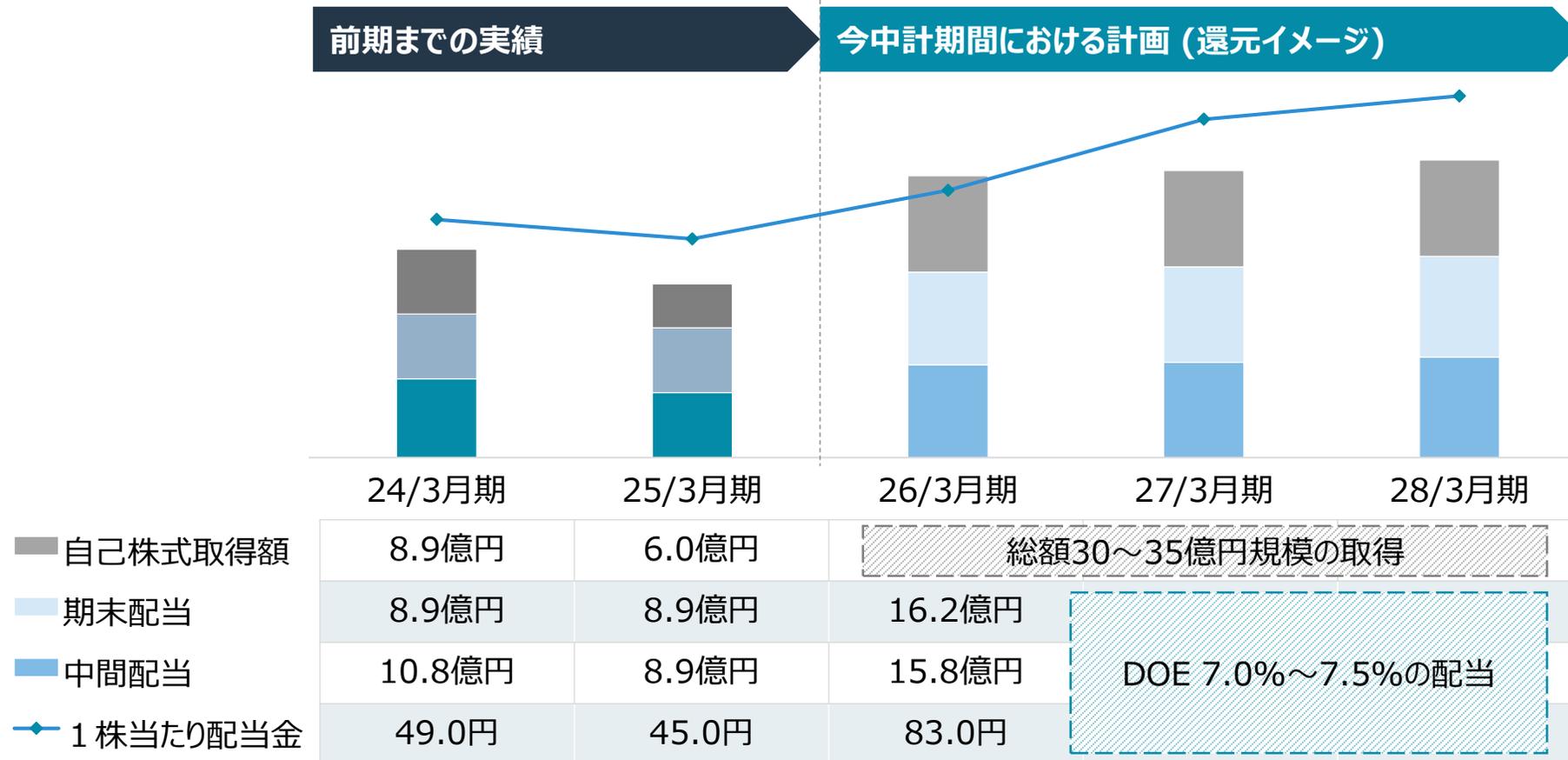
- 今中計期間におけるROE達成目標は、**11.0%**に設定

必要最低限の水準を確保しながら、株主還元と設備投資・成長投資へキャッシュを投入。M&Aにおいては案件規模に応じて、借入れ等による資金調達を検討します



第一次中期経営計画の期間中には、総額100億円規模の株主還元を実施します

- 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、新たに**株主資本配当率 (DOE)** を還元指標に採用
- 今期においては、**DOE7.0%~7.5%** を目安とする。ただし、期間中において26/3月期を下回ることはなく、累進的に増配
- 自己株式取得においては、期間中に総額**30億円~35億円** (発行済株式の約5%) 規模を実施



高度なガバナンス体制を維持するとともに、スキル項目およびその定義・評価基準を更改し、新体制における事業戦略および資本政策の実行を確かなものにします

役職		氏名	性別	企業経営	グローバル	人事・組織開発	研究開発	製造・サプライチェーン	営業・マーケティング	財務・会計	法務・リスクマネジメント	ITデジタル	新規事業開発・M&A
取締役	代表取締役 社長執行役員	三好 栄祐	男性	●	●	●			●	●		●	●
	取締役 専務執行役員 営業本部長	大澤 健一	男性	●	●		●	●	●			●	●
	(新任) 常務執行役員 経営管理本部長	岩田 仁	男性	●	●	●		●	●	●			●
	社外取締役	島本 誠	男性	●	●		●	●					●
	(新任) 社外取締役	金山 貴博	男性	●		●							
監査等委員 である 取締役	監査等委員(常勤)	武田 克己	男性		●		●	●	●		●		
	社外取締役 (監査等委員)	松木 和道	男性	●	●						●		
	社外取締役 (監査等委員)	大橋 玲子	女性							●	●	●	
	社外取締役 (監査等委員)	白井 裕子	女性			●					●		

経営方針
に則り更新

独立社外取締役
構成比 **56%**

女性取締役
構成比 **22%**

注記： 上記は2025年6月定時株主総会において取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者が選任された場合の取締役会構成

高度なガバナンス体制と機動性の高さを両立するため、現行のあり方を見直し、取締役会および取締役における改善・強化策の実施を検討します

- 新体制下における「第二創業期」の開始および「新領域の創造」の実現にむけて、機動的なガバナンス体制の必要性を確認
- 取締役会のあり方および取締役による貢献の強化に関する施策を今中計より検討開始

取締役会のあり方・運営の改善を検討

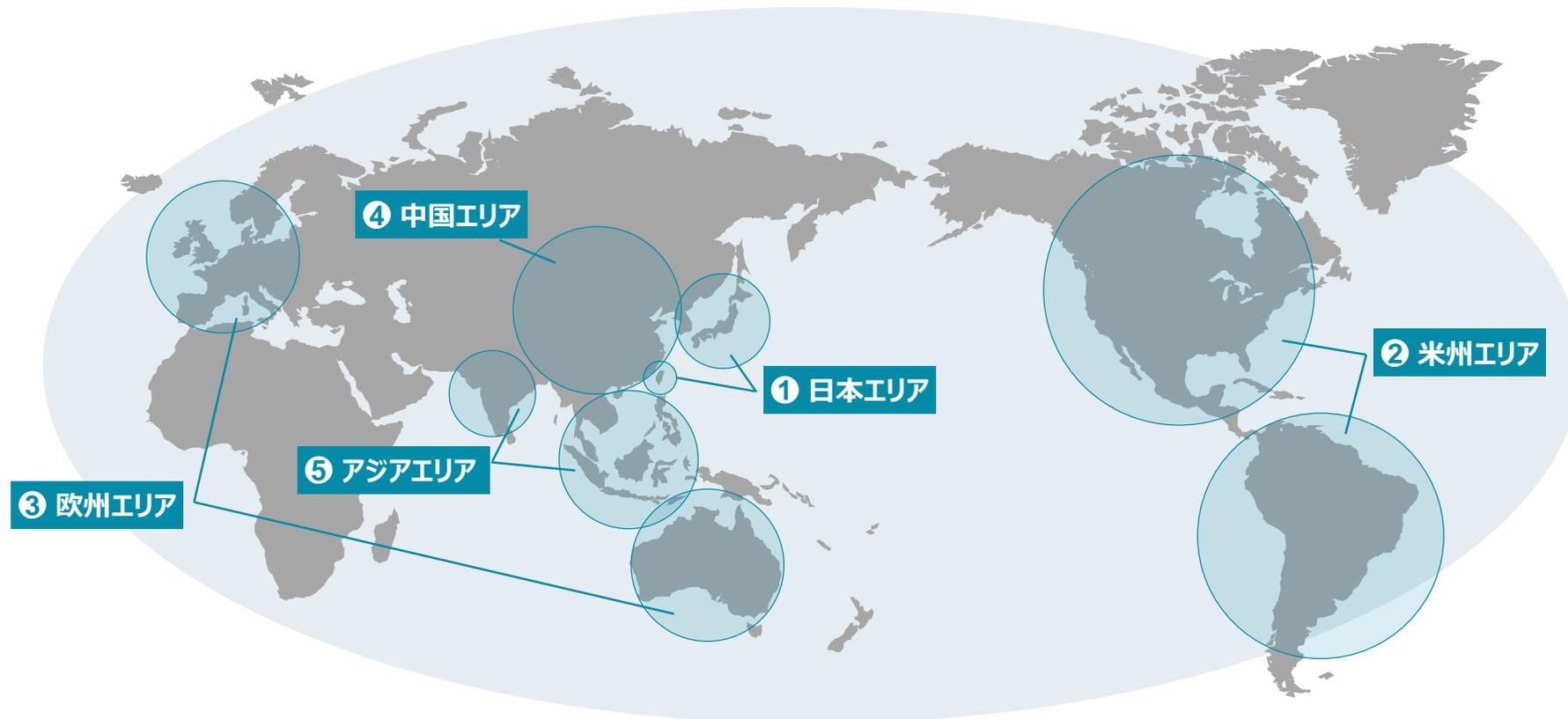
- ✓ 適切な取締役会の構成
 - 意思決定の促進を目的に、執行と監督の適切な分離
- ✓ 実効性向上のため、取締役会議題の選別
 - 中長期的な戦略議論の深化など

取締役による貢献の強化策を検討

- ✓ 取締役報酬体系の見直し
 - 当社の成長に対するコミットメントを深めるため、業績との連動性を向上
- ✓ 取締役評価方法の見直し
 - 指名・報酬委員会に人事実務経験者である新任の社内取締役、社外取締役それぞれ1名ずつを加え、評価方法について検討
- ✓ 取締役および取締役候補者に対する研修プログラムの導入

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

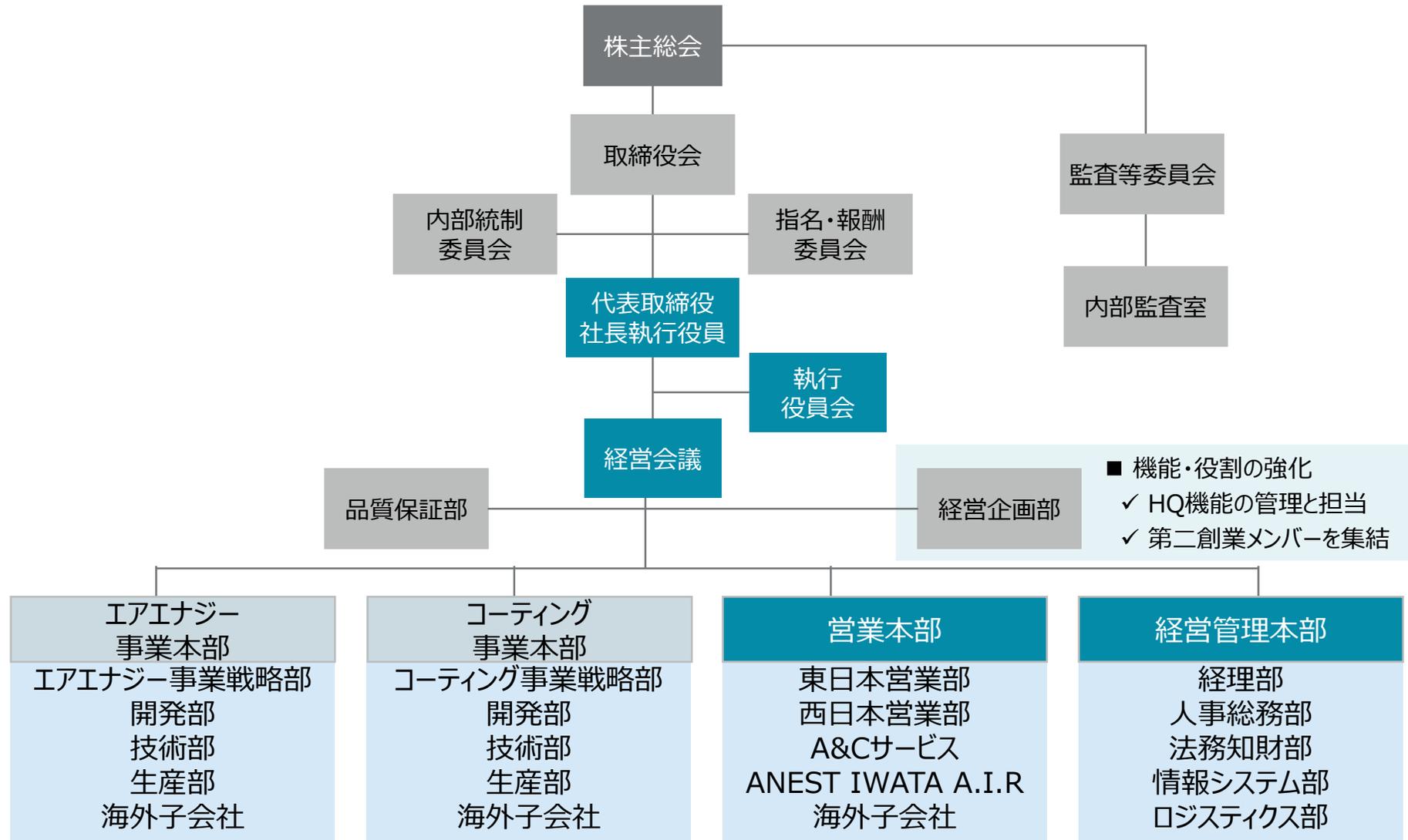
- 経理・財務機能強化を目的に、2025年7月より欧州エリア統括本部へ担当責任者を配置。随時他エリアでも実施予定
- 権限規程およびグループ経営管理規程の見直しにより、グローバルガバナンスにおける内部統制を強化
- 今中期よりグローバルでの統合データ活用基盤の構築、次中期以降には標準ERPの拡大展開を模索



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

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

Vision2035実現のため経営企画部門およびHQ機能を強化し、次世代経営幹部による第二創業メンバーを中心とした、新領域の創造を推進する体制を構築します



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ありません。

お問合せ先:

アネスト岩田株式会社

経営企画部 IR広報グループ

TEL : 045-591-9344

E-mail : ir_koho@anest-iwata.co.jp

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

