

## 新中期経営計画の概要に関するお知らせ

弊社は2021年度にスタートした中期経営計画（GNT2025）を推進しており、2025年度は同計画の最終年度となります。現在、弊社は来年度からスタートする新中期経営計画の策定に着手しており、2025年11月頃にはその骨子を発表する予定です。これに先立ち、現在策定中の新中期経営計画につきまして、私たちの目指す姿や事業方針に関する概要、数値目標についてお知らせいたします。

なお、新中期経営計画では、キャッシュアロケーション方針、無形資産の活用策、資本コストを意識した経営に関する内容等を盛り込む予定です。

### 私たちの目指す姿

- Great：顧客課題に熱意をもって応え、世代を超えて磨き続けてきた組織知を進化させ、業界の象徴となる存在を目指します。
- Niche：蓄積した資産や知見を有機的に融合し、変化を先取りした価値提供モデルにより、独自の市場創造とその拡大にこだわります。
- Top：グローバルにお客様と社会からの共感を得ながら価値を創造する、トップランナーであり続けます。

### 新中期経営計画の概要

当社は「ものづくりのプロセスをお役立ちで支えます™」という使命のもと、事業を成長・拡大し企業価値の向上を目指します。80年にわたる顧客へのお役立ちの提供を通じて培われた、設計技術、生産技術、製造力、品質管理、エンジニアリング力、顧客対応力等の強みを活かし、グローバルに成長することで、2030年度には売上高1,200億円、営業利益200億円、ROIC10%、ROE15%を達成します。

2030年度までは将来の飛躍に備えた準備期間と位置付け、資本コストを意識しながら新工場建設や新製品開発等の成長投資、デジタル化による業務効率化や人的資本への投資を積極的に実施します。あわせて、インオーガニック成長等も含めた事業拡大やメリハリの効いたポートフォリオ戦略により事業の成長・拡大を実現します。成長投資が業績に寄与するまでの期間は、営業利益は緩やかな成長になると想定していますが、経営資源の最適配分や高収益事業への転換、成長機会の最大化やリスク分散等を考慮した事業ポートフォリオ戦略を実施し、既存事業での収益力を底堅く推移させ、既に投資を行った事業については着実にキャッシュを創出していきます。

キャッシュアロケーションについては、将来の事業拡大に向けた投資や、新たな株主還元方針の下で総還元性向50%を目安として機動的に自己株買いを含めた株主還元を行っていきます。成長投資による営業利益やROICへの影響に対しては、事業部別にROICを管理することで利益率や投下資本の効率を高め、投資資金は負債を活用しつつも財務健全性を考慮しながら最適な投下資本のバランスを図りROEを向上させます。2030年度以降には成長投資の効果が発現することを見込み、2035年頃に売上高2,000億円、営業利益400億円、ROIC13%、ROE18%を目指します。

事業分野における重要方針は以下のとおりです。

管材システム事業は、

- ① デジタル化や自動化を推進し、品質レベル・コスト競争力を向上させた新たな工場建設を進めることで、生産能力を向上させ、グローバル市場における競争力を強化し樹脂バルブの販売を拡大します。
- ② 急成長を遂げている半導体関連産業に向けては、高精度な流量制御や低発塵化技術の強みを持つダイマトリックス™や純水ライン向けの革新的な商品を積極的に投入し、生産体制を強化・拡大することで、新たな収益力を強化します。
- ③ 国内市場においては、耐食ソリューションを提供する販売会社の強化とエンジニアリング部門との連携により、お客様へのお役立ち機会を増加させ顧客満足度を高めることで、リピーターの増加と新規顧客の獲得を目指します。

樹脂事業は、

- ① 強みである低メタル化技術・合成技術・精製技術を活かした半導体関連産業向けの高付加価値商品を安定的に供給すべく、国内外の新工場の稼働率と生産性の向上を図ります。また、フェノール樹脂以外の新たな電子材料のラインナップ強化による用途拡大も推進し、成長する半導体市場の需要に応え、競争力を高めることで利益拡大と利益率向上を目指します。
- ② 鋳物産業向けには、複雑化や軽量化を実現する高機能樹脂の開発と販売拡大を進めると同時に、製造体制の最適化により収益性を向上させます。
- ③ 海外においては、事業拡大を進めている中国に続き、インドを最重要地域と位置付け、新たな成長機会を追求いたします。

※計数目標は、経済・社会情勢、地政学的リスク、規制動向等を含む外部環境の変化により、予告なく修正される可能性があります

以上