ASAHI YUKIZAI

中期経営計画
GNT2030
GREAT NICHE TOP

2026.11.12
旭有機材株式会社

1. GNT2030 策定の考え方
2. GNT2025からGNT2030へ
3. 中長期的に目指す姿
4. GNT2030の基本方針
5. BU別 成長戦略
6. 財務戦略
7. 無形資産の強化

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

1. GNT2030 策定の考え方



「10年後に旭有機材は、社会にどのような価値を提供していたいのか」
を起点に目指す姿、実現する成果、そのための仕組み、磨くべき実力を整理

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

GNT2030 策定の考え方

目指す姿 VISION	実現する成果 OUTCOME	どう実現するのか HOW	何を磨くのか WHAT
グレート・ニッチ・トップ	持続的利益成長	顧客起点の経営 BU体制へ	磨くべき実力 （無形資産）

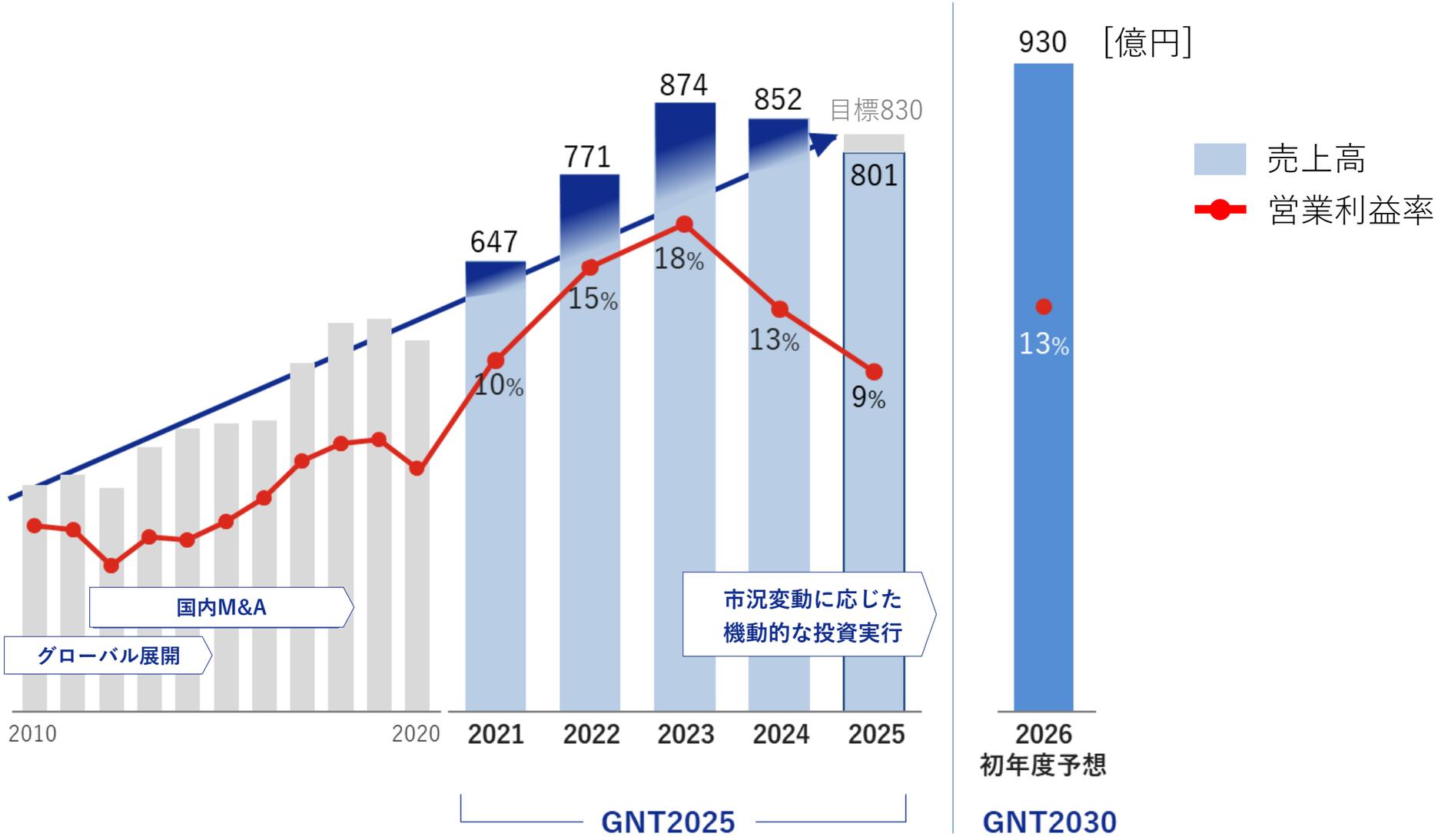
Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

2. GNT2025からGNT2030へ



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

GNT2025の振り返りとGNT2030のスタート



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

3. 中長期的に目指す姿



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

中長期的に目指す姿

Great Niche Top

業界の象徴として、独自の市場創造・拡大にこだわり、社会の共感も得るトップランナーへ

Great

業界の象徴として

Niche

独自の市場創造・
拡大にこだわり

Top

社会の共感も得る
トップランナー

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

計数目標

成長投資と利益成長を重ね、2035年度頃に売上2,000億円・営業利益400億円へ

2025年度
GNT2025
売上 801億円
営業利益 76億円

成長投資を実行

2030年度
GNT2030
売上 1,200億円
営業利益 200億円

EBITDA 300億円
ROIC 10%｜ROE 15%

2035年度頃
Great Niche Top
売上 2,000億円
営業利益 400億円

ROIC 13%｜ROE 18%

GNT2030後半以降｜成長投資の効果が本格発現

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

4. GNT2030の基本方針



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

GNT2030の基本方針

成長戦略

① 半導体事業の深化・拡大

② 地域別ニッチトップ戦略

③ 国内事業モデルの変革（競争から共創へ）

無形資産の強化｜成長の原動力

人的資本

知的資本

顧客資本

財務戦略｜成長を支える

キャッシュアロケーション

ROICマネジメント

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

5. BU別 成長戦略



旧ユニット名称		新ユニット名称
半導体産業 SBU	⇒	精密流体システム BU
グローバル統括 SBU	⇒	グローバル統括 BU
耐食SPF SBU 資源開発 SBU	⇒	インフラソリューション BU
電子材料 SBU	⇒	先端材料 BU
素形材 SBU	⇒	ファウンドリーテック BU
発泡材 SBU	⇒	環境エンジニアリング BU

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

管材｜精密流体システム BU｜半導体事業の深化・拡大

半導体の進化を支える精密流体システムを、グローバルに拡大

市場の変化
- 半導体の微細化・高集積化に伴い、超純水の水質管理、および薬液の流量制御に対する要求が高度化
- 中国における半導体の国産化政策を背景に、現地装置メーカーが台頭

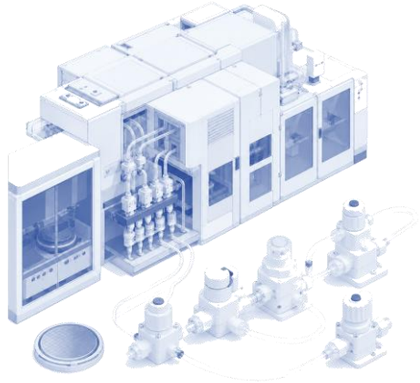
強み
- 低発塵性や再現性の高い流量制御など、厳しいプロセス要求を実現する技術力
- 高機能とコンパクトさを両立させるカスタマイズ設計力
- 顧客との密接な連携による、最適なプレファブ提案力

提供価値
- プロセス品質の安定化による、ウェハー歩留まりの向上
- プレファブ化による、現場施工の工数削減、および配管品質の向上

創造する市場
- 先端半導体の歩留まり向上を支える精密流体システム市場
- 工期短縮と品質向上を実現する高純度プレファブ配管市場

アクション
- 管材第二製造所（延岡）の立上げ、および中国での現地生産を通じた安定供給体制の確立
- 米国におけるプレファブ製品供給体制の拡充

対象｜半導体製造装置向け製品
高純度配管システム



売上高（25→30年度）

105 → 180億円

売上 CAGR

11%

半導体関連装置
市場 CAGR

9%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

管材｜グローバル統括 BU｜地域別ニッチトップ戦略

地域最適化した製品・供給・提案力により、重要プロセスにおける耐食樹脂配管システムの採用領域を拡大

市場の変化

・北　米　：国内製造回帰に伴う水処理需要の高まりと省力化
・EMEA　：インフラ拡大による水需要の高まり
・アジア　：中国の信頼性要求の高度化、ASEANの化学･資源産業の成長

強み

・米中における耐食樹脂配管システムのトップブランドとしての実績
・ASEAN･アフリカ･中東含む現地顧客接点と供給ネットワーク
・プロセス知識に基づく顧客課題解決力

提供価値

・地域最適化した品質･価格･納期による調達の利便性と安定性向上
・米国におけるプレファブ製品による品質安定・省力化

創造する市場

・腐食リスクの高い重要プロセスにおいて、耐食樹脂配管システムが標準となる市場

アクション

・北　米　：水処理市場向け耐食ソリューション製品・サービスを拡充
・EMEA　：海水淡水化分野でEPCへの仕様提案･スペックイン活動を強化
・アジア　：ソーダ電解市場への製品･サービス提案と供給体制を強化

対象｜海外の半導体関連以外の製品



売上高（25→30年度）

165 → 225億円

売上 CAGR

6%

樹脂バルブ市場 CAGR

4%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

管材・水処理｜インフラソリューション BU｜国内事業モデルの変革

樹脂を極めた耐食技術の専門力で、プラント設備の新設・更新・保全を担う事業へ

市場の変化
- 電子半導体産業は新設投資、化学・電解プラントは老朽更新が拡大
- 設計施工人材の不足を背景に一括受託ニーズが拡大
- 国の再生可能エネルギー拡大政策が地熱開発を後押し

強み
- 樹脂を極めた耐食エンジニアリングの専門集団
- 施工管理力と長年の実績で築いてきた顧客基盤

提供価値
- 樹脂の特性を最大限に活かし、設備の長期安定稼働に貢献
- 保全まで一括で受託し、顧客の人材不足と保全負担を軽減

創造する市場
- 設備のライフサイクルを支える耐食エンジニアリング市場

アクション
- グループの強みを束ねた成功事例を全国へ横展開
- 工事請負に加えて機器選定/調達/保全受託まで領域を拡大

対象｜
- 国内の半導体製造装置関連以外の製品
- 資源開発



売上高（25→30年度）

305 → 395億円

売上 CAGR	国内ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ市場 CAGR
6%	1%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

樹脂｜先端材料 BU｜半導体事業の深化・拡大

精製・合成・低メタル化技術と品質保証・安定供給体制を強みに、半導体材料市場を拡大

市場の変化

・AI社会の進展により、先端ロジックから自動車・ロボット・
産業機器向けまで、半導体需要が拡大・多様化
・中国における半導体・FPD市場拡大と現地供給ニーズの高まり

強み

・世界トップレベルの精製・合成・低メタル化技術を基盤とした、
先端から成熟ノードまでの幅広い半導体材料ニーズへの対応力
・国内外のレジストメーカーとの長年の信頼関係と共同開発基盤
・日本・中国両拠点で培った品質保証・安定供給体制

提供価値

・高純度・低メタル材料により、顧客の歩留まり向上と品質安定化に貢献
・ラボ評価から量産化まで一貫したソリューションを提供

創造する市場

・顧客との共創により、先端半導体の高性能化と歩留まり向上を支える
高純度・低メタル材料市場を創出
・品質と安定供給を強みに、中国電子材料市場の高度化を牽引

アクション

・愛知・南通両拠点の第二工場の新設により、生産能力と安定供給体制を強化
・技術人材を育成し、次世代半導体向け材料の開発を加速

対象｜半導体・FPD向け電子材料



売上高（25→30年度）

40 → 110億円

売上 CAGR

22%

フォトレジスト
市場 CAGR

13%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

樹脂｜ファウンドリーテック BU（国内）｜国内事業モデルの変革

共創で国内事業基盤を強化し、RCS販売中心から鋳造工程課題解決型事業へ転換する

市場の変化
- 国内市場は成熟する一方、鋳物の薄肉化・複雑化で品質要求が高度化
- 人手不足を背景に、作業負荷・臭気・環境負荷を低減するニーズが拡大
- 供給基盤の維持に向け、「競争から共創へ」が進展

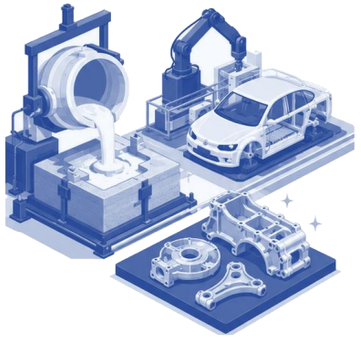
強み
- 配合設計、製造条件最適化、鋳造評価を一体で行う対応力
- 蓄積した現場知・鋳造データを高難度鋳物へ展開する技術基盤
- 共創を主導できる市場シェア、顧客基盤、技術・供給力

提供価値
- 高難度鋳物の安定生産を実現し、不良・ばらつきを低減、生産性を向上
- 低臭気RCSや植物由来・無機材料で作業環境と環境負荷を改善

創造する市場
- 自社の材料・技術に限定せず、顧客課題を起点に、企業の垣根を越えて最適解を共創する市場
- 材料だけでなく、技術やサービスまで一体で提供する市場

アクション
- 同業との生産・技術・供給連携で持続的な安定供給を提供
- 蓄積した鋳造データを活かし、高機能RCSを拡充
- 環境対応シリーズを拡充し、材料と鋳造条件を組み合わせた提案を推進

対象｜鋳造用RCS



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

樹脂｜ファウンドリーテック BU（海外）｜地域別ニッチトップ戦略

日本の技術と現地の事業基盤を融合し、地域の鋳造品質向上を成長につなげる

市場の変化
- 自動車市場の成長に伴い、薄肉化・複雑化で品質要求が高度化
- 競争軸が、価格・量だけでなく、鋳物品質・歩留まり・安定量産へ変化
- 低臭気・低発煙に加え、使用済み砂の再生・循環ニーズが拡大

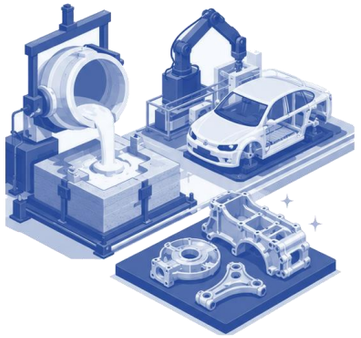
強み
- 日本の配合設計・鋳造評価技術と現地対応力
- 中国の樹脂改良・供給力、インドの現場改善ノウハウ
- メキシコの顧客基盤と北米砂の供給機能

提供価値
- 設備・技能・鋳造条件に合わせて材料と工程を最適化し、安定量産を実現
- 低臭気化や使用済み砂の再生・循環にも対応

創造する市場
- 鋳造品質・歩留まり・生産性の点で選ばれる市場
- 地域適合材料と技術支援を一体提供し、スタンダード層まで高品質化が広がる市場

アクション
- 中国　　：樹脂改良・OEM生産を強化し、グローバル供給を拡充
- インド　：2拠点体制で高機能RCSと技術支援を拡大
- メキシコ：RCS顧客基盤を起点に北米砂を提供、使用済み砂再生へ展開

対象｜鋳造用RCS



売上高（25→30年度）

130 → 205億円* *国内外合計

売上 CAGR	インドの自動車生産台数 CAGR
10%	5%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

樹脂｜環境エンジニアリング BU｜国内事業モデルの変革

樹脂技術と現場実装力で、人の生活環境と社会インフラの環境性能を実現

市場の変化
- 共通：人手不足の拡大により、施工の省力化と品質保証へのニーズが高まる
- 建築：省エネ規制の強化により、断熱性能への要求が高度化
- 土木：老朽化に加え施工安全・周辺環境への配慮が重要に

強み
- 顧客・市場のニーズを実直に形にする樹脂設計力と機動力
- 高断熱製品を長期性能重視で先駆けて開発してきた実績
- 教育と資格者育成によって品質と安全を担保する施工力
- 材工一貫を武器に、設計段階から提案できる体制

提供価値
- 共通：記録管理により工程を可視化し、品質と安全を提供
- 建築：材工一貫で安定した施工品質と高断熱性能を実現
- 土木：止水・補修により、安全施工と周辺環境の保全を両立

創造する市場
- 共通：材料に加え施工品質を含む実効性能が問われる市場
- 建築：設計上の断熱性能を長期にわたり維持する市場
- 土木：予防保全への転換でインフラを長く安全に使う市場

アクション
- ランドウィックを中核に材料～品質管理を一体運営
- 施工データ・顧客の声を開発へ還流し有力商社と市場開拓
- 技能人材の育成と施工標準化により、品質の再現性を高度化

対象｜断熱材・土木材



売上高（25→30年度）

55 → 85億円

売上 CAGR

9%

住宅断熱材製品
市場 CAGR

3%

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

3つの成長戦略を実行する6BU｜投資内容と売上目標

事業	BU	主な投資（2026–2030）	売上目標（25→30年度）	CAGR
管材	精密流体システム	管材第二製造所（延岡）の建設｜**約175億円** 2028年10月竣工予定	105 → 180億円	+11%
管材	グローバル統括	新製品対応設備投資 など	165 → 225億円	+6%
水処理 資源開発	インフラソリューション	基幹システム刷新、掘削機材の更新 など	305 → 395億円	+6%
樹脂	先端材料	南通電材第二工場の建設｜**約63億円** 2027年3月竣工予定	40 → 110億円	+22%
樹脂	ファウンドリーテック	インドRCS第二工場の建設｜**約16億円** 2027年10月竣工予定	130 → 205億円	+10%
樹脂	環境エンジニアリング	施工設備や管理システムの増強など	55 → 85億円	+9%

成長投資｜計400億円規模*

売上 801 → 1,200億円｜CAGR 8%

*M&A・JV除く

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

6. 財務戦略



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

財務戦略方針

ROE・PER・ROICを同時に高め、企業価値向上へ

企業価値向上
PBR向上

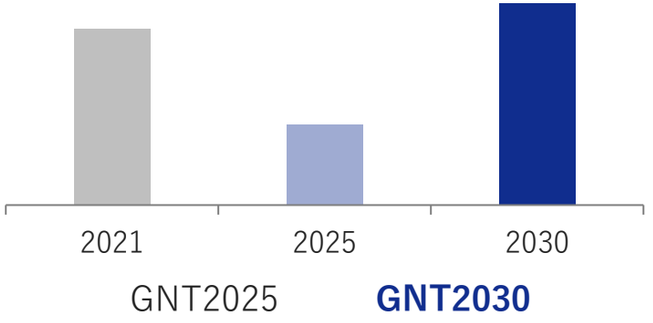
ROE 向上

2030年度目標
ROE：15%

PER 向上

ROICの向上

2030年度目標
ROIC：10%



資本構成の最適化

投資家との対話強化

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

キャッシュアロケーション

財務健全性を保ちながら、株主還元と成長投資を両立

GNT2030期間累計｜2026–2030

財務健全性

D/Eレシオ
0.5以下を考慮



株主還元

累進配当を基本
6年間平均 50–70%

成長投資｜約500億円

設備・R&D　約400億円
M&A・JV　約100億円

基盤維持｜約100億円

設備更新・合理化

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

株主還元方針

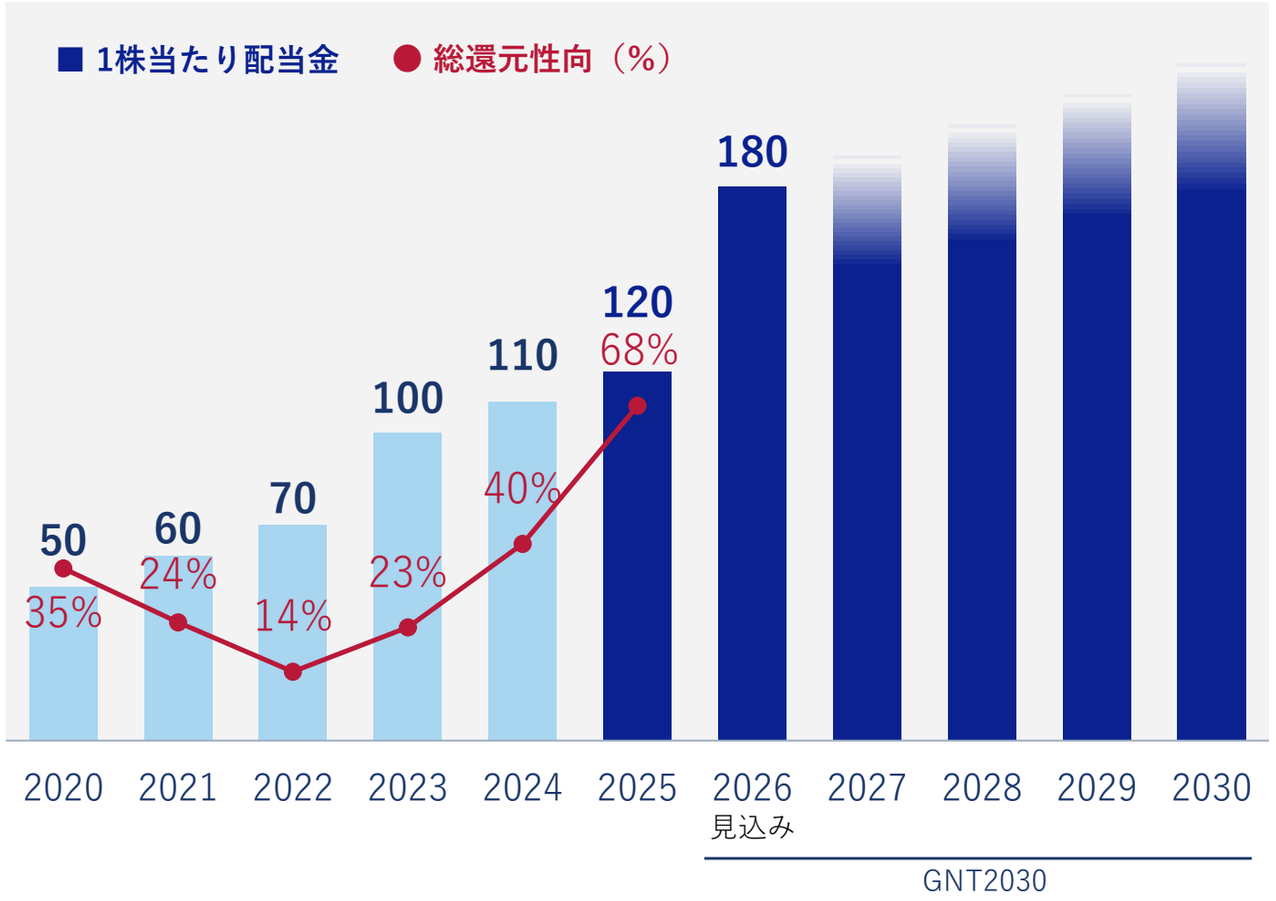
累進配当

2030年度まで年間配当を
前年度以上に維持。
収益拡大により増配を目指す。

総還元性向 50–70%

D/Eレシオ0.5以下を考慮。
2025–2030年度の平均を目安に
機動的な自己株式取得を実施。

1株当たり配当金（円）と総還元性向の推移



※2027年度以降の棒は増配イメージ（配当予想額ではありません）

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

7. 無形資産の強化



Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

無形資産の強化（成長の原動力）

人的・知的・顧客資本を、成長の原動力として強化

知的資本

現場で磨いた
ノウハウ・技術・特許



顧客資本

お役立ちで築いた
グローバル顧客基盤

人的資本

自ら挑み、共に前進する人

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

人的資本戦略

自ら挑み、共に前進する人



専門性を磨く　対話し、学び合う　誠実にやり切る

重要KPI	ワークエンゲージメントの向上

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

知的資本戦略

BU	知的資本	顧客価値
精密流体システム	低発塵・高精度流量制御・カスタマイズ	品質の安定化・歩留まり向上
グローバル統括	プロセス知識・顧客課題解決力	安定稼働・安定供給
インフラソリューション	耐食/掘削技術・設計/加工/施工管理	安定稼働・人材不足/保全負担軽減
先端材料	精製/合成/低メタル化技術	品質の安定化・歩留まり向上
ファウンドリーテック	高難度鋳物向けRCS技術・樹脂配合/製造ノウハウ	作業環境の改善・歩留まり向上
環境エンジニアリング	樹脂設計力・施工技術	省エネ・快適性・環境保全

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

顧客資本戦略

基本方針

「共感」と「信頼」に根差すファンベース型の顧客資本

- 評価・期待・不満に加え、共感・信頼・推奨意向を把握
- 顧客の声を事業改善と経営判断に反映
- 将来戦略と事業拡張に活用



重点施策

① 可視化

重点顧客CS調査
第三者調査・面談

② PDCAを回す

P｜課題・計画
D｜調査
C｜分析・設計
A｜改善実行

③ 成長戦略

価格訴求
新事業・サービス
ブランド反映

顧客の声を定点観測し、成長戦略の基盤とする

全社レベルの経営課題として捉え、継続的にPDCAを回す

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

無形資産の強化（成長の原動力）

人的・知的・顧客資本を、成長の原動力として強化

知的資本

現場で磨いた
ノウハウ・技術・特許



顧客資本

お役立ちで築いた
グローバル顧客基盤

人的資本

自ら挑み、共に前進する人

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION

まとめ

GNT2030｜顧客起点で価値を創り、持続的利益成長へ

目指す姿 VISION	実現する成果 OUTCOME	どう実現するのか HOW	何を磨くのか WHAT
グレート・ニッチ・トップ	持続的利益成長	顧客起点の経営 BU体制へ	磨くべき実力 （無形資産）

Great Niche Topという目指す姿のもと、
旭有機材が自ら市場を創り、環境が変化しても持続的に成長できる企業へ

Copyright(c) ASAHI YUKIZAI CORPORATION