



**ASAHI
YUKIZAI**

2026年3月期 通期 決算説明

2026年5月27日

旭有機材株式会社

1 事業概要

2 総括

- 総括
- 業績推移

3 2025年度決算

- 全社業績
- セグメント別業績
- 管材システム事業
- 樹脂事業
- 水処理・資源開発事業
- 設備投資と海外売上高

4 2026年度予想

- 全社業績予想
- セグメント別業績予想
- 2026年度の管材システム事業
- 2026年度の樹脂事業
- 2026年度の水処理・資源開発事業

5 配当について

6 中期経営計画 GNT2030

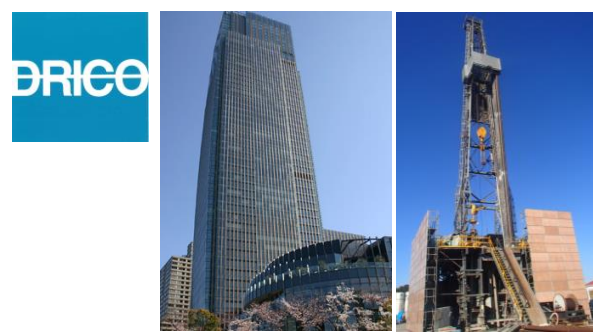
- GNT2025の振り返り・GNT2030の計数目標
- GNT2030の基本方針
- 成長戦略と事業ポートフォリオ
- 各SBUの市場と戦略
- 各SBUの投資内容と売上目標
- 無形資産の強化（成長の原動力）
- 人的資本戦略・知的資本戦略・顧客資本戦略
- 成長を支える財務戦略

事業概要

旭有機材グループ 3つの事業領域

水処理・資源開発事業

売上高 90億円
営業利益 6億円



管材システム事業

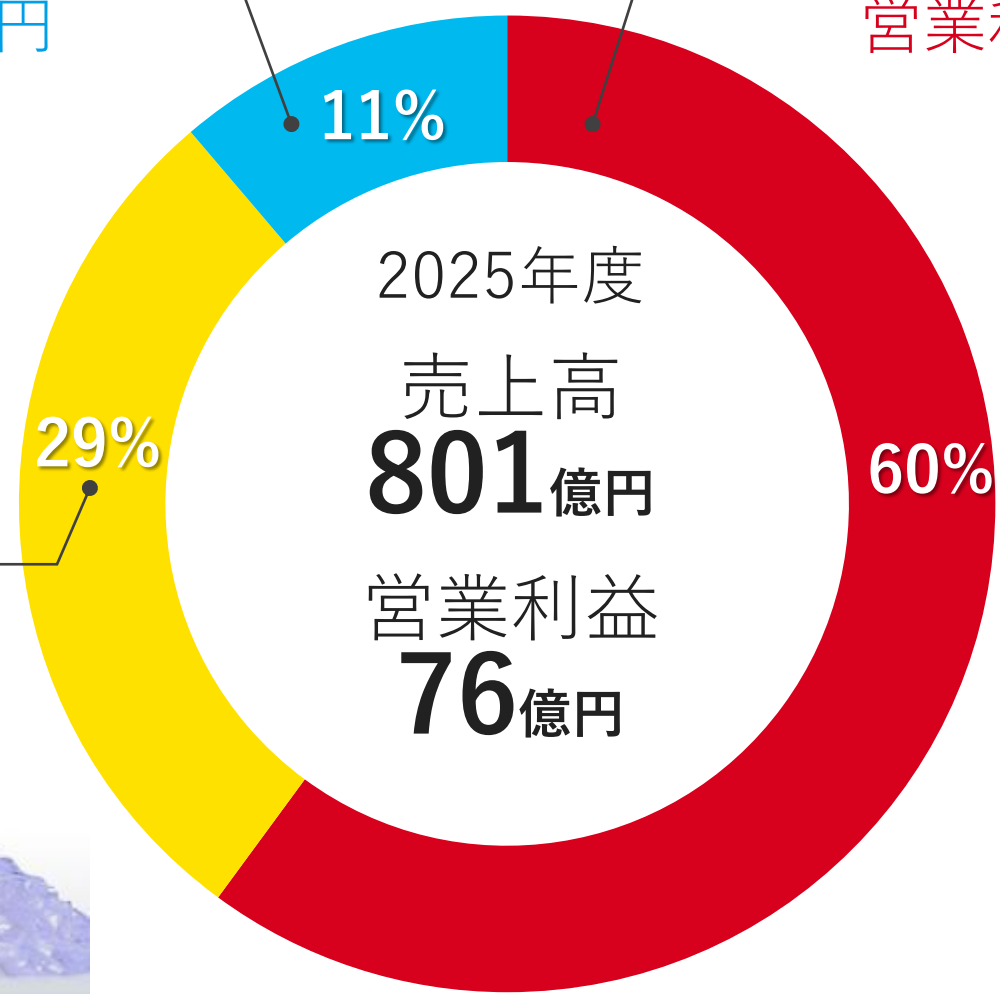
売上高 481億円
営業利益 63億円

ASAHI AV™



樹脂事業

売上高 230億円
営業利益 9億円



総括

2025年度 減収減益

売上高801億円 営業利益76億円 当期純利益33億円

- ・減損損失約20億円を特別損失に計上、当期純利益は前年比56.4%減

2026年度 増収増益を予想

売上高900億円 営業利益85億円

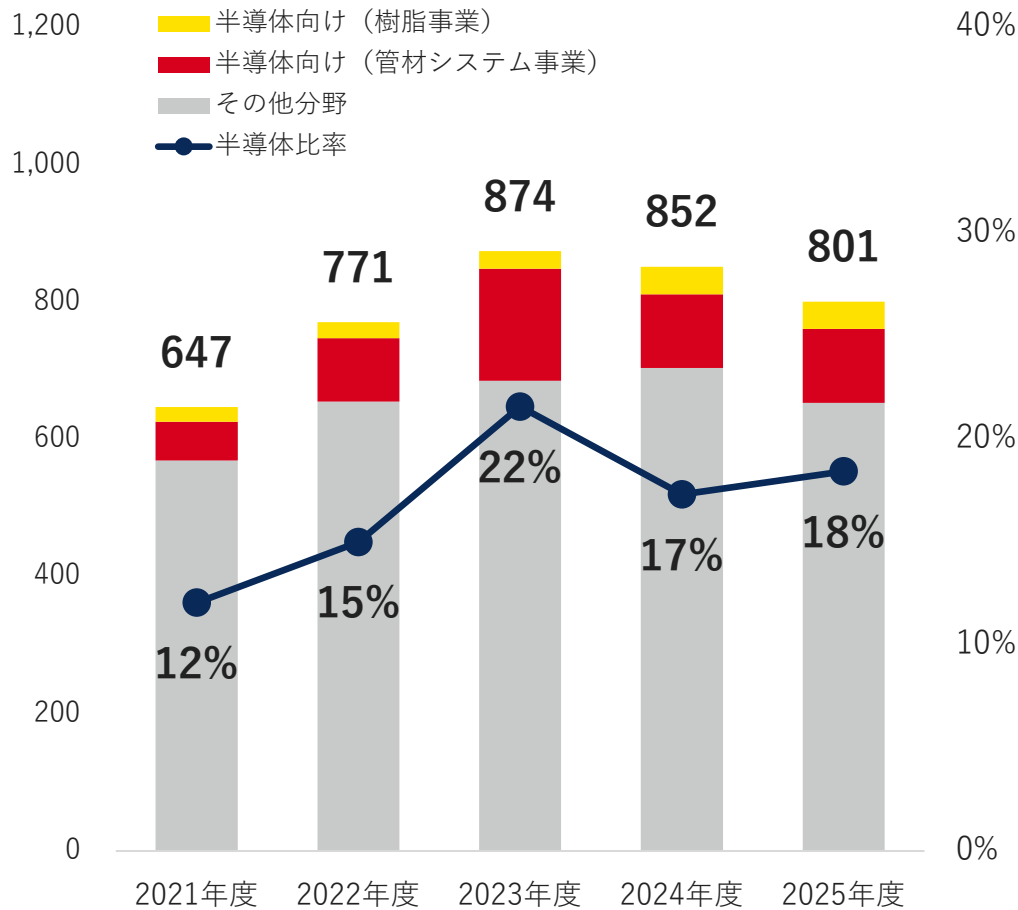
- ・半導体製造装置分野は先端向けを中心に高い需要を見込む
- ・米国では遅延・見直しとなっていた半導体案件の進捗を見込み、水処理・ごみ処理なども堅調

2026年度 年間配当は増配見込

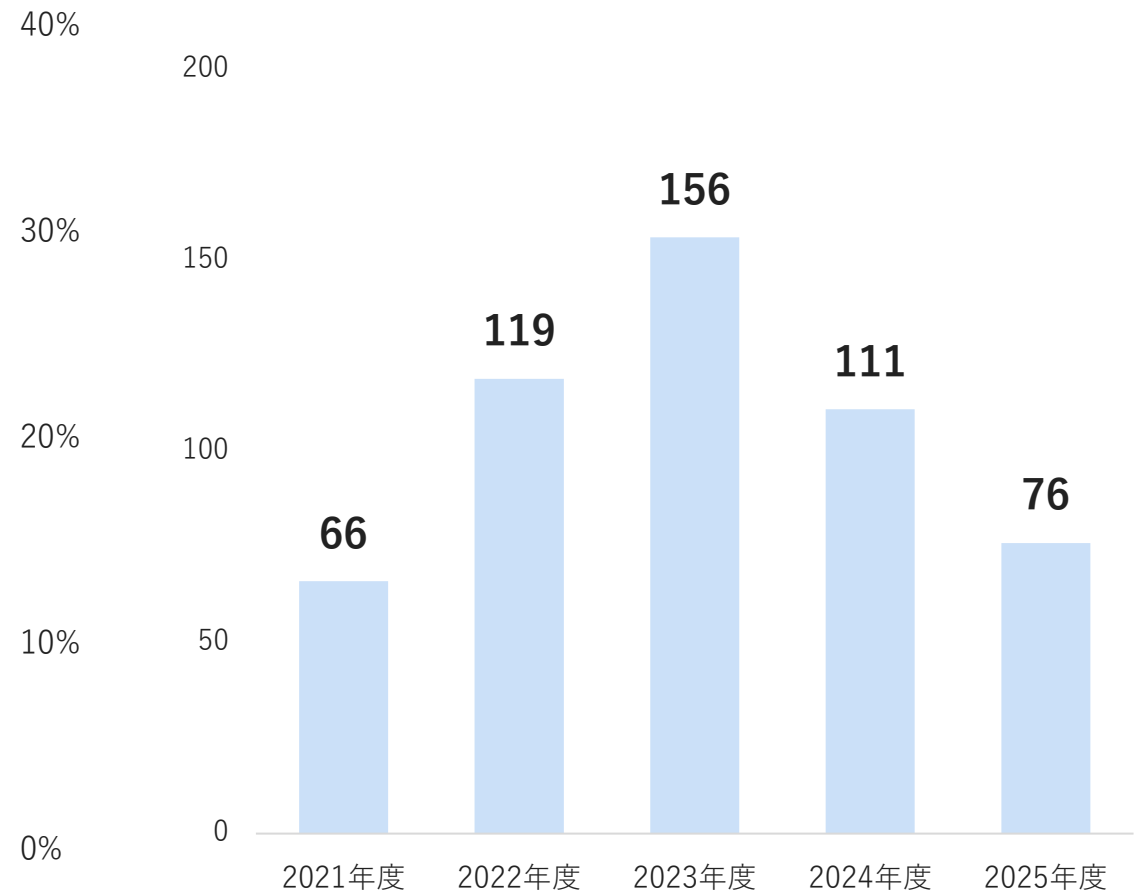
中間 65円 期末 65円（予想）

売上高

	連結売上高	半導体向け	その他分野
CAGR	5.5%	17.3%	3.5%



営業利益



2025年度決算

栃木工場の固定資産について約20億円の減損損失を特別損失として計上

(単位：億円)

	2024年度	2025年度
売上高	852	801
営業利益	111	76
経常利益	113	80
親会社株主に帰属する 当期純利益	76	33

(単位：円)

一株あたり 当期純利益	401	177
----------------	-----	-----

増減額 増減率

△ 51	△ 6.0%
△ 35	△ 31.8%
△ 33	△ 29.3%
△ 43	△ 56.4%

ROE

2024年度	2025年度
10%	4%

ROIC

2024年度	2025年度
10%	4%

EBITDA

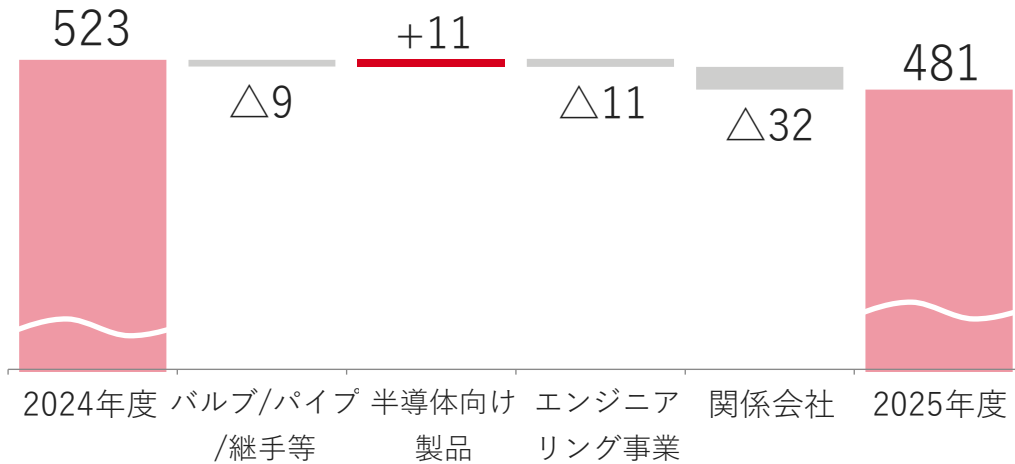
2024年度	2025年度
140億円	110億円

(単位：億円)

		2024年度	2025年度	増減額
管材システム事業	売上高	523	481	△ 42
	営業利益	91	63	△ 28
	営業利益率	17.3%	13.1%	△4.2%
樹脂事業	売上高	230	230	△ 1
	営業利益	11	9	△ 2
	営業利益率	4.9%	4.0%	△0.9%
水処理・ 資源開発事業	売上高	98	90	△ 8
	営業利益	8	6	△ 2
	営業利益率	7.8%	6.4%	△1.4%

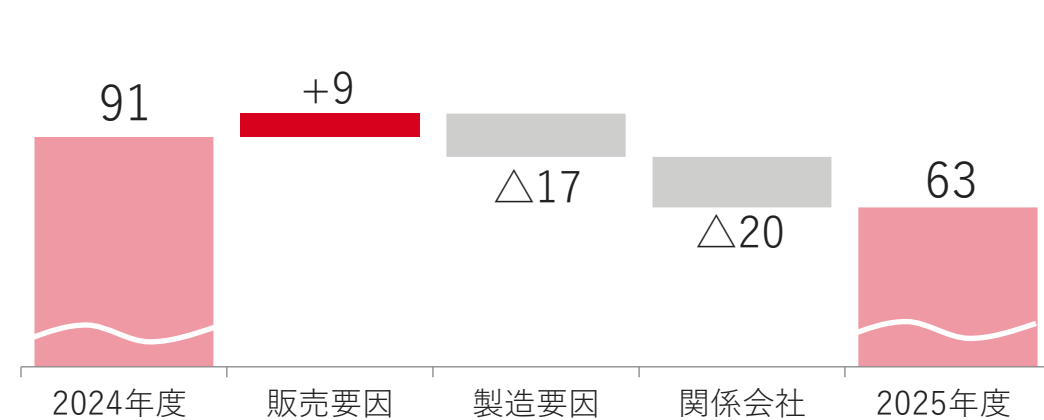
売上高 $\triangle 42$

■ 売上高 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



営業利益 $\triangle 28$

■ 営業利益 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



バルブ・パイプ・継手等

国内では米国関税の影響を見極める動きから設備投資や工場建設需要が落ち着いたことにより減収

半導体向け製品

中国での需要拡大の取り込みに加え、国内・韓国において需要回復の兆候があり増収

エンジニアリング事業

前年受注した半導体大型案件の反動により減収

関係会社

米国・中国・国内の電子産業関連投資の延期等の影響により減収

販売要因

価格改定の効果等

製造要因

労務費等の増加、エンジニアリング事業での工期遅延

関係会社

主として米国の売上減少

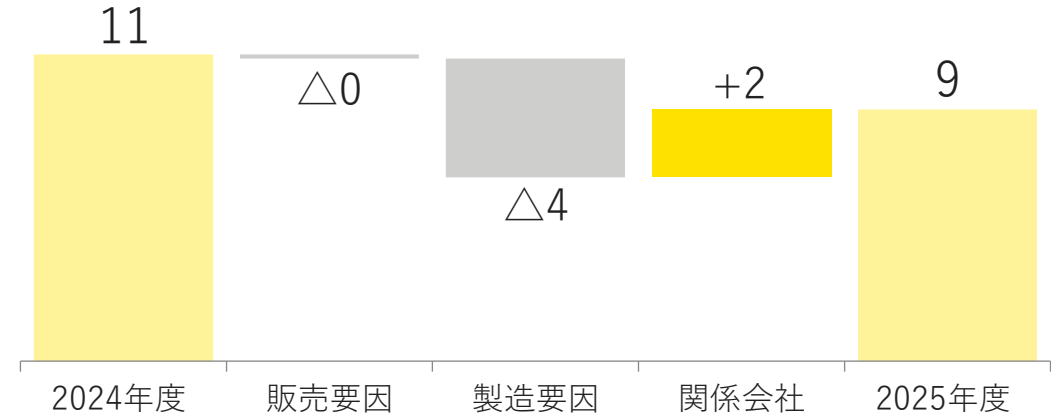
売上高 $\triangle 1$

■ 売上高 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



営業利益 $\triangle 2$

■ 営業利益 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



電子材料

半導体向けフォトレジスト材料および中国でのFPD分野の需要を取り込むも、在庫調整や愛知電材第二工場の立ち上げ遅れもあり前年並み

素形材製品

高付加価値品の販売促進およびインドにおいて自動車生産台数が堅調に推移したことにより増収

発泡材料等

ランドウィック社は堅調も、土木工事の遅延や計画変更による出荷減により減収

販売要因

高付加価値の素形材製品は数量増加も、発泡材料製品の数量減少

製造要因

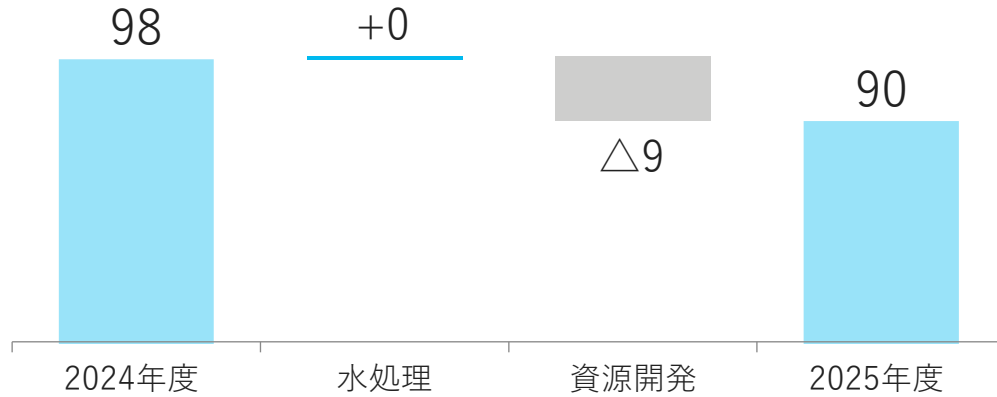
労務費および電材第二工場（愛知）の減価償却費の増加

関係会社

中国・インドにおける高付加価値製品の数量増加およびランドウィック社における売上増加

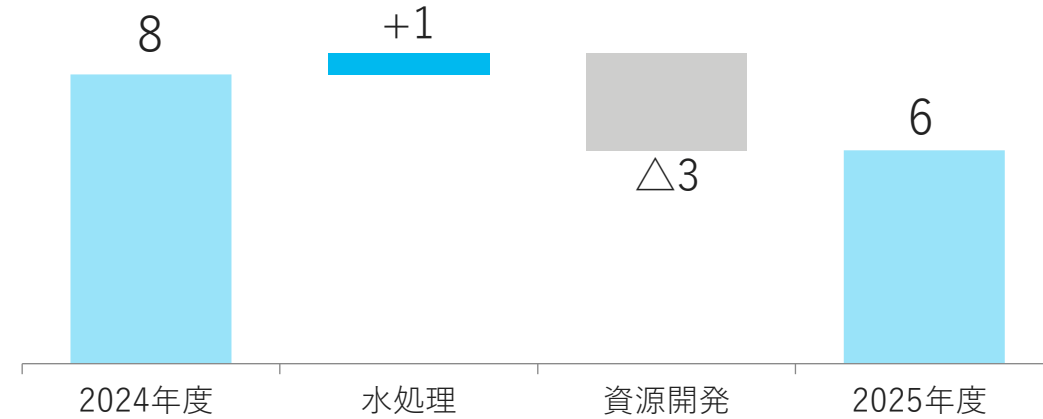
売上高 $\triangle 8$

■ 売上高 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



営業利益 $\triangle 2$

■ 営業利益 ■ プラス要因 ■ マイナス要因



水処理事業

官庁工事が順調に進捗したことにより増収増益

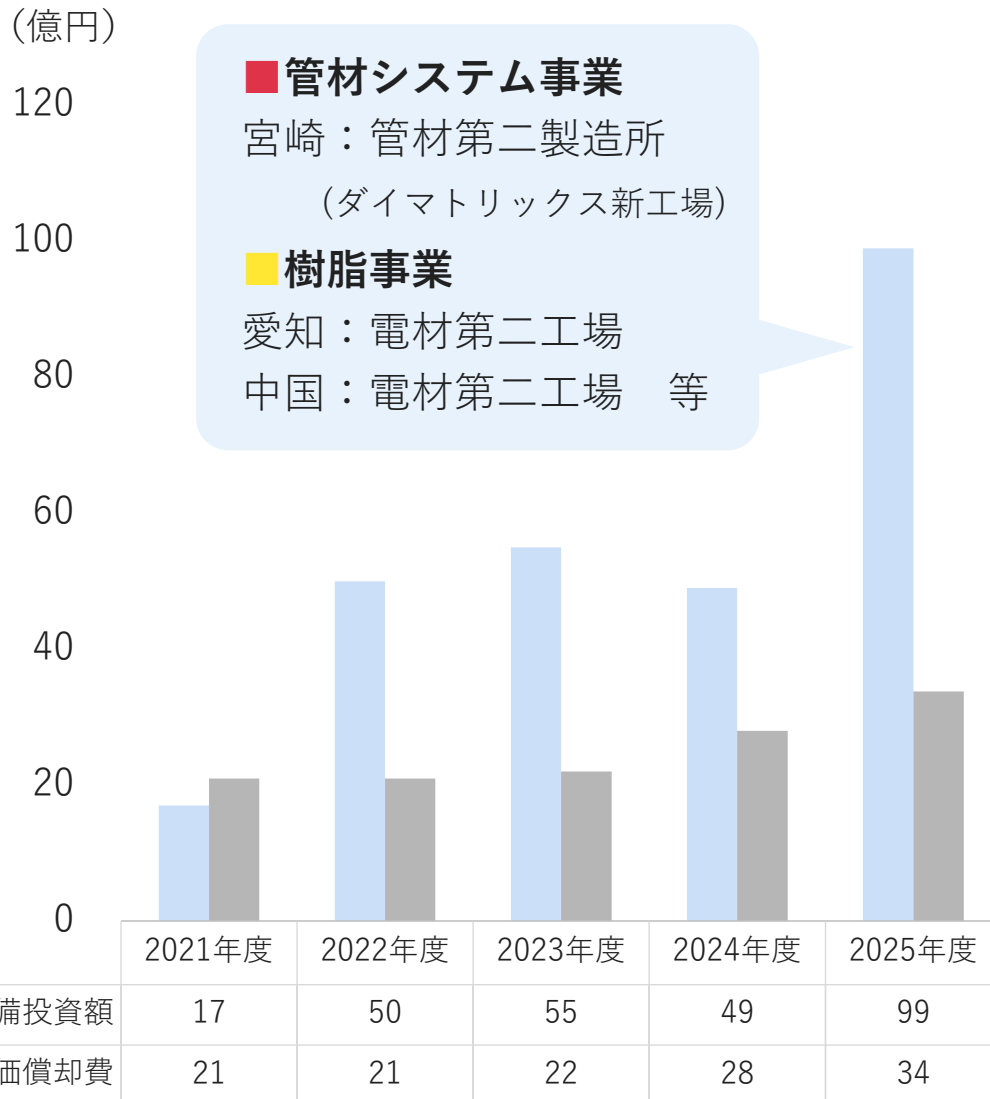
資源開発事業

前年受注した地熱掘削での大型工事案件の反動により減収減益

設備投資と海外売上高

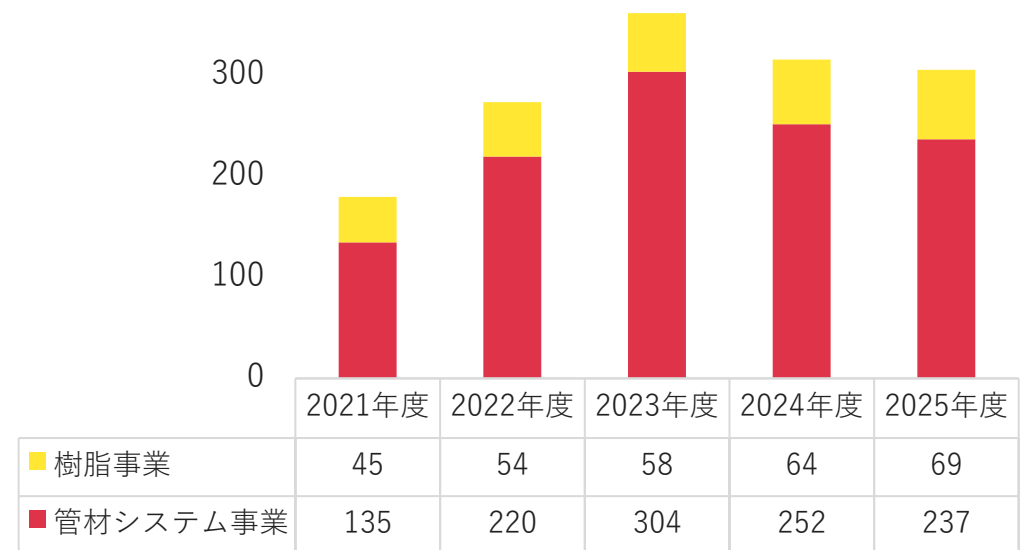
設備投資と減価償却費

※設備投資は資産計上実績ベース



海外売上高

売上高 (億円)
400



海外売上高比率

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
管材システム事業	36%	45%	53%	48%	49%
樹脂事業	24%	26%	26%	28%	30%
全社	28%	36%	41%	37%	38%

2026年度予想

(単位：億円)	2025年度			2026年度 予想			通期比較 増減額
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	398	402	801	430	470	900	+99
営業利益	44	32	76	39	46	85	+9
経常利益	44	35	80	40	47	87	+7
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	3	33	27	34	61	+28
(単位：円)							
一株あたり 当期純利益	160	17	177	144	181	325	+148
一株あたり 配当	60	60	120	65	65	130	+10

ROE	
2025年度 4%	2026年度 -

ROIC	
2025年度 4%	2026年度 7%

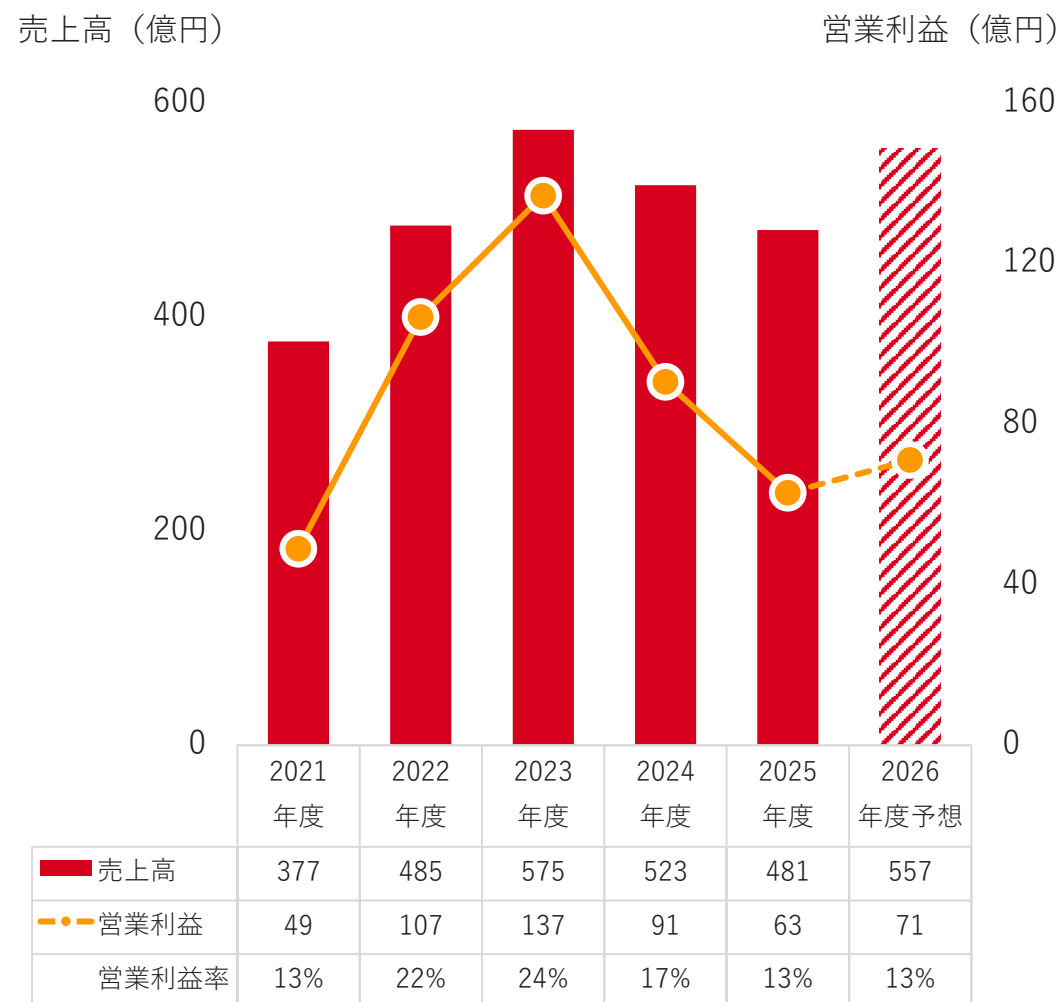
EBITDA	
2025年度 110億円	2026年度 125億円

※ドル/円=155

セグメント別業績予想

(単位：億円)

		2025年度	2026年度 予想	増減額
管 材 シ ス テ ム 事 業	売 上 高	481	557	+76
	営 業 利 益	63	71	+8
	営 業 利 益 率	13.1%	12.7%	△ 0.3%
樹 脂 事 業	売 上 高	230	250	+20
	営 業 利 益	9	9	△ 0
	営 業 利 益 率	4.0%	3.6%	△ 0.4%
水 処 理 ・ 資 源 開 発 事 業	売 上 高	90	93	+3
	営 業 利 益	6	5	△ 1
	営 業 利 益 率	6.4%	5.4%	△ 1.0%



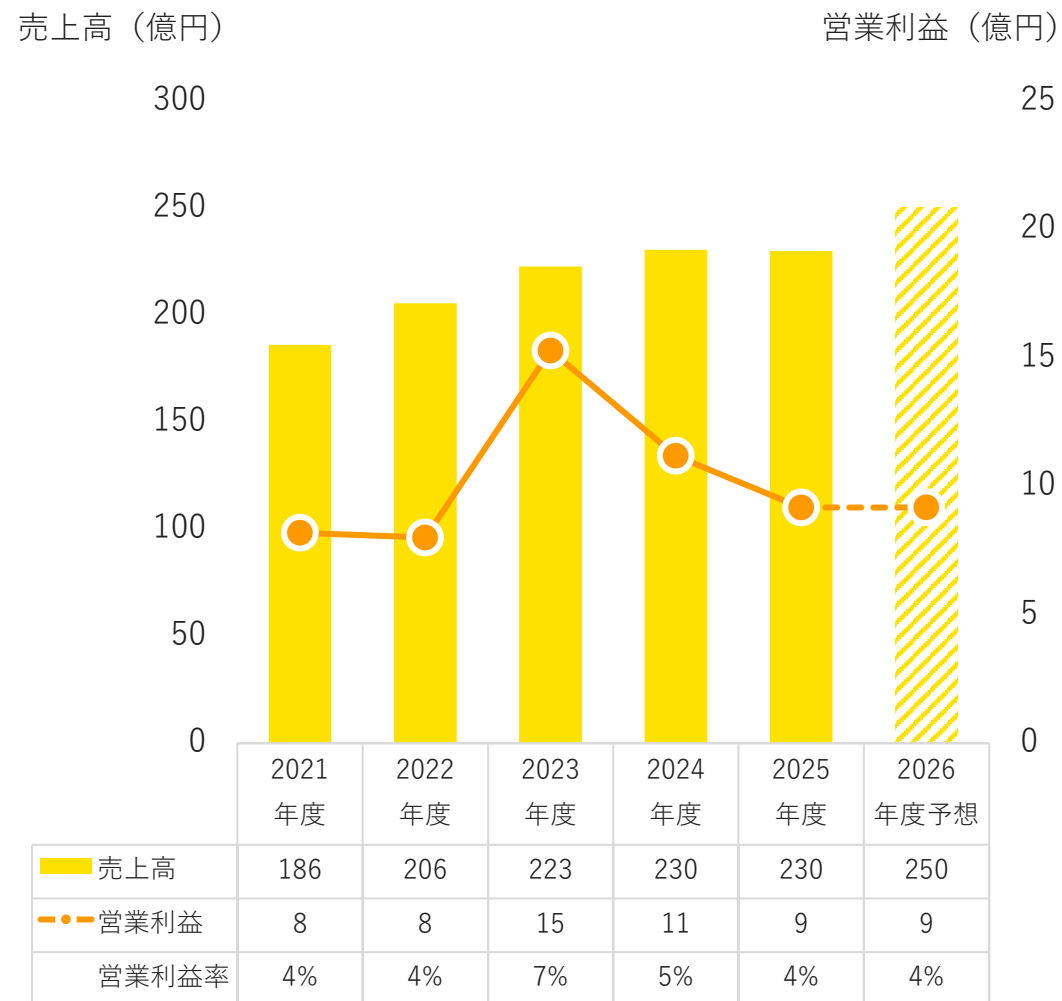
半導体関連 (バルブ・パイプ等/ダイマトリックス製品)

米国では、延期・見直となっていた半導体工場建設の進捗を見込む

製造装置向けは、国内・韓国でAI関連などの先端半導体向け需要の拡大を見込む
需要増に対応するため、宮崎県での新工場建設計画を推進

一般産業 (バルブ・パイプ等)

設備投資は国内・米国ともに堅調
国内で販売とエンジニアリング一体型の耐食ソリューションを提供する体制を構築



電子材料

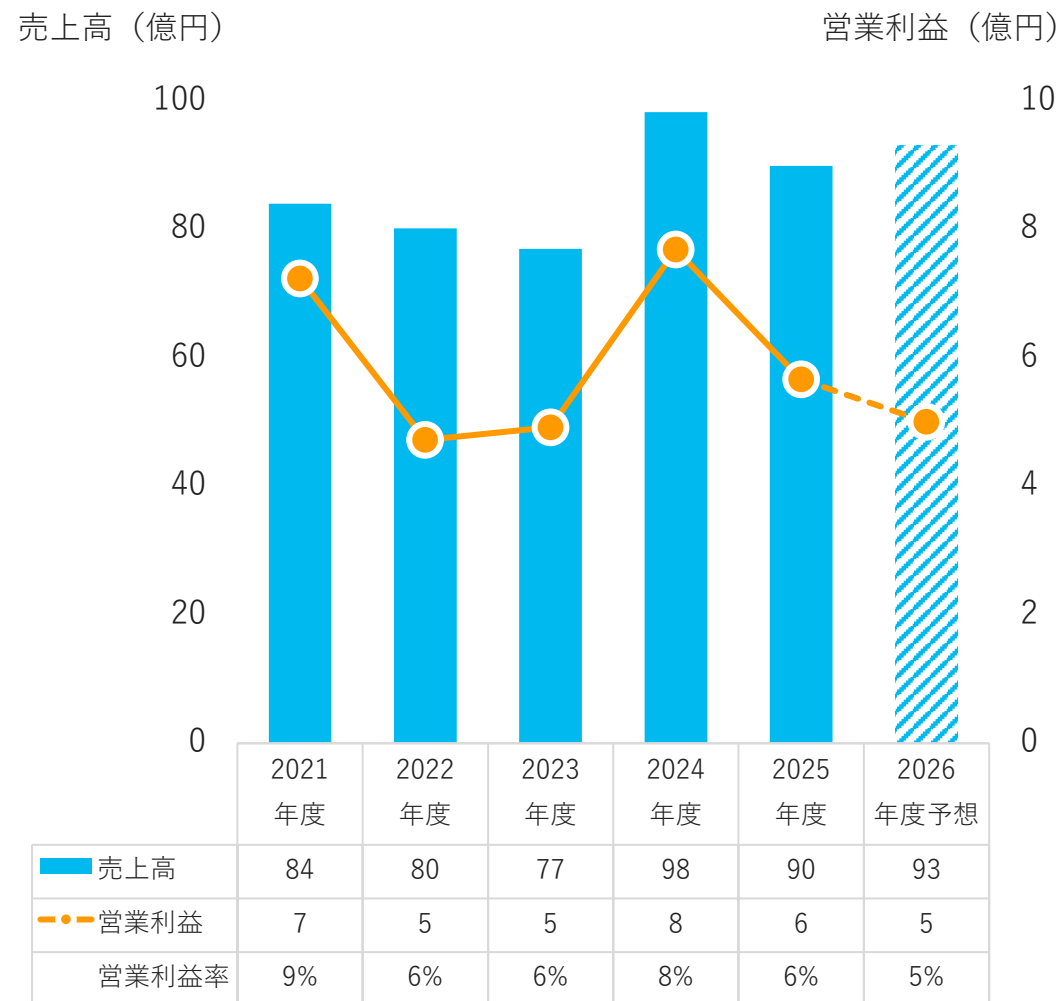
国内は先端向けを中心に拡大基調
中国は半導体材料の国産化により高い需要
南通電材第二工場が27年3月に竣工予定

素形材

国内の自動車生産台数は前年並み
インドの自動車生産は堅調で、第二工場は
26年9月に着工予定

発泡材料

建築コスト増により案件数は低調
材料と施工の一体的な管理に向けて、
発泡材料事業をランドウィック社に集約



水処理

官庁工事は引き続き堅調

民間工事は複数の大型案件の引き合いが増加傾向にあり、受注に向けた活動を強化

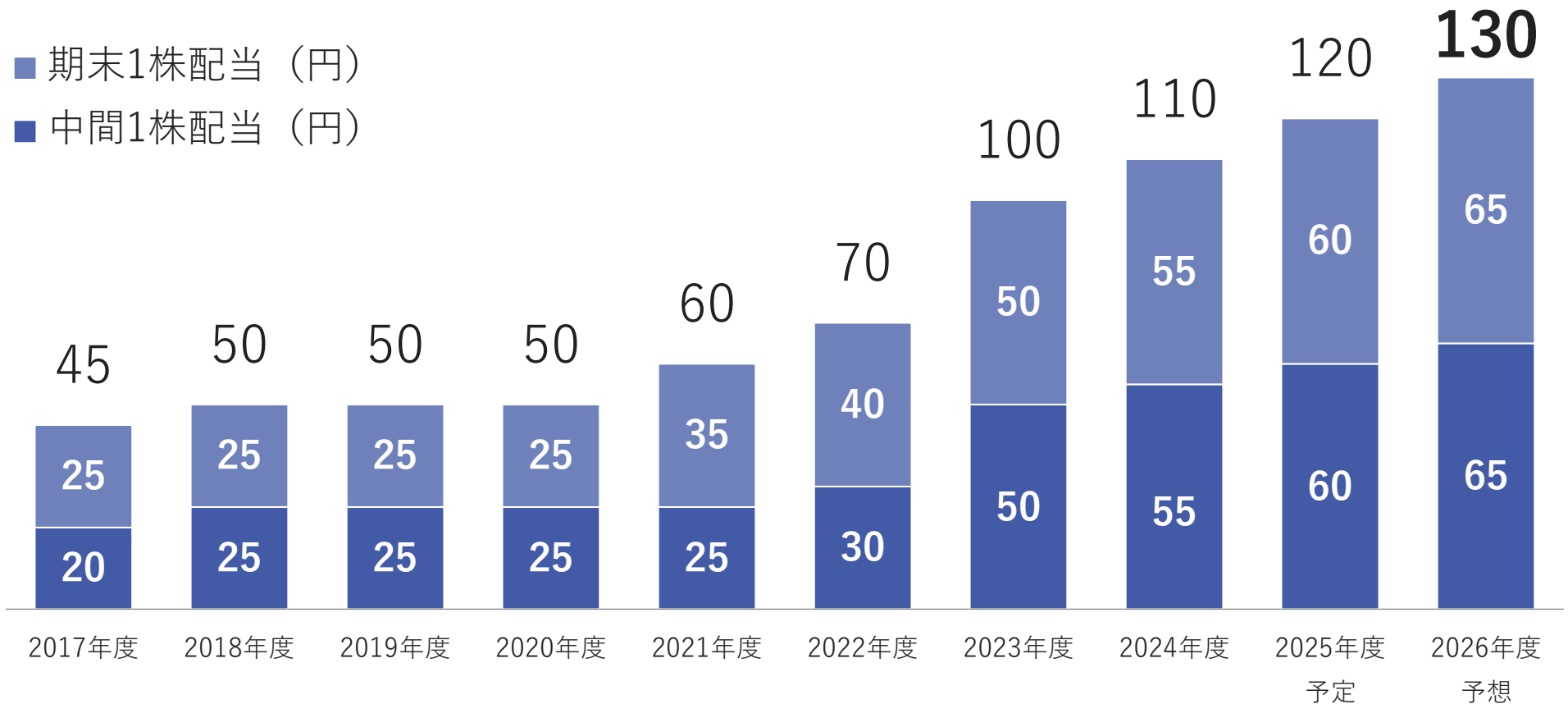
耐食ソリューションの体制構築に向け、管材システム事業との人材連携を強化

資源開発

地熱分野は、前年並みの大型案件を見込む
温泉分野は、前年比で受注増加傾向

配当について

2026年度は中間期配当 1株につき65円 期末配当 1株につき65円(予想)



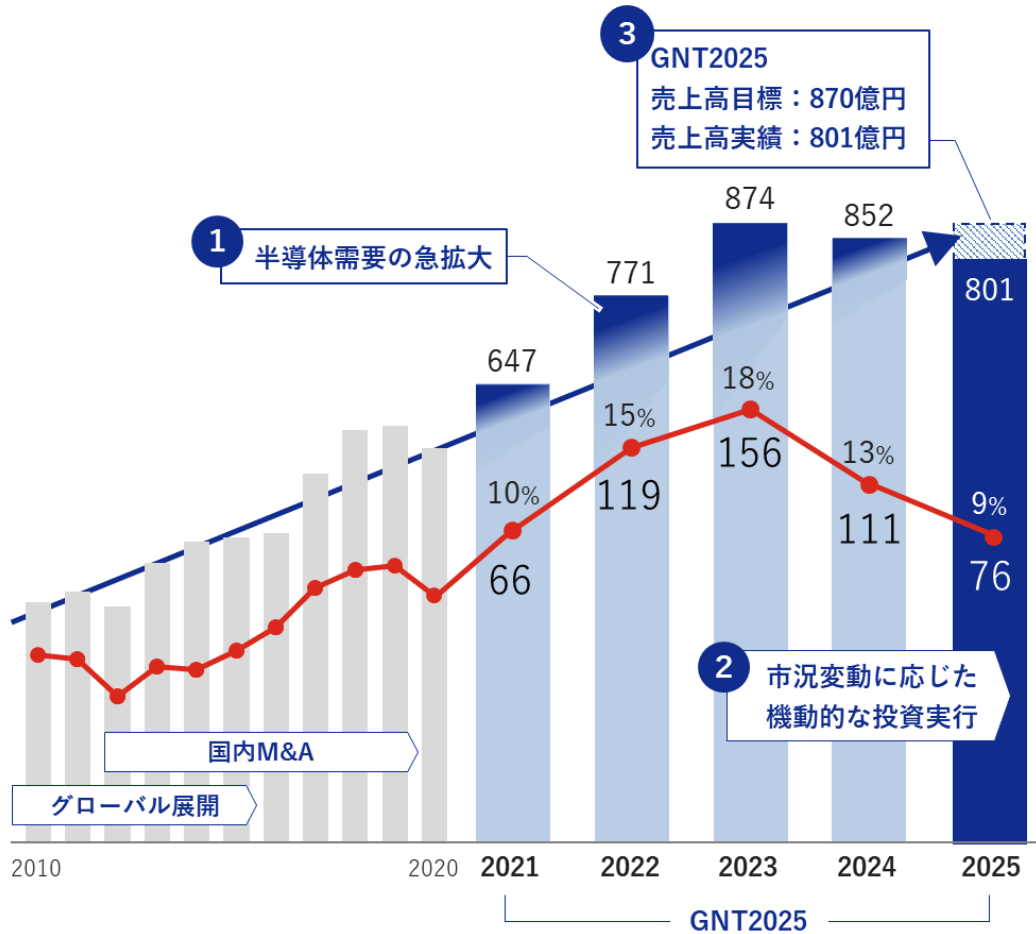
配当性向	31.0%	24.5%	30.5%	34.3%	24.1%	14.2%	16.8%	27.4%	67.8%	40.0%
総還元性向	31.2%	24.8%	30.7%	34.5%	24.2%	14.4%	23.4%	40.2%	68.4%	—

中期経営計画 GNT2030

(対象期間：2026-2030年度)

GNT2025の振り返り・GNT2030の計数目標

売上高・営業利益率の推移 単位：億円



GNT2030の計数目標



3つの成長戦略

- ① 半導体事業の深化・拡大
- ② 地域別ニッチトップ戦略の推進
- 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** 旭有機材らしい人創り「自ら挑み、共に前進する人」
知的資本 知的財産により、持続的な企業価値向上に貢献
顧客資本 ロイヤルカスタマーとの関係のさらなる深化

財務戦略（成長を支える）

キャッシュアロケーション

一定の財務健全性を保ちつつ負債を活用し、成長投資と株主還元を強化

ROICマネジメント

資本効率性を意識した経営資源の最適配分の実施

Great
Niche
Top

3つの成長戦略

① 半導体事業の深化・拡大



高度化する先端半導体分野において、樹脂バルブのカスタム性や生産方式など、旭有機材の強みをさらに活かしつつ、激しい需要変動に対応できるサプライチェーンを強化する。

② 地域別ニッチトップ戦略の推進



市場の変化を敏感に捉え、提供価値・用途・規格を再定義することで各地域で新たな市場を形成。現地顧客に最適化した製品開発と、現場に根差した生産・供給体制によりトップポジションを確立する。

③ 国内事業モデルの変革（競争から共創へ）



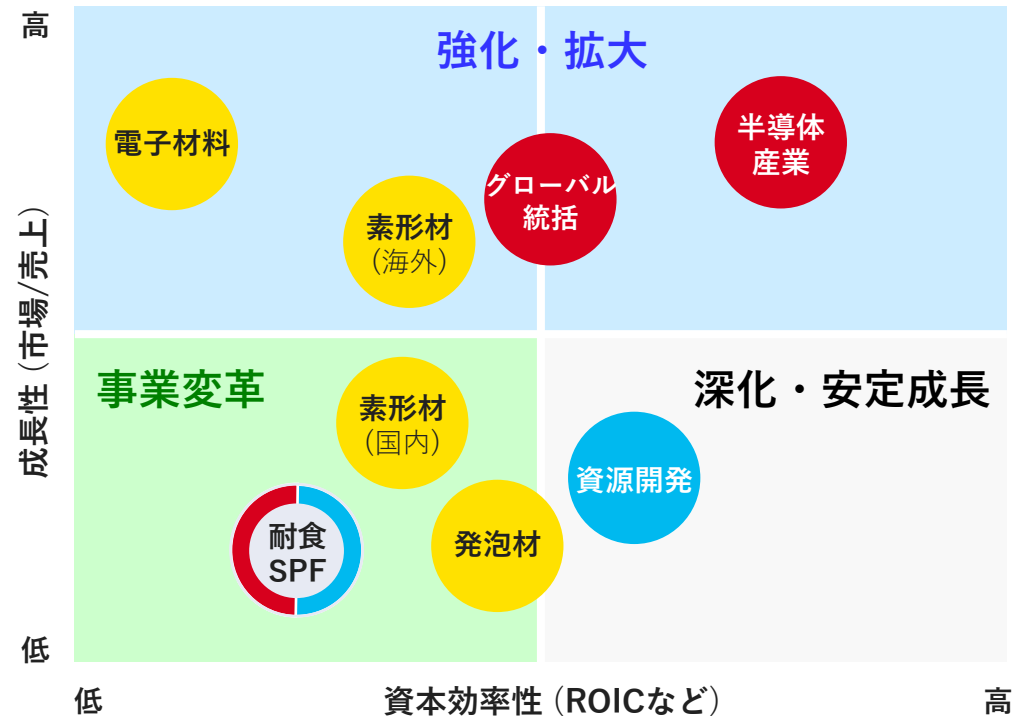
グループ各社/外部パートナーの強みを掛け合わせ、設計から維持管理まで一貫したサービスを提供できる共創モデルを構築し、持続的に収益を確保できる基盤を築く。

事業ポートフォリオ

成長を支える7つのSBU (Strategic Business Unit)

- 半導体産業
- グローバル統括
- ● 耐食SPF*
- 資源開発
- 電子材料
- 素形材
- 発泡材

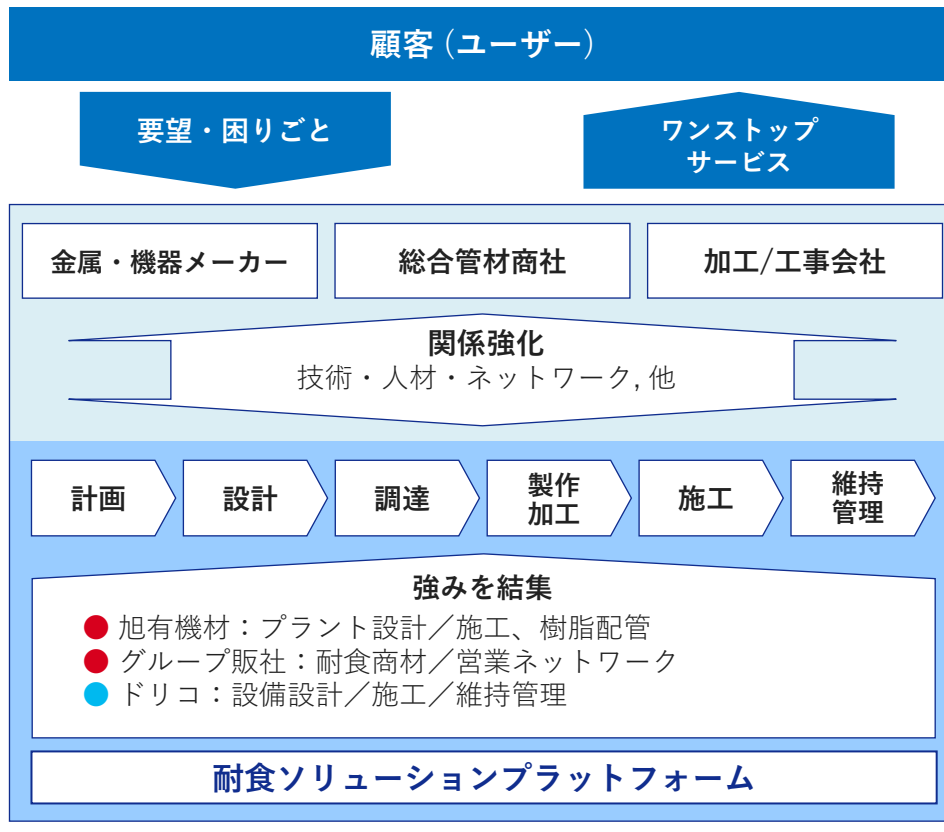
*Solution Platform



SBU	用途先市場	主要製品・サービス	主要戦略
<p>半導体産業</p>	 <ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置 	 <ul style="list-style-type: none"> 高機能樹脂バルブ Dymatrix™ FALCONICS™ 	 <p>半導体事業の 深化・拡大</p> <p>工場新設などによるDymatrix™の グローバル供給体制確立および 新製品開発体制の整備</p>
<p>グローバル統括</p>	 <ul style="list-style-type: none"> 化学/製鉄プラント 半導体工場 FPD/PV 工業用水/排水処理 	 <ul style="list-style-type: none"> 手動/自動バルブ ASAHI AV™ パイプ・継手 ASAHI AV™ 産業排水処理 	 <p>地域別ニッチトップ 戦略の推進</p> <p>米州・EMEA・アジアの各市場に 適した価格帯/性能の製品供給を拡大</p>
<p>耐食SPF (Solution Platform)</p>			 <p>国内事業モデルの変革</p> <p>商材の独自性を活かしたエンジニア リング一体型の耐食ソリューション による事業モデル転換</p>

基本戦略

■ エンジニアリング一体型の耐食ソリューションを展開する唯一無二の存在を目指す



市場の見通し ～ FY2030

■ 国内プラントエンジニアリング

- ・ 化学、鉄鋼・非鉄金属プラント分野では、設備投資は横ばいであるが、老朽設備の更新や安定操業・安全性確保へのニーズは引き続き堅調
- ・ 設計・施工を担う人材不足の深刻化を背景に、材料供給に留まらない技術支援の需要が拡大

主要アクションプラン

耐食商材の幅広いラインナップ、
全国の商流・物流ネットワークおよび、
樹脂・金属をともに扱える強みを活かし、

**販売/エンジニアリング一体型の
耐食ソリューションを全国規模で展開**

SBU	用途先市場	主要製品・サービス	主要戦略
電子材料	 <ul style="list-style-type: none"> 半導体材料 FPD 	 <ul style="list-style-type: none"> フェノール樹脂 フォトレジスト用 ノボラック樹脂 	 <p>半導体事業の 深化・拡大</p> <p>参入障壁の高いニッチ分野での高付加価値製品の量産供給と先端・後工程向け製品開発による市場需要対応</p>
素形材	 <ul style="list-style-type: none"> 自動車部品 	 <ul style="list-style-type: none"> シェルモールド用 レジンおよびそれ を用いたRCS 	 <p>地域別ニッチトップ 戦略の推進</p> <p>高機能製品の競争力を強みに、インドなどの需要拡大地域での新工場建設によりシェアを拡大</p>
発泡材	 <ul style="list-style-type: none"> 建設材料 	 <ul style="list-style-type: none"> 現場発泡ウレタン BEXUR™ 断熱システム ゼロフロン™ER-X 	 <p>国内事業モデルの変革</p> <p>グループ施工会社との材工一体の構築による住宅断熱材市場でのシェア拡大</p>

各SBUの投資内容と売上目標

事業	SBU	用途先市場	投資内容 (2026年~2030年)	売上目標(2025年⇒2030年)/ CAGR
管材システム	半導体産業		管材第二製造所の建設 (2028年10月竣工予定・投資額175億円) など	105億円⇒180億円 / +11%
	グローバル統括		米国拠点の拡張工事 (2027年) 新製品対応設備投資 (2027~2029年) など	165億円⇒225億円 / +6%
	耐食SPF (Solution Platform)		基幹システム刷新 など	275億円⇒360億円 / +6%
水処理・資源開発	資源開発		—	30億円⇒ 35億円 / +3%
樹脂	電子材料		南通電材第二工場の建設 (2027年3月竣工予定・投資額63億円) など	40億円⇒110億円 / +22%
	素形材		インドRCS第二工場の建設 (2027年10月竣工予定・投資額16億円) など	130億円⇒205億円 / +10%
	発泡材		施工機増強 など	55億円⇒ 85億円 / +9%

計 400億円規模の成長投資

801億円 ⇒ 1,200億円
CAGR : 8%

知的資本

現場で磨かれた
ノウハウ・技術・特許

顧客資本

お役立ちを通じて築いてきた
グローバル顧客基盤

人的資本

多様な文化を持つ人々と共同するグローバル人材
お客様へのお役立ちを通じてビジネスチャンスを創出する人材

生成AI×デジタル基盤


社員一人ひとりが企業理念を体現し、会社および社員双方の持続的な発展を実現する。

基本方針

【自ら挑み、共に前進する人】

社員の成長と働きがいのある環境の整備により持続可能な企業価値の向上を図る

- ・ リーダーシップを発揮し、組織成果の最大化に向けて中核を担う次世代リーダーの育成
- ・ 多様な文化を持つ人々と連携し、事業活動に貢献できるグローバル人材の育成



Philosophy 企業理念

存在価値
信頼の品質と真摯な対応による安心の提供

使命
ものづくりのプロセスをお役立ちで支えます”

目指す姿
「はじめて」に挑み、「違い」をつくる”



行動指針
あたらしいことに関心を持ちトライする
高い専門性を磨き続ける
相手をよく知り、困りごとを見出す
目的意識を共有し、各々の役割を全うする


行動規範
旭有機材グループで働く私たちが
実践すべきこととその心がけ



重点施策

リーダーシップ醸成と組織開発

<p>次世代リーダー育成プログラム</p> <p>組織成果の最大化に向けて中核を担う次世代リーダーの育成</p> 	<p>コーチング／タウンホールミーティング</p> <p>23年度よりコーチングを継続中 25年度より「みらいトーク」として、CxOと全従業員との対話を実施中</p> 
---	--

<p style="text-align: center;">強みの伸長による成長の実現</p> <p>異文化コミュニケーション研修</p> <p>多様な文化を持つ人々と連携し、事業活動に貢献する人材の育成</p> 	<p style="text-align: center;">ダイバーシティの推進</p> <p>管理職に占める女性比率改善 男性の育休取得日数拡大 など</p> 
---	--

人的資本への投資を、事業戦略を支える基盤投資としても位置づけ

電子材料・素形材 中国やインドに新設する工場などの海外拠点を統括するマネジメント人材や、現地で技術管理を担う人材を育成し、グローバル展開の加速に向けた人的基盤を構築する

主要KPI

ワークエンゲージメント 偏差値 2pt以上改善



「ワークエンゲージメント」とは、仕事にやりがいや誇りを持つと同時に、働くことで活力を得ている充実した心理状態を指す言葉（24年度 偏差値 48.6 → 25年度 偏差値 49.0）

市場変化を先取りし、技術と知の蓄積で、ニッチトップを持続的に創出する。

基本方針

知的資本を競争優位確保や全社・事業戦略に活用し、収益力の最大化に貢献する

攻め (拡大)

収益創出

- ・ IP ランドスケープによるテーマ選定高度化
- ・ ブランド、付加価値訴求
- ・ 新たな収益機会の創出
- ・ ライセンス収益

守り (維持)

収益力維持 (競争優位の持続)

- ・ 他社からの模倣防止
- ・ 保有特許最適化
- ・ ノウハウ統制
- ・ 侵害回避/リスク低減

主要KPI

GNT2030注カテーマにおける、特許出願件数
20~40件/年



重点施策

攻め①：自社・他社特許比較マップによる意思決定高度化

自社・他社の特許件数、特許有効性、特許技術領域を比較した分析により市場ポジションを把握し、新製品の開発や投資判断に活用

攻め②：ライセンス収入・技術使用料獲得

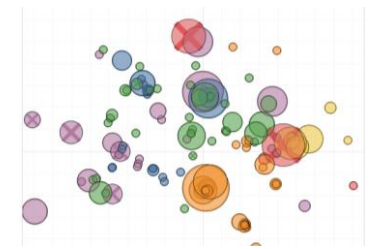
先進技術の特許網活用によるライセンス収益創出

守り：自社分析による特許網の棚卸・構築

製品の型式ごとに特許による保護状況を可視化。併せて特許切れを見据え、ノウハウで守る仕組みを構築

自社・他社特許比較マップ

自社と他社の特許情報の視覚化を通じ、技術開発の方針や競合他社の動向を分析する



知財分析による競合の動向把握および開発支援

事業環境や競合情報を含めた知財分析を通じて、業界の技術動向を把握し、関連部署に分析情報を共有。事業戦略を知財の側面から支援

品質や価格を超えて、旭有機材への「共感と信頼」が持続的成長と事業拡張の土台となり、企業価値向上に繋がる状態を目指す。

基本方針

「共感」と「信頼」に根差したロイヤルカスタマーを核とするファンベース型の顧客資本を強化し、その価値の可視化・活用により、持続的な成長基盤を構築する。

- 顧客の評価・期待・不満に加え、共感・信頼・推奨意向などを含めた”ファン度合い”、を継続的に把握する仕組みの構築
- 顧客の声を事業改善および経営判断に反映させる運営プロセスの確立
- 顧客資本を、将来成長に向けた戦略立案および事業拡張の基盤として活用

重点施策

顧客資本の可視化

重点顧客を対象にしたCSサーベイの実施

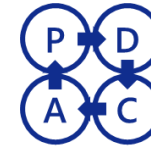
- 第三者による調査で客観性を担保
- アンケート+インタビューによる深掘り



顧客資本×事業改善のPDCA運用

部門単位でサイクルを回す

- P：課題仮説設定・計画立案
- D：CSサーベイ実施
- C：結果分析・改善策設計
- A：改善策の実行



成長戦略への活用

顧客資本データを活用

- 価格訴求整理
- 新規事業・サービス開発の起点
- ブランドメッセージへの反映 など

顧客資本を活用した事業機会の拡張

耐食SPF CSサーベイや顧客分析で蓄積した顧客資本データを活用し、ニーズや課題を把握共創パートナー選定や案件創出などで事業機会拡大につなげる

主要KPI

CSサーベイ実施
1回/年



年度ごとにCSサーベイを実施し、製品・サービス・納期・ブランドなどの評価スコアを定点観測する。結果を踏まえ、重点改善項目は数値目標を設定し、進捗をKPIで管理する。

GNT2030期間累計 (2026-2030) キャッシュアロケーションイメージ

成長投資による収益基盤の拡大を見込む

D/Eレシオ0.5以下の水準を保ちながら、負債を活用



・ 配当方針

2030年度までの期間において、1株あたりの年間配当金を前年度以上を維持する累進配当を基本とする

・ 総還元性向

財務の健全性 (D/Eレシオ0.5以下) を考慮しながら6年間累計*として50-70%程度を目安とする

*2025年度～2030年度

・ 事業ポートフォリオ戦略に基づく成長投資

設備投資・研究開発：約400億円
M&A・JV出資など：約100億円

・ 基盤維持投資

設備更新・合理化：約100億円

A person wearing a bright yellow jacket and dark pants stands on a large, grey rock formation. They are looking out over a scenic coastal landscape. In the foreground, the texture of the rock is visible. The middle ground shows a valley with a small lake or inlet, surrounded by dark, forested hills. The background features a wide expanse of the ocean meeting a sky with soft, wispy clouds. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and a lens flare effect on the left side of the image.

Great Niche Explorer™

注意事項

本資料における予想・見通しは、資料作成時点において入手可能な情報により弊社が判断したものです。将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。