

各 位

会社名 旭有機材株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤原 孝二
(J-Code 番号 東証1部 4216)
問合せ先 執行役員 管理本部
経営企画室長 末留 末喜
TEL.03-3578-6011

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2020年度を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画「ARS2020（アサヒライジングサン2020）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画では、世界のお客様に必要とされる「グローバルニッチトップ企業、ASAHI YUKIZAIブランドの確立」を目指します。

-記-

1. 中期経営計画の概要

今後の当社グループを取り巻く事業環境は、足元では円高基調により、国内への産業回帰などの鈍化の懸念はあるものの、2020年に予定されている東京オリンピックに向けた都心部での投資期待感や、政府が促進する成長戦略に基づく各種施策の実行から、緩やかな景気回復基調が続くものと思われま。一方、市場のグローバル化はますます加速しており、グローバルでの事業拡大は必須なものとなっていますが、新興国の台頭も含め国際的な競争は、より厳しくなっていくことが予測されます。

そのような中、本中期経営計画では、目指す姿の達成に向け、「Niche Top」、「A Class Quality」、「Global Growth」、「Dynamic Action」の4つを活動のキーワードとして掲げ、継続的な成長と収益力向上へ邁進します。

2. 業績目標と主要戦略

1) 業績目標

	2015年度実績	2020年度目標
売上高	415.5 億円	600 億円
営業利益	15.9 億円	35 億円
R O E	2.4 %	5 %以上

2) 主要戦略

業績目標を達成するために、各事業領域の拡大（M&A 含む）を目指すとともに、以下の戦略を確実に実行していきます。

- ◆商品戦略改革（お客様目線・スピードアップ・ニッチトップ）
- ◆海外売上拡大（商品戦略・在庫・人財）
- ◆サプライチェーン改革（国内外の商流・物流改革）
- ◆ものづくり革新（生産性向上・スマートファクトリー）
- ◆全社レベルでのコストダウン

3) 設備投資・投融資計画（5ヶ年累計）

定常設備投資・戦略設備投資・投融資（M&A 含む）など、5ヶ年累計で 200 億円を計画

3. 補足説明資料

「新規中期経営計画」

同資料は、当社ホームページでも公開しています。

※ 本資料の計画は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予測であり、既知または未知のリスクや不確実性を含んでおります。従って、実際の業績等は、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

以上

新規中期経営計画



旭有機材株式会社

Asahi Rising Sun
2020

ARS2020

ARS2020は、Asahi Rising Sunの頭文字をとったもので、
日が昇るような成長を、2020年に向けて実現していくことをイメージし、
中計の呼称として命名しました。

世界のお客様に必要とされるグローバルニッチトップ企業
ASAHI YUKIZAI ブランドの確立

Niche Top

突出したニッチ
トップ製品を
世界に提供します

Global Growth

日が昇るような
グローバル成長
を目指します

A Class Quality

超Aクラスの
品質に磨きを
かけます

Dynamic Action

全員参加で
ダイナミックに
行動します

基本理念

私たち、旭有機材グループは、「挑む・創る・変える」の改革精神で
新たな価値を創造・提供し、人びとの豊かなくらしに貢献します。

売上高 **600億円**

営業利益 **35億円**

ROE **5%以上**

樹脂事業

売上高 **160億円**

海外販売比 **30%**

AV ライト

管材システム事業

売上高 **280億円**

海外売上比 **40%**

ASAHIAV

水処理・資源開発事業

売上高 **85億円**



事業領域拡大 [M&A]
各事業領域の周辺拡大を目指す

主要戦略

商品戦略改革（お客様目線・スピードアップ・ニッチトップ）

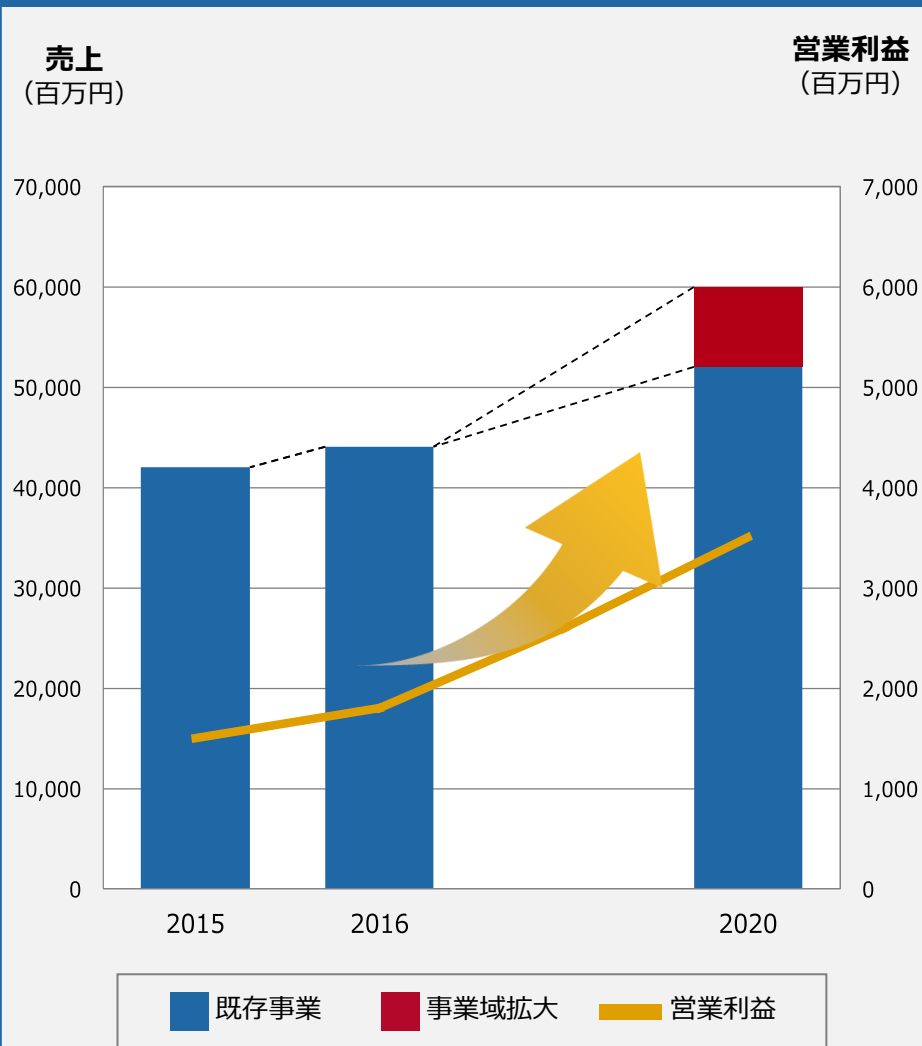
海外売上の拡大（商品戦略・在庫・人財）

サプライチェーン改革（国内外の商流・物流改革）

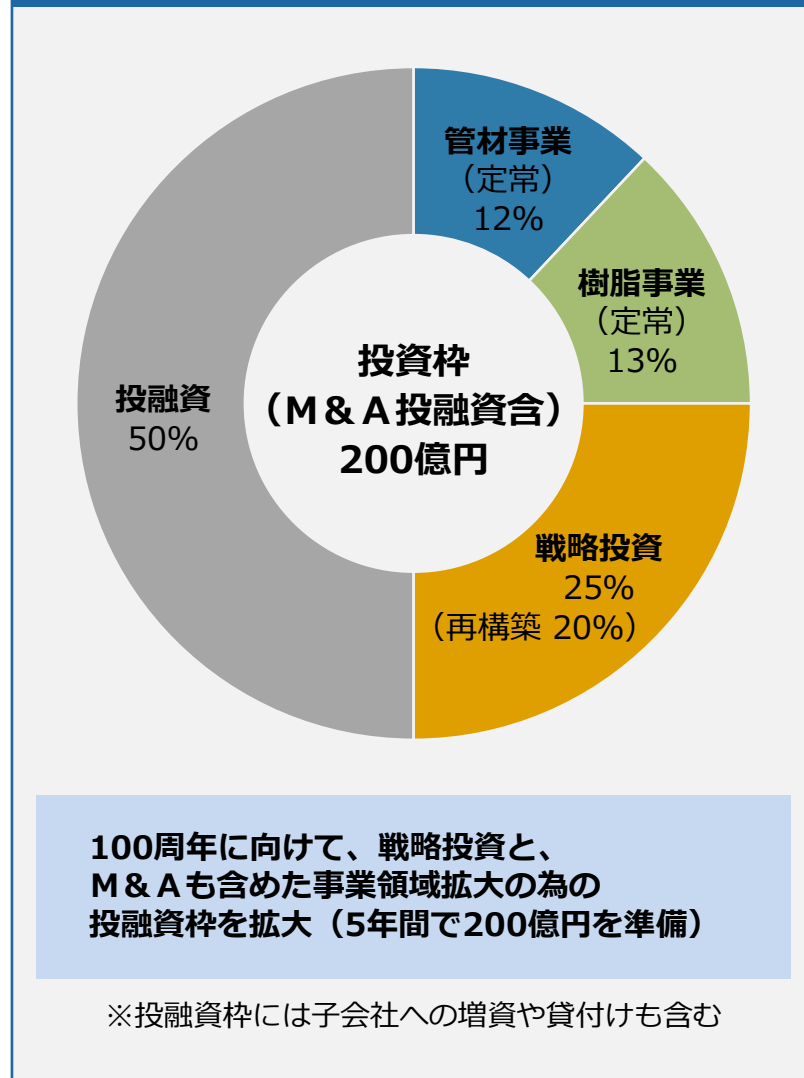
ものづくり革新（生産性向上・スマートファクトリー）

全社レベルでのコストダウン

損益目標



投融資計画



成長基盤整備は着実に進展、売上高・営業利益の目標未達

主な戦略	取り組み状況	
	主要成果	残った課題
<p>01 重点拡大事業の強化</p> <p>02 安定収益事業の高収益化</p> <p>03 筋肉質経営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 管材製品拡充（自動弁・農水製品） ■ コンタクトセンター開設 ■ 管材商流（AJC）の強化 ■ 管材事業の海外拡大 （販社設立3社、AsahiAmericaの成長） ■ 樹脂事業の海外拡大（中国・インド） （素形材、電子材料（中国）） ■ 土木材料（固結材）の市場開拓 ■ 水処理・資源開発事業立ち上げ（ドリコの買収） ■ 人財理念の制定 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 重点事業の拡大（PP・発泡） ■ 高収益化（樹脂事業他） ■ コスト削減

数値計画 [2015年]		実績	
連結売上	450億円	連結売上	415億円
連結営業利益	25億円	連結営業利益	16億円

Asahi Rising Sun
2020

管材システム事業

売上 **280億円** 海外売上比率 **40%**

ASAHI AV が提供するお客様価値

耐食問題へのソリューション

安心・安全・ロングライフ・使い勝手の良さ

ナンバーワンの信頼と圧倒的なブランドカ



強靱で特色のある事業構造を作る

中期計画
の方向性

- お客様セグメント別に、キメ細かく、新たな価値を提案
- 切れ目の無い耐食バリューチェーン構築
⇒ 品揃え、お客様サービス、耐食管材商社&メンテナンスネットワーク
- 「NOBEOKA」工場の再構築：コスト競争力とカスタム品対応力の革新

グローバルブランド **ASAHI AV** を磨く

耐食管材の強化

- 耐熱・耐食性の向上
- 樹脂化推進
- ニッチトップ製品の拡大
- 安心品質の徹底追及

サービスの強化

- 商流改革
- ワンストップサービス
- 使い勝手追求 (カスタム品)
- メンテナンス (お客様の近くで)

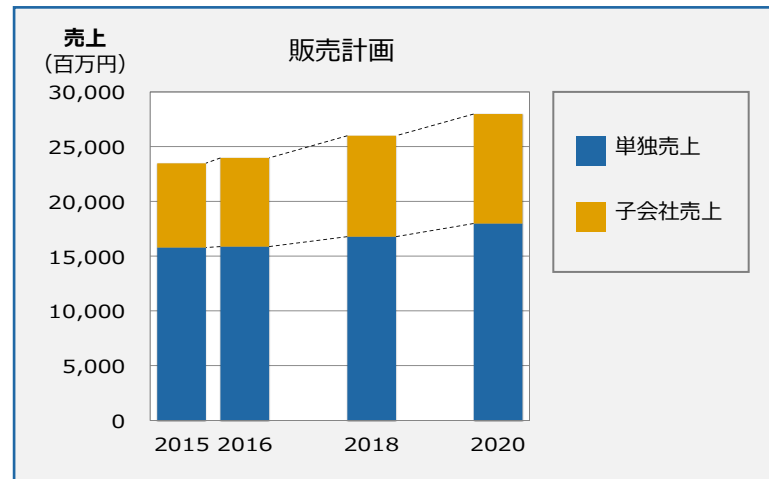
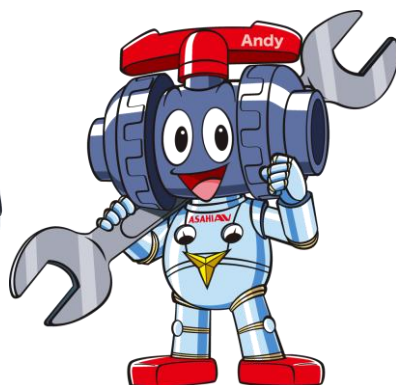
安定供給

- 製品開発の効率化
- 国内製造の競争力向上
- 海外供給拠点の強化

耐食分野へのソリューション

と 安心・安全・ロングライフ・使い勝手の良さ

で
ナンバーワンの信頼とブランド力を構築



Asahi Rising Sun
2020

樹脂事業

売上 **160億円** 海外売上比率 **30%**

事業が提供するお客様への価値

もの作り課題へのソリューション

特長あるラインナップとすり合せ力

AV ライト 70年の信頼と実績

グローバルブランドの確立

素形材

高機能材料

発泡材料

中期計画
の方向性

総力を結集し「安定収益構造の構築とカスタマイズ力の強化」

- 勝てる事業への資源の積極投入
- お客様セグメント別にきめ細かく、新たな価値を提案
- プロセスイノベーションの推進（生産技術の革新）

総力を結集し「安定収益構造の構築とカスタマイズ力の強化」

素形材

- 海外製造・販売拠点の拡大強化
(人財の積極投入、日本品質の展開、設備設計力の強化)
- 顧客ニーズ(casting environment・ casting qualityの向上) にマッチした商品・サービスの展開
- 生産技術向上(低コスト化)
- 商流見直し・営業改革による顧客との関係強化および、すり合わせ力の更なる強化

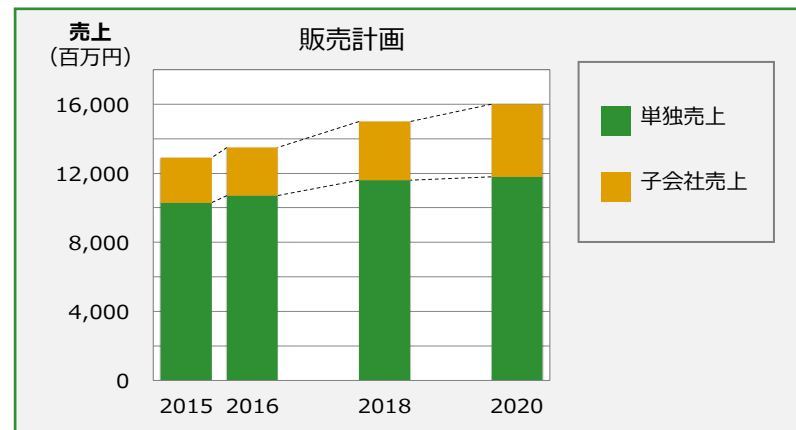
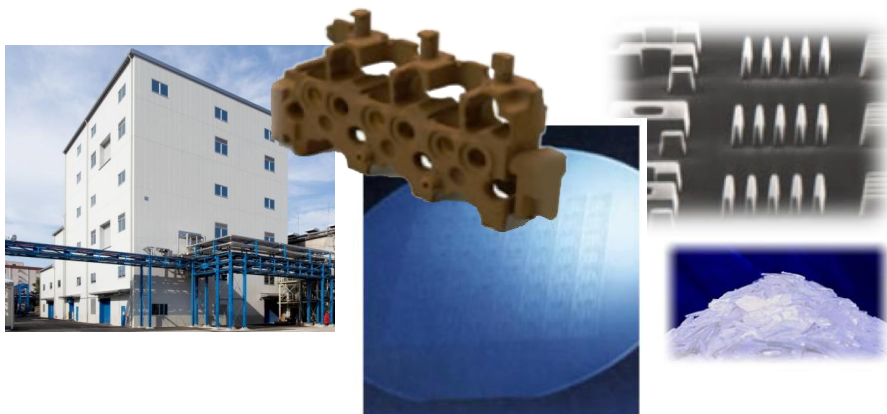
高機能材料

- 電子材料部門の拡大強化
(人財の積極投入、品質管理・生産技術強化)
- 中国拠点を中心とした販路拡大
- プロセスイノベーションの推進
(超低メタル化、次世代プロセス用途への対応)

発泡材料

- 現場発泡分野におけるシェアアップ
 - ・ 施工性の追求
 - ・ 環境製品(セフォロンERX)の積極展開
 - ・ 施工品質安定化と保証体制の確立
(高機能発泡機の提供・施工店グループの設立)
- 土木分野への積極展開と拡大

⇒最高品質・ミニマムコストを目指した生産技術強化・SCM強化(原材料・物流コスト等)
⇒外部資源の積極活用による周辺事業の強化(M&A, アライアンス等)



Asahi Rising Sun
2020

水処理・資源開発事業

2020年度 **売上85億円**



人財を強化・拡大し**総合ソリューション力の強化**により
2023年度売上高100億円を達成する

中期計画
の方向性

- 民間需要の開拓を重点強化する
- 人財を積極的に育成、強化する
- 水処理における総合ソリューション力を徹底強化する（事業の相互シナジー強化）
- 技術・サービスの差別化の徹底追求（ONLY1、NO.1の追求）
- 生産性の向上（一人当たりの売上高アップ）



水処理・エンジニアリング事業

公共上下水関連

- グループシナジー追求(EDR・膜・耐食技術)による競争力強化
- 総合評価ポイントの向上

民間排水処理関連

- ビル中水処理領域でNo.1戦略推進
- 食品系排水処理の攻略（高濃度含油排水）
- ケミカル系排水領域への拡大

資源開発事業

温泉設備関連

- 温泉掘削における差別化（工期短縮技術）
- 周辺設備提案力の強化

地熱開発関連

- 掘削技術者の育成、強化
- 差別化の強化（工期、掘削ノウハウetc）
- 基盤ユーザー、民間電力事業者との関係強化

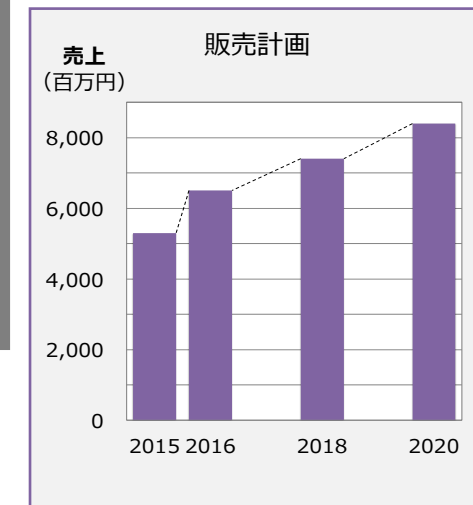


メンテナンス事業（ドリコ アクアサーブ[®]株）

- ビル中水設備管理サービスの高度化（IT活用etc）
- キー拠点を軸とした広域展開の推進

環境薬剤事業

- 微生物製剤の強化による民需拡大
- それぞれの事業との連携





予想・見通しに関する注意事項

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。

旭有機材株式会社