

「夢」への挑戦

YAMASHIN FILTER VISION 2030

説明資料

ヤマシンフィルタ株式会社
2025年12月4日

企業理念 | 仕濾過事

YAMASHIN Nano Filter™で

より広く社会に貢献



これまで

フィルタビジネスで
社会に貢献する

事業領域

建機
フィルタ

エア
フィルタ



既存領域の拡大

建機
フィルタ

エア
フィルタ



新領域の確立

素材サイエンス領域

社会から必要とされる
素材領域全般

YAMASHIN FILTER VISION 2030

～夢への挑戦～

グループビジョン

企業
理念

仕濾過事（ろかじにつかふる）

フィルタビジネスを通じて社会に貢献する

バリュー

夢

**2030年3月期
目標時価総額3,000億円**

自社開発ナノファイバー素材を活用した
社会課題解決への貢献と企業価値向上の両立

戦略

夢を
実現

**YAMASHIN FILTER VISION
2030
～夢への挑戦～**

当社独自開発の機能性素材ナノファイバーを活用し、新規事業を確立する。
これは野望であり、執念である。

YAMASHIN FILTER VISION 2030

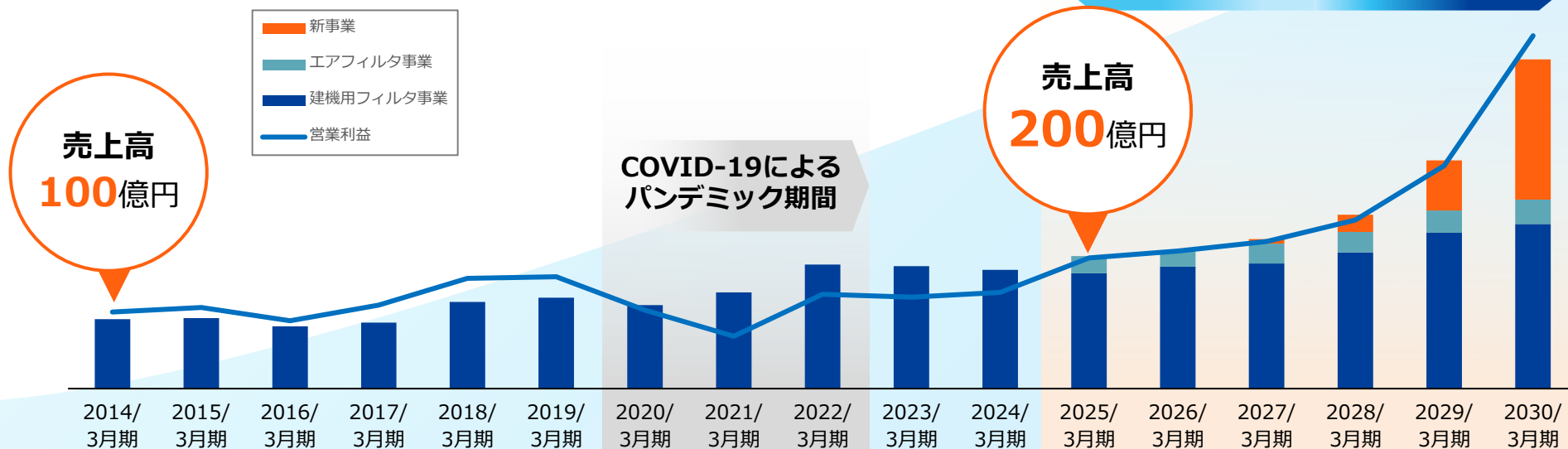
数値目標
2030年3月期

売上高	50,000百万円
営業利益	10,500百万円
EPS	107円
時価総額	3,000億円

2030年にありたい姿

- 既存事業の強みを活かし、総合フィルタメーカーから機能素材メーカーへの進化

売上高
500億円
(目標)



建機用フィルタ事業の持続的成長基盤が確立

ナノファイバー技術を活用した新規素材事業を創生、企業価値の飛躍的拡大を図る



グループ
理念

- 仕濾過事（ろかじにつかふる）
フィルタビジネスを通じて社会に貢献する

YAMASHIN FILTER VISION 2030

2028年までの目標

- 現中期経営計画を実現し、既存事業の収益性の安定化と持続的成長基盤を構築
- EPS目標 40円

2030年にありたい姿

- 既存事業の強みを活かし、総合フィルタメーカーから機能素材メーカーへの進化
- EPS目標 107円

バックカス
ティングして
戦略策定

2025/3期

2028/3期

2030/3期

リスタート

YAMASHIN Nano Filter™を活かした素材領域事業

新規事業

現中期経営計画

次期中期経営計画

既存事業

※現在は新規事業の計画は含まず

当社独自開発の機能性素材であるナノファイバーを活用した新規事業を確立し
さらなる企業価値の向上を実現

YAMASHIN FILTER VISION 2030

1

新規素材事業の
確立

機能テキスタイル事業（アパレル領域）
ライフサイエンス事業（メディカル領域）
産業資材事業（断熱耐熱・EMI電磁波シールド領域）

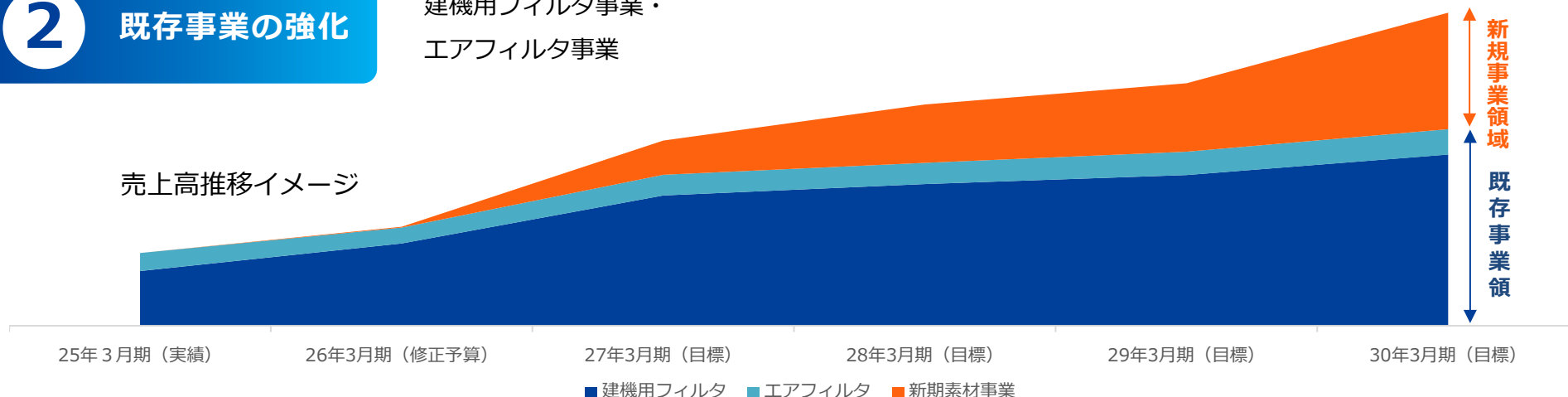
安定的かつ一層の成長余地がある
既存領域から創出する基盤を活かし
新規素材領域の確立を図る

2

既存事業の強化

建機用フィルタ事業・
エアフィルタ事業

売上高推移イメージ



3

新事業を支える
基盤の充実

組織
戦略

- 開発
- マーケティング
- 生産営業
- IR

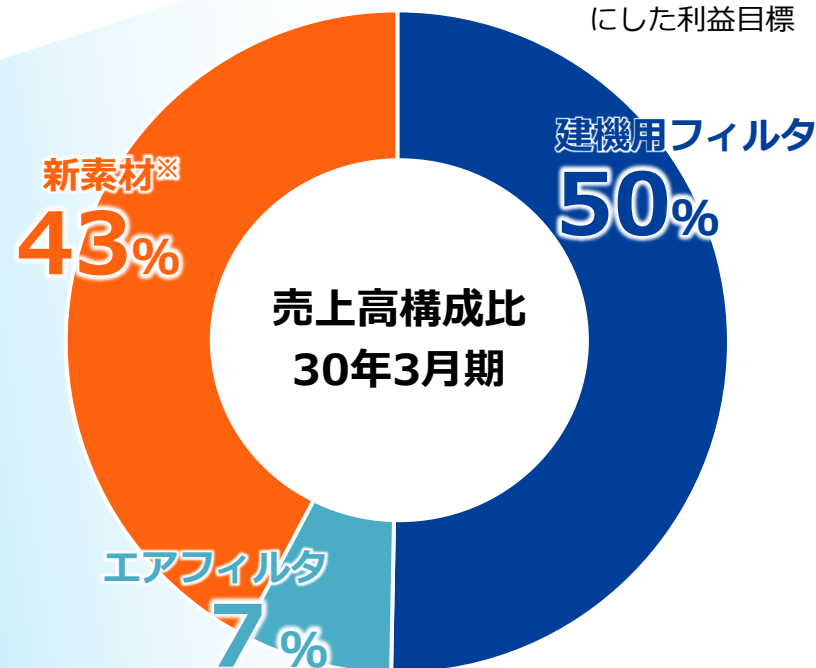
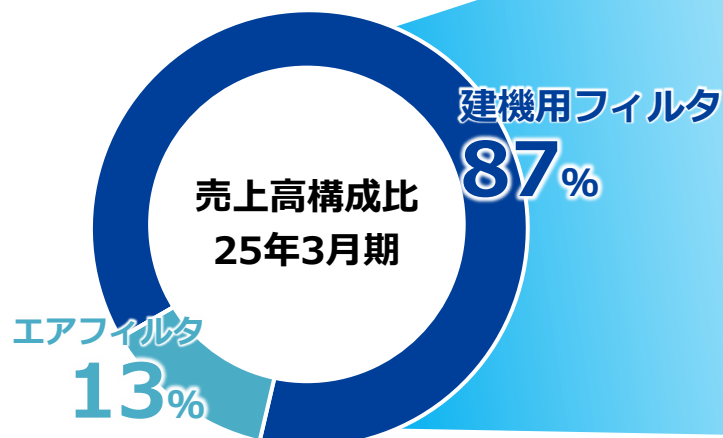
財務
戦略

- 資金配分
- 株主還元
- 資本戦略

時価総額3,000億円以上を目指す



※現在のYV2030を前提にした利益目標

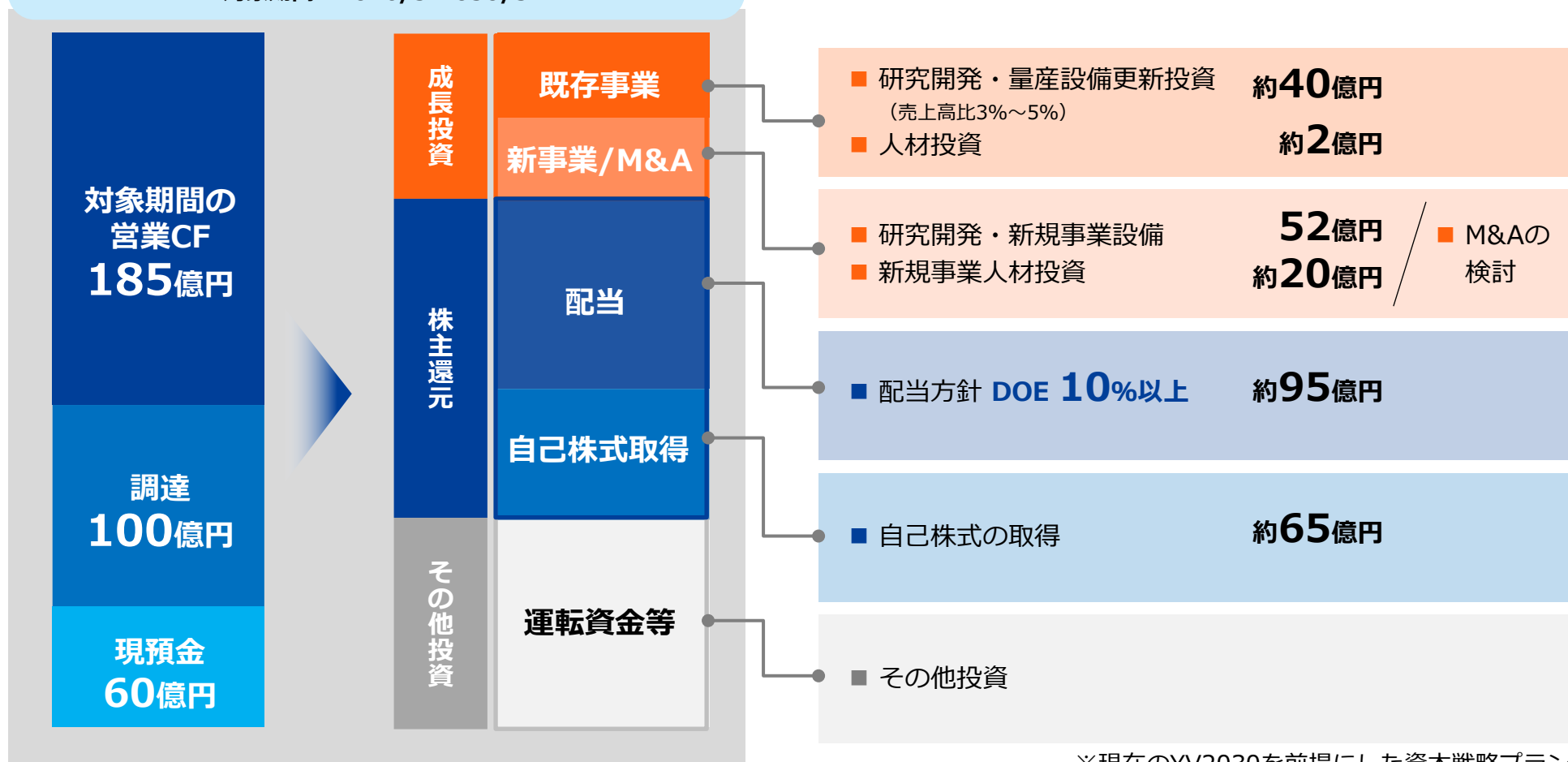


※新素材領域の売上高は想定されるSOMをもとに算出
SOM = 売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模

Vision実現に向けた資本戦略プラン

既存事業から生じるCFを成長投資と株主還元に分け、資本効率の最適化を図る

対象期間：2026/3-2030/3



※現在のYV2030を前提にした資本戦略プラン

事業における成長戦略（既存事業領域のさらなる深耕）

建機用フィルタ事業においては、現中計の重点戦略の実施により
長期ビジョンで掲げる目標は達成可能

YAMASHIN FILTER VISION 2030

建機用フィルタ事業 目標利益
2030年3月期

売上高 25,000百万円

営業利益 5,600百万円

EPS 57円

中期経営計画（～2028/3期）

重点戦略と取り組み

- 1 北米市場のシェア拡大
- 2 ナノファイバー製品の拡大
- 3 アフターマーケット活動の進化

CAGR
4力年

	2025/3実績	2028/3目標
売上高	17,489百万円	20,700百万円
営業利益	2,554百万円	3,700百万円
売上高	+5.8%	
営業利益	+13.1%	

戦略のさらなる深化（2028/3期～）



長期ビジョン計画値に
織り込んでいない新たな施策を追加、
計画以上の成長を図る

北米大手建機メーカー向けシェア拡大施策

非常用発電機

ガス
タービン用
現在シェア0%

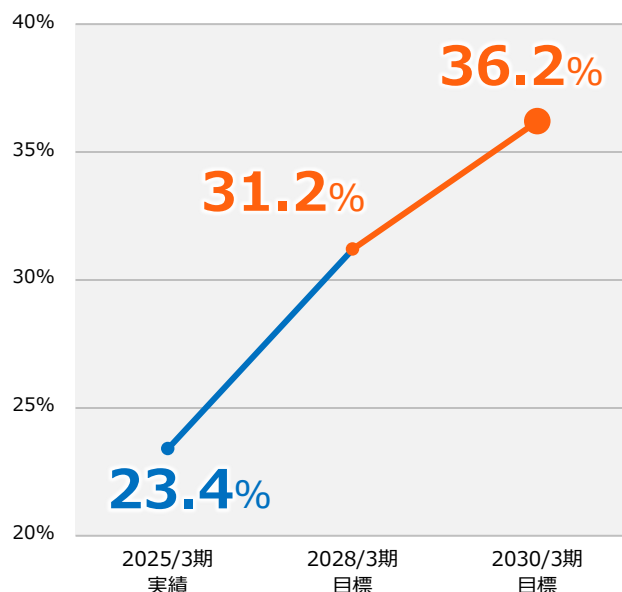
ディーゼル
エンジン用
現在シェア1%程度

※現在の長期ビジョン目標数値には含まれていない範囲

中期経営計画で掲げたシェア拡大戦略、高付加価値製品の導入、アフターマーケットビジネスの進化については当初計画を大きく上回る進捗状況

北米市場のシェア拡大

北米建機メーカー向け売上高構成比

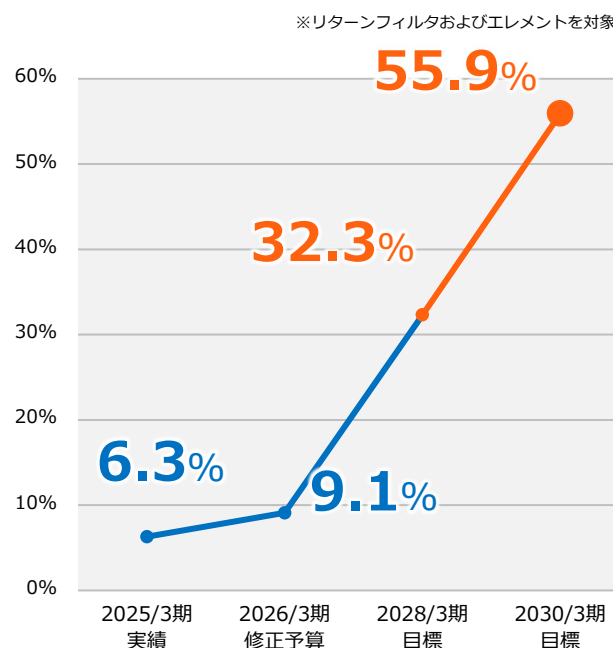


2025/3期
23.4%

2030/3期目標
36.2%

ナノファイバー製品の拡大

売上構成比の変化

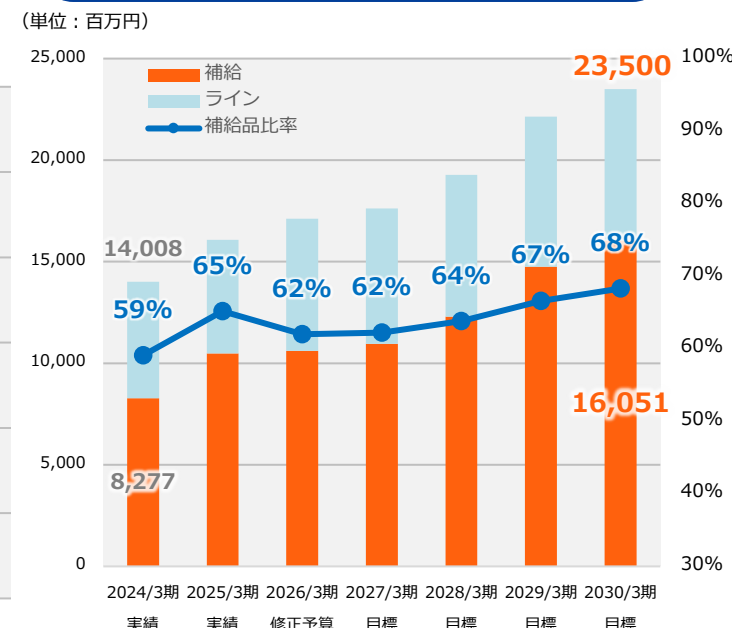


2025/3期
6.3%

2030/3期目標
55.9%

アフターマーケット活動の進化

補給品売上高の推移



2024/3期
82億円

2030/3期目標
160億円

| 事業における成長戦略（新素材領域）

「YAMASHIN Nano Filter™」は
髪の毛・一般樹脂繊維より、はるかに細い500nm

素材の薄さ

30μm

髪の毛 (約60μm)

一般樹脂繊維
(8 μm)

YAMASHIN
Nano Filter™
繊維
(500nm)



独自技術

改良型メルトブロー法

という独自の生産方法で
厚みのある多重シート化を実現



当社が開発した新素材「YAMASHIN Nano Filter™」は
大きく3つの特徴を保持。

1 高比表面積・高空隙特性

もたらす
効果

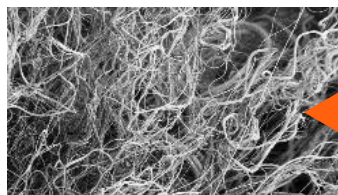
特性を活かした立体構造で
様々なフィルトレーションが
可能

実現できる機能

断熱・
吸音性

軽量化・
薄膜化

透湿性



YAMASHIN
Nano Filter™

立体的に繊維が幾重に
絡み合うことで表面積
が増加

2 多様な加工技術

もたらす
効果

独自技術により量産化が容易
大きなコストメリット

3 素材自由度の高さ

もたらす
効果

特性の異なる素材を
組み合わせることにより
多彩な機能付加が可能

「高比表面積・高空隙率×材料自由度×多様な加工技術」 当社独自開発ナノファイバー「YAMASHIN Nano Filter™」は幅広い産業で 機能革新を生み出す「次世代素材」

高比表面積・
高空隙率

従来繊維素材と比較して
圧倒的な性能優位性

断熱・
吸音性

軽量化・
薄膜化

透湿性

材料自由度

様々な機能性素材や
高付加価値素材の実現

耐熱素材

電磁波シールド

PFASフリー

生体センサー
素材

多様な
加工技術

超撥水性素材

圧電素材

幅広い産業で
機能革新を生み出す
次世代素材



ヘルスケア



医療



自動車



通信



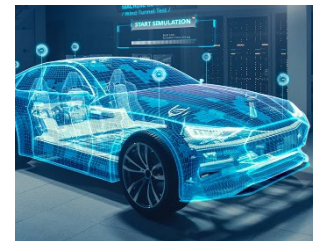
産業服



絶縁材



アパレル



当社ナノファイバー素材の競争優位性を最大限発揮できる市場領域を精査
機能テキスタイル・ライフサイエンス・産業資材の3つの市場領域を選定

市場規模大

機能テキスタイル



アパレル / 防火服

高成長市場

ライフサイエンス



生体センサー / メディカル

安定市場

産業資材



耐熱・断熱素材 / EMIシールド材

開発テーマ

機動性

保温性

調湿性

快適性

高センサー精度

吸音性

薄さ

ナノファイバー素材の活用により2030/3期までに
新規事業ポートフォリオを確立

YAMASHIN FILTER VISION 2030

新規事業 目標利益

2030年3月期

売上高 **21,300**百万円

営業利益 **4,500**百万円

EPS **46**円

重点戦略と取り組み

新規事業の市場領域

① 機能
テキスタイル

市場 アパレル
防火服

製品 薄型高性能中綿

② ライフ
サイエンス

市場 生体センサー

製品 高精度の電極

③ 産業資材

市場 断熱絶縁
EMIシールド

製品 次世代防護材

上市イメージ

アパレル

第1弾
2025年
11月~

第2弾
28/3期
1Q~

防火服
薄型高性能中綿

29/3期
1Q~

生体センサー

27/3期
4Q~

EMIシールド

29/3期
1Q~

フィルタ技術から生まれた快適機能性素材

テクシフィル

TEXIFIL

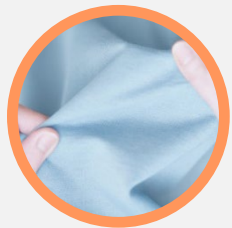
~Texture Inspired by Filter~

従来品の
1/10の薄さで
同等の保温性



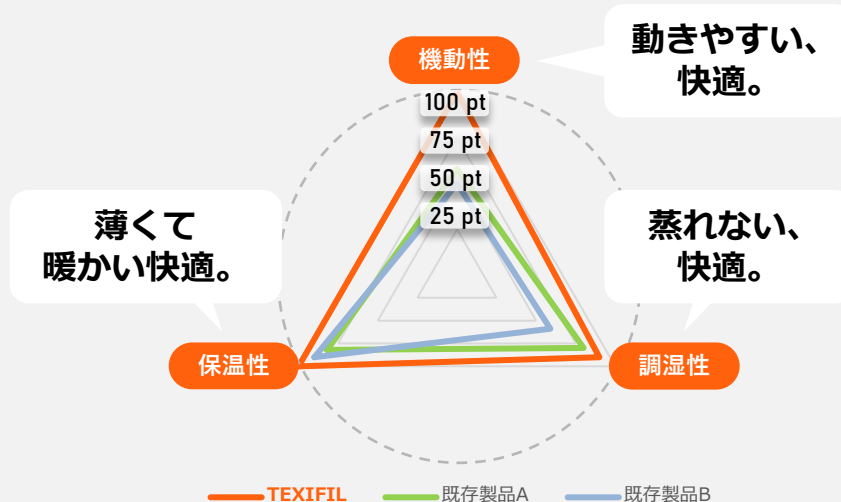
機動性、保温性、調湿性 既存製品の課題を解決できる3つの優位性

TEXIFIL™の優れた競争優位性

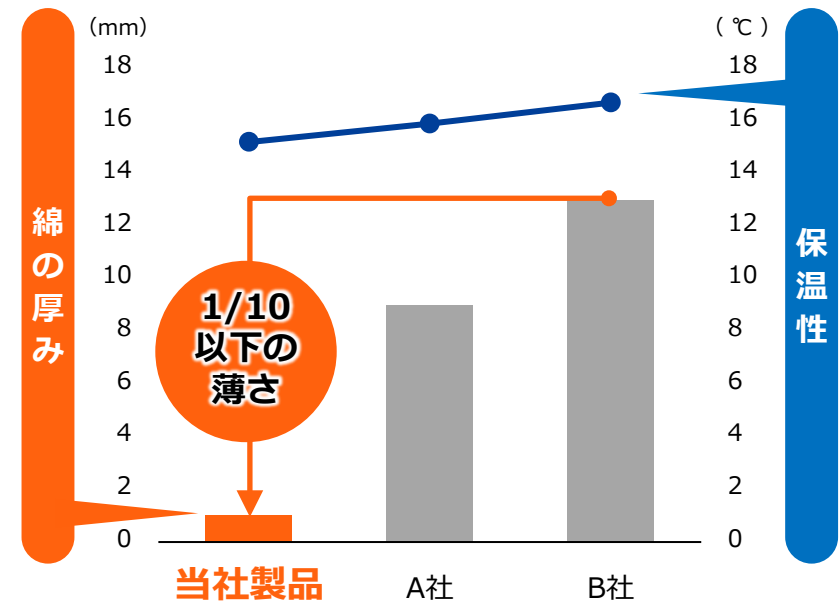


製品性能の高さ

既存製品を凌駕する**3つ**の性能



綿の厚み・保温性 他社比較



バイオPET・リサイクル原料・生分解性原料 環境に配慮した素材で社会課題の解決に貢献

TEXIFIL™の優れた競争優位性



環境配慮型製品

昨今、必須となった環境配慮に対応

Development.1

バイオPET素材

環境面に配慮したバイオPETの中綿素材を開発中

Development.2

リサイクル原料

リサイクル樹脂を使用することによる環境負荷低減

Development.3

生分解性原料

将来的な生分解性原料の紡糸も開発テーマに



薄型の高機能中綿で新しい価値感を市場に提供

中綿売上 シェア3% 約33億円

SOM※

2030まで
SAM-1 ※

機能性中綿

約**1,100**億円
CAGR
7.5%
(2025年→2030年)

2030以後
SAM-2 ※

機能性アパレル

約**92**兆円
CAGR
約6.2%
(2025年→2030年)

TAM※

全世界アパレル

約**342**兆円
CAGR
4.2%
(2025年→2030年)

現在の分野における市場規模とターゲット

SAM-1 ※

巨大なアパレル市場の中で
サステナビリティの高まりから高成長が
予測される合成中綿市場

将来的な市場規模とターゲット

SAM-2 ※

生地素材の開発まで進展し
素材高機能化、アスレジャー化で急成長の
機能性アパレル市場にまで展開

※TAM=Total Addressable Market（事業が属する全体の市場規模）
SAM=Serviceable Available Market（事業が獲得しうる市場規模）
SOM=Serviceable Obtainable Market
（売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模）

柔軟性・軽量性を追求 従来素材の課題解決と付加価値向上の両立が可能

ナノファイバーの強み 加工の自由度を活かし機能を付加

付加価値

高い柔軟性・
軽量性

災害現場における
救命者の活動効率を向上

高い透湿性

着用者の快適性を確保



基盤となる
特性

高い耐熱性・断熱性

耐久性の向上



安全性と快適性を両立する防火服素材を提供 複合的な性能を追求した場合、宇宙分野などにも応用が可能

シェア0.5% 約23億円

SOM※

2030まで
SAM-1 ※

消防士用防火服

約4,290億円
3.9%

CAGR

(2025年→2030年)

2030以後
SAM-2 ※

宇宙服

約210億円
約7.1%

CAGR

(売上規模)

(2025年→2030年)

TAM※

当社製品類似
耐熱・断熱素材

約13.5兆円
6.2%

CAGR

(2025年→2030年)

現在の分野における市場規模とターゲット

SAM-1 ※

耐熱素材のナノファイバー化により
従来高機能断熱材を超える
多機能素材を創出

将来的な市場規模とターゲット

SAM-2 ※

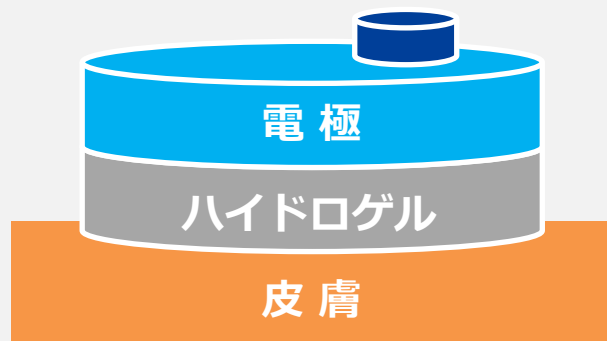
複合素材の開発で高い信頼性を求められる
宇宙服市場に参入できる技術力を獲得

※TAM=Total Addressable Market (事業が属する全体の市場規模)
SAM=Serviceable Available Market (事業が獲得しうる市場規模)
SOM=Serviceable Obtainable Market
(売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模)

皮膚への密着性向上により、快適性と信号精度の大幅な向上が可能

既存生体センサー製品

皮膚への密着性を上げるために
ハイドロゲル層が必須



ハイドロゲルの 利用理由

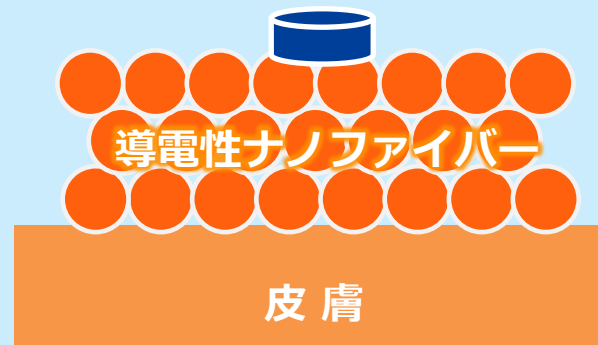
- 従来電極では皮膚への密着性が不足し、電気信号のノイズが多い

ハイドロゲルの 課題

- 柔軟性や透湿性を妨げ、快適さを損なう
(ハイドロゲルが無い形が理想)

当社の新素材

ナノファイバーによる皮膚への密着性向上に
よってハイドロゲル層が不要に



ナノファイバーの 強み

- 皮膚への密着性の高さ
- 透湿性の両立

ナノファイバー 活用電極の メリット

- 皮膚のかぶれの防止
- ゲル排除・銀不要によるコスト削減

快適に装着し続けられる・高精度の生体センサー新電極を提供

シェア2% 約30億円

SOM ※

2030まで
SAM-1 ※

パッチ型心電図
電極素材

約1,410億円

CAGR

11.3%

(2025年→2030年)

SOM ※

シェア4% 約26億円

2030まで
SAM-2 ※

ウェアラブル
筋電図電極

約585億円

CAGR
(売上規模)

約11.1%

(2025年→2030年)

2030以後
SAM-3 ※

ウェアラブル脳波計
ブレインマシン
インターフェース

約1,140億円

CAGR
(売上規模)

約18.0%

(2025年→2030年)

TAM ※

生体センサ

約4,050億円

CAGR

14.4%

(2025年→2030年)

現在の分野における市場規模とターゲット

SAM-1 ※

高成長の心電図・筋電図用電極で
ブルーオーシャンを狙う

将来的な市場規模とターゲット

SAM-2 ※

ウェアラブル脳波計・
ブレインマシンインターフェースといった
新たな市場に参入できる技術力を獲得
医療介護の分野にも進出を検討

※TAM=Total Addressable Market (事業が属する全体の市場規模)
SAM=Serviceable Available Market (事業が獲得しうる市場規模)
SOM=Serviceable Obtainable Market
(売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模)

ナノファイバー素材の特性と加工技術により 既存製品の付加価値向上が可能

材料自由度

多様な
加工技術

電気絶縁材

高い耐熱性能
高い絶縁性能

+

ナノファイバーの強み

長寿命化

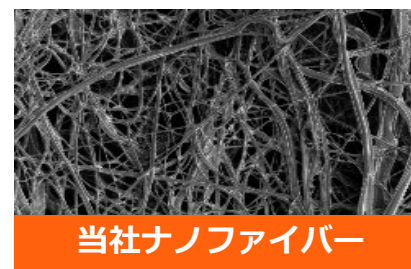
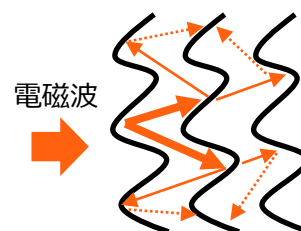
EMIシールド

EMIシールド性能

軽量性

吸音性

多重反射



当社ナノファイバー

+

反射
(周波数高)

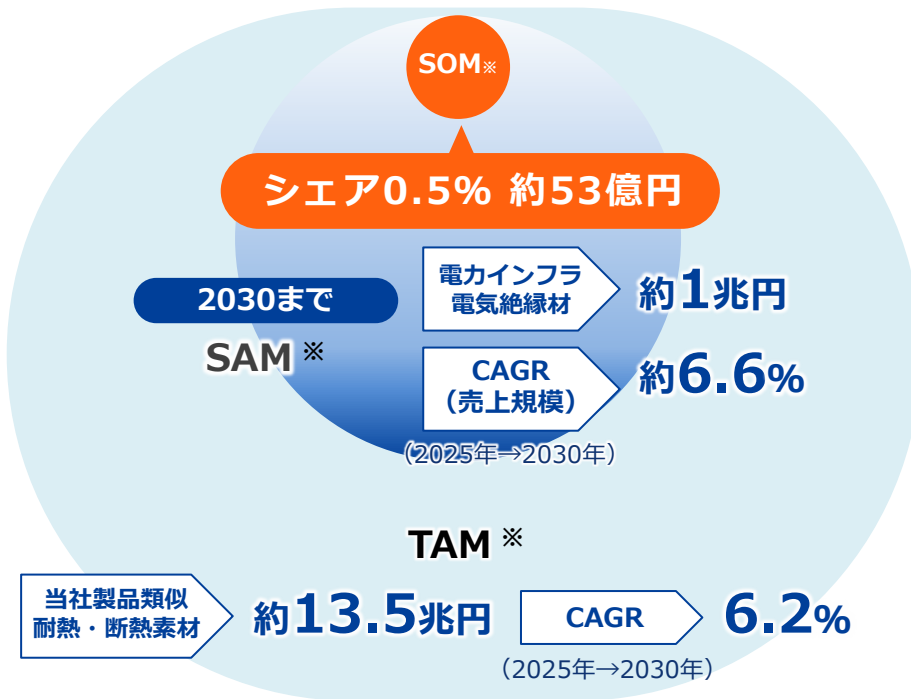
反射
(周波数低)

ナノファイバーだからできる多孔質や繊維の絡み合いにより電磁波を遮断

高い吸音性と薄さを兼ね備えた新しい防護材を提供

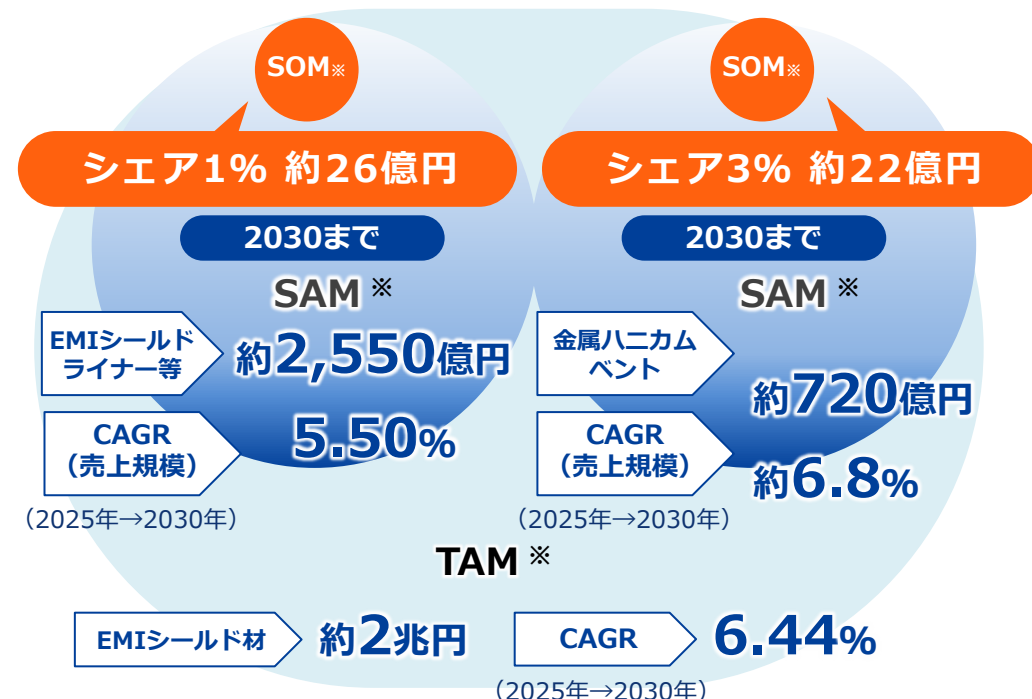
市場規模とターゲット

耐熱素材のナノファイバー化により
従来高機能断熱材を超える多機能素材を創出



市場規模とターゲット

EMIシールドに吸音・防振・防塵を統合した
新しい多機能防護素材を目指す



※TAM=Total Addressable Market（事業が属する全体の市場規模） SAM=Serviceable Available Market（事業が獲得しうる市場規模）
SOM=Serviceable Obtainable Market（売上目標・事業が現実的にアプローチできる顧客の市場規模）

市場規模出典：Wise Guy Report、Grand View Research、グローバルインフォメーション、IMARC、DATA INTELOその他から日本総研および当社が推計



この資料に記載されている業績の見通し等将来に関する情報は、現在入手可能な情報に基づいて作成しております
実際の業績は市場動向や業績情勢等の様々な要因等によって異なる可能性があります

この資料に関するお問い合わせは ヤマシンフィルタ株式会社 IR部まで

TEL

045-680-1680

E-mail

ir@yamashin-filter.co.jp