



2023年11月9日

各 位

会 社 名 大阪油化工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 堀田 哲平
(コード：4124 東証スタンダード市場)
問合せ先 専務取締役業務部長 島田 嘉人
(TEL. 072-861-5322)

3か年中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、3か年中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）を新たに策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、化学物質のわずかな蒸発温度の差を利用して混合物から目的とする物質を分離・精製する「精密蒸留」を主な事業として行っており、創業以来培ってきた技術と経験をもとに、機能性化学品等の製造過程で材料の化学物質から不純物を取り除き純度を高めることで、顧客の最終製品の価値向上に貢献しております。

当社グループでは、対象となる原料を当社の蒸留装置を用いて精製し、安定した製品を提供するとともに、原料の選定、最適な蒸留方法、収集したデータの活用等の総合的な提案を行う「受託蒸留事業」、蒸留装置及びろ過装置を設計・販売し、実際の運転を行う際に技術支援を行う「プラント事業」を展開しております。

上記の更なる発展を図るために次の3つの重点施策を実行し、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。なお、定量目標値に関しましては、2026年9月期の売上高15億円、営業利益2億円としております。

- ①計画的な設備更新による性能の維持向上
- ②輸出用商材の開発による海外展開の推進
- ③既存技術・ノウハウを活用した新規事業の創出

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

(注) 本資料は、本資料の発表日現在において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因等によって大きく異なる可能性があります。

以 上



大阪油化工業株式会社

2024年9月期 – 2026年9月期 3か年中期経営計画



東証スタンダード
証券コード:4124

2023年11月9日

当社では、2022年11月10日付「3か年中期経営計画の策定に関するお知らせ」において、中期経営計画（2023年9月期～2025年9月期）を公表しておりますが、今般改めて**2024年9月期から始まる3か年中期経営計画**を策定しております。

なお、当社では、経営環境の変化等に柔軟に対応するため、原則として每期改定を行うローリング方式の中期経営計画を策定しております。

1

前年公表計画の振り返り

P.04

2

中期経営計画策定の前提

P.06

(大阪油化工業の強みとこれまで)

3

3か年中期経営計画

P.14

1

前年公表計画の振り返り

事業	計画項目	評価	進捗状況
受託蒸留事業 (研究開発支援)	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上目標：250百万円</u> ・ 機能性化学品を中心とした少量多品種への対応力強化 	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上実績：268百万円</u> ・ ファインケミカルを中心に案件引き合いが堅調。 ・ 高融点对応及びテフロンコーティング仕様のIH式蒸留装置を新設。
受託蒸留事業 (受託加工)	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上目標：850百万円</u> ・ 高機能小型蒸留装置の導入 ・ 現設備の改修による各種能力の向上 	△	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上実績：820百万円</u> ・ エネルギーコスト高や材料費の高騰に加え、一部の主要顧客との取引縮小等の影響により利益未達。 ・ 中央操作室の改修、排ガス焼却炉の更新、蒸留塔内の充填物入替えを実施。
プラント事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上目標：150百万円</u> ・ 自社オリジナル装置の開発 ・ 高性能小型化の推進 	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>23/9売上実績：146百万円</u> ・ 「ユニット型蒸留プラント導入支援サービス」の提供を開始。 ・ 「自社オリジナルろ過装置（コンテナイン）」の販売を開始。

※各セグメントの売上高（目標）には、セグメント間の内部売上高または振替高を含んでおりません。

（評価基準）前年公表計画（2023/9期～2025/9期）の初年度進捗度合を、下記の達成状況で評価。

◎：順調 ○：概ね順調 △：やや足踏み ×：停滞

2

中期経営計画策定の前提

(大阪油化工業の強みとこれまで)



社業を通じ、豊かな価値を創造し、
社会の発展に貢献する。



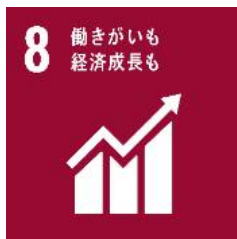
自社の蒸留等の精製技術を通して、社会の様々な課題の解決を目指し、世の中に貢献する取り組みを実践する。



地球環境にとって、
負荷低減につながる生産や開発を行う。



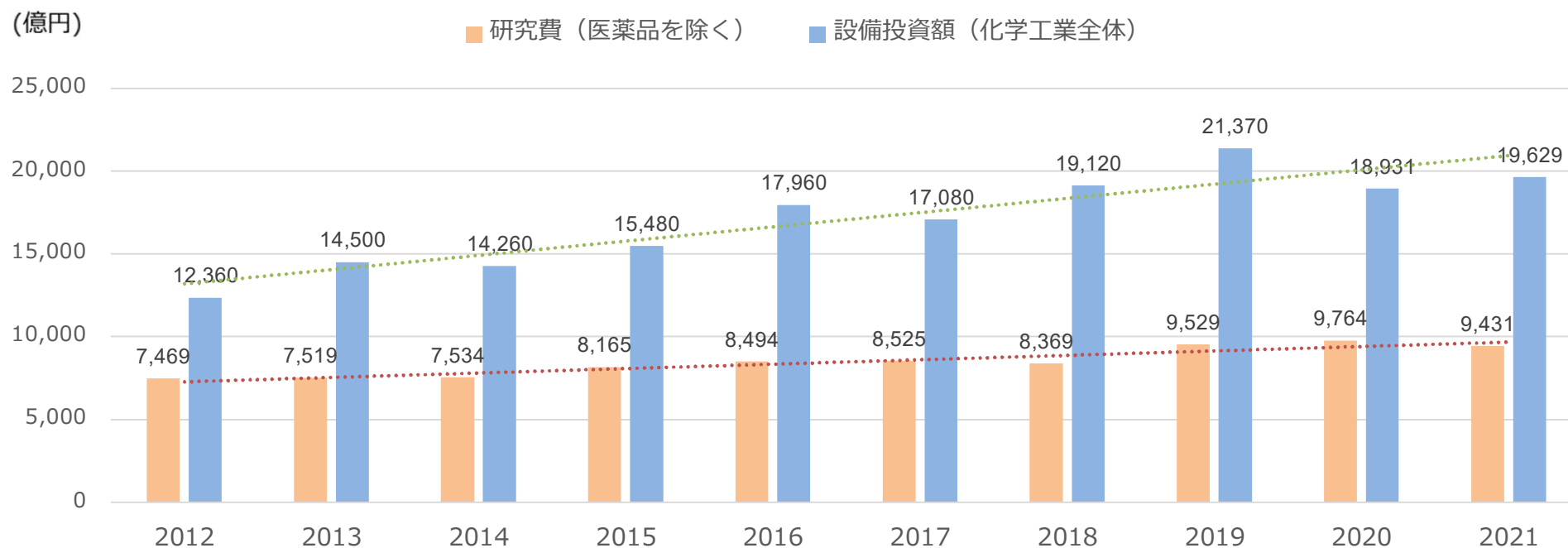
顧客にとって、
取引を継続したいサービスを提供する。



社員にとって、
働き続けたい職場とする。

化学工業業界における研究費・設備投資額は堅調に推移。

国内の化学工業業界における研究費・設備投資額の推移



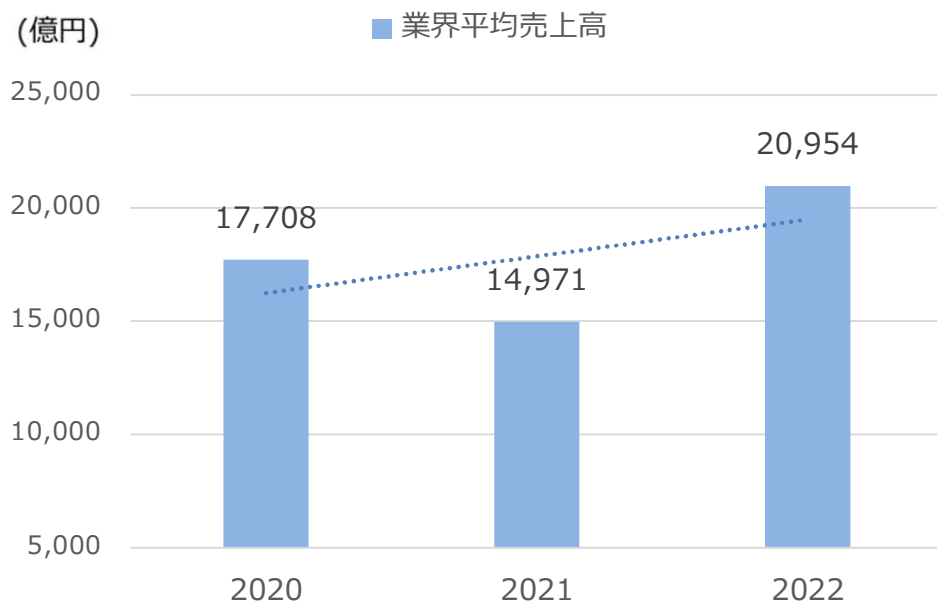
出典：一般社団法人日本化学工業協会「グラフでみる日本の化学工業」掲載データより自社作成

【有機基礎化学品】 半導体・電子材料メーカーの在庫調整や設備投資を見直す動きがあるものの、ファインケミカルを中心に全般的には堅調。

【水処理機器等】 環境装置は、公共事業の削減などで受注の停滞がみられるものの、水処理機器では、環境規制対応や企業の工場新設により民需拡大。

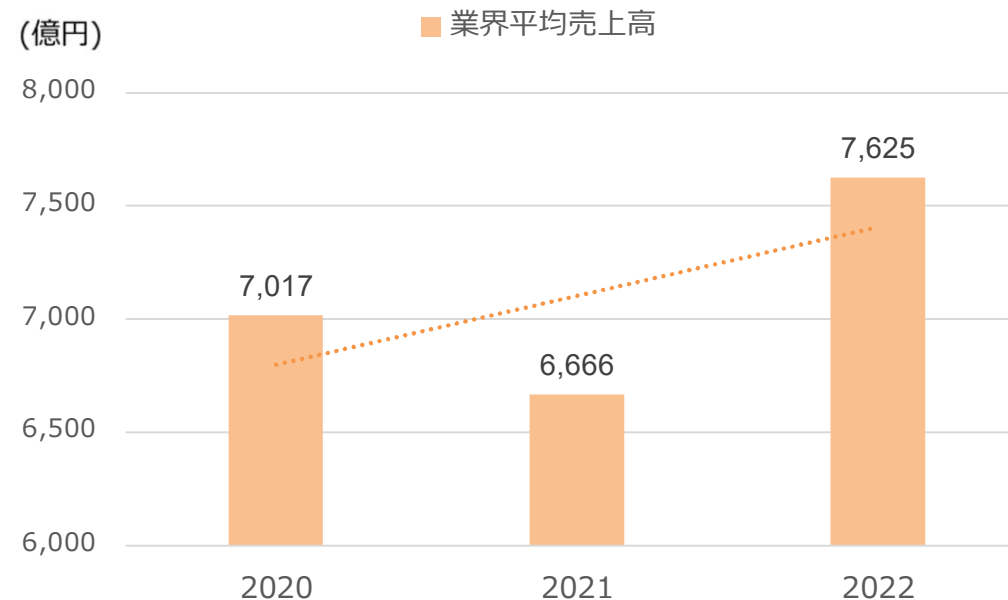
国内の有機基礎化学品業界における

売上高の推移



国内の水処理機器・環境装置業界における

売上高の推移



出典：日経バリューサーチ「【業界情報】有機基礎化学品」掲載データより自社作成

対応実績

1949年創業、70年以上にわたり化成品の高純度精製を専門に行う
「精密蒸留分野に特化したリーディングカンパニー」

これまでに、試験品を含め3,500品目以上の物質に対応、他社が断念したプロジェクトを請け負うことも多い「精密蒸留の駆け込み寺」

蒸留精製プロセスの受託にとどまらず、蒸留精製による研究開発の支援まで自社で対応可能（高品質・高純度・高付加価値）

取扱い分野

電子材料

液晶材料

光学材料

機械

医薬品

繊維

特殊素材

食品

農業

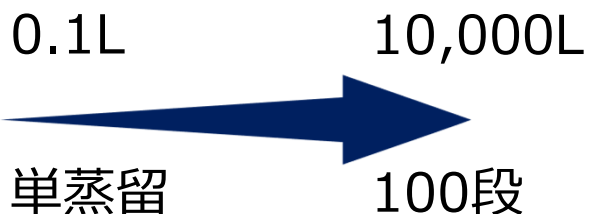
- ◆ 当社は、化学物質のわずかな蒸発温度の差を利用して、混合物から目的とする物質を分離・精製する「精密蒸留」を主な事業として行っております。

小スケール試験から生産まで一括サポート



研究、受託、設備導入まで一貫で支援

多種多様な装置ラインナップ



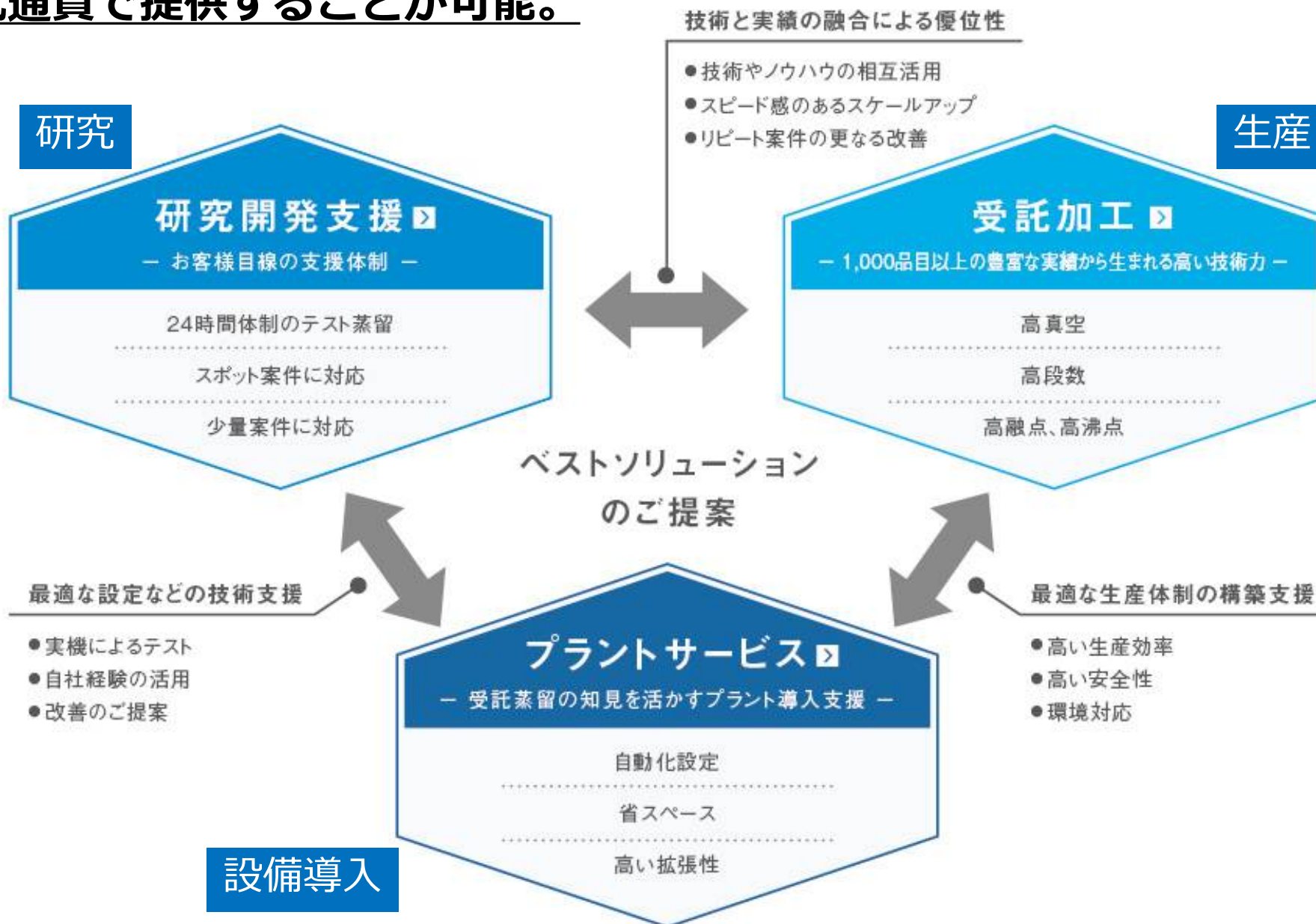
30基以上の設備を保有
素材：ガラス、テフロン、SUS

24時間体制



開発から生産までを土日祝祭日を含め
24時間体制で実施

当社では、精密蒸留分野において「研究・生産・設備導入」を一気通貫で提供することが可能。



3

3か年中期経営計画

連結売上高

1,500百万円

連結営業利益

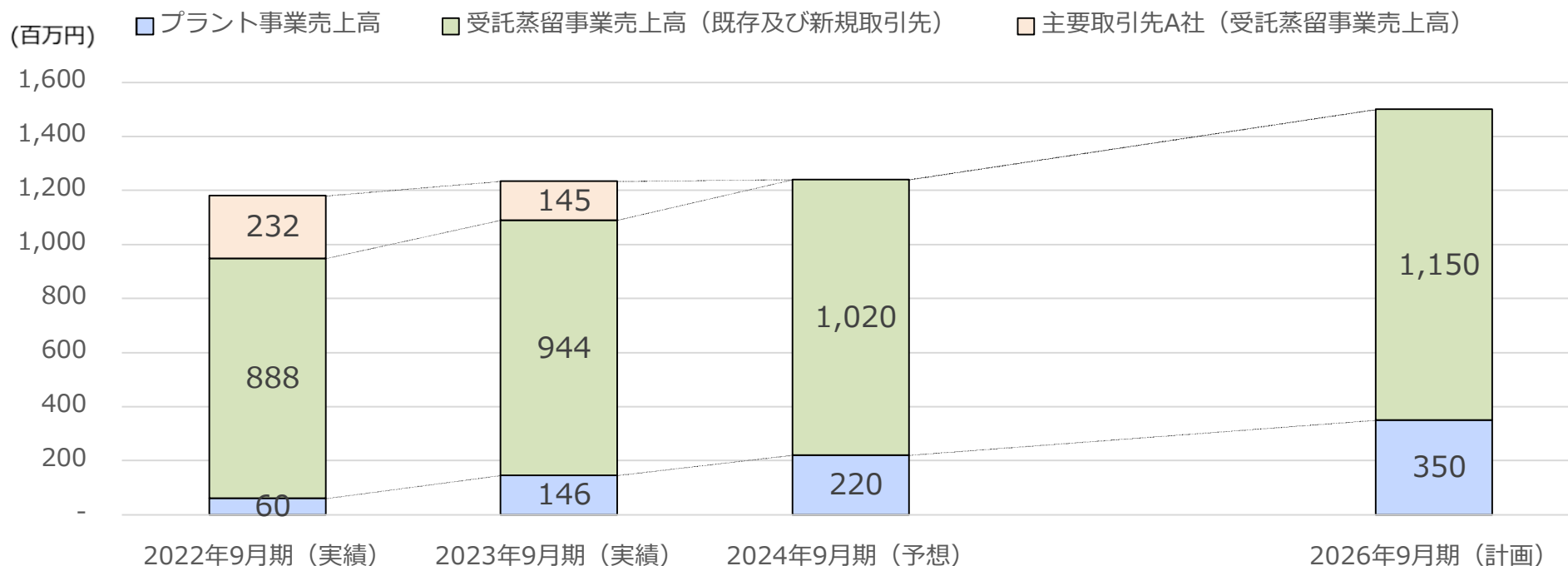
200百万円

配当性向

30%以上

セグメント別売上高（目標）推移

※各セグメントの売上高（目標）には、セグメント間の内部売上高または振替高を含んでおりません。



【主要取引先A社との取引額の減少について】

（過去） 主要取引先A社とは長期にわたりお取引をいただき、堅調に増加してきた結果、最盛期には連結売上高の約2割を占めていた。

（現状） 2022年9月期と比較して、2023年9月期は取引額がほぼ半減しており、最終ユーザーの需要が急減したものと推測。

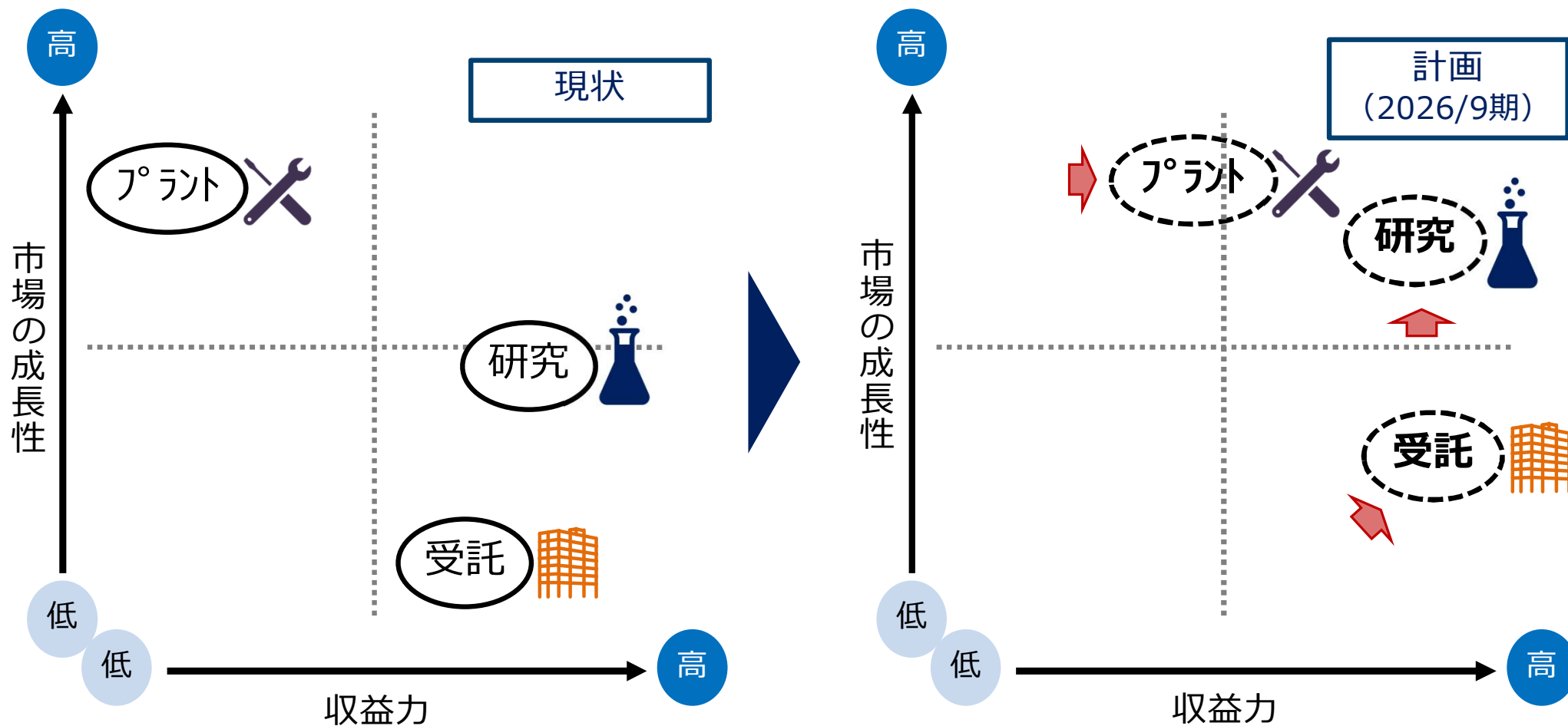
（今後） 2024年9月期については、将来の見通しが不明なため、保守的に取引額を見込んでいない。

【今後の計画について】

- ・受託蒸留事業において新規案件の獲得を目指すとともに、プラント事業の伸長によりグループ全体での成長を目指す。
- ・プラント事業の業容拡大に伴い、当社グループの売上高全体に占めるプラント事業の割合が大きくなることで、一時的に利益率の低下が見込まれるが、当社ではプラント事業は市場の成長性が高く、中長期的にはグループ全体の成長を牽引するものと考えており、新たな中期経営計画(2024年9月期～2026年9月期)の最終年度において、取引減少前の水準を超える利益額を目指していく。

戦略

- ◆ プラント事業に注力し、事業の次の柱として成長させる。
- ◆ 研究・受託の付加価値を高め、競争力を伸ばす。



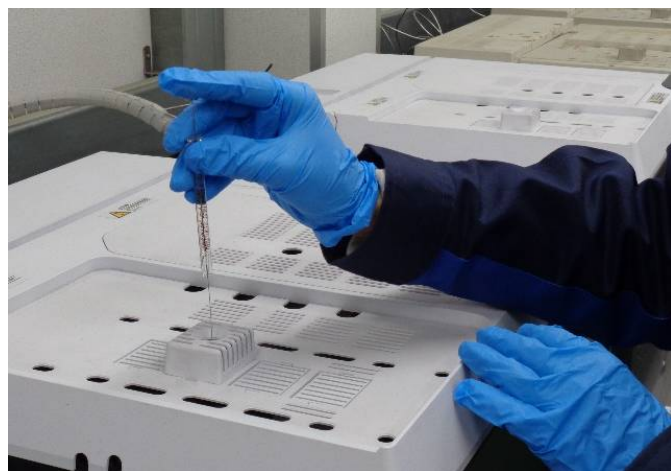
(※) プラント：プラント事業

研究：研究開発支援（受託蒸留事業）

受託：受託加工（受託蒸留事業）

3か年中期経営計画

(部門別売上高目標)



2026年9月期 売上高目標

(23/9実績) **268** ⇒ **300**百万円

アプローチ

- ◆ 多品種少量案件に対して、柔軟かつ効率的に対応できる体制の整備

【当社が圧倒的なシェアを確保】



2026年9月期 売上高目標

(23/9実績) **820** ⇒ **850**百万円

アプローチ

◆ 計画的な設備更新による性能の維持向上

【安定的な収益基盤】



2026年9月期 売上高目標

(23/9実績) **146** ⇒ **350**百万円

アプローチ

- ◆ 輸出用商材の開発による海外展開の推進
- ◆ 既存技術・ノウハウを活用した、新たな装置の開発

【今後の成長ドライバーに位置付け】

設備投資

200百万円

- ◆ 自社設計・開発力の向上
- ◆ 保守・点検・分析業務の強化

M & A

1,000百万円

- ◆ 投資枠として、10億円を設定
- ◆ 対象候補は、有機合成・分離精製、
ないし水処理に関連する会社

当社では、持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、下記の取組みを進めてまいります。

中期経営計画に基づく業績拡大	
受託蒸留事業 (研究開発支援)	<ul style="list-style-type: none"> 柔軟かつ効率的なオペレーションにより、多品種少量案件への対応力を強化する。
受託蒸留事業 (受託加工)	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な設備更新を行い、「高品質・高純度・高付加価値」の提供を可能とする技術力の維持向上を図る。
プラント事業	<ul style="list-style-type: none"> 自社オリジナル装置の海外輸出、新たな装置の開発を目指す。
株主還元の強化	
増配	<ul style="list-style-type: none"> 2023年9月期：配当予想を1株当たり25円から35円に上方修正。 中計期間中（2024年9月期～2026年9月期）の配当について、1株当たり35円を下限とする。
成長分野・領域の拡大に向けた投資実行	
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 有機合成・分離精製ないし水処理に関連する会社を対象とし、投資枠として10億円を設定する。
成長領域への投資	<ul style="list-style-type: none"> 輸出用商材を開発し、海外展開を推進する。 既存技術やノウハウを活用し、新規事業を創出する。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が、本資料に記載している将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

また、本資料は当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定はご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、見通し情報に更新もしくは修正が望ましい場合であっても、それを行う義務を負うものではありません。

技術と経験を武器にプロジェクトを完遂する、
精密蒸留専門化学メーカー

YUKA 大阪油化工業株式会社



〈お問い合わせ先〉

業務部 経営企画チーム

TEL : 072-861-5322

MAIL : cp@osaka-yuka.co.jp

URL :

<https://www.osakayuka.co.jp/>