



2018年11月12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JASDAQ)
問合せ先 取締役業務部長 島田 嘉人
(TEL. 072-858-3322)

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（2019年9月期～2021年9月期）を策定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沸点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基に、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続けております。

売上区分としては、顧客の研究開発部門の支援を行うサービスである「研究開発支援」、研究段階からスケールアップした中・大型の蒸留装置による製品の生産及びそれに付随するサービスを提供する「受託加工」、顧客が自社で蒸留を行うための支援サービスである「プラントサービス」の3事業を展開しております。

上記の更なる発展を図るため、当社は3か年中期経営計画を策定し、2021年9月期の売上高16億円、営業利益3億円を目標として、設備投資及び各重点施策を実行し、長期的な企業価値向上に努めてまいります。

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、今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります。

以 上



2019年9月期－2021年9月期
3か年中期経営計画



証券コード:4124

本資料取扱上の注意点

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。

目次

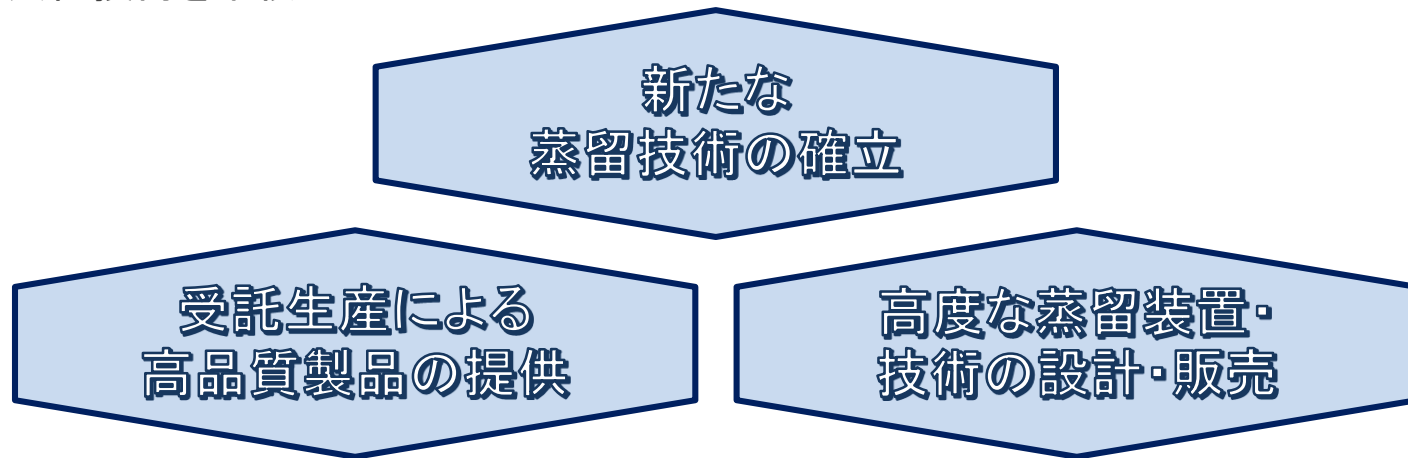
1 大阪油化のこれまで

2 3か年中期経営計画

大阪油化のこれまで

事業領域

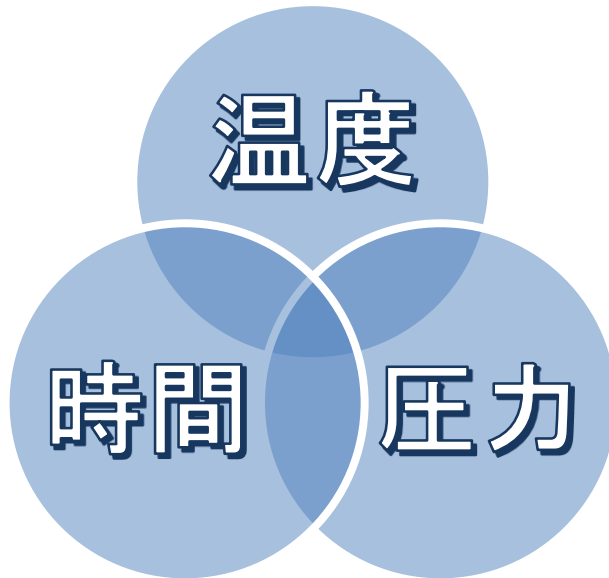
精密蒸留技術を中核とした



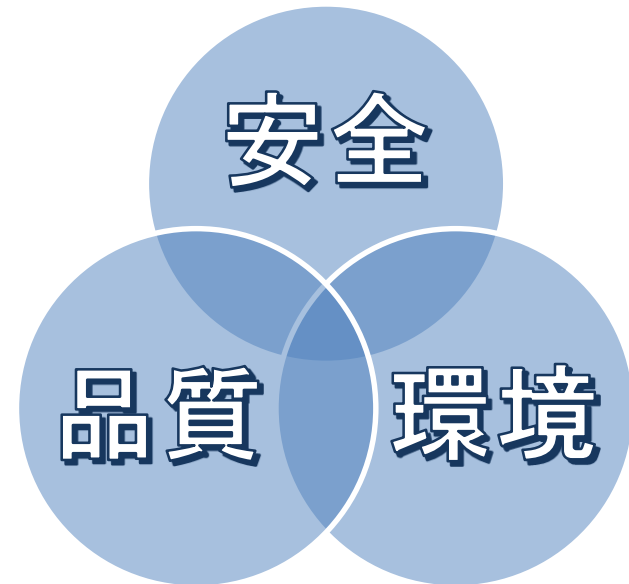
精密蒸留技術による
分離精製のリーディングカンパニー

大阪油化のこだわり

精密蒸留技術



確実な仕事

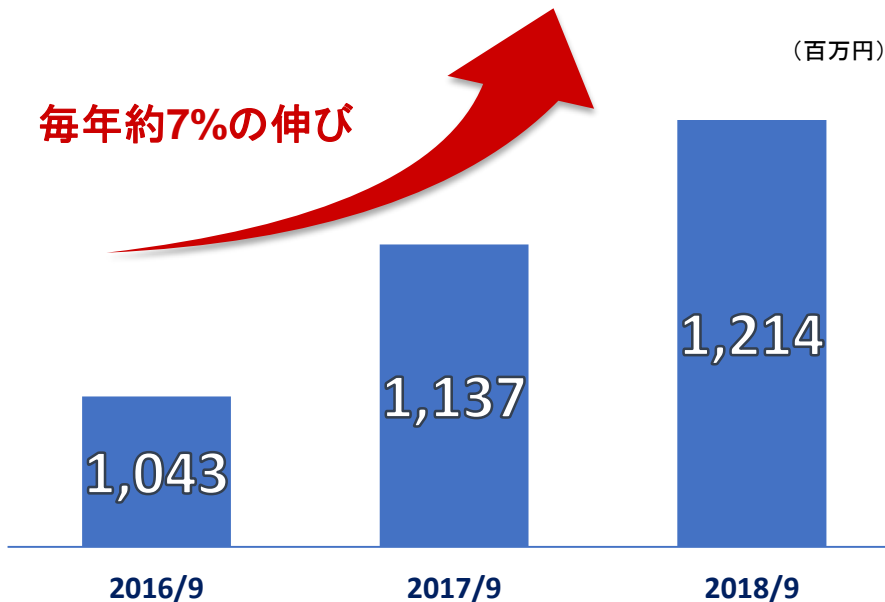


この両翼を70年間こだわり、極め続けてきた

大阪油化の実績(1)

大阪油化の売上実績

大阪油化の対応実績



これまで1,000品目の対応実績

研究テーマを含めると3,000品目

装置販売まで一貫した対応



積み上げてきた技術・実績が売上に結びついてきた

大阪油化の実績(2)

大阪油化の取引分野

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

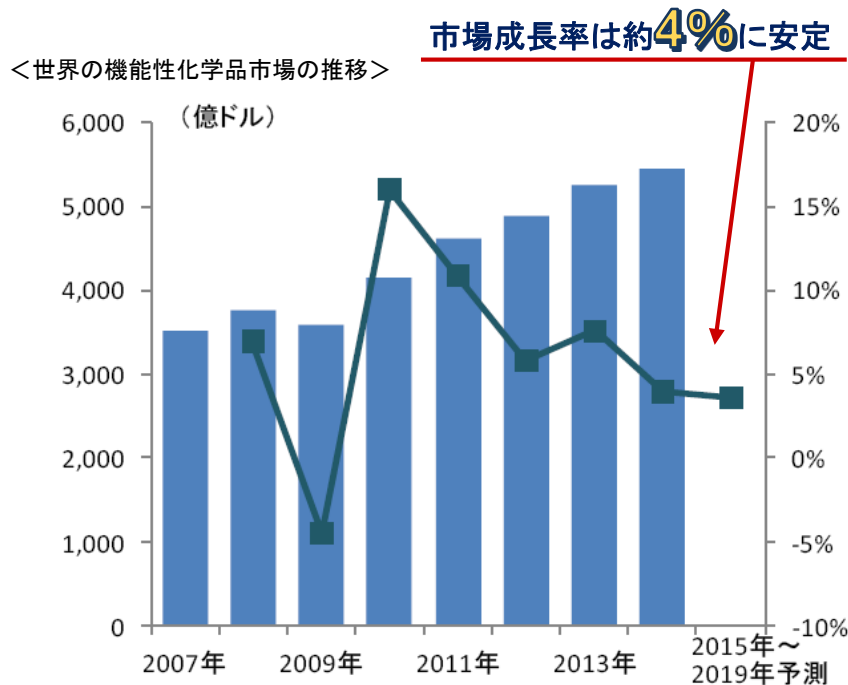


大阪油化の技術が様々な製品に使用されている

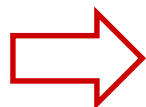
3か年中期経営計画

外部環境

市場成長率



分離精製関連の市場規模



外部環境からも、当社の成長の余地は十分にあり、
市場成長率に連動して当社も成長可能と推測

定量目標

売上高目標値

2021年9月期までに

16億円

を目指す

(百万円)



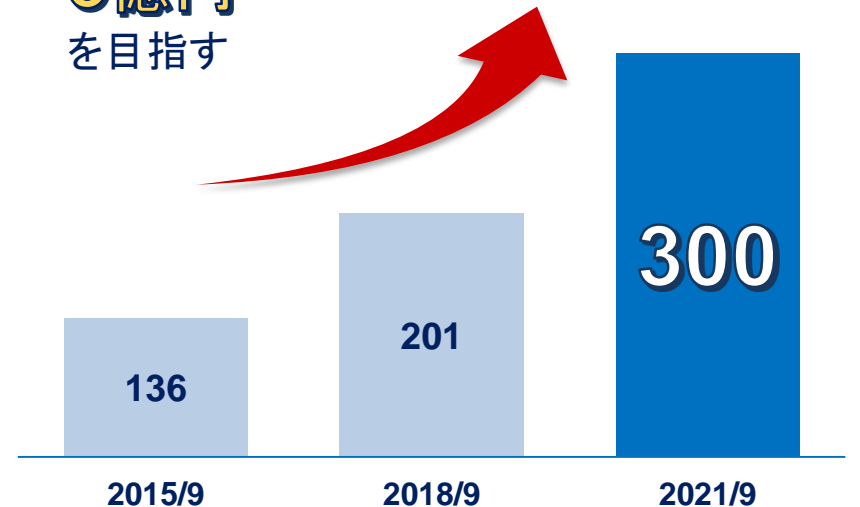
営業利益目標値

2021年9月期までに

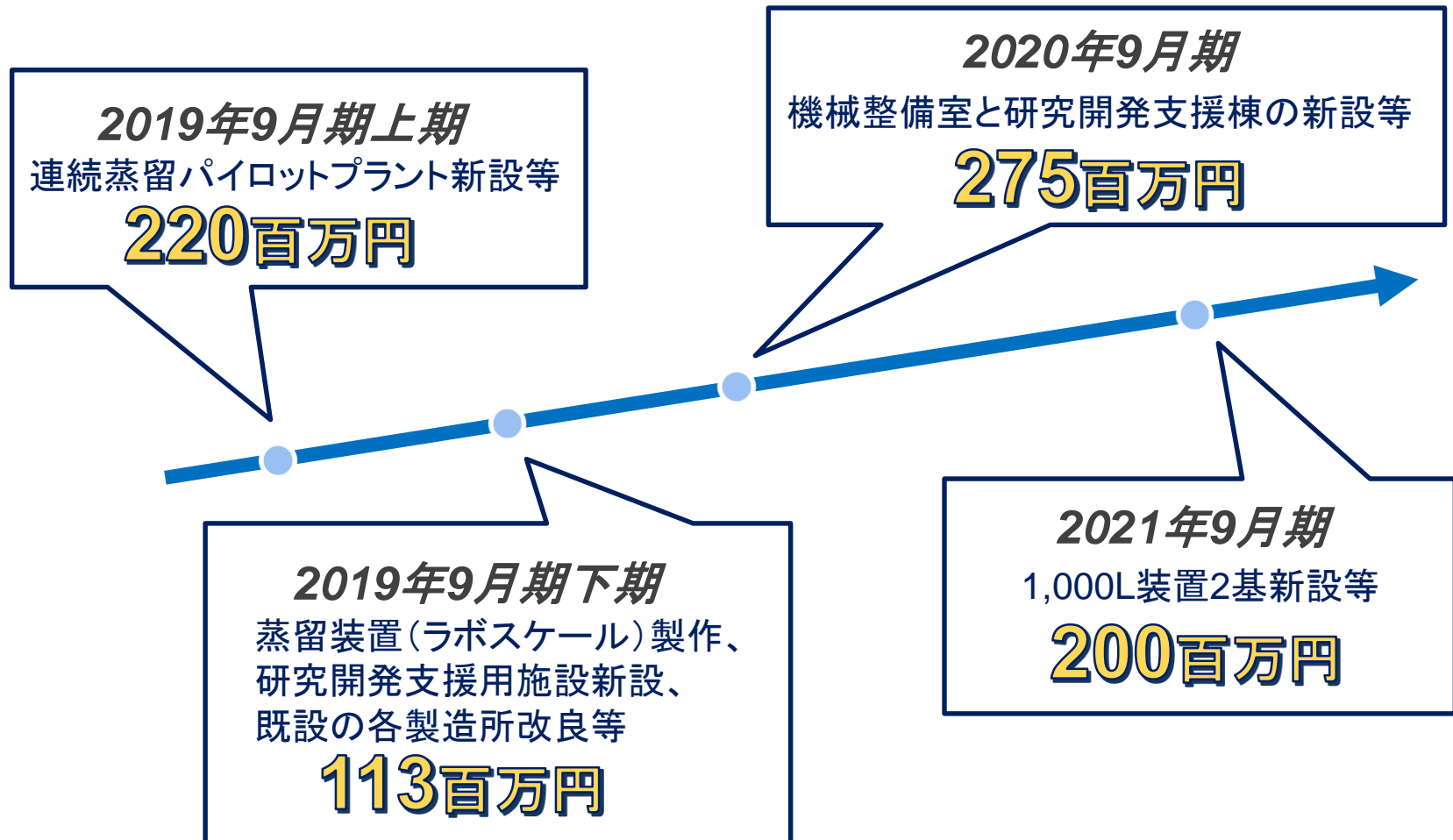
3億円

を目指す

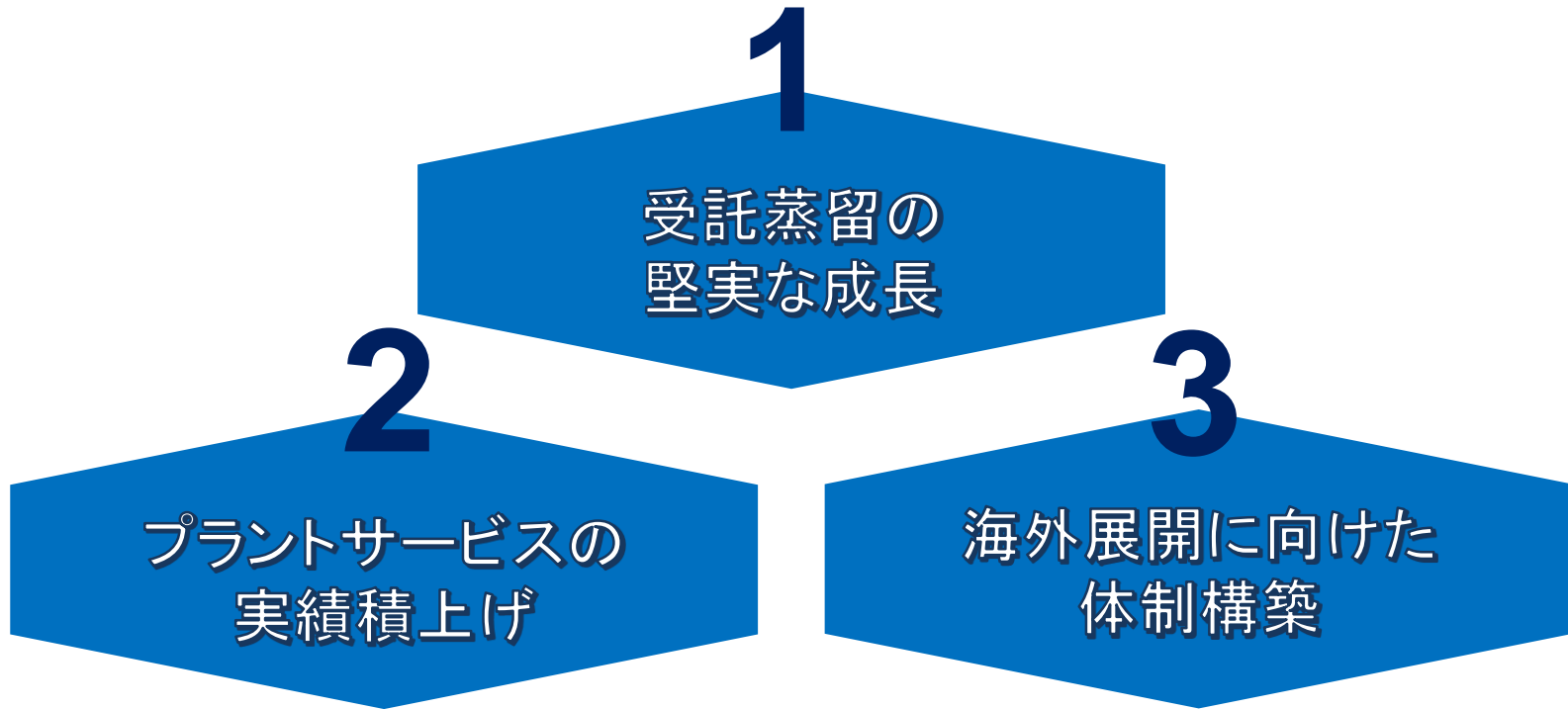
(百万円)



設備投資計画



事業戦略

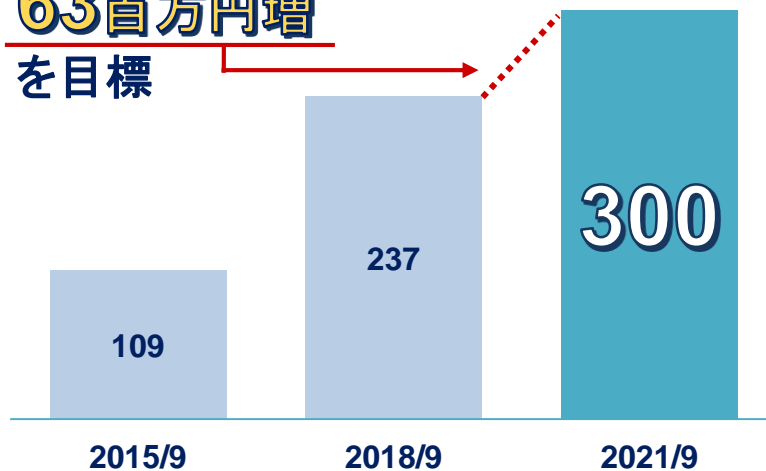


1-1. 受託蒸留の売上目標(研究開発支援)

翌3年間で

63百万円増
を目標

(百万円)



施策

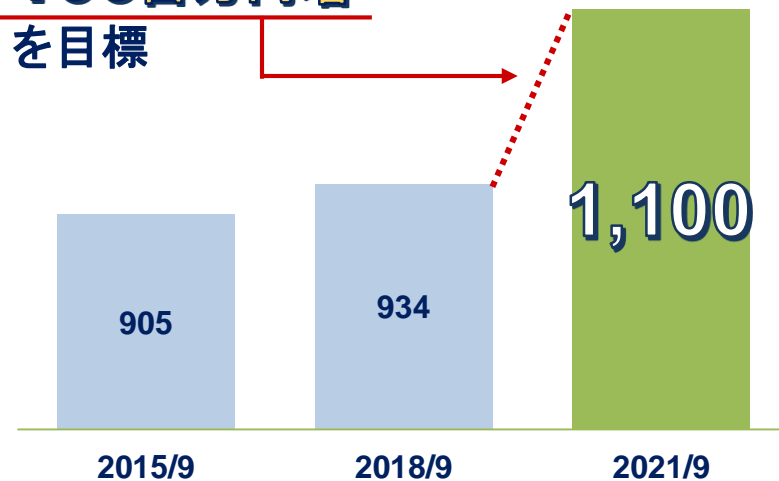
- ・改良した100L装置の本格稼働
 - ・連続蒸留パイロットプラントの稼働
 - ・実験室の新設および研究開発部の発足
- ⇒ 研究開発支援の飛躍的増強を図る

1-2. 受託蒸留の売上目標(受託加工)

翌3年間で

166百万円増
を目標

(百万円)



施策

大型装置・計器の改良・ブラッシュアップ

⇒より一層**作業効率の向上**及び

対応可能案件幅の増大を突き詰めることで、
受注・売上増を狙う

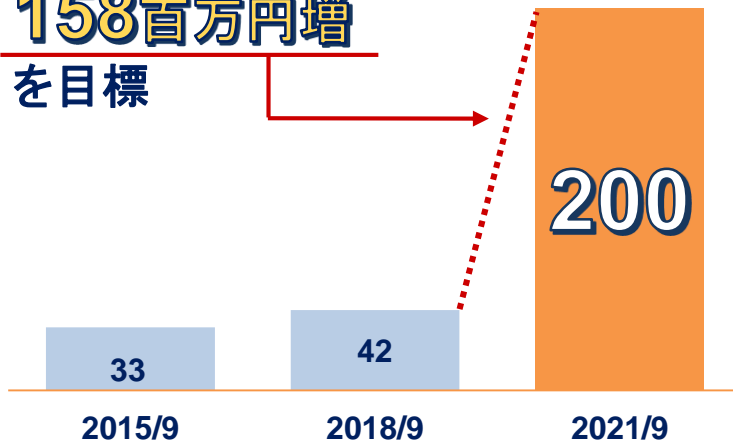
2.プラントサービスの売上目標

翌3年間で

158百万円増

を目標

(百万円)



プラントサービス



施策

2018年7月で5年目を迎え、**既に引合い増**

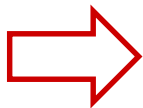
⇒丁寧な仕事をし、売上に結びつけ、

実績を積むことで更なる受注増を狙う

3. 海外展開に向けた施策

現状

- ・大阪油化が引き受けているのは国内メーカー中心
- ・機器や施設の改良、技術者の増員により、対応可能案件幅が増加



- ・国内案件は着実に伸びをみせている。
- ・長年の実績に加え、「生産体制」も着実にグレードアップしており、高難易度のプロジェクトにも対応可能になっている。



展望

国内だけでなく海外も視野に入れ、
海外から直接案件を受けられることができる体制を築く

施策

- ① **プロジェクトチーム**の発足
- ② **海外メーカー向け**のサイト構築や窓口、宣伝の拡充
- ③ **海外展示会**へ出展

3年後の目標数値

売上高

1,600百万円

営業利益

300百万円

配当性向

30%以上

**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。**



大阪油化工業株式会社

<お問い合わせ先>

業務部

TEL:072-858-3322

MAIL:md@osaka-yuka.co.jp

URL:https://www.osaka-yuka.co.jp/