



2021年11月11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. 072-861-5322)

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（2022年9月期～2024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。

当社グループは、対象となる原料を当社の蒸留装置にて精製し、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方法等、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の技術支援を行う「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次の3つの重点施策を実行し、長期的な企業価値向上に努めてまいります。なお、定量目標値に関しましては、2024年9月期の売上高15億円、営業利益3億円としております。

- ①開発体制の強化
- ②海外展開の推進
- ③品質性能の向上

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



2022年9月期－2024年9月期
3か年中期経営計画



証券コード:4124

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。

1

大阪油化の強みとこれまで

2

3か年中期経営計画

3

事業戦略

1

大阪油化の強みとこれまで



**社業を通じ、豊かな価値を創造し、
社会の発展に貢献する**



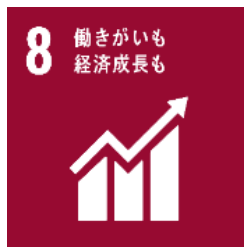
自社の蒸留等の精製技術を通して、社会の様々な課題の解決を目指し、世の中に貢献する取り組みを実践する



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

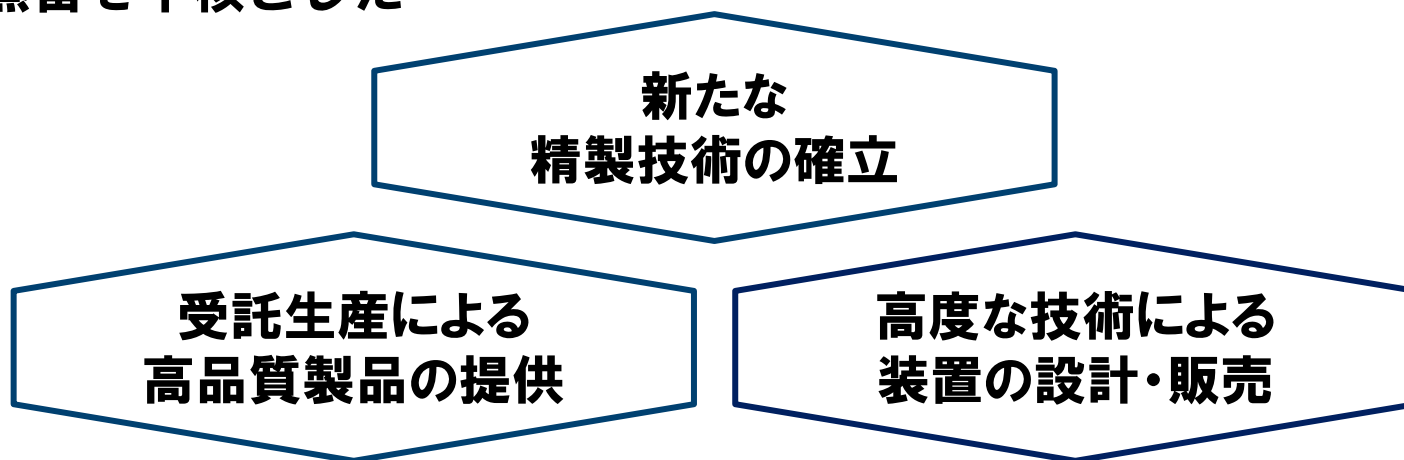


顧客にとって、
取引を継続したいサービスを提供する



社員にとって、
働き続けたい職場とする

蒸留を中核とした

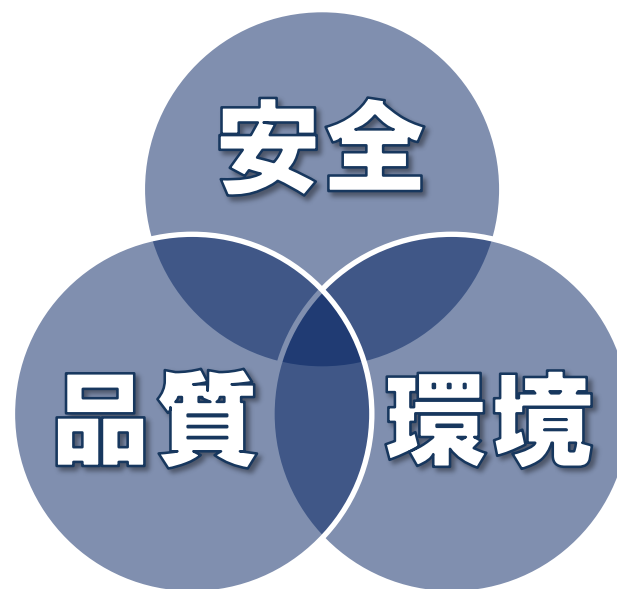


分離精製のリーディングカンパニー

精密な操作



確実な仕事



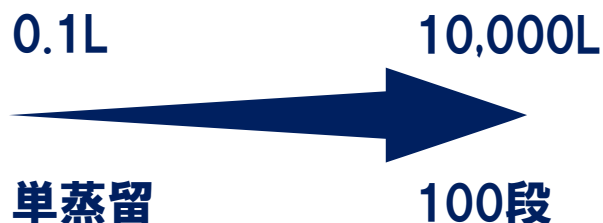
この両翼を70年間こだわり、極め続けてきた

小スケール試験から生産まで一括サポート



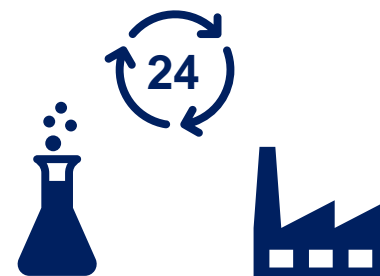
研究、受託、設備導入まで一貫で支援

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

対応実績

これまで3,000品目
の対応実績

内、1,000品目
の受託生産実績

内、2,000品目
のラボ試験実績

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

ファインケミカル分野を中心に拡大

受託蒸留事業



**プラント設計経験を活用した
自社生産設備の改良・発展**

プラント事業



**生産経験を活用した
プラントの設計・開発
(新たに、ろ過の技術も獲得)**

前年公表計画の振返り（進捗度合）



事業	計画項目	評価
受託蒸留事業 （研究開発支援）	小型特殊装置の導入による高難易度案件への対応	△
	連続蒸留試験案件の獲得	△
	研究開発部署の強化	◎
受託蒸留事業 （受託加工）	東京営業所増強による新規案件獲得	○
	既存設備の高性能化	○
	人員増強による生産体制強化	○
プラント事業	対応可能案件の幅拡大	◎
	装置販売の実績を積み上げ、メンテナンスフィーの取得	△
	新規装置の設計開発	○
海外展開	輸出入品に対する製造即応サービスの実施	△
	受託蒸留サービスのパッケージ化	△
	アジア圏をターゲットにアプローチ	△

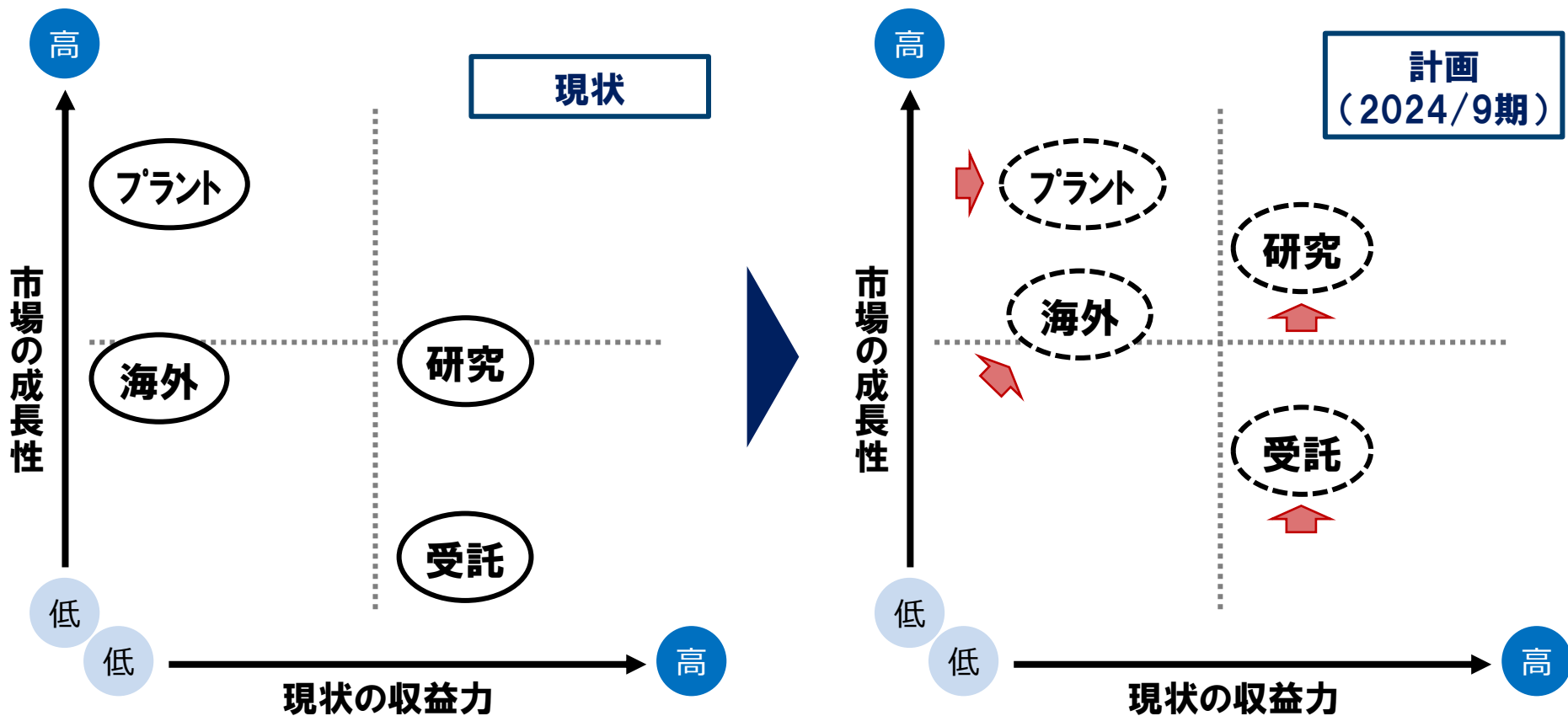
（評価基準）前年公表計画（2021/9期～2023/9期）の進捗率を、右記達成割合で評価。 ◎：50%以上 ○：30%以上 △：30%未満

2

3か年中期経営計画

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
- ◆ 海外展開を着実にを行い、事業として定着させる
- ◆ 研究・受託の付加価値を高め、競争力を伸ばす



(注) プラント：プラント事業
海外：海外展開
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）

受託蒸留事業

- ◆ 少量多品種への対応力強化
- ◆ 品質管理体制の拡充
- ◆ 各種リスクにおける生産継続力の向上

プラント事業

- ◆ 自社オリジナル装置の開発
- ◆ 高性能小型化の推進
- ◆ 既存プラントの近代化改修

連結売上高目標値

連結営業利益目標値

2024年9月期までに
1,500百万円
を目指す

(百万円)

2024年9月期までに
300百万円
を目指す

(百万円)



2021/9

2024/9



2021/9

2024/9

※会計基準変更に伴い、2022年9月期以降は有償支給材料分を除いた純額を用いることとなったため、2021年9月期実績についても会計基準変更後の金額で表示

多品目対応化

50百万円

- ◆ 対応可能案件の幅拡大
- ◆ 高度な分析機器の導入
- ◆ 高性能小型装置の設計・導入

設備自動化

50百万円

- ◆ 生産性向上
- ◆ 安全性向上
- ◆ 品質向上

既存設備更新

100百万円

- ◆ BCP対策
- ◆ 省エネ化
- ◆ 環境性能向上

3

事業戦略

1

開発体制の強化

2024年9月期 売上高目標

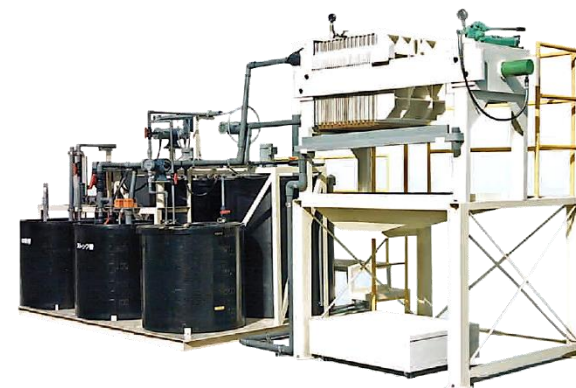
240百万円

アプローチ

- ◆ 新商品の開発
- ◆ 現商品の改定
- ◆ ろ過と蒸留のハイブリット化



小型蒸留装置イメージ図



オールイン小型排水ろ過装置イメージ図

海外展開の推進

2024年9月期 売上高目標

100百万円

アプローチ

- ◆ **新型コロナウイルス感染症により生じた2年の遅れを取り戻す**
 - **輸出入品に対する製造即応サービスの実施**
 - **受託蒸留サービスのパッケージ化**
 - **アジア圏をターゲットにアプローチ**



製造即応サービス



事前契約により時間を短縮

受託蒸留の パッケージ化



オンラインの活用によりコストの低減

3

品質性能の向上

2024年9月期 売上高目標

1,160百万円

(内訳) 研究開発支援 : **300**百万円

受託加工 : **860**百万円



アプローチ

- ◆ 品質管理体制の強化
- ◆ 様々なリスクに即応できる事業継続力の向上

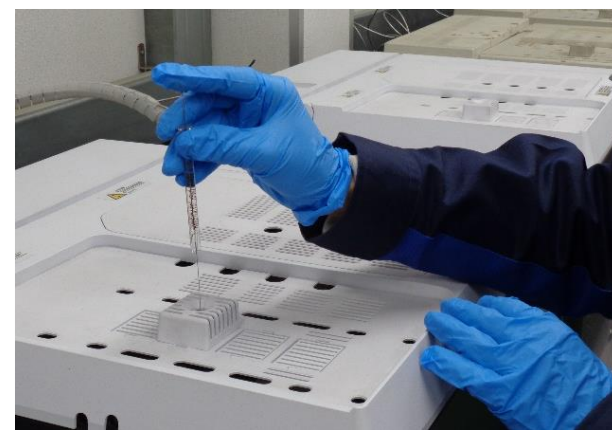


2024年9月期 売上高目標

300百万円

アプローチ

- ◆ 機能化学品を中心とした高度な依頼案件増加に対応できる体制づくり



2024年9月期 売上高目標

860百万円

アプローチ

- ◆ 高機能小型装置の導入
- ◆ 現設備の改修による各種能力の向上



売上高

1,500百万円

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:072-861-5322

MAIL:md@osaka-yuka.co.jp

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