



2019年11月14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（2020年9月期～2022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。

当社は、精密蒸留専門の化学メーカーとして、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」を展開しております。

上記の更なる発展を図るため、2022年9月期の売上高16億円、営業利益3億円を目標に、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。

- ①受託蒸留（研究開発支援及び受託加工）の堅実な成長
- ②プラントサービスの実績積み上げ
- ③海外展開に向けた体制構築

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



2020年9月期－2022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

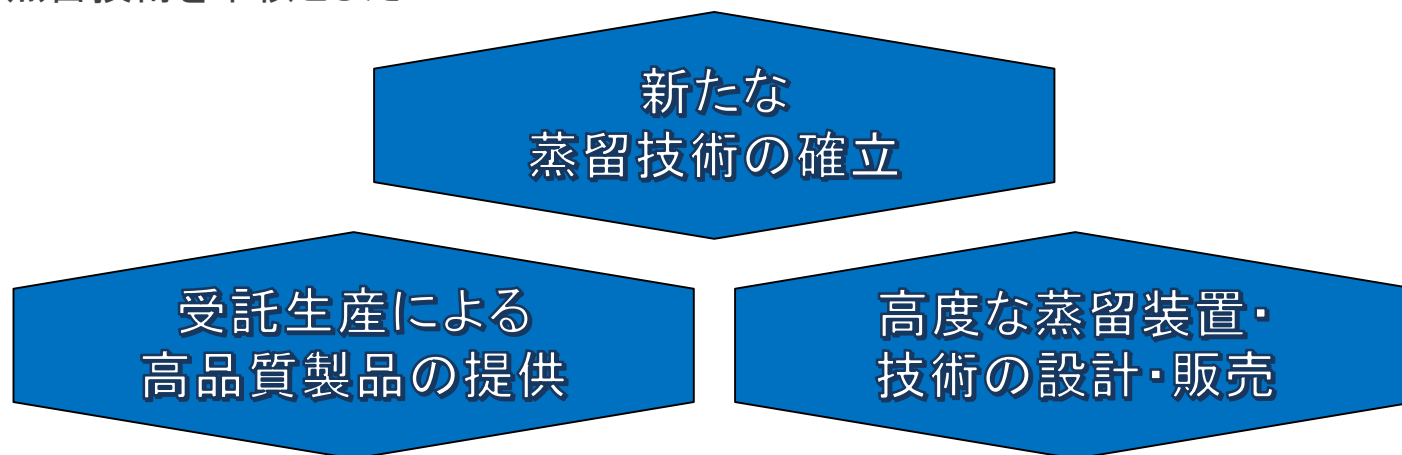
1 大阪油化のこれまで

2 3か年中期経営計画

大阪油化のこれまで

事業領域

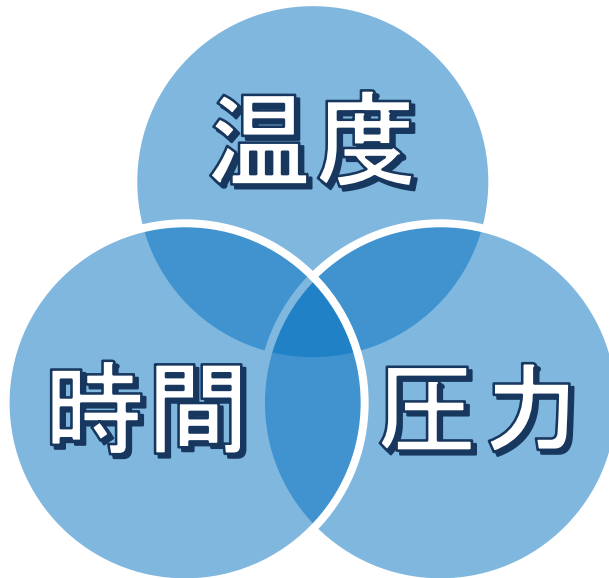
精密蒸留技術を中核とした



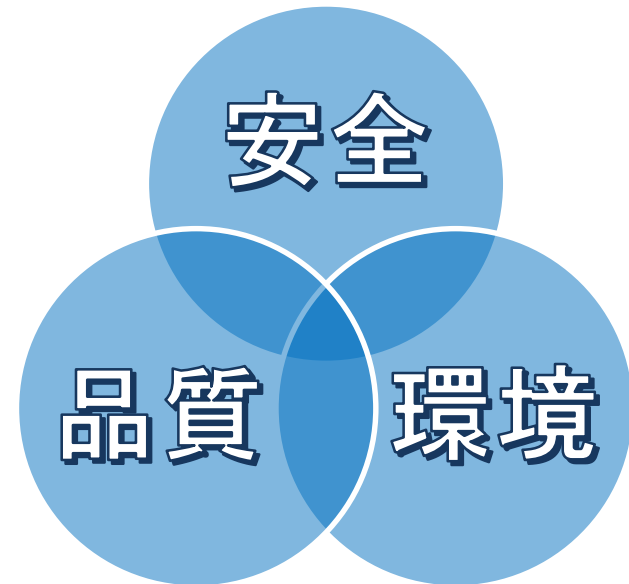
精密蒸留技術による
分離精製のリーディングカンパニー

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)

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

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

対応実績に加え、取引分野も拡大

大阪油化の実績(2)

問い合わせ件数

上場前と比較し、
43.9%増



上場後の取引実績

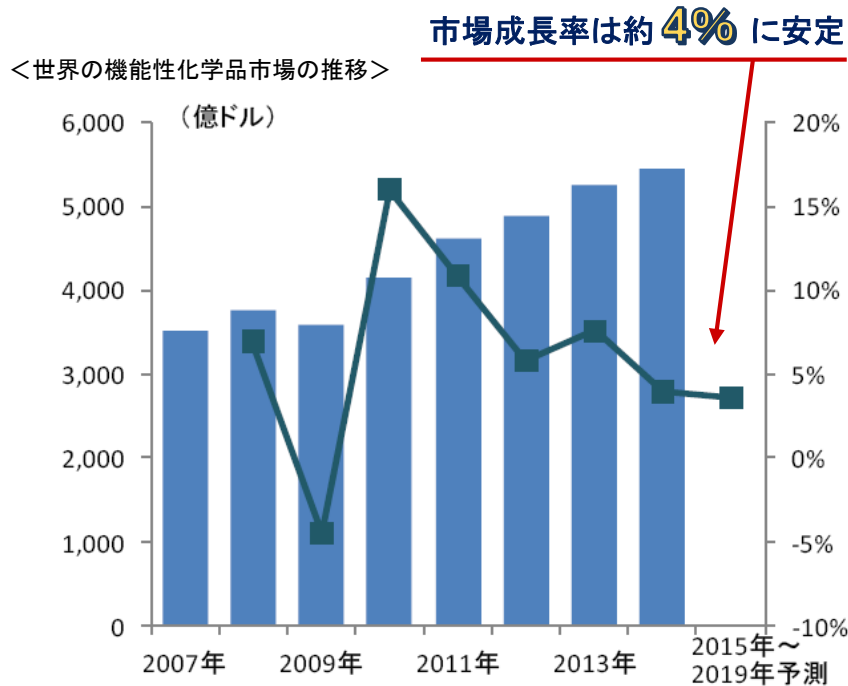
項目 \ 期	2018/9	2019/9
新規案件数	40件	47件
研究テーマ数	14件	20件
新規取引先数	8社	16社

上場に伴い**知名度向上**

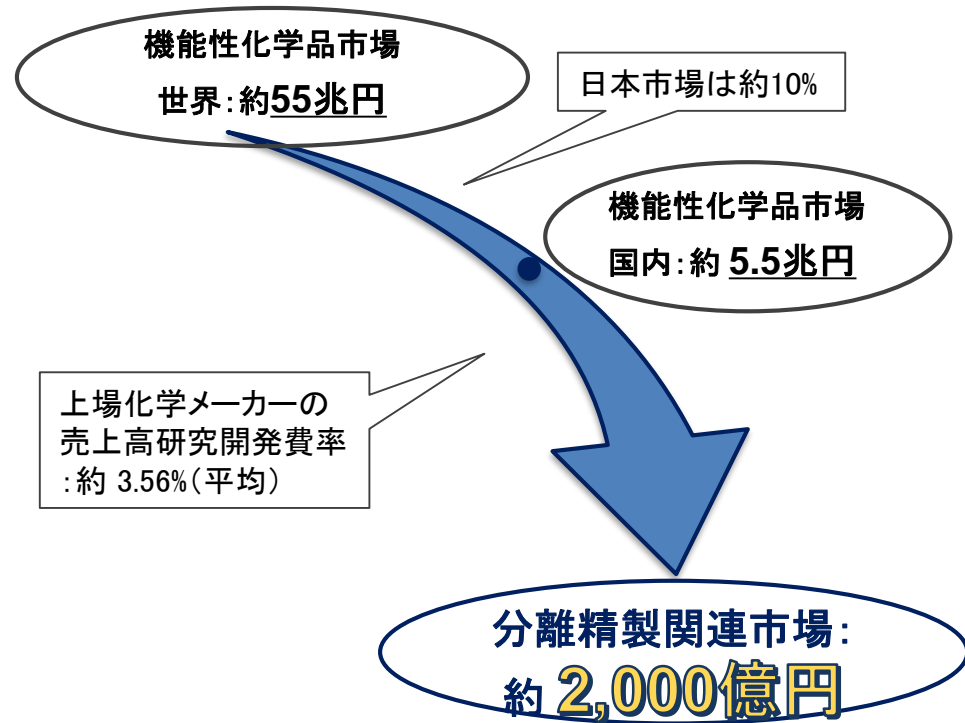
3か年中期経営計画

外部環境

市場成長率



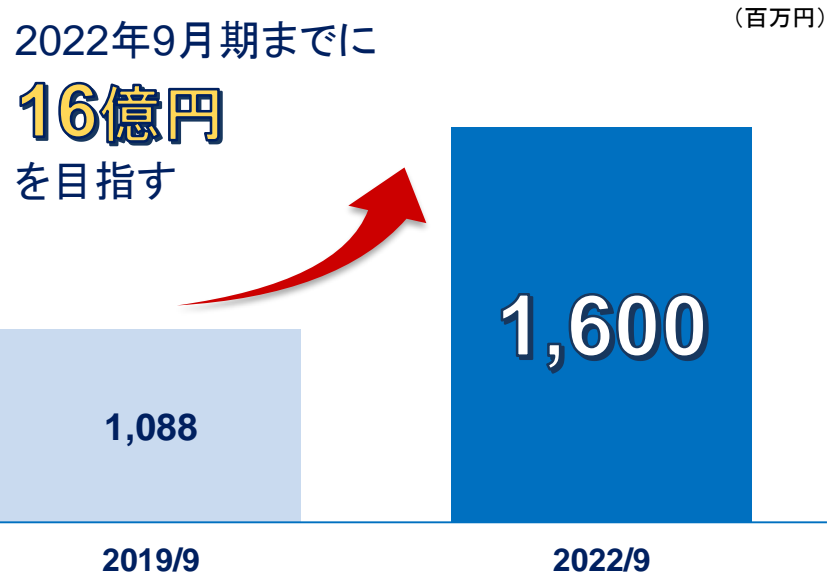
分離精製関連の市場規模



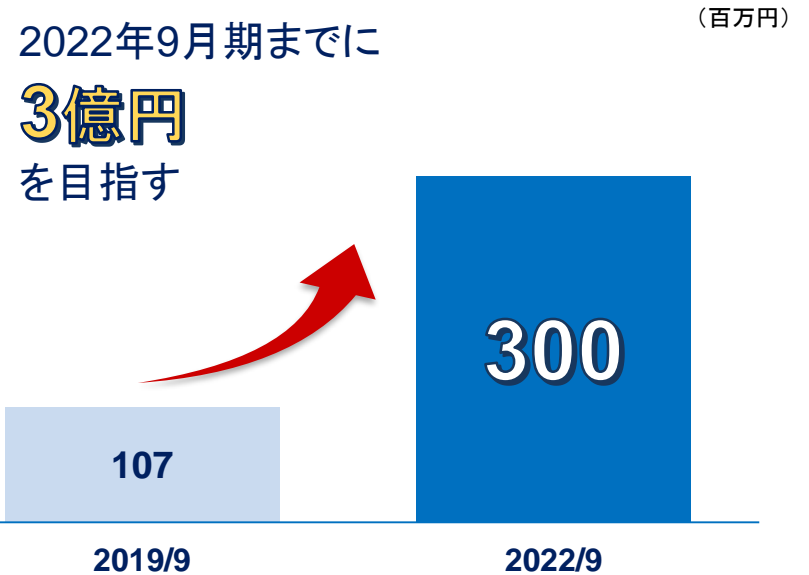
外部環境からも当社の成長の余地は十分にあり、**市場成長率に連動して**当社も成長可能と推測

定量目標

売上高目標値



営業利益目標値



設備投資計画(3年間累計)

多品目対応化

- ◆ 他社には受注できない案件に対応
- ◆ 多品目対応に伴う分析機器の導入

250百万円

設備自動化

- ◆ 生産性向上のため、設備自動化

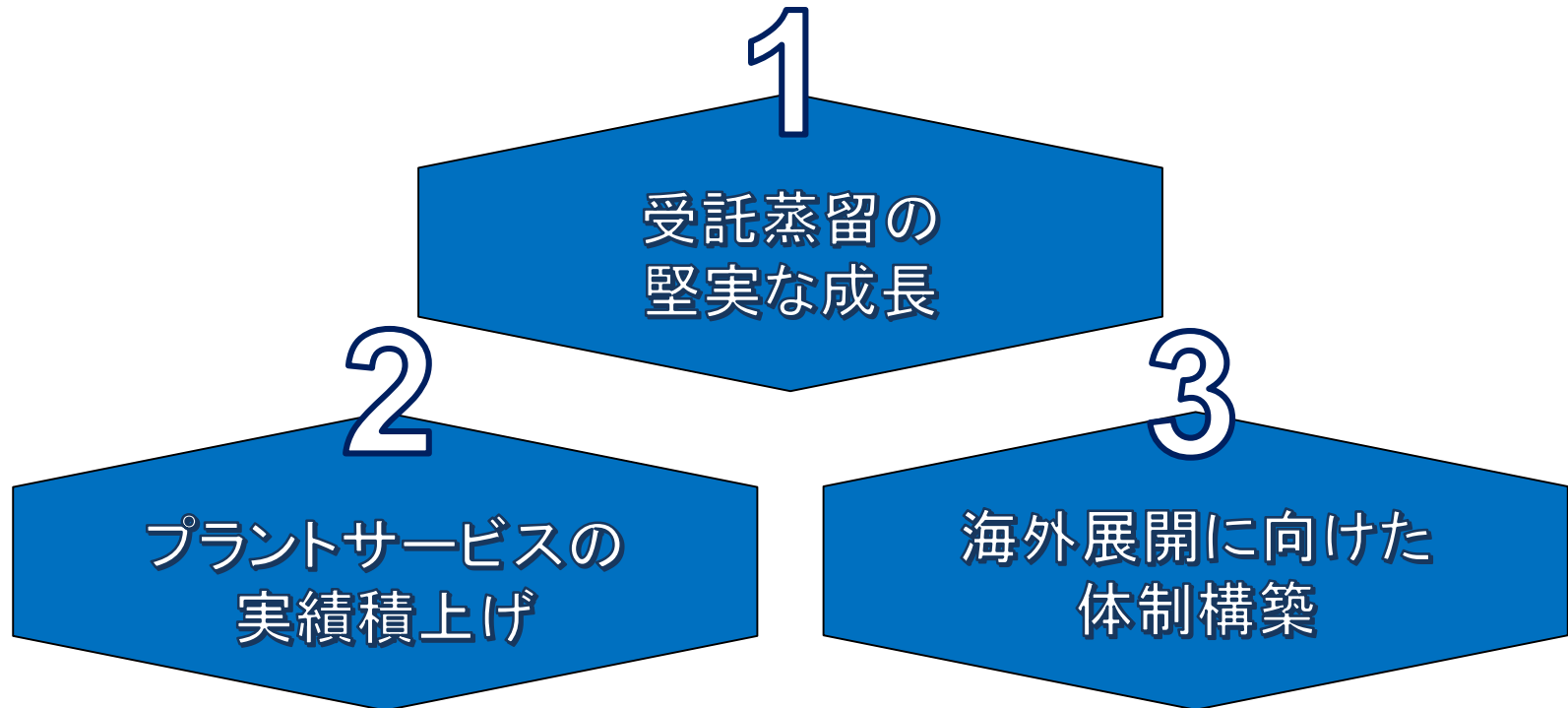
100百万円

既存設備更新

- ◆ BCP対策
- ◆ 省エネ化

100百万円

事業戦略



1

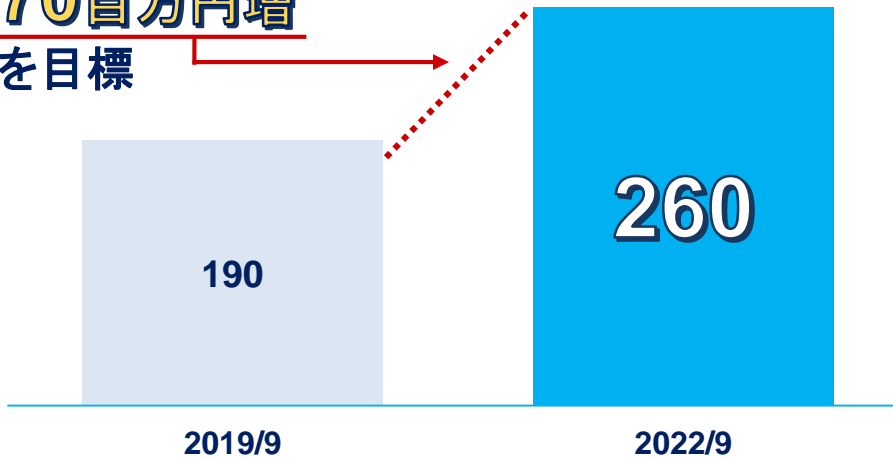
受託蒸留の堅実な成長

売上目標(研究開発支援)

翌3年間で

70百万円増
を目標

(百万円)



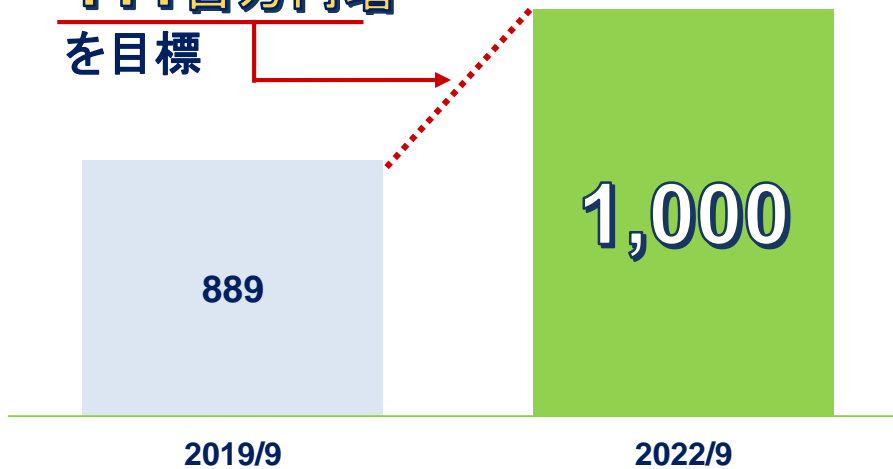
- ◆ 小型特殊装置の導入による高難易度案件への対応
- ◆ 連続蒸留マルチプラントの稼働
- ◆ 研究開発部署の強化

売上目標(受託加工)

翌3年間で

111百万円増
を目標

(百万円)



- ◆ 東京営業所増強による案件獲得
- ◆ 既存設備の多品目対応化
- ◆ 人員増強による生産体制強化

2

プラントサービスの実績積上げ

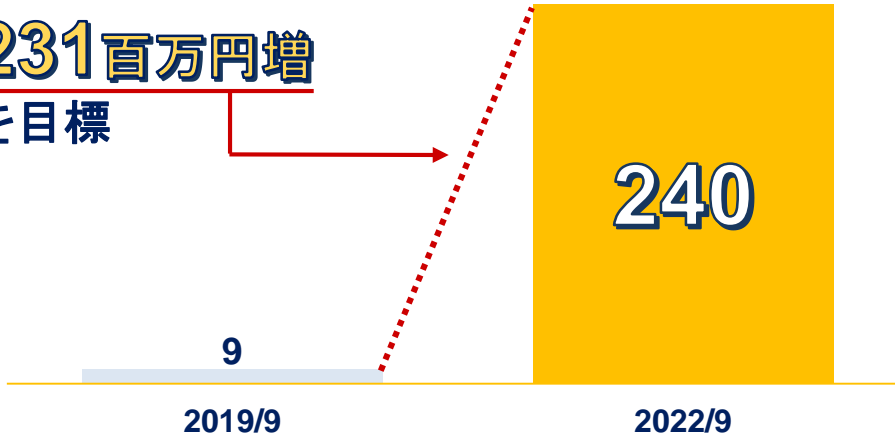
売上目標

翌3年間で

231百万円増

を目標

(百万円)



プラントサービス

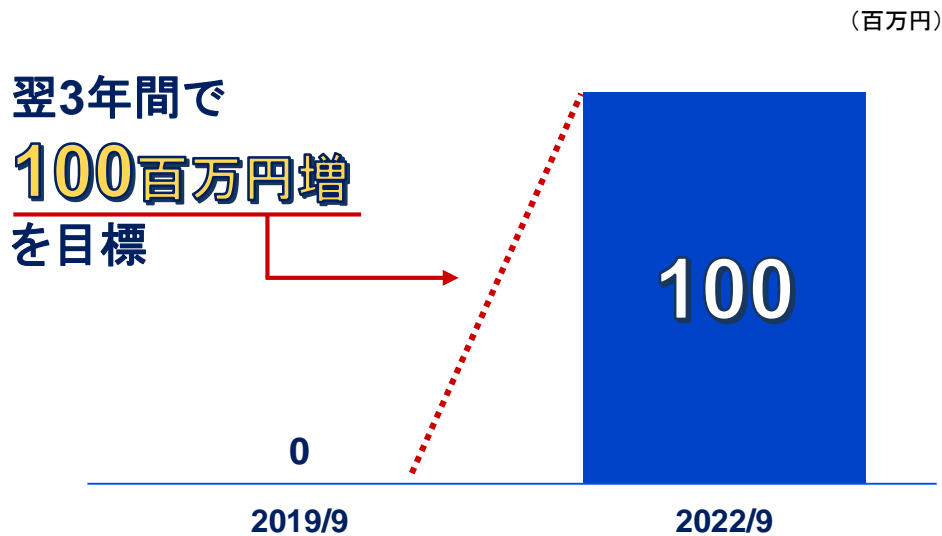


- ◆ 子会社設立による、対応可能案件の幅拡大
- ◆ 装置販売の実績積み上げ
- ◆ 納入後のメンテナンスフィーも見込む

3

海外展開に向けた体制構築

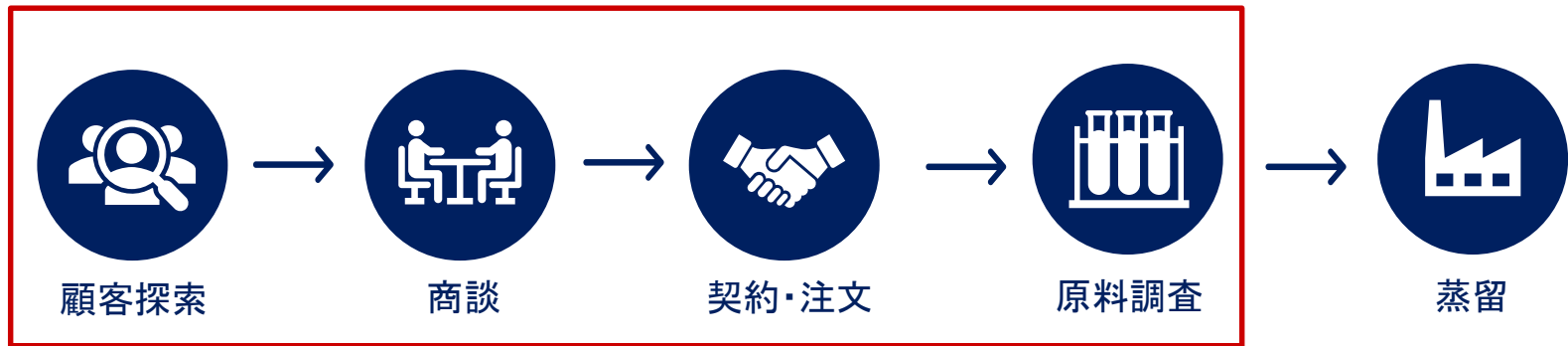
売上目標



アプローチ

- ◆ 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

輸出入品に対する製造即応サービスの提供



事前契約

- ◆ 原料規格あるいは製品規格を予め事前決定
- ◆ 定期的に輸出入する製品に対して、レシピを作成

注文から蒸留開始までの時間を**圧縮**

受託蒸留サービスのパッケージ化



海外メーカーから案件を**直接受注できる体制**を構築する



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:072-861-5322

MAIL:md@osaka-yuka.co.jp

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