



2020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. 072-861-5322)

### 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（2021年9月期～2023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、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」、当社設備での試験データに基づき、蒸留装置を様々な形で設計・販売し、実際の運転を行う際の技術支援、生産体制を確立するための最適条件についての総合的な提案を行う「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、足元の当社における新型コロナウイルス感染症の影響を勘案し、2023年9月期の売上高12.5億円、営業利益2億円としております。

- ①受託蒸留事業の堅実な成長
- ②プラント事業の実績積上げ
- 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



2021年9月期－2023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

新型コロナウイルス感染症の影響

3

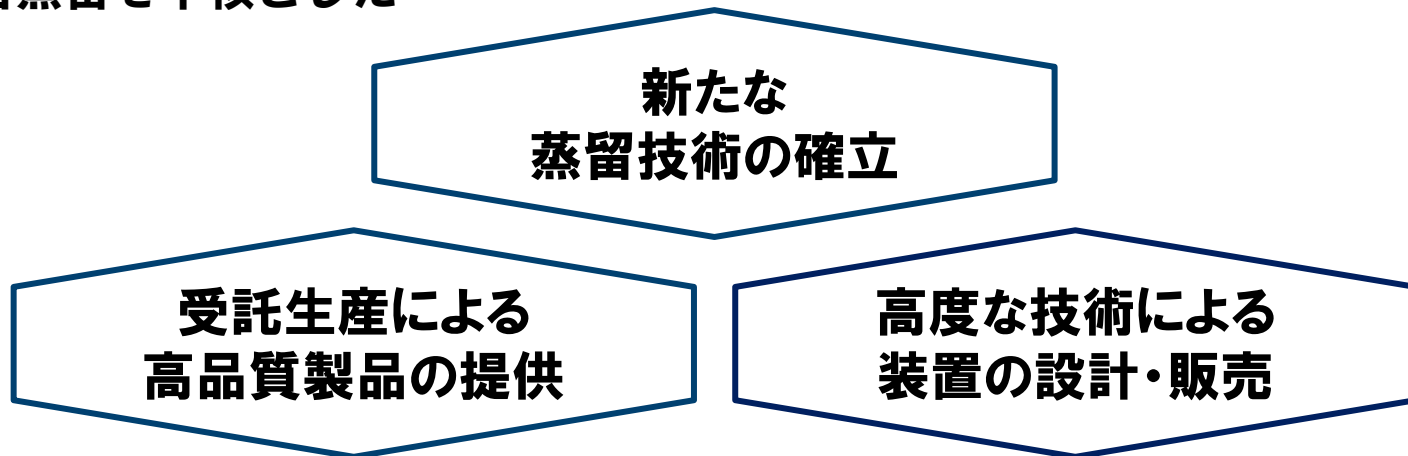
3か年中期経営計画

# 大阪油化のこれまで

---

# 事業領域

精密蒸留を中核とした



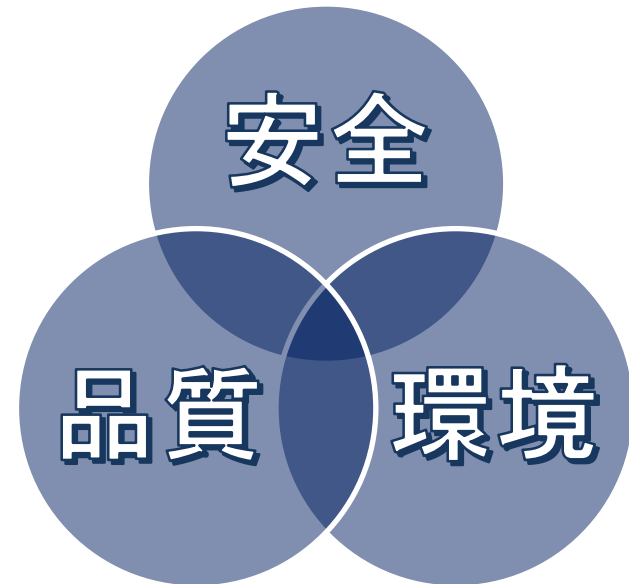
分離精製のリーディングカンパニー

# 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

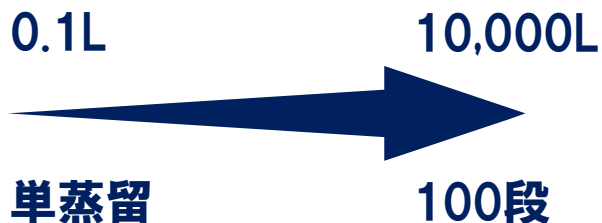
# 大阪油化の強み

<小スケール試験から生産まで一括サポート>



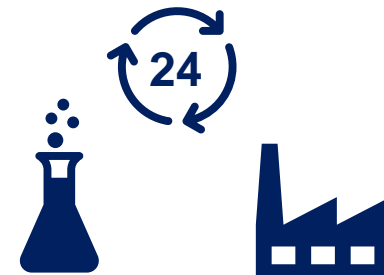
ラボ、受託、設備導入まで一貫で支援

<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、GL、SUS

<24時間体制>



ラボから生産までを土日祝祭日を含め  
24時間体制で実施



# 大阪油化の実績(1)

## <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

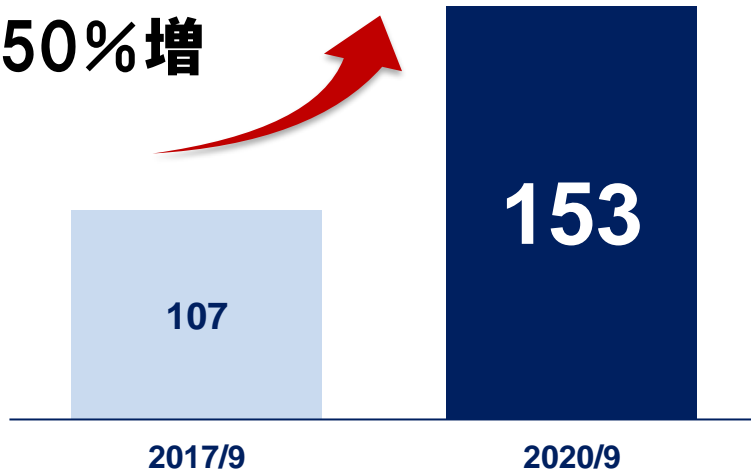
農業

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、  
約50%増



## <上場後の取引実績>

項目 \ 期	2019/9	2020/9
新規案件数	47件	47件
研究案件数	20件	17件
新規取引先数	16社	13社

上場に伴い知名度向上

# 子会社設立によるシナジー効果の創出

## <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・施工

# 新型コロナウイルス感染症の影響

---

# 当社における新型コロナウイルス感染症の影響

## <足元の状況>

- ◆顧客側における、生産の遅れや研究開発の延期が徐々に顕在化
- ◆2021年3月までの案件の受注については見通せているものの、2021年4月以降の見通しは不透明



## <中長期的な影響>

- ◆当初の中期経営計画を2年後ろ倒しに設定
- ◆当社事業を特定分野に偏重しないように、様々な領域に広がっていく

# 3か年中期経営計画

---

# 定量目標

## <連結売上高目標値>

2023年9月期までに  
**12.5億円**  
を目指す

(百万円)



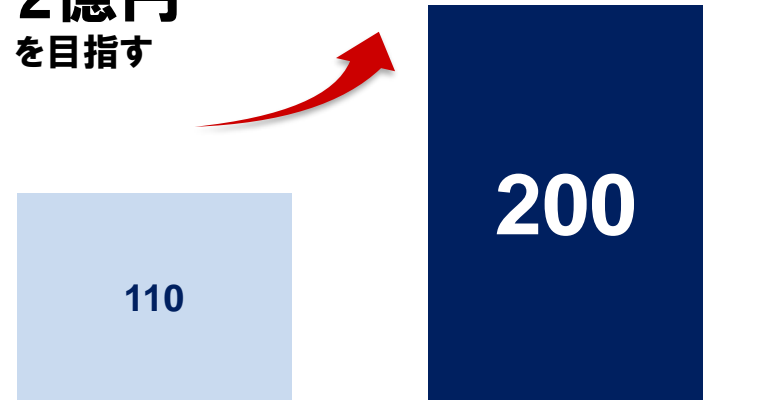
2020/9

2023/9

## <連結営業利益目標値>

2023年9月期までに  
**2億円**  
を目指す

(百万円)



2020/9

2023/9

# 設備投資計画(3年間累計)

## 多品目対応化

- ◆ 対応可能案件の幅拡大
- ◆ 高度な分析増加に伴い機器を導入

150百万円

## 設備自動化

- ◆ 生産性向上
- ◆ 安全性向上

100百万円

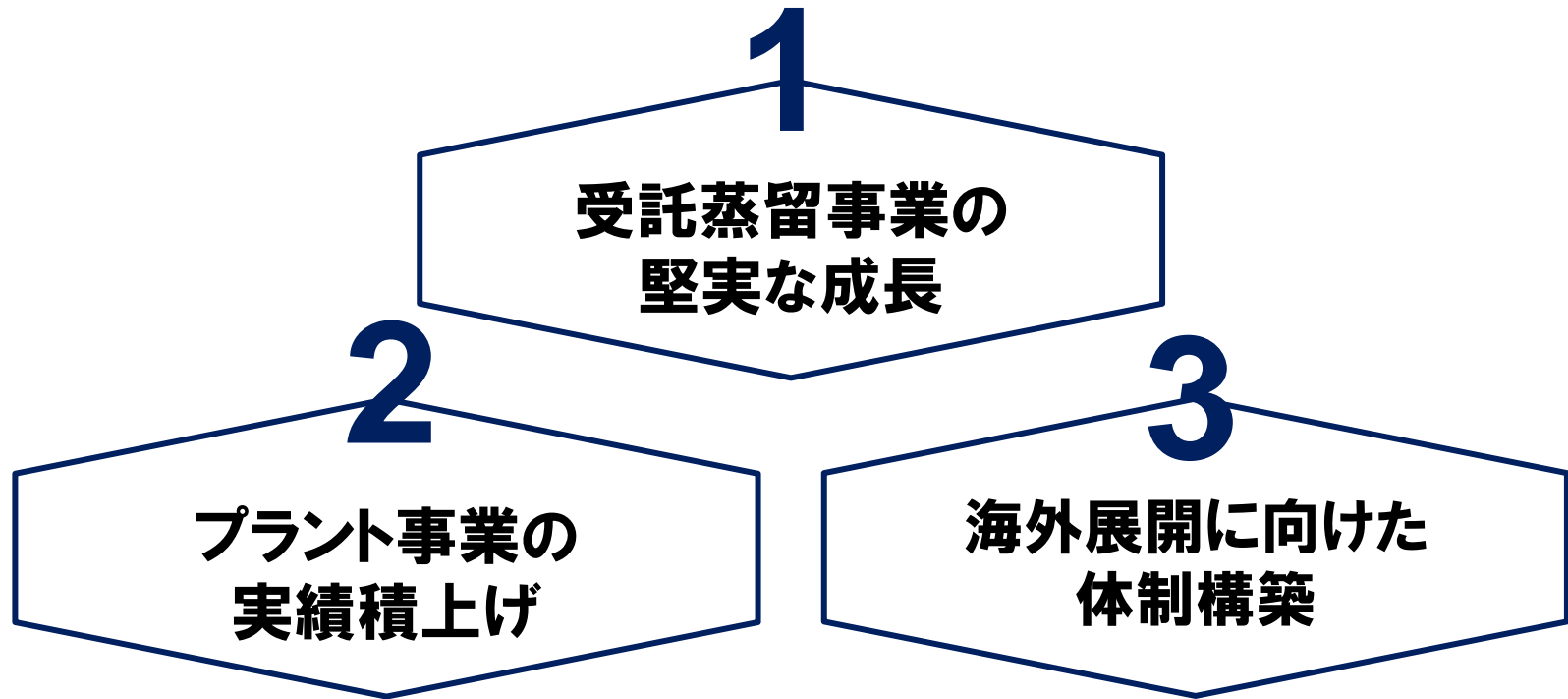
## 既存設備更新

- ◆ BCP対策
- ◆ 省エネ化

100百万円



# 事業戦略



# 受託蒸留事業の堅実な成長

# 受託蒸留事業 売上目標

2023年9月期  
売上目標

1,100百万円  
(内訳) 研究開発支援：250百万円  
受託加工：850百万円

アプローチ

- ◆ 研究開発分野に注力するため、  
研究開発棟の増床・設備強化  
を実施
- ◆ 大型蒸留設備の多品目対応化  
による案件獲得

## 受託蒸留事業



# 受託蒸留事業 売上目標(研究開発支援)

2023年9月期  
売上目標

250百万円

研究開発支援

アプローチ

- ◆ 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 売上目標(受託加工)

2023年9月期  
売上目標

850百万円

アプローチ

- ◆ 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

受託加工



2

# プラント事業の実績積上げ

# プラント事業 売上目標

2023年9月期  
売上目標

100百万円

## プラント事業

### アプローチ

- ◆ 子会社設立により、  
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



# 海外展開に向けた体制構築



# 売上目標

2023年9月期  
売上目標

50百万円

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
- ◆ アジア圏をターゲットに  
アプローチ

海外展開



# 新サービス提供の準備

## 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年後の目標数値

売上高

1,250百万円

営業利益

200百万円

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/