



2024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 東証スタンダード市場)
問合せ先 専務取締役 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（2025年9月期～2027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、2027年9月期の売上高13億円、営業利益2.4億円としております。

- ①積極的な新規案件の獲得による技術力・対応力の更なる強化
- ②お客様のニーズに応えるプラントの設計・製造
- ③既存技術・ノウハウを活用した新たな装置の開発

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

2025年9月期 – 2027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

2024年11月14日

当社では、2023年11月9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（2024年9月期～2026年9月期）を公表しておりますが、今般改めて**2025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

中期経営計画策定の前提

P.04

2

3か年中期経営計画

P.11

1

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。



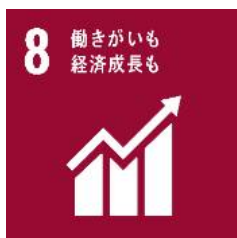
自社の蒸留等の精製技術を通して、社会の様々な課題の解決を目指し、世の中に貢献する取り組みを実践する。



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。



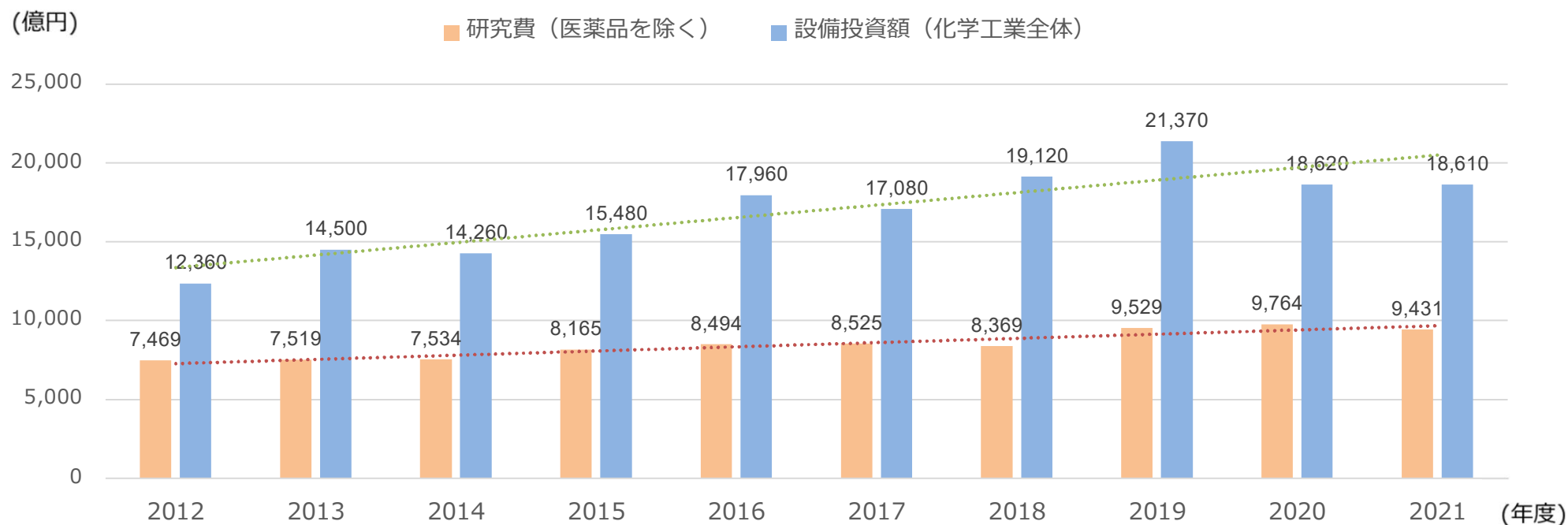
顧客にとって、
取引を継続したいサービスを提供する。



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

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

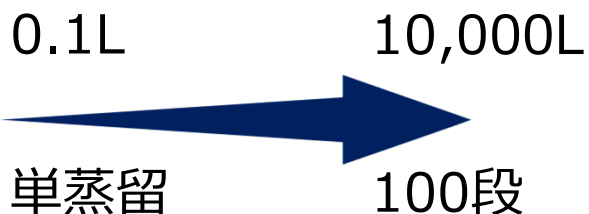
- ◆ 当社は、化学物質のわずかな蒸発温度の差を利用して、混合物から目的とする物質を分離・精製する「精密蒸留」を主な事業として行っております。

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



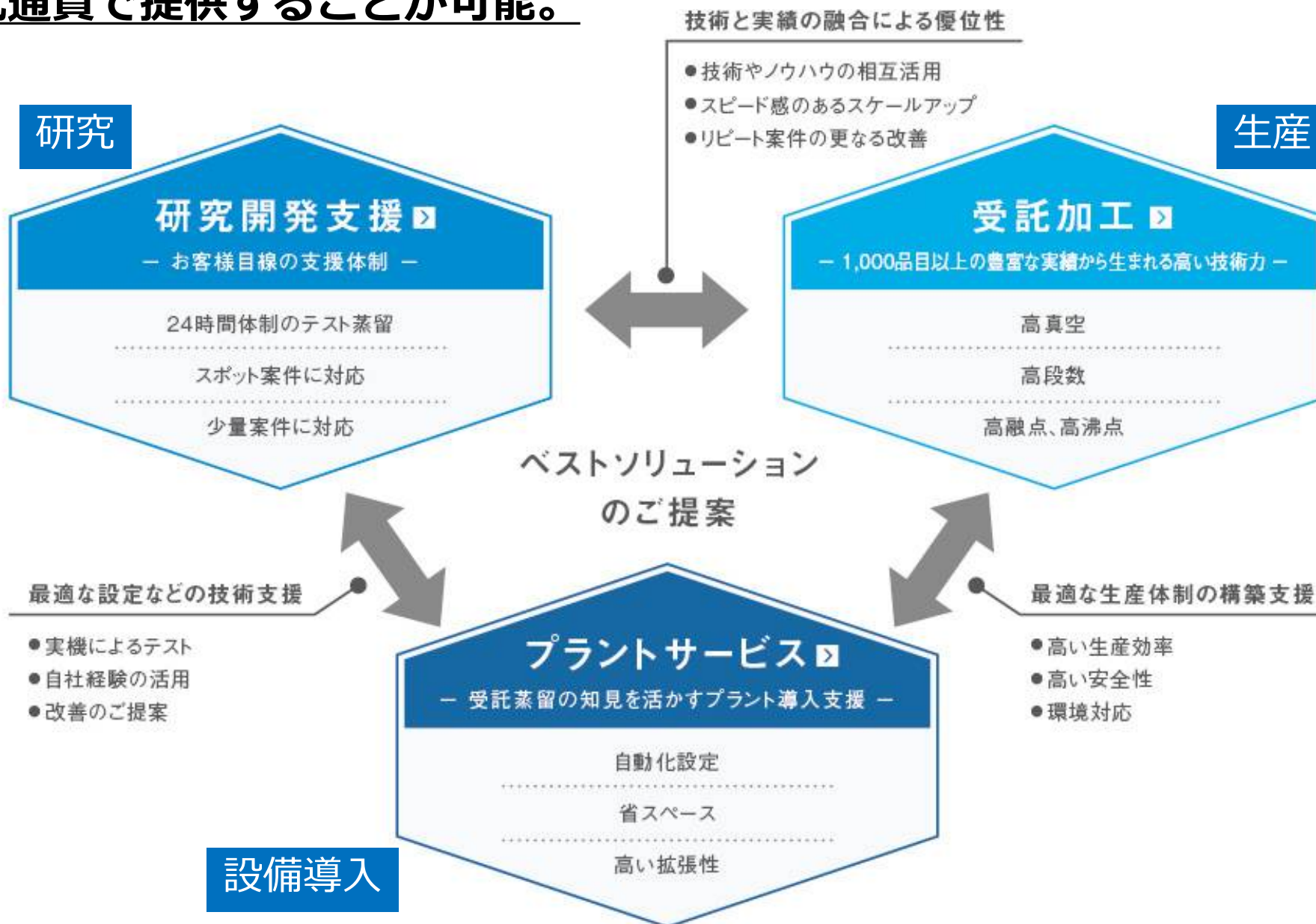
30基以上の設備を保有
素材：ガラス、テフロン、SUS

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。



2

3か年中期経営計画

連結売上高

1,300百万円

連結営業利益

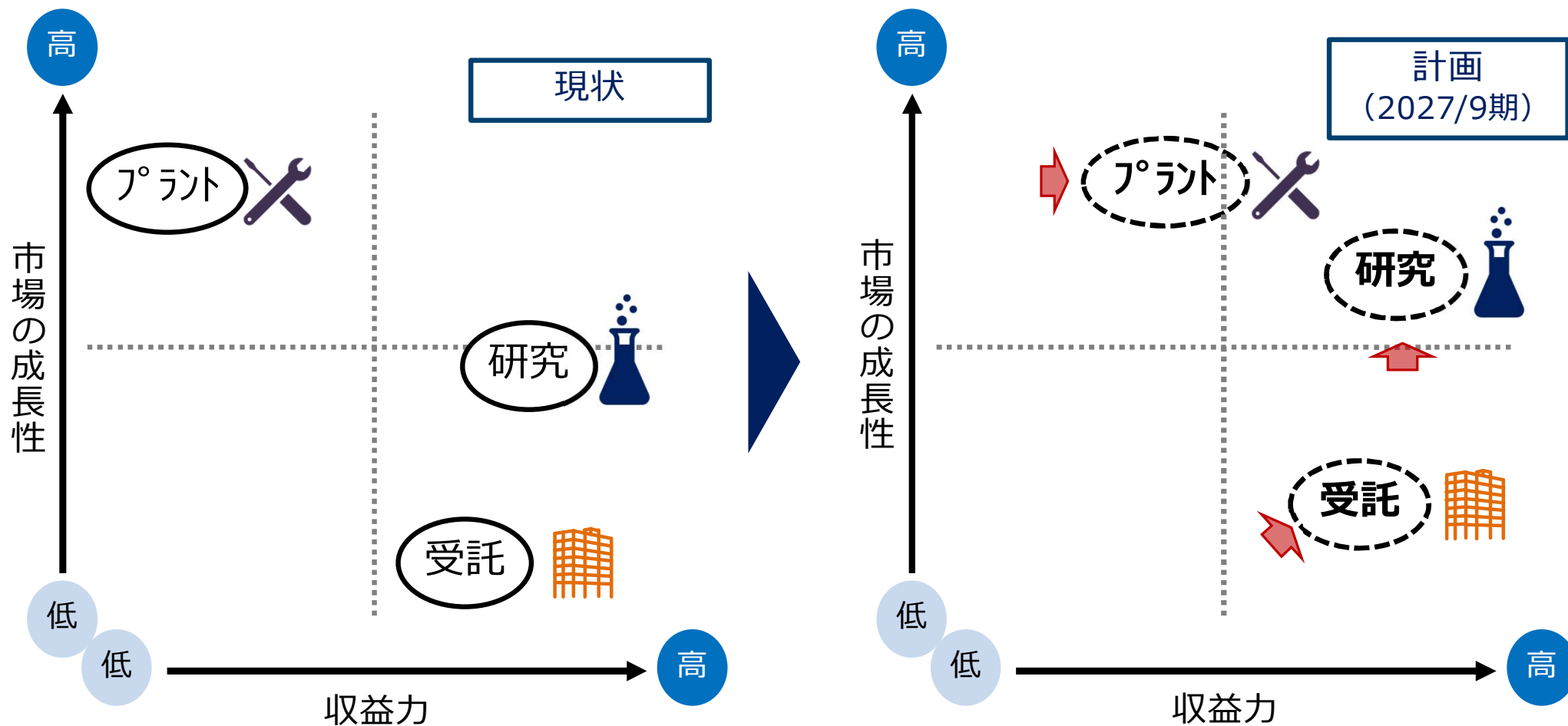
240百万円

配当性向

30%以上

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。



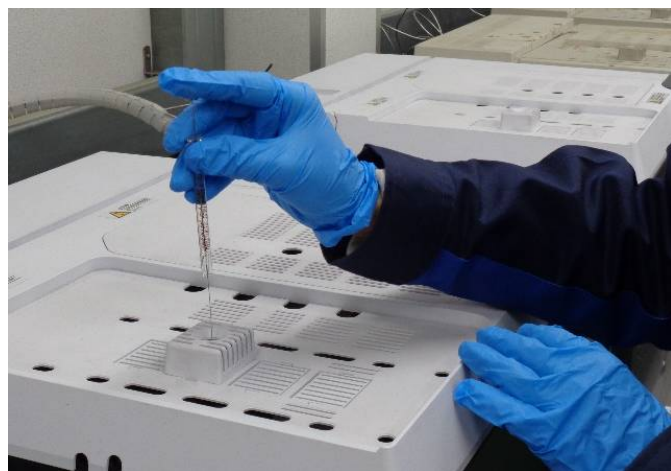
(※) プラント：プラント事業

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)



2027年9月期 売上高目標

(24/9実績) **235** ⇒ **330**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】



2027年9月期 売上高目標

(24/9実績) **639** ⇒ **670**百万円

アプローチ

◆ 積極的な新規案件の獲得
による技術力・対応力の強化

【安定的な収益基盤】



2027年9月期 売上高目標

(24/9実績) **112** ⇒ **300**百万円

アプローチ

- ◆ お客様のニーズに応える
プラントの設計・製造
- ◆ 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

150百万円

- ◆ 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)	・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)	・新規案件を積極的に獲得し、競争力の源泉である「高品質・高純度・高付加価値」を提供する技術力の向上を図る。
プラント事業	・顧客のニーズに応えるプラントの設計・製造を推進する。
株主還元の強化	
配当の維持向上	・中計期間中（2025年9月期～2027年9月期）の配当について、配当性向30%以上、かつ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	・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。
成長分野への投資	・既存技術・ノウハウを活用した新たな装置の開発を目指す。



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



<お問い合わせ先>

大阪油化工業 業務部

(IRお問い合わせフォーム)

<https://www.osaka-yuka.co.jp/contact/ir-form/>

<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。