



2025年7月14日

各 位

会社名 室町ケミカル株式会社
代表者名 代表取締役社長 青木 淳一
(コード番号：4885 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 井内 聡
(TEL. 0944-41-2131)

「中期経営計画 2028」策定に関するお知らせ

当社は、2026年5月期を初年度とする「中期経営計画 2028」を策定しましたのでお知らせいたします。概要は下記のとおりです。詳細につきましては、添付文書をご参照ください。

記

1. 基本方針

- ①既存事業の伸長と新市場・新技術へのチャレンジ
- ②売上増に対応した製造体制構築、製造設備の拡充
- ③アライアンスの積極活用（製造・販売・研究）
- ④人的資本経営の導入に向けた土台作り
- ⑤資本コストを意識した効率的な経営

2. 事業戦略

医薬品事業…連続生産システムの技術構築と工場実用化、及び新たな柱となる品目の創出
化学品事業…PFAS 除去用樹脂を含めたイオン交換樹脂の国内販売拡大、及び海外展開の推進

3. 人的資本経営導入に向けた土台作り

「コアバリュー」の策定、採用・育成・評価・社内環境に関する「ポリシー」の制定

4. 資本コストを意識した経営の実現に向けた対応

当社の現状を分析し、課題解決に向けた方策と目指す数値指標を設定

5. 配当方針の変更

原則として、累進配当を導入
中間配当を実施

以 上

中期経営計画2028 (2026/5期～2028/5期)

2025年7月



 **室町ケミカル株式会社**
(証券コード：4885)

1. 会社及び事業概要
2. 中期経営計画2025の振り返り
3. 中期経営計画2028概要
4. 事業戦略
5. 人的資本経営の導入に向けた土台作り
6. 資本コストを意識した経営の実現
に向けた対応
7. キャッシュアロケーション
8. 株主還元方針

会社及び事業概要



商号：	室町ケミカル株式会社（東証スタンダード 4885） MUROMACHI CHEMICALS INC.
設立：	1947年7月（創業：1917年1月）
事業内容：	医薬品・健康食品・化学品（イオン交換樹脂等）の企画・製造・販売
本社所在地：	福岡県大牟田市新勝立町1丁目38番5
資本金：	143百万円（株主数3,535名）2025/5末
決算期：	5月31日
従業員数：	203名（パート・臨時従業員を除く）2025/5末
役員：	代表取締役社長 青木 淳一 他常勤取締役 4名、社外取締役 4名（監査等委員会設置会社）
拠点：	工場：福岡県大牟田市（本社工場）、茨城県下妻市（つくば工場） 東京支社、大阪営業所、千葉県柏市（医薬品開発センター）



代表取締役社長 青木 淳一

1986年4月 現カネボウ化粧品入社
 2010年7月 日東紡績を経て、当社入社
 2014年6月 当社執行役員 生産本部長
 2015年8月 当社取締役就任
 2016年6月 当社常務取締役就任
 2019年12月 当社代表取締役社長（現任）

大牟田市 本社工場

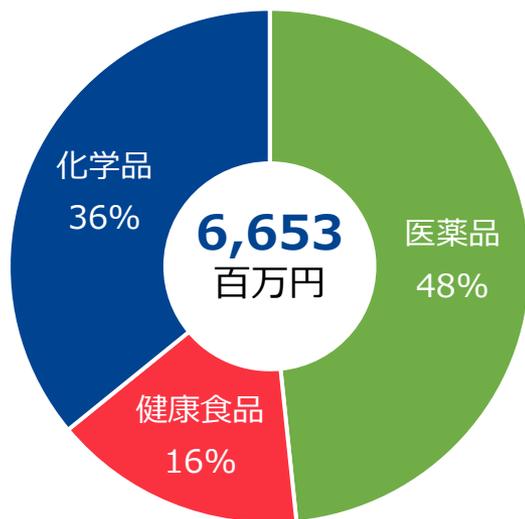


パーパス 「健康」と「環境」をテーマに、社会へ貢献する

当社沿革



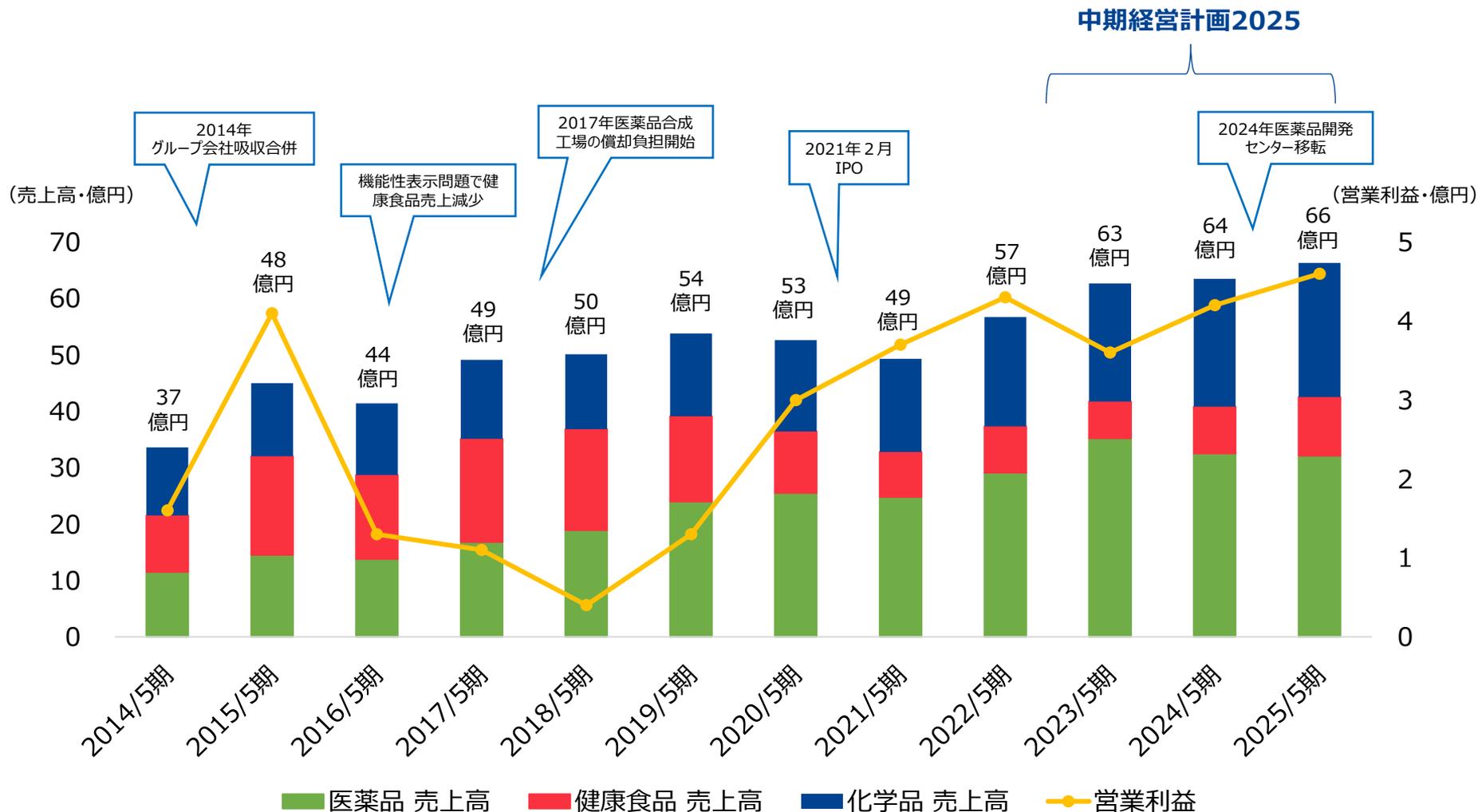
2025年5月期 売上高



3事業の概要

2026年5月期末 事業撤退完了予定

医薬品事業	健康食品事業	化学品事業
<p>メーカー & 商社機能</p>	<p>マスキング技術で 美味しさを提供</p>	<p>液体処理の 課題解決</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 原薬のトータルサービスを提供（輸入から製造・加工・分析・試験まで） ● 自社工場での原薬合成、粉碎・精製等の加工 ● 欧州/中国等の原薬メーカーからの輸入販売 	<ul style="list-style-type: none"> ● スティックゼリータイプの健康食品の企画および受託製造 ● 商品設計から製造まで一貫して行うODM（発注元企業ブランド名で販売） 	<ul style="list-style-type: none"> ● イオン交換樹脂および分離膜の販売や再生処理 ● 液体処理案件毎に最適な処理方法を提案 ● イオン交換樹脂加工、AdBlue®製造、アミノ酸精製、機能性接着剤製造



※ 2014/5期～2016/5期のその他売上（10%以下）は非表示、2017/5期以降上記3セグメント

中期経営計画2025の振り返り



長期ビジョン (VISION 2032)

豊富なノウハウと確かな技術を活かし、顧客の問題を解決するオンリーワン企業を目指します

売上高**70**億円
営業利益率8%以上

中期経営計画2025
(FY2023~FY2025)
成長に向けた取り組み

売上高**80**億円
営業利益率9%以上

FY2026~FY2028
既存事業の収益力強化
新領域の収益化

売上高**100**億円
営業利益率10%以上

FY2029~FY2032
継続成長
オンリーワン企業

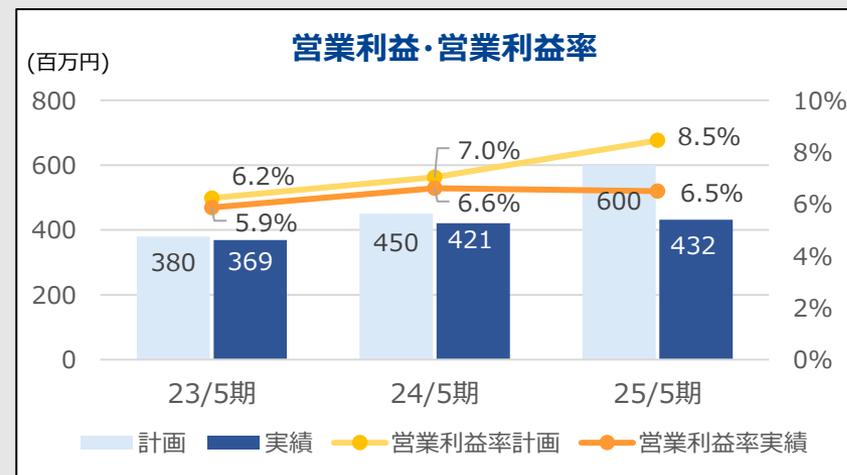
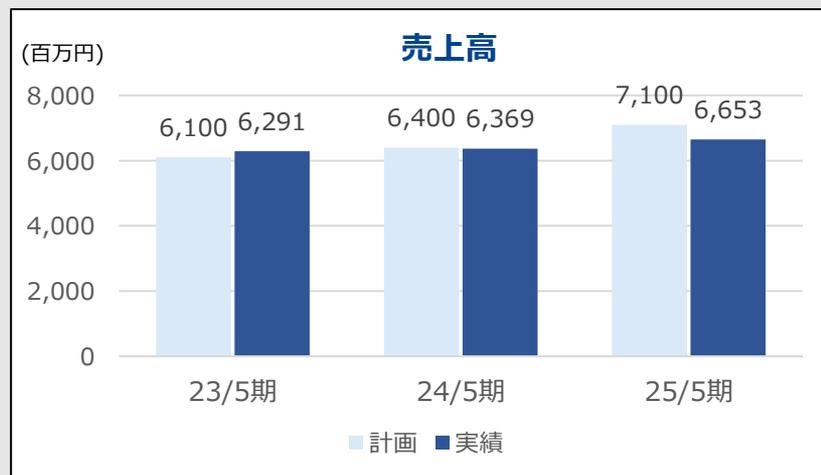
中期計画 (FY2023~FY2025)

新製品・新商品の開発と成長投資

2025/5期：営業利益率**8.5%**以上、ROE**15%**以上

- ① 売上高：**70億円**以上、営業利益：**6億円**以上
- ② 自己資本比率：**35%**以上、ROE：**15%**以上
- ③ 配当性向：**20%**以上

- ・計画3年目の売上高と営業利益において、実績が計画と乖離した。
- ・自己資本比率、配当性向については、計画を達成した。



	計画	25年5月期実績	実績/計画
売上高	70億円以上	66.5億円	△5.0%
営業利益	6億円以上	4.3億円	△28.0%
営業利益率	8.5%以上	6.5%	-
ROE	15%以上	10.2%	-
自己資本比率	35%以上	46.6%	-
配当性向	20%以上	41.4%	-

テーマ	取り組み成果	課題
医薬品： 新製品投入による拡大持続	<ul style="list-style-type: none"> • 本社工場を改装し少量合成に対応 • 輸入原薬の新規品目の取り扱い開始 • 海外メーカーへ能動的に製造を依頼して輸入するスキームの実行 • 医薬品開発センター移転（リクルートにも好影響） 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 多数いただいている製造品目の引合いに対応するために、効率的に新製品を立ち上げられる体制を整備する（製造・品質保証） ➢ 自社製造品、輸入原薬ともに、主力品の動向による売上変動が大きい。特定品目に頼らない製品構成を構築し、売上を安定化する
健康食品： 未参入分野への進出と売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> • 未参入分野（中高年向け）への参入 • Tパウチの売上拡大 • スティックゼリー以外の形態の取り扱い開始 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 売上拡大に伴い工場稼働率は向上するも、関連経費も増加 ➢ 新規案件数の増加により、開発・営業経費が増加 <p>⇒投下資本のより有効な活用の観点から、事業撤退を決定</p>
化学品： 成長期待分野への集中継続	<ul style="list-style-type: none"> • 協業の推進（海外樹脂メーカー・国内商社等） • 電力分野への参入・販路拡大 • 新用途のイオン交換樹脂開発成功（PFAS） • イオン交換樹脂関連の特許取得5件、各種学会での発表11件 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ターゲット市場の成長が想定通りではないケースもあるが、さらなる用途開発やニーズに応える製品開発を継続する ➢ 海外展開を見据えた人材を採用・育成する ➢ Web等による情報発信の充実により新規需要の掘り起こしを加速する
研究開発・生産： 技術力向上への注力・加速、製造設備の強靭化	<ul style="list-style-type: none"> • 食品工場への自動化ライン導入 • 商品開発フローの精査・整備 • 作業精度向上を目的として動画マニュアルを導入 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 従業員のスキルアップに費やす時間を増やすために、更なる効率化を推進する ➢ 売上の拡大に伴い、製造・物流スペースや給排水能力の逼迫への対策が必要になる
人材育成推進	<ul style="list-style-type: none"> • 新人事制度運用開始 • 各種エンゲージメント向上施策実施 • 人的資本経営に向けた上位概念の整理 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 上位概念や人事制度を浸透させ、より一体感を持った組織づくりを進める ➢ 全社的なスキルマップやキャリアマップの整備、計画的な人材育成を強化し、従業員の意欲やスキルの向上を図る

中期経営計画2028概要



VISION 100

豊富なノウハウと確かな技術を活かし、顧客の問題を解決することで、売上高100億円・営業利益率10%を目指す。

中期経営計画2028

(FY2026~FY2028)

事業の再構築と 更なる成長に向けた基礎固め

製造設備の拡充/拡張

人的資本経営の基礎固め、資本コストを意識した経営

売上高 **100** 億円

(FY2031)

営業利益率 10%以上
EBITDA※ 12億円以上

売上高 **72** 億円
(FY2028)

営業利益率 5%以上
EBITDA※ 6.5億円以上

売上高 **66** 億円
(FY2025)

売上高 **49** 億円
(FY2021)

※EBITDA (税引前・利払い前・償却前利益)
営業利益 + 減価償却費

基本方針

～事業の再構築と更なる成長に向けた基盤固め～

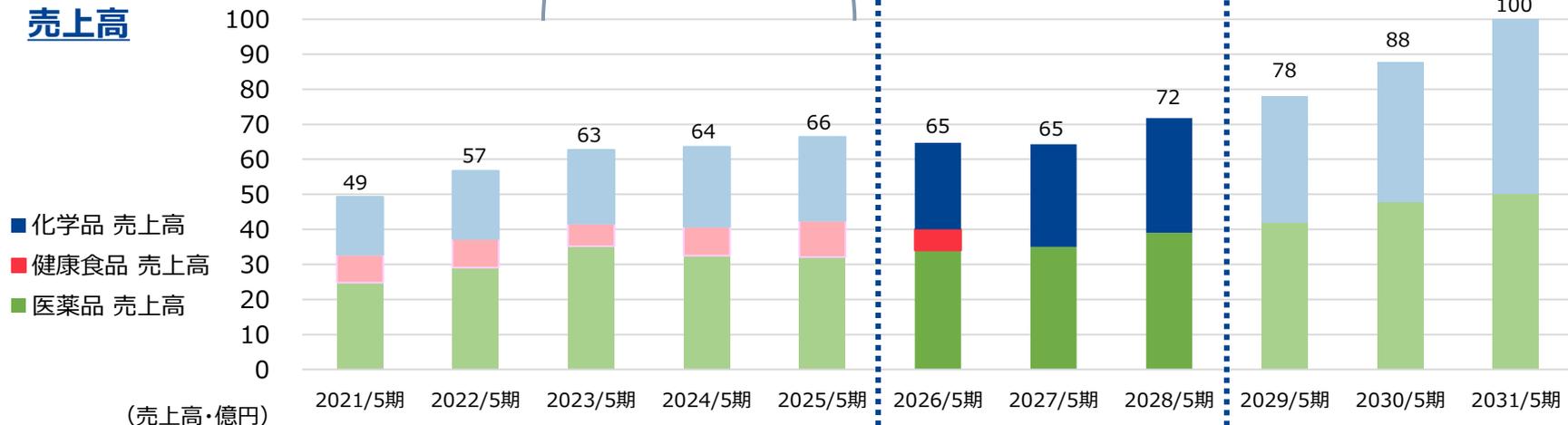
- ① 既存事業の伸長と新市場・新技術へのチャレンジ
- ② 売上増に対応した製造体制構築、製造設備の拡充
- ③ アライアンスの積極活用（製造・販売・研究）
- ④ 人的資本経営の導入に向けた土台作り
- ⑤ 資本コストを意識した効率的な経営

中期経営計画2028の売上・利益率目標

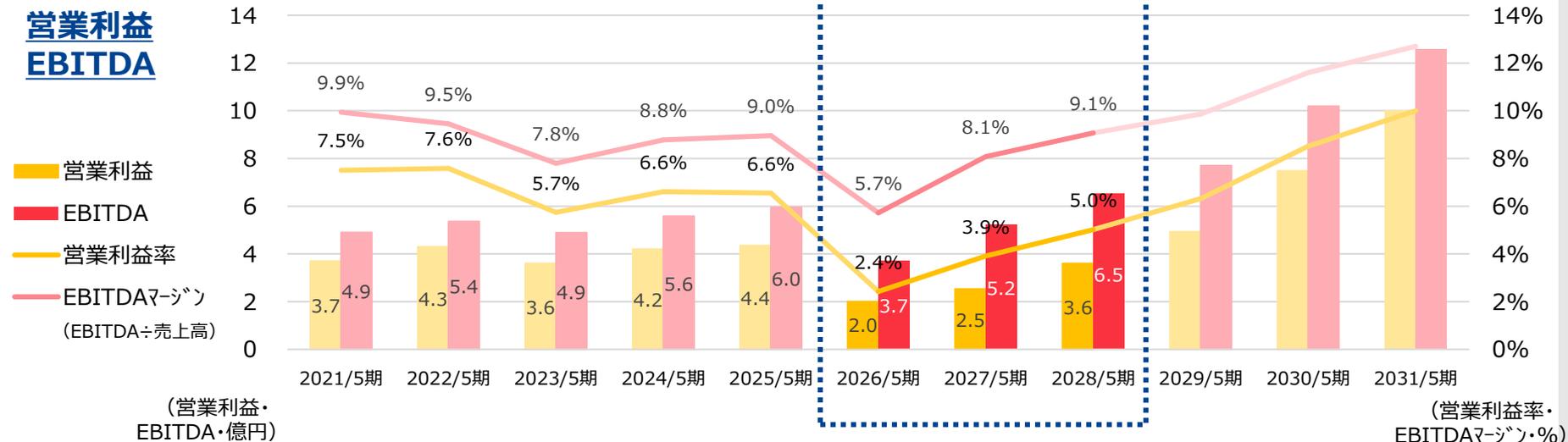
中期経営計画2025

中期経営計画2028

売上高



営業利益 EBITDA



事業戦略

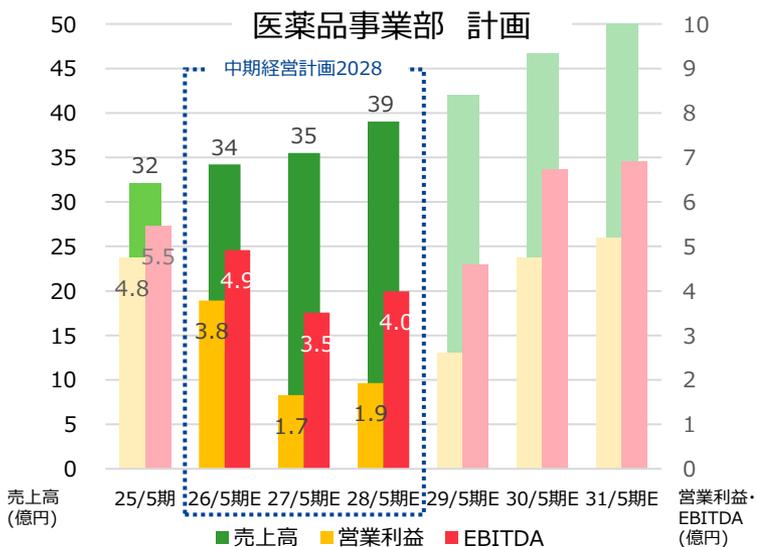


医薬品事業を取り巻く環境

- 国内の原薬・中間体市場は安定的に推移する見込み
- カントリーリスク等を踏まえて、製薬メーカーが原薬の供給ソースを複数化する動きが継続。また、国産の原薬を求める動きの強化
- 国内の製薬メーカーにおける品質問題や原薬メーカーでのGMP違反発覚を発端とした、厚生労働省による規制強化



出所：矢野経済研究所



事業戦略

- 連続生産システムの技術構築と工場実用化
(設備投資額：135百万円)
- 新たな柱となる自社製造原薬と輸入原薬を育成
(設備投資額：162百万円)
- 主力品の海外販売展開や、製造技術を応用した同系品の製造開始による販売量拡大
- 新製品のスムーズな立上げ体制構築

① 連続生産システムの技術構築と工場実用化（フロー合成）

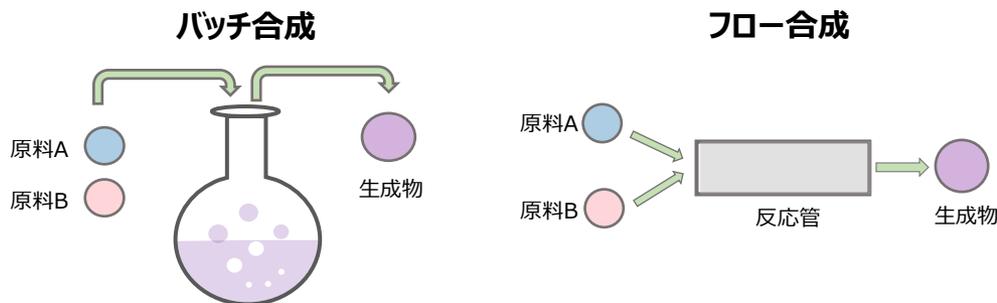
- 医薬製造業界のトレンドである「フロー合成」技術を導入し、受注拡大につなげる
- フロー合成のメリット（特に「省スペース」「多品種少量生産」「スケールアップの容易さ」）は、当社のビジネスの特性にも合致
- 当社が長年培ってきたイオン交換樹脂の分離・精製技術を活かすことができ、シナジーの期待ができる

■ フロー合成とは

- 原料を微細な流路に連続的に流し、反応させる化学合成技術
- 従来のバッチ合成とは異なり、中間体の単離・精製を省くことができ、連続的に生成物を得ることが可能

■ フロー合成のメリット

- 省エネルギー、省廃棄物、省スペース
- 多品種少量生産に適している
- 安全性の向上
- 反応条件の制御が容易
- スケールアップが容易



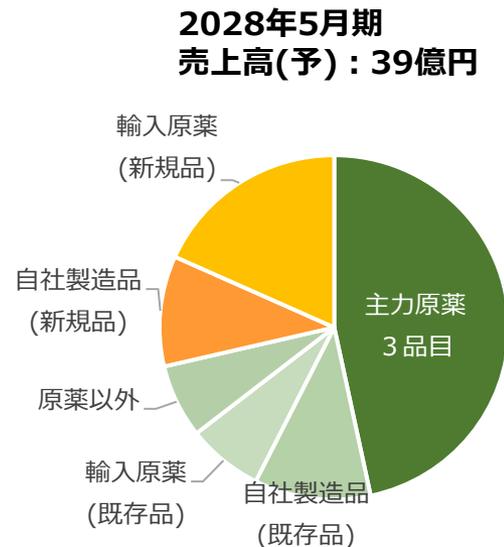
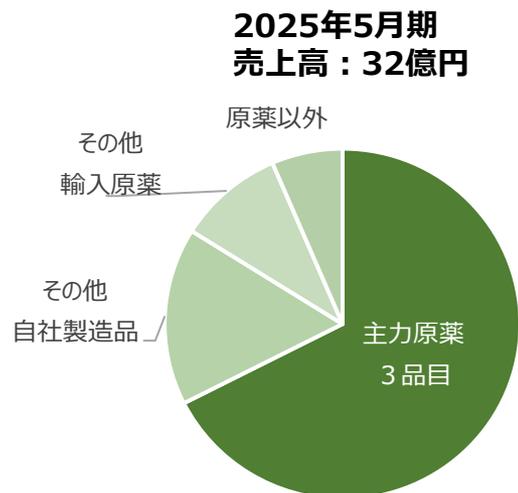
⇒ まずは、少量合成で技術を確立し、
 当中計期間中の本社工場での生産開始を目指す
 ※3年間の設備投資額（フロー合成関連）：135百万円

② 新たな柱の創出

- 主力原薬 3 品目（高カリウム血症・抗てんかん・抗ヘルペスウイルス）の売上構成比が全体の約67%を占める状況
- 大型品を含む輸入原薬・自社製造品の新規品22品目の導入を目標とし、スムーズな立上げ体制を構築する
（2028年5月期 新規品の売上見込合計：約12億円）
- 2028年5月期には、全体の売上を増やしつつ売上構成のバランスを改善し、特定製品に頼らない状況に近づける

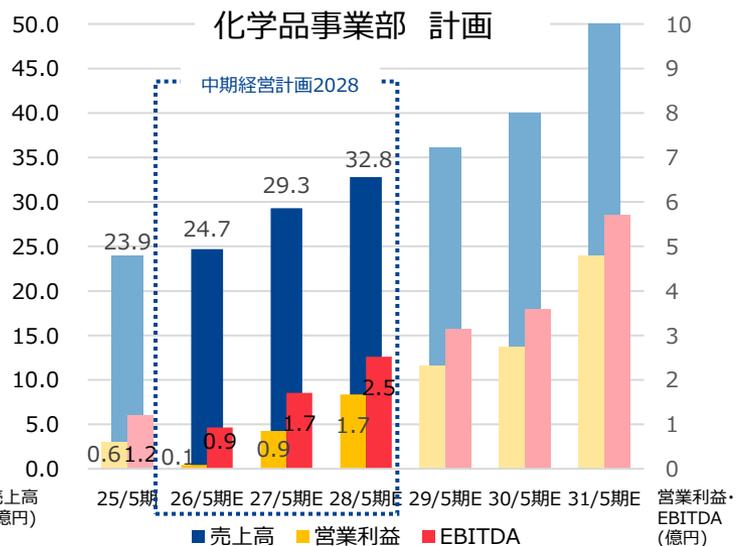
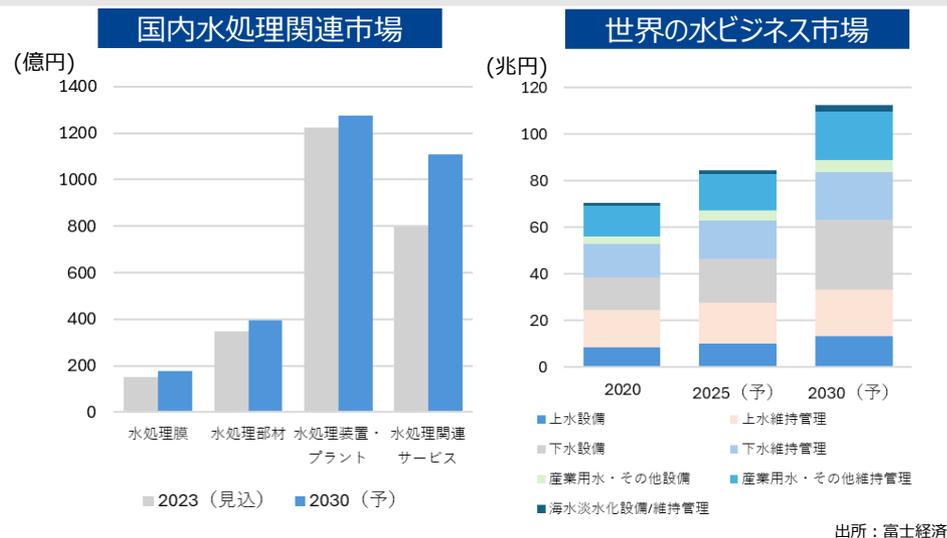
※3年間の設備投資額（自社製造品）：162百万円

品目	設備投資額	2028年5月期 売上高(予)
自社製造品A (新規品)	86百万円	105百万円
自社製造品B (新規品)	49百万円	327百万円
自社製造品C (新規品)	27百万円	32百万円
輸入原薬D (新規品)	-	700百万円
合計	162百万円	1,164百万円



化学品事業を取り巻く環境

- 水処理、製薬、食品・飲料、鉱業など多様な分野での需要が拡大し、世界のイオン交換樹脂市場は堅調に成長
- 国内市場についても半導体産業の活況を背景に順調に推移中
- 今後もイオン交換樹脂は様々な用途へ応用が進む見込み



事業戦略

- イオン交換樹脂・膜・装置の販売拡大（電力事業関連・PFAS）
- 海外展開を推進（アライアンスを活用し、新用途のイオン交換樹脂を海外へ販売）
- 市場性のある新たな用途の樹脂を開発
- 学会やWebページ等の情報発信を充実させ、新規需要の掘り起こしを加速

① PFAS除去用樹脂

2026年の「PFASの水質基準化」を見据えて、以下の取り組みを進行中

モニタリング

各家庭へ提供される飲用水や工場等からの排水中のPFASを定期的にモニターする

簡便な分析方法を確立し、
検査にかかる**コスト削減と時間短縮**を目指す
(東京学芸大学との共同研究進行中)

除去

PFOS・PFOAを中心とした幅広いPFASを確実に除去する

- ・PFAS除去に有効なイオン交換樹脂を販売
- ・**多数の企業とのアライアンス**により、案件に応じた最適解を検討する体制
- ・複数の**組織・団体の実証実験**に提案

サステナビリティ

出来るだけ環境に負荷をかけない方法で除去を行う

PFAS吸着用イオン交換樹脂の**再生に関する基礎技術を確立**

安心・安全な水

「Aqua-PFASプロジェクト」参加

(浄水処理におけるPFASの除去等に関する研究 公益財団法人 水道技術研究センター)

水道原水においてPFAS除去設備の導入等を見据えた産官学プロジェクト

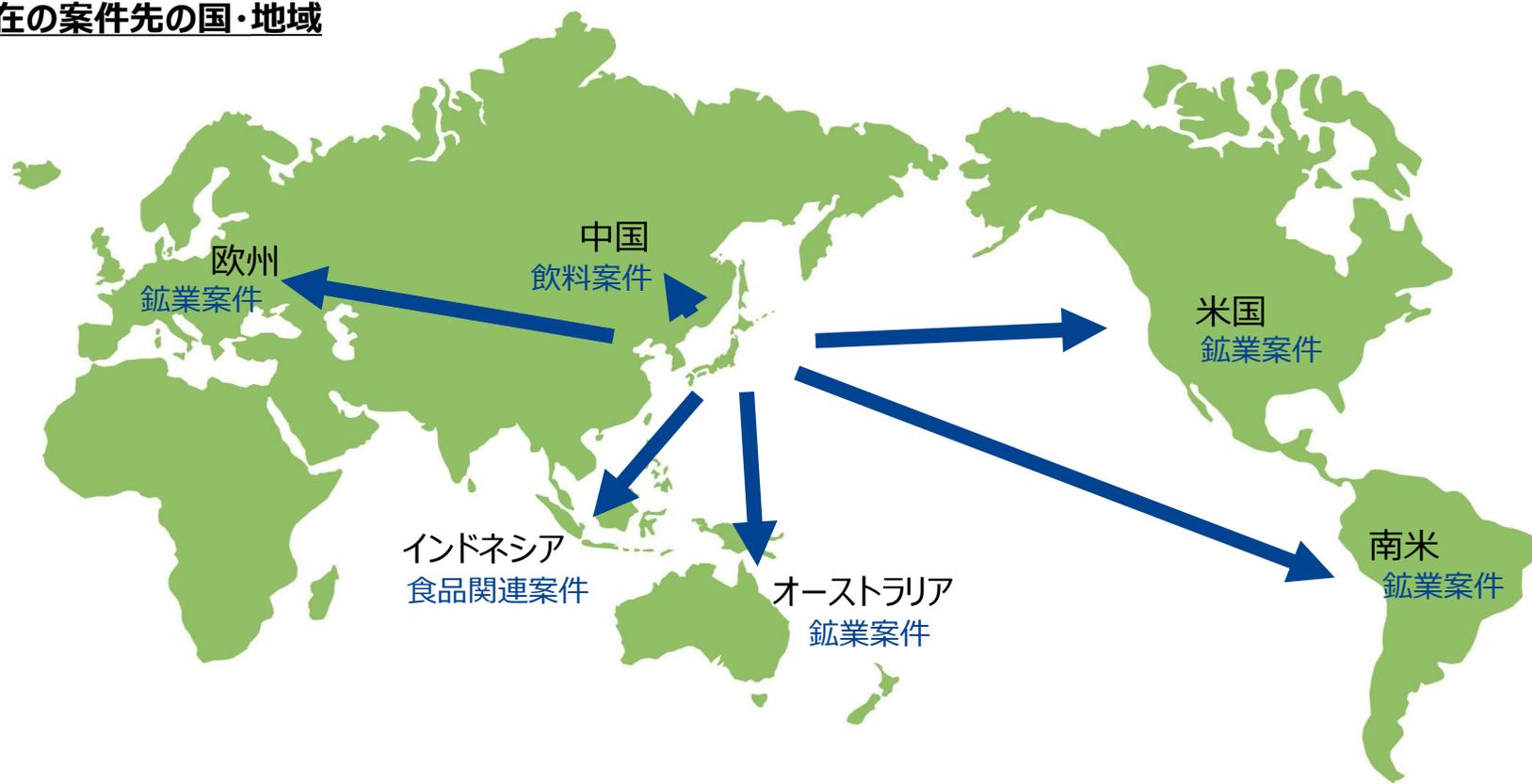
目的：浄水処理におけるPFAS除去の調査研究

PFAS除去に取り組む事業者が参考にできる資料の取りまとめ

② 海外展開を推進

- 自社で用途開発をしたイオン交換樹脂を中心に、アライアンスを活用して海外での販売先を開拓し大型案件の獲得を目指す

現在の案件先の国・地域



全社的な課題

- 売上および取扱品目の拡大に伴い、本社工場施設（製造/物流スペース、給排水能力）や、人材を含めたキャパシティを更に拡張する必要がある
- 健康食品事業の撤退により確保した本社工場内施設・スペースや人材を有効に活用する

大牟田
本社/工場



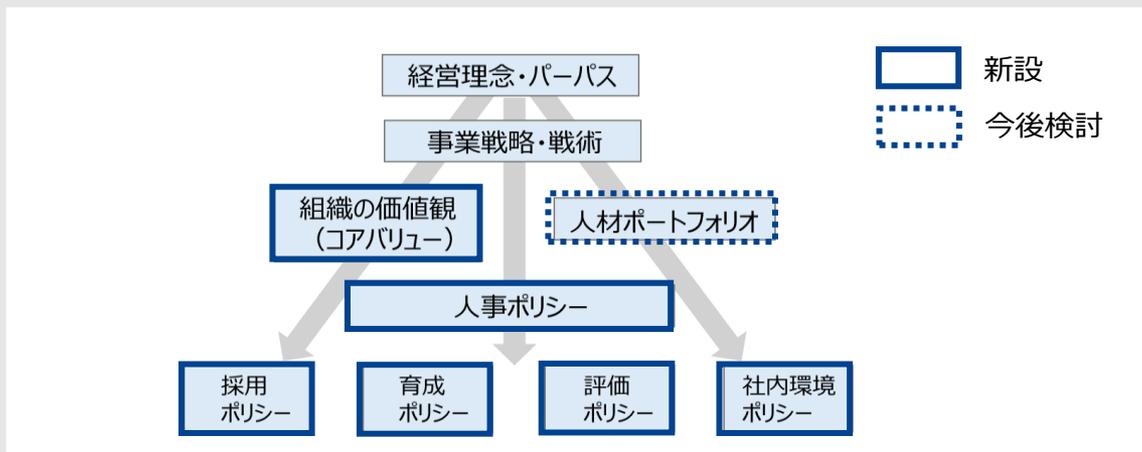
取り組み

- 物流倉庫の増強によるスペースの拡大…物流倉庫の増強、および現在の医薬品倉庫に自動ラックを増設
- 自動化設備の導入による効率改善…製造/検査設備等の自動化により作業時間を短縮し、人為的なミスを削減
- 給排水能力の拡充…増産計画に合わせた能力の拡張
- 人員教育（キャリアパス・育成計画）…事業計画に沿って必要なスキルと人員数を割り出し、健康食品事業部からの異動者を含めた従業員のスキルアップ
- 新製品立ち上げフローの整備…ミスや漏れの無いフローを確立し、立上げのスピードと精度を上げる

人的資本経営の導入に向けた土台作り



概念体系の整理 「大切にしている価値観（コアバリュー）」と各種ポリシーを新たに設定し、企業としてありたい姿を明確化



大切にしている価値観
 < コアバリュー >

チャレンジ

困難にひるまず、実現化への挑戦を続けます。

技術・ソリューション

技術を磨き続けることで新たな価値を創造し、顧客の課題解決に貢献します。

エンゲージメント

人々との出会いを大切に、皆様に価値を提供するために期待に応えていきます。

地域から世界へ

地元大牟田で末永く愛され、やがて世界中に影響力を持つ企業を目指します。

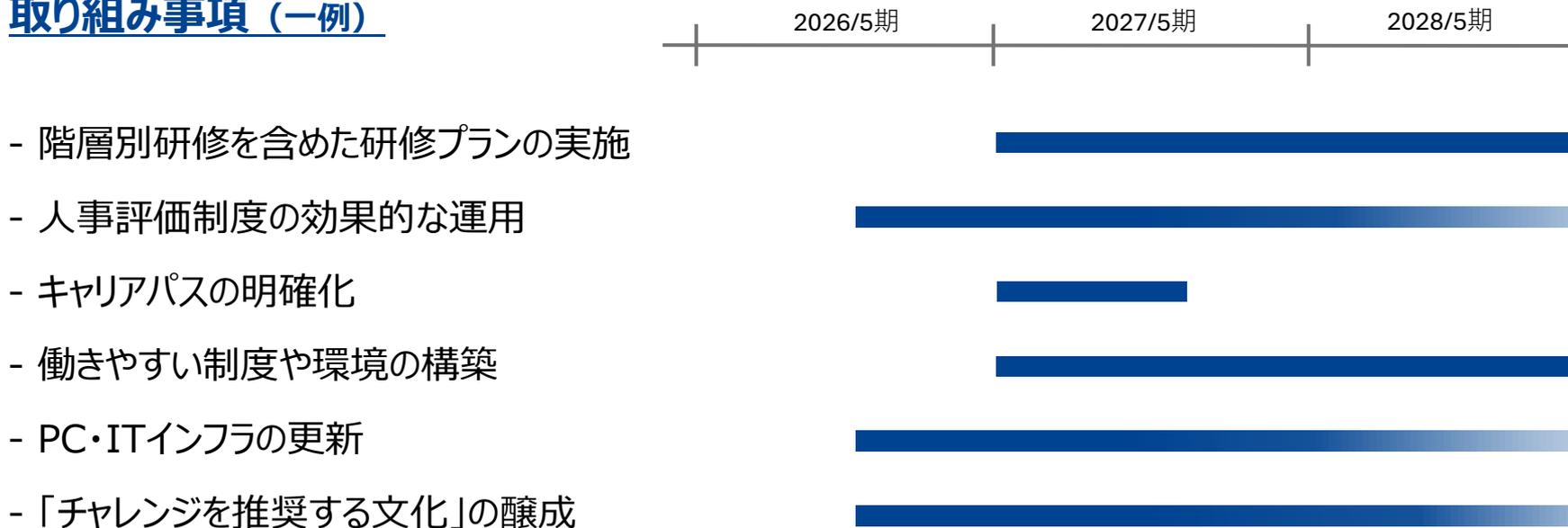
安心・安全

お客様に安心・安全をお届けするために、真面目にひたむきに品質維持に取り組みます。

「人的資本経営」土台作りプラン

- 人材は会社にとって最も重要な資産であり、個々の人材の成長を通じて企業価値の最大化を図る
- 整理された概念体系を核として、「採用」・「育成」・「評価」・「社内環境」の改革を進める

取り組み事項（一例）



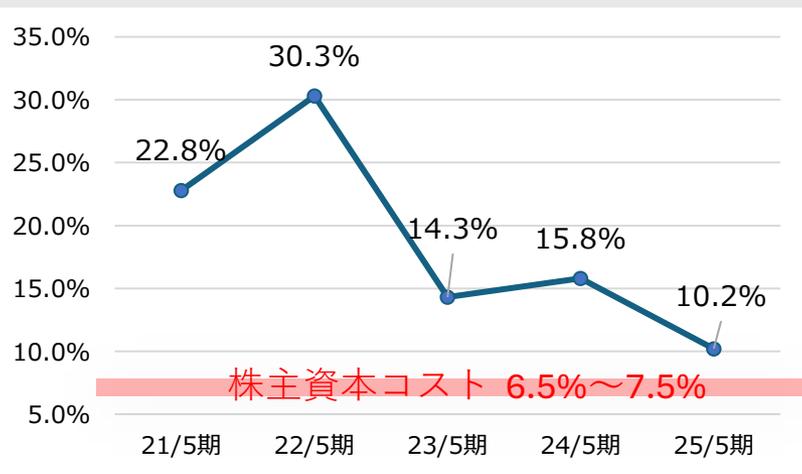
資本コストを意識した経営の実現 に向けた対応



現状分析①資本収益性

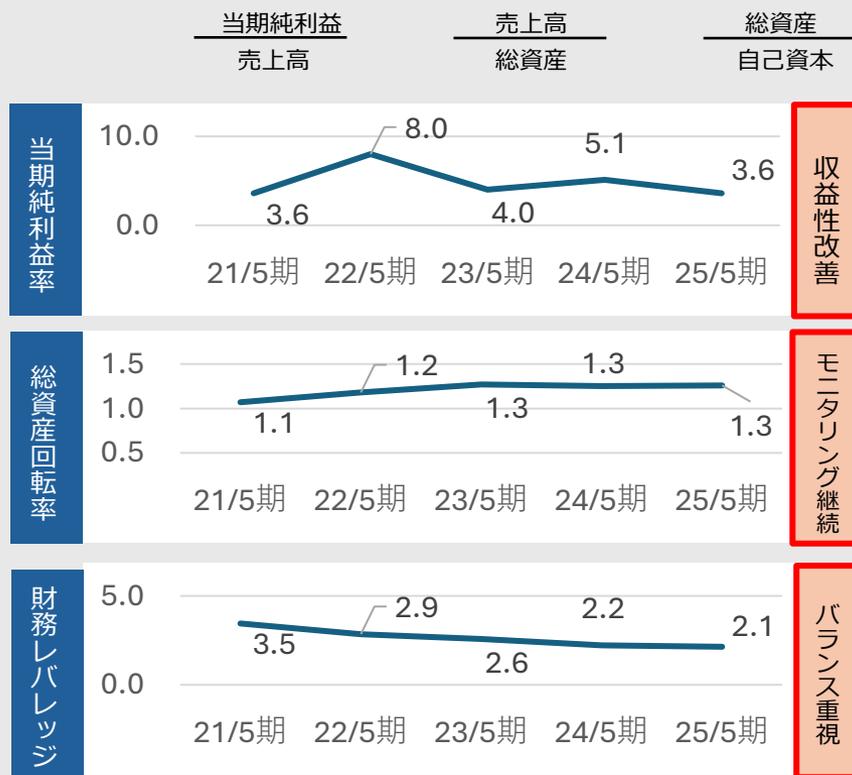
- 当社の資本コストは、6.5～7.5%と認識（過去3期の平均は7%）
- 上場以降のROE（自己資本当期純利益率）目標は15%以上としており、健康食品事業の撤退関連費用を計上した2025/5期を除けば、概ね目標水準に到達
- 2025年5月期のROEは10.2%となり、株主資本コストを上回る水準を維持

ROE（自己資本当期純利益率）の推移と株主資本コスト

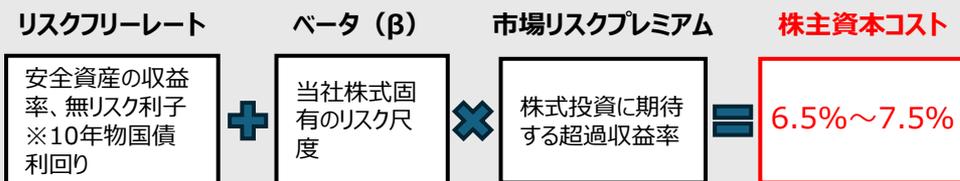


ROEの分解

$$ROE = \text{当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$



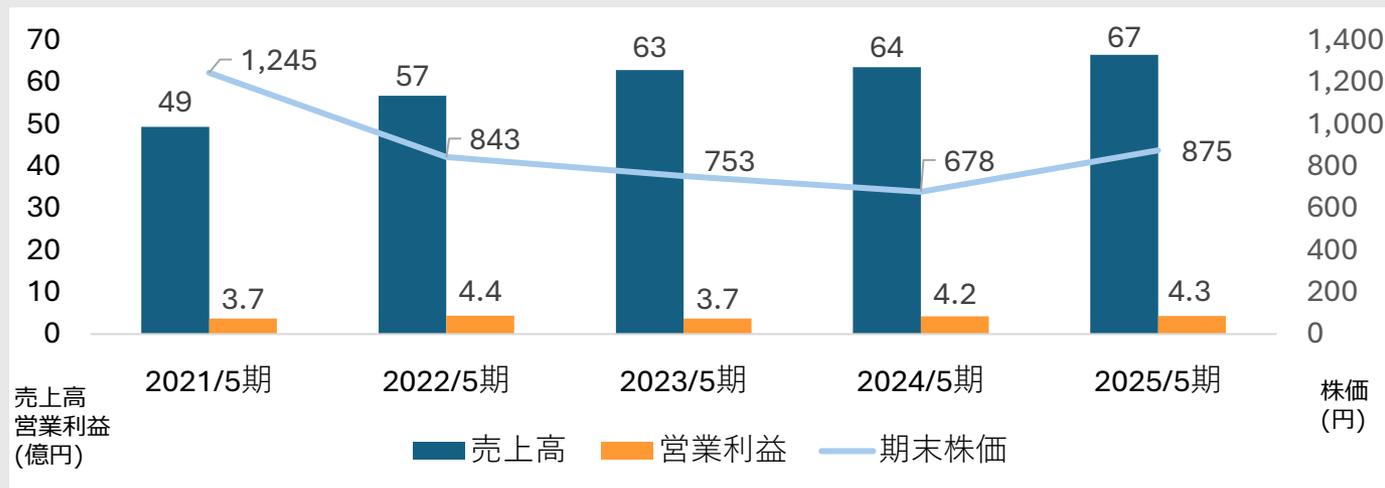
CAPM（資本資産価値モデル）による当社株主資本コストの算出



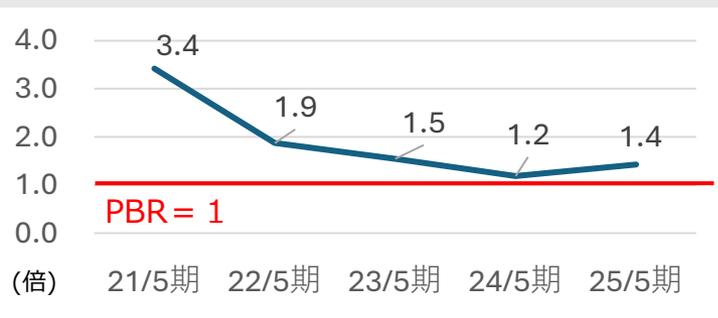
現状分析②市場評価

- 上場来、売上・利益は成長をしているものの、株価は下落傾向
- PBRの水準からは市場から一定の評価を得ていると言えるが、PERについては概ね東証スタンダード市場の平均を下回る水準で推移しており、成長期待値の部分で改善の余地がある

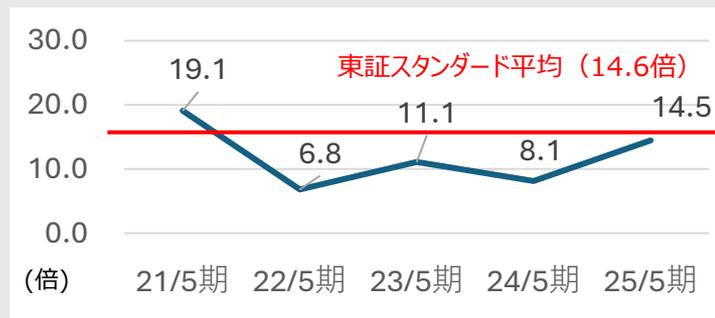
業績と株価の推移



PBR (株価純資産倍率) の推移



PER (株価収益率) の推移



改善に向けた方針

積極的な成長投資による利益拡大

バランス

財務健全性の維持
(自己資本比率：35～50%)

成長投資と財務健全性とのバランスをとった上で、安定的な株主還元を実施

PBRの改善

目標水準
：1.5倍以上

ROEの向上

目標水準：10%以上

PERの向上

目標水準：15倍以上

収益力の向上

- ・高付加価値な商品の投入
- ・製造効率の改善

成長投資の促進

- ・売上の拡大を見越した本社工場設備の拡張
- ・自動化・省人化を目的とした設備投資

株主還元の強化

- ・累進配当の導入
- ・中間配当の実施

成長期待の醸成

- ・新規分野（市場・ビジネス）への積極進出
- ・人的資本への投資
- ・IR活動の充実

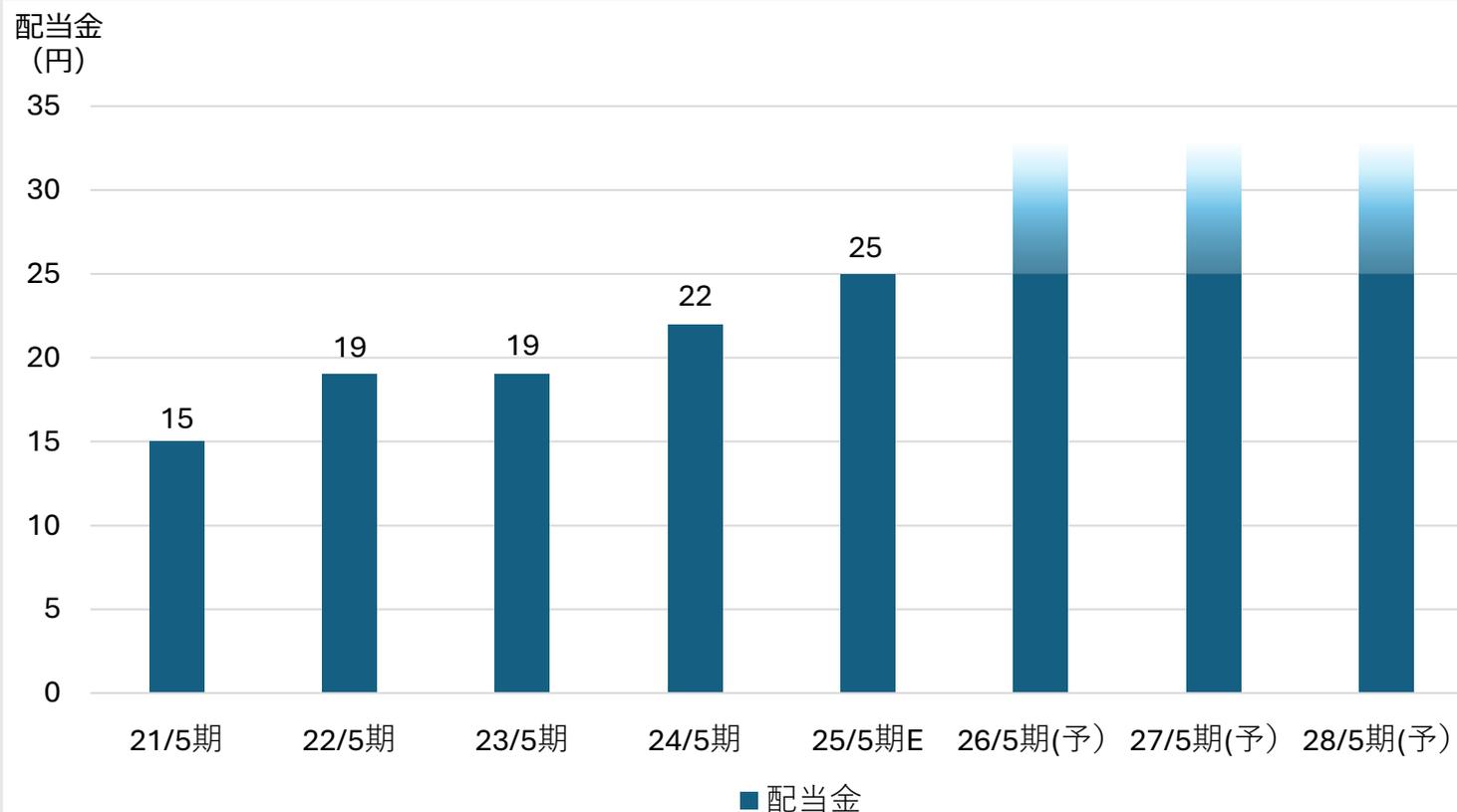
キャッシュアロケーション

- 投資計画金額のうち、約42%を「新規開発や成長のための設備投資」や「人的資本への投資」に充て、飛躍的な成長を促す
- 累進配当により安定的に株主に貢献する
- 案件を精査し、既存事業とのシナジーが見込める案件があれば、機動的なM&Aを行う



配当方針

- 原則として、累進配当（前年の配当実績を下回らない）を導入する
- 2026年5月期より中間配当を実施する



 ひろがる、ケミカル。

 室町ケミカル株式会社

<https://www.muro-chem.co.jp/>

本資料に関するお問い合わせ先
室町ケミカル株式会社 経営企画室
TEL : 0944-41-2131
FAX : 0944-41-2133

＜本資料取扱上の注意点＞

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在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いており、経営環境の変化等により、予告なしに変更される可能性があります。また、実際の業績等は様々な要因により変動する可能性があります。

掲載の内容については未監査の数値も含まれており、確度を保証するものではありません。また、掲載された情報やその誤りについて、その理由に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料は投資家の皆様に当社をご理解いただくことを目的として当社が作成したものであり、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。