



2024年5月期 決算説明資料
(2023年6月1日～2024年5月31日)

2024年7月11日
小津産業株式会社
証券コード7487



1. 2024年5月期 決算概要	2
2. 各事業分野の主要動向	7
3. 長期ビジョン: OZU Innovation2034 第一次中期経営計画2027	11
4. 2025年5月期業績予想 各事業分野の取組み施策	17
5. 参考資料	24



1. 2024年5月期 決算概要



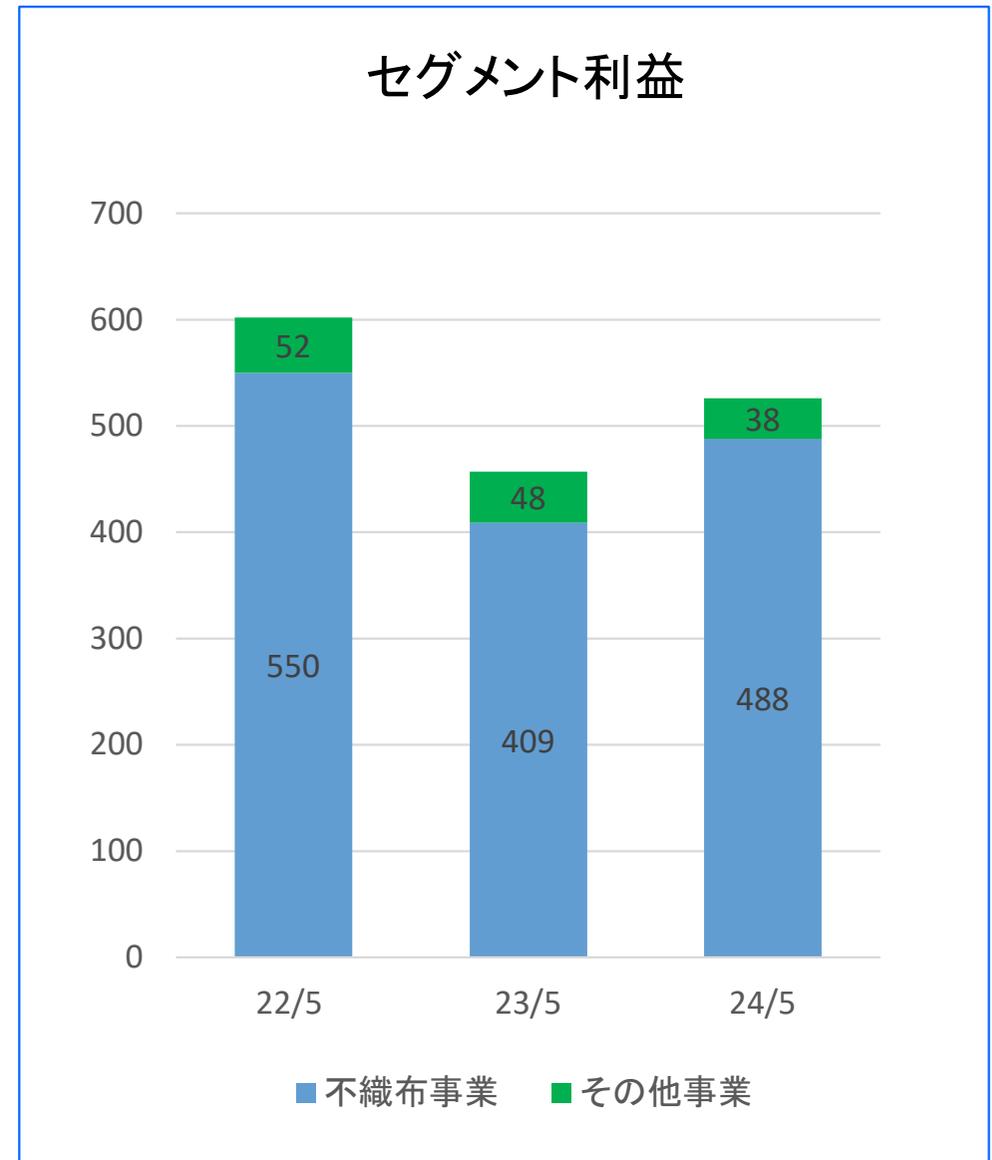
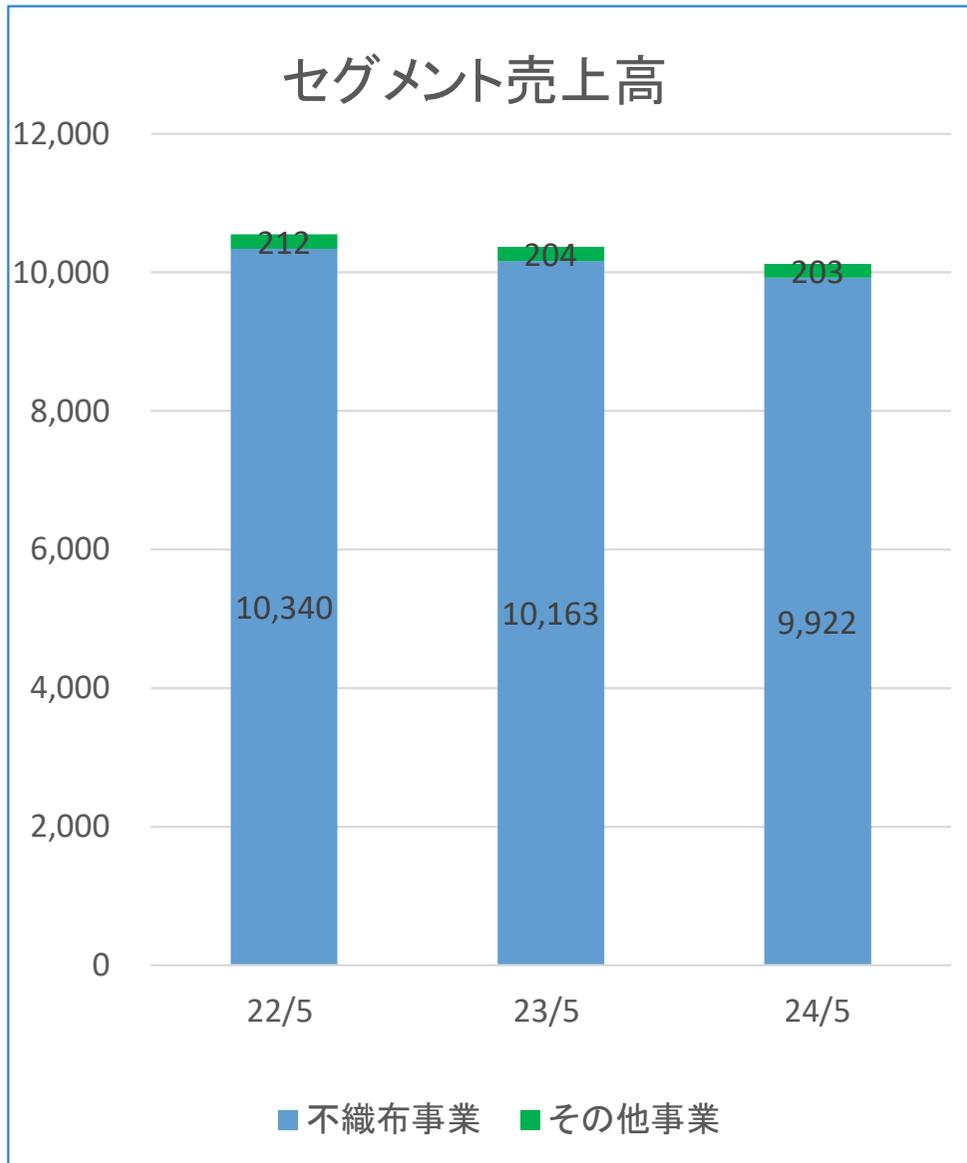
業績のポイント

- 新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行に伴う感染対策製品の需要減や東アジアのコスメ市場の変化等の影響を受け、前期比減収となった
- 販売価格の適正化や原価低減に取り組んだことにより売上総利益率が改善
前期比増益となった

(百万円)	23/5期		24/5期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	増減額
売上高	10,368	100.0%	10,125	100.0%	△215
売上総利益	3,143	30.3%	3,204	31.6%	61
販売費及び一般管理費	2,684	25.8%	2,676	26.4%	△8
営業利益	458	4.4%	528	5.2%	69
経常利益	590	5.6%	704	6.9%	114
親会社株主に帰属する 当期純利益	383	3.7%	546	5.3%	163

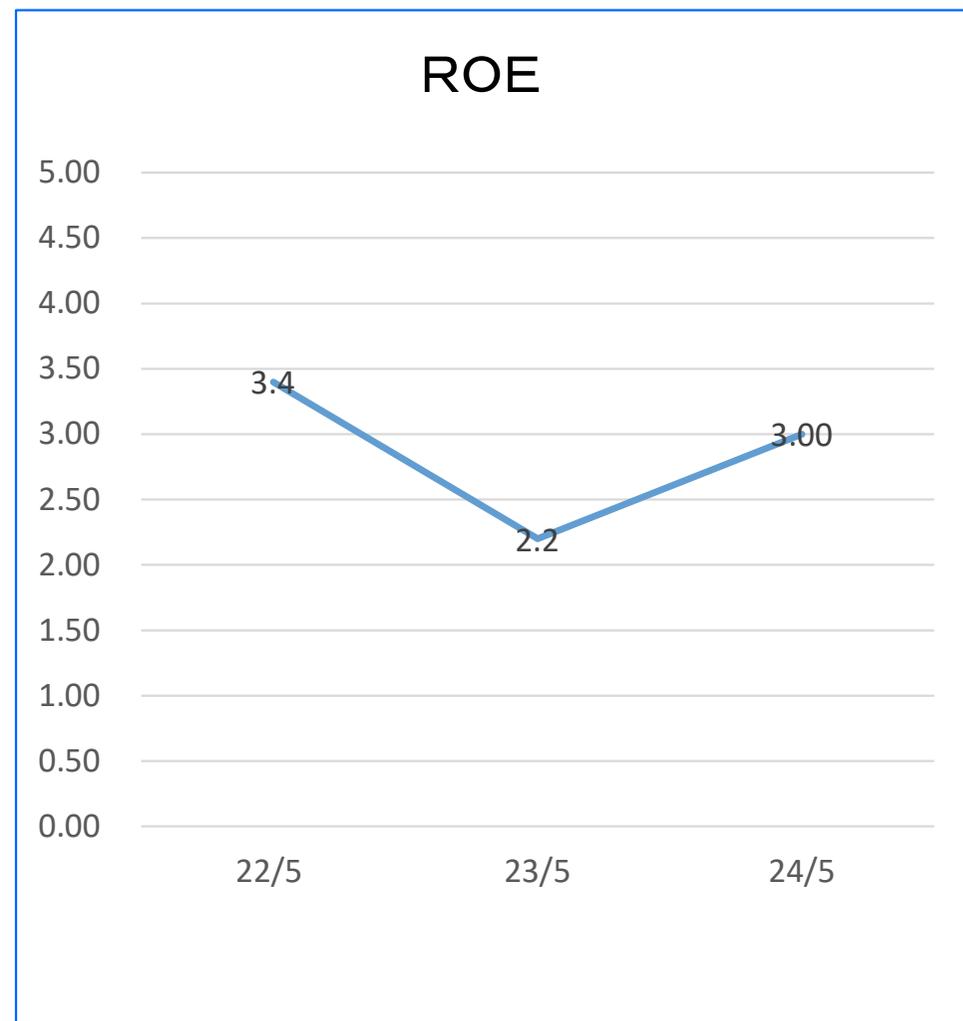
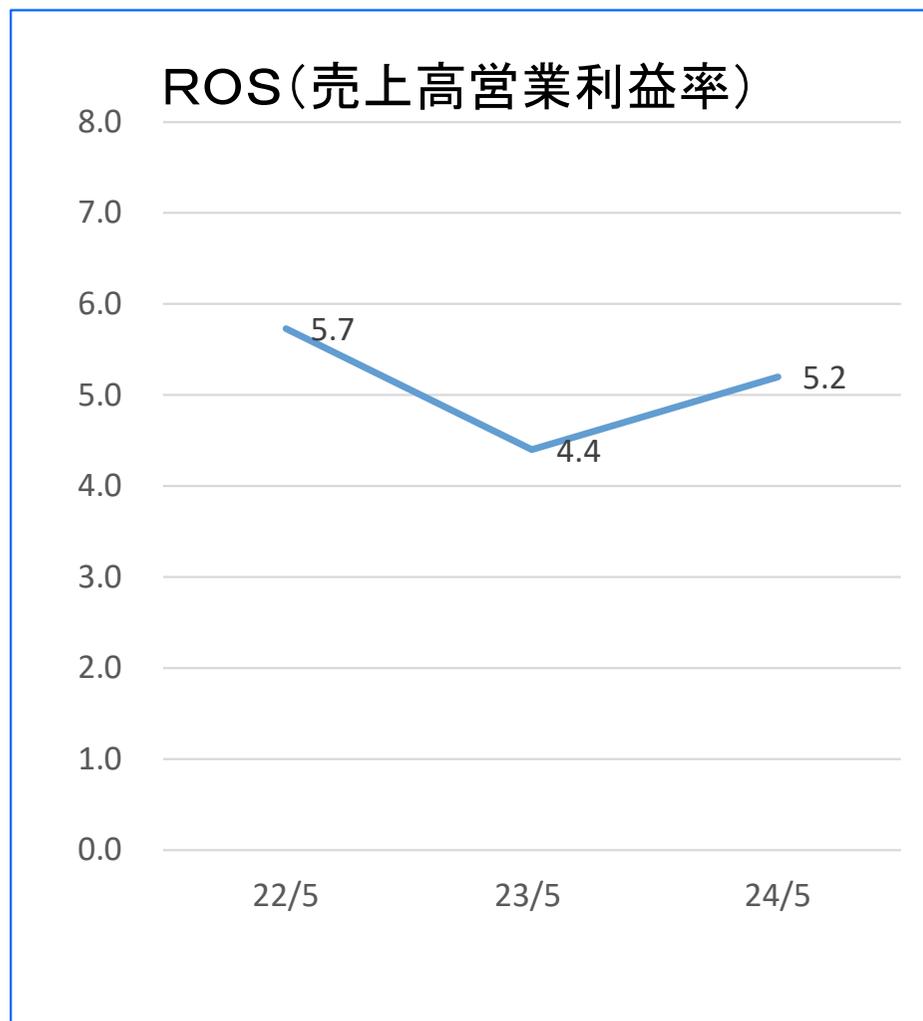


不織布事業+その他事業の業績推移





経営指標の推移

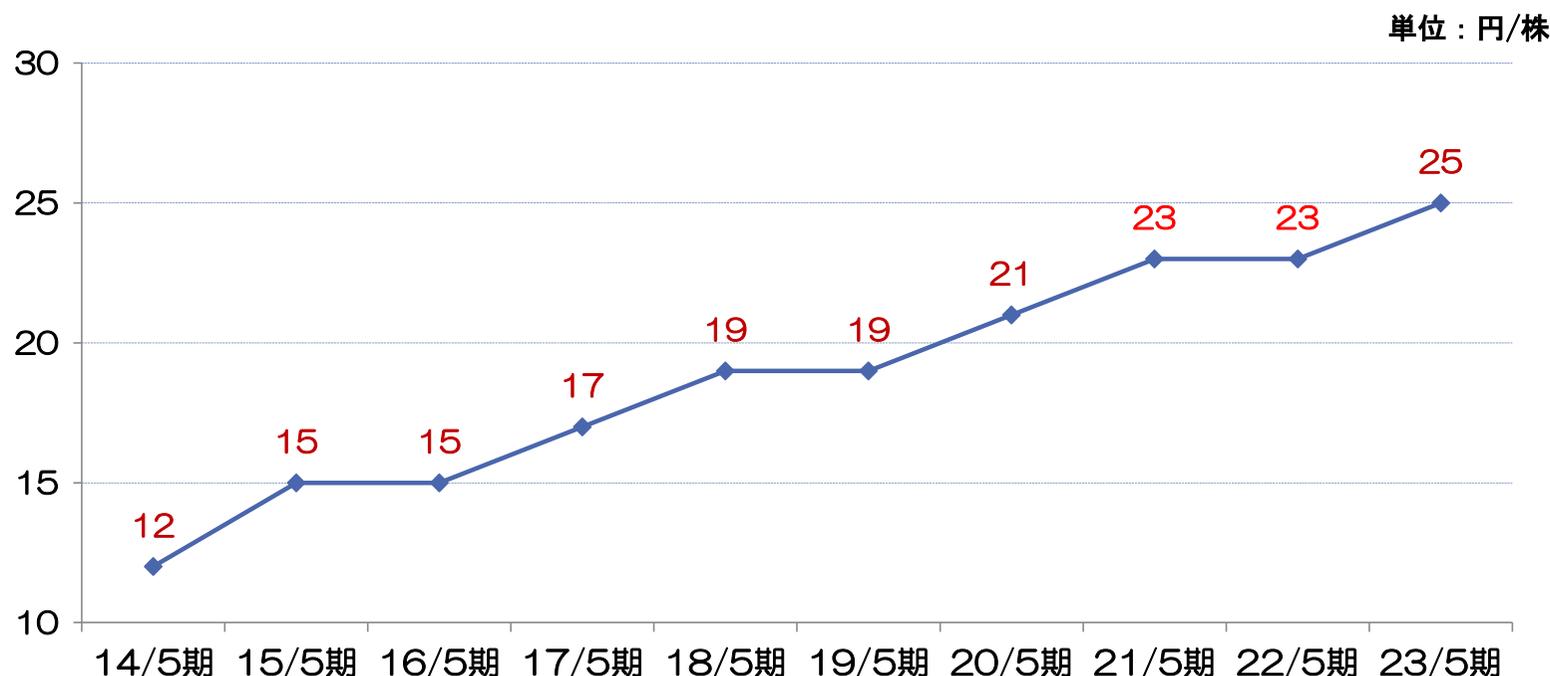


■ 収益力を強化させ、ROS・ROEの向上を目指す

株主還元方針

- 株主さまに対して、長期的に安定した利益還元を行うことを基本方針としつつ、合わせて当社グループの企業体質の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の確保を総合的に勘案することを方針とする
- 加えて、株主さまへの利益還元を充実するため、業績に多大な影響を与える事象の発生がないかぎり減配は行わず、増配を目指して業績向上に努める
- 2023年5月期と同様の、一株あたり25円の配当を予定

【配当金推移】





2. 各事業分野の主要動向



中期経営計画2024 : Leap into the Innovation

「紙と不織布」の技術力を基盤とした「価値創造企業」へ

取組み骨子

■ 売上増強への取組み

重点販売製品(ディプロ製品、過酢酸製剤)の拡販推進
電力会社等への提案活動継続と用途開発推進による除染布販売
得意先とのコミュニケーションの一層の強化
⇒的確な販売機会の捕捉 ニーズ対応による製品ラインナップの拡充(ものづくり)

■ 外部環境変化への迅速な対応

原材料価格の高止まり等が継続
⇒迅速かつ的確な対応を引続き実施し、収益を確保

■ 海外展開の再構築

販売・製造・購買の機能拡充を目的に、海外販売拠点、海外加工場の再構築検討に着手

事業構成と2024年5月期の実績 I



不織布事業(分野)	事業の概要	2024年5月期の実績
エレクトロニクス分野	半導体、電子部品、航空宇宙、製薬、食品工場等の製造現場で使用される不織布ワイパーの販売および企画	<ul style="list-style-type: none">■ 中国をはじめとする世界経済の減速によりスマホ・PC向け需要は低迷■ 自動車関連、プリンター、内視鏡関連需要は堅調に推移■ 食品分野等への拡販に取り組んだことにより売上高・利益面とも前期比横ばい
メディカル分野	病院・介護施設で使用される不織布ガーゼ・マスク、除菌ウェットシート、感染対策製品等を販売	<ul style="list-style-type: none">■ 得意先ニーズに合致した新製品の開発や新規販路の拡大を推進■ 新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行により、感染対策用の消耗品やマスク需要が減少し、売上高・利益面とも前期比減少
コスメティック分野	国内外の大手化粧品メーカー・エステ関連企業のお客様ブランドの商品を製造販売 自社ブランド製品の販売も展開	<ul style="list-style-type: none">■ 新規販路の拡大を実現するも、東アジアのコスメ市場の変化により海外販売が低調に推移■ 比較的堅調に推移していた国内販売も中国景気の鈍化の影響から伸び悩み、売上高・利益面とも前期比減少
除染関連分野	放射性セシウム吸着シート「五大力」 電力会社に安全対策用途で販売	<ul style="list-style-type: none">■ 国内電力会社等への営業活動を継続実施した結果、販売実績を計上

事業構成と2024年5月期の実績Ⅱ



不織布事業(分野)	事業の概要	2024年5月期の実績
小津(上海)貿易有限公司	中国における販売・購買の拠点 中国にてエレクトロニクス分野、コスメティック分野等の製品を販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ コスメティック分野において販売が減少 ■ 中国の工場稼働率が低調であり、エレクトロニクス分野の販売も低調 ■ 売上高・利益面とも前期比減少
ディプロ	小津グループの製造拠点 陽圧管理により、化粧品や医薬部外品等の高付加価値製品をクリーンな環境で生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売価格の適正化や材料費の低減を推進 ■ 売上高・利益面とも前期比増加
日本プラントシーダー	野菜の種子をテープ状の水溶性フィルムや生分解不織布に封入し専用機械で播種する「シーダー農法」普及を推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外販売は低調に推移するも、国内販売が比較的堅調に推移 ■ 販売価格の適正化や経費削減に努めた結果、前期に比べ、売上高は横ばい、利益面は増加

その他事業	事業の概要	2024年5月期の実績
除菌関連事業 (エンビロテック ジャパン)	食品添加物として過酢酸製剤を販売(米国FDA認証、2016年厚労省認可) 食品工場向けサニテーション用途中心に拡販	<ul style="list-style-type: none"> ■ 過酢酸製剤の知名度向上のための活動を継続 ■ 販売代理店への販促活動、食品殺菌用途および防疫対策用途に向けた拡販の結果、売上高・利益面とも前期比増加
不動産賃貸業	不動産賃貸事業を営む	<ul style="list-style-type: none"> ■ テナントの退去があり、売上高・利益面とも前期比減少

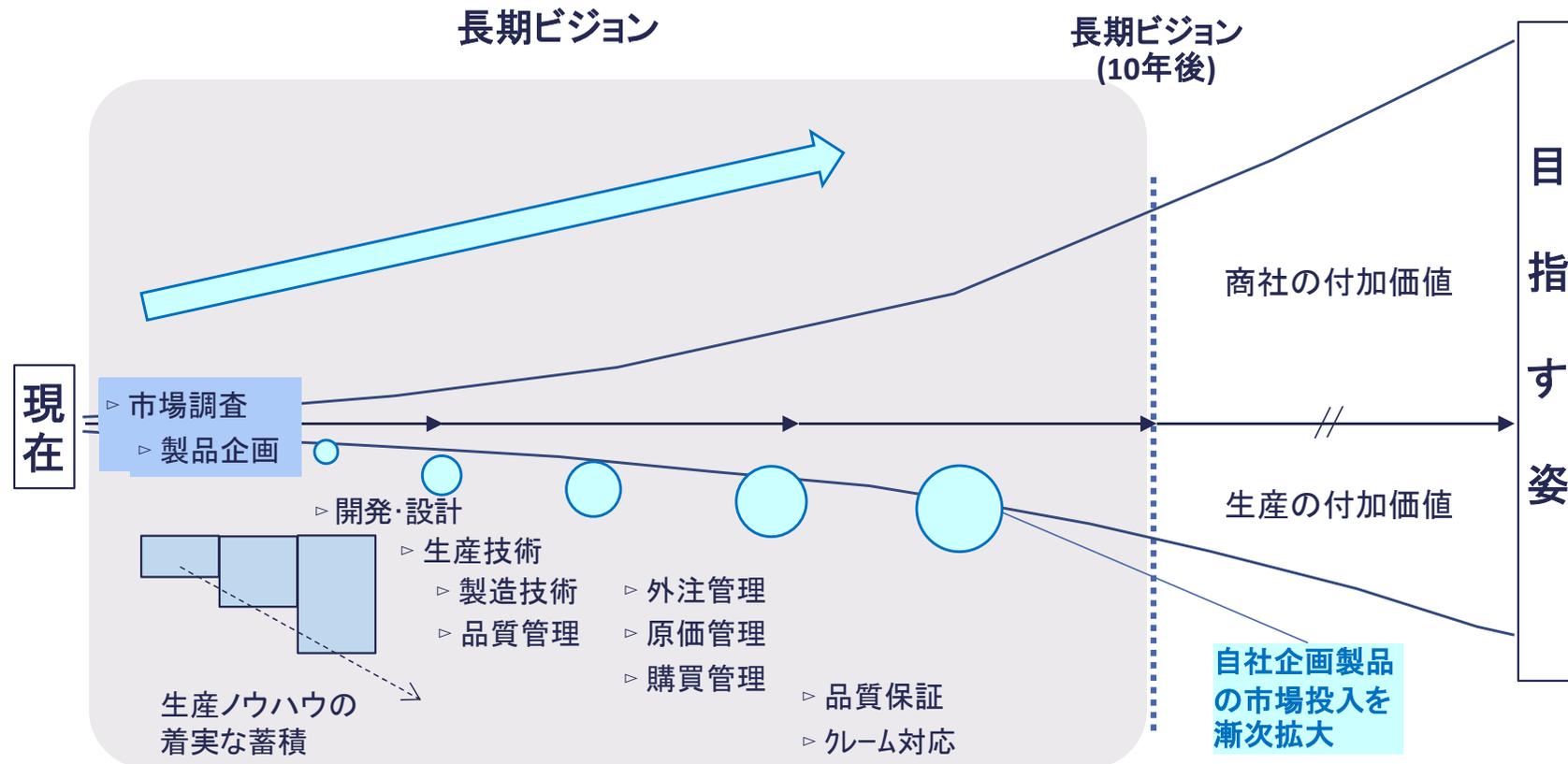


3. 長期ビジョン: OZU Innovation2034 第一次中期経営計画2027

長期ビジョン: OZU Innovation2034 目指す姿・事業像



お客さまニーズに応え一層の深耕を図り、かつお客さまへの適切な提案を可能とするため
“自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社”への発展を目指す



今次長期ビジョンの10年は、生産機能の基盤を築く期間

長期ビジョンの目標達成に向け、提携・買収の機会があれば積極的に活用



目標

- わたしたちは、「より清潔・より快適」を提供する会社を目指します
- わたしたちは、社会のニーズに応え、お客さまの利便性、快適性、生産性の向上に寄与する「製品・サービス」を生み出し、提供することによって社会の発展に貢献します

目指す姿・事業像

“自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社”への発展

数値目標:2034年5月期

目標、目指す姿・事業像の実現により

連結ベース売上高:150億円

(現状の1.5倍の規模を目指す)

【事業拡大戦略1】 新規のお客さま開拓、新用途・新機能の開発による拡大 30億円

【事業拡大戦略2】 新規事業による拡大 20億円



戦略推進上の基本的な考え方

【事業拡大戦略1】

現在の商品、現在のお客さまを軸とした展開
⇒当該戦略への取組みから新規事業への発展も視野に入れる

【事業拡大戦略2】

新規事業の探索
⇒当該戦略への取組みから現在の商品のブラッシュアップも想定

戦略

【事業拡大戦略1】

新規のお客さま開拓、新用途・新機能の開発による拡大

＜注力分野＞

産業分野: 製造現場 機構部品・ユニット品

医療・美容分野: 衛生材料 フェムケア ウェルネスケア

【事業拡大戦略2】

新規事業による拡大

＜着目する領域(第一次候補)＞

分野(市場・業界): 農漁業 予防医療 在宅医療 防災 先端技術 環境対策

1、2とも効率よく着実な事業成長に向け、提携・買収を積極的に活用

長期ビジョン：Ozu Innovation2034と中期経営計画



●長期ビジョン
Ozu Innovation2034
設定



目標達成 ●

**第一次中期経営計画2027
(発展のための土台づくり)**
…着手準備、体制構築
経営基盤の再構築
調査重点設定
展開推進判断

**第二次中期経営計画2031
(伸張、拡大時期)**
…一部先行的に試行
詳細調査対象・項目設定
取組み方針決定
体制再構築

**第三次中期経営計画2034
(刈取り、長期目標達成)**
…重点顧客への深耕
課題対応による拡販
追加投資判断
次回候補テーマ探索

3年(25/5~27/5)	4年(28/5~31/5)	3年(32/5~34/5)
第一次中期経営計画 2027	第二次中期経営計画 2031	第三次中期経営計画 2034
10年		

第一次中期経営計画2027基本方針

- 長期ビジョンで掲げた目標達成、発展のための土台づくり
⇒着手準備 体制構築 経営基盤の再構築 調査重点設定 展開推進判断等
- 発展を支える地道な活動の実施
お客さまニーズ等の情報収集活動の展開
外部環境変化に的確・迅速に対応

第一次中期経営計画2027計量計画

- 長期ビジョンで掲げた目標達成に向け、人材確保、市場調査、研究開発費等に戦略的に予算を充当
- 結実までのタイムラグもあり、第一次中期経営計画期間中の業績寄与は限定的

<2027年5月期計画>

売上高 : 10,500百万円

営業利益: 300百万円



5. 2025年5月期業績予想 各事業分野の取組み施策



業績予想概略

売上高: 10,000百万円 前期比△125百万円

- 除染布の納入数量の減少、海外コスメの販売減の要因あるも、売上高は微減を見込む

営業利益: 290百万円 前期比△238百万円

- 長期ビジョンで掲げる目標達成に向け、人材確保、市場調査・研究開発費等に戦略的に予算を充当
販管費の増加により減益を見込む
販売費及び一般管理費: 前期比+258百万円

(百万円)	24/5期		25/5期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	増減額
売上高	10,125	100.0%	10,000	100.0%	△125
営業利益	528	5.2%	290	2.9%	△238
経常利益	704	6.9%	420	4.2%	△284
親会社株主に 帰属する当期 純利益	546	5.3%	290	2.9%	△256



事業拡大への取組み施策

事業拡大の実現に向け、グループを挙げて以下の事項の取組みを推進

- **お客さまニーズの把握の徹底**
 - ①顕在化したニーズのみならず、潜在的なニーズについても情報収集
 - ②事業戦略室を軸に、情報収集・蓄積・共有化を実施
- **お客さまニーズを満足させる新用途・新機能の開発**
 - ①自社での商品企画力・開発力の強化推進
- **新規事業の探索**
 - ①着目する領域の市場調査、研究
 - ②重点調査の設定 展開推進判断
- **効率よく着実な事業拡大に向け、提携・買収を積極的に活用**



クリーンサプライ営業部

- ①海外営業部を統合
- ②国内外ともエレクトロニクス分野の拡大基調は継続と予測
半導体、電子部品、食品分野等への拡販に注力
- ③国内企業から在外日系企業へのアプローチ強化等、国内外一体となった営業活動の推進
- ④事業戦略室、生産本部との協働による海外拠点の見直し

ウェルネスケア営業部

- ①メディカルサプライ営業部とコスメサプライ営業部を統合
- ②メディカル商材を美容分野に、コスメ商材を医療・介護分野に展開
⇒新たな顧客を獲得
ニーズ掘り起こしにより、人々のウェルネスケア(心身両面の健康)に
寄与する新製品を開発



エコプロダクツ営業部

- ①ライフサプライ営業部を核に新設
- ②環境対策製品であるオイルテイクアウェイ（油吸着剤）を軸とした拡販
環境に優しい製品を幅広い分野に拡販 除染布事業も推進
- ③「エコ」をキーワードとした新製品開発に向けた活動の展開

コンシューマー営業部

- ①機能素材開発室衛生材料開発担当を主体に新設
- ②株式会社ディプロ製造のウェット製品、マスク製品等を販売
販売ルートの整理による効果的な営業の推進
- ③現在の商品カテゴリーにとらわれない不織布コンシューマー製品の開発



ディプロ

- ①製品ラインナップの拡充による既存のお客さまへの販売強化と、当社との連携による新規のお客さまの獲得
- ②製造機能の活用・拡充による高機能商品の開発
- ③生産性向上策の実施による品質の向上と原価低減の実現
- ④当社とのグループ購買機能の確立

日本プラントシーダー

- ①きめ細かいお客さま対応による主力製品の拡販
- ②新規分野への取組み強化(海外販路の拡充、新規商品の開発促進)
- ③加工体制の最適化と新規マシン開発の推進
- ④新規事業の探索



除菌関連事業(エンビロテックジャパン)

- ①食品殺菌用途、畜産分野の防疫対策用途としての過酢酸製剤の拡販
- ②データ・ノウハウ・現場力の蓄積
- ③ターゲット・優先順位に基づく、効果的な営業活動の実践
- ④営業活動の効率化、強化
ノウハウのある代理店の活用、セミナー・Web会議の活用等



6. 參考資料

2024年5月期 連結貸借対照表



(百万円)	23/5期 5月末	24/5期 5月末	増減額
流動資産	12,586	12,894	307
固定資産	12,043	11,842	△201
総資産	24,630	24,736	106
流動負債	3,573	3,601	27
固定負債	3,035	2,932	△103
負債合計	6,609	6,533	△76
純資産	18,020	18,203	183
自己資本 比率	73.1%	73.3%	0.2%

主な増減要因

■ 資産	
土地	+387
売掛金	+261
電子記録債権	+234
投資有価証券	△387
■ 負債	
未払法人税	+29
支払手形及び買掛金	△30
繰延税金負債	△108
■ 純資産	
利益剰余金	+336
その他有価証券評価差額金	△241



(百万円)	23/5期	24/5期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	815	530	△284
投資活動による キャッシュ・フロー	△223	△403	△180
財務活動による キャッシュ・フロー	△192	△209	16
現金及び現金同 等物に係る換算 差額	11	37	25
現金及び現金同 等物の増減額	410	△45	△455
現金及び現金同 等物の期首残高	7,073	7,483	410
現金及び現金同 等物の四半期末 残高	7,483	7,438	△45

キャッシュ・フローの状況

■ 営業キャッシュ・フロー

(2024年5月期の獲得)

税金等調整前当期純利益	+736
減価償却費	+358
売掛債権の増減額	△389
法人税等の支払額	△161

■ 投資キャッシュ・フロー

(2024年5月期の支出)

有形固定資産の取得	△445
-----------	------

■ 財務キャッシュ・フロー

(2024年5月期の支出)

配当金の支払	△209
--------	------

- 1653年(承応2年)創業の和紙問屋を起源とする「紙と不織布」の製造商社
- 現在では、クリーン分野、ウェルネスケア分野、エコプロダクツ分野、コンシューマー分野などを展開
- 機能性不織布製品の企画開発から製造・販売までをメインとした幅広いサービスを提供

過酢酸系の除菌剤販売
(除菌・殺菌)



ENVIROTECH

エンビロテック
ジャパン(株)

アグリ分野
(シーダテープ製造販売)



日本プラント
シーダー(株)

オツテクノ(株)
・
(株)旭小津

(株)ティプロ
・
パンレックス(株)

小津産業(株)



不織布、紙製品の加工

不織布、
紙製品の販売



消毒・除菌WET、
フェイシャルシート等の製造販売



小津産業会社概要



会社名	小津産業株式会社
本社所在地	東京都中央区日本橋本町3-6-2
創業	1653年(承応2年)
設立	1939年(昭和14年)12月6日
資本金	13億2,221万円
証券コード	東証スタンダード 市場 7487
事業内容	不織布、洋紙・紙製品等の国内販売・加工、輸出入
従業員数	連結:289名 単体:99名(2024年5月31日現在)

役員等

代表取締役社長兼会長 兼社長執行役員	今枝 英治
代表取締役副社長執行役員	河田 邦雄
取締役 兼 上席執行役員	村尾 茂
取締役 兼 上席執行役員	三崎 剛志
社外取締役	穴田 信次
社外取締役	山下 俊史
社外取締役	阿部 光伸
常勤監査役	近藤 聡
監査役	稲葉 敏和
社外監査役	深山 徹
社外監査役	山本 千鶴子
執行役員	立野 智之
執行役員	柴崎 治

関係会社

連結子会社	オヅテクノ(株) 日本プラントシーダー(株) (株)ディプロ 小津(上海)貿易有限公司 エンビロテックジャパン(株) (株)旭小津
持分法適用関係会社	アズフィット(株)



本資料に関するお問い合わせ

小津産業株式会社 経営企画室

Email : soumu@ozu.co.jp

<https://www.ozu.co.jp/>

本資料の取り扱いについて

- ・本書には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。