

東証スタンダード
証券コード7487

小津産業株式会社

会社説明会資料
2025年2月23日

社長紹介



柴崎 治 代表取締役社長 社長執行役員



趣味ゴルフ・ジョギング
座右の銘:「学びこそ
最大の資産である」

2007年 当社入社
2017年 メディカルサプライ営業部長
2020年 クリーンサプライ営業部長
2022年 ライフサプライ営業部長 兼任
2023年 執行役員 営業副本部長
2024年 第24代社長就任 (現任)
(歴代最年少での就任)



1. 会社概要
2. 当社の目指す事業像
3. 業績報告
4. 株主還元



1. 会社概要

2. 当社を目指す事業像

3. 業績報告

4. 株主還元

創業372年を迎えた小津産業

1653年（承応2年）創業の和紙問屋を起源
現在も創業地で事業を営む



東都大伝馬街繁栄之図（安藤広重）

取扱い製品の変遷



和紙を全国から仕入れて、大名家や寺社仏閣などに販売していたのが当社の始まりです

1600年代	1900年代	1950年代	1950年代	1950年代	2000年代
			<p>和菓子の包装紙を レンズ拭きへと応用</p>		<p>不織布中心へ</p>

当社の強み

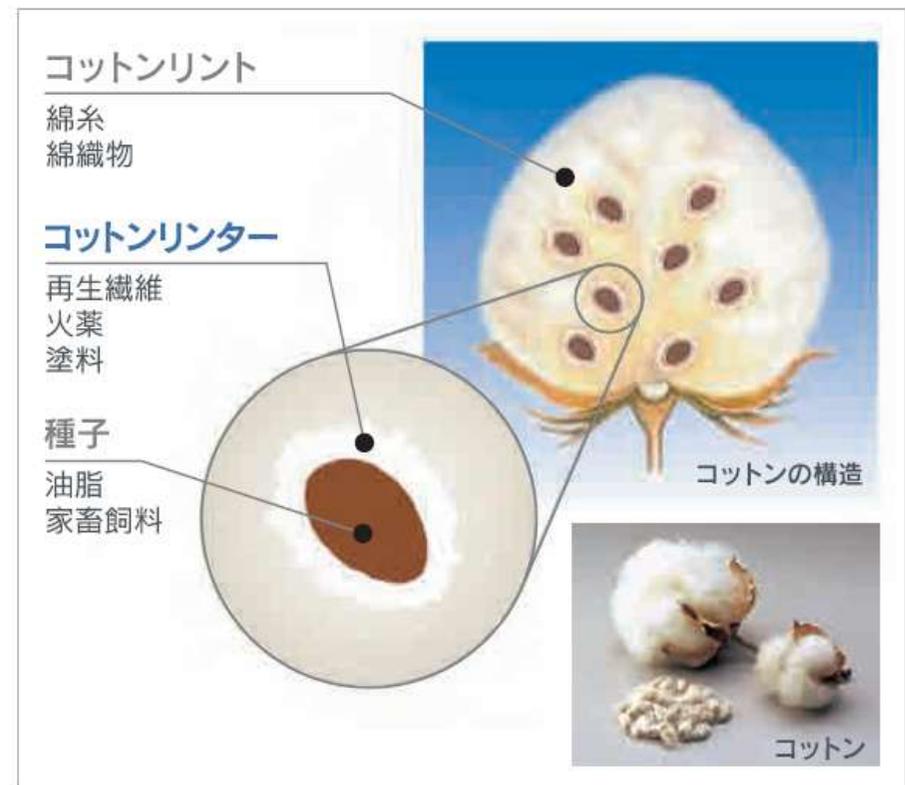


世界で唯一の製法で作られ、人と地球にやさしい再生繊維

コットン種子のまわりのコットンリント（うぶ毛）が原料で、
廃棄時にはバクテリアで容易に分解され、土に還ります

- 抜群の吸水スピードと吸水力
→ 自重の13倍!!
- 脱落繊維がほとんどない
- 溶液への不純物の抽出がない
- 繊維が滑らかで肌にやさしい

クリーン分野 「ベンコット」
ウェルネスケア分野 「ハイゼガーゼ」
化粧用フェイスマスク
コンシューマー分野 不織布マスク



現在の取扱い分野



クリーン
(電子・食品・製薬)

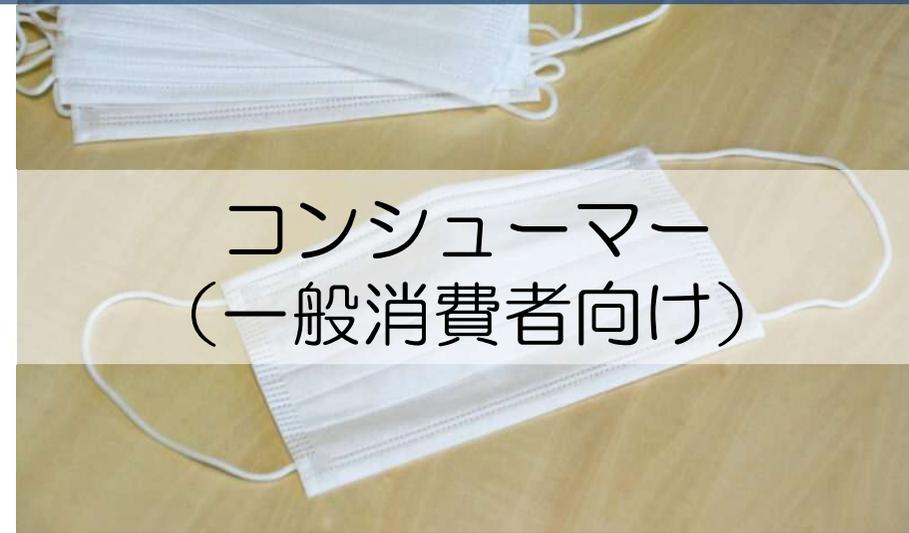


ウェルネスケア
(医療・介護・コスメ)

営業部の再編を行い、効果的な営業活動の実施、
新規事業の探索を含めた事業戦略の企画・推進機能の強化



エコプロダクツ
(鉄鋼・電力・建設)

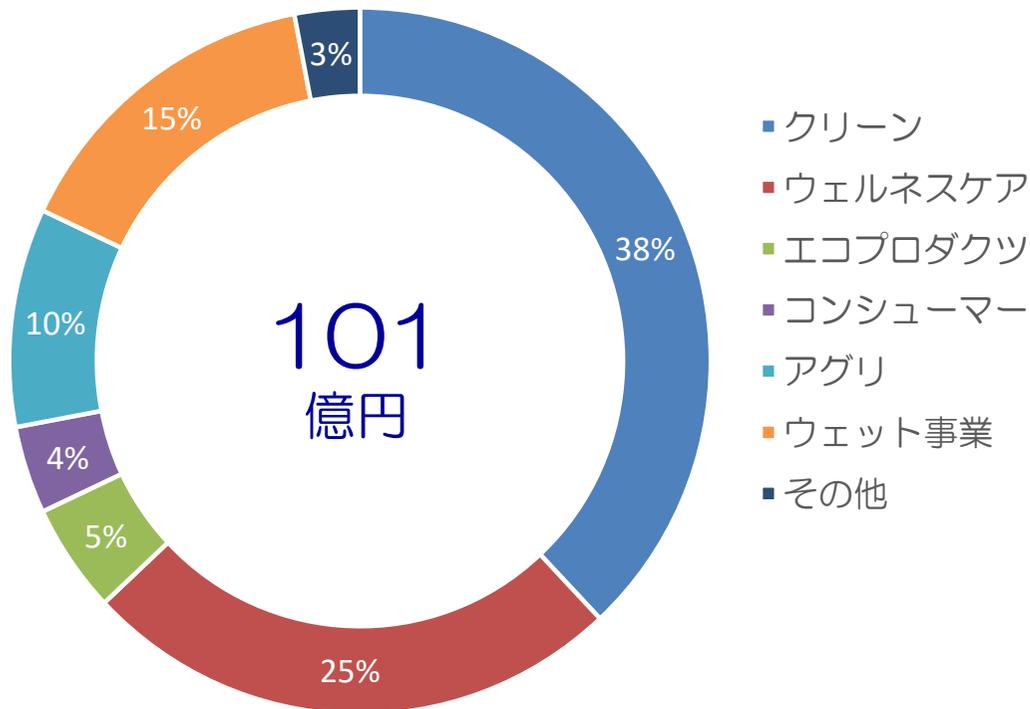


コンシューマー
(一般消費者向け)

2024年5月期の業績



連結売上高構成比
(連結調整前、構成組換後、参考値)



連結売上高 101億円

連結営業利益 5億円

ROS 5.2%

ROE 3.0%

資本金 13億円

連結従業員数 289名

クリーン分野



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企画・販売
日本を始め全世界の先端技術産業を側面からサポート

「ダスパー」
カメラや顕微鏡、内視鏡など
レンズを製造している
メーカー向けに販売



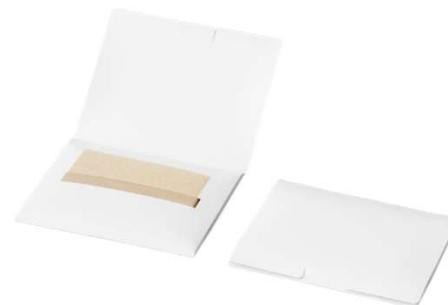
「ベンコット」
スマートフォンや自動車等に
使われる電子部品の
製造エリアで使用



ウェルネスケア分野



病院・介護施設で使用される感染対策製品や防災製品等 および
国内外の化粧品メーカーのお客様ブランドの商品を製造販売



エコプロダクツ分野



インフラを支える製造環境の改善製品や除染関連製品を販売
「エコ」をキーワードに、幅広い製品の開発も行う

「五大力」
放射性セシウムを吸着する不織布



「オイルテイカー」
油吸着シート
国土交通省型式承認済
海上でも使用可能



コンシューマー分野



マスクやウェット製品など、一般消費者向けの製品の企画・販売



4つの分野を支えるグループ体制



製造商社機能を強化するグループ体制
付加価値を生み出す技術力・開発力でシナジー効果を発揮
高機能不織布事業を展開





1. 会社概要

2. 当社を目指す事業像

3. 業績報告

4. 株主還元

長期ビジョン作成の背景



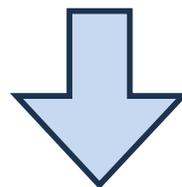
当社を取り巻く事業環境

- 新型コロナウイルス感染症の拡大長期化
- 原材料価格の高騰

当社の課題

- 生産機能の具備は道半ば
- 新用途・新機能開発、新規事業探索 急務
- 施策推進力強化、スピードアップ

事業環境は目まぐるしく変化
変化の速度は加速化



先行き不透明な経営環境が継続するなか

- ◆ 経営陣とグループ従業員が 目指す姿・目標・課題を共有
- ◆ ベクトルを統一、グループ一丸となった業務への取組みを推進し 企業価値向上の実現を目指すため、

長期ビジョン:OZU Innovation2034を策定

長期ビジョンの基本方針



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)

長期ビジョンの骨子



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】

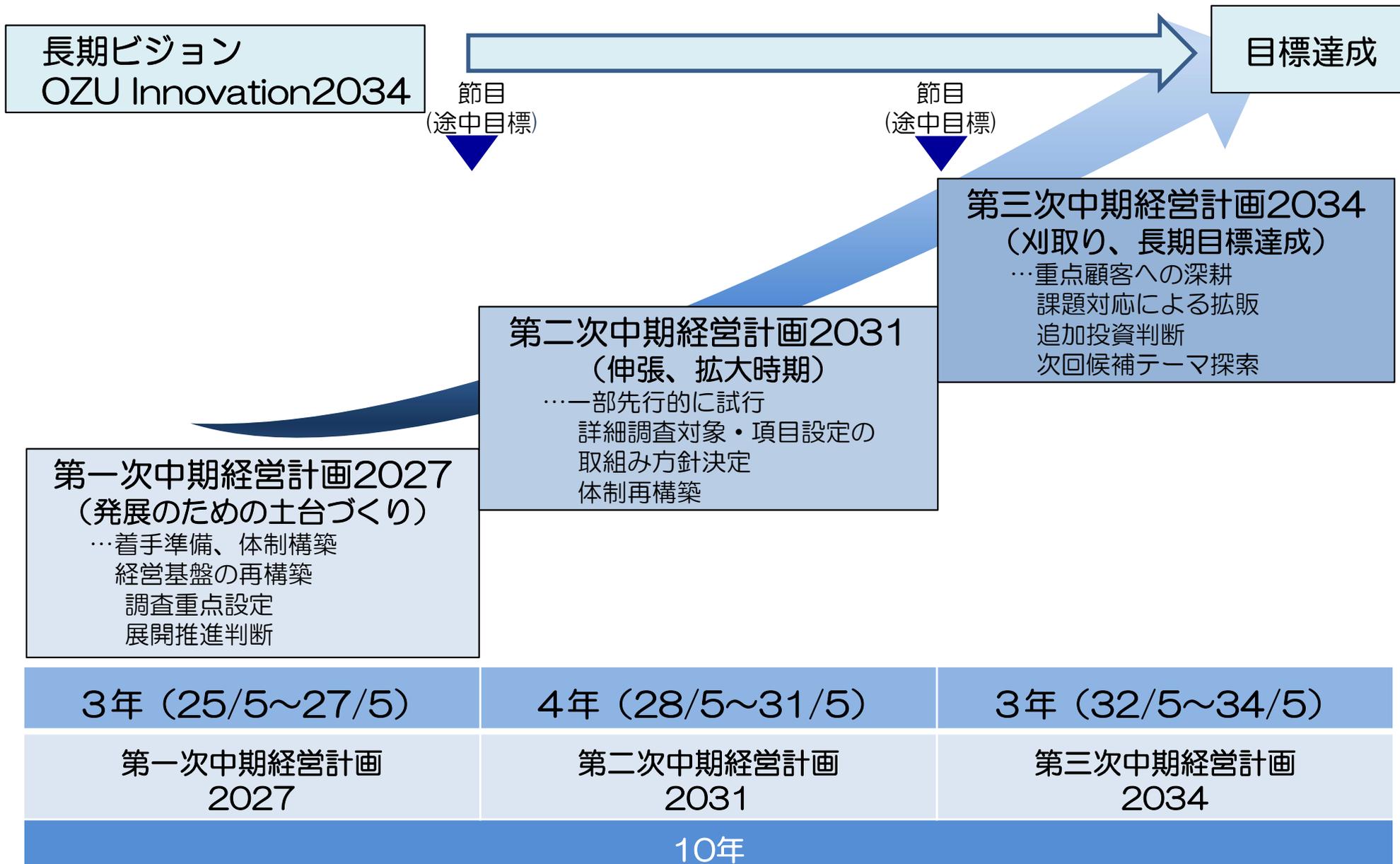
新規事業による拡大

＜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

中期経営計画の位置づけ



第一次中期経営2027 骨子



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によ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 : 105億円

営業利益 : 3億円

事業拡大への取組み I



現在の商品、お客さまを軸にした展開

- これまで地盤を築いてきた事業分野での更なる深耕
- 既存のお客さまの求める新用途・新機能の開発
- 上記を通じ、新規のお客さまの開拓を推進

注力分野の展開①

A：産業分野では、

①製造現場

- 快適・安全かつ生産性の高い製造現場の実現に向けた製品・サービスの開発
 - ・ 殺菌、消臭・防臭機能の付与による快適な製造現場を実現
 - ・ 拭き取り性、吸水性等の機能向上による生産性の向上、省力化も推進

②機構部品・ユニット品

- 「使い捨て」から「取替消耗材」「機構部品」へ使用用途を拡大
 - ・ 「取替消耗材」「機構部品」へと取扱い製品を拡大
 - ・ 事業領域・業容の拡大を目指す

事業拡大への取組みⅡ



注力分野の展開②

B：医療・美容分野では、

①衛生材料

□清潔・快適な状況を作り出す製品の開発

- ・従前より培ってきた知見・ノウハウに加え、更なる機能強化を開発
より清潔で人に優しい衛生材料を提供

②フェムケア

□女性の健康で快適な生活をサポートする製品の開発

- ・高い知見を有する専門家とタイアップ
女性の健康・快適さを保つ製品を開発し提供

③ウェルネスケア

□心身ともの健康・快適に貢献する製品の開発

- ・メディカル分野とコスメティック分野の知見を融合
提携等の手法も活用し、利用者が安心して使用できる高機能商材を開発

新規事業

■ 着目する領域（第一次候補）

分野：農漁業 予防医療 在宅医療 防災 先端技術 環境対策

■ 既存事業領域の知見、取引先、人脈を活用し探索 ⇒ 事業化を目指す



1. 会社概要
2. 当社を目指す事業像
3. 業績報告
4. 株主還元

直近の業績動向



前年同期比、増収 ↑ 増益 ↑

25/5 2Q	実績	前年同期比	25/5 通期	計画	前期比
売上高	51.8億円	+1.2億円	売上高	100億円	▲1.2億円
営業利益	3.5億円	+0.4億円	営業利益	4.4億円	▲0.8億円
経常利益	4.3億円	+0.2億円	経常利益	5.9億円	▲1.1億円

ポイント

- 前年同期比、増収増益
- AI関連需要が好調推移 製薬関連の稼働も堅調推移
海外においてもAI関連需要に加え、光学関連需要が堅調推移
- 販売価格の適正化や原価低減等原材料価格等の高止まり対応も奏功
- 長期ビジョンで掲げる目標達成に向け、戦略的に予算を充当
販売費および一般管理費の増加はあるも、売上総利益の増加により増益



- 上記要因において、各段階利益が24年7月に公表した予想値を上回る見通し
- 営業利益+1.5億円、経常利益+1.7億円の上方修正

主要動向（クリーン）



クリーン分野(電子・食品・製薬等)

- 国内では、AI関連需要が好調に推移し、製薬関連の稼働も堅調に推移
海外においても、AI関連需要に加え、光学関連需要が堅調に推移
- 半導体、電子部品、食品分野等への拡販に注力
- 国内外一体となった営業活動の推進
- 事業戦略室、生産本部との共同による海外拠点の見直し

【取扱製品例】

「ワイパー(ベンコット®)」



「航空用ワイパー」



「厚手紙ワイパー」



「除菌ウェットワイパー」



主要動向（ウェルネスケア）



ウェルネスケア分野（医療・介護・コスメティック等）

- 医療・介護現場での除菌ウェット製品は、引き続き堅調に推移
他方、コスメティック業界の海外需要が伸び悩んだ
- 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
- 新たな顧客の獲得とニーズの掘り起こしによるウェルネスケア
（心身両面の健康）に寄与する新製品の開発

【取扱製品例】

「ワイパー」



「清拭ワイパー」



「フェイスマスク」



「ウェットシート」



主要動向（エコプロダクツ）



エコプロダクツ分野（鉄鋼・電力・建設等）

- 除染布（五大力）の販売実績を計上するも、その他の販売品が原材料等の高騰により全般的に需要が落ち込む
- 環境対策製品である油吸着材（オイルテイクア）のラインナップ拡充
- 環境にやさしい製品を幅広く拡販
- 「エコ」をキーワードに新製品開発

【取扱製品例】

「油吸着材（オイルテイクア）」



「汗拭きシート（ノアクールシートC1000）」



「除染布（五大力）」



主要動向（コンシューマー）



コンシューマー分野（一般消費者向け）

- 新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う需要減が一巡し、売上高は前年同期比増加するも人員増等の影響から利益面は減少
- ディプロ製造のウェット製品とマスク製品等の販売ルートへの整理（重複先の整理等）による効率的な営業活動の推進
- 既存の商品カテゴリーにとらわれない、コンシューマー向け不織布製品の開発

【取扱製品例】

「マスク（マスマイク）」



「除菌ウェットワイパー（ケアウィル®）」



「メガネふき」





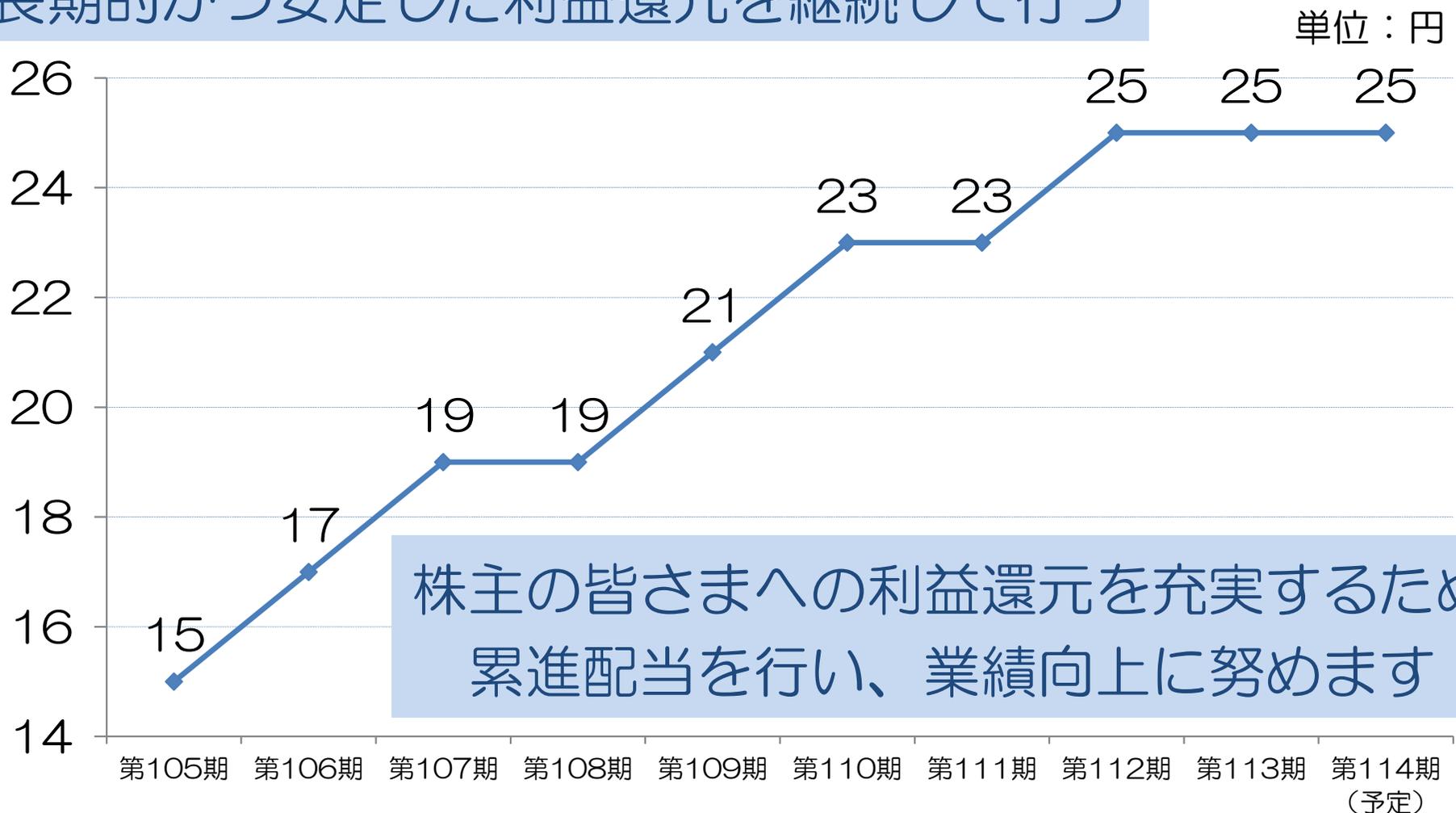
1. 会社概要
2. 当社を目指す事業像
3. 業績報告
4. 株主還元

配当金



配当金 普通配当25円（第114期 予定）

長期的かつ安定した利益還元を継続して行う



株主優待



株主優待

毎年5月末日の株主名簿に記載された
1単元以上保有の株主様に贈呈

100株以上

クオカード1,000円

200株以上

ティシュペーパー、
トイレットペーパー詰合せ
3,000円相当

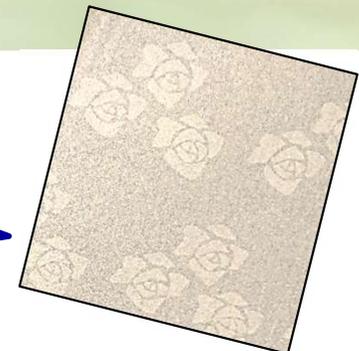
500株以上

ティシュペーパー、
トイレットペーパー詰合せ
6,000円相当

株主優待（500株）の参考例



柔らかな和紙の風合いを
もつ京花紙のトイレット
ペーパーが好評です





ご清聴ありがとうございました

<IRに関するお問合せ>

小津産業株式会社 経営企画室

電話 : 03-3661-9400

E-mail : soumu@ozu.co.jp

ホームページ : <https://www.ozu.co.jp/>

免責事項

本説明会および本資料における業績見通し等は、現時点で入手可能な情報により当社が判断したものです。実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、業績予想と大きく異なる可能性があります。そのような要因の例としては、経済情勢の変化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、当社製品の販売力の低下、事故や震災等がありますが、これらに限定されるものではありません。