



長期ビジョン: OZU Innovation2034

第一次中期経営計画 2027 (2024年6月1日～2027年5月31日)

説明資料

2024年7月11日

小津産業株式会社

証券コード7487



1. 長期ビジョン：OZU Innovation2034概要

2

2. 第一次中期経営計画2027骨子

9



1. 長期ビジョン: OZU Innovation2034概要

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

実績

- 製品ラインナップの拡充:「ものづくり」に軸足をおいた営業活動の実践
- 外部環境変化への対応:原材料価格の高止まりに対応 収益を確保
- 海外展開の再構築:海外販売拠点、海外加工拠点の再構築に着手

事業環境変化

- 新型コロナウイルス感染症による3年間に亘るパンデミック
- ロシアのウクライナ侵攻、中東情勢の緊迫化⇒エネルギー・原材料価格の高止まり
- 事業環境はめまぐるしく変化 変化の速度は加速化

今後の課題

- 自ら製品を企画・開発・生産する機能の具備
- 新用途・新機能開発、新規事業探索の強化
- 施策推進力の強化・スピードアップ

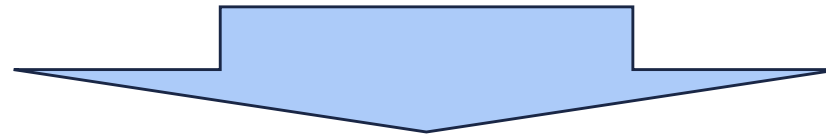


当社を取り巻く事業環境

- ・事業環境は目まぐるしく変化
- ・変化の速度は加速化

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

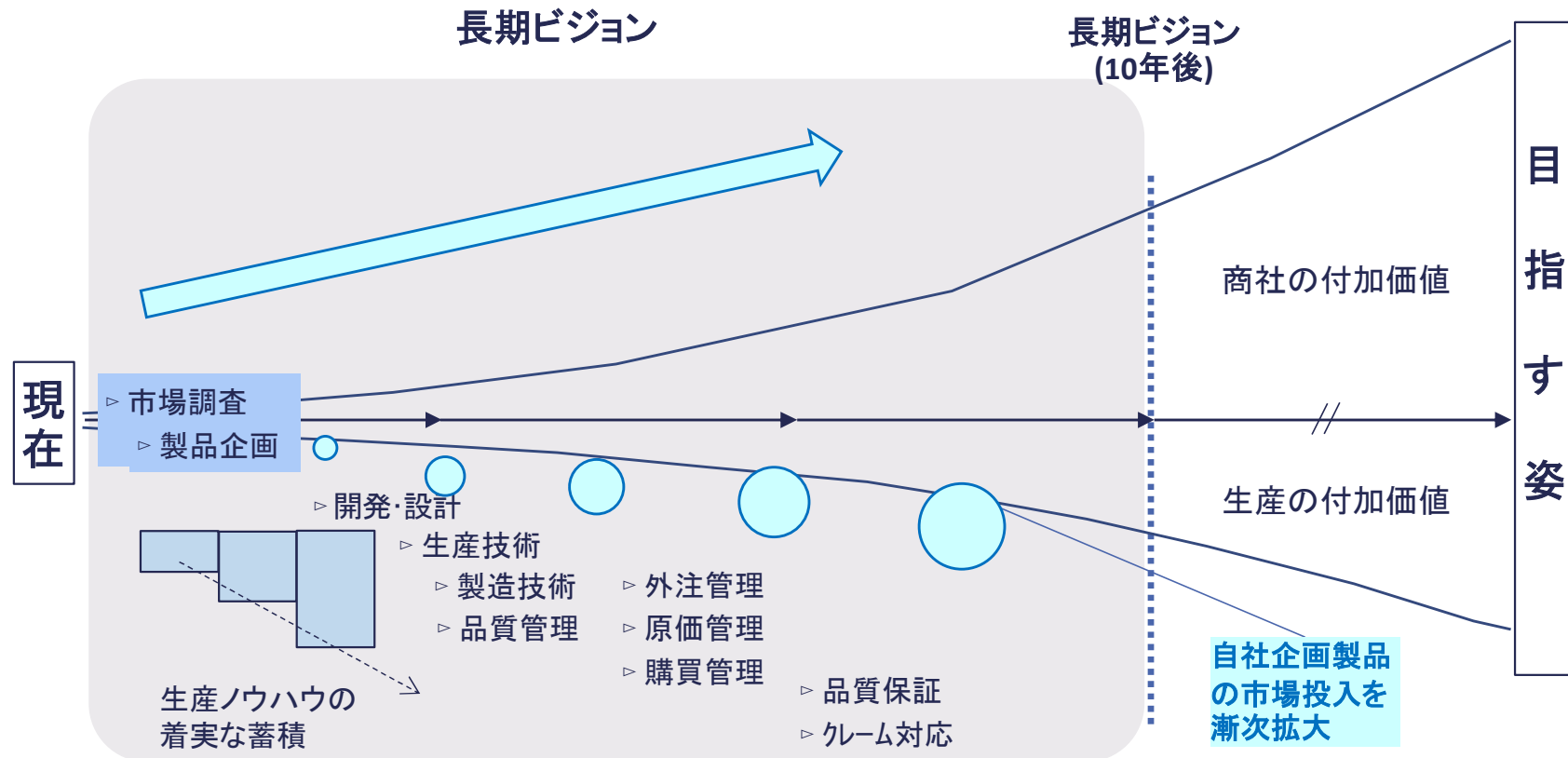


先行き不透明な経営環境が継続するなか

- ◆経営陣とグループ従業員が同じ目線で目指す姿・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

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

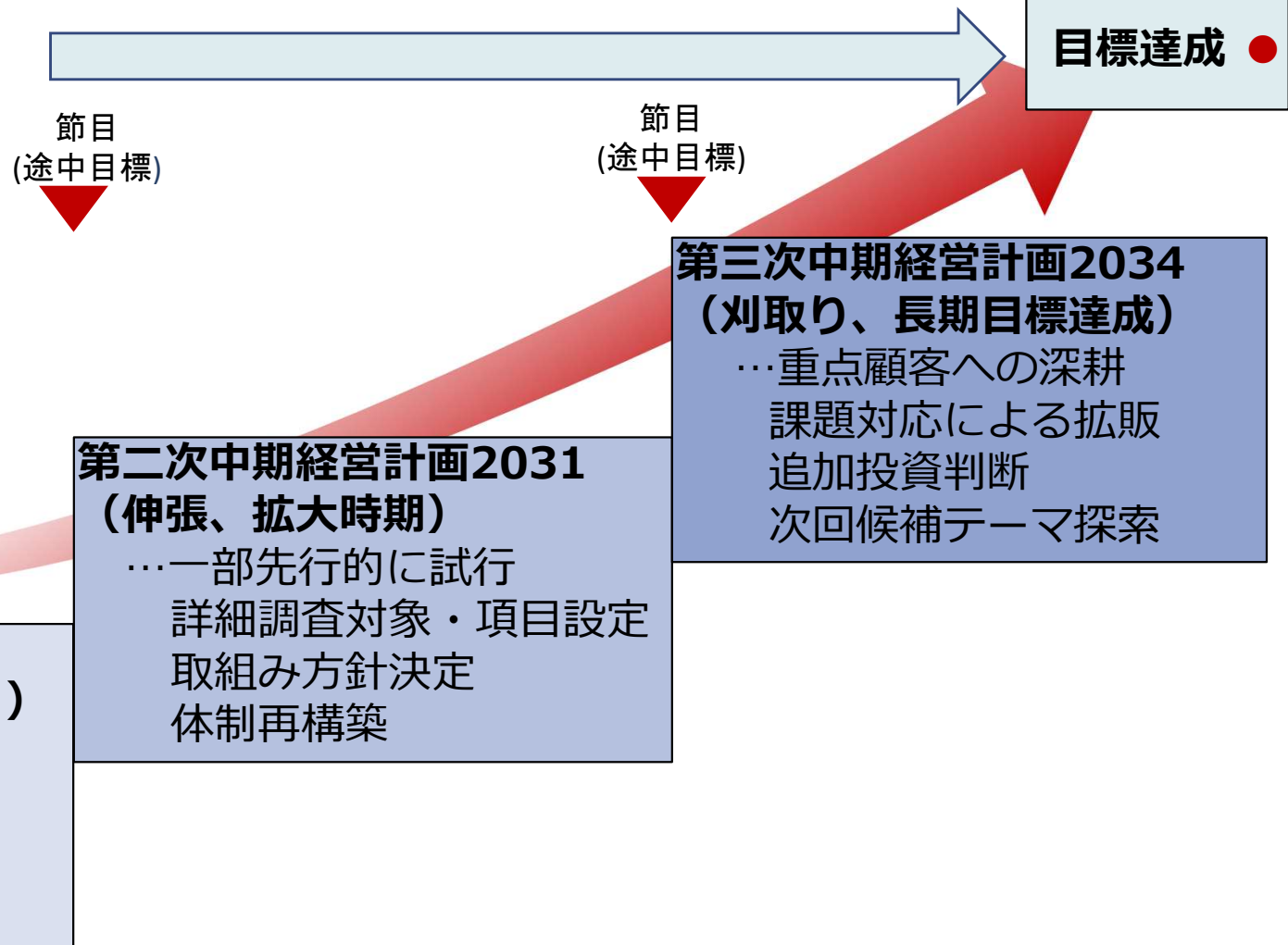
1、2とも効率よく着実な事業成長に向け、提携・買収を積極的に活用

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



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		



2. 第一次中期経営計画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

事業拡大に向けた投資等の検討 (資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて)



投資等の検討事項

1. 既存事業に関わる事項
 - (1) 生産性向上に関わる投資(省人化等)
 - (2) 加工場の最適化に関わる投資
2. 新規事業に関わる事項
 - (1) 市場調査、製品の試作、改良、必要な付加サービスの企画・設計
 - (2) 提携・買収による事業拡大
3. システム改修に関わる事項
 - (1) 生産機能具備のためのシステム改修検討
 - (2) 生産性向上のためのシステム(ペーパーレス化、営業サポート等)改修の検討等
4. 株主還元等
 - (1) 配当政策(定量基準の導入等)の検討
 - (2) 自己株取得等
5. 資金調達
 - (1) 手許現預金、純投資目的有価証券を充当
 - (2) ただし、買収等の実施時には、一部シンジケーション方式での借入等も検討

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

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

営業部再編効果の発揮

新営業部	再編内容	狙い
クリーンサプライ営業部	海外営業部を統合	国内外一体となった営業活動の推進 在外日系企業へ国内企業からのアプローチ強化による拡販
ウェルネスケア営業部	メディカルサプライ営業部、 コスメサプライ営業を統合	メディカル商材を美容分野へ、 コスメ商材を医療・介護分野へ展開 新たな顧客の獲得
エコプロダクツ営業部	ライフサプライ営業部に除染布(五大力)事業を統合	環境対策製品(油吸着剤、五大力)を軸に、 鉄鋼・建設・電力等の営業活動強化
コンシューマー営業部	(株)ディプロの営業部隊を吸収	販売ルートの整理(重複先の整理等)による効果的な営業活動の推進 衛生材料・ウェット製品の組み合わせ提案による拡販の推進

海外拠点の見直し

- 小津上海を軸とした購買機能の拡充
- 海外加工場の再配置と安定運用
- ASEANを見据えた海外販売拠点の再配置の検討



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。