



2025年5月期 決算説明資料
(2024年6月1日～2025年5月31日)

2025年7月10日
小津産業株式会社
証券コード7487

売上高・売上総利益 前期比増収・増益

売上高: 10,220百万円 対前期比 +95百万円

AI関連需要好調推移、製薬関連の稼働も堅調推移
海外でもAI関連需要に加え、光学関連需要が堅調推移
除菌ウェット製品、国内コスメティック需要も堅調推移し前年同期比増収

売上総利益: 3,311百万円 対前期比 +107百万円

販売価格の適正化・原価低減等により増益

営業利益: 430百万円 対前期比 △98百万円

長期ビジョン達成に向け、人材確保や研究開発費等へ戦略的に予算を充当した結果減益

経常利益: 559百万円 対前期比 △145百万円

営業利益の減益および為替差損により減益

親会社株主に帰属する

当期純利益: 408百万円 対前期比 △137百万円

佐倉物流センターの売却益等の発生あるも、アズフィット株式に関する契約履行に伴う損失見込み額計上により減益



1. 2025年5月期 決算概要

3

2. 第一次中期経営計画取組みの状況

8

3. 2026年5月期業績予想

16

4. 各事業分野の主要動向と取組み施策

18

5. 参考資料

28



1. 2025年5月期 決算概要



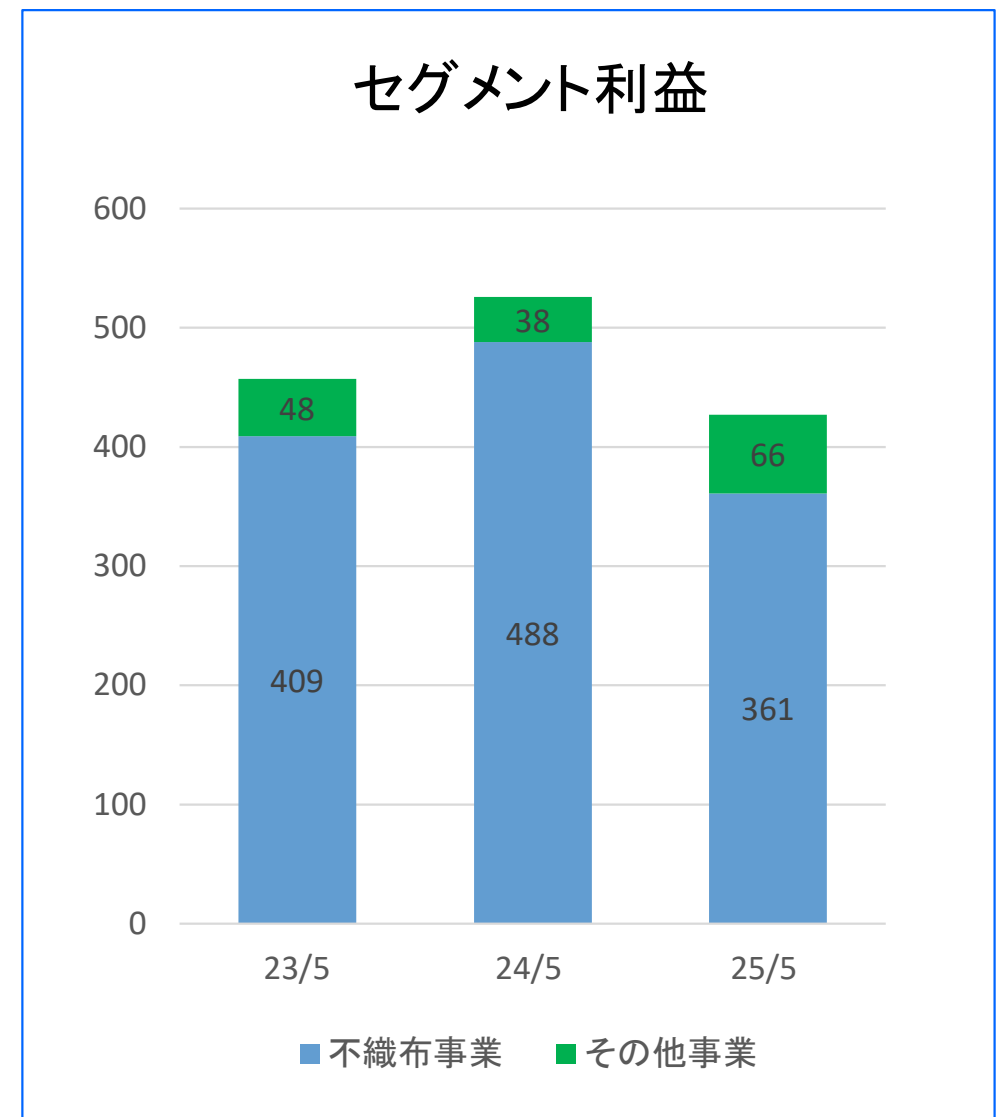
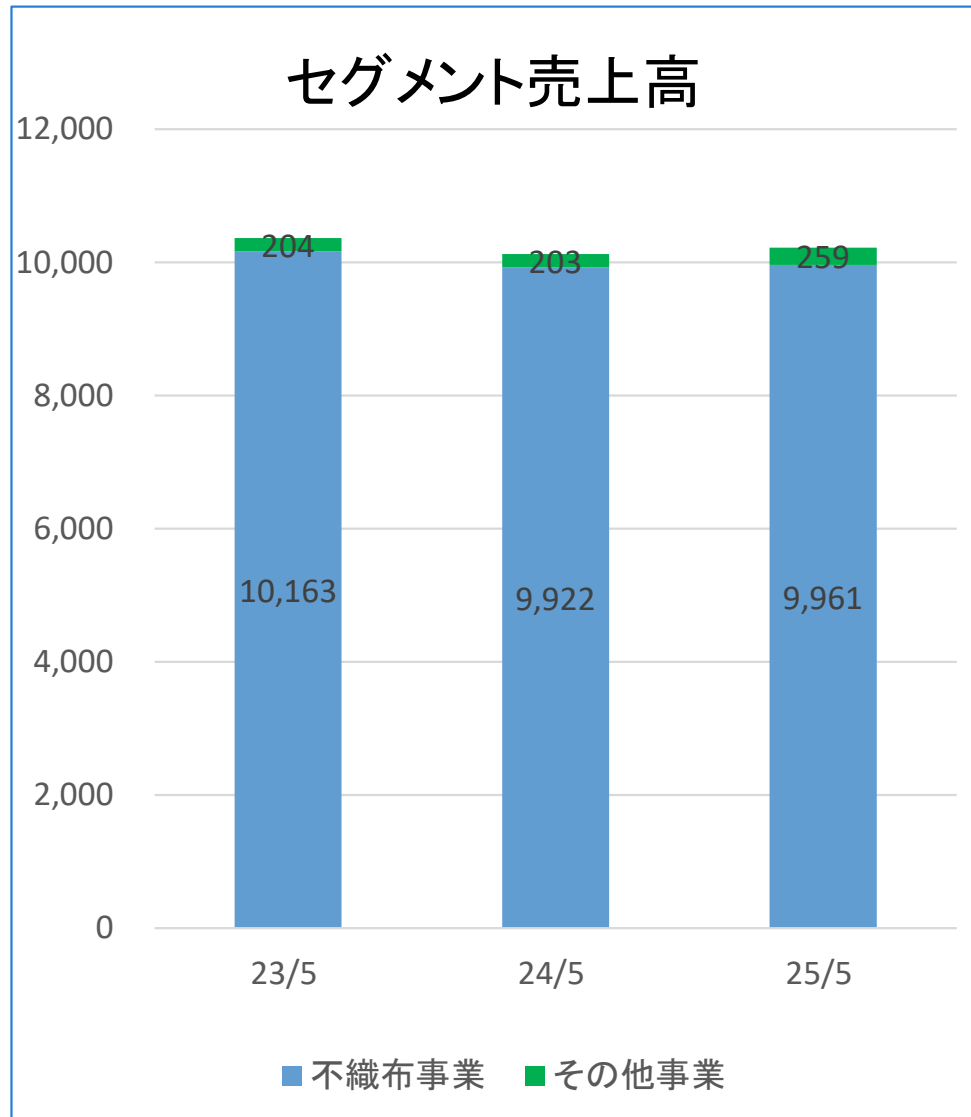
業績のポイント

- 前期比増収、粗利も増益
- 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
- 除菌ウェット製品や国内コスメティック需要も堅調推移
- 販売価格の適正化や原価低減等も奏功するも、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した結果、営業利益等は前期比減益

(百万円)	24／5期		25／5期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	増減額
売上高	10,125	100.0%	10,220	100.0%	95
売上総利益	3,204	31.2%	3,311	32.4%	107
販売費及び一般管理費	2,676	26.4%	2,881	28.2%	205
営業利益	528	5.2%	430	4.2%	△98
経常利益	704	7.0%	559	5.5%	△145
親会社株主に帰属する 当期純利益	546	5.4%	408	4.0%	△137

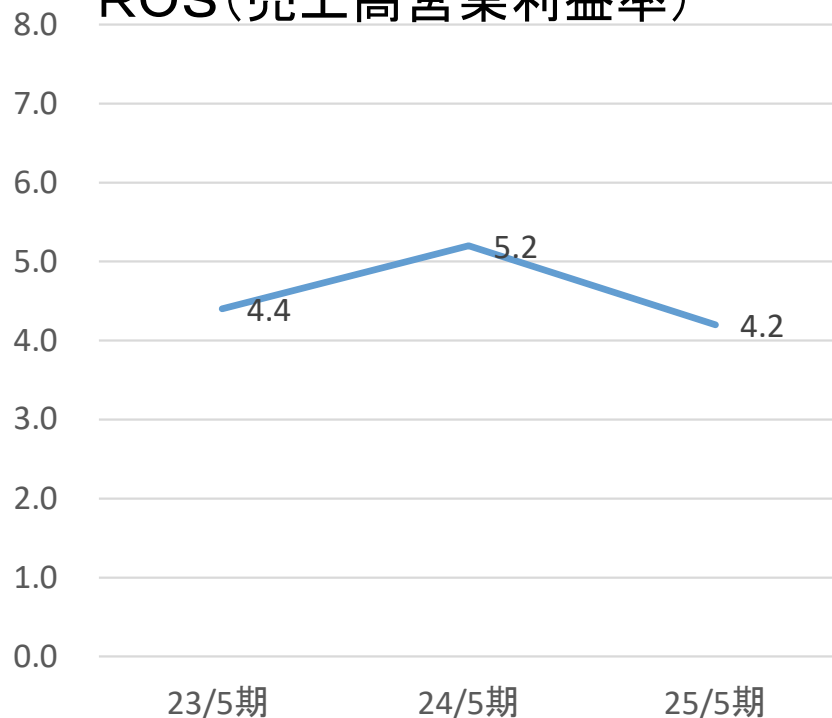


不織布事業＋その他事業の業績推移

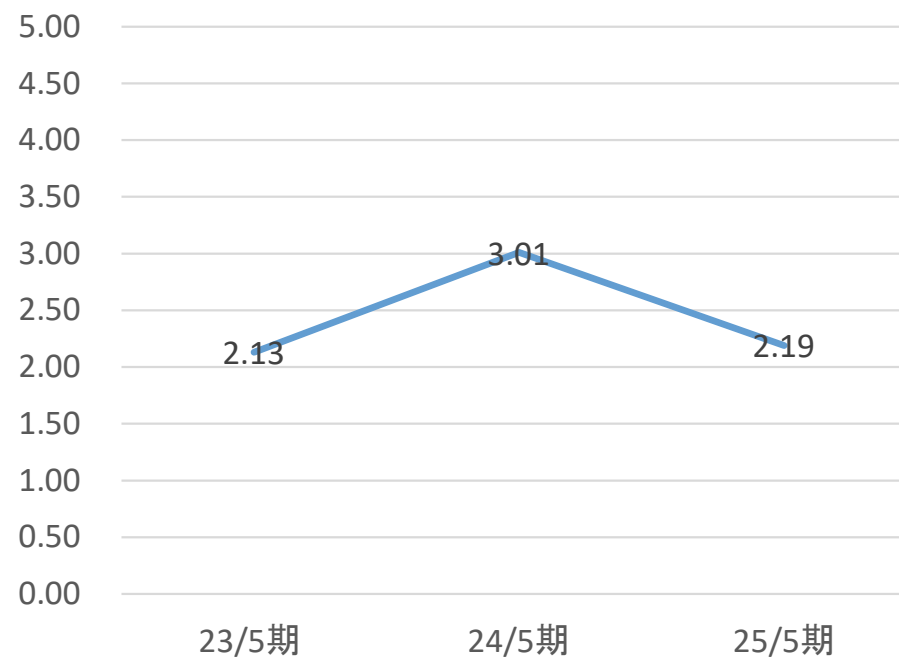


経営指標の推移

ROS(売上高営業利益率)



ROE



- 前期比増収 販売価格の適正化や原価低減等により粗利も増益
- 戦略的な予算充当により販管費が増加し、ROSは前期比低下
- 特別損失の計上もありROEも前期比低下
- 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・研究開発等に戦略的に予算を充当し、土台づくりに注力

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し、株主還元を行います。

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ます。

2024年5月期と同様の、一株あたり25円の配当(配当性向51.4%)を予定しております。

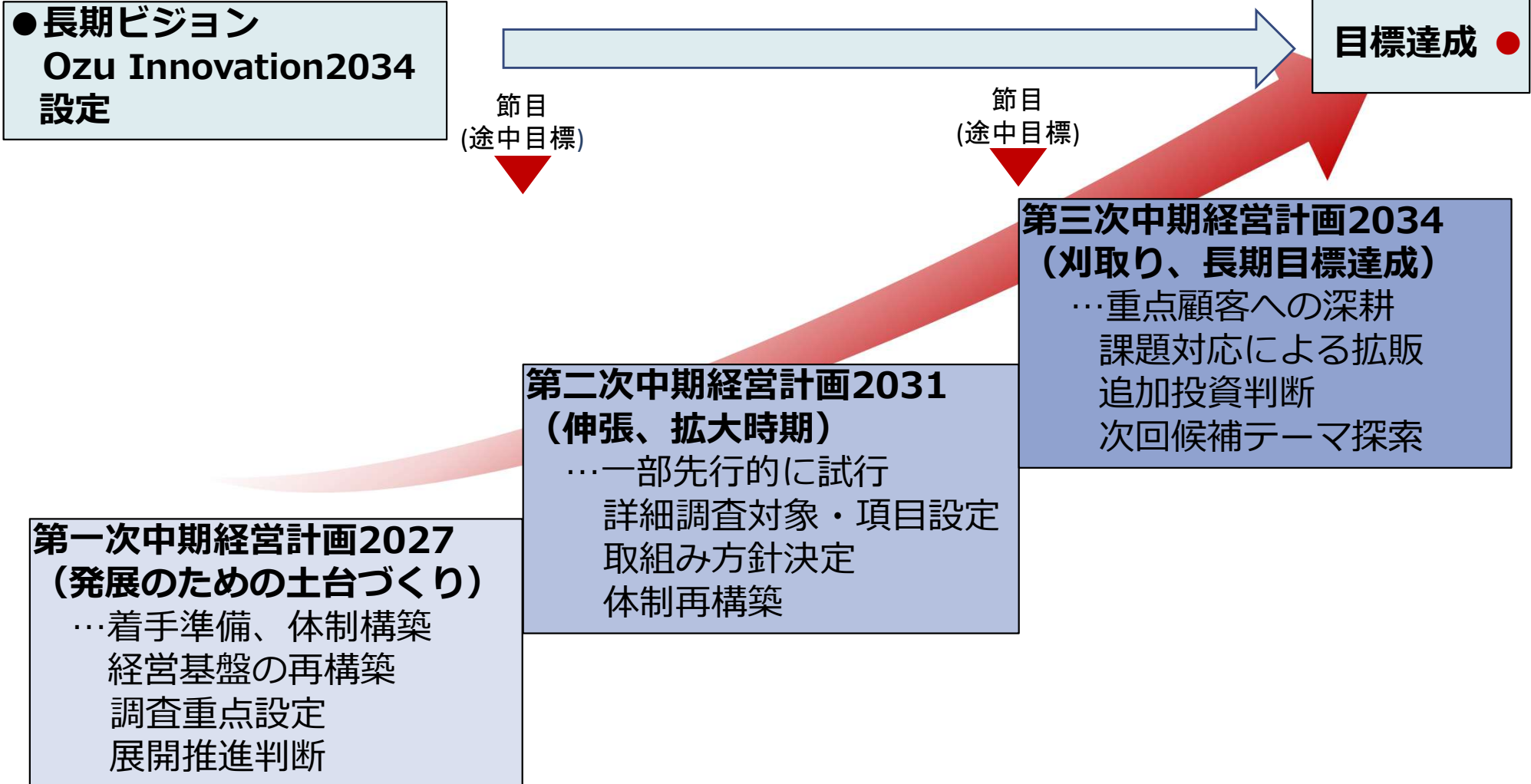
【配当金推移】





2. 第一次中期経営計画2027取組み状況

長期ビジョン：Ozu Innovation2034と中期経営計画



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		



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

第一次中期経営計画2027（2024年7月発表）



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



事業拡大戦略：推進体制構築

- 役割課題の明確化と従来以上に効率的な営業活動を目的として営業部の再編を実施
- 事業拡大戦略のヘッドクォーターとして事業戦略室を新設
- 事業戦略室を軸に「新用途・新機能の開発」「新規事業の探索」を推進
⇒50案件を検討、複数案件が進行中 早期の具現化を目指す
- 事業拡大戦略の明確化・鋭角化、能動的な提携・買収の実現に向けた戦略の立案・実行計画の検討加速

事業拡大戦略：海外拠点の見直し

- 小津上海を軸とした購買機能の拡充に向けた体制づくり
⇒グループ向けに中国製不織布原反のみならず、部材等の調達・購買機能を拡充すべく情報収集等体制づくりを推進
- 海外加工場の再配置と安定運用
⇒海外加工場の再配置(マレーシア⇒タイ)実施済
安定運用に向けたフォローを実施中



経営基盤の再構築：新人事制度の導入

長期ビジョン実現のための重要な経営基盤と位置付け制度改定

⇒変化を起こす人材を育成し、適正に評価する人事制度へ

役割・責任に応じた「等級制度」・「評価制度」の導入

「評価制度」「報酬制度」の透明性向上

「業務のやりがい」と「働きやすさ」が両立した、活力ある組織を実現を目指す

＜新人事制度のポイント＞

- ・ 総合職と一般職の統合 ⇒ 役割を明確にした4つのコースに再編
- ・ 役職定年制度の導入
- ・ シニア関連の制度改定
⇒定年を65歳まで段階的に延長
再雇用者も現役と同様の「評価制度」「報酬制度」を適用

経営基盤の再構築：生産機能の拡充

■ 国内加工場の最適化検討

⇒ディプロの生産性向上・機能拡充や他社との業務提携・資本提携も含め検討
早期の方針確定・具現化を目指す



経営基盤の再構築：共同購買機能導入検討

- グループ共同購買機能の導入検討
⇒ 足がかりとして海外製品の輸入を検討
関係各社との契約・覚書締結の準備 実機試作実施済 他分野への拡充も目指す

経営基盤の再構築：業務の効率化

- 受注業務の自動化
⇒ 得意先ごとに異なる注文表の自動読取を企図 実現に向け鋭意テストを実施中
- 社内ペーパーレス化の推進
⇒ 会議資料のペーパーレス化は2025年6月より本格実施
電子稟議制度、電子契約は2026年5月期中の導入を目指す



3. 2026年5月期 業績予想



業績予想概略

売上高:10,300百万円 前期比 +80百万円

■ 先行き不透明なるも、好調なAI関連需要の取込み等に注力し売上高は横ばいを見込む

営業利益:330百万円 前期比 △100百万円

■ 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 +218百万円

(百万円)	25／5期		26／5期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	増減額
売上高	10,220	100.0%	10,300	100.0%	80
営業利益	430	4.2%	330	3.3%	△100
経常利益	559	5.5%	460	4.6%	△99
親会社株主に 帰属する当期 純利益	408	4.0%	290	2.9%	△118

※米国の関税政策が当社業績に与える影響は軽微と見込んでおります



4. 各事業分野の主要動向と取組み施策

不織布事業(分野)	事業の概況・営業部の再編
クリーン分野 (電子・食品・製薬等)	国内外一体となって、半導体・自動車・食品・航空・製薬等、製造現場で使用される製品の企画・販売を推進するため、クリーンサプライ営業部に海外営業部を統合
ウェルネスケア分野 (医療・介護・コスメティック等)	「医療・美容」に係る分野への製品の企画・販売を推進するため、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
エコプロダクツ分野 (鉄鋼・電力・建設等)	幅広い環境対応製品の企画・販売を推進 除染関連事業も担当 環境対応製品を軸に、鉄鋼・電力・建設等への営業を強化
コンシューマー分野 (一般消費者向け)	マスク・ウェット製品等の一般消費者向け製品の企画・販売を推進、取扱い製品の一層の拡充を図るため、ディプロの営業部隊の一部を吸収
小津(上海)貿易有限公司	中国における販売・購買の拠点 中国でのクリーン分野製品の販売や原材料購買を推進
ディプロ	小津グループの生産拠点 化粧品や医薬部外品等の高付加価値製品を生産
日本プラントシーダー	農業の生産性を高める「シーダー農法」製品を展開 省力化、生産性向上の手助けとなる製品を開発・展開
その他事業	事業の概要
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) フードロス削減に繋がる過酢酸製剤の販売を推進
不動産賃貸業	建物賃貸事業

事業の概要

半導体・自動車・食品・航空・製薬等、製造現場の清拭ワイパーとして不織布を展開
様々な製造現場に、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約35% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・国内はA I 関連需要が好調に推移
製薬関連の稼働も堅調推移
- ・海外はA I 関連需要に加え、光学関連需要が堅調に推移
- ・売上高、利益面ともに前期比増加
- ・海外加工場の見直しを実施
- ・新製品ビジネスの構築に鋭意推進中



2026年5月期取組

- ・需要の旺盛が継続すると予想されるA I やデータセンター関連への拡販
- ・適切なコスト対応・代替品対策を実施
- ・エンビロテックジャパンと連携し、食品分野への新規販売先を開拓
- ・中国から東南アジアへの生産シフトに伴い、東南アジア市場へ注力

【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」



※「ベンコット®」は旭化成の登録商標です。

ウェルネスケア分野(医療・介護・コスメティック等)



事業の概要

不織布と加工の技術をより、発展させ、生き活きとした日常生活に貢献
高品質な医療・介護製品、スキンケア商材を開発し、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約25% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・コスメティック製品の海外販売は低迷するも国内需要は堅調に推移
- ・除菌ウェット製品は堅調に推移し、前期比、売上高は横ばい、利益面は増加
- ・ウェルネスケア(心身両面の健康)に寄与する新商品開発に注力中

2026年5月期取組

- ・在宅介護製品、防災備蓄製品の開発・拡販
- ・メディカル商材を美容分野に、コスメ商材を医療・介護分野に製品展開を継続し、ウェルネスケア製品の開発へ繋げていく
- ・コンシューマー営業部主導のECサイトで製品取扱も視野に入れる

【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」



事業の概要

インフラ支える製造環境の改善や除染関連事業で社会に貢献
生活基盤を支える領域に、機能性を持つ製品を展開し、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約5% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・ 除染布(五大力)の販売実績あるも、原材料等の高騰で 需要減、前期比、売上高、利益面ともに減少
- ・ 環境対策製品オイルテイク(油吸着剤)を軸に製品を展開、徐々に実績を計上
- ・ 日本プラントシーダーと連携し、「エコ」「食」に関する新製品開発に取組み

2026年5月期取組

- ・ 環境対策品オイルテイクを軸とした環境にやさしい製品を幅広い分野に拡販
- ・ 除染布事業の安定化を目指し、新規採用、リプレイス需要の安定的な取込みを目指す
- ・ 「エコ」をキーワードとした新製品開発

【取扱製品例】

「油吸着材(オイルテイク)」



「汗拭きシート(ノアクールシートC1000)」



「除染布(五大力)」



コンシューマー分野(一般消費者向け)



事業の概要

新しい機能を開発・強化、人に優しい製品で生活に貢献
機能性を持たせた不織布製品を通じて、日常生活に「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約3% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・ コロナの5類移行に伴い需要減が一巡
- ・ 売上高は前期比増加するも、人員増等の影響から利益面は減少
- ・ 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開発に注力
- ・ 新たな販売チャネルとしてECサイトの立上げ準備推進



2026年5月期取組

- ・ 株式会社ディプロ製のウェット製品、マスク製品等の拡販
- ・ 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開発継続
- ・ 新たな販売網としてECサイトの立上げと本格稼働

【取扱製品例】 「マスク(マスメイク)」



「除菌ウェットワイパー(ケアウィル®)」



「メガネふき」





事業の概要

中国における販売・生産・購買の拠点

中国でのクリーン分野製品の販売や原材料購買を通じ、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率

約3% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・半導体関連、光学関連が比較的堅調推移
- ・売上高、利益面とも前期比増加
- ・購買拠点として、中国不織布メーカーの情報収集に注力
- ・グループ会社（小津産業、ディプロ）向けの製品購入窓口機能を発揮



2026年5月期取組

- ・半導体関連企業、光学関連企業を中心に営業活動継続
- ・購買拠点として、中国不織布メーカーの情報収集に引続き注力
- ・グループ会社（小津産業、ディプロ）向けの製品購入窓口機能の強化

事業の概要

小津グループの製造拠点

化粧品や医薬部外品等の高付加価値製品を生産し、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約15% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・ 原材料価格等の高止まりの対応（販売価格の適正化、原価低減）実施
- ・ 売上高は前年同期比減少するも利益面は増加
- ・ 製品ラインナップの拡充や、小津産業との連携強化による製品開発・販売強化を推進中



2026年5月期取組

- ・ 製品ラインナップ拡充と、小津産業との連携による販売強化
- ・ 企画・開発力の強化、製造機能の活用・拡充による高性能製品開発
- ・ 生産性および品質の向上と原価低減の実現
- ・ 小津産業とのグループ購買機能の確立

【工場全景】



【当社設備事例】



【取扱製品例】

「高濃度除菌ウェットシート」



事業の概要

農業の生産性を高める「シーダー農法」製品を展開
省力化、生産性向上の手助けとなる製品を開発・展開し「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率

約10% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・国内外とも販売が伸び悩み、前期比、売上高、利益面とも減少
- ・シーダー農法対象作物・新規マシンの開発を推進し、一定の成果
- ・小津産業の事業戦略室、エコプロダクツ営業部と連携し新商品開発、新事業探索



2026年5月期取組

- ・きめ細かい対応や、播種機販売を起点とした主力製品の拡販
- ・シーダー農法対象作物、新規マシン開発の加速化
- ・新規事業部を設置、小津産業と連携を強化し、新規事業の探索に注力

【取扱製品例等】

「シーダーマシン(あけマルくん®)」



「シーダーテープ」



「東北営業所」



除菌関連事業（エンビロテックジャパン株式会社）



事業の概要

食品添加物の過酢酸製剤を販売（米国FDA認証、2016年厚労省認可）
フードロス削減に繋がる過酢酸製剤の拡販により、「より清潔・より快適」を提供

売上構成比率 約2% ※2025年5月期連結業績ベース

2025年5月期実績

- ・ 過酢酸製剤の効用訴求活動の継続実施により新規採用先が増加、前期比、売上高、利益面とも増加
- ・ ノウハウのある代理店、セミナー・Web会議の活用による効率的な営業活動を展開、更なる業容拡大を目指し、データ・ノウハウ・現場力を蓄積

2026年5月期取組

- ・ 食品殺菌、畜産分野の防疫対策用途としての過酢酸製剤の拡販
- ・ 更なる業容拡大のため、データ・ノウハウ・現場力の蓄積
- ・ ノウハウのある代理店、セミナー・Web会議の活用、優先順位をつけた効率的効果的な営業活動を一層強化

【取扱製品例等】

※過酢酸製剤使用例



※泡除菌剤パーサンフォーム使用例



「過酢酸製剤（パーサン®）」



4. 参考資料

2025年5月期 連結貸借対照表



(百万円)	24/5期 5月末	25/5期 5月末	増減額
流動資産	12,894	13,986	1,092
固定資産	11,842	12,427	585
総資産	24,736	26,414	1,677
流動負債	3,601	3,878	277
固定負債	2,932	3,316	384
負債合計	6,533	7,194	661
純資産	18,203	19,219	1,015
自己資本 比率	73.3%	72.4%	△0.9%

主な増減要因

■ 資産	
現金及び預金	+923
電子記録債権	+212
投資有価証券	+1,264
土地	△283
■ 負債	
支払手形及び買掛金	+214
繰延税金負債	+379
■ 純資産	
その他有価証券評価差額金	+795
利益剰余金	+198

2025年5月期 連結キャッシュ・フロー計算書



(百万円)	24/5期	25/5期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	530	849	318
投資活動による キャッシュ・フロー	△403	316	720
財務活動による キャッシュ・フロー	△209	△209	0
現金及び現金同 等物に係る換算 差額	37	△31	△68
現金及び現金同 等物の増減額	△45	923	968
現金及び現金同 等物の期首残高	7,483	7,438	△45
現金及び現金同 等物の四半期末 残高	7,438	8,362	923

キャッシュ・フローの状況

■ 営業キャッシュ・フロー

(2025年5月期の獲得)

税金等調整前当期純利益	+566
減価償却費	+365
法人税等の支払額	△222
売上債権の増減額	△175

■ 投資キャッシュ・フロー

(2025年5月期の支出)

有形固定資産の売却	+464
有形固定資産の取得	△206

■ 財務キャッシュ・フロー

(2025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



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・紙製品等の販売・加工・ウェット製品製造、
輸出入および過酢酸製剤販売

従業員数 連結:285名 単体:97名(2025年5月31日現在)

役員等

取締役会長	今枝 英治
代表取締役 社長執行役員	柴崎 治
取締役 常務執行役員	村尾 茂
取締役 常務執行役員	三崎 剛志
取締役 上席執行役員	立野 智之
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
社外監査役	深山 徹
社外監査役	山本 千鶴子
執行役員	山田 拓
執行役員	中野 伸昭

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。