



2026年2月12日

各 位

会 社 名 小 津 産 業 株 式 会 社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長
社 長 執 行 役 員 柴 崎 治
(コード番号 7487 東証スタンダード市場)
問合せ先 取 締 役 常 務 執 行 役 員
管 理 本 部 長 三 崎 剛 志
TEL 03 - 3661 - 9400

「長期ビジョン OZU Innovation2034～事業拡大戦略の具体化と投資の考え方～」に関するお知らせ

当社は、2024年7月に、2034年5月期をターゲットとする「長期ビジョン OZU Innovation2034」を策定し、企業価値の向上に向けてグループ一丸となって取組みを推進しております。

今般、長期ビジョンでお知らせした事業拡大戦略の具体化を実施いたしましたので、お知らせします。

記

1. 事業拡大戦略の具体化の概要

「戦略的事業領域の明確化」や、「新規事業（製品・サービス）の創造のために獲得すべき外部技術・機能の絞り込み」等を実施しました。

具体化した事業拡大戦略の概要は以下のとおりです。

(1) コア・コンピタンス戦略（既存事業の強化・拡大）

当社の「強み・優位性」を活かし、今後も成長が期待できるクリーンルーム関連領域において、業容の拡大・収益力の向上を実現し、当該領域においてコア・コンピタンスの確立を目指すものです。

(2) SEEDs戦略（新規事業の創造）

当社が有する素材（繊維・不織布）に関する技術・経験・ノウハウを基盤に、外部の技術を融合させ、市場ニーズに合致する新たな製品・サービスの創造を目指すものです。

(3) 両戦略の推進における投資とその相互作用

「コア・コンピタンス戦略」「SEEDs戦略」は各々独立した戦略ではなく、相互が有益に作用するように推進してまいります。

すなわち、「コア・コンピタンス戦略」による投資が、新規事業（製品・サービス）の探索・創造に繋がるように、「SEEDs戦略」による投資が、既存事業の強化・拡大に繋がるように推進してまいります。

当社は、具体化した事業拡大戦略を推進し、長期ビジョンで目指す「自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社」への発展を実現すべく、邁進してまいります。

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上



「長期ビジョン OZU Innovation 2034」 ～事業拡大戦略の具体化と投資の考え方～

2026年2月12日

小津産業株式会社



1. 事業拡大戦略の具体化

3

2. 「コア・コンピタンス戦略」「SEEDs戦略」

11

3. 長期ビジョンにおける投資の考え方

14

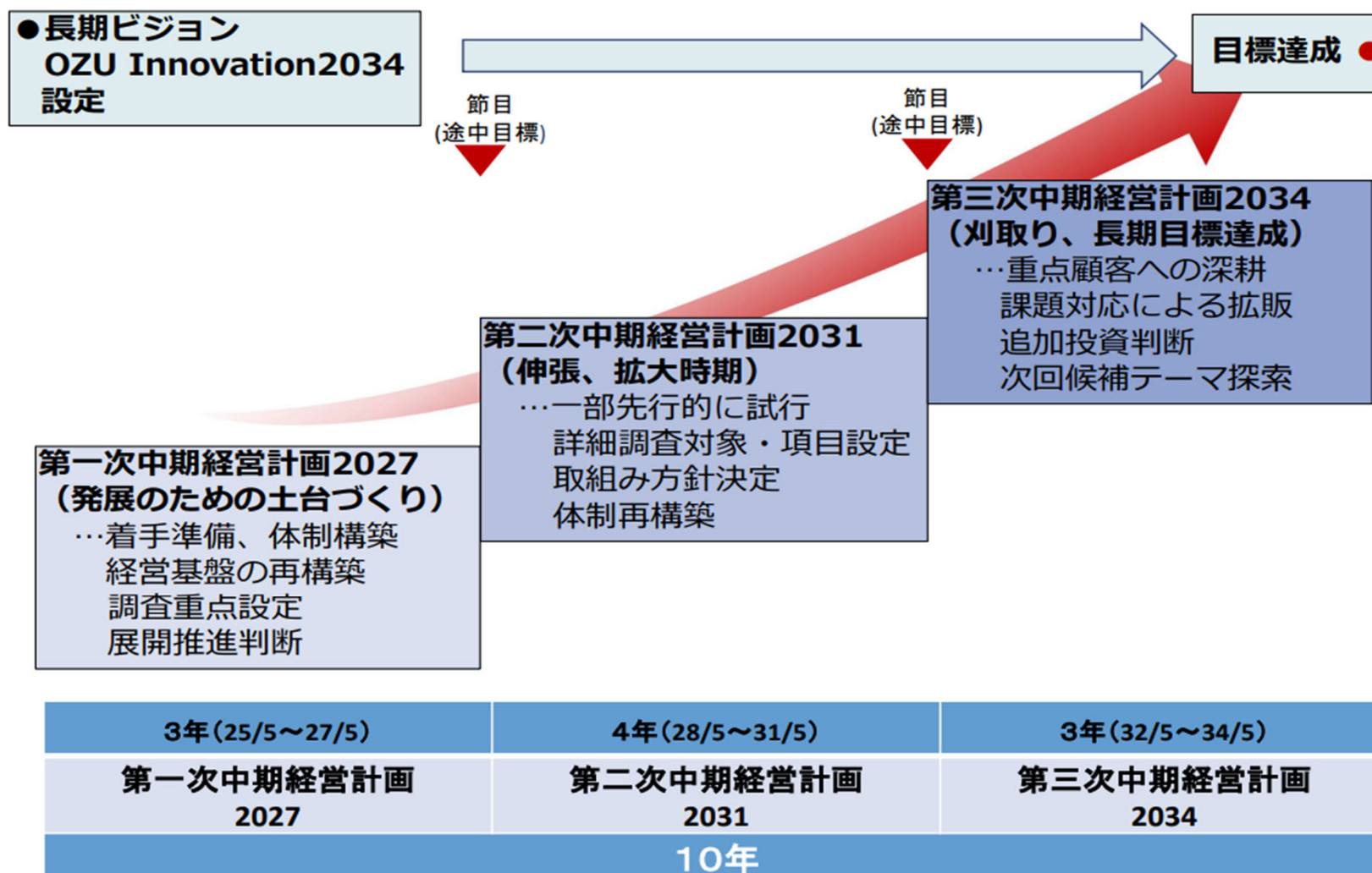


1. 事業拡大戦略の具体化

2. 「コア・コンピタンス戦略」「SEEDs戦略」

3. 長期ビジョンにおける投資の考え方

『長期ビジョン: OZU Innovation2034』で掲げた連結売上高150億円(現在の1.5倍)の達成に向けて、事業拡大戦略の具体化を実施





長期ビジョン目標

- 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



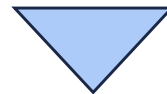
戦略推進上の基本的な考え方

【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
※1、2とも着実な事業成長に向け、提携・買収を積極的に活用

戦略の具体化に向けた実施事項

- 当社事業特性の分析
⇒ 当社が有する「強み・優位性」を再認識
- 当社の事業領域および当該市場の競争環境・成長性の分析
⇒ 成長が期待できる事業領域の選定
- 不織布が有する特性と新規事業（製品・サービス）との親和性の分析
⇒ 新規事業（製品・サービス）創造のため獲得すべき外部技術・機能を絞り込み

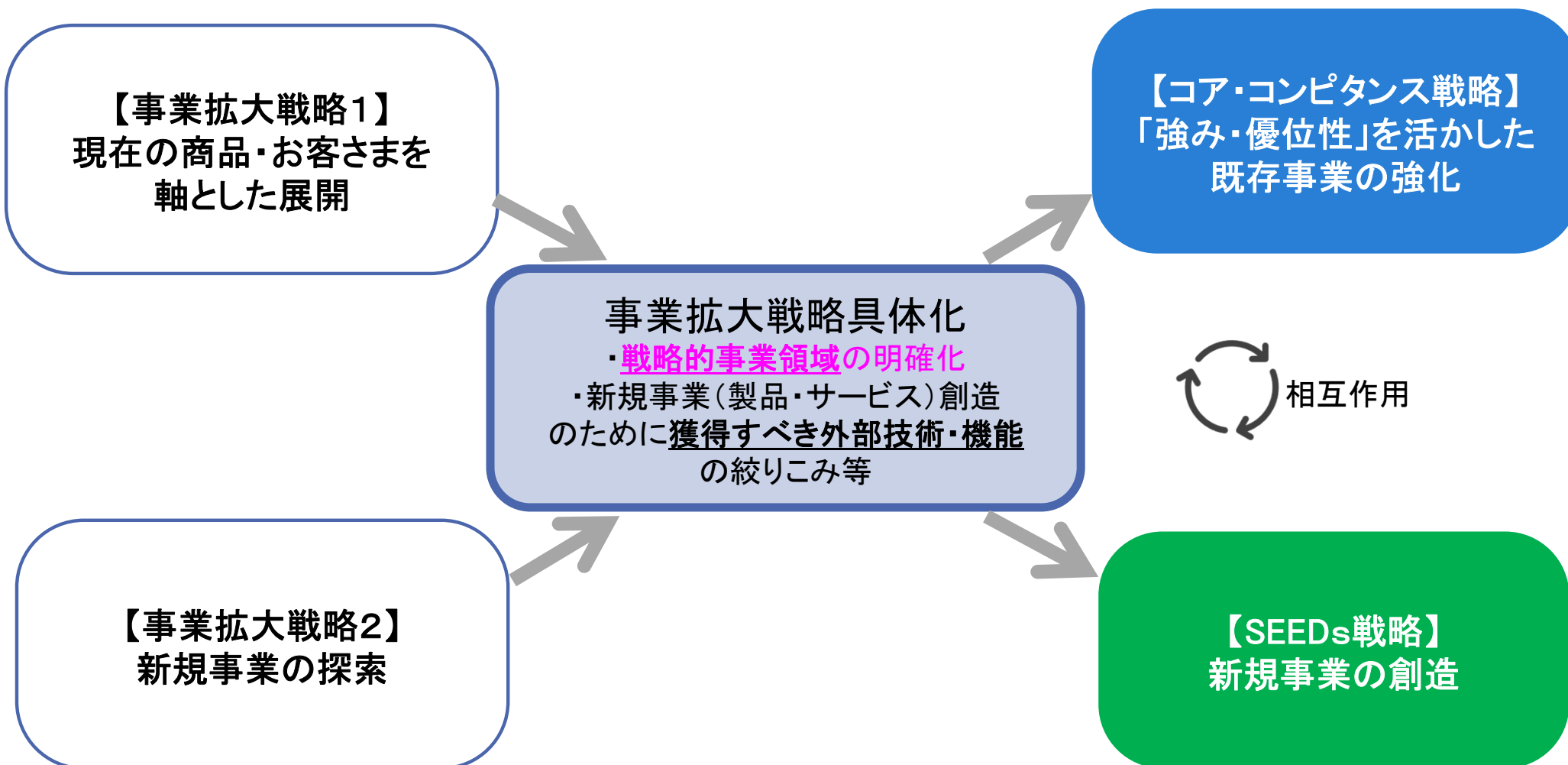


「戦略的事業領域の明確化」、
「新規事業（製品・サービス）創造のため獲得すべき
外部技術・機能の絞り込み」等「事業拡大戦略の具体化」を実施

事業拡大戦略の具体化の骨子 I



事業拡大戦略具体化のイメージ



【相互作用】

- コア・コンピタンス戦略による投資を、新規事業の探索・創造につなげる
- SEEDs戦略による投資を、既存事業の強化につなげる

事業拡大戦略の基本的な考え方

既存事業の「強み・優位性」を活かす 【1】コア・コンピタンス戦略

将来の新規事業(製品・サービス)のタネとなる技術・機能等を獲得する 【2】SEEDs戦略

両輪による事業拡大戦略へ具体化

戦略

1

コア・コンピタンス 戦略

(既存事業の強化・拡大)

内容

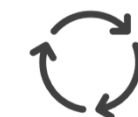
成長性の高い分野で当社の強みと優位性を活かす

取扱製品を拡大しながら

サービスの提供を実施

強み・優位性の一層の強化を目指すアプローチ

M&A(提携・買収)も積極的に活用



相互作用

2

SEEDs 戦略

(新規事業の創造)

新規事業(製品・サービス)の“タネ(SEEDs)”となる
技術・機能等を保有する企業・団体との提携により

高付加価値の新規事業(製品・サービス)を
創造するアプローチ

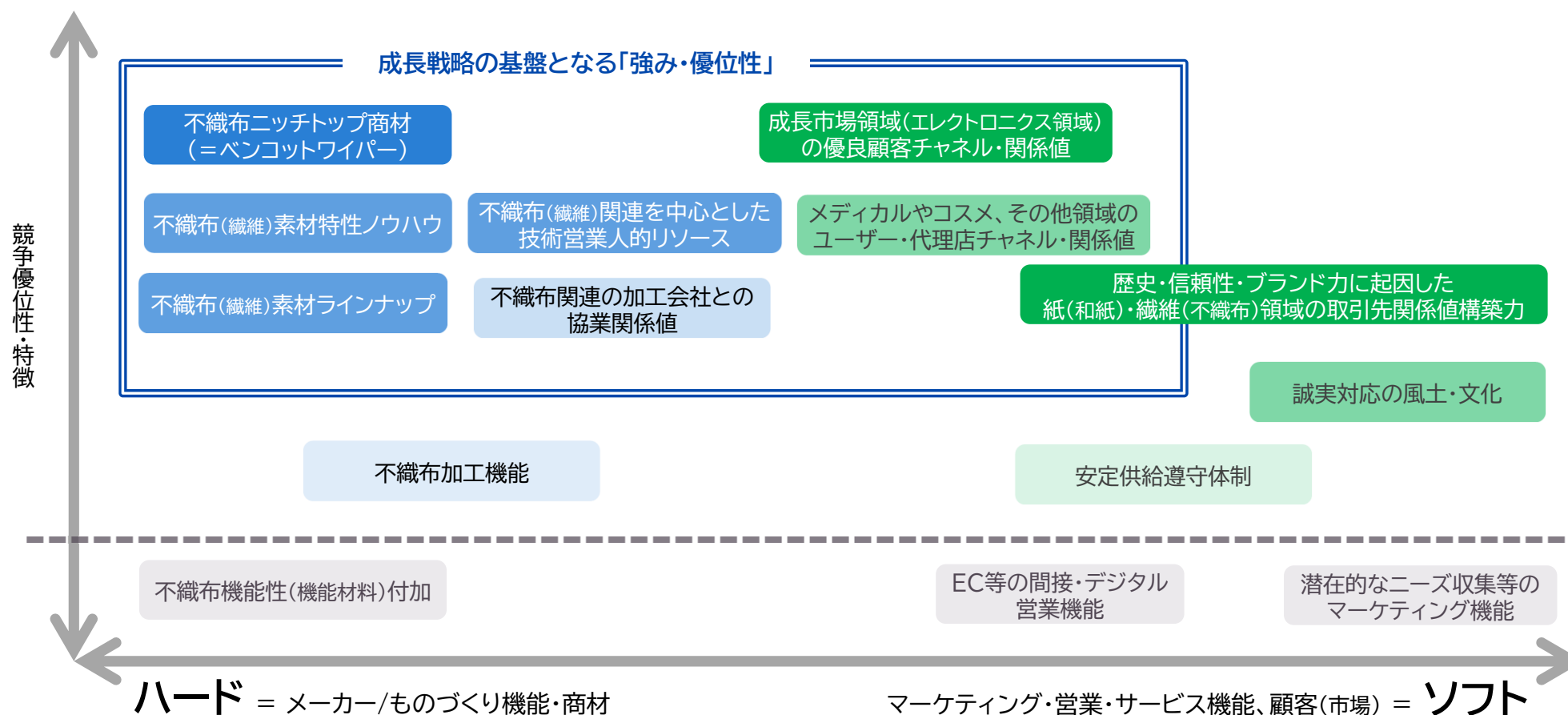
資本参加等の投資による推進

両戦略が相互に作用することを目指す

- コア・コンピタンス戦略による投資を、新規事業の探索・創造につなげる
- SEEDs戦略に基づく投資を、既存事業の強化につなげる

「強み・優位性」の活用進化

不織布(繊維)商材の単純な販売ではなく、その素材知見等を活かした「ものづくり」・ソリューションビジネス基盤、それにより獲得した成長領域の優良顧客チャネルは当社の「特徴の核」であり、活かすべき「強み・優位性」＝「コア・コンピタンス」



事業拡大戦略の具体化の骨子Ⅳ

事業拡大戦略の具体化

戦略の具体化＝戦略的事業領域、獲得すべき外部技術・機能の絞り込み等実施

目指す姿

“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”

(既存事業の強化・拡大)

1

コア・コンピタンス 戦略

製品・サービスと顧客を繋ぐ
クリーンルーム関連領域の
ソリューションプロバイダーを目指す



相互作用

(新規事業の創造)

2

SEEDs 戦略

繊維素材を核として、機能性付加により
価値を高め、これまでにない
「新しい製品・サービス」の創造を目指す

事業拡大
戦略

- 1 クリーンルーム周辺消耗品・サービスの拡充
- 2 クリーンワイパーの圧倒的ポジショニングの構築

クリーンルーム関連領域

- 3 繊維素材をコアとした機能性付加リソースの拡充

アグリ・フード領域

ウェルネス領域

等

方針

M&Aも積極的に活用し、クリーンルーム関連領域の業容の拡大・収益力の向上を図る：コア・コンピタンス戦略
資本参加等の投資により新規事業(新製品・サービス)を創造：SEEDs戦略

相互作用

- コア・コンピタンス戦略による投資を、新規事業の探索・創造に繋げる
- SEEDs戦略による投資を、既存事業の強化に繋げる



1. 事業拡大戦略の具体化

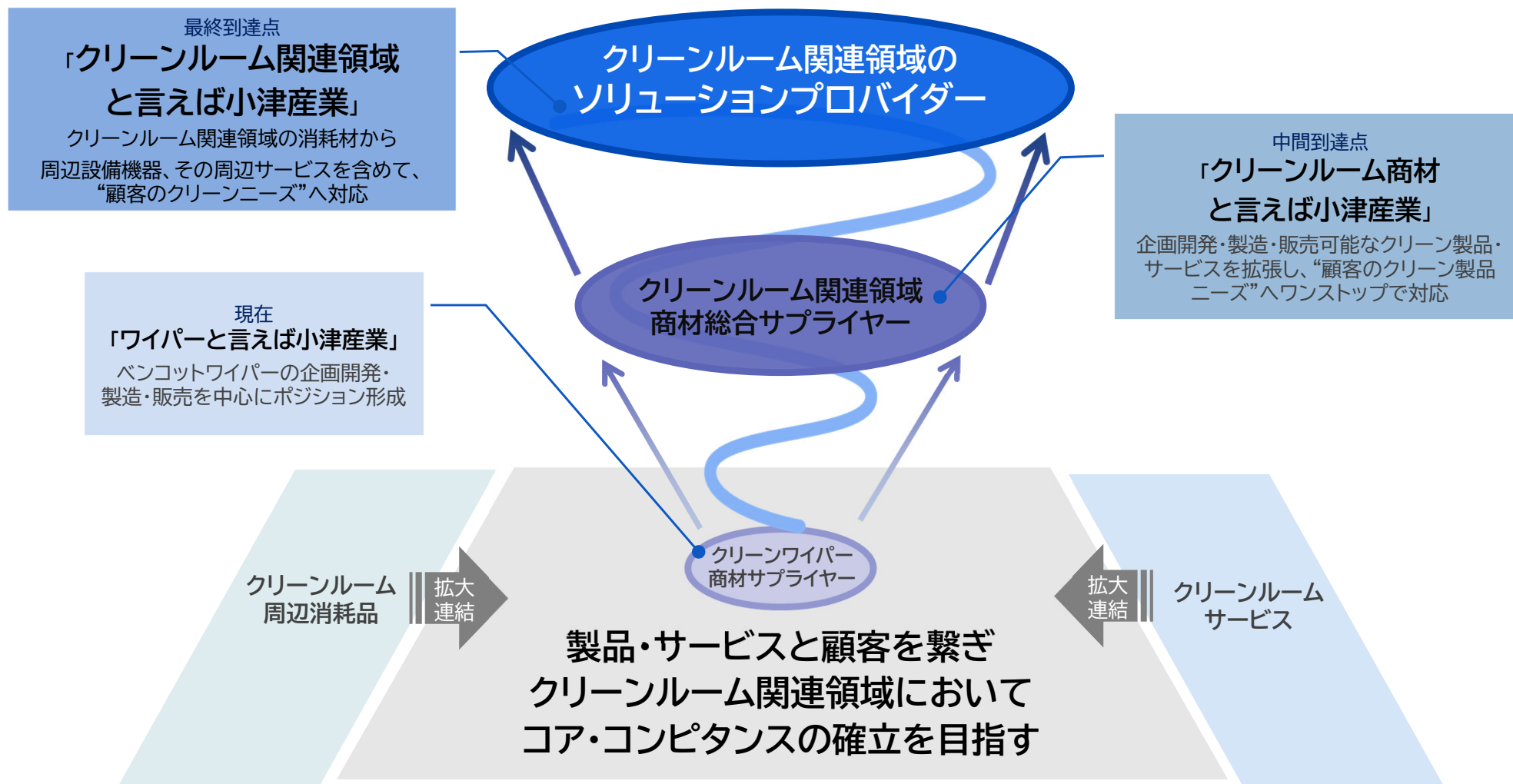
2. 「コア・コンピタンス戦略」「SEEDs戦略」

3. 長期ビジョンにおける投資の考え方

目指す姿

クリーンルーム関連領域のソリューションプロバイダーを目指す

商材・サービスと顧客を繋ぐ、バリューチェーンエコシステムを構築

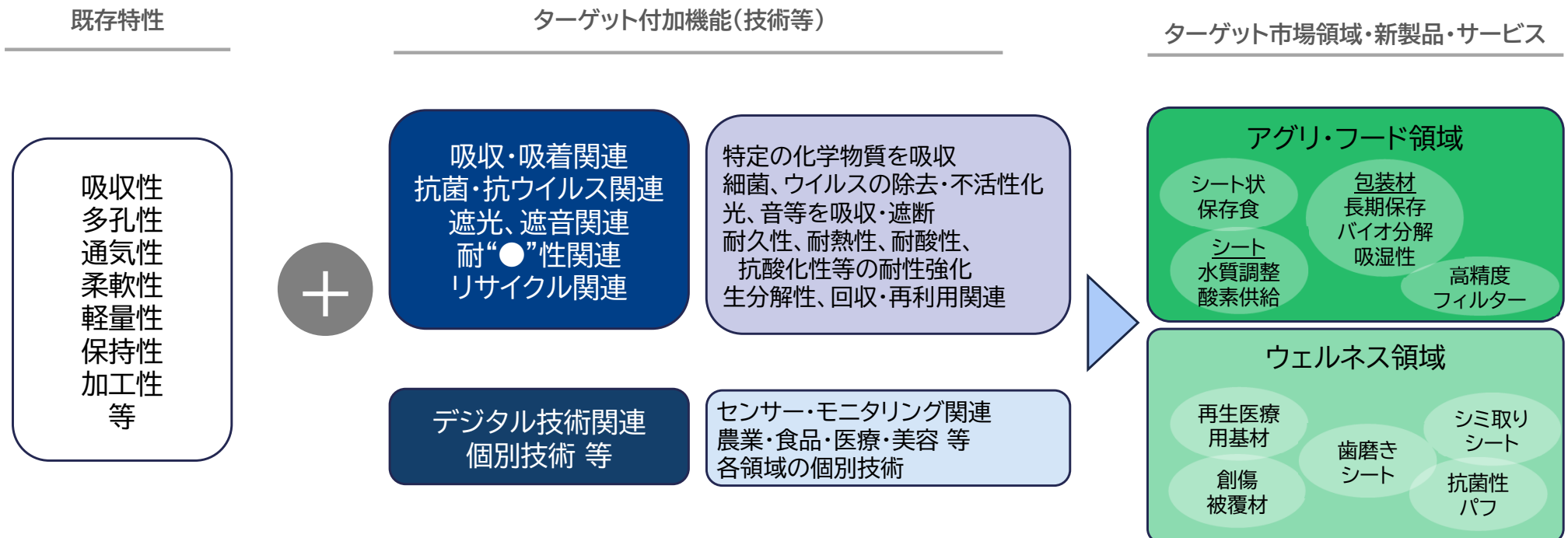


目指す姿

当社が保有する素材・技術・経験・ノウハウに外部の技術を融合させることで、
新たな機能性付加価値を創造し、市場ニーズに応える製品・サービスを産み出すことを狙う

ターゲット

- 既存リソース、狙う市場との親和性から、「吸収・吸着関連」、「抗菌・抗ウイルス関連」、「遮光・遮音関連」、「耐“●”性関連」と「リサイクル関連」の5領域が最優先ターゲット付加機能
- ターゲット領域関連の個別技術とデジタル技術もターゲット付加機能





1. 事業拡大戦略のアップデート
2. 「コア・コンピタンス戦略」「SEEDs戦略」
3. 長期ビジョンにおける投資の考え方



投資の目的

具体化した「コア・コンピタンス戦略」、「SEEDs戦略」など、事業拡大に資する成長基盤に充当する

投資原資

- ① 営業キャッシュ・フロー
- ② 余剰現預金
- ③ 換価可能資産（純投資目的の有価証券）

投資の目安

投資原資（①～③）のおよそ3割程度を 事業拡大投資として使用予定
投資金額や財務状況を勘案し、最適な投資原資にて対応

予備的投資

投資機会に応じて、機能的な対応が可能な体制構築を計画



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。