

統合報告書

2026



“特殊アクリル酸エステル”のリーディングカンパニー
大阪有機化学工業株式会社



大阪有機化学工業グループの 理念体系と創業者精神

【社 是】

会社と従業員は、共に手を携えて進む一心同体にしていわゆる運命共同体であり、会社の繁栄は従業員の活動に負い従業員の幸福の源泉は会社の繁栄にある。

会社の基本方針は常に偏向と独善の誤りを排し、各自の誠実とたゆまざる努力と、お互いの信頼と協力と愛情により、個人の人格を高め優れた生産活動を通じて社会に奉仕貢献することである。

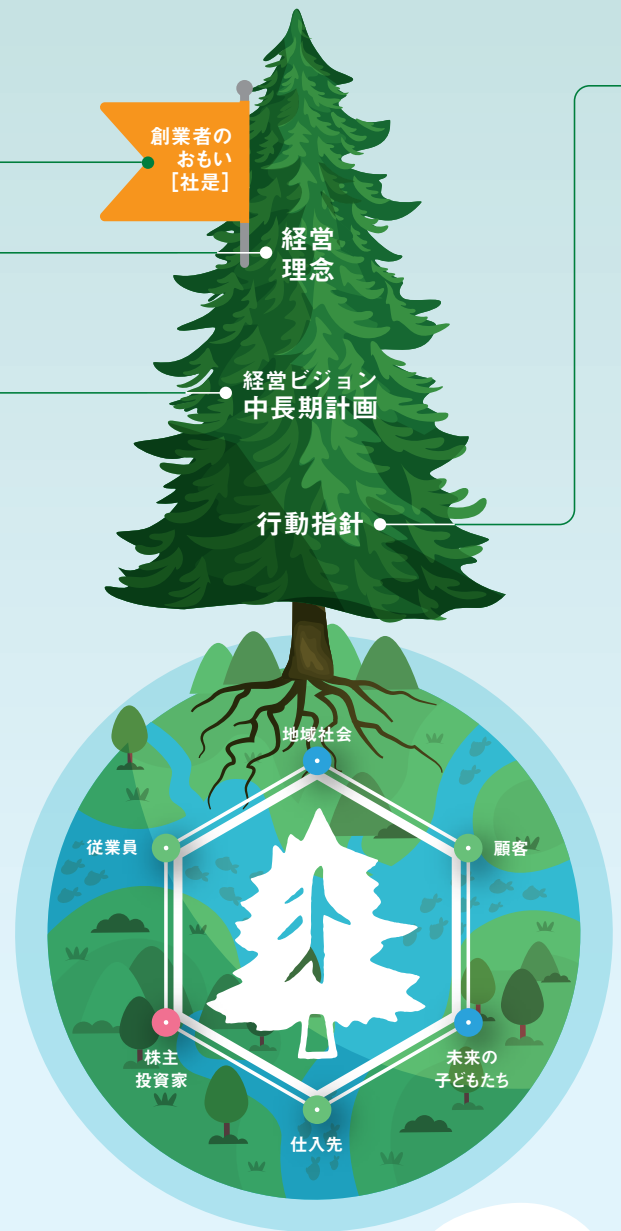
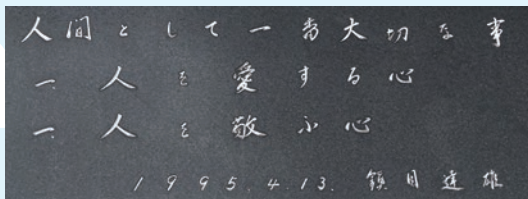
【経営理念】

わたしたちは、一人ひとりの個性を大切にし、ユニークな機能を備えた材料を提供することにより、お客様と共に社会の発展に貢献します。

【経営ビジョン】

特殊アクリル酸エステルのリーディングカンパニーとして、グローバル市場に価値を提供する。

創業者のおもい



【創業者精神】

研究開発型企業として今日まで発展してきた当社の原点は、創業者である鎮目達雄(しずめ・たつお)が、1941(昭和16)年に光学レンズ用接着剤「カナダバルサム」の国産化に成功したことにさかのぼります。鎮目は生涯にわたり、世のため人のために素晴らしい化学薬品を世に出すことに専念し、世界の人々に喜ばれる会社を目指しました。鎮目は「熱意がすべてであり、努力する過程で素晴らしい何かが生まれてくる」という信念のもと、有機化学の夢とロマンを追い続け、社会への貢献に努めたのです。これからも創業者精神を継承しつつ、時代の先を見据えて新たな価値の創出に努めていきます。

編集方針

大阪有機化学工業グループでは、顧客・従業員・株主・投資家を含めすべてのステークホルダーの皆様に、当社の価値創造を分かりやすくお伝えすることを念頭に作成しています。

対象組織

大阪有機化学工業株式会社と国内連結子会社である神港有機化学工業を対象に記載しています。一部、大阪有機化学工業株式会社単体の情報も含まれています。

発行時期
2026年7月

目次

【行動指針】(抜粋)

全てのステークホルダーとともに

- ・わたしたちは、約束を守り、誠実に謙虚に向き合います。

従業員/従業員のご家族とともに

- ・わたしたちは、お互いの良さを活かし、補い合い、チームで最大限の力を発揮します。

お客様/取引先様とともに

- ・わたしたちは、お客様のイノベーションに繋がるユニークな機能を備えた材料を提供し続けます。

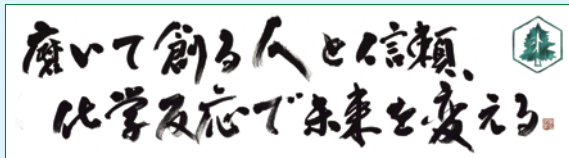
地域社会とともに

- ・わたしたちは、安全を最優先し、無事故・無災害を目指します。

【サステナビリティ方針】

- ・従業員の個性を大切に、心身ともに健康維持し続けられる環境を目指し、従業員のエンゲージメントを高めてまいります。
- ・イノベーションや社会課題解決への貢献につながるユニークな機能を備えた材料を提供し続け、企業価値向上に努めてまいります。
- ・安全を最優先し、お客様と共に社会の持続的発展を目指してまいります。

【OYPM 活動キャッチフレーズ】



大阪有機の価値創造

- 03 価値創造の歩みと強み
- 05 大阪有機の価値創造プロセス
- 07 財務・非財務ハイライト
- 09 暮らしの中に大阪有機
- 11 トップメッセージ
- 15 経営企画本部長メッセージ
- 17 技術本部長メッセージ
- 19 管理本部長メッセージ
- 21 事業本部長メッセージ
- 25 事業開発室長メッセージ
- 26 生産本部長メッセージ
- 27 対談 北米での合弁会社Visnex Chemicals Corporation設立について

サステナブル経営の推進

- 30 ESGに配慮した経営
- 31 マテリアリティに対する取り組み

G ガバナンス

- 33 コーポレート・ガバナンス
- 34 役員紹介
- 38 リスクマネジメント

E 環境

- 41 環境への取り組み
- 41 環境負荷低減に向けた取り組み
- 42 環境負荷の状況
- 43 カーボンニュートラル実現に向けた取り組み
- 43 当社グループにおけるCO₂削減に向けた施策

S 社会

- 44 地域との関わり
- 48 ステークホルダーエンゲージメント
- 49 労働安全衛生
- 53 座談会 大阪有機化学工業のダイバーシティ&インクルージョン(D&I)への取り組みについて

人的資本経営

- 57 人材の多様性
- 57 人材育成への取り組み
- 58 キャリア形成支援への取り組み
- 59 大阪有機化学工業グループ健康経営宣言

データ

- 60 財務諸表
- 65 10年間サマリー
- 67 会社情報・株主情報

WEBサイトと冊子の棲み分け

事業・財務関連情報

サステナビリティ関連情報

報告対象期間

2024年12月1日から2025年11月30日の当社会計年度を対象期間としていますが、一部それ以後の事項も含まれています。



統合報告書2026



WEBサイト
株主・投資家情報



決算短信
有価証券報告書



サステナビリティ
環境・社会・ガバナンスの側面から、当社のサステナビリティ情報を紹介しています。より詳細な情報を網羅的に掲載。

大阪有機の価値創造

価値創造の歩みと強み

有機化学を通じて世のため人のために尽くす。

この創業者精神を継承し、新たな価値の創出に努めています。

1941

大阪有機化学工業所

創業

酢酸エステル⇒
エステル化技術



特殊アクリル酸
エステルの事業化

医薬中間体原料

1946

大阪有機化学工業
株式会社

設立

カナダバルサム・ツェーデル油
⇒蒸留・精製技術

1950



アクリル酸⇒
重合防止技術

1960

特殊メタクリル酸
エステル⇒エステル
化製品への展開

1970

光硬化型塗料、インキ等原料:
「ビスコート」シリーズ

1980

強み 1

対応力

世界でシェアの高い
数多くの製品を保有



強み 2

技術力

多品種少量生産

お客様からの一つひとつの細やかなご要望に応えるため、多品種少量に対応した柔軟な生産体制を整えており、ニッチな事業領域で、世界でトップシェアの製品群を多数有しています。

自動車用塗料/接着剤/UVインクジェット用原料

「4-HBA」



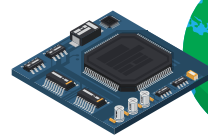
世界
シェア
1位

「IBXA」



高機能化された
ディスプレイ用材料

先端半導体用原料である ArFレジスト用モノマー



世界
シェア
1位

化粧品用 アクリル樹脂



国内
シェア
1位

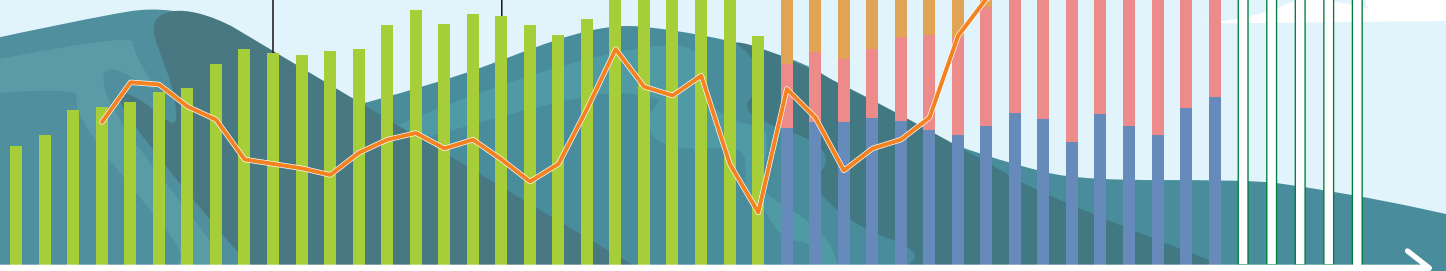
2025年度売上高 **362**億円

LCD製造分野での本格展開

塊状重合技術による製品化
(機能性アクリルエラストマー)

セグメントの導入

LCD用フォスベサー



1990

2000

2010

2020

LCDレジスト関連

LSIレジスト関連
LSI製造分野での展開エステル交換法での工業化(世界初、THFAなど)
光硬化性アクリル酸エステル

アダマンテート事業の譲受

半導体事業 需要の急増

化粧品用アクリル樹脂事業の譲受

電子材料用特殊溶剤の需要増

収益認識基準適用

Progress & Development 2030

■ 連結売上高 ■ 化成品 ■ 電子材料 ■ 機能化学品 ■ 営業利益率

独自性を有する
競争優位性のある
技術力強み **3**

支える基盤

大阪有機化学工業グループ
独自の他社が真似できない強み業界トップレベルの
生産技術

当社はアクリル酸エステルの生産技術で業界トップレベル(重合防止・制御技術)。大胆な発想とものづくりに懸ける熱い情熱を持って、日々技術の研鑽を行い、新しい技術および新製品の開発に取り組んでいます。

OYPM活動

全従業員が参加する小集団での5S活動および業務改善活動として定着させており、当社は“磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える”をキャッチフレーズに定め、安全性、品質の向上および環境保全を優先課題として日々取り組んでいます。

OYPM活動による人づくり
(問題解決力の向上)

『継続は力なり』と30年以上地道に続けてきたOYPM活動は、今も進化し続けています。



高い品質管理技術力

「いつもと同じ」の継続と顧客要求の個別化、高度化、複雑化に真摯に対応しています。

R&Dから工業化までの
一貫対応力

- 提案力・顧客課題の解決力の高さ
- 研究・製造技術に基づいたサービスソリューションの提供
- 顧客/取引先業務の機能代行



大阪有機の価値創造プロセス

〔大阪有機化学工業の経営理念〕

わたしたちは、一人ひとりの個性を大切に、ユニークな機能を備えた材料を提供することにより、お客様と共に社会の発展に貢献します。



2025年11月30日現在

大阪有機化学工業が想定する社会課題



気候変動



国内の人口減少



エネルギーの安定供給



技術革新



資源の有効的な利用

財務資本

- 総資産 637億円
- 自己資本 497億円

知的資本

- “特殊アクリル酸エステル”の製造で培った技術力
- 研究開発費 18億円
- 特許保有件数 256件

人的資本

- 連結従業員数 467名

製造資本

- 設備投資額 11億円 (本勘定振替ベース)
- OYPM活動
磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える

社会関係資本

- 販売国数 28国または地域

自然資本

- 植物由来原料の使用
- エネルギー使用量 15,514kL



経営ビジョン

特殊アクリル酸エステルのリディングカンパニーとして、グローバル市場に価値を提供する。

OUTPUT

2025年11月30日現在

財務資本

- 資本効率
自己資本利益率 (ROE)
14.5%
- 財務基盤
自己資本比率
78.0%

知的資本

- 新規商品
売上高比率 (4年累積)
6.5%

人的資本

- 1人当たりの売上総利益
対2019年比
+43%

製造資本

- PM活動
(個別改善・自主保全)
効果

社会関係資本

- OUTCOME
(社会価値)
参照

自然資本

- CO₂排出量
売上総利益原単位指数
(対2013年)
35 (65%削減)

OUTCOME (社会価値)

2025年11月30日現在

創出価値 (株主への貢献)

営業利益
61億円

親会社株主に帰属する
当期純利益
68億円

1株当たり配当額
75円

配当性向
22.3%

創出価値 (顧客・社会への貢献)

環境配慮型製品の
生産比率
(対 総生産量)
10%

CSR調達
当社CSR調達ガイドライン
への賛同率
(購入金額ベース)
94%

創出価値 (従業員への貢献)

働きがいのある職場
エンゲージメント・サーベイ
69.0点 (100点満点)

有給休暇の取得率
64.1%

特殊アクリル酸エステルのリディングカンパニー

化成品事業



- 塗料原料
- 粘接着剤原料
- バイオマスアクリレート
- 環境配慮型アクリレート

電子材料事業



- 表示用材料
- 半導体用材料

事業活動 (P22-24)

機能化学品事業



- 化粧品原料
- 機能性材料

新規事業の開発



- 機能性
アクリルエラストマー
- 有機圧電材料

中期方針

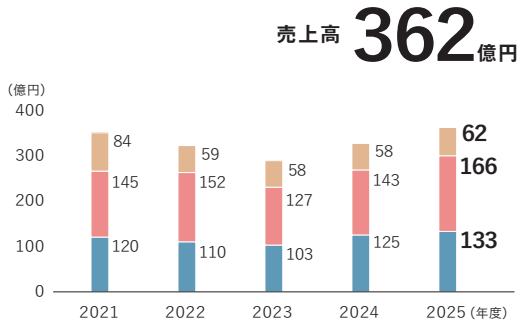
- 熱意、誠意、創意を醸成する風土づくり
- 効率的な資源投入と戦略的成長
- 『地球や社会と共存』に向けた企業活動

ガバナンス (G)

財務ハイライト

売上高

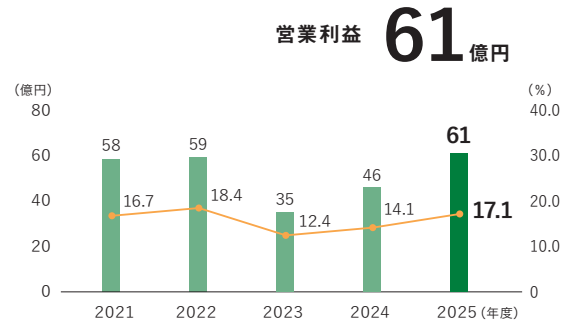
■ 化成事業 ■ 電子材料事業 ■ 機能化学事業



化成系、電子材料、機能化学品の各事業で前年に比べて売上高が増加しました。この結果、当連結会計年度の売上高は前年同期比10.9%増となりました。

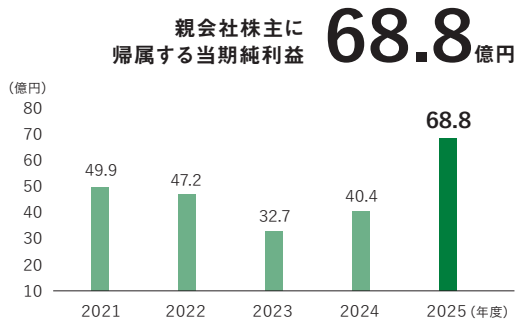
営業利益／売上高営業利益率

■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



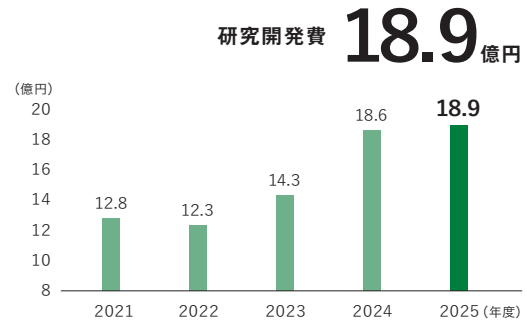
売上高が大きく増加したことに加え、減価償却費の減少などにより、営業利益は前年同期比で34.2%増加し、売上営業利益率の上昇につながりました。

親会社株主に帰属する当期純利益



親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比70.3%増の68億8千万円となりました。

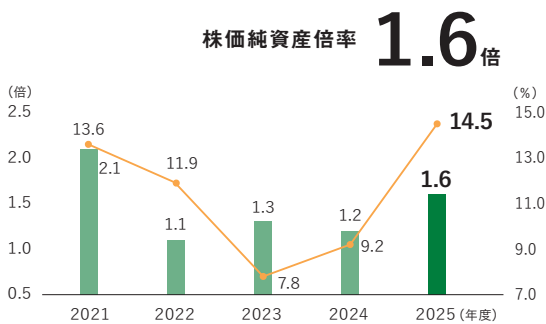
研究開発費



当連結会計年度の研究開発費は18億9千万円となり、売上高の5.2%を占めています。

PBR／ROE

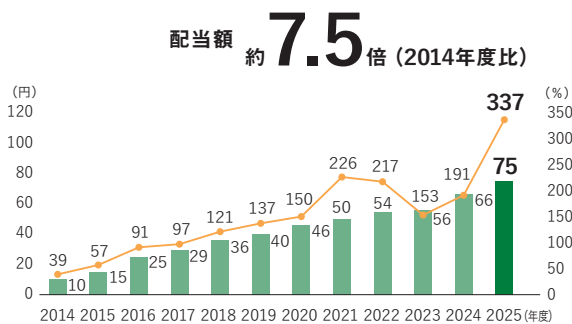
■ 株価純資産倍率 (PBR) ■ 自己資本利益率 (ROE)



現中計(P&D2030)の施策によりROE12%以上を目指します。

株主還元推移

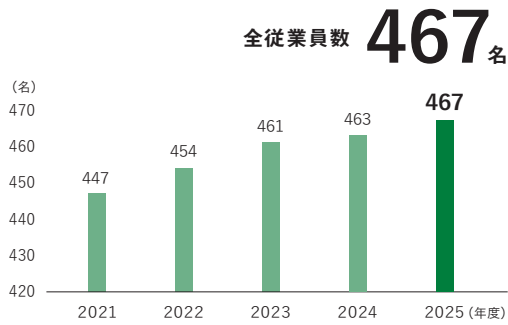
■ 年間配当 ■ 1株当たり当期純利益 (EPS)



業績の伸長に伴い、11年連続で増配を重ねてきました。配当性向40%を目安とし、機動的な自己株取得を実施しつつ株主還元向上につなげていきます。

非財務ハイライト

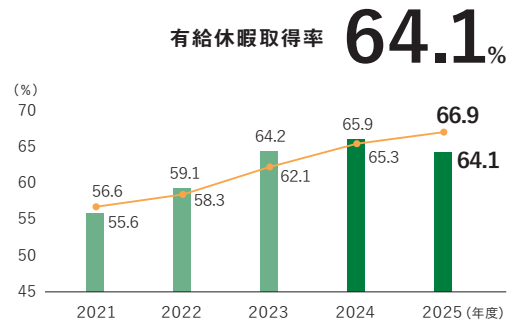
従業員数



投資設備の稼働に伴い、従業員はわずかに増加しています。

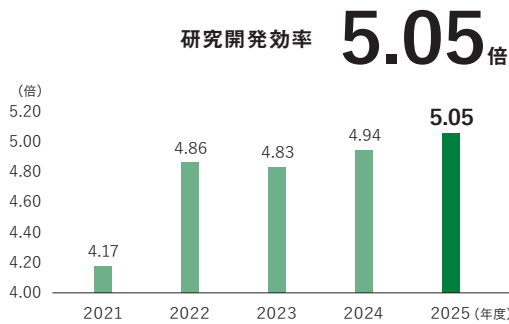
有給休暇取得率

■ 大阪有機化学工業 ● 全国(厚生労働省)



有給休暇を取れる環境の整備に努めるとともに、取得を奨励しています。
全国値: 就労条件総合調査【厚生労働省】

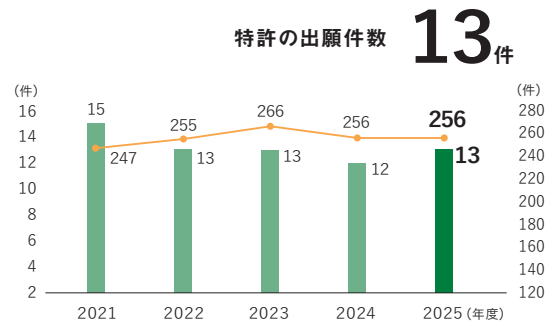
研究開発効率



2025年度は営業利益の増加に伴い過去最高の効率となっています。
研究開発効率(倍) = 直近5年間の営業利益平均値 / さらに5年前から5年間の研究開発費平均値

特許の出願・保有件数

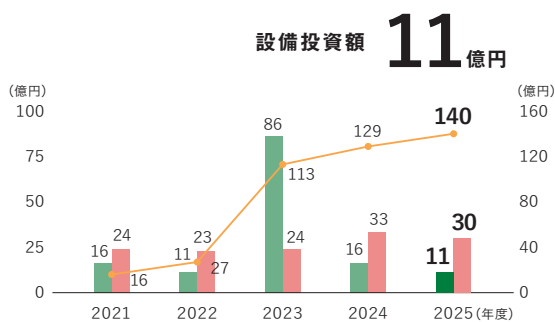
■ 出願件数 ● 保有件数



新規に開発した材料については、特許出願など知的財産権の確保に努めるとともに、学会や新聞、展示会等を通じていち早く市場に提案し、ユーザーからのフィードバックを活かした製品開発を行っています。

設備投資(本勘定振替ベース)・償却費

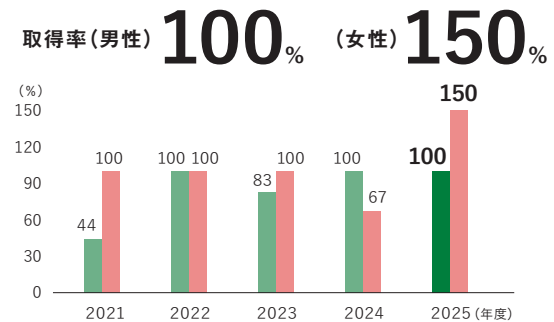
■ 設備投資額(単年) ■ 償却費 ● 設備投資額(累積)



2023年度に投資した電子材料事業の設備の稼働増に注力する状況から、新たな設備投資は落ち着いている状況となっています。2025年度の投資の主なものとしては、金沢工場における製造プラント等となっています。

育児休業および育児を目的とした休暇の取得率

■ 取得率(男性) ■ 取得率(女性)



2024年度は期ずれでの休暇取得が発生したため、集計上の数値は低くなっていますが、実態としては取得率100%を達成しています。2025年度についても取得率は100%であり、前年度の期ずれ分が反映された結果、集計数値は高めに算出されています。

くらしの中に大阪有機 見えないけれど、あなたのそばに。

ビジネス



モバイル端末 (ディスプレイ)

カラーフィルターや接着剤、コーティング剤など、製品製造に欠かせない原料など。



VRゴーグル

調光フィルムやホログラフィック光学素子など、ゴーグル表示部分を構成する原料など。



家庭用プリンタ

プリンタのインクである水性インクジェットの表面張力を調整する溶剤など。



TV/PC (ディスプレイ)

カラーフィルターや接着剤、コーティング剤など、製品製造に欠かせない原料など。



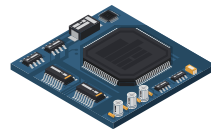
業務用 冷蔵ショーケース

ショーケースの扉の曇りを防止するための原料など。



監視カメラ

汚れにくく、曇らない材料を提供しています。



半導体

先端半導体の製造に使用されるレジスト用原料など。

乗り物



ラッピング

電車やバスなど、立体物や曲面に印刷を施すUVインクジェットプリント用の原料など。



船底塗料

フジボの付着防止に用いられる塗料の材料を提供しています。



自動車用トップコート

環境にやさしく、汚れをはじき、小さなキズを自動修復する機能を与える原料など。



車載モニター

車内で使用される電子機器のディスプレイや集積回路の原料など。



監視カメラ (バックモニター)

レンズなどの防汚加工や曇り防止のための原料など。

医療



マスク/防護服

マスク表面で水や油をはじく加工を施すための原料など。



保護メガネ

防汚加工や曇り防止のための原料など。



医療用テープ・ サージカルテープ

包帯、ガーゼなど患部を固定するための粘着剤などに使われる原料など。

パーソナルケア



化粧品

においを抑える、保湿や抗菌効果を付与する、パラベンフリーに貢献する原料など。

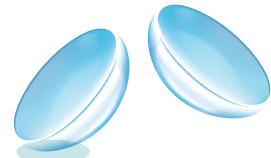


ヘアケア製品

髪を固めたり、ボリュームを持たせたりする機能を商品に与える原料など。

ジェルネイル

光を当てることで、省エネかつ簡単に固まるネイルの原料など。



コンタクトレンズ

酸素透過性や濡れ性の機能をコンタクトレンズに持たせる原料など。



お風呂の 鏡用フィルム

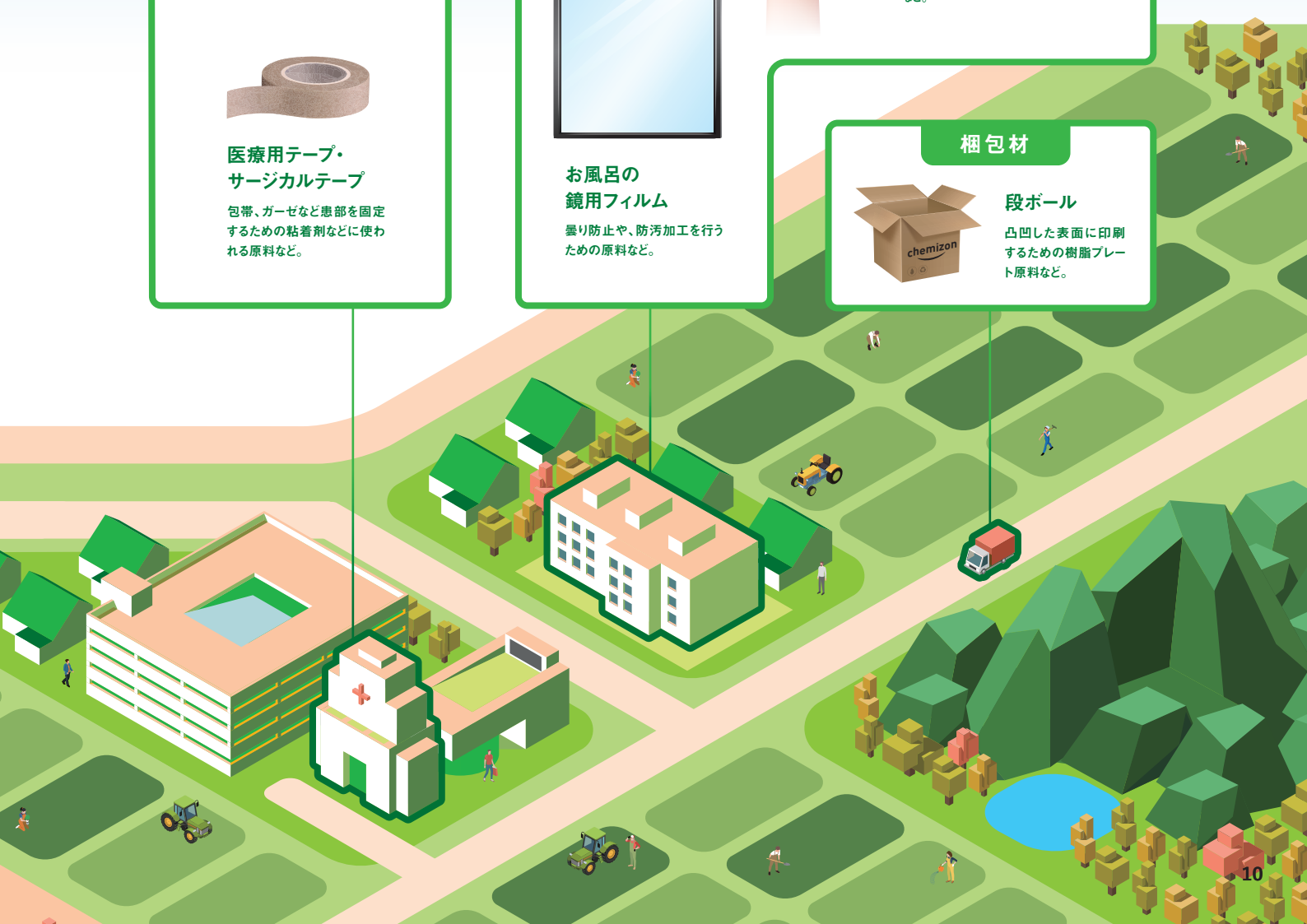
曇り防止や、防汚加工を行うための原料など。

梱包材



段ボール

凸凹した表面に印刷するための樹脂プレート原料など。



トップメッセージ

「磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える」 スローガンも一新し、 挑戦と変革への取り組みに注力、 社会課題の解決に貢献します。

2025年度を振り返って

主要3事業とも計画を上回る成果を達成 今後の成長に向けた基盤づくりも着実に 進展しました

当社は2025年度を「2030年に向けての土台づくり」と位置づけていました。その1年を振り返ると、関税問題に始まり中国景気の低迷や為替の不安定な状況、さらには中東情勢の緊迫など外部環境は大きく変動しています。そのような状況にもかかわらず、当社の主要3事業は好調に推移し、当初予定を超える業績を達成いたしました。

化成品事業、機能化学品事業は、いずれも前期に続いて堅調な売上を維持しています。特に電子材料事業においては、半導体用材料が生成AIの急成長に伴う市場の活況を受けて売上を伸ばしました。設備稼働状況においては、一昨年に投資した半導体用材料設備の本格稼働に加えて、原材料のリサイクル・リユース投資がエネルギーコスト削減につながるなど着実な成果を出しています。

その結果として2025年度、当社グループは売上、営業利益ともに過去最高の好成績を収めることができました。だからといって決して現状に甘んじることなく、これからも将来に向けた普遍のテーマである新規材料の開発や新規顧客の創出に取り組んでいきます。

研究開発については、現場から出てきたアイデアを大切に育てながら、バイオアクリル酸や半導体周辺材料の実用化を進めています。またグローバル市場においても、米国での新拠点開設なども含めて中長期的な体制強化に取り組んでいます。さらに生産部門では付加価値労働生産性の3割向上を2030年度の目標としており、目標達成にしたがって労働分配率も高めていく覚悟です。

「P&D2030」に込めた思いと今後の展望

持続的な成長に向けて、 新たな挑戦と変革に取り組みます

2024年度よりスタートした「P&D2030」は、2030年における当社のあるべき姿を実現するための中期経営計画です。「P&D」とは“Progress & Development(前進と開発)”を意味し、常に新たな価値を創出して、社会に提供し続ける当社の姿勢を表しています。

外部環境が急激に変化する中でも常に「前進」つまり着実な成長を維持するためには、「開発」すなわち新しいテーマに挑戦し自らを変革し続ける取り組みが欠かせません。行動改革を支える意思統一を図るために、スローガンを「磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える」へと一新しました。30年以上にわたって続けてきた5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)に基づくOYPM(Osaka Yuki Productive Maintenance)活動をベースとして、これまで培ってきた有機合成、ポリマー化技術と現場力に磨きをかけ、顧客の求める材料ニーズに的確に応えられる材料提供に努めていきたいと思えます。

当社グループの強みは、顧客密着型営業に基づく研究から生産までの三位一体システムにより、顧客の期待を超える価値を提供して対価に反映し、高収益性と企業価値向上につながる点にあります。技術開発に対する積極投資の成果は着実に出ていて、売上高営業利益率については、P&D2030におけるStage1(2024~2026年度)の目標値である14.0%に対して、2025年度の時点ですでに目標超えとなる17.1%を達成しました。ROEについても同様にStage1の目標値10.0%を超える14.5%(補助金を除く10.1%)となっています。

今後とも3つの主要事業領域を中心として、これまで培って

代表取締役社長

辛藤昌幸



きた強みをさらに深化させ同時にデジタル技術に磨きをかけ、北米市場での新たな展開からグローバルパートナーとの協業など、新領域での成長機会も積極的に取り込んでいきます。2030年に向けて「国内でも最先端の技術力と現場力を持ちながら、世界市場で存在感を高める企業」を目指して努力してまいります。

主要事業の環境変化と当社の対応

大きく変化する顧客ニーズに的確に対応 投資にも積極的に取り組みます

2025年度には、顧客ニーズが大きく変化しました。製造業として当社に求められたのは「品質の強化」および「開発のスピードアップ」です。生成AIの急激な普及に伴い、データセンター向け需要が急増し、半導体市場も活況です。同時に最先端材料については品質強化も強く求められました。さらにピヨンド2ナノの材料開発が佳境に入りつつあります。当社は一連のトレンドを先取りすべく、開発のスピードアップに取り組んでいきます。

化成品事業、機能化学品事業においては、課題共創型、解決型のアプローチが求められています。そのため単に求められた製品提供にとどまるのではなく、顧客ニーズを先読みしたうえで、いち早く新たな付加価値を提案していかなければなりません。当社の強みである「技術力・品質・現場のスピード対応」を活かして、選ばれるパートナーを目指します。環境問題関連については、ESG/脱炭素への動きが一時的に一部でトーンダウンしている状況です。しかしながら将来を見据えれば環境対応は必須の課題ですので、いずれバイオ製品が軸になる時代を視野に入れて、当社は研究開発を継続してまいります。

3事業分野のいずれにおいても、競争力を高めるための投資とグローバル化が必須のテーマです。海外拠点設置による新たなネットワーク構築、コア事業に対する大型の設備投資計画、最新分析機の導入などに積極的に投資していきます。

「P&D2030」これまでの成果と今後の課題

顧客ニーズに誠実に対応して信頼を確保 攻めの投資と守りの体制を整備

2024年度からの2年間の取り組みにより、これまでに大きく5つの成果を挙げてきました。

第1は、国内と海外、双方における顧客基盤の拡大です。当社は多くの主要顧客から、サプライヤーとして安定した信頼を得ています。その理由は、品質や納期などに対する顧客の厳しい要求に誠実に対応し、安定供給を維持し続けてきたからだと思えます。加えて顧客の状況を的確に把握したうえで、タイムリーな提案を続けてきた実績も高く評価されています。

第2は、事業プロセスの見直しにより生産性向上を実現したことです。労働付加価値生産性を高めた結果が、各事業における高い利益率として結実しています。さらに生産工程で使用する溶剤を回収し、エネルギー源として再利用するなどユーティリティコストの削減にも努めています。

第3は、DX活用による品質向上と業務効率化の実現です。その一例が現場で採集されるデータのシステムへの落とし込みであり、これはすでに24時間の全自動体制が整備されています。業務改善についても各部署ごとに最適化されたプログラムを導入しながら、テストを始めている段階です。また一部の組織内ではAIの積極的な活用にも取り組み始めています。

第4は、グローバル展開の基盤を固めたことです。従来の中国拠点に加えて、昨年度は韓国拠点を開設、さらに今年度は北米にも販売拠点を新設しています。アジアとアメリカを結ぶネットワークを構築できた結果、今後新たなビジネスチャンスが増えると期待しています。

第5は、新規事業の芽となる技術開発の加速であり、これについては大学など外部研究機関との共同研究の成果が着実に出ています。当社、研究員にして重要なのはプログレス&デベロップメントであり、常に新しいテーマに挑戦する姿勢を重視しています。

一方で今後の課題としては、まず主要事業領域において激化し続ける競争環境への的確な対応が挙げられます。また未来を見据えた研究テーマの選択と集中も喫緊の課題となっています。例えば電子材料事業のこれまでの柱の一つだったディスプレイ関係が、ほぼ終息に近い状況となりつつあります。これに伴い研究テーマの入れ替えが必要であり、新たなテーマに対してヒト・モノ・カネ・情報の資源を集中していかなければなりません。

その際に求められるのが、状況に応じて柔軟に変化する組織体制であり、それを推進していく人材、特に次世代リーダーの自己成長です。リーダーについては、できるだけ自発的な動きを尊重するようにしています。キャリアアップのため



のカリキュラムを整備するだけでなく、それに加えて重視しているのが「縦の関係」です。

研究においても生産に関しても、当社では現場の暗黙知を重視しています。当社といたしましては、これを伝えるためにデジタル化の活用も視野に入れながら、先輩後輩の間における一子相伝的なOJTが重要です。このような育成システムには少数精鋭の体制が欠かせません。一方では先輩から後輩への教えだけでなく、昨今の状況を踏まえてAIなどに詳しい若い世代から年配者が学ぶ動きも活発化しています。このように柔軟なコミュニケーションを取れる体制も当社の特徴です。

2026年度の事業領域における優先課題

海外戦略、事業領域の深化、 環境社会への貢献を3本柱に

海外戦略については、これまでに中国と韓国に販売拠点を確立し、アジア地域での市場開発を行ってきました。今後は北米においても、当社の主力製品である特殊アクリル酸エステルを中心とする化学品への需要拡大が見込まれます。これに応えるため新中村化学工業様との合併会社をアメリカに設立、今後は現地顧客との連携強化に努めて現地開発にも取り組み、アメリカ市場での供給力を高めて競争力を強化します。

事業領域の深化については、激変を続ける市場構造において競争優位を保つためには、常に差別化できる領域で勝負しなければなりません。そのために欠かせないのが、高耐熱材料、高屈折率材料など高機能性材料の開発です。新規材料の開発については大学など外部研究機関との連携強化により、バイオアクリル酸の合成など新技術の確立に加えて、CMP添加剤やアクリルエラストマーなど複数の新材料開発に着手しています。半導体用材料に関しては、EUVレジスト用モノマーの中でも高NA、すなわち開口数の多いEUVに対応する材料開発が喫緊のテーマです。

環境社会への貢献については、事業活動と一体で利益貢献できる仕組みが必要です。すなわち生産プロセスにおけるエネルギーコスト削減、環境負荷低減に貢献する製品開発、バイオ由来材料の活用などを進めると同時に、収益確保の視点も維持していきます。

2026年度の非事業領域における優先課題

SDGs / ESG対応・DX / AI活用・人的資本経営 / D&Iの推進

SDGs / ESG対応については、Scope1すなわち自社で排出する温室効果ガス削減に加えて、他社から購入する電力と熱であるScope2までを削減していくロードマップを明確

化します。その一例がサプライチェーン全体でのCO₂削減の取り組みの強化であり、具体的にはオフサイトPPAに加えてオンサイトPPAも導入していきます。

DX / AI活用については、まず品質保証と生産管理におけるAI活用のトライアルを始めています。AIについては完全なクローズド体制で運用し、まずはヒューマンエラーや不良品の削減に取り組みます。DXについても業務効率化による労働負荷低減に加えて、次なる事業成長につながる攻めのDXへと進化させつつあります。ただし、DX / AI活用のいづれについても、当社はすでに少数精鋭に徹した組織であるため、決して人員削減を目指したりはせず、逆に一人あたりの業務を効率化しながら活動範囲を広げていきます。

人的資本経営 / D&Iの推進については、多様な人材が活躍できる組織風土づくりに力を入れるとともに、キャリアパスを明確にして育成プログラムを拡充していきます。また女性の管理職については現時点で女性従業員比率が全体の12%となりました。次の課題として意識しているのは、女性管理職を増やすための教育です。

ステークホルダー（社員・社員のご家族を含む）へのメッセージ

当社ではこれまで30年間にわたり、独自のOYPM活動を続けてきました。2025年度にスローガンを従来の「日本一きれいな工場」から、新たに「磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える」へと変えました。その理由は、当社がいま大きな転換点を迎えているからです。外部環境の変化は加速し続けていて、求められる能力も多様化しています。その中で、社員一人ひとりが日々現場で積み重ねている努力が、当社の信頼とブランド価値を将来にわたって築いていく。そうした思いを込めています。

化学産業の現場は、常に危険と隣り合わせです。当社で働く社員一人ひとりが、毎朝家を出て職場に向かい、一日の業務を無事に終えて、夕方ご家族のもとに元気に帰る。この当たり前と思える日々の確保こそが、最優先事項であり経営の根幹でもあります。社員一人ひとりの安全意識や努力と挑戦、日々の行動を支えているのは、ご家族の皆様のご存在です。皆様のご理解とご支援に深く感謝申し上げますとともに、会社として安全最優先の取り組みをさらに強化していきます。

中東情勢が世界経済に影響を与えていますが、いずれ状況が変化することも見据え、当社は確固とした財務基盤を構築しているため、いち早く次の展開を視野に入れていきます。皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

経営企画本部長

AI時代の価値創造 —現場の知が競争力へ—

取締役 執行役員 経営企画本部長

渡辺 哲也



1. AI時代の到来と競争優位の再定義

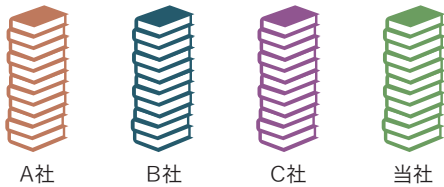
生成AIをはじめとするデジタル技術の進展は、企業活動の前提条件そのものを大きく変えつつあります。情報の収集・整理・分析といった行為は、もはや特定の企業だけが優位に行えるものではなくなりました。公開情報や一般的な知識は、AIを通じて誰もが瞬時に活用できる時代となり、情報量そのものは競争優位を左右する決定要因ではなくなっています。

この結果、企業の競争力は「どれだけ多くの情報や知識を

持っているか」ではなく、「自社固有の知見をいかに蓄積し、どう活用できるか」へと重心が移っています。特に、長年の操業と現場活動を通じて蓄積されてきた製造条件、設備挙動、品質変動、トラブル対応といったローカルデータは、外部から容易に取得できない企業固有の無形資産です。当社においても、こうしたローカルデータはAI時代の価値創造を支える基盤的な経営資源と位置づけています。安全と品質を最優先とする姿勢はすべての前提であり、そのうえで、現場に蓄積された知見を将来の競争力へとどうつなげていくかが、経営における重要なテーマとなっています。

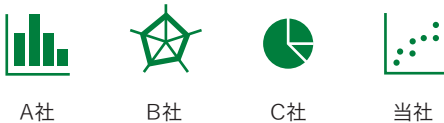
各企業のローカルデータが差別化価値へ

保有データ



AI解析

アウトプット



データの取得と蓄積

- ・新規取得
- ・高精細
- ・高精度
- ・多次元
- ・形式知化
- etc.



2. 製造技術と現場力が生み出す競争力

当社の競争力は、多品種少量生産への柔軟な対応力、高純度・高品質製品の安定供給力、そして複雑な化学プロセスを精密に制御する製造技術に支えられています。これらは単一の技術や設備によって成立するものではなく、反応条件、設備特性、原材料のばらつき、工程安定性といった複数要素を統合的に扱う現場力の結晶です。

80年以上にわたる操業の中で、当社は数多くの試行錯誤と改善を積み重ねてきました。化学品製造では、わずかな条件差が品質や歩留まりに大きく影響します。そのため、現場で培われた判断基準や対応ノウハウは、数値化しきれない付加価値を有しています。

アクリルモノマーの高純度化技術、重合制御技術、半導体用材料分野における低メタル化技術が世界水準の競争力を維持できている背景には、こうした製造データと現場知見の長年にわたる蓄積があります。これらは設備更新や模倣によって短期間で獲得できるものではありません。

3. 暗黙知の可視化と人的資本としてのデータ

これまで製造現場では、熟練者の経験や勘といった暗黙知が重要な役割を果たしてきました。当社では、この暗黙知を単なる属人的な技能として留めるのではなく、可能な範囲でデータとして可視化し、組織の知へと昇華させる取り組みを進めています。

熟練者と若手の操作や判断の違いをデータとして捉え、品質結果や設備挙動との関係を分析することで、技能の背景にある思考プロセスを明らかにしていきます。これにより、技術の属人性を低減すると同時に、人材育成の質を高め、安全性と品質の再現性を向上させています。

こうした取り組みは、単なるデジタル化ではなく、人的資本への投資そのものです。知見が蓄積・共有される環境は、若手人材の成長を促進し、世代交代期における技能断絶リスクを低減します。ローカルデータは、「人を育て、技術を継承する基盤」としての価値も持っています。

4. AI活用におけるリスク認識とガバナンス

生成AIの活用にあたっては、誤情報生成（ハルシネーション）や判断の誤り、情報漏洩、権利侵害、人の判断力や技能の低下といったリスクが存在することを十分に認識しています。当社では、AIを人に代わる存在とは位置づけず、最終判断と責任は常に人が担うという原則を明確にしています。

一方で、こうしたリスクを理由にAI活用を避け続けることは、結果として競争力の低下や技術継承機会の喪失につ

ながるリスクにもなり得ます。当社は、リスクを把握・管理したうえで、ローカルデータと現場力を活かす形でAIを活用していきます。

あわせて、データの品質管理やサイバーセキュリティ、AI判断の偏りといったリスクについても経営レベルで認識し、内部統制や運用ルールの整備を通じて適切に管理していきます。AIは単なる効率化の手段にとどまらず、経営判断の質と透明性を高めるための補完的な基盤として位置づけています。

5. ESGと未来に向けた価値創造

当社は、5S活動を軸とした人づくりと継続的改善を重視する企業文化を育んできました。現場で考え、改善し、その学びを組織全体で共有する文化こそが、当社の持続的競争優位の源泉です。データ活用とAIは、この文化を弱めるものではなく、次世代へと進化させる役割を担っています。知見の可視化と継承は、人的資本価値の最大化につながり、技能の平準化や安全性向上を通じて社会的価値（S）の創出にも寄与します。また、製造データの蓄積と活用は、将来的なLCA算定の高度化を可能にし、環境負荷低減への対応力を高めることで環境価値（E）の創出にもつながっていきます。

当社の半導体用材料は、半導体の高性能化を支え、その延長線上でAIの進展にも貢献しています。その一方で、その製造プロセスにおいては、AIでは代替できない現場力と人の判断が大きな差別化要因となっています。当社の「モノづくり」への想いと、現場で培われた知見を未来へつなぐ仕組みこそが、ESGの実践であり、長期的な企業価値向上の原動力であると考えています。



技術本部長

新規モノマー開発に挑戦し続け オリジナリティの高い製品提案へと つなげていきます。

執行役員 技術本部長

徳田 雄介



世界のトレンドを先読みして動く

「P&D2030」2年目となりますが、世の中が大きく変化してきていることを強く感じています。これまでのように安くて良いものを作り、それを広く世界に向けて販売していくビジネスは、もはや通用しなくなってきたように思います。要望が多様化している現在では、グローバル市場を一様に捉えるのではなく、国などターゲットを特定したビジネス展開が必要になってきていると思います。従来は日本から全世界に向けて、同一仕様の製品を一齐に展開する戦術を採っていました。しかし現在では、エリアと顧客を特定した製品開発が求められてきているように感じます。

すなわち、開発段階から想定市場とターゲットユーザーを見極め、そこで求められる機能を尖らせていくといった開発活動が必要です。ヘアケア製品を例にしますと、東南アジアは高温多湿な厳しい環境下での強いセット力が求められる一方で、価格は抑えていかなければなりません。また、流行のトレンドもそれぞれの国によって異なります。一方でヨーロッパを対象とする場合は、より高価格帯であっても良いが、より高機能な製品が求められます。それぞれのユーザー、顧客を見据えた開発を行い、知財についてもそれぞれの国ごとに確実な権利化が必要です。

アメリカと中国などの動きをみていると、サプライチェーンが細分化されていくように思います。どちらも大きな市場ですので、無視することはできませんから、製品開発においても、サプライチェーンを含めたビジネス全体のスキームを考えながら進めていく必要があります。アジアの拠点に加えてアメリカにも拠点を開設した背景には、このようなグローバル展開への対応も含まれています。製品開発においても、現地の生きた情報がタイムリーに入手でき、開発方針に迅速に展開できるので、とても心強く感じています。

知財に関していえば、近年、中国企業の技術力が急成長しており、脅威に感じています。一例を挙げれば、ディスプレイ関連分野で現在でも特許を次々に申請しているのは中国であり、日本企業からの出願は、ずいぶん少なくなりました。これ

までは、どの分野でも国内特許をみていれば世界の技術トレンドがおおよそ把握できていましたが、現在は、国内だけでなく中国を含めた各国の特許を確認しておく必要があります。

モノマーの力をいかに高めていくか

昨年は「P&D2030」初年度から継続してきた研究開発の成果を、やっとサンプルやカタログとして具体的に提案できるようになり、展示会にも出展するなど市場の反応を掴んできました。

当社は化粧品用材料、レジスト用材料等幅広く展開していますが、やはり、当社のベースとなる技術はモノマーだと思っています。2025年8月には、UVインクジェット等に用いられる新規モノマーを国際学会で発表し、大きな反響を呼びました。ほかにも密着性が高いモノマー「ビスコートMBL」、液状ビスマレイミド樹脂「LMIシリーズ」等、多数の新規モノマーを市場に提案しています。

ファンデーション向けには撥水・撥油性が高く、PFAS問題にも対応できる非フッ素系化粧品用材料「アコーンHB」を開発しました。この製品はさまざまな化粧品に配合することができ、汗や皮脂による化粧崩れを起こしにくい特性を付与することができます。化粧品産業技術展「CITE JAPAN 2025」に出展し、好評を得ました。

サンプルを提供したお客様からは、さまざまなフィードバックが寄せられています。ポジティブなものだけでなく、ネガティブなものもありますが、それらについては機能改善を進め、より競争力のある製品開発につなげています。これまで当社が開発した化粧品用材料は、そのほとんどがヘアケア用途であり、ファンデーションや口紅などメイクアップ用材料はあまり提供できていませんでした。「アコーンHB」はメイクアップ用材料参入への突破口となりうるとみて、とても期待しています。

水溶性ポリマーの応用展開としては、ほかにも当社独自の塗布型ポリマーブラシ技術を用いた超親水性コーティング剤「MIRROBIC」の提案を始めました。これはガラスやプラスチック、金属など多様な基材に対応し、優れた防曇性

とセルフクリーニング機能、さらに防汚性、生体適合性等の性能を付与できるコーティング剤です。

電子材料事業ではレジスト材料について、ドライエッチングプロセスで使用できる配線形成用途向けポジ型材料「UPPシリーズ」、リフトオフプロセス用ネガレジスト「SAシリーズ」、高感度・高透過率なレンズ形状の作成が可能なマイクロレンズ向けネガレジスト材料「PMLシリーズ」を開発しました。これらレジスト材料については、すでにサンプル提供まで進んでおり、数社で採用に向けた検討が行われています。

共同研究を進め、新規製品売上高比率向上へ

中長期的なテーマになりますが、社外の研究機関との共同研究も進めており、その成果については学会発表も行っています。取り組んでいるのはフォトリソグラフィ分野で光電融合に関わる材料、光スイッチングに関連するものです。これまでの技術の延長線上として開発に携わっている材料ですが、実用化までにはもう少し時間がかかりそうです。

また、大学との共同研究に取り組んでいるのが、非化石原料由来のアクリル酸の開発です。2025年度には研究を加速するため大阪事業所内に培養実験室を新規設置し、バイオ由来原料を効率的に生産するための研究に取り組んでいます。

これらを含めて2030年までに実用化を目指す研究を複数進めています。その際に技術本部として重視しているのは新規製品売上高比率、すなわち新製品の売上貢献度と開発効率を測る指標です。この比率はこれまで、事業買収等を除くと実質7～8%程度で推移してきましたが、目標としては10%以上を保ちたいと考えています。売上比率なので、既存製品の売上が伸びて分母の売上が大きくなると、高い状態を維持することは難しくなります。それでもR&Dパイプラインの量と質を維持し、つねに新製品を生み出し続けることで目標に到達したいと考えています。

もう一点、重視している指標が新規顧客の売上比率です。当社は顧客密着型のビジネスが得意なので、既存顧客との共同開発による製品が売上でも結果を出しています。一方で、新規顧客開拓につながる製品開発が課題と感じています。新規顧客を獲得するためには、まず潜在顧客にリーチする必要があります。試行錯誤を行いながら取り組んでいますが、現在はホームページと学会発表に力を入れています。

社外の研究機関との共同研究も含めて、昨年は14回の学会発表を行いました。当社のようなニッチな領域では、幅広く宣伝するよりも、特定分野の学会を通じて顧客の開発担当者の目にとまる方法が効率的であると考えており、現在は学会や論文発表にも注力しています。発表を通じて新たな顧客とのパートナーシップ構築につなげ、新規顧客の売上比率6%を目指しています。

顧客から期待されるメーカーであり続ける

人材不足の中、研究開発業務でもDXやデータドリブン開

発は今後ますます必要になってくると考えています。当社では全社的に生成AIの導入が進められていて、研究開発業務でも適用を検討しています。2025年度は、Copilotの有効性について技術本部内での検証を進めました。いわゆる事務系の作業ではなく、研究開発業務においてCopilot等の生成AIをどのように活用できるのか。実際に使ってみると、プログラミング言語のPythonやVBAをまったく知らない人でも、とても高性能な処理ができるアプリを作り、それを業務に活用する事例も出てきており、研究開発業務においても生成AIを活用して業務効率化が進められると手応えを感じています。1年かけてCopilotの活用法を検証してきましたので、2026年3月にいったんまとめ、成功例、失敗例を社内ですべて共有し、全体としての業務効率化につなげていきたいと考えています。もちろん研究開発での使用にあたっては細心の注意を払い、情報の機密性は厳格に確保しています。

同時にマテリアル・インフォマティクス（MI）、プロセス・インフォマティクス（PI）も進めています。実験室内や製造現場の生のデータはそのままでは解析できないので、プログラムが解析できる形にデータ整形を行う必要がありますが、これはとても手間がかかる作業になります。この作業を生成AIが代替してくれれば、さらにMIの活用が進むと考えています。ただ、現段階では研究員全員がMIやPIを活用できる状態ではないので、誰でも気軽に使えるようなプラットフォームを整備することがこれからの課題です。

今後の展望としては、常に頭に置いているのが「新しい機能を継続して提供するモノマーメーカー」であり続けることです。モノマーメーカーは多くありますが、次々に新しいモノマーを提案するメーカーは少ないと思います。なぜなら労力をかけて開発しても、それを収益化していくまでには十年単位の長い時間がかかるからです。

それでもあえて取り組むのが当社のスタンスです。当社はモノマーだけでなく、それを用いたポリマー、レジスト、化粧品用材料等、その先の展開も行っています。独自に開発した新しい機能を持つモノマーは、社内ユーザーとしてのポリマー開発部門のフィードバックを受けてブラッシュアップされることで製品化が早くなり、ポリマー部隊もいち早く新たな機能を持った製品の上市ができます。これが当社としての大きな強みとなります。

また、新規モノマーを毎年のように提案し続けることで、「大阪有機なら、何か新しい機能を提案してくれるのではないかと顧客から期待される、そんなメーカーを目指していきたい」と思います。



管理本部長

風通しの良い環境を整備し
コーポレート・ガバナンスを充実
人材育成から社会課題の
解決へとつなげます。

取締役 常務執行役員 管理本部長

本田 宗一



報告が上がりやすく、 議論を活性化する場を整備

当社経営会議には、各本部から多くの議題が上がってきます。当社では「バッドニュースファースト」を徹底し、どんな失敗でも報告するのが鉄則です。報告を踏まえて皆で「次にどうしたらよいか」と議論していく流れができています。

以前と比べて議題が増えている一つの要因としては、顧客密着を徹底して多数のお客様の多様なニーズに対応しているからです。当社は、特定アイテムに対する大型商品はなく、1アイテムあたりの扱量は最大でも年間数千トン以下の製品で、多品種少量生産にて顧客ニーズに対応しています。以前は売上全体の7割程度を占めていた受託製品も1割以下となり、残り約9割は自社製品の提供となっています。常に顧客のニーズをきめ細かくリサーチし、必要なものをレスポンスよく提供できるように努めています。よって顧客対応で求められる課題が多くなり、その結果、経営会議での議題、報告事項も増えています。会議には関係部署の本部長クラスが参加し、そこで話された内容をそれぞれが持ち帰って各本部に伝える仕組みが整っています。結果、当社従業員の多くが会社全体の状況をおおむね理解できていると思っています。

また2023年、中期経営計画「P&D2030」がスタートする前にサステナビリティ委員会が設置されました。これにより同委員会で議論した内容を、取締役が参加する内部統制委員会にて、状況と進捗を報告して必要であれば議論を行う体制が整えられました。サステナビリティ関連についても経営陣で情報共有できています。

多様な人材確保と、その育成に努める

中期経営計画「P&D2030」においてD&Iの進捗に関する一つの指標と定めているのが、女性の管理職比率とキャリア採用の比率です。2026年を一つの区切りとしています。現時点で女性の管理職比率はまだ目標に達していません。管理職比率を男性と同レベルまで高める目標ですが、現状は男性に対して43%にとどまっています。ただし女性従業員数そのものは若手を中心に順調に増えつつあり、勤続年数も伸びてきています。これから経験を積む人が増えていけば、管理職になる人材も増えるものと期待しています。一方のキャリア採用については、目標の30%以上に対して2025年度の実績が33%と目標を達成しました。キャリア採用については性別に関係なく、他業種からの転職者が増えていて、8割以上が化学以外の出身者です。これは異なる経験を持つ人たちが増え、さまざまな価値観や見方が出てきたことを意味します。物事を多角的に捉えられるようになって、その結果、企業が強くなることを期待しています。海外からの人材採用については、新卒とキャリアのいずれにおいても応募があり、最終の面接にまで進むケースも出始めています。人材確保は重要課題であるため、今後は海外からの採用にも力を入れていきたいと考えています。また、中国市場は重要であり、当社売上の約10%程度を占めていて、さらに伸びつつあります。中国市場で当社製品が頼られる理由は製品の独自性にあり、同じ材料を中国企業では入手できないからと考えています。有望な市場で顧客密着型を徹底して当社の優位性を維持するためにも、中国での人材確保は重要と考えています。

一方で現状の課題はエンゲージメントの向上、すなわち仕

事に対する従業員の主体的な関わりが今ひとつ高まっていない点にあります。重視する評価項目として、評価報酬・組織風土・協力関係・職の魅力・能力開発を掲げていて、それぞれの項目に対する研修を行いながら従業員のエンゲージメントが上昇していくよう努めていきます。

成果を還元し、人材育成を推進

当社の変化の中でも、強調しておきたいのが付加価値生産性の向上です。これはわかりやすくいうなら時間単位で創出される付加価値であり、業況がよくなっているのに伴い付加価値生産性も高まっています。これを支えているのが、従業員の間で一種の文化として根付いている、常に効率性を高めようという意識です。

一連の取り組みの成果は、平均給与の向上として従業員に還元されています。平均給与については、以前は同業他社と比べると高めではありませんでしたが、今では業界平均を上回っています。それも労働分配率を以前より上昇させることなく実現できています。これが実現できているのは、自社製品の比率を高く保てていることと効率的な生産ができていて粗利益率が上がっているからです。会社の利益が増えて、従業員の給料も上がるwin-winの状況になっています。また、昨今の採用状況を踏まえて初任給を上げる必要があり、2025年は定期昇給時に従業員の本給を一律35,000円アップしました。結果、2025年度の年間平均給与は前年比49万円アップの858万円となり、業界水準で上位に位置できましたし、企業としての利益も確保できました。

同時に労働環境の整備も進めています。その一例として自動化やタンク化があり、例えばドラム缶から原料を抜き出すといった力仕事を減らし、ボタンを押せば仕込みが完了するような設備を増やしています。これも生産効率向上にも寄与しています。

教育関連については研修プログラムを内製化するなど、当社独自のやり方で取り組んでいます。キャリアデザインの国家資格を取得した総務部長がキャリア研修を担当し、私自身もコンプライアンス関連の研修講師を務めました。社内講師による教育で、従業員に少しでも本気が伝わるような取り組みを行っていき、今後、成果が出てくることを期待しています。

人材育成については、当社独自のOYPM活動が基盤となっています。この活動で重視しているのは、整理・整頓・清掃・清潔・しつけの5Sです。同時に整理を支える決断力、整頓に関する計画性、しつけのための品格、清潔を保つ気付きと清掃に取り組む行動力などを鍛えています。当社のOYPM活動にはすでに30年以上の歴史があり、大半の従業員はこの考え方に基づいて動いています。ときに外部の方から「大阪有機の人間は、みんな揃って極めて真面目」と評価されますが、その根幹を支えているのがOYPM活動です。

活動を始めたきっかけはISO取得や顧客の監査でした。以前の化学工場はいわゆる3K、すなわち汚い・危険・キツイの状態でした。ところがそのような状態では、ISOの取得や顧客の監査は難しい状況でした。状況を改善するための取り組みとして始められたのがPM活動、すなわちProductive Maintenanceであり、当初はきれいにする、掃除を徹底する、その結果として設備類がいつもあるべき状態で稼働、運用できている。この状態をスタンダードとするためのしつけが、結果的に人材育成にもつながっています。PM活動を始めて以来、長年にわたって掲げてきたスローガン「日本一きれいな工場」も新たに「磨いて創る人と信頼、化学反応で未来を変える」へと進化させています。

健康経営+サステナブル経営、そして社会課題の解決

従業員が常にベストパフォーマンスを出せるよう、健康経営についても戦略マップを作成して取り組んでいます。産業医、産業カウンセラーに加えて産業保健師にも入ってもらい、さまざまなケアを実施しています。

サステナブル経営については、引き続きリユース・リサイクルを徹底しています。以前は有償で引き取ってもらっていた溶剤を燃料化し、使用する重油を削減するリユースに加えて、金沢工場に設置済みの太陽光パネルを酒田工場にも設置します。半導体用材料のプラントとして新設する酒田工場は、当社のBCPの視点で大きな意味を持っています。

金沢工場、酒田工場、大阪事業所でも地域貢献や環境への取り組みを通じて、地域の皆様との継続的な信頼関係の構築に取り組んでいます。これら地域に根ざした事業基盤によりサステナブル経営を実現し、さまざまな社会課題の解決に貢献していきます。



事業本部長

新規開発と成長領域の拡大に努めるとともに戦略製品の利益を最大化、
加えて海外市場で確固とした
ポジションを確立します。

取締役 執行役員
事業本部長兼海外事業部長

小笠原 元見



3事業揃って、極めて順調に推移

中期経営計画「P&D2030」の2年目となる2025年度は、当社が目指す将来像の実現に向け、成長領域の拡大と海外事業の基盤強化に注力しました。「P&D2030」は当社を「特殊アクリル酸エステルのリーディングカンパニーとして、グローバル市場に価値を提供し、グローバルで選ばれるパートナー」へと進化させるための中長期戦略です。成長分野である半導体用材料、電子材料、環境対応材料に重点的に投資し、事業ポートフォリオの収益力の強化を継続的に進めていきます。

2025年度を振り返ると、3事業セグメントすべてにおいて当初計画を上回る業績を達成しました。化成品事業、機能化学品事業については海外市場における顧客とのネットワークの拡大が進み、事業基盤の強化につながりました。電子材料分野では先端半導体向け材料に対する引き合いが、第2四半期から著しく回復し、その後も好調を持続しています。その背景には、生成AIの急速な普及に伴って、世界各地でデータセンターが相次いで新設されていることによる先端半導体のニーズの高まりがあります。先端半導体のニーズは今後、フィジカルAIに象徴されるエッジAIの進展に伴い、さらに加速していくと考えられるため、当社も万全の体制で対応していきます。

ニッチ領域で高付加価値製品を提供

当社はこれまでニッチトップを確保する戦略を徹底してきました。この戦略により確実に成果を出してきた一方では、競合の出現や方式の転換などのリスクもあると認識しています。抜きん出たトップランナーがいれば、そのポジションを狙う競合が必ず出てくるでしょうし、製品のベースとなる方式が一変すれば、当社の優位性は失われかねません。そのようなリスクにも機敏に対応できるよう、常に情報収集を徹底して新規開発に努めています。

差別化ポイントにエッジを効かせて競争優位を維持するた

めには、研究開発から生産・製造まで一連のプロセスに磨きをかけ続けなければなりません。特に半導体領域などは成長分野であるため、常に先手を打ち続けられる体制を整えています。直近の課題は、半導体の微細化や高集積化に対応できる材料開発や品質向上であり、また、この課題に対応できる精緻な生産技術とそれを支える設備が必須となります。今後も続く予想されるAIそのものの進化に加えて、いざずれスマートフォンやPCにもAI機能が標準仕様として搭載されるようになれば、先端半導体に対する需要はさらに伸びていくものと考えられます。一連の課題解決と需要増への対応、さらにBCP対応の観点も踏まえて、先端半導体の材料生産のため酒田工場に思いきった投資を行います。

海外拠点を強化、売上拡大につなげる

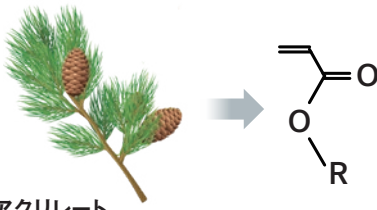
「P&D2030」ではアメリカを重要成長市場と位置づけており、グローバル事業の中核拠点として強化していきます。新中村化学工業株式会社様との合併会社Visnex Chemicals Corporationをニュージャージー州に設立し、さまざまな材料の需要拡大に対応します。同時に北米調達網とロジスティクスの最適化による供給リスクの低減、および現地生産・現地品質保証体制の早急な確立も重要課題と認識しています。機能化学品事業の化粧品については、以前からの中国拠点に加えて昨年新たに構築した韓国拠点も活用して展開を推進しています。海外での展示会出展、顧客訪問など当社の認知度を高める活動に対しては、着実な手応えを感じています。当社の材料は中国、韓国、台湾などを含めたアジア地域の文化や習慣ともマッチングし、市場で好評を得ています。これらの経験や知見を活かしアメリカ市場の開拓も進めていきます。

新たな開発テーマ獲得のため、展示会のほかにホームページでの情報発信にも注力しています。最近では海外からの問合せも増えてきており、そこから入った問合せに機敏に対応し、提案営業から新規顧客獲得につなげており、この体制も当社の強みの一つです。

化成事業



塗料原料



製品詳細はWEBサイトをご参照ください。
<https://www.ooc.co.jp/products/chemical/>



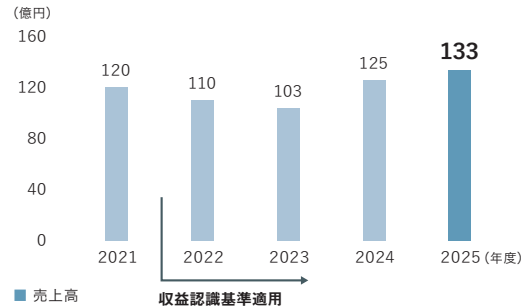
主力製品の競争力強化と新規開発に重点

化成事業では、4-HBA(4-ヒドロキシブチルアクリレート)をはじめとする主力製品の競争力強化に努めました。生産設備の能力増強投資や生産性改善のための技術改良を行いグローバル市場でのポジションを確固たるものにしていきます。当社の強みは、競合を圧倒する生産能力と安定した品質です。また、商品ラインナップの充実に努めてきたバイオマスアクリレートについて、現状は少し伸び悩んでいますが、脱石油の観点から見れば数年先には期待できると考えています。

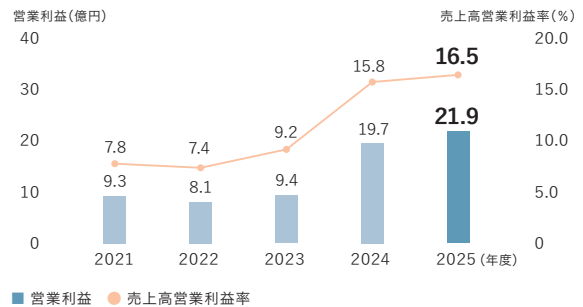
海外市場での拡販については、2024年の韓国法人に続いて、2025年にはアメリカ法人を立ち上げました。各拠点での事業運営を安定化させ、成長軌道に乗せるための取り組みを進めています。その一例が、既存顧客に対する新たな付加価値提案です。具体的にはお客様の工数を削減し、さらにはコスト削減につながるようなソリューション提案に注力しています。これは従来の材料提供から一歩踏み出す新たな動きです。実際に顧客サイドでも新たな設備投資が難しくなっている状況であるため、材料プラスアルファの加工提案は好意的に受け止められています。

このような動きを進めるために必要なのが、顧客とのコミュニケーション強化であり、それを支える人材育成です。当社にはこれまでに蓄積されたノウハウがあり、その次世代への継承に力を入れています。とはいえ新たなプロジェクトチームを編成する手法は取らず、各セグメントの中で、例えばOYPM活動の一環として展開しています。このような活動を通じて当社の技術や文化を継承できている手応えがあります。

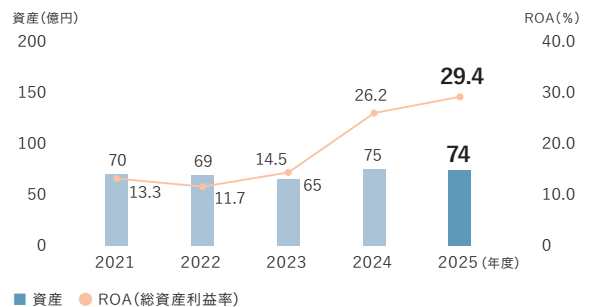
売上高



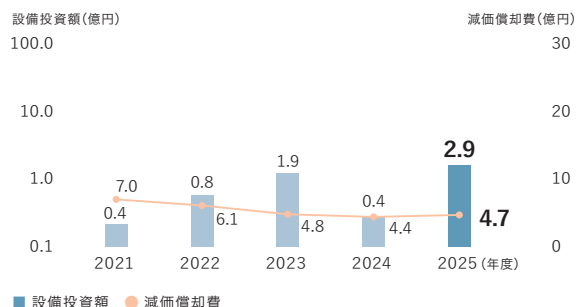
営業利益 / 売上高営業利益率



資産 / ROA



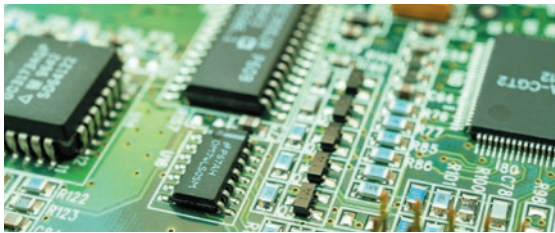
設備投資額 / 減価償却費



電子材料事業



表示用材料



半導体用材料

製品詳細はWEBサイトをご参照ください。
<https://www.ooc.co.jp/products/electronic/>



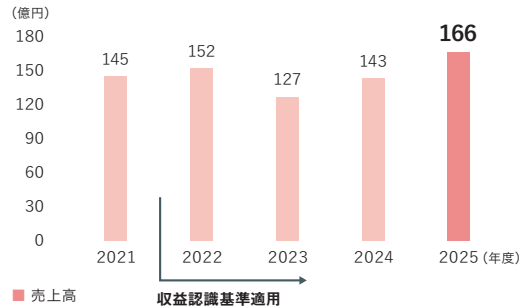
中長期的な成長機会を拡大しつつ、安定供給も確保

電子材料分野では、最先端領域となるEUV(極端紫外線)向け材料の開発を加速するとともに、これまでの主流であるArF向け材料についても市場シェアの維持と拡大に努めました。ディスプレイ分野については、全般的には落ち込み気味ではあるものの、新開発の厚膜レジスト材料が顧客採用されたため、全体的なバランスは取れています。ただし、厚膜レジスト材料などを展開する一方で半導体後工程における配線密度を高める微細加工のニーズに対応するため、材料開発やこれを活用するソリューション提案を強化しています。その結果として、新たな共同開発案件を複数獲得しています。

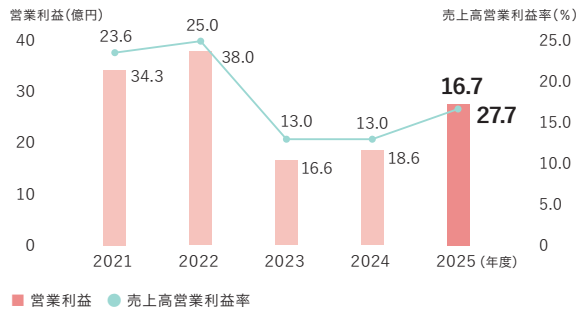
今後の課題は、顧客から求められる新規開発ニーズに対し迅速かつ確に対応することです。特に半導体では、微細化、高集積化に対応する材料開発や品質強化、精緻な生産技術の強化が欠かせません。顧客からの要請は増加傾向にあり、いずれもスピーディーな対応を求められており特に最先端領域では、早急なサンプルの提供とその評価結果に応じたスケールアップテストへと迅速につなげることが必須です。

また、2028年に完成する予定の酒田工場の設備は伸びゆく先端半導体需要に対応し、原材料の安定供給体制の構築を目指すものです。酒田工場ではEUVレジストとArFレジストの最先端領域に対応していきます。

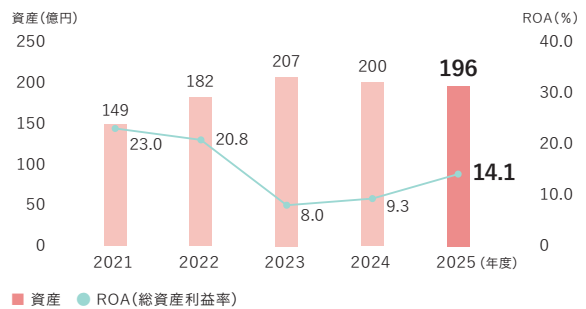
売上高



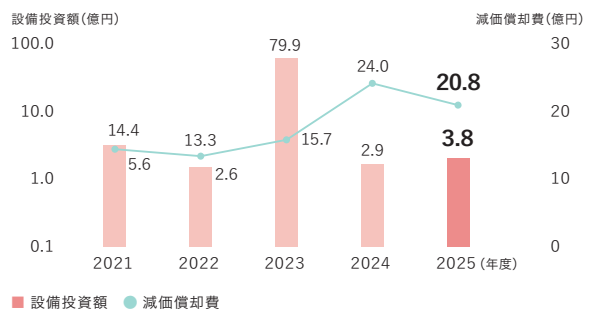
営業利益 / 売上高営業利益率



資産 / ROA



設備投資額 / 減価償却費



機能化学品事業



化粧品原料



機能性材料

製品詳細はWEBサイトをご参照ください。
<https://www.ooc.co.jp/products/function/>



海外拠点開設に伴い、海外市場開拓に重点を

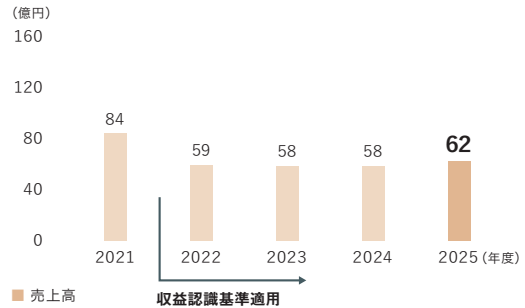
機能化学品の化粧品原料については、輸入化粧品が増えている状況もあり、国内の化粧品マーケットは厳しい状況となりつつあります。そのため当社は、海外市場の開拓を推進しています。具体的には、中国、韓国、アメリカの海外拠点を軸とする展開です。海外での販売チャンネルを増やすため、展示会や技術交流会などに積極的に参加してきた成果として、新規顧客が増えつつあります。

化粧品原料関連の課題は新規商品の開発です。地域性に合わせた機能材料の提供だけでなく、各国の法規制にも適切に対応しています。

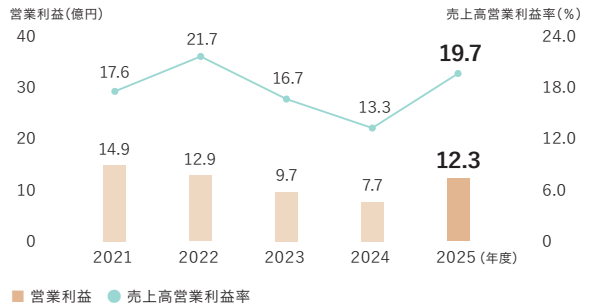
今後の展開については、国内と海外の二対応が必要です。すなわち国内市場と成長著しい海外市場で相次いで生まれるさまざまなチャンスを着実に掴まなければなりません。そのため既存商品の拡販はもとより、新たな材料開発へのチャレンジに取り組んでいます。バイオマス由来の材料を使用した製品開発はその一つです。化粧品関連では自然由来原料はエンドユーザーニーズに対する差別化ポイントとして欠かせません。そのため、化成品で開発したバイオマスモノマー関連の材料は、機能化学品への応用も可能であるため、化粧品に適用して新たな展開を構想しているところ。また化粧品関連で培った技術を活用した水溶性ポリマーの他用途展開では、半導体の製造工程に欠かせないCMPスラリーへの適用に取り組み、すでに少量ですが販売も始まっています。

いずれにしても化学製品は、開発から市場投入までを10年程度のロングスパンで捉える必要があり、今後も常に先を見据えた新たな開発に注力していきます。

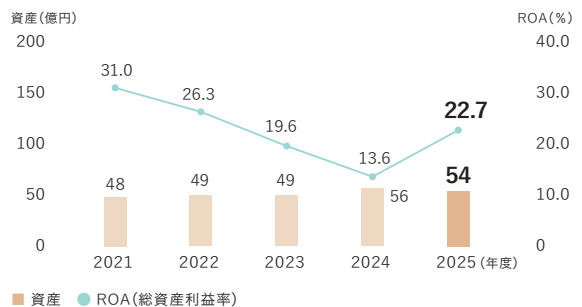
売上高



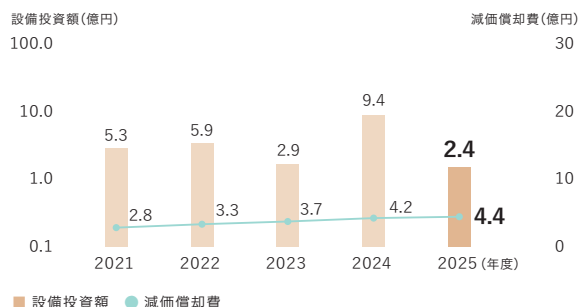
営業利益 / 売上高営業利益率



資産 / ROA



設備投資額 / 減価償却費



事業開発室長

常に新たな研究テーマを探究し
開発から製品化へと進めて、
売上に貢献していきます。

執行役員 事業開発室長
鎮目 清明



「P&D2030」2年目:採用・販売の芽が出始めた開発テーマ

2025年度は、これまで取り組んできた開発テーマの一部で新たな採用や販売が進み、実績が出始めています。ウエアラブルやセンサー用途を対象に、機能性アクリルエラストマーや有機圧電材料「OPERISシリーズ」の販売が徐々に増えています。フレキシブルな素材としての特徴を活かし、振動や曲げなどを検知するセンサー関連やアクチュエータ用途で、採用に向けた評価・検証が進んでいます。今後は柔軟性という価値を軸に、生体情報の計測・診断系の医療機器や超音波受信デバイスなどへの応用も視野に、用途開拓を進めていきます。

また、低誘電率・高柔軟性・高耐熱性を特徴とする液状ビスマレイミド「LMIシリーズ」、高ガラス転移点(Tg)・高密着性モノマー「ビスコートMBL」、相溶性を向上させたドーパミンアクリルアミドなどの研究開発にも注力しており、多くの引合いを受けています。

さらに、水溶性ポリマーの応用展開として、独自の塗布型ポリマーブラシ技術を駆使した1液タイプの万能型・超親水性コーティング剤「MIRROBIC」を新たに開発し、昨年からサンプル提供を開始しました。複合型コーティング剤として、さまざまな基材表面で曇り止めやセルフクリーニングなどの機能を付与できます。家庭や自動車などのガラス向けコーティング、トイレの汚れ防止をはじめ、産業用途まで幅広い分野から引合いが寄せられており、一部では販売にもつながっています。

ニーズの見極めから大学との共同研究まで

当社の製品の多くは、開発から販売に至るまでに長い時間を要します。用途や顧客の開発スケジュールによっては、開発期間が長期に及ぶケースも少なくありません。こうした前提のもと、製品開発はロングスパンで捉えつつ、市場ニーズや顧客側の開発状況に応じて優先順位を見直しています。市場性が現時点で合わない場合は開発を一時的にペンディングすることもあります。必要なタイミングで評価が再開できるよう、サンプル提供体制は維持しています。重視しているのは、この進め方によりテーマを積み上げ、将来の事業機会に備える姿勢です。

一方で、ニーズの見極めは容易ではなく、顧客側の開発が

進むにつれて改善要求が増えるケースもあります。可能な限り要望に対応しながらも、当社のリソースには限りがあるため、テーマの選別と集中(見極め)は重要な課題です。加えて、大学などの研究機関との共同研究を通じて新規モノマー開発を進め、技術面は確立しつつも、原料の安定確保やコスト面の条件が整えば製品化できる素材もあります。バイオ関連テーマについては、外部環境の変化も踏まえながら、長期的に重要な課題と捉えて技術構築を継続しています。具体的には、バイオ由来原料に機能を付与した新規「バイオマスアクリレート」の開発に加え、大学との共同研究により、微生物活用から遺伝子組換えを含むバイオ実験まで視野に入れた新プロセスによる非化石由来アクリル酸の研究開発も進めています。研究基盤として大阪事業所に培養実験室を設置し、2025年末から稼働を開始しました。将来的には、自社での生産も選択肢に入れながら検討を進めていきます。

「匠の会」の取り組み、そして若手の育成強化へ

研究開発を進めるうえで、重要な位置づけとなっているのが「匠の会」です。この会には技術本部、事業本部、事業開発室から各本部長に加えて研究所長と部長クラスが可能な限り参加しています。その狙いは部門間での情報交換を通じた、新しいテーマ創出にあります。営業サイドからは顧客のニーズ情報を、技術サイドから大学やベンチャーの取り組みなど各自が収集した情報を共有し、それらと自社技術を掛け合わせて、何か新たな製品開発につなげられないかとアイデアを出し合っています。

また、年に一回、全研究員から募る新規事業提案制度の採択もこの会で行い、あわせて新規テーマ候補のリストへ追加され、毎年5件程の新規テーマに着手しています。

人材育成については先進技術研究所の若手に対して、学会発表を促しています。その成果の一つが高分子学会での優秀発表賞の受賞であり、若手のスペシャリスト育成につながっています。

次年度に向けては、ベンチ試作からパイロットプラント、実機への立ち上げプロセスに入っているテーマが多く、いかにスムーズに進めるかが最重要課題となっています。顧客の要望に遅延なく応えて製品化できるよう、全力を尽くしていきます。

生産本部長

5つの目標を設定して臨機応変に対応、 持続可能なものづくりを徹底します。

専務執行役員 生産本部長

榮村 茂二



市場ニーズに柔軟に対応できる体制を整備

「P&D2030」2年目に生産部門では以下の5つの目標を掲げて、その達成に向けた取り組みを推進してまいりました。

- 目標1** 事業分野に対する製造設備の最適化と生産効率アップ
- 目標2** 次世代を担う人材育成と自ら学び成長する環境づくり
- 目標3** 品質・物流トラブルに対する発生防止策の有効性の確認
- 目標4** 予防保全の実施によるリスク回避
- 目標5** 中長期エネルギー使用量の削減およびCN・環境対応ビジョンの実行

目標1

まず製造設備における最適化で目指したのは、電子材料事業における生産力強化です。同事業では今後も想定される、さらなる需要増も見込んだうえで設備増強に取り組んでいます。一方で化成品事業と機能化学品事業で重視したのは、新たな製品開発に加えて既存製品に関する生産効率化によるコストダウンです。効率化とはすなわち生産工数の削減を意味します。その一例として作業密度を高めて時間短縮を実現できれば、オペレーターの負担軽減にもつながります。生産効率向上については技術部門から改良提案を受けるなど、技術・販売・生産の3部門でコンセンサスを取りながら進めています。

目標2

次世代人材育成では、1対1の新人教育に力を入れました。その際に効果を発揮したのが、2年前から導入した新人と担当コーチの間で日々取り交わすデジタル全盛の時代にあえて導入した交換日記です。日々の活動を手書きして振り返る作業が、今どきの若い人たちにはかえって新鮮な体験となったようで、今では重要なコミュニケーションツールとして機能しています。さらに入社当初の教育に続いて、新人の成長促進に効果を発揮しているのが、当社独自のOYPM活動です。小集団活動でのお互いの教え合いが成長をもたらし、成果発表の場で経営陣から質問を受けるのが良い刺激と励みにもなっています。

目標3

物流に関して重視したのは、協力先の運送会社と協同での取り組みです。当社独自の指標「顧客迷惑発生率」に基づき、定期的に現状報告と改善策のすり合わせを重ねた結果、トラブル減少につながりました。品質管理については、ヒヤリハット対策として3H(初めて・変更・久しぶり)ポイントを重視した活動に取り組み、トラブルの減少につなげています。

目標4

リスク回避の対象としたのは設備関連です。その一例として回転機器にセンサーを装着し、データを取得すると同時に異常を早期感知する仕組みを構築しました。また設備の運転状況のデータ解析による異常の予兆把握にも取り組み、新たに立ち上げたデータ管理チームによるチェックなどの成果が出始めています。

目標5

エネルギー使用量の削減については工場での廃棄物を燃料化できるようになり原油購入量を大幅に低減できました。金沢工場では北陸電力と提携してオフサイトPPAを導入済みで、酒田工場に新設する設備では、オンサイトPPAとして太陽光パネルを設置します。

ニーズへの追従から先回りできる体制の整備へ

今後の展望として重視しているポイントは、動きの速い市場、特に電子材料事業におけるニーズへの機敏な対応です。そのために欠かせないのが設備と人材の充実であり、なかでも人材が鍵を握ると認識しています。

生産部門では必ずチームを組んで動くため、求められるのは「気づける」人です。異変に気づいてメンバーの変化なども察知したうえで、臨機応変に連携を取っていくために、密度の高いコミュニケーションが求められます。その意味では、デジタルツールが普及している今だからこそ、新人とのやり取りに活用している手書きなどアナログツールの価値を改めて評価してきました。もちろん一方ではDXの推進も重要課題と認識しており、目的や効果を見極めたうえでの使い分けが必要と認識しています。

対談

北米での合弁会社Visnex Chemicals Corporation設立について

～米国における特殊アクリル酸エステルの販売強化を目指す～

Director(取締役)

村上 功一



President(社長) & CEO(最高経営責任者)

黒石 順嗣



2025年9月10日、当社グループは米国市場での販売強化のため、新中村化学工業株式会社との合弁会社Visnex Chemicals Corporationを米国ニュージャージー州に設立しました。資本金275万ドル、出資比率は当社が70%、新中村化学工業が30%です。新会社取締役の村上功一とCEOを務める黒石順嗣に、設立の狙いと展望を伺いました。

需要の伸びる海外で事業拡大を目指す

—はじめに、北米で合弁会社を設立した理由を教えてください。

村上 設立の理由は大きく2つあります。第1の理由は、アメリカ進出の必要性を認識していたからです。そのうえで第2の理由となるのが、進出するのであれば合弁という形態が望ましいと考えたからです。当社は特殊アクリル酸エステルのリーディングカンパニーです。しかし、用途分野によっては今後の国内需要の伸びに大きな期待はできません。継続的な事業拡大を目指すためには海外市場の開拓をいっそう推し進める必要があります。これまで中国、そして韓国へと展開してきましたが、さらに海外展開を強化するため北米にも拠点を設置する運びとなったのです。

黒石 中期経営計画「P&D2030」でも、グローバル事業の拡大と推進を目標として掲げています。具体的な目標は海外売上比率の増加であり、北米の売上比率についても2024年度の5.2%からさらに伸ばしていく計画です。日本と比べてアメリカはマーケットの規模が大きいので、当社としても売上を伸ばせる余地は十分あると考えています。またさまざまな分野において新しい技術開発も盛んですから、

いち早くニーズを掴めば新たなマーケティング展開の可能性も高まります。

—中国や韓国への展開とは異なり、なぜアメリカでは合弁会社という体制を取ったのでしょうか。

村上 アクリル酸エステルの主な用途は、塗料、インキ、接着剤などです。これらの製品はいずれも性能調整のために多種多様なアクリル酸エステルを配合します。当社は特殊アクリル酸エステルを強みとしていますが、当社製品だけで顧客のニーズをすべて満たすことは困難です。そこで、マーケット規模の大きい米国に進出するにあたり、品揃えを幅広く充実させることが望ましいと考えました。そのためには当社の製品を補完してくれるだけのパリエーションを持つパートナーが必要であり、したがって合弁という形態となりました。

—合弁相手として新中村化学工業株式会社を選んだ理由は、何だったのでしょうか。

黒石 新中村化学工業は独立系のメーカーであり、アクリル酸エステルを中心として、ニッチかつ高付加価値な分野

の開発を推進しています。また同社の多官能性アクリルモノマー、オリゴマーが、合併に際しての重要なポイントです。つまり当社の強みは単官能アクリレートの特異アクリル酸エステルですから、新中村化学工業と当社が組めば、多官能と単官能というお互いに補完し合う材料を揃えることになります。さらに当社がニーズへのスケール対応力に強みを持つものに対して、新中村化学工業はきめ細かなカスタマイズ対応力を強みとしています。お互いに補完し合いながら、アメリカという巨大マーケットに対して幅広い提案を可能にする理想的なパートナーであると考えています。

マーケットとしてのアメリカの可能性

—アメリカでは自動車をはじめとして製造業の国内回帰が期待できそうで、そうなるとマーケットが広がりますね。

村上 たしかに政権交代により、米国内でまず自動車製造が増える可能性はありそうです。そうなれば塗料関連で当社に対する需要増も期待できます。米国はすでに大きな需要を有し、さらに人口も増えていますから、自動車以外の市場についても今後の伸びを期待できます。昨今では3Dプリンティングに関する需要がグローバルレベルで伸びていますが、これに関しても中心的な役割を担っているのがアメリカです。新技術開発は新たなマーケット創出につながります。したがって新技術開発の最初のフェーズから参入できれば、その製品がアジアなどに展開されていったときにも当社製の原料を使ってもらえる可能性が高まります。アメリカ国内での売上を伸ばすのはもちろんですが、アメリカ発で中国をはじめとするアジア市場でも売上を伸ばしていければ、大きな相乗効果を得られます。ただし、そこに食い込むためには開発の初期段階から入る必要があり、それも可能な限り早い段階で食い込めば単なる価格競争ではなく付加価値の高さで勝負できるようになる。そのためには現地での情報収集力が決め手となります。



—アメリカでのサプライチェーンを考えるとときの課題については、どのように捉えていますか。

黒石 我々にとって競合となるアジア系のメーカーは、アメリカにすでに進出済みです。そうした企業は、当社と同じような製品をより安い価格で販売しています。アジアでも同じような競争環境であり、その中で我々は、品質で対抗してきました。この枠組みそのものは、アメリカ進出後も続いていくと覚悟しています。また日本からも遠く、国土面積も大きいアメリカにおいて物流コストの課題というのは避けて通れません。そのような状況を踏まえ、大阪有機グループ内で物流部分もハンドリングすることによって、より効率的な国際輸送や米国内輸送を実現することができます。その結果として、品質では競合を上回るものを、以前より戦略的な価格で提供できる点も競争力につながるものと考えています。

世界マーケットのトレンドをいち早く掴む

—これまでのような現地エージェント経由ではなく、ユーザーの声をダイレクトに聞けるようになるのも、大きなメリットではないでしょうか。

村上 そのとおりです。これまでのやり方では顧客ニーズをどうしても深掘りできませんでした。顧客としても話す相手がそれほど深い専門知識を持っていないなら、突っ込んだ要望を伝えても求める回答を得られないから、あえてニーズを掘り下げるような話を展開しようという気にはならない。これに対して、これからは私たち自身が顧客を訪ねて、対面で話を聞き出す体制となります。会話の中での顧客のなげないひと言をヒントにして、そこから話を膨らませていく可能性が出てきます。まだ本格稼働前ですが、すでにそのようなニーズの聞き取りをキッカケとしてラボ試作品を提供するなどの活動を複数案件進めています。

黒石 なかでも期待している製品のひとつが3Dプリンティング関係です。現時点で話が出ている用途はプロトタイプや試作品がメインであり、まだまだ発展途上の産業だとは受け止めています。一点注目しているのが歯科材料です。具体的には、口腔内のデータを採取し、そのデータに基づいて3Dプリンティングでつくるマウスピースです。これに特殊アクリル酸エステルが使われます。扱いは歯科クリニック経由となりますから、工業製品のような大量生産とはなりません。しかし口の中に入れて使うものなので、極めて高い品質が求められます。そういった背景から歯科用途向けの製品は両社の技術とノウハウを結集させながら、実際に協業が動き始めています。

村上 これも従来のような現地エージェント経由だと、そもそも依頼さえしてもらえなかった案件と考えています。やはり我々が自ら顧客に向いて、新中村化学工業のモノマーの紹介を含めて、このような製品提供が可能であるとか、実際にこのようなデータをすでに取れているなど具体的な話をできてからこそ動き出している案件です。言ってみればこれまでの当社のカタログには掲載されていない内容であり、そんな

話を引き出せるのが、現地で対応する大きなメリットです。

—ほかにも新たな展開は生まれているのでしょうか。

黒石 いろいろ生まれつつあります。我々の材料の用途は基本的に塗料、インキ、接着剤といった工業品が主な用途ですが、一方で消費財として化粧品原料としても使われています。具体的にはヘアケア用途や一部スキンケア用途などもあります。人種のつぼであるアメリカにおいて、多種多様なニーズを掴みながら、化粧品原料の拡販や開発にもつなげていきたいと考えています。

村上 環境対応という点でも続々と新たな技術が生まれています。例えば脱PFASです。PFASはこれまで幅広い用途で使われてきましたが、人体への影響が懸念されるため使用禁止の動きが広がっています。また化石燃料代替のサステナブル材料では、バイオ由来材料の開発が活発です。特に環境関連について先進的な欧米の中で活動することで、そのようなトレンドの変化をいち早くキャッチできるようになることは、アメリカに進出する大きなメリットと考えています。

大阪有機化学工業はグローバルカンパニーへ

—現状は日本から輸入したものを販売する形態ですが、今後は現地生産なども視野に入っているのでしょうか。

村上 当然視野に入れていて、まず考えられるのがアメリカでの原材料仕入れです。つまり仕入れた原料を日本に輸出し、さらには中国や韓国の顧客に提供する方向性も考えられます。その延長線上として構想しているのが、現地での生産です。アメリカで原料を調達し、当社のレシピを提示して現地のOEMメーカーで生産する。実現すればアメリカでの地産地消体制を構築できます。あくまでも将来構想ですが、それぐらいのスケール感では考えています。もとより生産体制だけでなく、販売も強化していきます。現時点でアメリカ国内の顧客数は30社程度ですが、これを増やしていき、アメリカ国内でのマーケットシェアを2ケタぐらいに持っていきたい。実現するための課題は、新規の顧客開拓とコスト低減です。私たちの製品の性能と品質を理解してくれる顧客を探すと同時に、従来とは商流を変えることでコスト低減に取り組みます。

—そうすると現地の体制も拡充していく必要があります。

黒石 たしかにいろいろやるべきことは多いながらも、スタートアップでリソースには限りがあるので、まずは足場をしっかりと固めながらの展開となります。既存顧客が中西部と東海岸沿いに集中しているため、本社はニュージャージー州に置きました。これらのエリアは日系化学メーカーも多く進出しており、同じ業界で情報収集しやすい環境下にあります。当初は3名体制から始めて、徐々に営業スタッフを増やす形で拡張していき、アメリカ全土をしっかりとカバーできるリソースを確保したいと考えています。



—合併会社設立への思いをお聞かせください。

村上 特殊アクリレートに特化するのが、私たちのモットーであり目指すところでもあります。例えば半導体加工用のアクリルモノマーについては、大阪有機化学工業が世界市場でナンバーワンです。このように用途にあった特殊なものを提案して作り込むのが、私たちの強みです。これをアメリカでも展開してVisnex Chemicalsブランドを、アメリカで浸透させていきたいと思っています。

黒石 CEOとしては、Visnex Chemicalsを良い意味で独り歩きしていけるように育てていきたい。それがひいては大阪有機化学工業自体をグローバル企業へと飛躍させていく流れにつながると考えています。

—最後に株主と投資家へのメッセージをお願いします。

村上 大阪有機化学工業は「有機化学を通じて社会に貢献する」という創業者精神のもと、グローバル市場における事業基盤の強化を進めています。米国子会社の設立により北米市場での顧客対応力を高め、また研究開発・生産・販売の一体体制を構築することで、より迅速かつ柔軟なサービスを提供していきます。今後は、現地ニーズに即した高付加価値製品の開発を加速し、持続的な成長と企業価値のさらなる向上を目指します。引き続き、株主・ステークホルダーの皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

黒石 大阪有機化学工業グループは、「特殊アクリル酸エステルリーディングカンパニーとして、グローバル市場に価値を提供する」という経営ビジョンのもと、高付加価値分野を軸としたグローバル展開を進めています。Visnex Chemicals Corporationは、そのビジョンを北米市場で具体的に実行する拠点として設立されました。CEOとして私は、北米市場に根差した事業運営を通じて、顧客ニーズを的確に捉え、それをグループの研究開発・生産・販売へと迅速に結び付ける役割を担っています。今後も大阪有機グループの技術力と品質を基盤に、経営ビジョンの実現と北米市場での持続的成長を両立させることで、株主・投資家の皆様の期待に応える企業価値の向上を目指してまいります。

マテリアリティに対する取り組み

	マテリアリティ	主な取り組み	2026年度目標 (KPI)
E	生物多様性への配慮	河川・海岸清掃等への参加	3件/年以上
		大阪有機 未来の森づくり活動	活動継続 (CO ₂ 吸収量1.9トン以上維持)
	環境コンプライアンスの徹底	環境苦情件数	重大コンプライアンス違反 0件/年
		エネルギー原単位 1%/年削減(大阪有機)	対前年度99%以下
カーボンニュートラルへの対応	CO ₂ 排出量削減率(対2013年度比)	20%削減	
S	地域への貢献、コミュニケーション	地域団体・イベント等への参加	3件/月以上
	顧客・市場とのコミュニケーション	お客様からの問合せ納期の遵守率	90%以上
		顧客迷惑発生率 [(返品+遅延)/出荷]	0.21%以下
	サプライチェーン・原材料の管理	カンントリーリスク	累計3件解消
		当社CSR調達ガイドラインへの賛同率	90%以上
	品質保証体制の充実	重大クレーム発生件数	0件/年
	働きやすい職場づくり	有給休暇取得率	70%以上
		残業時間の削減	全部門 月30時間以内
	人権の尊重(人権デューデリジェンス 等)	ハラスメント撲滅	0件
	人的資源の確保	離職率(自己都合のみ)	2%以下
入社3年後定着率		100%	
従業員に占める女性比率に対する管理職に占める女性比率の割合		90~110%	
キャリア採用比率		30%以上	
G	事業継続 (BCP)	CGC準拠率	100%
		レベル重大に属するインシデント	0件/年
	コンプライアンスの徹底	排水および廃棄物の管理(環境法令の逸脱)	0件/年
		PRTRおよびVOC排出量の削減(対2019年度比)	66%削減
		重大な法令違反件数	0件/年
事業	研究開発力の強化	新規製品売上高比率(過去4年累積)	10%以上
		研究開発効率	5倍以上
		学会・論文・プレス発表等	10回以上/年
	マーケティング力の強化	付加価値労働生産性(対2023年度指数)	130以上
	知的財産戦略	特許・ノウハウ出願	15件/年以上
	資本効率の最大化	ROE	10%以上
産学連携・学術支援	大学との共同研究	2テーマ以上	

その他、ESGデータの
詳細はホームページに
掲載しています。

「データで見る大阪有機」

<https://www.ooc.co.jp/csr/data/>



実績	主な活動実績	ステークホルダー					関連するSDGs
		従業員	お客様/ 仕入先様	投資家/ 株主	社会	未来の 子どもたち	
5件	徳光海岸、庄内海岸、石川、大和川、事業所周辺等の清掃活動に参加	○	○	○	○	◎	
2.0トン	石川の森整備活動に参加	○	○	○	○	◎	
0件	該当する事例の発生無し		◎	○	○		
91%	コンプレッサーの負荷低減による節電 廃油燃焼ボイラの設置 クリーン電力の購入	○	○	○	◎		
10.3%削減	オフサイトPPAの導入	○	○	○	○	◎	
6.0件	地域団体・イベント等への参加	○		○	◎		
74%	お客様からの要望やHPからの問合せへの返答		◎				
0.24%	運送業者への教育の実施		◎				
2件	現行と異なる国からの調達		◎				
94%	ガイドラインの配布および同意取得		◎		○		
0件	品質コンプライアンス研修の実施 3Hなどリスクアセスメントの実施		◎				
64%	有給休暇取得促進	◎					
未達	残業時間削減促進	◎					
0件	コンプライアンス研修	◎	○	○	○		
5.2%	ラインケア フィードバック面談、同研修、被考課者研修 エンゲージメントサーベイ キャリアデザイン研修	◎					
72%	入社初年度面談 入社3年目以下の面談 産業カウンセラーによるカウンセリング	◎					
43%	キャリアデザイン研修	◎			○		
33%	キャリア採用	◎					
99%	—			◎			
0件	情報セキュリティ教育	○	◎	○	○		
0件	廃油ボイラーの設置 工場排水の水質監視の継続 電子マニフェスト使用の継続	○	○	○	◎		
-8%	物質収支によるロス量の把握および監視	○	○	○	◎		
0件	リスク・コンプライアンス委員会	○	○	○	◎		
6.5%	ユーザー目線に立った製品説明資料の充実	◎	○		○		
5.1倍	積極的な開発投資	◎	○		○		
14回	学会発表、論文投稿の機会増加	○			◎		
145	生産性の向上	◎			○		
14件	事業の方向性と同調した知財戦略	◎			○		
14.5%	事業ポートフォリオの最適化			◎			
2テーマ	オープンイノベーションの推進	◎			○		

「ESGデータ集」ガバナンス(G)データ

https://www.ooc.co.jp/csr/data/pdf/esg_governance.pdf?ver=1



環境(E)データ

https://www.ooc.co.jp/csr/data/pdf/esg_environment.pdf?ver=2



社会性(S)データ

https://www.ooc.co.jp/csr/data/pdf/esg_society.pdf?ver=2



G : ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

当社グループにおけるコーポレート・ガバナンスは公正な企業活動を期すとともに、経営の透明性を高め経営システムの効率性とスピードの向上を目的とし、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るための仕組みと捉えており、社内外とのゴーイング・コンサーン(事業活動の継続)の共通認識を醸成しながらコーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題とし、その向上と改善に取り組んでいます。

ガバナンスに関するハイライト (2025年11月期)

取締役会開催回数

16回

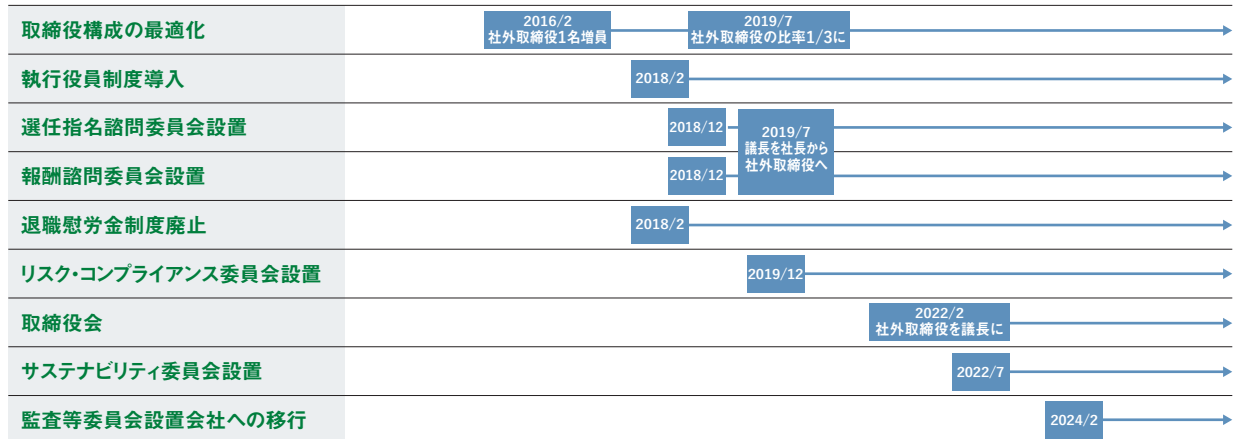
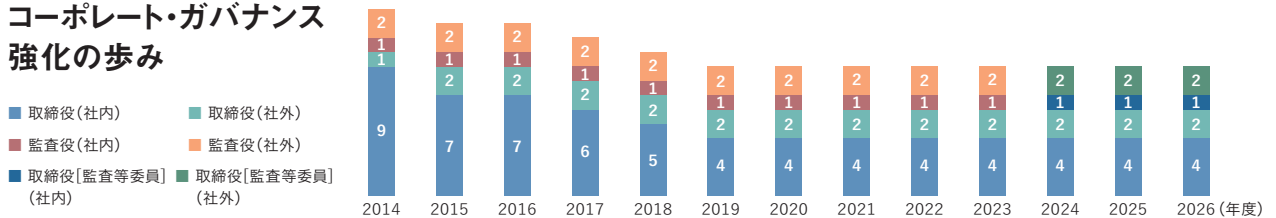
監査等委員会開催回数

13回

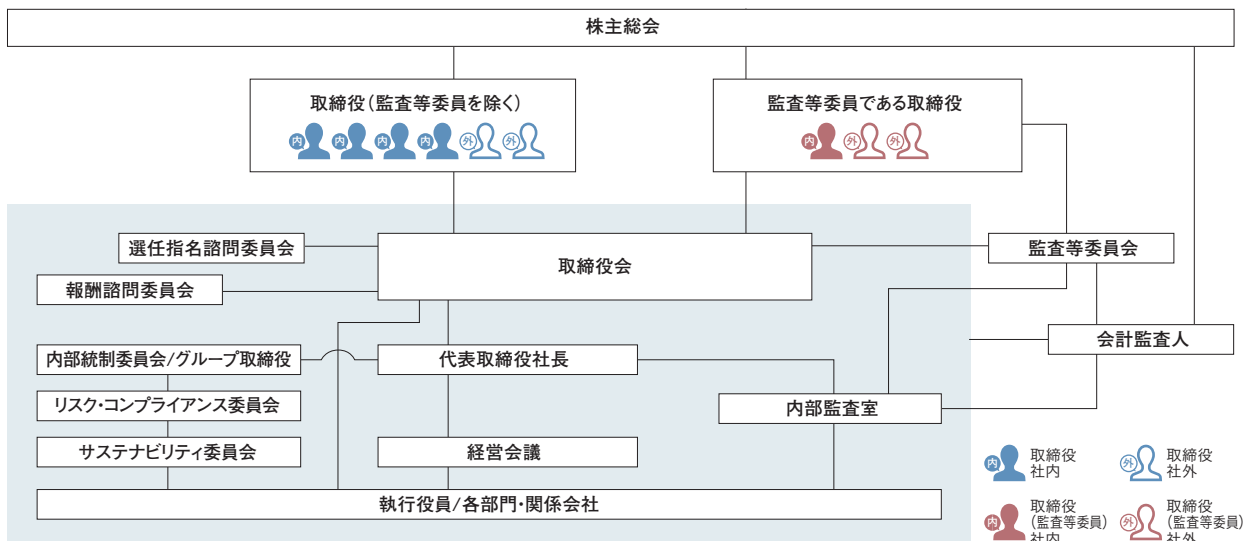
諮問委員会開催回数

選任指名 4回 報酬 3回

コーポレート・ガバナンス強化の歩み



当社グループのコーポレート・ガバナンス体制



役員紹介 (2026年5月1日現在)

取締役



安藤 昌幸
代表取締役社長

1986年 4月 当社入社
2013年 2月 当社技術本部研究部長
2014年 2月 当社取締役技術本部長
2016年 2月 当社取締役技術本部長兼先進技術研究所長
2017年 12月 当社常務取締役技術本部長
2018年 2月 当社常務取締役執行役員技術本部長
2018年 12月 当社常務取締役執行役員経営企画本部長
兼技術本部・事業開発室管掌
2019年 12月 当社取締役(技術本部・事業開発室管掌)
専務執行役員経営企画本部長
2020年 7月 当社代表取締役社長(現)



本田 宗一
取締役 常務執行役員
管理本部長

1990年 4月 当社入社
2015年 12月 当社管理本部長
2016年 2月 当社取締役管理本部長
2016年 4月 当社取締役管理本部長兼人事担当部長
2017年 12月 当社取締役管理本部長
2018年 2月 当社取締役執行役員管理本部長
2022年 2月 神港有機化学工業株式会社取締役(現)
2026年 5月 当社取締役常務執行役員管理本部長(現)



小笠原 元見
取締役 執行役員
事業本部長
兼海外事業部長

1988年 4月 当社入社
2017年 12月 当社理事取締役事業本部長兼化学品部長
2018年 1月 光碩(上海)化工有限公司董事長(現)
2018年 2月 当社取締役執行役員事業本部長
兼化学品部長兼関係会社担当
2018年 12月 当社取締役執行役員事業本部長
兼関係会社担当
2021年 12月 当社取締役執行役員事業本部長
兼海外事業部長(現)
2024年 7月 韓国大阪有機化学工業株式会社代表理事(現)



渡辺 哲也
取締役 執行役員
経営企画本部長

1995年 4月 当社入社
2020年 7月 当社執行役員経営企画本部長
2022年 2月 当社取締役執行役員経営企画本部長
2023年 12月 当社取締役執行役員経営企画本部長
品質保証室管掌
2025年 12月 当社取締役執行役員経営企画本部長(現)



濱中 孝之
社外取締役

1998年 4月 弁護士登録(大阪弁護士会)、
昭和法律事務所(現はばたき総合法律事務所)
入所
2005年 7月 ベルギー王立ルーヴアン・カトリック大学院
法学部EU Law LL.M.取得
2005年 7月 リンクレータース・ブリュッセルオフィスEU
競争法部勤務
2007年 12月 はばたき総合法律事務所パートナー(現)
2016年 2月 当社取締役(現)



榎本 直樹
社外取締役

1985年 4月 大蔵省(現 財務省)入省
7月 関税務署長
1999年 5月 在マレーシア日本大使館参事官
2002年 7月 大臣官房企画官(大臣官房会計課)
2003年 7月 東京国税局徴収部長
経済産業省製造産業局航空機武器宇宙産業課
防衛産業企画官
2006年 7月 国際局為替市場課国際収支室長
2008年 7月 理財局計画官(内閣・財務、農林水産・環境、
経済産業、国土交通係担当)
2009年 7月 防衛省経理整備局会計課長
2011年 7月 大臣官房政策金融課長
2012年 9月 内閣府原子力損害賠償支援機構担当室参事官
2014年 7月 東北財務局長
2015年 6月 株式会社日本政策投資銀行取締役常務執行役員
2017年 7月 福岡国税局長
2018年 7月 大阪国税局長
2020年 8月 東京税関長
2021年 11月 損害保険ジャパン株式会社 顧問
2022年 2月 当社取締役(現)
2022年 8月 株式会社南都銀行 顧問
2023年 6月 株式会社アドバンクス 社外監査役(現)

監査等委員である取締役



永柳 宗美
取締役
(常勤監査等委員)

1985年 4月 当社入社
2012年 2月 当社内部監査室長
2017年 2月 当社常勤監査役
2024年 2月 当社取締役(常勤監査等委員)(現)



吉田 恭子
社外取締役
(監査等委員)

2000年 10月 朝日監査法人(現有限責任 あずさ監査法人)入所
2004年 5月 公認会計士登録
2005年 7月 税理士登録
2005年 7月 吉田公認会計士事務所(現)
2019年 2月 当社監査役
2021年 5月 米国公認会計士(ワシントン州)登録
2021年 6月 エスベック株式会社 社外監査役
2022年 6月 エスベック株式会社 社外取締役(監査等委員)(現)
2024年 2月 当社取締役(監査等委員)(現)



高瀬 朋子
社外取締役
(監査等委員)

2000年 4月 弁護士登録
2000年 4月 松井隆雄法律事務所 入所
2002年 6月 太平洋法律事務所 入所
2009年 10月 むらた・ふたば法律事務所
(現アーカス総合法律事務所)入所・
パートナー就任(現)
2022年 2月 当社監査役
2024年 2月 当社取締役(監査等委員)(現)

執行役員



榮村 茂二
専務執行役員
生産本部長



徳田 雄介
執行役員
技術本部長



鏡目 清明
執行役員
事業開発室長



秋田 秀一
執行役員
生産本部
酒田工場長 兼製造部長



佐伯 慎也
執行役員
生産本部
金沢工場長 兼製造部長

役員のスキルマトリックス

● 議長、委員長 ● 構成員 ● 陪席 ● 専門性と経験

役職名	氏名	会議体								知見・経験・専門性							
		取締役会	監査等委員会	経営会議	内部統制委員会	リスク・コンプライアンス委員会	サステナビリティ委員会	選任指名諮問委員会	報酬諮問委員会	経営	ESG	営業	技術	国際性	財務会計	リスク内部統制	法務法規制行政等
代表取締役社長	安藤 昌幸	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●					研究開発・海外・経営企画
取締役常務執行役員	本田 宗一	●		●	●	●	●				●	●		●	●		営業・海外・管理
取締役執行役員	小笠原 元見	●		●	●						●	●	●				営業・海外
取締役執行役員	渡辺 哲也	●		●	●	●	●				●	●	●				研究開発・営業・経営企画
取締役(社外)	濱中 孝之	●		●	●			●	●	●			●		●	●	弁護士・海外
取締役(社外)	榎本 直樹	●		●	●			●	●	●				●	●	●	財務省・経済産業省・国税局
常勤監査等委員	永柳 宗美	●	●	●	●	●	●				●	●			●		研究開発・マネジメントシステム・内部監査
監査等委員(社外)	吉田 恭子	●	●	●	●			●	●	●				●	●		税理士・公認会計士
監査等委員(社外)	高瀬 朋子	●	●	●	●			●	●	●			●		●	●	弁護士

独立社外取締役および諮問委員会の役割と権限

当社は、「コーポレートガバナンス・コード」の「任意の仕組みの活用(補充原則4-10①)」に準じて、独立社外取締役の選任および諮問委員会の設置などコーポレート・ガバナンス体制の強化を継続して進めています。現在、独立社外取締役は4名を選任し、このうち1名が取締役会の議長を務めています。この4名ともに専門性の高い知識と豊富な経験を活かして、取締役会にて意見を述べているとともに、必要に応じて各取締役に対して助言を行っています。なお、独立社外取締役を取締役会の過半

数にする点については、引き続き対応を検討していきます。また、当社の取締役に関する指名および報酬などの重要な事項に関する検討は、取締役会の下に設けた選任指名諮問委員会および報酬諮問委員会の2つの諮問委員会が行っています。両委員会ともに、4名の独立社外取締役と代表取締役社長が構成員となり、独立社外取締役が議長を務めるとともに、適切な関与と助言を行う体制としています。

後継者計画の構築と実施

中長期にわたる事業の持続的成長の観点から、当社では経営人材の育成が極めて重要な課題の一つであると認識しています。そのため、「コーポレートガバナンス・コード」の「取締役会の役割・責務(補充原則4-1③)」に準じて、取締役会が後継者計画の策定・運用を主体的に担っています。具体的には、当社において、社長の後任候補者の選定は現任者自身が主体的に関与するものであり、その後継者育成計画の立案責任も現任者が負うものと考えています。なお、現任者が後任候補者を選定する際に支障があるなどの場合には、選任指名諮問委員会が主導的な役割を担うこともあります。一方で、現任者の再任という選択肢を含む場合には、審議の公正性を確保するため、再任の可否の検討は、選任指名諮問委員会において委員長および社外取締役である委員のみで行います。また、選任指名諮問委員会は、社長より後継者育成計画や具体的な後任候補者の指名について十分な報告を受け、意見を交換し、独立した立場から社長に対する評価や当社の経営課題も踏まえて検討を加え、

フィードバックを行います。具体的な後任候補者の評価については、現任者が選定した候補者案に対し、選任指名諮問委員会が、独立かつ客観的な立場からその妥当性について判断します。下記は、2021年1月22日に策定した「後継者計画方針」および「育成計画方針」です。

①後継者計画方針

社長の後継者計画の策定・実行は、社長の権限であり義務である。選任指名諮問委員会は、社長候補者の選定基準の策定、選定プロセス策定、育成計画策定および全体の確認後、後継者計画のモニタリングを行い、候補者に関する答申などを取締役会に行う。

②育成計画方針

継続的成長を支える次世代の経営執行を担う人材を育成するため、社長は取締役、執行役員を中心に常に後継者候補を想定し、その育成に努める。

経営の透明性向上に向けた取り組み

■ 海外の投資家への情報提供の充実

当社は海外投資家向けに英語での情報提供を進めています。現在、決算短信・四半期決算短信や決算補足説明資料・四半

期決算補足説明資料等の決算情報および適時開示情報については、株式会社東京証券取引所ホームページの適時開示情

報閲覧サービスおよび当社ホームページに日本語と同時に英語での情報開示・提供を行っています。また、株主総会招集通知および統合報告書についても当社ホームページにて英語で

の情報開示・提供を行っており、海外投資家への英語での情報提供の拡充に努めています。

■ 役員報酬制度

当社は、経営理念に則り、中長期的な業績の拡大と企業価値の向上を実現するため、取締役の報酬体系と報酬水準を決定しています。役員の報酬等に関して、株主総会において以下のとおり決議されています。取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬については、2024年2月28日開催の第77期定時株主総会において年額3億6千万円以内（ただし、使用人分給とは含まない。）（当該定時株主総会終結時の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は6名）、また別枠で2024年2月28日開催の第77期定時株主総会において、譲渡制限付株式報酬として社内取締役（監査等委員である取締役を除く。）に対し年額1千万円以内（ただし、使用人分給とは含まない。）（当該定時株主総会終結時の対象取締役の員数は4名）、同じく別枠で2024年2月28日開催の第77期定時株主総会において、業績連動型株式報酬として社内取締役（監査等委員であ

る取締役を除く。）に対し年40,000株以内（当該定時株主総会終結時の対象取締役の員数は4名）と決議されています。監査等委員である取締役の報酬については、2024年2月28日開催の第77期定時株主総会において年額6千万円以内（当該定時株主総会終結時の監査等委員である取締役の員数は3名）と決議されています。なお、役員退職慰労金制度は、2018年2月27日開催の第71期定時株主総会の終結の時をもって廃止しています。

取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、基本報酬となる月額報酬、年次賞与、業績連動型株式報酬および譲渡制限付株式報酬で構成されています。また、社外取締役および監査等委員である取締役については、その役割と独立性の観点から、基本報酬となる月額報酬のみとしています。

報酬の種類	目的・概要
月額報酬	役位に応じて設定する月額固定現金報酬
年次賞与	事業年度ごとの着実な目標達成を評価するための業績連動現金報酬 単年度の結果責任を明確にするため、経営上の重要指標である連結業績（売上高、営業利益、EBITDA）の前年比をベースに算出 当事業年度における連結業績の目標は、前年比103%であり、実績は121% 目標達成度に応じて、基準額の0～200%の範囲内で支給率を決定 対象となる事業年度の終了後に一括して支給
業績連動型株式報酬	取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。以下、対象取締役という。）に対して当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役の報酬と会社業績および当社の株式価値との連動性をより明確にし、株主の皆様とのいっそうの価値共有を進めるための事後交付型の業績連動型株式報酬 業績評価期間（2025年11月期から2026年11月期までの2事業年度）の業績等の目標達成度に応じて基準額の0～200%の範囲内で交付する株式数を決定し、対象となる事業年度の終了後に一括して支給 業績目標は、中期経営計画（P&D2030）Stage I の目標値と連動させるため、2年平均連結ROE10.0%以上、2年平均連結営業利益率14.0%以上であり、当事業年度の実績は、連結ROE14.5%、連結営業利益率17.1%
譲渡制限付株式報酬	取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）に対して当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様とのいっそうの価値共有を進めるための株式報酬（譲渡制限期間は3年間）

基本報酬と業績連動報酬の支給割合

役員区分		基本報酬	業績連動報酬（基準額）			基本報酬と業績連動報酬の支給割合
		月額報酬	年次賞与	業績連動型株式報酬	譲渡制限付株式報酬	
取締役 （社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）	会長	100	34	23	16	100/73
	社長	100	68	46	32	100/146
	執行役員	100	34	23	16	100/73

■ 政策保有株式の縮減

① 政策保有株式の縮減に向けた方針

当社の保有する政策保有株式は、保有基準を定め、毎年取締役会にて個別の案件ごとに検証を行い、縮減に向けた判断を行っています。

② 株式の保有基準について

当社は、顧客および取引先などの安定的・長期的な取引関係の

維持・強化や当社の中長期的な企業価値向上に値するなど、当該株式を保有する合理性があると判断される場合に限り、株式の保有を行います。保有株式については、定期的に取締役会へ報告を行い、個別銘柄ごとに取引関係の維持・強化、中長期的な保有メリットおよび保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているかなどを総合的に勘案し、保有の適否を検討しています。

④政策保有株式に係る議決権の行使について

政策保有株式の議決権行使については、適切な対応を確保するために、取引先企業の中長期的な企業価値を高め、持続的成長に資するか、また当社の利益に資するかなどを総合的に判断できる具体的な議決権行使基準を定め、議決権の行使を行っています。

経営の効率性向上に向けた取り組み

■取締役会の実効性の向上

当社の取締役会全体の実効性については、取締役(監査等委員を含む。)を対象に取締役会の運営・審議・構成・課題の実施状況・支援体制・総合評価に関するアンケートを実施し、その回答

■取締役会の実効性を良好とした理由

- 独立性・客観性に配慮した取締役会の構成を維持しています。取締役9名のうち独立社外取締役が4名であり、社外取締役比率は1/3以上を確保しています。取締役会の諮問機関として選任指名諮問委員会および報酬諮問委員会を設置し、両委員会の議長には独立社外取締役を選任することで、監督機能を確保しています。
- 取締役会の下部組織である内部統制委員会の下にリスク・コンプライアンス委員会を設置し、リスクマネジメント体制の強化と経営リスクのモニタリングを継続しています。あわせて、2022年よりサステナビリティ委員会を設置して気候変動に関する課題へ対応し、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを推進しています。
- 2020年8月に理念体系の整備を行い、当社グループでの理念の浸透を図っています。また、統合報告書の毎年の発行に加え、決算短信、決算説明資料、招集通知、統合報告書の英文開示を継続することで、ステークホルダーに対する情報開示を強化しています。
- 半期毎の会社説明会や四半期毎の各機関投資家との個別ミーティングを通じて投資家との対話を強化しています。四半期毎の取締役会報告では、従業員の労働環境整備や地域・社会貢献に関する取り組みについても議論を進めています。

■中長期経営計画に関する事項

サステナビリティや非財務領域に関する検討をいっそう深め、中期経営計画との連動性を強化します。

■リスクマネジメントに関する対応

海外子会社を含むグループ全体のリスク管理を強化し、情報セキュリティやコンプライアンスに関するモニタリングと報告の質を高めます。

■議論するテーマの配布資料と内容のさらなる充実

重要議題の資料の分かりやすさをいっそう高め、要点提示と重要度の明確化を図るとともに、適切な審議時間を確保します。

■ガバナンス対応の議論

人的資本を含む人材ポートフォリオや後継者計画、報酬制度などのガバナンス課題について、中長期的視点から議論を深化させます。

以上の課題に取り組むにあたり、社外取締役を含む役員間のコミュニケーション機会の拡大を継続し、多様な視点の共有を図ります。

■政策保有株式の縮減

2025年度実績

取得銘柄数	1	取得株数	7,370株	取得価額	1.20億円
売却銘柄数	1	売却株数	6,000株	売却価額	0.31億円

今後も引き続き、縮減に努めていきます。

の集計結果を取り纏め、取締役会にて分析・評価を行いました。その結果、当社の取締役会の実効性は良好な評価を得ており、取締役会の実効性は確保されていることを確認しました。

- 2024年11月期を初年度とする中期経営計画「Progress & Development 2030」を策定し、目標達成に向けてモニタリングを行っています。計画の進捗レビューを継続し、次段階(Stage2)の検討も進めています。
- 取締役会の運営にあたり、メンバーへの情報提供を改善し、重要議案の論点整理と要点の明確化を進めることで、議論の質を高めています。
- ガバナンスの課題として、取締役会の構成、人数、多様性、後継者計画等に関して、選任指名諮問委員会、報酬諮問委員会での議論を行い体制の整備・運用を行っています。また、選任指名諮問委員会、報酬諮問委員会に監査等委員である社外取締役をメンバーに加え、より社外役員の意見を取り入れ易い体制としました。
- 監査役設置会社から監査等委員会設置会社への移行により、透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの期待により的確に応える体制の構築を目指します。
- 役員の間で共通テーマに関する集合研修を四半期毎に開催し、知識の共有とスキルの上昇を図っています。

今回の分析・評価結果を踏まえ、当社取締役会は2026年度の課題を認識し、取締役会の実効性向上に努めてまいります。

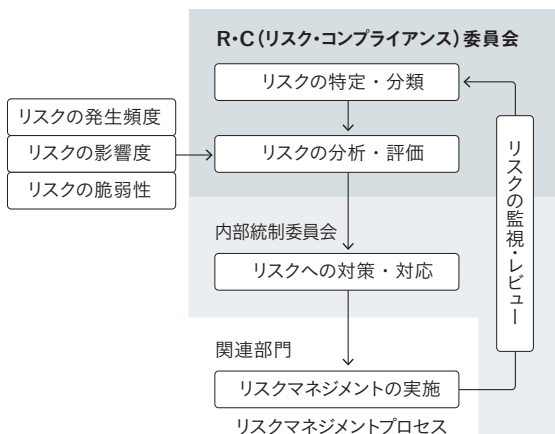
リスクマネジメント

事業リスクへの対応とリスクマネジメント体制

当社は、経営理念体系に基づき、事業活動に伴うさまざまなリスクを重要な経営課題の一つとして認識し、全社的なリスクマネジメントの推進に取り組んでいます。

事業環境および社会環境の変化を踏まえ、リスクの把握・分析・評価を体系的に行い、経営への影響度および発生可能性の観点から重要度の高いリスクを特定しています。これらの重点リスクについては、優先順位を明確にしたうえで対応策を策定・実行し、継続的なモニタリングを実施しています。

重要なリスクおよび対応状況については、定期的にレビューを行い、必要に応じて管理方法の見直しや改善を図ることで、リスクマネジメントの実効性向上に努めています。

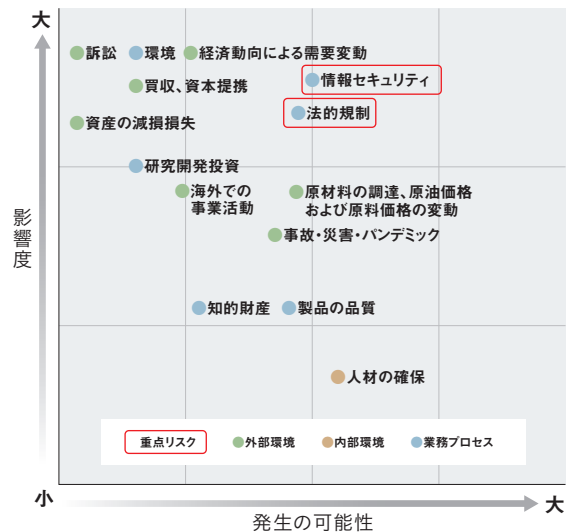


また、自然災害、重大事故、感染症の拡大、サイバー攻撃等の不測の事態に備え、危機管理体制および事業継続計画(BCP)を整備するとともに、定期的な訓練や教育を通じて対応力の強化を図っています。

今後も、環境変化に柔軟かつ迅速に対応できるリスクマネジメント体制の高度化を進め、事業の継続性確保と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

リスクマップ

発生の可能性×影響度



BCP訓練(災害発生時の初動対応～BCP事業継続演習)

当社では、大規模地震や火災等の自然災害が発生した場合、従業員の安全および事業継続に重大な影響を及ぼす可能性がありますと認識しています。これらのリスクに備え、被害影響の最小化と重要業務の継続または早期復旧を目的として、事業継続計画(BCP)を策定し、全社的に運用しています。

BCPでは、発災時の初動対応、従業員の安否確認、情報収集・共有、対策本部の設置、指揮命令系統ならびに各部門の役割と責任を明確に定め、緊急時においても迅速かつ確な対応が可能となる体制を構築しています。

今回のBCP訓練では、震度6強の地震発生および工場火災の発生を想定し、現地拠点での初動対応から本社対策本部の設置、拠点間における情報共有、対策本部による状況確認および指示・意思決定までを含む事業継続演習を実施しました。訓練を通じて、発災直後の対応手順や連絡体制、意思決定プロセスの実効性を検証するとともに、拠点間連携および役割分担に関する課題を抽出しました。これらの結果を踏まえ、今後のBCPの見直しおよび改善に反映させていきます。

また近年は、自然災害に加え、サイバー攻撃やシステム障害など、ITに起因する事業中断リスクが増大しています。このため当社では、従来の災害対応を中心としたBCPに加え、情報システムや重要データの保全、ITインフラの早期復旧を目的としたIT-BCPの取り組みについても強化しています。今後は、IT-BCP訓練の実施、マニュアルの高度化および全社BCPとの整合性確保を図ることで、自然災害およびシステム障害のいずれの事象においても、事業を継続できる体制の構築を目指していきます。



事業等のリスク

リスクの項目	リスク内容	リスク対策
1 原材料の調達、原油価格および原料価格の変動	原材料の供給元や生産委託先が自然災害や事故、倒産等により製品供給の遅れや生産が中断する可能性があります。また、海外の政治・経済情勢の悪化や予期しない法律の変更、治安の悪化なども影響します。これらの要因により、当社および子会社の生産活動に支障をきたす可能性があります。さらに、原油価格やナフサ価格が大幅に変動すると、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	リスク分散のために複数の供給元から原材料の購入を行っており、安定的な原材料の調達に努めています。また、海外の情勢を常に監視し、供給リスクを最小限に抑えています。さらに、製品価格への連動や、原価低減等の施策により効率化やコスト削減の取り組みを進めています。
2 事故・災害・パンデミックによる生産への影響	大規模な自然災害や火災事故、化学物質の社外流出事故、パンデミック等が発生した場合には、生産活動の停止や物流寸断、人員不足等により当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	製造設備の定期点検や災害に備えた従業員の教育・防災訓練、必要な物品の備蓄等の実施のほか、BCP（事業継続計画）を策定し、リスクの低減を図っています。パンデミックに対しては、感染症対応マニュアルを策定し、感染防止策を徹底しています。
3 法的規制	国内外の法令・規制（化学物質関連、毒劇法、労安法、消防法等）に従って事業活動を行っていますが、今後、より厳格な規制が導入されたり、法令の大幅な変更や解釈が厳しくなったりすることにより、事業活動が制限される可能性があります。また、法令等に抵触しコンプライアンス違反が発生した場合には、社会的な信用が低下し、損害賠償責任や罰金が科され、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	国内外の法令等の運用や改訂動向に関する情報を調査、抽出するとともに、業務プロセスの検証や見直し、社内規程の整備等の施策を展開しています。また、コンプライアンス違反の未然防止、早期解決のための体制を整えたとともに、コンプライアンスの教育、マニュアルの周知を通じて、法令遵守の強化に努めています。
4 海外での事業活動	海外での事業活動を展開しており、これらの活動には、政治・経済情勢の悪化、治安の悪化、予期しない法律・規則の変更、戦争・テロ・感染症等のリスクが潜在しています。当社では、専門家や政府関係機関等からの情報収集を通じて、これらのリスクに対する適切な対策を講じていますが、これらの事象が顕在化し、事業活動に支障が生じた場合には、当社および子会社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	海外拠点における事業活動に伴うリスクを最小化するため、現地の優秀な人材の確保・育成を推進しています。加えて、迅速かつ正確な情報収集と適切な対応を通じて、政治・法規制・治安等の変化に柔軟に対応できる体制を整備しています。さらに、内部統制の強化を図り、法令遵守、規制動向の監視、不正リスク管理の徹底により、事業の安定的な運営に努めています。
5 経済動向による需要変動	当社および子会社の製品は、幅広い分野で使用されており、各業界の需要変動に大きな影響を受けます。為替の変動、市況の変動、安価な製品の流入、代替製品の出現等により、製品の低価格化が進んだ場合には、収益性の低下につながり、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	需要動向等の影響を受けがたい収益構造を目指し、製品の更新代謝を進めるとともに、高機能で高付加価値の製品群の増加に努めています。
6 資産の減損損失	当社および子会社の機械および装置、建物等は投資計画どおりに収益が得られず、投資額の回収が見込めない場合は、減損損失を計上する可能性があります。また、製品市況が著しく下落した場合には、棚卸資産の評価減により、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	当社および子会社では、継続して業績と減損の兆候について把握を行っており、投資に対する回収が困難となる前に対策を講じています。棚卸資産については、需要動向、在庫状況を確認し、棚卸資産の適正在庫管理に努めています。
7 買収、資本提携	企業買収、事業買収、資本提携等にあたり、当初期待していたシナジーやその他のメリットを獲得できなかった場合や、想定していない新たな問題が生じたまたは発見された場合には、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	企業買収、事業買収、資本提携等を行う際には、対象企業や事業等の投資先について詳細な調査を行い、慎重にリスクを検討するとともに、投資案件については、業績と当初計画との乖離を確認し、必要に応じて対策を講じています。

リスクの項目	リスク内容	リスク対策
8 情報セキュリティ	サイバー攻撃の高度化・多様化により、ランサムウェア感染、情報漏洩、業務システムの停止、クラウドサービスの脆弱性悪用等のリスクにさらされています。特に、生成AIを活用したフィッシングや内部協力者の買収を伴う攻撃が増加しており、サプライチェーン全体への波及も懸念されます。これらの事象が発生した場合、事業活動の停止や社会的信用の低下につながり、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	情報セキュリティポリシーを定期的に更新し、情報セキュリティ管理のための組織体制を構築しています。加えて、セキュリティシステムの導入やバックアップ体制の強化を通じて、情報資産の保護とセキュリティの確保・維持に努めています。さらに、従業員に対して定期的な教育・訓練を実施し、セキュリティ意識の向上を図っています。インシデント発生時には迅速かつ確に対応できるよう、対応手順および復旧体制の整備・強化を進め、事業継続性の確保にも注力しています。
9 訴訟	事業を行う中で、取引先や第三者との間で紛争が発生した場合、訴訟やその他法的手続きの対象となるリスクがあります。重要な訴訟等が提起された場合には、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	法令を遵守するとともに、紛争の発生や訴訟等のリスクを未然に防ぐように努めています。また、弁護士事務所等と連携し、訴訟等に対応する体制を整えています。
10 研究開発投資	技術的な競争優位性を確保するため、継続して一定水準の研究開発投資を行っていますが、期待した成果が得られなかった場合には、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	特殊アクリル酸エステルに対する先進的かつ独自の技術を活かした製品を適時に提供するため、市場の要望に迅速に対応する体制を整えています。また、開発した製品を積極的に外部発信することで、技術力と製品の信頼性が広く認知され、さらなる市場拡大と技術革新を推進しています。
11 人材の確保	少子化に伴う労働者人口の減少に加え、働き方の多様化や価値観の変化により、必要な人材の確保や優秀な人材の獲得・維持が計画どおりに進まない場合、当社および子会社の事業運営や業績に影響を及ぼす可能性があります。	採用方法の適宜見直しを通じて、必要な人材の確保および優秀な人材の獲得に努めています。さらに、社員教育や研修による能力開発を推進するとともに、労働時間の適正な把握・管理を徹底し、従業員の心身の健康維持とワークライフバランスの向上に取り組んでいます。これらの施策を通じて、働きやすい職場環境の整備を図り、人材確保リスクへの対応を強化しています。
12 製品の品質	当社および子会社が製造した製品において、予期しない重大な品質問題が発生した場合、製品の回収、損害賠償、顧客との信頼関係の悪化、社会的信用の失墜等を通じて、当社および子会社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	品質マネジメントシステムに基づき、品質保証体制の強化に継続的に取り組んでいます。また、製造物賠償責任保険を付保することで、万が一の損害賠償リスクに備えています。さらに、製品の品質向上に資する製品開発を推進し、顧客満足度の向上および信頼の獲得を通じて、品質リスクの低減に努めています。
13 知的財産	保有する技術・ノウハウの流出や、他社の知的財産権を侵害しているとされる可能性等、知的財産権について問題が発生した場合には、競争力の低下につながり、当社および子会社の業績に影響を与える可能性があります。	保有する技術・ノウハウを厳格に管理するとともに、当社および子会社が他社の知的財産権に抵触していないか十分に調査を行い、他社の権利を侵害することがないように事業展開をしています。
14 環境	事業活動において、環境汚染の発生や廃棄物の増加による処理費用の増加、またそれに伴う社会的信用の低下が生じた場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	環境方針を定め、環境保全に関する取り組みを経営の優先課題の一つとして位置づけています。関連法令・規則の遵守を徹底するとともに、環境負荷の低減、省資源・省エネルギーの推進を通じて、環境リスクの低減に努めています。

E：環境

環境への取り組み

近年、世界では気候変動の急速な進行、資源循環の遅れ、生態系への負荷など、環境問題の複雑化が進んでいます。国際社会では「2050年カーボンニュートラル」の実現に向け、企業に対して脱炭素化・資源循環・化学物質管理等を統合した包括的な環境マネジメントが求められています。

当社グループでは、中期経営計画「P&D2030」に掲げる『地球や社会と共存』を実現するため、事業活動全体を通じた環境価値の向上に取り組んでいます。環境保全を企業成長の基盤と位置づけ、サプライチェーン全体の脱炭素化、化学物質管理の強化、循環型社会の実現に向けた取り組みを加速させていきます。

環境負荷低減に向けた取り組み

循環型社会の実現に向けた資源循環と廃棄物削減の深化

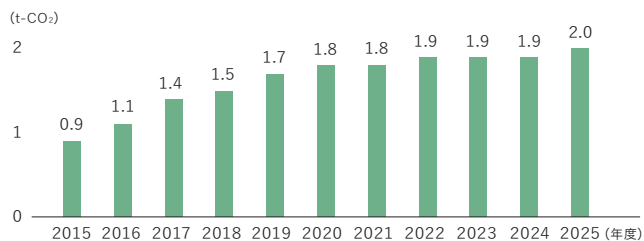
当社グループでは、環境負荷の低減と資源の有効活用を重要課題として位置づけ、事業活動全体での循環型社会の実現を目指した取り組みを強化しています。3R(リデュース、リユース、リサイクル)の考え方を軸とし、生産工程の改善、再資源化の推進、設備投資(廃油燃焼ボイラー)による循環スキームの拡大など、多角的なアプローチを展開しています。

まず、生産工程における廃棄物発生量の抑制を目的に、廃溶剤や金属含有廃棄物の再資源化を推進しています。廃溶剤については、エネルギーとして再利用することで化石燃料使用量の削減にも寄与しています。また、廃棄物に含まれる金属の回収についても資源循環とCO₂排出削減の両面で効果を上げています。

これらの取り組みの結果、2025年度の再資源化率は24.8%に達し、引き続き改善傾向となっています。今後も再資源化プロセスの見直しや対象物の拡大を進め、さらなる向上を目指します。

大阪有機 未来の森づくり活動

自然環境の再生と地域社会への貢献を重視した取り組みを継続しています。その一環として、当社金沢工場で石川県が推進する「企業の森づくり推進事業」に2010年より継続参加しており、森林環境の保全と生態系の維持・再生に寄与する活動を進めています。森づくり活動は単なる環境施策にとどまらず、従業員参加型の取り組みとして社内コミュニケーションの活性化にもつながっています。地域との共生を目指した森林整備の現場に従業員が直接関わることで、環境保全への意識向上と企業文化の醸成が図られています。

CO₂吸収量

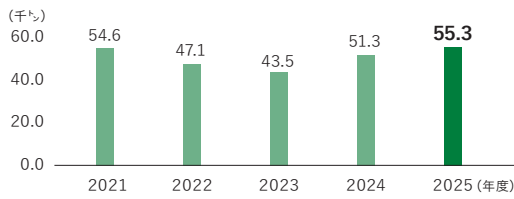
環境負荷の状況

化学品製造プロセスで発生する化学物質のライフサイクル全体において、当社グループでは化学物質および廃棄物の管理などの法規制を遵守した環境汚染の防止はもとより、資源再

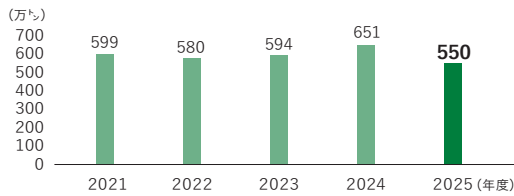
利用や再生可能エネルギーの積極的な活用、取り組みを進めながら環境負荷の低減を目指して活動を続けています。各種ESGデータは、ホームページに公開しています。

[インプット]

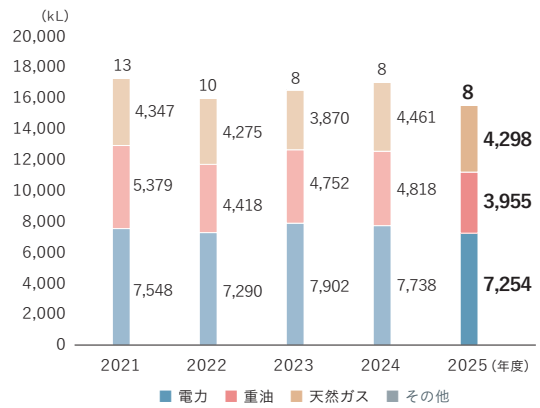
原料使用量



水使用量



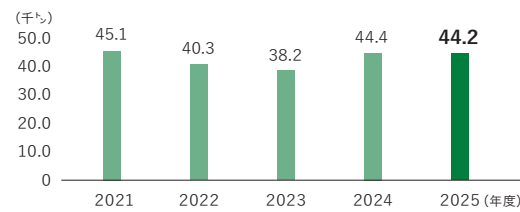
エネルギー



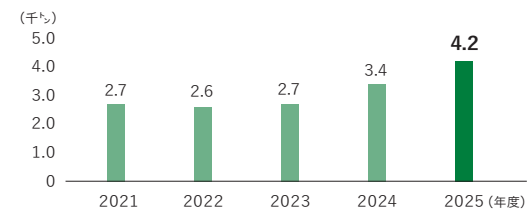
※エネルギー使用量は、原油換算しています。

[事業活動]

生産量

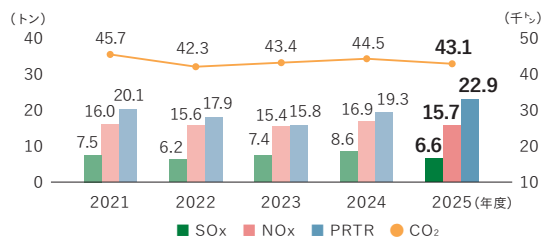


廃油・廃溶剤の再利用

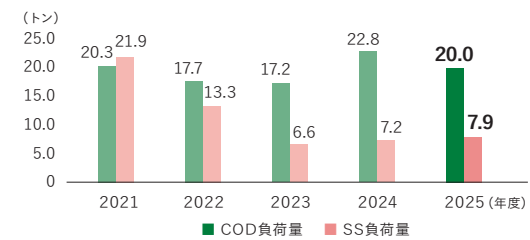


[アウトプット]

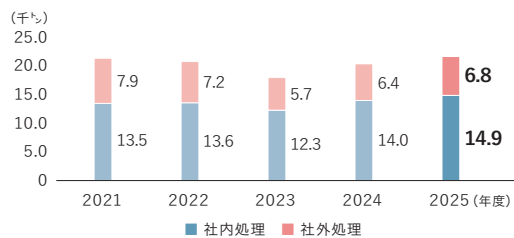
大気排出量



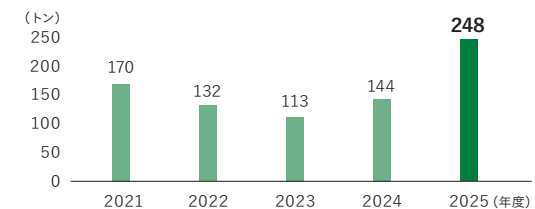
水域排出量



廃棄物排出量



最終埋立処分量



カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

2050年カーボンニュートラルの実現に向け、世界各国で脱炭素化の取り組みが加速する中、日本国内においてもエネルギー政策の転換が進み、企業には温室効果ガス排出削減への積極的な貢献が求められています。当社グループでは、こうした社会的要請を踏まえ、長期的な脱炭素戦略を進めるうえで、再生可能エネルギーの活用拡大とエネルギー利用効率の向上を環境戦略の柱として取り組んでいます。

まず、エネルギー利用に伴うCO₂排出の削減を目的に、グリーン電力の購入を段階的に拡大しています。2025年度には各事業所における調達範囲を広げた結果、電力使用に伴うCO₂排出量は徐々に減少し、導入効果が具体的な削減値として確認され始めています。これにより、再生可能エネルギーを活用した電力利用率の向上が進み、企業としてのカーボンフットプリント削減に大きく寄与しています。

当社グループにおけるCO₂削減に向けた施策

当社グループでは、低炭素社会の実現を目指し、生産活動におけるエネルギー効率の向上と再生可能エネルギーの活用を重点施策として推進しています。設備更新、運用改善、燃料転換、電力調達の脱炭素化など、複数のアプローチを組み合わせることで、温室効果ガス排出量の削減を着実に積み上げています。

まず、省エネルギー活動として、工場設備の高効率化を継続的に進めています。老朽設備の更新や生産プロセスを見直した運用改善により、エネルギー使用量の削減を実現しています。さらに、ボイラー周辺設備の効率向上や照明設備のLED化といった現場改善を積み重ねることで、エネルギーロスの低減とCO₂排出の抑制に寄与しています。

グリーン電力の導入

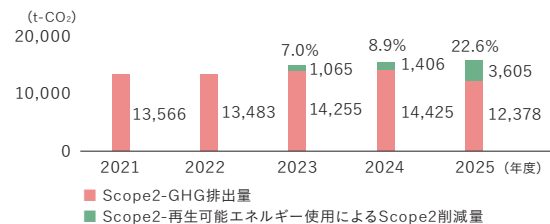
再生可能エネルギーの活用として、2025年度より酒田工場でのグリーン電力の導入を開始しました。これにより、金沢工場でのオフサイトPPAの運用およびグループ会社である神港有機化学工業株式会社 本社工場でのグリーン電力運用を合わせることで、当社グループ全体として、各事業所におけるグリーン電力の購入量が拡大し、CO₂排出削減効果がより明確に確認され始めています。これにより、Scope2排出の削減が加速し、脱炭素への取り組みが実質的な成果として表れています。

当社グループは今後も、省エネルギー設備のさらなる導入、再エネ調達の拡大、廃棄物のエネルギー化検討などを継続することで、事業活動全体のカーボンフットプリントの削減を進めていきます。引き続き、エネルギー転換と高効率化を両輪として、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを強化してまいります。

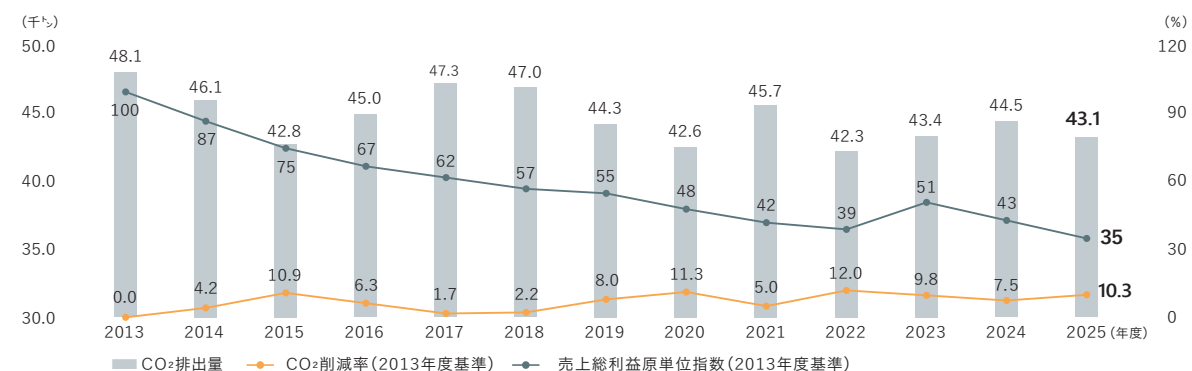
CO₂排出量削減率(対2013年度比)

2025年度実績	2030年度目標	2050年度目標
10%	30%以上	実質ゼロ

Scope2-CO₂排出量



CO₂排出量と売上総利益原単位指数推移(対2013年度比)



S: 社会

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

金沢工場

所在地：石川県白山市松本町1600-1
 設立：昭和56年6月
 従業員：258名(2025年11月現在)
 主力製品：半導体用材料、
 塗料・粘着材料樹脂原料 など



佐伯 慎也

金沢工場長 兼製造部長

地域との関わりに関する工場長のコメント

白山の恵みと最先端技術で、未来を創るものづくり

当工場は1981年に第2工場として操業を開始し、現在は当社の主力工場として高品質な製品を生産しています。白山の自然が育むミネラル豊富な地下水を活用し、自然の恵みを活かした持続可能なものづくりと先端技術で社会に貢献しています。

環境対応と省エネルギーへの取り組み

・生産プロセスの改善による効率化

・省エネルギー機器の導入

・再生可能エネルギーの活用

これらの活動を通じて、環境負荷の低減と持続可能な生産体制を構築しています。

地域社会との共生

地域の皆様との交流を深めるため、さまざまな社会貢献活動を実施。地域とともに歩む企業として、信頼と絆を大切にしています。

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

クリーン・ビーチいしかわinはくさん

金沢工場は、石川県の海岸線を守る「クリーン・ビーチいしかわ」活動に参加しました。5月24日には白山市・徳光海岸で清掃活動を実施し、環境保全と地域貢献に取り組んでいます。

これからも、持続可能な社会の実現に向けて、企業としてできることを続けていきます。



令和7年度(2025年度) 松本町災害訓練

2024年に笠間地区における大規模災害発生時の一時避難場所として、当社社宅屋上を地域住民に開放する協定を締結しました。

2025年11月には、「線状降水帯停滞による大雨の影響で笠間地区の大慶寺川が危険水位に達し、避難指示発令(警戒レベル4)」を想定した訓練を実施し、地域住民の方々の避難誘導や屋上開放手順の確認を行いました。



献血

金沢工場は、松本工業団地協議会の一員として、2010年より石川県赤十字血液センターの献血活動に協力しています。毎年、当工場を会場に社員や企業団地の皆様に参加しています。

2025年9月にも献血活動を実施し、多くの方々にご協力いただきました。近年は献血率の低下により血液の安定確保が難しい状況ですが、一人でも多くの命を救うため、今後も活動を続けてまいります。



松本工業団地一斉清掃

金沢工場は、地域社会との共生を重視し、白山市が年2回実施する「クリーン作戦」に合わせ、松本工業団地内の一斉清掃活動を継続しています。



2025年度も5月と10月に参加し、公園や側溝などの清掃を実施しました。今後も地域とともに環境保全に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

白山水源の森づくり事業

金沢工場は、地域の水源涵養と自然環境の保全を目的に、2010年より白山市と協定を結び『白山水源の森づくり事業(大阪有機 未来の森づくり活動)』に取り組んでいます。これまでに植林した木々は1,000本を超え、着実に成長し、水源涵養や土砂災害防止に貢献しています。今後も地域とともに、持続可能な森づくりを推進してまいります。



酒田工場

所在地：山形県飽海郡遊佐町藤崎字茂り松157番23
設立：平成12年7月
従業員：39名(2025年11月現在)
主力製品：液晶表示材パターン形成材料、
 化粧品材料、塗料樹脂原料 など



秋田 秀一
 酒田工場長 兼製造部長

地域との関わりに関する工場長のコメント

酒田工場は、遊佐町、酒田市のある庄内地域とともに歩むことを大切にしています。私たちの事業は地域の皆様の理解と支えによって成り立っており、その感謝の気持ちを形にするため、さまざまな活動を継続しています。地元イベントである森林整備活動や海岸清掃活動、酒田市、遊佐町花火大会への協賛、地元中学、高等学校を中心に工場見学やインターンシップの受け入れを通じて、地域の方々との交流を深めるとともに、次世代

育成にも力を入れています。特に、学校との連携による庄内総合支庁主催の「WAKU WAKU WORK」へ参加し、職業体験会を通じて化学メーカーである当社の仕事を知っていただき、子どもたちにもものづくりの魅力を伝える貴重な機会として取り組んでいます。今後も「庄内地域とともに成長する工場」を目指し、持続可能な社会の実現に向けて、地域貢献活動を積極的に推進してまいります。

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

森林整備ボランティア

2024年12月1日(日)朝8:30より社宅入居者4名にて(西山地区)菅里字十里塚松林においてクロマツの枝打ちに参加しました。松の下枝をノコギリで切り、枝を回収する作業です。寒空の中、黙々と作業を進めるうち、次第に汗をかきながらの活動でした。終盤ごろになると初めの林とは見違えるほどの視界が広がり、とても良い達成感を感じました。



酒田市「職場体験感想文コンクール2024」表彰式

2025年3月4日(火)酒田駅前交流拠点施設「ミライニ」にて、地元中学生を対象とした「職場体験感想文コンクール2024」表彰式が開催されました。入選し表彰された2名の生徒の感想文には、当社を職場体験した感想が綴られていました。なかでも、酒田市内立第三中学校の生徒は、最優秀賞の次にあたる「ハーバーラジオ賞」を受賞されました。感想文には、当社の体験を通じて化学の面白さに気づいていただけたことが伝わり、当社としてもとてもうれしく感じる瞬間でした。



「美しいやまがたの海」クリーンアップ運動 ～in湯野浜海水浴場～

2025年10月4日(土)朝8:30より社員6名にて庄内総合支庁主催の、鶴岡市湯野浜海水浴場の清掃活動に参加しました。当日は天候もよく波も穏やかな中、海水浴場に打ち揚げられたペットボトルや廃プラスチックなどを中心にゴミ拾いを行いました。黙々とゴミを拾う中、一袋では収まらず、二袋いっぱいにして集積場へ持ち込んでいた社員もいました。総勢450名が参集するボランティア活動でした。



軽スポーツとふれあい交流会

2025年11月9日(日)社宅入居者3世帯6名で、社宅近くにある服部興野自治会館で開催された軽スポーツとふれあい交流会へ参加しました。当日は小雨の降るあいにくの天気でしたが、自治会館前のテント内で地域の皆様に交じってモルック競技に参加しました。初めての経験でルールにも戸惑う中、地域の皆様が優しく教えてくださりお年寄りから子どもまで楽しくプレーすることができました。モルックが終わってからは、自治会館の中で「芋煮」を頬張りながらビンゴゲームなどで交流を深めました。



大阪事業所

所在地：大阪府柏原市片山町18番8号

設立：昭和36年7月

従業員：45名(2025年11月現在)
(大阪研究所・先進技術研究所含む)



卯津羅 浩
大阪事業所長

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

大和川・石川クリーン作戦

今年も、大和川・石川流域の河川清掃活動が2025年3月に開催され、当社からも多くの社員が参加しました。本活動は、府民と行政が一体となり、河川周辺の10市町で毎年実施されている取り組みです。



柏羽藤消防本部 練成会

消防技術の向上を目的として毎年開催されている「消防技術練成会」に参加しました。当事業所では小型ポンプの部に出場し、今年度からは女性社員を含めた男女混合チームで参加しています。



大阪南消防局まちかど救急ステーションに登録

まちかど救急ステーションとは、各事業所に設置されているAEDを消防局に登録し、緊急時に活用する取り組みです。人が倒れた際には、消防指令センターが近隣のAEDを確認し、通報者へ情報提供や設置場所の案内を行うことで、少しでも早く多くの命を救うことを目的としています。



光碩(上海) 化工貿易有限公司

所在地：上海市長寧区延安西路2299号2801室

設立：平成26年1月

従業員：5名(2025年11月現在)

主な事業内容：有機化学薬品関連商材の貿易・販売等



前田 章吾
光碩(上海)化工貿易
総経理

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

上海日本商工クラブ 資源・化学品部会

年2回開催される総会および年2回のセミナーに参加しています。本部会には、上海に進出している多くの日系化学品メーカーが参画しています。

総会では各社との面識づくりや情報交換を行い、セミナーでは中国ビジネスにおける市況やリスク関連の知識を得ています。特に直近では、国際情勢の変化を踏まえ、各社の対応方針などについて意見交換を行っています。

上海日本商工クラブ 資源・化学品部会 化学品法制分科会

資源・化学品部会内の分科会(化学品法制分科会)に参加しています。年3~4回開催され、一般化学品や危険化学品に関する最新の法規・規制情報の共有、市政府への上申案件に対する回答内容の確認などが行われています。

中国において化学品を取り扱ううえで極めて重要な情報交換の場となっています。

神港有機化学工業株式会社

所在地：神戸市東灘区住吉浜町18-26
 設立：昭和44年4月
 従業員：54名(2025年11月現在)
 主力製品：電子材料用溶剤、化粧品材料、
 塗料/接着剤溶剤 など



松本 純一
 神港有機化学工業
 代表取締役

神港有機化学は、1969年の操業開始以来、兵庫県神戸市東灘区の臨海地区において事業を展開しています。長年にわたり培ってきた製造技術および高度な品質管理体制を強みとし、高純度有機溶剤を中心とした化学製品の製造を行ってきました。港湾都市・神戸が有する優れた物流インフラを活用することで、国内産業に対する安定供給体制を構築するとともに、多様化・高度化する顧客ニーズに的確に応える企業を目指しています。また、事業活動においては、事業所が立地する地域社会との協調を重要な経営課題と位置づけています。神戸市区域における市民防災活動との連携をはじめ、安全・安心な地域づくりに貢献する事業運営を継続することで、地域から信頼される企業であり続けることを目指しています。さらに、持続可能な成長の実現に向け、生産活動におけるエネルギー消費量の削減を重視し、省エネルギー設備の導入や運転条件の最適化など、エネルギー効率の向上に取り組んでいます。これらの取り組みを通じて、環境負荷の低減と高効率な生産活動の両立を図り、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

第27回神戸市東灘区市民放水大会

2025年1月26日、防災意識の向上や地域との連携強化、ならびに震災時の経験と教訓の継承を目的として開催された「第27回神戸市東灘区市民放水大会」に、当社も地域の一員として参加しました。本大会では、地域防災ネットワークのいっそうの充実を図るため、一斉放水訓練が実施され、当社は本年も継続して参加しています。



工場周辺環境のクリーン清掃活動

地域協働の一環として、近隣事業所と合同で工場周辺環境のクリーン清掃活動を実施しました。本活動は例年継続して行っているもので、当日は工場周辺の道路や歩道を中心に、ごみの回収や除草作業を実施しました。地域全体の環境美化に寄与するとともに、事業所としての社会的責任を果たす取り組みとしています。



韓国大阪有機化学工業株式会社

所在地：ソウル特別市衿川区加山デジタル2路135
 設立：令和6年7月
 従業員：2名(2025年11月現在)
 主な事業内容：有機化学薬品関連商材の貿易・販売等



向山 高広
 韓国大阪有機化学工業
 理事

地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

ソウル日本人会

ソウル日本人会(SJC)には約1,200人(約320社)が登録しており、韓国大阪有機化学工業も法人会員として加入しています。当社が所属する化学部会では、韓国国内における法改正などの最新情報の共有や、政府への建議事項について意見交換を行っています。また、業務以外においてもサークルや同好会活動が活発に行われており、駐在員同士の貴重な交流の場となっています。

ソウル日本人会 2025年大忘年会

2025年12月12日、ソウルのロッテホテルにて、ソウル日本人会(SJC)主催の大忘年会が約170名の参加により開催されました。当社は2024年より、本行事の実行委員メンバーとして参加しています。当日は、在大韓民国日本国大使館 特命全権大使のご挨拶および乾杯のご発声の後、テーブル対抗の利き酒クイズやビンゴゲームなどの交流イベントが行われ、参加者間の親交を深める有意義な機会となりました。

大阪有機化学工業株式会社 本社

所在地：大阪市中央区安土町1-8-15(野村不動産大阪ビル)

従業員：39名(2025年11月現在)



地域との関わり(事業所のある地域への貢献)

次世代へのキャリア教育支援(出前授業)

当社は大阪市教育委員会の依頼により、2025年7月9日に市内中学校2年生を対象とした職業講話を実施しました。将来の進路選択や就労観を育むキャリア教育の一環として、事業紹介動画の視聴や社員による職務説明を通じて「働くこと」の意義を伝えました。授業では、改善の重要性と安全とのつながりを体験的に学ぶ参加型ワーク「ペーパータワー」も行い、生徒たちは協力して塔をつくる過程でチームワークや工夫の大切さを実感していました。

本取り組みが生徒の職業理解を深め、将来を考える契機となることを期待し、当社は今後も次世代育成と地域貢献に取り組んでまいります。



サンディエゴ州立大学の当社訪問

2025年6月10日に米国のサンディエゴ州立大学の学生17名および教員1名が、当社を訪問されました。アジアにおける教育交流・企業訪問プログラムの一環として、ビジネスを専攻する3・4年生の学生が訪れ、当社以外にも大阪の企業数社を訪問し、万博も見学しました。日本文化への理解を深め、企業訪問を通じて日本経済やビジネスの実際を体験することを目的としています。当社の会社紹介の後のディスカッションでは、海外展開や地政学的リスク、コロナ禍における事業への影響、競争優位性等についてさまざまな質問があり、最後に研究施設の見学を行いました。



ステークホルダーエンゲージメント

基本的な考え方

大阪有機化学工業グループでは、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じ、未来の子どもたちが幸せにくらせる持続可能な社会を共創してまいります。

■ ステークホルダー・エンゲージメントの取り組み

ステークホルダー	主な対話の方法・機会	主な対話窓口
お客様	<ul style="list-style-type: none"> ● 日々の営業活動 ● R&D/品質会議 4~5件/月 ● 品質監査 1件程度/月 	営業部門 技術部門 品質保証部門
お取引先様	<ul style="list-style-type: none"> ● 日々の調達活動 ● サプライヤー監査 1件程度/月 ● 技術・品質ミーティング 1~2件/月 ● 安全講習会(物流事業者対象) 金沢工場/酒田工場/大阪事業所 各1回/年 	購買部門 エンジニアリング部門 品質保証部門 業務部門(運送関連)
株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主総会 ● 個人投資家向け説明会 東京・大阪 2回/年、山形 1回/年 ● 機関投資家向け説明会 電話会議 2回/年 ● ONE-on-ONEミーティング 40~50回/四半期 ● 事業報告書/有価証券報告書 	IR広報部門 経営企画部門
従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● 従業員エンゲージメント調査 ● 所属長との面談 6回/年 ● 入社3年内従業員との面談 1回/年 ● 社内報 2回/年 	総務部門 各部署
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域団体・イベントへの参加 3~6回/月 ● 大学との共同研究 2テーマ ● 学生との対話(客員准教授) 	事業所 技術部門 営業部門

労働安全衛生

労働安全衛生の主な目的は、従業員の安全と健康を保持するとともに、災害および事故を未然に防止することです。

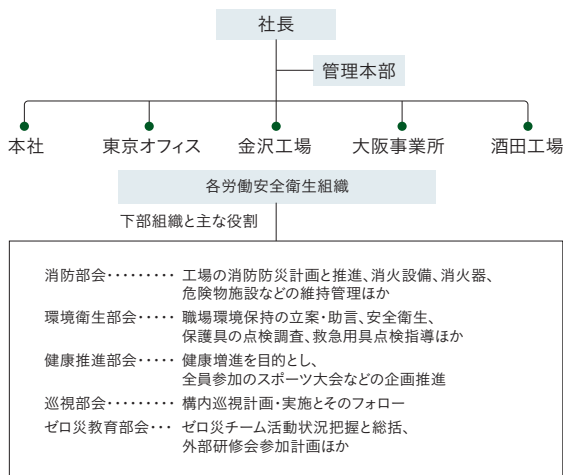
当社グループは、労働安全衛生法および関連法令を遵守することはもとより、従業員の健康増進を推進していきます。その結果、従業員が健康で組織が元気になり、労働生産性の向上につながるため、従業員の健康増進や組織風土の改善に取り組んでいます。

当社グループにおける
休業災害件数

1件

(2024年12月～2025年11月)

労働安全衛生の組織体制(大阪有機)



2025年度保安防災訓練実施結果(当社グループ)

対象期間：2024年12月～2025年11月

	金沢工場	酒田工場	大阪事業所	神港有機
総合防災訓練	●		●	
消火訓練	●	●	●	●
消火機具取扱い教育	●	●		●
静電気教育	●	●	●	●
緊急時対応テスト(漏洩・臭気・火災・重合など)	●	●	●	
運送業者教育	●	●	●	●
消防用設備教育(消火栓・自火報など)	●			●
緊急・救急・保護具教育	●	●	●	●
毒劇物取扱い教育	●		●	●
避難訓練	●		●	●
衛生教育	●			●
高圧ガス教育	●	●		
消防用設備教育(化学消防車)	●			●
安全管理手法	●			
がん原性指針教育		●		
BCP-BCM防災事業継続演習	●		●	●
予防規程		●	●	●
末端回収訓練		●	●	●
救急およびライフゼム装着訓練	●	●	●	
化学物質による健康障害リスクについての教育	●	●		
化学物質リスクアセスメント(クリエイトシンプル)教育	●	●	●	●

本社

防火・防災訓練

当社本社(管理部門、営業部門、内部監査室など約40名が勤務)は、2025年11月26日(水)、野村不動産大阪ビルが主催する入居者向け防火・防災訓練に参加しました。本訓練は同ビルで年1回実施されており、当社は昨年に続き今年も参加しました。訓練は、震度6強の地震発生を想定したビル内一斉放送から始まり、従業員は机の下に保管している個人用ヘルメットを着用し、指示があるまで身の安全を確保しました。その後、ビル内放送による被害状況の共有を経て、出火を想定した避難指示が発令され、当社からは各部署より選出された7名が11階から階段を使って避難経路を確認しながら1階まで移動しました。避難後は、水消火器を用いた初期消火訓練が行われ、今年入社した社員も参加しました。実際に消火器を操作することで、火災発生時の初動対応を体験的に学ぶ機会となりました。当社では、平時からの備えと実践的な訓練を通じて、従業員一人ひとりの防災意識の向上と非常時における安全確保体制の強化に取り組んでいます。今後も、ビル管理会社や関係者と連携し、安全・安心な職場環境の維持に努めてまいります。



東京オフィス

自衛消防訓練

東京オフィスが入居するKDX江戸橋ビルにおいて、入居する全事業者を対象とした自衛消防訓練が実施され、当社も参加しました。本訓練は、地震発生に伴う火災を想定し、災害時における迅速かつ適切な初動対応と、安全な避難行動の確立を目的として行われたものです。

当日は、9階から1階までの避難訓練を実施し、非常時における避難経路や行動手順を確認しました。あわせて、各事業者の代表による水消火器を使用した初期消火訓練を行い、火災発生時における初期対応の重要性を再認識しました。

当社では、営業部門、購買部門、受注・製販調整部門といった多様な職種が同一拠点で業務を行っていることから、部門横断での連携を重視した防災体制の構築に取り組んでいます。今後も継続的な訓練を通じて、従業員一人ひとりの防災意識の向上と、安全・安心な職場環境の維持に努めてまいります。

金沢工場

当工場では、従業員の安全確保と事業継続を最優先に位置づけ、防災対策を体系的に推進しています。年間保安計画に基づき、安全衛生教育や防災訓練を定期的の実施し、災害発生時における迅速かつ確な対応力の向上に努めています。

また、防災安全課を中心に、地震・火災・洪水など多様なリスクを想定した事業継続計画（BCP）を策定し、想定を超える災害にも対応できる体制を構築しています。

さらに、緊急連絡網や避難経路の整備、地域消防機関との連携強化など、従業員および地域社会の安全確保に向けた取り組みを継続的に進めています。これらの活動を通じて、安心・安全な職場環境の維持と、社会的責任の遂行を目指しています。

総合防災訓練

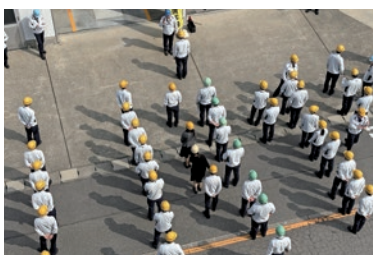
当工場では、毎年8月または9月に、大規模地震を想定した総合防災訓練を実施しています。避難誘導や初期消火など、年間を通じて実施している個別訓練の成果を総合的に検証し、災害時における迅速な対応力の強化を図っています。



避難訓練

当工場では、津波発生を想定した避難訓練を定期的の実施しています。

地震発生時や津波警報発令時に冷静な行動がとれるよう、訓練を通じて身を守る行動や避難場所・避難経路の確認を徹底しています。



消防用設備教育(化学消防車)

当工場では、火災発生時の迅速な初動対応を目的として、化学消防車を用いた消防用設備教育を実施しています。消火設備の操作方法や安全手順を習得することで、非常時における初期対応力の向上に努めています。



酒田工場

酒田工場では、労使一体となって法令遵守と無事故無災害を目指し、年間保安計画に基づいた安全衛生活動を推進しています。消火訓練や漏洩訓練、化学物質リスクアセスメント評価などを計画的に実施し、日常業務における安全で働きやすい職場づくりに継続的に取り組んでいます。

その成果として、本年はゼロ災1000日を達成しました。

また、6月には暑さ指数(WBGT)の現状把握を行い、各プラント1階に防爆型扇風機を配備しました。製造課・検査課を中心に、作業内容ごとにVOCモニターによる自主測定を実施し、VOC濃度が高い作業については、局所排気の強化や防毒マスクの着用など、作業環境の改善・改良を推進しています。

消火訓練

2025年7月、延長日を利用した教育訓練として、計4回の消火訓練を実施しました。初めに小型ポンプ操法の教育ビデオを視聴し、その後、火点を設定した実践訓練を行いました。

訓練では、隊長から隊員への指示命令が明確となり、火災発生から鎮火までの一連の手順を確認することができました。また、消火班対応手順に基づき、消火ポンプの操作方法や消火ホースの取扱いについても理解を深めました。



救急および漏洩訓練・ライフゼム装着訓練

2025年6月、延長日を利用した教育訓練として、計4回の漏洩訓練を実施しました。製造プラントから溶剤が漏洩し、雨水路を通じて末端槽で回収する状況を想定した訓練です。

訓練では、防災倉庫に保管されている資機材を使用した実践形式で実施し、その後、指示命令系統や資機材の保管方法、表示方法などについて振り返りを行いました。これにより、有事の際の課題を明確にすることができました。

あわせて、全員でライフゼム(空気呼吸器)の装着訓練を実施しました。



運送業者教育

2025年10月、6社の運送業者に工場へ来ていただき、運送業者教育を実施しました。

当社の物流に関する品質活動および環境活動の取り組みについて説明し、お客様に対する安全と信頼を確保するためには、「製品の安全」と「確実な運送」が不可欠であることを共有しました。化学物質の取扱い方法やデリバリー・サポート品質に関する要望、運用管理上の変更点についても説明を行い、理解を深めていただきました。

また、物流業界における課題である「2024年問題」についても相互理解を図り、今後も運送業者と連携を強化し、双方にとって有益な関係構築を目指してまいります。



大阪事業所

大阪事業所では、年間保安計画に基づき、安全衛生および防災に関する各種教育訓練を計画的に実施しています。毎月開催している安全衛生委員会では、従業員からの意見を積極的に取り入れながら、安全衛生に関する改善活動や職場巡視を行い、作業環境の整備および安全意識の向上を図っています。

美化活動

事業所周囲および構内において除草作業を実施しました。これにより、リフト走行時や各施設への移動時に発生していた羽虫による影響の軽減を図り、作業時の安全性向上に寄与しています。

あわせて事業所外周の清掃も行い、職場環境の美化および良好な景観の維持に取り組んでいます。

総合防災訓練

巨大地震の発生を想定した総合防災訓練を、全従業員参加のもと実施しました。本訓練では、避難・集合・安否確認に加え、地震に伴う火災を想定した初期消火訓練や放水訓練を行いました。

さらに、内部および外部への通報対応、負傷者対応、ライフゼムの装着訓練なども実施し、災害発生時における対応力の強化に努めています。



神港有機化学工業

神港有機化学工業では、労働災害を未然に防ぐことを最優先課題と位置づけ、安全管理者と衛生管理者が連携しながら、安全衛生管理体制の継続的な整備・強化に取り組んでいます。今期、従業員数が50名を超えたことを契機に、安全衛生体制をいっそう強化するとともに、メンタルヘルスケアの取り組みの一環として、ストレスチェック制度の導入を開始しました。これらの取り組みを通じて、心身ともに健康で安心して働くことのできる職場環境の整備を進めています。

防災活動においては、地域と連携した取り組みを重視しています。市民防災活動への継続的な参加に加え、神戸市消防員の指導のもとでの実技訓練への参加や、神戸地区石油コンビナート各事業所との合同研修会を実施し、防災意識および実践力の向上に努めています。こうした地域と連携した防災活動は、防災体制の強化に加え、事業所としての信頼性向上にも資するものと考えています。

神戸石防協放水競技大会

2025年3月6日、当社は、神戸地区石油コンビナート等特別防災区域協議会が主催し、神戸市消防局が審判を務める放水競技大会に参加しました。本大会には9事業所が参加し、地域の防災力向上を目的とした実践的な訓練が行われました。

神港有機化学工業チームは、基本操作を重視した確実な動作のもと、現場を想定した実践形式で放水を行い、日頃の訓練の成果を発揮しました。



耐熱性と浸透防止性能を強化した防護手袋の導入

従来使用していた防護手袋は、化学物質に対する浸透防止性能について一定の水準を満たしていたものの、高温サンプリング作業において高温の試料容器や配管部に接触する機会が多く、熱による手袋の劣化や作業時の安全性低下といったリスクが指摘されていました。

こうした課題を踏まえ、当社では、高温部材との短時間接触にも耐えうる耐熱構造と、液体の浸透を防止するバリア層を兼ね備えた防護手袋を新たに導入しました。本対応により、作業中の安全性向上とリスク低減を図り、安全で安定した作業環境の確保につなげています。



座談会

大阪有機化学工業の ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)への取り組みについて

社外取締役
(監査等委員)

吉田 恭子



取締役 常務執行役員
管理本部長

本田 宗一



社外取締役
(監査等委員)

高瀬 朋子



D&Iの重要性と現状認識について

—はじめに、なぜいまD&Iが重視されるのでしょうか。

本田氏 当社のD&Iも踏まえた課題としましては人材不足への対処です。当社は化学メーカーですので、化学出身の新卒学生を採用していきたいのですが、高校、大学の化学系学科、研究室の減少に伴い、化学を専攻する学生が減っています。このような状況で人手を確保するためには、多様性を進めないと組織を維持できなくなると、危機感を抱いています。

—社外取締役のお二人からは、客観的な視点からD&Iの重要性に関する意見をお聞かせください。

高瀬氏 D&Iの本質は、組織のレジリエンスだと思います。いろいろな人たちが集まって仲良くやりましょうということではなく、異なる経験を持つ人たちが集まれば、さま

ざまな価値観や見方が出てきて面倒でも議論をすることになり、その結果、物事を多角的に捉えられるようになって、同質的な物の見方だけでは見過ごしていたリスクにも気づきやすくなり、企業を強くするものではないかと考えています。

吉田氏 確かに同じような考え方をする人が集まっていると、皆が同じ方向を向いているので意思決定は早くなりますが、その集団内での常識で物事を判断してしまい、重要な論点が見過ごされてしまうリスクがあります。D&Iは誰かを優遇するための施策ではなく、企業が多角的な視点で物事を考え、より良い判断を行うための経営基盤となるものであり、現在のような不確実性の高い環境下では欠かせない要素だと考えています。

—当社のD&Iの状況をどのように見ているのでしょうか。

本田氏 数年前に創業家の経営者から交代した時期と重なるのですが、社会の環境が大きく変わってきました。現

在の安藤氏が社長に就任以降、コーポレートガバナンス・コード等、上場企業としてのガバナンスへの社会的要請が加速するのに呼応して、マネジメントクラスの意識が変わり、続いて社員の意識も変わりつつあるのが現状です。

また、当社のビジネススタイルも変わってきました。以前は顧客からの受託が中心の企業でしたが、今では受託率を大幅に下げることができています。自社商品を幅広く顧客に採用いただくには、従業員の顧客に対する意識が変わらなければできなかつたことと思っています。

また採用においては、多様性を意識した人材確保の取り組みを進めてきました。その結果の一つとして、従来の男性中心の採用から女性の採用比率を高めてきました。現在では女性社員の総数が50人を超えています。一方で中国、韓国、アメリカと相次いで整備してきた海外拠点においては現地スタッフを採用し、異文化への理解を深めながら地域に根ざした形で事業を運営しています。今後は、海外から人材を招く展開も考えています。これら一連の取り組みにより多様なバックグラウンドを持つ人たちが集まり、その結果としてD&Iが実現されていく。そんな展開を期待しています。

吉田氏 ダイバーシティの一例である女性活躍については、本田取締役がおっしゃったとおり、私が就任した当初は40人くらいだった女性社員が10人程度増加し、着実に女性社員の存在感が増しているのを感じます。ランチミーティング等を通じて女性社員の意見に耳を傾けようとする経営トップの姿勢も、社内の空気感を変える後押しになっていると感じます。

高瀬氏 日本では女性は理系が得意ではないという固定観念が根強く、特に化学工業の分野においては自然と理系の男性といった同質なメンバーが集まってしまうがちです。これまで化学分野にあまり関わりのなかった人材を確保し、いかにインクルージョンを意識した文化を築けるか、今はまだ過渡期ですが、当社では、女性にも管理職を目指してもらえる体制を模索するなど、D&I推進の意欲が感じられます。

—工場における人材構成や職場環境の面で、他社と比較すると当社の現状はどのように捉えられるでしょうか。

吉田氏 例えば、工場勤務は男性が多いという固定化されたイメージがありますが、他社の工場で女性オペレーターが意外に多くて驚いた経験があります。

高瀬氏 他社では工場の働き手は男性だという見込みで棚の上段にも必要な物が収納されていたのが、声が上がることによって、背が高くなくても手の届きやすい低いところに設置されるようになり、女性に限らず小柄な方すべてに優しい職場環境になったという話もありますね。

本田氏 女性オペレーターは7年ぐらい前に初めて採用しました。それから女性社員の体力等に配慮して工場の自動

化なども進めていまして、結果、誰にとっても楽に働ける環境へと変わりつつあります。

経営・ガバナンスの視点の変化

—企業としての意思決定においても何か変化はあるのでしょうか。

本田氏 10年ほど前までの意思決定は、どちらかというとトップダウンの色合いが強かったと認識しています。現在は、従業員と企業の双方にとって望ましい結果となるかどうかを丁寧に議論し、そのうえで意思決定を行っています。

—リスク管理の観点から見てD&Iはどうあるべきでしょうか。

高瀬氏 当社は、すでに風通しの良い環境になっていると思います。経営会議などでも、経営トップをはじめ役員の方々は、異質な存在である私たち社外役員に対して積極的に意見を求め、議論を避けることなく真摯に話を聞いてくださっていると感じます。安藤氏は、我々の意見を聞いて必要であれば自ら改善を目指して動かれます。経営のリスクチェックに携わる監査等委員の立場から見ても、率直に意見を出せる透明性の高い運営になっていると思います。

吉田氏 当社はとても真面目な会社ですので、D&Iを進めるにあたって、性別、年齢、国籍など、さまざまな属性の個人を単なる数合わせで雇用するような進め方はしていません。大切なのは中身を伴う形での展開であり、そのスタンスは正しいと受け止めています。





—ダイバーシティは、具体的にはどのように進められているのでしょうか。

本田氏 採用においては、まず人としての資質が高く、当社で活躍していただける方を重視しています。そのうえで、女性や海外出身の方にも積極的に加わっていただければと考えています。経営トップが強調しているのも「求めるのは、当社に良い影響を与えてくれる人」です。このような経営サイドの考え方を届けるため、社内ポータルサイトを通じて役員からのメッセージを伝えています。もちろん、このような訴えかけが全従業員に均一に伝わるとは考えていませんが、理解を深めて、行動に移してもらうためには、語り続けるのが一番だと考えています。ポータルサイトのほかにも、四半期に一度社内報『有心』も発行するなど情報提供に努めています。ただ一点、留意しているのが、全体の流れに乗らない少数派の意見についても、決してないがしろにはしない受け止め方です。先ほども申し上げたように、100%全員が同じ方向を向くことが必ずしも好ましい状態ではないと考えています。

企業文化を変えるための取り組み

—社外取締役のお二人は、さまざまな業界を見ておられると思います。その知見を踏まえて伺いたいのが、世代交代への対応です。新たにZ世代が台頭していますが、その次にはアルファ世代も控えています。これら若い人たちへの対応をどのように捉えているのでしょうか。

吉田氏 世代交代は重要な経営課題の一つですので、単

なる若年層対応ではなく、価値観や行動パターンの構造的な変化として捉えることが大切です。今の若い世代が将来経営の中核を担う人材になることを踏まえると、現経営陣ができるだけ早い段階から若い世代の考え方を受け容れていく必要があると思います。私たち自身も若い頃、目上の方から「今どきの若い者は…」と言われて反発した経験があります。だからこそ、経営陣や管理職が進んで若い世代の価値観を理解し、変化し続ける社会に適應できるオープンな企業風土を醸成することが今後ますます重要になると考えられます。

高瀬氏 若い人たちの働き方のキーワードとして「心理的安全性」が挙げられるのではないのでしょうか。具体的には自分の意見を聞いてもらえる安心感、それも会社の方針とは異なる考え方でも頭から否定されず、いったん受け容れられるような環境が重要とされています。その点では、失敗事例の共有なども当社では自然にできていて「次からはこの点に注意していこう」などと改善策を共有する流れができています。若い世代にとっては、このように「まず受け容れてくれる」体制が安心感につながります。

本田氏 心理的安全性を支えているのが、失敗を隠すことを良しとしない当社の社風です。だから何か問題が起きたときには、まず誰かに伝えるのが当たり前という空気感が醸成されています。実際に経営会議においてもミスやトラブルに関する報告が上がってきます。背景にあるのは、隠されたままりカバリーできないところまで行ってしまうと、対応のしようがなくなり、デメリットが大きくなるからです。

多様性が進化させる未来像

—多様性について、まず女性リーダーを増やすためには、どのような施策が考えられるのでしょうか。

高瀬氏 一種のバイアスがかかった見方かもしれませんが、管理職を任せたいと思っても、女性は得てして自分に自信がなかったり、不安が先立ったりしてしまって、「私なんて」と依頼しても断られることが多いと思います。もちろん個人差はあると思いますが、男性なら少し前のめり気味に「管理職、がんばります」となりがちなところを、女性でそういう人は少ない。そこを、一度断られたとしても繰り返し頼んでようやく「そこまで言ってもらえるのなら、自分にもできるのでは」と思って受けってもらえるケースなども耳にします。

吉田氏 確かに任せたいと思う女性ほど断る傾向があるという話は、私も他社で見聞きしています。優秀な人ほど責任感が強いので、仕事も家事も中途半端にしたくないのだと思います。

高瀬氏 よくわかります。完璧にできないと思うと、最初から「できません」となってしまうがちですね。

吉田氏 そういう女性にはあえて完璧を求めないのも一つ

のアイデアだと思います。柔軟な働き方を尊重し、失敗も成長の一部として受け止めながら、小さなプロジェクトでも任せて育てていくことが大切です。完璧でなくてもリーダーとして活躍している女性がいるというロールモデルを見せることは、ほかの女性社員に対して心理的なハードルを下げ、モチベーションを与えるきっかけになりますし、次の世代を育てることもつながるのではないのでしょうか。

―社外取締役の意見を伺って、どのように思われますか。

本田氏 女性社員が増えるにしたがって、女性の勤続年数も伸び活躍されている女性が増えています。ただ子育てなど家庭の事情もあり、なかなか管理職に登用できていないのが現状です。それでも、その人たちもいずれタイミングが合えば、管理職になってくれると期待していますし、実際にそのように伝えるように努めています。

―5年後に、当社のD&Iはどのように進化しているのでしょうか。

本田氏 当社はとにかく真面目ですから、D&Iについても常に真剣に考えています。ですから一気に変わりはしないとしても、5年かければ確実に進化していると思います。すでにキャリア採用については、現時点で8割程度が化学関係ではない人たちで、確実に多様化が進んでいます。その結果全社員約400人のうち、化学出身者は半分ぐらまで下がっています。対外的には化学専門の企業ですが、内実は少しずつ変化しています。

高瀬氏 繰り返しになりますが、取締役会に参加していると、皆さんから強く感じるのは、D&Iを推進しようとする意欲です。そして、少子化や人材不足といったことも逆に多様性を促進するチャンスになると期待できます。ですから5年後にはD&Iも今より進んでいるのではないのでしょうか。

吉田氏 5年後では大きな変化を実感するには少し早いかもかもしれませんが、従業員の意識は着実に変わっていると思います。10年後には事業構造そのものが変化し、化学分野の出身者に限らない多様な人材が活躍する企業になっているかもしれません。

メッセージ

高瀬氏 D&Iは、まだまだ女性活躍の数値などで評価されがちですが、今模索している当社のD&Iへの取り組みが、同質性リスクを減らして組織をより変化に強い体質に進化させ、中長期的には企業の価値向上につながっていくと信じます。

吉田氏 マハトマ・ガンジーの言葉として知られる「Be the change you wish to see in the world.」は自ら

が変化の起点となることの大切さを示した、私の好きな言葉の一つです。異なる価値観や変化を受け容れるのは容易ではありませんが、従来の考え方や偏見にとらわれたり、他人任せにしていたりしては何も変わりません。日々の小さなことから新しい視点や考え方を意識的に取り入れ、自分を変えてみる。その小さな積み重ねが、やがて周囲の意識を変え、ひいては会社全体に変革をもたらす力になると信じています。

本田氏 少しずつでいいから、決して無理せず、変身を恐れずに取り組み、確実に成長してほしいと思います。

当社が存続しているという事実そのものが、社会に必要とされている存在であることの表れだと受け止めています。その社会に必要な会社を支えているのは、役員含めた従業員全員ですし、役員、従業員同士の理解、協力がないと会社は存続が危ぶまれます。当社には創業者が作った社是があります。その社是にはD&Iがすべて盛り込まれています。



社是

- 1.会社と従業員は、共に手を携えて進む一心同体にしていくゆる運命共同体であり、会社の繁栄は従業員の活動に負い従業員の幸福の源泉は会社の繁栄にある。
- 2.会社の基本方針は常に偏向と独善の誤りを排し、各自の誠実とたゆまざる努力と、お互いの信頼と協力と愛情により、個人の人格を高め優れた生産活動を通じて社会に奉仕貢献することである。

人的資本経営

当社グループは創業以来、従業員を会社にとって貴重な経営資本と位置づけています。この考えのもと、「ユニークな機能を備えた材料の提供」と「優れた生産活動」を通じて、「会社の成長と持続可能な社会の実現」に貢献することを目指し、以下に示す人材の確保と環境づくりに取り組んでいます。

■ 期待する人材像

1. 仕事に対する自らの役割を認識し、責任をもって行動する人材
2. 個性を発揮し、熱意と意欲を持ち続ける人材
3. 自らの人格と能力を磨くとともに、互いに支えあえる人材

■ 社内環境整備

社員一人ひとりの個性を尊重し、全社員が生き生きとして安心して働ける風土づくりを目指しています。具体的には、中期方針に「誠意、熱意、創意を醸成する風土づくり」として、「顧客満足度の向上」「従業員満足度の向上（働きがいのある職場づくり）」「ダイバーシティ（価値観、多様性）の積極活用」「健康経営の推進」を掲げ、社内環境整備に取り組んでいます。

人材の多様性（キャリア採用の取り組み）

当社は、多様な価値観や経験を持つ人材が互いを尊重し合い、建設的な対話を通じて課題を乗り越えていくことが、組織の成長やイノベーションの創出につながると考えています。そのため、異なるバックグラウンドを持つ人材の採用を積極的に進めることで、社内の多様性を高め、相互に学び合い、支えあえる組織づくりを目指しています。

こうした考えのもと、キャリア採用を重要な人材確保施策の一つと位置づけ、専門性や経験を有する人材の積極的な採用を進めてきました。その結果、2025年度のキャリア採用比率は、前年から14ポイント増加の33%となりました。

今後も、多様な人材の活躍を通じて組織の柔軟性と競争力を高めることを目的に、2030年の目標であるキャリア採用比率50%以上の達成に向け、継続的に取り組んでまいります。

人材育成への取り組み

当社は、経営ビジョンである「特殊アクリル酸エステルのリーディングカンパニーとして、グローバル市場に価値を提供する」のもと、研究開発力と現場の技術力を競争優位の源泉とした持続的成長を目指しています。中期経営計画「Progress & Development 2030 (P&D2030)」の実現には、事業環境の変化に柔軟に対応しながら、自ら考え行動できる人材の継続的な育成が不可欠です。

そのため当社では、人材育成において、専門性の深化・高度化と同時に、自律的な学習・キャリア形成を通じた人材の進化を重視しています。研究・製造・営業・管理といった各部門で価値を創出するためには、従業員一人ひとりが自身の強みを理解し、事業や組織から期待される役割と重ね合わせながら成長していくことが重要であると考えています。

こうした考え方に基づき、当社は「キャリアデザイン研修」および「キャリア面談」を、単なる福利厚生施策ではなく、経営戦略と連動した人材育成プロセスの一環として位置づけています。従業員が自らのキャリアを主体的に捉え直し、事業成長への貢献意識を高めることで、人的資本への投資が企業価値の向上へとつながる好循環を目指しています。



キャリア形成支援への取り組み

— 自律的キャリア形成を促す「キャリアデザイン研修」と「キャリア面談」 —

当社は、従業員一人ひとりが自律的にキャリアを描き、主体的に成長していくことが、企業の持続的な競争力を高め、企業価値向上につながると考えています。その実現に向けて、2022年より希望者を対象に「キャリアデザイン研修」を開始し、2025年までの4年間で延べ120名以上が参加しました。本取り組みは、従業員一人ひとりのキャリア形成を支援するための対話と学びの機会として、年々参加者の裾野を広げてきました。

一方、2026年1月に実施したエンゲージメントサーベイでは、「キャリア」に関する実感値が他項目と比べ低く、自社でのキャリアの描きにくさが課題として顕在化しています。当社はこの結果を重要な経営課題の一つと捉え、従業員が自律的に成長し、企業の持続的発展を支える人材へと進化できるよう、キャリア形成支援の強化に取り組んでいます。

■ キャリアの再定義と自律的成長の支援

本研修では、昇進や異動といった「職歴」だけでなく、仕事を通じて大切にしたい価値観や、将来どのように働き・生きていきたいかといった“内面的キャリア”を重視しています。従業員自身が強みや動機を再認識し、これからの働き方や役割について主体的に考えることを目的としたプログラムです。

2025年度からは、社内に国家資格キャリアコンサルタントが誕生し、外部講師との共同体制で研修を実施しています。研修内で投げかけられる「あなたは30年後、どこで、何をしたいですか」という問いは、長寿化・多様化する社会の中で、自らキャリアをデザインする重要性を象徴しています。

■ 研修参加者の声と得られた効果

受講者からは、次のような前向きな反応が寄せられています。

- 自分への期待や役割を見つめ直す良い機会になった
- 将来像を言語化することで行動の方向性が明確になった
- 上司・同僚のキャリア観を理解し、業務連携に活かしたい
- 考え方は環境によって変化するため、継続的に受講したい

こうした声から、研修が“自分らしく働く姿を描ける場”として機能していることがうかがえます。

■ キャリア面談の実施と相談傾向

研修とあわせて実施している「キャリア面談」では、2025年の相談内容として「業務課題」「成長意欲」「人間関係」「キャリア志向」などが多く挙がりました。一見課題に見える相談内容の背景には、自己成長への意欲や組織貢献意識が多く含まれており、特に勤続年数が長い層ほど貢献意識が高まる傾向が見られています。

さらに、面談を通じて

- すでに具体的行動に移している：約16%
- 面談を契機に行動イメージが明確になった：約48%

という結果が得られ、キャリア支援の実効性が確認されています。

■ 今後の展望

当社は、キャリア形成支援を一時的なプログラムではなく、従業員一人ひとりのライフイベントや異動といった節目に応じて継続的に支援する「セルフ・キャリアドック」体制の構築を検討しています。これにより、従業員が自らのキャリアを自律的に描き、専門性や役割を意識しながら主体的に成長していくとともに、その成長が組織の競争力向上へとつながる好循環を生み出すことを目指しています。

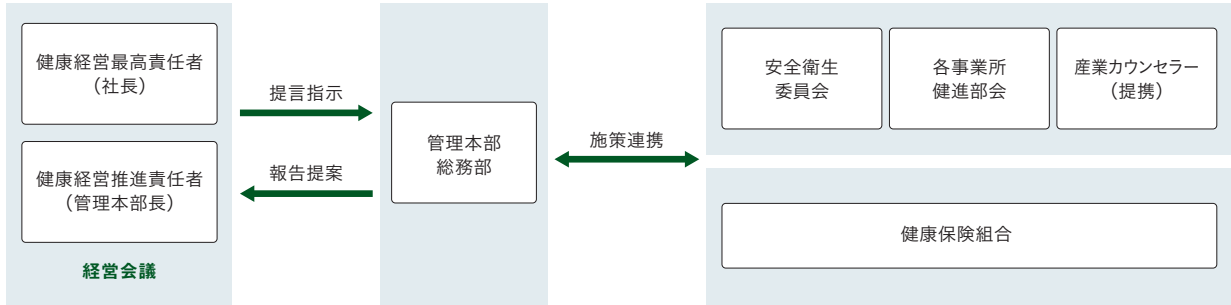
また、こうした人材への継続的な投資は、従業員のエンゲージメント向上にとどまらず、企業理念の実現や社会的価値の創造にも寄与するものと考えています。従業員の自律的な成長と、企業としての価値創造が相互に連動することで、より大きな相乗効果が発揮されることを期待しています。

当社は今後も、キャリアデザイン研修やキャリア面談といった取り組みを継続的に進化させることで、一人ひとりが持つ潜在力を引き出し、働きがいのある職場環境の実現を通じて、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

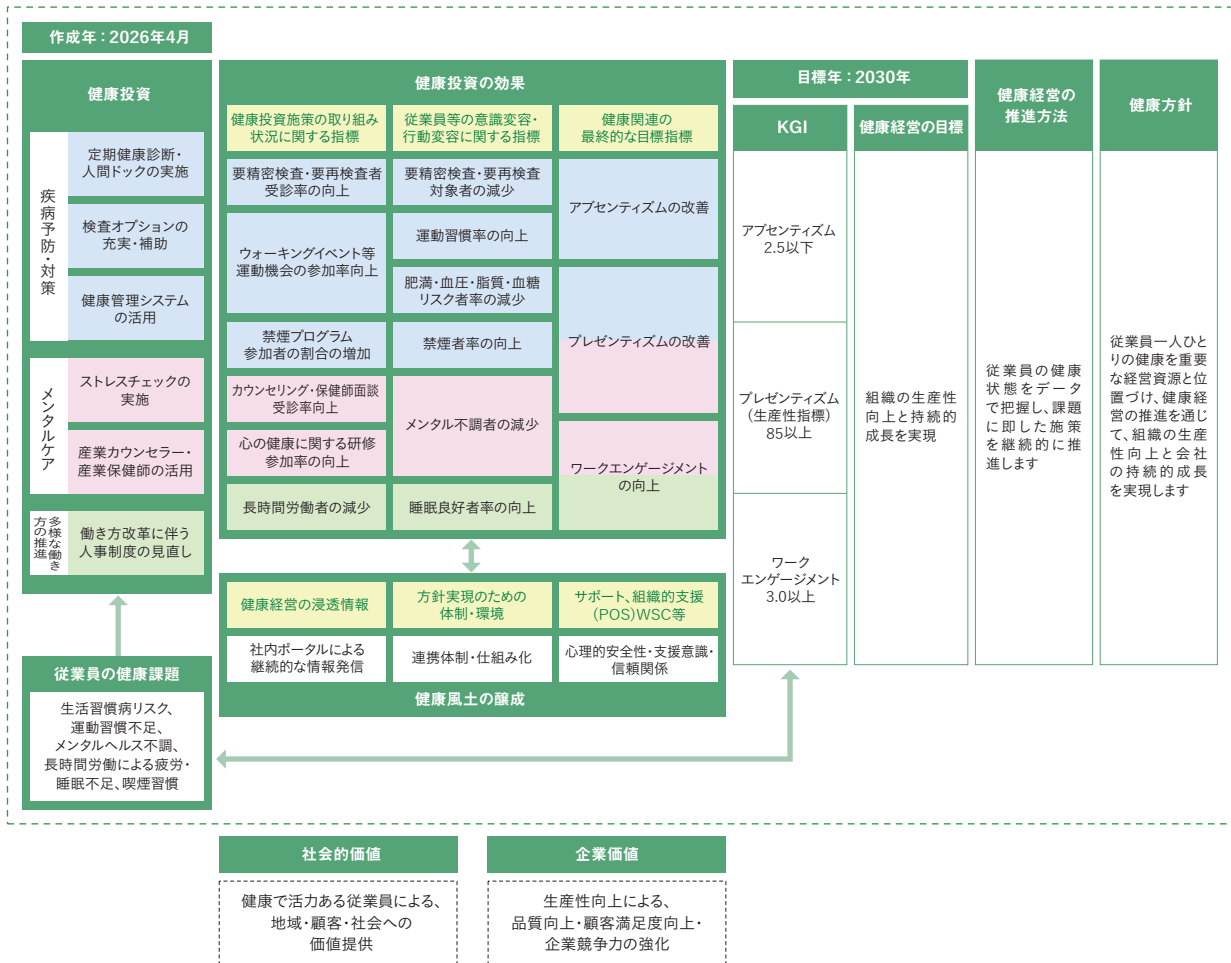
大阪有機化学工業グループ健康経営宣言

大阪有機化学工業グループは、一人ひとりの個性を大切に、ユニークな機能を備えた材料を提供することにより、お客様と共に社会の発展に貢献し続けます。そのためには、従業員およびその家族が心身ともに健康であることが重要であると考えています。当社グループは従業員とその家族が安全かつ健康の保持・増進に取り組むことを応援し、より活力ある会社へと発展することを目指します。

健康経営の推進体制



健康経営戦略マップ



データ

連結貸借対照表

資産の部

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2024年11月30日)	当連結会計年度 (2025年11月30日)
流動資産		
現金及び預金	13,047,614	15,922,597
受取手形	31,414	—
電子記録債権	374,384	449,027
売掛金	10,499,381	10,595,589
契約資産	721,241	984,193
製品	4,799,006	4,711,762
仕掛品	2,070,025	2,119,445
原材料及び貯蔵品	1,989,293	2,326,098
その他	773,069	717,767
貸倒引当金	△18,415	△20,403
流動資産合計	34,287,015	37,806,078
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	19,683,681	19,828,435
減価償却累計額	△11,356,487	△11,982,011
建物及び構築物 (純額)	8,327,194	7,846,424
機械装置及び運搬具	36,111,190	36,582,091
減価償却累計額	△28,580,644	△30,539,616
機械装置及び運搬具 (純額)	7,530,545	6,042,474
土地	2,172,476	2,172,476
建設仮勘定	94,679	325,787
その他	3,347,568	3,615,949
減価償却累計額	△3,057,277	△3,174,441
その他 (純額)	290,291	441,508
有形固定資産合計	18,415,187	16,828,670
無形固定資産		
のれん	23,333	3,333
その他	50,538	35,837
無形固定資産合計	73,871	39,170
投資その他の資産		
投資有価証券	6,197,896	7,544,551
関係会社株式	96,958	298,567
退職給付に係る資産	758,144	1,058,963
繰延税金資産	1,927	3,297
その他	133,712	134,426
投資その他の資産合計	7,188,638	9,039,805
固定資産合計	25,677,697	25,907,647
資産合計	59,964,713	63,713,725

負債の部

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2024年11月30日)	当連結会計年度 (2025年11月30日)
流動負債		
買掛金	5,924,864	5,775,037
1年内返済予定の長期借入金	2,188,610	534,082
未払金	1,524,265	1,914,021
未払法人税等	895,161	2,117,602
契約負債	45,651	42,895
役員賞与引当金	42,210	63,970
その他	1,109,114	770,895
流動負債合計	11,729,879	11,218,505
固定負債		
長期借入金	1,337,923	803,841
繰延税金負債	634,911	1,014,083
役員株式給付引当金	35,086	26,780
退職給付に係る負債	—	499
その他	86,937	113,513
固定負債合計	2,094,858	1,958,717
負債合計	13,824,737	13,177,222

純資産の部

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2024年11月30日)	当連結会計年度 (2025年11月30日)
株主資本		
資本金	3,600,295	3,600,295
資本剰余金	3,513,436	3,513,349
利益剰余金	38,727,951	44,177,940
自己株式	△3,129,535	△5,326,546
株主資本合計	42,712,148	45,965,038
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,344,090	3,140,180
為替換算調整勘定	132,235	186,810
退職給付に係る調整累計額	246,812	408,689
その他の包括利益累計額合計	2,723,138	3,735,680
非支配株主持分	704,689	835,783
純資産合計	46,139,976	50,536,502
負債純資産合計	59,964,713	63,713,725

連結損益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2023年12月1日 至 2024年11月30日)	当連結会計年度 (自 2024年12月1日 至 2025年11月30日)
売上高	32,698,809	36,265,691
売上原価	23,010,361	24,697,244
売上総利益	9,688,447	11,568,446
販売費及び一般管理費	5,079,643	5,381,281
営業利益	4,608,803	6,187,165
営業外収益		
受取利息	5,278	6,777
受取配当金	150,135	173,538
為替差益	—	26,283
受取保険金	—	101,846
その他	50,187	72,778
営業外収益合計	205,602	381,223
営業外費用		
支払利息	9,326	7,273
為替差損	20,669	—
寄付金	27,000	—
自己株式取得費用	602	2,400
投資事業組合運用損	2,191	1,213
その他	640	0
営業外費用合計	60,431	10,887
経常利益	4,753,974	6,557,501
特別利益		
投資有価証券売却益	815,207	27,722
補助金収入	—	3,140,010
特別利益合計	815,207	3,167,732
特別損失		
固定資産除却損	1,608	2,568
特別損失合計	1,608	2,568
税金等調整前当期純利益	5,567,573	9,722,665
法人税、住民税及び事業税	1,486,506	2,824,767
法人税等調整額	△36,793	△126,540
法人税等合計	1,449,712	2,698,227
当期純利益	4,117,860	7,024,438
非支配株主に帰属する当期純利益	73,278	136,901
親会社株主に帰属する当期純利益	4,044,582	6,887,536

連結包括利益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2023年12月1日 至 2024年11月30日)	当連結会計年度 (自 2024年12月1日 至 2025年11月30日)
当期純利益	4,117,860	7,024,438
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△170,966	808,382
為替換算調整勘定	6,773	54,574
退職給付に係る調整額	265,533	165,784
その他の包括利益合計	101,341	1,028,742
包括利益	4,219,202	8,053,180
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,140,210	7,900,078
非支配株主に係る包括利益	78,991	153,101

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2023年12月1日 至 2024年11月30日)

(単位:千円)

	株主資本					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	3,600,295	3,511,017	35,954,913	△2,709,700	40,356,525		
当期変動額							
剰余金の配当			△1,271,544		△1,271,544		
親会社株主に帰属する当期純利益			4,044,582		4,044,582		
自己株式の取得				△427,150	△427,150		
自己株式の処分		2,419		7,315	9,735		
新規連結による変動額							—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	—	2,419	2,773,037	△419,834	2,355,622		
当期末残高	3,600,295	3,513,436	38,727,951	△3,129,535	42,712,148		
	その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計	
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	2,514,638	125,461	△12,589	2,627,510	645,186	43,629,221	
当期変動額							
剰余金の配当						△1,271,544	
親会社株主に帰属する当期純利益						4,044,582	
自己株式の取得						△427,150	
自己株式の処分						9,735	
新規連結による変動額						—	
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△170,548	6,773	259,402	95,627	59,503	155,131	
当期変動額合計	△170,548	6,773	259,402	95,627	59,503	2,510,754	
当期末残高	2,344,090	132,235	246,812	2,723,138	704,689	46,139,976	

当連結会計年度(自 2024年12月1日 至 2025年11月30日)

(単位:千円)

	株主資本					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	3,600,295	3,513,436	38,727,951	△3,129,535	42,712,148		
当期変動額							
剰余金の配当			△1,430,118		△1,430,118		
親会社株主に帰属する当期純利益			6,887,536		6,887,536		
自己株式の取得				△2,224,580	△2,224,580		
自己株式の処分		△86		27,569	27,482		
新規連結による変動額			△7,428		△7,428		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	—	△86	5,449,989	△2,197,011	3,252,890		
当期末残高	3,600,295	3,513,349	44,177,940	△5,326,546	45,965,038		
	その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計	
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	2,344,090	132,235	246,812	2,723,138	704,689	46,139,976	
当期変動額							
剰余金の配当						△1,430,118	
親会社株主に帰属する当期純利益						6,887,536	
自己株式の取得						△2,224,580	
自己株式の処分						27,482	
新規連結による変動額						△7,428	
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	796,090	54,574	161,876	1,012,541	131,093	1,143,635	
当期変動額合計	796,090	54,574	161,876	1,012,541	131,093	4,396,526	
当期末残高	3,140,180	186,810	408,689	3,735,680	835,783	50,536,502	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2023年12月1日 至 2024年11月30日)	当連結会計年度 (自 2024年12月1日 至 2025年11月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	5,567,573	9,722,665
減価償却費	3,283,676	3,004,271
のれん償却額	19,999	19,999
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	5,679	1,962
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	26,620	21,760
役員株式給付引当金の増減額 (△は減少)	13,979	△8,306
退職給付に係る資産の増減額 (△は増加)	△18,135	△53,501
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	—	492
受取利息及び受取配当金	△155,414	△180,315
受取保険金	—	△101,846
支払利息	9,326	7,273
寄付金	27,000	—
為替差損益 (△は益)	23,839	2,834
固定資産除却損	1,608	2,568
投資事業組合運用損益 (△は益)	2,191	1,213
投資有価証券売却損益 (△は益)	△815,207	△27,722
補助金収入	—	△3,140,010
売上債権及び契約資産の増減額 (△は増加)	△2,655,405	△370,298
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△143,924	△280,050
仕入債務の増減額 (△は減少)	2,121,643	△208,290
未払又は未収消費税等の増減額	1,231,679	△340,853
その他	785,111	390,998
小計	9,331,842	8,464,844
利息及び配当金の受取額	155,414	180,315
利息の支払額	△9,044	△7,046
保険金の受取額	—	101,846
寄付金の支払額	△27,000	—
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△850,886	△1,645,813
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,600,325	7,094,146
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	—	△50,000
有形固定資産の取得による支出	△1,027,662	△1,220,463
無形固定資産の取得による支出	△15,000	—
補助金の受取額	—	3,140,010
投資有価証券の取得による支出	△184,617	△120,057
投資有価証券の売却による収入	1,054,352	31,104
関係会社株式の取得による支出	△96,958	△298,567
その他	△28,480	△22,080
投資活動によるキャッシュ・フロー	△298,366	1,459,945
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	400,000	—
長期借入金の返済による支出	△1,771,473	△2,188,610
社債の償還による支出	△25,000	—
リース債務の返済による支出	△11,765	△14,160
自己株式の取得による支出	△427,753	△2,226,981
自己株式の処分による収入	—	79
配当金の支払額	△1,271,544	△1,430,118
非支配株主への配当金の支払額	△19,488	△22,008
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,127,024	△5,881,799
現金及び現金同等物に係る換算差額	△18,128	74,730
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	5,156,805	2,747,023
現金及び現金同等物の期首残高	7,890,809	13,047,614
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	77,960
現金及び現金同等物の期末残高	13,047,614	15,872,597

10年間サマリー

会計年度	2016年11月期	2017年11月期	2018年11月期	2019年11月期
損益状況				
売上高 (百万円)	23,586	26,562	29,257	28,638
営業利益 (百万円)	2,441	3,208	3,660	3,663
経常利益 (百万円)	2,596	3,364	3,935	3,833
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	2,044	2,161	2,677	3,035
財政状況				
総資産 (百万円)	35,840	39,479	40,476	43,848
純資産 (百万円)	26,972	29,698	30,662	32,546
自己資本比率 (%)	74.6	74.7	75.1	73.5
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	3,322	3,537	3,479	3,506
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△2,903	△597	△1,737	△2,739
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	642	△987	△1,738	432
現金及び現金同等物期末残高 (百万円)	3,225	5,180	5,177	6,342
1株当たり情報				
1株当たり当期純利益 (EPS) (円)	91.07	96.51	120.67	137.05
1株当たり純資産 (円)	1,193.90	1,315.71	1,372.88	1,455.38
配当金 (円)	25	29	36	40
配当性向 (%)	27.5	30.0	29.8	29.2
その他指標				
自己資本利益率 (ROE) (%)	7.8	7.7	8.9	9.7
総資産経常利益率 (ROA) (%)	7.5	8.9	9.8	9.1
売上高営業利益率 (%)	10.4	12.1	12.5	12.8
株価収益率 (PER) (倍)	8.8	13.6	11.5	10.2
DEレシオ (%)	9.0	7.1	4.8	8.6
設備投資額 (百万円)	2,667	1,291	1,741	3,570
減価償却費 (百万円)	1,538	1,495	1,458	1,771
研究開発費 (百万円)	950	943	1,003	1,064
期末従業員数 (名)	395	401	412	425

※収益認識基準適用

2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期
28,681	35,027	32,236*	28,907*	32,698*	36,265*
4,442	5,852	5,934	3,577	4,608	6,187
4,612	6,253	6,365	3,877	4,753	6,557
3,313	4,998	4,725	3,270	4,044	6,887
45,324	49,868	52,836	54,636	59,964	63,713
35,025	39,125	41,394	43,629	46,139	50,536
76.5	77.5	77.3	78.7	75.8	78.0
4,799	5,837	4,727	4,370	8,600	7,094
△3,976	△1,043	△4,852	△4,127	△298	1,459
△648	△1,830	△1,564	△476	△3,127	△ 5,881
6,511	9,593	8,064	7,890	13,047	15,872
149.59	225.65	216.87	152.94	191.25	336.68
1,564.57	1,744.45	1,893.39	2,021.12	2,150.61	2,443.82
46	50	54	56	66	75
30.8	22.2	24.9	36.6	34.5	22.3
9.9	13.6	11.9	7.8	9.1	14.5
10.3	13.1	12.3	7.2	8.3	10.6
15.5	16.7	18.4	12.4	14.1	17.1
19.3	16.1	9.7	17.4	13.8	11.7
9.2	6.1	9.2	12.2	8.3	2.9
4,776	1,646	1,169	4,613	1,251	1,405
2,085	2,435	2,284	2,428	3,283	3,004
1,210	1,289	1,233	1,436	1,863	1,898
435	447	454	461	463	467

会社情報・株主情報

会社概要

社名(商号) 大阪有機化学工業株式会社
 創 立 1941年12月8日
 設 立 1946年12月21日
 代 表 者 代表取締役社長 安藤 昌幸

資 本 金 36億29万円
 従 業 員 数 (連結)467名(2025年11月30日現在)
 上 場 市 場 東京証券取引所 プライム市場(証券コード:4187)

本社および事業所

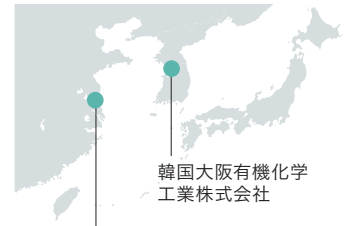
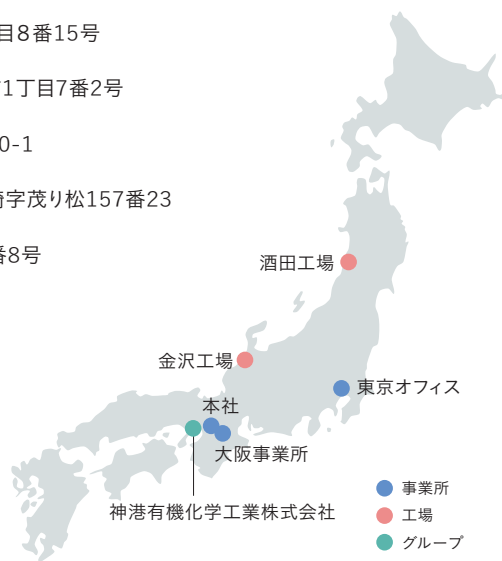
本 社 大阪市中央区安土町1丁目8番15号
 TEL 06(6264)5071
 東京オフィス 東京都中央区日本橋本町1丁目7番2号
 TEL 03(6202)7051
 金 沢 工 場 石川県白山市松本町1600-1
 TEL 076(276)6261
 酒 田 工 場 山形県飽海郡遊佐町藤崎字茂り松157番23
 TEL 0234(71)5721
 大阪事業所 大阪府柏原市片山町18番8号
 TEL 072(978)6261



本社



東京オフィス



韓国大阪有機化学工業株式会社

光碩(上海)化工貿易有限公司



Visnex Chemicals Corporation

● 事業所
 ● 工場
 ● グループ

グループ企業

神港有機化学工業株式会社

本 社 〒658-0042 神戸市東灘区住吉浜町18-26
 TEL 078-811-1931 FAX 078-811-7006
 大阪営業所 〒541-0052 大阪市中央区安土町1-8-15
 (野村不動産大阪ビル11階)
 TEL 06-6264-0491 FAX 06-6264-8229

資 本 金 5,500万円
 従 業 員 数 54名
 事 業 内 容 酢酸エステル等の製造販売



神港有機化学工業株式会社

[中国]

光碩(上海)化工貿易有限公司

上海市長寧区延安西路2299号2801室
 TEL +86-21-5212-7410 FAX +86-21-5212-7413

資 本 金 2億1千万円
 従 業 員 数 5名
 事 業 内 容 有機化学薬品関連商材の貿易・販売等



光碩(上海)化工貿易有限公司

[韓国]

韓国大阪有機化学工業株式会社

ソウル特別市衿川区加山デジタル2路135
 加山アーバンワーク 1棟 310-311号室
 TEL +82-2-6177-7570 FAX +82-2-6177-7571

資 本 金 8億ウォン
 従 業 員 数 2名
 事 業 内 容 有機化学薬品関連商材の貿易・販売等



韓国大阪有機化学工業株式会社

[アメリカ]

Visnex Chemicals Corporation

Room#166, 800 Kinderkamack Rd, Suite 100S, Oradell,
 New Jersey, 07649, United States of America
 E-mail info@visnex-chem.com

資 本 金 USD 2,750,000
 従 業 員 数 3名
 事 業 内 容 特殊アクリル酸エステル類の販売



Visnex Chemicals Corporation

※当社は、中期経営計画の基本戦略の一つである海外戦略の強化を図るため、電子材料関連ビジネス等の拡大が見込まれることから、アメリカに販売体制の強化を目的として2025年9月に現地法人を設立いたしました。

株式の状況 2025年11月30日現在

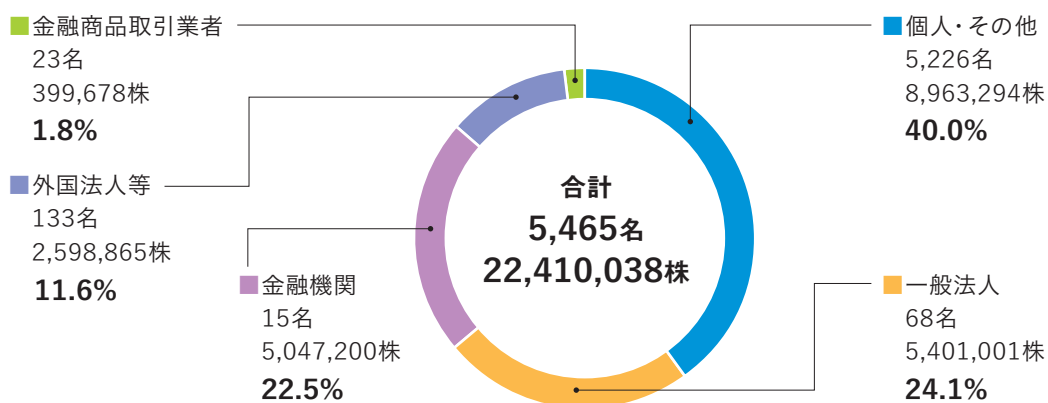
発行済株式総数	22,410,038株
議決権総数	203,237個
株主数	5,465名

大株主 (自己株式を除く1~10位まで)

株主名	当社への出資の状況	
	持株数	出資比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,810千株	13.82%
株式会社日本カストディ銀行	1,230千株	6.05%
WesternRedCedar株式会社	1,110千株	5.46%
安川 義孝	671千株	3.30%
大阪有機化学従業員持株会	606千株	2.98%
三菱ケミカル株式会社	587千株	2.89%
東亜合成株式会社	521千株	2.56%
東京応化工業株式会社	426千株	2.10%
谷川 由生子	424千株	2.09%
信越化学工業株式会社	419千株	2.06%

(当社は自己株式を2,072,767株保有していますが、上記大株主からは除いています。)
 ※出資比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除して算出しています。

株式構成



※自己株式は「個人・その他」に含まれています。

アンケートご協力をお願い

「統合報告書2026」をお読みいただき、ありがとうございました。
 皆様声を今後の取り組みやレポート作成の参考にさせていただきたく、アンケートにご協力をお願いします。
<https://www.ooc.co.jp/csr/form/>





“特殊アクリル酸エステル”のリーディングカンパニー
大阪有機化学工業株式会社

問合せ先:経営企画本部経営戦略部
〒541-0052 大阪市中央区安土町1-8-15(野村不動産大阪ビル11階)
TEL 06-6264-5071
<https://www.ooc.co.jp/>

本レポートは、以下の配慮をしています。



ユニバーサルデザイン
(UD)の考えに基づいた
見やすいデザインの文字
を採用しています。

