

ミヨシ油脂株式会社

2026年12月期
第2四半期決算補足説明資料

2026年8月6日

1. 2026年第2四半期決算概況

2. 2026年通期業績予想

3. 第二次中期経営計画の進捗

2026年第2四半期決算及び通期業績予想サマリー

2026年第2四半期累計実績

- **2026年第2四半期累計の連結売上高は314.0億円、連結営業利益は12.6億円となり、前年対比増収増益。**

中東情勢の不安定化に伴う船舶燃料費等の高騰に加え、人件費の上昇及びその価格転嫁を通じた諸物価の上昇が継続するなど事業環境は厳しい。そのなかで各製品の価格適正化と製品ポートフォリオの見直しを推進し売上高は増収に、前年度に発生した本社移転に伴う一時費用がなくなり販管費が減少したこともあり、営業利益は増益となった。

2026年通期業績予想

- **2026年通期の連結売上高は622.0億円、連結営業利益は25.4億円を見込み、増収増益を目指す。**

食品事業は中東情勢の不安定化による原材料価格のさらなる上昇を受け、販売価格の適正化に取り組む予定。油化事業は油化製品等の販売価格の適正化とマレーシア子会社の本格稼働による利益貢献に加え、両事業とも海外市場への展開を加速させ事業拡大を図る。販管費の削減に加え各事業の施策を着実に実行し、増収増益を目指す。

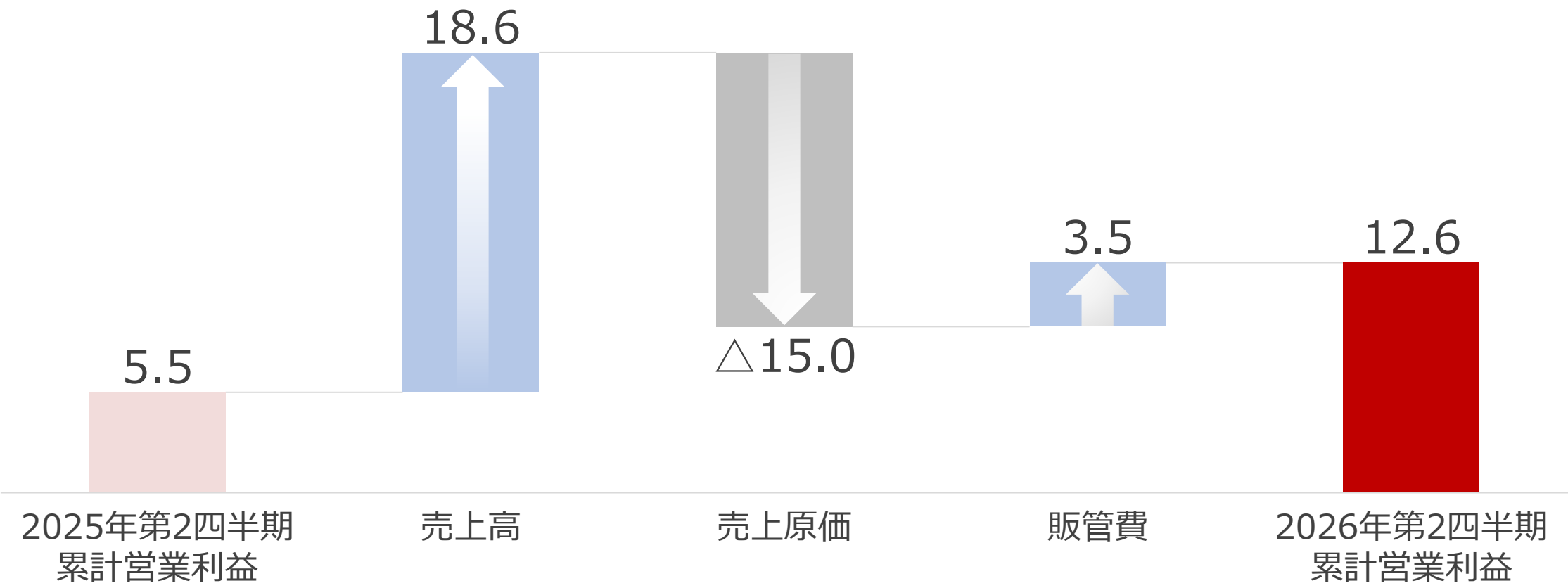
1. 2026年第2四半期決算概況

2026年第2四半期決算概況 (単位：億円、百万円切り捨て)

	2026年 第2四半期累計	2025年 第2四半期累計	前年比増減	前年比
売上高	314.0	295.4	18.6	106%
営業利益	12.6	5.5	7.1	230%
経常利益	12.6	5.3	7.3	237%
親会社株主に 帰属する中間純利益	8.3	87.4	△79.0	10%

2026年第2四半期営業利益増減（単位：億円、百万円切り捨て）

2026年第2四半期累計の連結営業利益は12.6億円。
燃料費や人件費等の上昇が継続する中、価格適正化と製品ポートフォリオの見直しにより売上高増収となり、前年度に発生した本社移転に伴う一時費用がなくなり販管費が減少したこともあり、営業利益は増益となった。



2026年第2四半期セグメント別業績実績（単位：億円、百万円切り捨て） ミヨシ油脂

	2026年 第2四半期累計	2025年 第2四半期累計	前年比増減	前年比
売上高	314.0	295.4	18.6	106%
食品事業	217.9	209.4	8.5	104%
油化事業	93.6	84.6	9.0	111%
その他	2.4	1.3	1.0	178%
営業利益	12.6	5.5	7.1	230%
食品事業	10.6	2.0	8.5	510%
油化事業	1.6	1.9	△0.3	82%
その他	0.4	1.5	△1.0	30%

連結B/Sの状況（単位：億円、百万円切り捨て）

	2026年 第2四半期末	2025年 年度末	前年比増減
流動資産	362.6	376.7	△14.0
固定資産	501.4	464.8	36.5
資産合計	864.1	841.6	22.4
流動負債	233.4	239.3	△5.8
固定負債	195.4	175.5	19.9
負債合計	428.9	414.8	14.0
純資産合計	435.1	426.7	8.4

主な増減要因

- 固定資産は、マレーシア工場建設およびセキセイT&C新工場建設の進捗に伴う建設仮勘定の計上等により増加。
- 流動資産は、上記設備投資に伴う資金支出により減少。
- 固定負債は、上記設備投資に伴い借入金が増加。

連結キャッシュフロー（単位：億円、百万円切り捨て）

	2026年 第2四半期	2025年 第2四半期	前年比増減
営業活動による キャッシュフロー	3.5	24.0	△20.4
投資活動による キャッシュフロー	△31.4	69.3	△100.7
フリーキャッシュフロー	△27.8	93.4	△121.2
財務活動による キャッシュフロー	16.1	8.6	7.5

2. 2026年通期業績予想

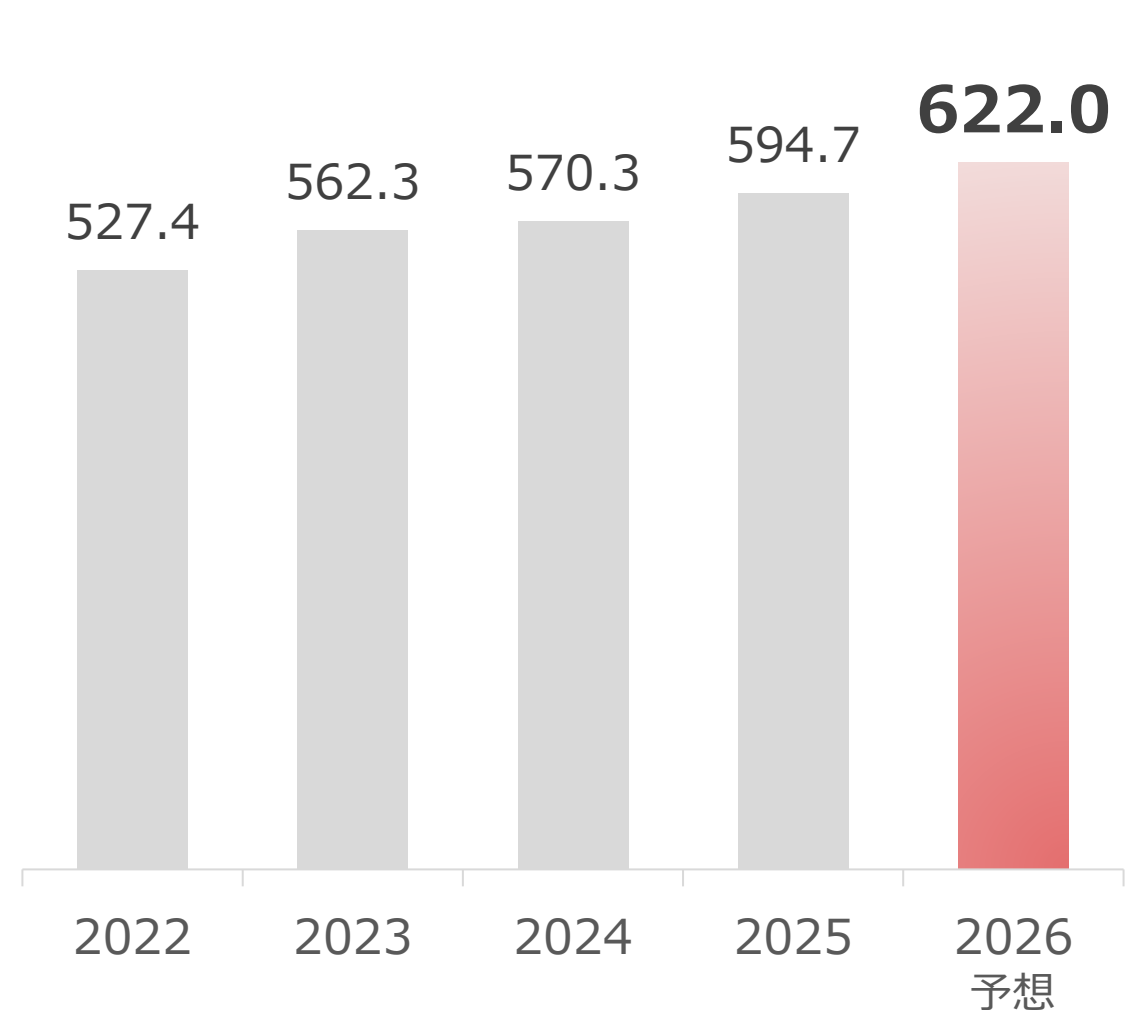
2026年通期業績予想 (単位：億円、百万円切り捨て)



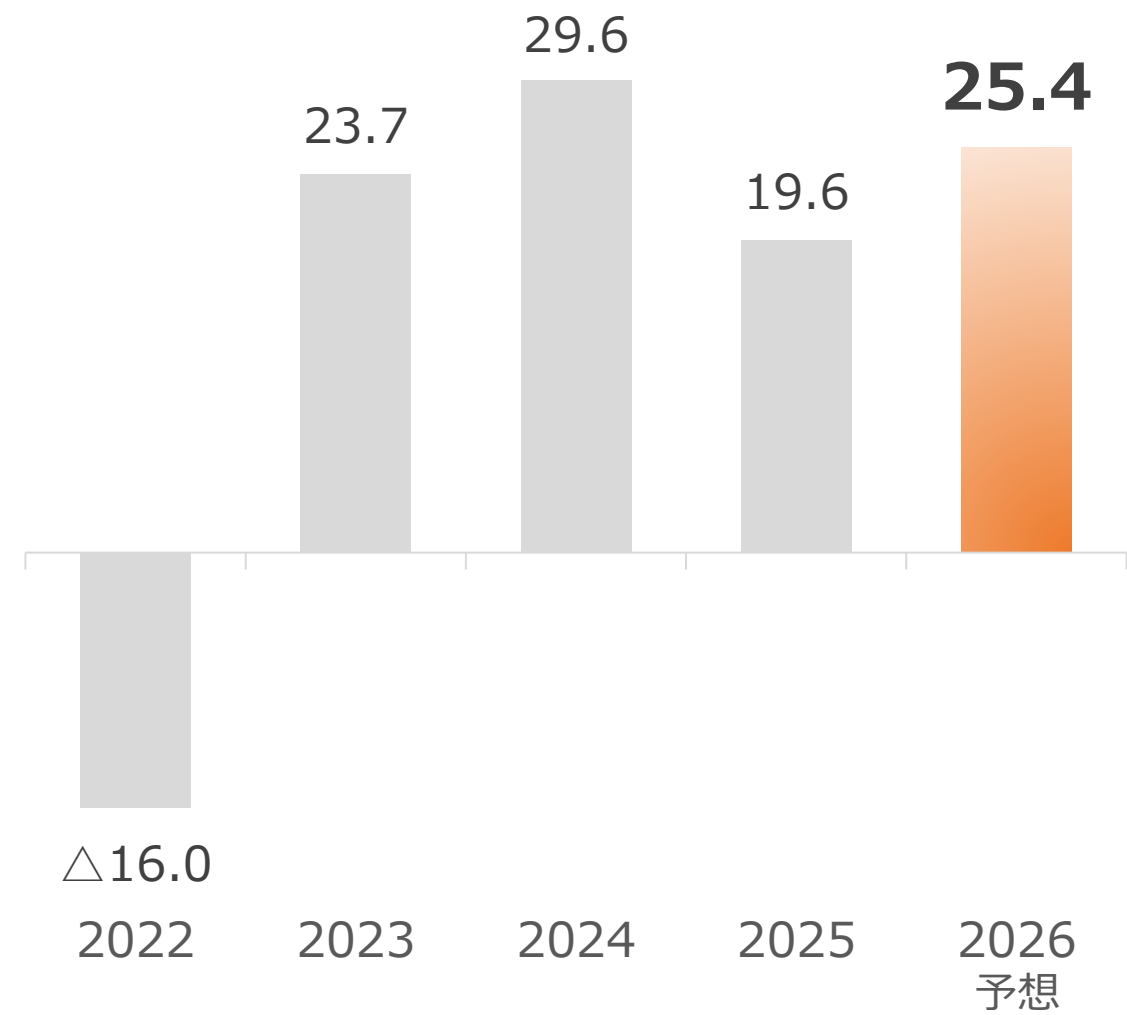
	2026年 通期	2025年 通期	前年比増減	前年比
売上高	622.0	594.7	27.2	105%
営業利益	25.4	19.6	5.7	130%
経常利益	23.0	19.1	3.8	120%
親会社株主に 帰属する当期純利益	14.9	96.1	△81.2	15%

連結業績推移 (単位：億円、百万円切り捨て)

■ 売上高



■ 営業利益

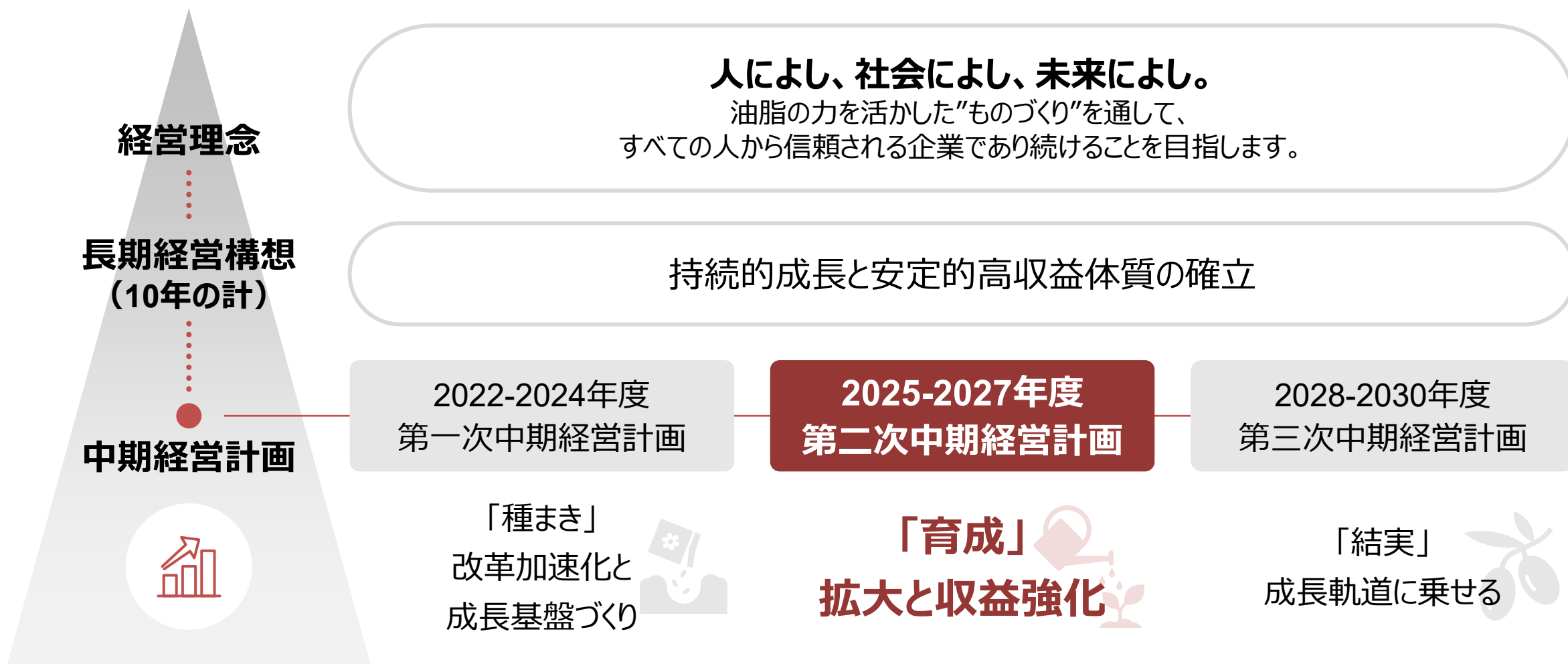


3. 第二次中期経営計画の進捗

経営理念と長期経営構想における第二次中期経営計画の位置付け



当社は、「人によし、社会によし、未来によし。」という経営理念のもと、2030年までの長期経営構想を掲げ、2025年から2027年までの3か年を第二次中期経営計画期間と位置付けている。



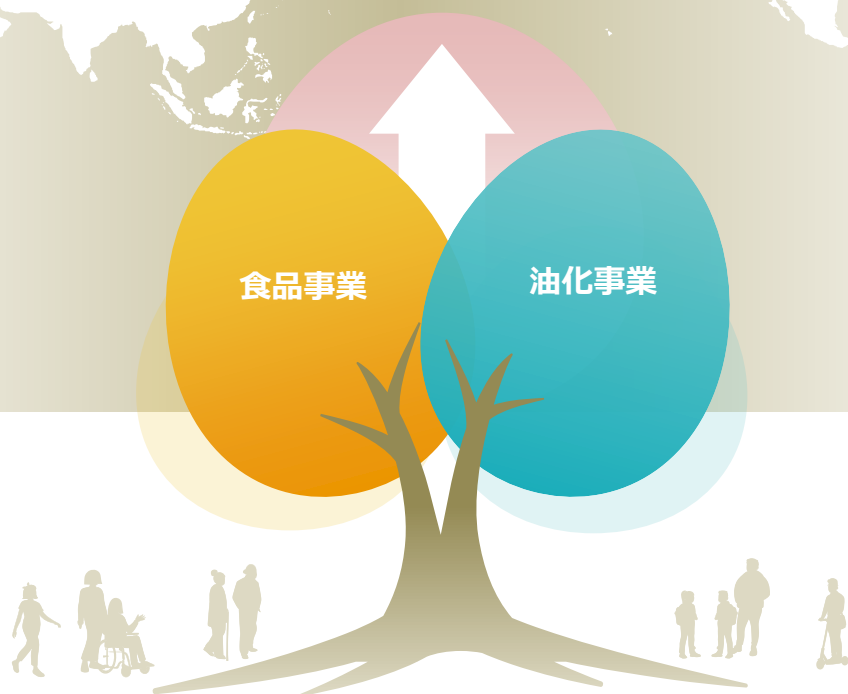
サイエンスとエンジニアリングの力で油脂の可能性を引き出し、

人々の暮らしを支えるインフラ企業として

食のおいしさと暮らしの豊かさ・快適さの実現を通して

一人でも多くの人を幸せにし、その幸せを社会へ、

未来へ広げていくことを目指している



当社の役割

人々の食や生活用品に必要な「油脂」を
安定的かつ継続的に供給

**インフラ基盤の安定化と
持続的な事業成長を両立**

上記を踏まえたうえで、第二次中期経営計画で掲げた
2027年目標達成に向け取り組んでいる。

2027年目標

営業利益
29億円以上

ROE
5%以上

第二次中期経営計画での取り組み

第二次中期経営計画においては、外部環境の変化への対応に引き続き取り組みながら、事業方針に沿った施策の遂行・設備投資の推進・社内基盤の整備を通じて成長を図っている。

戦略

外部環境への対応として価格の最適化を推進しつつ、事業の育成、食品事業の進化と油化事業の深化により継続した成長を目指す

事業方針

- 食品事業の「進化」
- 油化事業の「深化」
- 海外市場へのさらなる展開

設備投資

- 加工油脂供給の社会的責任の遂行
- 事業の成長性を支える柔軟性を持った生産体制
- 利益最大化に貢献する生産体制
- 人と地球により良い工場の構築

社内基盤

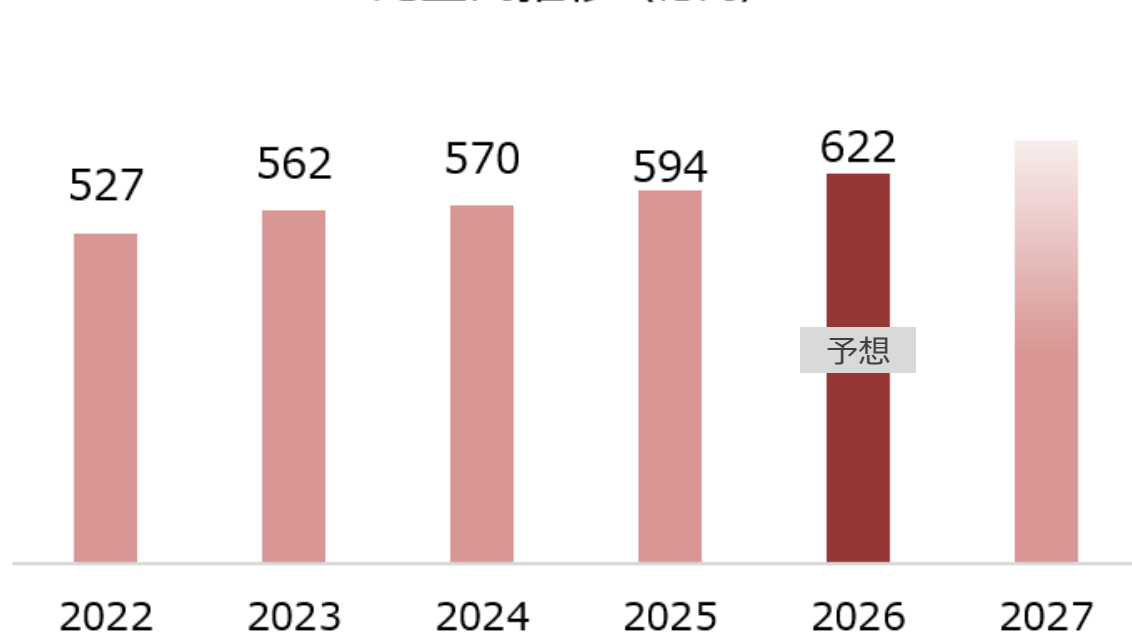
- 新しい人事制度の導入と人財基盤強化
- 新基幹システムの運用
- デジタルプラットフォームを活用したマーケティング活動の推進

業績の振り返りと今後の見込

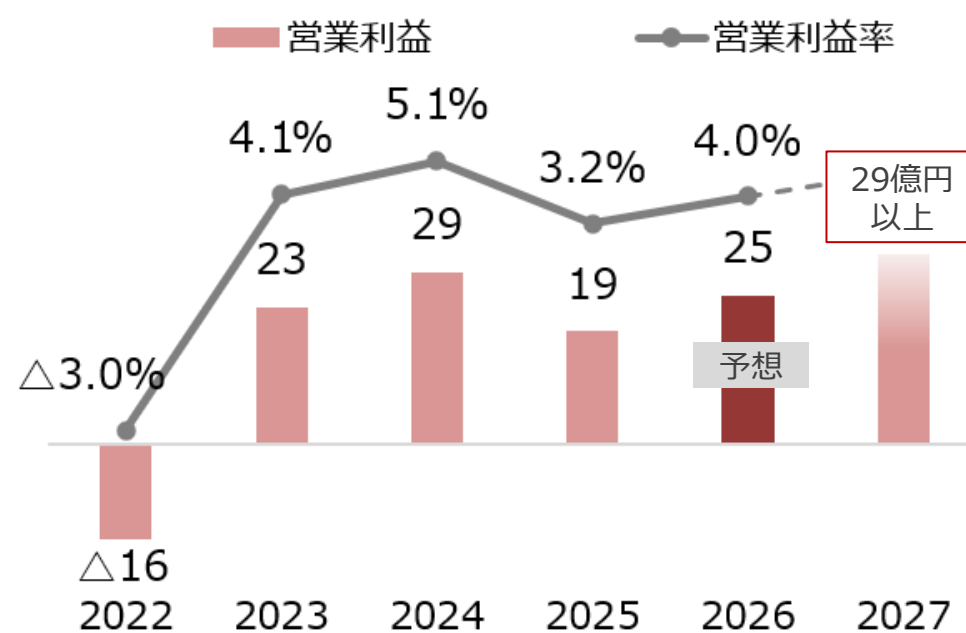
第一次中期経営計画期間では原材料市況の大幅な高騰を受け、厳しいスタートとなったものの、適正な販売価格の確保や主力製品の拡販を通じて2024年は業績が好調となった。

- 現在の第二次中期経営計画では、本社移転に関連する一時的な費用増加や人件費・物流費等の経費増加があるものの、適正な販売価格の確保や主力製品の拡販に加え、低収益品の採算是正など収益性強化に向けた取り組みを継続している。
- 一方、今後は中東情勢等による原燃料や原材料調達コストの上昇により収益圧迫が見込まれるため、事業成長施策の早期実行が課題であると認識している。

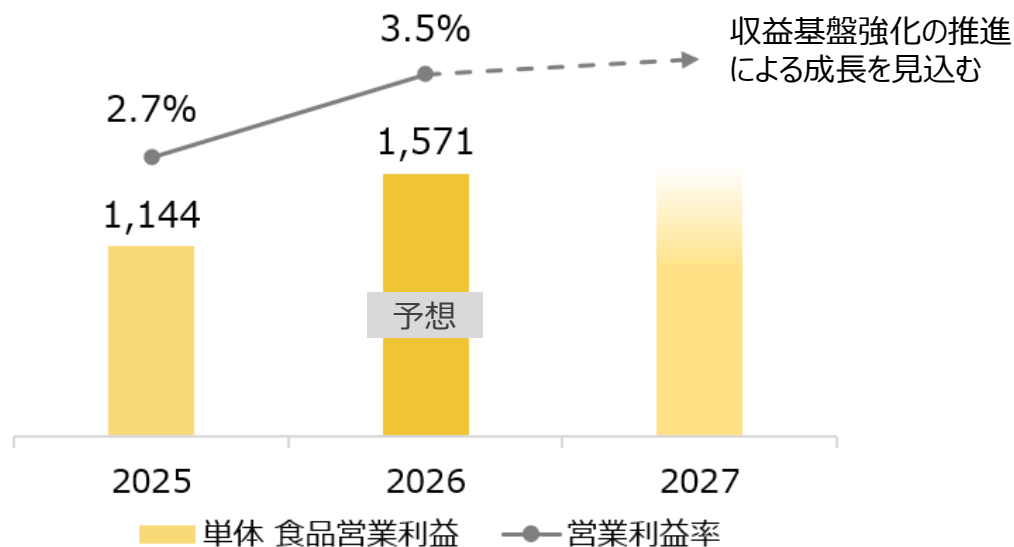
売上高推移（億円）



営業利益（億円）・利益率（%）推移



事業方針に基づく取り組み



● 新しい味の創出・拡充に向けた進化

- ・ 香味油製品等の新創味素材開発・製造に向けた他社との協業推進
- ・ 粉末油脂の国内外における拡販

● ポートフォリオの改善促進による進化

- ・ 低収益品の統廃合及び高収益品の拡販
- ・ 適正価格の確保による収益性強化

*セグメント別の営業利益は単体数値のため、連結財務諸表の数値とは異なる

食品事業の製品



粉末油脂

- ・ 油脂を糖質やたんぱく質などの水溶性素材で包み込み、マイクロカプセル化した粉末状の油脂
- ・ パンや和・洋菓子、総菜、フライ類（バター）、スープ、調味料、健康食品、介護食品、ペットフードなど、幅広い食品で風味の付与や食感改良の効果を発揮



ミヨシ油脂の粉末油脂

マイクログラプセル化のメリット

- ✓ 水に入れても油が分離せず、全体へ分散される
- ✓ 油脂が直接空気に接する面積が少ないため、酸化しにくく賞味期間が長いのが特長
- ✓ 原材料の配合次第で機能性や特性を付加できる

NEXT FOOD LAB にてご紹介

粉末油脂 ▶

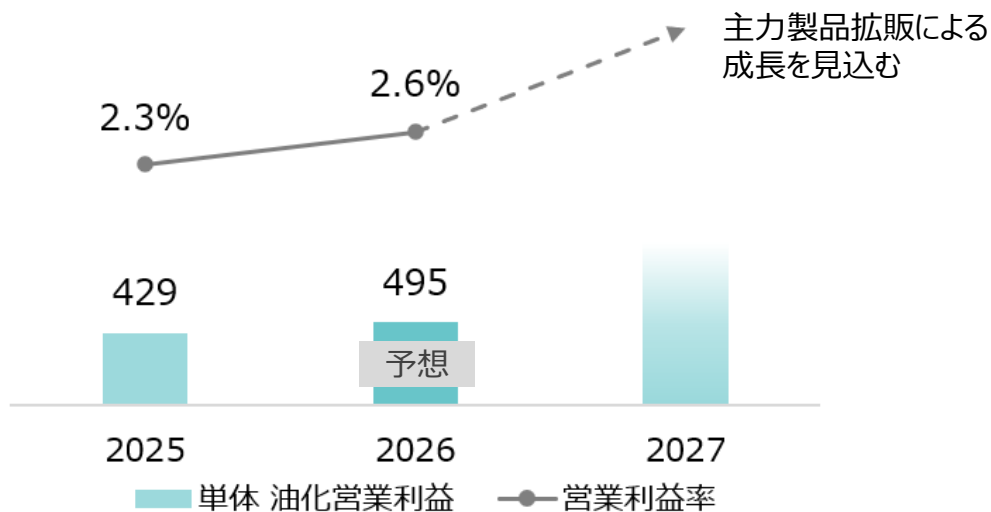


当社の強み ▶



事業方針に基づく取り組み

油化事業



● 主力製品拡販に向けた深化

- ・ クラシエ株式会社との合併会社「セキセイT&C(株)」向けのシャンプー・ボディソープ用洗浄基剤の量産体制構築
- ・ マレーシア工場稼働に向けたアジア・オセアニア・北米市場での家庭紙用柔軟保湿剤の拡販

- ・ 分散技術を活用した土壌改質剤等の製品拡販

● 研究開発分野拡大による深化

- ・ イオン液体技術を応用したヘアケア関連製品の新規展開
- ・ 合成技術を応用した樹脂関連製品の新規開発

*セグメント別の営業利益は単体数値のため、連結財務諸表の数値とは異なる

油化事業の特徴



天然油脂原料や石油化学原料に**乳化・分散**等の多様な技術を組み合わせ、化成品・油脂製品・環境産業製品の3分野で製品を開発・製造し、国内外の様々な産業界に供給

当社の強み ▼



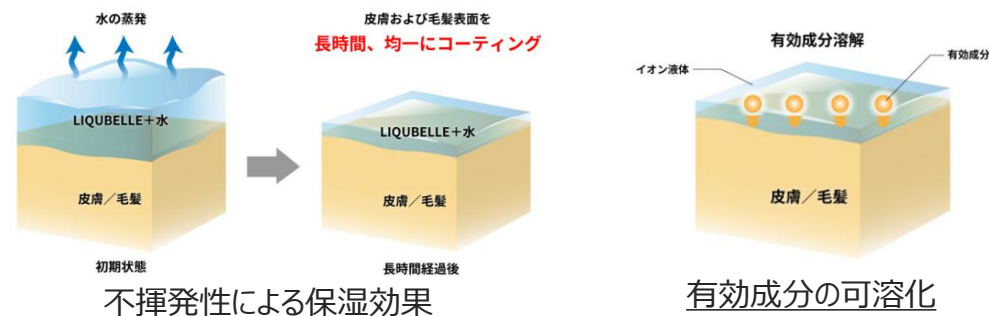
油化事業の製品

イオン液体*技術の応用製品

LIQUBELLEシリーズ ▶



- ・ ヘアケア用途では毛髪への有効成分の浸透促進、ヒートプロテクト、保湿などの効果を発揮
- ・ スキンケア用途では高い水分保持力によるうるおい維持、美白成分を含む処方の安定性向上といった機能・効果を発揮



*イオン液体とは、室温において液体で存在する有機塩。カチオンとアニオンからなる化合物で、親水性・安全性が高い。

食品事業



北米市場

×

粉末油脂、香味油含有製品

粉末油脂
が創出する
機能と食感

香味油
が創出する
コクと味わい

- ✓ 製品特性を最大限発揮でき、市場規模が見込めるミックス粉市場・ラーメン市場等への展開から推進
- ✓ 国内企業との協業による新規販路開拓
- ✓ 現地営業代理店との販促推進

販売戦略

Pick Up

香味油含有製品「botanova」シリーズ

- 動物性原料を使わずに、プラントベースで動物性油脂の特長を活かした“おいしさ”を創りだした製品ブランド
- 最先端の油脂加工や香り・味の分析技術を駆使し、動物性由来と同様のコクや風味のある新しいおいしさを提供



バター風味

和の健康素材である糴甘酒などを配合し、濃厚な口あたりを表現



ラード風味

野菜や米麴発酵物など様々な素材の風味を移した香味油で、味の厚みを表現



牛脂風味

肉を炙ったような香ばしさ（炙り感）や、和牛脂特有の甘い脂を表現

NEXT FOOD LAB にてご紹介

botanova ▶



油化事業



アジア・オセアニア・北米市場 × 家庭紙用柔軟保湿剤（風合い改質剤）

販売戦略

- ✓ マレーシア工場新設後、中国向けをメインに家庭紙用柔軟保湿剤を供給
- ✓ 東南アジア・オセアニア・北米向けに各国の生活習慣にマッチしたローションティッシュ素材を展開



画像出典：Google Map



↑ 建設中のマレーシア工場

Pick Up

風合い改質剤「ソフティーナ」

- ティッシュ・トイレットペーパー等の紙製品やセルロース系不織布に、柔軟性としっとりとしたなめらかな触感を付与する製品
- しっとり感、なめらかさ、やわらかさといった基本的な触感に加え、シルキー感やふんわり感など、幅広い触感の実現が可能
- グリセリンをベースとした安全性に配慮した成分を使用し、肌へのやさしさも考慮。加えて、用途や製品コンセプトに応じて、すべり感やぬめり感といった風合いの設計も可能



NEXT CHEMICAL LAB にてご紹介

ソフティーナ ▶



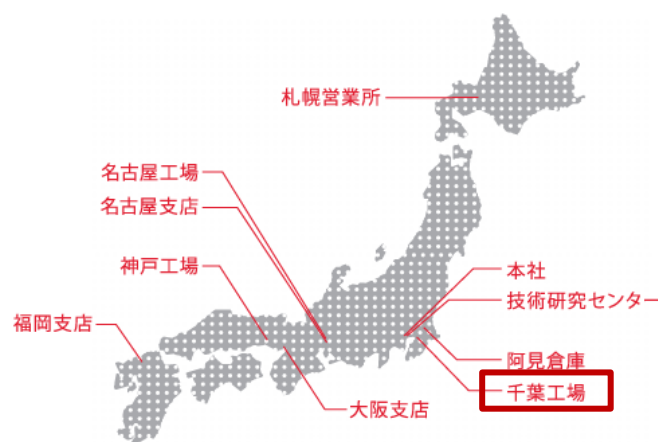
設備投資への取り組み

食品事業は、第二次中期経営計画期間から中長期的な時間軸で工場の再構築を進め、事業戦略に沿った生産体制を整備していく。

食品事業

- 食品に必要な油脂を安定的かつ持続的に供給するため、千葉工場の精製設備更新検討を開始
↳ レイアウトや生産キャパシティの検討

食品事業を支える千葉工場



- ✓ 千葉工場は、油脂の精製からマーガリン・粉末油脂製品の製造までを一貫して行う食品加工油脂工場であり、当社食品事業の中核拠点として重要な役割を担っている
- ✓ マーガリン類、ショートニング、粉末油脂、調理用油脂などを製造し、パン・製菓、即席麺、加工食品など幅広い食品分野へ油脂を供給している

精製工場の役割

製造プロセスの上流にあり、食品事業における製品の持続的供給には不可欠な設備である



設備投資への取り組み

油化事業は、2026年内にマレーシア工場の稼働を開始するとともに、名古屋工場の再構築も実施し国内外の生産基盤強化を推進する。

油化事業

- マレーシア工場新設を推進。2026年内の稼働に向け建設中
↳ 生産品目：高品質グリセリン
工場生産能力：17,000トン/年
- クラシエ株式会社との合併会社「セキセイT&C(株)」の新工場を建設中。2027年内の稼働を予定
↳ 生産品目：シャンプー、コンディショナー、ボディソープなど
工場生産能力：33,000トン/年



↑セキセイT&C株式会社の新工場完成イメージ

- ✓ セキセイT&C(株)の新工場は、工場の老朽化対応と生産能力の増強を目的とし、クラシエ株式会社のトイレタリー・コスメティックス事業の安定した供給体制の確立を目指している
- ✓ 当社はセキセイT&C(株)で生産するシャンプー、コンディショナー、ボディソープといった製品の洗浄機能の核となる基剤を供給



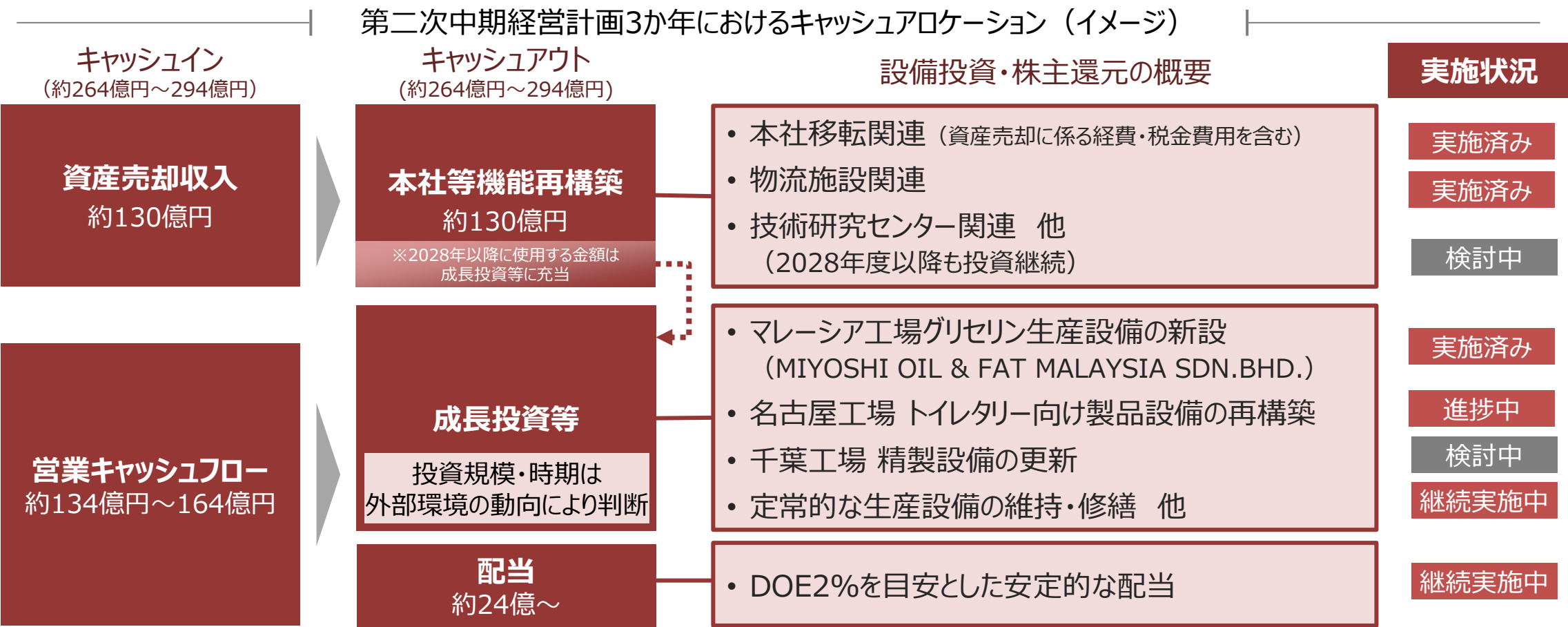
NEXT CHEMICAL LAB にてご紹介

洗浄基剤 ▶



キャッシュフローの状況

第二次中期経営計画期間に発生した東京工場及び本社事務所の土地売却資金は、本社等の機能再構築に充当する。2028年度以降に使用する部分は成長投資等に配分することで、事業継続性の確保と将来の収益成長を実現する。



今後の方針 第二次中期経営計画においては総額170～200億円規模の設備投資を計画しているが、建築資材や人件費の高騰、中東情勢の緊迫化による資材不足の懸念等により前提が変化。事業成長のために必要な投資に関しては、金額規模や時期を慎重に見極めながら推進予定。

企業価値向上への取り組み

東京工場及び本社事務所の土地売却に伴い発生した特別利益の影響により、2025年のROEは一時的に向上した。また、純資産総額が増加しROEへの影響がある中で、資本に見合った収益の創出がこれまで以上に重要となっており、成長投資と事業方針に沿った収益力向上施策の推進等により、資本収益性の向上及び市場評価の改善に努める。

取り組み

資本収益性の向上（ROE）

- 収益拡大につながる成長投資の推進
- 高付加価値品の開発・拡販
- 適正価格の確保

市場評価の改善（PBR,PER）

- DOE2%を目安とした安定的かつ累進的な配当
- 株主優待の拡充、機動的な自己株式取得による株主還元
の検討
- IR拡充のため決算補足説明資料や中期経営計画進捗資
料の開示などを実施

株主還元の方針

配当方針

- 安定的な還元を実現するために株主資本配当率（DOE*）を基準とした還元を実施



自己株式取得

- 今後の成長投資計画、手元資金、株価を含む市場環境等を総合的に勘案し、資本政策の一環として、自己株式を取得（2026年8月6日付公表）

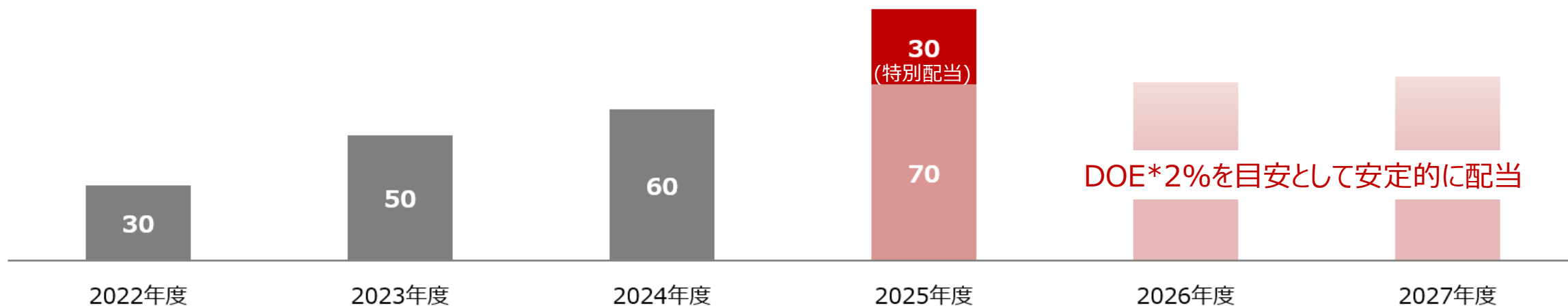
株主優待

- 株主優待制度の拡充により、長期保有を促進する株主還元施策を追加実施（2025年11月25日付公表）

第一次中期経営計画

第二次中期経営計画

1
株
当
た
り
の
配
当
金
（
円
）



* DOEは配当総額／株主資本（自己資本－その他の包括利益累計額）

事業環境を取り巻くリスクと対応

第二次中期経営計画を策定した段階から現在に至るまで、主に外部要因による事業環境変化に伴いコスト上昇やリスクの高まりが懸念事項となっている。

中東情勢 による影響

- 船舶燃料等の価格高騰に伴う海上輸送・陸上輸送費上昇により、原材料調達コスト上昇
- ナフサ供給制約に伴う包装資材調達リスクの発生
- 生産工場における原燃料コストの増加

諸物価上昇 による影響

- インドネシアにおけるB50*政策実施等によるパーム油原料高止まりリスクの発生
- 人件費・建築資材高騰に伴う設備投資金額の大幅な上昇
- 物流業界全体における人手不足等に起因した国内物流費の上昇

外部環境変化の影響を最小限にするべく、事業方針で掲げた成長施策の早期推進やサプライヤーとの密接な連携を図っている

* B50とは、インドネシア政府が推進するバイオディーゼル政策の一環で、従来のディーゼル燃料に対してバイオ由来燃料を半分混合した燃料を指す。
世界最大のパーム油生産国であるインドネシアは、パーム油由来のバイオディーゼルを国内で大量生産することで、化石燃料依存の低減、エネルギー自給率の向上などを目指している。



（注）本資料に記載されている将来の見通しに関する事項については、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際は今後の様々な要因によって変動する可能性があります。