

化粧品油剤世界市場における日清オイリオ の市場シェア拡大の可能性

Felo AI

1. はじめに

1.1 本レポートの目的

1.1.1 日清オイリオの中期経営計画「Value UpX」の概要

日清オイリオグループ株式会社（以下、日清オイリオ）は、2025 年度から 2028 年度を対象とする中期経営計画「Value UpX」を策定し、同社の長期ビジョン「ビジョン 2030」の実現に向けた具体的な戦略を展開しています。この計画は、マーケティング、テクノロジー、グローバル化の 3 つの基軸を中心に据え、成長戦略、基幹戦略、基盤戦略の 3 階層で構成されています[1][3][74]。

「Value UpX」の中核となるのは、ファインケミカル事業のグローバルシェア拡大を通じた利益成長です。特に化粧品油剤市場においては、2024 年度の推定シェア 6%を基準に、2028 年度までに 10%以上のシェアを達成することを目標としています[1][3][11][74]。この目標達成に向けて、日清オイリオは技術革新、顧客との共創、グローバル展開を強化し、スペシャリティオイル市場への注力を進めています[3][5][74]。

さらに、研究開発への重点投資（200 億円、前中計比 1.4 倍）やデジタルイノベーション（150 億円、前中計比約 3 倍）、サプライチェーン強化（150 億円）、サステナビリティ強化（100 億円）など、具体的な施策が計画されています[73][74][81]。これらの

施策は、化粧品油剤市場における競争力強化と市場シェア拡大を支える重要な要素となっています。

1.1.2 化粧品油剤市場における日清オイリオの目標

日清オイリオは、化粧品油剤市場を成長ドライバーと位置づけ、特に利益率の高いスペシャルティオイル市場での拡販を目指しています[3][5][11]。この市場は、ナチュラル・オーガニック製品への需要増加やウェルネス志向の高まりを背景に、年平均成長率（CAGR）5～7%程度での堅調な成長が見込まれています[4][5][6]。

日清オイリオの目標は、2028年度までに化粧品油剤市場でのグローバルシェアを10%以上に引き上げることです[1][3][11]。この目標達成に向けて、以下の戦略が展開されています：

- 技術革新と製品開発: 高付加価値なスペシャルティオイルの開発と提供を通じて、競合との差別化を図る[3][5][74]。
- グローバル展開: アジア市場を中心に、バンコク駐在事務所の設立やインドネシア企業との連携を通じて地域戦略を強化[10][13][74]。
- 顧客との共創: インキュベーションスクエアを活用し、顧客との価値共創を推進[78][81]。
- テクニカルサポート体制の強化: 中国市場での成功事例を他地域に展開し、顧客接点を拡大[3][5][14]。

これらの取り組みは、化粧品油剤市場における日清オイリオの競争力を高め、目標達成に向けた基盤を築くものです。

1.1.3 本レポートの構成

本レポートは、日清オイリオの中期経営計画「Value UpX」に基づき、化粧品油剤市場における同社の戦略と目標を詳細に分析することを目的としています。以下の構成で進められます：

1. はじめに: 本レポートの目的と化粧品油剤市場の重要性を概説。
2. 化粧品油剤市場の現状と成長予測: 世界市場の規模、成長率、主要ドライバーを分析。
3. 日清オイリオの市場における現状と戦略: 同社の事業概要、強み、差別化要因を検討。
4. 技術力と市場シェア拡大への寄与: 技術基盤、研究開発体制、製品開発の役割を評価。
5. 市場シェア拡大に向けた研究開発戦略: 重点領域、イノベーション戦略、投資計画を分析。
6. シェア拡大シナリオの検証: 成功要因、課題、リスクを検証。
7. 結論: 日清オイリオの市場シェア拡大の可能性と今後の展望をまとめる。

1.2 化粧品油剤市場の重要性

1.2.1 世界市場の成長トレンド

化粧品油剤市場は、スキンケア、ヘアケア、メイクアップ製品などに使用される多様な植物性油、鉱物油、合成油を含む広範な市場です[4][5][6]。これらの油剤は、保湿性、エモリエント性（皮膚軟化作用）、コンディショニング性などが評価され、化粧品処方の基盤となる重要な成分です[4][5][13]。

世界市場は、ナチュラル・オーガニック製品への需要増加やウェルネス志向の高まりを背景に、堅調な成長を続けています。市場規模の推定値や成長率予測には複数の調査機関によるばらつきが見られるものの、概ね以下のような傾向が示されています：

- 市場規模: 2024 年時点での評価額は 70 億米ドルから 627 億米ドルと報告されており、定義や調査範囲によって異なる可能性があります[6][15][16]。
- 成長率 (CAGR): 予測期間によって異なるが、多くのレポートが 5%～7%程度の CAGR を予測しています[4][5][6]。

この市場の成長は、消費者の健康意識や環境意識の高まり、E コマースの拡大、インフルエンサーマーケティングの影響などによって促進されています[5][6][21]。

1.2.2 ナチュラル・オーガニック製品の需要増加

化粧品油剤市場の成長を牽引する主な要因の一つは、ナチュラル・オーガニック製品への需要増加です。消費者は、合成成分を避け、天然由来のオイルを配合した製品への関心を高めています[4][5][7][6]。特に以下の点が注目されています：

- 安全性と健康効果: 天然オイルは、肌や髪に優しいとされ、有害な副作用が少ないことが評価されています[4][5][6]。
- ウェルネス志向: スキンケアやセルフケアを通じたホリスティックな健康維持への関心が高まり、化粧品油剤の需要を後押ししています[4][6][14]。
- 環境配慮: 持続可能性や環境に配慮した製品への需要が増加しており、これが市場拡大の一因となっています[6][19][20]。

1.2.3 化粧品油剤の多機能性と市場価値

化粧品油剤は、単なる保湿成分としてだけでなく、エイジングケア、ヘアコンディショニング、肌の修復など、複数の機能を持つ成分として評価されています[6][19][20]。これにより、以下のような市場価値が生まれています：

- 多機能性: 化粧品油剤は、保湿、栄養補給、抗炎症作用など、複数の効果を持つ製品に使用されることが多い[6][19][20]。
- プレミアム市場: 高品質な天然オイルは、プレミアムスキンケア市場で特に需要が高い[6][19][20]。
- 市場拡大の可能性: 消費者の嗜好の変化により、化粧品油剤市場はさらなる拡大が期待されています[6][19][20]。

これらの要因を背景に、化粧品油剤市場は今後も成長を続けると予測されており、日清オイリオの戦略において重要な位置を占めています。

2. 化粧品油剤市場の現状と成長予測

2.1 化粧品油剤市場の定義と範囲

2.1.1 化粧品油剤の主要成分と用途

化粧品油剤市場は、スキンケア、ヘアケア、メイクアップ製品などに使用される多様な植物性油、鉱物油、合成油を含む広範な分野を指します。これらの油剤は、保湿性、エモリエント性（皮膚軟化作用）、コンディショニング性などの特性を持ち、化粧品処方の基盤となる重要な成分です[2][4]。主要な成分としては、以下のようなものが挙げられます：

- 植物性油: アルガンオイル、ココナッツオイル、アーモンドオイル、ホホバオイル、ローズヒップオイルなど。これらは天然由来であり、保湿や栄養補給、抗酸化作用などの効果が期待されます[2][4][6]。
- 鉱物油: ミネラルオイルなど、安定性が高く、コスト効率に優れた成分として使用されます[4]。
- 合成油: 特殊エステルやシリコンオイルなど、特定の感触や機能を持つ製品に使用されます[4][6]。

これらの成分は、以下のような用途で広く利用されています：

- スキンケア: 保湿クリーム、ローション、マッサージオイル、ベビーオイルなど[4][6]。
- ヘアケア: ヘアオイル、シャンプー、コンディショナーなど[4][6]。
- メイクアップ: リップケア製品、ファンデーション、アイシャドウなど[4][6]。

2.1.2 市場セグメント（原料別、用途別、地域別）

化粧品油剤市場は、以下のようなセグメントに分類されます：

- 原料別:
 - 植物油（例: アルガンオイル、ココナッツオイル、ホホバオイルなど） [4][6]。
 - 鉱物油（例: ミネラルオイル） [4]。
 - 合成油（例: 特殊エステル、シリコンオイル） [4][6]。
- 用途別:
 - スキンケア（例: 保湿クリーム、ローション） [4][6]。
 - ヘアケア（例: ヘアオイル、シャンプー） [4][6]。
 - メイクアップ（例: リップケア、ファンデーション） [4][6]。
- 地域別:
 - アジア太平洋地域: 経済成長と美容意識の高まりにより、特に高い成長が期待される[4][6]。
 - 北米: 高品質製品への需要が強い[4][6]。
 - ヨーロッパ: ナチュラル・オーガニック製品への関心が高い[4][6]。

2.2 世界市場の規模と成長率

2.2.1 市場規模の推定値と成長率（CAGR）

化粧品油剤市場は、近年急速に成長しており、2024 年時点での市場規模は 627 億米ドルと推定されています[6][20]。さらに、2033 年までに市場規模は 1,000 億米ドルに達すると予測されており、年平均成長率（CAGR）は 5%から 12%の範囲で推移すると見込まれています[6][20]。

- 市場規模の推定値:
 - 2024 年: 627 億米ドル[6][20]。
 - 2033 年: 1,000 億米ドル[6][20]。

- 成長率（CAGR）：
 - 2025 年～2033 年: 6.6%[2][6]。
 - 2025 年～2034 年: 6.5%以上[20]。
 - 2023 年～2028 年: 5.02%[24]。

2.2.2 地域別の成長動向（アジア、北米、ヨーロッパ）

地域別の成長動向は以下の通りです：

- アジア太平洋地域:
 - 経済成長と美容意識の高まりにより、特に高い成長が期待されています[4][6]。
 - 中国やインドなどの新興市場が牽引役となっています[4][6]。
- 北米:
 - 高品質製品への需要が強く、特にナチュラル・オーガニック製品が人気です[4][6]。
 - E コマースの普及が市場拡大を後押ししています[4][6]。
- ヨーロッパ:
 - 環境意識の高まりにより、サステナブルな製品への需要が増加しています[4][6]。
 - ナチュラル・オーガニック製品への関心が高い地域です[4][6]。

2.2.3 主要市場ドライバーと課題

化粧品油剤市場の成長を促進する要因と課題は以下の通りです：

- 市場ドライバー:
 - ナチュラル・オーガニック製品への需要増加[4][6]。
 - ウェルネス志向の高まり[4][6]。
 - E コマースとインフルエンサーマーケティングの普及[4][6]。

- 課題:
 - 原料価格の変動[4][6]。
 - 厳しい規制要件[4][6]。
 - 競争の激化[4][6]。

2.3 今後の市場成長予測

2.3.1 ナチュラル・オーガニック志向の拡大

消費者の健康意識や環境意識の高まりにより、ナチュラル・オーガニック製品への需要が急増しています[4][6]。特に、アルガンオイルやココナッツオイルなどの天然由来成分が注目されています[4][6]。

- 成長要因:
 - 合成成分の健康リスクに対する懸念[4][6]。
 - 環境に優しい製品への関心[4][6]。

2.3.2 E コマースとインフルエンサーマーケティングの影響

オンライン販売チャネルの拡大と SNS を活用したインフルエンサーマーケティングが、特に若年層における製品認知度向上と需要喚起に寄与しています[4][6]。

- 影響:
 - 消費者の購買行動の変化[4][6]。
 - ブランド認知度の向上[4][6]。

2.3.3 サステナビリティと環境配慮型製品の需要

環境意識の高まりにより、サステナブルな製品や環境配慮型パッケージへの需要が増加しています[4][6]。

- 具体例:
 - 再生可能資源を使用した製品[4][6]。
 - 環境に優しい製造プロセス[4][6]。

3. 日清オイリオの市場における現状と戦略

3.1 日清オイリオの事業概要

3.1.1 ファインケミカル事業の位置づけ

日清オイリオグループは、食用油事業を中心に発展してきた企業であり、その中でファインケミカル事業は、同社の成長戦略における重要な柱の一つとして位置づけられています。この事業は、化粧品油剤、機能性素材、医薬品原料などの高付加価値製品を提供することで、BtoB 市場における競争力を強化しています[1][3][5]。

特に化粧品油剤分野では、食用油事業で培った高度な油脂精製技術を応用し、ナチュラル志向や高機能性を求める市場ニーズに応える製品を開発しています。この分野は、同社のファインケミカル事業の中核を成しており、グローバル市場でのシェア拡大を目指す戦略の中心に位置しています[3][5][6]。

また、ファインケミカル事業は、日清オイリオの中期経営計画「Value UpX」においても、成長ドライバーとして明確に位置づけられています。この計画では、2028 年度までに化粧品油剤のグローバルシェアを 10%以上に引き上げることを目標としており、同事業の重要性がさらに高まっています[1][3][5]。

3.1.2 化粧品油剤事業の歴史と実績

日清オイリオの化粧品油剤事業は、50 年以上の歴史を持ち、食用油事業で培った技術と知見を活かして発展してきました。同社は、植物性油脂を基盤とした高純度・高機能性の製品を提供することで、化粧品業界における信頼を築いてきました[3][5][17]。

特に、スペシャリティオイルやエステル油などの高付加価値製品の開発に注力しており、これらの製品はスキンケア、ヘアケア、メイクアップ製品など、幅広い用途で使用されています。また、顧客との共創を重視した研究開発体制を整備し、顧客のニーズに応じたカスタマイズ製品の提供を可能にしています[3][5][17]。

さらに、同社は国内外での市場展開を進めており、特にアジア市場では、現地のニーズに対応した製品開発やテクニカルサポートを通じて、プレゼンスを強化しています。このような取り組みにより、日清オイリオは化粧品油剤市場において確固たる地位を築いています[3][5][17]。

3.1.3 現在の市場シェアと競争環境

日清オイリオの化粧品油剤事業は、2024 年度時点で推定 6%のグローバルシェアを有しており、特にスペシャリティオイル市場での競争力が高いと評価されています[1][3][5]。このシェアは、同社がターゲットとする高付加価値製品セグメントにおける強みを反映しています。

競争環境においては、BASF や Cargill、Clariant などの大手化学メーカーが主要な競合として挙げられます。これらの企業は、広範な製品ラインナップとグローバルな供給ネットワークを持ち、競争は激化しています[3][5][6]。しかし、日清オイリオは、技術力、顧客密着型のサービス、そしてアジア市場での強固な基盤を活かして、競争優位性を維持しています[3][5][6]。

3.2 日清オイリオの強みと差別化要因

3.2.1 技術力と研究開発の基盤

日清オイリオの最大の強みは、長年にわたる油脂研究で培われた高度な技術力にあります。同社は、食用油事業で得た知見をファインケミカル事業に応用し、高純度・高機能性の製品を開発しています[3][5][17]。

また、2024年に稼働を開始した「インキュベーションスクエア」は、顧客との共創を重視した研究開発拠点として、製品開発のスピードと精度を向上させています。この施設では、顧客と共同で試作や評価を行い、具体的なニーズに応じたソリューションを提供しています[3][5][17]。

さらに、同社は特許競争力にも優れており、植物性油脂分野における特許総合力で国内トップクラスと評価されています。このような技術的優位性は、競合他社との差別化に寄与しています[3][5][17]。

3.2.2 スペシャリティオイル市場への注力

日清オイリオは、利益率の高いスペシャリティオイル市場をターゲットとしており、この分野での競争力を強化しています[3][5][17]。特に、ナチュラル志向や高機能性を求める市場ニーズに応える製品を開発し、顧客から高い評価を得ています。

また、同社はMCT（中鎖脂肪酸トリグリセリド）などの機能性素材の開発にも注力しており、これらの製品は健康食品分野だけでなく、化粧品分野への応用も期待されています[3][5][17]。

3.2.3 グローバル展開と地域戦略

日清オイリオは、グローバル市場でのプレゼンスを強化するため、積極的な地域戦略を展開しています。特に、アジア市場では、中国や東南アジアを中心に、現地のニーズに対応した製品開発やテクニカルサポートを行っています[3][5][17]。

また、2025 年にはタイ・バンコクに駐在事務所を開設し、東南アジア市場でのプレゼンスをさらに強化する計画です。このような地域戦略は、同社のグローバル展開を支える重要な要素となっています[3][5][17]。

3.3 中期経営計画「Value UpX」の目標

3.3.1 2028 年度までの市場シェア 10%以上の目標

日清オイリオは、中期経営計画「Value UpX」において、2028 年度までに化粧品油剤のグローバルシェアを 10%以上に引き上げることを目標としています。この目標は、同社の成長戦略の中核を成しており、技術力、製品開発力、そしてグローバル展開力を最大限に活用することで達成を目指しています[1][3][5]。

3.3.2 アジア市場での拡販戦略

アジア市場は、日清オイリオの成長戦略における重要なターゲット地域です。同社は、中国や東南アジアを中心に、現地のニーズに対応した製品開発やテクニカルサポートを強化しています[3][5][17]。

また、タイ・バンコクに駐在事務所を開設することで、東南アジア市場でのプレゼンスをさらに強化し、地域特有のニーズに迅速に対応する体制を整備しています[3][5][17]。

3.3.3 技術サポート体制の強化と研究開発投資

日清オイリオは、技術サポート体制の強化と研究開発投資を通じて、顧客との関係を深化させています。特に、中国市場でのテクニカルサポートセンターを活用した成功事例を他地域に展開し、グローバルな顧客接点を拡大しています[3][5][17]。

さらに、研究開発への投資を拡大し、顧客との共創を通じた製品開発を加速させています。このような取り組みは、同社の競争力を強化し、市場シェア拡大に寄与しています[3][5][17]。

4. 日清オイリオの技術力とその市場シェア 拡大への寄与

4.1 技術基盤の概要

4.1.1 油脂研究の歴史と知見

日清オイリオは、創業以来 100 年以上にわたり油脂に関する研究を続けてきた。この長い歴史の中で、食用油を中心とした製品開発を通じて、油脂の特性や機能に関する深い知見を蓄積してきた[37][39][41][43][50]。特に、油脂の精製技術や加工技術においては業界をリードする存在であり、これらの技術は化粧品油剤市場における競争力の源泉となっている[51][52][44][45][53]。

また、日清オイリオは「植物のチカラ®」という理念のもと、植物由来の油脂の可能性を最大限に引き出す研究を進めている[39][49][52][54]。この理念は、環境負荷の低減や持続可能な製品開発を目指す企業姿勢を反映しており、社会的な価値創造にも寄与している[42][47][48]。

4.1.2 食用油事業からの技術応用

日清オイリオの食用油事業で培われた技術は、化粧品油剤市場においても重要な役割を果たしている。食用油の精製技術は、高純度で安全性の高い化粧品原料の製造に応用されており、これにより高品質な製品を提供することが可能となっている[51][52][56]。

さらに、食用油事業で得られた知見は、化粧品油剤の機能性向上にも活用されている。例えば、食用油の酸化防止技術や安定性向上技術は、化粧品油剤の保存性や使用感の改善に寄与している[57][58][39][59][41][43][46]。これにより、日清オイリオは市場での差別化を図り、競争優位性を確立している[60][61]。

4.1.3 高純度・高機能性製品の開発能力

日清オイリオは、高純度かつ高機能性を持つ製品の開発において卓越した能力を有している。同社の技術力は、化粧品油剤市場におけるスペシャリティオイルの開発において特に顕著である[38][40][42][47][48][46]。これには、特定の感触や浸透性、安定性を持つエステル油や、高純度に精製された植物油が含まれる[51][52][56]。

また、日清オイリオは MCT（中鎖脂肪酸トリグリセリド）のような機能性素材の開発にも注力しており、これらの素材は化粧品分野においても広く応用されている[57][58][39][59][41][43][46]。さらに、特許競争力においても国内トップクラスと評価されており、技術的な優位性を示している[60][61]。

4.2 研究開発体制と拠点

4.2.1 インキュベーションスクエアの役割

日清オイリオは、2024 年 5 月に横浜磯子事業場内に新設された「インキュベーションスクエア」を研究開発の中核拠点として位置づけている[78][79][80][73]。この施設は、食用油の基礎・応用研究から、化粧品油剤を含むファインケミカル製品の開発まで幅広い機能を担っている[78][81]。

インキュベーションスクエアの最大の特徴は、顧客との「共創」を重視した設計にある[78][70][72][73]。テストキッチンやパイロットスケールの設備を備え、顧客と共に試作や評価を効率的に行い、課題解決や価値創造を加速させる[78][73]。これにより、顧客のニーズに迅速に対応し、製品開発の効率化と精度向上を実現している[73]。

4.2.2 国内外の研究開発拠点と連携

日清オイリオは、国内外に複数の研究開発拠点を設け、グローバルな連携体制を構築している[78]。国内では、大東カカオやセッツなどのグループ会社がそれぞれの強みを活かした研究開発を行っており、これらの拠点が総合力を発揮している[78]。

海外では、マレーシアの Nisshin Global Research Center やスペインの Industrial Quimica Lasem (IQL)が重要な役割を果たしている[78][82]。特に IQL は、ファインケミカル事業の中核拠点として、化粧品油剤の最終製品アプリケーション開発や顧客の処方最適化支援に注力している[78][82]。

4.2.3 顧客との共創によるイノベーション

日清オイリオは、顧客との共創を通じたイノベーション創出を重視している[78][70][72][73]。インキュベーションスクエアでは、顧客と直接対話しながら製品開発を進めることで、顧客のニーズに即したソリューションを提供している[78][73]。

また、スペインの IQL では、顧客の処方最適化を支援し、ニッチ市場の目標達成や戦略的成長を後押ししている[82]。これにより、日清オイリオは市場での競争力を強化し、顧客満足度を向上させている[78][70][72][73]。

4.3 技術力を活かした製品開発

4.3.1 スペシャルティオイルの開発と提供

日清オイリオは、利益率の高いスペシャルティオイル市場をターゲットとしており、技術力を駆使して高機能・高付加価値な製品を開発・提供している[38][40][42][47][48][46]。これには、特定の感触、浸透性、安定性を持つエステル油や、高純度に精製された植物油などが含まれる[51][52][56]。

4.3.2 機能性素材（MCT など）の応用

日清オイリオは、MCT（中鎖脂肪酸トリグリセリド）のような機能性素材の開発・マーケティングにも注力しており、これは健康食品分野だけでなく、化粧品分野への応用も期待される[57][58][39][59][41][43][46]。

4.3.3 特許競争力と技術的優位性

日清オイリオは、植物性食用油脂分野における特許総合力で国内トップクラスと評価されており、技術的な優位性を示している[60][61]。

4.4 技術サポートと顧客対応

4.4.1 テクニカルサポート体制の強化

日清オイリオは、テクニカルサポート体制を強化し、顧客の課題解決に貢献している[37][40][42][47][48][46]。特に中国市場での成功事例を他の地域にも展開し、グローバルな顧客対応力を向上させている[37][40][42][47][48][46]。

4.4.2 処方開発支援とソリューション提案

日清オイリオは、顧客の最終製品開発をサポートする技術力を活用し、処方開発支援やソリューション提案を行っている[39][62][63][46][64]。

4.4.3 グローバル市場での顧客接点の拡大

日清オイリオは、グローバル市場での顧客接点を拡大し、顧客との関係強化と拡販を図っている[37][40][42][47][48][46]。タイ・バンコクへの駐在員事務所開設も、この戦略の一環と考えられる[40]。

5. 市場シェア拡大に向けた研究開発戦略

5.1 研究開発の位置づけと投資計画

5.1.1 中期経営計画「Value UpX」における研究開発の役割

日清オイリオの中期経営計画「Value UpX」では、研究開発が成長戦略の中核的な役割を果たすと位置づけられている。この計画は、マーケティング、テクノロジー、グローバル化の3つの柱を基盤としており、その中で「テクノロジー」に該当する研究開発は、企業の競争優位性を強化し、持続可能な成長を実現するための重要な要素とされている[70][72][73]。

特に、研究開発は「技術の深化・探索による価値創造」を通じて、顧客ニーズに応える高付加価値製品の開発や、社会課題の解決に向けた新たな技術の創出を目指している[74][75]。また、研究開発は、同社が掲げる「ビジョン 2030」の実現に向けた基盤として、油脂に関する知見をさらに深め、顧客との共創を通じて新たな市場を創造する役割を担っている[71][72]。

5.1.2 研究開発投資の拡大と重点領域

「Value UpX」では、研究開発投資を前中期経営計画比で1.4倍の200億円に拡大する計画が示されている[73][74]。この投資は、以下のような重点領域に振り分けられる：

1. 高付加価値製品の開発

スペシャリティオイルや機能性素材（例：MCT）の開発を通じて、利益率の高い製品ポートフォリオを強化する[74][75]。

2. 環境負荷低減技術の開発

製造プロセスの効率化や廃棄物の再資源化、エネルギー削減技術の導入を進める[83][84]。

3. 顧客との共創活動

新設された「インキュベーションスクエア」を活用し、顧客と共に製品開発を行うことで、迅速かつ的確なソリューションを提供する[78][82]。

4. グローバル展開の強化

海外拠点（例：スペインの IQL、マレーシアの Nisshin Global Research Center）を活用し、地域特有のニーズに対応した製品開発を推進する[70][78]。

5.1.3 技術の深化・探索による価値創造

日清オイリオは、油脂に関する長年の知見を基盤に、技術の深化と新たな技術の探索を通じて価値創造を目指している[72][74]。具体的には以下の取り組みが挙げられる：

- 既存技術の応用拡大
食用油事業で培った精製・加工技術を化粧品油剤や機能性素材の開発に応用する[37][39]。
- 新技術の開発
微細藻類からの食用油創出研究など、将来の市場ニーズに応える革新的な技術の開発を進める[79][83]。
- 特許競争力の強化
植物性油脂分野での特許総合力を活用し、技術的優位性を確立する[66][68]。

5.2 研究開発の重点領域

5.2.1 おいしさ、美のある豊かな生活への貢献

日清オイリオは、「おいしさ」と「美」を追求することで、消費者の QOL（生活の質）向上に貢献することを目指している[83][84]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- 化粧品油剤の開発
安全性が高く、高品質で機能的な化粧品用油剤を開発し、美容市場の多様なニーズに応える[83][84]。

- 食品の味覚向上
油脂が食品の味覚に与える影響を科学的に解明し、他の素材との組み合わせによる新たな味覚体験を提供する[83]。
- 機能性素材の応用
MCT などの機能性素材を活用し、健康と美容を両立させる製品を開発する[85]。

5.2.2 地球環境への配慮とナチュラリティ追求

環境負荷の低減と持続可能な社会の実現に向けた取り組みも、研究開発の重要な柱である[83][84]。具体的には以下の活動が進められている：

- ナチュラル原料の活用
天然由来の原料を使用した製品開発を進め、消費者のナチュラル志向に応える[83][84]。
- 製造プロセスの効率化
廃棄物の再資源化やエネルギー削減技術を導入し、環境負荷を最小限に抑える[83][84]。
- 循環型社会への貢献
植物資源を活用した製品開発を通じて、持続可能な社会の構築に寄与する[83][84]。

5.2.3 食のバリューチェーンへの貢献

日清オイリオは、食品産業全体の発展に貢献するため、食のバリューチェーンにおける価値創造を目指している[84]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- アプリケーション開発
油脂と他の素材を組み合わせた新たな食品や加工用原材料の開発を進める[84]。

- 技術サポートの強化

顧客の製品開発を支援する技術サポート体制を強化し、食品産業全体の競争力向上に寄与する[84]。

- 新市場の創出

食品のおいしさを持続させる技術開発を通じて、新たな市場を創造する[84]。

5.3 イノベーション戦略「勝ち筋」

5.3.1 顧客接点の高度化と共創活動

日清オイリオは、顧客との接点を高度化し、共創活動を通じて新たな価値を創造する戦略を推進している[71][74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- インキュベーションスクエアの活用

顧客と共に製品開発を行うことで、迅速かつ的確なソリューションを提供する[78][82]。

- デジタル技術の活用

デジタル技術を活用して顧客ニーズを的確に把握し、最適な製品やサービスを提供する[74]。

- グローバルな顧客対応

海外拠点を活用し、地域特有のニーズに対応した製品開発を進める[70][78]。

5.3.2 技術変革の実装と新技術の開発

日清オイリオは、技術変革を実装し、新たな技術を開発することで競争優位性を確立している[74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- 既存技術の応用

食用油事業で培った技術を化粧品油剤や機能性素材の開発に応用する[37][39]。

- 新技術の探索
微細藻類からの食用油創出研究など、将来の市場ニーズに応える革新的な技術の開発を進める[79][83]。
- 特許競争力の強化
植物性油脂分野での特許総合力を活用し、技術的優位性を確立する[66][68]。

5.3.3 サプライチェーン上の価値統合

日清オイリオは、サプライチェーン全体での価値統合を目指し、持続可能な供給体制を構築している[74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- トレーサブルなサプライチェーンの構築
原料調達から製品供給までのプロセスを可視化し、信頼性を向上させる[74]。
- 環境負荷の低減
サプライチェーン全体での環境負荷を最小限に抑える取り組みを進める[74]。
- 地域特有のニーズへの対応
グローバルな拠点を活用し、地域特有のニーズに対応した製品開発を進める[70][78]。

5.4 市場シェア拡大への貢献

5.4.1 高付加価値製品の開発と提供

日清オイリオは、高付加価値製品の開発と提供を通じて市場シェアの拡大を目指している[70][71][72][73][74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- スペシャルティオイルの開発
高機能・高付加価値なスペシャルティオイルを開発し、競争力を強化する[74][75]。

- 機能性素材の応用
MCT などの機能性素材を活用し、新たな市場を創造する[85]。
- ナチュラル志向製品の提供
天然由来の原料を使用した製品を開発し、消費者のナチュラル志向に応える[83][84]。

5.4.2 ソリューション提案力の強化

日清オイリオは、顧客の課題解決に貢献するソリューション提案力を強化している[78][70][71][72][73][74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- 技術サポート体制の強化
顧客の製品開発を支援する技術サポート体制を強化し、食品産業全体の競争力向上に寄与する[84]。
- 共創活動の推進
インキュベーションスクエアを活用し、顧客と共に製品開発を行う[78][82]。
- デジタル技術の活用
デジタル技術を活用して顧客ニーズを的確に把握し、最適な製品やサービスを提供する[74]。

5.4.3 差別化と新市場の創造

日清オイリオは、差別化と新市場の創造を通じて市場シェアの拡大を目指している[70][71][72][73][74]。具体的な取り組みとしては以下が挙げられる：

- 独自技術の活用
食用油事業で培った技術を化粧品油剤や機能性素材の開発に応用する[37][39]。
- 新技術の探索
微細藻類からの食用油創出研究など、将来の市場ニーズに応える革新的な技術の開発を進める[79][83]。

- 新市場の開拓

食品のおいしさを持続させる技術開発を通じて、新たな市場を創造する[84]。

6. 日清オイリオのシェア拡大シナリオの検証

6.1 達成を後押しする要因

6.1.1 明確な戦略と重点投資

日清オイリオの中期経営計画「Value UpX」は、化粧品油剤市場におけるグローバルシェアを 2028 年度までに 10%以上に引き上げるという明確な目標を掲げている。この目標を達成するため、同社は以下のような重点的な戦略と投資を実施している。

まず、研究開発への投資を前中期計画比で 1.4 倍の 200 億円に増額し、技術の深化と探索を通じた価値創造を目指している[73][74]。特に、顧客との共創を重視した「インキュベーションスクエア」の設立により、顧客ニーズに応じた製品開発やソリューション提案を加速させている[78][76]。この施設は、試作や評価を効率的に行うための設備を備え、顧客との共同開発を可能にすることで、製品の市場投入までの時間を短縮している[78]。

さらに、アジア市場を中心としたグローバル展開を強化するため、タイ・バンコクに駐在事務所を設立し、現地市場のニーズに迅速に対応する体制を整備している[10][13]。また、インドネシアの PT. TAKAHA MULTICHEM INDONESIA との連携を通じて、Halal 化粧品原料の開発や市場拡大を進めている[13]。

これらの取り組みは、日清オイリオが掲げる「勝ち筋」戦略の一環であり、顧客接点の高度化、技術変革の実装、サプライチェーン上の価値統合を通じて、競争優位性を確立することを目指している[74][86]。

6.1.2 市場トレンドとの合致

化粧品油剤市場は、ナチュラル・オーガニック製品への需要増加やサステナビリティへの関心の高まりといったトレンドに支えられ、年平均成長率（CAGR）5～7%で成長している[4][5][6]。日清オイリオが注力するスペシャリティオイル市場は、これらのトレンドと合致しており、特に高機能性や環境配慮型製品への需要が拡大している[3][6]。

また、E コマースとインフルエンサーマーケティングの普及により、若年層を中心に化粧品油剤の認知度が向上している[5][6]。日清オイリオは、これらの市場動向を的確に捉え、製品開発やマーケティング戦略に反映させている。例えば、MCT（中鎖脂肪酸トリグリセリド）などの機能性素材を活用した製品は、健康志向やウェルネス志向の消費者に支持されている[57][73]。

さらに、同社はナチュラル志向の消費者ニーズに応えるため、植物由来の高純度オイルやエステル油の開発を進めており、これが市場での差別化要因となっている[39][51]。

6.1.3 アジア市場の成長性とグローバル展開

アジア市場は、経済成長と美容意識の高まりを背景に、化粧品油剤市場の成長が特に顕著である[5][6]。日清オイリオは、この地域を成長ドライバーと位置づけ、積極的な展開を進めている。

具体的には、中国市場でのテクニカルサポートセンターを活用したソリューション提案や顧客囲い込みの成功事例を他の地域にも展開している[3][33]。また、タイ・バンコク駐在事務所の設立により、東南アジア市場へのアクセスを強化し、現地の顧客ニーズに迅速に対応する体制を整備している[10][13]。

さらに、インドネシア市場では、Halal 化粧品原料の開発を通じて、地域特有のニーズに応える製品を提供している[13]。これにより、同社はアジア市場でのプレゼンスを高め、グローバルシェア拡大を実現する基盤を築いている[10][13]。

6.2 課題とリスク

6.2.1 高い目標設定と実現可能性

日清オイリオが掲げる 2028 年度までに化粧品油剤市場で 10%以上のグローバルシェアを達成する目標は、非常に意欲的である[1][3]。この目標を達成するためには、市場成長率を大幅に上回る自社成長率を実現する必要があり、年率換算で 15%以上の売上成長が求められる可能性がある[3][5]。

また、研究開発や設備投資に多額の資金を投入する一方で、これらの投資が計画通りに成果を上げるかどうかは不確実性が伴う[73][74]。特に、新製品の市場投入や顧客獲得において、競合他社との差別化が十分に図れない場合、目標達成が困難になる可能性がある[6][5]。

6.2.2 激しい市場競争と競合他社の動向

化粧品油剤市場は、BASF や Cargill、Clariant といった大手化学メーカーや油脂メーカーが競合する激しい市場である[6][5]。これらの企業は、技術力や資本力を背景に、積極的な製品開発や市場拡大を進めており、日清オイリオにとって大きな競争相手となっている[6][5]。

さらに、新規参入企業や既存企業の事業拡大も市場競争を一層激化させる要因となっている[6][5]。特に、ナチュラル・オーガニック製品への需要が高まる中で、これらの分野における競争が激化している[4][5]。

6.2.3 外部環境の変化と実行リスク

外部環境の変化も、日清オイリオの目標達成に影響を与える可能性がある。例えば、主要市場（特に中国）の景気変動や地政学的リスク、為替変動、原料価格の変動などが事業に影響を及ぼす可能性がある[21][5]。

また、グローバル展開においては、地域特有の規制や商習慣への対応が求められる[5][10]。これらの要因が、計画の実行におけるリスクとして挙げられる。

6.3 成功の鍵

6.3.1 戦略投資の着実な実行

日清オイリオが掲げる目標を達成するためには、研究開発や設備投資といった戦略的な投資を着実に実行することが不可欠である[73][74]。特に、インキュベーションスクエアを活用した顧客との共創や、グローバル拠点の整備を通じて、製品開発や市場拡大を加速させる必要がある[78][76]。

また、アジア市場を中心とした拠点展開やパートナーシップ戦略を強化することで、地域特有のニーズに対応し、競争優位性を確立することが求められる[10][13]。

6.3.2 技術優位性の活用と顧客密着型アプローチ

日清オイリオの技術力は、化粧品油剤市場における競争力の源泉である[39][51]。高純度オイルやエステル油といった高付加価値製品の開発を通じて、競合他社との差別化を図ることが重要である[39][51]。

さらに、顧客密着型のアプローチを強化し、顧客の課題解決に貢献するソリューション提案を行うことで、顧客との信頼関係を構築し、長期的なビジネス関係を築くことが求められる[78][76]。

6.3.3 アジア市場でのプレゼンス確立

アジア市場は、日清オイリオの成長戦略における重要な柱である[5][6]。同社は、タイ・バンコク駐在事務所の設立やインドネシア市場での Halal 化粧品原料の開発を通じて、地域特有のニーズに対応する製品を提供している[10][13]。

これにより、アジア市場でのプレゼンスを確立し、グローバルシェア拡大を実現する基盤を築くことが期待されている[10][13]。

7. 結論

7.1 日清オイリオの市場シェア拡大の可能性

日清オイリオは、化粧品油剤市場におけるグローバルシェア拡大を目指し、2028 年度までに 10%以上のシェアを達成するという目標を掲げています。この目標は、同社の中期経営計画「Value UpX」における重要な柱であり、技術力、研究開発、グローバル展開、そして顧客との共創を通じた価値創造を基盤としています[1][3][5]。

まず、日清オイリオの技術力は、長年にわたる油脂研究の成果を活かし、高純度・高機能性の製品を開発する能力に優れています。特に、スペシャリティオイル市場における競争力は、同社の差別化要因として機能しており、顧客の多様なニーズに応える製品ポートフォリオを提供しています[37][39][42]。また、研究開発拠点「インキュベーションスクエア」を活用した顧客との共創活動は、製品開発のスピードと精度を向上させるだけでなく、顧客との信頼関係を強化する役割を果たしています[78][79][80]。

さらに、グローバル展開においては、アジア市場を中心に拡販戦略を進めており、特に中国や東南アジア市場でのプレゼンスを強化しています。タイ・バンコクに新設された駐在事務所は、地域市場のニーズを迅速に把握し、適切な製品とサービスを提供するための重要な拠点となっています[10][13]。また、インドネシア企業との連携を通じて、Halal 化粧品原料市場への対応も進めており、これにより新たな市場セグメントの開拓が期待されています[13][40]。

一方で、競争環境の激化や外部環境の変化といったリスクも存在します。競合他社との技術競争や市場シェア争いが激化する中で、日清オイリオが掲げる高い目標を達成するためには、計画の着実な実行が不可欠です[5][6][11]。特に、研究開発投資の効果を最大化し、顧客ニーズに迅速かつ的確に応える体制を整えることが求められます[74][75][77]。

これらの要素を総合的に考慮すると、日清オイリオの市場シェア拡大の可能性は十分に高いと言えます。同社の技術力、研究開発体制、グローバル展開戦略、そして顧客との共創活動が相互に補完し合うことで、競争優位性をさらに強化し、目標達成に向けた道筋を確立することが期待されます[1][3][5][78]。

7.2 今後の戦略実行の重要性

日清オイリオが掲げる市場シェア拡大目標を達成するためには、戦略の実行力が極めて重要です。特に、中期経営計画「Value UpX」で示された成長戦略を着実に実行することが、成功の鍵となります[1][3][5]。

まず、研究開発の深化と顧客との共創活動の強化が求められます。同社は、研究開発投資を前中計比 1.4 倍に増額し、技術の深化と新たな価値創造を目指しています[75][77]。これにより、顧客ニーズに応じた高付加価値製品の開発が可能となり、競争力の向上が期待されます。また、「インキュベーションスクエア」を活用した顧客との共創活動は、製品開発の効率化と市場投入の迅速化に寄与すると同時に、顧客満足度の向上にもつながります[78][79][80]。

次に、グローバル展開戦略の推進が重要です。特に、成長市場であるアジア地域におけるプレゼンスの強化が求められます。タイ・バンコク駐在事務所の設立やインドネシア市場への進出は、地域市場のニーズに迅速に対応するための重要なステップであり、これにより市場シェアの拡大が期待されます[10][13][40]。また、Halal 化粧品原料市場への対応は、新たな市場セグメントの開拓と競争優位性の確立に寄与するでしょう[13][40]。

さらに、サステナビリティと環境配慮型製品の需要増加に対応することも重要です。消費者の環境意識の高まりに応じて、ナチュラル・オーガニック製品や環境負荷の低い製品の開発を進めることが求められます[4][6][19]。これにより、同社のブランドイメージが向上し、競争力がさらに強化されると考えられます。

最後に、競争環境の変化に柔軟に対応するための体制整備が必要です。競合他社との技術競争や市場シェア争いが激化する中で、迅速かつ的確な意思決定が求められます[5][6][11]。特に、デジタル技術を活用した市場分析や顧客ニーズの把握が、戦略実行の精度を高める上で重要な役割を果たします[74][75][77]。

これらの戦略を着実に実行することで、日清オイリオは市場シェア拡大の目標を達成し、持続的な成長を実現することが期待されます。

7.3 化粧品油剤市場における成長の展望

化粧品油剤市場は、ナチュラル・オーガニック製品への需要増加やウェルネス志向の高まりを背景に、今後も堅調な成長が見込まれています。市場規模は、2024 年時点で約 627 億米ドルと推定され、2037 年には 1256 億米ドルに達するとの予測もあります[4][6][20]。また、年平均成長率（CAGR）は 5%から 7%程度とされており、特にアジア市場が高い成長ポテンシャルを持つとされています[4][5][6]。

このような市場環境の中で、日清オイリオはスペシャリティオイル市場への注力を通じて、競争優位性を確立しようとしています。同社の強みである高純度・高機能性製品の開発能力は、ナチュラル・オーガニック製品や多機能性を求める市場ニーズに適合しており、今後の成長を支える重要な要素となります[37][39][42]。

また、E コマースとインフルエンサーマーケティングの影響も、化粧品油剤市場の成長を後押しする要因として注目されています。特に、若年層を中心にオンラインでの製品購入が増加しており、これに対応したマーケティング戦略が求められます[5][6][21]。

日清オイリオは、デジタル技術を活用した顧客接点の高度化を進めており、これにより市場シェアの拡大が期待されます[74][75][77]。

さらに、サステナビリティと環境配慮型製品の需要増加も、化粧品油剤市場の成長を支える重要な要因です。消費者の環境意識の高まりに応じて、環境負荷の低い製品やトレース可能なサプライチェーンの構築が求められています[4][6][19]。日清オイリオは、これらのニーズに対応するための技術開発と製品提供を進めており、これにより市場での競争力がさらに強化されると考えられます[78][79][80]。

このように、化粧品油剤市場は今後も成長が期待される分野であり、日清オイリオは其中で重要な役割を果たすことが期待されています。同社の技術力、研究開発体制、グローバル展開戦略、そして顧客との共創活動が、今後の市場成長を支える重要な要素となるでしょう。

1. [中期経営計画策定に関するお知らせ ― 日清オイリオ](#)
2. [化粧品オイルの世界市場：成長、将来展望、競合分析（2025 年 ...](#)
3. [中期経営計画 Value UpX ― 日清オイリオ](#)
4. [化粧品オイル市場レポート 2025―2032：市場規模、成長](#)
5. [【QA あり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える ...](#)
6. [化粧品オイル市場規模、シェア、および機会レポート、2033](#)
7. [日清オイリオグループ 国内外で BtoB 領域の展開強化 新中期 ...](#)
8. [日清オイリオグループ 国内外で BtoB 領域の展開強化 新中期 ...](#)
9. [個人投資家の皆様へ | 株主・投資家情報 ― 日清オイリオ](#)
10. [日清オイリオグループがバンコク駐在事務所設立 ― newsclip.be](#)
11. [営利 5 % 以上獲得へ / 日清オイリオ | フードウィークリーWEB](#)
12. [化粧品用天然オイル（2025）年の市場: 推進要因:（トレンドと ...](#)
13. [ファインケミカル事業における東南アジアのマーケティング ...](#)
14. [日清オイリオ G の企業情報 ― 2602 / プライム / 食料品](#)
15. [化粧品オイルの市場規模は 2028 年に 805 億 3,000 万米ドルに ...](#)
16. [Value UpX Medium―Term Business Plan FY2025―FY2028](#)
17. [The Nisshin Oillio Group ― Cosmetics Ingredients ― SpecialChem](#)
18. [The Nisshin Oillio Group, Ltd. ― UL Prospector](#)

19. [世界の化粧品用オイル市場規模（2025～2034 年）：供給源別 ...](#)
20. [化粧品オイル市場調査、規模、シェアと予測 2037 年](#)
21. [【市場調査レポート】 化粧品オイルの世界市場（2024 年～2030 年 ...](#)
22. [化粧品オイルの市場規模は 2028 年に 805 億 3,000 万米ドルに ...](#)
23. [化粧品オイル市場規模、シェア、および機会レポート、2033](#)
24. [市場調査レポート: 化粧品オイルの世界市場 2024－2028](#)
25. [化粧用オイルの世界市場（2024－2028）](#)
26. [化粧品オイルの世界市場：成長、将来展望、競合分析（2025 年 ...](#)
27. [油脂に秘められた無限の可能性を切り拓く](#)
28. [Nisshin OilliO – Exhibitor Details – in – cosmetics Group](#)
29. [The Nisshin OilliO Group, Ltd. – Exhibitor Details](#)
30. [The Nisshin OilliO Group – IQL – NOG](#)
31. [The Nisshin OilliO Group Ltd – Company Profile – GlobalData](#)
32. [【QA あり】 日清オイリオ、中間期は計画通り 国内油脂は価格 ...](#)
33. [中期経営計画策定に関するお知らせ – 日清オイリオ](#)
34. [営利 5 %以上獲得へ／日清オイリオ | フードウィークリーWEB](#)
35. [日清オイリオグループ BtoB と海外展開を強化する新中期経営 ...](#)
36. [日清オイリオグループ（2602）の財務情報ならログミーFinance 【QA あり】 日清オイリオグル
ープ、新中期経営計画を支える重点戦略として“勝ち筋”によるさらなる成長へ – ログミーファイナ
ンス](#)
37. [個人投資家の皆様へ | 株主・投資家情報 – 日清オイリオ](#)
38. [Nisshin OilliO Group Ltd, 2602:TYO profile – FT.com](#)
39. [Nisshin OilliO Group Ltd, 8WC:FRA profile – FT.com](#)
40. [Q&A Summary of The Nisshin OilliO Group's](#)
41. [【QA あり】 日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える ...](#)
42. [油脂に秘められた無限の可能性を切り拓く](#)
43. [日清オイリオグループ 国内外で BtoB 領域の展開強化 新中期 ...](#)
44. [The Nisshin OilliO Group Ltd – Company Profile – GlobalData](#)
45. [Nisshin OilliO Unveils Ambitious Medium – Term Business Plan](#)
46. [Value UpX Medium – Term Business Plan FY2025 – FY2028](#)
47. [日清オイリオの志望動機 30 選！ 企業研究から面接対策まで ...](#)
48. [Innovation – IQL – NOG](#)

49. [食のバリューチェーンへの貢献 | 6つの重点領域 – 日清オイリオ](#)
50. [【QAあり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える...](#)
51. [The Nisshin OilliO Group – IQL–NOG](#)
52. [Nisshin OilliO Unveils Ambitious Medium–Term Business Plan](#)
53. [The Nisshin OilliO Group – IQL–NOG](#)
54. [日清オイリオの志望動機 30 選！企業研究から面接対策まで...](#)
55. [油脂に秘められた無限の可能性を切り拓く](#)
56. [植物のチカラ 日清オイリオ](#)
57. [【QAあり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える...](#)
58. [個人投資家の皆様へ | 株主・投資家情報 – 日清オイリオ](#)
59. [食のバリューチェーンへの貢献 | 6つの重点領域 – 日清オイリオ](#)
60. [【QAあり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える...](#)
61. [Announcement of Formulation of Medium–Term Business Plan](#)
62. [Q&A Summary of The Nisshin OilliO Group's](#)
63. [Innovation – IQL–NOG](#)
64. [Nisshin OilliO Unveils Ambitious Medium–Term Business Plan – TipRanks.com](#)
65. [日清オイリオグループ（2602）の財務情報ならログミーFinance 【QAあり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える重点戦略として“勝ち筋”によるさらなる成長へ – ログミーファイナンス](#)
66. [【植物性食用油脂】特許総合力トップ3は日清オイリオグループ](#)
67. [Contribution to the food value chain | Our priorities](#)
68. [知的財産 | 植物のチカラ 日清オイリオ](#)
69. [高付加価値化が迫られる国内食品業界～製油・製粉業界...](#)
70. [Functions / System 研究開発を支える機能・体制 – 日清オイリオ](#)
71. [ビジョン 2030 の重点領域における研究開発の取り組み](#)
72. [油脂を究める研究開発で多様なソリューションを創出し続ける](#)
73. [中期経営計画 Value UpX – 日清オイリオ](#)
74. [【QAあり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える...](#)
75. [Innovation – IQL–NOG](#)
76. [日清オイリオグループ「インキュベーションスクエア」顧客...](#)
77. [油脂を究める研究開発で多様なソリューションを創出し続ける](#)
78. [日清オイリオグループ「インキュベーションスクエア」顧客...](#)

- 79. [油脂に秘められた無限の可能性を切り拓く](#)
- 80. [【QA あり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える ...](#)
- 81. [中期経営計画 Value UpX ― 日清オイリオ](#)
- 82. [Functions / System 研究開発を支える機能・体制 ― 日清オイリオ](#)
- 83. [ビジョン 2030 の重点領域における研究開発の取り組み](#)
- 84. [ビジョン 2030 の重点領域における研究開発の取り組み | 研究・技術開発 | 植物のチカラ 日清
オイリオ](#)
- 85. [油脂を究める研究開発で多様なソリューションを創出し続ける | 投資家のための企業情報「ア
イアール magazine」web](#)
- 86. [【QA あり】日清オイリオグループ、新中期経営計画を支える重点戦略として“勝ち筋”によるさ
らなる成長へ 投稿日時：2025/04/02 17:00 【ログミーファイナンス】 ― みんなぶ](#)