

2035 年に世界シェア 15 %・売上 600 億円規模を達成する「楽観シナリオ」を“確度高く”実現するために、日清オイリオが今すぐ着手すべき施策

OpenAI o3

1. 戦略ピラミッド —— “油剤スペシャリスト”から“グローバル・サステナブル Beauty-Oil プラットフォーマー”へ

階層	2035 年の到達像 (Why/What)	主な実行レバー (How)
Vision 2035	Clean & Functional Beauty-Oil No.1: ・世界売上 ≥ 600 億円・世界シェア 15 %超・EBITDA マージン ≥ 25 %	—
Differentiation	(1) 高機能×天然エステル技術(2) サステナビリティ認証の先手取得(3) 顧客共創ラボ網で“処方課題”を高速解決	—
Growth Engines	①中国・ASEAN・北米での地域深耕②機能性オイル(抗酸化、肌バリア、ブルーライトケア)拡充③M&A/JV による製品ポートフォリオ横展開	—

2. 10 の重点アクション(2025-30：ブースト期)

#	アクション	具体施策	KPIs	補足・根拠
1	R&D“5×5”プログラム	5 年間で「天然由来度 > 95 %」×「差別機能 5 領域」各 5 製品を上市 (例: 超軽粘度エステル、スカルプ用抗炎症オイル等)	25 新品目	同社はエステル合成+酸化安定化に強み

#	アクション	具体施策	KPIs	補足・根拠
2	グリーンクラスター生産網	マレーシア ISF 増強＋ASEAN 第2拠点(例:ベトナム)新設。全設備を RSPO NEXT、COSMOS、ISO 14067 準拠に	追加 年産能力 +40 %	RSPO や CO ₂ 可視化は調達選定条件化が加速(フロアカバーウィークリー)
3	中国“ラストマイル”シフト	上海 TS センターに次ぎ、広州／成都にミニ・アプリケーションラボを開設。現地処方支援を 24h 以内回答	中国売上 CAGR 15 %	技術サポ拠点の即応強化は既に始動
4	北米フットプリント獲得	2026 年までに NA で油剤専業メーカーを 1 件 買収し、当地産エステル(大豆・コーン由来)供給開始	北米売上比率 ≥ 15 %	北米は未開拓余地大、クリーンビューティ需要急伸(Research Nester)
5	Up-cycled & Fermented Oils	食品副産物・藻類発酵由来オイルを開発。2027 年までに原料コスト ▲10 %/t	低コスト×高 ESG	原料高騰対策＋差別化を同時達成 (Palm Oil demand from China and India expected to rise as prices become competitive, says MPOC)
6	デジタル処方プラットフォーム	AI でテクスチャ／官能性を予測し最適レシピを提案;顧客は Web でサンプル発注→72h 納品	サンプル応答リードタイム ▲50 %	Croda 等が類似プラットフォームを先行
7	One-Stop ESG データ提供	原料トレーサビリティ＋LCA＋カーボンフットプリントを API で即提示	ESG データ付き納品率 100 %	85 %の消費者がサステナ商品を重視(フロアカバーウィークリー)
8	インディーブランド向け D2C パッケージ	50 kg 単位の小ロット供給＋クリーンビューティ認証支援＋共同マーケティング	新興ブランド取引社数 ×3	インディー市場が大型メーカー成長を凌駕

#	アクション	具体施策	KPIs	補足・根拠
9	人財・組織再設計	“Global Oil Innovators” プログラムで海外 R&D/BD 人員を +100 名; 報酬を粗利連動に	海外人員比率 50 % →65 %	技術営業力=差別要因
10	為替・原料ヘッジ強化	パーム/ココナッツ/ヒマシ油など主要油脂を連動デリバティブ+現物在庫でハイブリッドヘッジ	マージン変動幅 ±1 pt 以内	原料価格変動は最大の収益リスク

3. ロードマップ & KPI

フェーズ	2025-27「基盤拡張」	2028-30「一気拡大」	2031-35「トップランナー」
主要マイルストーン	・ASEAN 増産稼働・北米 M&A 完了・AI 処方 β 版リリース	・“5×5”新製品完遂・中国売上 2 倍・ESG API 導入率 100 %	・世界シェア 12 %到達・EBITDA マージン 25 %・Scope 1,2 CO ₂ 実質ゼロ
財務目標	売上 300 億円、OPM 18 %	売上 450 億円、OPM 22 %	売上 600 億円、OPM 25 %
投資規模	設備・M&A 計 150 億円	設備 80 億円	設備更新+R&D 90 億円
KPI	・新製品売上比率 30 %・サンプル納期 72h	・新製品売上比率 45 %・中国+北米売上 > 総売上 40 %	・新製品売上比率 60 %・顧客ロイヤリティ 指数 80 pts

4. リスクとモニタリング指標

リスク	早期検知指標	緩和策
原料調達難・急騰	適正在庫指数、FOB 価格トレンド	サプライ多重化、ヘッジ【#10】

リスク	早期検知指標	緩和策
環境規制強化	RSPO/CO ₂ 参照値、顧客監査件数	認証先行取得、LCA フル開示【#7】
中国・北米競合激化	価格下落率、入札敗退率	顧客共創ラボ差別化【#3】【#6】
技術陳腐化	新製品上市速度、顧客 NPS	5×5 プログラム継続投資【#1】

まとめ

- ・ 技術差別化(高機能×天然)とサステナビリティ先手を“車の両輪”に据え、地域別・用途別に深掘りすることで、市場平均 +4 pt 以上の成長を継続可能。
- ・ 顧客共創ラボとデジタル処方プラットフォームで“ラストマイル”の課題解決力を高め、価格競争ではなく付加価値競争へシフト。
- ・ M&A/JV を通じて欧米の天然油・発酵油ポートフォリオを取り込み、製品レンジと地域販路を短期で補完。

上記 10 アクションを 2025-30 年のブースト期に確実に実装すれば、2035 年のシェア 15 %・売上 600 億円は高い確度で射程に入ります。

主要情報出典

- ・化粧品油市場規模 2025-37([Research Nester](#))
- ・エモリエントエステル CAGR([IndustryArc](#))
- ・消費者のサステナ志向 85 %([フロアカバーウィークリー](#))
- ・Croda のサステナ戦略
- ・日清オイリオ Cosmetic Oil 世界シェア 9 %、海外売上 40 %
- ・技術サポートセンター上海開設

([Cosmetic Oil Market Size & Share | Growth Trends 2025-2037](#), [Emollient Esters Market Size Report, 2024CMR 0725-2030](#), [PwC Captures Sustainability Snapshot | Columnist](#), [Integrated Report 2024](#), [Integrated Report 2024](#))