

環境と福祉を結びつけるビジネス  
高純度尿素水の製造・販売事業

事業説明資料

Eco Two Light  
**Eco<sup>2</sup>Light**®

JIS K 2247-1

**AdBlue**®  
® Registered trademark of the Verband der Automobilindustrie e.V.(VDA)

ISO 22241-1



株式会社 オプティ

2024 年 4 月改定

## 事業内容

---

- NO<sub>x</sub>還元剤である「尿素水」を提供し、代理店には尿素水の製造装置および尿素を始めとした消耗品を提供します。

対象：ディーゼルエンジン搭載車両（トラック・バス・乗用車・農機具・建設機・重機）・船舶・発電所・工場等のボイラー施設・廃棄物処分場・下水処理場など。

- 尿素水の製造は障がい者や高齢者が製造できるようユニバーサルデザインになっています。
- 全世界において尿素水は同じ品質基準により使用されています。

## エグゼクティブサマリー

世界各国でディーゼルエンジンを使用しているトラック・バスおよび乗用車の排ガス規制が強化される中、我が国においても 2005 年 10 月に積載量 8 t 以上の新車大型ディーゼルトラック・バスに関する排出ガス規制「新長期規制」が制定されました。物流業界では、燃料の高騰や運賃の値下げなどにより厳しい経営を強いられている中、尿素水の経費が上乘せされるという事態に追い込まれており、高品質で低価格な尿素水を求める声が高まっています。

日本のトラック保有台数は約 755 万台（自動車車検登録情報協会調べ）。平成 26 年 3 月 28 日に国土交通省自動車局環境政策課が次のことを公表しました。

国内自動車メーカーからヒアリングを行ったところ、平成 28 年度から開始された規制に向け、ディーゼル重量車（車両総重量 3.5 トン超のトラック・バスをいう）は尿素水を使用する SCR 触媒を搭載した車両が主流となりました。今後全てのディーゼルエンジン搭載車両が尿素水を使用する事になるため、5000 億円を超える大きな市場となることを見込めます。さらに、バイオマス発電、船舶、建機、重機、焼却炉、ボイラーといった大市場もあり、尿素水事業は将来性豊かなビジネスモデルと言えます。

当社はこのような市場環境の中、高品質な尿素水を製造するための装置を製造することに成功しました。さらに尿素水の製法についても独自の技術を開発し、平成 25 年 11 月 15 日に特許を取得しました（特許第 5409948 号）。2016 年 5 月 1 日にはドイツ自動車工業会の審査に通り、アドブルー認証（ISO22241-1）を取得しました。

私たちは、化学的な知識を活かし「尿素水」という商品・サービスを構築。さらにはチェーンオペレーションシステムを構築したことで当社独自のビジネス展開を行っています。

## 会社概要

- 商号 株式会社オプティ（以下、オプティ）
- 設立日 昭和61年9月9日（1986年）
- 本社所在地 三重県三重郡川越町高松 133
- 連絡先 059-363-2512
- 主な事業内容 尿素水の製造・販売事業
- 決算期 2月
- 資本金 1,000 万円
- 株主構成 猪野栄一 60.2% 他 90 名
- 代表者 代表取締役 猪野栄一
- 従業員 16 名



- 2016 年 5 月 1 日 ドイツ自動車工業会よりアドブルー認証（ISO 22241-1）を受ける
- 2024 年 3 月 27 日 東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場

## 企業理念

---

私たち株式会社オプティは、常識にとらわれない思考を基に、顧客第一主義を貫き、健全で恵み豊かな社会を構築し、現代および次世代の人々がより良い生活を享受できるよう努力してまいります。



## 経営方針

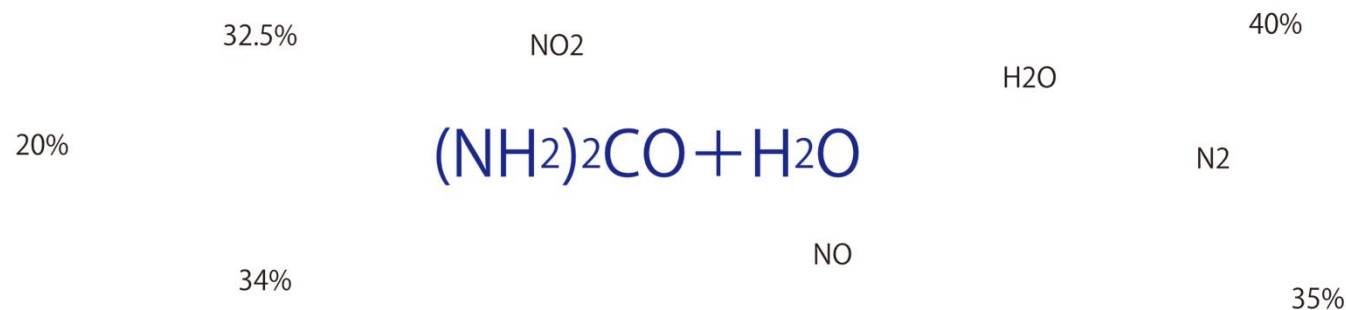
---

- 1) 不当な儲け主義を廃し、顧客の満足を第一義とする「顧客の創造」を行う
- 2) 製品の選択は利益の大小、量の多少にとらわれず、顧客の満足および社会的に最も利用価値の高いものを提供する
- 3) 大企業が行っている分野に追随するのではなく、大企業が取組みがたい分野において独自の研究および技術開発を行い、生産活動、販路の開拓、資材の獲得等を協力会社と共に行う
- 4) 売りは元にある。協力会社および仕入れ先を大切にし、相互扶助の精神を忘れない
- 5) 従業員は厳選し、少人数を持って構成し、形式的階級制を避け、一切の秩序を実力本位、人格主義の上に置き、個人の能力を重視する
- 6) 利益を上げ、社会に貢献する。利益を先に考えると事が汚くなる。利益は最善を尽くした後の清算と心得る
- 7) 会社の余剰利益は、適正な方法によって株主および全従業員に配分。特に、従業員の生活の安定を十分考慮・援助し、会社の仕事すなわち自己の仕事の観念を徹底させる

株式会社オプティ 代表取締役 猪野栄一

## 事業内容

光化学スモッグや酸性雨、喘息の原因となっている窒素酸化物を無害化する尿素水を作っています。



## 尿素水とは

---

尿素水とは、天然ガスと空気を原料として作られた  
尿素と、水道水や井戸水を原料に作った純水を混合  
させた水溶液の事です。

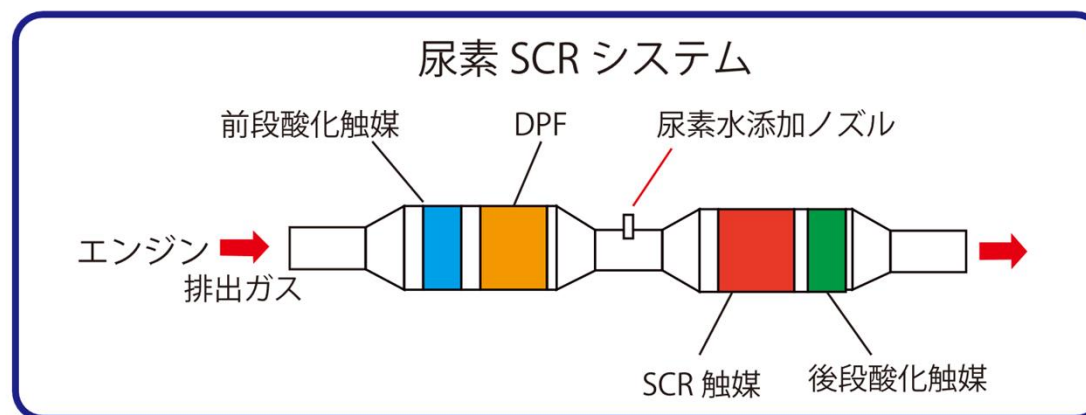
原料は水と尿素だけです。

原料である尿素は、国内産、中国産、サウジアラビア産等を使用しています。



## 尿素水を何に使うか

尿素水は、尿素 SCR システムという窒素酸化物を還元する装置に使用されます。

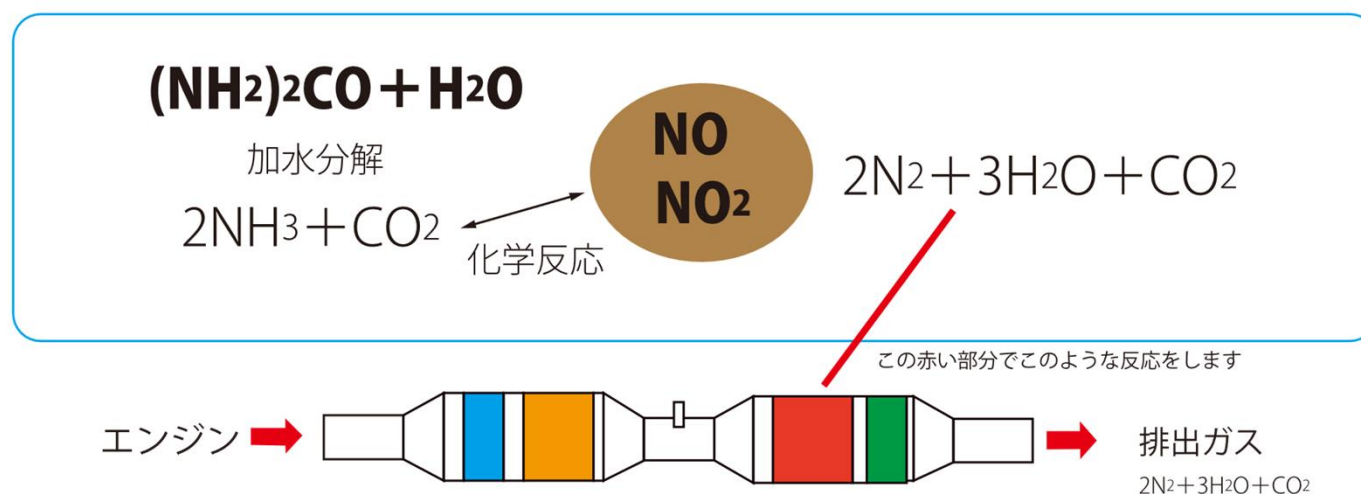


車だけでなく、多くの工場でも使用されています。

SCR は Selective Catalytic Reduction の略であり、日本語では「選択（的）還元触媒」を意味します。

## 尿素SCRシステムとは

トラックやバス、建設機械、重機、船舶、発電機などから排出される窒素酸化物を中和し、空気をきれいにする技術です（脱硝設備）。



## 事業のマイナスポイント

---

安定して確実な伸びは示すものの

# 地味

派手さが無く、面白味が無い。よってマスコミに取り上げてもらえない

世間一般になかなか知ってもらえない

## 事業のプラスポイント

---

尿素水はガソリンや軽油と同じ

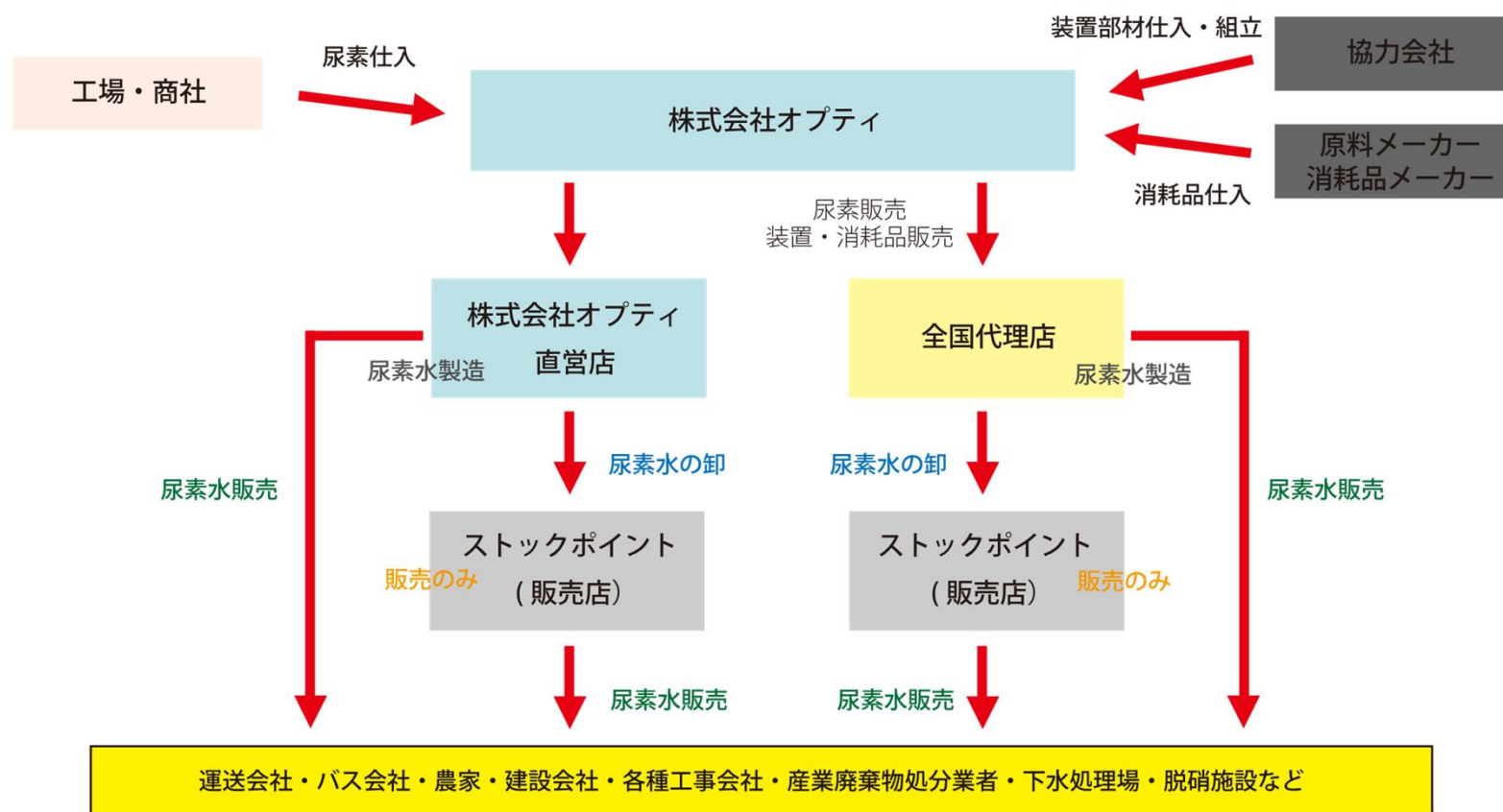
# 消耗品

トラックやバスが走れば走るほど量が売れます

船舶、重機、建機、農機具、発電機などにも搭載されています。  
さらに、多くの工場の脱硝設備にも導入されています。

## ビジネスモデル

当社は、エンドユーザである運送会社、バス会社、船会社等に尿素水を販売すると共に、製造販売の権利を付与した代理店に装置・原材料および消耗品を提供します。



今後、バイオマス燃料発電の義務化により、さらに大きな市場が見込める

# 営業収益源

弊社の営業収益は以下の4つになります。

株式会社オプティ  
直営店

尿素水をユーザーに直接販売する

全国代理店

装置、尿素、消耗品を販売する

ストックポイント  
(販売店)

尿素水の卸販売

ディーゼル車用  
メンテナンス商材の販売

エンジンオイル、インジェクタークリーナー、DPF 洗浄  
尿素 SCR 触媒の洗浄



# 営業収益源 1

## 直営店のメリットとデメリット

株式会社オプティ  
直営店

尿素水をユーザーに直接販売する

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 利益率が高い</li><li>・ 価格競争に対して圧倒的な強みを持つ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 設備に対する初期投資が大きい</li><li>・ 人の教育等に時間を必要とする</li><li>・ 人が集まらない</li></ul>

## 営業収益源 2

### 代理店のメリットとデメリット

全国代理店

尿素水製造・販売の権利、装置、尿素、消耗品を販売する

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"><li>・原料である尿素。消耗品である各種フィルター類やイオン交換樹脂の販売になるため、少人数で運営できる</li><li>・拡販における初期投資を必要としない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・気を使いながらの展開になる</li></ul>

## 営業収益源 3

### 販売店のメリットとデメリット

ストックポイント  
(販売店)

尿素水の卸販売

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売管理費のうち、運送費用が大きい。この負担が無くなる</li> <li>・ 営業活動の労力が減る</li> <li>・ 事務手続きの労力が減る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 無し</li> </ul>

# 障がい者施設との取り組み

弊社では、障がい者施設との連携を行っております。現在、三重県四日市市、和歌山県串本町、広島県神石郡の3か所の福祉施設の皆さんに尿素水の製造をお手伝いいただいています。今後、50か所程度まで増やしたいと考えています。

- ①エコ工房四季（社会福祉法人つばさ福祉会） 和歌山県東牟礼郡串本町古座 1004
- ②有限会社オレンジ環境プランニング 三重県四日市市山之一色町 1540-1 高度障がい者雇用所
- ③社会福祉法人神石よつば会 広島県神石郡高原町油木甲 5071

## 条 件

- 既存の施設を利用できることが条件です。
- 製造に必要な水、電気、ガス、フォークリフトは施設にご負担いただきます（1回数百円）。
- 尿素水を製造するために必要な製造装置、原材料である尿素、消耗品は弊社や代理店が提供します。
- 出来上がった尿素水は全量弊社もしくは代理店が買い上げます。  
例 1回の製造量 1,000ℓ：¥5,900 製造時間は2～3時間
- 納品する条件も揃っていれば、納品もお願いします。

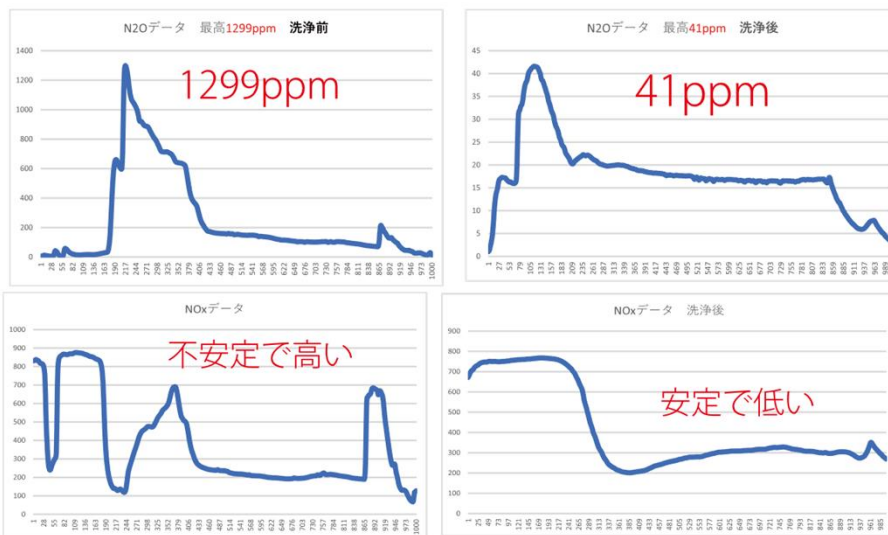
施設のメリット：施設側にとっては安定した収入を得ることができます。

オプティのメリット：工場開設や人の問題を考えずに済む。

## 価格戦略

「安ければよい！」という販売方法ではなく、車両に不具合が起こらない高品質の尿素水を提供するようにしています。正確なエビデンスを基に品質の良さをピールすると共に、お客様本位のサービスを心がけ、適正価格で販売してまいります。

2023年10月26日 日新運輸様 車番 35-87  
使用尿素水：新車からエコツライト UDトラックス クオン  
走行距離：51万km



実車データに基づき尿素水の良し悪しを判断しています。



# SWOT分析

株式会社オプティ SWOT分析

## 3. 当社の特徴

### 強み (Strength)

- ・ 製品に対する化学的ノウハウを持っている
- ・ 独自の商品を有している
- ・ 過去の実績に基づく経営企画力がある
- ・ 市場が確実に成長するという環境がある
- ・ 日本最大の尿素水販売網を持っている
- ・ 上場したことで信用度が上がる

### 弱み (Weakness)

- ・ 会社の知名度が低い
- ・ 社員が高齢化している
- ・ 後継者問題
- ・ 人材の不足

## 4. 経営の環境

### 機会 (Opportunity)

- ・ 社会の環境保全に対する意識の広がり
- ・ 環境保全に対する法規制の厳格化
- ・ 大型トラックの排ガス規制による車両の変更
- ・ 経済産業省によるバイオマス燃料発電の義務化による尿素水の使用量増加
- ・ 脱硝設備における還元剤がアンモニアから尿素になってきている

### 脅威 (Threat)

- ・ 原油価格や政治による原材料費の価格変動
- ・ 輸入ができなくなる
- ・ 円安による原材料の高騰
- ・ マーケット争奪競争の激化



## 最後に

最後までお付き合いいただき、誠にありがとうございました。

まだ 20 代後半のころ、株式公開を目標として株式会社オプティを設立しました。おかげさまで 2024 年 3 月 27 日に東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場することができました。今後は一般市場への上場を目指し、株主の皆様および代理店様さらには従業員、そして現代および次世代の人々がより良い生活を享受できるよう努力してまいります。

現在のオプティにとって必要なモノは尿素水の販売を大きく伸ばすことおよび事業の更なる飛躍に繋がる志の高い人材。大手競合他社と戦っていくためには、製造販売拠点の充実が不可欠であり、同時に国内外の尿素製造メーカーと契約を結び、安定的に弊社の希望するクオリティと価格で尿素を仕入れることが非常に大きなポイントとなります。現在、新たな仕入れルートの開拓には着手しており、今後の展開に期待しているところであります。

また、販売量を拡大することで、障がい者施設での尿素水製造も増加し社会問題となっている障がい者の雇用問題（自立支援）も大きく改善することができます。

多くの皆様からのご協力を得ることで、社会に貢献できる仕組みづくりは大きく前進します。是非、本事業にご賛同いただくと共に、国内外で共同で事業を推進していただける方、さらには資金的なご支援を頂ける方からのご協力を願っております。

何卒、宜しく願い申し上げます。

2024 年 4 月

株式会社オプティ  
代表取締役 猪野栄一