

2023年5月期 通期決算説明会

2023年7月21日

東証プライム市場 証券コード:4465



目次

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2023年5月期
通期決算概要

第三章：2024年5月期
業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第五章：トピックス

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2023年5月期
通期決算概要

第三章：2024年5月期
業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第五章：トピックス

ニイタカとはどのような会社？

業務用洗剤の分野で成長を続ける会社

商号	株式会社ニイタカ
本社所在地	大阪市淀川区新高1-8-10
設立	1963年
代表者	代表取締役 社長執行役員 野尻大介
資本金	5億8519万円(2023年5月31日現在)
従業員数	連結394名(2023年5月31日現在)
決算月	5月
連結売上高	195億400万円(2023年5月31日現在)
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務用洗剤・洗浄剤・除菌剤・漂白剤の製造販売 2. 固形燃料の製造販売 3. 食品添加物の製造販売 4. 医薬部外品の製造販売 5. 衛生管理支援サービス等の提供 6. 化粧品原料の製造

※単体



事業内容

固形燃料と業務用洗剤が主力製品のBtoBの会社



あたたかい炎で調和を支える

KAEN

- ひとり鍋用の固形燃料
- 業界No.1の品質と
トップシェア



清潔を支える

- 洗剤・洗浄剤・
除菌剤・消毒剤
- 衛生コンサル
ティングサービス



グループ会社について(主要子会社)

国内: ビルメンテナンス向け製品の製造・販売、アルコール製剤の製造・販売、
乳酸菌発酵食品の製造・販売

海外: 固形燃料および洗剤の製造、販売

国内子会社



カガクで見つけるカガヤク未来
ミックセル化学株式会社



京葉糖蜜輸送

(新)



(新)

→後ほど説明

海外子会社

新高(福建)日用品有限公司
尼多咖(上海)貿易有限公司
新高(江蘇)日用品有限公司



業務用洗剤とは？

業務用洗剤の一般的な特徴

①大容量

②強力

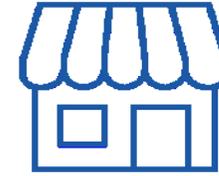


「リキッドPH」
22kg



「ニューケミクール」
4kg

販売店が運ぶ



飲食店

食器用洗剤
(手洗い用)

食器洗浄機用
洗浄剤



油汚れ落とし
用洗浄剤

漂白剤

アルコール
製剤

外部環境(業務用洗剤・固形燃料分野)

市場縮小のリスクはあるが、洗剤・固形燃料の需要が増える機会も十分にある

リスク

少子高齢化、人口減少など
外食・宿泊市場の縮小

資源高と円安による
原材料価格の高止まり

機会

経済活動の正常化、
インバウンドの回復で
洗剤・固形燃料の需要回復

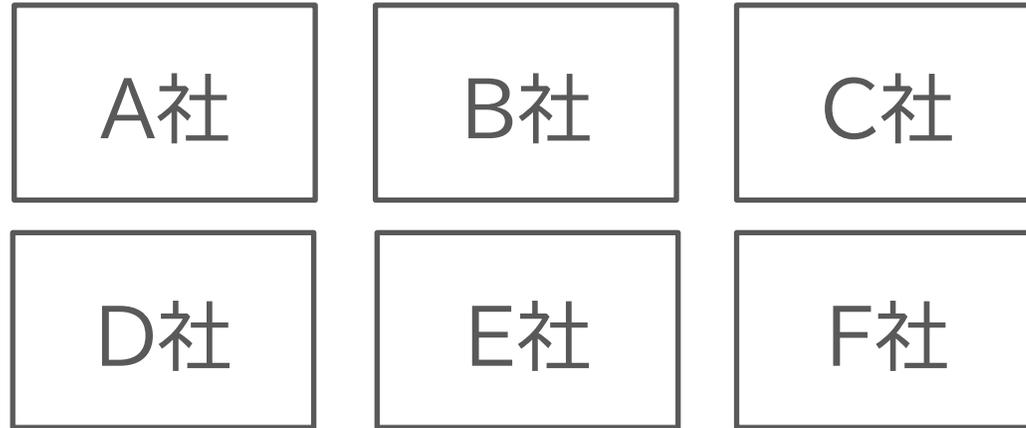
HACCP(衛生管理の手法)
法制化に伴い、
洗剤需要が増加

感染症拡大を契機とした
衛生意識の向上で
除菌剤・消毒剤の需要拡大

競争環境、市場規模（業務用洗剤）

競争環境

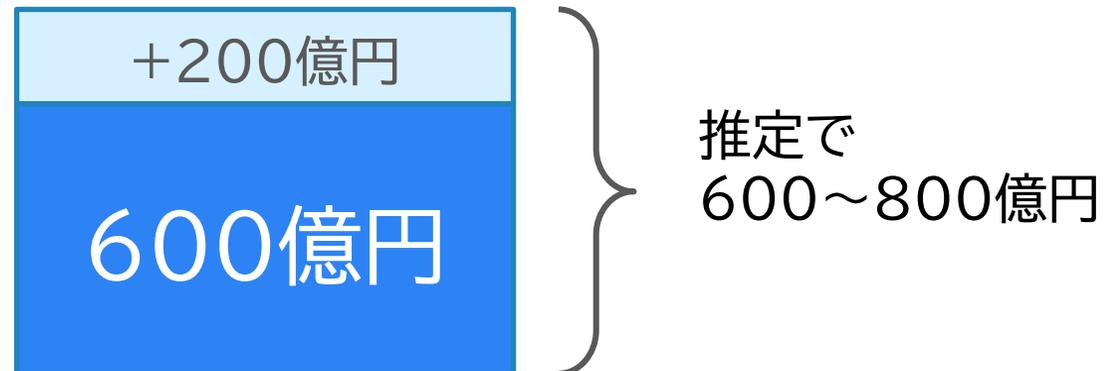
他社は子会社が多い



ニイタカは2位グループ

他

市場規模

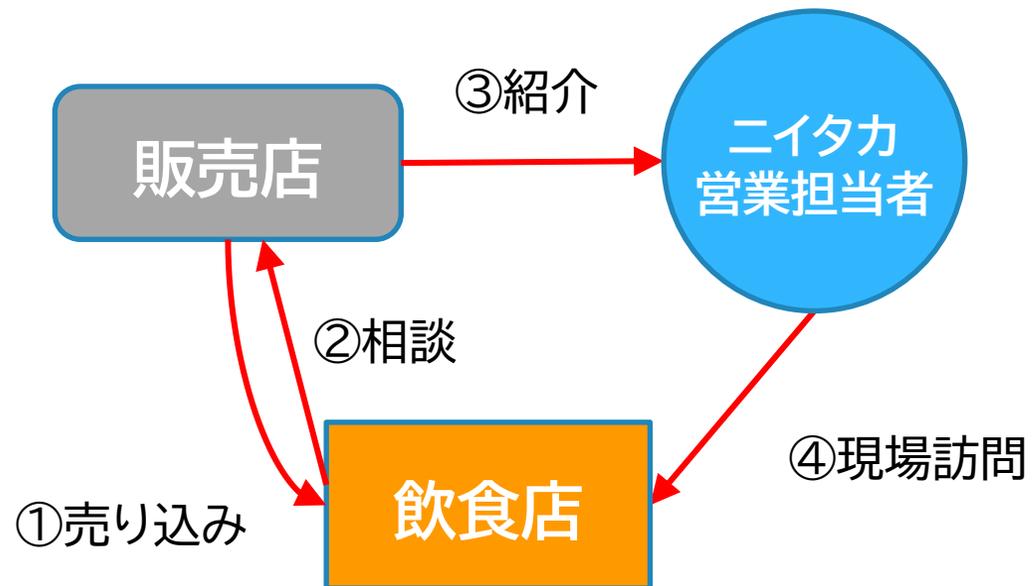


当社の強み

社会課題解決に挑戦する姿勢と、差別化技術の集積、技術の特許権利化

攻め

現場の声を聴き
課題を見つける



技術力を高め
課題解決に臨む

例) ウイルス不活化※
効果の確認試験
が自社でできる



- ・先行投資して、インフラ整備とスタッフ育成
- ・これにより、製品開発期間を大幅短縮

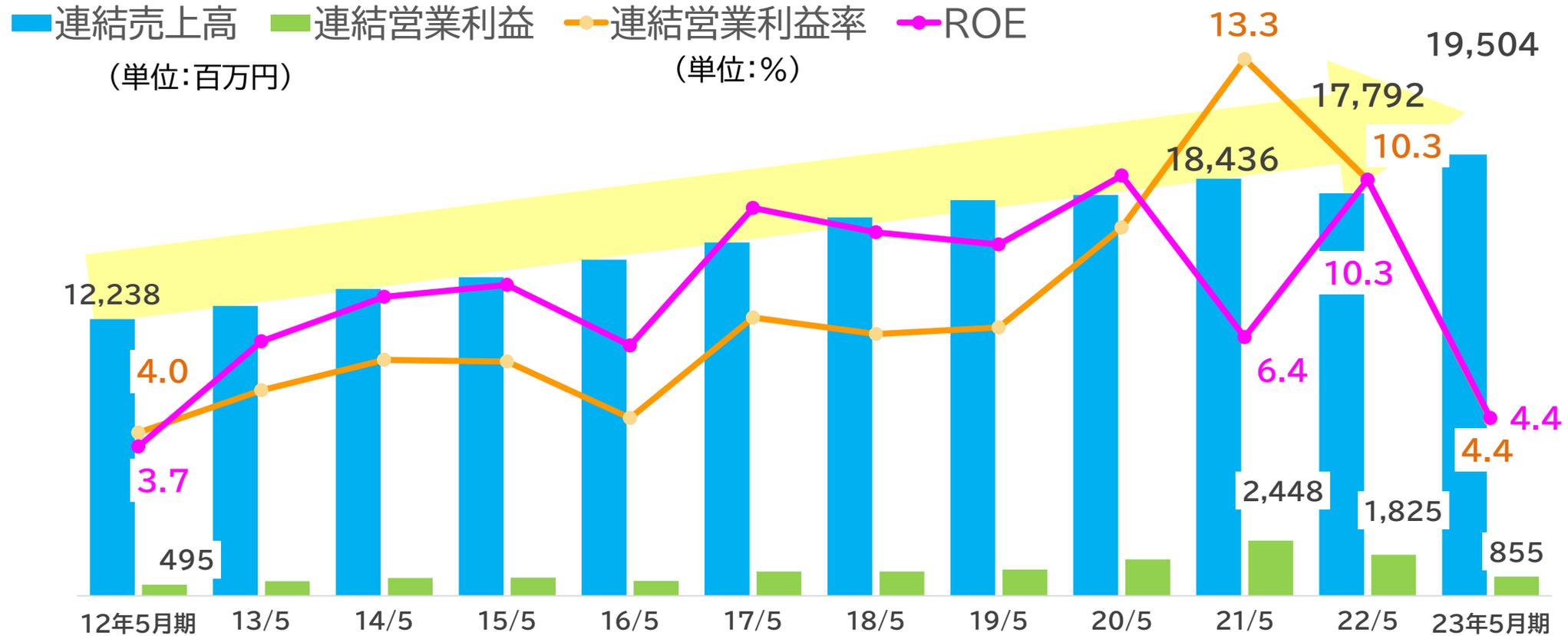
※不活化とは ウイルスの感染性を失わせること

守り

特許 120件 (2023年6月30日現在 期限内のもの)
アフターサービス、品質保証の充実

売上・利益の推移

毎年平均5%の売上拡大で安定成長



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

**第二章：2023年5月期
通期決算概要**

第三章：2024年5月期
業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第五章：トピックス

2023年5月期 通期(連結) 業績サマリー

売上高は195億円で9.6%増。営業利益は8.55億円で53.2%減

	22/5期 通期	23/5期 通期	増減率 前期比
売上高	(百万円) 17,792	(百万円) 19,504	+9.6%
営業利益	1,825	855	▲53.2%
営業利益率	10.3%	4.4%	▲5.9pt
経常利益	1,855	886	▲52.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,231	561	▲54.4%
ROE	10.3%	4.4%	▲5.9pt

<売上高> 増収

- 洗剤・固形燃料は需要回復と価格改定で売上増加
- 仕入商品は価格改定により売上増加
- 感染予防対策製品の売上は減少

<営業利益> 減益

- 原材料価格の大幅な上昇
- 物流費の上昇
- 製品価格改定は一定の成果

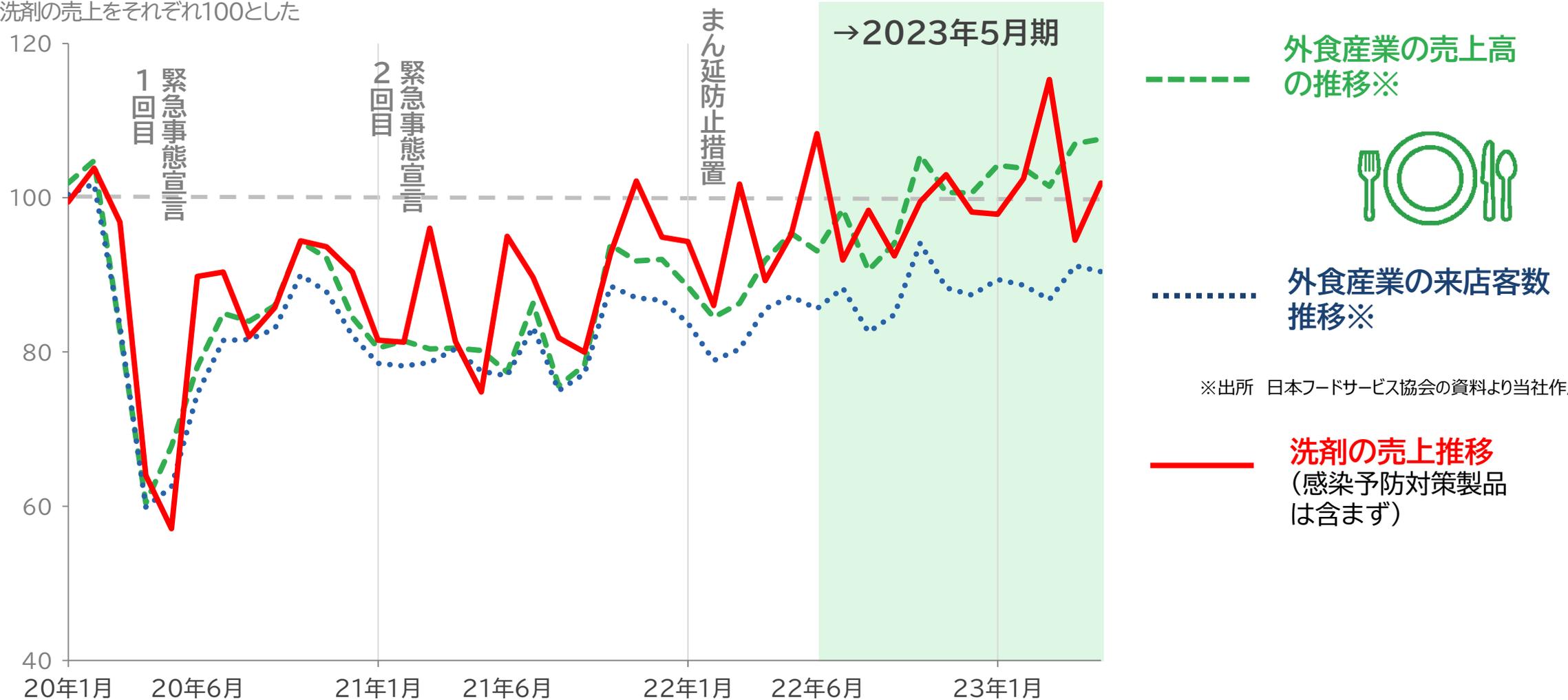
<当期純利益> 減益

- 営業利益での減益を反映

外食売上高・来店客数と洗剤売上との関係性

外食売上高の回復に連動して、洗剤の需要は回復

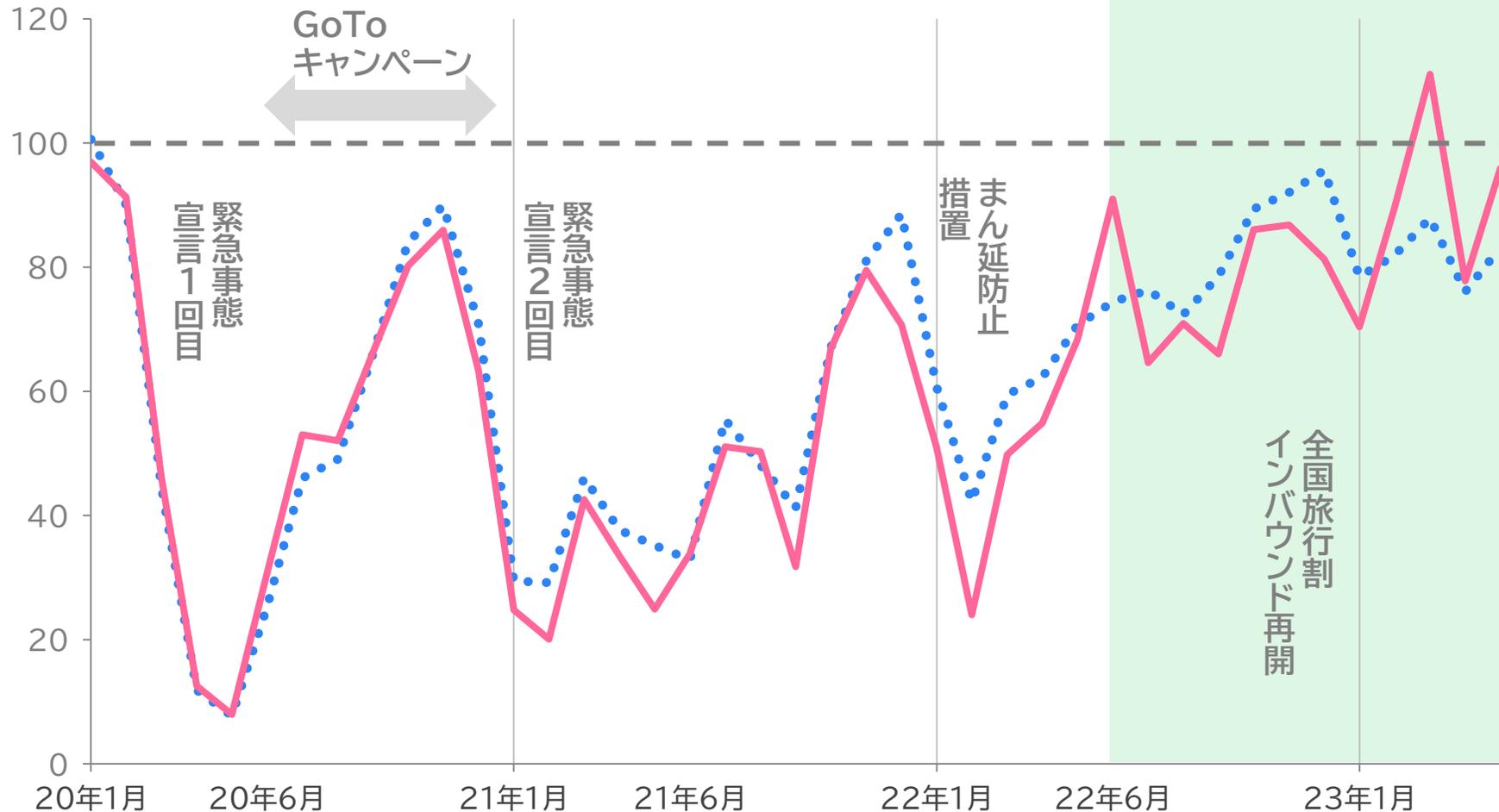
2019年各月の外食産業の売上高・外食産業の来店客数
・当社洗剤の売上をそれぞれ100とした



宿泊者数と固形燃料売上との関係性

観光旅館の宿泊者数の回復に連動して、固形燃料の需要は回復傾向

2019年各月の宿泊者数、
固形燃料の売上をそれぞれ100とした



..... 旅館とリゾートホテル
の延べ宿泊者数の推移

出所 観光庁 宿泊旅行統計調査

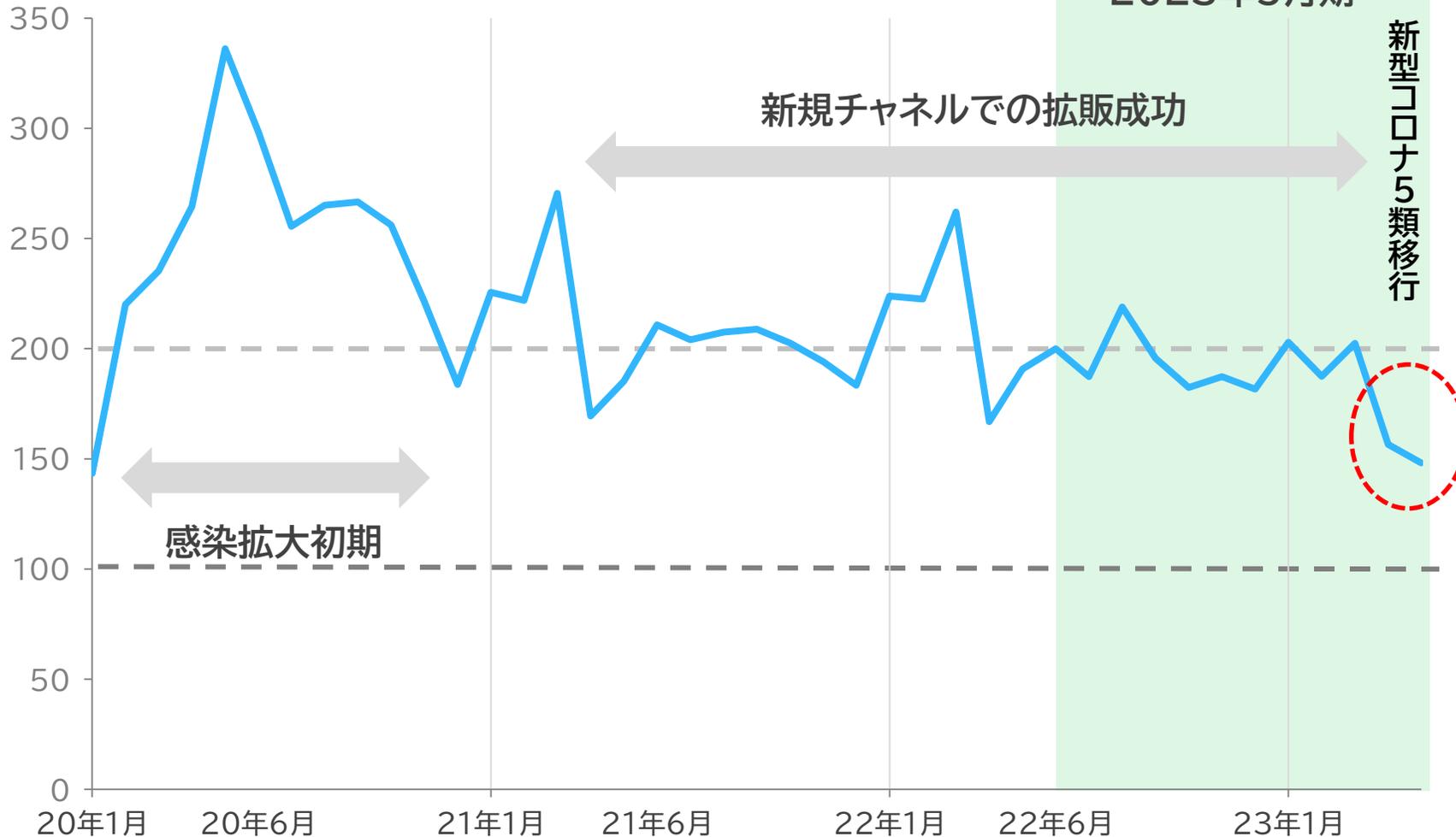
— 固形燃料の売上推移



感染予防対策製品の売上推移

コロナ禍前より高い水準も4月5月は落ち込む

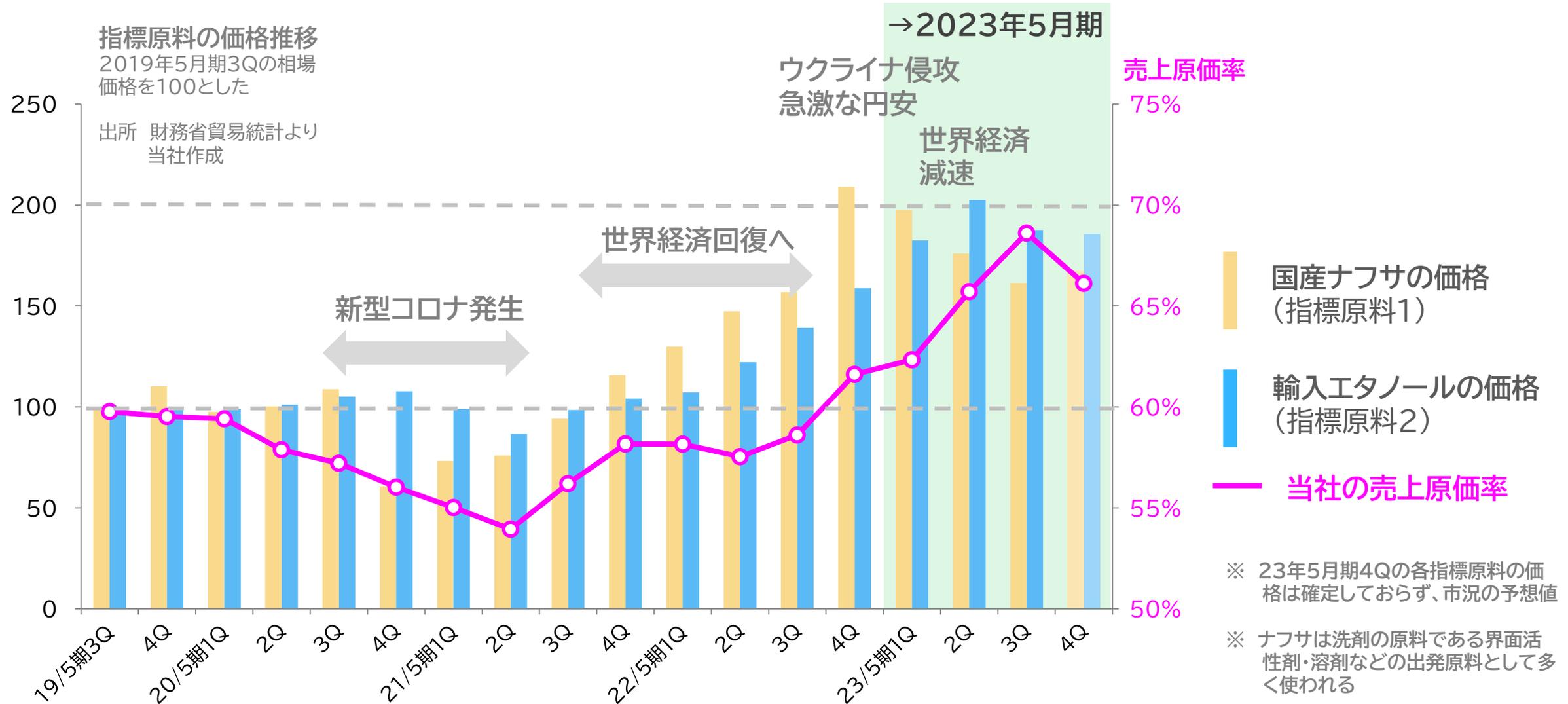
2019年各月の売上を100とした



— 感染予防対策製品の売上推移

原材料価格の動向

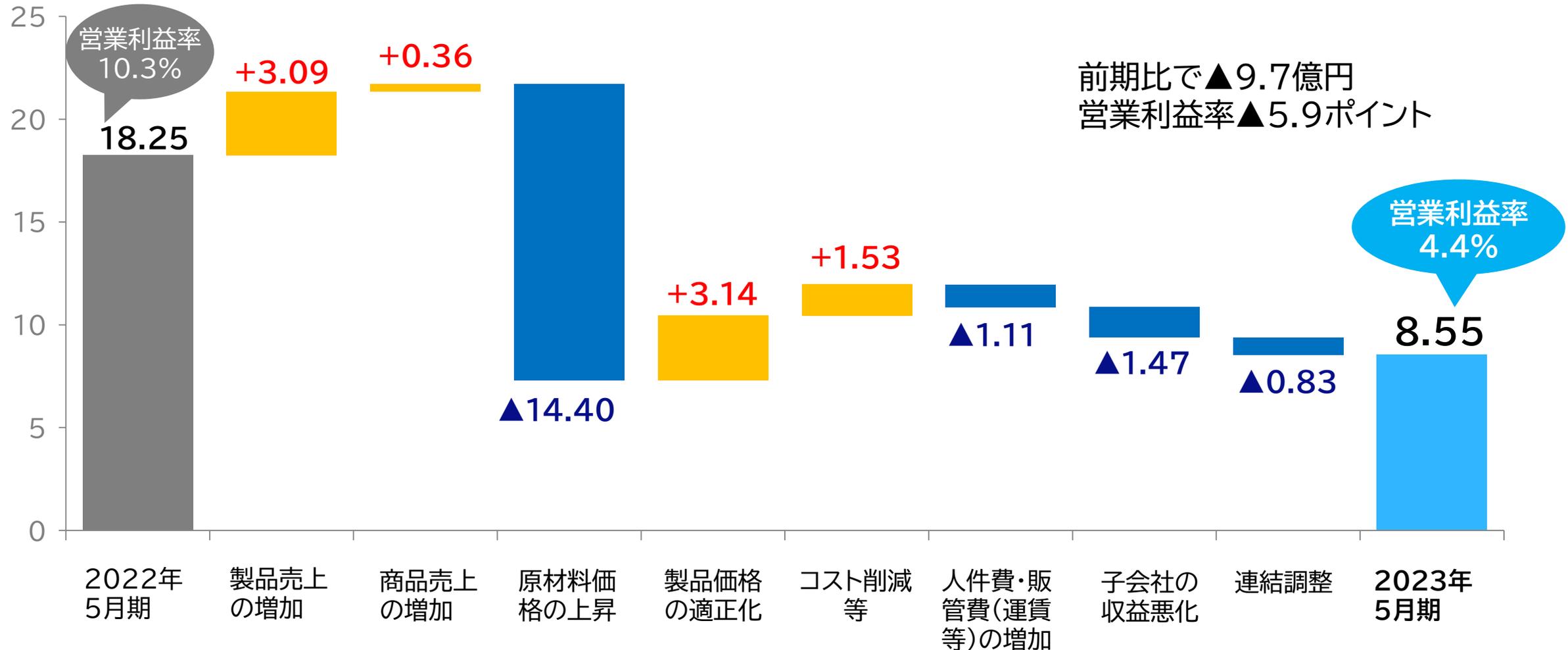
相場のピークは過ぎたが、為替等の影響で高止まり



営業利益の増減要因

想定以上の原材料価格高騰の影響。価格適正化等でカバーできず

単位:億円



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2023年5月期
通期決算概要

**第三章：2024年5月期
業績予想**

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第五章：トピックス

2024年5月期 業績予想 サマリー

売上12.8%増で、営業利益10億円をめざす

	23/5期 連結	24/5期 連結予想	増減率 前期比
売上高	(百万円) 19,504	(百万円) 22,000	+12.8%
営業利益	855	1,000	+17.0%
営業利益率	4.4%	4.5%	+0.1pt
経常利益	886	1,010	+13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	561	680	+21.1%
ROE	4.4%	5.4%	+1.0pt

<売上高> 大幅増収

- 前期グループ化した子会社が貢献
- 洗剤、固形燃料は回復続く
- アルコール製剤は需要減少

<営業利益> 増益

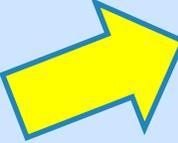
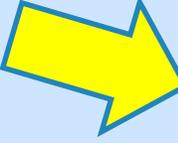
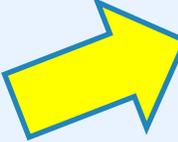
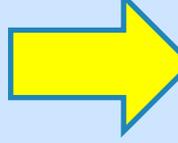
- 前期グループ化した子会社が貢献
- 価格適正化の成果が寄与
- 原材料価格高止まりの影響

<当期純利益> 増益

- 営業利益に連動して増益

2024年5月期 売上見込み

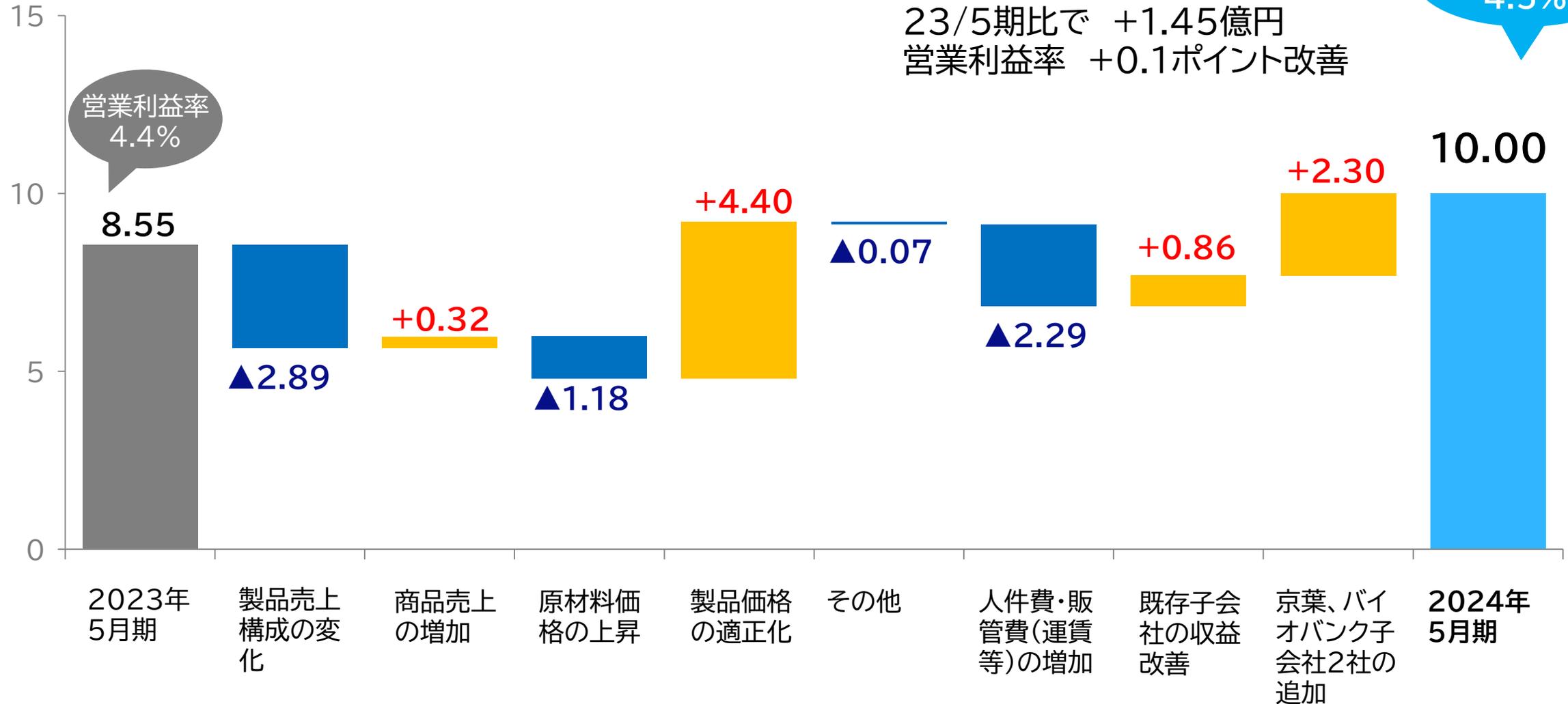
洗剤と固形燃料は売上増、感染予防対策製品は売上減、健康食品は堅調と予想

		売上の予想	
食器用洗剤 各種洗浄剤			需要回復と価格改定で、コロナ禍前を超える
固形燃料			需要回復と価格改定で、コロナ禍前の水準に近くなる
感染予防対策製品			前期より減少。ただし、コロナ禍前より高い水準を維持
仕入商品			価格改定により売上増
乳酸菌発酵食品			堅調に推移

24年5月期 営業利益(連結)の増減要因見込み

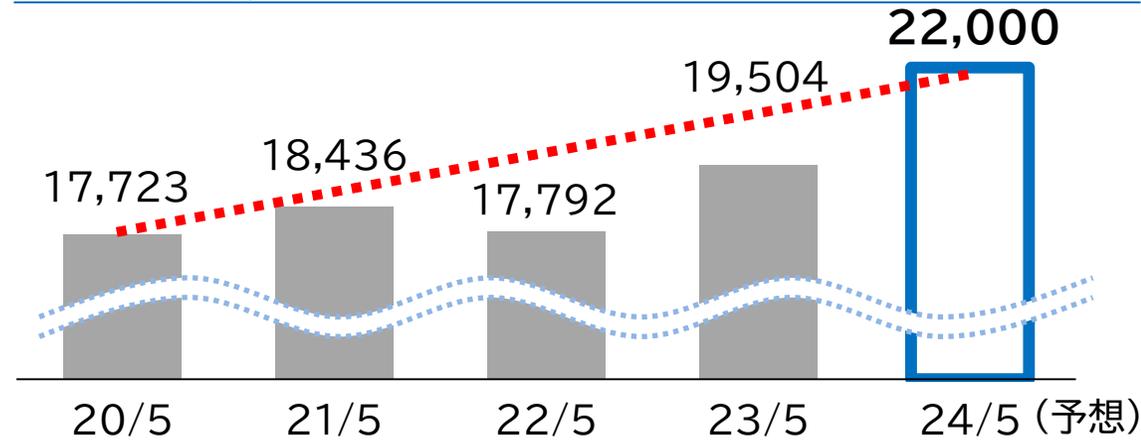
原材料費・物流費増も、価格適正化と子会社の貢献で増益見込む

単位:億円

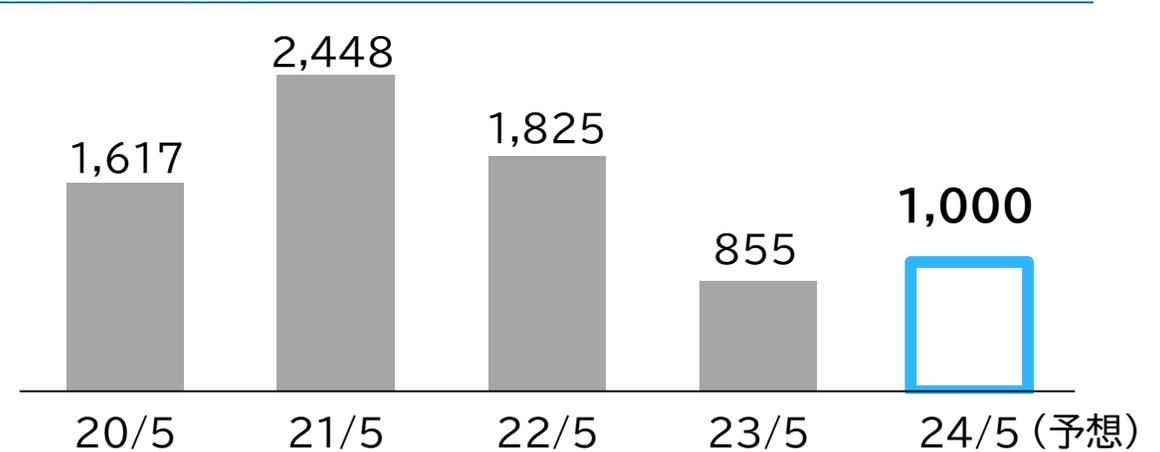


2024年5月期 連結業績予想ハイライト

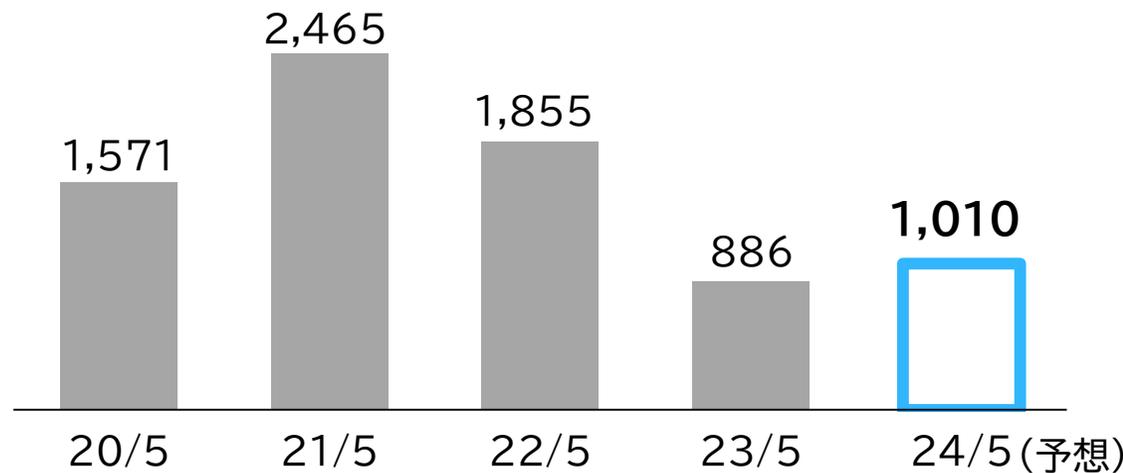
売上高推移 単位(百万円)



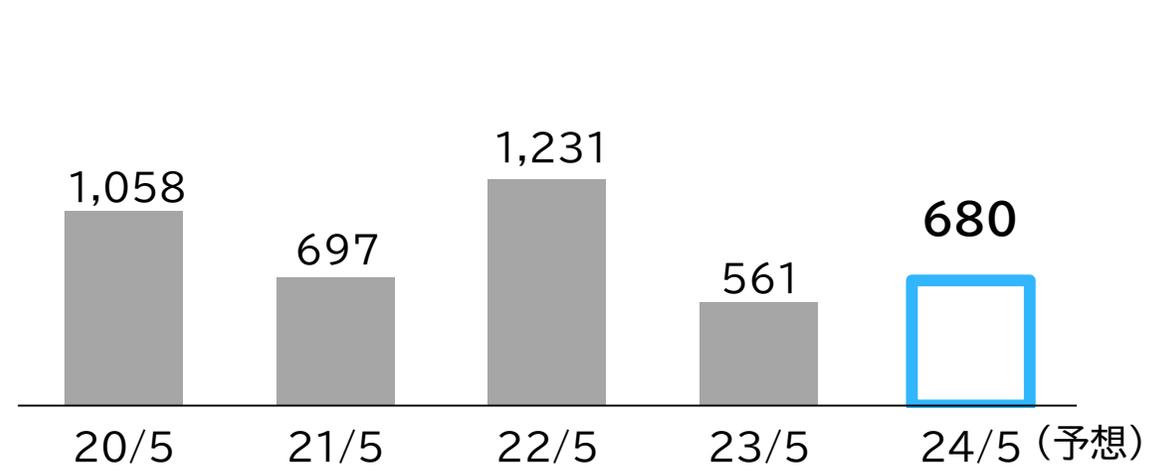
営業利益推移 単位(百万円)



経常利益推移 単位(百万円)



純利益推移 (親会社株式に帰属する当期純利益) 単位(百万円)



配当および配当性向

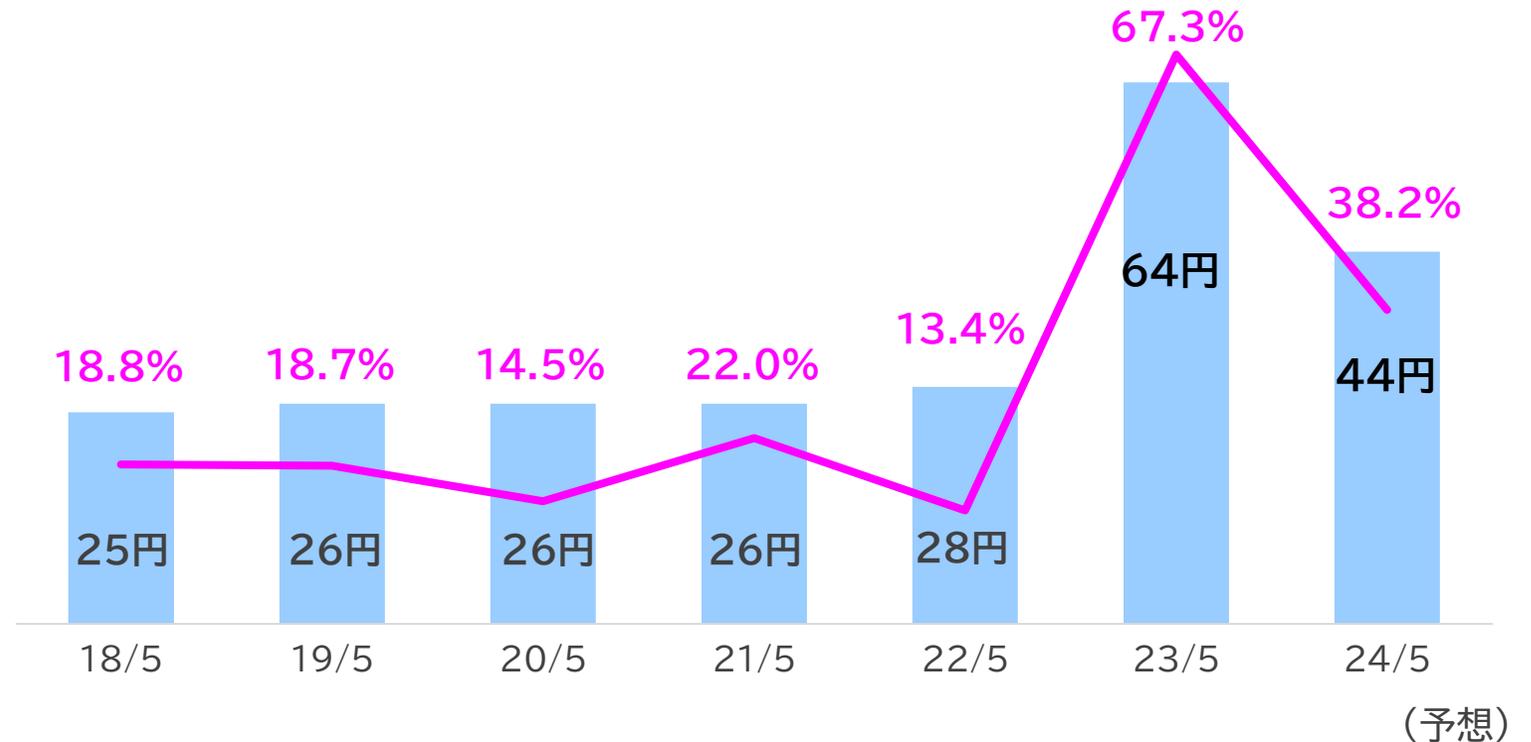
24年5月期は年44円の配当を予想。配当性向38.2%

配当の推移 ※24年5月期は予想

DOE2%を選択
中間22円
期末22円

■ 一株当たり年間配当金 ■ 配当性向

- 配当政策の基本方針
- 連結配当性向30%以上もしくは株主資本配当率(DOE)2%のいずれか高い金額を目安に配当を継続的に実施することを基本



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2023年5月期
通期決算概要

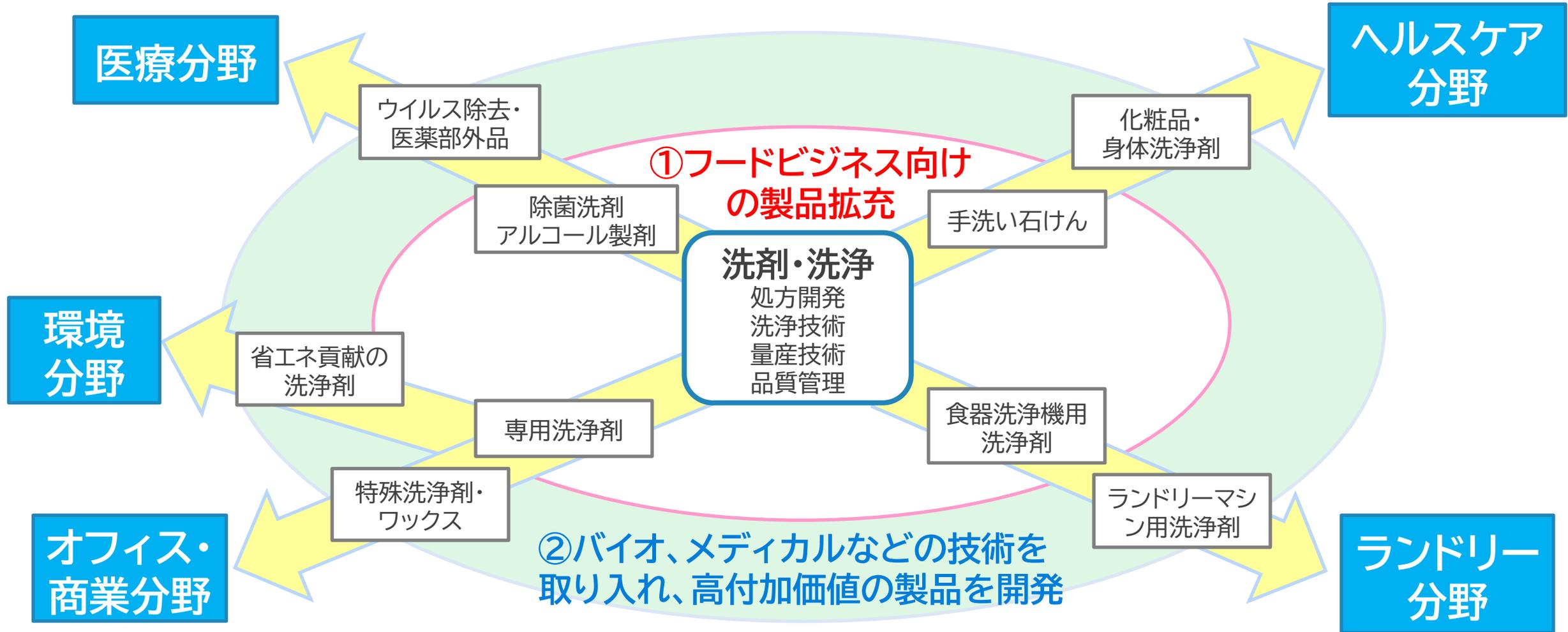
第三章：2024年5月期
業績予想

**第四章：2024年5月期
主な取り組み**

第五章：トピックス

技術開発力・提案力を高め、新分野へ

コア技術を起点に、様々な技術を取り込み新分野に挑戦



既存事業の拡大： 新製品投入、現場訪問活動強化

ウイルス対策製品の充実

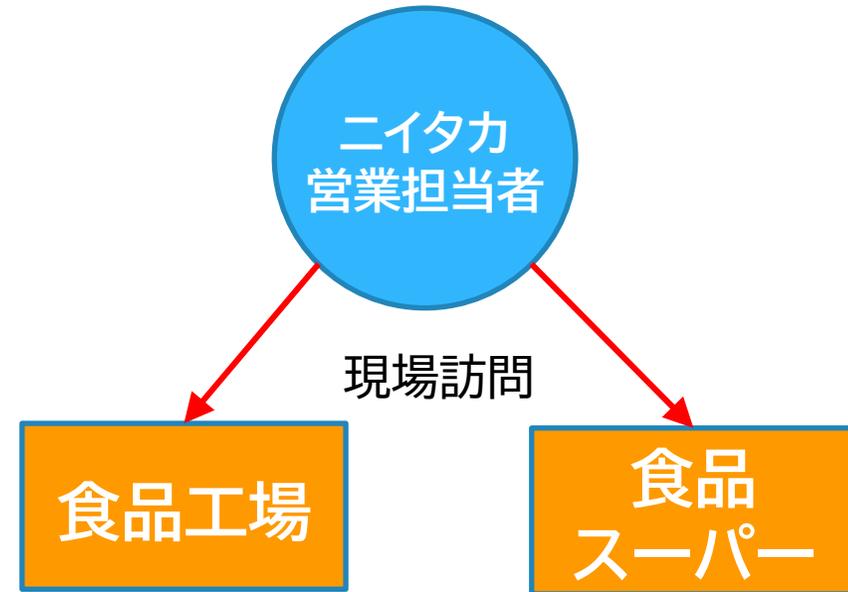
Nスター
薬用ハンドウォッシュVA
(2023年2月発売)



手洗い液で、様々な
ウイルス・細菌を消毒



現場訪問活動を再開し、提案営業を展開



- ・課題を見つけて、解決策を提案
- ・高付加価値の製品・サービスの企画、開発につなげる

新領域への展開： 非食品分野の顧客を開拓

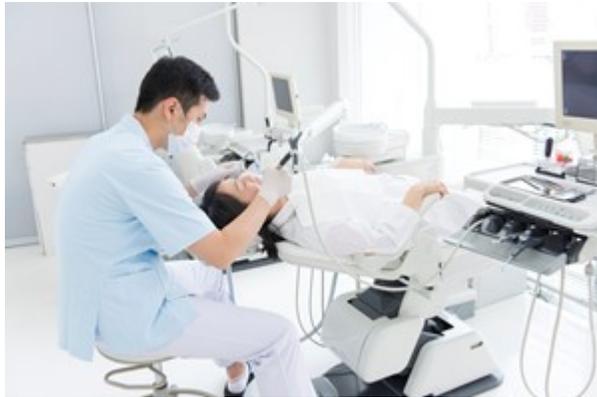
ターゲット分野に適合した新製品を開発。 開拓先にグループの製品を提案

デンタル

アミューズメント

フィットネス

農業



キレイ(清潔・美観・美容)を支える

新規事業の開発： バイオバンク社をグループ化

『“キレイ(健康)”を支える』を軸にした新規事業開発

健康食品（今年3月に子会社化：株式会社バイオバンク）

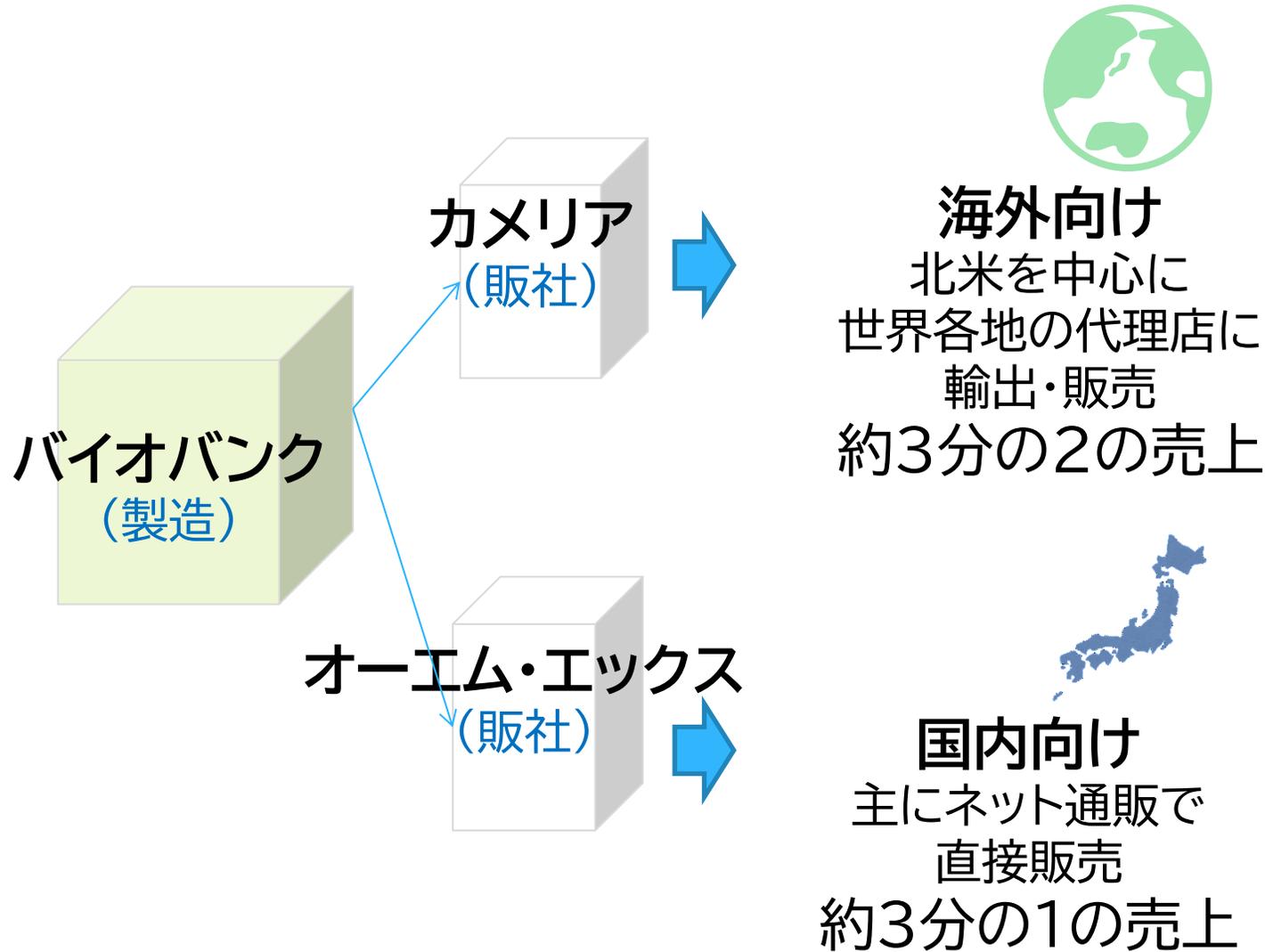
 **BioBank**

乳酸菌など自然のものだけを利用した
健康食品・化粧品等を研究・開発



- ・健康サプリメント
「OM-X」
- ・美容関連製品
などが主力製品

バイオバンク社の強み



海外では、
植物発酵サプリメントとして認知

この分野では競合少ない

成長の見込める東欧、アジアに力
を入れている

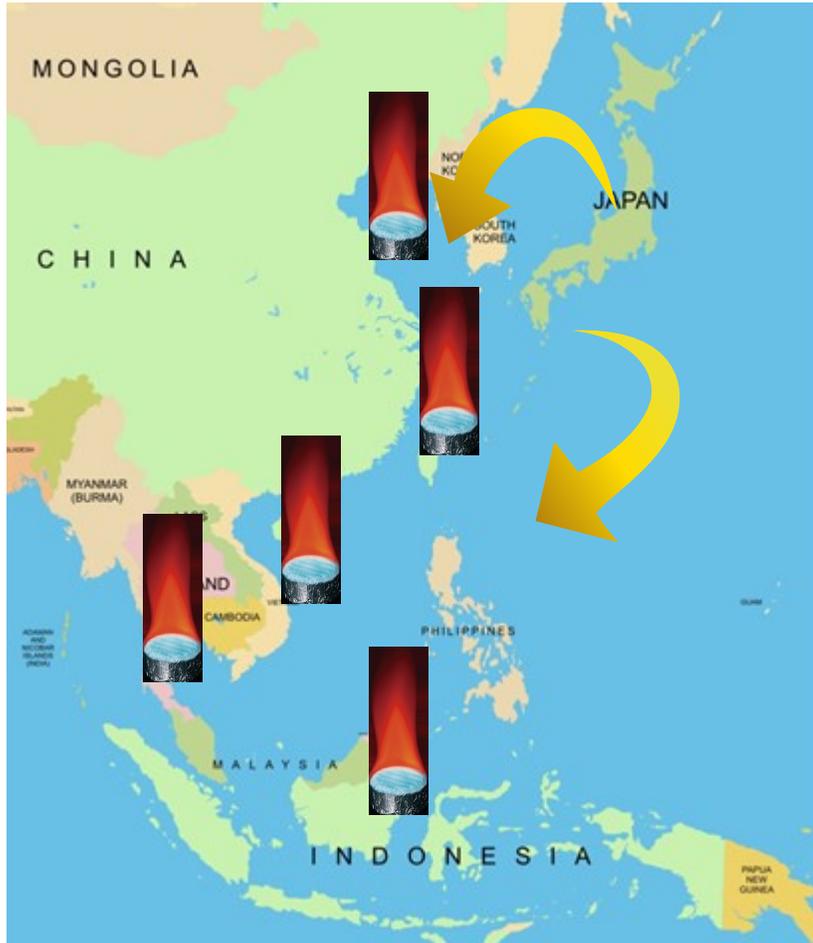
健康食品の市場規模は
0.9兆~1.2兆円 (国内)

乳酸菌(整腸)分野は
200~260億円
※2018年度の推計

整腸分野は成長が見込める

海外ビジネス拡大： 固形燃料の輸出強化

日本食レストランでの採用を増やし、鍋料理文化の国を開拓する



商品表記を英語メインに変更

対象国	目 標
韓国	2万ケース以上の出荷
インドネシア	3千ケース以上の出荷
その他	タイ、ベトナムでの取り組み強化

中国での固形燃料生産再開に向けた取り組み

今秋からの販売再開に向け準備中

～2023年3月

中国工場
(福建)での
試作完了

～2023年8月

中国ユーザー
による改良品
の評価

2023年9月～

販売再開
予定

サステイナブル経営の取り組み

顧客からの要請(人権、気候変動)にしっかり対応

2022年9月	TCFD 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・Scope1+2のGHG排出量を開示 ・同排出量50%削減の2030年目標 ※GHGとは、温室効果ガス
	環境社会報告書2022 公開	<ul style="list-style-type: none"> ・国連グローバル・コンパクト署名を報告
2023年4月	人権方針・調達方針 策定	<ul style="list-style-type: none"> ・6月にホームページにて公開
9月	TCFD2023 情報開示(予定)	<ul style="list-style-type: none"> ・Scope3のGHG排出量を部分開示
10月	人権デュー・デリジェンスの実施を予定	



環境社会報告書2022

「人権方針」「調達方針」について

ニイタカグループは、国際的に認められた人権規範の重要性を認識し、これを支持、尊重しています。人権尊重の取り組みを推進するため、人権方針、調達方針を策定しています。

ニイタカグループ人権方針

当社グループ（以下、当社）は、経営理念「四者共栄」に基づいて、自らの事業活動から影響を受ける、すべての人々の人権を尊重します。

本方針は、当社が人権尊重の取り組みを推進し、責務を果たすために策定され、すべての事業活動は、本方針を遵守して実行していきます。

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2023年5月期
通期決算概要

第三章：2024年5月期
業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第五章：トピックス

トピックス:「NX2025」連結数値目標 修正

7月20日開示。この間の原材料価格高止まり等を受けて、目標を修正

	2022/5期 実績	2023/5期 実績	2024/5期 予想	2025/5期 目標
売上高(百万円)	17,792	19,504	22,000	23,000
営業利益 (百万円)	1,825	855	1,000	1,300
営業利益率	10.3%	4.4%	4.5%	5.7%
ROE	10.3%	4.4%	5.4%	6.5%以上

最終年度の売上高を上方修正(225億円 → 230億円)
営業利益を下方修正(24億円 → 13億円)

トピックス: スタンダード市場への選択申請

7月20日に東証スタンダード市場への選択申請を決議

スタンダード市場 選択の理由について

- ① 中期経営計画 最終年度の利益目標が達成困難
流通株式時価総額の基準達成が現時点で困難なため
- ② 株主様が安心して、当社株式を保有していただく環境を確保するため



- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に係る記述は、当社が現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいていますが、リスクや不確定要素を含んでおり、実際の数値とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください
- 当社は、業績見通しの正確性・完全性に関する責任を負うものではありません
- 本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません

<お問合せ先>
サステナビリティ・IR推進室
メール : ir@niitaka.co.jp
TEL : 06 - 6391 - 3219

参考)長期目標

長期ビジョン 世の中の“キレイ”を支える会社

長期目標

- ・業務用洗剤のシェア国内No.1、
- ・業務用洗剤以外の分野でも成長

売上 400億

中期経営計画「NX2025」(~2025/5)

売上 230億

2022年5月期

売上 178億
ROE 10.3%

企業価値

参考)中期経営計画 NX2025 5つの基本戦略

1

・既存事業の拡大

2

・新領域への展開

3

・新規事業の開発

4

・経営基盤強化のための投資

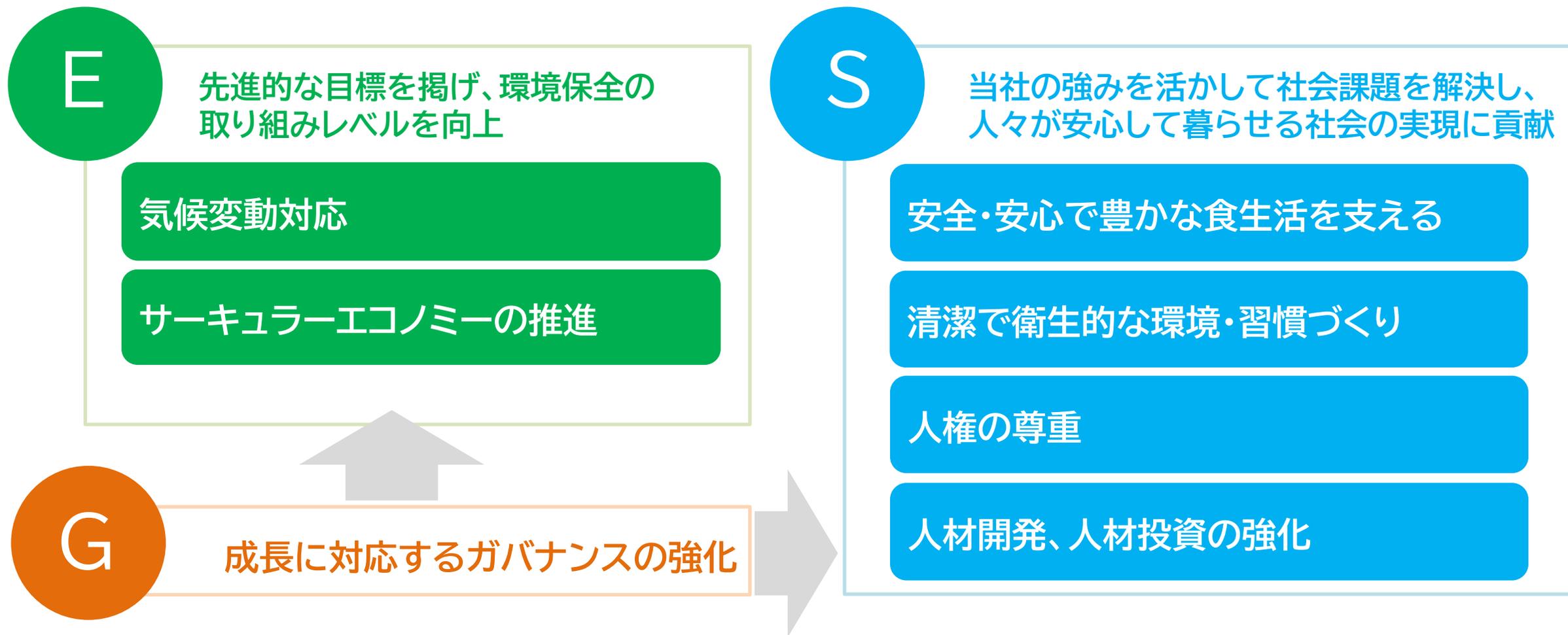
5

・ESGを軸にしたサステナブル経営の推進



参考) ESGを軸にしたサステナブル経営の推進

当社技術で重要な社会課題を解決するとともに、会社の成長も果たす



参考) 2023年5月期 各四半期の数字(連結)

Qは3ヶ月間を表しています

単位:百万円

決算期	2022年5月期					2023年5月期					前期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	累計増減
売上高	4,216	4,534	4,408	4,634	17,792	4,653	4,884	4,753	5,213	19,504	+1,712
営業利益	400	545	501	379	1,825	357	248	150	99	855	▲970
営業利益率	9.5%	12.0%	11.4%	8.2%	10.3%	7.7%	5.1%	3.2%	1.9%	4.4%	▲5.9pt
経常利益	414	558	517	366	1,855	367	249	166	105	886	▲969
当期純利益	282	385	362	202	1,231	234	162	124	42	561	▲670
売上原価率	58.2%	57.5%	58.6%	61.6%	59.0%	62.3%	65.7%	68.6%	66.1%	65.7%	+6.7pt

※四捨五入の関係で、合計が合わないところがあります。