

2024年5月期 第2四半期決算説明会

2024年1月15日

東証スタンダード市場 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：2024年5月期
第2四半期決算概要

第三章：2024年5月期
通期業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2024年5月期
第2四半期決算概要

第三章：2024年5月期
通期業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

ニイタカとはどのような会社？

業務用洗剤+αの分野で成長を続ける会社

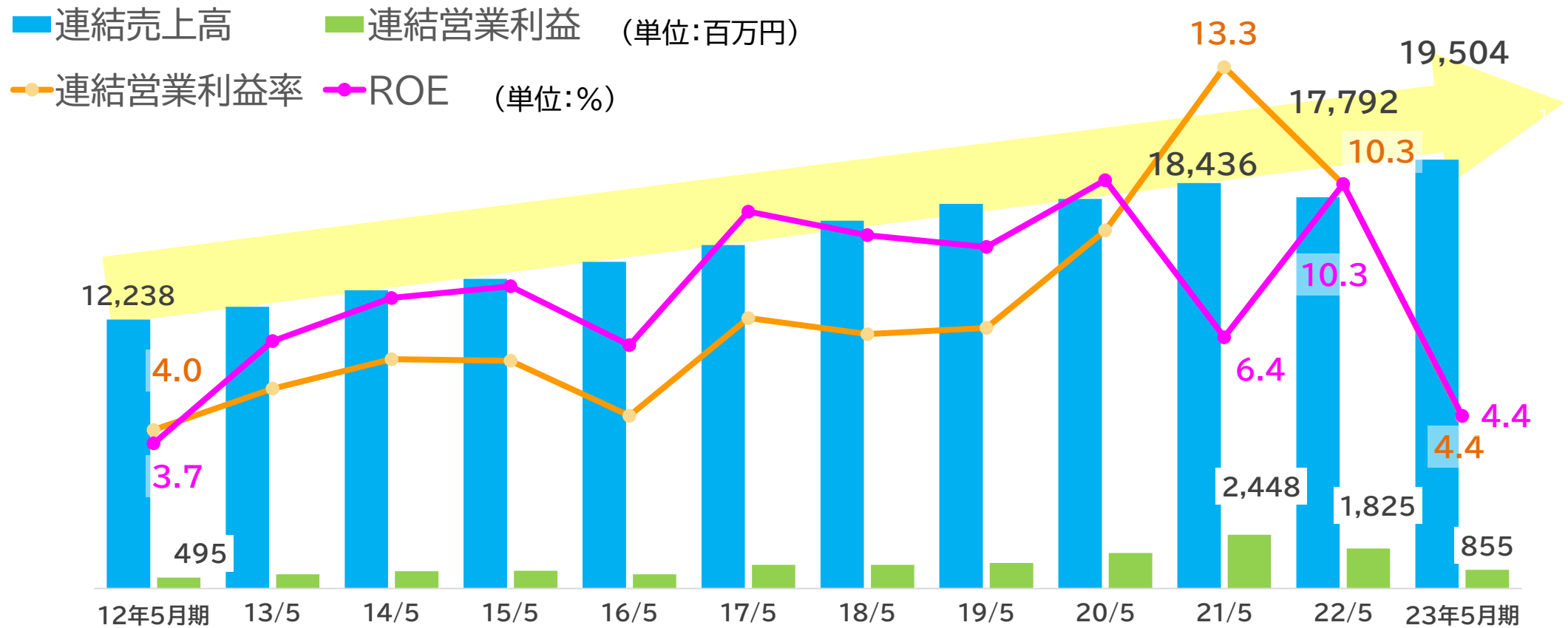
商号	株式会社ニイタカ
本社所在地	大阪市淀川区新高1-8-10
設立	1963年
代表者	代表取締役 社長執行役員 野尻大介
資本金	5億8519万円(2023年5月31日現在)
従業員数	連結394名(2023年5月31日現在)
決算月	5月
連結売上高	195億400万円(2023年5月期)
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務用洗剤・洗浄剤・除菌剤・漂白剤の製造販売 2. 固形燃料の製造販売 3. 食品添加物の製造販売 4. 医薬部外品の製造販売 5. 衛生管理支援サービス等の提供 6. 化粧品原料の製造

※単体



売上・利益の推移

毎年平均5%の売上拡大で安定成長



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、
乳酸菌発酵製品の製造・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
ミッケル化学株式会社



京葉糖蜜輸送株式会社



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



ケミカル事業について

業務用洗剤・洗浄剤・除菌剤・漂白剤・固形燃料の製造販売、仕入商品等の販売



業務用洗剤・固形燃料

株式会社ニイタカ



ビルメンテナンス用のワックス・薬剤・
ハンドソープ



カガクで見つけるカガヤク未来
ミッケル化学株式会社



京葉糖蜜輸送

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

ケミカル事業) 事業内容

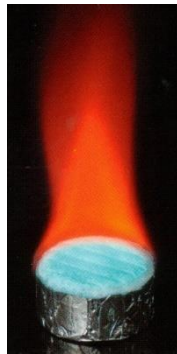
固形燃料と業務用洗剤が主力製品のBtoBの会社



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・洗淨剤・
除菌剤・消毒剤
- 衛生コンサル
ティングサービス



ケミカル事業) 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

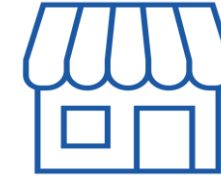


「リキッドPH」
22kg



「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
(厨房内用)

漂 白 剤

アルコール
製剤

拭き掃除用洗
剤・洗たく洗剤
(厨房外用)

ハンドソープ

ケミカル事業) 外部環境

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

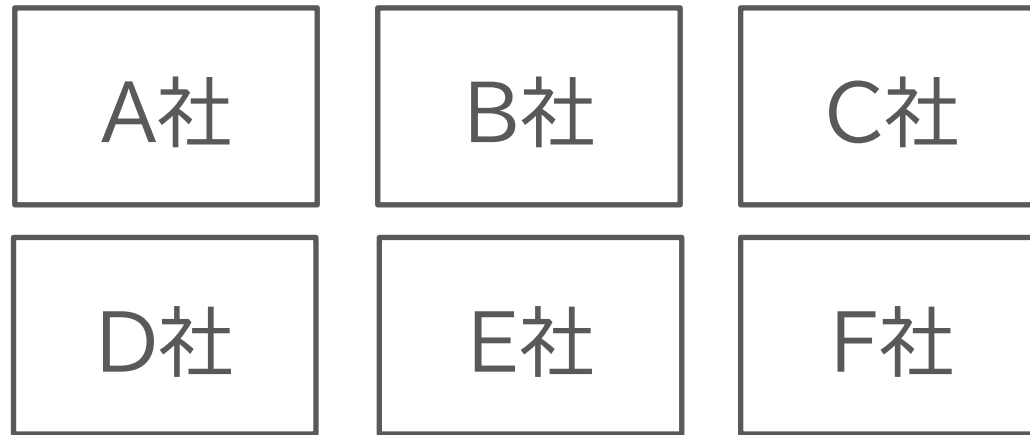
HACCP(衛生管理の手法)
法制化に伴い、
洗剤需要が増加

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

ケミカル事業) 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



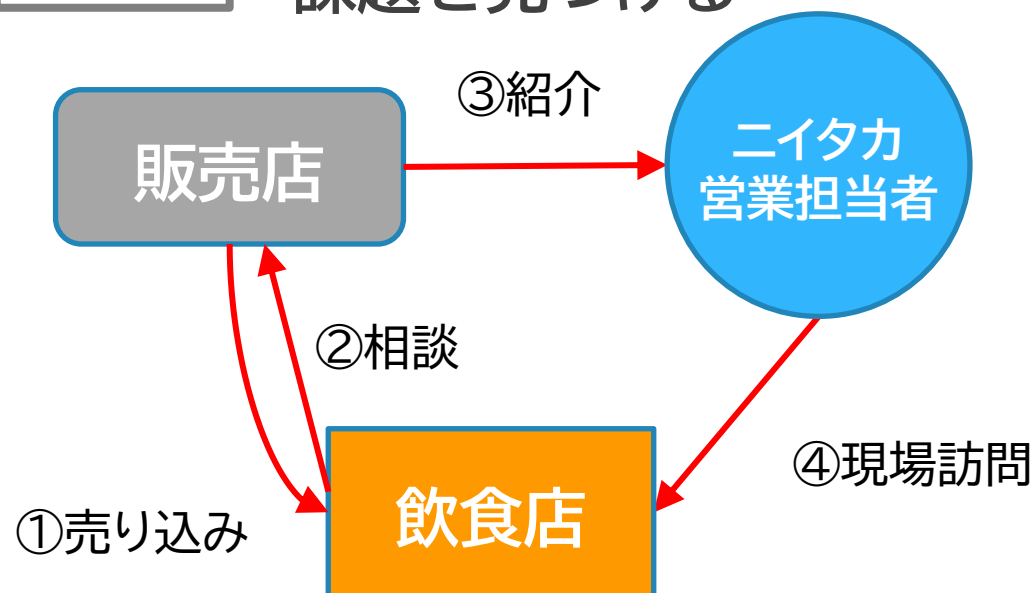
推定で
600~800億円

ケミカル事業) 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



守り

特許 122件
(2023年12月20日現在 期限内のもの)

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

アフターサービスの充実

・地域密着の食器洗浄機メンテナンスサービス JWM

全国約160拠点の
サービス網
(業界最大)



日本自洗機メンテナンス協会

ヘルスケア事業について

乳酸菌発酵製品(健康食品、化粧品等)の製造販売

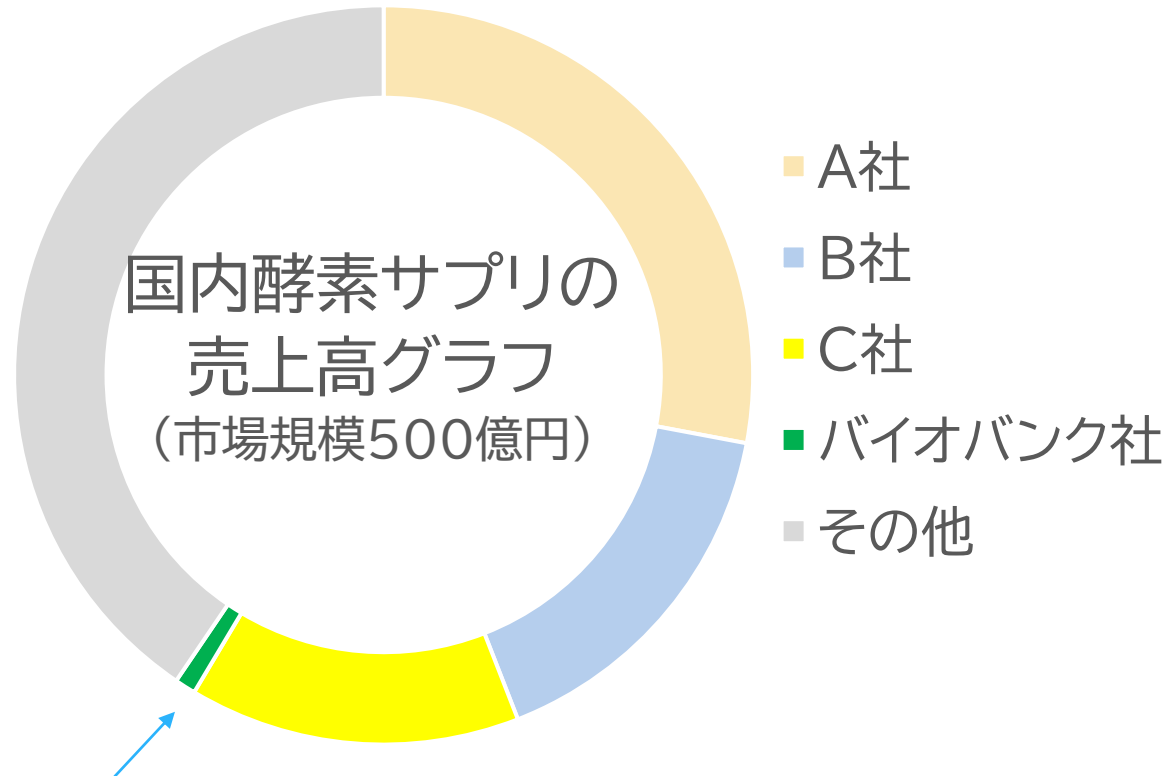


乳酸菌発酵食品「OM-X」

OM-X BioBank

ヘルスケア事業) バイオバンク社の製品 の現状分析

シェア少ないが、エビデンス充実。伸びしろは大きい



製品「OM-X」の国内シェアは1%程度

バイオバンク社の製品「OM-X」

❖ 強み

- ・健康食品GMP※適合認定
- ・研究論文を28報公開
- ・飲みやすいソフトカプセル仕様
- ・12種類の乳酸菌による発酵

❖ 課題

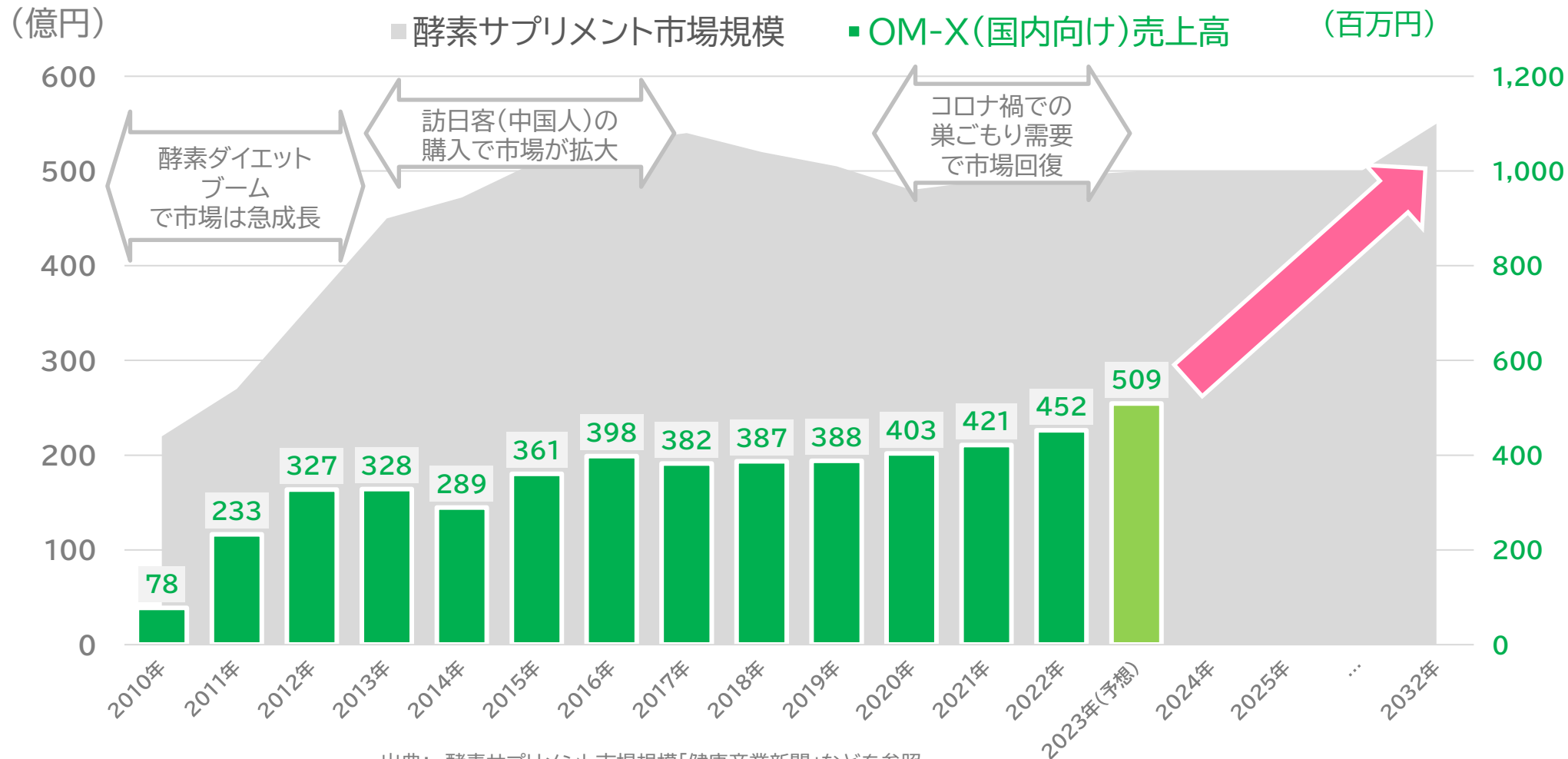
- ・認知度低い
- ・シェア低い（後発参入）
- ・若年層への浸透（購買層50代に偏重）

※GMPとは、適正製造規範



ヘルスケア事業) 酵素サプリメントの国内市場と当社売上

2009年に国内市場参入後、毎年安定成長



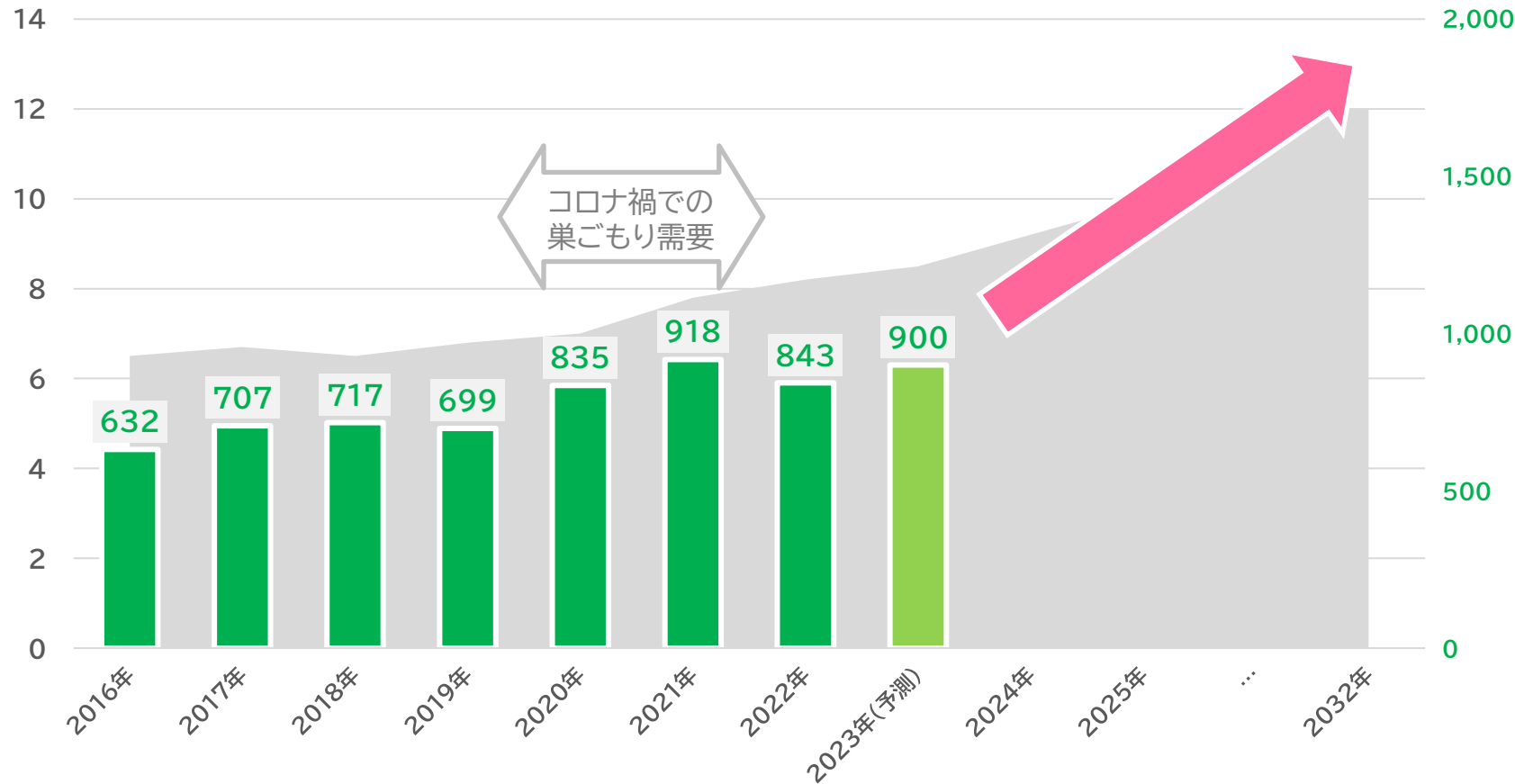
ヘルスケア事業) 世界の市場規模推移と当社海外売上

プロバイオティクス※の世界市場規模は10兆円に到達、当社海外売上も拡大

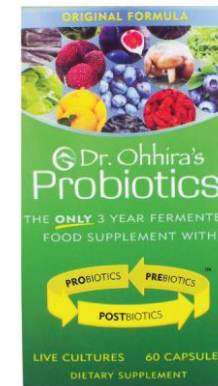
(百億ドル)

■ 世界の市場規模 ■ OM-X(海外部門)売上高

(百万円)



※プロバイオティクスとは、ヒトに有益な作用をもたらす微生物のこと。乳酸菌が代表的



海外向けの「OM-X」シリーズ

出典:「IPA (国際プロバイオティクス協会)」などを参照

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2024年5月期
第2四半期決算概要

第三章：2024年5月期
通期業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

2024年5月期 第2四半期累計期間 業績サマリー

連結売上高16.9億円増、営業利益増益も、
中国第2工場建設中止による事業撤退損計上により、当期純利益は減益

	23/5期 第2四半期	24/5期 第2四半期	増減率 前年同四半期 累計比	計画進捗率 ※期初予想対比
売上高	(百万円) 9,537	(百万円) 11,228	+17.7%	51.0%
営業利益	605	628	+3.9%	62.9%
営業利益率	6.3%	5.6%	—	—
経常利益	615	622	+1.1%	61.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	396	118	▲70.2%	17.4%

<売上高> 増収

- 洗剤・固形燃料の売上増加
- 新規子会社の寄与
- アルコール製剤の売上減少

<営業利益> 増益

- 製品価格改定の効果
- 新規子会社の寄与
- 原材料価格は高止まりのまま

<当期純利益> 減益

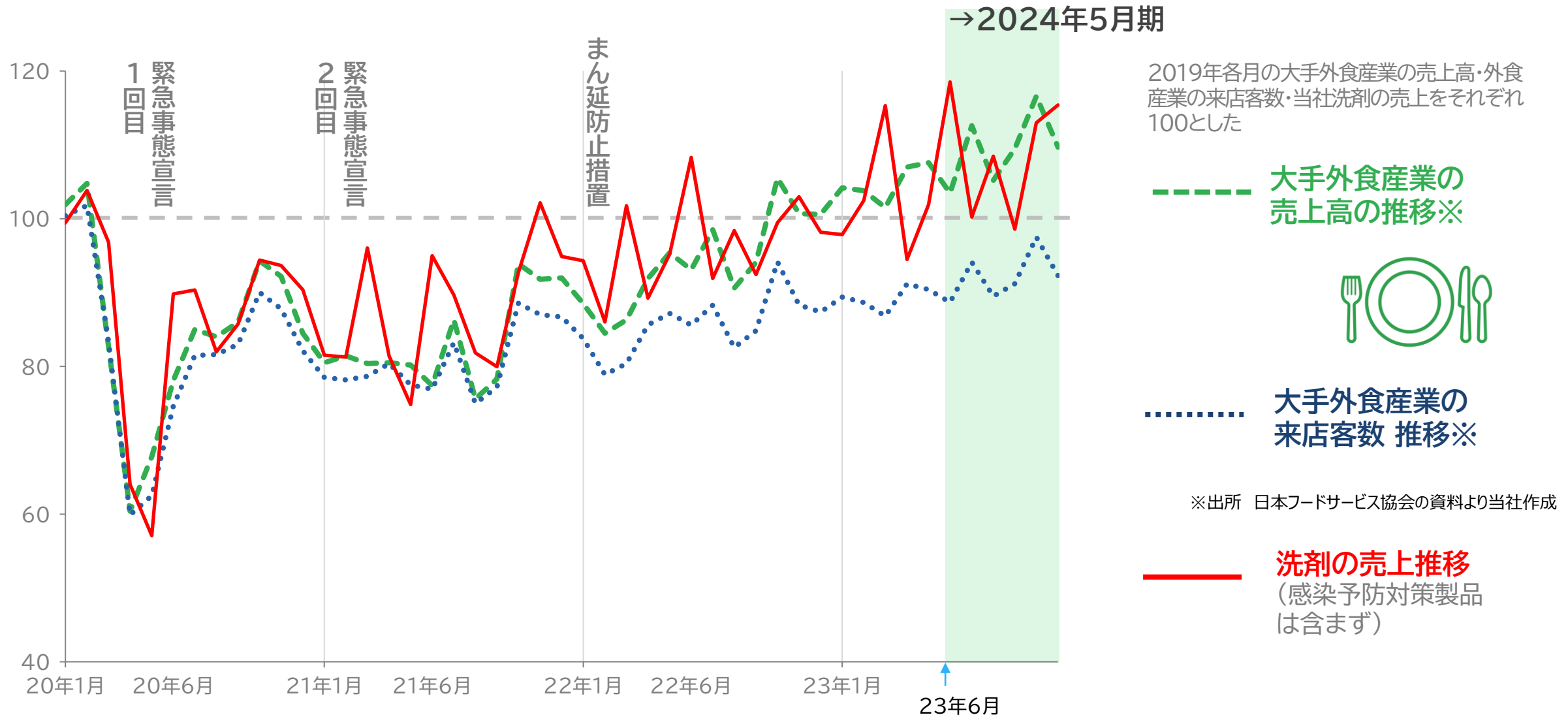
- 中国第2工場建設中止の影響

※百万円未満切り捨て。

※増減率、計画進捗率は切り捨て前の数字で計算。

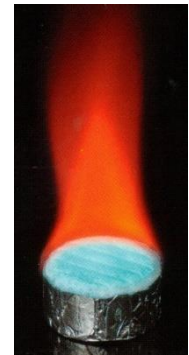
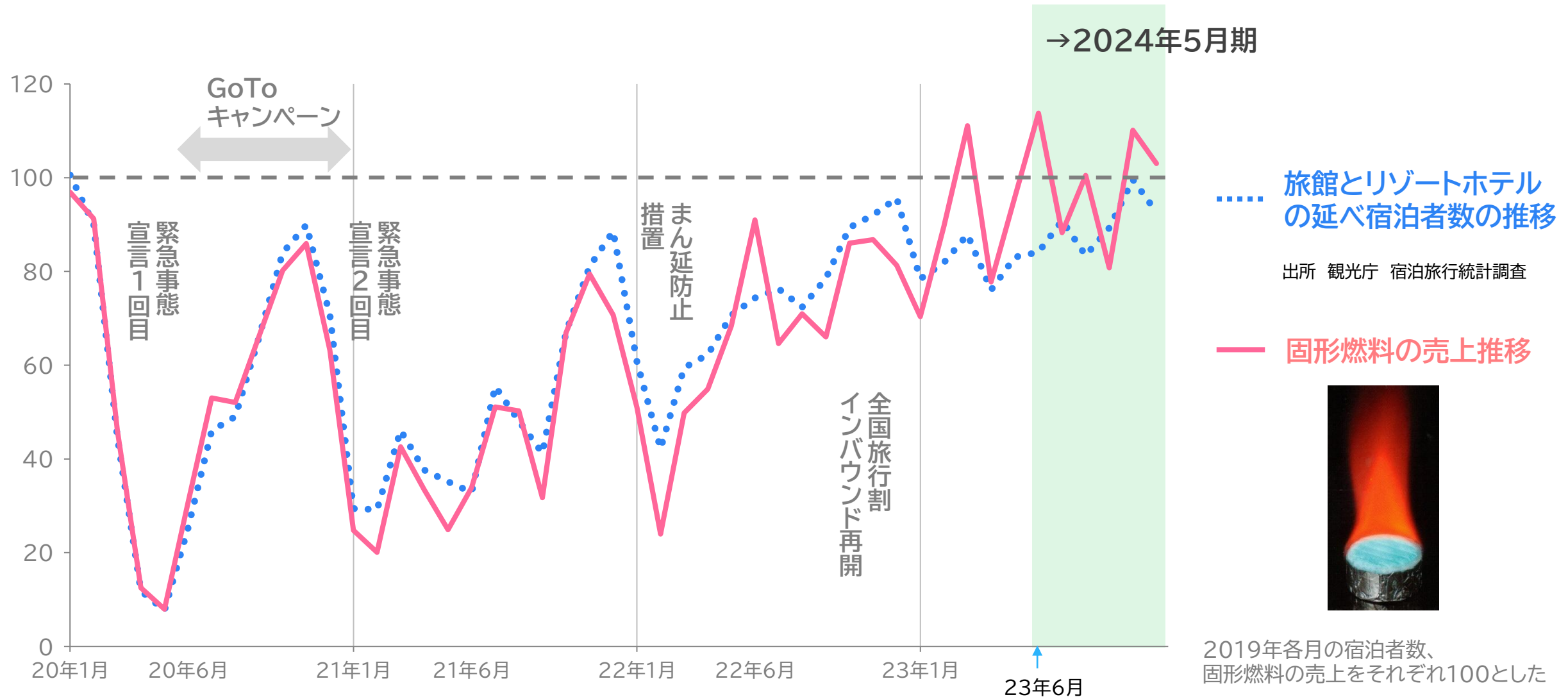
外食売上高・来店客数と洗剤売上との関係性

外食売上高に合わせて洗剤需要は回復傾向。コロナ前の水準を上回る



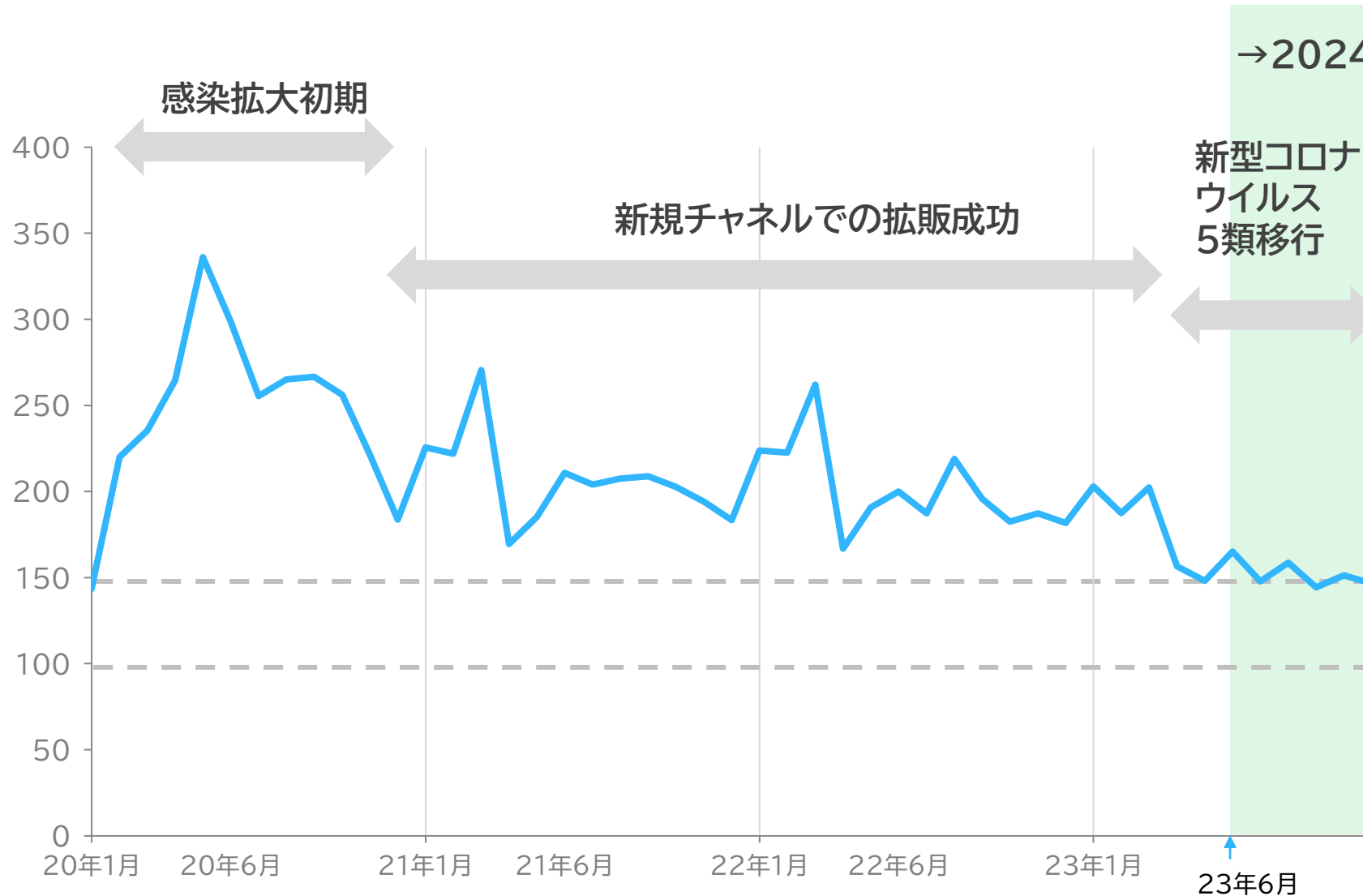
宿泊者数と固形燃料売上との関係性

観光旅館の宿泊数回復と製品価格改定効果で、固形燃料の売上は引き続き回復傾向



感染予防対策製品 売上高の推移

コロナ禍前比1.5倍の水準を引き続き維持



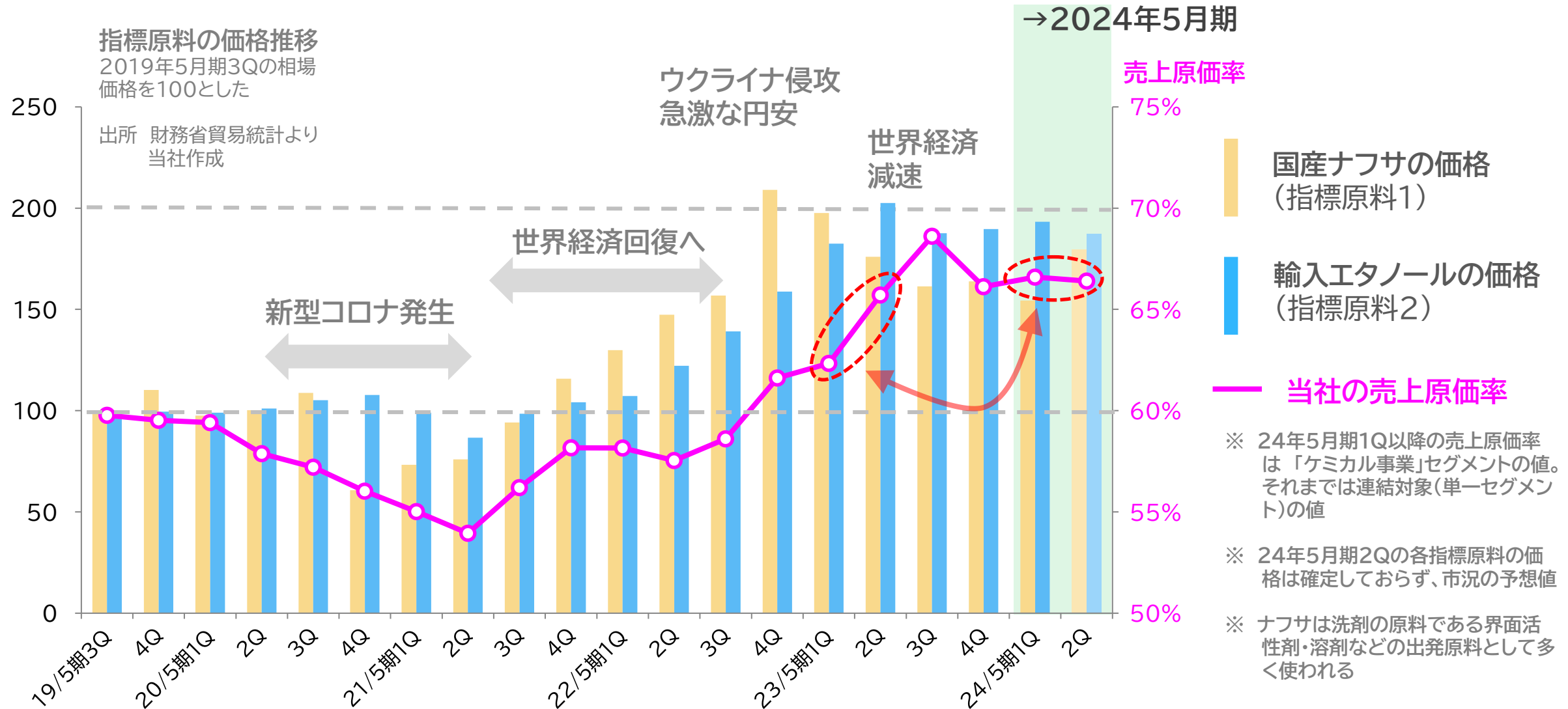
2019年各月の売上を100とした



感染予防対策製品の
売上推移

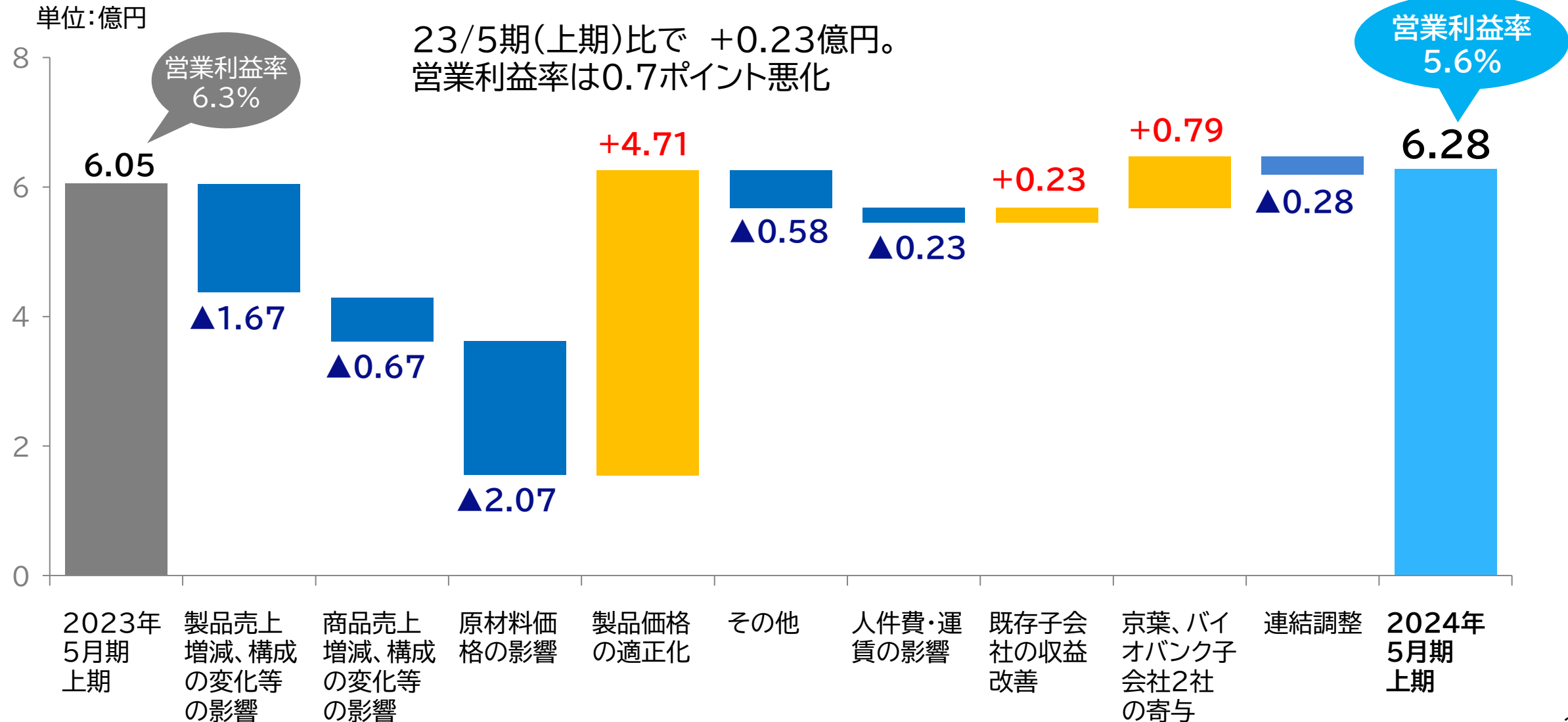
原材料価格の動向(ケミカル事業)

原材料価格は高止まり



第2四半期累計(上期) 営業利益の増減要因

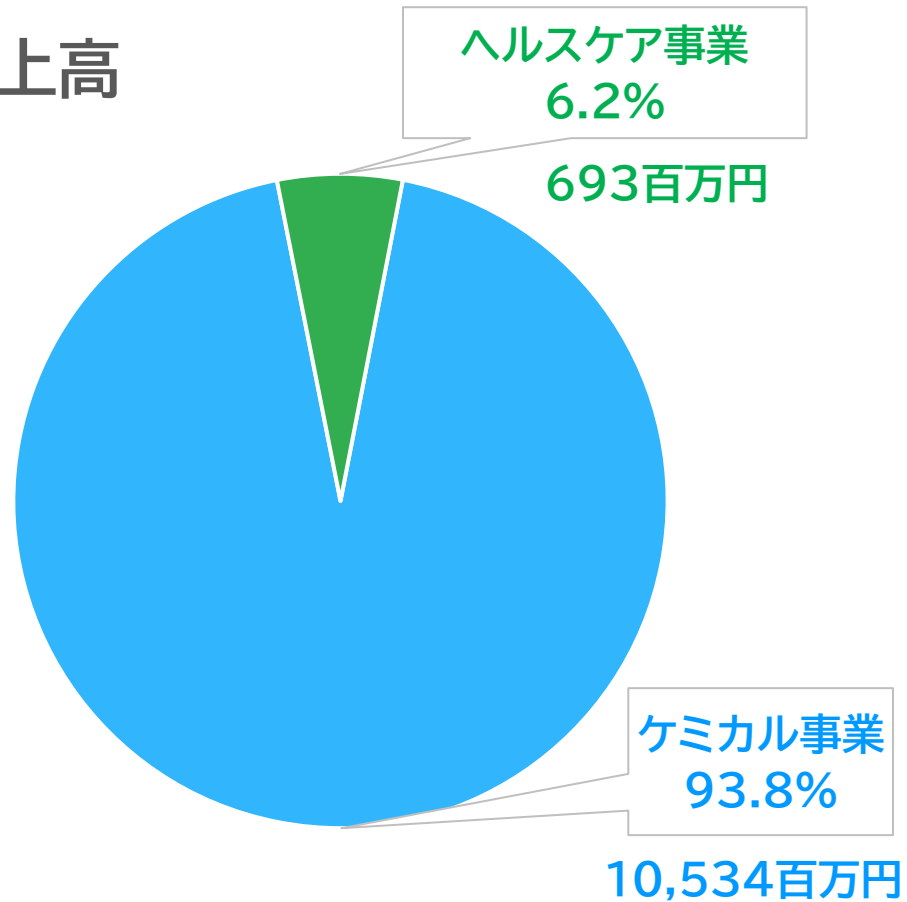
コスト削減、製品価格適正化が進捗し、増益に



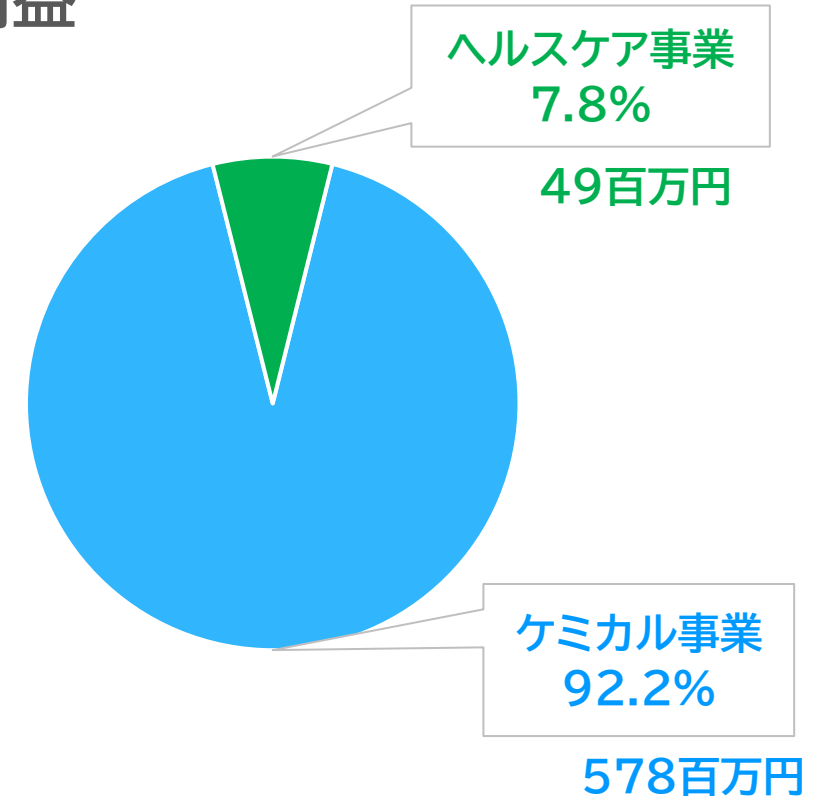
第2四半期累計期間 売上・営業利益のセグメント比率

ケミカル事業：洗剤・固形燃料・ワックス、製造受託等 ◆ニイタカ、ミツケル化学、京葉糖蜜、中国子会社等
ヘルスケア事業：健康食品 ◆バイオバンク等

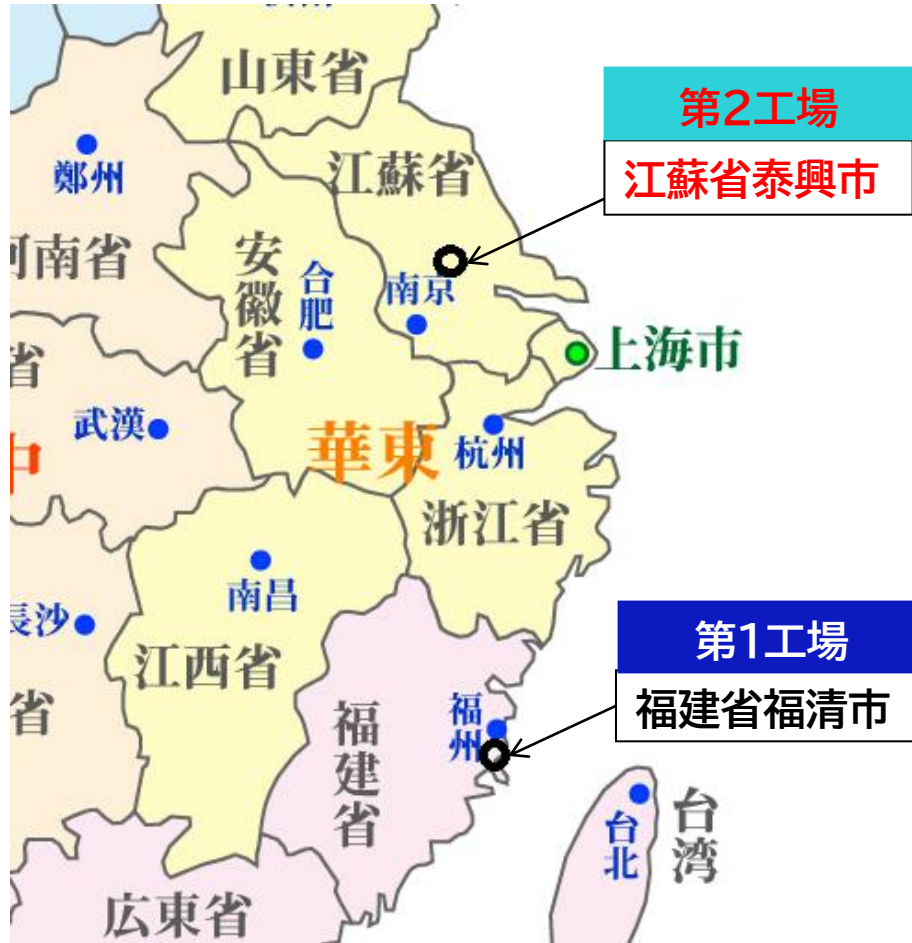
売上高



営業利益



中国事業について



- ・市場環境の変化を勘案し、当初計画通りの収益確保は困難な見通しと判断し、第2工場（江蘇省）の建設を中止。江蘇の子会社を清算もしくは売却予定
- ・事業撤退損 675 百万円を特別損失として計上

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2024年5月期
半期決算概要

第三章：2024年5月期
通期業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

2024年5月期 業績予想修正 サマリー

売上高、営業利益を上方修正

しかし、中国第2工場建設中止による事業撤退損計上により、純利益を下方修正

	23/5期	24/5期 (期初予想)	24/5期 (予想修正)	増減率 期初予想比
売上高	(百万円) 19,504	(百万円) 22,000	(百万円) 22,500	+2.3%
営業利益	855	1,000	1,200	+20.0%
営業利益率	4.4%	4.5%	5.3%	—
経常利益	886	1,010	1,210	+19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	561	680	500	▲26.5%

<売上高> 増収

- 新規子会社の寄与
- 洗剤、固形燃料の回復続く
- アルコール製剤の需要減少

<営業利益> 増益

- 新規子会社の寄与
- 製品価格改定の効果
- 原材料価格高止まり
- コスト削減

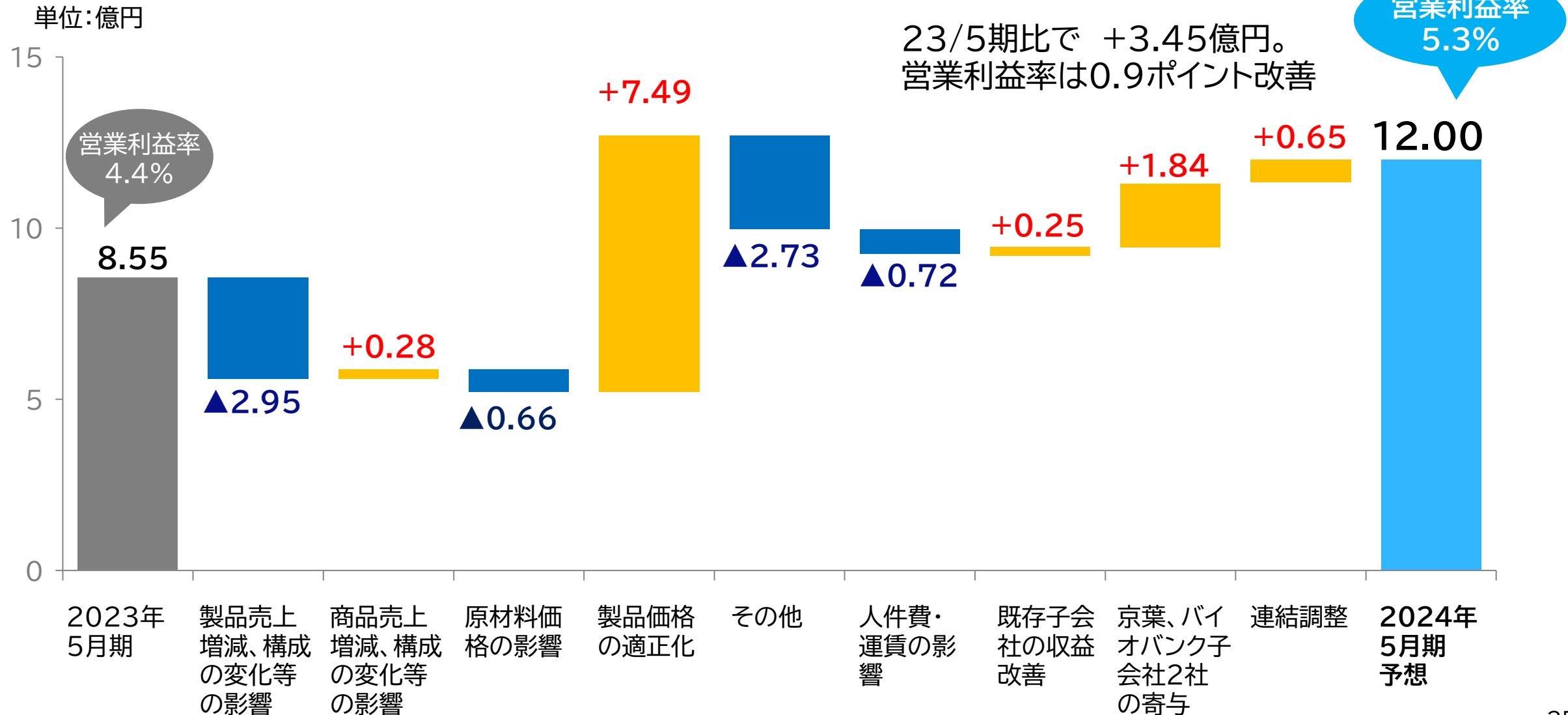
<当期純利益> 減益

- 中国第2工場建設中止の影響

※百万円未満切り捨て。

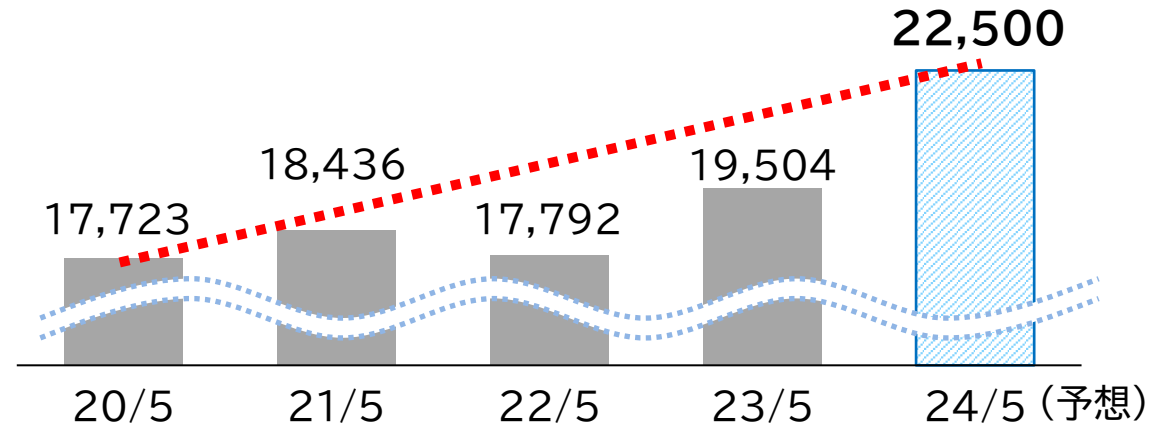
24年5月期 営業利益(連結)の増減要因見込み

原材料費・物流費増も、価格適正化と子会社の寄与で増益見込む

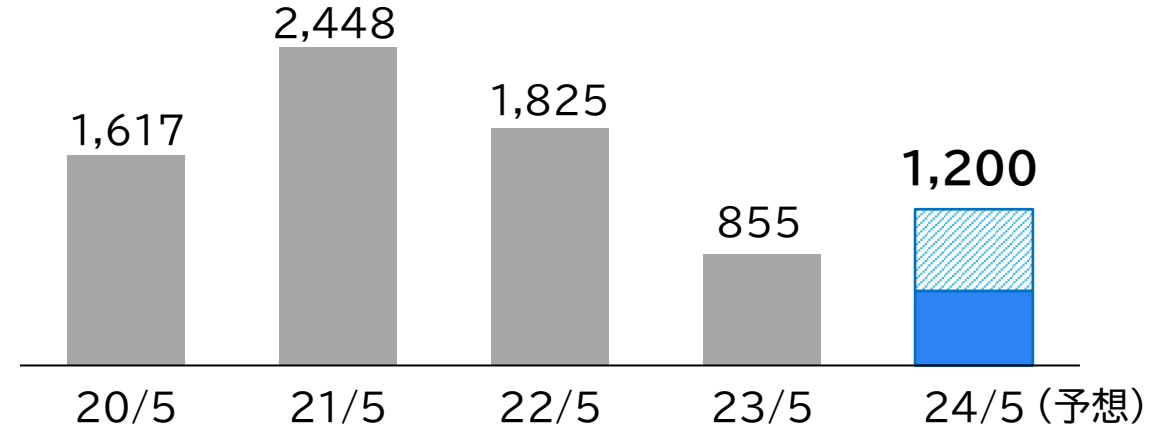


2024年5月期 連結業績予想修正ハイライト

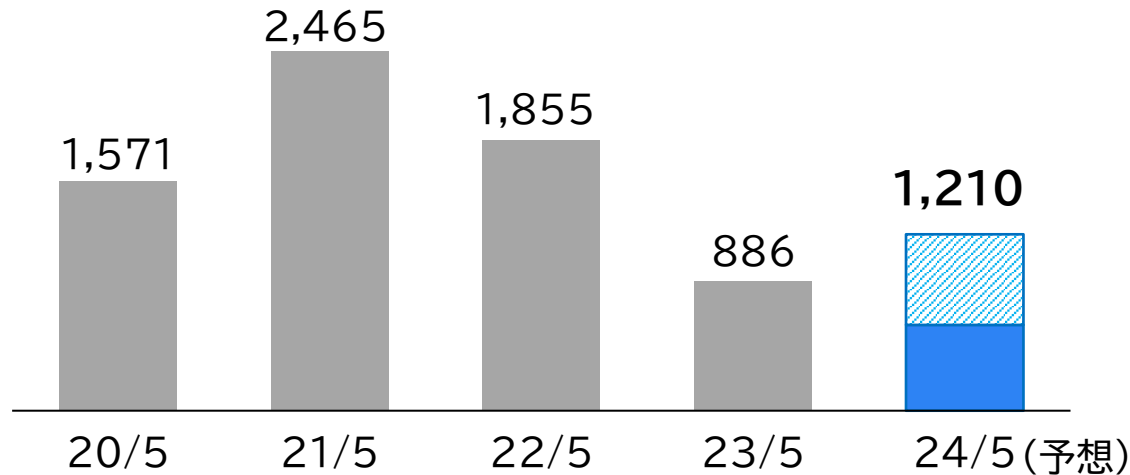
売上高推移

 単位(百万円)

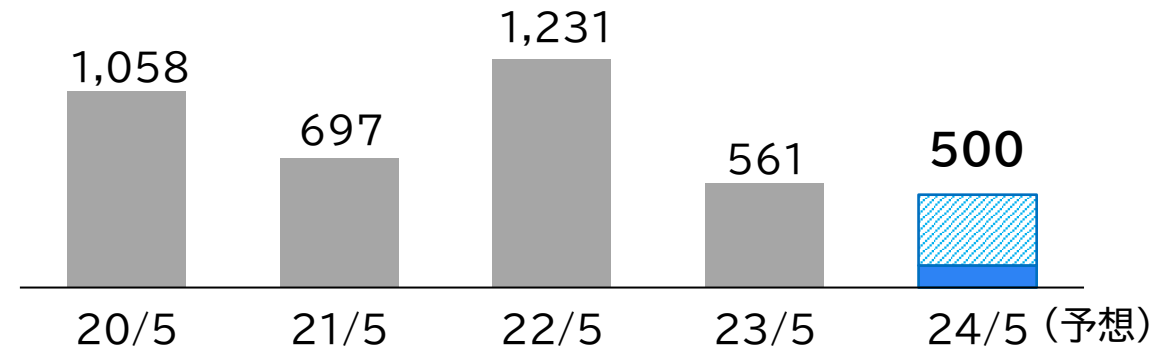
営業利益推移

 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)

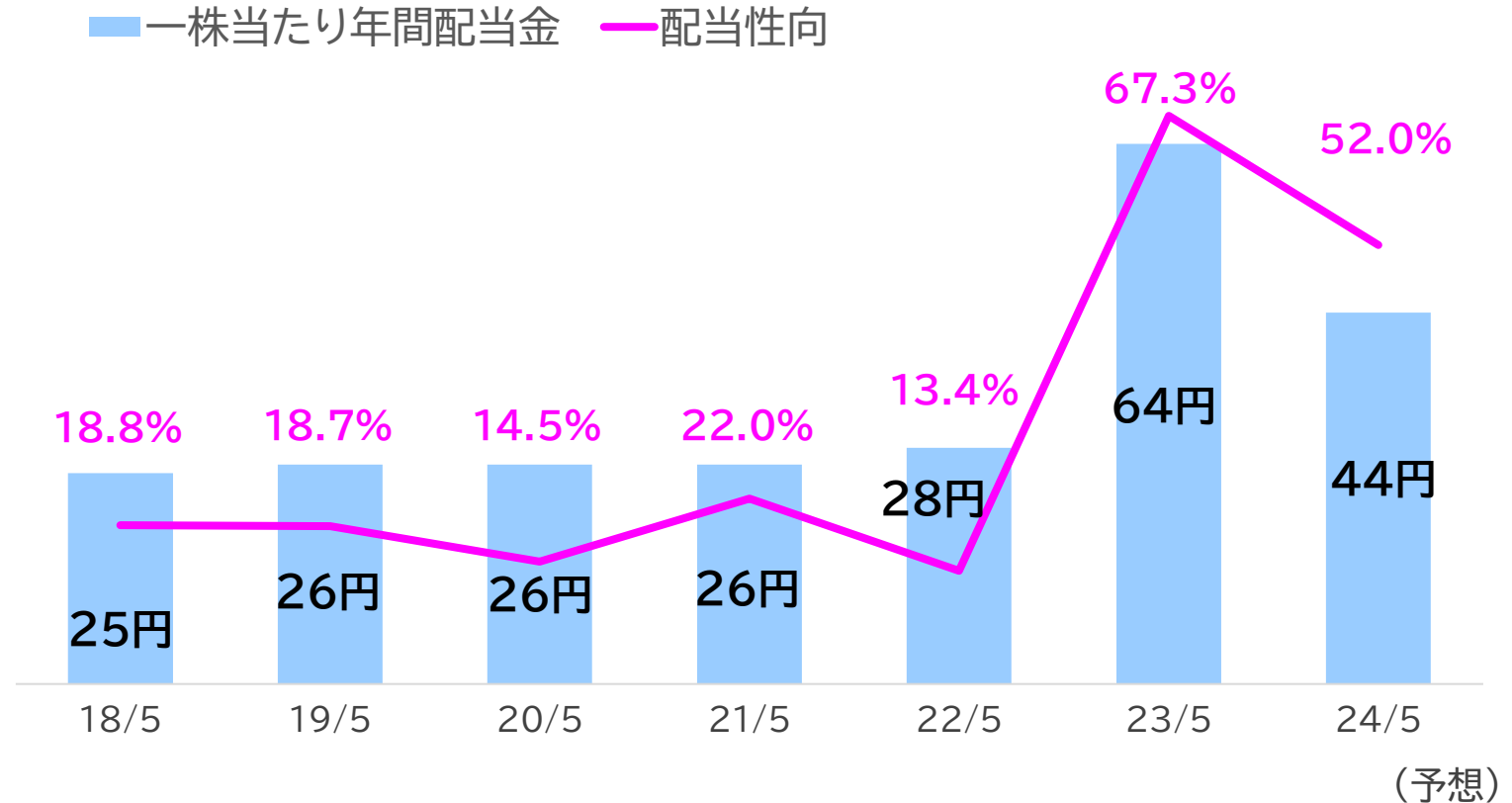
配当および配当性向

配当予想変更なし。24年5月期は年44円予想。

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

- 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

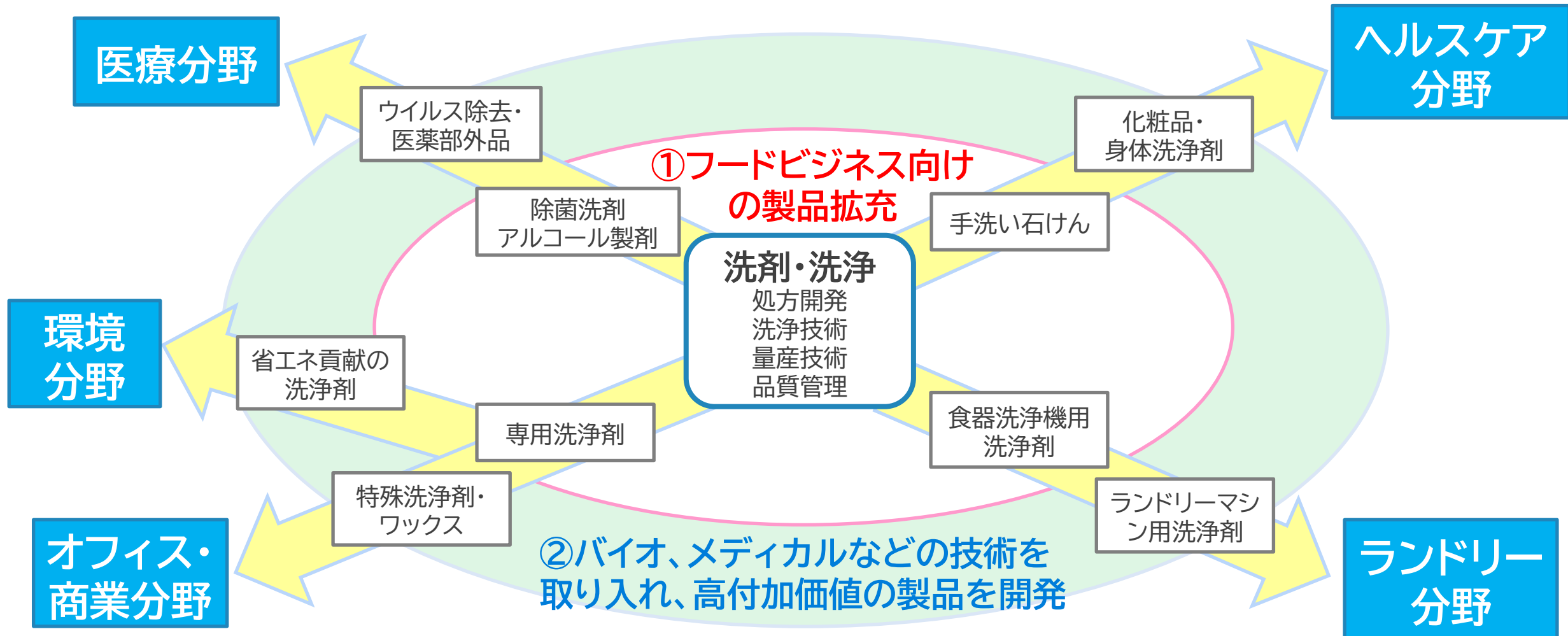
第二章：2024年5月期
半期決算概要

第三章：2024年5月期
通期業績予想

第四章：2024年5月期
主な取り組み

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： 製品リニューアルと訪問活動強化

主力製品「ニューケミクール」を改良

100倍希釈液にして、洗浄効果を比較

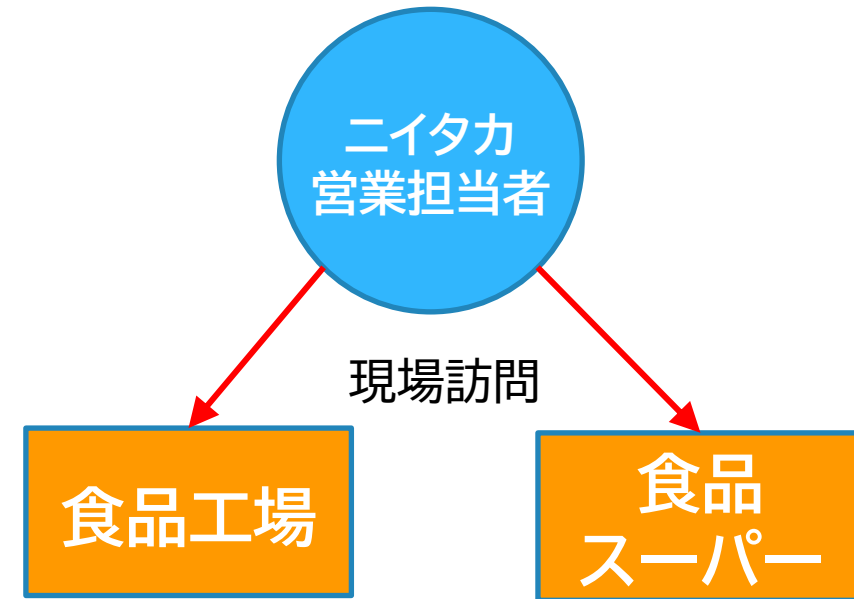
	改良前	改良後 (2023年11月)
ヌルツキ汚れの テスト片 ❖洗浄前		
❖1分後		
❖3分後		



油汚れ落とし用洗浄剤
「ニューケミクール
20kg BIB」

汚れ落ち
が早く！

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

デンタル

企画品をテスト段階



農業

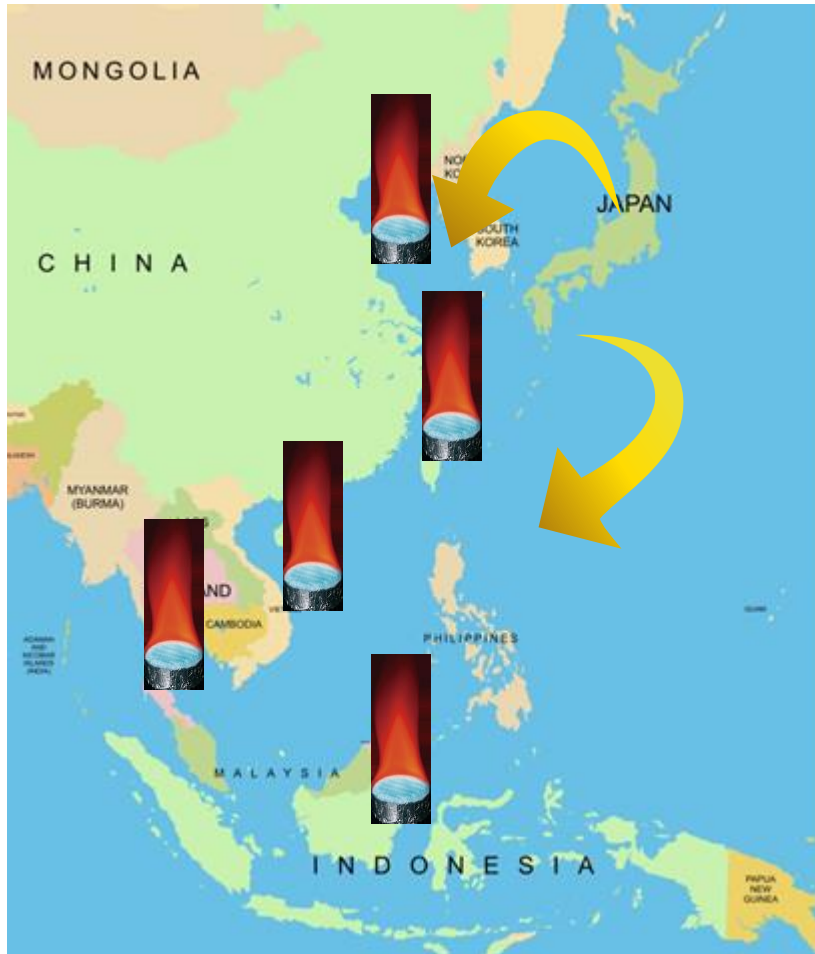
企画品をテスト販売



キレイ(清潔・美観・美容)を支える

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

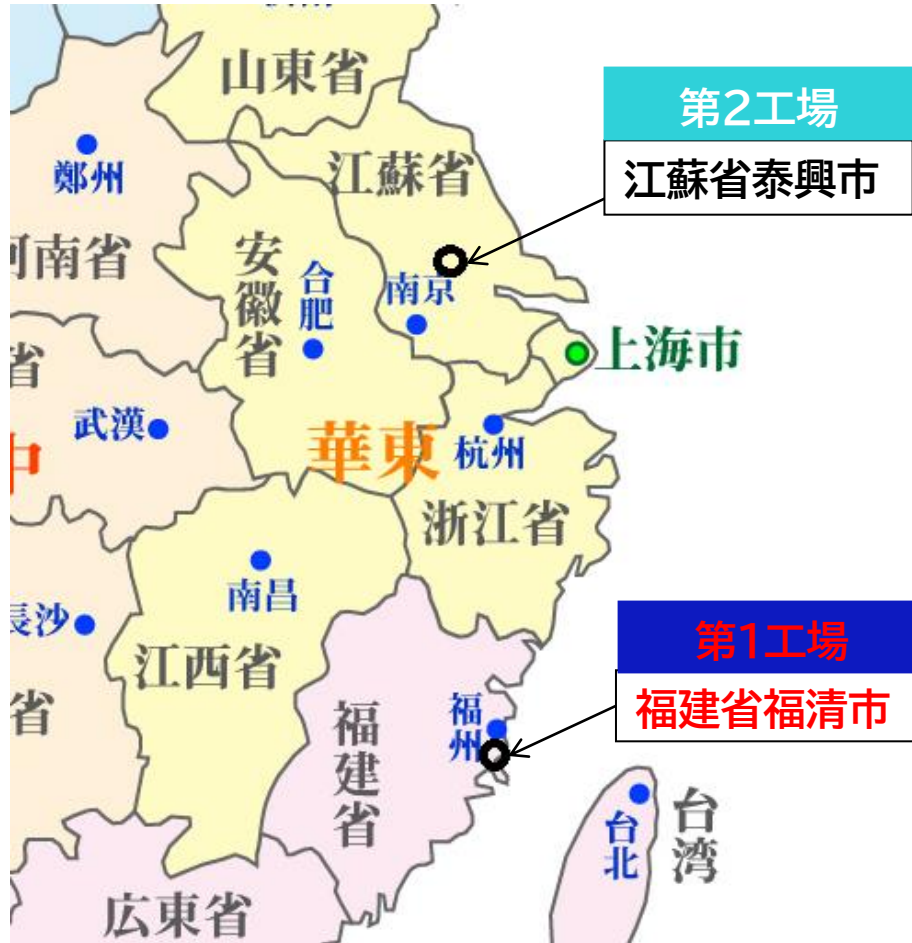


商品表記を英語メインに変更

対象国	目 標	実 績(上期)
韓国	2万ケース以上の出荷	9,600ケース
インドネシア	3千ケース以上の出荷	600ケース
その他	タイ、ベトナムでの取り組み強化	実績なし

中国事業について

固形燃料の製造販売を再開。製品の改良を重ね、シェア回復を図る



2023年9月～

第1工場(福建省)で法規制に対応した固形燃料の改良品の開発を行い、販売を再開

日本向け業務用洗剤(食器洗浄機用)の
生産・輸出は継続
※固形燃料生産停止、コロナ禍等の影響なし

新規事業の開発： バイオバンク社の販売活動強化

(海外) ルーマニア、モルドバ、アゼルバイジャンで販路拡大

OM-X BioBank

ヨーロッパ、中央アジアへの販路拡大



人口 1912万人



ルーマニア

モルドバ



人口 261万人

アゼルバイジャン



人口 1014万人

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

2023年4月	人権方針・調達方針 策定	・6月にホームページにて公開
9月	TCFD2023 情報開示	・Scope3のGHG排出量を初めて部分開示 ※GHGとは、温室効果ガス
10月	環境社会報告書2023 公開	・環境目標、人的資本目標などを記載
11月	人権デュー・デリジェンスを開始	
12月	主要サプライヤーへの人権調査を開始	・人権の取り組みでサポートを予定



環境社会報告書2023



- 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)中期経営計画 NX2025 連結数値目標

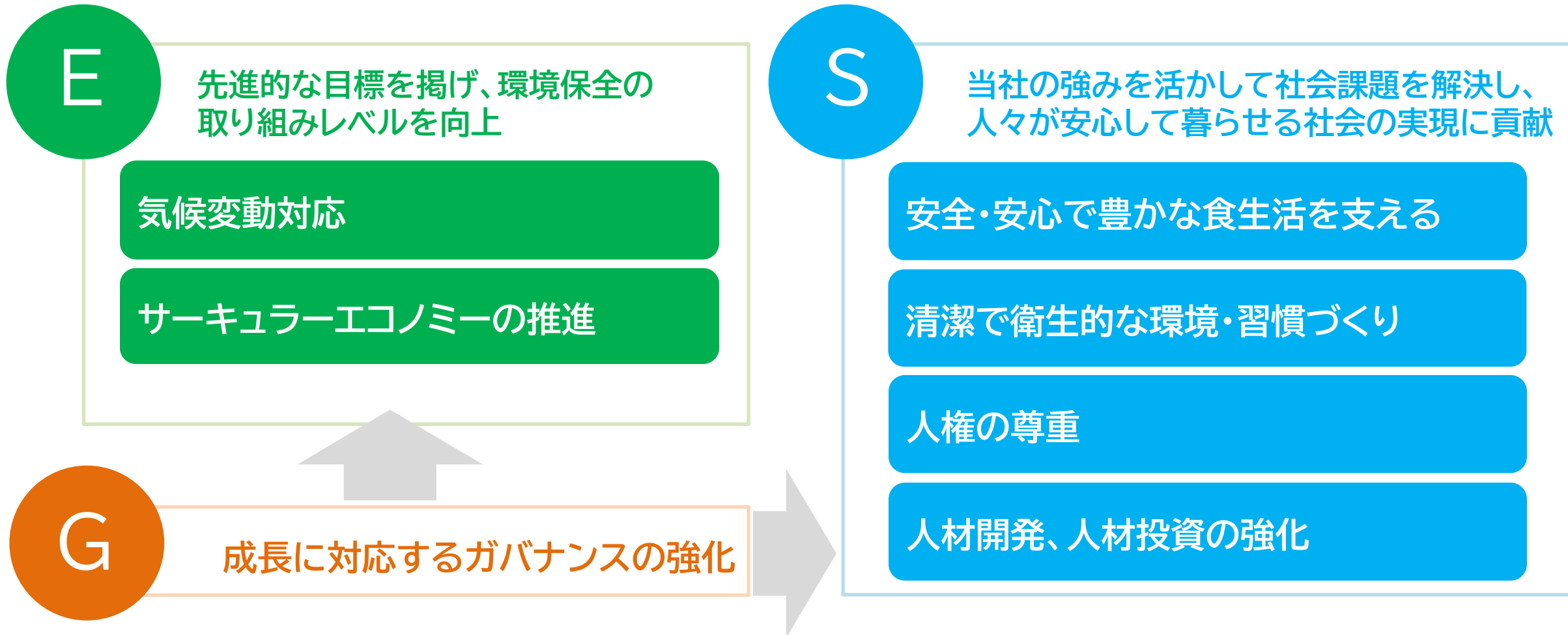
2023年12月25日に24/5期の目標を修正

	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	22,500	23,000
営業利益 (百万円)	1,825	855	1,200	1,300
営業利益率	10.3%	4.4%	5.3%	5.7%
ROE	10.3%	4.4%	－ %	6.5%以上

24/5期の売上高を上方修正(220億円 → 225億円)
営業利益を上方修正(10億円 → 12億円)

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)2024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	2023年5月期					2024年5月期					前年同四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期(予想)	累計増減
売上高	4,652	4,885	4,753	5,214	19,504	5,506	5,722			22,000	+1,691
営業利益	357	248	150	100	855	288	340			1,000	+23
営業利益率	7.7%	5.1%	3.2%	1.9%	4.4%	5.2%	5.9%			4.5%	—
経常利益	367	248	166	105	886	302	320			1,010	+7
当期純利益	234	162	123	42	561	197	▲79			680	▲278
売上原価率	62.3%	65.7%	68.6%	66.1%	65.7%	64.9%	64.3%			—	—

※四捨五入の関係で一部、累計増減が合わないところがあります。