

# 2025年5月期 半期決算説明会

---

2025年1月16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：2025年5月期  
半期決算概要

第三章：2025年5月期  
業績予想修正

第四章：2025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：2025年5月期  
半期決算概要

第三章：2025年5月期  
業績予想修正

第四章：2025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(2024年5月31日現在)
従業員数	連結394名(2024年5月31日現在)
決算月	5月
連結売上高	227億3千9百万円(2024年5月期)
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 業務用洗剤・洗浄剤・除菌剤・漂白剤の製造販売</li> <li>2. 固形燃料の製造販売</li> <li>3. 食品添加物の製造販売</li> <li>4. 医薬部外品の製造販売</li> <li>5. 衛生管理支援サービス等の提供</li> <li>6. 化粧品原料の製造</li> </ol>

※事業内容は単体



# 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  
株式会社

新高(福建)日用品有限公司  
尼多咖(上海)貿易有限公司

# 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



- ひとり鍋用の固形燃料
- 業界No.1の品質と  
トップシェア



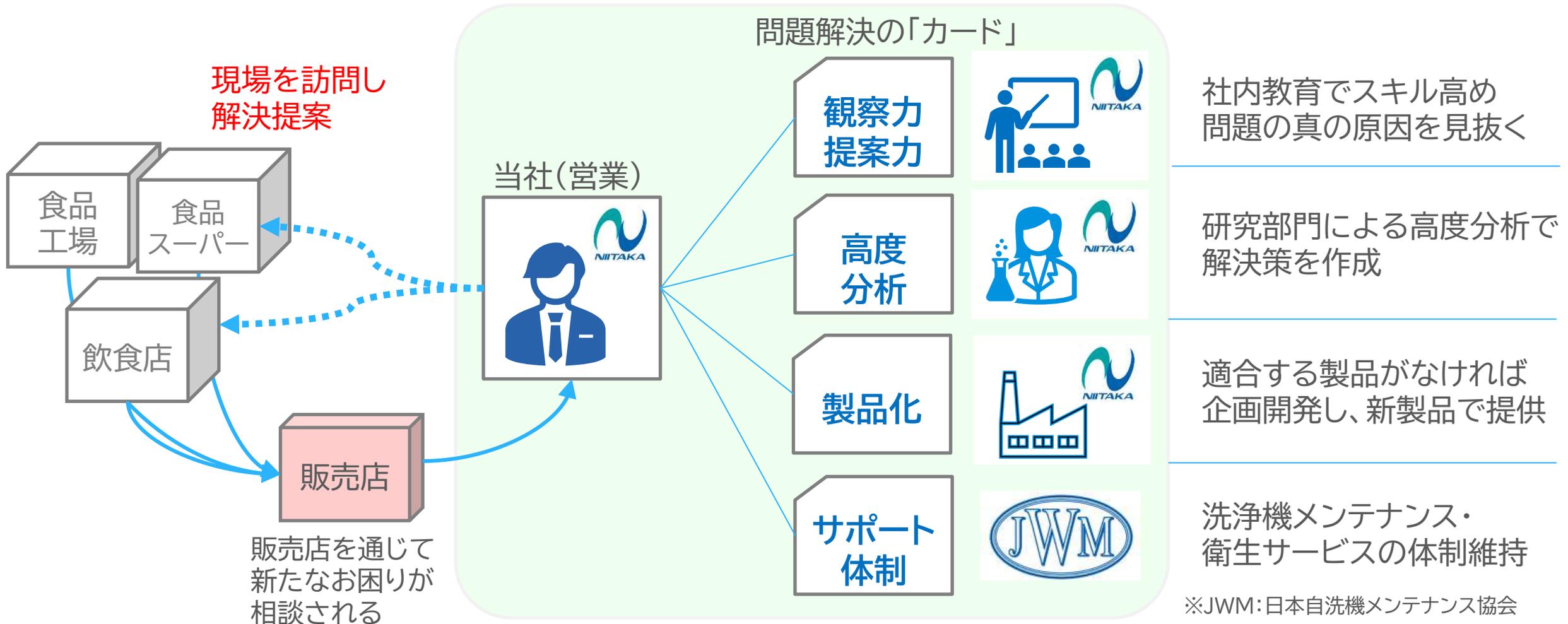
清潔を支える

- 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



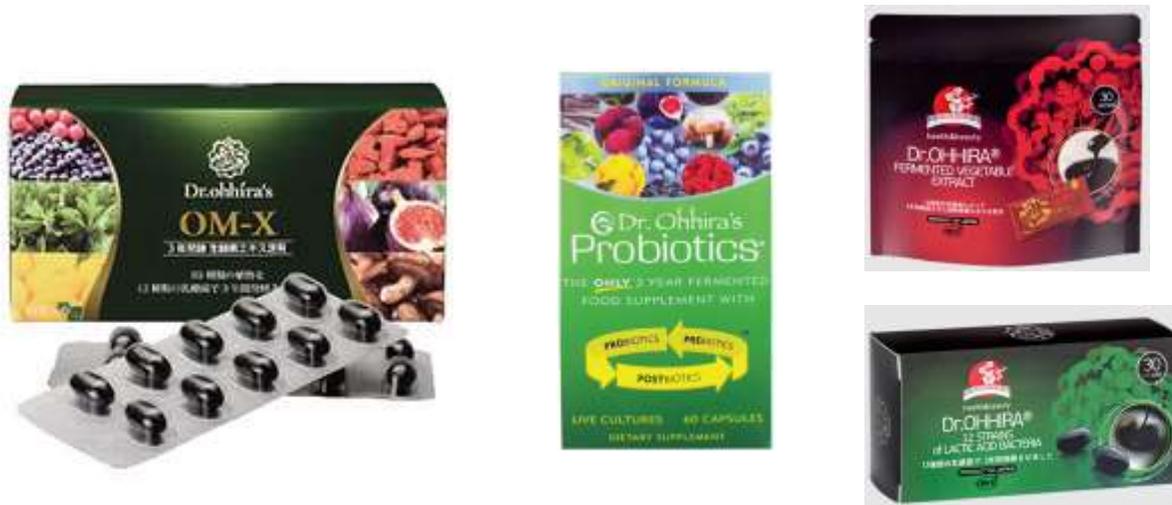
# ケミカル事業) 当社の強み

質の高い問題解決の「カード」をいくつも用意できる、強い営業力・一貫体制でファーストコールカンパニーとして頼られる



# 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

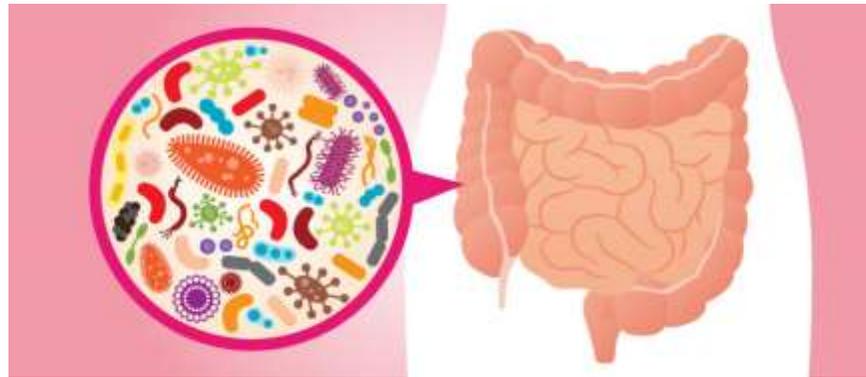


乳酸菌発酵食品「OM-X」シリーズ

**OM-X BioBank**

# ヘルスケア事業) 事業内容

バイオバンク社の健康食品の製造販売が主



腸内環境の改善

健康(体の中のキレイ)を支える

- 乳酸菌発酵食品  
(健康サプリメント)



自社ECによる  
直接販売が主体



各国の販売代理店  
による間接販売が  
主体

## ヘルスケア事業) 当社の強み

海外の厳しい基準に対応することで、安全・品質を担保する生産工程を確立

・健康食品GMP(適正製造規範)の適合認定 11月更新

※アメリカでは、健康食品(サプリメント)もGMP適合が義務

・9月に**FDA(アメリカ食品医薬局)の査察を受審し、11月対応完了**

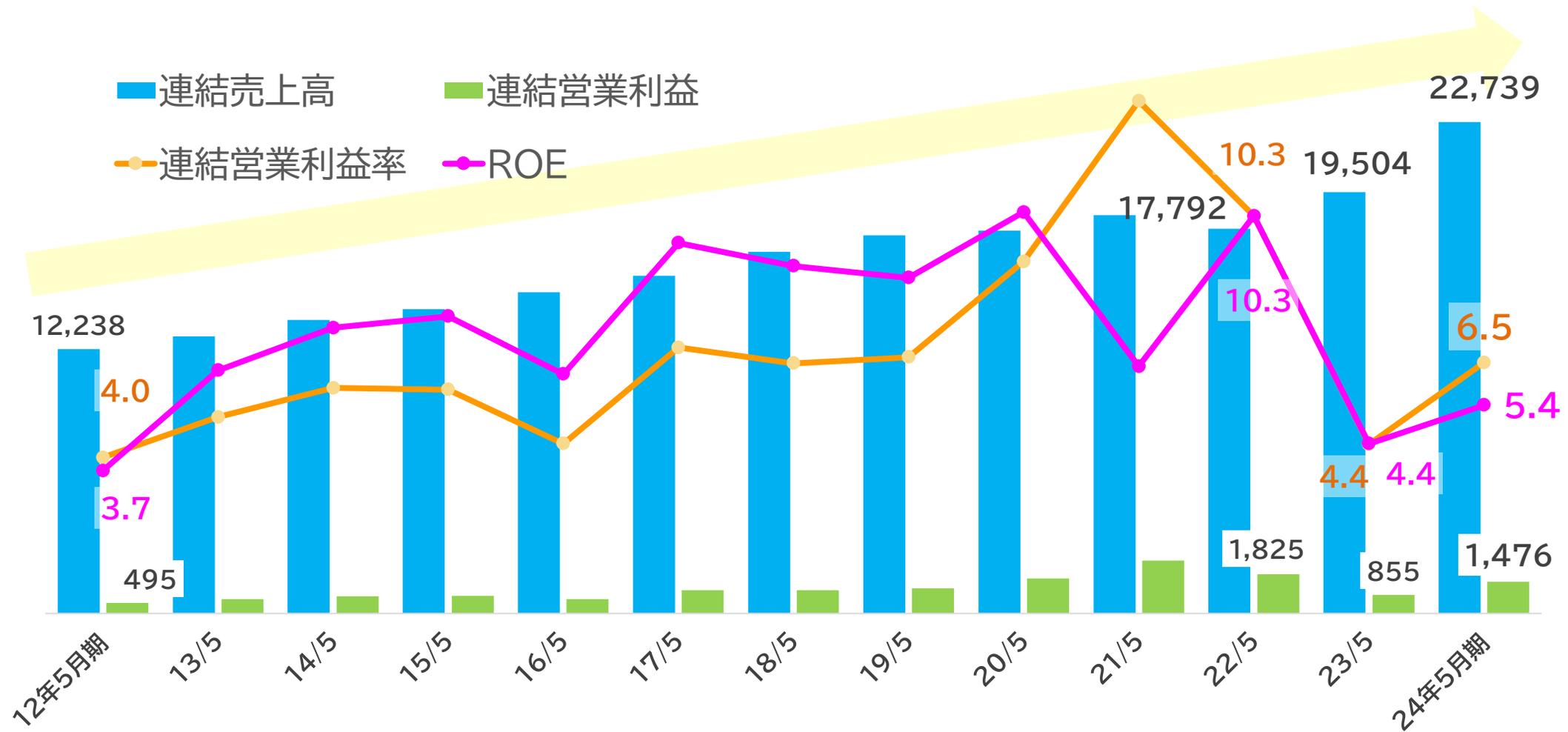
・研究論文を28報公開



一般社団法人 日本健康食品規格協会(JIHFS)が運用する「健康食品GMP」に認定

# 売上・利益の推移

強みを活かし、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：2025年5月期  
半期決算概要**

第三章：2025年5月期  
業績予想修正

第四章：2025年5月期  
主な取り組み

# 2025年5月期 第2四半期累計 業績サマリー

洗剤の売上増加、コストダウン、子会社の寄与等により増収増益

	24/5期 第2四半期	25/5期 第2四半期	増減率 前年同四半期比	計画進捗率 ※業績予想修正後
売上高	(百万円) 11,228	(百万円) 11,691	+4.1%	49.7%
営業利益	630	878	+39.3%	58.6%
営業利益率	5.6%	7.5%	+1.9pt	—
経常利益	624	905	+45.0%	59.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	608	+405.9%	39.0%

## <売上高> 増収

### ◆ケミカル事業

- 洗剤は売上増加及び固形燃料は横ばい
- アルコール製剤は売上やや減少

### ◆ヘルスケア事業

- 健康食品は売上やや減少

## <営業利益> 増益

### ◆ケミカル事業

- 売上増加の影響
- コスト削減
- 子会社の寄与

### ◆ヘルスケア事業

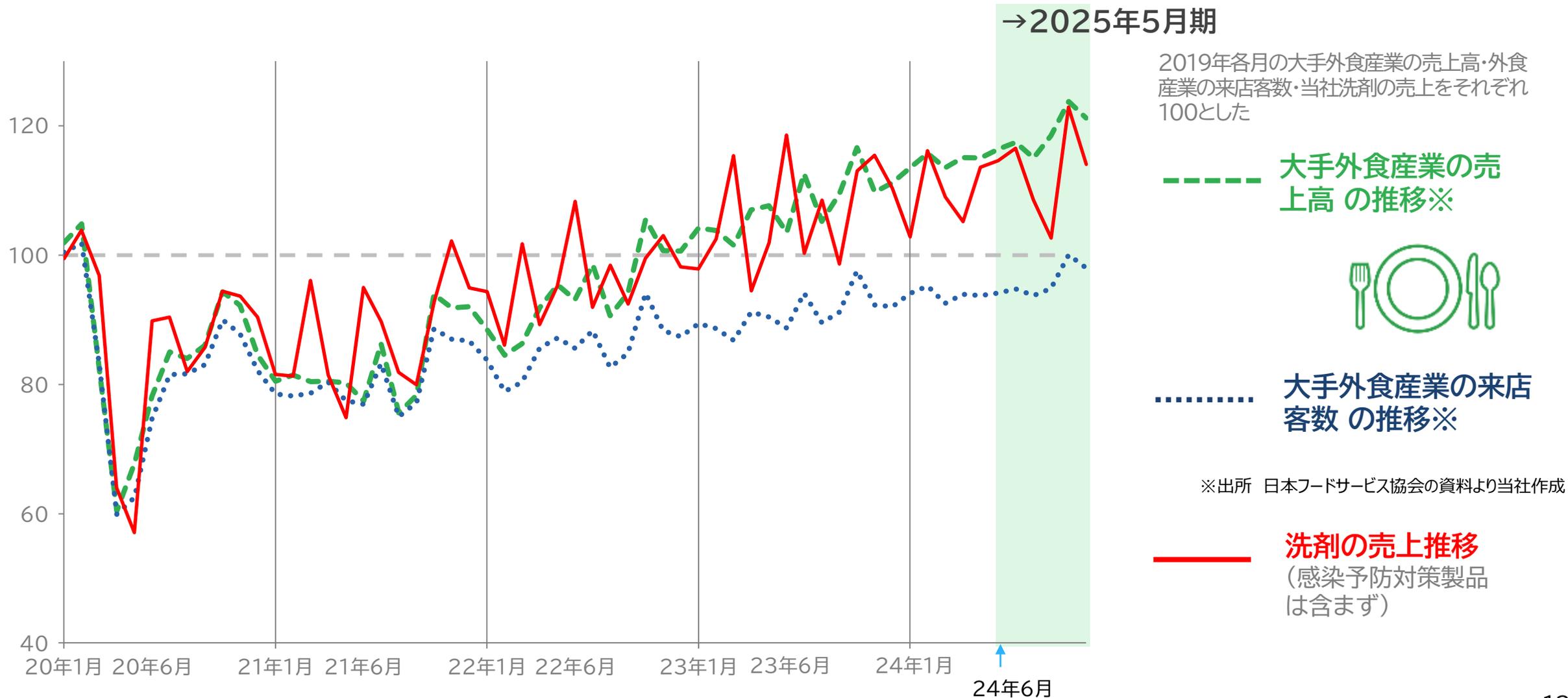
- 販管費減少

## <当期純利益> 増益

- 前期に計上した事業撤退損など特別損失の剥落影響

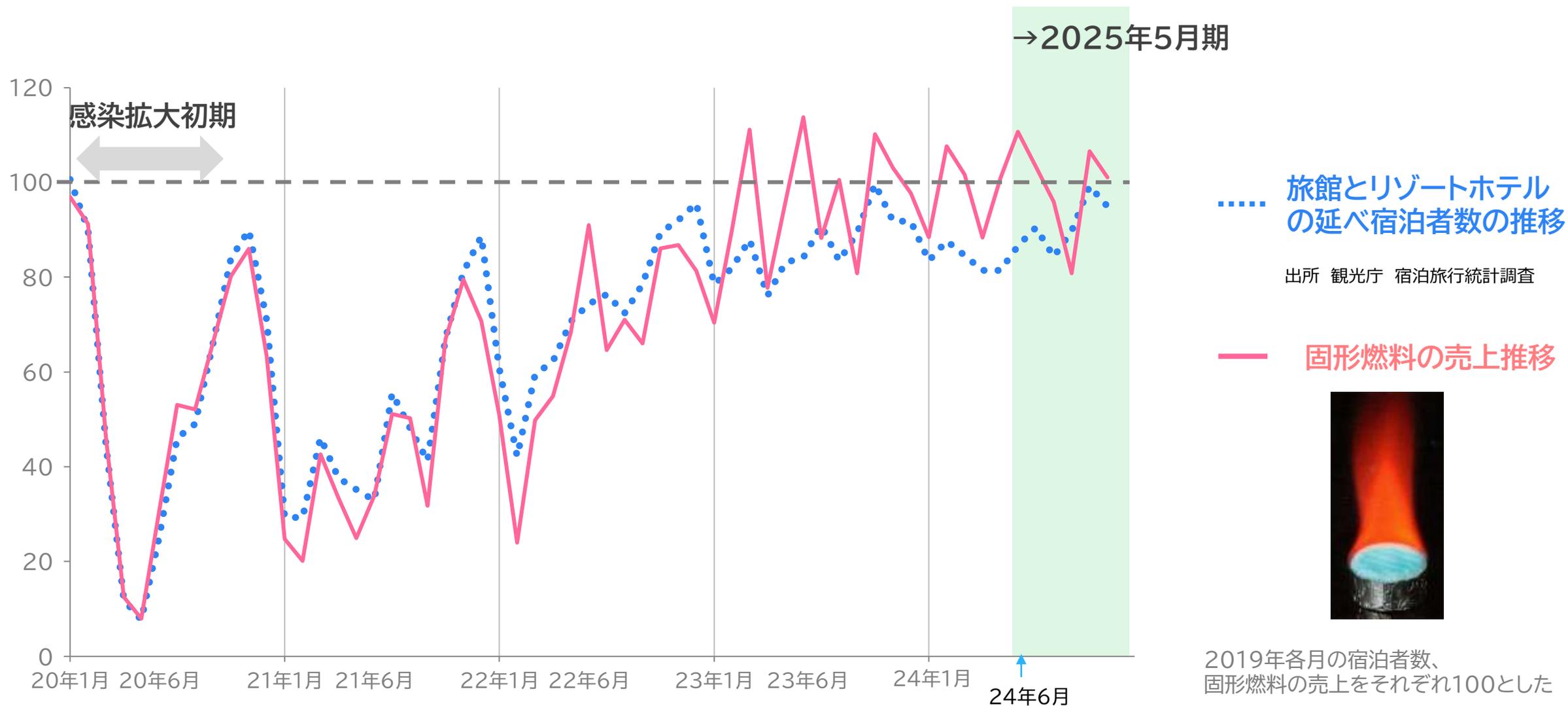
# 外食売上高・来店客数と洗剤売上との関係性

## 引き続き外食売上高に合わせて洗剤需要は回復傾向



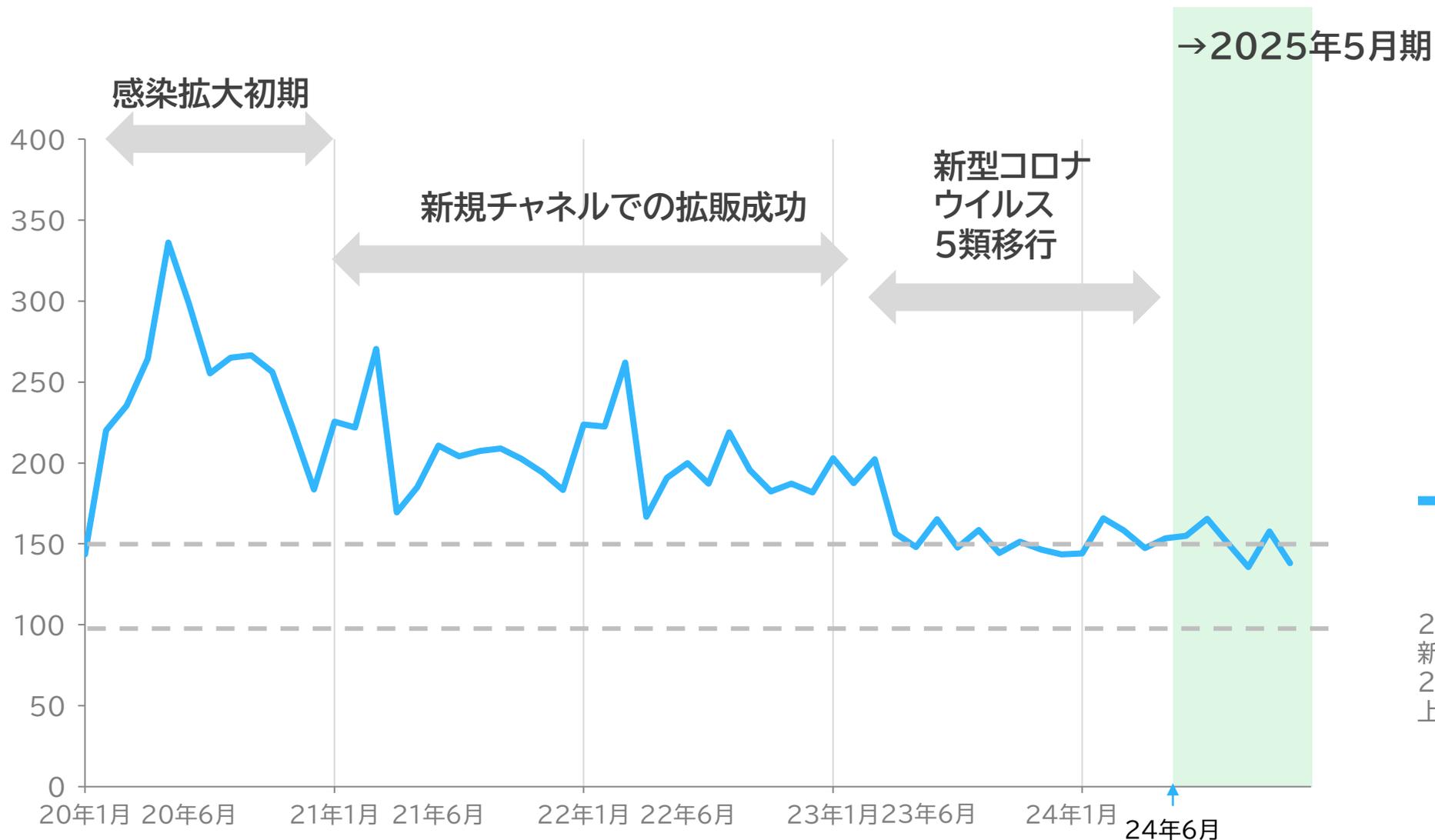
# 宿泊者数と固形燃料売上との関係性

宿泊数回復鈍化の影響を受けたが、海外輸出増等により、固形燃料の売上は横ばい



# 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

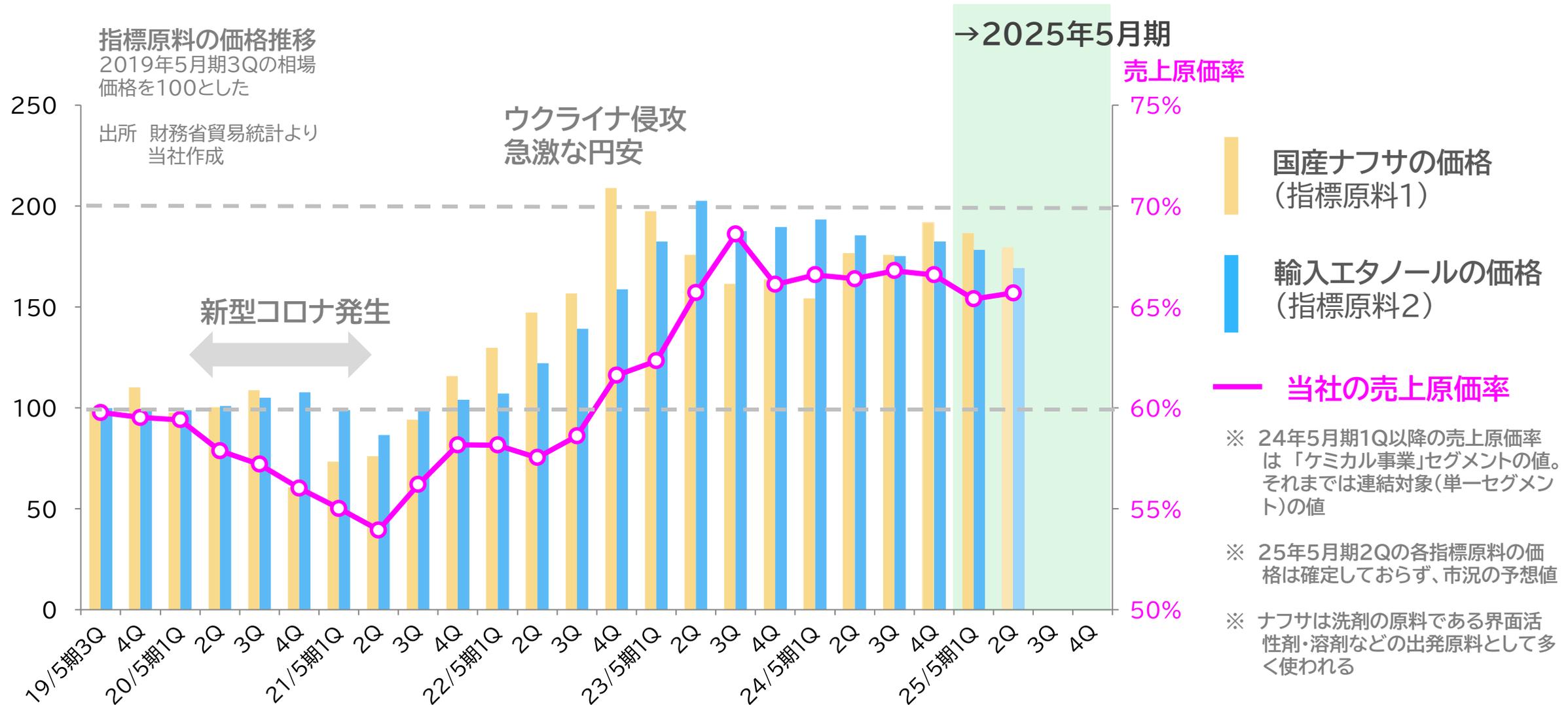


感染予防対策製品の売上推移

2019年各月の売上を100とした。  
新型コロナウイルスの感染拡大により、  
2020年1月より感染予防対策製品の売上は急拡大し、現在に至る

# 原材料価格の動向(ケミカル事業)

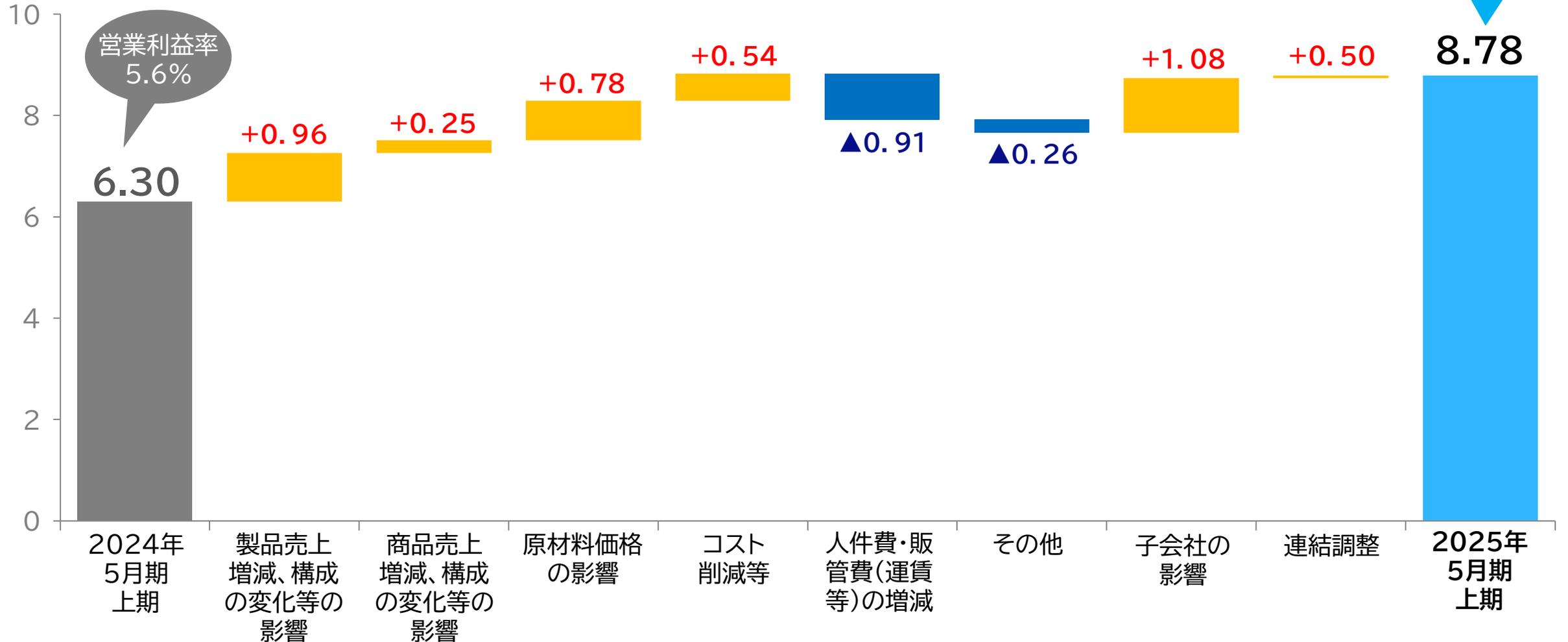
## コストダウンの取り組み等で売上原価率改善



# 営業利益の増減要因

売上拡大、コスト削減、子会社の寄与により増益

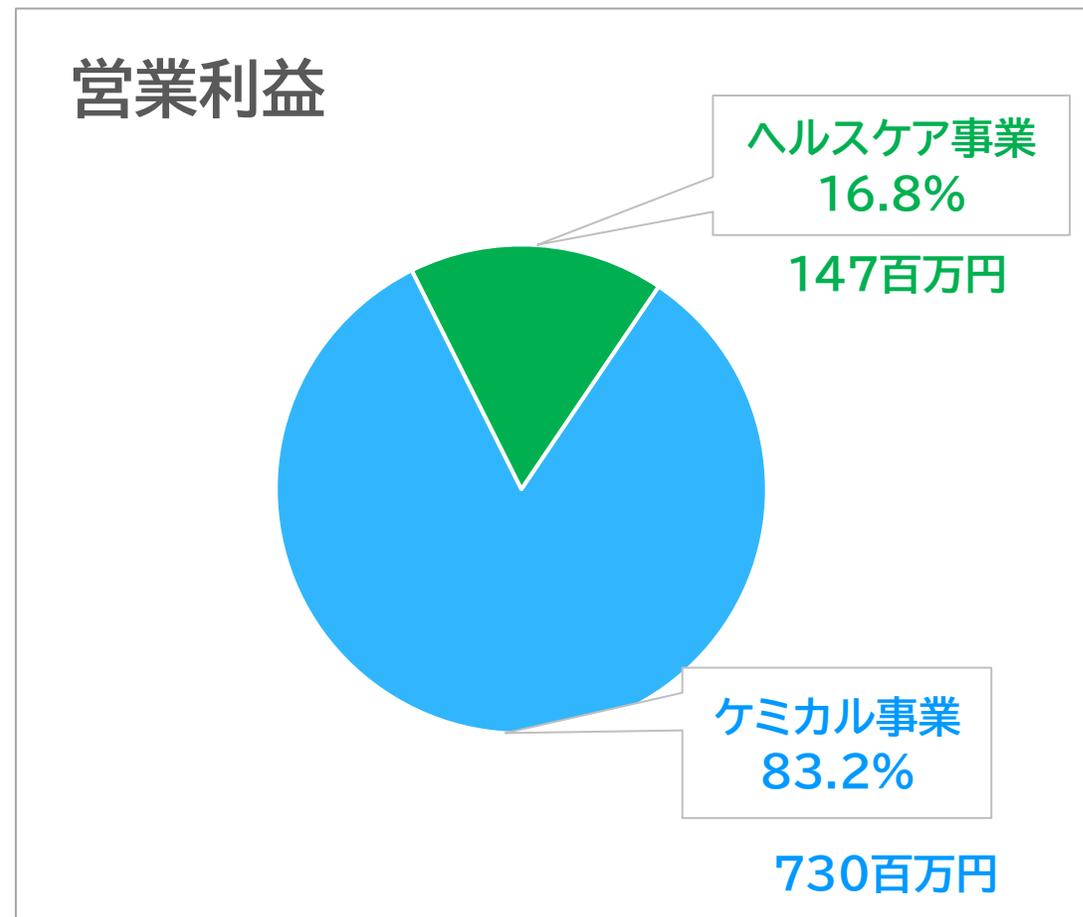
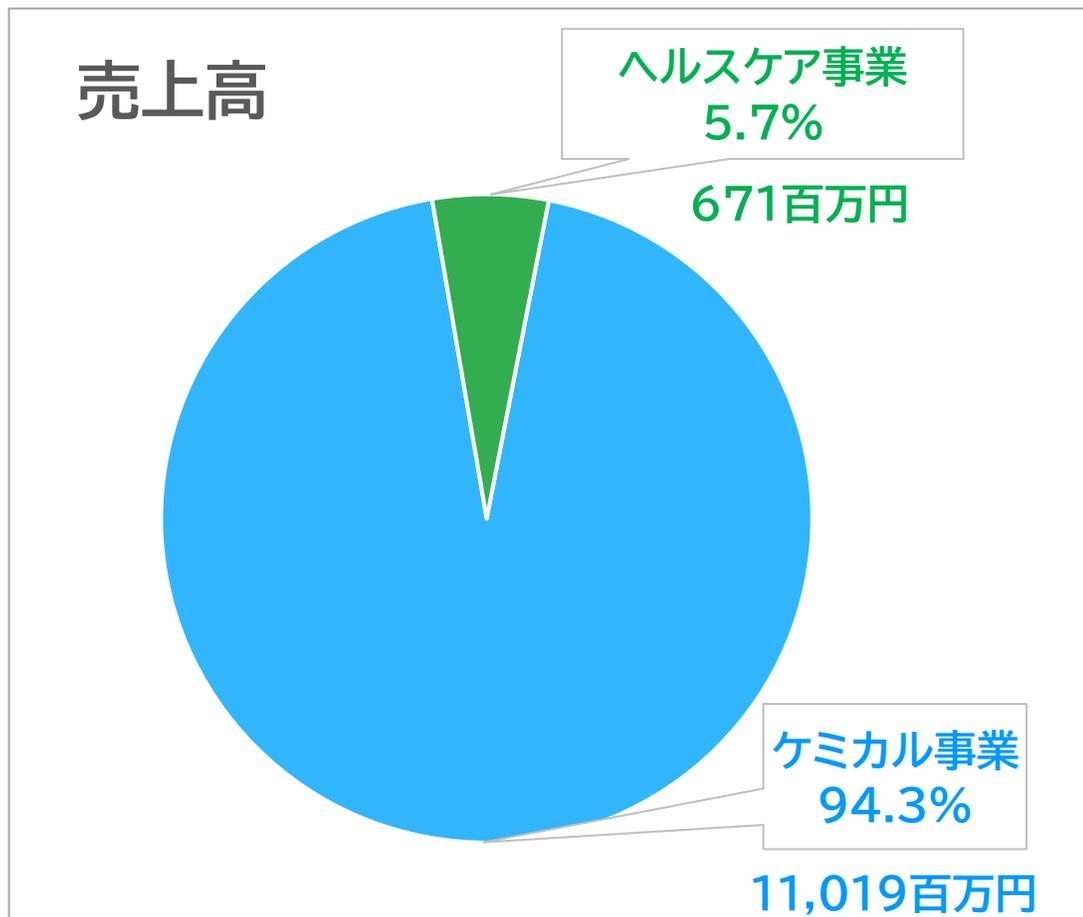
単位:億円



# 売上・営業利益のセグメント比率

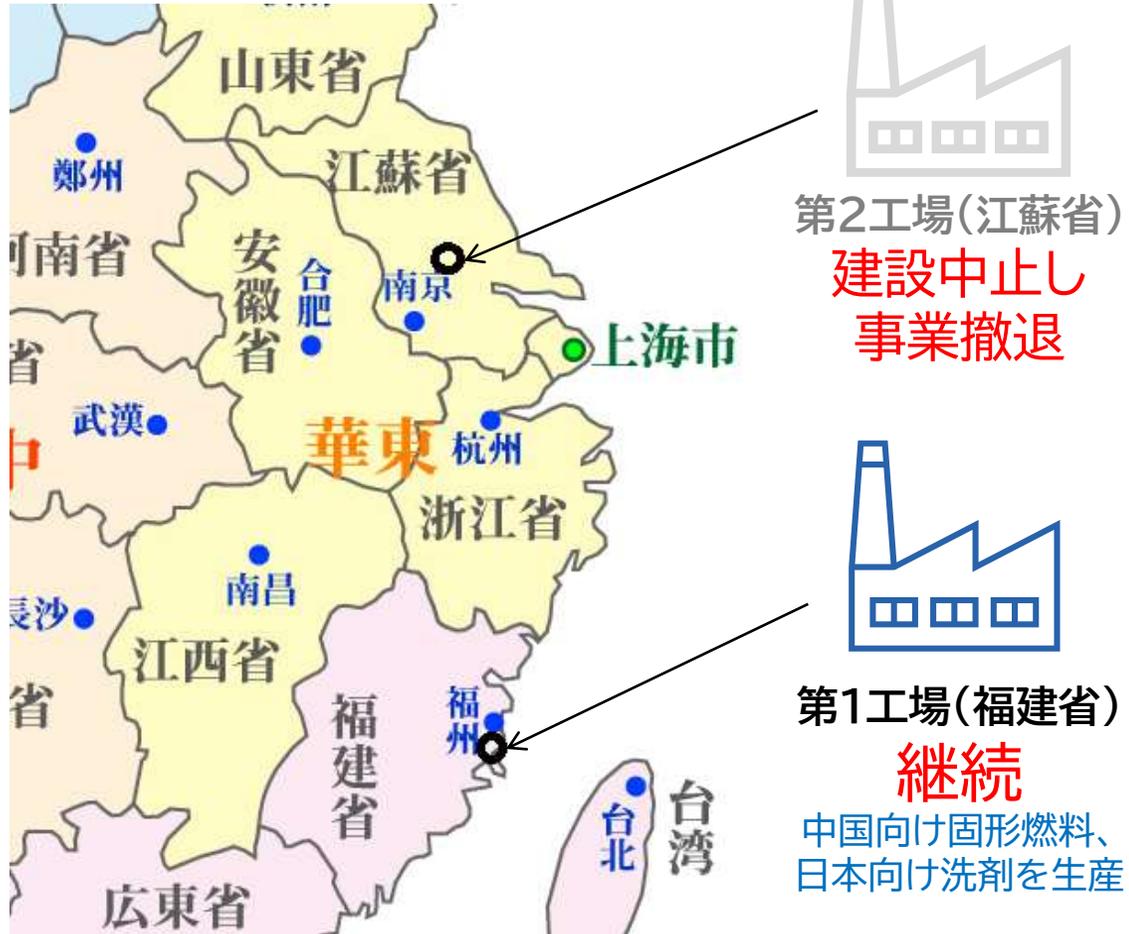
ケミカル事業:業務用洗剤・固形燃料等 ◆ニイタカ、ミツケル化学、京葉糖蜜、中国子会社等

ヘルスケア事業:健康食品 ◆バイオバンク



# 特別利益について(2024年12月9日開示)

## 江蘇子会社の事業撤退、持分譲渡により特別利益が発生



- ・新高(江蘇)日用品有限公司を現地企業に全出資分を持分譲渡
- ・子会社株式売却益および事業撤退損失引当金戻入益 680 百万円を25/5期3Qに特別利益として計上する見込み

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2025年5月期  
半期決算概要

**第三章：2025年5月期  
業績予想修正**

第四章：2025年5月期  
主な取り組み

# 2025年5月期 業績予想修正 サマリー

中国子会社(江蘇)の持分譲渡により特別利益を計上見込み、純利益を上方修正

	24/5期	25/5期 (期初予想)	25/5期 (予想修正)	増減率 期初予想比
売上高	(百万円) 22,739	(百万円) 23,500	(百万円) 23,500	—
営業利益	1,476	1,500	1,500	—
営業利益率	6.5%	6.4%	6.4%	—
経常利益	1,500	1,530	1,530	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	705	1,000	1,560	+56.0%

<売上高> 修正なし

<営業利益> 修正なし

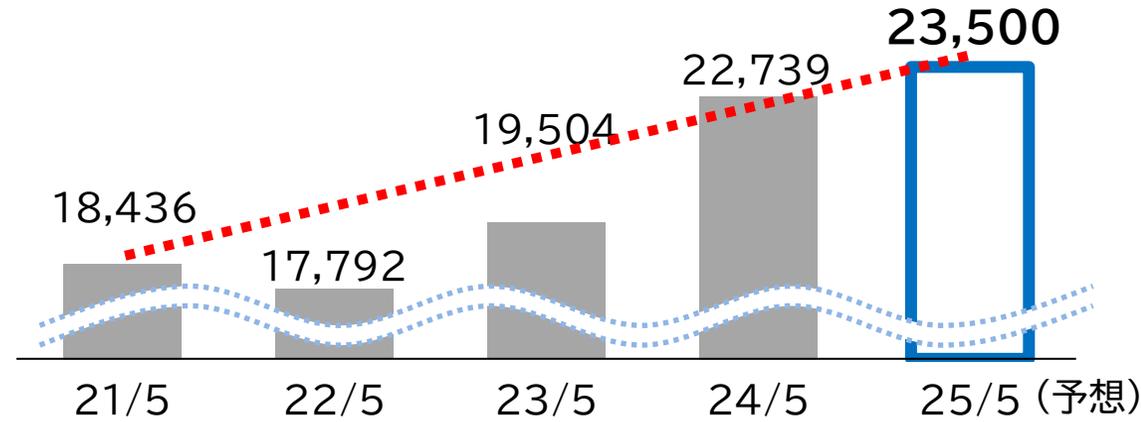
<当期純利益> 増益

- 連結子会社の持分譲渡に伴い、2025年5月期第3四半期決算にて特別利益計上見込み

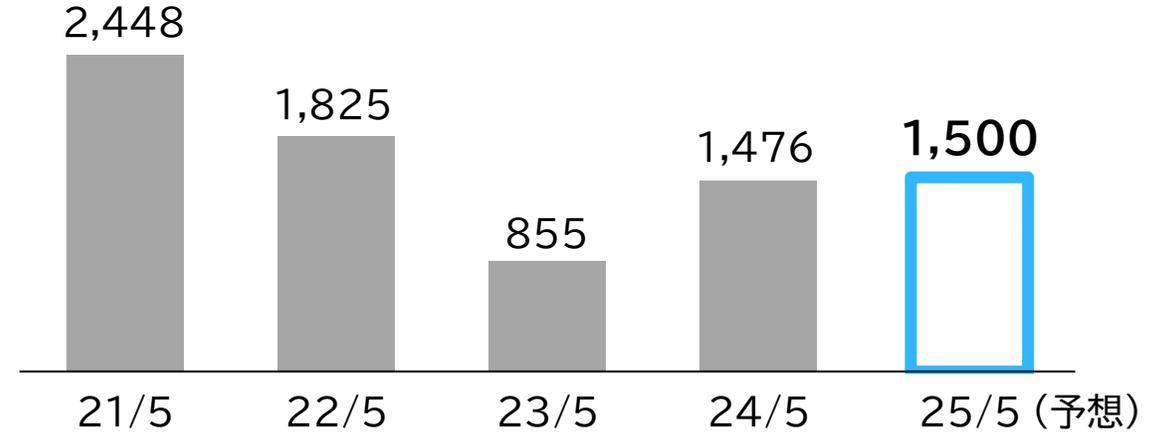


# 2025年5月期 連結業績予想ハイライト

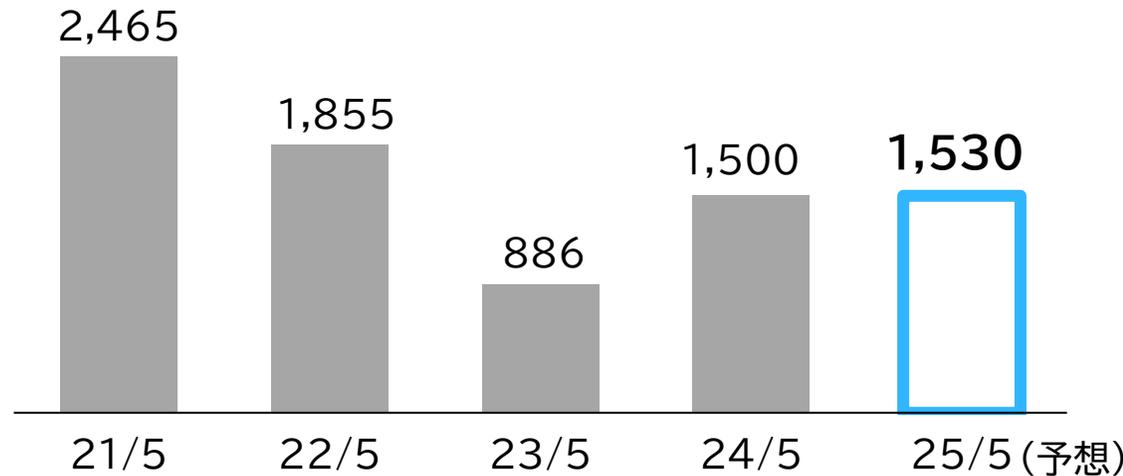
売上高推移 単位(百万円)



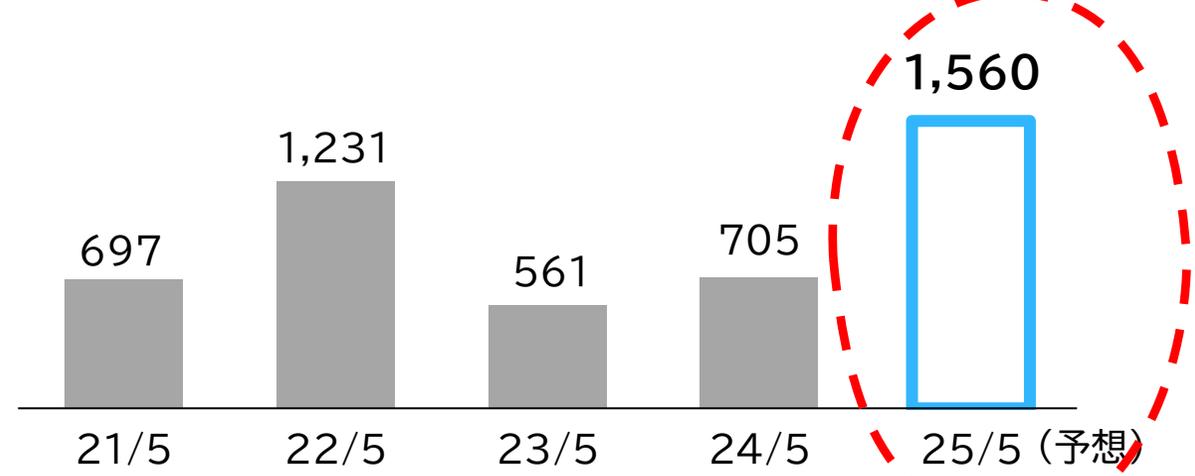
営業利益推移 単位(百万円)



経常利益推移 単位(百万円)

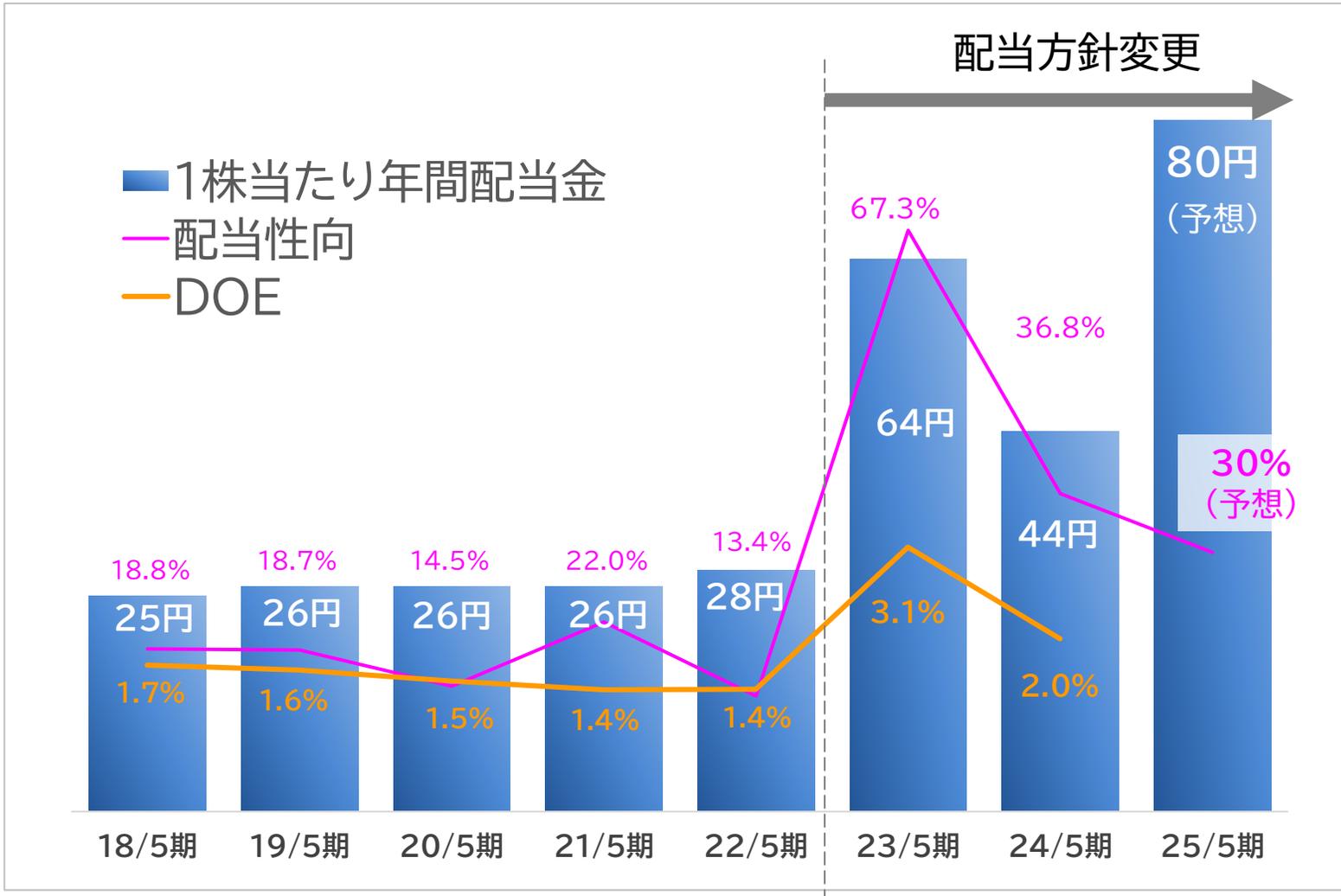


純利益推移 (親会社株式に帰属する当期純利益) 単位(百万円)



# 配当方針および配当の推移

配当予想を変更。純利益上方修正により、年80円を予想



## 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

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2025年5月期  
半期決算概要

第三章：2025年5月期  
業績予想修正

**第四章：2025年5月期  
主な取り組み**

# 既存事業の拡大：新製品投入

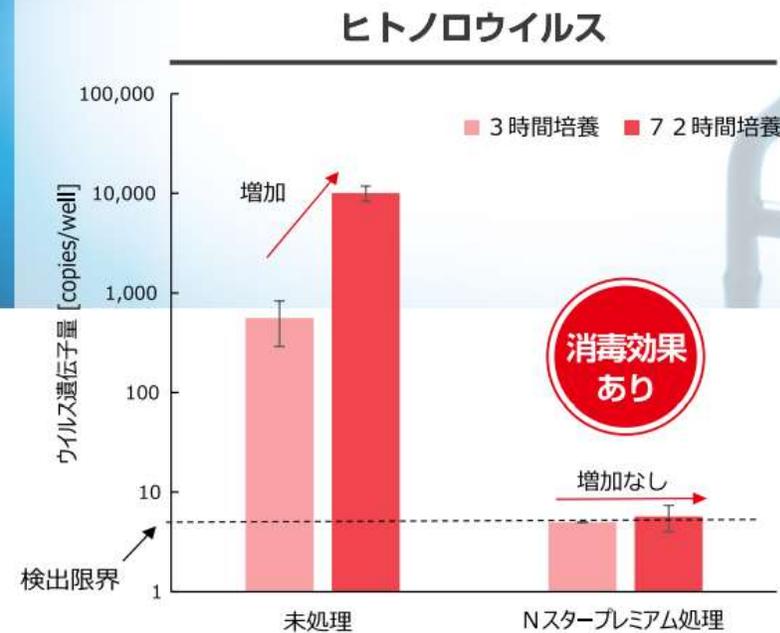
- ・iPS細胞を使った実証試験でノロウイルスへの消毒効果を確認したアルコール製剤を製品化

※下図、当社ホームページより

医薬部外品の手指消毒用アルコール  
「Nスター プレミアム」



手指消毒剤 N スタープレミアムは、  
ヒトノロウイルスを用いて試験し、消毒効果を確認しました



ヒトノロウイルス  
試験方法：  
Nスタープレミアムとウイルス浮遊液を9：1の割合で混合し、30秒作用後、1%ポリエチレングリコールを含む培地で10倍希釈後、製剤の作用を停止させた。  
ヒトiPS細胞由来腸管上皮細胞に接種し、3時間培養後、7.2時間培養後のウイルス遺伝子量を、定量RT-PCRによって算出した。

ウイルス：  
Human norovirus GI.17※  
※ヒトノロウイルス陽性患者の便検体から10%懸濁液を調製し、メンブランフィルターでろ過したものを、PBSで10倍希釈し、ウイルス浮遊液として、試験に用いた。

# 既存事業の拡大：新製品投入

## ・新製品の投入で、アルコール製剤のシェア向上をめざす

使用感に優れたウイルス対応の  
アルコール製剤  
「ノロスター クリア」



- ・使用時のベトつき、噴霧痕が残る、ニオイが強いなど従来品での使用感の課題を解消
- ・ウイルスに高い効果で、キッチン周りや客席、トイレなどのウイルスの付着しやすい場所で使用

大手外食チェーン、  
大手給食会社で採用

# 既存事業の拡大：顧客サポート強化、食品工場の開拓強化

## ・社会課題(フードビジネス業界の人手不足問題)に対応した施策推進

衛生教育を教える人がいない…

↓  
従業員教育の代行

eラーニングを使った衛生教育の  
提案活動を強化



洗浄する人がいない…

↓  
洗浄作業の省力化

食品工場、飲食店、食品スーパー等の  
洗浄作業省力化に貢献する  
「**泡洗浄キャンペーン**」を準備中



# 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し、投入

デンタル



農業



キレイ(清潔・美観・美容)を支える

# 新領域への展開： デンタル分野の顧客を開拓

デンタル施設向け製品、追加3品を12月に発売

MedShine(メドシャイン)シリーズ



+



デンタルマルチクリーナー  
24年6月発売

消毒用アルコール

手洗い液

トイレクリーナー

歯科施設向けの販売  
ルートを開拓中

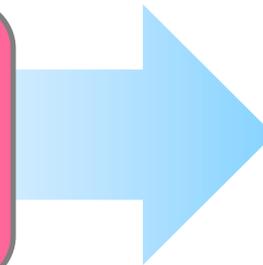
# 新領域への展開： 農業分野の顧客を開拓

## 農業界向け化粧品洗浄料を昨年6月発売

アク汚れに強い、2成分を配合した洗浄料を製品化

①汚れを溶かす溶剤

②シワの中の汚れを掻きだす天然スクラブ



FARMER'S アクリア  
(ファーマーズ アクリア)  
100gチューブ入り



アクはもちろん、その他の汚れもよく落ちると好評

各地のJAを中心に販売ルートの開拓を進めている

# 新領域への展開： 固形燃料の海外展開

中国向け販売再開、韓国向けの輸出好調、**固形燃料を世界に普及させる**



- ・中国向け 法規制対応製品の販売再開(生産は中国第1工場)  
ただし、中国企業との価格競争激しい
- ・韓国向け輸出 法改正(規制強化)に対応した配合成分に変更
- ・新規輸出はアジア地域を中心に開拓中。 現地展示会に出展



2024年9月  
インドでのJAPAN  
パビリオンに出展



# 新規事業の開発： バイオバンク社の販売活動強化

成長事業として、売上拡大を重視



国内向け

- ・販売体制の立て直し
- ・新規販売チャネル開拓と国内向け通販の強化



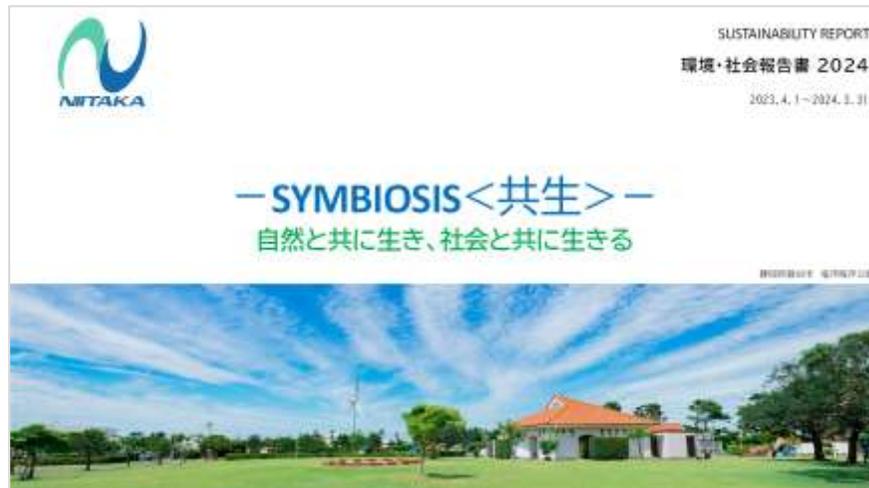
海外向け

- ・11月に日本で**海外販売店代表者会議を開催。**  
各国販売店ごとに確認した拡販策を具体化

# 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)に対応。 人への投資も強化

2024年3月	CDP2023 スコア <b>C評価</b> を獲得	・「気候変動」「水セキュリティ」で各C評価
5月	使用済プラ容器の水平リサイクルを開始	・ <b>業界初の取り組み</b> 。年2トンの再利用を予定
9月	環境社会報告書2024を発行	・人権デュー・ディリジェンスのまとめを報告
11~12月	全従業員対象にDX、生成AIの研修実施	・業務効率化のための布石



環境社会報告書2024

CDP: 国際的な環境非営利団体。環境データの情報公開を各国の上場企業に要請し、独自に評価

水平リサイクル: 廃プラスチックを樹脂材料としてプラスチック製品に混ぜ込み成形し、再利用すること



- 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>

経営企画室

メール : [ir@niitaka.co.jp](mailto: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

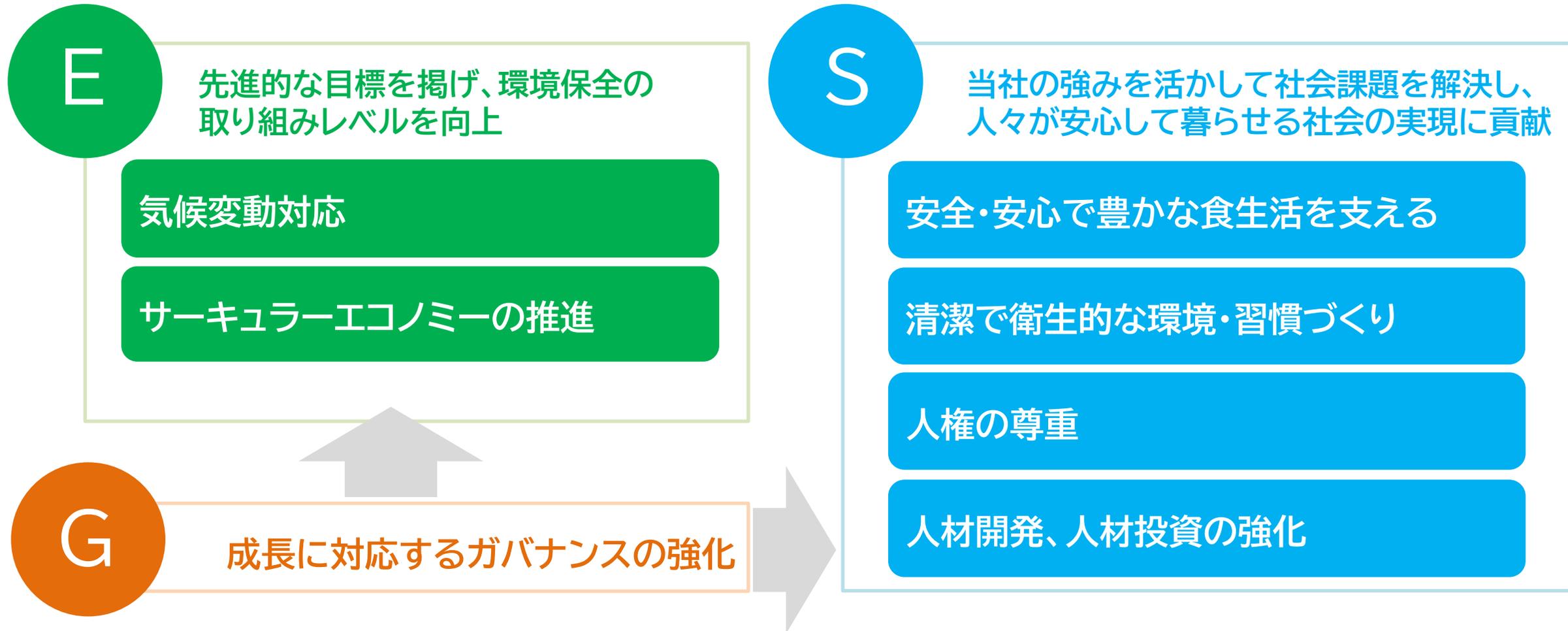
5

・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) 2025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	2024年5月期					2025年5月期					前年同四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	累計増減
売上高	5,506	5,721	5,733	5,777	22,739	5,733	5,957	—	—	—	+463
営業利益	289	341	443	401	1,476	426	452	—	—	—	+247
営業利益率	5.3%	5.9%	7.7%	6.9%	6.5%	7.4%	7.6%	—	—	—	+1.9pt
経常利益	303	321	459	416	1,500	440	465	—	—	—	+280
当期純利益	198	▲78	290	295	705	296	311	—	—	—	+488
売上原価率	64.9%	64.3%	64.4%	63.4%	64.2%	63.1%	63.6%	—	—	—	Δ1.2pt

# 参考) ケミカル事業) 外部環境

市場縮小のリスクはあるが、洗剤・消毒剤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

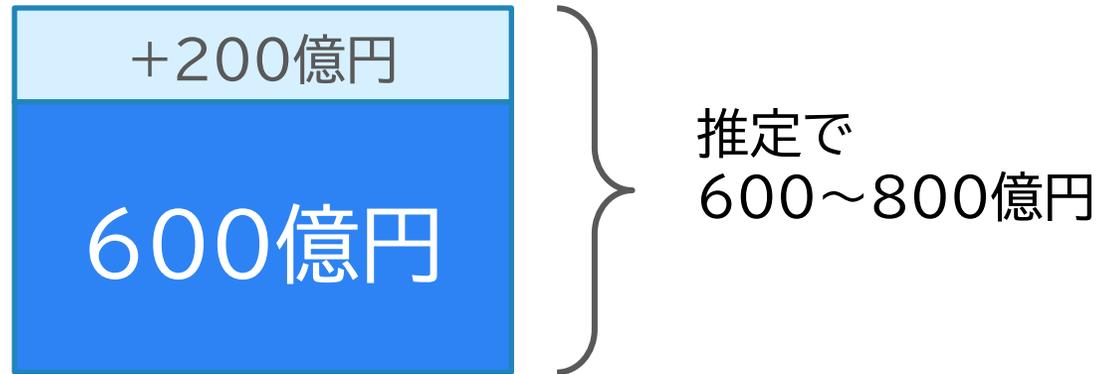
気候変動による水系・食品媒介性感染症のリスク増加により  
**消毒剤需要が増加**

HACCP(衛生管理の手法)  
法制化に伴い、  
**洗剤需要が増加**

外食・宿泊での人手不足で  
省人化、作業効率化に対応する  
**洗剤需要が増加**

# 参考) ケミカル事業) 市場規模、競争環境 (業務用洗剤)

## 市場規模



## 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

# 参考) ヘルスケア事業) 外部環境

新規参入が多く競争は激しいが、健康食品の需要増加の機会は十分ある

## リスク

少子高齢化、人口減少など  
**国内市場の縮小**

新規参入者の増加による  
**競争の激化**

機能性表示食品 健康被害による  
**風評被害**

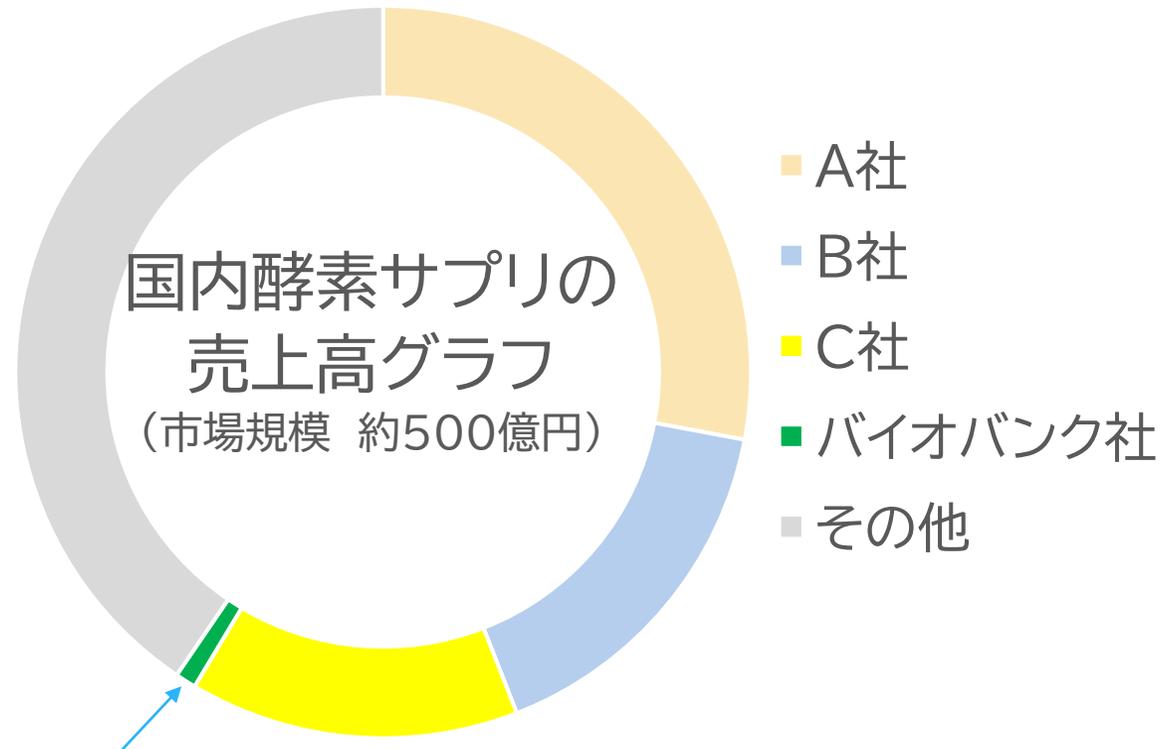
## 機会

高齢人口増加による  
**健康食品への関心が増加**

生活習慣病予防改革による  
**海外の健康食品の需要増**

# 参考) ヘルスケア事業) 競争環境、市場規模 (健康食品)

国内市場は約500億円で大手3社で50%超を占める。世界は10兆円の市場規模



製品「OM-X」の国内シェアは1%程度



世界の  
プロバイオティクス※  
関連の市場規模  
10兆円

※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

伸びしろは十分にある