

株式会社ニイタカ 個人投資家様向けIR説明会

2025年3月4日

東証スタンダード市場 証券コード:4465



説明の流れ

- ・ニイタカのプロフィール
- ・経営理念
- ・売上・利益の推移
- ・長期ビジョン
- ❖ケミカル事業の概要
- ❖ヘルスケア事業の概要
- ❖2025年5月期 中間期の業績
- ❖2025年5月期の業績予想
- ❖中期経営計画「NX2025」の取り組み状況
- ❖株主還元



ニイタカのプロフィール

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	227億3900万円(2024年5月期)
事業内容	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

ケミカル事業



ヘルスケア事業



経営理念

「四者共栄」を貫いた経営で、幾多の危機を乗り越えて成長

経営理念「四者共栄」



社 訓

自助自立

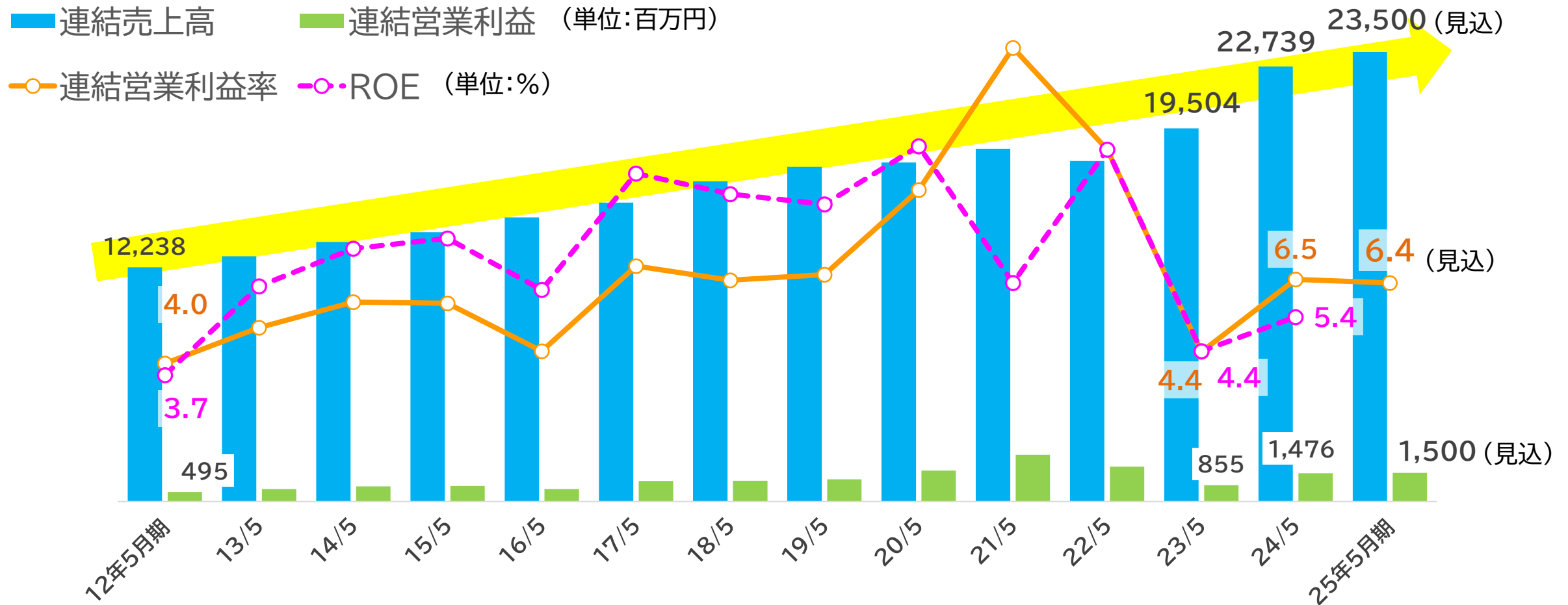
経営方針

私たちは、この「四者共栄」を実現するため、常にお客様の満足を追究し、行動する。そのため、「品質第一主義の経営」と「真の全員参加の経営」を行う

1. 品質第一主義の経営
2. 真の全員参加の経営

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



長期ビジョン

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 235億

2022年5月期

売上 178億
ROE 10.3%

企業価値

ケミカル事業の概要

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

ケミカル事業の事業内容 (株式会社ニイタカ)

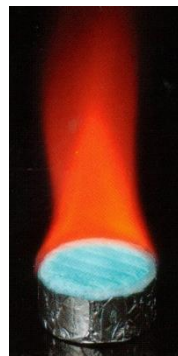
固形燃料と業務用洗剤が主力製品



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



ニイタカの歩み ①

設立以来、常に未来ニーズを予想し、社会と環境に配慮した製品を開発し、提供

60年代

高度成長期・公害問題

1964年
泡公害対策の
食器用洗剤
「マイソフト」発売



泡公害の河川↑

70年代

豊かさを求める時代

1972年
業務用固形燃料
「カエン」発売

発売後、10年かけて
現在の形にまで進化



80年代

国内の環境規制強化

1981年
排水規制対応の
食器洗浄機用洗浄剤
発売



ニイタカの歩み ②

社会と環境に役立つ製品を作り続けたいという企業遺伝子を引き継ぐ

90年代
地球環境への関心高まり

1993年
メンテナンス協会
JWM を立ち上げ



サービス体制の強化に着手

1998年
高濃度の食器用洗剤
「スーパーサラセン」
発売

- ・輸送時CO₂排出量削減
- ・容器ゴミ発生量も削減



↑現在は
ひし形に進化

2000年代
食の安心・安全に関心

除菌効果の高い
食器洗浄機用洗浄剤
「ジャストパック」発売



洗浄工程での
2次汚染を防ぐ

2010年から現在
先の読めない時代へ

2016年
アルコール除菌剤
ノロスター 発売



ウイルス対策品の
充実へ

2017年
人手不足課題に対応
「ケミファインクイック
すすぎ」 発売



床洗浄の作業効率
を大幅に改善

外部環境(ケミカル事業)

国内市場縮小のリスクはあるが、洗剤・消毒剤等の需要増加の機会是十分にある

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
(
チ
ャ
ン
ス
)



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



HACCP(衛生管理の手法)
法制化に伴い、

洗剤需要が増加



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

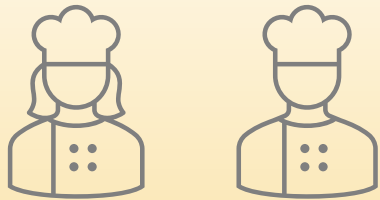
消毒剤需要が増加

ユーザー(全般)の抱える課題

人手不足の影響で、シニア・外国人採用が増え、現場管理が困難に

非正社員の**人手不足**割合

(2024年10月) 帝国データバンク調査による



1位	飲食店	64.3%
2位	旅館・ホテル	60.9%

シニア労働者 増加傾向



労働災害リスクが
高まる

外国人労働者 増加傾向



言葉の壁・習慣の違いで教育負担が大きい

競争環境(ケミカル事業)

主要7～8社。他社は子会社が多い

A社

B社

C社

D社

E社

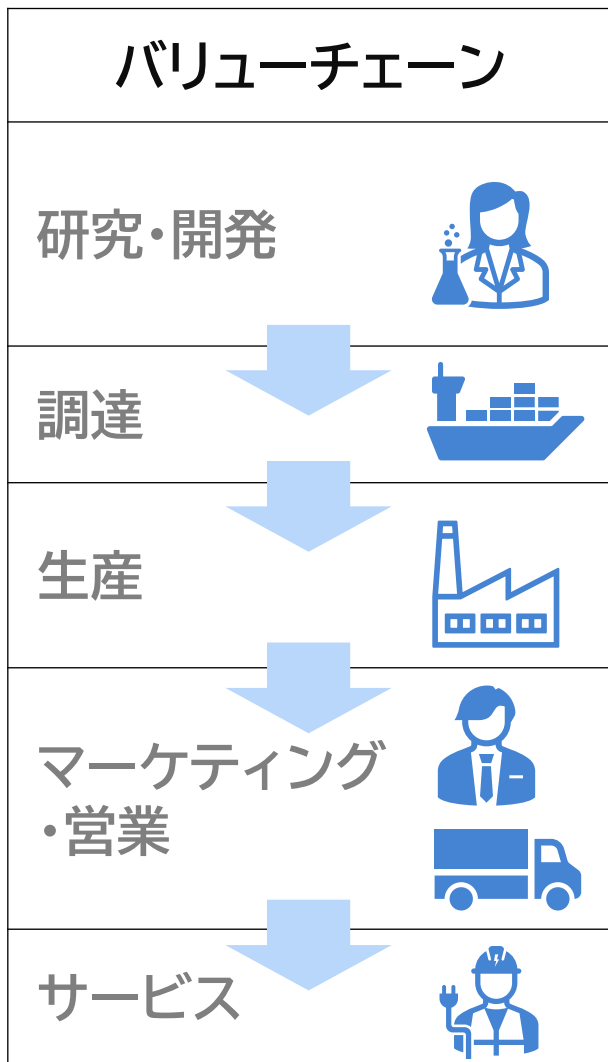
F社

他

ニイタカは現在、2位グループの立ち位置

当社の強み(ケミカル事業)

顧客の声をよく聞き、要望を迅速に製品化する体制を構築

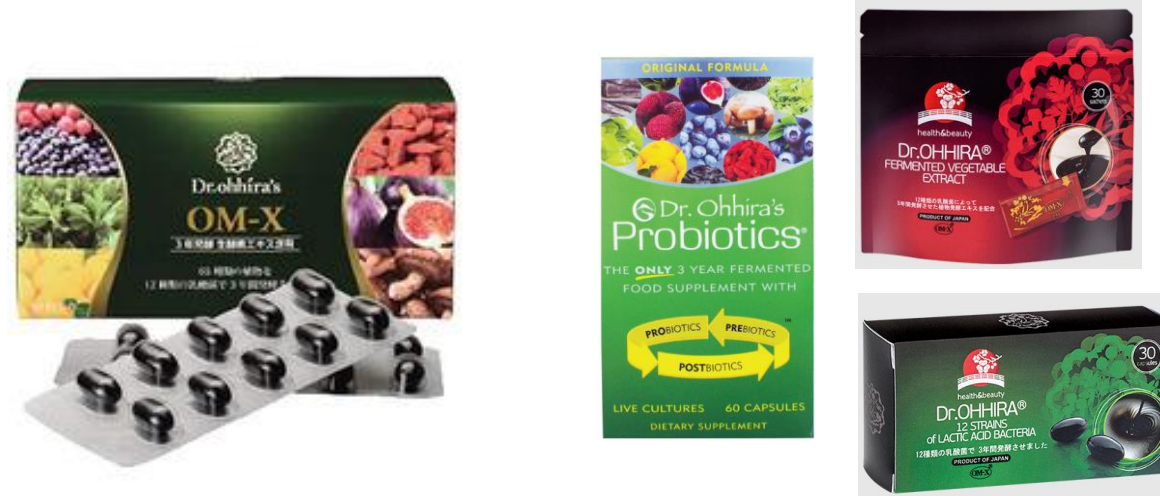


当社の特長	競合例
現場指向&開発サイクル早く回す 研究者が現場で観察・聞き取りした上で 試作・テストをくり返すため完成まで早い	親会社で開発など
調達能力の高いサプライヤーと取引	親会社から調達など
自社製造により、量産立ち上げが早い。 多品種・小ロット生産にも対応	ファブレス、親会社での製造が多いなど
日本全国に数千の販売店網。 全国約60万軒の外食店、旅館にアクセス できる流通網	直販、エリア代理店が多いなど
全国160拠点のフォロー体制	サービス拠点数が少ないなど

ヘルスケア事業の概要

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

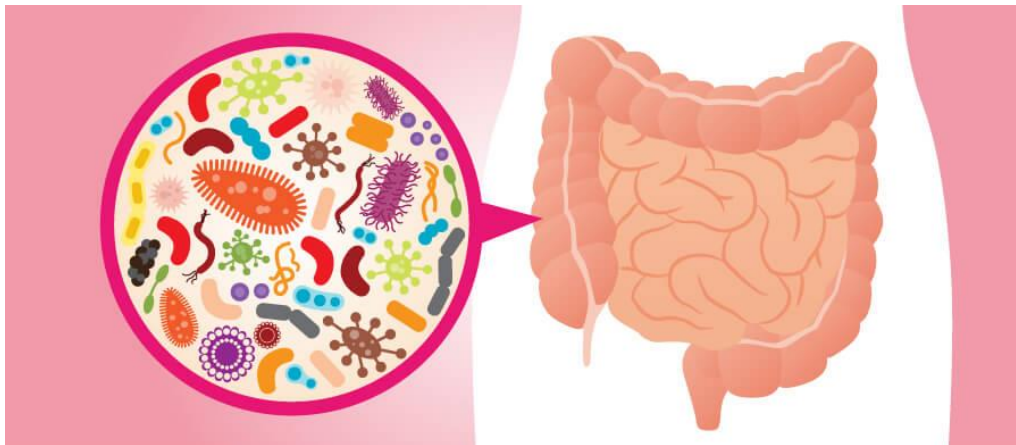


乳酸菌発酵食品 「OM-X」シリーズ

OM-X BioBank

酵素サプリメントへの追い風 「腸活」への関心

テレビ番組で「腸活」特集が放送されるなど関心が高い



「腸活」に関連して
酵素サプリメントへの
注目が高まっています

「すべての健康は腸から！最新腸活
SP」

「“腸活“の新常識SP」

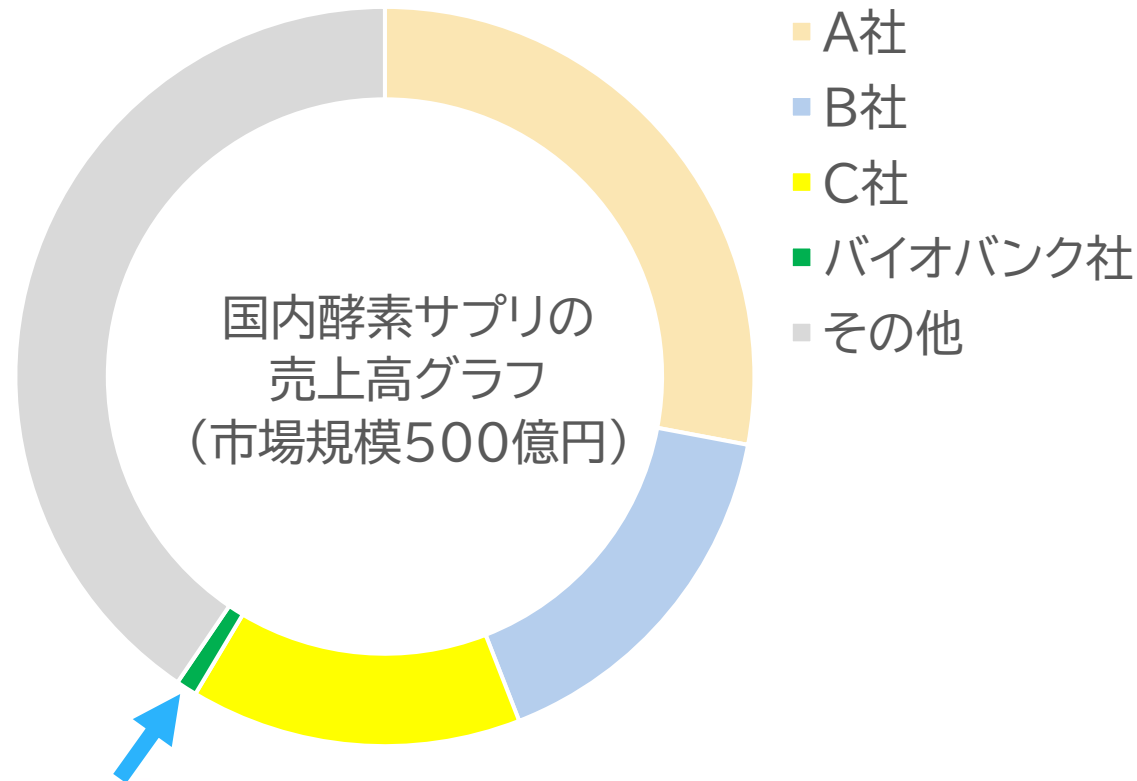
「カラダを整える 夏の腸活。」

「健康長寿のカギ『腸活』」

「正しい腸活 教えます!」

バイオバンク製品 酵素サプリメントの現状分析

海外の厳しい基準に対応したことで、安全・品質を担保する生産工程を確立



製品「OM-X」の国内シェア
は1%程度

酵素サプリメント製品「OM-X」

❖ 強み

<品質>

- ・生産工場は**FDA**(アメリカ食品医薬局)の査察を受審済(2024年)
- ・**健康食品GMP**※適合認定済 (2024年更新)

<エビデンス>

- ・研究論文を28報公開

<商品力>

- ・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

- ・マーケティング活動の強化

※GMPとは、適正製造規範

2025年5月期 中間期の業績

2025年5月期 中間期 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 中間期	25/5期 中間期	増減率 前年同中間期比	計画進捗率
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

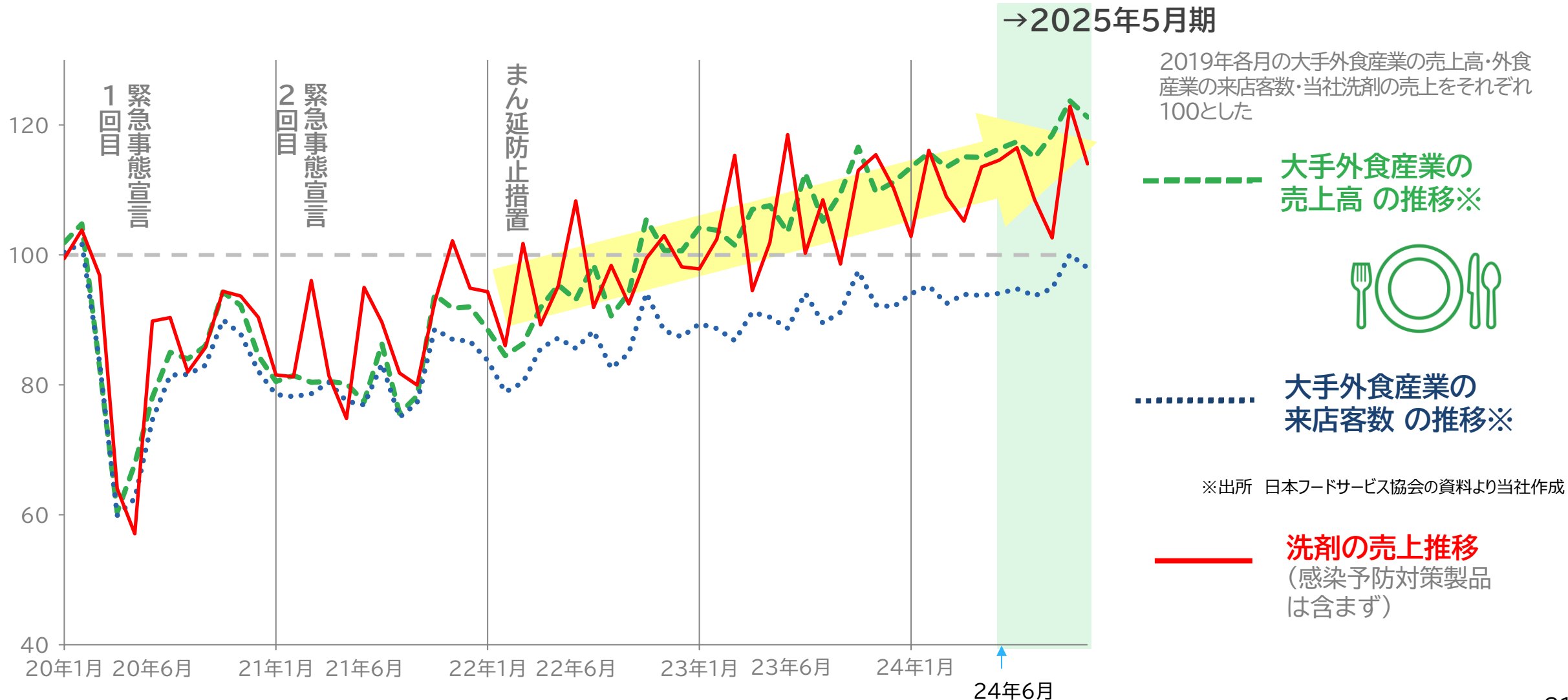
- 販管費減少

<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

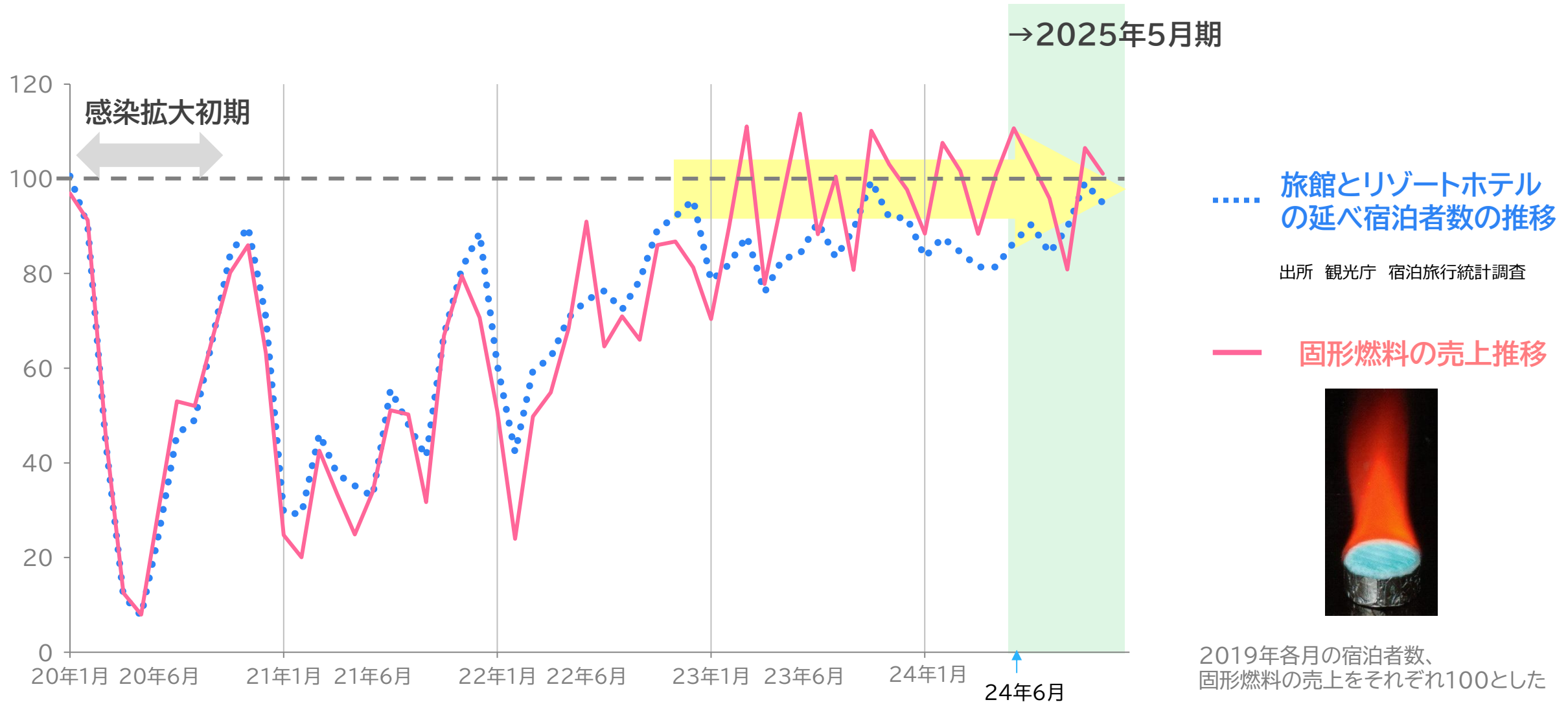
外食売上高・来店客数と洗剤売上との関係性

引き続き外食売上高に合わせて洗剤需要は回復傾向



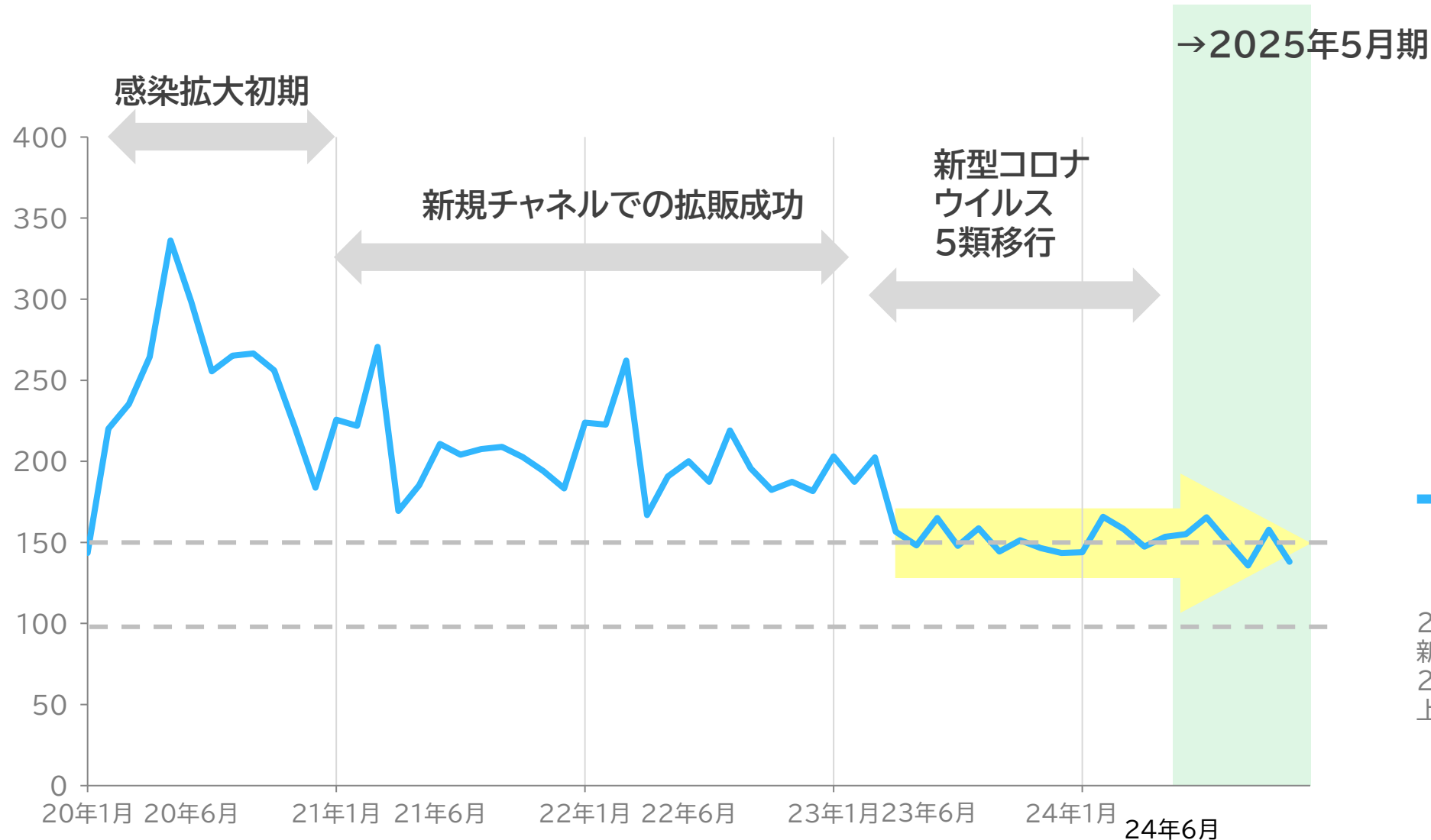
宿泊者数と固形燃料売上との相関性

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

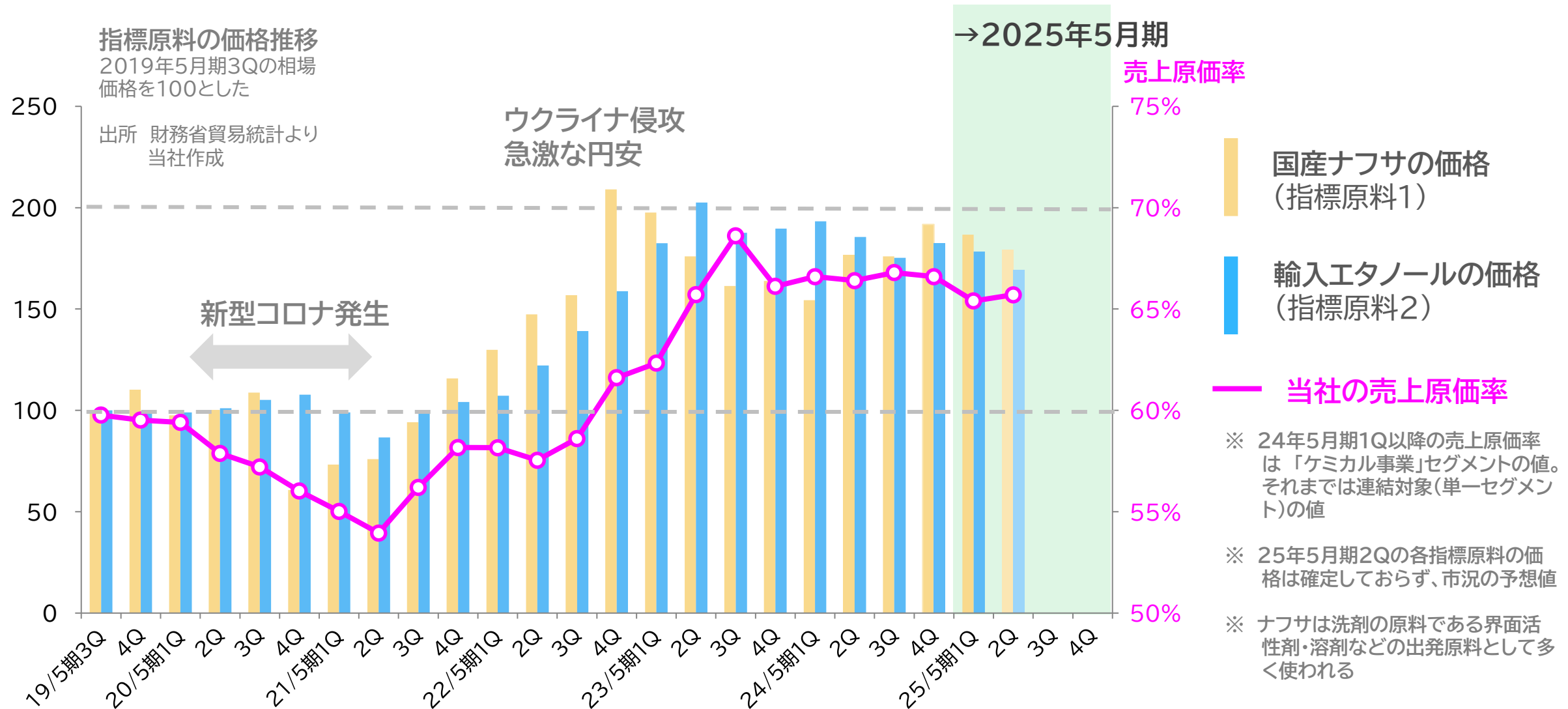


感染予防対策製品の
売上推移

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

原材料価格の推移

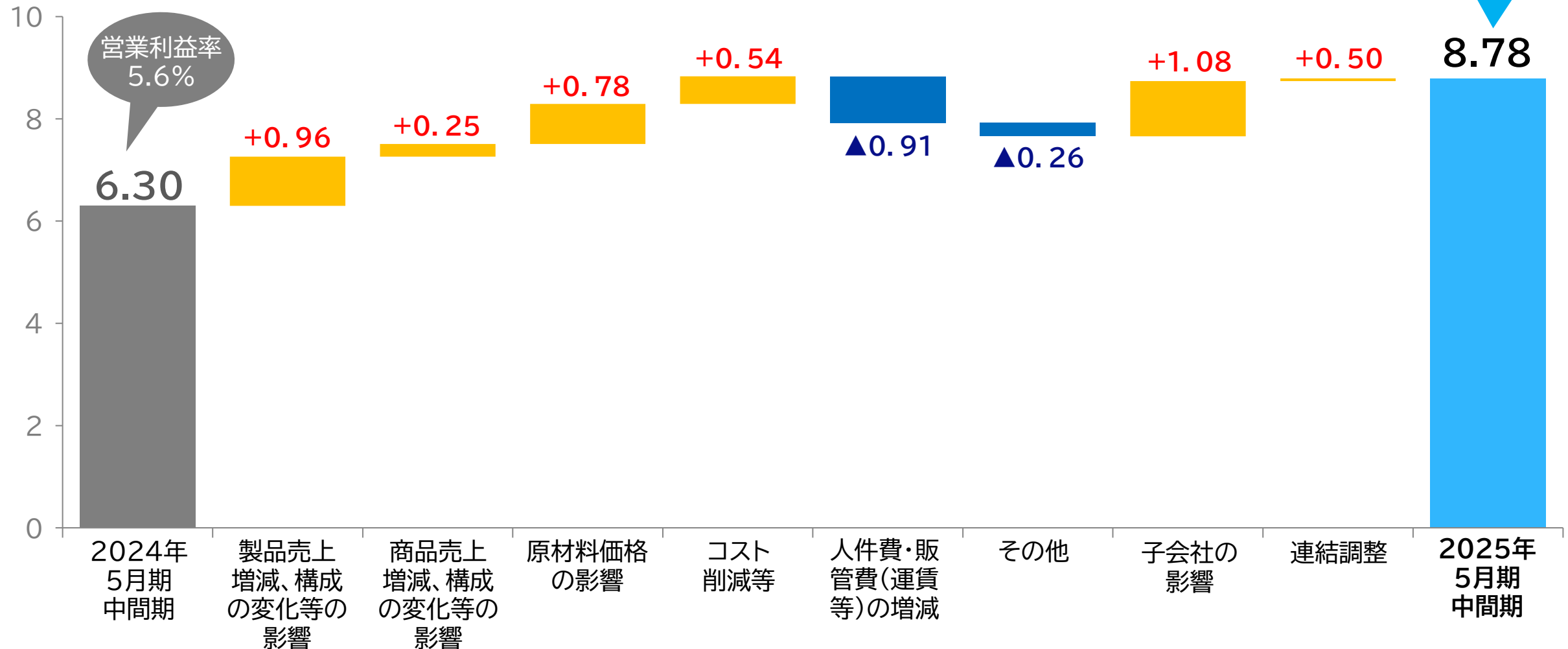
コストダウンの取り組み等で売上原価率改善



営業利益の増減要因(中間期)

売上拡大、コスト削減、子会社の寄与により増益

単位:億円

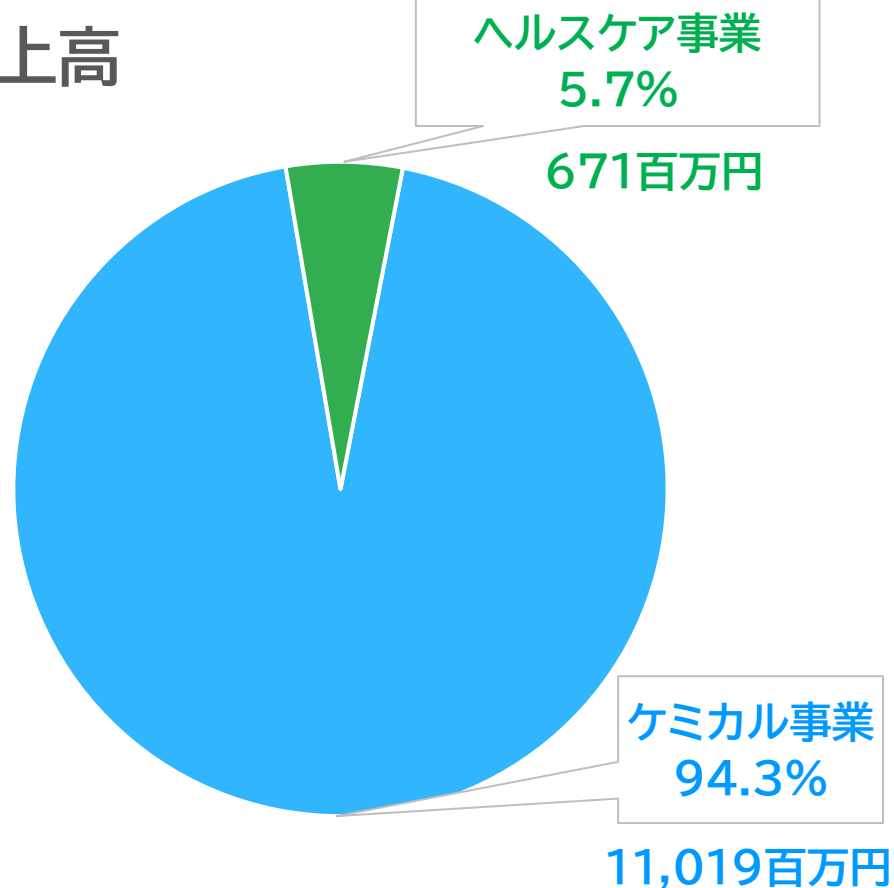


売上・営業利益のセグメント比率(中間期)

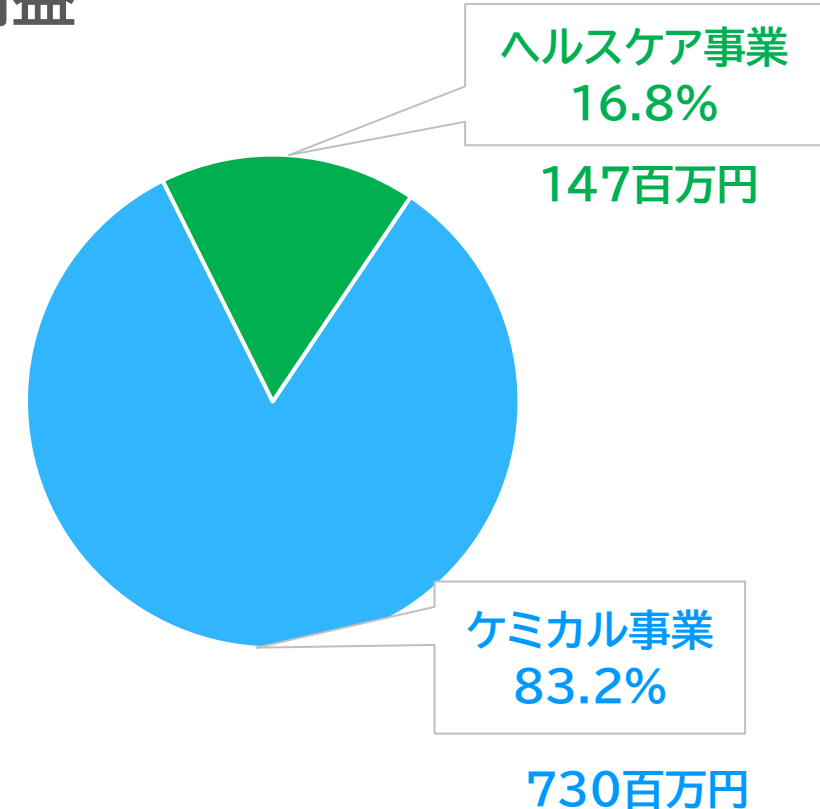
ケミカル事業:業務用洗剤・固形燃料等 ◆ニイタカ、ミツケル化学、京葉糖蜜、中国子会社等

ヘルスケア事業:健康食品 ◆バイオバンク

売上高



営業利益



2025年5月期の業績予想

2025年5月期 業績予想 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

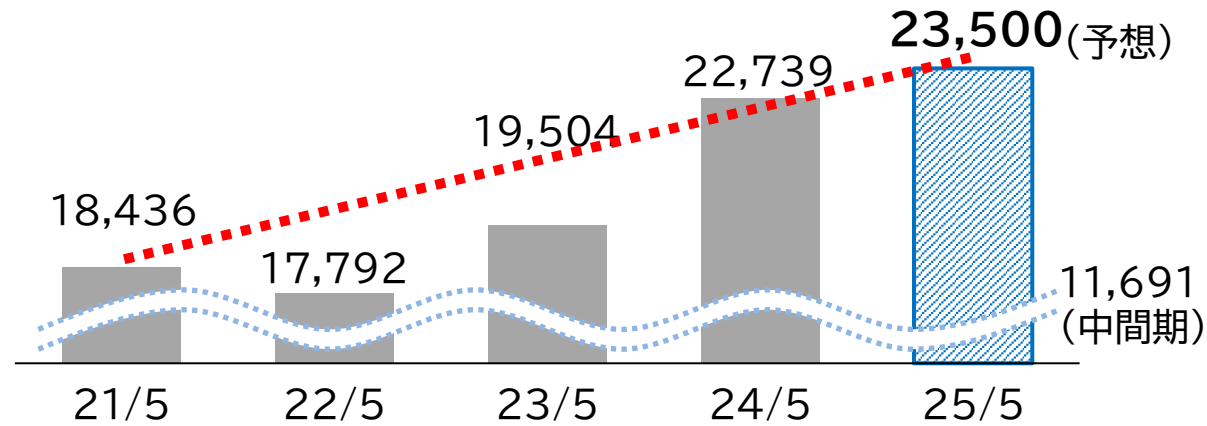
<当期純利益> 増益

- 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 業績予想ハイライト

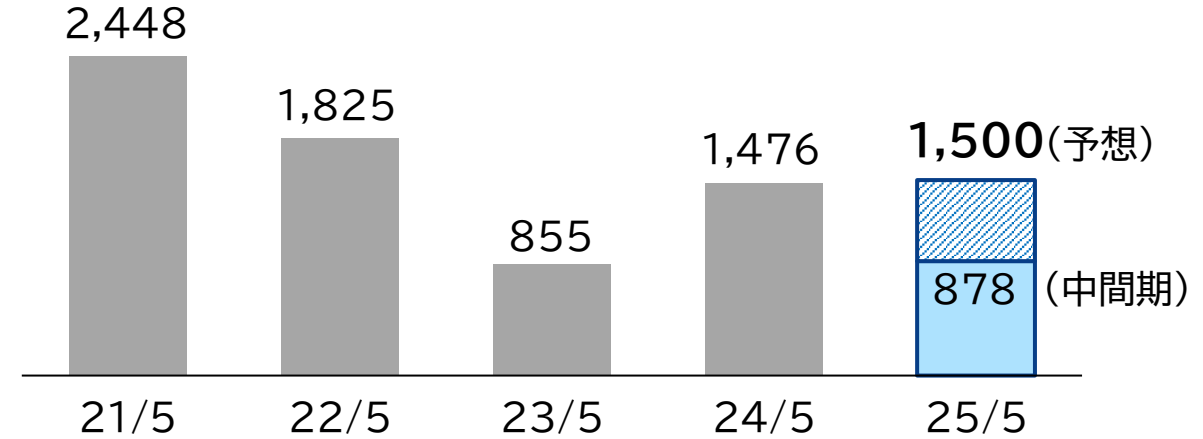
売上高推移

単位(百万円)



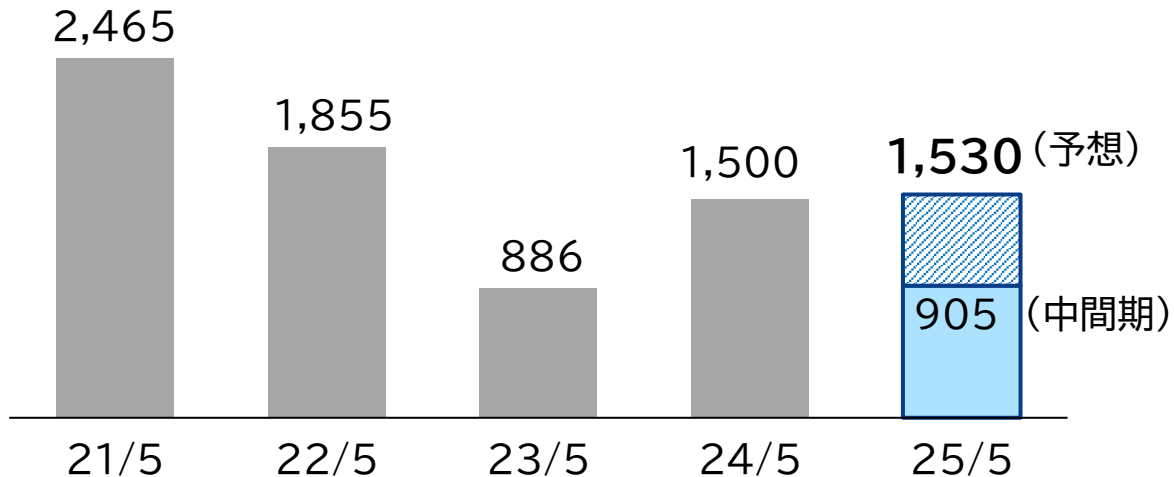
営業利益推移

単位(百万円)



経常利益推移

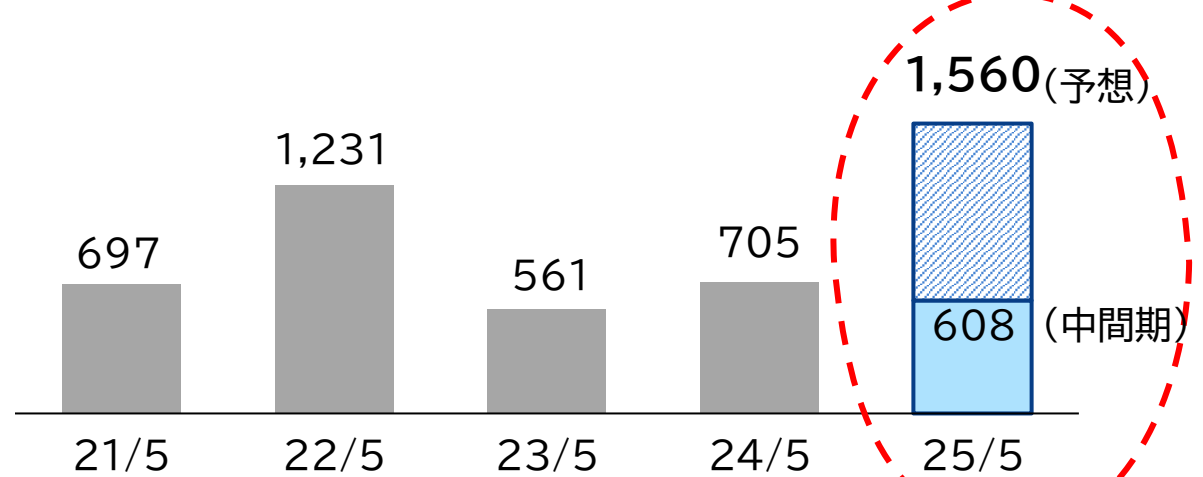
単位(百万円)



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)



中期経営計画「NX2025」 の取り組み状況

売上400億円に向けたプラン

既存事業で安定的に売上伸ばし、海外売上増、ヘルスケア事業で上積みをはかる

10年以内での到達をめざす

次期中期経営計画を
策定中(7月開示予定)

中期経営計画「NX2025」

新規事業
M&Aなど

ヘルスケア
事業など

ケミカル事
業の新領域
開拓、海外
売上の拡大

既 存 領 域

フードビジネス向け業務用洗剤
シェアNo1をめざす

23年5月期

24年5月期

25年5月期
(予想)

仕入商品(旧分類)
製品(旧分類)

ケミカル事業(洗剤・固形燃料・仕入商品)
ヘルスケア事業

中期経営計画「NX2025」

- 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



既存事業の拡大： 課題解決型のビジネスを強化

フードビジネス業界の人手不足問題に対応し、解決策の提案を進める

洗浄作業に時間
がかかる...

洗浄不足の床で
転倒事故...



床洗浄作業の省力化&省人化

洗浄作業省力化に貢献する
「**泡洗浄キャンペーン**」を開始



※動画をご覧ください

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



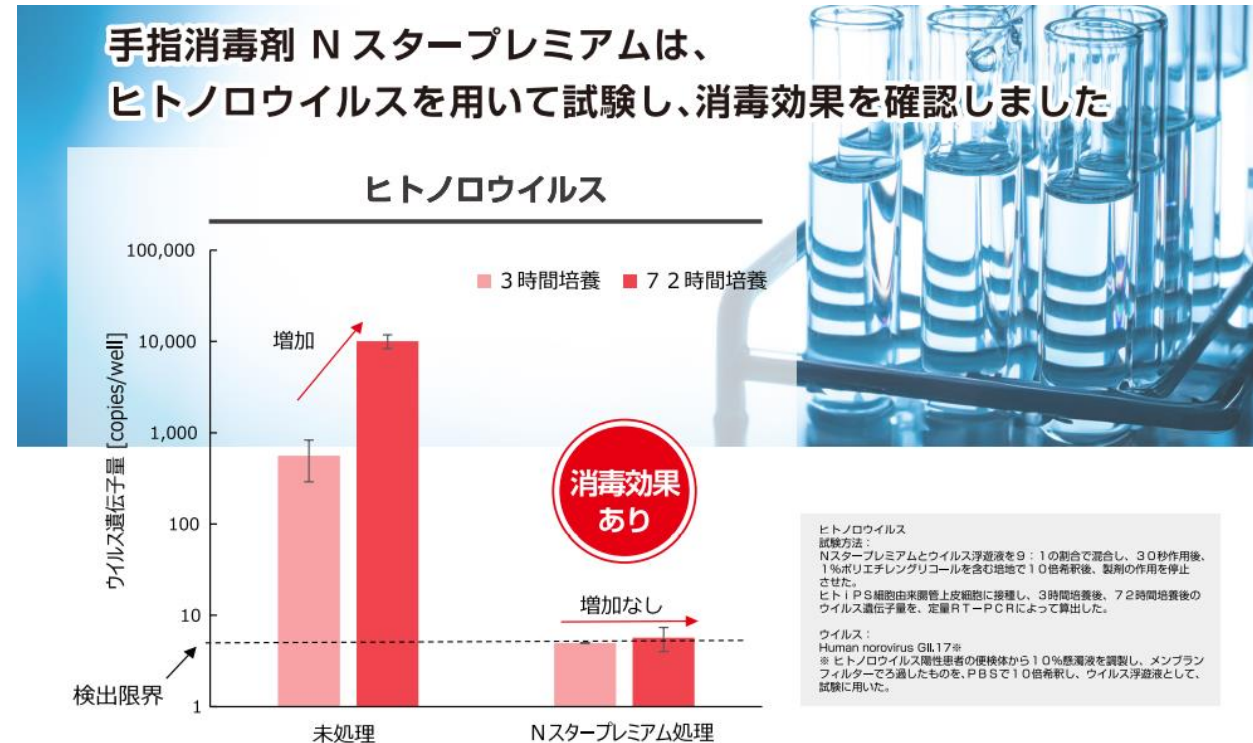
お客様向け
衛生教育システム

既存事業の拡大： 高付加価値の新製品を投入

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」



新領域への展開： 非食品分野向けの製品投入開始

ターゲット分野に適合した新製品を開発投入。 販路拡大で手応え

デンタル



歯科医院内の器具・装置
の洗浄用

3つの用途をこれ1本で
対応可能

デンタルマルチクリーナー
24年6月発売

農業



主にトマト栽培で
困っている手のア
ク汚れをキレイに
落とす

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

新領域への展開： 固形燃料の海外販売を強化

韓国向けの輸出好調、東南アジア向け商談中。 **固形燃料を世界に普及する**



- ・中国向け 法規制対応製品の販売再開。シェア回復めざす
- ・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 販売活動強化

コロナ禍収束を受けて、海外販売代理店との協力関係強化に注力

マレーシア代理店35周年 記念式典に協力(2024年7月)

- ・ニイタカ(親会社)から祝福ビデオメッセージを送る(下図)
- ・現地新聞から取材を受けるなど盛況



代理店会議(2024年11月)

- ・海外代理店各社が来日。4年ぶりに一堂に会して情報交換
- ・個別ミーティングを実施し、販売拡大施策を協議

EU諸国

マレーシア

フィリピン

アメリカ

サステナブル経営の推進

当社の取組(環境保全・人権尊重)は、大手外食チェーン店から高い評価

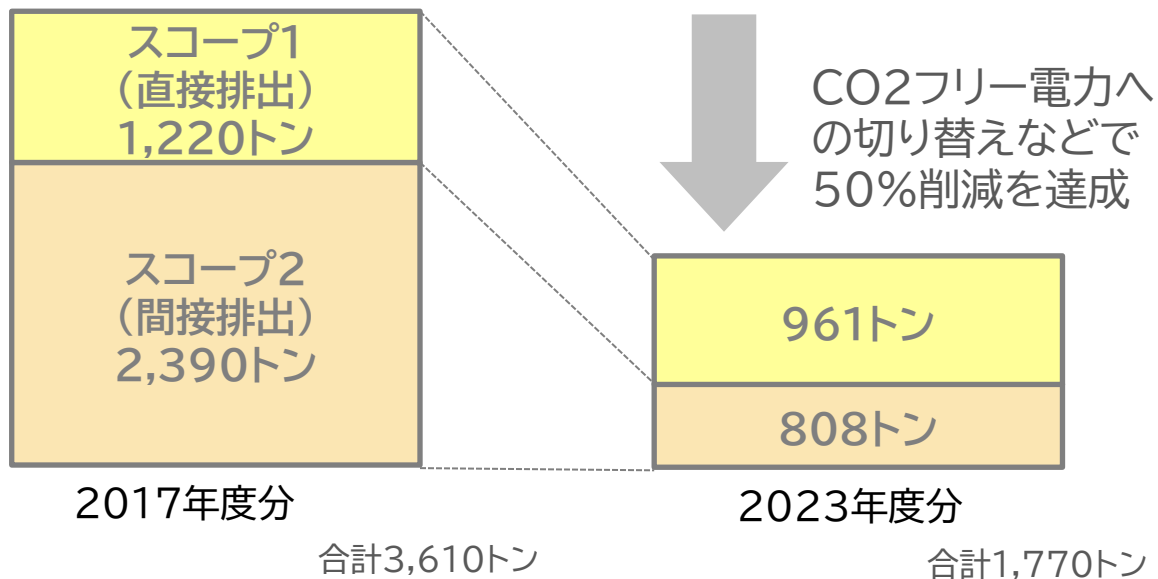
2024年9月



TCFD提言の対応状況を開示
(気候変動の情報開示・3年目)

- ・スコープ1+2の温室効果ガス(GHG)排出量
50%削減(2017年度比)を**継続達成**
- ・スコープ3(サプライチェーン排出)の開示拡大

ニイタカグループの温室効果ガス(GHG)排出量



国内主要1次サプライヤー
対象の人権リスク調査

回答81社

回答会社の年間取引金額合計割合

93%

24年12月～25年2月実施

新たな可能性追求： 全国ネットワークを活用

全国展開したい、販路チャネルがほしいという企業とコラボを追求

強み①

多様な販売チャネル



フードビジネスの大手から中小
まで全てカバーする

強み②

全国展開のサポート体制



洗浄機メンテナンスに
対応する技術者ネットワーク



ベンチャー
企業

大手企業

このネットワークが
大きな強み

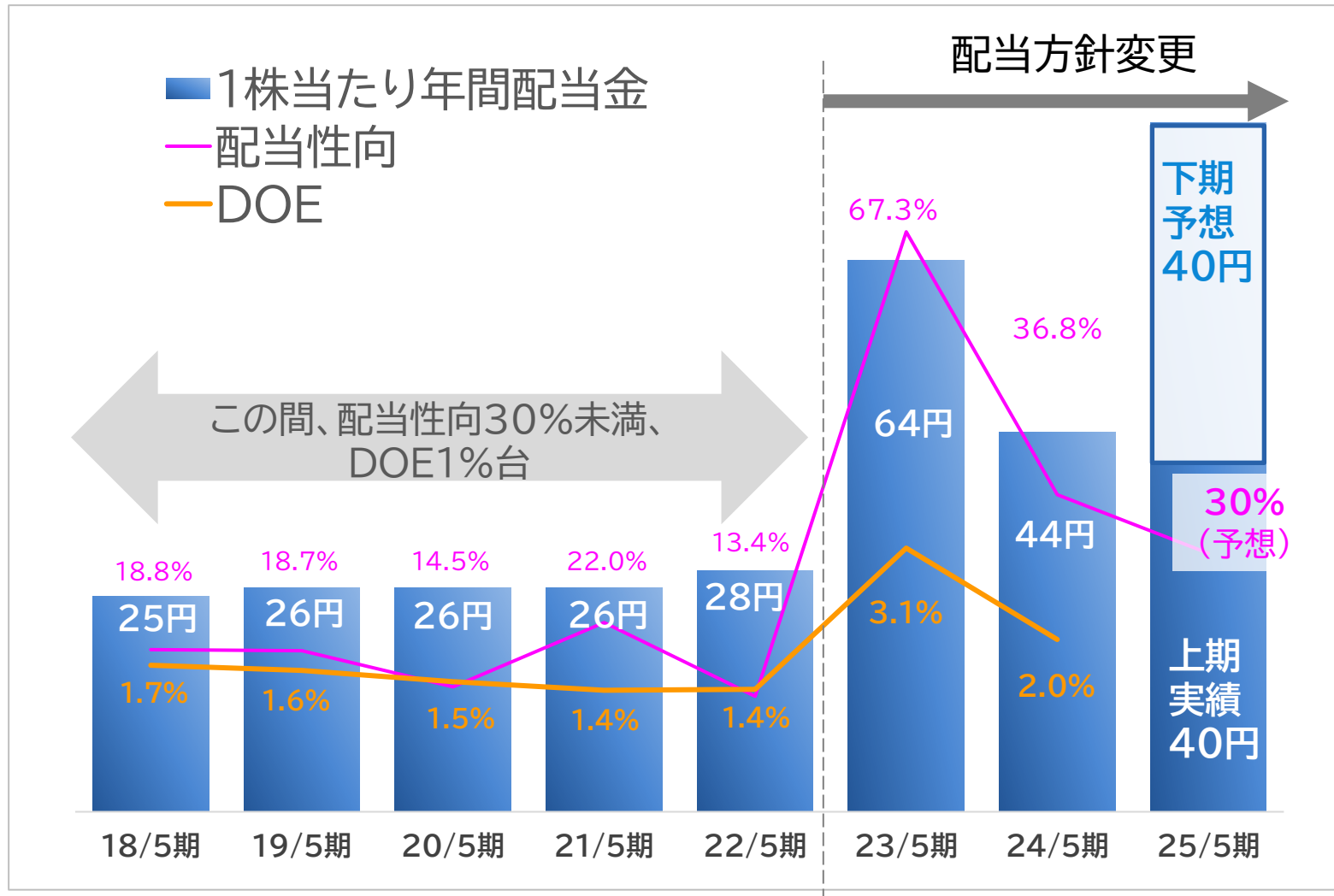
- ・国内で新たな「ビジネスチャンス」
が生まれる可能性
- ・当社ネットワークを活用したいとい
う企業との連携、コラボを追求



株主還元

配当方針および配当の推移

純利益上方修正により2024年12月9日に配当予想を変更。今期は年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

株主優待制度

主要顧客の飲食業、宿泊業への貢献で優待品を選定。株主工場見学会を再開

期末優待 毎年5月31日現在の株主名簿に記載された株主様



100株以上1,000株未満
保有の株主様

ジェフグルメカード
(500円相当)



1,000株以上の株主様

日本旅行ギフト旅行券
(5,000円相当)

中間優待 毎年11月30日現在の株主名簿に記載された株主様

100株以上1,000株未満保有の株主様
ジェフグルメカード(500円相当)

1,000株以上の株主様
① ジェフグルメカード(5,000円相当)
または
② 当社グループ製品詰合せ から選択

工場見学会 保有期間3年以上の株主様

保有期間3年以上かつ100株以上の株主様
毎年1回、申込(多数の場合は抽選)で
20名の方を工場見学会にご招待

株価チャート



基本情報

証券コード	4465 東証スタンダード
株価	1,935円(2025年2月25日 終値)
時価総額	11,500百万円(2024年2月25日 時点)
発行済株式数	5,943,052株(単元株:100株)

過去1年間での高値	2,210円(2024年12月25日)
過去1年間での安値	1,648円(2024年 8月 5日)



- 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

<お問い合わせ先>

株式会社ニイタカ

経営企画室

Mail : ir@niitaka.co.jp

Tel : 06 - 6391 - 3219

Appendix

App. 「NX2025」連結数値目標

	2022/5期 実 績	2023/5期 実 績	2024/5期 実 績	2025/5期 目 標
売上高(百万円)	17,792	19,504	22,739	23,500
営業利益 (百万円)	1,825	855	1,476	1,500
営業利益率	10.3%	4.4%	6.4%	6.3%
ROE	10.3%	4.4%	5.4%	—

App. 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%	—	—	—	△1.2pt

App. 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



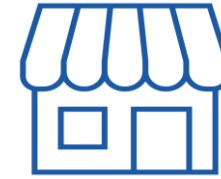
「リキッドPH」
22kg



「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



漂 白 剤

油汚れ落とし
用洗浄剤
(厨房内用)

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