



個人投資家様向けIR説明会

東証スタンダード市場 証券コード 4465

2026年3月9日

本日の流れ

I.	ニイタカとはどんな会社？	P	2
II.	外部環境・市場機会	P	9
III.	最新業績	P	12
IV.	中期経営計画 NX2028	P	17
V.	株主還元	P	22
VI.	まとめ	P	24



I.ニイタカとはどんな会社？

▶ I.ニイタカとはどんな会社？

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(2025年5月31日現在)
従業員数	連結400名(2025年5月31日現在)
決算月	5月
連結売上高	237億1400万円(2025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

※事業内容の説明は単体

経営理念



▶ I.ニイタカとはどんな会社？

事業内容の全体像

- ◆ケミカル事業： 業務用洗剤、固形燃料の製造販売、衛生サービス等の提供
- ◆ヘルスケア事業： 健康食品の製造販売



外食
給食
ホテル
食品工場
スーパー



清潔を支える

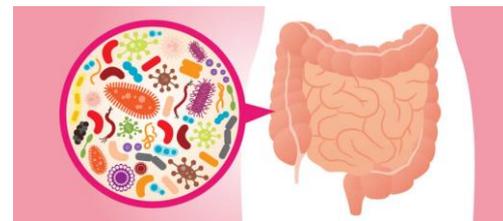
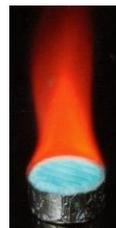
- 洗剤・洗浄剤・除菌剤・消毒剤
- 衛生サービス



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



体の内側のキレイを支える

- 健康食品



▶ I.ニイタカとはどんな会社？

歴史と製品の進化

◆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	70年代 豊かさを求める時代	80年代 国内の環境規制強化	90年代 地球環境への関心高まり	2000年代 食の安心・安全に関心	2010年以降 人手不足・新興感染症 など新たな課題
					
<p>1964年 泡公害対策の 食器用洗剤 「マイソフト」発売</p>	<p>1972年 業務用固形燃料 「カエン」発売</p>	<p>1981年 排水規制対応 食器洗浄機用洗浄 剤「リキッド」シリー ズ 発売</p>	<p>1998年 高濃度食器用洗剤 「スーパーサラセン」 発売</p>	<p>2016年 ウイルス対策の アルコール除菌剤 「ノロスター」発売</p>	<p>2017年 人手不足課題対応 「ケミファイン クイックすすぎ」 発売</p>

▶ I.ニイタカとはどんな会社？

ニイタカの強み

◆開発から生産、営業、サポートまでの一貫体制を有する数少ないメーカー



▶ I.ニイタカとはどんな会社？

ニイタカの強み

◆課題解決型の製品の提供を通じて、お客さまの悩みを解決



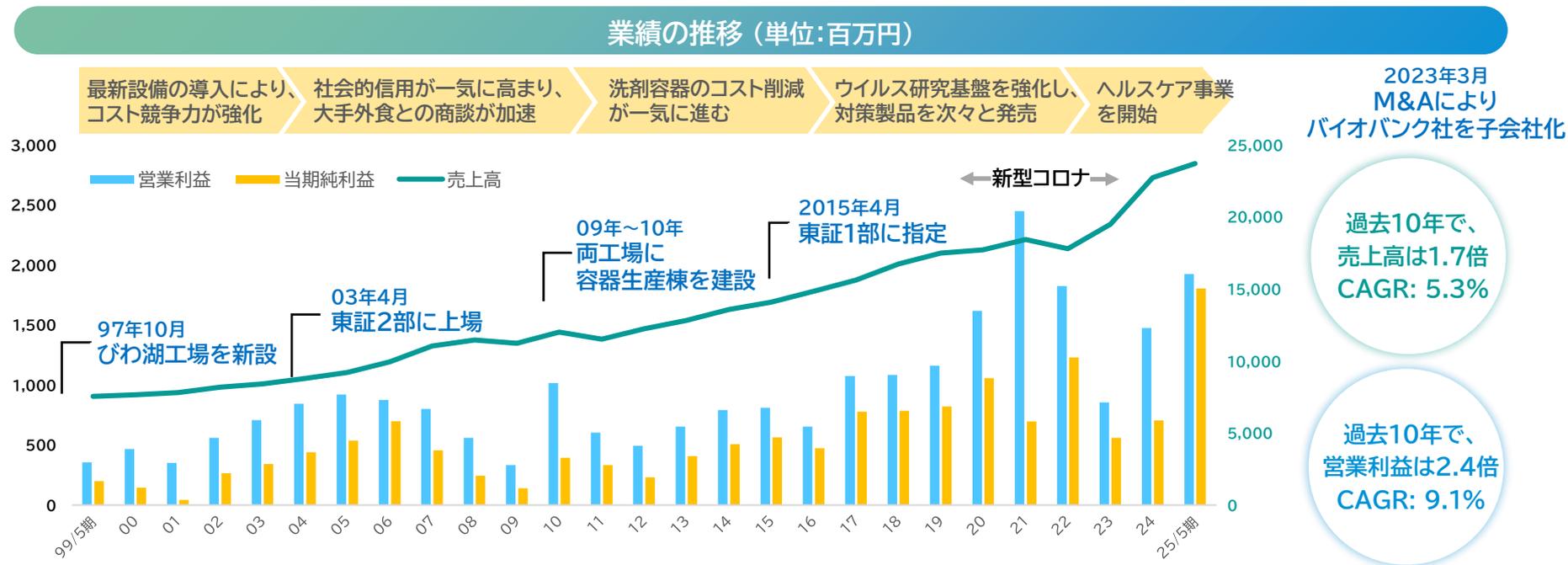
ほったらかしで床をキレイに
ケミファイン クイックすすぎ



ウイルス除去率
99.999%
ノロスター

成長の軌跡

◆後発ながら、一貫体制を構築しつつ、業務用洗剤のシェアを向上。業績は継続的に拡大



II.外部環境・市場機会

市場環境(ケミカル事業)

◆フードビジネスでの洗剤需要は、衛生意識の高まり・人手不足を背景に、長期的に堅調に推移する

衛生意識の高まり

HACCP制度化

気候変動による水系・食品媒介性
感染症のリスク増加

SNS等による食品衛生問題の拡散

洗剤需要・消毒剤需要の増加

食品衛生コンサルティング需要の増加

少子高齢化による人手不足

生産年齢人口(15~64歳)の減少

2035年に向けて約60万人減少

シニア労働者増加傾向

外国人労働者増加傾向

省人化、効率化ニーズの高まり

外食市場

国内市場規模(24年度) 30兆円*2

大手では効率化のため高度な衛生管理が
必要なCK(セントラルキッチン)活用が増加
また、海外進出加速も

業務用洗剤市場 350億円*1

食品工場市場 (CK等含む)

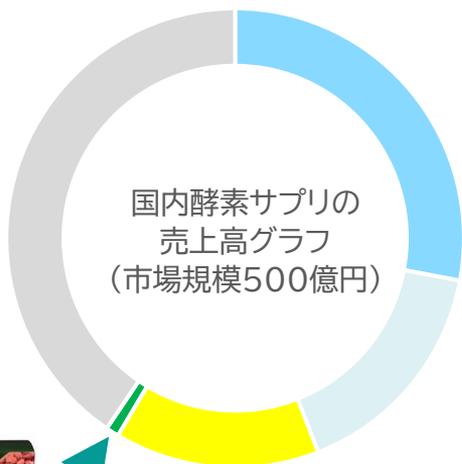
食品製造業国内生産額(22年度) 38兆円*3

備蓄需要の高まりや簡便化志向のニーズから
調理食品は増加。また、海外進出加速も

業務用洗剤市場 200億円*1

市場環境(ヘルスケア事業)

◆主力製品の酵素サプリメントは、腸活ブームで市場は拡大傾向。海外での販売が伸長



- A社
- B社
- C社
- バイオバンク社
- その他

製品「OM-X」の国内
シェアはまだ1%程度



酵素サプリメント「OM-X」の強み

☆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
- ・アメリカで8度のベストサプリメント賞を受賞

<https://www.om-x.co.jp/>

広告にプロ野球解説者の工藤公康さん、タレントの設楽りさ子さんを起用。工藤さんは、現役時代からの愛用者で、そのエピソードも公開中。

Ⅲ.最新業績

2026年5月期 中間期 業績サマリー

- ◆洗剤等が堅調に推移したことにより増収
- ◆ケミカル事業における製品売上の拡大、原価の低減等により増益

(百万円)	25年5月期 中間期 実績	26年5月期 中間期 実績	増減額	増減率
売上高	11,691	12,139	448	3.8%
売上原価	7,403	7,604	200	2.7%
売上総利益	4,287	4,534	247	5.8%
販売費・一般管理費	3,408	3,390	▲17	▲0.5%
営業利益	878	1,144	265	30.2%
営業利益率	7.5%	9.4%	1.9pt	-
経常利益	905	1,200	294	32.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	608	912	304	50.0%

▶ Ⅲ.最新業績

セグメント別ポイント

◆ケミカル事業： 安定成長 外食の回復で洗剤は需要増

(百万円)	25年5月期 中間期実績	26年5月期 中間期実績	増減額	増減率
売上高	11,019	11,466	446	4.1%
営業利益	730	996	265	36.3%
営業利益率	6.6%	8.7%	2.1pt	-

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



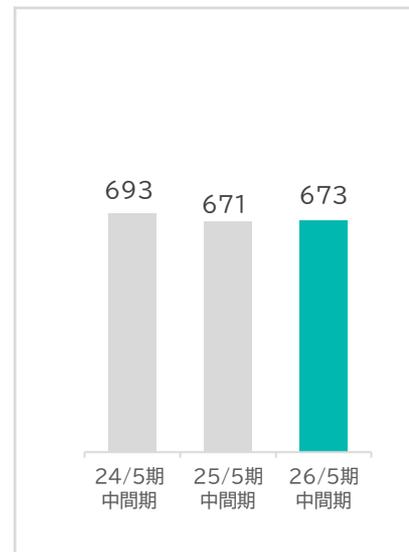
▶ Ⅲ.最新業績

セグメント別ポイント

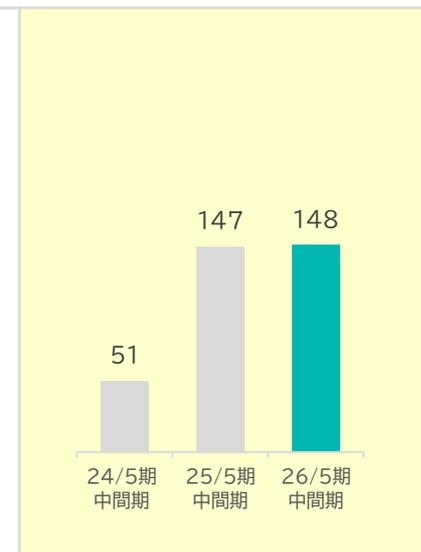
◆ヘルスケア事業：国内販売がやや苦戦。国内ECでの顧客獲得に課題

(百万円)	25年5月期 中間期実績	26年5月期 中間期実績	増減額	増減率
売上高	671	673	1	0.2%
営業利益	147	148	0	0.3%
営業利益率	22.0%	22.0%	0.0pt	-

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



▶ Ⅲ.最新業績

業績予想修正サマリー

◆営業利益 20億円へ上方修正

◆純利益 15億円へ上方修正（非中核事業である子会社株式を譲渡し、売却益が寄与）

	(百万円)	26年5月期 予想(期初)	26年5月期 予想(今回)	対 期初予想 増減額	対 期初予想 増減率	参考) 25年 5月期 実績
売上高		25,000	24,850	▲150	▲0.6%	23,714
ケミカル事業		23,400	23,500	100	0.4%	22,228
ヘルスケア事業		1,600	1,350	▲250	▲15.6%	1,486
営業利益		1,700	2,000	300	17.6%	1,925
ケミカル事業		1,420	1,770	350	24.6%	1,647
ヘルスケア事業		280	230	▲50	▲17.9%	277
経常利益		1,730	2,080	350	20.2%	1,953
親会社株主に帰属する当期純利益		1,100	1,500	400	36.4%	1,805

IV.中期経営計画 NX2028

中期経営計画の全体像

◆成長分野への投資により企業価値向上

2035年ビジョン
(2026年5月期～2035年5月期)

社会課題を最速で解決し、国内業務用
洗剤市場でトップシェアを実現

連結売上高

400 億円
以上

連結営業利益

40 億円
以上

ROE

10 %
以上

中期経営計画 NX2028

連結売上高

275 億円
以上

連結営業利益

18 億円
以上

ROE

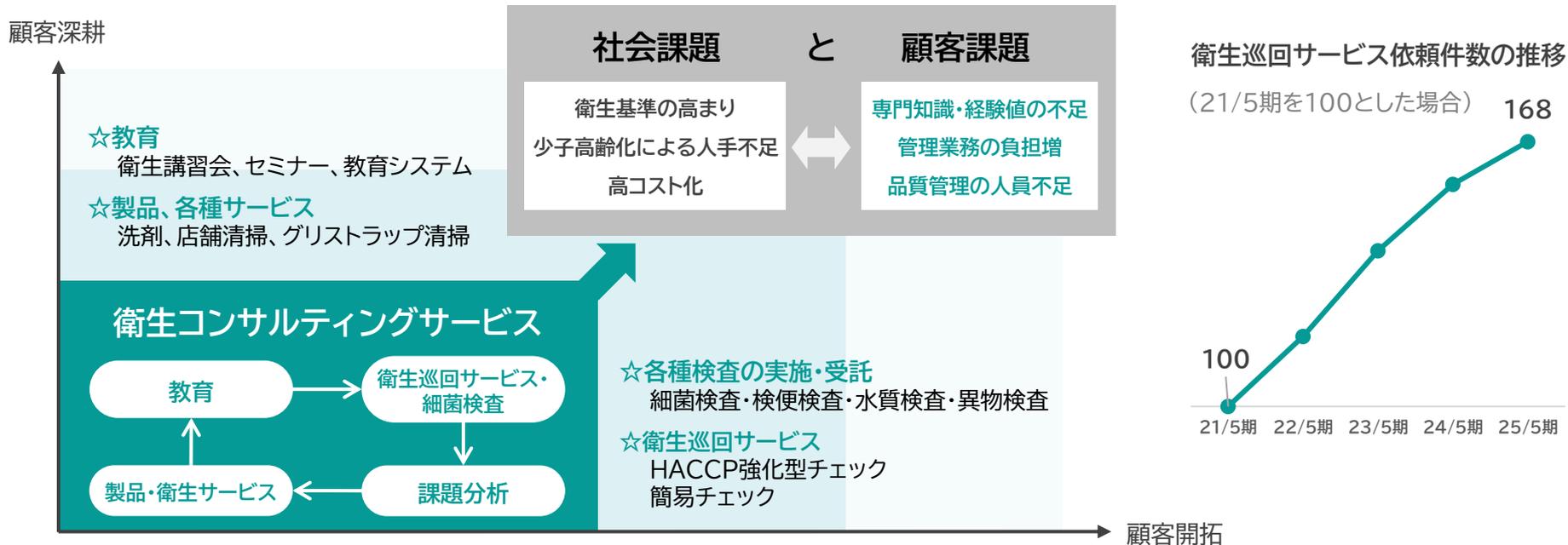
8 %以上

事業戦略

- ①既存事業の成長と収益率の両立
- ②新領域事業の成長基盤構築
- ③ヘルスケア事業の成長

重点戦略 既存事業の成長

◆「衛生巡回サービス・各種検査」の体制強化を進め、「衛生コンサルティングサービス」を核とした既存市場開拓



重点戦略

- ◆新領域： デンタル市場への展開
- ◆海外展開： ケミカルは固形燃料をフックに ヘルスケアは海外販売店との連携強化

デンタルクリニック

個人経営医院が多数
(国内約6.7万軒)



ソリューション営業の強みを活かす

個人店舗の多い外食市場で
培ったノウハウ。
販売店網の構築 × 営業担当による
手厚いフォロー

海外展開

中国市場の開拓

固形燃料の拡販推進



アジア、欧州、北米市場の開拓

日系外食チェーンの
海外展開先の開拓
ノロスター、固形燃料の拡販
現地生産の検討



固形燃料 カエン



ノロスター

ヘルスケア事業

OM-X 海外代理店との
連携で新規参入国を増やす



ESG サステナビリティ

非財務目標

GHG排出量

グループ Scope1+2

1,893トン
以下
(2017年度比 50%以下)

環境

プラスチック 使用量

プラスチック
包装資材比率

2.5%
以下

環境

コンプライアンス強化

コンプライアンス研修
年1回実施

ガバナンス

サプライヤー 調査

国内主要サプライヤー

100%
実施

社会

社会課題を解決し
人々が安心して暮らせる
社会の実現に貢献する

製品の発売
3年間で

22品

社会

衛生啓発活動

衛生講習、セミナー参加数

50,000名

社会

女性管理職・ 監督職比率

6%

社会

社会貢献活動

昨年開催、滋賀県の国民スポーツ大会に、全会場600本分の手洗い石けん、手指消毒剤アルコールを協賛。大会成功に貢献しました



V.株主還元

▶ V.株主還元

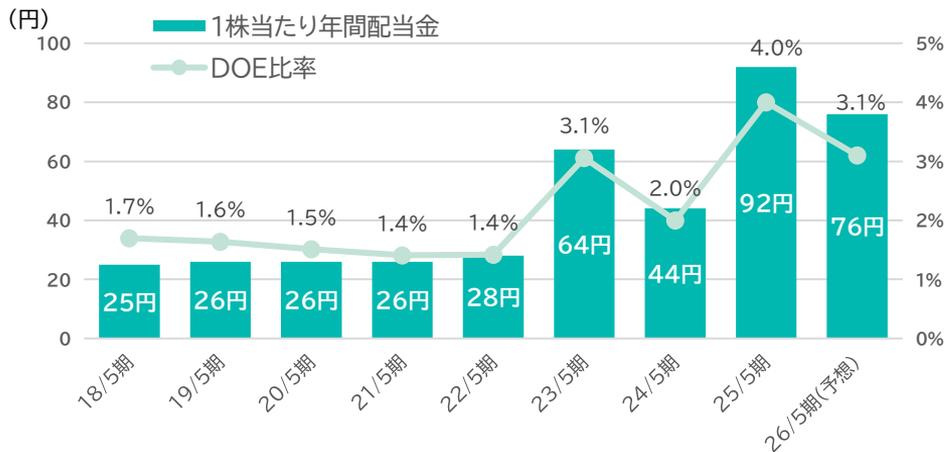
株主還元

◆2026年5月期の年間配当は76円を予定

配当政策の基本方針

- ①DOE※3%以上 ②機動的な自社株買い

※「株主資本配当率」のこと。企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標



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

VI.まとめ

需要:

衛生 × 省人化は構造的な追い風

- ・外食・食品工場等で、衛生意識の高まり+人手不足が継続
- ・業務用洗剤・衛生関連は消耗品中心でリピート性が高い
- ・衛生管理の高度化で、製品だけでなく衛生コンサルニーズも増加



強み:

課題解決型 × 一貫体制

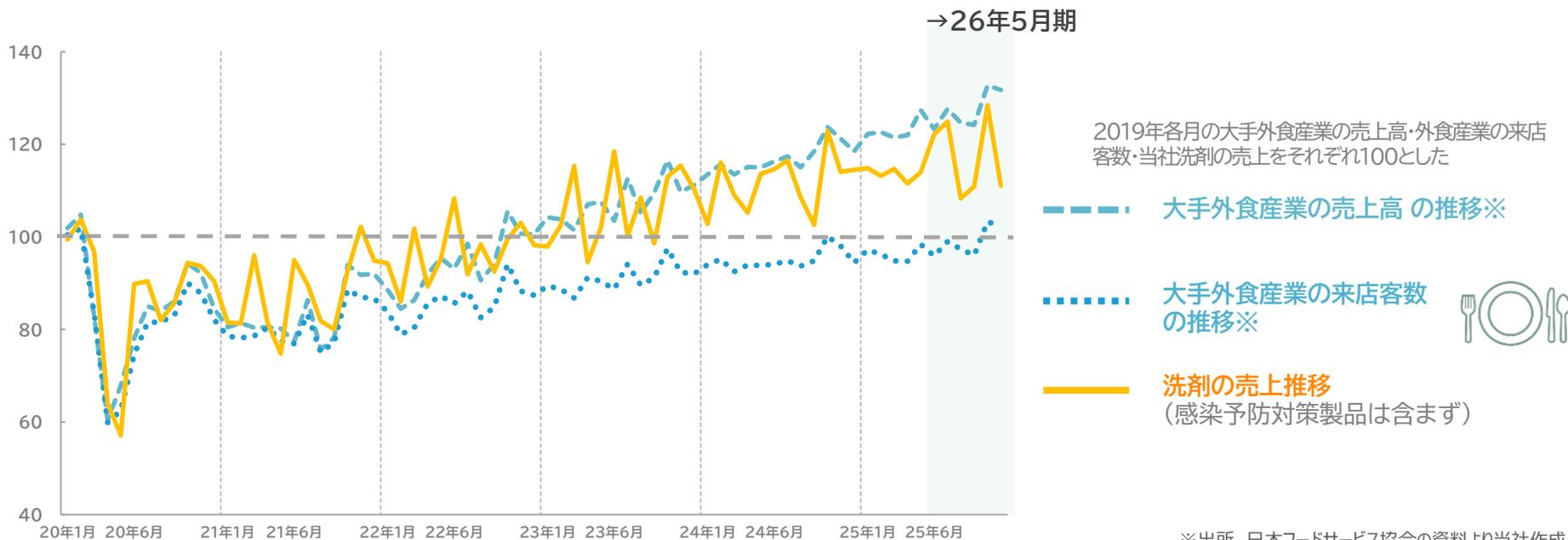
- ・開発～生産～営業～サポートまでの一貫体制で提案力を発揮
- ・現場の課題に合わせた課題解決型製品+衛生サービス
- ・既存顧客の深耕・継続取引につながり、利益率改善にも寄与



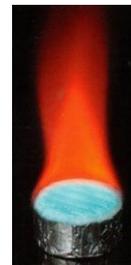
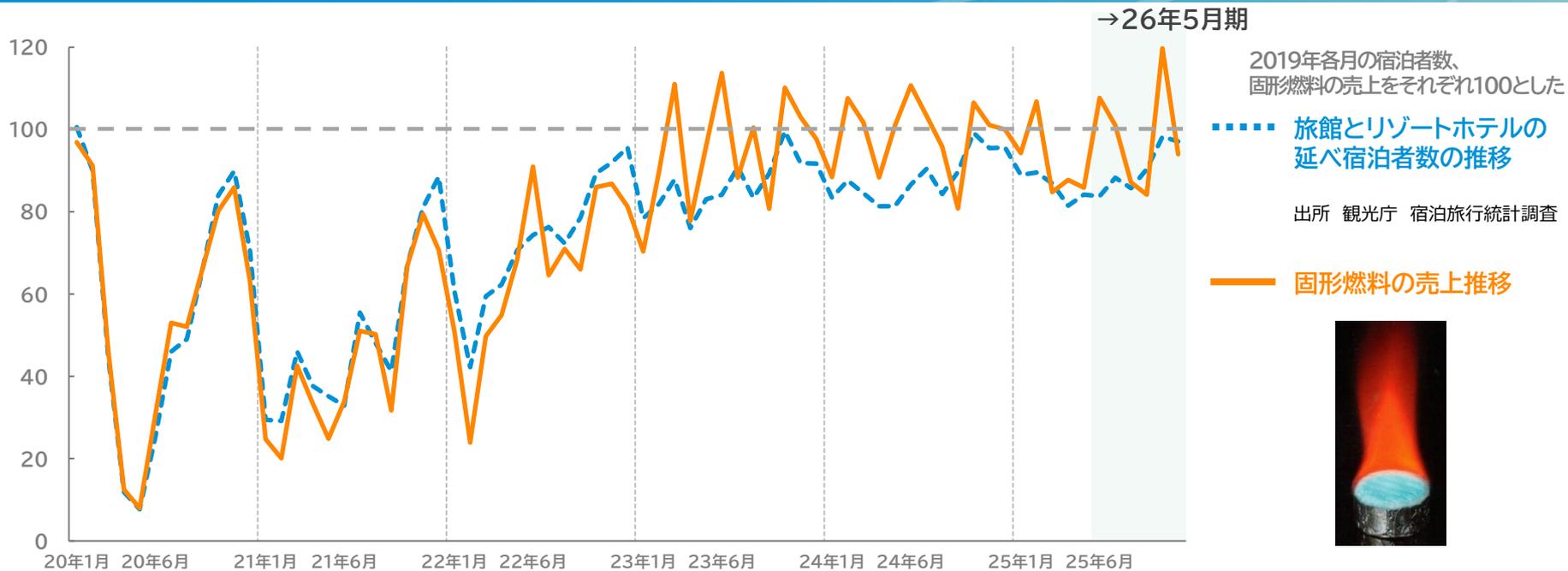
= 安定成長 👉 **安定株主還元と当社を通じた外食・宿泊業界等への貢献**

appendix

外食売上高・来店客数と洗剤売上との関係性



宿泊者数と固形燃料売上との関係性





世の中の“キレイ”を支える会社

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。

【お問合せ先】

経営企画室

MAIL: ir@niitaka.co.jp TEL: 06-6391-3219