



2026年5月期 通期 決算説明会

東証スタンダード市場 証券コード 4465

2026年7月23日

目 次

I.	2026年5月期 通期決算 概要	P 2
II.	2027年5月期 業績予想	P 10
III.	中期経営計画 NX2028 進捗	P 16
IV.	Appendix	P 27

2026年5月期 通期決算 概要

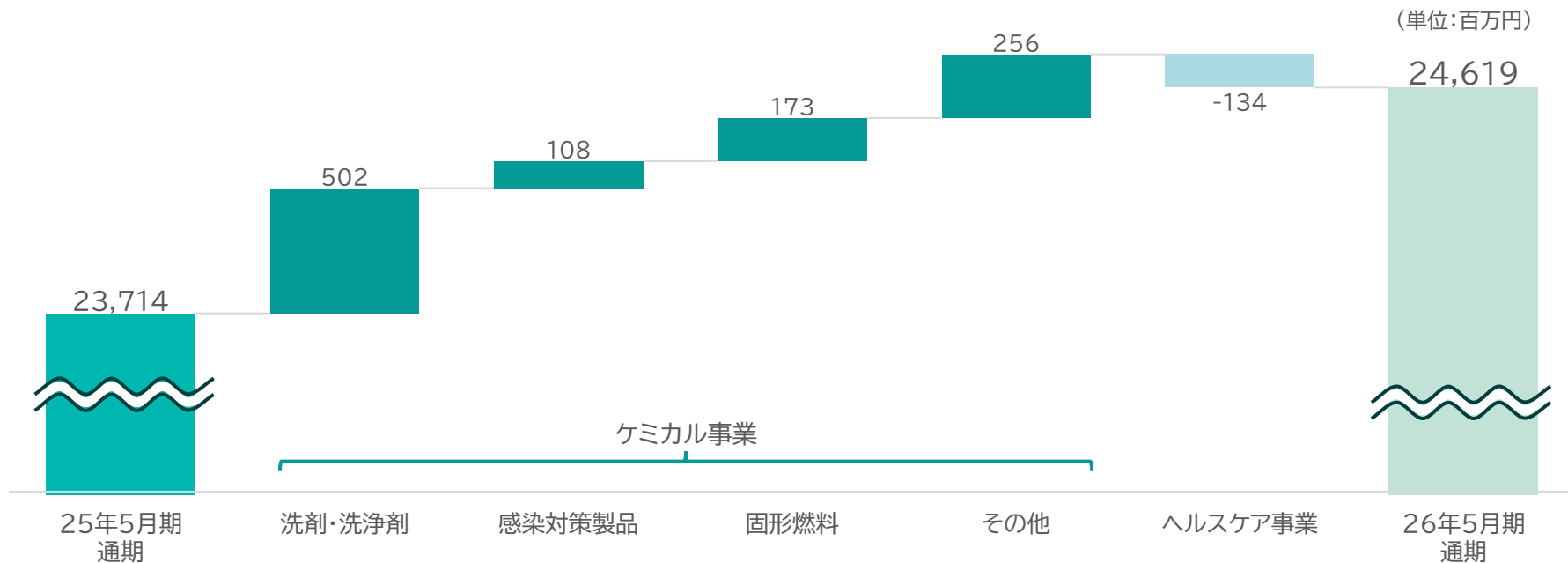
2026年5月期 業績サマリー

- 増収増益。洗剤および固形燃料の売上が伸長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に加え、価格改定、コスト削減等により増益

(単位:百万円)	2025年5月期 通期 実績	2026年5月期 通期 実績	増減額	増減率
売上高	23,714	24,619	904	3.8%
売上原価	15,080	15,608	527	3.5%
売上総利益	8,634	9,011	376	4.4%
販売費・一般管理費	6,709	6,892	183	2.7%
営業利益	1,925	2,118	193	10.1%
営業利益率	8.1%	8.6%	0.5pt	-
経常利益	1,953	2,217	263	13.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,805	1,900	94	5.3%

連結売上高 増減要因

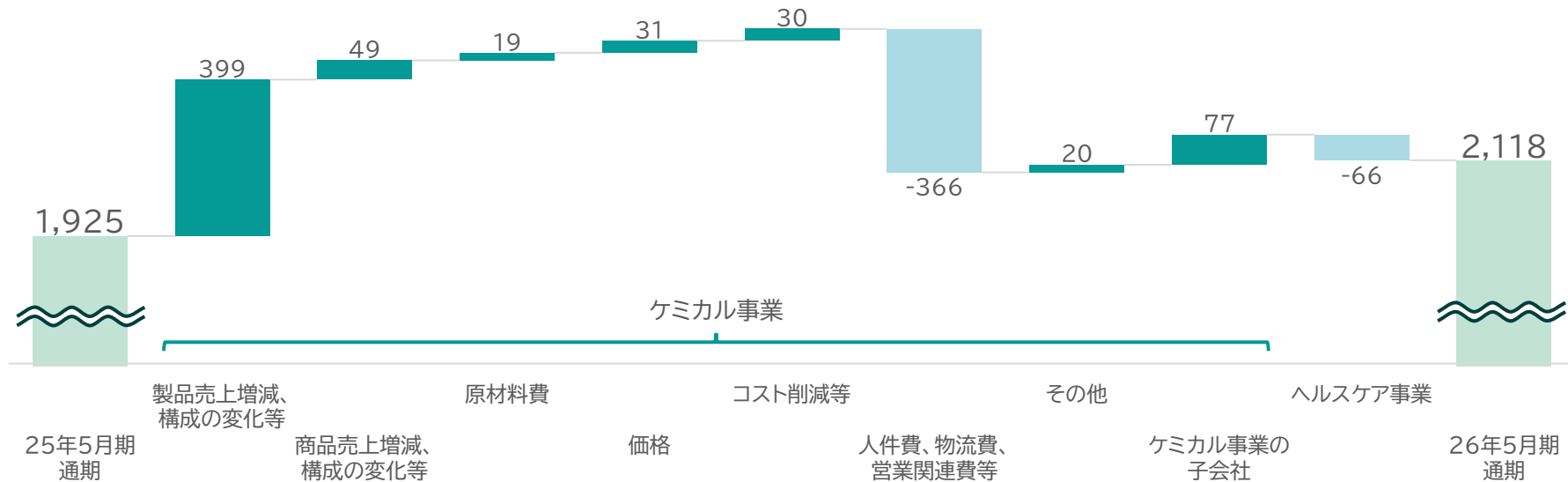
- 前期比 904百万円増
- 洗剤に加え感染対策製品、固形燃料等が増収に寄与し、ヘルスケア事業の減収を吸収



連結営業利益 増減要因

- 前期比 193百万円増。製品売上の増加に加え価格改定、コスト削減、原材料費の抑制等が寄与
- 人件費等の増加やヘルスケア事業の減益要因を吸収、全体では増益

(単位:百万円)



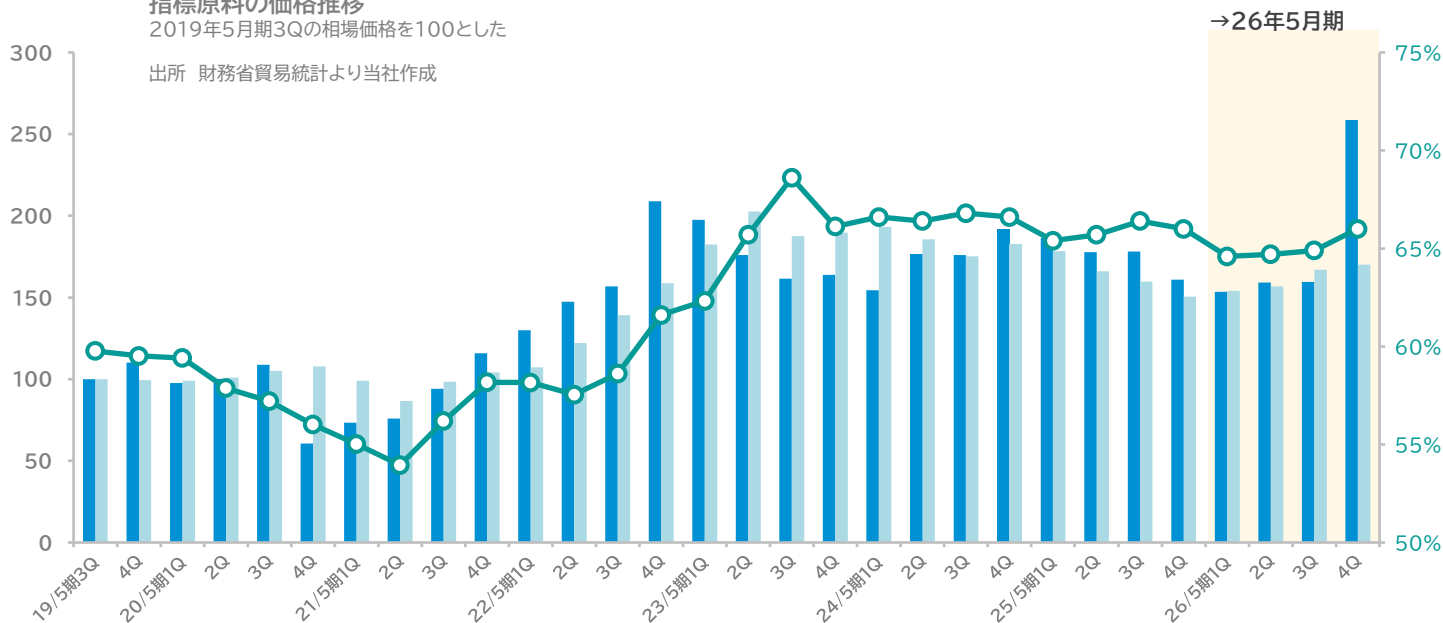
ケミカル事業 原材料価格の動向

- 中東情勢の緊迫化を背景にナフサ価格は急騰
- 石油化学製品価格はタイムラグを伴い上昇するため、4Qでは影響は限定的

指標原料の価格推移

2019年5月期3Qの相場価格を100とした

出所 財務省貿易統計より当社作成



- 国産ナフサの価格 (指標原料1)
- 輸入エタノールの価格 (指標原料2)
- 当社の売上原価率

※ 24年5月期1Q以降の売上原価率は「ケミカル事業」セグメントの値。それまでは連結対象(単一セグメント)の値

※ 26年5月期4Qの各指標原料の価格は確定しておらず、市況の予想値

※ ナフサは洗剤の原料である界面活性剤・溶剤などの出発原料として多く使われる

セグメント別実績(売上高/営業利益/営業利益率)

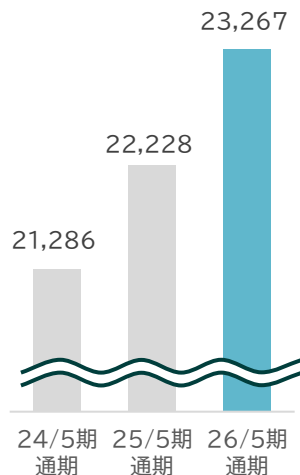
- ケミカル事業は増収増益。ヘルスケア事業は減収減益

(単位:百万円)	2025年5月期 通期 実績	2026年5月期 通期 実績	増減額	増減率
売上高	23,714	24,619	904	3.8%
ケミカル事業	22,228	23,267	1,038	4.7%
ヘルスケア事業	1,486	1,351	▲134	▲9.0%
営業利益	1,925	2,118	193	10.1%
ケミカル事業	1,647	1,906	259	15.7%
ヘルスケア事業	277	212	▲65	▲23.6%
営業利益率	8.1%	8.6%	0.5pt	-
ケミカル事業	7.4%	8.2%	0.8pt	-
ヘルスケア事業	18.7%	15.7%	▲3.0pt	-

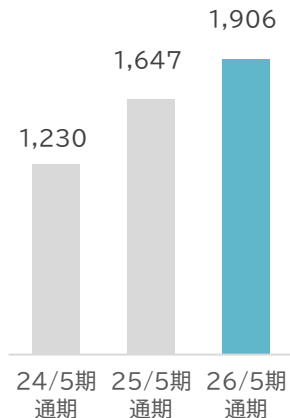
ケミカル事業 業績概要

- 外食市場の堅調な推移を背景に、大手外食チェーン向けの洗剤需要が増加したことに加え、人手不足や食中毒対策に対応した高付加価値製品の拡販、歯科等の新規チャネル開拓により増収
- 製品売上の増加に加え、価格改定、コスト削減等により増益

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



主な増減要因

(売上高)

- 増収 洗剤、固形燃料、感染対策製品

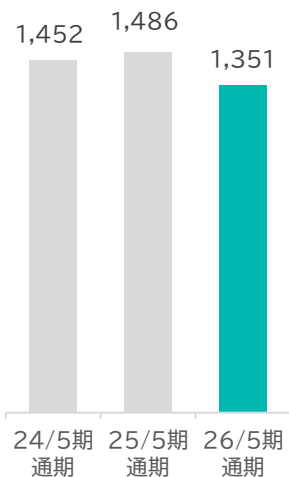
(営業利益)

- 増益 製品売上、価格、コスト削減
- 減益 人件費、物流費

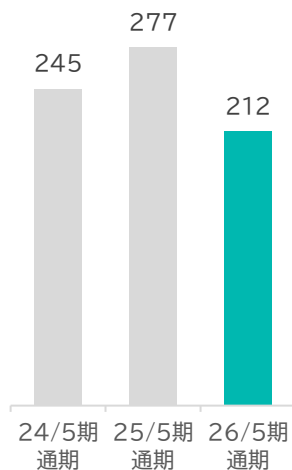
ヘルスケア事業 業績概要

- 物価上昇による消費マインドの冷え込みにより国内外ともに減収
- 減収による影響をコストダウン等で吸収しきれず減益

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



主な増減要因

(売上高)

- 減収 海外、国内

(営業利益)

- 増益 広告宣伝費、物流費
- 減益 製品売上 (海外、国内)

2027年5月期 業績予想

足元の市況(外部環境)

外部環境認識

中東情勢の影響により、原材料のサプライチェーン(供給網)が混乱。原材料価格の上昇や供給制約の影響が継続

ケミカル事業

- 飲食店、宿泊施設の客数は、前年並みで推移
- 法令に基づく規制対象物質の拡大の影響を受ける
- 原材料価格の上昇や供給制約の影響を受ける

ヘルスケア事業

- 国内外市場は、引き続き物価上昇による消費マインドの冷え込み

商品カテゴリー

売上見込み

洗剤・洗浄剤



増 加

感染対策製品



増 加

固形燃料



増 加

植物醗酵エキス
サプリメント



減 少

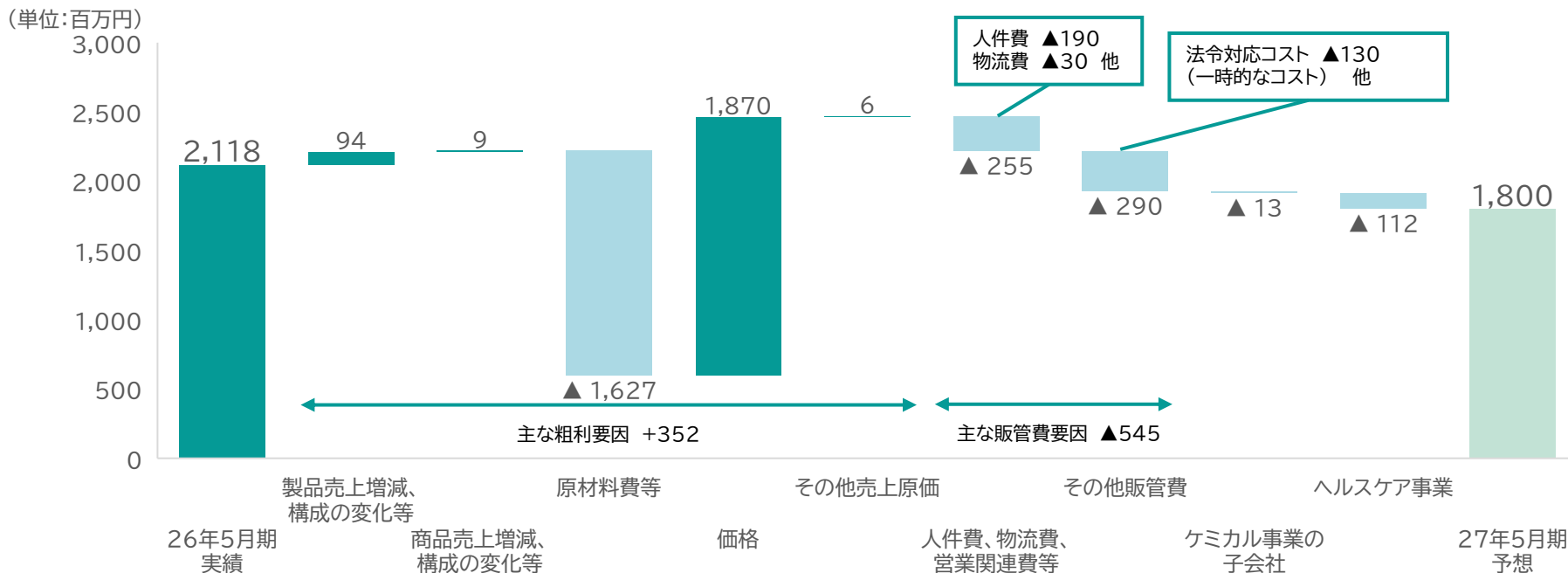
業績予想サマリー

- 増収減益見込み。原材料費の上昇分は価格改定等により一定程度吸収する一方、人件費や一時的な減益要因等により減益となる見通し

(単位:百万円)	2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	増減額	増減率
売上高	24,619	27,500	2,881	11.7%
ケミカル事業	23,267	26,260	2,993	12.9%
ヘルスケア事業	1,351	1,240	▲111	▲8.2%
営業利益	2,118	1,800	▲318	▲15.0%
ケミカル事業	1,906	1,700	▲206	▲10.8%
ヘルスケア事業	212	100	▲112	▲52.8%
営業利益率	8.6%	6.5%	▲2.1pt	-
ケミカル事業	8.2%	6.5%	▲1.7pt	-
ヘルスケア事業	15.7%	8.1%	▲7.6pt	-

予想営業利益の増減要因

- 前期比318百万円減。原材料費の上昇に加え人件費、物流費、一時的な減益要因(法令対応コスト、供給制約等)、ヘルスケア事業がマイナスに寄与
- 価格改定、コストダウン等の施策で対応するも減益影響を吸収しきれず



予想営業利益 減益要因

- 一時コスト・供給制約要因を除けば営業利益は概ね前期並みを見込む

営業利益 ▲318百万円

原材料供給制約による
新規顧客開拓制限
▲約170百万円

一時コスト
(法令対応)
▲130百万円

その他

特殊要因を除くと
概ね **前期並みの収益力**

2027年5月期
賃上げ・人員増・新規事業の費用先行



来期以降、投資効果発揮

株主還元

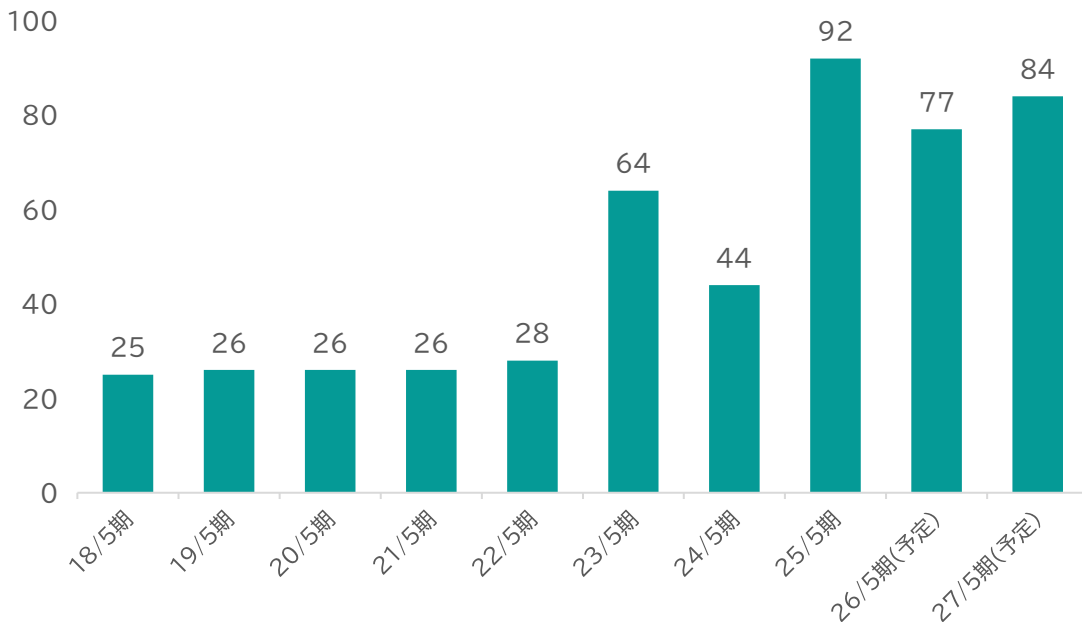
- 2026年5月期の年間配当は、直近の配当予想である1株当たり76円より1円増配して77円に修正、2027年5月期の年間配当は、7円増配して84円の予定
- 増配と当社初の自社株買いを実施し、株主価値向上に着手

基本方針

- DOE3%以上
- 機動的な自社株買い

- 当社初の自己株式の取得を実施
- 取得日 2026年7月14日
- 取得価額 2.85億円

(単位:円)



中期経営計画 NX2028 進捗

NX2028 進捗総括

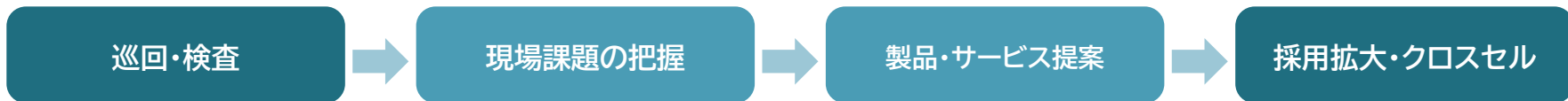
- 2027年5月期は、NX2028の財務目標に到達する水準を見込む。
中東情勢等の不確実性を踏まえ、現時点ではNX2028の財務目標は据え置き
- 既存事業は高付加価値製品の拡販、原価率改善が進展。新領域・海外は販売基盤を構築し、ヘルスケアは立て直しを継続

指 標	26/5期 実績	27/5期 予想	28/5期 目標	評 価
売上高	246.2億円	275億円	275億円	順 調
営業利益	21.2億円	18億円	18億円	順 調
ROE	12.3%	-	8.0%	順 調

事業戦略 既存事業の成長 「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

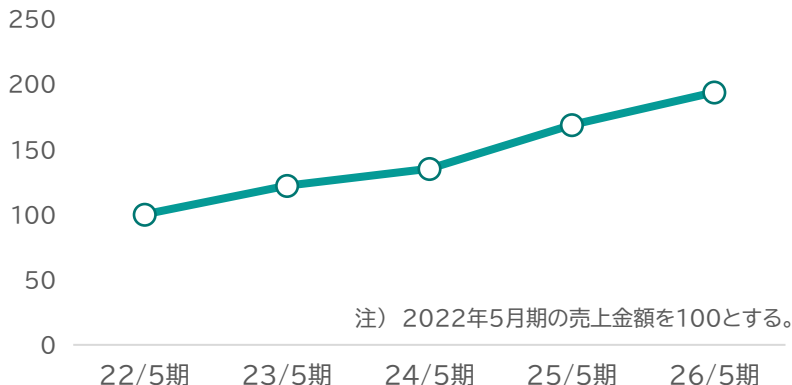
- 巡回・検査で現場課題を把握し、製品・サービスへ展開。接点がクロスセルを生む好循環

顧客接点を起点とした課題解決サイクル



↑ 採用拡大が新たな巡回・提案接点を生み、循環が拡大する

「衛生サービス」の売上推移

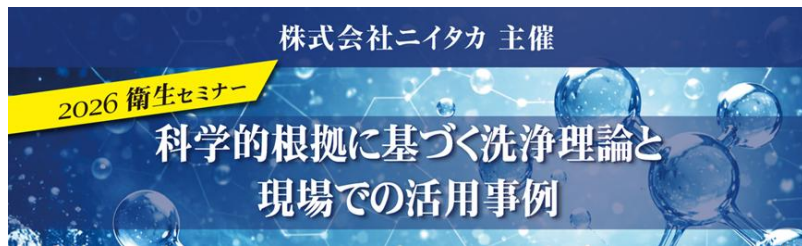


衛生コンサルティングサービスの概況

- 巡回・検査で洗浄状態を可視化し、科学的根拠に基づき最適製品を提案
- 衛生セミナーを起点に顧客接点拡大
- 「衛生サービス」は順調に推移

トピックス 衛生セミナー(大阪・東京)

- 衛生セミナーを起点に新規顧客との接点を創出し、巡回・提案・クロスセルへ展開



セミナー開催概要

開催概要

- 開催地: 大阪・東京の2会場で開催
- テーマ: 科学的根拠に基づく洗浄理論と現場での活用事例
- 対 象: 給食・食品工場・外食等の衛生管理担当者

ねらいと取り組み

- 洗浄の科学的根拠を共有し、製品選定と運用改善を支援
- セミナーを起点に新規接点を創出し、巡回・提案へ展開
- 「衛生サービス」への信頼を高め、クロスセルの入口に

事業戦略 既存事業の成長 人手不足・衛生管理強化が高付加価値品を牽引

- 省人化・時短・食中毒対策の構造需要が高付加価値品を押し上げる

構造需要ドライバー

① 省人化・人手不足

労働力不足で洗浄作業の効率化ニーズが恒常化

対応製品

- 床用洗浄剤「ケミファイン クイックすすぎ」
- 床用洗浄剤「ジアファイン クイックすすぎ」 など

② 食中毒・衛生管理強化

ノロウイルス等の食中毒対策で衛生水準の底上げ

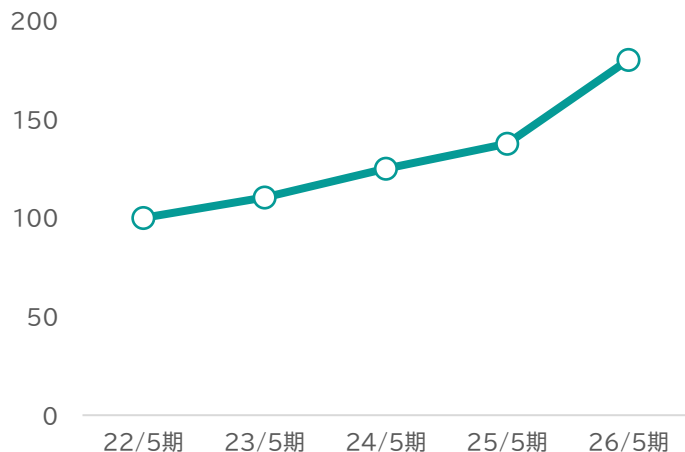
対応製品

- アルコール製剤「ノロスタークリア」
- 洗浄・除菌・ウイルス対応アルコール製剤「セキュアフォーム」
- 殺菌・消毒用手洗い液「Nスター 薬用ハンドウォッシュVA」 など

トピックス 「ケミファイン クイックすすぎ」

- 大手外食チェーンで採用が進む

「ケミファイン クイックすすぎ」の売上推移



注) 2022年5月期の売上金額を100とする。

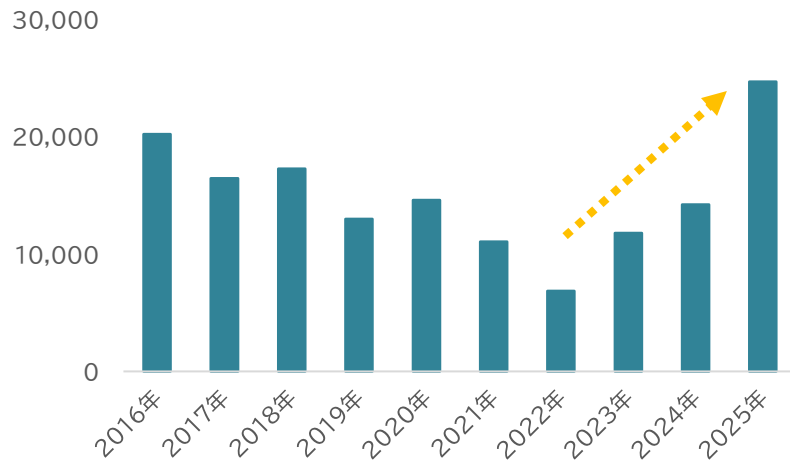


トピックス 食中毒発生状況

- コロナ禍終息後、増加傾向。特にノロウイルスによる事件数・患者数が多い

食中毒の患者数推移

(単位:人)



出所 厚生労働省 令和7年食中毒発生状況の概要

食中毒発生概況

- 2022年以降、食中毒の事件数・患者数は増加傾向
- 2025年は、ノロウイルスによる事件数・患者数の増加が全体の増加に寄与
- 2024年、2025年には大規模事例が発生。2025年には患者数2,000人超の事例も発生

ケミカル事業 安定的なリピート需要を支える事業構造

- 洗剤・洗浄剤は日々消費される業務用消耗品。リピート需要による安定的な収益構造

業務用消耗品ゆえのリピート需要 — ストック型の安定収益

消耗品売上比率
[高い]

取引継続率
[高い]

リピート頻度
[高い]

リピート需要サイクル

日々の使用



消耗・消費



定期補充・発注

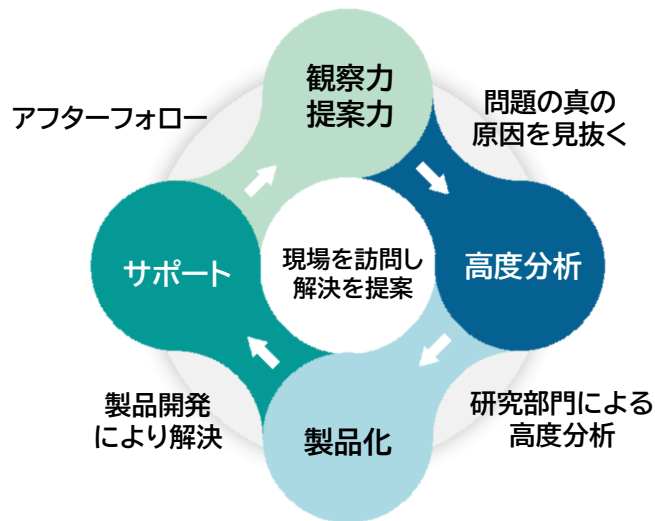


継続的な再購入

新領域 新領域事業の成長基盤構築(デンタル市場への展開)

- SKU拡大と販売店開拓を通じ、フードサービス業界で培った課題解決モデルの有効性を検証

フードサービス業界で培った課題解決力で市場開拓



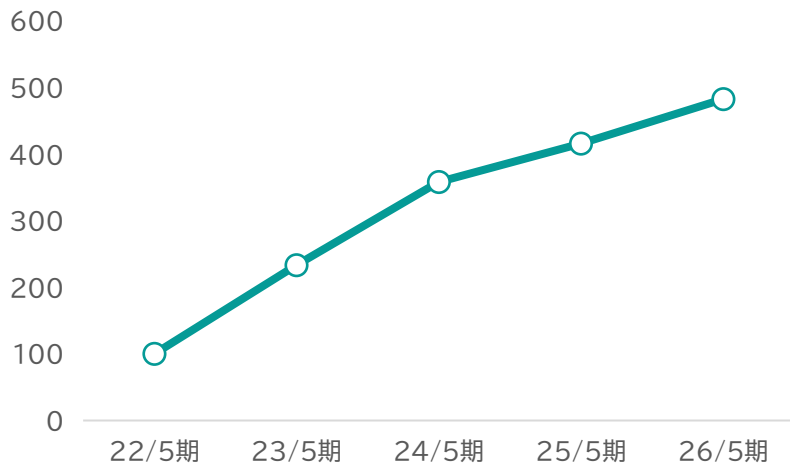
デンタル市場の取り組み概況

- 製品SKU 6品に拡大
- 歯科分野向け販売店 20社以上開拓
- デンタル市場での活動増により、メドシャイン ブランド (デンタル市場向け洗剤ブランド)の認知度も向上
- 歯科クリニックへの現場訪問を通じ、さらにSKUを拡大する

ケミカル事業 新領域事業の成長基盤構築(海外事業)

- 固形燃料を軸に開拓。法規制に対応した専用処方を開発し、販売を拡大

海外輸出向け固形燃料の売上推移



注) 2022年5月期の売上金額を100とする。中国向け除く

取り組み概況

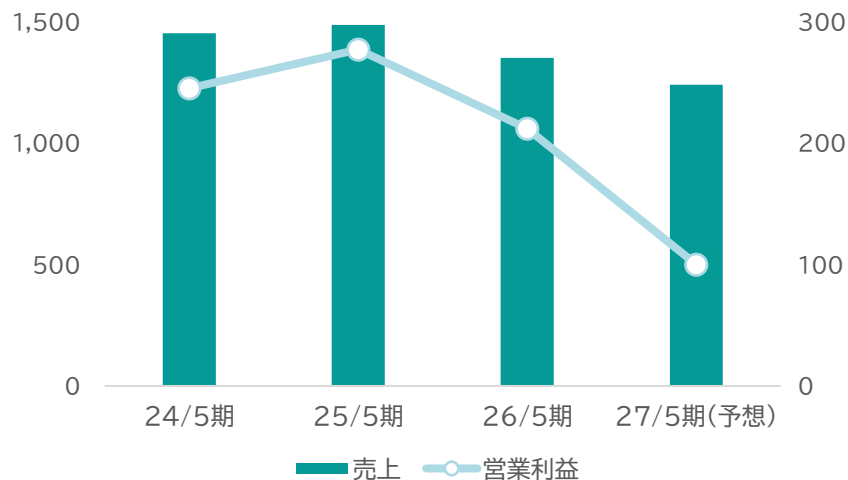
- 韓国、インドネシア向けが中心
- 韓国では法規制対応した専用処方品を開発。現地販売店と連携し和食レストラン中心に販売拡大
- 中国では、法規制対応した専用処方品を開発。日系外食チェーン、現地ローカルチェーンに納入開始

ヘルスケア事業の立て直しと成長基盤の再構築

- 足元は減収減益を見込み、回復には一定の時間を要する。顧客基盤と販売体制を再構築し、回復を目指す

ヘルスケア事業 売上、営業利益推移

(単位:百万円)

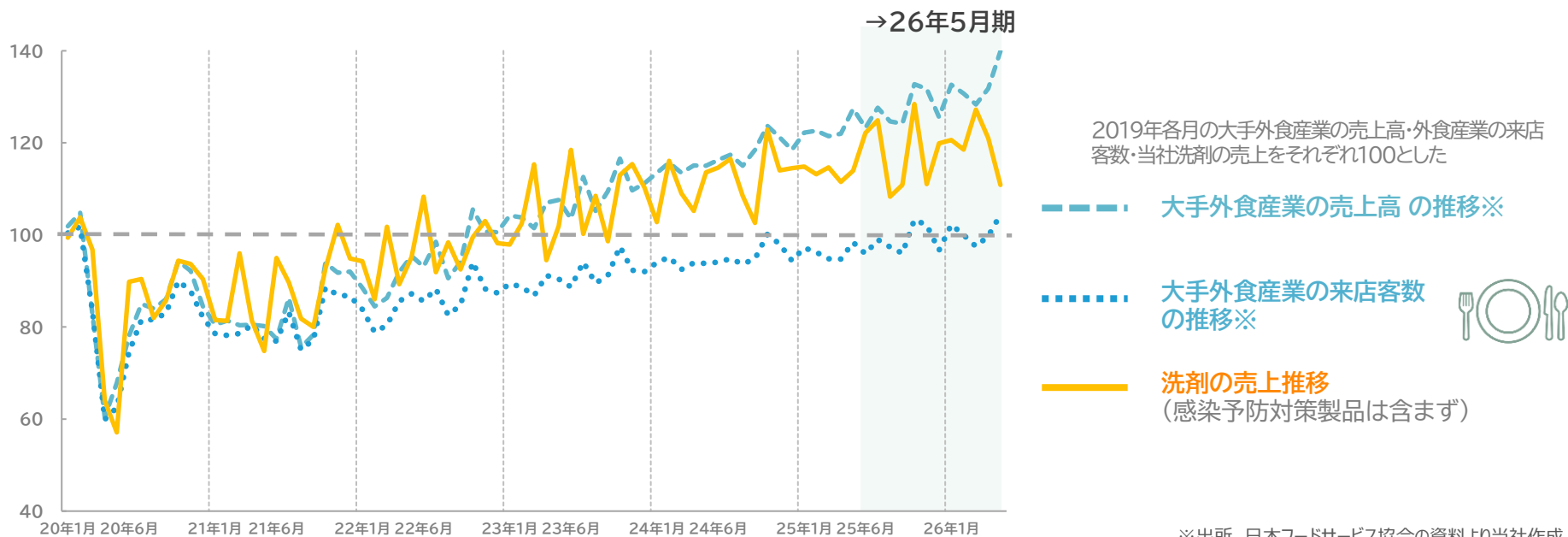


苦戦の現状と回復への打ち手

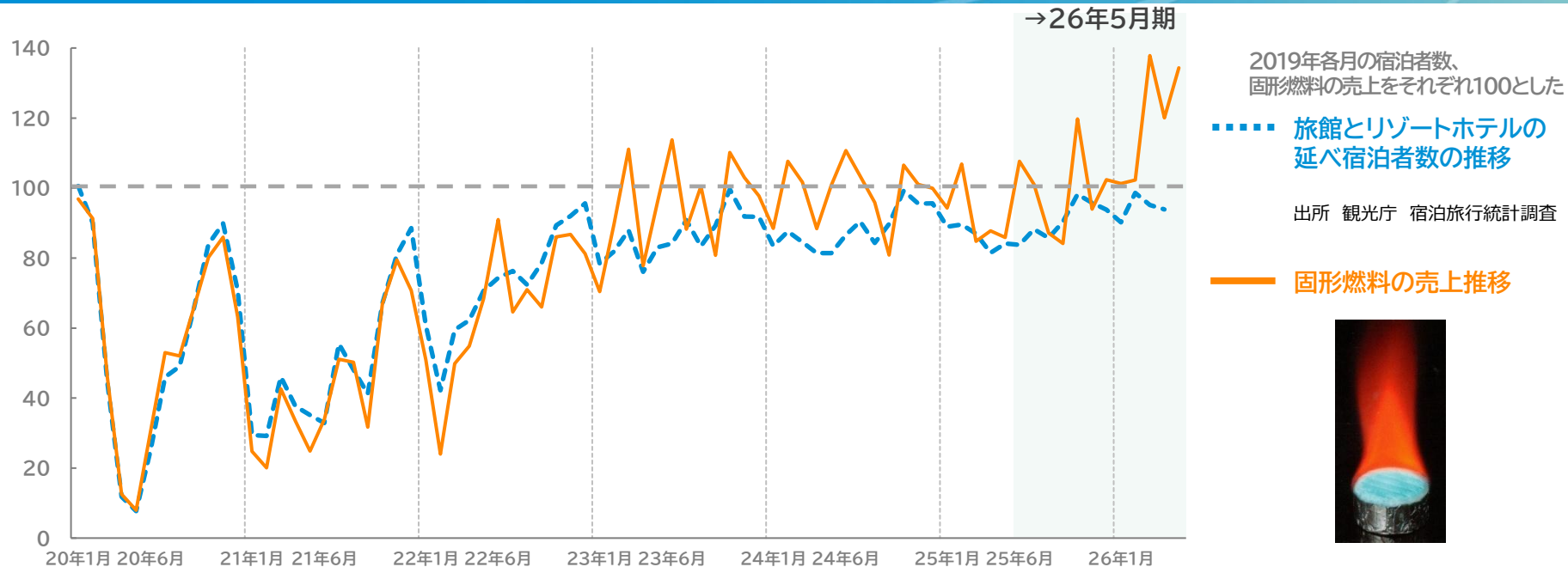
- 国内では物価上昇による消費マインドの冷え込みにより伸び悩み、北米では米国関税政策を背景とした駆け込み需要の反動、欧州では景気弱含みなどにより苦戦
- 国内: 定期購入顧客の離脱率低減、新規定期購入顧客の獲得、クロスセル・アップセルの強化
- 海外: 化粧品分野の新製品開発、代理店開拓、新規国展開の推進

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