

2022年5月期 決算説明会

2022年7月20日

東証プライム市場 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：2022年5月期 決算概要

第三章：2023年5月期 業績予想

第四章：新中期経営計画 NX2025

第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2022年5月期 決算概要

第三章：2023年5月期 業績予想

第四章：新中期経営計画 NX2025

ニイタカとはどのような会社？

業務用洗剤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 奥山吉昭
資本金	5億8519万円(2022年5月31日現在)
従業員数	連結339名(2022年5月31日現在)
決算月	5月
連結売上高	177億9200万円(2022年5月31日現在)
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



経営理念

- 当社は、社会の持続可能性に配慮した高品質の製品・サービスを提供する事業を通じて、「取引先とユーザー」から信頼され、「会社と株主」に利益をもたらし、「社員と家族」を幸福にし、「社会と環境」に貢献します

経営理念「四者共栄」



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

事業内容

経営理念・経営方針に沿って、『世の中の“キレイ”を支える会社』を目指します



主な製品

清潔を支える

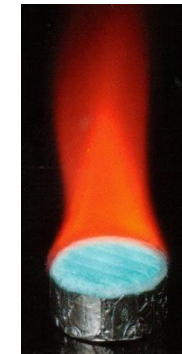
- 洗剤・洗淨剤・除菌剤・消毒剤
- 各種衛生管理支援サービス



あたたかい炎で調和を支える

KAEN®

- 観光ホテル・旅館で見かけるひとり鍋の燃料
- 着火性や保存性など業界No.1の品質およびシェア



グループ会社について

国内:ビルメンテナンス向け製品の生産、販売

中国:固形燃料、洗剤の生産、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

2022年4月1日に、ユーホーニイ
タカとスイショウ油化工業が合併
して、商号変更しました



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



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2022年5月期 決算概要

第三章：2023年5月期 業績予想

第四章：新中期経営計画 NX2025

2022年5月期 業績サマリー

売上高は177.9億円で6.4億円減収。純利益12.3億円で最高益更新

	21/5期	22/5期	増減率
売上高	(百万円) 18,436	(百万円) 17,792	△3.5%
営業利益	2,448	1,825	△25.5%
営業利益率	13.3%	10.3%	—
経常利益	2,465	1,855	△24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	697	1,231	+76.6%
ROE	6.4%	10.3%	—

<売上高> 減収

- 洗剤・固形燃料は売上増加
- アルコール製剤は特需反動により売上減少

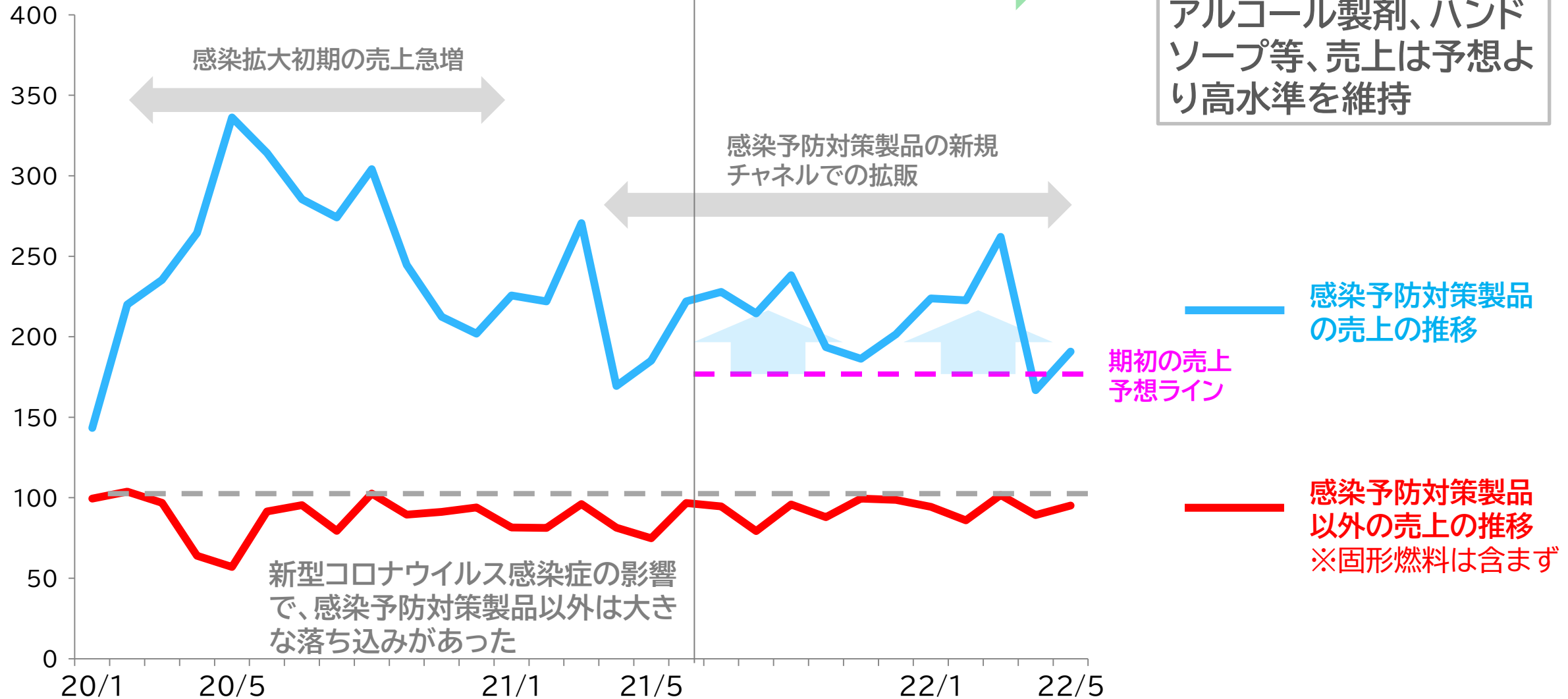
<営業利益> 減益

- 売上減少の影響
- 原材料価格の上昇

<当期純利益> 最高益更新

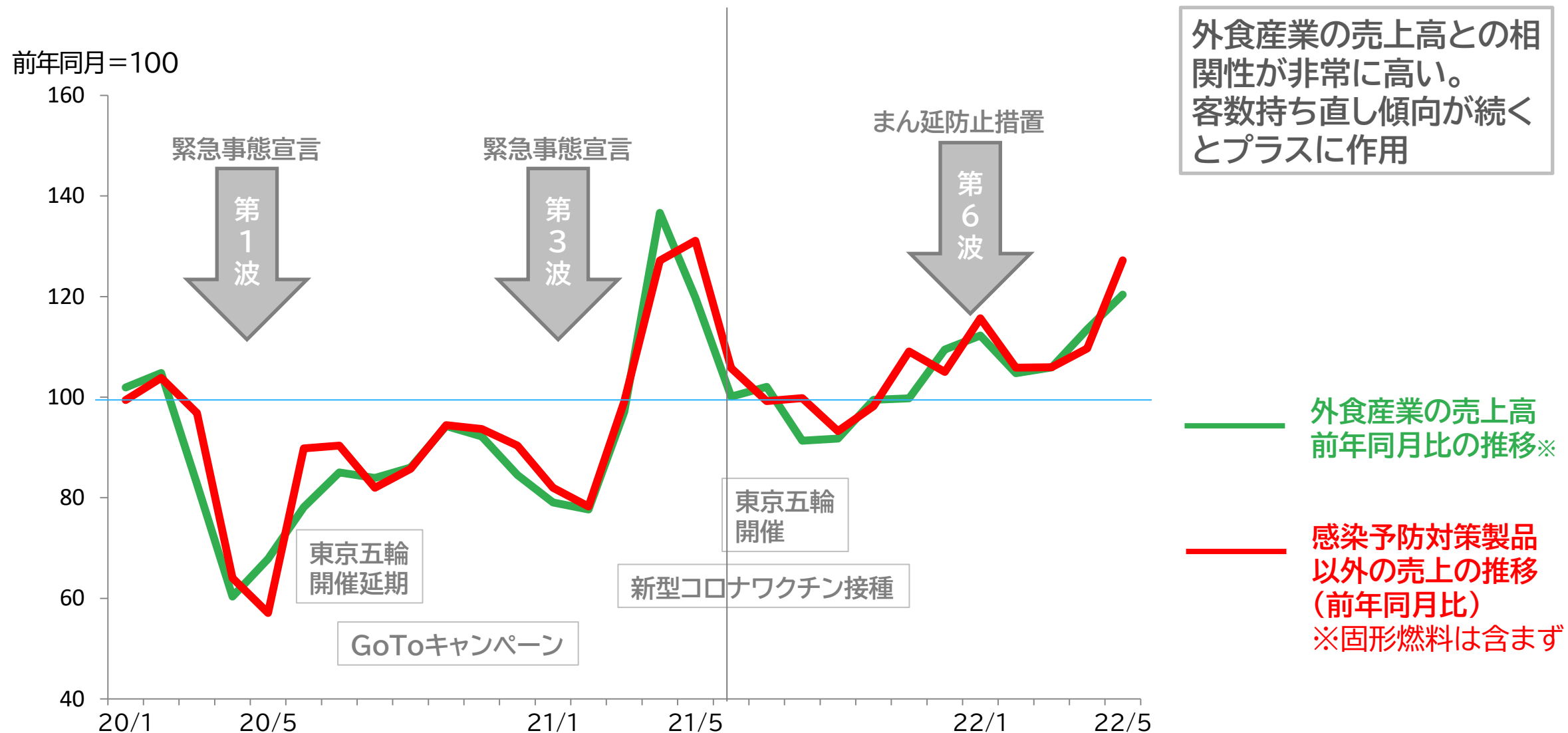
製品売上高の推移

2019年5月期の各月の売上
=100とした



外食産業の売上高前年同月比との相関性

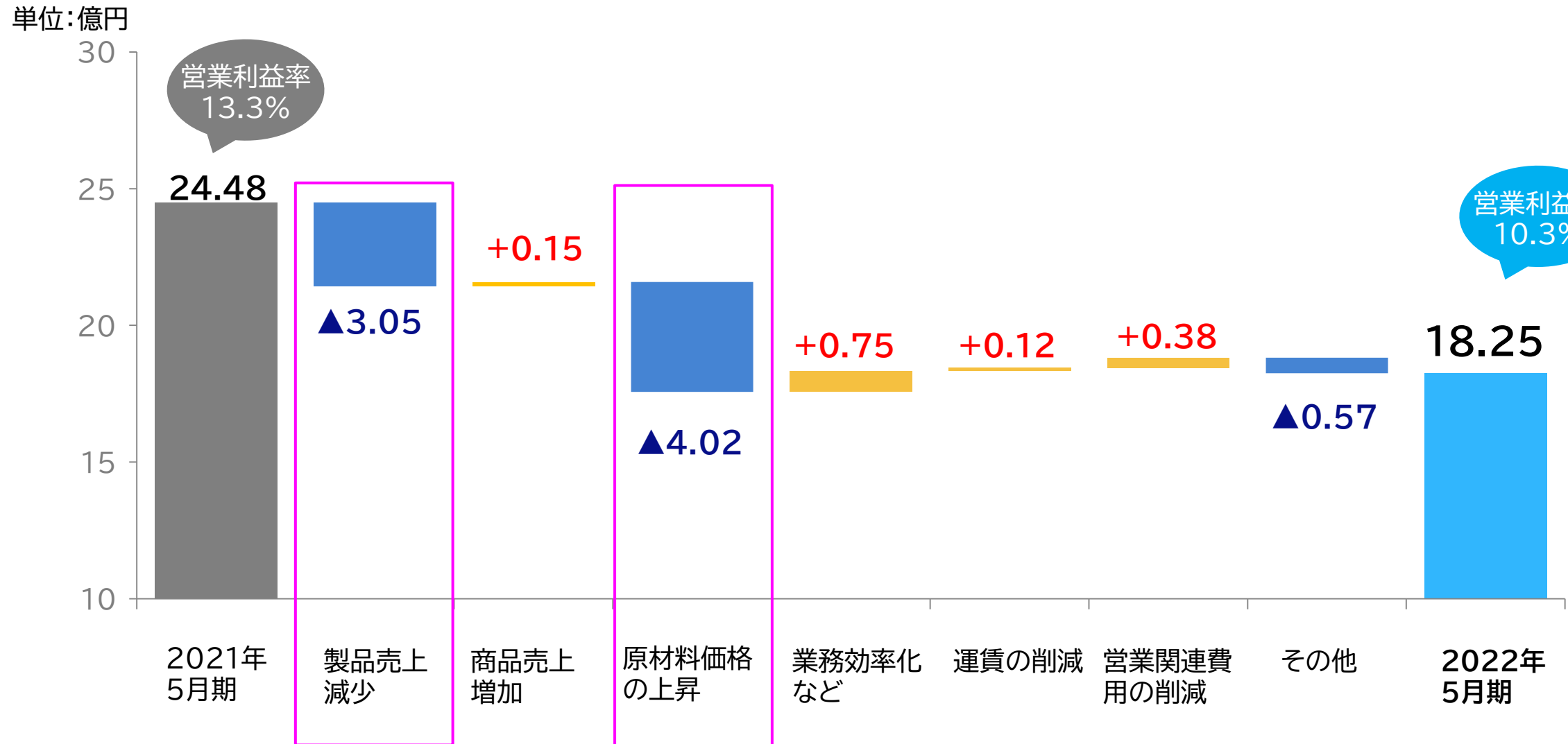
<感染予防対策製品以外>



※出所 日本フードサービス協会の資料より当社作成

営業利益の増減要因

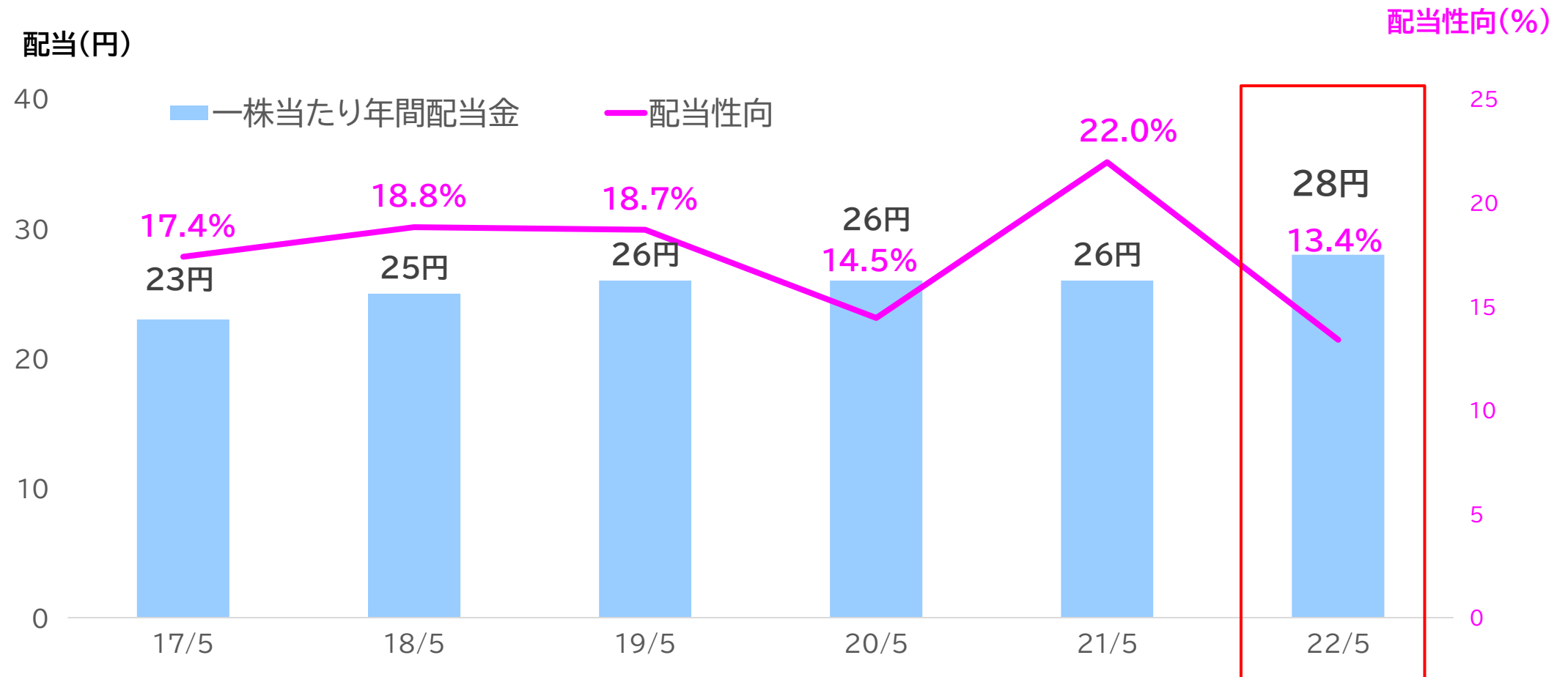
感染予防対策製品の売上減少と原材料価格の上昇で、利益は減少。利益率は10%台を確保



1株当たり配当額推移

前期に比べ、2円増配。配当性向は13.4%

配当の推移



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2022年5月期 決算概要

第三章：2023年5月期 業績予想

第四章：新中期経営計画 NX2025

2023年5月期 業績予想サマリー

売上高は195億円で17億円の増収を見込む。大幅増配を予想

	22/5期	23/5期 (予想)	増減率
売上高	(百万円) 17,792	(百万円) 19,500	+9.6%
営業利益	1,825	1,850	+1.4%
営業利益率	10.3%	9.5%	—
経常利益	1,855	1,860	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,231	1,240	+0.7%
ROE	10.3%	9.5%	—

<売上高> 増収

- アルコール製剤は一定の水準を維持
- 経済活動の回復により洗剤・洗浄剤、固形燃料は、徐々に回復

<営業利益> 増益

- 原材料価格と運賃の上昇
- 価格適正化、コスト削減

<当期純利益> 増益

売上高の推移予想

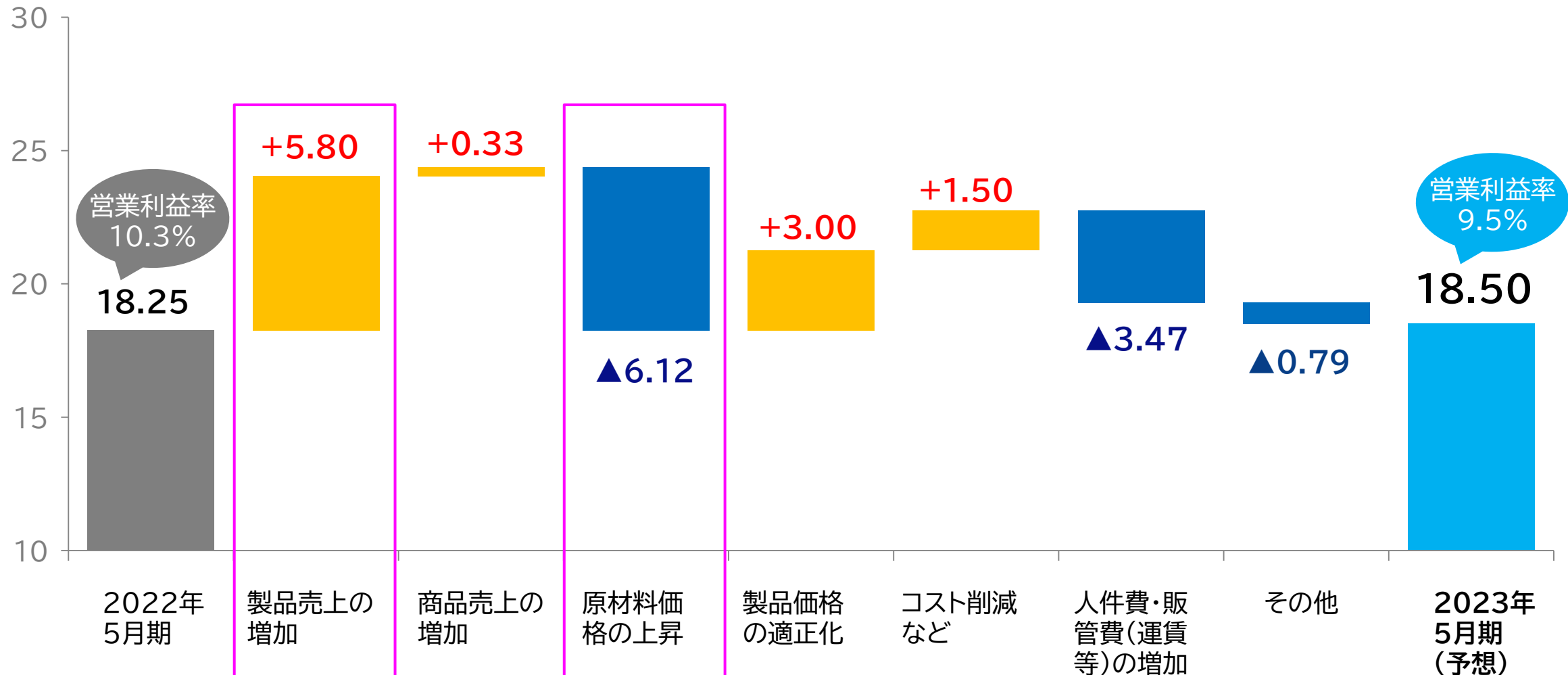
感染予防対策の定着と経済活動の持ち直しで、洗剤・固形燃料の需要拡大を見込む

	売上の伸び(予想)	
感染対策製品 		ほぼ横ばい
食器用洗剤 各種洗剤 		需要回復
固形燃料 		需要は大幅に回復

営業利益の増減要因見込み(予想)

原材料価格と運賃上昇の影響が大きいと予想し、製品売上の増加と製品価格の適正化でカバーする

単位:億円

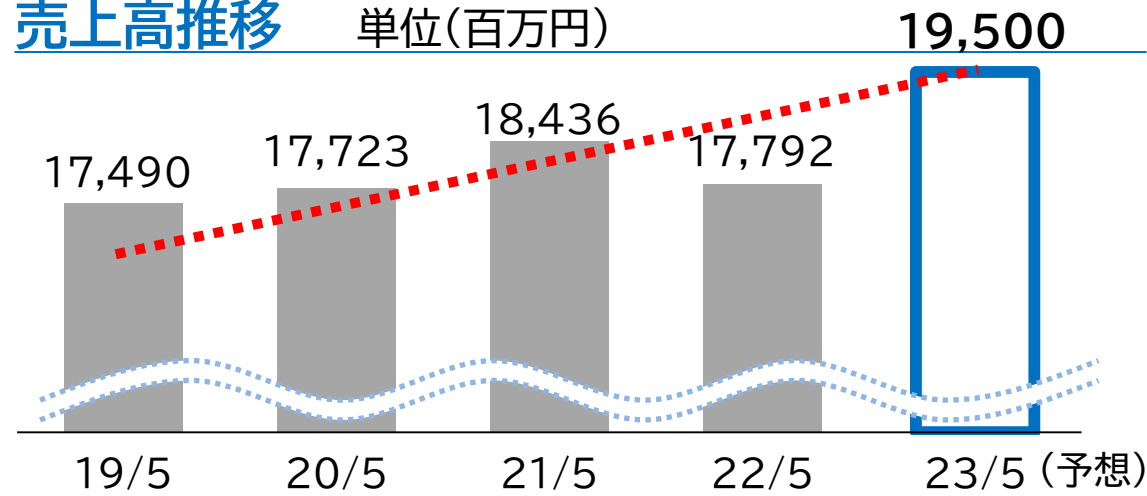




2023年5月期 業績予想ハイライト

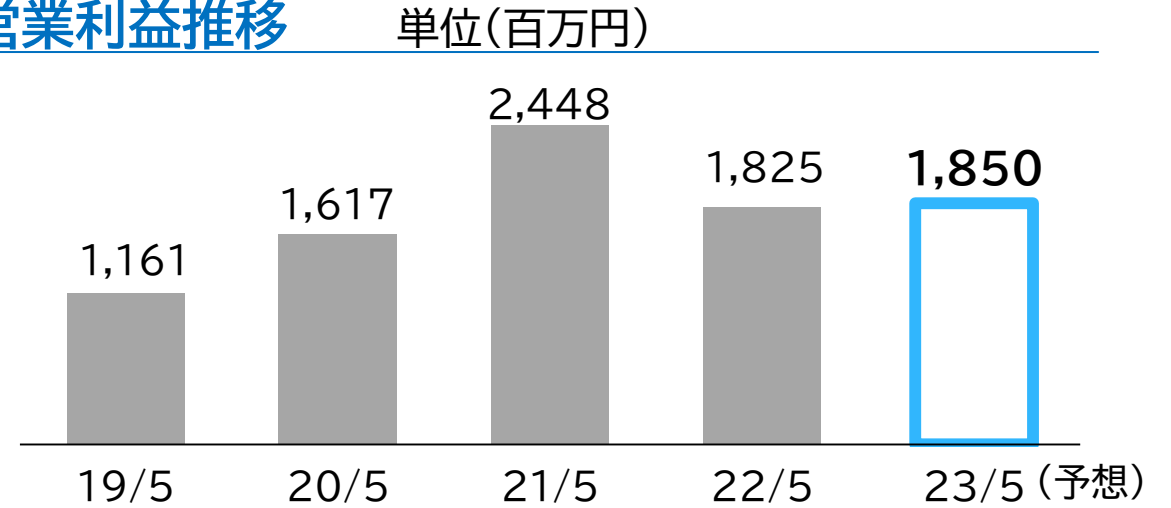
売上高推移

単位(百万円)



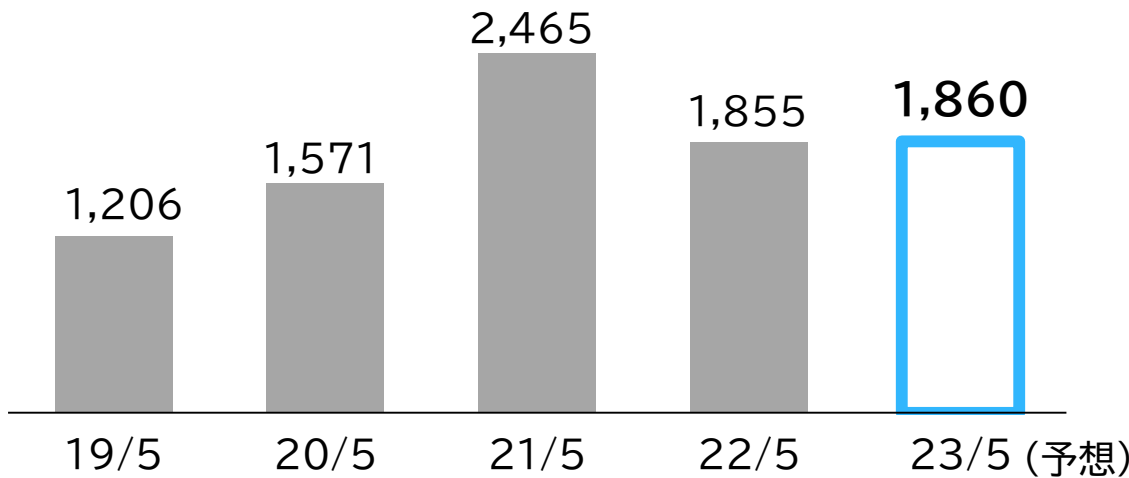
営業利益推移

単位(百万円)



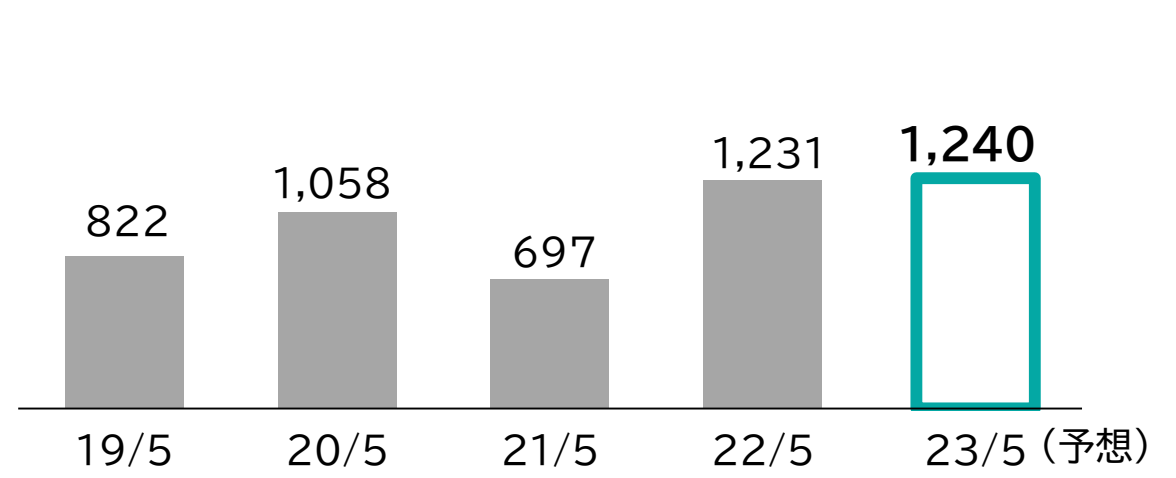
経常利益推移

単位(百万円)



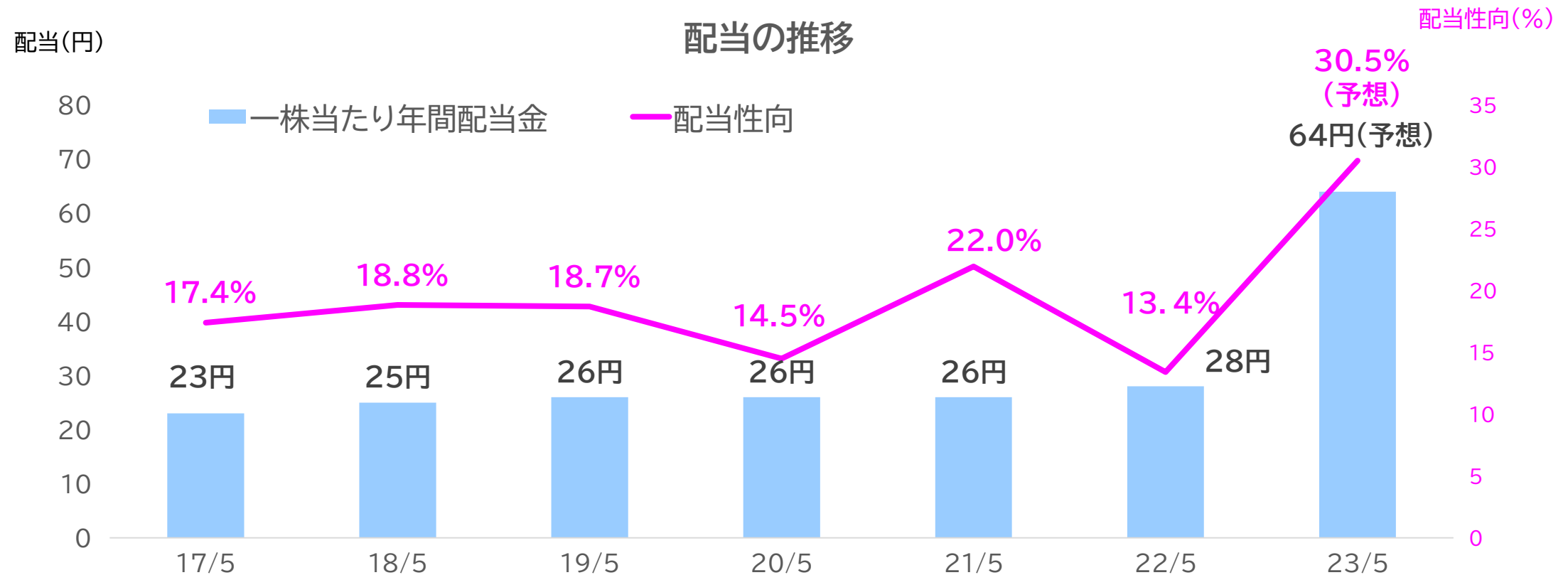
純利益推移

(親会社株式に帰属する当期純利益) 単位(百万円)



配当方針

- 2023年5月期より配当政策の基本方針を変更し、将来の企業価値を高める事業戦略に必要な内部留保を確保しつつ、**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とします**



第一章：株式会社ニイタカ 会社概要

第二章：2021年5月期 決算概要

第三章：2022年5月期 方針

第四章：新中期経営計画 NX2025

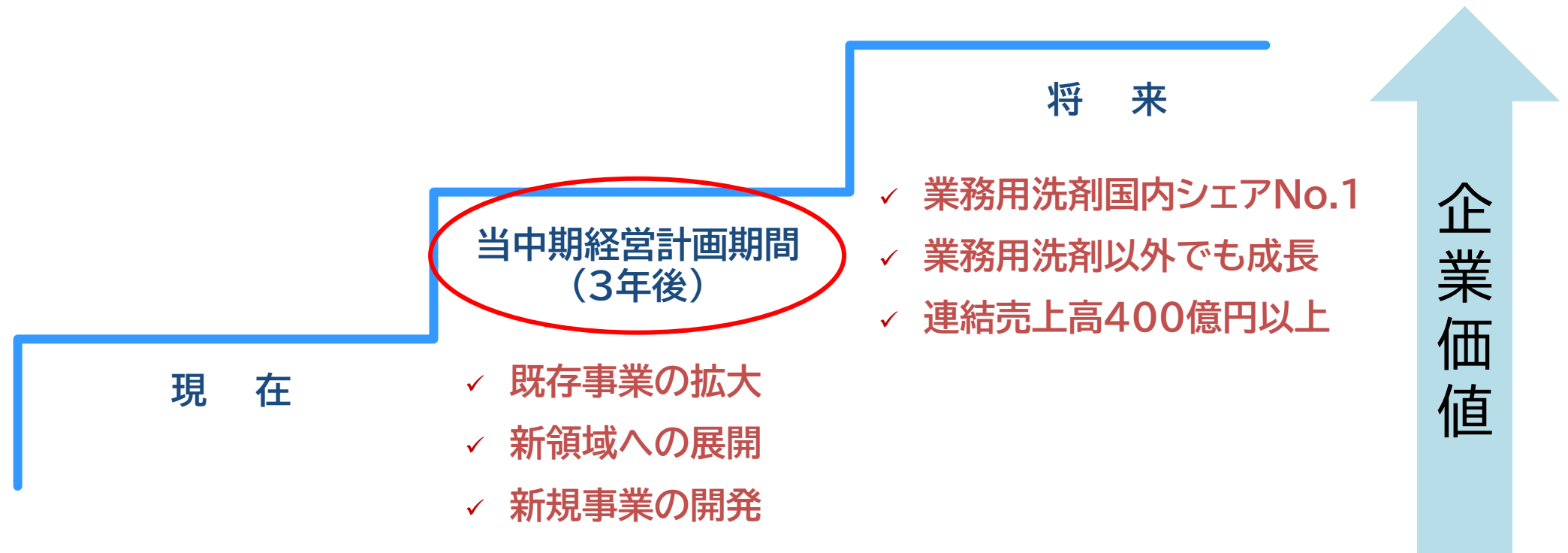
新中期経営計画(2023年5月期～2025年5月期)

NX2025

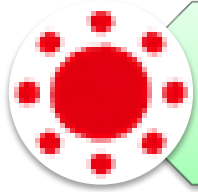
NIITAKA Transformation

長期ビジョン

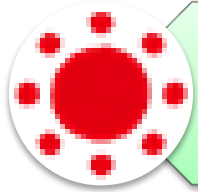
長期ビジョン 世の中の“キレイ”を支える会社



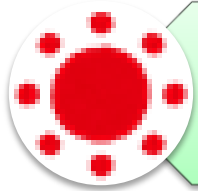
中期経営計画 NX2025 外部環境の分析



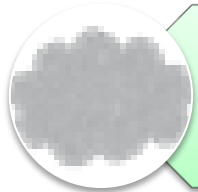
新型コロナウイルス感染症の流行による
衛生意識の向上、除菌剤・消毒剤の需要拡大



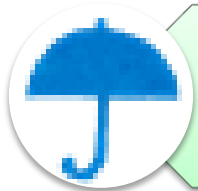
HACCP法制化に伴い洗剤需要が増加



「プラスチック資源循環促進法」施行により、
省資源対応の製品需要が増加



外食産業の縮小に伴い業務用洗剤市場は縮小



急激な原油高と過度な円安により、
原材料価格は高騰

ギレインに対する需要拡大

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

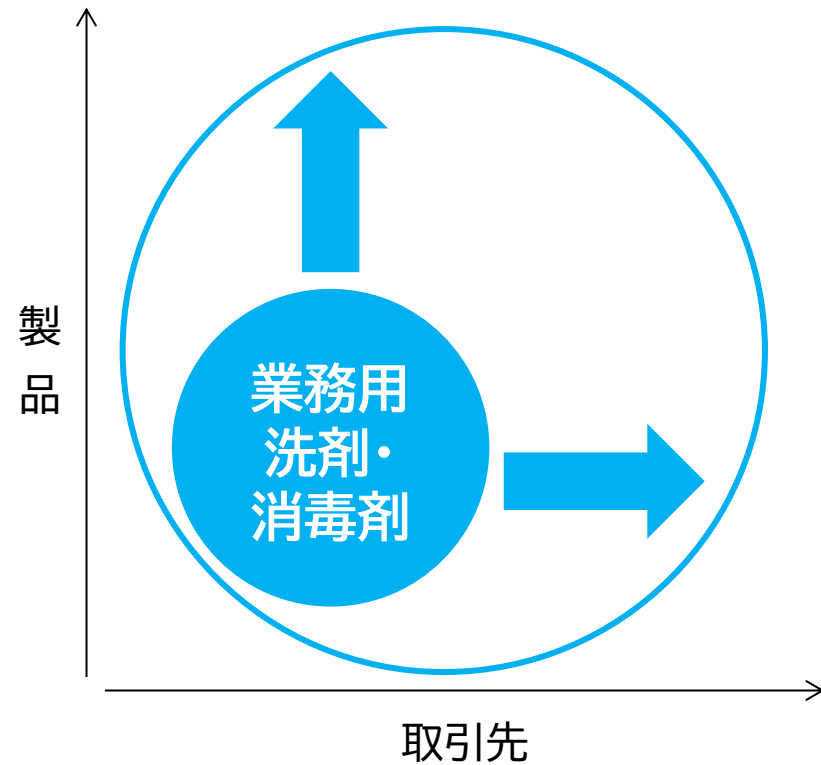
5

・ESGを軸にしたサステナブル経営の推進

世の中の「ギレイ」を支える会社

基本戦略1 既存事業の拡大

- 当社の強みを生かし、顧客メリットを持続的に創出し、食品衛生の向上に貢献します

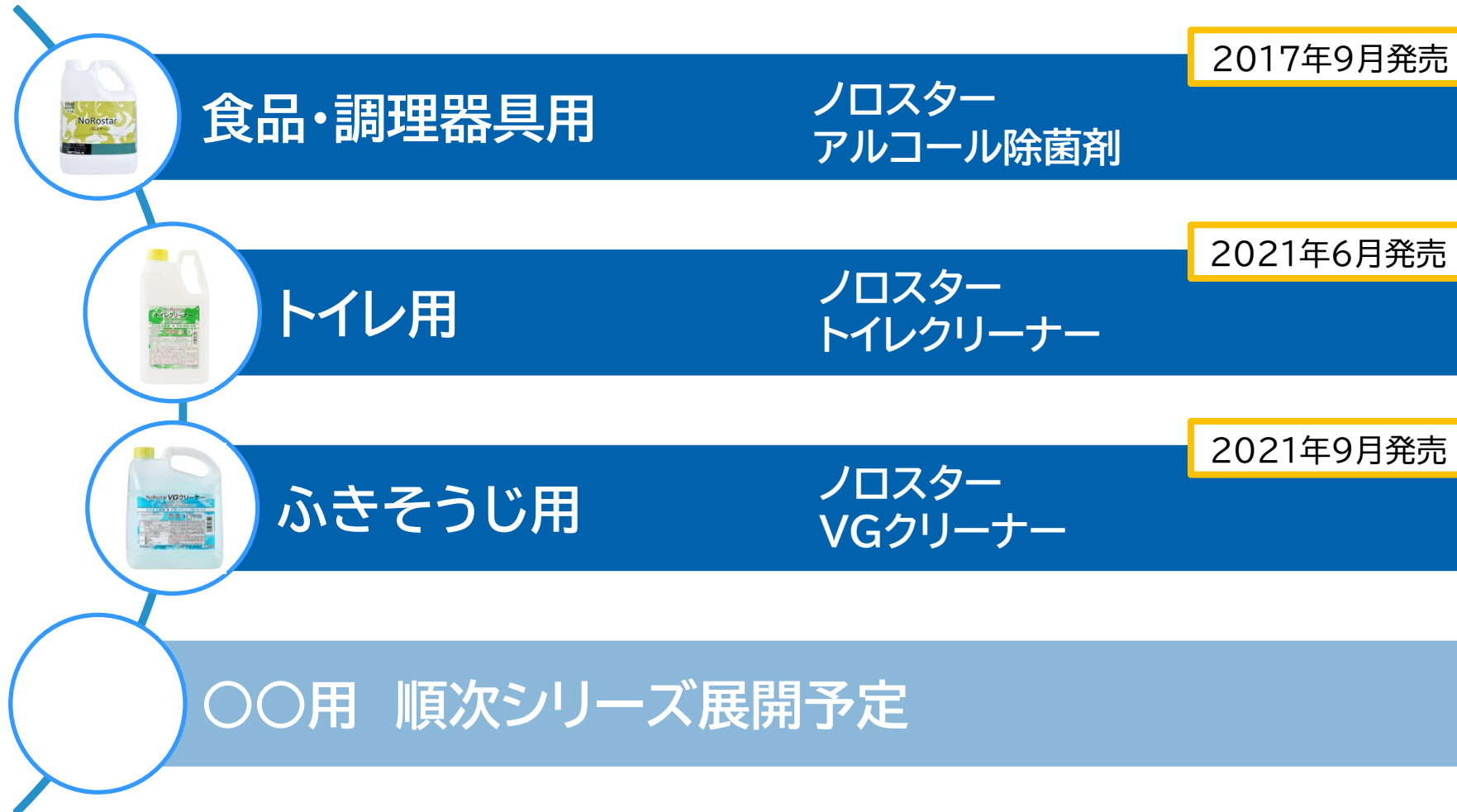


既存事業の拡大

- 製品品質による差別化
- 製品企画力の強化
- 製品開発力の強化
- 顧客対応での差別化

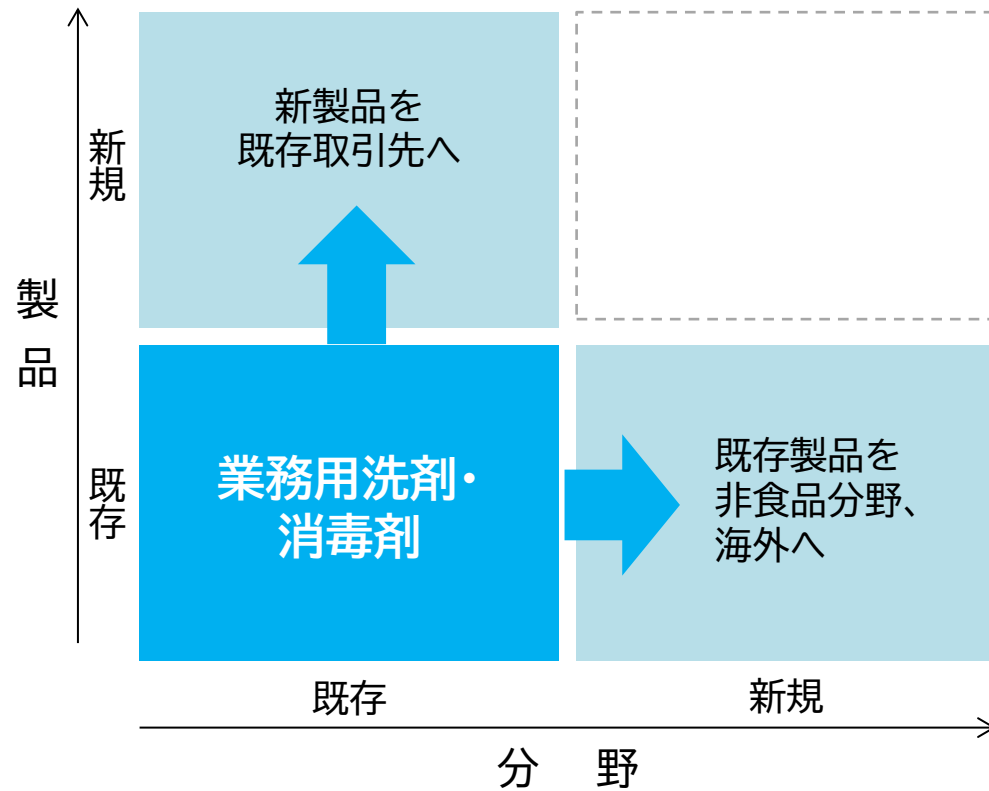
Topics: ノンエンベロープウイルス対応製品の拡充

■ ノンエンベロープウイルスの対応製品拡充を行い、感染症予防に貢献いたします



基本戦略2 新領域への展開

- 現在の強みを生かした新製品開発・新規分野開拓を展開します



新領域への展開

- 既存分野への洗剤・消毒剤・固形燃料以外の新製品・新サービスを開発・提供
- 非食品分野・海外への洗剤・消毒剤・固形燃料の拡販
- 非食品分野向けの洗剤・消毒剤の開発・提供

Topics: 非食品分野の顧客開拓

- 除菌剤・消毒剤を中心に非食品分野の顧客を開拓するとともに、非食品分野向け新製品の開発を行います



公共交通機関



教育機関



フィットネス



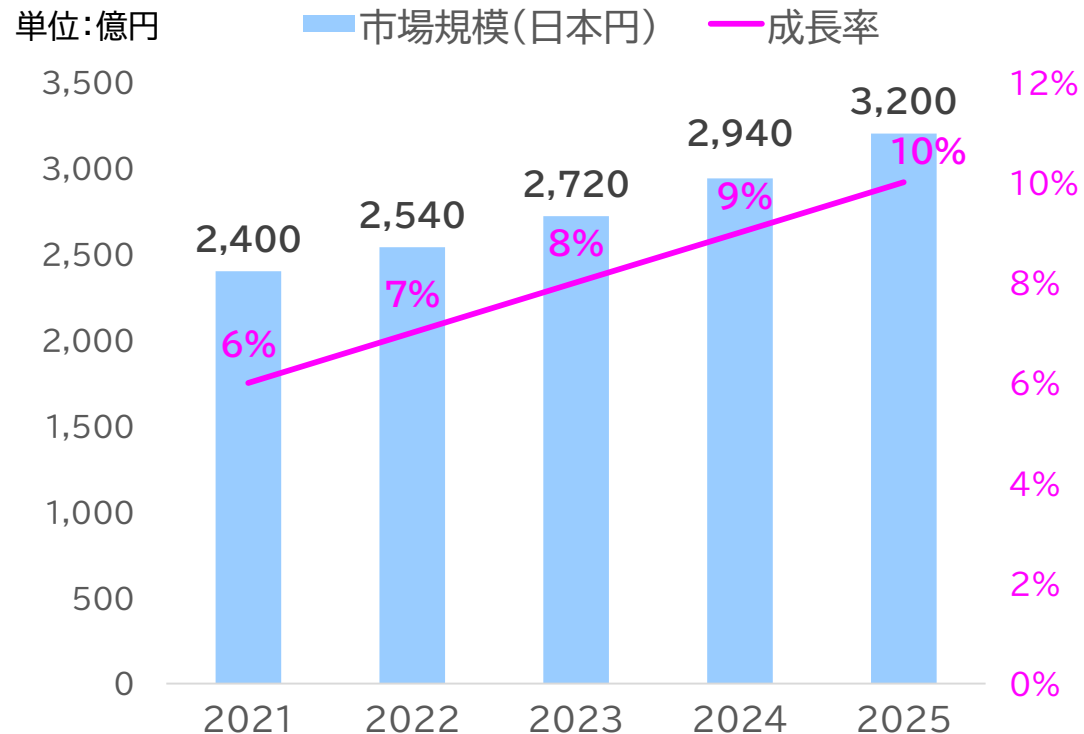
アミューズメント

清潔・美観を支える

Topics: 海外市場の開拓

- 中国における業務用洗剤・洗浄剤市場は日本の約3倍、今後も5～10%の成長が期待できます
- 中国での業務用洗剤・洗浄剤事業強化の検討を開始します

■ 中国における業務用洗剤の市場規模推移 ※当社調べ



注) 1人民元=20円として計算

食器洗浄機用
洗浄剤

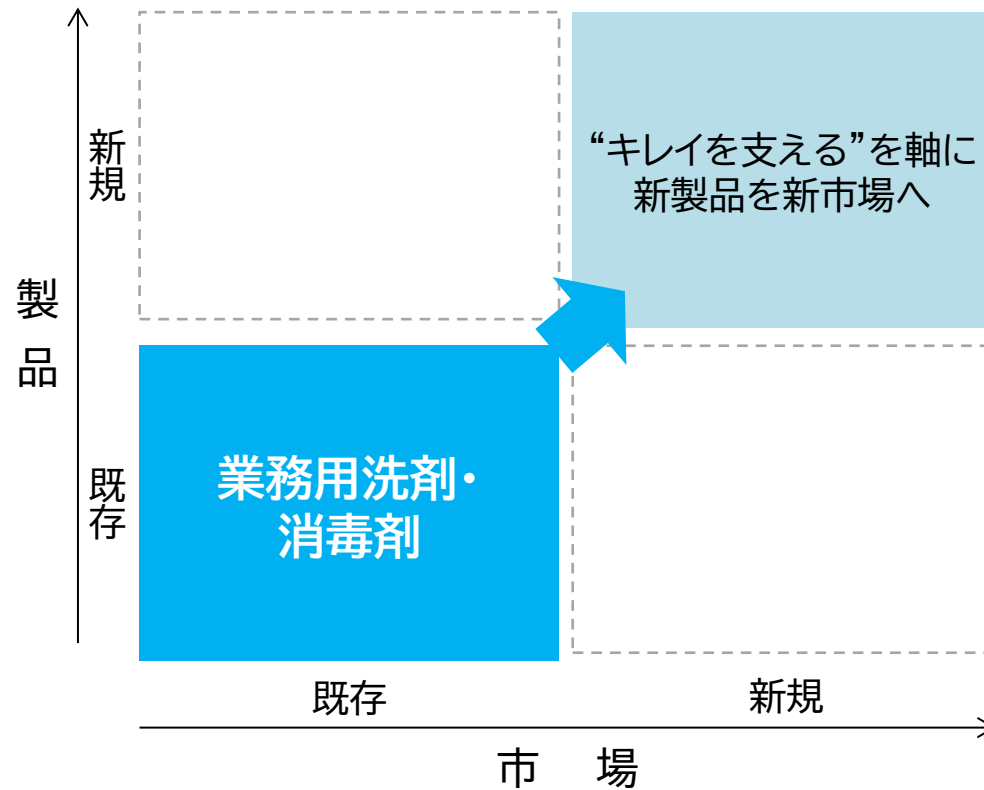


レンジフード用洗浄剤



基本戦略3 新規事業の開発

- 「“キレイ”を支える」を軸にした事業開発を進めます



新規事業の開発

- 海外新規ビジネス検討
(インドネシアなど)
- 国内新規ビジネスの拡大

Topics: 海外新規ビジネス

- 2020年5月 インドネシア現地法人を設立
日本製品の輸入販売を開始 日系や現地企業へ産業用洗剤や資材部品などを販売
- 2022年4月 JETROインドネシアの海外支援企業にも選ばれ、現地でコンサル事業開始
今後、洗剤・消毒剤・固形燃料等の販売及び日本向け輸出業務を検討



PT. NIITAKA JAPINDO MAKMUR社



インドネシア医療施設へ消毒剤を寄付

Topics: 国内新規ビジネス

- 2021年3月 化粧品OEMメーカーのヴィーナス化成株式会社(大阪市)をM&A

ヴィーナス化成のホームページより



ヴィーナス化成株式会社の特徴

VENUS

新規参入者の方にも優しく、貴社だけのオリジナル処方を目指します

- 製品の特性をしっかり共有し、自信をもって販売することができます。
- お客さまだけのオリジナル製品なので、ブランド力維持にも最適です。
- お客さまと研究員が直接お話しして、納得いくまで処方設計いたします。



化粧品OEM・ODMメーカーをお探しの方へ

化粧品の新規開発やリニューアルを考えている方のために、高品質・高付加価値の製品をお届けしています。

- 創業60年以上で多数の安定した処方実績
- すべて国内の本社工場で生産
- 少ロットから生産可能

基本戦略4 経営基盤強化のための投資

- 経営基盤を強化するための投資を行います

研究開発体制の強化



生産体制の強化



DXの推進



Topics: 設備投資

有事にも対応できるアルコール除菌剤の
生産能力増強予定



プラスチック使用量削減を加速するため
濃縮パウチ洗剤の生産能力増強予定



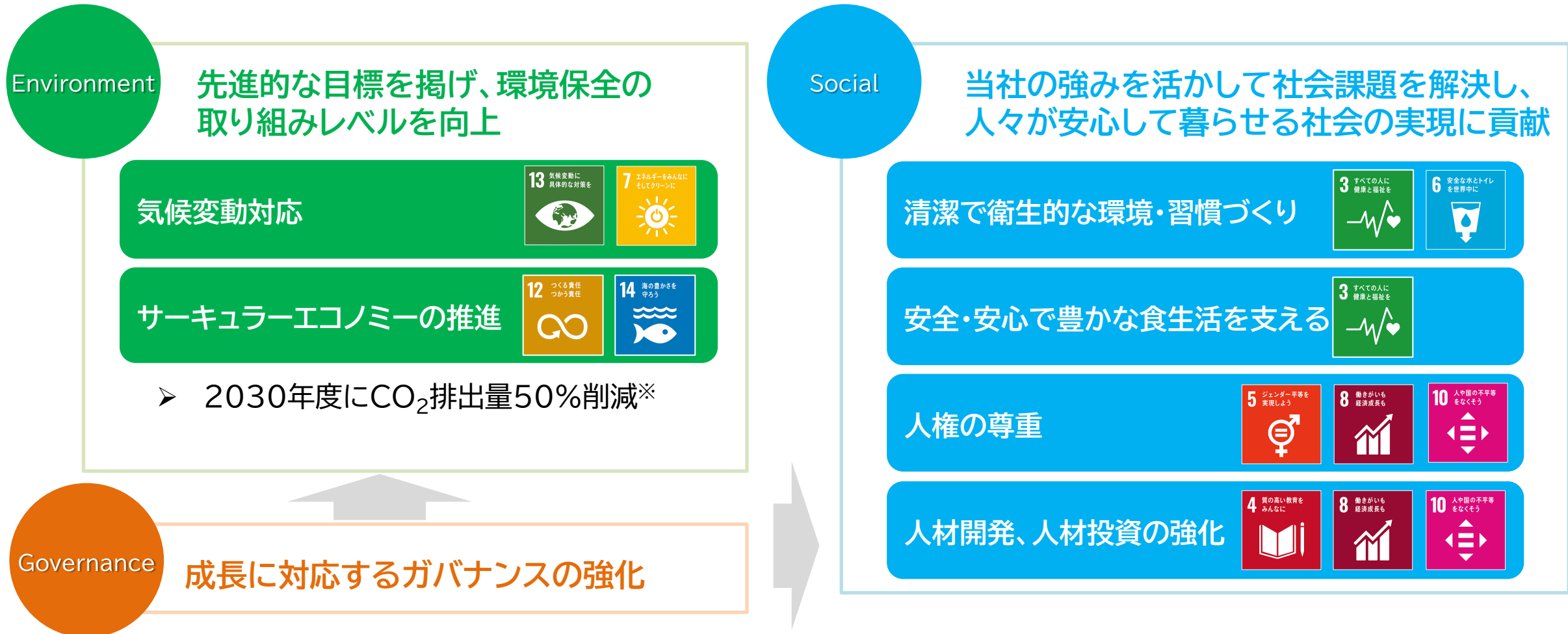
パウチを普及・促進する
ことで約60%削減※



※ 食器用洗剤「スーパーサラセン」で4kg入りボトルを
800gパウチ5袋に切り替えた場合のプラスチック削減割合です。
製品によって、削減率は異なります

基本戦略5 ESGを軸にしたサステナブル経営の推進

■ 東証プライム上場企業としての社会的責任を果たすため、サステナブル経営を推進します



※ 当社グループ2017年度のCO₂排出量(スコープ1(直接排出)・スコープ2(間接排出))に対する削減割合

Topics:工場でのCO₂フリー電力※1を導入など

2022年6月1日

つくば工場(茨城県龍ヶ崎市)

2022年7月1日

びわ湖工場(滋賀県多賀町) で利用開始
年間約1,200トンのCO₂排出量削減を見込む※2

※1 発電時にCO₂を排出しない電力

※2 2020年度の電力使用量約2,400MWhから試算



つくば工場



びわ湖工場

その他、ESGトピックス

・S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数に選定

・世界最大のサステナビリティ イニシアチブ「国連グローバル・コンパクト」に署名
2022年4月26日 承認

中期経営計画 NX2025 連結数値目標

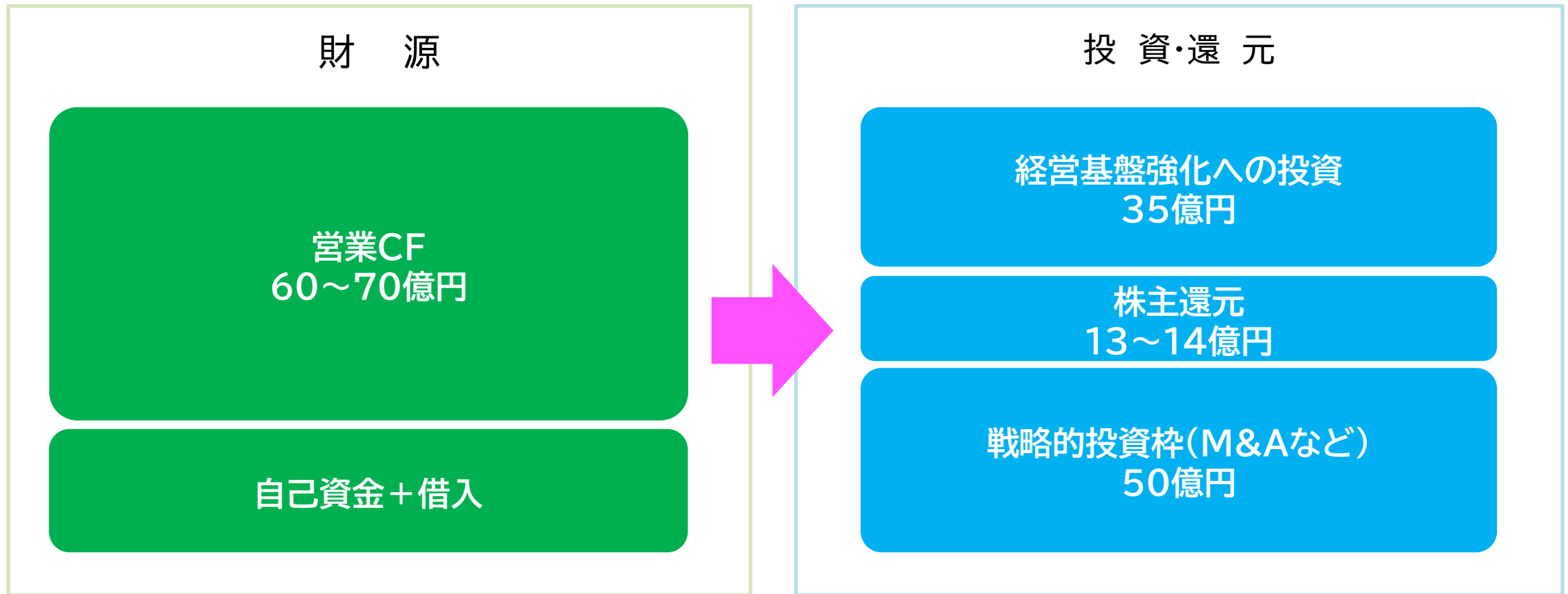
- 2025年5月期に過去最高レベルの営業利益をめざします(参考:過去最高営業利益 21/5期 2,448百万円)

	2022/5期 実績	2023/5期 予想	2025/5期 目標※
売上高(百万円)	17,792	19,500	22,500
営業利益(百万円)	1,825	1,850	2,400
営業利益率	10.3%	9.5%	10.7%
ROE	10.3%	9.5%	10%以上

※前提:原材料費高騰影響は2023年5月期ピーク

キャッシュアロケーション

- 経営基盤強化への投資と株主還元は営業CFで充当します
- 戦略的投資は借入金も活用します



注) 2023年5月期~2025年5月期の3年間の合計金額



- 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