



2022年7月14日

各位

会社名 株式会社ニイタカ
代表者名 代表取締役社長 奥山吉昭
(コード番号 4465 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員管理本部長 加藤貴志
TEL : 06-6391-3266

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は2023年5月期を初年度とする3カ年の中期経営計画「NX2025」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画「NX2025」について

当社は経営理念「四者共栄」のもと、長期ビジョンである「世の中の“キレイ”を支える会社」を目指すため、中期経営計画「NX2025」（2023年5月期～2025年5月期）を策定いたしました。外部環境が大きく変化する中、自らを変革し、2025年5月期の目標達成に向け、課題に取り組んでまいります。

※「N」はニイタカのN、「X」はトランスフォーメーション（変革）のXを表しています。

2. 目標とする経営指標

	2022年5月期 実績	2023年5月期 予想	2025年5月期 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

3. 基本戦略

「世の中の“キレイ”を支える会社」を目指し、以下の5つの基本戦略を設定しております。

- (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

※詳細な内容につきましては、添付の中期経営計画「NX2025」をご参照ください。

以上



中期経営計画【NX2025】

2023年5月期～2025年5月期

2022年7月14日

東証プライム市場 証券コード:4465



目次

当社について

- ・ 経営理念、沿革、事業内容
- ・ ニイタカグループの考える“キレイ”

前中期経営計画の振り返り

新中期経営計画 NX2025

- ・ 長期ビジョン
- ・ 中期経営計画の骨子
- ・ 基本戦略1 既存事業の拡大
- ・ 基本戦略2 新領域への展開
- ・ 基本戦略3 新規事業の開発
- ・ 基本戦略4 経営基盤強化のための投資
- ・ 基本戦略5 ESGを軸にしたサステナブル経営の推進
- ・ 連結数値目標
- ・ 配当方針
- ・ キャッシュアロケーション



製品シリーズ

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



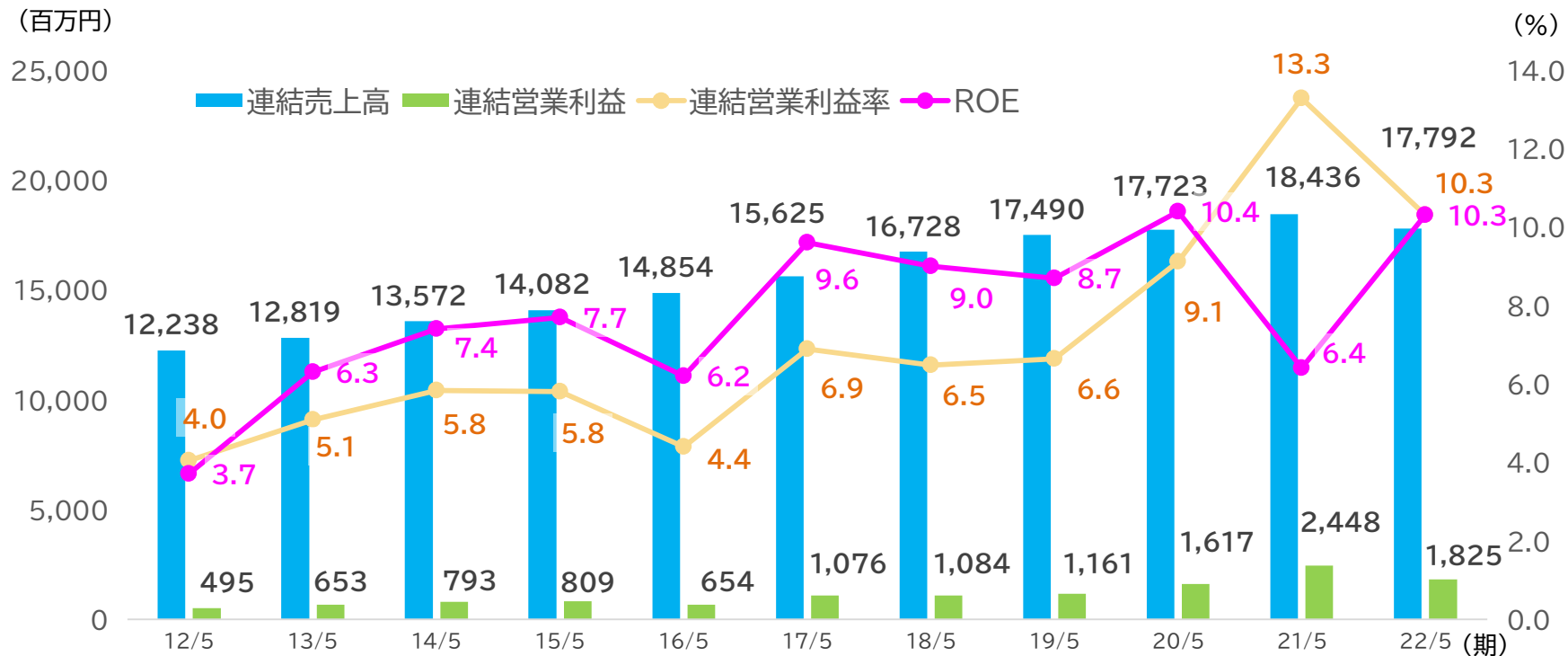
経営方針

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

沿革

- 1963年設立、界面活性剤関連製品を製造、販売
 - 業務用液体中性洗剤「マイソフト」を発売(1964年)
 - 業務用食器洗浄機用洗浄剤を発売(1976年)
 - 食品添加物 製造業許可取得、製造、販売(2000年)
 - 医薬部外品 製造業許可取得、製造、販売(2005年)
 - パウチ包装の高濃度食器用洗剤「マイソフトコンク」を発売(2008年)
 - アルコール除菌剤「ノロスター」を発売(2017年)
- 業務用固形燃料を開発、発売(1972年)
 - アルミ箔付フィルム包装固形燃料「カエンニューエース」を発売(1982年)
- つくば工場新設(1989年)、びわ湖工場新設(1997年)
- 東京証券取引所 市場第二部に上場(2003年)
- 東京証券取引所 市場第一部に指定(2015年)
- 東京証券取引所 プライム市場に移行(2022年)
- 中国福建省に福建新拓高日用化学品有限公司(現、新高(福建)日用品有限公司)を設立(2007年)



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

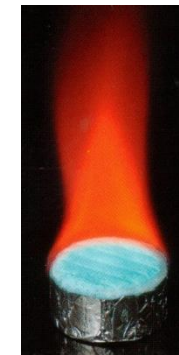
- 洗剤・洗浄剤・除菌剤・消毒剤
- 各種衛生管理支援サービス



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



ニイタカグループの考える“キレイ”

- 当社グループは『世の中の“キレイ”を支える会社』を目指しています
- モノだけではなく、カラダやココロが調っていること、水や空気などが清らかであることなど、広い意味を含めます

キレイの要素	言葉の意味 ※1	対 象 例	製品・サービス例	現在の取組み状況※2
清潔	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 汚れがなくきれいなこと ✓ 衛生的なこと 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 食器・什器・調理機器具、食品 ✓ 衣服 ✓ 商業施設、公共施設、オフィス ✓ 交通機関、社会インフラ ✓ 人の身体・手指 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 洗剤・洗淨剤 ✓ 除菌剤・消毒剤 ✓ 衛生管理支援サービスなど 	◎
美観	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 美しい眺め 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 施設(床、壁、窓、設備) ✓ 客室、トイレ・バス 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ワックスなど 	◎
調和	<ul style="list-style-type: none"> ✓ うまくつり合い、全体がととのっていること 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人(ココロ・感動) ✓ 人(カラダ・健康) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 固形燃料「カエン」など ✓ 将来的に拡充目指す 	○
美容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 容貌・容姿・髪を美しくすること 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人 ✓ ペット・動物 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 化粧品など ✓ 将来的に拡充目指す 	○
清澄	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 清く澄んでいること 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域環境(水、空気、廃棄物) ✓ 地球環境(CO2・プラ削減) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 濃縮パウチ洗剤など ✓ 将来的に拡充目指す 	○

※1 岩波書店「広辞苑」第六版を参照 ※2 ◎は既に取り組んでいる分野、○は取り組み始めている分野

前中期経営計画(2020年5月期～2022年5月期)の振り返り

- 新型コロナウイルス感染症の世界的流行により、感染予防を中心とした社会的使命を果たす活動に計画を変更、注力いたしました

前中期経営計画の方針		結 果	
「利益を伴った成長」	将来の持続的な事業成長を可能とするため、経営効率を高め経営基盤を強化	<ul style="list-style-type: none"> ①顧客との更なる信頼関係の構築 <ul style="list-style-type: none"> ・アルコール製剤を最大限供給 ・新型コロナウイルス感染症予防策などの情報発信 ②競争力のある製品開発 <ul style="list-style-type: none"> ・ウイルス対策製品の早期拡充 ③製造コストの低減 <ul style="list-style-type: none"> ・生産方式の変更によるコスト削減 ④生産性向上と業務のスリム化 <ul style="list-style-type: none"> ・医薬部外品消毒剤設備の増強による大幅な生産性向上 ・RPA、ペーパーレスによる間接業務効率化 	<div style="border: 1px solid #00AEEF; border-radius: 15px; padding: 10px; color: #00AEEF;"> <p>新型コロナウイルス感染症の世界的流行という顕在化したリスクに、全社一丸で対応しました</p> </div>
「事業分野の拡大」	新事業などの新たな分野へ進出し、将来に向けて成長し続ける企業を実現	<ul style="list-style-type: none"> ⑤戦略的M&Aや新規市場への参入 <ul style="list-style-type: none"> ・化粧品受託製造メーカーをM&A ・インドネシアに現地法人設立 	<div style="border: 1px solid #00AEEF; border-radius: 15px; padding: 10px; color: #00AEEF;"> <p>将来の新事業分野の拡大に向けて、着実な一歩を踏み出しました</p> </div>

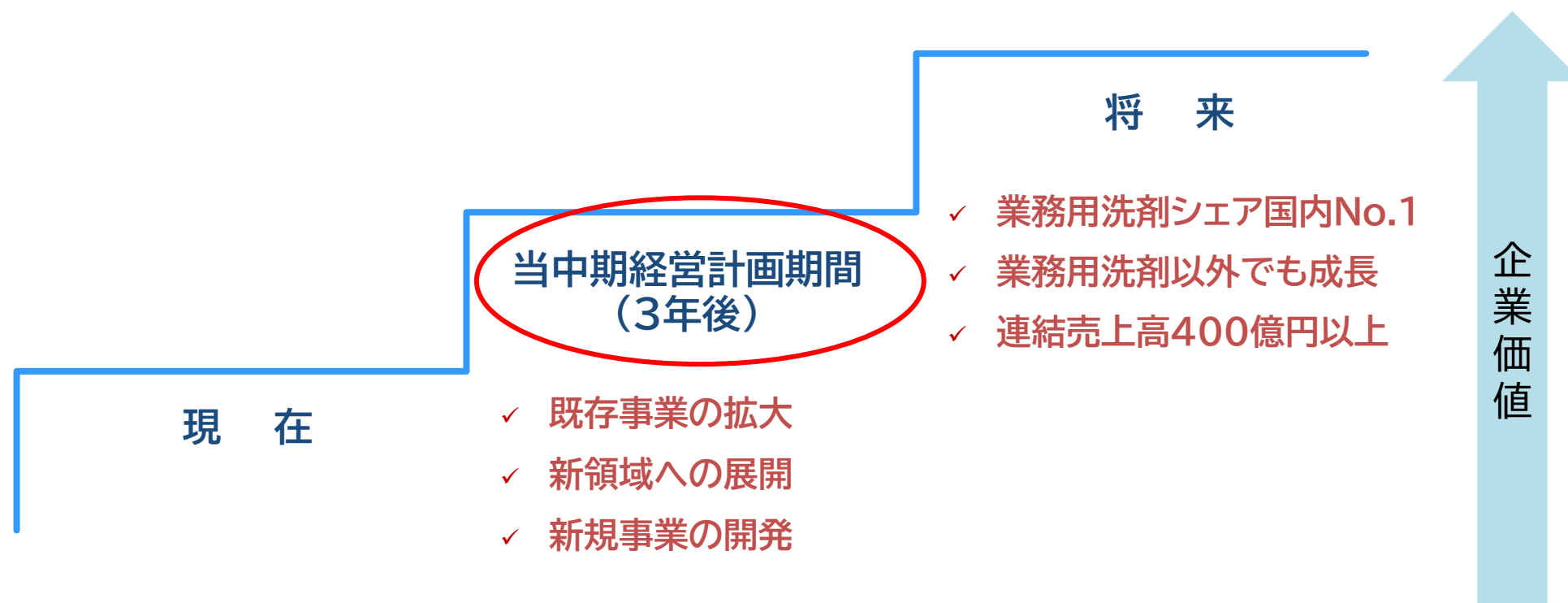
■ 新中期経営計画(2023年5月期～2025年5月期)

NX2025

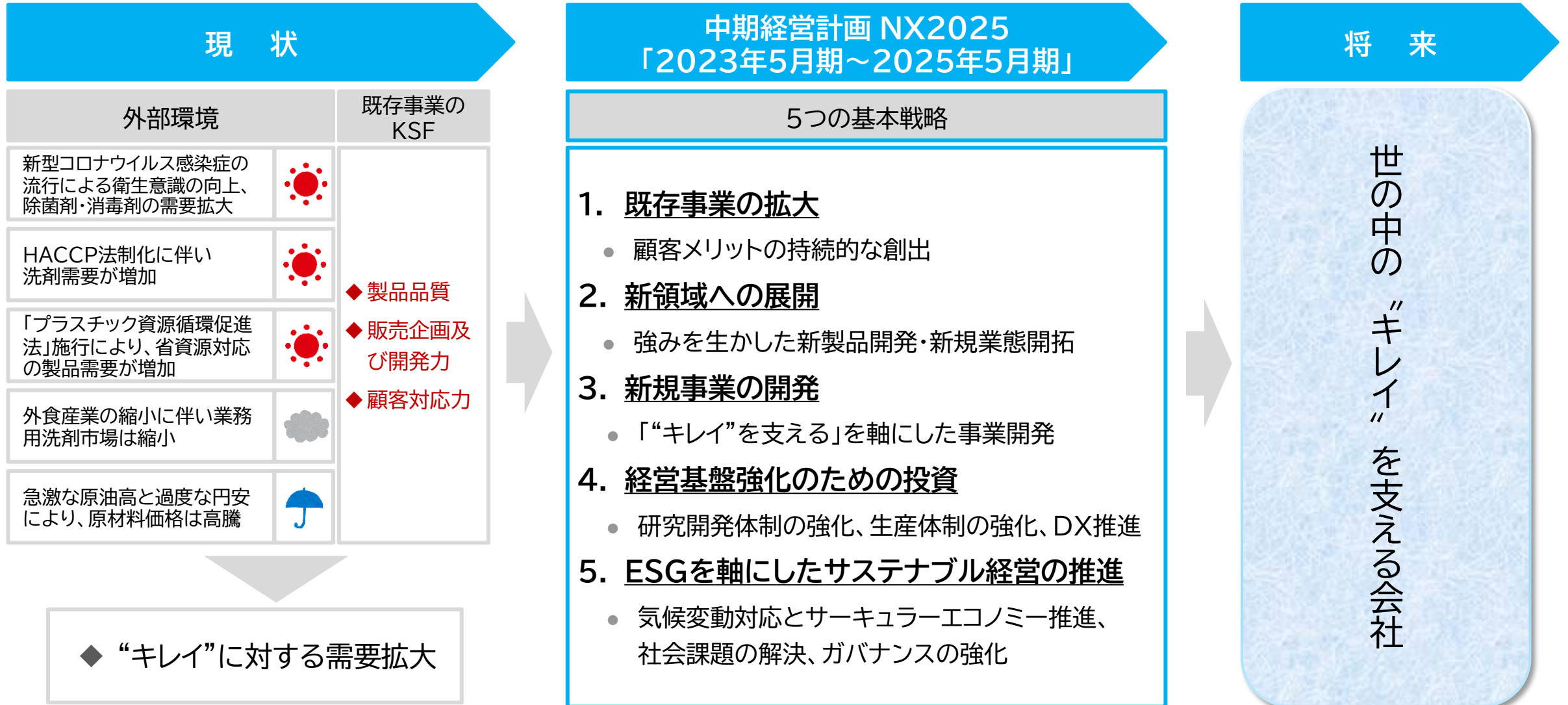
NIITAKA Transformation

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

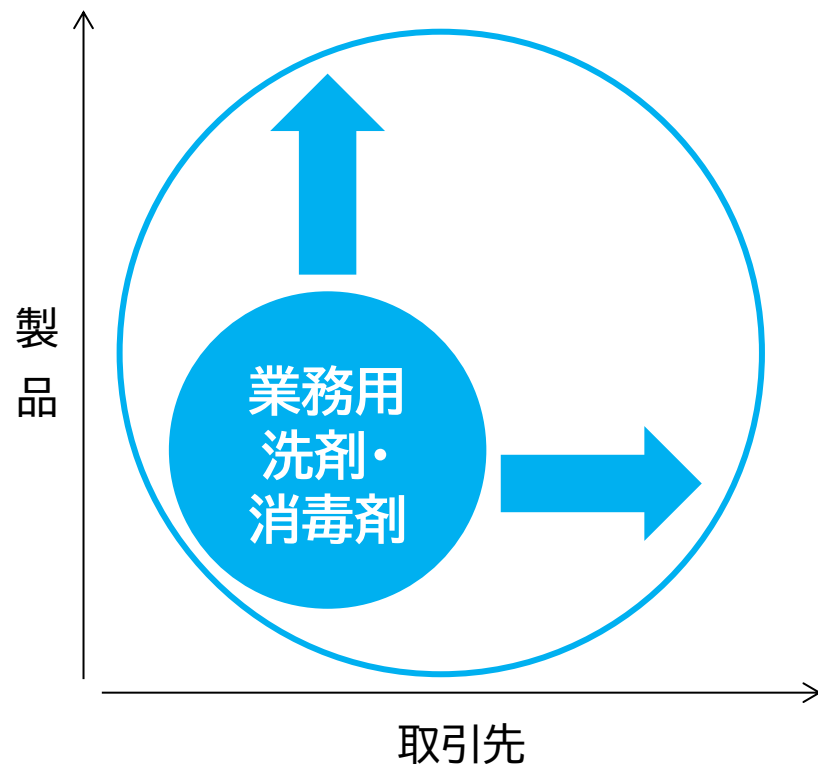


中期経営計画の骨子



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

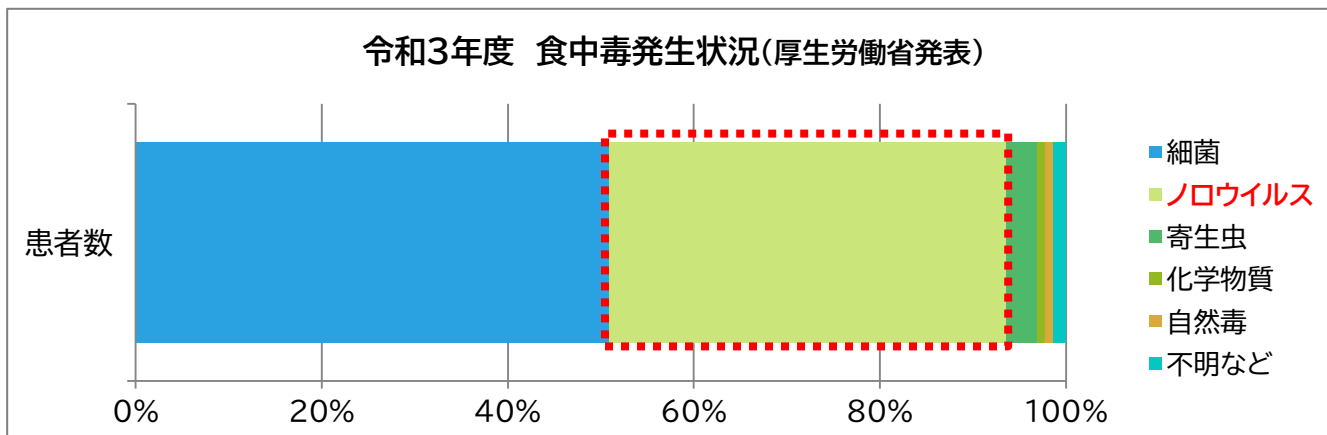
- 製品品質による差別化
- 製品企画力の強化
- 製品開発力の強化
- 顧客対応での差別化

Topics: 競争優位分野における研究開発に注力

- 薬剤で不活化されにくいノンエンベロープウイルス対応製品の研究開発に注力します

当社が競争優位性を持つ分野

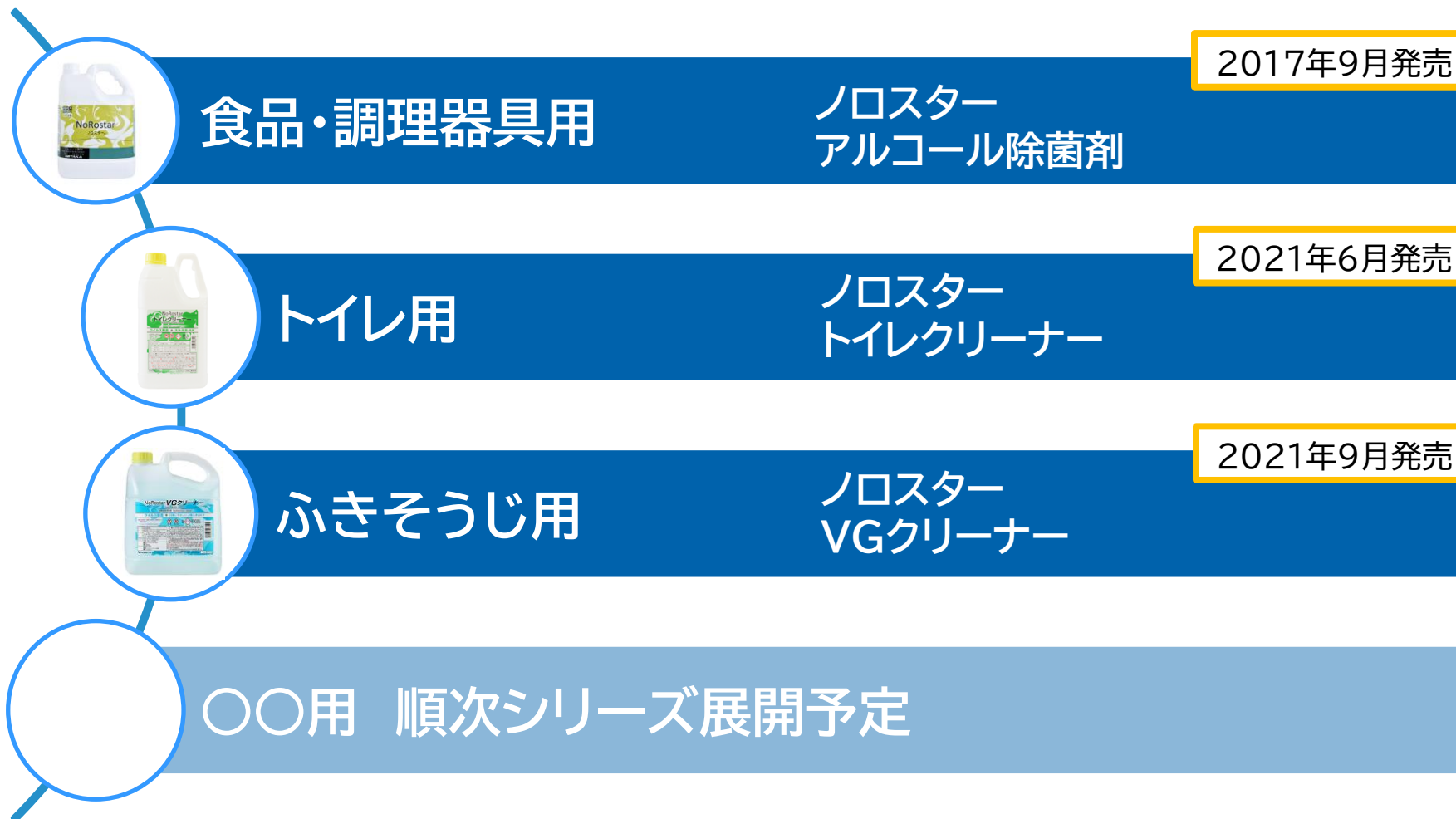
	エンベロープウイルス	ノンエンベロープウイルス
代表ウイルス	<ul style="list-style-type: none"> ● インフルエンザウイルス ● 新型コロナウイルス 	<ul style="list-style-type: none"> ● ノロウイルス ● ロタウイルス
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ➢ <u>薬剤感受性が高く不活化されやすい</u> (アルコール消毒剤が効きやすい) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ <u>薬剤感受性が低く、不活化されにくい</u> (アルコール消毒剤が効きにくい)



食中毒原因の半数は、
ノンエンベロープウイルス

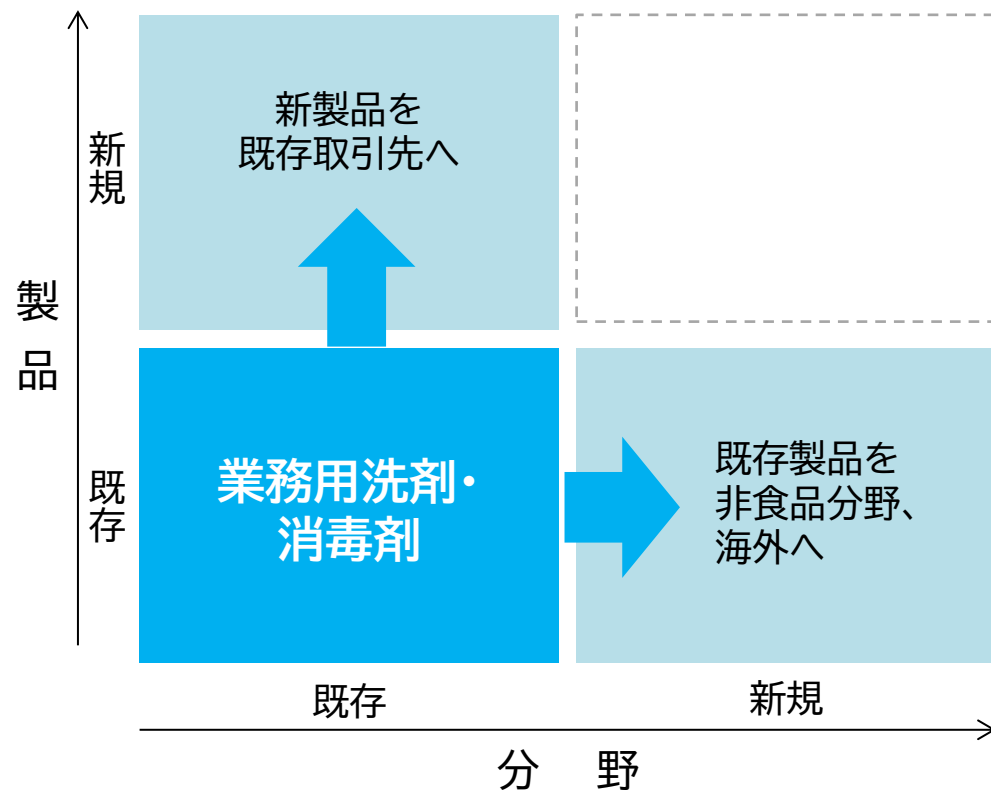
Topics: ノンエンベロープウイルス対応製品の拡充

■ 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

- 東アジアを中心にカエンの輸出を開始しました(韓国、台湾、ベトナム、シンガポール、インドネシアなど)
- 新型コロナウイルス感染症の影響により進捗が遅れていますが、中国での事業再開を急ぐ予定です



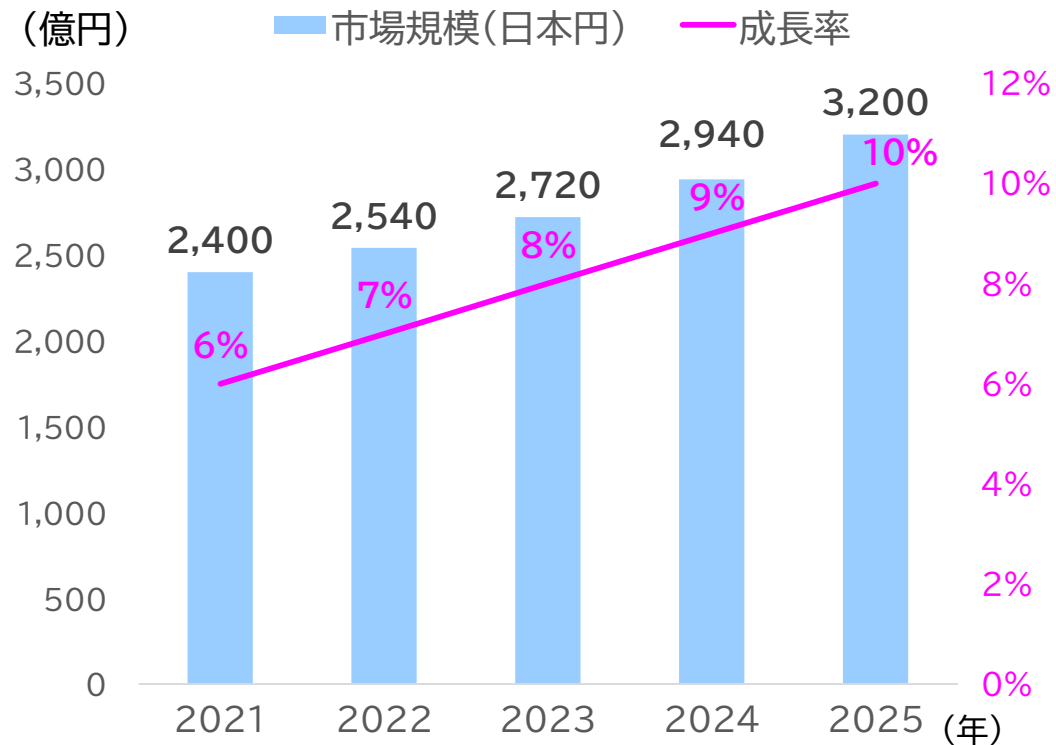
商品表記を英語メインに変更



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



食器洗浄機用洗浄剤

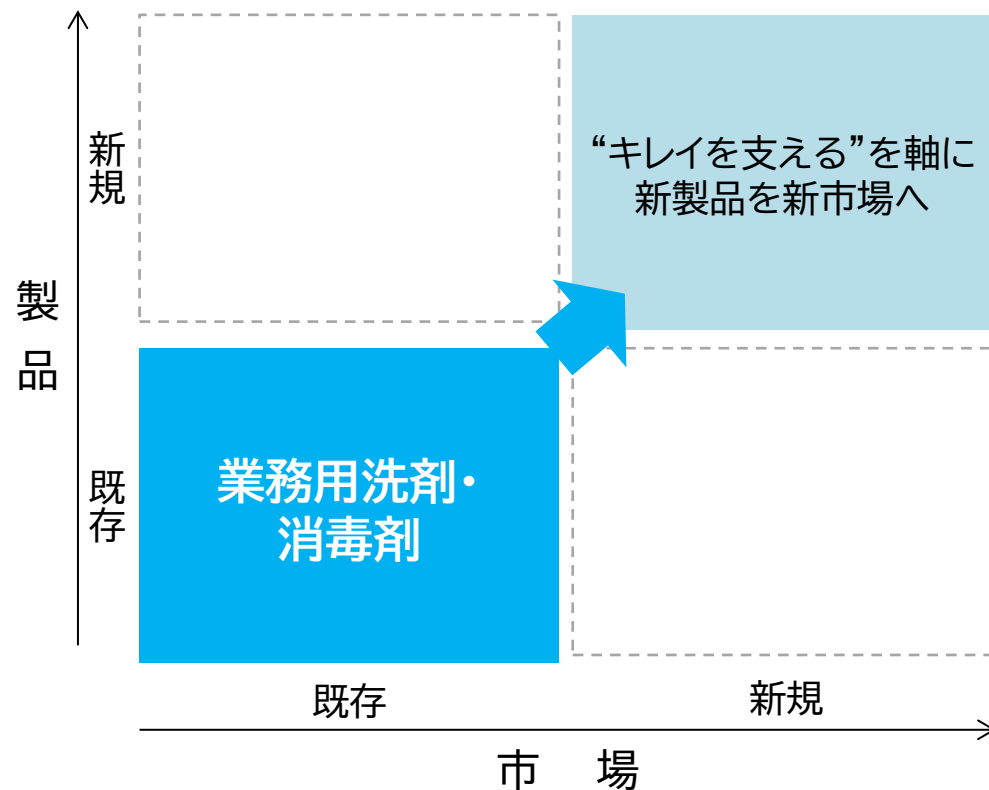


レンジフード用洗浄剤



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致します

- 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



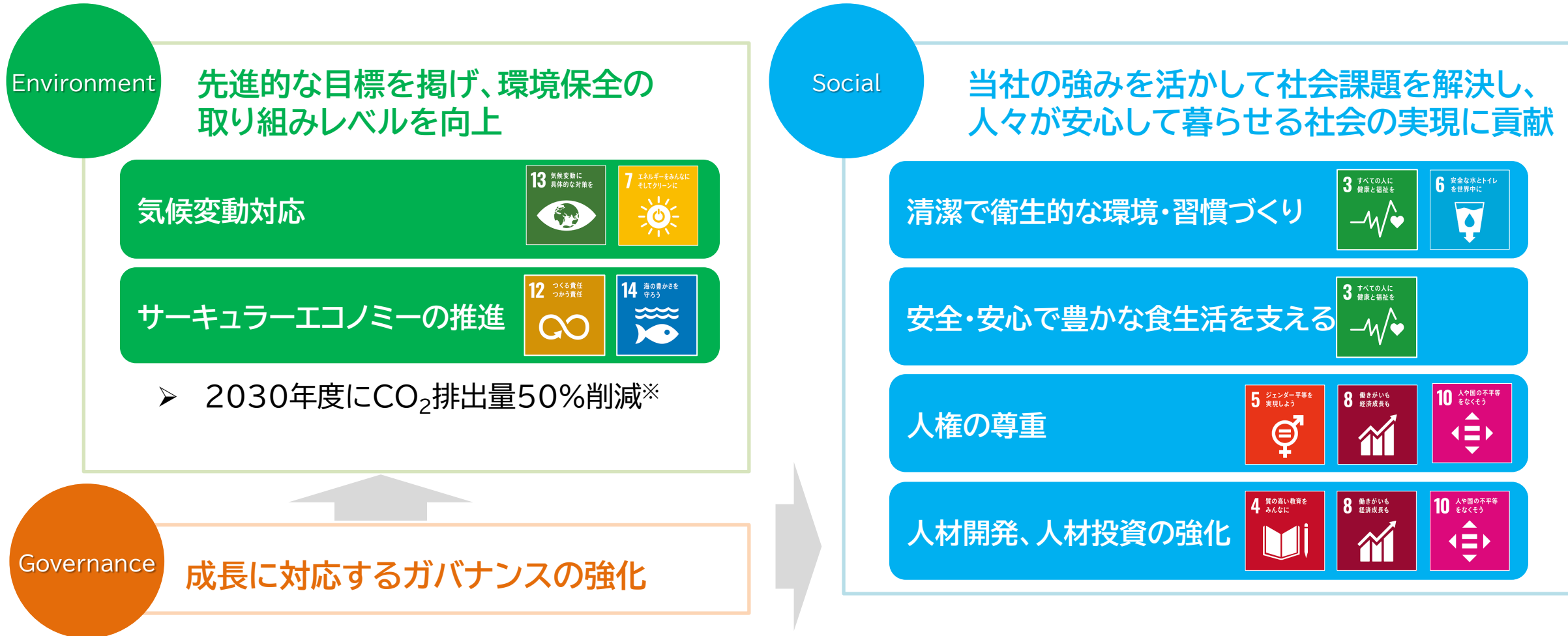
パウチを普及・促進する
ことで約60%削減※



※ 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: 工場においてCO₂フリー電力を導入

2022年6月1日より、つくば工場(茨城県龍ヶ崎市)で、
7月1日より、びわ湖工場(滋賀県犬上郡多賀町)で
CO₂フリー電力(発電時にCO₂を排出しない電力)の
利用を開始しました

両工場における2020年度の使用電力量は
約2,400MWhであり、CO₂フリー電力に全量置き換えること
で、年間約1,200トンのCO₂排出量の削減を見込んでいます



つくば工場



びわ湖工場

新中期経営計画の連結数値目標

- 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

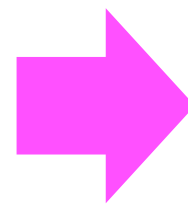
※前提:原材料費高騰影響は2023年5月期ピーク

配当方針

- 2023年5月期より配当方針を変更します
- 「四者共栄」の経営理念を踏まえ、創出したキャッシュフローを適切に配分いたします

変更前の配当方針

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、安定した配当を継続的に実施することを基本方針としております

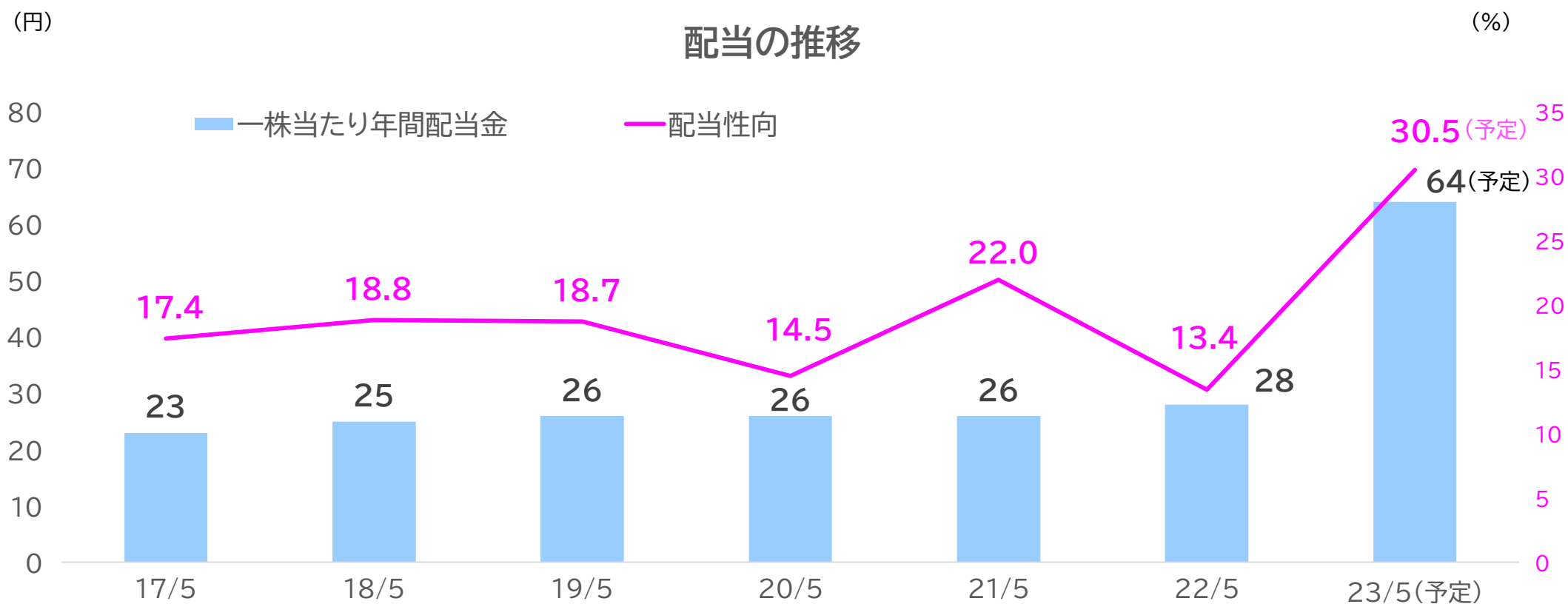


変更後の方針

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方針としております**

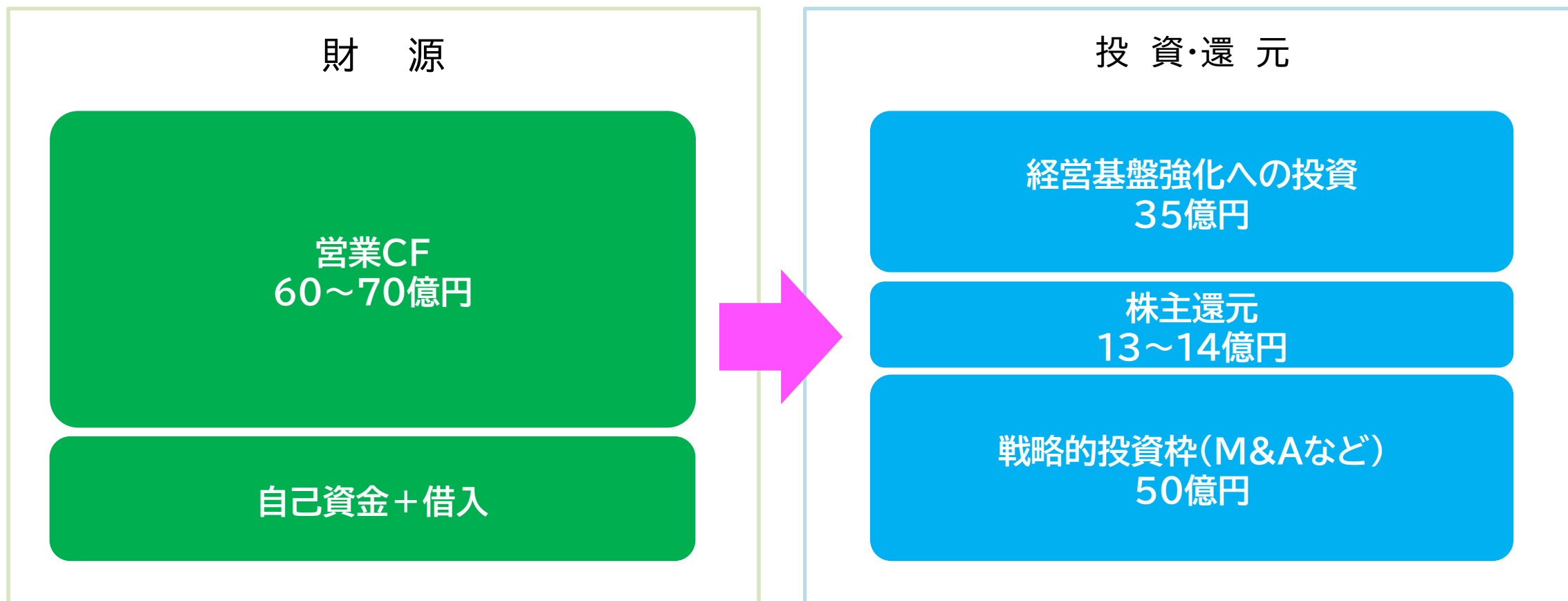
配当推移

- 収益向上によりさらなる増配をめざします
 - 2023年5月期～2025年5月期は、新しい配当方針に基づき配当性向 30%以上の予定です



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