



2023年11月10日

各 位

会 社 名 ニチモウ株式会社
 代表社名 代表取締役社長 松本 和明
 (コード番号 8091 東証プライム)
 問合せ先 執行役員総務部長兼財務部長
 小島 章伸
 (TEL 03-3458-4550)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年(令和3年)12月17日に開示いたしました「新市場区分(プライム市場)の上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下、「計画書」)につきまして、2023年(令和5年)9月30日時点における計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社のプライム市場の上場維持基準への適合状況は、2023年3月31日時点において「流通株式時価総額」のみ基準を充たしておりませんでした。当社は、2023年3月期から2025年3月期までの3ヵ年における『第137期中期経営計画(Toward the next stage)』の最終年度となる2025年3月期までに上場維持基準を充たすため、本計画に基づく各種取組を進めてまいりました結果、2023年9月30日時点ですべての基準を充たす状況で推移しております。今後におきましても上場維持基準を充たすべく、引き続き各種取組を推し進めてまいります。

		流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通 株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (百万円)
当社の適合状況およびその推移	2021年6月30日 (移行日基準時点)	24,555	5,028	64.8	7
	2023年3月31日	28,671	8,840	67.4	36
	2023年9月30日	32,245	12,977	71.5	98
プライム市場上場維持基準		20,000	10,000	35.0	20
2023年9月30日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

※当社の適合状況およびその推移について、2021年6月30日ならびに2023年3月31日は東証が移行日基準日時点で把握している当社の株式等の分布状況等をもとに算出を行ったものであり、2023年9月30日は当社が株券等の分布状況等をもとに試算を行ったものです。

※流通株式時価総額は、流通株式数に日々の株価最終価格の平均値を乗じた値で算出しております。なお、2023年3月31日は本年1月～3月の平均値(小数点第二位以下、省略)である3,083.3円、2023年9月30日は本年7月～9月の平均値(小数点第二位以下、省略)である4,024.6円、を用いております。

※1日平均売買代金は、上記期間における取引所の株式相場表に記載の売買代金をもとに算出した額となります。なお、2023年3月31日については、2022年1月1日～2022年12月31日の日々の売買代金の平均値を記載しており、2023年1月11日日付で東証より通知を受けたものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容につきましては、添付の『プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりでございます。

以 上



ニチモウ株式会社

(証券コード：8091 東証プライム市場)

プライム市場の上場維持基準の

適合に向けた計画書

2023年11月10日(金)

目次

上場維持基準の適合状況

会社概要・特徴・強み

足元の決算の状況

上場維持基準の適合に向けた具体的施策

1. 企業価値向上策の推進

①サステナブル経営

②中期経営計画の遂行・進捗管理

③SDGs視点の成長戦略の展開

2. 投資・資本政策

3. IR活動の強化による投資家との対話の促進

4. ガバナンス強化

上場維持基準の適合状況

資本コストや株価を意識した企業価値向上への取り組み

新株予約権行使を行いながらも、プライム市場の上場維持基準をクリア

		流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (百万円)
当社の適合状況 およびその推移	2021年6月30日 (移行基準日時点)	24,555	5,028	64.8	7
	2023年3月31日時点	28,671	8,840	67.4	36
	2023年9月30日時点 ※	32,245	12,977	71.5	98
プライム市場上場維持基準		20,000	10,000	35.0	20

※流通株式数は、2023年9月末の株主名簿を基に、当社にて試算

流通時価総額は、2023年7月～9月の日々の株価最終価格の平均値4,024.6円にて試算

- ・ 企業価値向上へ安定収益、積極な株主還元、決算説明会を中心とする積極的なIR活動を展開
- ・ 株式市場での事業内容や成長戦略の浸透から、売上・利益の成長期待感を醸成
- ・ 他方、第1回新株予約権を発行（2022年8月）、流通株式数の安定化/流通時価総額の向上を図る

売買代金・流通株式時価総額ともに、プライム市場の上場維持基準をクリア（2023年9月30日現在）

成長ステージを引き上げ、引き続き更なる企業価値の向上に努めてまいります！

企業価値向上への株式市場指標の活用

従来通り、PBR1倍割れ解消を目標に、成長戦略の推進と収益性の改善に努めてまいります

PBR = ROE × PER の関係の確認

ROE（自己資本利益率） = 11.1%(2023年3月期) に対して、
株価4,024.6円（2023年7～9月終値の平均値）であるため
2024年3月期予想PER（株価収益率） = 5.75倍
同実績PBR（株価純資産倍率） = 0.62倍 と 低い評価

ROEの向上 × PERの改善 ⇒ PBRの上昇

* PBRを上昇させ、解散価値（PBR=1倍）を上回る企業価値上昇を目指す

PERの改善：当社収益構造（事業構造）の理解促進で
市場に当社が利益を持続的に創出・拡大することを浸透
中期経営計画など成長戦略推進による、期待収益率の改善

+

ROEの向上：効率経営の推進による投資効率・収益性の改善

具体的な経営戦略の推進による企業価値向上策の実行へ

資産効率性改善には、最適資本構成を模索

有利子負債比率 48.7 % 自己資本比率 29.1% (2023年9月末現在)

* 年末商戦に向けて水産物の在庫を多く積み増しを図り、その手当として短期債務で対応

現預金 85億円 (2023年9月末現在 前年同期比+10.5%)

有利子負債額 452億円 (同△3.3%)

短期340億円 (同+24億円)

長期112億円 (同△39億円)

- ・ 事業特性上、一時的な「仕入資金」を有利子負債で対応することは、問題ない
- ・ 有利子負債を活用した最適資本構成は、株主資本コストの割合が低下し、WACC (加重平均資本コスト) を下げるという効果もある

財務体質強化を踏まえて、
最適資本構成でROAやROICを高めることも意識

100余年の歴史の中で培われた技術とノウハウを活かし 新たな機会を捉えて企業価値向上へ

【強み：Strengths】

- ⇒100年以上の歴史の中で培われた漁業・水産業領域での技術とノウハウ
- ⇒漁業・水産業の領域における多角化した事業展開とネットワーク

【弱み：Weaknesses】

- ⇒有利子負債比率の高さ
…財務体質の強化へ
- ⇒**認知度 → IR活動に注力**
年2回の機関投資家向け決算説明会、
年1回の個人投資家向けIR説明会を開催

【機会：Opportunities】

- ⇒持続可能な社会の実現に向けたSDGsへの取り組み
- ⇒海外での水産物生産量・水産物需要の増加

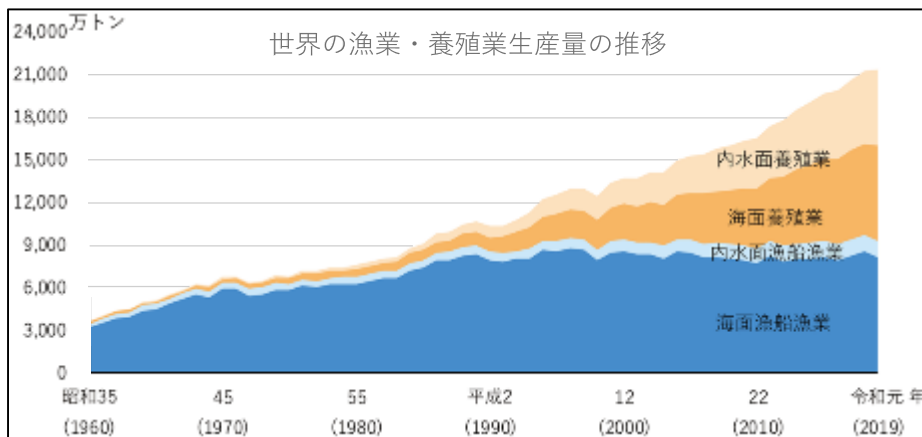
【脅威：Threats】

- ⇒日本国内の少子高齢化、人口減少
- ⇒国内水産物生産および生産者の減少
- ⇒海外取引リスク（地政学的、為替など）

当社はグローバルな水産マーケットと共に発展

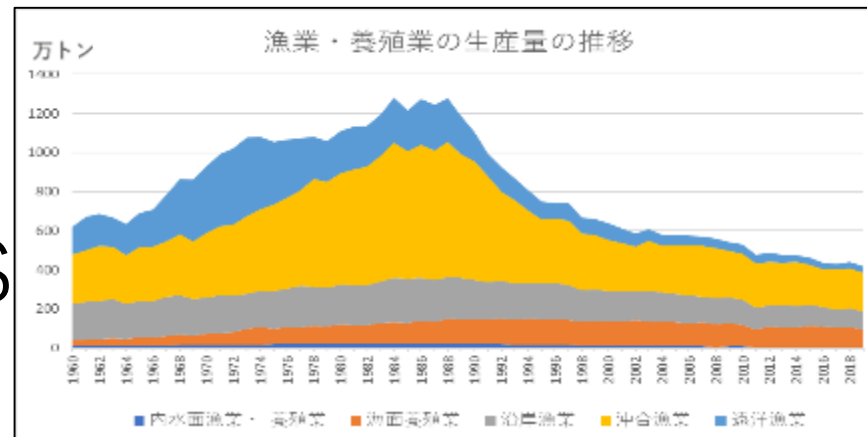
日本の水産業は縮小傾向だが世界の水産業は成長産業

世界の漁業・養殖業



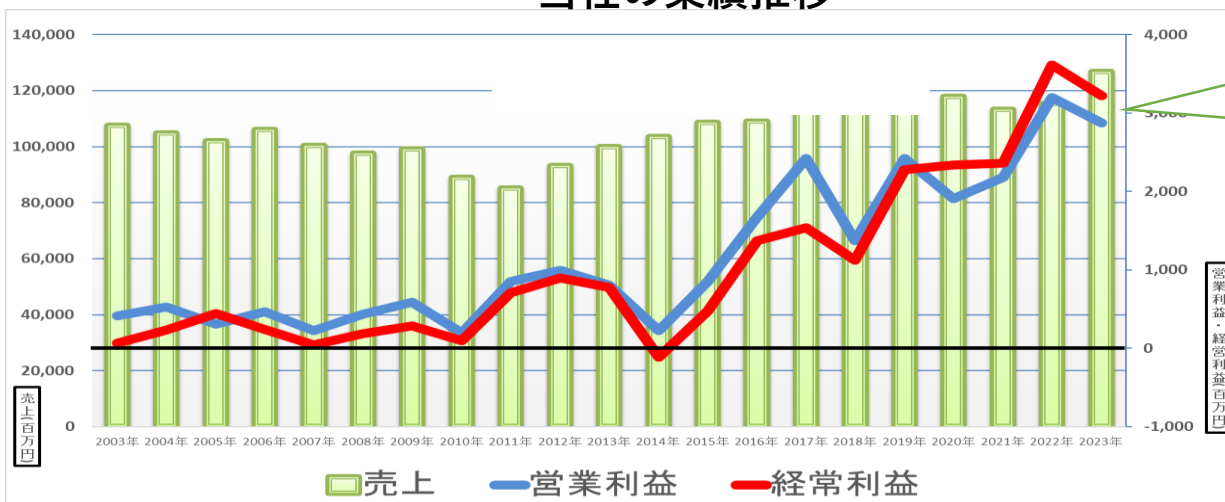
日本の漁業・養殖業

出所：水産庁



VS

当社の業績推移



「事業ポートフォリオの多様化」もあり、近年では収益基盤が安定

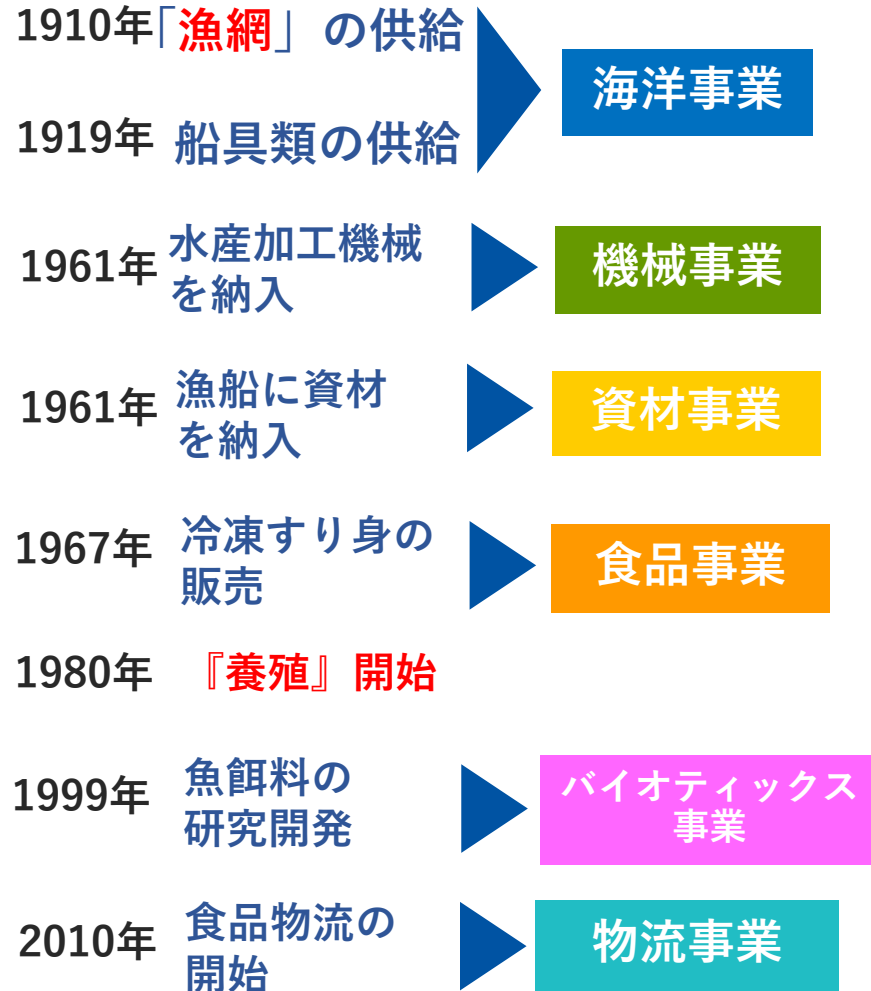
会社概要・特徴・強み

漁業・水産加工・食品が事業領域の水産専門商社

会社名	ニチモウ株式会社 (NICHIMO CO.,LTD.)
所在地	東京都品川区東品川2-2-20 天王洲オーシャンスクウェア
創業年月日	1919年8月17日 (創業1910年)
代表取締役社長	松本和明
資本金	6,354,808,822円
業績	売上高126,829百万円、営業利益2,874百万円 (2023年3月期)
証券コード・上場取引所	8091・東証プライム市場
従業員数	220名 (連結1,034名) (2023年9月末日現在)
主要営業拠点	支店：仙台、大阪、福岡 営業所：札幌、八戸、宮古、石巻、名古屋、下関、戸畑、長崎
グループ会社	連結子会社18社 (国内16社、海外2社)、持分法適用関連会社4社
海外現地法人	2社 (米国ワシントン州)

「漁業・水産領域」から事業を派生的に拡大

「漁網」(「ニチモウ」の「モウ」は「網」)の製造・販売からスタート
200カイリ規制を転換点に多角化を推進・拡大



将来性の高い水産業・養殖業のノウハウをベースに独自のプラットフォームで水産業や食をトータルにサポートするエンジニアリング会社

1. 漁業・水産業に関して蓄積された技術・ノウハウ

漁網・漁具資材の提供からスタートした100年以上の歴史（創業1910年）

2. 「環境に優しい水産業」をエンジニアリング

成長産業である漁業・養殖業を舞台に、環境をテーマに次世代ビジネスの陸上養殖やバイオマス漁網の実用化をサポート

3. 漁業・水産業から派生し、食へと多角化した事業展開とネットワーク

「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」独自のビジネスプラットフォームを確立*

*独自のサプライチェーンで、海洋資源の捕獲から育成まで、環境に優しい魚食の安定供給で優位なポジションにある会社（事業の発展＝SDGsの追求）

*水産業で培われたの食品加工機械や食品事業のノウハウを200カイリ問題を契機に、陸上にも展開

現在のビジネスモデル：水産業中心のプラットフォーマー

将来性の高い水産・養殖業を中心に独自のプラットフォームで
水産業や食をトータルサポートするエンジニアリング会社



当社プラットフォームを活用したビジネス事例 ～養殖～

成長産業である漁業・養殖業に関する独自の「プラットフォーム」で水産業をサポートするエンジニアリング会社

養殖を始めたいけど、
どうしたら...
とりあえずニチモウに
聞いてみよう！



任せてください!!
一緒に頑張りましょう



グループ連携でトータルコーディネート

海洋事業
(養殖資材提供・生育管理)



食品事業(食品加工)



機械事業
(製造ライン構築)



資材事業
(包装・衛生資材)



物流事業



Success !!

生産・収益が
安定してきた！



食品事業(製品販売)



豊かで健康な生活づくり
を支える

各事業がニーズに合わせて進化・領域拡大

水産業から派生して多様な事業のビジネスサポーターへ

『起源』 海洋事業 【漁網・漁具の販売】



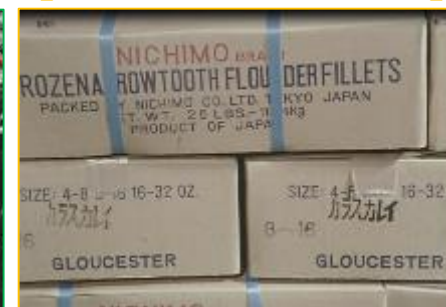
食品事業 【すり身の販売】



機械事業 【すり身製造機械の販売】



資材事業 【輸送用段ボールの販売】



『現在』 【養殖も展開】

種苗・餌料・養殖器機資材
の提供から、情報提供、加工
販売までトータルサポート



【各種原料・加工品】

原料・加工・販売を一貫して管
理 国内外の生産拠点からニ
ーズに応えた加工食品を供給



【総合エンジニアリング】

製造ラインを含めた新工場建
設など、総合エンジニアリング
で総合監理事業を展開



【フィルム・衛生資材】

衛生資材や食品包装資材の
供給で安心して快適な生活環
境を構築



当社の起源となる事業で、100年以上の歴史の中で培った 技術とノウハウで漁業・水産業の発展に貢献

【漁網・漁具資材・船用品】



船舶や魚種、海域に合わせた仕様で、実験場試験などを通して、ニーズに適した商品を開発、官公庁などに提供
最先端テクノロジーを駆使した各種船用品をはじめ、
漁船に関するあらゆる機器を提供

Point

【養殖】



養殖分野での種苗、餌料、養殖機器資材の販売から、
情報提供、養殖魚介類の買付け、加工販売に至るまで、
一貫してトータルにサポート

SDGs活動としての取組み

- ・ 環境に配慮した養殖生産・生分解性漁具資材の開発と供給
漁網リサイクル・海に関する災害復興支援・資源調査漁具の開発と供給

当社ならではの品質にこだわった 食品を通じて安心・安全を食卓へ

【水産原料】



高品質な水産物を国内のみならず、
米国・ロシアをはじめとする世界の海へ技術者を派遣し、
安定的に安心・安全な水産原料を供給

【加工食品】



原料・加工・販売を一貫して管理
国内外の製造拠点から市場ニーズに応えた加工食品を供給
また、天然資源に頼らない養殖で育んだ資源も供給

SDGs活動としての取組み

- ・ 環境に配慮した養殖生産および加工流通段階におけるMSC、MEL認証
取得を通じてトレーサビリティの確立した持続可能な製品の提供

ニーズに適したきめ細かな提案力を武器に 設計から工場建設までトータルにサポート

【水産加工機械・食品加工機械(成形機、加熱調理機等)】



水産物の魚体選別から原料としての魚体処理、加工度の高い処理まで幅広い各種機械を提供
また、高い技術力を持つ専門メーカーとの協力体制により、食品製造工場向けに多種多様な加工機械を提供

Point

【総合エンジニアリング】



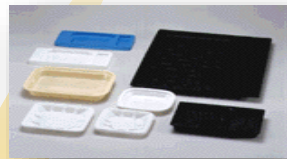
各種機械や設備の提案をはじめ、製造ラインを含めた新工場建設まで、総合エンジニアリングで総合監理事業を展開

SDGs活動としての取組み

- ・ 最適な製造ラインや工場一括の提供により生産効率の向上と働きやすさだけでなく、「環境負担の軽減に配慮した」生産環境の提供

「食」から「住」の分野にまで幅広く提供することで、
「豊かで健康な生活づくり」に貢献

【食品用トレー、化粧箱等】



段ボールや化粧箱などの紙製品から食品用トレー、ラップなどの化成品、輸送用の樹脂コンテナやパレットなどの物流資材まで、環境負担軽減など様々な用途に応じた包装資材を開発、提供

【外装材、内装部材、化粧鋼板材、床タイル材等】



複合素材によるユニットバスの提案、安全性の高いオレフィン系素材や対候性に優れた外装材の開発など、顧客のニーズに対応すべく安全性・環境負担を考慮した新素材にも着手

SDGs活動としての取組み

- ・ 衛生資材や食品包装資材の供給による安心で快適な生活環境の構築

足元の決算の状況

2024年3月期2Q決算：売上微増、営業減益で進捗遅れはあるが概ね期初計画通り

売上高：61,332百万円（+0.4%）

営業利益：1,245百万円（△15.3%）

海洋事業の漁具・養殖関連販売が好調、機械事業も中小型案件獲得、食品事業の販売苦戦などをカバーし、微増収

海洋事業・機械事業は増益も、食品事業の在庫評価損、資材事業の価格転嫁遅れ、物流事業の収益悪化により減益

(単位：百万円)	2023年 3月期2Q	構成比 (%)	2024年 3月期2Q	構成比 (%)	前年同期比 (%)	期初計画に 対する進捗率(%)
売上高	61,110	100.0	61,332	100.0	+0.4	46.8%
売上総利益	5,626	9.2	5,517	9.0	△1.9	—
販売費及び 一般管理費	4,154	6.8	4,272	7.0	+2.8	—
営業利益	1,471	2.4	1,245	2.0	△15.3	40.2%
経常利益	1,619	2.7	1,438	2.3	△11.2	41.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,103	1.8	1,106	1.8	+0.3	44.2%

事業別動向：海洋は漁具・養殖関連の販売が好調、機械も省人化設備需要が堅調

食品は主力商材の相場下落により減収減益、物流事業もコスト増などで2Q段階では減益

(単位：百万円)		2023年3月期2Q	構成比 (%)	2024年3月期2Q	構成比 (%)	増減
全体	売上高	61,110	100.0	61,332	100.0	+222
	営業利益	1,471	—	1,245	—	△225
食品	売上高	39,923	65.3	38,377	62.6	△1,545
	営業利益	1,091	51.0	740	36.2	△350
海洋	売上高	9,891	16.2	11,137	18.2	+1,245
	営業利益	347	16.2	551	27.0	+204
機械	売上高	5,428	8.9	6,072	9.9	+644
	営業利益	414	19.4	558	27.3	+143
資材	売上高	4,412	7.2	4,262	6.9	△149
	営業利益	241	11.2	179	8.8	△61
バイオティックス	売上高	155	0.3	139	0.2	△16
	営業利益	4	0.2	0	0.0	△4
物流	売上高	1,245	2.0	1,288	2.1	+43
	営業利益	△34	—	△92	—	△58
その他*	売上高	54	0.1	54	0.1	0
	営業利益	42	2.0	13	0.7	△28
全社費用		△635	—	△705	—	△70

*その他は、不動産賃貸業など。営業利益構成比は、全社費用控除前。

主力事業の状況① 食品事業・海洋事業

食品： 減収減益 すり身原料相場の断続的な下落で在庫評価損を計上

(単位：百万円)	2023年3月期2Q	利益率 (%)	2024年3月期2Q	利益率 (%)	増減
売上高	39,923	—	38,377	—	△ 1,545
営業利益	1,091	2.7%	740	1.9%	△ 350

- < 鮮凍水産物 > (41.6%) カニは物価上昇高騰を受け通販向け販売が低調に推移したものの、業務筋に向けた販売が回復し、減収増益
 助子は土産向け販売が堅調に推移したものの原料価格の高騰で、増収減益
 北方凍魚は為替変動の影響などで相場が弱含みで推移し、原料・加工品の販売が振るわず、減収減益
- < 加工食品 > (35.4%) 養殖銀ザケの販売が好調に推移したことやツナやサケ・マス加工品において、原料価格高騰に対する製品価格転嫁が進んだ結果、増収増益
- < すり身 > (23.0%) 原料相場の断続的な下落により販売が低調に推移したことで、減収減益

海洋： 増収増益 養殖関連は継続して順調、各種漁具資材販売も好調に推移

(単位：百万円)	2023年3月期2Q	利益率 (%)	2024年3月期2Q	利益率 (%)	増減
売上高	9,891	—	11,137	—	+1,245
営業利益	347	3.5%	551	5.0%	+204

- < 養殖部門 > (52.3%) 養殖用の資材・餌料の販売やサケ科魚類を中心に種苗の販売が順調に推移し、増収増益
- < 漁網・漁具資材部門 > (42.0%) イワシ等の魚種が豊漁であり、近海まき網用の漁具資材などの製造・販売が好調
 官公庁向けや海外まき網用、底曳き用の各種漁具資材の販売も好調に推移し、増収増益
- < 船舶・機械部門 > (5.7%) 船舶用機器類ならびに船用品の販売が順調に推移し、増収増益

主力事業の状況② 機械事業・資材事業

機械： 増収増益 国内外ともに省人化を目的とした生産設備需要が増加

(単位：百万円)	2023年3月期2Q	利益率 (%)	2024年3月期2Q	利益率 (%)	増減
売上高	5,428	-	6,072	-	+644
営業利益	414	7.6%	558	9.2%	+143

- <国内> (81.4%) 人流の再開に伴い、人手不足対応による省人化に向けた動きとして、冷凍食品・豆腐業界で機器類の増設や更新により、増収増益
- <海外> (18.6%) 省人化を目的とした豆腐・総菜など各種生産設備需要が増加し、円安による輸出面でのメリットもあり、増収増益

資材： 減収減益 原料価格高騰による価格転嫁が進まず利益が停滞

(単位：百万円)	2023年3月期2Q	利益率 (%)	2024年3月期2Q	利益率 (%)	増減
売上高	4,412	-	4,262	-	△149
営業利益	241	5.5%	179	4.2%	△61

- <化成品> (94.4%) マンション需要は底堅く推移しているが原料価格の高騰が続くなか、製品価格転嫁が進まず、減収減益
包装資材はコスト上昇の影響を受けたものの食品関連資材拡販に努めた結果、減収営業利益は前年同期並み
- <農畜資材> (5.6%) 農業用資材・肥料の拡販に努めたものの、原料高騰の影響を受け、減収減益

貸借対照表（要約）

- ・ 年末商戦に向けて水産物在庫の確保により商品及び製品が大幅増加
- ・ 第1回新株予約権行使完了（2023年6月末）、利益計上により純資産が増加

	資産の部			負債・純資産の部			
	(単位：百万円)	2024年3月期2Q		前期末比増減	(単位：百万円)	2024年3月期2Q	前期末比増減
流動資産		67,601	+12,449	流動負債		52,201	+14,245
現金及び預金		9,106	+1,492	支払手形・買掛金		15,048	+2,465
受取手形・売掛金		18,580	+1,418	短期債務		34,065	+12,428
商品及び製品		32,177	+7,538	契約負債		1,256	△614
固定資産		25,221	+1,848	固定負債		13,707	△2,887
有形固定資産		9,910	+24	純資産		27,023	+2,928
無形固定資産		796	+24	株主資本		22,441	+1,516
投資その他の資産		14,514	+1,799	その他包括利益計		4,566	+1,411
資産合計		92,933	+14,285	負債・純資産合計		92,933	+14,285

キャッシュ・フロー計算書

- ・ 事業特性上、年末商戦に向けた在庫の積み増しにより営業CFはマイナスだが、3Qから回収へ
- ・ 第1回新株予約権発行で得た資金で水産物加工設備・システム費用等に投資

(単位：百万円)	2022/4-2022/9	2023/4-2023/9	増減	主な要因
現金及び 現金同等物の期首残高	5,571	6,939	+1,368	
営業活動によるキャッシュフロー	△8,959	△7,399	+1,560	売上債権の増加△ 1,295 棚卸資産の増加△ 9,326 仕入債務の増加 + 2,418
投資活動によるキャッシュフロー	△613	△564	+48	有形・無形固定資産への投資△ 666
フリーキャッシュフロー	△9,572	△7,963	+1,608	
財務活動によるキャッシュフロー	11,595	9,476	△2,119	短期借入金の調達 + 9,841 長期借入金の調達 + 250
現金及び現金同等物の 四半期末残高	7,711	8,523	+811	

上場維持基準の適合に向けた 具体的施策

上場維持基準充足に必要な計画期間：2025年3月期まで

※ 『第137期中期経営計画（Toward the next stage）』 最終年度

1. 企業価値向上策の推進

- ①サステナブル経営
- ②中期経営計画の遂行・進捗管理
- ③SDGs視点の成長戦略

2. 投資・資本政策

（適切なキャッシュ・アロケーション、
株主還元強化、流動性向上策の実施）

3. 投資家との対話の推進（IR活動の強化）

4. コーポレートガバナンスの強化

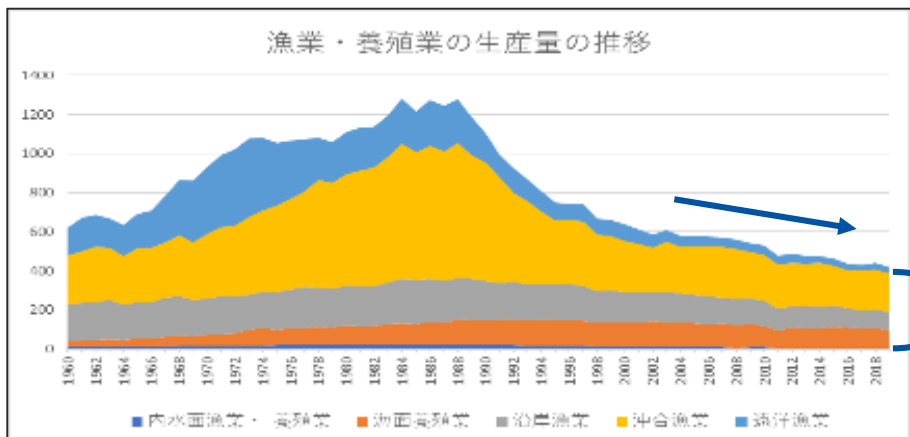
1. 企業価値向上策の推進

①サステナブル経営

外部環境：世界の水産・養殖業は成長継続へ

日本の水産業は縮小傾向だが、陸上養殖を中心に養殖業のビジネス余力は高い

国内



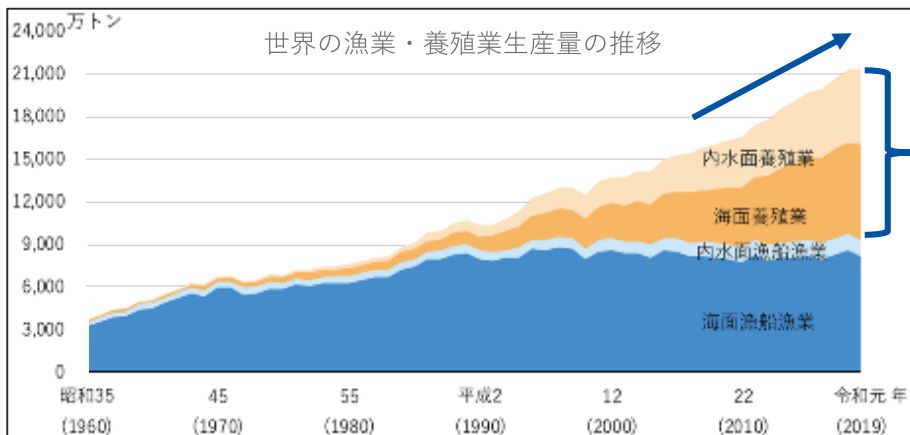
魚の生育は環境に優しい

動物性タンパク質の中でCO2負担が
肉類（牛・豚・鳥）に比べて軽い

陸上養殖は、海面養殖の5%程度の
規模だが安定供給が可能な未発達有望分野

国内の漁業・養殖業生産量は減少傾向（△1.4%）
養殖業も海面（△4.0%）は減少
内水面漁業・養殖業（+0.3%）は横ばい
（2021年・水産庁統計）

世界



当社の国内での陸上養殖ノウハウを
海外（アジア中心）で展開できる可能性は大

世界の漁業・養殖業生産量は増加傾向
特に養殖業は急激な伸び
中国は57%インドネシア12%
とアジアが顕著（2020年・水産庁統計）

当社海外事業売上目標

2025年3月期：全売上の**20%**

外部環境の変化が当社収益体質強化の契機に

水産業を中心にビジネスを「サポート」する会社として拡大発展

1. 日本の遠洋漁業の勃興：「漁船を助ける会社」として発足

漁網からスタート、漁師・漁船のニーズをサポートする中で、漁船に積み込む資材や魚類の加工機械類の提供などで事業を拡大

2. 200カイリ規制での遠洋漁業の衰退：業態の多様化・拡大

漁船対応から養殖への進出。魚類の商品化や流通化も支援

漁業・水産業で生産から小売り・消費者まで「一貫体制」を構築

独自のサプライチェーン「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」

3. ESG意識の高まり：低環境負荷の動物性たんぱく質として魚類に着目

『持続可能な社会への航路を拓く』をスローガンとし、サステナブルな社会のために、陸上養殖など環境に優しく、安心・安全な食を提供するSGDsのパイオニアへ

『持続可能な社会への航路を拓く』

創業以来の経営理念「会社は社会の公器であるとの精神に立ち、業界をリードする技術とサービスをもって広く社会の発展に貢献する」ことに則り、「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」当社グループの連携により、海の豊かな資源の保全および、環境に配慮した生産と流通をサポートする責務を果たし、『持続可能な社会への航路を拓く』ことで、中長期的な企業価値の向上へ



未来を見据える、
ニチモウの養殖事業



生分解性プラスチックを用いた海洋資材の研究開発

海洋に流出する
プラスチックごみによって…

- ・ゴーストフィッシング（幽霊漁業）の増加



【出典】特定非営利活動法人OWS.

- ・マイクロプラスチック化



生態系に影響する
可能性がある



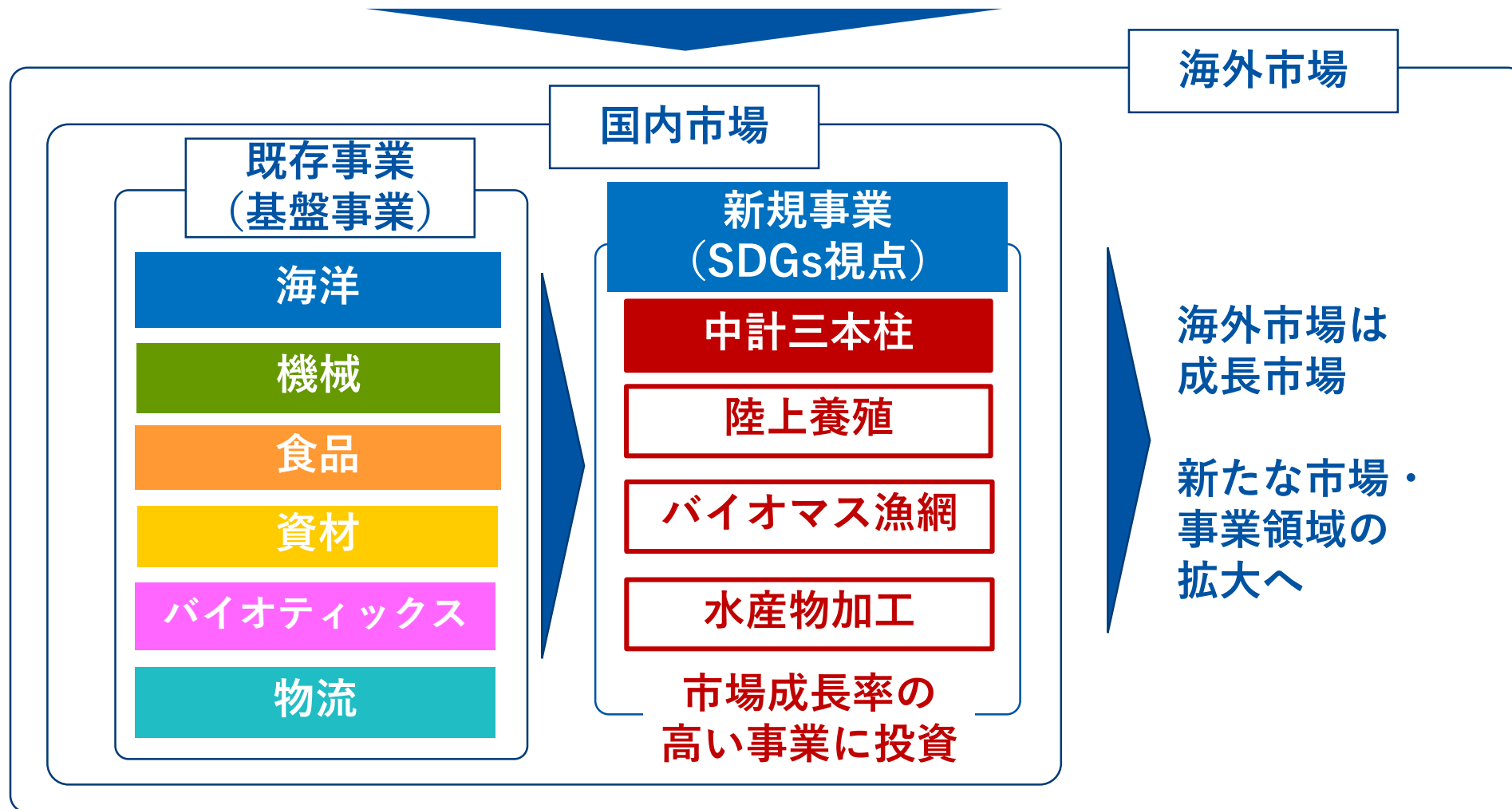
長年にわたり積み上げてきたノウハウや知見から、
生分解性プラスチックを用いた海洋資材を開発・実用化

- 海に流出した際にも、マイクロプラスチックとして残留することなく、分解され自然に還る
- ・ 製造・廃棄時のCO₂排出を低減

環境への負担を軽減

中期経営計画の成長戦略：SDGs 視点で水産中心に新規事業を展開

- ・ 1910年の創業以来の漁業・水産業界での発展の歴史を活用
- ・ 1990年以降、漁網を取巻く環境が厳しくなる中でも安定成長してきた
当社の技術・ノウハウ・知見を新規事業にも展開



1. 企業価値向上策の推進

② 中期経営計画の遂行・進捗管理

中期経営計画・基本方針（2023年3月期～2025年3月期）

経営理念： 「漁業・水産業」の技術とサービスで広く社会発展に貢献

基本方針： 独自のビジネスプラットフォーム
「浜から食までを網羅し繋ぐ」で事業拡大、
「豊かで健康な生活づくり」に貢献

「未来」へ繋ぐ「サステナブル経営」

事業の安定拡大（企業価値向上）

水産資源管理を厳格に行い
海洋生態系を守る

+

SDGs重視

世界的に増加する
水産物需要の拡大に
長期・持続的に応える経営

「事業」を繋ぐ

グループ内事業連携の強化

- ・ 養殖事業など新たな価値創出
- ・ 海外事業の更なる強化

「人」を繋ぐ

グループ内部統制の強化

- ・ IR活動による株主との関係強化
- ・ 働きやすい環境づくり など

中期経営計画：KPI（2023年3月期～2025年3月期）

2024年3月期見通しで、既に売上高と経常利益は中計最終年度目標値を前倒しで達成予定

単位：百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 見通し	差異	中期経営計画 最終年度目標 (2025年3月期)	長期ビジョン 中長期経営目標 (2028年3月期)
売上高	126,829	131,000	+ 3.3%	130,000	150,000
営業利益	2,874	3,100	+ 7.9%	3,300	4,300
経常利益	3,220	3,500	+ 8.7%	3,500	4,500
ROE	11.1%	—	—	10.0%	12.0%
海外 売上比率	16.9%	—	—	20.0%	—

1. 企業価値向上策の推進

③SDGs視点の成長戦略の展開



九州電力他との合併会社「フィッシュファームみらい」
陸上養殖の「みらいサーモン」を10月に初出荷！

【養殖場施設内】



【出荷されるトラウトサーモン】



【水揚げ風景】



(進捗状況・2023年10月末現在)

- ・ 2022年末に陸上養殖施設が完成、生育体制を万全にし、10月12日に初出荷、年間300t生産へ
 - ・ 福岡県内の大手スーパー・観光地等で販売、地域に根差すブランドとして展開
- 将来的には10倍の生産能力、年間約3,000t生産へ計画策定本格開始

PLA(ポリ乳酸)を用いたバイオマス漁網の実用化→漁業における環境負荷を低減する

海中での分解状況や強度テストなど、漁業関係者のみなさまに安心してご利用いただくべく、2025年3月までの製品化を目標に引き続き研究開発を進行

→漁網から派生した使用方法や生分解性素材を用いた海洋資材を先行して実用化し、早期収益化を狙う

各種生分解性漁具資材として活用

→海外展開に向けて国際特許出願準備中



生分解性土のう袋

- ・国土交通省の公共工事等における新技術活用システム『ネティス』に登録
- ・公共工事の入札業者は本技術を利用するほど落札に有利になる制度で拡販につなげる



生分解性素材を用いたタコ壺

- ・事故で流されても海中で分解される
- ・通常のタコ壺よりも高い漁獲量が報告されており副次的効果も期待

海藻の育成に優位性

→藻場造成・海藻養殖へ展開



藻場参考イメージ 岡部(株)MF礁



もずく養殖イメージ

海藻の生育に優位性のあるバイオマスロープ

- ・研究では約4倍の生育を確認
- ・藻場造成に活用

海藻養殖への展開

- ・南方・日本海側
- もずく養殖網
- ・福岡→海苔養殖網

カニ・ホタテ事業強化に向け「オホーツクニチモウ」に社名変更、新スタート
ヤマイチ水産はさらなる生産強化に向けて10億円規模の設備投資を進行中

ヤマイチ水産(すり身製造)



紋別事業所 + 北海道マリンサービス
⇒ 「オホーツクニチモウ」へ



- ・ヤマイチ水産：工場の自動化による一次加工能力向上と対米HACCP取得・徹底した品質管理、またフィッシュミール工場の生産能力も向上し業績に貢献
- さらなる省人省力化と生産強化に向け今期も継続して10億円規模の設備投資を進行中

- ・オホーツクニチモウ：カニ・ホタテ事業の管理・製造体制を強化、新規生産設備の導入や技能実習生宿舍の整備などが完了
- 人材確保・定着にも注力し安定的な製造体制を構築

紋別市の二大食品製造工場で地方創生・雇用創出に貢献する

2. 投資・資本政策

設備投資計画の進捗：中期経営計画の目的に従い着実に投資を実施中

中期経営計画投資枠合計100億円

- ①陸上養殖の事業化
（新規事業）：30億円
- ②バイオマス漁網の実用化
（研究開発）：10億円
- ③水産物加工の
安定供給体制を構築
（設備投資）：30億円
- ④M & A 資金
（既存事業強化）：20億円
- ⑤その他
（システム費用）：10億円

2024年3月期 2Q時点投資額

- ①陸上養殖事業化 4.5億円（前期末比±0）
⇒Phase 2(年間生産量300t→3,000t) 移行検討へ
- ②バイオマス漁網実用化 1.2億円（前期末比+0.2億円）
⇒生分解性の海洋資材・廃棄漁網リサイクルの研究開発他
- ③水産物加工の安定供給体制 15.5億円（前期末比+0.9億円）
⇒ヤマイチ水産新食品工場の冷凍設備増設
- ⑤その他（システム費用） 3.8億円（前期末比+1.2億円）
⇒インボイス・電帳法に対応したシステムを改修

調達額 19.4億円
(2023年6月行使完了)

新株予約権発行（2022年8月）

当初調達金額 約18.6億円

①陸上養殖建設資金 15億円

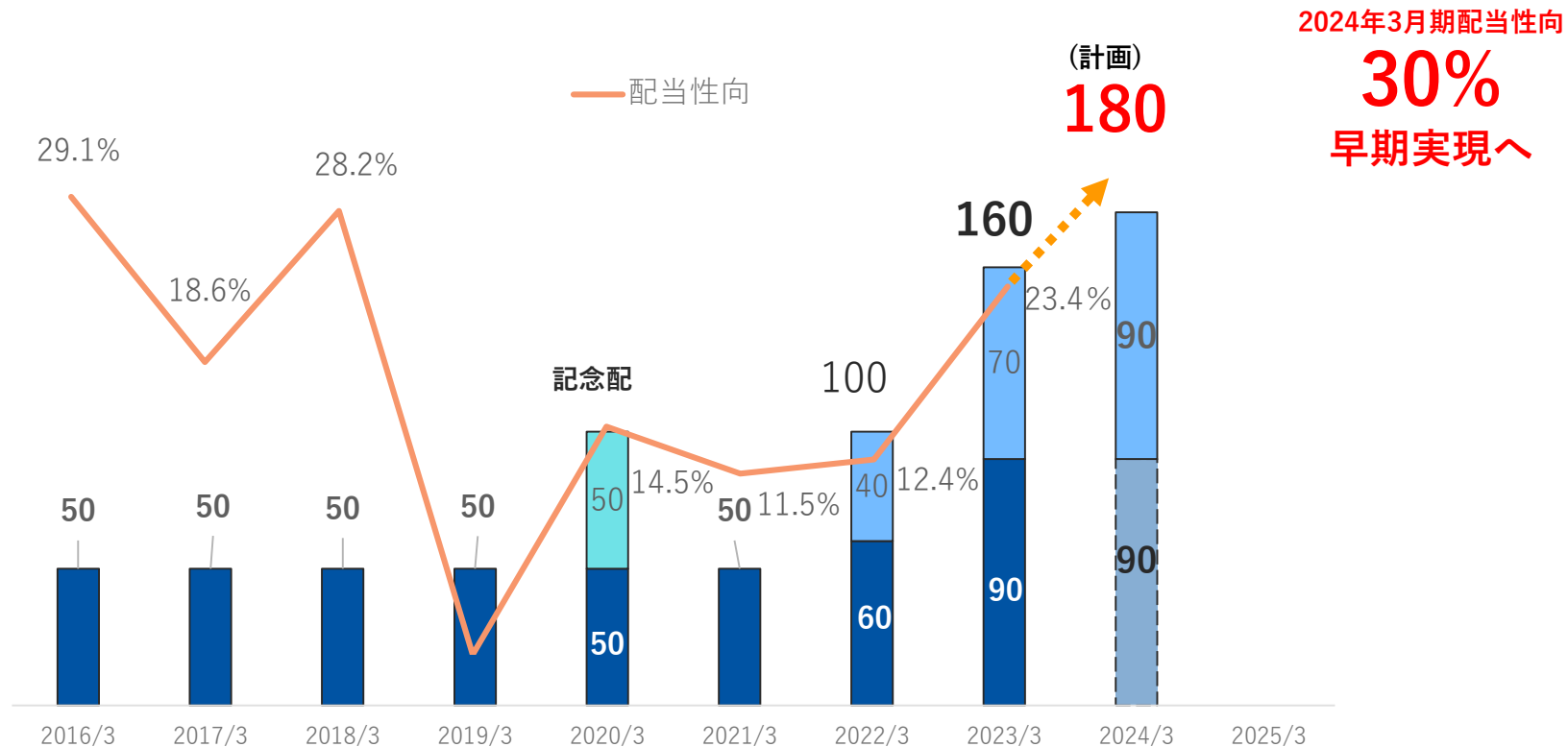
②バイオマス漁網実用化研究開発資金 3.6億円

- 計画の進捗に遅れが生じているが、①陸上養殖の事業化、②バイオマス漁網の実用化、③水産加工設備の増設、⑤システム開発については積極的な投資を継続
- ④M&Aについても引き続き慎重に検討

配当金：2024年3月期中間配当は期初予想どおり90円で確定、期末配当も90円へ

1株当たり年間配当180円(中間90円+期末90円)、前期実績(160円)比+20円の期初方針は変わらず

- ・ 中間配当は当初の配当予想通り1株当たり90円で確定
- ・ 中計目標配当性向 30%を早期実現すべく、従来通り期末配当は1株当たり90円(年間180円)を予定
- ・ 配当性向30%達成後も持続的な成長に合わせて「累進配当政策」を維持！



2024年3月期配当性向
30%
早期実現へ

* 2017年3月期以前は併合前の数字を調整 ■ 期末配当 ■ 中間配当 ■ 配当予想 (単位：円)

3. IR活動の強化による 投資家との対話の促進

・ ①認知度向上と②情報開示充実の観点からIR活動に注力

①認知度向上

- ・ 本年度の活動
「機関投資家向け決算説明会」(5・11月)、「個人投資家向けIR説明会」(9月)
展示会の出展→「FOOMA」(6月)、「シーフードショー」(8月)他
会社紹介動画の制作(約3分程度)
- ・ 定期的にコーポレートサイトをリニューアル
当社の魅力や情報をより分かりやすく伝え、幅広い投資家に認知を浸透を目指す

②情報開示の充実

- ・ IRポリシーを定め企業情報を積極的かつ公正に開示
- ・ 法令等に準拠した情報開示に努めるほか、当社を理解していただくために有効と思われる任意情報についても、タイムリーかつ積極的な情報開示へ
- ・ 英文開示を充実
「招集通知」、「サステナビリティレポート」他

動画制作や展示会で養殖事業を積極的にPR

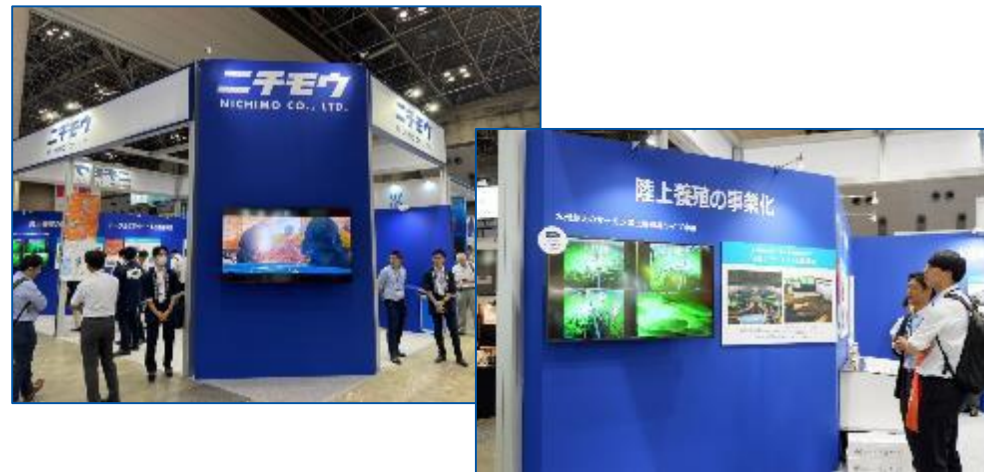
養殖事業の取り組みを周知する場として、
展示会への出展や会社紹介動画の制作を通じて認知度向上

会社紹介動画を制作



- ・「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」ことを表現しつつ『Toward the next stage』と題し、未来を見据えたサステナブル経営の推進役である「陸上養殖の事業化」と「バイオマス漁網の実用化」を紹介
- ・個人向けIR説明会や展示会で公開することで事業の取り組みを端的に紹介

展示会に出展



- ・8月に水産業界の国際見本市である「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」に出展
- ・サステナブルをテーマとしたブースのメイン展示として「豊前フィッシュファーム」で元気に育っている『みらいサーモン』の様子をライブ配信

個人向けIR説明会の実施などの活動を積極的に実施し、更なる認知度向上を目指す

サステナビリティレポートを拡充(2023年7月発行)

当社の企業価値と今後のビジネス展開をより深く知っていただくため2023年より統合報告を拡充

気候変動リスクなどの算定やTCFDに沿った開示を開始

Webから幅広く発信

* 2023サステナビリティレポート

「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」当社グループの事業活動や100年以上の歴史、またそこから醸成された独自の強みや、サステナブル事業・気候変動をはじめとしたリスク算定への取組の紹介を通じて、企業価値と今後のビジネス展開をより深く知っていただく

コーポレートサイトでもページを拡充し、より広くステークホルダーのみなさまへ発信
また英語版サイトでも公開し、海外の投資家へ向けでも当社グループの魅力や環境に配慮した取り組みを発信

4. ガバナンス強化

①基本的な考え方

変動する経済環境に対応した迅速な経営意思の決定と、経営の健全性をはかることによって株主価値を高めることを重要な課題と考えており、これを実現するために、株主の皆様をはじめ、取引先、地域社会、従業員といったステークホルダー（利害関係者）との良好な関係を構築するとともに、取締役会、執行役員会などの各機能を強化・改善しながらコーポレート・ガバナンスを充実

②具体的な施策

コーポレートガバナンス・コードで要求されている全83原則に加え、プライム市場上場会社に要求される各項目について、本計画書提出（2021年12月17日）から3年（2025年）を目途に充足

当社がコーポレートガバナンス・コードで求められている エクスプレイン項目（2023年6月23日現在）

2022年6月24日時点でエクスプレインとしていた項目	
補充原則2-4①	人材登用等における多様性の確保についての考え方と測定可能な目標、人材育成方針と社内環境整備方針を開示すべき
	➤女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保について、測定可能な目標を設定
補充原則3-1③	開示書類のうち必要とされる情報について、英語での開示・提供を行うべき 気候変動に係るリスクについてTCFDと同等の開示の質と量の充実を進めるべき
	➤2023年4月にTCFD提言へ賛同を表明し、同提言への取り組みをサステナビリティレポートを通じて開示
原則4-8	独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任すべき

■についてはプライム市場限定の内容を含む

2023年6月23日現在のエクスプレイン項目

原則4-8	独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任すべき
-------	--------------------------

※残すエクスプレイン項目「原則4-8」につきましても、2025年3月期までの充足を目指してまいります。



まとめ

上場維持基準の適合に向けた計画サマリー

1. **プライム市場の上場維持基準をクリア**
 - ◎1日平均売買代金 [移行時 7百万円] ⇒ [9/30現在 98百万円]
 - ◎流通株式時価総額 [移行時 5,028百万円] ⇒ [9/30現在 12,992百万円]
2. **解散価値（PBR＝1倍）を上回る企業価値向上を目指す**

ROE は、一定以上の水準なので（2023年3月期11.1%）、
PBR = ROE × PERより、
PER（2024年3月期予想PER＝5.75倍）の改善でPBRの向上を図る
3. PERの改善には、市場に当社の収益構造（事業構造）や成長戦略を発信し、当社が利益を持続的に創出することを認識してもらう必要がある
同時に、投資効率を意識した経営の推進でROEの向上を図る
4. 具体的には、漁業・水産資源を取り扱う当社はSDGsを事業機会と捉え、サステナブル経営を標榜し、2023年3月期からスタートした中期経営計画を確実に遂行すると共に、陸上養殖、バイオマス漁網、水産物加工の新規事業と海外事業の拡大を成長戦略として推進し、IR活動の強化で市場にアピール
5. 企業価値向上には、適切なキャッシュ・アロケーションも重要と考え、投資と株主還元のバランスに配慮した資本政策を実施
6. 企業体質強化の観点から、コーポレート・ガバナンスの強化も重要な課題であると認識し、コーポレートガバナンス・コードでプライム市場上場会社に要求される各項目について3年（2025年）を目途に充足

本資料に記載されております業績見通し等の将来に関する記載は、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。また、本資料の著作権を含む一切の権利はニチモウ株式会社に帰属します。

IRに関するお問い合わせ

ニチモウ株式会社 総務部IR担当

E-mail：ir@nichimo.co.jp

TEL：03-3458-3020

2023年11月