



2022年5月13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、2022年(令和4年)3月31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2022年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおり「流通株式時価総額」が基準を充たしておりません。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に引き続き各種取組を進めてまいります。

		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
	2022年3月31日	24,357	6,503	64.3	42
プライム市場上場維持基準		20,000	10,000	35.0	20
本計画書に記載の項目			✓		

※当社の適合状況およびその推移について、2021年6月30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、2022年3月31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。

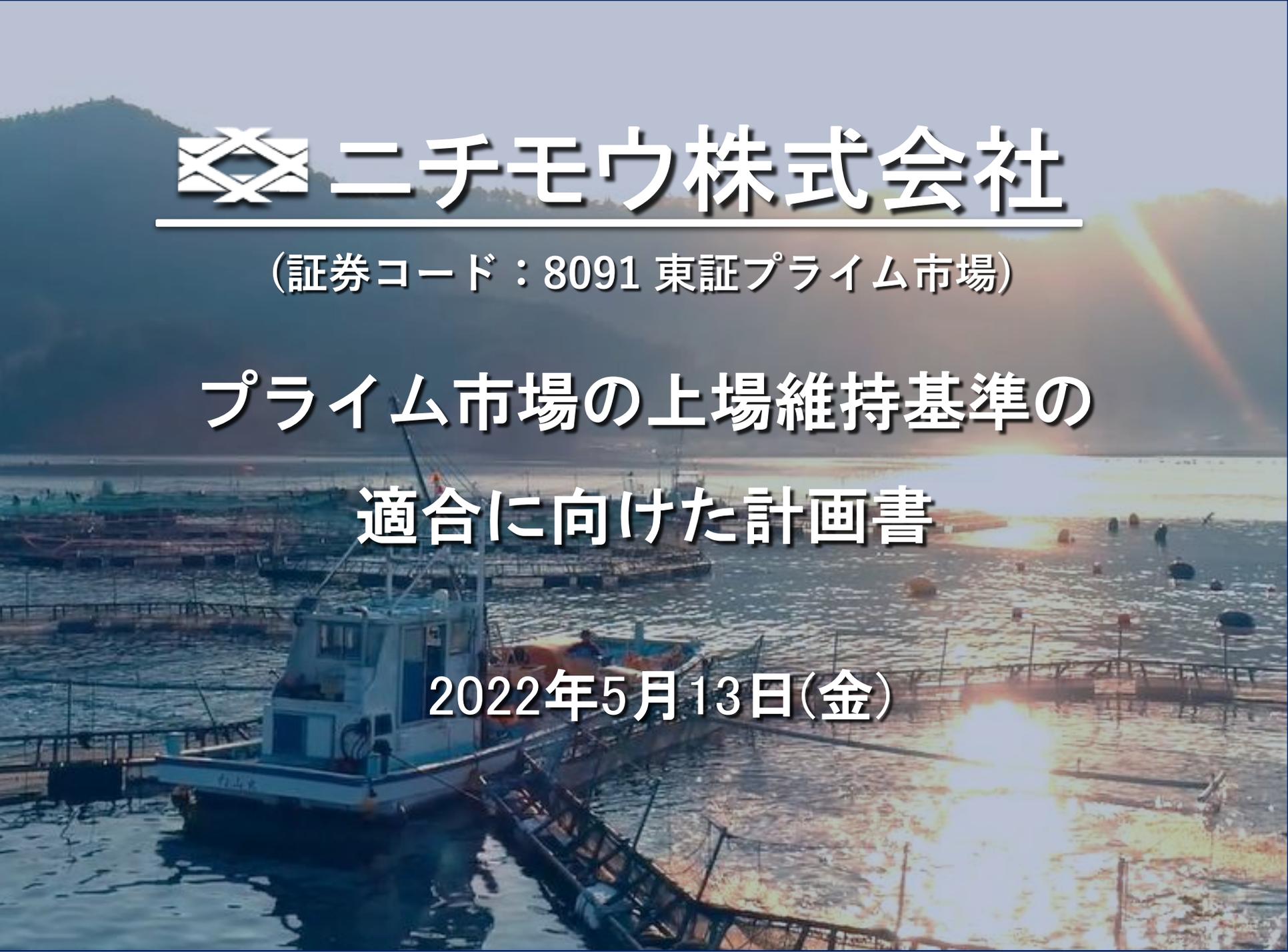
※流通株式時価総額は、流通株式数に日々の株価最終価格の平均値を乗じた値で算出しております。なお、本年1月～3月の日々の最終価格の平均値(小数点第二位以下、省略)2,669.9円です。

※1日平均売買代金は、本年1月～3月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。

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

The background of the slide is a photograph of a fishing boat on a bay at sunset. The boat is in the foreground, and the water is calm. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow. The sky is a mix of blue and orange. The overall scene is peaceful and scenic.

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

2022年5月13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新中期経営計画の立案・遂行

③SDGs視点の成長戦略の展開

2. 適切な投資・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

流動性に課題：流通株式時価総額が不適合

		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
	2022年3月31日時点	24,357	6,503	64.3	42
	プライム市場 上場維持基準	20,000	10,000	35.0	20
	本計画書に 記載の項目		✓		

- ・ 流通株式数24,555単位は発行済株式総数3,787,400株の64.3%と流通株式比率は高い
- ・ 2021年12月17日の計画書提出以降から売買代金については改善がみられる
- ・ 流通株式時価総額は依然として低い状況

IR活動の推進など認知度向上による成長期待醸成で流動性改善

市場認知度向上へ、決算説明会は、2021年3月期（2021年5月）から開始
市場認知度向上により、事業内容や成長戦略の浸透をはかり、株式市場での
売上（利益）成長期待感を醸成していく

PBR = ROE × PER の関係の確認

ROE（自己資本利益率） = 14.8%(2022年3月期) に対して、
株価2,669.9円（2022年1～3月終値の平均値）であるため
2022年3月期PER（株価収益率） = 3.32倍
同実績PBR（株価純資産倍率） = 0.46倍 と 低い評価

ROEの維持 × 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の維持：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（後述）

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 46.3% 自己資本比率 26.6% (2022年3月期)

* ロシア情勢による市況・コスト上昇・取引の不確実性を見込み、水産物の取引拡大、在庫の積み増しを図ったため、手当として現預金の取崩しと短期債務で対応

現預金 55億円 (2022年3月期 前年同期比△40.0%)

有利子負債額 346億円 (同+16.4%)

短期246億円 (同+79億円)

長期100億円 (同△31億円)

- ・ 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
- ⇒ IR活動
 - …企業周知機会を積極化へ

【機会：Opportunities】

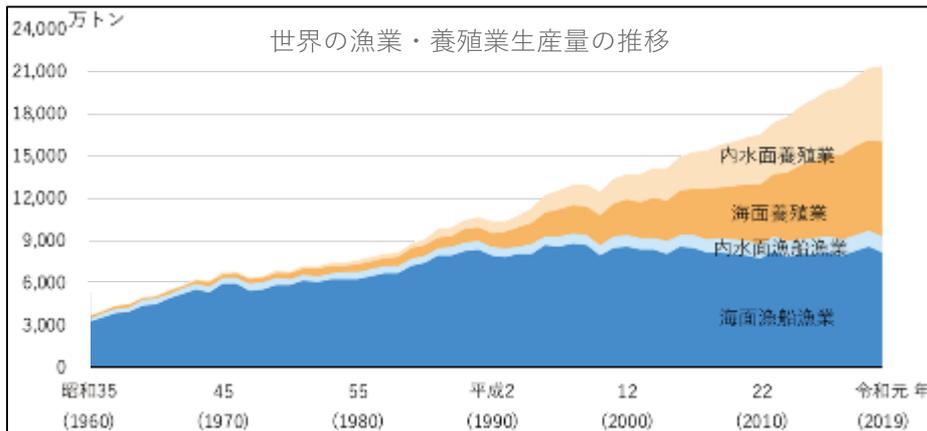
- ⇒ 持続可能な社会の実現に向けたSDGsへの取り組み
- ⇒ 海外での水産物生産量・水産物需要の増加

【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）

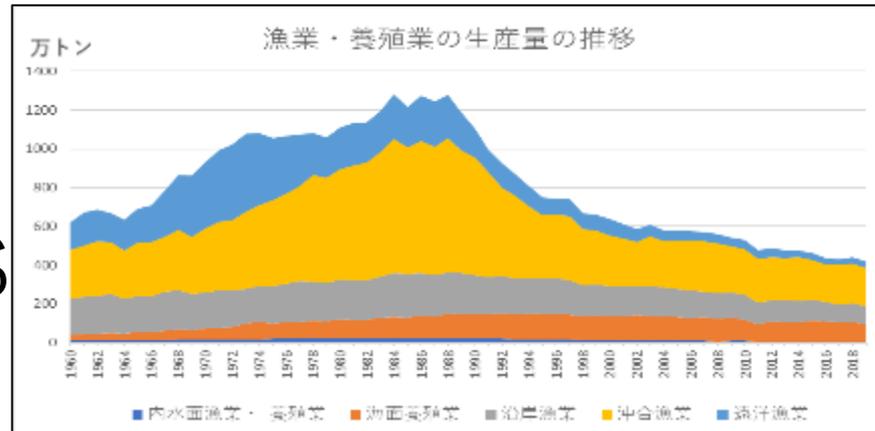
日本の水産業は縮小傾向だが世界の水産業は成長産業

世界の漁業・養殖業



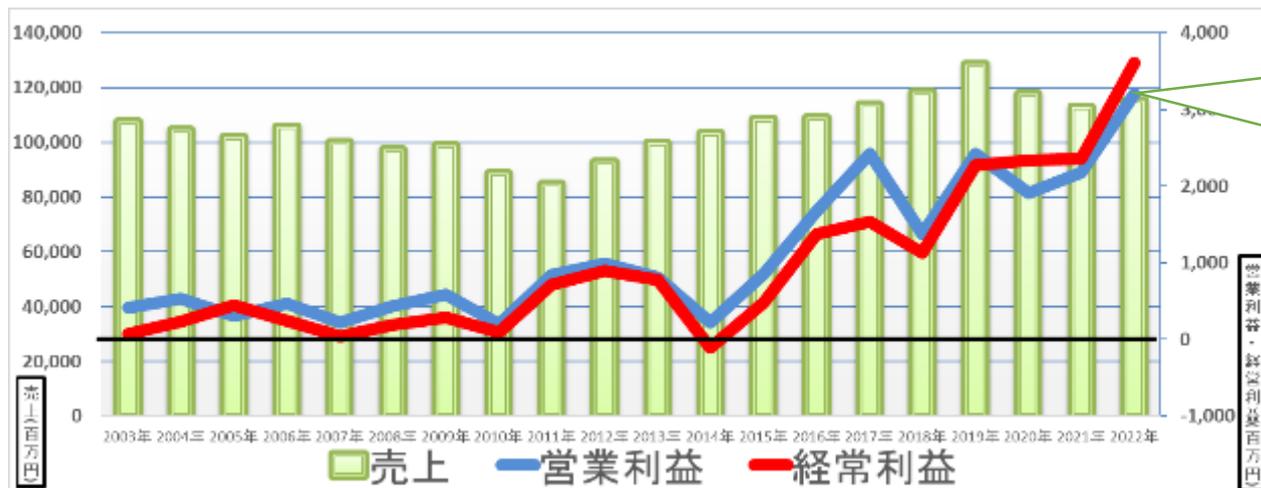
日本の漁業・養殖業

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、近年収益基盤安定
 経常利益は、直近4年連続最高益を更新
 (2019年3月期～)

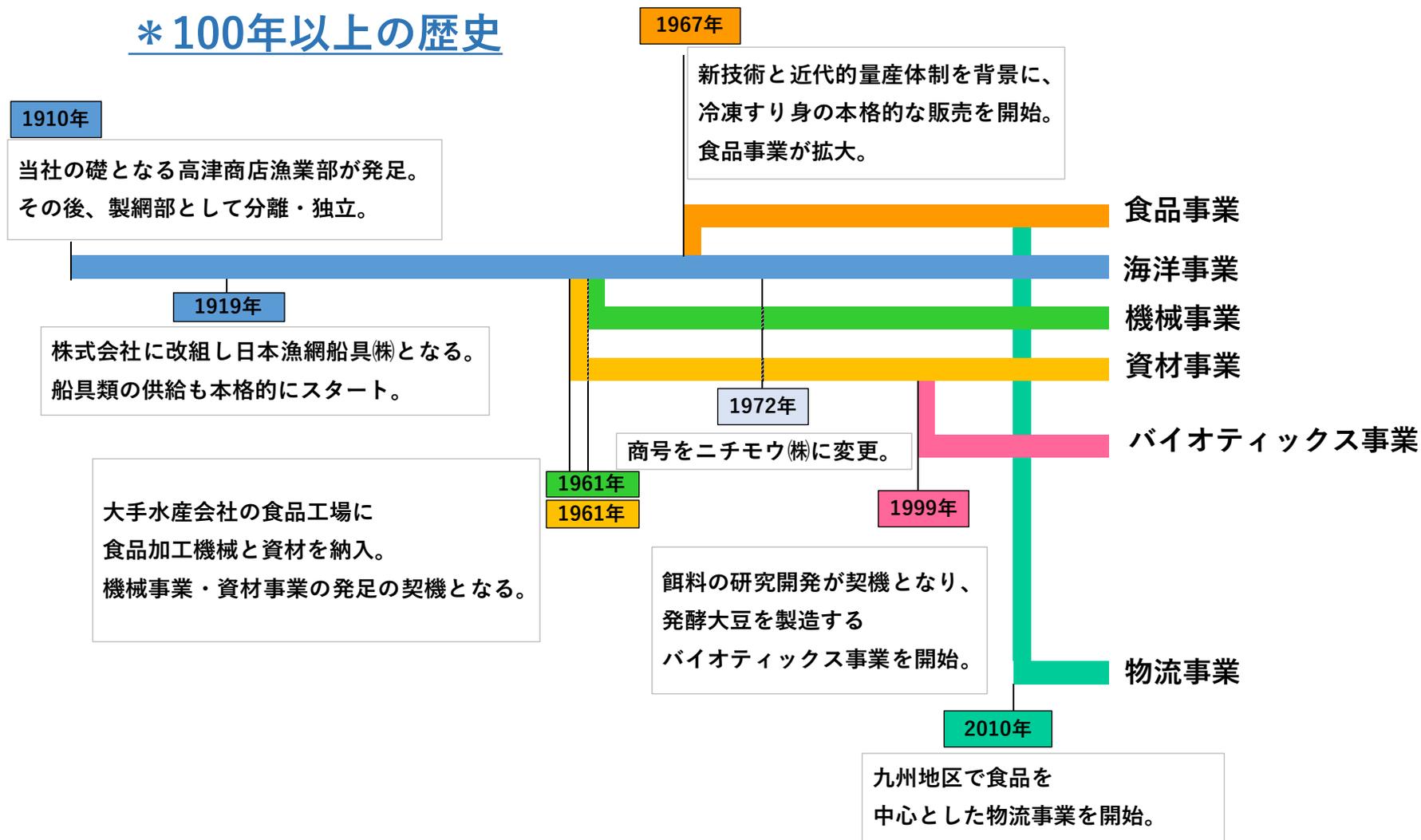
会社概要・特徴・強み

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	4,411,662,672円
業績	売上高115,469百万円、営業利益3,201百万円 (2022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	213名 (連結980名) (2022年3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17社 (国内15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)

海洋（漁業・水産領域）＋機械・資材＋食品＋バイオ＋物流

* 100年以上の歴史



成長産業である漁業・養殖業に関する 独自の技術・ノウハウで、社会に付加価値を提供・貢献

1. 漁網・漁具資材の提供からスタートし、
100年以上の歴史（創業1910年）で培われた
漁業・水産業に関する技術・ノウハウ
2. 「浜から食卓まで網羅し繋ぐ」独自のサプライチェーン*を
一貫体制で実現し、漁業・水産業の発展に貢献

* 海洋資源の捕獲から育成まで、食の安定供給を行う会社として、
社会的責任を負う会社（事業の発展＝SDGsの追求）

3. 環境や資源の保全が求められる海洋を舞台として、
陸上養殖やバイオ漁網の実用化など、
サステナブルな成長を支えるサービス・製品を提供

漁業・水産加工・食品が事業領域、バイオ・物流事業にも進出

当社の事業領域



「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」



海洋事業

機械事業

資材事業

食品事業



これまで(漁獲モデル) = 漁獲から供給まで一貫した提案で新たな価値を創造

モデルチェンジ

海洋事業
漁網漁具の提供・
漁獲サポート

機械事業
加工機械の提供・
加工サポート

資材事業
包装資材の提供・
流通サポート

食品事業
消費者への
提供サポート

「サステナブル経営」 ⇒ 企業価値向上へ

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

これから(養殖モデル) = 一貫体制の姿勢は変えることなく、より社会的ニーズに沿ったサステナビリティに配慮した新たな価値創造を構築

海洋事業

- 当社グループの連携により海面・陸上の両方において環境に配慮した養殖生産を種苗・飼料・生け簀のみならず、ノウハウ提供までトータルにサポート

機械・資材事業

- 最適化した製造ラインや工場の一括提供及び資材提供により生産効率の向上と働きやすさに配慮した生産環境をトータルにサポート

食品事業

- より環境・資源の保全に配慮し、トレーサビリティが確保された製品供給を通じて、安心・安全な食生活をサポート

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

【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

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用品トレー、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

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

Point

【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

足元の決算の状況

2022年3月期	
上半期の状況 (2021年4月～9月)	下半期の状況 (2021年10月～2022年3月)
<p>コロナ禍が拡大</p> <ul style="list-style-type: none">インバウンド需要が減少他方、巣ごもり需要が堅調 <p>ニーズに沿った的確な買い付けと採算重視の販売で食品事業がグループ業績を牽引</p> <p>減収ながらも増益へ</p>	<ul style="list-style-type: none">全体の事業環境は好転ライフスタイルの変化や通販好調で、需要の掘り起こしへ <p>食品事業は通販を中心に堅調、機械事業は海外向け豆腐生産設備など大型案件を納入</p> <p>上半期から一転、増収増益へ</p>

2022年3月期は増収増益で着地

2022年3月期決算：売上総利益が改善、増益

売上高：1,154億円

食品・海洋・機械が牽引したが、
収益認識会計基準の適用により、微増収（+1.9%）の形に

営業利益：32億円

食品・機械が牽引、
期初計画を大幅に超過、大幅増益（+47.0%）

(単位：百万円)	2021年3月期	構成比 (%)	2022年3月期	構成比 (%)	前年比 (%)	期初計画 (2021年5月発表)
売上高	113,317	100.0	115,469	100.0	+ 1.9	110,000
売上総利益	9,926	8.8	11,319	9.8	+ 14.0	—
販売費及び一般管理費	7,748	6.8	8,118	7.0	+ 4.8	—
営業利益	2,177	1.9	3,201	2.8	+ 47.0	2,000
経常利益	2,362	2.1	3,611	3.1	+ 52.9	2,300
親会社株主に帰属する当期純利益	1,491	1.3	2,754	2.4	+ 84.6	1,600

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

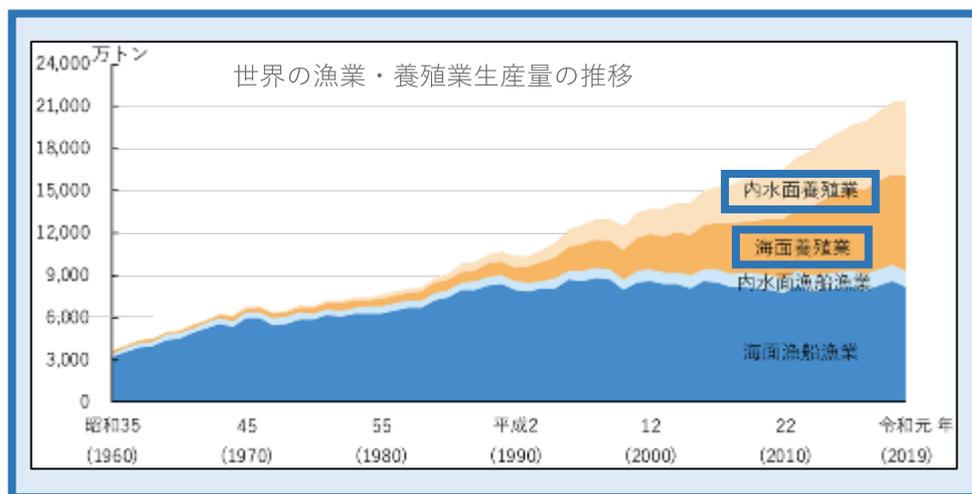
1. 企業価値向上策の推進
 - ①サステナブル経営
 - ②新中期経営計画の立案・遂行
 - ③SDGs視点の成長戦略
2. 適切な投資・資本政策
(適切なキャッシュ・アロケーション、株主還元強化、流動性向上策の実施)
3. 投資家との対話の推進（IR活動の強化）
4. コーポレートガバナンスの強化

1. 企業価値向上策の推進

①サステナブル経営

成長する世界の水産・養殖市場

海外マーケットを見据えた事業強化が当社企業価値向上の中核



海外売上比率

実績
(2022年3月期)

13.9%

中長期目標
(2025年3月期)

20%

当社
企業価値向上

経営理念

社会の公器として、「漁業・水産業界」をリード
技術とサービスで広く社会の発展に貢献

経営方針

「浜から食までを網羅し繋ぐ」ことで、新たな価値を
創造し、「豊かで健康な生活づくり」に貢献する

水産資源管理を厳格に行い、海洋生態系を守りながら、
世界的に増加する水産物需要の拡大に応える経営

SDGsの重視 → 「サステナブル経営」の推進

『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



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

サステナブル経営の原動力

- ・ 1910年の創業以来の漁業・水産業界での発展の歴史
- ・ 1990年以降の、漁業を取巻く環境が厳しくなる中で事業を安定的に成長させてきた技術・ノウハウ・知見

既存事業
(事業基盤)

+

新規事業
SDGs視点

1. 陸上養殖

2. バイオマス漁網

3. 水産物加工

1. 企業価値向上策の推進

②新中期経営計画の立案・遂行

持続的な成長と新たな価値の創造：第134期中期経営計画

(これからの100年に向かって)

経営方針

成果

高収益体質の構築

- ・グループ全社の黒字化を実現
- ・食品事業は、事業の選択と集中を推し進め、利益体質を再構築
- ・海洋・機械・資材事業は、更なる利益拡大に向け、各分野において新規事業を構築

- ・新型コロナウイルスの影響、国内漁獲不振などがあるも、業績は拡大
- ・食品事業はメーカー的な機能を強化
- ・設備投資意欲旺盛で機械事業が大きく伸長

グループ連携強化

- ・従来の近海魚事業から近海養殖事業に変更
- ・「浜から食卓まで」を網羅し繋ぐグループ連携による当社らしい商品の開発や販売体制を構築

- ・近海養殖事業の推進の一環として養殖開発室を新設
- ・グループ全体の連携の推進「みらいサーモン」など

海外事業の拡大

- ・海外売上比率20%

- ・コロナ禍の影響もあり海外売上比率は13.9%に滞留

新中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）へと繋げる

経営方針「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」をベースに

3つの「繋ぐ」を意識した経営で企業価値向上を図る

1. 未来へ「繋ぐ」

事業規模拡大による企業価値向上
サステナブル経営（SDGsへの対応）

2. 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を創出
- ・ 海外事業の更なる強化

3. 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

長期ビジョン 中長期経営目標（2028年3月期）

売上高1,500億円、営業利益43億円、経常利益45億円、ROE12%

第137期中期経営計画（Toward the next stage） （2023年3月期～2025年3月期）

（2025年3月期：最終年度）

売上高1,300億円、営業利益33億円、
経常利益35億円、ROE10%

既存事業を維持・発展させ、事業基盤を固めながら、
SDGs視点の新規事業を創出、成長ドライバーへと育成

1. 企業価値向上策の推進

③SDGs視点の成長戦略の展開

事業会社「フィッシュファームみらい」を設立 九州最大のサーモン陸上養殖を建設



1. 水温上昇・赤潮・台風等の自然要因に左右されない
→ 通年出荷を実現し市場へ安定的に供給
 2. 微生物を利用し糞尿を分解処理 + 環境に配慮した餌料
→ 養殖魚の糞尿による水質汚染を軽減
- ⇒ 本件で得た経験とノウハウで陸上養殖事業の拡大を目指す

「フィッシュファームみらい」

サーモン陸上養殖事業において、(株)日本格付研究所(JCR)から「JCRサステナビリティローン・フレームワーク」最高評価取得

サーモン陸上養殖事業が与える効果

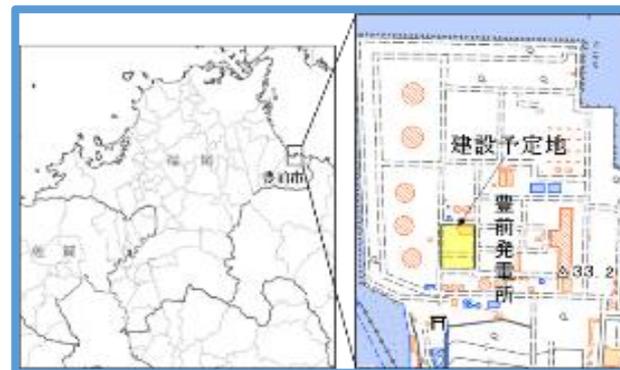
環境改善効果

- ・ 海洋汚染の防止
- ・ 生物多様性の保全

+

社会的便益

- ・ 持続可能な食糧供給
- ・ 地域産業の活性化



出典：国土地理院ウェブサイト

漁業における 環境問題

海洋に流出するプラスチックごみ問題



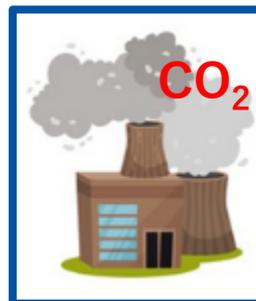
ゴーストフィッシング
(幽霊漁業) の増加



【出典】 特定非営利活動法人OWS.

【出典】 Kevin Loria. プラスチックだらけ！世界中のごみが流れ着く「太平洋ゴミベルト」は本当にひどかった。BUSINESS INSIDER JAPAN, 2018.

大気環境を取り巻く問題 (地球温暖化)



化石由来（石油）の製品は、
製造と廃棄・焼却時にCO₂排出量が多い

PLA(ポリ乳酸)を用いたバイオマス漁網の実用化

1. 海洋プラごみの削減
2. 製造・廃棄時のCO₂排出を約50%削減

※生産・廃棄時ともに対PET比約26%低減

北海道紋別市の製造子会社に大規模投資

ヤマイチ水産(すり身生産)

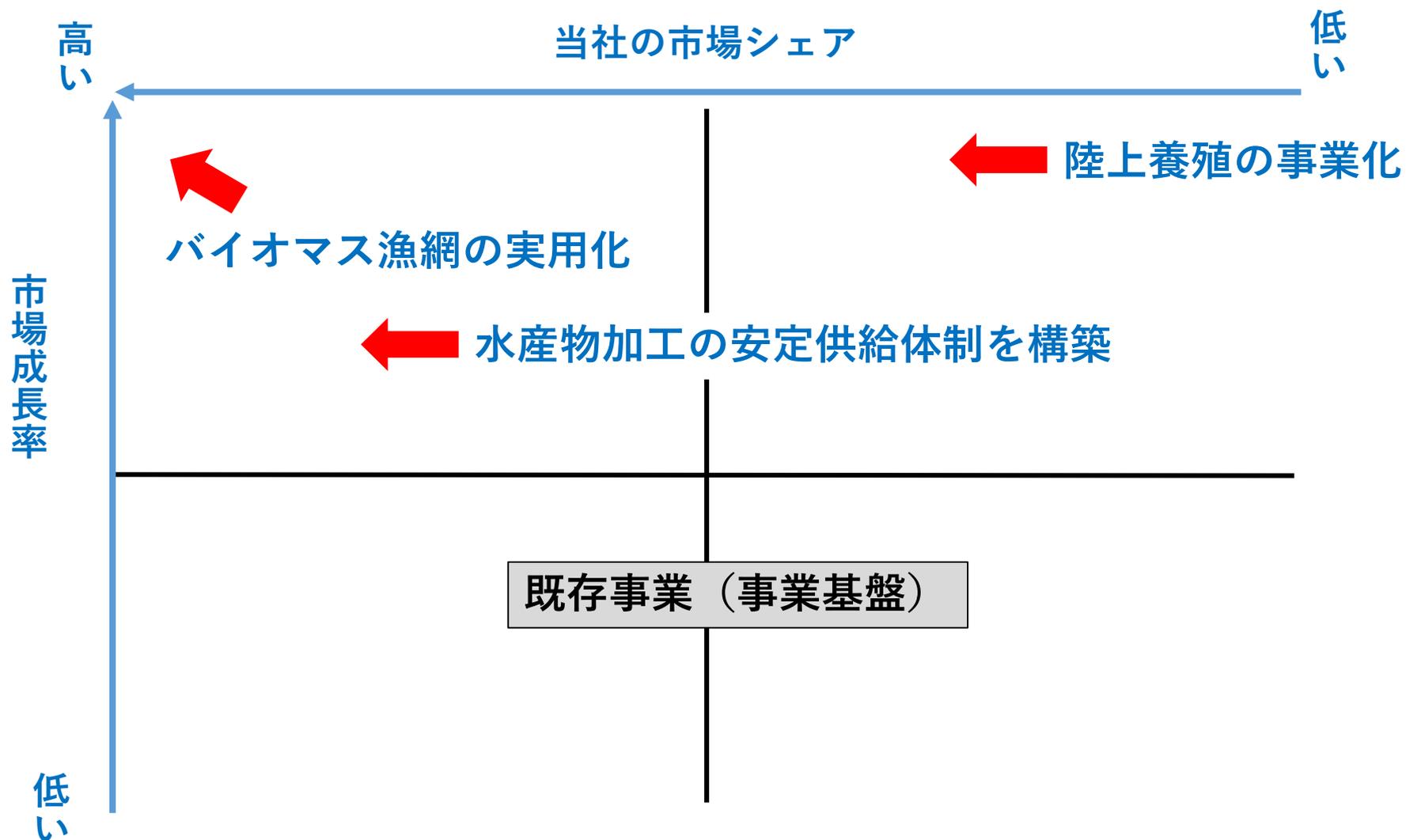


紋別事業所・北海道マリンサービス



1. 最新の製造ライン
→ 製造現場における省人省力化および生産効率の向上
 2. 前浜で安定的に漁獲、養殖される魚種を直接仕入・加工
→ 水産資源の減少・競争に左右されない原料確保
- ⇒ 国内外へ高付加価値商品を安定的に提供する体制を構築
⇒ 減少する国内マーケットから脱却し、海外事業を推進

2. 適切な投資・資本政策



営業キャッシュ・フローの用途：

借入金返済と積極的な設備・成長投資に配分し、企業価値を高めていく

投資方針：研究開発、工場の新設・改修、企業買収など、

事業継続および新規事業に投下する資本については、

中期経営計画の事業戦略上、必要と判断した内容に基づき計画・実行

現金流入

営業 キャッシュフロー

現預金 + 外部資金

現金流出

借入金の返済

設備投資・成長投資 新中計投資計画 総額100億円

株主還元

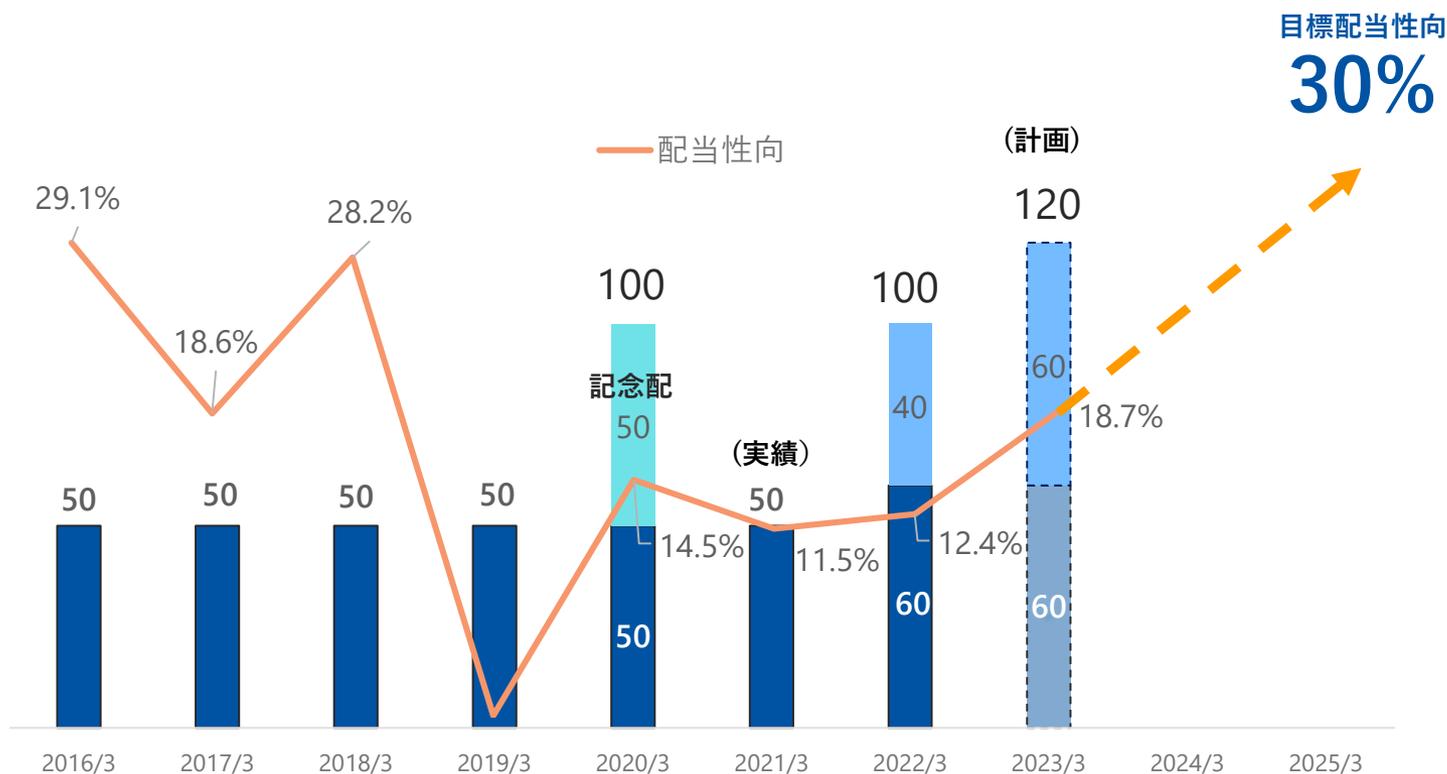
内部留保



- 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

基本方針：安定配当、企業価値向上へ投資と内部留保のバランスを考慮

- ・ 2022年3月期：業績好調のため一株当たり100円（+50円）へ
- ・ 但し、当社配当性向は、依然、東証一部平均（約30%）と比べて低いと認識、新中期経営計画（2023年3月期～）から段階的に配当性向30%へ引き上げ



* 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 (単位：円)

流動性向上策として、以下の場合には株式分割を実施予定

目的：投資単位の水準の引き下げによる流動性向上

※東京証券取引所による望ましい投資単位水準
の範囲内（1投資単位：5万～50万円）

1. 中期経営計画など成長戦略の実施により企業価値向上が図られ、時価総額増加による投資単位上昇で、流動性に支障を来す場合
2. 1以外に、本計画書提出後も、流通株式時価総額および売買代金に顕著な変化が見られないと当社が判断した場合

3. IR活動の強化による 投資家との対話の促進

- ・「決算説明会」を開催するなど活動を本格化
- ・①認知度向上と②情報開示充実の観点から展開していく予定

①認知度向上

- ・ 2022年3月期（2021年5月）から「決算説明会」（年2回）を継続的に開催
- ・ 今期（2023年3月期）開催に向けて個人投資家向け説明会を準備中
- ・ 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

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
- ・ さらなる情報開示の充実に向けて第136回定時株主総会（2022年6月）に、英訳（招集通知等）での開示を予定

いま求められている情報を、より見やすく

これからもコーポレートサイトを活用し、ステークホルダーのみなさまに向けた情報発信を継続するとともに、有益なIR情報の開示に一層努力

「ニチモウとは？」ページ



当社コンセプト

「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」の解説や、事業の特徴や規模感を数字で表示した「数字で見るニチモウ」、事業を通して企業の社会的責任を全うする“CSR活動”など、わかりやすく、網羅的に概要を理解していただけるコンテンツを掲載

「サステナビリティ」ページ



企業の持続的な成長と社会の持続性向上に貢献する活動について、当社の方針や価値創造のプロセス、事業内での取り組みを分かりやすく紹介。具体的な事例と該当するSDGsターゲットも掲載しており、「食」から「住」の分野まで幅広い取り組みを掲載

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（2021年12月17日現在）

補充原則1-2④	機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき
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
補充原則3-1②	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
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
補充原則4-2①	経営陣の報酬が客観性・透明性ある手続に従い、中長期的な業績と連動する報酬の割合や、現金報酬と自社株報酬との割合を設定すべき
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
補充原則4-11①	各取締役の知識・経験・能力等を一覧化したいわゆるスキル・マトリックスをはじめ、取締役の選任に関する方針・手続と併せて開示すべき

■についてはプライム市場限定の内容を含む

まとめ

1. 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（2022年3月期14.8%）、
PBR＝ROE×PERより、
PER（2022年3月期PER＝3.32倍）の改善でPBRの向上を図る
2. 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の維持・向上を図る
3. 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
4. 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
5. 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

資料取扱いのご注意

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

2022年5月