

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)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2022年9月30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
	2022年9月30日	25,045	6,283	65.7	32
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日ならびに2022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、2022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2,669.9円、2022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2,508.8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。

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. In the distance, there are hills and other boats.

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11月11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

流動性は改善：残る課題は流通時価総額

		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
	2022年9月30日時点	25,045	6,283	65.7	32
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25,045単位は発行済株式総数3,811,900株の65.7%と流通株式比率は高い
- ・ **2021年12月17日の計画書提出以降、売買代金については基準を満たす水準で推移**
- ・ 流通株式時価総額は依然として低い状況

◎IR活動推進による成長期待醸成で流動性改善

決算説明会は、機関投資向け・個人投資家向けにそれぞれ実施し、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

◎資本政策の実施による流通株式数の安定化/流通時価総額の向上へ

2022年9月12日に第三者割当による第1回新株予約権を発行。希薄化のインパクトを抑えるためにファシリティ契約のもと、権利行使を当社でコントロール

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2,508.8円（2022年7～9月終値の平均値）であるため
2023年3月期予想PER（株価収益率） = 3.90倍
同実績PBR（株価純資産倍率） = 0.40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 52.4% 自己資本比率 24.4% (2022年9月末現在)

* 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 77億円 (2022年9月末現在 前年同期比+10.14%)

有利子負債額 468億円 (同+24.3%)

短期316億円 (同+64億円)

長期152億円 (同+27億円)

- ・ 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 → **活動を本格化**
トップによる年2回の機関投資家向け・
年1回の個人投資家向け決算説明会を実施

【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】

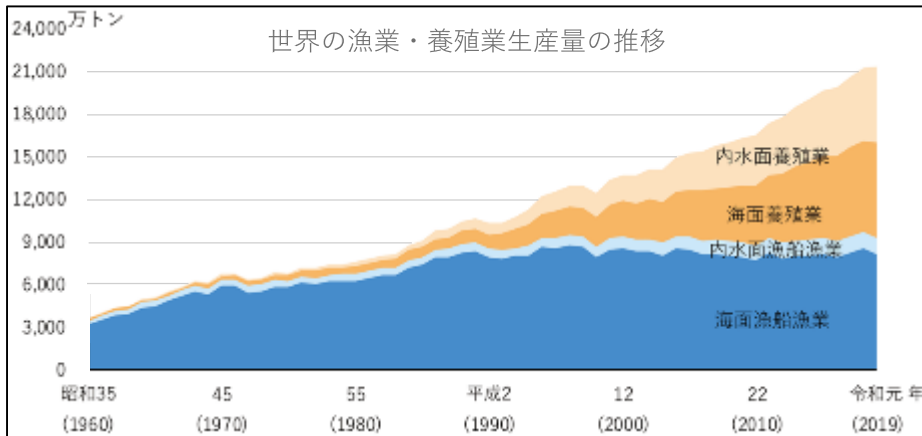
- ⇒ 日本国内の少子高齢化、人口減少
- ⇒ 国内水産物生産および生産者の減少
- ⇒ 海外取引リスク（地政学的、為替など）

日本の水産業は縮小傾向だが世界の水産業は成長産業

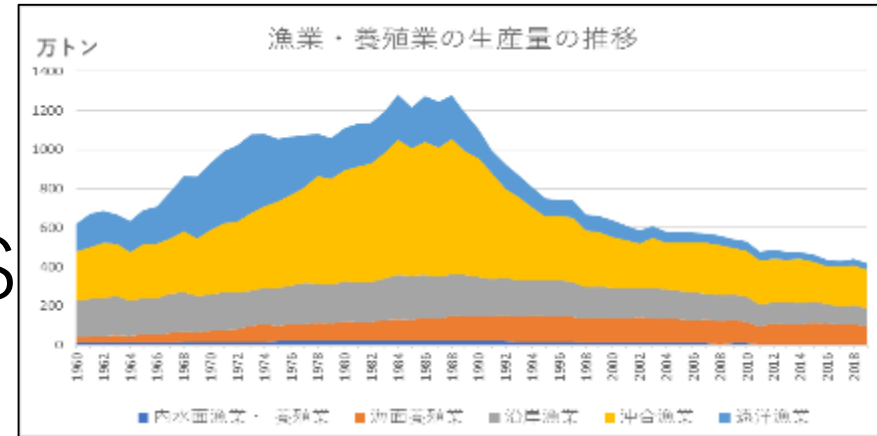
世界の漁業・養殖業

日本の漁業・養殖業

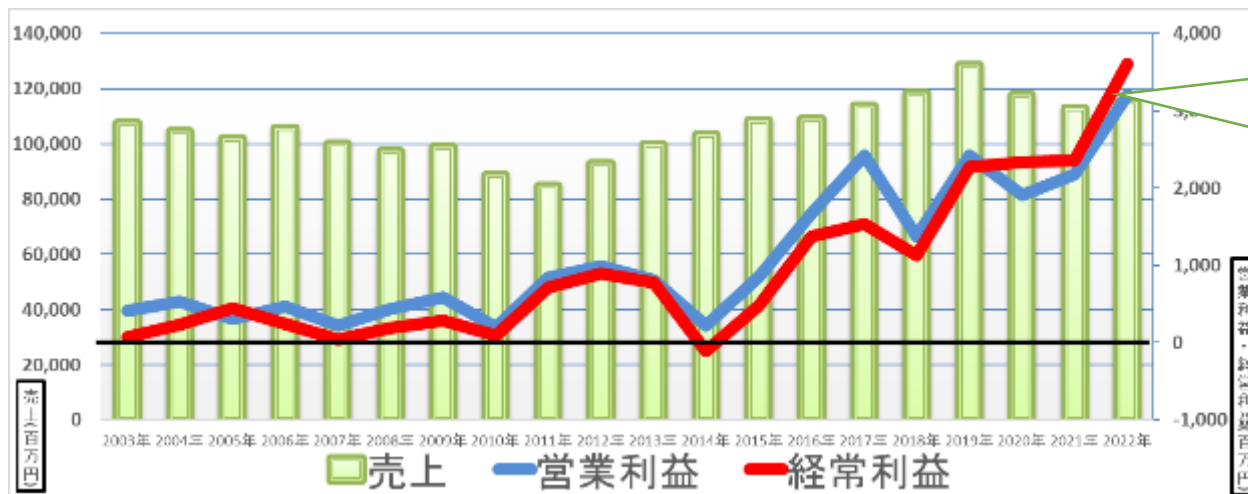
出所：水産庁



VS



当社の業績推移



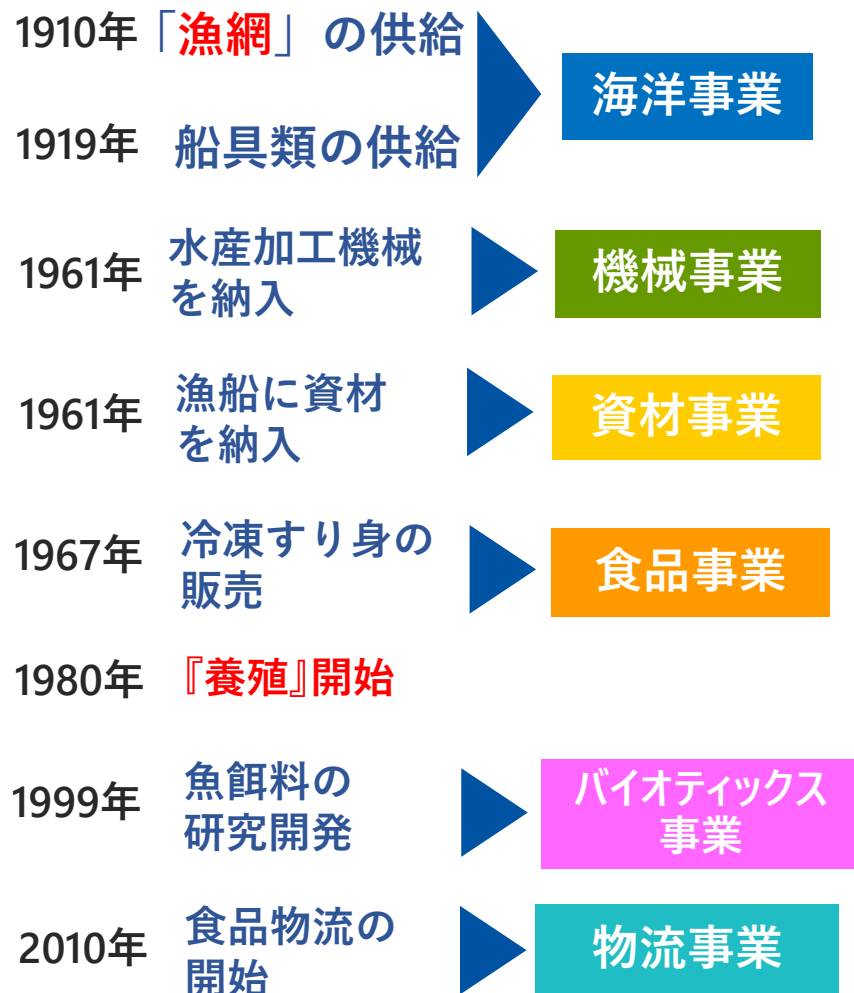
「事業ポートフォリオの多様化」もあり、近年収益基盤安定
 経常利益は、直近4年連続最高益を更新中
 (2019年3月期～)

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エア
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	4,468,842,352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	214名 (連結1,000名) (2022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)

「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

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



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

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】



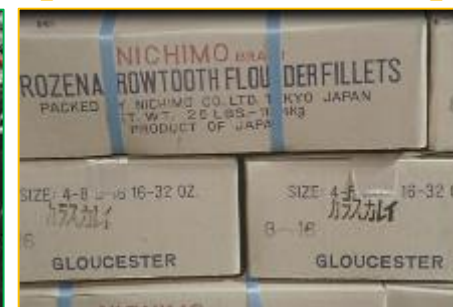
食品事業 【すり身の販売】



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
供給で安心で快適な生活環
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

【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】



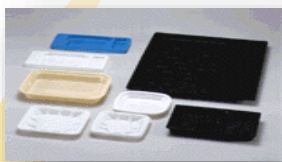
各種機械や設備の提案をはじめ、製造ラインを含めた新工場建設まで、総合エンジニアリングで総合監理事業を展開

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

足元の決算の状況

2022年3月期 2Q決算：上期は堅調に推移し増収営業増益

売上高：611億円
(前年同期比 +16.1%)

食品事業と海洋事業が牽引し、二けた増収

営業利益：14.7億円
(同 +7.8%)

円安や原材料価格高騰の影響を一部販売に転嫁し増益を確保

(単位：百万円)	2021年3月期 2Q	構成比 (%)	2022年3月期 2Q	構成比 (%)	前年比 (%)	2023年3月期予想 (2022年5月発表)
売上高	52,620	100.0	61,110	100.0	+16.1	120,000
売上総利益	5,292	10.1	5,626	9.2	+6.3	—
販売費及び 一般管理費	3,926	7.5	4,154	6.8	+5.8	—
営業利益	1,365	2.6	1,471	2.4	+7.8	2,600
経常利益	1,600	3.0	1,619	2.7	+1.2	3,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,184	2.3	1,103	1.8	△6.8	2,200

期初見通しに比べて、コロナ禍収束でインバウンド需要も含めて好転へ向かうものの、他方、原価や資材・物流コスト高騰、カニの相場下落による在庫評価減や水産加工など成長事業の投資負担が影響し、想定範囲レベルの増収減益へ

ロシア水産物の仕入リスクは一旦収束 一方、米国禁輸によりカニ流通過多で 相場下落

- 年末商戦に向けて在庫評価損を計上
- 一部商品値上げによる販売数量減

原材料価格等の高騰への対応

- 一部商材では販売に転嫁
- 駆け込み需要による反動減

早期にリスクヘッジし減益幅を最小限に

外食・インバウンド需要が想定通り回復すれば、業績面でプラス要素

成長事業における設備投資は予定通り進行

- 2022年6月ヤマイチ水産新工場竣工 設備の償却が開始、減価償却費増

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）

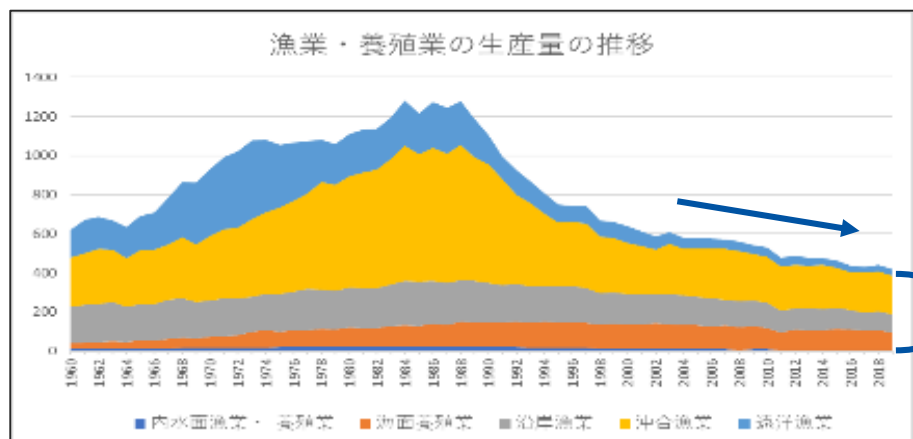
4. コーポレートガバナンスの強化

1. 企業価値向上策の推進

①サステナブル経営

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

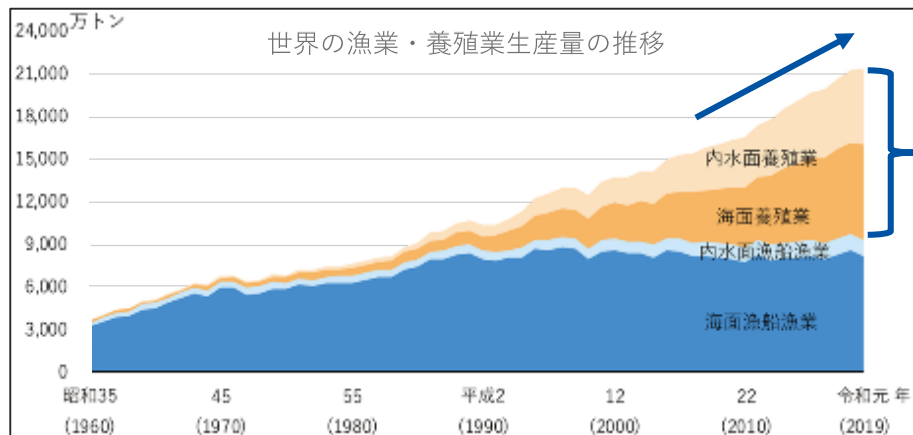


魚の生育は環境に優しい
動物性タンパク質の中でCO2負担が
肉類（牛・豚・鳥）に比べて軽い

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%**

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

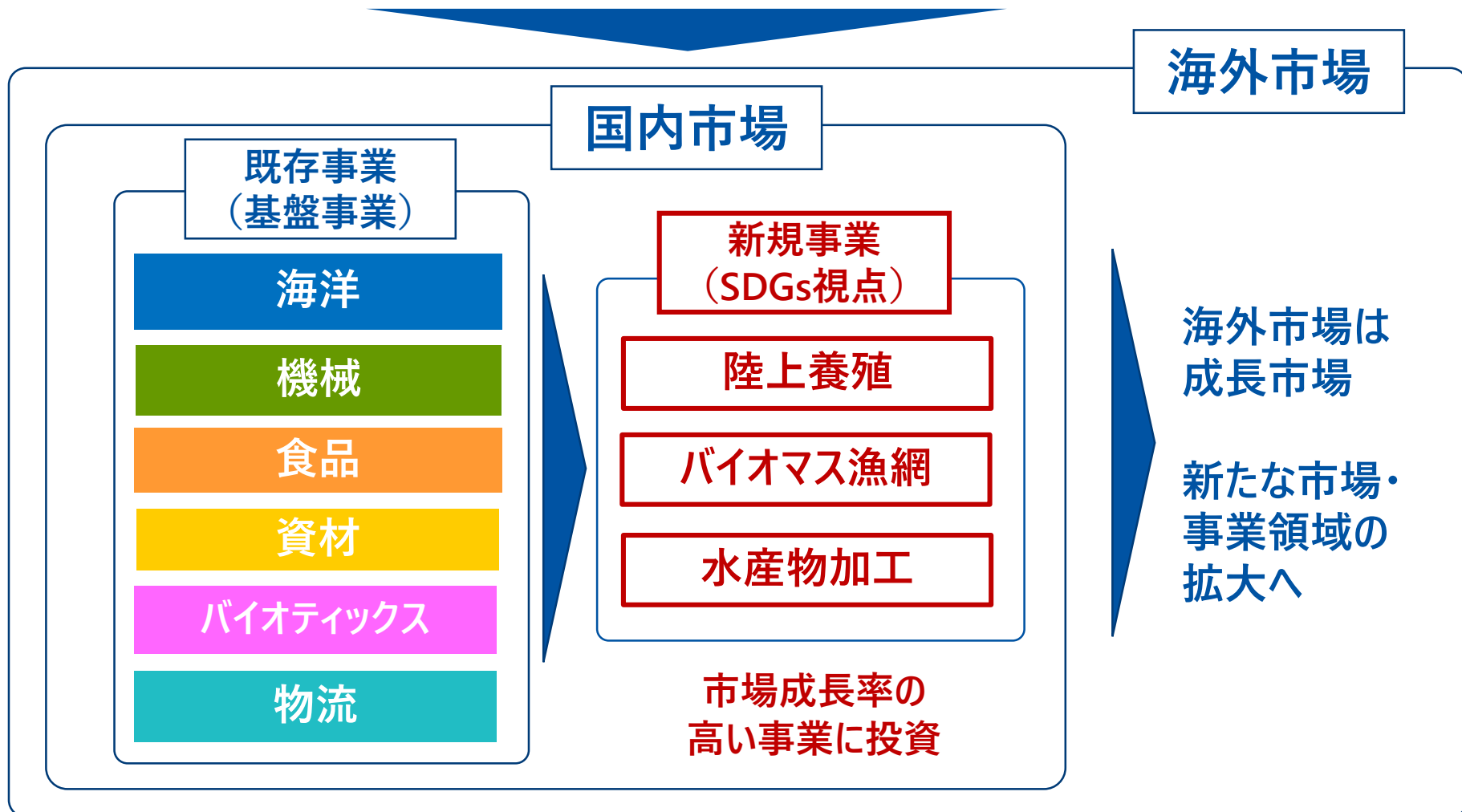


長年にわたり積み上げてきたノウハウや知見から、
生分解性プラスチックを用いた海洋資材を開発・実用化

- ➔ 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

- ・ 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

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

主力4事業を中心に既存事業を維持・発展、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

さらなる展開へ

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	新中期経営計画 最終年度目標値 (2025年3月期)	差異	長期ビジョン 中長期経営目標 (2028年3月期)
売上高	115,469	130,000	+ 12.6%	150,000
営業利益	3,201	3,300	+ 3.1%	4,300
経常利益	3,611	3,500	△3.1%	4,500
R O E	14.8%	10.0%	△4.8pp	12.0%
海外 売上比率	13.9%	20.0%	+ 6.1pp	—

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工場を建設（九州電力敷地内）
採算性が良いと見込まれる「サーモン」がターゲット



※養殖場建設状況

- ・ 資材納入の遅延から、当初計画より遅れているものの、据付は概ね計画どおりの期間で進行中 2022年末工事完了予定
- ・ 年間生産能力についても予定通り約300tを計画し、将来的には規模の拡大を進め約3,000tを目指す

漁業における環境負荷を低減する

PLA(ポリ乳酸)を用いたバイオマス漁網の実用化

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

海洋土木工事などに向けた根固め材として活用



洋上風力発電における風車の根固め材として使用
それ以外にも港湾工事におけるジャカゴなど設置後、網が破損することによる機能や安全性に対する影響が大きいものに使用可能

生分解する土のう袋として活用



本製品が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

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)

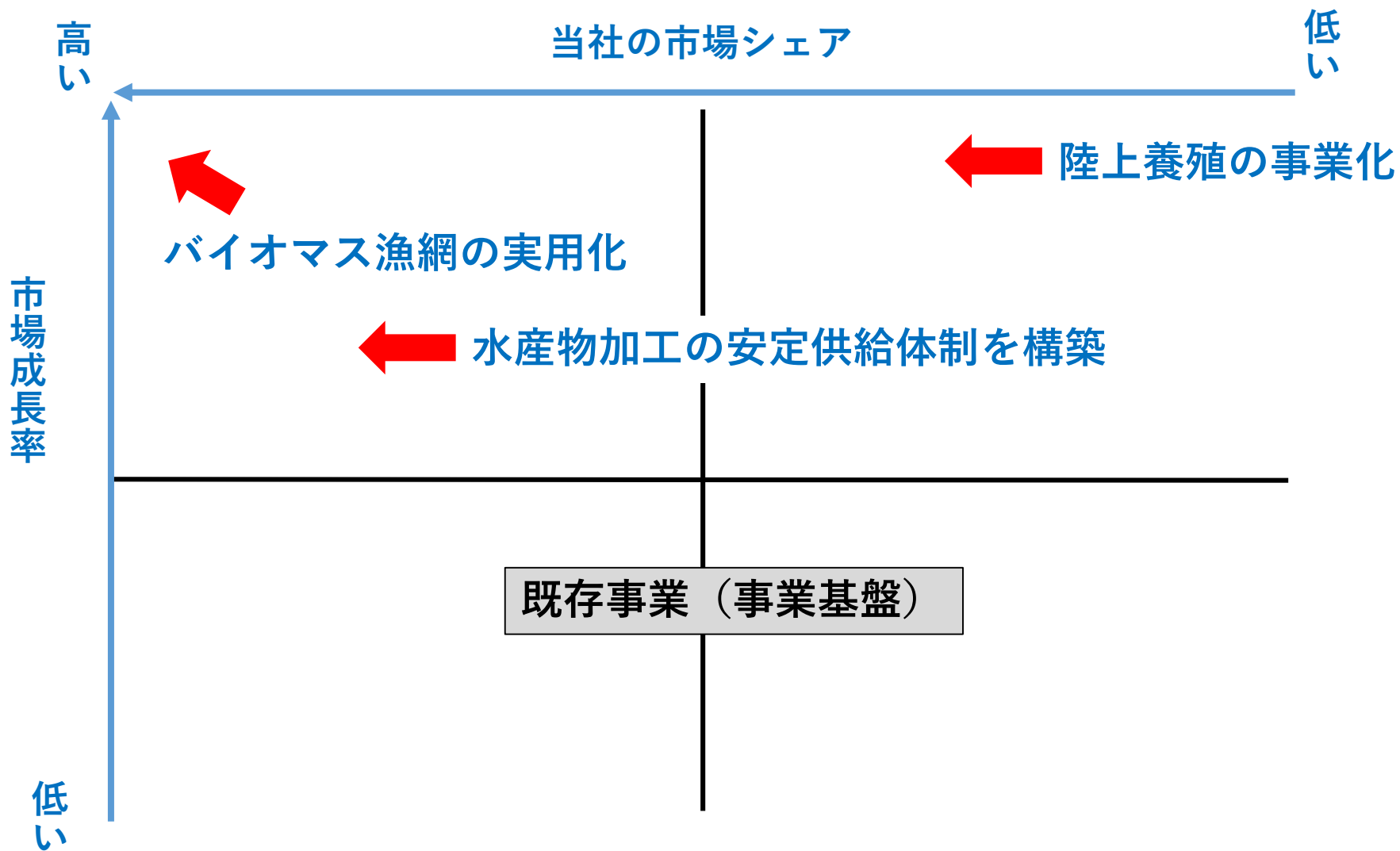


紋別事業所・北海道マリンサービス



- ・ヤマイチ水産：2022年6月に工事が完了し生産開始
自動化による一次加工能力向上(従来比4倍)と対米HACCP取得中で更なる品質管理を徹底し、拡販・利益拡大を目指す
また、同年にフィッシュミール工場も竣工、生産能力が従来比20%向上し同社の業績拡大を下支え
- ・紋別事業所・北海道マリンサービス：生産設備工事は完了し生産開始
労働力の安定確保に向け就労環境・寄宿舍を整備中

2. 投資・資本政策



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



新株予約権発行（2022年8月）
調達金額約18億57百万円

- 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

2023年3月期 2 Q時点投資額

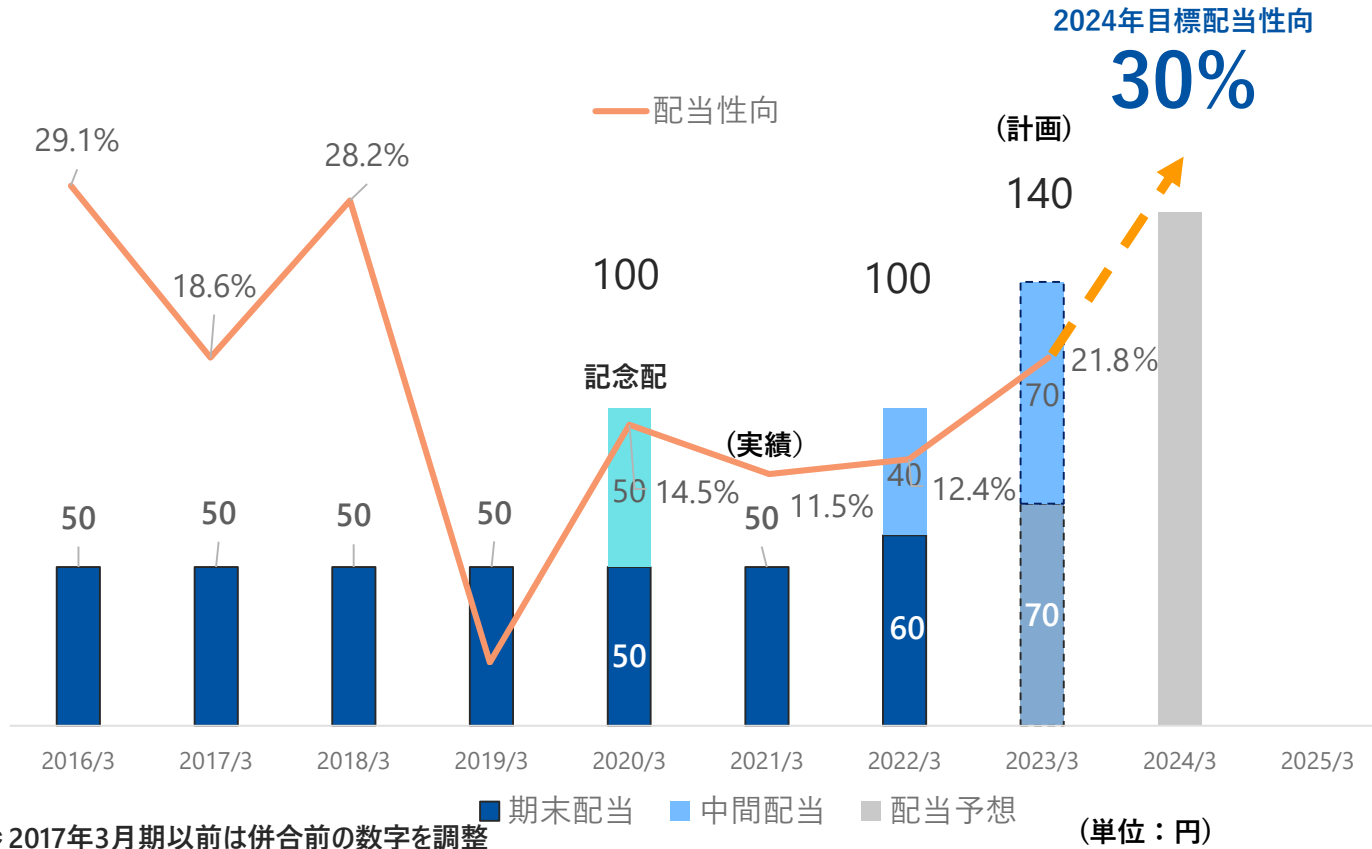
- ①陸上養殖の事業化 3.8億円
⇒2022年末に一次工事完了予定
- ②バイオマス漁網の実用化 0.6億円
⇒廃棄漁網リサイクルの研究開発他
- ③水産物加工の安定供給体制を構築
11.6億円
⇒2022年6月にヤマイチ水産新食品
工場完成（省人省力化・環境に配慮）
- ⑤その他（システム費用）1.3億円
⇒販売管理システム改修他



若干の遅延はあるが、
概ね計画どおりに進行中

収益安定成長化に伴い株主還元策を積極化

- ・2023年3月期2Q業績の堅調推移にともない中計で掲げた段階的な配当性向30%向上策を早期実現
- ・中間配当は1株当たり70円(前回予想+10円)へ
 期末配当も同様とし、年間配当は140円(前回予想+20円)を予定



* 2017年3月期以前は併合前の数字を調整

中期経営計画の投資方針に基づく事業成長投資を、
自己資本拡充、財務健全性の強化という観点を配慮し実施
プライム市場での流通株式数を安定化させ、積極的に企業価値向上をはかる

割当日

2022年9月12日（月）

行使期間

2022年9月13日（火）～2025年9月30日（火）

資金調達額

1,857百万円（差引手取概算額）

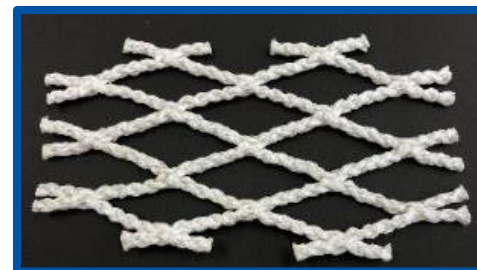
資金使途

①「フィッシュファームみらい」への出資を通じた
陸上養殖設備の建設資金

1,500百万円

②バイオマス漁網の実用化に係る
研究開発資金

357百万円



* 詳細につきましては、「第三者割当による第1回新株予約権発行に関する補足説明資料」（2022年8月26日）
をご参照ください。

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を目指す

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
- ・ 2023年3月期第1四半期決算からは個人投資家向け説明会を実施
- ・ 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）より、英訳（招集通知等）での開示を開始

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レポートを拡充

環境に配慮した事業活動をアピール



Webでより広く発信



「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、環境に配慮した新規の取り組みについての紹介を通じて、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て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（2022年6月24日現在）

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3-1③	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
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



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（2023年3月期予想PER＝3.90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11月