



2024年5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)

上場維持基準への適合に関するお知らせ

当社は、2024年3月31日時点において、プライム市場のすべての上場維持基準に適合していることを確認いたしましたので、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への適合状況の推移

当社は、2021年12月17日に「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」を開示し、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。

2023年11月10日に開示の「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」で、2023年9月30日時点ですべての基準を充たす状況で推移（当社試算）している旨をお知らせしましたが、この度、東京証券取引所（以下、「東証」）より「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を受領し、当社の判定基準日である2024年3月31日時点において、改めてプライム市場のすべての上場維持基準に適合している旨を確認したものであります。

		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
	2024年3月31日	64,023	13,996	71.0	86
プライム市場上場維持基準		20,000	10,000	35.0	20
2024年3月31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ます。

2024年3月31日は株券等の分布状況等をもとに、流通株式数から除外される事業法人が所有する株式のうち、純投資目的での保有が確認できた株式数を算入し、当社が試算を行ったものです。なお、東証から受領した「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」に記載の数値は、流通株式数：61,298単位、流通株式時価総額：13,400百万円、流通株式比率：68.0%になります。

※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、2024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2,186.1円、を用いております。また、当社は2024年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、上記3,083.3円は、株式分割前の実際の株価となります。

※1 日平均売買代金の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であり、2024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であります。なお、それぞれ2023年1月11日日付ならびに2024年1月11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

上記の通りプライム市場のすべての上場維持基準に適合している旨の通知を受けましたが、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の進捗につきましては、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

2024年5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」について

基準日においても、正式に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
	2024年3月31日時点 ※	64,023	13,996	71.0	86
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、2024年3月末の株主名簿を基に、当社にて試算
流通時価総額は、2024年1月～3月の日々の株価最終価格の平均値2,186.1円にて試算

- ・ 企業価値向上へ安定収益、積極的な株主還元、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）、1:2の割合で株式分割を実施（2024年1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（2024年3月31日現在）

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）= 9.0%（2024年3月期）に対して、
株価2,186.1円（2024年1～3月終値の平均値）であるため
2024年3月期PER（株価収益率）= 7.72倍
同実績PBR（株価純資産倍率）= 0.64倍 と改善は道半ば

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

中計最終年度目標値を確実に達成して更なる成長ステージへ

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 35.8% 自己資本比率 34.9% (2024年3月末現在)

- ・増資完了（新株予約権の行使）や利益積上げで純資産増加
- ・他方、営業資金効率の改善で有利子負債削減が進み、自己資本比率は向上（30.6%→34.9%）

現預金 76億円 (2024年3月末現在 前年同期比+10.4%)

有利子負債額 290億円 (同△19.4%)

短期175億円 (同△40億円)

長期114億円 (同△29億円)

- ・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

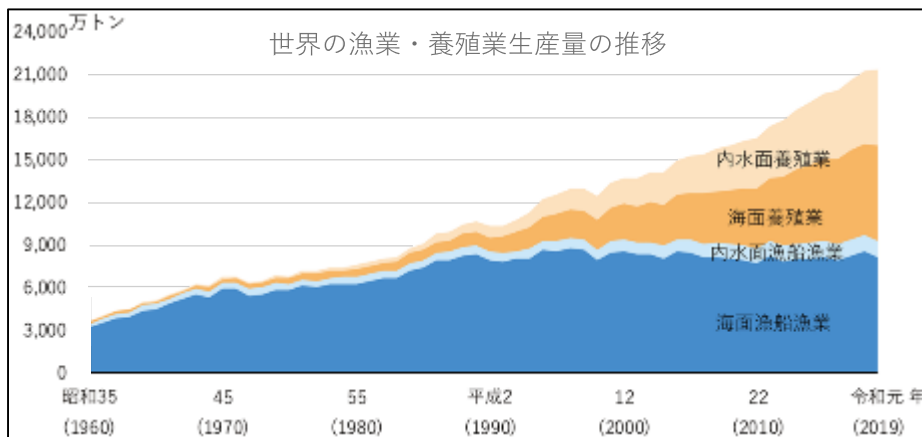
【脅威：Threats】

- ⇒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

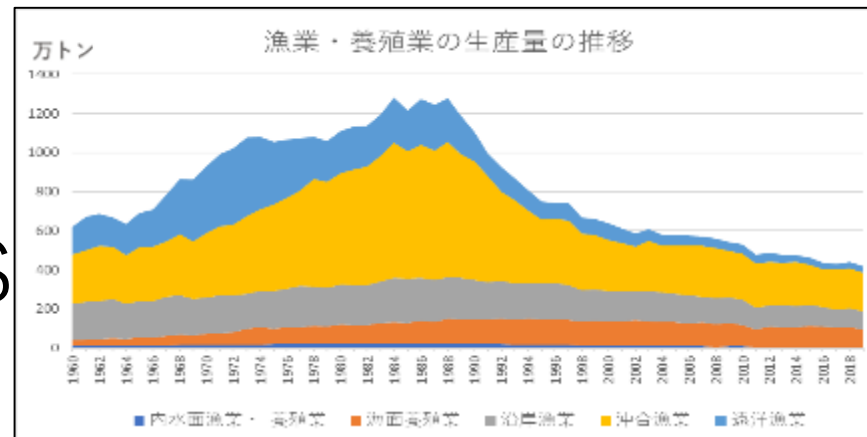
日本の水産業は縮小傾向だが世界の水産業は成長産業

世界の漁業・養殖業



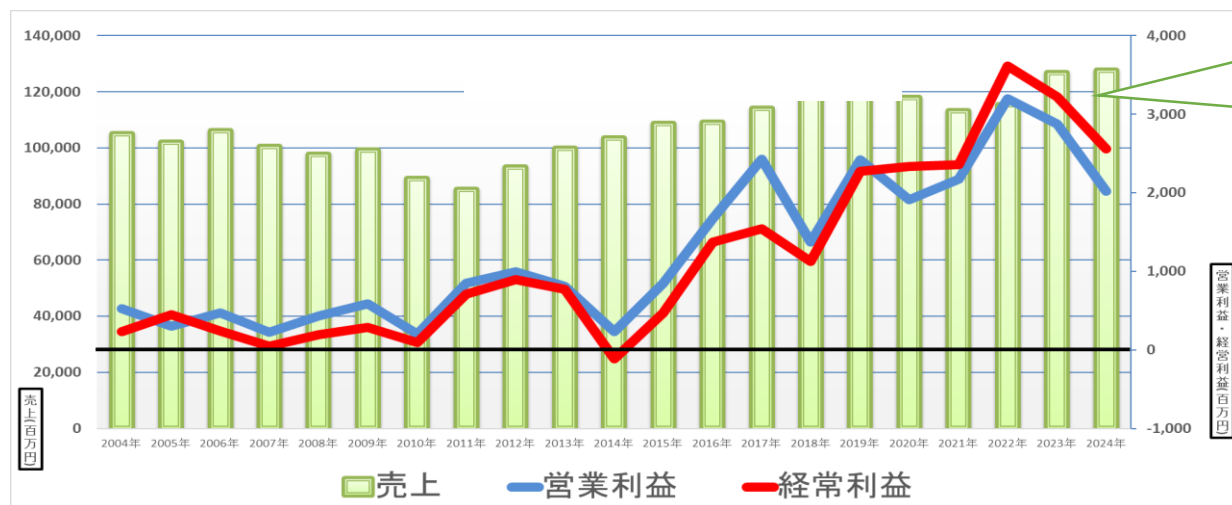
日本の漁業・養殖業

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

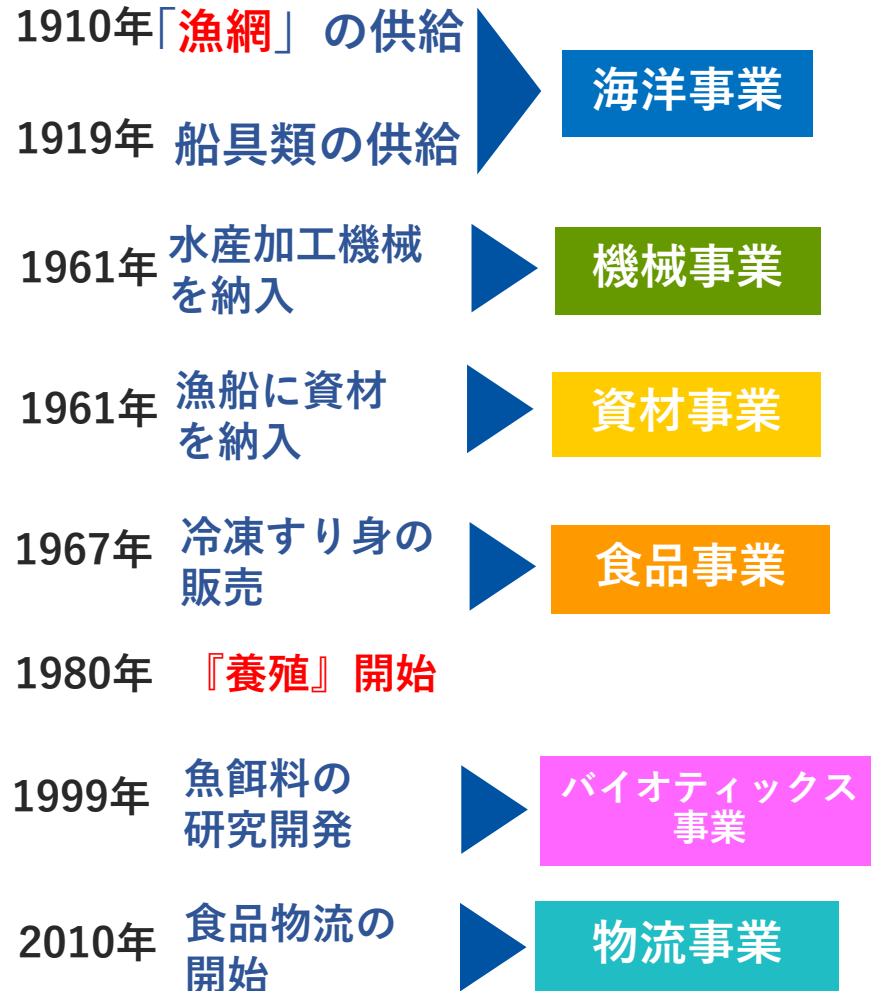
会社概要・特徴・強み

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
創立年月日	1919年8月17日（創業1910年）：今年で創立105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127,754百万円、営業利益2,020百万円（2024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1,043名）（2024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18社（国内16社、海外2社）、持分適用関連会社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

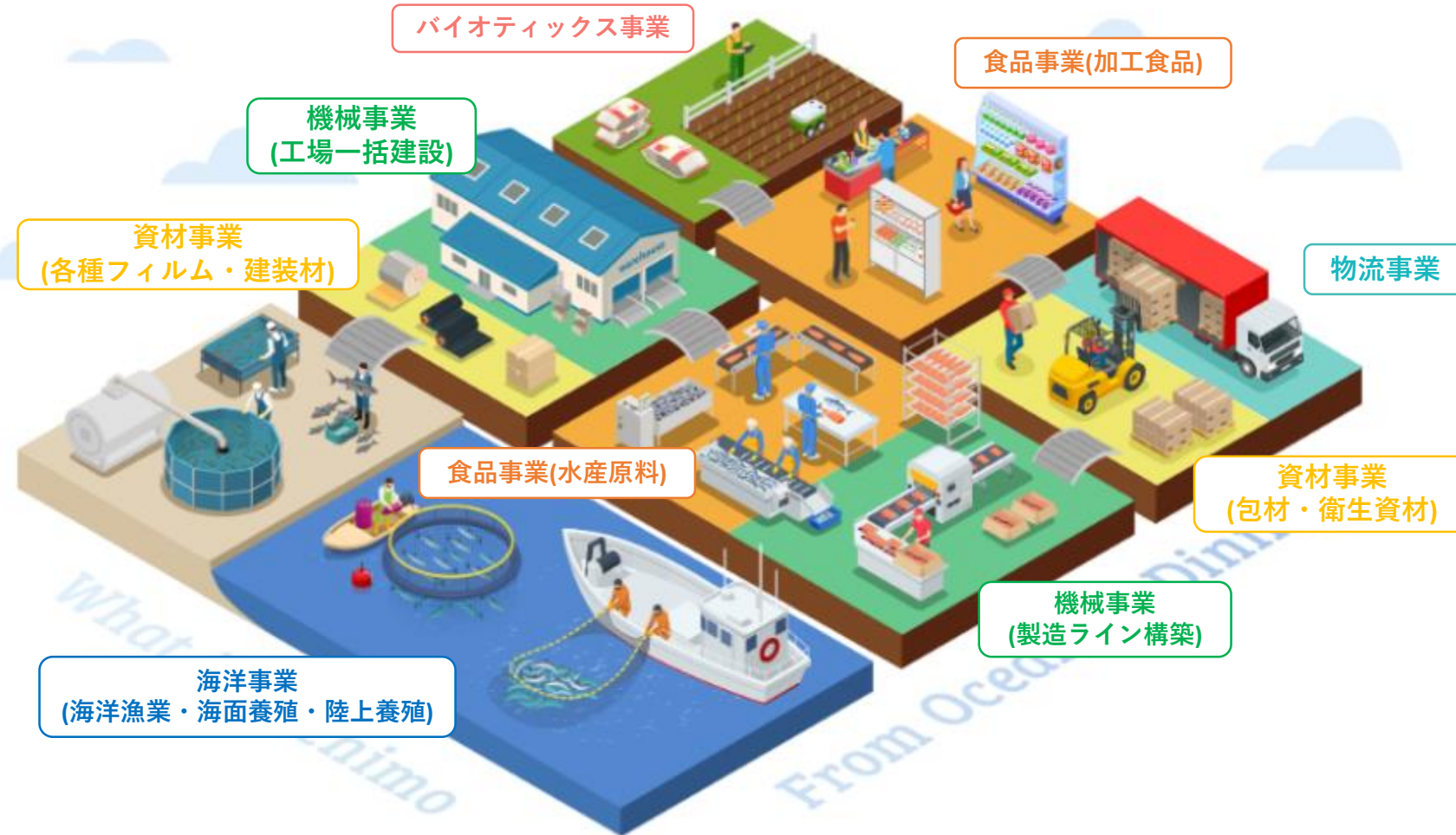
「浜から食卓までを網羅し繋ぐ」独自のビジネスプラットフォームを確立*

*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】



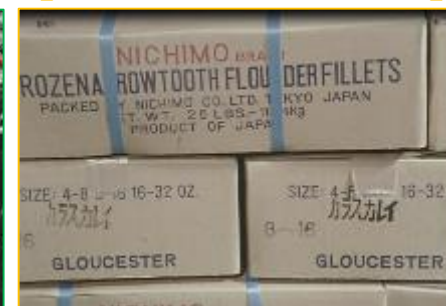
食品事業 【すり身の販売】



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】



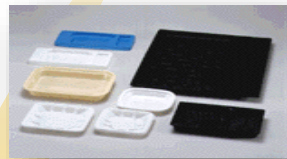
各種機械や設備の提案をはじめ、製造ラインを含めた新工場建設まで、総合エンジニアリングで総合監理事業を展開

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

【食品用トレイ、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イ、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

決算のポイント：増収確保だが、事業整理・コスト増などで減益

売上高：127,756百万円 前期比+0.7%（業績予想修正前増減率△2.5%）

営業利益： 2,020百万円 同△29.7%（同上△34.8%）

- ・ALPS処理水問題など外部環境は厳しかったが、過去最高に迫る売上高を計上
- ・主要事業は、「期初前提条件との相違」もあり食品352百万円、資材87百万円の減益
- ・加えて、事業再構築・整理の一環として605百万円を損失計上

期初前提条件との相違

インバウンドや外出需要は想定通り回復傾向にありながらも、継続する物価上昇で、個人消費が低迷
製造コストの高止まりに加え、中国等の水産物禁輸措置による原料相場上昇も影響

主要4事業の概況

- | | |
|-----------|---------------------------------------|
| 食品事業：減収減益 | すり身の市況悪化、助子の量販向けコスト増を価格転嫁できず大幅減益 |
| 海洋事業：増収減益 | 漁網・養殖関連資材販売は堅調も、海苔機製造子会社の在庫評価減により一転減益 |
| 機械事業：増収増益 | 為替の影響を追い風に、中小型案件を着実に積み上げ |
| 資材事業：減収減益 | 原料高騰分の製品・販売価格転嫁に苦戦 |

2024年3月期決算：増収減益、投資有価証券売却益により当期純利益は最低限を確保

売上高：127,756百万円（+0.7%）

海洋・機械事業が牽引し、過去最高に迫る売上高を計上

営業利益：2,020百万円（△29.7%）

機械事業は増益確保も、食品事業はすり身市況悪化、資材事業は価格転嫁苦戦、加えて子会社の損失計上により大幅減益

(単位：百万円)	2023年 3月期	構成比 (%)	2024年 3月期	構成比 (%)	前期比 (%)	期初計画 (2023年5月 発表)	直近計画 (2024年4月 発表)
売上高	126,829	100.0	127,756	100.0	+0.7	131,000	127,500
売上総利益	11,315	8.9	10,780	8.4	△4.7	—	—
販売費及び 一般管理費	8,441	6.7	8,760	6.9	+3.8	—	—
営業利益	2,874	2.3	2,020	1.6	△29.7	3,100	2,000
経常利益	3,220	2.5	2,562	2.0	△20.5	3,500	2,550
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,437	1.9	2,349	1.8	△3.6	2,500	2,300

事業別動向（前期比）

事業再構築・整理の一環として、食品・海洋・物流子会社の損失605百万円を計上

(単位：百万円)		2023年3月期	構成比 (%)	2024年3月期	構成比 (%)	増減
全体	売上高	126,829	100	127,756	100.0	+926
	営業利益	2,874	—	2,020	—	△854
食品	売上高	82,907	65.4	82,288	64.4	△618
	営業利益	2,170	50.8	1,636	45.1	△534
海洋	売上高	20,978	16.5	21,813	17.1	+835
	営業利益	617	14.5	503	13.9	△114
機械	売上高	11,244	8.9	12,259	9.6	+1,014
	営業利益	945	22.1	966	26.6	+21
資材	売上高	8,790	6.9	8,506	6.7	△283
	営業利益	437	10.3	349	9.6	△87
バイオティックス	売上高	312	0.2	309	0.2	△2
	営業利益	13	0.3	24	0.7	+11
物流	売上高	2,489	2.0	2,469	1.9	△19
	営業利益	△46	—	△120	—	△73
その他*	売上高	107	0.1	109	0.1	1
	営業利益	86	2.0	148	4.1	+61
全社費用		△1,351	—	△1,489		△137

*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 すり身の市況悪化、助子の量販向け価格転嫁進まず大幅減益

(単位：百万円)	2023年3月期	利益率 (%)	2024年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	82,907	—	82,288	—	△618
営業利益	2,170	2.6	1,636	2.0	△534

- < 鮮凍水産物 > (44.5%) カニは相場の下落の影響を受け減収だが、通販・業務用向けの販売が好調に推移し増益
助子は土産向け販売が堅調に推移し増収も、量販店向けが原料高騰等の上昇分を販売価格に転嫁できず大幅減益
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たことに加え、新規案件が計画通りに進まず減収減益
- < 加工食品 > (35.6%) 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への転嫁を進め、販売数量を確保するも、煮魚・焼き魚での販売が苦戦し売上前期並み減益
- < すり身 > (19.9%) 昨年から断続的な原料相場の下落が年末に底を打ち、年末商戦に販売攻勢をかけるも挽回には至らず減収減益

海洋：増収減益 漁網・養殖関連資材販売は堅調も、海苔機製造子会社の在庫評価減により一転減益

(単位：百万円)	2023年3月期	利益率 (%)	2024年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	20,978	—	21,813	—	+835
営業利益	617	2.9	503	2.3	△114

- < 養殖部門 > (49.4%) 養殖魚の需要は堅調に推移し増収も、海苔機の製造・販売する子会社において在庫の評価見直しにより大幅減益
- < 漁網・漁具資材部門 > (43.2%) 近海での一部魚種の豊漁に伴い各種資材の購買意欲が高まり、需要が増加したことにより増収増益
- < 船舶・機械部門 > (7.4%) 船舶用機器類ならびに船用品のきめ細かな営業活動が功を奏し増収増益

主力事業の状況② 機械事業・資材事業

機械：増収増益 省人・省力化設備の需要の高まりと円安効果により輸出が好調

(単位：百万円)	2023年3月期	利益率 (%)	2024年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	11,244	—	12,259	—	+1,014
営業利益	945	8.4	966	7.9	+21

<国内> (84.9%) 食品加工業界における機器類の増設や更新などの中小型案件を確実に積み重ね増収増益

<海外> (15.1%) 円安による輸出面でのメリットを享受しながら、省人化を目的とした豆腐・総菜など各種生産設備の需要が増加し増収増益

資材：減収減益 化成品・農畜資材の原料高騰分を販売価格転嫁に苦戦

(単位：百万円)	2023年3月期	利益率 (%)	2024年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	8,790	—	8,506	—	△283
営業利益	437	5.0	349	4.1	△87

<化成品> (93.6%) 合成樹脂ならびに包装資材における各種商材の原料価格高騰に対し、製品・販売価格への転嫁が計画通りに進まず減収減益

<農畜資材> (6.4%) 農業用資材・肥料が、それぞれ原料価格高騰の高止まりにより、販売で苦戦し減収減益

貸借対照表（要約）

- ・ 増資完了（新株予約権の行使）や利益積上げで純資産増加
- ・ 他方、営業資金効率の改善で有利子負債削減が進み、自己資本比率は向上（30.6%→34.9%）

	資産の部			負債・純資産の部			
	(単位：百万円)	2024年3月期		前期末比増減	(単位：百万円)	2024年3月期	前期末比増減
流動資産		56,596	+1,444	流動負債		38,806	+849
現金及び預金		8,358	+744	支払手形・買掛金		16,273	+3,690
受取手形・売掛金		17,671	+509	短期債務		17,586	△4,049
商品及び製品		24,778	+139	契約負債		2,082	+211
固定資産		24,378	+1,004	固定負債		13,937	△2,658
有形固定資産		9,174	△711	純資産		28,349	+4,254
無形固定資産		761	△10	株主資本		23,298	+2,373
投資その他の資産		14,442	+1,726	その他包括利益計		5,034	+1,879
資産合計		81,092	+2,445	負債・純資産合計		81,092	+2,445

キャッシュ・フロー計算書

- ・ 営業キャッシュ・フローは、大幅改善。
懸案事項である水産物の不安定な相場変動に備えた在庫資金確保の必要性を、
拡販並びに営業資金効率の改善で対応。有利子負債の圧縮（短期借入金返済）が進む

(単位：百万円)	2022/4-2023/3	2023/4-2024/3	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	+912	+6,629	+5,717	税金等調整前当期純利益 + 3,521 売上債権の増加△28 棚卸資産の増加△416 仕入債務の増加 + 3,635
投資活動によるキャッシュフロー	△1,268	+1,276	+2,544	投資有価証券の売却による収入 + 2,346 有形・無形固定資産への投資△1,049
フリーキャッシュフロー	△356	+7,905	+8,261	
財務活動によるキャッシュフロー	+1,618	△7,282	△8,900	短期借入金の純減額△6,577 配当金の支払額△744
現金及び現金同等物の 四半期末残高	6,939	7,658	+719	

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

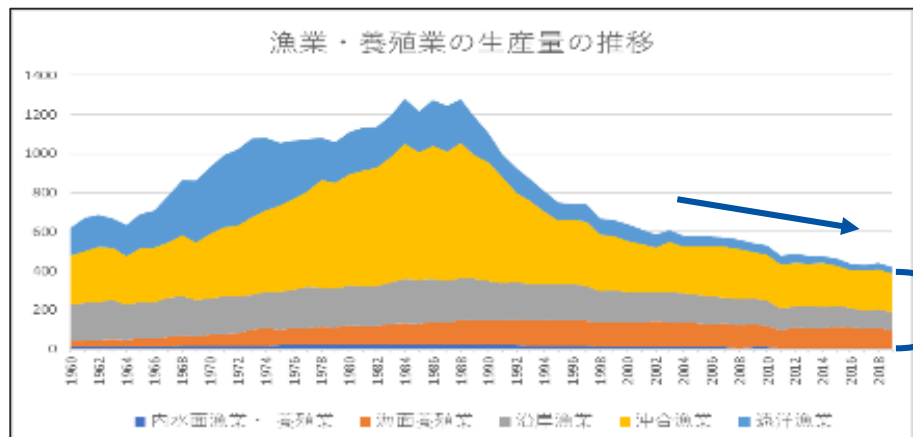
1. 企業価値向上策の推進

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



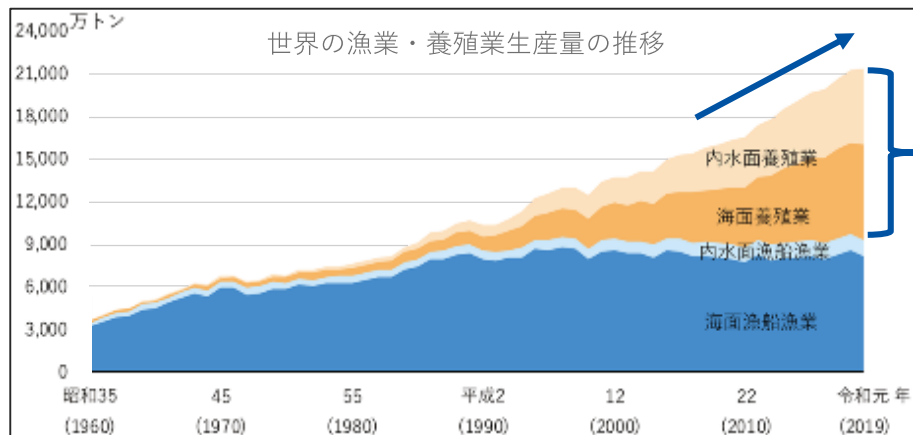
魚の生育は環境に優しい

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



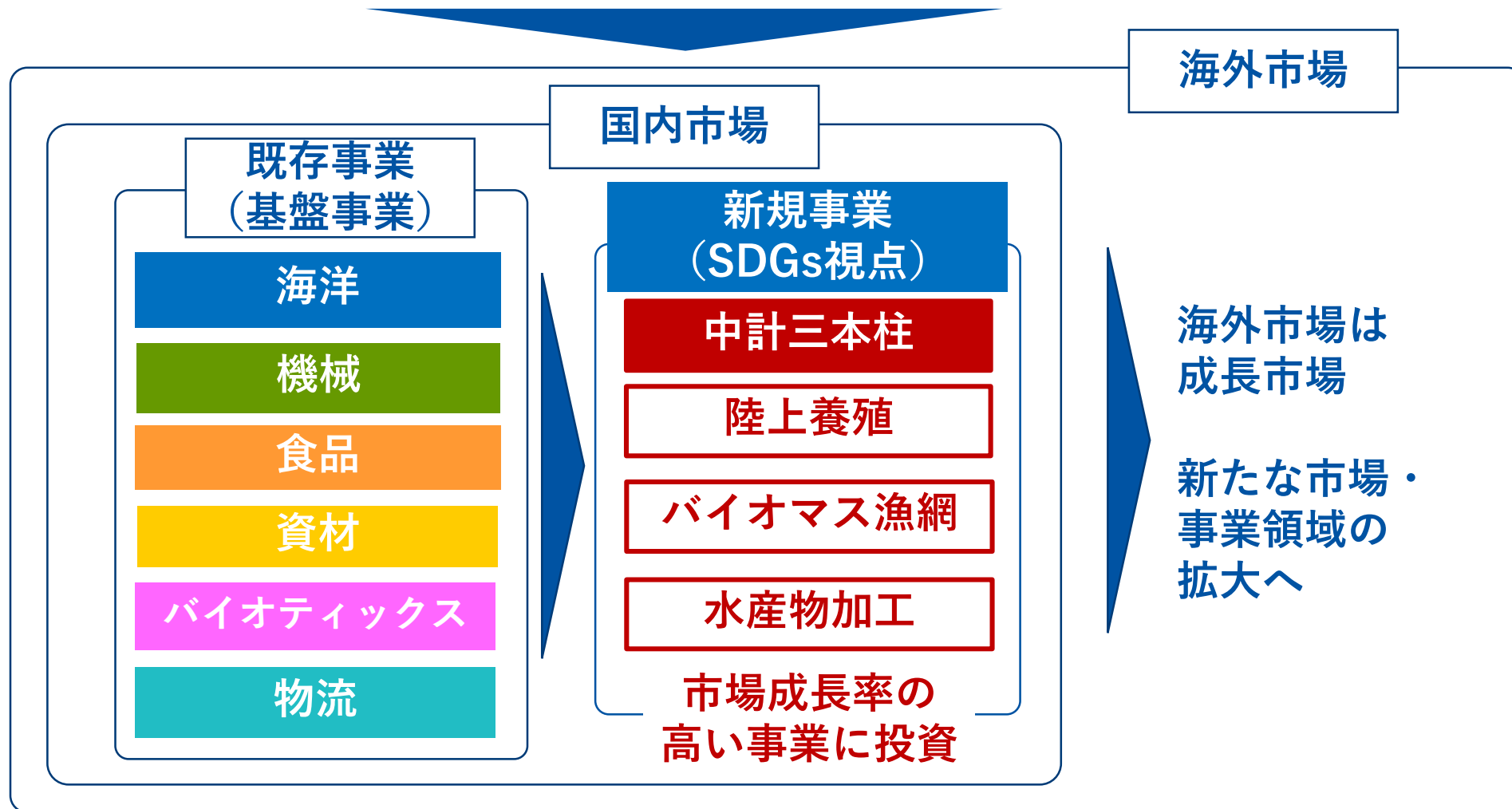
長年にわたり積み上げてきたノウハウや知見から、
生分解性プラスチックを用いた海洋資材を開発・実用化

- 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）

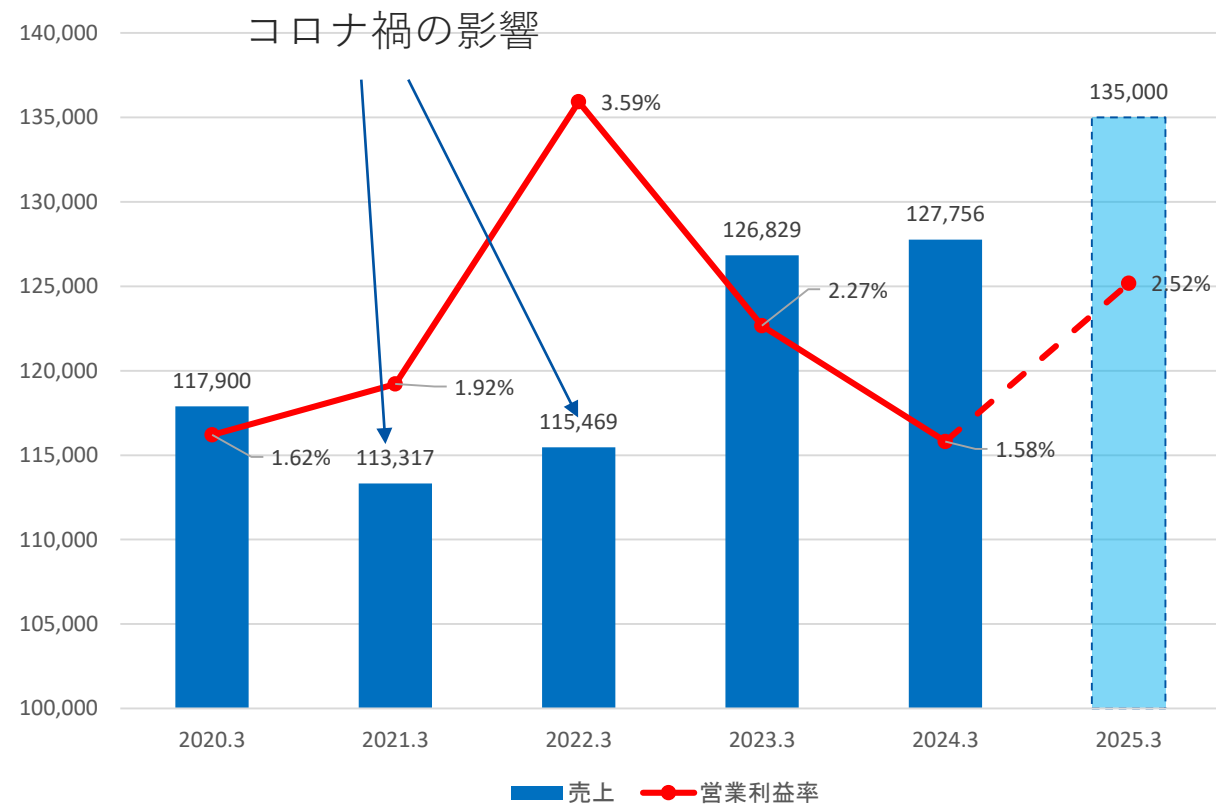
2025年3月期は、来期からの新中期経営計画に備えて事業基盤再強化の1年中計最終年度目標値を確実に達成して更なる成長ステージへ

単位：百万円	2024年3月期 実績	2025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)
売上高	127,756	135,000	+ 5.7%	130,000
営業利益	2,020	3,400	+ 68.3%	3,300
経常利益	2,562	3,600	+ 40.5%	3,500
ROE	9.0%	—	—	10.0%
海外 売上比率	8.8%	—	—	20.0%

過去5年の業績推移：利益創出力は安定化、営業利益20億円以上稼ぐ力はついてきた

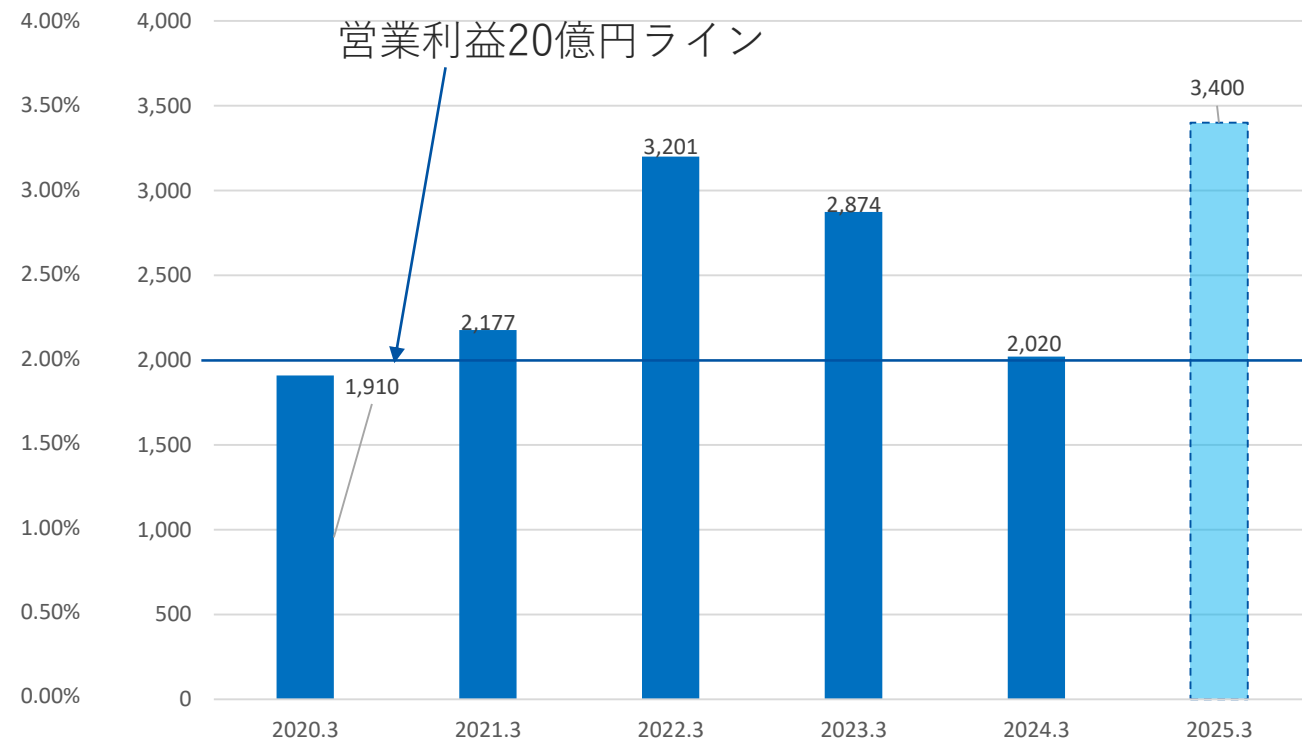
過去5年の売上高・営業利益率

(単位：百万円)



過去5年の営業利益

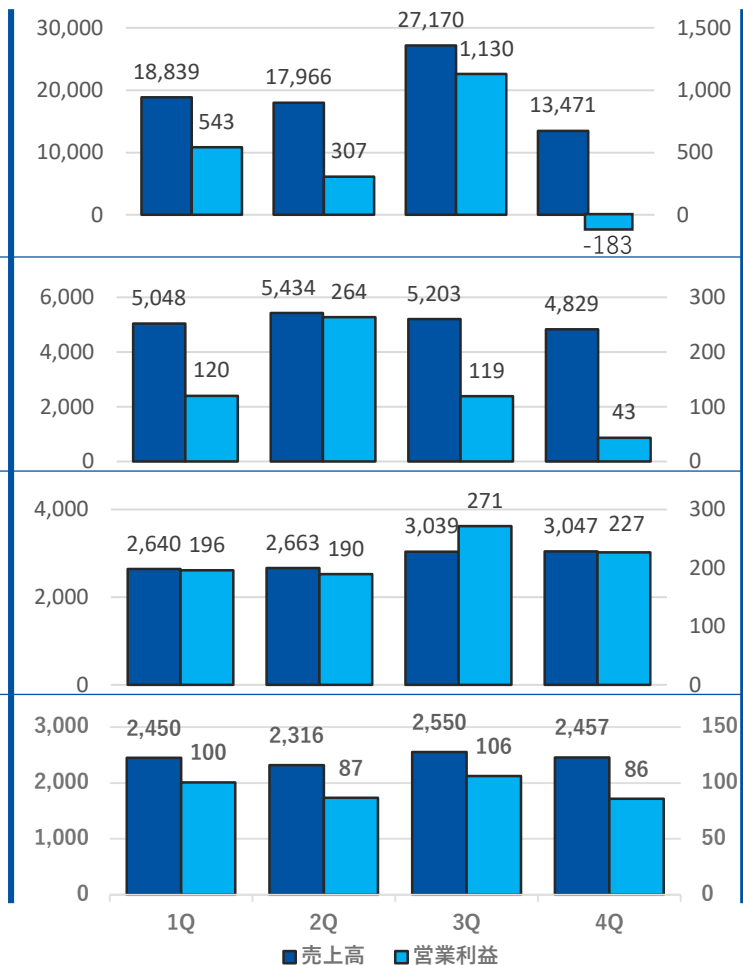
(単位：百万円)



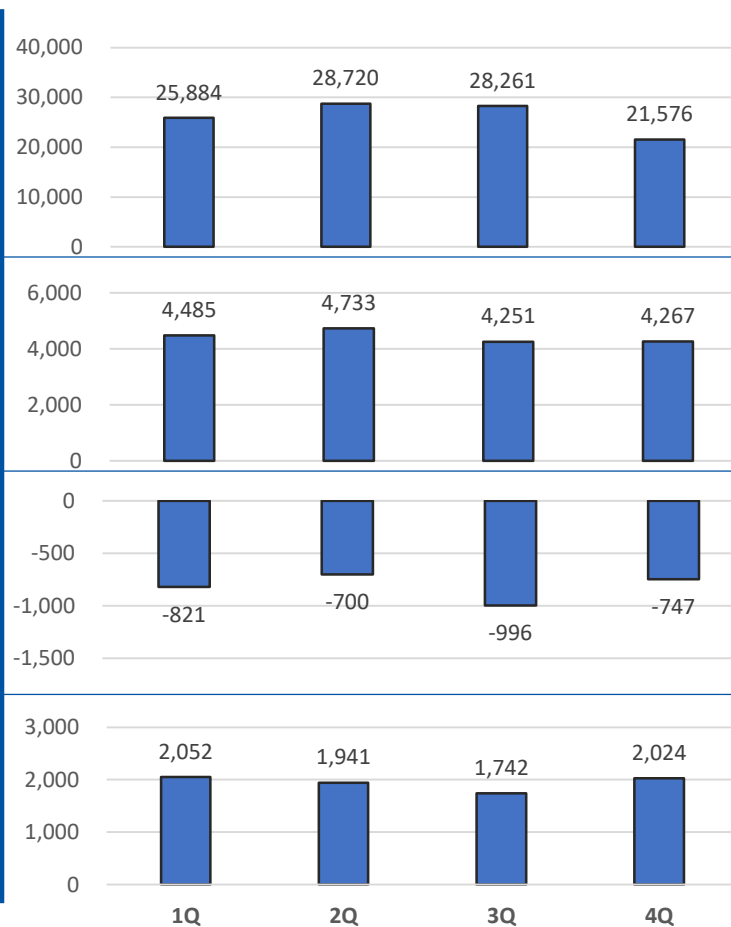
更なる企業価値向上への課題① 各事業の個別戦略の総合的な最適化が必要

事業ごとの異なるビジネスサイクルを意識して、個別事業戦略の積み上げで全体最適化を図る

四半期毎の過去5年
売上・セグメント利益の推移



四半期毎の過去5年
運転資金（借入金）の推移



ビジネスサイクルの特徴

- ・3Qの年末商戦が収益最大化
- ・4Qは資金回収あるも1～10月まで買付時期により恒常的に大量の資金需要が発生
- ・漁船メンテナンスにより収益は上期偏重型
- ・大型案件の受注により収益の変動要因あり
- ・商社機能により年間を通じて安定的な収益構造

更なる企業価値向上への課題②： セグメント毎に多様な事業特性と課題解決戦略

事業ごとにビジネス特性や課題点が違うので、個別に課題解決を進めていく

	年間平均成長率	ビジネスの特性と課題	課題解決への戦略
食品	売上高2.1% セグメント利益1.8%	売上規模最大だが、 資金負担多く収益性に課題	高付加価値の商材開発・拡販で 収益性を改善 ⇒食品加工強化に注力
海洋	売上高3.6% セグメント利益-4.6%	バイオ漁網漁具や養殖開発など 成長分野であるが投資コスト増で 利益成長率は現状マイナス	漁具や養殖開発技術を応用した エンジニアリング・ソリューション サービスの提供で早期収益化へ
機械	売上高6.2% セグメント利益19.6%	規模・収益ともに柱に成長 人材不足で利益額拡大途上	継続的に人材投資、 メーカーのM&Aも視野に入れ、 盤石な収益体制を構築
資材	売上高-6.5% セグメント利益2.4%	商社機能により安定収益も 主力の建装材が縮小傾向	新商材として生分解性フィルムなど 他事業との連携で新規販路を開拓へ

次期中期経営計画への向けての当社の今期の課題（まとめ）

稼ぐ力についてはきたが、事業別戦略を財務戦略と併せて総合的に管理するステージへ

①利益創出力は安定化しつつある

⇒営業利益は安定して20億円以上稼ぐ力についてはきた

②但し、利益の成長性に課題・営業CFも安定していない

⇒事業ポートフォリオの分散が収益の安定化には貢献しているが、各セグメント利益の成長性や底上げに直結していない

今期に向けて

各事業のビジネス特性を踏まえ総合的にマネジメントするステージへ
各事業の特性を活かしつつも、資金効率を高めて収益の最大化を推し進める！

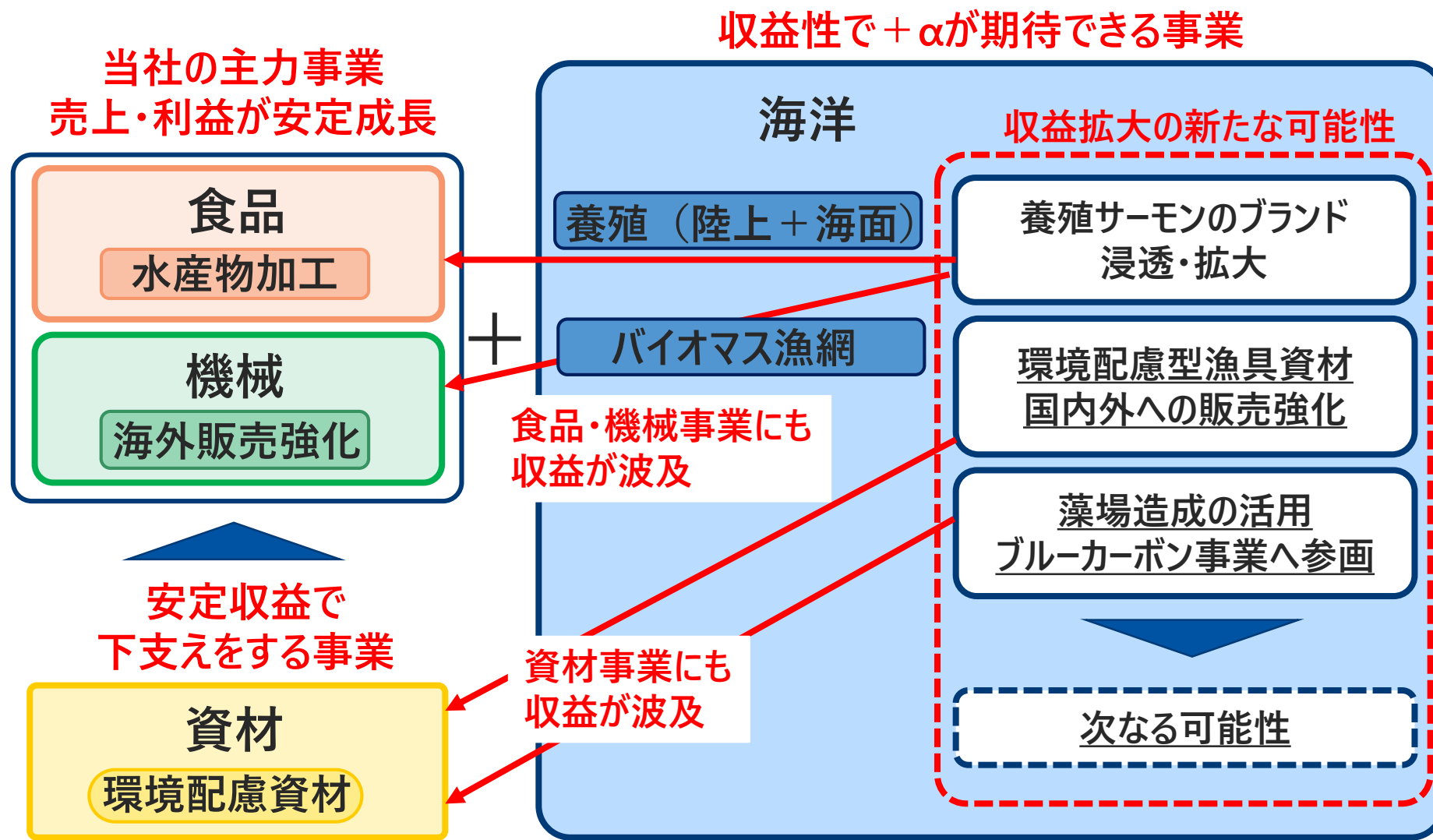
次期中期経営計画

全社横断事業(養殖など)で新たな価値を創造し、更なる成長ステージを切り拓く！

1. 企業価値向上策の推進

③SDGs視点の成長戦略の展開

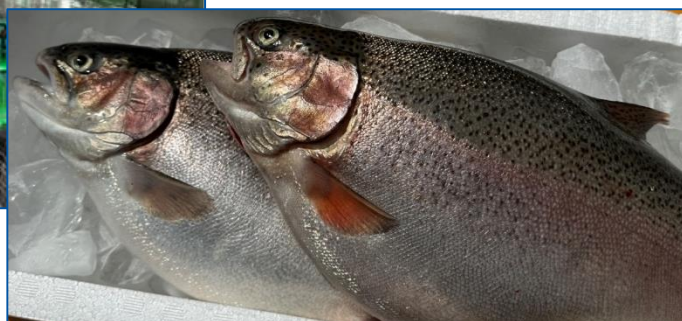
収益構造：主力の食品事業・機械事業 + α の海洋事業





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」のブランド化を推進中

【養殖場施設内とみらいサーモン】 【SAKANA&JAPAN FESTIVAL 2024（魚ジャパンフェス）】



(進捗状況・2024年4月末現在)

- ・ 2023年10月中旬に初出荷を迎え年間300t生産へ
- ・ 地域に根差すブランドとしての展開だけでなくイベントを通じて首都圏での知名度向上へ
- 将来的には10倍の生産能力、年間約3,000t生産へ計画策定中
- 大阪で開催された「魚ジャパンフェス」に出展し「みらいサーモン贅沢丼」を提供し好調な売れ行き

「久慈育ち琥珀サーモン」順調に生産
地域活性化にも貢献



ニーズが高いトラウトの
生産にも新たに着手



- ・久慈市×久慈市漁業と連携し地域に根差したブランドへ
- ・生産拡大に向けて養殖サークルを増設
- ご当地サーモンとして地場産業の活性化に貢献
- 養殖サークルを2年連続、2基増設し養殖規模拡大へ
- 不確実性の高い天然資源の依存度を下げ漁師の収益安定化に貢献

- ・高収益が見込めるトラウトサーモンの生産を新たに開始
- ・初めての試みになるものの順調に育つ
- 大手スーパーや外食チェーンに向けて商談中
- 蓄積されたノウハウを基に養殖事業の安定化に貢献
- 斃死率を下げより高収益化へ



バイオ・生分解性由来の漁具資材の開発を進めニーズを的確に掴み拡販に努める
 漁具の耐用期間と環境配慮の両立→世界的にもニチモウ独自の技術開発

FADs(人工浮き漁礁)

回遊魚であるマグロやカツオが浮いた漁礁に集まる習性を利用した漁具。
 石油由来のFADsが数多く漂流しておりゴーストフィッシングの原因に

【外部環境】

一部の国ではバイオ・生分解性素材を用いたFADsの利用を2027年に完全義務化するなど石油由来の漁具資材の代替が加速

【当社の取り組み】

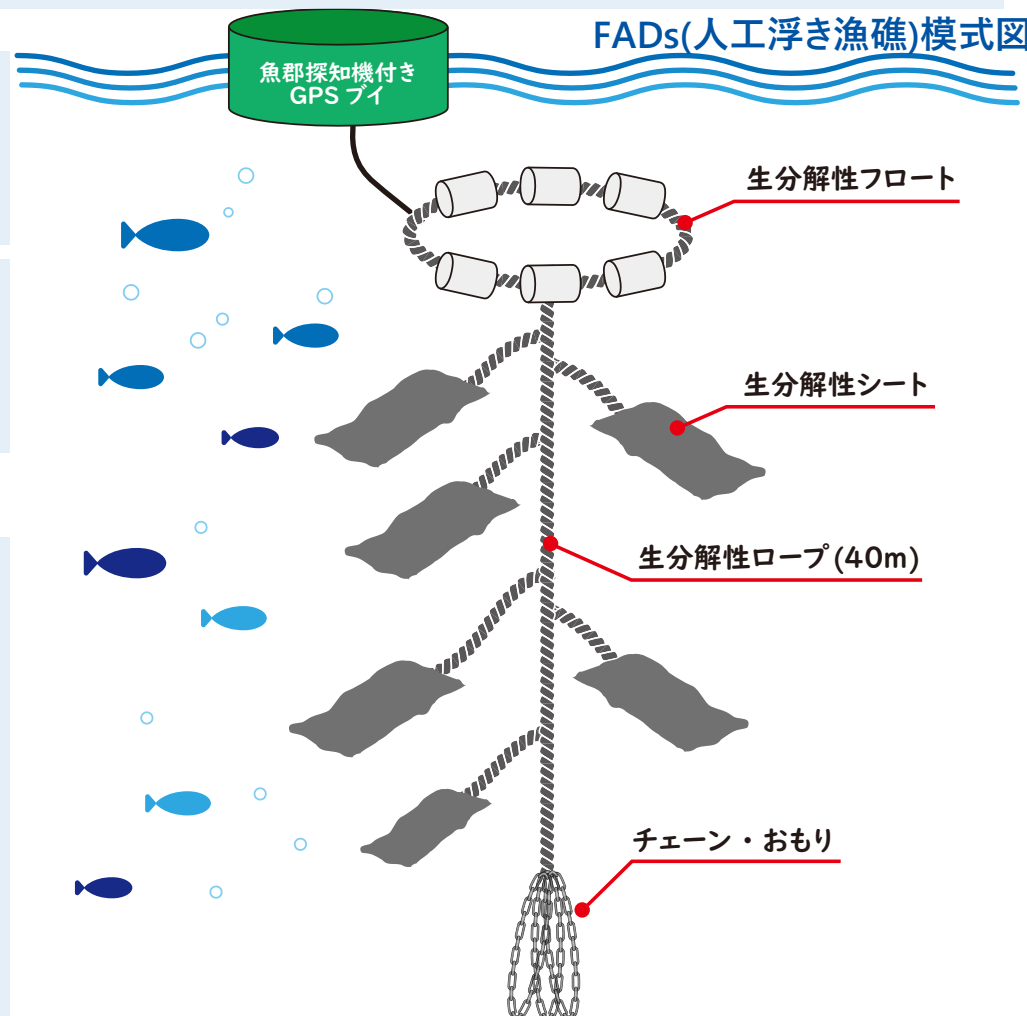
・FADs資材を生分解性由来へ置換

天然繊維由来の資材と比較し耐久年数が長く漁具性能が優位
 →壊れにくいことで荒天時の流出を防ぐことができる

・ゴーストフィッシングへの配慮

海洋生物が絡まらないデザインにしたことで事故を未然に防ぐ

⇒ 当社バイオ・生分解性漁具資材の拡販を進め環境負荷低減に貢献



海洋生物の作用によって大気中のCO₂を海中に吸収し蓄積するブルーカーボンが注目

ブルーカーボン

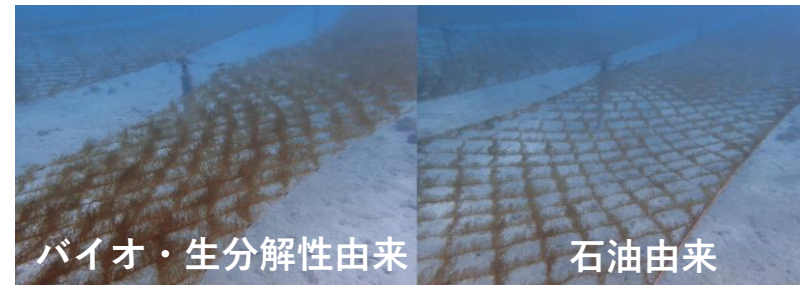
海洋生物の活動で莫大のCO₂を吸収し
炭素の固定期間も長い



- ・ブルーカーボン生態系はグリーンカーボン生態系(森林など)と比較して多くの吸収が可能
- ・海洋は陸地の2倍以上の面積がありブルーカーボン生態系の構築が期待

当社開発のバイオ・生分解性漁具は
海藻の生育に優位性

モズクにて実証試験を開始



1か月後のモズク成長比較



3か月後のモズクの様子

- ・バイオ・生分解性由来と石油由来の網と比較
- バイオ・生分解性由来の網のほうが種付きが良く初期成長が早い
- 荒天時や流れの早い場所でも安定した養殖が期待



紋別市に拠点を要する「ヤマイチ水産」×「オホーツクニチモウ」の連携によって
新たなシナジー効果を創出し紋別市の地方創生に貢献

ヤマイチ水産



紋別の前浜で漁獲されたホタテを中国向けに取り扱う
→禁輸の影響で在庫が滞留
→オホーツクニチモウへの在庫提供により滞留解消
→すり身・フィッシュミール増産に専念



オホーツクニチモウ



国内向けにホタテ加工を担う
→ヤマイチ水産の滞留在庫を引き受け国内向けに加工
→動向に合わせて供給し利益確保を狙う

両社は紋別市に拠点を構えており魚介類の運搬や連携が容易
ホタテはふるさと納税返礼品などとして、国内での根強い需要が継続
→紋別市の二大食品製造工場連携し、互いの強みを活かして商機を狙う

2. 投資・資本政策

設備投資計画：進捗率低いが着実に投資を実施

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（設備投資）
30億円
- ④M & A 資金（既存事業強化）
20億円
- ⑤その他（システム開発費用）
10億円

2024年3月期末時点 投資累計額

- ①陸上養殖事業化 5.7億円（2024年3月期：1.2億円）
⇒Phase 2(年間生産量300t→3,000t) 移行検討中
- ②バイオマス漁網実用化 1.9億円（2024年3月期：0.9億円）
⇒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 16.6億円（2024年3月期：2.0億円）
⇒紋別地区水産物加工工場へ機器類増設
- ⑤その他（システム費用） 4.9億円（2024年3月期：2.3億円）
⇒インボイス・電帳法に対応したシステムの改修

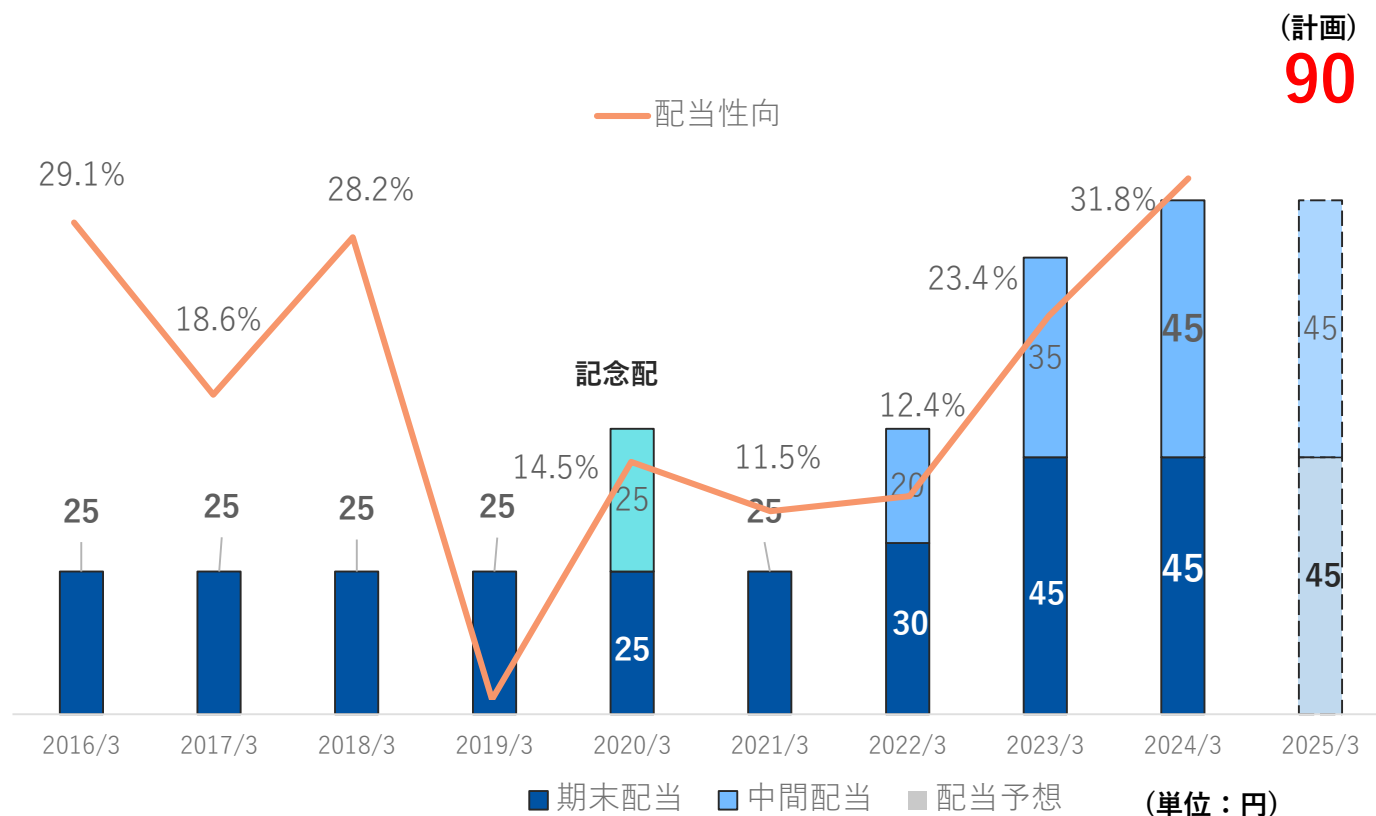
調達額 19.4億円
新株予約権発行（2023年6月行使完了）
当初調達金額 約18.6億円
①陸上養殖建設資金 15億円
②バイオマス漁網実用化研究開発資金 3.6億円

- 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水産物加工設備、⑤システム開発については引き続き積極的な投資を継続
- ④M&Aについても複数候補案件があり、慎重に検討中

配当金：2025年3月期予想は、2024年3月期同様の年間90円

2024年3月期・2025年3月期(計画)：1株当たり年間配当90円(中間45円+期末45円)

- ・2024年3月期：営業減益だがキャッシュ創出力（EBITDA又は営業キャッシュフローを想定）が安定してきたので、2023年3月期（分割前）比実質+20円の年間90円
配当性向は30%を超過
- ・2025年3月期：業績回復軌道を前提に、2024年3月期並みの年間90円を計画 ※累進配当政策は維持



* 2017年3月期以前は併合前の数字を、2024年3月期中間期以前は分割前の数字を調整

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)
SNS(X:旧Twitter)の運用開始(1月)
- ・ 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SNSの運用を開始し当社事業を積極的にPR

当社事業の取り組みを周知する場として、
会社紹介動画の制作やSNS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

X(旧Twitter)にて発信



- ・1月にニチモウ公式X(旧Twitter)の運用を開始
- ・当社グループの事業やイベントなどを日々積極的に発信することでステークホルダーのみならずとのコミュニケーションを図り認知度向上

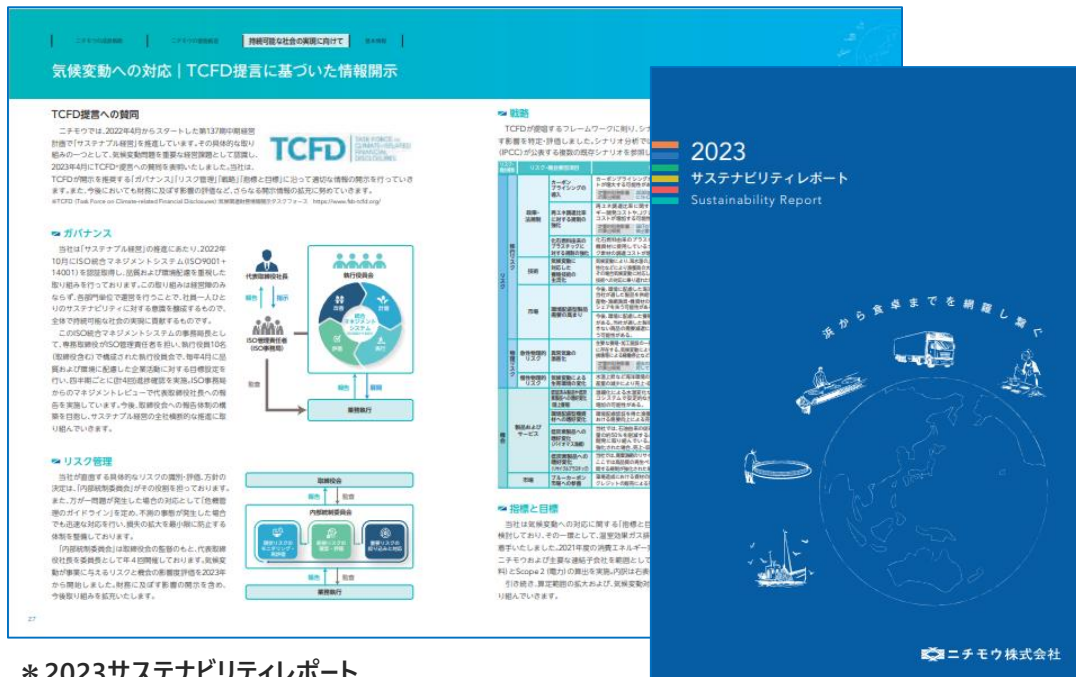
個人向けIR説明会の実施などの活動を積極的に実施し、更なる認知度向上を目指す

サステナビリティレポートを拡充(2024年7月発行予定)

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（2021年12月17日）から3年（2025年）を目途に充足

2023年6月23日時点でエクस्पラインとしていた項目	
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

本年6月21日開催予定の第138回定時株主総会にて、独立社外取締役3分の1以上の選任議案を上程
⇒目標を一年前倒して、すべての項目でコンプライ



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正式にクリア**
 - ◎1日平均売買代金 [移行時 7百万円] ⇒ [直近1年平均 (2023/12/31時点) 86百万円]
 - ◎流通株式時価総額 [移行時 5,028百万円] ⇒ [3/31現在 13,996百万円]
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 (2024年3月期9.0%) で、
PER (2024年3月期PER=7.72倍) も改善傾向にあり、
PBR = ROE × PERより、両指標の向上でPBRの上昇を図る
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、**充足の目標を前倒しで達成へ**

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

2024年5月