

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)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2023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9月30日	25,045	6,283	65.7	32
	2023年3月31日	28,671	8,840	67.4	36
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、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9月30日は昨年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、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5月12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

## 流通時価総額：基準適合まであと一歩

		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9月30日時点	25,045	6,283	65.7	32
	<b>2023年3月31日時点</b>	<b>28,671</b>	<b>8,840</b>	<b>67.4</b>	<b>36</b>
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			✓		

- ・ 流通株式数は発行済株式総数4,248,200株の67.4%と流通株式比率は依然として高水準
- ・ 売買代金については東証における基準日時点においても基準をクリア
- ・ 流通株式時価総額は基準適合に向けて着実に進展

◎安定した収益、適正な株主還元を武器に積極的なIR活動で流動性を活性化  
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日の第1回新株予約権発行から約半年、3月末日時点の行使率（約64%）希薄化を伴う施策であったが、資金使途への理解を得られ株価も堅調に推移

## 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3,083.3円（2023年1～3月終値の平均値）であるため  
2023年3月期PER（株価収益率） = 4.52倍  
同実績PBR（株価純資産倍率） = 0.50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 45.8 % 自己資本比率 30.6 % (2023年3月末現在)

- \* 積極的な設備投資を実行するため、新株予約権発行・新規で長期借入金を調達
- \* 長短の借入バランスを是正するため、新規で社債を発行 (総額35億円)

現預金 69億円 (2023年3月末現在 前年同期比+24.56%)

有利子負債額 360億円 (同+3.9%)

短期216億円 (同△30億円)

長期143億円 (同+43億円)

- ・ 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）

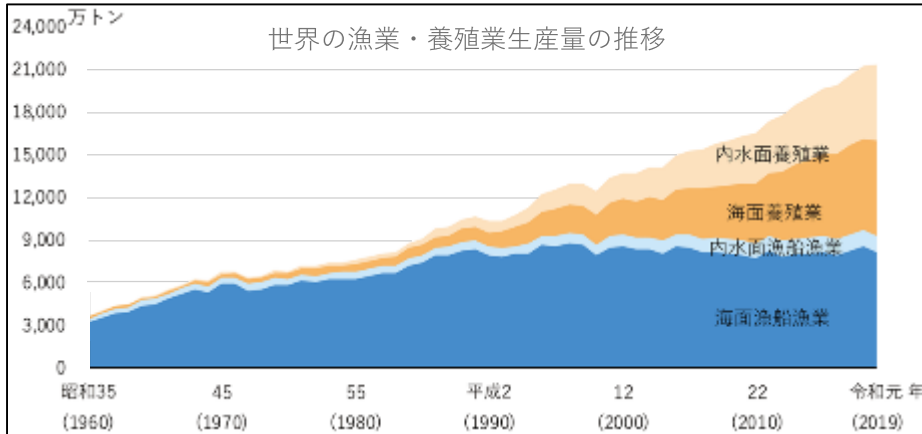


## 日本の水産業は縮小傾向だが世界の水産業は成長産業

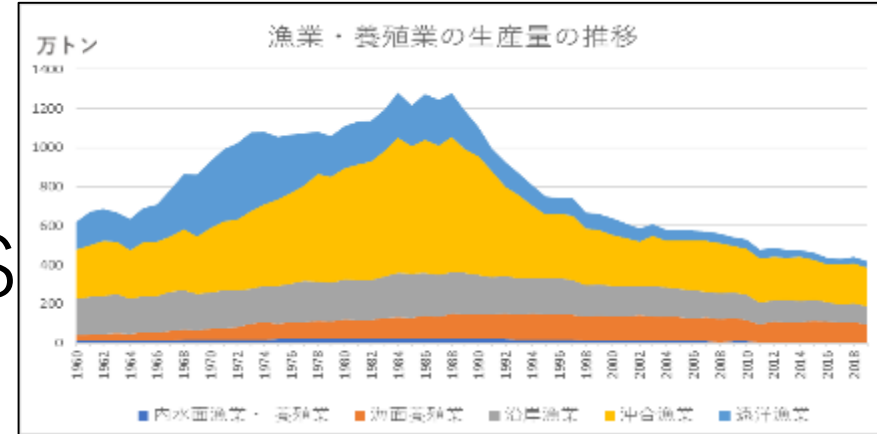
世界の漁業・養殖業

日本の漁業・養殖業

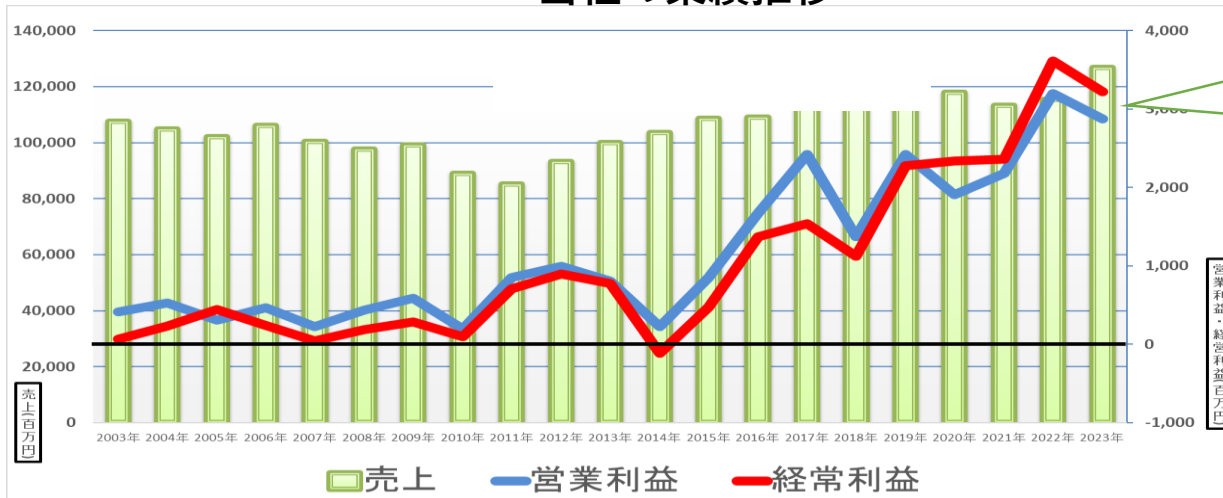
出所：水産庁



VS



当社の業績推移



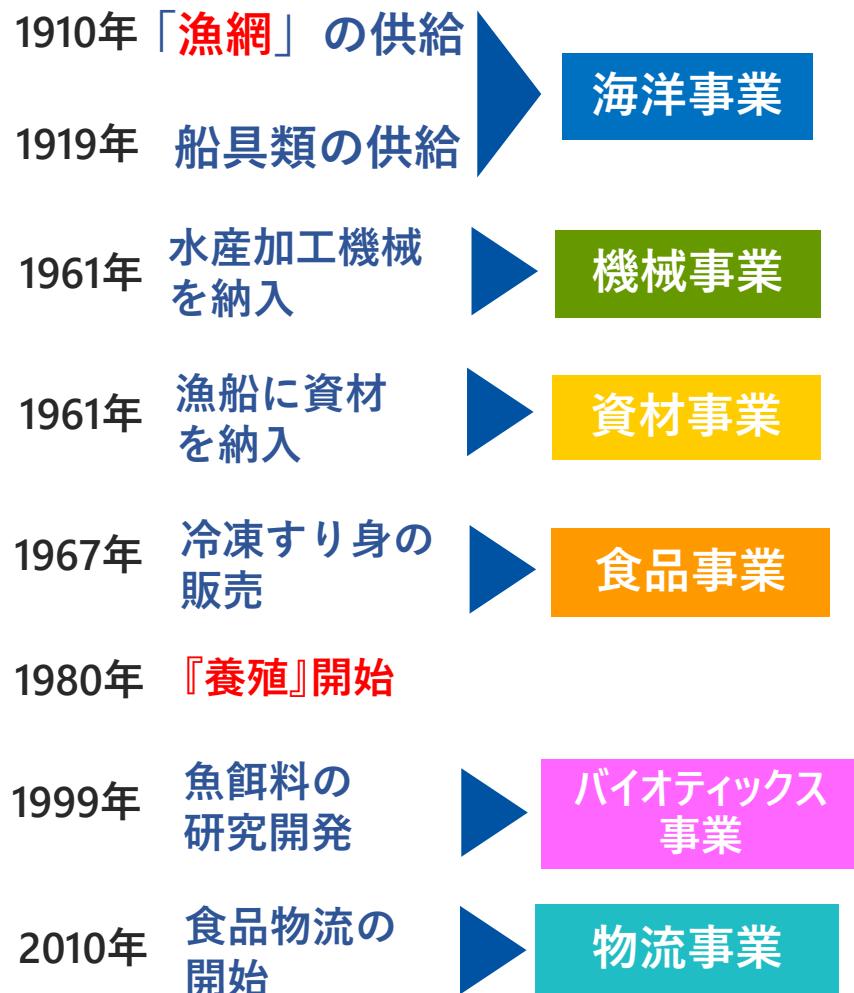
「事業ポートフォリオの多様化」もあり、近年では収益基盤が安定

# 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	5,589,249,030円 (2023年3月末日現在)
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	212名 (連結998名) (2023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)

「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)



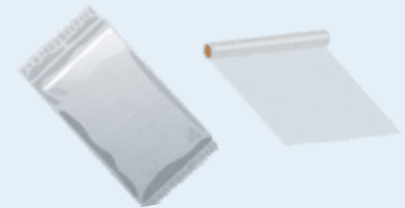
食品事業(食品加工)



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】



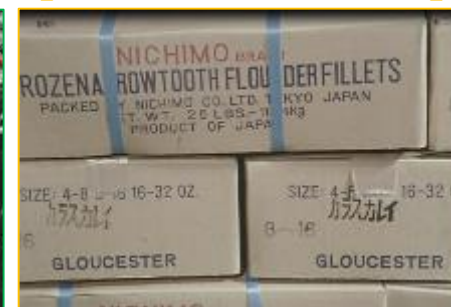
### 食品事業 【すり身の販売】



### 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】



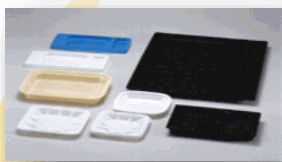
各種機械や設備の提案をはじめ、製造ラインを含めた新工場建設まで、総合エンジニアリングで総合監理事業を展開

## 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

# 2023年3月期決算：増収減益、期初計画は上回る

売上高：1,268億円  
(前期比+9.8%)

過去最高に迫る売上高を計上

営業利益：28億円  
(同△10.2%)

直近計画をほぼ達成、期初計画26億円は上回る

(単位：百万円)	2022年3月期	構成比 (%)	2023年3月期	構成比 (%)	前期比 (%)	期初計画 (2022年5月発表)	直近計画 (2023年2月発表)
売上高	115,469	100.0	126,829	100.0	+9.8	120,000	125,000
売上総利益	11,319	9.8	11,315	8.9	△0.0	—	—
販売費及び一般管理費	8,118	7.0	8,441	6.7	+4.0	—	—
営業利益	3,201	2.8	2,874	2.3	△10.2	2,600	2,900
経常利益	3,611	3.1	3,220	2.5	△10.8	3,100	3,400
親会社株主に帰属する当期純利益	2,754	2.4	2,437	1.9	△11.5	2,200	2,400

## 主要事業（食品・海洋・機械・資材）合計では二けた増収（+10.1%）

(単位：百万円)		2022年 3月期	構成比 (%)	2023年 3月期	構成比 (%)	増減
全体	売上高	115,469	100	126,829	100	+11,360
	営業利益	3,201	—	2,874	—	△326
食品	売上高	72,583	62.9	82,907	65.4	+10,323
	営業利益	2,259	50.5	2,170	51.4	△88
海洋	売上高	18,414	15.9	20,978	16.5	+2,563
	営業利益	371	8.3	617	14.5	+246
機械	売上高	12,785	11.1	11,244	8.9	△1,541
	営業利益	1,239	27.7	945	22.4	△294
資材	売上高	8,749	7.6	8,790	6.9	+40
	営業利益	456	10.2	437	10.4	△18
バイオテックス	売上高	371	0.3	312	0.2	△58
	営業利益	57	1.3	13	0.3	△44
物流	売上高	2,456	2.1	2,489	2.0	+33
	営業利益	11	0.2	△46	—	△58
その他*	売上高	108	0.1	107	0.1	△1
全社費用		△1,270	—	△1,351	—	△80

\*その他売上高は、不動産賃貸業など。営業利益構成比は、全社費用控除前。

## 食品事業： 増収減益 対ロシア制裁措置により各種水産物の相場が不安定

(単位：百万円)	2022年3月期	利益率 (%)	2023年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	72,583	-	82,907	-	+10,323
営業利益	2,259	3.1	2,170	2.6	△88

< 鮮凍水産物 > (42%) カニは全国旅行支援の実施などで外食など回復の兆しがあるも、米国のロシア産水産物の禁輸による世界的な相場の下落を受け、減収減益。北方凍魚および助子は、物流コストの上昇で苦戦も、ホッケ・赤魚などの原料販売が好調で人流の再開により明太子などの土産物向けの販売も回復し増収増益

< 加工食品 > (33%) 養殖銀ザケや寿司種の販売が順調に推移し増収増益

< すり身 > (25%) 南米すり身の生産は堅調で練り製品メーカーへの販売が伸長するも、下期から原料相場の断続的な下落の影響により、増収減益

## 海洋事業： 増収増益 コロナ禍からの回復、養殖関連は引き続き順調

(単位：百万円)	2022年3月期	利益率 (%)	2023年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	18,414	-	20,978	-	+2,563
営業利益	371	2.0	617	2.9	+246

< 養殖部門 > (47%) サケ科魚類を中心に魚価が堅調で種苗や養殖用の資材・餌料の販売が順調に推移し増収増益

< 漁網・漁具資材部門 > (45%) 北海道における秋サケの豊漁で定置網の需要が回復、官公庁向けも堅調。

また、円安の状況下において中国向けまき網用漁具資材の販売が伸長し増収増益

< 船舶・機械部門 > (8%) 船用品の販売は堅調に推移するも、船体一括案件や船舶用機器類の大型案件獲得には至らず、増収減益



## 機械事業： 減収減益 国内外ともに高収益の大型案件の獲得はなし

(単位：百万円)	2022年3月期	利益率 (%)	2023年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	12,785	-	11,244	-	△1,541
営業利益	1,239	9.7	945	8.4	△294

- <国内> (82%) 冷凍食品業界での新工場向け案件を獲得するなど、継続している設備投資意欲のニーズに応えるべく、きめ細かな営業活動に邁進するも昨年度の反動減で減収減益
- <海外> (18%) 入出国制限の緩和により、豆腐業界・総菜加工業界向けを中心に据付、検収は順調に進むも、エネルギー価格の高騰などによる影響と昨年度の反動減により減収減益

## 資材事業： 増収減益 堅調だが調達価格の高騰もあり利益は停滞

(単位：百万円)	2022年3月期	利益率 (%)	2023年3月期	利益率 (%)	増減
売上高	8,749	-	8,790	-	+40
営業利益	456	5.2	437	5.0	△18

- <化成品> (93%) 合成樹脂・包装資材ともに販売は堅調に推移、価格高騰に対しては早期の手当てに努めるも、増収減益
- <農畜資材> (7%) 肥料・資材価格の高騰があるも、ビニールハウスなどの販売が堅調に推移し増収増益

- ・ 今年も水産物の相場変動に備えて在庫を多く積み増し、商品及び製品が大幅増加
- ・ 第1回新株予約権発行（2022年8月）、設備投資や金利上昇に備えて債務長期化

	資産の部			負債・純資産の部		
	(単位：百万円)	2023年3月末		前期末増減	(単位：百万円)	2023年3月末
<b>流動資産</b>		<b>55,152</b>	<b>+ 2,134</b>	<b>流動負債</b>	<b>37,956</b>	<b>△ 4,708</b>
現金預金		7,613	+ 1,460	支払手形・買掛金	12,583	△ 794
受取手形・売掛金		17,162	△ 1,371	短期債務	21,636	△ 3,019
商品及び製品		24,639	+ 2,381	契約負債	1,871	△ 442
<b>固定資産</b>		<b>23,373</b>	<b>+ 1,582</b>	<b>固定負債</b>	<b>16,595</b>	<b>+ 4,463</b>
有形固定資産		9,885	+ 610	<b>純資産</b>	<b>24,095</b>	<b>+ 4,029</b>
無形固定資産		772	+ 47	株主資本	20,925	+ 3,211
投資その他の資産		12,715	+ 925	その他包括利益計	3,155	+ 940
<b>資産合計</b>		<b>78,647</b>	<b>+ 3,783</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>78,647</b>	<b>+ 3,783</b>

- ・ 昨年に引き続き水産物の不安定な相場変動に備えて在庫を多く積み増したが  
 拡販を進めた結果、営業キャッシュ・フローがプラスに転じる
- ・ 第1回新株予約権付債務の行使により、11.7億円の資本増強を実施

(単位：百万円)	2021/4-2022/3	2022/4-2023/3	増減	主な要因
現金及び 現金同等物の期首残高	9,285	5,571	△3,714	
営業活動によるキャッシュフロー	△5,539	+ 912	+ 6,451	税引前当期純利益 + 3,168 売上債権の減少 + 1,924 棚卸資産の増加 △2,296 仕入債務の減少 △1,056
投資活動によるキャッシュフロー	△2,433	△1,268	+ 1,165	有形・無形固定資産への投資 △1,680
フリーキャッシュフロー	△7,973	△356	+ 7,616	
財務活動によるキャッシュフロー	+ 4,219	+ 1,618	△2,601	短期借入金の返済△1,639 新株予約権の行使 + 1,166
現金及び現金同等物の 四半期末残高	5,571	6,939	+ 1,368	

# 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

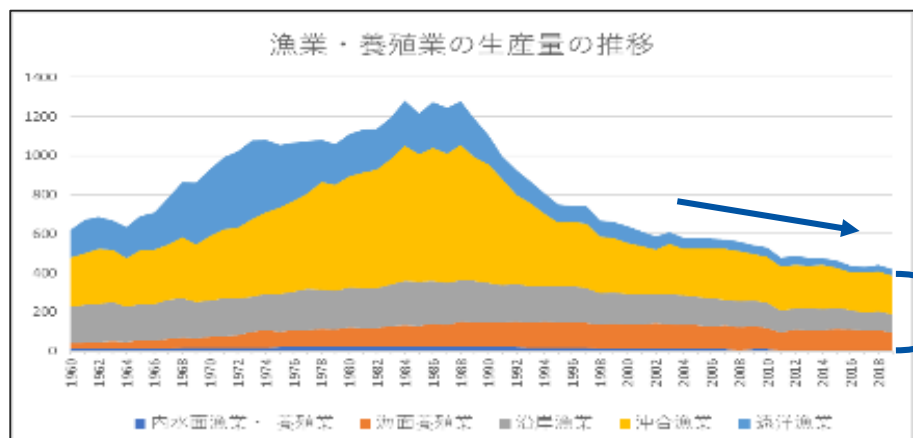
1. 企業価値向上策の推進
  - ①サステナブル経営
  - ②中期経営計画の遂行・進捗管理
  - ③SDGs視点の成長戦略
2. 投資・資本政策  
(適切なキャッシュ・アロケーション、株主還元強化、流動性向上策の実施)
3. 投資家との対話の推進（IR活動の強化）
4. コーポレートガバナンスの強化

# 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



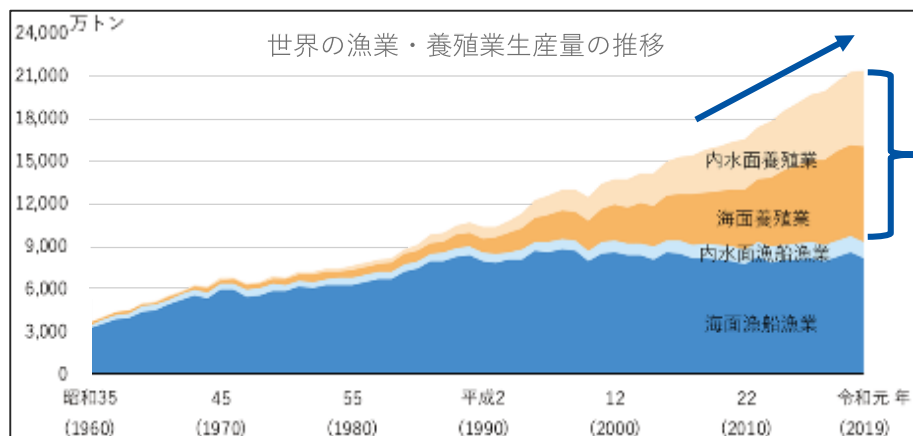
### 魚の生育は環境に優しい

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（ $\Delta 1.4\%$ ）  
養殖業も海面（ $\Delta 4.0\%$ ）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

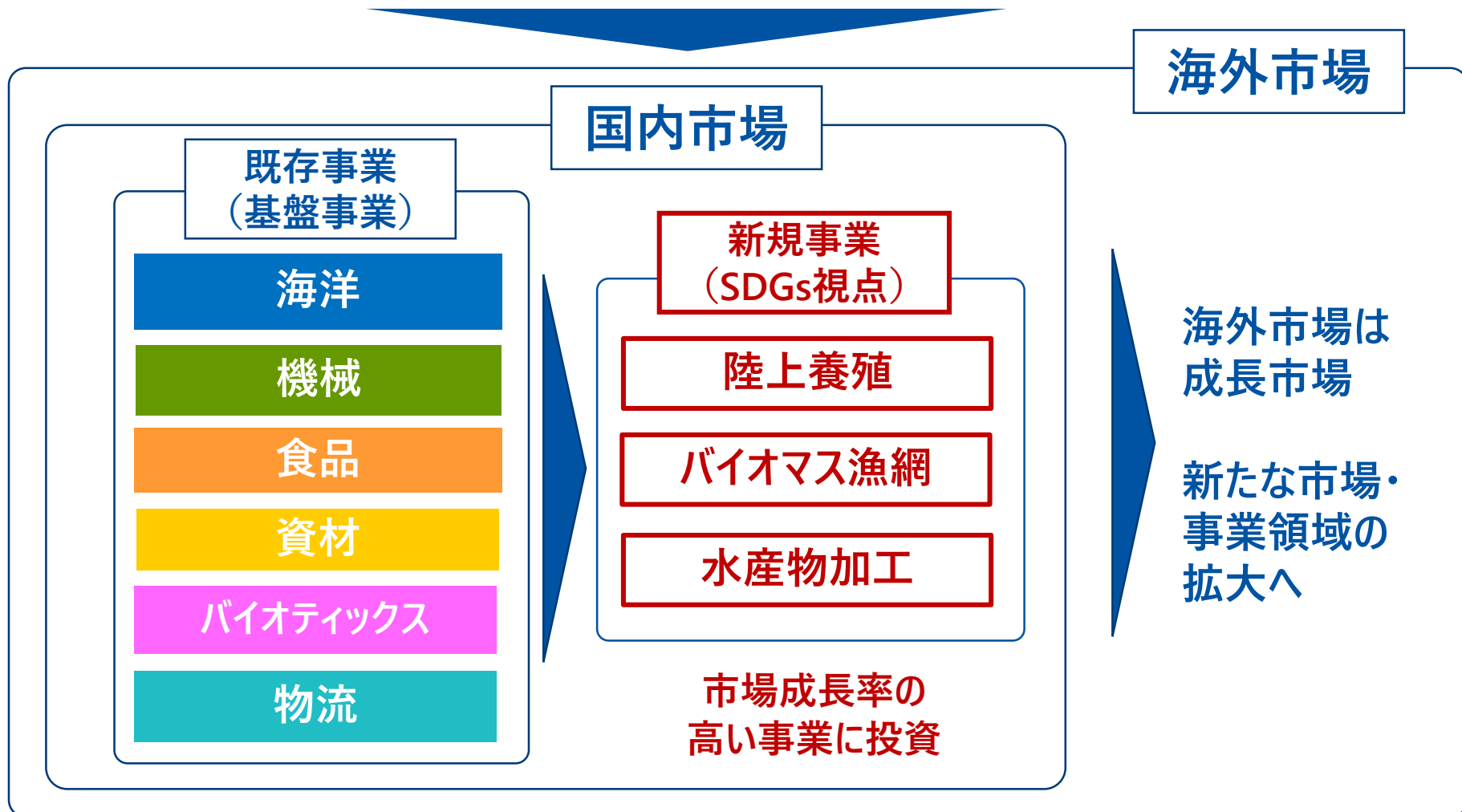


長年にわたり積み上げてきたノウハウや知見から、  
生分解性プラスチックを用いた海洋資材を開発・実用化

- 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CO<sub>2</sub>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

## 最終年度の目標値への達成可能性が現実的に

### さらなる展開へ

単位：百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 見通し	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	126,829	<b>131,000</b>	<b>130,000</b>	+ 3.3%	<b>150,000</b>
営業利益	2,874	<b>3,100</b>	<b>3,300</b>	+ 7.9%	<b>4,300</b>
経常利益	3,220	<b>3,500</b>	<b>3,500</b>	+ 8.7%	<b>4,500</b>
R O E	11.1%	—	10.0%	△1.1pp	<b>12.0%</b>
海外 売上比率	16.9%	—	20.0%	+ 3.1pp	—

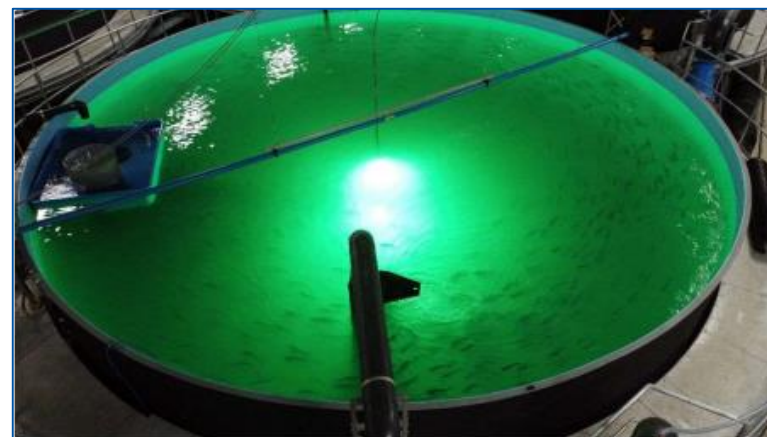
# 1. 企業価値向上策の推進

## 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



【養殖場屋内】



- ・ 2022年末に陸上養殖施設が完成  
2023年3月から生産(池入れ)を開始→**今夏にも初出荷**
- ・ 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→**本年検討開始**



## 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

### 各種生分解性漁具資材として活用



#### 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



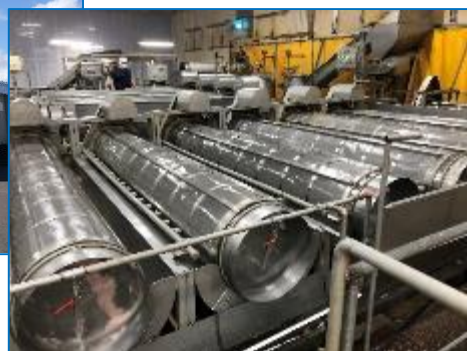
藻場参考イメージ 岡部(株)MF礁

#### 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

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計画

## ヤマイチ水産(すり身製造)

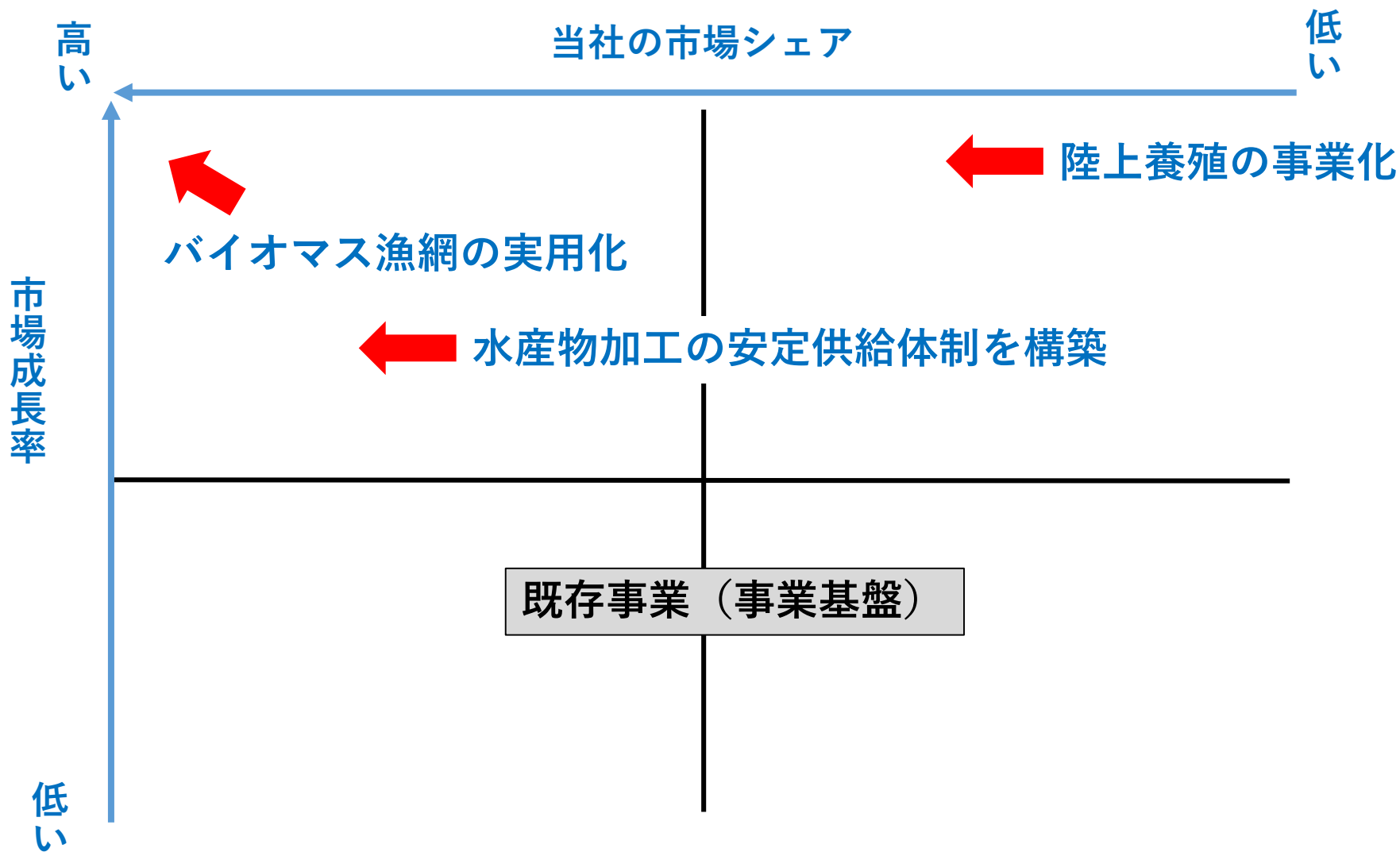


## 紋別事業所+北海道マリンサービス ⇒「オホーツクニチモウ」へ



- ・ヤマイチ水産：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と対米HACCP取得・徹底した品質管理、  
また同年にフィッシュミール工場も竣工、生産能力も向上し業績に大きく貢献  
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計画
  - ・オホーツクニチモウ：生産設備工事は完了し生産開始した紋別事業所を  
北海道マリンサービスへ移管し社名変更、カニ・ホタテ事業の管理・製造体制を強化  
労働力の安定確保に向け就労環境・寄宿舍の整備が完了
- 紋別市に二大食品製造工場を所有、ふるさと納税品の納入や雇用を創出し地方創生に貢献する

## 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

## 2023年3月期時点投資額

- ①陸上養殖の事業化 4.5億円  
⇒一次工事完了、Phase2へ移行検討
- ②バイオマス漁網の実用化 1.0億円  
⇒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を構築  
14.6億円  
⇒ヤマイチ水産新食品工場の追加工事  
紋別事業所の寄宿舍新設
- ⑤その他 (システム費用) 2.6億円  
⇒インボイス・電帳法に対応したシステム  
を改修

3/31現在調達額 11.7億円  
(行使率約64%)

新株予約権発行 (2022年8月)

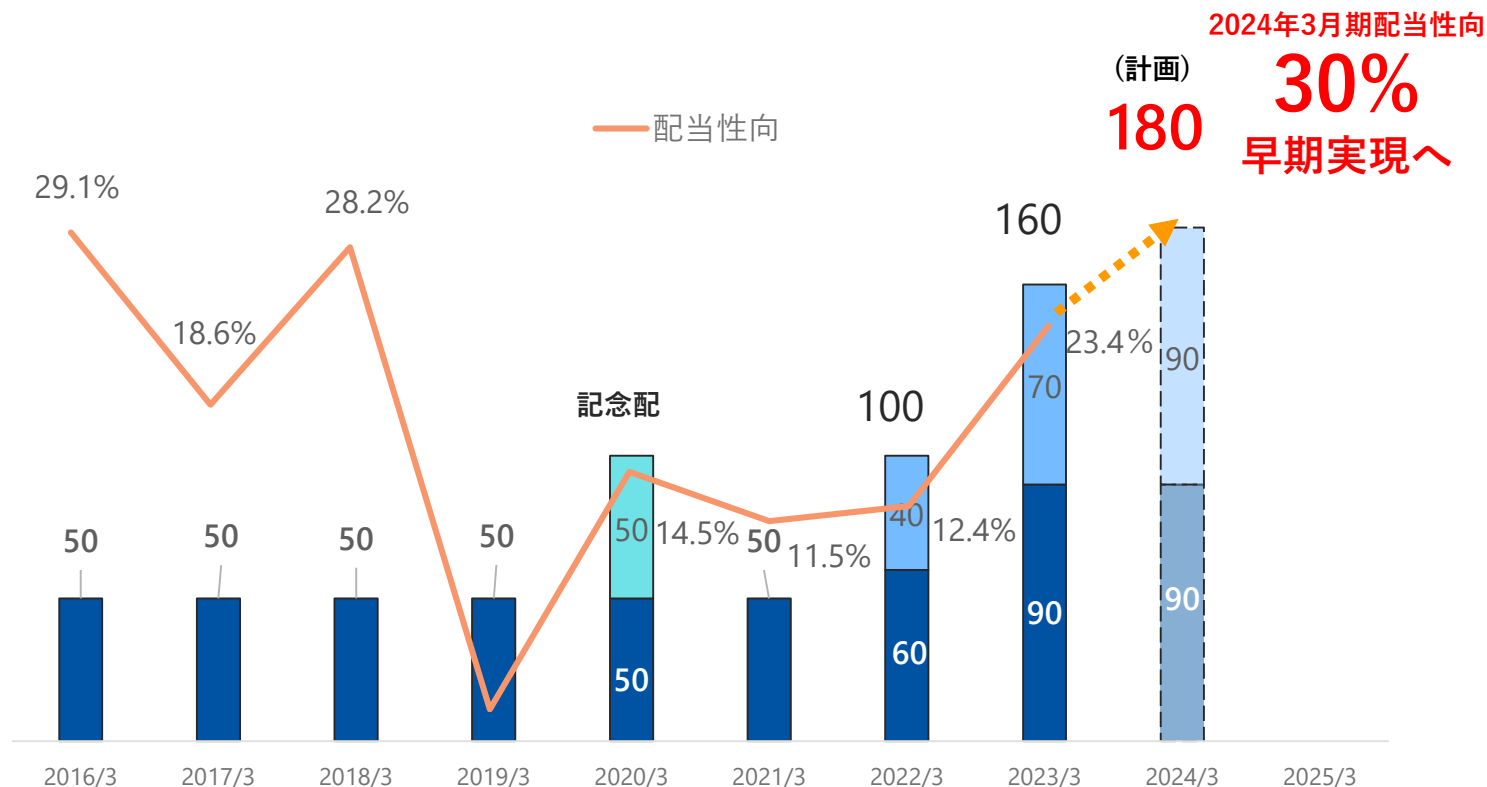
当初調達金額 約18.6億円

- 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

- 2024年3月期は事業環境の好転もあり投資は加速させる予定
- M&Aの可能性についても引き続き検討

## 収益安定成長化に伴い株主還元策を積極化

- ・ 2023年3月期：業績堅調により期末配当90円に増配(前回予想 + 20円:年間160円)
- ・ 中計目標配当性向 30%を早期実現するため、2024年3月期配当は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！



\* 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

- ・ 本年度の活動予定
  - 「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
- ・ 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



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年より統合報告に拡充

## 環境に配慮した事業活動をアピール

環境に配慮した製品の開発

ヨーロッパにおけるバイオマスマークを業界で初めて取得

海洋プラスチック問題への取り組み

CO<sub>2</sub>排出量の削減にも貢献

浜から食卓までを網羅し繋ぐ

2022 サステナビリティレポート  
Sustainability Report

\* 2022サステナビリティレポート

## Webから幅広く発信

サステナビリティ  
Sustainability

「サステナブル経営」を通じて豊かで健康な生活づくりを支え、社会とニチモウグループの未来を拓きます

松本和明

トップメッセージ  
Message from the President

中期経営計画  
Medium-term Management Plan

事業紹介  
Business Overview

特集1  
海洋環境の改善に向けて  
Special Feature 01

特集2  
未来を見据える養殖事業  
Special Feature 02

ニチモウのサステナビリティ  
Sustainability Policy

ニチモウの価値創造  
Value Creation

「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（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（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

※2023年6月開示予定のCG報告書で「補充原則2-4①」、「補充原則3-1③」は  
コンプライの予定



まとめ

1. 上場維持基準適合に向けて着実に進展  
1日平均売買代金 [移行時 7百万円] ⇒ [3/31現在 36百万円]  
✓ 流通株式時価総額 [移行時 5,028百万円] ⇒ [3/31現在 8,820百万円]
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（2023年3月期PER＝4.52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](mailto:ir@nichimo.co.jp)  
TEL : 03-3458-3020

2023年5月