

証券コード：4406（東証スタンダード）

2023年3月期

決算説明会資料



2023年5月25日

代表取締役 社長執行役員
三浦 芳樹



本日の内容

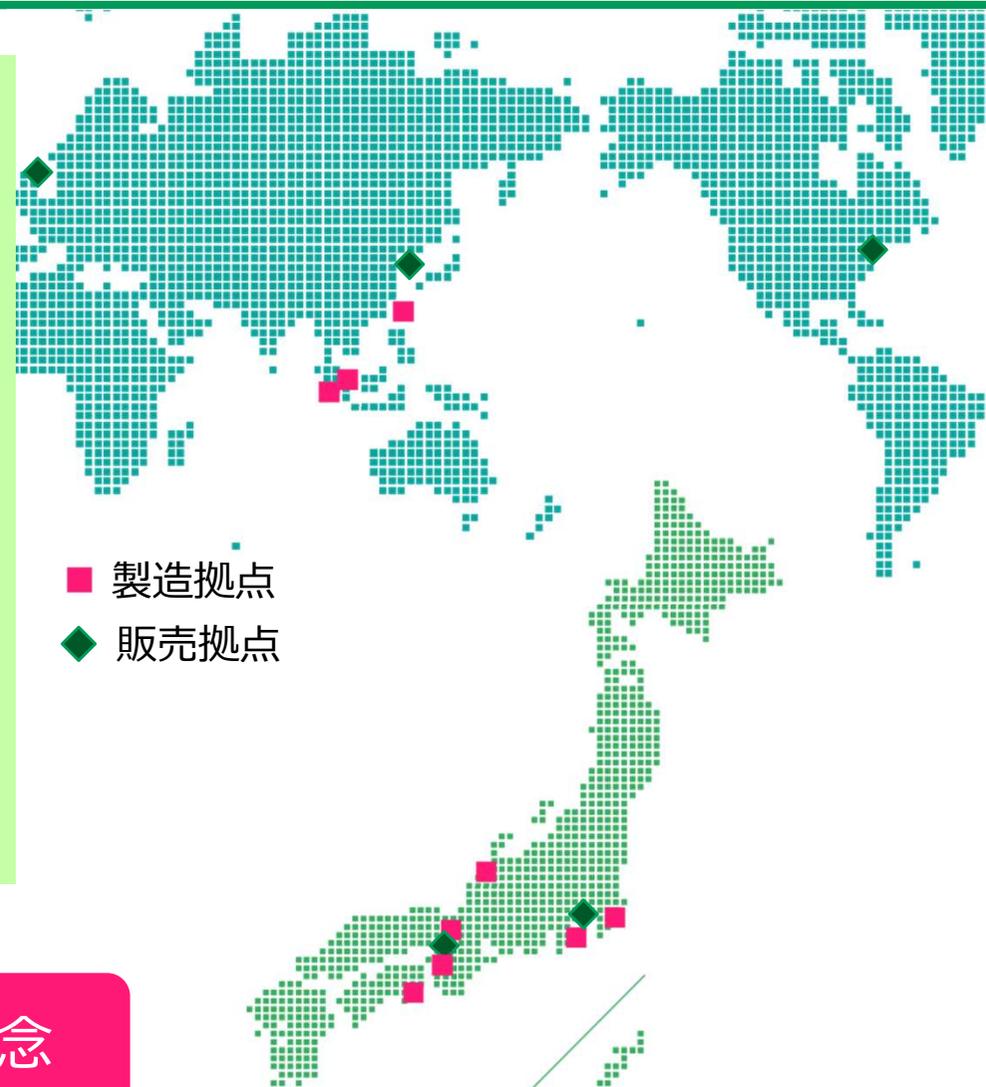


- 会社概要
- 2023年3月期 決算概要
- 2024年3月期 業績予想
- 中期経営計画の進捗状況
- サステナビリティの取組み



新日本理化株式会社

- 創業：1919年（大正8年）11月10日
- 資本金：5,660百万円
- 従業員数：434名（連結）[2023年3月末]
- 事業内容：化学製品の製造・販売
- 営業所：大阪（本社）、東京
- 工場：京都、徳島、川崎、堺
- 研究所：京都
- 関係会社：国内4社、海外6社



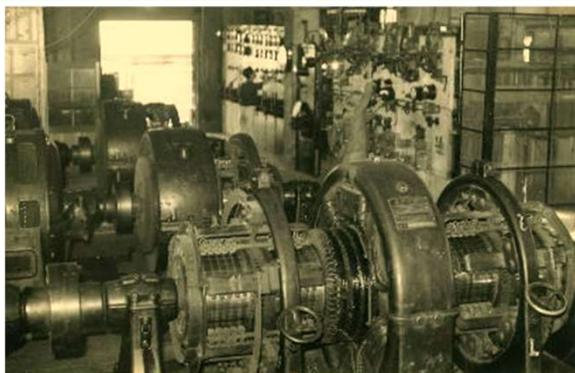
経営理念

私たち新日本理化グループは、もの創りを通して広く社会の発展に貢献します。

新日本理化のあゆみ

1920年

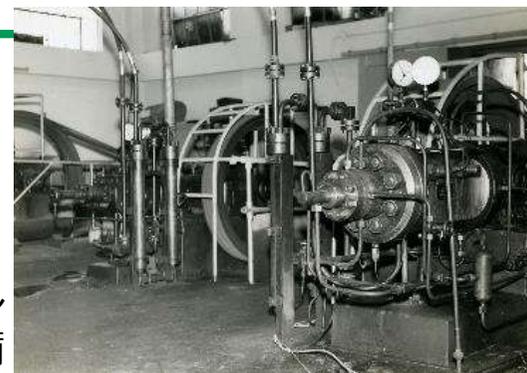
水の電気分解により製造した酸素ガスの販売を開始



創業時の直流発電機

1951年

高級アルコール製造設備



ヤシ油を水素化して高級アルコールを製造、可塑剤事業スタート

1961年

水素化技術を活用して無水コハク酸を製造（日本初）

1922年

魚油に水素を添加して硬化油を製造、今日につづく水素化技術の始まり



硬化油工場

新日本理化のあゆみ

1982年

ポリオレフィンの透明性を改良する結晶核剤を開発、機能性化学品事業に進出



ポリオレフィン製容器

2001年

HDDのモーター向けの潤滑油を開発



内蔵HDD

2022年

結晶化速度を大幅に改善した結晶核剤「RIKACRYSTA®」を発売



RIKACRYSTA

2019年
創業100周年

1993年

植物系（ヤシ油・パーム油）の不飽和アルコールを開発



パーム油

2021年

バイオマス可塑剤「グリーンサイザー®」を開発、バイオマスマークを取得



バイオマス
No.210315

バイオマスマーク

 **新日本理化株式会社**
Be the best **SPICE!**

当社の事業内容

原料

天然油脂
(ヤシ油、パーム油)

石油由来原料
(ナフサから
得られる基礎化学品)

製品分野 (主な製品)

オレオケミカル

アルコール
界面活性剤

可塑剤

耐熱性可塑剤
耐放射線可塑剤

合成樹脂原料

ポリエステル原料
エポキシ樹脂硬化剤

機能性化学品

結晶核剤 潤滑油
ポリイミド

主な使用分野

トイレタリー



化粧品



自動車



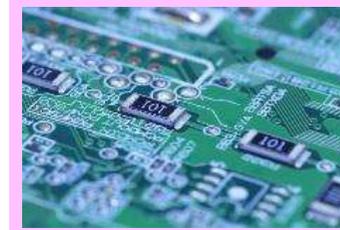
住宅設備



医療器具

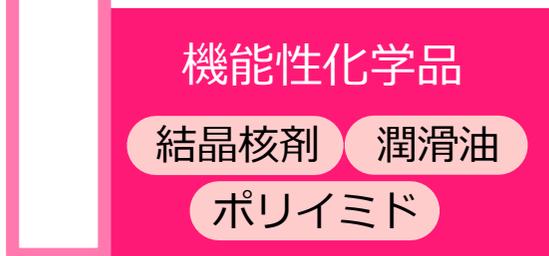
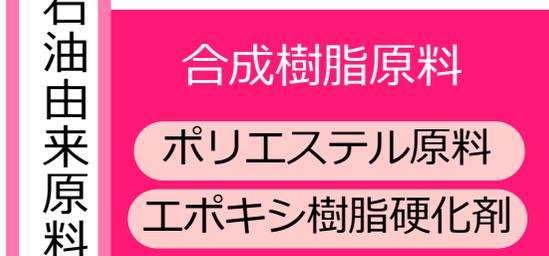
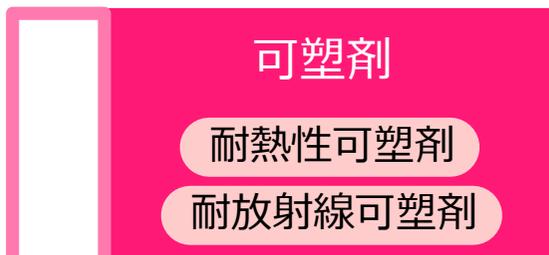


電子製品

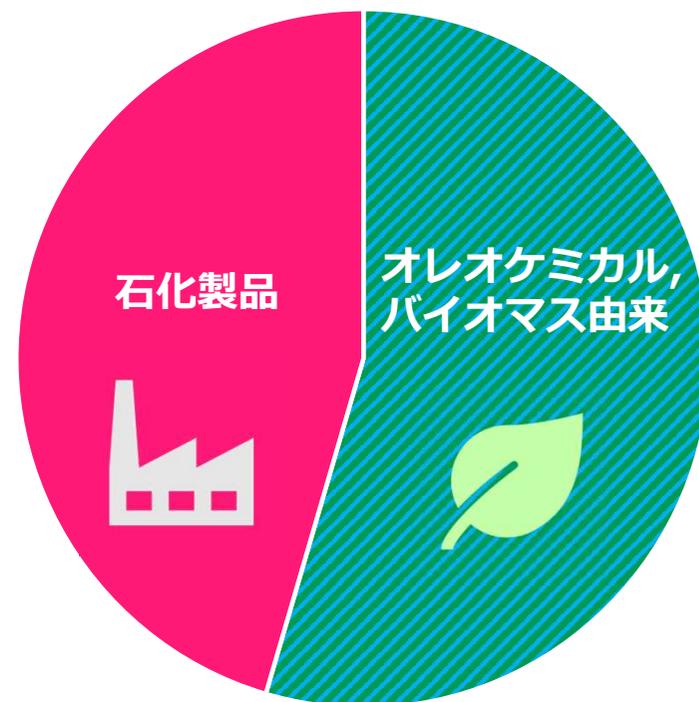
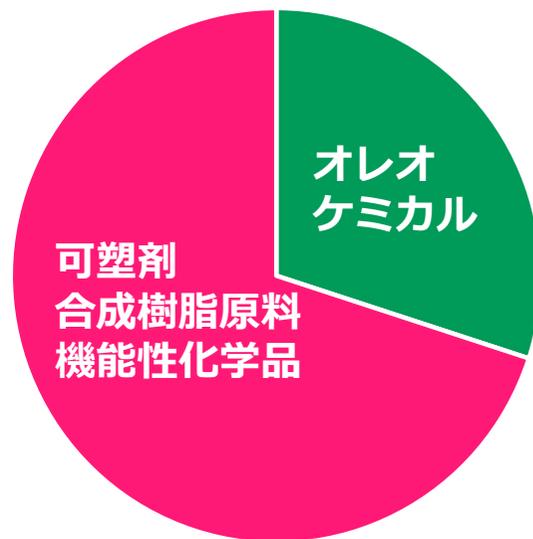


事業の構成割合

製品分野（主な製品）



製品の売上高構成



- バイオマス原料を用いた製品開発を加速。
- 2030年には、オレオケミカルとバイオマス由来製品で売上高の過半を占めるような事業構成を目指す。

本日の内容



- 会社概要
- 2023年3月期 決算概要
- 2024年3月期 業績予想
- 中期経営計画の進捗状況
- サステナビリティの取組み



2023年3月期 決算概要（連結）

増収減益

- 製品価格水準が前年度より高いことから増収
- 市況要因に加え、構造的課題の顕在化により減益

（単位：百万円）

	2022年3月期	2023年3月期			増減	
		当初計画	修正計画	実績	前年同期比較	修正計画比較
売上高	32,358	33,000	33,000	33,105	+747	+105
営業利益 （△は損失）	1,202	800	△700	△ 439	△1,642	+260
経常利益 （△は損失）	1,589	1,000	△200	105	△1,483	+305
親会社株主に帰属する 当期純利益 （△は損失）	811	800	△700	△ 444	△1,255	+255
1株当たり 当期純利益 （△は損失）	21.76円	21.46円	△18.77円	△ 11.92円	△33.67円	+6.85円

売上高

331 億円

- ・ 前期比較 + 7 億円
- ・ 修正計画比較 + 1 億円

営業損失

△ 4 億円

- ・ 前期比較 △ 16 億円
- ・ 修正計画比較 + 2 億円

当期純損失

△ 4 億円

- ・ 前期比較 △ 12 億円
- ・ 修正計画比較 + 2 億円

市況要因

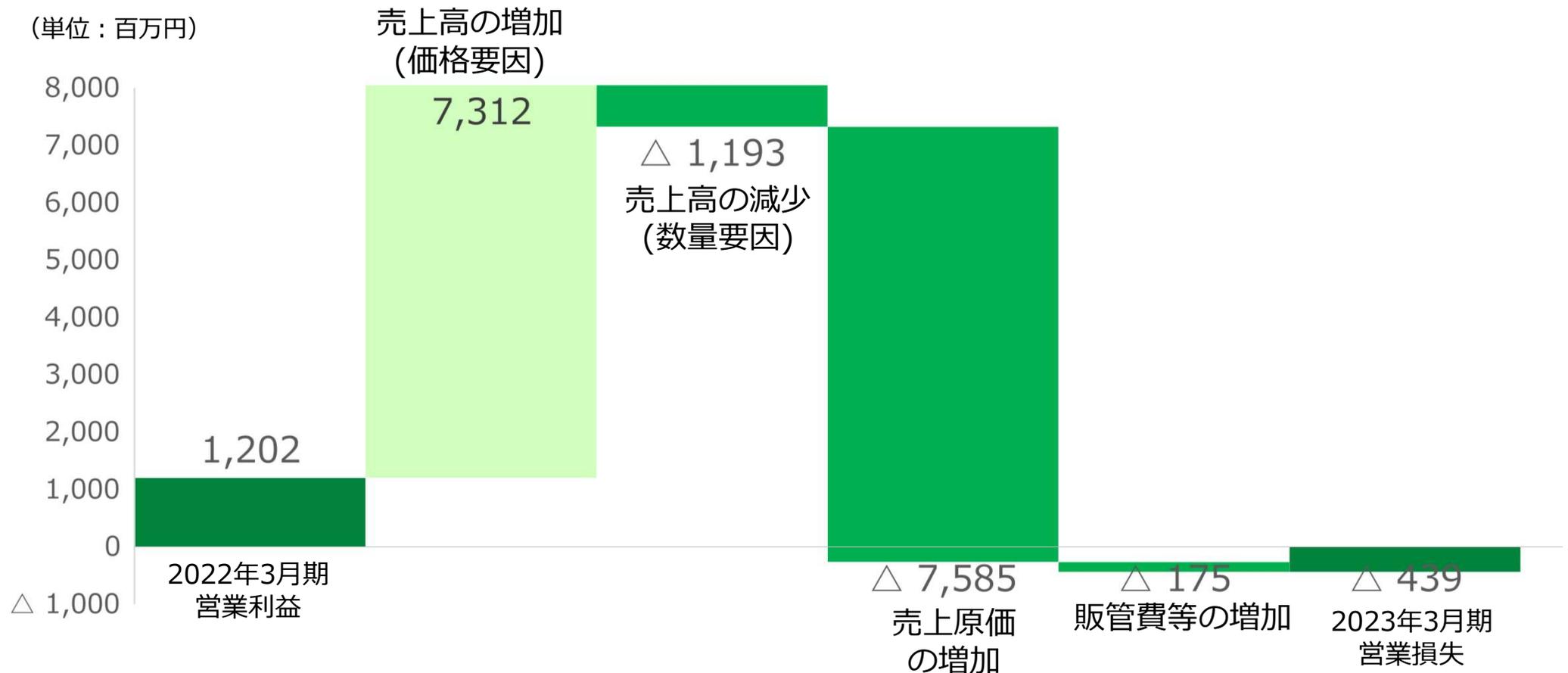
- ゼロコロナ政策による中国経済の停滞
- ウクライナ危機を発端とする欧州経済の減速
- エネルギーコストの増加

構造的課題

- 一部原料の調達難に起因する販売機会の喪失
- 原料市況に左右される収益構造
- 設備の老朽化に伴う保全コストの増加
- 設備稼働率の低下

営業損益の増減要因（対前期）

- 原料価格の上昇により製品価格水準も上がったことが増加要因となったが、販売数量の落ち込み、製造コストの増加が大きく、営業損失となった。



営業外損益・特別損益

- 持分法による投資利益の計上などにより、営業外損益は+ 5億4千4百万円。
- 生産停止の意思決定により将来の使用が見込まれなくなった設備について減損損失を計上したことなどにより、特別損益は△ 3億3千5百万円。

(単位：百万円)

営業損失 (△)	△ 439
営業外損益	544
経常利益	105
特別損益	△ 335
法人税等	166
非支配株主に帰属する 当期純利益	47
親会社株主に帰属する 当期純損失 (△)	△ 444

営業外損益	2022年3月期	2023年3月期	増減額
受取利息・配当金	148	170	+ 21
支払利息	△ 44	△ 51	△ 6
持分法投資利益	179	401	+ 222
その他	103	24	△ 79
合計	386	544	+ 158

(単位：百万円)

特別損益	2022年3月期	2023年3月期	増減額
投資有価証券売却益	63	17	△ 46
投資有価証券売却損	△ 195	-	+ 195
投資有価証券評価損	-	△ 20	△ 20
減損損失	△ 515	△ 276	+ 239
固定資産除却損	△ 11	△ 56	△ 45
合計	△ 658	△ 335	+ 322

連結貸借対照表

- 売掛金（流動資産）および買掛金（流動負債）の残高が減少した一方、投資有価証券の時価上昇により評価差額金が増加。

（単位：百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	増減額
総資産	40,086	38,553	△ 1,532
流動資産	21,329	18,987	△ 2,341
固定資産	18,757	19,565	+ 808
負債	23,086	21,598	△ 1,488
流動負債	13,549	12,532	△ 1,017
固定負債	9,536	9,066	△ 470
純資産	16,999	16,954	△ 44
負債純資産合計	40,086	38,553	△ 1,532
自己資本比率	39.8%	41.2%	-

キャッシュ・フロー

- 現金及び現金同等物の残高は27億7千1百万円となり、前期末に比べ5億5千7百万円の減少となった。
- 投資活動によるCFの支出は、主に有形固定資産の取得によるもの。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるCF	1,078	104
投資活動によるCF	△ 1,602	△ 659
財務活動によるCF	861	△ 3
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	340	△ 557
現金及び現金同等物の期末残高	3,329	2,771

2023年3月期 決算概要（連結）

- 当期純損失4億円を計上したこと、また、収益改善が急がれることから、期末配当金は無配とさせていただきます。

（単位：百万円）

	2022年3月期	2023年3月期			増減	
		当初計画	修正計画	実績	前年同期比較	修正計画比較
売上高	32,358	33,000	33,000	33,105	+747	+105
営業利益 （△は損失）	1,202	800	△700	△ 439	△1,642	+260
経常利益 （△は損失）	1,589	1,000	△200	105	△1,483	+305
親会社株主に帰属する 当期純利益 （△は損失）	811	800	△700	△ 444	△1,255	+255
期末配当金 （円）	5円	5円	0円	0円	△5円	-

本日の内容



□ 会社概要



□ 2023年3月期 決算概要



■ 2024年3月期 業績予想



□ 中期経営計画の進捗状況

□ サステナビリティの取組み



製品分野

市場認識

オレオケミカル

- 経済活動正常化で国内市場・インバウンド需要は回復傾向。
- 物価高騰による生活防衛意識の高まりから、低価格志向が強まる可能性あり。

可塑剤

- 国内の住宅着工件数は横ばい、リフォーム市場は堅調推移。

合成樹脂原料

- 自動車市場は米国・中国で需要拡大。EVシフトが加速。半導体不足は引き続きリスク要因。

機能性化学品

- 電子材料はデジタル化によりハイエンド製品が伸長。一方、PC・スマホの出荷台数は低迷が続く。

2024年3月期 黒字化に向けた取組み

既存の深掘り 新市場の開拓

- 既存製品の市場・用途・顧客の深掘りによるシェア奪還
- 環境価値の高い製品（新規結晶核剤・バイオマス由来製品）の市場・用途開拓

不採算事業の 立直し・整理

- 製品の損益見極めを完了
- 不採算事業の改善着手、改善できないものは順次撤退
- 原材料価格・ユーティリティコストの適正な価格転嫁

サプライチェーン 強化

- 調達ソースの分散化・多様化
- サプライヤーとのコミュニケーションを強化

生産効率向上 在庫の適正化

- QCD（品質/コスト/納期）管理の精緻化による原価低減
- 生産管理機能の強化による在庫削減
- 生産シフトの見直しおよび人員配置の適正化

無形資産の 投資と活用

- 知財収益化に向けた知財戦略強化
- 人的資本への積極投資（人材育成・学びの支援・処遇改善）

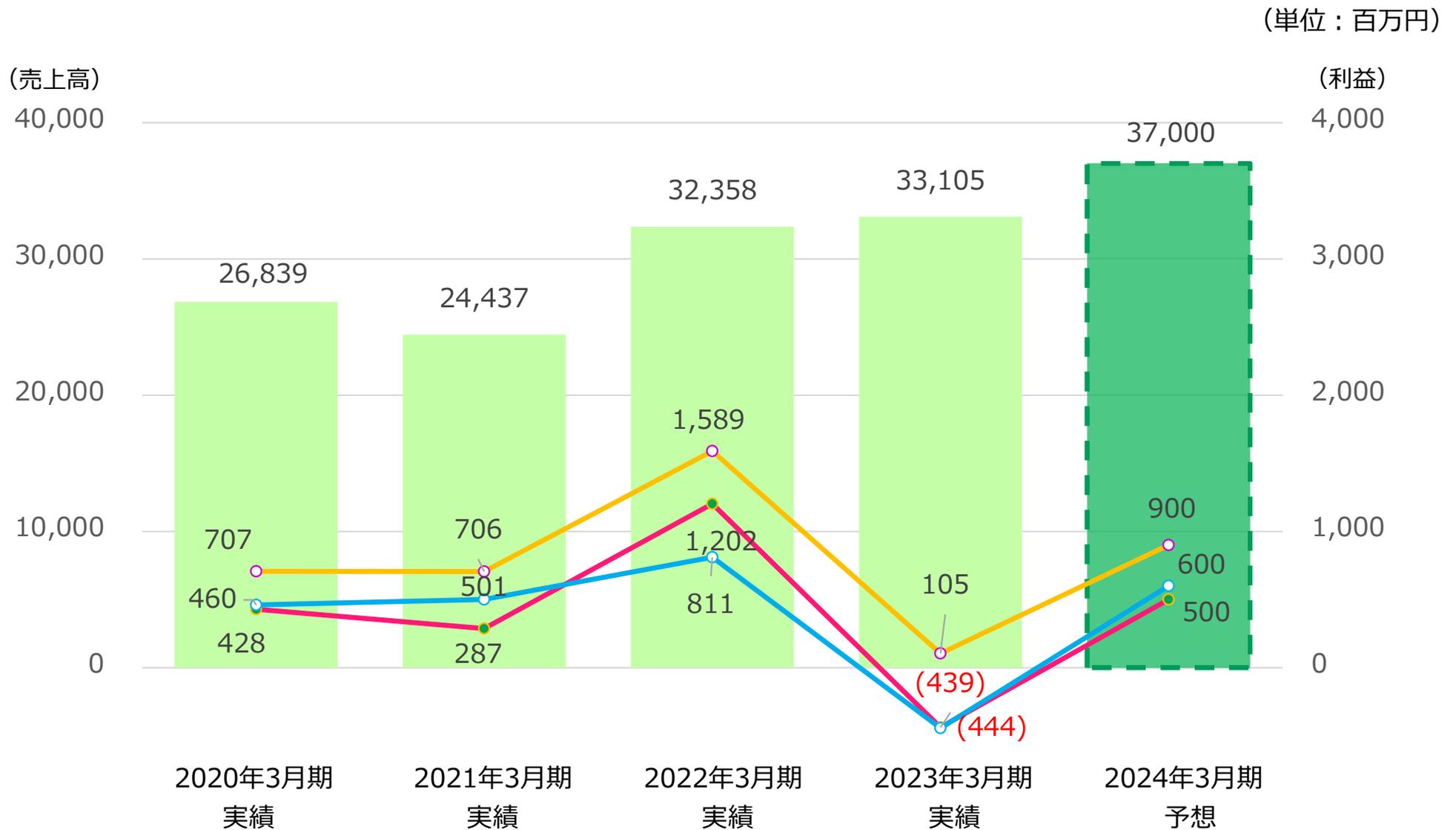
2024年3月期 業績予想（連結）

- 2024年3月期は、売上高370億円、営業利益5億円を見込む。
- 期末配当は1株当たり5円、配当性向は31.1%を予定。

（単位：百万円）

	2023年3月期 実績	2024年3月期 (予想)	当期比較	
			増減額	増減率
売上高	33,105	37,000	+ 3,894	+ 12%
営業利益	△ 439	500	+ 939	-
経常利益	105	900	+ 794	+ 754%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は損失)	△ 444	600	+ 1,044	-
期末配当金(円)	0円	5円	+ 5円	-
配当性向(%)	-	31.1%	-	-

2024年3月期 業績予想 (連結)



■ 売上高
 ● 営業利益
 ○ 経常利益
 ○ 当期純利益

親会社株主に帰属する

本日の内容



□ 会社概要



□ 2023年3月期 決算概要



□ 2024年3月期 業績予想

■ 中期経営計画の進捗状況

□ サステナビリティの取組み



VISION 2030 ～2030年のありたい姿～



Be the best **SPICE!**

～心躍る極上のスパイスになる～

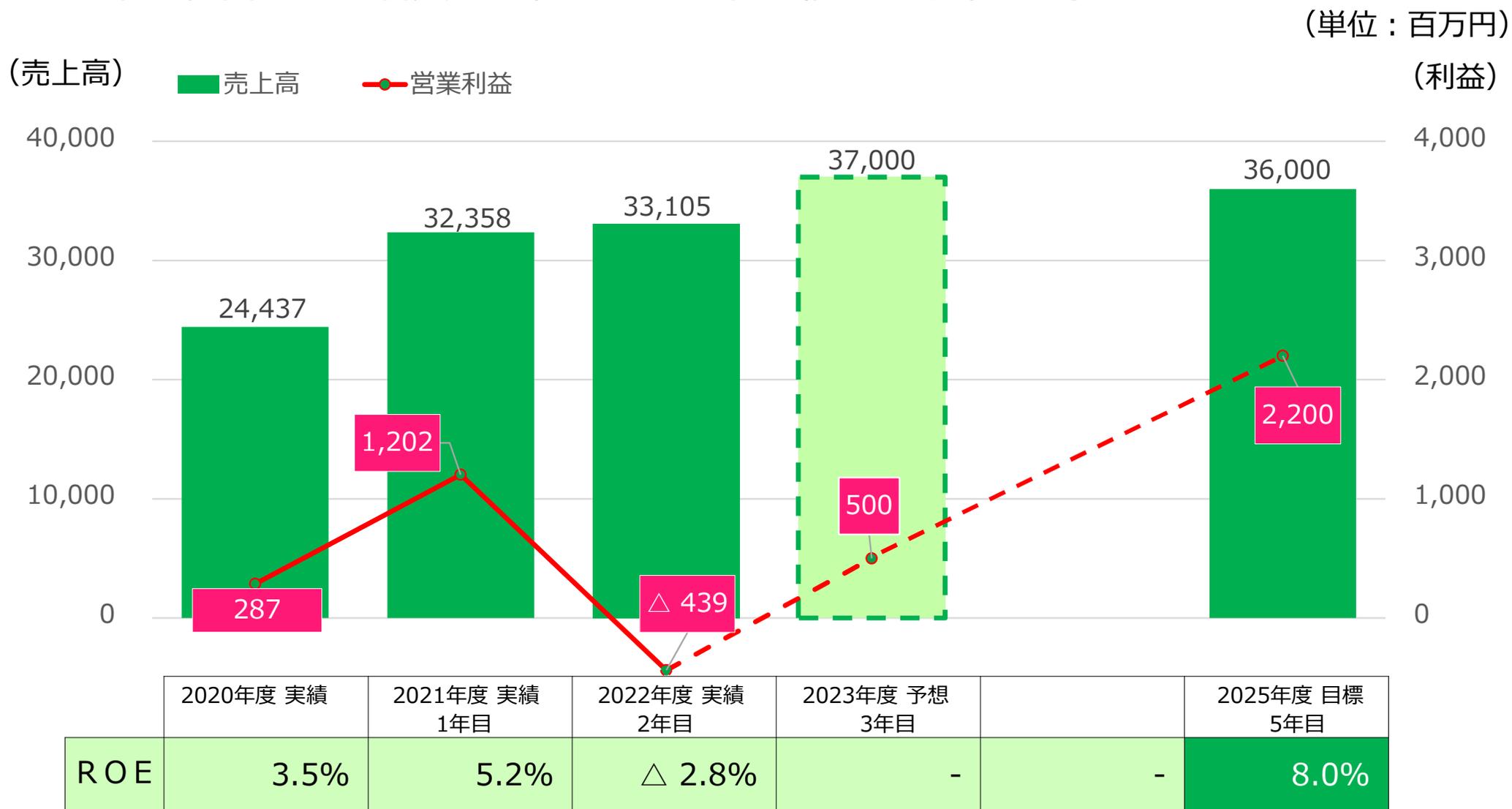
キラリと光る唯一無二の個性をもった素材のスパイスで、
世界をより、健やかで豊かなものに、
毎日をもっと、心ときめくものに。

中期経営計画（2021～2025）

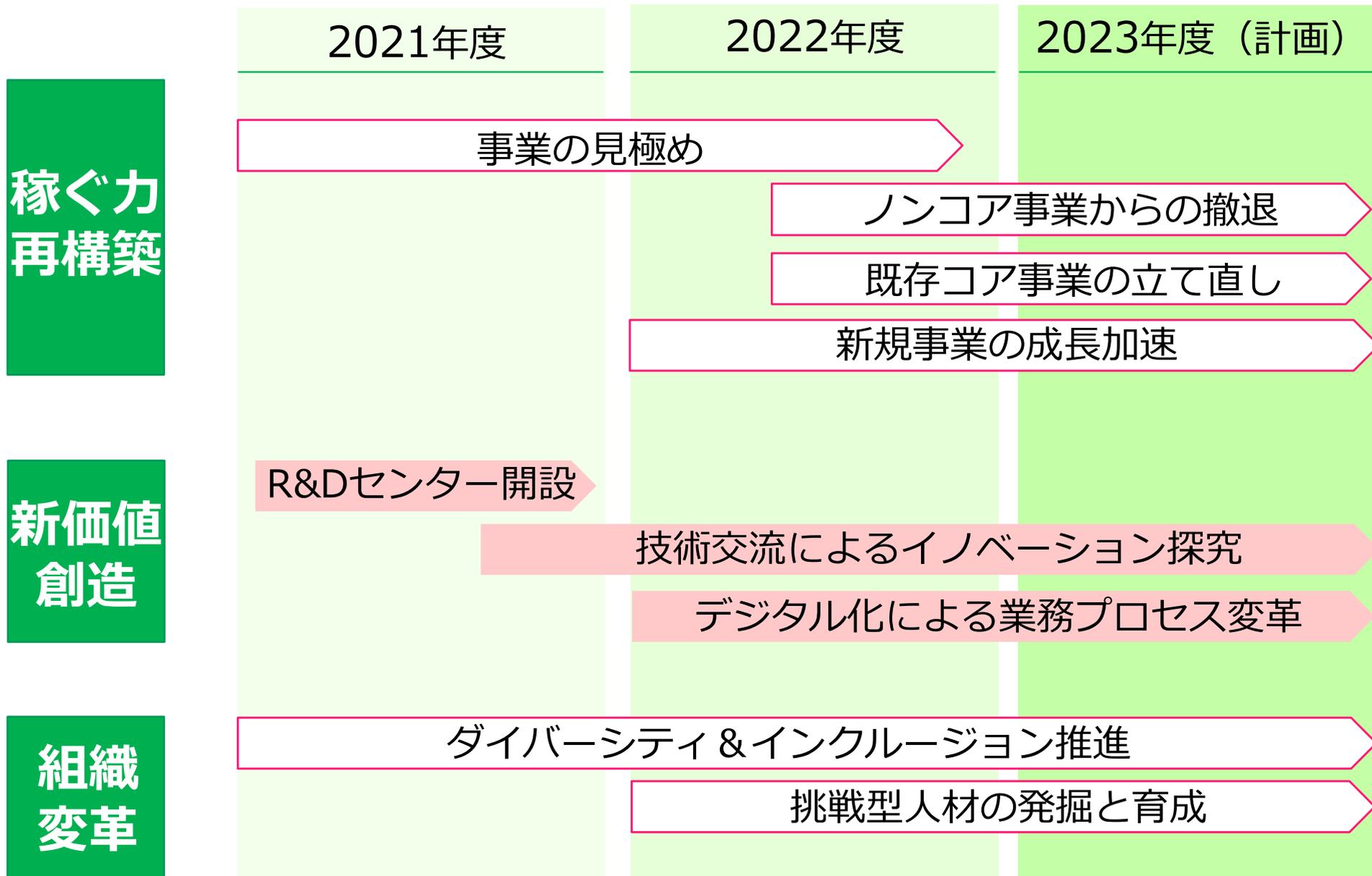
- VISION 2030の達成に向けた直近5カ年（2021年度～2025年度）の具体的な戦略。
- 2025年度に **売上高：360億円、営業利益：22億円、ROE：8.0%**（連結）を達成し、2026年度以降の飛躍につなげる。

中期経営計画の進捗状況

■ 中期経営計画の着実な遂行により、利益構造の改革を目指す。



構造改革の進捗



稼ぐ力 再構築

既存事業のスクラップ&ビルドを進めるとともに、新規事業の成長を加速させ、ポートフォリオを最適化する。

スクラップ&ビルド

- ノンコア事業からの撤退
 - ・ 子会社（日新理化）でのステアリン酸製造停止
- 既存コア事業の立て直し
 - ・ 可塑剤、樹脂原料の一部品目で製造拠点を集約
 - ・ 天然アルコールの新規用途開発（環境負荷低減効果を訴求）

新規事業の成長加速

- RiKACRYSTA
 - ・ ポリオレフィン向け結晶核剤
 - ・ 樹脂の成形サイクルタイムを短縮、樹脂成形の能率向上と省エネに寄与
 - ・ 採用に向けた評価が複数進む
- バイオマス由来エステル油
 - ・ 100%バイオ由来で低温流動性に強み
 - ・ 石化原料の代替として提案を強化



新価値 創造

多様なパートナーとの共創でイノベーションの成功確率を上げる。
デジタル化により製造・営業・管理の業務プロセスを変革。

共創イノベーション



- 京都R&Dセンター
- ・ 多様なパートナーとの共創の場として2021年5月にオープン
- 技術交流・共同研究の機会拡大
- ・ 同業他社や異業種スタートアップ、大学との交流や共同研究を多数実施
- ・ 研究員のテーマ提案力強化に繋げる

デジタル化・データ活用

- 製造の変革
- ・ 設備稼働データを収集・分析し、異常の予兆保全を目指す
- 営業の変革
- ・ 顧客管理システムを活用し、業務効率化と営業戦略の高度化を図る
- 管理の変革
- ・ タレントマネジメント強化で社員のエンゲージメント向上へ

組織 変革

ダイバーシティ & インクルージョン推進、働き方の柔軟化、チャレンジの促進・支援で、活力ある組織へ。

D&I推進

■ 組織の多様化

- ・ 異業種からのキャリア人材や女性の採用・登用を拡大

※22年度キャリア採用数：11名
(うち女性5名)

※23年3月末女性管理職割合：4.7%

■ フレキシブルな働き方

- ・ テレワークやフレックスタイム導入により、場所や時間に制約がある社員にも働きやすい環境を提供

チャレンジを促す人事制度

■ 新評価制度（22年4月～）

- ・ プラス評価中心の前向きな評価基準
- ・ 目標策定～成果までのプロセスを重視

■ 新等級制度（23年4月～）

- ・ 年功的な処遇要素を大幅削減
- ・ 評価により処遇にメリハリをつける
- ・ チャレンジングな行動と健全な競争意識を醸成



Be the best **SPICE!**

本日の内容



□ 会社概要



□ 2023年3月期 決算概要



□ 2024年3月期 業績予想

□ 中期経営計画の進捗状況

■ サステナビリティの取組み



当社グループの目指すサステナビリティ

経営 理念

私たち新日本理化グループは、
もの創りを通して広く社会の発展に貢献します。

CSR 方針

私たちは、事業を通して社会価値を創造することが経営理念の実現そのものであると考え、持続可能な社会の実現と新日本理化グループの持続的な成長を目指します。

2021年1月 社長を委員長とするCSR委員会を設置

CSR 重要課題

事業戦略として取り組む E S G の重要課題

気候変動への取り組み

→ CN推進室の設置

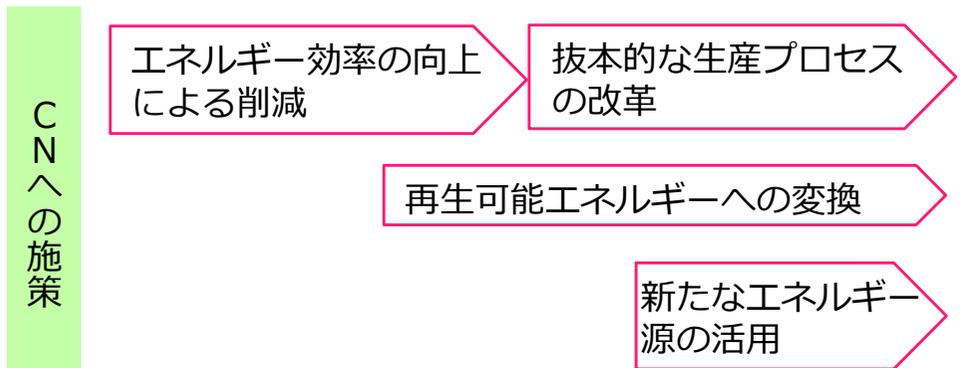
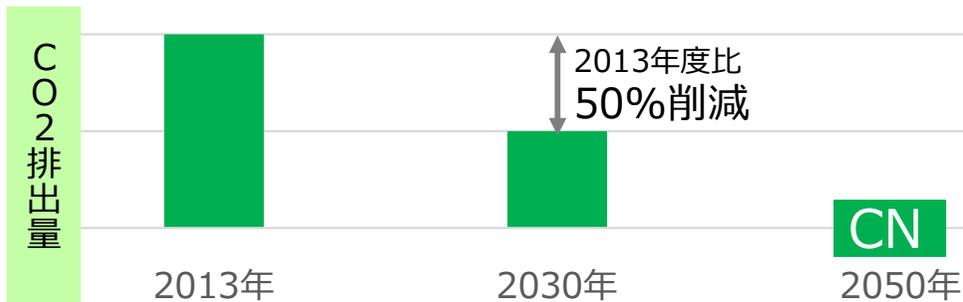
人的資本への取り組み

→ 人事評価制度の刷新

気候変動への取り組み

カーボンニュートラルへの責務

- 2030年度までに国内事業所からのCO2排出量50%削減。（2013年度比）
- 2050年度にはカーボンニュートラルを達成する。



CN推進室を軸とする推進体制を構築

低炭素社会実現へのアプローチ

- バイオマス原料を用いた製品開発と需要開拓を加速させる。

バイオマス可塑剤

- 石化由来と同等以上の性能を発揮するバイオマス可塑剤を開発
- バイオマスマークを取得



バイオマスエステル油

- パーム油・パーム核油由来の原料を使用した100%バイオマス由来のエステル油を開発
- 機械油、インク原料から化粧品原料まで幅広い用途で評価が進む



Be the best SPICE!

多種多様な視点や価値観をもった人材が、それぞれの強みを活かして働くことのできる組織の実現を目指しています

組織の活性化

イキイキと活力ある働きがいのある職場

個の成長

自ら考え行動する挑戦型人材

新人事制度

保守型人材から挑戦型人材への変革

- 新評価制度（22年4月～）
 - ・ プラス評価中心の前向きな評価基準
 - ・ 目標策定～成果までのプロセスを重視
- 新等級制度（23年4月～）
 - ・ 年功的な処遇要素を大幅削減
 - ・ 評価により処遇にメリハリをつける
 - ・ チャレンジングな行動と健全な競争意識を醸成

D&Iの
推進

挑戦型人材
の
発掘・育成

多様な人材が活躍する場をつくるための主な取組み

育児と仕事の両立

- スムーズな育休の取得と復帰のため、対象者と所属長とのコミュニケーションを強化。

【男性育休取得率と目標】

2022年度 実績	2025年度 目標
42.9%	100%

【女性育休取得率】

2022年度 実績
100%

女性活躍推進

- 性別に関わらず能力を發揮できる環境を整えると同時に、キャリア意識の向上を図り、女性の管理職・重要ポストへの登用を増やす。

【女性管理職割合と目標】

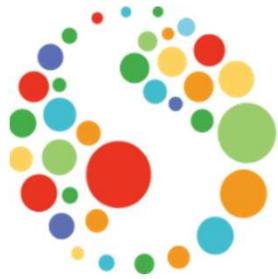
2023年度末	2025年度 目標
4.7%	7%以上

研修制度の拡充

- 主体性に重きを置く研修体制にすることで、成長意欲を促す。

研修体系（概要）

- 階層別研修
 - ・ 昇格時研修
 - ・ キャリアデザイン研修
- リーダー養成選抜研修
- 選択型研修
 - ・ 7,500以上の講座から選択可能
 - ・ オンライン、動画視聴、集合研修など様々な受講形態を用意



Be the best SPICE!

～心躍る極上のスパイスになる～

キラリと光る唯一無二のスパイスで、
世界を健やかで豊かなものに、毎日を心ときめくものにしたい。

もの創りの会社、新日本理化は、
これからも広く社会の発展に貢献してまいります。

本日は、ご清聴いただきありがとうございました。

【お問い合わせ先】

新日本理化株式会社 経営企画部

<https://www.nj-chem.co.jp/>





新日本理化学株式会社



Be the best **SPICE!**

<見通しに関する注意事項>

- 本資料の業績予想は、現時点において見積もられた見通しであり、これまでに入手可能な情報から得られた判断に基づいております。
- したがって、実際の業績は、様々な要因やリスクにより、この業績予想とは大きく異なる結果となる可能性があります、いかなる確約や保証を行うものではありません。