

2023年9月22日

各 位

会 社 名 株式会社 ニ ッ ピ
代 表 者 名 代表取締役社長 伊藤 裕子
(コード：7932 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役経営企画室長 宮脇 幹太
(TEL 03-3888-6651)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期を最終年度とする「中期経営計画」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

1907年設立の当社グループは、皮革事業を祖業とし、可食性コラーゲン・ケーシング、ゼラチン及びコラーゲンペプチド、バイオ関連製品、コラーゲン化粧品及び健康食品等、主にコラーゲンを由来とする製品の製造販売並びに仕入販売を中心に事業活動を展開しております。

昨今のコロナ禍を契機とした消費者の価値観や行動様式の変容、国際情勢の変動等による原材料価格高騰など、企業を取り巻く事業環境は大きく変化しております。

そのような中で、当社グループの業績は、コロナ禍から回復傾向にあるものの、いまだ収益性や資本効率性などに課題を抱え、PBR（株価純資産倍率）の1倍割れが長期にわたって続いております。

こうした状況を踏まえ、当社グループは、このたび 2026年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしました。

当社は「タンパク質研究のエキスパートとして人々の生活の質の向上に貢献する」を『ありたい姿』と定めております。この実現に向けて、当社のDNAである「生み、育み、支える」と「ものづくりへのこだわり」を掛け合わせながら中期経営計画の施策を推進し、お客様の課題解決に貢献できる製品・サービスの提供を通じて、食・健康・医療関連分野におけるニッチトップを目指してまいります。

2. 中期経営計画の基本方針

① 成長と健全性の両立

- ・ 投資資金確保と株主還元を最優先
- ・ 営業キャッシュフロー有利子負債倍率の改善

② 収益基盤の改革

- ・ 成長戦略として健康・医療関連分野の深耕
- ・ 新たな事業テーマを探索するための R&D の一層の充実化
- ・ 既存事業の収益力強化・不採算分野の整理

③ 人材育成

- ・ 多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる環境の整備
- ・ 自ら学び成長する機会の提供
- ・ 業務の生産性向上を主眼とした諸施策の推進

3. 経営目標

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (1年目予想)	2026年3月期 (3年目計画)
売上高	44,811 百万円	47,000 百万円	52,500 百万円
営業利益	1,471 百万円	1,600 百万円	2,500 百万円
営業利益率	3.3%	3.4%	4.8%
経常利益	1,553 百万円	1,500 百万円	2,400 百万円
ROE	3.4%	2.8%	4.5%
配当性向	19.7%	20.1%	30.0%

4. 株主還元の強化

配当性向 30%を目安として、株主還元の充実を早期に実行する予定です。

5. 今後の予定

本中期経営計画における、成長戦略の詳細を含めた更新版を 11 月に開示する予定です。

以 上



証券コード：7932

株式会社ニッピ

中期経営計画

概要版

2024.3 – 2026.3

2023年9月22日



中期経営計画の全体像

株式会社ニッピ

中期経営計画 2024.3 – 2026.3

概要版

2023年9月公表

- 当社のありたい姿と事業概況
- 中期経営計画の概要
(基本方針、経営目標など)

事業戦略

2023年11月頃公表予定

- セグメント別の事業戦略

1

当社のありたい姿と事業概況

当社のDNAとありたい姿

当社のDNA

「生み、育み、支える」

ものづくりへのこだわり

高品質

ユニーク

先取り

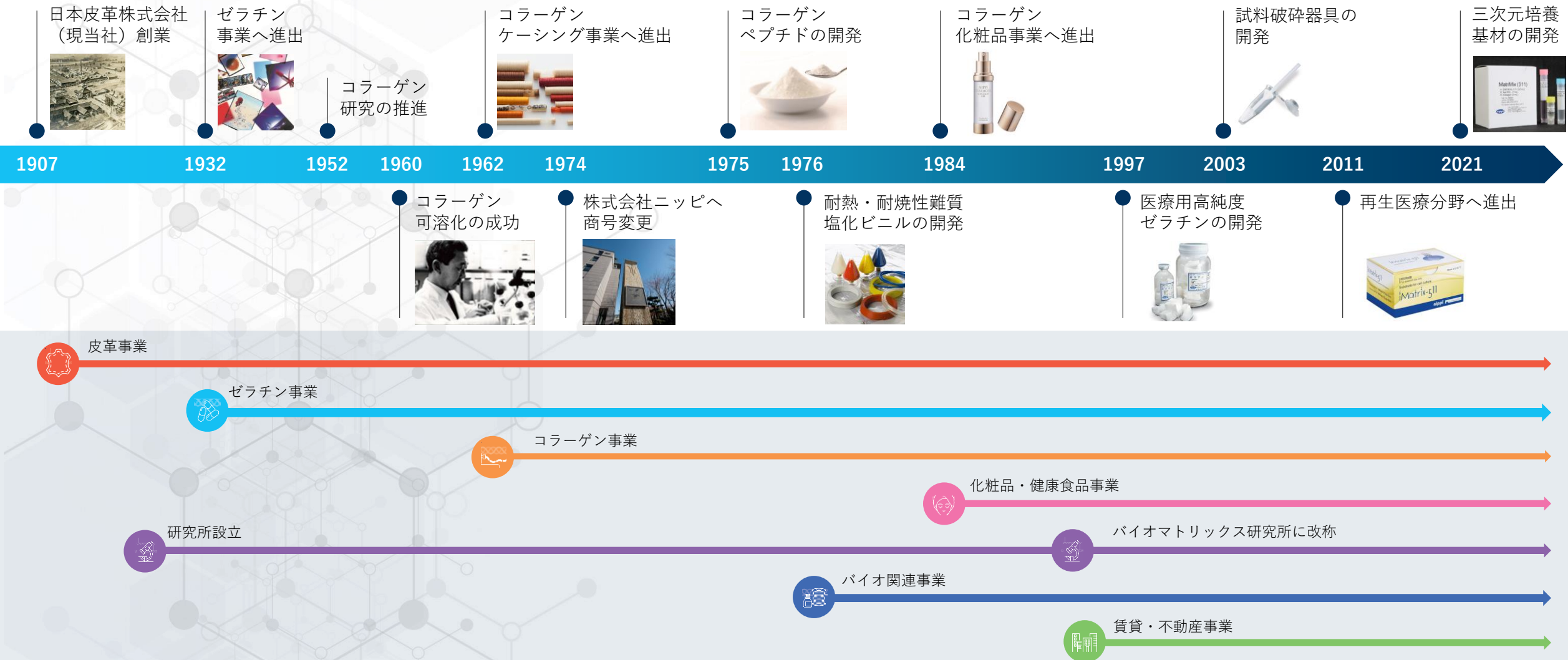
ありたい姿

タンパク質研究の
エキスパートとして
人々の生活の質の
向上に貢献する

食・健康・医療関連分野におけるニッチトップを目指し
ユニークな製品・サービスを提供

事業創出の歴史

副産物のアップサイクルにより新たな事業を展開



コラーゲン研究から生まれたコラーゲン・ゼラチン製品群

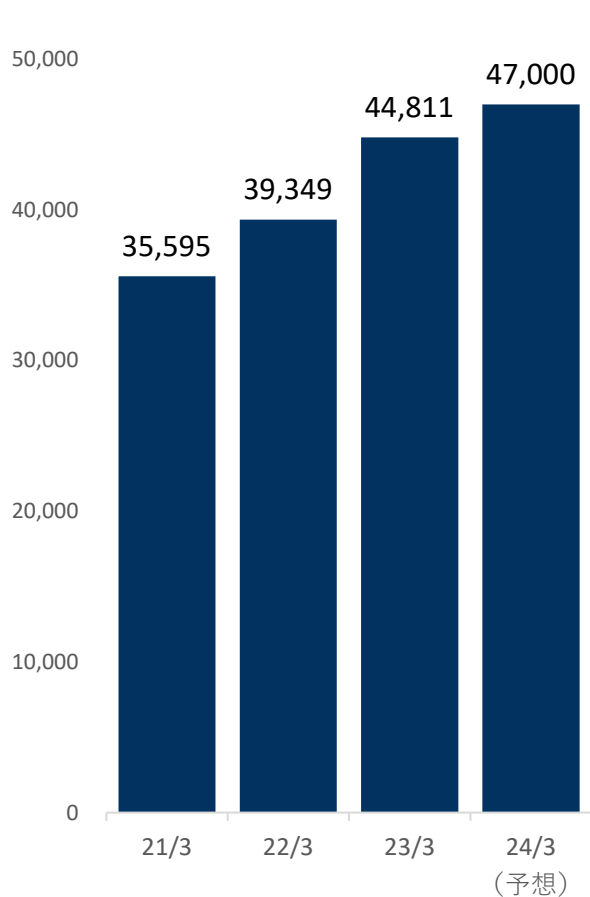
品質にこだわり、前例にこだわらず、
新たな製品開発に挑戦し続ける



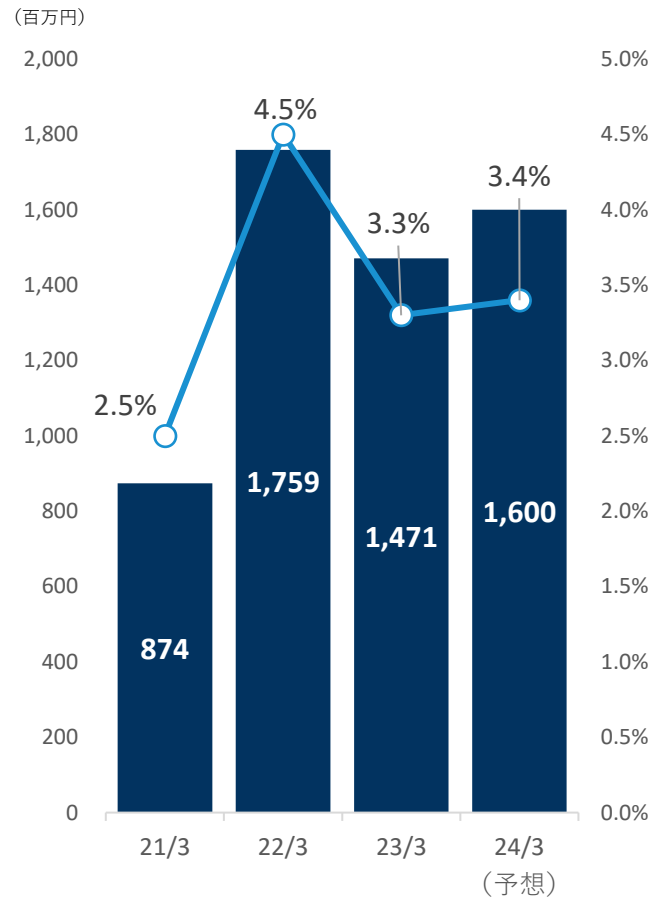
業績推移と当社の課題

コロナ禍から回復もコスト高などの影響により収益性と資本効率に課題

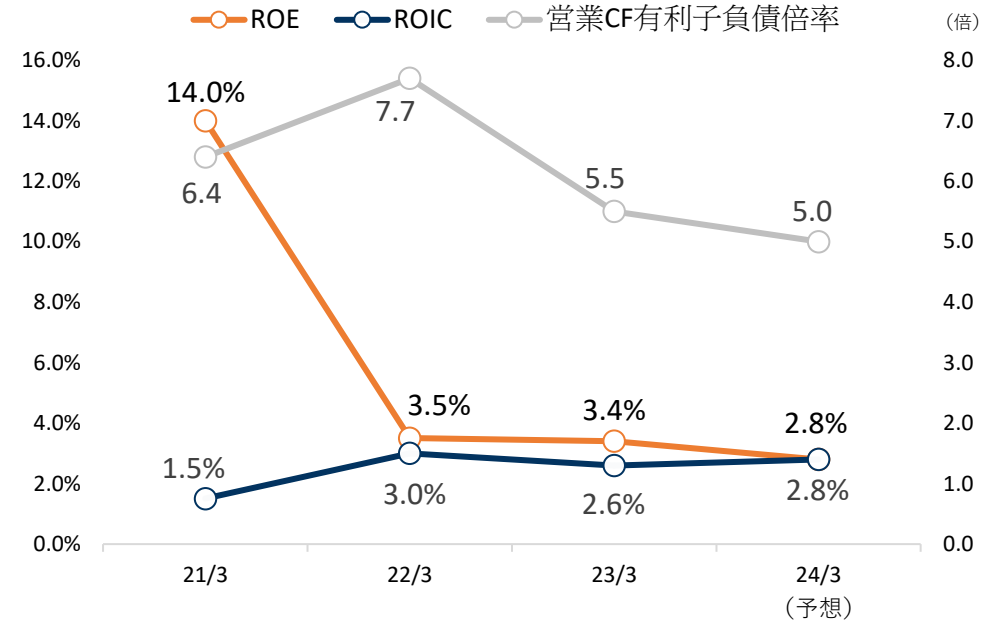
売上高



営業利益 / 営業利益率



ROE / ROIC / 営業CF有利子負債倍率



当社の課題

- 低い収益力・資本効率性
- PBRが1倍を下回る水準
- 過大な有利子負債
- 人的資本への投資不足

事業環境認識（セグメント別）

社会・経済活動が回復するも世界情勢の変動による大幅なコスト増が利益を圧迫

セグメント	機会	脅威
コラーゲン・ケーシング事業	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍からの活動制限の緩和と経済活動の正常化 海外におけるコラーゲン・ケーシング市場の伸び 	<ul style="list-style-type: none"> 原料価格の高騰／生産コストの上昇 原料の需給逼迫 円安による輸入コスト増 労働人口の減少
ゼラチン関連事業	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍からの活動制限の緩和と経済活動の正常化 インバウンド回復及び健康志向の高まりによるペプタイド需要増 	
化粧品関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 通信販売市場の拡大 健康食品需要の堅調な伸び 	<ul style="list-style-type: none"> 原料価格の高騰 消費者の購買行動の多様化
皮革関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 活動制限の緩和による外出機会の増加 半導体需給緩和による自動車生産の回復傾向 	<ul style="list-style-type: none"> テレワークの普及や嗜好の変化による革靴需要自体の減少
賃貸・不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> 地価の回復傾向 インバウンドの急回復 	<ul style="list-style-type: none"> 建築資材の高騰 金利上昇による不動産市況の悪化
食品その他事業 (バイオ関連事業含む)	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍からの活動制限の緩和と経済活動の正常化 再生医療分野等、医療機器市場の伸長 	<ul style="list-style-type: none"> 円安による輸入コスト増 原料価格の高騰

2

中期経営計画の概要

中期経営計画の位置づけ

過去～現在

財務体質が改善し
成長への布石打つも
収益性に課題

- 財務健全性は徐々に改善
- 成長事業への種まきを行う
- ただし全体の収益力は依然回復せず効率性も低迷

中期経営計画

2024.3～2026.3

過去最高の
経常利益25億円超に向けた
基盤づくり

成長と健全性の両立

収益基盤の改革

人材育成

長期方針

2027.3～2032.3

当中計で築いた
収益基盤で
変革・成長を加速

- ROE5%超の早期達成と8%への挑戦
- PBRの継続的な改善

中期経営計画

2024.3-2026.3

成長と健全性の両立

- 投資資金確保と株主還元を最優先
- 営業キャッシュフロー有利子負債倍率の改善

収益基盤の改革

- 成長戦略として健康・医療関連分野の深耕
- 新たな事業テーマを探索するためのR&Dの一層の充実化
- 既存事業の収益力強化・不採算分野の整理

人材育成

- 多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる環境の整備
- 自ら学び成長する機会の提供
- 業務の生産性向上を主眼とした諸施策の推進

収益基盤の改革

既存事業の収益力を強化しつつ、成長領域であるバイオ関連事業及びゼラチン関連事業に注力

成長戦略として
健康・医療関連分野の深耕

新たな事業テーマを探索するための
R&Dの一層の充実化

既存事業の収益力強化・
不採算分野の整理

拡販

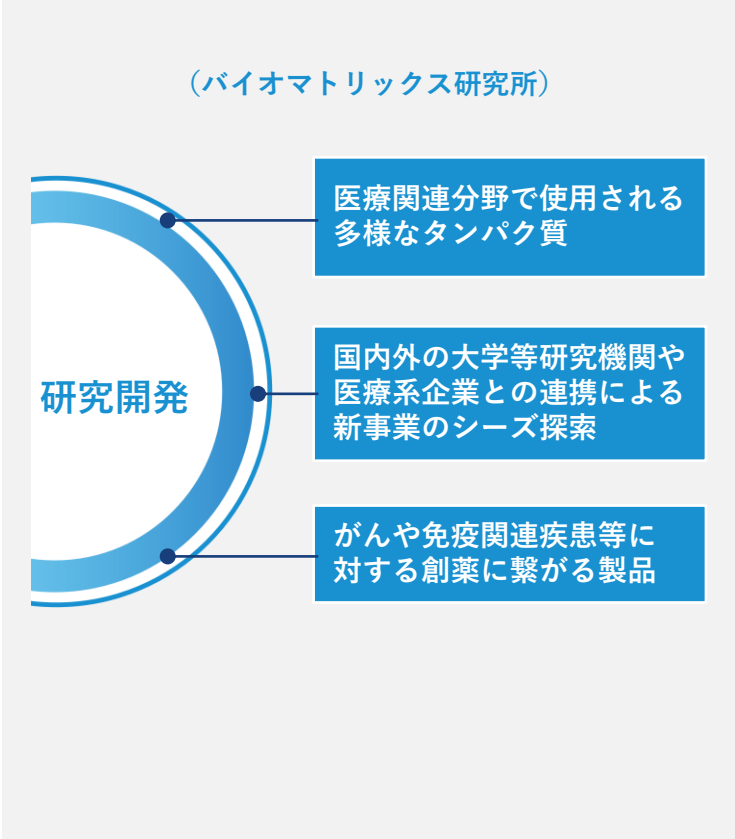
- 医療用ゼラチン・コラーゲン → 国内外の医療機器メーカー
- 三次元培養基材 → 国内外の創薬企業、再生医療関連企業
- 再生医療分野における顧客別のカスタマイズ製品 → 大学・企業の研究機関
- 他素材との組み合わせによるコラーゲンペプチドの新用途展開 → 主に食品メーカー

開発

iPS細胞関連基材の新製品

品質管理

GMP（医薬品の製造管理及び品質管理の基準）に対応する取り組み強化



商品・サービス

- 健康食品用コラーゲン（ペプタイド）の海外市場へのさらなる拡販
- 顧客の課題解決に貢献する商品・サービスの開発

生産

- 自動化や製造工程改善による生産性向上と製造コストの見直しを継続的に推進
- 原料調達の安定化
- 製品集約による生産合理化

事業ポートフォリオ

事業ごとの採算検討、縮小分野と注力分野の見極め

経営目標

経常利益25億円超に向けた基盤づくり

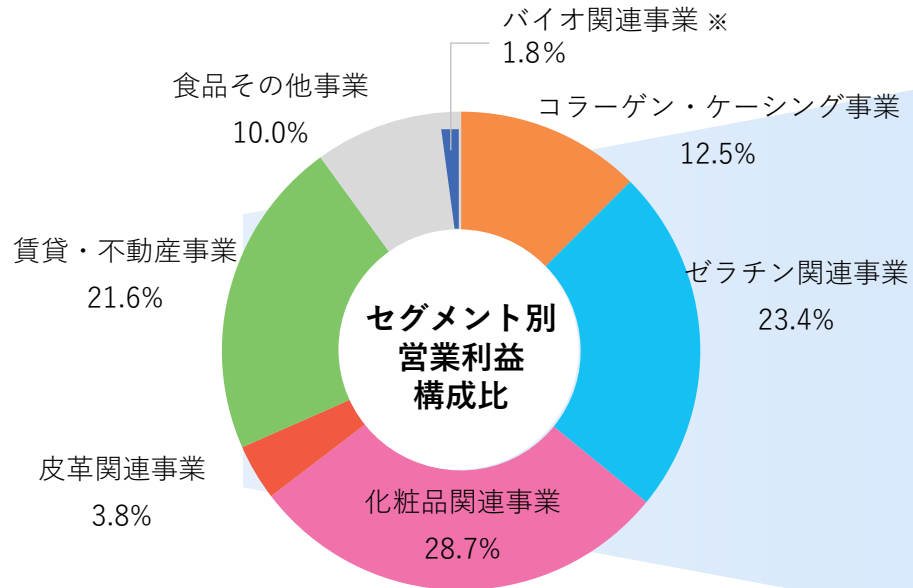
単位：百万円	2023.3期 実績	2024.3期 予想	2025.3期 計画	2026.3期 計画	23.3期／26.3期対比
売上高	44,811	47,000	50,000	52,500	+ 17.2%
営業利益	1,471	1,600	1,800	2,500	+ 70.0%
営業利益率	3.3%	3.4%	3.6%	4.8%	+ 1.5P
EBITDA [※]	3,017	3,170	3,110	3,670	+ 21.6%
経常利益	1,553	1,500	1,700	2,400	+ 54.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,169	1,000	1,200	1,700	+ 45.3%
ROE	3.4%	2.8%	3.3%	4.5%	+ 1.1P
ROIC	2.6%	2.8%	3.2%	4.5%	+ 1.9P
1株当たり当期純利益 (円)	406.79	347.70	417.24	591.09	+ 45.3%
配当性向	19.7%	20.1%	30.0%	30.0%	+ 10.3P
自己資本比率	49.5%	51.8%	53.3%	55.1%	+ 5.6P

※EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

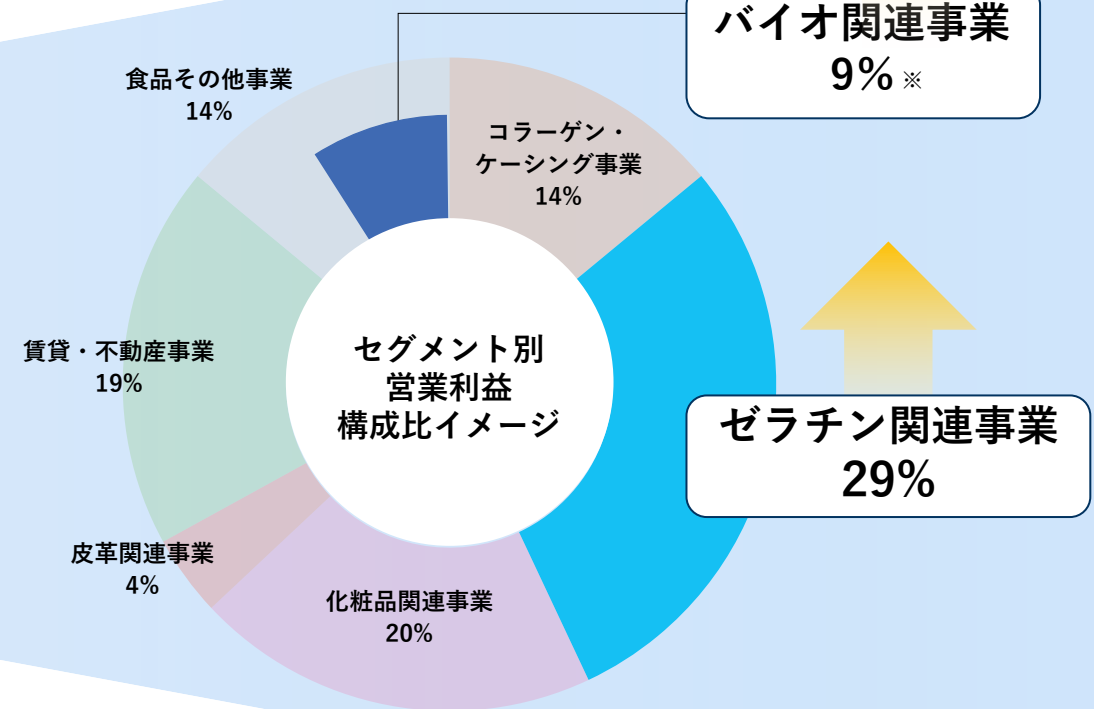
事業ポートフォリオの変化

ゼラチン関連事業とバイオ関連事業が収益基盤強化をけん引

23.3期実績



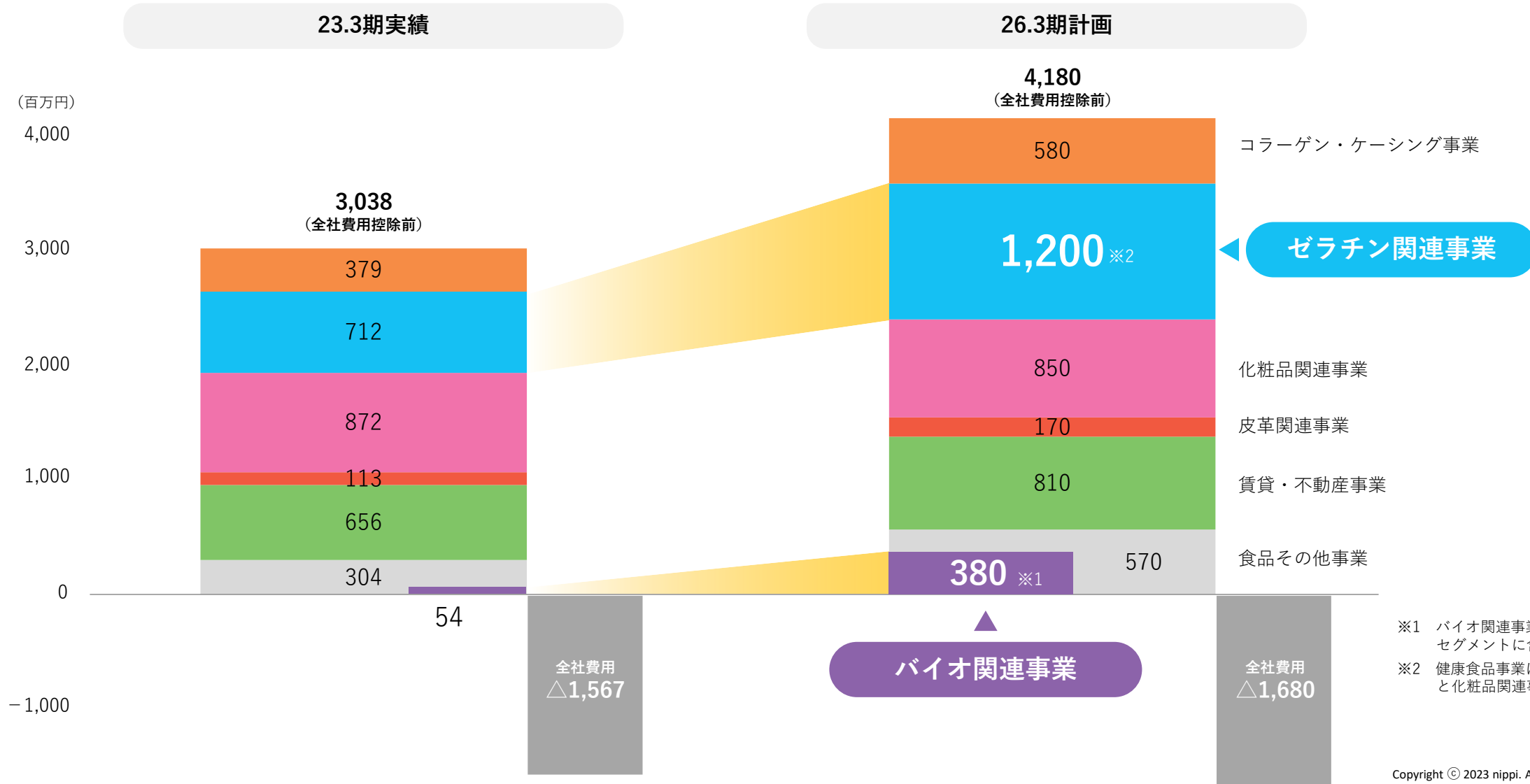
26.3期計画



※ バイオ関連事業は食品その他事業セグメントに含まれる
 ※ 健康食品事業はゼラチン関連事業と化粧品関連事業に含まれる

事業ポートフォリオの変化

セグメント別営業利益

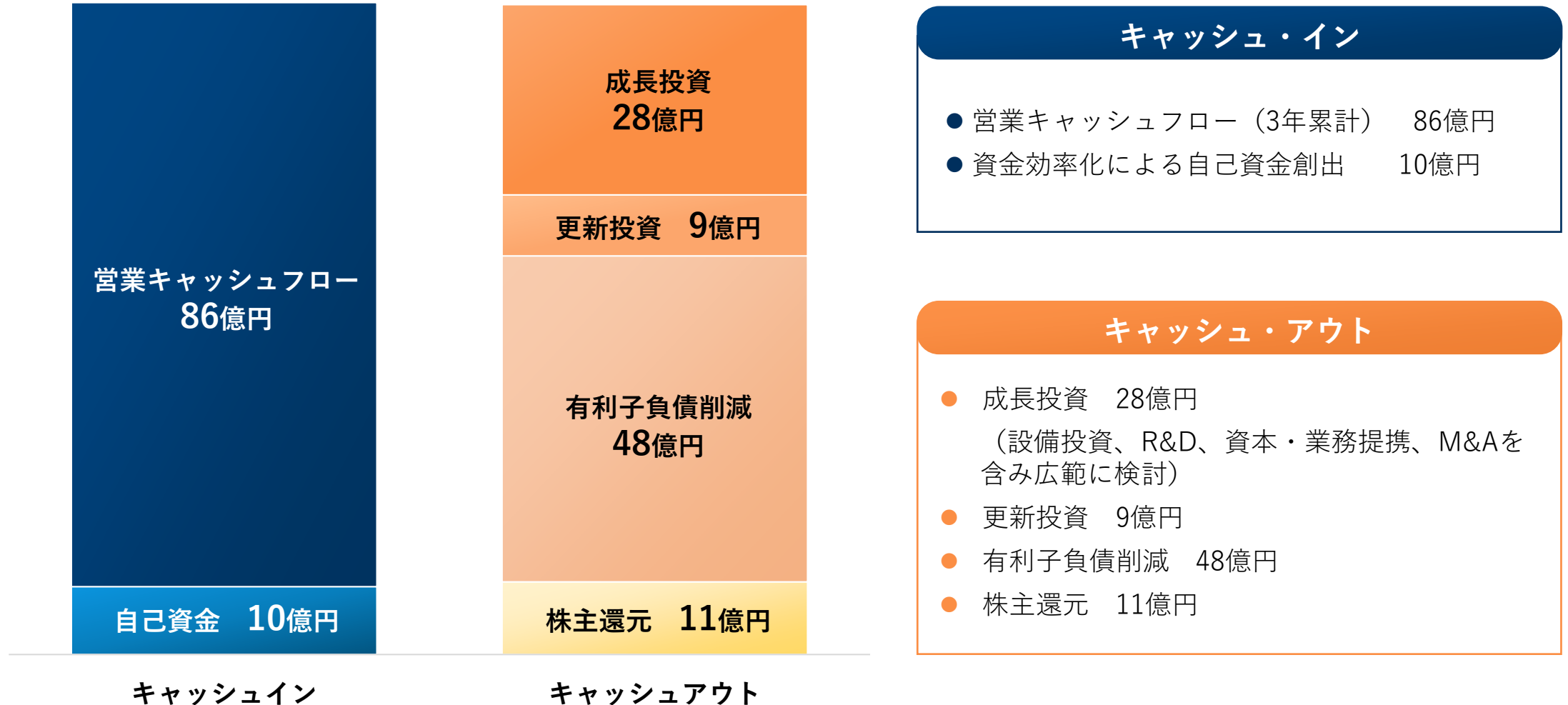


※1 バイオ関連事業は食品その他事業セグメントに含まれる

※2 健康食品事業はゼラチン関連事業と化粧品関連事業に含まれる

キャピタルアロケーション（3年間累計）

財務健全性を改善しつつ、株主還元と成長投資を拡大



PBR改善に向けた取り組み

中計施策の着実な実行による収益強化と、
IRの推進による株主・投資家とのコミュニケーション強化

現状認識

- PBRは長期的に1倍を下回っている状況
- ROEは3%台、PERは10倍前後で推移。いずれも同業種平均と比べて低い水準

方針

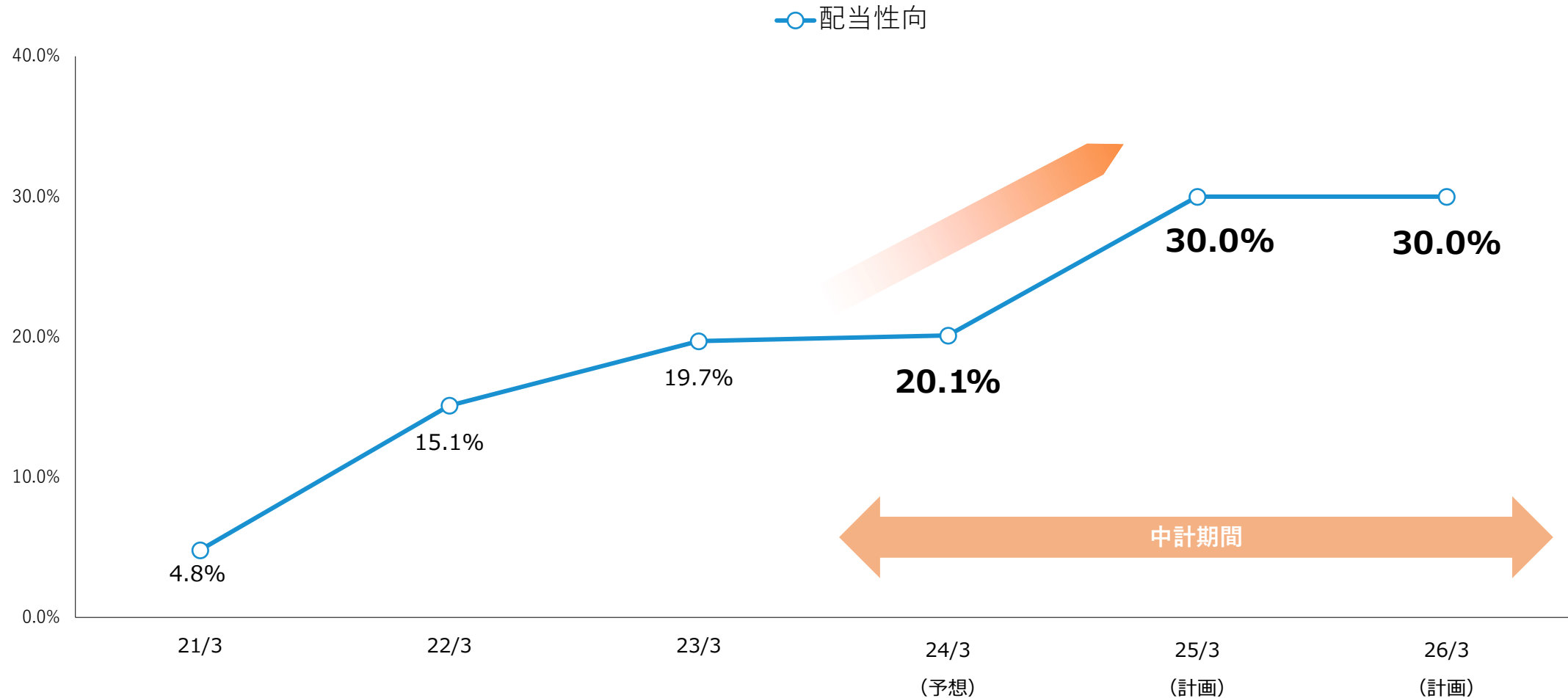
- ROE、PER双方の向上による、PBR改善を目指す
- 中期計画最終年度（2026年3月期）ROE 4.5%目標
- ROE 5%の早期達成を目指す
- 将来の成長期待の醸成によりPERの向上を目指す

具体的な取り組み

- 健康・医療関連分野への重点投資
- 配当性向30%を目安とした株主還元の強化
- 株主・投資家へのIR強化

株主還元の強化

配当性向30%を目安として、株主還元の充実を早期に実行



本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではなく、既知および未知のリスクや不確実性が含まれています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予測に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる場合があります。