

株主優待制度のご案内

株主の皆様の日頃のご支援に感謝申し上げるとともに、
当社商品へのご理解を深めていただくため、株主優待制度を導入しています。

対象となる株主様	毎年3月31日現在、当社株主名簿に記載または記録された500株以上を保有されている株主様を対象とします。
優待内容	以下のとおり、保有株式数に応じて当社商品をお送りします。発送は7月中を予定しています。

保有株式数

保有株式数

500株以上1,000株未満の株主様
3,000円相当の当社商品

1,000株以上の株主様
5,000円相当の当社商品



※お届けする商品と画像が異なる場合があります。

株式会社ニッスイ

〒105-8676
東京都港区西新橋1-3-1 西新橋スクエア
ウェブサイト <https://www.nissui.co.jp/>



本誌は環境へのやさしさに配慮して、FSC® 認証紙と植物油インキを使用するとともに、針金を使わない「ECO綴じ」にて製本しています。

表紙への想い

今号でご紹介した「パナメイエビ陸上養殖」、欧州のリーガル・フィッシュ社、北米のキング・アンド・プリンス・シーフード社の事業を、該当地域のローカルリンクスとともに表現しました。

NISSUI REPORT 第108期

2022.4.1 ▶▶ 2023.3.31

株式会社ニッスイ

証券コード：1332



まだ見ぬ、食の力を。



Top Message -株主の皆様へ-

トップメッセージ



心と体を豊かにし、
社会課題を解決する新しい“食”を提供していきます。

株式会社ニッスイ
代表取締役 社長執行役員
最高経営責任者(CEO)

浜田 晋吾

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2022年度の実績について

当連結会計年度におけるわが国経済は、オミクロン変異株の感染拡大(第7波・第8波)が繰り返されたものの、行動制限の解除や全国旅行支援などにより人流が回復し、外食などサービス業を中心に改善傾向がみられました。一方で、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻に起因する資源価格の高騰など、インフレ圧力の高まりや急激な為替変動が企業活動の妨げとなりました。

世界経済(連結対象期間1-12月)につきましては、1月に欧米でオミクロン変異株の感染が急拡大したものの、行動制限の解除に伴って人流が回復し個人消費は堅調に推移しました。しかし、国内同様、2月末

からのロシアによるウクライナへの軍事侵攻の影響を受けた資源の供給不安、エネルギーや人件費などの上昇による急激なインフレや利上げによる影響がありました。

当社および当社グループにつきましては、水産事業は前期に引き続き国内外の販売が堅調に推移するとともに、国内養殖事業の改善が継続、北米加工事業のコスト削減も進んだことから大幅増益となりました。

一方、食品事業では国内外とも販売は概ね堅調ながら、原材料や円安を始めとしたコストアップの影響を大きく受けました。ファインケミカル事業については、連結上場子会社の日水製薬株式会社の全株式を売却したことに加え、医薬品原料の米国向け輸出の中

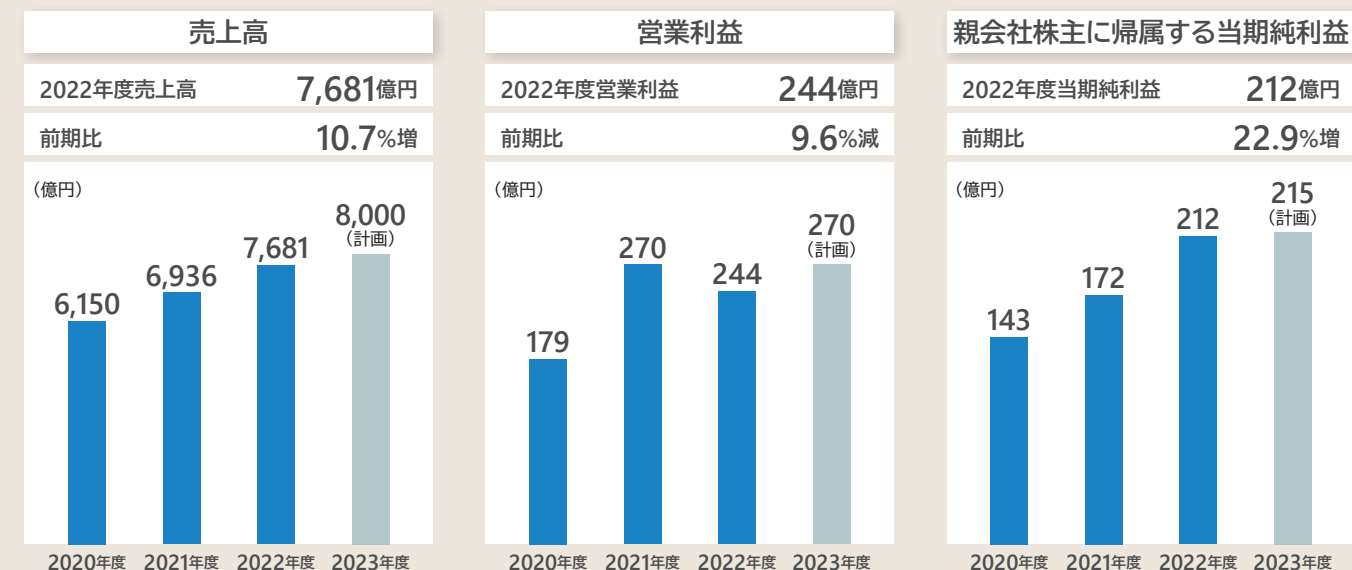
断などがあり苦戦する結果となりました。

このような状況下で当連結会計年度の営業成績は、売上高は7,681億81百万円(前期比744億99百万円増)、営業利益は244億88百万円(前期比25億88百万円減)、経常利益は277億76百万円(前期比45億95百万円減)でした。親会社株主に帰属する当期純利益

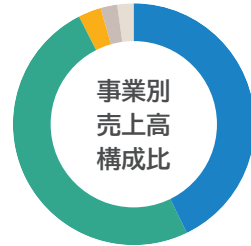
は日水製薬株式会社の株式売却益24億2百万円、政策保有株式の株式売却益19億38百万円などを特別利益として計上した一方、南米で漁業を営むエムデパス社の固定資産について減損損失18億10百万円を特別損失として計上しましたので、212億33百万円(前期比39億58百万円増)となりました。

決算のポイント

- ✓ 売上高10.7%増収、当期純利益22.9%増益でいずれも過去最高を更新
- ✓ 日水製薬や政策保有株式の売却を進めた一方で、エムデパス社の固定資産で減損を計上



水産事業	42.8%	3,283億円
食品事業	49.7%	3,820億円
ファインケミカル事業	3.3%	251億円
物流事業	2.0%	154億円
その他	2.2%	171億円



株主還元について

ニッスイグループの利益配分は、長期的・総合的視野に立った企業体質の強化ならびに将来成長が見込まれる分野への事業展開に備えた内部留保に配慮しつつ、経営環境の変化に対応して連結業績に応じた株主還元を行うことを基本方針としています。

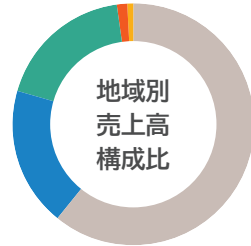
2022年度は1株当たり18.0円(前期年間配当14.0円)としました。2023年度につきましても20.0円の配当を予定しています。

先を読み難い環境ですが、皆様のご期待に添えるよう努力してまいります。引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

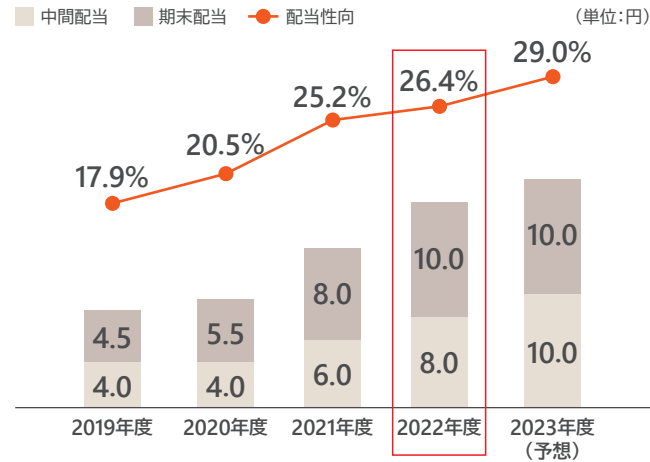
IR情報
▶ <https://www.nissui.co.jp/ir/index.html>



日本	61.1%	4,693億円
北米	18.5%	1,424億円
ヨーロッパ	18.2%	1,396億円
南米	1.6%	120億円
アジア	0.6%	47億円



配当金の推移



長期ビジョン「Good Foods 2030」について

企業を取り巻く環境はさまざまに変化していますが、中でも「気候変動への対応と海洋環境の保全」「資源の持続可能な調達」「健康課題の解決」「多様な人財が活躍できる社会の実現」は当社が特に取り組むべき重要な社会課題と認識しています。このような課題に対応すべく2022年、当社はミッション(存在意義)をあらためて定義した上で、長期ビジョン「人にも地球にもやさしい食を世界にお届けするリーディングカンパニー」として「2030年のありたい姿」を明確にしました。

当社がこれまで110余年かけて培った資源アクセス力、研究開発力、生産技術、品質保証力、世界各国に張り巡らせたグローバルリンクス・ローカルリンクス

で構成されるバリューチェーンの強みと特長を活かし、「心と体を豊かにする新しい食」「社会課題を解決する新しい食」を提供していきます。

長期ビジョン「Good Foods 2030」の達成に向け、マルチステークホルダーへ配慮しながら持続可能な社会への価値を創造する“サステナビリティ経営”を推進するとともに、ROIC活用により成長分野へ経営資源を集中する“事業ポートフォリオマネジメント”を強化し、企業価値向上に努めます。

海外マーケットでの伸長、養殖事業・ファインケミカル事業の成長と差別化を加速し、2030年には、海外所在地売上高比率を50%、売上高1兆円、営業利益500億円を稼げる企業を目指します。

ニッスイグループの強み「バリューチェーン」



ミッション、長期ビジョン、価値創造プロセス、バリューチェーンの詳細は「ニッスイグループ統合報告書2022」をご覧ください。
▶ https://www.nissui.co.jp/ir/download/integrated_report/2022_integrated_report_a3all.pdf



中期経営計画「Good Foods Recipe 1」

6つの基本戦略で取り組んでいます

6つの基本戦略	2022～23年度の取り組み
1 サステナビリティ経営の進化	気候変動によるリスクと機会への対応として、2021年11月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに加入しました。また、気候変動に係るリスクおよび機会を特定し、シナリオ分析を通じて事業インパクトと財務影響を評価した上で、TCFD提言で推奨される「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの開示項目に沿って情報を開示しています。また、水産資源の持続的な利用は、取り扱い水産物の資源状態調査を通じて実態の把握に努めるとともに、業界団体や有識者と協働して課題の解決に取り組んでいます。

創出価値	重点テーマ	目標	取り組み・進捗
社会価値	健康課題の解決	健康領域商品の拡大	機能的食品の新商品開発(EPA・DHA)や速筋タンパクのプロモーション強化に取り組んでいきます。
	持続可能な調達	責任ある調達(人権)	ニッスイの一次サプライヤーに対し人権・環境に配慮したサステナブル調達に関するガイドラインを共有。今後はグループ会社のサプライヤーにも展開していきます。
人財価値	多様な人財の活躍	従業員エンゲージメント	会社と従業員の「信頼と貢献」を数値化し、ハイスコア部署の取り組み(成功事例)についての全社共有やエンゲージメント課題の意見交換会の実施をしていきます。
		女性活躍	「採用」「定着」「育成」の各ステージに応じ、OJT/OFF-JTの取り組みを通して幹部職員までのパイプラインを強化していきます。
環境価値	持続可能な調達	水産資源の持続可能性	引き続き持続性が確認できる水産資源の調達に努めます。2023年度に3回目の水産資源調査を実施します(2024年公表予定)。
	気候変動への対応と海洋環境の保全	CO ₂ 排出量削減	太陽光発電設備の設置検討などグループ全体で再生可能エネルギーの利用拡大を進めるとともに、事業所の省エネやモーダルシフトの拡大などに取り組めます。
		プラスチック削減	生産段階での排出量や容器包装の見直し(紙トレー化、トレーレス、バイオマスプラスチックへの切り替え等)を通じて、プラスチック削減に取り組んでいます。

6つの基本戦略	2022～23年度の取り組み
2 グローバル展開の加速 ▶P9	2024年度までに海外所在地売上高比率を38%程度に高める目標を掲げ取り組んでいます。食品事業では、欧州企業の買収により不足していた生産能力を増強し、販売をスペイン・イタリアに拡大しています。また、北米では主力の白身魚フライ・えびフライに加え、健康訴求商品を導入するなどカテゴリーの拡大による成長を図っています。EPA医薬品原料の海外展開は、北米向けは中断しているものの、欧州への出荷に必要な申請の準備を進めています。
3 新規事業・事業境界領域の開拓 ▶P9	お客様の多様なニーズにお応えする新しい“食”として、水産素材の機能性研究成果を活かした「速筋タンパク」や減塩をキーとした健康領域商品の拡大を進めています。また、この3月には、コンビニエンスストア事業である当社子会社の日本クッカーリーと三菱商事株式会社の子会社のグルメデリカを経営統合し、NC・GDホールディングス株式会社を設立することに合意しました。三菱商事株式会社・株式会社ローソン・当社の3社でノウハウの共有や生産体制の最適化、商品開発体制の強化を図るとともに、当社においては、チルド事業と冷凍食品事業の特性を活かした新しいカテゴリー(冷凍弁当・キューディッシュ)など、個食・簡便、健康ニーズに合った商品の開発・製造を進め、事業拡大・収益性の改善にもつなげていきます。このほか、高鮮度・高品質・安全安心な冷凍タイプのペットフード「PAWSOME DELI(ポウサムデリ)」や、国産大豆や米から作った「和×発酵」の植物性ヨーグルト「WABIO」など、新たなカテゴリーにチャレンジしています。
4 生産性の革新 ▶P7	AI尾数カウンタの養殖事業会社への展開、電子版魚病カルテの導入で養殖現場の効率化・データ化を進めています。今後は環境データ・飼育データ等の解析により、最適な飼育条件モデルの構築、効率的な養殖魚の育成に活用していきます。また、食品工場における技術継承として、アイトラッキング技術を用いたベテラン職員の「経験と勘」を可視化、データ解析を行い、業務の効率化・技術継承・品質向上に活用する取り組みを進めています。
5 財務戦略	各事業のROIC改善に向け、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の月次管理を推進していますが、コロナによる制限延長と解除が繰り返されたことなど、需要予測が難しく在庫水準が切り上がりました。2023年は在庫マネジメントを強化し在庫回転を高め、運転資本の圧縮を進めていきます。また、政策保有株式の売却につきましては、2023年度も継続し創出したキャッシュを成長分野の投資に向けていきます。
6 ガバナンス強化	取締役会においては、企業戦略等の大きな方向性を示し、重要な意思決定機能を残しつつも、監督機能をより重視しています。また、取締役の報酬について、2023年より中長期的な業績の向上と企業価値向上への意識を高めるため、業績に連動する変動報酬(業績連動報酬および株式報酬)の比率を全体の半分程度まで高めることを決定しました。

Special Topic

特集

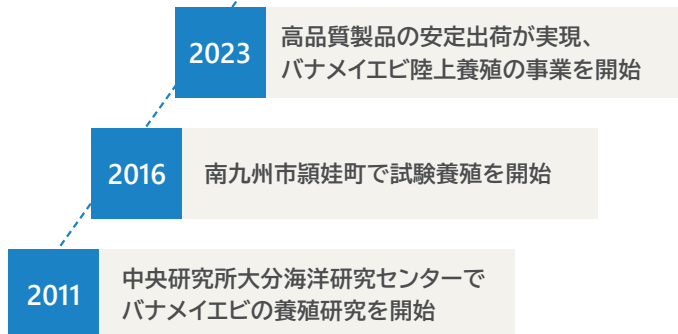
バナメイエビ陸上養殖事業化

バナメイエビの陸上養殖のフィジビリティ・スタディーを、環境負荷を抑えながら高品質な製品の安定出荷にめどがついたことから、2023年4月1日より事業として運営を開始しました。

ニッスイが目指す健やかな生活とサステナブルな未来の実現に向けた、新しい“食”のひとつとしてお届けしていきます。



陸上養殖事業化へのあゆみ



ニッスイのバナメイエビ陸上養殖の特徴

- 微生物集合体(バイオフィロック)により育成に適した水質を維持する「閉鎖式バイオフィロック養殖システム」を採用
- 飼育に使用する海水の換水を最低限にとどめ、海水の取水量と排水量を大幅に少なくしているため、環境負荷の軽減に貢献

担当者の声

水産事業第二部 颯娃養殖課長
前田 充穂



鹿児島・颯娃(えい)町にある屋内施設で飼育をしているため、外部からの病原体侵入リスクを抑えられ、抗生物質などの投薬の必要がありません。この「白姫えび」の特徴は、身だけではなく頭部のうまみ・甘味が強いことです。ぜひ、多くの方に召し上がっていただきたいと思います。



白姫えび

「閉鎖式バイオフィロック養殖システム」による陸上養殖バナメイエビは、2018年9月より業務用食材「白姫(しらひめ)えび」として数量限定で販売してきましたが、今後これを拡大し、全国の外食・量販店水産売場などに向けて販売します。

ニッスイ商品 Pick up

人にも地球にもやさしい、サステナブルなロングセラー商品

「おいしいものをちょっとだけ」

2023年で発売10周年を迎えました。使い切りできる3本入り、プリプリとした食感、練り製品売り場ではユニークなネーミング、ちくわ市場の中でも一線を画した、ニッスイのこだわりが詰まった商品です。

POINT

すり身の原料であるスケソウダラは、水産資源と環境に配慮し、適切に管理された持続可能な漁業と与えられる海のエコラベル「MSC認証」を取得した漁業によるものです。

POINT

ニッスイ独自の「たまごフリー」で、卵アレルギーの方も安心して召し上がれます。



POINT

スケソウダラの俊敏な動きの源となる瞬発力を発揮する「スケソウダラのタンパク質」を、1食分(2本)で4.5g摂取できます。

商品の特徵

- 上質なスケソウダラのすり身ならではの色の白さと、プリプリとした弾力ある食感
- 焼いた皮の香ばしさ
- 使い切り可能な3本入り

担当者の声



家庭用食品部
加工食品課
松田 啓

発売当時、細物ちくわ市場では4~5本入りが定番品として主流でした。3本入りとした意図や、商品特長を時間をかけてお客様に丁寧にお伝えし、この商品を育ててきました。10周年を迎えられてうれしく思います。おいしさだけでなく、「健やかな生活とサステナブルな未来を実現する」という私たちの想いをこめた商品です。

ニッスイグループは中期経営計画で掲げる基本戦略を通じて、「もうワンランク上」の成長を目指しています。

グローバル展開の加速

欧州 リーガル・フィッシュ社買収

イギリス中東部で水産物の一次加工を行うフラットフィッシュ社は、小売向け以外の販売チャネルを開発するため、自社加工・自社配送による水産品宅配事業を営む同国のリーガル・フィッシュ社を2022年11月に買収しました。



北米 アジアン系テイスト商材の拡大

アメリカのキング・アンド・プリンス・シーフード社は、米国内におけるアジア市場のシェア拡大のため、シューマイ、たこ焼き(冷凍食品)の販売を2023年1月より強化しました。シューマイは主に日本食レストラン、たこ焼きはラーメン店のサイドメニューとして導入が進んでいます。



キング・アンド・プリンスブランドのシューマイ

新規事業・事業境界領域の開拓

チルド事業の拡大

ニッスイグループの日本クッカーリー株式会社と、三菱商事株式会社の子会社である株式会社グルメリカを経営統合し、2023年7月に両社を子会社とするNC-GDホールディングス株式会社を設立します。チルドと冷凍食品事業の特性を活かして新しいカテゴリー(冷凍弁当・惣菜)を創出し、国内食品事業の拡大につなげていきます。

「なかやまきんに君」を起用して「速筋タンパク」シリーズをPR

スケソウダラのもつ良質なタンパク質を使用した「速筋タンパク」商品のPRに、お笑いタレントの「なかやまきんに君」を起用しました。「速筋タンパク」シリーズの認知獲得・向上を目指します。



サステナビリティ経営の進化

「健康経営※銘柄」に5年連続で選定

2017年に制定した「健康経営宣言」にもとづき、人財価値向上の施策のひとつである健康経営の実現に取り組んでいます。「一人ひとりが、能力を十分に発揮できる姿」「従業員とその家族の生活の質の向上」の実現が、会社としてのさらなる成果向上につながると考えています。2022年度も「EPA/AA比の向上」「肥満率の改善」「喫煙率の低減」に取り組み、2019年度以来5年連続で「健康経営銘柄」に選定されました。

※「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。



ブランド

ニッスイ企業CM第3弾「GOOD FOODS for YOU(高純度EPA篇)」を全国展開

2022年度、食を通じたニッスイの社会課題への取り組みを生活者との接点から描いた企業CMを展開しました。第1弾の「速筋タンパク」、第2弾の「完全養殖 黒瀬ぶり」に続き、「高純度EPA」をテーマにした第3弾を、全国のTVやデジタル広告、東京・大阪・福岡などでは交通広告も展開しました。



ブランドメッセージ特設ページ
<https://www.nissui.co.jp/corporate/brandsp/index.html>



TOPICS トピックス

「第2回日経統合報告書アワード」で新人賞を受賞

ニッスイが初めて発行した「ニッスイグループ統合報告書2022」が、情報開示に積極的な企業を表彰する日本経済新聞社主催「第2回日経統合報告書アワード」の新人賞を受賞しました。

