

株主通信

第74期 ご報告

2012年4月1日から2013年3月31日まで



 **新田ゼロチン株式会社**

証券コード：4977

「Amaze the World! — 世界をあとと驚かせる会社 —」

を合言葉に、

アジア圧倒的 No.1、世界オンリーワン企業を目指します。

株主の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げますと共に、日頃からの温かいご支援に厚く御礼申し上げます。

2013年3月期においても、新田ゼラチンはますます躍進をしました。2012年12月20日には東京証券取引所市場第一部に上場し、過去最高の売上高・当期純利益を達成しました。また、配当についても増配を行うことができました。

皆様にとってゼラチンという名前はなじみの深いものです。しかし、ゼラチンを実際に使う機会はあまりないと思います。ゼラチンには、ゼリーやムースなどのお菓子を作るだけでなく、「泡を保つ」「水分を保つ」「膜を作る」「ツヤを出す」など多彩な機能があります。このような機能を活かして、ヨーグルト、マシュマロ、ソフトキャンディー、アイスクリームなどの菓子・デザート類、餃子、小籠包、クリームコロッケ、チャーハンなどの加工食品、コンビニ総菜の Pasta、うどん、丼ものなどに使われています。また食べ物以外でも、薬や健康食品の錠剤・カプセル、シップ薬に使われています。あまりにも身近すぎて普段存在を気にしない、まるで空気の様なもの、それがゼラチンなのです。当社グループは、ゼラチンの無限の可能性を追求し、人々の健康で豊かな生活に貢献することを目指してまいります。

●成長市場のアジアで勝ち抜く

当社グループを取り巻く市場環境は日々変化しています。日本では2012年末の政権交代による政府の景気回復政策や日銀の金融緩和政策により、円安への移行、株価の上昇など、先行きに明るさが見える状況となったことは望ましい変化でした。一方、市場の成熟化、少子高齢化により市場の拡大は見込めないと思われがちです。しかし、このような環境の変化は、当社にとっては新たな市場創造のチャンス到来と言えます。これは成長市場のアジアで勝ち抜くことを目指す当社にとっては恵まれた基盤ともなります。一方アジアに目を向ければ、各地域の所得水準が向上し、食の欧米化、食生活の多様化が進み、加工食品市場が拡大しています。これに伴い、ゼラチン、ペプチド、ケーシングのさらなる成長が期待できることは、日本の食生活の変化を振り返ってみれば容易に想像できます。足元の状況は、世界的な原料コスト上昇、日本でのエネルギーコスト上昇、円安による輸入仕入れコストの増加など収益圧迫要因が数多くありますが、これらを克服することで当社には持続的成長がもたらされると確信しています。

●2013年3月期の経営成績について

日本市場では販売が低迷しましたが、海外市場では販売が好調に推



移したことにより売上高は28,772百万円(前期比3.6%増加)となりました。営業利益は、原料価格の上昇に加え、日本でのエネルギーコストの上昇と円安による輸入仕入れコスト増加により1,618百万円(前期比19.7%減少)となりました。経常利益は、持分法による投資利益の増加及び為替差益の発生により2,002百万円(前期比0.0%減少)となりました。当期純利益は、税金負担の軽減により1,565百万円(前期比13.8%増加)となりました。

●2014年3月期における業績全般の見通しについて

引き続き販売拡大とコスト削減に精力的に取り組み、持続的成長に向けた事業拡大のための取り組みを強化します。しかしながら、厳しい経営環境の影響もあり、増収減益の計画となる見通しです。

2014年3月期の連結業績見通し
(百万円)

●中期経営計画を発表

当社グループは、2018年に創業100年を迎えることから、新たな長期経営ビジョンとして、「創業

売上高	32,700	(前期比13.7%増)
営業利益	1,700	(前期比5.0%増)
経常利益	1,890	(前期比5.6%減)
当期純利益	1,380	(前期比11.9%減)

100年ビジョン」を定め、2016年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画を策定し発表しました。新しいコーポレートスローガン「Amaze the World! — 世界をあとと驚かせる会社 —」を合言葉に、事業拡大を目指します。詳細につきましては、6ページ以降をご覧ください。

●株主還元について

期末配当金につきましては1株につき8円を実施させていただきます。また、株主優待についても継続的に実施することで、株主の皆様のご支援にお応えしてまいります。

株主の皆様には、当社グループの事業活動にご理解をいただき、今後とも一層のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

新田ゼラチン株式会社
代表取締役社長 曾我 憲道

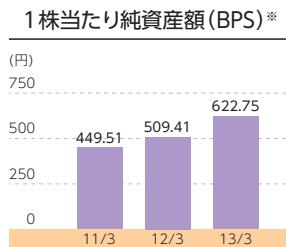
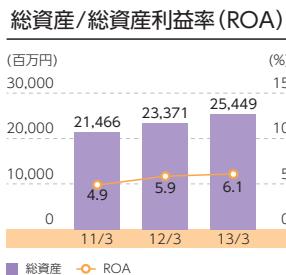
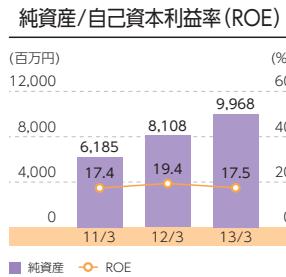
コラーゲン素材事業

ゼラチンは、日本市場ではカプセル用が堅調に推移しました。映画の急激なデジタル化の進展によるフィルム需要の低下により、写真用が大幅に減少しました。また、前期の震災による一時的な需要の沈静化などにより、食用の売上が減少しました。海外市場では、食用、カプセル用の需要が旺盛で、価格改定を実施したことにより売上が増加しました。

コラーゲンペプチドは、日本市場では健康食品市場における他素材との競争、また、海外市場ではアジア市場での販売の低迷により、売上が減少しました。

コラーゲンケーシングは、米国でスナックソーセージ用が好調に推移すると共に、中国向け輸出が好調に推移し、売上が増加しました。

以上の結果、売上高18,674百万円(前期比7.1%増)、セグメント利益は1,817百万円(前期比19.4%減)となりました。



フォーミュラソリューション事業

食品材料は、コンビニデザート、ハム・ソーセージ用品質改良剤が好調に推移しましたが、総菜用が低迷し、売上は伸び悩みました。

接着剤は、震災復興需要に支えられた建材用ホットメルト形接着剤と、開発製品である高機能樹脂が好調に推移しました。しかしながら、一部製品の事業譲渡による減少、出版業の低迷による製本用の減少をカバーできず、売上が減少しました。

以上の結果、売上高10,097百万円(前期比2.2%減)となり、セグメント利益は、接着剤の原材料価格上昇が一段落したことが寄与し1,151百万円(前期比6.3%増)となりました。



*当社は、2011年4月1日付で普通株式を株式1株につき2株の株式分割を行っています。このため、2011年3月期は遡及適用し算出しています。



アナリストの視点から見る新田ゼラチン[Part Ⅲ]

新田ゼラチンは、「アジア圧倒的No.1、世界オンリーワン企業」に向けて日々邁進しています。前回に続き株主の皆様へ、世界で躍進する新田ゼラチンをより一層ご理解いただくために、資本市場の最先端で活躍されているアナリスト鈴木行生氏と当社代表取締役社長の曾我憲道による対談を実施しました。今回の対談は、2013年5月16日に開催された「機関投資家向け説明会」終了後に実施されたものです。

鈴木: 株式を上場されて以来毎回、説明会に出席させていただき、貴社への関心の高まりを感じています。まずは、今回の説明会の印象などをお聞かせいただけますでしょうか。

曾我: 上場以来今回で3回目となります。ご出席になる皆様のご要望により、企業の説明会ピーク時期を外し、決算発表の1週間後の開催としました。結果多くの方にご出席を賜り大変感謝しています。

鈴木: さて、2013年3月期の業績は過去最高の水準となりましたが、今後の経営環境及び課題となるポイントを教えてください。

曾我: ご存じの通り、日本国内は継続的なデフレ状況にあります。それらの影響などもありますが、原料の価格上昇にもかかわらず製品価格改定をなかなかできないことが、原料メーカーである私どもにとって大きな悩みでした。ただ現時点においては、日本の経済はまだまだ期待感が先行した状況ですが、先行きに明るさが見えてきました。この状況が継続することを前提に考えれば、日本市場の経営環境はよくなるかと期待しています。また、海外市場では、ゼラチン、コラーゲンケーシングの需要は増加しており、当社グループの事業拡大のチャンスが期待できます。以上のことから、お客様にとって魅力あ



る製品・サービスをスピーディーにお届けすることがポイントとなると考えています。

鈴木: 原料の価格上昇と最近の為替変動について、貴社にとっての影響と今後の対策を、もう少しご説明下さい。

曾我: ここ数年間原料価格は大幅に上昇しました。2012年までは円高によりある程度原料価格の上昇を吸収していましたが、すでに吸収できない状態になりつつあったことも事実です。さらに、最近の急激な円安により価格改定は避けられない状況になっています。一定の価格改定をさせていただく一方で、原料調達が多様化、新規開拓に取り組むとともに、一層のコストダウンに取り組みます。

鈴木: 次に、先日発表された中期経営計画について教えていただけますでしょうか。

曾我: 新田ゼラチンは、2018年に創業100年を迎えることから、新たな長期経営ビジョン「創業100年ビジョン」を設定し、これに基づいて2016年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画を策定いたしました。

鈴木: では、基本となる戦略課題と目標をご説明下さい。

曾我: 「創業100年ビジョン」における主要な戦略課題は、第一に「グローバルコストの実現」、第二に「供給力増強と販売拡大」、第三に「開発営業の推進」、第四に「製品開発と基礎研究の推進」、第五に「グローバルマネジメントと人材育成」になります。これらの課題に取り組みながら、経済成長が著しく、ゼラチン、コラーゲンペプチド、コラーゲンケーシングの需要増加が見込めるアジアを中心に、事業拡大を目指します。

鈴木: 具体的な数値目標についてはどうですか。

曾我: 中期経営計画における連結業績予想は以下の通りです。

	2014年3月期(予想)	2015年3月期(予想)	2016年3月期(予想)
売上高	327億円	386億円	410億円
営業利益	17億円	27億円	42億円
海外売上比率	39%	44%	45%

鈴木: 中期経営計画を推進するにあたり、特に社長ご自身が重要視している課題は何でしょうか。

曾我:先に挙げた施策は全て重要ですが、私は特に「人材の育成」と「グローバルコストの実現」そして「新製品開発」が、これからの新田ゼラチングループの成長に欠かせないものであると考えています。本日の説明会でも申し上げた通り、事業拡大の大半は海外になります。そのためには、グローバル事業拡大のための人材が重要であり、そのための人材確保と育成を強化することが必要です。また、重点地域である中国を中心とするアジア市場では、それぞれの国や地域にマッチした価格と品質の製品をお届けする必要があります。そのためには、新しい製造技術の開発とそれを実用化する最新設備を導入し、グローバルコストを実現することが課題になります。さらに、日本・海外市場共に事業を拡大するためには、競争力のある差別化製品の開発が重要です。例えば近年開発した匂いのないゼラチンは、他社では作れないゼラチンとしてお客様に認めていただき、たいへんご好評をいただいています。新田ゼラチングループは、開発型、付加価値創造型の企業として、また原料から最終製品まで一貫製造するメーカーとして、存在感を高めていきたいと考えています。

鈴木:最後になりますが、現在の株式市況、また貴社の株価についてはどのようにお考えでしょうか。

曾我:市況が元気になることは大変喜ばしいことです。ただ、今の当社の株価については、“市場の評価”だと思っています。しかしながら、これだけは言えると思います。それは、今まで多くの方は「ゼラチン」という名前をご存じでも、和菓子には寒天、洋菓子にはゼラチン程度の認識だったと思います。私どもが株式上場を果たしたことがひとつの契機となり、ゼラチンをテレビや雑誌などで取り上げていただく機会を数多くいただき、その結果、ゼラチンの多彩な機能を知っていただくことができつつあると思います。今後も地道にPRを行うことが、我々専門メーカーとしての使命であると考えています。その結果、世界中で「ゼラチン」=「新田ゼラチン」と言ってもらえるようになりたいと考えています。

鈴木:ありがとうございました。これからも、ゼラチン、コラーゲンペプチド、コラーゲンケーシングで、世界をリードする新田ゼラチンに期待したいと思います。



PROFILE

鈴木 行生 (すずき ゆきお)

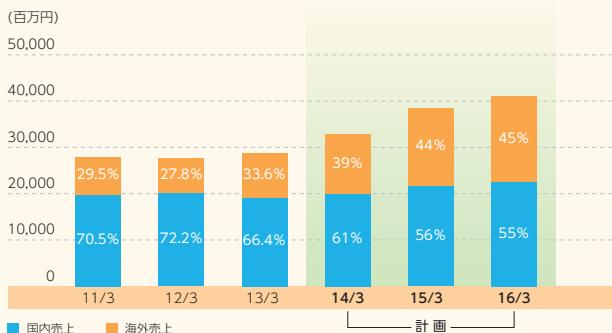
東京理科大学大学院理工学研究科経営工学専攻修士課程修了。1975年(株)野村総合研究所入社。自動車、重工業、鉄鋼、国際商品市況、合繊等の産業を担当。東京、大阪、パリでの企業アナリストを経て、1996年取締役企業調査部長。1997年野村證券(株)取締役金融研究所長。2000年野村アセットマネジメント(株)常務執行役員調査本部長。2005年野村ホールディングス(株)取締役。2007年現・公益社団法人日本証券アナリスト協会会長。2010年(株)日本ベル投資研究所を設立し、IRアナリスト(Independent Research Analyst)として活動中。

中期経営計画

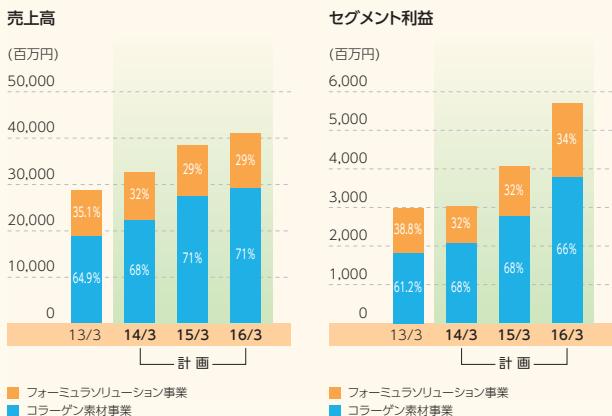
売上高、営業利益推移



国内外売上推移



セグメント構成比推移



東京証券取引所市場第一部上場

2012年12月20日、株主の皆様のご支援のおかげで東京証券取引所市場第一部銘柄に昇格することができました。今後も株主の皆様のご期待にお応えすべく、業容の拡大と企業価値の向上を目指してまいります。



上場通知書

海外子会社の設立

当社グループはグローバルに事業展開を加速させています。2013年3月期には以下の2社を設立しました。

2012年9月 北京新田膠原腸衣有限公司 (中国 北京市)

2013年1月 Nitta Gelatin Vietnam Co., Ltd. (ベトナム ロンアン省)



北京新田膠原腸衣有限公司



Nitta Gelatin Vietnam Co., Ltd.
(工場完成予定図)

開発製品のシーリング材で事業拡大

近年、急速に普及したスマートフォン、デジタルカメラ、タブレットPCにおいて、その生産には、防水、防塵のためにパッキングが必要不可欠です。当社は独自の高性能樹脂シーラントシステムを開発し、従来手作業で行っていたパッキングの取り付け作業のロボットによる完全自動化を実現しました。このシーラント革命をもたらすシステムを2013年1月に開催された、第42回インターネット ジャパンに出展しました。



第42回インターネット ジャパン

『コラゲネイド』がモンドセレクション「最高金賞」を2年連続受賞

2012年に引き続き、国際的な品質評価機関である「モンドセレクション(Monde Selection)」(本部:ベルギー)のダイエット及び健康製品カテゴリに出展し、品質と機能が高く評価され、2年連続で「最高金賞」を受賞しました。



人気TV番組で、ゼラチンが取り上げられ、大きな反響

ゼラチンは様々な料理を簡単においしくしてくれる便利な食材であることが紹介されました。

「**ためしてガッテン**」NHK総合テレビ 2013年2月27日放送
～そのひとふりが料理を変える! 魔法の白い粉～

これまでゼラチンといえばプルプルで口溶けのよいゼリーを作るのに欠かせない固めるものというイメージでした。しかし、少量のゼラチンを温かいラーメンや総菜に加えるだけで、「コクが増す」、「まるやかになる」、「甘みが出る」などの効果があり、さらに煮物に加えれば、冷凍してもおいしさをキープするなど、ゼラチンの便利で新しい使い方がわかりやすく科学的に紹介されました。

「**はなまるマーケット**」TBSテレビ 2013年4月18日放送
～とくまる 驚きの新ゼラチン術～

ゼラチンは、お菓子作りやジュレ作りに人気ですが、実は固める以外の料理にも使えます。ゼラチンを加えるだけで、ハンバーグがジューシーになる、みそ汁やラーメンスープの「コクが出る」、ご飯が「ふっくら炊ける」、そうめんが「くっつかなくなる」などの使用例が紹介されました。めんつゆにゼラチンを加えた「ふわふわムース」を使った山かけ丼など、家庭で簡単にできるレシピも紹介されました。

グローバルに事業展開する当社グループの海外拠点を
ご紹介します。

Nitta Gelatin India Ltd. (インド)

1975年にゼラチン原料である
牛骨オセインの生産・供給拠点と
して、ケララ州政府の産業開発公
社との共同出資で設立しました。
牛骨オセインの生産増強のため、
1998年にBamni Proteins Ltd.
を設立、2009年にはReva
Proteins Ltd.を設立しました。また、アジアでの需要増加に対応する
ため1999年にゼラチンの製造を開始しました。



Nitta Gelatin NA Inc. (米国)

1979年、北・中南米、欧州各
地区における当社グループ製品
の販売及びマーケティング拠点
として設立しました。2011年にア
プリケーションラボも設置し、新
用途開発、新製品開発を行って
います。



Nitta Gelatin Canada, Inc. (カナダ)

1990年、ゼラチンの日本や北
米での需要増加に伴う豚皮ゼラチ
ンの供給能力増強のため設立しま
した。



Nitta Gelatin USA, Inc. (米国)

2004年、世界的に需要が増加
した豚皮ゼラチンの供給能力増強
のため設立しました。現在、コ
ラーゲンペプチド工場を建設中で
2014年春頃の生産開始を目指し
ています。



Nitta Casings Inc. (米国)、 Nitta Casings (Canada) Inc. (カナダ)

1996年、コラーゲンケーシングの自社開発技術の本格事業化及び
コラーゲンビジネスの拡大のため設立しました。北米を中心に欧州、中
国で販売しています。



Nitta Casings Inc. (米国)



Nitta Casings (Canada) Inc. (カナダ)

広東百維生物科技有限公司 (中国)

2010年、成長市場である中国
での事業拡大のため、水産加工
業者である百洋水産集団股份有
限公司などとの共同出資で設立
しました。魚コラーゲンペプチド
及び魚ゼラチンの原料を製造し
ています。



上海新田明膠有限公司 (中国)

2011年、中国で食品素材の販
売経験豊富な統園国際有限公司
(台湾)との共同出資でグループ
製品の販売及びマーケティング
拠点として設立しました。



北京新田膠原陽衣有限公司 (中国)

2012年、中国でのケーシング加工、販売会社である北京秋実農業
発展有限公司との共同出資でコラーゲンケーシングの製造販売拠点と
して設立しました。

Nitta Gelatin Vietnam Co., Ltd. (ベトナム)

2013年、ベトナムでの当社代理店であるShanghai International
Trading Co., Ltd. との共同出資でゲル化剤の製造拠点として設立
しました。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
単元株式数	100株
公告掲載方法	電子公告により行います。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合には、日本経済新聞に掲載いたします。
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	4977
株主名簿管理人 及び特別口座の 口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (郵便物送付先)	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
(電話照会先)	フリーダイヤル 0120-782-031
(インターネット ホームページ)	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

株主優待のご案内

株主の皆様のご支援に感謝すると共に、当社株式への投資魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ること、及び当社グループの事業へのご理解を賜りたく、株主優待を実施いたします。

〈株主ご優待制度の内容〉

対象の株主様

毎年3月31日現在の株主名簿に記載された当社株式1単元(100株)以上を保有する株主様を対象といたします。

優待内容

当社子会社の株式会社ニッタバイオラボが販売する、当社の消費者向け商品(健康食品、化粧品、ゼラチン等)、もしくは、当社商品のお買物優待券をご所有株式数に応じて贈呈いたします。



株主優待商品例
(3,000円相当)

※諸般の事情により、商品セットの内容を変更することがございます。

ホームページのご紹介

検索 **新田ゼラチン** <http://www.nitta-gelatin.co.jp/>

当社はホームページにおきましても、最新のトピックスをはじめとしてIR情報や会社情報など様々な情報をご案内しております。