

個人投資家様向け会社説明資料

代表取締役 社長執行役員 江守 康昌

Activate Your Life

輝け、カガクで。

 日華化学株式会社

(東証スタンダード・名証プレミア：4463)

2026年9月3日

目次

1	— 日華化学とは	P 2
2	— 中期経営計画「INNOVATION30」	P 24
3	— 2026年12月期 第2四半期 決算概要	P 31
4	— 株主還元	P 34

目次

1	— 日華化学とは	P 2
2	— 中期経営計画「INNOVATION30」	P 24
3	— 2026年12月期 第2四半期 決算概要	P 31
4	— 株主還元	P 34

数字で知る日華化学



創立
(福井県福井市)

85年

SINCE 1941

売上高
(2026年12月期予想)

640億円



※7月31日
上方修正

営業利益
(2026年12月期予想)

54億円



※7月31日
上方修正

従業員数
(2026年6月末時点、連結)

1,631名



海外拠点数
(2026年6月末時点)

9つの国と地域
14拠点



海外売上高比率
(2025年通期実績)

48%



実は身近な日華化学の技術



＼ココにもソコにも！／



化粧品事業



ヘアケア剤
カラー剤
スタイリング剤など

化学品事業



カーシートの
難燃剤・防汚剤など



衣類の撥水剤
吸水速乾剤
抗菌消臭剤など



クリーニング用
洗剤・柔軟剤など



新聞紙等の
脱墨剤など



デジタルデバイスの
潤滑材・防汚剤など

研究開発型メーカーとして



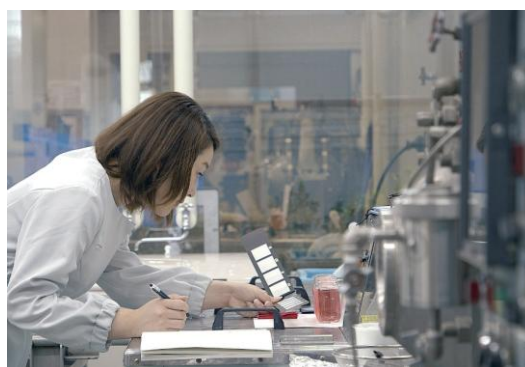
企業理念

「製品を売るにあらずして技術を売る」

NIC ドローン映像



NICCA イノベーションセンター（研究開発拠点）を中心に、
ビジネスパートナーとの距離を縮め、新しい製品と事業の創出を加速

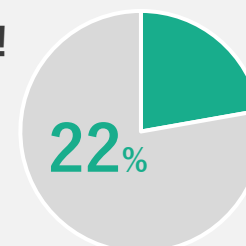


✓ 約 5 人に 1 人が、研究開発に従事！

< 研究開発人員比率 >

当社単体 22%

国内製造業平均* 8%



*当社調べ（国内製造業のうち、従業員数が同規模企業の平均）

日華化学を一言で表現すると



=

様々なモノとモノの境界面を

“アクティベート（活性化する）” 技術 で、

人々の暮らしや社会を輝かせる化学メーカー

コア技術

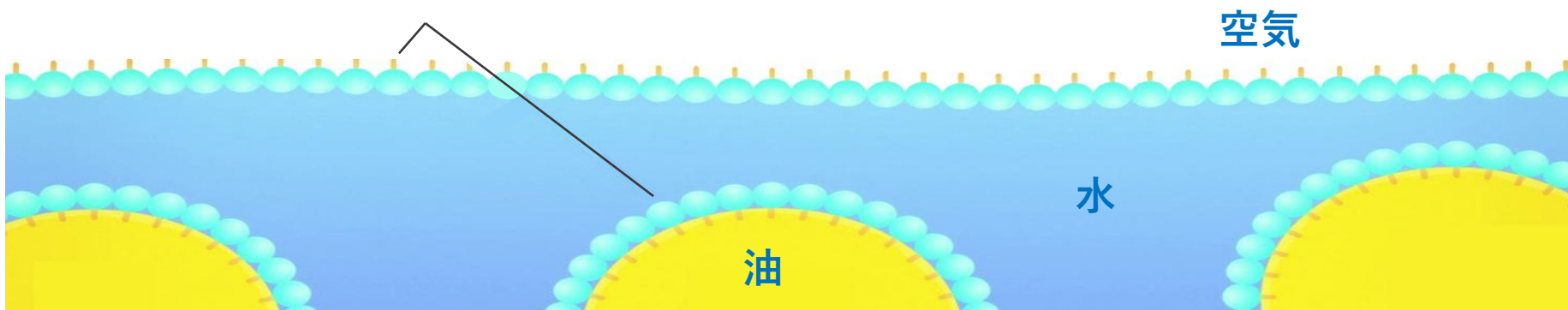
界面科学

様々なモノの境界面（界面）を自在にコントロールすることで、私たちの日常生活に新たな価値と豊かさをもたらしている

そもそも
界面とは？＝

- ✓ 液体と液体が接するところ 例：水と油（乳化）
- ✓ 気体と液体が接するところ 例：空気と水（泡）
- ✓ 液体と固体が接するところ 例：水と生地（撥水） など

界面（境界面や表面）



コア技術

界面科学を基盤とした5つのコア技術により、
人々の暮らしの“あたりまえ”を支え、アップデートし続ける

「有機合成技術」 「高分子合成技術」 「素材探索技術」 「製剤・処方・評価技術」 「生産技術」



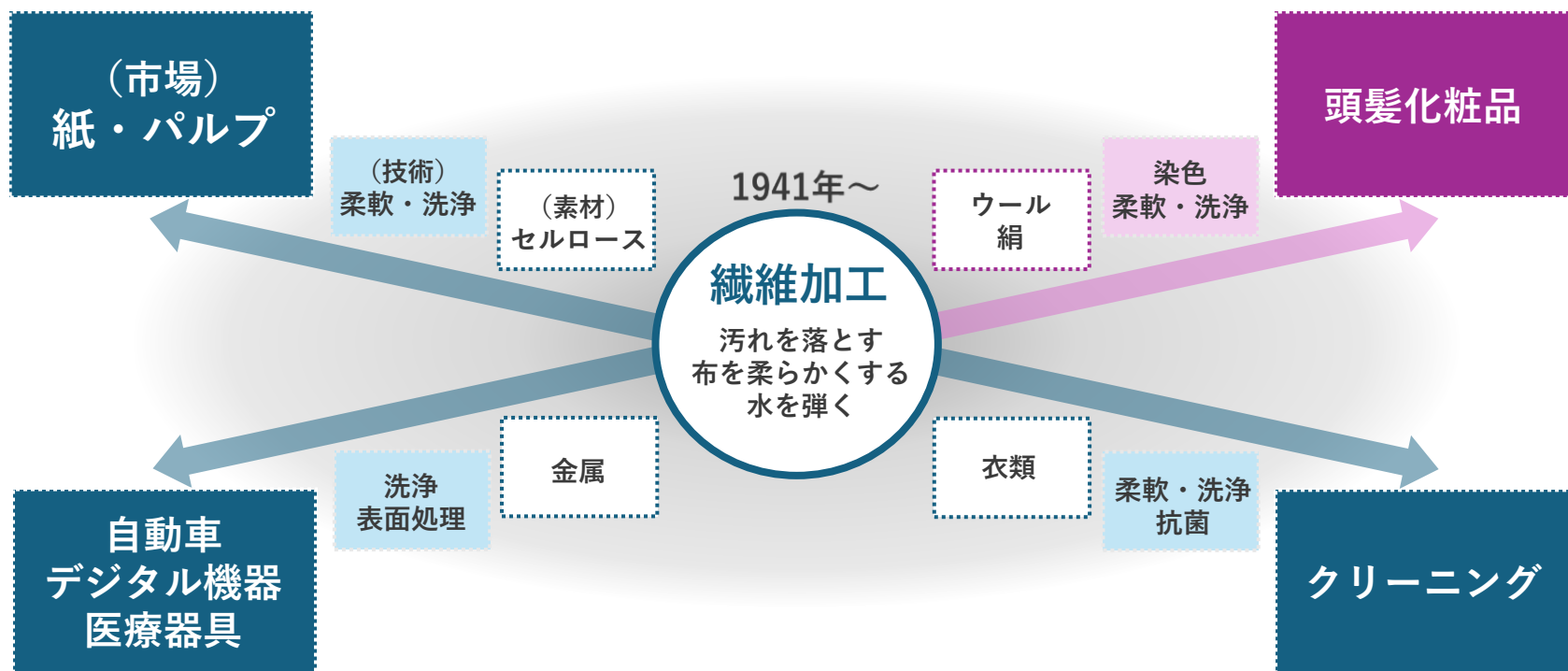
「コア技術」詳細はこちら



※機能・製品・市場については代表的な一例を記載

コア技術

80年以上にわたって繊維産業の中で培われた
「界面をコントロールする技術力」で様々な産業に展開（B to B）



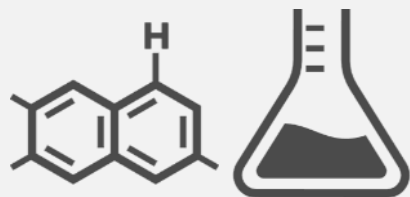
※素材・技術・市場については代表的な一例を記載

事業内容

2つの事業領域

〈売上高比率〉

7:3



化学品

Chemicals



化粧品

Cosmetics

事業内容（化学品事業）



目には見えないけれど、あなたの毎日を支える技術で、
国内シェアNO.1・世界トップクラスの製品を多数展開

01

繊維 関連の化学品

工程薬剤 洗う・染める工程等で使用する薬剤



SMART
DYEING
PROCESS

- ✓ 環境負荷低減（節水・省エネ）
- ✓ 生産効率向上（時短）
- ✓ 作業環境改善 に貢献

仕上げ剤 付加価値を加える薬剤



撥水剤・消臭剤



防炎剤・抗菌剤



防汚剤・難燃剤 など

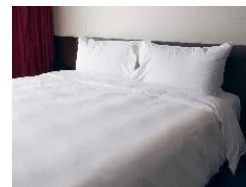
02

クリーニング・医療 関連の化学品

クリーニング用薬剤



ホテルリネン用薬剤



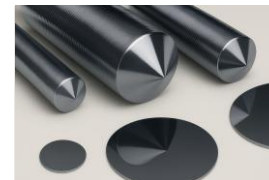
手術器具の洗浄剤 など

03

スペシャリティケミカル

* グループ会社：大智化学産業(株)

半導体用薬剤



新聞紙等の脱墨剤



感熱紙用薬剤 など

強み（化学品事業）



当社独自のアプローチ

『顧客現場発イノベーション』をグローバルで実践

「当社の強み」
詳細はこちら

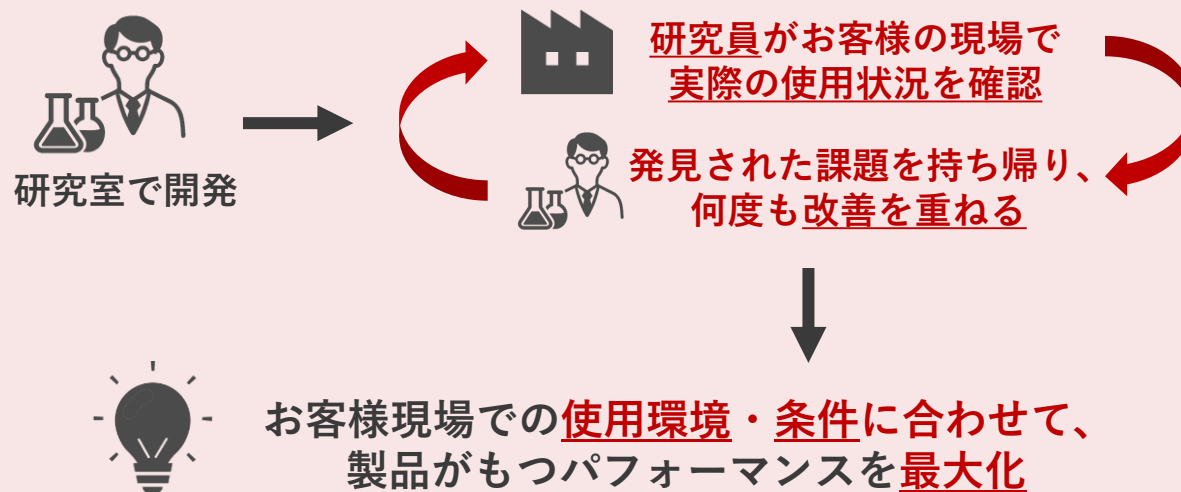


一般的な開発プロセス



△研究室で確認された効果が、現場では十分に発揮されないことも

【当社の強み】顧客現場発イノベーション



- ◎培ったノウハウを新たな技術・製品開発に繋げる
- ◎お客様との深い信頼関係・長期的な協働関係を構築

強み（化学品事業）

高性能

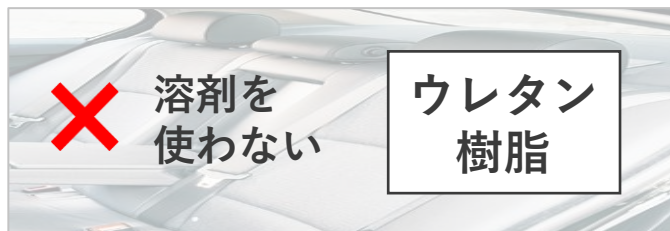
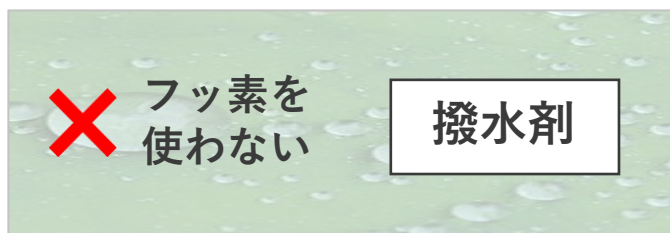


サステナブル

な製品開発で世界をリード

経済産業省「2020年版グローバルニッチトップ企業100選」にも選出

（製品例）



世界的大手メーカーに多数採用
（アパレル／自動車／半導体など）



例）ニトリ社・帝人フロンティア社との
共同開発素材「Nシールドファブリック」



EHD集中戦略（化学品事業）

*EHD=環境／健康・衛生／デジタルという成長市場向けの高付加価値製品

E nvironment（環境）

お客様の省エネや節水に貢献する製品開発 ・ 環境負荷の小さい原料や容器への切替 など

H ealth（健康・衛生）

アパレル、インテリア向け抗菌抗ウイルス加工 ・ 医療器具用の薬剤の開発 など

D igital（先端材料）

半導体用の薬剤の開発 ・ デジタル化を促進する薬剤供給管理システムの提供 など

〈利益率の比較〉

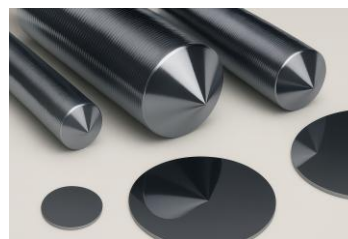
**EHD製品の方が
利益率が約14%高い！**



*2026年2Q実績

〈製品例〉

**＼トップシェア、オンリーワンの資源循環型ビジネス／
半導体シリコンウェーハ用水溶性クーラント剤**



シリコンウェーハ



半導体プリント基板

トピックス（化学品事業）

米国のグローバル化学メーカー ケマーズ社より、
非フッ素系撥水剤「Zelan™」事業を譲受

3月

日華化学の既存非フッ素系撥水剤事業に本技術が加わる事で製品ラインアップが拡充

● 「Zelan™」とは？

- ・ 植物由来原料を一部用いながら、
フッ素系撥水剤と同等レベルの耐久性・高い撥水性能を実現
- ・ アウトドア衣料やスポーツウェアなどを中心に、
グローバルでの採用実績あり



※撥水剤イメージ

対象資産

- 2027年「Zelan™」製品の製造・販売権
- 特許・技術ライセンス
- 商標使用ライセンス権（Zelan™、Teflon EcoElite™）

スケジュール

2026年3月：事業の譲受に関する契約締結 2026年8月：事業の完全移管予定（順調に推移）

グローバル展開



1968年からアジア諸国を中心に積極的な**グローバル展開**
現地開発・現地生産・現地販売で**顧客現場発イノベーション**を海外でも同様に実践

拠点数

9つの国と地域に **14**拠点

(工場・研究所含む)

海外比率

全体売上高の **48%**

(2025年度実績)



1968 台湾



1971 韓国



1974 タイ



1974 インドネシア



1988 アメリカ



1993 広州



2002 杭州/上海



2004 ベトナム



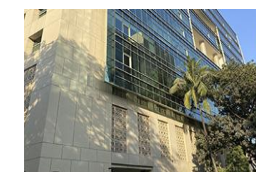
2012 韓国 (化粧品)



2014 バンガラ



2019 東莞



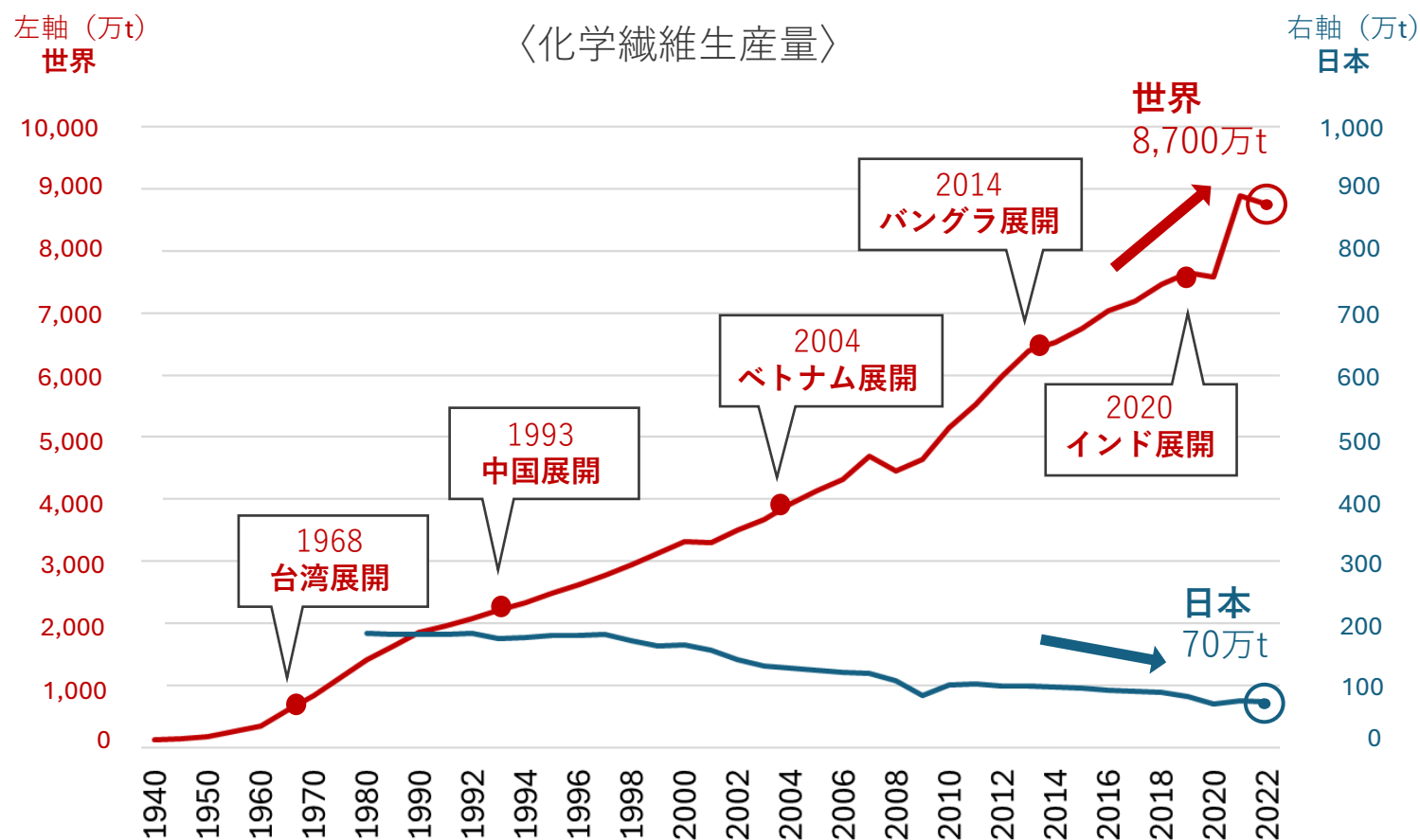
2020 インド



グローバル展開



繊維産業はグローバルの人口増加に合わせて**需要拡大**
成長する海外市場にいち早く参入



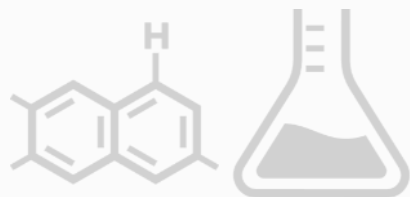
(引用元：日本化学繊維協会資料)

事業内容

2つの事業領域

〈売上高比率〉

7:3



化学品

Chemicals



化粧品

Cosmetics

事業内容（化粧品事業）

絹を綺麗に洗う・ウールを痛めずに染める技術を毛髪に応用（1981年～）
「髪を科学する」をコンセプトに様々な商品を開発

01

DEMI

EraL

美容室専売品（2つの自社ブランド）

* グループ会社：イーラル(株)

施術品 美容師さんが施術で使う業務用の商品



- ・ヘアケア剤
- ・スカルプケア剤
- ・スタイリング剤
- ・カラー剤
- ・パーマ剤 など

店販品 美容室で来客者に販売する商品



- ・ヘアケア剤
- ・スカルプケア剤
- ・スタイリング剤 など

02

ODM

* グループ会社：山田製薬(株)

相手先ブランドの 受託開発・受託生産



強み（化粧品事業）

「**レシピ開発力**」を強みに、研究開発型企业として、業界で確固たる地位を確立

【強み】“レシピの開発力”

- ✓ **毛髪科学**による高い研究開発力
- ✓ 国内有数の研究機関・大学との**共同研究**
- ✓ 髪の特シャリスト **美容師との連携**



3,000 以上のレシピを保有

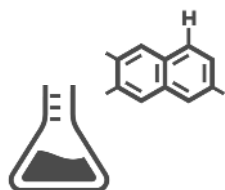
一人ひとり異なる
毛髪の悩みに
応える商品群

豊富なレシピで
取引先のニーズを
具現化(ODM)

お客様からの
高いリピート率



強み（化粧品事業）



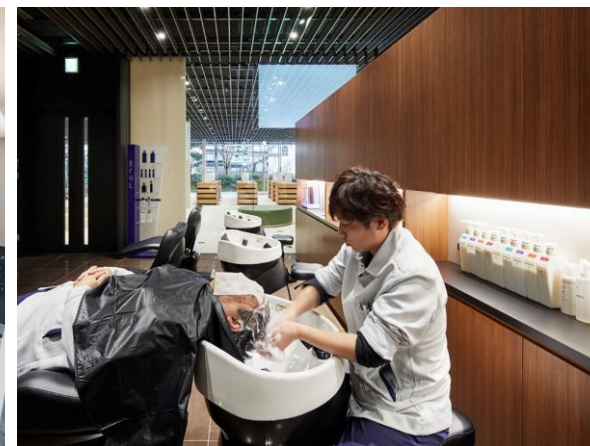
「化学メーカー」が母体だからこそ、
機能性と独自性の高い商品開発が可能



当社研究開発拠点

NICCA イノベーションセンター（2017年完成）

美容室を再現したスタジオで評価



～オープンイノベーション～

化学品



化粧品

お互いの研究ノウハウを共有

トピックス（化粧品事業）

化粧品新工場「福井スマートファクトリー」2027年5月施工に向けて予定通り進捗
「外注バランスの最適化」に加え「生産効率向上」により、コスト競争力を高める

■ 化粧品新工場 概要

- ・製造キャパシティ**3倍**（※現本社工場比）
- ・自動化による人時生産性**1.5倍**
- ・CO₂排出削減など**環境対応工場**



本格稼働	2027年
建設予定地	福井県福井市稲津町・荒木新保町（北陸道福井ICより0.5km）
面積	土地／39,772㎡ 建物／23,000㎡（延床面積）
投資規模	約195億円
補助金上限額	49億 9,991万円（補助率1/3）「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」
資金調達	総額140億円のシンジケートローン

トピックス（化粧品事業）

「TOIROCTION（トイロクション）」 “ブリーチレスライン”発売

ブリーチ剤を使用せず、施術時間を短縮しながらも、
高明度・高彩度のカラー表現を実現する新ライン。
2026年6月発売。初回受注は従来製品の3倍以上



美容師向けヘアショーイベント
「トイロナイト」の様子
(7月7日開催)

新オイルブランド 「FeTeE（フェテ）」発売決定

日韓共同開発により、日韓双方の声を反映した
処方・香りを実現したオイルブランド。
2026年9月、取り扱いサロンで発売予定
韓国でも同時期発売予定

FeTeE



目次

1	— 日華化学とは	P 2
2	— 中期経営計画「INNOVATION30」	P 24
3	— 2026年12月期 第2四半期 決算概要	P 31
4	— 株主還元	P 34

中期経営計画「INNOVATION30」 2026/2/13公表

事業拡大と成長投資による**EBITDAの増大を目指す**5年間(2026年~2030年)の計画
2024年7月公表「中長期グループ成長シナリオ」の実現に向けた前半フェーズとして位置付け
オーガニックグロースを中心にこれまでにない飛躍的な成長の実現を目指す



✓ 2030年数値目標 * () 内は2025年実績

売上高	700億円 (557億円)	ROE*	8.0% (6.9%)
営業利益	56億円 (38億円)	ROIC*	6.0% (5.1%)
営業利益率	8.0% (6.9%)	PBR	1.0倍以上 (0.74倍)
EBITDA	90億円 (59億円)	DOE	3.0%以上 (2.8%)
EBITDA率	12.8% (10.7%)	*当社の株主資本コストは約8%、WACCは約6%と推定	

戦略骨子

前中計「INNOVATION25」を通じて認識された課題への対応に加え、サステナビリティ対応の重要性の高まりや健康・快適志向の拡大、AI・デジタル技術の進展などの環境変化を踏まえ、企業パーパス、中長期成長ビジョンのもと、3つの基本戦略を策定

パーパス

Activate Your Life

ビジョン

世界中のお客様から
最も信頼される
イノベーションカンパニー

基本戦略

「INNOVATION30」
3大戦略

- ① 事業拡大と成長投資
- ② 財務・資本戦略の強化
- ③ サステナビリティ経営

化粧品事業の拡大、化学品EHD領域への傾注

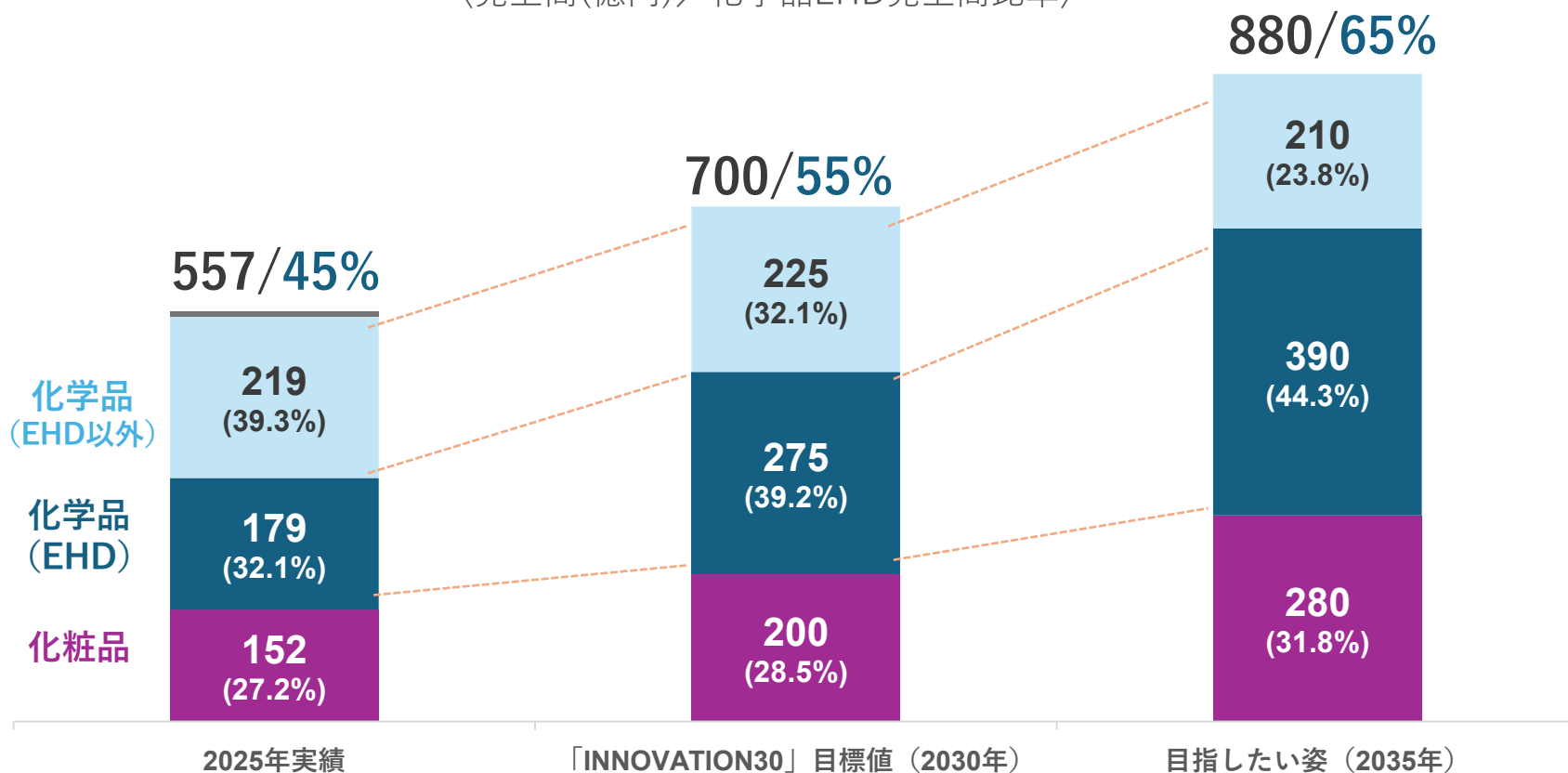
バランスのよいキャッシュフローアロケーションの実行

経営基盤の強化、エンゲージメント向上、CO₂削減

事業拡大と成長投資

事業ポートフォリオの大転換により、収益基盤の強化を図る
成長性と収益性の高い**化粧品事業**および**化学品EHD領域**の売上高比率を大幅に高める

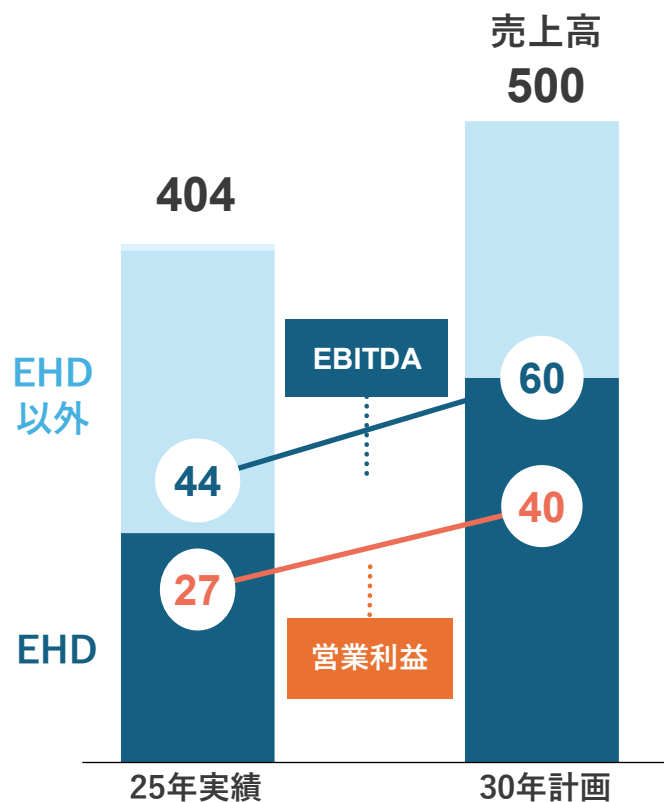
〈売上高(億円)／化学品EHD売上高比率〉



事業拡大と成長投資（化学品事業）

EHD集中戦略およびグローバル展開により、**事業構造を転換しつつ新たな市場への展開強化**
EHD売上高比率は、現在の45%から2030年には55%へ引き上げを図る

売上高・EBITDA（億円）



具体的戦略

EHD集中戦略 ※前頁詳細
(EとD領域を中心とした新たな市場獲得)

グローバル展開
(繊維は南西アジア、D領域は東アジア)

更なる収益性の改善

売上高CAGR
(25年→30年)

4.3%

営業利益率 (25年→30年)

6.8% → 8.0%

EHD売上高比率 (25年→30年)

45% → 55%

*EHD=環境／健康・衛生／デジタルという成長市場向けの高付加価値製品

EHD集中戦略



*EHD=環境／健康・衛生／デジタルという成長市場向けの高付加価値製品

E nvironment (環境)

お客様の省エネや節水に貢献する製品開発 ・ 環境負荷の小さい原料や容器への切替 など

H ealth (健康・衛生)

アパレル、インテリア向け抗菌抗ウイルス加工 ・ 医療器具用の薬剤の開発 など

D igital (先端材料)

半導体用の薬剤の開発 ・ デジタル化を促進する薬剤供給管理システムの提供 など

〈利益率の比較〉

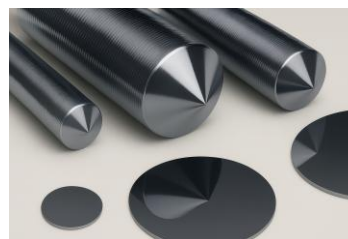
**EHD製品の方が
利益率が約14%高い！**



*2026年2Q実績

〈製品例〉

**＼トップシェア、オンリーワンの資源循環型ビジネス／
半導体シリコンウェーハ用水溶性クーラント剤**



シリコンウェーハ

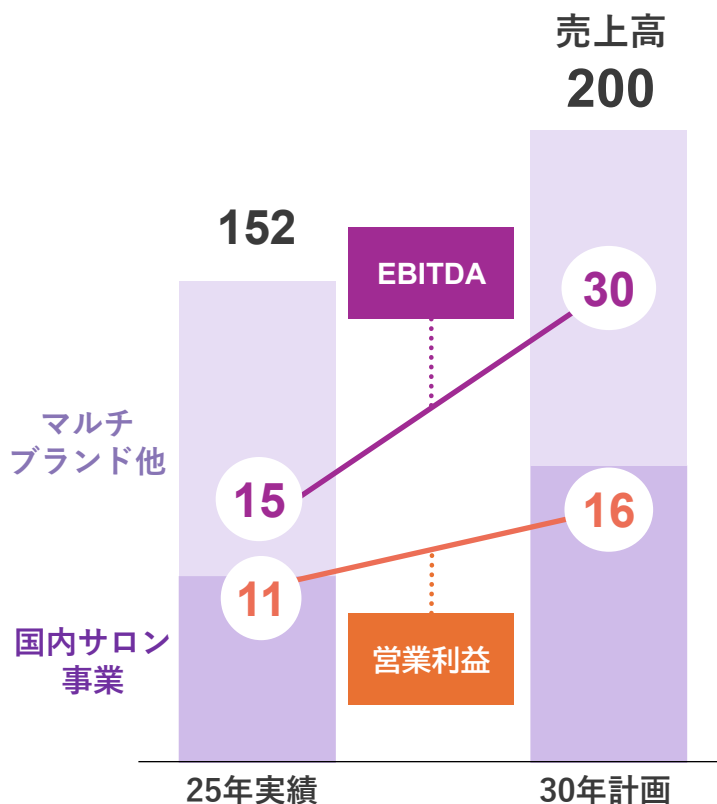


半導体プリント基板

事業拡大と成長投資（化粧品事業）

国内サロン事業のシェア拡大、マルチブランドの強化、多国化の推進に加え、新工場稼働を通じて生産体制を強化し、**稼ぐ力（EBITDA）の飛躍的な向上**を目指す

売上高・EBITDA（億円）



具体的戦略

営業力と主力ブランドの強化による
国内サロン事業シェア拡大

マルチブランド強化（ODM事業）

多国化（東南アジア主要国への展開）

新工場稼働によるコスト競争力改善

売上高CAGR
(25年→30年)

5.6%

EBITDA率
(25年→30年)

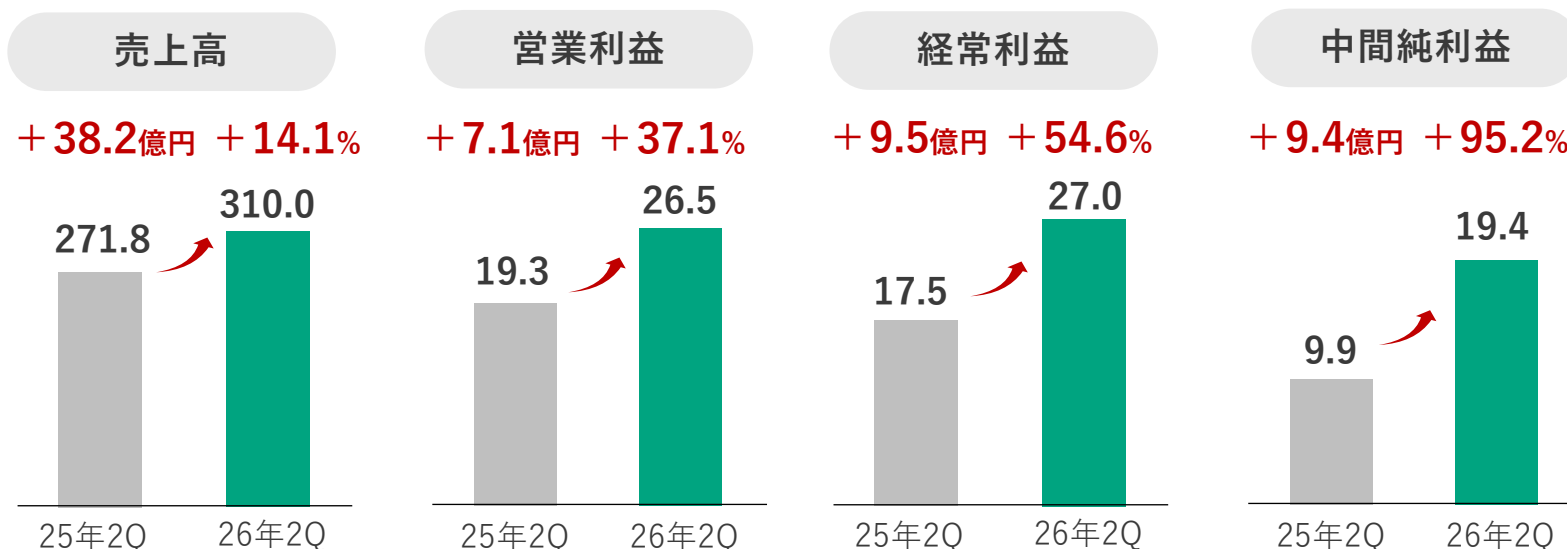
9.9%→15.0%

目次

- 1 — 日華化学とは P 2
- 2 — 中期経営計画「INNOVATION30」 P 24
- 3 — 2026年12月期 第2四半期 決算概要 P 31**
- 4 — 株主還元 P 34

2026年第2四半期 決算概要 (2026/7/31発表)

売上高・各利益が**上期として過去最高**



化学品事業

増収・増益

売上高、セグメント利益額ともに
上期として**過去最高**

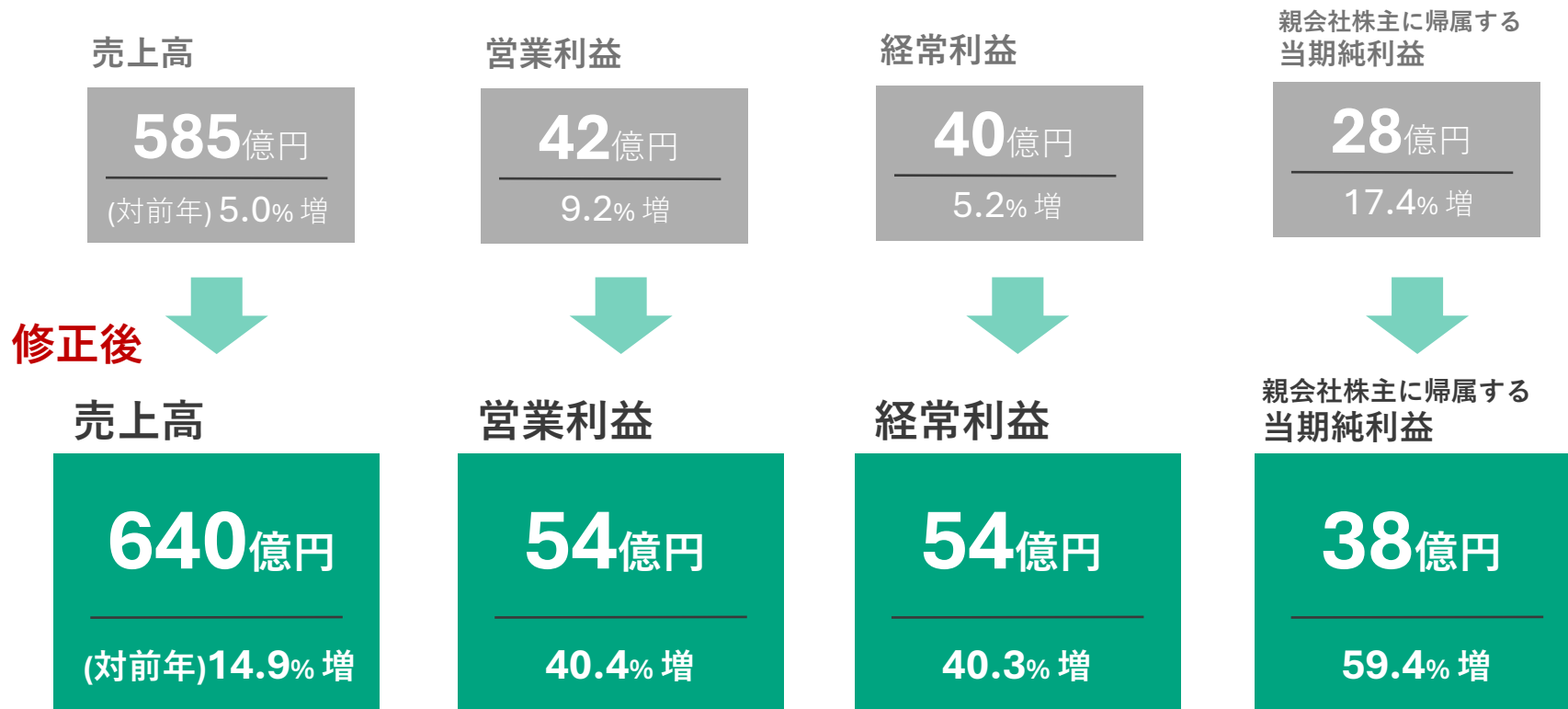
化粧品事業

減収・減益

2026年第2四半期 決算概要 (2026/7/31発表)

2026年12月期通期業績予想を**上方修正**

中東情勢緊迫化に伴う原材料等高騰影響は現時点で把握可能なもののみ織り込み
通期売上高、各利益ともに**過去最高となる見通し**



目次

1	— 日華化学とは	P 2
2	— 中期経営計画「INNOVATION30」	P 24
3	— 2026年12月期 第2四半期 決算概要	P 31
4	— 株主還元	P 34

配当

配当方針（2026年2月13日更新）

年間配当において、

- ・ **DOE3.0%**を目安として拡充し、その後もDOE向上を継続して検討
- ・ 利益成長を通じたより安定的な配当（維持・増配）である**累進配当**を導入

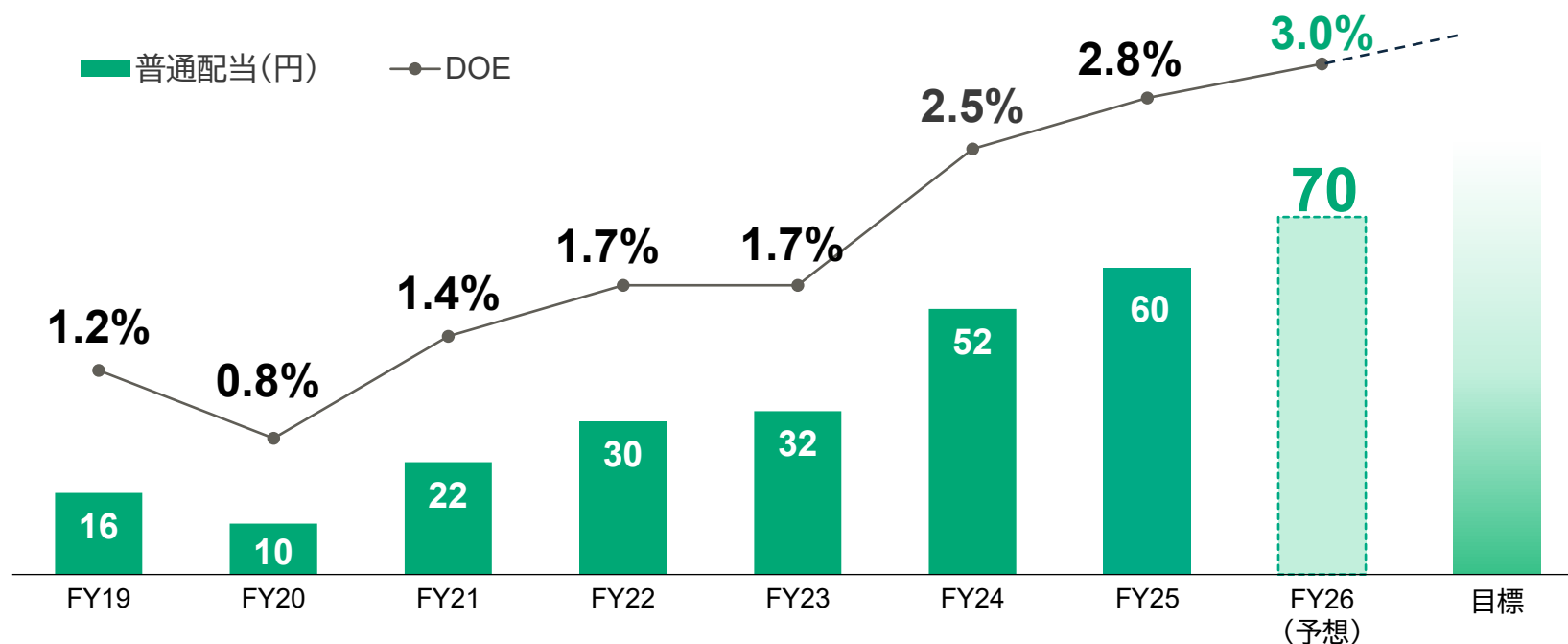
配当利回り

（会社予想）

3.41%

※2026/8/31時点

配当の状況



株主優待



当社の美容室専売頭髪用化粧品

「デミ コスメティクス」の各種商品をお届け

株主還元利回り（会社予想）

3.90% ※2026/8/31時点
※500株保有の場合

保有株式数	優待内容（2024年実績）
500株以上～ 1,000株 未満	当社のヘアケア・スタイリング商品の中から 合計 5,000円 以内で自由選択
1,000株以上～ 3,000株 未満	当社のヘアケア・スタイリング商品の中から 合計 7,000円 以内で自由選択
3,000株 以上	当社のヘアケア・スタイリング商品の中から 合計 12,000円 以内で自由選択



※ 期末配当金・株主優待／権利確定日 2026年12月28日（月）

投資家の皆様に注目いただきたい3つの理由（まとめ）



1

高付加価値分野へのシフトで、収益性の更なる向上

EHD売上高比率 2025年45%→2035年65%

2

化粧品新工場で成長基盤を構築し、稼ぐ力を強化

2027年春頃稼働予定 / EBITDA 2025年59億円→2030年90億円

3

累進配当 + DOE3%以上を軸に、株主還元を強化

2026年12月期 年間配当予想 70円

更に詳しく知りたい方へ



当社のホームページに様々なIR情報を掲載しておりますので、是非ご覧ください！



日華化学株式会社 IR

検索



New!!

メディアプラットフォーム「note」に、
日華化学公式IRアカウントを開設



当社公式IRnoteはこちら
https://note.com/niccachemical_ir



スポンサードリサーチレポートも
是非ご覧ください！
(ストラテジーアドバイザーズ社 作成)



レポートはこちら
<https://www.strategy-advisors.co.jp/report-company/4463/>



輝け、カガクで。

Activate Your Life

ご清聴ありがとうございました

お問い合わせ先

 日華化学株式会社 IR担当

TEL: (0776) 25-8584 (直通)

<https://www.nicca.co.jp/contact/form.php>

この資料には、2026年7月31日現在の将来に対する見通し及び計画に基づく予測が含まれています。
経済情勢の変動等に伴うリスクや不確定要因により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。

南西アジアへの展開

インド（NID）

ラボの建設でニーズに合わせた現地開発を加速

- ・現地顧客の使用環境・条件に合わせた製品開発を加速させるため、ラボ（研究施設）を新設し、2026年4月に営業開始
- ・中国に次ぐ第2の巨大マーケットにおいて、さらなる販路拡大を目指す



NICCA INDIA PRIVATE LIMITED（NID）

バングラデシュ

保税倉庫による安定供給体制の構築とシェア拡大の推進

- ・原材料を100%輸入に依存する現地市場に対し、保税倉庫による即納体制を整備
- ・輸入手続き等の顧客負担を解消する「原材料の代替提供」を実現し、中長期的なシェア拡大を図る
- ・2027年1月営業開始予定



保税倉庫 イメージパース図

キャッシュフローアロケーション

足元は化粧品新工場資金を中心として借入を行い、**財務レバレッジを効かせた成長投資**を行う
EBITDAを中心とした営業CFを**バランスよく活用**し、企業価値向上を目指す

2026年～2030年（5年間）の資金使途イメージ

キャッシュイン

キャッシュアウト

5年間累計
営業CF

約**250**億円
～約**300**億円

成長投資

株主還元

借入返済

- **成長投資**を積極的に実施
- 定常投資は環境改善と効率化を意識
- 化粧品新工場は借入により資金調達
- **DOE3%** + 累進配当、継続的な向上へ
- 調達余力を確保しつつ、着実に返済
- DEレシオを意識した資金マネジメント