

**ニチバン株式会社**  
**2007年3月期 中間決算説明会**

---

2006年12月4日

# 目次

---

1. 事業概要
2. 中間決算概要
3. 通期の見通し
4. 今後の方向性

# 事業概要



# 会社概要

設立	1918年1月
事業概要	メディカル事業、テープ事業(消費材分野、産業用材分野)
売上高	39,429百万円(連結)
資本金	5,451百万円
営業拠点	東京(本社)、大阪、名古屋、札幌、仙台、福岡、他
従業員数	753名(単体)

※2006年3月現在

子会社・関連会社	ニチバンプリント株式会社 ニチバンテクノ株式会社 ニチバンメディカル株式会社 株式会社飯洋化工 UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD.
----------	------------------------------------------------------------------------------------------



# 沿革

---

- 1918. 1. 東京都南品川に歌橋製薬所として創立
- 1934. 12. 株式会社歌橋製薬所設立
- 1947. 9. 登録商標『セロテープ®』等の製造開始
- 1948. 6. 商号を日絆薬品工業株式会社と改称
- 1961. 1. 社名をニチバン株式会社と改称
- 1968. 4. 東京・大阪株式市場第一部に上場
- 1976. 5. 大鵬薬品工業株式会社が資本参加
- 1993. 3. 決算期を11月から3月に変更
- 1994. 10. 本社を東京都文京区関口に移転
- 2004. 9. ISO14001全社統合認証(営業支店除く) 取得
- 2005. 7. ISO9001ニチバングループ認証 取得

# 事業概要

“粘着を起点とした高い技術力と確かな品質を軸に  
市場のニーズにタイムリーに応える『開発型企业』”

## (2)テープ事業

### ■消費材分野

“情報化社会と地球環境にフィット  
する多彩な製品群を提供”

Office Use :

セロテープ®、製本テープ、  
粘着メモ 他

Home Use :

セロテープ®、両面テープ、  
粘着ラベル 他

### ■産業用材分野

“産業のあらゆるシーンで省力化・合理化に貢献”

Manufacturing Support : マスキング材、電気絶縁材サイン材、接合材

Distribution Support : 包装材、農産材

## (1)メディカル事業

### ■メディカル分野

“医療分野で育てたノウハウを  
ヘルスケア、スポーツ分野へ”

薬局・薬店向製品:

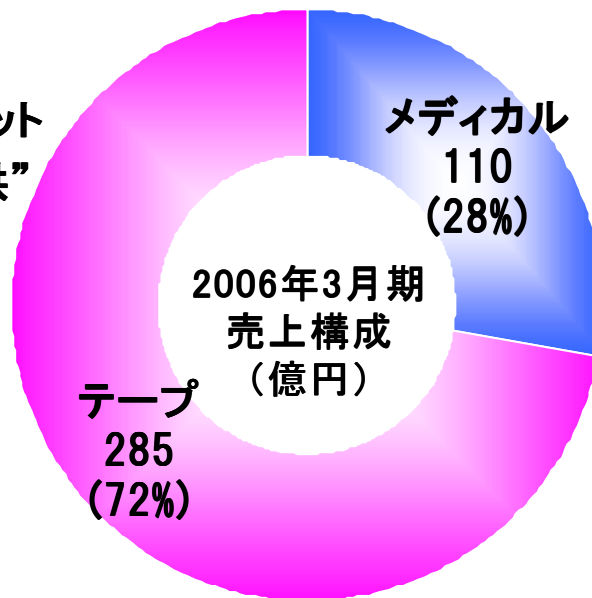
絆創膏類、救急絆創膏、  
一般用医薬品 他

スポーツ向製品:

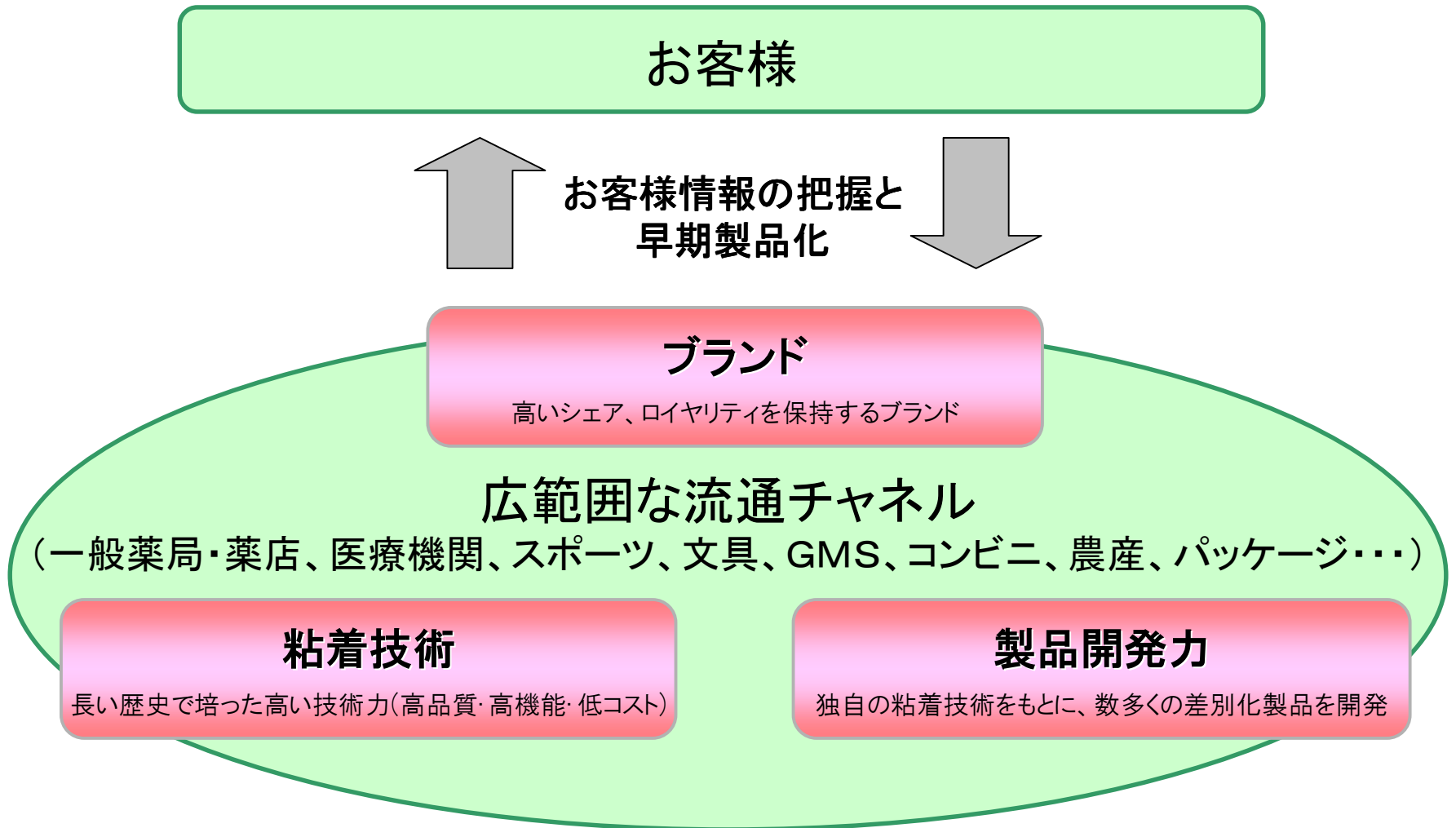
テーピングテープ 他  
スポーツメディカル品

医療機関向製品:

医療補助用テープ、止血関連品  
医療用医薬品 他



# 企業特徴(ニチバンの強み)



# 中間決算概要





# 事業環境について

## ✦ メディカル事業

- ✦ 新薬卸によるOTC(薬粧)部門の分離・合併・提携
- ✦ 薬価改定による医療施設への納入価格の下落
- ✦ 医療施設の医療費包括評価方式による衛生材料使用量の減少
- ✦ 大手ドラッグストアのM&Aによる規模の拡大と広域化の促進
- ✦ ドラッグストアのPB戦略の強化

## ✦ テープ事業

- ✦ 原油価格高騰による原材料、天然ゴム等の値上げ
- ✦ 環境対応品へのニーズの高まり
- ✦ 消費材分野
  - ・官公庁・事務所需要, 少子高齢化等個人消費の落込み
  - ・一般文具、量販、通販業態での格差拡大
  - ・卸の提携、量販の営業譲渡など流通業界の再編加速
- ✦ 産業用材分野
  - ・景気回復による量的拡大
  - ・卸の提携、グループ化の加速

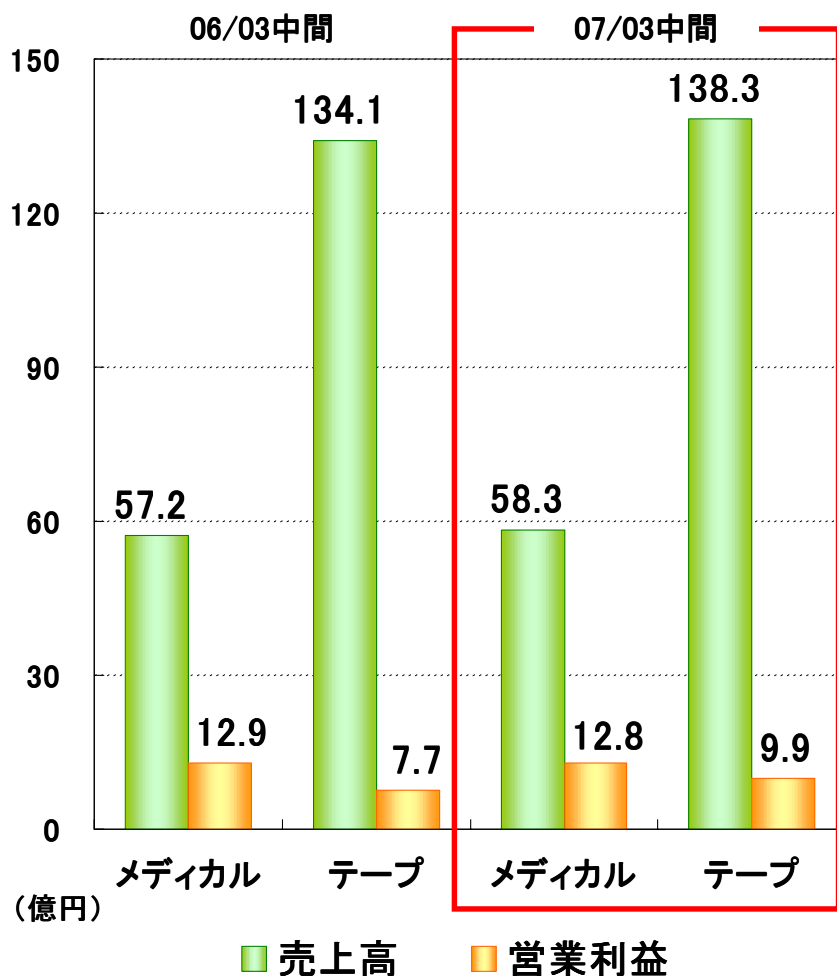
# 連結決算概要

“厳しい環境の中、増収、増益を確保”

(億円)

	06/03中間		07/03中間		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	191.3	100.0%	196.1	100.0%	4.8	2.5%
売上総利益	54.9	28.7%	55.6	28.3%	0.7	1.3%
販管費	48.4	25.3%	47.9	24.4%	△0.6	△1.1%
営業利益	6.5	3.4%	7.7	3.9%	1.2	19.2%
経常利益	7.2	3.8%	8.0	4.1%	0.8	10.7%
当期純利益	3.7	2.0%	4.7	2.4%	1.0	27.1%

# 連結決算概要（セグメント別）



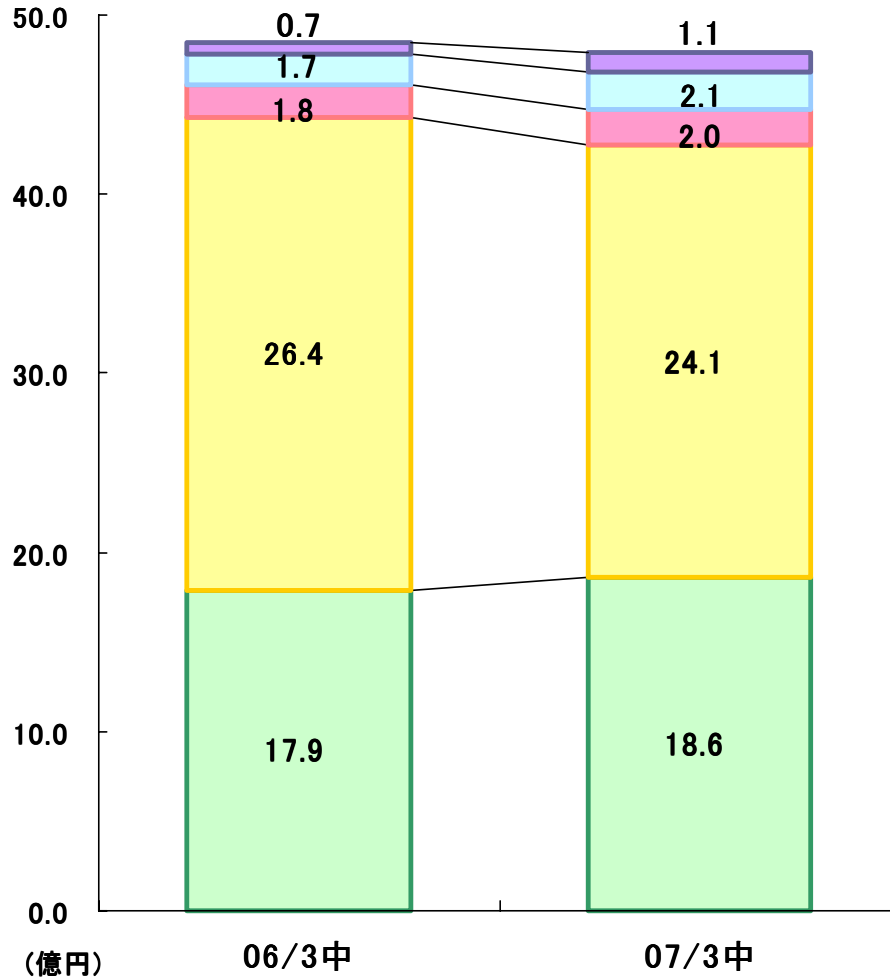
## メディカル事業：

- ・『ケアリーヴ®』の伸長
- ・新製品の上市
- ・ドレッシング品・止血品好調

## テープ事業：

- ・景気回復による包装用、マスク用、電気用製品の拡大
- ・新規事業NBU①の成長

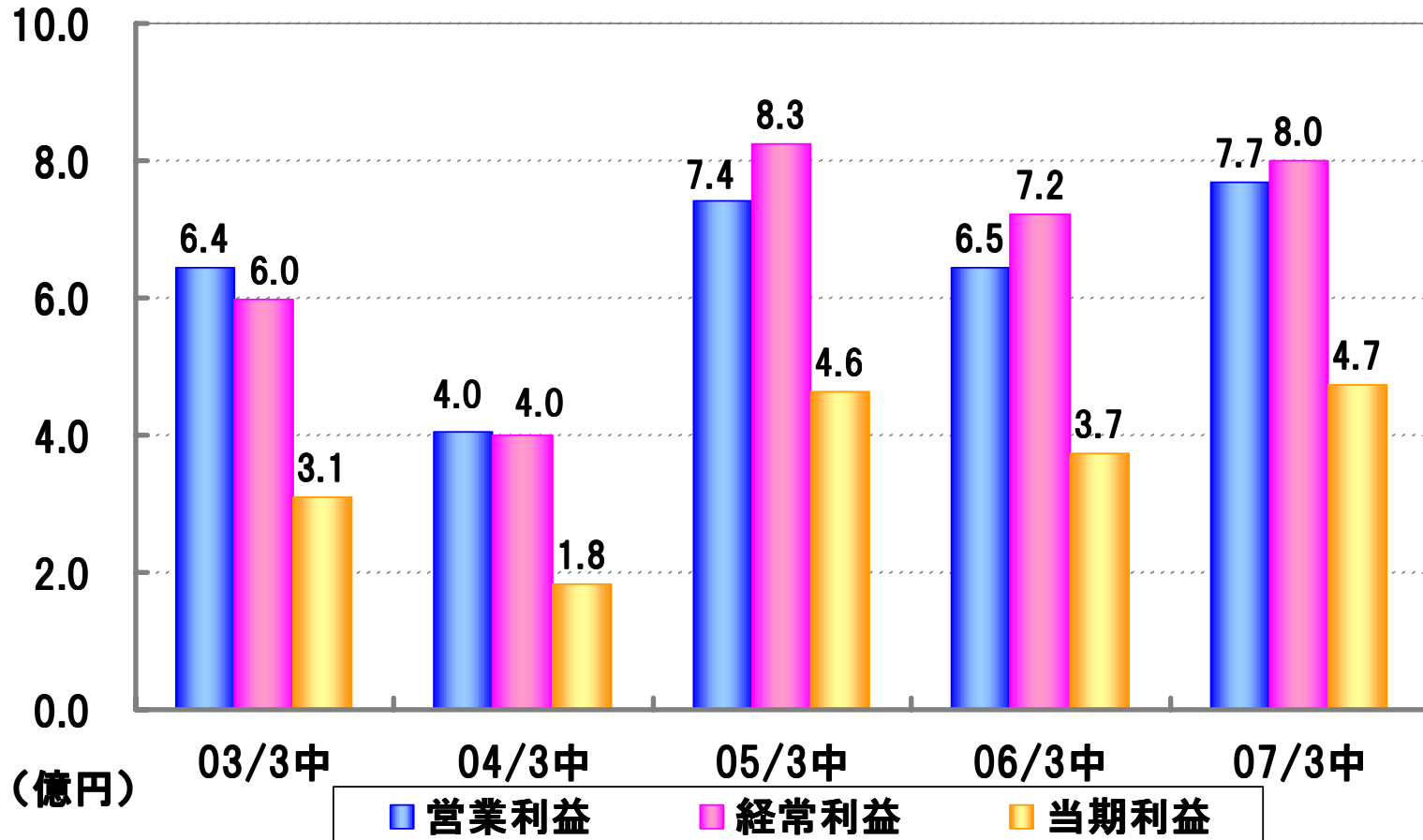
# 販売費及び一般管理費推移



内 訳 (増減)	
研究開発費	(0.4)
広告宣伝費	(0.4)
販売促進費	(0.2)
人件費	( $\Delta$ 2.3)
退職給付債務の減少による人件費抑制	
その他	(0.7)
その他増:IT化の推進	

# 利益推移

“安定した利益を実現”



# 営業利益増減要因分析

(営業利益対前年増加額 1.2億円)

1. 売上要因による利益増	1.4億円
2. 人件費の減少	4.6
3. 低価格品化等	△1.8
4. 原材料の値上げ	△1.5
5. 積極的投資	△1.8
6. 棚卸資産減少による利益減	△0.3
7. その他	0.2



人件費の減少があるも、コスト増吸収できず  
微増益にとどまる

# バランスシートの状況

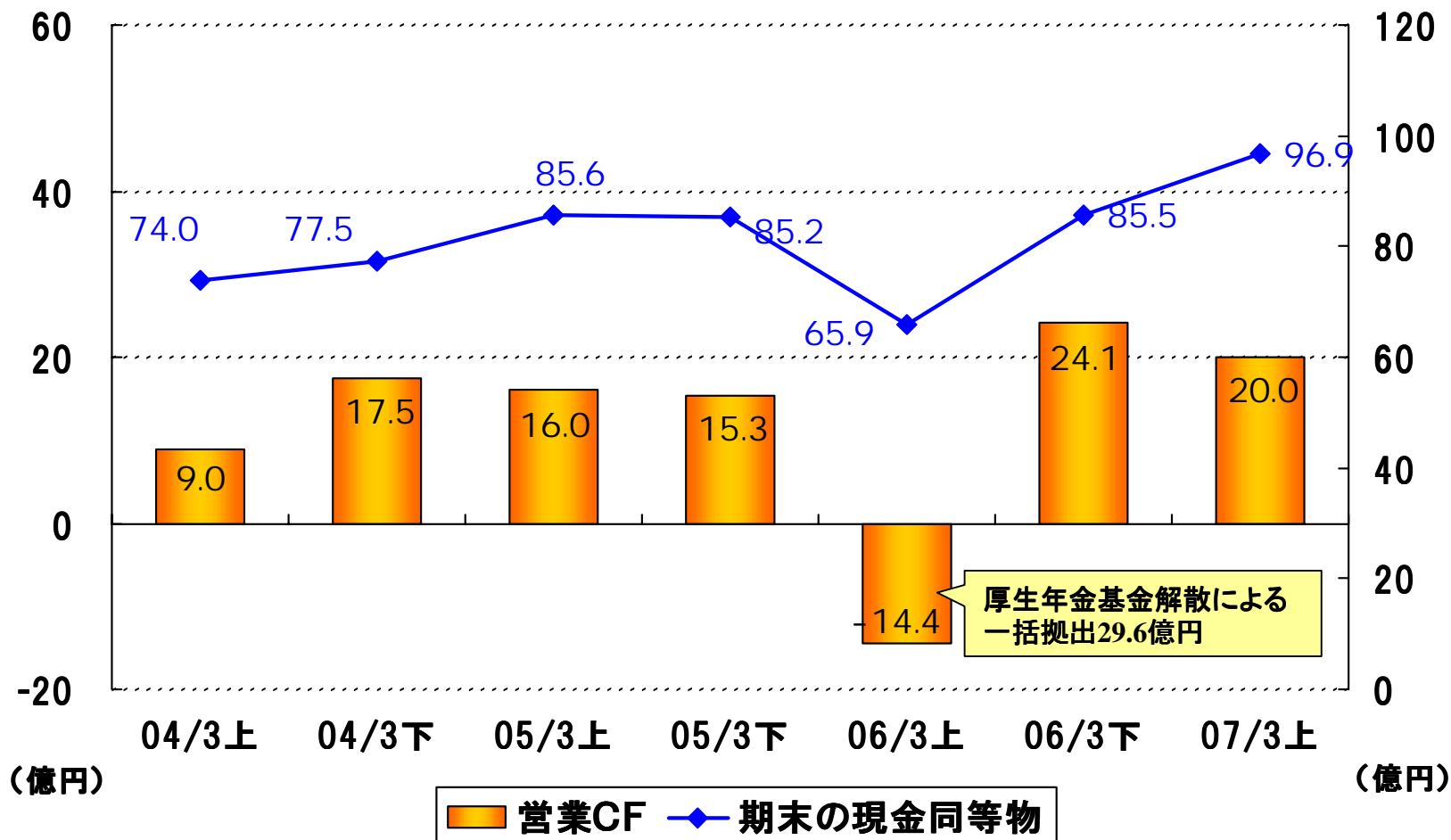
## “安定した財務内容”

(億円)

	06/03中		07/03中		増減額	コメント
		構成比		構成比		
流動資産	271.6	62%	300.3	65%	29	
現金・預金	67.4	15%	64.8	14%	-3	
有価証券	0.2	0.0%	35.1	8%	35	
受取手形・売掛金	129.8	30%	137.8	30%	8	
棚卸資産	59.3	14%	55.4	12%	-4	5S
固定資産	164.8	38%	163.8	35%	-1	
資産合計	436.3	100%	464.1	100%	28	
流動負債	105.1	24%	148.1	32%	43	
固定負債	130.9	30%	106.6	23%	-24	社債30億 一年以内へ
負債合計	236.0	54%	254.6	55%	19	
少数株主持分	—		—			
資本合計	200.4	46%	207.6	45%	7	

# キャッシュフローの状況

“堅実に営業キャッシュフローを稼ぐ”





# 新製品紹介      メディカル事業

## ケアリーヴ® 防水キャラクター

06.7.11発売



業界初、表面の凹凸及び伸縮性のあるウレタン不織布の救急絆創膏にお子様  
に人気のキャラクターデザインを印刷

- ・肌の動きにフィットする快適な貼り心地
- ・水は通さず蒸気は通す防水タイプで皮膚が白くふやけにくい
- ・はがす時に痛くないキズ口にやさしいパッド

など、『ケアリーヴ®防水タイプ』の機能性を兼ね備えています

## 粘着包帯よくのび™

06.9.13発売

業界初、高密度ウレタン不織布を使用した『シップ・ガーゼ固定用粘着包帯』  
シップ・ガーゼ固定時に求められる「かぶれにくさ」「肌へのやさしさ」を高い  
次元で実現するため、超やわらか素材高密度ウレタン不織布に、新設計の  
スーパーマイルド粘着剤を組合せた新発想の粘着包帯

- ・ハサミを使わずに手で切ることができます
- ・はく離紙がないのでゴミをださず、環境にやさしい製品です



# 新製品紹介 テープ事業

## マイタック®パピルカード™「簡単カットタイプ」06.6.27発売

ほとんどのプリンタで使えて、切り口もきれいな  
名刺用紙です  
色はクリームとホワイトの2種でクリームは古紙  
配合率70%の再生紙を使用しています



## メンディングテープハンドカッター

06.9.29発売



きれいな切り口で、同じ長さで、カットできるので  
作業性が大幅UP

ハンドカッターは新設計の15mm幅タイプ  
テープはOPPフィルム使用の新しいタイプ

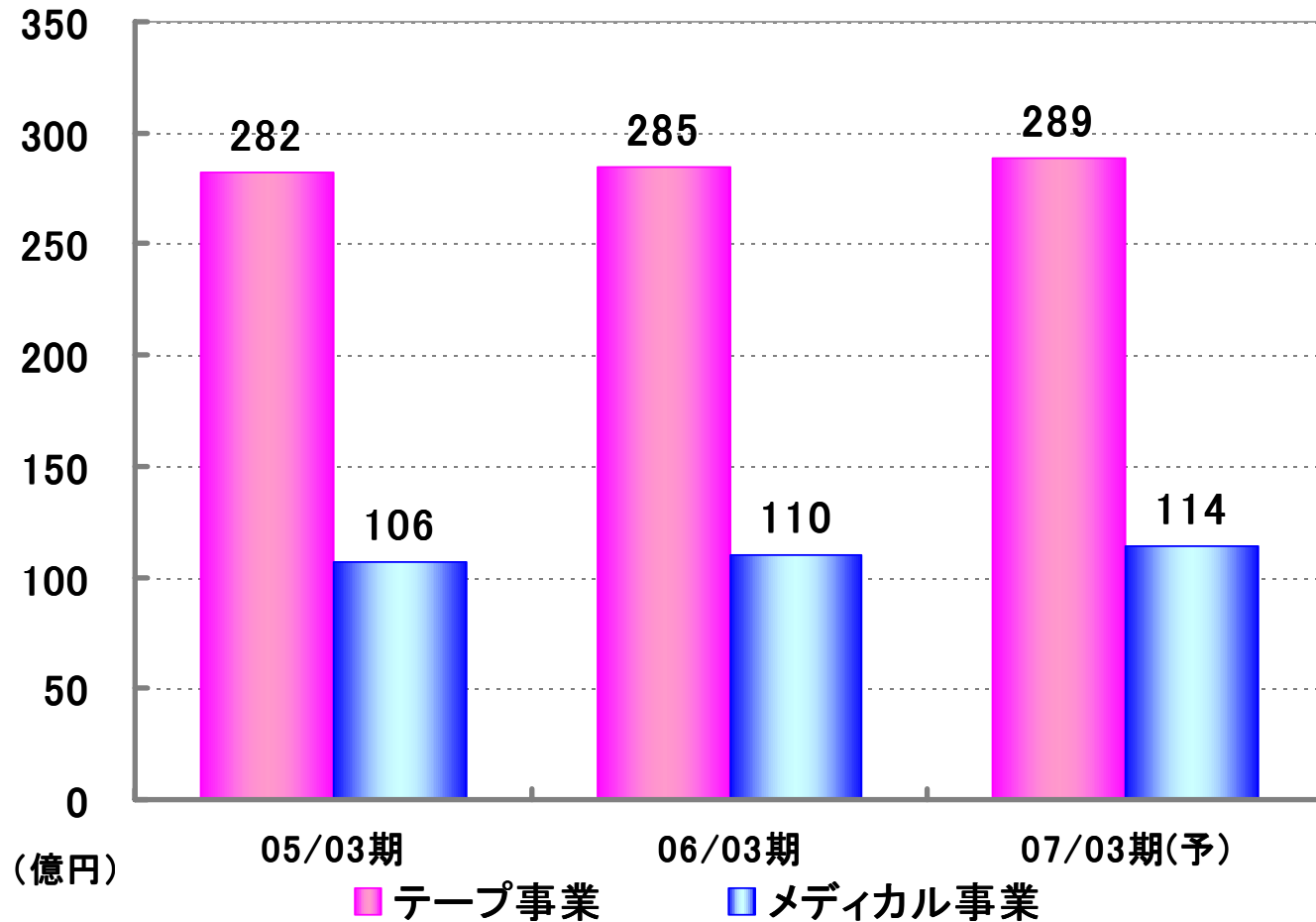
# 今期の見通し



# 連結決算予想

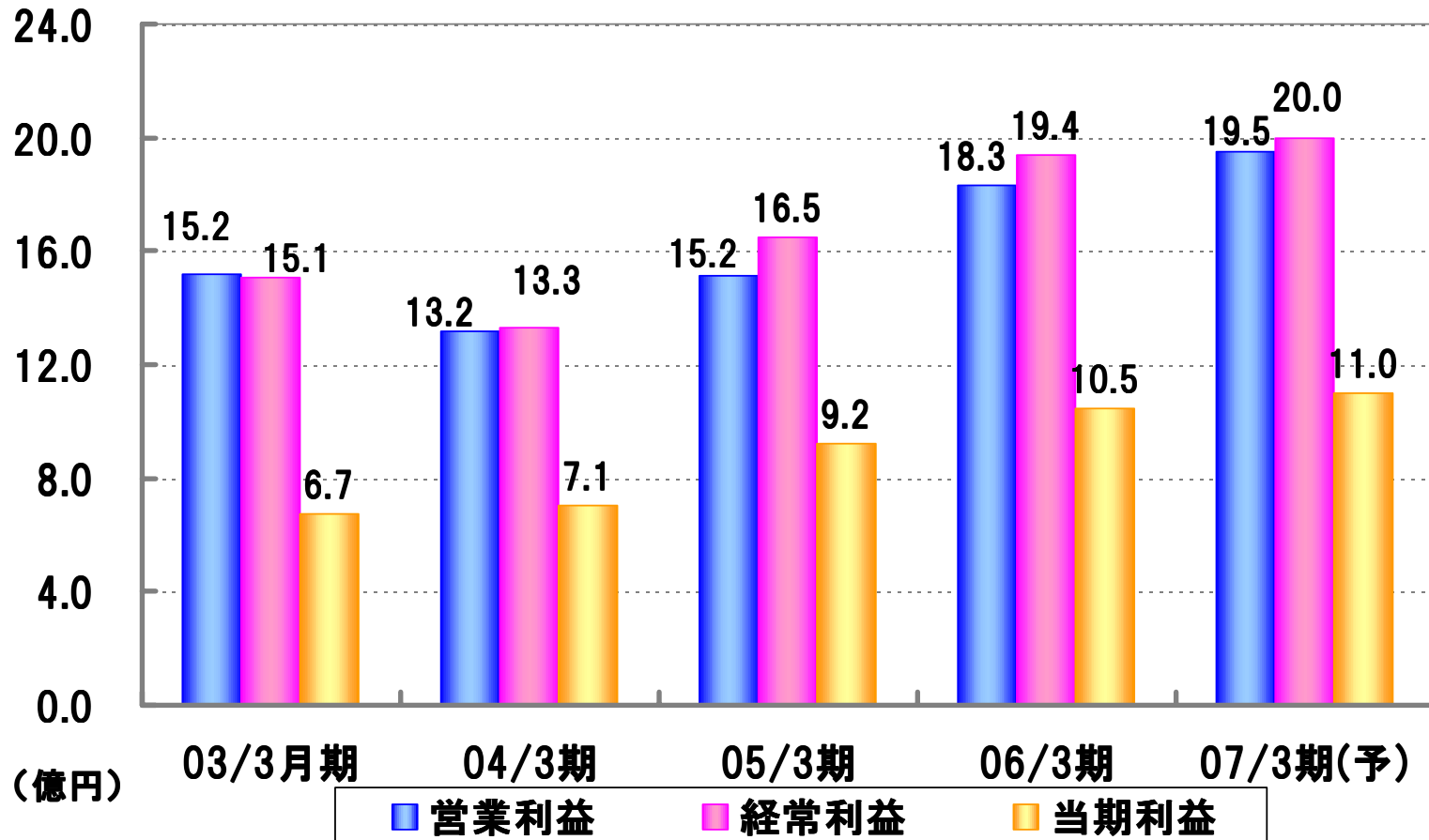
	06/3月期		07/3月期予想		増減 (億円)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	394.3	100.0%	403.0	100.0%	8.7	2.2%
売上総利益	115.6	29.3%				
販管費	97.3	24.7%				
営業利益	18.3	4.6%	19.5	4.8%	1.2	6.6%
経常利益	19.4	4.9%	20.0	5.0%	0.6	3.2%
当期純利益	10.5	2.7%	11.0	2.7%	0.5	5.0%
配当(百万)	6		7		1	

# 連結売上高推移



# 利益推移

“下期 原材料動向、販売価格適正化が鍵”



# 今後の方向性



# 【既存】メディカル事業の戦略

“一般薬局・薬店向製品におけるブランド強化と  
医療機関向体制の強化により事業規模拡大に貢献”

## ①一般薬局・薬店向製品への取組み

- ・品質面で優位性のある『ケアリーヴ®』を発売10周年に合わせて拡販強化
- ・新『スピール膏®』拡販の継続等重点主力品のリニューアル

## ②医療機関向製品への取組み

- ・医療機関のニーズへの対応  
かぶれの少ないテープ、  
（『スキナゲート®』シリーズ）  
感染予防対応品  
（止血シリーズ）
- ・開発・学術・営業体制の強化

## ③生産体制強化

- ・ニチバンメディカル(株)第2工場  
に新棟を建築





# 【既存】テープ事業の戦略

## “顧客ニーズの早期製品化とコスト削減の徹底”

### ①消費材分野への取組み

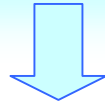
- ・「ECOのり」(貼ったまま紙を再生できる製品群＝新粘着剤環境トレンド)製品群の拡大  
両面テープ、製本テープ、メンディングテープ、クラフトテープ、ラベル等の製品群の告知・拡販  
エコプロダクツ2006への出展、お客様ユーザーフェアへの積極参加
- ・CDP(文具新製品開発プロジェクト)を核としたスピーディな新製品開発  
\* CDP: 文具新製品を早期開発するために組織化した社内横断的なプロジェクト

### ②産業用材分野への取組み

- 〈包装用テープ類〉
  - ・各工場におけるコストダウン施策の徹底
  - ・適正価格への取組み
- 〈産業向テープ類〉
  - ・環境対応品へのシフト
  - ・スクラップ&ビルド推進と需要家密着による顧客ニーズの吸上げ
- ・IDP(産業用材製品プロジェクト)の立上げ  
\* IDP: 「捕虫市場」・「農産市場」への仮説と検証を行う社内横断的なプロジェクト

# 成長戦略： 粘着テープの新たな可能性の追求

## 保護・装飾材料関連分野



(06年度よりプロジェクトチームにて推進中)

床保護・装飾シート



を開発

発売予定： 06年12月

製品群： 透明タイプ、デザインタイプ、インクジェット印刷用タイプ



# 成長戦略： 粘着テープの新たな可能性の追求

## 床保護・装飾シート



**用途** 高耐久の床保護・装飾材として商業、公共施設や店舗 など幅広い用途への提案を行う。

**特長**

- ・ワックス機能 光沢保持性、透明性、耐滑り性、耐傷性、易メンテナンス性
- ・保護機能 耐薬品性、耐バコ性(焦げない)
- ・彩色性 高画質
- ・環境配慮 非塩ビ系素材を使用

**販売目標** 09年 5億円



透明タイプ



デザインタイプ

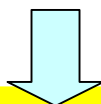


インクジェット印刷用タイプ 27

# 新規事業： NBU① 新車関連新分野

新製品：Cargard<sup>®</sup>SG — 自動車用 耐チップングフィルム —

自動車は、走行時、小石を跳ね上げ、  
ボディ側面や下部に衝突する



塗装にキズ、割れ ⇒ 美観性低下、錆発生

テープを貼付、塗装を保護

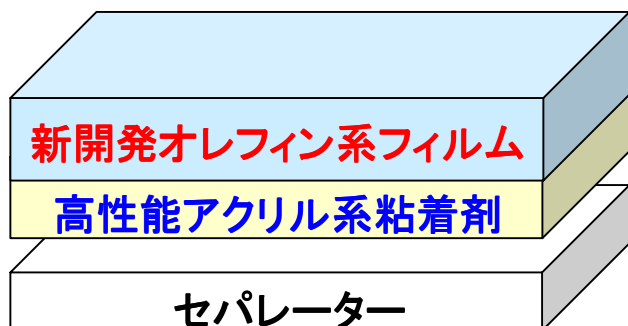
**耐チップングフィルム**



# 新規事業： NBU① 新車関連新分野

新製品：Cargard<sup>®</sup>SG — 自動車用 耐チッピングフィルム —

## Cargard<sup>®</sup>SGの優れた特徴



- 耐磨耗性、耐衝撃性良好
- 高耐候(変色なく、ツヤ維持)
- 接着性、保持性良好
- 高耐候(変色なく、接着性維持)

衝突物から自動車の塗装をしっかりと守ります！

### 販売目標

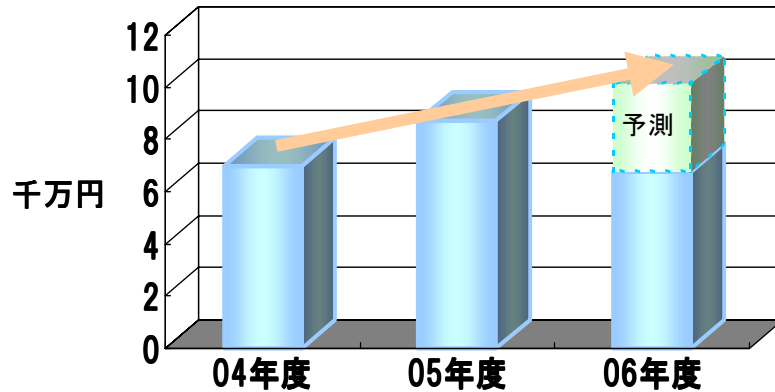
06年度； 0.5億円

08年度； 2億円



# 新規事業： NBU② 医療関連新分野

ビューゲル® 売上動向（周辺製品含む）



トピック:06年4月より償還価格引下げ 11→10円/cm<sup>2</sup>



04年7月ビューゲル® M, Lサイズ発売  
05年7月ビューゲル® Sサイズ発売

## 開発課題

1. 新モイストヒーリング素材の開発 ⇒ 創傷被覆材の適用範囲拡大(クラスⅡ、クラスⅢ)
2. 高性能ドレッシング材の開発 ⇒ 感染予防対策(長期穿刺部固定)
3. 低刺激性医療用粘着製品の開発 ⇒ 巻絆創膏、止血材、キズあて材
4. 医療機関(ドクター、ナース)との連携開発 ⇒ 現場ニーズの製品化

# 株主還元について

## ①配当政策について

株主の皆様への利益還元を経営上の最も重要な課題のひとつと認識し、従来

①資金需要に向けた内部留保、②安定した配当を基本。

今後は株主の皆様への利益還元を一層充実させるべく、業績連動の考え方(当面は連結ベースの配当性向25%を目処)を導入。

## ②株主優待の実施

当社製品に対する一層のご理解とご愛顧をいただき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(ニチバンファン)の加促進を目的として、下記の株主優待制度を新たに導入・実施しました

対象者： 毎年9月末時点の単元株主様

贈呈内容：新製品を中心とした製品詰め合わせ(3,000円程度)

贈呈時期：毎年11月ごろ



# －お問合せ先－

この資料には、当社の現在の計画や業績見通し等が含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績等は、今後の様々な条件・要素によりこの計画等とは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

管理部 総務グループ 総括マネージャー IR担当

芹澤 和弘

TEL: 03-5978-5621

FAX: 03-5978-5620

E-mail: [k-serizawa@nichiban.co.jp](mailto:k-serizawa@nichiban.co.jp)