

# ニチバン株式会社

平成22年3月期 第2四半期決算説明会

平成21年12月4日

# 目次

1. 平成22年3月期 第2四半期決算概要
2. セグメント別レビュー
3. 本年度(平成22年3月期)の見通し
4. 今後の方向性
5. ニチバンについて

## 平成22年3月期 第2四半期決算概要



# 連結決算概要

“メディカル部門、テープ部門および海外販売とも  
世界同時不況の影響で減少。

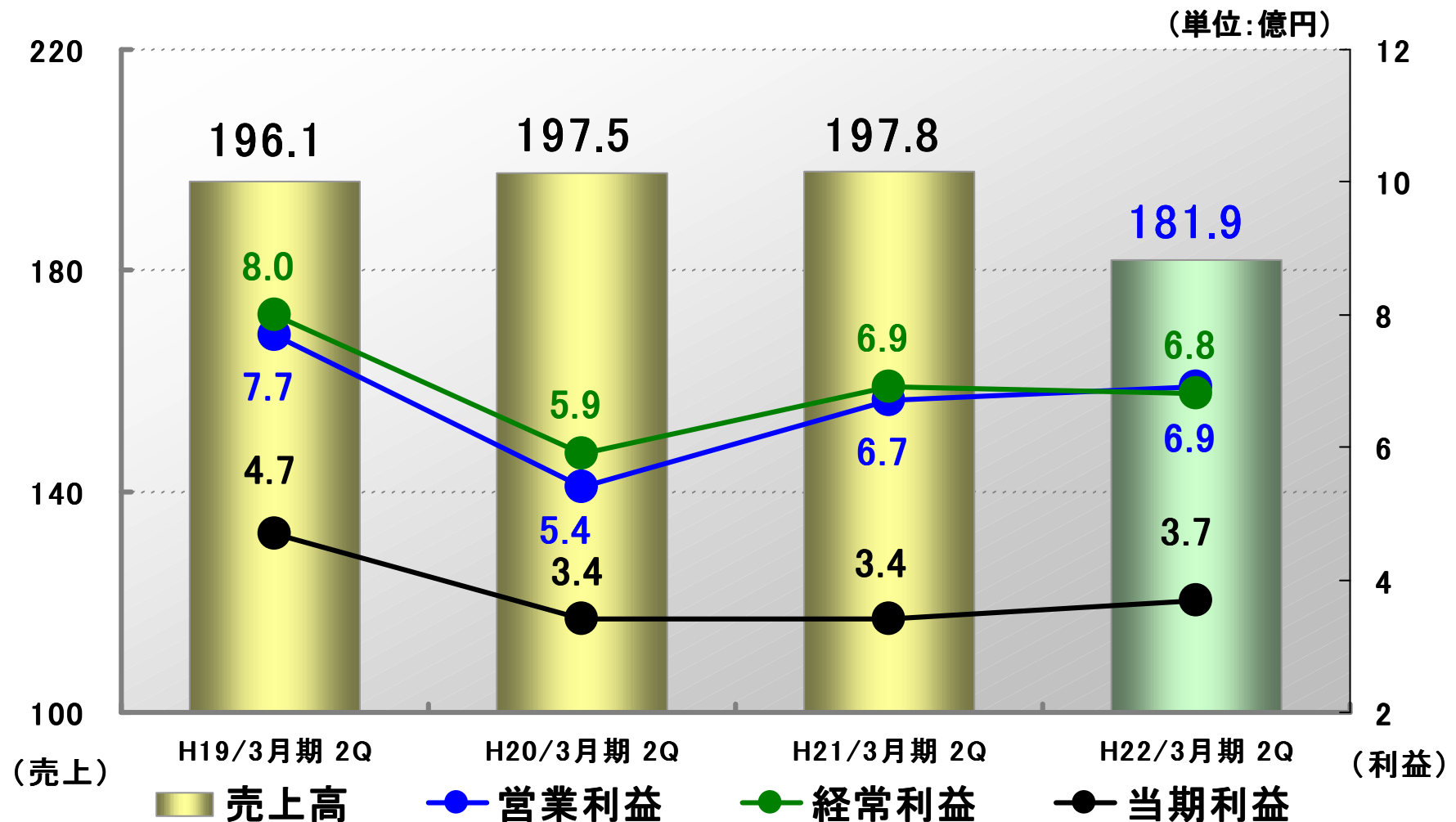
経費削減・コストダウンを進め、利益は前年並み”

(単位:億円)

	H21/3月期 2Q		H22/3月期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	197.8	100%	181.9	100%	▲15.9	▲8.0%
売上総利益	53.0	26.8%	50.6	27.8%	▲2.4	▲4.5%
販管費	46.3	23.4%	43.7	24.0%	▲2.6	▲5.6%
営業利益	6.7	3.4%	6.9	3.8%	+0.2	+2.8%
経常利益	6.9	3.5%	6.8	3.7%	▲0.1	▲1.0%
当期純利益	3.4	1.7%	3.7	2.0%	+0.3	+9.1%

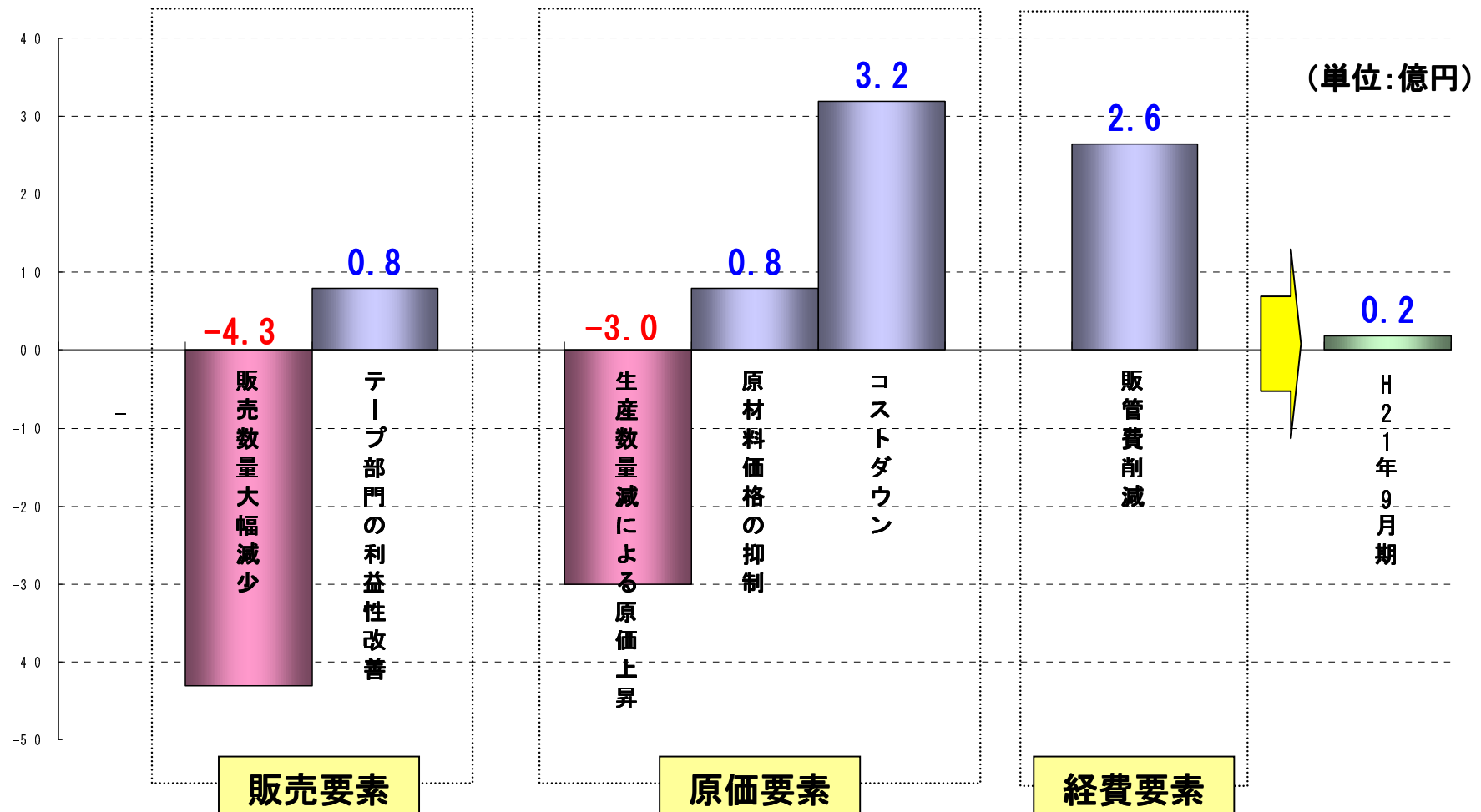
## 連結業績推移(過去4期推移)

“売上は過去4期の中で最低水準に落ち込むも、利益は確保”



# 営業利益増減要因分析

“販売高減少による利益減、生産減による原価上昇分を  
利益性改善と原材料価格抑制、経費削減で相殺し、利益創出”



# バランスシート of 状況

“総資産の圧縮もあり財務安定性は増す”

(単位: 億円)

	H21/3月期 2Q		H22/3月期 2Q		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	282	63.8%	261	61.2%	△ 22
現金・預金・有価証券	90	20.4%	81	19.1%	△ 9
受取手形・売掛金	124	27.9%	115	26.9%	△ 9
棚卸資産	58	13.0%	57	13.3%	△ 1
その他	11	2.4%	8	1.9%	△ 3
固定資産	160	36.2%	165	38.8%	5
資産合計	443	100%	426	100%	△ 17
流動負債	137	32.1%	105	24.7%	△ 31
固定負債	87	19.7%	98	22.9%	10
負債合計	224	50.6%	203	47.6%	△ 21
純資産合計	219	49.4%	223	52.4%	5
負債・純資産合計	443	100%	426	100%	△ 17

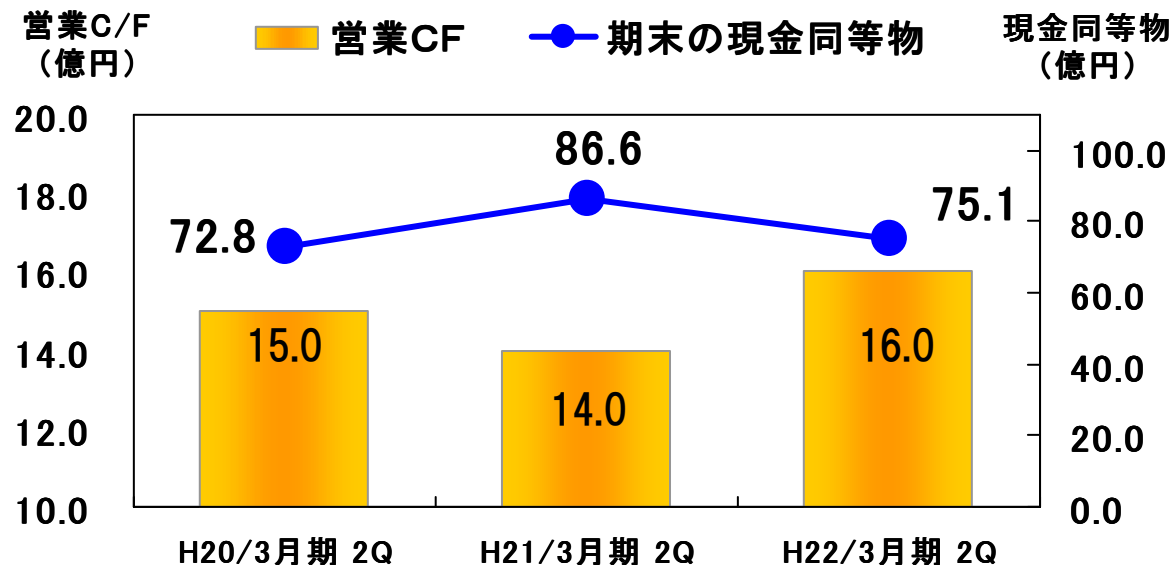
# キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

	H21/3月期 2Q	H22/3月期 2Q	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	14.0	16.0	+2.0
投資活動によるC/F	▲9.3	▲9.7	▲0.4
簡易フリーC/F	4.7	6.3	+1.6
財務活動によるC/F	▲5.0	▲5.9	▲0.9

## ポイント

- 営業C/F
  - ・売上債権減少 +1.8
  - ・仕入債務減少 +2.5
  - ・棚卸資産減少 +0.5
  - ・減価償却費増加 +8.1
  - ・法人税等支払増 △2.5
- 投資C/F
  - ・有固取得支出 △9.6
- 財務C/F
  - ・長期借入返済 △3.0





## セグメント別レビュー



## メディカル事業を取り巻く環境

### <一般消費者向分野>

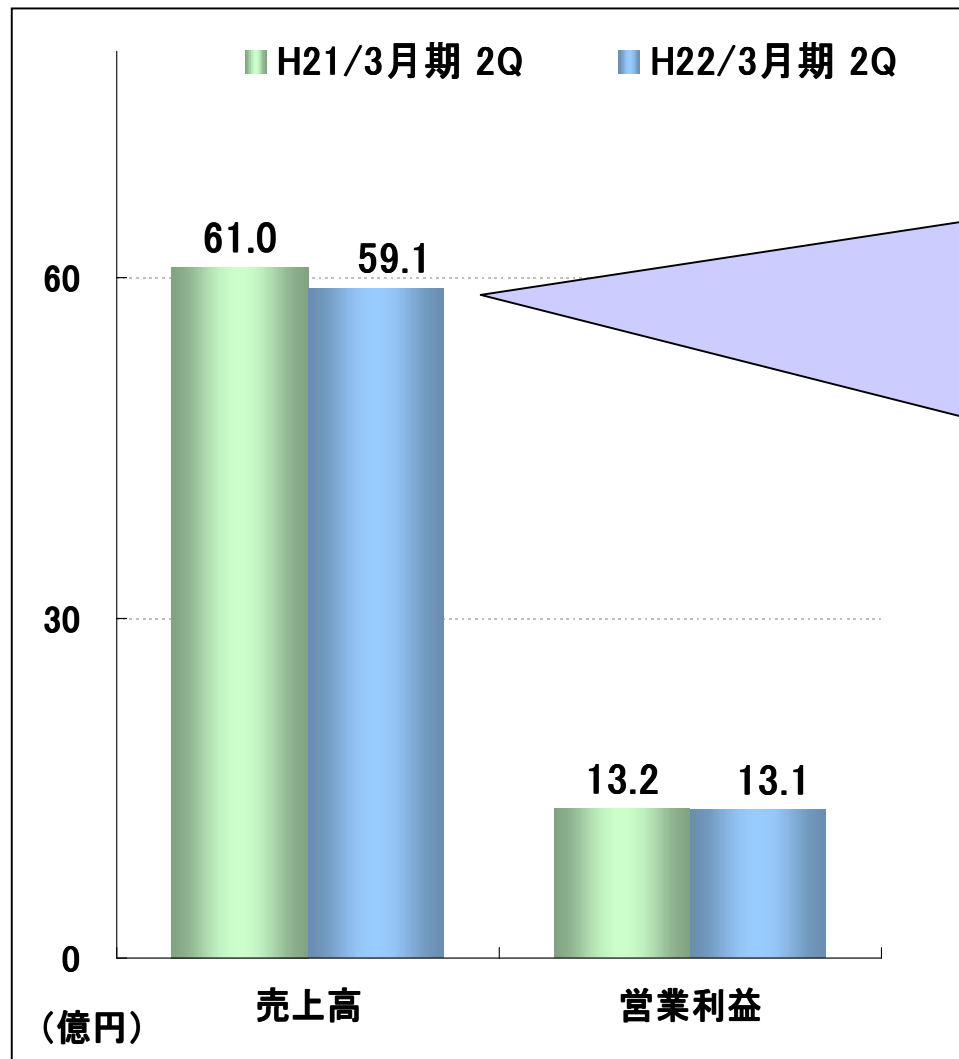
- ・昨年度後半からの景気減速による個人消費の落ち込み
- ・薬事法改正に伴うCVS等他業種の参入
- ・ドラッグストアグループの再編
- ・ネット通販などユーザー購入手段の多様化

### <医療機関向分野>

- ・新型インフルエンザ流行に伴う関連医療の増加
- ・材料価格改定による医療施設への納入価格の下落
- ・医療機関の共同仕入れによる購買品の絞込み
- ・医薬品流通業界における業務・資本提携の加速

# セグメント別連結決算概要（メディカル事業）

“売上高対前期比97.0%、主力品の販売減で減益0.7%”



売上 ▲1.8億円  
営業利益 ▲0.1億円

- ・テーピング、ロイヒつぼ膏®等、主力製品の数量減少、価格低下
- ・医療機関への専門的アプローチが功を奏し、止血製品群が好調
- ・低皮膚刺激性の新規上市品拡大
- ・新経皮吸収製剤の寄与

# ヘルスケアフィールド①

## ケアリーヴ®の好調継続

- ◆一昨年の「ケアリーヴ®」10周年キャンペーンをステップに更に拡大。  
使用部位別・機能別の付加価値製品投入を行い、数量の押出しに成功。

## テーピングテープ(バトルウィンシリーズ)の拡大

- ◆健康志向(ライトユーザー向け)の新製品を投入。  
従来の競技志向(ハードユーザー向け)との相乗効果。

**「ケアリーヴ®」シリーズ続々投入**



**ライトユーザー向けテーピング製品**



# ヘルスケアフィールド②

## OTC向け浸透製剤(鎮痛消炎剤)の拡充

- ◆ 「ロイヒフェルビ温®」、「ロイヒつぼ膏®」大判を新上市  
温感タイプ「ロイヒ」ブランドの拡充。



## フットケア製品群の優位性維持・向上

- ◆ 「ひびわれ保護バン<sub>TM</sub>」をはじめとするフットケア製品の  
機能別ラインアップ拡充。

### OTC向け浸透製剤群の拡大



### フットケア製品群のラインアップ拡充





# バトルウィン®セラポア®テープ撥水タイプ 新上市

アウトドアスポーツでのケガは、軽症では済まない場合が多い！  
急な天候の変化や雨に遭う機会の多いハイキング・スキーにも撥水効果を発揮します。



NICHIBAN

手・足用

撥水 はっすい タイプ

38mm x 4.5m

キネシオロジーテープ

セラポア®テープ撥水 はくり紙つき 貼り方ガイド付

OPEN

痛み・疲れのある部位に！  
貼るだけで  
関節・筋肉をサポート！

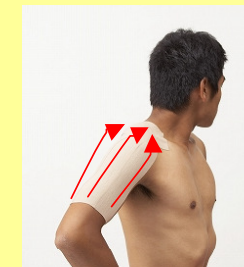
優れた通気性

フィット感 UP! (当社比)

撥水加工!

日本製

正しい貼り方は [www.battlewin.com](http://www.battlewin.com)



## セラポアの巻き方

(肩の巻き方)

1本目はヒジの上から首の方に向かって真っすぐ。2本目は、1本目のテープの後ろ部分から胸側に。3本目は前部から肩の後方に向かって背中側に。



## セラポアの巻き方

(膝の巻き方)

テープをヒザ下のスネの外側からスタートし、内側の靭帯の上を通し、ふとももの外側の方へ。2本目は、ヒザ下のスネの内側から、ヒザのお皿の外側を通して大腿骨のあたりまで巻く。

# 医療材フィールド

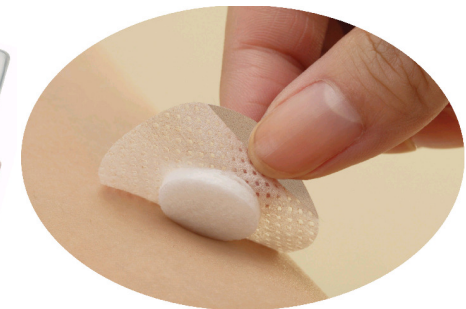
## 医療機関のニーズへの対応

- ◆ 「低刺激、感染防止、安全性」をキーワードに新体制による医療現場のニーズを的確にキャッチ。学術要員によるエビデンス確立とともに、開発センターとの連携によりスピーディな製品開発。



## 止血製品群の拡充 穿刺のBEFORE～IN～AFTER

- ◆ 採血・透析・点滴などの穿刺シーンにおける、穿刺前、穿刺、抜去後の製品シリーズを提案。止血シリーズの新製品を続々投入。



# テープ事業を取り巻く環境

## ＜消費材分野＞

- ・急速な景気悪化による官公庁・企業需要の減退
- ・デフレ進行による低価格化、PB品の拡大
- ・卸の倒産・廃業など流通再編が加速

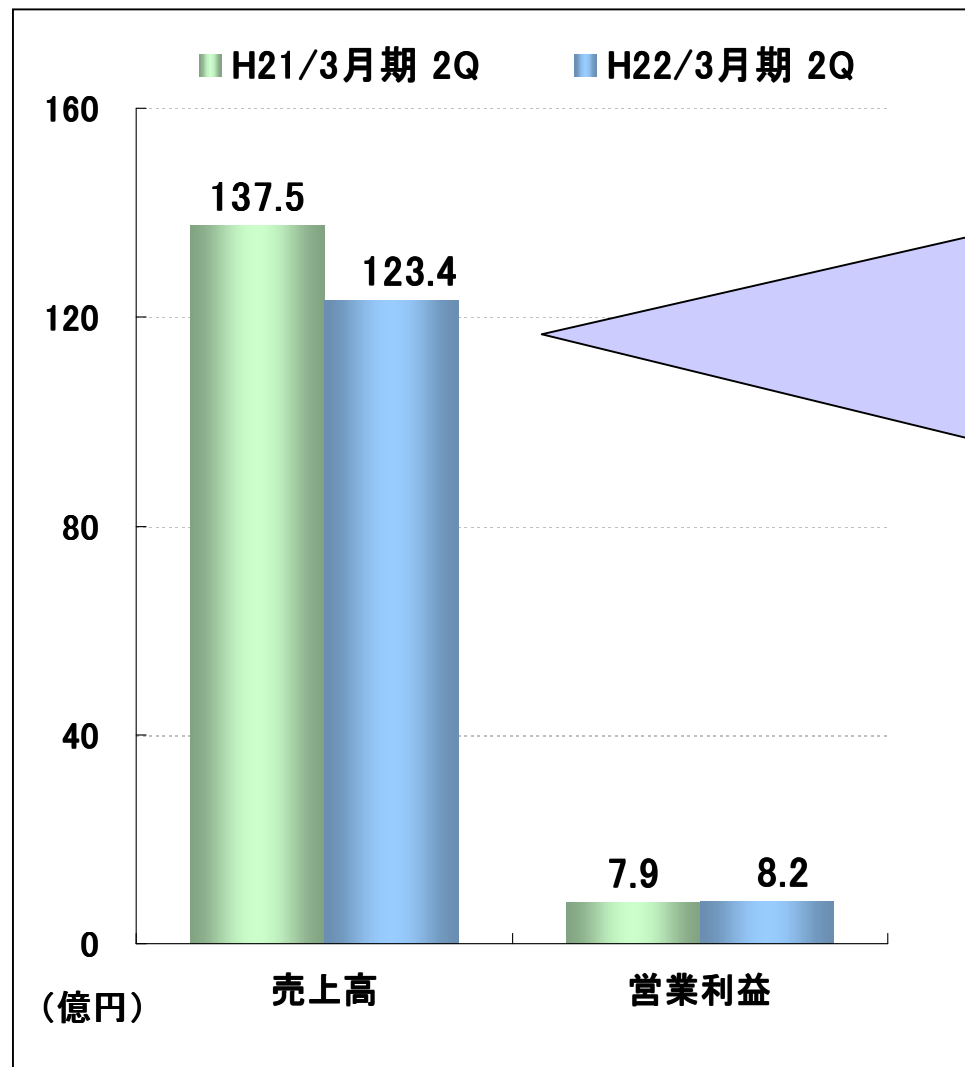
## ＜産業用材分野＞

- ・自動車・住宅関連企業の業績悪化による需要激減
- ・冷夏による農産物収穫量の減少
- ・環境対応・安全・安心のニーズの高まり



# セグメント別連結決算概要（テープ事業）

“収益性は改善するも、景気悪化の影響で数量は減少”



売上  $\Delta 14.1$  億円  
営業利益  $+0.3$  億円

- ・収益性向上の反面、数量は大幅に減少
- ・自動車産業を中心とした  
景気減速感
- ・「セロテープ®」発売60周年の告知による環境配慮の認知度向上

# オフィスホームフィールド①

## 環境配慮を始めとする新機能製品の提案

- ◆貼ったままでも紙を再生できる「ecoのり<sub>TM</sub>」製品群の拡充。
  - ◆新機能 直線切りテープカッターの上市。
- ISOTなど展示会での提案活動を充実。



# オフィスホームフィールド②

## パーソナル向け製品の拡充と需要喚起活動

- ◆ 知育製品の拡充。
- ◆ 女性をターゲットにした製品開発強化。
- ◆ ナイスタック®キャンペーンによる需要の掘り起こし。




# 工業品フィールド①

## 食品カテゴリーへの取組み

◆ 国産製品である優位性、「安心・安全・便利」で積極展開。

日本人にとって特にこだわりのある『食』の分野において使用されるテープについては、国産だから「安心・安全」、ニチバンだから「便利」、というキーワードで展開。

しっかり包装、らくらく開封  
ユニバーサルデザイン  
「イージーオープン」シリーズ



食品衛生法による規格試験に適合した  
結束テープ「たばねら®」シリーズ  
新たに 透明タイプ新登場！



NSTOH Environmental Science Co., Ltd.  
2017-2204Shiki-Mitsumi-Hi-Customer-Hi  
SAITAMA-338-0015 JAPAN  
Phone: +81-48-988-7180  
FAX: +81-48-988-8817

The Knights  
(報告番号 00576314-01/2)

### 試験検査結果書

依頼者名 : ニチバン株式会社 品質確保管理グループ 様  
所在地 : 埼玉県高市大谷町西原100  
契約名 : たばねらテープ  
製造番号 : No.40CP  
試験検査目的: E17規格基準  
試験検査期間: 平成 21 年 4 月 15 日 ~ 平成 21 年 4 月 24 日  
収集区分 : 持込  
製品名称 :

試験検査項目	試験検査数	定数/印刷	試験検査方法	測定日
カドミウム	不検出	5	GB/T22033.1-11.2008 標準 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	平成21年 4月24日
鉛	不検出	10	GB/T22033.1-11.2008 標準 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	
鉛クロム	不検出	2	GB/T22033.1-11.2008 標準 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	平成21年 4月24日
水銀	不検出	0.2	GB/T22033.1-11.2008 標準 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	
鉛*17+鉛*17+鉛*17(PBB)	不検出	10	EU/2002/96/EC 2006 付随規則 18 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	平成21年 4月24日
鉛*17+鉛*17+鉛*17(PBDE)	不検出	10	EU/2002/96/EC 2006 付随規則 18 測定装置: 日立放射能分析装置 VISTA-Pro(Prova)	
—以下余白—				



## 工業品フィールド②

### マスキングテープカテゴリへの取組み

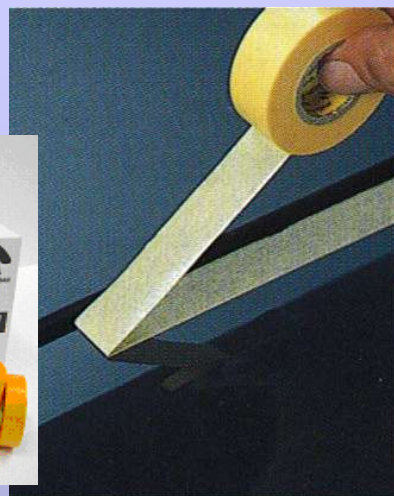
#### ◆自動車マスキング

自動車補修市場の「塗装技術の変化」と「流通変化」を先取り。

#### ◆シーリング・建築マスキング

ユーザーニーズを捉えた機能改善品の押し出し。

#### 自動車補修用



#### シーリング用



## 本年度(平成22年3月期)の見通し



## 連結業績予想

“景気低迷継続が予想される中において、「主力製品の販促」  
「新製品の上市と育成」を進め、売上回復に経営資源を集中”

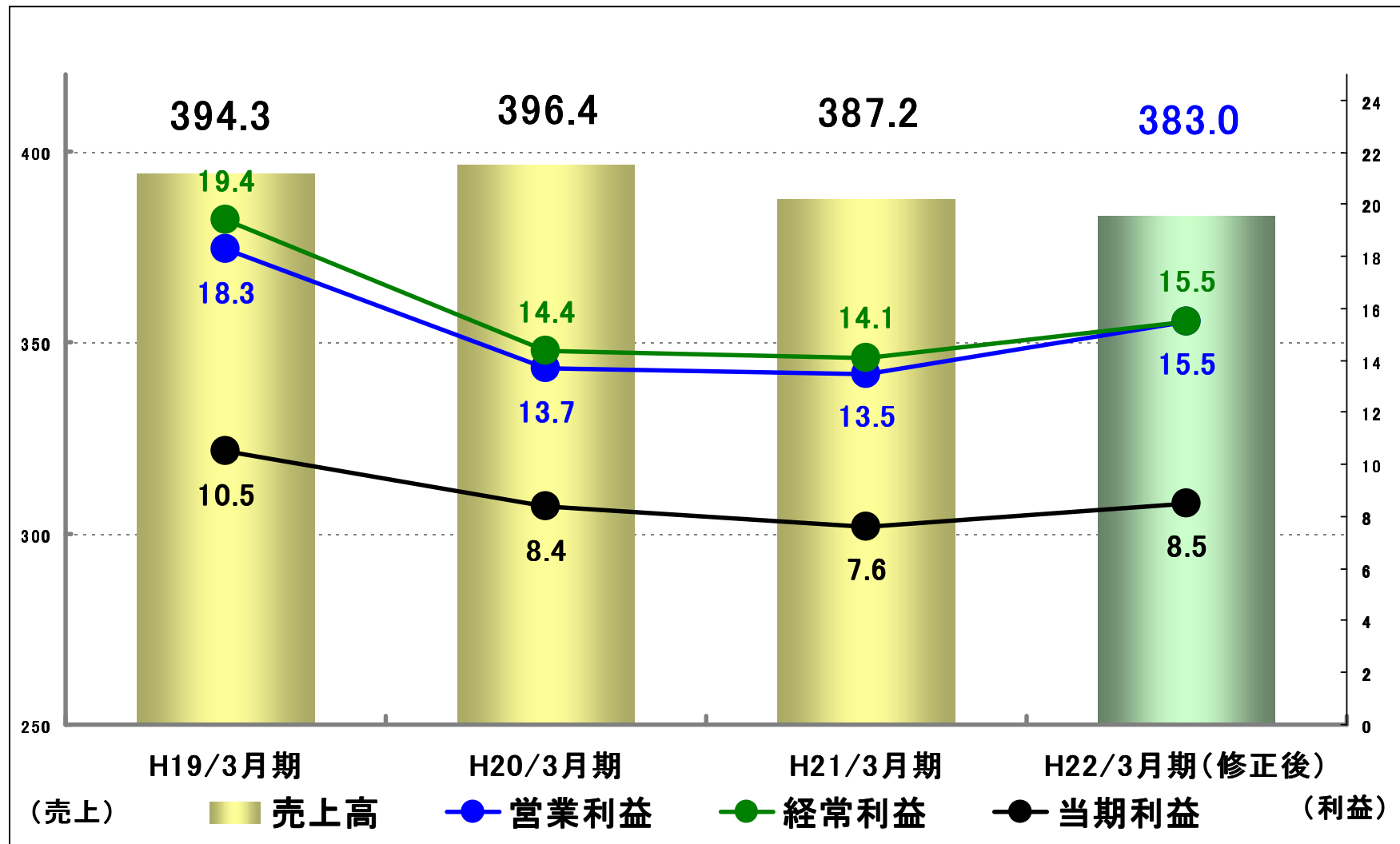
(単位:億円)

	H21/3月期		H22/3月期予想(修正)		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	387.2	100%	383.0	100%	▲4.2	▲1.1%
営業利益	13.5	3.5%	15.5	4.0%	+2.0	+14.9%
経常利益	14.1	3.6%	15.5	4.0%	+1.4	+10.2%
当期純利益	7.6	2.0%	8.5	2.2%	+0.9	+12.2%
配当	6円		6円			

# 連結業績推移予想(過去4期推移)

“主力製品の販促活動中心に、売上回復に注力”

(単位:億円)





## 今後の方向性



## 厳しさを増す経営環境に向けたさらなる「選択と集中」

### 『事業フィールド』戦略の着実な実践

- ・ 大型新製品の開発に注力
- ・ 新上市品の継続的フォローにて市場定着・拡大
- ・ 海外新市場開拓の本格着手

### 収益性重視し基盤を固める施策の継続実施

- ・ 経営資源の効率活用の徹底
- ・ 収益性向上への継続的取組み
- ・ 内部統制システムの確実な運用とスパイラルアップ

### 品質安定・環境貢献を背景にブランドの維持・向上

- ・ さらなる品質安定に向けた体制強化
- ・ 環境技術開発の積極推進
- ・ 重点化した既存品の計画的リニューアル

# 『事業フィールド』戦略とは

※ TDS : Trans-Dermal Drug-Delivery System

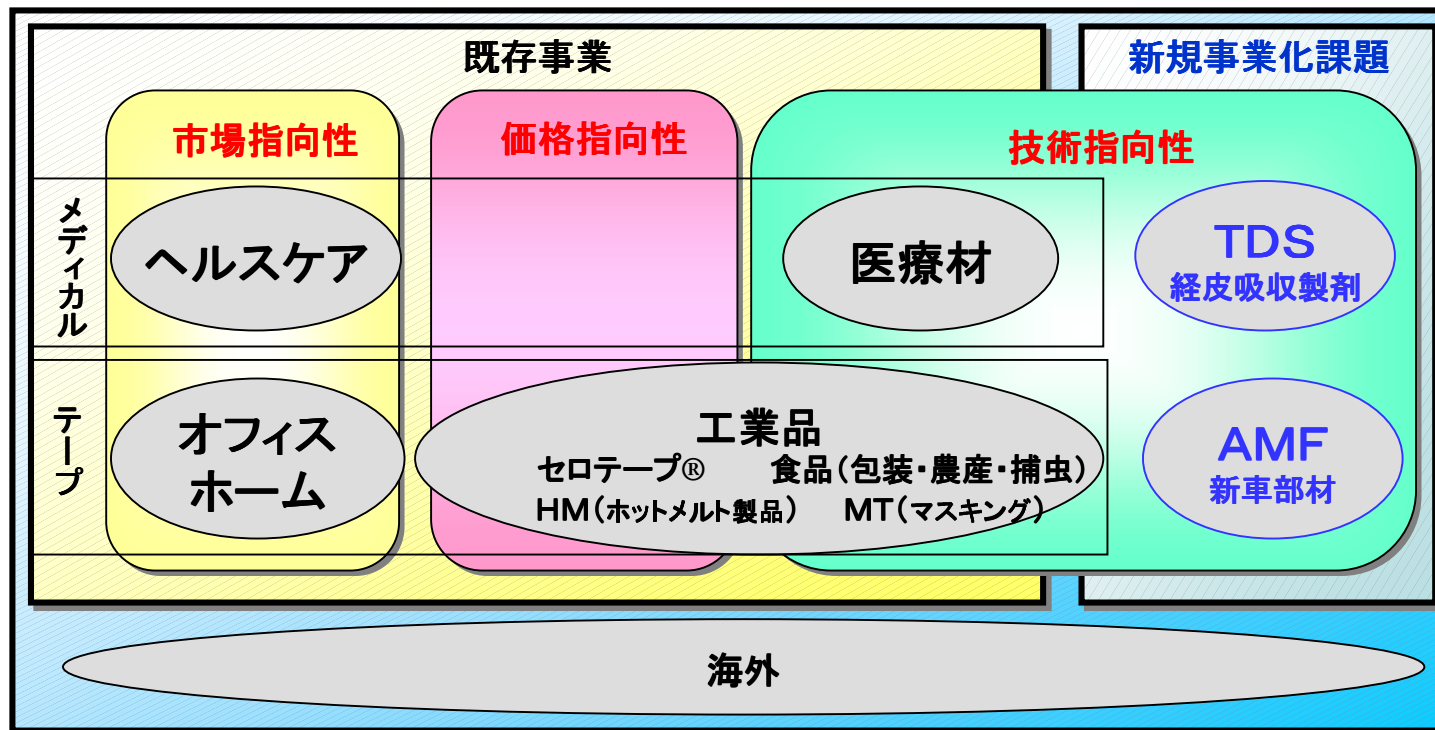
AMF : Automotive Materials Field

『事業フィールド』は顧客の特性を考慮した戦略策定区分。

※顧客の特性とは、価格指向性・技術指向性などの顧客の選択基準。

『事業フィールド』戦略とは常に顧客を基軸とし、自社の経営資源を最大限に活かし、環境変化に柔軟に対応する戦略。

( ⇔ 自社製品群から見た市場戦略 )



# ブランドの維持・向上

— 昨年はケアリーヴ®発売10周年、  
昨年はセロテープ®発売60周年、  
そして今年度はロイヒつぼ膏®発売20周年。

ケアリーヴ®  
発売10周年



セロテープ®  
発売60周年



ロイヒつぼ膏®  
発売20周年



主要な製品ブランドの価値向上に加え、  
品質安定・環境貢献を背景に、  
「安心・安全のニチバン」をアピール。





## 愛されて20年 ロイヒつぼ膏®

1932年の「ロイヒ膏」を出発点にニチバンは鎮痛消炎剤の取組みを続けてまいりました。その貼り薬として親しまれた「ロイヒ」の名前を継承し、1989年「ロイヒつぼ膏」発売。以来、多くのお客様に愛されて20年、「ロイヒつぼ膏」は温感タイプの貼り薬ブランドへと成長いたしました。そして2009年お客様への感謝の気持ちをこめ、「ロイヒ」は新たなスタートを切ります。

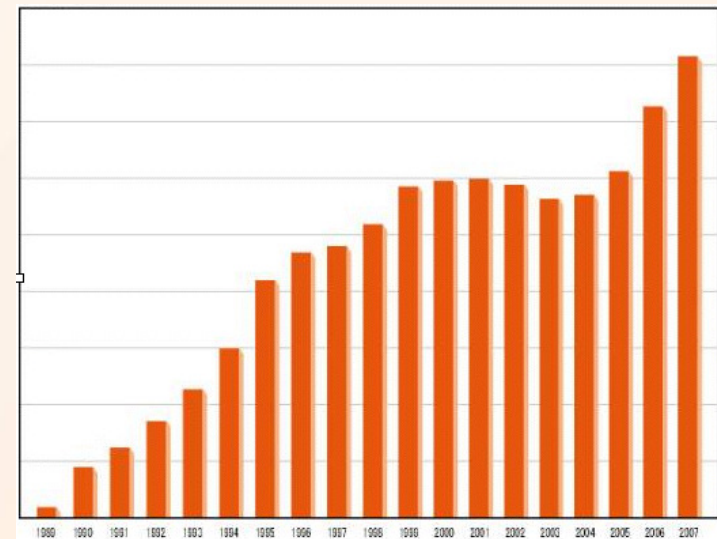
Thanks! **20th** Anniversary

実績が信頼の証。

「ロイヒ」は温感タイプの  
鎮痛消炎剤ブランドに成長しました。

1989年の発売以来、「ロイヒつぼ膏」は多くのお客様に愛され実績を積重ねて参りました。

発売20周年を迎える現在でも拡大を続け、鎮痛消炎剤カテゴリ市場売上実績でもベスト10(当社調べ)に入る製品にまで成長しております。



# 海外フィールドの戦略

## アジア市場への新たな取組み

- ◆ 建築塗装市場への新規参入
- ◆ 日系企業向け文具製品の販路拡大
- ◆ 医療材市場への製品展開

## 北米市場への新たな取組み

- ◆ ヘルスケア市場への製品投入
- ◆ オフィスホーム市場への製品投入



## 2つの新規事業化領域について

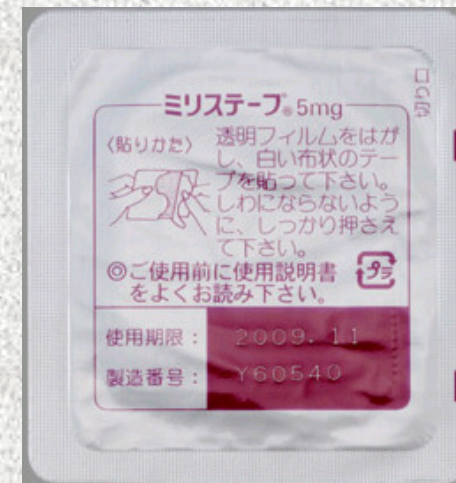
### AMF(新車部材)フィールド

- ◆粘・接着のコア技術を応用し、新車保護シート・耐チッピング部材等、新車部材関連商材を拡大。
- ◆海外自動車産業へのアプローチ拡大。



### TDS(経皮吸収製剤)フィールド

- ◆経皮吸収製剤化のコア技術を活かし、今までのニトログリセリン貼付剤に続き、フェルナビオン®テープ35(鎮痛消炎剤)の製剤化、生産。
- ◆経皮吸収製剤新製品の開発に注力



# 大鵬薬品工業(株)とのシナジー強化

ニチバンが持つ「粘着技術」および「経皮吸収製剤技術」と、大鵬薬品様の「新薬開発ノウハウ」を連携。従来のシナジーをさらに大きく発展。

鎮痛消炎  
貼付剤

イージプラスタ®



ハイドロゲル  
創傷被覆・  
保護材

ビューゲル®



経皮鎮痛消炎製剤

フェルナビオン®  
テープ35



OTC薬品市場への  
製品展開

新TDS製剤の  
共同開発



# 新技術による新たな市場開発

粘着の分野を原点とした新たなコア技術・環境技術の開発と新市場開拓

素材

超極薄素材(総厚 $10\mu$ )の  
医療用・産業用への展開

キャリア	} 貼付材総厚 $10\mu$
基材 $5\mu$	
粘着剤 $5\mu$	
剥離紙	

素材技術の応用

粘着剤

環境配慮型粘着剤の  
製品ラインアップ

貼ったまま紙を再生できる



製造技術

環境対応型の生産設備



VOC規制への完全対応

# 社会貢献活動

## 地域に根ざしたコミュニケーション

ニチバンの各工場では地域社会の一員として交流活動などに積極的に参加し、コミュニケーションを図っています。

- ・環境への取り組みを多くの方に知ってもらうための工場見学会
- ・工場周辺の清掃活動、防災訓練、AEDの設置と応急手当普及活動



自衛消防隊による防災訓練



地域住民の方々の工場見学



AED講習会

## ニチバンについて





# 会社概要

創 立	1918年1月
事業概要	メディカル事業、テープ事業
売上高	38,718百万円(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、中四国、福岡、他
従業員数	1,161名(連結)

※2009年9月30日現在

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
- 2007. 9. ISO14001子会社認証取得(グループ全体で運用)

# 事業概要

“価値ある製品と確かな品質を軸に 市場のニーズに答える国産企業”

## ■ヘルスケアフィールド “一般、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

## ■医療材フィールド

“医療現場のニーズに応え  
患者のQOL向上に貢献”

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

## ■オフィスホームフィールド

“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

Home Use：セロテープ®、  
両面テープ、粘着ラベル 他

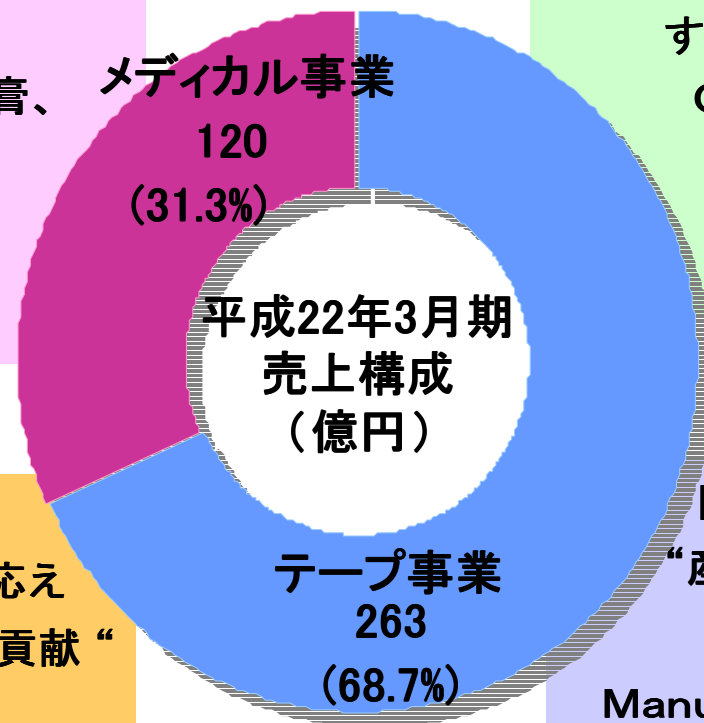
## ■工業品フィールド

“産業のあらゆるシーンで省力化・  
合理化に貢献”

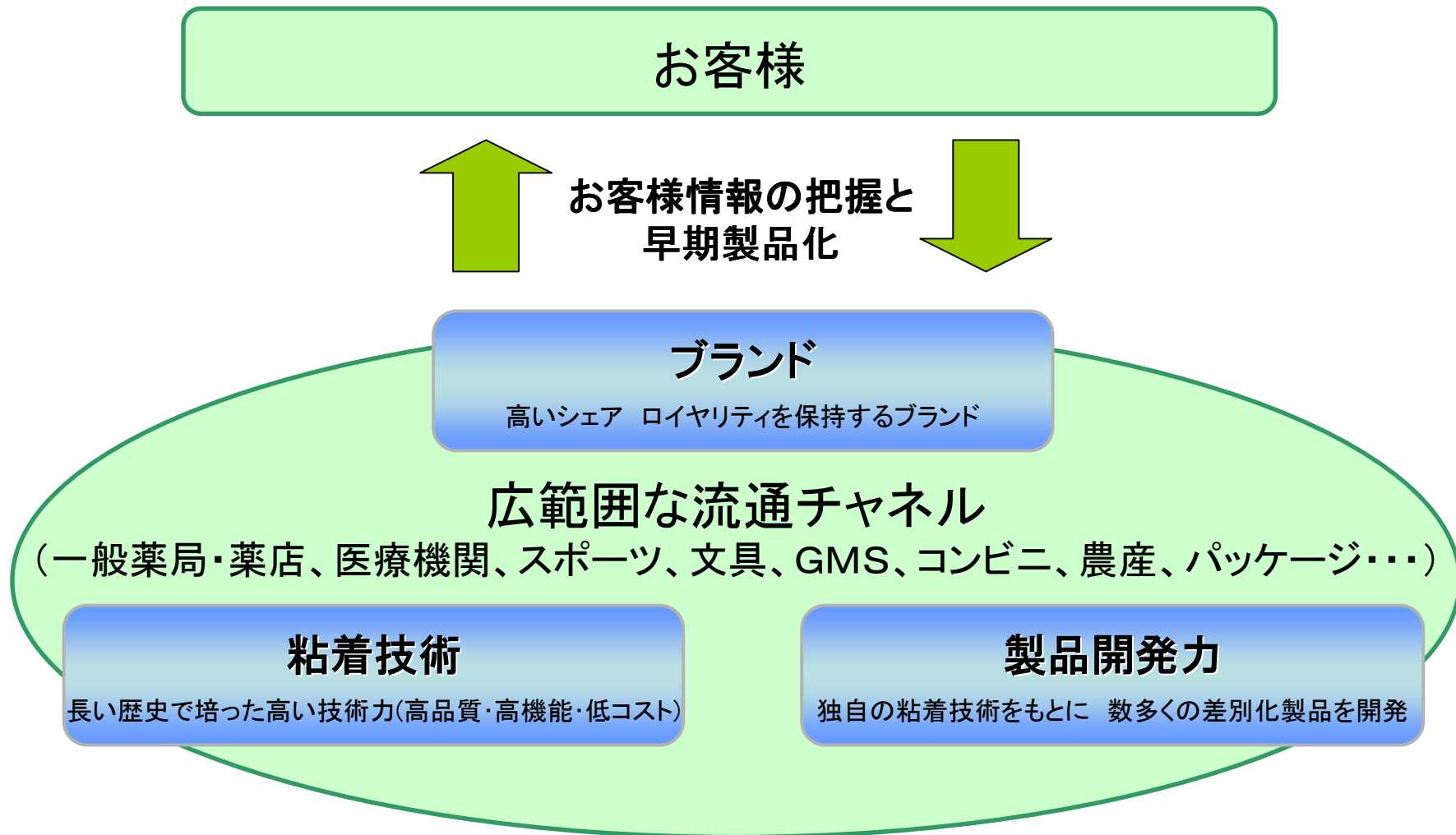
Manufacturing Support：

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



# 企業特徴(ニチバンの強み)



# 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、

(1)資金需要に向けた内部留保、(2)安定した配当 を基本とします。

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)を導入しております。

## ②株主優待の継続

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)の増加促進を目的として、下記の株主優待制度を継続して参ります。

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。

執行役員 役員室 室長 IR担当

芹澤 和弘

TEL: 03-5978-5601

FAX: 03-5978-5610

E-mail: k-serizawa @nichiban.co.jp