

2010年3月期決算説明会

2010年5月27日
ニチバン株式会社
代表取締役社長 堀田 直人

目次

1. 2010年3月期 決算概要

2. 通期レビュー

3. 今後の方向性

4. ニチバンについて

連結決算概要

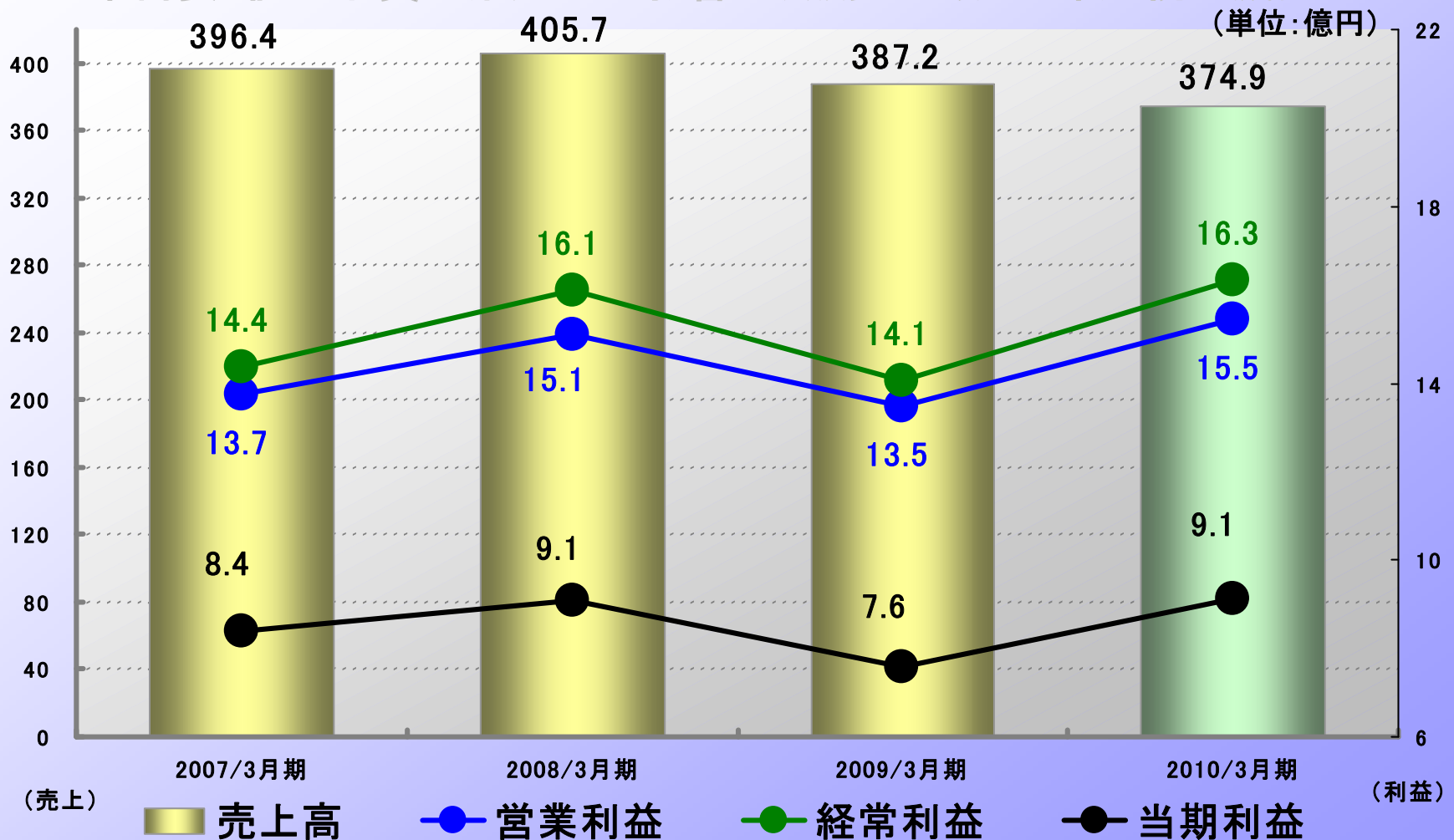
“景気低迷で販売は減少するも、
「選択と集中」・コストダウンが寄与し増益”

(単位:億円)

	2009年3月期		2010年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	387.2	100.0%	374.9	100.0%	▲12.3	▲3.2%
売上総利益	105.1	27.1%	104.9	28.0%	▲0.2	▲0.2%
販管費	91.6	23.7%	89.4	23.9%	▲2.2	▲2.4%
営業利益	13.5	3.5%	15.5	4.1%	+2.0	+14.6%
経常利益	14.1	3.6%	16.3	4.4%	+2.2	+16.1%
当期純利益	7.6	2.0%	9.1	2.4%	+1.5	+20.4%

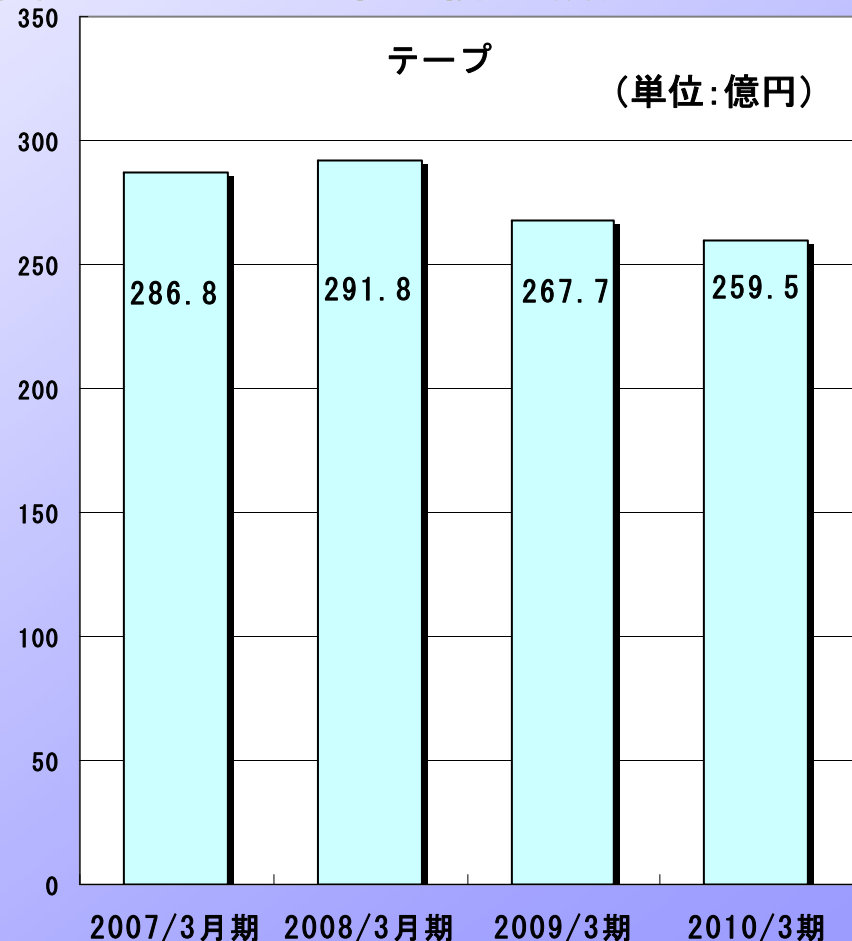
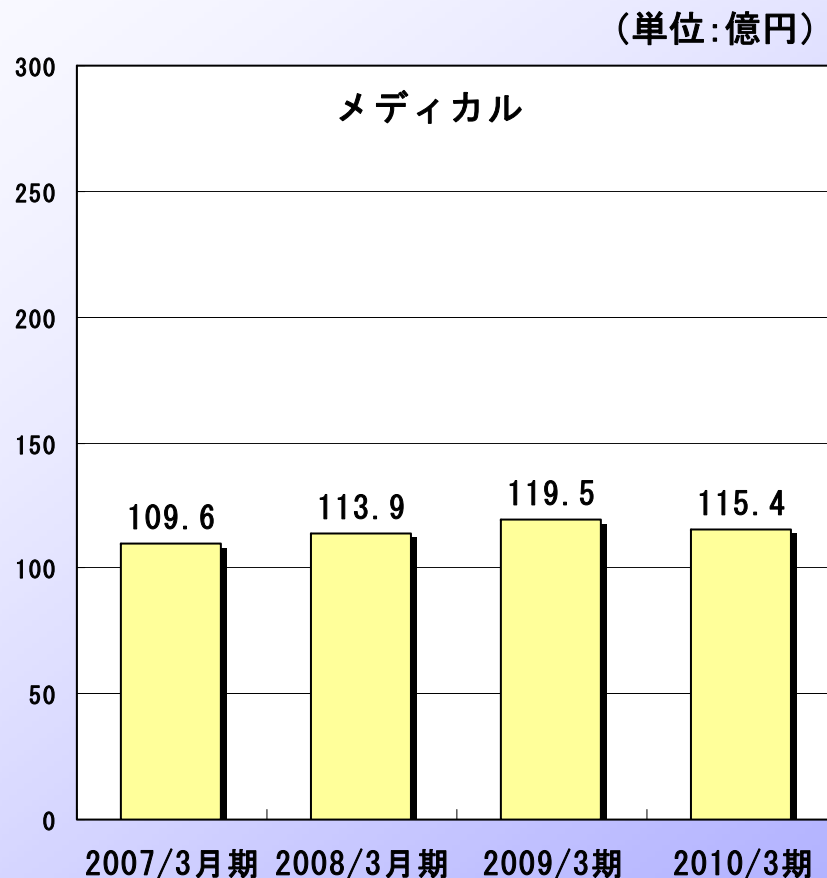
連結業績推移

“企業需要・個人消費の落込みの影響で、販売金額は2年連続の減少”



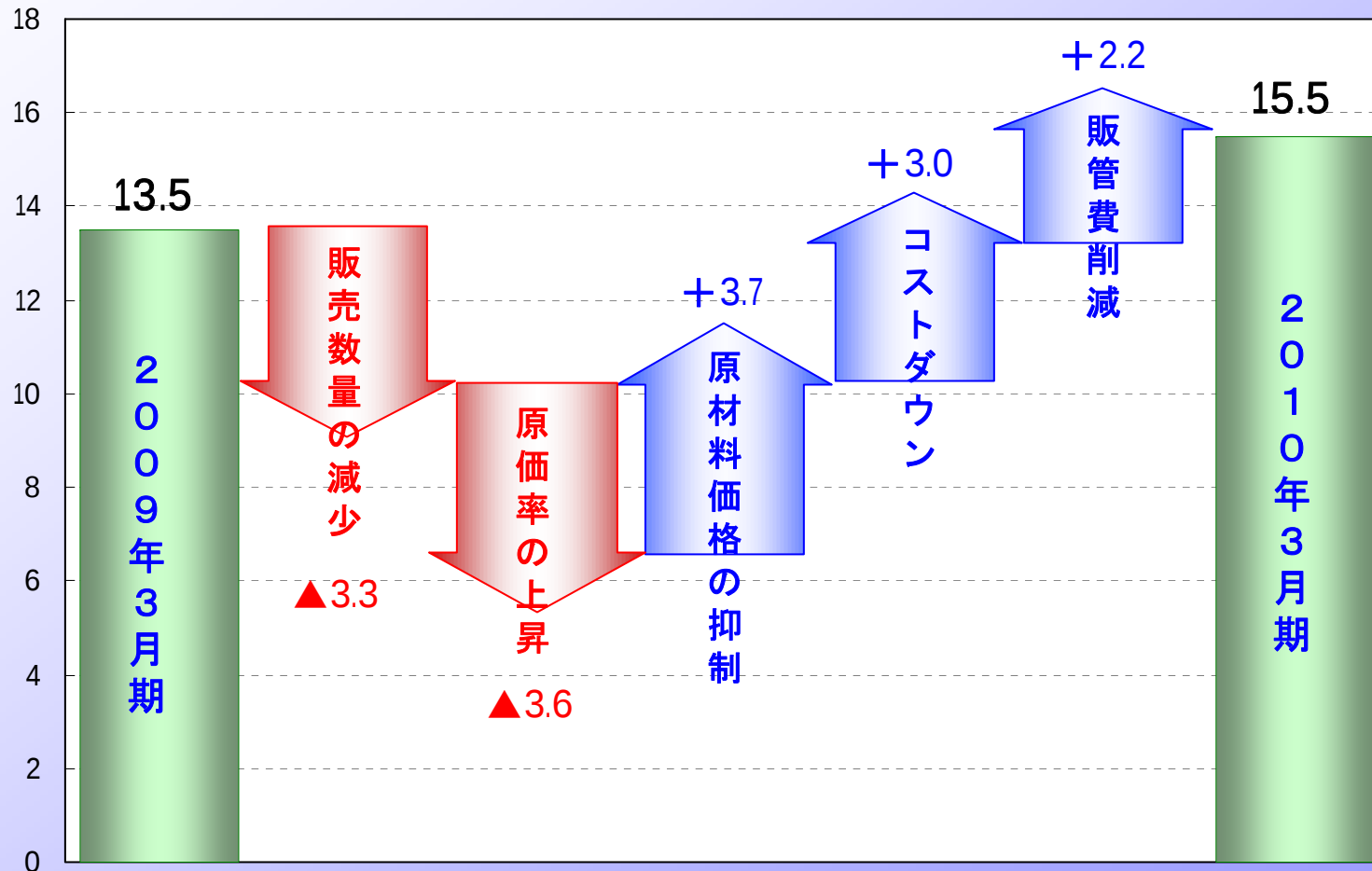
セグメント別売上高推移(連結ベース)

“個人消費の落ち込みでメディカルは今期減少に転じ、
昨年後半から企業需要の落ち込みを受けテープは2年連続の減少となる”



営業利益増減要因分析

“販売の減少と生産減による原価率の上昇があるも、
原材料価格の抑制とコストダウンを進め営業利益を確保” (単位: 億円)



バランスシートの状況

“財務内容は安定的に推移”

(単位:億円)

	2009/3月期 期末		2010/3月期 期末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	262.0	61.2%	273.8	62.6%	11.8
現金・預金・有価証券	79.7	18.6%	96.6	22.1%	16.9
受取手形・売掛金	116.4	27.2%	118.1	27.0%	1.7
棚卸資産	57.3	13.4%	51.0	11.7%	△ 6.3
その他	8.6	2.0%	8.1	1.9%	△ 0.5
固定資産	166.0	38.8%	163.6	37.4%	△ 2.4
資産合計	428.0	100.0%	437.4	100.0%	9.4
流動負債	111.9	26.1%	109.5	25.0%	△ 2.4
固定負債	94.6	22.1%	99.2	22.7%	4.6
負債合計	206.5	48.2%	208.7	47.7%	2.1
純資産合計	221.5	51.8%	228.7	52.3%	7.2
負債・純資産合計	428.0	100.0%	437.4	100.0%	9.4

キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

	2009/3月	2010/3月	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	30.9	38.9	+8.0
投資活動によるC/F	△18.9	△14.8	+4.1
フリーC/F	12.0	24.1	+12.1
財務活動によるC/F	△24.2	△6.4	+17.8

ポイント

● 営業C/F

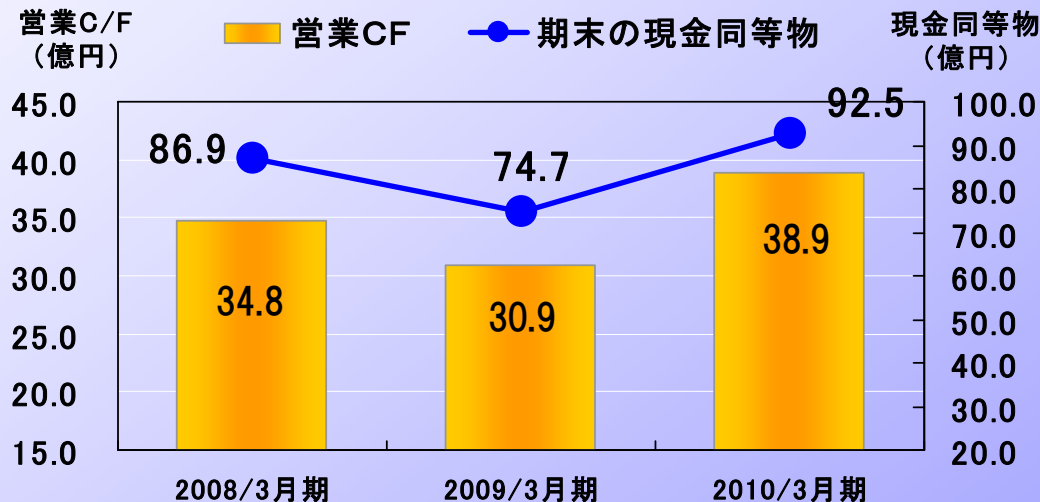
- ・税引前当期純利益 +14.2
- ・減価償却費 +16.7
- ・棚卸資産減少 +6.3
- ・支払法人税 △4.5

● 投資C/F

- ・有形固定資産 △17.3
- ・定期預金払戻 +3.0

● 財務C/F

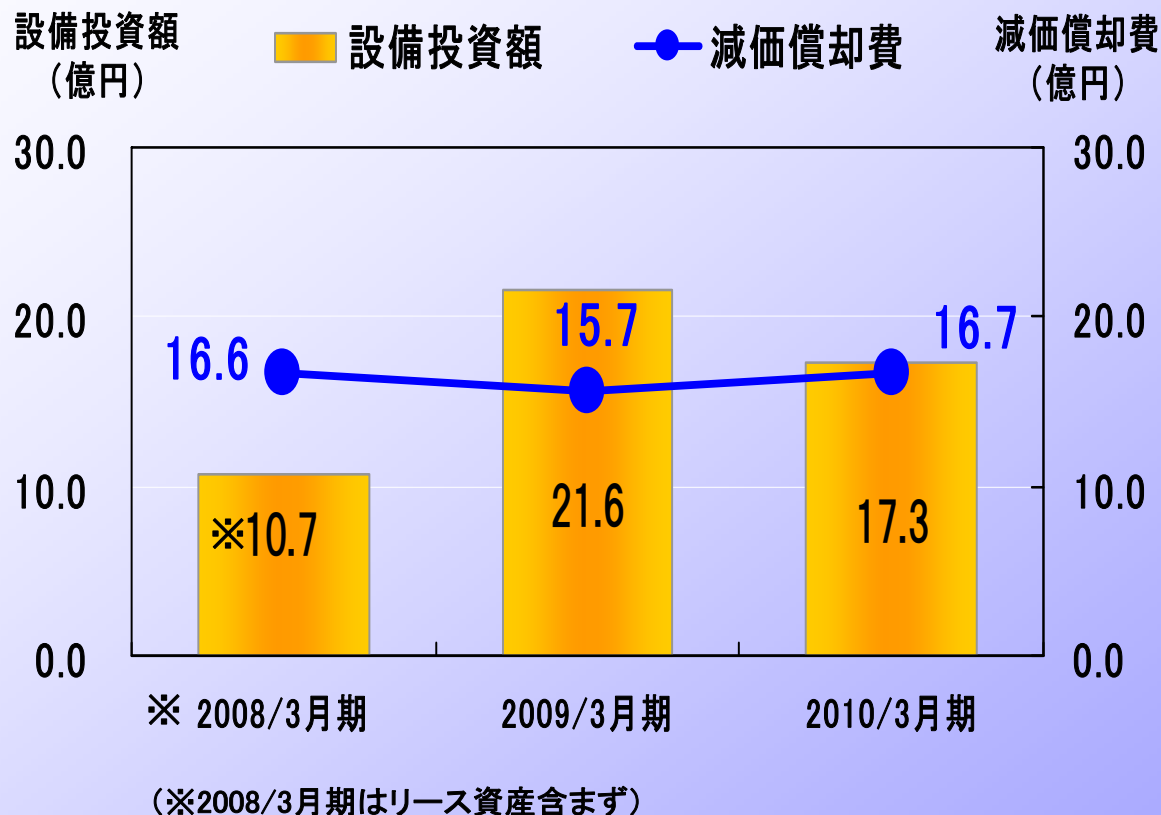
- ・長期借入返済 △3.0



設備投資・減価償却費

“一定の減価償却費枠で効果的に投資”

ポイント



- 埼玉工場
 - ・包装用テープ製造ラインの一部更新
 - ・耐震補強工事
- 安城工場
 - ・検査装置更新
- 大阪工場
 - ・プラスター製造ライン増強
- 研究所
 - ・経皮吸収研究関連
 - ・多層押出し技術関連

目次

1. 2010年3月期 決算概要

2. 通期レビュー

3. 今後の方向性

4. ニチバンについて

今期の当グループを取り巻く環境

- ・改正薬事法施行による医薬品販売の環境変化
- ・新型インフルエンザ流行によるマスク需要沸騰
- ・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
- ・医療機関の材料購入費用削減
- ・医療の安全対策強化
- ・PB（プライベートブランド）の増加
- ・天候不良による農産物収穫量の減少
- ・（年度前半）自動車・電気など企業需要の減少・在庫調整
- ・原油価格下落に伴う原材料価格の低下

今期重点施策の取組み

今期はリーマンショック以降厳しさが続く経営環境に対し、内部体制を固めるとともに、収益確保を着実にする企業体質への変革に取り組みました。

- ・顧客密着型の機動的な営業体制の構築

北陸および四国エリアの営業拠点再編・新設、海外営業部の強化

- ・主力製品ブランドの強化

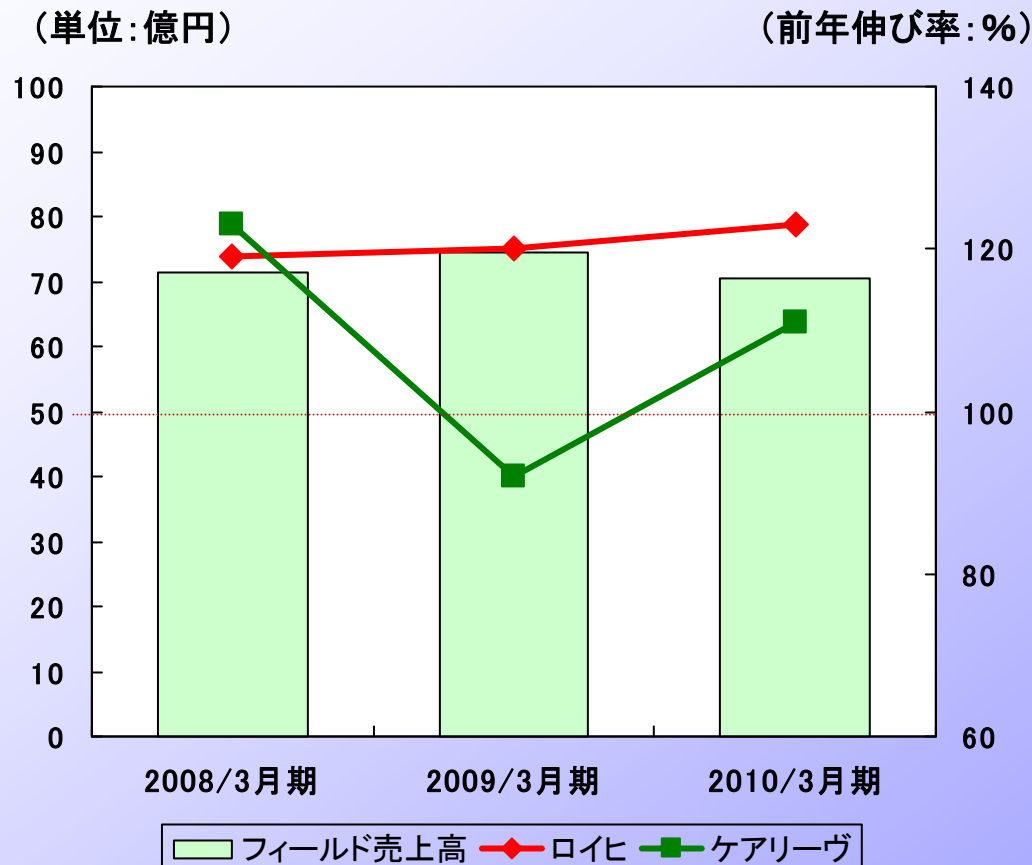
ケアリーヴ® 10周年、セロテープ® 60周年に続く、ロイヒつぼ膏20周年

- ・収益確保できる企業体質へ改善

コストダウンの推進、不採算品目の見直し、販管費の選択と集中

セグメント別レビュー(ヘルスケア)

過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の前年伸び率推移
(ケアリーヴ®群・ロイヒ群)



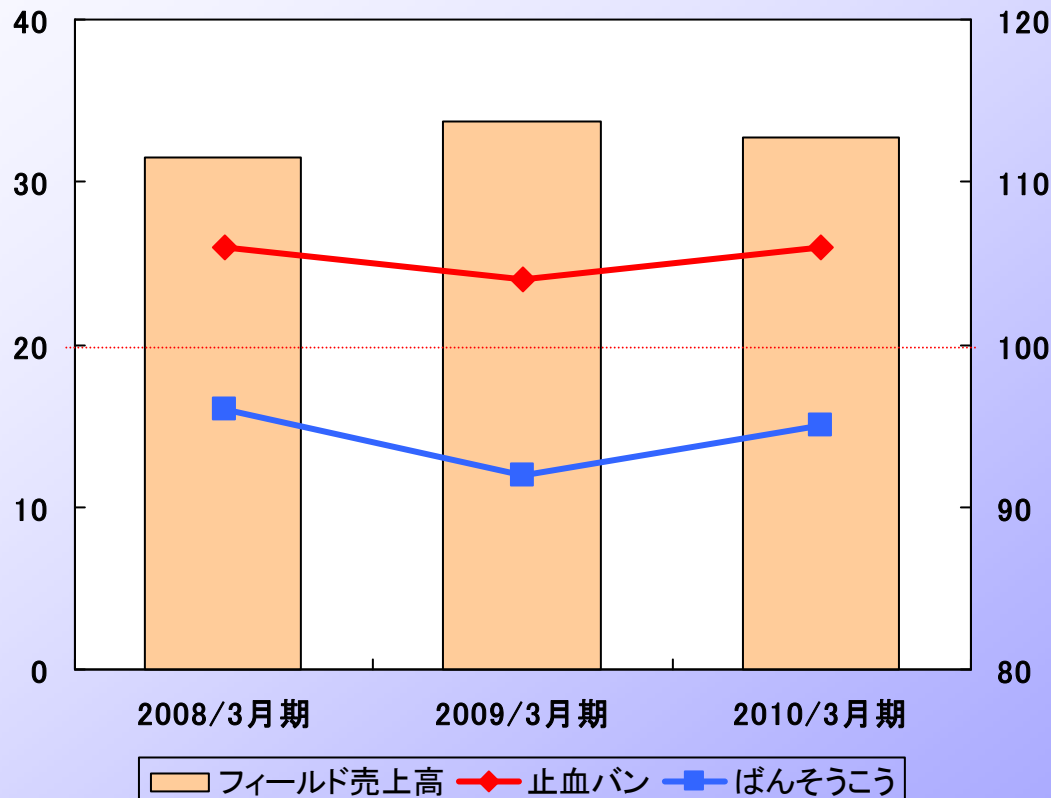
- 個人消費の落ち込みによる販売数量の減少
- 年度前半のインフルエンザ流行によりマスク需要が沸騰し、ドラッグ商談案件が停滞
- 重点製品は売上を維持
 - ・ケアリーヴ®の積極拡販
 - ・ロイヒシリーズの新製品展開

セグメント別レビュー(医療材)

過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の前年伸び率推移
(止血バン群・ばんそうこう群)

(単位:億円)

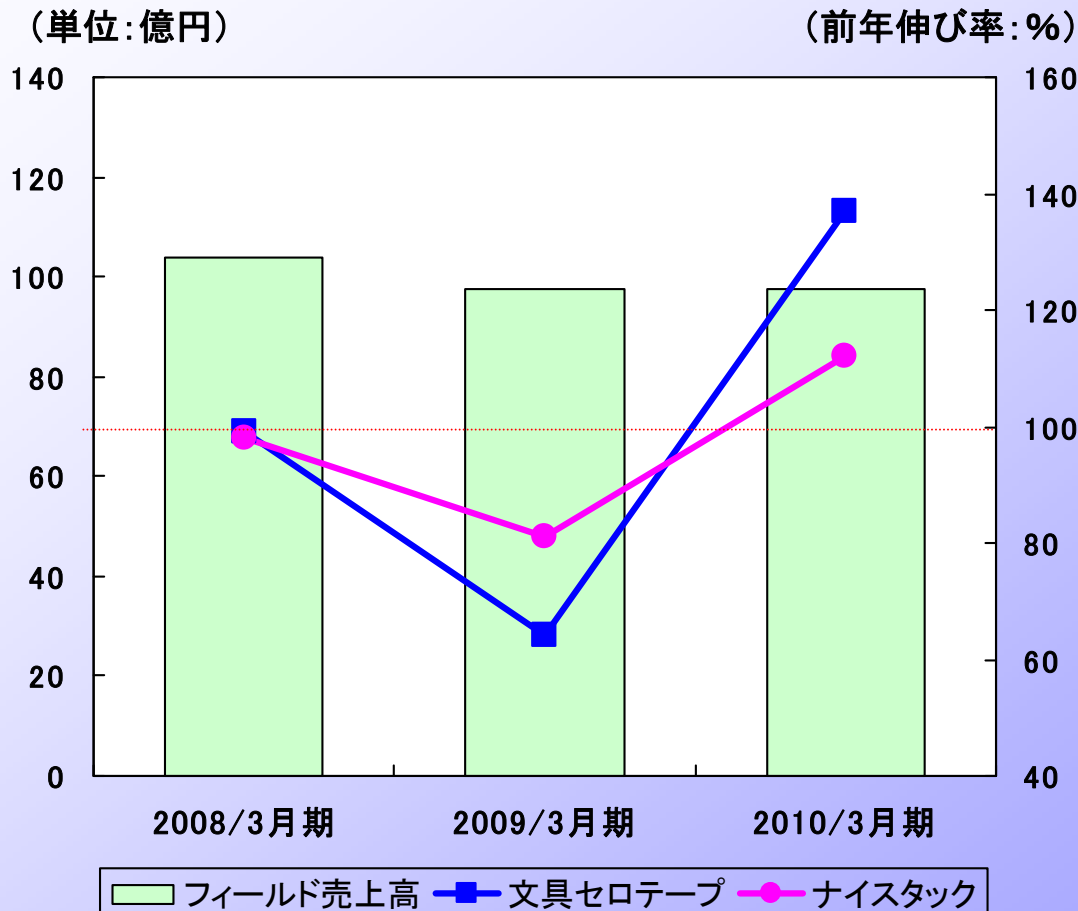
(前年伸び率:%)



- 材料購入費の削減
- 個人消費の低迷による受診者数の減少
- 安全対策・患者の負荷軽減が評価され、止血製品群の需要が拡大

セグメント別レビュー(オフィスホーム)

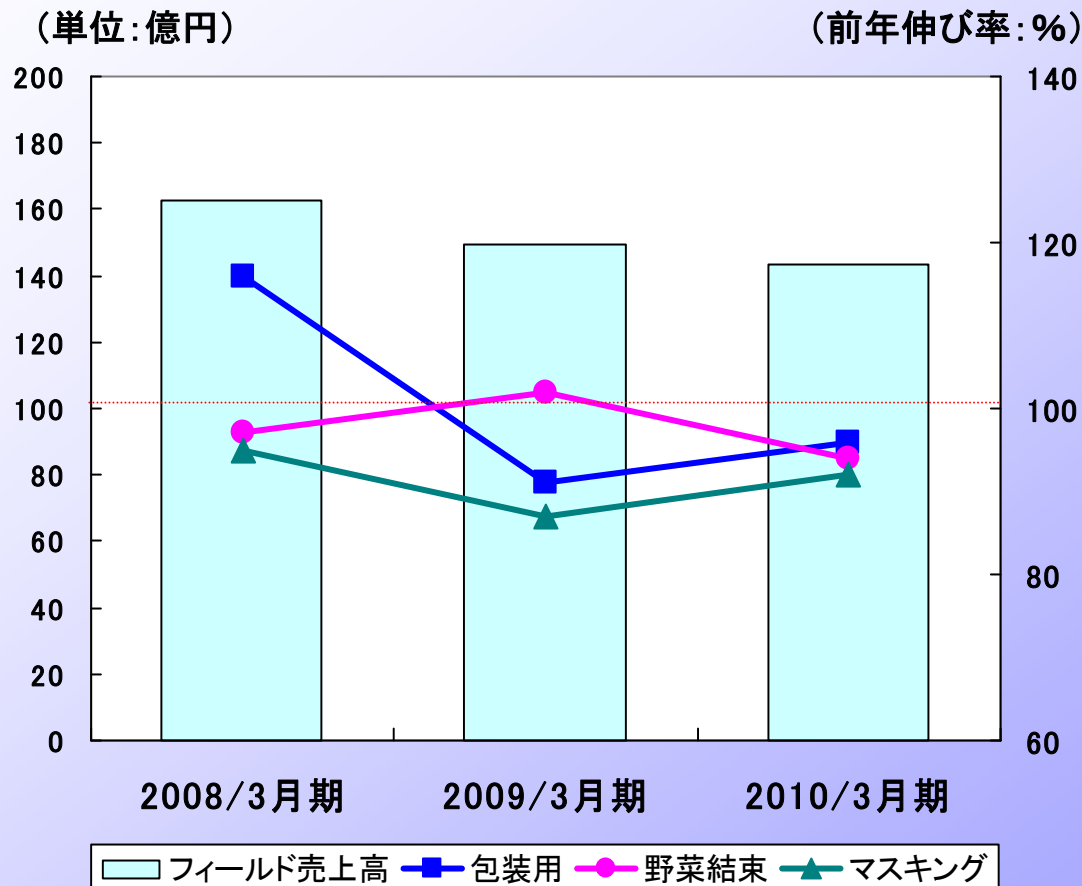
過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の前年伸び率推移
(文具セロテープ®群・ナイスタック®群)



- 企業業績低迷によるオフィス需要の減少で販売数量が大きく落ち込む
- 年度後半から重点製品群を中心に回復に転じ、対前年並となる
- デフレの進行に伴い量販・通販において海外品の流入・PB品の台頭が顕著となった

セグメント別レビュー(工業品)

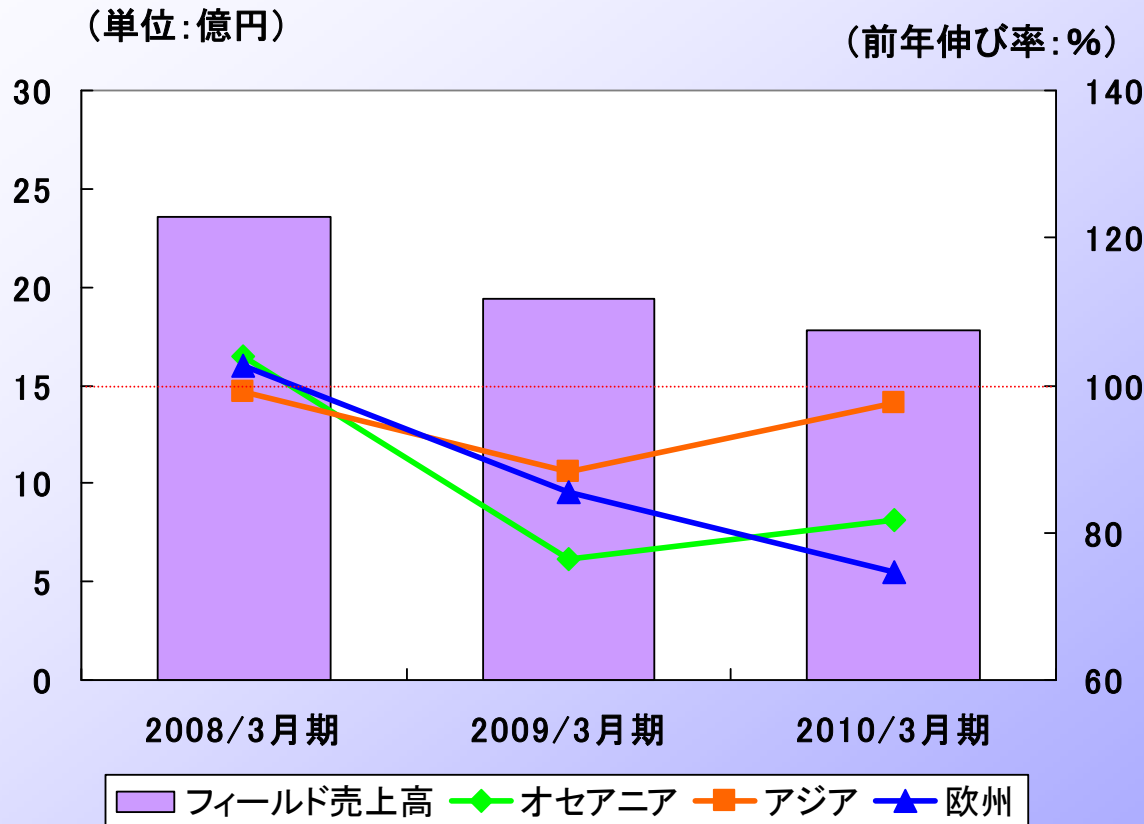
過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の前年伸び率推移
(包装用テープ群・マスキングテープ群・野菜結束テープ群)



- 自動車・電気・住宅関連において景気低迷の影響が大きく、販売数量が大幅に減少
- 天候不良の影響で農作物が不作となり農産関連も落込む
- 昨年に比べ原材料価格が低下し、利益は改善される

セグメント別レビュー(海外)

過去3年間業績推移 フィールド全体推移と主要地域別の前年伸び率推移
(アジア・欧州・オセアニア)



- 世界同時不況の影響により、中国市場への包装用テープおよび欧州の自動車用部材が大きく減少
- 東南アジア向けの医療材ルート開拓は順調に推移
- 年度後半からは全体に回復に転じる

目次

1. 2010年3月期 決算概要

2. 通期レビュー

3. 今後の方向性

4. ニチバンについて

今期(2011年3月期)の見通し

“営業力強化による販売回復と、研究開発における選択と集中で増収増益へ”

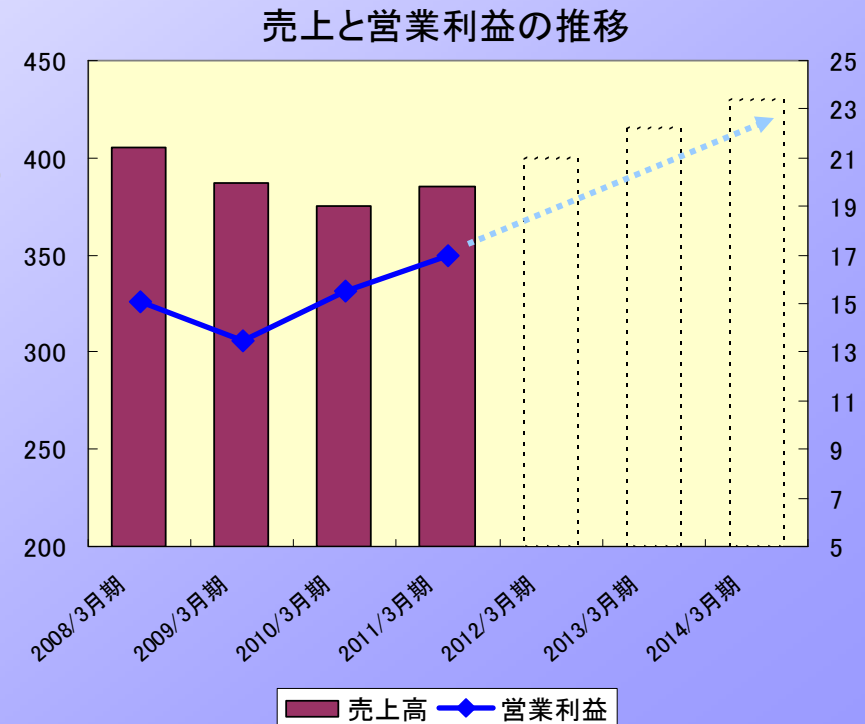
	2010年3月期		2011年3月期 予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売 上 高	374.9	100.0%	385.0	100.0%	+10.1	2.7%
営 業 利 益	15.5	4.1%	17.0	4.4%	+1.5	9.9%
経 常 利 益	16.3	4.4%	17.0	4.4%	+0.7	4.1%
当 期 純 利 益	9.1	2.4%	10.0	2.6%	+0.9	9.7%
配 当	6円	—	6円	—	—	—

今後の方向性 中長期経営計画へのステップ

当グループは2007年・2008年の原材料高騰、2009年のリーマンショックと厳しい経営環境が続く中で、「企業体質改善」に取り組み、一定の収益を確保できる体質に変わりつつあります。

今期は成長への基盤の年度と位置付け、販売回復を最優先課題としてまいります。

また、策定する2012年3月期度からの「次期中期経営計画」の中で、今後の成長ラインを描いてまいります。



今後取り組むべき課題① 既存事業1

ヘルスケアフィールドにおいては、ドラッグストアの再編が進みBuyingPowerがさらに強まる中、ケアリーヴ®・ロイヒシリーズをはじめとした主力ブランドを強化し、新製品の市場投入・育成をより積極的に行うとともに、戦略的なリニューアルを行い、新たな需要を掘り起こしていきます。

ケアリーヴ®シリーズ

「やさしい貼りごち&しっかりフィット」でご愛顧頂いています
高機能な救急ばんそうこう“ケアリーヴ®”

皆様のニーズに沿った製品ラインナップを増やしてまいります。



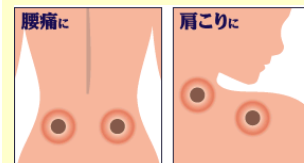
パワー&フィット新登場



ロイヒシリーズ

つらい肩こりに良く効く温感タイプで、根強いファンの皆様に
支持を頂き、20周年を迎えた“ロイヒつぼ膏®”

「温感の消炎鎮痛剤」というカテゴリーで確固たる地位を占める
べく、ラインナップを拡充してまいります。



腰の痛みに
大判タイプ



第2世代の貼り薬
フェルビナク配合



今後取り組むべき課題① 既存事業2

医療材フィールドにおいては、製品の機能のみならず、安全な処置、患者のQOL向上が要求されてきています。

「低刺激」「感染予防」をキーワードに手術室・採血室・病棟における医療従事者・患者双方の満足を追求する製品を提供してまいります。

様々な使用シーンで、「低刺激」「感染予防」を提案



低刺激テープバン
スキナゲート®



低刺激止血バン
インジェクションパッドマイルド



低刺激ドレッシング材
カテリープIV

今後取り組むべき課題① 既存事業3

オフィスホームフィールドにおいては、汎用品の低価格化が進んでいます。
オフィスユーザーに向けては高機能製品を展開、パーソナルユーザーへは多様化する価値観に訴えかける製品群を提供してまいります。

「他には無い機能で、ちょっと便利」を提案



感性に訴える・知的ニーズに応える製品



今後取り組むべき課題① 既存事業4

工業品フィールドにおいては、特に包装用テープで海外からの廉価品の攻勢が強まる中、シェア維持のための大胆なコストダウンが課題となります。
一方、国内の「食」に対する「安心・安全」のニーズはさらに高まると考えられ、国産メーカーである強みを活かし、「食」を切り口にした製品展開で新たな市場を創造してまいります。

大胆なコストダウンによるシェアの維持



「食」の「安心・安全」をキーワードに 新たな市場の掘り起こし



今後取り組むべき課題② 海外フィールド

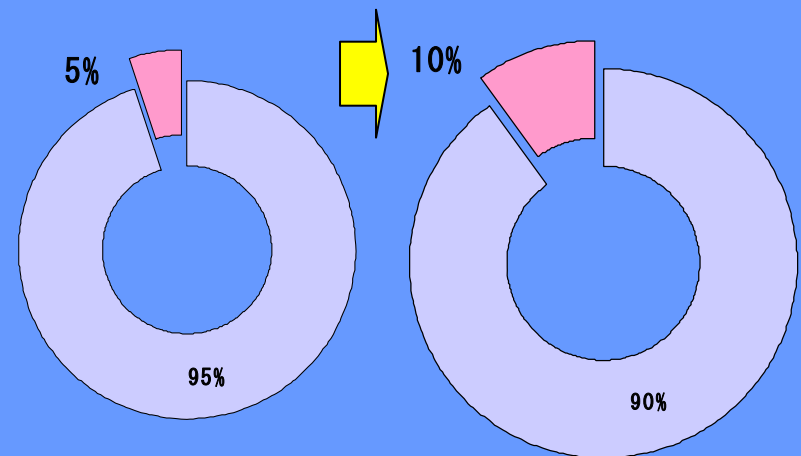
海外フィールドにおいては、中国をはじめとするアジア諸国に向け、
メディカル製品・オフィスホーム製品の積極的展開を図ってまいります。

販売ルートを拡大

東南アジアの
医療展示会
への出展



海外販売比率10%超へ



今後取り組むべき課題③ 研究開発戦略

研究開発においては、培った技術を活用した大型の新製品開発に向け、経営資源の集中投下を行ってまいります。

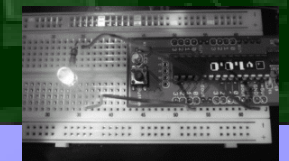
<メディカル分野>

- ・副作用の少ない投薬経路である
“経皮吸収製剤”
- ・第2・第3世代の鎮痛成分
“消炎鎮痛製品”
- ・ハイドロコロイド技術を活用した
“創傷被覆製品”



<テープ分野>

- ・離解性粘着剤、無溶剤技術を応用
“環境配慮製品”
- ・支持体製造と粘着剤塗工を同時に
“多層押出し技術”
- ・貼る手軽さで接着の強度を得る
“粘接着製品”



今後取り組むべき課題④ ブランド戦略

大手流通によるPB(プライベートブランド)との差別化を図るべく、ケアリーヴ®・セロテープ®をはじめとする主力製品ブランドについては、ラインナップの拡充・認知の強化を行い、さらなる価値向上を図ってまいります。

ラインナップの充実、隙のない品揃え

ケアリーヴ®シリーズ : 水仕事に強い布素材の品揃え



ロイヒシリーズ : 第2世代鎮痛消炎剤 フェルビナク配合



ナスタック®シリーズ : 用途に合わせた機能品充実



キャンペーン・展示会などによる認知強化

国際展示会への出展

ばんそうこう発売90周年



エコプロダクツ2009

プレミアムインセンティブ

セロテープアート®展の協賛



今後取り組むべき課題⑤ 大鵬薬品工業(株)様とのシナジー強化

ニチバンが持つ「粘着技術」および「経皮吸収製剤技術」と、
大鵬薬品工業(株)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。

今後の展開

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



鎮痛消炎製剤の
市場展開強化

新規経皮吸収治療薬
共同開発プロジェクト

新しいコンセプトの
経皮吸収剤の研究

目次

1. 2010年3月期 決算概要

2. 通期レビュー

3. 今後の方向性

4. ニチバンについて

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 37,486百万円(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 1,143名(連結) ※2010年3月31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.



ニチバンについて

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)

－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IR担当(兼)役員室長 芹澤 和弘

TEL: 03-5978-5601

FAX: 03-5978-5610

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