

2012年3月期 決算説明会

2012年5月22日
ニチバン株式会社
代表取締役社長 堀田 直人

1

目次

1. 2012年3月期 決算概要
2. セグメント別レビュー
3. 今期(2013年3月期)の見通し
4. ニチバンについて

2

連結決算概要

“東日本大震災の影響による個人消費の停滞および需要の低迷等により、売上高は減収、利益は減益に”

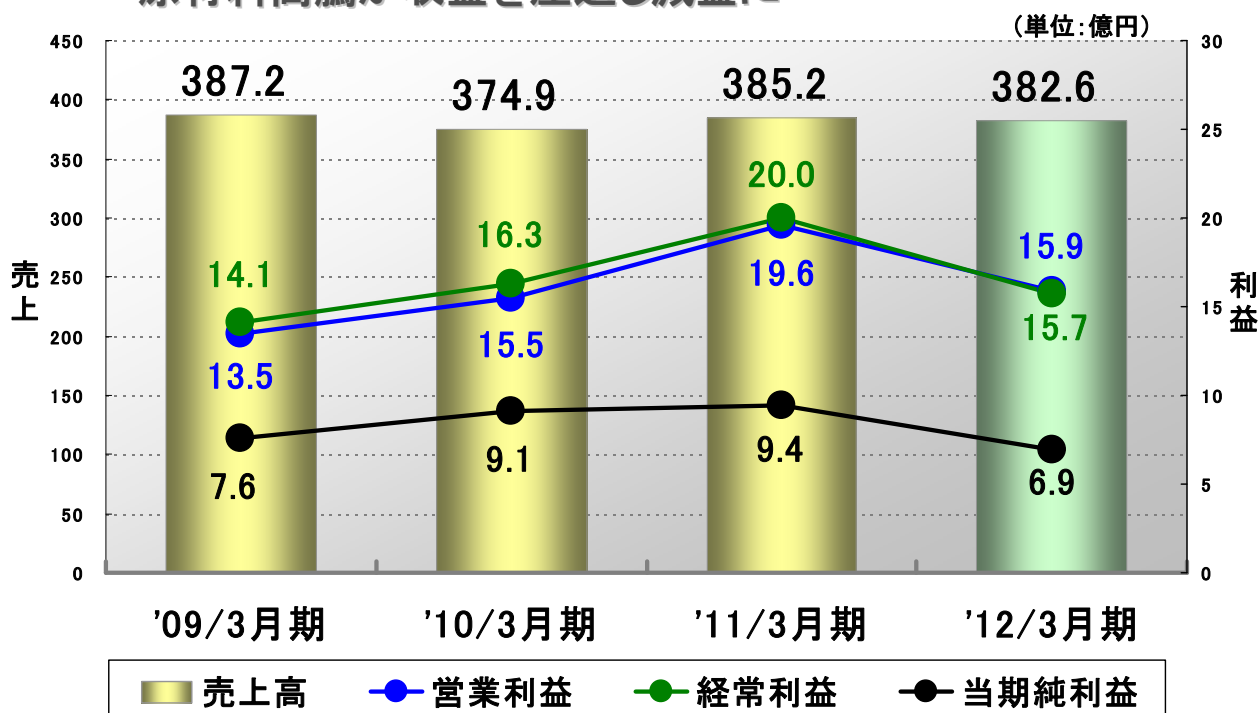
(単位:億円)

	2011年3月期		2012年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	385.2	100%	382.6	100%	△2.6	△0.7%
売上総利益	110.7	28.7%	107.3	28.1%	△3.7	△3.1%
販管費	91.1	23.7%	91.4	23.9%	0.3	0.3%
営業利益	19.6	5.1%	15.9	4.2%	△3.7	△18.9%
経常利益	20.0	5.2%	15.7	4.1%	△4.3	△21.5%
当期純利益	9.4	2.5%	6.9	1.8%	△2.5	△26.5%

3

連結業績推移

“原材料高騰が収益を圧迫し減益に”



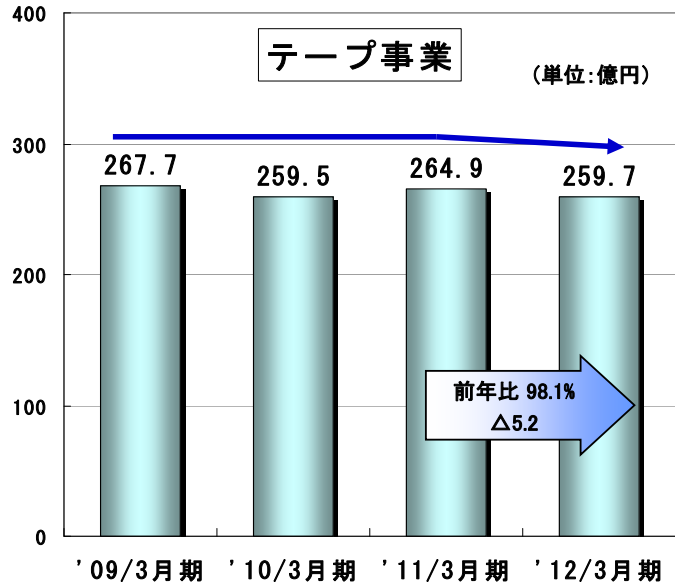
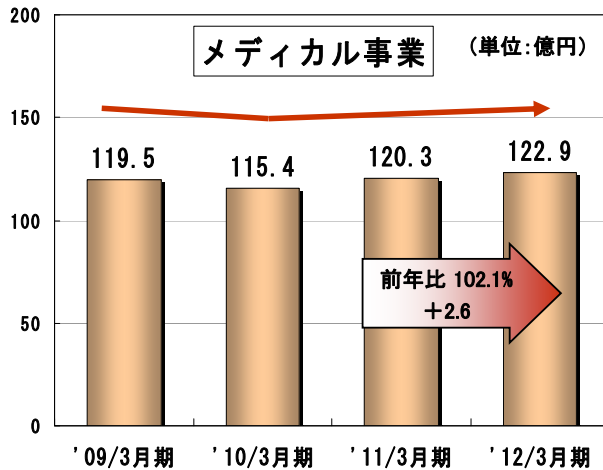
4

セグメント別売上高推移(連結ベース)

“メディカル事業は医療材製品の積極的な拡販により拡大も
テープ事業は震災と円高の影響にて包装用テープの販売数量が減少”

＜文具の新製品好調も 工業品が低調＞

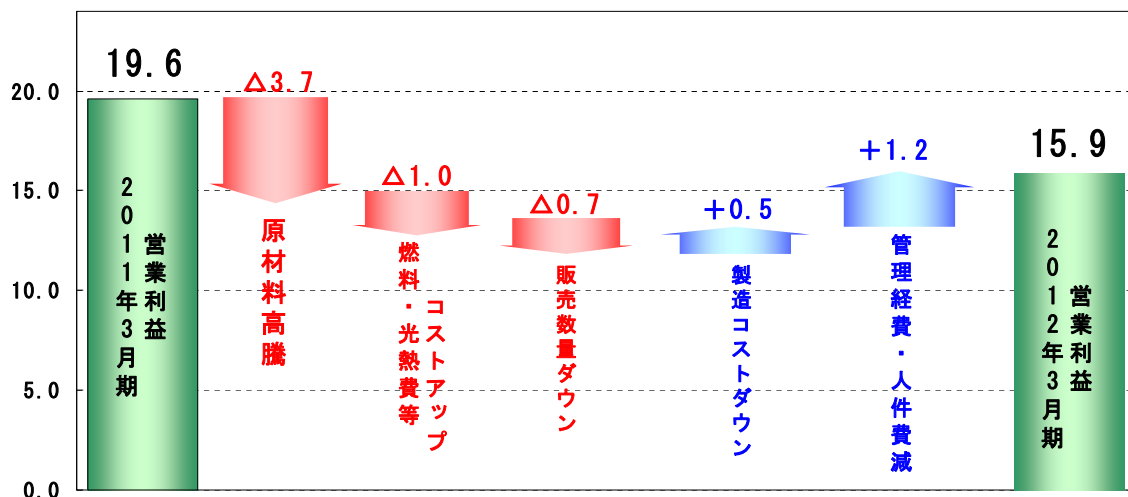
＜医家向は拡大も ドラッグ店頭向が低調＞



営業利益増減要因分析

“原材料高騰・エネルギー価格高騰”による製造コスト増を
経費削減で吸収できず

(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)

	前連結会計年度 (平成23年3月31日)		当連結会計年度 (平成24年3月31日)		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	285.4	64.0%	293.3	64.5%	7.9
現金・預金・有価証券	109.1	23.1%	105.6	23.2%	△ 3.5
受取手形・売掛金	118.7	26.6%	124.5	27.4%	5.8
棚卸資産	49.5	11.1%	55.3	12.2%	5.8
その他	8.1	1.8%	7.9	1.7%	△ 0.2
固定資産	160.4	36.0%	161.3	35.5%	1.0
資産合計	445.7	100%	454.6	100%	8.9
流動負債	114.0	25.6%	143.7	31.6%	29.7
固定負債	96.4	21.6%	71.4	15.7%	△ 25.0
負債合計	210.4	47.2%	215.1	47.3%	4.7
純資産合計	235.3	52.8%	239.5	52.7%	4.2
負債・純資産合計	445.7	100%	454.6	100%	8.9

B/Sのポイント

3/31休日による受取手形未決済 3.7億円

東日本大震災を受け、主力品の在庫ガイドラインを見直し実施

総資産は455億円
(+8.9億円増)

長期借入金 20億円が返済期間1年以内となったため固定負債から流動負債へ移動

自己資本比率は50%超を維持

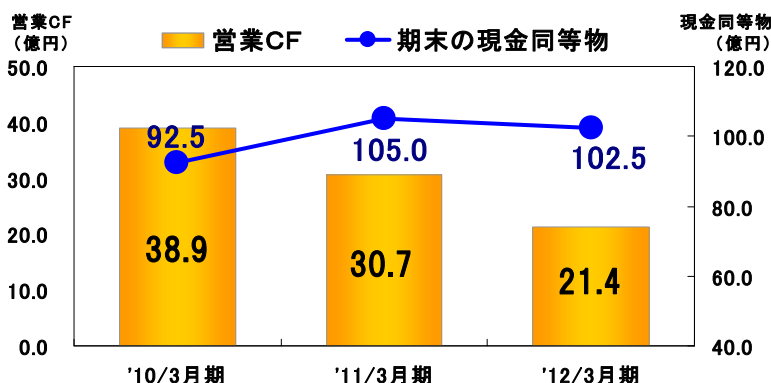
キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

	2011/3月期	2012/3月期	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	30.7	21.4	△9.2
投資活動によるC/F	△14.5	△19.7	△5.3
フリーC/F	16.2	1.7	△14.5
財務活動によるC/F	△3.8	△4.2	△0.4

当期キャッシュフローのポイント

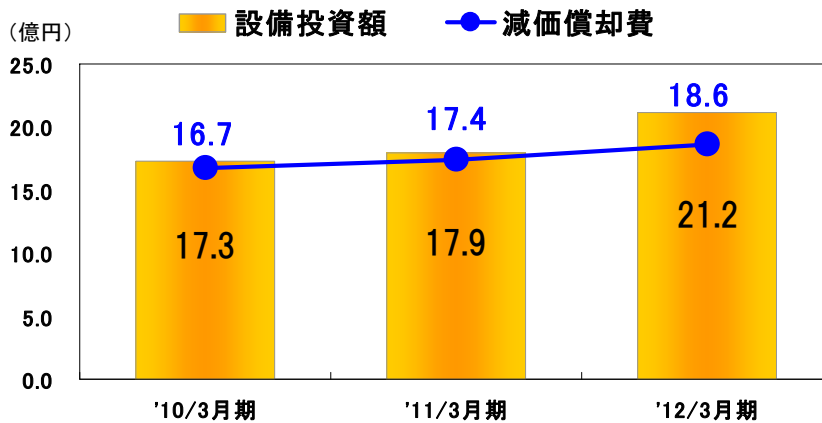
- 営業C/F
 - ・税引前当期純利益 +15.1
 - ・退職給付引当金の減少 △ 3.4
 - ・売上債権の増加 △ 5.9
 - ・たな卸資産の増加 △ 5.8
- 投資C/F
 - ・有形固定資産の取得 △16.9
- 財務C/F
 - ・配当金の支払 △ 2.5



- ・退職給付：退職金支払・年金拠出進行
- ・売上債権：期末日(休日)満期の受取手形未決済など
- ・たな卸資産：震災影響による前期末過少在庫を解消
- フリーCF・純CFは減少
- 期末資金残高は前期並み、十分な額を確保

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”



当期設備投資のポイント

- 埼玉工場
 - ・ミキサー更新
 - ・裁断機
- 安城工場
 - ・ゴム練りロール更新
 - ・インバータ・制御盤更新
 - ・裁断機改造
- 大阪工場
 - ・包装ライン更新
 - ・検査装置
- 研究所
 - ・試作機
 - ・検査装置
 - ・中央研究所改修
- グループ会社
 - ・ニチバンプリント新社屋

目次

1. 2012年3月期 決算概要
2. セグメント別レビュー
3. 今期(2013年3月期)の見通し
5. ニチバンについて

当期の当グループを取り巻く環境

メディカル 事業部門

- ・震災の影響による個人消費の低迷が続く
- ・節電による暑さ、寒さ対策商品など季節性の高い商品に需要が集中
- ・流通の変化（ドラッグストアグループの再編、通販の拡大など）
- ・医療現場の流れ（感染予防、安全性への取組み強化）
- ・医療費抑制の流れによる材料購入費の削減（共同購入加速）

テープ 事業部門

- ・原材料価格高騰（ゴム、樹脂、セロハンなど）と製品価格への転嫁苦戦
- ・震災直後（3月）埼玉工場エリアの計画停電による生産性低下
- ・震災後のサプライチェーン分断による製造業の停滞、流通量の減少
- ・タイ王国洪水により、関連会社UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD.の操業が停滞（11月、包装テープ輸出に影響）
- ・流通の変化（ネット通販、ユーザー購入手段の多様化、プライベートブランド品の増加など）
- ・金融不安による欧州向け輸出の不振
- ・円高進行による為替差額拡大

11

当期重点施策の取組み

●東日本大震災の復旧、復興が進む中、中長期経営計画【NB100】を機軸に「増収増益」基調を維持するべく“『組織力』の強化と『現場力』の向上”を経営方針として掲げ、諸施策を推進。

◆主力製品ブランドの強化

ケアリーヴ®、治す力™、カテリープラス®、ロイヒシリーズなど

◆新製品投入と積極拡販

テープのり tenori®、アロマ香るふせん、セロテープ®、ハートタイプ など

◆販売力強化に向けた組織体制の整備

責任所在のさらなる明確化、営業支援体制の拡充

◆基盤事業の効率化と成長の糧となる収益の安定化を推進

戦略的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

12

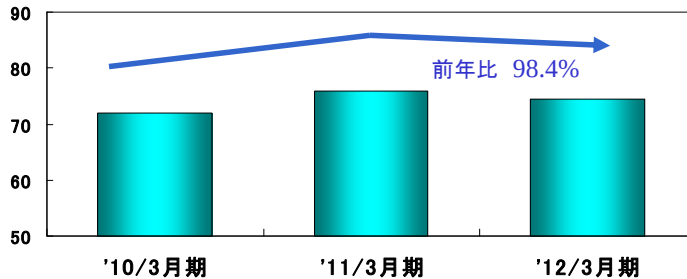
セグメント別レビュー（メディカル・ヘルスケア）

過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の実績推移

【ケアリーヴ®・ロイヒ】

ヘルスケアフィールド 販売高推移

(単位:億円)



●重点製品の実績推移

ケアリーヴ®シリーズ	前年比 111%	新製品「ケアリーヴ®治す力™」などを市場投入
ロイヒシリーズ	前年比 102%	新製品「ロイヒつぼ高®大判タイプ」の拡販

- 節電対策など一部需要は拡大するも、全般的に消費者の購買意欲低く、弊社関連商品市況の回復に至らず
- ドラッグストアの業態間競争、業界再編
- 高機能製品の拡充による主要製品の拡大に注力
 - ・ケアリーヴ®パワー&フィット拡販
 - ・ケアリーヴ®治す力™市場投入

13

主力製品ブランドの強化（ヘルスケア製品）

肌の持つ治す力を高める高機能絆創膏

ケアリーヴ®治す力™ (2012年3月発売)



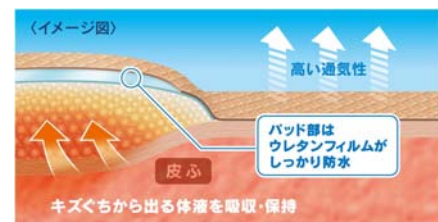
キズを早く
きれいに治す

フィット感が良く
はがれにくい

5サイズを
ラインアップ

モイストヒーリング(湿潤療法)

キズを治すのに最適な湿潤環境をキープし、新しい皮膚が早くきれいに再生するのを促進

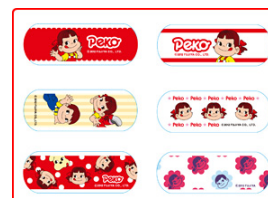


不二家とのコラボ

ケアリーヴ®キャラクターシリーズ

「ペコちゃん」

2012年3月発売



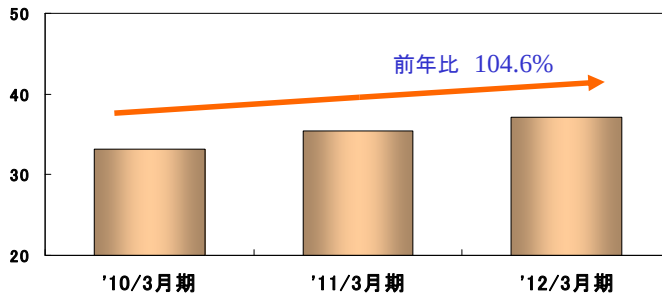
14

セグメント別レビュー（メディカル・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実績推移

【止血バン・ばんそうこう】

（単位：億円） 医療材フィールド 販売高推移



● 重点製品の実績推移

止血バン	前年比 106%	低刺激止血バン「インジェクションパッドマイルド」が好調
ばんそうこう	前年比 99%	低刺激ばんそうこう「スキナゲート®」は好調
ドレッシング	前年比 108%	「カテリープラス®」の採用が拡大

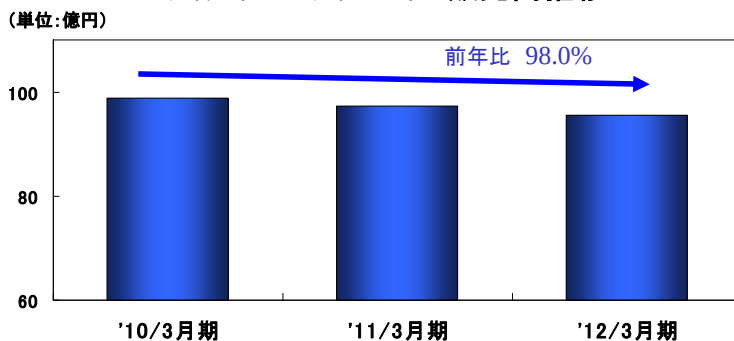
- 医療費抑制の流れによる材料購入費の削減
- 景気低迷に伴う 外来、入院患者の減少
- 感染予防と安全対策に関する、止血製品群や創傷保護製品の採用が拡大

セグメント別レビュー（テープ・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実績推移

【文具セロテープ®・ナイスタック®】

オフィスホームフィールド 販売高推移



● 重点製品の実績推移

セロテープ®	前年比 101%	新製品「直線美」効果もあり、セロテープ®全体で拡大
ナイスタック®群	前年比 100%	新製品「tenori」効果で健闘

- デフレ、円高の進行に伴い量販・通販において海外品流入、PB品が増加傾向
- 新製品（テープのり tenori、アロマ香るふせん）投入による既存品への波及効果増大
- 主力ブランド製品（セロテープ®・ナイスタック®）の拡充に注力

新製品投入と積極拡販（テープ・オフィスホーム製品）



こだわりの使い易さを実現した
テープのり tenori®
2011年6月発売



アクセサリ感覚のキュートなテープカッター
セロテープ®収納カッター「ハートタイプ」
2012年3月発売



香りで気分転換！
ふせんサプリ®
アロマ香るふせん
2012年2月発売

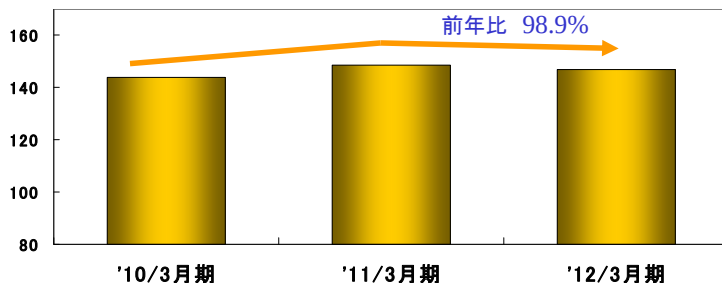
セグメント別レビュー（テープ・工業品）

過去3年間業績推移 フィールド全体推移と重点製品の実績推移

【包装用テープ・マスキングテープ・野菜結束テープ】

工業品フィールド 販売高推移

(単位:億円)



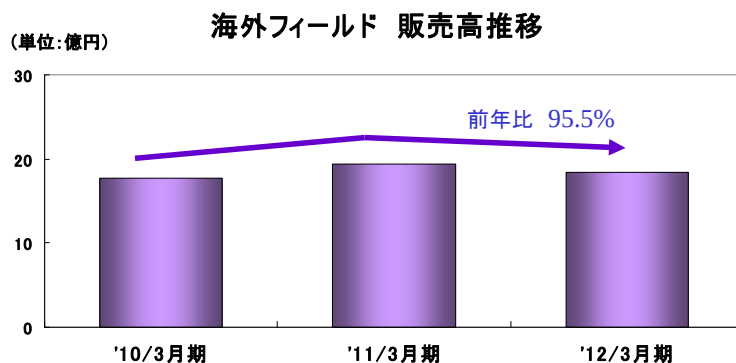
●重点製品の実績推移

包装用テープ	前年比 100%	企業業績影響による需要減も昨年実績を維持
マスキングテープ	前年比 99%	夏以降、建築、自動車業界の復旧に伴い販売量増加傾向
野菜結束テープ	前年比 99%	農作物生産と連動し、昨年実績を維持

- 天然ゴム、樹脂、セロハンなどの原材料価格が高騰も、適正価格への転嫁遅れ
- 震災後、基幹製造業の低迷により、電子部品用など工業用テープが振るわず

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エリアの実績推移
【アジア・欧州】



●主要エリアの実績推移

アジア	前年比 100%	包装テープ数量増加も円建て売上高目減りにて前年売上維持
欧州	前年比 84%	欧州金融危機から派生した需要減少、および円建て売上高目減りにて大きく減少

- 急激な円高により、外貨建て販売の目減り
- 金融不安による欧州需要減少
- アジア需要拡大ペースの鈍化
- タイ王国洪水による出荷遅れの影響

目次

1. 2012年3月期 決算概要
2. セグメント別レビュー
3. 今期(2013年3月期)の見通し
5. ニチバンについて

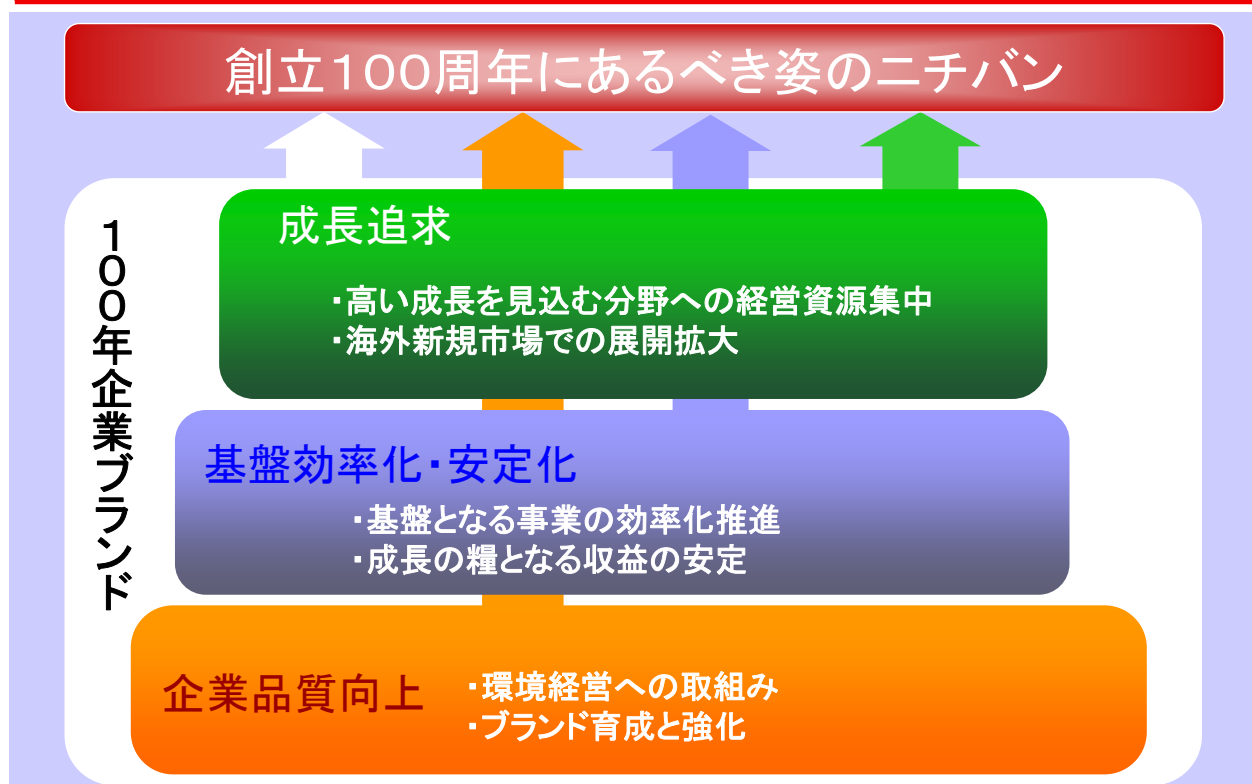
今期(2013年3月期)の見通し

“円高、原材料高、欧州金融不安など、景気の先行きは依然不透明であるが
新たな成長に向けて取組み「増収増益」基調へ巻き返しを図る”

(単位:億円)

	2012年3月期		2013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	382.6	100.0%	396.0	100.0%	+13.4	3.5%
営業利益	15.9	4.2%	19.0	4.8%	+ 3.1	19.4%
経常利益	15.7	4.1%	18.0	4.5%	+ 2.3	14.5%
当期純利益	6.9	1.8%	10.0	2.5%	+ 3.1	44.3%
配当	6円		6円			

【NB100】 戦略フレーム



【NB100】 経営目標のポイント

➤ Stage1 到達目標 (2012年度)

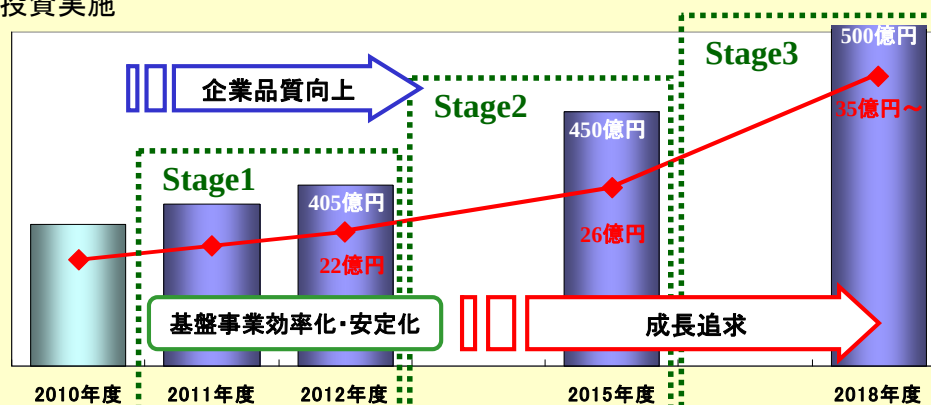
- ・連結売上405億円
- ・連結営業利益22億円(5.4%)

➤ Stage2 到達目標 (2015年度)

- ・連結売上450億円
- ・連結営業利益26億円(5.7%)
- ・海外売上45億円 売上比率10%超
- ・大型設備投資実施

➤ Stage3 到達目標 (2018年度)

- ・連結売上500億円
- ・連結営業利益35億円以上(7.0%以上)
- ・メディカル事業比率40%



23

【NB100】 Stage1 (2011-2012) 業績見通し

	Stage1 到達目標	2012年度 見通し	増減率
売上高	405億円	396億円	△2.2%
営業利益	22億円	19億円	△13.6%
営業利益率	5.4%	4.7%	

《Stage1到達目標との乖離を解消するための新たな施策・体制》

【NB100】最終年度(2018年度)目標の必達に向けて

➤ 戦略スタッフの専任化

- * 【NB100】の必達を強力なリーダーシップで推し進めるため「経営企画室」を新設。
- * 「経営企画室」は経営トップの直轄組織とし、【NB100】ガイドラインに沿った成果を求め、フィールド毎の粗利改善を含む事業改革、グループ全体の再編、大型設備投資管理などの特命課題を専任で遂行。

➤ 研究・開発体制の再編整備

- * 大型新製品の創出に向け、基礎研究部署であるメディカル研究所を「中央研究所」に統合。
- * スピーディな開発を求め、メディカル・テープ両事業本部内の設計担当部署を改編。

➤ 海外事業の強化

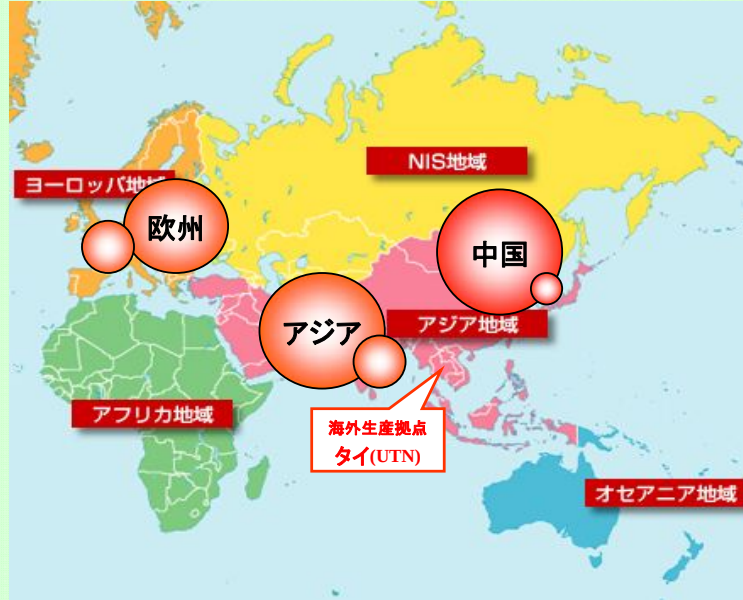
- * 海外営業部は「海外事業部」とし、担当役員を補強。
- * 既存市場蘇生(建て直し)と新規市場開拓の役割分担を明確化。

24

【NB100】戦略 海外新規市場での展開拡大

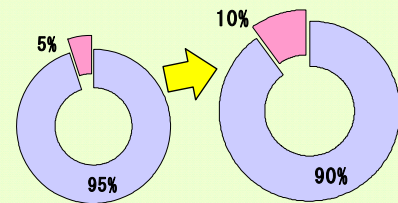
“Made in Japan” を活かした製品展開により 海外販売比率倍増へ

- ・アジア・欧州市場への重点化（高品質ブランド構築、現地販社設立）
- ・海外生産拠点の拡充（Union Thai-Nichibanのさらなる拡充、新生産拠点探索）



成長追求

海外販売比率10%超へ



25

【NB100】戦略進捗 海外新規市場での展開拡大

中国、東アジア、東南アジアを重点に メディカル製品の拡販を展開

일동, 상처치료밴드 케어리브 공급
일본 니치방사와 전략적 제휴

2012-05-07 16:28:42 © 연합뉴스 기사 5프린트 - 글자크기 글자크기



일동제약 OTC사업부부장 황운조 상무(앞줄 왼쪽)와 니치방社長 핫타 나오토 사장(앞줄 오른쪽)이 전략적 제휴를 체결한 뒤 양사 임직원들과 기념촬영을 하고 있다.

(韓国) 日東製薬株式会社 (ILDON PHARMACEUTICAL Co.,Ltd.)
と戦略的提携を締結 「ケアリーヴ®」を韓国で発売開始

アジア各国にてメディカル製品の製品登録や、販売パートナーとの提携に向けた準備を推進



26

【NB100】戦略 高い成長を見込む分野への経営資源集中

従来より培った技術を活用した大型の新製品開発に向け
経営資源を集中投下

成長追求

<メディカル分野>

創傷被覆分野

- ・使い易さと人に優しい製品の開発
- ・低刺激性粘着剤の開発

経皮吸収分野

- ・新規経皮吸収製剤の開発
- ・新しい経皮投与技術の研究

創傷被覆

皮膚刺激ゼロの追求
モイストヒーリングの研究
(適度な湿潤環境を保持させて
キズを治す新しい治療法)

経皮吸収

低分子～高分子医薬品の
経皮吸収性のコントロール
(狭心症薬、消炎鎮痛薬)

【NB100】戦略 高い成長を見込む分野への経営資源集中

大鵬薬品工業(株)様とのシナジー強化

ニチバン

- ・低刺激粘着剤
- ・経皮吸収技術

大鵬薬品工業

- ・新薬開発ノウハウ

取り組んでいる課題

- ・鎮痛消炎製剤の市場展開強化
- ・新しいコンセプトの経皮吸収研究

【NB100】戦略 メディカル分野での具体的な展開策

■ヘルスケア

- ▶ 「ケアリーヴ®」シリーズのラインアップ拡大
国内トップシェアをターゲットに
- ▶ 鎮痛消炎剤「ロイヒ」ブランドの育成



■医療材

- ▶ ドレッシング製品の拡充によるシェアアップ
（「カテリープラス®」の技術を水平展開）
- ▶ 低刺激絆創膏（「スキナゲート®」シリーズ）のスタンダード化



29

【NB100】戦略 高い成長を見込む分野への経営資源集中

従来より培った技術を活用した大型の新製品開発に向け
経営資源を集中投下

成長追求

＜テープ分野＞

環境技術分野

- ・無溶剤生産プロセスの研究
- ・リサイクル可能素材の応用

産業向け製品開発

- ・多層押出し技術の水平展開

パーソナル製品開発

- ・「楽しさ、使い易さ」を軸にした
アプリケーションの研究

貼ったまま紙を再生できる

ecoのり

環境に優しい手間なし粘着剤。



テープの切り口がまっすぐなコンパクトなテープカッター
「直線美®mini」

30

【NB100】戦略 テープ分野での具体的な展開策

■オフィスホーム

- ▶ パーソナル需要をターゲットに「楽しさ・使い易さ」を追及
テープの価値を高めるアプリケーションを軸にした製品を
市場へ積極投入



■工業品

- ▶ 日本人の『食』に対する「安心・安全」をキーワードに新たな市場の掘り起こし
国産製品としての優位性「安心・安全」をベースに国内市場へ積極展開



環境経営(CSR活動)の取組み



2011年12月1日から2012年2月29日まで
実施いたしました「ニチバン巻心ECOプロジェクト」。
おかげさまで数多くの団体・個人の方々にご参加いただきました!

団体参加数: **958団体**

個人参加: **1,183人**

巻心総本数: **195,139本** ※第1回は74,522本でした!

巻心総重量: **3,264kg**



捨てるだけだった巻心が
マングローブの森になる!!



参考：震災被災地への支援活動について

福島県へ仮設住宅用地の無償貸与



福島県いわき市 ニチバン工場用地(約3万坪)

福島第一原発避難地域の

双葉町住民 244世帯(431人)の方々が入居中

(平成24年5月16日現在)

仮設住宅入居者の方々に
ニチバンおよび大塚グループ
製品の詰め合わせを進呈

(平成23年12月)



〔協賛いただいた大塚グループの各企業〕

大鵬薬品工業様、大塚製薬様、
アース製薬様、大塚食品様

東日本大震災の復興支援として、福島県いわき市に保有している工場用地を被災者の方々の仮設住宅用地として、昨年6月より福島県に無償貸与。

目次

1. 2012年3月期 決算概要
2. セグメント別レビュー
3. 今期(2013年3月期)の見通し
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 38,261百万円(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、広島、福岡、他
- 従業員数 1,141名(連結) ※2012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

FOR BETTER BEING
いつも笑顔でいたいから——ニチバン

