

# 2016年3月期 決算説明会

2016年5月24日  
ニチバン株式会社  
代表取締役社長 堀田 直人



1

Copyright©NICHIBAN CO.,LTD.All rights reserved



## 目次

1. 2016年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2017年3月期)の見通し
4. 中期経営計画【NB100】Stage3
5. 《ニチバン》について



2

Copyright©NICHIBAN CO.,LTD.All rights reserved

# 連結決算概要 (前年比)

売上高 : 増収 6.4%  
 営業利益 : 大幅増益 55.5%、営業利益率は 5.4%⇒7.9% にアップ

(単位:億円)

	2015年3月期		2016年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	398.9	100%	424.6	100%	25.7	6.4%
売上総利益	115.6	29.0%	133.2	31.4%	17.6	15.2%
販管費	94.0	23.6%	99.6	23.5%	5.6	5.9%
営業利益	21.6	5.4%	33.6	7.9%	12.0	55.5%
経常利益	22.7	5.7%	34.9	8.2%	12.2	54.0%
当期純利益	13.1	3.3%	18.3	4.3%	5.2	39.3%
R O E	5.0%		6.6%		+1.6%	

3

Copyright©NICHIBAN CO.,LTD.All rights reserved

# 連結決算概要 (計画比)

売上高 : 計画未達  $\Delta 0.8\%$   
 営業利益 : 計画を上回り、営業利益率 7.2%⇒7.9% にアップ

(単位:億円)

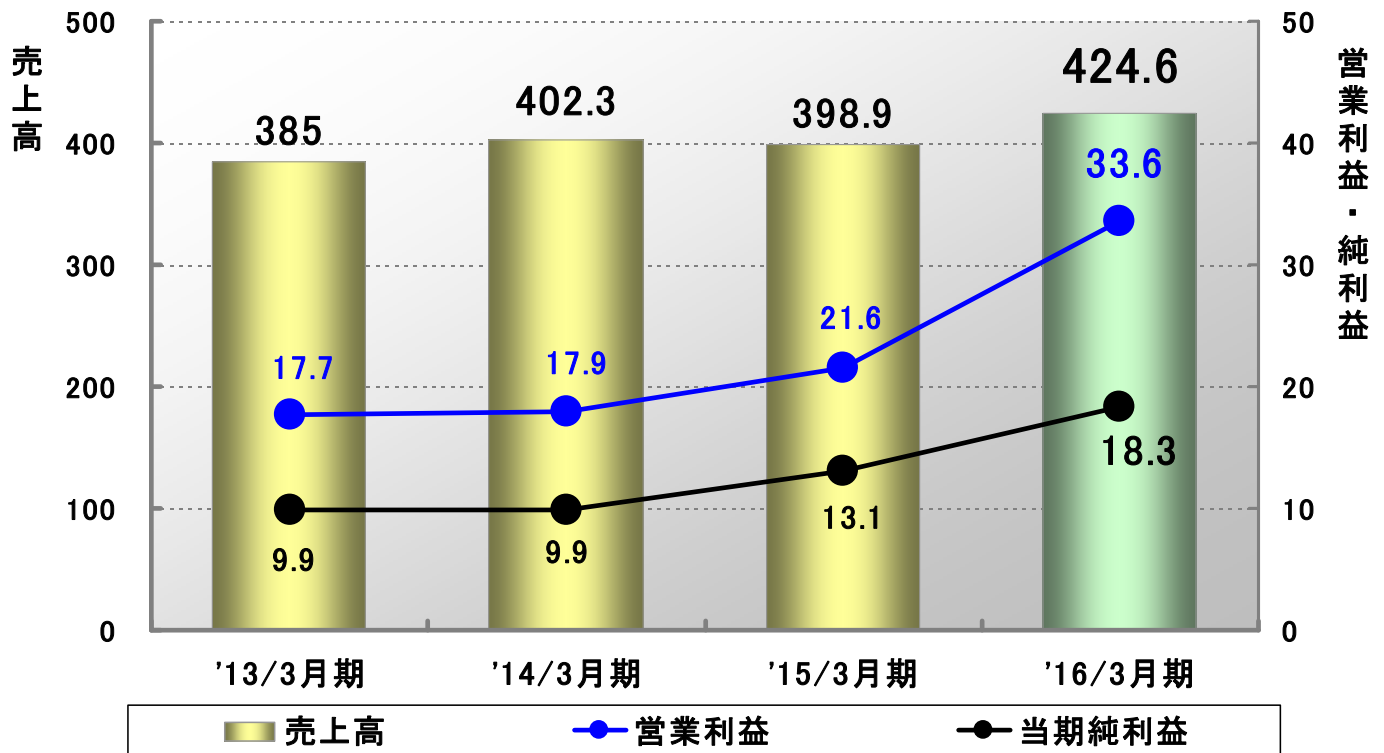
	2016年3月期 (計画)		2016年3月期 (実績)		差異	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	差異率
売上高	428.0	100%	424.6	100%	$\Delta 3.4$	$\Delta 0.8\%$
営業利益	31.0	7.2%	33.6	7.9%	2.6	8.4%
経常利益	32.0	7.5%	34.9	8.2%	2.9	9.1%
当期純利益	17.0	4.0%	18.3	4.3%	1.3	7.5%
R O E	6.0%		6.6%		+0.6%	

4

Copyright©NICHIBAN CO.,LTD.All rights reserved

# 連結業績推移

(単位: 億円)

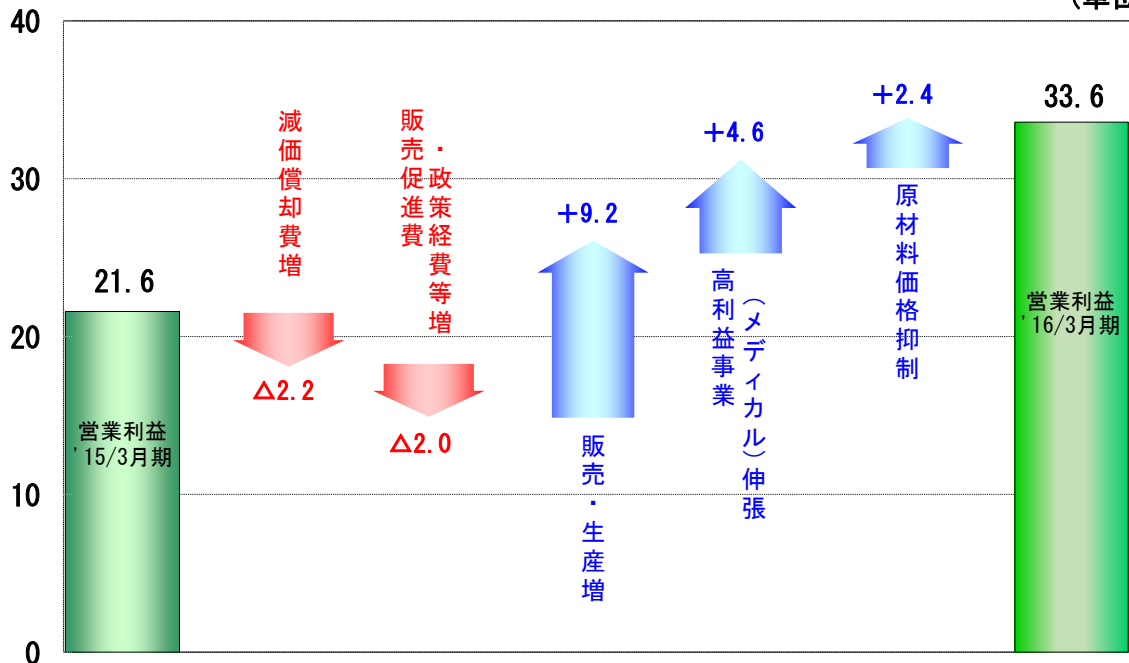


# 営業利益増減要因分析

増益 +12.0 億円

- **プラス要因** : 販売・生産増、高利益事業(メディカル)伸張による販売構成変動  
原材料価格抑制
- **マイナス要因** : 減価償却費増、販売促進費等増

(単位: 億円)



# バランスシートの状況

売上・仕入増、投資増に伴い総資産増

(単位:億円)

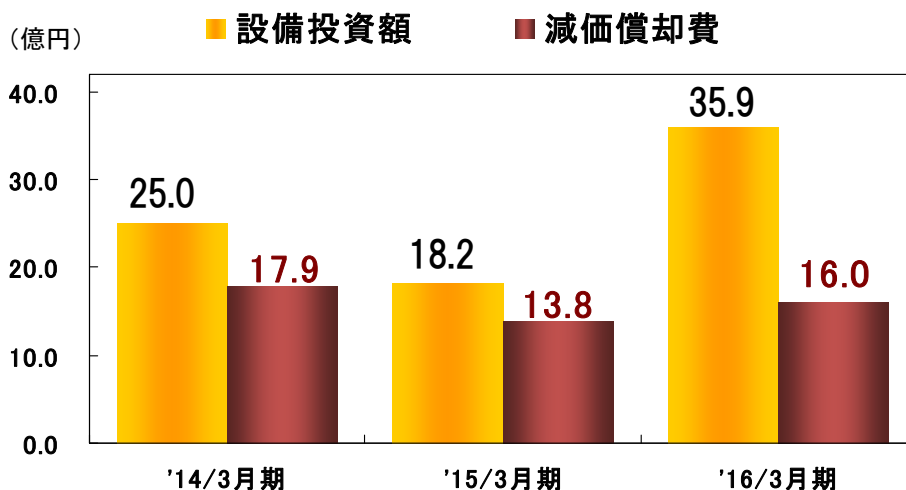
	2015年3月期末 (2015年3月31日)		2016年3月期 (2016年3月31日)		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	307.2	64.1%	342.9	64.8%	35.7
現金・預金・有価証券	112.5	21.3%	134.9	25.5%	22.4
受取手形・売掛金	129.7	24.5%	137.7	26.0%	8.0
棚卸資産	56.8	10.7%	60.4	11.4%	3.6
その他	8.2	1.6%	9.9	1.9%	1.7
固定資産	172.2	35.9%	186.0	35.2%	13.8
資産合計	479.4	100%	528.9	100%	49.5
流動負債	129.7	27.1%	161.3	30.5%	31.6
固定負債	80.9	16.9%	86.2	16.3%	5.3
負債合計	210.6	43.9%	247.5	46.8%	36.9
純資産合計	268.9	56.1%	281.4	53.2%	12.5
負債・純資産合計	479.4	100%	528.9	100%	49.5

# 設備投資・減価償却費

設備投資 : 大幅増 (生産能力増強)

減価償却費 : 増加 (投資増)

## 当期の主要投資内容



- 埼玉工場
  - ・テープ裁断包装機新設
  - ・溶剤回収装置更新
- 安城工場
  - ・電圧機・空調改修
  - ・テープ裁断機増強
- 大阪工場
  - ・鎮痛消炎剤生産増強

# キャッシュフローの状況

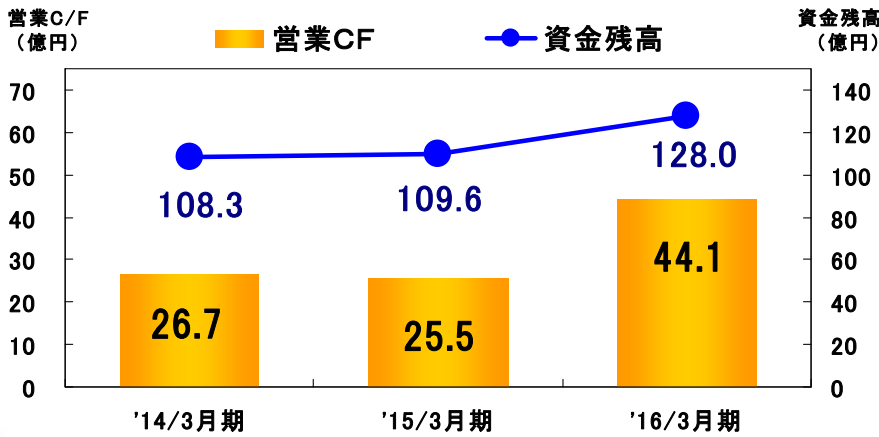
(単位:億円)

	'15/3月期	'16/3月期	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	25.5	44.1	18.6
投資活動によるC/F	△19.5	△19.7	△0.2
フリーC/F	6.0	24.4	18.4
財務活動によるC/F	△4.7	△5.9	△1.2

- 営業C/F
  - ・利益増
  - ・減価償却費増
  - ・売上・仕入増に伴い債権・債務増

- 投資C/F
  - 増減僅少
  - (設備投資増による支払増は翌期に繰越)

- 財務C/F
  - ・配当金支払増



# 目次

1. 2016年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2017年3月期)の見通し
4. 中期経営計画【NB100】Stage3
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

- ・インバウンド需要による薬品・化粧品類の購買活性化
- ・高付加価値品と価格対応品（PB品など）の二極化が進む
- ・流通小売業の変化による販売価格押し下げ  
（大手ドラッグストアの出店競争激化・一部医薬品のネット販売拡大）
- ・医療現場の変化（感染予防・安全性・患者の負担軽減）
- ・医療費抑制の流れによる医療材料調達コスト削減（共同購入加速）

## テープ 事業

- ・官公庁 事業所でのオフィス文具用品の需要減少が継続
- ・パーソナル文具・雑貨市場の細分化、顧客ニーズの多様化
- ・包装材料など消耗品の低価格志向は継続
- ・流通小売業の変化  
（ユーザー購入手段の多様化・PB品の増加・ネット通販の拡大など）

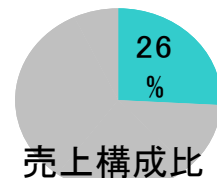
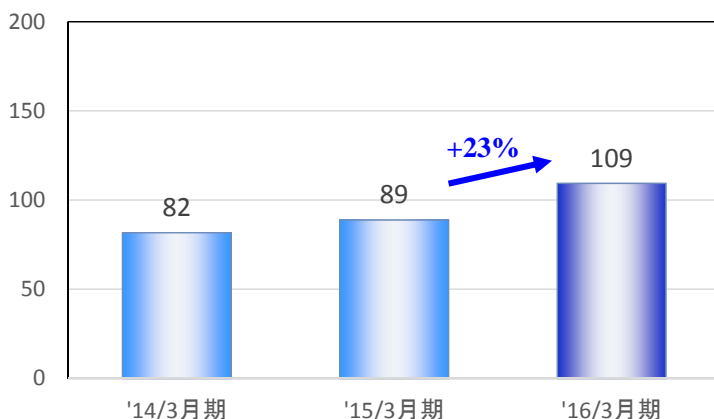
## 共通

- ・中国金融市場の混乱に伴う先行き不安の広がり
- ・原油、ナフサ価格の値下がり一巡

# 事業フィールドレビュー [メディカル;ヘルスケア]

(単位:億円)

ヘルスケアフィールド 売上高



### ● 主要製品状況

ケアリーヴ™シリーズ	前期比 +12%	一般タイプ、治す力™(クラスⅡ)とも好調
ロイヒシリーズ	前期比 +85%	温感タイプ、冷感タイプとも好調

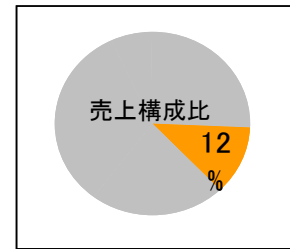
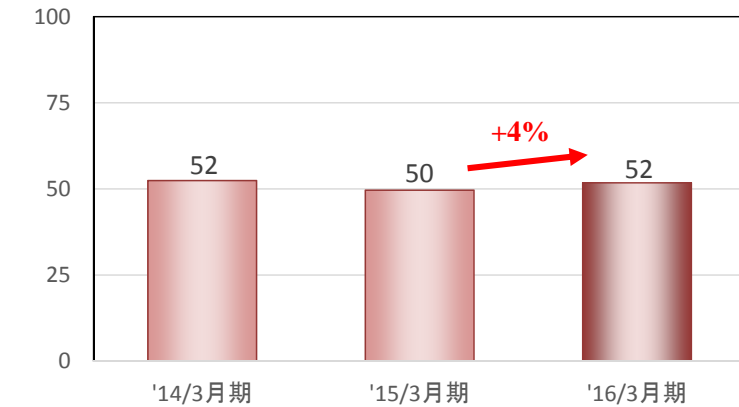
外国人旅行者のまとめ買い需要も発生

- 大手ドラッグチェーンの業務提携や一部医薬品のインターネット販売による小売価格競争があり厳しい販売環境続く
- インバウンド需要による薬品・化粧品類の購買活性化

- 高機能製品を拡充  
・ケアリーヴ™治す力™防水
- ロイヒつぼ膏™ がインバウンド需要を捉え大幅拡大
- テレビCMと連動したドラッグ販促を推進  
ケアリーヴ™認知度向上・シェア拡大

# 事業フィールドレビュー [メディカル; 医療材]

(単位: 億円) 医療材フィールド売上高



- 病院施設内の感染予防と安全対策意識の高まり
- 医療費抑制の流れによる医療材料調達コストの削減
- 低刺激製品・高透湿性製品への関心が拡大



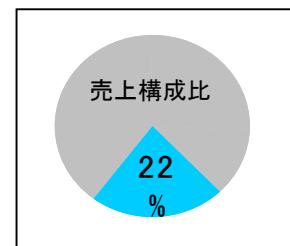
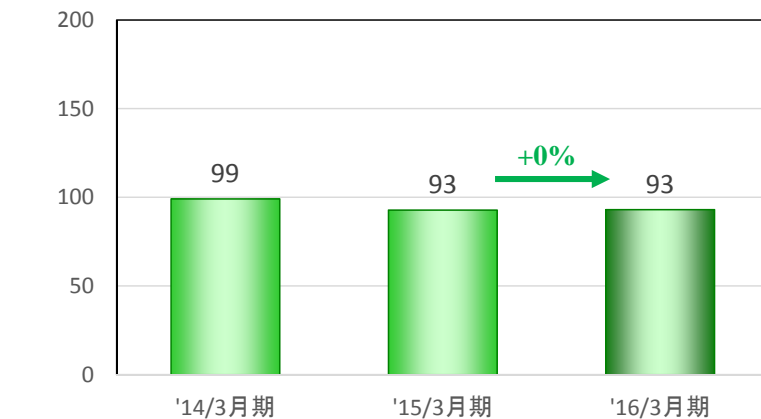
● 主要製品の状況

絆創膏	前期比 -2%	高機能品好調も価格訴求品が苦戦
止血バン	前期比 -0%	廉価競合品の影響を受ける
ドレッシング	前期比 +5%	高透湿性ドレッシング「カテリープラス™」の採用が拡大
医療用貼付剤 (受託生産品)	前期比 +36%	販売好調

- 低刺激・高透湿を訴求
- 医療現場の安全・効率的処方提案  
医療従事者との協同による処方ツール開発を推進

# 事業フィールドレビュー [テープ; オフィスホーム]

(単位: 億円) オフィスホームフィールド売上高



- 主力のオフィス需要は減少が続き低価格品へのシフトが進む
- 専門店などでのパーソナル需要は機能性文具やクラフト雑貨ブームもあり活性化



● 主要製品の状況

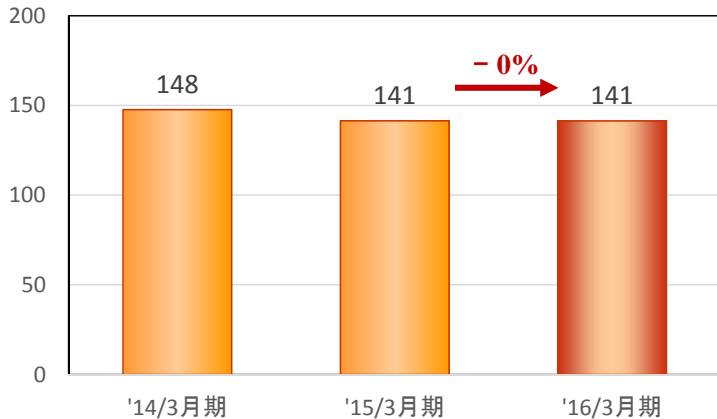
セロテープ®	前年比 +3%	「セロテープ®」好調に推移
ナスタック™群	前年比 -2%	両面テープ・テープのりともに振るわず

- 増税後の需要減(特に流通在庫の停滞)が主力製品全般に及び販売数量減
- パーソナルユース拡大に向けて「顧客の使用シーン提案」を機軸としたマーケティングを強化し新規開拓を推進

# 事業フィールドレビュー [テープ;工業品]

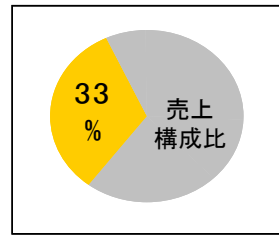
(単位:億円)

工業品フィールド 売上高



●主要製品の状況

業務用セロハン・梱包用テープ	前期比 -1%	セロテープ売上堅調も梱包用テープ減少
マスキングテープ	前期比 +1%	新車用は拡大補修用・建築用等は減
野菜結束テープ	前期比 +3%	天候不順で上期苦戦、下期一部回復



- 消費増税後 一般消費需要は徐々に回復も産業用需要は低調が長引く
- 低価格志向は依然として継続

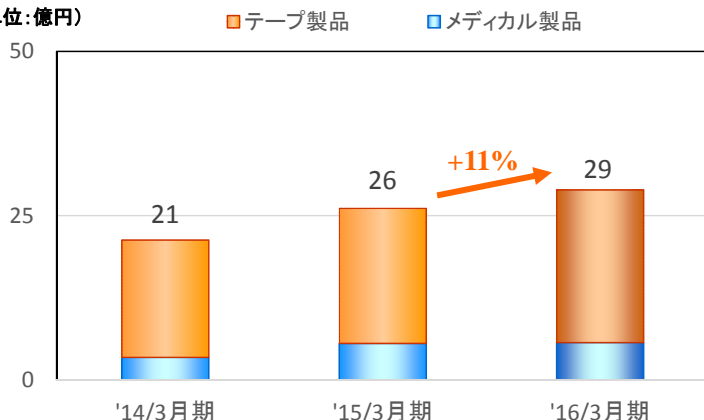


- 包装用テープは大幅な販売減期中に価格改定を実施
- 新車用マスキングテープ・電気部材用テープは拡大も 他は多品目にわたり苦戦
- 今後さらなる収益性改善(売価・原価)「建築・食品・農産」分野の新規開拓と用途拡大を推進

# 事業フィールドレビュー [海外]

(単位:億円)

海外フィールド 売上高

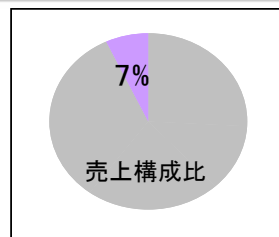


●主要エリアの状況

アジア	前期比 +2%	包装用テープの需要が拡大 メディカル新規も貢献
欧州	前期比 +24%	産業用テープが売上・数量ともに増加

●重点製品の状況

ケアリーヴ™	アジアを中心に拡大。前期比+21%
和紙マスキング	欧州、中国で拡大。前期比+152%



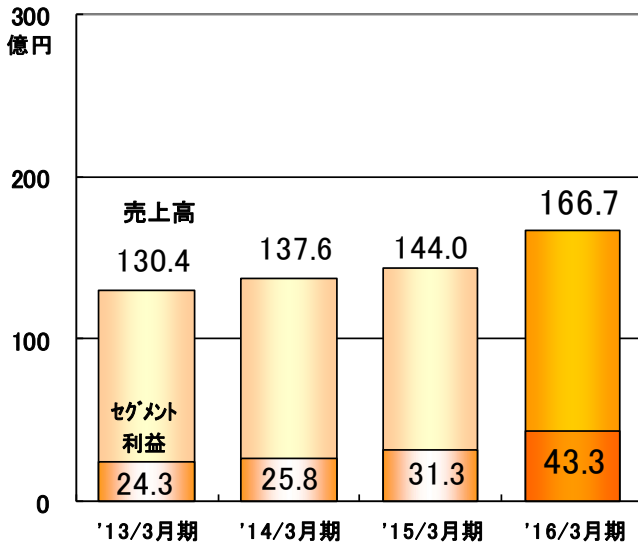
- 上期の円安進行から下期反転し 企業業績に影響を及ぼす
- アジア・欧州景気は回復基調が一巡
- 中国では金融不安の広がりにより先行き不透明感が増大



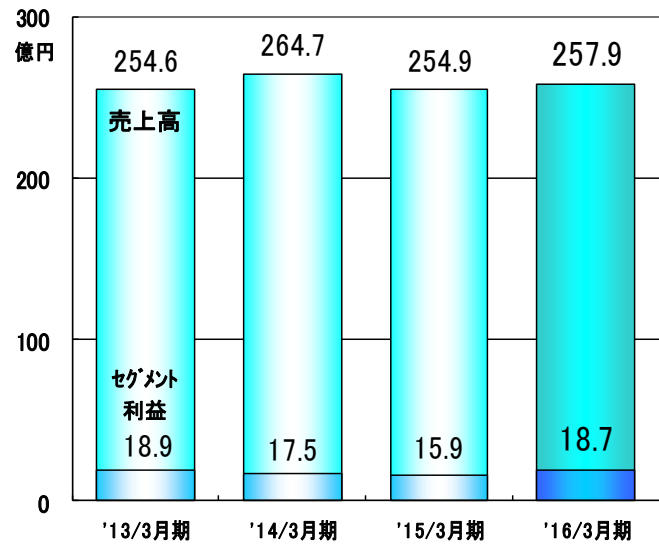
- バンコク駐在員事務所を基点にアジア圏のマーケティング展開を積極化
- 包装用テープは円安 アジア・欧州の景気回復基調とともに販売増
- メディカル製品はケアリーヴ™・止血バンドともに拡大も チャンネル開拓などのさらなるスピードアップが課題
- 新規開拓・事業拡大を積極的に推進



●メディカル事業（海外売上を含む）



●テープ事業（海外売上を含む）



## 目次

1. 2016年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2017年3月期)の見通し
4. 中期経営計画【NB100】Stage3
5. 《ニチバン》について

# 2017年3月期(2016年度)重点施策

●中長期経営計画【NB100】達成に向けて  
最終段階Stage3初年度施策を目標通り実行し 成長軌道を確かなものに

## ◆メディカル事業/テープ事業 事業拡大への取組み推進

### ブランド力向上への取組み

顧客を機軸とした**新製品開発と市場開拓の推進**

市場・顧客需要の変化(**インバウンド需要の取り込み**)を捉える  
マーケティング戦略および短中期開発課題の遂行

## ◆海外市場展開の拡大

メディカル製品、和紙マスキングテープにて**海外新規市場を開拓**  
海外収益の拡大施策(**ケアリーヴ™・止血製品**)をスピーディに実践

# ブランド力向上への取組み

ニチバンはスペインのプロサッカーチーム「FCバルセロナ」と  
パートナーシップ契約を結んでいます。(2015年4月より)



日本国内 アジア地区(韓国・タイ)での  
ニチバンブランド強化策、製品全般の  
PR策展開を実施



## JYDオフィシャルサポーター契約

(2016年1月より)

JYD JFA Youth & Development Programme  
日本サッカー協会の新規プロジェクト「JFA Youth & Development Programme」の  
オフィシャルサポーターに  
～日本サッカーの発展と選手育成を支援～



(2015年12月22日 記者発表)

- ◆契約カテゴリ  
「バトルウィン™」テーピングテープ製品  
救急絆創膏「ケアリーヴ™」製品
- ◆主な活動予定内容
  - ①国内各大会などにおける選手への製品提供
  - ②国内各大会などへのブース出展、指導者・保護者向けテーピング講習会の実施
  - ③国内各大会でのピッチ広告看板掲出など

# 新製品開発と市場開拓の推進

CARELEAVES  
**ケアリーヴ**  
2016年3月発売

## 治す力<sup>TM</sup> 防水タイプ

ケアリーヴ<sup>TM</sup>治す力<sup>TM</sup>の「防水タイプ」  
防水フィルムで  
水をシャットアウト

透明フィルムだから  
目立たない



肌の持つ治癒力を高める  
キズを早くきれいに  
水仕事・シャワーに  
モイストパッド使用 [医薬品]

**Ato fine<sup>+</sup>** 手術後の傷あとケアテープ  
アトファイン  
2016年3月発売



伸張刺激 摩擦刺激 紫外線 の3つから  
「傷あと」を守ることができます。

ウェーブ形状イメージ

誘引結束システム **とめたつ**<sup>TM</sup> 2016年3月発売



特長 1 テープ粘着だから針がいらぬい

特長 2 タフで軽量

特長 3 にぎりが軽い



強固な結束と  
取付けに速度に劣る  
特殊粘着設計  
とめたつ テープ  
TMT111 誘引結束機 とめたつ TMA100

# インバウンド需要の取り込み

## ロヒつぼ膏<sup>TM</sup> 訪日観光客に大人気

### 温感タイプ製品



ロヒつぼ膏<sup>TM</sup>



ロヒつぼ膏<sup>TM</sup> 大判サイズ

- 外国人旅行者の「インバウンド需要」を捉え  
拡大が加速
- 2014年10月に施行された「外国人旅行者  
向け消費税免税制度」により  
医薬品として免税対象に

売上実績 前期比 85%増(ロヒつぼ膏全体)

⇒インバウンド需要対策として  
他品目への展開も視野に



ドラッグストア店頭での平積み在庫を  
10箱単位で購入するお客様が多数

### 冷感タイプ製品



ロヒつぼ膏<sup>TM</sup>クール  
(2014年4月発売)

#### 訴求ポイント

- 小型丸形
- 強めの効き目感

消炎鎮痛剤OTC市場  
(推定規模 約400億円)  
の大部分を占める  
「冷感タイプ製品」として投入  
拡大策を推進中

# 海外新規市場を開拓

各国展示会にて製品を紹介



made in Japan



主なターゲット国	ターゲット製品	進捗状況
韓国	ケアリーヴ™ 止血製品	◎ 販売拡大中
中国	ケアリーヴ™ 止血製品 和紙マスクングテープ	○ 販売展開中
台湾	ケアリーヴ™ 止血製品	◎ 販売拡大中
タイ	ケアリーヴ™ 止血製品	○ 販売展開中
ベトナム	ケアリーヴ™	○ 販売展開中
インドネシア	ケアリーヴ™ 止血製品	△ 販売準備中 ○ 販売展開中
オーストラリア	止血製品 テーピング	○ 販売展開中
中央アジア (カザフスタン)	止血製品	○ 販売展開中
中東(UAE)	止血製品	○ 販売展開中
ヨーロッパ(EU)	止血製品 和紙マスクングテープ	○ 販売展開中
フランス	ケアリーヴ™	○ 販売展開中

Copyright©NICHIBAN CO.,LTD.All rights reserved

# ケアリーヴ™ 止血製品の展開

救急絆創膏 ケアリーヴ™

重点地域：東アジア・アセアン諸国



中国・台湾・韓国・タイ等アジア各国で販売展開中



止血製品 Cesabio™

重点地域：アジア・欧州



注射後の患部ケア

「脱脂綿+紙テープ止め」  
(旧来の処方)

↓  
「止血補助製品」への  
切り換え提案を推進

• 現地販売パートナーとの提携 販路開拓を推進

## トピックス その1 新工場建設

愛知県安城市に「医薬品生産工場（研究所・研修施設含む）」建設推進中

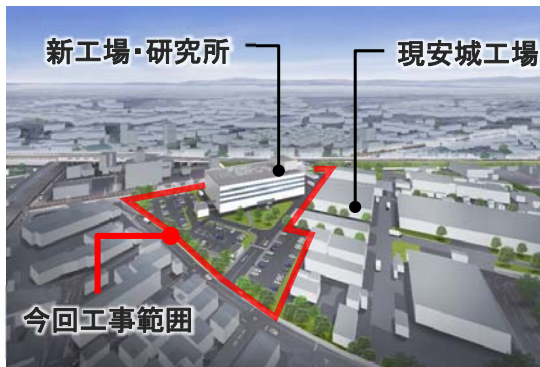


【完成予想図】

【建設概要】

(1) 所在地	愛知県安城市二本木新町3-1 現在の安城事業所敷地内)
(2) 建築面積	約4,700㎡
(3) 延床面積	約16,000㎡ (うち研究所部分 約2,500㎡)
(4) 生産ライン	当社メディカル事業における 医薬品の生産設備
(5) 主要生産品	鎮痛消炎貼付剤、 経皮吸収型製剤等
(6) 総工費	当初予定(新規設備含め約60億円) を精査中
(7) 着工時期	2016年6月(当初から3ヶ月変更)
(8) 稼動時期	当初予定(2017年10月)を精査中
(9) 資金調達方法	内部資金による調達

【鳥瞰イメージ】



～将来の事業拡大に向けて～

ロイヒつぼ膏、医療用貼付剤の需要拡大に対する生産能力の拡充  
医薬品生産の国際標準規格(PIC/S-GMP)、アメリカ食品医薬品局(FDA)への準備

## トピックス その2 大東化工への資本参加および業務提携

「発行済株式の1/3程度取得」「生産関連業務提携」の協議を開始

【大東化工株式会社の概要】



大東化工 伊自良工場(岐阜県)

(1) 商号	大東化工株式会社
(2) 所在地	岐阜県岐阜市折立364-1
(3) 代表者氏名	代表取締役社長 若園勝郎
(4) 設立年月日	1941年12月11日
(5) 事業内容	印刷、OA、文具、美容資材の製造販売
(6) 資本金	5,000万円

【協議内容】

資本参加	2016年11月を目途に 発行済株式1/3程度を取得
業務提携	両社の加工・生産技術、ノウハウの有効活用 生産機能の拡充

～将来の事業効率向上に向けて～

テープ事業「最適生産体制」構築に向けて、生産能力増強と技術向上を図る

ニチバン 第6回 ニチバン巻心ECOプロジェクト

## テープの巻心を集めて 緑の地球を守ろう!

たくさんのご参加 ありがとうございます。

たくさんのご参加ありがとうございます！感想もコメントしてね！

1 つかう  
2 のこる  
3 おくる  
4 地球のために

**第6回巻心回収結果発表!**  
回収した巻心は、段ボール用のリサイクル資源として活用します!

回収巻心総数 **484,534**個

巻心総重量	団体参加数	個人参加数
5,582kg	794団体	272人

ニチバンの環境への取組み

エコロジー商品の開発

人と地球と未来のためにニチバンは、環境に配慮した製品を提供してまいります。



セロテープ®を作るための主な原料はすべて「天然素材」です。

◎ セロテープ®は植物系!



分別だけでなく、再生工程や再生紙の品質まで考えた新しい粘着剤です。

◎ 文具製品



ニチバンは、SEAに基づいた製品づくりにより、医療の発展に貢献します。

◎ 医療用



ごみの発生を抑制するたばねら™テープは、食品衛生法に適合した結束テープです。

◎ 産業用

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5.7万㎡)

2011年6月より、福島県いわき市に保有している工場用地の一部を被災者の方々の仮設住宅用地として福島県に無償貸与

福島第一原発避難地域の  
双葉町住民 151世帯(255名)の方々が入居中  
(2016年4月30日現在)

# 今期(2017年3月期)業績予想

(単位:億円)

	2016年3月期		2017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	424.6	100.0%	447	100.0%	+ 22.4	5.3%
営業利益	33.6	7.9%	37	8.3%	+ 3.4	10.1%
経常利益	34.9	8.2%	37	8.3%	+ 2.1	6.0%
当期純利益	18.3	4.3%	26	5.8%	+ 7.7	42.3%
ROE	6.6%		8%		-	
年間配当金	11円		11円		-	

(事業別売上高)

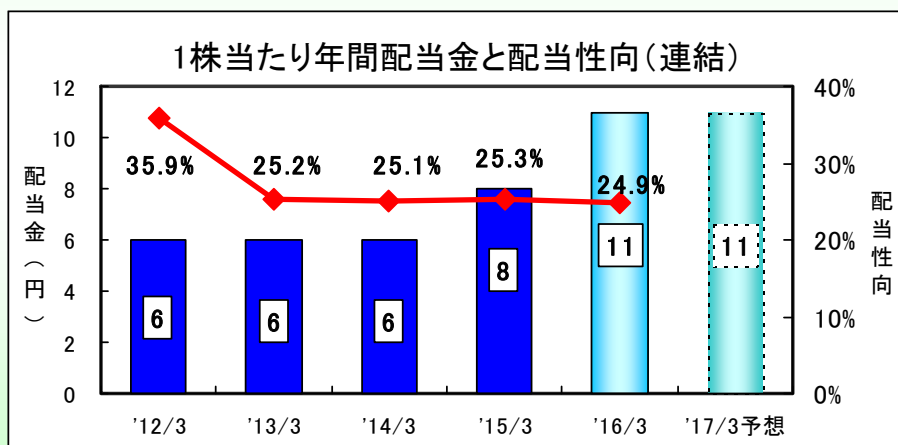
メディカル事業	161	38%	169	38%	+ 8
テープ事業	235	55%	244	54%	+ 9
海外事業	29	7%	34	8%	+ 5

## 株主還元

### 1株当たり配当金

2016年3月期 : 11円

2017年3月期予想 : 11円



### ●株主優待制度



#### 贈呈内容の例

1単元(1000株)以上を保有する株主様を対象に当社製品詰合せ(3000円相当)を贈呈

## 目次

1. 2016年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2017年3月期)の見通し
4. 中期経営計画【NB100】Stage3
5. 《ニチバン》について

## 【NB100】ビジョン

- **Growth**

「協働」と「挑戦」を基軸として新しい発想で自ら行動し、ひとりひとりが成長し続ける企業を目指す。

- **Value**

「人にやさしい」技術と「環境にやさしい」技術を基盤に、新たな価値を創出する活力のある企業へと進化する。

**【NB100】** **ビジョン**

- **Trust**

お客様との絆をつねに大切にし、「信頼され期待される企業」となる。



# 【NB100】 戦略フレーム

## 創業100周年

100年企業ブランド

「期待される企業」へ  
成長追求

- ・高い成長を見込む分野への経営資源集中
- ・海外新規市場での展開拡大

「信頼される企業」へ  
事業基盤効率化・安定化

- ・基盤となる事業の効率化推進
- ・成長の糧となる収益の安定

「信頼され期待される企業」へ  
企業品質向上

- ・環境経営への取組み
- ・ブランド育成と強化

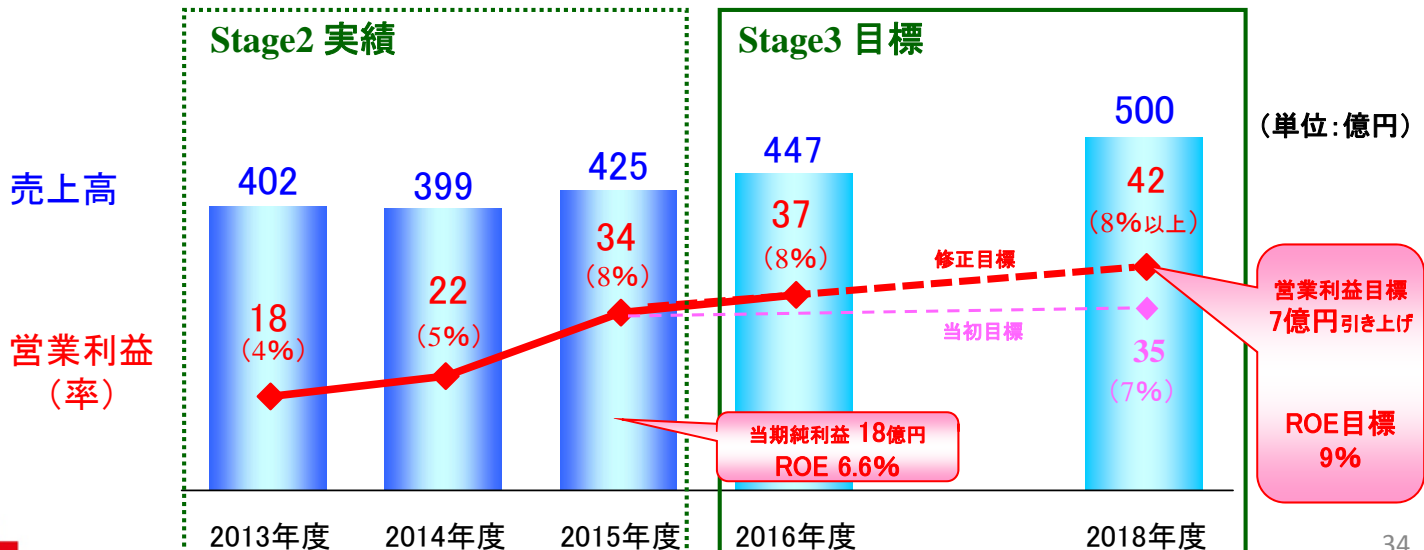
# 【NB100】 Stage2 実績、Stage3 目標 (利益修正)

### ● Stage2 2015年度実績

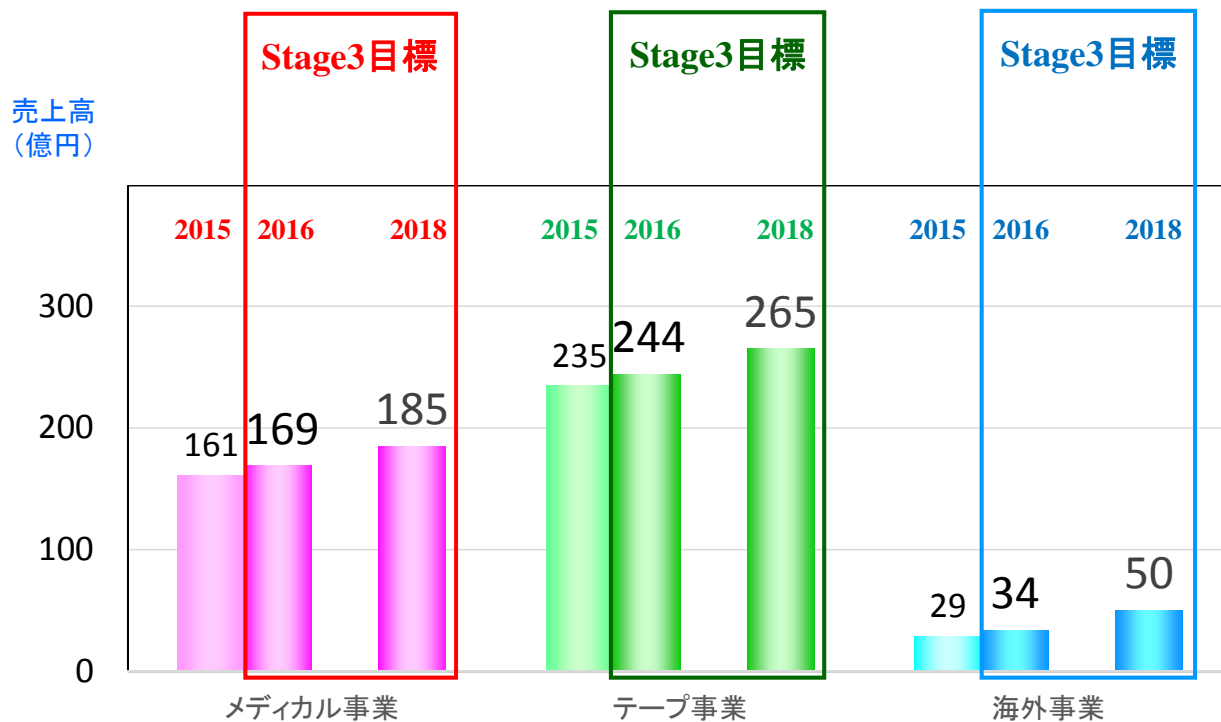
売上高 : 425億円 (目標比△12億円)  
テープ事業・海外事業拡大遅れ  
 営業利益 : 34億円 (目標比 +7億円)  
高利益のメディカル事業拡大進展  
 ROE : 6.6%

### ● Stage3 2018年度目標

売上高 : 500億円  
 営業利益 : 42億円 (8%以上)  
 ROE : 9%

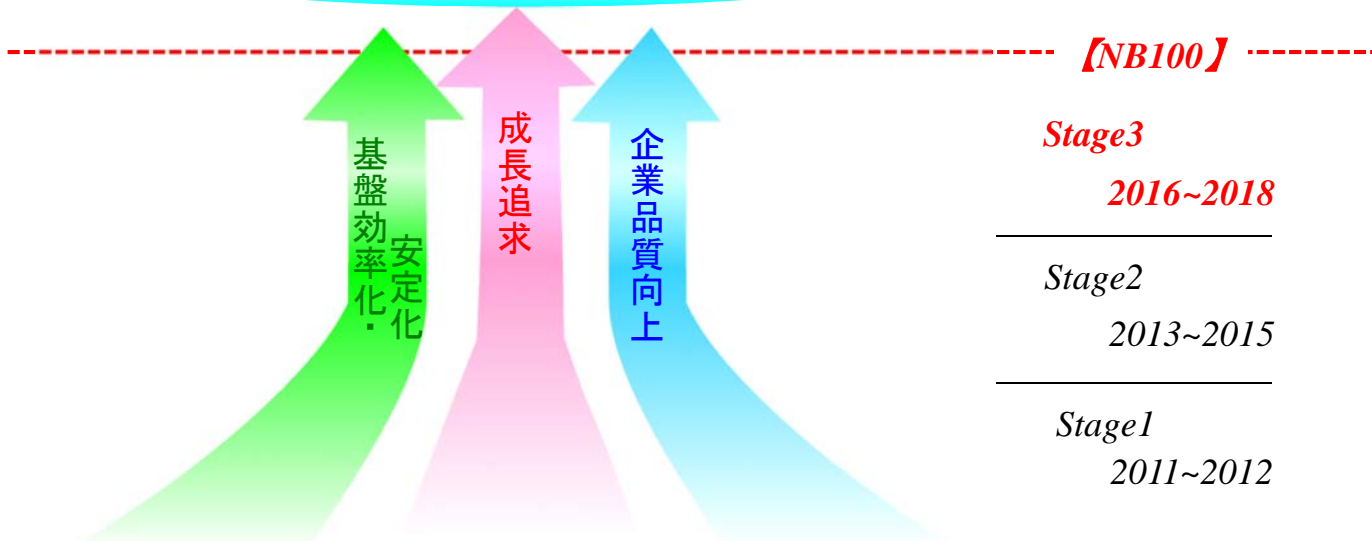


# 【NB100】Stage3目標 事業別売上高



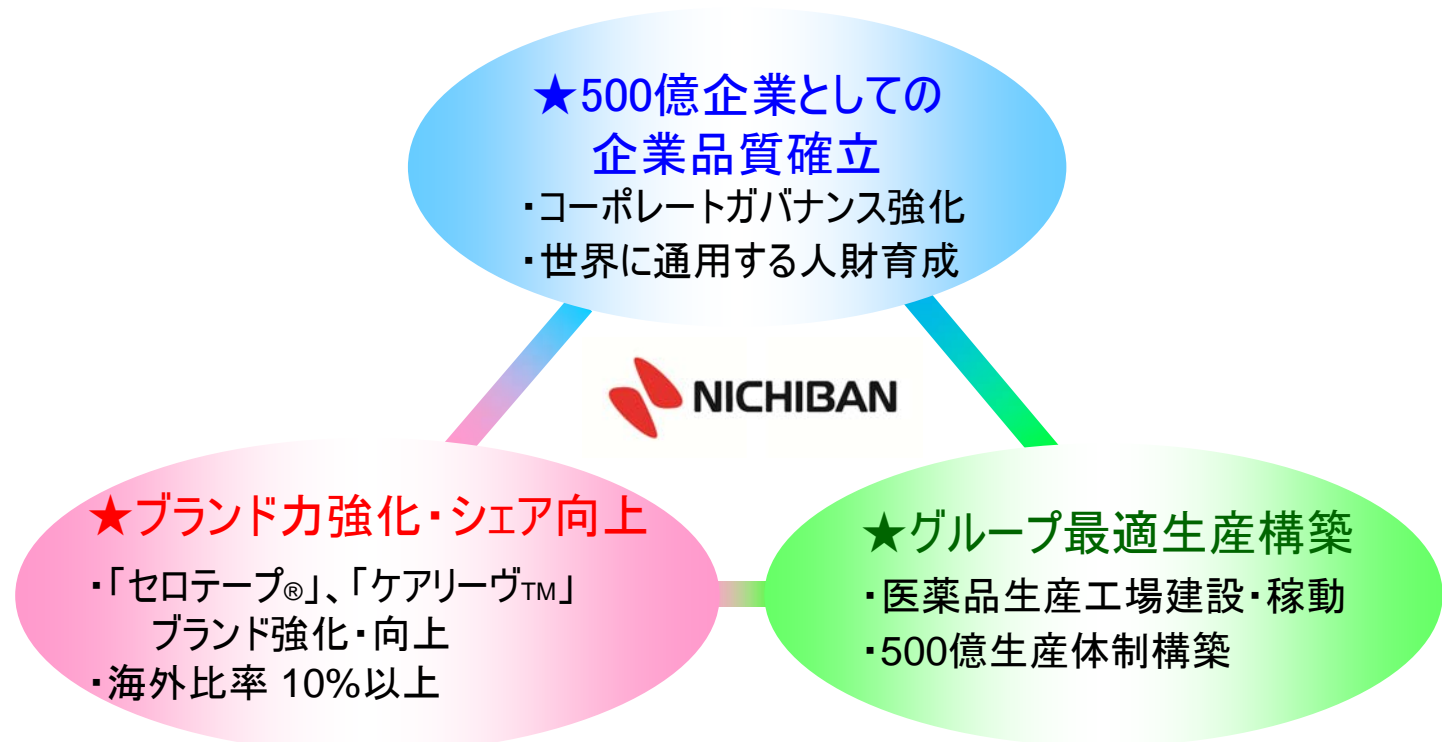
# 【NB100】Stage3 計画ビジョン

ポスト【NB100】Next Future (2019~)  
さらなる成長に向けて



Stage3では  
【NB100】ビジョン達成のための重点戦略を遂行するとともに  
ポスト【NB100】における「さらなる成長に向けた取り組み」を推進する

# 【NB100】Stage3 最重点課題



# 【NB100】Stage3 事業別重点課題

(単位:億円)

事業	フィールド	重点課題
メディカル事業	ヘルスケア	ケアリーヴ™ ブランド向上、クラスⅡ拡大 ロイヒシリーズ(消炎鎮痛剤市場)拡大
	医療材	スキナゲートシリーズ(巻絆創膏)ブランド向上 ドレッシング材拡大
テープ事業	オフィスホーム	セロテープ® No.1ブランド推進 雑貨・新用途製品拡大
	工業品	食品・アグリ成長分野への新製品投入・拡大
海外事業	海外	売上高50億円に拡大 ケアリーヴ™ ワールドブランドへのチャレンジ 和紙マスキングテープ推進

## 目次

1. 2016年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2017年3月期)の見通し
4. 中期経営計画【NB100】Stage3
5. 《ニチバン》について

## ニチバンについて

## 会社概要

- 創業 1918年(大正7年)1月
- 事業概要 メディカル事業・テープ事業
- 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
- 生産拠点 埼玉工場・安城工場・大阪工場
- 従業員数 1,180名(連結)・736名(単体) ※2016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.



## 沿革

- 1918年 1月 東京都南品川に歌橋製薬所として創業
- 1934年12月 株式会社歌橋製薬所設立
- 1948年 6月 登録商標『セロテープ®』の市販開始
- 1948年 6月 商号を日絆薬品工業株式会社と改称
- 1961年 1月 社名をニチバン株式会社と改称
- 1968年 4月 東京・大阪株式市場第一部に上場
- 1976年 5月 大鵬薬品工業株式会社が資本参加
- 1993年 3月 決算期を11月から3月に変更
- 1994年10月 本社を東京都文京区関口に移転
- 2004年 9月 ISO14001全社統合認証(営業支店除く) 取得
- 2005年 7月 ISO9001ニチバングループ認証 取得
- 2007年 9月 ISO14001グループ会社認証取得(グループ全体で運用)

## ■ 注意事項

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。

## ■ お問い合わせ先

常務取締役 CSR・経営統括担当 酒井 寛規  
 TEL: 03-6386-7190  
 FAX: 03-6386-7191  
 E-mail: irinformation@nichiban.co.jp

**FOR BETTER BEING**

いつも笑顔でいたいから——ニチバン



**ニチバン**