

2018年3月期第2四半期 決算説明会

2017年11月28日
ニチバン株式会社
代表取締役社長 堀田 直人



目次

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2018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

連結損益概要 (前期比)

売上高 : 4.3% 増収

営業利益: 25.1% 増益 営業利益率 10%超

(単位: 億円)

	2017年3月期2Q		2018年3月期2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	215.1	100%	224.4	100%	9.3	4.3%
売上総利益	70.9	33.0%	78.1	34.8%	7.2	10.1%
販管費	52.5	24.4%	55.1	24.6%	2.6	4.9%
営業利益	18.4	8.5%	23.0	10.2%	4.6	25.1%
経常利益	18.9	8.8%	24.0	10.7%	5.1	26.8%
当期純利益	14.4	6.7%	15.4	6.8%	1.0	7.0%
ROE	5.0%		4.9%		△0.1%	

前期 固定資産売却益 1.7億円影響あり

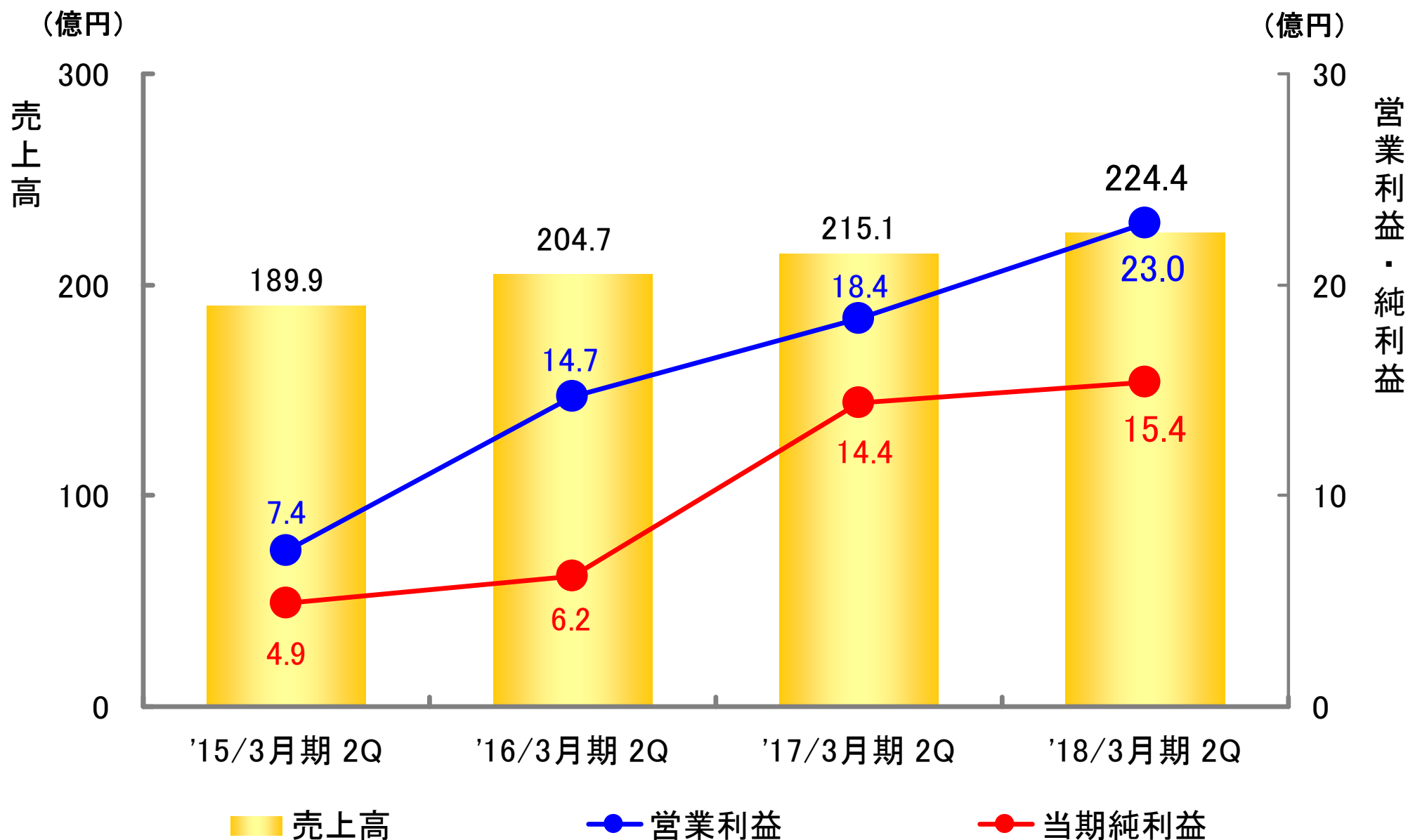
連結損益概要 (計画比)

売上高 : 計画僅かに未達 $\Delta 0.6$ 億円
 営業利益 : 計画を上回る

(単位: 億円)

	2018年3月期2Q (計画)		2018年3月期2Q (実績)		差異	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	差異率
売上高	225.0	100%	224.4	100%	$\Delta 0.6$	$\Delta 0.3\%$
営業利益	19.7	8.8%	23.0	10.2%	3.3	16.5%
経常利益	20.2	9.0%	24.0	10.7%	3.8	18.8%
当期純利益	14.7	6.5%	15.4	6.8%	0.7	4.5%
R O E	4.7%		4.9%		0.2%	

連結損益推移

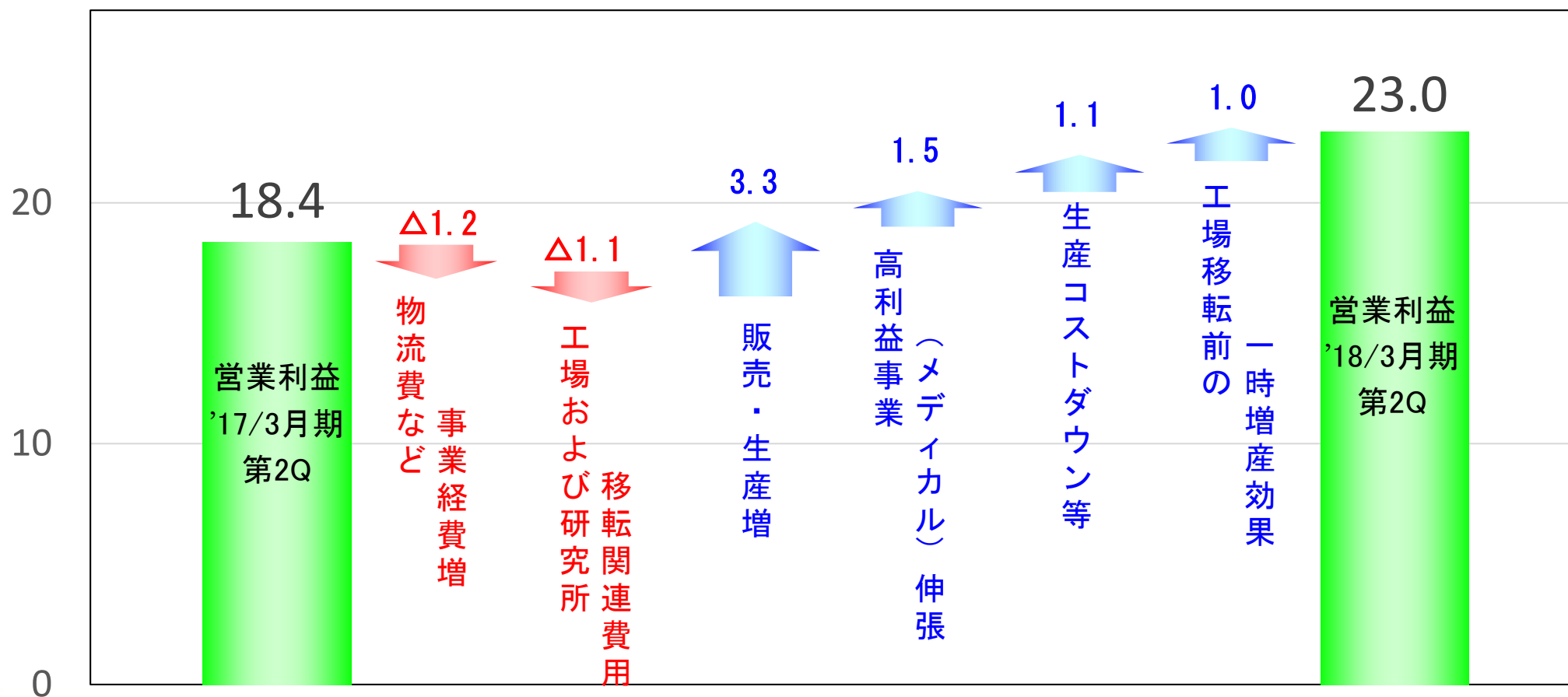


営業利益増減要因分析

増益 4.6 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
生産コストダウン 工場移転前の一時増産効果(在庫積み増し目的)
- マイナス要因 : 物流費などの事業経費増 工場および研究所の移転関連費用

(億円)



バランスシートの状況

新工場への設備移設に向けた増産(在庫積み増し)により たな卸資産が増加

	2017年3月期末 (2017年3月31日)		2018年3月期2Q末 (2017年9月30日)		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	328.3	58.5%	342.4	57.6%	14.1
現金・貯金・有価証券	111.2	19.8%	109.0	18.3%	△2.2
受取手形・売掛金	140.1	25.0%	146.5	24.6%	6.4
棚卸資産	66.4	11.8%	76.4	12.9%	10.0
その他	10.6	1.9%	10.5	1.8%	△0.1
固定資産	232.9	41.5%	252.2	42.4%	19.3
資産合計	561.2	100%	594.6	100%	33.3
流動負債	167.7	29.9%	192.4	32.4%	24.7
固定負債	85.8	15.3%	86.5	14.5%	0.7
負債合計	253.5	45.2%	278.9	46.9%	25.4
純資産合計	307.7	54.8%	315.7	53.1%	8.0
負債・純資産合計	561.2	100%	594.6	100%	33.4

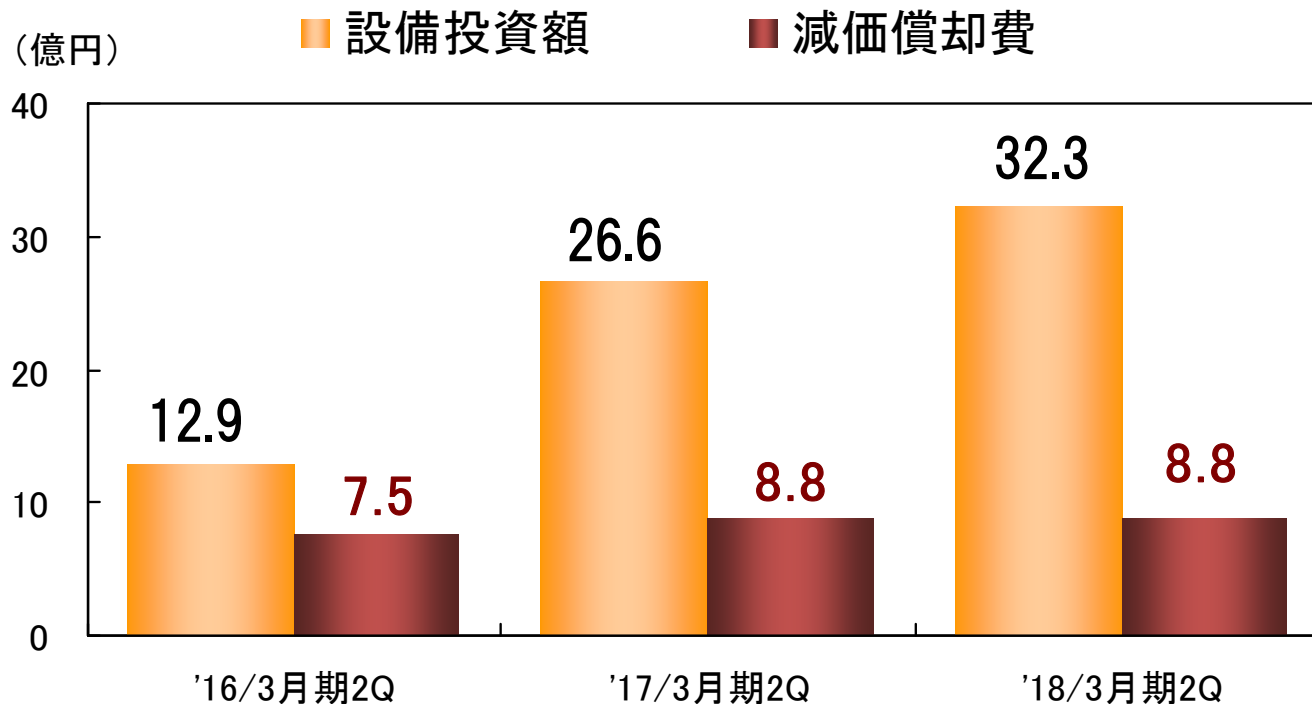
(単位:億円)

設備投資・減価償却費

設備投資 : 大幅増 (先端技術棟 生産設備)

減価償却費 : 横ばい (先端技術棟関連の償却開始は第3Q以降)

当期の主要投資内容



- 安城工場
 - ・テープ裁断包装設備増強
- ニチバンメディカル
 - ・工場建屋
- 先端技術棟
 - ・建屋(建設中)
 - ・医薬品製造設備

キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

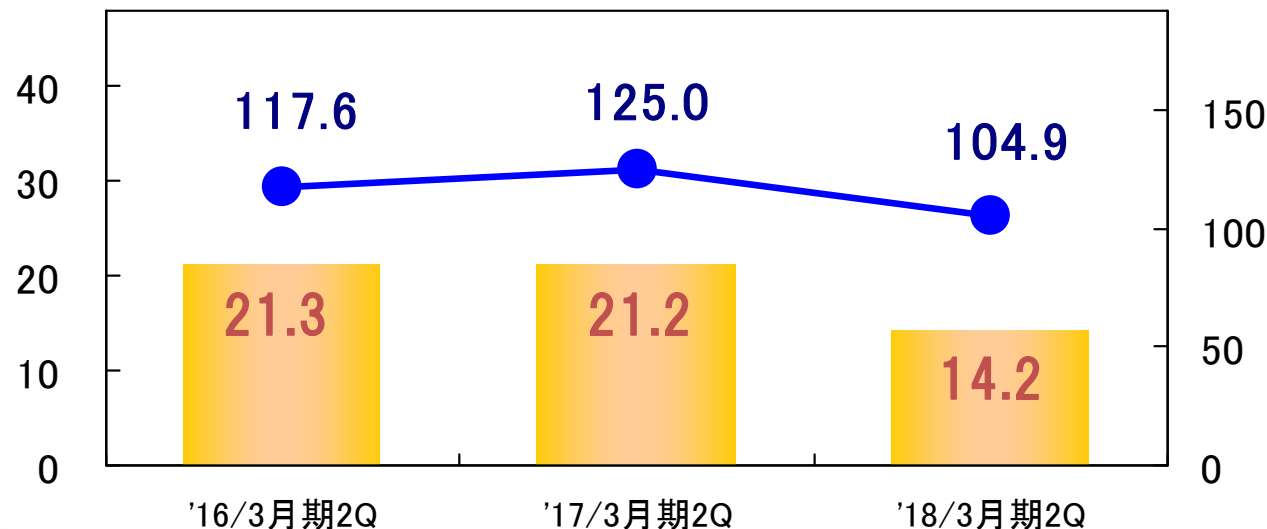
	2017/3月期2Q	2018/3月期2Q	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	21.2	14.2	△7.0
投資活動によるC/F	△18.7	△8.0	10.7
フリーC/F	2.5	6.2	3.7
財務活動によるC/F	△5.5	△8.4	△2.9

営業C/F
(億円)

■ 営業C/F

● 資金残高

資金残高
(億円)



● 営業C/F

- ・売上債権増
- ・たな卸資産増

● 投資C/F

- ・先端技術棟内 医薬品製造設備

● 財務C/F

- ・配当金支払増

目次

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2018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医薬品・化粧品類の購買活性化の継続
- ・大手ドラッグチェーンの再編と調剤薬局取りこみによる規模拡大
- ・医薬品販売のネット店舗・スーパー・CVS・量販店へのルート拡大
- ・医療現場の感染予防 安全性に対する意識の高まり
- ・医療費抑制の流れによる医療材料調達コスト削減（共同購入加速）

テープ 事業

- ・文具事務用品市場での法人需要の伸び悩み
- ・パーソナル文具・家庭雑貨市場の多様な企画商品による活性化
- ・生産活動の回復に伴う工業用資材の需要拡大
- ・流通小売業の取扱品目の多様化とPB品の拡大継続

共通

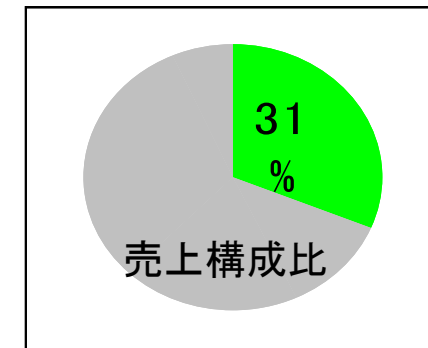
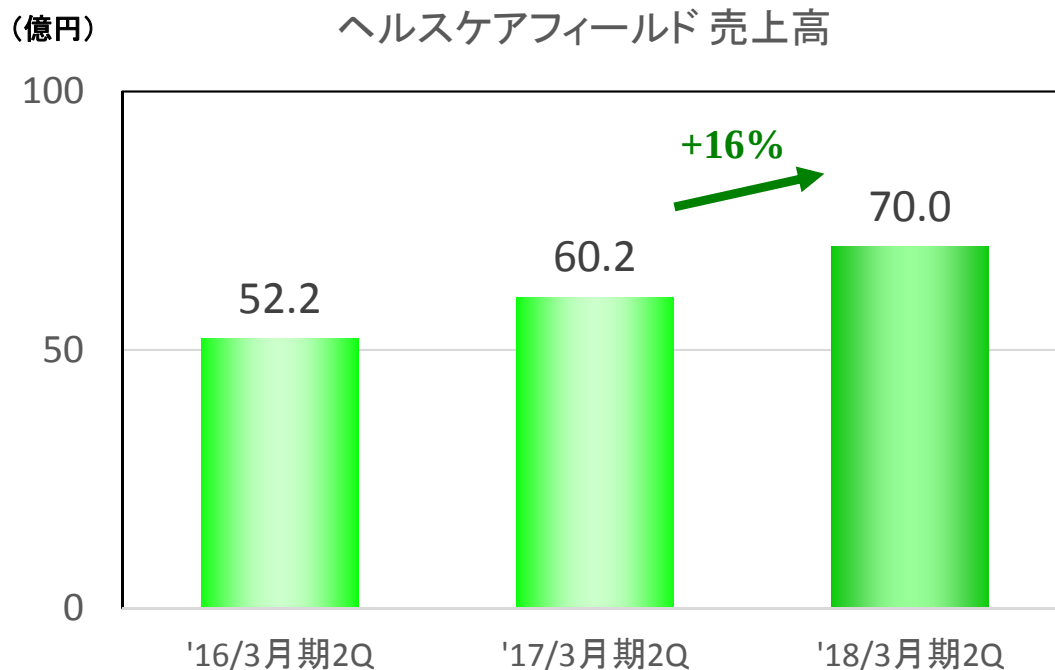
- ・企業業績の回復 株式市場の活性化
- ・先進国の景気回復と消費拡大および新興国の景気減速持ち直し
- ・東アジア・中東政情不安の高まり

事業フィールドレビュー [売上高実績]

(単位:億円)

	2017年3月期2Q		2018年3月期2Q		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
ヘルスケア	60.2	28%	70.0	31%	16%
医療材	28.1	13%	26.6	12%	△5%
オフィスホーム	43.9	20%	43.3	19%	△1%
工業品	68.9	32%	69.5	31%	1%
海外	14.0	7%	15.0	7%	7%
合計	215.1	100%	224.4	100%	4%

事業フィールドレビュー [メディカル;ヘルスケア]



- 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医薬品・化粧品類の購買継続

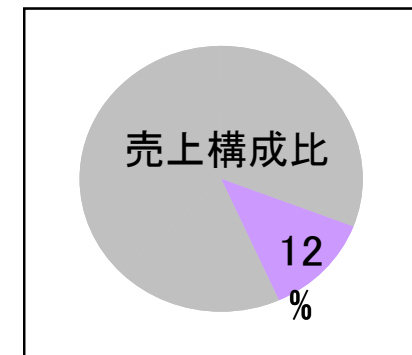
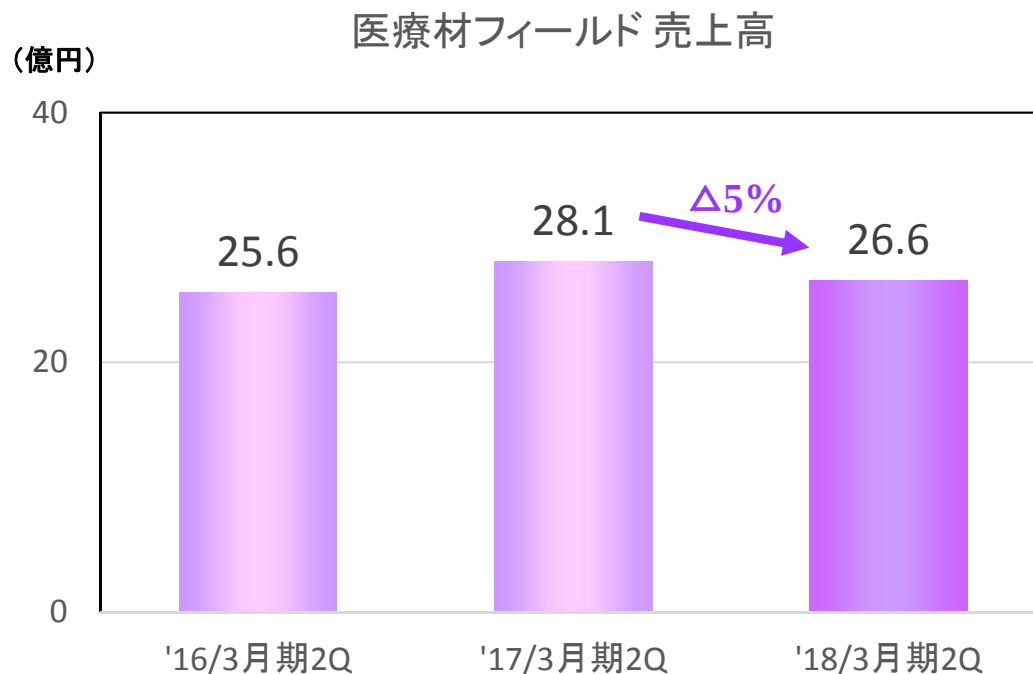


● 主要製品状況

ケアリーヴ™シリーズ	前期比 +12%	一般タイプ ケアリーヴ™ 高機能タイプ 治す力™防水 とともに好調
ロイヒシリーズ	前期比 +31%	インバウンド需要中心に再拡大 温感タイプ・冷感タイプとも好調

- 高機能製品を拡充
 - ・ケアリーヴ™治す力™防水
- ロイヒつぼ膏™ はインバウンド需要もあり安定拡大
- 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]



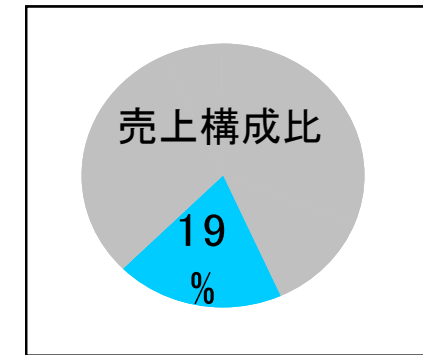
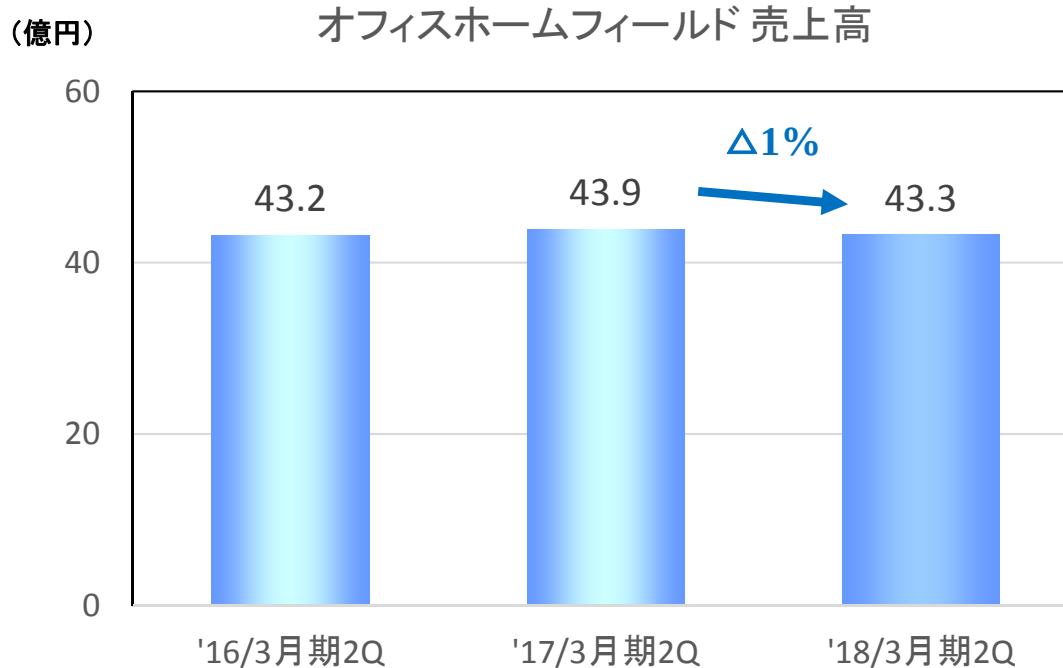
- 医療費抑制の流れによる医療材料調達コストの削減
- 患者の高齢化に伴う医療現場での感染対策と医療安全意識の高まり
- 低刺激製品・高透湿性製品への関心が拡大

● 主要製品の状況

絆創膏	前期比 Δ1%	低刺激品好調に推移も全体では苦戦
止血バン	前期比 +1%	採血後の止血製品堅調
ドレッシング	前期比 +3%	高透湿性ドレッシング「カテリープラス™」の採用拡大
医療用貼付剤 (受託生産品)	前期比 Δ35%	受注数量減

- 
- 低刺激・高透湿による付加価値を訴求
 - 医療現場の安全・効率的な処置提案
学術機能充実による学会でのセミナー開催

事業フィールドレビュー [テープ; オフィスホーム]



- 主力のオフィス需要は減少傾向のまま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

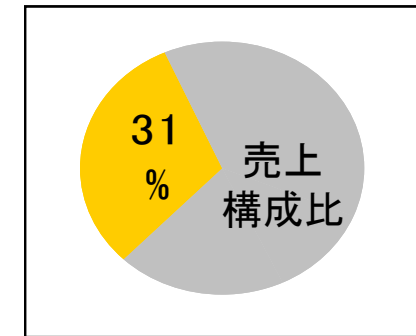
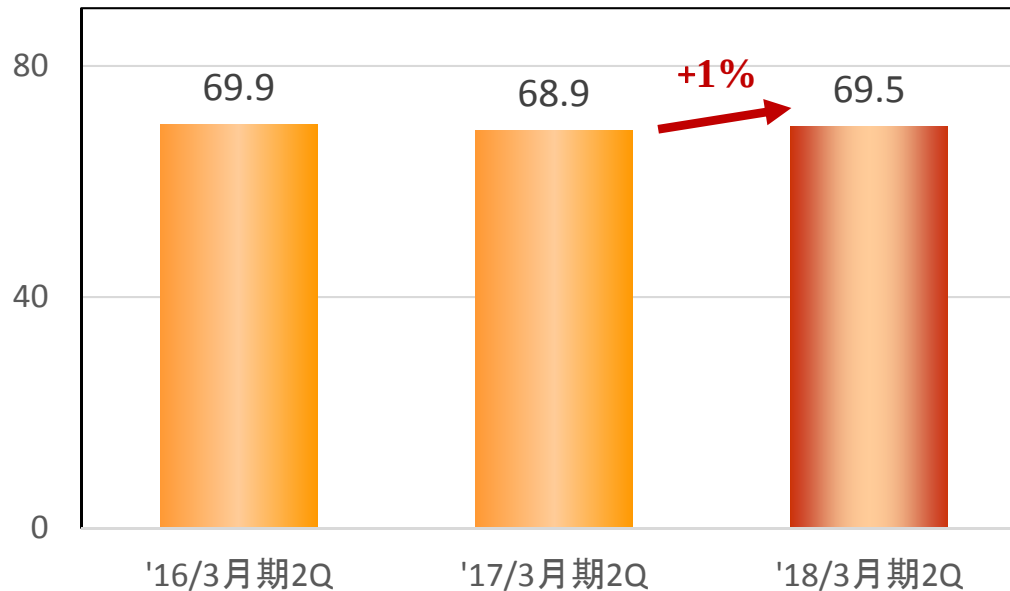
セロテープ®	前期比 Δ2%	文具用小巻・オフィス用減
ナイスタック™群	前期比 Δ2%	ナイスタック苦戦 テープのり新製品拡大

- 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
- 新ブランド「ディアキチ™」の新しい販路での拡大・定着・育成を推進

事業フィールドレビュー [テープ;工業品]

(億円)

工業品フィールド売上高



- 国内消費は緩やか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

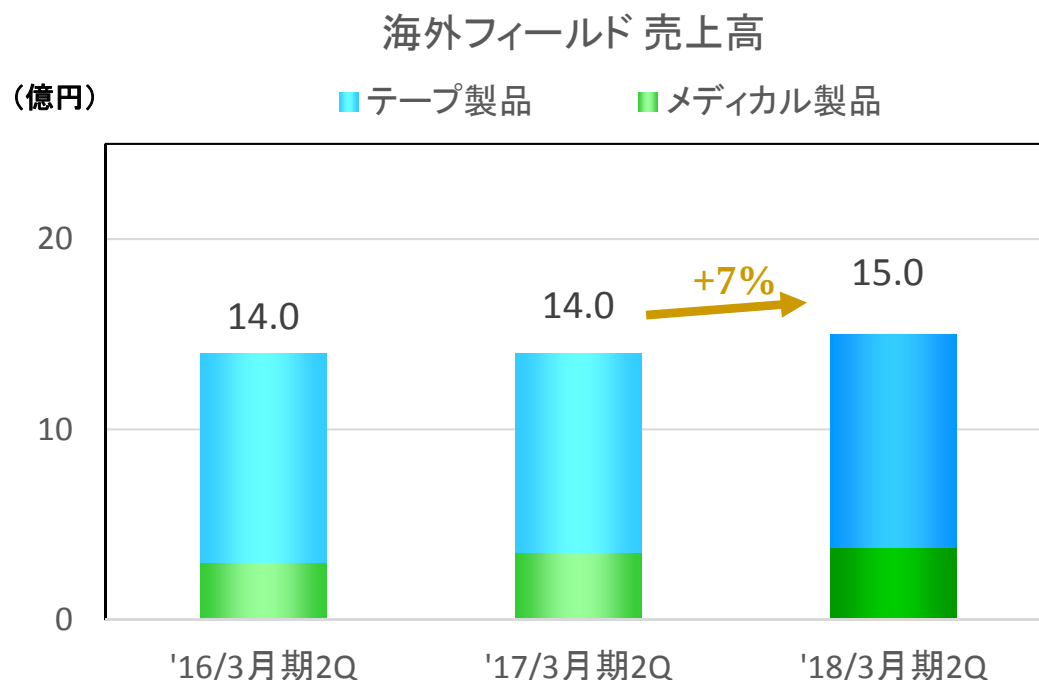


● 主要製品の状況

業務用セロハン・梱包用テープ	前期比 △2%	業務用セロハン前年並み 梱包用テープ苦戦
マスキングテープ	前期比 +3%	新車用堅調
野菜結束テープ	前期比 △2%	天候不順の影響大

- 梱包用テープが数量減
- 新車用マスキングテープ・電気部材用テープが拡大
- 販売拡大・成長戦略として「食品・建築」分野へ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]

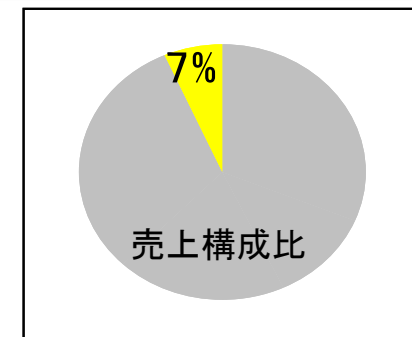


● 主要エリアの状況

アジア	前期比 $\Delta 5\%$	包装用テープ減 ケアリーヴ減 止血製品増
欧州	前期比 $+42\%$	メディカル製品増 和紙マスキングテープ大幅増

● 重点製品の状況

ケアリーヴ™	アジア向け一部伸びず	前期比 $\Delta 4\%$
和紙マスキング	欧州向け拡大	前期比 $+130\%$



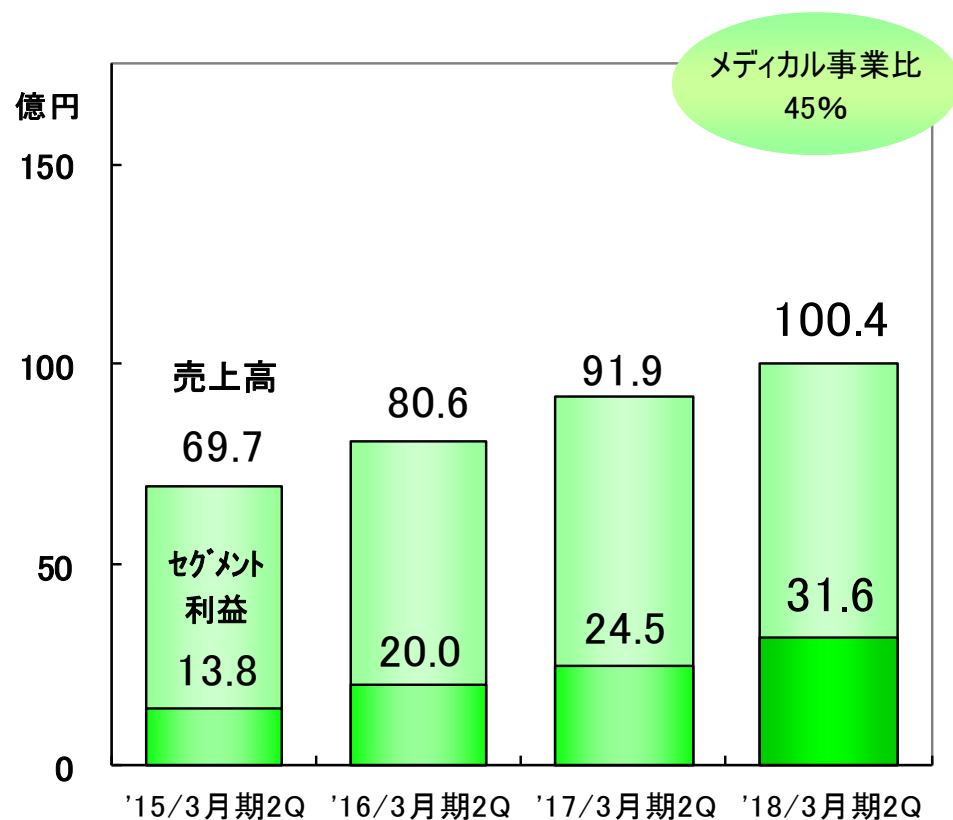
- 米国の政策実行力に対する懸念
- 東アジア・中東情勢をはじめとする海外情勢不安
- 新興国の景気減速からの持ち直し



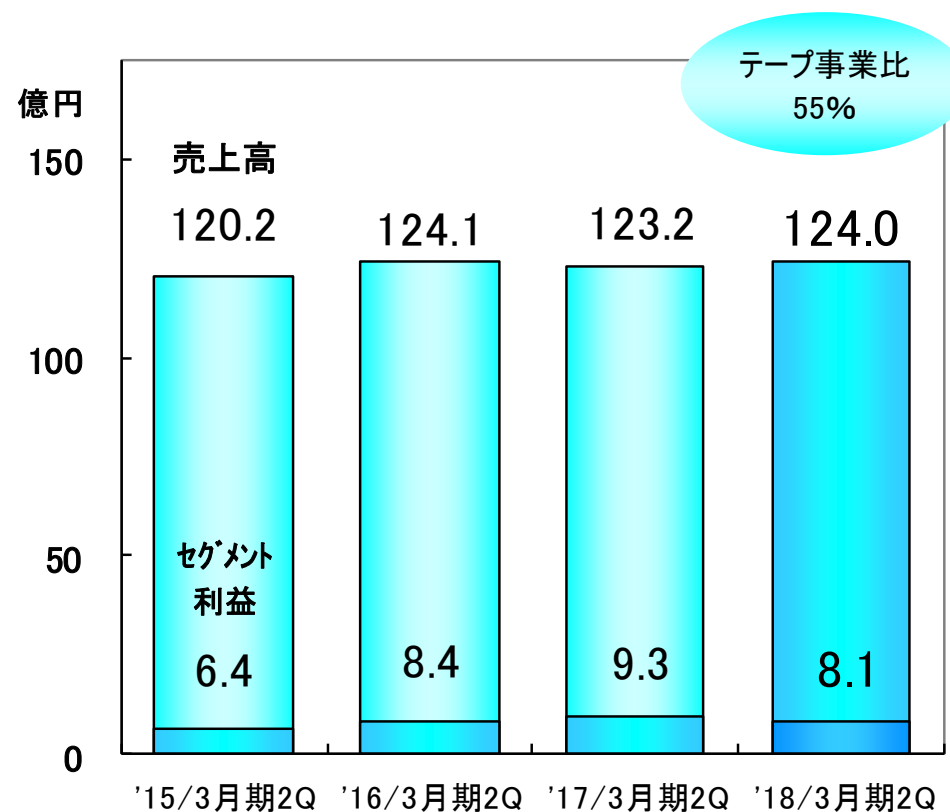
- 重点製品の和紙マスキングテープは売上増加もPanfix™セロハンテープが減少
- メディカル製品は止血製品が拡大もチャネル開拓など更なるスピードアップが課題
- 新規開拓の積極推進に加え既存品の拡大にも注力

参考:セグメント情報

●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. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2018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

2018年3月期(2017年度) 重点施策

- 中長期経営計画【NB100】達成に向けて
重点施策をスピーディーに遂行し 『ニチバンの力』を大いに伸ばし高める

◆ 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

海外新規市場の開拓(ケアリーヴTM・和紙マスキングテープ・
PanfixTM セロハンテープ)

海外重要市場での事業展開強化 販売拡大施策の推進

ブランド力向上への取組み

ケアリーヴ™ 発売20周年プロモーション

テレビコマーシャル



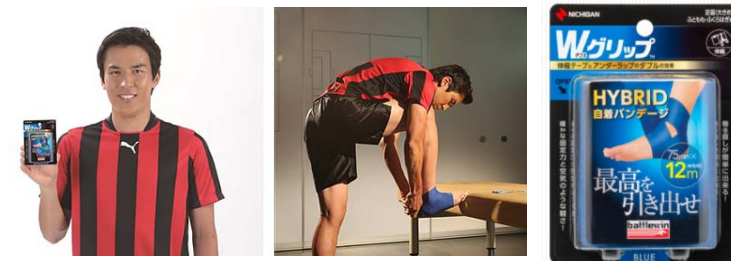
シネアド（映画館CM）

『母と娘と 恋の味方』

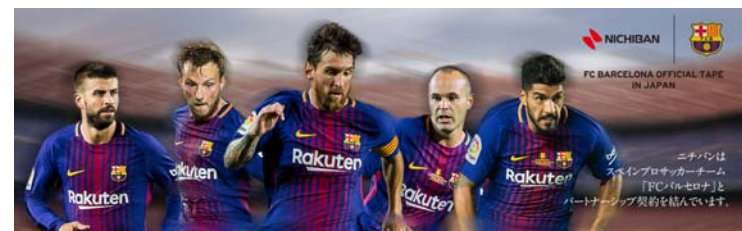


スポーツパートナーシップ

長谷部誠選手「Wグリップ™」アンバサダー



FCバルセロナパートナーシップ



YouTube PR動画配信

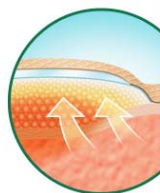


新製品開発と市場開拓の推進

ケアリーヴ 治す力

モイストヒーリング (湿潤療法)
でキズを治す

痛みをやわらげ
キズを早くきれいに
治したい時に



治す力 防水タイプ

ケアリーヴ治す力の「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



Ascablic™

ニチバンの術後ケア

手術後の傷あとケアテープ
Ato fine™
アトファイン

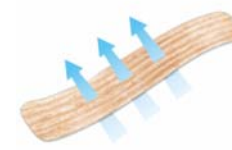


4~10 cmの傷あとに



皮膚接合用テープ

ファスナート™
手術創や縫合部の
補強に



誘引結束システム とめたつ



特長 1 テープ粘着だから針がいらない

特長 2 タフで軽量

特長 3 にぎりが軽い



誘引結束システム とめたつ TMA100



ミルキーカラーが仲間入り♪



インバウンド需要の取り込み

ロイヒつぼ膏™ 訪日観光客に人気

温感タイプ



ロイヒつぼ膏™



ロイヒつぼ膏™ 大判サイズ

訪日観光客の増加に伴い「インバウンド需要」拡大継続

売上実績 前期比 31%増(ロイヒつぼ膏全体)

⇒インバウンド需要対策として
他品目への展開も視野に

冷感タイプ



ロイヒつぼ膏™クール

訴求ポイント

- 小型丸形
- 強めの効き目感

鎮痛消炎剤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

海外新規市場の開拓

ケアリーヴ™・和紙マスキングテープ・Paxfix™セロハンテープの展開

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	△ 販売展開中
台湾	ケアリーヴ™ 止血製品	△ 販売中
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	○ 販売展開中
中央アジア (カザフスタン)	止血製品	△ 販売中
中東(UAE)	止血製品	○ 販売展開中
ヨーロッパ(EU)	止血製品 和紙マスキングテープ	◎ 販売拡大中
フランス	ケアリーヴ™	△ 販売中

海外事業展開強化 販売拡大施策の推進

タイ・バンコクに販売子会社 を設立 2017年7月より営業開始

【概要】

(1)	資本金	1,000万バーツ(約3,200万円)
(2)	出資比率	ニチバン株式会社 100%
(3)	名称	NICHIBAN (THAILAND) CO., LTD.
(4)	所在地	タイ王国バンコク都内
(5)	代表者	東田 憲雄
(6)	事業内容	ニチバン製品の東南アジア 南アジア諸国への販売 UNION THAI-NICHIBAN(※) 製品のタイ国外への販売

※UNION THAI-NICHIBANはタイでセロハンテープ等の製造などを行う当社の関連会社であります

現地密着の営業活動を通じて
重要市場である東南アジアおよび
南アジア諸国での事業展開の強化と
販売拡大を図る



8/4 事務所開設式典の様子

メディカル事業生産拠点再編：「先端技術棟(医薬品生産工場・研究所)」建設

【建設日程】

2017/7 建屋完成
 2017/7以降 生産設備搬入 製造試験実施中
 2017/8 「研究本部 先端応用研究所」業務開始
 2018/1 工事竣工 医薬品生産工場 本稼動



【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	鎮痛消炎剤 経皮吸収型製剤等
(6)	総工費	新規設備含め約80億円 (当初計画時より鎮痛消炎剤が 急伸のため 20億円 追加投資)
(7)	着工時期	2016年6月
(8)	稼動時期	2018年1月
(9)	資金調達方法	内部資金による調達

～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)等への準備

メディカル事業生産拠点再編：新建屋建設

【外観】



【内観】

(設備搬入前)



【概要】

(1)	所在地	福岡県朝倉郡筑前町1713-1 (現在のニチバンメディカル敷地内)
(2)	建築面積	約1,100㎡
(3)	延床面積	約3,200㎡
(4)	主要生産品	医薬品を除くメディカル事業製品
(5)	工期	2016年11月～2017年10月
(6)	資金調達方法	内部資金による調達

JYDオフィシャルサポーター契約

(2016年1月より)



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～

「JFA Youth & Development Programme」
ユース年代・大学・シニア・女子・フットサル・ビーチサッカー
技術関連事業までの各領域においてさらなる普及や
次世代選手の育成促進を目的に実施

選手への製品提供

国内主要大会での出展

指導者向けテーピング講習会

テーピング講習会



日本体育協会 オフィシャルパートナー契約

(2017年4月より)



公益財団法人 日本体育協会との
オフィシャルパートナー契約締結のお知らせ

「JASAスポーツ・アクティブ・パートナー・プログラム」
スポーツによる社会貢献(人づくり・地域づくり・国づくり)を目指す

トレーナー養成講習会サポート

「フェアプレイで日本を元気に」キャンペーン応援

アスレティックトレーニング4期講習会



ニチバン巻心ECOプロジェクト



① マングローブの植樹



▲第7回の植樹も順調に進んでいます。



▲第1回目に植樹されたマングローブ

環境NGO『イカオ・アコ』に寄付してマングローブの植樹・メンテナンスに役立っています。プロジェクト開始からこれまでに14万本以上のマングローブを植樹。すくすくと立派な森をつくっています。

② 島根県 江の川流域 「森のしずく」保全活動

みなさんが送ってくれる巻心が
地球を守る力になります！



島根県邑智郡、江の川流域で「森のしずく」保全活動を開始します。植林や間伐など適切な手入れを行うことで、空気や水をきれいにしたり、土砂災害を防ぐなど、森の本来の力を高める取り組みです。

仮設住宅用地の無償貸与



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

福島県いわき市 ニチバン工場用地(約5.7万㎡)

福島第一原発避難地域の

双葉町住民 84世帯(119名)の方々が入居中

(2017年10月27日現在)

ピーク時(2012年5月) 244世帯(431人)が入居

2018年3月までに恒久住宅が完成(予定)

今期(2018年3月期)業績予想

(単位:億円)

	2017年3月期		2018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	441.5	100%	470.0	100%	28.5	6.5%
営業利益	40.6	9.2%	43.0	9.1%	2.4	6.0%
経常利益	42.7	9.7%	44.0	9.4%	1.3	2.9%
当期純利益	31.1	7.0%	32.0	6.8%	0.9	3.0%
ROE	10.6%		9.9%			
年間配当金	18円		36円			
配当金総額	7.5		7.5			

(事業別売上高)

メディカル事業	178	40%	195	41%	17
テープ事業	234	53%	243	52%	9
海外事業	29	7%	32	7%	3

株式併合(2株につき1株)を反映
配当金総額は前期と同水準

前回(5月時点)予想時より
メディカル +10 テープ△4 海外△6

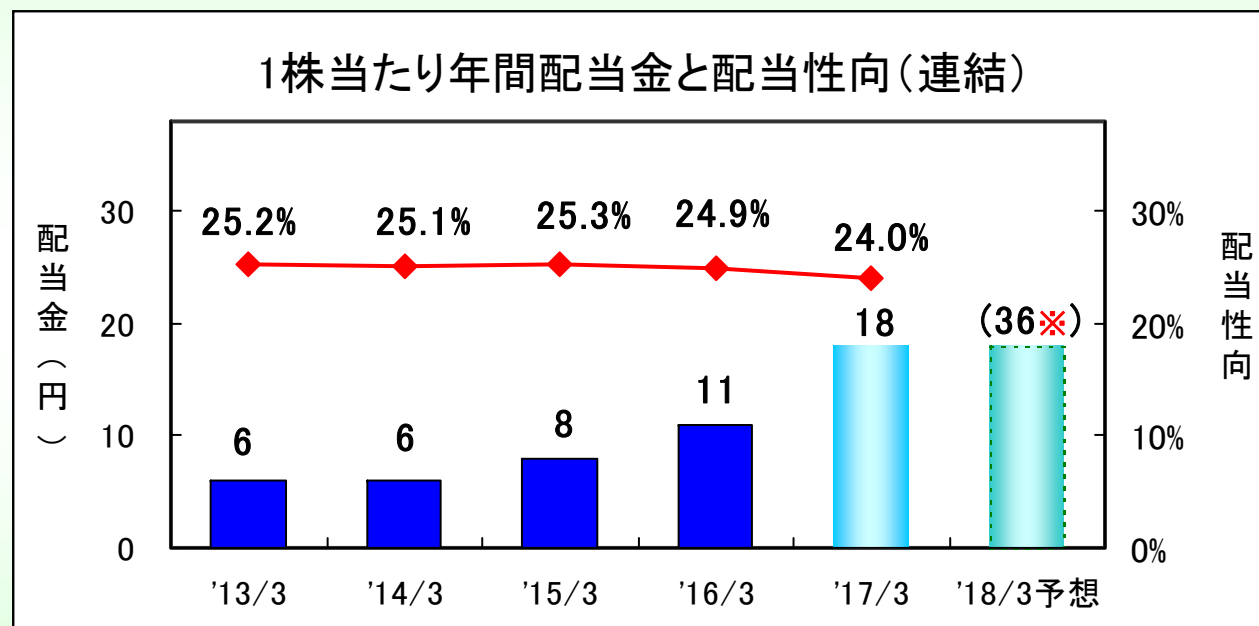
株主還元

1株当たり配当金

2017年3月期：18円

2018年3月期予想：36円※

※株式併合(2株につき1株)を反映
配当金総額は前期と同水準



●株主優待制度



贈呈内容の例

1単位(1,000株)以上を保有する株主様を対象に当社製品詰合せ(3,000円相当)を贈呈

今期 中間期末 2017年10月1日より単元株式数を1,000株から100株に変更
単元株式変更後の株主優待の対象条件と優待内容は現在検討中

目次

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2018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

【NB100】 Stage3 計画ビジョン

• 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。

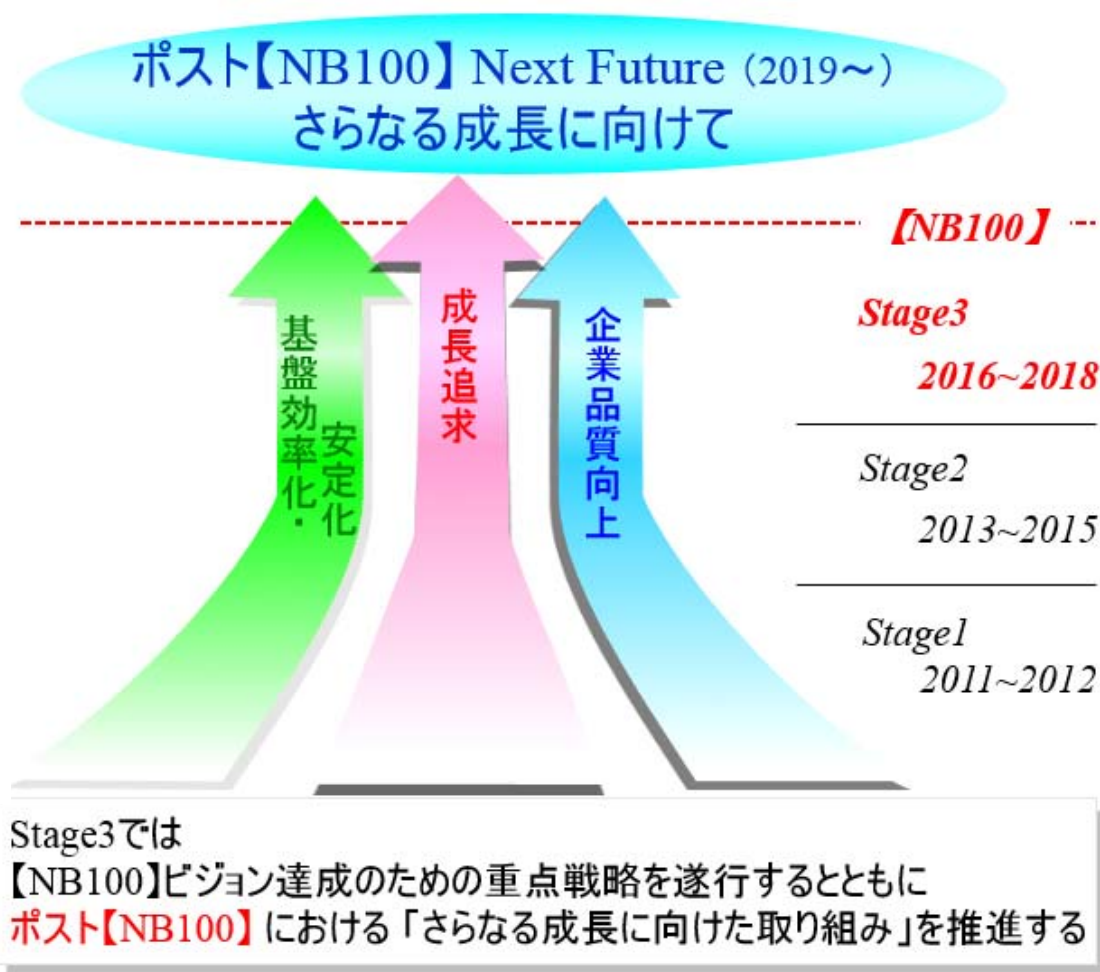
• Value

「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】Stage3進捗状況

Stage3最終 2018年度目標【創業100周年】

売上高 : 500億円

営業利益: 45億円以上

ROE : 10%

メディカル製品比率 : (前回)40%以上 ⇒ 43%以上

海外比率 : (従来)10% ⇒ 7%以上

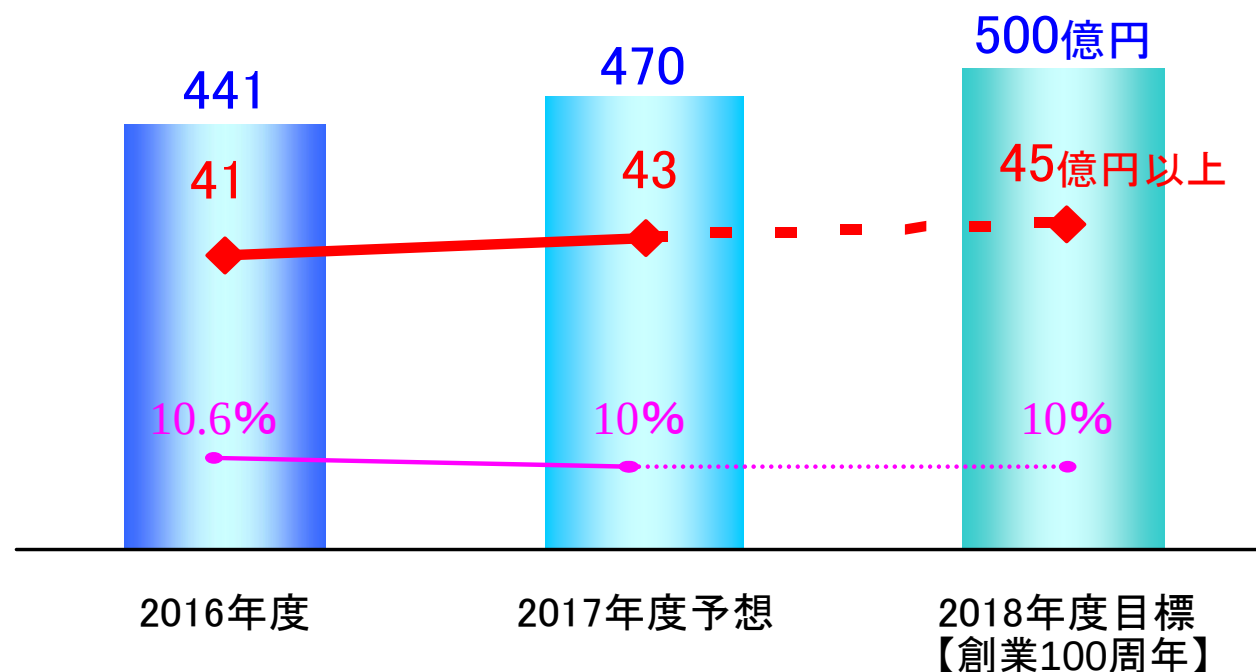
今回修正目標

売上高

営業利益

ROE

【NB100】Stage3





目次

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2018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

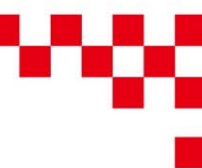
ニチバンについて

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 1,250名(連結)・774名(単体) ※2017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
 NICHIBAN (THAILAND) CO.,LTD
 株式会社飯洋化工
 UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD.
 大東化工株式会社





ニチバンについて

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
- 1944年 9月 “絆創膏製造業企業整備令”により 全国の絆創膏製造業者(25社)が統合され[日絆工業株式会社]と改称
- 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
- 2005年 7月 ISO9001ニチバングループ認証 取得
- 2007年 9月 ISO14001ニチバングループ認証 取得



■ 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、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

執行役員 CSR担当 経営企画本部長 片桐 真人

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