

2018年3月期 決算説明会

2018年5月29日

ニチバン株式会社

代表取締役社長 堀田 直人

絆を創って100年

100th
ANNIVERSARY



目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2019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 : 4.7% 20.9億円増収

営業利益: 8.9% 3.6億円増益

ROE : 9.8% 前期より0.8%ポイントダウン

メディカル +18.9億 テープ +0.4億 海外 +1.6億

当期純利益:横ばい / 純資産残高:増加

(単位:億円)

	2017年3月期		2018年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	441.5	100%	462.3	100%	20.9	4.7%
売上総利益	147.4	33.4%	155.6	33.6%	8.1	5.5%
販管費	106.8	24.2%	111.4	24.0%	4.5	4.2%
営業利益	40.6	9.2%	44.2	9.6%	3.6	8.9%
経常利益	42.7	9.7%	46.3	10.0%	3.5	8.2%
当期純利益	31.1	7.0%	31.3	6.8%	0.2	0.8%
ROE	10.6%		9.8%		△0.8%	

連結損益概要 (計画比)

売上高 : 計画比△7.7億円

メディカル +2.3億 テープ △8.8億 海外 △1.2億

営業利益 : ほぼ計画どおり

(単位: 億円)

	2018年3月期 (計画)		2018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	470.0	100%	462.3	100%	△7.7	△1.6%
営業利益	43.0	9.1%	44.2	9.6%	1.2	2.8%
経常利益	44.0	9.4%	46.3	10.0%	2.3	5.1%
当期純利益	32.0	6.8%	31.3	6.8%	△0.7	△2.1%
ROE	9.9%		9.8%		△0.1%	

連結損益概要（上半期・下半期）

売上高 : 増減率 上半期<下半期

（単位：億円）

営業利益 : 増減率 上半期>下半期

	上半期			下半期			通期		
	実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比	
		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率
売上高	224.4	9.3	4.3%	237.9	11.6	5.1%	462.3	20.9	4.7%
売上総利益	78.1	7.2	10.1%	77.5	0.9	1.2%	155.6	8.1	5.5%
販管費	55.1	2.6	4.9%	56.3	1.9	3.6%	111.4	4.5	4.2%
営業利益	23.0	4.6	25.1%	21.2	△1.0	△4.4%	44.2	3.6	8.9%
当期純利益	15.4	1.0	7.0%	15.9	△0.7	△4.5%	31.3	0.2	0.8%

（事業別売上高）

メディカル事業	96.6	8.3	9.4%	100.7	10.7	11.8%	197.3	18.9	10.6%
テープ事業	112.8	0.0	0.0%	121.4	0.4	0.3%	234.2	0.4	0.2%
海外事業	15.0	1.0	7.1%	15.8	0.6	3.9%	30.8	1.6	5.4%

連結損益概要 (四半期)

売上高 3Q大幅上昇 ⇒ 4Q失速

- ・医療事業 : 3Q大幅上昇 ⇒ 4Q反動 流通在庫の年末・年始調整影響あり
- ・テープ事業 : オフィスホーム主力製品(セロテープ® ナイスタック™) 工業品重点分野(食品包装 農業)伸びず
- ・海外事業 : ケアリーヴ™ マスキングテープ拡大 包装用テープ減少

営業利益 3Qまで前期比+25%ペース ⇒ 4Q大幅ダウン、前期比△50% (売上失速とコストアップ)

4Qコストアップ要因

- ・医療安城工場 : 本稼働開始に伴う減価償却費増 新生産ライン立上げ時の歩留ダウン
- ・埼玉工場 : テープ生産設備 稼働低調
- ・原材料価格 : 天然ゴム、石油関連価格アップ

(単位: 億円)

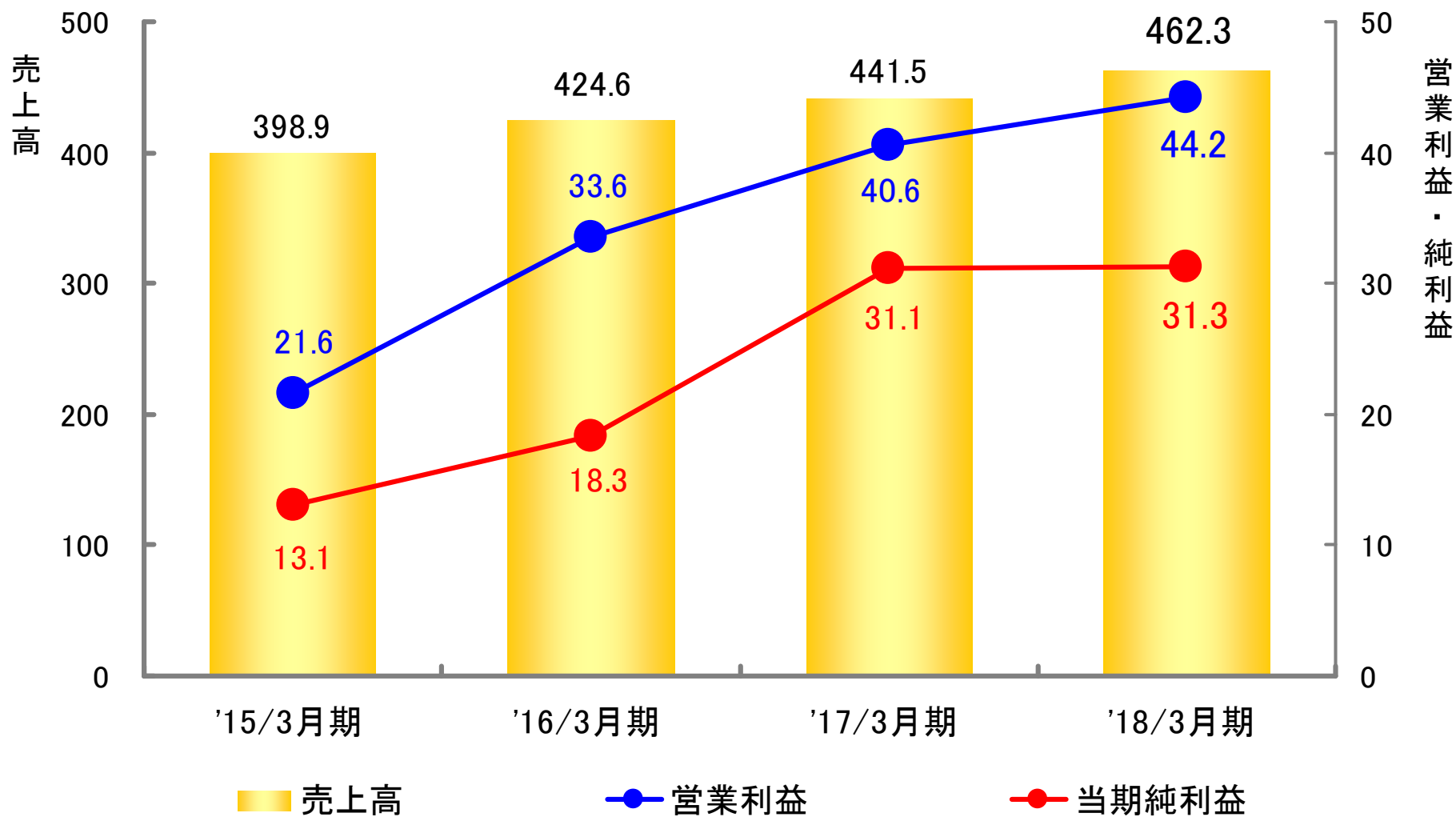
	1Q			2Q			3Q			4Q		
	実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比	
		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率
売上高	107.5	3.3	3.2%	116.9	6.0	5.4%	126.2	11.6	10.1%	111.7	0.0	0.0%
売上総利益	37.6	3.7	11.0%	40.5	3.5	9.3%	43.5	4.3	10.9%	34.0	△3.4	△9.0%
販管費	25.5	1.4	5.7%	29.6	1.2	4.3%	26.7	0.8	2.9%	29.6	1.2	4.1%
営業利益	12.1	2.4	24.1%	10.9	2.2	26.2%	16.8	3.5	26.7%	4.4	△4.5	△50.2%
当期純利益	8.2	0.2	3.1%	7.2	0.8	11.8%	11.7	0.8	7.6%	4.2	△1.6	△27.1%

(事業別売上高)

医療事業	46.1	3.0	6.9%	50.5	5.3	11.7%	56.1	8.9	18.9%	44.7	1.7	4.1%
テープ事業	54.6	0.6	1.1%	58.2	△0.6	△1.0%	62.0	1.6	2.7%	59.4	△1.3	△2.1%
海外事業	6.8	△0.3	△4.1%	8.2	1.3	18.5%	8.1	1.0	14.7%	7.7	△0.4	△5.5%

連結損益推移

(単位:億円)

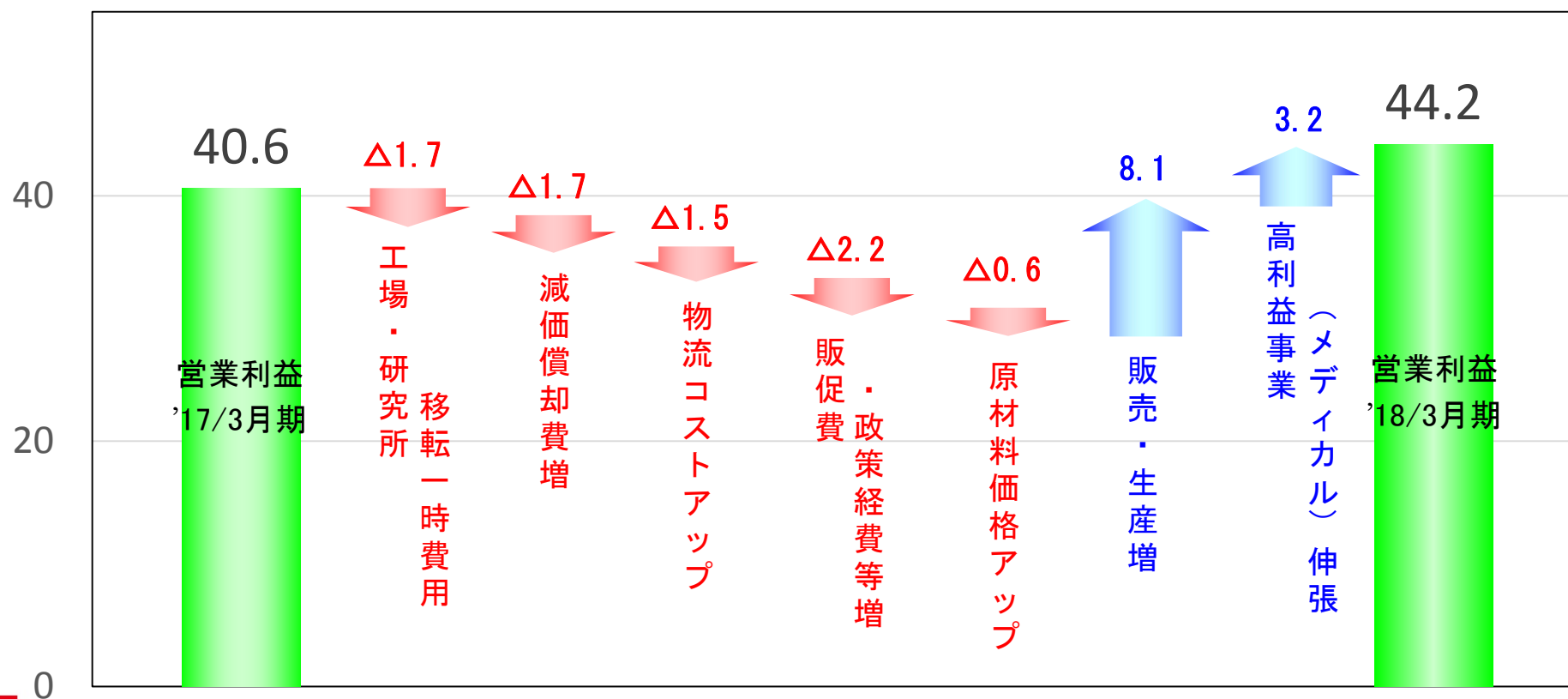


営業利益増減要因分析

増益 3.6 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
- マイナス要因 : 工場・研究所移転一時費用 減価償却費増 物流・販売経費等増

(単位:億円)



バランスシートの状況

現預金減少 : 先端技術棟完成 設備資金決済
 固定資産増加 : 先端技術棟建設・中央研究所の解体 により 39億円の増加 (2018年度計上分)
 たな卸資産増加 : メディカル事業生産移管品の積み増し残(テーピングテープ) テープ製品在庫増

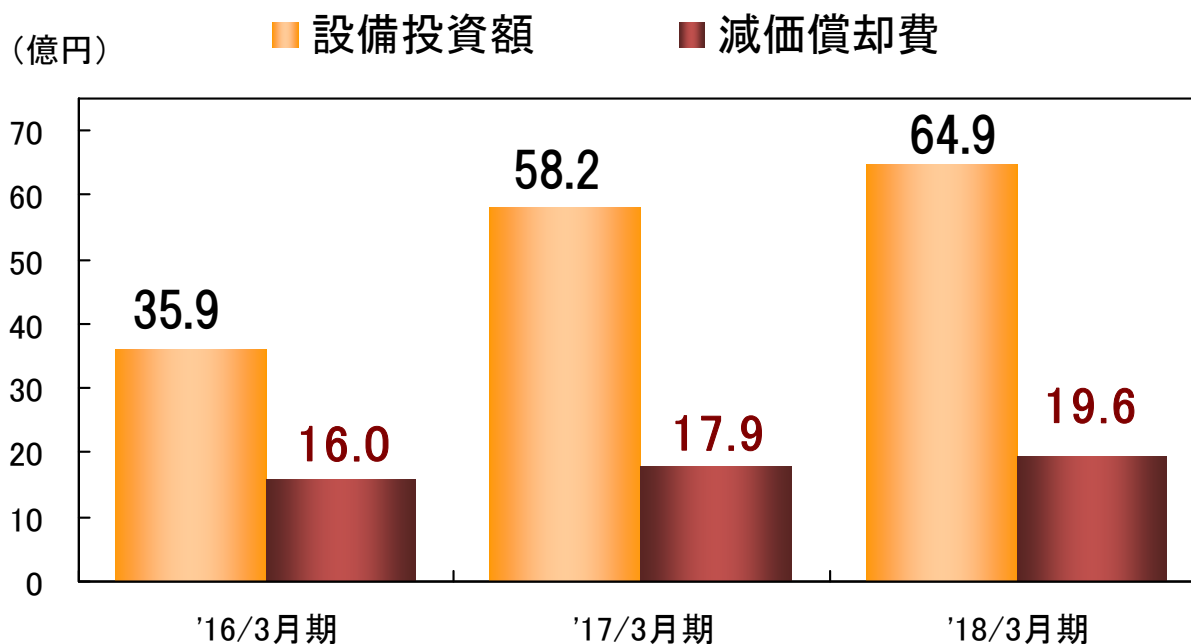
	2017年3月期末 (2017年3月31日)		2018年3月期末 (2018年3月31日)		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	328.3	58.5%	332.9	54.8%	4.6
現預金・有価証券	111.2	19.8%	83.7	13.8%	△27.5
受取手形・売掛金	140.1	25.0%	153.9	25.3%	13.8
棚卸資産	66.4	11.8%	78.3	12.9%	11.9
その他	10.6	1.9%	17.0	2.8%	6.4
固定資産	232.9	41.5%	274.8	45.2%	41.9
資産合計	561.2	100%	607.7	100%	46.5
流動負債	167.7	29.9%	188.4	31.0%	20.7
固定負債	85.8	15.3%	86.1	14.2%	0.3
負債合計	253.5	45.2%	274.5	45.2%	21.0
純資産合計	307.7	54.8%	333.2	54.8%	25.5
負債・純資産合計	561.2	100%	607.7	100%	46.5

(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・新規生産設備 設置)
減価償却費 : 増加 (設備投資増)

当期の主要投資内容



● 先端技術棟

建屋・生産設備合わせて80億円

- ・ 建屋
- ・ 医薬品製造設備
塗工機、包装機、検査機器

● ニチバンメディカル

- ・ 新建屋、附帯工事

● テープ安城工場

- ・ 溶剤不使用粘着テープ
試作設備

キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

	2017/3月期	2018/3月期	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	39.0	32.3	△6.7
投資活動によるC/F	△53.5	△50.4	3.1
フリーC/F	△14.5	△18.1	△3.6
財務活動によるC/F	△6.4	△9.3	△2.9

● 営業C/F

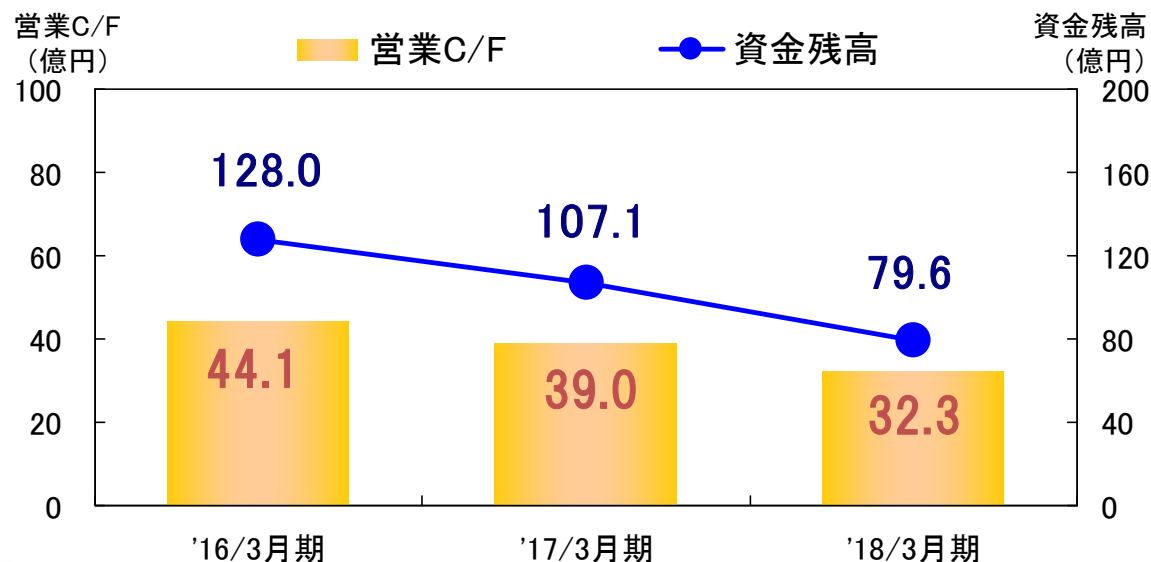
- ・売上債権増
- ・たな卸資産増
メディカル移管製品積み増し残
(テーピングテープ)
- テープ製品在庫増

● 投資C/F

- ・先端技術棟建設
- ・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 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2019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業務提携 一部医薬品のネット販売による競争激化
- ・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

- ・企業業績の回復継続
- ・先進国の自律的な景気拡大 新興国の堅調な景気回復
- ・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 [売上実績]

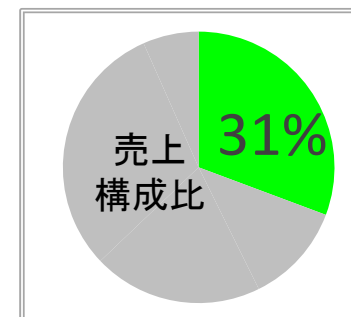
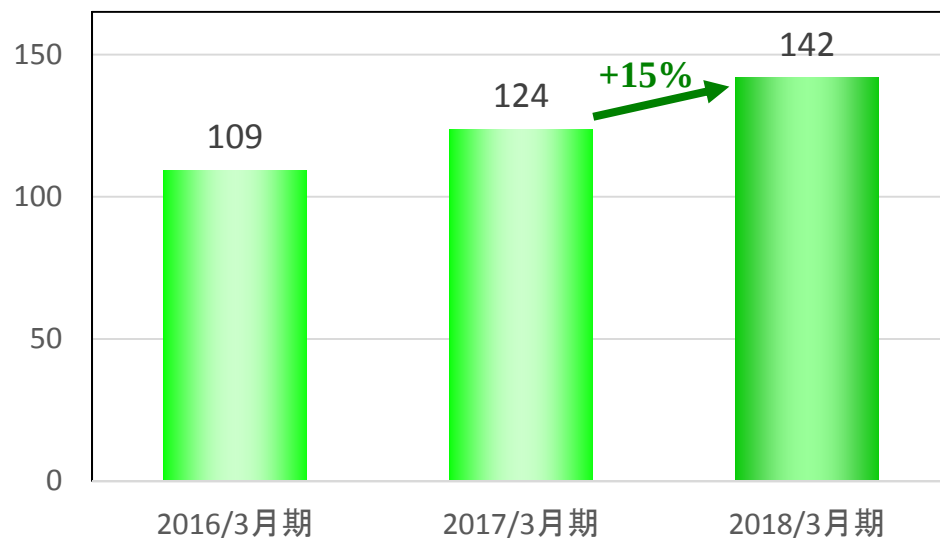
(単位: 億円)

		2017年3月期		2018年3月期		前期比
		金額	構成比	金額	構成比	
ヘルスケア	ヘルスケア	124	28%	142	31%	15%
	医療材	54	12%	55	12%	2%
	メディカル事業	178	40%	197	43%	11%
テープ事業	オフィスホーム	94	21%	93	20%	△0%
	工業品	140	32%	141	30%	0%
	テープ事業	234	53%	234	51%	0%
海外事業		29	7%	31	7%	5%
合計		441	100%	462	100%	5%

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



- 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



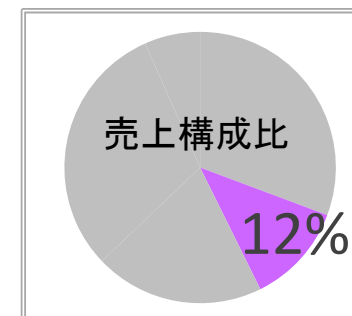
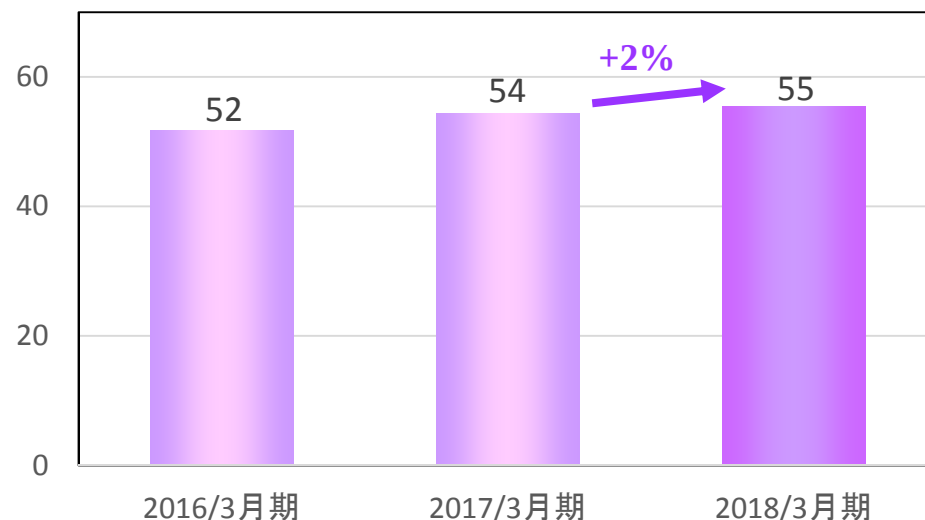
● 主要製品の状況

ケアリーヴ™シリーズ	前期比 +12%	高機能タイプ 治すカ™シリーズ(クラスⅡ) 一般タイプとも好調
ロイヒシリーズ	前期比 +26%	温感タイプ・冷感タイプとも好調

- ケアリーヴ™発売20周年プロモーション実施
一般タイプ、治すカ™防水とも好調 全体底上げ
- ロイヒつば膏™ はインバウンド需要もあり
安定拡大
新工場・生産ライン本稼動(1月)
今後「国内認知度アップ」「インバウンド」施策を計画
- テレビCMと連動した店頭販促を推進
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]

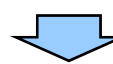
(単位: 億円) 医療材フィールド 売上高



- 医療費抑制の流れによる医療材料調達コストの削減
- 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

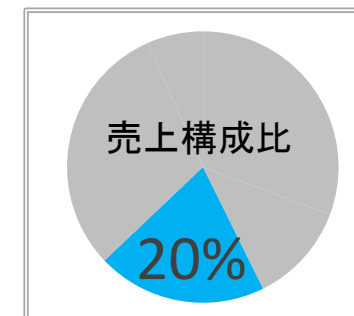
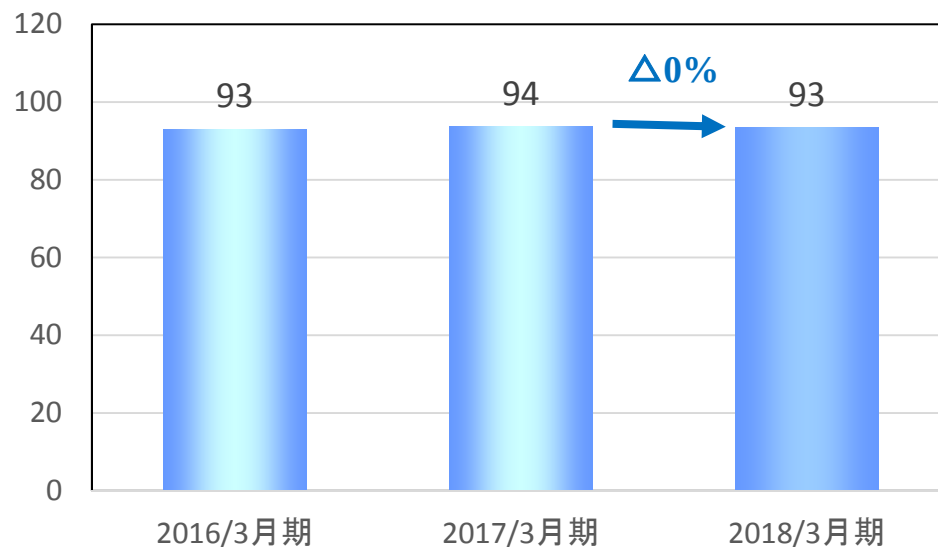
絆創膏	前期比 +0%	低刺激品「スキナゲート™」好調も汎用タイプが病院のコスト削減影響を受ける
止血バン	前期比 +0%	採血後の感染予防・安全意識に訴求も廉価競合品の攻勢によりシェア維持に留まる
ドレッシング	前期比 +4%	高透湿性ドレッシング「カテリープラス™」の採用拡大
医療用貼付剤 (受託生産品)	前期比 △9%	前期実施の品目集約(不採算品の廃止)に伴う売上減少をカバーできず

- 
- 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]

(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

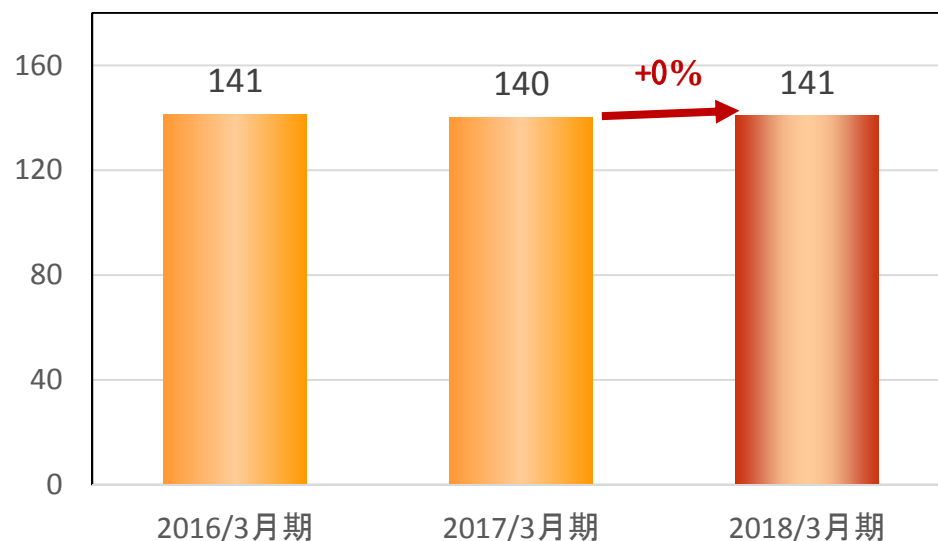
セロテープ®	前期比 +1%	オフィス・学童需要の伸び悩み継続 ブランディング 環境訴求効果は途上
ナイスタック™群	前期比 △5%	オフィス需要伸びず 前期リニューアルで増加した主力品減少

- 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]

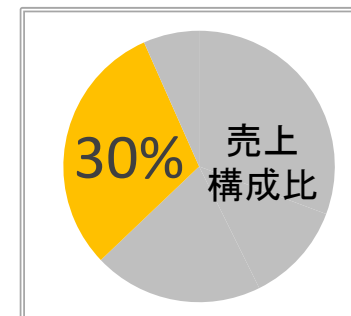
(単位:億円)

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 △2%	業務用セロハン・梱包テープとも低調 競合廉価品に苦戦
マスキングテープ	前期比 +0%	新車用・補修用ともに堅調も 第4四半期に失速
野菜結束テープ	前期比 △2%	天候不順による野菜流通量減少の影響 を受け苦戦



- 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



- 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

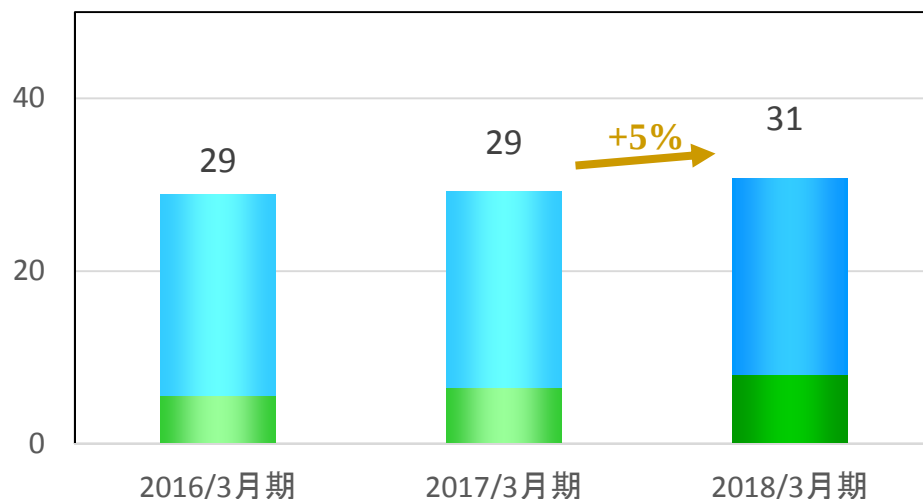
事業フィールドレビュー [海外]

海外フィールド売上高

(単位:億円)

■ テープ製品

■ メディカル製品

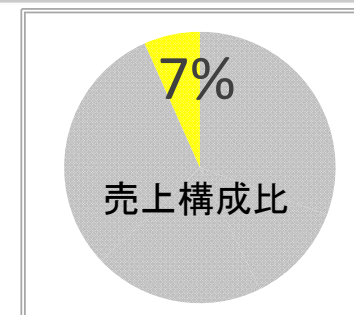


● 主要エリアの状況

アジア	前期比 +3%	包装用テープ減 ケアリーヴ™・止血製品増
欧州	前期比 +15%	メディカル製品・ 和紙マスキングテープ増

● 重点製品の状況

ケアリーヴ™	アジア中心に拡大	前期比+33%
和紙マスキング	欧州・中国で拡大	前期比+60%
Panfix™ セルローステープ※	アジア向け大幅減	前期比△8%



- 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

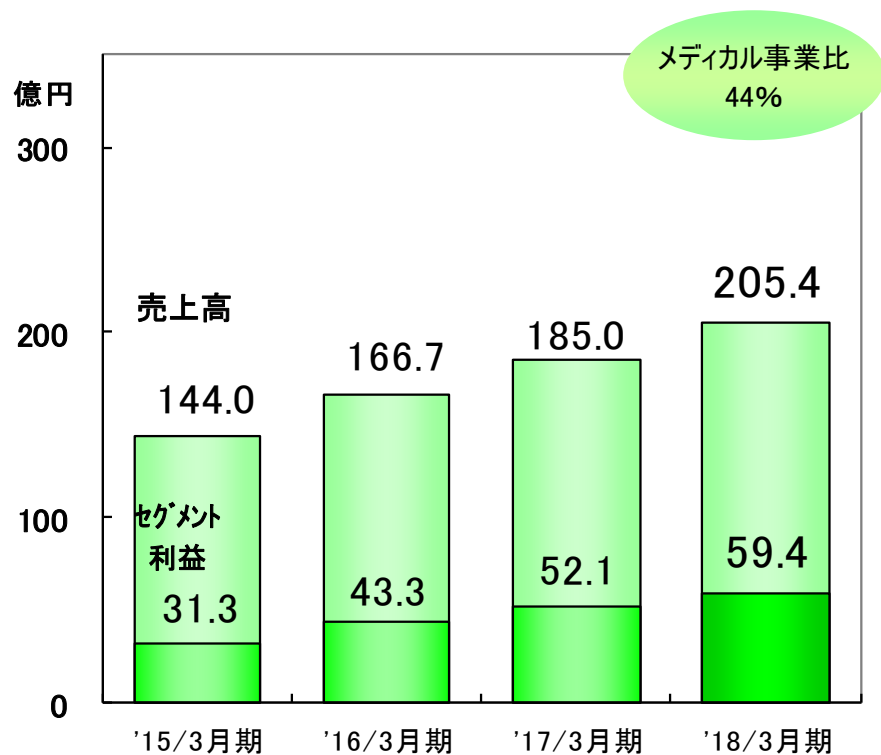


- 重点製品の和紙マスキングテープは売上増加もPanfix™セルローステープ※が減少
- メディカル製品はケアリーヴ™・止血製品ともに拡大
- 新規開拓に向けて現地密着営業・販売ルート拡大を推進
- 事業拡大施策のスピードアップが大きな課題

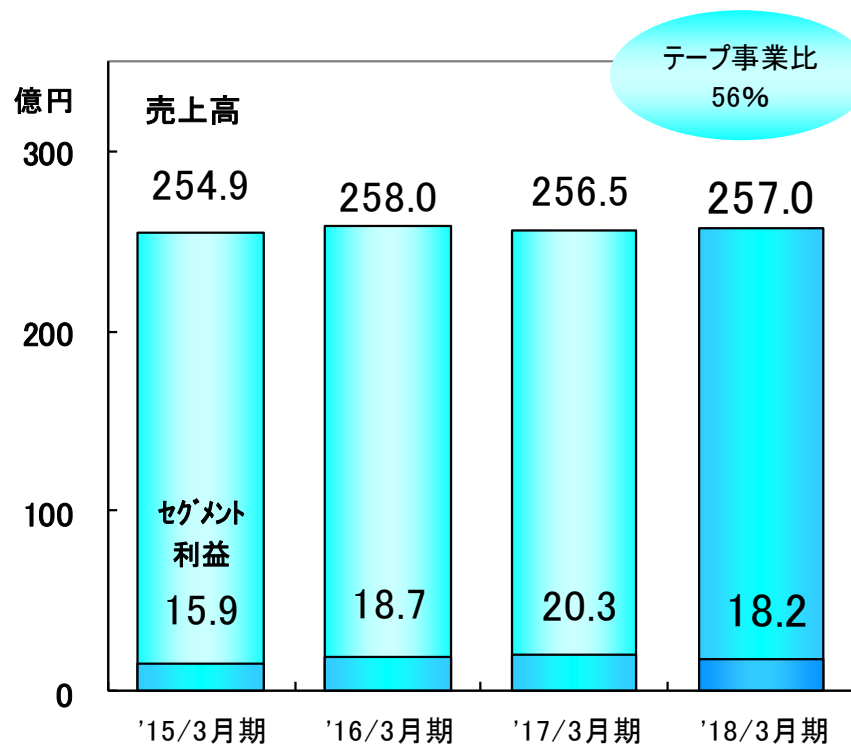
※海外向けセロハンテープ

参考：セグメント情報

●メディカル（海外売上を含む）



●テープ（海外売上を含む）



- ・メディカル（海外含む）：増収・増益基調を継続、新工場稼働影響による減価償却増あり(4Q)
- ・テープ（海外含む）：売上高横ばい、高利益のオフィスホーム主力品（セロテープ® ナイスタック™）減原材料価格アップ(4Qより拡大)

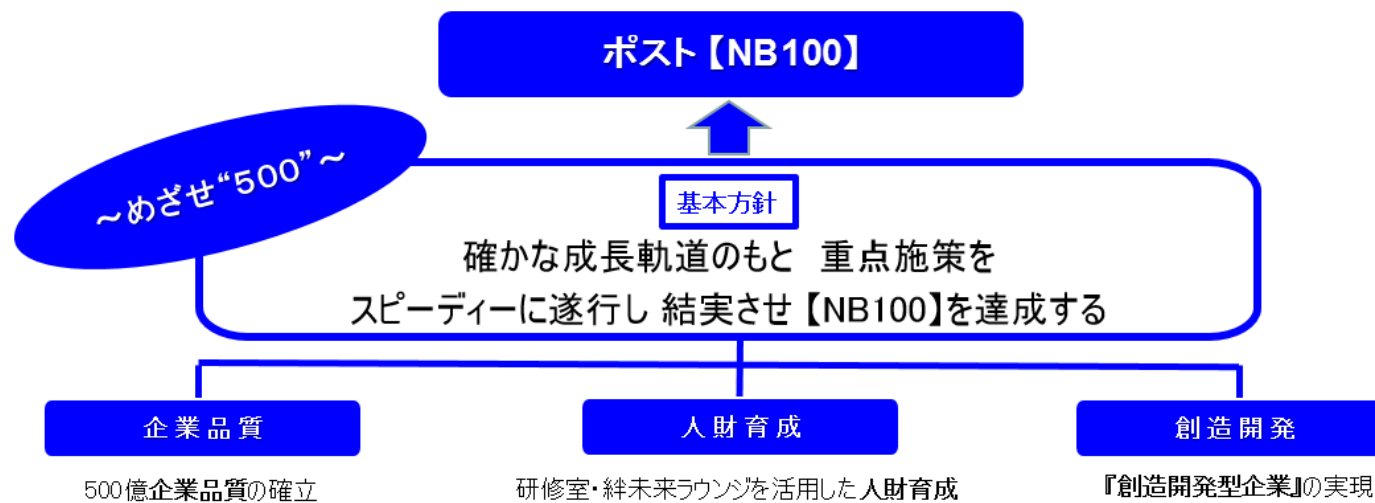


目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2019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



2019年3月期(2018年度) 重点施策



◆メディカル事業／テープ事業 事業拡大への取組み推進

顧客を機軸とした新製品開発と市場開拓の推進

ブランド力向上への取組み

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

※海外向けセロハンテープ

海外新規市場の開拓(ケアリーヴ™・和紙マスキングテープ・Panfix™ セルローステープ※)

2019年3月期 業績予想

(単位: 億円)

	2018年3月期		2019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	462.3	100%	500.0	100%	37.7	8.1%
営業利益	44.2	9.6%	47.0	9.4%	2.8	6.4%
経常利益	46.3	10.0%	48.4	9.7%	2.1	4.6%
当期純利益	31.3	6.8%	32.5	6.5%	1.2	3.8%
ROE	9.8%		9.5%			
年間配当金	40円		38円			
配当金総額	8.3		7.9			

普通配当 38円 + 創業100周年記念配当 2円

普通配当 38円

(事業別売上高)

メディカル事業	197.4	43%	216.0	43%	18.6	9.4%
テープ事業	234.1	50%	248.0	50%	13.9	5.9%
海外事業	30.8	7%	36.0	7%	5.2	17.0%

2019年3月期 業績予想（上半期・下半期）

上半期：原価（減価償却費・原材料価格）アップ 販売管理費（物流費など）増
 ※前期は工場移転前の在庫積増し増産効果あり

下半期：増収・増産効果 新設備の生産性向上により固定費・販売管理費増をカバー
 ※前期は新工場稼働時の生産性ダウン・テープ生産設備稼働低調による影響あり

（単位：億円）

	上半期			下半期			通期		
	金額	前期比		金額	前期比		金額	前期比	
		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率
売上高	240.0	15.6	7.0%	260.0	22.1	9.3%	500.0	37.7	8.1%
営業利益	19.5	△3.5	△15.0%	27.5	6.3	29.5%	47.0	2.8	6.4%
経常利益	20.5	△3.5	△14.6%	27.9	5.6	25.3%	48.4	2.1	4.6%
当期純利益	12.5	△2.9	△18.6%	20.0	4.0	25.3%	32.5	1.2	3.8%

新製品開発と市場開拓の推進

CARELEAVES ケアリーヴ
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

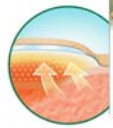
透明フィルムだから
目立たない



ケアリーヴ 治す力

モイストヒーリング（保湿療法）
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




■モイストヒーリング（保湿療法）で、キズを早くきれいに治す。

キズは、キズぐちから出る透明な液体＝「体液（浸出液）」の働きによって治っていきます。「治す力」シリーズはハイドロコロイドという特殊素材を使った「モイストパッド」でキズぐちをピタッと密着し、キズぐちから出る体液を吸収、保持。キズを治すのに適した湿った環境をつくり、皮ふがきれいに再生するのを促します。



Ascablic
ニチバンの術後ケア

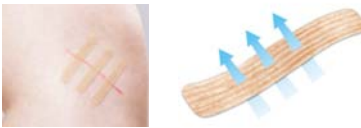
手術後の傷あとケアテープ
Ato fine
アトファイン

横向きに貼る時



4~10 cmの傷あとに **M** サイズ

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



せこたんTM

土木分野への
粘着技術・製品展開



従前までの施工



せこたんTM使用例



ディアキチ
ワザアリ
テープカッター

片手で簡単に切れる！
安全に配慮したカッター刃使用

強力マグネットで
冷蔵庫にピタッ！！



ミルキーカラーが仲間入り♪

軽い
切れ味

書いた文字が
読みやすくなった



ブランド力向上への取組み

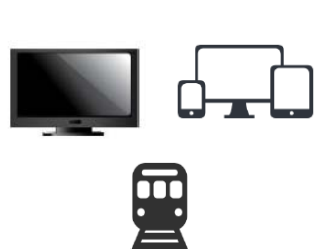
ケアリーヴTM 治す力TM プロモーション

メディアミックス施策
(認知獲得、理解促進)

×
連動

サンプリング
(試用機会の創出)

- ・テレビCM
- ・Web
- ・誌面
- ・OOHメディア (交通広告等)



メディアタイアップ

ケアリーヴ
治す力

×

Hanako
ママ



いよいよアウトドアのベストシーズン到来！お出かけには『ケアリーヴ治す力』を忘れずに。

スポーツパートナーシップ

長谷部誠選手「WグリップTM」アンバサダー



FCバルセロナ パートナーシップ
販促施策



ブランド力向上への取組み

セロテープ® 70周年企画

プロモーション

- ・公式Web 70周年記念サイト
- ・学習まんが制作
- ・広告
- ・CSR活動との連動
(巻心エコプロジェクト)

ユーザー
訴求

メッセージ

天然素材（環境）

70年の歴史・感謝

ブランド価値向上

店頭
活性化

販促

- ・店頭施策、流通施策
- ・Webキャンペーン

体験イベント

- ・文具展示会
- ・環境関連展示会
- ・セロテープアート®展示会

新製品

- ・新製品企画
- ・既存製品リニューアル



テープ安城工場
ラック倉庫サイン

無くしてわかるありがたさ 親と健康と **セロテープ®**

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



ロイヒつぼ膏™



ロイヒつぼ膏™ 大判サイズ



ロイヒつぼ膏™クール

訪日観光客の増加にともない
「インバウンド需要」拡大継続

2018年度売上実績
前期比 126%
(ロイヒつぼ膏™シリーズ 全体)

国内消費、インバウンド消費とも
積極プロモーション施策を計画中

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

前期比 126%
(ロイヒつぼ膏™クールのみ)

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™セルローステープ※の展開

重点製品を
アジア・欧州に展開



※海外向けセロハンテープ

国際展示会にて
重点製品を紹介



ドイツ・MEDICA



ドイツ・PAPER WORLD



タイ・Medical Fair Thailand

NICHIBAN (THAILAND)

タイ・バンコク市に販売会社設立
アジア各国への現地密着
営業体制を確立
(2017年7月より)

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

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



日本スポーツ協会(旧: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



障がい者支援 (2018年4月1日より)

障がい者支援団体への協賛について
～「パラリンアート」、「ブラインドサッカー」をサポート～



一般社団法人 障がい者自立推進機構とシルバーパートナー
契約を4月1日に締結。
同機構が推進する「パラリンアート」の活動をサポートします。



NPO法人日本ブラインドサッカー協会とサプライサービス
パートナー契約を4月1日に締結。
大会会場運営で使用するテープ製品類の提供を通じて、
ブラインドサッカーの活動をサポートします。

東日本大震災への復興支援活動

仮設住宅用地の無償貸与
恒久住宅完成に伴い、2018年4月25日現在で17世帯
(22名) まで減少

株主還元

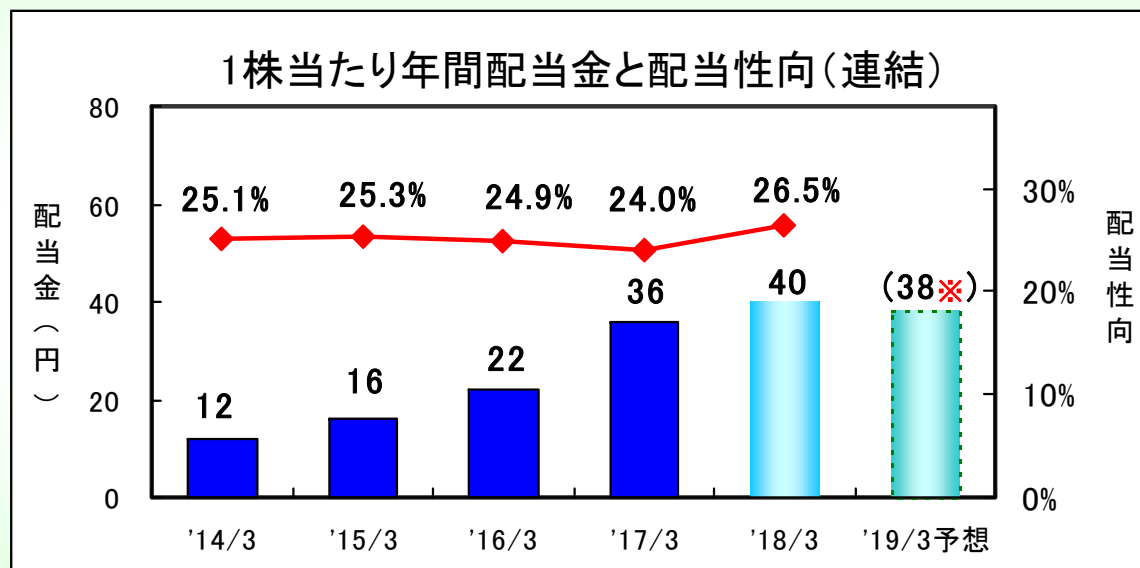
1株当たり配当金

2018年3月期：40円

2019年3月期予想：38円

普通配当 38円、創業100周年記念配当 2円

普通配当 38円



注)17/3期以前の配当金は、2017年10月31日に実施した株式併合の影響を調整した金額を記載しております。

●株主優待制度



贈呈内容の例

1単元(100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



目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2019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。

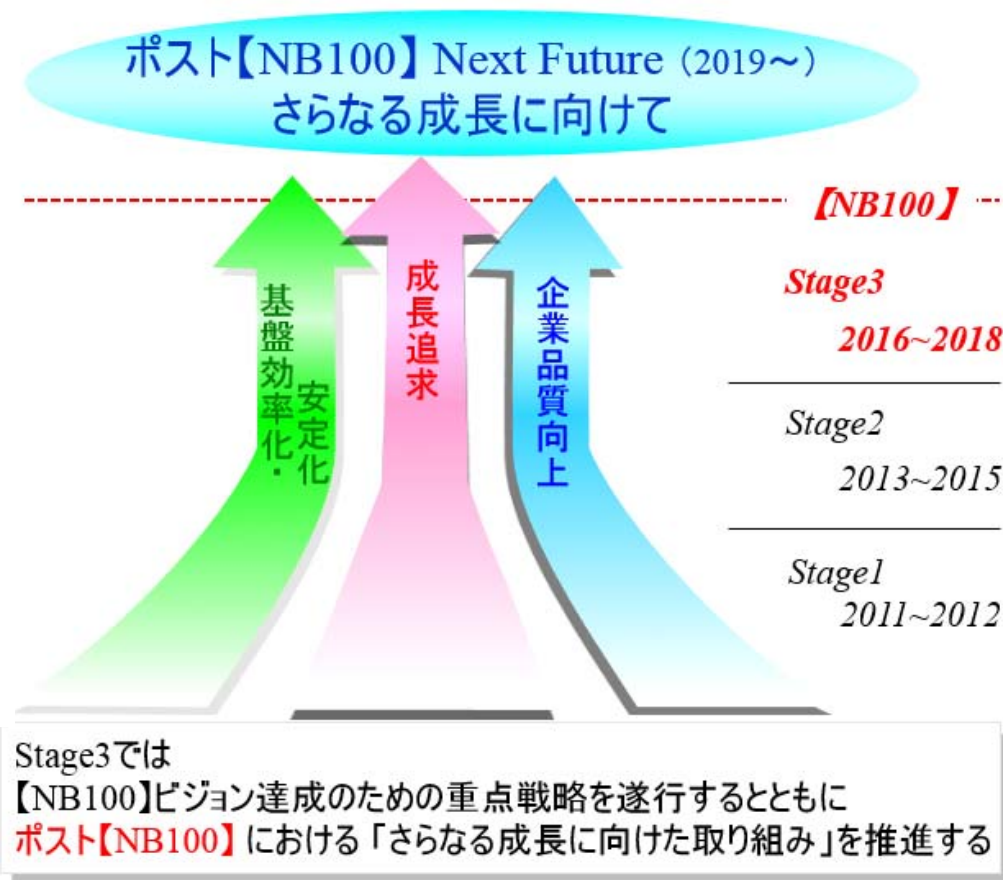
• Value

「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】

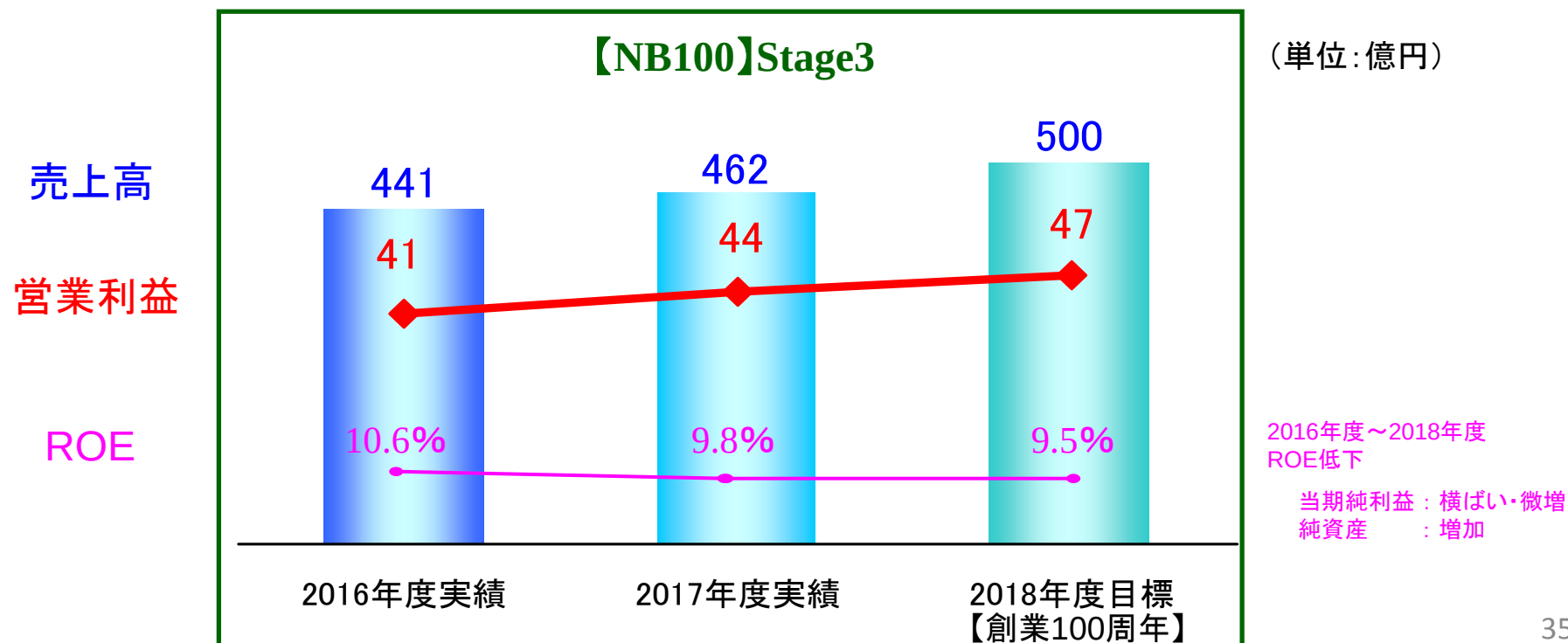
売上高 : 500億円

営業利益 : (前回) 45億円以上⇒ 47億円

ROE : (前回) 10% ⇒ 9.5%

メディカル製品比率 : 43%以上

海外比率 : 7%以上





目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 今期(2019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・テープ安城工場・メディカル安城工場
- 従業員数 1,241名(連結)・753名(単体) ※2018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
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

絆を創って100年

