

2019年3月期第2四半期 決算説明会

2018年11月28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





目次

1. 2019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(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

損益概要 (前期比)

売上高 : 3.9% 8.8億円増収

営業利益: △24.0% 5.5億円減益

ROE : 3.5% 前期より1.4%ポイントダウン

メディカル +6.4億 テープ +1.2億 海外 +1.1億

当期純利益: 減少 / 純資産残高: 増加

(単位: 億円)

	2018年3月期2Q(累計)		2019年3月期2Q(累計)		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	224.4	100%	233.2	100%	8.8	3.9%
売上総利益	78.1	34.8%	75.8	32.5%	△2.3	△2.9%
販管費	55.1	24.6%	58.3	25.0%	3.2	5.8%
営業利益	23.0	10.2%	17.5	7.5%	△5.5	△24.0%
経常利益	24.0	10.7%	18.4	7.9%	△5.6	△23.3%
当期純利益	15.4	6.8%	11.8	5.1%	△3.6	△23.3%
ROE	4.9%		3.5%		△1.4%	

損益概要 (計画比)

売上高 : 計画比△6.8億円

営業利益 : 計画比△2.0億円

- 7-9月 自然災害・天候不順影響による「高収益製品」売上鈍化が響く
- 原材料価格・減価償却費アップは概ね想定内

(単位: 億円)

	2019年3月期2Q(累計) 計画		2019年3月期2Q(累計) 実績		差異	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	差異率
売上高	240.0	100%	233.2	100%	△6.8	△2.8%
営業利益	19.5	8.1%	17.5	7.5%	△2.0	△10.5%
経常利益	20.5	8.5%	18.4	7.9%	△2.1	△10.1%
当期純利益	12.5	5.2%	11.8	5.1%	△0.7	△5.7%
ROE	3.7%		3.5%		△0.2%	

損益概要

(四半期)

売上高 増収維持も2Qペースダウン

- ・ メディカル事業 : 1Q好調 ⇒ 2Q自然災害・天候不順影響による鈍化
- ・ テープ事業 : 1-2Q 主力製品(セロテープ®) 70周年拡大施策効果遅れ、その他主力製品・新規市場開拓製品の伸びも限定的
- ・ 海外事業 : ケアリーヴ™ 拡大 マスキングテープ・包装用テープ減少

営業利益 原価アップ・販管費増に加え 高収益製品・主力製品伸び鈍化

(当初想定内)

原材料価格アップによる原価増
先端技術棟(新工場棟)稼動による減価償却費増
配送単価アップによる物流費増
プロモーション積極化による販売促進費増

(当初想定外)

2Q 自然災害・天候不順影響による「高収益製品」鈍化(メディカル)
1-2Q 主力製品・新規市場開拓製品の拡大遅れ(テープ)

	1Q(期間)			2Q(期間)			2Q(累計)		
	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	113.3	5.8	5.4%	119.9	3.0	2.6%	233.2	8.8	3.9%
売上総利益	37.2	△0.4	△1.2%	38.6	△1.9	△4.6%	75.8	△2.3	△2.9%
販管費	27.9	2.4	9.4%	30.4	0.8	2.7%	58.3	3.2	5.8%
営業利益	9.3	△2.8	△23.4%	8.2	△2.7	△24.5%	17.5	△5.5	△24.0%
当期純利益	6.2	△2.1	△25.0%	5.6	△1.5	△21.3%	11.8	△3.6	△23.3%

(単位: 億円)

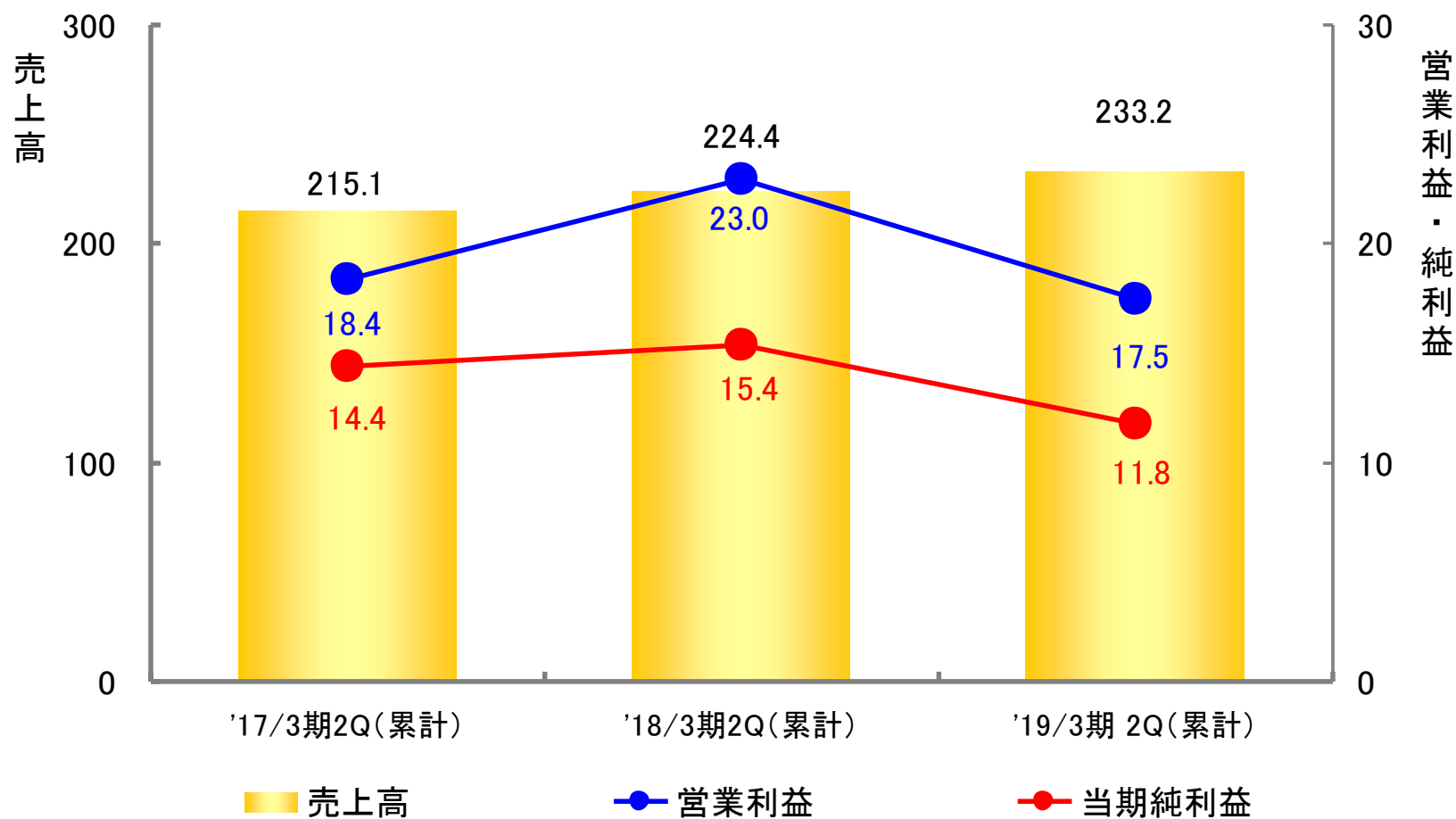
(事業別売上高)

メディカル事業	51.0	5.0	10.8%	52.0	1.5	2.9%	103.0	6.4	6.7%
テープ事業	54.8	0.2	0.4%	59.2	1.0	1.7%	114.0	1.2	1.1%
海外事業	7.4	0.6	9.0%	8.8	0.5	6.4%	16.2	1.1	7.6%



損益推移

(単位: 億円)

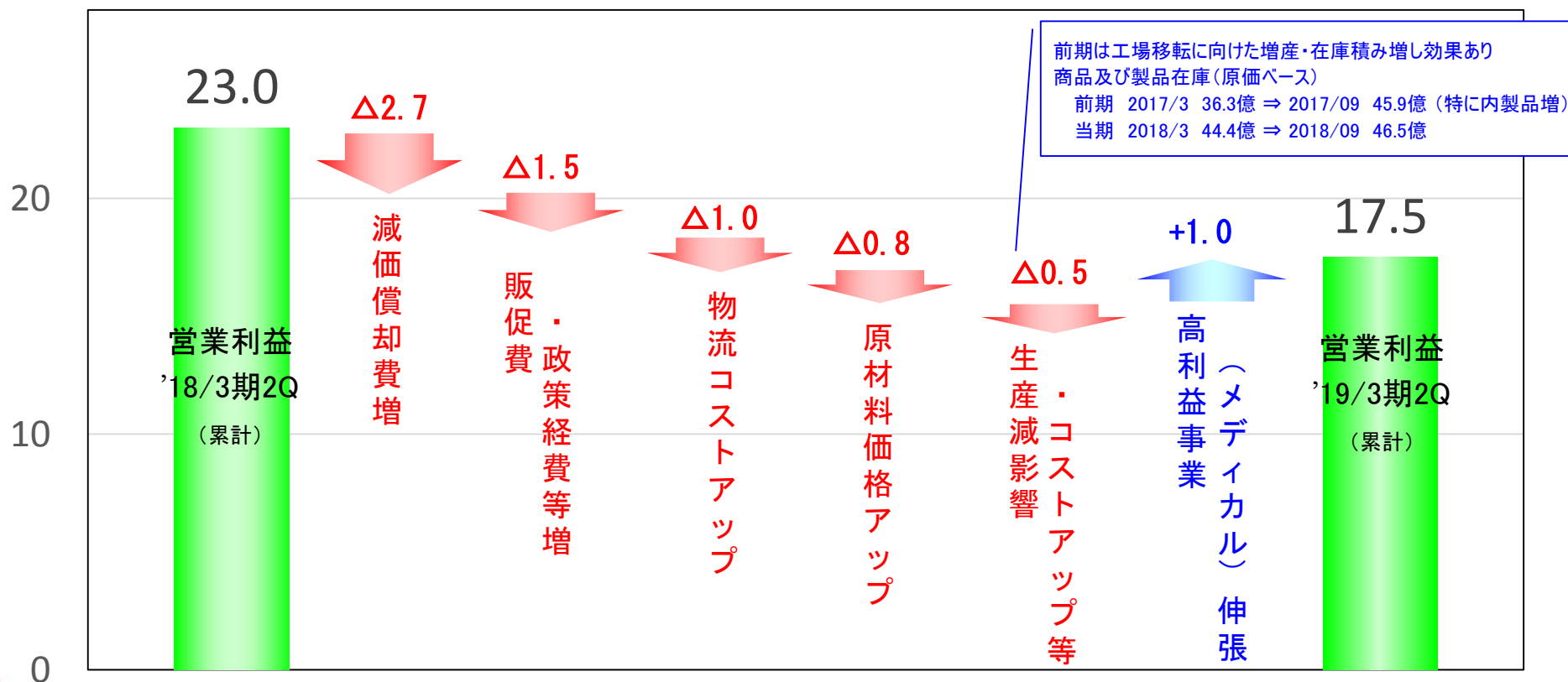


営業利益増減要因分析

減益 5.5 億円

- プラス要因 : 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 : 減価償却費増 物流・販売経費増 原材料価格アップ等

(単位:億円)



バランスシートの状況

流動負債：先端技術棟(新工場棟)建設関連として 短期借入10億増・営業外電子記録債務 27億減
1年内返済予定長期借入金 20億増

固定負債：長期借入金 20億を「1年内返済予定の長期借入金」(流動負債)に振替

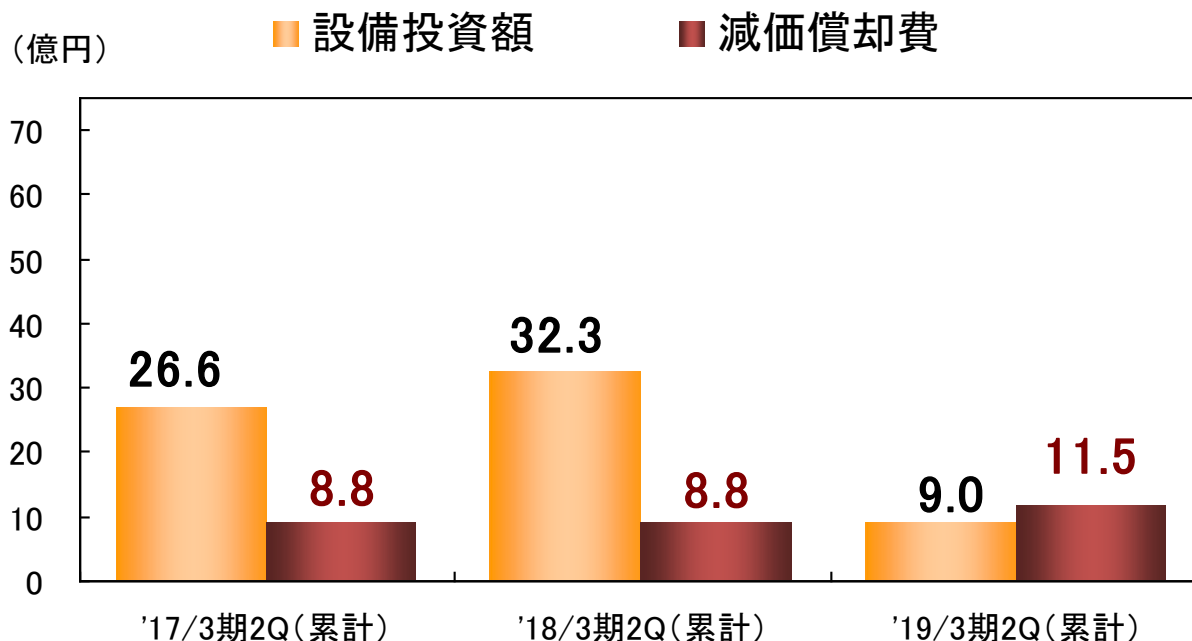
(単位:億円)

	2018年3月期末 (2018年3月31日)		2019年3月期2Q末 (2018年9月30日)		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	325.6	53.6%	316.8	53.3%	△8.8
現預金・有価証券	83.7	13.8%	81.4	13.7%	△2.3
受取手形・売掛金・電子記録債権	153.9	25.3%	151.0	25.4%	△2.9
棚卸資産	78.3	12.9%	81.2	13.7%	2.9
その他	9.7	1.6%	3.2	0.5%	△6.6
固定資産	282.0	46.4%	277.9	46.7%	△4.1
資産合計	607.6	100%	594.7	100%	△12.8
流動負債	188.3	31.0%	189.8	31.9%	1.5
固定負債	86.1	14.2%	68.3	11.5%	△17.8
負債合計	274.4	45.2%	258.1	43.4%	△16.3
純資産合計	333.2	54.8%	336.5	56.6%	3.3
負債・純資産合計	607.6	100%	594.7	100%	△12.9

設備投資・減価償却費

設備投資 : 大幅減 (前期で先端技術棟・新規生産設備 設置完了)
減価償却費 : 増加 (先端技術棟の償却開始)

当期の主要投資内容



- 先端技術棟
 - ・ 医薬品製造設備 附帯工事
- テープ安城工場
 - ・ 粘着剤塗工機整備
 - ・ 検査機器増強
- 埼玉工場
 - ・ 粘着剤塗工機安全対策
 - ・ 生産品搬送装置改修
- ニチバンメディカル
 - ・ 粘着剤塗工機 附帯工事
 - ・ 裁断包装機整備

キャッシュフローの状況

(単位: 億円)

	2018/3期2Q(累計)	2019/3期2Q(累計)	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	14.2	33.2	19.0
投資活動によるC/F	△7.9	△36.3	△28.4
フリーC/F	6.3	△3.1	△9.4
財務活動によるC/F	△8.4	0.9	9.3

● 営業C/F

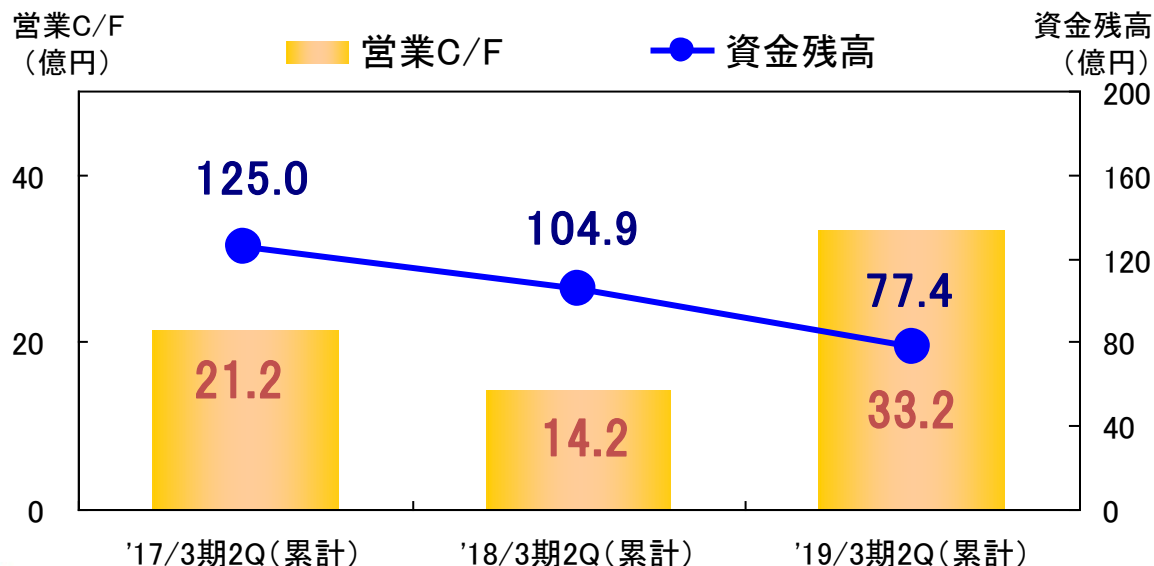
- ・売上資産減
- ・たな卸資産減
工場移転前の在庫積み増し解消
テープ製品在庫増

● 投資C/F

- ・先端技術棟、医薬品製造設備
決済

● 財務C/F

- ・短期借入金増





目次

1. 2019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(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

- ・自然災害による外国人観光客数の停滞によりインバウンド需要が減速
- ・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

- ・原油 ナフサ価格上昇にともなう石化原料高騰 原価アップ
- ・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]

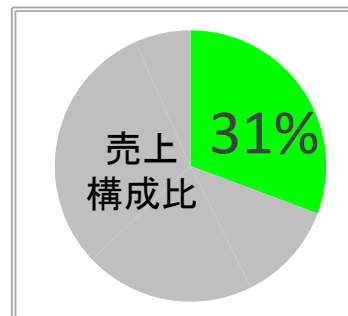
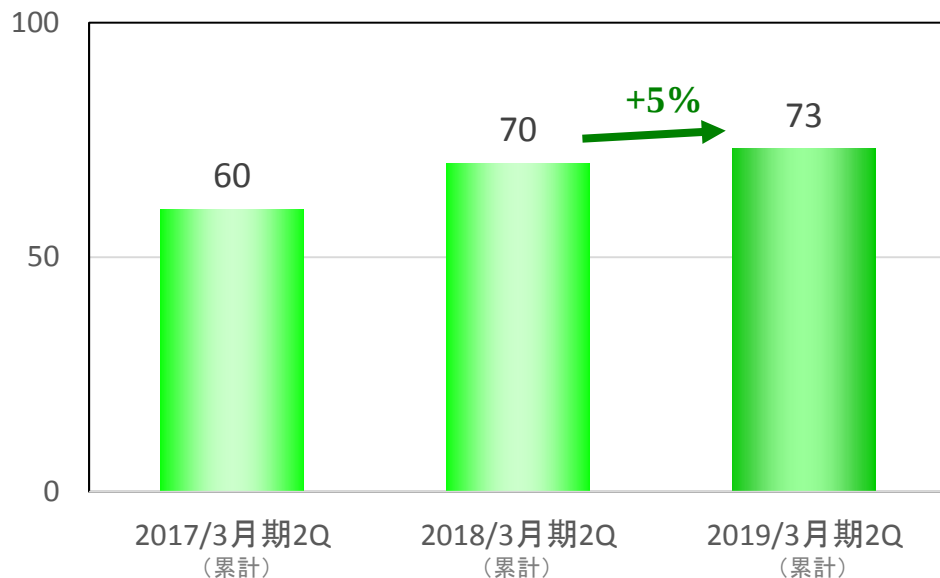
(単位: 億円)

		2018年3月期2Q(累計)		2019年3月期2Q(累計)		前期比
		金額	構成比	金額	構成比	
ヘルスケア	ヘルスケア	70	31%	73	31%	5%
	医療材	27	12%	30	13%	12%
	メディカル事業	97	43%	103	44%	7%
テープ事業	オフィスホーム	43	19%	43	19%	0%
	工業品	70	31%	71	30%	2%
	テープ事業	113	50%	114	49%	1%
海外事業		15	7%	16	7%	8%
合計		224	100%	233	100%	4%

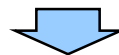
事業フィールドレビュー [メディカル;ヘルスケア]

(単位:億円)

ヘルスケアフィールド 売上高



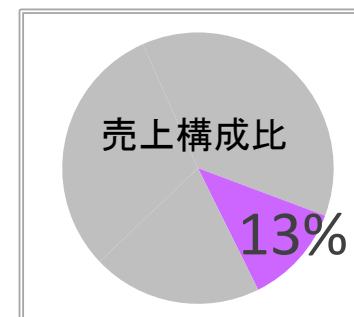
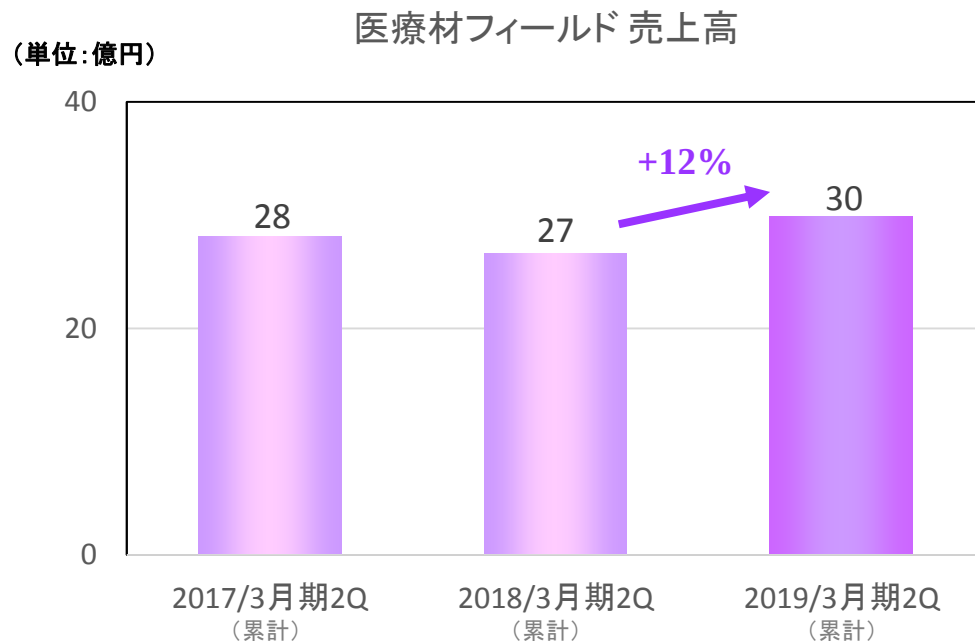
- 大手ドラッグチェーンの業務提携や一部医薬品のインターネット販売による小売価格競争があり厳しい販売環境続く
- 自然災害による外国人観光客数の停滞によりインバウンド需要が減速



ケアリーヴ TM シリーズ	前期比 +11%	高機能タイプ 治す力 TM シリーズ(クラスⅡ) 一般タイプとも好調
ロイヒ TM シリーズ	前期比 +2%	自然災害の影響により インバウンド需要が減速

- テレビCMと連動した店頭販促を推進
ケアリーヴTM認知度向上・シェア拡大
- ロイヒつぼ膏TM はインバウンド需要減速の影響あり
新製品2アイテム追加発売(9月、11月)
認知度アップ を目的にテレビCM等の販促施策を計画

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
- 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

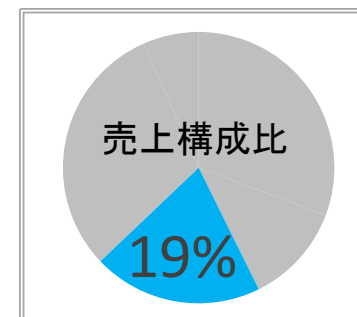
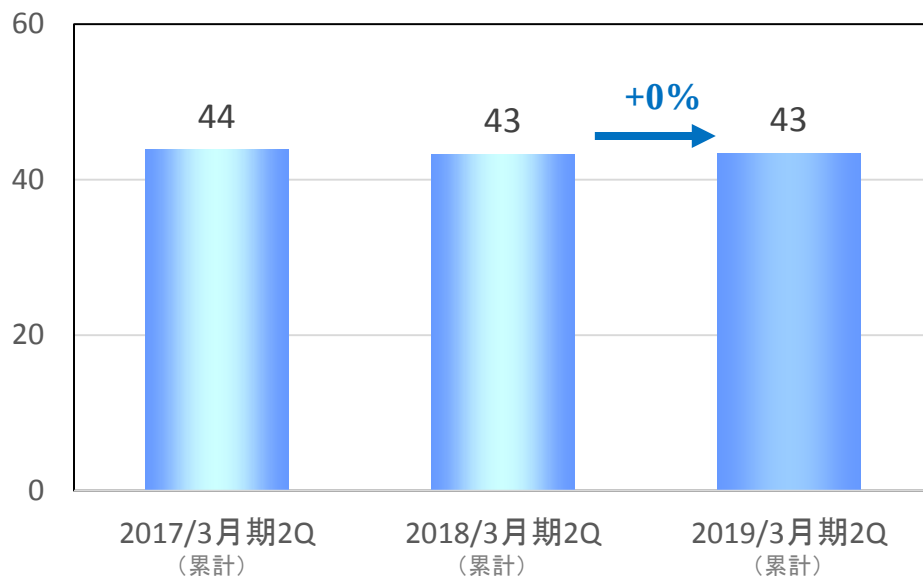
絆創膏	前期比 +1%	低刺激品「スキナゲート™」好調も汎用タイプが病院のコスト削減影響を受ける
止血バン	前期比 +2%	採血後の感染予防・安全意識に訴求も廉価競合品の攻勢によりシェア維持に留まる
ドレッシング	前期比 △2%	競合の攻勢が強まり、高透湿性ドレッシング「カテリープラス™」の進捗遅れる
医療用貼付剤 (受託生産品)	前期比 +61%	注文数の増加に対し、生産も順調に推移

- 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
- 新提案「術後ケア Ascablic™」は患者QOL向上の高評価もあり伸張

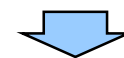
事業フィールドレビュー [テープ; オフィスホーム]

(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



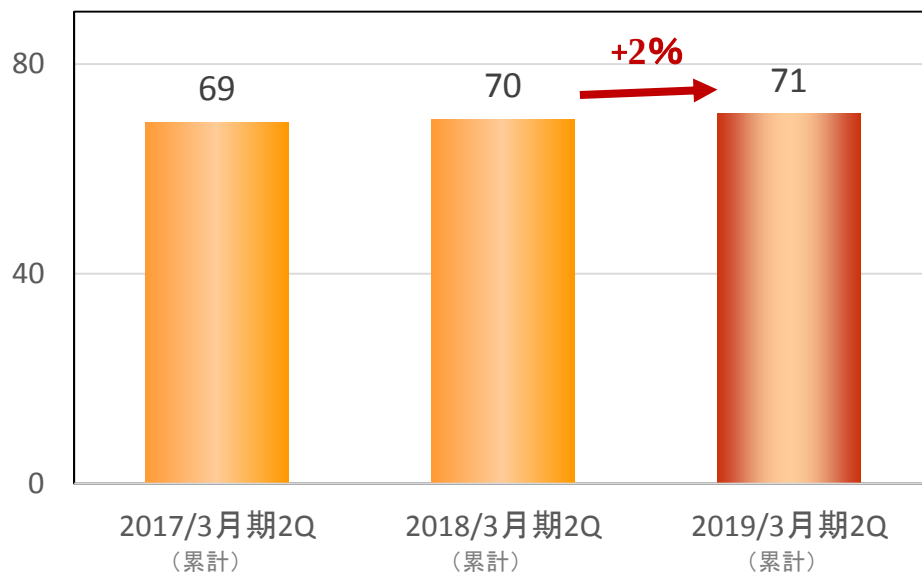
- セロテープ®発売70周年プロモーション実施
- パーソナルユース拡大に向けて「顧客の使用シーン提案」を機軸としたマーケティングを強化し新規開拓を推進
- 新ブランド「ワザアリ™」の新しい販路での拡大・定着・育成を推進

セロテープ®	前期比 +4%	発売70周年記念の販促活動実施 ブランディング 環境訴求を継続
ナイスタック™群	前期比 △5%	オフィス需要の停滞が続き売上減少

事業フィールドレビュー [テープ; 工業品]

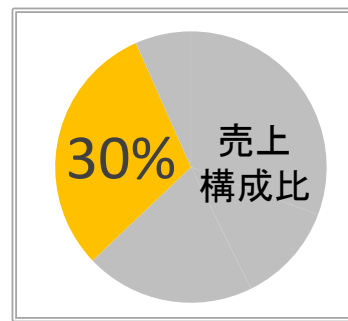
(単位: 億円)

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%	業務用セロハン・梱包テープとも堅調 競合廉価品の攻勢継続
マスキングテープ	前期比 △1%	新車市場で廉価品へのシフト拡大 補修市場の低迷は継続
野菜結束テープ	前期比 +2%	当初好調も、台風など自然災害による野菜流通 量減少の影響を受け伸び悩む



- 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



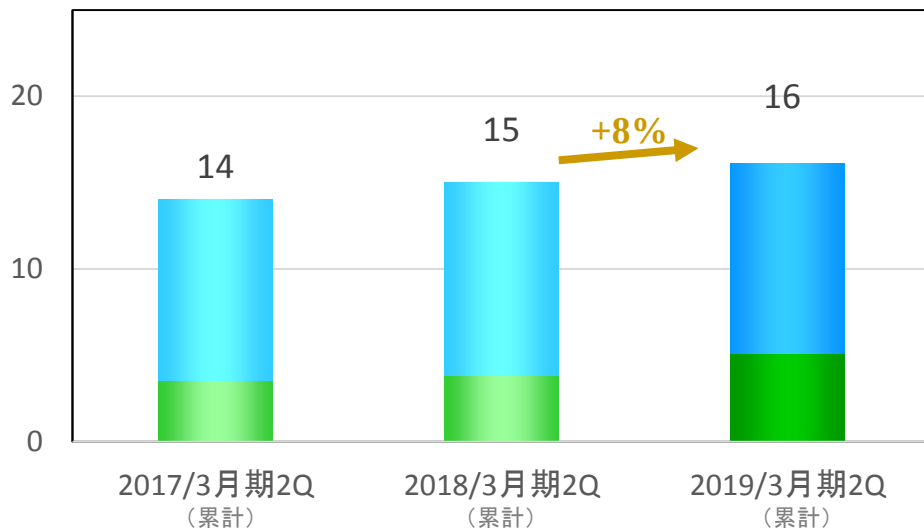
- セロテープ®発売70周年プロモーション実施
- 自然災害による農作物の流通減少野菜結束テープに大きく影響
- 電気部材用テープが拡大
- 販売拡大・成長戦略として「食品・建築」分野への新規開拓と用途拡大を推進

事業フィールドレビュー [海外]

(単位: 億円)

海外フィールド売上高

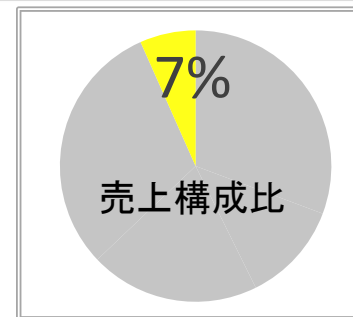
■ テープ製品 ■ メディカル製品



アジア	前期比 +22%	ケアリーヴ™・止血製品増
欧州	前期比 △12%	和紙マスキングテープ減

● 重点製品の状況

ケアリーヴ™	アジア中心に拡大	前期比 +42%
和紙マスキング	欧州で大幅減	前期比 △47%
Panfix™ セルローステープ※	アジア向け堅調	前期比 +1%



- 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



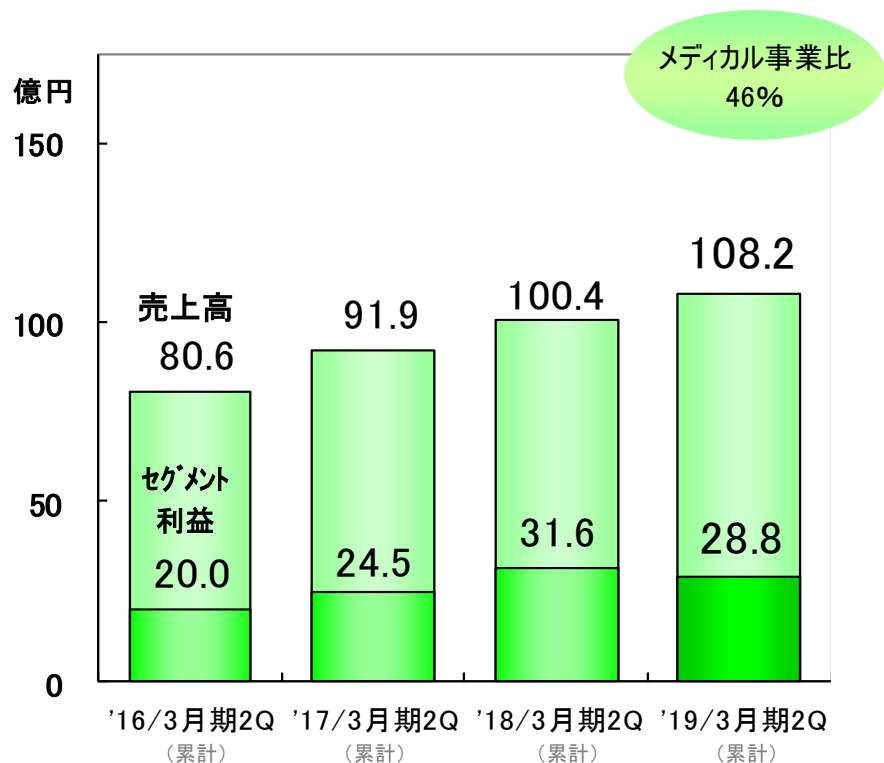
- 重点製品の和紙マスキングテープは競合の攻勢が強まり大幅に減少。Panfix™ セルローステープ※は堅調に推移
- メディカル製品はケアリーヴ™・止血製品ともに拡大
- 新規開拓に向けて現地密着営業・販売ルート拡大を推進
- 事業拡大施策のスピードアップが大きな課題

※海外向けセロハンテープ

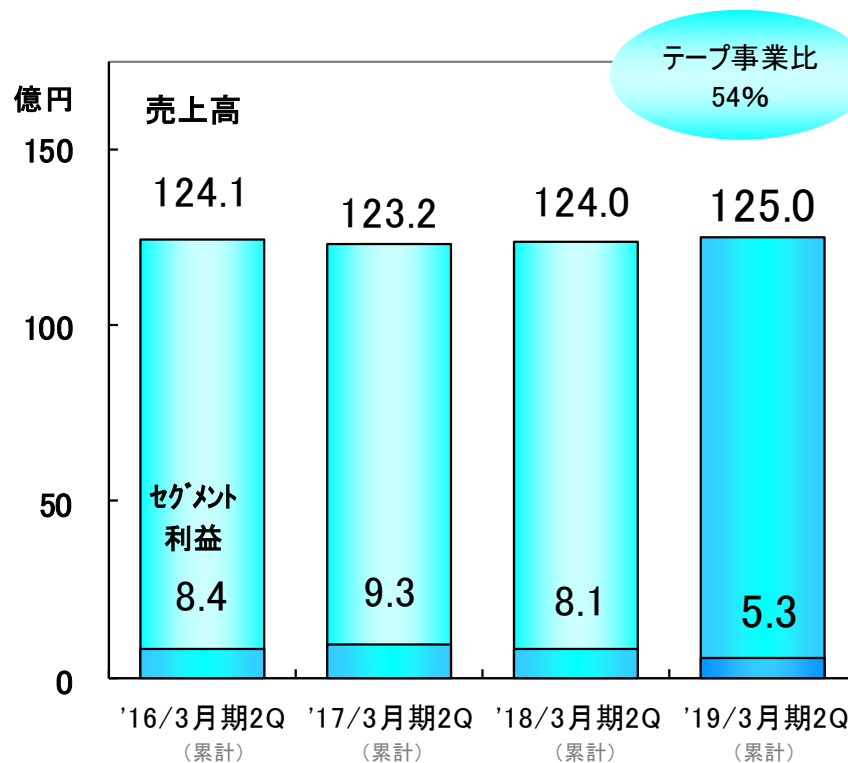


参考:セグメント情報

●メディカル（海外売上を含む）



●テープ（海外売上を含む）



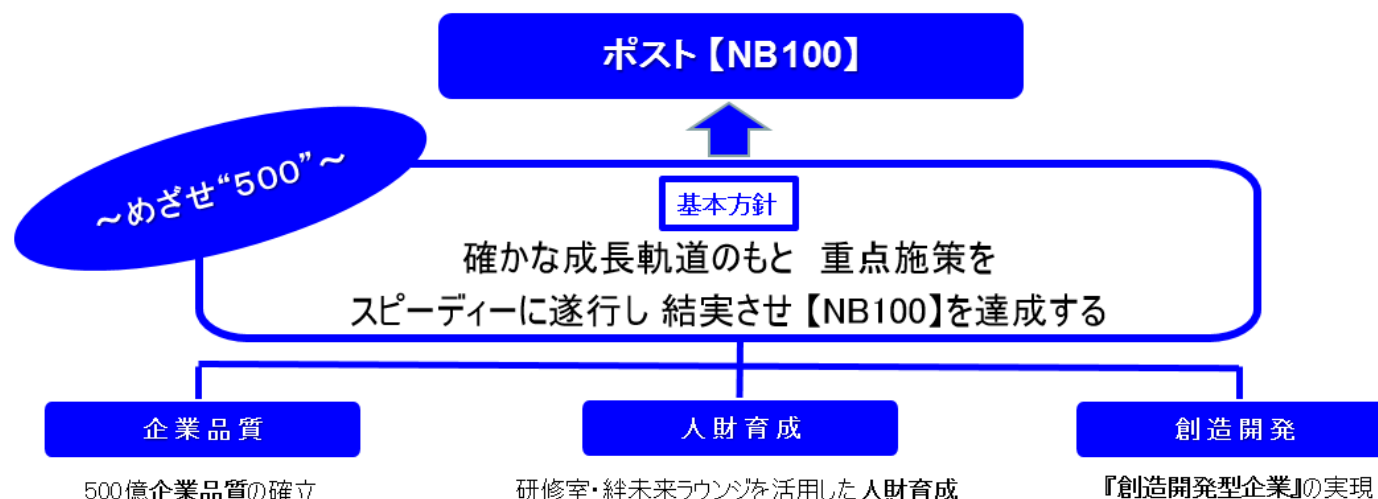
- ・ メディカル(海外含む) : 増収を継続、高利益のロイヒつば膏の伸長が減速
新工場稼働による減価償却増の影響あり
- ・ テープ(海外含む) : 売上高横ばい、高利益の主力品が減少(ナイスタック™、和紙マスキング、野菜結束など)
原材料価格アップ



目次

1. 2019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(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

下半期 販売拡大に向けて

- ・ 新製品育成 市場開拓推進
- ・ ヘルスケアフィールド製品大型販促
- ・ 鎮痛消炎剤 インバウンド需要取り込み・国内拡大施策
- ・ テープ製品価格改定
- ・ 海外拡大推進 新規市場開拓継続

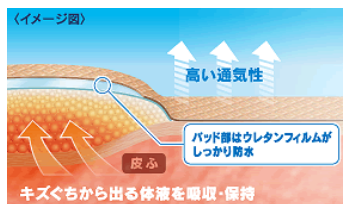
減価償却費・販売管理費増を【増産・生産性向上】によりカバー

※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(実績)			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	233.2	8.8	3.9%	266.8	28.9	12.1%	500.0	37.7	8.1%
営業利益	17.5	△5.5	△24.0%	29.5	8.3	39.1%	47.0	2.8	6.4%
経常利益	18.4	△5.6	△23.3%	30.0	7.7	34.7%	48.4	2.1	4.6%
当期純利益	11.8	△3.6	△23.3%	20.7	4.8	29.8%	32.5	1.2	3.8%

新製品育成 市場開拓の推進



Ato fine+
アトファイン

手術後の傷あとケアに



ファスナート™

手術創や縫合部の補強に



サージフィット™

手術後早期の創管理に



NEW

せこたん™

土木分野への
粘着技術・製品展開



従前までの施工



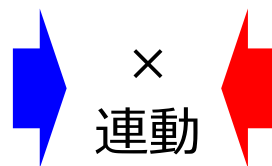
せこたん™使用例



ヘルスケアフィールド 大型販促

メディアミックス (認知獲得、理解促進)

- ◆ テレビ・ラジオCM
- ◆ Webターゲット広告
- ◆ OOHメディア
(交通広告等)



サンプリング (試用機会の創出)

- ◆ ドラッグストア店頭施策
- ◆ 施設サンプリング
美容院
料理教室
幼稚園・保育園など

ケアリーヴTM 治す力TM

「ありがとう」篇

貼る力は、治す力。



ロイヒつぼ膏TM ・ ロイヒTM クリーム フェルビ

「ベタ貼りロイヒ／
ぐる塗りロイヒ」



同時プロモーション
相互想起 ⇒ 市場拡大



鎮痛消炎剤 インバウンド需要取り込み・国内拡大施策

ロイヒつぼ膏™ 訪日観光客に人気 さらに [大型販促] [新製品発売] 実施



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

2018年度2Q (累計) 売上実績

前期比 102%

1Q 好調持続

2Q 自然災害※影響によりインバウンド需要減速

※大阪北部地震、猛暑、西日本水害、台風

鎮痛消炎剤OTC市場 (推定400億円)

シェア獲得・向上に向けて

➤大型販促

メディアPR×サンプリング

(前スライドに詳細掲載)

➤新製品発売

ロイヒ™シリーズ 2製品追加

ロイヒ™シリーズ新製品

ロイヒ™クリーム フェルビ

2018年9月4日発売

ロイヒ膏™フェルビ コンパクト

2018年11月15日発売



テープ事業製品 価格改定

オフィスホームフィールド 文具製品

- ◆2018年9月21日出荷分より
現行価格の15%以上アップ
対象製品：クラフトテープ



- ◆2019年1月1日より
メーカー希望小売価格（改定）
対象製品：

文具規格品セロテープ®
マイタック™ラベル

ナイスタック™
製本テープ 他



工業品フィールド 包装用テープ

- ◆2018年9月21日出荷分より
現行価格の15%以上アップ
対象製品：クラフトテープ



- ◆2019年1月1日より
現行価格の15%以上アップ
対象製品：業務用セロテープ®



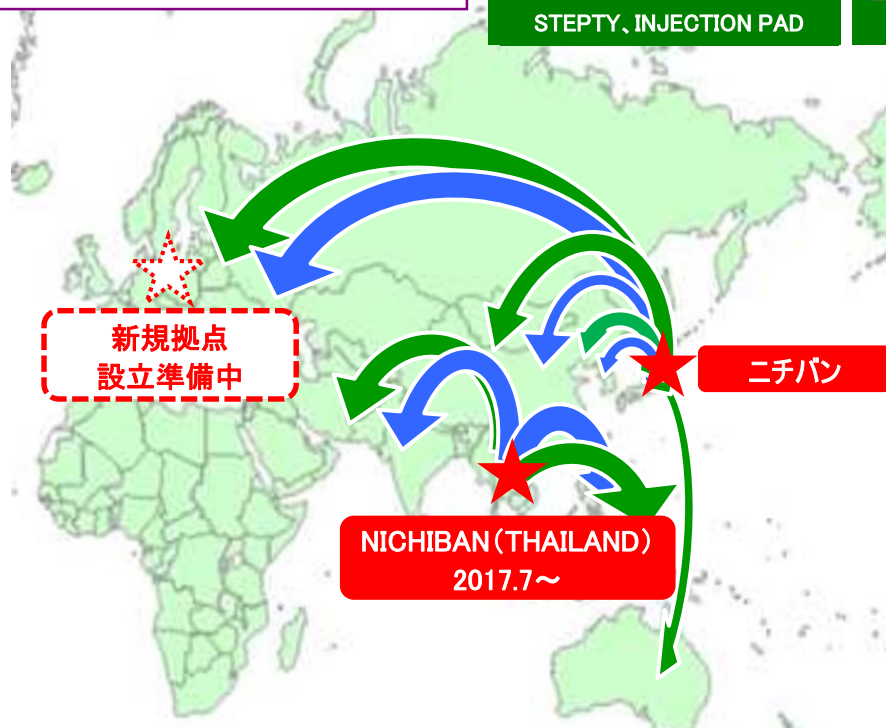
海外拡大推進 新規市場開拓

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



重点地域に対し「現地密着営業」を推進

- ◆ アセアン：NICHIBAN (THAILAND)
- ◆ 欧州：新規拠点 設立準備中

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	△ 当期大幅減
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

テーピング講習会の様子

- ◆ 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



日本スポーツ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
講習会



スポーツリーダー兼
スポーツ少年団認定員養成
講習会



ニチバン巻心ECOプロジェクト



ニチバン巻心 ECOプロジェクトとは

「ニチバン巻心ECOプロジェクト」は、みなさんの協力のもと粘着テープの巻心を回収し、資源として再利用するエコ活動です。集まった巻心は古紙回収業者に買い取ってもらいダンボールに再生。さらにその利益と、巻心の個数に応じたニチバンからの支援金を緑を守る2つの取り組みに役立てます。

① マングローブの植樹

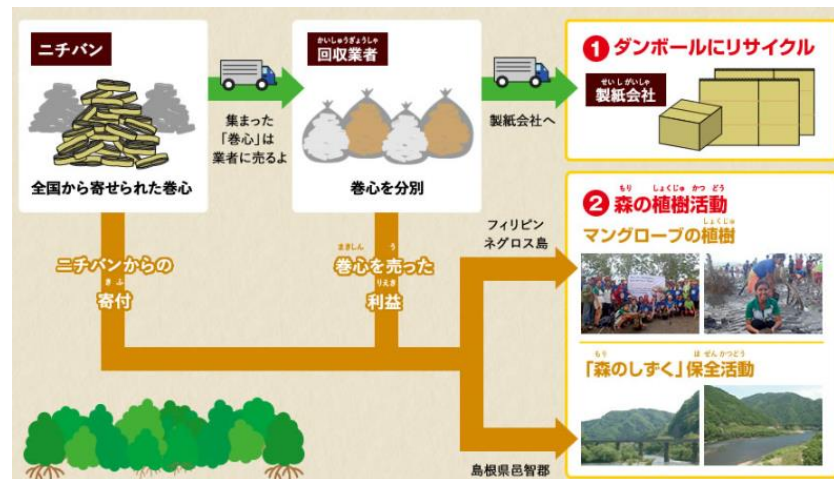


環境NGO「イカオ・アコ」に寄付してマングローブの植樹・メンテナンスに役立てます。プロジェクト開始からこれまでに17万本以上のマングローブを植樹。すくすくと立派な森をつくっています。

② 「森のしずく」保全活動



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。



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ブル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

福島県いわき市に所有する土地（遊休不動産）の一部を
被災者向け仮設住宅用地として無償貸与
居住世帯数：2018年11月19日現在で4世帯（5名）
※恒久住宅完成に伴い減少しています

株主還元

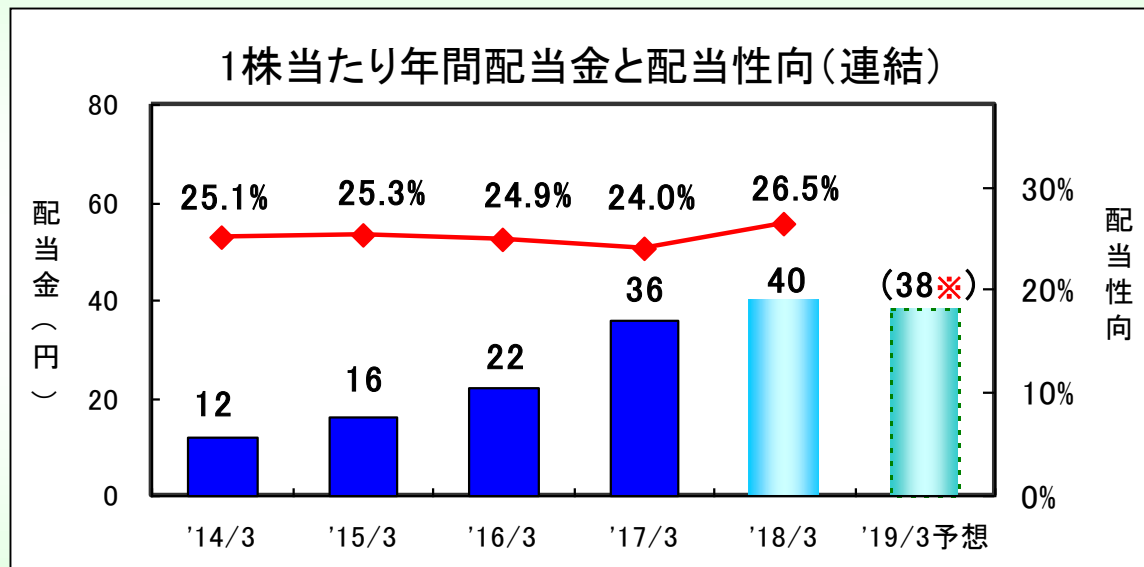
1株当たり配当金

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. 2019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(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

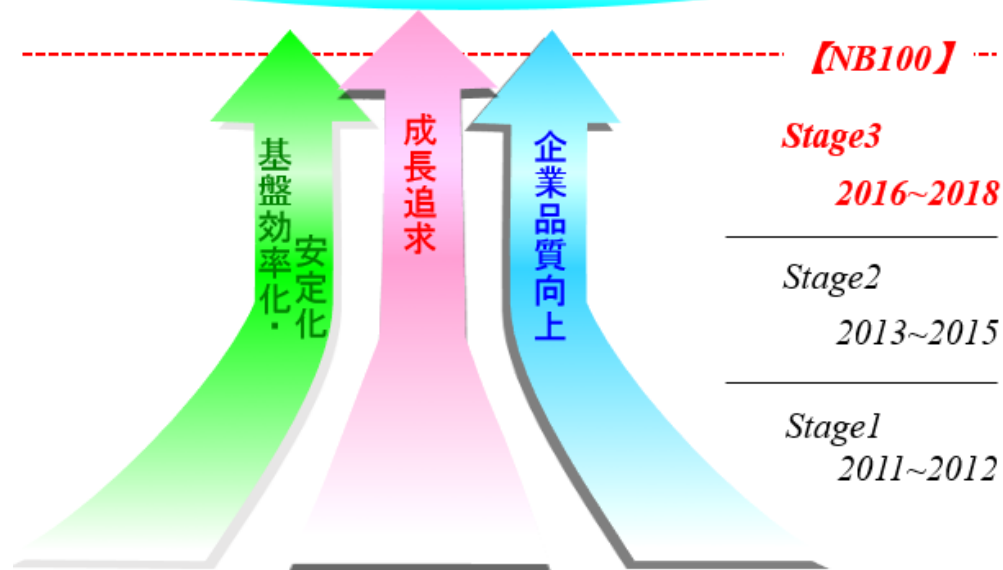
「人にやさしい」技術と「環境にやさしい」技術を基盤に、新たな価値を創出する活力のある企業へと進化する。

【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。

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%

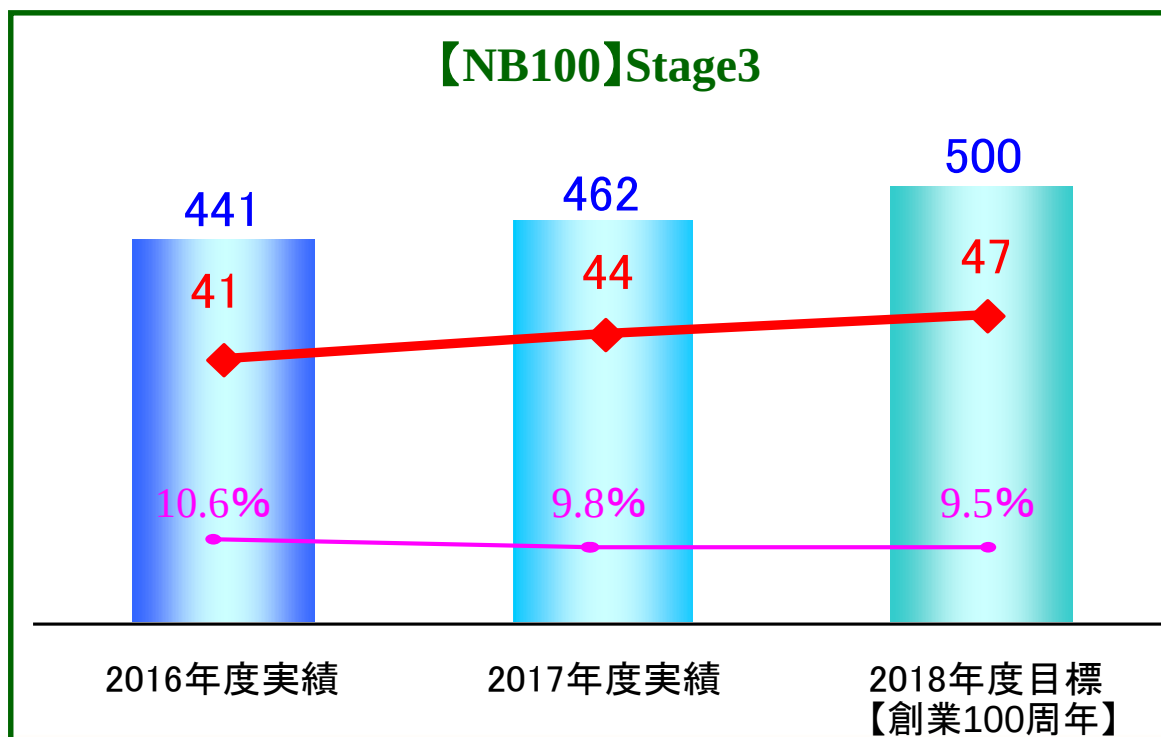
メディカル製品比率 : 43%以上

海外比率 : 7%以上

【NB100】Stage3

(単位: 億円)

売上高
営業利益
ROE



2016年度～2018年度
ROE低下

当期純利益 : 横ばい・微増
純資産 : 増加



目次

1. 2019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(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 1,265名(連結)・768名(単体) ※2018年9月30日現在

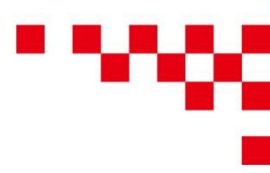
- ・ 子会社・関連会社 ニチバンプリント株式会社
ニチバンテクノ株式会社
ニチバンメディカル株式会社
NICHIBAN (THAILAND) CO.,LTD.
株式会社飯洋化工
UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD.
大東化工株式会社



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
- 2018年 1月 創業100周年



■ 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 IR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



ANNIVERSARY