

2019年3月期決算 および 中期経営計画 説明会

2019年5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. 2019年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】
について
4. 今期(2020年3月期)見通し
5. 《ニチバン》について



連結損益概要 (前期比)

売上高 : 2.6% 11.8億円増収

メディカル +7.2億 テープ +2.9億 海外 +1.7億

営業利益: △16.6% 7.3億円減益

ROE : 9.2% 前期より0.6%ポイントダウン

当期純利益: 横ばい / 純資産残高: 増加

(単位: 億円)

	2018年3月期		2019年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	462.3	100%	474.2	100%	11.8	2.6%
売上総利益	155.6	33.6%	154.3	32.5%	△1.3	△0.8%
販管費	111.4	24.0%	117.5	24.7%	6.0	5.4%
営業利益	44.2	9.6%	36.8	7.8%	△7.3	△16.6%
経常利益	46.3	10.0%	38.6	8.1%	△7.7	△16.6%
当期純利益	31.3	6.8%	31.9	6.7%	0.6	2.0%
ROE	9.8%		9.2%		△0.6%p	

補助金収入 8.0億円 (特別利益) 影響あり

連結損益概要 (四半期)

売上高 2Q鈍化・3Qマイナスも4Q回復

- ・ メディカル事業 : 1Q好調 ⇒ 2Qペースダウン(自然災害など) ⇒ 3Qマイナス ⇒ 4Q一部回復(前期の「3Q大幅上昇⇒4Q反動減」が平準化)
- ・ テープ事業 : 微増収継続 3Q・4Qに価格改定実施
- ・ 海外事業 : ケアリーヴ伸び鈍化(新規展開遅れ) 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

■想定内

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

■想定外

自然災害・天候不順影響による高収益製品成長鈍化(メディカル)
インバウンド(主に韓国からの訪日客)回復低調(メディカル)
主力製品・新規市場開拓製品の拡大遅れ(テープ・海外)

(単位: 億円)

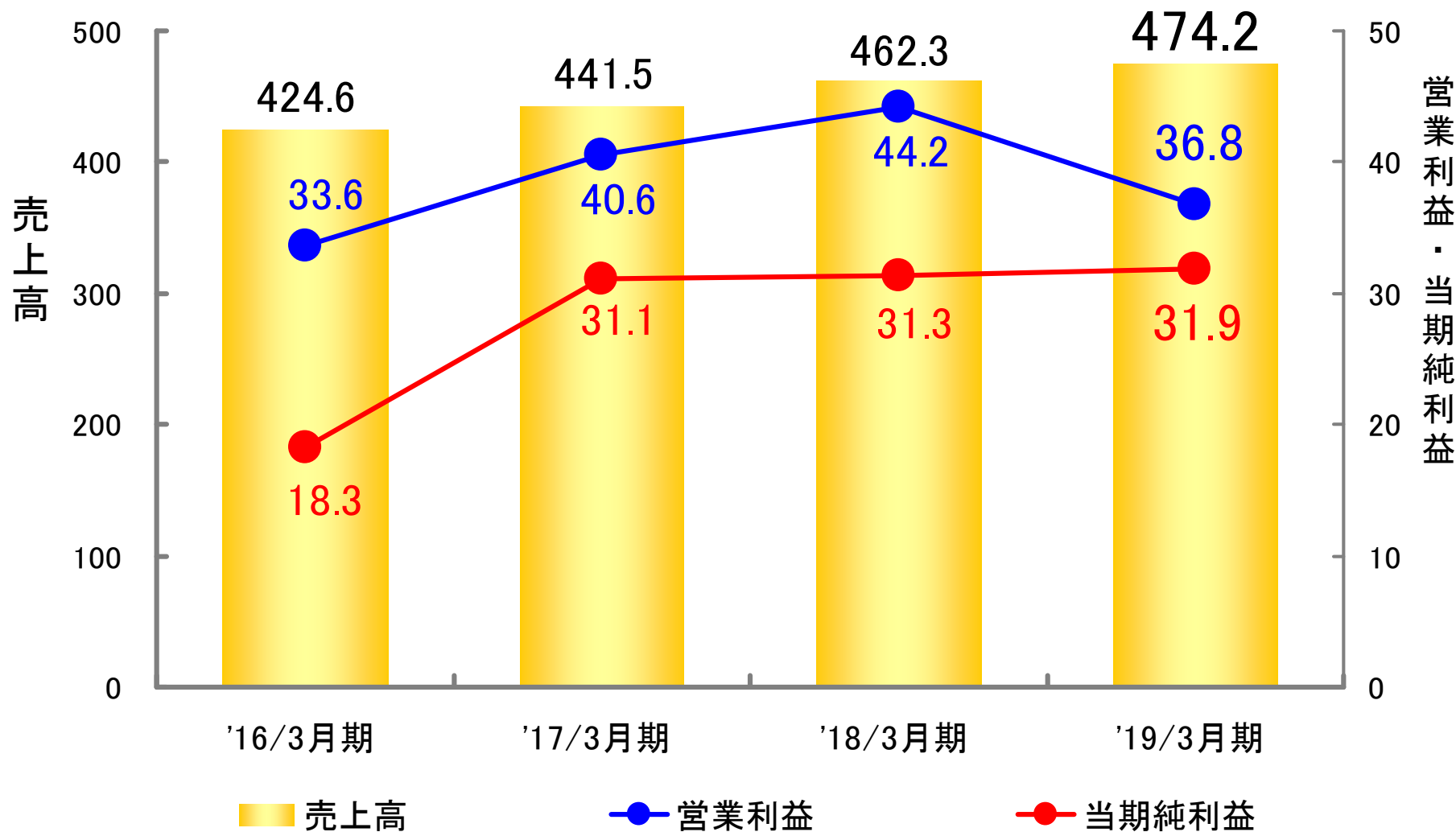
	1Q			2Q			3Q			4Q			通期		
	実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比		実績	前期比	
		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率		増減	増減率
売上高	113.3	5.8	5.4%	119.9	3.0	2.6%	123.9	△2.3	△1.8%	117.1	5.3	4.8%	474.2	11.8	2.6%
売上総利益	37.2	△0.4	△1.2%	38.6	△1.9	△4.6%	41.8	△1.7	△3.9%	36.7	2.7	7.9%	154.3	△1.3	△0.8%
販管費	27.9	2.4	9.4%	30.4	0.8	2.7%	30.6	3.9	14.5%	28.6	△1.1	△3.6%	117.5	6.0	5.4%
営業利益	9.3	△2.8	△23.4%	8.2	△2.7	△24.5%	11.2	△5.6	△33.4%	8.1	3.8	83.6%	36.8	△7.3	△16.6%
当期純利益	6.2	△2.1	△25.0%	5.6	△1.5	△21.3%	8.3	△3.5	△29.6%	11.8	7.6	181.1%	31.9	0.6	2.0%

(事業別売上高)

メディカル事業	51.0	5.0	10.8%	52.1	1.5	2.9%	53.7	△2.3	△4.2%	47.8	3.1	7.0%	204.6	7.2	3.7%
テープ事業	54.9	0.2	0.4%	59.1	1.0	1.7%	63.0	0.9	1.5%	60.2	0.8	1.3%	237.2	2.9	1.3%
海外事業	7.4	0.6	9.0%	8.7	0.5	6.4%	7.2	△0.9	△11.2%	9.1	1.5	18.8%	32.4	1.7	5.5%

連結損益推移

(単位: 億円)

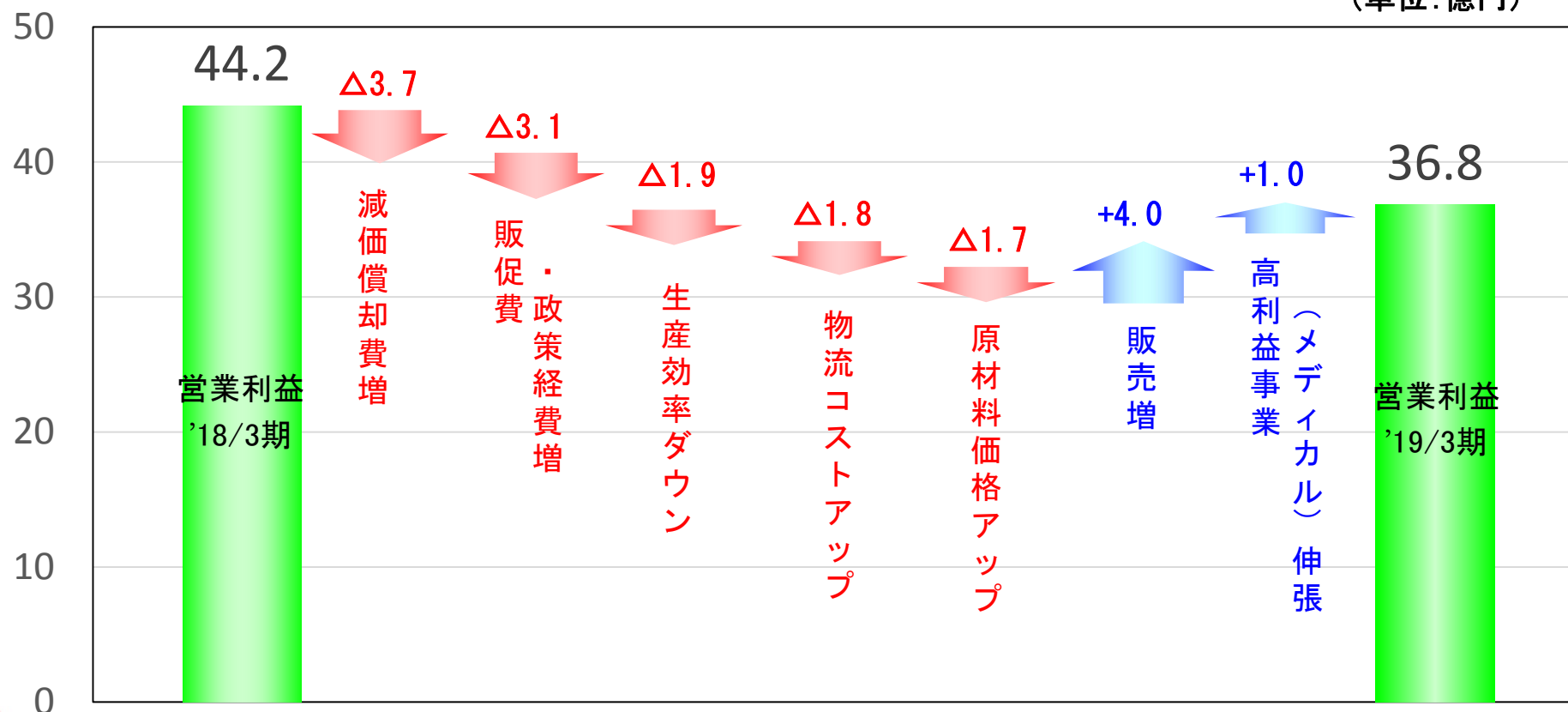


営業利益増減要因分析

減益 7.4 億円

- プラス要因 : 販売増 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 : 減価償却費・販促費増 物流費増 原材料価格アップ 生産効率ダウン

(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)関連の債務 29億円減
1年内返済予定長期借入金 20億円増

固定負債：長期借入金 20億円を「1年内返済予定の長期借入金」(流動負債)に振替

	2018年3月期末 (2018年3月31日)		2019年3月期末 (2019年3月31日)		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	325.6	53.6%	324.3	53.8%	△1.3
現預金・有価証券	83.7	13.8%	82.3	13.6%	△1.4
受取手形・売掛金	153.9	25.3%	156.3	25.9%	2.4
棚卸資産	78.3	12.9%	79.0	13.1%	0.7
その他	9.7	1.6%	6.7	1.1%	△3.0
固定資産	282.0	46.4%	279.0	46.2%	△3.0
資産合計	607.6	100%	603.3	100%	△4.3
流動負債	188.3	31.0%	174.6	28.9%	△13.7
固定負債	86.1	14.2%	63.9	10.6%	△22.2
負債合計	274.4	45.2%	238.5	39.5%	△35.9
純資産合計	333.2	54.8%	364.8	60.5%	31.6
負債・純資産合計	607.6	100%	603.3	100%	△4.3

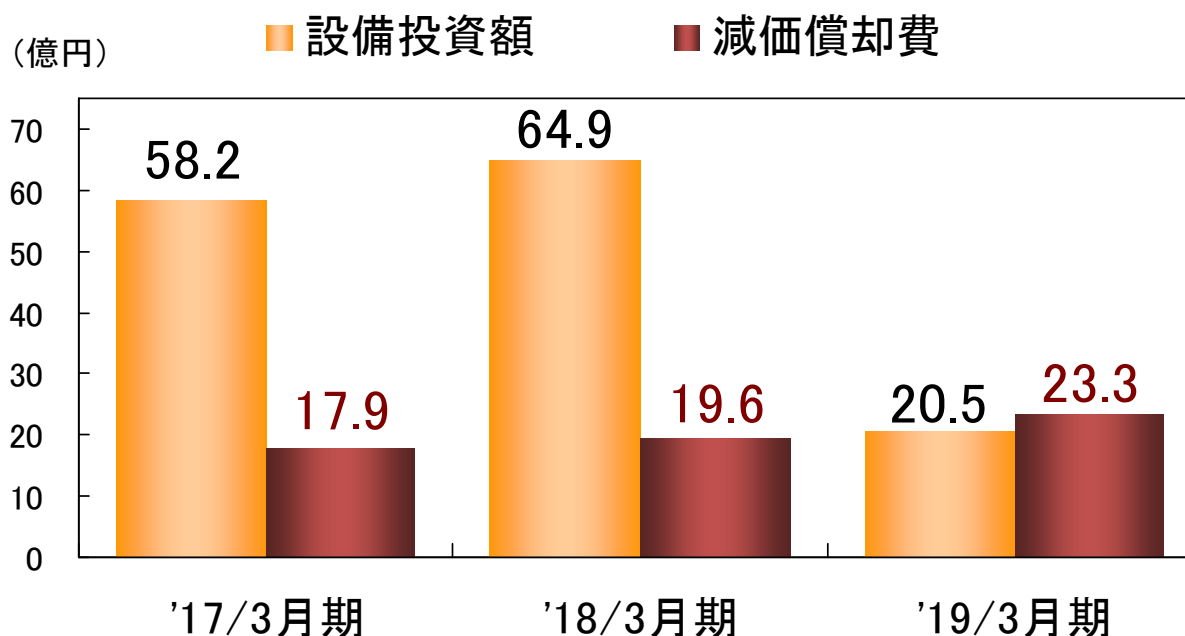
(単位: 億円)

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月期	2019/3月期	
	実績	実績	増減
営業活動によるC/F	32.3	55.8	+23.5
投資活動によるC/F	△50.4	△47.4	+3.0
フリーC/F	△18.1	8.4	+26.5
財務活動によるC/F	△9.3	△9.8	△0.5

フリーキャッシュフロー増加
(新工場投資完了)

● 営業C/F

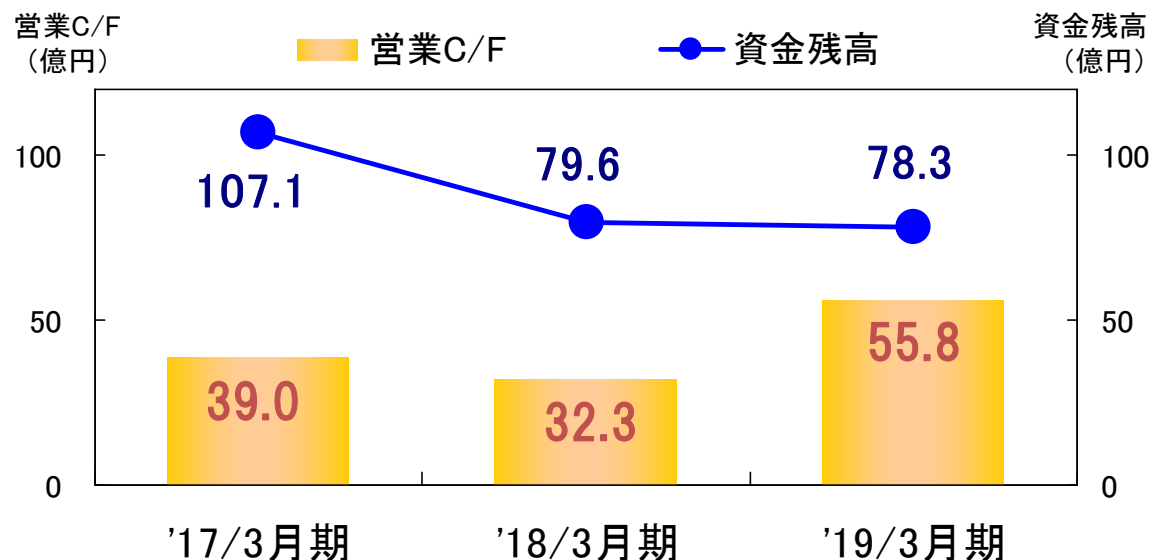
- ・減価償却費
- ・売上債権の増加額
前期: 大幅増 当期: 微増
- ・たな卸資産の増加額
工場移転前の在庫積み増し解消

● 投資C/F

- ・有形固定資産の取得による支出
先端技術棟、医薬品製造設備決済

● 財務C/F

- ・増配





目次

1. 2019年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】
について
4. 今期(2020年3月期)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

- ・外国人観光客のインバウンド購入製品の変化
- ・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
- ・医薬品販売先の多様化(ネット店舗・スーパー・CVS・量販店)
- ・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

- ・企業業績は緩やかに回復
- ・米国と中国の貿易摩擦問題や英国のEU離脱に関する懸念
- ・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]

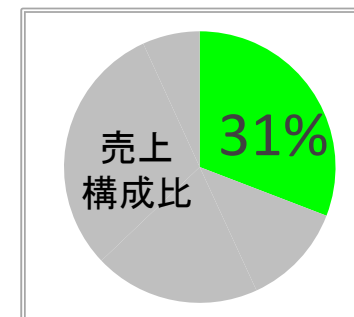
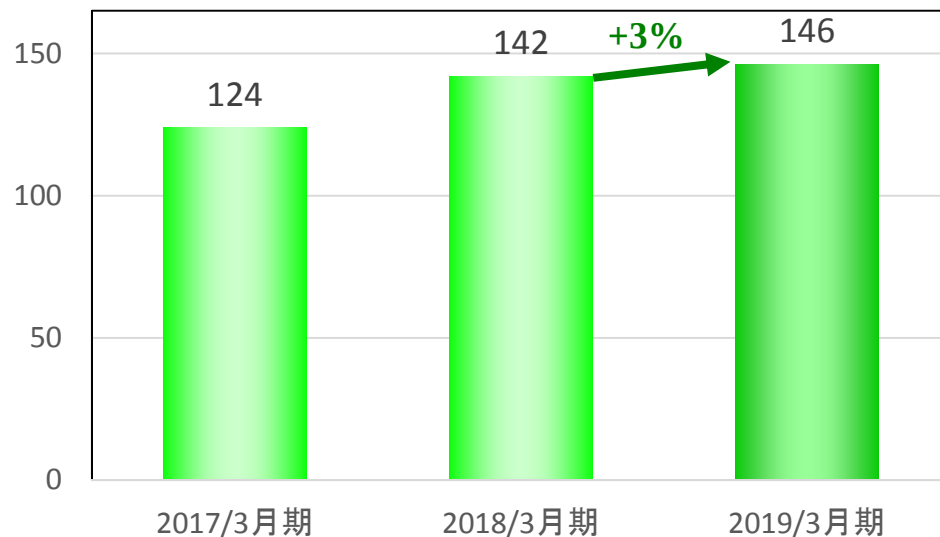
(単位: 億円)

		2018年3月期		2019年3月期		前期比
		金額	構成比	金額	構成比	
メディカル事業	ヘルスケア	142	31%	146	31%	+3%
	医療材	55	12%	58	12%	+5%
	メディカル事業	197	43%	205	43%	+4%
テープ事業	オフィスホーム	93	20%	94	20%	+0%
	工業品	141	30%	143	30%	+2%
	テープ事業	234	50%	237	50%	+1%
海外事業		31	7%	32	7%	+6%
合計		462	100%	474	100%	+3%

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
- 外国人観光客のインバウンド購入製品の変化



● 主要製品の状況

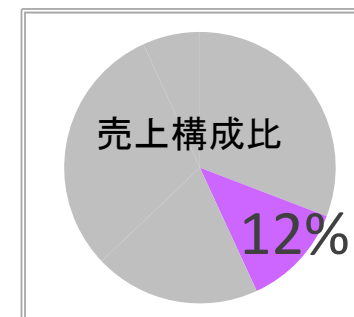
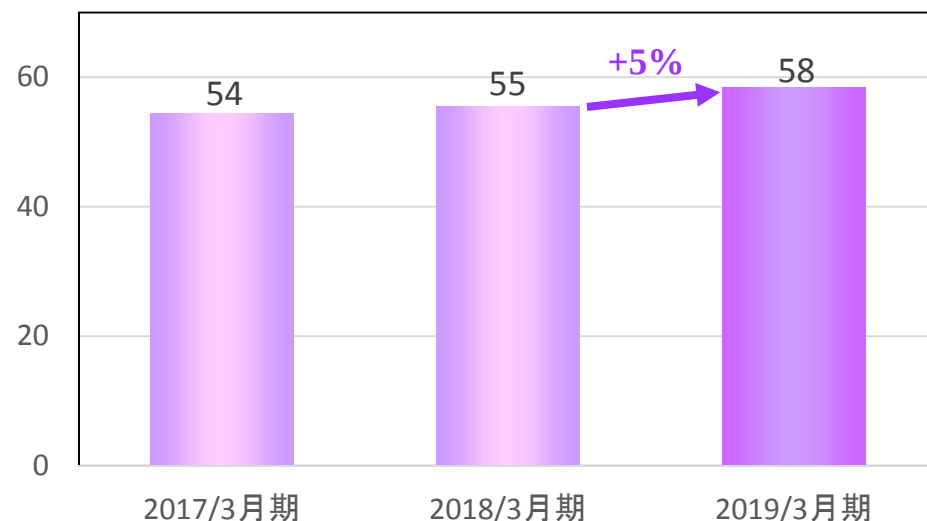
ケアリーヴ™シリーズ	前期比 +9%	高機能タイプ 治す力™シリーズ(クラスⅡ) 一般タイプとも好調
ロイヒシリーズ	前期比 △0%	夏季以降インバウンド需要が停滞 新製品はドラッグストアに順調に配荷

- ケアリーヴ™ キャンペーンやテレビCMを中心としたプロモーション実施
一般タイプ 治す力™防水とも好調 全体底上げ
- ロイヒつぼ膏™ テレビCMによる認知拡大
- ロイヒシリーズ新製品発売
ロイヒ™クリームフェルビ ロイヒ™フェルビコンパクト

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

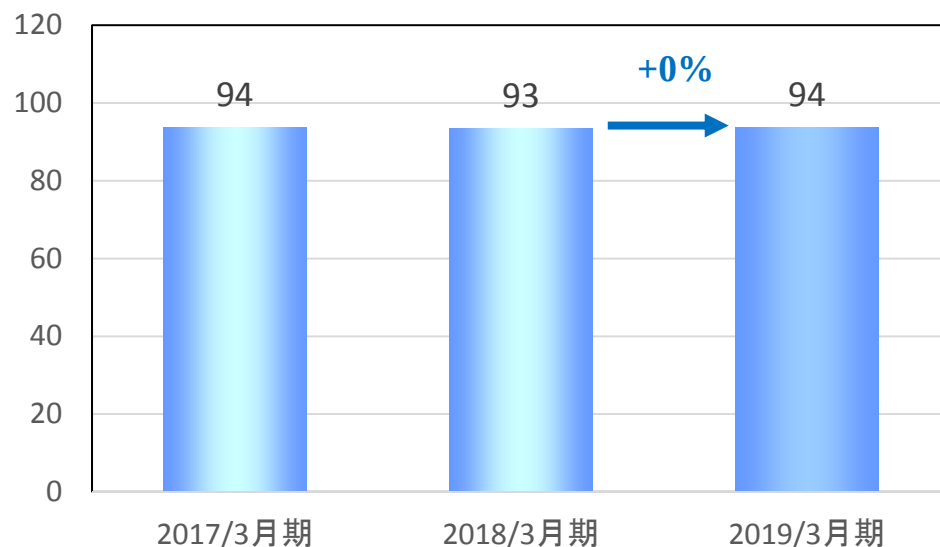
巻絆創膏	前期比 +1%	低刺激品「スキナゲート™」堅調も汎用タイプが病院のコスト削減影響を受ける
止血バン (セサブリック™)	前期比 +3%	採血後の感染予防・安全意識に訴求 廉価競合品の攻勢もあり堅調に推移
ドレッシング	前期比 +2%	高透湿性ドレッシング「カテリープラス™」が順調に採用
医療用貼付剤 (受託生産品)	前期比 +8%	注文数の増加に対し 生産も堅調に推移

- 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
- 「術後トータルケア 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]

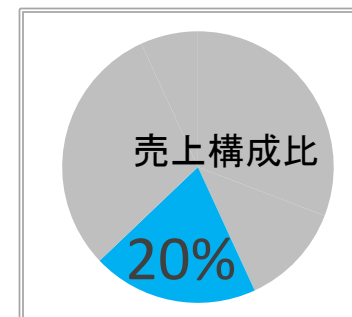
(単位: 億円)

オフィスホームフィールド 売上高



● 主要製品の状況

セロテープ®	前期比 +2%	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 △1%	オフィス需要の停滞が続き売上減少



- 主力の官公庁や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

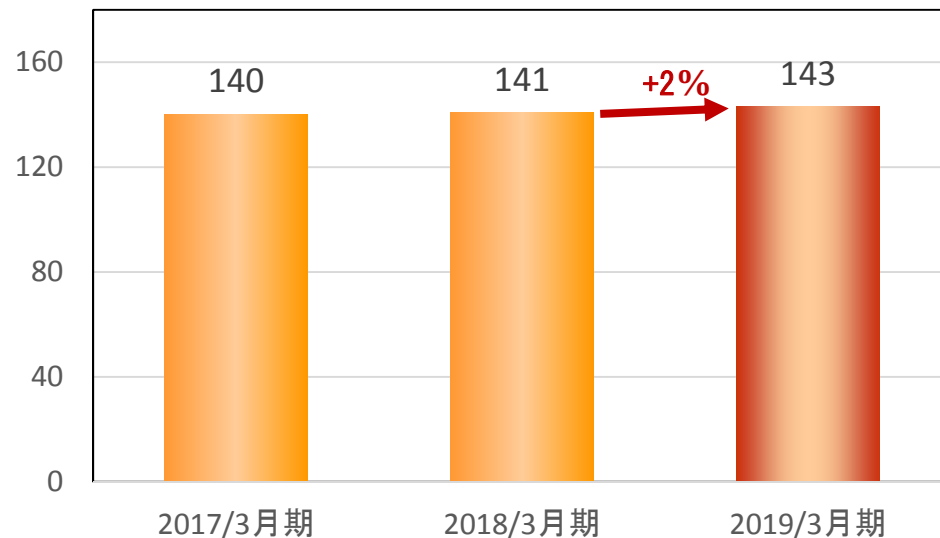


- セロテープ®発売70周年プロモーション実施
- パーソナルユース拡大に向けて「顧客の使用シーン提案」を機軸としたマーケティングを強化し新規開拓を推進
- 新ブランド「ディアキチ™」のキッチン雑貨への販路拡大・定着・育成を推進
- 主要製品価格の改定

事業フィールドレビュー [テープ; 工業品]

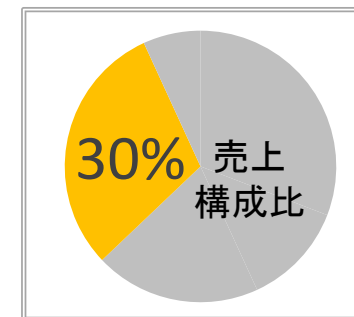
(単位: 億円)

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%	発売70周年記念の販促活動実施 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 +3%	新車用・補修用ともに堅調
野菜結束テープ	前期比 +5%	自然災害による野菜流通量減少の影響懸念 も下半期は堅調に推移



- 国内消費および工業用資材需要の緩やかな回復
- 低価格志向は依然として継続



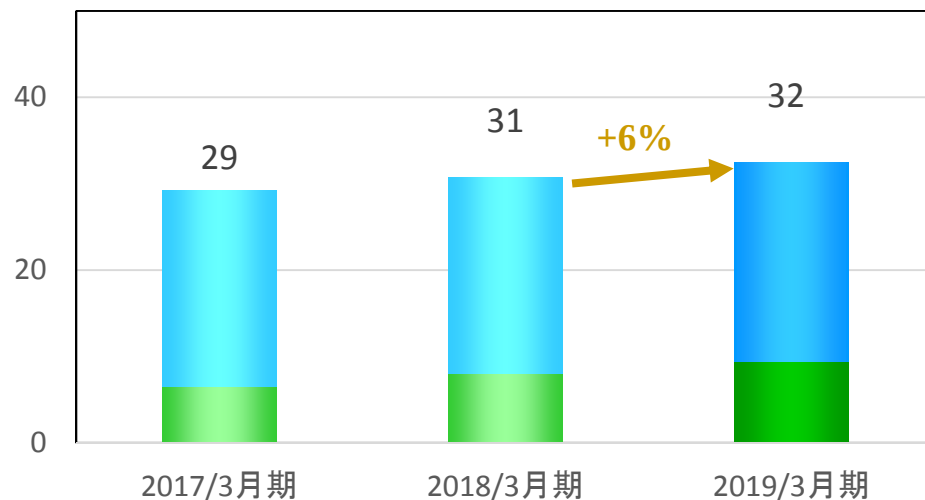
- セロテープ®発売70周年プロモーション実施
- セロテープ®クラフトテープの価格改定
- 自然災害による農作物の流通減少で野菜結束テープに影響も下半期に回復
- 電気部材用テープが拡大
- 販売拡大・成長戦略として「食品・建築」分野への新規開拓と用途拡大を推進

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

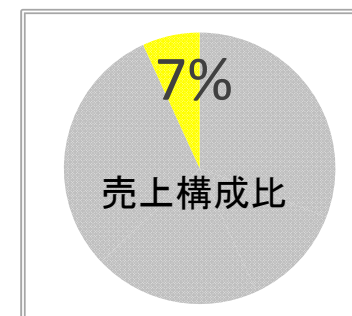


● 主要エリアの状況

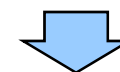
アジア	前期比 +10%	止血製品増 包装梱包用テープ増
欧州	前期比 △1%	止血製品増 和紙マスキングテープ減

● 重点製品の状況

ケアリーヴ™	アジア向け鈍化	前期比 △5%
和紙マスキング	欧州向けで減少	前期比△27%
Panfix™ セルローステープ※	アジア向け減少	前期比 +2%



- 米国と中国の貿易摩擦問題や英国のEU離脱に関する懸念
- 東アジア・中東情勢をはじめとする海外情勢不安

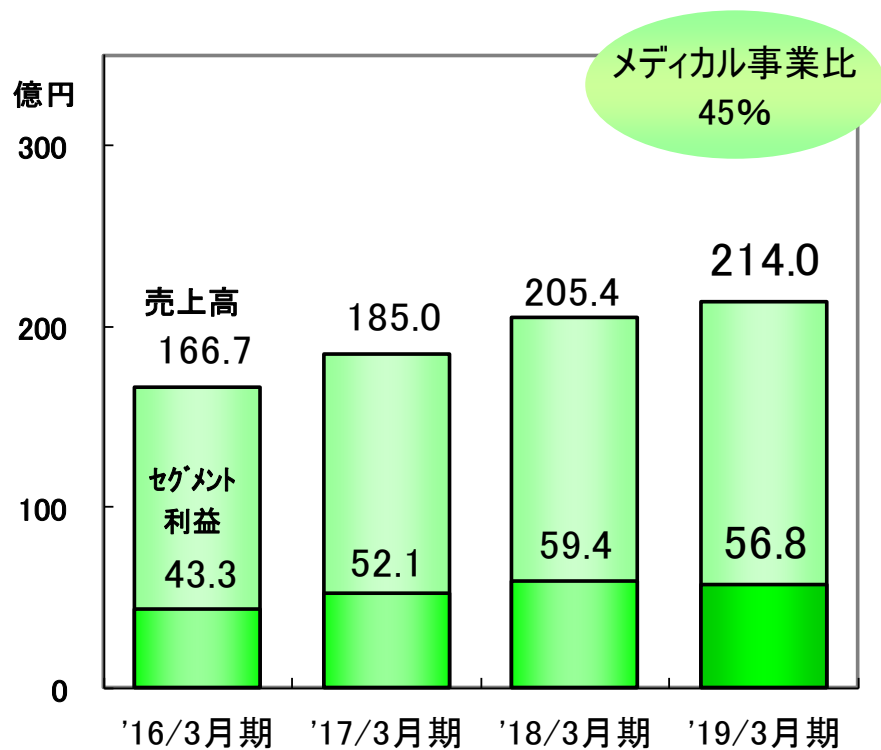


- 重点製品の和紙マスキングテープは競合の攻勢が強まり減少
Panfix™ セルローステープ※ は堅調
- メディカル製品は止血製品が拡大
- 新規開拓に向けて現地密着営業
販売ルート拡大を推進
デュッセルドルフに駐在員事務所を開設
- 事業拡大施策のスピードアップが大きな課題

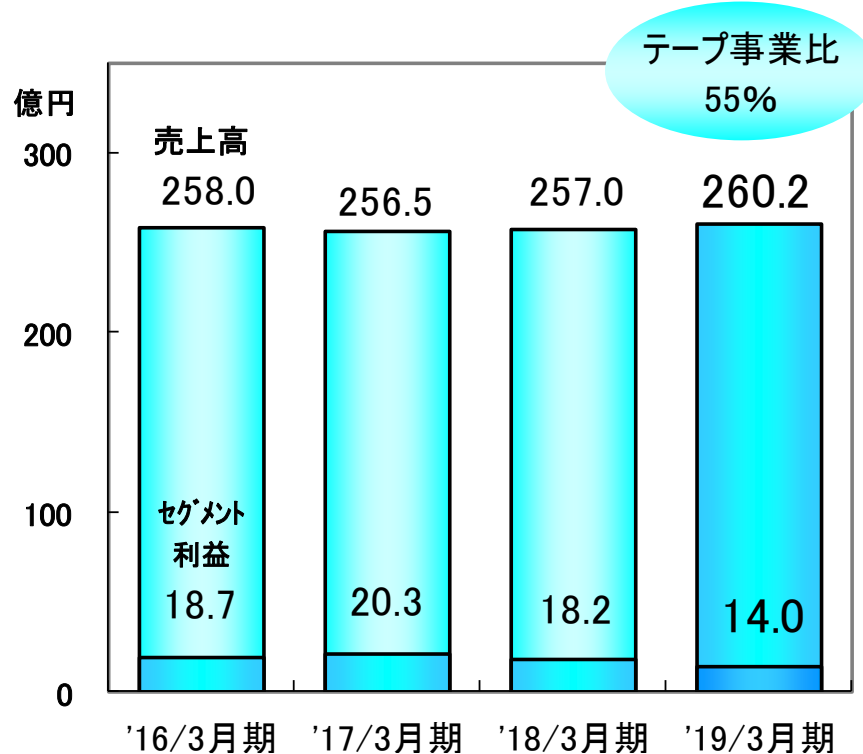
※海外向けセロハンテープ

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などの伸長が減速
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™など)
原材料価格アップ



目次

1. 2019年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】
について
4. 今期(2020年3月期)見通し
5. 《ニチバン》について



中長期ビジョン

確固たる企業品質の基 「ありたい姿」実現に向けて

NICHIBAN GROUP 2030 VISION

20**30**年度 快適な生活を支える価値を創出し続け グローバルに貢献する企業へ！

新製品比率 **30%** ・ 海外比率 **30%**



NICHIBAN GROUP 2030 VISION



イノベーション

新たな提供価値創出

- **ユニット制**〈自立型〉による
新たな事業化・イノベーション創造推進
- コア技術深化と新技術の創出
- 社会の変化を先取りする新市場開発
- 全社生産性向上のための全員参加の業務変革

グローバル貢献

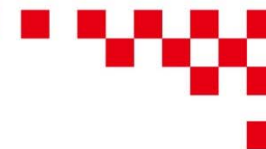
グローバルカンパニー推進

- 主要地域をカバーする**海外販売拠点**設立
現地密着営業体制の確立
- 海外生産拠点の拡充
- グローバル製品・ブランド確立
- 現地人財積極採用



中期経営計画

基本方針



〈中長期ビジョン実現に向けて〉

NICHIBAN GROUP 2030 VISION 実現の**礎**となる

「**進化・深化**」と「**変革**」の5ヶ年計画とする



中期経営計画

取組み重点テーマ



中期経営計画

財務目標

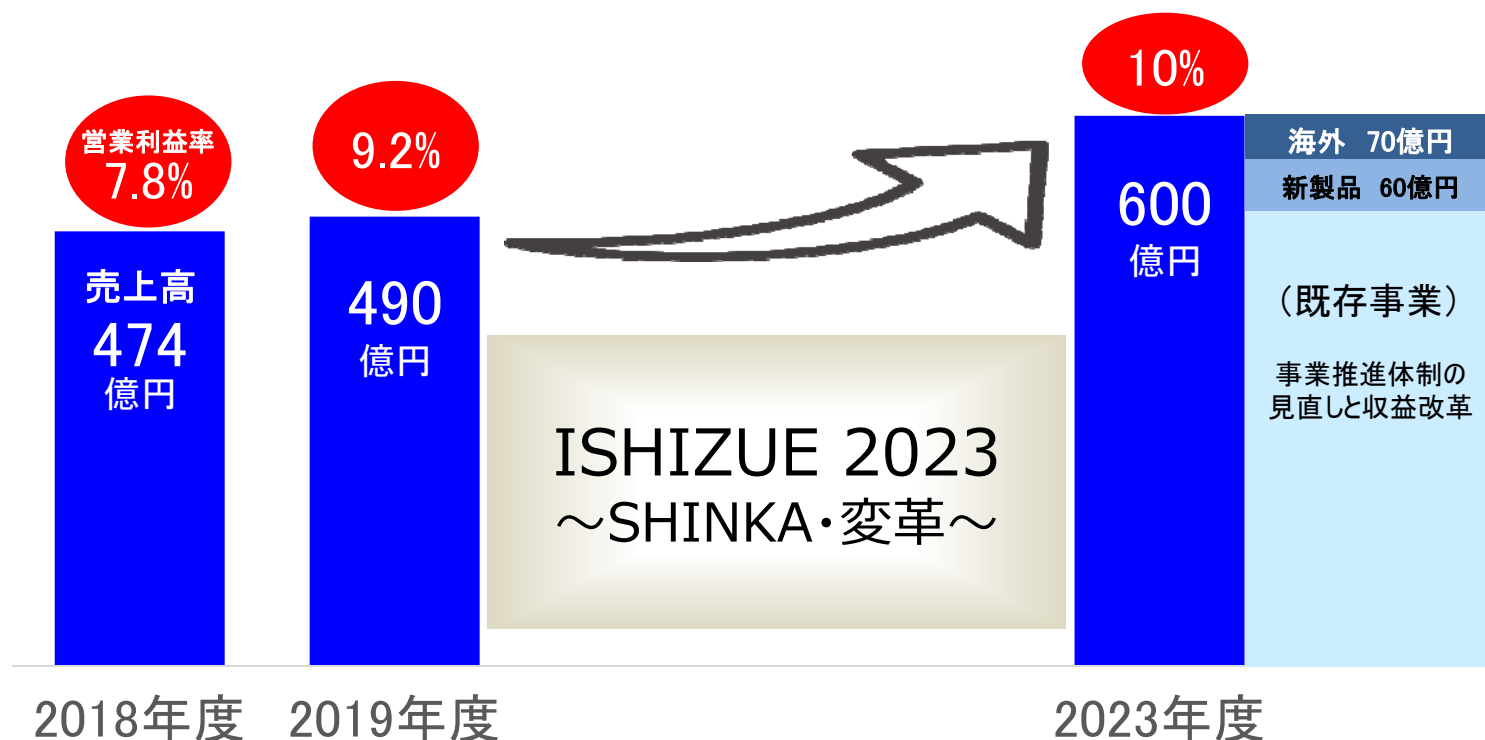
■ 2023年度

営業利益率 10%

売上高 600億円

R O E 10%

海外売上高 70億円 (10%以上)
新製品売上高 60億円 (10%以上)



中期経営計画

設備投資計画

設備投資総額 年間 25億円～50億円規模を計画

メディカル事業関連

成長戦略に基づく医薬品など
生産能力増強 生産性向上

- 医薬品製造設備
- 医療機器※製造設備

※絆創膏 医療施設向け粘着製品

テープ事業関連

老朽化設備更新
既存設備の効率化
脱溶剤推進

- コーティング処理剤製造設備（更新）
- 省人化・省力化対応設備
- 脱溶剤対応設備

I T 関連

AI・IoT積極活用
戦略的データ活用
基幹業務プロセス最適化

- 顧客/販売戦略支援システム
- 基幹業務システム（更新）



目次

1. 2019年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】
について
4. 今期(2020年3月期)見通し
5. 《ニチバン》について



2020年3月期 業績予想

(単位:億円)

	2019年3月期		2020年3月期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	474.2	100%	490.0	100%	15.8	3.3%
営業利益	36.8	7.8%	45.0	9.2%	8.2	22.1%
経常利益	38.6	8.1%	46.0	9.4%	7.4	19.2%
当期純利益	31.9	6.7%	32.0	6.5%	0.1	0.2%
ROE	9.2%		8.5%			
年間配当金	38円		38円			
配当金総額	7.9		7.9			

(事業別売上高)

メディカル事業	205	43%	216	44%	11	6%
テープ事業	237	50%	238	49%	1	0%
海外事業	32	7%	36	7%	4	11%

メディカル事業 事業拡大推進

●ヘルスケアフィールド；OTC主力製品 積極拡大

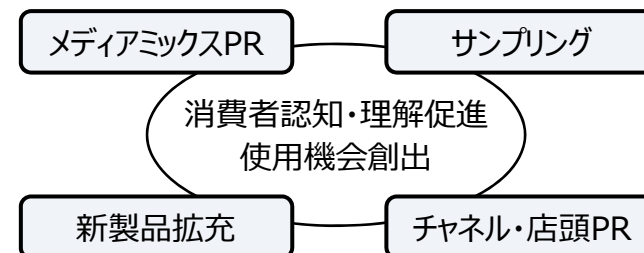
救急絆創膏 ケアリーヴ™

トップブランド実現に向けて 高機能タイプ「治す力™」積極拡大施策推進



鎮痛消炎剤 ロイヒ™

インバウンド需要取り込み・国内拡大施策推進



●医療材フィールド；医療現場へ高付加価値・高機能訴求 新提案推進

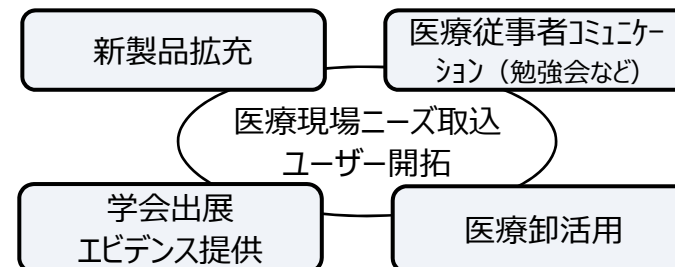
術後ケア Ascablic™



ファスナート™



サージフィット™



テープ事業 事業収益改善

●オフィスホームフィールド；既存維持 雑貨注力

セロテープ®・ナイスタック™ 国内トップブランド維持

事業収益改善に向けて 価格改定（2019/1実施）生産コストダウン 業務効率化徹底



ホーム・キッチン雑貨 ディアキチ™「便利さ、楽しさ」提供
新製品拡充・新用途提案、ユーザー開拓



ディアキチ™ワザアリ™シリーズ



●工業品フィールド；土木・建築 農業・食品分野注力

業務用セロテープ®

事業収益改善に向けて 価格改定（2019/1実施）生産コストダウン 業務効率化徹底



土木・建築 農業・食品分野「作業負荷軽減・時間短縮」提供
新製品拡充・新用途提案 ユーザー開拓

せこたん™
（土木・建築）



とめたつ™
（農業）



フードパッケテープ
（食品）



海外事業 拠点整備・事業拡大推進

重点製品を
アジア・欧州に展開



※海外向けセロハンテープ

デュッセルドルフ
駐在員事務所
2019.1～

ニチバン

NICHIBAN (THAILAND)

グローバル事業推進体制整備 現地密着営業を推進

- ◆ アセアン：NICHIBAN (THAILAND) CO., LTD (タイ)
- ◆ 欧州：デュッセルドルフ駐在員事務所(ドイツ)

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 TM Cesablic TM	◎ 販売拡大中
中国	ケアリーヴ TM Cesablic TM	△ 販売展開中
台湾	ケアリーヴ TM Cesablic TM	○ 販売中
タイ	ケアリーヴ TM Cesablic TM	○ 販売展開中
ベトナム	ケアリーヴ TM	△ 販売展開中
インドネシア	Panfix TM セルローステープ [®]	△ 販売準備中
オーストラリア	Cesablic TM	○ 販売展開中
中央アジア (カザフスタン)	Cesablic TM	△ 販売中
中東 (UAE)	Cesablic TM	△ 販売展開中
ヨーロッパ (EU)	Cesablic TM 和紙マスキングテープ [®]	○ 販売拡大中 △ 当期大幅減
フランス	ケアリーヴ TM	△ 販売中

ニチバン巻心ECOプロジェクト

ニチバン 第9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!**

巻心受付期間
2018年9月3日①～
12月27日②

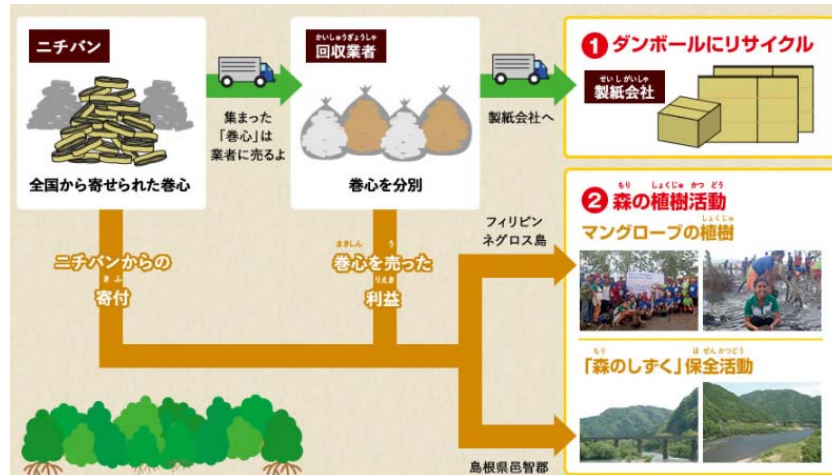
① つかう	② のこる
③ おくる	④ 地球のために

① つかう: 緑の地球を守るために、テープの巻心を集めてください。

② のこる: 集めた巻心は、製紙会社へ売却し、利益の一部を環境活動に寄付します。

③ おくる: 集めた巻心は、製紙会社へ売却し、利益の一部を環境活動に寄付します。

④ 地球のために: 集めた巻心は、製紙会社へ売却し、利益の一部を環境活動に寄付します。



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 マングロープの植樹



環境NGO「イカオ・アコ」に寄付してマングロープの植樹・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プを植樹。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



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

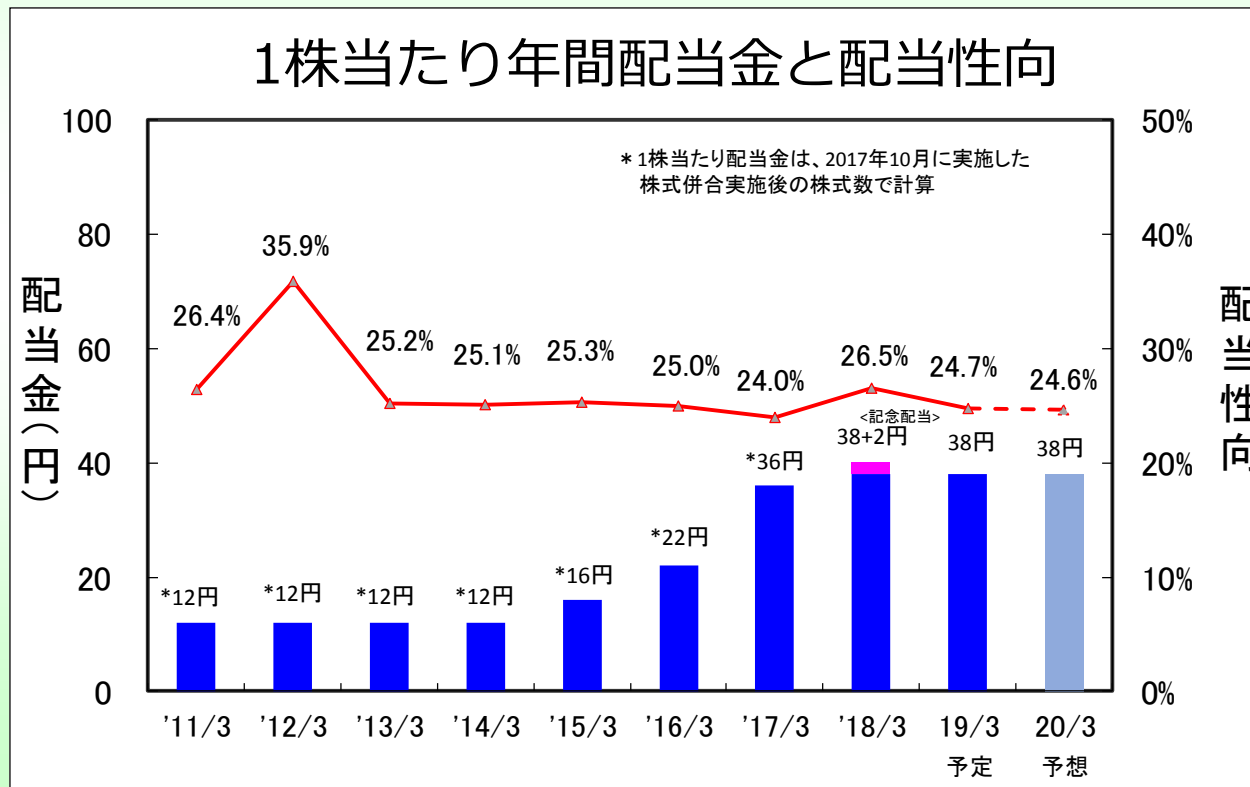
巻心エコプロジェクト用
パラリンアート
ポスターデザインコンペ



安定した配当の実施を基本に 連結ベースの配当性向25%を目処とする
業績に連動した配当を継続する方針

2019年3月期予定: 38円

2020年3月期予想: 38円



●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(3000円相当)を贈呈



目次

1. 2019年3月期 決算概要
2. 事業フィールドレビュー
3. 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】
について
4. 今期(2020年3月期)見通し
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 1,258名(連結)・760名(単体) ※2019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
- 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等は、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 経営企画本部長 遠藤 和彦

TEL: 03-6386-7190

FAX: 03-6386-7191

E-mail: irinformation@nichiban.co.jp



NICHIBAN

**ぴったり技術で
明日をつくる**