



ニチバン株式会社

2024年3月期 決算説明会

証券コード：4218

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います。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。

2024年5月23日
代表取締役社長 高津 敏明



2024年3月期 概況

連結業績の概況

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 売上高は、インバウンド需要回復によるヘルスケアフィールドの売上拡大等により増収
- 営業利益は、メディカル事業における売上高増加により増益
- 当期純利益は、前期に旧大阪工場跡地売却益16.3億を含んでいた影響で減益

2024年3月期 連結業績		実績	前期実績	前期比	計画値	計画比
売上高	億円	468.6	455.6	2.9%	470.0	△0.3%
売上総利益	億円	138.7	129.7	6.9%	—	—
販管費	億円	118.0	113.7	3.8%	—	—
営業利益	億円	20.7	16.1	28.8%	18.0	15.2%
売上営業利益率	%	4.4	3.5	0.9ppt	3.8	0.6ppt
経常利益	億円	22.0	17.5	25.9%	19.0	15.8%
当期純利益	億円	18.3	23.7	△22.9%	15.0	21.8%
ROE（自己資本当期純利益率）	%	4.4	6.0	△1.6ppt	5.1	△0.7ppt

連結業績の概況（四半期毎）

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 3Q売上高は年末年始の物流起因で過大、4Qに若干反動あり
- 営業利益は、価格改定効果と季節要因により3Qに好調、4Qに若干反動あり

2024年3月期 連結業績四半期毎		1Q		2Q		3Q		4Q	
		実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上高	億円	109.2	4.5%	115.4	4.1%	130.5	3.9%	113.6	-1.1%
売上総利益	億円	32.4	7.4%	31.9	1.6%	41.6	10.0%	32.8	8.0%
販管費	億円	28.9	2.8%	30.1	6.0%	29.8	4.8%	29.2	1.6%
営業利益	億円	3.5	72.1%	1.8	△39.6%	11.8	25.7%	3.6	119.4%
売上営業利益率	%	3.2	1.2ppt	1.6	△1.1ppt	9.1	1.6ppt	3.2	1.8ppt
経常利益	億円	4.4	72.1%	1.9	△39.7%	12.1	24.7%	3.6	76.7%
当期純利益	億円	2.8	96.5%	1.5	△33.8%	9.6	35.8%	4.4	△66.3%

損益等 (営業利益の増減)

2024年3月期 概況

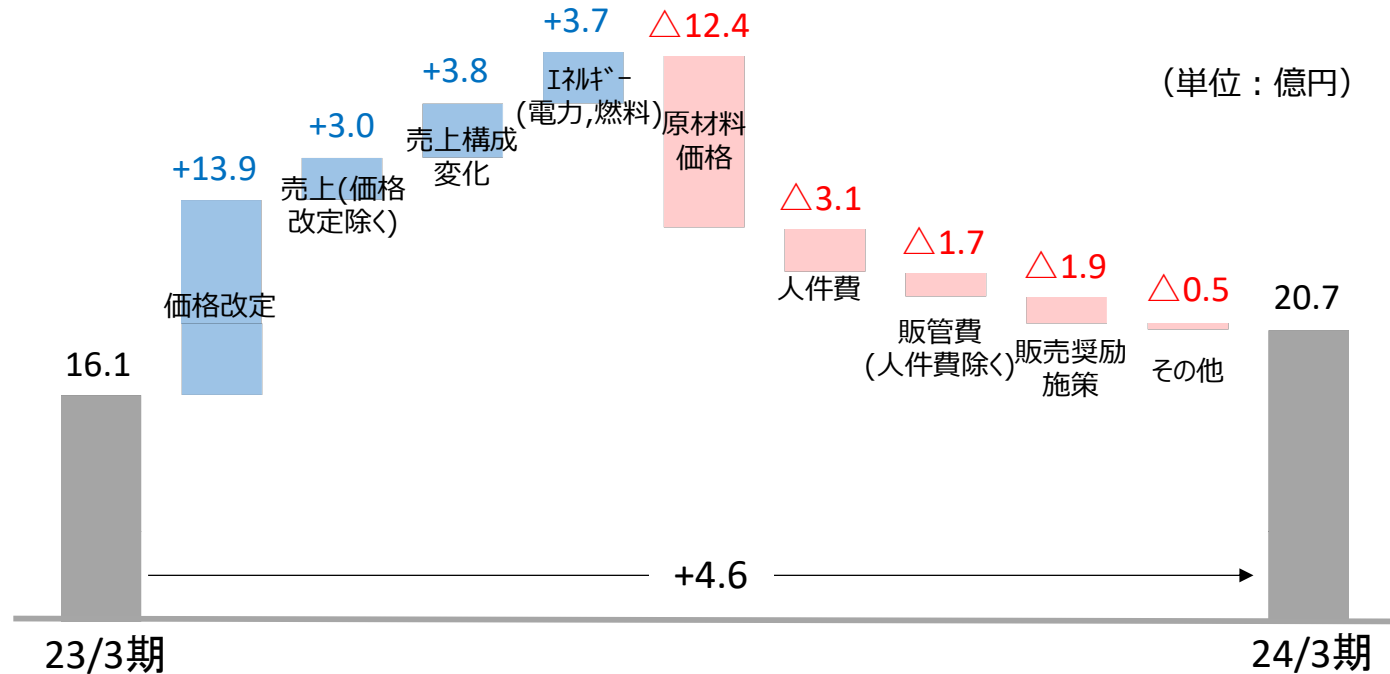
2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 価格改定、ヘルスケアとECの売上増、収益性の高いヘルスケアへの売上構成変化による原価率低減で利益増
- エネルギー（電力費、燃料費）は、テープ事業生産分担再編効果により利益へ寄与
- 原材料価格高騰で前期比12.4億円利益減も、価格改定でカバー
- 販管費△1.7億円も、物流費は改善

営業利益増減 (前期比)



連結業績の概況（事業別売上高）

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- ヘルスケアフィールドは、インバウンド需要回復が継続、国内需要もテレビCM等のPR活動により伸長
- ECフィールドは、オンライン購買に対するWEBマーケティング強化、価格改定効果もあり伸長
- テープ事業は、価格改定によるプラス要因あるも、需要低迷や市況の不透明感継続により前期比減
- 海外は、前期の在庫過多を受け、在庫調整の影響により減収

2024年3月期連結業績 事業別売上高		メディカル 事業	テープ 事業	合計	前期比
ヘルスケア	億円	144.0	－	144.0	15%
EC	億円	7.9	37.5	45.4	11%
オフィスホーム	億円	－	50.7	50.7	△3%
医療材	億円	57.5	－	57.5	△4%
工業品	億円	－	130.9	130.9	△1%
海外	億円	17.4	22.6	40.0	△13%

BtoC コンシューマー (ヘルスケア)

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

ヘルスケアフィールド

<ヘルスケア> 売上高 144.0億円、前期比+15%

◆ケアリーヴ™ +3%

メディア、サンプリング施策等による拡大



◆ロイヒシリーズ +54%

訪日外国人増加に伴うインバウンド需要好調



◆バトルウィン™シリーズ +6%

スポーツ需要好調



新製品



2024.3 ケアリーヴ™治す力™防水タイプ®超大判

パッドもテープも透明で目立たない！
シリーズ最大サイズで大きなキズを早くきれいに治す

販売価格改定

2023.09

◆ケアリーヴ™販売価格改定



◆バトルウィン™販売価格改定



メディア・キャンペーン



鎮痛消炎クリーム剤「ロイヒ™クリームフェルビ」
「2023年度グッドデザイン賞」を受賞



バトルウィン™Wグリップ™
長谷部誠選手のサッカークリニック

BtoC コンシューマー (オフィスホーム・EC)

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

オフィスホームフィールド

<オフィスホーム> 売上高 50.7億円、前期比△3%

◆セロテープ® △4%

◆ナスタック™ △7%

文具事務用品需要の減少
リアル店舗 ⇒ ECシフト継続



ECフィールド

<EC> 売上高 45.4億円、前期比+11%

◆セロテープ® +14%

◆ナスタック™ +3%

◆ケアリーヴ™ +7%

ECサイトでのWEBマーケティング強化
デジタルプロモーション実施



新製品



2023.10
テープカッター
プッシュカット™



2024.1
ディアキッチン™あとラク™
汚れ防止テープ



2024.1
ディアキッチン™テペタ™



2024.1
セロテープ®小巻カッターつき
くまっすぐ切れるタイプ> グリーンナノ配合
焼却処分時のCO₂を削減できる炭化促進剤
グリーンナノをテープカッターに配合。
環境にやさしいテープカッターになりました。

※グリーンナノはアイトスマシナリー株式会社の登録商標です

BtoB (医療材)

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

医療材フィールド

＜医療材＞ 売上高 57.5億円、前期比△4%

◆巻絆創膏 +2%

スキナゲート™ブランド浸透



◆止血製品 ±0%

ワクチン需要は急落するも
外来受診、院内需要回復



◆ドレッシング材 ±0%

一部海外廉価品との競合あり



◆術後ケア +6%

患者様のQOL向上に向けて、術後ケア成長
手術後の傷あとケア専用テープ
アトファイン™認知拡大



トピックス

患者様のQOL向上への取り組みとして、カテリープラス™エコーを使用したエコー下穿刺手技普及にむけた学会活動を積極的に展開。

エコー下穿刺手技



学会企業展示



学会セミナー



BtoB (工業品)

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

工業品フィールド

<工業品> 売上高 130.9億円、前期比△1%

◆業務用セロハン・包装テープ + 2%

セロテープ®SDGs訴求進展



◆マスキングテープ + 7%

車両向け塩ビマスキングテープ堅調



◆野菜結束テープ △8%

新製品



2024.3 シーリングマスキングテープ
(セルフクリーニングボード用) No.2571

セルフクリーニング加工面へ影響を与えにくい設計の粘着剤
柔らかい和紙で凹凸追従性に優れ、糊残りしにくい

セロテープ®による環境訴求

[Small Action For the Future]



賛同企業数 削減CO₂量

118 社・団体 355 t/年

(2024年3月末時点)

賛同企業における廃棄燃焼時に削減できるCO₂量 (見込)

メディア



2023.12
セロテープ®
新聞広告第6弾
第52回日経MJ広告賞
最優秀賞受賞

海外事業

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

海外事業

<海外フィールド> 売上高 40.0億円、前期比△13%

◆海外CARELEAVES™ △30%

韓国向けは販売代理店の在庫調整により減少

◆海外CESABLIC™ 2%

学術活動再開も本格回復に至らず

◆海外マスキングテープ △12%

車両向け塩ビマスキングテープ順調も在庫調整の影響で減少

◆Panfix™ セルローステープ △27%

価格改定による駆け込み需要の反動で大幅減少

新製品



【韓国】ケアリーヴ™防水タイプ
新サイズ追加



【タイ】ケアリーヴ™LINEコラボ品

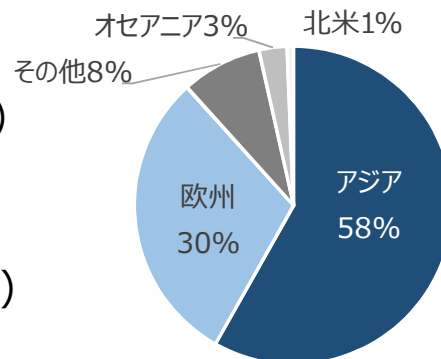
地域別 売上構成

◆アジア

58% (前期比+5ppt)

◆欧州

30% (前期比△6ppt)



トピックス



【中国】広東省血液透析ケア年会



【タイ】スキンケア学会、形成外科学会

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

販売3拠点 持続的成長の取り組み

テープ
関連

メ
ディ
カル
関連

日本 本社

・中国向け仕様マスキングテープ
販売拡大取り組み中



・新車生産の回復が
塩ビマスキングに好影響

・原材料価格高騰続く

・韓国 CARELEAVES™防水タイプ
新サイズ納入開始



・東アジア 医療材製品拡大
STEPTY™販売好調

・学会のリアル開催実施

ニチバンタイランド

・Panfix™価格改定および環境訴求

・タイ 工業用テープ販路拡大



・塩ビマスキングテープ拡販

・テープ製品原材料価格高騰（タイ製造）

・タイCARELEAVES™ブランド認知拡大

・タイ BWテープ販売好調

・タイ EC・SNS強化、イベント積極参加

・タイ 医療材好調

・ASEAN諸国薬事法規対応

ニチバンヨーロッパ

・Panfix™環境訴求

・和紙マスキングテープ強化

・イベント向け布粘着テープ拡大

・欧州 脱コロナによる経済活動回復

・テープ製品原材料価格高騰（タイ製造）



・医療従事者への啓発活動推進

・STEPTY™病院販路拡大

・SKINERGATE™初出荷

・MDR法規制対応

・欧州国別認証対応



設備投資・減価償却費

2024年3月期 概況

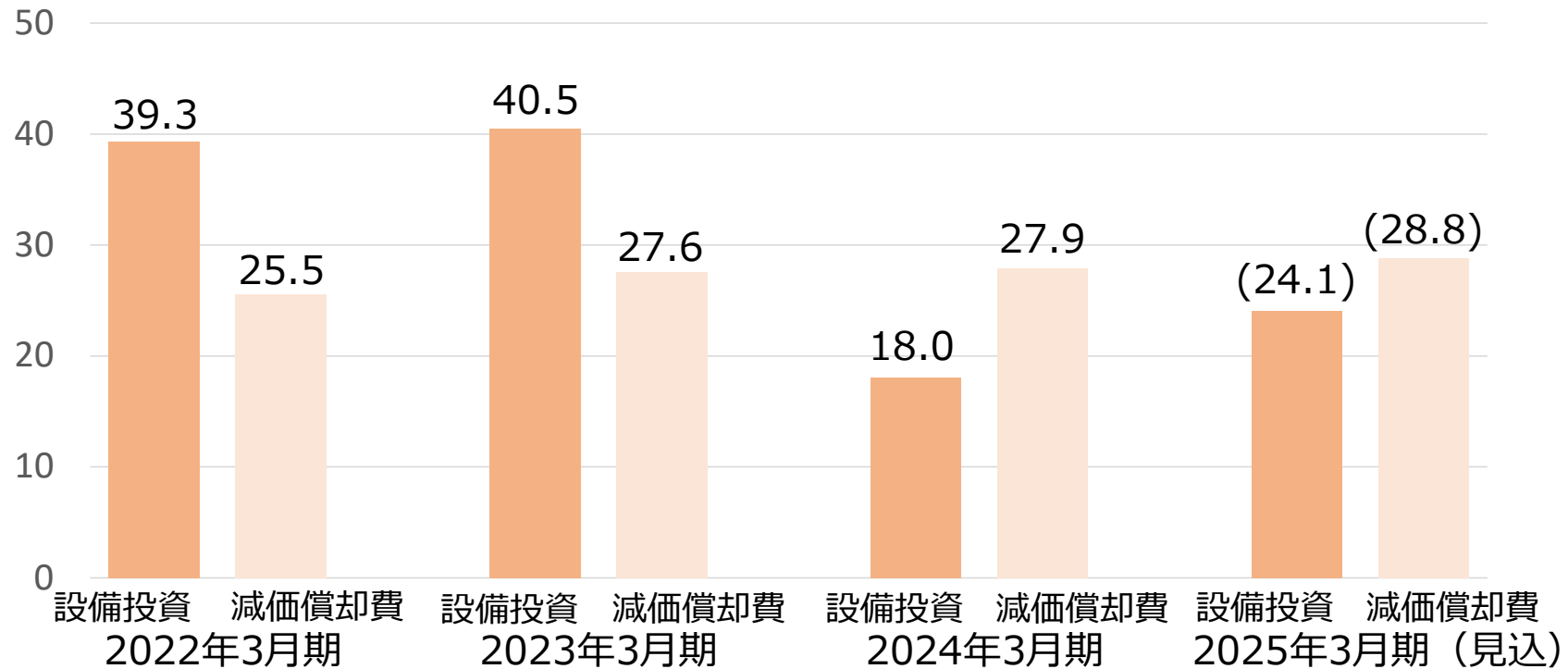
2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 主な設備投資：埼玉工場における粘着液製造設備及び建屋、安城工場におけるホットメルト製造設備
2023年3月期までに工事完了。2024年3月期に本格稼働、大型設備投資は一段落
2025年3月期は、次の成長へ向け準備の時期とする

(単位：億円)





新中期経営計画（2024～2026年度）

前中期経営計画（2019～2023年度）の振り返り



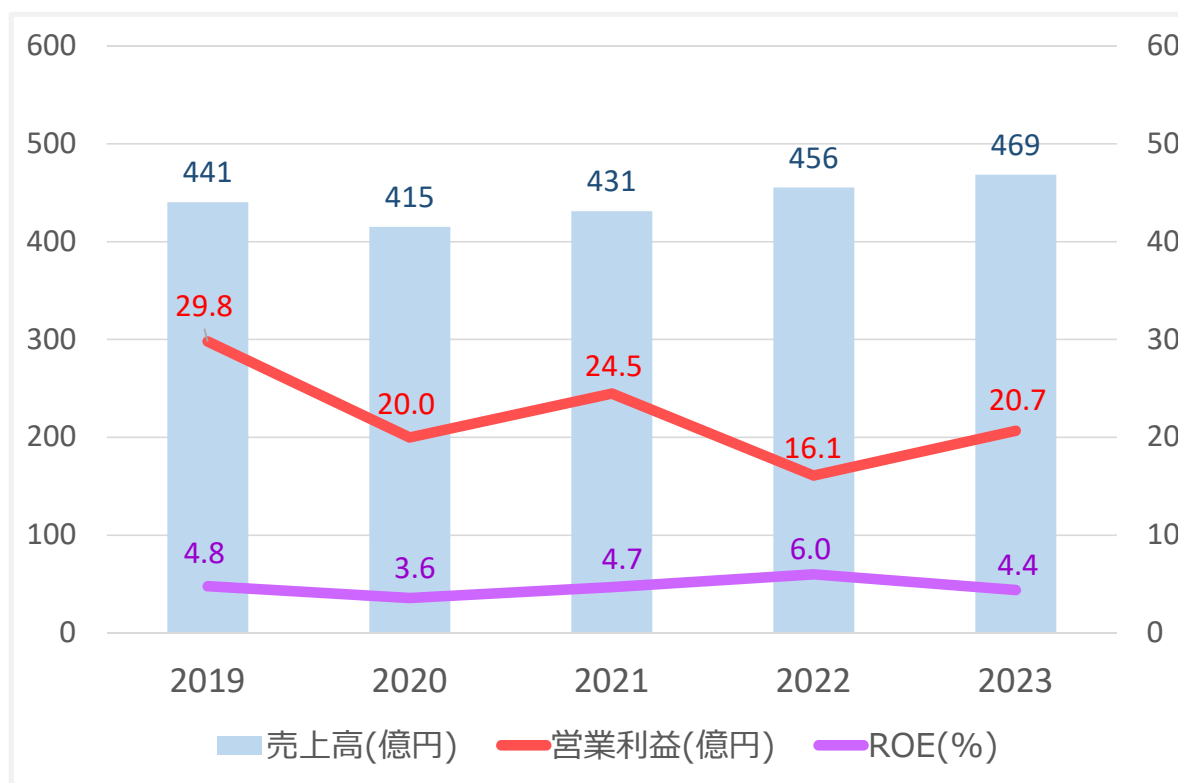
2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 前中計5年間のうち、3年間はコロナ禍となり外部環境が変化
- 増収基調も、原材料・エネルギー価格高騰や円安により収益性低下
- 販売価格改定の効果、インバウンド再開、主要製品の堅調な推移により、最終年度は増収・増益



前中期経営計画（2019～2023年度）の振り返り



2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

前中期経営計画の重点課題（成果、今後の方向性）

重点テーマ

1 中長期成長エンジンの確立、イノベーション創出

成果

- 新製品売上比率 目標10%に対して6.2%
- マーケットイン、技術深耕、協業開発は定着前
- メディカル新領域 製品開発への着手段階
- 全社イノベーション創出活動を23年度に始動

今後の方向性

- 全社イノベーション活動による着実な成果創出
- 産官学連携による新規開発の実践
- 医療分野の新規創出

2 グローバル市場へのスピーディーな展開・拡大

- グローバル売上比率8.5%達成、事業成長
- グローバル販売3拠点による施策推進体制の確立
- 現地生産・物流体制は途上

- 海外事業の積極投資による拡大施策継続
- ASEAN・東アジア・欧州事業注力、現地化推進
- 現地生産・SCM(サプライチェーンマネジメント)体制確立

3 事業推進体制の見直しと収益改革

- 顧客基軸の推進体制を確立、浸透
- メディカル拡大生産目途付け、テープ生産再編
- 原材料高騰による大幅採算悪化

- 事業ポートフォリオ視点の短期・中長期取り組み
- 気候変動・環境負荷低減取り組みの推進
- 不採算事業・製品の抜本的改善、再構築

4 事業戦略推進に向けたAI・IoTの積極活用

- 基幹業務の統一化・データ統合、RPA自動化
- インフラ、セキュリティ整備、ITリスク軽減
- プロセス変革・社内外データ利活用は途上

- データ利活用・プロセス変革
- DX課題抽出・実践のための育成、リテラシー向上
- 最新技術の選別と取り込み

5 将来の持続的成長を担う人財育成

- 理念浸透、行動指針・評価制度の連動
- グローバル、イノベーション、DX人財の育成が急務
- 早期選抜・次世代育成の枠組み未整備

- エンゲージメント向上、意識醸成と実践
- 専門スキル人財育成体制拡充
- 次世代経営層の育成枠組み運用

NICHIBAN GROUP 2030 VISION

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

NICHIBAN GROUP 2030 VISION

2030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%

グローバル比率 30%



イノベーション創出

- 新事業・大型新製品創出に向けたイノベーション活動推進 (プロダクトイノベーション)
- コア技術進化と新技術・新生産方法の創出 (プロセスイノベーション)
- サステナブル社会貢献に向けた新規市場開発、事業推進
- 全社生産性向上、全員参加の業務変革

グローバル貢献

- 主要地域をカバーするグローバル拠点 (生産・販売・物流) 設立、グローバル拡大戦略に向けた体制確立
- グローバル製品戦略推進、ブランド確立
- 現地人財積極登用

サステナブル社会への貢献

様々な社会課題の解決、気候変動対策・環境負荷低減のための新規開発・事業施策と事業運営の推進

確固たる企業品質の確立

製品やサービス、開発・生産、組織マネジメント、人財育成に至るまでの 確固たる「企業品質」の確立

DXへの積極的な取り組み

DXへの積極的な取り組みによる情報(データ)の戦略的活用や業務プロセス変革

新中計「CREATION 2026」コンセプト

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

**CREATION
2026**
新中期経営計画

イノベーション創出とグローバル貢献を果たすための事業構造

- 企業価値拡大に向けた新しい事業ポートフォリオ
- グローバル企業化に向けたマネジメント・生産・SCM機能
- 人的資本経営に基づく人財基盤

を創造する3カ年とする

NICHIBAN
GROUP
2030
VISION

2030

ISHIZUE 2023
～SHINKA・変革～

2019～2023

CREATION 2026
新中期経営計画

2024～2026

2027-2030 次期中計

2027～2030

新中計「CREATION 2026」 目標



2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

財務目標

ISHIZUE 2023

CREATION 2026

2023年度

2024年度

2025年度

2026年度

売上高(億円)	469	▶▶	486	500	530
営業利益(億円)	21	▶▶	24	32	45
経常利益(億円)	22	▶▶	25	33	46
当期純利益(億円)	18	▶▶	19	25	35
ROE	4.4%	▶▶	—	—	8%以上
新製品比率	6.2%	▶▶	—	—	15%
グローバル比率	8.5%	▶▶	—	—	15%

新中計「CREATION 2026」 目標



2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

主な非財務目標

ISHIZUE 2023

CREATION 2026

2023年度

2026年度

備考

女性管理職比率

10.2% ▶▶▶

15%

・2023年度：単体
・2026年度：連結

エンゲージメントスコア

46.8 ▶▶▶

50

・単体

年次有給休暇取得率

65.6% ▶▶▶

70%

・2023年度：単体
・2026年度：連結

CO2排出量削減率

(2013年度比)

33% ▶▶▶

35%

・連結
・2023年度数値は2022年度実績

新中計「CREATION 2026」 重点テーマ

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

重点テーマ

CREATION
2026

01



事業ポートフォリオの再構築

- (1) テープ事業セグメントの抜本的収益改善
- (2) 成長事業と新領域へ経営資源を重点配分

02



グローバル企業化

- (1) 販売3拠点の成長追求
- (2) 2030年グローバル比率30%実現に向けた機能拡充
- (3) グループ全体のグローバル企業化の推進

03



人的資本経営

- (1) ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進
- (2) 自己変革し成長する自律的人財の育成
- (3) 従業員の健康とエンゲージメントの向上
- (4) 新人事制度の導入

新中計「CREATION 2026」 重点テーマ



2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

重点テーマ01 事業ポートフォリオの再構築

ニチバングループの持続的成長に向けた事業ポートフォリオマネジメントとして、テープ事業セグメントの抜本的収益改善を実行し、成長事業と新領域へ経営資源を重点配分

01



テーマ1 テープ事業セグメントの抜本的収益改善

- ① 不採算品の販売価格改定の徹底
- ② ローコストオペレーションの徹底
- ③ 新領域での製品開発

テーマ2 成長事業と新領域へ経営資源を重点配分

- ① ヘルスケア、グローバル事業の拡大成長
- ② 医療・コンストラクション／モビリティ分野における新規創出

新中計「CREATION 2026」 重点テーマ

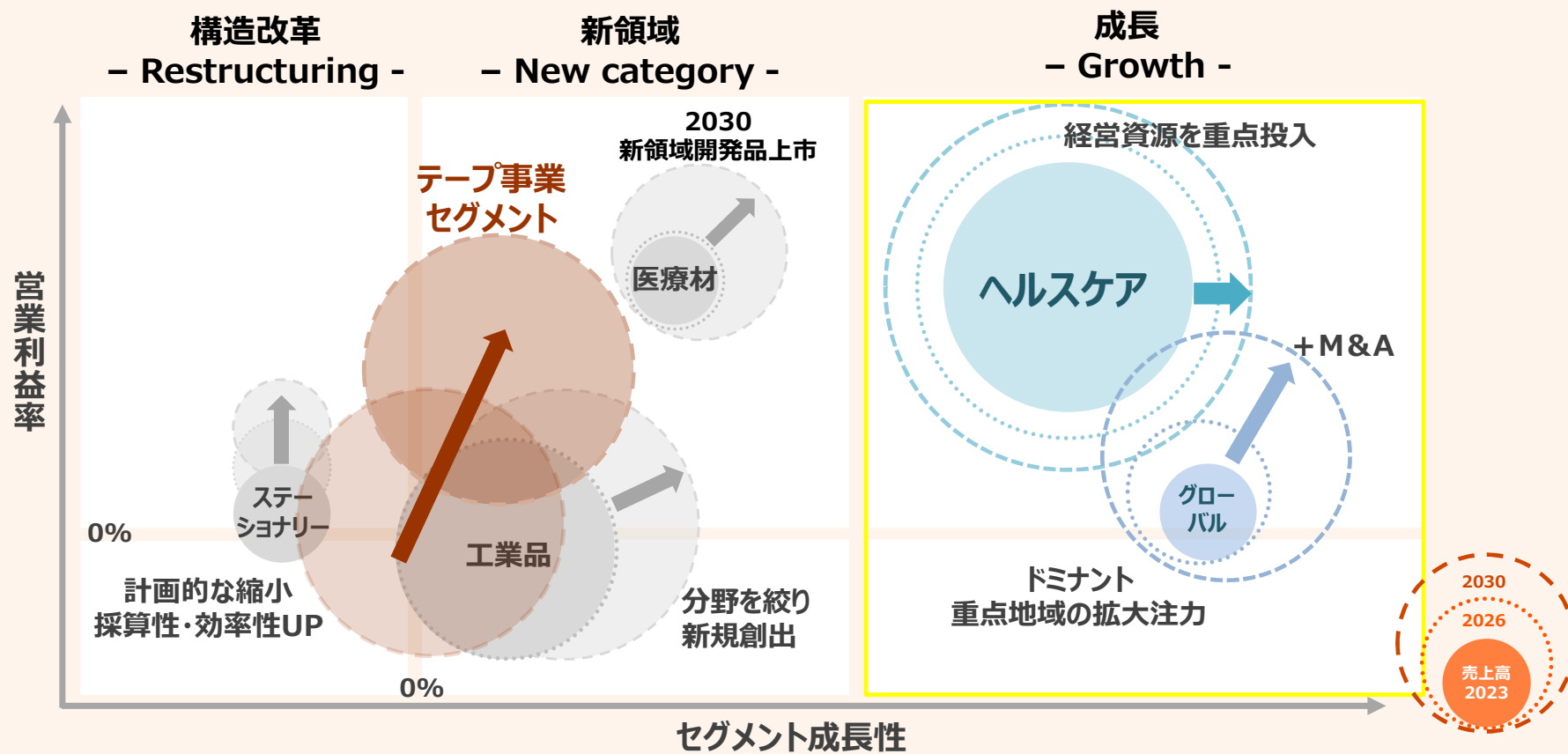
2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

重点テーマ01. 事業ポートフォリオの再構築



新中計「CREATION 2026」 重点テーマ



2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

重点テーマ02. グローバル企業化

現行の販売3拠点による成長を追求しながら、「2030年度グローバル比率30%」に向けた新たな施策を確実に実施し、あわせてグループ全体でのグローバル企業化を図る

02



テーマ1 販売3拠点の成長追求

- ① 販売3拠点の現地シェア拡大・新規開拓の推進
- ② 現地販売パートナーとの提携強化

テーマ2 2030年グローバル比率30%実現に向けた機能拡充

- ① グローバルSCM体制の構築
- ② グローバル販売・マーケティング管理体制の確立
- ③ 中国拠点（駐在員事務所）整備、拡大体制の強化

テーマ3 グループ全体のグローバル企業化の推進

- ① 全部門におけるグローバル業務遂行力の向上
- ② グローバル人財の育成

新中計「CREATION 2026」 重点テーマ

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

重点テーマ03. 人的資本経営

事業ポートフォリオの再構築とグローバル企業化へ取り組みによる企業価値向上、ステークホルダー価値の創出の基盤となる「人的資本経営」を実践する

03



テーマ1 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

- ① 多様な人財が活躍する体制の整備、風土の醸成
- ② 従業員の多様な働き方の実現

テーマ2 自己変革し成長する自律的人財の育成

- ① 次なる時代を牽引するリーダーの育成
- ② 多彩な能力を最大限に発揮する人財活用
- ③ 組織・業界等の様々な壁を「越境」し、変革を担う人財の育成
- ④ DX人財の育成

テーマ3 従業員の健康とエンゲージメントの向上

- ① 健康経営の推進
- ② エンゲージメント経営の推進

テーマ4 新人事制度の導入

- ① 多様な働き方・キャリア形成のための複線型人事制度の導入

新中計「CREATION 2026」 配当方針、株主還元

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

配当方針の変更

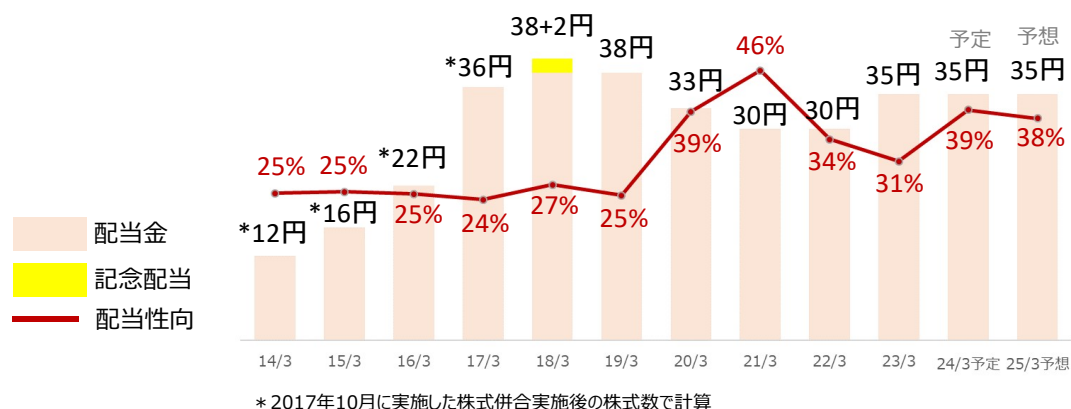
2024年4月からスタートする新しい中期経営計画に合わせて、株主の皆さまへの還元をさらに充実させるため配当方針について、2025年3月期より以下の通り変更いたします。

変更前

連結ベースの配当性向25%を目途とする業績に連動した配当を取り入れる方針としております。

変更後

連結ベースの配当性向30~40%を目途とする業績に連動した配当を取り入れる方針としております。



株主優待制度



2025年3月期見通し

当期の経営環境

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

コンシューマー	ヘルスケア	複雑化する消費者ニーズに対応するデジタルマーケティングによる情報収集と分析 訪日観光客増加に伴うインバウンド需要拡大	↑ ↑
	EC	顧客の多種多様な価値観と情報アクセスの変化 顧客購入場所のリアル店舗⇒オンライン購買へのシフト継続	↑ ↑
	ステーションナリー	ペーパーレス化の進行や学童人口の減少を受けたテープ使用量の減少 パーソナルユースや趣味的な需要が醸成され文具・事務用品市場規模は横ばい	↓ →
医療材	医療DX(医療にデジタル技術を活用することで医療の効率や質を向上)の機運の高まり 在宅介護における地域包括ケアシステムの構築推進	↑ ↑	
工業品	公共工事投資は微増も、住宅建設着工件数は低水準 半導体市場の不透明さが続くも、国内新車販売台数が5年ぶりの前年超え	→ ↑	
グローバル	一般消費需要の継続的な増加、活性化、円安による輸出増 インフレ進行を踏まえた政策金利の急激な引き上げによる景況予測の悪化	↓ ↓	
共通	急激な円安 原材料・エネルギー価格の高騰、原材料安定供給における政情不安によるリスク増大 サステナビリティ・エネルギー環境対策の事業影響への高まり	↓ ↓ ↑	

2025年3月期より、オフィスホームフィールドをステーションナリーフィールドへ、海外フィールドをグローバルフィールドへ名称変更をしております

2025年3月期 連結業績予想

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- プラス要素：価格改定効果、ヘルスケアフィールドの拡大、グローバル成長
- マイナス要素：主要原材料への為替の影響、人的資本投資、価格改定後のテープ事業主要製品の数量減

2025年3月期 連結業績予想（通期）

		予想	前期比
売上高	億円	486	3.7%
営業利益	億円	24	15.8%
経常利益	億円	25	13.5%
当期純利益	億円	19	4.0%



企業価値向上に向けて

イノベーション創出

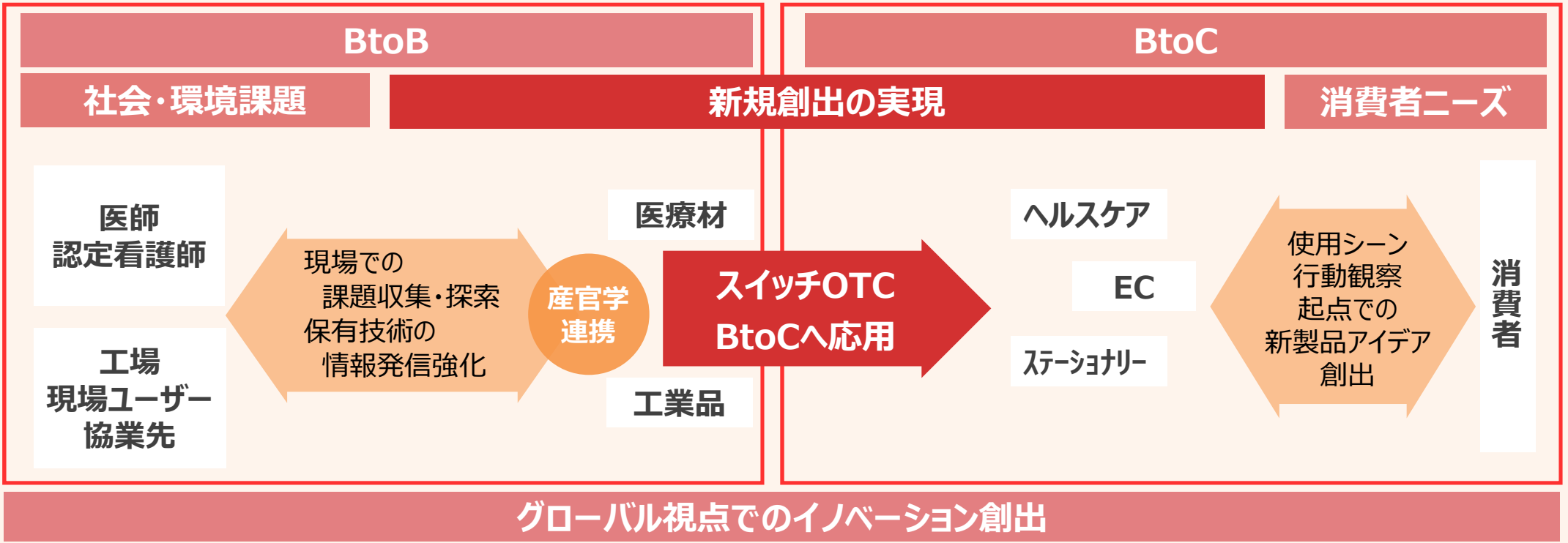
2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

- 2024年3月期 研究開発費 12.0億円（実績）をベースとして、2025年3月期積極投資
- ニチバンの強みを活かした、BtoB、BtoCを合わせた新規創出の実現
- グローバル視点での製品開発の取り組み強化



グローバル貢献

2024年3月期 概況

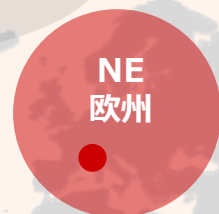
2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

現行の販売3拠点による成長を追求しながら、「2030年度グローバル比率30%」に向けた新たな施策を確実に実施し、あわせてグループ全体でのグローバル企業化を図る

販売3拠点の現地シェア拡大
新規開拓の推進



NE
欧州

アジア
中/韓/台/香
本社



NT
ASEAN

現地販売パートナーとの提携強化
新たな企業の創出・育成・協働

2030年グローバル比率30%
実現に向けた機能拡充

グループ全体の
グローバル企業化の推進

サステナビリティ施策の推進

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

スポーツを中心とした社会貢献活動

車いすテニス



車いすテニスプレーヤー
船水梓緒里選手との
スポンサー契約を開始
挑戦を続ける選手を支援

サッカー

日本サッカー協会ソーシャル
バリューパートナーとして、
アスレティックトレーナー育成
プロジェクト「サッカーメディカル
キャンプ」を開催

ゴールボール



日本ゴールボール協会
オフィシャルゴールドサプライ
ヤーとして、世界に挑戦する
パラスポーツ選手を支援

傷害予防の普及や
トレーナーの育成を
支援しています



ブラインド サッカー



日本ブラインドサッカー協会
サプライサービスパートナー
契約締結。新入社員に
ダイバーシティ研修実施



Blind Soccer
日本ブラインドサッカー協会

バスケット ボール

日本バスケットボール協会
オフィシャルパートナーとして
選手の競技力の向上を
サポート。ケガの予防や再発
防止について学ぶ機会を提供

パリン アート

障がい者アーティストの作品を
「ニチバン巻心ECO
プロジェクト」へ活かして
アーティスト活動を支援



サステナビリティ施策の推進

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

環境への取り組み

ゴミとして捨てられていた巻心を回収して緑の地球を守るプロジェクト

第14回ニチバン巻心ECOプロジェクト

巻心455,677個回収（重量換算6,781kg）累計回収個数は約570万個以上！

① つかう
 ② のこる
 テープを使い終わったら…
 ③ おくる
 「巻心」をニチバン巻心ECOプロジェクト事務局におくってください。
 ※「巻心」を送る際の送料は参加者負担となります。
 ④ 地球のためになる
 みんなの送ってくれた「巻心」が、ダンボールに再生されたり、森の植林活動に役立てられます。



ニチバンでは、以下のような環境保全活動、環境啓発活動を実施しています

フィリピンでのマングローブ植林・メンテナンス活動、国内の森林保全活動、小学校への環境出前授業

ご参考：ニチバンについて

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

企業価値向上に向けて

参考情報

会社概要

創 業	1918年（大正7年）1月
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／ニチバンプリント、安城工場／ニチバンテクノ 医薬品安城工場、ニチバンメディカル
従業員数	1,270名（連結）771名（単体） ※就業人員 2024年3月31日現在

グループ・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. NICHIBAN EUROPE GmbH UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD. 大東化工株式会社 株式会社飯洋化工
-----------	--



ご参考：ニチバンについて

2024年3月期 概況

2025年3月期 見通し

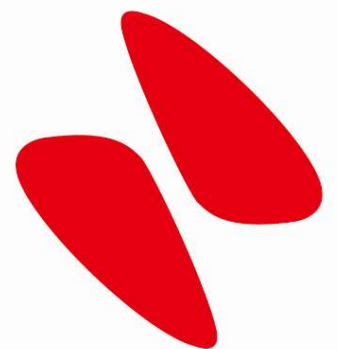
企業価値向上に向けて

参考情報

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
- 2020年10月 ドイツのデュッセルドルフに販売子会社 NICHIBAN EUROPE GmbH を設立
- 2022年 4月 東京証券取引所の新市場区分「プライム市場」に移行





NICHIBAN

**ぴったり技術で
明日をつくる**

ニチバン公式ホームページ
<https://www.nichiban.co.jp/>



統合報告書2023

<https://www.nichiban.co.jp/corp/sustainability/report/>



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います。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。