

2025 年 5 月
ニチバン株式会社

2025 年3月期 決算説明会 質疑応答の要旨

この質疑応答集は、2025年5月20日に開催した決算説明会にてご出席の皆様からいただいたご質問を記録したものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q 1：上海駐在員事務所が昨年設立されましたが、具体的な活動はどのようなものか教えてください。

A 1：事業拡大に向けた活動強化を目的としております。中国市場における救急絆創膏の展開、マスキングテープや病院向け商材の中国市場での確立、あるいは拡大の可能性について、現地に密着して活動しております。また、中国市場においてはインバウンドや越境 EC といった分野にも可能性があると考え、本社の事業戦略本部と連携し、これらの活動にも注力しています。

Q 2：2025 年 3 月期 第 4 四半期の営業利益が低下した理由について、もう少し詳しく教えてください。

A 2：

・ロイヒシリーズの価格改定に関して

予定通り 10%程度の価格改定を 2025 年 3 月期 第 4 四半期中に実施いたしました。これに伴い、価格改定前の駆け込み需要とその反動が 2025 年 1 月から 2025 年 3 月にかけて発生しました。価格改定は 2025 年 3 月末で完了しており、2025 年 4 月以降は新価格となっております。駆け込み需要の中にはインバウンドを含めた大型の受注もあり、それに伴う値引きが前倒しで発生いたしました。結果として、2025 年 3 月期 第 4 四半期の販売高ベースでは前年比 95%となり、2025 年 3 月期第 4 四半期に限っては、ロイヒシリーズの収益性が低下いたしました。

- ・テープ事業セグメントにおける期末在庫評価に関して

野菜用の結束テープ（当社では「たばねらTMテープ」という製品名で販売）につきまして、2025年度より法令の一部改正に伴い、在庫を積み増しいたしました。それら在庫分の評価が会計処理上の評価損というかたちで収益性に影響が出ました。ただし、今後新たなタイプのコストダウンとともに積極的な利益拡大に向けた展開を計画しており、2026年3月期は2025年度3月期と比較してより良い影響が出ることを見込んでおります。

- ・積極的なイノベーション投資の継続実施

2025年3月期 第4四半期は積極的なイノベーション投資により、販売管理費が前年比で増加しました。当社は2025年4月に開示した通り、将来に向けた医療機器・工業用途分野での産官学連携を強化しており、今後も積極的なイノベーション投資を継続してまいります。

以上の3点から、2025年3月期 第4四半期は大きく営業利益が減少しました。

Q3：「ロイヒつば膏TM」の販売の伸びが鈍化していますが、一般向けの需要は今後頭打ちになるのでしょうか。また、韓国人旅行者向け以外に中国人旅行者向けの需要の取り組みも図っていたかと思いますが、現在の状況はいかがでしょうか。

A3：インバウンド需要は高止まりしており、昨年は大きな伸びとはなりませんでしたが、しかしながら、韓国人旅行者や中国人旅行者の需要は引き続き取り込んでまいります。

Q1の上海駐在員事務所の話にもありましたが、インバウンドにおける中国人の方へのご案内は継続して行っております。一方で、インバウンド全体の消費トレンドが、現在の「モノ消費」から「コト消費」へ移っているという状況がございます。これは弊社だけでなく、多くの医薬品類等でも同様の傾向が見られ、需要が高止まりしている状況です。このような中で、当社としては、中国・韓国のみならず、東南アジアやヨーロッパの方々へもしっかりとアプローチしていくこと、そして日本国内の需要そのものを拡大していくこと、さらにグローバルに向けて「ロイヒつば膏TM」を発売していくこと、これらの取り組みを通じて拡大していきたいと考えております。

Q 4 : 2025 年 3 月期はテープ事業セグメントの収益性は改善しましたが、過去との比較では依然として低い水準です。価格改定も一巡していますが、今後の利益率の水準をどう見ているのか、さらに収益性を改善していけるのか教えてください。

A 4 : まず、2026 年 3 月期のテープ事業セグメントは、生産面での改善が大きいと考えております。2025 年 3 月期は収益性改善のために生産面で様々な取り組みを行いました。旧設備の廃棄や集約の過程で減価償却費を短期的に計上しなくてはならないケースが発生し、マイナスの影響がございました。これが 2026 年 3 月期には一巡するため、減価償却費の負担は徐々に軽くなってくる予定です。また、埼玉工場と安城工場での生産分担の変更をここ数年間進めており、2026 年 3 月期にはほぼ完了する予定です。そのため、2026 年 3 月期から 2027 年 3 月期に向け、新しい生産体制のもとでコストダウンにしっかりと取り組んでいく年だと考えており、その成果を大きく見込んでおります。営業面に関しては、ご指摘の通り、価格改定は一巡しましたが、原材料価格が依然として上昇している部分もございますので、市場動向を踏まえながら、さらなる価格戦略の検討をしっかりと進めております。具体的な取り組みが決定次第、皆様にお伝えしていきたいと考えております。以上のことから、2026 年 3 月期も継続してテープ事業セグメントの収益性改善がなされる年と認識しております。

Q 5 : 2026 年 3 月期の設備投資額はどの程度を考えていらっしゃいますでしょうか。主な投資先はどこになりますでしょうか。また、終了した 2025 年 3 月期についても投資額と主な投資先を教えてください。

A 5 : 説明会資料に掲載の過去の推移をご覧くださいとお分かりの通り、2025 年 3 月期（実績）の設備投資額 10 億 4300 万円というのは、当社としては非常に少ない実績です。通常、10 億円から 20 億円程度が、工場を継続的に維持・運営していくための基本的な設備投資と考えております。2024 年 3 月期および 2025 年 3 月期には、これに上乗せするような大型の投資はございませんでした。2026 年 3 月期（計画）の設備投資で大きなものとしては、まず新本社への移転がございました。経費面での負担が発生しますが、設備面でも同程度の投資を見込んでおります。また、セロテープ®関連の生産を埼玉工場に集約する取り組みを昨年来進めており、これに関連する投資を予定しています。加えて、安城工場においてメディカル製品製造のためのスクラップ&ビルドに関する投資を予定しております。

以上3点が、2026年3月期における主な設備投資計画です。

Q 6 : TOPIX の見直しについて、どのようなご見解をお持ちでしょうか。お考えをお聞かせください。

A 6 : 東証が進めている TOPIX の見直しの中で、TOPIX に残るかどうかなという点につきましては、浮動株時価総額が基準となります。当社は元々、発行済株式総数が少ないこと、浮動株の比率も比較的低い会社であることに加え、コロナ禍からの回復過程で株式市場全体が相当上昇したにもかかわらず、当社の株価が相対的に低い伸びにとどまっていたという背景がございます。こういった状況を踏まえ、政策保有株式に関する株主の動きへの対応とともに、当期純利益をしっかりと上げて株価を上昇させることが、TOPIX 銘柄となるための最善の方法であると考えております。