

2023 年 11 月
ニチバン株式会社

2024 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会 質疑応答の要旨

この質疑応答集は、2023 年 11 月 29 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。

Q1. ロイヒつぼ膏のインバウンドの状況について、足元の状況は最盛期並みに回復しているのか、また今後の見通しについても教えてください。

A1. ロイヒつぼ膏のインバウンド需要は、昨年度下期より徐々に回復が見られ、今期は韓国からの観光客の方を中心に、最盛期にかなり近いところまで回復してきています。一方で中国からの観光客の方は、まだこれから増えてくると予想しておりますので、中国の方向けに販促施策を展開しています。

Q2. ケアリーヴとテーピングの価格改定について、利益性への影響も含め状況を教えてください。

A2. 価格改定を 9 月に実施いたしましたので、10 月以降に利益に反映されます。ケアリーヴの売上は、メディア施策やサンプリング施策に取り組んだ結果、上期においては対前年同期比+3%の伸びでした。テーピングの売上は、スポーツ需要の回復により対前年同期比+8%の伸びでした。下期以降においても価格改定の効果と合わせて一層利益性へ貢献するものと考えています。

Q3. テープ事業セグメントの営業利益が 1Q に続いて 2Q においてもマイナスになっていますが、2Q で回復できなかった原因と今後の見通しについてお聞かせください。

A3. テープ事業セグメントの利益性は、前期より更に原材料価格が高騰したことに大きな影響を受けました。さらに 2Q は、5 月に行ったテープ事業の生産分担変更による一時的な生産性低下の影響や価格改定による販売数量減によって生産コストが上昇したことも利益性が低下した理由です。3Q からは生産性が改善していくことと追加価格改定によって利益性も改善していく見通しです。

Q4. テープ事業セグメントの価格改定について、コスト上昇に対するカバー率を教えてください。合わせて、セロテープ®の基材であるセロハンの価格高騰について見通しをお聞かせください。

A4. セロテープ®追加価格改定の状況についてご説明いたします。前期の大きな原材料高騰を受け前期中に価格改定を実施した結果、今期は原材料高騰分のうち7割から8割のカバー率でスタートしました。しかし、すべてを価格転嫁できているわけではないことと、今期もさらに原材料の高騰がありましたので、今期10月から追加価格改定を進めています。追加価格改定が反映されるのは1月です。一部は来年4月に反映される予定です。足元の状況は既に価格改定が浸透しつつあり、反映後のカバー率は8割程度と見ています。セロテープ®の基材であるセロハンの価格は高止まりの状況です。今期にこのまま現状の円安動向が継続する前提で、来期はさらにセロハンの価格が高騰する可能性は否定できません。

Q5. 海外フィールドの売上高が対前年同期比で△22%だが、今期の状況について説明してください。そして海外売上比率30%の実現に向けた考えについて教えてください。

A5. 海外フィールドが苦戦した原因としては、総じて在庫調整や価格改定前の駆け込み需要の反動です。韓国向けケアリーヴについては現地販売代理店の在庫が膨らんだため一時的に売上が減少しました。欧州を中心としたマスキングテープも同様の状況です。しかし、ユーザーレベルでの需要が減少しているわけではないので、3Q以降は徐々に通常の売上の状態に回復すると考えています。そして海外売上比率の拡大に向けては、海外のお客様が要望する新製品の展開や、サプライチェーンの整備を含めて、いかに海外市場を作っていくかということ視野に入れながら活動に注力して参ります。そのために、現地での適切なM&Aや業務提携を視野に入れた調査活動は継続して行っています。今後皆さまへ報告すべき事項が発生した場合は適切に開示して参ります。

Q6. 各事業フィールドで新製品の投入が目立ってきていますが、新製品の利益への寄与はどのような見通しでしょうか。そしてイノベーション創出を掲げている点について研究開発費への投資に対する考え方についても合わせてお聞かせください。

A6. 新製品は各事業フィールドで定期的に上市しております。弊社は2030年に新製品比率30%という目標を掲げておまして、現状はまだ乖離がございますが、例えばBtoBの

領域における医療材フィールドや工業品フィールドでは、お客様の元にお伺いしてご要望を直接お聞きすることで新製品開発に繋げております。BtoCの領域におきましても、お客様の困りごとや要望されていることを的確に捉える活動を継続しています。そのような状況の中で研究開発費についても人材への投資も含めて積極的に行って参ります。

Q7. 東証の開示要請である「資本コストや株価を意識した経営」について、現状の財務体質に対する説明、昨今言われているPBR1倍以上・ROE8%への手応え、現在PBRが1倍を下回っている状況の是正についてお聞かせください。

A7. 過去10年間にわたる弊社のROEは3%台~10%台まで大きく変動しており、PBRはROEと連動する傾向がみられます。現在の業績はテープ事業セグメントの収益性が低下しているため、この立て直しを進めていくことと、海外売上および新製品の売上拡大を合わせて業績改善していくことがPBRを上げていくために重要で喫緊の経営課題であり、施策を進めて参る所存です。

以上