



ぴったり技術で
明日をつくる

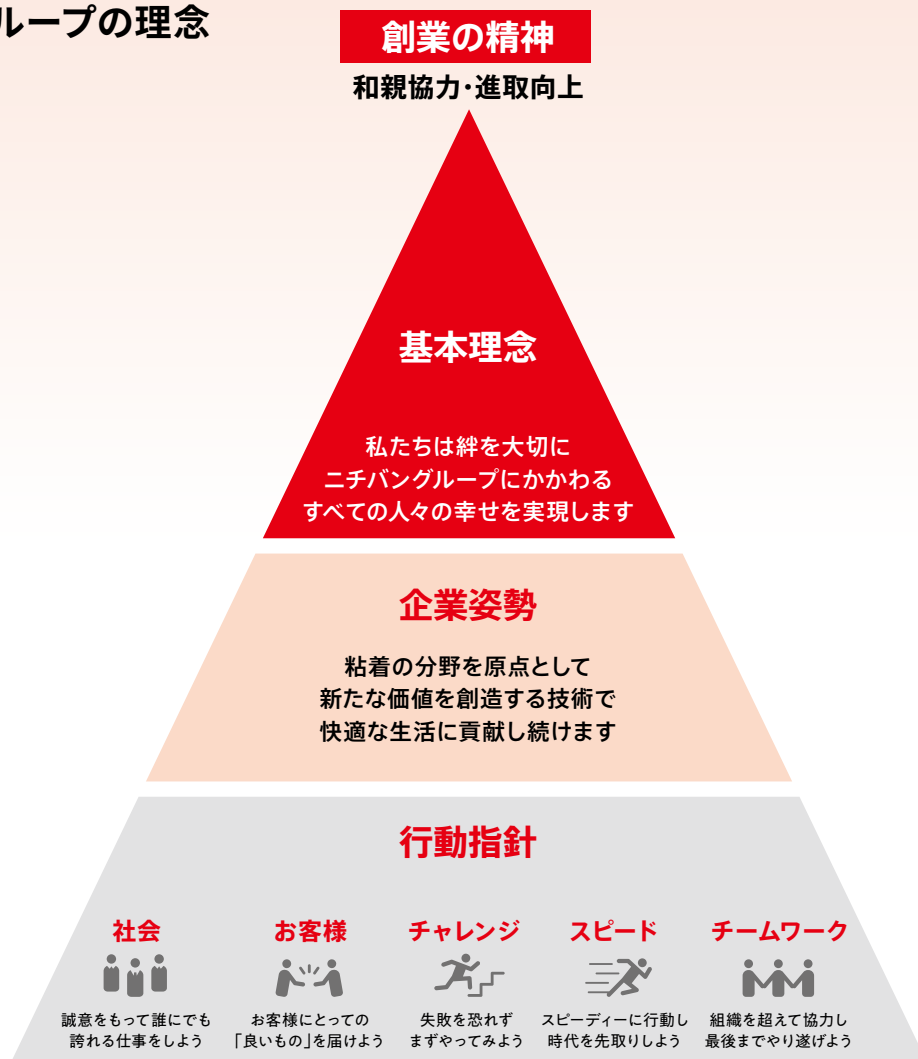
ニチバングループ
統合報告書2023

ニチバングループ統合報告書2023で伝えたいこと

ニチバングループ統合報告書2023では、『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』に沿って、築き上げてきたビジネスモデルによる事業活動やESG経営への取り組みなど、持続的に企業価値を向上させるための、ニチバングループの現在の考え方と今後の展望を中心にまとめております。

ぴったり技術で明日をつくる

ニチバングループの理念



このコーポレート・マークはニチバンのイニシャル「N」と、素晴らしい未来に向けて飛翔する翼を表現しており、「N ウィング」という愛称が付されています。

由来

全体の柔らかな曲線によって「ニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現する」という当社のヒューマンな姿勢と、ふたつの図形を向かいあわせることによって、人と人、あるいは人と環境のよりよい関係やコミュニケーションを象徴しています。

「NICHIBAN レッド」



コーポレート・カラー「NICHIBAN レッド」は、新たな領域に挑戦し、時代を拓いていくニチバングループのチャレンジング・スピリットを表現したものです。

CONTENTS

価値創造戦略	社長メッセージ	2
	ニチバングループのあゆみ	6
	ニチバングループの価値創造プロセス	8
	ニチバングループの強み	10
	財務・非財務ハイライト	12
	中期経営計画	14
	財務担当役員メッセージ	16
	各事業の戦略	18
	研究開発	18
	国内事業	20
	コンシューマー	21
	医療材	24
	工業品	25
	海外事業	26
成長基盤	ニチバングループのサステナビリティ	28
	環境に関する取り組み	34
	社会に関する取り組み	42
	ニチバングループの人的資本経営	42
	ガバナンスに関する取り組み	48
	役員一覧	48
	コーポレート・ガバナンス	50
	社外取締役メッセージ	54
データ集	11年間の財務・非財務サマリー	56
	会社概要、株式の状況 他	58

編集方針

「ニチバングループ統合報告書2023」は、株主・投資家の皆様に向けて、当グループが創造する価値をはじめ、経営・財務戦略や事業の強み、業績報告、そして環境・人的資本・地域社会・コーポレートガバナンスに対する取り組みといったESG情報などにより構成しています。

報告対象組織

ニチバン株式会社
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

表記に関する留意事項

ニチバングループ(当グループ)は、グループ連結を示しています。
また、ニチバン(当社)は、ニチバン株式会社を示しています。
®は登録商標を表します。TMは商標を表します。
※「パラリンアート」は株式会社ペアレンツの登録商標です。

報告対象期間

2022年4月1日～2023年3月31日
最新情報を提供する重要性を鑑み、組織体制や施策などについては、一部2023年の情報も含まれます。

参考ガイドライン

・IFRS財団 国際統合報告フレームワーク
・経済産業省 価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス

発行年月

2023年8月

報告メディアについて

主な情報開示ツール	内容	
	製品情報および企業情報、『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』をはじめ、ニチバングループに関するすべてを網羅したサイトです。	
ニチバングループ 統合報告書2023	2023年度より、これまでに発行していた「サステナビリティレポート」に代えて財務・非財務情報を統合した「ニチバングループ統合報告書」を発行しています。	本誌
	コーポレートガバナンス・コードに基づき、当グループのコーポレート・ガバナンスについての目的、状況や取り組みを記しています。	
	株主・投資家の皆様に向け、当グループの概況、事業や財務状況、経理の状況などを開示しています。	

社長メッセージ

「信頼」という 企業品質を守ることこそ 価値創造の根幹です。

2030年度の「ありたい姿」実現に向け、
最終年度を迎えた中期経営計画を
着実に推進していきます。
同計画に掲げる5つの重点テーマのなかでも、
特に中長期ビジョンの実現に直結する
「イノベーション創出」と「グローバル拡大」に注力します。

代表取締役社長

高津敏明

**今回の統合報告書は初めての発行となりますが
その目的や狙いなどをお聞かせください。**

これまででも上場会社として情報開示に取り組んできましたが、財務情報だけでなく、ニチバングループの特徴や方向性、サステナビリティへの取り組みといった非財務情報の充実を図るとともに、ステークホルダーの皆様にご覧いただけるようなツールをつくりたいというのが一番の目的です。お蔭様で「ニチバン」という社名はもちろん、「セロテープ®」

や「ケアリーヴ™」「ロイヒつぼ膏™」などの製品名は一定の知名度があると認識していますが、企業としてどのような特徴があり、何を目指しているのかといったところは十分にお伝えできていないのではないかと感じるがありました。私どもを理解していただくためには、やはり主体的にアピールをしていくことが必要だと判断しました。特に「将来どうなりたいから、今これをしている」といった物ごとのつながりが大事だと思っていますので、それを社内外に発信することで当グループに対する理解が進むものと期待しています。

また、発信するだけでなく、ステークホルダーの皆様からさまざまなご意見をお聞かせいただくためのコミュニケーションツールとしても活用を図っていきたいと思っています。

価値創造の仕組みについて 特徴や強みとともにご説明ください。

当グループの強みは、創業から100年以上にわたり蓄積してきた独自の粘着技術にあります。そのコア技術を活用してテープ分野や医療分野で幅広く製品を展開し、さまざまな課題解決を通じて安定した収益や社会貢献を実現していくことが、当グループの価値創造プロセスと言えます。特に「セロテープ®」に代表されるように天然素材であることによる環境負荷低減をはじめ、医療分野における「皮膚に貼る」シーンでは「かぶれない」や「通気性があって蒸れない」などの人肌に合った機能に特徴があり、こういった点が差別化要因となっています。また、工業用途についても各用途が多岐にわたるためさまざまな特性が求められますが、それぞれに対応するような粘着技術や支持体のバリエーションにより高い評価をいただいています。更には、長い間信頼関係を築いてきた調達先との関係や強固な顧客基盤についても強みと言えるでしょう。当グループでは、製品品質と同様、企業品質についても強いこだわりがあります。「信頼」という100年以上続いた企業品質をこれからも守っていくこそが、価値創造の根幹になるものと考えています。

社長就任の2019年に中期経営計画とともに 中長期ビジョンを公表されました。 その背景について教えてください。

当グループは2018年に100周年を迎えましたが、私が社長に就任した2019年は、ちょうど次の100年に向けた中期経営計画をスタートさせる節目にありました。社長就任前の私がリーダーとして中期経営計画の策定にもかかわっており、次の中期経営計画を策定するにあたって、まずは「どこに向かう5年間なのか」を明確にすべきではないかという考えに至りました。その上で、将来的にありたい姿と今後5年間でやるべきことのつながりを示す必要があるということから、中長期ビジョン実現のための中期経営計画という位置づけで発表しました。

中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』については、当グループが2030年（策定時点から12年後）にはど

うなっていたのか、どうあるべきかという議論から開始しました。国内市場が成熟していくなかで、持続的な成長を目指すためには、グローバルに貢献できるメーカーになりたいということ、更にはメーカーであるかぎり新しい価値や技術をしっかりと生み続けていきたいという思いから、「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」というスローガンを掲げ、新製品比率30%、海外比率30%という明確な方向性を打ち出しました。当初は「誰がどうやって」といった消極的な意見もありましたが、今ではビジョンの共有や浸透を図ってきたことで、少しずつではありますが社員一人ひとりが自分ごと化して仕事に向き合う意識が醸成されてきたのではないかと実感しています。

現在推進中の中期経営計画【ISHIZUE 2023～SHINKA・変革～】は、まさに2030年に向けてステップアップするための基礎をつくることが最大のテーマであり、「イノベーション創出」「グローバル展開・拡大」「事業推進体制見直しと収益改革」「AI・IoTの積極活用」「人財育成」といった5つの重点テーマに取り組んでいます。特に「イノベーション創出」と「グローバル展開・拡大」は、中長期ビジョンの実現に直結するもので、今後の成長エンジンとして位置づけています。また、不採算部門の集約などによる収益改革に加え、これまでの「医療用」（人に貼るもの）と「テープ」（物に貼るもの）といった事業セグメントの切り分けだけではなく、お客様を基軸とした事業活動を強化するために、よりお客様に密着した営業活動を推進し、新開発案件探索や顧客拡大に取り組んでいます。すなわち、医療製品といっても一般消費者向けのヘルスケア製品（BtoC）と病院向けの医療材製品（BtoB）があり、テープ製品についても同様です。それぞれのお客様の声を聞き、お困りごとを解決するという当グループの想いと行動を価値につなげていくために、このような顧客を基軸とした事業推進体制の見直しを行いました。更には、これらの活動を支えるためのIT投資や人財育成にも積極的に取り組んでいます。

中期経営計画は最終年度を迎えていますが これまでの振り返りをお願いします。

スタートから4年が経過しましたが、策定時点では想定していなかったコロナ禍の影響に加え、最近ではサプライチェーンの混乱や急激な原材料・エネルギー価格高騰の影響も受けて、取り巻く環境は厳しい状況が続いています。一方、各重点テーマの進捗については、コロナ禍に伴う活動制限な

どの影響もあり十分な動きができなかったところもありましたが、全体としては将来に向けた基礎づくりという点において着実な前進を図ることができたと考えています。

今後の成長エンジンのひとつである「イノベーション創出」については、まだまだ新事業の立ち上げという段階には至っていませんが、当グループのコアとなる粘着技術をいかに活用していくかという点においては、さまざまな動きが出てきました。特に病院向けや工業用途などのBtoBについては、事業推進体制の見直し効果もあり、直接お客様の声を聞きながら、どのような活用ができるのか、どこに需要があるのかを探索し、新たな提案を行う開発体制ができてきたと感じています。また、オープンイノベーションという点では、外部のスタートアップ企業を含め、当グループの持つ技術をオープンにした上で、こんな活用ができるのではないかとといったアイデアを募り、コラボレーションできそうなパートナーを見つけ出す活動にも取り組んでいます。われわれが気付いていない使い方や必要とされる機能について、今までのように「自前主義」ではなくパートナーとの「共創」という考え方が重要になっています。次の中期経営計画では、これまでの活動を新しい価値の創出という形に結び付けていきたいと考えています。

もうひとつの成長エンジンである「グローバル展開・拡大」については、2020年10月にドイツのデュッセルドルフに販売

子会社を設立し、日本、タイ、ドイツの3拠点により東アジア、東南アジア、オセアニア、欧州をカバーする体制ができあがりました。欧州は難しい市場ではありますが、現地のお客様に直接アプローチし、市場の声を聞きながら開拓を推進できるようになった点は、今後の製品開発においても大きな期待が持てます。目標とする海外比率についても、ネガティブな外部要因が続くなかで着実に数字を積み上げており、タイやドイツの販売子会社ではすでに黒字化を達成することができました。ただ、コロナ禍による活動制限等の影響もあり、更なる拡大に向けての体制づくりはまだ十分とは言えず、生産や物流を含めた拠点を増やす必要があります。そのためM&Aは重要な戦略として今後も検討を重ねていきます。

他にも、基幹システムの導入による生産性の向上や「職場エンゲージメント向上プロジェクト」を活用した人財マネジメント、脱溶剤化に向けた環境投資といった面でもひとつひとつ着実な成果を実感できるようになってきました。

コーポレート・ガバナンス体制の特徴や実効性についてお聞かせください。

取締役会は取締役8名のうち社外取締役が4名を占めるとともに、2021年3月には「指名・報酬委員会」を設置するなど、独立性や透明性を確保してきました。私は監督され

将来の持続的成長を担う人財育成

- ヒトを成長させる人をつくる
- 専門スキルの強化
- 次世代経営層の養成

事業戦略推進に向けたAI・IoTの積極活用

- 戦略的データ活用
～経営目標を達成する
情報(データ)の戦略的活用～
- 業務プロセス変革
～事業の付加価値を産み出す
業務プロセス変革対応～
- 事業環境変化への対応
～将来の事業環境変化への
柔軟な対応とリスク低減～

中長期成長エンジンの確立、イノベーション創出

- イノベーション創造推進、新規事業の創出
- コア技術の深化・探求
- 市場顧客インサイト分析・マーケットイン開発強化

グローバル市場へのスピーディーな展開・拡大

- グローバル事業推進体制・海外事業基盤の確立
- 事業拡大策としての業務提携・M&A活用
- グローバル人財積極獲得・育成

ISHIZUE 2023

ビジネス
モデル
～SHINKA・変革～

コーポレート
モデル
～SHINKA・変革～

事業推進体制の見直しと収益改革

- 顧客を基軸とした事業推進
- 営業利益・将来事業性視点の製品・活動スクラップ&ビルド
- 経営資源の最適配分(設備投資・要員配置)



る立場にあります。例えばM&Aなどの投資案件についても、具体的な判断の根拠や裏付けを含め、さまざまな観点からご意見やご質問、各々の経験などを踏まえたご助言などをいただき、十分な審議ができていないかと認識しています。社外取締役の方からはよく「大胆かつ慎重に」といったアドバイスを頂戴しますが、この表現がまさに言い得て妙であり、攻めと守りの両面からガバナンスが効いていると感じています。また、アンケートなどによる取締役会の実効性評価はもちろん、執行役員を含めた多面評価も実施しており、常に課題の把握や役員それぞれが自らを省みることができる仕組みも導入しています。

取締役会では、経営方針全般やリスクマネジメントについての報告や議論をしていますが、気候変動対策や社会課題の解決を含め、当グループ自身の持続的な成長に向けたサステナビリティの取り組みについても重要なテーマとなっています。特に、先ほど申し上げた「企業品質」をいかに守るかは取締役会のトピイシューです。また、前期から女性の社外取締役を迎え入れたこともあって、女性活躍に向けた取り組みや人財育成、職場における安全対策などについても、率直なご指摘やご意見をいただいております、われわれの活動や事業基盤をしっかりと支えていただいております。

今後の事業環境の変化を踏まえた リスク要因や成長機会を どのように認識していますか？

国内市場の成熟化、労働人口の減少や地政学的な緊張はもちろんのこと、生産活動において資源を消費する当グループにとって、環境対策などへの遅れもリスク要因です。直近では、原材料・エネルギー価格の高騰やサプライチェーンの混乱などが業績に大きく影響を及ぼしました。また当グループはナフサから製造される原材料も使用していますので、環境対策に伴う原材料の減産によるコスト上昇、あるいは原材料の供給が滞るなどの調達リスクは、構造的な課題と

して捉える必要があります。更には、お客様に製品をお届けする上での物流問題についても備えるべき課題となりました。そういった調達リスクや物流リスクについては、サプライチェーン本部を設置して、調達先や物流会社とのコミュニケーションをより強化し連携を深めることにより対応してまいります。

続いて、成長機会については、現在「ケアリーヴ™」や「ロイヒツボ膏™」といったメディカル製品が収益源となっていますが、私が携わってきた工業用途製品についても、モビリティ分野における自動運転や軽量化などいろいろな課題を抱えるなかで、当グループのコア技術を活用できる範囲が広がっていく可能性があると考えています。更にこれまで開拓してこなかった領域、例えば土木における「インフラの老朽化対応」のような社会課題の解決に向けても、学会などさまざまなルートを通じて可能性を探っていきたいと考えています。一方、医薬品についても経済成長の著しい新興国への展開は大きな成長機会です。生活水準が上がるにつれ、より品質や機能性の高い製品が選ばれることになり、当グループのコア技術や品質へのこだわりが大きなアドバンテージになる時代が必ず来るでしょう。国内に話を戻しても、超高齢社会の到来は医療材製品にとってはチャンスでもあります。例えば「在宅医療・介護」において「病院で使っているものを家庭でも使いたい」という需要が生まれています。当グループの場合、病院で使われる製品とドラッグストアで扱う製品と両方の販路を持っていることが強みとなると考えていますし、日本は他国よりも先に高齢社会を経験することになるので、ここでしっかり対応できればモデルケースとして海外へも展開していけるのではないかと先を見据えています。

最後にステークホルダーの皆様への メッセージをお願いします。

当グループは2018年に100周年を迎えました。次の100年に向けて、基本理念を「私たちは絆を大切にニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」にリニューアルし、社員一丸となって快適な生活を支える価値を創出し続ける会社を目指しています。その実現のためには、使っているお客様はもちろん、ステークホルダーの皆様からのさまざまな声が大きな推進力となります。ぜひ、忌憚のないご意見をお聞かせいただくとともに、これからも末永くご支援をよろしくお願い申し上げます。

ニチバングループのあゆみ

ニチバンはコア技術である「粘着」の分野を原点として幅広く製品を展開し、長い年数をかけてブランドを築いてきました。1918年、東京・南品川にて「歌橋製薬所」として創業。軟膏・硬膏、絆創膏の開発・製造からスタートし、現在でも幅広くご愛顧いただいている「セロテープ®」をはじめとする、「人々の快適な暮らしに寄り添うサステナブルな製品」をお届けしております。

企業の動き

1918年

「歌橋製薬所」創業

東京・南品川に「歌橋製薬所」を創業。軟膏・硬膏などの製造をスタート。この工場がニチバングループの原点となる。



1934年

株式会社歌橋製薬所設立

需要増に対応するため歌橋製薬所を個人経営から法人組織として設立。



1944年

日絆工業株式会社に社名を変更

全国の絆創膏製造業者25社が歌橋製薬所を中心会社として統合。同年9月に「日絆工業株式会社」と社名を変更。



1961年

社名をニチバン株式会社に変更

東京・大阪両工場の新鋭生産設備を整備拡張し、社名を現在のニチバン株式会社と改称。



1967年

安城工場を設置

「セロテープ®」などの需要が増大し、生産増強のために愛知県安城市に新工場を設置。



1910年—

1932年

「ロイヒ膏」販売開始

ロートエキスとイヒチオールを主成分とした鎮痛消炎貼付剤。販売は好調だったが、戦時中は原料不足のため製造を中止。



1940年—

1948年

「セロテープ®」市販開始

検閲後の封筒を封かんするためのテープの調達先として、絆創膏製造で実績があった当社に打診される。



1966年

「ナイスタック™」発売

文具業界向けに両面紙粘着テープを発売。



製品の動き

世界の流れ

第一次世界大戦
(1914~1918)

第二次世界大戦
(1939~1945)

高度経済成長期
(1955~1973)

1972年
埼玉工場を設置、
東京工場より移転

東京工場周辺の宅地化が進み、工場拡張・設備増設が困難となってきたため、同工場を埼玉県日高町(現日高市)に移転。



1976年
大鵬薬品工業株式会社 資本参加

オイルショックと東京工場移転に端を発する労使問題で経営不振に陥り、大鵬薬品の資本参加を受けて経営を再建。

2017年
タイ・バンコクに NICHIBAN
(THAILAND) CO.,LTD. 設立

2014年にタイ・バンコクに駐在員事務所を開設、その後、2017年に販売会社を設立。



2018年
創業100周年

創業100周年に向け、2011年度から8年間の中長期経営計画【NB100】を策定・推進し、さまざまな事業を展開。

絆を創って100年



2018年
メディカル安城工場を設置、
大阪工場より移転

医薬品生産拠点である大阪工場は周辺の住宅化が進み、工場運営が限界となり、安城事業所の敷地内に研究所と合わせ新工場を設置。



2020年
ドイツ・デュッセルドルフに
NICHIBAN EUROPE GmbH 設立

2019年にドイツ・デュッセルドルフに駐在員事務所を開設、翌年に販売会社を設立。



1970年ー

2000年ー

現在

1978年
「たばねらTM テープ」
「たばねらTM」発売

当時、野菜の結束には藁や輪ゴムなどが使われており「テープで結束することはできないか」との想いから開発。



1989年
「ロイヒつぼ膏TM」発売

それまでは冷感タイプが中心だった鎮痛消炎貼付剤の市場に向けて、温感タイプに特化した小型丸形プラスターを発売。



1997年
救急絆創膏「ケアリーヴTM」
発売

「高品質」をキーワードとした新製品の開発に着手。貼っていても違和感がなく、素肌に近い感触を実現。



2011年
「カテリープラスTM」発売

透湿性が高いウレタンジェル粘着剤を採用し、皮膚への優しさと剥がれにくさを両立する医療用の高透湿性フィルムドレッシングを発売。



2012年
「ケアリーヴTM 治す力TM」発売

特殊素材を使った「モイストパッドTM」が傷口から出る体液を吸収・保持し、皮膚を早くきれいに再生する絆創膏を発売。



2015年
キッチン雑貨ブランド
「Dear KitchenTM」誕生

「手で簡単に切れ、貼ってはがせる水に強いフィルム素材のテープ「Dear KitchenTM ワザアリTM テープ」を発売。



2016年
手術後の傷あとケア専用テープ
「アトファインTM (AtofineTM)」
発売

外科手術後の傷あとを保護し、目立つ傷あとになることを予防する絆創膏を発売。



オイルショック
(第1次:1973/第2次:1978)

元号を平成に改元
(1989)

東日本大震災
(2011)

元号を令和に改元
(2019)

ニチバングループの価値創造プロセス

ニチバングループは「基本理念」の基、価値創造の源泉となる6つの資本を、強みである「粘着技術」に活かし、ステークホルダーの皆様と新たな価値を共創しています。この価値創造プロセスにより、サステナブル社会への貢献、更にはグローバルな環境変化に対応できるレジリエンスを高め、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

基本理念

Input

価値創造の源泉

1 製造資本

ものづくりの事業基盤・自社工場を中心とした生産体制

- ◆ 製造拠点数(国内3工場・3グループ会社)
- ◆ 製造資本金額(固定資産残高)298.5億円
- ◆ 設備投資額 40.5億円

2 人的資本

人的資本経営の推進

- ◆ 従業員数 1,268名
- ◆ 社外役員比率 取締役 50.0%、監査役 50.0%
- ◆ DI指標(単体)
女性管理職比率 10.8%
キャリア採用管理職比率 9.7%
男性育児休職取得率 66.7%

3 知的資本

粘着の分野を原点とした技術の蓄積

- ◆ 特許保有件数 90件・登録意匠 58件・研究開発体制

4 財務資本

健全な財務体質

- ◆ 自己資本比率58.3%

5 社会・関係資本

事業展開におけるつながり

- ◆ 拠点数(国内16拠点・海外2拠点)・海外輸出国 約50か国
- ◆ 顧客とのコミュニケーション基盤、地域社会

6 自然資本

環境への貢献

- ◆ 天然由来素材原材料の使用・環境価値購入量
- ◆ グリーン電力証書購入量:2022年度契約量11,000千kWh
- ◆ CO₂削減量の見込み:年間CO₂削減量4,995t- CO₂(2022年度実績)

リスク・機会の見立て

リスク

- ① 既存製品の成長の鈍化
 - ② 既存製品のライフサイクルの成熟化
 - ③ 気候変動対応への必要性の高まり
 - ④ その他
- ・地政学リスク/製品品質リスク/知財リスク

機会

- ① 環境・社会課題に関連する市場への適用可能性の拡大
- ② コンシューマー市場の新規需要拡大
- ③ 海外新規市場の存在
- ④ 超高齢社会の進展と医療ケア関連意識の高まり

ビジネスモデル・強み

- ① 長年築いた製品ブランドを活かした製品展開力
- ② 粘着の分野を原点とした技術による高付加価値製品開発力
- ③ コンシューマー・医療・産業分野での幅広い事業基盤における技術・機能の応用展開力
- ④ 信頼性の高いサプライチェーンネットワークと幅広い顧客基盤による調達・販売力、商流のつながり

マテリアリティ

私たちは絆を大切にニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します

中長期ビジョン

中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』
確固たる企業品質の基、「ありたい姿」実現に向けて

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%・海外比率30%

2018年

サステナブル
社会への貢献
確固たる
企業品質の確立

2030年
中長期ビジョン

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
- コア技術深化と新技術の創出
- SDGs・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

グローバル拡大

- 主要地域をカバーする海外拠点(生産・販売・物流)設立、海外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
- 現地人財積極採用

価値創造を支える基盤

- 1 コーポレートガバナンス・内部統制
- 2 世界標準規格による品質マネジメント
- 3 顧客基軸のマーケティング・開発推進組織
- 4 戦略的データ活用と業務生産性向上に貢献するITシステム
- 5 多種多様な能力を最大限に発揮する人財

Output

事業活動から創出される成果

<財務実績>

- | | |
|---------|---------|
| ① 売上高 | 455.6億円 |
| ② 営業利益 | 16.1億円 |
| ③ ROE | 6.0% |
| ④ 新製品比率 | 4.4% |
| ⑤ 海外比率 | 10.1% |

<非財務実績>

- | | |
|---------------------------|--|
| ① CO ₂ 排出量・削減率 | 2021年度比
-8.4%
(グリーン電力証書による償却を含む) |
| ② 健康経営優良法人 | 認定 |
| ③ 植林活動による
酸素固定量 | 推定532~937t-CO ₂ /年 |
| ④ 事業を通じたCSR活動の
取り組み件数 | 12件 |
| ⑤ セロテープ®でSDGsに
貢献賛同企業数 | 117件 |

Outcome

創出される価値

- 1 目指す姿
 - ・ニチバングループ理念実現と2030ビジョン完遂
 - ・イノベーション創出による社会課題への貢献と解決
 - ・カーボンニュートラル、ネットゼロ実現
- 2 ステークホルダーへの価値
 - ・健康と快適な生活への貢献(お客様)
 - ・持続的成長による企業価値向上(株主・投資家)
 - ・パートナーとの企業価値向上(取引先)
 - ・多様な従業員の成長とワークライフバランス向上(従業員)
 - ・地域社会活性化への貢献(地域社会)

経営上のサステナビリティ重要課題

気候変動・地球温暖化対策/環境・社会課題解決に貢献する製品開発/感染予防対策への貢献/製品品質向上と安全確保/サプライチェーンマネジメント強化/イノベーション創出/グローバル市場へのスピーディーな展開・拡大

ニチバングループの強み

今日のニチバングループは幅広い分野での事業基盤を確立しました。長年築いた製品ブランドを活かした展開力と粘着の分野を原点とした技術、そして強固なサプライチェーンとお客様、それらが当グループの強みとなり、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を目指します。

長年築いた製品ブランド



お客様に選ばれて

100年以上

絆を創って100年



ANNIVERSARY

軟膏・硬膏、絆創膏の製造、販売からはじまった当社は、絆創膏開発で蓄積してきた粘着技術をベースに幅広い分野に「貼る」製品をお届けすることで、人々の快適で豊かな暮らしに貢献しています。人生のいろいろな場面で気づけばニチバンの製品がある。セロテープ®、たば

ねら™、ケアリーヴ™、ロイヒつぼ膏™ など、快適な生活に「ぴったり」するさまざまな製品ブランドを送り出してきました。2018年に100周年を迎え、そして次の100年に向けて新たな製品づくりとブランド育成に取り組んでいます。

粘着の分野を原点とした技術と開発



優れた技術は進化を続ける生命にも似ています。ひとつの技術が生まれ、成熟し、更に新しい技術を生み、次の世代へと継承されていきます。粘着の分野を原点とした技術と高付加価値を生む製品開発力、ニチバングループは創業以来、新たな技術に磨きをかけてきました。

そして次の時代を見据えた今、従来にはない先進的な技術の具現化を目指して、日々研究が続けられています。それは、「信頼され期待される企業」を目指すニチバンにとっての生命線ともいえる活動。新たな未来へつながるプロジェクトとして動きはじめています。

幅広い分野での事業基盤



製品数

約**18,000**個※



私たちニチバングループは、長年にわたり蓄積した独自の粘着と接着技術をベースに、医療現場をはじめとする最先端産業から農業や流通といった幅広い分野に至るまで強固な事業基盤を築き、多様な価値のある製品を提供しています。私たちは、今後も技術と機能の応用展

開力を最大限に活用し、人々の健康と快適な暮らしを支えるとともに多種多様な産業を積極的にサポートするテープ製品を通じて、常に未来を見据え、豊かな社会の構築に貢献していくことを目指します。

強固なサプライチェーンと顧客基盤



海外輸出国

約**50**か国※



私たちは「絆を大切にニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現する」ことを使命として、国内外の信頼性の高いサプライチェーンネットワークと幅広い顧客基盤による調達、販売力と商流とのつながり、更には市場顧客のインサイト分析、マーケットイン発想で

の開発推進体制を通じて、日本国内のみならず世界50か国以上のグローバル市場へのスピーディーな展開、拡大に向けて取り組んでいます。ニチバングループは世界のあらゆるお客様に製品を提供するべく、新しいフィールドへの挑戦を加速してまいります。

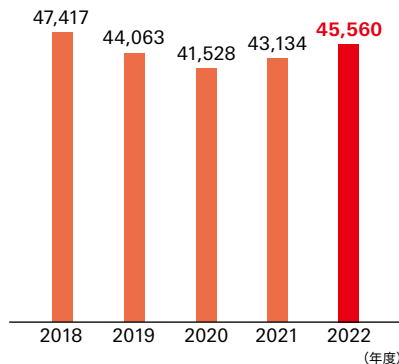
※ 2023年3月31日現在

財務・非財務ハイライト

財務ハイライト(連結)

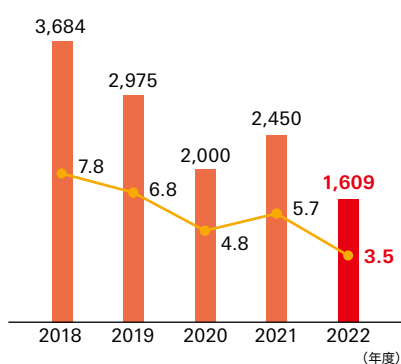
売上高

(百万円)



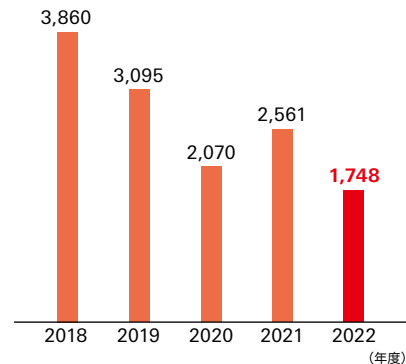
営業利益／売上高営業利益率

■ 営業利益(百万円)
● 売上高営業利益率(%)



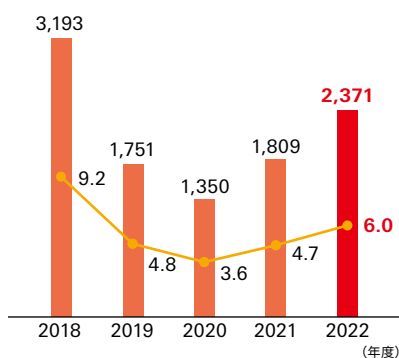
経常利益

(百万円)



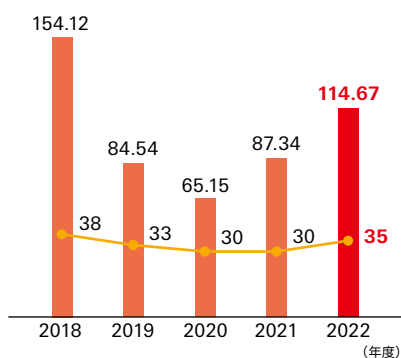
親会社株主に帰属する当期純利益／ROE

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)
● ROE(%)



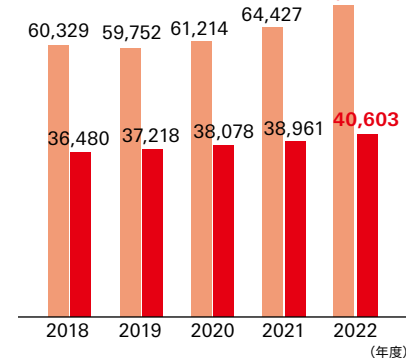
1株当たり当期純利益／1株当たり配当金

■ 1株当たり当期純利益(円)
● 1株当たり配当金(円)



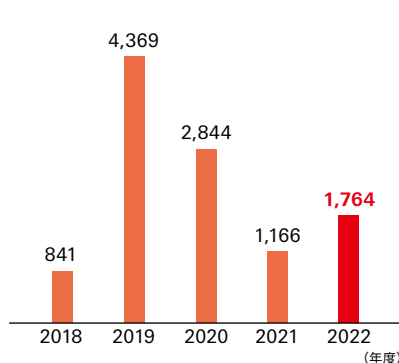
総資産／純資産

■ 総資産(百万円)
■ 純資産(百万円)



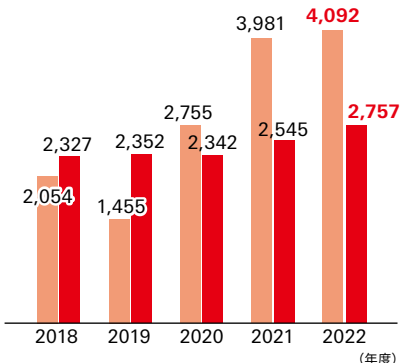
フリーキャッシュ・フロー※1

(百万円)



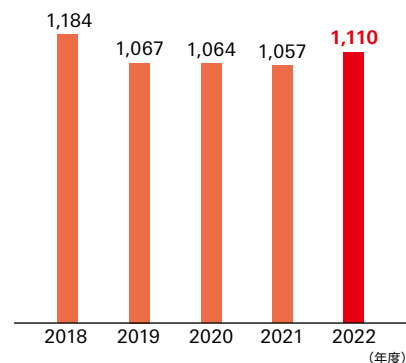
設備投資額／減価償却費

■ 設備投資額(百万円)
■ 減価償却費(百万円)



研究開発費

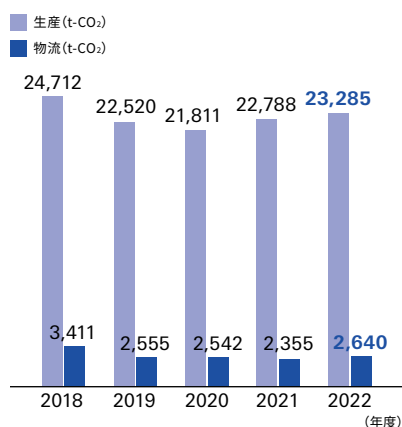
(百万円)



※1 営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

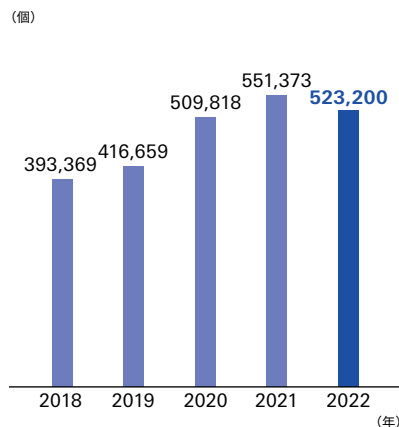
非財務ハイライト

CO₂排出量※2

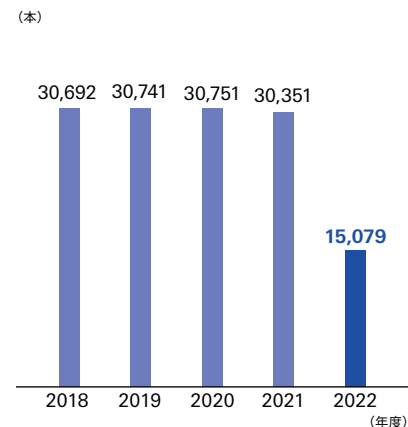


※2 対象範囲: 安城事業所・埼玉事業所・国内グループ会社3社
省エネ法に基づく

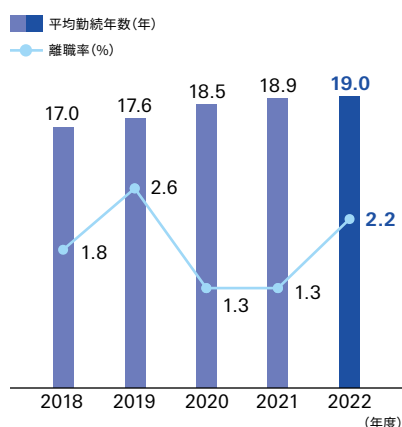
巻心回収数



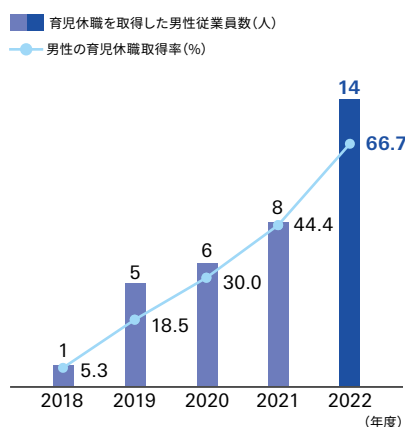
マングローブ植林本数



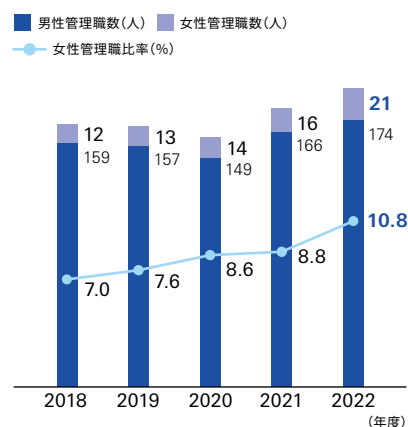
平均勤続年数／離職率(単体)



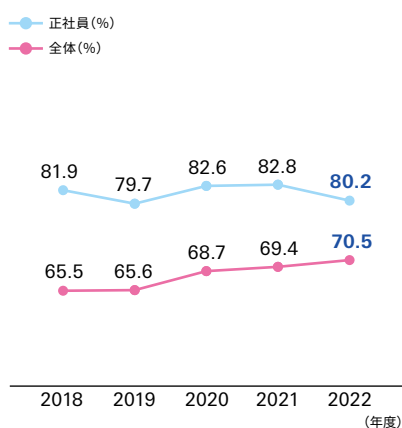
男性育児休職取得率(単体)



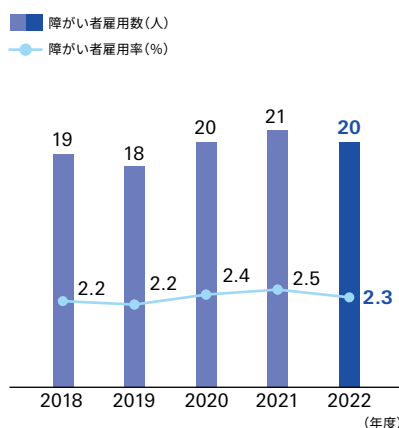
女性管理職比率(単体)



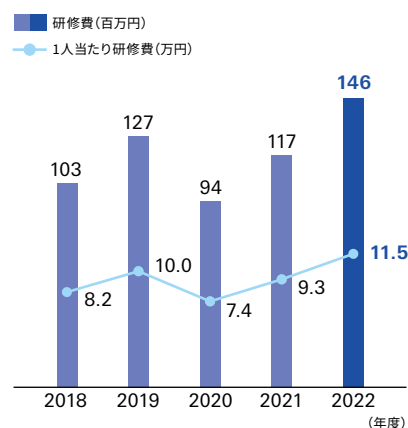
男女間賃金格差(単体)※3



障がい者雇用(単体)



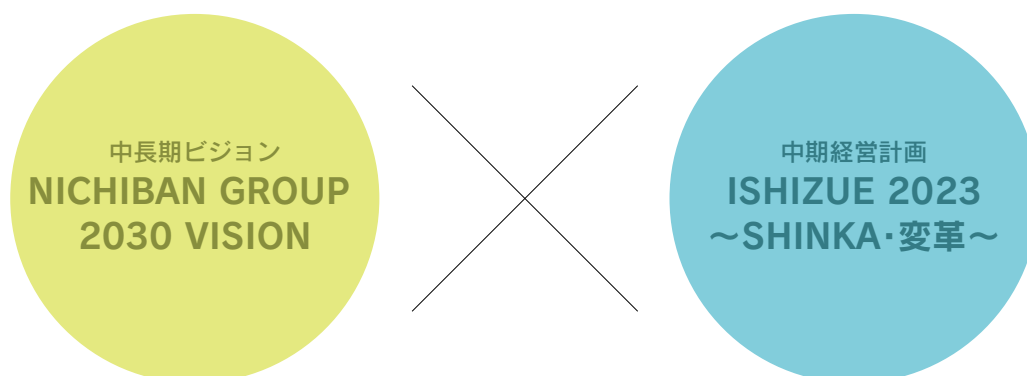
研修費総額／1人当たり研修費(連結)



※3 男性の平均給与(年収)を100とした場合の女性の平均給与比率

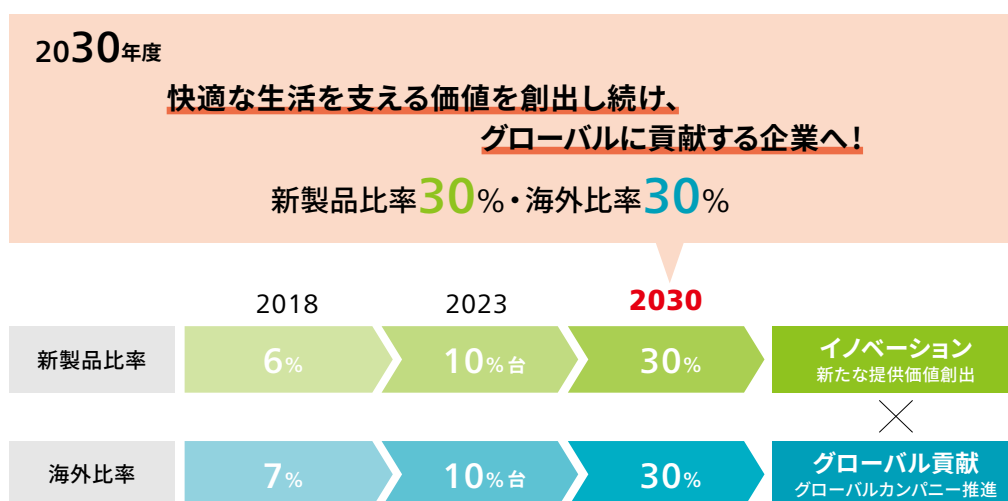
中期経営計画

2018年に創業100周年を迎え、次のステップの成長を目指すニチバングループ。確固たる企業品質の基、「ありたい姿」の実現に向けて、中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』を策定しました。そしてその中長期ビジョン実現の礎として中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】を定め、「進化・深化」と「変革」に取り組んでいきます。

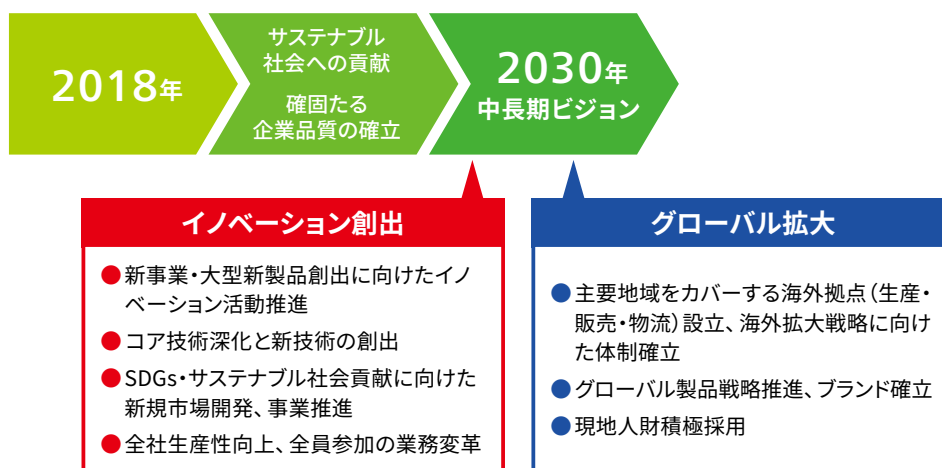


中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』

■確固たる企業品質の基、「ありたい姿」実現に向けて



■主要戦略



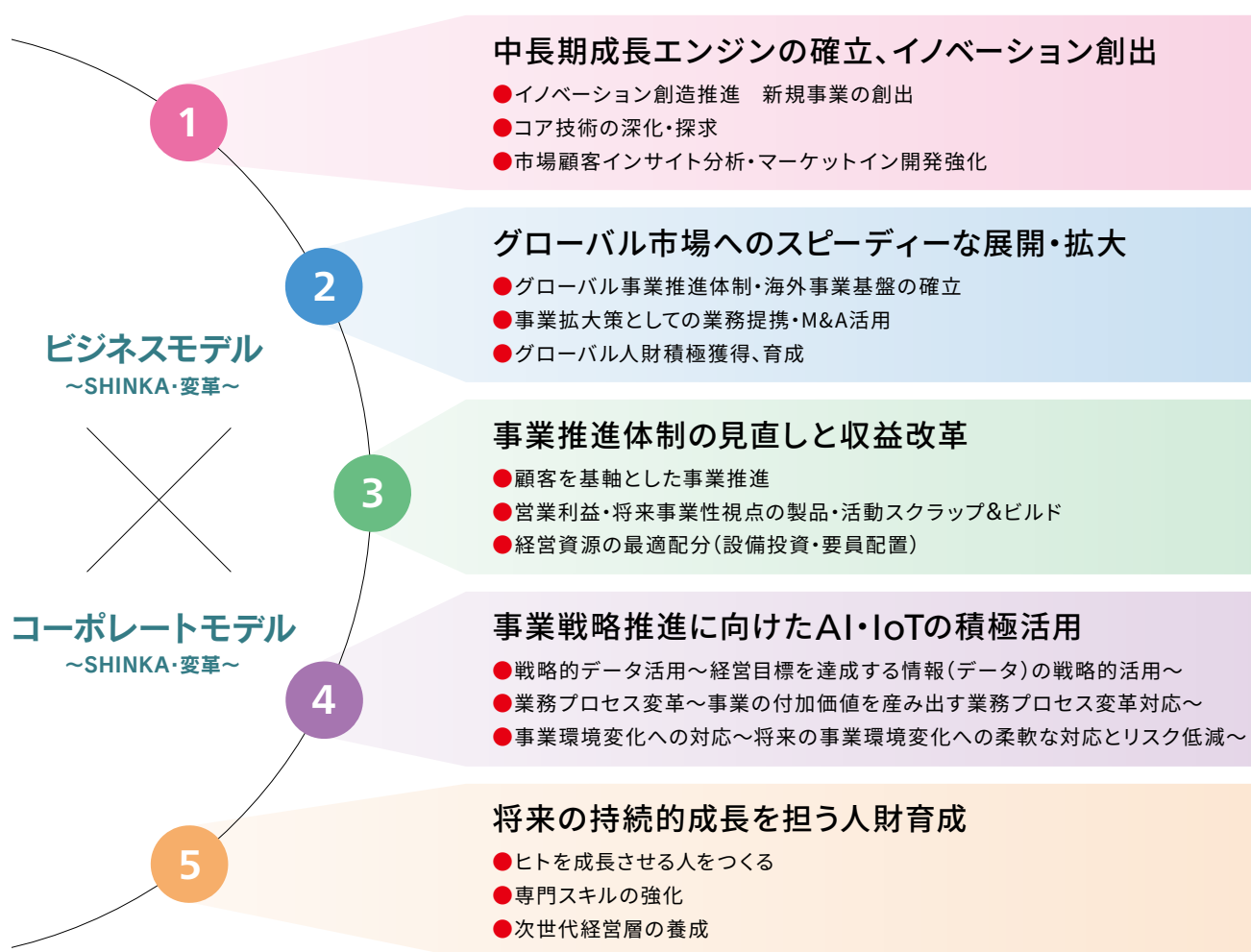
中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～SHINKA・変革～】



〈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か年計画とする

■基本戦略：取り組み重点テーマ



財務担当役員メッセージ



専務取締役
酒井 寛規

中期経営計画の重点テーマである
新規事業・海外事業の拡大を
今後の成長ドライバーと捉え、
財務規律を守りつつ投資を進めます。

2023年3月期の連結業績について ご説明ください。

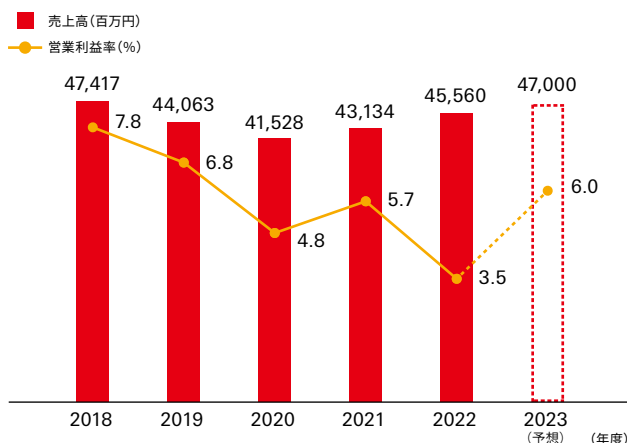
2023年3月期の業績は、売上高が45,560百万円（前期比5.6%増）、営業利益が1,609百万円（同34.3%減）、経常利益が1,748百万円（同31.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,371百万円（同31.0%増）と、増収ながら営業減益となりました。売上高は、「ケアリーヴTM」や「ロイヒ」シリーズといった主力製品がEC強化やインバウンド需要の回復とともに順調に伸びました。また、海外事業についても、円安効果もあってアジア・欧州がともに伸長し、海外売上高比率も10.1%（前期は8.1%）の水準に達しています。一方、利益面で大幅な営業減益となったのは、原材料やエネルギー価格の高騰、円安による外貨建て仕入れコストの上昇などにより原価率が大きく悪化したことが主因です。特にテープ製品全般にその影響が強く出ており、価格改定の効果についてもまだ途中段階にあります。また、当初計画どおり旧大阪工場跡地の売却益を計上したことで、最終損益は大幅な増益となりました。

これまでの業績の推移と財務の状況について 振り返ってください。

2020年3月期より中期経営計画（5か年）をスタートさせ4年が経過しました。計画策定時点では想定してなかったコロナ禍や原価高騰などの影響により業績は低調に推移しており、売上高・利益ともに当初計画は未達となる見通しです。とりわけ当社の収益源であり、韓国等でも人気の高い「ロイヒ」シリーズがインバウンド需要の落ち込みによ

る影響を受けた他、テープ事業についても老朽化設備更新や環境対策（脱溶剤化など）のための投資を行うタイミングであったところに、原材料やエネルギー価格の高騰、半導体不足による生産調整の影響なども重なって厳しい状況となりました。したがって、業績の下振れは外部要因によるところが大きいわけですが、イノベーションという面においても依然として従来の主力製品に依存する収益構造を変えるには至っておらず、事業ポートフォリオの変革は今後の課題として認識しています。一方、中長期的な成長エンジンと位置づけている海外事業については、タイやドイツの拠点が軌道に乗ってきたこともあり着実に伸びてきたところはプラス材料と言えるでしょう。財務面については、当初計画どおり、将来を見据えた成長投資や環境投資に加え、生産能力維持、更には基幹システムの入替えなどへの投資を積極的に行ってきました。また、サプライチェーンの混乱に備えた在庫の確保などもあり、総資産は

売上高と営業利益率の推移



増加傾向にあります。投資キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローの範囲内に収まっており、自己資本比率も60%前後の水準で安定的に推移しています。強固な財務基盤や高い手元流動性は、持続的成長に向けた原動力として認識しています。一方、資本効率を示すROEについては、最終利益の伸び悩みにより低調に推移しており、目標とする10%には到達できていない状況です。

今後の財務方針と財務リスクの認識について教えてください。

今後も、メディカル製品などの成長分野に対する投資、生産性向上およびデータ活用などに向けたDX投資、脱溶剤化のための環境投資などをはじめ、中長期ビジョンで掲げた「イノベーション創出」「グローバル拡大」のための投資を継続する方針です。特に海外事業の拡大に向けては、販売だけではなく、生産や物流拠点も必要となるため、現地パートナーとのM&Aを含めた資本業務提携も視野に入れています。ただ、創業以来、さまざまな難局を乗り越えてきた当社の財務方針の基本にあるのは、しっかりとした財務基盤の維持であり、適正な自己資本比率や手元流動性の確保など、一定の財務規律を守りながら投資を行っていく考えです。一方で、資本効率も重視しています。引き続き株主還元の充実を図るとともに、売上高の伸びと営業利益率の改善をKPIとする利益成長により、ROEの向上を目指していきます。したがって、当面は原価高騰に対応する価格改定の浸透や利益率の高いメディカル製品の伸びなどが収益性の改善をけん引していきますが、中長期的には新規事業や海外事業の拡大が重要なドライバーになると認識しています。

財務リスクについては、当社の場合、生活必需品が主力ということもあり、業績のダウンサイドは比較的底堅いも

の、他のメーカーと同様、急激な原価高騰や為替相場の変動による影響はもちろん、景気後退やサプライチェーンの混乱などに伴って、債権回収や資材調達などに支障をきたす懸念にも注意を払う必要があります。また、今後はM&Aに伴うのれんをはじめ、増強した生産設備などに対する減損リスクについても認識する必要があるかもしれません。適切な投資判断やリスクマネジメントを実践しながら、財務の健全性を維持していく考えです。

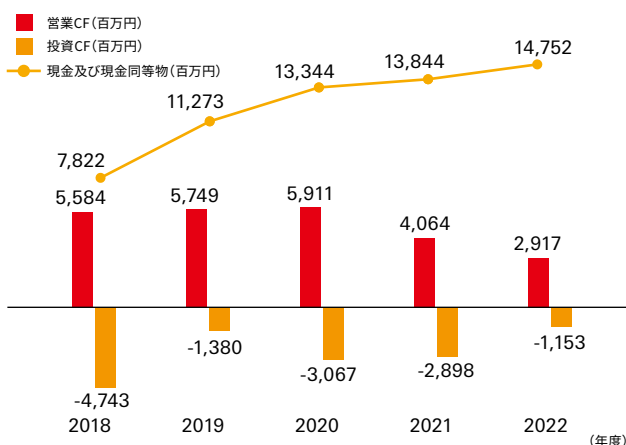
2024年3月期の連結業績の見通しとその前提について教えてください。

2024年3月期の業績予想は、売上高を47,000百万円（前期比3.2%増）、営業利益を2,800百万円（同74.0%増）、経常利益を2,900百万円（同65.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益を2,100百万円（同11.4%減）と、増収および営業増益を見込んでいます。売上高は、引き続きインバウンド需要増によるヘルスケア製品の伸びやECシフトの継続、工業品分野の回復、海外事業の拡大などが増収に寄与する見通しです。また、利益面では、原材料価格の高止まりが想定されるものの、前期からの販売価格の改定を更に進めることにより営業損益の改善を見込んでいます。

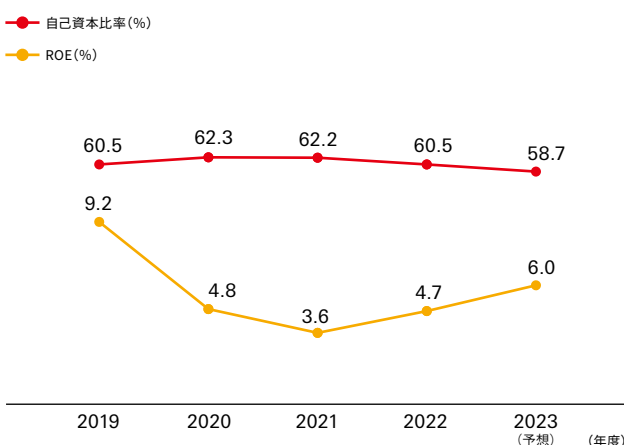
株主還元の考え方について教えてください。

当社は、安定した配当の実施を前提に、配当性向25%（連結）を目処に、業績に連動した配当を継続する方針です。2023年3月期は、想定外の原価高騰による影響を受けたものの、当初予定どおり1株当たり35円の年間配当（配当性向30.5%）を実施しました。2024年3月期についても前期待同様、1株当たり35円の年間配当（配当性向34.5%）を予定しています。

営業CFと投資CF、現金及び現金同等物の推移



自己資本比率とROEの推移



研究開発

～ぴったり技術で明日をつくる Sticking to your needs～
ニチバングループの強みである粘着技術をベースに
環境課題や社会課題の解決につながる
技術開発・製品開発を通してサステナブルな社会や
快適な生活に貢献していきます。



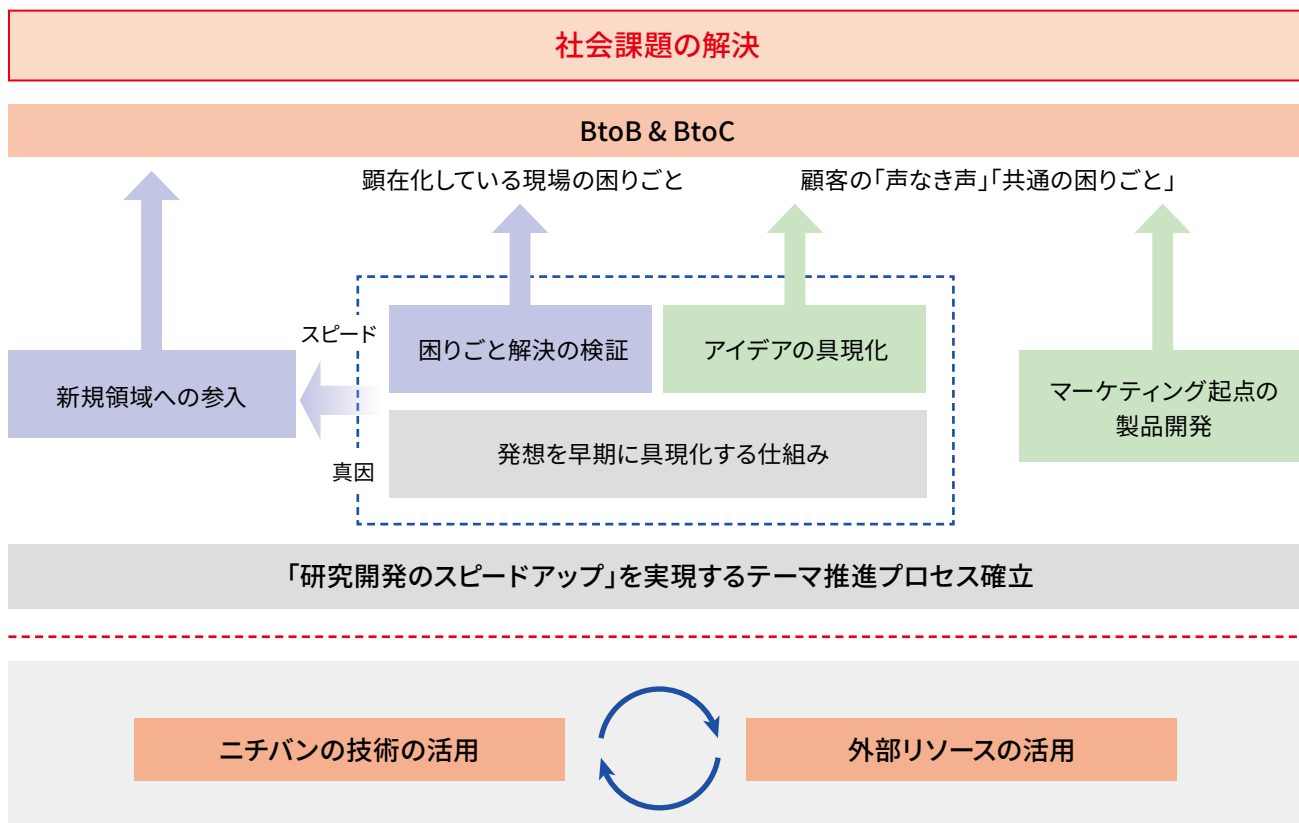
上席執行役員
研究開発本部長
岡井 和久

研究開発の方針

ニチバンのコア技術である粘着技術は、適切な粘着強度、耐候性、貼りやすさ・はがしやすさ、透湿性・低刺激性など、用途と目的によってさまざまな機能が求められます。ニチバンの製品は、長年培った技術をもとに、最適な粘着剤の設計、フィルム等の基材の選択と調整、塗工技術、剥離剤

等の材料技術などを組み合わせることで製造されています。人々の快適な暮らしに貢献し続けるために、今後も高機能・高付加価値な製品を開発し、提供するとともに、新しい領域にも挑戦していきます。

スピードアップのための研究開発フロー



環境・社会課題の解決に貢献する製品開発

■ 環境・社会課題の解決に貢献する開発基準の策定

ニチバンでは、研究開発の段階から環境・社会課題解決に資する視点を取り入れています。製品の環境負荷は「どう設計されたか」で決まるため、研究開発フローのなかでSDGsへの貢献を意識することはライフサイクル全体にわたって環境負荷の低い製品を生み出すことにつながります。更に、環境・社会課題の探索のなかで新製品のアイデアを発掘することはサステナブルな社会づくりへの貢献となります。これらはすぐに成果が出るものではありませんが、これからのニチバンが「ありたい姿」を実現するとともに、未来のニチバンのお客様がサステナブルな製品を選択することができるよう、製品を製造、販売するメーカーとしての責任を果たしていきます。

イノベーション創出

■ スタートアップとの協働

中期経営計画【ISHIZUE 2023～SHINKA・変革～】では、「イノベーション創出」を特に重視するテーマに掲げています。国内外のスタートアップ企業との協業プログラムに参画し、スタートアップ企業や大手企業パートナーとのN対Nの協業機会の探索を推進するとともに、社内のイノベーション文化を育成・醸成しています。

新たな価値創造につながる先端テクノロジーや革新的なビジネスモデルを持つスタートアップ企業との連携、協業により、新規事業の創出を目指します。

知的資本の取り組み

ニチバンは、研究開発で培ってきた技術を活かし、「人に優しい」「環境に優しい」さまざまな粘着製品を生み出しています。新たな価値創出を進めるなかで、知的財産はますます重要となっています。私たちは、他社との協働によるイノベーションの創出に基づく研究開発をサポートする体制

■ 環境に配慮した開発テーマ・新製品開発の促進

市場性だけでなく、環境・社会課題に貢献する開発テーマの探索を行っています。また、開発品の環境負荷を全ライフサイクルにわたり評価を行うとともに、原材料の化学物質含有情報や枯渇資源への配慮を可視化して管理しています。

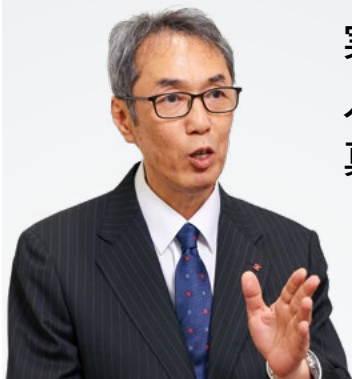
更に、CO₂排出量削減の2030年度目標達成に向けて、2022年度より開発組織もサステナビリティ委員会に参画し、研究・生産と一体となり環境対応製造方式による新製品開発の取り組みをスタートしました。社内標準化委員会では、アイデア発掘、企画、製品の設計、工程設計、生産、販売、廃棄に至るすべての過程でSDGsの視点を持つ研究開発フローの検討を行い、サステナブルな製品開発の促進に向けて活動しています。

■ グループ社内提案制度

ニチバングループ社内提案制度は「顧客目線開発」「社員エンゲージメント向上」を目指して大幅な改善を行い、2020年11月に「NBrain（エヌブレイン）」として再スタートしました。NBrainは、ワークフローシステムから提案を行う「製品提案」と社内SNSを活用した意見交換の場である「idea farm」で構成されています。NBrain発の新製品はまだ実現していませんが、全従業員の開発意識を高めるだけでなく、制度を通じた活発な意見交換により、知識・知恵の交流にも貢献しています。

の構築を進めています。また、製品・技術を守り利益を確保するために知的財産の権利化・維持を行うことを、強い企業に向けて持続的な成長を支える重要なファクターとして位置づけ、推進しています。更に、社内の知財教育と海外展開に応じた知的財産の取得を継続的に行っていきます。

国内事業



取締役常務執行役員
国内事業本部長
原 秀昭

「開発連携連動型事業」の展開によって
イノベーションを創出し
実践・実感・共有・共感に基づいた
人財と組織の成長を通じて
真の付加価値である社会貢献を実現していきます。

経済や社会の情勢が大きく変化したコロナ禍は、社会貢献への使命感を当社グループ全体で共有することができた期間と捉えています。例えば、セロテープ®を通じた環境訴求の浸透活動、メディカル製品を通じた清潔で安全な医療の追求、製品の安定供給などの実践により、当グループが社会に貢献する事業を展開しているという意識をあらためて共有

することができ、人財と組織の成長を実感しました。2023年度はセロハン事業（セロテープ®）、救急絆創膏事業（ケアリーヴ™）、鎮痛消炎剤事業（ロイヒつぼ膏™）を重点ブランド事業と捉え、デジタルマーケティング分析・技術革新・エビデンスに裏付けされた「開発連携連動型事業」の展開によって、真の付加価値である社会貢献を実現していきます。

■国内事業本部の組織構成



国内事業本部傘下にBtoCのコンシューマー営業本部（ヘルスケア営業統括部・EC営業統括部・オフィスホーム営業統括部）、BtoBの医療材営業統括部・工業品営業統括部を置き、国内市場

への製品販売および統括を行っています。またブランドマーケティング部は製品ブランド戦略を、製品開発部は顧客機軸をベースとした製品開発を行っています。

コンシューマー

顧客基軸をベースとした事業活動の強化と
戦略のスピーディーな実行により
新しい価値の創出と安心安全な製品を提供し
快適、便利な生活に貢献し続けます。



上席執行役員
コンシューマー営業本部長
藤川 智

コンシューマー営業本部はケアリーヴ™やロイヒつぼ膏™、バトルウィン™等のブランドでメディカル製品を展開しているヘルスケアフィールド、セロテープ®やナイスタック™、ワザアリ™ テープ等のブランドでテープ製品を展開しているオフィスホームフィールド、そしてeコマース、カタログ通販等を通してその両製品を展開しているECフィールドの3つのフィールドをベースとして、お客様の快適で便利な生活に貢献できるよう、日々活動を行っています。

2022年度はコロナ禍により厳しい市況ではありましたが、ブランド戦略、DXへの対応を中心とした新たな取り組みの推進とチャレンジにより、前年比106%と成長することができました。

2023年度はWithコロナの時代として社会が更に変化する年になると言われています。また、人々の活動も以前のよう
に活発になり、さまざまな行事やイベントが再開し、更に海外からのお客様も増えてインバウンドも復活する一年になると思われます。

コンシューマー営業本部としてはその社会の大きな変化に対応すべく、ブランド戦略を中心としてデジタルマーケティングを活用し、新たな活動にチャレンジしていきます。3フィールドを通じて、より多くのお客様にニチバン製品をお使いいただけるよう取り組みを進めてまいります。



セロテープ®



ケアリーヴ™



ケアリーヴ™ 治す力™



ロイヒつぼ膏™



ナイスタック™



ディアキッチン™
ワザアリ™ テープ



バトルウィン™
テーピングテープ



スキナゲート™

国内事業

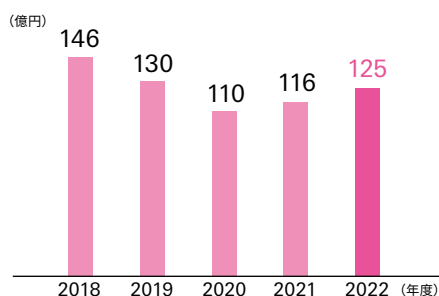
コンシューマー

ヘルスケア

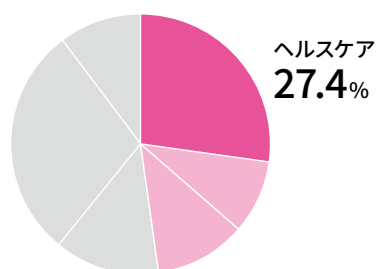
ヘルスケアフィールドは、主に全国のドラッグストアを中心とした大衆薬市場向けに高機能救急絆創膏ケアリーヴ™や医薬品の鎮痛消炎貼付剤ロイヒつば膏™シリーズ、サージカルテープやドレッシング材などの衛生材料を展開しています。また、スポーツシーンでは、テーピングテープブランドのバトルウィン™シリーズにおいて、多様な視点からさまざまなシーンに合った多彩なテーピング関連用品を展開しています。これらのブランド力のある高付加価値製品の販売を通じて、お客様へ安心安全な品質をお届けしています。



■事業フィールド売上高推移



■事業フィールド売上構成比



2022年度の実績および2023年度の計画

2022年度は、ケアリーヴ™発売25周年のプロモーション展開や訪日外国人増加に伴うロイヒつば膏™のインバウンド需要拡大などもあり、売上高では年間目標を達成しました。2023年度は、ケアリーヴ™、ロイヒつば膏™、バトルウィン™の3大ブランドを中心に、顧客機軸をベースとした事業活動の強化と戦略のスピーディーな実行で、成長分野へのチャレンジなど、ヘルスケア事業の進化・変革を図るとともに継続成長を実現してまいります。

事業の強み

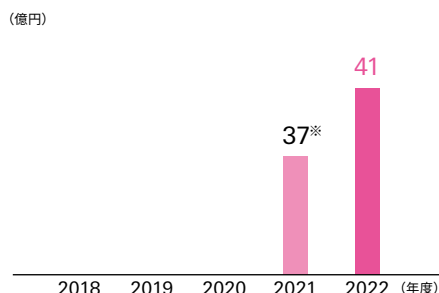
使う方の気持ちにまでフィットできるような品質こそ、ヘルスケアを考えるニチバンの原点です。開発・製造・販売において、素材やフィット感に徹底してこだわり、見えない心づかいまでお届けしたいという願いが製品に込められています。

EC

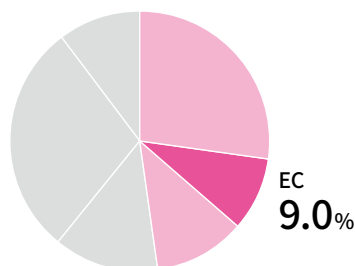
ECフィールドは、通販事業、ネット事業を主たる事業領域とし、テープ、メディカルすべての製品を幅広く取り扱っております。通販事業では紙面からWEBへの移行が進むなか、WEBページでのアイテム拡大大および製品ページの整備にも注力しております。ネット事業においては、いつでもどこでも購入できる買い場を創出するとともに、購入しやすい最適な買い場の充実を図り、より多くのお客様に製品をお届けすることで快適な生活を支援しております。



■事業フィールド売上高推移



■事業フィールド売上構成比



※越境 EC を含め積極的に EC 営業の拡大を図るため、オフィスホーム営業統括部 (旧テープ事業本部) 傘下にあった EC 特販営業部を独立させ、2021年4月に EC 営業統括部を設立しました。

2022年度の実績および2023年度の計画

2022年度はコロナ禍が継続しオフィス製品需要が低迷するなか、人との接触を低減するオンライン購買への期待は依然として高く推移しました。その購買行動に対するWEBマーケティングを強化、またお客様が選びやすくわかりやすい買い場へと改善したことにより、売上は前年を上回りました。

2023年度は引き続きデジタルを活用したプロモーションを推進し、更なる売上拡大を図るとともに、特にメディカル製品売上拡大に向けた取り組みをスピーディーに行ってまいります。

事業の強み

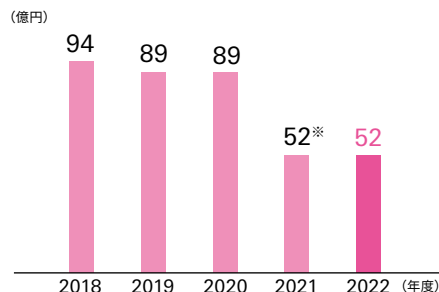
ニチバン全製品を取り扱う利点を活かした市場動向把握を強みとしています。
また、お客様の声を中心とした情報を都度取り入れ、最適な買い場を創出しております。

オフィスホーム

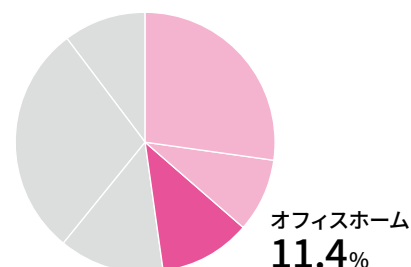
オフィスホームフィールドは、文具事務用品市場において、セロテープ®や両面テープのナイスタック™といった製品を中心にオフィスや家庭で長年お客様にご愛顧をいただいております。コロナ禍におけるテレワークの継続によりオフィス需要が伸び悩むなか、家庭向け製品であるディアキッチン™ブランドの認知度向上に向けた取り組みを進めております。また、セロテープ®を通じて、環境やSDGs へ対応した取り組みもはじめています。今後も環境に配慮した製品を通じて社会貢献に向けた活動を行ってまいります。



■事業フィールド売上高推移



■事業フィールド売上構成比



※越境 EC を含め積極的に EC 営業の拡大を図るため、オフィスホーム営業統括部(旧テープ事業本部)傘下にあった EC 特販営業部を独立させ、2021年4月に EC 営業統括部を設立しました。

2022年度の実績および2023年度の計画

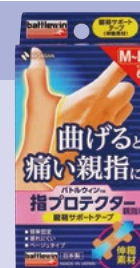
2022年度文具事務用品市場におきましては、原材料価格高騰等の影響もあり、セロテープ®を含めた文具製品の価格改定を進めてきましたが、需要低迷の影響は大きく、売上は前年を下回りました。2023年度以降はデジタルマーケティングを推進し、製品の使用シーンを訴求していくとともに、家庭雑貨ルートに向けた製品開発をスピーディーに取り組んでまいります。

事業の強み

長年お客様にご愛顧いただいているセロテープ®を中心に、大手スーパーやホームセンター、コンビニエンスストア、文具専門店といったあらゆる流通チャネルを有しております。

2022年度 TOPICS コンシューマー

「バトルウィン™ 指プロテクター™」の新シリーズとして、2022年度に親指用を新発売しました。簡単にサッと貼れてしっかり固定できるテーピングテープとして、スポーツシーンだけではなく日常生活でもとても使い勝手のよい製品です。



国内事業

医療材

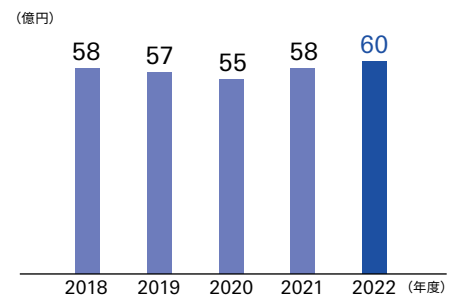
医療材フィールドは、医療を通じて持続可能な社会実現に向け活動しています。ワクチン接種時の止血絆創膏やドレッシング材による感染予防対策および肌に優しい低刺激のサージカルテープや術後トータルケアシリーズによる患者さんQOL(生活の質)向上に貢献します。また医療現場においては持続可能な医療体制構築に貢献すべく、医療の安全や作業の効率化を考慮して、信頼される確かな品質を追求し続けます。在宅医療分野においては、褥瘡予防や圧迫創傷ケアに役立つ製品を提供することにより、地域医療の発展に貢献します。これからも患者さんや医療従事者の方に寄り添い、喜んでいただけるような価値のある製品提案や製品開発に取り組んでまいります。



事業の強み

低刺激で作業性に優れた止血用の製品を幅広く取り揃えています。穿刺後の被覆保護用途で病院の採血室や血液センター等に提供します。術後トータルケアシリーズは産婦人科領域で認知が広がっており、今後外科領域へも拡大し「患者さんQOL 向上」に貢献します。また低刺激の粘着技術は今後在宅医療分野にも役立てます。

■事業フィールド売上高推移

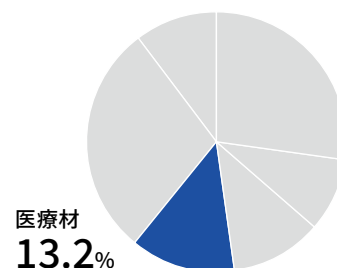


2022年度の実績および2023年度の計画

2022年度、止血製品シリーズであるセサブリック™については、前年よりもワクチン接種数が減少し売上は前年を下回りました。その一方、術後トータルケアシリーズのアスカブリック™やドレッシング材のカテリープラス™は、ともに認知度拡大が進み売上が前年を上回り、フィールド全体としての売上は前年同期を上回りました。

2023年度は、引き続き医療におけるサステナブル重要課題に取り組めます。「少子高齢化」「医療の働き方改革」といった課題解決に向け、常に新たな価値を提供し医療に貢献し続ける企業を目指します。

■事業フィールド売上構成比



2022年度 TOPICS 医療材

2023年1月に「カテリープラス™ エコー」を上市しました。この製品はエコーガイド下穿刺に用いることができる国内で唯一のフィルムドレッシング材です。

点滴の針を刺す際にエコーを用いた処置をすることで穿刺の失敗が減り、患者さんの苦痛が軽減されることはもちろん、穿刺成功率が上がることは医療従事者の方の心理的負担軽減にもつながります。

エコーを透過し一連の流れで清潔操作が可能な本製品は、患者さんのQOL 向上、感染予防対策、そして医療従事者の方の作業効率化にトータルに貢献できる提供価値の高い新製品となります。



工業品

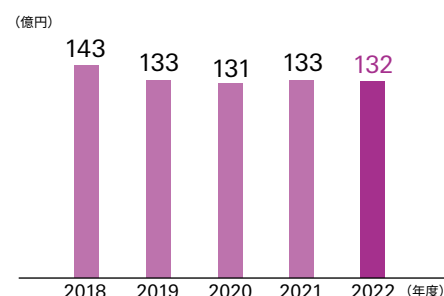
ニチバンの工業品フィールドは、これまでニチバンで培ってきた粘着技術を活かし、ニチバン独自の製品を幅広く提案、提供しています。それは粘着テープの本領が発揮される包装用粘着テープにはじまり、そのなかでも特に食品包装分野においてはセロテープ®に留まらず、野菜結束テープをいち早く提案し提供することで流通現場の効率化を支援してきました。また、工業製品の製造現場で用いられる塗装用マスキングテープは、そのさまざまな現場において品質の安定化を実現することに貢献してきました。元々粘着テープのニーズが高い包装用途と塗装被覆用途に加えて、これまでもこれからもニチバンならではの優れた粘着機能を発揮する製品をユーザーとともに考え、ユーザーに「安心して」「便利に」使っていただけるプロダクトを創り出し、提案、提供してまいります。



事業の強み

工業品事業フィールドにおいて天然素材を主原料としたセロテープ®は、その特徴から、企業が環境へ配慮したメッセージを記載する名入れ印刷にも対応する製品としてご愛顧いただいております。また、自動車の組立塗装もしくは補修時に利用される塗装用マスキングテープも、長らく多くの自動車会社をはじめ補修業者にご使用いただいております。

■事業フィールド売上高推移

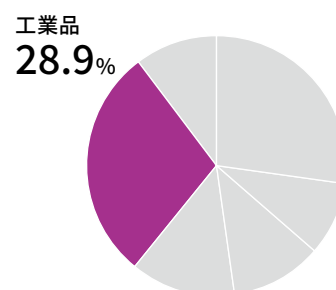


2022年度の実績および2023年度の計画

工業品フィールドの2022年度は価格改定が大きな課題でした。原材料の高騰および供給不安に端を発した2022年度価格改定は同年度内で3回に及びましたが、お蔭様で多くの顧客からの理解も得て、計画通り価格改定を実施することができました。この結果、工業品フィールドの2022年度売上高は一部耐熱マスキングテープの大型廃番もあったなか、前年度比98%の結果となりました。

2022年度の価格改定を経て、2023年度の工業品フィールドは新製品育成および新規創出に注力して、新たな事業の礎を構築することに集中いたします。

■事業フィールド売上構成比



2022年度 TOPICS 工業品

工業品フィールドでは、天然素材を主原料としたセロテープ®において焼却時のCO₂削減を掲げ、国内の流通企業を中心に「セロテープ® Small Action For the Future」を2020年度から展開しています。お蔭様で2023年3月末現在、本活動は117の企業と団体に賛同を表明いただいております。



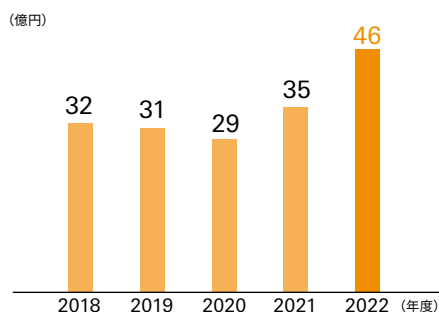
海外事業

中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』の
実現に向け、現地ニーズを踏まえて
世界中のすべての方々に NICHIBAN 品質をお届けします。

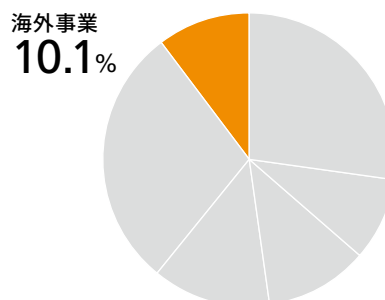


常務執行役員
海外事業本部長
伊藤 暁

■事業フィールド売上高推移



■事業フィールド売上構成比



市場環境および機会とリスク

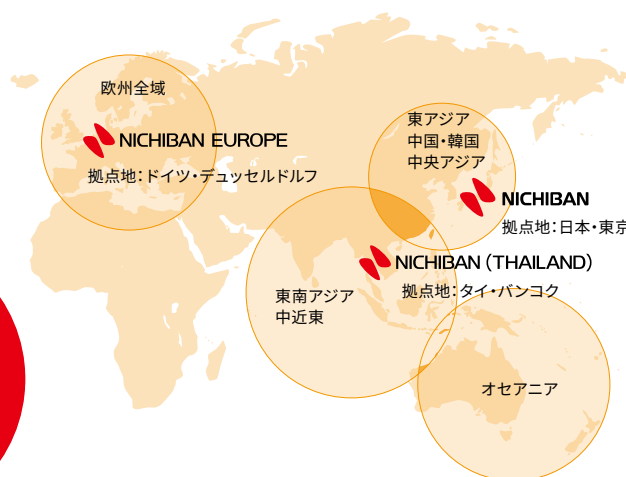
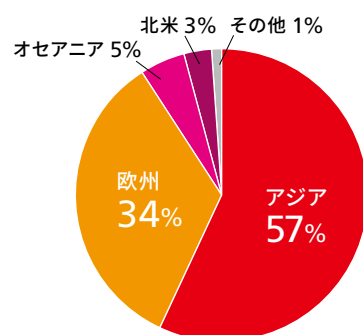
海外市場は、世界的なインフレ進行、半導体不足、中国でのゼロコロナ政策の影響を受ける一方で、Withコロナへの移行により新型コロナウイルス感染症による世界的な需要低迷からの回復が続いています。高機能救急絆創膏

ケアリーヴ™、止血シリーズ Cesablic™、塗装用和紙マスキングテープをはじめとした付加価値の高い製品を中心として更なる成長を図ります。

2022年度の実績および2023年度の計画

2022年度は、Withコロナへの移行により欧州でのイベント需要が大きく回復し、韓国向けのケアリーヴ™が好調でした。あわせて、テープ製品の価格改定を実施し、改定前の仮需要も発生しました。これらに加えて、円安影響もあり、売上高46億円、前期比32%増となりました。2023年度も持続的成長に向けた体制を構築し、現地ニーズを捉えたニューノーマル社会に適した営業活動を展開いたします。

■エリア別売上構成比



重点施策

①持続的成長に向けた取り組み

重点4品目(ケアリーヴ™、Cesablic™、和紙マスキングテープ、Panfix™ Cellulose Tape)の拡大と育成3品目(Cathereepus™、Ascablic™、ロイヒつぼ膏™)に注力し、現地ニーズに応えた質の高い製品展開を進めてまいります。販売体制におきましては、NICHIBAN 本社海外営業部、NICHIBAN (THAILAND)、NICHIBAN EUROPE の3拠点体制にて、現地に密着した営業活動を展開いたします。



中国医療材代理店カンファレンス

②海外事業を通じた環境・社会への貢献

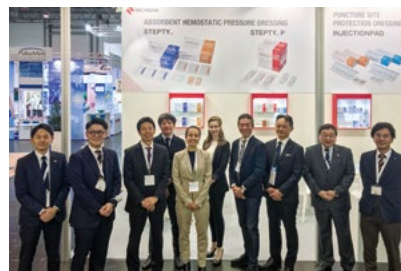
天然由来の素材を使用したPanfix™ Cellulose Tape(海外向けセロハン粘着テープ)の販売を通じたSDGsへの貢献をはじめとして、昨年取得したFSC®/CoC認証の展開、更には、各国の薬事規制への対応を強化し医療製品の販売も進め、サステナブルな社会に貢献いたします。



タイ医療材学会展示

③ニューノーマル社会に適した営業活動

Withコロナへの移行によるリアル商談とオンライン商談を効果的に実行し、現地顧客(ユーザー・代理店)との絆を深めてまいります。エビデンスを重視した告知活動とプッシュ・プル型営業の併用を実践し、販路拡大、新規ルート獲得、現地ニーズ収集および新市場への挑戦のサイクルを確立いたします。



医療機器世界見本市ドイツMEDICA

グローバル市場へのスピーディーな展開・拡大

■パートナー企業との協働活動強化と買い場の創出

海外重点地域における成長実現のため、戦略的パートナーとの協働による活動を強力に進めています。

韓国、台湾では、現地代理店との協働による販路拡大を実現し、ユーザーへの告知活動を積極的に行いケアリーヴ™が大きく伸長し続けております。また、巨大市場である中国において現地ニーズに対応した和紙マスキングテープの投入を予定しております。



NICHIBAN (THAILAND) 5周年行事

NICHIBAN (THAILAND) は会社設立5周年を迎え、インドネシア市場への取り組みを強化するとともに、タイ国内において新たな買い場としてEC ショップを立ち上げて成果を上げています。

設立2年目となるドイツのNICHIBAN EUROPEでも、ドイツ、オランダのパートナー企業と協働活動を積極的に行い、テープ製品、医療製品ともに大きく伸長いたしました。

■更なる成長へ

成長を支えるのは人財です。企業理念を基に3拠点のメンバーが最大限活躍できるようによりよい組織づくりに注力いたします。

そして、持続的な大きな成長に向けて、販売・生産・物流拠点拡充のために業務提携、M&Aを積極的に検討してまいります。

ニチバングループのサステナビリティ

基本的な考え方

当社グループは、「私たちは絆を大切にニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」という基本理念を掲げています。この理念の根底にあるのは、まずは社員が幸せを感じられる環境をつくり、その幸せをすべての

ステークホルダーにつないでいく、という考えです。当社グループのサステナビリティは、創業から脈々と受け継がれてきた理念の実現を基盤としています。

推進体制

ニチバングループは、ステークホルダーの皆様からの期待や社会の要請に添えていくために、サステナビリティ全般にかかわる基本方針、重要事項、リスクや機会などを検討、審議する組織として、CSR 担当取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会での議論内容は取締役会に年1回上程、報告され、取締役会が監督、指示を行います。また、この委員会で抽出された気候変動による事業継続リスクは、BCP 委員会にて具体的な対策を検討します。

サステナビリティ委員会における重要検討事項等

- ・二酸化炭素 (CO₂) 排出量削減目標、取り組みの管理
- ・TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言に基づく情報開示
- ・健康経営方針の展開
- ・人権方針、購買方針の展開
- ・サステナブル研究開発フローの展開

マネジメント

2022年度より、サステナビリティやSDGs に関連する「人権方針」「健康経営方針」「購買方針」を新たに策定しました。これには社会に対してだけでなく、ニチバングループの社員の健康と幸せを実現するさまざまな施策も含まれます。

WEB

サステナビリティ関連の方針類は、ホームページをご参照ください。
<https://www.nichiban.co.jp/corp/sustainability/sustainability/>
倫理／人権方針／健康経営方針／品質方針／環境方針／購買方針／危機管理方針／ITセキュリティ方針／グリーン調達ガイドライン

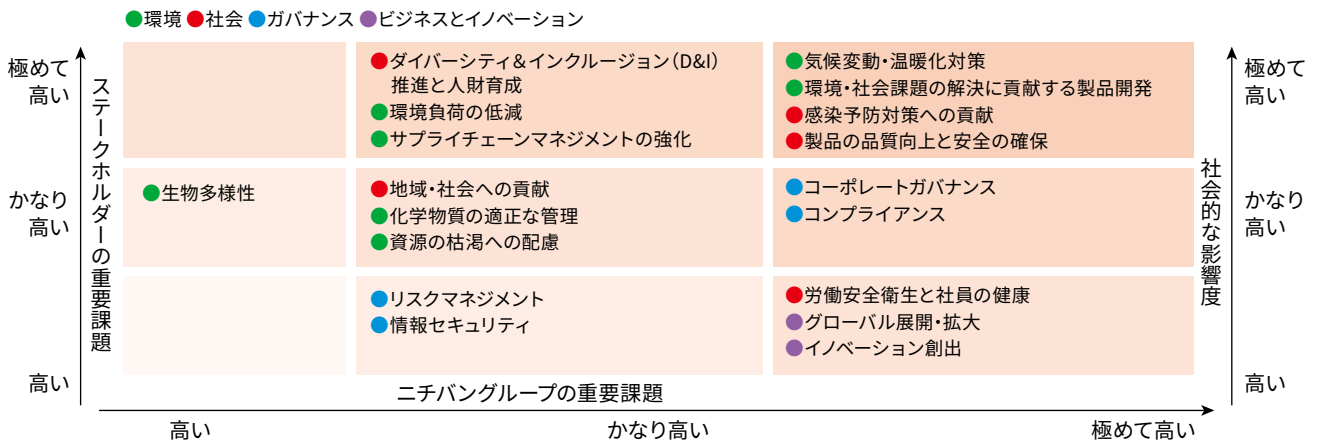
目標 KPI と実績

テーマ	マテリアリティ	具体的なアクション
環境	環境、社会課題の解決に貢献する製品開発	・環境・社会課題の解決に貢献する製品の開発基準の策定 ・環境を配慮した開発テーマ・新製品開発の促進 ・製品の天然素材比率向上によるさらなる環境課題への貢献
	環境負荷の低減	・ISO14001環境マネジメントシステムの継続運用と監査の実施 ・新技術の創出による溶剤使用量の削減 ・環境情報の開示
	化学物質の適正な管理	・原材料のグリーン調達の推進

マテリアリティの特定

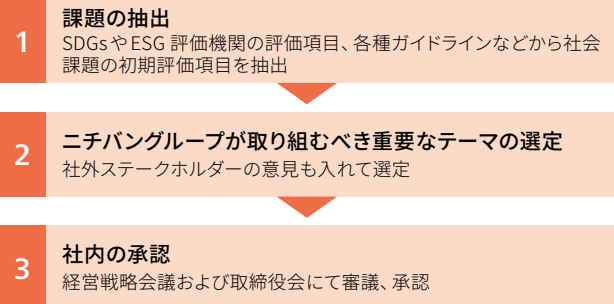
ニチバングループの事業活動によって影響を与える重要課題を再整理し、ステークホルダーにとっての重要課題とあわせてマッピングを行いました。その結果、「気候変動・地球温暖化対策」「環境・社会課題の解決に貢献する製品

開発」「感染予防対策への貢献」「製品の品質向上と安全の確保」を、ステークホルダーとニチバングループともに極めて重要度が高いと位置づけました。



マテリアリティの特定プロセス

サステナビリティの考え方に基づき、『NICHIBAN GROUP2030 VISION』の実現に向けた経営を行う上で、特に重要となるテーマを3つのステップにより特定しました。ニチバングループのバリューチェーンを踏まえ、事業における重要性和社会からの要請や期待を念頭にテーマを選定しています。



2022年度実績

・製品の開発基準に適用可能な指標のひとつとして、自社工程内でのエネルギー使用量の調査を実施

・ISO14001の認証継続、全社員の環境意識や内部監査員のレベルアップ、環境マネジメントシステムの改善への取り組みを継続
・脱溶剤の取り組み推進中
・エネルギー使用実績：発熱量514万TJ(前年度516[TJ])
・Scope1,2 CO₂排出量 20,710[t-CO₂] (前年度22,620[t-CO₂])
※グリーン電力証書のグリーン電力証書相当量を控除した数値
・FSC®認証の取得

・「ニチバングループグリーン調達ガイドライン」に基づく適切な調達管理の継続
・製品含有化学物質についての外部調査依頼への適切な対応の継続

2023年度目標

・製品CO₂排出量算定方法の確立
環境・社会課題に対応した開発テーマの推進

・ISO14001の維持と管理レベル・質の向上
・既存製品の脱溶剤化
・製造時のエネルギー使用量削減
・ニチバングループ統合報告書2023(日本語・英語)発行

・継続して、グリーン調達の推進とお客様からの製品含有化学物質調査依頼への対応

関連するSDGs



テーマ	マテリアリティ	具体的なアクション
環境	気候変動・地球温暖化対策	・ニチバングループのCO₂排出量の削減 ・グリーン電力比率の向上、太陽光発電設備の設置
	資源の枯渇への配慮	・原材料の有効活用による廃棄物の削減 ・水の効率的な使用および廃水処理の管理 ・サーマルリサイクルからリサイクルへの転換
	生物多様性保全	・ニチバン巻心 ECO プロジェクトの植林活動・江の川「森のしずく」保全活動
社会	製品の品質向上と安全の確保	・ISO9001品質マネジメントシステムの継続運用と監査の実施 ・顧客満足度の向上 ・戦略的データ活用と社内業務生産性向上に向けた、新基幹システムの導入開始 ・全社改善活動の推進
	労働安全衛生と社員の健康への対応	健康経営の推進 [方針1] 生活習慣病などの疾病の発生予防・重症化予防 [方針2] メンタルヘルス不調などのストレス関連疾患の発生予防 [方針3] 健康に対する意識向上 [方針4] 健康経営を推進する環境の整備
	ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進と人財育成	・女性活躍と障がい者雇用の推進 ・従業員エンゲージメント向上・組織マネジメント力強化の取り組み推進 ・中期人財育成体系の再整備・テクニカルスキルマップを活用した必要スキルの向上
	サプライチェーンマネジメントの強化	・原材料原産地とのエンゲージメント強化(人権・環境問題) ・購買方針の徹底
	地域・社会への貢献	・事業所周辺地域とのコミュニケーション活動 ・小学校への出前授業による啓蒙活動 ・障がい者支援 ・アスレティックトレーナーの育成 ・オフィシャルサプライヤーを通じた支援と怪我を防止するテーピング技術の啓蒙活動
	医療への貢献	・絆創膏や止血製品、ドレッシング材による感染予防への貢献

2022年度実績

- ・気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言に基づく情報を開示
Scope1とScope2は、2030年度に40%削減(2013年度対比)、2050年度に100%削減(2013年度対比)を目標とした。
- ・Scope1,2,3計算方法の確立
- ・太陽光発電実績494[千kWh]
- ・グリーン電力証書購入量11,100[千kWh]

- ・廃棄物の99%以上をリサイクルする「ゼロエミッション」達成の継続・水使用量687千m³(前年度比2%削減)
- ・製品端材のリサイクル化技術の探索開始

- ・「第13回 ニチバン巻心 ECO プロジェクト」実施
- ・植林活動による酸素固定量 推定532~937[t-CO₂/年]

- ・ISO9001の認証継続、設計品質・製造品質および顧客満足度の向上を目指した取り組みの継続
- ・新基幹システム:単体および国内グループ3社、海外グループ1社に導入、業務標準化を推進
- ・生産改善活動エントリーチーム数 55チーム

- ・ニチバングループ健康経営方針の策定、推進体制、行動指針に基づく課題の取りまとめ、公開
- ・健康経営優良法人2023認定

- ・女性活躍推進に向けた第2次行動計画(2019年4月~2024年4月)の取り組み推進
- ・時差通勤制度、在宅勤務制度の導入
- ・障がい者職場「ステップス」の活性化に向けた取り組み活動継続
- ・女性管理職比率10.8%(単体)
- ・テクニカルスキルマップ運用による、中長期ビジョン達成に必要な各部署のスキル明確化、スキル向上の教育実施
- ・職場エンゲージメント向上プロジェクトの実施

- ・購買方針の策定/今後のSAQに向けて、コンプライアンスの徹底、機会均等と透明性の確保、環境負荷低減への貢献、「持続可能な調達」観点からのお取引先選定を明文化

- ・(公財)日本サッカー協会 JFA Youth & Development Programme (JYD) に参画を継続、次世代のアスレティックトレーナー育成を目的とした「SOCCER MEDICAL CAMP」に参画。テーピング実技、考え方を伝えるセミナーの継続
- ・埼玉事業所、安城事業所における清掃活動
- ・小学校への出前授業25校
- ・高校でのSDGs啓蒙授業1校

- ・止血製品はCOVID-19ワクチン接種需要の供給責任を果たすべく、生産を実施、全国のワクチン接種会場や医療機関に滞りなく供給
- ・タイ国の一部の医療施設に対しても、ワクチン接種のための止血製品を供給

2023年度目標

- ・2023年6月のコーポレート・ガバナンス報告書にて気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言に基づく開示と、Scope1,2,3計算結果を公表する。

- ・ゼロエミッション工場の維持
- ・水資源投入量→毎年前年度比2%削減
- ・製品端材のリサイクル化技術の探索

- ・ニチバン巻心 ECO プロジェクトの継続実施、貢献度向上と NGO とのエンゲージメント向上

- ・ISO9001の維持と管理レベル・質の向上
- ・CS調査の実施
- ・新基幹システムを利用した社内業務の効率化の実現・効果概要書の確認
- ・販売施策での先端マーケティングデータ活用促進
- ・全社改善活動での効率化・省廃棄物・省エネ促進

- ・予防の観点からの課題抽出
 - ・健康に対する意識向上
 - ・健康経営を推進する環境の整備
- ※詳細は「ニチバングループ健康経営方針」にて掲載

- ・法律で定められた障がい者雇用率の実現と維持
- ・障がい者とともに成長していく職場づくり
- ・管理職に占める女性の割合10%以上
- ・エンゲージメント・レーティングスコア50.0(Bランク)
- ・テクニカルスキルマップの確実な運用

- ・「ゼロテープ®」原材料産地への視察実現と現地の自然環境、労働環境の把握と改善貢献
- ・主要原材料購入先へのSAQを実施
- ・取引先への購買方針の説明実施

- ・アスレティックトレーナー育成活動とテーピング技術啓蒙活動の継続

- ・感染症予防対策製品が普及していない地域(国)へのタイムリーな供給体制の整備

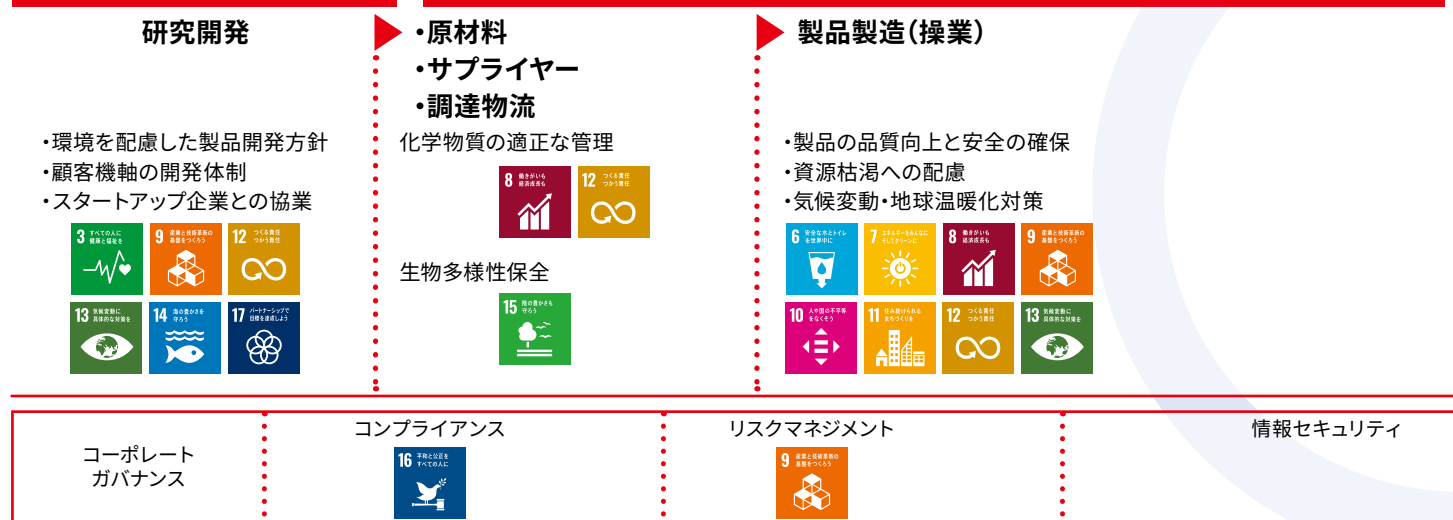
関連するSDGs



テーマ	マテリアリティ	具体的なアクション
ガバナンス	コーポレート・ガバナンス	・内部統制システムの整備
	コンプライアンス	・コンプライアンスの浸透(行動ハンドブック・eラーニングによる教育) ・内部通報窓口の充実
	リスクマネジメント	・緊急時対応訓練の実施 ・BCP/BCMによる安定供給体制の整備
	情報セキュリティ	・IT統制システムの整備
ビジネスイノベーション	イノベーション創出	・研究開発組織の再編 ・スタートアップ企業の協働プログラム推進 ・自社技術の棚卸有効活用 ・グループ社内提案制度の活用
	グローバル市場へのスピーディな展開・拡大	・NICHIBAN(東アジア・オセアニア) NICHIBAN(THAILAND)(東南アジア・ASEAN・中近東地域) NICHIBAN EUROPE(欧州全域)を含む全世界に対する新規開発活動の推進 ・重点地域における戦略的パートナー探索・選別(業務提携・M&A)

バリューチェーンにおける重要テーマ

中期経営計画【ISHIZUE 2023～SHINKA・変革～】



2022年度実績

- ・ニチバングループ内部統制の目的の共有と現場への浸透の施策として内部監査室が事務局となり、内部統制小委員会を4回開催
- ・監査での不備に対する改善案の協議・検討および監査報告後のフォローアップ状況の情報共有を実施

- ・行動ハンドブックをグループ内に配布の上、社員の取るべき行動指針を周知啓蒙・グループ内にてハラスメント相談窓口体制を構築するとともに、社員向けeラーニングや外部講師によるハラスメント防止研修を実施

- ・大規模地震を想定した「全社緊急対策本部設置訓練」を実施し、本社・工場・オフィス間の指示系統の確保および被災情報の一元化、見える化を図る情報集約体制の構築
- ・BCP 委員会（年2回）で抽出された事業継続計画の課題を解決すべく、グループ全体での情報共有および対応方法の決定、推進

- ・IT 統制の社内標準書に基づき、開発および運用、適切なリスク管理および監査対応を実施
- ・IT 戦略会議を年4回実施、基幹システム運用・インフラ整備、セキュリティ教育の状況を確認し、課題進捗と今後の対策の取りまとめを実施

- ・BtoB の顧客現場課題に対する提案、BtoB コンシューマー視点・企画開発への取り組み実施
- ・スタートアップとのアクセラレータープログラム：実証実験実施、一部テーマを取り込み
- ・新社内提案制度の運用継続、アイデア創出に向けて、「日常の困りごと」など幅広く意見、情報を収集
- ・2022年度社内提案制度「NBrain」での提案数149件

- ・「ケアリーヴ™」の取扱店増加、傷をやさしく保護する高機能絆創膏の普及を促進
- ・注射後の穿刺部に衛生的に貼付できる止血絆創膏「セサブリック™」の告知推進、一部地域での採用

2023年度目標

- ・各部門・グループ会社での自律的な内部統制・リスク管理の強化
- ・グローバル視点を含めたガバナンスの強化

- ・グループ全体でのコンプライアンス強化に向けた教育の実施と体制の構築
- ・グローバル視点を含めたコンプライアンスの強化
- ・海外通報窓口「グローバルホットライン」の開設

- ・大規模災害を想定したグループ全体での緊急時対応訓練の継続実施
- ・BCP 基本方針に基づいた事業継続計画の確立と維持運用

- ・ニチバングループITセキュリティ方針に則った企業活動の実施と更なる管理レベルの向上

- ・顧客機軸ベース・マーケットインを意識した開発体制の推進
- ・スタートアップ企業との協業推進
- ・オープンイノベーションを活用した新たな事業展開推進
- ・新社内提案制度 NBrain を活用した開発品・製品開発提案、idea farm（社内 SNS）でのひらめき・情報共有の推進

- ・感染症予防製品の教育啓蒙と販売の拡大
- ・感染症予防対策製品が普及していない地域（国）へのタイムリーな供給体制の整備

関連するSDGs



- ・絆創膏や止血製品、ドレッシング材による感染予防への貢献
- ・貼り薬を通じた医療への貢献

販売



製品の使用

- ・環境配慮製品の開発
- ・環境負荷の低減
- ・気候変動・地球温暖化対策



製品の廃棄

環境負荷の低減



中長期ビジョン

NICHIBAN GROUP 2030 VISION

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！

ダイバーシティ &
インクルージョン(D&I)
推進と人財育成



労働安全衛生

地域・社会への貢献

環境に関する取り組み



未来の世代が豊かで平和な暮らしを続けられるような
サステナブル社会実現への貢献を目指します。

上席執行役員
品質保証本部長
小久保 武政

私たちは、「ニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」という基本理念のもと、事業活動を通じて社会、自然との共生を目指し、持続的な社会をつくる取り組みを進めています。その取り組みは、環境・社会課題の解決に貢献する製品開発、環境負荷の低減、化学物質の適正な管理、気候変動・地球温暖化対策、資源枯渇への配慮および生物多様性保全と多岐にわたりますが、メーカーの責務として全社員が製品のライフサイクル全体で発生するさまざまな環境負荷の低減に努めます。

環境マネジメントシステム

■ ISO14001の認証取得

ニチバングループはISO14001認証を取得しており、常により良い環境マネジメントシステムへの改善に取り組んでいます。

今後も環境貢献の実現を目指し、内部監査員のレベルアップを図りつつ、更なる改善を実施していきます。

粘着製品類の研究開発、製造、販売および、それらに関連する事務活動における

1. 環境に配慮した製品の開発・改善および提供
2. 環境保全（周辺地域への環境影響の改善）
3. 省エネルギー（電力・ガス）
4. 資源の有効利用および廃棄物の適正処理（リサイクル率の向上）
5. グリーン調達の推進

を推進するための環境マネジメントシステム



■ 内部監査および外部審査の実施

ニチバングループでは、環境マネジメントシステムが有効に機能し、環境保全活動が効果的に実施されているかを確認するために内部監査および外部審査を実施しています。システムが有効に機能するように、役割を意識して取り組んでいるか、実施したことをしっかりと監視できているかなどを確認しています。

今後も継続的にPDCAを回し、より良い仕組みを目指して活動していきます。



ISO 審査の様子

環境負荷データ

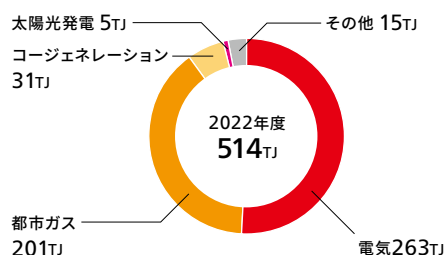
事業活動が環境に与えるさまざまな影響について、国内の全事業所を対象とした集計を行い、現状を把握することで、エネルギー使用量の削減や脱溶剤化に向けた活動に役立っています。

環境会計

1999年度から環境コストとその効果を算出する独自の環境会計を導入しています。対象は本社と国内3工場、国内グループ会社3社で、期間は毎年4月から翌年3月としております。また、環境コストは設備投資と費用の2項目に分けて集

計しています。設備投資では環境保全に係る設備投資額を、費用では環境配慮製品の研究開発および環境保全活動にかかわる人件費や環境保全活動に対する設備の減価償却費を計上しています。

INPUT



■ 環境保全コスト

(単位:千円)

分類	主な取り組み内容	2021年度		2022年度	
		投資額	費用額	投資額	費用額
1. 事業エリア内コスト	環境負荷を抑制するための環境保全コスト	1,817,949	536,494	1,880,442	564,459
内訳	1.1 公害防止コスト	665,518	172,434	658,677	145,374
	1.2 地球環境保全コスト	907,470	129,164	988,731	183,384
	1.3 資源循環コスト	244,962	234,897	233,033	235,701
2. 上・下流コスト	グリーン購入およびグリーン調達のための費用 製品の容器包装リサイクル費用	3,595	24,522	3,595	16,186
3. 管理活動コスト	環境マネジメントシステム運用・維持のための費用 環境情報の開示および環境広告のための費用 環境負荷の監視および管理のための費用	40,760	131,178	40,760	148,477
4. 研究開発コスト	環境配慮製品開発のための人件費 環境配慮製品開発のための費用	169,130	12,852	169,130	12,852
5. 社会活動コスト	地域社会への環境活動費用 環境団体への寄付金	0	12,157	0	22,486
6. 環境損傷対応コスト	環境汚染(大気汚染・土壌汚染など)に対応する保険料	0	0	0	0
合計		2,031,434	717,203	2,093,927	764,460

■ 環境保全効果

環境保全効果		環境負荷指標	
効果の内容	2021年度環境 負荷量	2022年度環境 負荷量	対前年度環境負 荷増減量および 効果
Scope1・2 CO ₂ 排出量	22,620 t-CO ₂	20,710 t-CO ₂	1,910 t-CO ₂ 減
廃棄物発生量	4,227 t	4,041 t	186 t減
水使用量	701 千 m ³	635 千 m ³	67 千 m ³ 減
PRTR対象物質 排出量(総量)	727 t	538 t	189 t減
その他の効果 (環境負荷低減の製 品開発など)	グリーン電力証書の購入による環境負荷低減量 2,746 t-CO ₂ 相当; 4,995 t-CO ₂ 相当		

■ 環境保全対策に伴う経済効果

(単位:千円)

効果の内容		2021年度 金額	2022年度 金額
収益	事業活動で生じた廃棄物のリサイ クルによる収入	5,010	7,279
合計		5,010	7,279

脱炭素社会の実現に向けて

気候変動問題は、すべての人々にとって避けられない喫緊の課題となっています。すでに世界的にも平均気温の上昇、大雨・台風等による被害、農作物や生態系への影響が観測され、今後の継続的な温室効果ガスの排出により、自然と人間社会に対して更に深刻な影響が高まると言われています。

当グループでは、事業活動を通じた気候変動・温暖化対策、環境・社会課題の解決に向けた製品開発、環境負荷の低減をマテリアリティ(重要課題)に位置づけ、気候変動対応と脱炭素社会への貢献に向けた取り組みを推進してまいります。

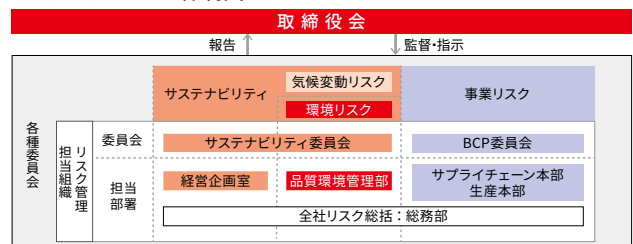
TCFDの提言に基づく気候関連の情報開示

当グループは、「私たちは絆を大切にニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」という基本理念を掲げています。この基本理念のもと、ステークホルダーの皆様からの期待や社会の要請にこたえていくために、「サステナビリティの考え方」においてマテリアリティ(重要課題)を定め、気候変動・温暖化対策を最も優先度の高い項目として掲げております。

ニチバングループでは「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言において開示が推奨されている「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの内容について開示を行い、今後継続的に開示内容の充実を図ります。

1. ガバナンス

リスクマネジメント体制図



コーポレート・ガバナンス体制図➡P50

- 気候変動に関わる基本方針や重要事項、リスクや機会などを検討、審議する組織として、CSR担当取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置します。
- 気候変動に関する検討は「サステナビリティ委員会」のもと実施し、その内容は取締役会に年1回上程・報告され、取締役会が監督・指示を行います。
- 取締役会で審議・決定された議案は、各部門に展開され、それぞれの経営計画や事業運営に反映します。

2. 戦略

中長期的なリスクの一つとして気候変動を捉え、関連リスクおよび機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討するため、当社はIEA(国際エネルギー機関)やIPCC(気候変動に関する政府間パネル)による気候変動シ

ナリオ(2℃未満シナリオおよび4℃シナリオ※)を参照し、2050年までの長期的な当社への影響を考察し、売上構成比の大きい国内のメディカル事業、テープ事業を対象にシナリオ分析を実施しました。

※ 2℃未満のシナリオ: 気温上昇を最低限に抑えるための規制の強化や市場の変化などの対策が取られるシナリオ
4℃シナリオ: 気温上昇の結果、異常気象などの物理的影響が生じるシナリオ

3. リスク管理

気候変動リスクに関するワーキンググループを設置してシナリオ分析を実施しました。気候関連リスクの優先順位付けとして、自社へのリスク・機会の発生可能性と影響度の大きさを勘案しながら、重点リスク要因に注力して取り組みます。今後は、サステナビリティ委員会で継続的に確認していきます。

気候関連リスクの管理プロセスとして、経営企画室がサステナビリティ委員会の事務局機能を担い、サステナビリティ委員会を通じて、気候関連リスクに関する分析、対策の立案と推進、進捗管理等を実践していきます。

サステナビリティ委員会で分析・検討された内容は、取締役会に報告し、全社で統合したリスク管理を行います。

シナリオ	要因	変化	リスク/機会	影響度	当社への影響	当社の対策
2℃ (移行)	炭素税の導入	原材料・副資材調達コストの増加	リスク	↓	排出量原単位の高いFSC®認証紙や樹脂、ゴムなどの原材料や副資材コストへの価格転嫁により、当社利益が圧迫される。	調達条件や調達先の見直し等の調達機能強化による調達コストの削減と価格転嫁の実施
		操業コストの増加	リスク	↓	炭素税により、当社利益が圧迫される。	生産拠点再編や新工法の導入等によるエネルギー使用量削減
	GHG 排出規制を含む各種規制の強化	証書等環境価値購入による操業コストの増加	リスク	↓	証書等購入コスト増加により、当社利益が圧迫される。	環境価値の価格交渉や調達先多様化を通じた購入コストの削減 再エネ取り組み姿勢の対外PR
		設備更新コストの増加	リスク	↓	脱炭素(CO ₂ 排出目標達成)へ向けた新たな設備投資や生産拠点再編に伴う財務負担の増加により、当社利益が圧迫される。	CO ₂ 排出量や環境負荷の総合的判断基準導入によるコストの抑制 長期的な投資計画にもとづく設備投資等の平準化
	環境配慮意識の高まり	天然由来製品の需要増加	機会	↑	オフィスホーム・ECならびに工業品フィールドにおける天然素材由来製品の国内売上の増加が期待できる(2023年度時点での影響度試算結果)。	天然由来素材製品(セロテープ®等)の環境貢献価値の訴求によるブランド価値向上の企図
		環境配慮型製品需要の増加	機会	↑	調達・設計・製造からのライフサイクルにわたる環境負荷の定量化によって、環境価値の高い製品の開発・販売強化での切り替え推進により、売上が増加する。	ニチバンのサステナビリティ重要課題への取り組み推進 ・環境配慮型製品の製品開発の促進および販売強化 ・製品開発への低環境負荷評価の導入
	投資家のESG重視姿勢の高まり	気候変動への取り組みと開示の重要性の高まり	リスク	↓	気候変動などへの取り組みの情報開示の遅延により、投資家評価の低下を招く。	適切な気候変動への取り組みの継続実施と情報の開示
4℃ (物理)	激甚災害発生頻度の上昇	防災・補修・一時固定のテープ・シート類の需要増加	機会	↑	防災などに使用されるテープ製品の売上が増加する。	激甚災害に備えた製品の開発、販売促進
		被災による一時的生産停止リスクの増大	リスク	↓	Aqueduct floods rcp8.5シナリオの分析結果、現時点では、いずれも被害の及ばないことを確認した。	策定済みの事業継続計画(BCP)による対応継続
	気候変動による天然資源由来原料の生産高減少	生産停止リスクの増大	リスク	↓	生産に必要な資材の調達が困難になることでの生産停止により、利益が圧迫される。	原材料調達先の多様化

4. 指標と目標

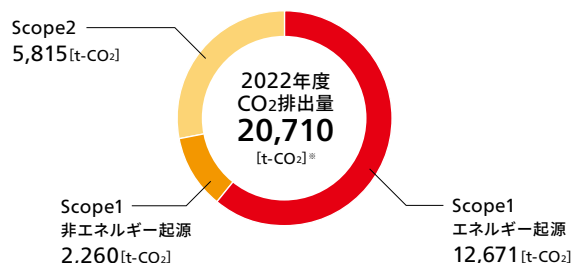
気候関連問題が経営に及ぼす影響を評価・管理するため、Scope1、Scope2およびScope3に該当する温室効果ガス(CO₂)の総排出量(GHG)を指標とします。

Scope1とScope2の目標と実績、およびScope3実績は「ニ

チバン株式会社および国内子会社」を対象として開示します。

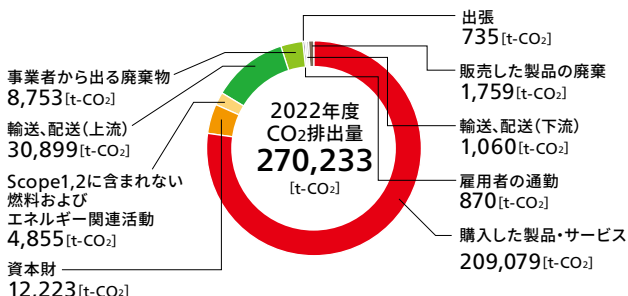
主な削減への取り組みは、従来からの取組に加えて、コストや効果を踏まえて、CO₂排出量削減策を検討、順次開示し、脱炭素社会への貢献に向けて取り組んでいきます。

2022年度 Scope1・2 CO₂排出量



※グリーン電力証書のグリーン電力相当量4,995[t-CO₂]を控除しています。

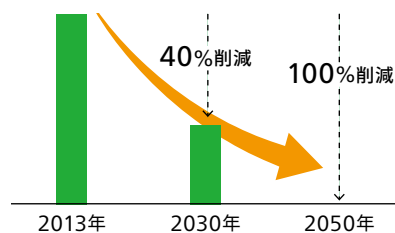
2022年度 Scope3 CO₂排出量



二酸化炭素排出量の削減

2022年6月29日に開示されたコーポレート・ガバナンス報告書にて、当社が目標をもって取り組むべき重要な環境・社会課題の一つとして、Scope1・2 CO₂排出削減目標を2013年度比で2030年に40%削減、2050年に100%削減と公表しました。そこで、2022年度より研究・生産と一体となり、環境対応製造方式による新製品開発の取り組みをスタートしました。以前からの取り組みである省エネや歩留まり向上に加え、環境負荷が低い新製品開発に取り組み、目標達成を目指していきます。

CO₂排出量削減目標



再生可能エネルギーの取り組み

エネルギー削減によるCO₂排出量削減に向け、ニチバンメディカルでは2020年10月と2022年9月に工場の屋上に太陽光パネル設置を完了しました。これにより、2022年度の発電量は494千kWhとなりました。



太陽光発電設備(ニチバンメディカル)

グリーン電力

当グループおよび関連会社でのゼロテープ®およびゼロハン基材の粘着テープの生産に使用する電力と、本社および全国7つの営業所で使用する電力、ニチバンメディカルで生産しているケアリーヴ™の製造で使用する電力の100%をグリーン電力化することを目的として、日本自然エネルギー株式会社より使用電力分のグリーン電力証書を購入しています。



省エネルギー・環境負荷低減

■工場・オフィスの取り組み

CO₂排出量や消費電力の削減に向け、空調管理の徹底およびオフィスや工場内のさまざまな場所で使用される照明器具のLED化を順次進めています。

オフィスでは紙や電気の使用量を見える化し、削減を図っています。また、営業車をハイブリッド車に切り替え、エコドライブを推進しています。

工場では設備更新における省エネ性能の高い機械の導入などでデマンド管理を行い、消費エネルギーの削減に努めています。また、生産方式を非溶剤方式に切り替えることで消費エネルギーだけではなく環境負荷の低減も進めています。

■物流における取り組み

工場から倉庫への入庫、倉庫からお客様への出荷と幅広い物流事業を担っています。

省エネルギー、環境負荷低減を意識し、物流の効率化を図りながら、お客様へ「安心・安全・安定的に」ニチバン製品をお届けしています。

具体的な取り組みとして①輸送効率の向上、②各倉庫への適正比率による入庫、③製品廃棄の削減が挙げられます。

輸送効率の向上、適正比率による倉庫への入庫は、生産部署と課題を共有し取り組んでいます。また各営業統括部と連携して不動緩動品を抑制し、廃棄の削減に努めています。

多くの課題がありますが、省エネルギー、環境負荷低減が実現できるよう関係部署と連携を深め推進してまいります。

■省エネ優良事業者を選定

経済産業省の省エネ法事業者クラス分け評価制度において、2021年度以来ニチバンは優良事業者であるSクラスでした。評価制度開始以来Sクラスを維持しています。

ニチバンメディカルは2021年度Aクラスでした。今後も一層省エネに努めてまいります。

■セロテープ®でSDGsに貢献

セロテープ®の基材であるセロハンは木材パルプ、粘着剤は天然ゴムと天然樹脂を用いており、巻心も再生紙を使用しています。再生可能資源である天然素材が主原料であるため、環境負荷低減に貢献できる製品となっています（一般財団法人日本有機資源協会：バイオマスマーク認定製品）。

化石資源が主原料であるプラスチック素材のテープからセロテープ®に替えるというSmall Action からSDGsへの貢献を推進していきます。

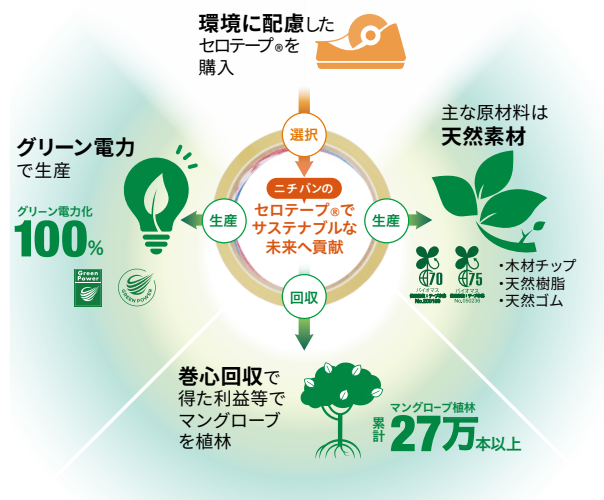


賛同企業数 117 社

■セロテープ®エコサークル

ニチバンは70年以上も前からお客様の健康と安心な暮らしを想い、環境にやさしい循環型エコロジー製品として植物由来の「セロテープ®」をつくり続けてきました。セロテープ®を中心としたエコサークルでCO₂を削減し、お客様とともにカーボンニュートラルおよびサステナブルな未来への貢献を実現してまいります。

セロテープ®エコサークル



■「ニチバン巻心ECOプロジェクト」の実施

粘着テープで使われている巻心を再資源化する「ニチバン巻心ECOプロジェクト」を2010年から実施しています。第13回（期間：2022年9月1日～12月27日）は、全国から学校・企業・病院などの794団体と個人348名にご参加いただき、523,200個（重量換算7,160kg）の巻心を回収することができました。

第1回からの累計回収個数は約529万個以上（累計重量約67t）に達しています。

また、障がい者アートの応援活動「パラリンアート®」もサポートしており、障がい者アーティストの作品を本プロジェクトのポスター、感謝状や花の種のデザインに採用しています。



回収した巻心

自然との共生

■ 生物多様性と保全活動

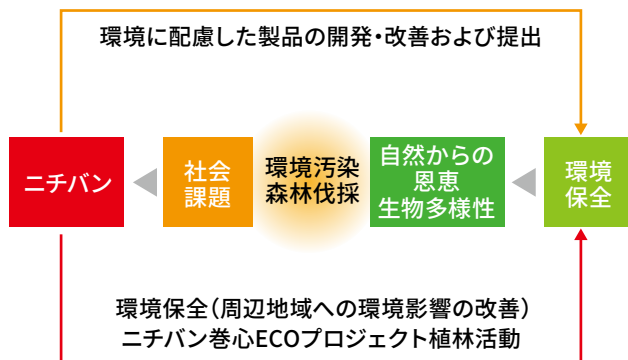
私たちの企業活動は自然資源から提供されるさまざまなものに依存していますが、森林伐採や環境汚染などによる生物多様性の急速な損失が進行し、世界各地で深刻な危機に直面しています。

セロテープ®など自然資源から提供される恵みから成り立っている製品もあり、生物多様性の損失は重大な社会・環境課題と認識しています。

ニチングループは、事業活動を通じて自然との共生を目指し、水資源の有効利用や植林活動など、生物多様性の保全に向けた取り組みを行っています。

また工場などの近隣住民や自治体と連携して、生物多様性の保全や自然環境保護のための活動を今後も継続的に実施していきます。

考え方の図



■ 小学校への出前授業による啓蒙活動

2022年度は、「ニチバン巻心ECOプロジェクト」に参加し出前授業にご応募いただいた25校の小学校にて出前授業を実施しました。

第10回「ニチバン巻心ECOプロジェクト」(2019年)から、「セロテープ®」を題材とした授業を行っています。ゴミの分別や環境にやさしい素材、リサイクル活動の重要性や環境問題などについて授業を行いながら、緑の地球のために「自分」に何ができるかを児童たちと一緒に考えています。

出前授業は毎年1学期中(5～7月中旬)に多くのご依頼があり、ご好評をいただいています。



小学校への出前授業

■ 江の川「森のしずく」保全植林活動

江の川「森のしずく」保全植林活動は2022年5月に第3回の国内植林を予定していましたが、新型コロナウイルス感染症の状況と活動に参加する方の健康を考慮し、2020～2022年は中止としました。



国内での植林活動の様子

■ 海外植林活動

海外では、環境NGOイカオ・アコが1997年から実施しているフィリピンでのマングローブ植林、メンテナンス活動を支援しております。

ニチバンではこれまでに36万本以上の植林に協力しており、2022年度は35,351本の植林活動を行いました。

※2023年度においては、15,079本を予定しております。フィリピン国内の経済発展等に伴う物価高騰により苗代が値上がりとなりました。

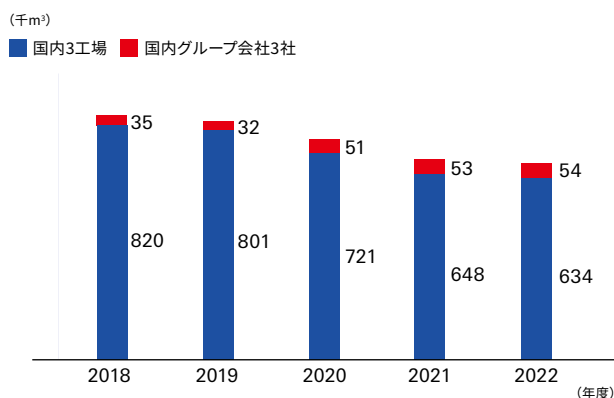


海外での植林活動の様子

■ サーマルリサイクルからリサイクルへの転換

ニチバンメディカルでは製造工程で使用した剥離紙のマテリアルリサイクルを開始しています。また、粘着テープ原材料の端材のマテリアルリサイクルの検証も進めています。今後は他生産工場にも展開し、マテリアルリサイクルの種類と量を増やして継続的な廃棄物の削減に取り組んでまいります。

工場の水使用量



■ FSC® 認証

ニチバングループは、ニチバン埼玉工場で生産する和紙マスキングテープ（一部海外向け製品）において、2022年FSC®/CoC 認証を取得しました（FSC®C183983）。適切に管理されたFSC® 認証林、再生資源、およびその他の管理原材料を使用した紙基材の和紙マスキングテープを製造、提供することで、販売する企業、使用者の皆様にご安心して当社の製品をお取り扱い、ご使用いただけます。



化学物質関連等の取り組み

■ 原材料のグリーン調達促進

当グループでは、環境方針に基づき、全ライフサイクル（開発・製造・流通・使用・廃棄）にわたり安全、健康と環境面の配慮に努めた製品づくりを追求しています。その一環として、環境負荷が少ない原材料、部品の調達と化学物質の適切な管理を推進しています。この取り組みを積極的に進めるにあたって、当社の基本的な考え方や購買先をお願いしたい事項を取りまとめた「ニチバングループ グリーン調達ガイドライン」を公開し、サプライチェーン全体で環境負荷の低減を進めています。

■ 主要製品 SDS・RoHS 等の情報開示

「ニチバングループ グリーン調達ガイドライン」に基づき、製品含有化学物質管理に取り組んでいます。国内外を含めた環境負荷物質に関する法規制が年々強化されるなか、お客様からの製品含有化学物質に関するお問い合わせも増加しています。関連する法規制の改正動向を注視し、お客様への迅速な回答に向けて情報の収集を進めています。お問い合わせの多い主要製品は、安全データシートやRoHS指令等に関する情報をホームページで公開し、速やかな情報の提供に努めています。

■ 化学物質の審査及び製造等の規制に関する法律（化審法）

化学物質による環境の汚染を防止するために、新規化学物質製造時の届出や製造量の届出など法規制に則って管理を行っています。



溶剤回収装置外観



溶剤精留装置外観

■ 化学物質排出把握管理促進法（化管法）

当グループでは塗工時に排出される有機溶剤のほとんどを回収し、繰り返し使用しています。回収しきれず、わずかに発生する排出量も管理しており、適切に届出を行っています。また、無溶剤生産方式への転換など、排出量の削減に努めていきます。

■ 溶剤使用量の削減、脱溶剤への取り組み

当グループでは、生産性の向上および生産条件の変更による溶剤使用量の削減に継続的に取り組んでいます。テープ安城工場では、糊を熱で溶かして粘着テープを製造するホットメルトコーターの導入を進めています。新製品への適用をはじめ既存製品への導入を進めると同時に、更なる脱溶剤化を進めるべく、新しい生産方式の研究開発にも取り組んでいます。

■ 水質汚濁防止法(水濁法)

規制対象ではありませんが、工場の排水について自主的に測定を行い監視しています。

■ 大気汚染防止法(大防法)

粘着剤乾燥時に排出される揮発性有機溶剤の排出基準を遵守しています。また、規制のない設備についても自主的にばいじんや窒素酸化物(NOx)等の測定を実施し、監視しています。特定粉じんについても適切に届出等を行っています。

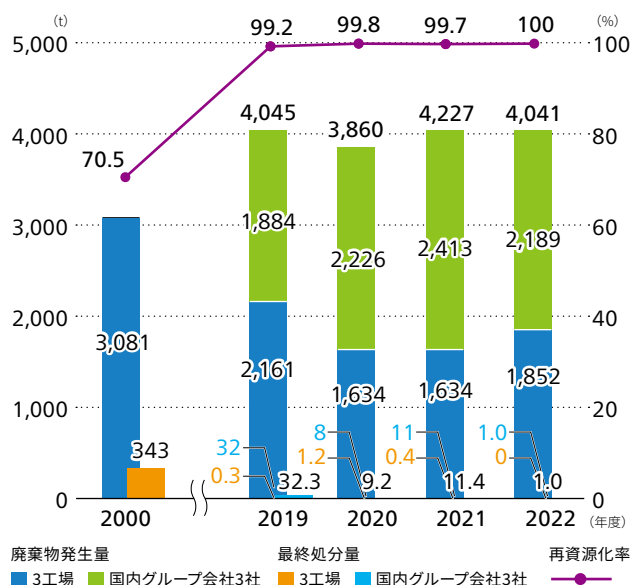
■ 危険物取扱管理

作業者は危険物取扱者の免許を取得し、更に社内での教育を実施することで正しく取り扱えるよう取り組んでいます。温度管理や静電気対策などを実施し、適切に保管、使用しています。

■ 廃棄物管理

法令に準拠し、廃棄物の種類に適した協力会社へ処理を委託しています。マテリアル、ケミカルリサイクルができるように分別を行い、ものとしてのリサイクルが難しい廃棄物についてはサーマルリサイクルを行っています。なお、2012年よりゼロエミッションを達成しています。

廃棄物排出量の推移



■ 原材料の有効活用による廃棄物の削減

製造工程で使用する消耗品を使い捨てにするのではなく、品質に問題のない範囲で繰り返し使用するなど、廃棄物の削減に取り組んでいます。また、原材料購入時の包材などもメーカーと相談し、ワンウェイではなくリターナブルとすることで資源を有効に活用しています。

■ 容器包装リサイクル法

家庭から排出される容器包装廃棄物のリサイクルを義務づける「容器包装に係る分別収集及び再製品化の促進等に関する法律(容器包装リサイクル法)」に則り、当グループでは公益財団法人日本容器包装リサイクル協会に再製品化委託料を支払い、適切に処理しています。

■ プラスチック資源循環促進法

メーカーとして、プラスチック使用製品設計指針に則った製品設計に努めています。また、プラスチック使用製品産業廃棄物の排出量を、2025年度に2021年度比5%(原単位)削減、マテリアル/ケミカルリサイクル率を2025年度に総量の7%以上にすることを目標に掲げ、排出の抑制および再資源化等の取り組みを進めています。マテリアル/ケミカルリサイクルが難しい廃棄物に関しては99%以上をサーマルリサイクルしています。

2022年度プラスチック使用製品産業廃棄物排出量

3,226t

ニチバングループの人的資本経営



ニチバングループは「人」こそが企業活動の最大の原動力であると考え、D&I、自律的人財の育成、健康とエンゲージメントによる人的資本経営を推進しています。

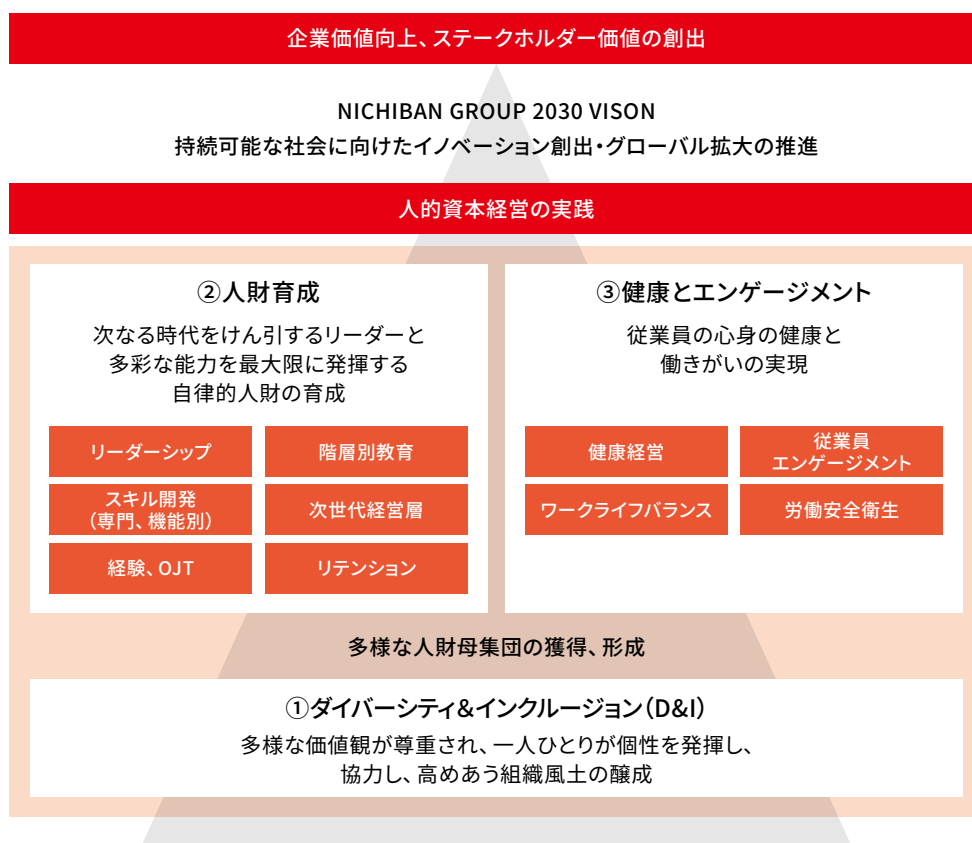
執行役員
管理本部長補佐(兼) 人事部長
山口 剛史

当グループでは、多様な人財が結集し、グループ理念に定めた「基本理念」「企業姿勢」の実現に向けた「行動指針」【社会】【お客様】【チャレンジ】【スピード】【チームワーク】を実践し続けることが『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』に掲げるイノベーション創出・グローバル拡大と企業の持続的成長につながると考えています。

そのため、全従業員が視野を広げ、創造意欲を持って積極的に行動し、成長するための企業風土の醸成を目指して、人財育成投資を行うとともに、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を積極的に推進しています。

また従業員の心身の健康の増進、安全な職場環境の整備とともに、人権を尊重した公平な雇用や評価などに努めています。

人的資本経営の全体像



ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

当グループは、国籍、人種、民族、宗教、性別、年齢、障がい、性的指向などの違いを受入れ、多種多様なライフスタイルや価値観を尊重するダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を積極的に推進します。

新たな価値を創出し、従業員自身の成長と持続的な企業価値の向上につなげるために、一人ひとりが多種多様な

個性を発揮し、協力し高めあうことが重要と考えます。

今後もニチバングループの理念を軸に、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を推進し、「多様性が生み出すイノベーション」と「グローバルに躍動するグループ」の実現を目指してまいります。

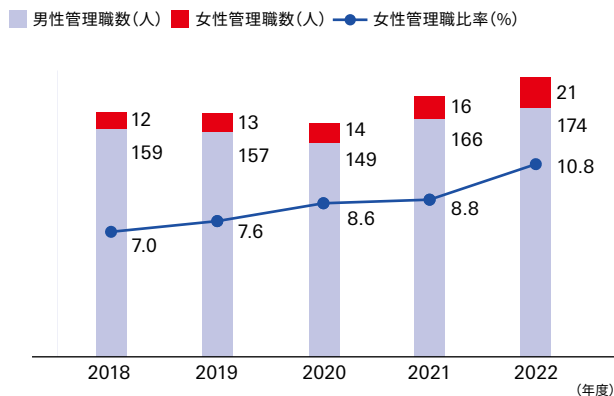
女性活躍推進

当社では、「管理職比率に男女の差がある」という課題解決に向け、第2期行動計画(2019年4月1日～2024年4月1日)を策定、取り組みを進めています。

ダイバーシティの実現と女性活躍の推進に向けては、全従業員が意識や働き方を変えていけるような研修および施策を立案、実施しています。2023年4月時点において、第2期行動計画に掲げた女性管理職比率の目標値10%の早期達成を果たしました。2022年度より「時差勤務制度」「在宅勤務制度」を導入し、多様な働き方の支援に努めています(ニチバン単体)。

今後も男女にかかわらず誰もが活躍できる職場を目指していきます。

女性管理職比率(単体)

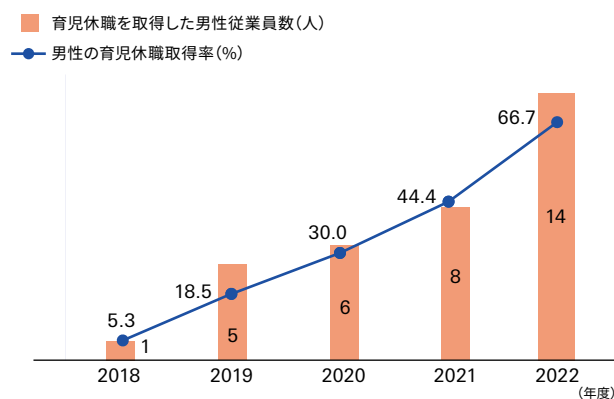


男性育児休職推進

当社では、男女の仕事と育児の両立の支援および育児介護休業法の改正による育児休職制度の拡充を受け、男性の育児休職取得を推進しています。2022年度は相談窓口の設置および社内説明会を実施し、男性育児休職の取得率は66.7%(単体)となりました。

今後も従業員が柔軟に育児休職を取得できる環境を整え、男性従業員がより育児参加をしやすい環境を促していきます。

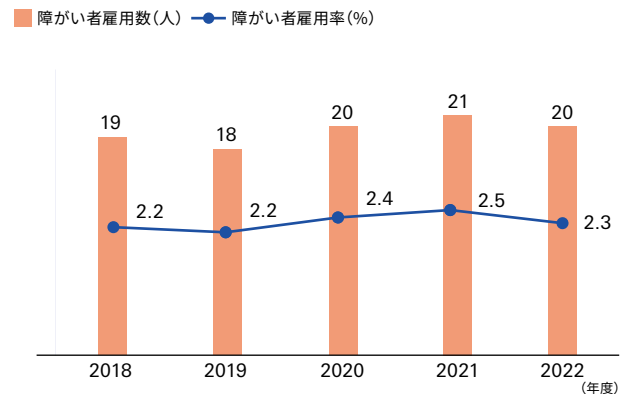
育児休職、男性育児休職取得率(単体)



障がい者雇用および支援への取り組み

当社では、障がい者とともに成長していく職場づくりを進めています。テープ安城工場では、障がい者のご家族とのコミュニケーション促進を目的に、仕事内容や職場の様子などを掲載した「ステップ新聞」を発行するとともに、本人がやりがいを持って働くことができる環境整備に取り組んでいます。

障がい者雇用(単体)



LGBTQ などに関する理解増進

当グループは、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を人的資本経営における最も重要な要素に位置づけ、多様な従業員が活躍できる環境づくりに取り組んでいます。その一環として、一人ひとりがいきいきと自分らしく働くことができる職場環境の実現に向けて、ダイバーシティ研修をはじめとする、LGBTQ などに関する理解増進の取り組みを推進していきます。

人財育成

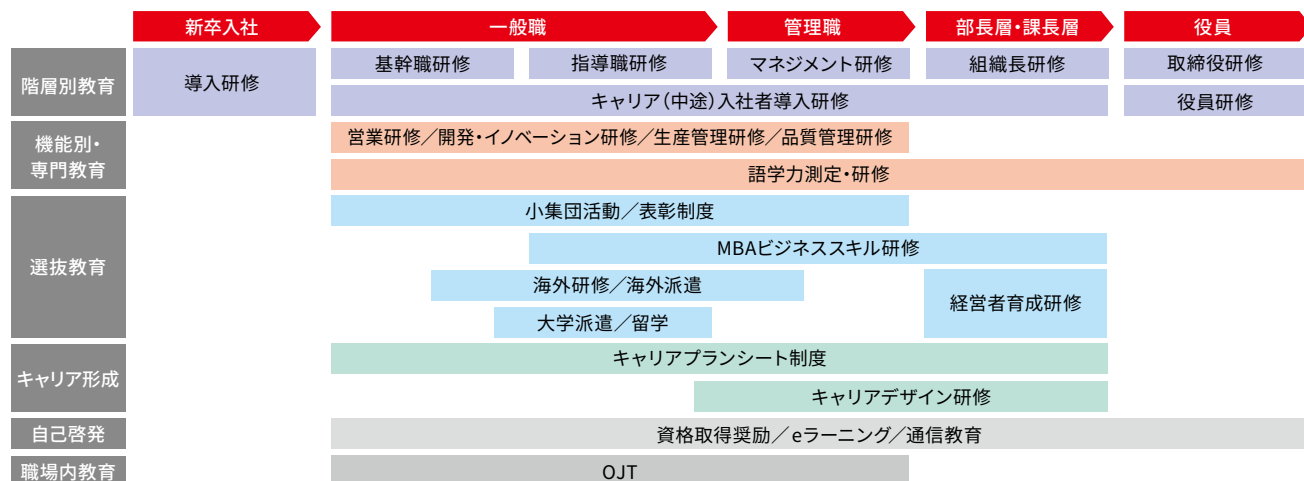
当グループでは、「人」こそが企業活動の最大の原動力であり、重要な人的資本かつステークホルダーであると認識しています。

事業環境が急激に変化していくなか、企業の成長と持続可能な社会への貢献を続けていくためには、次なる時代をけん引するリーダーと多彩な能力を最大限に発揮する人財が必要であると考え、働くすべての人財に対して育成、キャリア形成の充実化を図っています。

人財に求めるのはニチバングループの理念に掲げる5つの「行動指針【社会・お客様・チャレンジ・スピード・チームワーク】」の体现であり、志をもって新たな領域を切り拓き、さまざまな課題の解決に向けて自己変革し成長する自律的人財となることです。

行動指針を体现する自律的人財を育成し、「人」とニチバングループがともに成長していくことを目指します。

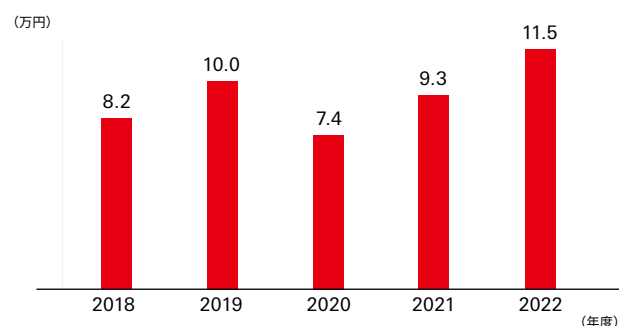
人財育成体系



人財投資・研修体制

当社では、専門性と創造性に富み、新たな領域にチャレンジする意欲にあふれた人財の育成を目指す教育研修を実施しています。

1人あたり研修費(連結)



人財維持リテンション

キャリア形成を支援する制度、研修やプログラムがあります。全社員を対象に、年に1回「キャリアプランシート制度」を運用しています。今後チャレンジしたい仕事や部署、そのために取り組んでいることなど、会社に自分自身の想いを伝えることができます。

役職定年(ポストオフ)を迎える社員には、「キャリアデザイ

ン研修」を実施しています。引き続き職場で活躍し、貢献していくためのポイントを理解し、更にチャレンジするマインドと行動を強化します。多くの方が定年後も雇用延長して活躍しています。

また、新入社員やキャリア採用(中途)入社者には、スムーズに職場に馴染み、能力を発揮できるように同じ職場で働く先輩や上司がトレーナーとなって、OJT計画書で設定した目標に向けて伴走し、1か月おきに達成状況の振り返りを行う「トレーナー制度」を設けています。人事部とも定期的に面談の機会を設けています。

この他にも、通信教育支援や資格取得奨励などの制度があります。

グローバル人財

海外事業の拡大実現に向け、グローバル人財の育成も

推進しています。通信教育や語学力テストの費用補助に加え、公募研修を通して互いに切磋琢磨しながら、世界で活躍するための能力向上を図っています。



グローバル人財研修

健康とエンゲージメント

当グループは、基本理念を実現するためには、従業員のワークライフバランスを向上させ、健康増進、エンゲージメント向上と安全確保が最も重要な基盤であると考えています。

グループ全体で従業員が安心して、いきいきと働ける職場環境を整えていくことを推進していきます。

ワークライフバランス

当社では、従業員の仕事と生活の調和（ワークライフバランス）推進の一環として、法定の年次有給休暇に加え、さまざまな休暇・休職制度を整備しています。

私傷病のための傷病休暇、子育てのための育児休職・育児短時間勤務制度、家族の介護を目的とした介護休職・介護休暇の他、勤続10年ごとに取得できるリフレッシュ休暇、社会貢献活動のためのボランティア休暇などを設けています。

また、時差勤務制度、在宅勤務制度を導入しており、従業員のワークライフバランスの向上に努めています。

■健康経営

従業員の健康がグループ理念にある「人々の幸せの実現」につながるとの認識のもと、2022年にニチバングループ健康経営方針を策定しました。

サステナビリティ委員会委員長を責任者とする健康経営推進体制を整備し、行動指針に基づく課題について取り組んでいます。

また経済産業省が進める健康経営推進において、大規模法人部門の健康優良法人2023に認定されました。



健康経営4つの行動指針

1. 生活習慣病などの疾病の発生予防・重症化予防
2. メンタルヘルス不調などのストレス関連疾患の発生予防
3. 健康に対する意識向上
4. 健康経営を推進する環境の整備

■生活習慣病などの疾病の発生予防・重症化予防

当社では、定期健康診断の受診を全従業員に促すとともに、生活習慣病の予防に向け、メタボリックシンドロームの該当者・予備群を減少させることを目的として特定健診および特定保健指導を実施しています。ニチバン健康保険組合が選定した保健指導のプログラムを、保健指導を必要とする従業員が積極的に受けられるように環境を整備し、強く参加を呼びかけ、参加率も向上しております。

■メンタルヘルス不調などのストレス関連疾患の発生予防

当社では、年に1回、全従業員を対象としてストレスチェックテストを実施しています。その結果から従業員が自身のこころからだの状況を認識し対処することでメンタルヘルス不調のリスクを減らすとともに、検査結果を集团的に分析し、職場環境の改善につなげ、メンタルヘルス不調の未然防止に努めています。

また、メンタルヘルスケアとしてセルフケア、ラインケアなどの4つのケアに関して、対象者を分けて継続的に研修を行っています。

■従業員とのコミュニケーション(エンゲージメント)

当社では、従業員のエンゲージメント向上に向けて、年1回の「サーベイ」とその結果に基づくエンゲージメント向上施策を実施しています。

2022年度は、社内の若手層によるプロジェクト体制で、エンゲージメント教育や事業所間交流などを実施し、従業員の階層間(タテ)、部署間(ヨコ)のコミュニケーションの活性化を図る活動を行いました。

■労働安全衛生

当社では、従業員の勤怠状況、営業車両の運行状況等を毎月安全衛生委員会、衛生委員会にて会社と労働組合で共有しています。また、年2回の中央安全衛生委員会を開催し全社的な情報の共有を推進しています。

■労働組合との対話

当社は、労働組合と年に2回の中央経営懇談会、月1回の中央労働協議会をはじめとするさまざまな協議の機会を設け、経営施策の共有の他、労働条件の改善や働き方改革等、企業風土改革について討議し、労働組合との相互理解の推進と健全な労使関係の維持・向上に努めています。なお当社ではユニオン・ショップ制※を採用しております。

※労働者が会社に雇用された際に、特定の労働組合の組合員になることが条件である労働協約

ステークホルダー・エンゲージメント

当グループは、製品をご購入いただくお客様だけでなく、従業員、株主・投資家、サプライヤー、地域社会の皆様など、多くのステークホルダーの皆様とさまざまな手段を通じて日々のコミュニケーションを大切にすることが必要だと考え

ています。持続的な企業価値向上のためには、いただいたご意見をニチバングループのサステナビリティ推進のために積極的に活用していきます。

人権尊重

■ 人権に対する基本的な考え方

すべての事業活動は人権尊重を前提に成り立つものであり、人権に対する負の影響への適切な対応はグループ全体で取り組むべき重要課題であると認識しています。

そこで 2022年4月に「ニチバングループ 人権方針」を策定し、本方針に基づき、お客様、役員と従業員、ビジネスパートナー、地域社会、ステークホルダーのそれぞれについて人権に関する重要課題を設定しています。

また、差別、ハラスメント、強制労働、児童労働、結社の自由と団体交渉権、労働安全衛生、地域社会、ハイリスクな状況を事業活動に関連する人権課題とし、取り組みを行っています。

当グループでは、ニチバンにかかわるすべての人々の人権を尊重し、事業を通じて直接的に関係している人権のみ

ならず、間接的に関与している人権も含め、グループ全体で人権尊重に向けた対応を推進していきます。

■ 人権デュー・ディリジェンス

人権尊重の責任を果たすために、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、当グループの事業活動に関する人権に対する負の影響を特定し、その予防、防止および軽減に継続的に取り組むために人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築および実施するように努めます。人権に対する負の影響を引き起こしたことが特定された場合には、適切な方法で是正に取り組んでまいります。

また、人権・労働・環境・腐敗防止への配慮をビジネスパートナーと共有し、人権尊重を求めるともに対話や協議を継続的に行います。

ニチバングループ 人権方針

1. はじめに

ニチバングループは基本理念として「絆を大切に ニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」を掲げています。この基本理念のもと、すべての事業活動は人権尊重を前提に成り立っているものでなくてはならないと認識しており、人権に対する負の影響への適切な対応は、グループ全体で取り組むべき重要課題であると考えています。

2. 人権に対するコミットメント

私たちは、すべての人々の基本的人権を規定した、国連の「国際人権章典」や「労働における基本的原則および権利に関するILO宣言」による中核的労働基準および国連「ビジネスと人権に関する指導原則」などの人権に関わる国際規範を支持、尊重します。私たちは、事業活動を行う各国・地域における法規制を遵守します。万一、当該国・地域の法規制と国際的な人権規範が矛盾する場合は、国際的に認められた人権を最大限尊重する方法を追求します。バリューチェーン全体を通して人権に対する負の影響を整理・分析・抽出し、その管理と適切な対応の取り組みを「人権に関する重要課題」として、自社サイトなどで継続的に開示します。

3. 適用範囲

本方針は、ニチバングループの役員と従業員、派遣社員に適用されます。

また、すべての取引先をビジネスパートナーと認識し、ニチバングループが直接には人権の負の影響をもたらさない場合においても、自社の製品・サービスに関係するすべてのビジネスパートナーに対して人権を侵害しないよう働きかけ、協働して人権尊重を推進します。

4. 人権デュー・ディリジェンス

私たちは、人権尊重の責任を果たすため、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、ニチバングループの事業活動に関する人権に対する負の影響を特定し、その予防、防止、軽減に継続的に取り組むために人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築及び実施するように努めます。また人権に対する負の影響を引き起こしたことが特定された場合には、適切な方法で是正に取り組みます。私たちは、本方針がすべての事業活動に組み込まれ効果的に実行されるよう、自らの役員と従業員、派遣社員に対し人権尊重の適切な教育を行い、意識の醸成に努めます。

5. 人権に関する重要課題

私たちは本方針に基づき、人権に関する重要課題を「ニチバングループ 人権に関する重要課題」と設定して、適切な取り組みを実施します。なお重要課題については、社会の変化や事業の動向をふまえ、適宜見直しを図ります。

購買方針

すべての購買活動において、「ニチバングループ人権方針」に基づいてサプライチェーン全体の人権や労働条件にも配慮した購買方針を策定し、運営しています。

ニチバングループ 購買方針はこちら

https://www.nichiban.co.jp/corp/sustainability/sustainability/purchasing_policy/



社会貢献活動

当グループは、「ニチバングループにかかわるすべての人々の幸せを実現します」という基本理念のもと、国内外での植林・全国の小学校への出前授業・スポーツ支援など事業活動を通じて社会、自然との共生を目指し、ステークホルダーとともに持続可能な発展に貢献する取り組みを進めております。

地域社会への貢献

生産・研究・販売などの事業拠点周辺の環境整備や地域社会の皆様とともに発展し続けることは、当グループが事業活動を持続していく上での重要事項と捉え、地域やその時々に応じた活動を実施しております。

■二本木連合町内会清掃活動への参加

当社安城事業所（テープ安城工場、メディカル安城工場、先端応用研究所）のある愛知県安城市の環境美化活動に参加しています。毎年2回、二本木連合町内会が主催する地域の一斉清掃に参加し、地域の方々と交流を深めながら、より良い街づくりに貢献してまいります。



安城事業所二本木連合町内会清掃

■地域中学校からの職場体験受け入れ

愛知県が子どもの働く意欲、働くことの大切さを学ぶ機会を増やす目的で進めている「キャリアスタートプロジェクト（中学生）」に当社は協力し、地域中学校の生徒を「キャリアスタートウィーク（職場体験学習）」としてテープ安城工場とニチバンテクノで受け入れています。



ニチバンテクノでの中学生受け入れ

動を通じて社会、自然との共生を目指し、ステークホルダーとともに持続可能な発展に貢献する取り組みを進めております。

■タイ政府機関へチューシャバン™を寄贈

タイ国内での新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が推進された際、NICHIBAN (THAILAND) はチューシャバン™を紹介するために高等教育科学研究革新省を訪問し、試供品を寄贈しました。タイ国内における病院ならびにワクチン接種センターなどへ製品の紹介と採用に向けた提案活動を推進してまいります。



試供品寄贈の様子

■ドイツ国際平和村への支援

ドイツ国際平和村は、紛争被害を受け母国で適切な医学的治療を受けることができない子どもたちを支援しているNGO組織です。現在、アフガニスタンやアンゴラ等、168人の子どもたちが同施設で治療を受けながら生活しています。NICHIBAN EUROPEは2019年からメディカル製品の無償提供、2022年から寄付金供与をはじめ、ニチバングループの企業理念・行動指針のひとつである「社会」を実践しています。



ドイツ国際平和村訪問の様子

役員一覧

(2023年6月28日現在)

取締役



代表取締役社長
高津 敏明

【略歴】

1990年 4月 当社入社
2015年 6月 当社事業統括本部購買部長
2017年 4月 当社工業品営業統括部中部営業部長
2018年 4月 当社執行役員メディカル特販営業部長
2019年 4月 当社上席執行役員社長付
2019年 6月 当社代表取締役社長経営全般(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 17,200株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



専務取締役
酒井 寛規

【略歴】

1985年 4月 当社入社
2008年 4月 当社執行役員管理部長
2009年 6月 当社取締役執行役員管理部長
2015年 6月 当社常務取締役 CSR・経営統括担当
2019年 6月 当社専務取締役 推進ユニット担当(兼)CSR担当
(兼)広報宣伝室長
2020年 4月 当社専務取締役 管理担当(兼)CSR担当(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 29,800株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



取締役常務執行役員
原 秀昭

【略歴】

1984年 4月 当社入社
2011年 4月 当社執行役員テープ事業本部統括部長
2012年 4月 当社執行役員テープ事業本部部長
2012年 6月 当社取締役執行役員テープ事業本部部長
2020年 4月 当社取締役常務執行役員 営業担当(兼)事業統括本部部長
2022年 4月 当社取締役常務執行役員 営業・開発担当(兼)国内事業本部部長(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 15,400株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



取締役常務執行役員
高橋 泰彦

【略歴】

1986年 4月 当社入社
2011年 4月 当社執行役員安城工場長
2013年 6月 ニチバンテクノ(株) 代表取締役社長
2016年 4月 当社上席執行役員管理本部部長
2020年 4月 当社常務執行役員経営企画室長(兼)広報宣伝部長
2021年 6月 当社取締役常務執行役員経営企画室長(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 10,600株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



社外取締役
清水 與二

【略歴】

1970年 4月 (株)旭通信社*入社
2005年 3月 (株)アサツーディ・ケイ*取締役執行役員
2010年 3月 (株)アサツーディ・ケイ*代表取締役社長
2013年 3月 (株)アサツーディ・ケイ*取締役相談役
2014年 6月 当社社外取締役(現任)
※現在:(株)ADKマーケティング・ソリューションズ

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 0株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



社外取締役
石原 達夫

【略歴】

1977年10月 司法試験合格
1980年 4月 東京地方検察庁検事任官
1987年 4月 弁護士登録
1989年 1月 沖信・石原法律事務所開設*代表(現任)
2016年 6月 当社社外取締役(現任)
※現在:スプリング法律事務所へ改称

重要な兼職の状況
スプリング法律事務所代表

所有株式数 0株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



社外取締役
佐藤 彰紘

【略歴】

1987年10月 司法試験合格
1990年 4月 弁護士登録
1990年 4月 丸の内共立法律事務所入所
1995年 5月 佐藤彰紘法律事務所開設代表
2016年12月 当社社外監査役
2019年 6月 当社社外取締役(現任)
2023年 6月 真和総合法律事務所パートナー(現任)

重要な兼職の状況
真和総合法律事務所パートナー

所有株式数 0株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)



社外取締役
真田 弘美

【略歴】

1979年 4月 聖路加国際病院勤務
1980年 4月 金沢大学病院勤務
1987年 4月 金沢大学医学部研究生(1997年3月 医学博士)
1988年11月 金沢大学成人看護学教授
2004年 4月 東京大学老年看護学教授
2017年 4月 東京大学グローバルナースリサーチセンター長
2022年 4月 石川県立看護大学学長(現任)
2022年 6月 東京大学名誉教授(現任)
2022年 6月 当社社外取締役(現任)

重要な兼職の状況
石川県立看護大学学長

所有株式数 0株

取締役会出席状況 11回/11回(100%)

監査役



常勤監査役
高橋 一徳

【略歴】
1985年 4月 当社入社
2012年 7月 当社執行役員事業統括本部 海外担当(兼)購買部長
2014年 4月 当社執行役員事業統括本部購買部長
2015年 6月 当社執行役員テープ事業本部埼玉工場長
2017年 6月 当社監査役(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 15,800株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)

監査役会出席状況 16回/16回(100%)



常勤監査役
富岡 和彦

【略歴】
1985年 4月 当社入社
2013年 4月 当社テープ事業本部 部長職(兼)テープ特販営業部長
2016年 4月 当社管理本部 部長職(兼)経理部長
2020年 6月 当社監査役(現任)

重要な兼職の状況
なし

所有株式数 5,700株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)

監査役会出席状況 16回/16回(100%)



社外監査役
児玉 安司

【略歴】
1988年10月 司法試験合格
1991年 5月 医師国家試験合格
1994年 4月 長谷川俊明法律事務所 入所
1995年7月～ シカゴ及びロンドンの法律事務所にて勤務
1998年 3月 ニューヨーク州弁護士登録
2004年 6月 東京大学大学院医学系研究科特任教授
2012年 4月 新星総合法律事務所開設代表(現任)
2015年 4月 国立がん研究センター理事(～2023年3月)
2018年12月 東京医科大学理事(現任)
2019年 6月 当社社外監査役(現任)

重要な兼職の状況
新星総合法律事務所代表、東京医科大学理事

所有株式数 0株

取締役会出席状況 15回/15回(100%)

監査役会出席状況 16回/16回(100%)



社外監査役
福田 厚

【略歴】
1985年10月 監査法人朝日新和会計社(有限責任あずさ監査法人)入社
1989年 4月 公認会計士登録
2006年 5月 有限責任あずさ監査法人代表社員(現パートナー)
2021年 6月 有限責任あずさ監査法人 退任
2022年 5月 (株)三陽商会社外監査役(現任)
2022年 6月 当社社外監査役(現任)

重要な兼職の状況
(株)三陽商会社外監査役

所有株式数 0株

取締役会出席状況 11回/11回(100%)

監査役会出席状況 9回/9回(100%)

取締役・監査役スキルマトリックス

氏名	当社における 職位および担当	指名・報酬 委員	スキル						
			経営 経営戦略	財務・会計	法務・リスク マネジメント	研究開発	製造・技術	マーケティング・ 営業	国際性
高津 敏明	代表取締役社長	●	●		●	●	●	●	
酒井 寛規	専務取締役	●	●	●	●				
原 秀昭	取締役常務執行役員		●			●		●	
高橋 泰彦	取締役常務執行役員		●	●	●		●		●
清水 與二	社外取締役	●	●					●	
石原 達夫	社外取締役	●			●				
佐藤 彰紘	社外取締役	●	●		●				
真田 弘美	社外取締役					●			●
高橋 一徳	常勤監査役					●	●	●	●
富岡 和彦	常勤監査役			●				●	
児玉 安司	社外監査役		●		●	●			●
福田 厚	社外監査役			●					

* スキルマトリックス一覧の「●」印は、これまでの知見や経験に基づき判断し記載しておりますが、対象者の有するすべての知見や経験を表すものではありません。

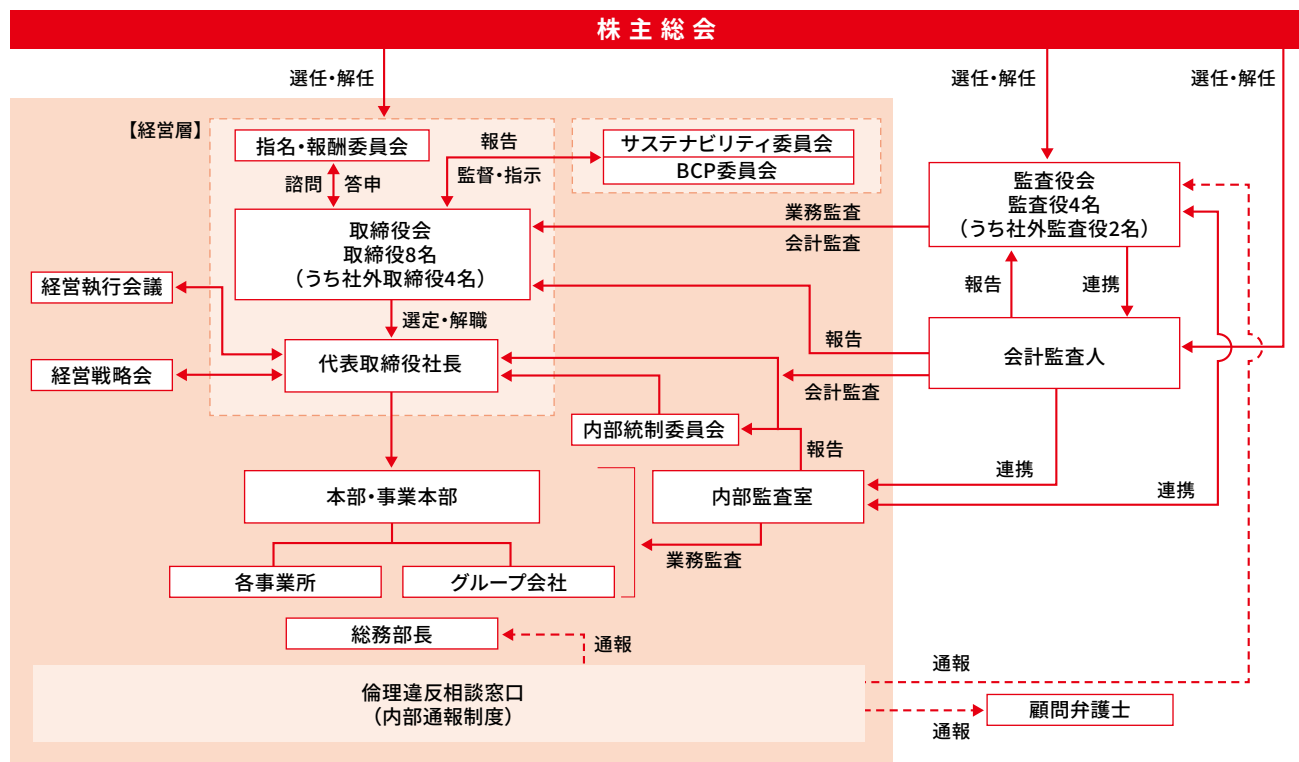
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

コーポレート・ガバナンスを有効に機能させるべく内部統制システムを整備し、経営の健全性および効率性の向上を図っています。取締役会は社外取締役4名を含む8名で構成し、更にその機能を強化するために、経営戦略会、経営執

行会議を開催しています。監査役会は内部監査室、会計監査人と連携し、経営状態の監査を実施しています。また、法令・定款・社内規定への適合をより確かにするべく、内部統制委員会、倫理違反相談窓口を設置しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会

当社の取締役会の人員は8名（うち社外取締役は4名）にて構成されており、業務執行に当たり執行役員制度を導入しています。

取締役の職務執行が効率的に行われることを確保するための体制の基礎として、取締役会を月1回開催する他、必要に応じて適宜臨時に取締役会を開催しています。また、当社代表取締役を議長とする経営戦略会を月2回開催し、経営の基本戦略、方針および諸施策を事前に議論し、経営活動の迅速化と効率化を推進しています。更に取締役会の機能をより強化するために、取締役、常務執行役員および上席執行役員が出席する経営執行会議を月1回開催し、業務執行に関する基本的な事項および重要事項の確認を行っています。

監査役会・内部監査室

当社は監査役制度を採用しており、監査役会の人員は4名（うち社外監査役は2名）にて構成されています。また社長直轄の組織として、内部監査室（2名により構成）を設置して

います。

監査役は、取締役会その他の重要な会議に出席し、客観的かつ独立した立場で取締役の職務執行について監査を行っています。

内部監査室は、社内規定「内部監査規則」により経営に関する業務全般の監査を管掌し、経営上避けるべき欠陥の発見と経営能率の増進ならびに会社財産の保全に寄与すべく、会計・業務・能率について子会社を含め定期的な監査を行っています。

指名・報酬委員会

取締役の指名、報酬等に関して、手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。

指名・報酬委員会は、取締役会の決議によって選定された3名以上の取締役で構成し、その過半数は独立社外取締役としています。また、本委員会の委員長は、独立社外取締役である委員のなかから取締役会の決議によって選定します。

取締役会の実効性評価

取締役会は、取締役会全体の実効性について、把握、分析および検証を行っています。2022年度は、全取締役および全監査役に対して、取締役会の構成や運営状況に関するアンケートを行い、その集約結果に基づき、取締役会において審議を行いました。その結果、当社の取締役会の構成、運営状況や審議状況は、取締役会が監督機能を果たす体制としては概ね適切であり、実効性は確保されていると評価しました。今後とも、取締役会議長と取締役会事務局を中心に、取締役会の実効性の向上に取り組んでいきます。

役員向け研修の実績

- 1. 事業運営に関するITセキュリティ研修
サイバー攻撃の脅威とリスクを正しく認識し、事業のかなめとしての情報を守る体制を整備
- 2. 経営人財の多面評価フィードバック研修
経営人財としてのリーダーシップ、マネジメント力の強化

役員報酬

企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして機能するよう株主利益と連動したものとし、個々の取締役の報酬決定については各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。業務執行取締役の報酬は、役位、職責および経験に基づく基本報酬と業績連動報酬等で構成されています。業績連動報酬等については1事業年度ごとに支給する賞与（短期インセンティブ）と中期経営計画を

踏まえた一定の期間に1回支給する中長期インセンティブで構成され、一部または全部を譲渡制限付株式（非金銭報酬）の割り当てを受ける形式で支給されます。監督機能を担う社外取締役および監査役については、その職務に鑑み、基本報酬のみとしています。取締役の個人別の報酬額については、指名・報酬委員会が審議をした上で、取締役会に提言をし、取締役会にて決定されます。

取締役および監査役の報酬等の総額等

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (人)
		基本報酬	業績連動報酬		
			金銭報酬	非金銭報酬	
取締役 (うち社外取締役)	110 (28)	86 (28)	18 (一)	5 (一)	9 (4)
監査役 (うち社外監査役)	42 (10)	42 (10)	—	—	5 (3)

(注) 1. 取締役の報酬額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 報酬等の総額には、当事業年度中に役員賞与引当金および株式給付引当金として費用処理した役員賞与24百万円(取締役4名に対し24百万円)が含まれております。
3. 業績連動報酬は、役位および業績を測る指標の達成状況等に応じて支給します。また、業績を測る指標には、当社グループの重要なKPIである「連結営業利益額」および「連結営業利益率」、中長期ビジョン達成に直結する指標である「新製品比率」「海外比率」および「株式成長率」を選定しております。
当連結会計年度における業績連動報酬にかかわる指標の実績は右のとおりです。

業績指標	実績
連結営業利益額	1,609百万円
連結営業利益率	3.6%
新製品比率	4.4%
海外比率	10.1%
株式成長率	112.0%

内部統制システムの整備

取締役会において決議した内部統制システムの整備に関する基本方針に基づき、当グループの内部統制システムを整備することにより、業務の適正を確保するとともに、財務報告をはじめとするさまざまな情報の信頼性を確保することで確固たる企業価値の確立に努めています。

内部統制委員会

コンプライアンス、コーポレート・ガバナンス等、内部統制を統括する会議体として内部統制委員会を設置しています。社長を委員長として、半期に1回内部統制に関する重要事項および改善事項の確認、適時開示や全社リスクマネジメントに関する審議を行い、内部統制システムの強化および改善に取り組んでいます。

コンプライアンス

考え方

コンプライアンス・マインドを全社員で共有するために、「ニチバングループの倫理」を定めています。

ニチバングループの倫理

【基本方針】

私たちは、「企業は社会の公器」であることを認識し、行動指針に基づく活動を通じて、社会的責任を果たしてまいります。

【行動指針】

1. 法令等の遵守

私たちは、法を守り社会規範に従い、公正で透明な企業活動を行います。

2. 有用・安全・安心な製品の提供

私たちは、「品質・安全・環境への最大限の配慮」を第一義とし、当社製品を通じ「顧客満足の向上をはかる」ことにより、お客さまからの信頼を高め、社会に貢献します。

3. 反社会的行為への断固たる対応

私たちは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的行為には、毅然として対応します。

4. 情報管理と開示の徹底

私たちは、ニチバングループにかかわる全ての情報の適正な管理・保護ならびに企業情報の適時・適切な開示を行います。

5. 当社倫理の徹底

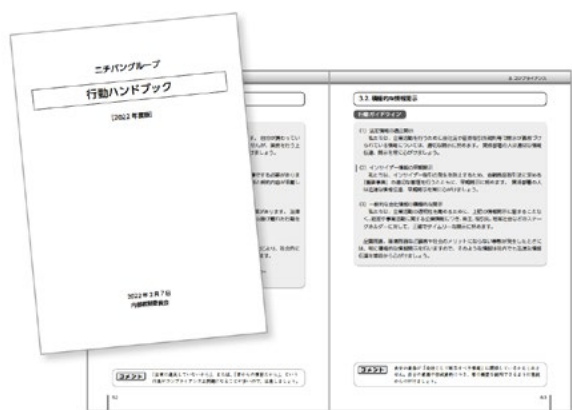
経営者は、この『ニチバングループの倫理』の精神に則り、率先垂範で社内体制を整備し広く周知徹底します。

コンプライアンスの浸透

当グループの倫理実践のための具体的な手引きとして「ニチバングループ行動ハンドブック」を作成し、グループ全社員に配布しています。「ニチバングループ行動ハンドブック」は年に1回見直しを行い、社会情勢や関係法令の変化に随時対応するとともに、教育研修や会議のなかで周知徹底を

図っています。

また、従業員が時や場所を選ばずに受講することができる、各種コンプライアンスに関するeラーニングプログラムを提供し、コンプライアンスの浸透を図っています。



ニチバングループ行動ハンドブック

eラーニングによるコンプライアンス研修一覧

- ・産業廃棄物の適正処理を学ぶ
- ・リスクマネジメント
- ・最新事例で学ぶ 個人情報保護対応
- ・食の安心・安全を守るコンプライアンス 食品表示偽装編
- ・組織風土を考える 企業倫理・コンプライアンス
- ・インサイダー取引規制
- ・下請法入門
- ・景品表示法入門
- ・知財入門 著作権、営業秘密、商標、社名編
- ・独占禁止法入門
- ・消費者トラブルを未然に防ぐ 特定商取引入門

内部通報窓口の充実

「倫理違反相談窓口」と「ハラスメント相談窓口」の2つの相談窓口を設置しています。「倫理違反相談窓口」は、総務部長、監査役および社外の顧問弁護士を従事者とし、コンプライアンスに関する相談全般の窓口として、法令等の違反やその恐れのある事実の早期発見に努めています。

ハラスメント相談窓口は、拠点ごとに担当窓口を設置し、より相談しやすい体制を整備しています。また、ハラスメントへの理解を深めるため、相談窓口担当者の対応力向上のための教育研修を実施しています。

リスクマネジメント

基本方針

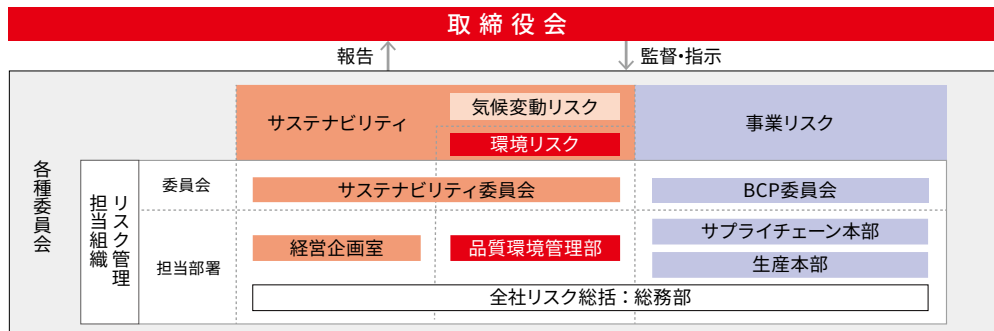
事業の継続を危うくする重大な危機に対して、事前に予測・予防措置を実行し、万一発生した場合には被害を最小限に抑え、再発防止措置を取ることで、危機を適切に管理し、事業の継続・安定的発展を確保しています。

リスクマネジメント体制

総務部が全社的に管理すべきリスクを取りまとめる他、気候変動リスクや環境リスクについてはCSR担当取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、その分析・

検討内容を取締役に報告しています。また、事業継続に関するリスクについては、サプライチェーン本部長を委員長とするBCP委員会を設置しています。

リスクマネジメント体制図



緊急時対応訓練の実施

従業員および関係者の生命・身体に危害を及ぼすような緊急事態、または企業活動に大きな障害もしくは影響を及ぼすような緊急事態が生じた場合に、迅速・的確な意思決定に基づき対応できるように、「緊急時対応規則」を定めています。具体的な災害発生を想定した訓練として、従業員

や社有財産への被害、当事業所周辺地域の安全および環境への影響を最小化すべく、全社および事業所に緊急対策本部を設置・運用する全社緊急対策本部設置訓練を年1回開催しています。その他、安否確認システムや災害用無線を使用した緊急時対応訓練も実施しています。

BCPによる安定供給体制の整備

「ニチバン事業継続マネジメント規則」には、災害発生時と事業復旧、継続時の各段階で取るべき行動や対応策の指針を定めています。昨今の気候変動や地政学リスクの高まりを受け、原材料メーカーのマッピング、特殊原料・レア

原料の調達リスク調査、TCFDシナリオ分析でのリスクへの対応など、サプライチェーン全体にわたるリスクをBCP委員会にて検討し、製品の供給責任を果たすための対策に注力しています。

情報セキュリティ

IT統制の整備

IT(情報技術)は事業戦略に欠かせないものとなっており、ITによって実現される情報システムの巧拙が経営に大きな影響を及ぼすようになってきました。IT統制を整備し運用することで、IT戦略、開発および運用にかかわる適切な自己診断と監査実践を可能にし、情報システムにまつわるリス

クを適切にコントロールしながら、ニチバングループ全体のITガバナンスを強化しています。グループIT連絡会を設置し、グループ会社間で情報共有を行うとともに、各社の独自システムの運用状況を確認しています。

社外取締役メッセージ

当社の社外取締役4名に、今後ニチバングループが持続的な成長をしていく上で、社外取締役の果たすべき役割、経営全般・取締役会における課題、委員会の活動などの観点からメッセージをいただきました。

質問項目

- 1 ご自身の経歴や知見を踏まえ、社外取締役として果たすべき役割
- 2 経営全般もしくは取締役会における課題認識と対応
- 3 取締役会の実効性とガバナンス体制の課題
- 4 指名・報酬委員会の活動
- 5 今後のニチバングループへの期待

社外取締役 清水 與二

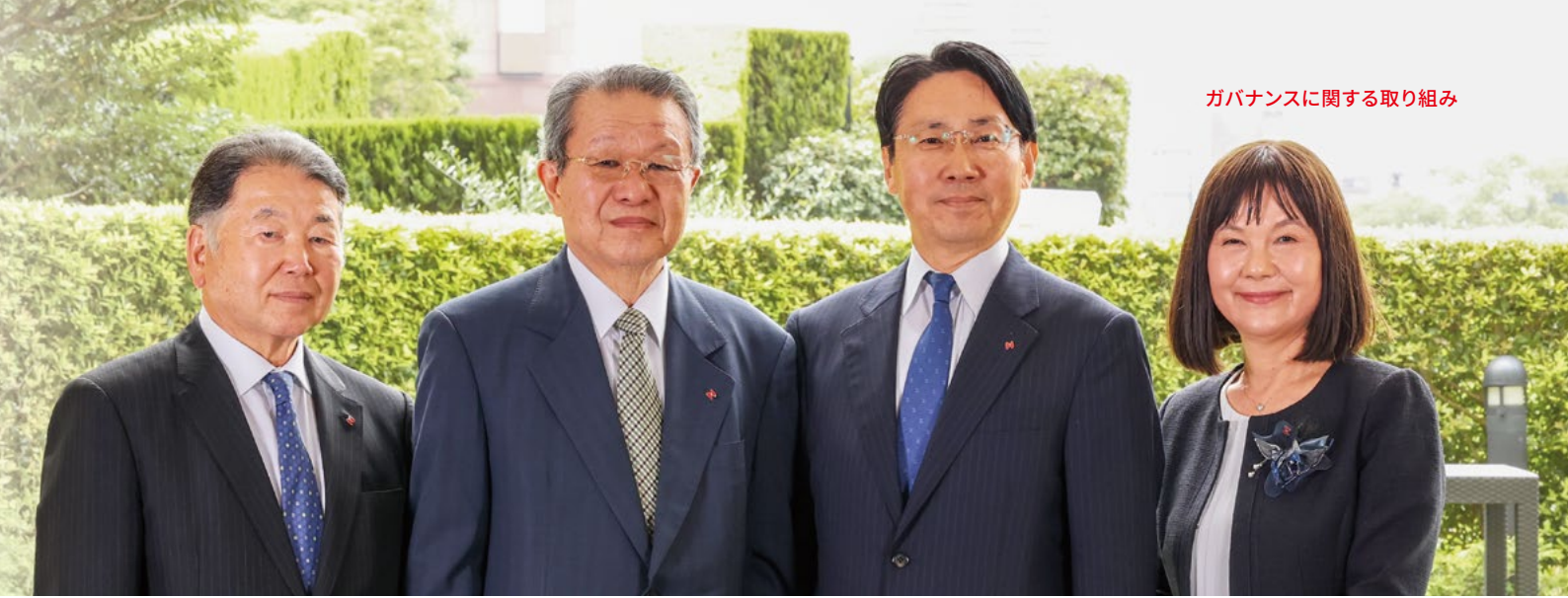
- 1 私は1970年から40有余年、広告代理店株式会社アサツーディ・ケイに在籍し、従業員から取締役を経験し、会社経営に従事しました。経営陣への監督機能を働かせ、収益性を改善し、ニチバングループ全体の企業価値を高めていくように提言し続けることが大事であると考えます。
- 2 議案に対する知識、情報提供等に関する一定の体制があり、自由闊達な議論を促す雰囲気のもとで運営されています。取締役会で使用する資料は世の中の新しい言葉や価値観などが多く、サステナビリティの考え方自体もスピーディーに変化するなか、事前の情報のインプットと取締役会における目線合わせが重要です。
- 3 私を含めた社外取締役の実効性向上のために、その定義・評価・公平性・透明性・スピード感が担保された上で当社グループのダイバーシティ&インクルージョン(D&I)方針に基づき、改善が図られています。中長期ビジョン『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』および中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～ SHINKA・変革～】を策定し、有効な戦略テーマを達成し、企業価値を向上させると同時に経営の監視を通じて企業価値の毀損を生じさせない仕組み、現行の中期経営計画の進捗状況を半期に1回程度チェックし達成度合を注視しつつ、持続可能な企業価値の増大を促し、監督しています。
- 4 指名・報酬委員会ではガバナンス強化の観点から経営陣幹部・取締役会の業務報酬(短期および中長期インセンティブ)の規定を審議し、手続きの客観性・透明性を確保するために、社外取締役を中心としたメンバーが役員報酬支給額などを諮問し決定しています。過半数を社外取締役で占めていることで、客観性や透明・公平性は十分に確保されています。
- 5 利益を追求するだけでなく、サステナブルな社会への貢献、イノベーション創出とグローバル拡大などを通じて更なる当社グループの発展に期待します。



社外取締役 石原 達夫

- 1 東京地検検事に任官し各地検に勤務後、弁護士登録し法曹として40年以上過ごしてまいりました。検事として膨大な案件に対し公訴を提起するかどうかを一定期限内に決めなければならないという経験を通じて、自ずと事物のバランス感覚というものを身につけたと思います。当社では事業を展開するにあたり常に多種多様な場面や利害関係に遭遇するため、具体的な決定を要する場面では、その決定に問題がないかの判断の一助としての知見を提供できると考えています。
- 2 取締役会は自由な雰囲気のなかで行われていますが、月次の実績に加え将来の事業展開を重視した構想等の紹介がなされればなおよいと思います。
- 3 取締役会の実効性は従前から十分機能しているとともに、社外取締役として女性で保健学、看護学の専門家が加わったことでダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の観点からも一層実効性の向上が図られたと評価します。当社中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～ SHINKA・変革～】のなかで将来の持続的な成長を担う人財育成が最重要と考えており、優れた人財をどれだけ確保し、いかに育成するかが長期的な企業価値の増大に必要不可欠であると考えます。
- 4 指名・報酬委員会は適宜開催されていますが、社外取締役は組織に関する知識と情報量に限界があるため、社長等会社側からの提案を受けてその根拠や合理性についての質疑応答により提案が客観性、透明性や公平性を有することを確認し、取締役会で決議しています。
- 5 当グループは百年企業として看板製品とともに確固たる社会評価を得ており、今後も社会のニーズを敏感に察知して新製品の開発に取り組んで成長発展すること、また、伸びしろの大きい海外事業の推進を強力に進めていくことに期待します。





社外取締役
佐藤 彰紘

- 1 弁護士としてM&Aを含む会社法を中心にビジネス法務分野においてさまざまな業種の企業と関わり、他社社外役員を務めてきました。ニチバングループにおいてはこのような私のバックボーンと経験に基づく知見を活かし、独立した客観的な立場から、幅広く適切かつ妥当な助言や提言をすることが期待されていると考えます。
- 2 当社取締役会では、経営全般に関わるさまざまな課題が概ね適時に上程され活発な意見交換が行われています。
- 3 当社は祖業のセロテープ[®]事業に加え、近年ではメディカル事業が大きく伸長してきていますが、経営環境の変化が激しく、両分野ともに難しい経営判断を要求されることが増えています。取締役会では長期的な企業価値の増大に向け、グローバルな視点を入れつつ、慎重ななかにもリスクテイクを伴った積極果敢な判断を行っていく必要があると考えます。
- 4 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～ SHINKA・変革～】は、しかるべき高い目標を設定し、全社員に周知され一丸となって取り組む内容とすることが待たれます。指名・報酬委員会においても透明・公正な人事ならびに報酬となるべく討議を重ねています。
- 5 当社は絆創膏に代表される粘着技術を生かした製品群を有する特徴ある伝統企業としてまだまだ成長していく可能性があります。今後は一層多様なバックボーンや専門性を持った人財を積極的に登用しつつ、グローバル市場やEC市場への展開も含め、全社員が新製品開発、新分野の開拓に向け、時に失敗を恐れず積極的にチャレンジする企業であることが期待されます。



社外取締役
真田 弘美

- 1 中期経営計画【ISHIZUE 2023 ～ SHINKA・変革～】の重点テーマであるイノベーション創出とグローバル拡大に貢献することと認識しています。東京大学医学系研究科の教授として、そして、日本褥瘡学会等の学会理事長として、医療・看護分野における研究開発に30年以上取り組んできた経験を活かし、メディカル事業におけるイノベーション創出に関して専門家の立場から助言していく所存です。新製品のエコーガイド下穿刺固定用ドレーシング「カテリープラス[™] エコー」は、私が理事長を務めた看護理工学会とのコラボレーションによって生まれたものです。また、東京大学におけるグローバルナースングリサーチセンターの設立等を通じて、アジアやヨーロッパの大学と多くの共同プロジェクトを実施しました。これを踏まえて、海外事業基盤の確立をサポートしていきたいと考えています。
- 2 ヘルスケアや医療分野では、看護師をはじめとして、多くの女性が活躍しています。この分野での製品開発においては、女性目線でのアイデアや、女性社員の立場に立った労働環境などが重要になります。このような意見・提言等が経営トップの意思決定に反映されるように努めてまいります。
- 3 当社は「人」を大切にする経営を掲げ、経済産業省・健康会議による健康経営優良法人2023の認定を受けました。こうした人的資源管理におけるイノベーションへも、私の知見やネットワークを活かしたいと思います。
- 5 今後は、持続的成長のエンジンとなるイノベーション創出とグローバル拡大を推進することによって、新製品を生み出す支援により、市場拡大に貢献してまいります。

※真田氏は「指名・報酬委員会」のメンバーではないため、4. の設問を割愛しています。



11年間の財務・非財務サマリー

	2013年3月	2014年3月	2015年3月	2016年3月
財務情報				
会計年度				
売上高	38,502	40,225	39,892	42,461
営業利益	1,773	1,789	2,161	3,360
経常利益	1,801	1,858	2,267	3,490
親会社株主に帰属する当期純利益	988	989	1,311	1,827
設備投資	2,747	2,495	1,818	3,586
減価償却費	1,741	1,787	1,385	1,603
研究開発費	993	1,004	1,008	1,108
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,075	2,666	2,547	4,406
投資活動によるキャッシュ・フロー	(3,008)	(1,242)	(1,948)	(1,963)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(439)	(469)	(468)	(589)
フリーキャッシュ・フロー	67	1,424	599	2,443
現金及び現金同等物の期末残高	9,879	10,832	10,959	12,802
会計年度末				
純資産	24,792	25,548	26,885	28,140
有利子負債	2,000	2,000	2,000	2,000
総資産	45,801	47,213	47,943	52,890
1株当たり情報				
1株当たり純資産 (円) ※1	1,196.22	1,232.70	1,297.26	1,357.84
1株当たり当期純利益 (円) ※1	47.70	47.75	63.30	88.18
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	—	—	—	—
1株当たり配当金 (円) ※1	12	12	16	22
主要財務データ				
自己資本比率 (%)	54.1	54.1	56.1	53.2
自己資本純利益率 (ROE) (%)	4.1	3.9	5.0	6.6
総資産経常利益率 (ROA) (%)	3.9	4.0	4.8	6.9
株価収益率 (倍)	15.3	14.5	14.5	14.9
非財務情報				
従業員数 (人)	1,145	1,150	1,160	1,180
平均臨時従業員数 (人)	(258)	(234)	(227)	(206)
男性管理職数 (人)	156	156	155	156
女性管理職数 (人)	9	10	11	10
女性管理職比率 (%)	5.5	6.0	6.6	6.0
障がい者雇用率 (%)	1.4	1.2	2.0	1.8

※1 2013年3月期～2017年3月期は、2017年10月に実施した株式併合実施後の株式数で計算しております。

※2 2018年3月期の1株あたり配当金は、普通配当と創業100周年記念配当2円を合わせて40円となっております。

(単位:百万円)

2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
44,145	46,234	47,417	44,063	41,528	43,134	45,560
4,057	4,419	3,684	2,975	2,000	2,450	1,609
4,274	4,626	3,860	3,095	2,070	2,561	1,748
3,107	3,132	3,193	1,751	1,350	1,809	2,371
5,818	6,489	2,054	1,455	2,755	3,981	4,092
1,792	1,960	2,327	2,352	2,342	2,545	2,757
1,153	1,241	1,184	1,067	1,064	1,057	1,110
3,899	3,228	5,584	5,749	5,911	4,064	2,917
(5,349)	(5,039)	(4,743)	(1,380)	(3,067)	(2,898)	(1,153)
(636)	(934)	(979)	(916)	(772)	(691)	(867)
(1,450)	(1,811)	841	4,369	2,844	1,166	1,764
10,713	7,963	7,822	11,273	13,344	13,844	14,752
30,766	33,317	36,480	37,218	38,078	38,961	40,603
2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
56,120	60,755	60,329	59,752	61,214	64,427	69,123
1,484.70	1,607.89	1,760.54	1,796.15	1,837.64	1,880.25	1,969.94
149.95	151.17	154.12	84.54	65.15	87.34	114.67
—	—	—	—	—	—	114.65
36	40※2	38	33	30	30	35
54.8	54.8	60.5	62.3	62.2	60.5	58.7
10.6	9.8	9.2	4.8	3.6	4.7	6.0
7.8	7.9	6.4	5.2	3.4	4.1	2.6
12.3	23.1	15.2	17.7	29.4	19.5	16.8
1,204	1,241	1,258	1,266	1,260	1,255	1,268
(195)	(151)	(146)	(133)	(113)	(130)	(143)
159	160	159	157	149	166	174
11	11	12	13	14	16	21
6.5	6.4	7.0	7.6	8.6	8.8	10.8
2.0	2.1	2.2	2.2	2.4	2.5	2.3

会社概要 (2023年3月31日現在)

社名 ニチバン株式会社
創業 1918(大正7)年1月
本社所在地 〒112-8663 東京都文京区関口二丁目3番3号
 TEL: (03)5978-5601
代表 代表取締役社長 高津 敏明
資本金 5,451百万円
売上高 45,560百万円(連結)
従業員数 1,268名(連結)

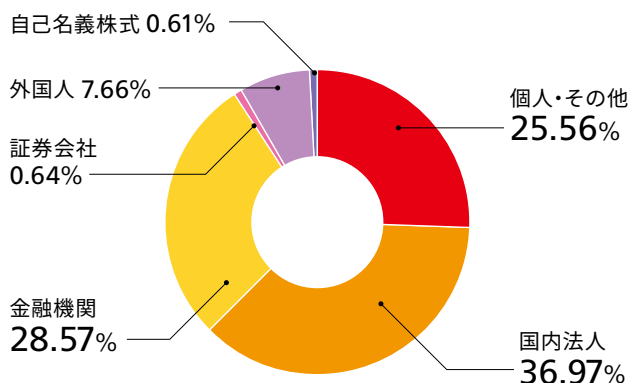
グループ会社 ニチバンプリント株式会社
 ニチバンテクノ株式会社
 ニチバンメディカル株式会社
 NICHIBAN (THAILAND) CO., LTD.
 NICHIBAN EUROPE GmbH
関連会社 UNION THAI-NICHIBAN CO., LTD.
 大東化工株式会社
 株式会社飯洋化工

株式の状況 (2023年3月31日現在)

■ 株式状況

発行可能株式総数 70,000,000株
発行済株式の総数 20,738,006株
株主数 15,466名

■ 所有者別株式分布状況

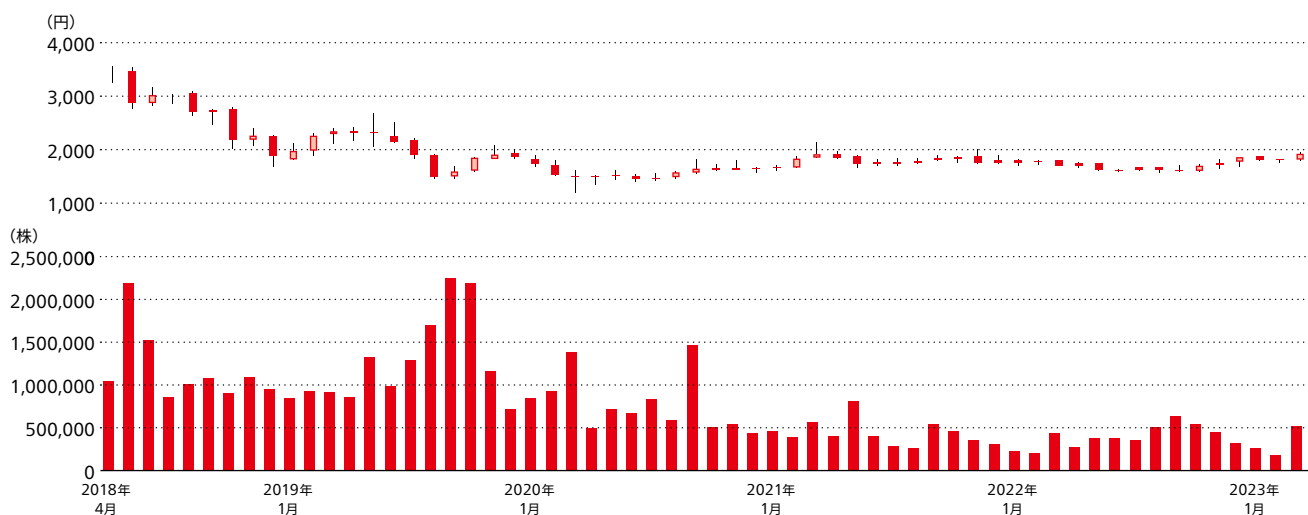


■ 大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
大鵬薬品工業株式会社	6,758,000	32.79
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,482,100	7.19
ニチバン取引先持株会	1,198,300	5.81
株式会社三菱UFJ銀行	1,000,000	4.85
株式会社みずほ銀行	1,000,000	4.85
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	592,100	2.87
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	499,500	2.42
株式会社りそな銀行	288,500	1.40
第一生命保険株式会社	277,500	1.35
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDP AIF CLIENTS NON TREATY ACCOUNT	268,000	1.30

(注) 1. 持株比率は自己株式(126,347株)を控除して計算しております。
 2. 株主名は、2023年3月31日時点での登録名称を表記しております。

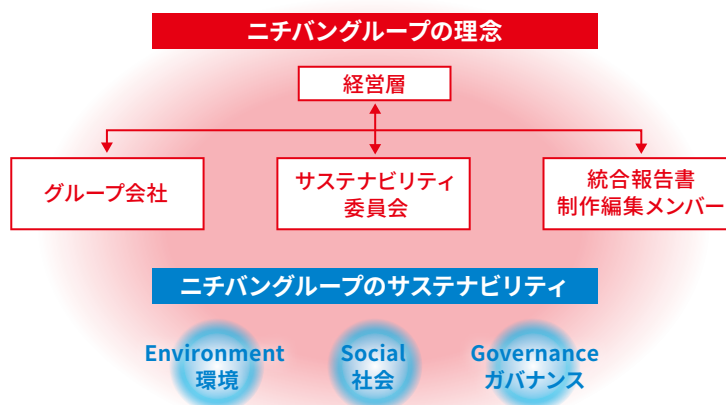
■ 株価および出来高の推移



Webサイトのご案内



ニチバングループ統合報告書2023 制作体制



制作編集

全体統括 経営企画室
発行部署 経営企画室 広報部

免責事項

本報告書は、当グループの計画・見通し・戦略・業績などの将来見通しの記述を含んでいます。これらは現時点で入手可能な情報から判断した事項に基づくものです。

本報告書に関するお問い合わせ

ニチバン株式会社 経営企画室 広報部
〒112-8663 東京都文京区関口二丁目3番3号
TEL: (03) 6386-7190

ニチバン株式会社

〒112-8663 東京都文京区関口二丁目3番3号
<https://www.nichiban.co.jp/>