

ニチバン株式会社

2007年3月期 決算説明会

2007年6月4日

目次

1. 事業概要
2. 決算概要
3. 本年度の見通し
4. 今後の方向性

事業概要



会社概要

設立	1918年1月
事業概要	メディカル事業、テープ事業(消費材分野、産業用材分野)
売上高	39,642百万円(連結)
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、福岡、他
従業員数	1,070名(連結)

※2007年3月現在

子会社・関連会社	ニチバンプリント株式会社 ニチバンテクノ株式会社 ニチバンメディカル株式会社 株式会社飯洋化工 UNION THAI-NICHIBAN CO.,LTD.
----------	--



沿革

- 1918. 1. 東京都南品川に歌橋製薬所として創立
- 1934. 12. 株式会社歌橋製薬所設立
- 1947. 9. 登録商標『セロテープ®』等の製造開始
- 1948. 6. 商号を日絆薬品工業株式会社と改称
- 1961. 1. 社名をニチバン株式会社と改称
- 1968. 4. 東京・大阪株式市場第一部に上場
- 1976. 5. 大鵬薬品工業株式会社が資本参加
- 1993. 3. 決算期を11月から3月に変更
- 1994. 10. 本社を東京都文京区関口に移転
- 2004. 9. ISO14001全社統合認証(営業支店除く)取得
- 2005. 7. ISO9001ニチバングループ認証取得

事業概要

“粘着を起点とした高い技術力と確かな品質を軸に
市場のニーズにタイムリーに応える『開発型企业』”

(2) テープ事業

■消費材分野

“情報化社会と地球環境にフィット
する多彩な製品群を提供”

Office Use :

セロテープ®、製本テープ、
粘着メモ 他

Home Use :

セロテープ®、両面テープ、
粘着ラベル 他

■産業用材分野

“産業のあらゆるシーンで省力化・合理化に貢献”

Manufacturing Support : マスキング材、電気絶縁材、サイン材、接合材

Distribution Support : 包装材、農産材

(1) メディカル事業

■メディカル分野

“医療分野で育てたノウハウを
ヘルスケア、スポーツ分野へ”

薬局・薬店向製品:

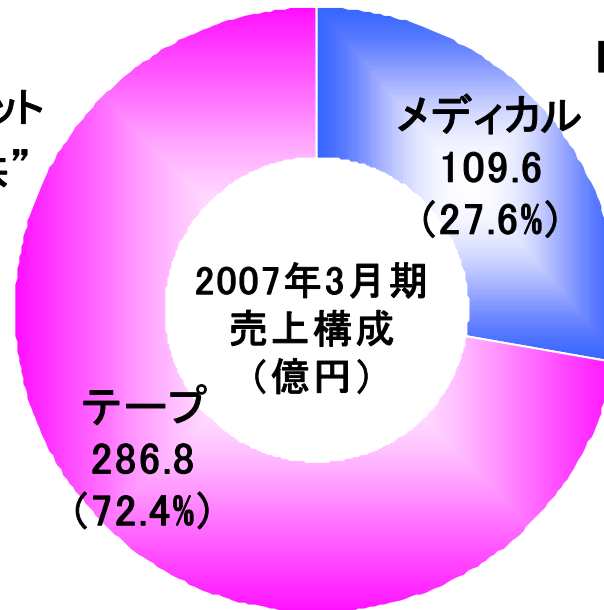
絆創膏類、救急絆創膏、
一般用医薬品 他

スポーツ向製品:

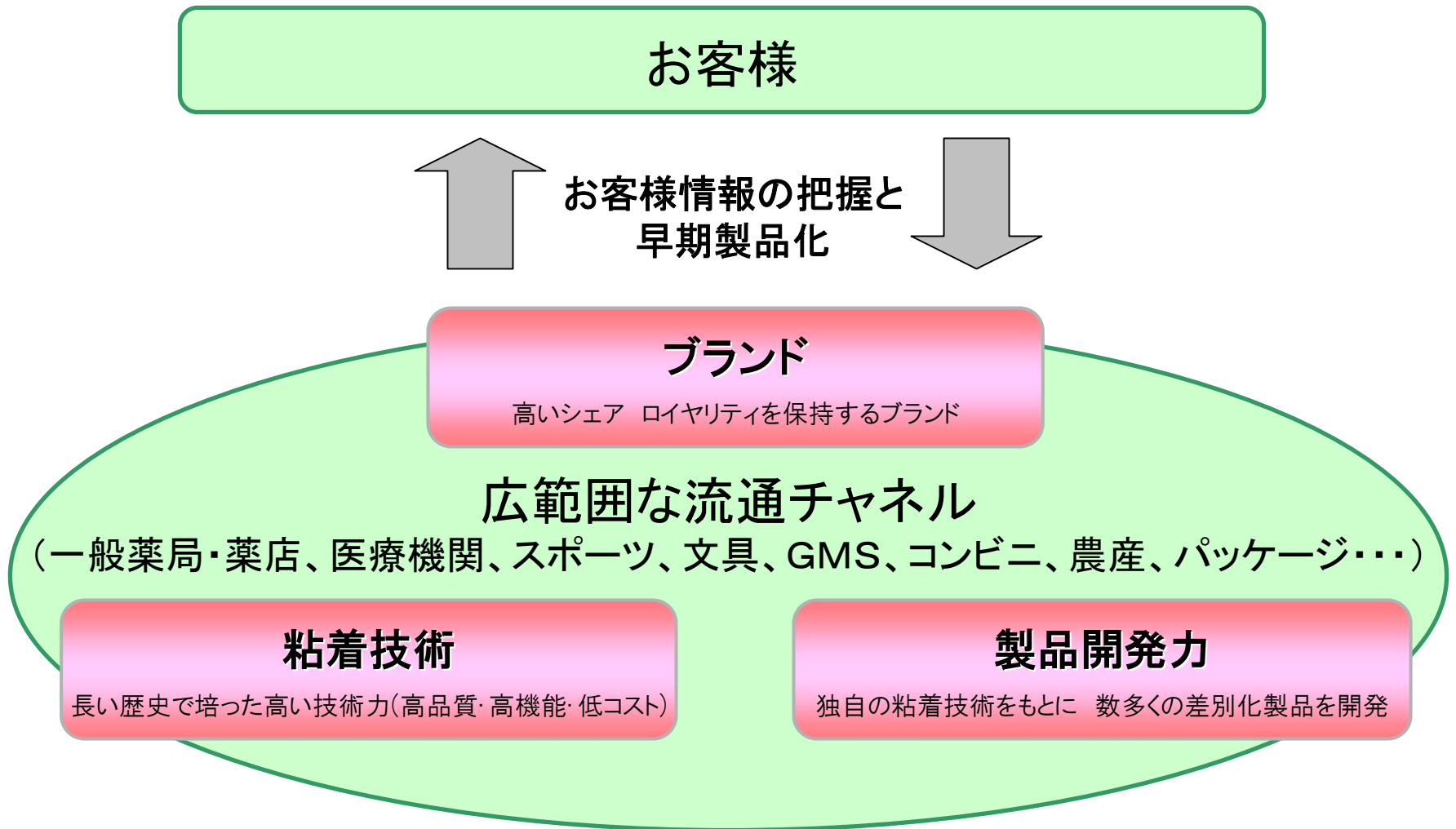
テーピングテープ 他
スポーツメディカル品

医療機関向製品:

医療補助用テープ、止血関連品
医療用医薬品 他



企業特徴(ニチバンの強み)



決算概要



事業環境について

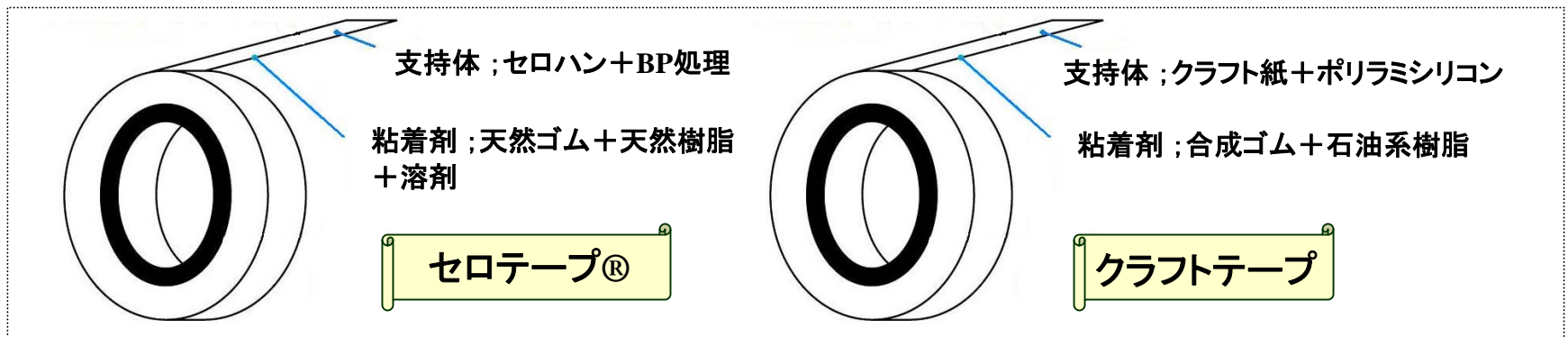
✦ メディカル事業

- * 薬価(材料価格)改定による医療施設への納入価格の下落
- * 医療施設の医療費包括評価方式による衛生材料使用量の減少
- * ドラッグストアのPB戦略の強化
- * 新薬卸によるOTC(薬粧)部門の分離・合併・提携
- * 大手ドラッグストアのM&Aによる規模の拡大と広域化の促進

事業環境について

✦ テープ事業

＊ 原油価格高騰による合成ゴム・樹脂類および天然ゴム等原材料の値上げ



＊ 環境対応品へのニーズの高まり

＊ 消費材分野 ・官公庁・事務所需要・少子高齢化等 個人消費の落込み

・一般文具・量販・通販業態での格差拡大

・卸の提携・量販の営業譲渡など 流通業界の再編加速

＊ 産業用材分野 ・景気回復による量的拡大

・卸の提携・グループ化の加速

連結決算概要

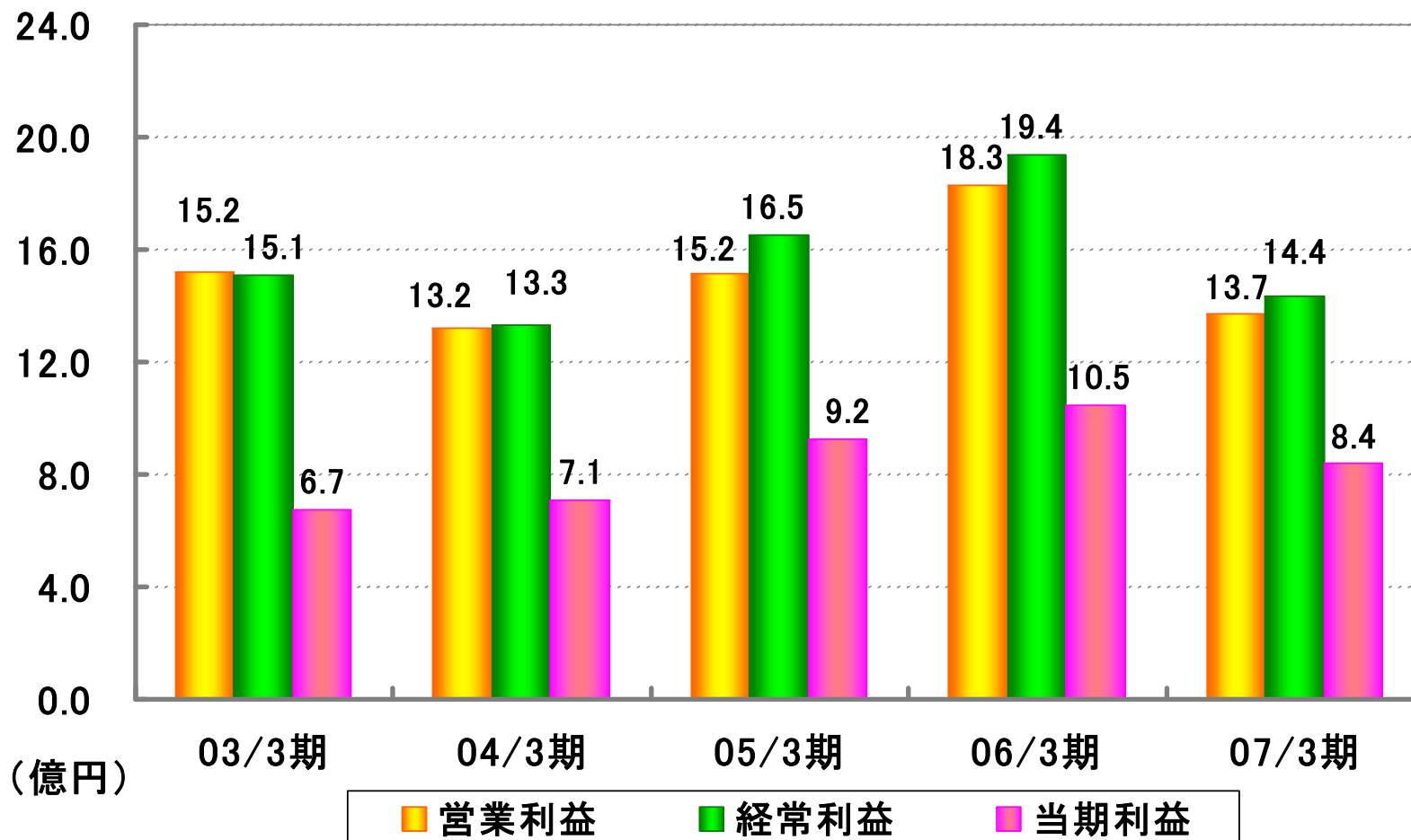
“厳しい環境の中 微増収も減益”

(億円)

	06/3期		07/3期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	394.3	100.0%	396.4	100.0%	2.1	0.5%
売上総利益	115.6	29.3%	109.5	27.6%	△6.1	△5.2%
販管費	97.3	24.7%	95.8	24.1%	△1.5	△1.5%
営業利益	18.3	4.6%	13.7	3.5%	△4.6	△24.9%
経常利益	19.4	4.9%	14.4	3.6%	△5.0	△25.9%
当期純利益	10.5	2.6%	8.4	2.1%	△2.1	△20.0%

利益推移

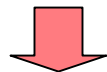
“原材料の値上がりによる減益”



営業利益増減要因分析

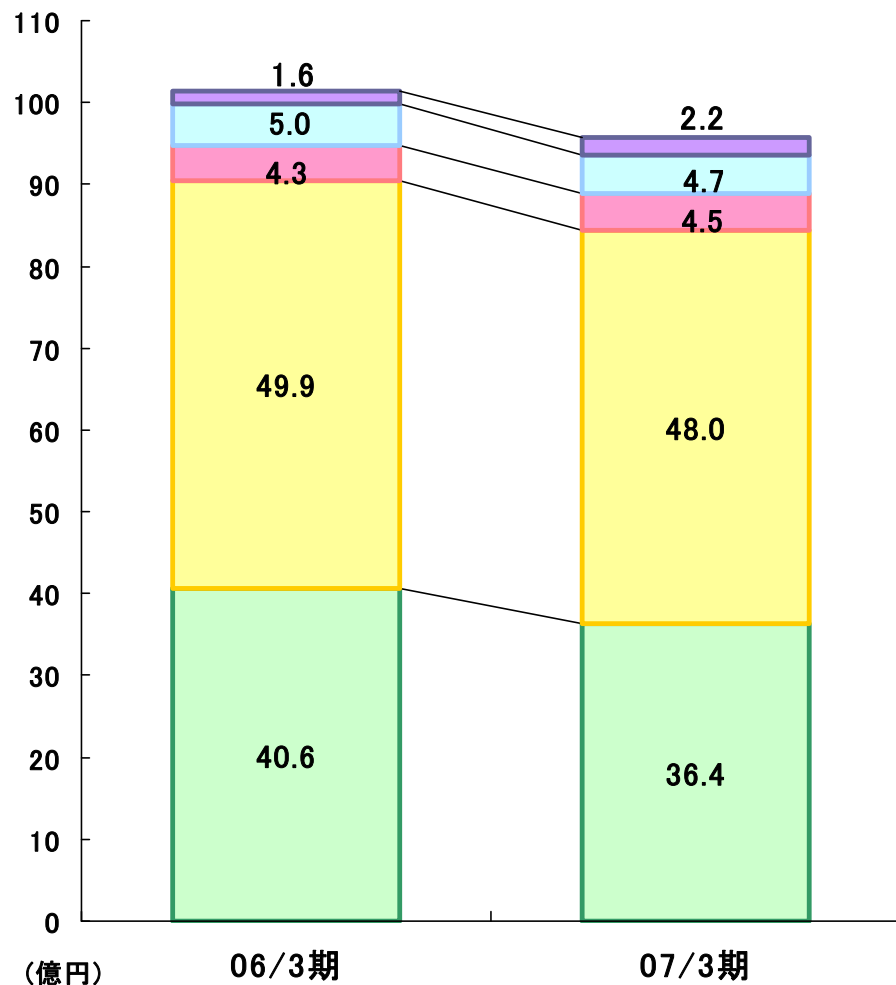
(営業利益対前年減少額 Δ 4.6億円)

1. 原材料等の値上がり	Δ 5.0 億円
2. 低価格品化等(国内)	Δ 1.5
3. 棚卸資産減少による利益減	Δ 1.0
4. 保守的会計適用による一時費用	Δ 1.3
5. 人件費経費の減少	2.8
6. 売上要因による利益増	0.6
7. その他	0.8



「原材料の値上がり」と「製品価格への適正転嫁」にタイムラグ

販売費及び一般管理費推移



内 訳	増減
研究開発費	0.6
広告宣伝費	△0.3
販売促進費	0.2
人 件 費	△1.8
そ の 他	△4.2

バランスシートの状況

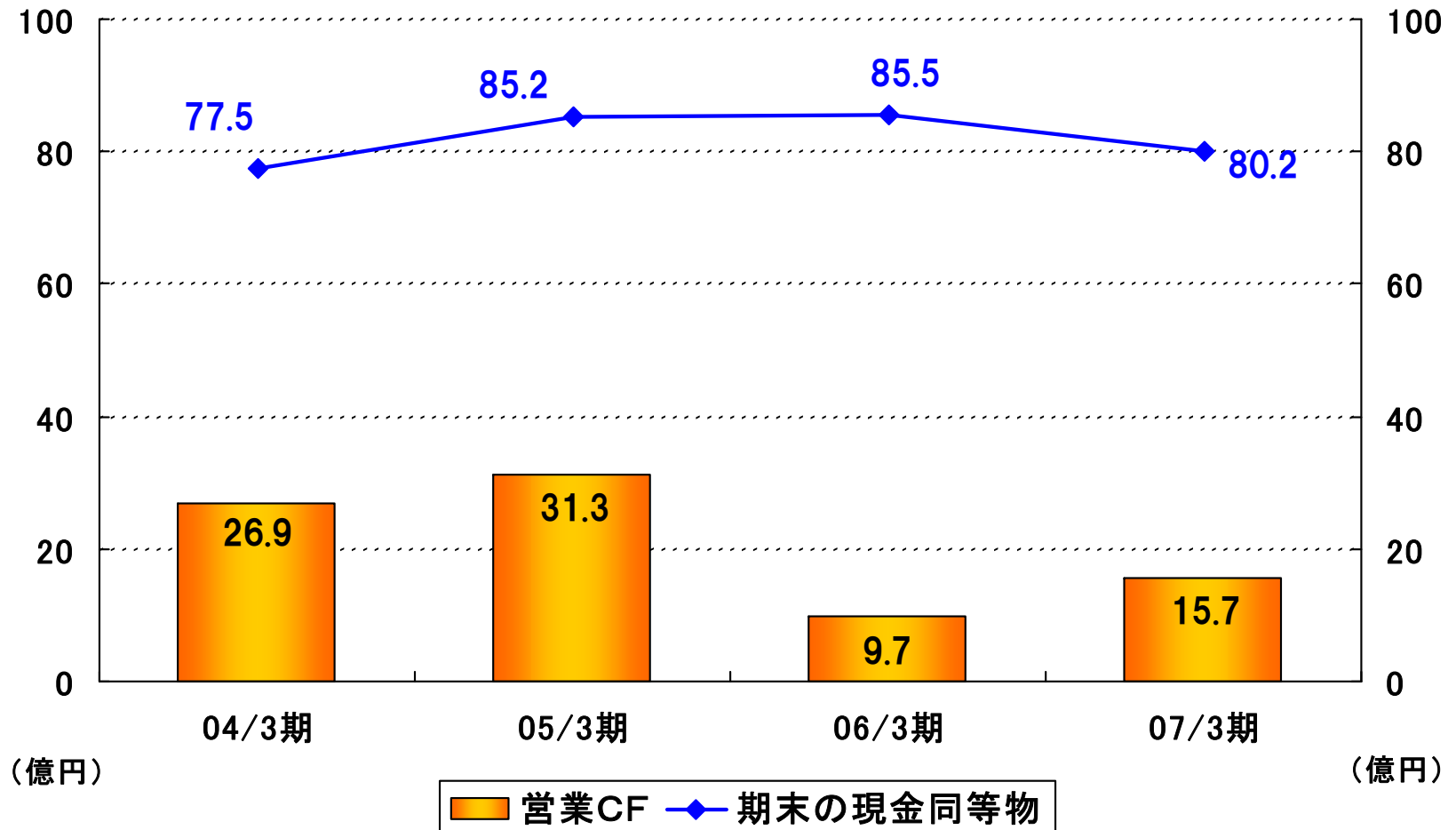
“安定した財務内容”

(億円)

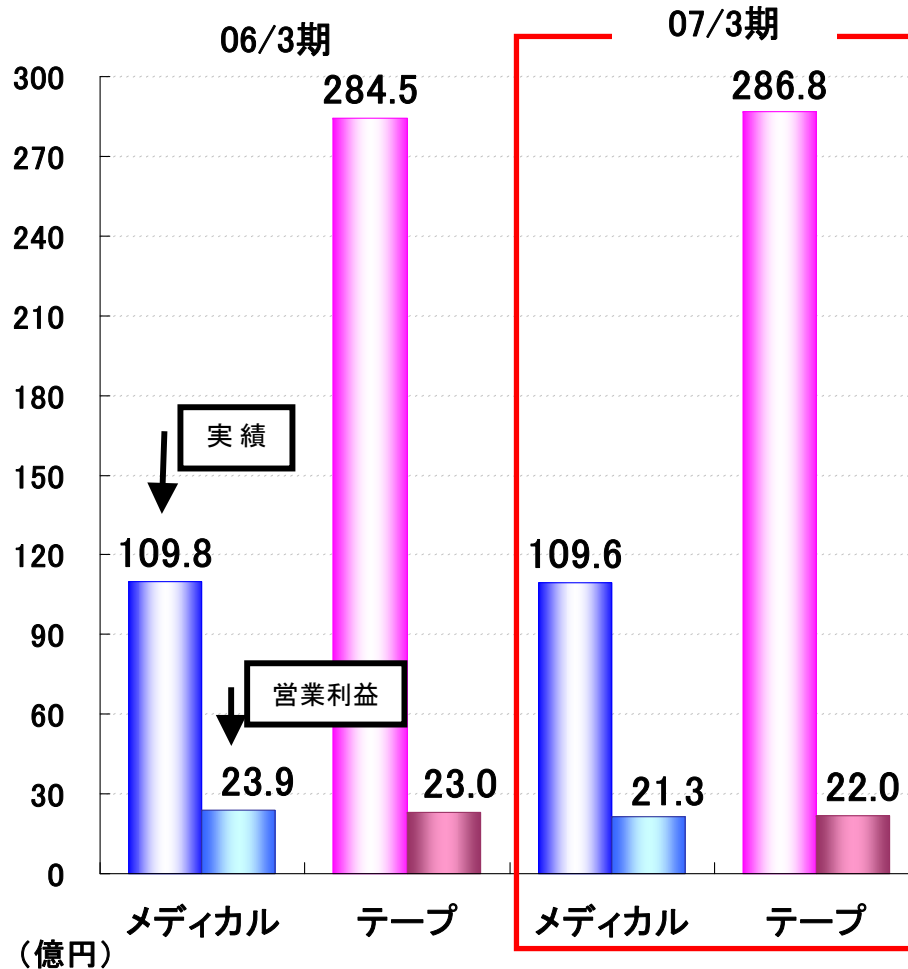
	06/3期		07/3期		増減額	コメント
		構成比		構成比		
流動資産	289.1	64%	285.5	63%	-4	
現金・預金・有価証券	87.4	19%	87.4	19%	0	
受取手形・売掛金	134.2	30%	137.1	30%	3	
棚卸資産	57.9	13%	52.9	12%	-5	資産効率性向上
その他	7.6	2%	8.1	2%	1	
固定資産	162.8	36%	171.3	37%	8	ニチバンメディカル(株)新工場棟増設
資産合計	451.9	100%	456.7	100%	5	
流動負債	109.4	24%	157.5	34%	48	社債(1年内償還予定)へ30億
固定負債	134.2	30%	85.7	19%	-49	退職給付信託20億設定
負債合計	243.6	54%	243.2	53%	0	
純資産合計	208.3	46%	213.5	47%	5	
負債・純資産合計	451.9	100%	456.7	100%	5	

キャッシュフローの状況

“堅実な営業キャッシュフロー”



連結決算概要（セグメント別）



メディカル事業:

- ・天候不順による季節関連品・花粉関連品の不振
- ・伸縮包帯回収による売上減
- ・ニチバンメディカル(株)新工場棟増設
- ・『ケアリーヴ®』の伸長
- ・新製品の上市
- ・ドレッシング品・止血品好調

テープ事業:

- ・原材料費値上がりによる利益減
- ・景気回復による包装用、マスク用、電気用製品の拡大
- ・新規事業NBU①の成長

新製品紹介 メディカル事業

ケアリーヴ® バイオパッド™ 07.3.1発売



吸収性のあるポリウレタンフォームのパッドを一般家庭向けキズケア製品
使用した、日本初の救急絆創膏です。
衝撃や貼りかえ時の痛みといったダメージからキズを守ります。

- ・浸出液(キズぐちから出る液体)を吸収してふくらむ
- ・すぐれた吸収力
- ・高いクッション性
- ・パッドもテープも伸縮自在
- ・キズに固着しにくい超微細構造

やさしいシリーズ

07.3.15発売

医療機関でも使用される、キズをやさしくガードするふっくらパッド採用の
「やさしいシリーズ」です。使用シーンに合わせてお選びいただけます。

- ・やさしいキズあてパッド: 低刺激性テープを採用し、かぶれにくく、はがす時の
痛みがほとんどありません。
- ・やさしい防水パッド: 特殊フィルムがしっかりと防水し、キズぐちを水やバイ菌
から守ります。
- ・やさしい滅菌パッド: むれやかゆみを防ぐ、すぐれた通気性と吸収性を有しています。
- ・やさしい防水フィルム: ムレを防ぐ極うすフィルムの高い防水効果で貼ったまま入浴もOK です。



新製品紹介 テープ事業

ちぎってはって てーぷでおえかき

07.1.23発売

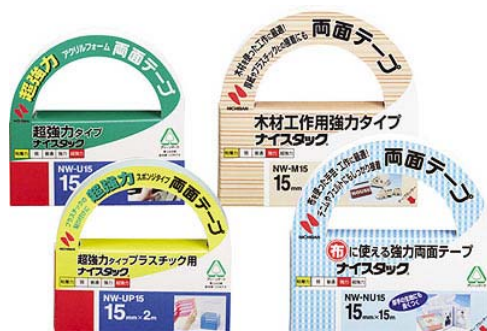
知育ブランド「TO CREATE! (つくりて)」の全く新しいタイプの知育ツールです。

- ・カラフルな6色のテープをちぎって絵本に貼りつけて絵や模様を作る、お子様の豊かな創造性と持続力を育みます。
- ・子供でも簡単にちぎれ、弱粘着で貼ったりはがしたりしやすい新開発の紙粘着テープを採用しています。



ナイスタック®両面テープ 機能品シリーズ

07.1.23発売



お客様相談室に寄せられた声を元に、これまでの両面テープでは接着しづらかった素材をしっかりと接着する機能品4シリーズです。

- ・布に使える強力両面: テープデニムやフェルトなどの目の粗い生地にもしっかりと貼れ、手芸などに。
- ・木材工作用強力タイプ: 木を使った工作などに。
- ・超強力タイププラスチック用: 接着しにくいプラスチック製品などに。
- ・超強力タイプ: フックやハンガーなどの取り付けなどに。

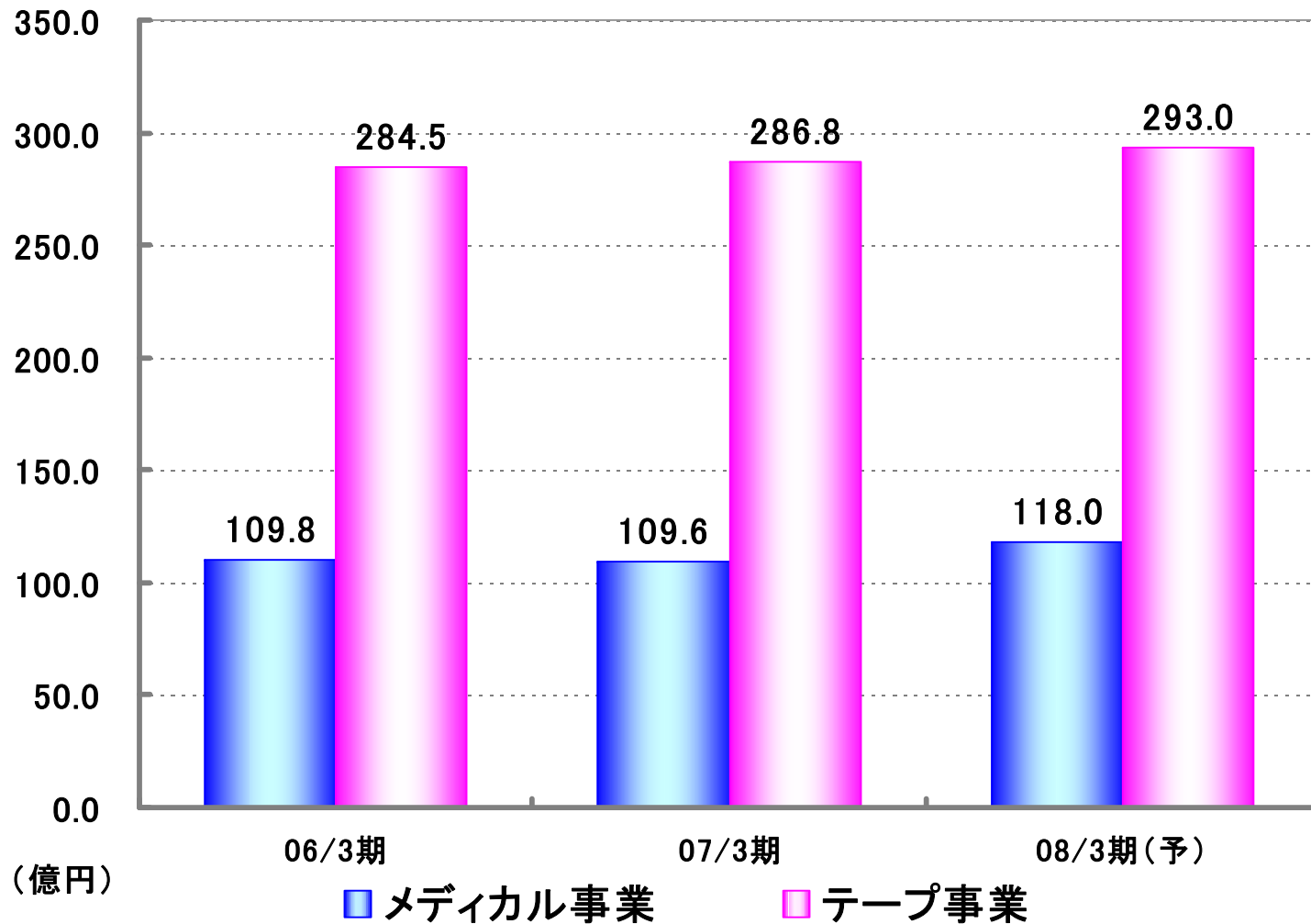
本年度の見通し



連結決算予想

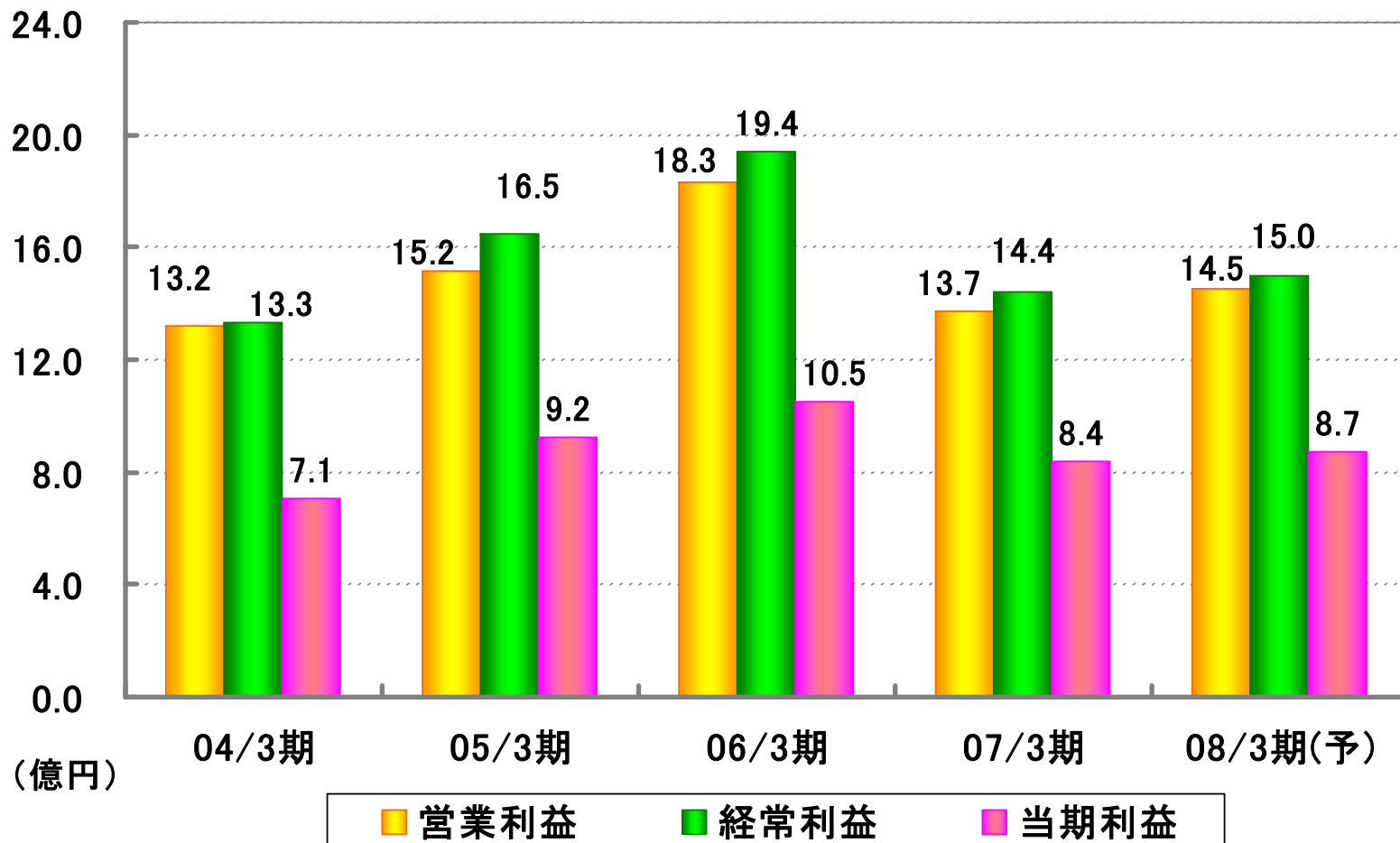
	07/3月期		08/3月期予想		増減 (億円)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	396.4	100.0%	411.0	100.0%	14.6	3.7%
売上総利益	109.5	27.6%				
販管費	95.8	24.2%				
営業利益	13.7	3.5%	14.5	3.5%	0.8	5.5%
経常利益	14.4	3.6%	15.0	3.6%	0.6	4.5%
当期純利益	8.4	2.1%	8.7	2.1%	0.3	3.8%
配当	6.0円		6.0円		0	

連結売上高推移



利益推移

“「原材料の値上がり分」を「製品価格へ適正転嫁」で増益確保”



今後の方向性



中期経営計画【TAG2007】（06年3月期～08年3月期）

『開発型企業』の実現により 新たな成長へ

≪2008年3月期の【TAG2007】業績目標≫

①売上高	460億円
②営業利益	28億円
③当期利益	16億円
④ROA	3.0%

既存事業により安定収益を獲得

- ・顧客を基軸とした事業戦略の補強
- ・コストダウンの徹底
- ・既存事業700名体制へ



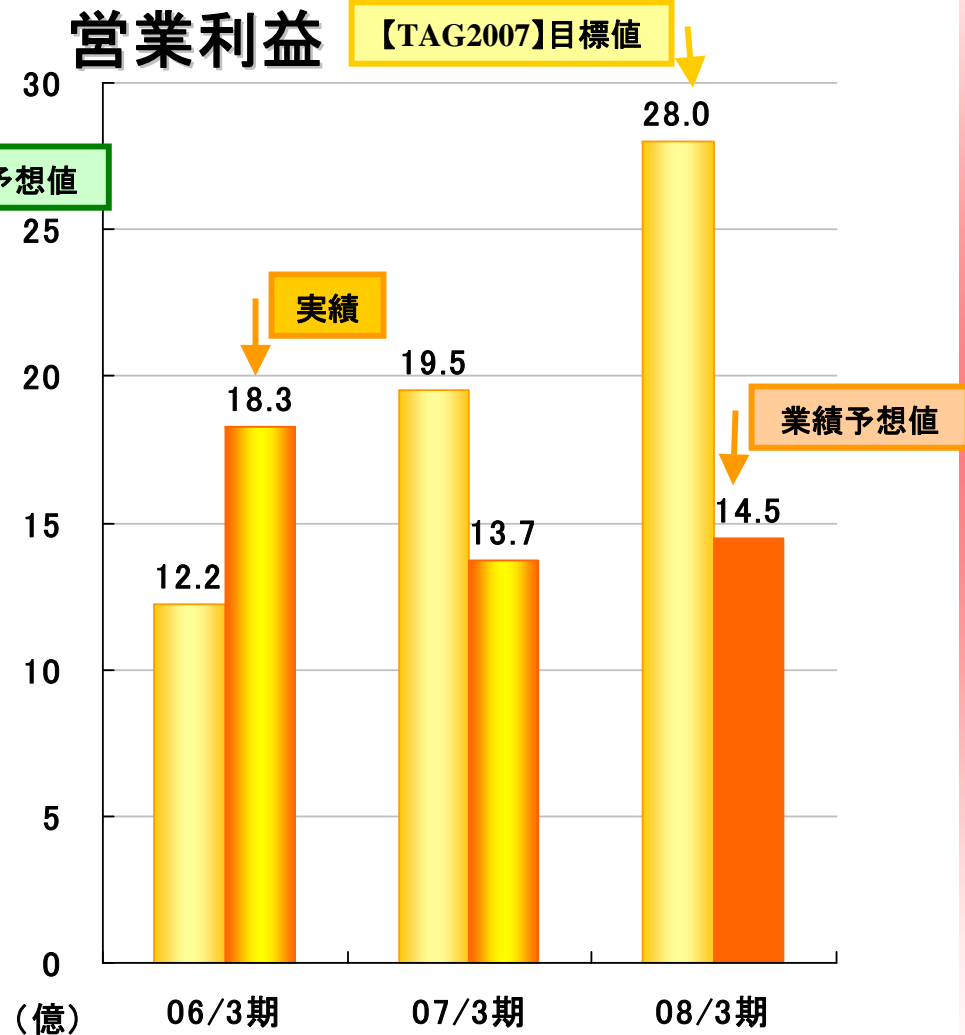
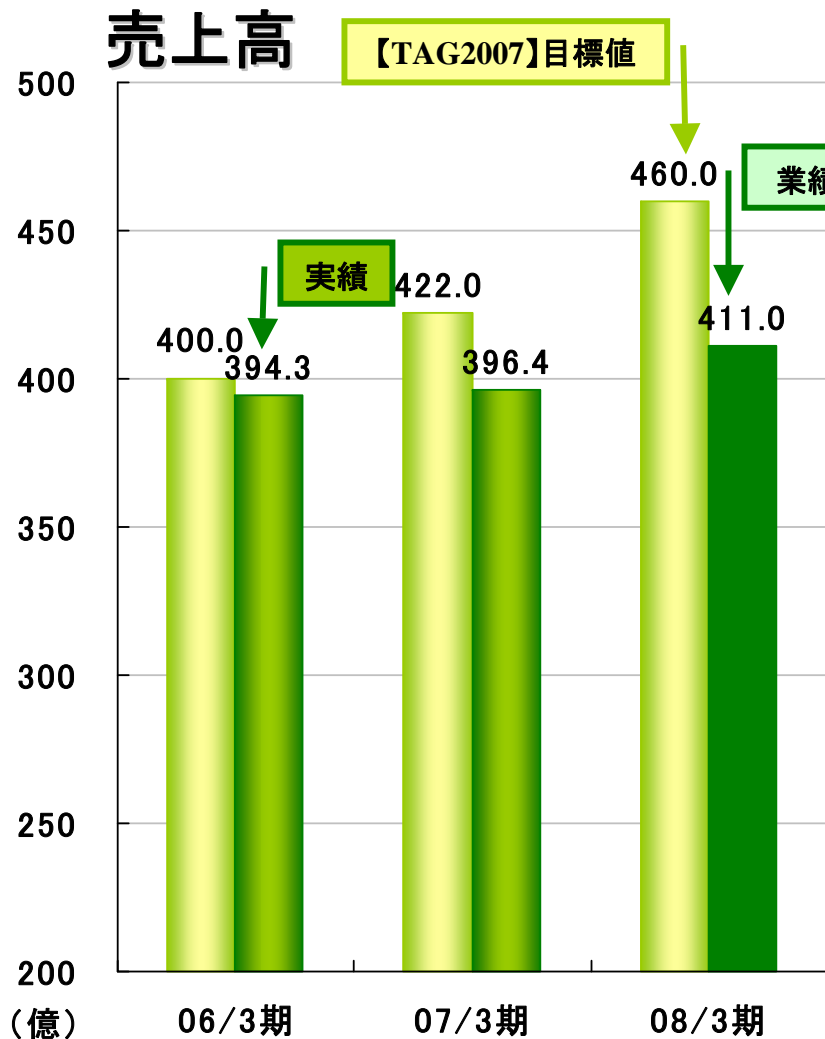
成長性高い新規ビジネスへ投資

- ・新車関連新分野(NBU①)
- ・医療関連新分野(NBU②)
- ・新たなNBU立上げのプロジェクトチームを編成

『開発型人財』の育成

新人事制度の導入、教育・研修制度の再構築

【TAG2007】進捗(連結)



【TAG2007】未達要因分析

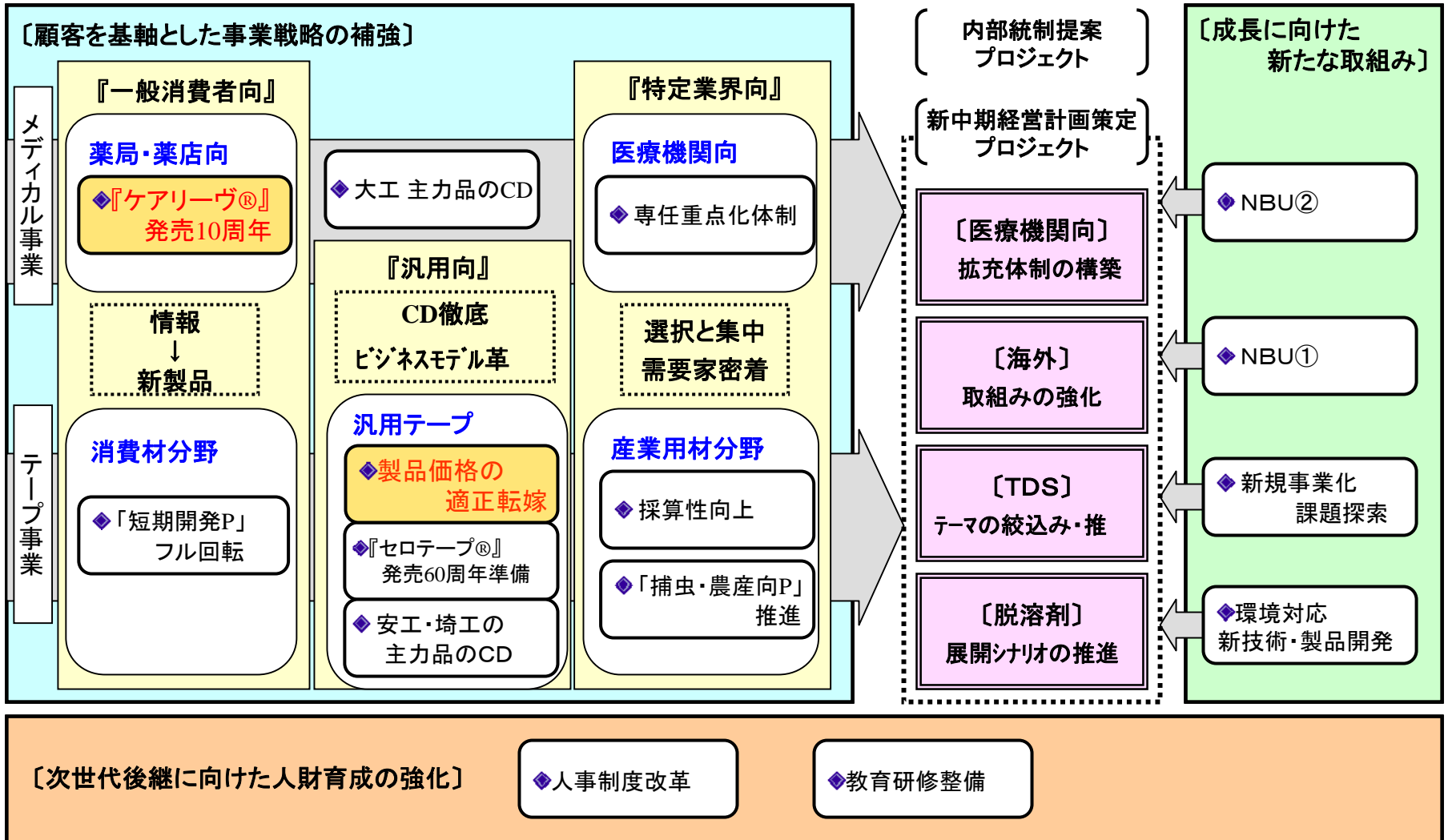
＜売上乖離 △49億円＞

- | | |
|-------------------------------|-----|
| 1. 新規事業NBU・開発品の売上期待値50億円の進捗遅れ | △39 |
| 2. 既存品売上目標値410億円の未達 | △10 |

＜利益乖離 △13.5億円＞

- | | |
|-------------------|------|
| 1. 売上要因 | △4 |
| 2. テープ部門原材料費高騰 | △8 |
| 3. テープ部門低価格品へのシフト | △1 |
| 4. その他 | △0.5 |

2007年度 主要重点課題



【既存】メディカル事業の戦略

“キャンペーン展開を中心にした拡販・ブランド強化・新製品の拡販
医療機関向体制の強化により事業規模拡大”

①一般薬局・薬店向製品への取組み

- ・『ケアリーヴ®』発売10周年キャンペーン展開による拡販強化とブランド確立
- ・新機能品『ケアリーヴ®バイオパッド™』市場投入による拡販

②医療機関向製品への取組み

- ・医療機関のニーズへの対応
 - かぶれの少ないテープ『スキナゲート®』シリーズ
 - 感染予防対応品（止血シリーズ）
- ・開発・学術・営業体制の強化

③生産体制強化

- ・ニチバンメディカル(株) 新工場棟の本格稼働

【既存】テープ事業の戦略

“環境配慮製品の拡大と製品価格の適正化 コスト削減の徹底”

①消費材分野への取組み

- ・『セロテープ®』の「バイオマスマーク」認定と「植物系」訴求に代表される環境対応品へのシフト
- ・「ecoのり」製品群のラインナップ拡大
両面テープ、製本テープ、メンディングテープ、クラフトテープ、ラベル等の告知・拡販

②産業用材分野への取組み

- ・高騰した「原材料値上がり分」の製品価格への適正転嫁
- ・各工場におけるコストダウン施策の更なる取組み
- ・イージーオープンシリーズ(ユニバーサルデザイン)の応用拡大
『セロテープ®』から、バッグシーリングテープ、野菜結束テープへ
- ・スクラップ&ビルド推進と需要家密着による顧客ニーズ吸上げ

《環境配慮製品シリーズについて》

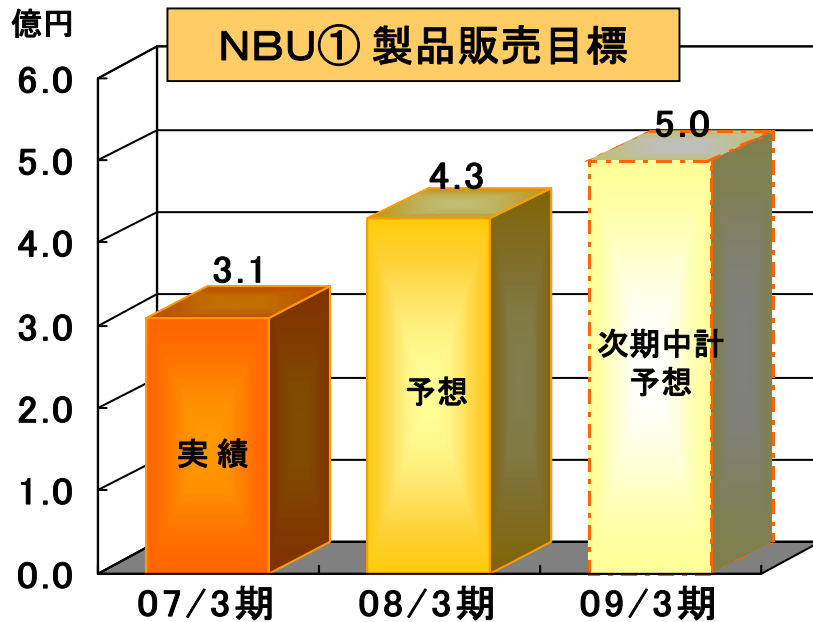
『セロテープ®』が、社団法人日本有機資源協会が2006年8月から本格運用を開始した「バイオマスマーク」の認定商品(認定番号:050236)となりました。今後、『セロテープ®』のパッケージをバイオマスマーク入りに順次リニューアルします。

＜バイオマスマークとは＞

自然の恵みで持続的に発展可能な社会構築に貢献することを目的に、再生可能な生物由来の有機資源（動植物など）であるバイオマスを利用して生産された商品に対してバイオマスマークを付すことにより、消費者への啓蒙、認定商品の普及を促すもの。



新規事業化： NBU① 新車関連新分野

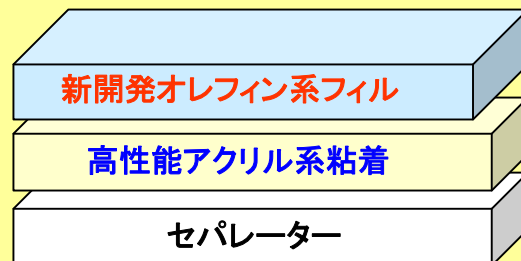


Cargard® SGシリーズ
海外新車メーカーにて展開

その他新車関連開粘着応用品を
早期開発

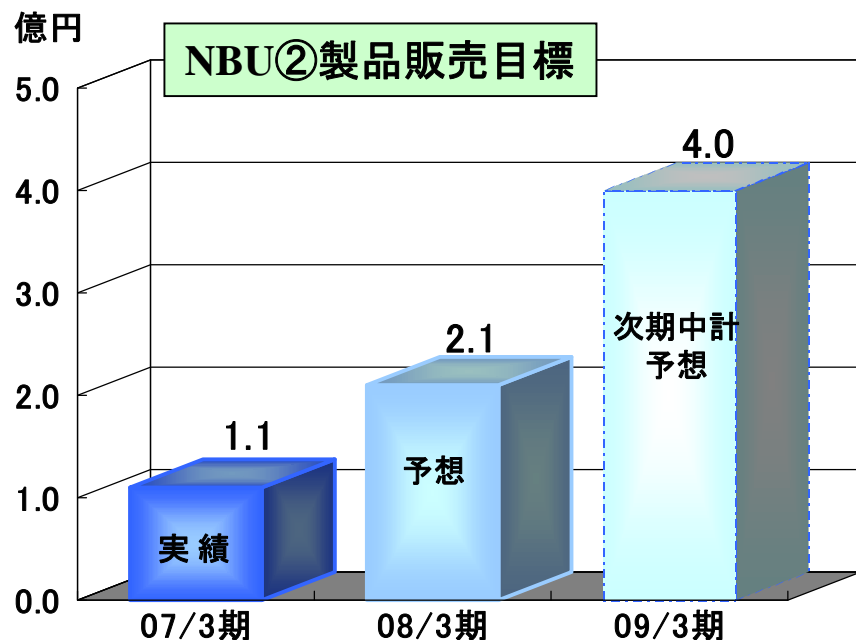
新製品：Cargard® SG — 自動車用 耐チップングフィルム —

飛び石から自動車の塗装をしっかりと守ります



- 耐磨耗性・耐衝撃性良好
- 高耐候(変色なくツヤ維持)
- 接着性・保持性良好
- 高耐候(変色なく接着性維持)

新規事業化： NBU② 医療関連新分野



新モイストヒーリング素材の開発

⇒ 創傷被覆材の適用範囲拡大

高性能ドレッシング材の開発

⇒ 感染予防対策アイテム

『ビューゲル®』応用製品の開発

褥瘡保護品の開発

低刺激性医療用粘着製品の開発

⇒ 巻絆創膏、止血材、キズあて材

感染予防対策アイテム群の上市

- ・チューシャバンマイルド ⇒ 注射後の止血による感染予防アイテムの低刺激化
(細い針の止血用品)
- ・インジェクションマイルド ⇒ 採血や透析後の止血による感染予防アイテムの低刺激化
(太めの針の止血用品)
- ・カテリープFSパッド ⇒ パッド付フィルムドレッシングによる感染予防
- ・カテリープFSロール ⇒ 防水による細菌汚染防止

新規事業化： 粘着テープの新たな可能性の追求

床保護・装飾シート フロアディア™

高耐久の床保護・装飾材として商業、公共施設や店舗 など用途が幅広い粘着シートです。

- | | | |
|-----|---------|-----------------------------|
| 特 長 | ・ワックス機能 | 光沢保持性、透明性、耐滑り性、耐傷性、易メンテナンス性 |
| | ・保護機能 | 耐薬品性、耐タバコ性(焦げない) |
| | ・彩色性 | 高画質 |
| | ・環境配慮 | 非塩ビ系素材 |



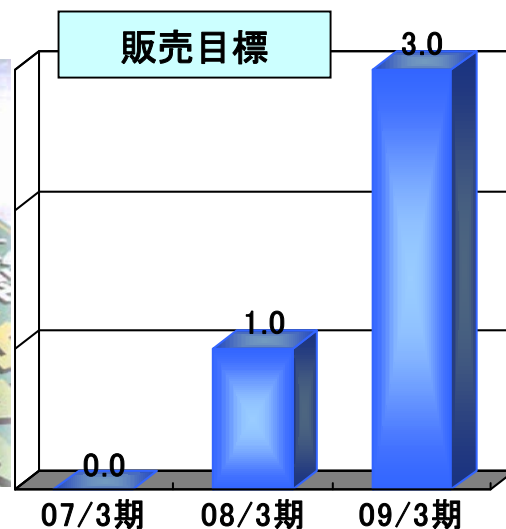
透明タイプ



デザインタイプ



インクジェット印刷用タイプ



株主還元について

①配当政策について

株主の皆様への利益還元を経営上の最も重要な課題のひとつと認識し、
(1)資金需要に向けた内部留保、(2)安定した配当 を基本とします。

今後は株主の皆様への利益還元を一層充実させるべく、業績連動の考え方
(当面は連結ベースの配当性向25%を目処)を導入します。

②株主優待の継続

当社製品に対する一層のご理解とご愛顧をいただき、当社株式への投資
魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様(ニチバン
ファン)の増加促進を目的として、下記の株主優待制度を継続して参ります。

対象者： 毎年9月末時点の単元株主様

贈呈内容：新製品を中心とした製品詰め合わせ(3,000円程度)

贈呈時期：毎年11月ごろ



—お問合せ先—

この資料には、当社の現在の計画や業績見通し等が含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績等は、今後の様々な条件・要素によりこの計画等とは異なる場合があります、この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。

管理部 総務グループ 総括マネージャー IR担当

春日 健彦

TEL: 03-5978-5621

FAX: 03-5978-5620

E-mail: t-kasuga@nichiban.co.jp