

株主メモ

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日
剰余金の 配当基準日	3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)
定時株主総会	毎年6月下旬
単元株式数	100株
株主名簿 管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
公告方法	電子公告(https://www.nichiban.co.jp) ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

IRニュース メール配信のご案内

適時開示、決算報告などのIR情報や新製品などの最新情報を、電子メールでタイムリーにお知らせいたします。配信をご希望の方は、当社ホームページ「株主・投資家情報」の「IRニュース メール配信登録」よりご登録ください。



https://www.nichiban.co.jp/ir/ir_news/



ぴったり技術で
明日をつくる

Business Report

第118期 中間事業報告書
2021年4月1日▶2021年9月30日

Contents

社長メッセージ	2
中期経営計画のステップアップ	4
海外の取り組み/サステナビリティ	5
セグメント情報	6
連結財務ハイライト	10
会社情報	11
株主メモ/株主優待制度	裏表紙

証券会社等に口座をお持ちの場合		特別口座の場合
お問合せ先	お取引の証券会社になります。	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-288-324
お取扱店	3月31日(中間配当を行う場合は9月30日) 未払配当金のみ、株式会社みずほ銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。	みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 みずほ証券株式会社 本店及び全国各支店
ご注意	未払配当金の支払、支払明細発行については、右の「特別口座の場合」のお問合せ先までご連絡ください。	単元未満株式の買取以外の株式売買はできません。 電子化前に名義書換を失念してお手元に他人名義の株券がある場合は至急ご連絡ください。

株主優待制度

目的

株主の皆様のご支援に感謝するとともに、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の増加促進を図ることを目的としております。

内容

- ① **対象となる株主様**／毎年9月末の当社株主名簿に記載された株主様のうち、当社株式1単元(100株)以上保有かつ6ヵ月以上継続保有*の株主様を対象とさせていただきます。
*継続保有：割当基準日(9月末日)と、その6ヵ月前である同年の3月末日に、同一株主番号にて連続して株主名簿に記載された状態
- ② **贈呈内容**／年1回、対象株主様お1人につき3,500円相当の当社新製品を中心とした「製品詰め合わせ」を贈呈させていただきます。
- ③ **贈呈時期**／毎年11月中旬頃を予定しております。

贈呈内容の例



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
電話：(03)5978-5601 <https://www.nichiban.co.jp/>

®は登録商標、TMは商標です。



ニチバン株式会社

[証券コード：4218]



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』を推進

代表取締役社長

高津敏明

第118期第2四半期(上半期)の業績について

当第2四半期連結累計期間における経済環境は、国内外ともに新型コロナワクチン接種が進み、一部の経済活動に持ち直しの動きが見られましたが、東南アジアをはじめとする新型コロナウイルス感染症の再拡大や世界的な半導体不足による自動車メーカーの減産など、依然として先行き不透明な状況が続いております。

このような状況のなか、当社グループは世の中の変化を柔軟にとらえ、サステナブル社会に対応した経営環境、経営課題に積極的に取り組むため、中期経営計画【ISHIZUE 2023～SHINKA・変革～】における重点テーマ「イノベーション創出」「グローバル展開・拡大」「事業推進体制の見直しと収益改革」「AI・IoT積極活用」「持続的成長を担う人財育成」を実行し、『NICHIBAN GROUP 2030 VISION』実現に向けて取り組んでまいりました。

① 中長期成長エンジンの確立、イノベーション創出

- ・イノベティブな研究開発、製品設計の確立に向けた研究開発組織の再編
- ・スタートアップ企業との協業プログラム推進

② グローバル市場へのスピーディな展開・拡大

- ・日本本社、タイ・ドイツ販社の3拠点体制による重点地域(東アジア・アセアン・欧州)の新規市場開拓・育成
- ・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)

③ 事業推進体制の見直しと収益改革

- ・顧客機軸をベースとした事業推進に向けた販売・マーケティング組織の再編
- ・サステナブル(持続可能)な社会への貢献に向けたSDGsの取り組み推進

④ 事業戦略推進に向けたAI・IoTの積極活用

- ・戦略的データ活用と社内業務生産性向上に向けた、新基幹システムの導入、活用

⑤ 将来の持続的成長を担う人財育成

- ・社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

以上の取り組みを実施いたしました結果、売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるインバウンド需要が消失したなかでの国内需要拡大に向けた取り組みや、消毒による手荒れ・あかぎれの増加、ワクチン接種需要の拡大等、コロナ禍で一部の製品の需要が増加したこと等により、205億4千3百万円(前年同期は196億7千8百万円)となりました。

営業利益は、新基幹システムの稼働に伴う減価償却費の増加や、テレビCM広告宣伝費の増加等により、販売費及び一般管理費は増加いたしました。売上高の増加に伴い、主にメディカル事業にかかる生産工場の稼働が大きく回復したことによる原価の改善により、12億2千2百万円(前年同期は8億7千7百万円)となりました。経常利益は、営業利益の増加により、12億8千9百万円(前年同期は9億5千6百万円)となりました。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、これらの影響に加え、前年同期は、当社の旧大阪工場(藤井寺市)における建

物の解体工事にかかる費用が特別損失として計上されていたこともあり、8億8千4百万円(前年同期は5億2千2百万円)となりました。

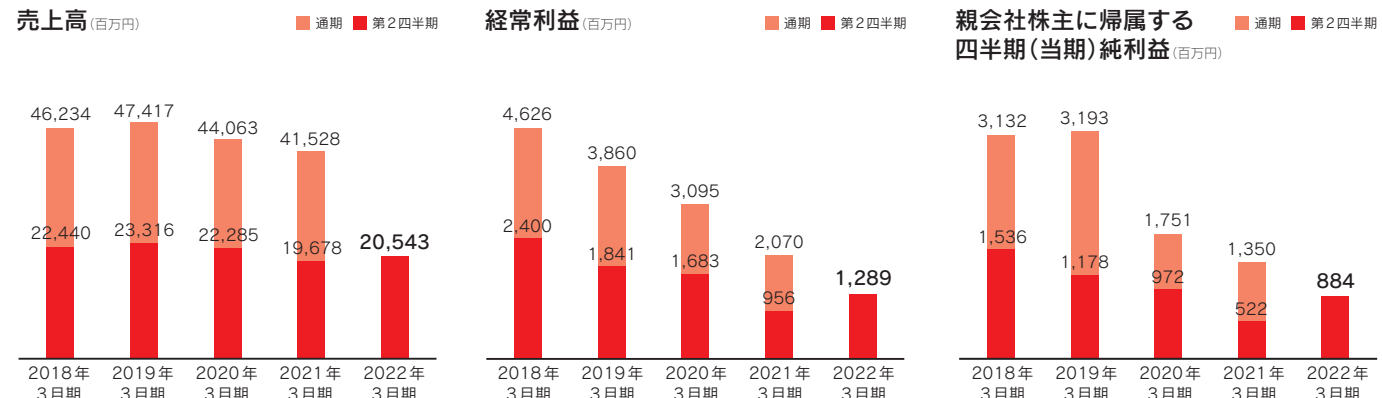
なお、収益認識会計基準等の適用により、当第2四半期連結累計期間の売上高は2億7千9百万円減少し、営業利益および経常利益はそれぞれ9百万円増加しております。

第118期下半期通期業績について

通期の業績見通しについては、9月末での全国における緊急事態宣言の解除や新型コロナワクチン接種の拡大により、経済活動は徐々に回復する見通しではありますが、依然として新型コロナウイルス感染症の影響は長期化するものと想定され、引き続き不透明な状況であります。当第2四半期連結累計期間までの実績、原材料価格上昇の影響のほか、今後に向けた施策経費の実施などを想定し、2022年3月期の業績予想を修正しております。

詳細につきましては、2021年11月8日に公表いたしました「第2四半期連結累計期間業績予想と実績との差異および通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

株主の皆様におかれましては、当社グループの業績向上にご期待いただき、引き続きご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



中期経営計画のステップアップ

顧客を機軸とした新たな営業推進体制の強化とブランド戦略の再構築のために、「コンシューマー営業本部」を設置し、傘下にヘルスケア営業統括部、オフィスホーム営業統括部、EC営業統括部を置きます。

あわせてコンシューマー営業本部内にブランドマーケティング担当を配置し、成長ブランド戦略を遂行します。

2021年度組織改定 販売・マーケティング組織の再編



組織再編

海外の取り組み

CMEF 中国国際医療機器展

2021年5月13～16日、「CMEF 中国国際医療機器展」が上海 National Exhibition and Convention Centerにて開催。中国専用パッケージを展開する「CESABLIC™」「CATHEREEPLUS™」「Atofine™(中国名:愛托美)」を積極的に紹介し、ニチバン製品(Made in Japan)品質が高く評価され、多くの取引につながりました。



香港ブックフェア

2021年7月14～20日、香港最大級のイベント「香港ブックフェア」がコンベンションセンター&エキシビジョンセンターにて開催。新型コロナウイルス感染症の影響で2020年は中止となり、今回は2年ぶりの開催のなか、Panfix™Cellulose Tapeを中心に積極的に展開しました。



ドイツ洪水被害に対する寄付活動へ協力

2021年7月、ドイツ西部で発生した洪水により甚大な被害を受けた方々に、NICHIBAN EUROPE GmbHは戦略的パートナーを通じて、ニチバン製和紙マスキングテープ寄付計画の相談を受け、本活動に協力。また、デュッセルドルフ日本商工会議所の一員として、義援金をノルトライン・ヴェストファーレン州に寄付しました。



サステナビリティ

第12回 ニチバン巻心ECOプロジェクト

巻心受付期間:2021年9月1日から12月28日まで

使用済み粘着テープの巻心を回収し、資源として再利用するエコ活動を2021年も継続しています。巻心は紙製であればどのメーカーでもOKで、古紙回収業者に買い取ってもらい段ボールに再生します。その利益と、巻心の個数に応じたニチバンの支援金を、環境NGO「イカオ・アコ」を通じたフィリピンでのマングローブ植樹・メンテナンスや、島根県江津市(ごうつし)を流れる江の川(ごうのかわ)流域での「森のしずく」保全活動など、国内外で緑を守る取り組みに役立てています。



フィリピンでの植樹活動

サステナブルなミライへ。特設ウェブページ、『セロテープ®でSDGsに貢献』をオープン

粘着テープ製品の製造・販売だけでなく、セロテープ®が環境問題に貢献できるサステナブルな製品であるという認知を高め、より多くの方や企業様に、70年以上も前から植物由来の再生可能資源から作られているセロテープ®を活用いただくきっかけとして、本ページを開設しました。すでに多くの企業・団体様の賛同を得てセロテープ®を導入いただいております。SDGsや脱炭素への関心が高まるなか、導入企業様の取り組みも含め情報を発信していきます。ニチバンは、セロテープ®から始める小さな一歩で、ミライに貢献します。



<https://www.nichiban.co.jp/project/cellotape-sdgs>



ヘルスケアフィールド

ドラッグストアを中心とした大衆薬市場におきましては、新型コロナウイルス感染症による外出自粛等の影響があるなか、鎮痛消炎剤「ロイヒ」シリーズや高機能救急絆創膏「ケアリーヴ™」シリーズについては、国内需要拡大に向けて、認知度向上のためのテレビCMやWEB広告などのPR活動を行うとともに、継続した試供品配布を行ったことにより、各売上が前年同期を上回り、フィールド全体としての売上も前年同期を上回りました。

ECフィールド

EC市場におきましては、新型コロナウイルス感染症による在宅勤務の継続や巣籠りの影響により、オフィス需要の回復に遅れが出る一方、オンライン購買の増加によるEコマース向けの販売は好調に推移いたしました。

カタログ通販における新規採用アイテムの拡大や、増加するオンライン購買に対するWEBマーケティングを強化することにより、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。

オフィスホームフィールド

文具事務用品市場におきましては、新型コロナウイルス感染症により、緊急事態宣言対象地域が拡大され、営業活動が制限されるなど、厳しい販売環境でありました。

両面テープ「ナイスタック™」の売上は、前年度からの巣籠り需要の一巡により、前年同期を下回りました。

また、キッチン雑貨ブランド「ディアキチ™ワザアリ™テープ」シリーズの売上は、食品ロス削減の提案や試供品配布などを実施し、販売促進活動を進めましたが、前年同期を下回り、フィールド全体としての売上も前年同期を下回りました。

新製品情報

透明素材の固定に使える、
「ナイスタック™ 透明プラスチック用 大巻」

両面テープ「ナイスタック™」は、手や服を汚さず素早く使える点が高い評価をいただいています。昨今、透明プラスチックや透明フィルムなどのディスプレイが増えるなか、美観を損なわずきれいに貼りたいというニーズを受け、透明プラスチックの接合・固定に使える「ナイスタック™ 透明プラスチック用 大巻」を2021年9月に発売しました。テープが透明で目立ちにくく、透明POPやポスター、プライスキューブの固定など、デザイン性の高い装飾にもおすすめです。

「セロテープ® スタアテープ」にリニューアルし、
お買い上げ済み用シールとして活躍

2021年5月、店頭でのお買い上げ済み用シールなどに使われる「スタアテープ(大巻)」を、「セロテープ® スタアテープ」としてリニューアルしました。「スタアテープ」の主原料はセロテープ®と同じく植物由来の天然素材であり、2020年7月にスタートしたプラスチック製買物袋(レジ袋)の有料化により、お買い上げ済み用シールの需要も高まっています。素材のセロハンは静電気の発生が少なく、紙を吸い上げにくいいため、貼り付け作業のしやすさが特長です。



TOPICS

日本サッカー協会と
アスレティックトレーナー育成プロジェクトを開催

ニチバンはJFA Youth & Development Programme (JYD)のオフィシャルパートナーとして、公益財団法人日本サッカー協会(以下、JFA)と次世代のアスレティックトレーナー育成プロジェクト「SOCCER MEDICAL CAMP」を、2021年9~11月に全9回の日程で開催しました。次世代トレーナーの育成を目指し、JFAのメディカル領域のスタッフが、サッカーの現場で求められるアスレティックトレーナーの知識・経験・考え方をリアルとオンラインで受講生に伝えました。

豪華賞品が合計740名様に当たる！
「ケアリーヴ™ 治す力™ 緑の王道フィット
青の定番防水キャンペーン」

高機能絆創膏として幅広い年代層から支持される「ケアリーヴ™」シリーズのうち、「ケアリーヴ™ 治す力™」は湿潤療法でキズを早く治す治療促進絆創膏です。2021年7~8月、同製品をご購入いただいた方に、素敵な賞品が当たる「ケアリーヴ™ 治す力™ 緑の王道フィット 青の定番防水キャンペーン」を実施しました。はずれた方にもニチバン製品詰め合わせセットなどが当たるWチャンスをご用意し、たくさんのお客様からご応募をいただきました。

つらい肩こりや腰痛を吹き飛ばせ！
「肩こり・腰痛 ロイヒ祭り2021キャンペーン！」

肩こり・腰痛などの症状をやわらげる外用鎮痛消炎剤「ロイヒ」シリーズにおいて、「肩こり・腰痛 ロイヒ祭り2021キャンペーン！」を2021年7~8月に実施しました。応募方法はロイヒ膏™ ロキソプロフェンの動画を見てWEBから応募、ロイヒシリーズの製品を購入してハガキで応募の2コースで、いずれのコースも多数のお客様からご応募をいただきました。

SNS「RoomClip」で写真投稿キャンペーンを実施、
テーマは「教えて！あなたの両面テープの使い方」

住まいとインテリアのSNSメディア「RoomClip」を運営するルームクリップ株式会社とのキャンペーン「教えて！あなたの両面テープの使い方」を2021年7~8月に実施しました。両面テープを使った住まいの写真を「RoomClip」で募集し、両面テープが活躍する写真を選ぶという内容です。多数の応募の中から「工作・DIY」「収納・整理整頓」「使用シーンを問わない」の3部門で合計9点の入賞作品を選定し、賞品として両面テープ「ナイスタック™」などの製品詰め合わせをお贈りしました。



<https://roomclip.jp/contest/1276>

産業用テープ市場におきましては、新型コロナワクチン接種が進み、地域や業種によっては一部に回復が見られるものの、半導体不足による自動車メーカーの減産や原材料価格上昇などもあり、依然として先行き不透明な販売環境が続いています。

このような状況のなか、「セロテープ®」については、天然素材を使用した環境配慮製品であることを特設ホームページや

広告等を通じてPRし、SDGsへの取り組みとして多くの自治体や企業にご賛同をいただきました。

また、食品スーパー向けの売上はコロナ禍の外出自粛要請により、中食・内食化需要が高まり、お弁当・お惣菜の蓋固定に使用する「セロテープ®フードパッキングテープ™」は好調に推移し、フィールド全体としての売上も前年同期を上回りました。



テープ事業

6月下旬から始まった新型コロナウイルス感染症第5波による患者の爆発的な増加により医療現場は逼迫し、厳しい環境が続きました。その一方で、国内のワクチン接種回数も一気に拡大し、深刻であった重症者病床使用率は9月に入り減少傾向となりました。

このような状況のなか、医療機関向け医療材料市場におきましては、止血製品シリーズ「セサブリック™」の売上は、ワクチン接種需要拡大に伴いチューシャバン品群を中心に配荷が進んだことにより、前年同期を上回り、フィールド全体としての売上も前年同期を上回りました。



メディカル事業

新製品情報

食品の袋詰めに、手でちぎりやすく開封も楽々な「バックシーリングテープ和紙No.270」

2021年9月に発売の本製品は、迅速な個包装作業ができるほか、和紙の使用により手でちぎりやすく、開封も簡単です。パン・お菓子など店頭での袋詰め、スーパーのバックヤードでの青果袋詰めなどに活用できます。カラーは4種類をラインアップし、和紙の落ち着いた色合いはさまざまな製品・売場に馴染みます。



野菜や果物の誘引結束などの作業負担を軽減。誘引結束機「とめたつ™プラスTMA150」

ぶどうの新梢やきゅうりの蔓の誘引結束システム「とめたつ™」シリーズで新たに、2021年9月、「とめたつ™プラスTMA150」を発売しました。従来品の設計を見直し、本体重量の軽減による持ちやすさや、テープカット荷重の削減による誘引作業の負担軽減でより軽くカットできるよう作業性の向上を図っています。



「建築塗装用マスキングテープ No.255G」さらに使いやすくなって登場

「建築塗装用マスキングテープ」シリーズは、引き出しやすく作業性に優れ、基材強度も高く、剥がすときに切れにくいのが特長です。外壁塗装時にマスキング作業が必要な素材の養生に適した製品です。2021年8月に発売した本製品は、水に濡れても従来品より糊が残りにくいという、黄緑色を採用したことにより作業現場でも目立ちます。



TOPICS

ワクチン大規模接種における「チューシャバン™」の安定供給

注射後の止血・保護を目的とする「チューシャバン™」は、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種を行う医療機関や自治体など、多数の接種現場にてご使用いただきました。今回のワクチン接種では、従来とは比較にならない規模での需要が予想されましたが、さまざまな情報を基に「チューシャバン™」増産体制を構築のうえ、接種開始後の急激な需要に対応し、感染症対策に努めました。



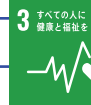
傷あとケアテープ「アトファイン™」を通じ医療に貢献

手術後の傷あとに悩む患者様へ提供する「アトファイン™」は、2020年の新サイズ拡充により本年度も多くの患者様にご愛顧いただいています。同製品は角のないウェーブ形状で貼っていても違和感が少ないため、ケアが必要な期間、貼り続けることが可能です。「アトファイン™」は帝王切開や外科手術を受けた多くの患者様のQOL向上に役立ち、SDGs達成にも貢献できると考えます。



在宅患者様のお役に立つ製品のご提案

在宅医療を受けられる患者様には、皮膚が過敏な方が多くいらっしゃいます。私どもはそのような患者様が安心・安全・快適にご使用いただける製品を提供しています。低刺激のサージカルテープ「スキナゲート™」や、圧迫・摩擦による皮膚の損傷を防止するロール状のテープ「ハイコロール™」は多くの患者様にご愛顧いただいています。引き続き患者様のQOL向上を目指します。



連結財務ハイライト

■ 四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前期 2021年3月31日現在	当第2四半期 2021年9月30日現在
資産の部		
流動資産	34,197	33,844
現金及び預金	13,900	13,563
受取手形及び売掛金	8,861	8,293
電子記録債権	4,014	3,701
① 棚卸資産	7,071	7,791
その他	349	494
固定資産	27,016	27,523
有形固定資産	20,697	21,072
無形固定資産	954	1,157
投資その他の資産	5,364	5,293
資産合計	61,214	61,368
負債の部		
流動負債	14,622	14,077
支払手形及び買掛金	4,316	3,921
電子記録債務	5,336	5,302
その他	4,968	4,854
固定負債	8,514	8,982
長期借入金	2,000	2,000
退職給付に係る負債	3,223	3,339
その他	3,291	3,642
負債合計	23,136	23,060
純資産の部		
株主資本	36,824	37,074
その他の包括利益累計額	1,253	1,232
純資産合計	38,078	38,307
負債純資産合計	61,214	61,368

■ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 2020年4月1日～ 2020年9月30日	当第2四半期 2021年4月1日～ 2021年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,037	1,862
① 投資活動によるキャッシュ・フロー	△882	△1,338
財務活動によるキャッシュ・フロー	△722	△658
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△1
現金及び現金同等物の増減額	431	△136
現金及び現金同等物の期首残高	11,273	13,344
現金及び現金同等物の四半期末残高	11,704	13,207

■ 四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 2020年4月1日～ 2020年9月30日	当第2四半期 2021年4月1日～ 2021年9月30日
② 売上高	19,678	20,543
売上原価	13,508	13,892
売上総利益	6,169	6,651
販売費及び一般管理費	5,292	5,428
② 営業利益	877	1,222
営業外収益	114	122
営業外費用	34	55
② 経常利益	956	1,289
特別利益	0	-
特別損失	163	-
税金等調整前四半期純利益	793	1,289
法人税等	270	405
四半期純利益	522	884
親会社株主に帰属する四半期純利益	522	884

① 四半期連結貸借対照表および 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

四半期連結貸借対照表は、メディカル事業における生産量の増加等により、棚卸資産が増加しております。

また、四半期連結キャッシュ・フロー計算書は、ニチバンメディカル(株)における医療機器製造設備および建屋の新設等により、投資活動の結果使用した資金が増加しております。

② 四半期連結損益計算書

売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるインバウンド需要が消失したなかでの国内需要拡大に向けた取り組みや、消毒による手荒れ・あかぎれの増加、ワクチン接種需要の拡大等、コロナ禍で一部の製品の需要が増加したこと等により、205億4千3百万円となりました。

また、営業利益および経常利益は、新基幹システムの稼働に伴う減価償却費の増加や、テレビCM広告宣伝費の増加等により、販売費及び一般管理費は増加いたしましたが、売上高の増加に伴い、主にメディカル事業にかかる生産工場の稼働が大きく回復したことによる原価の改善により、営業利益12億2千2百万円、経常利益12億8千9百万円となりました。

財務に関する詳しい情報は、当社ホームページ
<https://www.nichiban.co.jp/corp/ir/finance/> をご覧ください



会社情報

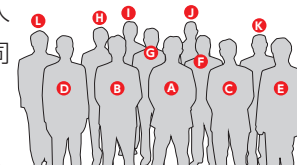
(2021年9月30日現在)

■ 会社概要

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
資本金 54.51億円
従業員数 763名

■ 役員

① 代表取締役社長 高津 敏明
② 専務取締役 酒井 寛規
③ 取締役常務執行役員 原 秀昭
④ 取締役常務執行役員 高橋 泰彦
⑤ 取締役執行役員 舘野 英雄
⑥ 取締役 清水 與二
⑦ 取締役 石原 達夫
⑧ 取締役 佐藤 彰紘
⑨ 常勤監査役 高橋 一徳
⑩ 常勤監査役 富岡 和彦
⑪ 監査役 横井 直人
⑫ 監査役 児玉 安司



■ 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 12,264名

■ 大株主の状況

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
大鵬薬品工業株式会社	6,758	32.61
ニチバン取引先持株会	1,170	5.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,058	5.11
株式会社三菱UFJ銀行	1,034	4.99
株式会社みずほ銀行	1,034	4.99
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	540	2.61
ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー) アカウント ユーエスエル ノントリーティ	416	2.01
株式会社りそな銀行	288	1.39
第一生命保険株式会社	277	1.34
エムエルアイフォークライアントジェネラル オムニノンコラテラルノントリーティピービー	268	1.29

(注) 持株比率は自己株式(16,822株)を控除して計算しております

IRに関する詳しい情報は当社ホームページ
<https://www.nichiban.co.jp/ir/> をご覧ください

