

2018年3月期
決算説明会
(2018.6.8)



不二ラテックス株式会社

1

2018年3月期
決算概況

管理本部 財務部長
畑 山 幹 男



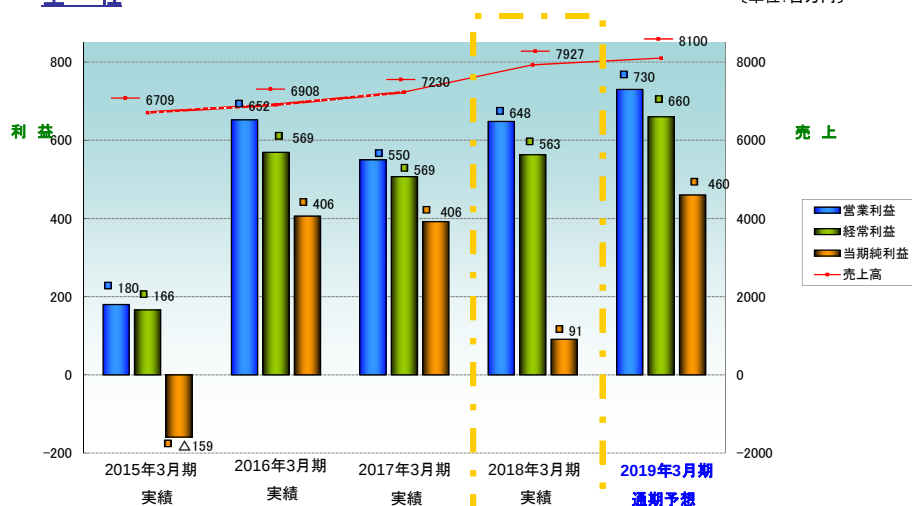
不二ラテックス株式会社

2

売上高・利益推移

全 社

〔単位:百万円〕



不二ラテックス株式会社

3

2018年3月期 業績の概況

〔単位:百万円〕

	2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期 実績			
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	計画比増減率	前年比増減率
売上高	6,908	100.0%	7,230	100.0%	7,927	100.0%	3.3%	9.6%
売上総利益	1,901	27.5%	1,883	26.0%	1,909	25.2%	△3.9%	6.2%
営業利益	652	9.4%	550	7.6%	648	8.2%	△19.1%	17.8%
経常利益	569	8.2%	507	7.0%	563	7.1%	△19.4%	11.2%
当期純利益	406	5.9%	392	5.4%	91	1.2%	△8.7%	△76.6%

- 2018年3月期は、対前年実績比で増収・増益、最終利益減益 計画対比で売上高は予算達成
- 売上高
医療機器事業は主力のコンドームを取り巻く環境は厳しいものの、海外を中心に受注を確保し増収
メディカル分野も堅調に推移し増収
精密機器事業は主力分の住宅設備関連を中心に堅調に推移、大型案件も確保し過去最高 達成
- 利 益
精密機器事業は新栃木工場増設後のフル稼働により生産性向上、増産効果もあり過去最高達成
医療機器事業は設備改造途上で稼働が不安定、減価償却費、不良在庫処分等が利益圧迫要因
全社営業利益、経常利益とも増益も 老朽化した一部事業用資産を減損処理し当期純利益は減益

不二ラテックス株式会社

4

事業セグメント別 売上高・セグメント利益

【単位:百万円】

事業セグメント		16/3	17/3	18/3	17/3比 増減
医療機器	売上高	1,982	2,098	2,194	96
	セグメント利益	18	△21	△95	△74
精密機器	売上高	4,253	4,519	5,100	581
	セグメント利益	944	923	1,130	206
S P	売上高	517	503	509	6
	セグメント利益	12	23	21	△1
その他	売上高	155	109	121	12
	セグメント利益	31	15	17	1
連結合計	売上高	6,908	7,230	7,927	697
	セグメント利益	652	550	648	98

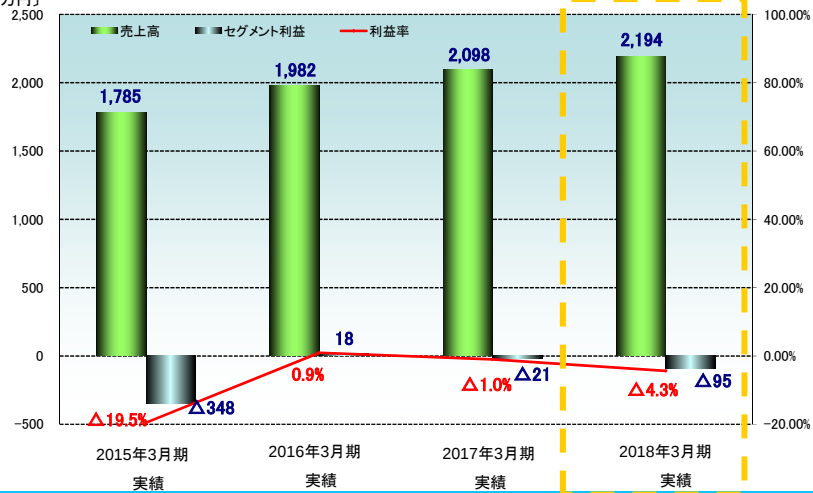
不二ラテックス株式会社

5

医療機器事業 売上高・セグメント利益

医療機器事業

【単位:百万円】



不二ラテックス株式会社

6

医療機器事業について

- 売上高は前同期比4.6%増収、セグメント利益は95百万円の損失
- コンドーム売上高は国内苦戦も、輸出は受注が安定し増収続く
- コンドーム市場は縮小傾向 価格2極化と新素材製品シェアの上昇
- 新素材コンドーム「SKYN」はラインナップ強化し売上増継続
- 海外販売強化 主にアジア(中国)向けの安定的受注を確保し増収
- メディカル製品は新素材製品を中心に堅調に推移 過去最高の売上
- 設備更新・改造を継続もコスト改善・増産効果は不十分 継続課題
- 採算性悪化から事業用資産の一部について減損損失処理

不二ラテックス株式会社

7

精密機器事業 売上高・セグメント利益

精密機器事業

〔単位:百万円〕



不二ラテックス株式会社

8

精密機器事業について

- 売上高は前年同期比12.9%増収、セグメント利益は22.4%増益
- 国内売上高18.2%増、海外売上高10.4%減、国内受注は堅調
- 国内市場は住宅設備関連、半導体・液晶等の生産設備関連が牽引
- 主力の直線系小型樹脂ダンパーに加え、回転系の需要も大幅増加
- 海外売上は大手取引先の在庫・生産調整等継続、受注低迷し減収
- 増設ラインがフル稼働し生産効率化と採算性に大きく寄与
- 全自動生産ラインの導入継続、増産体制維持とコストダウンを推進
- ドイツ代表事務所 本格的な活動を展開

不二ラテックス株式会社

9

SP事業 売上高・セグメント利益

SP事業

〔単位：百万円〕



不二ラテックス株式会社

10

SP事業について

- 売上高は前年比1.2%増収、セグメント利益は7.2%減益
- 景気回復に伴い広告・販促活動・イベントは徐々に増加傾向
- 主力のゴム風船は減収も利益率改善、フィルムバルーンは増収
- テーマパーク向けは堅調
- 新企画商品の導入、アジア中心に海外向売上で底上げ
- 物流コスト見直すも、商品競合多く利益圧迫
- 低迷していた業績は底を脱し、黒字基調に

不二ラテックス株式会社

11

2018年3月期 貸借対照表

〔単位:百万円〕

	16/3	17/3	18/3	17/3比 増 減
流 動 資 産 合 計	5,227	5,546	5,929	383
固 定 資 産 合 計	3,345	3,478	4,059	580
資 産 合 計	8,577	9,512	10,581	1,068
負 債 合 計	6,078	6,654	7,649	995
純 資 産 合 計	2,498	2,858	2,931	72
負 債 純 資 産 合 計	8,577	9,512	10,581	1,068

不二ラテックス株式会社

12

2018年3月期 キャッシュ・フローの状況

〔単位:百万円〕

	16/3	17/3	18/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	746	303	858
投資活動によるキャッシュ・フロー	△145	△1,019	△1,359
財務活動によるキャッシュ・フロー	△625	710	495
現金及び現金同等物期末残高	1,272	1,257	1,255

不二ラテックス株式会社

13

主な指標推移

〔単位:百万円〕

指 標	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3 (計画)
設備投資額	519	727	922	1,423	2,500
減価償却費	257	249	302	392	330
研究開発費	204	212	231	275	300
有利子負債	3,952	3,456	4,358	5,118	6,400
従業員数(パート含) 〔人〕	357	374	385	399	390

不二ラテックス株式会社

14

2019年3月期 計画と経営戦略

代表取締役社長
伊 藤 研 二

第3次新中期経営計画

第71期 会社方針

- ・ 医療機器事業の再構築
- ・ 市場対応力の強化
- ・ 経営基盤の強化

(単位 百万円)

	2018年 3月期実績	2019年 3月期計画	2020年 3月期計画
売上高	7,927	8,100	8,300
営業利益	648	730	900
営業利益率	8.2%	9.0%	10.8%
海外売上高比率	16.6%	20.0%	25.0%

2019年3月期業績見通し

〔単位:百万円〕

	2019年3月期 計画			上 期		下 期	
	金額	売上高比%	対前年 増減率%	金額	対前年比%	金額	対前年比%
売上高	8,100	100.0	2.2	4,000	1.7	4,100	2.2
営業利益	730	9.0	12.7	355	12.0	375	12.7
経常利益	660	8.1	17.0	325	24.4	335	17.0
当期純利益	460	5.7	400.9	225	21.5	235	—

不二ラテックス株式会社

17

セグメント別実績・計画

〔単位:百万円〕

	売 上 高				営 業 利 益			
	2018/3 実 績	2019/3 計 画	増減	増減率 %	2018/3 実 績	2019/3 計 画	増減	増減率 %
医療機器	2,194	2,300	106	4.8	△95	50	145	—
精密機器	5,100	5,200	100	2.0	1,130	1,200	70	6.2
S P	509	500	△9	△1.8	21	20	△1	△4.8
その他	121	100	△21	△17.4	17	15	△2	△11.8
合 計	7,927	8,100	173	2.2	648	730	82	12.7

不二ラテックス株式会社

18

■売上高は国内外とも堅調に推移

1. コンドームは高付加価値製品需要増加傾向
2. 新素材ポリイソプレン製コンドーム“SKYN”好調
3. 新素材ポリイソプレン製メディカル製品好調

I. 高付加価値製品群の販売強化

1. 新素材ポリイソプレン製コンドーム“SKYN”
シェア拡大 & ラインナップ強化
2. 薄型製品市場への製品投入
3. 新素材ポリイソプレン製プローブカバーの販売強化
4. バースコントロール総合メーカーとして
妊活市場販売強化

コンドーム・海外の現状と戦略

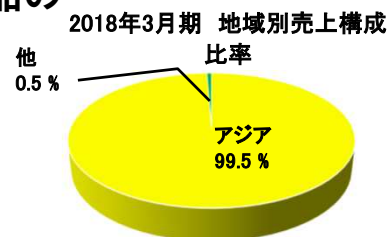
現状

1. 薄型コンドーム
アジア市場に浸透
2. Made In Japan薄型製品の
需要増



戦略

1. OEM戦略推進
2. アジア地域代理店網再構築



医療機器事業の課題と戦略

I. 工場老朽化

1. 設備の老朽化による稼働率の低下
2. 稼働不安定による生産性の低下
3. 生産コストの増大



II. 栃木千塚工場用地確保

1. 真岡工場移転・新築
2. 新生産システムによる設備開発

SKYN シリーズ



JIS K6253を参考にゴム硬度形状タイプAを使用して測定。2013年当社調べ。



2017年12月 渋谷ハチ公前 街頭VISION

バースコントロール製品

WO+MAN CHECK 妊娠検査薬

初めての方でも簡単チェック! ONE-STEP PREGNANCY TEST

「ウー・マン・チェック」妊娠検査薬は、尿中のhCGを検出する検査薬です。初めての方でも簡単に、正確な判定結果を得ることができます。



WO+MAN CHECK 排卵日検査薬

初めての方でも簡単チェック!

「ウー・マン・チェック」排卵日予測検査薬は、尿中のLHを検出する検査薬です。初めての方でも簡単に、正確な判定結果を得ることができます。



承認申請中 今期中発売予定



- ・合成ゴム製品 ・ガンマ線滅菌品(単回使用・ディスプレイ)
- ・管理医療機器クラスⅡ ・医療機器承認番号22500BZX00154000

新栃木工場増築



“ダンパー受注好調”

＜主要マーケット＞

1. 住宅設備向け：小型樹脂ダンパー
2. 家電向け ： 回転型ダンパー
3. 産業機器向け：直線型ダンパー

1. 小型樹脂ダンパー・小型回転型ダンパー
⇒既存市場への深耕（用途開発）
2. 新市場・新用途開発
⇒MRFダンパーとその応用製品
3. 制振機器販売強化
⇒制振ソリューションをキーワード
B to B 販売へ展開

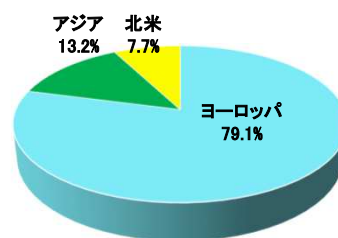
現状

1. 欧州向け製品の増加
2. 販売チャネルの増加
海外展示会の活用

戦略

1. 海外代理店網の構築
ドイツ代表事務所活用
2. コスト競争力を持った製品
で海外市場へアプローチ

2018年3月期 地域別売上構成比率



<FPDシリーズ>



Motion Control & Design 不動王キャスターストッパー

キャスターストッパー取付け例



不二ラテックス株式会社

31

Motion Control & Design 不動王サイドストッカー用移動防止器具

不動王サイドストッカー用移動防止器具取付け例



試験映像をご覧いただけます。

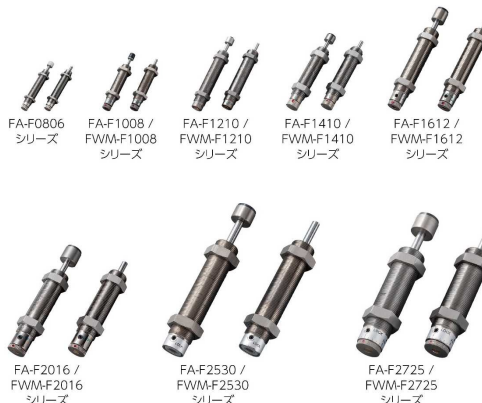


不二ラテックス株式会社

32



M8～M27 全8シリーズをフッ素パッキン
仕様にし、更に耐久性アップ！



SP事業の現状と戦略

現状

1. テーマパーク向けフィルム風船販売好調
2. バルーン(ゴム風船)の売上は伸び悩み



戦略

1. 国内外のテーマパーク、競技場⇒企画商品を販売
フラワーマーケットとの共同による商品の企画販売
パーティー市場への企画商品販売
2. 商品の企画、販売
⇒ 美容・リラクゼーション・フットウェア・エンターテイメント

目標とする経営指標(連結)

財 務 指 標	2019/3	2020/3	2021/3	目 標
自己資本比率	30.0%	34.0%	38.0%	40.0%
ROE (自己資本当期純利益率)	17.0%	19.0%	21.0%	22.0%
ROA (総資産経常利益率)	6.0%	8.0%	10.0%	12.0%

IR担当窓口

連絡先： 不二ラテックス株式会社

経営統轄本部 熊井英幸

Tel 03-3259-2512 Fax 03-3293-5690



このプレゼンテーション資料は、2018年 6月8日現在、弊社が入手可能な情報と独自の予測・判断に基づいて作成したものです。従いまして確実性を保証するものではなく、弊社を取巻く事業環境の変化によっては将来見通しに差異が生じる場合がございます。以上ご理解いただきますようお願い申し上げます。