

2024年3月期 決算説明会資料



不二ラテックス株式会社

2024年3月期 決算概況

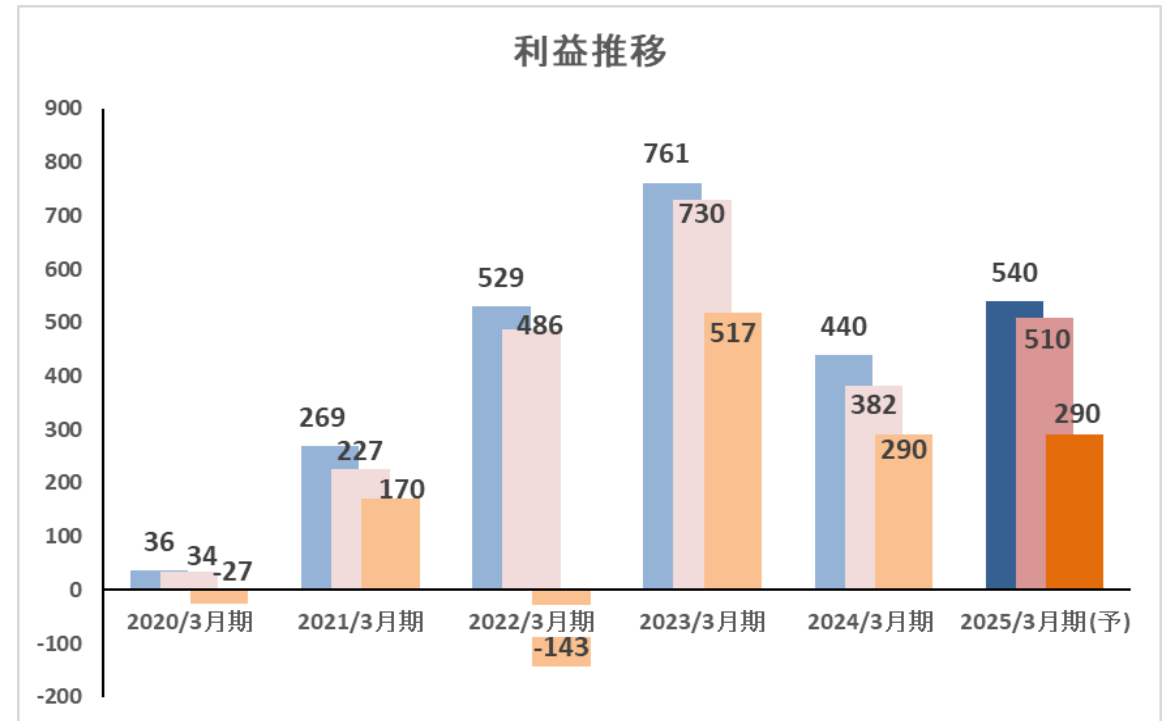
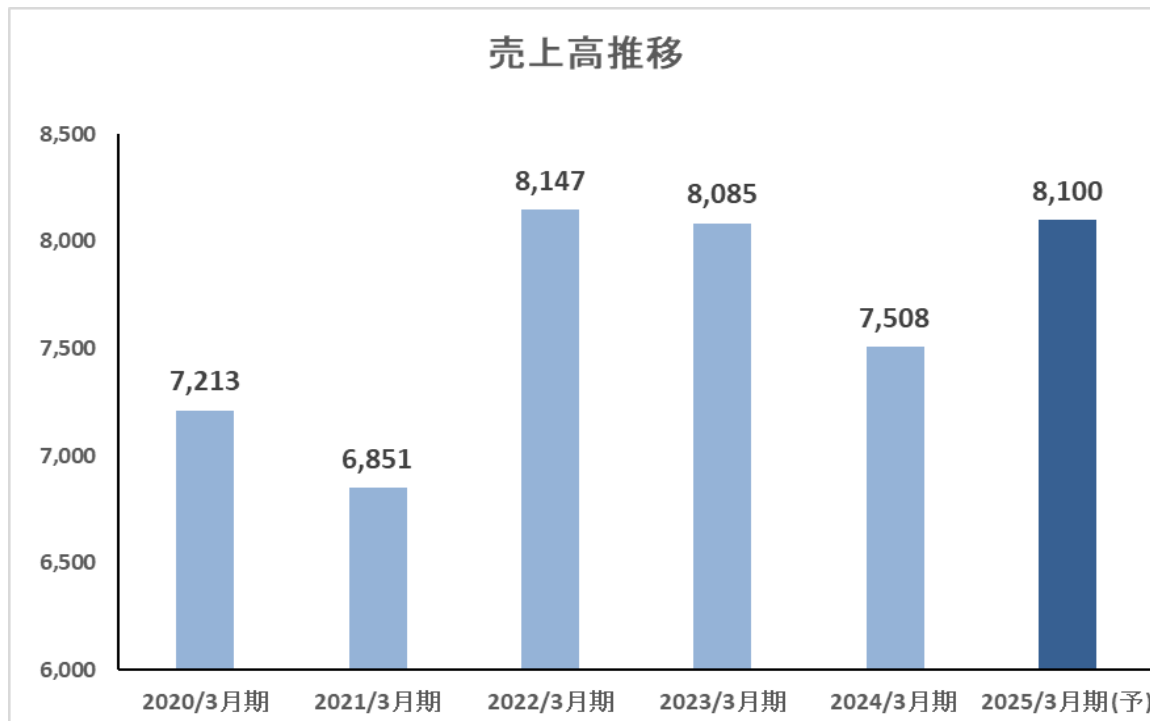
管理本部 本部長

金 原 辰 弥

売上高・利益推移

- 売上は2年連続の減収で4期ぶりの70億円台、今期(25年3月期)は80億円台回復の見込み
- 営業・経常利益は4期ぶりの減益、今期は増益見通しも工場移転等の一時費用を見込み最終利益は前期並み

単位: 百万円



■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

注: 数字単位未満は四捨五入処理

2024年3月期 業績の概況

- 需要低迷の長期化を背景とした精密機器事業の大幅減収が影響し、全体で前期比7.1%の減収
- 部材価格上昇や待遇改善による労務費増加の影響は生産効率化と販売価格適正化等で吸収に努めるも、原価率は前期と比べて1.05%上昇
- 販管費は人件費、物件費共に増加、営業外収支は一時的な費用(シ・ローンの更新費用)発生等もあり、営業利益及び経常利益はともに前年比減益
- 当期純利益は減収の影響が大きく2億円台にとどまった

〔単位:百万円〕

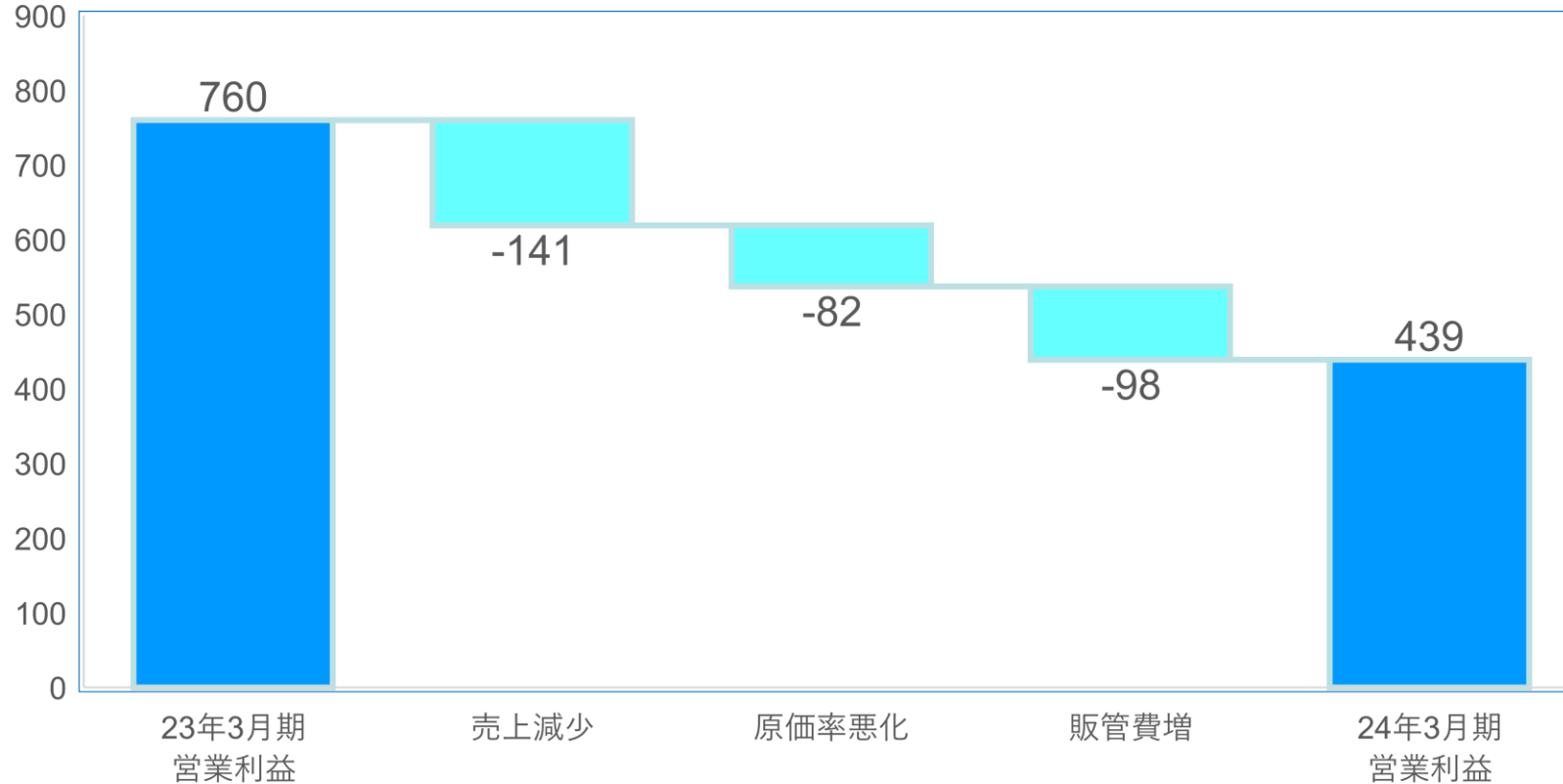
	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期			
	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	計画比増減率	前年比増減率
売上高	8,147	100.0%	8,085	100.0%	7,508	100.0%	0.6%	-7.1%
売上総利益	1,823	22.4%	2,020	25.0%	1,797	23.9%	-	-11.1%
営業利益	529	6.5%	760	9.4%	439	5.9%	-7.0%	-42.2%
経常利益	486	6.0%	730	9.0%	382	5.1%	-4.3%	-47.7%
当期純利益	△142	-1.8%	517	6.4%	289	3.9%	5.9%	-44.0%

計画比: 2023年3月21日発表「通期修正業績予想」比

2024年3月期営業利益増減(前年度差)

- ・売上減に伴う営業利益減 $\Delta 141$ 百万円
 - ・原価率変動に伴う営業利益増減 $\Delta 82$ 百万円
 - ・販管費増に伴う営業利益減 $\Delta 98$ 百万円
- により321百万円の営業利益減少

単位:百万円



事業セグメント別 売上高・セグメント利益

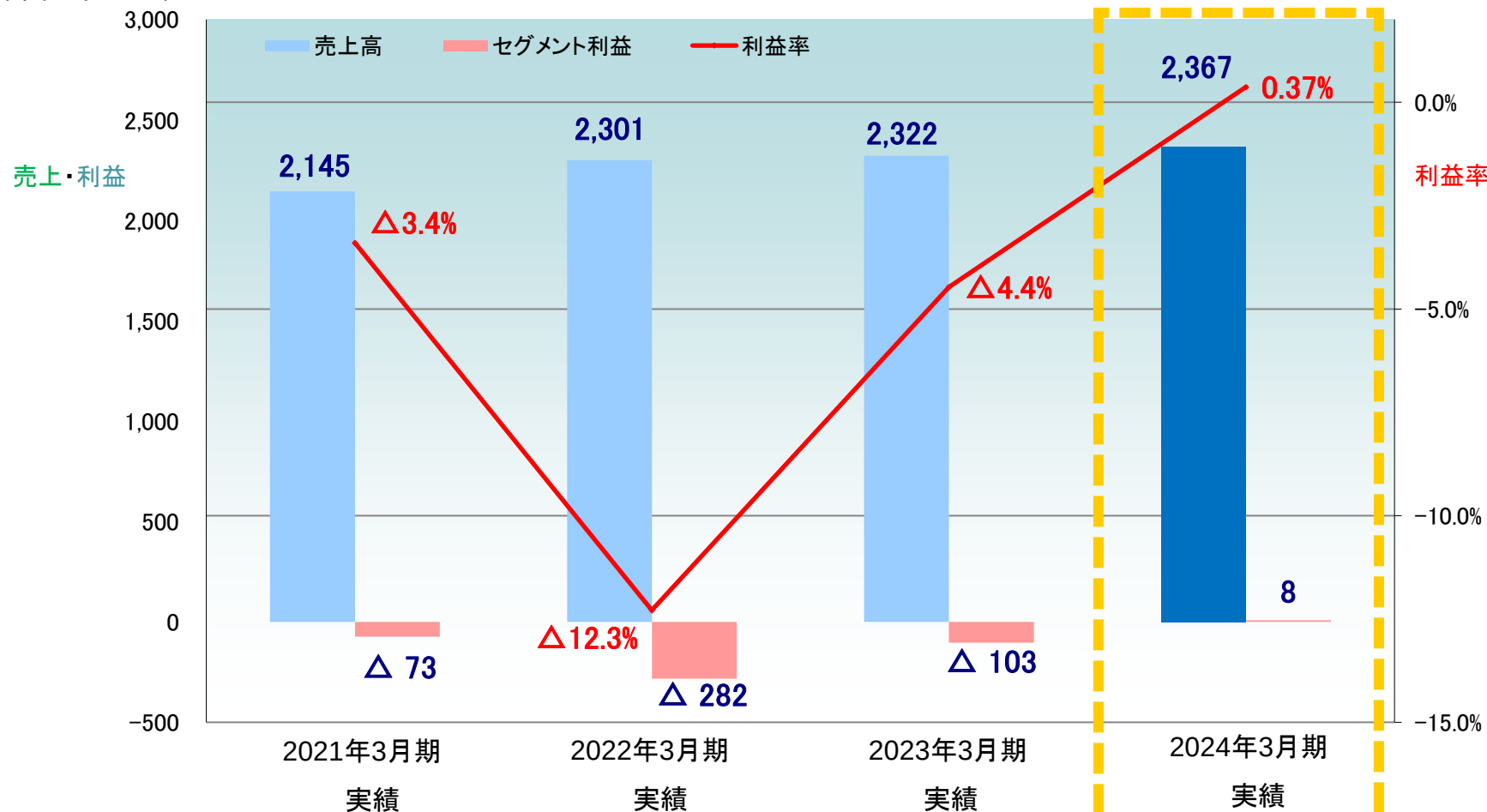
〔単位：百万円〕

事業セグメント		2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	前期比 増減
医療機器事業	売上高	2,301	2,322	2,367	44
	セグメント利益	△282	△103	8	112
精密機器事業	売上高	5,316	5,111	4,168	-942
	セグメント利益	1,259	1,223	831	-391
SP事業	売上高	330	414	735	320
	セグメント利益	△7	16	36	19
食品容器事業	売上高	199	237	236	-0
	セグメント利益	14	69	29	-39
連結合計	売上高	8,147	8,085	7,508	-577
	セグメント利益	529	760	439	-321

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〕



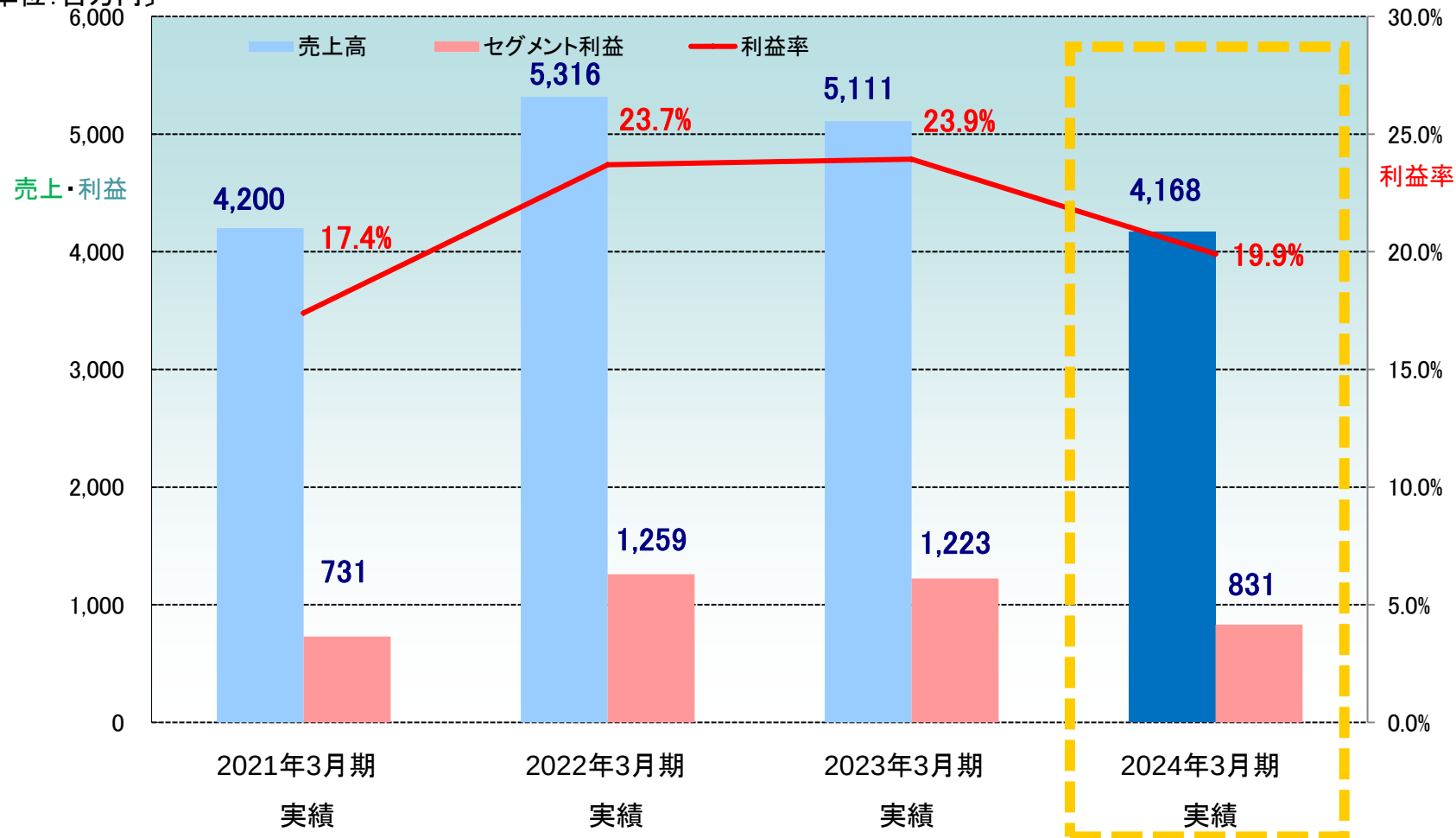
医療機器事業について

- 売上高は前期比1.9%増収、セグメント利益は8百万円と5年ぶりに黒字化、不採算製品の見直し、販売費節減に加えて、生産効率化等の改善に向けた取組み効果が発揮され、前期比で112百万円の改善
- ヘルスケア部門は国内市場で-9.8%の減収、海外市場は60.5%の増収
メディカル部門は大手メーカー向けの部品が好調に推移し、売上維持
- 新素材コンドーム「SKYN」の売上が好調であり、部門売上を牽引するも円安の継続に伴い採算は低下
- コンドームの生産計画見直しによる影響解消に向けた取組みを継続

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〕



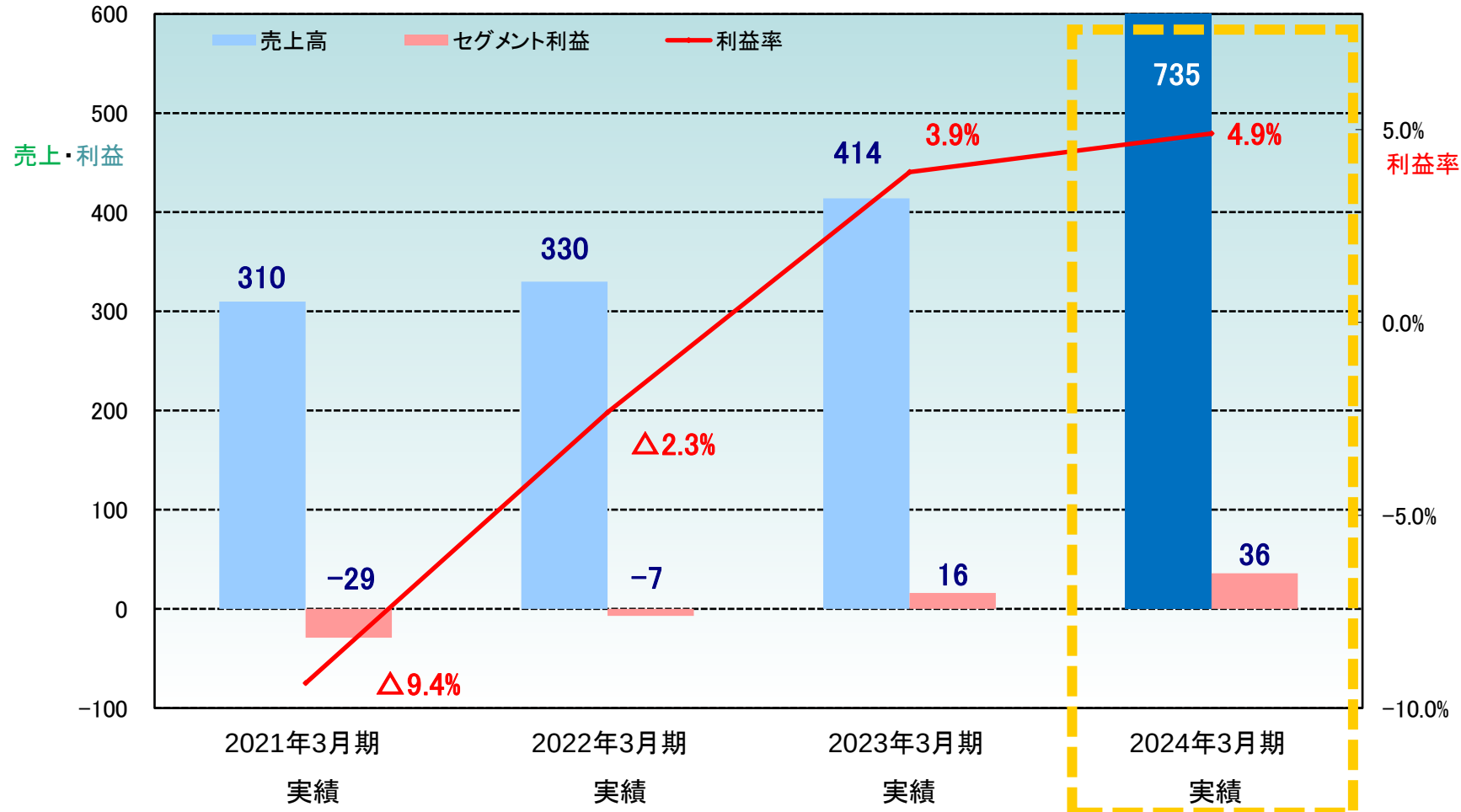
精密機器事業について

- 売上高は前期比-18.4%減収、セグメント利益は-32.0%減益
- 一般産業機械市場の需要低迷の長期化、欧州市場の景気回復の遅れ、中国市場の景気減速等が影響し、大幅な減収
- 一部の取引先業種で在庫調整が発生したことにより、好採算製品の受注減も減益要因に
- 労務費の上昇や部材等のコスト上昇は生産の合理化と販売価格の適正化により吸収し、原価率のコントロールに努めたものの、売上減少の影響大

SP事業 売上高・セグメント利益

SP事業

[単位:百万円]



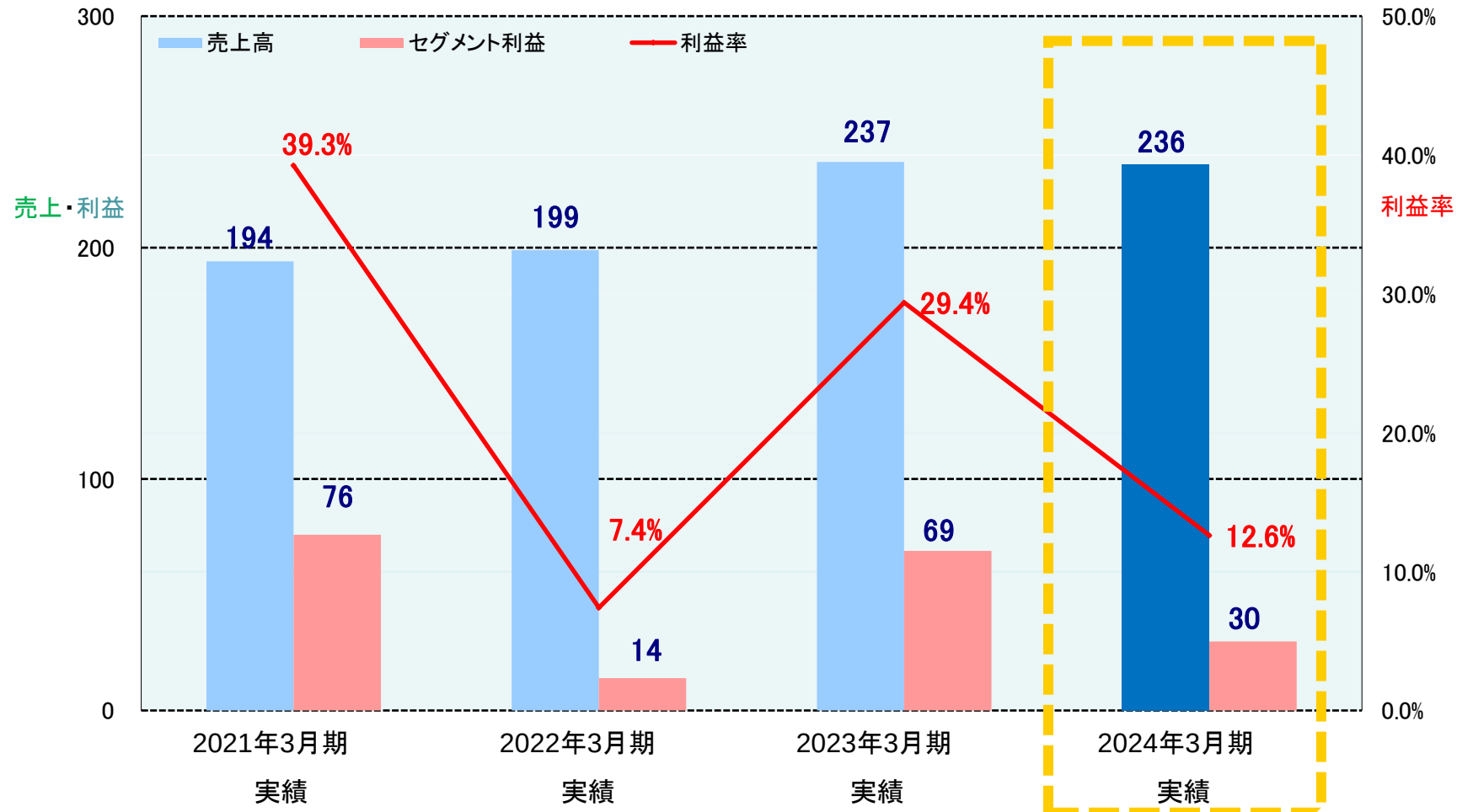
SP事業について

- 売上高は前期比77.4%、3期連続で増収となりコロナ前の売上高を上回る水準に回復
- 主力取引先に対する企画商品を中心にバルーン販売が好調に推移
- セグメント利益は商品構成比の変更に伴い計画比でコストが増加したものの、前期比で122.1%の増益

食品容器事業 売上高・セグメント利益

食品容器事業

[単位:百万円]



食品容器事業について

- 売上高は前期比-0.1%の減収、セグメント利益は-57.1%の減益
- 海外向け販売が伸びず売上計画を下回ったが、国内販売は順調に推移
- 労務費の上昇や原料切替に伴う生産コストの上昇を販売増加や生産効率化で吸収できず、大幅な減益

2024年3月期 貸借対照表

- 固定資産の減価償却が進み資産は減少、最終利益の増加等により純資産が増加し、自己資本比率は2.9%上昇

〔単位:百万円〕		22/3	23/3	24/3	23/3比 増 減
流 動 資 産 合 計		6,307	6,252	6,318	66
固 定 資 産 合 計		5,489	5,214	5,002	-212
資 産 合 計		11,807	11,474	11,326	-148
負 債 合 計		8,709	7,897	7,469	-428
純 資 産 合 計		3,098	3,576	3,857	+280
負 債 純 資 産 合 計		11,807	11,474	11,326	-148

2024年3月期キャッシュ・フローの状況

- 利益減、棚卸資産の増加、減価償却の減少等の影響で、FCFは減少
有利子負債の削減は計画通りに推移

〔単位:百万円〕	22/3	23/3	24/3	23/3比 増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,189	771	210	-560
投資活動によるキャッシュ・フロー	△151	△75	△122	-47
フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	1,037	696	88	-607
財務活動によるキャッシュ・フロー	△802	△675	△346	328
現金及び現金同等物期末残高	1,575	1,608	1,365	-242

主な指標推移

〔単位:百万円〕

指 標	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 (計画)
設備投資額	337	80	142	79	111	670
減価償却費	493	476	470	352	313	334
研究開発費	262	211	206	195	194	200
有利子負債	7,621	7,274	6,371	5,755	5,498	6,279
従業員数 (パート含) 〔人〕	374	361	357	348	346	346

2025年3月期 計画と経営戦略

代表取締役社長
近 藤 安 弘

今後の経営計画

基本方針：事業成長性の追求

ものづくりを極め、各事業分野でオンリーワンの存在となる

(単位 百万円) ＜連結＞	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 予想	2026年 3月期 計画
売上高	7,508	8,100	8,400
営業利益	439	540	840
営業利益率	5.9%	6.7%	10%
海外売上高比率	14.5%	15%	17%

※中期経営計画最終年度である2026年3月期の数値は当初計画値よりも1年後倒しとなっている

第77期 会社方針

第77期 会社方針(2024年4月～2025年3月)

- A. ものづくり力と収益力の強化
- B. 新しい社会規範(SDGs)への対応
- C. 人材育成とデジタル化の推進

売上計画 : 8,100百万円

営業利益 : 540百万円

2025年3月期業績見通し（連結）

(単位 百万円)	2025年3月期 計画			上期		下期	
	金額	売上高 割合	対前年 増減率	金額	売上高 割合	金額	売上高 割合
売上高	8,100	100%	7.9%	3,900	100%	4,200	100%
営業利益	540	6.7%	22.8%	240	6.2%	300	7.1%
経常利益	510	6.3%	33.5%	230	5.9%	280	6.7%
当期純利益	290	3.6%	0.1%	160	4.1%	130	3.1%

セグメント別実績・計画（連結）

〔単位：百万円、％〕

	売 上 高				セグメント利 益			
	2024/3 実 績	2025/3 計 画	増 減	増 減 率	2024/3 実 績	2025/3 計 画	増 減	増 減 率
医療機器	2,367	2,870	502	21.2%	8	145	136	16.3倍
精密機器	4,168	4,440	271	6.5%	831	886	54	6.6%
S P	735	520	-215	-29.2%	36	42	5	15.8%
食品容器	236	270	33	14.0%	29	7	-22	-76.6%
合 計	7,508	8,100	591	7.9%	439	540	100	22.8%

※セグメント利益の合計には各セグメントに配分していない全社費用を含みます。

- バースコントロール製品群の販売好調
- ヘルスケア製品群の販売好調
- メディカル製品群(プローブカバー類)の販売好調

＜カテゴリ別状況＞

- ・SKYNコンドーム : ブランド認知が進み過去最高売上高
- ・ヘルスケア製品群 : 冷却製品群が過去最高売上高
- ・プローブカバー : アレルギーフリー対応製品過去最高売上高

- 高利益製品群のシェア拡大
- 生産性向上活動の推進

＜カテゴリ別活動＞

- ・SKYNコンドーム : ブランド認知度の向上とシェア拡大
- ・体外診断薬 : 導入店舗数増によるシェア拡大
- ・プローブカバー : 導入病院数増によるシェア拡大

■現状

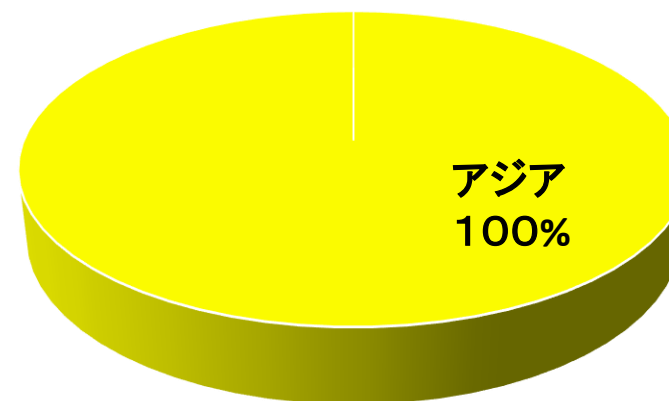
- ・薄型コンドーム
アジア市場に浸透
- ・アジア製の薄型コンドーム
競合製品として市場に進出



■戦略

- ・現地有力ブランドとの協働を図り、
主にネット市場での販売数量拡大を推進。

2024年3月期 地域別売上構成比率





全ては「ふたり」の満足のため。
どのコンドームより、
やわらかい素材がふたりを近づける。





＼自宅で簡単検査／
WO+MAN CHECK LH
排卵日予測検査薬
ウー・マン チェック LH



ウー・マン チェック
WO+MAN CHECK 妊娠検査薬
1回用

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

Check.1 99%以上の正確さ
Check.2 約1分から判定可能
Check.3 1日中いつでも検査可能

99%以上の正確さ



さるぼぼ
×
WO+MAN CHECK
ベビ待ちさん
応援コラボ

3回用
さるぼぼ
妊娠検査薬

99%以上の正確さ
約1分から判定可能
わかりやすい表示



「さるぼぼ」とは?

「さるぼぼ」は飛騨高山地方の方言で、「さるの赤ちゃん」を意味する民芸品の人形です。「厄がサル(去る)」という語呂あわせで魔よけの「お守り」として受け継がれてきました。



○Fujilatte

エアコンに頼らない「エコな安眠」をサポート



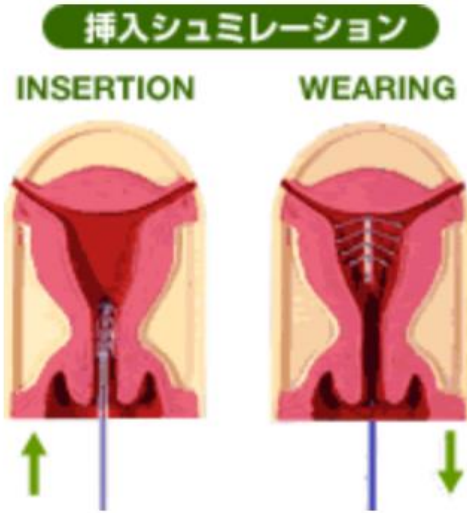
ソフトなのに寝心地しっかり！
暑い夏にピッタリの安眠サポートまくら

経膣用プローブカバー



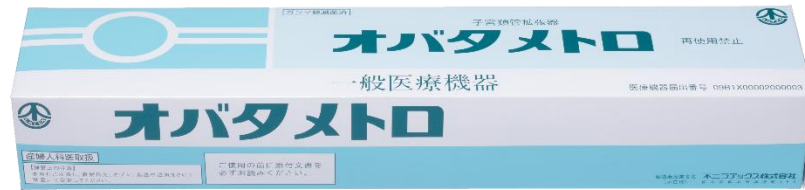
- ・取り出しやすいブリスターパックへ全面リニューアル
- ・管理医療機器クラスⅡ

FD-1(子宮内避妊用具)

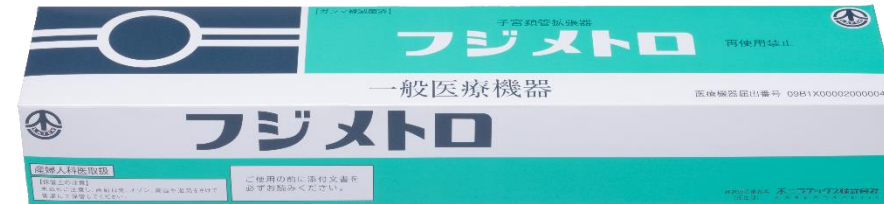


- ・EVA製品;ガンマ線滅菌品(単回使用)
- ・管理医療機器クラスⅢ

・オバタメトロ



・フジメトロ



- ・天然ゴム製品;ガンマ線滅菌品(単回使用)
- ・一般医療機器クラス I

SP事業の現状と戦略



■現状

- ・コロナ禍収束に伴い、消費者行動が回復。
- ・テーマパーク向け商品群好調。

■戦略

- ・インバウンドに対応した商品群開発
- ・テーマパーク向け製品の新規提案



食品容器事業の現状と戦略

■現状

- ・食品用用途としての需要が100%
- ・国内オンリーワンメーカーとなっている
- ・国内お土産市場が活性化
- ・原材料・エネルギー高騰による利益圧迫要因顕著



■戦略

- ・充填食品のバリエーションの拡大
- ・食品用以外での用途開発推進

- 世界経済回復の鈍化、中国経済成長の停滞、消費低迷
- 原材料高騰、労務費増加による原価上昇
- WEBによる非対面と、リアルによる提案営業の両立

主要市場

住宅設備：小型樹脂ダンパー

電気製品：回転型ダンパー・小型樹脂ダンパー

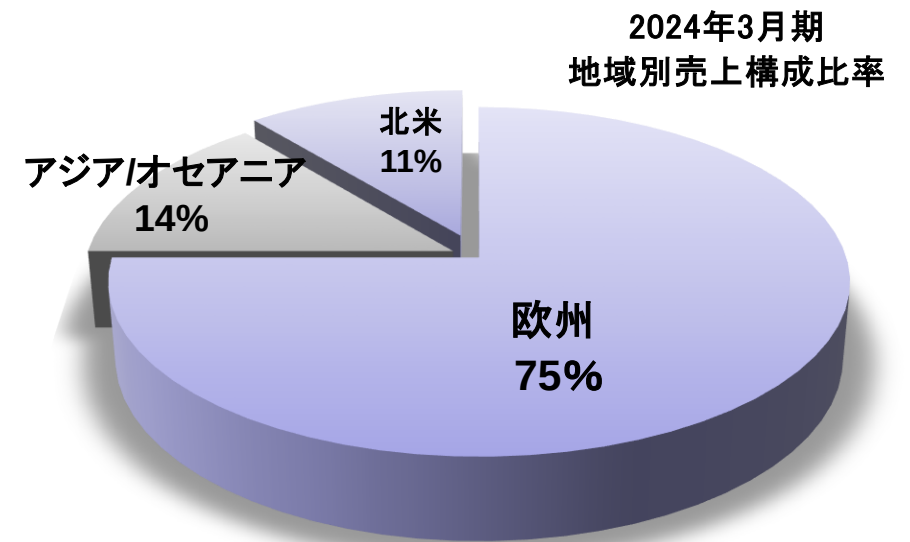
生活用品：回転型ダンパー・家具転倒防止器具

産業機器：金属直線ダンパー・ガススプリング・ヘリカル防振器



- 高付加価値新製品開発の推進
- 生産性向上活動の推進、QCDの強化
- 販売価格の適性化推進
- SDGs関連製品の開発、既存製品の改良
- DXによる提供価値と業務効率の向上
- 体系的教育システムの継続運用
- サプライチェーンの継続的見直し及び再構築

- 欧州及びアジアは経済回復遅れによる需要減
北米は回復傾向
- ドイツ代表事務所を活用した欧州新規顧客の獲得
- 欧州代理店網の見直し、新規代理店
との連携強化
- 工業分野での製品拡販

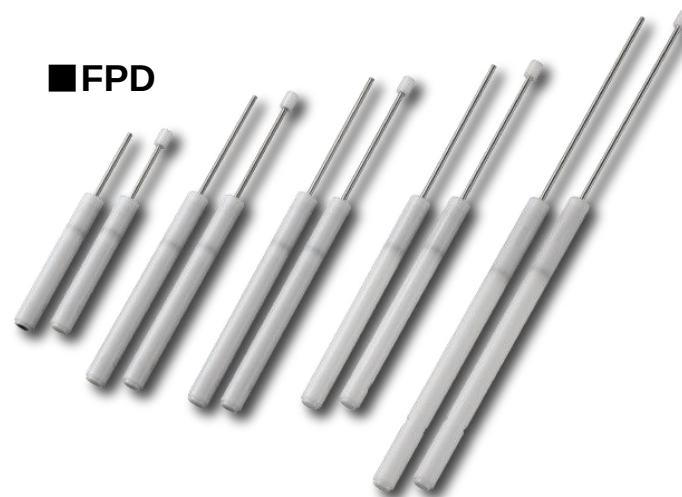


■ショックアブソーバ



■ヘリカル防振器

■FPD



■ロータリーダンパー



■ガススプリング



FNJシリーズ

Motion Control & Design

- 外観ステンレス使用
- 食品機械用潤滑油採用
- 耐久性の向上





メールマガジンの定期配信

- ・不二ラテファン作り
- ・新製品および新サービスなどの情報発信
- ・営業・マーケティングの効率化
- ・興味・関心の高いユーザーと接点を作り顧客化



双方向コミュニケーションの強化

Motion Control & Design

第28回 機械要素技術展 出展風景



開催日：2023年6月21日～23日

開催場所：東京ビッグサイト

目標とする経営指標(連結)

財務指標	2022/3 実績	2023/3 実績	2024/3 実績	2025/3 計画
自己資本比率	26.2%	31.2%	34.1%	33%
ROE (自己資本当期純利益率)	-4.5%	15.5%	7.8%	7.5%
ROA (総資産当期純利益率)	-1.2%	4.4%	2.5%	2.5%
ROA (総資産経常利益率)	4.0%	6.3%	3.4%	4.5%

IR担当窓口

連絡先： 不二ラテックス株式会社

社長室広報課 石川 雄介

Tel 03-3259-2536 Fax 03-3293-5683



このプレゼンテーション資料は、2024年6月6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。