

NISSHA 株式会社
「メディカルテクノロジー事業説明会」
質疑応答の要旨
(2023年5月26日開催)

Q1. 他社の医療機器 CDMO に対するメディカルテクノロジー事業の優位性は何か。

A1. 大手の医療機器 OEM は当社を設計・開発・製造のパートナーと認識しており、実績と信頼を獲得していると考えている。

Q2. 現在医療機器 CDMO ではアメリカを中心に事業を展開しているが、将来的にアジアに拠点を設け、グローバルに製品を供給する考えはあるか。

A2. 医療機器 OEM は CDMO に対して東南アジアに拠点を設けることを要望しており、当社はプレゼンスを持ちたいと考えている。東南アジアでオペレーションを確立している CDMO は少ないため、当社がオペレーションを確立できれば優位性につながる。

Q3. 何年先までのパイプラインが動いているか。またパイプラインを実現するためのリソースは十分か。

A3. パイプラインは既存領域、新領域とも継続して成長する。設計・開発の案件は量産まで 2～3 年を要する。リソースは柔軟に追加可能であり、特に設計の分野を強化することを考えている。オーガニック成長に加えて、M&A を通じた成長も考えている。アメリカだけでなく、東南アジアやヨーロッパでも医療機器 CDMO としてのポジションを確立したいと考えている。

Q4. 収益性について、2025 年の EBITDA15%は達成可能な目標か。

A4. 達成可能であり、さらなる収益性の向上を目指している。今期のこれまでの実績は想定を上回っており、このような収益性の改善を継続できると考えている。

Q5. 2022年に医療機器メーカー出身の社外取締役（竹内 寿一）が加わったが、良かった点は何か。

A5. 竹内氏は医療機器業界に精通しているだけでなく、アメリカでの経営についての深い知識と経験を持っており、その助言は非常に役立っている。

以上