

NISSHA 株式会社

「2023 年 12 月期第 2 四半期 WEB 決算説明会」

質疑応答の要旨

(2023 年 8 月 8 日開催)

- Q1. 上期実績の「その他」の営業利益が、前回予想の▲1,700 百万円から▲1,214 百万円まで改善した。要因は何か。
- A1. 主に為替差益を計上した影響で前回予想を上回った。
- Q2. 通期予想の税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益が上方修正された。要因は何か。
- A2. 上期に発生した金融収益（為替差益）を反映した。
- Q3. 産業資材事業の蒸着紙の需要回復はいつごろになる見通しか。
- A3. お客さまでの在庫調整に加えて消費の低迷の影響も出始めている。回復は年明けになるのではないかと見ている。
- Q4. デバイス事業における 2024 年以降のタブレットのグレードアップについて変化はないか。またボリュームについても 2025 年のターゲットで示している見立てに変わりはないか。
- A4. グレードアップについて変化はない。ボリュームについては、現時点でまだ分からないが方向感が変わっていない。
- Q5. メディカルテクノロジー事業の利益率は目指すべき利益水準に対してどの程度まで改善しているか。
- A5. 2023 年上期実績の営業利益率は 6%。コロナ禍以前の水準に回復した。2025 年には営業利益率で 8%以上を目指している。長期的には 10%程度を目指すべきだと考えている。

- Q6. メディカルテクノロジー事業は 2025 年の売上高・営業利益のターゲットをどのように達成するのか。
- A6. 成長ドライバーは医療機器 CDMO（開発製造受託）。既存のお客さまからの受注拡大、お客さまからの製造ラインの移管などにより売上高を拡大させる。加えて M&A も活用する。
- Q7. 事業運営の舵取りについての考え方は。
- A7. 市場環境を冷静に観察している。需要環境、競争環境に対して資産や投じられている費用が過大になっていないかを細かくチェックしている。仮に対策が必要になった場合、俊敏に実行していく。

以上