

NISSHA

Nissha Today

Change for Growth

変化から進化へ

Empowering Your Vision

第99期 中間報告書

2017年4月1日 - 2017年9月30日

NISSHA株式会社

証券コード 7915

社長メッセージ 01

Change for Growth～変化から進化へ 04

業績ハイライト 05

トピックス／コミュニケーション 06

社長メッセージ

株主のみなさまには平素より格別のご支援、ご鞭撻を賜り御礼申し上げます。
当社は2017年10月6日付けで新社名を「NISSHA株式会社」に制定いたしました。
2017年12月期第2四半期(累計)の実績と今後の見通し、また今回の社名変更の背景について、代表取締役社長 兼 最高経営責任者の鈴木順也よりご説明申し上げます。

変化から進化へ。
NISSHA株式会社は
更なる飛躍を目指します。

代表取締役社長 兼 最高経営責任者

鈴木順也



— 2017年12月期第2四半期(累計)の実績について説明してください。

第2四半期(累計)の業績は、主力のデバイス事業における大型案件の需要拡大に加え、重点分野に定めている自動車や医療機器分野の製品需要が堅調に推移しました。第2四半期(累計)の売上高は過去最高の950億15百万円(前年同期比84.0%増)、営業利益は18億39百万円(前年同期は10億37百万円の営業損失)となりました。

— 2017年12月期通期(2017年4月~12月)の見通しはいかがですか。(※)

10~12月については、引き続き主力のデバイス事業が

全社の業績を牽引する見通しです。また、産業資材事業の自動車・蒸着紙分野、ライフイノベーション事業の医療機器分野など、重点分野の製品需要は概ね堅調に推移する見込みです。以上のことから、2017年12月期通期の業績は、期初の予想通り売上高1,400億円、営業利益55億円を見込んでいます。なお、今期は決算期変更のため9カ月決算となりますが、売上高は過去最高となる見通しです。

※当社はグローバルベース(国内外)で決算期を統一するため、今期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。経過期間となる2017年12月期は、2017年4月1日から2017年12月31日までの9カ月決算となります。

— 第5次中期経営計画の進捗について教えてください。

当社グループは、2015年4月1日から運用を開始した3カ年の

第5次中期経営計画において、事業ポートフォリオ（事業の構成や組み合わせ）の組み換え・最適化による成長を志向しています。

主力のコンシューマー・エレクトロニクス（IT）の分野では引き続き多くの事業機会が見込まれますが、その一方で製品需要の急激な変動や製品・サービスの低価格化などの傾向が強まっています。こうした課題認識のもと、第5次中期経営計画はコンシューマー・エレクトロニクス分野における事業機会を拡大するとともに、自動車や医療機器など世界規模で安定成長が見込まれる分野を戦略的に拡充することによりバランスの取れた経営基盤を構築し、中長期的に企業価値を最大化することを目指しています。

事業ポートフォリオの組み換え・最適化を支える投資計画（中期経営計画の3年間でM&Aに350億円、設備投資に260億円）は、中期経営計画の2年目である前期（2017年3月期）までにその大半を実行済みです。2017年3月期の業績は、投資の実行に関わる先行費用や買収関連費用の計上などにより一時的に低迷しましたが、今期以降、当社の業績は急回復する見通しです。

— 期待が高まる自動車分野での取り組みを教えてください。

加飾フィルムや成形品を主力製品とする産業資材事業は、自動車分野での事業拡大を加速させています。東南アジア、北米、

メキシコなどの事業拠点に加え、2016年10月には欧州地域での事業拡大を見据え、ドイツで自動車内装部品のプラスチック成形品の生産・販売を手がけるシュスター（Schuster）および加飾フィルムの生産・販売を手がけるバックスティッカーズ（Back Stickers）およびそのグループ会社を買収・子会社化しました。


— 医療機器分野での取り組みを教えてください。

当社グループは2016年9月にアメリカの医療機器メーカー、グラフィック・コントロールズ（Graphic Controls）グループの買収・子会社化により医療機器分野への参入を果たしました。同グループが主力とするディスプレイ電極（使い捨てタイプの電極）や手術器具などの製品には、当社のコア技術（中核となる技術）と親和性の高いフィルムへのパターン形成や射出成形などの加工技術が駆使されています。直近の2017年10月には、同グループがフランスの医療機器メーカー、インテグラル・プロセス（Integral Process）を買収するなど、医療機器分野での事業展開は速度を増しています。

— コンシューマー・エレクトロニクス分野については、設備投資を実施しました。

スマートフォンやタブレット、ゲーム機向けなどのタッチセンサーを主力とするデバイス事業は、旺盛な製品需要に対応

2017年12月期第2四半期（累計）業績のポイント

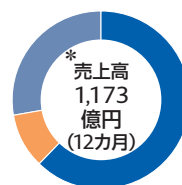
売上高 	営業利益 	親会社株主に帰属する 四半期純利益 	中間配当金
950億円 前年同期比84.0%増 過去最高の売上高	18億円 前年同期は▲10億円	18億円 前年同期は▲41億円	1株当たり15円

するため前期（2017年3月期）に設備投資を実行し、製品開発および生産能力の拡張を図りました。姫路工場（兵庫県）、加賀工場（石川県）に、新しく津工場（三重県）を加えた3工場体制を確立し、現在は大型案件の量産に対応しています。なお、2017年11月には、中国・大手のガラス加工メーカー、レンズ・テクノロジー（Lens Technology）との生産提携に基本合意しました。同社と展開する合併会社を通じ、2018年度にはフィルムタッチセンサーの生産能力をさらに拡張する考えです。

— こうした成長投資を通じて、事業ポートフォリオの組み換え・最適化は大きく進展していますね。

「自動車、蒸着紙、医療機器」の成長分野を獲得・拡大すると同時に、コンシューマー・エレクトロニクス分野で大型案件を受注したことにより、2017年12月期は9カ月決算であるにも関わらず、過去最高の売上高を見込んでいます。また、連結売上高に対する「自動車、蒸着紙、医療機器」の売上高比率は、2015年3月期の約10%から2017年12月期には約30%にまで拡大する見通しです。売上高の拡大と事業ポートフォリオの組み換え・最適化を同時に実現し、当社は新たな成長ステージに踏み出しました。

第5次中期経営計画開始前
（2015年3月期実績）



第5次中期経営計画最終年度
（2017年12月期イメージ）



*2017年3月期より、海外関係子会社等の業績換算レートを期末レートから期中レートに変更しているため、変更を遡及適用した数値としています。

- コンシューマー・エレクトロニクス
- 自動車
- 蒸着紙
- 医療機器
- その他

— 新たな成長ステージに入り、社名も変更しました。

当社の事業は従来の領域を超えて大きく進化・拡大が続いていることから、新社名をNISSHA株式会社と制定しました。事業領域の進化とともに、海外の拠点数や社員の多様性も拡大しています。2018年1月からは新たな3カ年の中期経営計画（第6次中期経営計画）が始動します。これまで培ってきた多様な能力を結集し、更なる飛躍を目指します。引き続き、みなさまのご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2017年12月期 通期業績予想

(百万円)

	2017年12月期予想 (4月から12月の9カ月決算)
売上高	140,000
営業利益	5,500
経常利益	5,100
親会社株主に帰属する当期純利益	4,500
1株当たり当期純利益(円)	96.48

為替レート的前提を1ドル=110円としています。

(ご参考)

決算期変更の経過期間となる2017年12月期は2017年4月から12月の9カ月決算となります。2017年4月から2018年3月の12カ月に換算した場合の売上高は186,000百万円、営業利益は9,000百万円となる見込みです。

Change for Growth

変化から進化へ

当社は、創業記念日である2017年10月6日に、新社名を「NISSHA株式会社」に制定しました。
「NISSHA」は長年にわたり、お客さまをはじめ、株主、サプライヤー（供給者）、
地域社会のみなさまに親しまれてきた当社の企業ブランドであり、世界でも広く認知されています。

■ 過去、現在、そして未来へ

NISSHA

新社名の制定に伴い、当社はコーポレートロゴを刷新しました。新たなロゴは力強さ、技術力と先進性、歴史を表現しています。ロゴの形状はNISSHAが印刷で培った技術力や、開発・設計・生産といったエンジニアリングの専門性を印象付けるように、一つひとつの文字が意図された最適なバランスを保って配置されています。



新たなコーポレートカラーは、
柔らかく親しみのある
青を採用しています。

■ 変化から進化へ

当社は、印刷技術の進化を通して製品と対象市場の多様化を図るとともにグローバル市場（世界の市場）へ進出し、事業領域の拡大による成長を実現してきました。当社の印刷技術の進化は転写箔やタッチセンサーなどの主力製品に代表されるように、印刷に積層、成膜、成形、断裁などの技術要素を融合しているのが特徴です。現在は主力のコンシューマー・エレクトロニクス分野に加えて、印刷関連資材や自動車内装部品、医療機器など世界規模で成長が見込まれる分野への事業展開を加速しており、NISSHAは新たな成長ステージに踏み出しました。

当社グループの事業は印刷の領域を超えて大きく進化・拡大を続けています。「Change for Growth～変化から進化へ」という言葉には私たちのこうした姿勢が表現されています。NISSHA株式会社は更なる飛躍を目指します。

NISSHAの新たなスタートを象徴する
「Change for Growth～変化から進化へ」は
様々な媒体に展開されています。

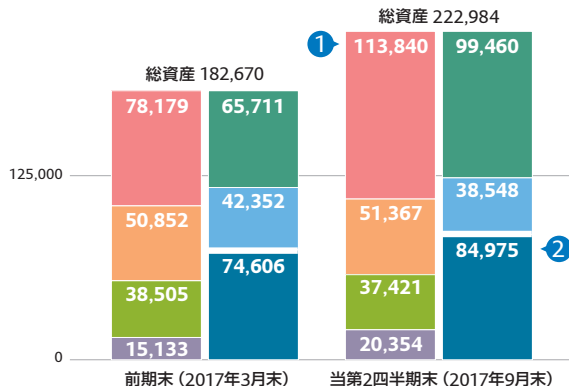


2017年12月期第2四半期(累計) 業績ハイライト

四半期連結貸借対照表

● 流動資産 ● 有形固定資産 ● 無形固定資産 ● 投資その他の資産
 ● 流動負債 ● 固定負債 ● 純資産

単位：百万円
 250,000

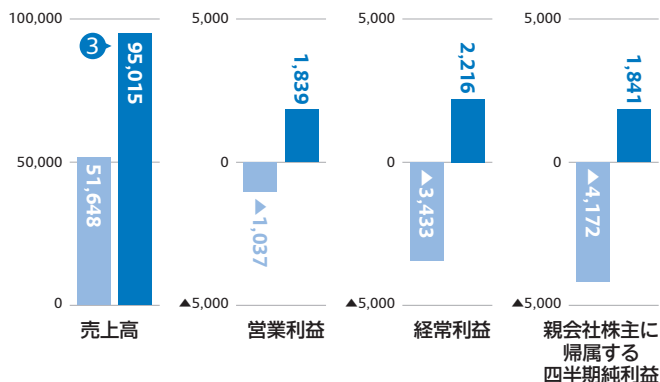


四半期連結損益計算書

■ 前第2四半期: 2016年4月1日～2016年9月30日

■ 当第2四半期: 2017年4月1日～2017年9月30日

単位：百万円



事業別の業績

単位：百万円

	売上高	営業利益
④ 産業資材	24,195 (前年同期比1.2%減)	1,154 (前年同期比108.3%増)
⑤ デバイス	55,289 (前年同期比170.4%増)	1,916 (前年同期は▲14)
ライフイノベーション	8,996	216
情報コミュニケーション	6,363 (前年同期比4.0%減)	▲329 (前年同期は▲142)

※ライフイノベーションは、2017年3月期の第3四半期より新設したセグメントのため、前年同期との比較はありません。

POINT

- ① 事業規模の拡大に伴って、受取手形や売掛金が増加したことなどにより、流動資産が増加しました。
- ② 新株予約権付転換社債の転換が進み資本金および資本剰余金が増加したことなどにより、純資産は増加しました。
- ③ 主力のデバイス事業における大型案件の需要拡大に加え、重点分野に定めている自動車や医療機器分野の製品需要が堅調に推移し、売上高は過去最高となりました。
- ④ スマートフォン向けの製品需要が堅調であったほか、自動車や蒸着紙分野が概ね想定通りに推移しました。また収益性の改善が継続しました。
- ⑤ フィルムタッチセンサーの需要拡大により、売上高が大きく伸張した一方で、生産体制の構築などで費用が増加しました。

トピックス

展覧会への協賛

当社では、社会貢献基本方針に掲げている「芸術・文化の支援・振興」の一環として、展覧会に協賛しています。

■ジャコモッティ展(2017年6月-12月)

スイス生まれ、フランスで活躍したアルベルト・ジャコモッティ(1901-1966)は、20世紀のヨーロッパを代表する彫刻家のひとりであり、細長く引き伸ばされた人物像の制作で知られています。人間の存在を突きつめたその特異な造形は、20世紀の彫刻に新たな地平を切り開きました。国立新美術館(東京都)と豊田市美術館(愛知県)で開かれた本展覧会には、初期から晩年までの彫刻、油彩、素描、版画など130点以上が出品されました。



ジャコモッティ展のポスター

■京都国立博物館開館120周年 特別展覧会「国宝」

(2017年10月-11月)

日本における国宝の制度と、京都国立博物館の開館がともに120周年を迎えることを記念した特別展覧会です。本展覧会では、縄文から近世に至るまで、日本の歴史を伝える国宝のうち、約200件が展覧されました。

統合報告書「Nissha Report 2017」を発行

2017年8月に、NISSHAの統合報告書「Nissha Report 2017」が、当社Webサイトに掲載されました。「Nissha Report」では、財務情報に加え、事業概要やコーポレートガバナンスなどの非財務情報についても総合的にお伝えしています。ぜひご覧下さい。



Nissha Report 2017

■Nissha Report(Webサイト)

<http://www.nissha.com/ir/library/nisshareport.html>

介護施設向け見守りシステム「ケアワン」を販売開始

デバイス事業では、主力のタッチセンサーに加え、ワイヤレスセンサーネットワークなどの事業展開を推進しています。2017年9月には、老人ホームなどの介護施設向けに見守りシステム「ケアワン」の販売を開始しました。ケアワンは、無線の見守りセンサー(人感センサー、温湿度センサー、ドア開閉センサーなど)とクラウド(インターネット上でデータを保存・活用する仕組み)を組み合わせた独自のシステムです。カメラを使わずに、入居者のプライバシーに配慮できるなどの特長があります。介護施設の居室内に設置した見守りセンサーが異常を検知すると、介護職員の携帯電話へ異常を通知し、通知履歴を自動的に保存します。

見守りシステム



コミュニケーション

2017年6月にお送りした「Nissha Today 第98期報告書」のアンケートでは519人の株主さまからご回答をいただきました。誠にありがとうございました。ご意見を一部ご紹介させていただきます。

ご意見

企業買収を積極的に実施していますが、会社の成長には人材の育成も大切です。人材育成について教えてください。

NISSHA

当社では2013年に社内大学「Nissha Academy」を開設し、会社の持続的な成長を支える人材の育成に取り組んでいます。また、多様性を推進するための人材育成として管理職や女性社員を対象に女性活躍推進の研修を実施しています。

会社と社員がともに成長する会社を目指して、引き続き人材育成に注力していきます。

株主さまへのお知らせ

■ 決算期変更に伴う行事日程の変更

当社は2017年度より、決算期を3月31日から12月31日に変更しています。

これに伴い、株主のみなさまに関係する行事日程に変更が生じますので、お知らせいたします。

- 定時株主総会の議決権・期末配当の基準日 **3月31日→12月31日**(2017年12月より)
※2017年12月期の期末配当のお支払い時期は、2018年3月となる見込みです
- 定時株主総会の開催月 **6月→3月**(2018年3月より)
- 中間配当の基準日 **9月30日→6月30日**(2018年6月より)

2018年1月からのIRカレンダー 事業年度：1月1日～12月31日

第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
定時株主総会	中間配当基準日(6月30日)		定時株主総会の議決権・ 期末配当基準日 (12月31日)
1月 2月 3月	4月 5月 6月	7月 8月 9月	10月 11月 12月
通期決算発表	第1四半期決算発表	第2四半期決算発表	第3四半期決算発表

■ カレンダーのお届けについて

当社では、1単元(100株)以上の株式を保有されている個人の株主さまに、毎年12月中旬に「京都の四季カレンダー」をお送りしています。本年は2017年9月30日時点の株主さまへお届けします。2018年以降は、6月30日時点の株主さまへお届けする予定です。

IR情報に関するお問い合わせ

NISSHA株式会社

経営企画部IRグループ

〒604-8551 京都市中京区壬生花井町3
tel.075-811-8111(大代表)

ご注意

このNissha Todayに掲載されている情報のうち業績の目標、計画、見通し、戦略、その他過去の事実ではない情報については、現時点で入手可能な情報に基づいて当社の経営者が合理的と判断したもので、リスクや不確実性を含みます。実際の業績は、経済動向、市場需要、為替の変動などのさまざまな要因によって大きく変わる可能性がありますことをご承知おきください。

このNissha Todayに掲載されている業績に関する記述は、特に注記がない限り、全て連結ベースとなっています。

