

Leaders
in Trusted
Technologies

NISSHA

経営説明会
事業ポートフォリオの強化
医療機器CDMOのアップデート

2026年7月7日
NISSHA株式会社

本日の内容

- 事業ポートフォリオの強化
- 医療機器CDMOのアップデート
- メディカルセグメントのアップデート

Leaders
in Trusted
Technologies

事業ポートフォリオの 強化

NISSHA株式会社

代表取締役社長 最高経営責任者

鈴木順也

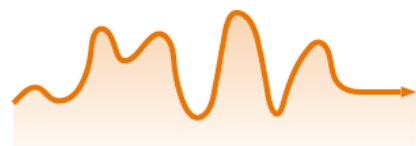
NISSHAの特性

- B2B・中間部品・資材のメーカー
 - 開発製造受託（CDMO）
 - グローバルに供給（トップブランド企業が顧客）
 - 加工技術に強み・独自性
-
- 事業（製品群）ポートフォリオ戦略を重視
 - 既存市場に新製品を投入
 - 成長市場を探索し、乗り換え
 - 一本足の回避
 - 選択と規律ある分散

事業ポートフォリオの強化：分散に規律を効かせる

2010年代

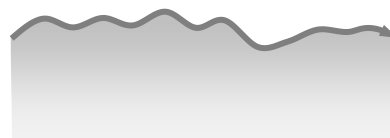
IT機器一本足



環境変化が激しい

2020年代（～現在）

選択と分散により
事業ポートフォリオを構築



選択的な分散により需要変動を抑制するも
事業により優劣が顕在化

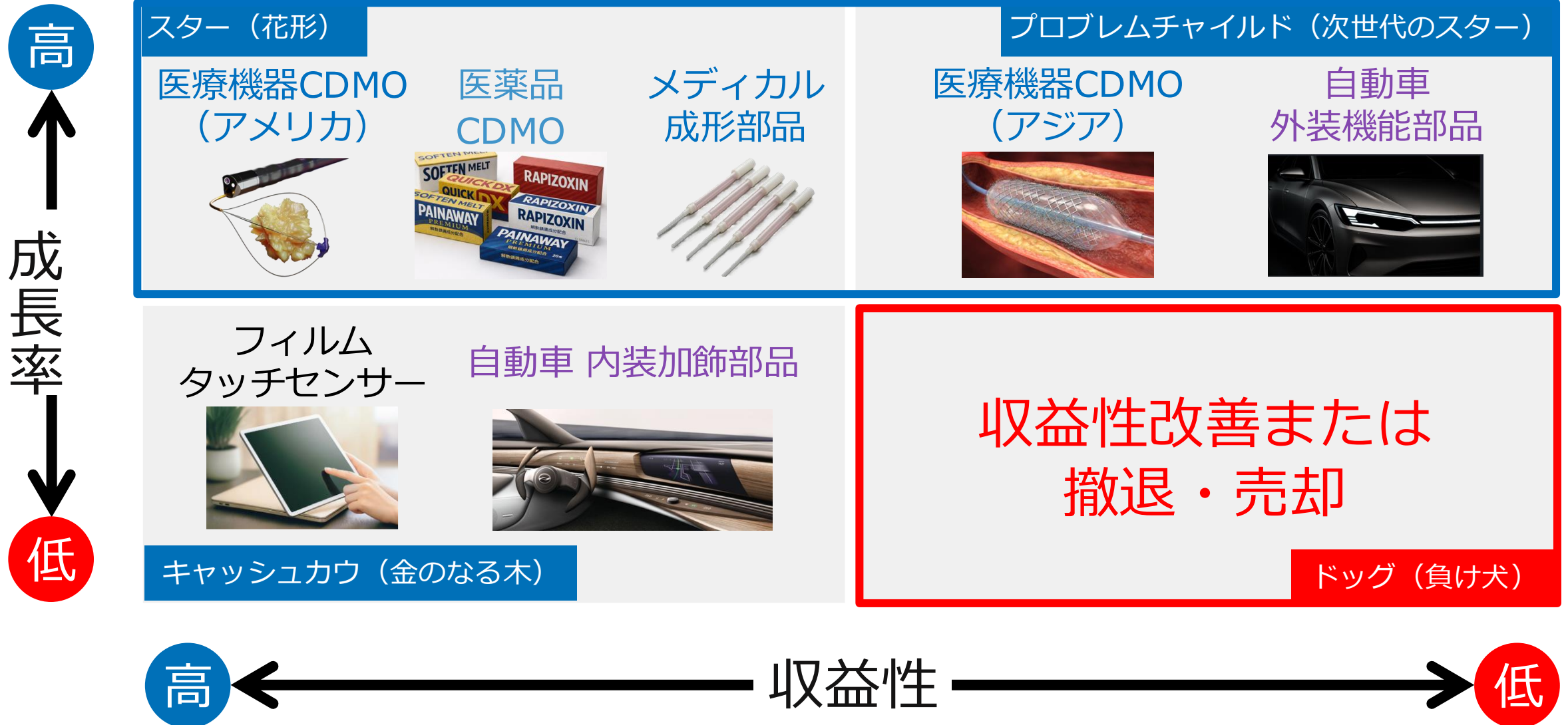
2030年へ

選択と規律ある分散



安定した成長が期待できる

選択と規律ある分散を徹底、成長性と収益性で評価



高収益・高成長の分野（メディカル）に投資

営業CF＋撤退・売却などによる資金再配分

一般用医薬品CDMOの製造能力拡張

- 1工場から2工場体制に



津工場（三重県）
医薬品で再稼働

50億円
売上高
実績

2025

2倍超

120億円
引き合い

受注済

既存

2030

医療機器CDMOの高付加価値化

- 設計・開発能力の強化
- 操作性・小型化の技術優位性を向上



Nissha Technology Hub
Nashville 開設
（テネシー州）



マイクロ成形拠点
製造能力拡張
（ウィスコンシン州）

事業ポートフォリオの強化による収益性の改善

- メディカルを中心に高収益分野への積極投資、低成長・低収益分野の縮小により収益性を改善

2026

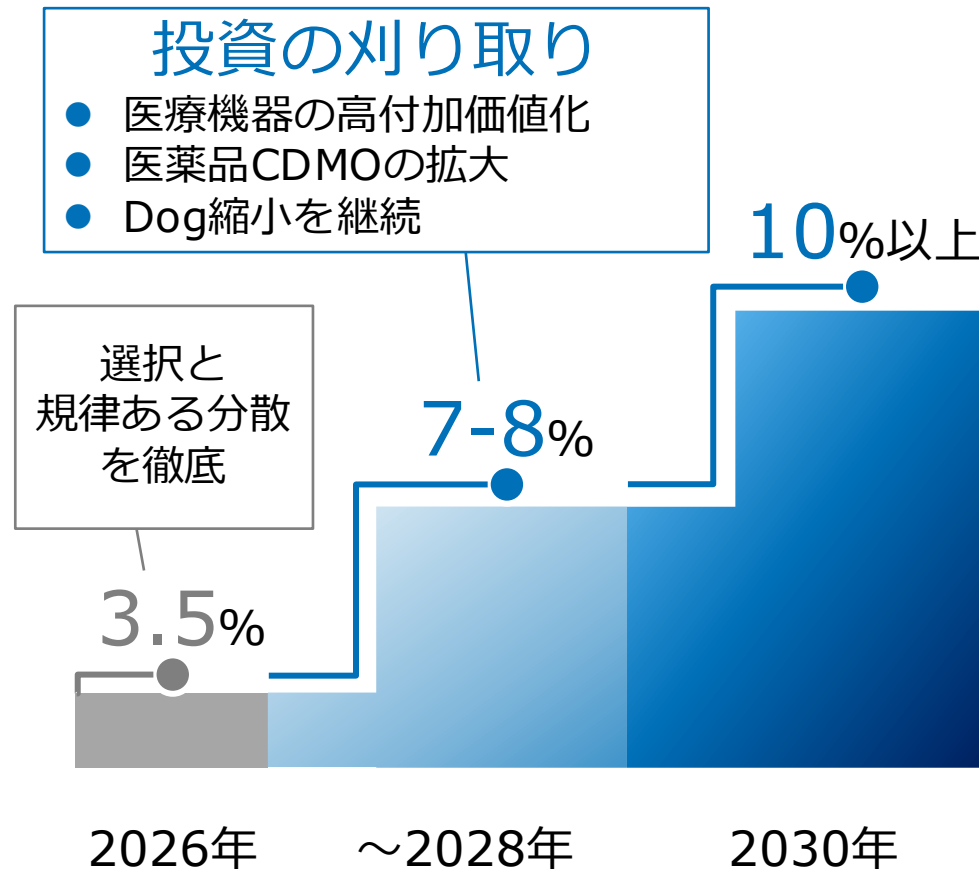
- Dog比率を減少



低成長
低収益

- メディカルへの積極投資





2030

- 営業利益率

10%以上

- メディカル売上高比率



50%以上

医療機器CDMOの アップデート

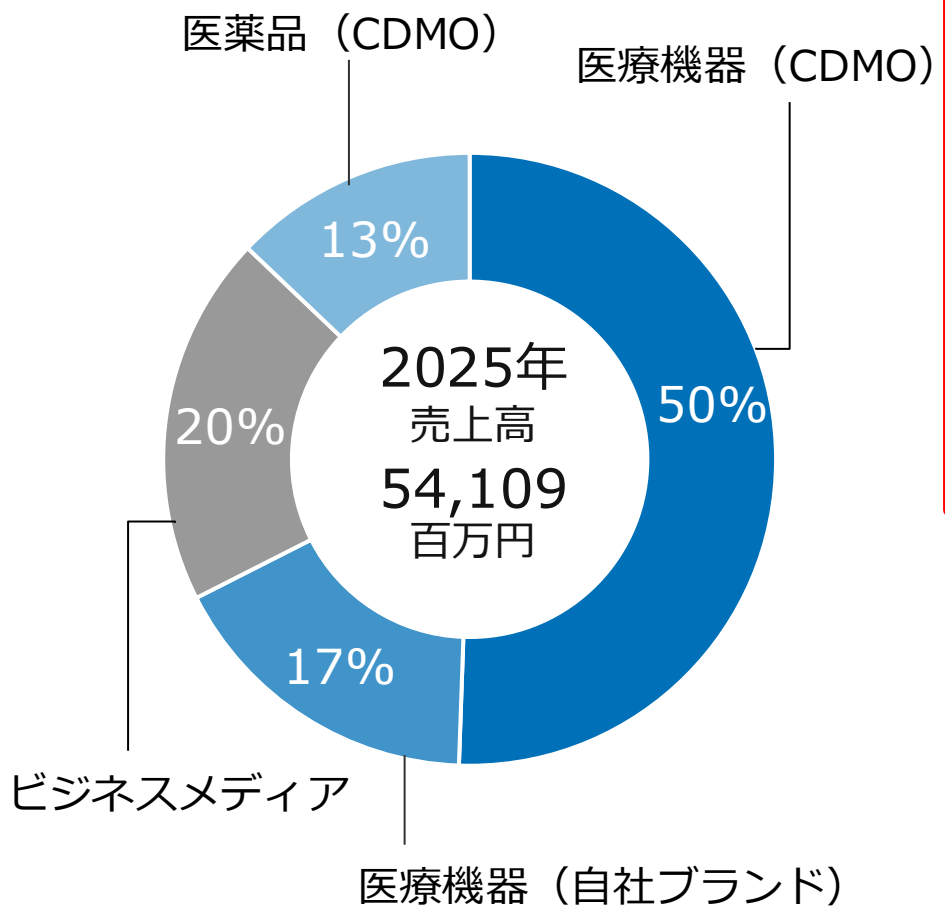
上席執行役員

メディカルテクノロジー事業部長

Nissha Medical Technologies最高経営責任者（CEO）

ブランドン・ホフマン

メディカルセグメントの製品・サービス



医療機器 (CDMO※)



医薬品 (CDMO※)

医療機器 (自社ブランド)



ビジネスメディア

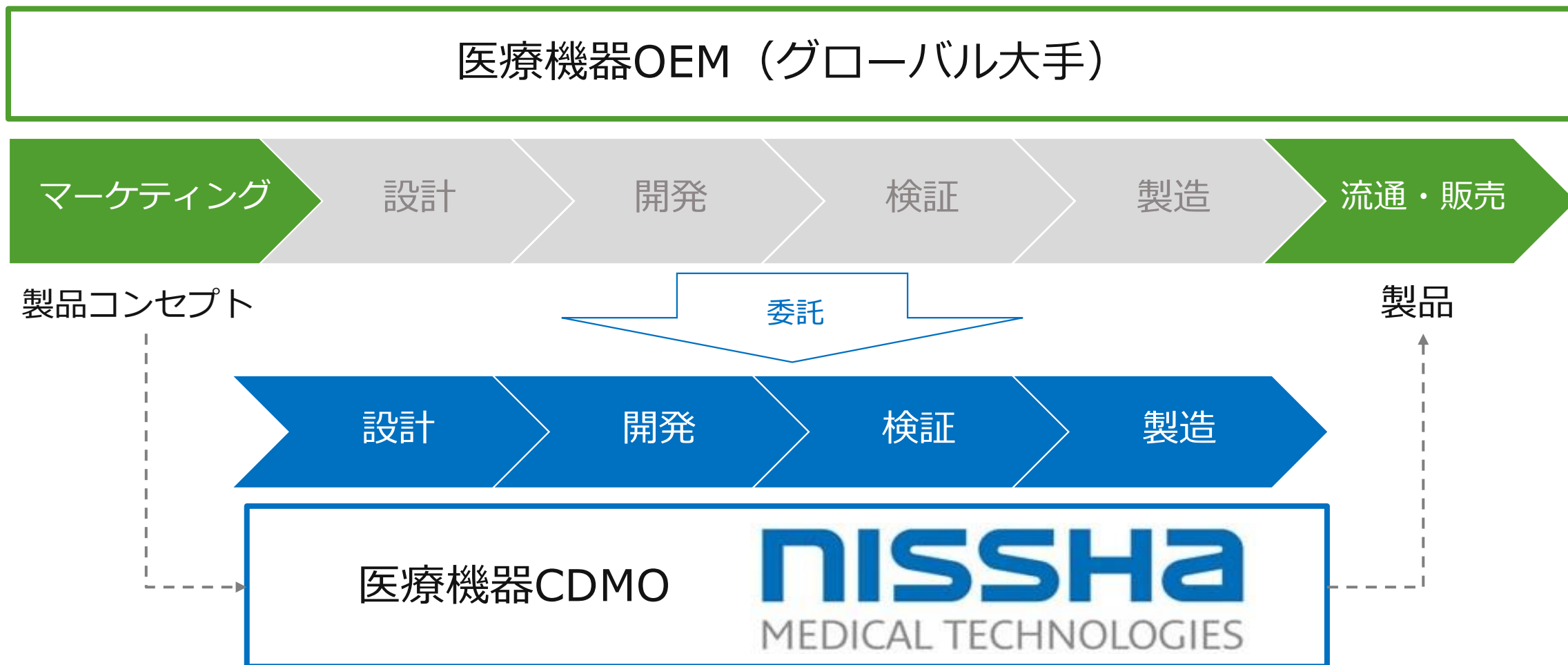


※ CDMO : Contract Design/Development and Manufacturing Organization

NISSHA

医療機器CDMO： 当社の貢献領域

設計～製造までのワンストップサービスを提供



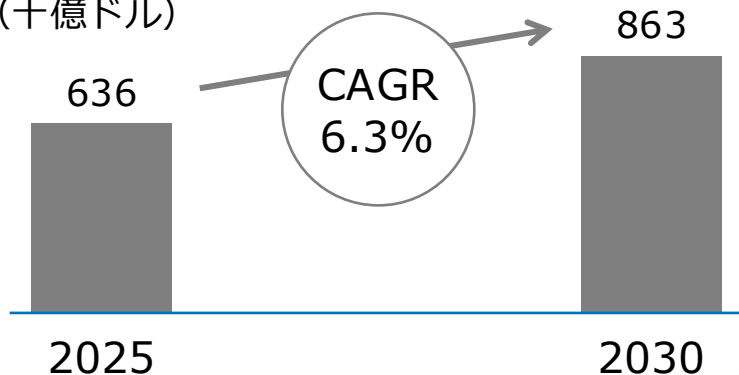
医療機器CDMO市場の高い成長性

- グローバル医療機器CDMO市場： 医療機器市場全体を上回る成長性
- 当社の注力領域： さらに高い成長性

市場成長

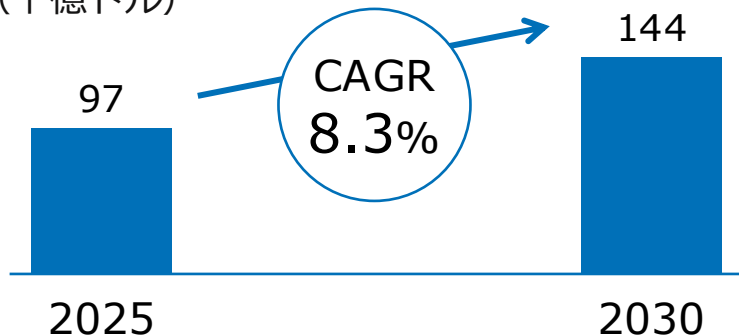
グローバル医療機器市場 ※1

(十億ドル)



グローバル医療機器CDMO市場 ※2

(十億ドル)



医療機器
市場全体を
上回る成長率



高成長が見込まれる当社の注力領域

心血管系機器



心血管系機器
患者モニタリング

CAGR
6.9%
(2025-2030)

手術機器



低侵襲医療用の手術機器
内視鏡向け機器
エネルギーデバイス
手術ナビゲーション

CAGR
9.7%
(2025-2030)

手術支援ロボット



エンドエフェクター
ナビゲーションシステム

CAGR
12.5%
(2025-2030)

ドラッグデリバリーシステム

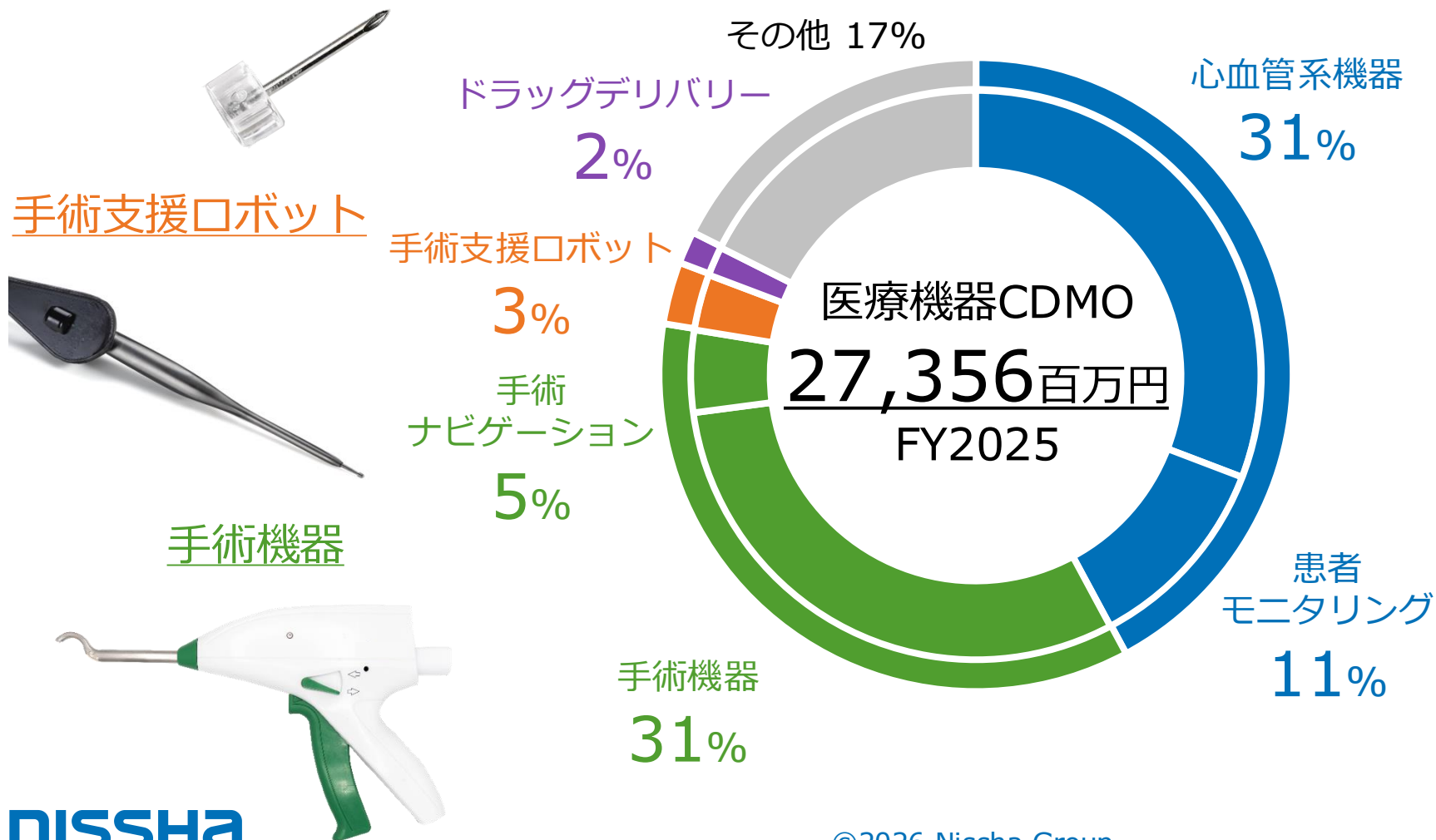


低侵襲医療用のカニューレ

CAGR
9.1%
(2025-2030)

医療機器CDMOの用途別売上高構成

ドラッグデリバリーシステム

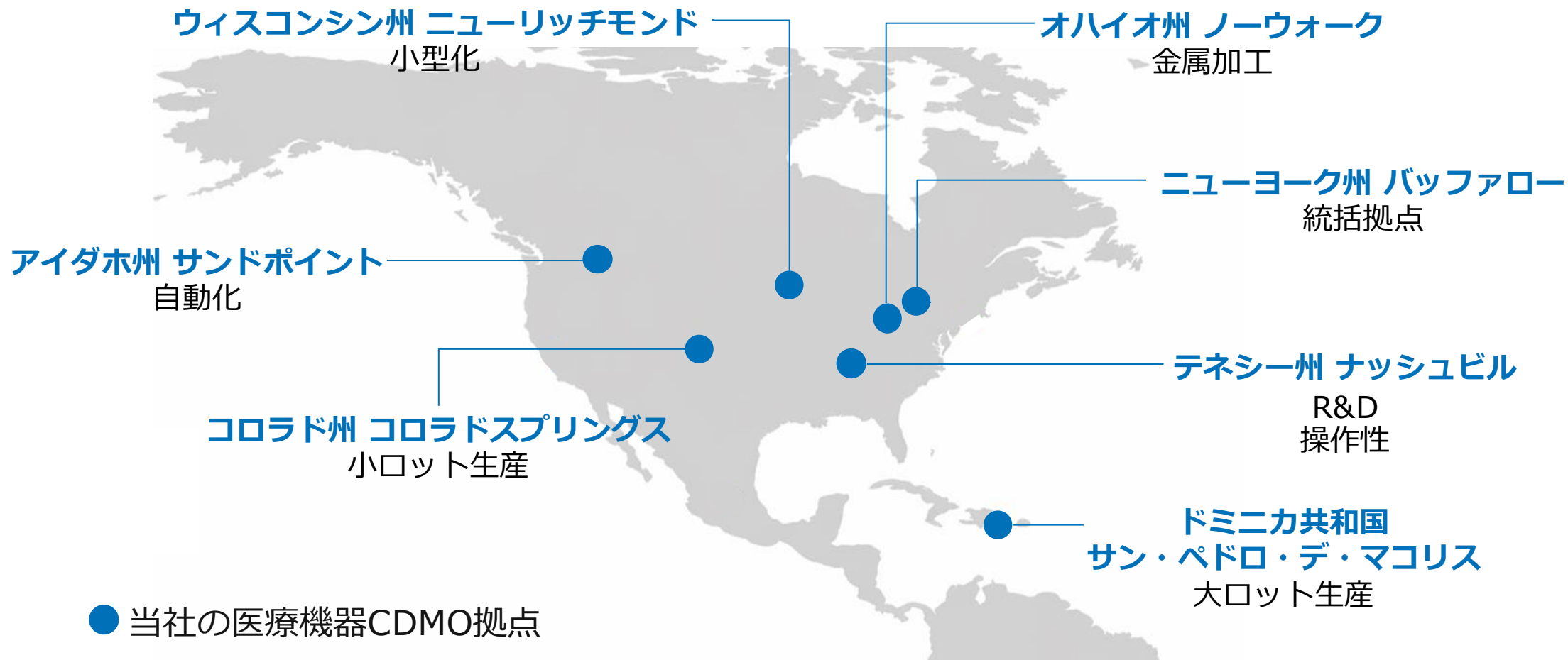


心血管系機器



医療先進国のアメリカを中心に拠点を展開

- アメリカの医療機器OEMに隣接し共同開発



医療機器OEM（アメリカ）の潮流：設計～開発～製造のアウトソーシング

市場の トレンド

- コロナ禍後の安定供給ニーズと地政学的リスクを背景に、サプライチェーンの地域分散が加速（グローバル化の部分的な逆行）
- QOL向上のため、スマートデバイス・手術支援ロボットの進化を支える技術開発が進展

“

...イノベーションのパートナーとなる存在...新たなアイデアを持ち込み、ともにより良い製品を生み出せる相手を求めている

”



上席執行役員（医療機器OEM）

“

大掛かりな手術を不要にする、より小型で低侵襲なデバイスが重要になる

”



上席執行役員（医療機器OEM）



CDMOが 目指す 価値提案

- 垂直統合による医療機器の高機能化に貢献
- OEMのイノベーション活動を補完する設計・開発能力
- エンジニアリング・製造サービスの提供だけでは不十分、臨床応用へ具現化する技術主導型ソリューションが必要

技術の融合がイノベーションを促進

医療機器市場

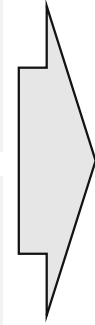
ヘルスケアの重要フェーズに着目

- 診断
- 治療
- 予後
- 慢性ケア

医療の改善に貢献

デジタル手術・スマートデバイス

- 患者のアウトカムの向上
- よりよい医療の提供
- 患者のエンパワーメント



長期的なフォーカス

デジタル手術・スマートデバイス

- 手術支援ロボットプラットフォーム
- ナビゲーション
- ヴィジュアライゼーション
- データ収集
- コネクティビティ
- AI分析



NISSHA

既存製品

- 低侵襲医療用の手術機器
- 診療・治療機器

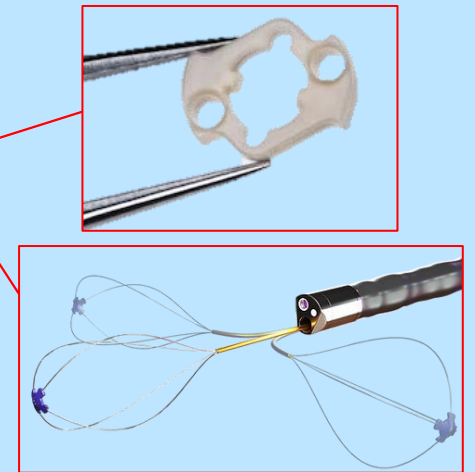
多様な能力による対応：

- 設計・開発の一貫対応
- 垂直統合された製造技術
- 自動化

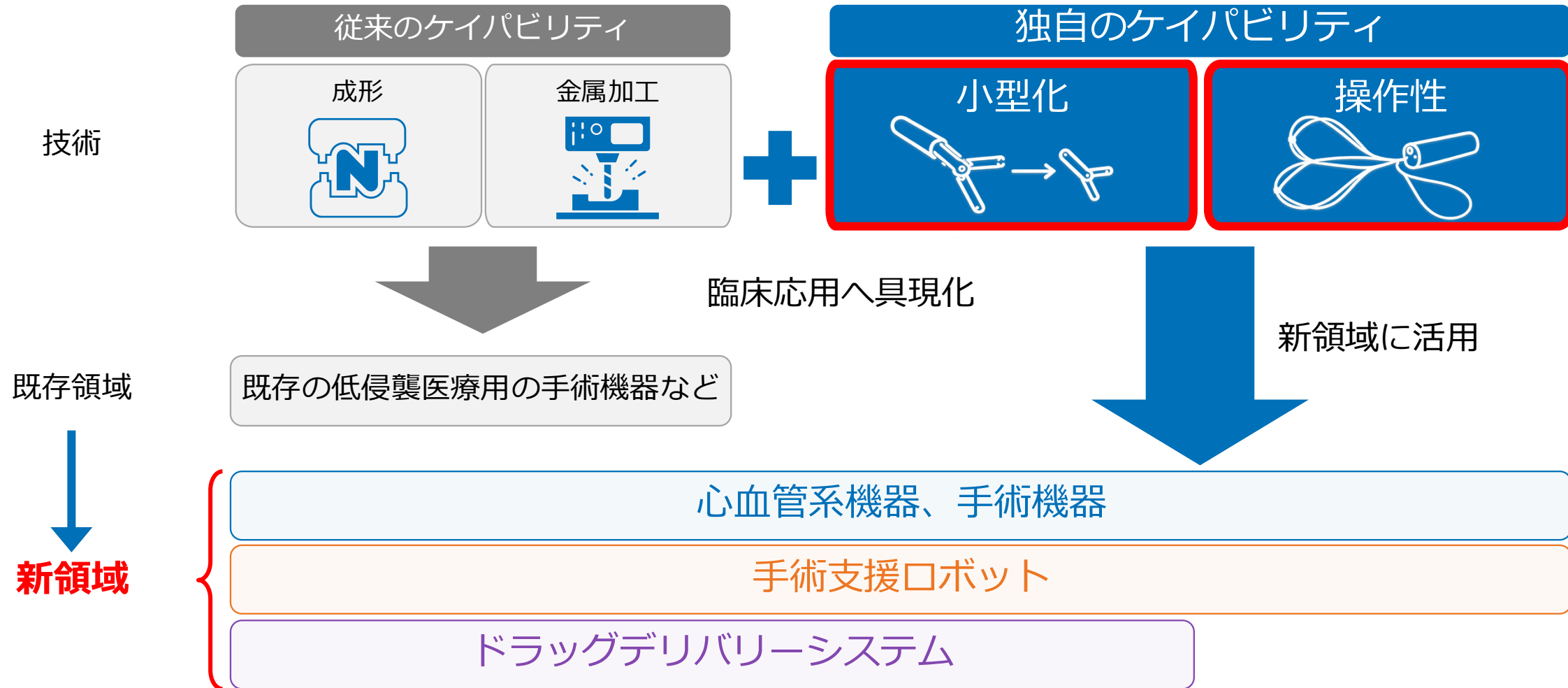


独自ポジショニング

- 小型化
- 操作性
- ナビゲーション、
ヴィジュアライゼーション



注力領域で独自のケイパビリティを活用



Nissha Technology Hub Nashville

- 技術開発と臨床応用へ具現化：コンセプト開発から製品化までを推進

1

技術・研究開発の中核
研究・開発・臨床検証をシームレスに接続

2

ヴァンダービルト大学内において研究開発
世界クラスの臨床環境へアクセス

3

医療機器開発の加速
専門特化型CDMOとして医療機器の開発を加速



ヴァンダービルト大学

- 米国トップ10の医学部を擁する有数の研究大学 ※
- 隣接する医療センターでは年間79,000件以上の手術を実施

マイクロ成形：生産能力の拡張

- 約50,000平方フィートの新施設を建設、2027年4月に完成予定

1

堅調な需要見通し

2024年の買収から、受注残が86%増加

2

成長機会

医療機器OEMのクラスターである
ミネアポリスに近接

3

市場トレンドとの整合

手術支援ロボットおよびナビゲーションに
おける小型・精密部品の需要拡大



新施設
ウィスコンシン州ニューリッチモンド



手術機器向けのマイクロ成形部品

マイクロ成形技術による事業機会の拡大

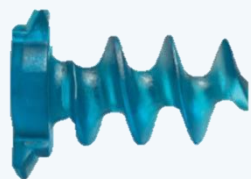
医療機器

- 診断・薬剤投与向けカニューレ**
- 糖尿病管理における小型化ニーズに対応



市場規模
(2025年)※
\$2.0B
CAGR
~7%
(2025-2030)

- 医療機器向け生体適合材料**
- 整形外科、心血管、創傷ケアなどに応用



市場規模
(2025年)※
\$1.7B
CAGR
~10%
(2025-2030)

AI／データセンター

データセンター向け コネクター

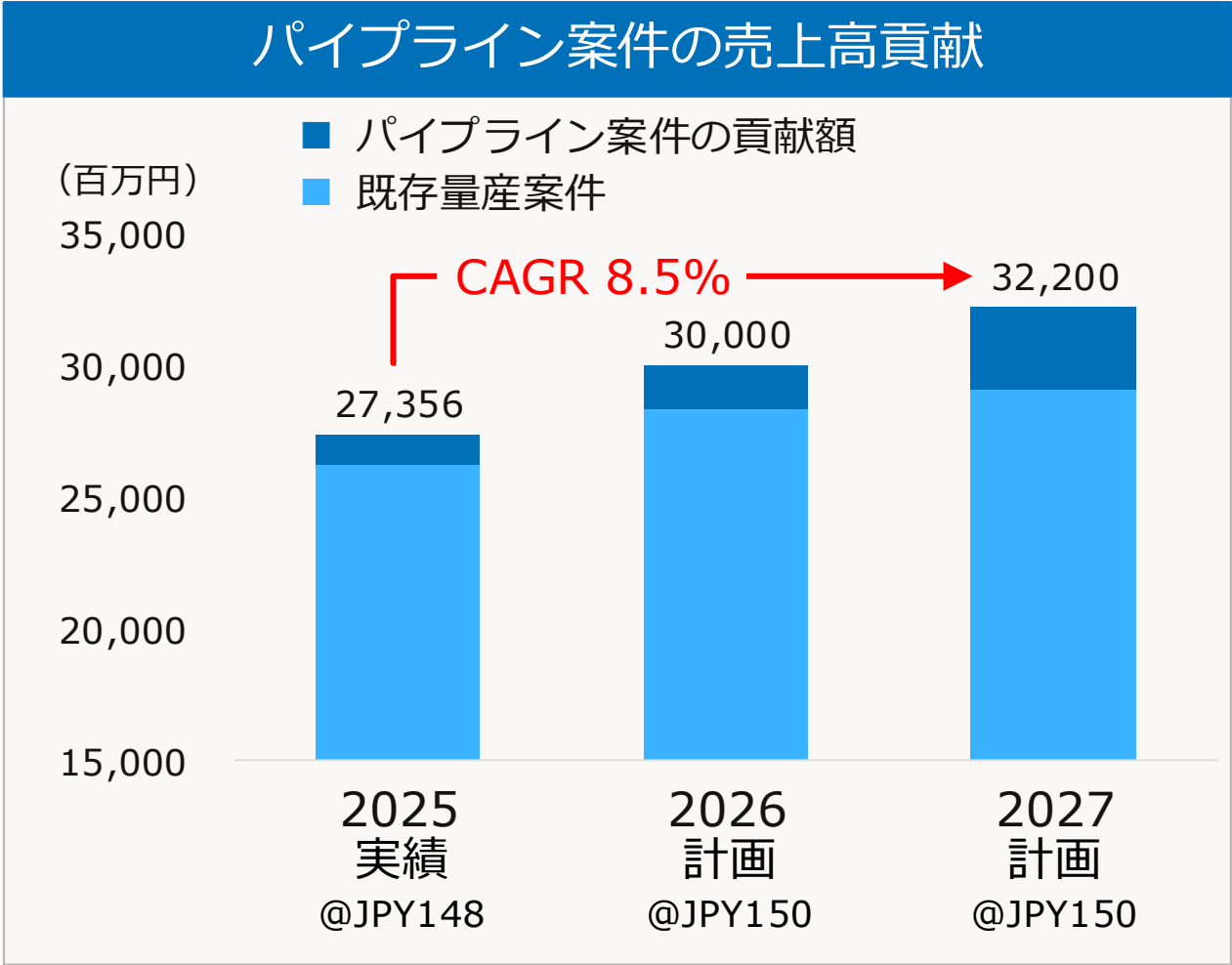
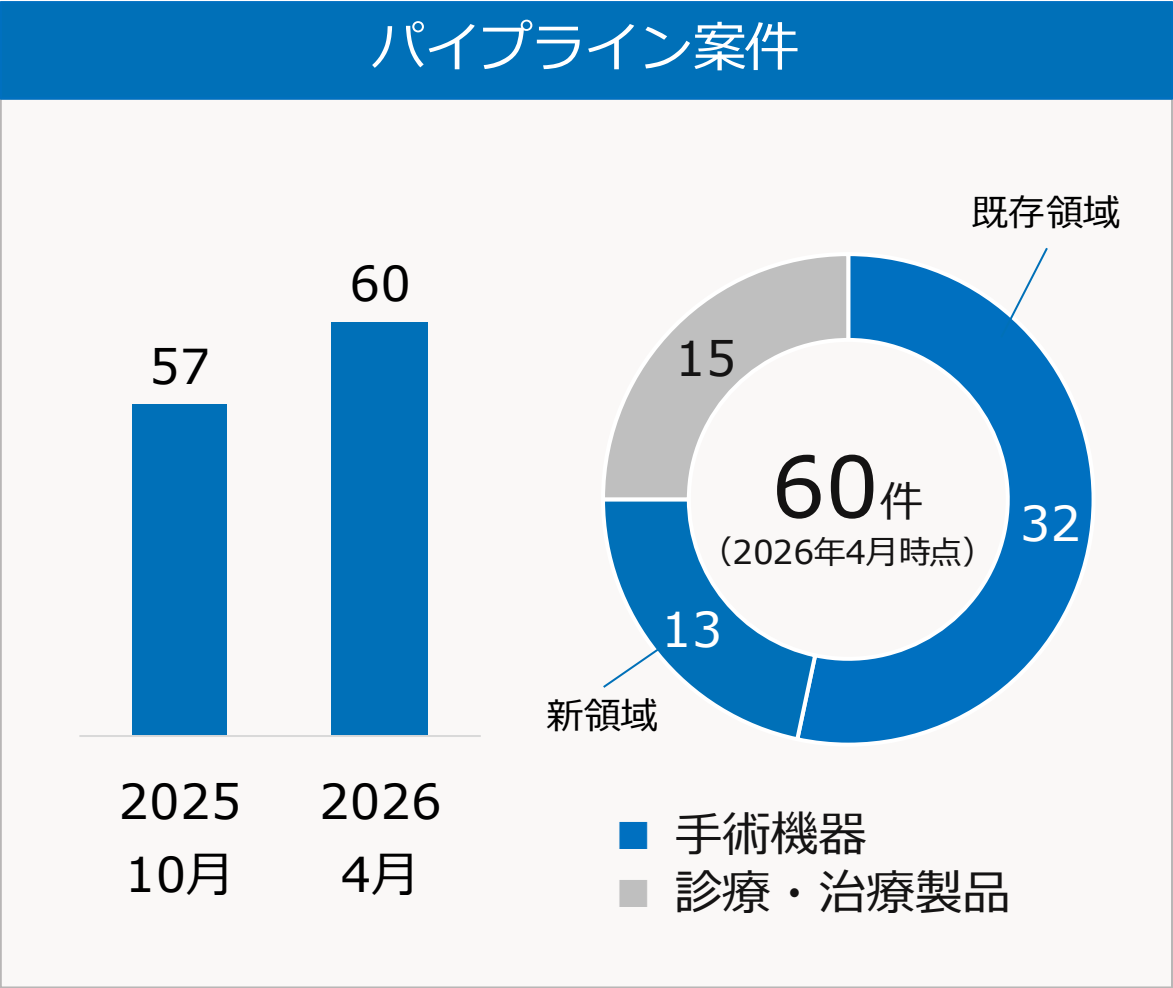
- データセンターの拡大による力強い需要成長
- マイクロ成形部品の売上高を押し上げ

市場規模
(2025年)※
\$1.3B
CAGR
~8%
(2025-2031)



医療機器CDMOの成長を実現するパイプライン案件の確保

- 医療機器CDMOとしての能力拡大と市場トレンドにより事業機会が増加
- 豊富なパイプラインが中期的な成長を実現

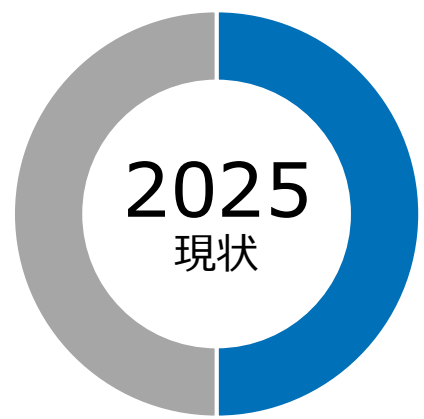


収益性向上に向けた取り組み

- CDMO案件の拡大、生産性・効率性の改善を推進

CDMO案件の拡大

- 医療機器CDMO：受託製造（CMO）の案件を包含
- CMO／CDMO比率：収益性の高いCDMO案件を拡大



CDMO比率
50%



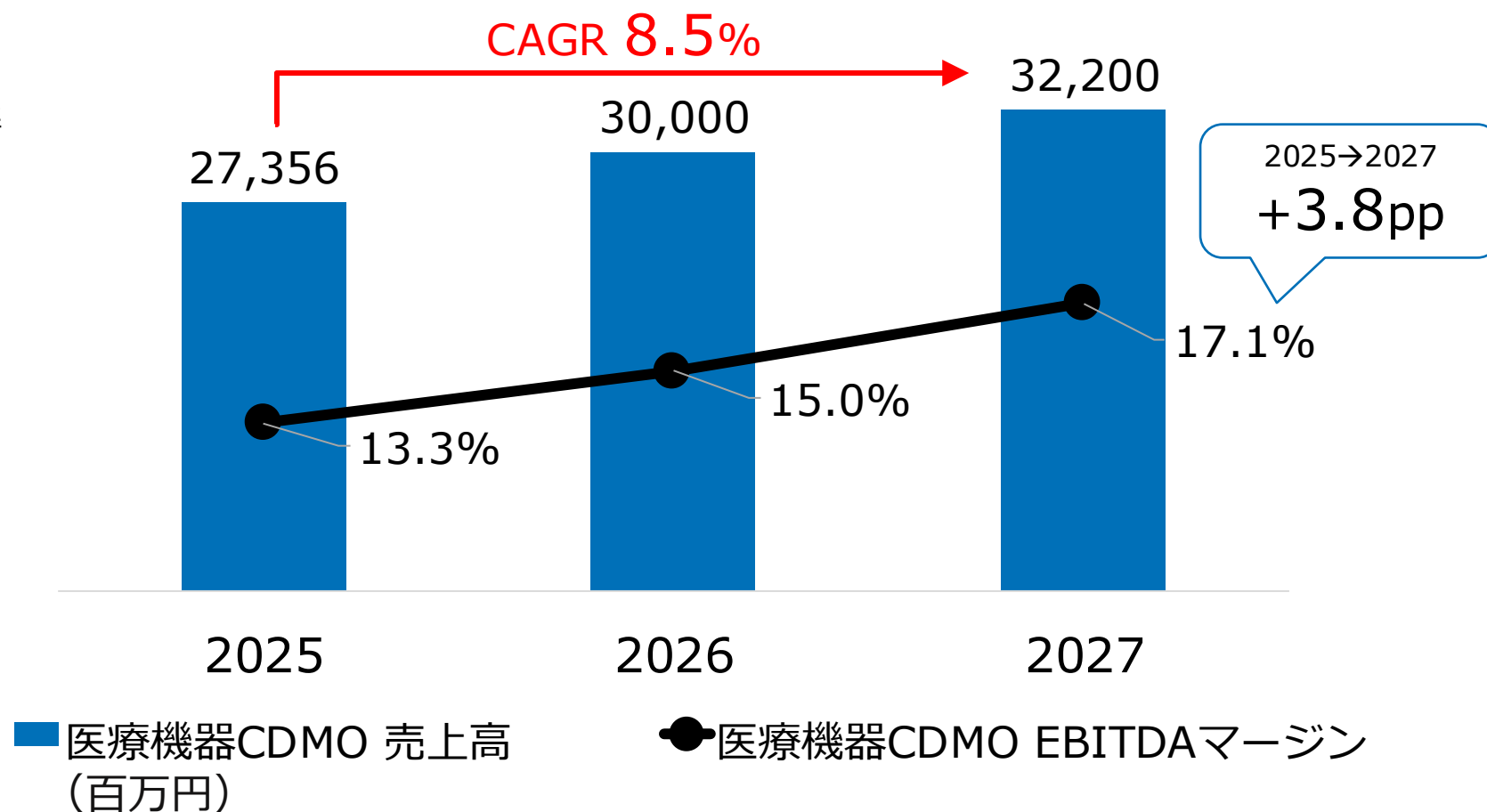
CDMO比率
55-60%

生産性・効率性の改善

1	生産性 +2億円 - 自動化 - 社員エンゲージメント - 作業レイアウトの最適化
2	在庫管理 +0.75億円 生産計画システムの精緻化
3	販管費 +0.75億円 間接部門コストの統合

成長と収益性の見通し

- 売上高： パイプライン案件の実現による成長
- 収益性： EBITDA目標 17.1%（2027年）、2025年から+3.8ポイント改善
 - 売上高成長
 - CDMO案件の拡大
 - 生産性・効率性の改善



メディカルセグメントの アップデート

NISSHA株式会社

取締役 専務執行役員 最高戦略責任者

渡邊 亘

メディカルセグメント

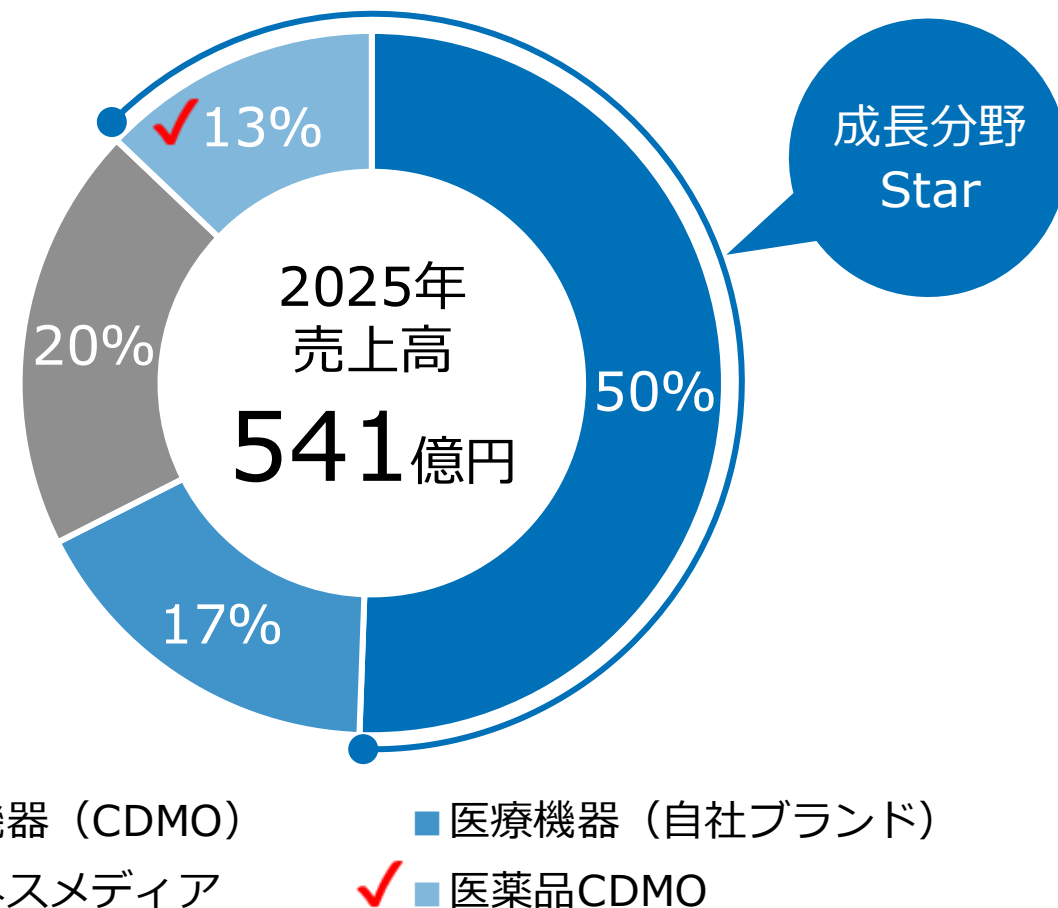
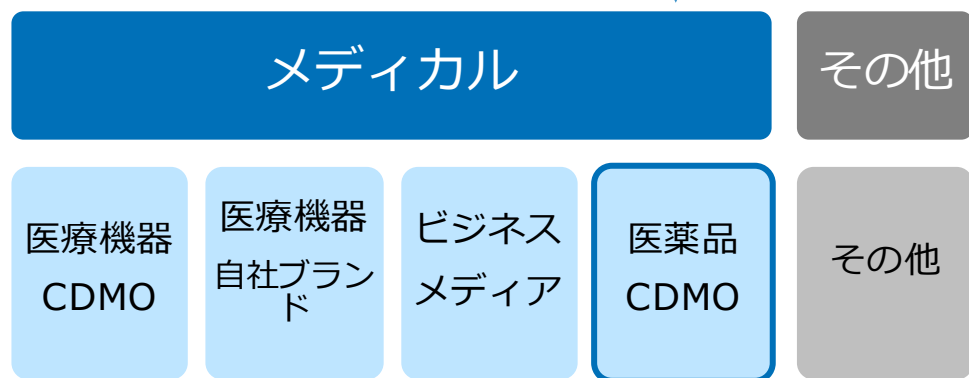
- 2026年Q1：メディカルテクノロジー事業と医薬品を「メディカル」セグメントとして統合

Before



組み換え

After

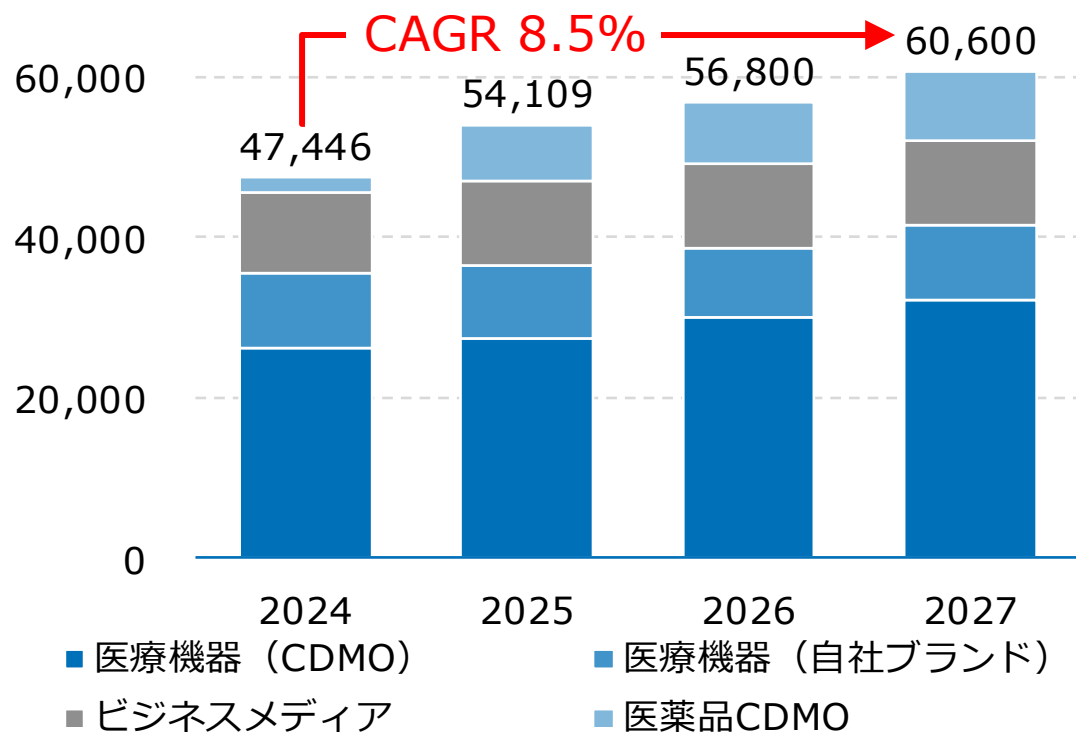


メディカル：業績計画

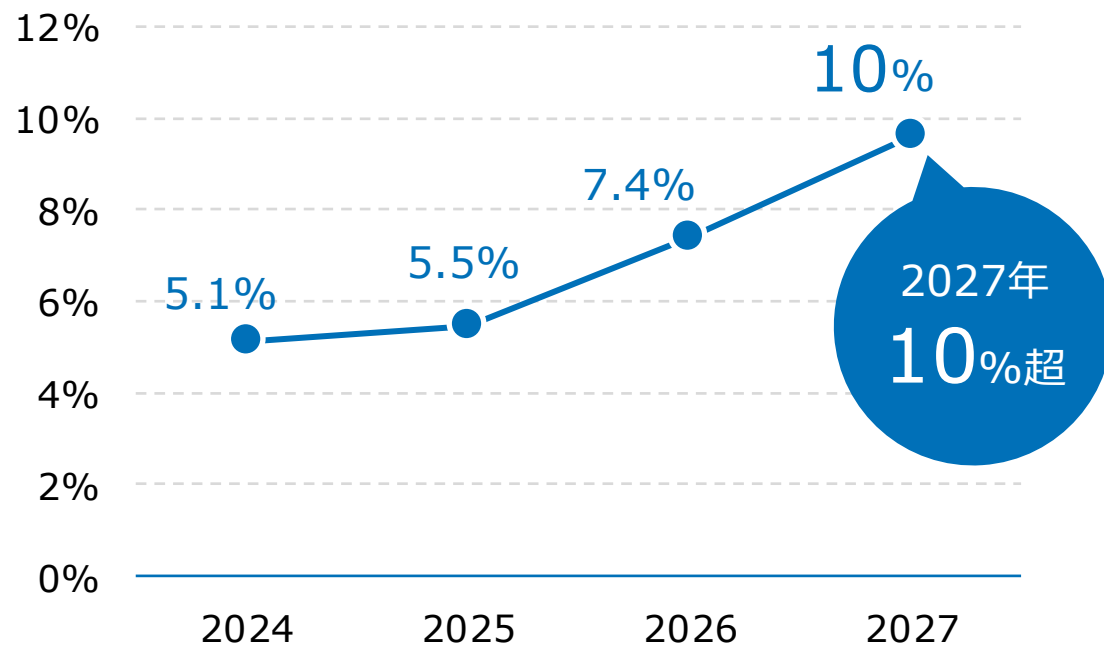
- 売上高は成長を加速、医療機器CDMO・医薬品CDMOが牽引
- 営業利益は継続的に改善し、2027年に10%を超える水準へ

メディカルセグメント 売上高

(百万円)

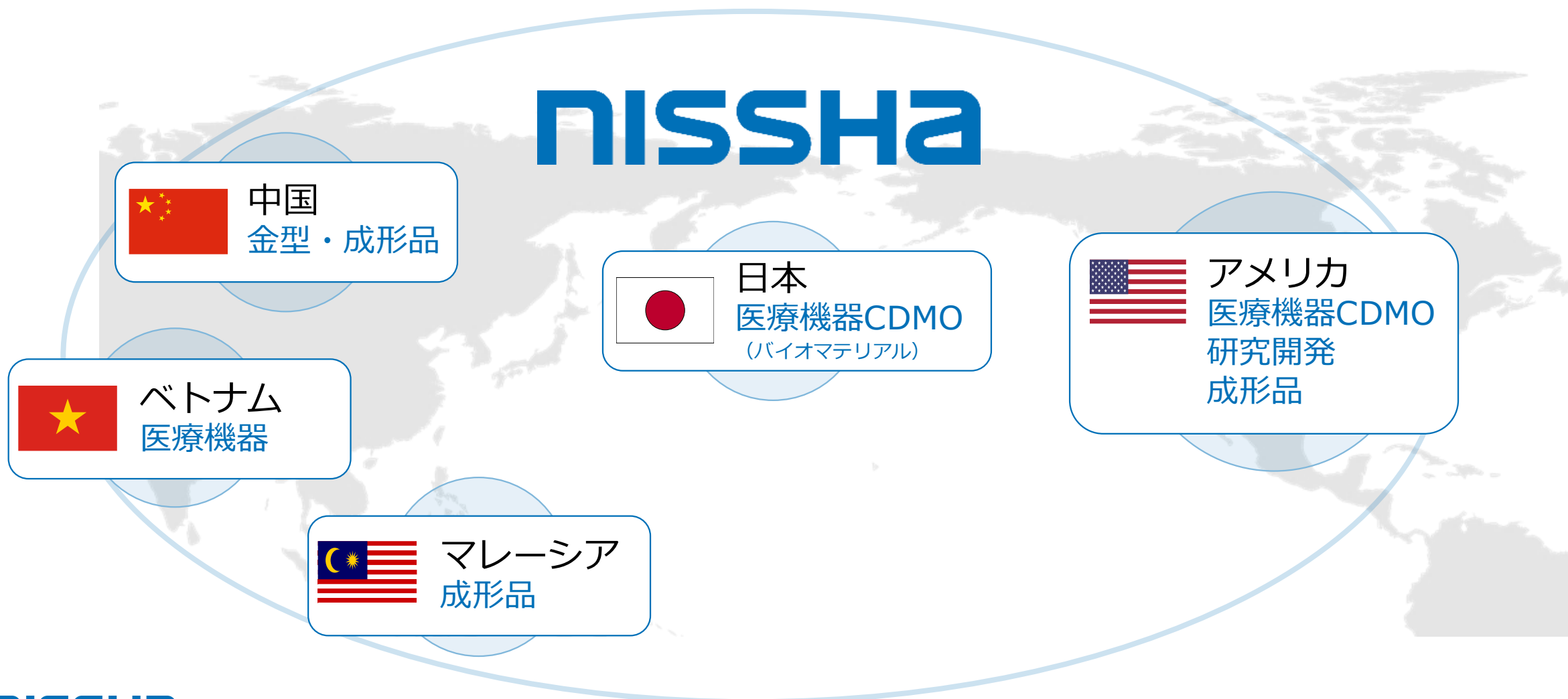


メディカルセグメント 営業利益



医療機器のグローバル戦略資産を創出

- 当社グループ横断で戦略資産（能力）を再構成



本プレゼンテーションに掲載されている情報および決算説明会・カンファレンスで提供され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。