

NISSHA 株式会社  
「2017 年 12 月期決算説明会」  
質疑応答の概要  
(2018 年 2 月 14 日開催)

- Q1. 2018 年 12 月期の業績計画は上期の営業利益が▲13 億円とのことだが、デバイス事業の前提はどのようなものか。
- A1. 需要予測を基に計画を立てている。上期の需要は低調とみる。
- Q2. デバイス事業は Lens Technology との JV を活用するとのことだが、いつからビジネスがスタートするのか。
- A2. 現在、工場の立ち上げなどの準備を進めている、ビジネスがスタートするのは来年からになるのではないかと。
- Q3. 第 6 次中期経営計画でのメディカルテクノロジー事業への投資はどのようなものを想定しているか。
- A3. 投資の中心は M&A を想定している。製品や技術を水平方向、垂直方向に拡充していく。
- Q4. メディカルテクノロジー事業のマネジメントは誰か。
- A4. メディカルテクノロジー事業の中核事業会社である Graphic Controls グループの CEO、サム・ヘレバが 1 月から事業部長に就任しており、日本を含めたグローバルに責任を負っている。
- Q5. デバイス事業は JV を活用し、投資負担を軽減するとのことだが、全社の 3 年間の設備投資予算がデバイス事業の大型受注に対応するため大規模な投資を行った前中期経営計画と同程度になる理由は何か。
- A5. 既存技術の量産投資は JV を活用して軽減するが、引き続き新技術のための開発投資は行う。また、この数年で全社の事業規模（売上規模）が拡大しており、当然に更新投資などの規模も大きくなる。
- Q6. 前中期経営計画での M&A は上手くいっていると認識しているが、第 6 次中計では M&A 計画の実現性をどのように考えているか。
- A6. 本社、海外関係会社ともに常時候補先の検討を進めている。
- Q7. NISSHA のフィルムタッチセンサーは LCD、OLED のどちらにも対応できるとのことだが、どのような特徴があるのか。
- A7. サイズの制限や感応度などの課題を解決している点が特徴だと考える。

Q8. 2018年12月期のデバイスの需要に対する生産能力はどうか。

A8. 瞬間的なピーク需要に対しては少しタイトかもしれないが、生産体制のコントロールなどを考えている。

Q9. 2017年12月期に発生したようなデバイス事業の先行費用は2018年12月期も発生するか。

A9. 2017年は工場の立ち上げがあったため先行費用がかさんだ。2018年もある程度の費用は発生するだろうが、2017年とは状況が異なる。

以 上