

NISSHA 株式会社
「2018 年 12 月期第 3 四半期決算説明テレフォン・カンファレンス」
質疑応答の要旨
(2018 年 11 月 7 日開催)

Q1. デバイス事業の製品需要が Q3 から Q4 へ後ろ倒しという説明があつたが、特定の製品が影響しているのか。

A1. 製品需要の後ろ倒しは全般的な傾向。

Q2. デバイス事業の稼働率は Q3 よりも Q4 の方が上がるのか。

A2. Q4 の方が高くなる見通し。

Q3. デバイス事業のタブレット向けの売上高はどの程度か。

A3. Q3 (7-9 月) の 3 カ月間では、およそ 100 億円程度。

Q4. 今年のタッチセンサーの技術的な特徴は何か。

A4. ディスプレイの大画面化（狭額縁化）に伴ってタッチパネルの細線化が進んでいる。技術的な難易度がさらに上がっている。

Q5. Lens Technology との協業で狙う対象市場はどこか。

A5. IT 分野に加えて、中期的には自動車などへも広がる可能性がある。

Q6. メディカルテクノロジー事業、特に受託生産分野で扱う製品のライフサイクルはどうか。

A6. 比較的長い。当社が医療機器市場に参入した理由の一つは製品のライフサイクルが長いためである。

Q7. メディカルテクノロジー事業の Q4 の EBITDA は Q3 より高くなるように見えるが、その理由は何か。

A7. 上期に実施した買収の関連費用が Q3 には計上されているが、Q4 では発生しない見通しであるため。

Q8. 産業資材事業の海外工場での品質問題は収まったか。

A8. 改善傾向にあるが、完全に解決していない。今年度中に解決させたい。

Q9. 情報コミュニケーション事業は事業再編を発表した。2019 年の情報コミュニケーション事業の営業利益はどのような見通しか。

A9. 今回の事業再編プランは事業の黒字化を前提としている。

以 上