

NISSHA 株式会社
「2019年12月期決算説明会」
質疑応答の要旨
(2020年2月14日開催)

- Q1. 今後数年で、IT 向けのスマートフォンのような大きな需要のビジネスはありそうか。
- A1. IT 向けではないだろう。デバイス事業は需要の変動が激しいスマートフォン向けが減少するが、タブレット、ゲーム機、モビリティ（自動車）、産業機器向けを中心に安定して利益を創出する事業になる。特にモビリティ（自動車）向けへの期待は大きい。
- Q2. モビリティ（自動車）向けのフィルムタッチセンサーは OLED ディスプレイと親和性があるとのことだが、OLED ディスプレイは車載向けとしては寿命の問題があるのではないか。
- A2. 自動車メーカーやディスプレイメーカーが課題解決に取り組んでいると考える。
- Q3. デバイス事業のスマートフォン向けのフィルムタッチセンサーは 2020 年の新モデルにも採用されるのか。
- A3. 一部採用される前提としている。
- Q4. デバイス事業の収益性は今後どのように変わっていくのか。
- A4. スマートフォン向けにフィルムタッチセンサーの供給を始めてから、季節的な需要変動などの影響で収益性が低くなった。今後スマートフォン向けの需要が減少すると、生産が平準化し安定して利益を出せる事業になるだろう。
- Q5. 産業資材事業における海外成形工場の収益性の改善は進捗したか。
- A5. メキシコ工場で収益性の課題があった。2020年1月は、単月でブレークイーブンまで改善する見込み。3月に単月で黒字化を計画している。売上高の見通しは強い。
- Q6. 蒸着紙のグローバルシェアがさらに拡大した。今後の成長戦略は何か。
- A6. 現在は主に飲料ラベル向けに蒸着紙を供給している。今後は食品向けなどの新たな市場に用途が拡大する。
- Q7. 蒸着紙はプラスチックフィルムと競合しているのか。
- A7. 一部の分野では、プラスチックフィルムを置き換えていくことが可能だろう。
- Q8. 産業資材事業の今後の成長機会は何か。
- A8. かつて産業資材はパソコンや携帯電話向けの大ロット製品に強みを発揮してきた。現在の注力分野であるモビリティ（自動車）や家電はロットが小さいため小ロットに最適な生産技術に乗り換えていく。またグローバルに広がった成形工場を活用し、モジュール度を高めた製

品を供給していくとともにデバイス事業やメディカル事業の技術や能力を組み合わせた特徴ある製品を生み出していく。

Q9. メディカルテクノロジー事業の2019年Q4の売上高が下がっている理由は何か。

A9. ある特定の製品のエンド・オブ・ライフがあった。この売上高の減少は想定済み。2019年通期では前年比で増収であった。

Q10. メディカルテクノロジー事業におけるスマートウォッチ向けのモニタリングデバイスの進捗状況はどうか。

A10. 現在は開発段階。IT企業が医療市場に進出を目指しており、当社のIT市場での販売チャネルやこれまでに培われてきた技術とメディカルテクノロジー事業とのシナジーを期待している。

Q11. 医療機器や蒸着紙などは買収をして参入した。買収後の成長は想定通りに進んでいるか。

A11. 進んでいる。メディカルテクノロジー事業では事業部のマネジメントチームとともに、成長のため企業買収を継続している一方で、収益性の悪い分野の売却を実施するなどしている。蒸着紙では、競合企業の価格攻勢で利益が伸び悩んでいたが、競合企業が撤退した。今後は収益性が改善するだろう。

Q12. 希望退職を募集するとのことだが、今後の人事政策をどのように考えているか。

A12. 事業ポートフォリオの組み換えに合わせて人員や能力の構成も変化させる。事業ポートフォリオの組み換えを実践するときには、市場や製品を組み換えるだけでなく、人材や能力などの企業の資産すべてに対して組み換えを実行していくことになる。