

NISSHA 株式会社

「2020 年 12 月期 Q2 テレフォン・カンファレンス」

質疑応答の要旨

(2020 年 8 月 6 日開催)

Q1. 収益力強化策（希望退職者の募集）に関連する一時費用 20 億円の事業別の内訳は。

A1. デバイス事業で約 13 億円、産業資材で約 4.5 億円、その他管理部門などで約 3 億円。

Q2. メディカルテクノロジー事業におけるオリンパスグループのノーワーク工場買収後の設備などの投資計画は。

A2. 追加投資よりもむしろ買収した資産の効率性の向上に注力する。

Q3. 今後も買収は継続するか。

A3. 常に案件は探しており、いい案件があれば買収を検討したい。一方で、これまでに買収した企業と NISSHA グループのシナジーの創出により、買収企業の事業拡大に注力したい。

Q4. デバイス事業の H1 の製品需要が想定より堅調だったが、どの分野の製品需要が上振れたか。

A4. タブレット、ゲーム機に加えて物流関連の産業用端末向けの製品需要が上振れた。

Q5. デバイス事業の H2 の売上高が H1 比で増加する理由は。

A5. 主にスマートフォンに加えてタブレット向けの製品需要が増加する見込み。

Q6. 減損損失の 6 億円ほどの事業部で発生したか。

A6. デバイス事業。

Q7. 産業資材事業の収益性は今後どのように改善するか。

A7. H1 はモビリティ向けの製品需要の減少による影響を受けた。H2 に向けて製品需要の回復と収益力強化策の効果により黒字化する見込み。

Q8. 産業資材事業における海外成形工場の収益性は改善しているか。

A8. 品質問題の改善は進んでいる。H1 は COVID-19 の影響により製品需要が減少した。