

NISSHA 株式会社
「2022 年 12 月期 WEB 決算説明会」
質疑応答の要旨
(2023 年 2 月 14 日開催)

- Q1. 産業資材事業のサステナブル資材を手掛ける欧州グループ会社に関して、のれんの減損損失を計上したが、その理由は何か。
- A1. 欧州の金利引き上げに伴いリスクフリーレートが上昇し、減損判定のための割引率が上昇したため。
- Q2. 産業資材事業の 2023 年業績予想では、売上高が 2022 年から増加する一方で、営業利益は 2022 年に発生した減損損失などの影響を考慮に入れると実質横ばいとなる。その理由は何か。
- A2. インフレによるコスト増加の影響が継続すると見ている。
- Q3. 2023 年の業績予想の考え方は。
- A3. 主に製品需要が影響する。上期を中心に製品需要が調整局面に入ると見ている。インフレによるコスト増加が加速するとは見ていないが、価格転嫁は継続して取り組んでいく。
- Q4. 2025 年の展望において、産業資材事業ではサステナブル資材が売上高を押し上げていくように見えるが、ドイツでのサステナブル成形品への投資が効いてくるのか。
- A4. サステナブル資材の主力である蒸着紙は堅調に推移すると見ている。また、サステナブル成形品では欧州のお客さま向けでパイプラインが充実してきており、2025 年の業績貢献を見込んでいる。
- Q5. 2025 年の展望において、デバイス事業のタブレット向けの売上高が伸びる理由は何か。

- A5. 当社製品のスペックがグレードアップする。タブレット市場は成熟期に入っており、数量が極端に増えるということはないのではないか。
- Q6. 2025 年に向けてデバイス事業の営業利益率を 10%に引き上げていく要因は何か。
- A6. タブレット向けは増産に対応できる設備を保有しており、売上高が増加すると利益へのインパクトが大きい。モビリティ向けタッチセンサー、ガスセンサーも利益が出ており、売上高の成長は利益に貢献する。
- Q7. メディカルテクノロジー事業の収益性が改善してきている。医療機器 CDMO と自社ブランドの利益率の考え方や今後の課題は何か。
- A7. 収益性は医療機器 CDMO が高く、自社ブランドが低いという構造。医療機器 CDMO にリソースを集中配分し、収益性を高めていく。
- Q8. メディカルテクノロジー事業において消化器科向けの手術機器が増加した背景はどのようなものか。
- A8. 買収を通して獲得したケイパビリティと従来から保有するケイパビリティを融合させていることで対応する診療領域が心疾患向けから広がっている。
- Q9. 2025 年の展望において、各事業の営業利益目標からすると全社で 170 億円以上の営業利益を目指しているように見えるが、その理解で良いか。
- A9. その理解で良い。

以上