

NISSHA 株式会社  
「2023 年 12 月期 WEB 決算説明会」  
質疑応答の要旨  
(2024 年 2 月 14 日開催)

- Q1. 2024 年の営業利益の計画はどのような前提で設定されているか。また、計画に対する懸念はあるか。
- A1. 慎重な見通しに基づいた最低限の計画にしている。コストコントロールを徹底し、より良い結果を出していきたい。材料費やエネルギーコストは安定してきており、サプライサイドの懸念などは小さいと考えている。
- Q2. 2024 年の業績計画において、産業資材事業およびデバイス事業の売上高は、上半期と下半期でどのように推移・変化すると見込んでいるか。
- A2. 産業資材事業は蒸着紙や加飾の家電向けが Q2 以降に増加していくと見込んでいる。デバイス事業はタブレット向けのボリュームが Q2 から Q3 に増加すると見込んでいる。
- Q3. 2024 年のデバイス事業のタブレット向けの売上高は 2023 年比で何%増加するか。そのうちグレードアップによる売上高の増加はどの程度か。
- A3. 2024 年のタブレット向けの売上高は 2023 年比で約 35%増加すると見ている。そのうち約 25%がグレードアップによる増加と想定している。
- Q4. メディカルテクノロジー事業で買収した Cardinal Health の医療用チャート紙事業と Isometric Micro Molding は、2024 年の営業利益にどの程度貢献するか。
- A4. 2024 年に Cardinal Health で 2 億円、Isometric Micro Molding で 4 億円の営業利益への貢献を見込んでいる。

Q5. 中国の EV 市場に関して、市場への参入状況と今後のリスクをどのように見ているか。

A5. 中国 EV メーカー向けは、これから売上高が拡大していく段階であり、市況の動向とは異なる売上高成長を想定している。また、増産に対しては既存の設備で対応可能であり、追加の投資を必要としていないのでリスクはない。

Q6. 現状の PBR に対して、どのような考えをもっているか。

A6. PBR が低くとどまっていることは容認できない。事業ポートフォリオの組み換えは長期にわたる努力が必要。当社の取り組んでいることやこれから実現していくことを反映していないと考えている。2月28日の中期経営計画説明会において企業価値向上に向けた事業ポートフォリオ戦略の強化について詳しく説明したい。