

NISSHA 株式会社
「2025 年 12 月期 WEB 決算説明会」
質疑応答の要旨
(2026 年 2 月 12 日開催)

- Q1. 2025 年の実績について、一過性費用が発生したものの、需要面では産業資材事業やメディカルテクノロジー事業は想定より良かったように見える。2026 年もこのような事業環境が続くか。
- A1. 2025 年の実績は想定より悪くはなかったものの、物足りなかったと評価している。2026 年は、デバイス事業におけるタブレット向けの需要減少が全体の重しとなるが、他の事業では底打ちし、回復していくと見ている。
- Q2. 2026 年の業績計画が下期偏重となっている要因は何か。下期に改善していく確度はどうか。
- A2. 産業資材事業は、モビリティ向けの外装機能部品の需要が下期にかけて拡大する。デバイス事業は、タブレット向けで第 1 四半期の需要が弱いですが、第 2 四半期以降回復する見通しである。メディカルテクノロジー事業は、2025 年の需要低迷からの回復と新製品の貢献を下期にかけて見込んでいる。
- Q3. 中長期的な営業利益率は、2026 年下期の水準 (約 5.5%) がベースになるのか。
- A3. 5.5%では満足できない。2027 年には 7%以上、将来的には 10%超を目指さなければならぬ。
- Q4. 2026 年業績計画のデバイスについて、2025 年比で売上高が大幅に減少する一方で増益を計画しているが、その要因は何か。
- A4. 2025 年は在庫からの出荷が多く稼働が低かったが、2026 年は生産稼働が上がり稼働益が見込める。加えて、固定費の圧縮や生産性の改善、材料取り扱いの効率化などを総

合的に進めることで、減収ながらも増益を実現する。

Q5. 2026年業績計画のメディカルテクノロジー事業について、計画達成へのリスク要因はあるか。

A5. 受注パイプラインの中に競争力の低い製品は見当たらず、2025年のようにお客さま製品の販売不振による需要変動の影響は少ないと見ている。

Q6. 事業ポートフォリオ強化におけるダイベスティチャーの判断基準は何か。

A6. 資本コストをハードルレートとして設定する一方で、市場・製品の成長性や利益率改善の可能性など、さまざまな側面から検証する。改善を見込めない低収益事業については、規律を持って撤退などの判断を行う。

Q7. 医薬品 CDMO の収益性と、増産投資後の利益率の見通しはどうか。

A7. 当社の主要事業より収益性は高い。今後、増産投資により一時的に利益率は低下し得るが、2030年に向けて生産数量が増加し収益性を高めていく。

Q8. 他事業より収益性の高い医薬品 CDMO に、よりリソースを集中させる考えはあるか。

A8. 医薬品 CDMO への極端な集中は行わない。業界構造や当社の能力を考慮し、規律ある成長を目指す。

Q9. 産業資材事業のサステナブル資材（蒸着紙）は、安定成長の中でも数年おきに調整局面がある。どのように需要変動に対してマネジメントしているのか。

A9. 主要市場である欧州の飲料市場の成長が限定的であるため、需要変動の影響を受けることがある。在庫管理やキャッシュ・コンバージョン・サイクルの適正化を徹底し、ボラティリティの抑制に努めている。