

NISSHA 株式会社

「経営説明会 事業ポートフォリオの強化・医療機器 CDMO のアップデート」

質疑応答の要旨

(2026 年 7 月 7 日開催)

- Q1. 医療機器 CDMO および医薬品 CDMO について、顧客別の売上高構成はどのような状況か。
- A1. 医療機器 CDMO では、上位 3 社のお客さまがそれぞれ売上高の 10~12%を占めており、特定のお客さまに過度に集中している状況ではない。医薬品 CDMO は主に国内のドラッグストアで販売される一般用（OTC）医薬品を中心に手掛けており、ナショナルブランドを展開する大手のお客さま 1 社が売上高の 30%超を占めている。
- Q2. コロナ禍後の安定供給重視や地政学的な緊張、アメリカの関税政策などを背景に、お客さまのアメリカ国内製造への志向は強まっているか。また、それは事業機会につながっているか。
- A2. 医療機器 OEM は、関税率や労働コストが低く、かつアメリカに地理的に近い周辺国（ドミニカ共和国、メキシコ、コスタリカなど）へ生産拠点を移す動きを進めている。一方、医療機器の技術開発は主にアメリカ国内で行われており、当社がアメリカ国内に開発拠点を有していることは、お客さまにとって大きな価値となっている。
- Q3. 手術支援ロボット関連の市場成長率が、手術機器や心血管系機器の市場成長率を上回る見通しとなっている背景は何か。
- A3. 手術支援ロボットの市場はまだ成長初期の段階にあり、術式、トレーニング体制、臨床現場での適用が段階的に整備されてきた。低侵襲化、小型化、操作性の向上、ナビゲーションやヴィジュアライゼーションの高度化といった技術トレンドが、市場成長を支えている。

- Q4. 手術支援ロボット関連で高い成長を見込む一方、手術機器や心血管系機器といった既存領域は成長が鈍化する可能性はないか。成長が鈍化しても、10%に近い成長率を達成できると考えてよいか。
- A4. 当社は、医療機器 CDMO における臨床用途の拡大を進め、成長リスクの分散を図ってきた。既存の心血管系機器や手術機器に加え、手術支援ロボット、ナビゲーション、スマートデバイス、ドラッグデリバリーシステムなどの成長領域に注力している。特定用途への依存を抑えながら、医療機器 CDMO 全体の中期的な成長を目指す。また、テネシー州ナッシュビルの開発拠点では、ヴァンダービルト大学との協業を通じて次世代機器の開発を加速している。
- Q5. AI・データセンター向けのコネクタについて、参入の経緯や開示セグメントの区分について教えてほしい。
- A5. 2024 年に買収した Isometric はマイクロ成形技術を有しており、買収前から AI・データセンター向けのコネクタ分野でお客さまとの取引実績を有していた。同分野の需要は過去 2 年間で急増している。現時点では、医療機器 CDMO に含めて開示している。
- Q6. 医療機器のグローバル生産拠点について、現状の役割分担と今後の考え方を教えてほしい。
- A6. アメリカは医療機器 CDMO の中心拠点であり、研究開発や製造の機能を担っている。中国拠点は産業資材に属し、アメリカのメディカルテクノロジー事業に対して約 10 年前から金型・成形部品を供給する協業体制が確立している。同様の連携は、産業資材のアメリカやマレーシアの拠点、さらに新たにデバイスに加わったベトナムの医療機器拠点でも可能である。これらは技術的背景に応じて産業資材やデバイスが所管しているが、メディカル市場という共通の切り口で連携を強化していく考えである。

Q7. メディカルセグメントの営業利益率について、2026 年に 7.4%、2027 年に 10%を超える水準を目指すとのことだが、どのように実現するのか。

A7. 需要・受注の増加によるボリューム増に加え、マイクロ成形など利益率の高い製品の構成比が高まること、開発から手掛ける CDMO 案件および付加価値の高い案件の拡大により全体の利益率を押し上げていく。また、売上原価および販管費の低減も継続的に取り組んでいる。医薬品 CDMO はメディカルセグメント平均を上回る利益率を確保しており、利益率改善を牽引する要素となる。