NISSHA 株式会社

「2026 年 12 月期第 3 四半期 WEB 決算説明会」

質疑応答の要旨

（2026 年 11 月 11 日開催）

Q1. メディカルセグメントのマイクロ成形の売上高について、2027 年 92 億円、2028 年 105 億円という見通しの確度はどの程度か。

A1. 2027 年および 2028 年の見通しには、現時点で具体化している案件を反映しており、その確度は高いと考えている。

Q2. マイクロ成形の拡大に対応するため、生産能力をどのように増強するのか。

A2. 2027 年 4 月の完成に向けて新棟の建設を進めている。主に医療機器向け、一部は AI データセンター向けの需要拡大に対応する。

Q3. マイクロ成形の売上高に占める医療機器向けと AI データセンター向けの割合を教えてほしい。

A3. 2026 年は、売上高の約 8 割を医療機器向けが占める。2027 年は医療機器向けが約 6 割、AI データセンター向けが約 4 割となる見込みである。2028 年は両用途がそれぞれ 5 割になると見込んでいる。短期的には AI データセンター向けが成長を牽引する一方、医療機器向けも拡大すると見込んでおり、2029 年以降は、医療機器向けのパイプライン案件を取り込むことで、医療機器向けの構成比が再び高まると見ている。

Q4. マイクロ成形を手掛ける Isometric の買収時（2024 年）に非支配持分の保有者にプット・オプションを付与した理由は何か。また、他の買収案件でも同様の契約はあるのか。

A4. 現時点で、他の買収案件に同様のプット・オプションはない。本件では、非支配持分の保有者は買収後の経営を担う人物であり、買収時点で将来の成長に不確実性があったため、その成長を取得条件に反映した。また、事業成長に向けて取り組むインセンティブを確保する目的もあり、協議の上で採用した。

©2026 Nissha Group

Q5. 産業資材のモビリティ向け外装機能部品について、2027 年は生産性が改善し、売上高の増加が利益の増加につながると考えてよいか。また、外装機能部品の 2027 年売上高 60 億円という見通しの確度はどの程度か。

A5. 2026 年第 4 四半期から生産性の改善効果が顕在化しつつあり、2027 年は増収が利益増につながると見ている。2027 年の売上高は 60 億円を見込んでいるが、お客さまの需要は変動し得るため、現時点では慎重に見積もっている。

Q6. ディバイスの 2027 年の売上高・営業利益をどのように見ているか。タブレット向けの上振れ余地や業務用端末向けの下振れリスク、用途別の売上構成の変化による利益への影響も教えてほしい。

A6. 2027 年の売上高は、2026 年と同程度を想定している。2027 年の営業利益は、2026 年に計上したのれんの減損損失 68 億円を除いた約 8 億円と同程度を想定している。タブレット向けには上振れ余地、業務用端末向けには下振れリスクがあると定性的に見ているが、現時点で確定的なリスクがあるわけではない。また、用途別の売上構成が変化しても、利益への影響に大きな違いはないと考えている。

©2026 Nissha Group