



Nissha Today

第107期 中間報告書 2025年1月1日—2025年6月30日

NISSHA

NISSHA株式会社

証券コード 7915

社長メッセージ	01
サステナビリティ	04
特集 メディカル市場での成長戦略	05
業績ハイライト	07
トピックス	08
会社概要／株式の状況	09
コミュニケーション	10

社長メッセージ

株主のみなさまには平素より格別のご支援、ご鞭撻をたまわりお礼申し上げます。
2025年12月期第2四半期(中間期)の実績と今後の見通しについて、
代表取締役社長 最高経営責任者の鈴木順也よりご説明申し上げます。



株主のみなさまには平素より
格別のご高配をたまわり
厚くお礼申し上げます。

鈴木順也

代表取締役社長 最高経営責任者

2025年12月期中間期の経営成績

当中間連結会計期間のグローバル経済情勢は、アメリカの関税政策を巡る動向や地政学的リスクにより先行きに対する不確実性が高まったものの、景気持ち直しの動きとなりました。アメリカでは、関税政策に対する先行き不透明感の拡がりから、景気はやや減速したものの底堅いものとなりました。ヨーロッパでは、アメリカの追加関税実施前の駆け込み需要や個人消費の増加などを背景に景気持ち直しの動きが見られました。中国では、政策効果によりやや持ち直した一方で、外需低迷が継続し、景気回復は力強さを欠きました。わが国の経済については、外需低迷の影響などにより、緩やかな景気回復の動きに留まりました。

このような状況の下、当中間連結会計期間の業績については、産業資材事業およびメディカルテクノロジー事業において需要が継続し、医薬品向けで企業買収による業績貢献が始まりました。一方で、デバイス事業のタブレット向けの需要は、アメリカの追加関税実施前の駆け込み需要により想定を上回ったものの、顧客の新製品により需要が堅調であった前年同期との比較では減少しました。これらに

加え、その他の費用として為替差損を計上しました。

これらの結果、当中間連結会計期間の業績は、売上高は970億49百万円(前年同期比2.6%減)、利益面では営業利益は26億93百万円(前年同期比36.9%減)、親会社の所有者に帰属する中間利益は1億29百万円(前年同期比97.0%減)となりました。

2025年12月期通期の見通し

2025年12月期の業績につきましては、売上高および営業利益は当初の想定通りに推移する見通しです。上半期の実績を踏まえると、下半期においても、産業資材事業、メディカルテクノロジー事業および医薬品向けの需要が底堅く継続する見込みです。一方で、デバイス事業のタブレット向けの需要は、上半期の増加の反動により、下半期は減少する見通しです。

これらの見通しから、通期の業績については、売上高1,908億円、営業利益66億円、税引前利益46億円、親会社の所有者に帰属する当期利益25億円を見込んでいます。なお、下半期の想定為替レートは1ドル=140円です。

2025年12月期第2四半期(中間期)業績のポイント

売上高	営業利益	親会社の所有者に帰属する 中間利益	中間配当金
970億円	26億円	1億円	1株当たり25円

2025年12月期通期業績予想

	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (2025年8月6日発表)
売上高	195,598	190,800
営業利益	5,486	6,600
税引前利益	6,221	4,600
親会社の所有者に帰属する 当期利益	3,870	2,500
基本的 1 株当たり 当期利益 (円)	80.31	52.80

(百万円)

事業別売上高	
産業資材	74,300
デバイス	56,600
メディカル テクノロジー	46,500
その他	13,400

配当について

株主還元としては業績、配当性向、財務面での健全性などを総合的に勘案した安定配当の継続を基本とします。なお、資本効率の改善を目的とした自己株式の取得を適宜検討します。2025年12月期の中間配当金は1株につき25円とさせていただきます。2025年12月期の期末配当金については、1株につき25円（年間配当金1株当たり50円）の予想としています。

最後に

当社のMissionでは「人材能力とコア技術の多様性」を成長の原動力に、高い競争力を有した特徴ある製品・サービスの創出により、お客さま価値を実現し、「人々の豊かな生活」の実現に寄与することを掲げています。このMissionのもと、当社グループの中長期の成長と企業価値の向上を目指してまいります。

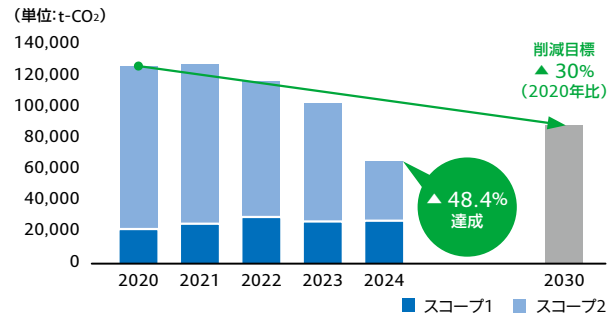
株主・投資家のみなさまには、格段のご支援・ご鞭撻をたまわりますよう、よろしくお願い申し上げます。

サステナビリティ——気候変動への対応

CO₂総排出量の2030年削減目標を前倒して達成

NISSHAグループは、サステナビリティビジョンにおいて、2030年にCO₂総排出量を30%削減(2020年比)することを目標に定め、グループ全社でさまざまな取り組みを進めてきました。その結果、2024年度のCO₂総排出量の実績は64,086t-CO₂、削減率は48.4%となり、6年前倒して目標を達成しました。国内の主要な生産拠点で、年間を通じて、再生可能エネルギーによる電力を100%使用したことが大きく寄与しました。2025年度は新たな目標を検討するとともに、引き続き国内の省エネルギー施策や海外生産拠点の再生可能エネルギー施策を、費用と効果を検証しながら推進していきます。

当社のCO₂ 排出量削減目標と実績（スコープ1,2）



社外からの評価

● CDP「気候変動」でA-評価の取得とともに「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に選定

国際的な非営利団体CDPによる気候変動に関する調査において、A-評価を取得しました(8段階のうち上位2番目、昨年はB評価)。当社の気候変動への取り組みや情報開示の充実などが評価されたものと考えています。



また、同調査のサプライヤーエンゲージメント評価において、最高評価の「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に選定されました。5項目中4項目(スコープ3排出量など)でA評価を取得し、サプライチェーン全体での気候変動対応が評価されました。



サステナビリティ情報の開示

気候変動への対応を含む当社グループのサステナビリティ情報(非財務情報)の詳細については、2025年6月に発行した「Nissha Report 2025」(統合報告書)と「NISSHA サステナビリティレポート2025」に掲載しています。

● Nissha Report 2025

財務情報と非財務情報を総合的にわかりやすく報告。CEOメッセージを中心に、経済価値・社会価値の拡大を目指す価値創造の考え方や、中長期の成長戦略などを掲載。



● NISSHAサステナビリティレポート2025

非財務情報をより詳しく網羅的に、ESGそれぞれの分野から編集。CO₂総排出量削減の取り組みや、人事基本方針に基づいた人事戦略・人的資本の取り組みなどを掲載。



より安定した成長を目指し、 非IT機器の割合を高める

当社は、需要の変動が激しいIT機器への依存を低減し、安定した市場での成長を目指して非IT機器(メディカル・モビリティ・サステナブル資材)への事業転換を進めています。中でも最重要と位置づけているのがメディカル市場です。グローバルで成長率が高く、生命や健康といった人々の豊かな生活の根源的な社会課題に基づく市場です。当社のコア技術を活かせる事業機会も豊富にあり、今後の成長の柱として期待しています。2030年には売上高の50%以上をメディカル市場から創出することを目標に、全社を挙げて事業拡大に取り組んでいます。

IT機器市場の環境変化が業績に大きく影響

- 急激な需要変動、技術トレンドの変化
- 製品・サービスの低価格化



IT機器市場
事業機会が豊富だが環境変化が激しい

需要ボラティリティの低減

- IT機器への偏重から脱却
- 選択と分散:非IT機器の重点3市場(メディカル・モビリティ・サステナブル資材)に集中



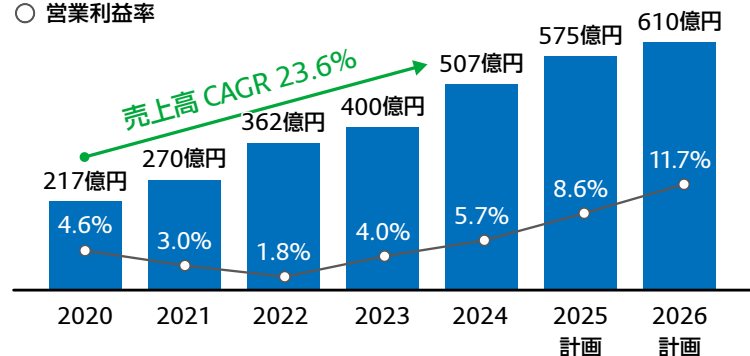
非IT機器市場
安定した成長が期待できる

メディカル市場で加速する成長戦略

メディカル市場では、医療機器・医薬品・ヘルスケア製品を対象としています。2020年から2024年まで医療機器を中心に年平均成長率(CAGR)23.6%で売上高が拡大しました。また、2024年には今後の成長と利益率改善に繋がる戦略を実行しました。医療機器分野ではマイクロ成形技術に強みを持つIsometric社とカテーテル・チューブ向けの射出成形を手掛けるCathtek社を、医薬品分野では一般用医薬品(OTC)のCDMO(開発製造受託)で強固な実績を持つ滋賀県製薬を買収しました。これにより、メディカル市場でさらなる成長を実現する見込みです。

メディカル市場向け業績推移

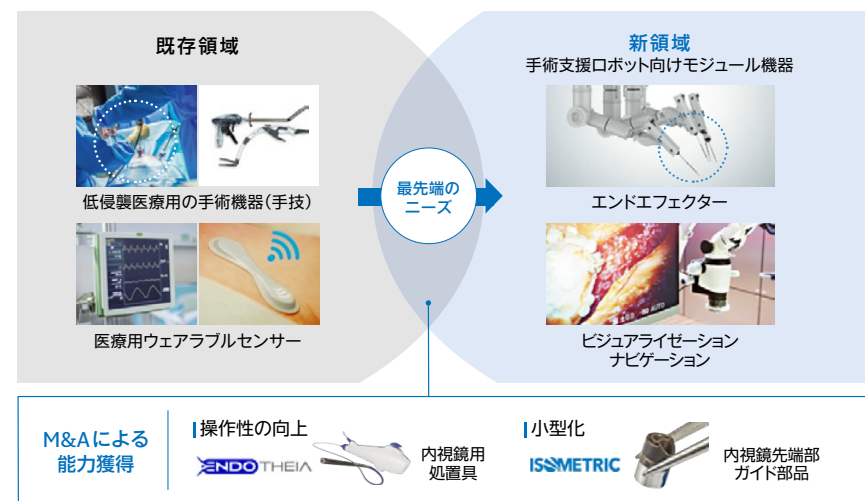
- メディカル市場向け売上高
- 営業利益率



医療機器CDMOの成長戦略

医療機器分野では、大手医療機器メーカー向けに設計・開発から製造まで一貫して受託を行う医療機器CDMOを展開しています。グローバル医療機器CDMO市場の年平均成長率は11%と高い成長が予測されています。既存領域である低侵襲医療用の手術機器や医療用ウェアラブルセンサーにおいては、既に獲得している豊富なパイプラインによる着実な成長を実現させます。また、手術支援ロボットやスマートデバイスに代表される医療機器のデジタル化に対するニーズが拡大しています。既存領域よりもさらに高い成長が期待されるこれら新領域の事業機会を活かし、成長を加速させます。

医療機器 CDMO で対象領域を拡大

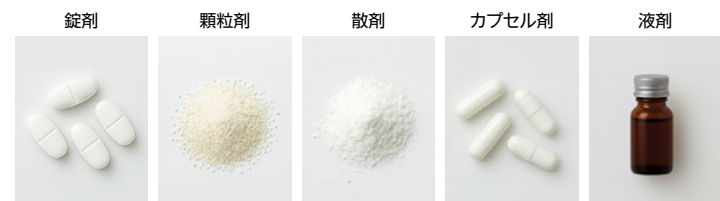


OTC医薬品CDMOの成長戦略

当社は、滋賀県製薬の買収により、OTC医薬品のCDMO分野へ参入しました。滋賀県製薬は、錠剤や液剤など多様な剤形への対応力と、大手OTC医薬品メーカーとの安定した取引実績を強みとしています。国内のOTC医薬品市場は、政府によるセルフメディケーション[※]推進などを追い風に、医療用医薬品市場を上回る成長が期待されています。一方で、需要増加に対し供給力不足が顕在化しています。こうした中、NISSHAグループの一員となったことによる生産能力拡張への期待を背景に、新規引き合いが増加しています。旺盛な需要に対応するキャパシティ拡張を通じ、OTC医薬品CDMO分野でのトップシェア獲得を目指します。

多様な剤形で広範なOTC医薬品に対応

剤形



製造製剤数

風邪薬・解熱鎮痛剤中心に豊富な実績
現在の総数:44製剤 (内服固形剤:32製剤 内服液剤:12製剤)

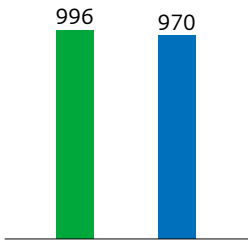
※ セルフメディケーション:軽度の身体的不調を消費者自身がOTCなどで対処する健康管理

※画像はイメージです。

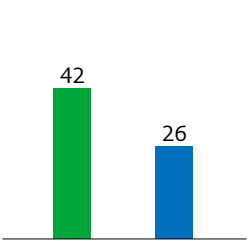
2025年度12月期中間期 業績ハイライト(IFRS)

売上高	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に帰属する 中間利益
970億円 (前年同期比2.6%減)	26億円 (前年同期比36.9%減)	12億円 (前年同期比79.7%減)	1億円 (前年同期比97.0%減)

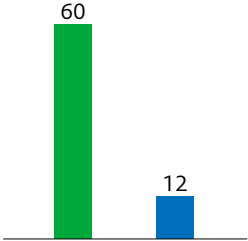
単位：億円



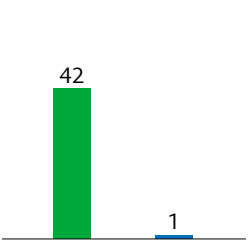
単位：億円



単位：億円



単位：億円



■前中間期: 2024年1月1日～2024年6月30日 ■当中間期: 2025年1月1日～2025年6月30日

事業別の業績

産業資材	
売上高 375 億円 (前年同期比0.9%増)	営業利益 21 億円 (前年同期比19.6%減)

デバイス	
売上高 297 億円 (前年同期比18.0%減)	営業利益 10 億円 (前年同期比41.4%減)

メディカルテクノロジー	
売上高 234 億円 (前年同期比6.5%増)	営業利益 12 億円 (前年同期比23.2%増)

POINT

産業資材事業は、加飾分野のモビリティ向けは底堅く推移し、家電向けおよびサステナブル資材分野の蒸着紙などの需要は堅調に推移しました。これら需要動向に伴い、売上高は前年同期比で増加しましたが、モビリティ向けの新製品に関連する先行費用などにより、営業利益は前年同期比で減少しました。

デバイス事業は、アメリカの追加関税実施前の駆け込み需要により、タブレット向けの需要が想定を上回ったものの、顧客の新製品により需要が堅調であった前年同期との比較では減少しました。生産体制の見直しなどにより効率性・生産性は改善したものの、売上高および営業利益は前年同期比で減少しました。

メディカルテクノロジー事業は、主力の医療機器CDMOの堅調な需要や企業買収に伴う業績積み上げなどにより、売上高および営業利益は前年同期比で増加しました。

トピックス

医薬品の製造・製造販売を手掛ける 滋賀県製薬を買収

滋賀県製薬 A Nissha Company

2025年1月に、主に風邪薬などの一般用医薬品(OTC)のCDMO(開発製造受託)で強固な市場地位を有する滋賀県製薬株式会社を買収しました。1943年に設立された滋賀県製薬は、固形剤・液剤など多様な剤形やさまざまな包装に対応できる高度な生産技術と品質管理能力を保有しています。

この買収により、当社はOTC医薬品のCDMO事業への参入を果たしました。滋賀県製薬が有する多様な剤形への対応力や豊富な実績と、当社グループの経営リソースおよび先進的な生産技術を組み合わせることで、滋賀県製薬の製造能力を強化します。これにより、医薬品の安定供給および品質向上に貢献していきます。



欧州でパルプ成形を手掛ける Blue Ocean Closures ABとの資本業務提携を開始

2025年1月に、パルプ成形を手掛けるスタートアップ企業Blue Ocean Closures AB(スウェーデン)と資本業務提携に関する契約を締結しました。Blue Ocean Closuresは、独自の工法「Fiber-Forming(ファイバーフォーミング)」によるパルプ成形品を生産・販売しています。Fiber-Formingは、熱と圧力によりパルプを成形する

技術で、生産プロセスにおいて水を使用しないため、環境面、生産性において優れています。この資本業務提携により、当社は同工法を導入し、日本を含むアジアと欧米向けにパルプ成形品の生産・販売を展開します。これにより、当社の重点市場であるサステナブル資材市場において、事業拡大とともに環境負荷の低減に貢献していきます。



欧州でモビリティ(自動車)の 外装品の新工場を竣工

2025年4月に、グループ会社Nissha Advanced Technologies Europe GmbH(ドイツ)が、自動車の外装品を生産する新工場を竣工しました。当社はこれまで、モビリティ市場において自動車の内装向け加飾製品を展開してきましたが、本工場の稼働を契機に、外装機能製品へと領域を拡大します。新工場では、加飾と機能を組み合わせたフロントグリルなどの外装機能製品を、欧州の自動車メーカー向けに生産していく予定です。新工場の完成により、ドイツでの生産能力は従来比で約2倍となります。これにより、モビリティ市場における事業拡大を加速していきます。



会社概要

(2025年6月末現在)

商号

NISSHA株式会社

創業

1929年10月6日

設立

1946年12月28日

資本金

121億1,979万円

社員数

単体756人、連結5,455人

拠点数(子会社含む)

国内14力所
海外35力所(持分法適用会社含まず)

役員の状況

取締役	代表取締役社長 最高経営責任者	鈴木 順也
	取締役	渡邊 亘
	取締役	礪 尚
	取締役	西本 裕
	取締役	井ノ上 大輔
	取締役(社外)	大杉 和人
	取締役(社外)	松木 和道
	取締役(社外)	竹内 寿一
	取締役(社外)	橋寺 由紀子
監査役	常勤監査役	谷口 哲也
	常勤監査役	今井 健司
	監査役(社外)	中野 雄介
	監査役(社外)	倉橋 雄作

執行役員	専務執行役員 最高戦略責任者	渡邊 亘
	専務執行役員	礪 尚
	専務執行役員 最高品質・生産責任者	西本 裕
	専務執行役員 最高財務責任者代行	井ノ上 大輔
	常務執行役員	サム・ヘレバ
	上席執行役員	杉原 淳
	上席執行役員	寺下 勝
	上席執行役員 最高人事責任者	青木 哲
	上席執行役員	ジョルジオ・ボツソ
	執行役員 共同最高技術責任者	谷口 忠壮
	執行役員	西川 和宏
	執行役員 最高情報責任者	小林 振一郎
	執行役員	高芝 歩
	執行役員 共同最高技術責任者	中家 勇人
	執行役員	小椋 雄一郎
	執行役員	大下 佳奈子

株式の状況

(2025年6月末現在)

発行可能株式総数

180,000,000株

発行済株式の総数

50,855,638株

株主数

11,156人

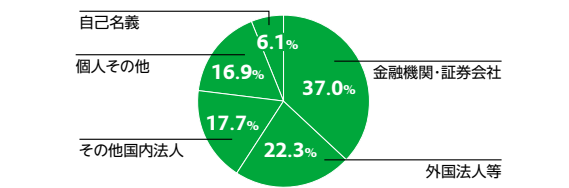
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,631	9.70
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,373	7.06
鈴木興産株式会社	2,563	5.37
明治安田生命保険相互会社	2,107	4.41
株式会社みずほ銀行	2,076	4.34
株式会社京都銀行	1,442	3.02
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505227	1,148	2.40
JPモルガン証券株式会社	1,136	2.38
ニッシャ共栄会	1,116	2.34
王子ホールディングス株式会社	894	1.87

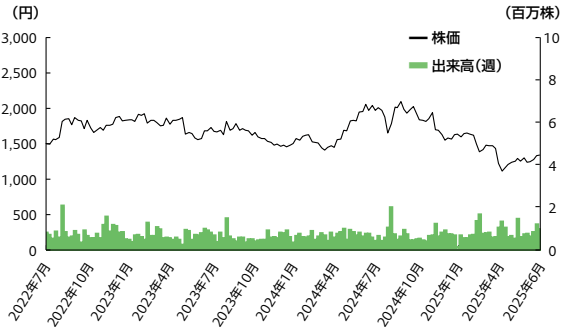
(注) 1 当社は、自己株式3,129千株を保有していますが、上記大株主からは除いています。

2 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除して計算しています。

所有者別株式数比率(保有株式数比較)



株価(2022年7月～2025年6月)



コミュニケーション

当社は、株主のみならずとの双方向のコミュニケーションを目指し、定期的にアンケートを実施しています。ここでは2025年3月の株主総会時のアンケートでいただいたご意見の一部と、当社の取り組みをご紹介します。

ご意見

- 知名度を高め、多くの人に NISSHAを知ってほしい。
- テレビや SNS等で会社をアピールしてほしい。
- NISSHAの技術的なトピックをメディアに積極的にアウトプットしてほしい。

NISSHA

コーポレートブランディングサイトの開設／
ブランディングムービーの公開

当社は、「加工技術を強みとするメーカー」であること、「コア技術」を軸に多様な市場で事業を展開していることを念頭に、コーポレートタグライン「Leaders in Trusted Technologies」を制定しました。

ブランディングサイトとブランディングムービーではこのタグラインを軸に、当社が大切にしている考え方の基盤・行動の原則である「情熱」と「誠実」を表現しています。



NISSHAコーポレートブランディングサイト
<https://www.nissha.com/branding/>



ブランディングムービー
https://www.youtube.com/watch?v=L35IU_ONH8

2025年6月から約2カ月間にわたり、YouTubeとTVerにおいて、ブランディングムービーを広告配信しました。

関西テレビ「カズレーザー×ビジネスリーダー未来人」に
社長が出演

2025年6月29日放送の「カズレーザー×ビジネスリーダー未来人(ミライスト)～ひらめきで世界を変える～」(関西テレビ)に当社の代表取締役社長 鈴木順也が出演しました。

番組内では産業資材事業の加飾フィルム・成形品を中心に、当社の特徴や今後の展望について、番組MCのカズレーザーさんと当社社長が対談形式で紹介しました。



引き続き、さまざまな媒体を通じて当社の認知向上に取り組むとともに、ステークホルダーのみならずと積極的にコミュニケーションし、相互理解の醸成に努めていきます。

株主メモ

株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1-3-3 みずほ信託銀行株式会社
株主名簿管理 事務所	東京都千代田区丸の内1-3-3 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
各種お手続きの お取扱窓口	お取引の証券会社等／ 特別口座管理の場合は、特別口座管理機関のお取扱店
特別口座管理機関 お取扱店	みずほ信託銀行 フリーダイヤル 0120-288-324(土・日・祝を除く 9:00~17:00)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行およびみずほ銀行
単元株式数	100株
公告方法	電子公告(https://www.nissha.com/)ただし、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場

ご注意
このNissha Todayに掲載されている情報のうち業績の目標、計画、見通し、戦略、そのほか過去の事実ではない情報については、現時点で入手可能な情報に基づいて当社の経営者が合理的と判断したもので、リスクや不確実性を含みます。実際の業績は、経済動向、市場需要、為替の変動などのさまざまな要因によって大きく変わる可能性がありますことをご承知おきください。
このNissha Todayに掲載されている業績に関する記述は、特に注記がない限りすべて連結ベースとなっています。

IR情報に関するお問い合わせ

NISSHA株式会社

コーポレートコミュニケーション部 IRグループ

〒604-8551 京都市中京区壬生花井町3
tel.075-811-8111(大代表)

NISSHAの事業

NISSHAは、3つの事業を展開しています。

■ 産業資材

さまざまな素材の表面に付加価値を与える独自技術を有する事業です。
加飾フィルム・成形品およびサステナブル資材をグローバル市場でモビリティ、家電、飲料品や食料品向けラベル・パッケージなど幅広い市場に提供しています。欧州・米州・アジアに営業・開発・生産拠点を有し、地産地消を実現しています。

■ デバイス

精密で機能性を追求した部品・モジュール製品などを提供する事業です。
主力製品であるフィルムタッチセンサーはグローバル市場でタブレット、業務用端末(物流関連)、モビリティ、ゲーム機などに幅広く採用されています。また、気体の状態を検知するガスセンサー、圧力を検知する各種フォースセンサーも提供しています。

■ メディカルテクノロジー

医療機器やその関連市場において高品質で付加価値の高い製品を提供し、人々の健康で豊かな生活に貢献することを目指す事業です。欧米中心に大手医療機器メーカー向けの低侵襲医療用の手術機器や幅広い診療領域で使用されるウェアラブルセンサーなどの製品の開発製造受託(CDMO)を展開するとともに、医療機関向けに自社ブランド製品を製造・販売しています。

その他、医薬品・化粧品や情報コミュニケーションなどの事業を展開しています。

