

Nissha Today

第108期 中間報告書 2026年1月1日—2026年6月30日

NISSHA

社長メッセージ 01
業績ハイライト 02
トピックス 03
特集 事業ポートフォリオの強化･医療機器CDMOでの成長戦略 04
会社概要／株式の状況 07
コミュニケーション 08

NISSHA株式会社

証券コード 7915

社長メッセージ



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

当社は2026年5月にベトナムの医療機器メーカーであるUSM HEALTHCARE MEDICAL DEVICES FACTORY JOINT STOCK COMPANY（以下、USM）を買収しましたが、経営統合の過程で、買収前の期間においてUSMの役職員によって不適切な会計処理が行われていたことが判明しました。これは同社の複数の関係者が関与する複雑なスキームによるもので、買収前の外部会計監査においても把握されていなかったものです。判明後、外部専門家を含む調査体制により全容の解明に努めましたが、結果的に、USMの事業に将来性がなく、買収当初の目的を実現することが難しいと判断し、USM株式の譲渡を決定しました。これに伴い、USMに係るのれんの減損損失を当中間連結会計期間にて計上することとなりました。今後は、損失の回収に努めるとともに、同種事案の未然防止策、本件に関する責任の在り方などについて検討を進めてまいります。株主ほか関係者のみなさまに対して、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことについて深くお詫び申し上げます。

当中間連結会計期間の実績につきましては、産業資材の加飾分野やメディカルの医療機器CDMOおよび医薬品CDMOにおいて需要が堅調に推移した一方で、ディバイスにおいてタブレット向けの需要が前年同期比で大幅に減少しました。

これらの結果、当中間連結会計期間の売上高は960億円となりました。利益面では、USMに係るのれんの減損損失により、親会社の所有者に帰属する中間損失は54億円となりました。

配当は安定配当の継続を基本とし、中間配当金は1株につき25円とさせていただきました。期末配当金は1株につき25円（年間配当金50円）を予想しています。

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。

2026年12月期中間期　業績ハイライト（IFRS）

当中間期の実績

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
960億円 （前年同期比1.0%減）	▲45億円 （前年同期は25億円の利益）	▲48億円 （前年同期は10億円の利益）	▲54億円 （前年同期は20百万円の利益）

事業別の業績

産業資材

売上高 411億円（前年同期比9.5%増）
営業利益 15億円（前年同期比27.9%減）

ディバイス

売上高 228億円（前年同期比23.1%減）
営業利益 ▲60億円（前年同期は10億円の営業利益）

メディカル

売上高 290億円（前年同期比8.0%増）
営業利益 19億円（前年同期比11.1%増）

POINT

産業資材は、加飾分野のモビリティ向け外装機能部品の需要が増加し、売上高は前年同期比で増加しました。一方で、同部品の生産関連費用の増加などにより、営業利益は前年同期比で減少しました。

ディバイスは、タブレット向けの需要が大幅に減少し、売上高は前年同期比で減少しました。これら需要動向に加え、USMに係るのれんの減損損失を計上し、営業損失となりました。

メディカルは、医療機器CDMOにおける堅調な需要や医薬品CDMOの底堅い需要などにより、売上高、営業利益ともに前年同期比で増加しました。

通期業績予想（2026年9月30日修正）

売上高	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
1,950億円 （前期比0.1%増）	▲33億円 （前期は40億円の利益）	▲44億円 （前期は35億円の利益）	▲62億円 （前期は10億円の利益）

売上高は、ディバイスのタブレット向け需要が大幅に減少する一方で、産業資材のモビリティ向け外装機能部品やメディカルの医療機器CDMOの需要が伸長し、前年同期と同水準となる見通しです。利益は、当中間連結会計期間に計上したのれんの減損損失により、損失となる見通しです。なお、為替レートは1ドル＝155円を前提としています。

トピックス

全国発明表彰で「発明賞」を受賞

2026年5月に、当社が開発した「光を透過させる加飾シートを用いたカバーパネル」に関する発明が、公益社団法人発明協会主催の令和8年度全国発明表彰において「発明賞」を受賞しました。本発明は、従来の印刷工法を用いながら、カバーパネル表面の図柄の影響を受けることなくディスプレイを鮮明に表示できる加飾シートに関するものです。

これにより、高い意匠性と視認性を両立したディスプレイを実現し、自動車内装や家電製品などに採用されています。なお、本発明は第69回京都府発明等功労者表彰（2025年度）においても「最優秀賞」を受賞しています。

米国に医療機器の研究開発拠点を開設

当社は、欧米を中心に大手医療機器メーカー向けの医療機器開発製造受託（CDMO）を展開しています。2026年4月に、米国テネシー州ナッシュビルのヴァンダービルト大学内に新たな研究開発拠点を開設しました。同大学は、付属の研究機関や医療センターとの連携を通じて、外科手術分野のイノベーションを牽引する大学です。本拠点では、医療機器の学術研究から技術開発、医療現場での活用までを一体的に推進します。また、同大学内で内視鏡用処置具の設計・開発を手がけるEndoTheia, Inc.との協業を通じて、手術機器の操作性向上を実現する次世代の低侵襲医療機器の開発を進めることで、医療機器CDMOのさらなる拡大を目指します。



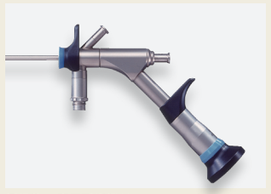




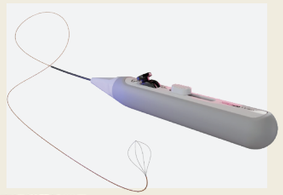
全国発明表彰での表彰式







低侵襲医療用手術機器
（Nissha Medical Technologies）



内視鏡用処置具
（EndoTheia, Inc.）

※画像はイメージです。

特集 事業ポートフォリオの強化・医療機器CDMOでの成長戦略

選択と規律ある分散により、安定成長の実現を目指す

当社は、2010年代のIT機器向け事業への依存から脱却し、メディカル、モビリティ、サステナブル資材などの非IT機器の事業領域を広げてきました。成長市場への展開を通じて、事業ポートフォリオの多様化を進め、需要変動の影響を受けにくい安定した収益基盤の構築に取り組んでいます。

「選択と規律ある分散」の考え方のもと、それぞれの事業の成長ステージに応じた評価指標（営業利益率、売上高成長率、ROICなど）に基づき、継続的に評価・モニタリングを行っています。その結果を資本配分および事業ポートフォリオの見直しに反映することで、経営資源を成長領域へ重点的に配分するとともに、成長性・収益性の改善が見込めない事業については構造改革や事業の見直しを検討しています。



中でも、高い成長性と収益性が見込まれるメディカルは、当社が重点的に投資を進める成長分野です。医療機器CDMOや医薬品CDMOなどを高収益・高成長のスター事業と位置づけ、経営資源を集中的に配分することで、事業ポートフォリオ全体の成長と収益性の向上を牽引します。次ページ以降では、その中核を担う医療機器CDMOの成長戦略をご紹介します。

これらの取り組みを通じて、事業ポートフォリオ全体の競争力を高め、中長期的なROEの向上と企業価値の向上を目指します。

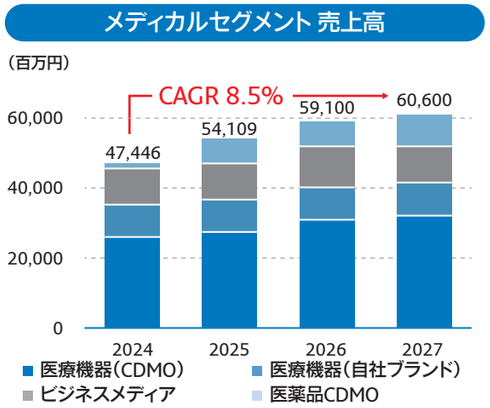


※画像はイメージであり、生成AIを利用して作成したものも含まれます。

特集 事業ポートフォリオの強化・医療機器CDMOでの成長戦略

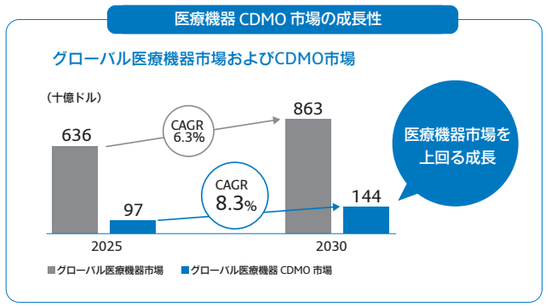
医療機器CDMOを軸に成長を加速する

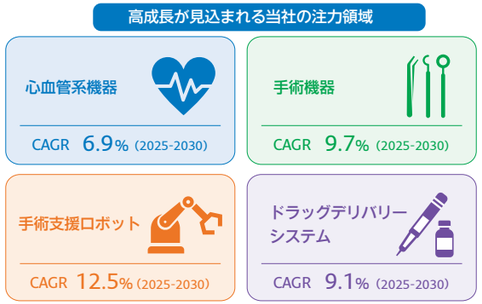
成長の柱と位置づけるメディカルセグメントにおいて、当社は医療機器CDMO（開発製造受託）を中心に事業を展開しています。医療機器CDMOは、グローバル大手の医療機器メーカーから、製品の設計・開発から製造までを一貫して受託するビジネスモデルを展開しています。旺盛な需要を背景に、メディカルセグメントの売上高は2024年から2027年にかけて年平均成長率（CAGR）8.5%での拡大を計画しています。本特集では、その中核を担う医療機器CDMOの市場の成長性、当社ならではの強み、そして収益性の改善に向けた取り組みについてご紹介します。



医療機器CDMO市場の高い成長性

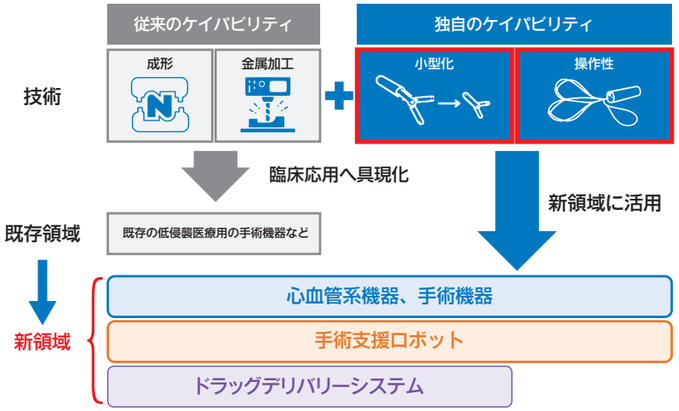
グローバルの医療機器CDMO市場は、医療機器市場全体（2025年から2030年にかけてCAGR6.3%）を上回るCAGR8.3%で成長すると見込まれています。医療機器メーカーが製品の企画やマーケティングに経営資源を集中させ、設計・開発から製造までを外部の専門パートナーへ委託する動きが世界的に広がっているためです。中でも、当社が注力する心血管系機器、手術機器、手術支援ロボット、ドラッグデリバリーシステムといった領域は、医療機器市場全体を上回る高い成長が期待されています。当社は、こうした高成長領域に対し、独自のケイパビリティを活かして事業を広げています。





独自のケイパビリティ（技術・能力）で新領域へ

当社は、こうした高成長領域を新たな事業機会として捉え、独自のケイパビリティを活かした事業拡大を進めています。成形や金属加工といったこれまでのケイパビリティに加え、部品の小型化と操作性の向上という当社独自の技術を強みとしています。これらを臨床現場のニーズに合わせて具現化することで、これまで手がけてきた低侵襲手術機器などの領域を起点に、手術支援ロボットやドラッグデリバリーシステムをはじめとする新たな成長領域へと事業を広げています。独自技術を軸に対象領域を拡大し、医療機器CDMOのさらなる成長につなげます。



収益性の改善に向けた取り組み

当社は、規模の拡大だけでなく収益性の改善を重視しています。医療機器CDMOでは、これまで開発を進めてきたパイプライン案件の量産化に加え、設計・開発段階から関与する高付加価値なCDMO案件やマイクロ成形など利益率の高い製品の構成比を高めていきます。あわせて、生産性の向上やコスト構造の改善を通じて、収益性を高めていく計画です。こうした取り組みの積み重ねにより、メディカルセグメント全体の収益力を高め、成長市場での事業拡大と収益性の向上の両立を目指します。

医療機器 CDMO の高付加価値化

- 設計・開発能力の強化
- 操作性・小型化の技術優位性を向上



The Hub by Nissha Medical Technologies 開設（テネシー州）



マイクロ成形拠点 製造能力拡張（ウィスコンシン州）

会社概要

（2026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710人、連結5,557人
拠点数（子会社含む）	国内14カ所 海外37カ所（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	渡邉　亘
	取締役	礒　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	渡邉　亘
	専務執行役員	礒　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	井ノ上　大輔
	上席執行役員	ブランドン・ホフマン
	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 共同最高技術責任者	谷口　忠壮
	上席執行役員	ジョルジオ・ボッソ
	執行役員	西川　和宏
	執行役員 最高情報責任者	小林　振一朗
	執行役員	髙芝　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	ゲイリー・ハラム
	執行役員	大下　佳奈子

株式の状況

（2026年6月末現在）

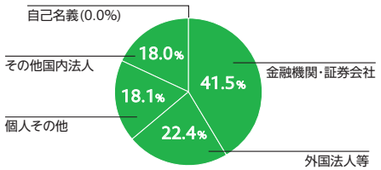
発行可能株式総数	180,000,000株
発行済株式の総数	48,016,100株
株主数	11,700人

大株主

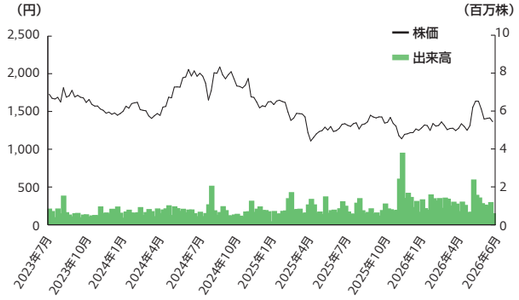
株　主　名	持株数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,718	9.82
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,450	9.26
鈴木興産株式会社	2,563	5.33
明治安田生命保険相互会社	2,107	4.38
株式会社みずほ銀行	2,076	4.32
株式会社京都銀行	1,442	3.00
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505301	1,233	2.56
ニッシャ共栄会	1,177	2.45
ジユニバー	936	1.94
王子ホールディングス株式会社	894	1.86

（注）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（2023年7月～2026年6月）



コミュニケーション

当社は、株主のみなさま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2026年3月の株主総会に先立って実施した株主アンケートでいただいたご意見の一部と、それに対する当社の考えや取り組みをご紹介します。

ご意見

- NISSHAは株主総会を京都本社で実施しており、季節柄もよいので一度参加してみたい
- 対面で、個人株主向けの会社説明会や懇親会などを開催して欲しい

NISSHA

当社は株主のみなさまと経営陣が直接対話できる機会として、株主総会後に経営説明会を開催しています。2026年の経営説明会では、鈴木社長が中長期的な成長戦略について説明しました。その後、質疑応答の時間を設け、株主総会とは異なる親しみやすい雰囲気の中で、株主のみなさまから以下のようなご質問やご意見をいただきました。

当日ご説明した内容

- 事業ポートフォリオの強化と収益性の改善
- 当社が注力するメディカル市場、モビリティ市場向けの製品･取り組み
- 企業価値向上に向けた取り組み

当日いただいたご質問･ご意見

- 為替変動の影響とそれに対する当社の対応
- 今後のM&A戦略
- 当社のIR活動　など

参加いただいた株主さまの感想

- 経営説明会は、株主と役員がカジュアルに対話できるとても良い機会だと思いました
- 会社の事業方針がよくわかった
- 説明会はわかりやすく、製品も間近に見られて参考になった

当社はこうしたご意見を励みに、今後も株主・投資家のみなさまとの対話を大切にしながら、わかりやすい情報発信と対話の機会づくりに努めてまいります。





経営説明会の資料や個人投資家向けに行った会社説明会の資料は、当社ウェブサイトのIRページからご覧いただけます。



IRページ:個人投資家向け資料
https://www.nissha.com/ir/library/indivi/

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
株主名簿管理人 事務取扱場所	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。

NISSHAの事業

NISSHAは、3つのセグメントを展開しています。

■ 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セグメントです。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。

■ ディバイス

精密で機能性を追求した部品・製品を提供するセグメントです。主力製品であるフィルムタッチセンサーは、グローバル市場をリードするお客さまに高く評価されています。また、フィルムタッチセンサーの技術を応用したフォースセンサーのほか、ガスセンサーやメディカル向けのディバイスも手がけています。

■ メディカル

医療機器や医薬品の開発製造受託（CDMO）などを通して、人々の健康で豊かな生活に貢献することを目指すセグメントです。医療機器は、低侵襲医療用の手術機器などを手がけており、欧米中心に大手医療機器メーカー向けのCDMOを展開しています。医薬品は、国内を中心に一般用医薬品のCDMOを展開するとともに、自社製品の医療用医薬品などの製造および製造販売を行っています。

その他、情報コミュニケーションなどの事業を展開しています。

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）