

2023年8月期 第2四半期 決算説明資料

マニー株式会社

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

2023年4月7日

アジェンダ

1 2023年8月期 第2四半期決算 4

連結業績サマリー

売上高の状況(セグメント別・地域別)

売上原価および販管費の状況

営業利益の状況

セグメント別業績

バランスシートの状況

キャッシュ・フローの状況

2 2023年8月期 通期見通し 12

計画と進捗

設備投資・研究開発

配当の状況

3 トピックス 16

重点開発製品の進捗状況

グローバルでの生産・販売活動の
進展

2022年度版 統合報告書の発行

4 補足資料 31

製品セグメント

サージカル関連製品

(眼科ナイフやステイプラーを中心とする手術用機器)



眼科ナイフ



ステイプラー

アイレス針関連製品

(医療用縫合針のOEM生産)



アイレス針



アイド針

手術用針付縫合糸
歯科用針付縫合糸ほか

デンタル関連製品

(歯科治療機器およびGDF(*)製品)



歯科用根管治療機器
(リーマ・ファイル)



歯科用回転切削機器
(ダイヤモンド)



歯科用修復材

(*) 歯科用修復材を生産・販売するドイツ連結子会社 GDF Gesellschaft für dentale Forschung und Innovationen GmbHの略称

2023年8月期 第2四半期決算

連結業績サマリー

- 旺盛な製品需要を背景に販売が加速。前年同期から増収増益に
 - アジア・欧州を中心に売上高が伸長。特にアイレス針セグメントが好調
 - 売上原価や販管費の上昇があったものの、売上高の増加により、営業利益・経常利益・純利益は増益

(単位:百万円)	2022年8月期 2Q累計	2023年8月期 2Q累計	増減額	増減率
売上高	9,651	12,025	+2,374	+24.6%
売上原価 (%)	3,686 (38.2%)	4,843 (40.3%)	+1,156	+31.4%
販管費 (%)	2,884 (29.9%)	3,728 (31.0%)	+843	+29.3%
営業利益 (%)	3,079 (31.9%)	3,453 (28.7%)	+374	+12.1%
経常利益	3,390	3,512	+121	+3.6%
純利益	2,333	2,563	+230	+9.9%

売上高の状況(セグメント別)

- 売上高は前年同期比+2,374百万円(+24.6%)の増収
 - 為替影響+879百万円
 - 全セグメントで増収。特にアイレス針セグメントが1Qに引き続き好調に推移

(単位:百万円)



2022年8月期
2Q累計

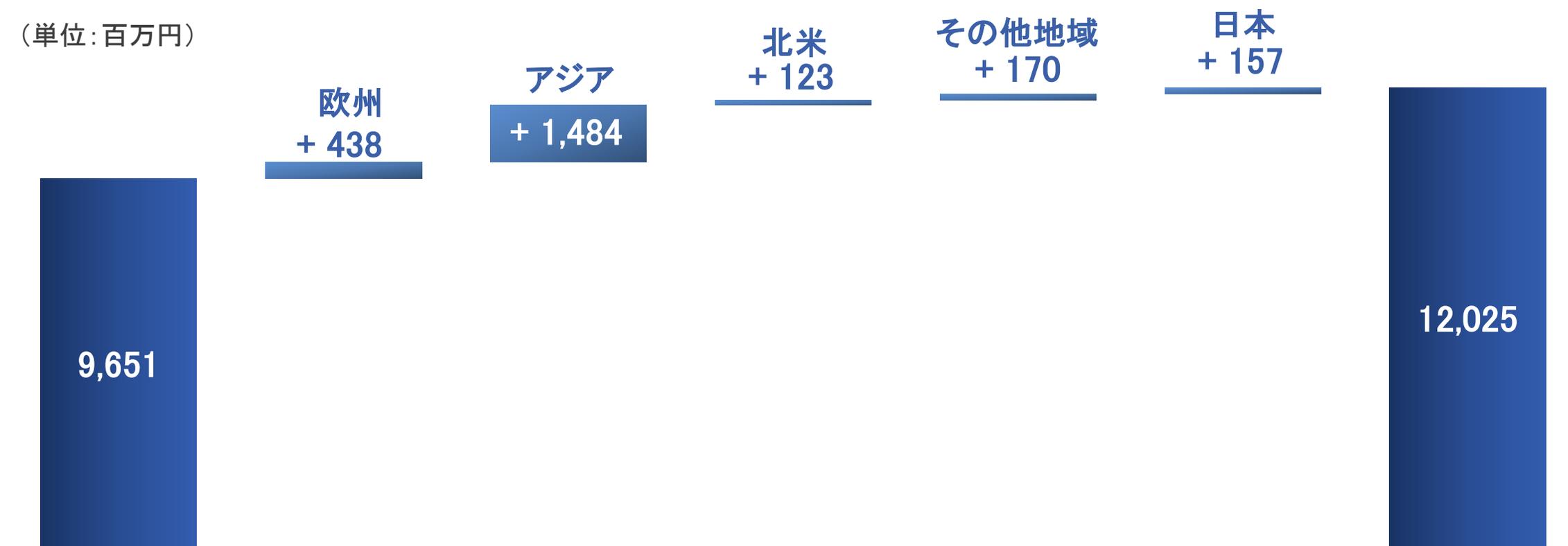
2023年8月期 第2四半期 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円
2022年8月期 第2四半期 1USD=113.57円 1EUR=130.10円 1元=17.77円

2023年8月期
2Q累計

売上高の状況(地域別)

- アジア(中国とインド)、欧州を中心に製品需要が旺盛
 - セグメント別の詳細については32ページ(補足資料)参照

(単位:百万円)



2022年8月期
2Q累計

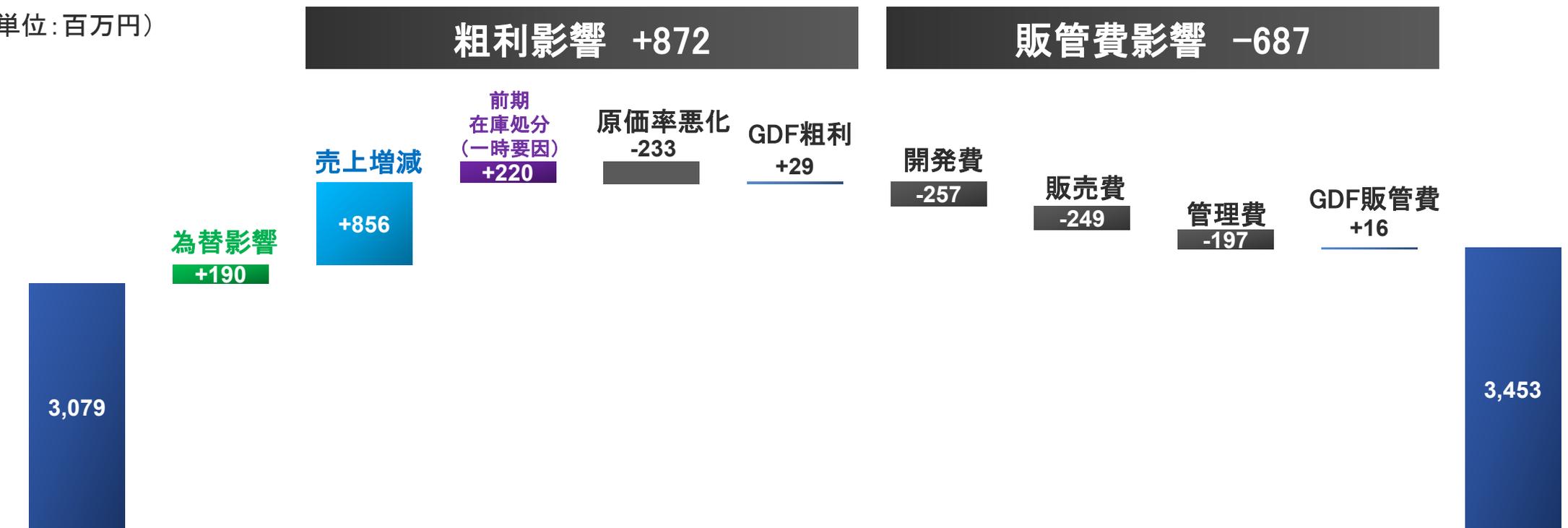
2023年8月期 第2四半期 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円
2022年8月期 第2四半期 1USD=113.57円 1EUR=130.10円 1元=17.77円

2023年8月期
2Q累計

営業利益の状況

- 営業利益は前年同期比+374百万円(+12.1%)の増益
 - 為替影響+190百万円
 - 粗利影響+872百万円: 需要拡大による増収が寄与(前期の売上原価には一時的な在庫処分の影響を含む)
 - 販管費影響-687百万円: 人員体制の強化等により増加

(単位:百万円)



2022年8月期
2Q累計

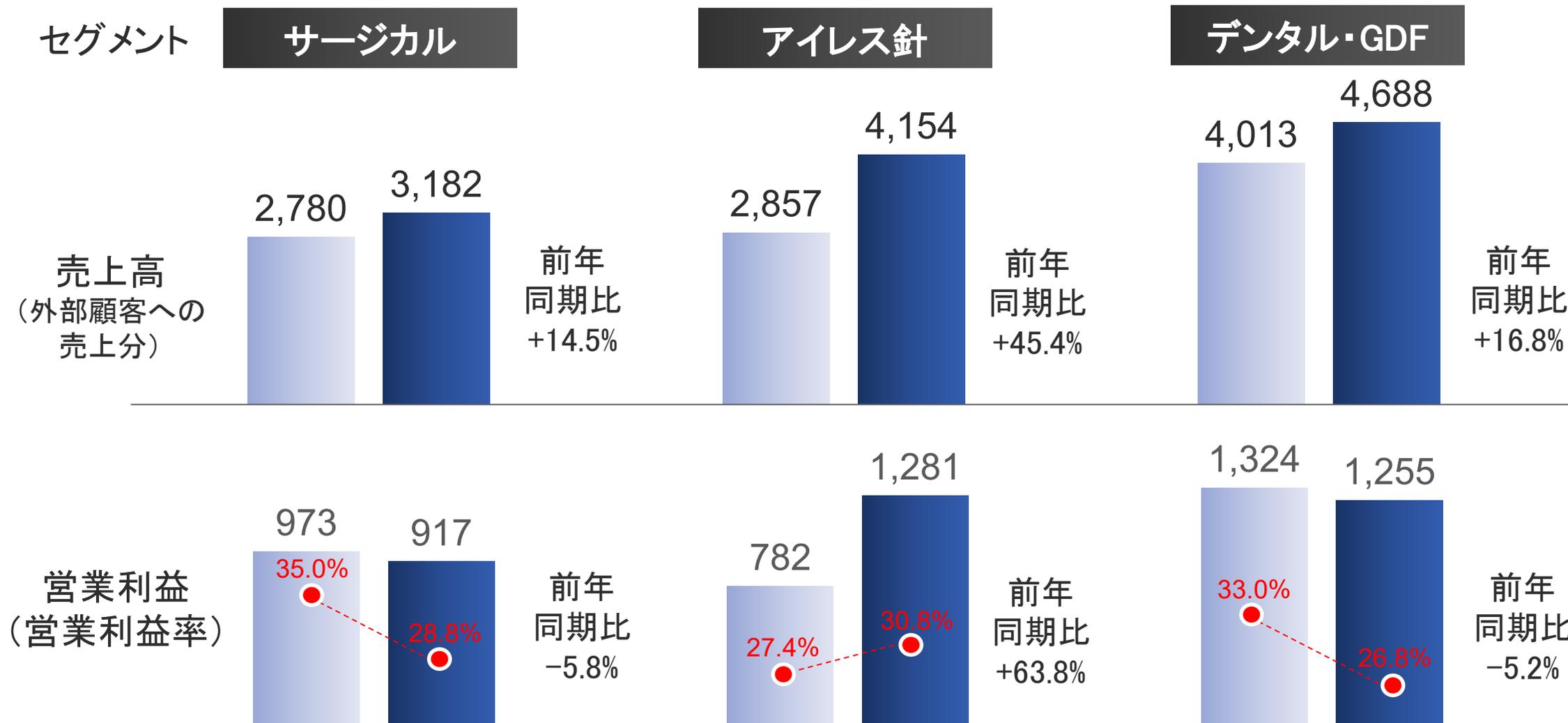
2023年8月期 第2四半期 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円
 2022年8月期 第2四半期 1USD=113.57円 1EUR=130.10円 1元=17.77円

2023年8月期
2Q累計

セグメント別業績

■ 2023年8月期2Q累計
■ 2022年8月期2Q累計

(単位:百万円)

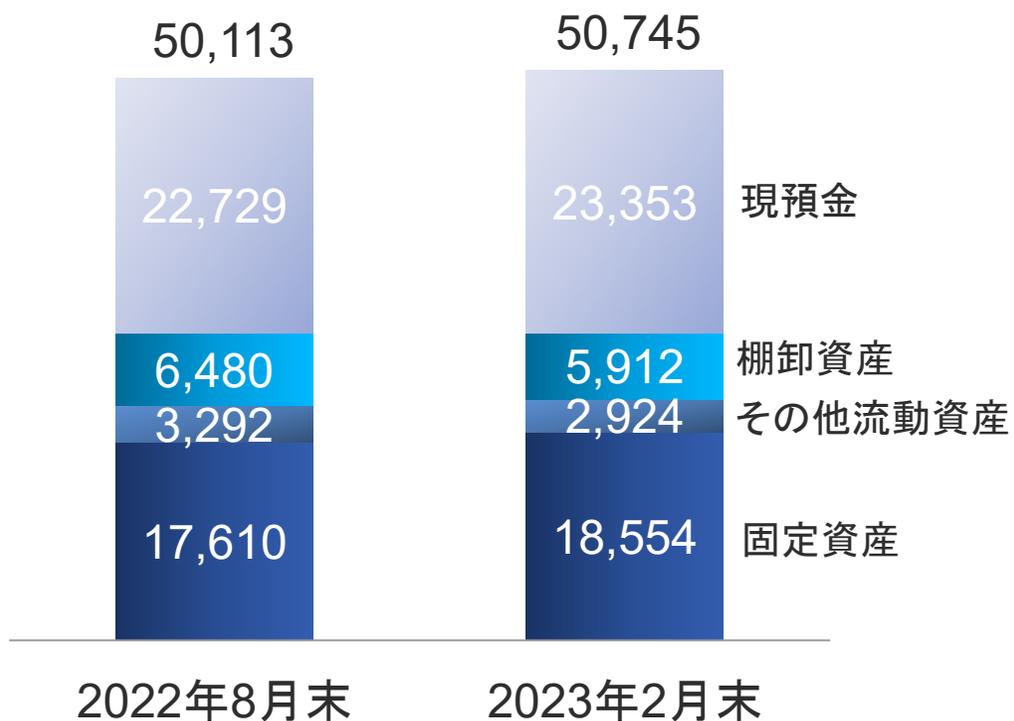


バランスシートの状況

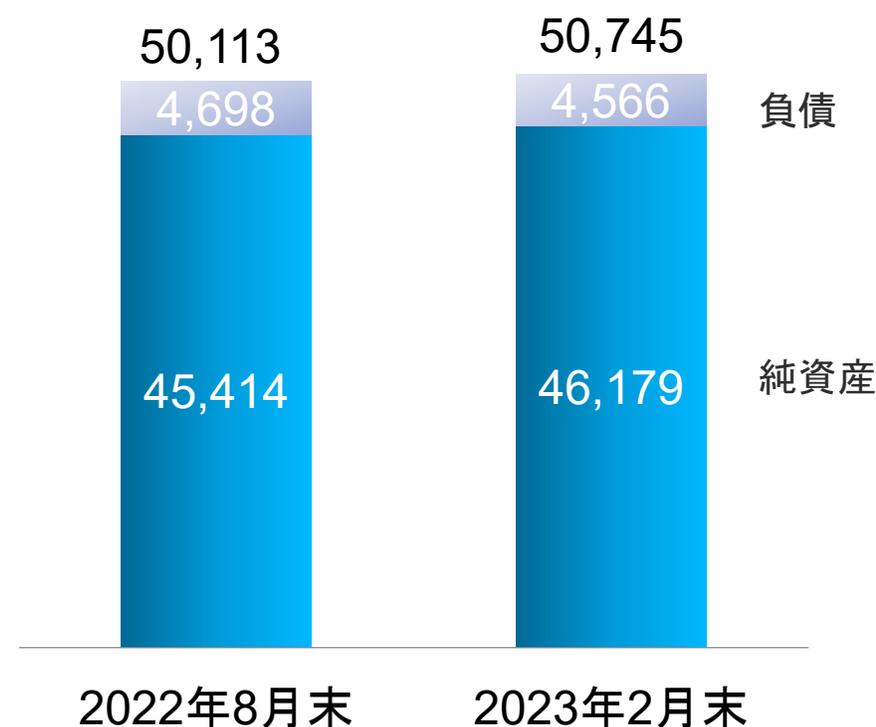
- ・ 強固な自己資本を維持。前期末から設備投資が増加
 - 総資産631百万円増加：現金及び預金、GDF新工場に係る建設仮勘定の増加
 - 負債132百万円減少：未払法人税等の減少
 - 純資産764百万円増加：当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加

(単位：百万円)

総資産



負債・純資産

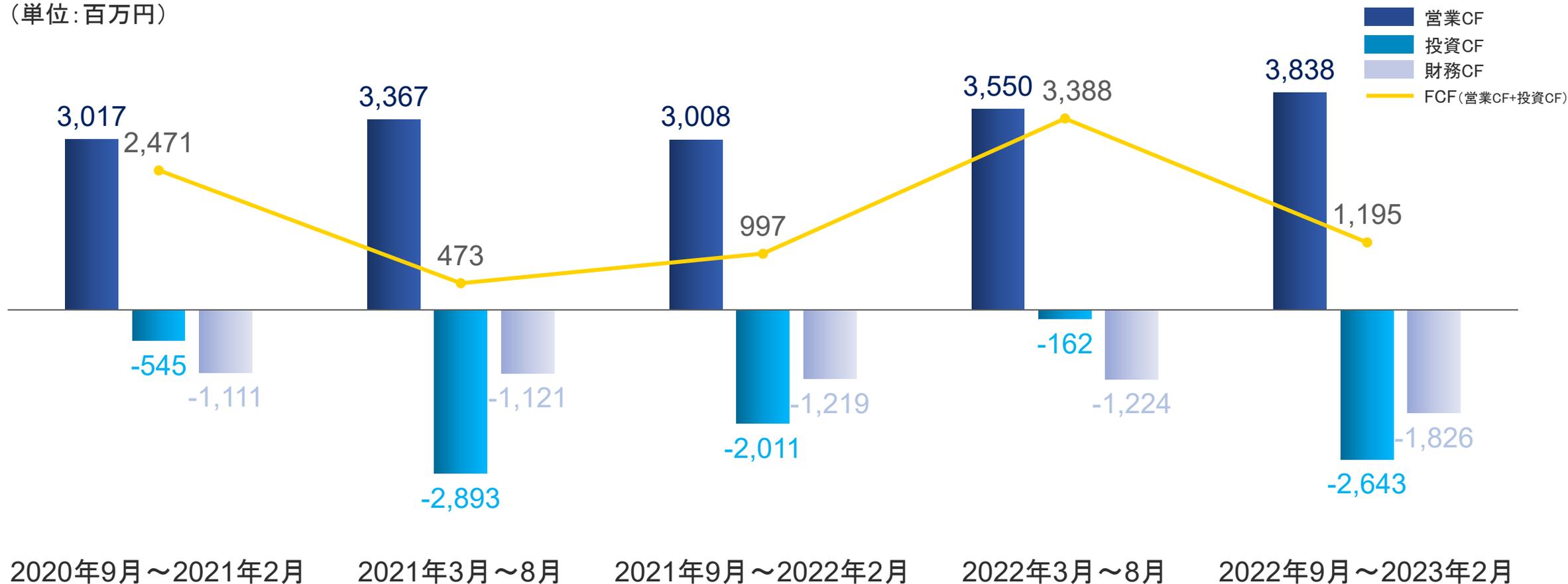


キャッシュ・フローの状況

継続的にフリー・キャッシュ・フローを創出

- 営業キャッシュ・フロー +3,838百万円: 堅調な営業収入
- 投資キャッシュ・フロー -2,643百万円: 本社および海外子会社における設備投資に関連する支出
- 財務キャッシュ・フロー -1,826百万円: 配当金の支払額の増加

(単位:百万円)



2023年8月期 通期見通し

計画と進捗

- 2Q累計実績は計画に対し増収増益で推移
- 通期業績見通しは当初計画(2022年10月11日開示)で据え置き

(単位:百万円)	2023年8月期 2Q累計計画	2023年8月期 2Q累計実績	対2Q累計 進捗率	通期 計画
売上高	11,150	12,025	+107.9%	23,400
売上原価 (%)	3,950 (35.4%)	4,843 (40.3%)	+122.6%	8,450 (36.1%)
販管費 (%)	3,850 (34.5%)	3,728 (31.0%)	+96.8%	7,850 (33.5%)
営業利益 (%)	3,350 (30.0%)	3,453 (28.7%)	+103.1%	7,100 (30.3%)
経常利益	3,350	3,512	+104.8%	7,100
純利益	2,350	2,563	+109.1%	5,000

2023年8月期 第2四半期 計画 1USD=130.00円 1EUR=135.00円 1元=19.00円
 2023年8月期 第2四半期 実績 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円

設備投資・研究開発

設備投資

概ね計画通りに進捗、GDF新工場関連投資は今期総額20億円程度を予定

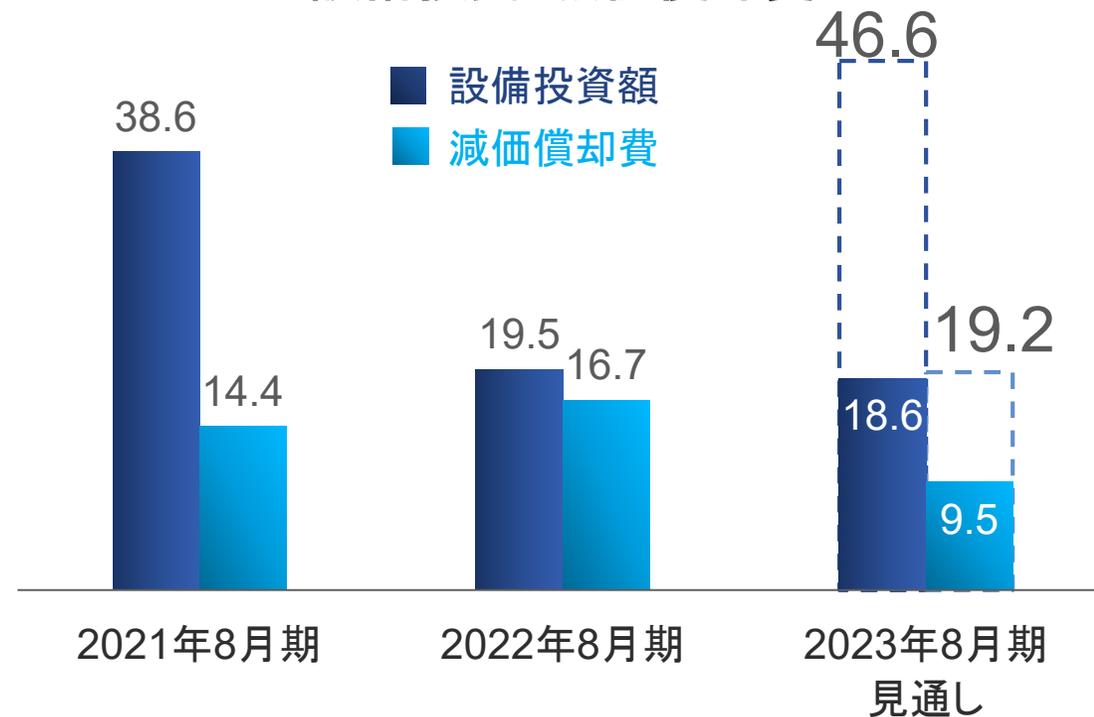
下期以降、スマートファクトリー関連投資等を予定

研究開発費

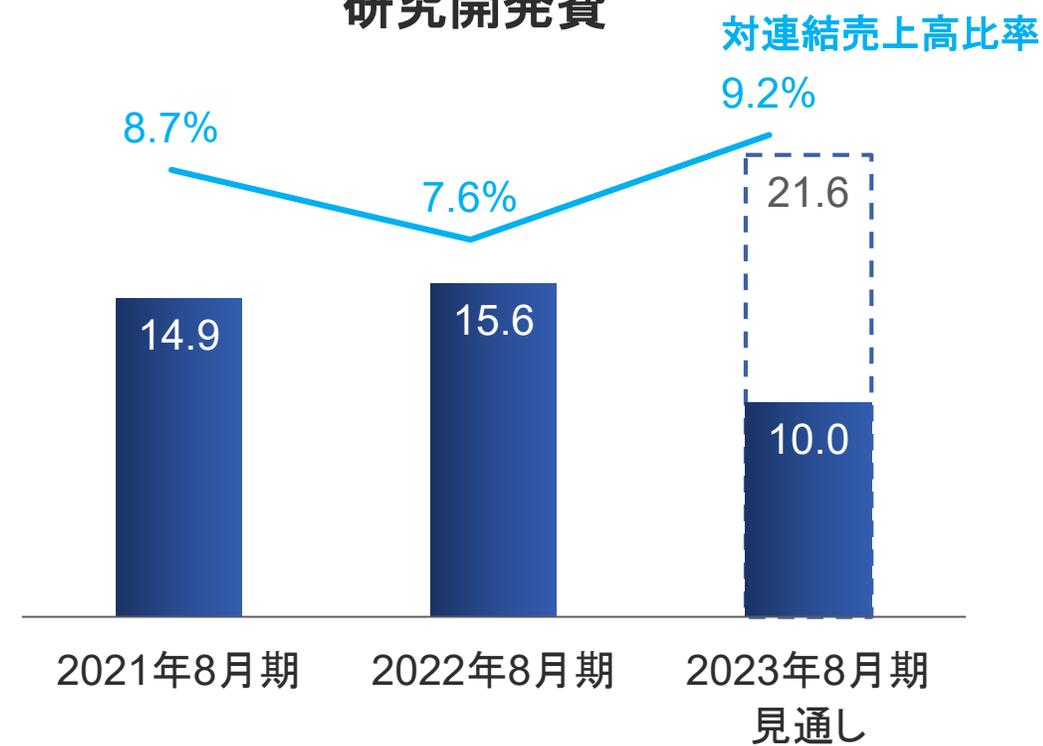
概ね計画通りに進捗

(単位:億円)

設備投資・減価償却費



研究開発費



配当の状況

- 2023年8月期 中間配当: 1株当たり14円に決定(当初計画通り)
 期末配当: 1株当たり19円を予定(当初計画通り) 年間配当: 1株当たり33円
- 2013年8月期から10期連続増配予定

(単位:円)

■ 1株当たり配当金
 ■ 1株当たり利益

配当性向



トピックス

重点開発製品の進捗状況(JIZAI)

セグメント: デンタル



製品名: JIZAI

(ニッケルチタン製ロータリーファイル)

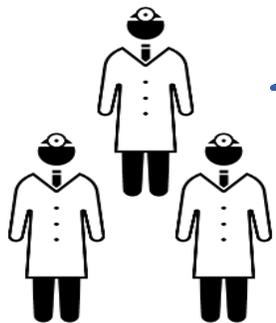


- 発売時期: 2020年2月に発売済み
- 販売地域: 日本、ベトナム、インド、欧州
- 販促進捗: 今期より販促活動を積極的に実施中
- 量産計画: 計画通り

(国内スマートファクトリーによる量産を視野)

- 用途: 虫歯で傷んだ歯髓の除去、根管の形成拡大
- 治療例: 歯科根管治療(虫歯治療)

重点開発製品の進捗状況(JIZAI)



KOL医師からの
フィードバック

JIZAIの柔軟性と根管追従性が高いと感じました

スムーズな切削性で、安心感があります

耐疲労性に優れていると感じました

歯科医師の皆様にとってより安全・安心に使用頂くため、
使用中の製品の破折を抑えるべく、破折リスク低減に集中して
研究開発に取り組みました

医師/患者の目線に立ち、エビデンスを基にした臨床データ等
を医師と共に蓄積し、展開するプロジェクトも推進中です



開発担当者から
のコメント

重点開発製品の進捗状況(JIZAI)

学術的研究におけるJIZAIの評価

JIZAIが持つ根管追従性と耐疲労性の高さは、世界的なKOL医師による学術論文でも評価されています。

出典

- ◆ Comparative evaluation of mechanical properties and shaping performance of heat-treated nickel titanium rotary instruments used in the single-length technique
https://www.jstage.jst.go.jp/article/dmj/40/3/40_2020-255/_article/-char/ja
- ◆ Effect of Core Mass and Alloy on Cyclic Fatigue Resistance of Different Nickel-Titanium Endodontic Instruments in Matching Artificial Canals
<https://www.mdpi.com/1996-1944/14/19/5734>

重点開発製品の進捗状況(JIZAI)

世界での販促活動の進捗 (1)

■日本

- 国内KOL医師と共にWebセミナー等を展開中
12月・2月のWebセミナーでは全国規模の集客活動を行い、
歯科医師1,000名以上が参加
- 今後代理店向け勉強会、歯科医師へのフォローを強化

■アジア・パシフィック

- インド: 販促キャンペーン、ハンズオンセミナー、KOL活動を実施し、
デジタルマーケティングを検討
- サウジアラビア: 公立・私立大学でKOLによる大規模なワークショップを開催



上: インドで実施したセミナーの様子

下: サウジアラビアで実施したワークショップの様子



重点開発製品の進捗状況(JIZAI)

世界での販促活動の進捗 (2)

■北米・南米

- 北米では、共同で活動する代理店とKOL医師を開拓中
JIZAIのサンプル配布や広告宣伝活動を強化
- 南米(チリ・コロンビア)は現地代理店・KOLとの関係を強化し、セミナーやワークショップ開催等、販促活動を積極的に展開中

■欧州

- 欧州諸国(ドイツやポーランド)では、代理店とKOL医師の関係を強化し、現地営業活動を強化中
- 3月ドイツの国際デンタルショーで、KOL医師とともにワークショップを開催し、JIZAIを幅広く宣伝



ドイツのIDS2023のブース



KOL医師によるハンズオンセミナーの様子

重点開発製品の進捗状況(MANI EG Composite)

セグメント: デンタル



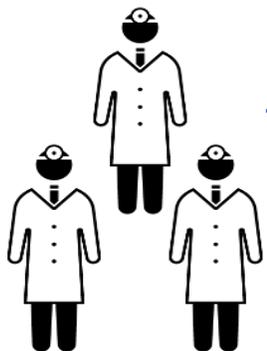
製品名: MANI EG Composite
(歯科用コンポジットレジン材)



- 発売時期: 2023年8月期中
- 販売地域: 欧州での先行販売を予定
(MANIブランドではなく、GDFのOEM製品として販売)
- 販売計画: 欧州の拡販後、中国とインドなどの新興国へ展開
(新興国には、MANIブランドとして販売予定)
- 販促進捗: 2023年8月期下期より販促活動を開始
- 量産計画: GDF新工場(2023年8月完成)での生産を予定

- 用途: 欠損した歯の一部を人工樹脂の詰め物で修復する
- 治療例: 虫歯治療、審美歯科治療、矯正・歯間離開症治療、等

重点開発製品の進捗状況(MANI EG Composite)



KOL医師からの
フィードバック

材料は垂れにくく、ハンドリングが良い印象です

材料は少し固めですが、滑らかで成形しやすいと感じます

幅広い色の歯に合うと感じました

色の合わせやすさ(カメレオン効果と呼ぶ)・成形しやすさと
ハンドリングの良さを併せ持った、バランスの良いコンポ
ジットレジンを開発することができました

MANI EG Compositeには、環境ホルモン(Bis-GMA)を含ま
ない等、安全面へも配慮した先進的な製品となっています



開発担当者から
のコメント

重点開発製品の進捗状況(MANI EG Composite)

- ◆ 3月ドイツの国際デンタルショーでは、MANIブランドとしてではなく、GDFのOEM製品として公表
- ◆ 欧州での拡販活動の後には、中国やインドを含む新興国での薬事承認獲得とその後の市場開拓を目指す



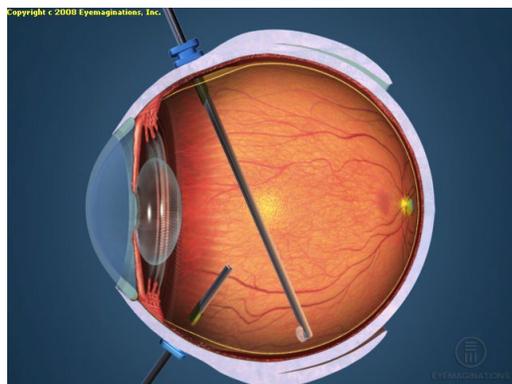
IDS2023 (ドイツ/ケルン)

重点開発製品の進捗状況(マニーマイクロ鑷子)

セグメント: サージカル



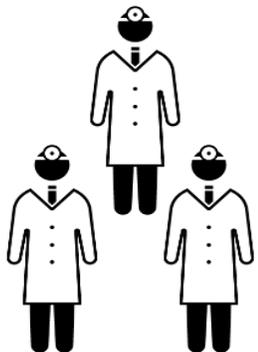
製品名: マニーマイクロ鑷子
(硝子体鑷子)



- **発売時期:** 2023年2月に27Gを国内で発売済み
2024年8月期中に23G・25Gを発売予定
- **販売地域:** 日本を中心に販売を開始
海外への販売は認可を取得次第、順次開始
- **販促進捗:** 日本を中心に、学会展示等による販促活動を開始
- **量産計画:** 計画通り
(国内スマートファクトリーによる量産を視野)

- **用途:** 網膜/硝子体手術時の眼球内組織の把持・操作
- **治療例:** 網膜剥離手術、糖尿病増殖性網膜症手術等

重点開発製品の進捗状況(マニーマイクロ鑷子)



KOL医師からの
フィードバック

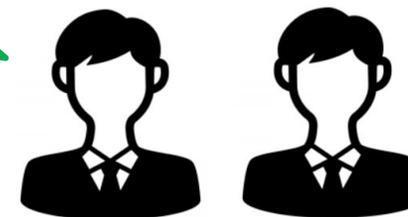
鑷子の先端で掴んだ組織が千切れにくい

顕微鏡で覗き込む際の器具の先端部の視認性が良い

膜を剥す際に行う切り込みがやりやすい

精密駆動を要する医療機器といった面で新たな分野への挑戦でしたが、繊細さと緻密さを兼ね備えた製品として開発することができました

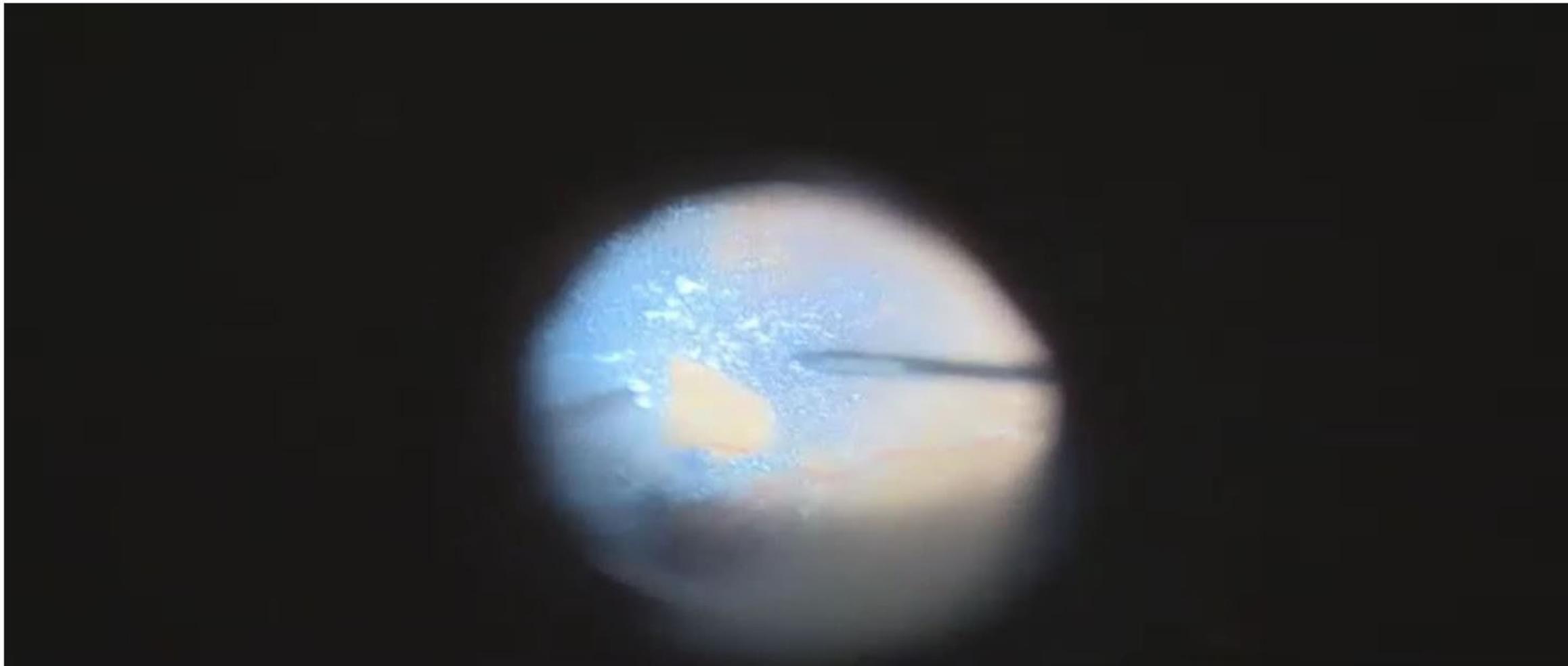
当社の強みである微細加工技術を最大限に発揮した製品です。厚さ数 μm の薄膜をピンポイントで掴める精度を、ぜひご体感下さい



開発担当者からの
コメント

重点開発製品の進捗状況(マニーマイクロ鑷子)

臨床試験で、眼球内の網膜前膜をマニーマイクロ鑷子で取り除く様子



グローバルでの生産・販売活動の進展

■日本

- スマートファクトリーの建設、新本社・R&Dセンター構想
- 今後の目標: 国内における圧倒的シェア維持

■欧州・北米

- GDFで新工場が稼働予定(2023年9月)
- 今後の目標: マニー製品の欧州市場での売上拡大
先進国での新たな治療ニーズの把握
北米市場のマーケティング強化



写真: 2023年3月時点のGDF新工場の進捗状況

■ベトナム

- ベトナム工場の生産性向上・自動化加速
- 今後の目標: ベトナム工場の生産能力拡大及び納期短縮

■中国・インド・その他地域

- 既存の販売子会社の活動を強化
- 中国市場: 眼科ナイフ中心にサージカルの売上拡大
- インド市場: デンタル製品の販売網拡大
- 今後の目標: 引き続き各市場のシェア拡大

2022年度版 統合報告書の発行

2023年2月28日に2022年度版の統合報告書を発表

世界一の品質を世界のすみずみへ

**THE BEST
QUALITY
IN THE WORLD,
TO THE WORLD**

マニー株式会社統合報告書

Integrated Report 2022

MANI

■ 「世界一の品質」の根幹

～企業理念、歴史、未来の進化他～

■ マニーの価値創造

～価値創造、中期経営計画、バリューチェーン他～

■ 「世界一の品質」を支える基盤

～サステナビリティ、コーポレートガバナンス他～

■ データセクション

～財務情報、株式情報他～

世界一の品質を世界のすみずみへ

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

この開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。

The image shows a modern building facade with a large glass window reflecting the sky and clouds. The MANI logo is prominently displayed on the building's exterior. The building has a clean, industrial design with a mix of light-colored panels and dark window frames. The sky is a clear, bright blue, and the overall scene is well-lit, suggesting a sunny day.

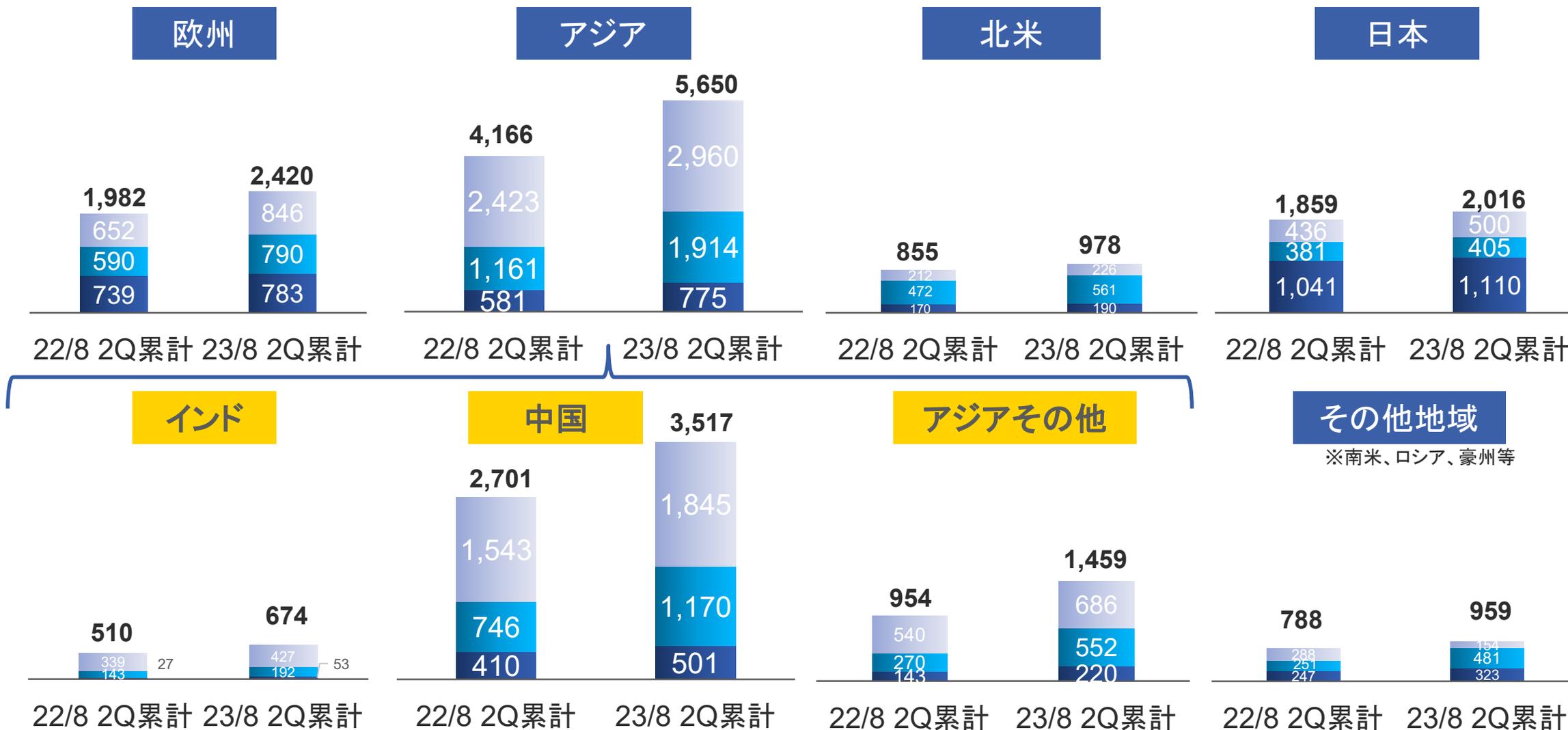
MANI

補足資料

売上高の状況(地域別 詳細)

(単位:百万円)

- デンタル+GDF
- アイレス針
- サージカル



会社概要 (2022年8月31日現在)

商号	マニー株式会社	代表者	代表執行役社長 齊藤 雅彦
証券コード	7730	従業員数	単体:350名 連結:3,417名
創業	1956年(昭和31年)	資本金	988百万円
本社	栃木県宇都宮市清原工業団地8番3		

世界一の品質を世界のすみずみへ

販売地域

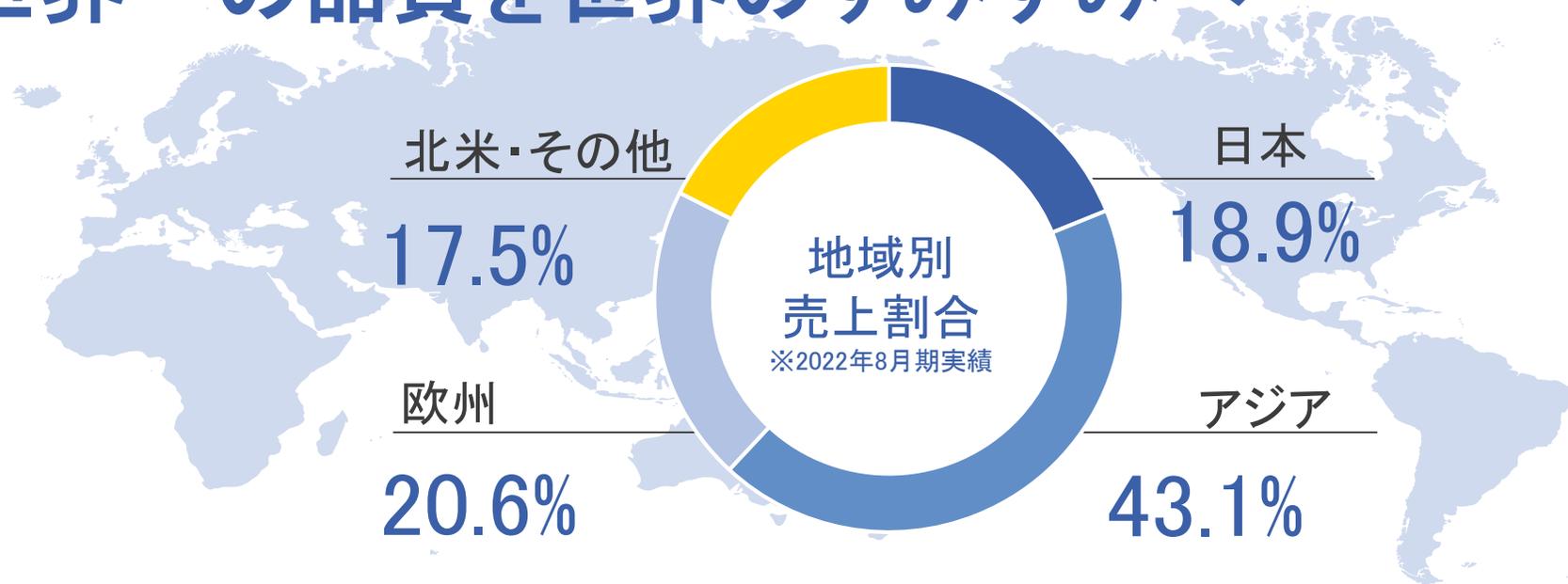
120カ国以上

海外売上高比率

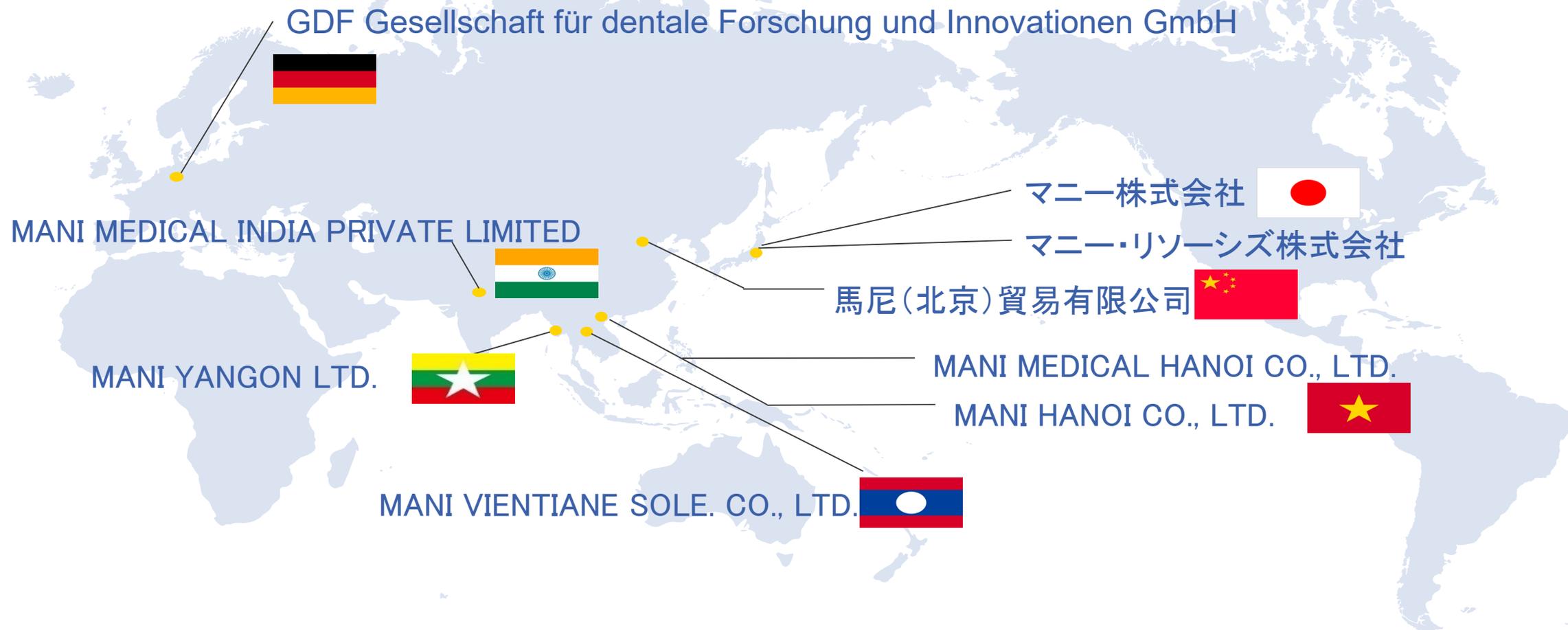
81.1%

眼科ナイフ

世界シェア 30%程度



グローバルネットワーク



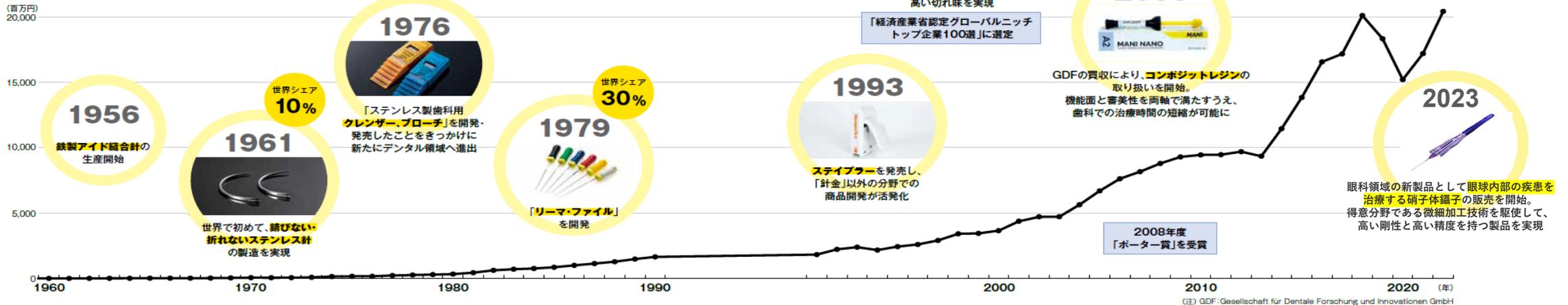
歴史・沿革

- 創業から一貫して医療小物消費財の開発・生産・販売に取り組む
- ニッチな製品群に特化したビジネスモデルで、世界的に高い市場シェアを獲得
(Johnson & Johnson, Alcon, Dentsply Sirona等の世界的企業との差別化を実現)
- ベトナムでの高品質・低コスト生産体制を確立したほか、近年はデンタル領域でドイツ企業(GDF)を買収し、事業シナジーも追求

マニーのあゆみ

マニーは創業以来、患者と医師の役に立つ製品を創り出すことを追求し、微細加工技術が必須とされる医科・歯科治療機器の領域において、ビジネスモデルを進化させグローバル展開を進めることで成長してきました。これからも、社会の求めるニーズや事業環境の変化を細やかに捉えた事業展開により、持続的な成長を目指します。

マニーの歴史と連結売上高の推移



戦略立案の基準 「やらない」経営

トレード・オフ (やらないこと)を明確化し、愚直なまでに実行

- ①医療機器以外扱わない
- ②世界一の品質以外は目指さない
- ③製品寿命の短い製品は扱わない
- ④ニッチ市場(年間世界市場 5,000億円程度以下)以外に参入しない

長期成長の実現に向けて(1)

- 売上高の成長と高水準の利益率を両立
- 不況期に強いビジネスモデル(リーマン・ショック&コロナ・ショック時でも高収益率)



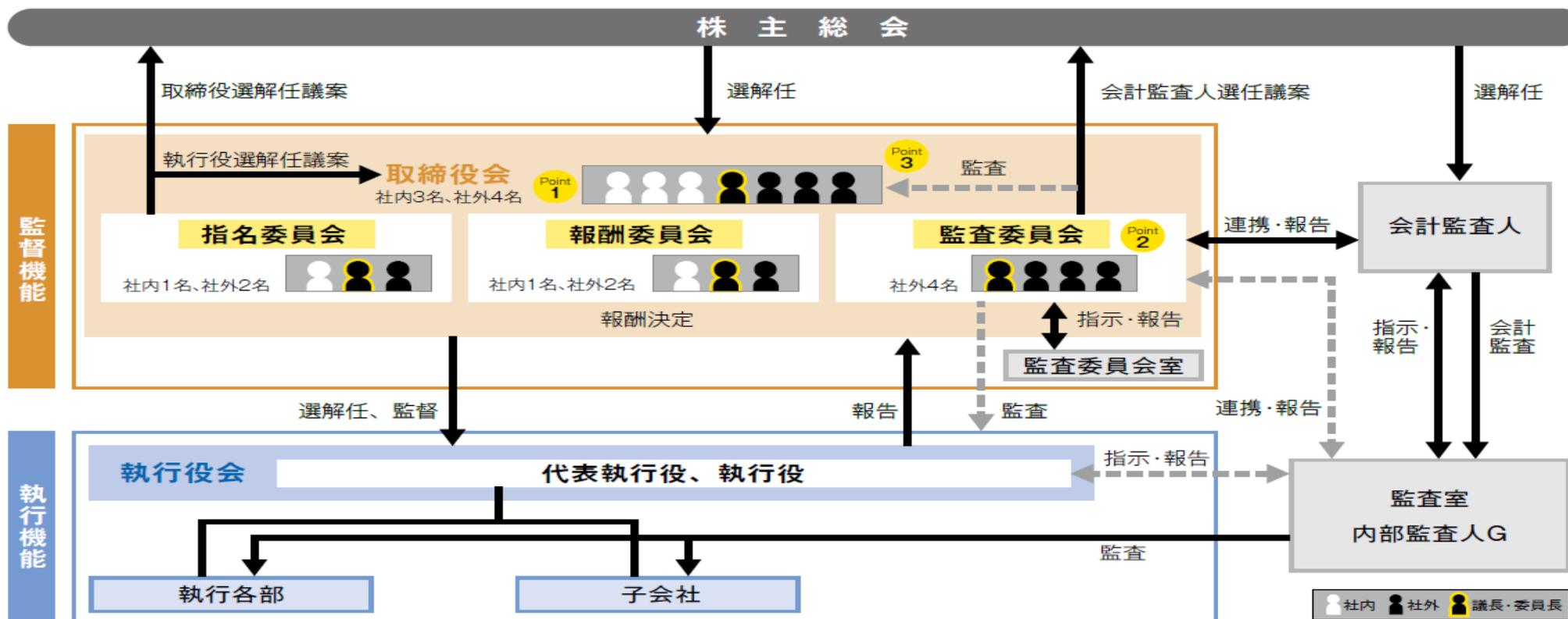
長期成長の実現に向けて(2)

TOPIX(東証株価指数)を大きく上回る株価成長



ガバナンスへの取り組み

- 2004年より委員会等設置会社(現 指名委員会等設置会社)に移行
- 独立社外取締役が過半数
- 取締役会議長も社外取締役
- 各委員会(指名委員会・監査委員会・報酬委員会)の委員長も独立社外取締役



MANI