

2024年8月期 第2四半期 決算説明会資料

マニー株式会社

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

2024年4月9日

アジェンダ

- 1 2024年8月期 第2四半期決算 4
- 2 2024年8月期 通期見通し 15
- 3 企業価値向上に向けた取組み 19
- 4 トピックス 23
- 5 補足資料 30

製品セグメントのご紹介

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MMG (*)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 MANI MEDICAL GERMANY GmbHの略称

2024年8月期 第2四半期決算

連結業績サマリー

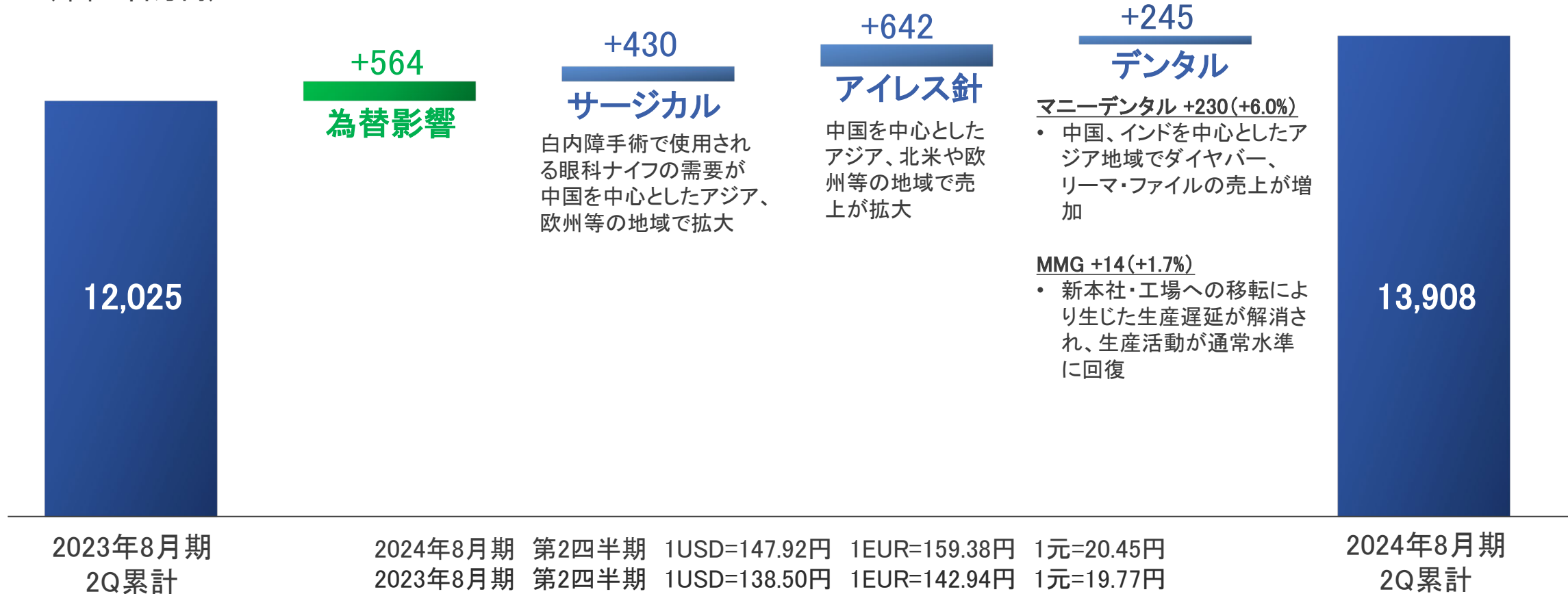
- 連結業績は好調に推移。海外で製品需要の拡大が続く
 - アジア、北米、欧州地域を中心に販売が増加。全セグメントの売上高が好調に推移
 - 前年同期から増益幅が拡大。円安に伴う為替差益も経常利益の増益に寄与
 - 通期計画に対しても連結業績は順調に進捗中(通期計画は変更なし)

(単位:百万円)	2023年8月期 2Q累計 (A)	2024年8月期 2Q累計 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	2024年8月期 通期計画 (D)	進捗率 (B/D)
売上高	12,025	13,908	+1,882	+15.7%	27,500	50.6%
売上原価 (%)	4,843 (40.3%)	5,213 (37.5%)	+370	+ 7.6%	9,900 (36.0%)	52.7%
販管費 (%)	3,728 (31.0%)	4,497 (32.3%)	+768	+20.6%	9,350 (34.0%)	48.1%
営業利益 (%)	3,453 (28.7%)	4,197 (30.2%)	+743	+21.5%	8,250 (30.0%)	50.9%
経常利益	3,512	4,551	+1,039	+29.6%	8,250	55.2%
純利益	2,563	3,191	+628	+24.5%	5,900	54.1%

売上高の状況(セグメント別)

- 売上高は前年同期比+1,882百万円(+15.7%)の増収
 - 為替影響+564百万円
 - 全セグメントで増収。ドイツMMGの生産遅延は解消し、売上高は回復傾向

(単位:百万円)



2023年8月期
2Q累計

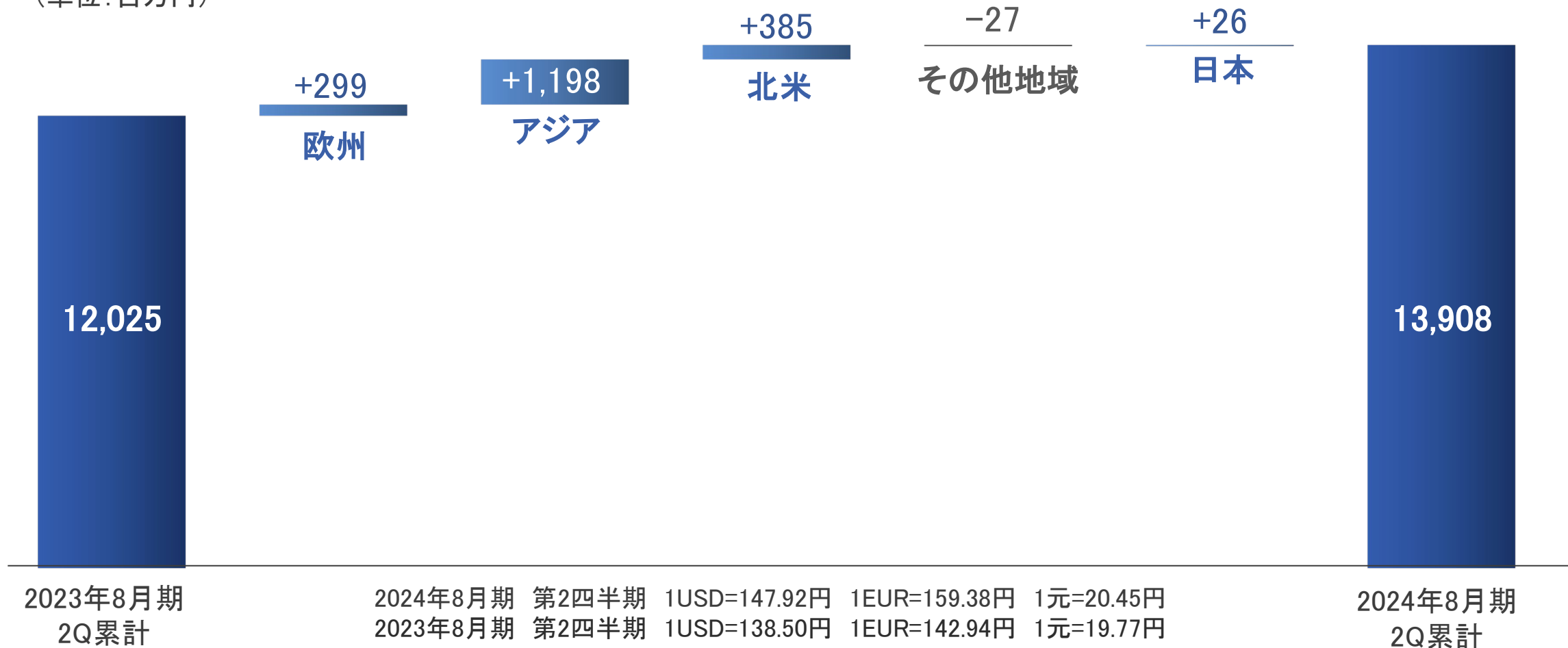
2024年8月期 第2四半期 1USD=147.92円 1EUR=159.38円 1元=20.45円
 2023年8月期 第2四半期 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円

2024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)、北米、欧州地域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33ページ(補足資料)参照

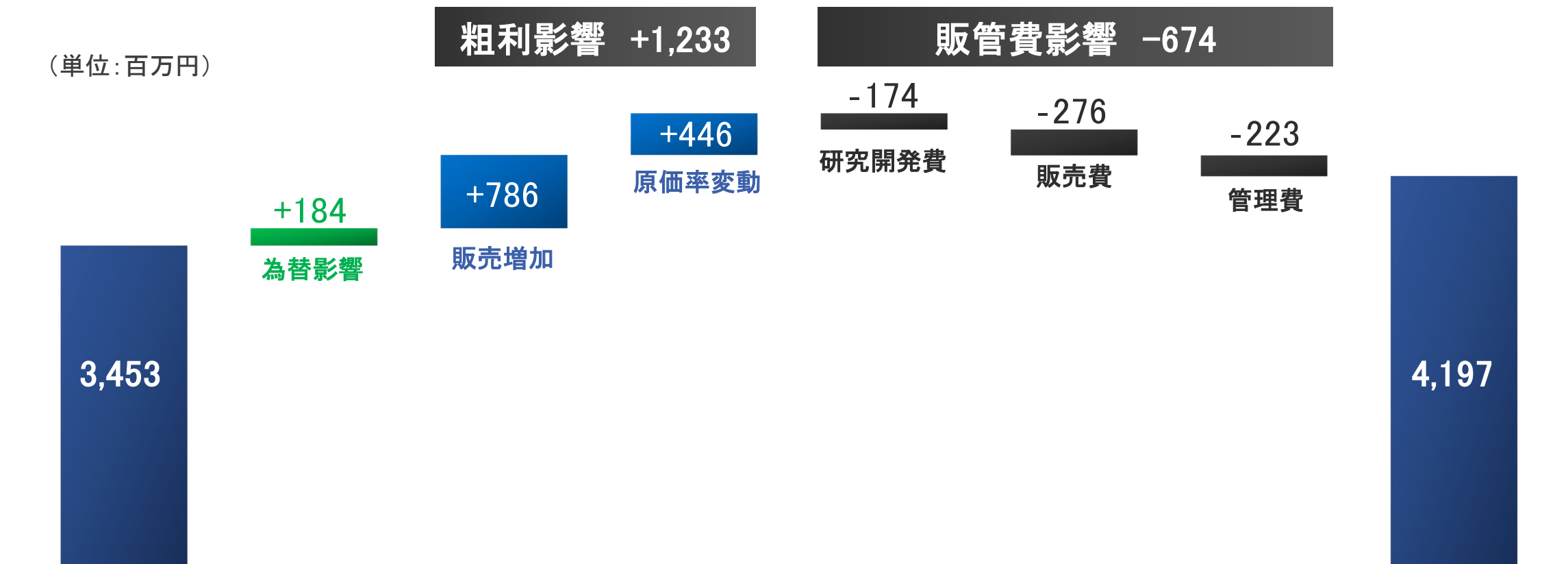
(単位:百万円)



営業利益の状況

- 営業利益は前年同期比+743百万円(+21.5%)の増益
 - 為替影響+184百万円
 - 粗利影響+1,233百万円: 需要拡大による増収が粗利の増加に寄与
 - 販管費影響-674百万円: マーケティング活動に伴う販促費や本社における人件費等の管理費が増加

(単位:百万円)



2023年8月期
2Q累計

2024年8月期 第2四半期 1USD=147.92円 1EUR=159.38円 1元=20.45円
2023年8月期 第2四半期 1USD=138.50円 1EUR=142.94円 1元=19.77円

2024年8月期
2Q累計

セグメント別業績

■ 2024年8月期2Q累計
■ 2023年8月期2Q累計

セグメント

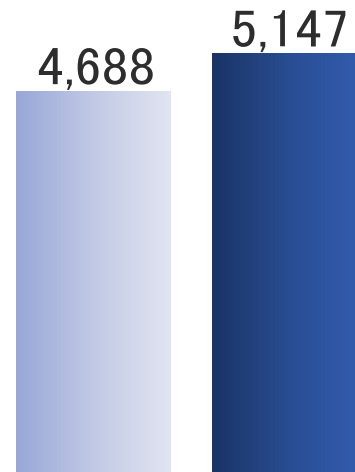
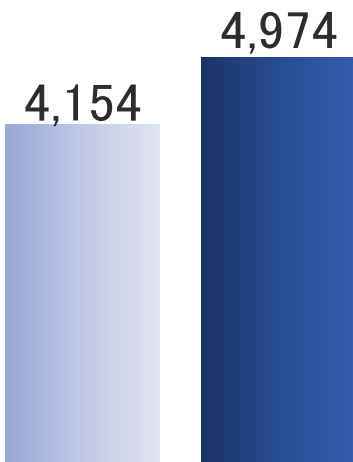
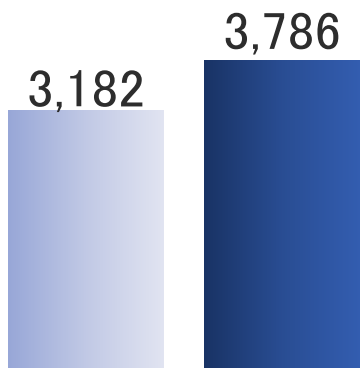
サージカル

アイレス針

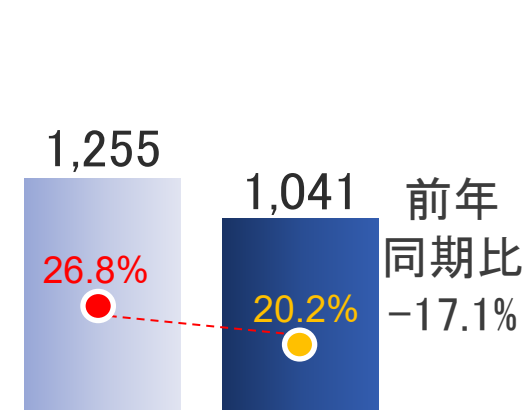
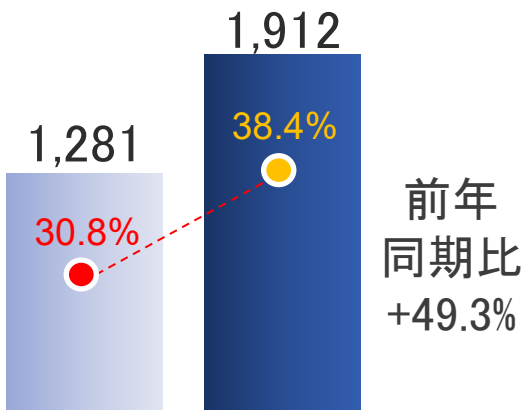
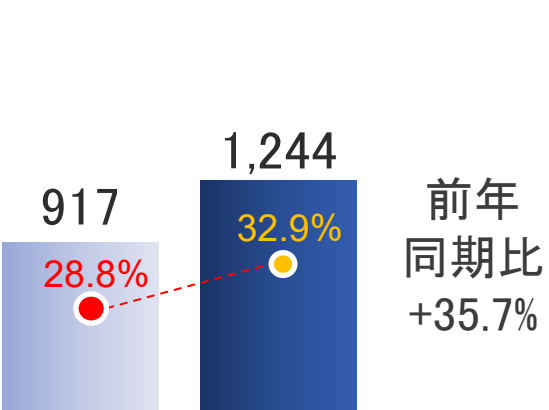
デンタル

(単位:百万円)

売上高
(外部顧客への
売上分)



営業利益
(営業利益率)

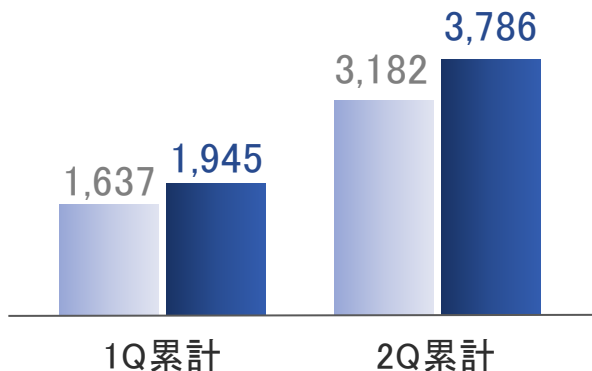


(注)セグメント利益の計算方法の変更による影響額については、31ページをご参照ください。

サージカル関連製品 セグメント業績分析

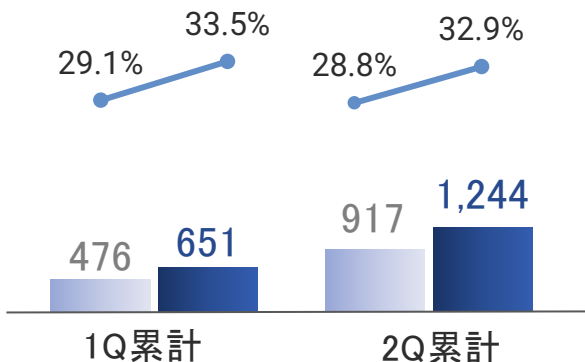
売上高

■ 2024年8月期
■ 2023年8月期



営業利益/営業利益率

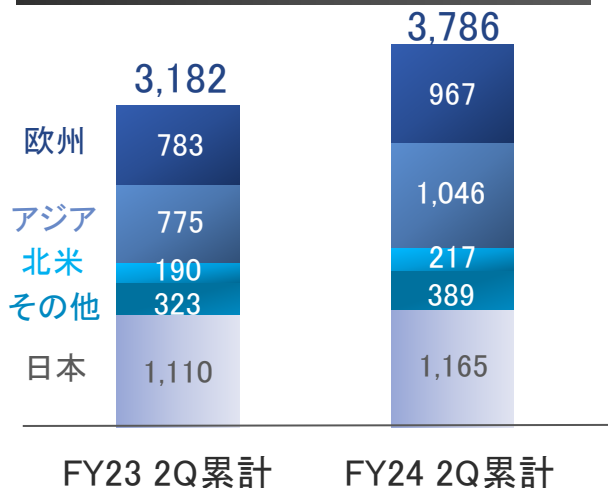
■ 2024年8月期
■ 2023年8月期
— 営業利益率



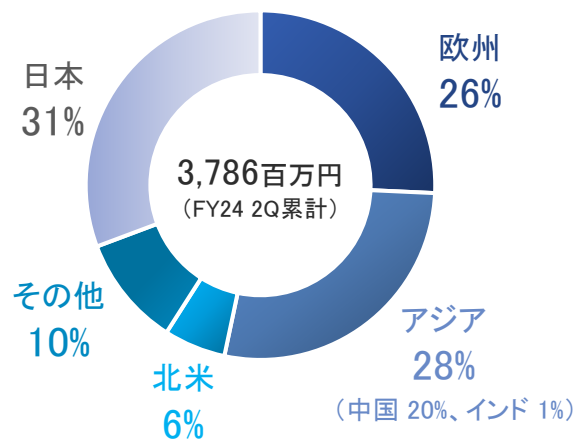
環境認識

- 主力製品である眼科ナイフの製品需要が欧州・アジアを中心として拡大中
- 白内障患者数は今後も世界的に増加する見通し
- 課題: 欧米地域でのシェア拡大
低価格製品への対応
眼科手術領域(硝子体手術等)の拡大

地域別売上比較



地域別売上比率(2Q累計)



競争優位

- 優れた切れ味、手術の微細化・精密化に応える微細加工技術
- 手術時間の短縮や身体への負担軽減、術後合併症予防
- 眼科ナイフの世界シェアは約30% (国内シェアは第1位) (*)

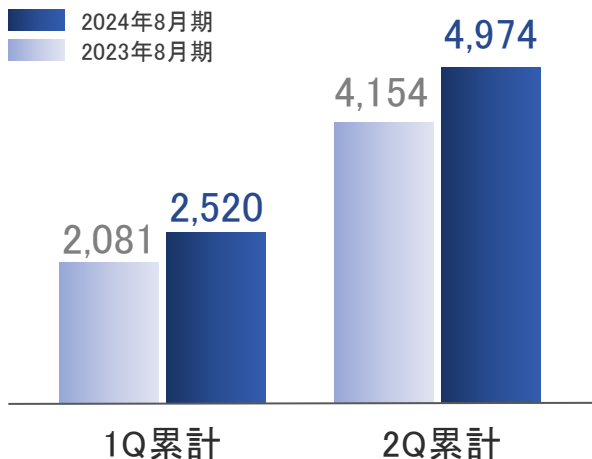
業績分析

- 眼科ナイフの需要が中国を中心としたアジアや欧州等の地域で拡大したことにより、増収増益

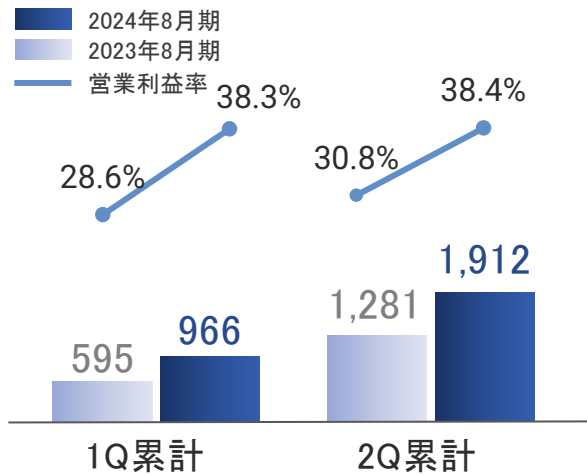
(*)世界シェアは当社推定値(金額ベース)

アイレス針関連製品 セグメント業績分析

売上高



営業利益/営業利益率



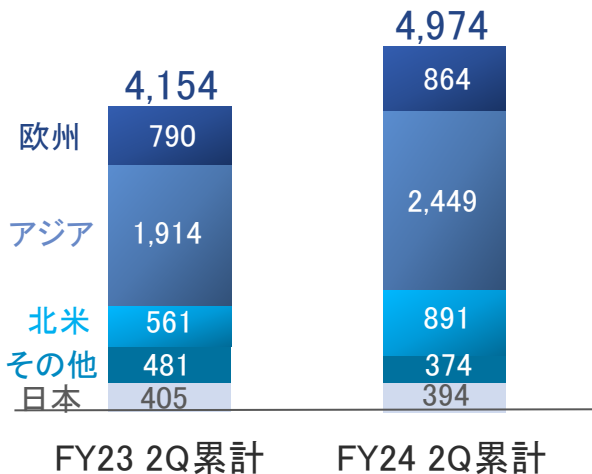
環境認識

- コロナ禍の終息により手術件数が回復・緩やかな増加
- 北米・中国顧客からの需要拡大、OEM供給先の裾野の広がり(中国では国産優遇政策による追い風を受ける)
- ロボット手術など新たな領域への応用可能性
- 課題: 将来需要の予測精度向上

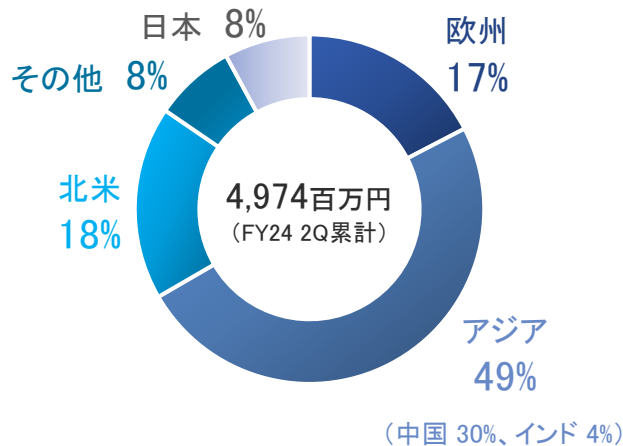
競争優位

- 微細加工技術の蓄積、独自の材料開発
- 刺通性の高さ、折れにくさ
- 顧客の要望に対応可能な豊富な製品種類(1万種類に及ぶ多様なラインナップ)

地域別売上比較



地域別売上比率(2Q累計)

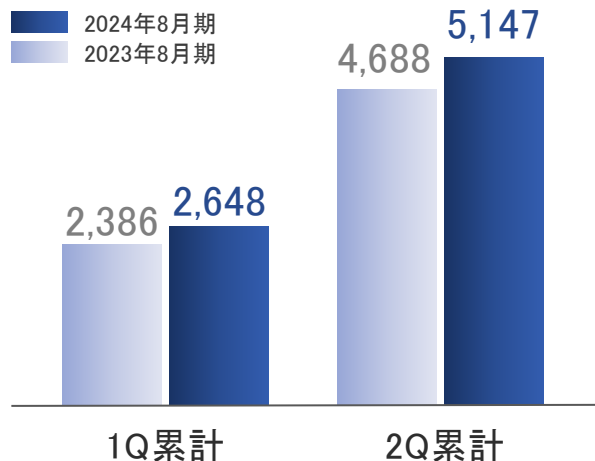


業績分析

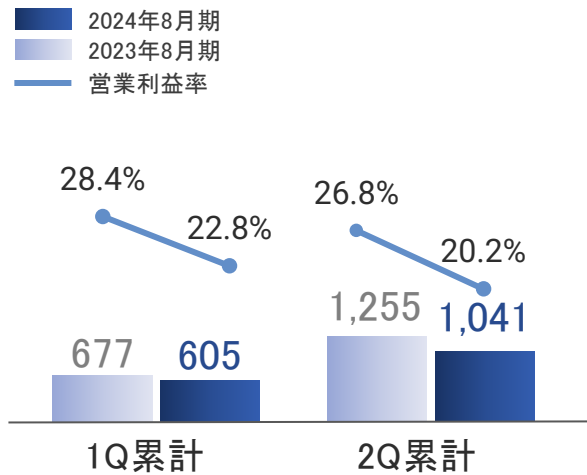
- 製品需要の拡大を背景として、アイレス針の受注が中国を中心としたアジア、北米並びに欧州等の地域で引き続き増加したことにより、増収増益
- 全セグメントの中で最も収益性の高いセグメント

デンタル関連製品 セグメント業績分析

売上高



営業利益/営業利益率



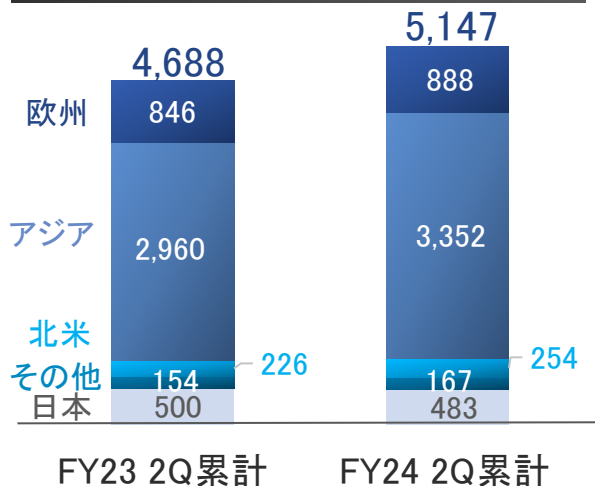
環境認識

- アジア地域における歯科治療ニーズ、欧米地域における歯の機能性・審美性を高める歯科修復に対する需要が増加
- 課題: 根管治療分野(重点製品JIZAI含む)での競争力強化
欧米地域でのシェア拡大・マーケティング
中国以外のアジア(インドや東南アジア諸国等)でのシェア拡大

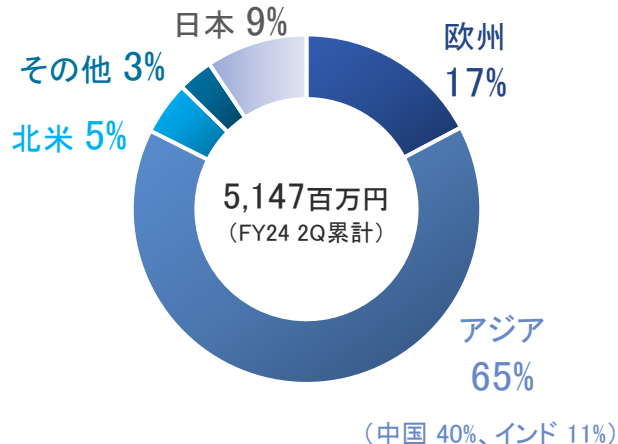
競争優位

- 根管治療器具の優れた耐久性・根管追従性
- 環境ホルモンを含まず、歯科医師にとってハンドリングしやすい歯科用修復材
- ダイヤモンド、リーマ・ファイルの高い市場シェア(アジア地域ではトップシェアを確立)

地域別売上比較



地域別売上比率(2Q累計)



業績分析

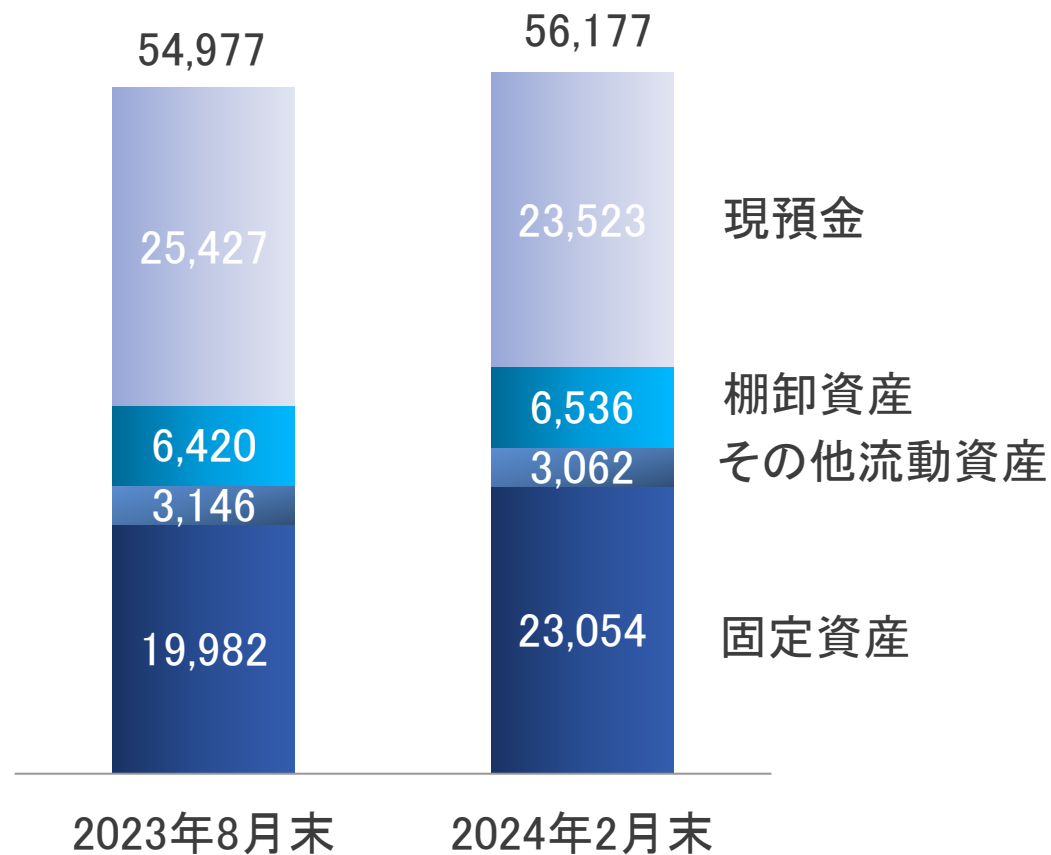
- アジア地域を中心にダイヤモンド、リーマ・ファイルの売上が好調、歯科用修復材を中心としたMMG製品の売上は2Qから回復中
- インド・東南アジアにおけるマーケティング活動に伴う販管費の増加等により、セグメント利益は減益

バランスシートの状況

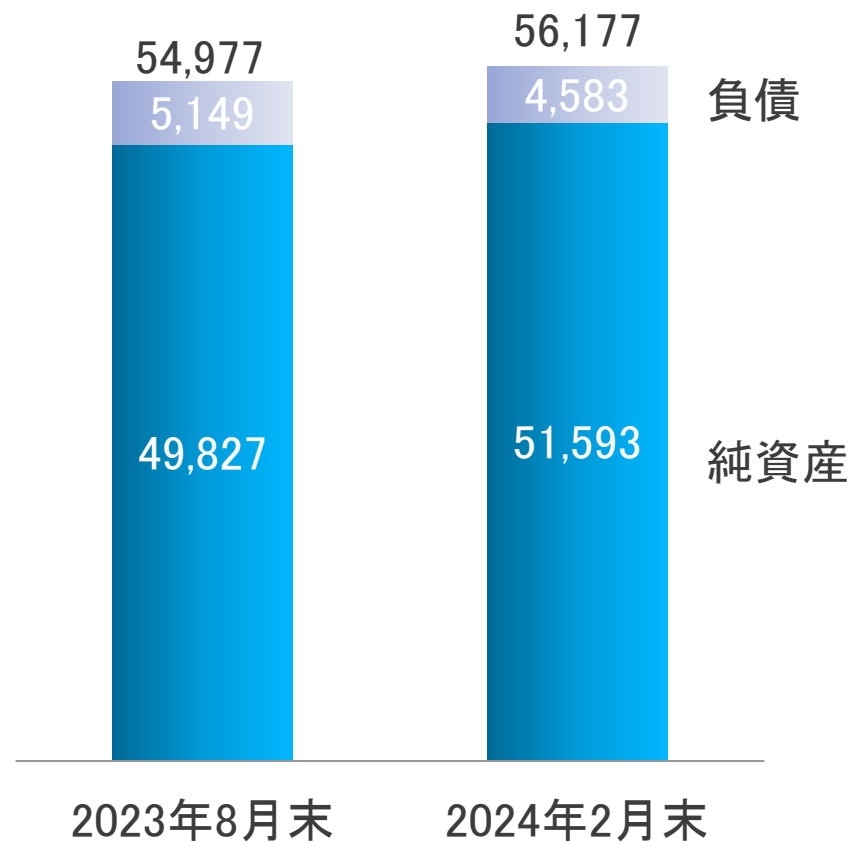
- 強固な自己資本を維持。設備投資により固定資産が増加
 - 総資産1,200百万円増加: スマートファクトリーの建設により有形固定資産が増加
 - 負債566百万円減少: 未払金、賞与引当金等の流動負債の減少
 - 純資産1,766百万円増加: 利益剰余金及び為替換算調整勘定が増加

(単位: 百万円)

総資産



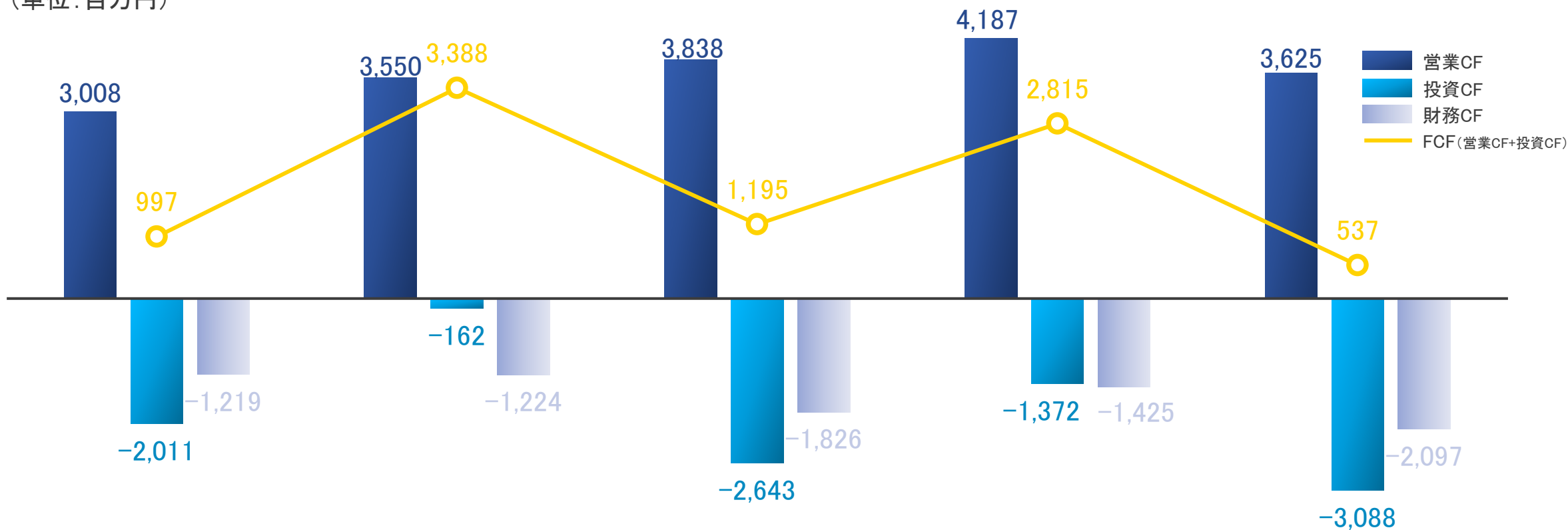
負債・純資産



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。2024年8月期よりスマートファクトリー関連投資を開始
 - 営業キャッシュ・フロー +3,625百万円: 堅調な営業収入を維持(増益に伴い法人税等の支払による支出は増加)
 - 投資キャッシュ・フロー -3,088百万円: スマートファクトリーの設備投資に関連する支出が増加
 - 財務キャッシュ・フロー -2,097百万円: 配当金の支払額の増加

(単位: 百万円)



2021年9月～2022年2月 2022年3月～2022年8月 2022年9月～2023年2月 2023年3月～2023年8月 2023年9月～2024年2月

2024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(2023年10月12日開示)で据え置き

(単位:百万円)	2024年8月期 2Q累計 計画	2024年8月 2Q累計 実績	進捗率 (対2Q累計)	通期 計画	進捗率 (対通期)
売上高	13,350	13,908	104.2%	27,500	50.6%
売上原価 (%)	4,700 (35.2%)	5,213 (37.5%)	110.9%	9,900 (36.0%)	52.7%
販管費 (%)	4,600 (34.5%)	4,497 (32.3%)	97.8%	9,350 (34.0%)	48.1%
営業利益 (%)	4,050 (30.3%)	4,197 (30.2%)	103.6%	8,250 (30.0%)	50.9%
経常利益	4,050	4,551	112.4%	8,250	55.2%
純利益	2,900	3,191	110.1%	5,900	54.1%

2024年8月期 第2四半期 計画 1USD=135.00円 1EUR=145.00円 1元=19.00円

2024年8月期 第2四半期 実績 1USD=147.92円 1EUR=159.38円 1元=20.45円

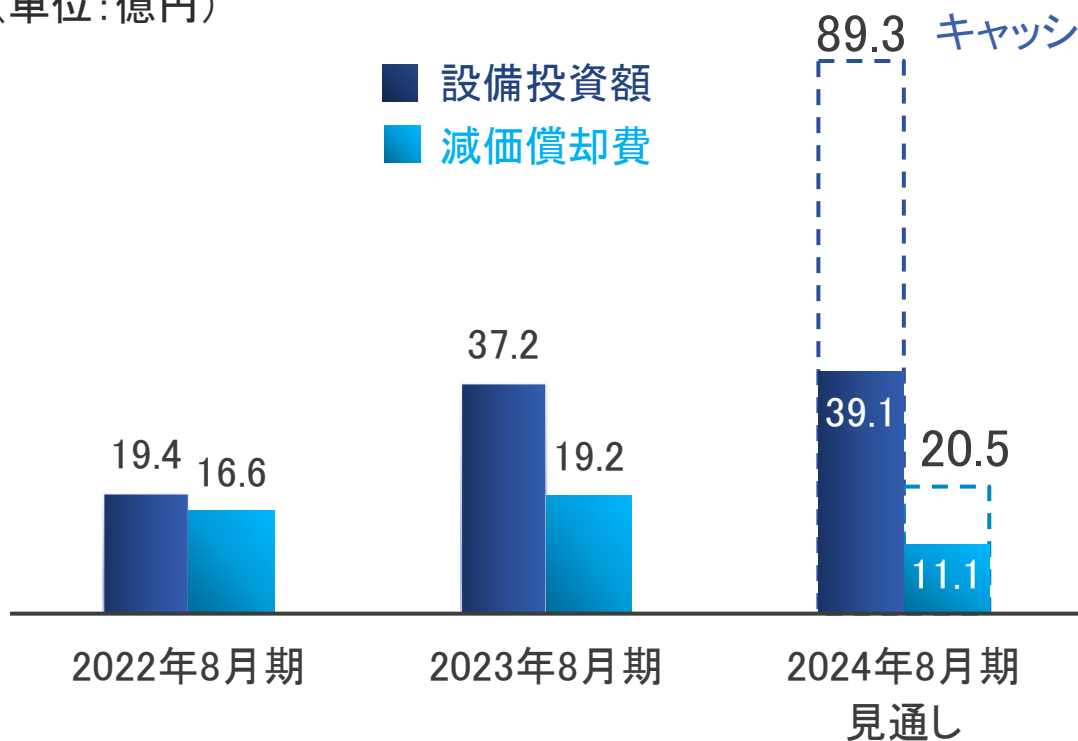
設備投資・研究開発

- 設備投資**
 概ね計画通りに進捗
 スマートファクトリー関連投資実績 28億円(総額で105億円を想定)
- 研究開発費**
 概ね計画通りに進捗

設備投資・減価償却費

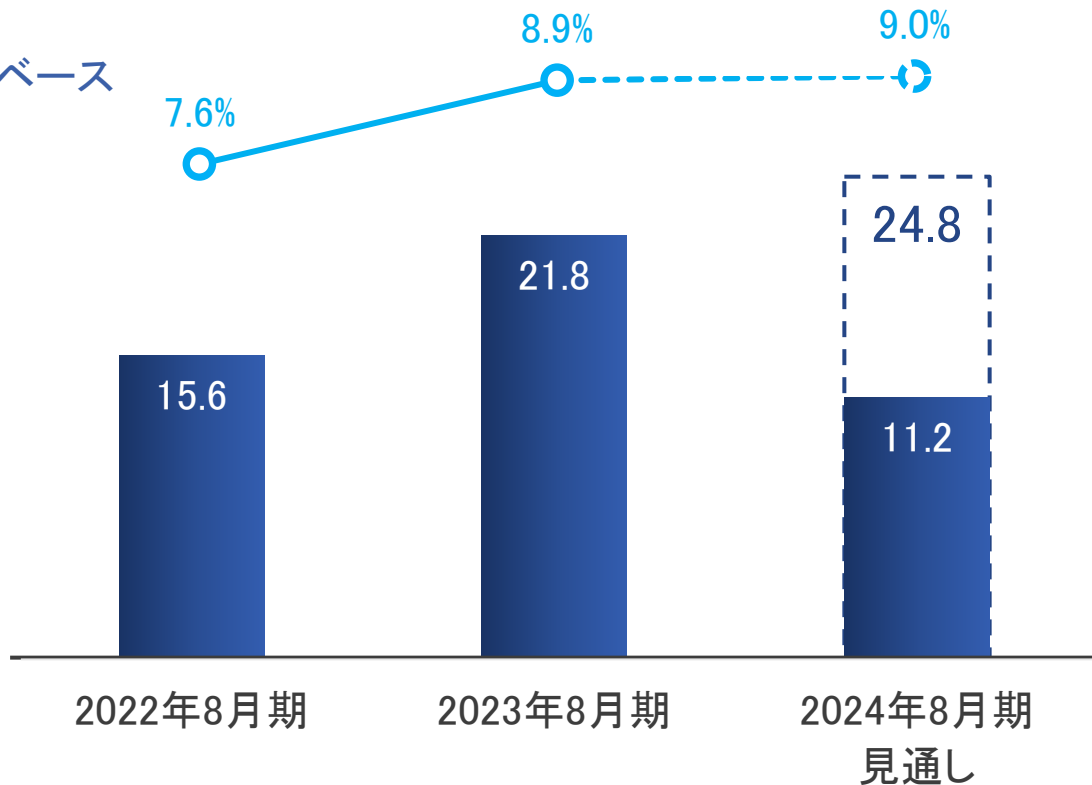
(単位:億円)

■ 設備投資額
■ 減価償却費



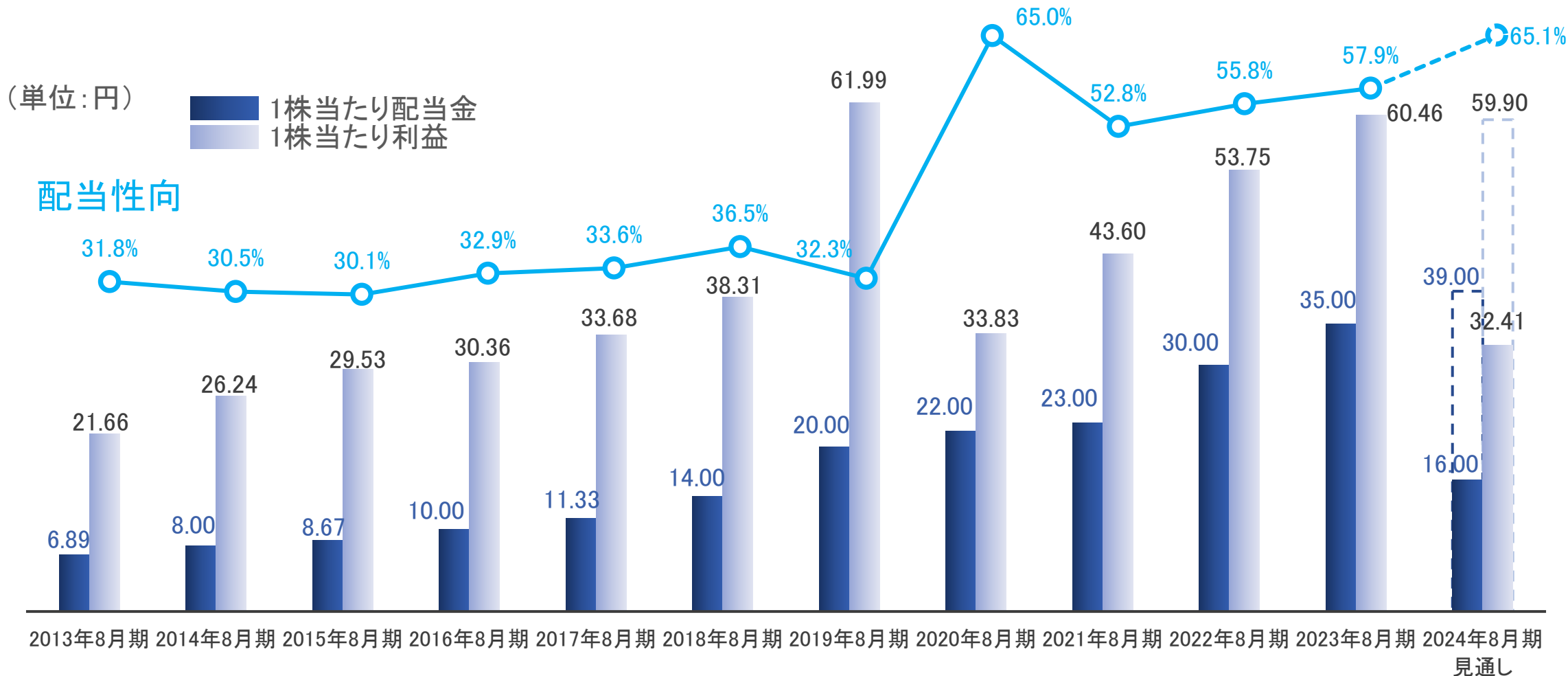
研究開発費

対連結売上高比率



配当の状況

- 2024年8月期 中間配当:1株当たり 16 円に決定(当初計画通り)
 期末配当:1株当たり 23 円を予定(当初計画通り) 年間配当:1株当たり 39 円
- 2013年8月期から増配を継続中



企業価値向上に 向けた取組み

企業価値向上に向けた取組み：取締役会の方向性

取締役会の大きな役割として、以下3つのテーマを設定

中長期的な
企業価値向上

戦略委員会を中心に議論

コーポレート
ガバナンス強化

取締役会・各委員会を中心に議論

経営陣の強化

企業価値向上に向けた取組み: 戦略委員会での取組み

中長期的な企業価値向上に向けて具体的な議論を開始

- 2024年8月期における取締役会・戦略委員会での重点検討課題

- 組織能力の強化、企業風土改革
- 現中期経営計画の実行
- 次期中期経営計画の方向性
- 資本政策・キャピタルアロケーション
- 意思決定プロセス、ガバナンス体制の強化
- 事業リスクのマネジメント
- DX、業務プロセス改革
- 次世代リーダー育成

特に戦略委員会で議論
を行っている重要テーマ

企業価値向上に向けた取組み: 執行体制の強化

3名の執行役を新たに選任。開発・営業・コーポレート領域の執行体制を拡充

2024年3月1日付就任



執行役専務
福本 英士

開発・品質安全管理 管掌

- ・ 総合電機メーカーにおける様々な研究開発経験
- ・ 執行役として経営への参画経験

2024年5月1日付就任予定（2名）



執行役専務
栗田 秀一

事業・営業 管掌

- ・ 医療用電子機器メーカーにおける海外営業経験
- ・ 執行役員としての海外事業マネジメントの経験



執行役常務
橋本 尚久

企画・管理 管掌

- ・ 総合化学メーカーにおける管理部門経験や海外グループ会社CFO等を歴任
- ・ 金融機関における戦略的事業投資およびサステナビリティ領域のエンゲージメント活動の実績

(注) 詳細については、4月8日開示の適時開示資料「執行役の選任に関するお知らせ」を合わせてご参照ください。

トピックス

Topics #1: 花岡工場(スマートファクトリー)の進捗

2023年10月に着工し、建設プロジェクトは順調に進行中

- スマートファクトリーの目的
 - 量産化技術や自動化技術の確立
 - 海外拠点(ベトナム工場等)へのロールアウト
 - 環境への配慮、地域連携、人的資本の拡充
- 直近の状況
 - NiTiロータリーファイル「JIZAI」や眼科ナイフの量産試験、デジタル検査技術の精度向上、量産体制構築に向けて準備
 - 地元企業と連携し、太陽光発電に係るPPAスキーム(Power Purchase Agreement: 電力購入契約)を導入予定(注)






2024年2月の建築状況
(栃木県高根沢町花岡)

	日程	投資額
建屋	2025年1月 竣工	84億円
JIZAI 量産ライン	2025年1月 据付開始 2025年9月 量産開始	11億円
眼科ナイフ 量産ライン	2025年2月 据付開始 2025年9月 量産開始	10億円

(注)連携先である株栃木銀行様の地域環境への取組み(PPAスキームを含む)について、「21世紀金融行動原則」より、2023年度特別賞(選定委員長賞)に選出されています。

URL: <https://pfa21.jp/activity/bestaward/bestaward2023/sentei>

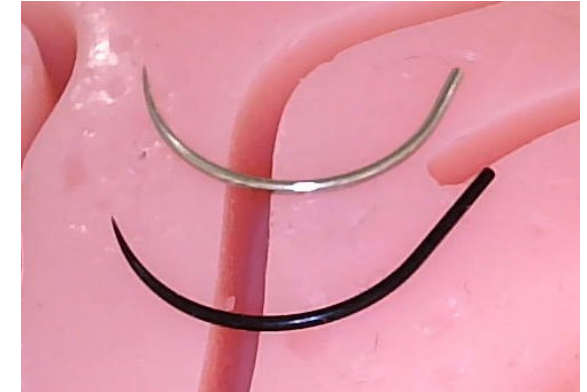
Topics #2: 開発重点製品の状況

	製品	特徴	販売状況	今後の対策
デンタル	 <p>NiTiロータリーファイル 製品名: JIZAI</p>	<ul style="list-style-type: none"> ニッケルチタン材を用いた製品設計により、象牙質の切削を最小限に抑えながら、曲がった根管に追従する柔軟性の高さを実現 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年8月期より日本、インド、ベトナム等に販売 KOL医師と共にマーケティング活動を積極的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> スマートファクトリーによる量産で原価低減を進める 重点国を絞り、流通網構築を進める
	 <p>歯科用修復材 製品名: MANI EG Composite</p>	<ul style="list-style-type: none"> 環境ホルモンフリーの材料を用いており、色調や形状作りが容易で審美性も高い 治療時間の短縮だけでなく、長期的に口腔内に留まる材料に安心を付加 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年8月期より欧州向けにOEM製品として販売開始 	<ul style="list-style-type: none"> 今後はインド、ベトナム、中国や日本で自社ブランド製品として販売するため、薬事・QMSの組織体制を強化し、販売網の整備を進める
サージカル	 <p>硝子体鑷子(しょうしたいせつし) 製品名: マニーマイクロ鑷子</p>	<ul style="list-style-type: none"> 網膜剥離や糖尿病網膜症の治療などといった、眼球内部の処置に用いられる手術器具 緻密な操作に即した製品設計及び微細加工技術を駆使することで、高い剛性・高精度の組み合わせを実現 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年8月期より日本で販売を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の要望に応じた製品開発プロセスを強化する 25Gの硝子体鑷子を発売し、評価を獲得する。医師のニーズをより深く追求し、改善を進める

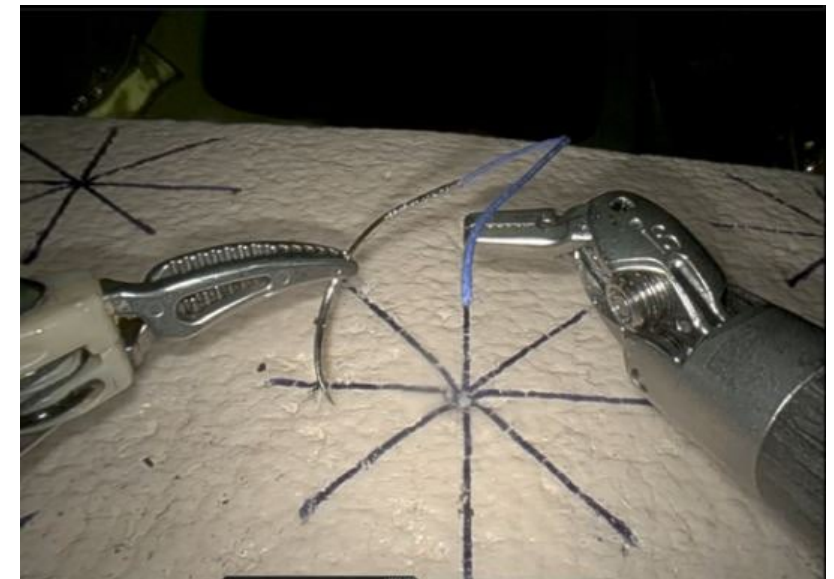
Topics #3: アイレス針の新領域

ロボット手術用縫合針を開発。ロボティクス×低侵襲の医療トレンドに対応

- 手術用ロボットに適した縫合針をKOL医師およびOEM提供先と共に開発
- OEM提供先がスーチャー製品として今後全国展開する予定
- ロボット手術用縫合針の特徴
 - 「MANIハードファイバーステンレススチール」により、強度と安全性を担保
 - 連続刺通時も切れ味を保つマニー独自のコーティング技術
 - 針の色はシルバーと視認性の高いブラックの2種類を用意
 - 腹腔内の手術操作を行いやすい針の設計



シルバー針、ブラック針



縫合針を使用する手術用ロボット

Topics #4: 地域密着型グローバルマーケティング

デンタルを筆頭に、展示会出展・KOL医師と連携したセミナー開催を継続

2Q(2023年12月～2024年2月)の主な活動実績

デンタル

- 韓国: JIZAI導入開始に伴い、営業マーケティング活動を実施
- シャルジャ: MMI(インド販売子会社)を通じ、現地大学でインドKOL医師による「JIZAI」のセミナーを開催(集客人数1,200人)
- ドバイ: 歯科展示会「AEEDCドバイ2024」に出展
- 北米: 歯科展示会「GNYDM 2023」に参加

サージカル

- 日本: 日本眼科学会への参加
- インドネシア: 第39回アジア太平洋眼科学会(APAO 2024)へ参加



シャルジャ(UAE)の大学で開催されたインドKOL医師によるセミナー



第39回アジア太平洋眼科学会(APAO 2024)出展ブース

今後の課題

- ブランディングの強化、治療効果や製品価値の訴求
- アジア、欧州、北米等の地域でのKOL医師の開拓・連携強化
- 流通網の強化・再構築、海外営業拠点の拡充

Topics #5: IR・広報活動

統合報告書2023発行、コーポレート・ビデオ公開



- ◆ 全体版URL(日) ※英語版は後日公開予定
<https://www.mani.co.jp/pdf/MANI-IR2023.pdf>



- ◆ マニーのコーポレートビデオ(日英)
<https://www.mani.co.jp/company/movie.html>



- ◆ ドイツMMGのコーポレートビデオ(英語のみ)
<https://www.mani-germany.com/en/company/>

世界一の品質を世界のすみずみへ *THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD*

本資料に記載された業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点で入手可能な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。また、この資料に記載された情報は、あくまで当社をより理解して頂くためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。

《お問い合わせ先》

マニー株式会社 経営企画グループ

栃木県宇都宮市清原工業団地8-3

TEL:028-667-1811

Email: ir@mani.inc

HP: <https://www.mani.co.jp/>



MANI

補足資料

ご参考：新セグメント計算方法による比較

	科目	2023年8月期 2Q実績 (旧方式)	2023年8月期 2Q実績※ (新方式)	2024年8月期 2Q実績 (新方式)	実績増減 (新方式)
サージカル 関連製品	売上高	3,182	3,182	3,786	+603
	営業利益	917	890	1,244	+353
	営業利益率	28.8%	28.0%	32.9%	+4.9%
	(販管費)	1,035	1,061	1,293	+231
アイレス針 関連製品	売上高	4,154	4,154	4,974	+819
	営業利益	1,281	1,418	1,912	+493
	営業利益率	30.8%	34.1%	38.4%	+4.3%
	(販管費)	1,150	1,012	1,259	+246
デンタル 関連製品	売上高	4,688	4,688	5,147	+458
	営業利益	1,255	1,144	1,041	-103
	営業利益率	26.8%	24.4%	20.2%	-4.2%
	(販管費)	1,542	1,653	1,944	+290

※2023年8月期2Q実績：各セグメントの販管費を新たなセグメント計算方法により再計算したもの

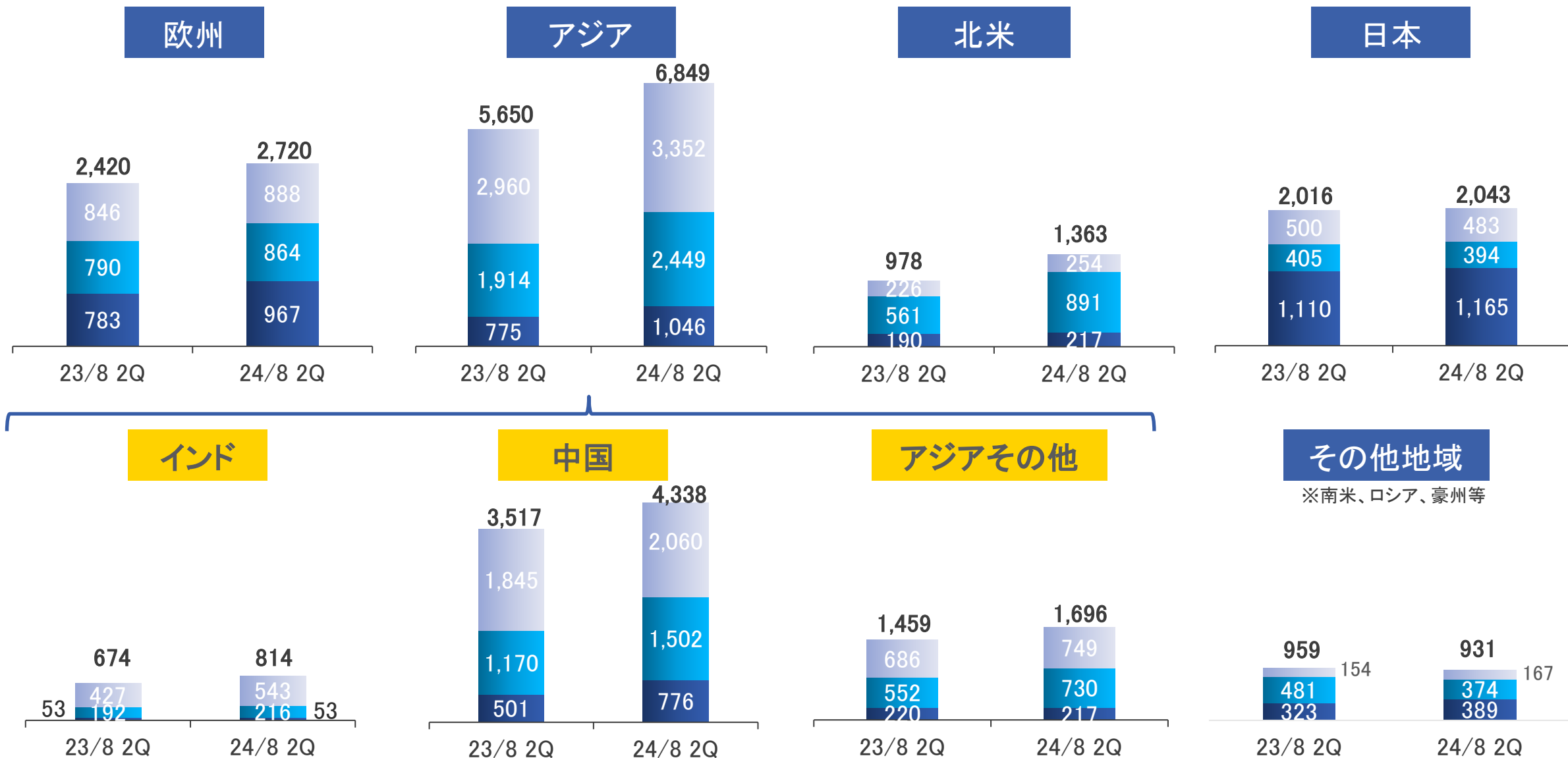
ご参考：為替レート(期中平均レート)

	FY2023				FY2024			
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計
米ドル/円 (USD/JPY)	144.26	138.50	137.31	138.60	149.10	147.92		
ユーロ/円 (EUR/JPY)	143.93	142.94	144.04	146.95	159.30	159.38		
人民元/円 (RMB/JPY)	20.22	19.77	19.67	19.69	20.47	20.45		
インドルピー/円 (INR/円)	1.78	1.70	1.68	1.69	1.79	1.78		
マレーシア リングgit/円 (MYR/円)	-	-	-	-	30.63	31.35		

売上高の状況(地域別 詳細)

(単位:百万円)

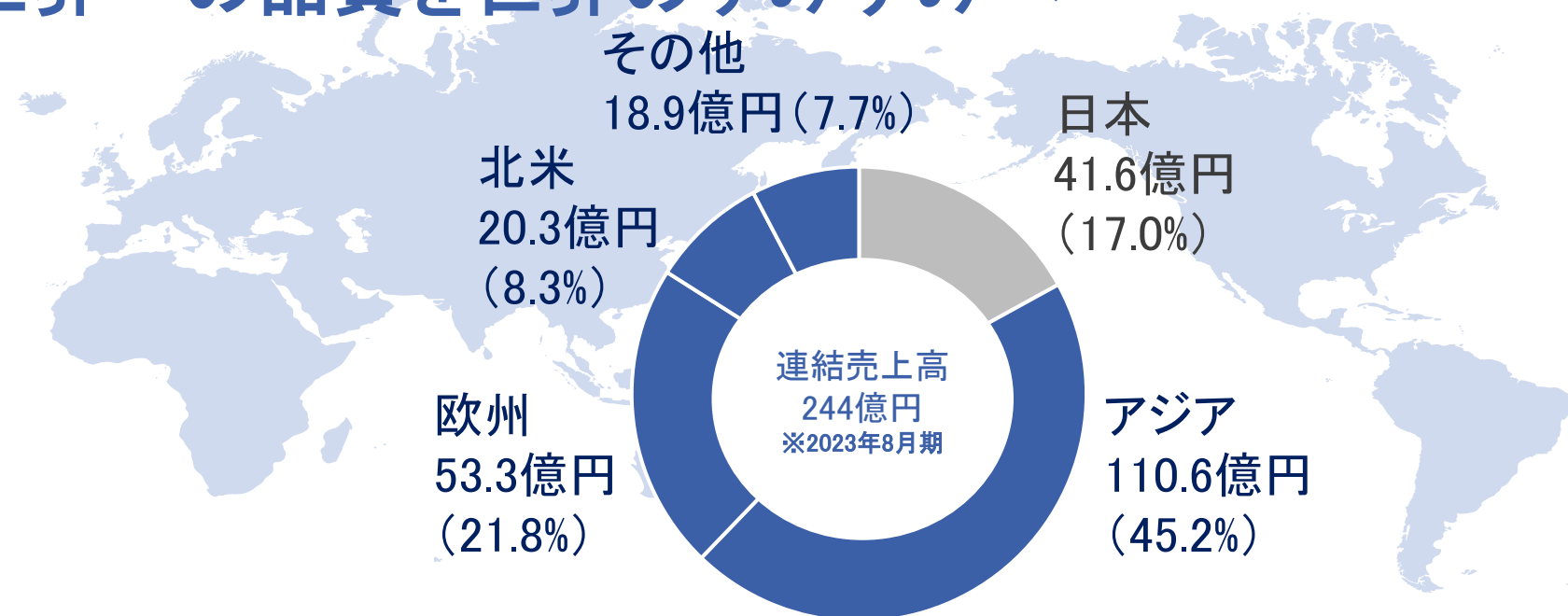
デンタル
アイレス針
サージカル



会社概要(2023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:366名 連結:3,685名
創業	1956年(昭和31年)	資本金	1,066百万円
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

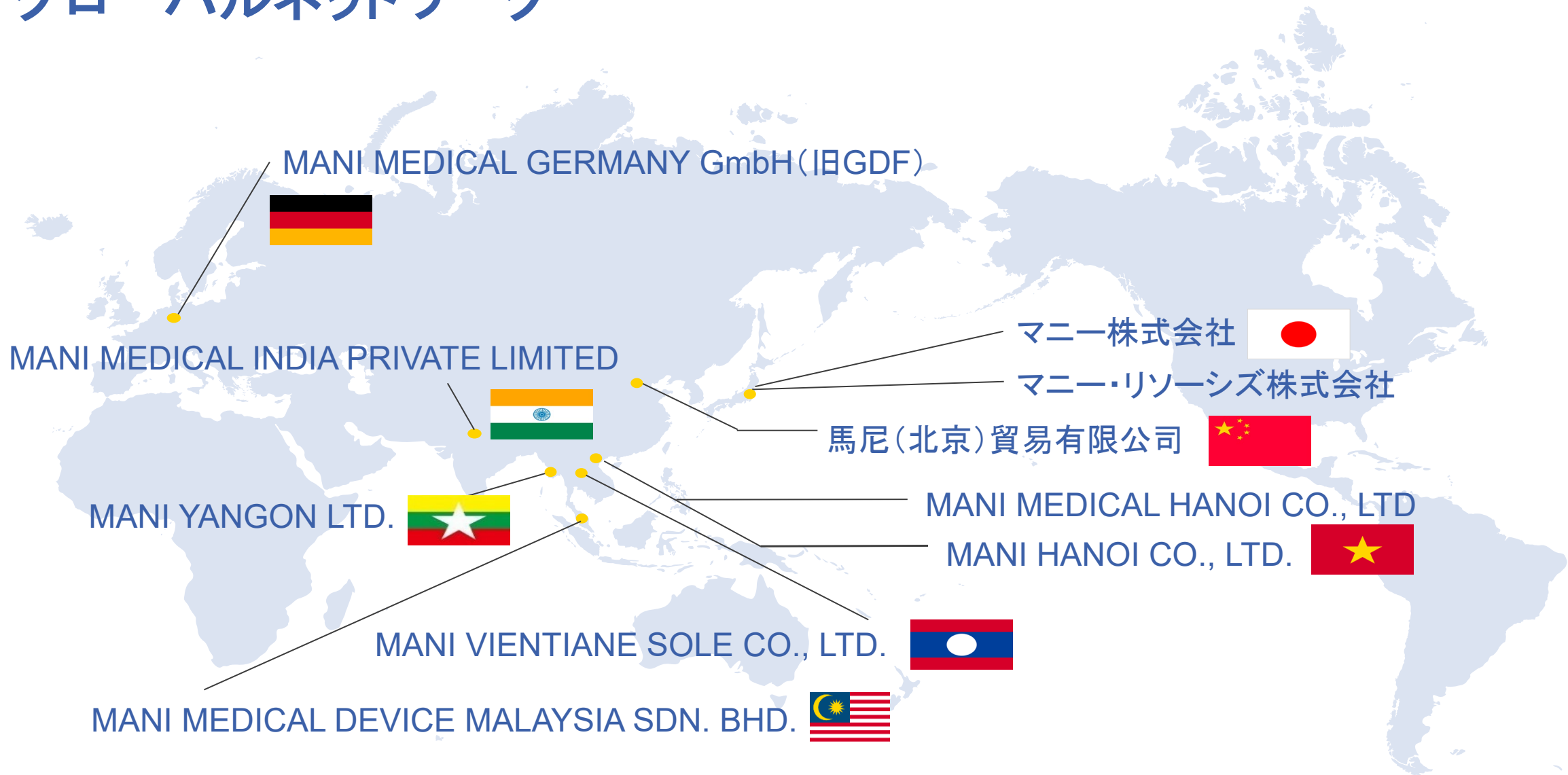
海外売上高比率

83.0%

眼科ナイフ

世界シェア 30%程度

グローバルネットワーク



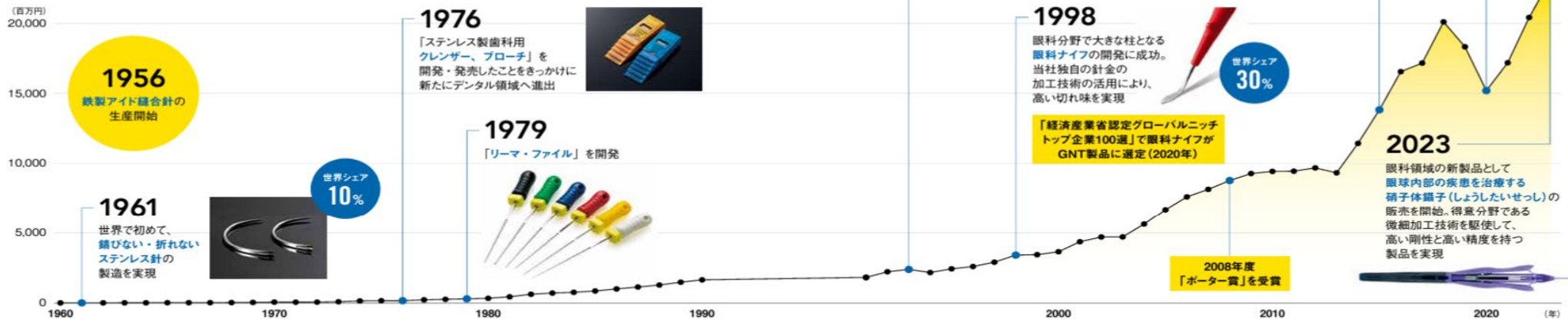
歴史・沿革

- 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(MMG)を買収し、事業シナジーも追求

Introduction 8 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)

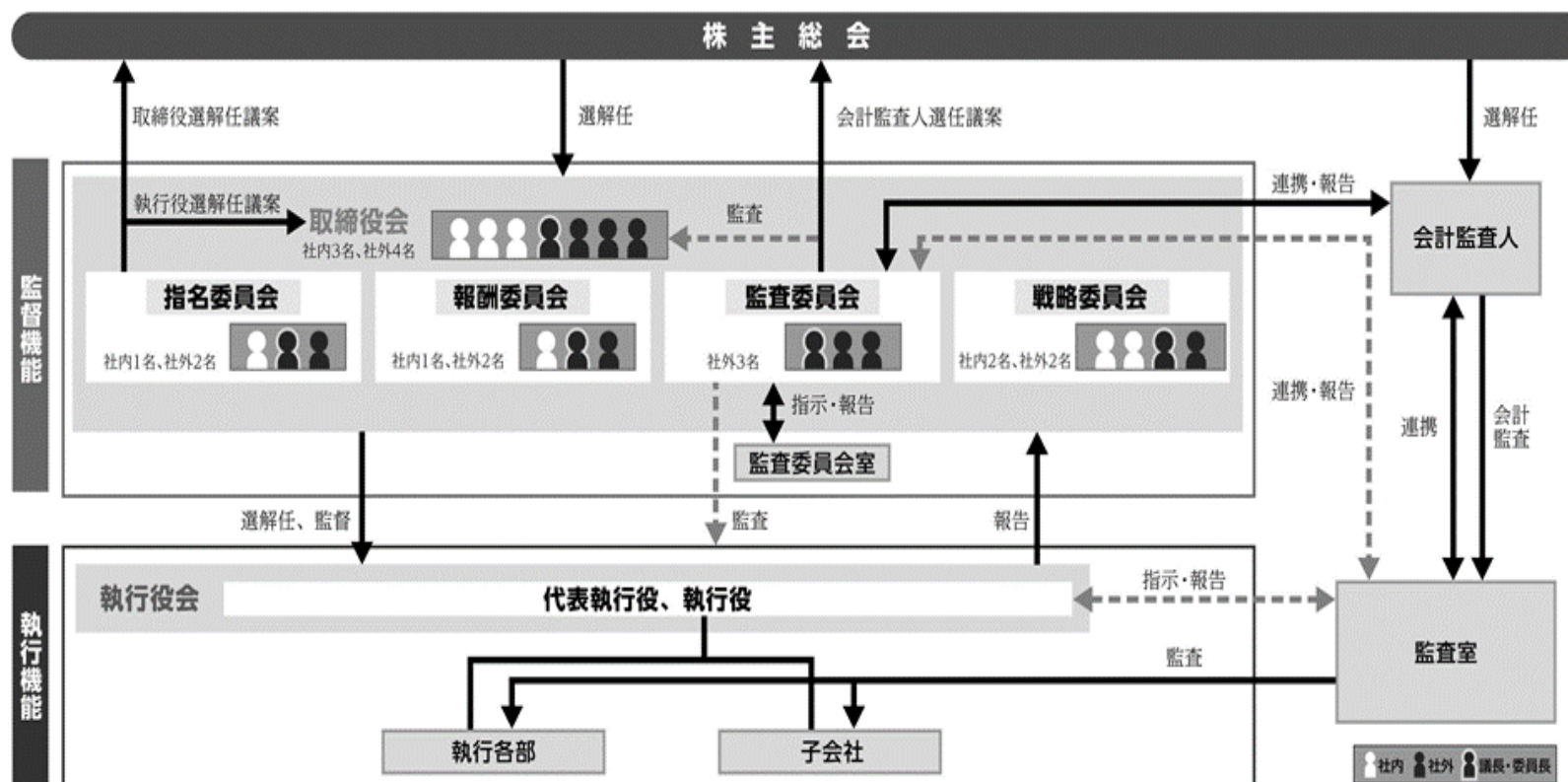
TOPIX(東証株価指数)を大きく上回る株価成長



(注) グラフはSpeedaより当社作成

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、戦略委員会)の委員長も独立社外取締役





THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

世界一の品質を世界のすみずみへ