



マニー株式会社

2024 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 4 月 9 日

イベント概要

[企業名]	マニー株式会社
[企業 ID]	7730
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年 8 月期 第 2 四半期
[日程]	2024 年 4 月 9 日
[ページ数]	33
[時間]	10:00 – 10:58 (合計：58 分、登壇：36 分、質疑応答：22 分)
[開催場所]	来場者会場：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-1-3 AP 東京丸の内 インターネット配信：Teams ウェビナー
[会場面積]	113 m ²
[出席人数]	合計 138 名 (会場出席 35 名、オンライン参加 103 名)
[登壇者]	2 名 取締役兼代表執行役社長 齊藤 雅彦 (以下、齊藤) 取締役兼執行役副社長 高橋 一夫 (以下、高橋)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：ただいまから、マニー株式会社様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加えまして、ライブ配信形式のオンラインとあわせたハイブリッド型式で開催させていただきます。

最初に、会社からお迎えしております2名をご紹介します。代表執行役社長の齊藤 雅彦様、執行役副社長の高橋 一夫様です。

本日は、代表執行役社長の齊藤様からご説明いただきます。ご説明後、会場からの質疑応答の時間といたします。なお、今回はオンラインでご参加されている方からのご質問はお受けしておりません。説明会終了後、ご質問があればIR担当者宛までメールでご連絡いただければご回答させていただきます。

それでは齊藤様、よろしくお願いいたします。

MANI

2

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

齊藤：お集まりいただき、誠にありがとうございます。マニー株式会社代表執行役社長の齊藤でございます。本日は、2024年8月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず、本日のアジェンダです。①2024年8月期第2四半期の決算、②2024年8月期の通期見通し、③企業価値向上に向けた取組み、④トピックスの順で説明させていただきます。

3

MANI

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

はじめに、ここに来られている方は皆ご存じだと思いますが、初めての方もいらっしゃるかもしれませんので、簡単に当社の製品セグメントの説明をさせていただきます。

当社は、サージカル、アイレス針、デンタルの3つのセグメントを持っています。サージカルは、当社の主力製品であります、写真に載っている眼科ナイフなどの眼科製品、それから外科用の手術機器のセグメントです。眼科ナイフの下にある写真は、スキンステイプラーという医療用ホチキスです。

アイレス針は、最終製品としては縫合針に糸をつけて滅菌して使用するもので、手術時の縫合に使われます。写真はその針の部分です。当社はこの針の部分を中心に OEM 生産しております。

デンタルは、歯科治療に使われる治療機器です。歯の根管治療に使われるリーマ・ファイル、虫歯などの歯を削るために使われる歯科用回転切削機器のダイヤモンド、歯科用修復材のコンポジットレジンなどです。

それぞれのセグメントの全体に占める売上の割合は、サージカルが 27%、アイレス針が 36%、デンタルが 37%の構成となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4

当社の製品は、医師が直接手に持って使用する製品がほとんどです。その微妙な感覚、使いやすさ、品質の良さを気に入っていただき、お使いいただいております。その意味でも、品質を特に重視したものづくりを行っております。

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%

それでは、2024年8月期第2四半期決算についてご説明させていただきます。

連結業績サマリーです。全体としては、連結業績は好調に推移しております。海外での製品需要が拡大したことにより、前年同期から増収増益となりました。円安に伴う為替差益も、増収増益に寄与いたしました。

2024年8月期2Q累計の売上高は前期比+15.7%、営業利益は+21.5%、経常利益は+29.6%になりました。

また、通期の計画に対しての進捗率はおよそ50%を超えており、計画どおり順調に推移しております。

それでは、表の一番上から順番に説明させていただきます。売上高は、アジア、北米、欧州地域を中心に販売が増加しました。サージカル、アイレス針、デンタルの3つのセグメントで伸びました。2Q累計売上高実績は、139億800万円で、前年同期比プラス18億8,200万円、増減率は+15.7%でした。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

次に、売上原価です。円安の影響は売上原価では悪化の方向ですが、生産本部の改善活動の効果も表れており、売上原価率で見ますと、前年同期の 40.3%から 37.5%と 2.8 ポイント改善しております。

販管費は、積極的な研究開発、営業活動、それから体制強化等で人件費が増加しており、+7 億 6,800 万円、増減率は+20.6%でした。

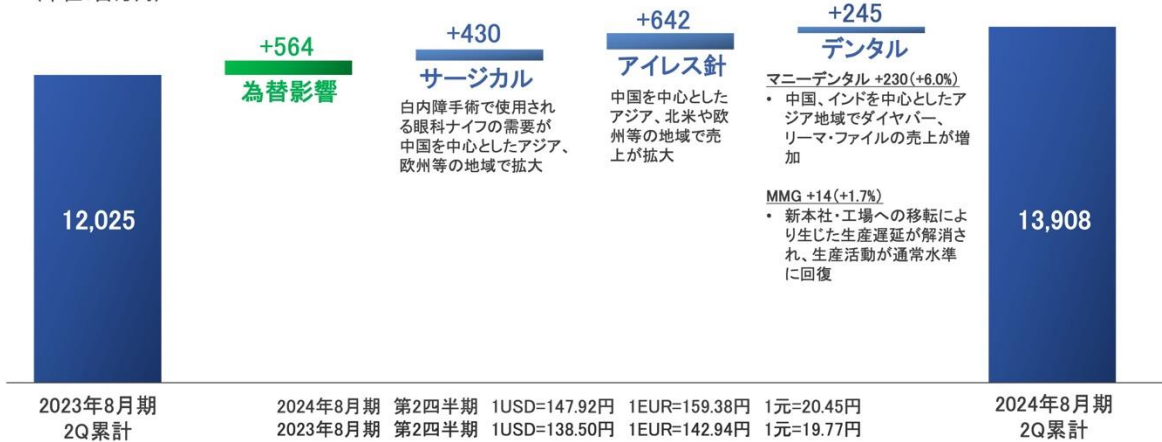
営業利益は、34 億 5,300 万円が 41 億 9,700 万円となり、前年同期比+7 億 4,300 万円、増減率は +21.5%となりました。営業利益率は、前年同期の 28.7%から 30.2%へと改善しております。

経常利益は 45 億 5,100 万円で、増減率は+29.6%、純利益は 31 億 9,100 万円で、増減率は+24.5%となりました。

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)



続いて、売上高の状況(セグメント別)です。グラフの緑色が為替影響です。円安の影響により、為替影響は+5 億 6,400 万円でした。

右側のブルーは、為替の影響を除いた売上高です。全セグメントで増収、特にアイレス針のセグメントが好調でした。

サージカルは、眼科ナイフの需要が中国を中心としたアジア、それから欧州地域を中心に伸びました。+4 億 3,000 万円の増加となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

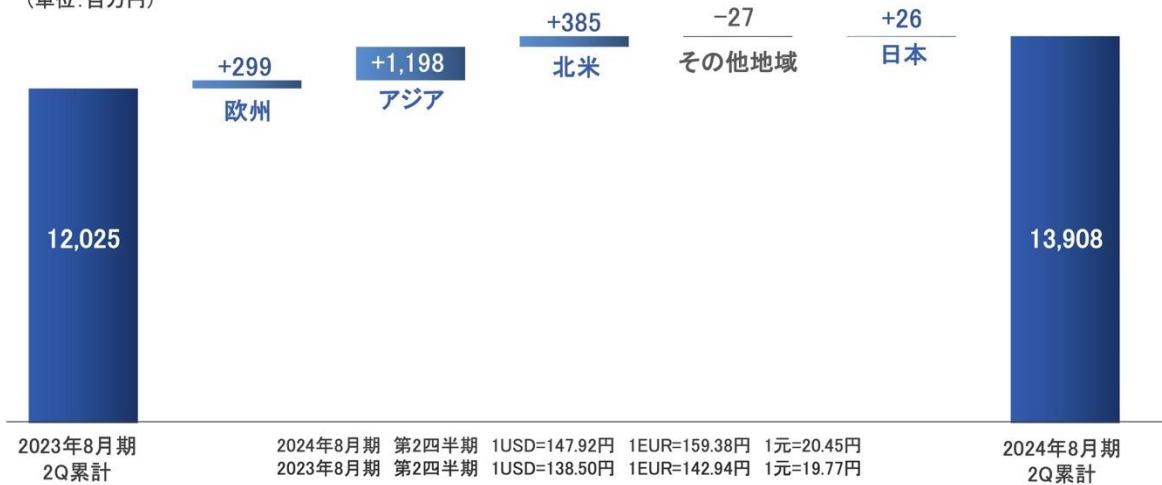
アイレス針は、中国を中心としたアジア、北米、欧州などの地域の売上が伸びました。+6億4,200万円の増加となりました。

デンタルは、ダイヤモンド、リーマ・ファイルなどのマニーデンタル製品が中国やインドを中心としたアジア地域で売上が伸びました。また、ドイツの子会社 MMG は、新本社・工場の移転で生じた生産の遅延がありましたが、遅延は解消され、通常の売上水準に戻ってきております。デンタルは、+2億4,500万円の増加となりました。

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)



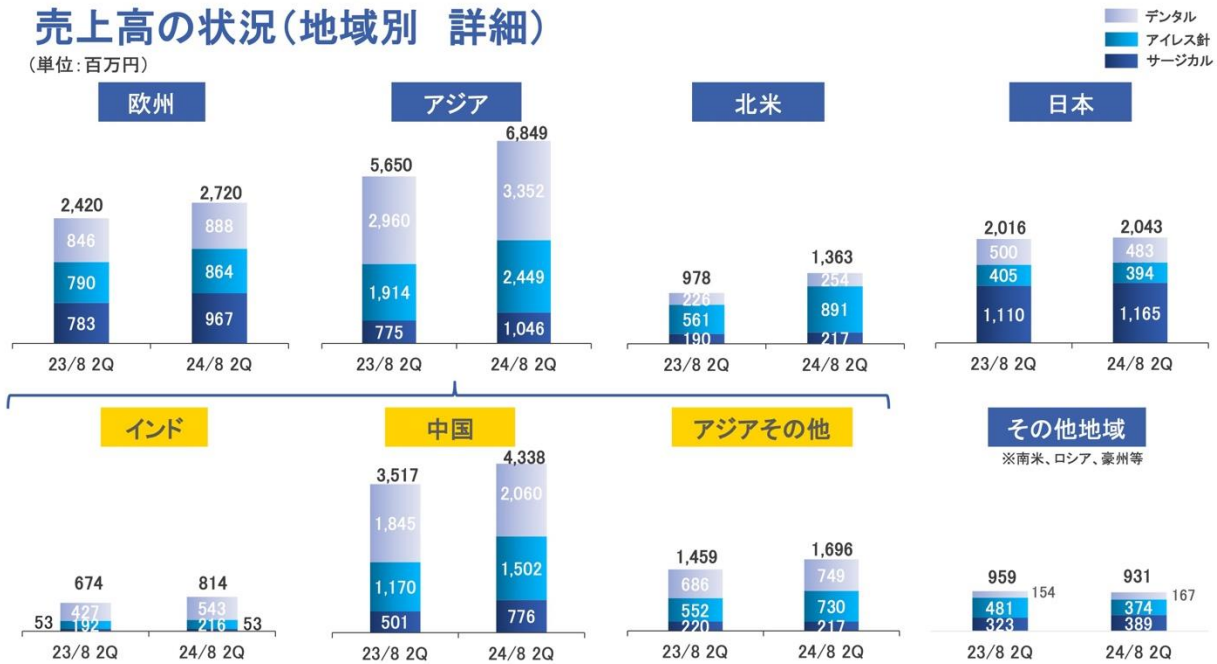
売上高の状況(地域別)です。アジアは特に中国とインド、それから欧州、北米などの地域で売上が伸びました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高の状況(地域別 詳細)

(単位:百万円)

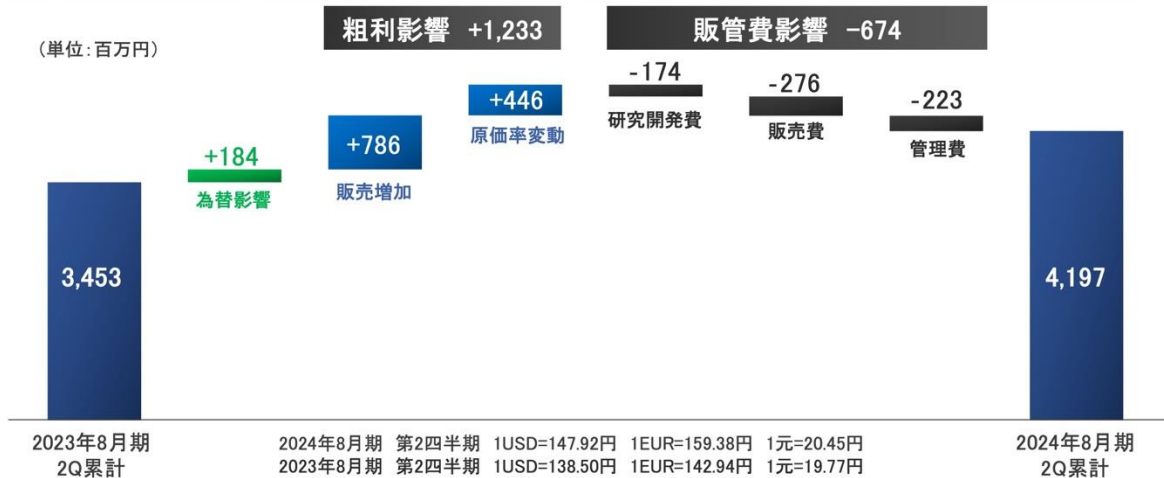


セグメント別の詳細もございます。こちらは、補足資料の33ページをご覧くださいと思います。

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)



次に、営業利益の状況です。まず、営業利益の為替影響は、前年同期比+1億8,400万円です。粗利影響は、需要の拡大による販売増加により+7億8,600万円、原価率の改善により+4億4,600万円です。

サポート

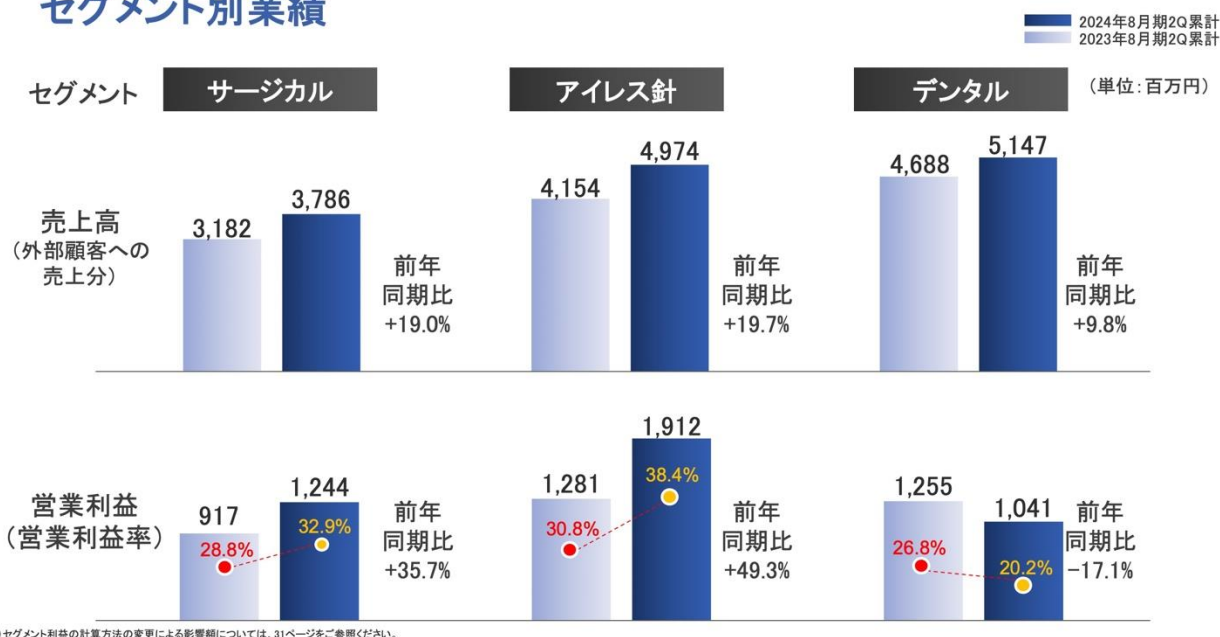
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



販管費影響は、マーケティング活動に伴う販促費や本社工場における人件費等の管理費が増加し、トータルで-6億7,400万円となりました。

結果として、営業利益は41億9,700万円となり、前年同期比+7億4,300万円で、+21.5%の増益となりました。

セグメント別業績



続いて、セグメント別の業績についてです。売上は、3セグメントともに成長できました。

サージカルについて、営業利益は前年同期に包装資材の調達難があり、生産が制限されることがあり営業利益率も悪化していましたが、昨年下半年から改善されており、今期は順調に売上を伸ばすことができました。営業利益率も、32.9%と改善しております。

アイレス針について、売上は好調です。前期は増産が間に合わず納期が延びておりましたが、増産体制も整ってきており、営業利益率も改善されてきています。

デンタルについて、売上は伸びましたが、営業利益は前年同期と比べてマイナスになっております。1つは、ドイツ MMG 製品の売上拡大によるセールスマックスの悪化がございます。また、積極的なマーケティング活動の実施に伴う販売費の増加や先行投資も影響しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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の

なお、営業利益の増減については、補足資料の31ページに、各セグメントの販管費を新たなセグメント計算方式によって再計算した表を載せてあります。

今期から、より適切にセグメント業績を反映させるため、セグメント利益の計算方法を変更しております。前年同期からアイレス針の営業利益が増加した一方、デンタルの営業利益が減少しておりますが、ここにはこの計算方法変更の影響も含まれており、結果としてアイレス針の利益率は上昇し、デンタルの利益率が低下しております。

サポート

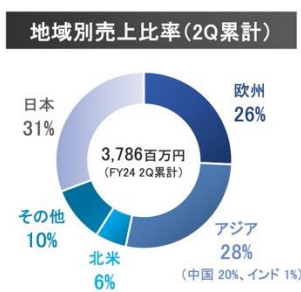
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

サージカル関連製品 セグメント業績分析



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



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)

今回から、セグメント別業績分析を記載しました。

サージカルセグメントからご説明します。環境認識として、主力製品である眼科ナイフの製品需要が、欧州・アジア地域を中心に現在も拡大中です。眼科ナイフが使われる白内障患者数は、今後とも世界的に増加する見通しです。

現在の課題は、欧米地域でのさらなるシェア拡大、それからインド製品など低価格製品への対応、眼科領域における新しい領域(硝子体(しょうしたい)手術など)への拡大が挙げられます。これらの課題を解決することで、サージカルは今後も伸ばすことができると考えております。

当社の競争優位は、優れた眼科ナイフの切れ味、それから手術の微細化・精密化に応える独自の微細加工技術を持っているところです。手術時間の短縮や身体への負担軽減、術後合併症予防にもつながっていきます。眼科ナイフの世界シェアは現在30%ですが、このシェアをさらに伸ばしていこうと考えております。

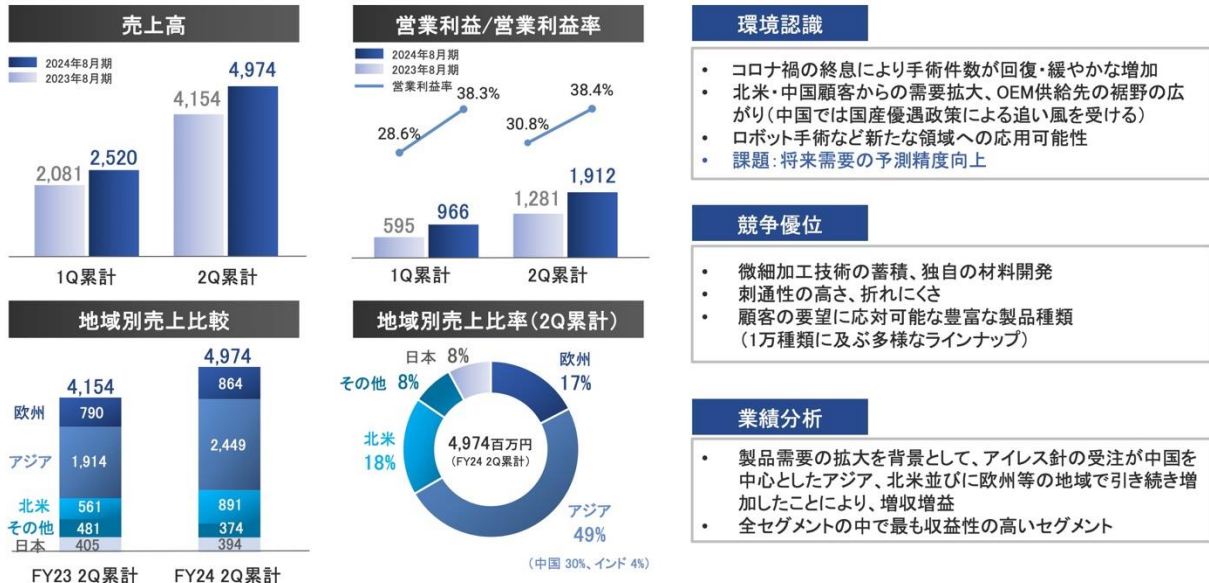
業績分析です。眼科ナイフの需要中国を中心としたアジア、それから欧州地域で拡大しております。このことにより、増収増益ができている状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



アイレス針関連製品 セグメント業績分析



次に、アイレス針のセグメント別業績分析についてのご報告となります。

まず、環境認識です。コロナ禍の終息により手術件数が回復、緩やかな増加となっております。アイレス針は、北米・中国のお客様からの需要が拡大しております。中国では、国産優遇策などによりアイレス針では追い風を受けており、OEM供給先の裾野も広がっております。また、ロボット手術などにも縫合針は使われており、新たな領域、応用への可能性も今後は期待できます。

課題として、将来需要の予測精度向上が挙げられます。BtoBであるため、お客様の売上の伸びに影響されることもあり、どのくらい伸びていくかをお客様と話し合っ、将来までの売上を確保することが重要となっております。

競争優位については、アイレス針の微細加工技術の蓄積、それから独自の材料開発がございます。針の刺通性の高さ、折れにくさに定評があります。顧客の要望に応えるために、豊富な製品種類、ラインナップを揃えているのも特徴です。現在、アイレス針には1万種類に及ぶ多様なラインナップがあります。

業績分析です。製品需要の拡大を背景として、アイレス針の需要が中国を中心としたアジア、北米ならびに欧州地域で引き続き増加したことにより、増収増益となりました。アイレス針は全セグメントの中でも、最も収益性の高いセグメントになります。

サポート

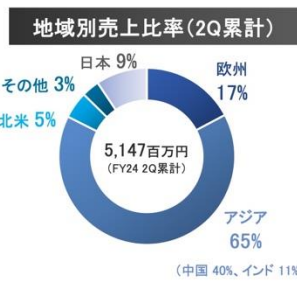
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

デンタル関連製品 セグメント業績分析



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)

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

続きまして、デンタルのセグメントです。

まず、環境認識です。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しております。

課題として、根管治療分野、重点製品として NiTi ファイル「JIZAI」を含む競争力強化、それから欧米地域でのシェア拡大、中国以外のアジア(特にインドや東南アジア諸国など)でのシェア拡大が挙げられます。

競争優位については、根管治療器具の優れた耐久性、根管追従性が挙げられます。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、主要製品であるダイヤモンド、リーマ・ファイルの高い市場シェア(アジア地域でトップシェアを確立)となります。

業績分析としては、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です。歯科用修復材を中心とした MMG の製品は、売上が今期 2Q から回復しております。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売費の増加により、セグメント利益は減益となっております。

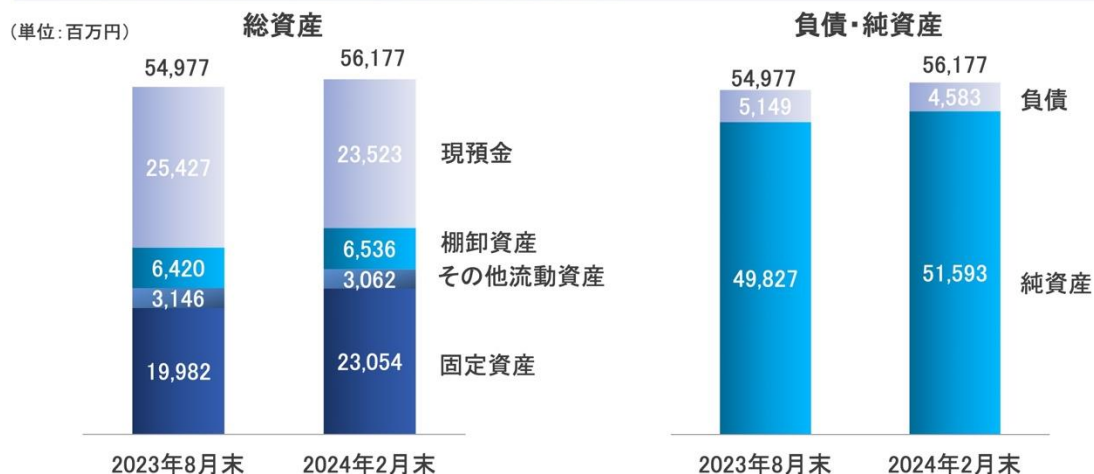
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



次に、バランスシートの状況です。

まず、資産の部です。総資産は、前連結会計年度に比べて12億円増加し、561億7,700万となりました。これは、固定資産が30億7,200万円の増加、主にスマートファクトリー関連投資が28億2,700万円増加したことによるものです。

負債・純資産です。負債は、未払金および賞与引当金等の流動負債の減少により、5億6,600万円の減少です。純資産は、利益剰余金および為替換算調整勘定の増加により、17億6,600万円増加し、515億9,300万円となりました。

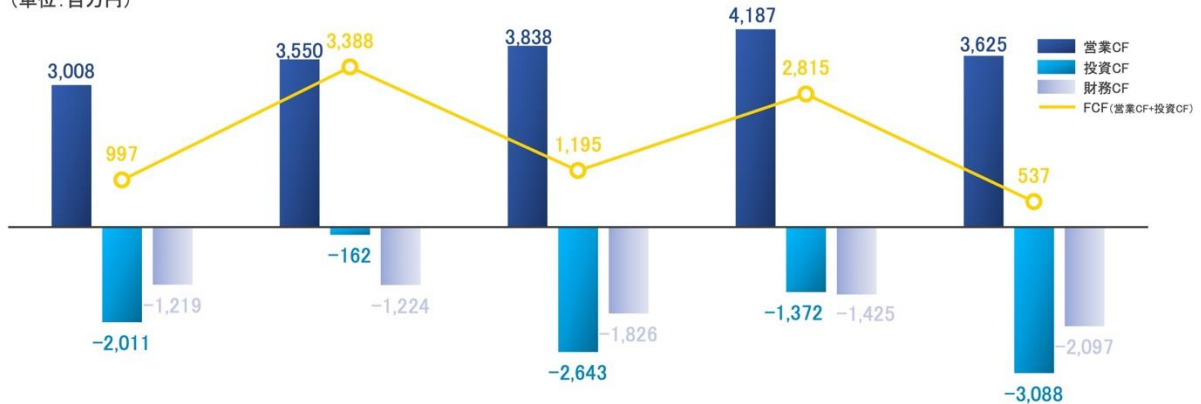
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

次に、キャッシュ・フローの状況です。

営業キャッシュ・フローは、堅調な営業収入により、36億2,500万円のキャッシュ・イン・フローとなりました。

投資キャッシュ・フローは、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し、30億8,800万円のキャッシュ・アウト・フローがございました。

財務キャッシュ・フローは、配当金の支払増加により、20億9,700万円のキャッシュ・アウト・フローがございました。

フリー・キャッシュ・フローは、5億3,700万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

次に、2024年8月期の通期見通しについてご説明いたします。

通期見通しについては、2Q累計実績は、計画に対し増収増益で推移しておりますが、為替の影響を除きますと、当社としてはほぼ予算どおりの推移と見ております。

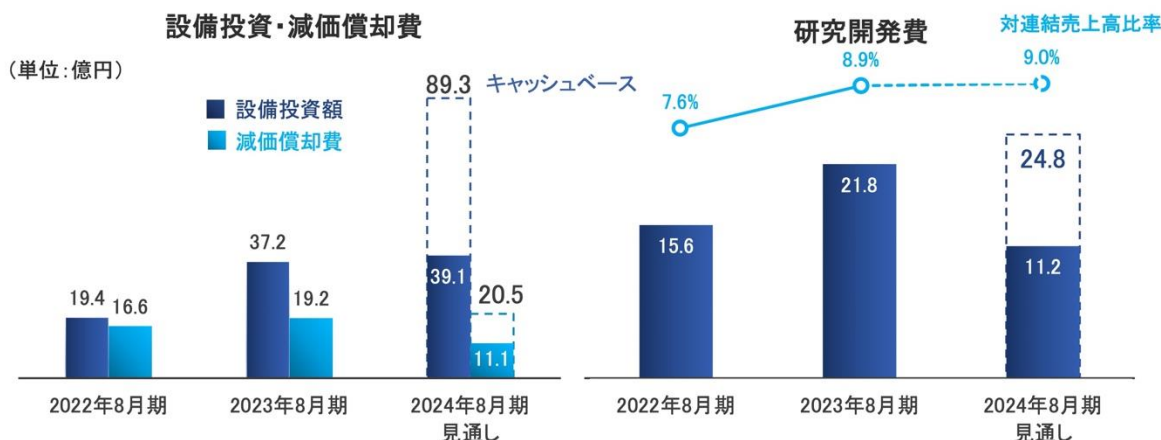
通期の業績見通しは、当初の計画で据え置きといたします。ただし、円安がそのまま進めば、業績の上振れを想定している状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



続いて、設備投資と研究開発費についてです。設備投資 39.1 億円のうち、スマートファクトリー関連が 28 億円です。今期のキャッシュベースでは、89.3 億円を予定しております。

右側の研究開発費は、おおむね計画どおりで、売上に対しては 9%ほどになっております。

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



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

続きまして、配当についてです。中間配当は、当初の計画どおり1株当たり16円に設定いたしました。期末配当は、1株当たり23円を予定しております。配当性向は65.1%になる予定です。2013年8月期より連続増配を続けてまいります。

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



次に、企業価値向上に向けた取組みについてご報告します。

まず、企業価値向上に向けた取組みとして、取締役会の方向性についてご説明いたします。取締役会の大きな役割としては、この三つのテーマを設定しております。中長期的な企業価値向上、コーポレートガバナンス強化、経営陣の強化の3つです。

中長期的な企業価値向上のテーマは、戦略委員会を中心に議論しております。また、コーポレートガバナンス強化と経営陣の強化については、取締役会、それから各委員会を中心に議論しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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
- 事業リスクのマネージメント
- 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

中長期的な企業価値向上に向けた議論では、取締役会・戦略委員会で、重点検討課題として、下のテーマ8項目を挙げております。

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、事業リスクのマネージメント、DX、業務プロセス改革、次世代リーダー育成です。

特に一番上の、囲いましたこの3つのテーマについては、戦略委員会で重要テーマとして議論を行っております。そして、これらの議論の成果を実行に移すことにいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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。

その一環として、開発・営業・コーポレート領域での執行役体制を拡充する目的で、3名の新たな執行役を選任しました。

これにより、開発・品質安全管理管掌、事業・営業管掌、企画・管理管掌、生産管掌の4つの主要な領域を柱として確立し、より一層力強い前進を目指してまいります。

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>

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com




続いて、トピックスについてです。

トピックス1は、花岡工場（スマートファクトリー）の進捗についてです。写真のように、基礎工事が進んでおります。

スマートファクトリーの目的は、量産技術や自動化技術の確立、それができたら海外拠点、ベトナム工場へのロールアウトをする計画です。環境への配慮、地域連携、人的資本の拡充も含んでおります。

直近の状況です。NiTi ローターファイル「JIZAI」や眼科ナイフなどの量産試作、デジタル検査技術の精度向上、量産体制構築に向けた準備を進めております。また、地元企業と連携し、太陽光発電に係る PPA スキームの導入を予定しております。

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	 NiTiロータリーファイル 製品名: JIZAI	<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
	 歯科用修復材 製品名: MANI EG Composite	<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	 硝子体鑷子(しょうしたいせっし) 製品名: マニーマイクロ鑷子	<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

続いてトピックス2、開発重点製品の状況です。まず、NiTi ローターファイル「JIZAI」は、スマートファクトリーの量産研究チームが自動化、量産ライン開発と原価低減を進めております。販売については、重点国を絞って流通網構築などを進めております。

歯科用修復材「MANI EG Composite」は、ベトナム、インド、中国、日本でマニーブランド製品として販売するために、現在、薬事とQMSの組織体制の強化を行っております。販売網の整備等も進めております。

サポート

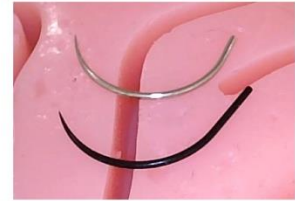
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

最後に、サージカル・硝子体鑷子（しょうたいせっし）です。硝子体鑷子は、顧客からの要望に応じた製品開発プロセスを強化してまいります。27ゲージに続き、25ゲージの硝子体鑷子を発売し、医師のニーズをより深く追求して、改善を進めてまいります。

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

続いて、アイレス針の新領域についてです。ロボティクス、それから低侵襲の医療トレンドに対応するために、手術用ロボットに適した縫合針を KOL の先生および OEM 供給先と共同開発しました。

当社独自の「MANI ハードファイバーステンレススチール」を用いることで、強度と安全性を担保しております。連続縫合でも切れ味を保つ、独自のコーティングを施しております。

また、ロボットが扱いやすい形状、光が反射しにくいブラック針などの腹腔鏡内での手術に、操作しやすい針の設計となっております。この写真の上にあるのが、普通のステンレスとブラック、黒い針です。手術中に光を強く当てるとステンレスは反射してしまいますので、反射しないブラックというものです。下は、手術支援ロボットで実際に練習している写真です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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「AEEDCDバイ2024」に出展
- 北米: 歯科展示会「GNYDM 2023」に参加



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

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



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

トピックス 4、地域密着型グローバルマーケティングについてです。デンタルを筆頭に展示会に出展し、KOLの先生と連携したセミナーなどを引き続き開催しております。

今後の課題としては、ブランディングを強化し、より多くの医師にマニー製品の治療効果や製品の価値を理解していただき、マニーのファンになっていただくことが重要です。

そのためには、アジア、欧州、北米等の地域でのKOL、キーオピニオンリーダーの医師の開拓、それから連携をもっと強化する必要があります。また、流通網の強化や再構築、海外営業拠点の拡充が必要ですので、こちらを進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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/>

トピックス5はIR・広報活動です。統合報告書2023年版を発行しました。当社のホームページにアップしておりますので、ぜひご覧いただきたいと思います。

また、同じくホームページに、マニーのコーポレートビデオ、ドイツMMGのコーポレートビデオもアップしておりますので、こちらもご覧いただければと思います。

以上をもちまして、2024年8月期第2四半期決算説明を終わりたいと思います。ご清聴、誠にありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり、会場にお集まりの皆様の質疑応答に入りたいと思います。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される方は質問する際に氏名を名乗らないようお願いいたします。

徳本 [Q]：SMBC 日興証券の徳本と申します。いつもお世話になっております。質問は 2 つございます。

1 点目は、デンタルについて伺いたいです。2Q 単体で見ると、デンタルの中国が少し弱く見えているのではないのかというところですか（1Q が良すぎたのもあるのかもしれませんが）。また、デンタルの上期の営業利益率は確かに通期並みではあるのですが、2Q 単体で見ると、ミックス変化等もあり、少し弱い気がしております。デンタルの中国の下期の在庫の状況を含めた見通しと、下期のデンタルの-margin改善の余地、この点をまず 1 点目でご質問したいと思います。

齊藤 [A]：質問ありがとうございます。まず 1 点目、デンタルの 2Q 単体で中国が弱いという点に対してご回答申し上げます。

まず、中国は先ほど言われたとおり、1Q 業績が非常に良かったといえます。その理由としては、昨年 2023 年度 8 月期の 4Q で在庫が多たまっておりました。2023 年 8 月期の上期にコロナの影響で中国の売上が止まってしまった時期があり、その在庫が多かった分を 4Q から在庫調整しました。在庫調整が全部終わったタイミングで注文がまたかなり増え、今期の 1Q は中国が非常に高い売上となりました。

その反動もあり、2Q はちょっと下がっているのですが、全体として、当社の 2Q は 1Q よりも予算としては若干低く見積もっています。理由として、1 月～2 月に旧正月をアジアは迎えますので、ベトナム生産子会社 MHC の工場が 1 週間止まること、それから中国は春節があるため、やはり売上が多少下がるということで、2Q はもともと 1Q より少し下げた売上を設定しております。当社としては大体予定どおり、中国も進んでいることとなります。

現状の見通しでは、3Q・4Q は 2Q よりも売上が伸びる計画にしていますので、そのとおりに推移するものと考えております。これがデンタル・中国の状況です。

デンタルの営業利益につきましては、主力製品のダイヤバー、ハンドファイルは営業利益率が非常に高い製品です。したがって、その売上が伸びれば、営業利益率は改善の方向に向かい

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ます。ただし、ドイツ MMG のデンタル製品の利益率は相対的に悪いため、MMG がこの後も売上を伸ばしていくと、マニー全体ではセールスマックスによる影響を受けることになります。

それから、アジア地域で販売を伸ばすということで、新しく拠点を作ったマレーシアから、フィリピンやインドネシア等の東南アジア地域を今後伸ばしていきますので、販管費の増加や人員増強をしていくところもごさいます。

急にデンタルの利益率が改善するのは難しいのですが、将来の売上に必ずつながっていくような投資ですので、その辺は将来に向けて、我々としては戻していくところを十分考えてやっていきたいと思っております。

徳本 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

2 点目は別のトピックになります。26 ページのアイレス針の新しい領域ということで、我々も従前から用途の拡大に注目していました。この手術用ロボットは、具体的にはどういう汎用的なものとしてイメージしているのか、そして、この OEM 提供先も少しヒントといいますか、考え方を教えていただきたいです。

そして、これがグローバルを含めて話をしていくことができるのか。あとは、手術用ロボットはいろいろな会社がありますので、インクルーシブ、独占的な関係というか、他のプレイヤーともいろいろ提携するのか、将来的に可能なのかなど、このポテンシャルについて改めて解説いただけますか。

齊藤 [A]：現在、アイレス針の新しい針の共同開発は、日本のスーチャーメーカーと共に行っております。手術用のロボットは、他社メーカーの機械であり、国内で実験しております。どうやって縫合するかですが、人が縫合する針と少し違うのは、ロボットなので、人の手よりも急にクルッと回すのです。そのときに針先がスッと出るような形ということで、実は「バイカーブ」と言い、一定のカーブではなくて先端がちょっと曲がって、先に上がるという特徴の針になっております。

針自体は、このような特徴のある針なのですが、1 社独占ではありませんので、海外のお客様にも当然、この種類、このコードで注文がくれば出荷できることになります。ですので、ロボットにお使いいただくのは、世界全体でお使いいただける製品にはなっております。ブラック針も、ロボット専用ではなくても発売していますので、その辺も特殊なものではなく、一般に注文いただければ出せる製品にはなっております。

徳本 [Q]：全国展開する時期や、最終的な市場のポテンシャルはどう考えておりますか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



齊藤 [A]：提携先であるお客様が市場調査をしており、来年の頭頃には発売することになっております。まずは来年頭の全国販売が最初の目標だと思っておりますが、その後の展開はマネーでも出来ると考えています。

徳本 [M]：私からは以上です。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。お願いいたします。

東山 [Q]：下野新聞の東山と申します。今日はありがとうございました。

私もアイレス針の新領域について伺いたいです。今までマネーではロボット手術用の縫合用の針は、製品としてはなかったという理解でよろしいでしょうか。

齊藤 [A]：当社の針でいきますと、実は用途を決めて販売しているものではなくて、お客様がこういう針の大きさで、こういう湾曲で、針の先端がこうでというので注文が来たものを出すということなので、ロボット用に既に使われている可能性もあるのです。

その辺は少しわからないのですが、実際に KOL の先生と一緒に研究したところでは、通常の針よりももう少し形を変えたほうがロボットにとって操作しやすいことがわかったので、それをロボット用縫合針と名前をつけて、今後、他のお客様にも展開していこうとは思っております。

東山 [Q]：改めて、そういった中で、こういったロボットに特化した製品を開発した狙いについて伺ってもいいですか。

齊藤 [A]：当社は、医療機器全体で見たときに、手術がどんどん変わっていく中で、そこで出来ることは何かを常に考えています。低侵襲治療にどんどん進んでいく中で、当社の針やナイフなどに用いられている微細加工技術を駆使すると、すごく小さく、かつ、精密で使いやすいものをつくることは可能です。

その中で、ロボットでも縫合が1つのテーマにはなるのですが、これ以外でも、ロボットが持って刺すものが欲しいとか、切るものが欲しいとか、つかむものが欲しいというところにマネーが入っていくことは十分考えております。

東山 [Q]：ロボット手術はまだまだ伸びていくところなのかなと思います。開発もさらに強化していくのでしょうか。

齊藤 [A]：スマートファクトリーの中にも微細加工技術をさらに磨いていくところは作りますので、その中でも新しいものにはどんどん挑戦していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



東山 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。お願いします。

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原（よしはら）と申します。ご説明ありがとうございます。

スライドの 21 ページ、22 ページ目を拝見しております。今回、執行役の専務・常務が 3 名ということで、大きな変化なのかなと思います。今回の 5 月に就任予定の 2 名については簡単にご説明いただいているのですが、もう少しどういったバックグラウンドの方だとかをご紹介いただきたいです。また、社長様としてこの 3 名に期待されていることでもう少し深掘りいただけることがあれば伺いたいと思います。

特に、個人的には御社は非常にアジアや欧州で上手くいってきた実績をたくさん作られたと思うのですが、北米に関してはこれからなのかなと思っております。今回、この 3 名だけでということはないと思うのですが、こういった体制の変化で北米市場がどういった時間軸で見えてくるのか、もし何かご示唆があればお願いいたします。

齊藤 [A]：質問ありがとうございます。この 3 名の方々について、なぜ参画することになったかを簡単に説明させていただきます。

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。

一番左側の開発のところ、福本は 3 月に既に執行役専務として就任しております。以前まで CTO は私が兼務していたこともあり、開発重点製品として今回 3 つ挙げています「JIZAI」、コンポジ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ットレジ、それから硝子体鑷子（しょうたいせつし）などを市場にいち早く投入して、将来の利益につながる活動をしたいと私も頑張ってきました。

しかし、今の課題は、製品の改善やお客様の意見を聞く必要があるところに加え、薬事が非常に厳しく、薬事申請を繰り返す中でとても時間がかかってしまうということが挙げられます。結果、今の「JIZAI」や硝子体鑷子の活動が遅れてしまっています。これらの問題を解決するため、マニーが今までやってきた開発の方法を外の目から見て、改善を進めていきたいという狙いがあります。

また、品質保証・薬事関係と開発をつなげ、いかに連携を早く進めていくかという課題もあるため、福本には開発・品質安全管理の両面を管掌していただきます。

2番目の事業・営業管掌については、おっしゃる通り北米・欧州を今後伸ばしていきたい狙いがあります。アジアもまだまだ伸ばしていこうという考えもあります。サージカル、アイレス、デンタルそれぞれのセグメントで一生懸命動いていただいているのですが、今後これらを一元的に統括する重要性が高まっています。

また、部門間をうまくつなぐことも重要になります（例：開発部門と営業部門の連携）。特に、事業性として考えた時に、どこの国にどのような製品を売って、どのように広げていくのかということも進めていかななくてはならず、3つのセグメントを束ねて管理する必要があります。この点、栗田氏は海外のご経験も豊富で、医療機器のビジネスにも精通されているということで、事業・営業管掌として入っていただくことになりました。

企画・管理管掌について、マニーでは「MANI サステナビリティ」ということで、人的資本経営や環境への対応など進めています。それぞれの本部ごとで進めておりましたが、全体を取りまとめる人が必要ということで、橋本氏には企画・管理管掌として入っていただきます。橋本氏はCFOのご経験もあり、サステナビリティについても深く理解されています。

さらにもう一つ、生産子会社も含めて生産全体を見ている神阪がいますので、その4つの柱で進めていこうと考えた次第です。

葭原 [Q]：ありがとうございます。かなり大きな体制変化だと思うのですが、今、社長様がお考えのような変化が、私どものような外の人間にも見える時間軸はどのくらいを考えておけばいいのでしょうか。

齊藤 [A]：実際に5月から始めるのですが、入っていただいた後に、改革についてのそれぞれのプランなども一緒に話し合っ出ていくということで、来年頭ぐらいには新しい体制での方向性を皆さんにご報告できるように進めてまいりたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



葭原 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。

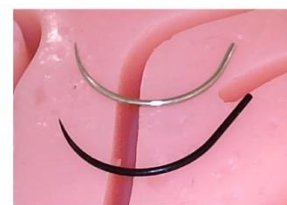
辻本 [Q]：日刊工業新聞社の辻本と申します。本日はありがとうございます。

26 ページの、アイレス針の新領域についてうかがいたいです。ロボット手術用の縫合針の特徴として、形状をご紹介いただきましたが、他にロボット技術で使うのに適した特徴等があれば教えていただきたいです。また、不勉強で恐縮なのですが、同業他社さんでロボット手術に適した針の開発はどの程度進んでいるのか、あわせて教えていただけますか。

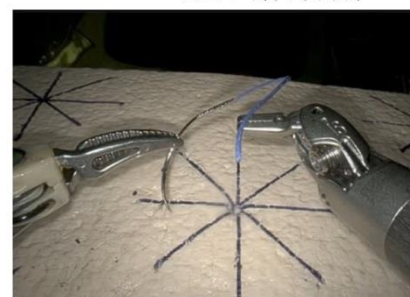
Topics #3: アイレス針の新領域

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

齊藤 [A]：特徴としては、形状は申しましたが、当社の特徴として「MANI ハードファイバーステンレススチール」と書きましたように、独自の折れにくい材料を使っています。

ロボット手術はお腹の中で何針も縫うので、入って抜けてきたこの先端をつかむんですね。それで抜くのですが、人みたいに手の感触がロボットにはないので、無理に持ってねじったりすると針先が曲がったり折れたりしてしまうのです。折れにくい材料というのがすごく大きな特徴にはなっております。入って針先が出て、つまんで抜いてというのを繰り返しても針が折れたりしないのが、一番大きな特徴です。

それから、ロボット用の針は世の中にあるかということですが、このような手術は既にありますので、今までに使われている針はあるとは思いますが。ただし、KOLの先生と話した中では、一般的

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

な針を今まで使っていたが、ロボット用として形を調整したものをお渡ししたところ、「これは良いね」と高い評価を頂いたので、ロボット用としてご紹介するのは非常に良いことだなとは思いますが。

辻本 [Q]：関連してもう1点お伺いします。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というのが、これが先ほどおっしゃっていた来年の頭頃に国内でというところとイコールでよろしいでしょうか。

齊藤 [A]：その通りです。

辻本 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、終了予定時間がまいりましたので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。齊藤様、ご説明ありがとうございました。

齊藤 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：来所の皆様、お忙しい中、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

