

2024年8月期 決算説明資料

マニー株式会社

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

2024年10月8日

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
 - 過去最高業績を3期連続で更新(売上高、営業利益、経常利益、純利益の全てが過去最高に)
 - 円安に伴う為替差益も経常利益の増益に寄与
 - 通期計画も上回って着地。来期以降の計画については後述

(単位:百万円)	2023年8月期 通期実績 (A)	2024年8月期 通期実績 (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	24,488	28,513	+4,025	+16.4%	27,500	103.7%
売上原価 (%)	9,066 (37.0%)	10,616 (37.2%)	+1,550	+17.1%	9,900 (36.0%)	107.2%
販管費 (%)	8,177 (33.4%)	9,505 (33.3%)	+1,327	+16.2%	9,350 (34.0%)	101.7%
営業利益 (%)	7,243 (29.6%)	8,392 (29.4%)	+1,148	+15.8%	8,250 (30.0%)	101.7%
経常利益	7,995	8,464	+468	+5.9%	8,250	102.6%
純利益	5,953	6,286	+332	+5.6%	5,900	106.6%

売上高の状況(セグメント別)

- 売上高は前年同期比+4,025百万円(+16.4%)の増収
 - 為替影響+1,484百万円
 - 全セグメントで増収。ドイツMMG製品では為替影響を除くと減収

(単位:百万円)



2023年8月期
通期累計

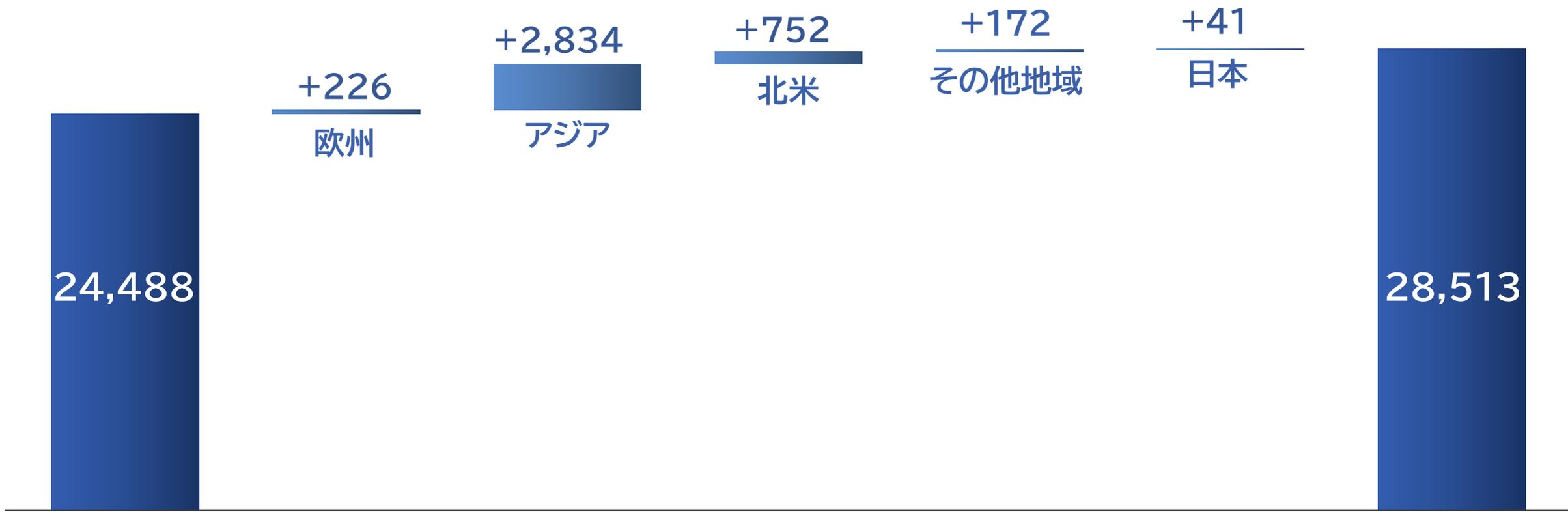
2024年8月期通期 1USD=150.78円 1EUR=162.94円 1CNY=20.84円
 2023年8月期通期 1USD=138.60円 1EUR=146.95円 1CNY=19.69円

2024年8月期
通期累計

売上高の状況(地域別)

- アジア(中国とインド)、北米地域を中心に製品需要が旺盛

(単位:百万円)



2023年8月期
通期累計

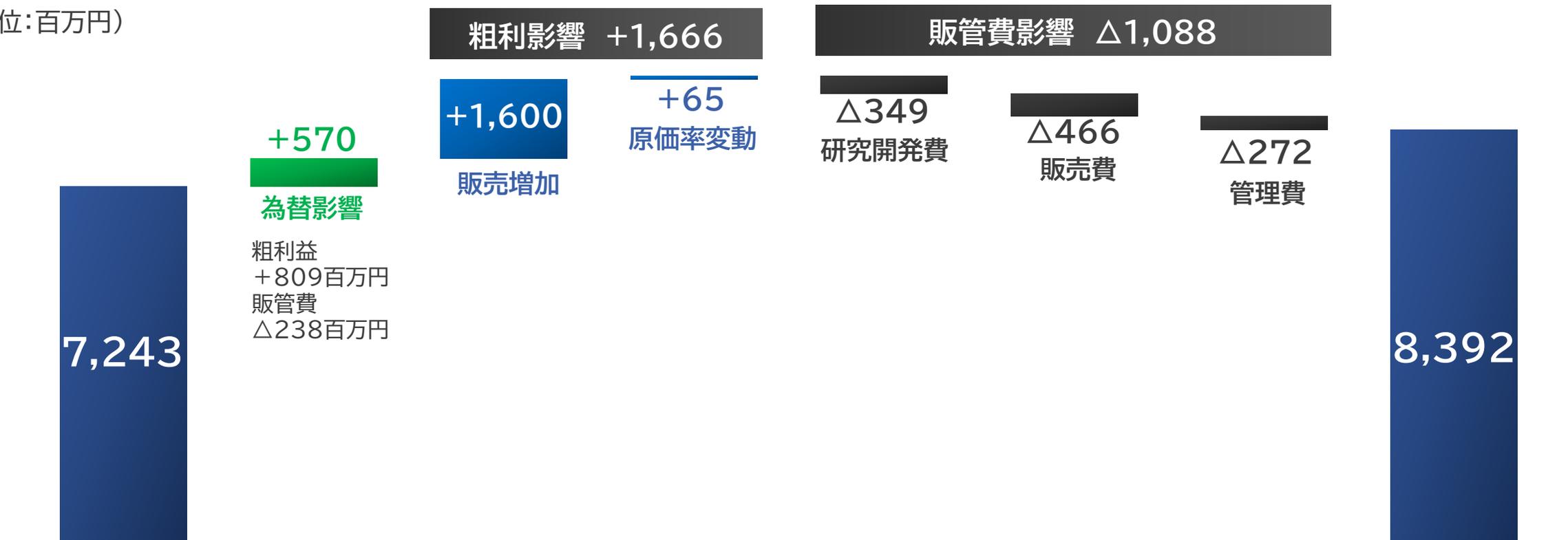
2024年8月期通期 1USD=150.78円 1EUR=162.94円 1CNY=20.84円
2023年8月期通期 1USD=138.60円 1EUR=146.95円 1CNY=19.69円

2024年8月期
通期累計

営業利益の状況

- 営業利益は前年同期比+1,148百万円(+15.8%)の増益
 - 為替影響+570百万円
 - 粗利影響+1,666百万円:需要拡大による増収が粗利の増加に寄与
 - 販管費影響△1,088百万円: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
通期累計

2024年8月期通期 1USD=150.78円 1EUR=162.94円 1CNY=20.84円
2023年8月期通期 1USD=138.60円 1EUR=146.95円 1CNY=19.69円

2024年8月期
通期累計

セグメント別業績

(単位:百万円)

■ 2024年8月期通期
■ 2023年8月期通期

セグメント

サージカル

アイレス針

デンタル

売上高
(外部顧客への
売上分)

6,784

8,152

前期比
+20.2%

8,574

10,222

前期比
+19.2%

9,128

10,139

前期比
+11.1%

営業利益
(営業利益率)

2,121

2,640

31.3%

32.4%

前期比
+24.5%

2,865

3,872

33.4%

37.9%

前期比
+35.2%

2,256

1,878

24.7%

18.5%

前期比
△16.8%

(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、32ページをご参照ください。

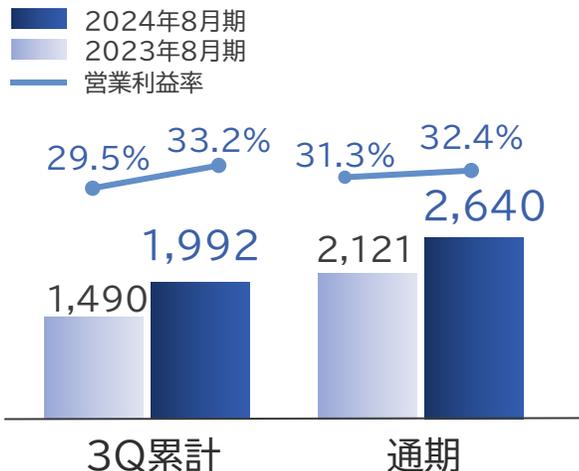
サージカル関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)

売上高



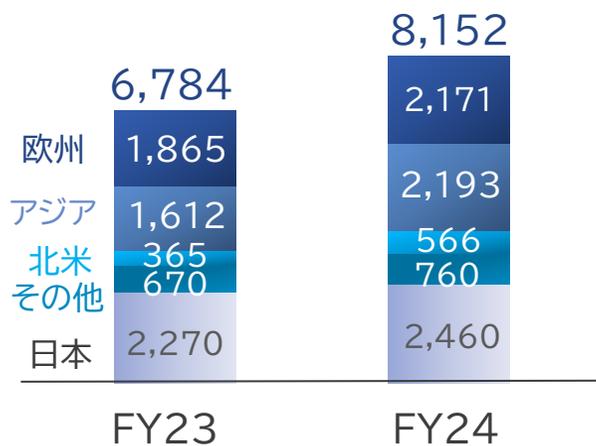
営業利益/営業利益率



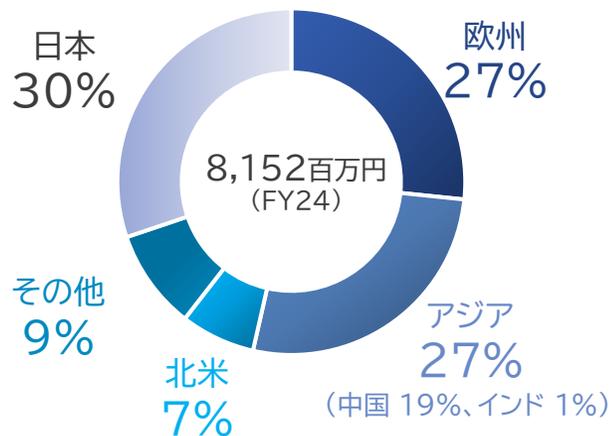
事業概況

- 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
- 眼科手術領域(硝子体手術等)の拡大
- 欧米地域でのシェア拡大を推進
- 低価格製品への対応

地域別売上比較



地域別売上比率



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、欧州、北米等の地域で拡大したことにより、増収増益

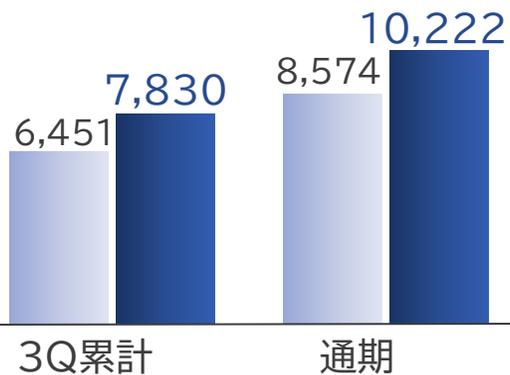
(*)世界シェアは当社推定値(金額ベース)

アイレス針関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)

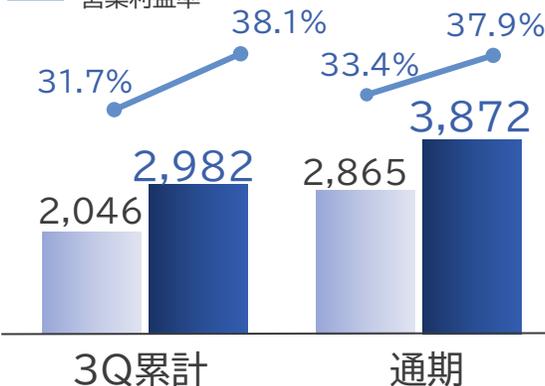
売上高

■ 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



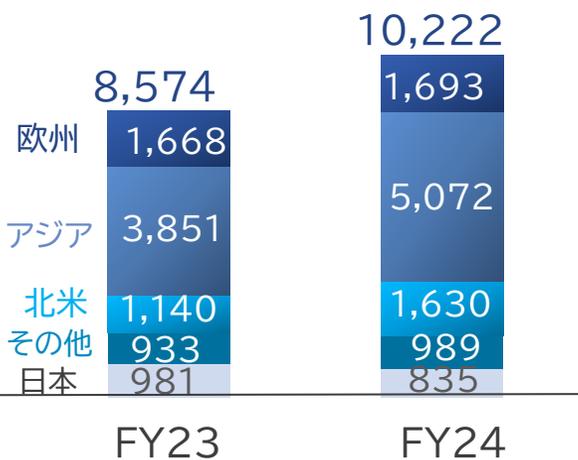
事業概況

- ・ 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

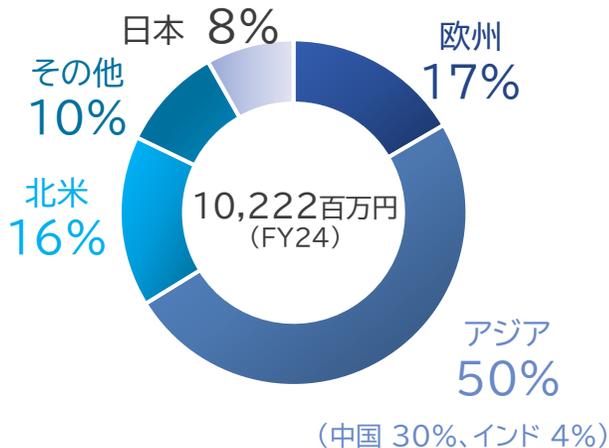
競争優位

- ・ 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



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

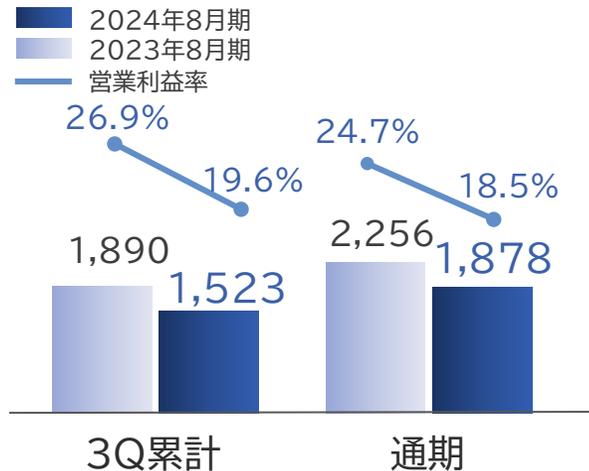
デンタル関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)

売上高



営業利益/営業利益率



事業概況

- ・ 新興国を中心に虫歯治療などのベーシックな歯科治療ニーズが堅調に推移
- ・ 「JIZAI」の立ち上げに注力
- ・ アジア中心から欧米その他地域でのシェア拡大・マーケティング強化

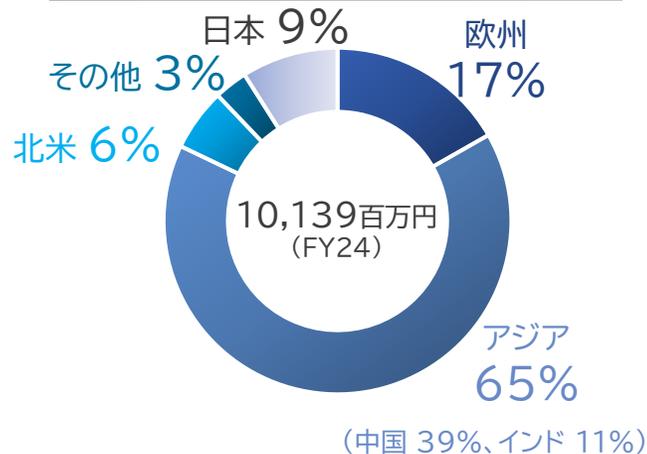
競争優位

- ・ 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
- ・ ダイヤバー、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



業績分析

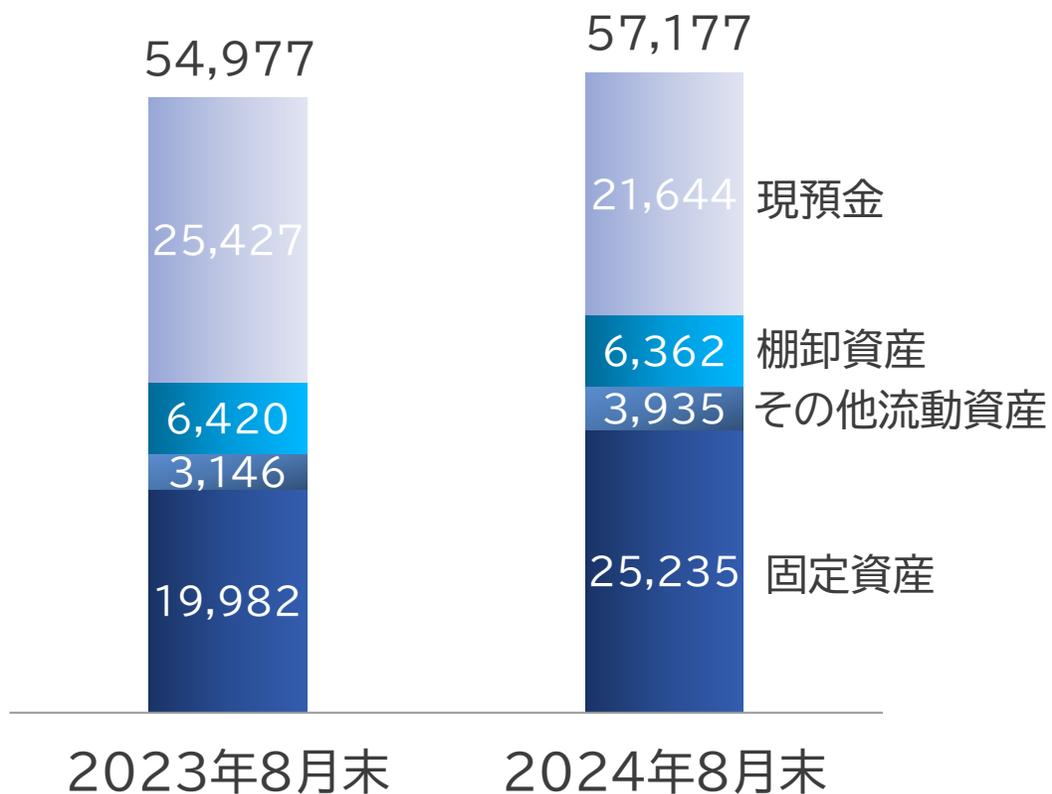
- ・ アジア地域を中心にダイヤバー、リーマ・ファイルの売上が好調、歯科用修復材を中心としたMMG製品は低調(欧州大手顧客の在庫調整の影響)
- ・ インド・東南アジアにおけるマーケティング活動に伴う販管費の増加、MMG新工場稼働に伴う費用の増加により、セグメント利益は減益

バランスシートの状況

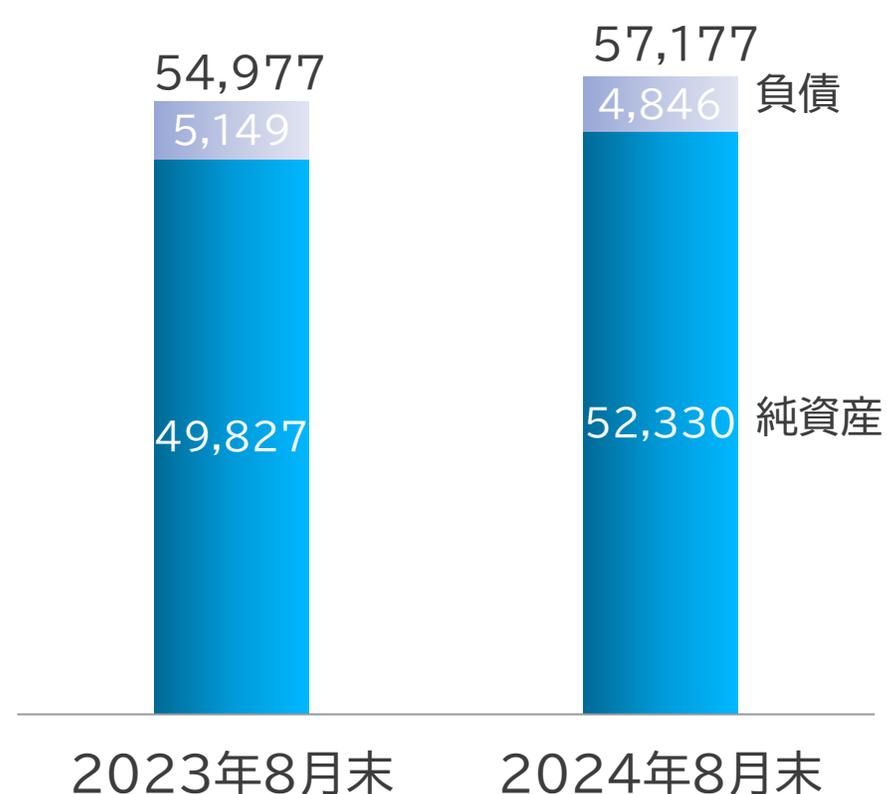
- 強固な自己資本を維持。設備投資により固定資産が増加
 - 総資産2,200百万円増加: スマートファクトリーの建設により有形固定資産が増加
 - 負債302百万円減少: 賞与引当金及び未払法人税等の減少
 - 純資産2,503百万円増加: 利益剰余金が増加

(単位:百万円)

総資産



負債・純資産



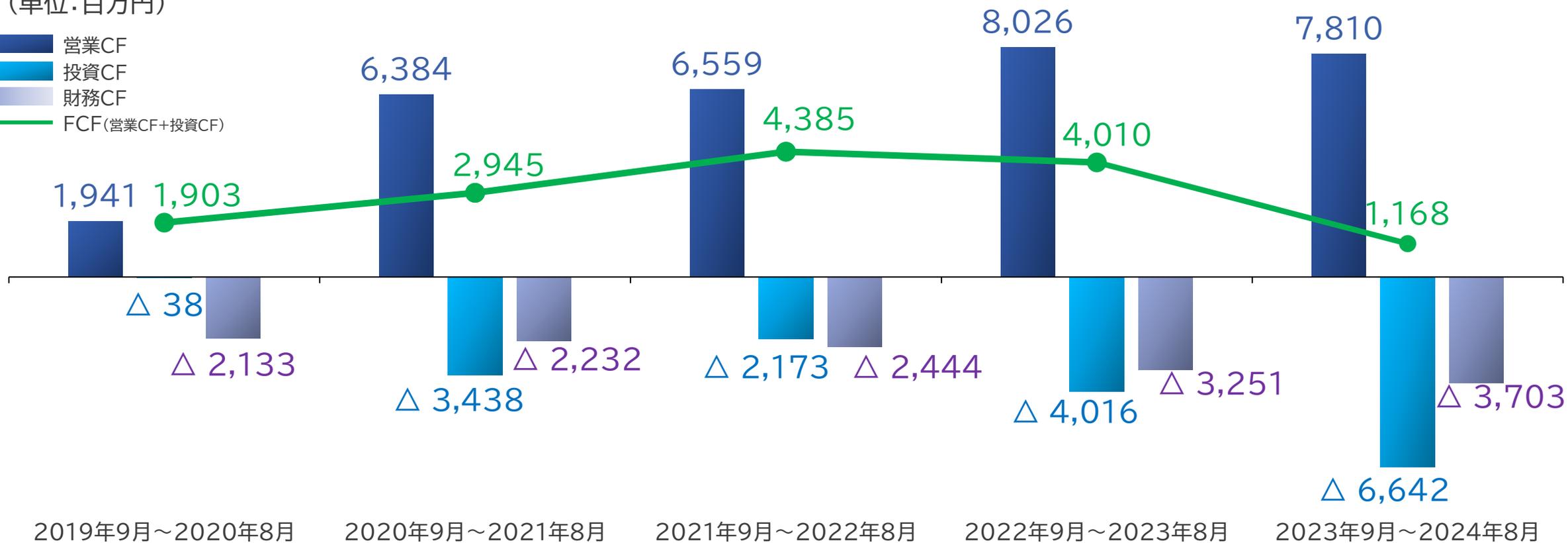
キャッシュ・フローの状況

・ 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 +7,810百万円: 堅調な営業収入を維持
- 投資キャッシュ・フロー △6,642百万円: 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 △3,703百万円: 配当金の支払額の増加

(単位:百万円)

■ 営業CF
■ 投資CF
■ 財務CF
—●— FCF(営業CF+投資CF)



2025年8月期 業績予想

環境分析(2025年8月期)

■為替・物価

- 想定為替レートは136円/ドルで設定(日米の金利格差縮小を考慮し、円高水準で設定)
- ベトナム等における賃金上昇を見込む

■事業環境

- サージカル関連製品:眼科ナイフを主軸として欧州・アジア市場での伸びが継続
- アイレス針関連製品:一旦の調整局面を迎え、緩やかな製品需要の増加を予測
- デンタル関連製品:ダイヤバー等の製品需要が堅調も、中国市場の下振れを警戒
- 地域別:東南アジア市場や北米市場における市場構造に適した製品戦略の展開

■その他

- 本社・販売子会社(特にアメリカMMA)の活動効果・リスクの管理を徹底

連結業績予想(2025年8月期)

- 継続して過去最高業績の更新を見込む。円高環境下でも着実な成長を目指す
- 将来に向けた先行投資として、東南アジアや北米におけるマーケティング活動費用の増加を見込む

(単位:百万円)	2024年8月期 実績	2025年8月期 計画	増減額	増減率
売上高	28,513	30,200	+1,686	+5.9%
売上原価 (%)	10,616 (37.2%)	10,500 (34.7%)	△116	△1.1% (△2.5%)
販管費 (%)	9,505 (33.3%)	10,800 (35.8%)	+1,294	+13.6% (+2.4%)
営業利益 (%)	8,392 (29.4%)	8,900 (29.5%)	+507	+6.1% (+0.1%)
経常利益	8,464	8,850	+385	+4.6%
純利益	6,286	6,350	+63	+1.0%

2025年8月期想定 1USD=136.00円 1EUR=147.00円 1CNY=19.00円
 2024年8月期通期 1USD=150.78円 1EUR=162.94円 1CNY=20.84円

2桁成長の維持

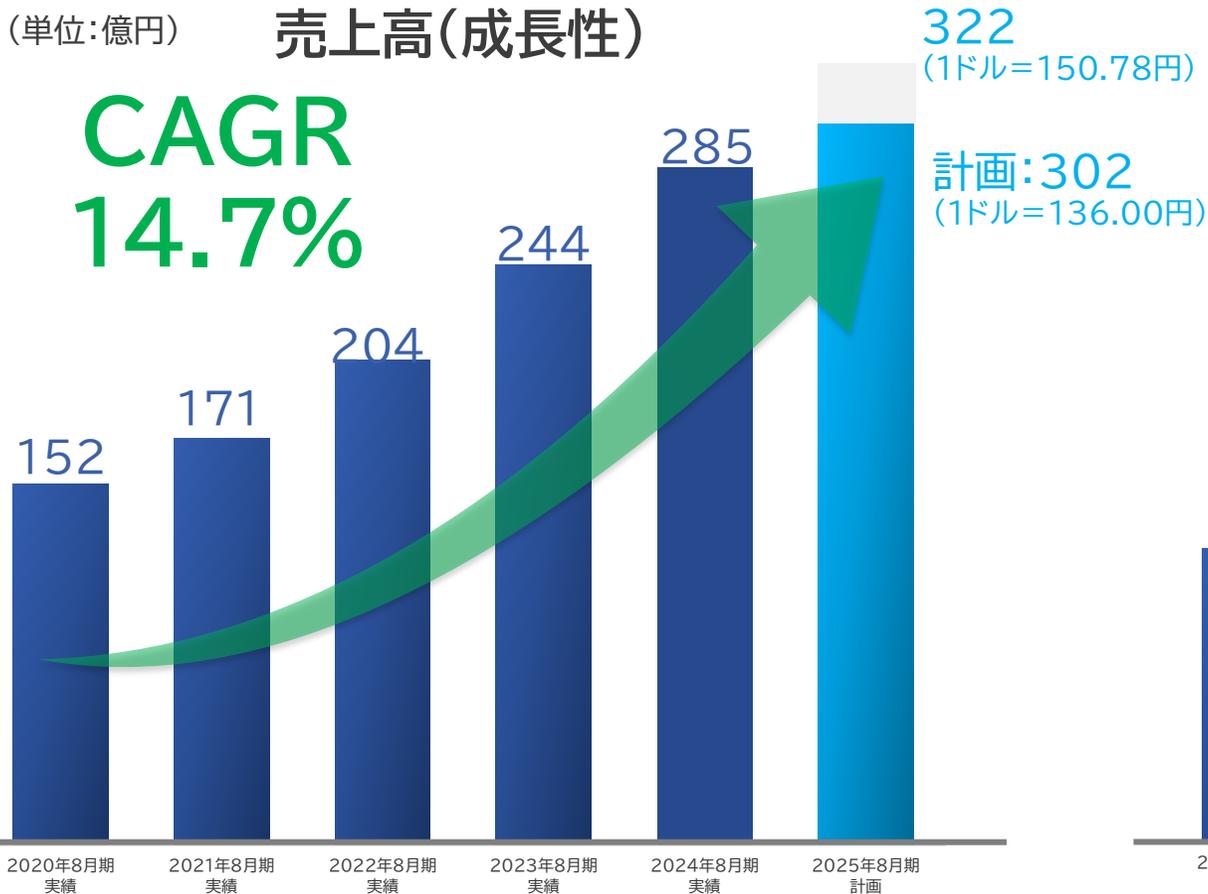
成長性と収益性を両立

- 直近5年間ににおける売上高・営業利益のCAGR(複利年平均成長率)は約14%~15%
- 短期的には為替や製品需給など市況の影響を受けながらも、中長期での持続的な成長ポテンシャルに強み

(単位:億円)

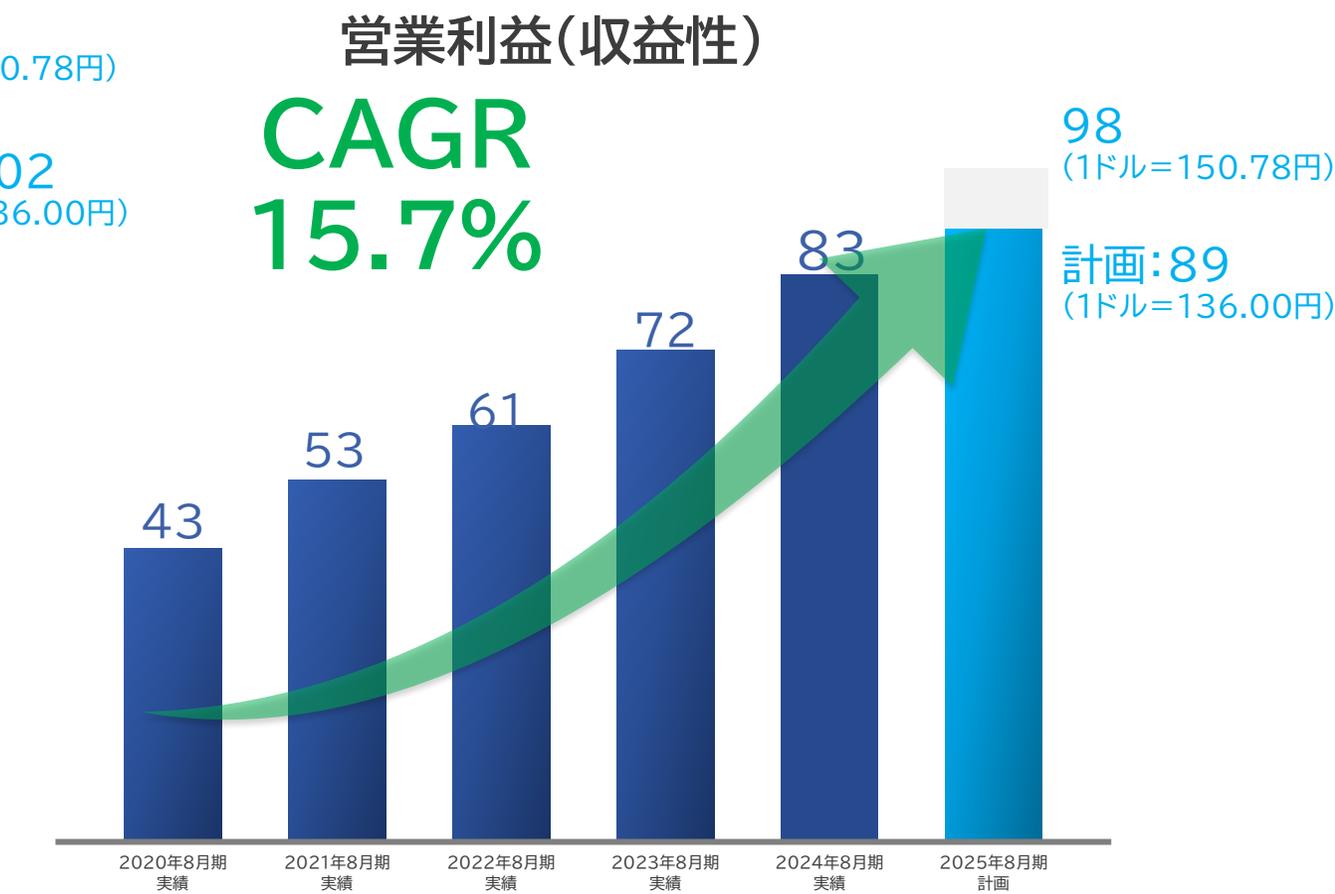
売上高(成長性)

CAGR
14.7%



営業利益(収益性)

CAGR
15.7%



計画:302
(1ドル=136.00円)

98
(1ドル=150.78円)

計画:89
(1ドル=136.00円)

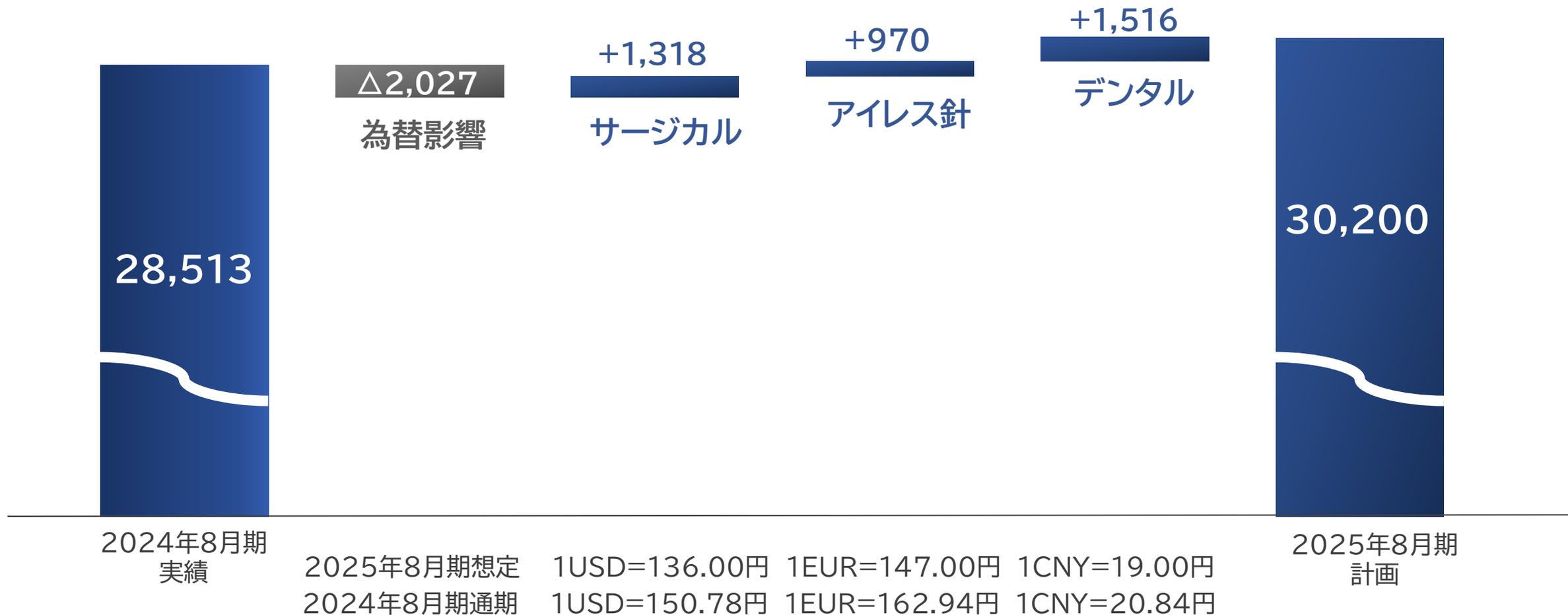
USD/JPY 108.03円 107.13円 121.73円 138.60円 150.78円 136.00円

USD/JPY 108.03円 107.13円 121.73円 138.60円 150.78円 136.00円

売上高予想(2025年8月期)

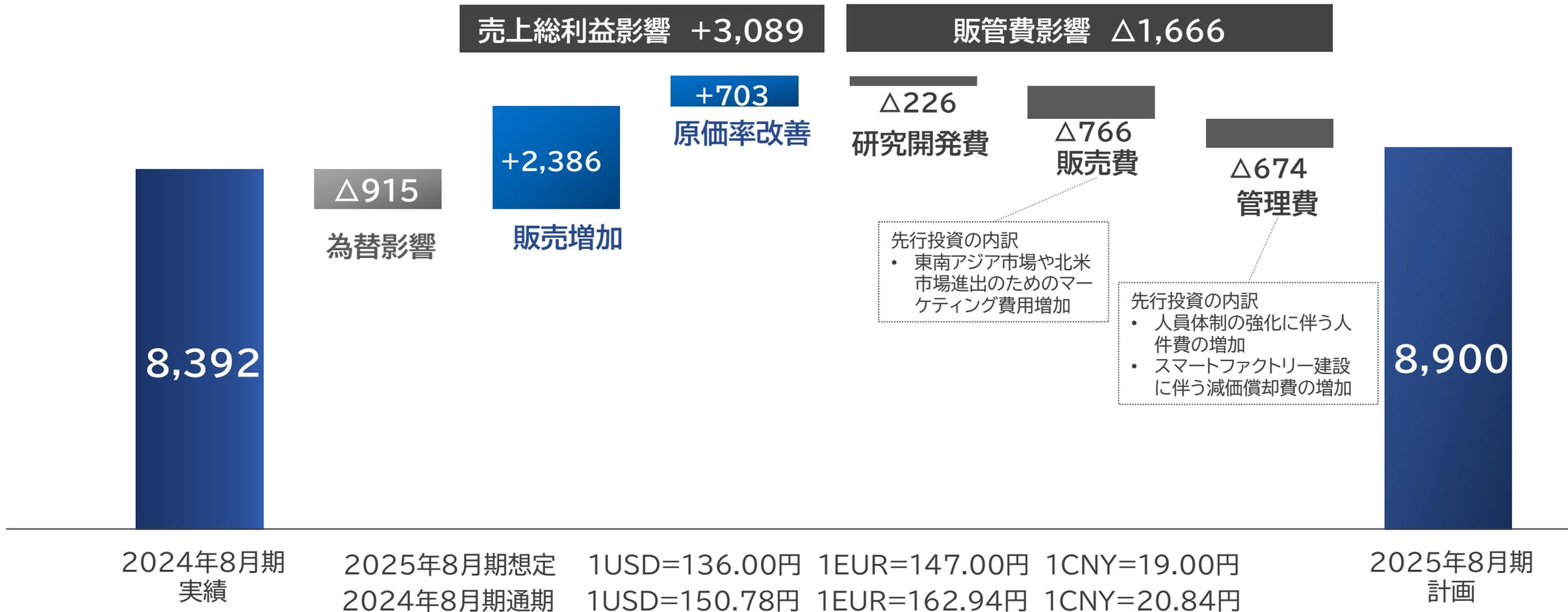
- YoY+1,686百万円(+5.9%)の増収を見込む
- デンタル関連製品とサージカル関連製品がドライバー(アイレス針関連製品は緩やかな成長を描く)

(単位:百万円)



営業利益予想(2025年8月期)

- YoY+507百万円(+6.1%)の増益を見込む
- 売上総利益の増加が販売費や管理費の先行投資を吸収し、円高環境下でも増益を確保



セグメント別業績予想(2025年8月期)

	科目	2024年8月期 実績	2025年8月期 予想	増減額	増減率	備考
サージカル 関連製品	売上高	8,152	9,000	+847	+10.4%	
	営業利益	2,640	2,750	+109	+4.1%	
	営業利益率	32.4%	30.6%	—	△1.8%	
	(販管費)	2,789	3,350	+560	+20.1%	
アイレス針 関連製品	売上高	10,222	10,500	+277	+2.7%	
	営業利益	3,872	3,900	+27	+0.7%	
	営業利益率	37.9%	37.1%	—	△0.7%	
	(販管費)	2,622	3,050	+427	+16.3%	
デンタル 関連製品	売上高	10,139	10,700	+560	+5.5%	
	営業利益	1,878	2,250	+371	+19.8%	
	営業利益率	18.5%	21.0%	—	+2.5%	
	(販管費)	4,093	4,400	+306	+7.5%	

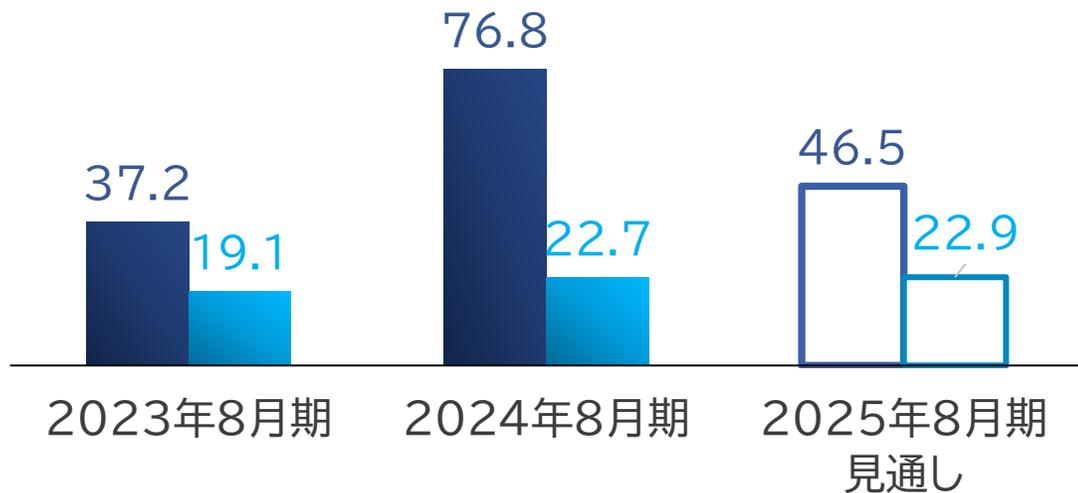
設備投資・研究開発費予想(2025年8月期)

設備投資・減価償却費

グローバル生産体制を強化
(スマートファクトリー関連投資やベトナムにおける新工場投資)

(単位:億円)

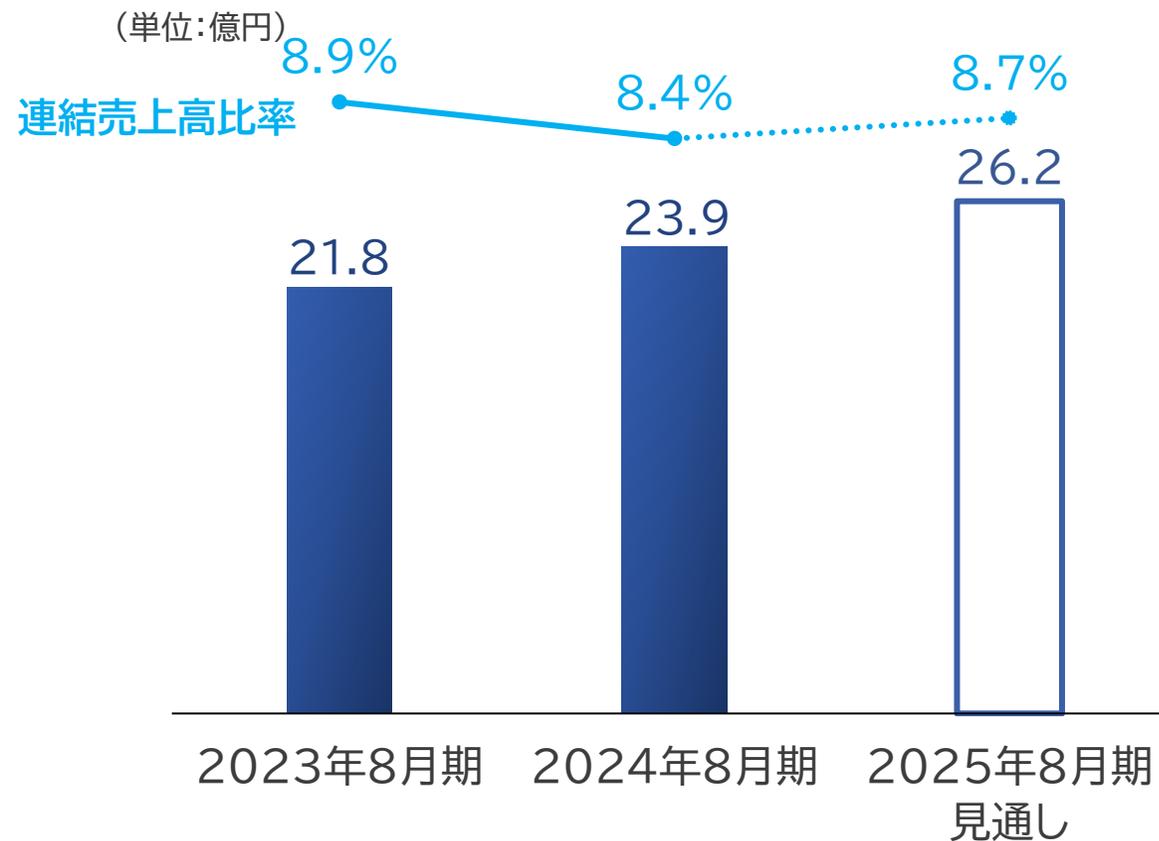
- 設備投資額(キャッシュベース)
- 減価償却費



研究開発費

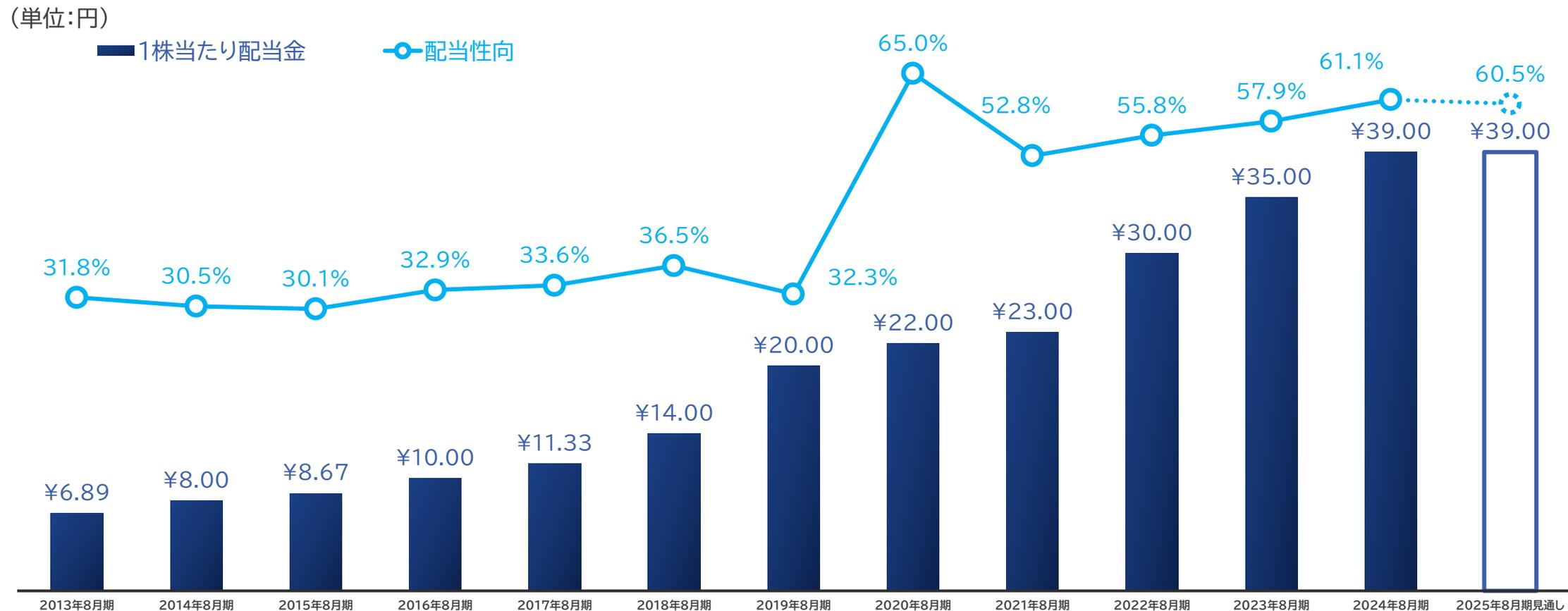
今年度と同水準の売上高研究開発費比率を見込む
(ファクトリーオートメーション化に関する研究にも着手)

(単位:億円)



配当予想(2025年8月期)

- 高水準の配当性向を維持し、成長投資への資金配分を確保
 - 2024年8月期:期末配当は1株当たり23円を決定(年間配当39円)
 - 2025年8月期:年間配当39円を予定(中間配当16円、期末配当23円)
- 成長戦略を着実に実行し、企業価値向上を目指す



中期経営計画 2024年8月期進捗のご紹介

グローバルでの事業拡大 歴史と展望



中国市場 (2012～)



- 販売子会社を通じた地域密着型営業を推進。デンタル関連製品で圧倒的な市場シェアを獲得
- 現在のマニーの業績を牽引するにまで成長

インド市場 (2017～)



- 中国に次ぐ成長の柱として、現地に販売子会社を設立
- アジア圏の経済成長により増加する医療ニーズを捉え、デンタル・サージカルでの成長を狙う

北米市場 (2024～)



- 新興国だけでなく、医療先進国のアメリカに販売子会社を新たに設立
- マーケティング活動や研究開発活動を強化し、本格参入を目指す

新興国/先進国の両面で販売子会社を活用した営業戦略を強化

世界で戦える製品開発

眼科ナイフ、アイレス針、ダイヤモンドで製品種類を拡充
品質改善活動の継続(長期での品質の作りこみを重視)

既存製品の
継続的な強化



眼科ナイフ



アイレス針



ダイヤモンド



新製品開発を強化

新製品開発の強化



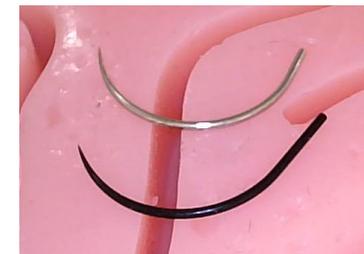
NiTiロータリーファイル



硝子体鑷子(しょうしたいせっし)



歯科用修復材



ロボット手術用アイレス針

花岡スマートファクトリー建設

建築状況(2024年9月末時点)



- ①量産技術・自動化技術確立
- ②ベトナム工場へのロールアウト
- ③地域環境配慮 がコンセプト

建設工事は
順調に進捗
(2025年1月に完成予定)

2026年から
眼科ナイフの
量産開始予定

新製品の量産技術開発
(JIZAI、硝子体鑷子)
(しょうしたいせつし)

さらなる成長に向けて



渡部真也
(次期代表執行役社長)



齊藤雅彦
(次期執行役会長)

マネーが目指すのは「中長期的な企業価値向上」です

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/>

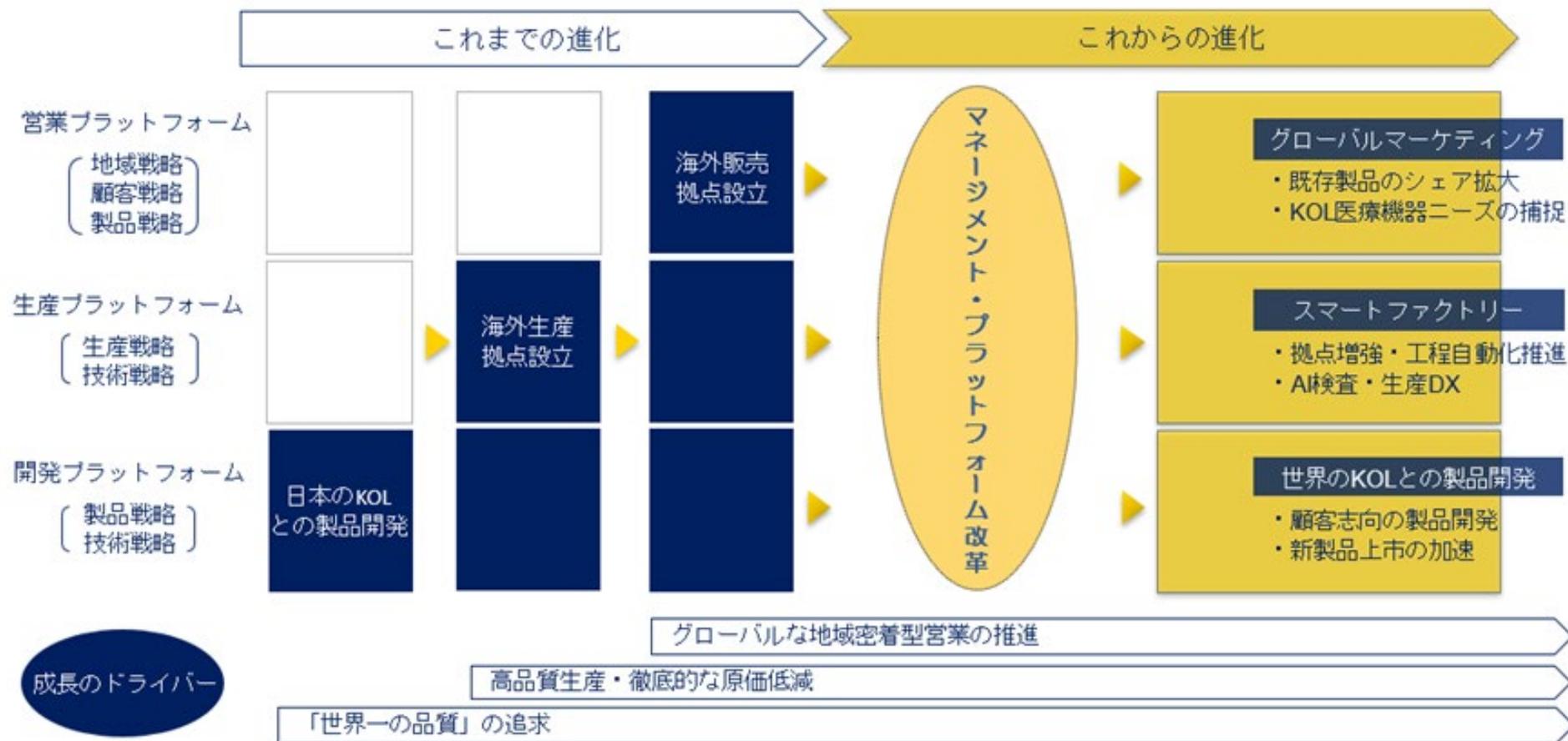


MANI

補足資料

中期経営計画 新たな成長に向けた組織改革で目指す姿(図解)

- 「世界一の品質」を文字通り「世界のすみずみ」へ→「企業理念」の実現
- 「開発型ニッチ企業の集合体」から「真のグローバル企業」へ



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 通期実績 (旧方式)	2023年8月期 通期実績※ (新方式)	2024年8月期 通期実績 (新方式)	実績増減 (新方式)
サージカル 関連製品	売上高	6,784	6,784	8,152	+1,367
	営業利益	2,121	2,093	2,640	+546
	営業利益率	31.3%	30.8%	32.4%	+1.5%
	(販管費)	2,322	2,350	2,789	+439
アイレス針 関連製品	売上高	8,574	8,574	1,0222	+1,647
	営業利益	2,865	3,191	3,872	+681
	営業利益率	33.4%	37.2%	37.9%	+0.7%
	(販管費)	2,484	2,158	2,622	+464
デンタル 関連製品	売上高	9,128	9,128	10,139	+1,010
	営業利益	2,256	1,959	1,878	△81
	営業利益率	24.7%	21.5%	18.5%	△2.9%
	(販管費)	3,371	3,668	4,093	+426

※2023年9月に新たな組織として「デンタル事業本部」を設置し活動を開始しました。これに伴い、デンタル関連製品セグメントで多くの販売費及び一般管理費の負担が発生する実態をより適切に各セグメントの業績に反映する必要が生じたため、セグメント利益の算出方法(セグメント別の販管費の計算方法)を新たに変更しています。

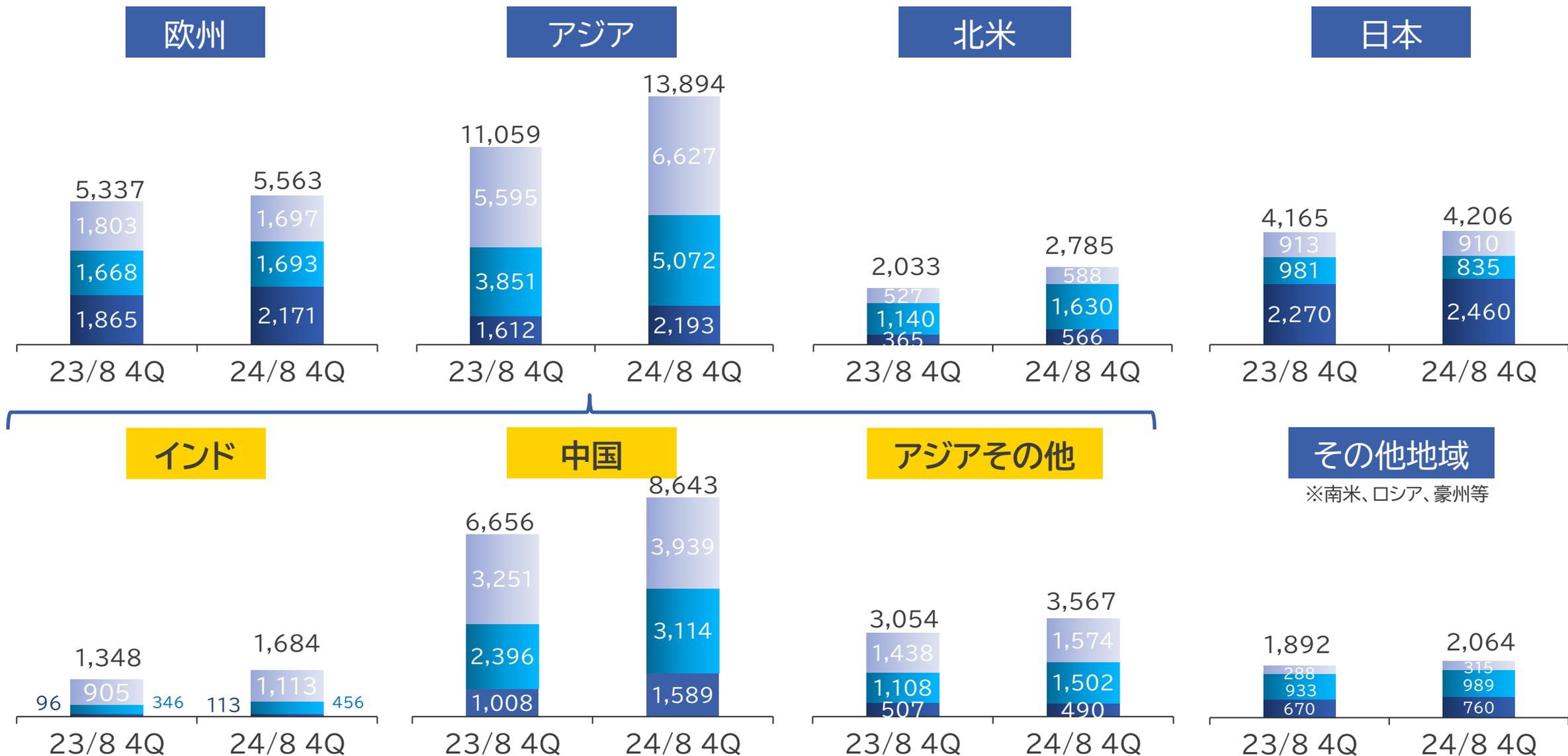
ご参考:為替レート(期中平均レート)

	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	149.66	150.78
ユーロ/円 (EUR/JPY)	143.93	142.94	144.04	146.95	159.30	159.38	161.40	162.94
人民元/円 (CNY/JPY)	20.22	19.77	19.67	19.69	20.47	20.45	20.68	20.84
インドルピー/円 (INR/円)	1.78	1.70	1.68	1.69	1.79	1.78	1.80	1.81
マレーシア リングgit/円 (MYR/円)	-	-	-	-	31.95	31.35	31.78	32.28

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



経営指標

	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
売上高(百万円)	17,167	20,102	18,327	15,200	17,190	20,416	24,488	28,513
営業利益(百万円)	4,261	5,080	5,865	4,340	5,348	6,163	7,243	8,392
営業利益率(%)	24.8%	25.3%	32.0%	28.6%	31.1%	30.2%	29.6%	29.4%
経常利益(百万円)	4,624	5,221	5,688	4,424	5,679	7,544	7,995	8,464
当期純利益(百万円)	3,315	3,770	6,101	3,329	4,291	5,290	5,953	6,286
EBITDA(百万円)	5,565	6,559	7,229	5,752	6,889	7,908	9,160	10,062
総資産(百万円)	34,244	37,683	39,813	39,289	42,693	50,113	54,977	57,177
純資産(百万円)	30,478	33,546	35,327	36,566	39,202	45,414	49,827	52,330
自己資本比率(%)	89.0%	89.0%	88.7%	93.1%	91.8%	90.6%	90.6%	91.5%
ROE(%)	11.6%	11.8%	17.7%	9.3%	11.3%	12.5%	12.5%	12.3%
PBR(倍) <small>(※8月31日時点)</small>	2.74	4.75	6.92	7.24	5.47	3.81	4.12	3.7
設備投資額(百万円) <small>(※キャッシュアウトベース)</small>	2,331	1,262	1,326	1,692	3,862	1,945	3,720	7,682
期末発行済株式数(千株)	35,637	35,637	35,637	98,426	98,426	98,426	98,496	107,003
1株当たり純利益(円)	33.7	38.3	62.0	33.8	43.6	53.8	60.46	63.82
1株当たり配当(円)	11.0	14.0	20.0	22.0	23.0	30.0	35.0	39.0

会社概要(2024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

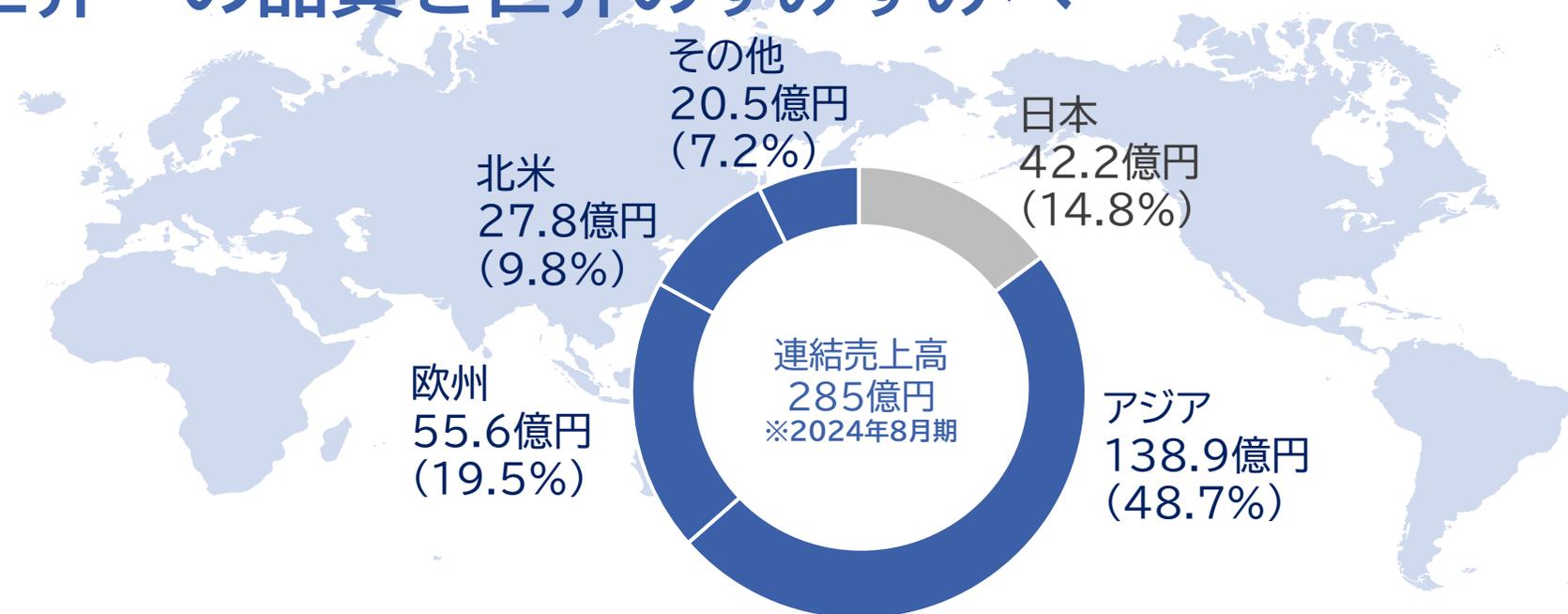
従業員数 単体:403名 連結:4,154名

創業 1956年(昭和31年)

資本金 1,087百万円

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以上の国・地域

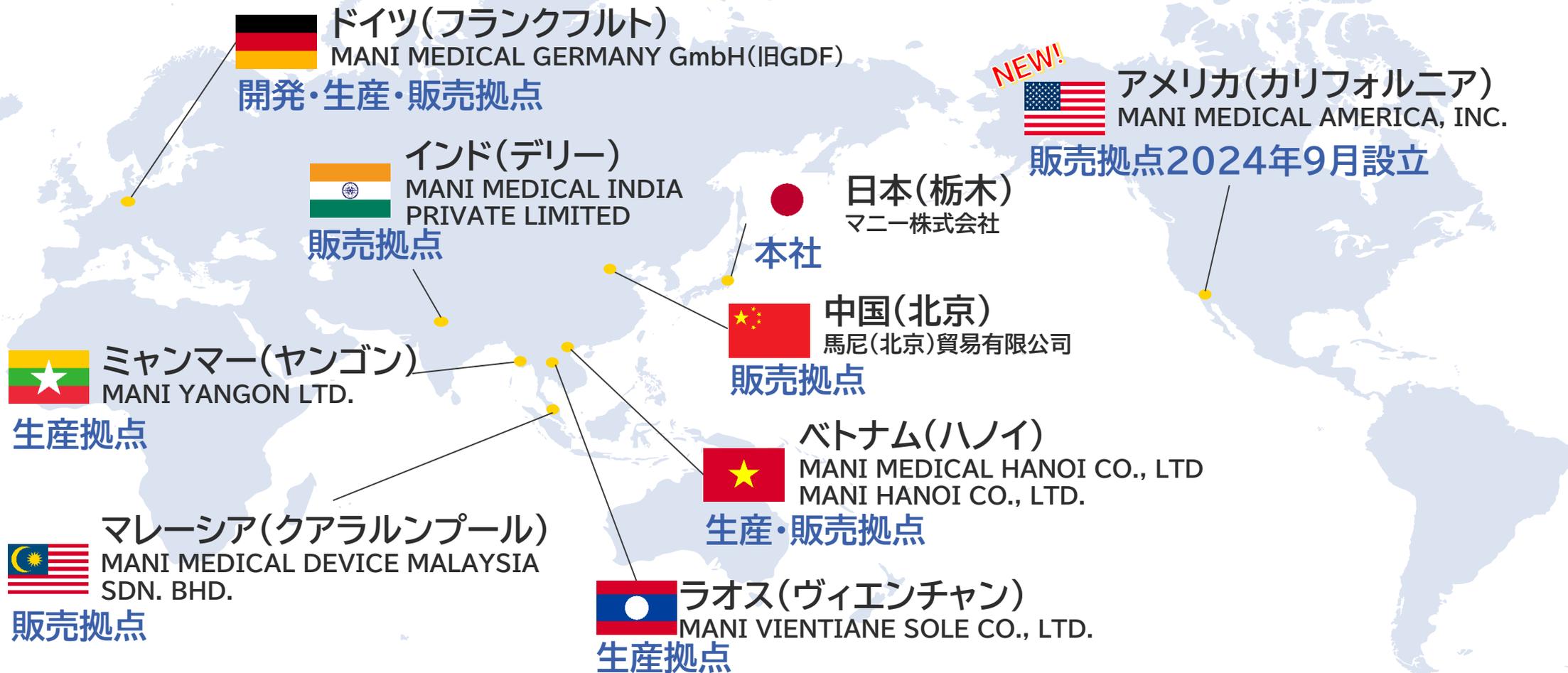
海外売上高比率

85.2%

眼科ナイフ

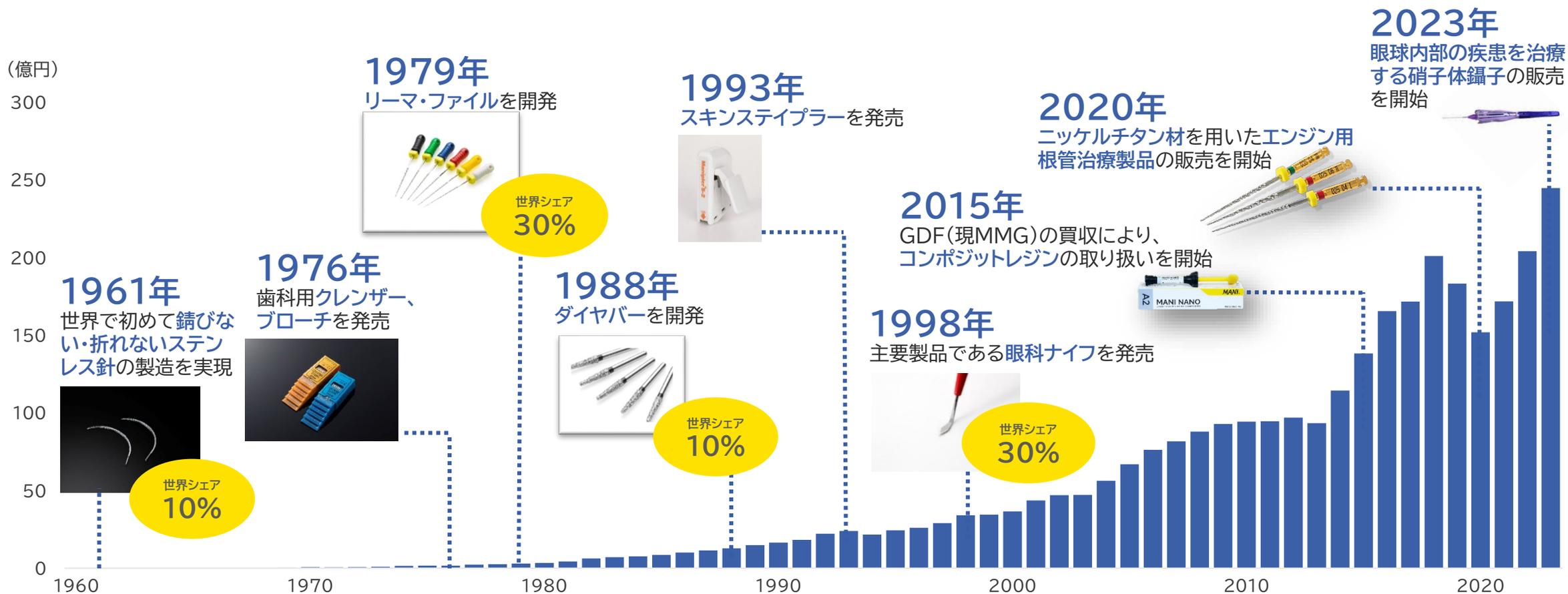
世界シェア 30%程度

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



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

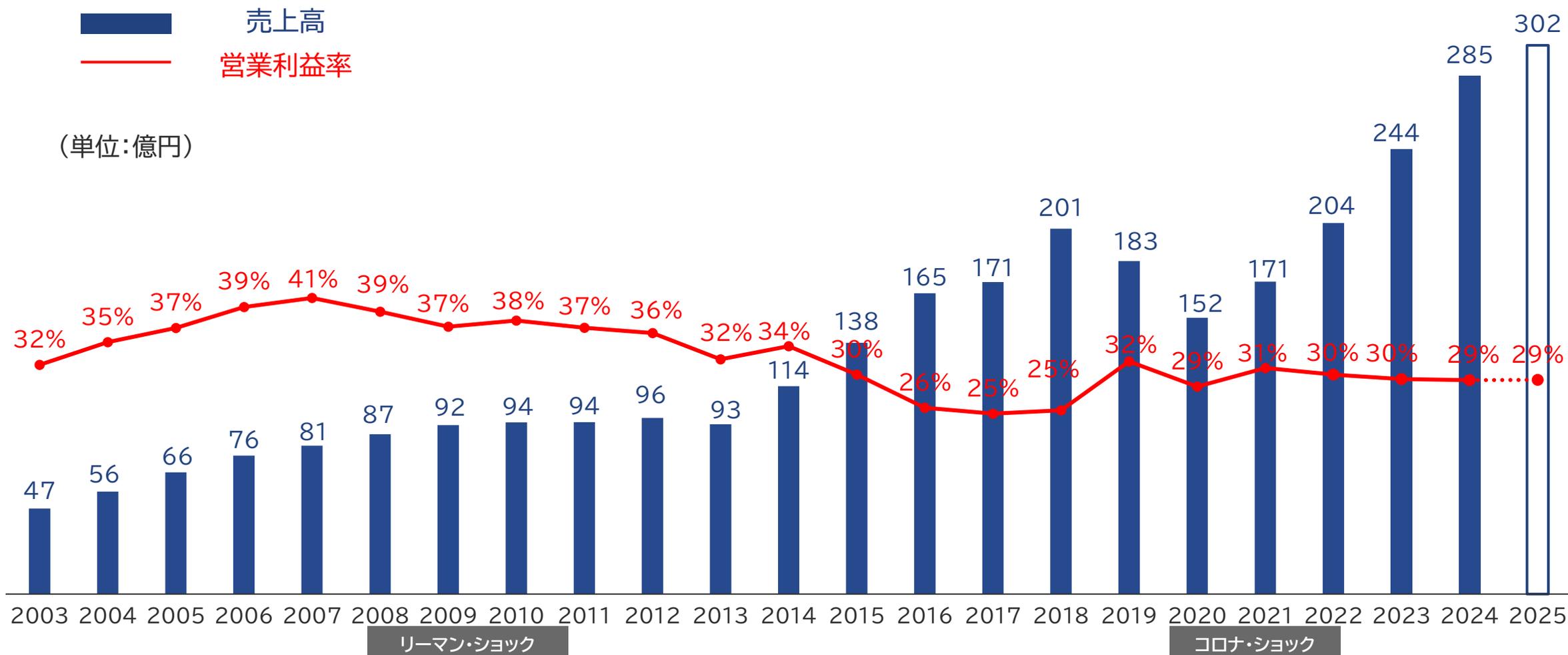
②世界一の品質以外は目指さない

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)



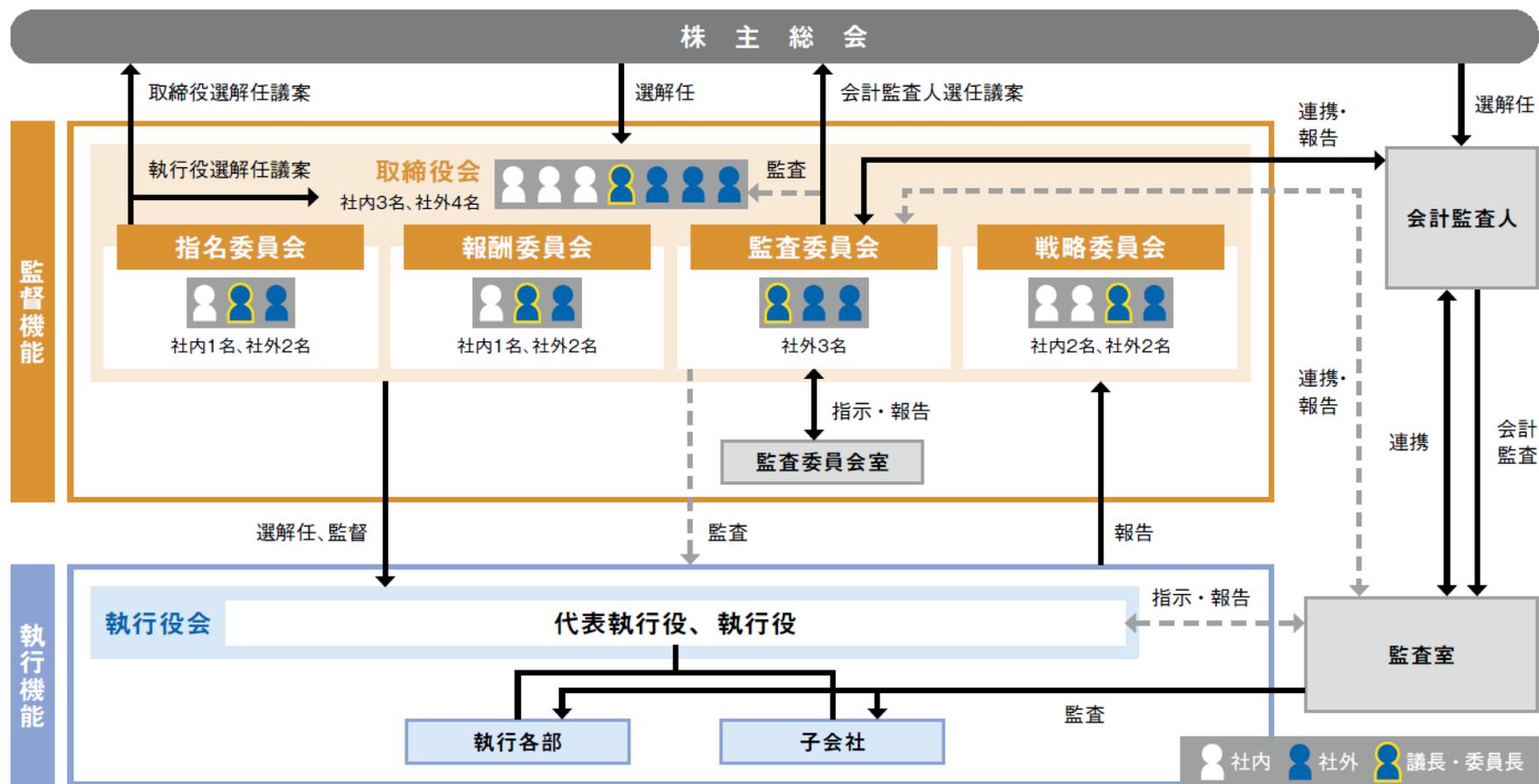
長期成長の実現に向けて(2)

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、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