



マニー株式会社

2024年8月期決算説明会

2024年10月8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 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 10 月 8 日
[ページ数]	36
[時間]	10:00 – 11:05 (合計：65 分、登壇：40 分、質疑応答：25 分)
[開催場所]	来場者会場：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12 サピアタワー インターネット配信：Teams ウェビナー
[会場面積]	154m ²
[出席人数]	合計 130 名 (会場出席 34 名、オンライン参加 96 名)
[登壇者]	3 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 CRO 高橋 一夫 (以下、高橋) 執行役常務 CFO 橋本 尚久 (以下、橋本)

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



登壇

司会：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併せたハイブリッド形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3名の方をご紹介します。代表執行役社長、齊藤雅彦様です。

齊藤：よろしくお願いします。

司会：執行役副社長 CRO、高橋一夫様です。執行役常務 CFO、橋本尚久様です。

本日は社長の齊藤様からご説明いただくことになっております。

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。説明終了後、ご質問があれば、IR 担当者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。

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



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



アイト針

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
(ダイヤバー)



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

齊藤：皆さん、おはようございます。マニー株式会社代表執行役社長の齊藤でございます。2024年8月期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。

始めに、簡単に製品セグメントの説明をさせていただきます。当社は、サージカル関連製品、アイレス針関連製品、デンタル関連製品の3つのセグメントを持っております。

写真一番左側、サージカル関連製品は、当社の主力製品であります眼科ナイフなどの眼科製品、およびステイプラーなどの外科用手術機器のセグメントになります。

真ん中のアイレス針関連製品は、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、この針の部分を主としてOEM生産しております。

次にデンタル関連製品ですが、デンタルは歯科治療に使われる治療機器になります。歯の根管治療に使われるリーマ・ファイル、虫歯など、歯を削るために使われる歯科用回転切削機器、ダイヤバー、歯科用の修復材に使われるコンポジットレジンなどです。

それぞれのセグメント全体に占める売上の割合は、サージカルが29%、アイレス針が36%、デンタルが35%の構成となっております。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ので、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モノづくりを行っております。

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

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%

それでは、2024年8月期決算について、説明させていただきます。

まず、連結業績サマリーです。全体としては、連結業績は好調でした。

海外での製品需要が拡大したことにより、過去最高業績を3期連続で更新いたしました。売上高、営業利益、経常利益、純利益の全てが過去最高となりました。

円安に伴う為替差益も、増収増益に寄与いたしました。

また、通期の計画に対しても上回って着地できました。

それでは、売上高から順に説明させていただきます。売上高は、アジア、北米、欧州地域を中心とした地域で売上が伸びました。サージカル関連製品、アイレス針関連製品、デンタル関連製品の3つのセグメントともに伸びました。

通期累計売上高実績は285億1,300万円で、前期比プラス40億2,500万円、増減率はプラス16.4%でございました。

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。また海外子会社の人件費増加もありましたが、生産本部の改善活動の効果もあり、売上原価率は前期37%から37.2%と、若干の悪化にとどめることができました。

次に販管費について、積極的な研究開発、営業活動、体制強化等で人件費が増えまして、プラス13億2,700万円、増減率はプラス16.2%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

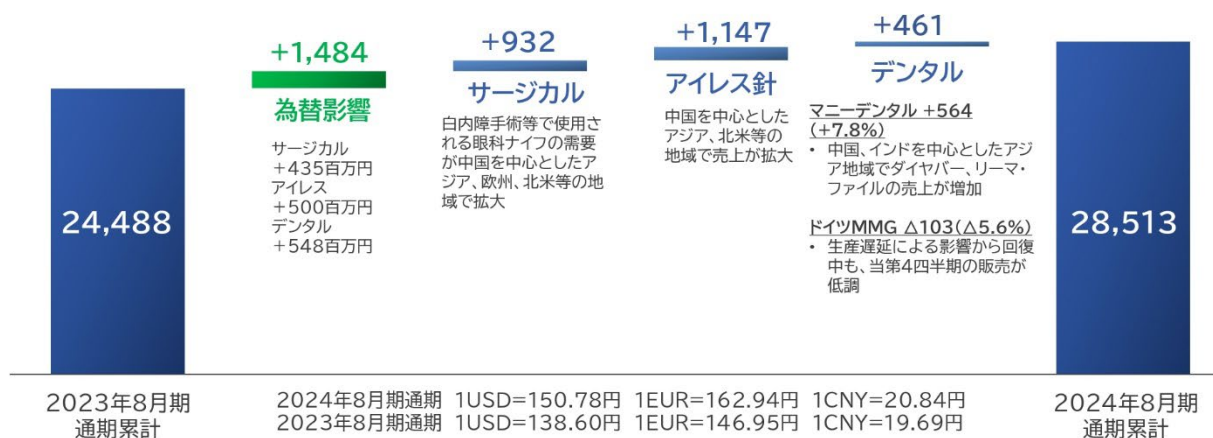
営業利益は 83 億 9,200 万円となり、前期比プラス 11 億 4,800 万円、増減率はプラス 15.8%となりました。営業利益率については 29.4%と、目標の 30%に対しては未達となりました。

経常利益は 84 億 6,400 万円、増減率はプラス 5.9%、純利益は 62 億 8,600 万円、増減率はプラス 5.6%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+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)



次に、売上高の状況（セグメント別）です。まず、円安の影響で、為替影響はプラス 14 億 8,400 万円ありました。

為替の影響を除いた売上高は全セグメントとも増収でした。サージカル関連製品は白内障手術で使用される眼科ナイフ等の需要が、中国を中心としたアジア、欧州、北米等の地域で良好に推移しており、プラス 9 億 3,200 万円。

アイレス針関連製品は、中国を中心としたアジア、北米などの地域で引き続き受注が増加し、プラス 11 億 4,700 万円。

デンタル関連製品は、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は、中国、インドを中心としたアジア地域で売上が伸び、プラス 5 億 6,400 万円。

ドイツの子会社 MMG は、新本社工場への移転により生じた生産遅延は解消されましたが、第 4 四半期の販売が低下したことによりまして、マイナス 1 億 300 万円となりました。

デンタル全体ではプラス 4 億 6,100 万円の結果でした。

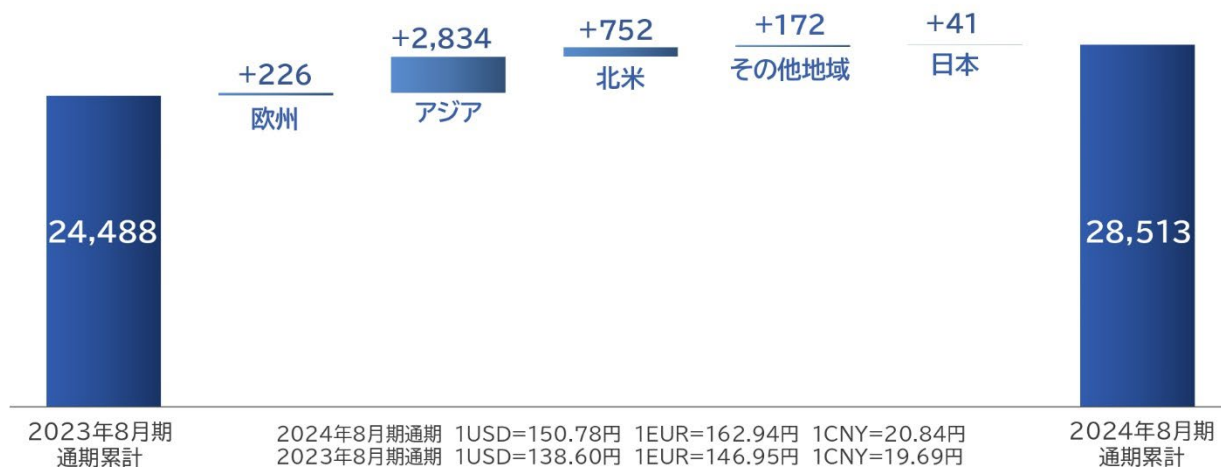
サポート

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@scriptsasias.com

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)



続いて、売上高の状況（地域別）です。地域別で一番伸びたのはアジアです。サージカルは中国を中心に眼科ナイフが2桁成長。アイレス針は中国を中心に、インド、インドネシア、タイで2桁成長しました。

デンタルは、中国とインドを中心に、ダイヤモンドなどの主力製品が2桁成長しました。

欧州では、眼科ナイフとトロカールが2桁成長。それから北米はアイレス針が2桁成長いたしました。

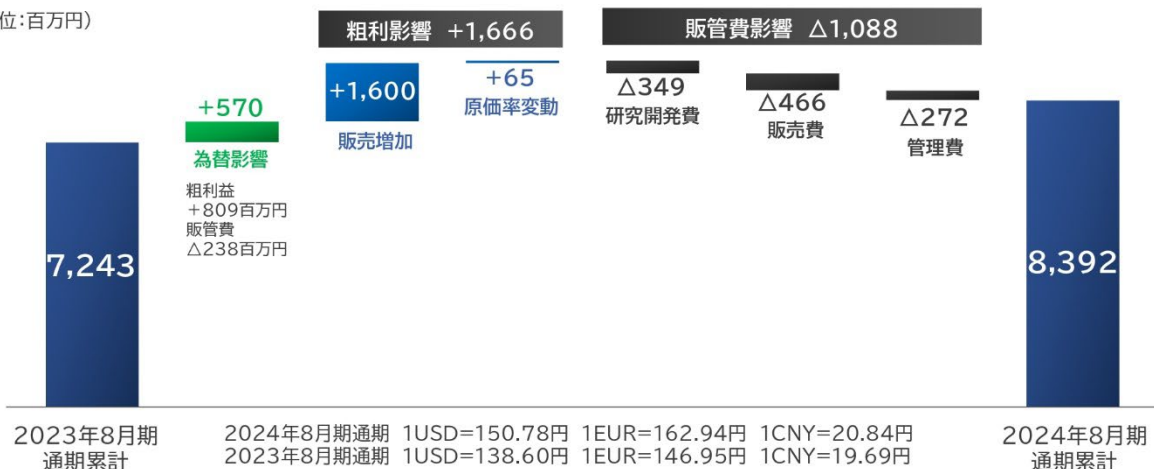
サポート

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

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)



次に、営業利益の状況です。まず為替の影響ですけれども、前期比プラス 5 億 7,000 万円でした。粗利の影響ですけれども、需要拡大による販売増加分がプラス 16 億円、原価率改善分はプラス 6,500 万円。

次に販管費の影響です。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し、販管費影響はマイナス 10 億 8,800 万円でした。

結果として、営業利益は 83 億 9,200 万円となり、前期比プラス 11 億 4,800 万円プラス 15.8%の増益となりました。

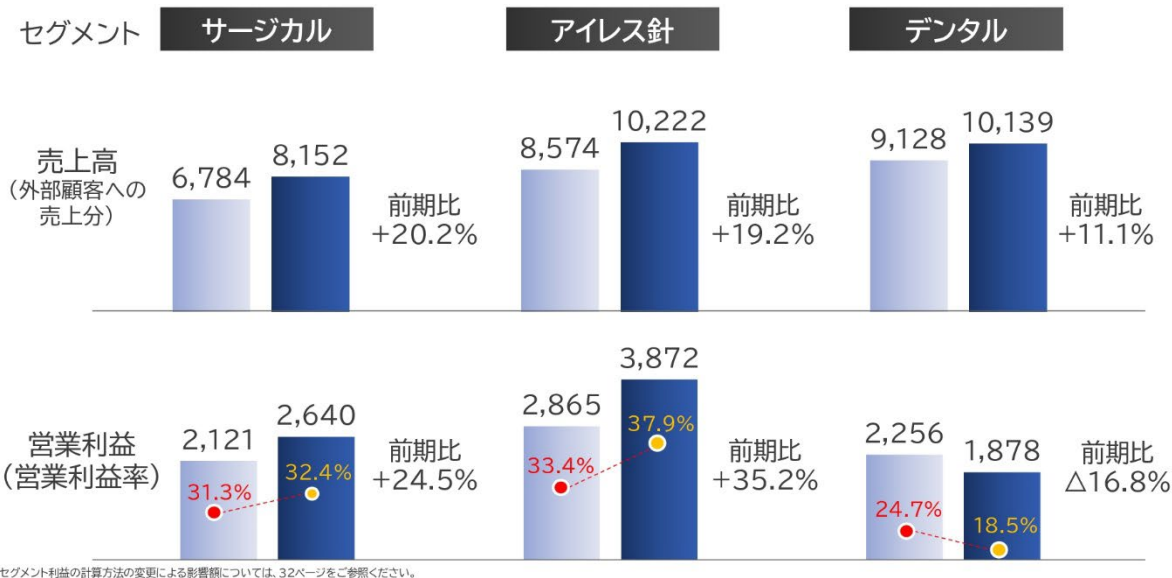
サポート

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

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



続いて、セグメント別業績についてです。売上については3セグメントとも成長できました。サージカル関連製品の営業利益は、前期には包装資材調達難により生産が制限されることがあり、営業利益率も悪化しておりましたが、下期には改善されております。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32.4%と、改善いたしました。

続いて、アイレス針関連製品は売上が好調です。前期は増産が間に合わず納期が延びておりましたが、増産体制が確立されまして、営業利益率も改善されております。

続いてデンタル関連製品ですが、売上は伸びましたが、営業利益率は前期と比べてマイナスになっております。

MMG 新工場移転によって費用が増加したこと、それから積極的なマーケティング活動実施に伴う販売費の増加によるものです。

なお、2024年8月期より、セグメント別の販管費および一般管理費の配分方法を変更しております。詳細は32ページに記載しておりますので、興味のある方はご覧いただ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

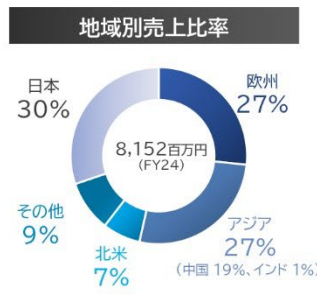
サージカル関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)



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



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)

次に、セグメント別業績分析を記載いたしました。まずサージカル関連製品セグメントです。事業概況については、主力製品であります眼科ナイフの製品需要が、欧州、アジアを中心に拡大中です。眼科ナイフが使われる白内障患者様の数は、今後も世界的に増加する見通しです。

眼科手術領域では、白内障に続きまして緑内障硝子体手術も増えてきております。これらの眼科手術に対する製品の開発を行っております。その一つが、硝子体鑷子(しょうしたいせっし)になります。

サージカル関連製品は、欧米地域でさらなるシェア拡大を推進し、さらにインド市場など低価格製品への対応を進めてまいります。

競争優位では、優れた眼科ナイフの切れ味、それから手術微細化・精密化に応える独自の微細加工技術が挙げられます。

眼科ナイフの品質は世界中の医師から大変高い評価をいただいております。眼科ナイフの世界シェアは30%ですけれども、さらにシェアを伸ばしていきます。

業績分析では、この眼科ナイフ需要が中国を中心としたアジア、欧州、北米等で拡大したことにより、増収増益となりました。

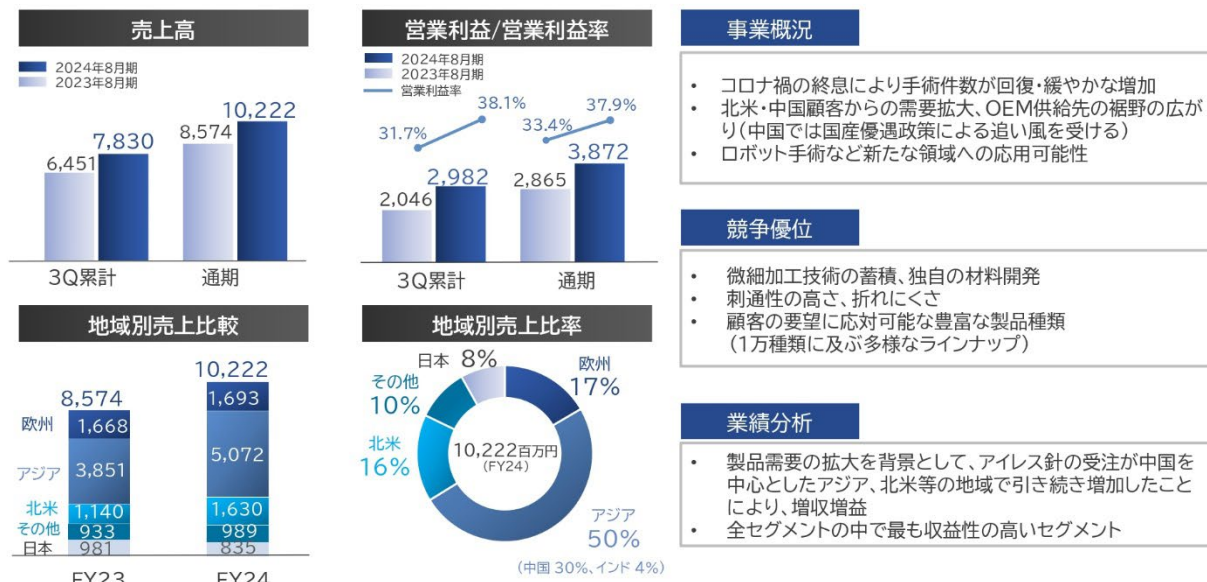
サポート

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@scriptsasias.com



アイレス針関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)



次に、アイレス針関連製品セグメントです。事業概況について、コロナの収束によりまして、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、中国顧客からの需要が拡大しております。中国では、国産優遇策による追い風もありまして、OEM 販売先の裾野が広がっております。

またロボット手術にも縫合針は使われておりまして、新たな領域への応用の可能性も、今後期待できます。

競争優位性では、アイレス針の微細加工技術の蓄積、独自の材料開発、針の刺通性の高さ、折れにくさで優位となっております。

顧客の要望に対応可能な豊富な製品種類、1万種類におよぶ多様なラインナップが挙げられます。

業績分析ですが、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、北米等の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。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。

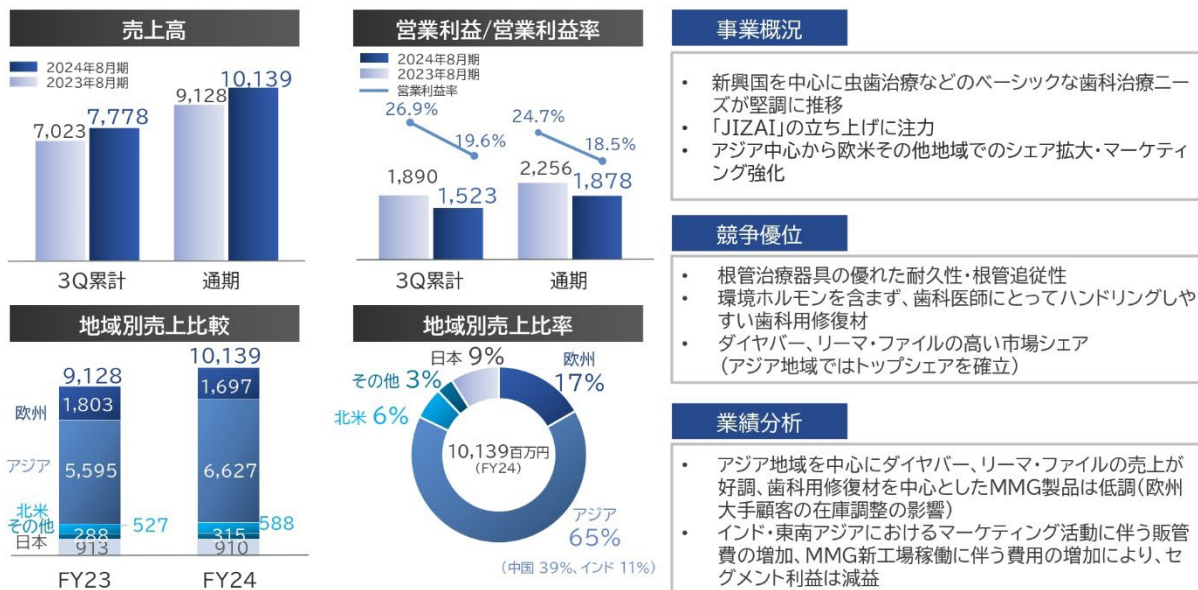
サポート

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



デンタル関連製品 セグメント業績分析

(単位:百万円)



続いて、デンタル関連製品セグメントです。事業概況ですが、新興国を中心にベーシックな歯科治療ニーズが堅調に推移しています。

現在、ニッケルチタンファイルの新製品であります、「JIZAI」の立ち上げに注力しております。アジア中心から欧米、その他地域へのシェア拡大を狙いまして、マーケティング活動を強化しております。

競争優位では、根管治療製品の優れた耐久性、根管追従性があります。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、アジア地域でトップシェアを確立しております。

業績分析では、アジアを中心に、ダイヤモンド、リーマ・ファイルの売上が好調です。一方で、歯科修復材を中心としたMMG製品は、大手顧客の在庫調整の影響もあり低調でした。

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および一般管理費の増加によりまして、セグメント利益は減益となりました。

サポート

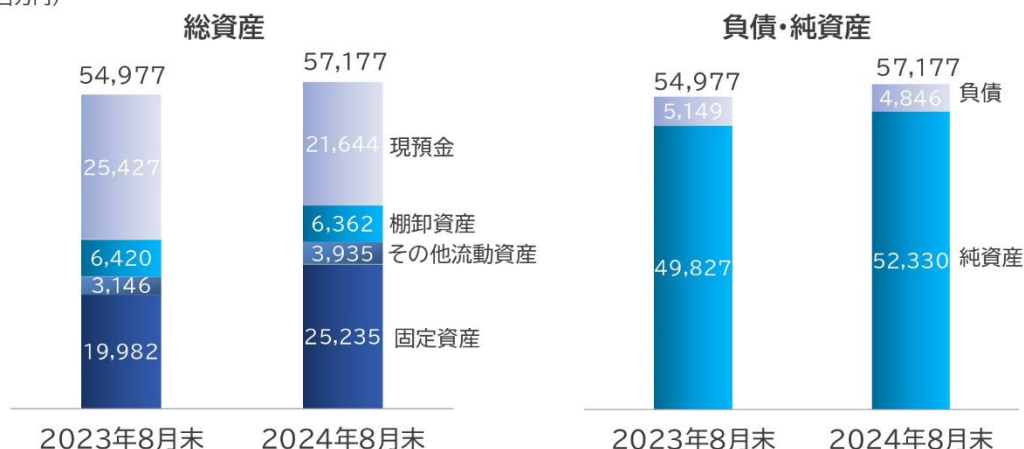
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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)



次に、バランスシートの状況です。まず資産の部ですが、総資産は前連結会計年度末に比べ22億円増加しまして、571億7,700万円となりました。これは、固定資産52億5,200万円の増加、主にスマートファクトリー関連投資による増加でございます。

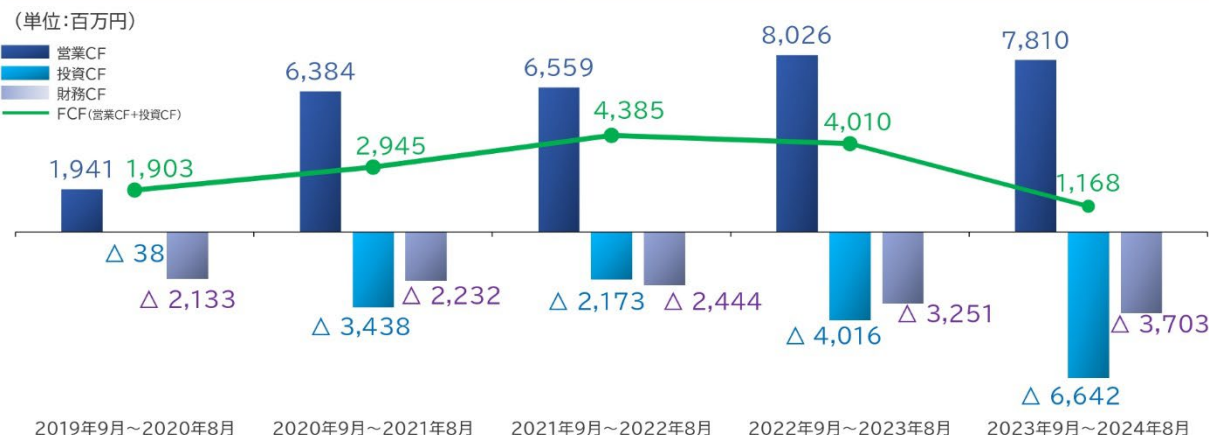
次に、負債・純資産ですが、負債は賞与引当金および未払法人税等の減少によりまして3億200万円の減少。純資産は利益剰余金の増加により25億300万円増加しまして、523億3,000万円となりました。

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 +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



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、堅調な営業収益によりまして78億1,000万円のキャッシュ・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建設と設備投資に関連する支出が増加しまして、66億4,200万円のキャッシュ・アウト・フローとなりました。財務キャッシュ・フローは、配当金支払いの増加によりまして37億300万円のキャッシュ・アウト・フローとなりました。

フリー・キャッシュ・フローは11億6,800万円のプラスとなりました。

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

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:ダイヤモンド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

次に、2025年8月期の業績予想になります。始めに環境分析です。為替・物価については、想定為替レートは日米の金利差縮小を考慮しまして1ドル136円と、円高水準で設定いたしました。ベトナムにおける賃金上昇を見込んでおります。

事業環境では、サージカルは眼科ナイフを主軸としまして、欧州、アジア地域で伸びが継続いたします。

アイレス針ですけれども、コロナ後の回復から一旦の調整局面を迎え、緩やかな製品需要の増加を想定しております。

デンタルは、ダイヤモンド等の製品需要は堅調ですが、中国市場の下振れは警戒が必要です。地域別では、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を展開していきます。

その他、販売子会社を増やしていますので、その活動効果とリスク管理の徹底が重要と考えております。

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

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

続いて、連結業績予想です。為替は予想される為替変動リスクを織り込みまして、現行レートよりも円高水準で設定いたします。1ドル136円、1ユーロ147円、1元19円で想定しております。

2025年8月期は、円高の影響によりまして、売上、利益ともにマイナスの影響がありますが、継続して過去最高業績の更新を見込んでおります。

売上高は302億円、増減率プラス5.9%。売上原価率は2.5ポイント改善して34.7%。販管費は、将来に向けた先行投資と位置付け、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んでおります。

営業利益は89億円、増減率プラス6.1%。営業利益率は29.5%を想定しております。

サポート

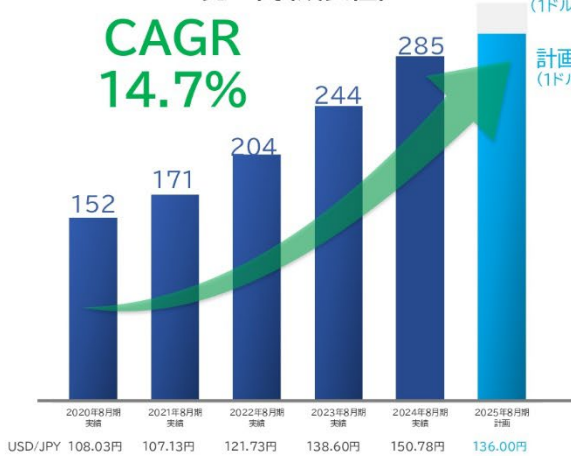
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2桁成長の維持

成長性と収益性を両立

- ・ 直近5年間における売上高・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)



営業利益(収益性)



ここでは、2桁成長の維持について、ご説明させていただきます。2025年8月期は、為替が円高に進むことを想定しておりますので、売上の伸びはプラス5.9%、営業利益の伸びはプラス6.1%と、低い目標となっております。

ここでお伝えしたいのは、為替の影響を除くと、しっかり2桁成長は維持できているということです。まず、直近5年間の売上、営業利益のCAGRを示します。売上営業利益ともに14%から15%の成長をしております。

次に、2025年8月期は為替でオフセットされておりますので、グラフの薄い水色のグラフの上に薄いグレーの部分の部分を載せておりますが、為替の影響を除いた場合で見ますと、売上は322億円となり、増減率はプラス13%となります。現地通貨ベースでは二桁成長を目指しているということでございます。

営業利益も98億円となりまして、増減率はプラス18%となります。これまで以上の成長を目指しております。

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は当社の強みであると言えます。

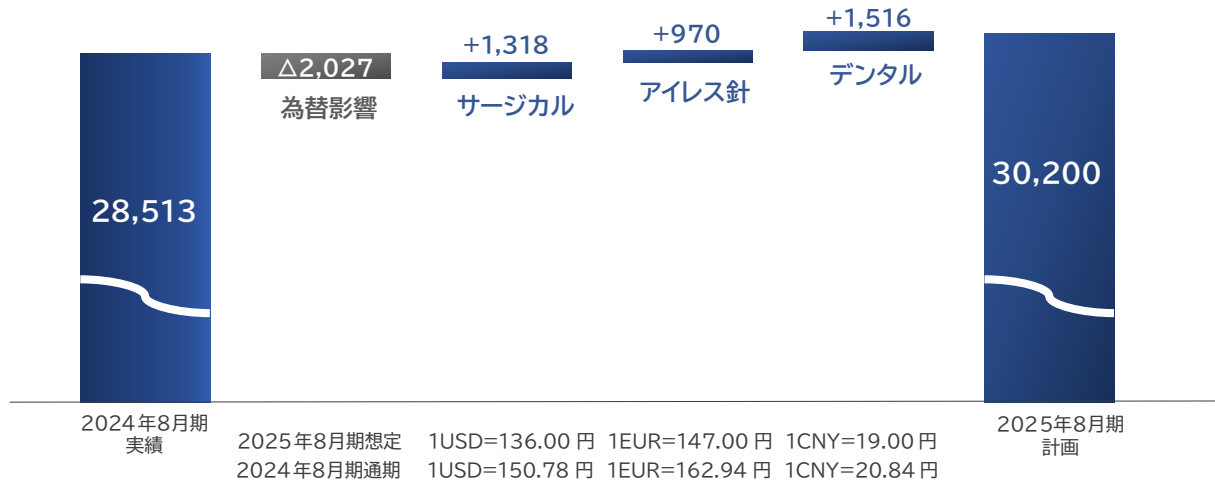
サポート

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

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)



続いて、連結売上高予想です。円高による為替の影響ですけれども、マイナス20億2,700万円です。サージカル関連製品はアジア、欧州の地域で、白内障に使用される眼科ナイフの需要拡大が見込まれており、プラス13億1,800万円。

アイレス針関連製品は、アジア、欧州、南米を中心とした地域で、引き続き販売増加が見込まれており、プラス9億7,000万円。

デンタル関連製品は、新興国市場での販売活動により、リーマ・ファイル、ダイヤモンドなどの販売増加を見込んでおります。ドイツのMMG製品も、欧米市場で販売回復が見込まれております。デンタル関連製品はプラス15億1,600万円。

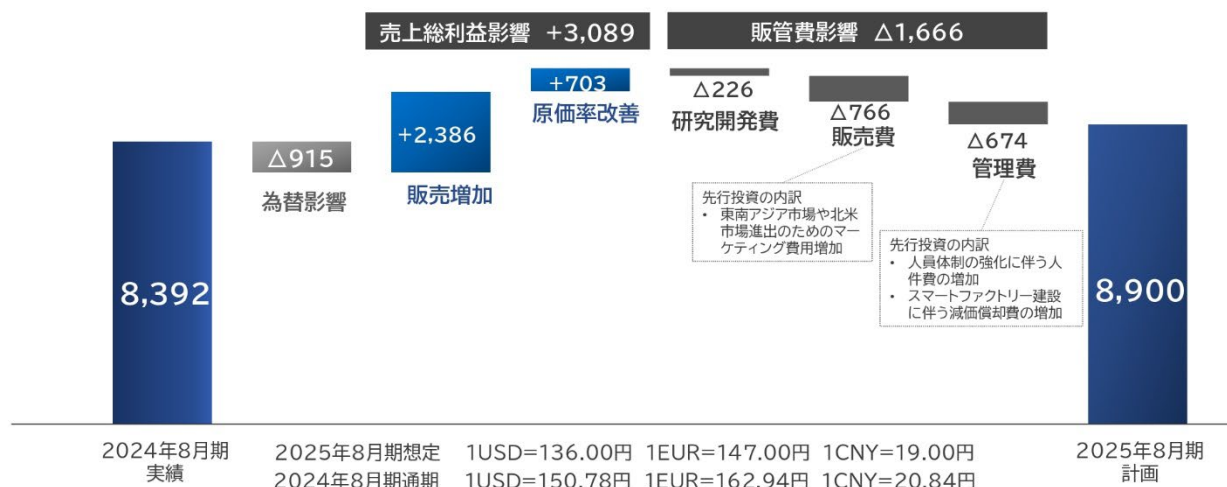
2025年8月期の連結売上高は302億円を見込んでおります。

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

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



続いて、連結営業利益予想です。為替の影響はマイナス9億1,500万円。粗利の影響ですけれども、販売増加分がプラス23億8,600万円、海外子会社における人件費の増加や、スマートファクトリー建設に伴う製造コストの増加が見込まれますが、生産性改善の取り組みによりまして、売上原価率の改善を見込んでおります。

粗利影響については、プラス30億8,900万円。

販管費影響ですけれども、いずれも投資フェーズにあることから、販管費の増加につながっております。先行投資では、新製品開発、東南アジア市場や北米市場進出のためのマーケティング費用の増加。管理費では、経営基盤の強化やスマートファクトリー建設に伴う費用などがございます。

販管費影響は、マイナス16億6,600万円。

2025年8月期の営業利益は89億円を見込んでおります。

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@scriptsasiam.com

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%	

次にセグメント別業績予想です。2025年8月期のセグメント別の業績ですけれども、サージカル関連製品は売上高90億円を見込んでおります。増減率はプラス10.4%です。続いて、アイレス針関連製品は売上高105億円、増減率はプラス2.7%です。デンタル関連製品は売上高107億円、増減率はプラス5.5%です。

先ほども申しましたが、円高で予想しておりますので、増減率は若干低く出ていますが、本数ベースでは2桁の増加率で販売していくという予定でございます。

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@scriptasia.com

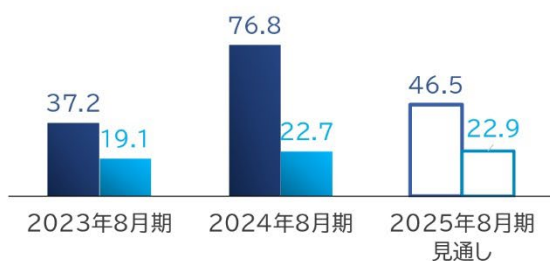
設備投資・研究開発費予想(2025年8月期)

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)

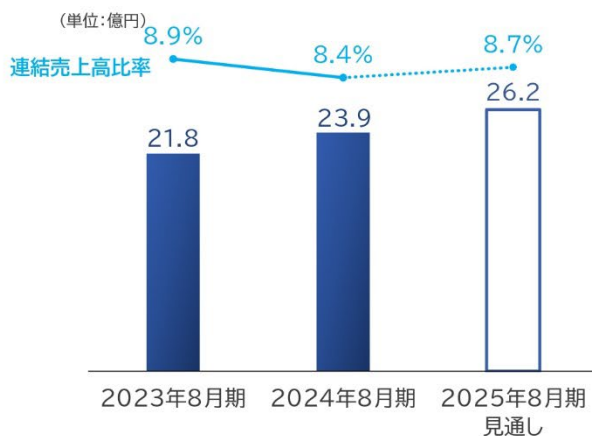
■ 設備投資額(キャッシュベース)
■ 減価償却費



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)



続きまして、設備投資、研究開発費の予想です。設備投資は、主にスマートファクトリー関連と、ベトナムの新工場投資によりまして、46億5,000万円。

減価償却費ですけれども、22億9,000万円になります。

続いて右側、研究開発費は26億2,000万円で、対連結売上高比率でいきますと8.7%を見込んでおります。

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

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



続いて、利益配分に関する基本方針および配当予想についてです。将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、それらを有効活用した成長戦略を推し進めることで、積極的な株主還元を実施してまいります。

内部留保資金については、スマートファクトリー、ベトナム工場の新工場建設、研究開発費、生産設備投資、および販売マーケティング活動の強化に充てております。

2024年8月期の配当につきましては、好調な連結業績を踏まえまして、年間配当は1株当たり39円と決定いたしました。配当性向は61.1%と、高い数字を示しております。

2025年8月期は、現在の配当性向を維持しつつ、将来の成長へ向けた投資活動に重点的に資金配分を行う考えから、2024年8月期と同額の1株当たり39円を予定しております。配当性向は60.5%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@scriptasia.com

グローバルでの事業拡大 歴史と展望



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

次に、中期経営計画 2024 年 8 月期進捗のご紹介をさせていただきます。

グローバルでの事業拡大、歴史と展望についてです。一番左から、2012 年 8 月期、当時売上高は 96 億円でした。

このとき、中国に販売子会社を設立しまして、販売子会社を通じた地域密着型営業を推進いたしました。中国の販売子会社は、今ではデンタル関連製品で圧倒的な中国シェアを獲得しまして、マニーの業績をけん引するまでに成長いたしました。

真ん中、2017 年 8 月期、売上高は 171 億円になり、中国に次ぐ成長の柱として、インドに販売子会社を設立いたしました。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目指しております。

そして、2024 年 8 月期には売上高が 285 億円となりまして、これから新興国だけでなく、医療先進国のアメリカに販売子会社を新たに設立いたしました。マーケティング活動を強化し、これから本格参入を目指しております。

「世界一の品質を世界のすみずみへ」を実現させるために、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してまいります。

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

世界で戦える製品開発

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)



眼科ナイフ



アイレス針



ダイヤモンド

新製品開発の強化

新製品開発を強化



NiTiロータリーファイル



硝子体鑷子(しょうたいせっし)



歯科用修復材



ロボット手術用アイレス針

次に、世界で戦える製品開発です。眼科ナイフ、アイレス針、ダイヤモンドなどの既存製品については、製品の種類追加や品質改善活動を継続して行っております。世界の医師からのニーズに応えることで、世界シェアを伸ばしていきます。

新製品開発については、各セグメントで中計重点製品の開発を進めております。

まず、デンタルのニッケルチタンファイル、「JIZAI」については、多くのユーザーから根管拡大形成用の中間ファイルが欲しいという要望を受けまして、JIZAIのPre020番という中間ファイルの開発を行いました。

この中間ファイルは、われわれが新しく開発したJIZAIの前に、もう少し小さい、細い根管をこの20番で開けることで、JIZAIがスムーズに通ることが可能になります。これによりまして、多くの歯科医師が使いやすいシーケンスができたと思っております。

今後は、ニッケルチタンファイルについては、さらに製品種類を増やしていく予定でございます。

次に、眼科の硝子体手術用の硝子体鑷子(しょうたいせっし)ですけれども、27ゲージの発売後、市場調査を行ってまして、医師のフィードバックによる改良を行ってまいりました。

そして、最も市場で多く使われているサイズの25ゲージについて、開発が完了いたしましたので、これから市場評価を進めるところになっております。27ゲージを使っていた先生

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

には非常に好評をいただいておりますので、この 25 ゲージを発売して、本格参入していくということでございます。

続いて、3つ目の写真です。ドイツの MMG が開発した歯科用修復材の「EG Composite」ですが、インド、ベトナムでは販売を開始いたしました。今後、中国での発売に向けまして、現在薬事申請中でございます。

続いて4つ目ですが、ロボット手術用のアイレス針は、製品として完成しまして、販売を開始しました。完成品は、提携先である日本のスーチャーメーカーが全国展開を開始しております。

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)



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)

- 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

続いて、花岡スマートファクトリー建設の進捗になります。2025年1月完成予定で、工事は順調に進んでおります。2026年から眼科ナイフの量産を開始予定でございまして、現在、量産技術、自動化技術の確立を進めております。自動ライン完成後は、スマートファクトリーで技術を熟成した後に、ベトナム工場へロールアウトする予定になっています。

また、新製品の量産技術研究は、このスマートファクトリーで行うことにしておりまして、「JIZAI」、それから硝子体鑷子などは、ここで量産技術研究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

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)

さらなる成長に向けて、でございます。2026年8月期までの現中計の目標数字は、順調に達成できていると思っております。

今後さらなる成長を目指していく中で、これまでに築き上げてきた開発、生産、営業の各プラットフォーム改革をさらに加速していく必要があると認識しております。

そこで、組織体制や事業運営の強化、変革を、より重点課題に掲げ、全体的な組織再編を実施する他、2024年11月より当社の社外取締役であります、渡部真也を新たな代表執行役社長として、新たなマネジメントチームによる中期経営計画の確実な実行を目指してまいります。

私（齊藤雅彦）ですけれども、11月より執行役会長となりまして、将来の柱となる製品の開発スピードを加速することに、全力で取り組んでまいります。

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

マニーが目指すのは「中長期的な企業価値向上」です

これからマニーが目指すのは、中長期的な企業価値向上です。これからのマニーにご期待いただきたいと思います。

以上をもちまして、2024年8月期決算説明を終わります。ご清聴、誠にありがとうございました。

司会：ご説明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@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：それではご案内の通り、会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしてください。お願いいたします。

赤羽 [Q]：ありがとうございます。東海東京調査センターの赤羽です。中国の見通しについてお伺いします。短信を見ますと、この主力 3 事業全て、中国を中心としたアジアが好調ということでしたが、いただいた資料の 15 ページでは下振れリスクもあると記載があり、その他、バイチャイナ政策の影響もあるかと思えます。これだけ景気が悪くなった中国について、御社の足元の状況や今後のセグメントごとの見通しをいただけると大変助かります。これが 1 点目です。

齊藤 [A]：質問ありがとうございます。中国のバイチャイナ政策の影響について、低価格圧力がかかることはよく聞かれますけれども、われわれの製品は基本的に消耗品で単価も非常に安いものでございまして、値引きの圧力はまだ受けていないというのが、全体の状況でございます。

セグメントごとに見ますと、サージカル関連製品で一番伸びているのが眼科ナイフですけれども、眼科分野はデンタルよりもかなり遅れて進出しております。現地の先生にお使いいただいて評判が良いということで市場を伸ばしてきており、まだこれから伸びるとみております。

次にアイレス針関連製品ですけれども、バイチャイナ政策の影響でいきますと、針を中国の糸メーカーに納めて、そこで糸をつけて完成品にして、「メイド・イン・チャイナ」として販売するということになるので、こちらについては追い風を受けて伸びるとみております。

それからデンタル関連製品ですけれども、中国の景気が減速していく中で、デンタルのクリニックなどは非常に経営が厳しいところもあり、この後市場がどうなるかを見ていく必要があると思えます。

実は、デンタルでは中国市場のかなりの部分を MANI ブランドで占めておりますので、中国の景気が伸びる分だけ自然にデンタル関連製品も伸びていくとみておりましたが、今後は少し伸びが鈍化する影響があるのではと考えております。

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



赤羽 [Q]：大変良くわかりました。追加ですけれど、アイレス針関連製品のところで、中国メーカーが御社の針を使い「メイド・イン・チャイナ」として販売する（マニーは OEM で供給する）のであれば、中国メーカーの中で、品質の高い MANI の針を使ったアイレス針のシェアが上がっているということになるのですか。

当然、現地の針もあるだろうし、御社の別の OEM もあるでしょうが、トータルとしては御社の顧客である現地中国メーカーが御社の針を使ったおかげでシェアが上がることでしょうか。バイチャイナ政策の影響というか、要は MANI の針が良いから選ばれているということなのかなと思うんですけど、その理解で正しいでしょうか。

齊藤 [A]：われわれが針を中国に納める前の中国市場というのは、高級な針のところは海外（アメリカ製）が入ってきていて、中国国内で作っている針というのは低価格のところでは勝負していたんですけども、われわれ MANI の針を使いますと、この高価格のところでは戦えるとわかったということなんです。

したがって、安い針・低価格のところから、上のところにシェアを伸ばしていくのに MANI の針が最適と見ていただいていると思います。

赤羽 [Q]：よくわかりました。追加でもう 1 点ですが、その同じ項目のところで、ロボット手術の話が出ています。ロボット用の針は他の針よりも付加価値も高いのでしょうか。

齊藤 [A]：ロボットについて、一番はロボット手術を行う際、湾曲具合に合わせるというか、ロボットがキュッと、こういうふうに曲げるので、入って出てくる場所というのがすごく重要になります。

それをロボット用に開発したのが非常に好評ということですので、今まで使っていた針よりも使いやすければ、これから置き換わっていくというところにはなると思います。

赤羽 [Q]：ロボット分野でも御社の技術力があって、より市場シェアが上がる要因だということでしょうか。

齊藤 [A]：はい。ロボット専用というのがまだ世の中にあまり出ていないので、当社が先駆けて作っているということだと思います。

赤羽 [M]：よくわかりました。以上です。ありがとうございます。

齊藤 [M]：ありがとうございますした。

司会 [M]：質問ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。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@scriptsasias.com



上野 [Q]：下野新聞社の上野と申します。齊藤社長は 2020 年に就任されて、概ね 4 年間務められてきたと思うんですけども、今後、株主総会を経て変わるというところもありまして、その在任期間中を振り返ってのご自身の自己評価と伺いますか、成果を伺えればと思います。

齊藤 [A]：ありがとうございます。2020 年に社長に就任したときに、まずやったのが中期経営計画の策定です。5 年先のマニーを目指そうということで、会社全体で取り組んできたというところがございます。

その中期経営計画については、いくつかやりたいことを挙げたんですけども、そのやりたいことは実現できたと思っています。

営業の部分は、「世界のすみずみへ」売っていくということに対して、中国、インドまで来ましたし、東南アジアなどもっと伸びるところへ行くことを決定しましたし、これまでずっと後回しにしていた医療先進国であるアメリカに入ることも決定いたしました。これからいろんなことを吸収して新しい MANI の製品を開発していくんだという思いを入れてアメリカに行く、という観点で土台は作ったと思っています。

開発の部分では、開発重点製品ということで発表した 3 つの新製品の上市を完了したことが成果のひとつです（「JIZAI」、硝子体鑷子（しょうたいせし）、EG Composite）。

新製品の販売については、まだまだ目標に到達していないのでこれからですけども、当社の製品はスタートのところで先生に使ってもらって、何度か改良を繰り返して、やっと認められる製品が出来上がるというところなので、ここはもう少し時間がかかりますが、しっかりやっていきたいと思っています。

生産はスマートファクトリーということで、これも目標を立ててやってきて、工場がやっと完成するというところがございます。マニーはモノづくりの会社なので、いかに良い製品を作れる技術があるかということが重要でございます、この技術をさらに磨いて、もっと良い製品を作っていくんだという思いが入っています。ここがしっかりできていくというところでは、良かったかなと思っています。

まとめますと、やりたいこととして大きく掲げたテーマの実行は出来たと思います。これからはその成果を出すところが重要ですので、その点しっかりやっていきたいと考えております。

上野 [Q]：ありがとうございます。加えて、先ほどおっしゃっていたスマートファクトリーのところで 1 点伺いたいと思うんですけども、予定通り 2025 年 1 月に完成で順調に進んでいるという

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



ことですが、2026年の量産開始の予定までの中で、こういったことを実行されていくのか、時系列で決まっていることがあれば教えてください。

齊藤 [A]：最初に完成するのは眼科ナイフのラインですけれども、ベトナムで既に眼科ナイフを作っています。そこをもっともっと増産していく中で、自動化がどうしても必要なので、ここを最初に手をつけます。

特に、人が関わるモノづくりから自動化に変えていくんだというのが大きなやりたいことなので、眼科ナイフでラインを作りまして、他の新製品などは、その作り方や考え方に倣って、MANIのモノづくりを築き上げていくという順番で考えております。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。ありがとうございます。

辻本 [Q]：日刊工業新聞社の辻本と申します。よろしくお願いいたします。11月25日の社長様の交代に関して、渡部次期社長様に期待するところを齊藤社長にお伺いできますでしょうか。

齊藤 [A]：渡部新社長について、社外取締役から社長に就するというのは非常に珍しいケースではあると思うんですけれども、社外取締役をもうすぐ2年勤めていただいている、その中でも、われわれに対して経営監督・監査の目だけではなくて、いろんなアドバイスもいただいております。

さらに、渡部新社長は医療関係にも非常に精通しています。私はマニーのモノづくりというのは詳しいんですけれども、世の中の医療に対してどういうことをやっていったらいいかという観点で、渡部新社長は深い理解がある方でございます。

それをもってマニーの新たな社長になっていただきますと、経営全般についても、私よりもさらに広い知見で、新しいことにもどんどんチャレンジしていただけると思っていますので、大変期待するとか、一緒にやっというかと考えております。

辻本 [Q]：ありがとうございます。関連して、齊藤社長様が執行役会長に就かれた後ですけれども、新製品開発で携わっていかれるということで、齊藤社長様は眼科ナイフの開発にも注力されてきたと思うんですが、会長に就かれてからの新製品開発というのは、先ほど挙げていただいた開発重点製品のお話なのか、それ以外も含めてなのか、展望をお伺いできますか。

齊藤 [A]：まずは、次の柱になる3つの製品（「JIZAI」、硝子体鑷子（しょうたいせっし）、EG Composite）をしっかり次の柱に育てるところに注力し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



新製品や新市場というのは、眼科ナイフと同じ、またはそれ以上の可能性がある製品・市場になるため、マネーがそこで「世界一の品質」を作って世界に届ける、というところをしっかりとやっていきたいと思っています。

当然、開発の目でいきますと、いろいろなものに私も興味を持ちますので、それは開発メンバーと一緒にモノづくりはやっていきたいというのと、スマートファクトリーの自動ライン化についても、眼科ナイフのラインを作りますので、そこにも関わっていききたいとは考えております。

辻本 [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。ご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。

竹下 [Q]：ご説明ありがとうございました。初めて参加させていただきます、NEC キャピタルソリューションの竹下と申します。よろしくお願いします。

1点だけ教えてください。まずはエリア別マーケットの見方についてです。日本のマーケットはもうあまり成長しないように見えているんですが、今後日本のマーケットに対するご方針を教えてください。あと海外のマーケット、中国、インドが相当強いように拝見できますが、どのエリアで売上、利益を伸ばしていくのかという、順序というか優先的なエリアをどのようにお考えになっておられるのか、日本と海外のマーケット、それぞれ教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

齊藤 [A]：日本につきましては、新製品開発した製品はまず日本からというところがどうしてもありまして、新製品をまず使っていただいて、評価、フィードバックをもらうというのは、日本がやっぱり一番早いものですから、最初に手がけるようになっております。

既存製品については、ある程度シェアをもう取ってしまった部分はありますが、製品ラインナップの拡充は行っています（眼科ナイフなどの品番追加など）。または全く新しい、ニッケルチタンファイルの「JIZAI」とか、硝子体鑷子（しょうたいせっし）は日本の先生に使っていただいて評価をもらうというところから始めていますので、新製品は日本から伸びていくというところがございます。

それから世界全体で見て、どうなるかというところですが、国によって多少違うんですけれども、われわれが主力製品としていますデンタル関連製品は、虫歯の治療とか根管治療に使うものでございまして、虫歯が伸びていくところ、それからデンタル治療が伸びていくところというのは、主にアジアになります。

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



アジアでは食生活が変化し、甘いものをたくさん食べるようになり、歯の治療をあまりやっていた地域の人達が歯の治療をやるようになります。歯科医師も増えていくというところできくと、1番伸びていく可能性があるアジアから入っていくというところになります。

サージカル関連製品でいきますと、眼科ナイフは白内障手術に用いられます。世界的に白内障手術というのは増えており、北米や欧州もまだまだ伸びる市場として見ています。

欧州では、デンタル関連製品よりもサージカル関連製品のほうがシェアを取るのが早く、サージカル関連製品は欧州で3割程度のシェアを持っていますが、北米がまだ弱いため北米に進出する考えです。

他方、虫歯の治療の量からすると北米はこれから減少していく見込みです。虫歯治療が減少する半面、審美歯科・綺麗な歯の治療というのが増えているので、そこはアジアと状況が違ってくるようになります。そうすると審美用の製品は先進国に充てていくといったように、多少戦略は変えてやっていくところがございます。

竹下 [Q]：ありがとうございました。追加で1点、アジアというお話がありましたけれど、具体的にはどのあたり、中国、インド以外が伸びていくと。東南アジアという感じですか。

齊藤 [A]：順番でいきますと、人口が多いところとみていいと思うんですけど、中国、インドとなりますと、次はインドネシアとかという、その地域は必ず治療が増えていくというところですよ。

竹下 [M]：よくわかりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。お願いいたします。

質問者 [Q]：すみません、ちょっと細かいですが、欧州デンタルのMMG製品が低調である点について詳しく教えていただきたいです。また今後の見通しについて、生産拠点を増やして売上を伸ばさなきゃいけないと思うんですけども、顧客の在庫調整が4Qで終わって、来期から回復の見通しなのか等、教えてください。

また、先ほどご説明いただいた北米での審美歯科治療の関連で、今期以降のトレンドをどのようにみていらっしゃるのか、欧州のMMG製品について教えてください。

齊藤 [A]：デンタルで、欧州・北米の売上が多いのがMMG製品です。歯科用修復材という、歯に詰めて最後に光を当てて固めて歯の形にする製品になります。欧州はOEMで販売しておりますし、それから北米についてもMMG製品が売れているというところなので、デンタル関連製品で見

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



た場合は、欧州・北米の伸びというのは主に MMG 製品の伸びがどれぐらい伸びていくかというところで、今のところ考えております。

ただ、われわれの既存製品、それから新しいニッケルチタンファイルなども、欧州・北米で売っていきたいと考えていますので、また別な戦略として進めているところになっております。

MMG 製品の在庫調整につきましては、前年に新工場への移転がありまして、お客様が生産停止することを予想し多めに在庫を持っていたという背景があり、その影響で少し売上が下がりましたけれども、在庫調整は大体終わり、今期はまた売上が元に戻るという計画になっておりますので、そこは前期よりは回復すると考えております。

質問者 [Q]：北米の調子はどんな感じでしょうか

齊藤 [A]：MMG の北米は順調に伸びていくと考えております。

質問者 [Q]：追加になります。ロボット手術用アイレス針を上市したということですが、潜在的な市場の大きさとか、販売の伸びをどのようにみていらっしゃるのかとか、もう少しお話を聞かせていただけないでしょうか。

齊藤 [A]：ロボット手術に対しては、まず国内メーカーと一緒に協力して、ロボット手術の日本の権威と言われる先生に使っていただいて評価をもらっているという段階でございます。われわれは針メーカーでございますので、共同開発したところにはもちろん提供しますが、その他、世界にも販売はできると思います。

まだ今のところは、どのぐらいその製品が認められて、世界に通用するかというのは、先生とやり取りしているところでございます。

質問者 [Q]：既に海外の先生とも連携されているのでしょうか

齊藤 [A]：海外ではまだ行っておりません。

質問者 [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。まだまだご質問はあるかと思いますが、終了予定時間が少し過ぎておりますので、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]：また会場の皆様、お忙しい中ありがとうございました。 [了]

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



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@scriptasia.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

