



マニー株式会社

2025 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 4 月 11 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]	2025 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 4 月 11 日
[ページ数]	27
[時間]	10:00 – 10:43 (合計：43 分、登壇：19 分、質疑応答：24 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]	154 m ²
[出席人数]	123 名（会場出席 37 名、オンライン参加 86 名）
[登壇者]	2 名 取締役兼代表執行役社長 渡部 眞也（以下、渡部） 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

[アナリスト名]* 東海東京インテリジェンス・ラボ 吉田 正夫
 CLSA 証券 柳沢 和江
 大和証券 加藤 杏奈

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

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



登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今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併せたハイブリッドの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2名の方をご紹介します。代表執行役社長、渡部眞也様です。執行役副社長、高橋一夫様です。

本日は、社長の渡部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いたしません。説明会終了後、ご質問があればIR担当者宛へメールでご連絡いただければと思います。

それでは渡部様、よろしくお願いいたします。

MANI 2025年8月期 第2四半期決算説明資料

中国における「マニーダイヤモンド」の自主回収に関するお詫び

このたび、当社製造の「マニーダイヤモンド（一般的名称：歯科用ダイヤモンドバー）」における自主回収により、当社に関係する皆様に多大なご迷惑をお掛けしておりますこと、深くお詫び申し上げます。

本件は、中国規制当局への製品登録に関する不備が確認され、現在、適切な対応を進めております。なお、本件は中国規制当局への申請に関するものであり、製品の有効性および安全性には問題はなく、患者様の健康への影響はないと判断しております。また、他の地域での販売への影響はございません。

2025年8月期連結業績に与える影響につきましては、現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

本件の詳細は、以下のニュースリリースのリンクよりご参照ください。

[2025年4月9日【中華人民共和国における「マニーダイヤモンド」の自主回収に関するお知らせ】](#)

2

渡部：おはようございます。本日は私どもの説明会にお集まりいただきまして、ありがとうございます。それでは早速、第2四半期の決算説明を進めさせていただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



最初にお話しするのが、中国におけるダイヤバーの自主回収でございます。このたび、製品登録に関する不備が確認されたことで、ダイヤバーの自主回収を 3 月 14 日に決定いたしまして、今既に自主回収を進めてございます。

これは製品の薬事登録に関する問題でございまして、患者様への影響はないと認識してございますし、それから他の地域への販売の影響もないということでございます。また業績影響につきましても精査してございますけれども、今後開示すべきことがあれば開示していきたいと思っております。今日の説明には、概算のベースを全て織り込んだ状況でお話をしてございます。

MANI 2025年8月期 第2四半期決算説明資料

経緯と今後の対応

これまでの経緯

- 中国薬事当局（NMPA）に登録されている「マニーダイヤバー」の 2 品番の記載事項に不備があることが判明。
2ロットの自主回収を実施。（2024年10月31日に開示済み）

今回の開示

- 中国で販売されている他の「マニーダイヤバー」にも、製品登録情報の一部に記載不備があり、記載不備の訂正に変更申請の手続きが必要と判明したため、追加の自主回収を実施することを決定
- 「マニーダイヤバー」の内、約50%の品目で変更申請が必要となり、変更申請を実施中。認証されるまでの間、当該製品の販売を停止。
- NMPAからの認証を取得後、製品を再販予定。

3

このことをもう少し詳しくお話しすると、10 月 31 日にダイヤバーの 2 ロットの自主回収を実施したことを以前ご説明いたしました。この問題は製品の記載事項に不備があるということでございまして、当該製品を回収したということでございます。

その後、他のダイヤバーにも登録情報の不備があるかを確認するため、全 400 品目の製品出荷を自主的に停止して、確認しました。その結果、全 400 品目の内 50%の品目の登録情報に不備があることが判明しました。記載不備のため、薬事当局には記載不備を訂正したいということで、交渉してきましたけれども、薬事当局の判断としてはもう一度、変更申請を実施することが必要であるという判断に至ったということであります。

サポート

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



中国の薬事のルールとして、登録申請をすることは製品の出荷を一時的に停止して、回収して、新たな登録ができた時点でビジネスを再開することがルールでございますので、そのルールに従って行動していくということでございます。

該当する約 50%の製品については、変更申請をする必要があり、残りの 50%については、製品の製造の仕様を若干修正し対応する方向性で進めてまいります。

マニーのダイヤバーは、中国市場でのシェアが 70%以上ということで、当社の信頼性を非常にご評価していただき、お使いいただいておりますが、そういったお客様の信頼を裏切ることになり、大変申し訳ないと思っております。

関わる代理店・小売店は 200 社程度、当社の製品を扱っていただいていますし、それから業績への影響もあり、投資家の皆様に対しても非常に多くの皆様にご迷惑をおかけすることで、本当に大変申し訳ないと思っております。

これから先ほど申し上げたとおり、薬事承認の再申請を既に実施しておりまして、約 1 年程度かかる見込みでございまして、その間、対応をきちんと進め、ビジネスを正常に戻します。

ですからマニーにとっては、コロナ危機以来の非常に危機的な問題に直面していることが当社の認識でございまして、とにかくこの問題にきちんと対応していくこと。それからお客様、医療機関の混乱に対して、それを最小限にしていくような対応をしていくこと。それからわれわれ経営としてもベストのリカバリーをしていき、投資家及びステークホルダーの皆様へもきちんとした回復の姿をお見せすることで、進めていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2025年5月1日以降の執行体制

執行役会長	齊藤 雅彦	技術フェロー、品質保証本部長
取締役兼代表執行役社長	渡部 真也	最高経営責任者
取締役兼執行役副社長	高橋 一夫	社長補佐(特命事項)、CFO、CRO、経営企画室長
執行役専務	福本 英士	モノづくり部門長、開発本部長
執行役専務	栗田 秀一	ビジネス部門長、グローバル営業本部長
執行役常務	神阪 知己	モノづくり部門副部門長、生産本部長
執行役常務	橋本 尚久	社長補佐(コーポレート副統括)、監査室長
業務役員	稲富 健太郎	MMG社長
業務役員	大金 薫	グローバルオペレーション本部長
業務役員	寺田 創	社長付

4

以上を踏まえて、非常に大きな危機を乗り越えていくことで、執行体制の変更を5月1日に予定してございます。一つが品質保証、薬事の強化ということで、会長の齊藤が品質保証本部長を兼務して、この業務にあたること。それからここにおります高橋はこれまでずっとCFOをリードしていて、少し次へのトランジションということをスタートしてございましたが、もう一度現場に戻ってしっかりとマネジメントをしてもらうことで、こういう対応を5月1日とっていきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結業績サマリー

(単位：百万円)

・ 2Q連結業績は増収、営業利益は横ばい

- － 「マニーダイヤバー」の自主回収によるマイナス影響があるものの、サージカル・アイレス針の好調により、売上高は対前年+6.5%の増収
- － 営業利益は横ばい、経常利益及び純利益は為替差益の縮小により減益

(単位：百万円)	FY24 2Q 実績 (A)	FY25 2Q 実績 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	FY25 通期計画 (D)	進捗率 (B/D)
売上高	13,908	14,810	+902	+6.5%	30,200	49.0%
売上原価 (%)	5,213 (37.5%)	5,317 (35.9%)	+103	+2.0%	10,500 (34.8%)	50.6%
販管費 (%)	4,497 (32.3%)	5,321 (35.9%)	+824	+18.3%	10,800 (35.8%)	49.3%
営業利益 (%)	4,197 (30.2%)	4,172 (28.2%)	△25	△0.6%	8,900 (29.5%)	46.9%
経常利益	4,551	4,277	△274	△6.0%	8,850	48.3%
純利益	3,191	2,940	△251	△7.9%	6,350	46.3%

6

それではこの後、決算内容についてご説明したいと思います。

まず 2Q までの累積の売上がここにございますように 148 億円ということで、対前年でプラス 6.5%。それから営業利益については 41 億 7,200 万円で、若干前年を下回ってございますけれども、ほぼ横ばいとなっておりましてございます。

業績については後で詳しくご説明いたしますが、ダイヤバーの回収の影響が上期に約 8 億円ございますけれども、それをサージカル、アイレス針でカバーした形になってございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益から税引前当期純利益 詳細

(単位：百万円)

	FY24 2Q 実績	FY25 2Q 実績	YoY	備考
営業利益	4,197	4,172	△25	
営業外収益	371	187	△183	
為替差益	210	20	△189	円高により為替差益が縮小
受取利息	115	103	△11	
営業外費用	18	82	+64	
減価償却費	0	31	+31	花岡工場竣工に伴い減価償却を開始
経常利益	4,551	4,277	△274	
特別利益	2	10	+7	固定資産(子会社生産設備)売却益
特別損失	3	16	+13	固定資産除却損等
税引前当期純利益	4,550	4,271	△279	

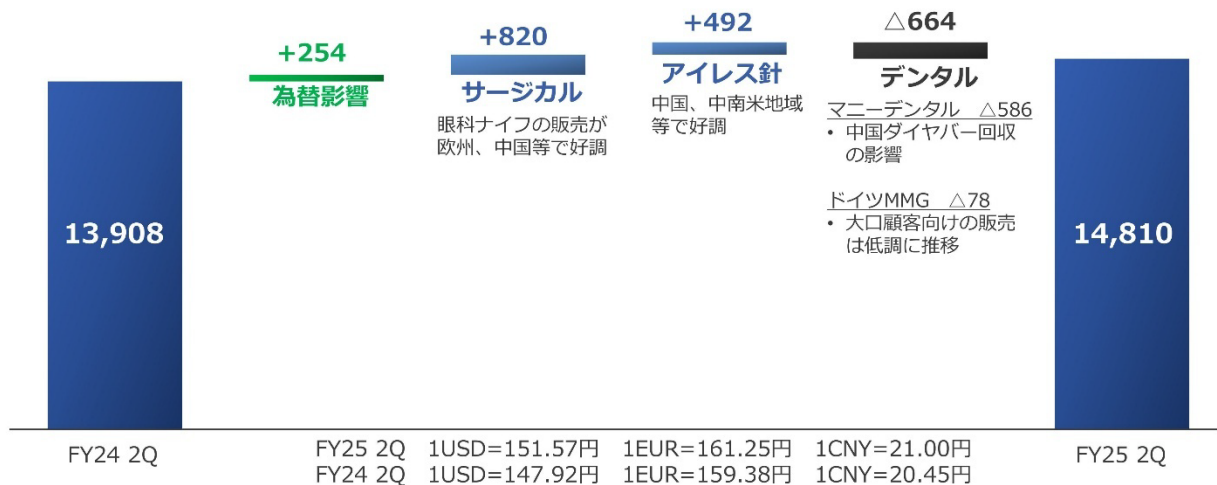
7

営業外につきましては、ここにお示ししているとおりであります。まず為替の円高によって、為替差益が縮小しました。それから花岡工場が1月31日に竣工いたしまして、その減価償却が始まったことで、1か月分（2月度）を計上しています。減価償却費は稼働が開始する前までは営業外として計上されますが、量産が始まれば、営業内に移っていく費目だということでございます。

売上高の状況（セグメント別）

(単位：百万円)

- 売上高は前年同期比+902百万円（+6.5%）の増収
 - サージカル及びアイレス針は増収を維持するも、デンタルが中国市場を中心に減収



8

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高のセグメント別でございますけれども、為替の影響、それからサージカル、アイレス針についてはプラスでございます。デンタルについてはマイナス 5 億 8,000 万円でございますけれども、中国ダイバーの影響が 8 億円マイナスでございますので、それ以外についてはプラスで推移しているということでございます。

それからもう一つがドイツの MMG、歯科修復材でございますけれども、これは対前年マイナスになってございまして、当社としても課題として認識しており、リカバリーを進めているところでございます。

MANI 2025年8月期 第2四半期決算説明資料

売上高の状況（地域別）

（単位：百万円）

- ・ グローバル各地域の市場成長を刈取
- ・ 中南米・エジプト等の新興国でも伸長（アイレス針及びデンタル）
- ・ 中国は、サージカル・アイレス針が伸長するものの、デンタルの自主回収により減収



9

地域別に見ますと日本、北米、欧州、その他の地域ということで、おしなべて世界のヘルスケア市場の成長に沿って当社の製品市場も成長しており、おおむね幅広く成長を取り込めているという結果になっていると認識してございます。

この中でも特に新興国については、中南米、あるいはエジプトといった地域にも広がってきているという状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

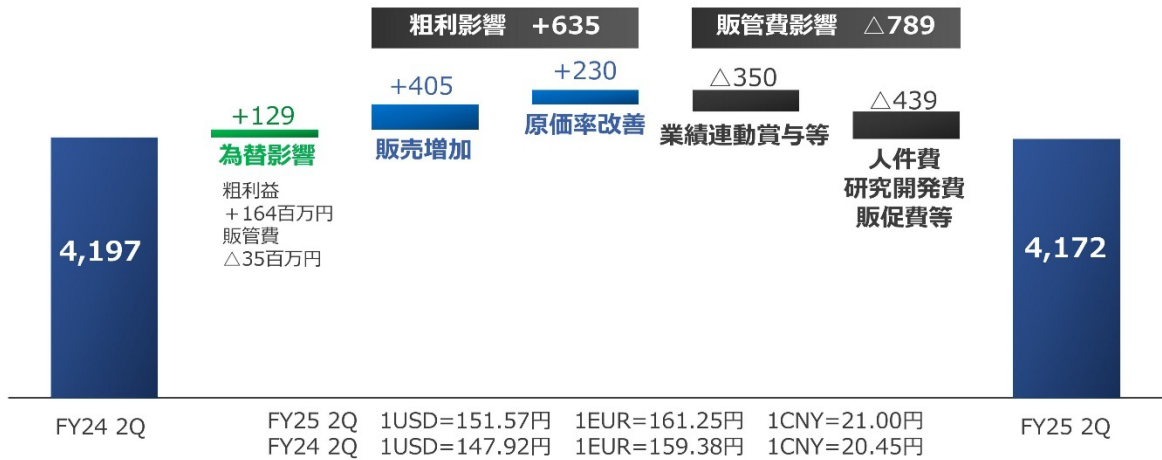


営業利益の状況

(単位：百万円)

- ・ 営業利益は横ばい。前年同期比△25百万円（△0.6%）

－ 1Qは一時的なコスト増(業績連動賞与等)があったが、2Qは粗利益率・販管費ともに計画通りに推移



10

営業利益につきましては、為替の影響、それから販売増、原価率の改善ということがプラスの要因でございます。それから業績連動報酬の影響がマイナスに出てございまして、これは1Qでもご説明いたしましたけれども、特にこの中で2億3,000万円については、前期の計上が今期にスライドしたところの影響がございまして、ここはマイナスに出ています。

人件費、研究開発費、販管費については、SG&Aが増えてはございますけれども、これは計画どおりに戻ってきた認識でございます。

ですからこういったことをトータルに見て、営業利益はほぼ横ばいということが、2Qまでの結果でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

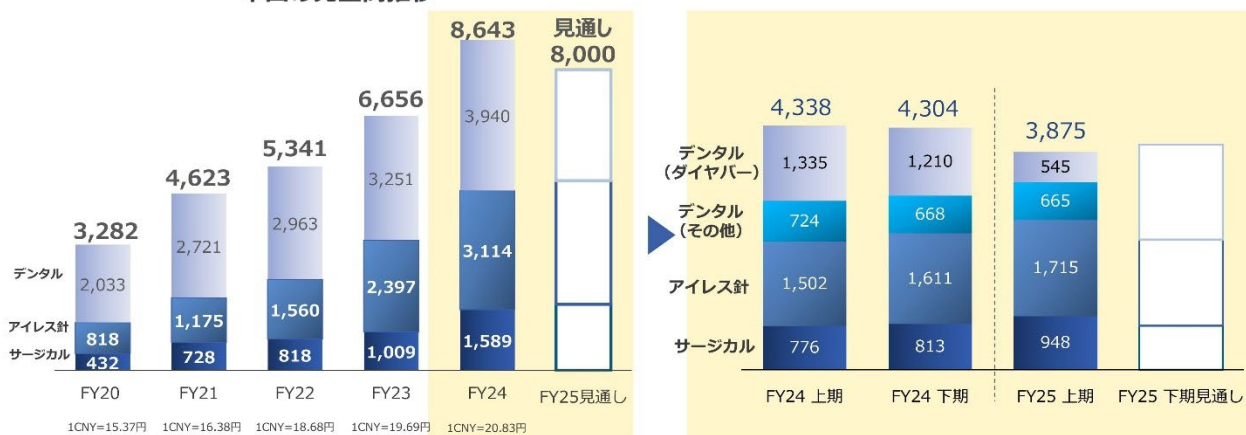
メールアドレス support@scriptsasia.com

中国ビジネスの状況

(単位：百万円)

FY25 上期： デンタル（前年同期比△41%）：ダイヤバーの自主回収により売上減影響は約8億円
 サージカル（同+22%）、アイレス針（同+14%）ともに売上高は順調に伸長
今後の見通し： ダイヤバーの認証再取得による、JIZAIの投入 → FY27に回復を想定

中国の売上高推移



11

続きまして、中国ビジネスについて、少し詳しくご説明したいと思います。左がFY20からの中国ビジネス、これは円ベースの売上の推移でございます。

これを見ていただきますと、CAGRが日本円ベースで21%伸びてございますし、それから元高になっていますので、現地通貨ベースでいうと14%成長してきているということで、この伸びがこれまでのマニーの成長を引っ張ってきたということでございます。

それに対して今回のダイヤバーで少し足踏みというか、非常にチャレンジな局面になってきているわけでございます。それが左側のFY24、25のところを半期別に拡大したのが右半分になってございます。繰り返しになりますけれども、ダイヤバーの自主回収の影響がマイナス8億円、上期で出ているということでございます。ですから、これは通年ではおそらく10億円から15億円ぐらいの影響が出ると、今は試算してございます。

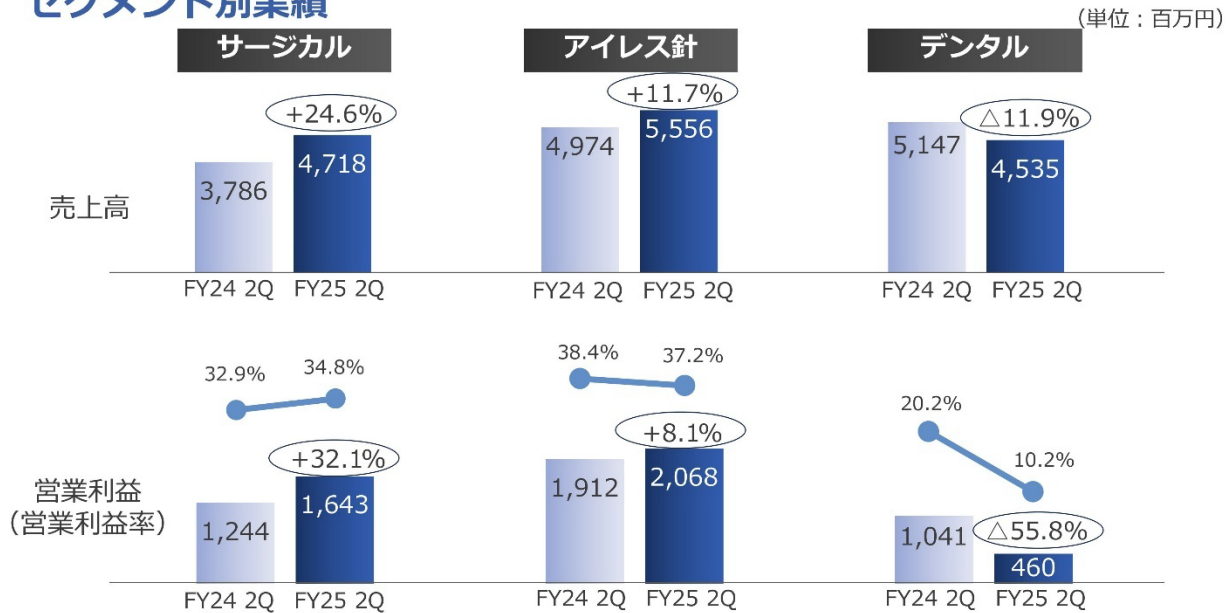
これに対してサージカル、アイレス針の上期の売上高はプラスで推移したということでございます。ですから中国ビジネスについては、今のダイヤバーの回収の問題に真摯に対応していくことが最優先で、1年ぐらいかけてリカバリーをきちんとやっていきたいということでございます。

ですから、こういったことをトータルに踏まえて、中国については売上が66期は80億円という見通しで今日は皆様にご説明をさせていただいている次第でございます。

サポート

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

セグメント別業績

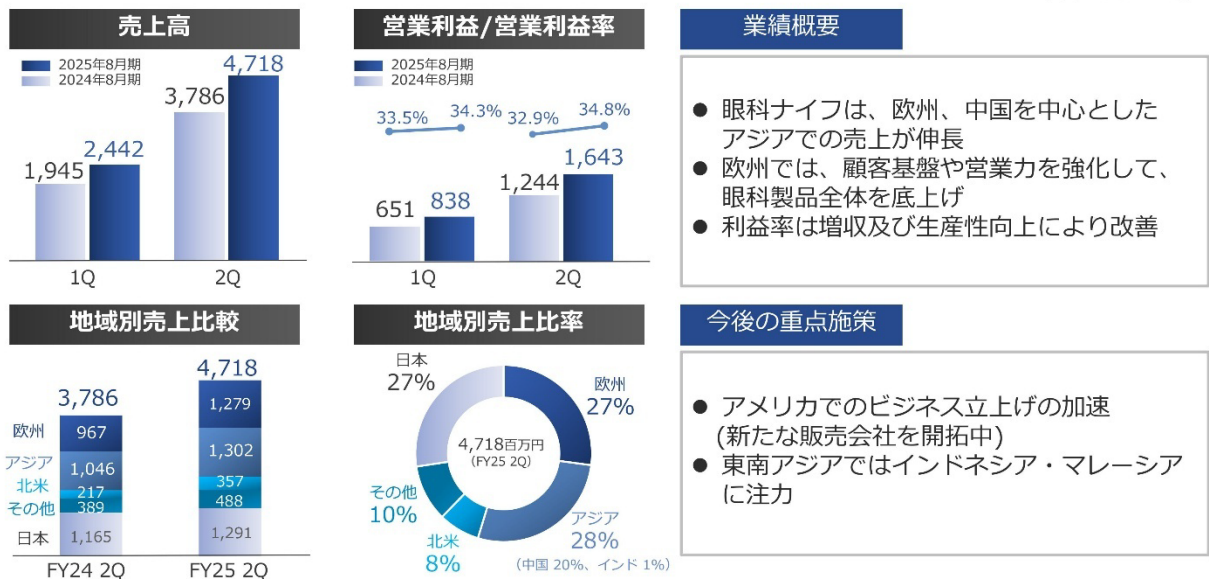


12

セグメント別につきましては、繰り返しになりますけれどもサージカルが対前年プラス 24.6%、アイレス針がプラス 11.7%ということで、好調に推移しています。デンタルについてはマイナスになっているということで、それぞれ詳しくご説明したいと思います。

サージカル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



13

まずサージカルにつきましては、特に欧州、それから中国、アジアで伸長いたしました。特に欧州につきましては強い国がスイス、ドイツ、イギリスで、これは眼科ナイフだけではなくて、トロカ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

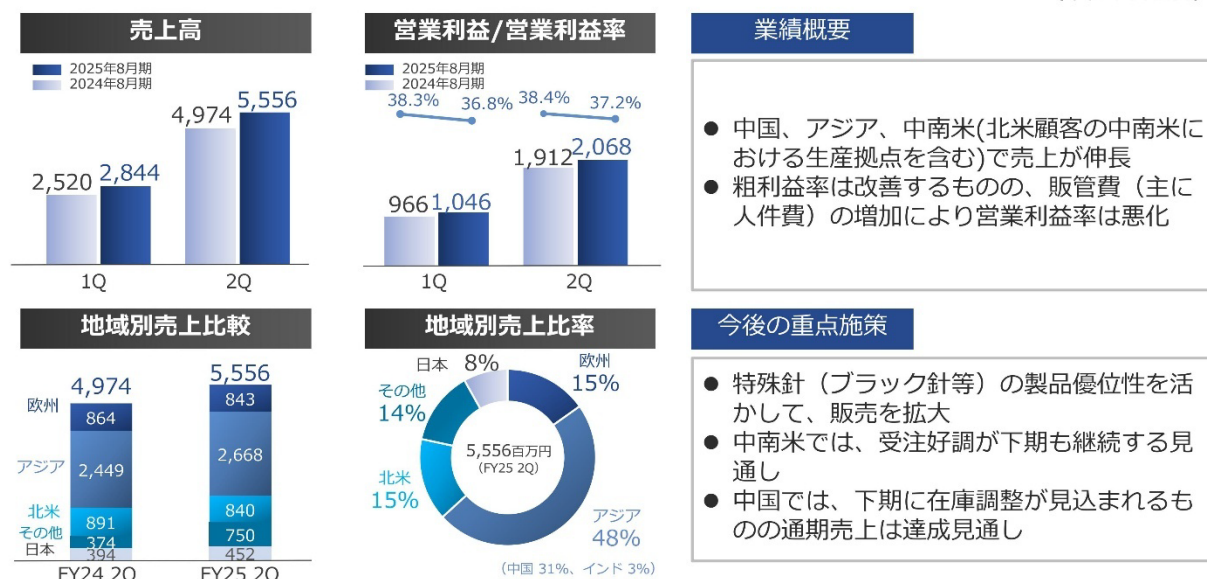
ール等、他の製品についても販売が広がってきており、非常にプラスの手ごたえを感じてございます。

今後の推進事項としては、今、アメリカに現地法人をつくって、眼科ナイフの販売を鋭意進めているところでございまして、販売会社との契約もほぼ大詰めになっている段階でございます。ここは明解に進捗していると認識してございます。

MANI 2025年8月期 第2四半期決算説明資料

アイレス針関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



14

アイレス針につきましても、上期で伸長した地域としては中国、アジア、中南米になります。中南米はアメリカのメーカーが中南米に工場を持っているところで、最終仕向地はアメリカとなりますけれども、こういった地域が伸長しました。粗利率が改善したものの、販管費が増加したことで、営業利益は若干マイナスになっているのが、2Qの結果でございます。

今後の重点施策としては、マニーの強みを持っている製品、特にブラック針等の製品が非常に評価をいただいていますので、そういったことを伸ばしていくところに注力していきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



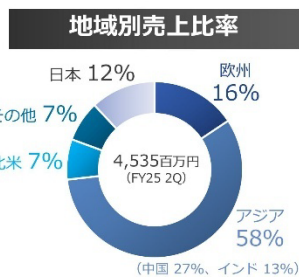
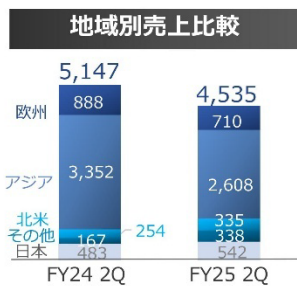
デンタル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



業績概要

- マニーデンタル (△13.0%) : 中国のダイヤバーが自主回収による影響で大幅な減少。
- ドイツMMG (△6.9%) : 大口顧客の受注減により減収
- 売上減に伴って利益率は悪化



今後の重点施策

- JIZAI : SKUの拡大効果(3製品)や歯科医の評価の浸透により、売上高は順調に伸長
特に、日本、インドがフロントランナー
- 中国 : ダイヤバーの製品再登録を推進
- MMG : 経営体制の刷新により営業体制を強化。OEMビジネス及びブランドビジネスを推進

15

デンタルにつきましては中国のダイヤバーの自主回収、あるいは MMG で大口顧客の受注減があり、この2つについてはリカバリー・強化をしていきたいと思っています。

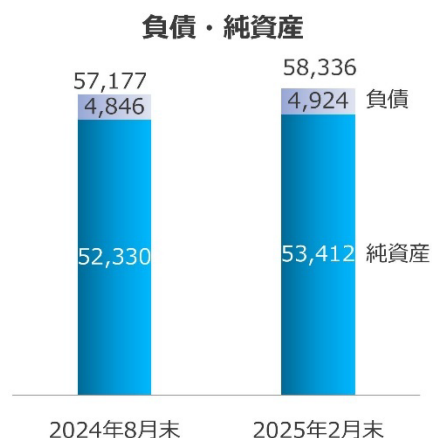
これまで JIZAI についてご説明をしまいましたが、SKU を3品目に拡大し、根管治療のシーケンスをカバーできるようになったことで、非常にポジティブな反応を頂いてまして、売上はまだ小さいながらも、順調に伸長しているということでございます。

バランスシートの状況

(単位：百万円)

・ 強固な自己資本を維持

- ー 総資産1,158百万円増加：花岡工場関連投資による固定資産が増加した一方で、投資・財務活動により現預金が減少
- ー 負債77百万円増加：未払金及び未払法人税の増加により流動負債が増加
- ー 純資産1,081百万円増加：利益剰余金の増加及び円安進行による為替換算調整勘定の増加



16

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

バランスシートにつきましては、固定資産が花岡工場の竣工に伴ってプラスになっています。負債については、消費税の支払、未払金及び未払法人税等の流動負債が計上していることで、いずれも花岡工場に関連する事項で差が生じているということでございます。

MANI 2025年8月期 第2四半期決算説明資料

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

・ スマートファクトリー投資（2023年9月から2025年2月）は、花岡工場完成によりひと段落



17

キャッシュ・フローはこれを見ていただきますと、投資キャッシュ・フローが24年の上期、下期、それから25年の上期で1年半にわたって花岡工場、スマートファクトリーの投資をしてきたことが、ここに出てございます。

今後は、製造ラインとしてJIZAIと眼科ナイフのラインをFY25下期に導入していくことで、あとプラス20億円ぐらいの投資で、花岡工場に対する投資は一段落するという認識でございます。

それから営業キャッシュ・フローが30億円ということで、FY24下期に比べて10億円減ってございますけれども、これは営業活動、あるいは、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）については変化がなく、消費税の支払の影響でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



計画と進捗

(単位：百万円)

- 中国の「マニーダイヤバー」の自主出荷停止によるマイナス影響はあるが、計画に対する円安効果や他セグメントの業績が好調に推移していることから、通期業績見通しを当初計画で変更なし

	FY25 2Q 計画	FY25 2Q 実績	進捗率 (対2Q累計)	FY25 通期計画	進捗率 (対通期)
売上高	14,750	14,810	100.4%	30,200	49.0%
売上原価 (%)	5,100 (34.6%)	5,317 (35.9%)	104.3%	10,500 (34.8%)	50.6%
販管費 (%)	5,450 (36.9%)	5,321 (35.9%)	97.6%	10,800 (35.8%)	49.3%
営業利益 (%)	4,200 (28.5%)	4,172 (28.2%)	99.3%	8,900 (29.5%)	46.9%
経常利益	4,200	4,277	101.8%	8,850	48.3%
純利益	3,000	2,940	98.0%	6,350	46.3%

FY25 2Q実績 1USD=151.57円 1EUR=161.25円 1CNY=21.00円
 FY25通期計画 1USD=136.00円 1EUR=147.00円 1CNY=19.00円

19

通期の見通しでございます。通期の見通しにつきましては右から2行目でございますけれども、当初の計画どおりということでございます。

2Qについては、計画と実績ということでの比較をお示ししてございます。売上については先ほど申し上げたとおり、ダイヤバーのマイナス影響がございますけれども、ほかのセグメントが好調であったこと、それから為替が136円で見えていたものが151円で推移したことのプラスの効果があることで、仕上がりとしてはほぼ同じ水準で仕上がっているということでございます。

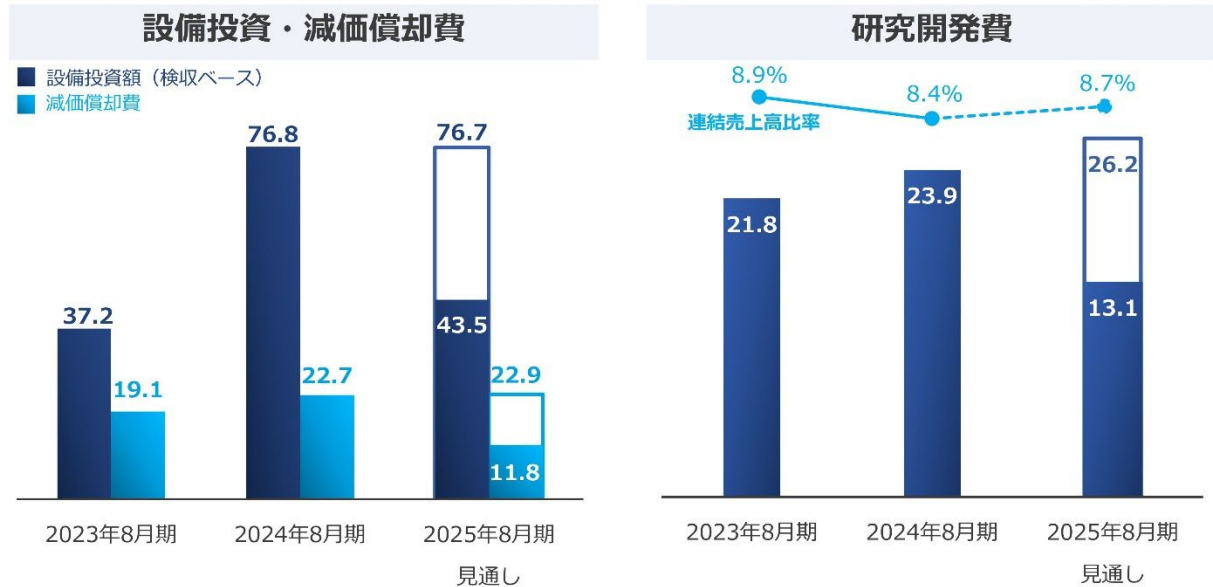
ですからこの先もこれまでご説明したように、ダイヤバー、あるいは中国のビジネスの影響を現時点で織り込んで、通期の見通しどおりであるということで、今日のご説明させていただいてございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

設備投資・研究開発費（2025年8月期）

（単位：億円）



20

設備投資、それから研究開発費については、ここにお示ししているとおりでございます、ほぼ計画どおりに推移してございます。

配当の状況（2025年8月期）

（単位：円）

- ・ 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
 - － 2025年8月期：中間配当1株当たり16円に決定、期末配当1株当たり23円を予定（当初計画通り）
- ・ 成長戦略を着実に実行し、企業価値向上を目指す



21

配当につきましては、上期は16円、これまでご説明したとおりで決定してございますし、年間については39円ということで変化はございません。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

以上、2Q の決算説明ということで説明させていただきました。よろしくお願いいたします。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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。匿名を希望される方は質問する際に、氏名を名乗らないようにしていただければと思います。

ご質問、いかがでしょうか。早速ありがとうございます。お願いいたします。

吉田 [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボの吉田と申します。お世話さまです。ご説明ありがとうございます。では大きく 2 点、お願いします。

まず 1 点目は自主回収についてです。先ほど上期 8 億円の売上減、通期で 10～15 億円というところですが、この 10～15 億円の根拠は、例えば去年 25 億円の売上の半分ということでいくと、12 億 5,000 万円がベースになると思うのですけれども、上期 8 億円で、通期で果たしてそれで済むのでしょうか。

また、御社が 7 割シェアを持っているところですから、お客様は相当困ると思います。それに対する対応策は、もう少し具体的に、残りの 50%の品目である程度、一部は代替できるのか。それとも全く大きさも違うし代替できないとなると、お客様はどう対応するのか。1 年も待てるわけではないと思いますので、もう少しこの辺の影響を縮小する方法について教えていただけますか。

渡部 [A]：まず業績影響につきましては、昨年のダイヤバーの売上が 25 億円でお話をいたしまして、そのうちの約 50%の製品については販売継続可能になります。残りの半分については薬事登録をする間、販売を停止しないといけないのが、まずベースにあります。

それで上期の 8 億円は月 2 億円の売上を 4 カ月間、停止していたところが 8 億円という数字になっていまして、この先は残りの半分をお客様にお使いいただくことと、それから在庫が足りない分を補充していく部分があります。

それから、お客様としては半分使えるのだけれども、半分では駄目だと。全部一つのメーカーにしたいというお客様も若干いますので、そのマイナスが出てくる可能性もあり、これらの影響をトータルに見て 10～15 億円と見積もっています。

サポート

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

ですから特に今トップ 600 社のお客様には、丁寧に説明をしまして、マニーの品質を非常に高く評価していただいているお客様もおりますし、2 番目の質問にございますけれども、代替品についての様々なご意見もいただいています。これらをトータルに勘定して、10 億円～15 億円の影響が今時点の見通しであります。

それで代替品につきましては今、マニーがシェア 70%持っているということですが、ダイヤバーを提供しているメーカーは輸入品で 30 社程度、それから国産品で 60 社程度あり、非常に多くのメーカーが提供しているものの、品質では圧倒的な差があるということで、これまでマニーを選んでいただいていたわけです。

ですから、当社も他社品を導入するとか、別の手段によってマニーとして供給を継続したいということで、いろんな検討をしてきましたが、代替案が見つからなかったため、他のメーカーから買っていただく決定をいたしました。ですから実際に、医療機関もそういった動きを今、やっておられるということでもあります。

吉田 [Q]：大体 1 年というお話がございましたけれども、既にアクションは起こされているの 1 年だと思うので、再承認取得ができるのは、いつぐらいになるのでしょうか。

渡部 [A]：既に再申請は実施してございまして、再承認までの当局の審査の期間は、9 カ月～1 年間という目安を持っています。

吉田 [Q]：では次の質問ですが、アメリカのトランプ関税の影響で少し伺いたいと思っています。売上の 10%が北米だと思いますが、おそらくアイレス針の OEM 供給先の中南米とかを含めればもう少しあるかなと、13～14%かは分かりませんが、大体そんな感じかなと思います。

その影響を縮小するための施策が、もし何かお考えがあればというか、まだ「たれば」なので、どうなるか分からない中でいうところはありますけれども、教えていただければと思います。

渡部 [A]：トランプ関税の影響はどこの会社もそうだと思うのですが、非常に見通しが難しく、対応も難しいところでございます。今ご指摘のとおり、売上の 10%、プラス中南米経由のアメリカのビジネスで 10%プラス、30 億円プラスが該当します。

それで今、日本からだ昨日の時点でいうと関税が 24%になっていて（議論が止まったりしていますけれども）、ベトナムが 46%とされています。MHC のベトナムの工場から出荷するのが大部分でございまして、そちらの関税がそのまま適用されるということになります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ベトナムもゼロゼロ交渉を始めたという報道がありますので、期待していますし、それを日本経由に変えるのかは、小手先としてはできますけれども、そういうことも含めてお客様と交渉していかないといけないと認識しています。

吉田 [Q]：少し細くなるかもしれませんが、北米は今、代理店向けに輸出しているのが多いと思うのですが、あと OEM は直接かもしれませんが、例えば縮小するために北米子会社を経由することによって、北米の輸入額を下げることもできるかなと思います。

直接だと売上に近い価格になります。ただ子会社を通すと、仕入額もちょっと抑えたところにかけて値をかけるので、ということもあろうかと思うのですけれども。それが正しいのかどうか、教えてくださいいただけますか。

渡部 [A]：アイディアをありがとうございます。その案を具体的に検討しているわけではありませんが、今お話を伺って、そういうことも選択肢かなと思いました。

お客様と交渉すると、24%という仮に日本の関税があったときに、ある範囲なら交渉するよというお客様、BtoB ですので、そういうお客様が非常に多いので、そういうトランプさんのいうディールじゃないですけれども、そういう一つ一つのお客様とお話することになるかと思います。

吉田 [M]：分かりました。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。ほかにご質問、いかがでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問いただければと思いますが。ありがとうございます。

柳沢 [Q]：CLSA の柳沢と申します。サージカルは中国のほうで堅調に伸びているということなんですけれども、こちらの中国当局のリスクが発生する可能性は、どんな感じで考えておられるでしょうか。

あとサージカル、眼科ナイフの米国の販売強化ということなのですが、タイミング的には先ほどの関税の話もあるので、今もう関係があればある程度飲むよとかいう話になるかもしれないのですが、これからスタートするときは関税があるので、ちょっと話が延びたりとか、時間が掛かったりとかする可能性はあるのでしょうか。

渡部 [A]：最初のご質問ですけれども、中国の影響は製品にかかわる問題だということなので、ダイヤモンドに限定されるという認識です。ですからデンタルの他の製品も影響はありませんし、それからサージカル、アイレス針についても影響はないと理解しています。

サポート

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

二つ目がサージカルのアメ리카ということで、今事業の立上げが進捗してきてございまして、これまで独占販売権を持った1店の販売代理店を通して販売をしていたところでございましたけれども、他にも販売チャネルを増やしていこうとしています。

それからアメ리카は白内障手術機器のキットをそろえて提供する形なので、キットとして入っていけるようなスキームを作っていこうとしています。そのベースとして現地法人をつくって、強い営業マネジャーを採用しようということを進めてきています。

進捗としては、マネジャーを既に採用し、活動してくれています。それから二つの販売代理店を新たに契約し、キット揃えの提供ができるようなスキームをつくっていくことは、かなり進捗してまして、本当は今日発表したかったのですけれども、あと一息というところまできてございます。

柳沢 [Q]：関税の影響で何かがとん挫し、実は今期中には終わるはずなのに延期になるなどの影響はありませんか。

渡部 [M]：北米ですか。

柳沢 [M]：はい、北米です。

渡部 [A]：トランプさんの関税問題の影響は見通しにくいところがありますけれども、今時点ではそういう要因はないと見通しています。

司会 [M]：ご質問ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでしょうか。ありがとうございます。お願いいたします。お待ちください。

加藤 [Q]：大和証券の加藤です。ありがとうございました。中国の自主回収についてお尋ねします。出荷が再開されて、従来の70%という市場シェアを回復できるかという点について、お考えをお聞かせいただきたいです。

もちろんほかの外資、内資含め、中国のほかのメーカーよりは品質が高いということですので、おそらくお客様は戻ってきてくださると思うのですが、他社に移ってしまって、そこがシェアとして御社に戻ってこないリスクについて、どのようにお考えかを教えてください。

渡部 [A]：ご質問ありがとうございます。本当にお客様にご迷惑をおかけすることで、大変申し訳なく、一旦当社の製品から離れていく状況になると思います。ですからそこからもう一度、マニーの製品を売り込んで、もとのシェアを目指していくことで、3年から5年ぐらいまではかかる。長期にかけてご理解をいただくことをやらないといけないと認識しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

そのときにマニーに戻ってきていただけるためには、当社自身もより良い製品にしていくだとかもやっていかないといけないということで、ダイヤバーということで、ダイヤモンドのいろんな品質だとか、その付け方とか、いろんな技術面でももう少し改善の余地があるということで、もう一度マニーに戻っていただくために、製品面でも努力していかないといけないと思っています。

加藤 [Q]：ありがとうございます。あと追加でもう 1 点、今回の自主回収を受けて、齊藤様が品質保証本部長を担当されるということですが、今回の自主回収の問題が御社内のどんなところに起因していて、これからその対策としてどのようなことを検討されているか。もしお話しできることがございましたら、教えていただきたいです。

渡部 [A]：今回の自主回収がなぜ起きたかということ、そこはきちんと究明して対応していかないといけないと思っています。

なぜ起きたかということの一つが、登録のミスが起きたわけで、これがなぜ起きたかということで。これはかなり前になります。ということで、事実関係もおおむね分かっていますけれども、まだ確認が必要な段階になります。

それから長い間そのまま放置されてきたこともあると思いますので、その両面できちんと事実確認を行い、対応を打っていきたいと思っています。

加藤 [M]：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。ほかにご質問、いかがでしょうか。ありがとうございます。

吉田 [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボ、吉田です。すみません、2 度目です。よろしくお願いします。

関税の影響のところで少し、上期の数字で確認させていただきたいのですが、アイレス針の中南米のところでは去年よりも 2 倍ぐらいの売上になっていますが、今回の関税の影響で、中南米でつくってアメリカに持ち込むところの顧客が、前倒しで発注した影響はあるのでしょうか。これはあまりないですか。売上は異常に 2 倍ぐらい増えていますので、関税が上がる前に前倒しで販売するなどの動きもあったのでしょうか。

渡部 [A]：ありがとうございます。対象国としては、最終仕向地がアメリカのお客様と、中南米で消費をされるお客様とミックスになっていまして、割合としては半々ぐらいだと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

確かに在庫を補充していくことでの発注していただいたお客様もいますので、それがどれぐらい関税を意識したことに起因するかは、当社で把握し切れていないですけれども、今ご指摘の要因はあり得るかなとは思いますが、ただそれほど、2倍になった全てがそうだというわけではないと思います。

吉田 [Q]：分かりました。そうすると、あと関税のところを回避するもう一つの方法としては、お客様の生産拠点について、どこに生産拠点があるかによって仕向地を変えれば、ある程度回避できるような気もするのですが、これからお客様と打ち合わせられるのでしょうか。

渡部 [A]：それは大手のお客様ですと、工場をいくつか持っているお客様はありますし、そこはお客様とのディシジョンなので、大口のお客様とはそういうことも含めてお話をできればと思います。Win-Winになるようにやっていくということかと思います。

吉田 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでしょうか。よろしいですか。では追加で、お願いします。

柳沢 [Q]：すみません、まだ早いのですけれども、中国のダイヤバーの再申請の承認まで1年かかるということなので、上期いっぱい、あとデンタルのシェア回復には2~3年かかるということなので、来期も中国のダイヤバーはまだ下がっていく考え方でいいのでしょうか。

また、この影響がJIZAIに影響するということはないですか。当局の検査がより厳しくなるとか、承認がちょっと予想より遅れていると思うのですけれども、こちらにも影響はあるのでしょうか。

渡部 [A]：今ご指摘のとおり、ダイヤバーの中国の回復は2~3年かかるのが現状認識です。一方でJIZAIを投入してデンタルをリカバーというか、伸ばしていきたいということで、今、薬事承認の申請が2年間かかる中で、2026年の1月から6月にかけてというのが今の計画でありますので、そこへの影響はないと思っていますけれども、そこは当局の話もあったりするので、そこは分かりません。ただその間、JIZAIを伸ばしていくことにかなり注力していきたいと思っています。

柳沢 [Q]：来期は中国の見通しが、80億円よりも2億~3億円下がるぐらいの影響で終わる、伸びないけれども。そんなイメージで大丈夫ですか。

渡部 [A]：今期が80億円という見通しを立てていますので、そこから上向いていく最初の年にしたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

柳沢 [Q]：ダイヤバーは下がるけれども、中国全体では来期以降は 80 億円より増える感じで考えられるということですか、予想的には。

渡部 [A]：80 億円のプラスがどうなるかは、これから見ていきます。

柳沢 [Q]：最悪でもフラットでしょうか。

渡部 [A]：フラットだと少し寂しいなと思いますので、頑張りたいと思います。

柳沢 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問、いかがでしょうか。それではご質問のほうも出尽くしたようでございますので、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。

渡部様、ご説明ありがとうございました。

渡部 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、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
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をしてはなりません。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com