



マニー株式会社

2025 年 8 月期第 3 四半期決算説明会

2025 年 7 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]	2025 年 8 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 7 月 9 日
[ページ数]	32
[時間]	16:30 - 17:22 (合計：52 分、登壇：20 分、質疑応答：32 分)
[開催場所]	来場者会場：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 8 番 2 号 鉄鋼ビルディング 南館 4 階 鉄鋼エグゼクティブラウンジ&カンファレンスルーム インターネット配信：Teams ウェビナー
[会場面積]	101 m ²
[出席人数]	91 名（会場出席 25 名、オンライン参加 66 名）

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）
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	徳本 進之介
	東海東京インテリジェンス・ラボ	吉田 正夫
	大和証券	加藤 杏奈
	UBS 証券	葭原 友子

*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@scriptsasia.com

登壇

司会：それでは定刻になりましたので、ただ今からマニー株式会社、2025 年 8 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。本日は会場での開催に加え、オンラインによるライブ配信と併せたハイブリッド形式にて開催させていただきます。

はじめに、本日の登壇者 2 名をご紹介します。代表執行役社長 渡部眞也、執行役副社長 高橋一夫の 2 名でございます。

本日は社長の渡部より、ご説明させていただきます。説明会后、会場よりご質問をお受けいたします。オンラインでご参加の方からのご質問はお受けしておりませんので、ご了承ください。ご質問のある方については、後ほど IR 担当者までメールでご連絡をお願いいたします。

それでは渡部社長、お願いいたします。

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



中国における「マニーダイヤバー」の自主回収

- ・ 当社が製造販売するダイヤバーについて、中国規制当局に届け出ている製品登録情報の一部に記載不備があることが判明し、**2025年3月より自主回収を開始**
- ・ **回収は順調に進み、2025年8月までにほぼ完了予定**
- ・ 前回見通し（FY25/2Q決算説明時）に対して、回収量が増加（150万本 ⇒ 375万本）

回収による業績影響

（単位：百万円）

	FY25 3Q累計	FY25通期 (見通し)
売上減(対前期比)	△1,330	△1,520
新規出荷減	△1,080	△1,190
回収品の処理	*△250	△330
利益への影響	△1,040	△1,200

* 2025年6月回収実績に対する引き当て（80百万円）を含む

2

渡部：本日はお暑い中、お忙しい中、皆様、当社の第3四半期決算説明会にお越しいただきまして、ありがとうございます。それでは早速、説明をさせていただきます。

最初にご紹介いたしますのが、中国におけるマニーダイヤバー回収の状況でございます。これはこれまでご案内してまいりました通り、3月から自主回収を開始したということで、現在4カ月、順調に回収は進んでおりまして、8月までにほぼ完了する予定でございます。

今回、回収の規模、それからその影響がほぼ見えたことで、ここでございます、今からお話しする数字を見通しに織り込んだのが、今日の一番のポイントでございます。

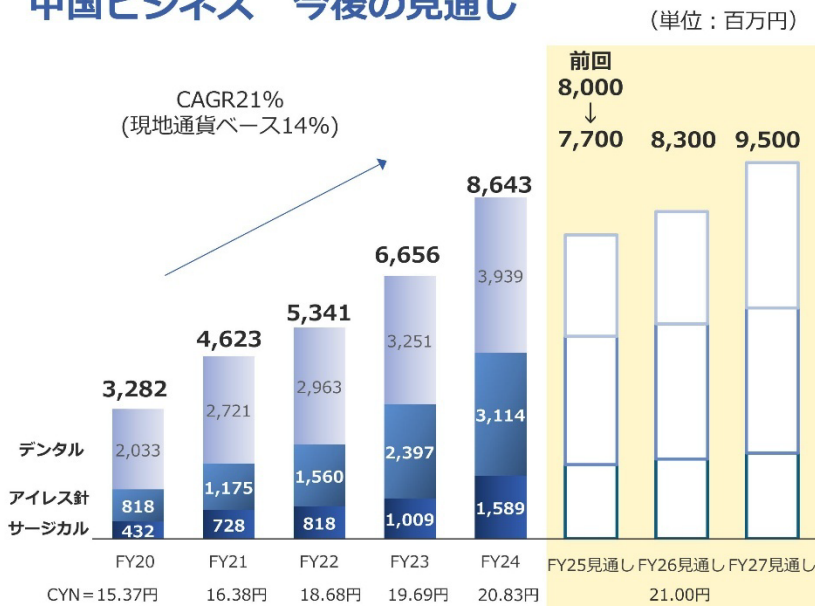
下の表は3Qまでの累積、それから右側に通期の見通しという2列がございますけれども、ご覧いただきますと売上減では、新規出荷減の影響が11億9,000万円、それから回収品の処理、いわゆる赤黒手配したものが3億3,000万円。それに対応した利益の影響が12億円でございます。

これは2Qの決算時にお話ししたときよりも回収量が増えたことです。過去の経験則を基に、当初市場にある製品の10%ぐらいが戻ってくると考え、それを前提に見ていたところが、製品の25%ぐらい戻ってきたということでございます。いずれにせよこれでこの回収については、区切りをつけて、先に向かって進んで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@scriptsasia.com

中国ビジネス 今後の見通し



FY25をボトムに FY26以降は成長軌道に回復

- FY25
 - ダイヤバーは、製品登録上の問題の無い品目に限定して販売
 - サージカル、アイレス針は、順調に推移
- 2026年3月まで「マニーダイヤバー」の薬事承認を再取得し、全ラインナップでの販売に戻る見通し

3

次に中国のビジネスについてですが、このスライドでは、FY25 の見通し及びこれからのリカバリーについて図でお示ししております。

FY25 は残念ながらここにございますように売上高見通しは 80 億円から 77 億円に減少、これは前回、先ほど申し上げたように回収量が増えたことの影響で、前回のご説明から 3 億円落ち込んでいます。しかし、FY25 をボトムに FY26、FY27 ということで、再び成長軌道に戻してまいりたいと思っております。

FY25 現在は、製品登録の問題のない製品がダイヤバー全体の 50%ございますけれども、その販売を続けておりまして、問題のあった製品については薬事承認を 2026 年 3 月までに取得するというので、今時点では若干これよりも前倒しで作業は進んでいるところございます。

それ以外の製品、サージカル、アイレス針は数字をお示ししてございませんけれども、ご覧いただくと順調に成長しているということございます。

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

2025年8月期通期見通し 修正予想

- ・ 中国の「マニーダイヤバー」の自主回収による影響により通期連結業績予想を下方修正
- ・ アメリカのトランプ関税による影響は不透明だが、現時点の想定を織り込み(利益影響40百万円)

(単位：百万円)

	前回予想 (A)	今回発表 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	前期実績 (参考)
売上高	30,200	29,600	△600	△2.0%	28,513
売上原価 (%)	10,500 (34.8%)	10,800 (36.5%)	+300	+2.9%	10,616 (37.2%)
販管費 (%)	10,800 (35.8%)	10,900 (36.8%)	+100	+0.9%	9,505 (33.3%)
営業利益 (%)	8,900 (29.5%)	7,900 (26.7%)	△1,000	△11.2%	8,392 (29.4%)
経常利益	8,850	7,800	△1,050	△11.9%	8,464
純利益	6,350	5,450	△900	△14.2%	6,286

4

中国のダイヤバーの自主回収の現状を前提に今回、通期の見通しを修正させていただきます。これが左の2列目でございますけれども、売上高が296億円、営業利益が79億円、それから純利益が54.5億円ということでございます。

ですから、これは先ほどご説明したマニーダイヤバーの影響を割り戻していただきますと、営業利益率についても当初の計画29.5%に近いような数字になるということで、その他の事業については順調に推移していると捉えてございます。

それからもう1つの要因は、トランプ関税の影響でございます。我々はベトナムから製品を出荷しており、報道では関税が20%で合意をしたということで、米国向けのビジネスが年間約30億円ございます。ですからそれを計算していただければ、影響は出てくるんですけども、我々B-to-Bのお客様に対して売ってございまして、お客様との関係は今のところまちまちでございまして。

吸収していただけるお客様、あるいは一部関税がかかる前にお買い貯めをするお客様だとか、いろんなミックスがございまして、なかなか影響は読みにくいんですけども、現在では4割ぐらいの影響が出るだろうということで、4,000万円の影響を織り込んでいるということでございます。

ですから、これが今日発表させていただきます25年8月期の通期の見通し、その修正ということでございます。

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

連結業績サマリー

・ 3Q連結業績は増収減益

- ダイアバー回収が大きく影響：前年同期比で売上△1,330百万円、営業利益△1,040百万円
- サージカル・アイレス針は好調、デンタルは減収減益

(単位：百万円)

	FY24 3Q 実績 (A)	FY25 3Q 実績 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	FY25 通期計画 (修正後) (D)	進捗率 (B/D)
売上高	21,610	22,280	+670	+3.1%	29,600	75.3%
売上原価	8,001 (37.0%)	8,031 (36.0%)	+29	+0.4%	10,800 (36.5%)	74.4%
販管費	7,110 (32.9%)	8,113 (36.4%)	+1,003	+14.1%	10,900 (36.8%)	74.4%
営業利益	6,498 (30.1%)	6,135 (27.5%)	△363	△5.6%	7,900 (26.7%)	77.7%
経常利益	7,125	6,028	△1,097	△15.4%	7,800	77.3%
純利益	5,082	4,254	△828	△16.3%	5,450	78.1%

6

まず 3Q の連結業績のサマリーということで、ここにお示ししてございます。今お話をしたとおり、ダイアバーの回収の影響が大きく出ています。サージカル、アイレス針セグメントについては好調、デンタルは減収減益という結果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 3Q 実績	FY25 3Q 実績	YoY	備考
営業利益	6,498	6,135	△363	
営業外収益	658	211	△446	
為替差益	447	—	△447	円高により為替差益が縮小
受取利息	140	136	△4	
営業外費用	31	318	+287	
為替差損	—	114	+114	
減価償却費	—	126	+126	花岡工場竣工に伴い減価償却を開始
経常利益	7,125	6,028	△1,097	
特別利益	3	12	+9	固定資産(子会社生産設備)売却益
特別損失	4	17	+13	固定資産除却損等
税引前当期純利益	7,124	6,023	△1,101	

7

それから、営業利益から税引前純利益までの詳細をこちらの表にお示ししてございます。為替については若干の円高に振れています。それから花岡工場が1月末に竣工しましたので、これは4カ月分の償却費でございますけれども、1億2,000万円を計上しているということで、これは年間ベースでいうと3億6,000万円ぐらいの数字になってくるということでございます。

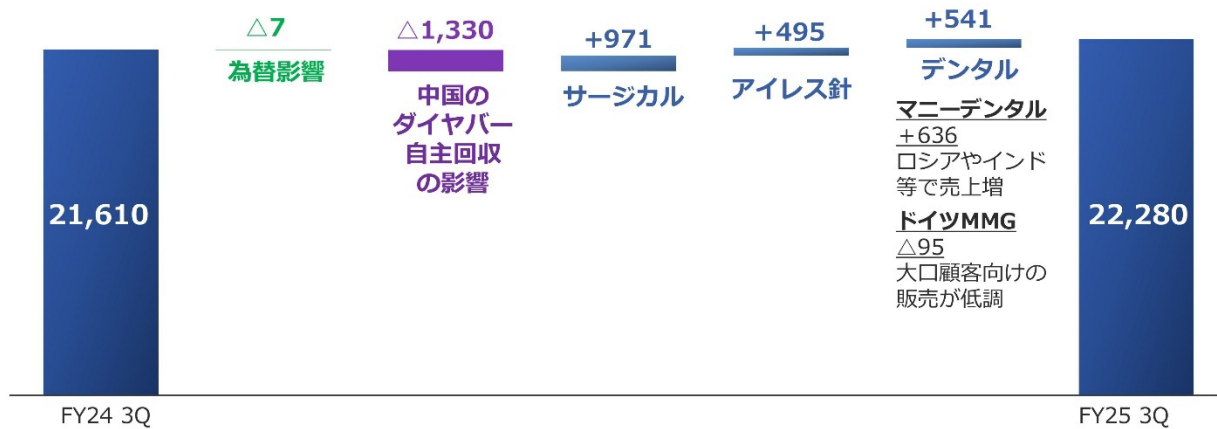
サポート

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

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+670百万円（+3.1%）の増収
 - － 中国のダイヤモンド自主回収の影響、ドイツMMGを除き、各セグメントとも増収



8

売上高の状況のウォーターフォールでございますけれども、売上高につきましては中国のダイヤモンドの自主回収の影響、それからドイツのMMGの落ち込みがございますが、その他の事業については増収でございます。ドイツにつきましては後でご説明させていただきます。

この中で特にマニーデンタルの中でロシア、インド等の地域が伸びていることがお分かりいただけたと思います。

サポート

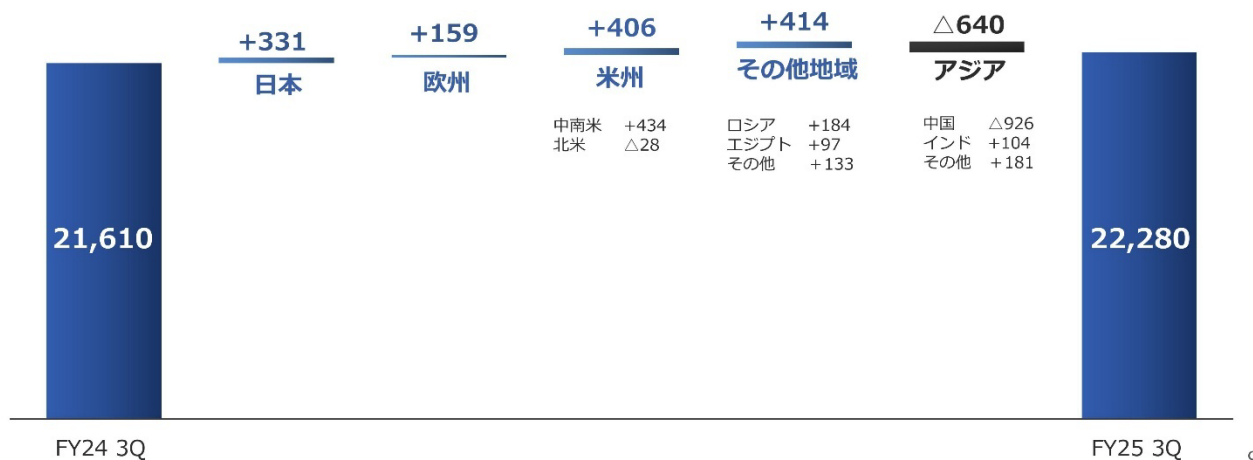
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高の状況（地域別）

（単位：百万円）

・ 中国を除き、グローバル各地域で売上が伸長

- － 中南米・ロシア・エジプト等のその他地域が伸長（アイレス針及びデンタル）
- － 国内では、デンタルの販売代理店と連携した営業マーケティング強化により売上が伸長



9

それから地域別でいいますと、中国を除いて世界各地、グローバルで売上が伸長しているということでございます。特に中南米、ロシア、エジプトでアイレス針、デンタルが伸びているのが1つでございます。

それから国内のデンタルでございますけれども、販売代理店と協力しまして、営業マーケティング施策をかなり強化しました。その成果が出ており、日本についても伸びている結果になってございます。

この中で米州につきましては、注に書いてありますように北米がマイナスで、中南米がプラスになっていますが、この一部はアイレス針のお客様が工場をアメリカから中南米に移した影響がございまして、北米についても事業としては伸びていると認識してございます。

サポート

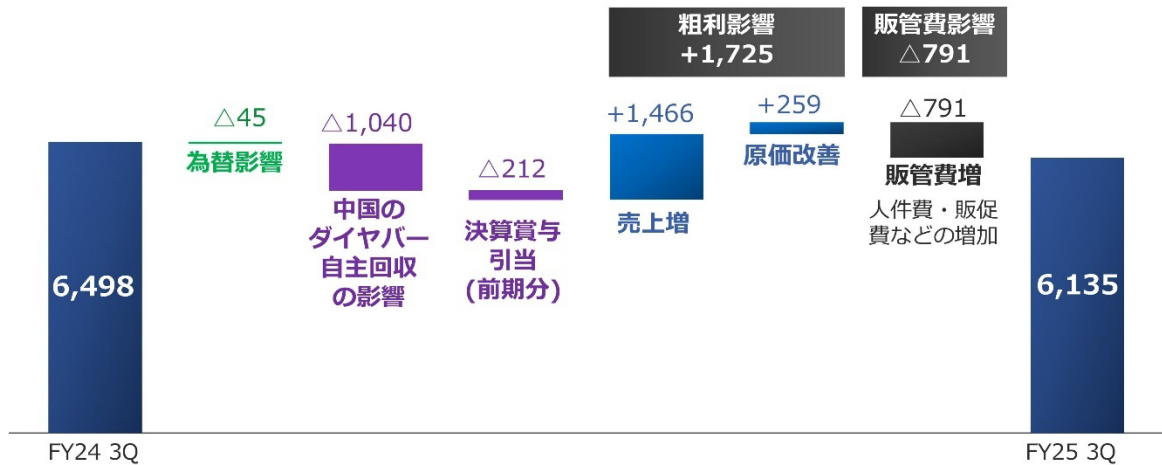
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益の状況

(単位：百万円)

・ 営業利益は減益：前年同期比△363百万円（△5.6%）

- － 一時的な要因により落ち込み：中国のダイヤバー自主回収、決算賞与引当(前期分)
- － その他については、ほぼ計画通りで推移



10

次にございますのが、営業利益のウォーターフォールでございます。一時的な原因としてはダイヤバーの自主回収の影響、それから決算賞与の引当の影響ということで、これは以前、第1四半期及び第2四半期の決算説明会にもお話をしましたけれども、賞与の引当時期が本来前期にあるべきものがずれたことで、ですからこの2つ、約12億円が一時的な減少で出てきてございます。

それを除きますと売上増、それから原価の改善、それと販管費の増加ということで、この3つにつきましてはほぼ計画どおりに推移しております。

サポート

日本

050-5212-7790

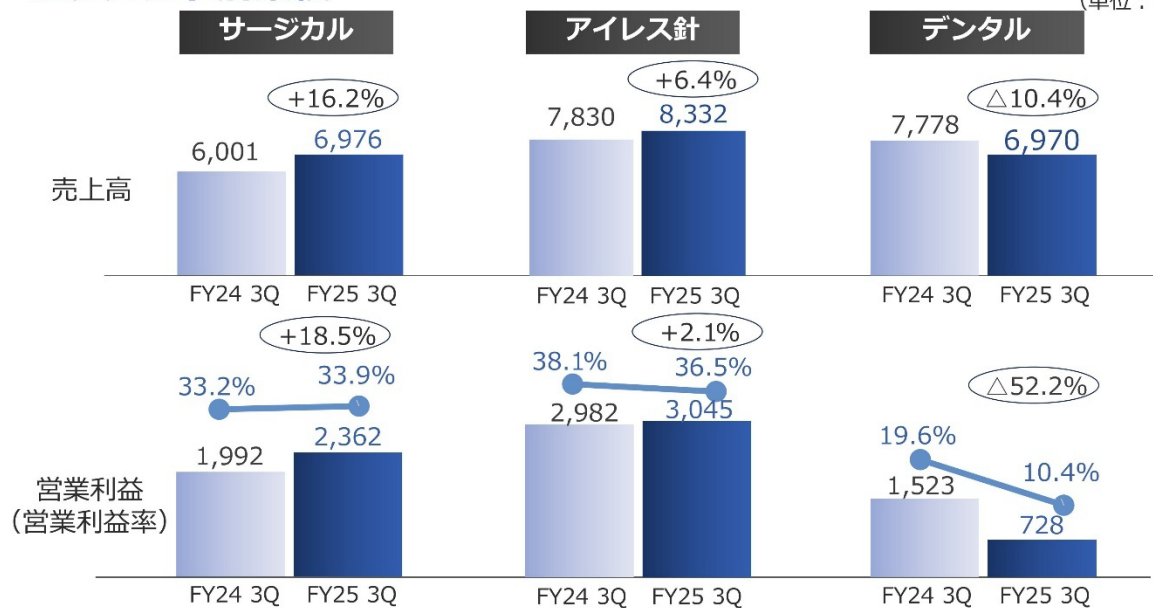
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント別業績

(単位：百万円)



11

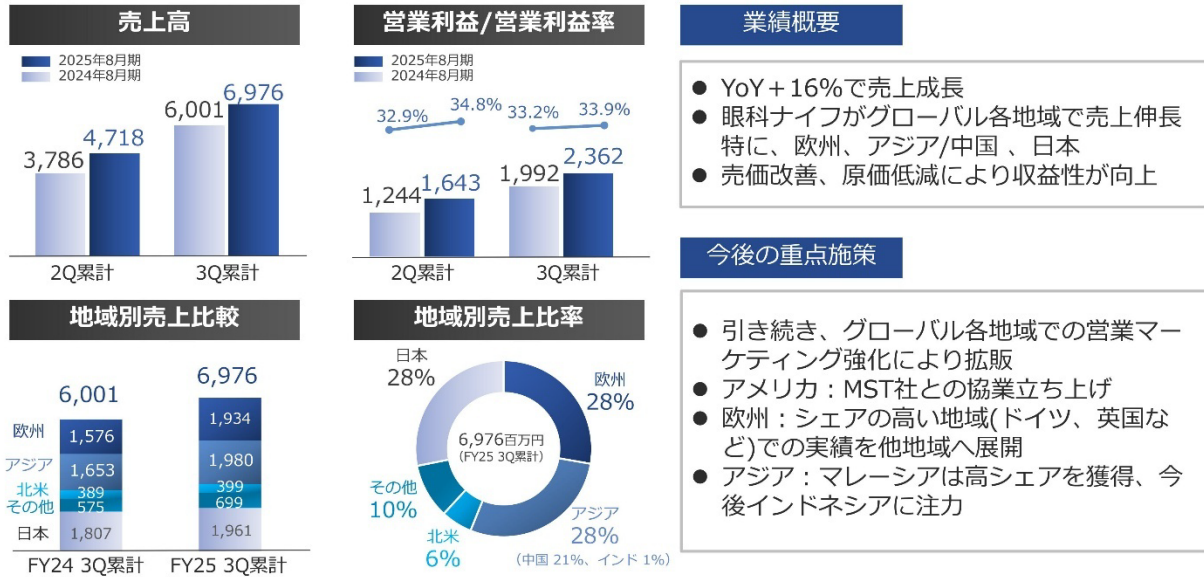
セグメント別の業績でございますけれども、売上の伸びがサージカルでプラス 16%、それからアイレス針で 6%、デンタルでマイナス 10%となっております。

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@scriptsasia.com

サージカル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



12

これを個別にご説明いたしますと、まずサージカルでございますけれども、売上をけん引しているのは眼科ナイフの成長で、これはグローバルの各地域で伸びてございます。特に欧州、それからアジア、中国、日本ということでございます。

それから売価の改善、原価の低減ということが収益性の向上に寄与してございまして、販管費の増加を押し返して、営業利益が増える形でございます。

今後の施策といたしまして、引き続き世界各地で営業マーケティングを強化していきます。それからアメリカのMST社（Microsurgical Technology社）との戦略的なアライアンスを締結しましたので、これを推進していきます。それから欧州、アジアでは既にシェアの高い地域がございますので、その先行モデルを他の地域に広げていくことを進めてまいりたいと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

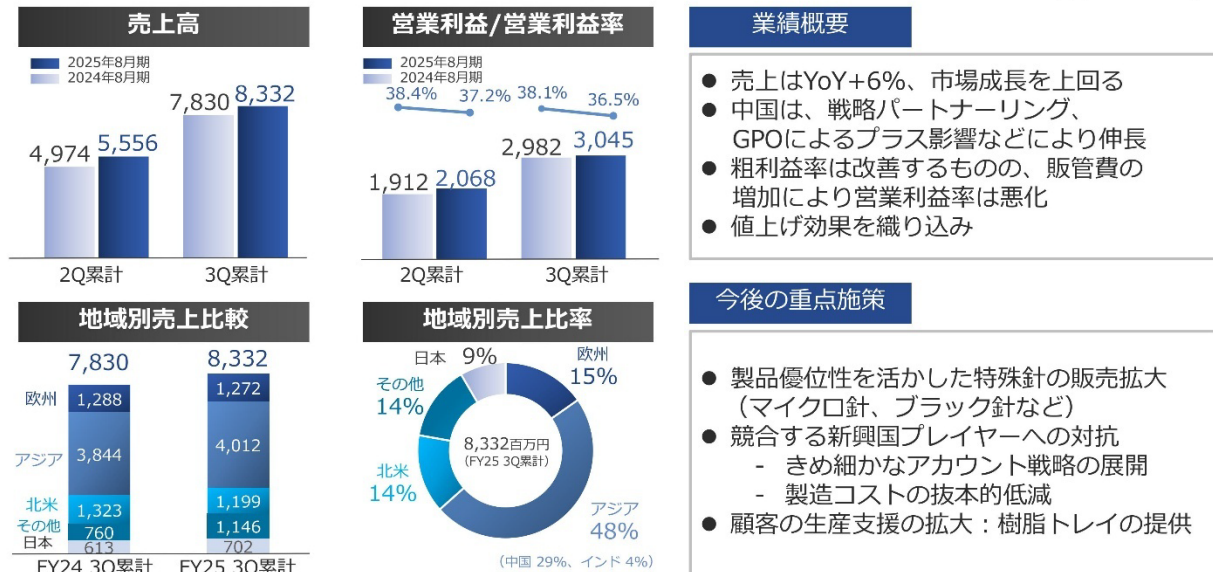
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

アイレス針関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



13

それからアイレス針につきましては伸び率が前年同期比+6%ということで、市場成長を若干上回る、シェアを獲得した結果でございます。中国につきましてはジンファン社との戦略的なパートナーリングを推進しているということ、あるいはそのGPO、これはVBP (Volume-Based Purchasing) と別の言葉でいわれることがありますけれども、政府の集中購買で、当社が針をスーチャーメーカー (縫合糸メーカー) に提供してございますので、国産化政策の追い風を受けていて、それがプラスに影響しています。それから粗利率は改善していますけれども、販管費の増加によって営業利益率は若干低下したことでございまして。

こういったことを受けて、今後の重点施策でございますけれども、まず我々の強い製品、マイクロ針とかブラック針といった特殊針の領域を伸ばしていきます。それから新興国のプレイヤーの競合がございまして、こういうプレイヤーとの競合を強化していく、特にアカウント戦略をきめ細かくやっていきます。あるいは製造コストでも、キャッチアップしていくことに取り組んでいきたいと思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

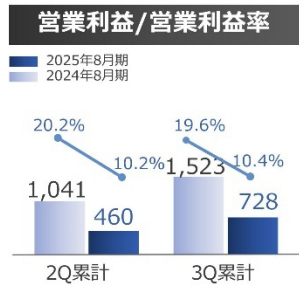
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

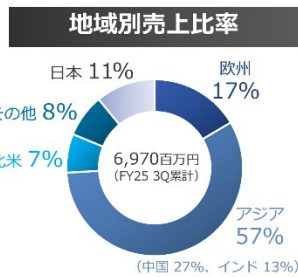
デンタル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)



業績概要

- 中国でのダイヤバーの自主回収による影響で大幅な減収減益、一方でその他の地域はYoY+15%で売上伸長（MMGを除く）
- MMGは黒字化に向けた改革を推進中
 - FY25/3Q累計：売上14.2億、利益△2.4億
 - 大口顧客の受注減 ⇒ Tier 2 顧客層の深耕
 - コスト改革
- JIZAIはFY25/3Q累計で出荷28万本（YoY+66%）、ほぼ計画通りで進捗



今後の重点施策

- 中国ダイヤバー自主回収からのリカバリー
- MMGのターンアラウンド
- JIZAIの拡売、JIZAI-2の開発
- 米国大口引き合い案件への対応

14

それからデンタルにつきましては、ダイヤバーの自主回収の影響がございますけれども、これを除くと前年同期比+15%の成長となっております。この中で特にドイツ MMG につきましては、残念ながら赤字の結果に終わってございまして、これは課題事業であるという認識の下で、構造改革を進めていっているところでございます。

特に大手のお客様3社ございますけれども、そこでの受注減が大きくマイナスになってございまして、Tier2 のお客様の深耕、あるいはコストの構造改革を進めてございます。

それから JIZAI につきましては年間出荷がこれまで28万本ということで、昨年から66%伸びたということでございますけれども、まだまだシェアとしては小さいので、引き続き強化していきます。あるいはその下にございますけれども JIZAI-2 ということで、製品開発、新しい製品を来年度に投入することで進めてございます。

それから米国につきましては大口の引き合い案件がございますので、それに対応していくことでございます。

サポート

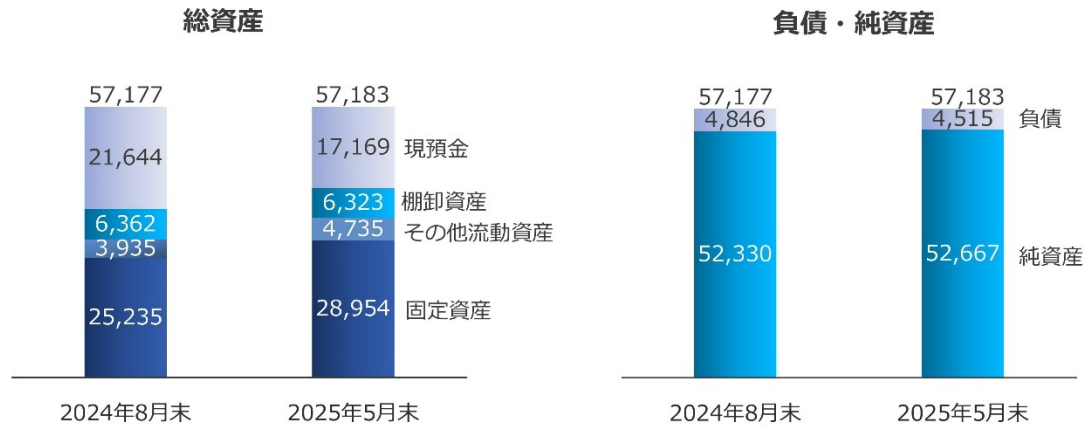
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

- － 花岡工場に伴い現預金が減少、固定資産が増加
- － 棚卸資産：手持ち日数の改善 81日⇒77日
- － 負債331百万円減少：未払法人税等の減少により流動負債が減少



15

次にバランスシートでございます。ここにお示ししているとおりでありますけれども、ポイントの一番目が花岡工場に投資をして竣工して、この設備導入を進めている段階でございます。それに伴って現預金が減って、固定資産が増えるということ。

それから棚卸資産は63億円で横ばいではございますけれども、売上が増えてございますので、手持ち日数が4日ほど短くなったことで、サプライチェーンマネジメントの改革を進めている成果が出始めたと認識してございます。

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

トピックス#1 北米市場向けビジネスの進捗

2024年9月
米国販売子会社
(MMA) 設立

- 2025年4月にMST社(Microsurgical Technology)と戦略的パートナーシップを締結
- 現地マネジャーを採用し、営業体制を構築

北米地域での売上推移

(単位：百万円)

売上高	FY23 実績	FY24 実績	FY25 見通し
サージカル	365	566	600
アイレス針	1,140	1,631	1,500
デンタル	528	590	700
合計	2,033	2,787	2,800

今後の重点施策

戦略的な重点投資により、売上拡大(眼科ナイフ市場シェア10% → 30%)と医療現場に近いマーケットインのビジネス構築を目指す

- サージカル
 - 米国の商習慣であるキットビジネスへの参入
 - MST社との戦略アライアンスによる協業機会の最大化
 - 新製品(硝子体鉗子、フック)を投入し、面のビジネス展開へ
- トランプ関税への対応
 - 商流変更を推進中：ベトナム工場→MMA→顧客
 - B-to-B顧客への丁寧な細やかな交渉
- アイレス針
 - OEM既存顧客との関係性の深掘による新たな機会の創出



米国内障学会(ASCRS)
2025年4月

17

次にトピックスということで2つ、ご紹介したいと思います。

1つ目は、北米市場向けビジネスの進捗でございます。今、北米のビジネスを拡大していくことを重点施策として取り組んでいるところでございます。これは既にご案内の通り、2024年9月にアメリカに現地法人、MANI MEDICAL AMERICA, INC.を設立いたしました。その後2025年4月にMicrosurgical Technology社と戦略パートナーシップを締結したこと。

それからもう1つのプロGRESSが、現地のマネジャーを採用しました。非常にこの業界で経験のある方なんですけれども、その方にきていただいて、サージカルの営業体制をかなり強化されたと認識してございます。

ですからこういったことを踏まえて、これからもアメリカの事業拡大は戦略的な重点投資テーマだということで、眼科ナイフのシェアを今の10%から30%を目標に進めること。それからお客様との距離が縮まっていくことで、デバイスの販売というよりも、よりKOL医師との近い関係ということで、マーケットインのビジネスをアメリカでは作っていきたいということで取り組んでございます。

特にサージカルにつきましては、アメリカの商習慣はキットビジネスということで、特にトッププレイヤーのアルコンがフェイコマシン（白内障手術に使用される超音波乳化吸引術を行うための装置）を持って、その周りにキットビジネスを展開しているという、独特の商習慣がございますの

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、そういうところを踏まえた中で、キットビジネスに入っていくことに今、取り組んでございます。

そういった中で MST 社との連携はプラスになると理解しており、これが本当に広汎に、お互いに持っている商材をグローバルに拡大していく観点での議論を今、進めているところでございます。

それから、これから新製品を眼科領域で市場投入していくことで、硝子体鑷子、フックということで、デバイスが増えていき、面のビジネスに変化していくことを進めていきたいと思います。

それからトランプ関税につきましては冒頭にご紹介したとおりでございますが、これに対する対応策ということで、なかなか良い知恵もないのですが、1つは商流変更していこうということで、これまでベトナム工場からお客様にダイレクトに連動していましたが、これを MANI MEDICAL AMERICA, INC.を介して販売する形に変えていきます。

それから B-to-B のお客様に対して、この関税に対する対応をきめ細かくしていくことをやっていきたいと思っています。それからアイレス針につきましても、米国ではアカウント、10 以上のお客様を持っていますので、これまでの関係をベースにビジネスを深耕していくということでございます。

右上に売上の推移がございますけれども、現時点では FY25 の見通しということで、28 億円ということで、アイレス針につきましては冒頭にご説明したとおり、お客様が工場を中米に移した影響が出てございますが、これをこの先、アメリカの売上を伸ばしていきたいと認識してございます。

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@scriptsasias.com

トピックス#2 花岡工場におけるPPAサービスの利用開始

- 花岡工場においてPPA（電力購入契約）サービスを2025年4月より利用を開始
- 持続的な成長及び持続可能な社会の実現の両立に向けて、太陽光発電システムによる環境負荷低減活動を地域金融機関(*)と連携しながら推進中



2025年3月の花岡工場の様子

(*) 栃木銀行の子会社である株式会社クリーンエナジー・ソリューションズ

【PPA事業スキーム】



※PPA：Power Purchase Agreement（電力購入契約）の略称。
施設所有者が提供する敷地や屋根などのスペースに太陽光発電設備の所有、管理を行う会社（PPA事業者）が設置した太陽光発電システムで発電された電力をその施設の電力使用者へ有償提供する仕組み。

18

それから2番目のトピックスとして、花岡工場でPPA、電力購入契約のサービスを開始したことでございます。これは栃木銀行様と連携しながら、太陽光のシステムを導入してございまして、それを使っの運営を始めたことのご紹介でございます。

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

次期中期経営計画は 2025年10月8日（4Q決算発表日）に発表予定

19

最後でございますけれども、次期中期経営計画を7月から9月にご説明すると1月に申し上げてございましたが、4Qの決算発表時、10月8日にご説明したいということで、最後にこれをご案内したいと思っています。

以上でございます。

質疑応答

司会 [M]：ありがとうございます。それでは冒頭ご案内のとおり、会場にお集まりの皆様からご質問をお受けいたします。

なお、本説明会は質疑応答を含め、後日全文を書き起こし、公開を予定しております。匿名を希望される方につきましては、ご質問の際に氏名を名乗らずにご質問いただくよう、お願いいたします。

それではご質問のある方、挙手をお願いいたします。

徳本 [Q]：SMBC 日興証券の徳本です。今日はよろしくお願いします。

2つ質問があるのですが、1点目に関税の影響についてもう少し教えていただきたいのですが、来期を見たとき、今期は4,000万円と、4Qだけだと思いますが、×4みたいな考え方をしているのか。

先ほどのお話の中だと吸収を受け入れるお客様、そうじゃないお客様がいると思いますけれども、米国だとアイレス針の売上高比率が高い、収益性が高いお客様が多いと思いますので、セグメントによって状況が違うのかとか、来期にかけての関税の影響を改めて整理いただけますか。

渡部 [A]：まず母数としましては、北米向けの年間売上は約30億円ということで、そこに20%の関税がかかる想定をさせていただきます。

我々のお客様、特にアイレス針はB-to-Bのお客様で、特に大手企業が多くて、かつスーチャー製品の中でアイレス針が占める原価の割合が非常に小さいことで、吸収していただいているお客様が数多くあるのが現状でございます。

それから眼科ナイフやデンタル製品になると、代理店との交渉の中で、増えた関税分についてお互いに相応の負担をすることとなるかと思っております。

今はそれをトータルに合わせて、その母数の中の40%ぐらいで影響が出ると想定してございますけれども、そこはこれから関税、それからお客様との交渉があって、なかなか予測はしづらい状況でございますが、現時点ではそういう見方をして、4Qの数字を織り込んでございます。

徳本 [Q]：分かりました。2点目が中国ビジネスの見通しのところ、最初のページで出していると思いますが、今年のダイヤバーの自主回収のお話は以前からあったと思いますが、ちょ

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

っと気になるのが来期、再来期の見通しで、2026年3月までの承認なので来期途中までその影響があるということで、伸び率が低いのは分かりますけれども、その翌年を見ると14%ぐらい伸びるということなのですが、見通しのデンタルのところでいくと、ステンレスファイルからニッケルチタンファイルへのシフトが進み、サージカル（眼科ナイフ）の集中購買が中国で起こる可能性等を考えると市場の前提の組み方が従来と変わってきているのではないかと思うのですけれども、今期で下げた売上高の部分は来期、再来期でしっかりと中国が戻る確度がどこまであるのか。この辺り、今お感じの部分があれば教えていただけますか。

渡部 [A]：まずダイヤモンドにつきましては、シェアが70%だったのが今半分しか売れていないということで、シェアが30%程度に落ち込んでいます。その分を他のベンダーがカバーしてい、特に中国のローカルベンダーがカバーしているケースも見受けられまして、そういう状況の中でダイヤモンドの全ラインナップの再販売によって、もう一度シェアを取り戻すことを考えています。

製品としては時間がありますので、より品質の高いものにしていくとか、今、販売店が約100点ありますけれども、そこへのアクセスをもう少し広げて200店近くにしていこうということも今、推し進めてございます。

ですから、そういう製品面、それから販売面の両方で手を打って、すぐに翌年また70%に戻るの
は難しいのですが、3年ぐらいかけてそういう姿に戻していきたいと考えてございます。

それから中国の売上高見通しが77億円に落ち込んで、この後、11%ぐらいの成長率で見込めています。これは過去を見ていただくと、現地通貨でいうと14%ぐらい伸びていて、多少スローダウンするかなという見方をしています。我々は非常にシェアが高いポジションにきていますので、伸び代がより少なくなっているところがあります。

そういう中で売上を伸ばしていく施策ということで、新しい製品を投入することも今、検討を進めてございますし、それから中国でJIZAIの薬事承認を取得し、来年から販売投入を進めていきます。その辺が攻めの道具だと思ってございます。

それからデンタルのハンドファイルは一時、4月にご説明した際にちょっと落ち込むようなトーンでお話をしましたけれども、それがミスリーディングなご説明をしたところがあります。決して売上高及び市場シェアが落ちるわけではなく、伸び率が非常に低い、横ばい、あるいは若干伸びると捉えています。

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

特に販売面では、10%のSKUはニッケルチタンファイルと一緒に使われるような製品がありまして、そういったところはマニー製品として非常に特徴があって、多く使っていただいております。必ずしもハンドファイルもマイナスの要素ばかりではないと考えております。

徳本 [Q]：集中購買についてはいかがですか。

渡部 [A]：集中購買は政策的な動きになり、いくつかのシナリオがありますが、他の製品を見ますと大体1回集中購買が進むと、2年分ぐらい継続するトレンドにあります。

サージカルの眼科ナイフはこれまで集中購買の対象にはなっていませんでしたが、他の製品を見ますと、中国の国産勢のシェアがある程度の水準まで伸びてきた製品が集中購買の対象になります。そういう傾向が読み取れていまして、眼科ナイフ市場では、当社がシェア50%以上を持っていることで、そういう意味では国産勢のシェアは必ずしも高くないという現状です。

かといって油断をしてはいけませんので、集中購買への対応ということで今準備をしていまして、中国に工場をつくることを今検討しています。

特にスマートファクトリーでラインができていますので、それを中国にロールアウトしていき、特に後工程を中国に持っていくことで考えています。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問、ございますでしょうか。

吉田 [Q]：ご説明ありがとうございます。東海東京インテリジェンス・ラボの吉田と申します。簡単に3点、お願いしてもよろしいですか。

まず1点目は、資料の中でも売価についてのコメントがありましたけれども、従来、他社品と比べて御社の製品の品質が良い割には値段が低いところが、課題意識を持っていらっしゃったと思っていました。売価改定に取り組んでいらっしゃるというお話だったので、今回の決算でそこは進んでいるのかなと思いましたが、カタログ価格を見ると一部では10%ぐらい上がっているものが日本にございました。

グローバルで展開されているなら、もっと何かしら効果があるのではないかと考えて見ていたんですけれどもいかがでしょうか。当第3四半期でやられていて、これからの伸びしろはあるのでしょうか。今回、通期業績予想を修正されているので第4四半期に既に入っていて、売価改善はやり尽くしているのでしょうか。ここについて、まず教えていただけますか。

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

渡部 [A]：ご質問ありがとうございます。売価については、数字は公表していないのですが、数億円の効果を見込んでおります。これまで交渉してきていて、それなりの刈り取りはできてきているところであります。

ですから第4四半期というよりも来期の67期についても引き続き売価改善というか、戦略的なプライシングは経営のテーマだと捉えております。

それでマニーのプライスのポジショニングですけれども、ご指摘のとおり、全般には必ずしも高くない。非常に品質が良いのにもったいないなと、私も思っています。例えば、眼科ナイフでいうと競争相手よりも刃先の切れ味は良いのですが、価格は10%ぐらい低い。ストリートのプライスですけれども低いということがあります。

それともう1つは、地域によってすごく差があるということがあります。そのため、売価交渉をする中で、眼科ナイフは非常に製品力が強いので、交渉もうまく成立するのはあります。それとアイレス針のお客様はスーチャーメーカーなため、全体の製品の中で我々の針のコストの割合はそんなに高くないことで、進めやすい面もあります。デンタルは多少、競争が激しいところがあって、多少苦勞している感じがあります。

従いまして、製品、それから地域で凸凹がある中で、ともかく全体としては戦略的なプライシングをしていきます。

吉田 [Q]：そういたしますとこれに関して補足で、粗利率を見ますと第3四半期のところは前年と同じ水準になってはいますが、これから取り組むさらなる値上げという部分で、粗利率はどのようになると思っていればよろしいですか。

渡部 [A]：粗利を決める要素は値上げの効果が1つございますし、それからもう1つが工場の生産性であります。ベトナム工場のコストダウンを進めているため、その辺がプラス要素になります。

製品のミックスの問題がありますけれども、全体としては粗利率は改善する方向にありますが、販管費が非常に伸びてきているので、それによって打ち消されている感じになっています。ご質問の粗利については、年々改善してきています。

吉田 [Q]：ありがとうございます。2点目なんですけど、MST社（Microsurgical Technology社）についてですが、確か白内障手術で患者の瞳孔を開く拡張リングを作って、それをキットパックに入れて販売しており、販売しているキットパックには、現時点でインド製の眼科ナイフが使用されていると伺っています。インド製の眼科ナイフが御社のナイフに切り替わることである程度、効果が見えることもあるのかなとは思っています。

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

できれば定量的にどのような効果を期待されているのでしょうか。あとは時間軸として、いつから効果が発現するかについて、教えていただけますでしょうか。

渡部 [A] : MST 社のデバイスは小瞳孔の患者さんの白内障の手術ということで、瞳孔を広げるリングがあるのですが、そこで素晴らしい技術ということで、いわゆる難症例の手術で用いられます。当社の眼科ナイフは、一般的な白内障手術で使用されており、日々手術するデバイスとして医師が使用しておりますが、MST 社の製品は、割と難症例の患者さんに対する白内障手術機器が中心となります。

難症例の患者さん向けに MST 社の製品が使用されております。MST 社の製品の市場シェアについてですが、地域にもよりますが、大体 5%、10%のところもあり、およそ 70%あるところはありません。MST 社のそういう販売先に当社の眼科ナイフをもう少し販売していこうと考えております。今、当社の北米市場の眼科ナイフの市場シェアは 10%であり、それを 30%にしたいといっていますが、MST との関係のコントリビューションはおそらく 5~10%ぐらいあるのかなと思います。

それでこれは既に販売を開始してしまして、まだ少量ですけれども、これからアクセルを踏んでいきたいということで、割と発現時期は早いではないかと思います。

吉田 [Q] : 分かりました、ありがとうございます。それでは最後ですけれども、中計に関しての発表が 10 月 8 日というご説明がありましたが、前回 1 月に発表されたときは中計を 2 年前倒しというご説明がありました、売上、利益ともに。

今回はそこの比較でいくと、ポジティブな面、ネガティブな面、何か両方ヒントを教えていただけないでしょうか。自主回収の関係も 2025 年 3 月からということですが、以前から確か中国当局とはやり取りをやられていた上で 2025 年 1 月のあの発表をされているので、どの辺の想定のあるかが外部から見るとよく分からないので、ざっくりと前回との比較でポジティブな面、ネガティブな面、それぞれ教えてください。

渡部 [A] : ご指摘のとおり、ダイヤバーの影響はそれなりに大きい影響があって、いったん身を縮めないといけないのが 66 期の姿と捉えています。ただ今期で蹴りが付くと思っていますので、そこからもう一度成長軌道に戻していくことで、2025 年 1 月にご説明した中計は、基本的にあの枠組み進めていきます。

ですから中計を 300 億円達成しましたというのが 296 億円なので、そこは多めに四捨五入していただきたいんですけれども、いったんかなり戦略的にも取り組むべきことが変わってくるという、質的な面が大きいと思いますので、4 年間の中計、5 年間やってきた中計は 4 年で卒業。中退じゃ

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

ないことを期待しますが、卒業して、その次に4年間で新しい中計に向かって、前回申し上げた売上500億円、営業利益30%に向かっていきたいと思っています。

ですから今回10月にご説明するのは、その具体策をご説明したいと思ってございまして、前回お話しした中で特にキャッシュアロケーションについて、中身どうなっていると皆さんからいろんな質問をいただいていますので、そういうところにきちんとお答えできるようにしたいと思っています。

吉田 [Q]：すみません、1つだけ。ポジティブな面でいくと今回MST社との戦略的アライアンスがありますけれども、これは既に想定に入っていたところであって、追加的に発表されてからの良いところでいくと、何かありますか。

渡部 [A]：MST社の連携が入っていたかというのと、こういうアライアンスを使って成長をドライブしますということをご説明していましたが、その具体策として出てきたのが、そういう位置づけだと思っています。

ですから成長の具体的なドライバーを持ち込むという意味でいうと、もう少し販売チャネルの投資等、いくつか考えており、それから逆に環境の変化、守りの部分は必要だと思っていて、トランプ関税とか新興国との戦いとか、中国のGPO等、いろんな環境の変化が起きてきているので、そういうことにきちんと対応しながら、伸ばすところを伸ばしていく。そういう整理を今進めています。

吉田 [M]：分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでしょうか。

加藤 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券の加藤と申します。よろしくお願いします。2点、ご質問がございます。

1点目が通期の業績予想を今回、下方修正されたんですけれども、確か2Qの説明会時点では中国の自主回収の影響を見込んでも、下方修正しないというお気持ちだったかと思います。その時点と今とで回収の対象となる本数が増えたのはあるんですけれども、それ以外に中国のデンタルセグメントに限らず、何か2Q時点と見通しが異なる点があれば教えていただきたいです。

渡部 [A]：2Q時点のご説明は、回収の数量だとか影響の規模が見通しにくいところがあって、そういうこともあってご説明したのが、まず1つございます。

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



それから回収がマイナスに働く中で、それをリカバリーしていくことで、もちろんそれは計画以上に販売していく、コスト改善をしていくことをぶつけないとできないわけですが、そういうことを目指していこうと考えていたわけです。

今日ご説明したサージカルとアイレス針はそれぞれ対前年で116%、106%では伸びているのですが、その前の年では、それぞれの対前年の伸び率は125%、112%と、もう少し強かったのです。だからそういうモメンタムを持ち続けようという、ちょっと野心的なところもあって、そのトータルをバランスで見たときに、2Qの時点では据え置きというお伝えをしたところでございます。

加藤 [Q]：分かりました、ありがとうございます。もう1点目はJIZAI-2の開発をされていて、来期ローンチされるということなんですけれども、こういった点を改良して、どれぐらい売上のアドオンできそうか、まだ定量的には難しいかもしれませんが、どういう期待をされているかが、もしご開示できるものがございましたら、教えていただきたいと思います。

渡部 [A]：JIZAI-1ということで、これを販売したのが2020年かな。2020年に1品目販売をしまして、その後、2024年に2品目を追加しました。ミックスで根管治療のシークエンスをカバーできる形になったのが、2024年です。

その3つの製品で1セットなわけですが、JIZAI-1の狙いは柔軟性が高く、曲がった根管の形成が得意であることで、競争相手のトップメーカー、デンツプライシロナが持っているニッケルチタンファイルのラインナップがありますが、それを超えているような柔軟性を持ったデバイスとなります。当社のJIZAI-1は、さらに折れにくいという特徴を持って、最初販売しました。

次に発売するJIZAI-2ですが、こちらは様々な形の根管（真っ直ぐな根管や少し曲がった根管等）を治療できる製品となり、それに対して全面的に使っていただけるようなラインナップに広がっていくということです。

現在JIZAIシリーズは、3品目ありますけれども、それを10品目程度に広げていくことを考えていまして、そこで我々の特徴が切削性、柔軟性というトレードオフにあるのですが、やっぱり歯科医師にとって使い勝手の良い、マニーならではの製品にしていくところが、JIZAI-2のであります。

加藤 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでしょうか。

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

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原です。よろしくお願いいたします。通期の会社計画の修正について、補足でお伺いします。

状況が流動的ということで今回修正はやむを得ない部分もあったかなと思いますが、例えば販管費、今回の発表では若干1億円ほど増額修正されていて、こういったところをコントロールする余地が多少あったのではないかと思います。これは今、戦略投資をされているので、あえて削らないご判断だったのでしょうか。

会社計画が、今回マネジメントもいろいろ変わられているので、改めて社長様の会社計画に対する考えをぜひお伺いさせてください。

渡部 [A]：販管費については、特に経営基盤の強化にしかるべき投資をしないといけないと思っています。例えば今回、薬事の問題が起きたわけですが、そういうこと1つにしても、薬事の強化をしないといけないのが出てきますし、それ以外の業務プロセスでいうと人手、それからエクセル等に依存した部分がたくさんあるということで、そこを整備していくことが、先に進んでいくために必要だと判断しました。

ですから今のご指摘が、販管費をもう少しコントロールして、利益を出す選択肢があったのではないかとご質問かなとご理解しましたけれども、そこは全体のバランスを見たときに、マネーが長年もう少し規模の小さい会社としてやってきたので、経営の基盤が少し弱い部分がある。その補強は遅らせるわけにはいかないという経営の判断をしました。

葭原 [Q]：そうしますと一旦今年は若干、利益面では減る形になりますが、先行して経営基盤を強化するというので、その効果は来期以降発現させたいということでしょうか。

渡部 [A]：はい。

葭原 [Q]：承知しました。2点目は中国についてお伺いさせていただければと思います。私自身が中国のデンタル市場、不勉強なところでもあるのですが、中国全体としてはちょっと景気が低迷する中で、医療費抑制策等も出ているのかなと思うのですが、現状のデンタル市場について、中国を御社はどのように見ておられるのでしょうか。

仮にもし中国の市場の伸びが従来よりもスローになっていく場合、ダイヤモンドのシェアの挽回策にもう少してこずって、安いローカルのほうに走ってしまうとか、そういうリスクは顕在化していないのかについて、お伺いさせてください。

渡部 [A]：中国の景気減速はデンタルの市場にも出ているということで、病院、クリニックの倒産の割合（20%ぐらい）等統計を見ると非常に厳しいのかなと見ています。

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

ただ我々の領域や根管治療とか、そういうところでは影響が比較的小さいながらも、やっぱり影響はあると思います。ですから、それが先ほどの中国の成長率、過去 14%ぐらいで伸びてきたのが 11%ぐらいかなと、少しスローダウンして織り込んでいます。

それで、成長を維持していくためには製品を投入していかないといけないことで、JIZAI をまず来年に投入するということでございますけれども、その先もデンタルの製品ラインナップを強化していくことは、自社開発、あるいはアライアンスだとか、いろんな手立てを含めて検討していきたいと思っています。

葭原 [Q]：ありがとうございます。あと 3 点目は経営体制変更のアップデートで、大きく変えられたと思うのですが、現状、どのような成果があったと社長様はお考えなのか、ぜひ聞かせてください。

あと今回、少し変化もあると拝見していますけれども、割と短い期間の間での変化だと思います。そういった対応をとられた背景についても、もし可能でしたら教えていただけないでしょうか。

渡部 [A]：経営体制は私含めて執行役がかなり入れ替わっているということで、これはそれぞれの経営者の方は、それぞれの分野、営業であったり開発であったり生産であったり、コーポレート系であったりということで、皆さんそれぞれの分野で実績を積んでこられた方なので、プラスに今、機能していると思っています。

ご心配はおそらくそうなって、従業員とミスマッチが起きないかということがあるんだと思いますけれども、それはむしろ従業員エンゲージメントサーベイをやっても、スコアとしては非常にプラスに出てきています。新しい経営体制、それからマネジャー層、それから一般の従業員層は、いろんな活動をやっておりますけれども、比較的円滑に、良い方向に進んでいると認識しています。

それからもう 1 つが、ご質問は CFO が新しく 9 月からくるということですかね。それはここにございますように、高橋がリタイアメントということで、次の CFO を探している中、山本さんという方に東芝からお越しいただくことになりました。

葭原 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問、ございますでしょうか。よろしいですか。

それではご質問も出尽くしたようですので、これをもちまして本日の説明会は終了とさせていただきます。本日は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。

渡部 [M]：どうも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



高橋 [M]：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@scriptsasia.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