

2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

マニー株式会社

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

2025年7月9日

中国における「マニーダイバー」の自主回収

- 当社が製造販売するダイバーについて、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）

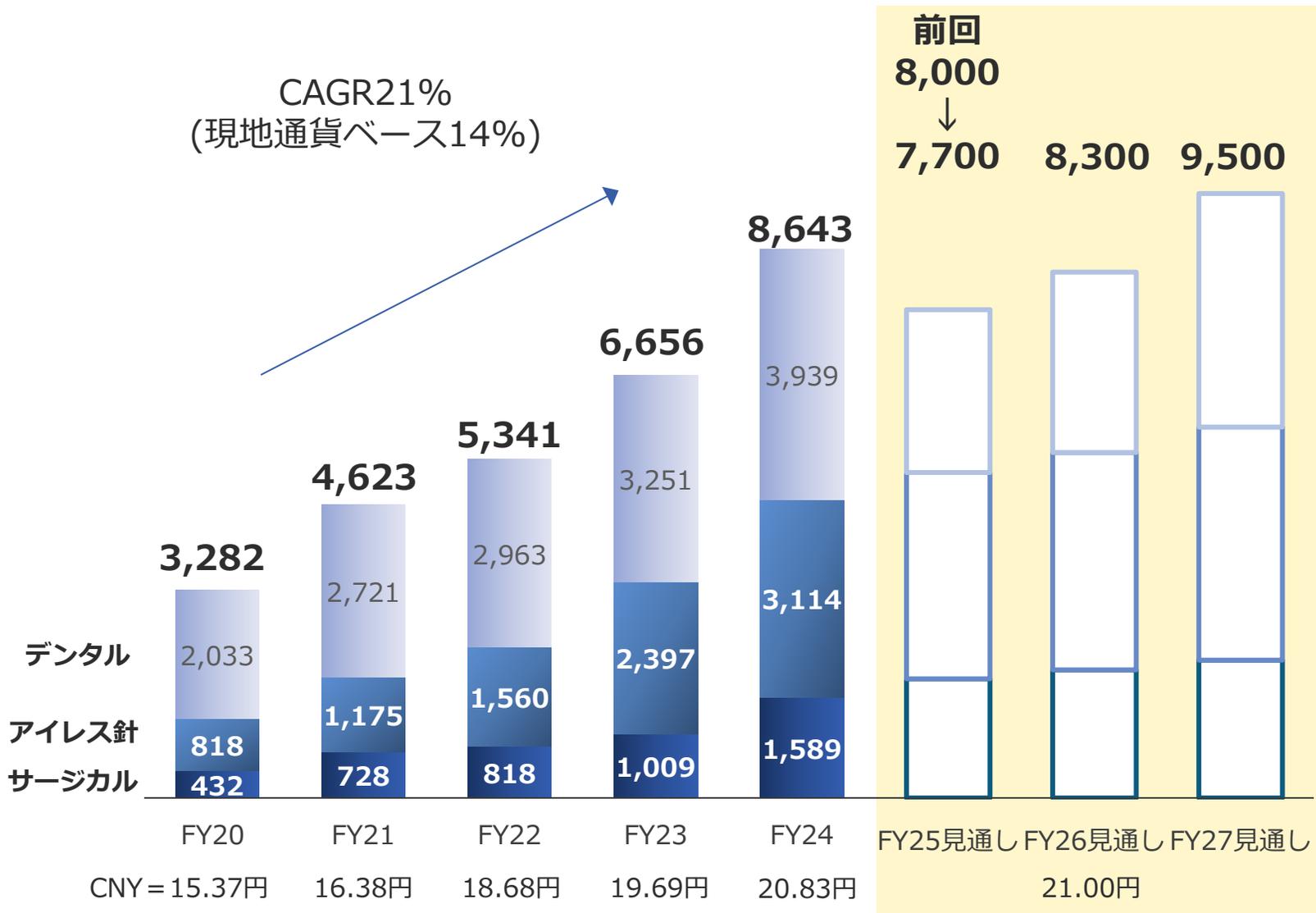
	FY25 3Q累計	FY25通期 (見通し)
売上減(対前期比)	△1,330	△1,520
新規出荷減	△1,080	△1,190
回収品の処理	*△250	△330
利益への影響	△1,040	△1,200

* 2025年6月回収実績に対する引き当て（80百万円）を含む

中国ビジネス 今後の見通し

(単位：百万円)

CAGR21%
(現地通貨ベース14%)



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

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

2025年8月期 第3四半期決算

(*) 対外開示数字は切り捨て表示としておりますが、本資料における構成要素の一部を四捨五入値として、各構成要素の合算値を合計値に合わせています。

連結業績サマリー

・ 3Q連結業績は増収減益

- ダイ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%

営業利益から税引前当期純利益 詳細

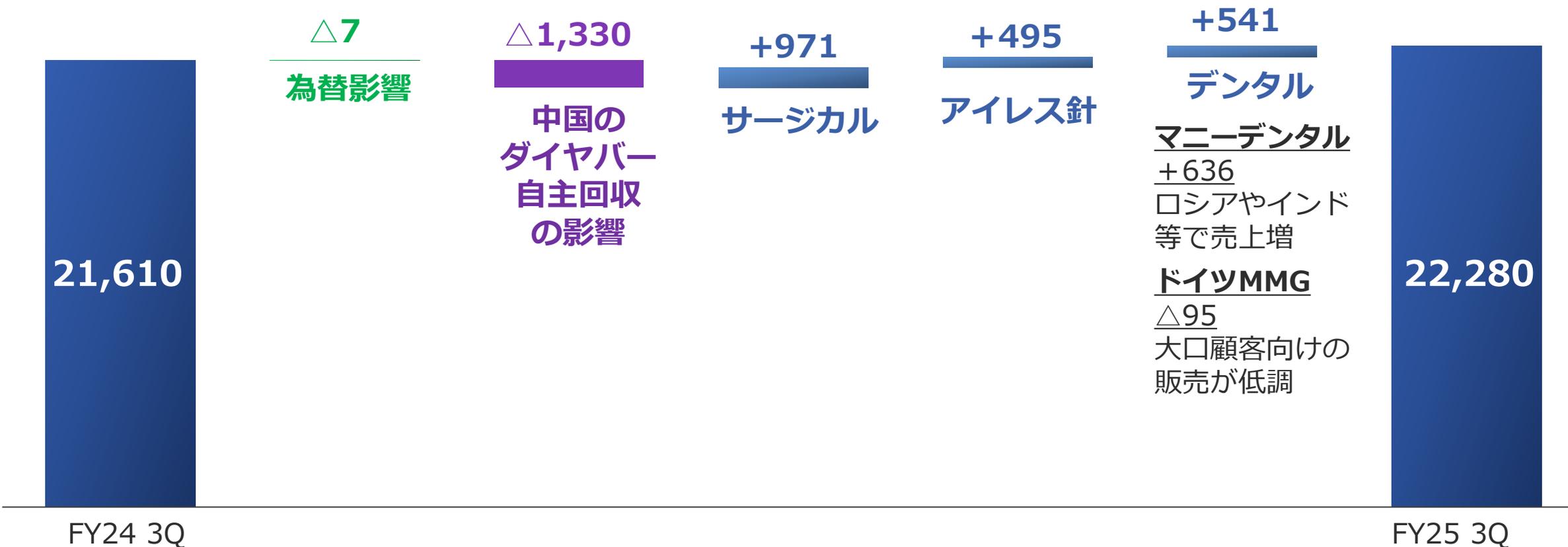
(単位：百万円)

	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	

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
 - 中国のダイアバー自主回収の影響、ドイツMMGを除き、各セグメントとも増収



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

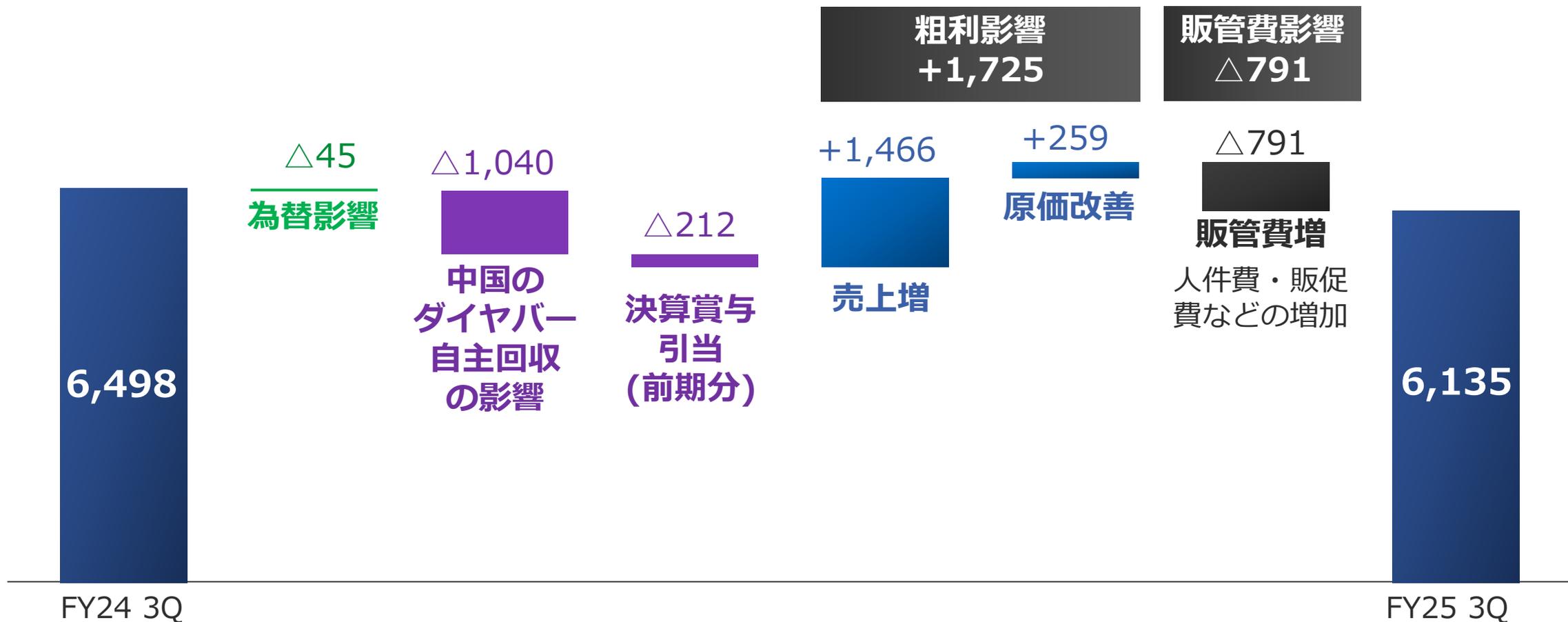
- 中南米・ロシア・エジプト等のその他地域が伸長（アイレス針及びびデンタル）
- 国内では、デンタルの販売代理店と連携した営業マーケティング強化により売上が伸長



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



セグメント別業績

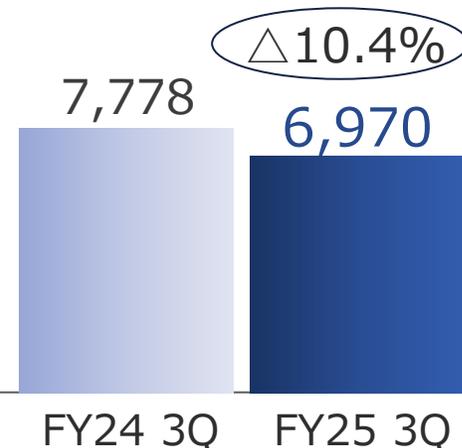
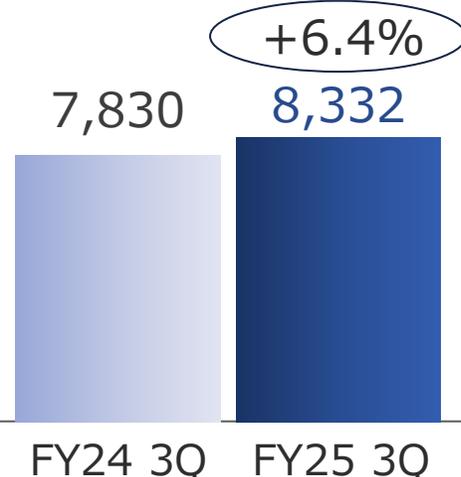
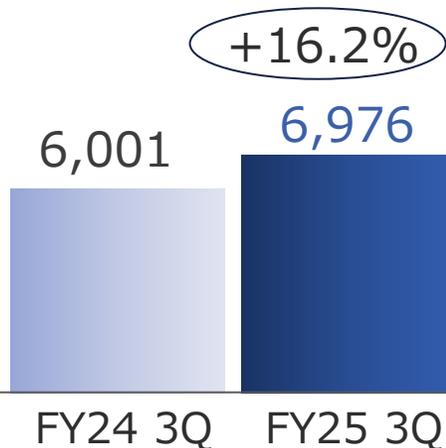
(単位：百万円)

サージカル

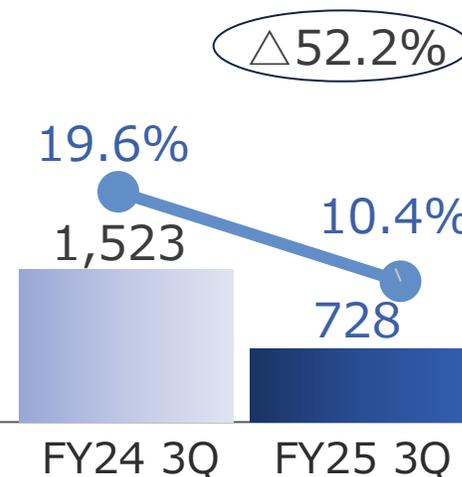
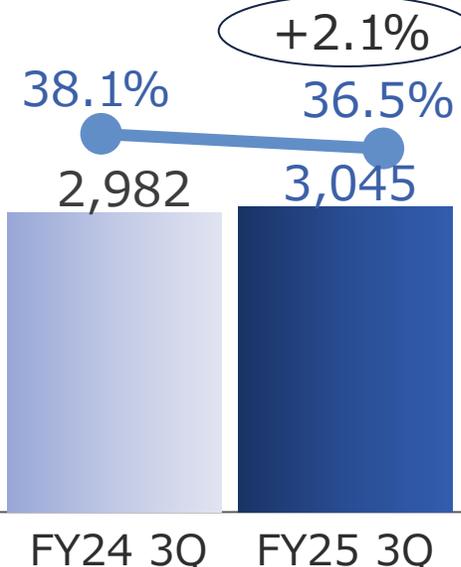
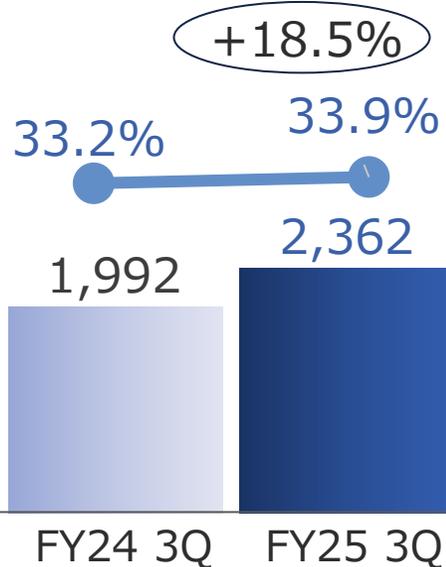
アイレス針

デンタル

売上高



営業利益
(営業利益率)



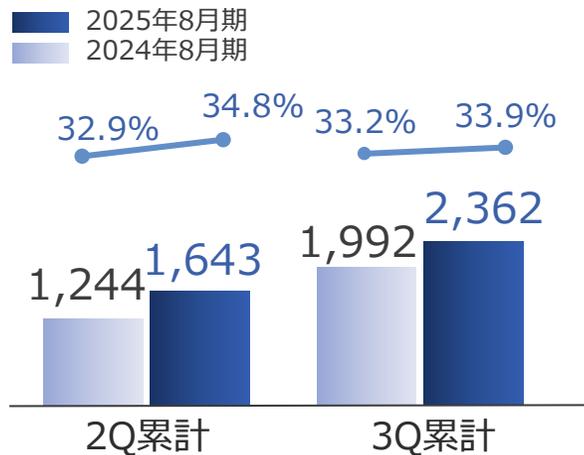
サージカル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)

売上高



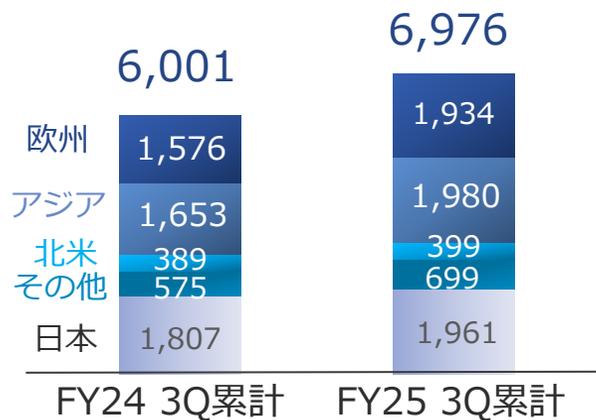
営業利益/営業利益率



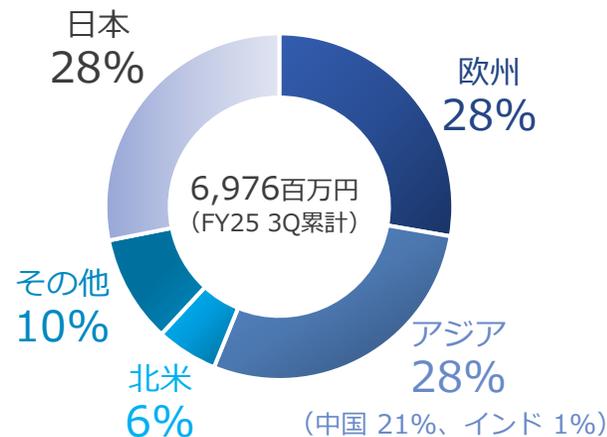
業績概要

- YoY + 16%で売上成長
- 眼科ナイフがグローバル各地域で売上伸長
特に、欧州、アジア/中国、日本
- 売価改善、原価低減により収益性が向上

地域別売上比較



地域別売上比率



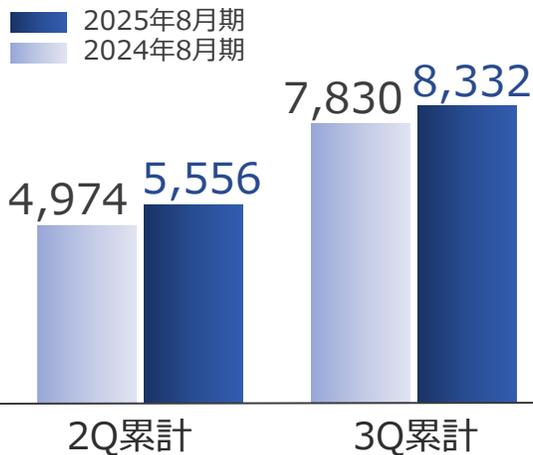
今後の重点施策

- 引き続き、グローバル各地域での営業マーケティング強化により拡販
- アメリカ：MST社との協業立ち上げ
- 欧州：シェアの高い地域(ドイツ、英国など)での実績を他地域へ展開
- アジア：マレーシアは高シェアを獲得、今後インドネシアに注力

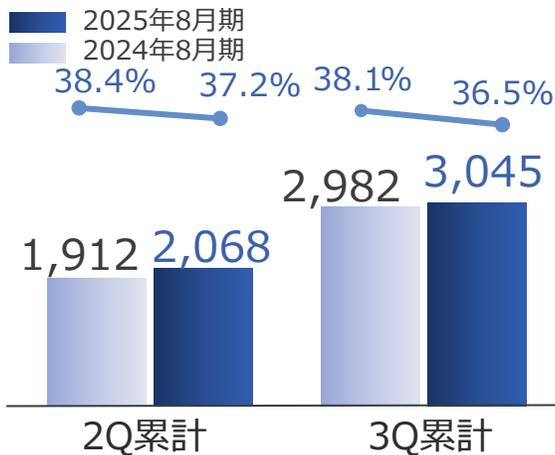
アイレス針関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)

売上高



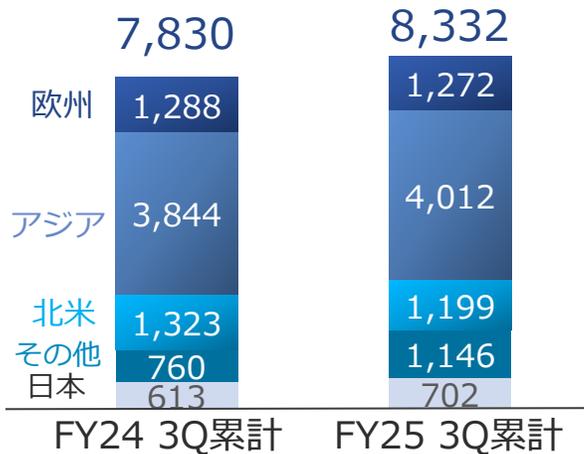
営業利益/営業利益率



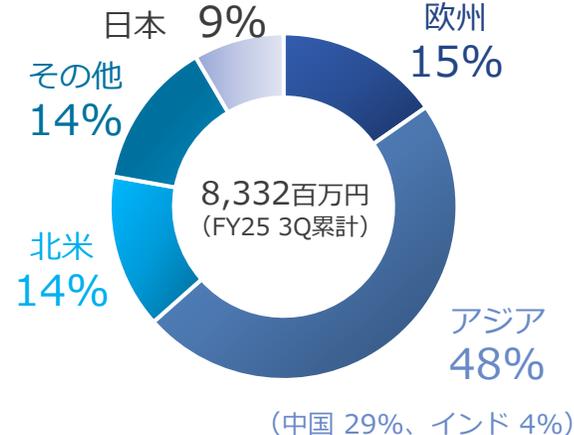
業績概要

- 売上はYoY+6%、市場成長を上回る
- 中国は、戦略パートナーリング、GPOによるプラス影響などにより伸長
- 粗利益率は改善するものの、販管費の増加により営業利益率は悪化
- 値上げ効果を織り込み

地域別売上比較



地域別売上比率



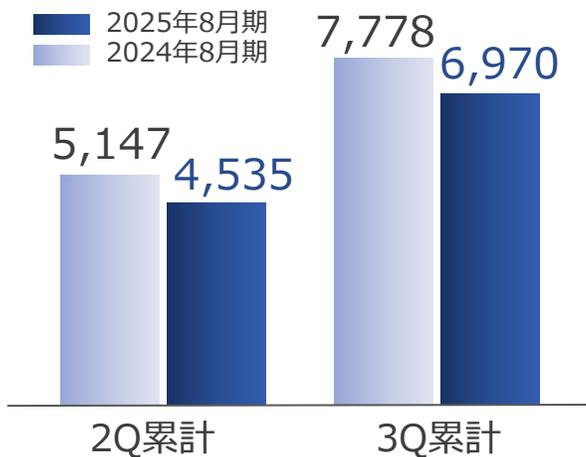
今後の重点施策

- 製品優位性を活かした特殊針の販売拡大 (マイクロ針、ブラック針など)
- 競合する新興国プレイヤーへの対抗
 - きめ細かなアカウント戦略の展開
 - 製造コストの抜本的低減
- 顧客の生産支援の拡大：樹脂トレイの提供

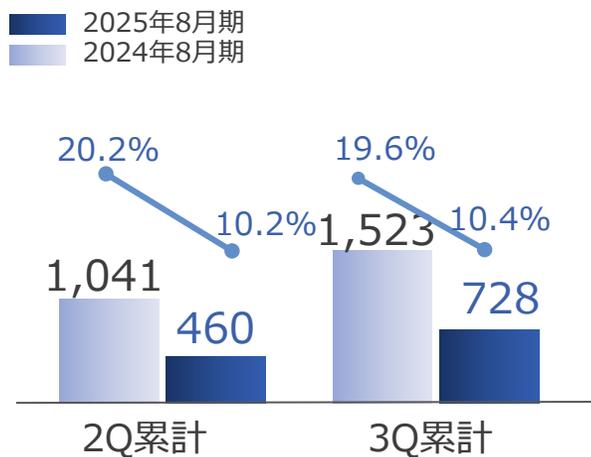
デンタル関連製品 セグメント業績分析

(単位：百万円)

売上高



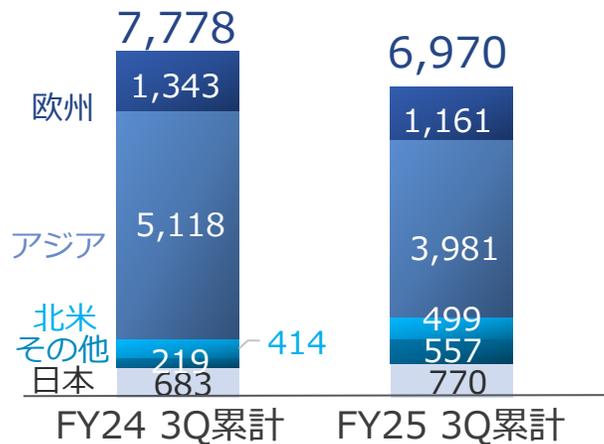
営業利益/営業利益率



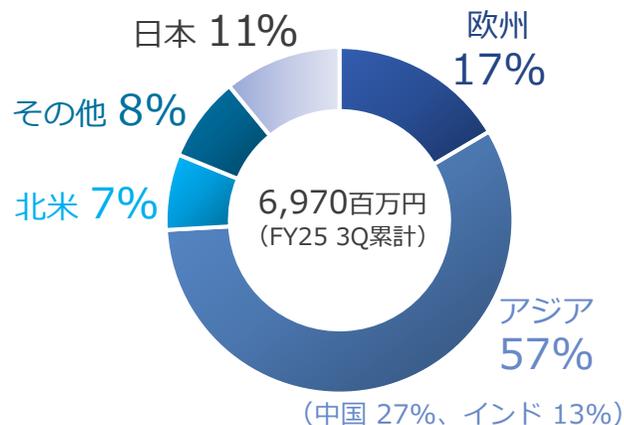
業績概要

- 中国でのダイヤモンド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

地域別売上比較



地域別売上比率



今後の重点施策

- 中国ダイヤモンド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

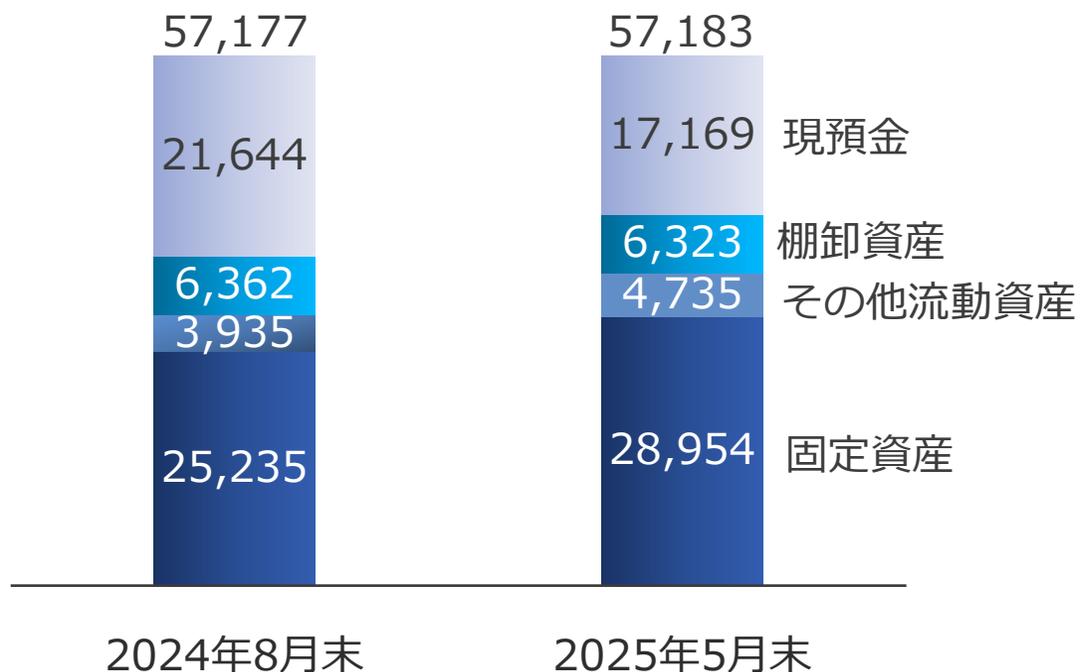
バランスシート of 状況

(単位：百万円)

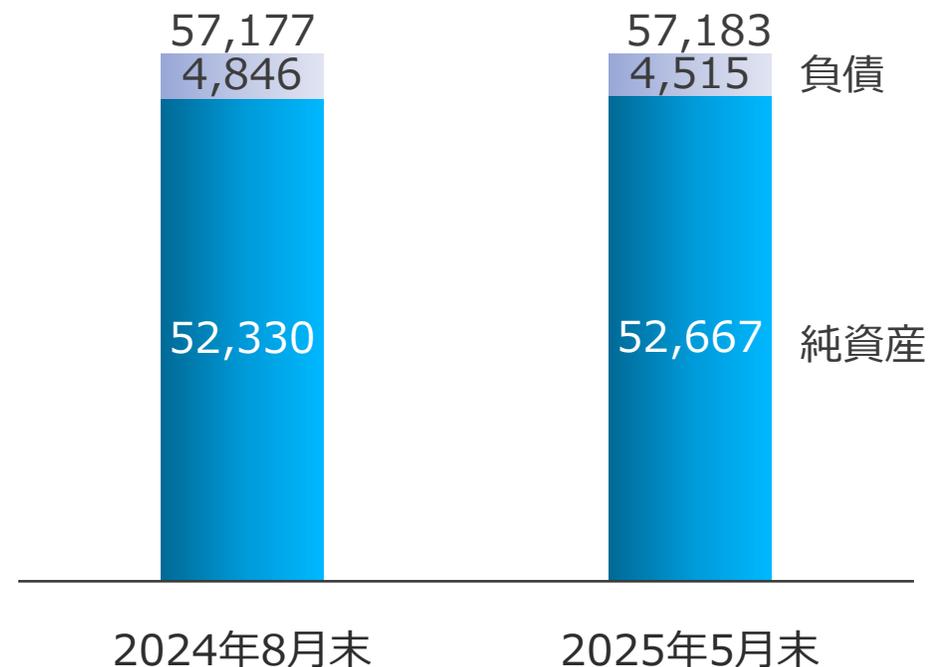
・ 強固な自己資本を維持

- 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

総資産



負債・純資産



トピックス

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

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

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



米国白内障学会(ASCRS)
2025年4月

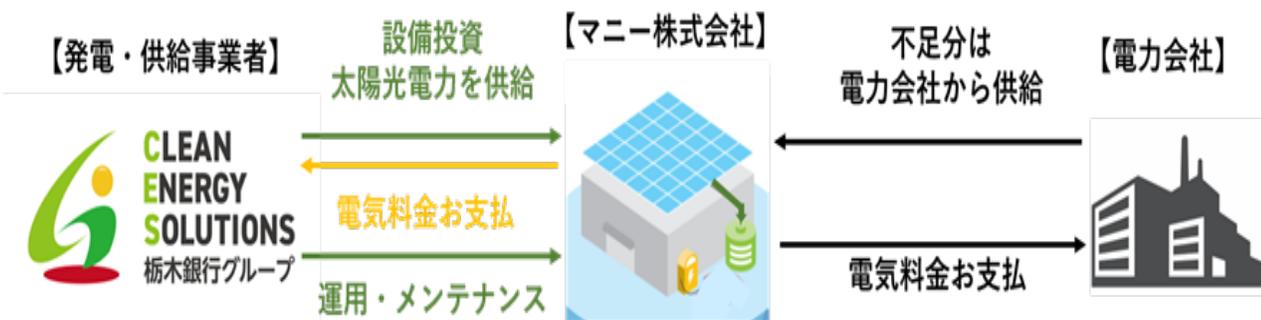
トピックス#2 花岡工場におけるPPAサービスの利用開始

- 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

【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。

お知らせ

**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**

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/>



補足資料

為替レート（期中平均レート）

	FY24				FY25			
	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)	149.10	147.92	149.66	150.78	149.03	151.57	149.77	-
ユーロ/円 (EUR/JPY)	159.30	159.38	161.40	162.94	161.99	161.25	161.51	-
人民元/円 (CNY/JPY)	20.47	20.45	20.68	20.84	20.88	21.00	20.71	-
インドルピー/円 (INR/円)	1.79	1.78	1.80	1.81	1.77	1.78	1.76	-
マレーシア リングgit/円 (MYR/円)	31.95	31.35	31.78	32.28	34.36	34.47	34.11	-

セグメント業績 詳細

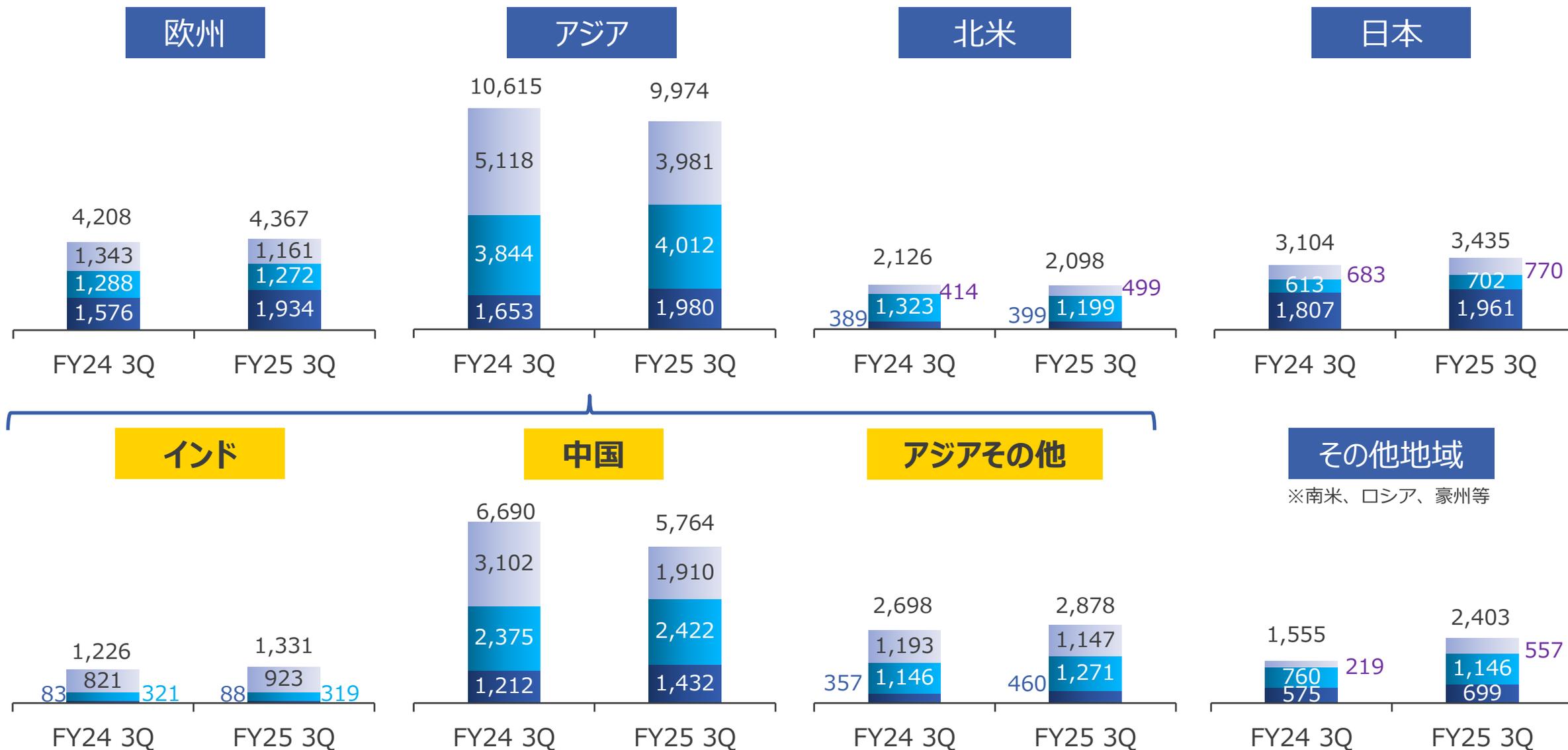
(単位：百万円)

	科目	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	増減
サージカル 関連製品	売上高	6,001	6,976	+974
	営業利益	1,992	2,362	+369
	営業利益率	33.2%	33.9%	-
	(販管費)	2,082	2,536	+454
アイレス針 関連製品	売上高	7,830	8,332	+502
	営業利益	2,982	3,045	+62
	営業利益率	38.1%	36.5%	-
	(販管費)	2,015	2,344	+328
デンタル 関連製品	売上高	7,778	6,970	△807
	営業利益	1,523	728	△795
	営業利益率	19.6%	10.4%	-
	(販管費)	3,012	3,232	+220

売上高の状況（地域別 詳細）

- デンタル
- アイレス針
- サージカル

(単位：百万円)



製品セグメントのご紹介

サージカル関連製品

- 眼科ナイフやスキンスティプラーを中心とする手術用機器
- 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
 - 手術時間短縮や身体への負担軽減、術後合併症予防



眼科ナイフ
(白内障手術に使用)



スキンスティプラー

アイレス針関連製品

- 手術用縫合針、手術用針付縫合糸用針 (OEM生産)
- 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)



アイレス針



アイド針

デンタル関連製品

- 歯科治療機器、歯科用修復材
- 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)



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)

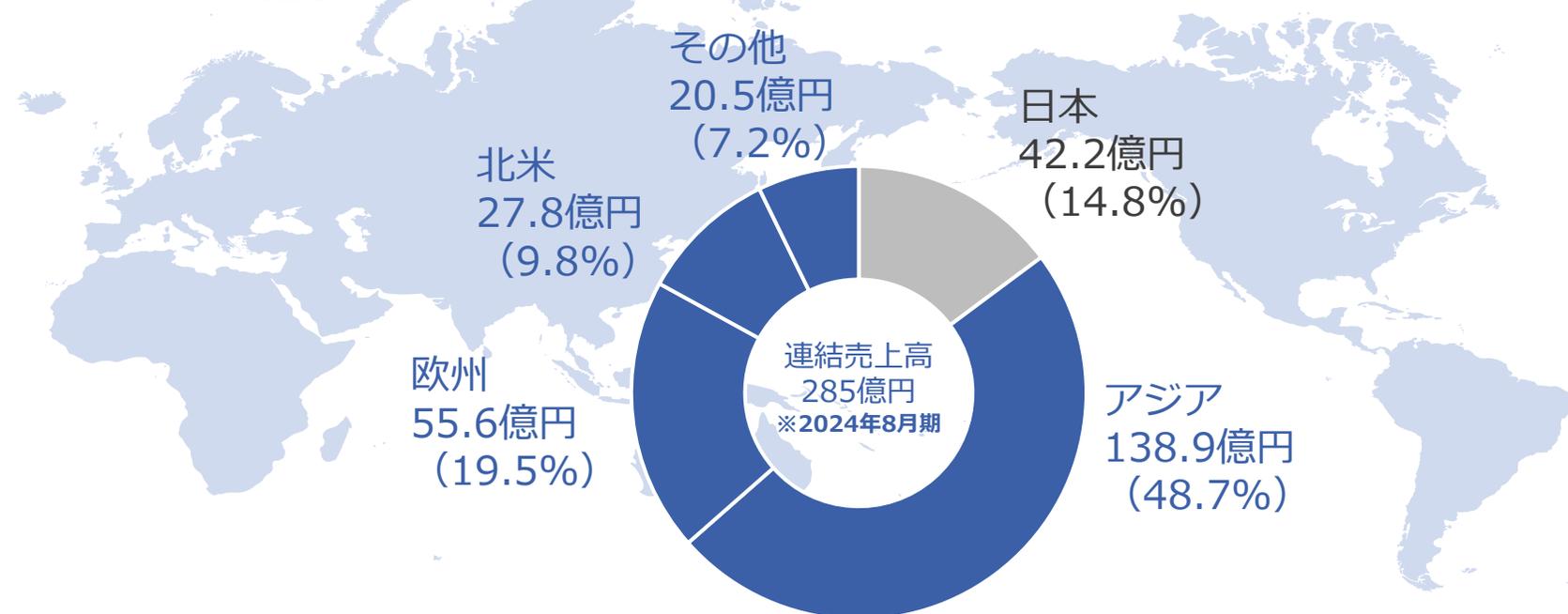


歯科用修復材

会社概要

商号	マニー株式会社	代表者	代表執行役社長 渡部 眞也
証券コード	7730	従業員数	単体：403名 連結：4,154名（2024年8月期時点）
創業	1956年（昭和31年）	資本金	1,087百万円（2024年8月期時点）
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

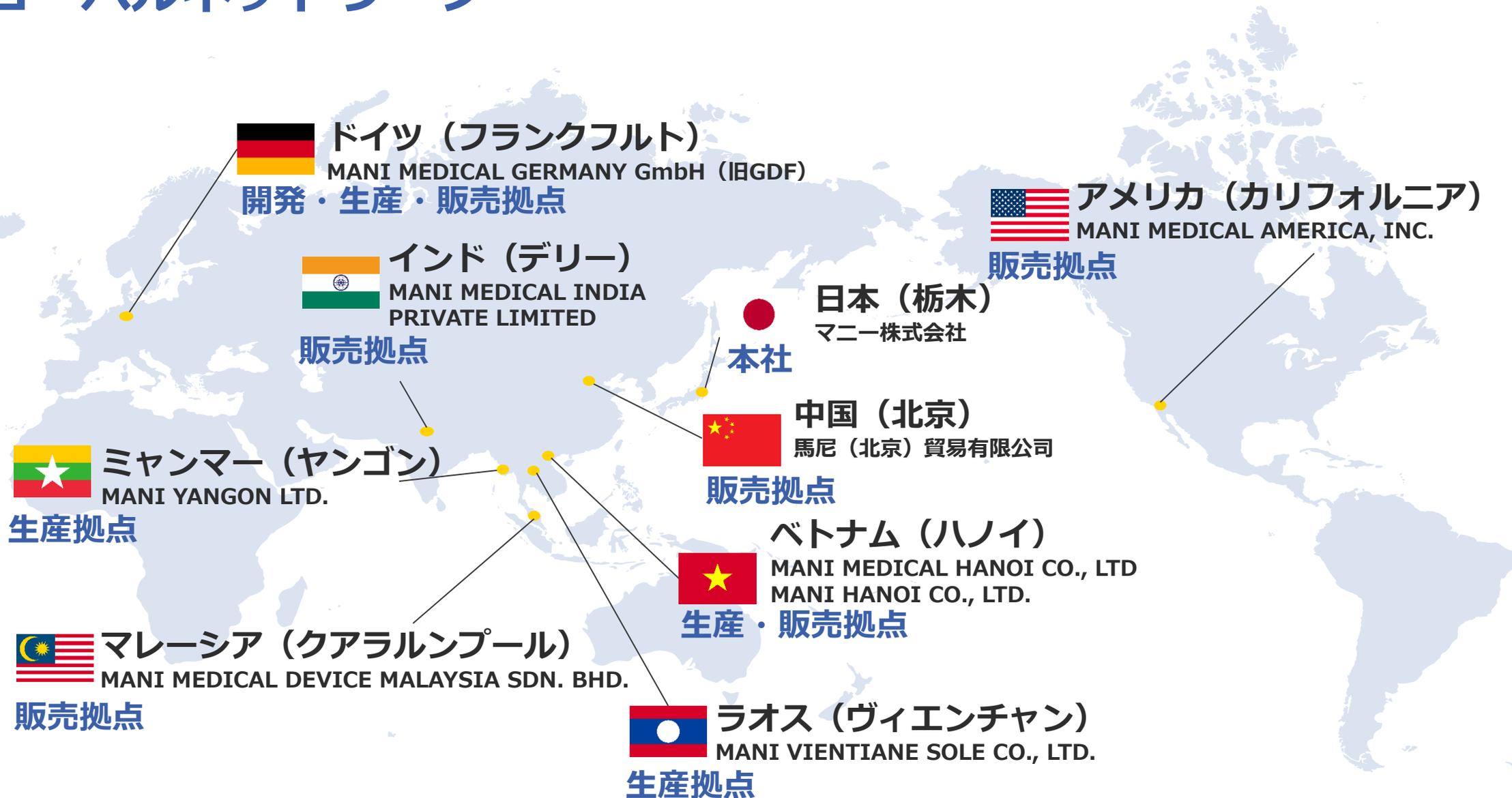
海外売上高比率

85.2%

眼科ナイフ

世界シェア 30%程度

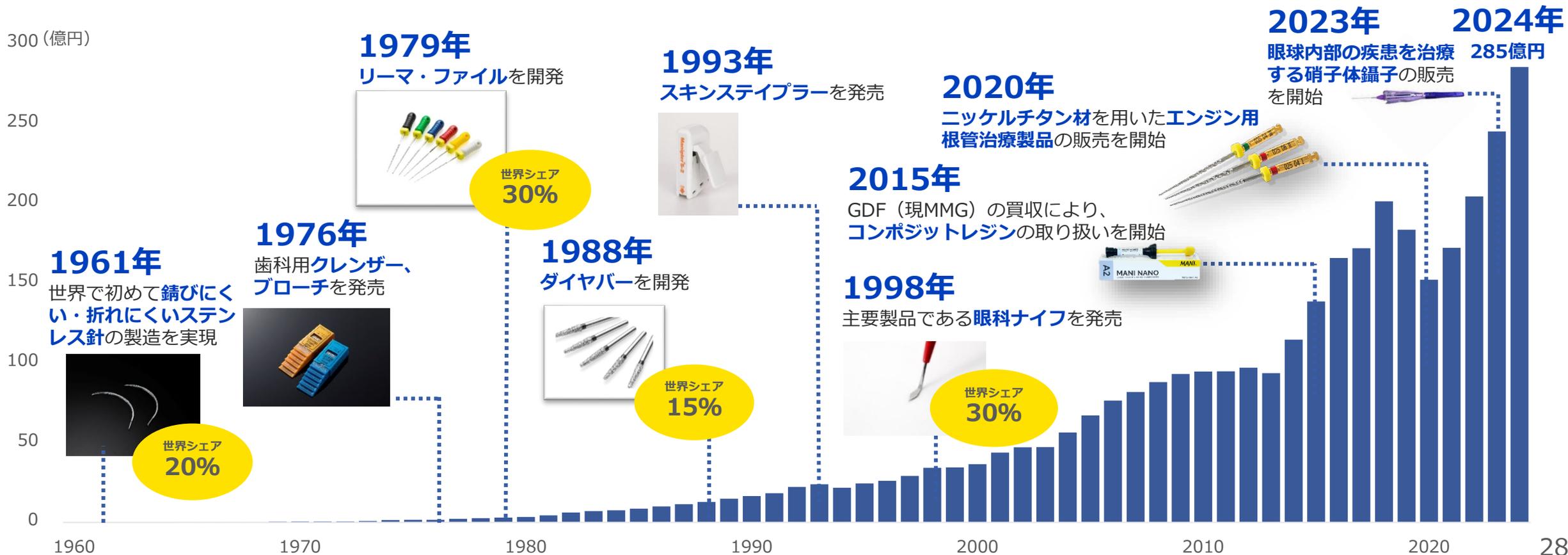
グローバルネットワーク



歴史・沿革

創業から一貫して**医療機器消耗品**の開発・生産・販売に取り組み、事業を拡大

- **1996年**：ベトナムに生産拠点設立
- **2010年以降**：海外販売拠点設立（ベトナム ⇒ 中国 ⇒ インド ⇒ マレーシア ⇒ アメリカ）
- **2015年**：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

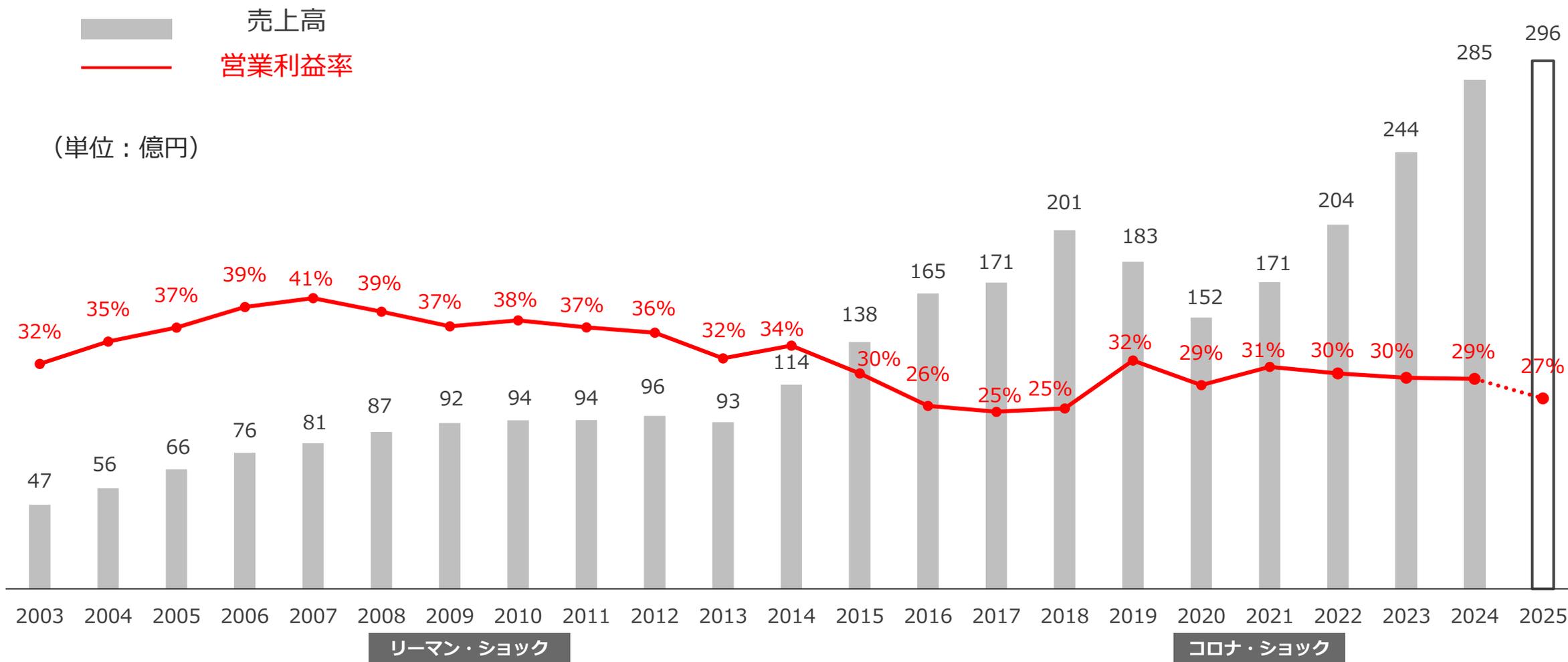


戦略立案の基準 トレードオフへのこだわり

- 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)



(注) グラフはSpeedaより当社作成



THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

世界一の品質を世界のすみずみへ