



マニー株式会社

2026 年 8 月期 第 2 四半期 決算説明会

2026 年 4 月 14 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]	2026 年 8 月期 第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2026 年度
[日程]	2026 年 4 月 14 日
[ページ数]	32
[時間]	16:30 – 17:20 (合計：50 分、登壇：28 分、質疑応答：22 分)
[開催場所]	来場者会場：〒104-0031 東京都中央区京橋 3 丁目 7 – 1 相互館 110 タワー 南館 4 階 ビジョンセンター東京京橋 インターネット配信：Teams ウェビナー
[会場面積]	90 m ²
[出席人数]	92 名（会場出席 22 名、オンライン参加 70 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@scriptsasia.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）

執行役常務 CFO

山本 孝幸（以下、山本）

[アナリスト名]*

東海東京インテリジェンス・ラボ 吉田 正夫

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@scriptsasias.com



登壇

司会：2026 年 8 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日の説明会は、会場での開催に加えて、ライブ配信によるオンライン参加を併用したハイブリッド形式にてお送りします。

はじめに、本日の登壇者をご紹介します。取締役兼代表執行役社長の渡部眞也、執行役常務 CFO の山本孝幸の 2 名でお送りいたします。

質疑応答につきましては、はじめに会場にお越しの皆様からのご質問をお受けしまして、その後オンラインでご参加の皆様からもお受けしたいと思います。

それでは渡部社長、よろしくお願いいたします。

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



FY26 2Q ハイライト

1. 中国ダイヤバーの業績回復
2. 歯科修復材事業（ドイツMMG）の進捗
3. 新製品開発の進捗

2

渡部：本日はお忙しい中、マニー株式会社、2026年8月期第2四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。会場が手狭で少し窮屈ですが、しばらくお付き合いいただければと思います。

2026年8月期第2四半期決算に関する説明を始めさせていただきます。

最初に、第2四半期のハイライトとして3点説明させていただきます。1つ目は、中国ダイヤバーの業績回復です。2つ目は、ドイツMMGの歯科修復材事業の進捗です。3つ目は、新製品開発の進捗についてです。

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

1. 中国ダイヤバーの業績回復

(単位：百万円)

これまでの経緯

- マニーダイヤバーについて、中国規制当局への製品登録情報の一部に記載不備があり、2025年3月より一部品番の自主回収を開始
- 8月までに概ね回収を完了
- 対策品の薬事認証を10月に取得し、11月より販売を再開

再開後の販売は順調に推移

- 当初計画（2年間で回収前の90%に売上回復）に対して前倒しで進捗
 - 2026年8月に単月で約90%の見通し
- 顧客セグメント別の再購入率
 - 主要公立病院：87%
 - クリニック：80%
 - 販売代理店：100%

	FY24	FY25	FY26			
	通期	通期	1Q	2Q	下期	通期
	実績	実績	実績	実績	見通し	見通し
中国デンタル売上（指数）	3,939 (100%)	2,467 (63%)	740 (60%)	1,121 (136%)	1,600 (85%)	3,461 (88%)
ダイヤバー売上（指数）	2,553 (100%)	1,497 (59%)	298 (37%)	831 (156%)	930 (77%)	2,059 (81%)

指数：当該期間のFY24実績に対する比率

Voice of Customer

- ダイヤバーの供給停止の間に他社品を試用したが、手の感覚の違いや品質が不安定で、マニーを選択
- 大学卒業後の研修からずっとダイヤバーを使い、今年で40年を迎える。切削力と耐久性が良く、供給サービスも安定している
- 天然歯保存の理念で、できるだけ多くの象牙質を残すことが患者にとって大切。ダイヤバーの品番が多く、低侵襲である点が非常に使いやすい

3

まず、最初に紹介するのは、中国のダイヤバーの業績回復の状況でございます。

マニーダイヤバーを2025年11月から中国で販売を再開しておりまして、その売上の回復がどんな進捗かということですが、当社の目標としては、2年かけて回収前の90%を目指しているということでお話をまいりました。

第2四半期の進捗としては、当初の目標よりも前倒しで進んでおりまして、これからの見通しとして、2026年8月単月ですが、単月ベースではほぼ90%まで回復できると見ております。

右上にお示ししている業績数値のとおり、第2四半期の売上高は8億3,100万円となりました。これは、回収前の売上水準（直前3カ月平均）と比較して156%に相当します。やや高い水準となっている理由としては、ロジスティックディーラー向けに在庫として積み増した分が約3億4,000万円含まれているためです。これを除く実需ベースの出荷を踏まえますと、第2四半期最終月である2月の指数は74%となっており、今後はこれを毎月着実に改善させ、期末である8月に90%水準を目指してまいります。

次に、セグメント別の再購入率についてです。前回お示しした際には、クリニックセグメントの再購入率が50%とやや回復が遅れておりましたが、足元では回復が進展しており、現在はすべてのセグメントにおいて、お客様に戻ってきていただきつつあると認識しております。

なぜマニーのダイヤバーにお客様が戻ってきてくれたかということですが、右下にVoice of Customerということで、いくつか事例をお示します。

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

これは、中国製をお使いになって比較をした中で、やはり手の感触や品質でマニーを選んでいただいた、あるいは大学を卒業してから 40 年間をお使いいただいている、あるいはマニーがデファクトになっているので品揃えが非常に豊富であるといった声が寄せられております。こうしたお客様の評価を励みに、今後も品質を軸とした競争力の強化に取り組み、さらなる回復と成長を目指してまいります。

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



2. 歯科修復材事業（ドイツMMG*）の進捗

中計 目標	赤字からの脱却を図り、成長軌道へ回復 FY29 売上高 40億円、営業利益率 10%
主要な 改革施策	OEMビジネスの選択と集中 - OEM顧客80社に対する取引条件の見直し - 共創により成長性と収益性を備えた顧客に注力 自社ブランド製品を中心とした事業への転換 3製品を立ち上げ 2025年9月よりDACH地域で販売開始 - マニーの販売網を活かして、グローバルに展開 - 収益性の確保・生産／SCMの標準化 MANIデンタル製品の欧州販売拠点化 - 日本が担当していた直買ビジネスを移管 (46社、売上10億円) - 顧客接点の強化により、売上成長を加速
進捗／ 見通し	- FY26上期は赤字縮小⇒通年で黒字化の見通し - 改革施策3.を含め、FY29売上目標55億円



*ドイツMMG：ドイツ子会社MANI MEDICAL GERMANY GmbH

4

2点目として、歯科修復材事業、すなわちドイツ MMG の進捗についてご説明いたします。

本事業は2年連続で営業赤字となっておりますが、今期中の黒字化を目標としており、さらにFY29には営業利益率10%水準まで回復させることを目指して、改革を進めております。今日お話をするのはそれに向けての戦略ということで、大きくビジネスモデルを転換していくことを今、進めております。これまでMMGでは、約80社のOEM顧客向けに個別カスタマイズ対応を行うことで事業を展開してきましたが、今後はこの領域について選択と集中を進めていきます。

一方で、自社ブランド製品を立ち上げ、これを軸にグローバルで販売していくビジネスモデルへと舵を切り、現在その転換を進めている段階です。具体的には、右側にお示ししているとおり、マニーの自社ブランド製品として、充填剤（コンポジット）、ボンディング剤、ホワイティング剤を展開しており、さらに現在研究開発中の製品についても、今後順次ローンチしていく計画です。これらの製品を、マニーグループの販売網を活用しながら、世界のお客様に提供していくモデルへと転換していきます。

これに加えて、MMGをマニーデンタル製品における欧州拠点と位置づける取り組みも進めています。これまで、日本から直接取引を行っていた直買の販売パートナー46社（売上規模約10億円）についても、順次MMGへ移管していく予定です。これにより、お客様との距離を縮め、より密接なコミュニケーションを図ることで、事業拡大につなげていきたいと考えております。

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

上期の業績については後ほど詳しくご説明いたしますが、足元では赤字幅が縮小しており、黒字化に向けて着実に前進しているものと認識しております。

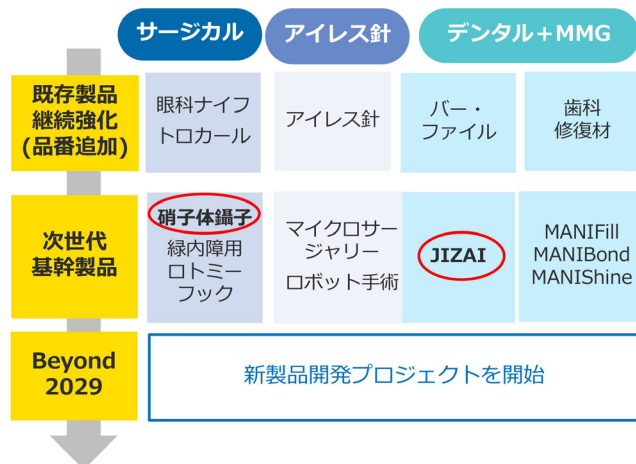
なお、改革施策3によりプラス15億円の売上を見込んでおりますが、これは新たな外部売上の積み上げではなく、従来マニー本社勘定で計上していた売上がMMG側へ移管されることによるものである、という位置づけでございます。

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



3. 新製品開発の進捗



JIZAI

- 日本・インド・ベトナムを中心に販売
- FY25 40万本→FY26上期18万本
- 中国薬事承認を2026年5月に前倒し取得見通し
- FY27 販売見通し20万本
- 製品ラインナップの拡大
- JIZAI-2を2026年9月より販売開始

硝子体鑷子

- 2023年4月に上市し、顧客フィードバックを基に製品改良を実施
- 25G追加、グリップ改良(使用感向上)
- 2026年4月より、改良した製品をグローバル市場に順次上市
- 2028年8月より花岡工場で本格量産(自動化)

**JIZAI・硝子体鑷子を主力製品へ育成する
FY29の新製品売上目標は30億円**

5

3つ目が、新製品の開発ということで、今回左側に改めて当社が取り組んでいる製品開発について整理をしてお示しをしています。

サージカル、アイレス針、デンタルという3つのセグメントがございますが、時間軸でいうと、既存製品の品番追加をしていくというベーシックな開発でございます。それから、次世代基幹製品というのは、2026年から2029年の今の中計の間にローンチをして、しっかり育てていくという意味での製品群でございます。それから Beyond 2029 ということで、その次の柱を作っていこうという取り組みを進めております。

この中で赤丸をつけたところが重点の開発ということで、これまでご説明をしてきたとおり、JIZAI と硝子体鑷子に今、注力をしているところでございます。

JIZAI につきましては、現在日本・インド・ベトナムを中心に販売しております。昨年の出荷が40万本で、上期は少し横ばいになっていますけども、シェアがだいたい10%ぐらいの水準まで届いております。

これが1段目のロケットだとすると、2段目のロケットとして、中国の薬事承認が5月に取れる見通しでございますので、中国にローンチをするということと。JIZAI-2を投入していき、主要の競合トッププレイヤーとより戦える、切削性の高い品目を追加していったら、2段目のロケットでこの製品販売を拡大していく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@scriptsasias.com

2点目の硝子体鑷子（しょうしたいせっし）につきましては、4月に上市をして、お客様である医師のフィードバックをもらい、改良を行ってまいりました。1つが25ゲージの品目、もう1つがグリップの改良ということで、これがいよいよ上市をしていくということで、本格的に立ち上げを進めていく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

(単位：百万円)

2Qも増収増益を継続し、売上・営業利益ともに四半期最高を達成

- 主な増収要因：①中国の売上伸長(ダイヤモンド再販売、アイレス針GPO契約)、②為替影響(ユーロ、人民元)、③各事業とともに継続して成長(アジアにおけるアイレス針の新規案件獲得等)
- 主な増益要因：①売上伸長に伴う売上総利益の増加、②製品ミックス改善、③販管費率の改善

	FY25 上期実績 (A)	FY26 上期実績 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	FY26 上期計画 (D)	進捗率 (B/D)
売上高	14,810	16,106	+1,295	+8.7%	15,850	101.6%
売上原価	5,317 (35.9%)	5,382 (33.4%)	+65	+1.2% (△2.5%)	5,500 (34.7%)	97.9%
販管費	5,321 (35.9%)	5,626 (34.9%)	+304	+5.7% (△1.0%)	6,050 (38.2%)	93.0%
営業利益	4,172 (28.2%)	5,097 (31.7%)	+925	+22.2% (+3.5%)	4,300 (27.1%)	118.5%
経常利益	4,277	5,619	+1,341	+31.4%	4,150	135.4%
純利益	2,940	3,898	+958	+32.6%	3,000	129.9%

7

それでは、決算の内容についてご説明をいたします。

2026 年上期の実績が左から 2 列目でございます。売上が 161 億円、営業利益が 50 億 9,700 万円、純利益が 38 億 9,800 万円ということで、右から 3 列目が前年同期との比較、一番右が 2026 年上期の計画との比較でございます。

いずれも計画・前年同期を上回った仕上がりになっておりまして、売上・営業利益ともに四半期最高を達成するという結果となりました。

増収の要因としましては、3 つございます。1 つが、中国の売上伸長ということで、ダイヤモンドの再販売が本格化していること、それからお客様が獲得されたアイレス針の GPO 契約に対する供給をしていくということです。2 つ目が、為替、特にユーロ高影響でございます。3 つ目は、各事業とともに進捗しておりまして、アイレス針、あるいはインドのデンタルなどといったところで引き続き成長しているという、この 3 つでございます。

増益要因につきましては、1 番目が売上増に伴う粗利の増加。2 番目が製品ミックスの改善、あるいはコスト低減によって、売上原価が 2.5 ポイント改善していること。それから販管費につきましても、額そのものは増えていますが、販管費率ということでコントロールが効いているということ、この 3 つが要因だと理解しております。

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

営業利益から税引前当期純利益 詳細

(単位：百万円)

	FY25 2Q 累計実績	FY26 2Q 累計実績	YoY	備考
営業利益	4,172	5,097	+925	
営業外収益	187	794	+606	
為替差益	20	564	+544	円安影響による増加
受取利息	103	151	+48	
営業外費用	82	273	+191	
未稼働用地関連費用	67	256	+189	花岡工場竣工に伴う減価償却費等
経常利益	4,277	5,619	+1,341	
特別利益	10	19	+9	
特別損失	16	0	△16	
税引前当期純利益	4,271	5,637	+1,366	

8

営業利益から税引前当期純利益までの経緯をここにお示ししております。

この中で、特に花岡工場につきましてはまだ量産をしておりませんので、営業外で償却費の処理をしているということで、2億5,600万円を計上しております。

サポート

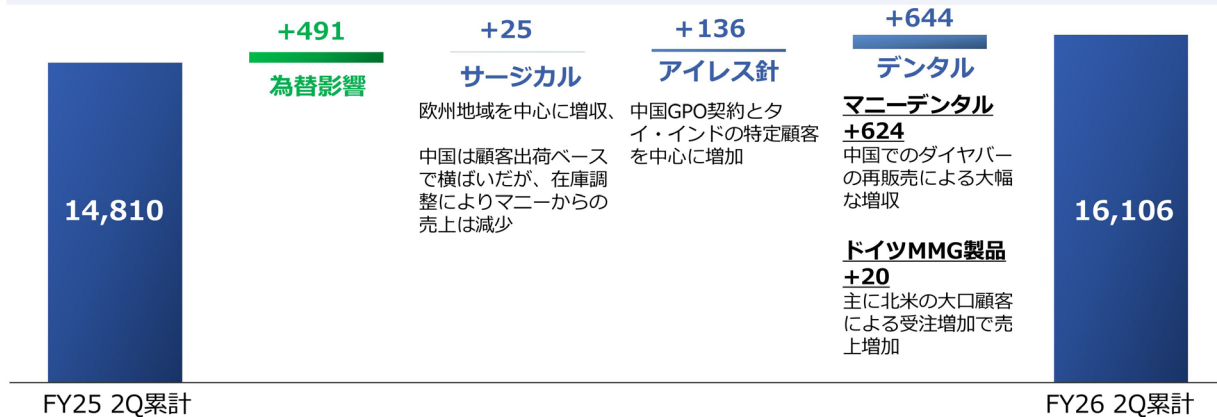
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

売上高の状況（セグメント別）

（単位：百万円）

売上高は増収：前年同期比+1,295百万円（+8.7%）

- 中国ダイヤバー再販売により増収（デンタル）
- 中国GPO契約により増収（アイレス針）
- 為替影響除きでも、すべてのセグメントで増収を達成



9

売上高の状況のウォーターフォールでございますが、売上につきましてはここにお示ししているとおりでございます。為替の影響が4億9,100万円です。それから、特にデンタル（マニーデンタルとドイツMMG）が伸長しましたが、サージカル、アイレス針についても、引き続き伸長してい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

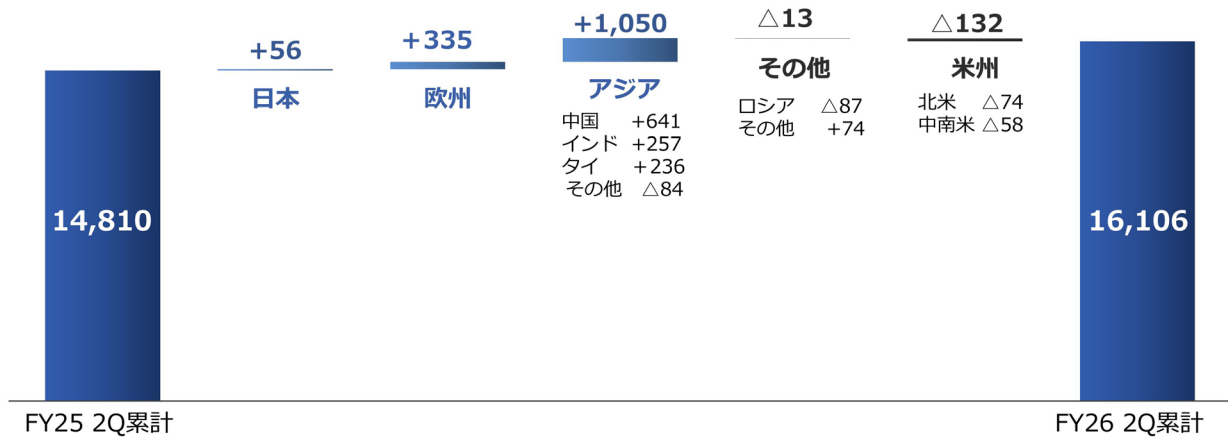
メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高の状況（地域別）

（単位：百万円）

グローバルで堅調な売上成長を実現

- アジア：主に中国のダイヤバーの再販売による販売増加、インド・タイを中心にアイレス針の販売増加
- 米州：北米顧客や中南米顧客への出荷ズレの影響



10

地域別に見ますと、アジアでの成長、特に中国・インド・タイの3つが非常に大きな数字になっております。米国につきましては、米国の個別のOEMのお客様、中南米の工場への出荷というところが出荷ズレ（期ズレ）をしたという一時的なマイナス要因があったということでございます。

サポート

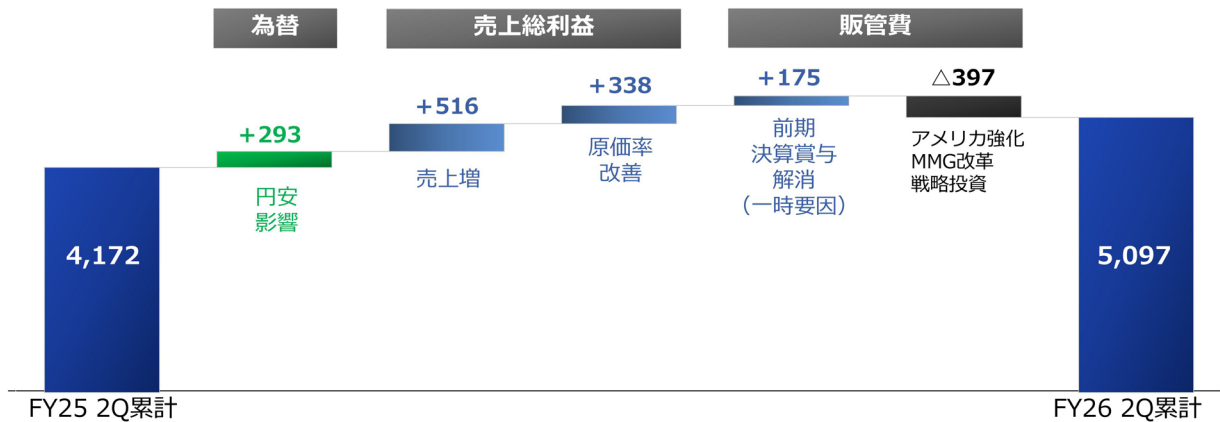
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

営業利益の状況

(単位：百万円)

営業利益は増益：前年同期比+925百万円（+22.2%）

- 売上増に伴い売上総利益が拡大
- 製品ミックス改善とベトナム工場の原価低減により、原価率を改善
- 販管費は、研究開発費（OEM案件プロジェクトの下期延期）を除き、ほぼ計画通り



11

営業利益につきましては、まず為替の影響が2億9,300万円です。売上総利益につきましては、売上増の効果と原価率の改善効果の2つは、お示ししているとおりでございます。

販管費につきましては、2025年8月期は特殊要因ということで、決算賞与に計上のズレがございまして、それを戻して考えますと約4億円の支出増になっております。特に、アメリカの販売投資、それからMMGの改革、戦略的な投資ということで、戦略アクションの検討を進めてきてい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

サージカル セグメント業績

(単位：百万円)

科目	FY24				FY25				FY26			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
売上高	1,945	1,841	2,214	2,151	2,442	2,276	2,257	2,298	2,446	2,434	107%	99%
営業利益	651	592	748	647	838	804	718	718	827	899	112%	109%
営業利益率	34%	32%	34%	30%	34%	35%	32%	31%	34%	37%	+2pt	+3pt

概況

- 眼科ナイフのグローバル市場シェアが継続して上昇（当社調べ）：36%
- 中国は顧客出荷はYoY+3%だが、在庫調整の継続によりマニーの売上は減収
 - 白内障手術件数は年間400万件から中長期的に700万件に増加する見通し
- 利益率の向上（値上げ効果、製造コスト低減）

今後の重点施策

- ドイツiRIS EYE社との資本提携により、欧州を強化
- 米国MST社とのアライアンス推進
- アジアでは、インドネシア、マレーシアに注力

地域別売上高

	2Q	前年同期比	前四半期比
日本	674	104%	95%
アジア	550	86%	88%
中国	371	84%	94%
インド	33	122%	120%
欧州	736	123%	100%
北米	211	103%	119%
その他	261	143%	128%
合計	2,434	107%	100%

12

それでは、それぞれの事業セグメントについてご説明をいたします。

サージカルにつきましては、右上 2026 年 8 月期第 2 四半期のところにございますように、四半期単独で売上が 24 億 3,400 万円、営業利益率が 37%ということでございます。

右下に四半期単独の地域別の売上をお示ししています。

まず、眼科ナイフが主力でございますけども、改めて私どもでグローバルシェアを調査しまして、手元の結果では本数ベースで 36%です。これまで 30%とご説明してまいりましたが、やはり少しずつシェアのポジションが上がってきていると認識しております。

この中で、中国の伸び率が右下の表にございますとおり、前年同期比 84%・前四半期比 94%ということで少し苦戦をしております。このような状況はこの数四半期続いており、前四半期比 3%増となっており、お客様には出荷をしていますが、在庫調整が続いているということでございます。ただ、足元は非常に苦しいですが、中国の白内障の手術件数は現在年間 400 万件であり、他の国、先進国などの数字との比較や様々な予測から見ると 700 万件ということで、やはりこれから伸びていくということで、中長期ではここはしっかりと伸ばしていくべき市場だと思っております。

利益率につきましても、値上げの効果、製造コスト、それから販管費率が全社的に低減したという効果があって、プラス 3 ポイント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

今後の施策としては、iRIS EYE 社との資本業務提携、あるいは MST 社のアライアンスなどを進めてまいります。

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 セグメント業績

(単位：百万円)

科目	FY24				FY25				FY26			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年 同期比	前四半期比
売上高	2,520	2,454	2,855	2,392	2,844	2,711	2,776	2,850	3,006	2,875	106%	96%
営業利益	966	945	1,069	890	1,046	1,022	976	957	1,106	1,260	123%	114%
営業利益率	38%	39%	38%	37%	37%	38%	35%	34%	37%	44%	+6pt	+7pt

概況

- 中国で当社顧客が大型GPO契約（23省合同）を獲得
 - 下期より収益効果が本格化
- タイ・インドで新規案件を獲得
- 北米は特定OEM顧客への出荷期ズレにより、売上減
- 利益率の向上（製造コスト低減）

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
- 樹脂トレイを2026年9月出荷開始予定
- 競合する新興国プレイヤーへの対抗

地域別売上高

	2Q	前年 同期比	前四半期比
日本	248	108%	107%
アジア	1,536	117%	98%
中国	960	115%	103%
インド	139	181%	76%
欧州	470	118%	109%
北米	250	62%	70%
その他	369	103%	89%
合計	2,875	106%	96%

13

次に、アイレス針でございます。

第2四半期の売上が28億7,500万円、営業利益率が44%でございます。

この売上につきましては、1つが中国でGPOの契約をお客様が獲得され、これは福建省であり、その後遼寧省プラス23省ということです。中国市場全体の30%ぐらいがGPOの対象になりました。そこで当社の売上が伸びているということで、これが本格化するの下期からでございます。

もう1つの増収の要因が、タイ、それからインドの、これは特定のお客様ですけども、新たに案件を獲得したということでございます。それから、利益率の向上については、ベトナムで生産設備の一部の償却が終わったことによる効果もあるということでございます。

今後は引き続き、ハイエンドのマイクロ針・ブラック針を中心に伸ばしていく、あるいはそのお客様に支援をするための樹脂トレイの出荷を2026年9月から出荷開始するという進めてまいります。

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

デンタル セグメント業績

(単位：百万円)

科目	FY24				FY25				FY26			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年 同期比	前四半期比
売上高	2,648	2,498	2,631	2,360	2,368	2,167	2,435	2,538	2,375	2,967	137%	125%
営業利益	605	435	482	355	222	237	267	382	322	681	287%	212%
営業利益率	23%	17%	18%	15%	9%	11%	11%	15%	14%	23%	+12pt	+9pt

概況

- 中国ダイヤバー再販が売上・利益に大きく貢献
- MMGは対前年同期比で赤字が縮小し、改革が進捗
 - 2Q：売上5.1億円、利益△0.9億円
(YoY 売上+0.9億円、利益+0.5億円)
 - 米国大口顧客からの受注増加
- 製品ミックスの改善による利益率向上
 - ダイヤバーの売上増

今後の重点施策

- JIZAIの売上拡大
 - 中国薬事承認を2026年5月に取得見通し
 - JIZAI-2を2026年9月より販売開始
- ドイツ子会社MMG社の改革推進

地域別売上高

	2Q	前年 同期比	前四半期比
日本	251	98%	110%
アジア	1,951	165%	140%
中国	1,121	251%	152%
インド	391	130%	118%
欧州	384	114%	93%
北米	201	126%	78%
その他	178	76%	228%
合計	2,967	137%	125%

14

デンタルにつきましては、第2四半期の売上高は29億6,700万円で、数字としては前年同期比137%・前四半期比125%ということで非常に伸長しています。利益率についても23%ということで、大きく回復しております。

これは、中国でのダイヤバーの再販売が大きく寄与しているということでございます。

MMGにつきましては、第2四半期の売上・利益はここにございますとおりであり、赤字が縮小しているということ、特に米国のOEMのお客様からの受注が増えたということでございます。

JIZAIにつきましては、先ほどご説明したとおりであり、それからドイツのMMGについても改革を進めていくということでございます。

サポート

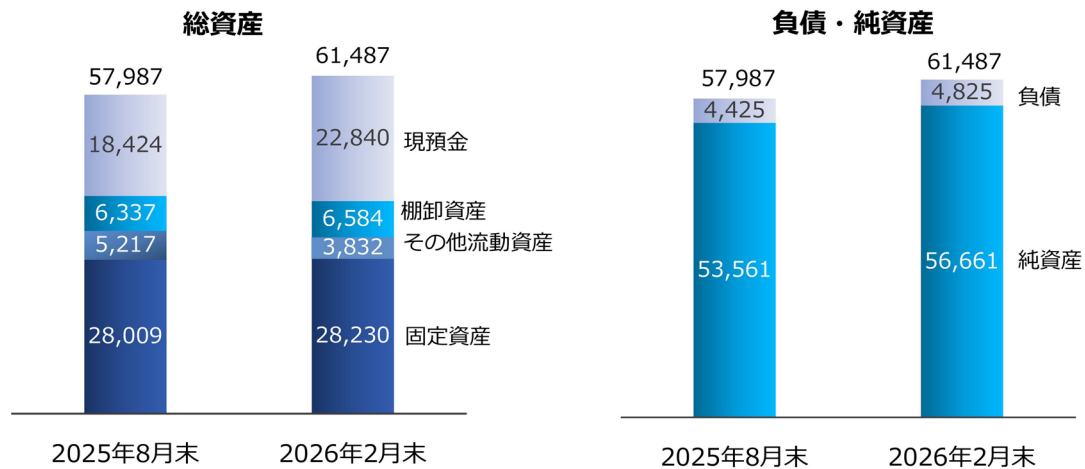
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

- 総資産3,499百万円増加：フリーキャッシュ・フロー増加等により現金預金が増加
- 純資産3,100百万円増加：純利益の計上および為替換算調整勘定の増加に伴い、利益剰余金が増加



15

バランスシートにつきましては、ここにお示ししているとおりでございます。

純利益の増加と消費税の還付が約 11 億円あったということで、現金預金が増えています。また、その分未収金が減ったということで、その他流動資産が減少しているということでございます。

サポート

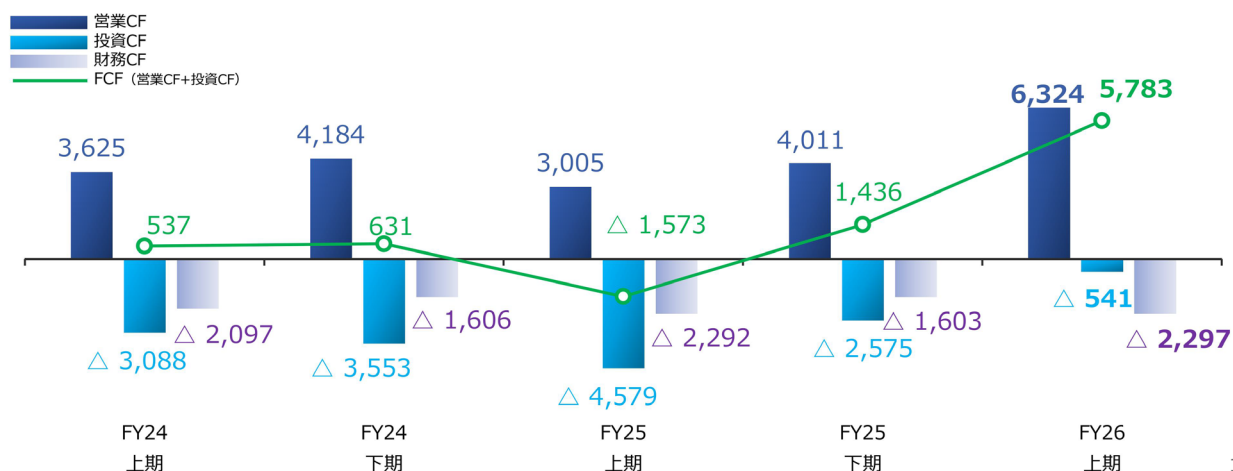
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

フリー・キャッシュ・フローの創出期に

- 営業キャッシュ・フロー：営業利益の増加、未収消費税等の還付による収入
- 投資キャッシュ・フロー：花岡工場への眼科ナイフ・JIZAIの設備投資が完了し、投資支出が減少



16

キャッシュ・フローにつきましても、営業キャッシュ・フローが63億円ということで、営業キャッシュ・フローが非常に伸びていることがわかりいただけると思います。

投資につきましては、花岡工場の投資が一巡したということで、圧縮をして支出が減少しています。

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@scriptsasia.com

計画と進捗

(単位：百万円)

- 上期は計画より上振れ、営業利益は通期計画に対して進捗率55.4%
- 下期は中東地域の影響（FY25売上実績8.2億円、売上割合 2.7%）等を見極め

	FY26 上期計画	FY26 上期実績	進捗率 (対上期)	FY26 通期計画	進捗率 (対通期)
売上高	15,850	16,106	101.6%	32,800	49.1%
売上原価 (%)	5,500 (34.7%)	5,382 (33.4%)	97.9%	11,400 (34.8%)	47.2%
販管費 (%)	6,050 (38.2%)	5,626 (34.9%)	93.0%	12,200 (37.2%)	46.1%
営業利益 (%)	4,300 (27.1%)	5,097 (31.7%)	118.5%	9,200 (28.0%)	55.4%
経常利益	4,150	5,619	135.4%	8,950	62.8%
純利益	3,000	3,898	129.9%	6,450	60.4%

18

それでは、2026年8月期の見通しについてご説明いたします。

上期につきましては、今説明しましたとおり、計画よりも上振れて、営業利益でいうと、通期の計画に対する進捗率が55%ということで仕上がっております。

下期につきましては、中東地域の影響、あるいはいろんな不確定要素も多くあるということで、通期計画についてはこれを目標に進めていくということでございます。

中東地域につきましては、しばらく出荷が止まっていましたが、今、空輸でお客様にお届けできる、つい一昨日の話ですが、出荷が少し始まったということでございます。ここについては、よく状況を見極めていきたいと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

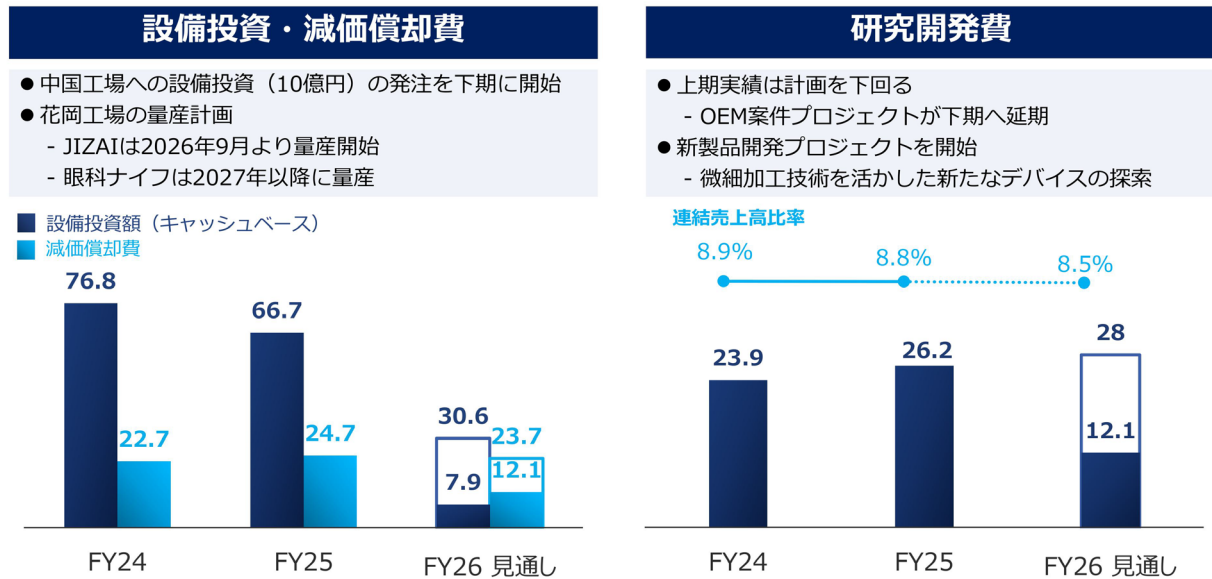
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

設備投資・研究開発費（2026年8月期）

（単位：億円）



19

設備投資及び減価償却につきましては、左にございますように、全体の水準としては、花岡工場への投資が終わって一段落をしたということで、30 億円の設備投資の水準になっております。

下期につきましては、中国工場への投資、約 10 億円を計画しております。

花岡工場につきましては、今、量産の立ち上げを進めておりますが、当社の計画が明確になったということで、JIZAI については 2026 年 9 月から量産をしていくということで今、進めております。

眼科ナイフにつきましては、需要をベトナム工場での生産キャパシティで供給できるということで、量産につきましては 2027 年以降、ということで進めていく計画でございます。

研究開発費につきましては、上期の支出が計画を若干下回っております。これは、特定の OEM のお客様への開発プロジェクトが延期した影響でございます。当社は研究開発型の企業でございますので、研究開発に対しては引き続きしっかりと投資をしていく、成果を上げていくということで進めてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

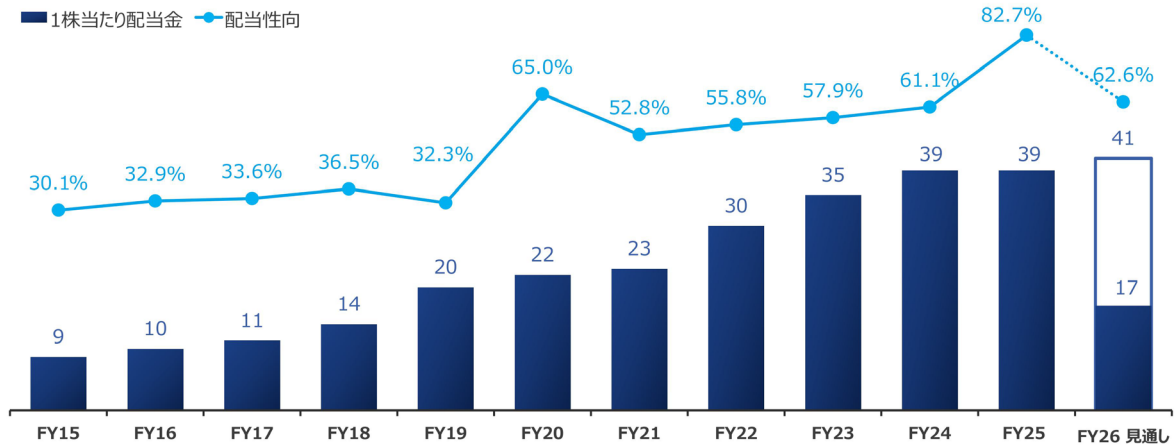
メールアドレス support@scriptsasia.com

配当予想（2026年8月期）

（単位：円）

・中計キャピタルアロケーションに基づいた成長投資と株主還元を実行

－ 2026年8月期：中間配当1株当たり17円に決定、期末配当1株当たり24円を予定（当初計画通り）



20

配当につきましては、上期の配当が17円、通期が41円ということで、これにつきましてはこれまでご説明してまいったとおりでございます。

以上、私からのご説明です。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

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。それではこれより質疑応答に移らせていただきます。本説明会は、質疑応答を含め、後日全文を書き起こして公開を予定しております。匿名でのご質問を希望される場合は、質問の際にお名前をおっしゃらないようお願いいたします。

まずは、会場にお集まりの皆様からのご質問をお受けいたします。

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。ご説明ありがとうございました。簡潔に 3 点質問させてください。

まず、上期は好調とのことですが、下期については研究開発費の期ズレや、中東情勢の影響があると伺っています。特に中東情勢について、売上面でのお話はありましたが、原材料調達や物流費など、コスト面で懸念すべき点があるのかをご教示ください。

また、中国の在庫調整が上期にあった分、下期は回復を織り込んでよいのかどうか。あわせて、北米サージカルにおける MST 社との提携効果がやや遅れている印象もあり、これらが下期で顕在化するのであれば、中東を除けば比較的楽観的に見てもよいのではないかと考えております。下期に向けたリスクとオポチュニティの両面からご説明いただけますでしょうか。

渡部 [A]：下期の見通しについて、いくつかの観点をいただきました。まず上期の状況ですが、売上は計画比 102%と若干伸びているものの、多少為替の影響に助けられている面もあり、引き続き実需に基づく売上の積み上げが最重要課題だと認識しています。

中東については、売上構成比が約 2.7%と限定的ではありますが、物流コストの上昇などは実際に発生しています。また、情勢変化が激しく先行きが見通しづらい状況であるため、継続して注視すべきリスク要因と考えております。

一方で、売上成長の観点では、中国のダイヤモンド、GPO 契約が進展しているアイレス針、インドのデンタル、欧州のサージカルなど、上期比較的好調だった領域については、下期も引き続き成長を目指していきます。

課題としては、中国の眼科ナイフにおける在庫調整の進捗、また北米のサージカル製品における個別顧客の動向や MST 社との提携効果の出方などが挙げられます。これらについては、当社としてもしっかり取り組んでいく必要があると考えております。

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

なお、業績を下支えしている要因として、売上原価率の改善（約 1.5 ポイント）と販管費のマネジメントがあります。これらは自社で管理可能な要素であり、高い視認性を持って対応できている点だと考えております。

吉田 [Q]：ありがとうございます。では 2 点目です。最初の質問とも少し重複してしまいましたが、サージカル事業の伸びがやや弱い背景として、中国の在庫調整があるとのことですが、競争環境の変化、例えば競合の台頭といった要因は考えなくてよいのでしょうか。また、在庫調整が一巡して出荷が正常化する時期の目安についても教えてください。

渡部 [A]：中国の在庫については、FY25 第 1 四半期のセルインが一時的に高水準であったこと、加えてその後、医療費抑制政策の影響で白内障手術件数の伸びが鈍化したこと、この 2 点が主な要因です。第 2 四半期時点で流通在庫はおおよそ 5 カ月分まで低下しており、あと一息という状況です。急激に改善するというよりは、今後 1~2 四半期かけて徐々に正常化していくと見ております。

そういう直近の中国の事業の進捗はあるのですが、もう 1 つは、やはり中国の白内障の手術件数は他の国に比べて圧倒的に少ないということです。この 400 万件という数字は、人口 100 万人当たり白内障の手術が何件ぐらいあるかというと、日本やヨーロッパ、アメリカ等の先進国は 1 万 2,000 件~1 万 3,000 件ぐらいですが、中国はまだ 4,000 件ぐらいです。特に都市部は 5,000 件近くいっていますが、田舎が 3,000 件とか、まだまだ医療水準が上がっていく余地があると思っています。

これはメーカーの立場だけでは動かしにくいのですが、長い目で見れば中国の医療水準、白内障の手術件数も増えていくだろうと見ている、ということでございます。ですから、そういうことがあって、当社は中国工場にも投資をするという経営判断をしたということでございます。

吉田 [Q]：そうすると、スライド上では顧客向け出荷がプラス 3%とありますが、これは中国市場の実需の動きを反映した数字と理解してよろしいでしょうか。

渡部 [A]：そうです。はい。

吉田 [Q]：ありがとうございます。最後に JIZAI についてです。渡部社長から市場シェア 10%というお話がありましたが、これは日本市場でのシェアという理解でよろしいでしょうか。

渡部 [A]：はい、日本での市場シェアです。

吉田 [Q]：日本でのシェアですね。それで今回、診療報酬改定で、ニッケルチタンロータリーファイルが 2026 年 6 月からコーンビーム CT の画像処理が要らなくなるという話がありました（コ

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

ーンビーム CT の要件緩和)。これが御社にとって与える影響について、どの程度ポジティブに見てよいのか教えてください。また、ロータリーファイル市場が拡大する中で切削性が良い JIZAI-2 を出すというところなので、だいたい市場を上回るような伸びが期待されるのか。ここについても少し教えていただければと思います。

渡部 [A]：ご質問、ありがとうございます。今、お話しいただいたとおり、診療報酬改定で、JIZAI の保険の条件としてコーンビーム CT、それからそのしばらく前に顕微鏡という条件が外されたということで、ロータリーファイルを使いやすい環境になっており、間違いなくこの伸びに貢献してくれると思っています。ただ、どれぐらいのプラスの効果があるかはまだ読めないところがありますので、そこはしっかりと注視をしていきたいと思っています。

吉田 [Q]：そうすると、主要の競合他社は品揃えが結構ある強みがあったかと思いますが、御社も JIZAI-2 でラインナップを揃えていくというところもあって、ラインナップ差について、JIZAI-2 の投入でどの程度埋められるとお考えでしょうか。

渡部 [A]：JIZAI-1 ですと、当社のターゲットにしたのは、主要の競合他社がラインナップを持っている中で、彼らが持っていないところを狙いました。それは非常に柔軟性の高いファイルを作っていて、曲がった根幹にも適用できるという、本当にニッチ戦略をとったということです。ただ、細くて柔軟性の高いファイルを折れないようにするのは技術的に難しいのです。

だから、そういうところを当社ならと考えて、生産及び販売を行い、日本市場で 10% のシェアを獲得しました。日本の他に、ベトナム市場で 10% 強のシェアを獲得しました。それぐらいのポジションを取ったというのが JIZAI-1 であります。

JIZAI-2 は、主要の競合他社が持っているラインナップにフルにカバーしていくということで、より切削性の高い製品も含めて幅広いニーズに対応していく方針です。戦略としては、より全面的に市場を獲りにいくフェーズに入ると考えております。

吉田 [M]：ありがとうございました。以上です。

司会 [M]：ご質問、ありがとうございました。ほかの方、いかがでしょうか。

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原と申します。よろしく願いいたします。1 点目は、少し言及はいただいたのですが、昨今の中東の影響について、もう少しだけ追加でお伺いできたらと思います。

1 点目は、原材料の調達に関して、御社で例えばナフサ由来とかで供給がタイトになるリスクがあるものがあるのか。一方で報道を見ますと、厚労省が医療機器メーカーにはけっこう優先的に、ということなので、そこも含めて原材料の調達の状況をお聞かせください。

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



あと、御社が操業されているベトナム、東南アジアは日本以上に石油供給に課題があるという報道も見受けられます。例えば、工場への電力供給への影響や、従業員の通勤への影響など、現時点で認識されているオペレーション上のリスクがあれば教えてください。

渡部 [A]：中東情勢を受けた原材料調達への影響についてですが、当社が使用している材料は比較的限定されており、主にステンレス材およびその周辺部材が中心です。そのため、ナフサ由来原料の影響については、現時点では特段のリスクはないと認識しております。それとは別に、オペレーションに関して、石油供給の問題が電力調達や従業員の通勤などに大きな影響を与えるといった状況は、ベトナムを含めて、現時点では把握しておりません。総じて、影響範囲は比較的限定的であると考えています。

葭原 [Q]：ありがとうございます。追加でお伺いしますが、一般的な在庫水準として、仮に何らかの事情でベトナム工場が一時的に生産できなくなった場合、例えば半年程度は製品供給を継続できるといった、定量的なガイダンスはありますでしょうか。

渡部 [A]：想定するリスクの前提によって異なりますが、当社として 90 日以上在庫を恒常的に保有しているわけではありませんので、具体的な期間を区切ってお答えすることは難しい状況です。

葭原 [Q]：逆に言えば、現時点では、急激に生産が止まるような事態は想定されていない、という理解でよろしいでしょうか。

渡部 [A]：昨今は想定外の出来事が起こり得る環境ではありますが、通常の状態を前提とすれば、現時点で大きなリスクを具体的に認識しているわけではありません。

葭原 [Q]：承知いたしました。ありがとうございます。あと、原価率や販管費のところですが、セグメント別で見ても、全体で見てもかなり改善しておられるように拝見して、とても驚いたといえますか、プラスの印象を持ったのですが、この持続性についてお聞かせいただければと思います。

セグメント別で拝見しますと、サージカルでは値上げ効果や製造コスト低減とのことでしたが、値上げはいつ頃から、どの程度実施されており、今後さらに引き上げる余地があるのか。

アイレス針も、ベトナム工場の償却終了というお話がありましたが、これは一過性のものなのか、今後 40%を超えるマージン水準も視野に入るのか。

あと、デンタルについても、製品ミックス以外で値上げによるマージン改善の余地があるのか、ご見解をお願いします。

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@scriptsasias.com

渡部 [A]：まず原価率についてですが、ベトナム工場では継続的な改善活動に取り組んでおり、年率で 0.5 ポイント程度の改善を積み重ねてきています。これは一過性ではなく、持続性のある取り組みだと認識しています。

アイレス針については、7 年間の設備償却が終了したことによるプラス要因があり、こちらは一過性の側面があります。一方、スマートファクトリーについては現在まだ量産段階には入っておらず、償却費は営業外費用に計上されていますが、JIZAI は 2026 年 9 月から、眼科ナイフについては 2027 年以降に量産を開始する計画で、これらの償却費は将来的に営業内費用へ組み込まれていきます。

中期経営計画の最終年度である 2029 年 8 月期には、償却費として約 9 億円程度の負担が発生すると見込んでいますが、各種コスト改善施策で十分オフセット可能な水準と見ています。スマートファクトリー要因を含めると、今後数年は原価率としては概ね現行水準を維持するというのが当社の考え方です。

葭原 [Q]：値上げ効果についてはいかがでしょうか。

渡部 [A]：昨年、2025 年 8 月期につきましては、年間で約 5 億円の値上げの効果がありました。売上 300 億円に対して 5 億円ですので、約 1.7%の値上げに相当します。今後も、この水準を目安に、継続的に価格改定をお願いしていきたいと考えております。

葭原 [Q]：ありがとうございます最後に中国の眼科ナイフの在庫について伺います。在庫水準が 5 カ月とのことですが、前四半期からあまり大きく減っていないようにも見えます。医療費抑制政策の中で、新たな政策変更などはあるのでしょうか。また、第 2 四半期にはもう少し在庫が減るとのご説明もあったと思いますが、想定より減らなかった要因はどのように分析されていますか。

渡部 [A]：医療費政策については、直近 1 年あるいは 1 四半期で新たな政策が打ち出されたという事実はございません。以前から継続している包括払い制度や、IOL レンズの GPO 化など、数年のスパンで行われているということでございます。

当社の在庫水準が 5 カ月にとどまっている点については、個別要因も一部影響しています。具体的には、公立病院において一部失注案件が発生したことがあり、そうした要素が在庫水準の改善をやや鈍らせた側面があります。

葭原 [M]：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@scriptsasias.com

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ご質問も出尽くしたということですので、これをもちまして本日の決算説明会を終了とさせていただきますと思います。本説明会終了後もご不明点がございましたら、IR 担当者宛のメールにてお問い合わせくださいますようお願いいたします。

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。

[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