マニー株式会社

通期決算説明会

2019 年 10 月 15 日

イベント概要

[企業名]	マニー株式会社
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	60 期通期決算説明会
[決算期]	2019 年度　通期
[日程]	2019 年 10 月 15 日
[ページ数]	40
[時間]	10:00 – 11:04 （合計：64 分、登壇：50 分、質疑応答：14 分）
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 2-6-1 朝日生命大手町ビル 27 階
[会場面積]	378 ㎡
[出席人数]	119 名
[登壇者]	2 名 取締役兼代表執行役社長　髙井　壽秀（以下、髙井） 取締役副社長　髙橋　一夫（以下、髙橋）

登壇

司会：時間となりましたので、ただ今よりマニー株式会社様の 2019 年 8 月期の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている 2 名様をご紹介申し上げます。まず、代表執行役社長の髙井壽秀様。ありがとうございます。執行役副社長の髙橋一夫様。

髙橋：おはようございます。

司会：ありがとうございます。本日ご説明の方は髙井社長様からいただきます。最後に質疑応答の時間を設けていただきます。

それでは、早速よろしくお願いいたします。

髙井：おはようございます。今、ご紹介あずかりました髙井でございます。第 60 期の決算報告を、今日させていただきたいと思います。場所を変えての開催にもかかわらず、多数お忙しい中をおいでいただきまして大変ありがとうございます。

冒頭でございますが、台風 19 号の影響を受けられた、被災された方、被害に遭われた方についてはご冥福を心よりお祈り申し上げます。また、被害に遭われた皆様には心よりお見舞いを申し上げたいと思います。

マニーでございますが、栃木も河川の氾濫等でいろいろ被害が出ておりますが、おかげさまで私どもの工場は全く無事でございまして、とりたてて被害はございませんことを報告させていただきます。皆様はいかがでございましたでしょうか。大きな影響ございませんことをお祈り申し上げます。

それでは、報告会を始めさせていただきたいと思います。まず、冒頭でございますが、ベトナム工場での火災につきましては、ご心配をおかけいたしまして大変申し訳ございませんでした。2 回にわたりましてご案内を差し上げたわけですが、きょう、冒頭にそのご説明をさせていただければと思います。

業績への影響は軽微ということで発表させていただいたのですが、場所はフーエン第 1 工場で、総床面積は 3 万 1,000 平米あります。被害を受けた火災現場はクリーンルームでございますが、被害面積は 1,560 平米でございました。面積的には 3 万平米、フーエン第 2 工場というのがちょうど同

じぐらいの工場がベトナムにもう一つございますが、今回はその一つの工場のうちの 1,560 平米で、非常に面積的には小さいということでございました。

10 月 3 日、朝 5 時頃に発生し、午前 8 時には鎮火しております。原因は消防、警察等が入りまして調査をしておりますが、がれき等を出していないところもございまして、まだ特定できておりません。彼らが一義的に言っているのは、いわゆる漏電による火災であるということです。それの原因自体が、落雷が非常に多い季節でございますので、落雷によるものなのか、また他の理由によるものなのかは、まだ特定されていないということでございます。少なくともこの場所から漏電をして、火災が発生したということでございます。

軽微の中身ですが、面積が小さかったことと、製品的にはステープラーを主としたサージカルの製品に影響が出ております。

焼失部分の建物、それから機械、製品等はほぼ全損の状況でございまして、被害額等は今調査をしているところです。おおむね保険でカバーされているので、業績に与える影響は極めて軽微というふうに発表させていただきました。

他の部分で作られているものについては、10 月 5 日に順次安全を確認して、製品に問題がないことを確認して生産を再開しております。

一部ステープラーを中心に、欠品を生ずることがあろうかと思っておりますけれど、現状のところはお客様の在庫、それから私どもの在庫でどのぐらい繰り回しができるかというようなことの調査をしております。

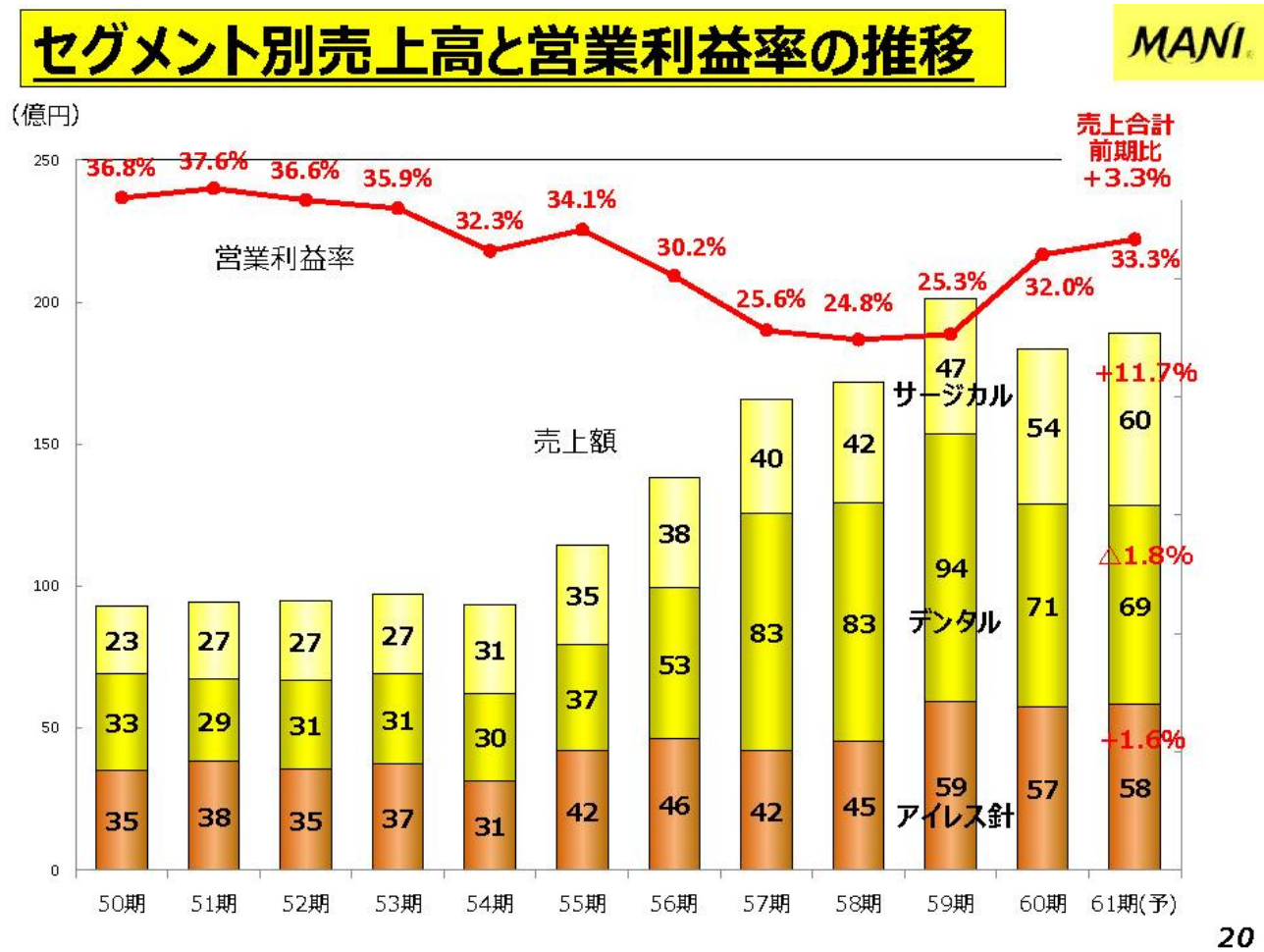
今後の対応として、もう一つ別のところに、新しいクリーンルームを作って、これは半年ぐらいかかるようなものでございますけれども、そこで生産をしていくことを検討しております。恐らく長くて数カ月の欠品でございますので、そういう意味からも業績に与える影響というのは軽微だろうと判断してございます。

これから再発防止に向けまして、いろいろとやってまいるのですが、火災の原因が漏電であり、設立後 20 年近くになる工場でございますので、配線等の点検をして、同じようなことが起こらないことを再度チェック、外部の業者等の協力を得てやってまいりたいと思っております。

必要に応じまして落雷を途中で遮断するような、いわゆるヒューズ等を埋め込むような、そういうオペレーションもやってまいりたいと思いますので、再発防止ということに努めてまいる所存でございます。

先般の火災についてのご説明は以上でございますが、もし何かご質問等ございますれば、この報告が終わりました後に聞いていただければと思っております。

それでは、60 期の業績を振り返ってみたいと思います。冒頭でございますが、資料は皆様のお手元 20 ページの表でございます。この辺で鳥瞰をしてから内容のご説明に入ろうかと思います。



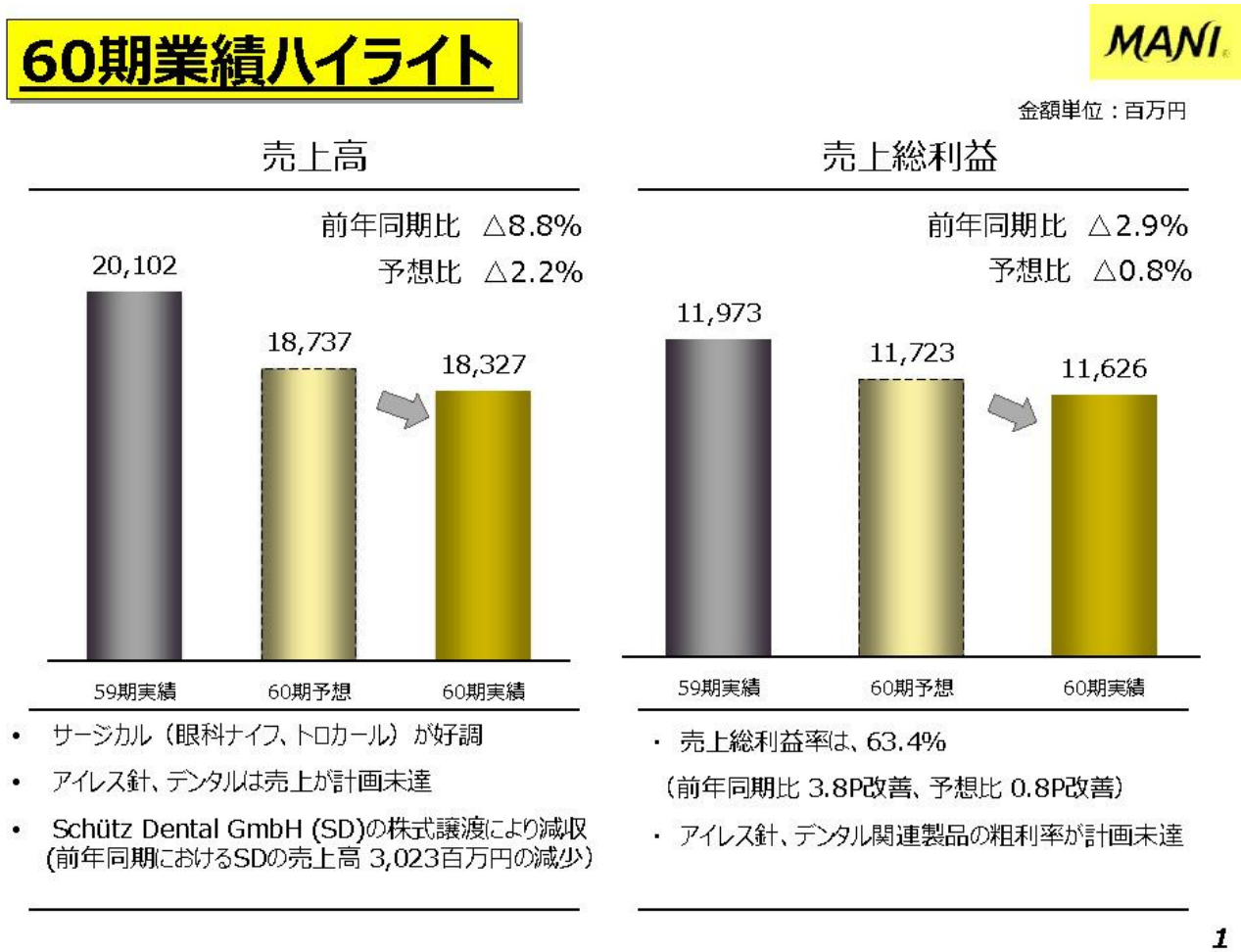
この辺のところが私どもの業績を反映しています。一つは、長いこと営業利益率を改善して、35%もしくは 40%へ持っていくのだというようなことを申し上げておりましたが、60 期の業績、それから 61 期の業績予想のところで利益率の改善は見えてきたのかなと思っております。先ほど火災の工場も含めまして、ベトナムでの利益率改善が着実に進んでおりますので、いよいよ 35%が視野に入ってきたかなということが言えるかと思います。

それから、売上のところですけれども、60 期は Schütz Dental を売却したということで、売上の影響力が大体 30 億円弱ぐらいございます。それから、61 期につきましては同じくデンタルでございますけれども、顕微鏡とか技工ポイントとか、私どもで付加価値を付けられないものについては販売を停止しようということで、3 年ほど前から計画してやってきたものが、60 期に受注を受け

たものだけで終わりになるというようなこともございまして、金額にして 7.4 億円ですが、その辺の売上面での調整というものはございました。利益面では非常に順調に改善が進んでいるというところを見ていただけるかと思います。

1 点、アイレスの 61 期売上予想については、前期比プラス 1.6%で微増というか、横ばいです。後ほどまたご説明申し上げますけれども、60 期に若干陰りが出ているようなところもございました。基本的にはアイレスの受注の波というのは、私どもは度々あることでございまして、中長期的なトレンド、あるいは経営的な判断からすればあまり懸念はないのではないかと思っております。

以上のようなことで、売上面では、将来の利益を確保するために、あるいはわれわれの将来的なオペレーションをうまく運んでいくために売上の調整を 2 点行ったということがあります。それから、利益率の改善が行われているという、この 2 点を申し上げて鳥瞰的に見ていただければありがたいかなと思います。

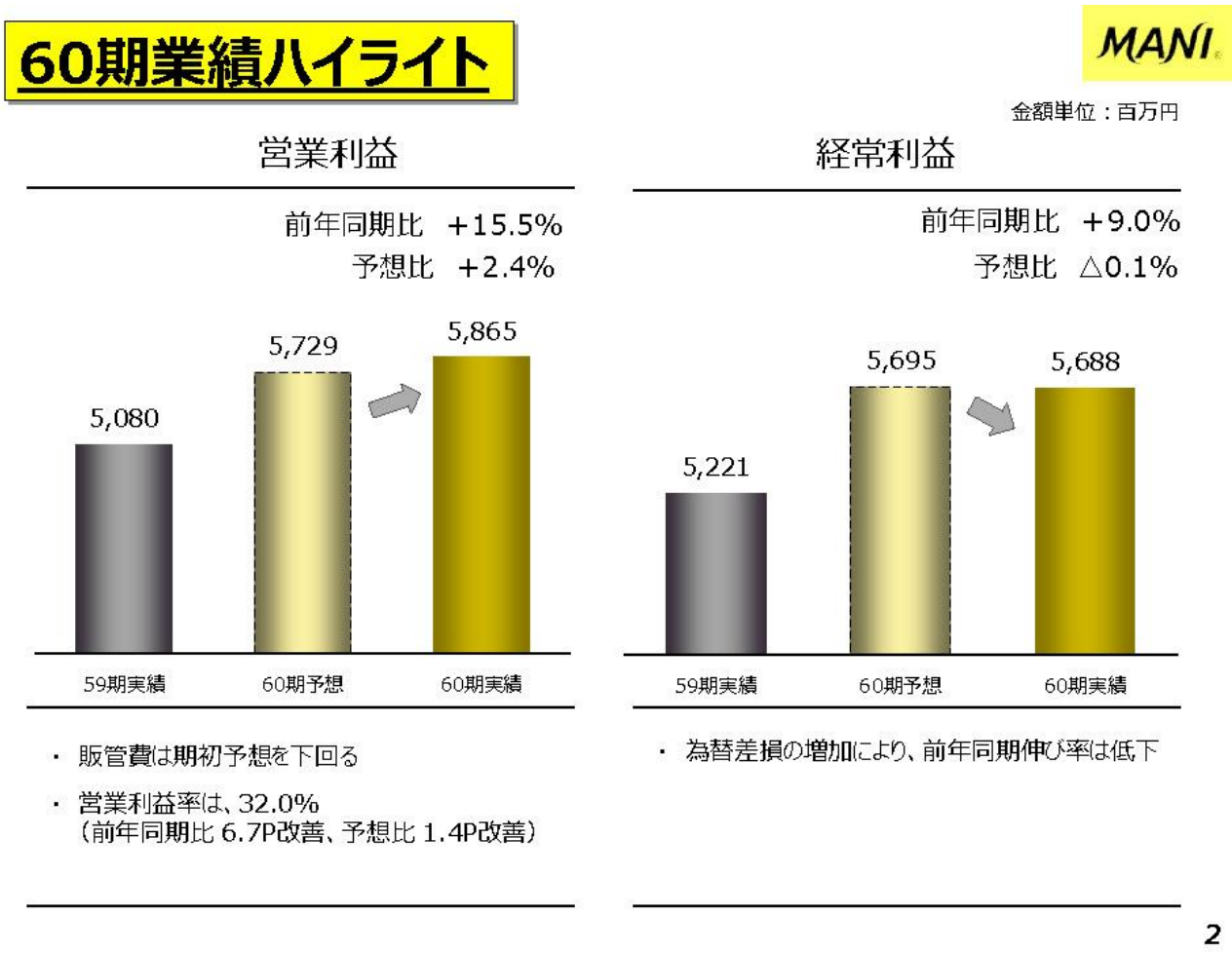


それでは、60 期の業績ハイライトでございます。売上高ですが、59 期 201 億 2 00 万円に対して、60 期は 183 億 2,700 万円。前年同期比 8.8%のマイナス。予想比もマイナス 2.2%ということで、

若干物足りない売上でございました。中身を見ますと、サージカルは相変わらず眼科ナイフ、それからトロカールが好調でございましたけれども、アイレス針とデンタルのほうが売上計画未達でございました。

デンタルのところは、大きいのは前期に Schütz Dental の株式譲渡によって、おおむね 30 億円ぐらい売上があったものがはげておりますので、こういうような結果になってございます。

それから、売上総利益です。前期 119 億 7,300 万円に対して 60 期 116 億 2,600 万円ということで、前年同期比 2.9%のマイナス、予想比 0.8%のマイナスです。基本的には売上が少し伸びなかった影響で、売上総利益も未達であったということですが、売上総利益率は前年同期比 3.8 ポイント改善して、予想よりも 0.8 ポイント改善いたしまして 63.4%になってございます。



営業利益ですけれども、前期 50 億 8,000 万に対して 60 期 58 億 6,500 万円。前年同期比プラス 15.5%、予想比もプラス 2.4%の改善を見ております。

販管費は後ほど細かく申し上げますけれども、予想を下回っております。それで、営業利益率のところは前年同期比 6.7 ポイント改善、予想比 1.4 ポイント改善いたしまして、営業利益率は 32.0%でございました。

それから、経常利益ですが、為替差損が若干出ておりまして、前年同期比伸び率は低下しておりますが、前期 52 億 2,100 万円に対して 60 期 56 億 8,800 万円。予想比マイナス 0.1%と、ほぼほぼ予想の中に収まった経常利益だと言えるかと思います。

60期損益の状況

MANI

金額単位：百万円

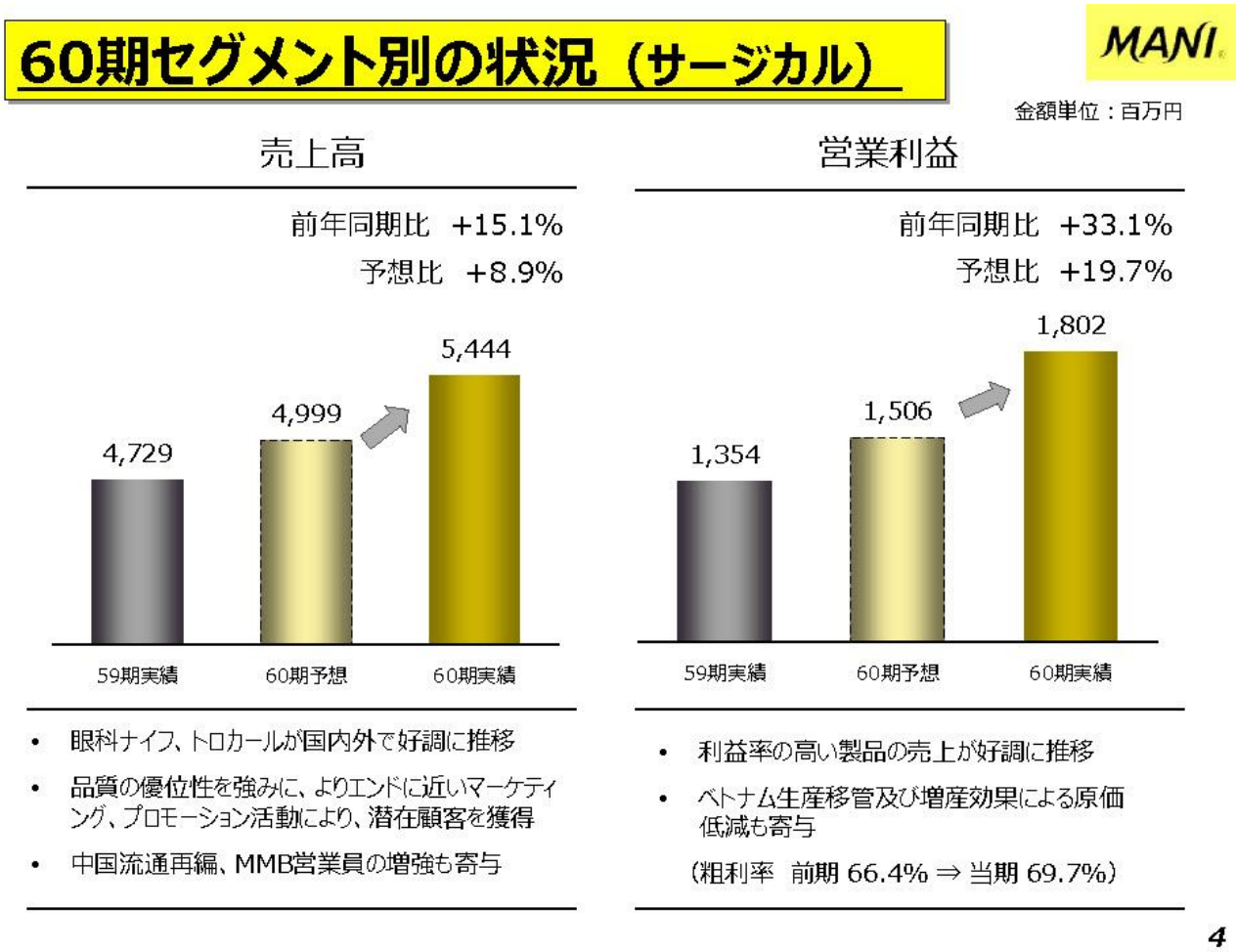
連結	59期実績		60期予想		60期実績					
							前年同期比		期初予想比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	20,102	100.0%	18,737	100.0%	18,327	100.0%	△1,775	△8.8%	△410	△2.2%
売上総利益	11,973	59.6%	11,723	62.6%	11,626	63.4%	△346	△2.9%	△97	△0.8%
営業利益	5,080	25.3%	5,729	30.6%	5,865	32.0%	784	15.5%	135	2.4%
経常利益	5,221	26.0%	5,695	30.4%	5,688	31.0%	467	9.0%	△6	△0.1%
純利益	3,770	18.8%	5,976	31.9%	6,101	33.3%	2,330	61.8%	125	2.1%

3

今申し上げたところを数字で見ていただきますと、このようになります。売上は前期 201 億 2 00 万円に対して、60 期は 183 億 2,700 万円。予想よりも 4 億 1,000 万円ほど下回っています。売上総利益は 59 期が 59.6%の利益率に対して、予想は 62.6%を見込んでおりましたけれども、63.4%ということで、利益率の面では改善が見られているということでございます。

それから、営業利益率も同様に前期 25.3%、60 期 30.6%の見込みに対して実績は 32.0%です。販管費、特に販売費、それから開発費等はしっかり使っているのですが、管理費のほうで若干減ったというようなこともあり、営業利益率は予想を上回る改善です。

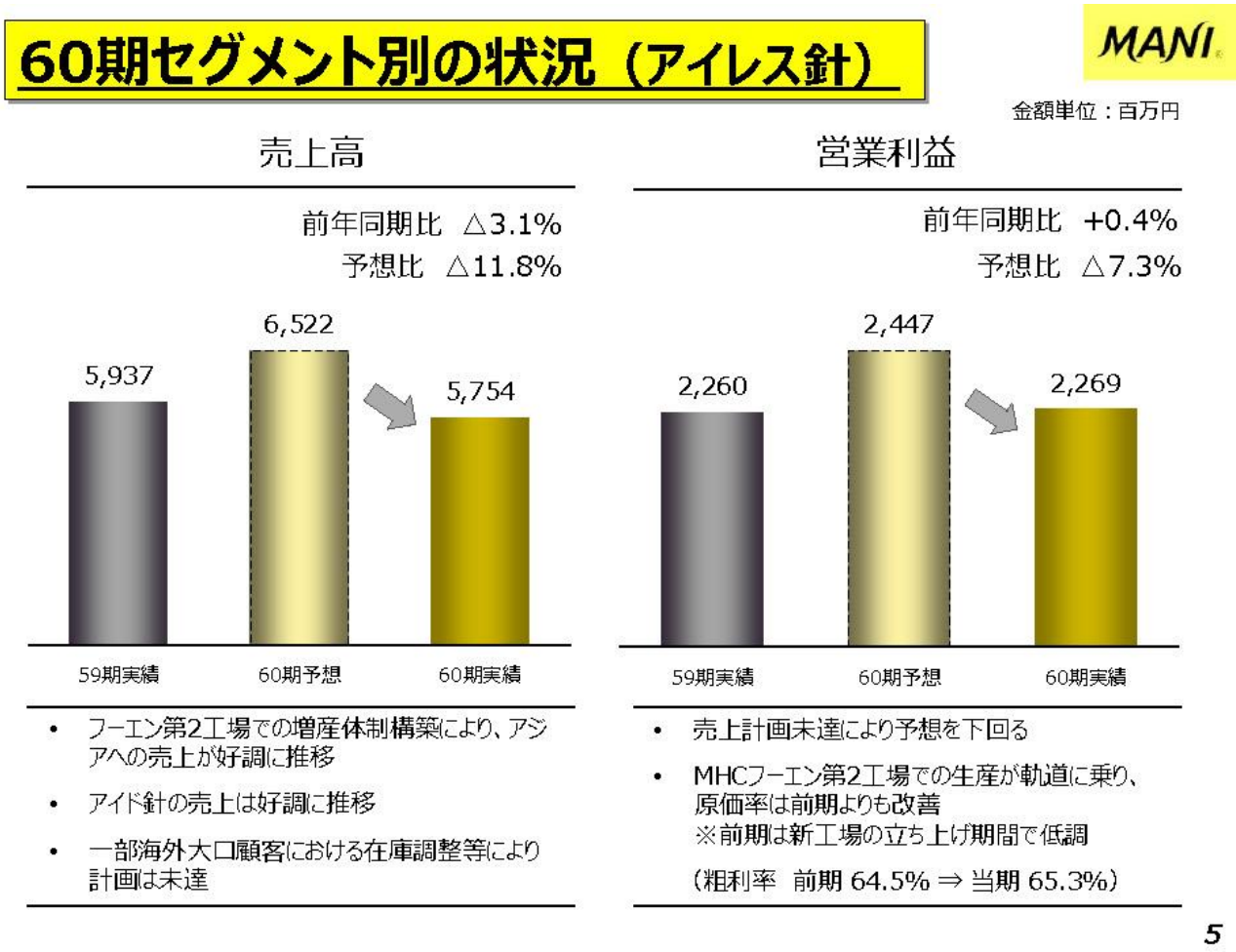
また純利益ですが、前期 37 億 7,000 万円に対して 60 期 61 億 100 万円で、おおむね 27 億円程度の株式の売却益がここに含まれており、前年同期比プラス 61.8%という大幅な増加という結果でございました。



それでは、セグメントごとに少し見てまいりたいと思うのですが、まず、サージカルでございます。これは一言で申しまして、眼科ナイフ、それからトロカールを中心に非常に好調です。売上も好調でございますし、利益率も増産効果等も出ておりまして好調でございます。

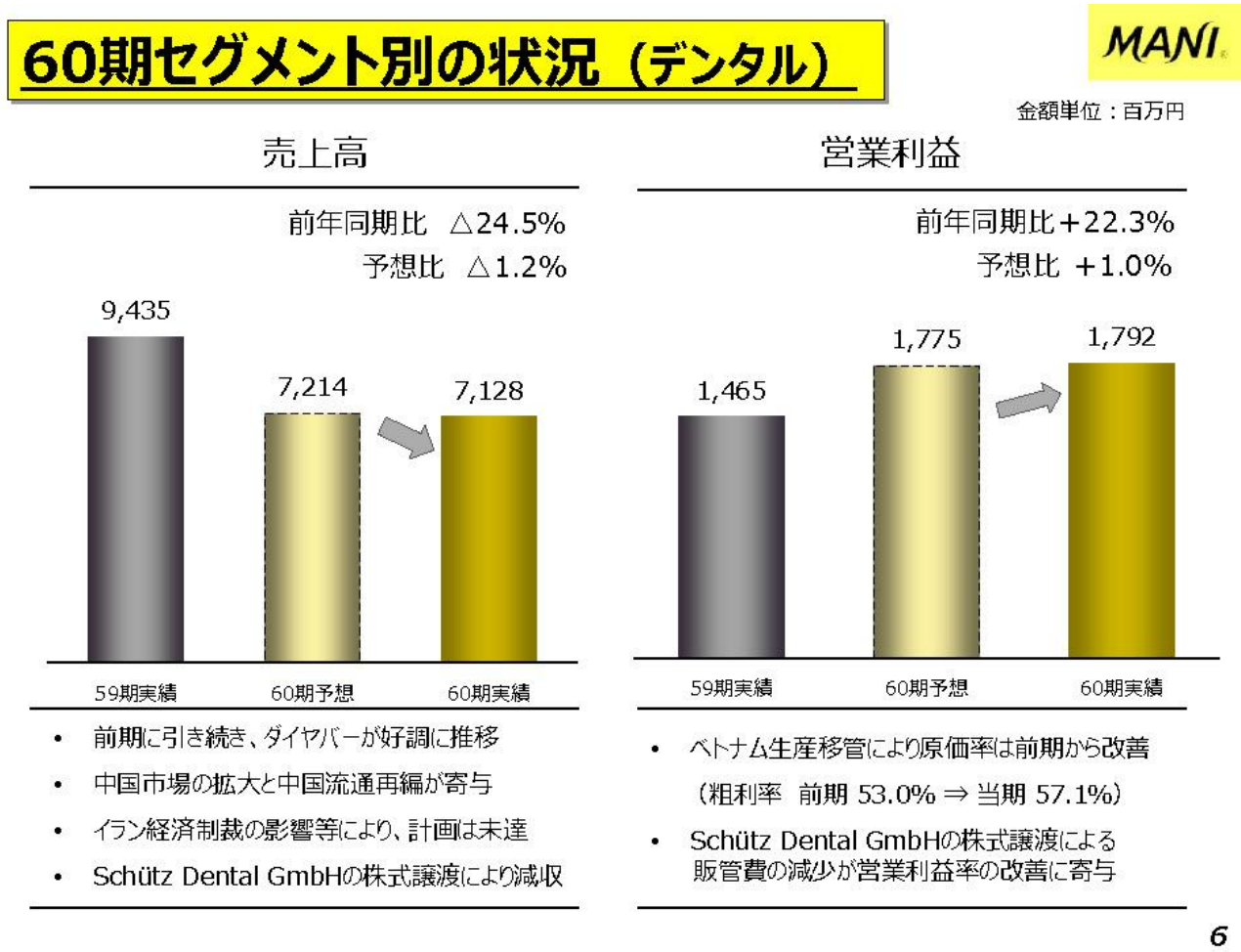
特に国内も含めまして、エンドに近いマーケティングプロモーション活動、それから中国等も眼科ナイフを積極的に売り始め、増加をしております。

それから、営業利益のほうですが、前年同期比 33.1%、予想比 19.7%ということで、これも大幅に改善をされております。利益率の高い製品の売上は、主として眼科ナイフでございます。ベトナム生産の移管および増産効果による原価低減で、粗利益率が前期 66.4%に対して 60 期は 69.7%と改善されております。



次に、アイレス針でございます。こちらは、ここに書いてございますけれども、一部大口顧客における在庫調整等、あるいは北米のお客様が MDR というヨーロッパの規制対応等で少し手間取っておりまして、そういったところの受注が減っている、あるいは、お客様のいわゆる入札が大きなものを取れなかったというようなこともございまして、前年同期比で 3.1%の減。そして予想比で 11.8%の減ということで若干ご心配をかけているところではございます。

それから、営業利益も売上が低調だったことに応じまして、前年同期比 0.4%増、予想比マイナス 7.3%と、利益も思いどおりにいっていないところではございます。しかし、基本的には MHC のフーエン第 2 工場の生産も軌道に乗りまして、原価率は前期よりも改善しています。粗利益率は前期 64.5%に対して、60 期は 65.3%でございます。中長期的には先ほども申し上げましたとおり、基本的な増勢のトレンドは変わっていないと見ておりますが、61 期の前半ぐらいまでは少し辛抱かなと思っております。



それから、デンタルでございます。売上は先ほど申し上げた Schütz Dental の影響がございまして、前年同期比 24.5%大幅な減でございます。そして、予想比がマイナス 1.2%ということでございます。前期に引き続いてダイヤバーが好調に推移しております。それから、中国市場の拡大と、中国流通再編が寄与しておりまして、中国でもダイヤバーがよく売れています。若干イラン経済制裁の影響等により計画は未達ですけれども、これは他でカバーしていくというようなことでございます。

それから、営業利益は前年同期比大幅に改善されております。ベトナムの生産移管により原価率は改善いたしております。粗利益率は前期 53.0%に対して、60 期は 57.1%です。これは Schütz Dental の売却によって低い利益率の製品群がなくなったことの影響も大きいということでございます。

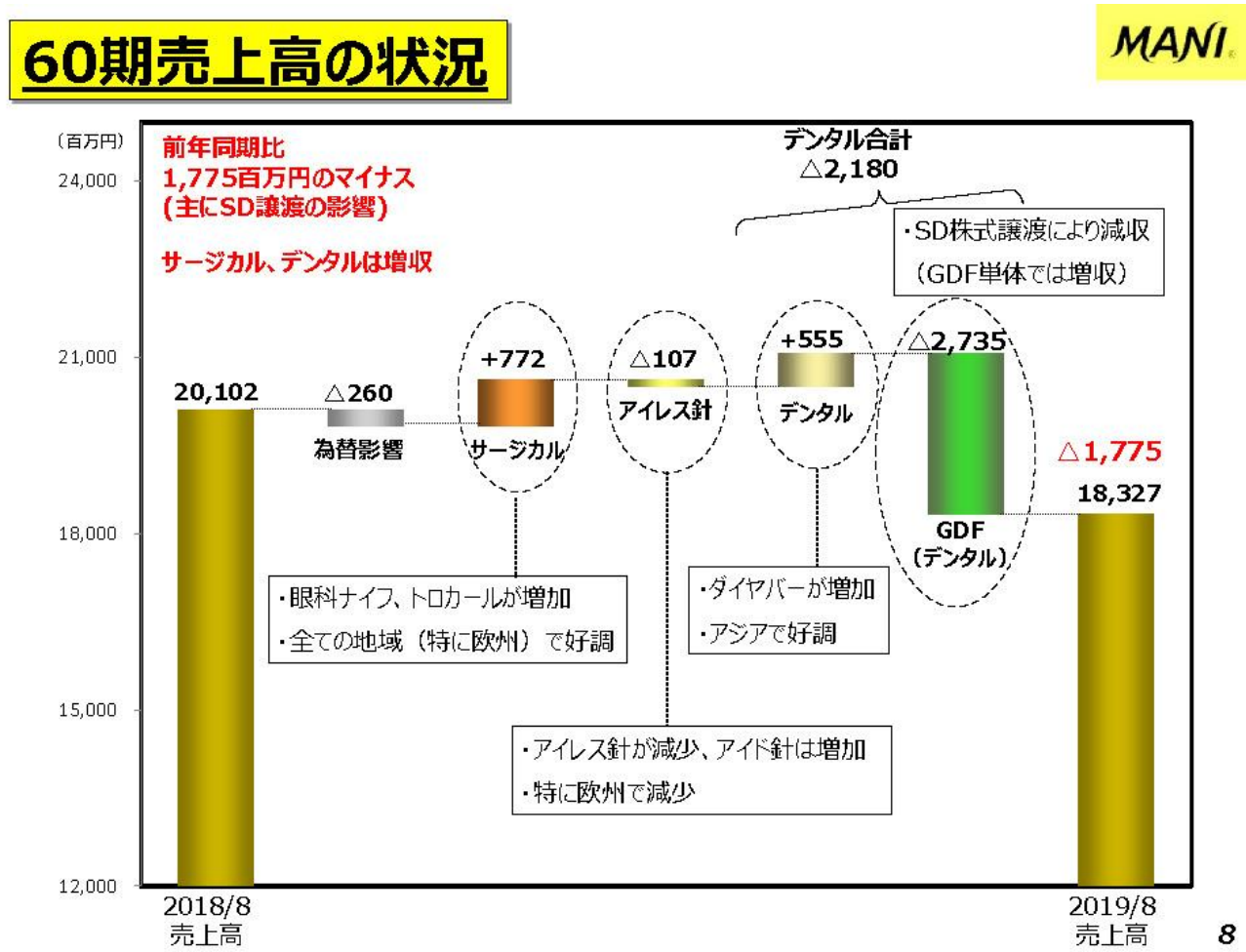
60期セグメント別の状況

金額単位：百万円

連結		59期実績		60期予想		60期実績					
		金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前年同期比		期初予想比	
								増減額	増減率	増減額	増減率
サージカル	売上高	4,729	-	4,999	-	5,444	-	714	15.1%	445	8.9%
	営業利益	1,354	28.6%	1,506	30.1%	1,802	33.1%	448	33.1%	296	19.7%
アイレス針	売上高	5,937	-	6,522	-	5,754	-	△183	△3.1%	△768	△11.8%
	営業利益	2,260	38.1%	2,447	37.5%	2,269	39.4%	9	0.4%	△178	△7.3%
デンタル	売上高	9,435	-	7,214	-	7,128	-	△2,307	△24.5%	△86	△1.2%
	営業利益	1,465	15.5%	1,775	24.6%	1,792	25.2%	327	22.3%	17	1.0%
合計	売上高	20,102	-	18,737	-	18,327	-	△1,775	△8.8%	△410	△2.2%
	営業利益	5,080	25.3%	5,729	30.6%	5,865	32.0%	784	15.5%	135	2.4%

7

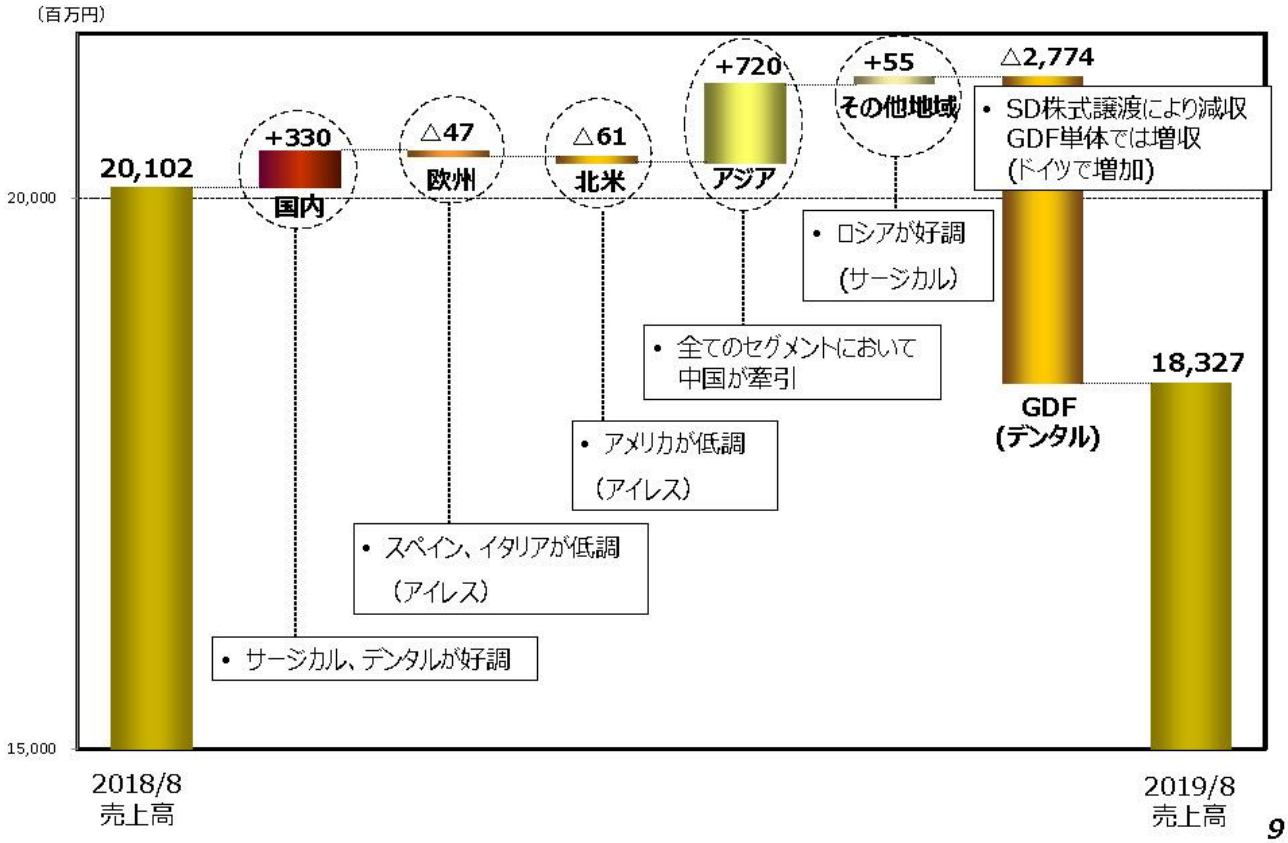
これを表の数字で見ていただきますと、サージカルの営業利益率は前期 28.6%に対して 60 期は 33.1%。アイレス針は前期 38.1%に対して 60 期は 39.4%。そしてデンタルは前期 15.5%に対して 60 期は 25.2%となりました。結果として前期 25.3%の営業利益率が 60 期は 32.0%になってございます。売上はアイレス針、デンタルとも若干予想は未達でございます。



これをチャートで見ていただきますと、このようになります。前期 201 億 2 00 万円の売上が 60 期は 183 億 2,700 万円で、17 億 7,500 万円の減でございます。まず、為替の影響が若干ございまして、サージカルは 7 億 7,200 万円のプラス。そして、アイレス針は 1 億 700 万円のマイナス。そしてデンタルは 5 億 5,500 万円のプラス。デンタルは厳密に言いますと、GDF というか、Schütz Dental を売却したものの影響がありますので、デンタルは大きくマイナスですけれども、もともとの製品だけでいえば 5 億 5,500 万円のプラスということです。

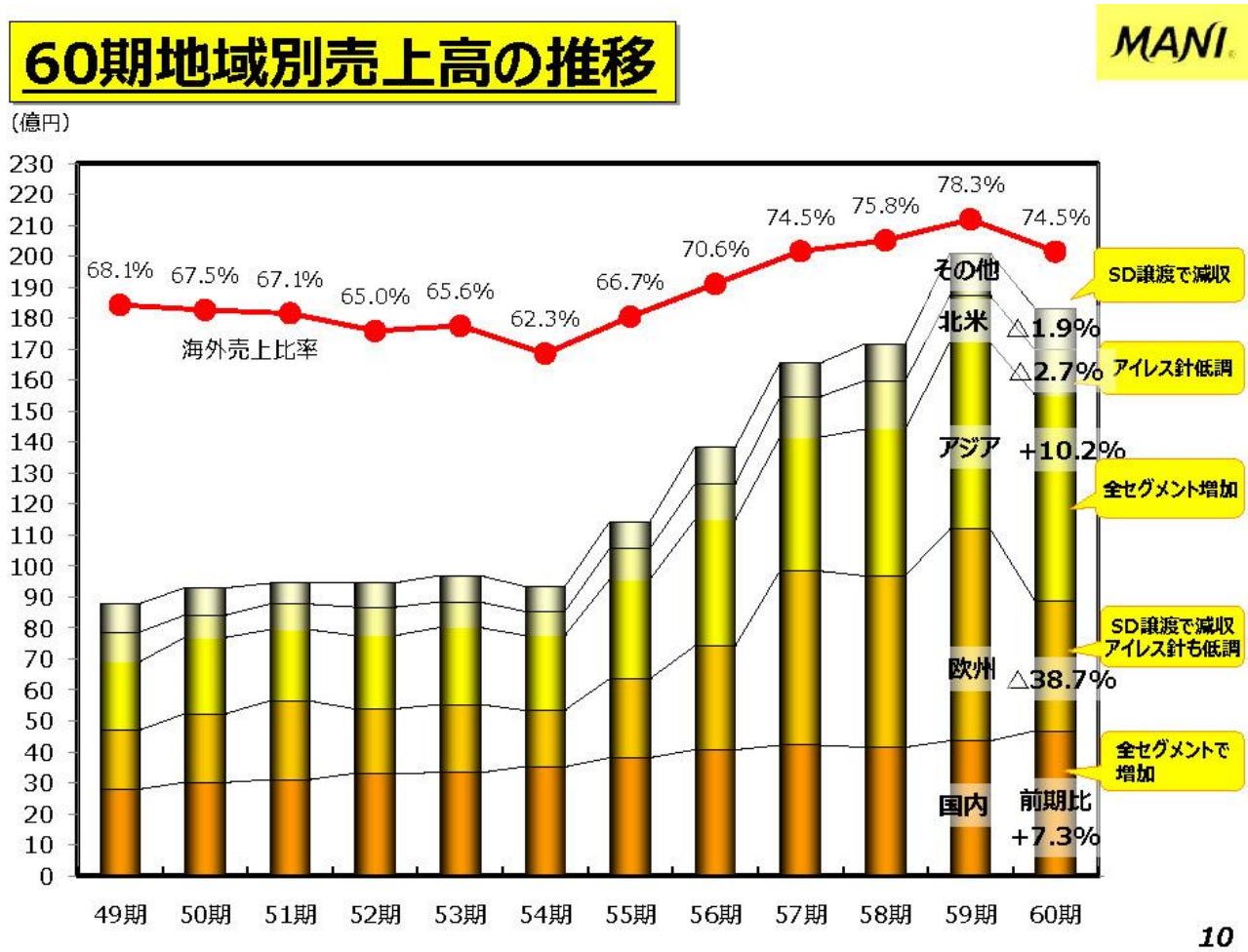
製品を見てみますと、サージカルのところは眼科ナイフ、トロカールが増加。全ての地域、特に欧州で好調でございました。それから、アイレスはアイレス針が減少しておりますが、アイド針は増加しております。デンタルのところはダイヤバーが増加、中国を中心としたアジアが好調だったということでございます。

60期地域別売上高の状況

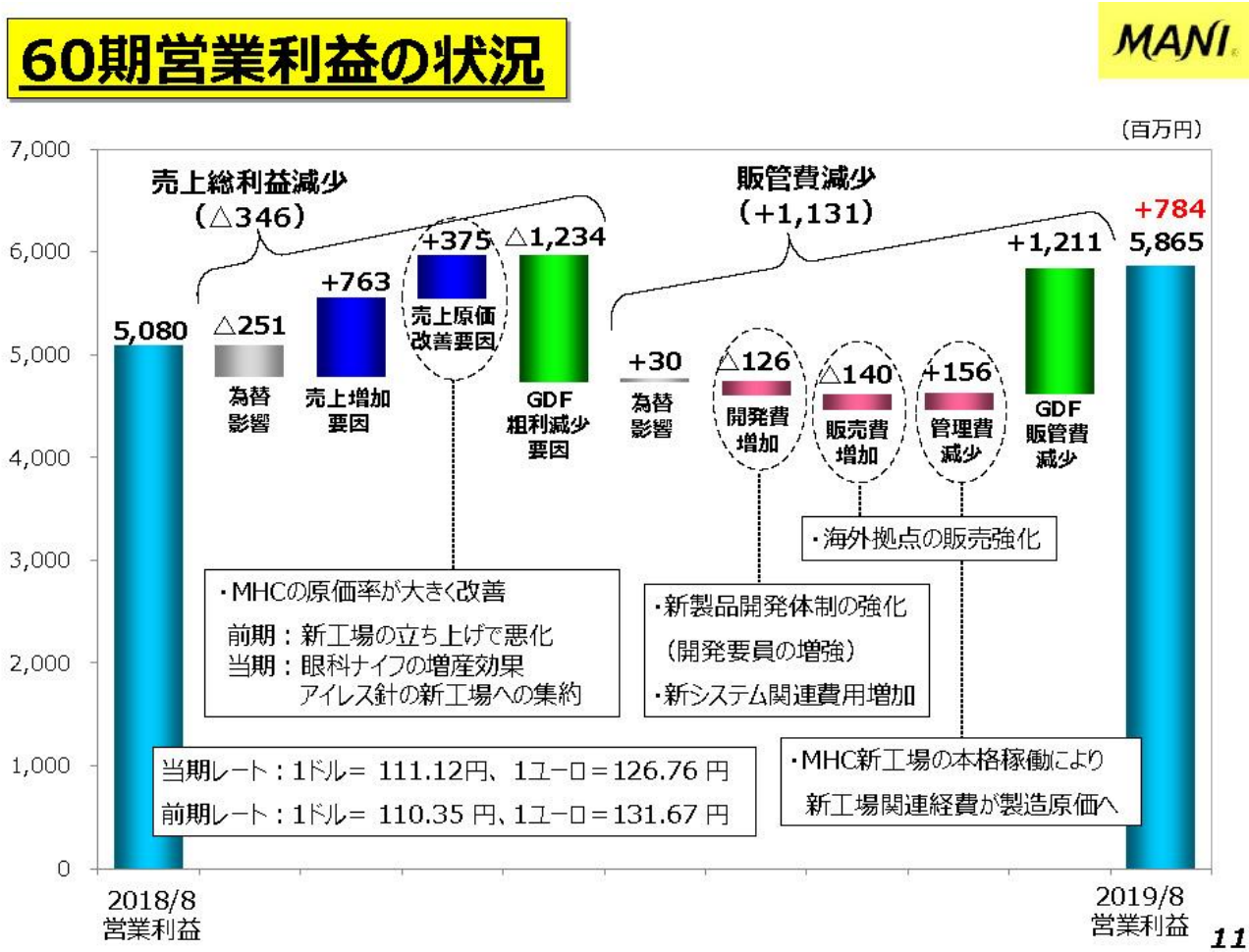


次に地域別の売上高の状況でございます。国内では、サージカル、デンタルが好調でございまして、プラス 3 億 3,000 万円。欧州、Schütz Dental を除くヨーロッパですが、マイナスの 4,700 万円。これは大口顧客先であるスペイン、それから入札が若干不調であったイタリアが低調だったということでございます。それから、北米はアイレス針でアメリカが低調でございました。これはいろんな医療機器メーカーへ影響が出ておりますが、MDR という欧州の規制が変わる、それへの対応ということで、受注が少し後ろに倒れていることの影響もあり、北米の調子がよくなかったということでございます。

それから、アジアです。全てのセグメントにおいてプラスでしたが、特に中国がけん引をしたという図式です。その他の地域ではロシアがサージカルで好調でプラス 5,500 万円となります。また Schütz Dental の譲渡により 27 億 7,400 万円のマイナスで、結果 183 億 2,700 万円の売上となりました。



地域別売上高の推移でございます。それから、いわゆる輸出比率です。Schütz Dental の売上が減ったことによって海外の売上比率が 78.3%から 74.5%に一時的に減っております。欧州は先ほど申し上げたとおり、やや不調ということでございます。アジアが好調に伸びたということです。



次に 60 期営業利益の状況でございます。前期の 50 億 8,000 万円に対して、60 期は 7 億 8,400 万円プラスになって 58 億 6,500 万円でございます。売上総利益の減少が 3 億 4,600 万円、販管費の減少が 11 億 3,100 万円あり、合計で 7 億 8,400 万円のプラスということでございます。

為替は粗利に対しては 2 億 5,100 万円のマイナスの影響が若干ございます。それから、売上増加要因が 7 億 6,300 万円。そして売上原価の改善が 3 億 7,500 万円。この中身ですが、MHC の原価率が大きく改善しております。前期が新工場の立ち上げでやや非効率になって悪化したのに比して、当期は眼科ナイフの増産効果やアイレス針の新工場への集約が効果を発揮しまして、売上原価率が大幅に改善しております。そして、Schütz Dental を売却したことによる GDF の粗利が 12 億 3,400 万円減って、トータルで粗利が 3 億 4,600 万円の減となりました。

販管費ですが、為替の影響はほとんどなく、開発費、それから販売費を増加させております。開発費は、新製品開発体制の強化、開発要員の増強、それから新システム関連費用の増加というようなことで増加させております。また、海外拠点の販売強化ということで 1 億 4,000 万円販売費も増えてございます。

一方で MHC 新工場の本格稼働により、新工場関連の経費が製造原価へ回ったこともあり、管理費が 1 億 5,600 万円の減少、さらに GDF の管理費が減ったことで 12 億 1,100 万円のプラスがございます。トータルで 11 億 3,100 万円の販管費の減少がございまして、結果として営業利益は 7 億 8,400 万円のプラスになっております。

60期Q別セグメント別の状況

MANI

金額単位：百万円

連結		60期実績							
		1Q		2Q		3Q		4Q	
		金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
サージカル	売上高	1,387	–	1,298	–	1,407	–	1,351	–
	営業利益	446	32.2%	430	33.1%	450	32.0%	474	35.2%
アイレス針	売上高	1,568	–	1,449	–	1,407	–	1,328	–
	営業利益	634	40.4%	579	40.0%	570	40.5%	484	36.5%
デンタル	売上高	1,845	–	1,539	–	1,875	–	1,868	–
	営業利益	508	27.5%	307	20.0%	573	30.6%	403	21.6%
合計	売上高	4,801	–	4,287	–	4,690	–	4,548	–
	営業利益	1,589	33.1%	1,317	30.7%	1,595	34.0%	1,363	30.0%

12

60 期のクォーター別、セグメント別の状況でございます。アイレス針とデンタルのところで 4Q の営業利益率が若干下がってございます。私どもの製品は腐ったりするものではないので、比較的在庫の滞留が長かったりするのですが、その辺を 2 年がかりで何とか売却できないかというようなことをやってまいりました。取りあえずいろいろなことをやった後で、アイレス針とデンタルで在庫処分を実施しました。その結果、4Q で若干利益率が落ちているというようなところがあるかと思います。

それから、アイレス針で売上が徐々に落ちておりますが、これは先ほど申し上げたとおり、やはり大口顧客の在庫調整の部分が 61 期、特に 1 クォーター、2 クォーターにずれ込んでいることもございまして、クォーターごとにやや減少しているというようなところが見られるかと思います。

60期財務の状況

金額単位：百万円

連結		59期実績		60期実績			
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	主な増減要因
資産	流動資産	20,247	53.7%	25,432	63.9%	5,185	現金及び預金の増加
	固定資産	17,436	46.3%	14,381	36.1%	△3,055	投資有価証券の減少
資産合計		37,683	100.0%	39,813	100.0%	2,129	
負債	流動負債	2,755	7.3%	3,629	9.1%	873	未払法人税等の増加
	固定負債	1,380	3.7%	856	2.2%	△524	繰延税金負債の減少
負債合計		4,136	11.0%	4,486	11.3%	349	
純資産合計		33,546	89.0%	35,327	88.7%	1,780	利益剰余金の増加、 その他有価証券評価差額金の減少
負債･純資産合計		37,683	100.0%	39,813	100.0%	2,129	

13

それから、60 期財務の状況でございます。トータルの負債と純資産合計（資産合計）は 376 億 8,300 万円が 398 億 1,300 万円となっています。21 億 2,900 万円増えておりますが、その中身としては流動資産が 51 億 8,500 万円増えて、固定資産が 30 億 5,500 万円減っています。現金及び預金の増加と固定資産は投資有価証券の減少、27 億の売却の影響でございます。それから、未払法人等の増加、繰延税金負債の減少等もございます。さらに利益剰余金の増加がございまして、資産合計は 21 億 2,900 万円増加の 398 億 1,300 万円になってございます。

60期キャッシュ・フローの状況

金額単位：百万円

連結	59期実績	60期実績	増減額	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,569	5,305	△263	・税金等調整前当期純利益の増加 3,210 ・投資有価証券売却益の増加 △2,261
投資活動によるキャッシュ・フロー	144	810	666	・定期預金の預入による支出の増加 △761 ・投資有価証券の売却及び償還による収入の増加 1,836
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,146	△1,773	△627	・配当金の支払額の増加 △626
現金及び現金同等物期末残高	12,032	16,119	4,086	

14

60 期のキャッシュ・フローの状況です。営業活動によるキャッシュ・フローは 2 億 6,300 万円の減少でございます。税金調整前当期純利益の増加で 32 億 1,000 万円のプラス。そして、投資有価証券売却益の増加でございますが、キャッシュ・フロー上は 22 億 6,100 万円の減少で、トータル 2 億 6,300 万円の減少となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、定期預金の預入による支出の増加で 7 億 6,100 万円減りましたが、投資有価証券の売却及び償還による収入の増加で 18 億 3,600 万円のプラスで、トータルで 6 億 6,600 万円増えてございます。

それから財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払の増加が 6 億 2,600 万円ほどございました。それが丸々効いてきているということでございます。

そして、現金及び現金同等物の期末残高は前期末から 40 億 8,600 万円増えて 161 億 1,900 万円となってございます。

60期迄の5期間の業績・財政の推移

金額単位：百万円

連結	55期 (14/8)	56期 (15/8)	57期 (16/8)	58期 (17/8)	59期 (18/8)	60期 (19/8)	5期間 平均伸
売上高	11,440	13,833	16,555	17,167	20,102	18,327	9.9%
営業利益	3,900	4,178	4,245	4,261	5,080	5,865	8.5%
経常利益	4,040	4,346	4,055	4,624	5,221	5,688	7.1%
売上高経常利益率	35.3%	31.4%	24.5%	26.9%	26.0%	31.0%	-
当期利益	2,606	2,932	3,005	3,315	3,770	6,101	18.5%
期末発行済株式数（千株）	11,831千株	11,831千株	35,637千株	35,637千株	35,637千株	35,637千株	-
1株当り純利益（円）	236.17円	265.74円	91.09円	101.05円	114.93円	185.98円	-
1株当り配当（円）	72円	80円	30円	34円	42円	60円	-
総資産	26,285	30,940	29,922	34,244	37,683	39,813	8.7%
純資産	23,370	27,334	26,781	30,478	33,546	35,327	8.6%
自己資本比率(%)	88.9%	88.3%	89.5%	89.0%	89.0%	88.7%	-
1株当り純資産（円）	2,117.59円	2,476.78円	816.28円	928.96円	1,022.49円	1,076.76円	-
自己資本純利益率(ROE)	11.8%	11.6%	11.1%	11.6%	11.8%	17.7%	-
総資産経常利益率(%)	16.4%	15.2%	13.3%	14.4%	14.5%	14.7%	-
設備投資額	1,026	1,329	2,634	2,331	1,262	1,326	-

(注) 57期より、普通株式１株につき３株の割合で株式分割を行っております。

15

それから、55 期から 60 期までの変化でございます。若干 60 期に売上が減ったりしている関係で、ここは先期に 10%を超えていたものが、おおむね 10%程度になってきています。

一方で今期特別利益が入っております純利益は 18.5%という大幅な伸びになっています。自己資本比率は、ほぼ 90%を若干欠けるところで推移をしておりまして、あまり大きな変化はございません。

それから ROE は純利益が増えている関係で、前期 11.8%、前々期 11.6%で推移してきたものが 60 期は 17.7%と跳ね上がってございます。ROA については、経常利益率を使っていますので 60 期 14.7%とほぼ今までどおりの数値で推移しています。設備投資については、後ほどグラフを見ていただきます。

61期通期業績予想

金額単位：百万円

連結	60期実績		61期予想			61期予想の概要
	金額	売上比	金額	売上比	伸び率	
サージカル	5,444	29.7%	6,079	32.1%	11.7%	品質評価の高い眼科ナイフが増加
アイレス針	5,754	31.4%	5,846	30.9%	1.6%	海外大口顧客在庫調整により微増
デンタル	7,128	38.9%	6,998	37.0%	△1.8%	リーマ・ファイル、ダイヤバーが増加 歯科顕微鏡、技工用ポイント販売終了で減少
売上高	18,327	100.0%	18,924	100.0%	3.3%	
売上総利益	11,626	63.4%	12,541	66.3%	7.9%	MHCの工程改善、増産効果、不良削減で改善
営業利益	5,865	32.0%	6,302	33.3%	7.5%	販管費は増加
経常利益	5,688	31.0%	6,053	32.0%	6.4%	
税引前利益	8,399	45.8%	6,702	35.4%	△20.2%	前期株式売却益2,750百万円
純利益	6,101	33.3%	4,795	25.3%	△21.4%	

16

それでは 61 期以降の展開をご説明申し上げます。61 期の通期の業績予想です。売上高は 3.3%の増加でございますが、実はデンタルのところで、先ほど申し上げた、顕微鏡や技工ポイントをやめたことで 7.4 億円ぐらい落ちておりますので、それが仮になかったとすれば、トータルで 7.4%ぐらいの増加になっています。

サージカルは相変わらず好調でございまして、眼科ナイフがけん引いたします。それから、アイレス針は下期に若干受注が戻ってくると見ておりますので、ほぼ横ばいで、1.6%のプラスを見てございます。

それからデンタルが調整を 7.4 億円行っておりますので、マイナスの 1.8%ではありますが、それを戻しますとおおむね 10%ぐらいの伸びにはなっています。ということで、サージカル、デンタルについてはもともとのオーガニックな伸びとして、2 桁ぐらいは行くと見ていただければよろしいかと思います。

粗利益率は 63.4%から 66.3%とさらに改善していくと見ております。MHC の工程改善、そして増産効果、不良率削減ということです。

以前にもご説明申し上げましたが、MHC の利益率改善は三つのステップがあります。一つは、いわゆる第 1 工場から第 2 工場へアイレス針を移動させて、第 1 工場をデンタルとサージカルの工程を相整えるという、その辺のところが第 1 弾として出てくる。それが 60 期の原価改善に結び付いていると見ております。

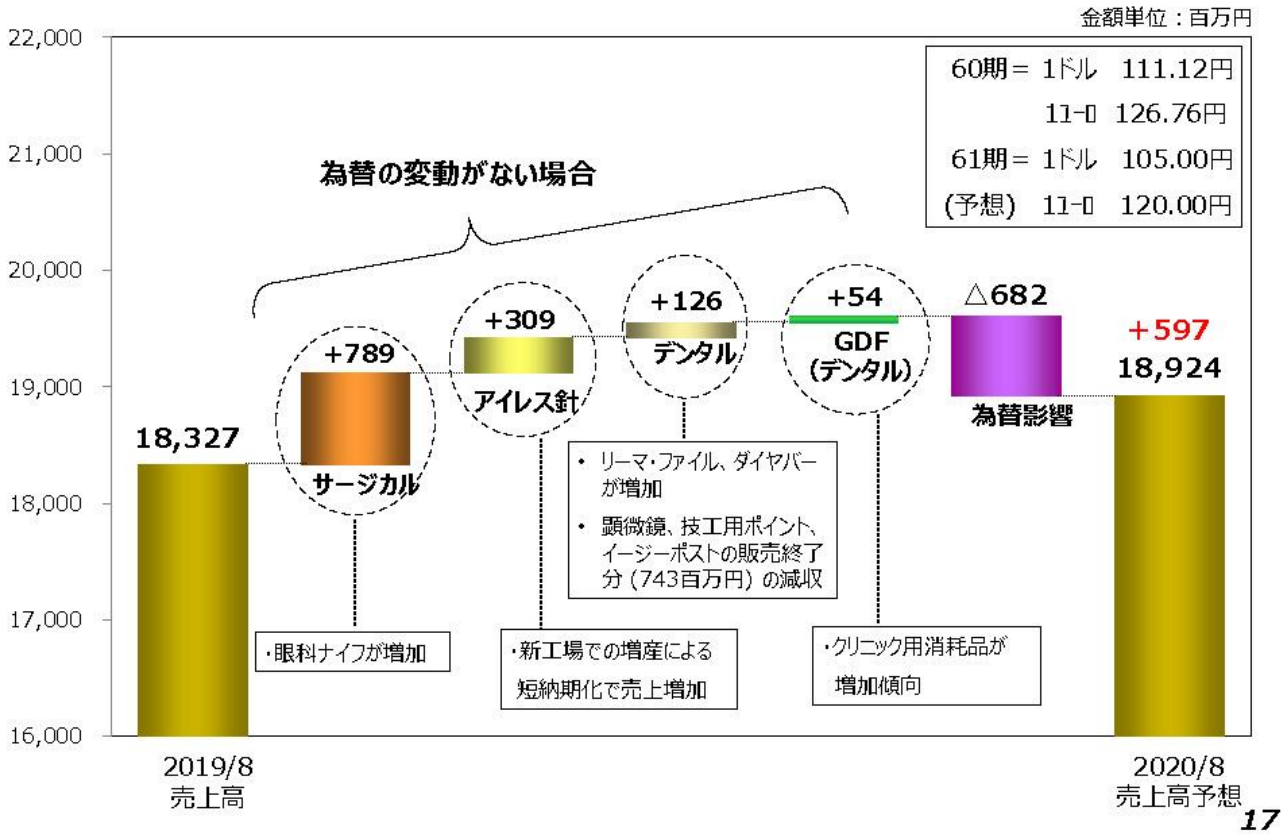
61 期のところは第 2 弾であります、いわゆる MHC の中で QC 活動が盛んになってきておりまして、今、改善の活動が 140 ぐらい動いているとか、そういうことがあります。一つ一つの改善の金額は小さいのですが、そういう MHC の工場を挙げての改善が行われてきて、これが 61 期、62 期と徐々に出てくると予想しております。

3 弾目は、いわゆるライン化とか、あるいは自動化です。私どもの工程は、いわゆる加工するところは自動ですが、それぞれの工程がスタンドアローンで人が介してやっていくところが多いのですが、これを出筋を中心に自動化していく、これは恐らく 2 年もしくは 3 年ぐらいしてその効果が出てきます。今、ご覧になっている粗利益率の改善のところは、前期工程を整えたことによる改善、プラス QC 活動等の工程改善の効果が出てきているというところで、いわゆるその自動化、ライン化を進めることの利益率の改善は、ここにはあまり入ってきておりません。また、来期以降かなと思っております。

それから、営業利益です。営業利益率は 32.0%が 33.3%に改善します。一つ大きいのは歯科顕微鏡、それから技工用ポイントをやめたことで、利益率がこれによって改善される部分と、販管費の増加にもかかわらず粗利益の改善の部分が効いてきてということで、営業利益率は 32.0%から 33.3%に改善すると考えております。

経常利益のところは若干の為替差損等も見込みますので、経常利益率は 31.0%から 32.0%への緩やかな伸びでございます。税引前利益は前期の株式売却益 27 億 5,000 万円の減があり、今期は他の株式の売却益が 6 億 5,000 万円弱ございます。それの差額で、税引前利益としては 20%ぐらいの減になるというようなことで見ております。

61期通期売上高予想



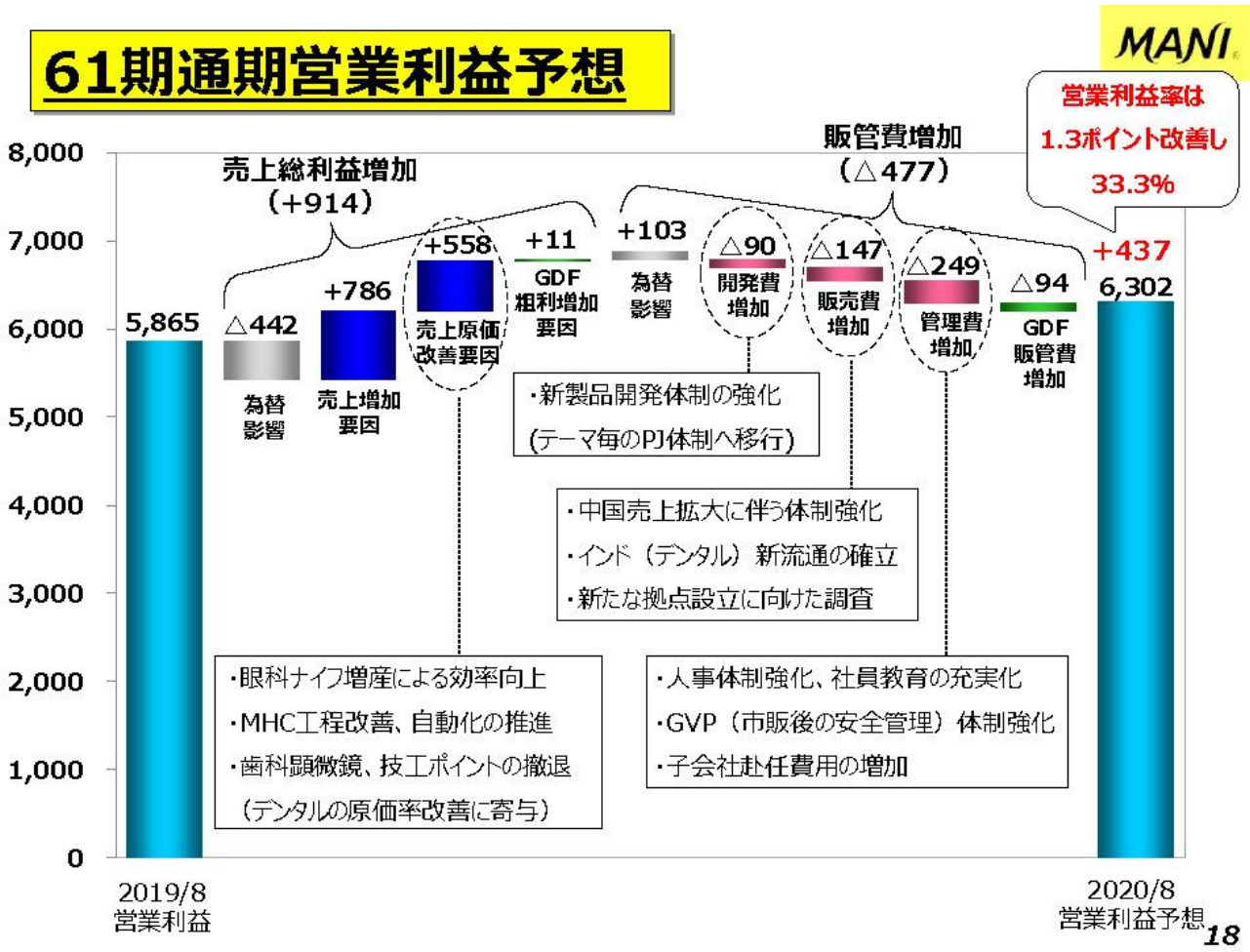
61 期の通期の売上高の予想です。チャートに落としますとこのようになります。60 期 183 億 2,700 万円に対して、61 期は 189 億 2,400 万円と、5 億 9,700 万円のプラスでございます。為替を除きました自然体での伸びを見てみますと、サージカルが 7 億 8,900 万円のプラス。そしてアイレスが 3 億 900 万円のプラス。デンタルが 1 億 2,600 万円のプラスになります。GDF、これもデンタルでございますが、5,400 万円ぐらいのプラスで各セグメントともプラスになり、そこに為替の影響がマイナス 6 億 8,200 万円乗りまして、トータルとして 5 億 9,700 万円のプラスということでございます。

それぞれ製品を見てみますと、繰り返しになりますが、サージカルの順調な伸びは眼科ナイフが増加し、特に中国での増加等が見込めるかと思っております。アイレスのところは新工場での増産による短納期化で売上を増加させていく。そして下期については現状の大口先の在庫調整の部分も戻ってくるというようなことも考えておりますので、トータルとしては 3 億 900 万円のプラスと見ております。

それからデンタルは、相変わらずダイヤバーがけん引するのですけれども、リーマ・ファイルも増加してくる。一方、マイナス要因としては顕微鏡、技工用ポイント、イージーポストの販売終了によって 7 億 4,300 万円の減収があるということでございます。

GDF ですが、これは新製品の開発等、活動のペースを上げてはおりますけれども、現状、まだ売上に寄与してくるところまでには来ていないなということでございます。

それから、為替でございますが、60 期実績はドルが 111 円 12 銭に対して、61 期は 105 円を見ております。それから、ユーロは 126 円 76 銭の実績に対して 61 期は 120 円です。ですので、ドルはやや円安に振れていて、ユーロはやや円高に振れているということですけれども、ほぼこのレートの近辺で推移するのかなという見方はしております。



61 期の通期の営業利益の予想でございます。60 期 58 億 6,500 万円の営業利益に対して、61 期は 4 億 3,700 万円のプラスで 63 億 200 万円を見込んでおります。為替の影響が粗利のところではマイナスに効いており、売上増加要因が 7 億 8,600 万円。それから、売上原価改善要因が 5 億 5,800

万円と 60 期より多めに見てございます。それから、GDF の粗利益の増加要因が 1,100 万円でございます。

そして、売上原価の改善要因ですが、眼科ナイフ増産による効率の向上、それから MHC の工程改善です。先ほど申し上げた QC 活動による工程の改善。それから自動化の推進。これはまだまだ、この 61 期の寄与は少ないということです。それから、歯科顕微鏡、技工ポイントの撤退もデンタルの原価率改善に寄与をするということです。

販管費でございますが、4 億 7,700 万円の増加と前期から一転しまして増加に転じております。為替の影響がプラスに効いており、1 億円程度です。それから、開発費の増加。いよいよ新製品開発体制の強化ということも、そろそろ実績が出てくるようなことになっておりますが、相変わらず新製品の開発体制を強化していきます。

実は、社内の開発体制の中身でございますけれども、テーマごとのプロジェクト制を採用しました。今、35 ぐらいプロジェクトがございますが、プロジェクトのリーダーたちに、そのプロジェクトを任せて、PMO という、そのプロジェクトリーダーたちへアドバイスをするようなベテランの社員たちの集団をそこへ付けるという、新しい体制をスタートさせております。

それから、販売費の増加です。中国売上拡大のための体制の強化。それからインド。これは新流通の確立をしておりますが、インドの拡充を図ってまいります。あとは、新たな拠点の設立に向けた調査ということで、同じアジア地区でまだ手が届いていないところがございますので、新たな拠点を調べて立ち上げていく、というようなことで販管費を使っていこうということでございます。

また、管理費も増加しております。人事体制の強化、社員教育の充実化。今まで人の教育に手が回ってこなかったものを、ここで本格的に力を入れていこうということです。あとは、品質面で、GVP、市販後の安全管理の体制強化をしていくということ。また、生産子会社ではなくて販売子会社に人をもう少し出していくとこころで赴任費用が増加するのではないかということです。

営業利益率は前期比 1.3 ポイント改善し、33.3%を見込んでおります。

61期通期セグメント別業績予想

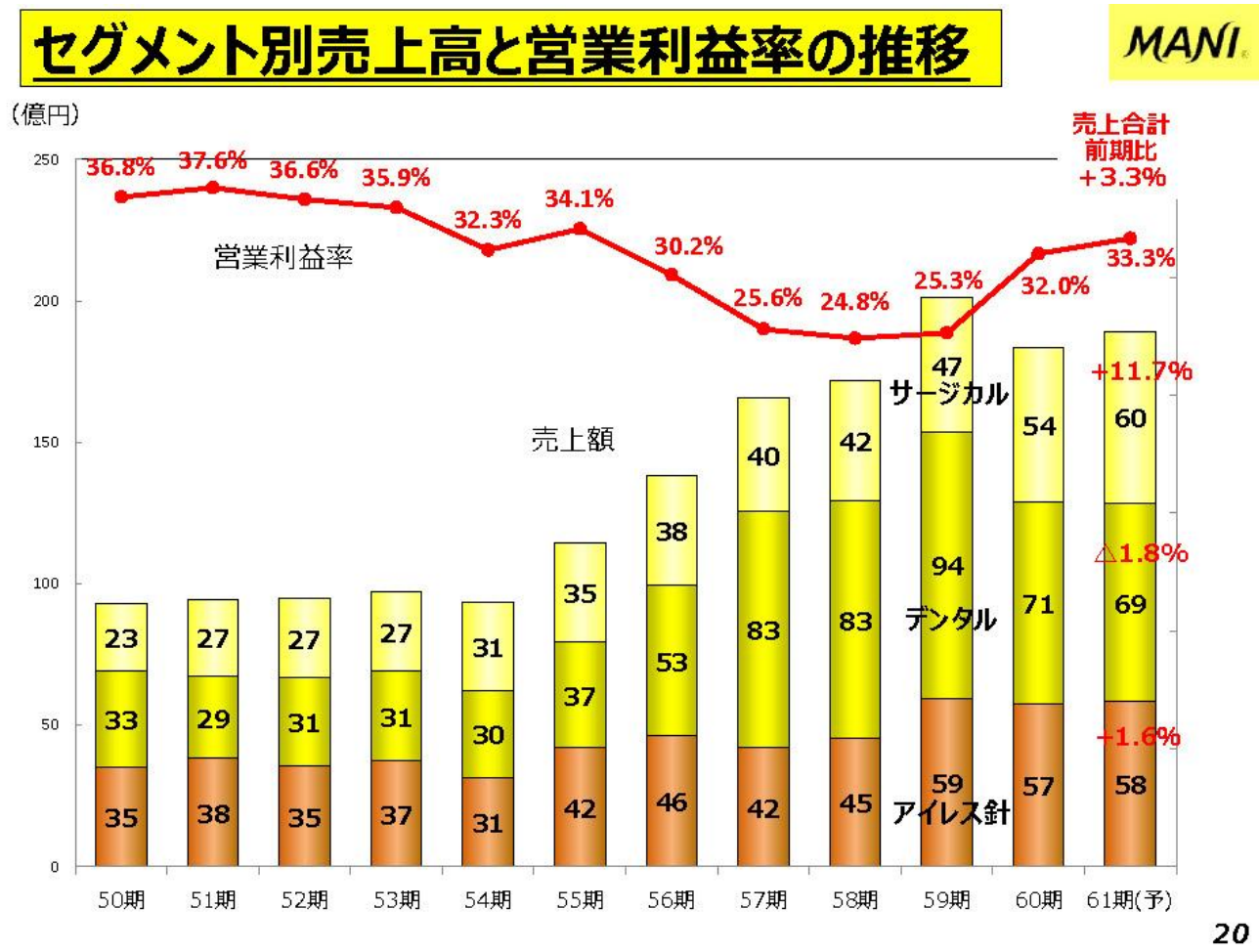
金額単位：百万円

連結		59期通期実績		60期通期業績		61期通期業績予想			
		金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前年同期比	
								増減額	増減率
サージカル	売上高	4,729	-	5,444	-	6,079	-	635	11.7%
	営業利益	1,354	28.6%	1,802	33.1%	2,112	34.7%	309	17.2%
アイレス針	売上高	5,937	-	5,754	-	5,846	-	92	1.6%
	営業利益	2,260	38.1%	2,269	39.4%	2,226	38.1%	△43	△1.9%
デンタル	売上高	9,435	-	7,128	-	6,998	-	△129	△1.8%
	営業利益	1,465	15.5%	1,792	25.2%	1,964	28.1%	171	9.5%
合計	売上高	20,102	-	18,327	-	18,924	-	597	3.3%
	営業利益	5,080	25.3%	5,865	32.0%	6,302	33.3%	437	7.5%

セグメント別の業績予想です。サージカルは 11.7%の売上増。アイレス針は 1.6%の売上増で、ほぼフラット。デンタルは 1.8%の売上減でございますが、先ほど申し上げた 7 億 4 千万円を差し引くと 10%ぐらいの増になっております。

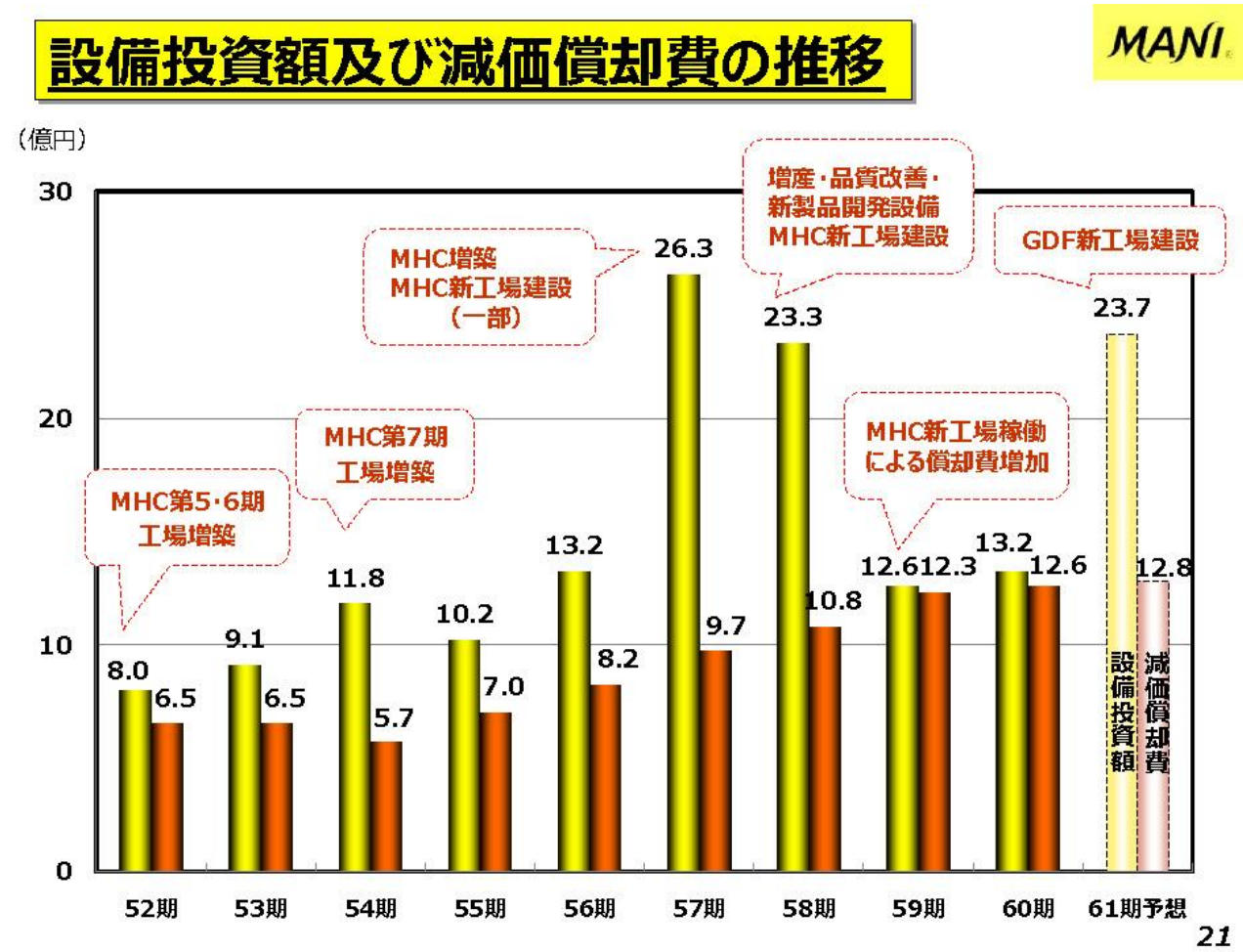
営業利益率ですが、サージカルが 33.1%から 34.7%。アイレス針は 60 期に 39.4%に改善しましたけれども、量産の効果が若干減退することもあって 61 期は 59 期並の 38.1%に戻るような見込みをしております。デンタルは 59 期 15.5%、60 期 25.2%が 61 期は 28.1%とさらに改善していく見込みです。トータルでは 32.0%が 33.3%まで改善する見込みでございます。

サポート
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



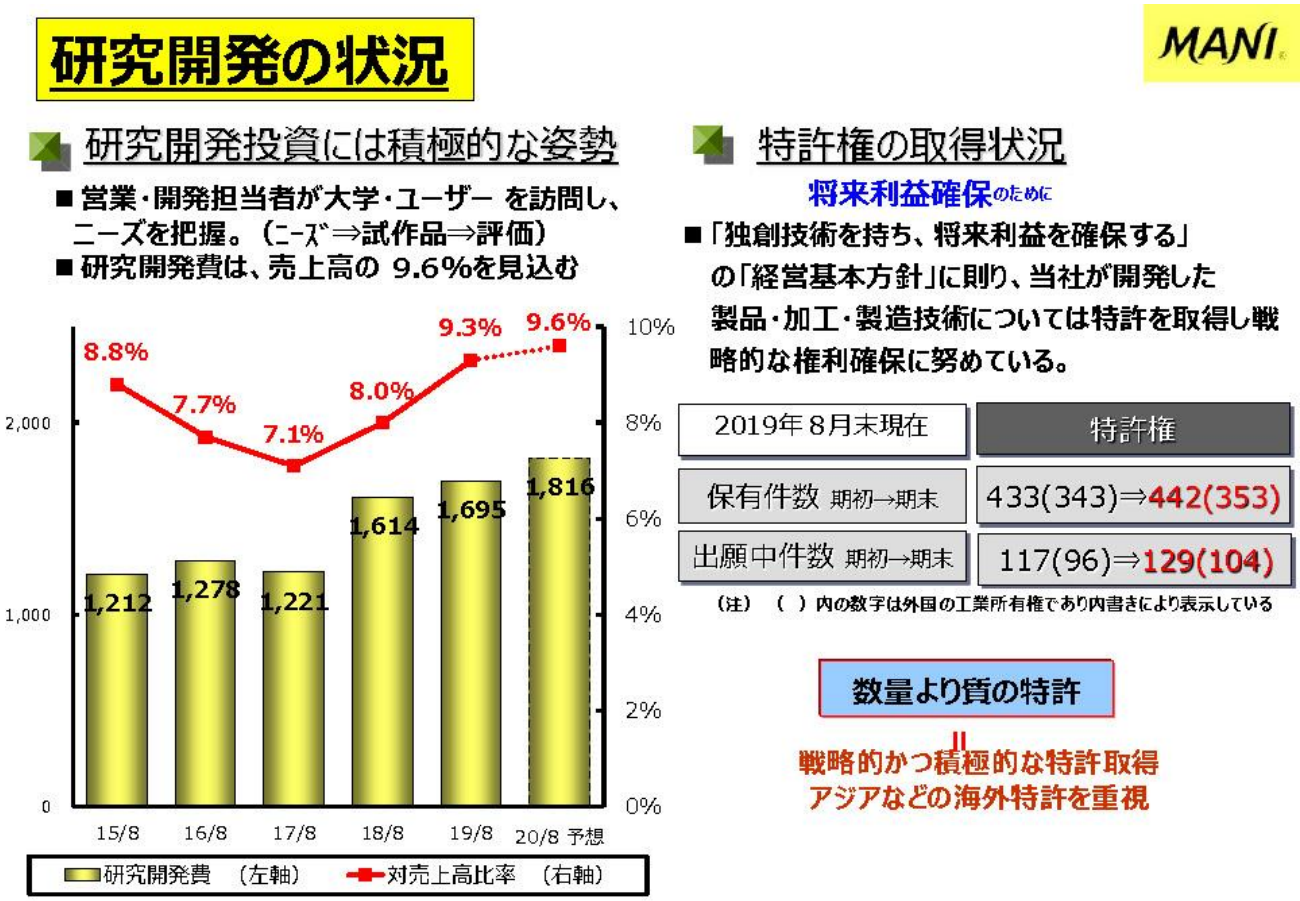
これが冒頭ご覧いただいたセグメント別の売上高と営業利益率の推移でございます。トータルで申し上げますと利益の改善が見られております。ピークであった営業利益率 40.7%へ回帰していこうということを唱えておりますが、その一里塚である 35%が視野に入ってきたのかなと思っております。

それから、サージカルのところは相変わらず順調でございます。デンタルのところも、先ほど申し上げたとおり販売を取りやめる顕微鏡、技工ポイントを除くと 10%ぐらいのところ。唯一今期も少し懸念されますのがアイレスのところでございますが、下期に復調していくというような見方をしております。



それから、設備投資でございます。60 期、終わりました期は 13 億 2,000 万円の設備投資、それから 12 億 6,000 万円の減価償却費で、13 億 2,000 万円は巡航速度の中で機械設備等が出ていっているということでございます。このトレンドはさらに続いてまいります。一方で、61 期は 23 億 7,000 万円という比較的大きなものを見ております。

というのは、GDF の新工場建設分としておおむね 10 億円程度を見込んでございます。実は Schütz Dental を売却いたしましたが、いまだに物理的には元のとおり古い工場におるわけで、これからの業容拡大等を見ていきますと少し手狭になってきております。また GDF 自体も増えていくようなこともございますので、フランクフルト郊外の現工場のごく近所ではございますが、GDF だけを別途新しい工場に移していこうということで、ここで建設の一部が始まるというようなことで、23 億 7,000 万円の設備投資を見てございます。



22

研究開発ですが、60 期を終わったところでは 16 億 9,500 万円、9.3%の売上比率という研究開発費でございます。2020 年の 8 月期、61 期についても、それを若干上回ります 18 億 1,600 万円を見ており、おおむね売上比率でいうと 9.6%ぐらいを見込んでおります。従来、やっぱり私どものような会社ですと 10%ぐらいは必要だなということで、もう少し増やしていくという動きになるかと思います。

それから、特許のほうも順調に経過しております。新製品がこれから徐々に出てくるところで、それに伴いまして特許の件数も増えております。先ほどプロジェクト制というようなことも申しましたが、開発の中に新たに知財のセクションをつくるとか、より積極的な開発姿勢もようやく整ってきたので、これからが楽しみかなと個人的には思っております。

新製品のご紹介

（デンタル関連製品）　「デプスマーカーバー」

※製品イメージ図







審美歯科治療においては、補綴物（被せ物）を歯に装着する治療が多くあります。
補綴物を装着する上では、土台となる歯を補綴物に合うように研削する必要があり、
本製品は、設定された値に研削ができる様、ストッパー（ダイヤ電着がされていない部分）を設けたダイヤモンドバーです。
特に、アジア市場での治療が多く、デプスマーカーバーがある事で、経験の浅い歯科医師でも効率的な研削と過剰な歯質研削を予防することが可能になります。

23

それから新製品のご紹介です。実は新製品ということでいうと、年間で今までは二つとか三つでしたが、今期は 12 ぐらいの新製品が出てきております。また次回以降もご紹介してまいりますが、今回は新製品の紹介ということで、デプスマーカーバーをご紹介申し上げたいと思います。

これはデンタルで、ダイヤバーをちょっと変形したような製品です。審美歯科治療においては補綴物、被せ物を歯に装着する治療が多数あります。補綴物を装着する上では、土台となる歯を補綴物に合うように研削する必要があり、本製品は設定された値に研削できるよう、ストッパー、ダイヤ電着がされていない部分を設けたダイヤ部分、ここがストッパーということです。こういう筋を入れて、これに併せて補綴物を付けるというようなものでございます。

特にアジア市場での治療が多く、デプスマーカーバーがあることで経験の浅い歯科医師でも効率的な研削と過剰な歯質研削を予防することが可能になるということです。

実は、デンタルでは、力を入れていくことに加えて、アジアのニーズを拾ってきて日本で物を作ることをやっていきます。従来、歴史的には、私どもは日本の先生方と、日本で新製品を作る、日本の先生方のニーズを引っ張ることをやってきたわけですけれども、新製品を増やしていくために、

いわゆる先生のニーズを引っ張ってくるところを面的に広げていこうということもやっていきます。先般の Schütz Dental の買収、Schütz は売却したのですが GDF を残して、そこで新製品のニーズを引っ張ってくるところをやっていこうということです。

この製品なんかはそうですけれども、中国とか韓国とか、アジアでこういうニーズが出ている、新製品としてアジアの先生方のニーズを引っ張ってきて作るという、そういう意味付けが非常に大きいものですから、今回紹介をさせていただいた次第です。

62期・63期予想に対するコメント

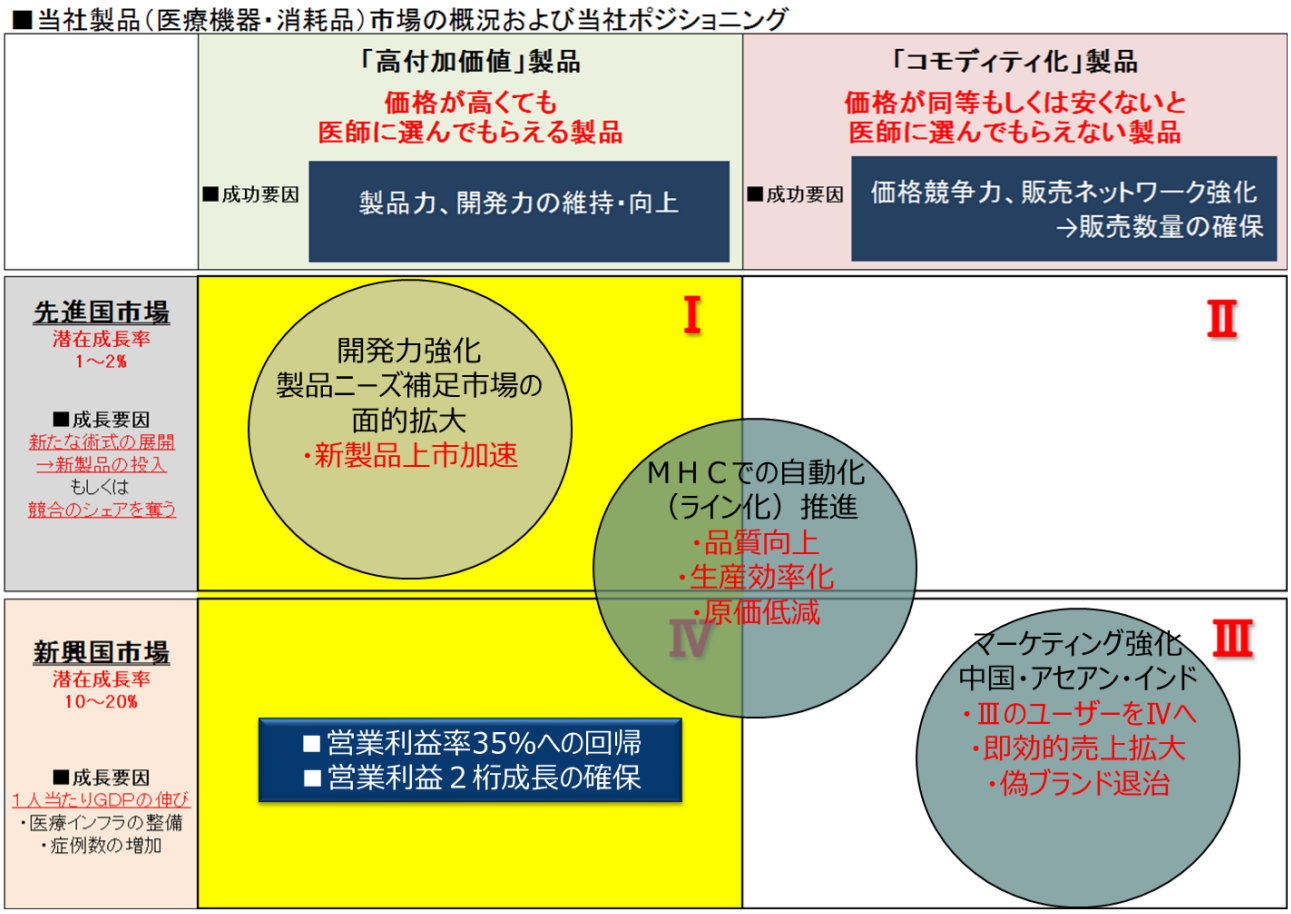
MANI

金額単位：百万円

連結	60期実績		61期予想			62、63期のコメント
	金額	売上比	金額	売上比	伸び率	
サージカル	5,444	29.7%	6,079	32.1%	11.7%	品質評価の高い眼科ナイフを海外で拡販
アイレス針	5,754	31.4%	5,846	30.9%	1.6%	ベトナム新工場にてキャパ拡大、短納期化促進
デンタル	7,128	38.9%	6,998	37.0%	△1.8%	
売上高	18,327	100.0%	18,924	100.0%	3.3%	海外生産比率は増加を予想
売上総利益	11,626	63.4%	12,541	66.3%	7.9%	MHC工程改善・設備自動化でコスト競争力を確保
営業利益	5,865	32.0%	6,302	33.3%	7.5%	新製品開発強化、販売強化で販管費は増加するが営業利益率は更なる改善を目指す
経常利益	5,688	31.0%	6,053	32.0%	6.4%	
税引前利益	8,399	45.8%	6,702	35.4%	△20.2%	
純利益	6,101	33.3%	4,795	25.3%	△21.4%	

24

62 期、63 期の予想のコメントです。トレンドとしてはほぼ今までの延長線上で、さらに加速度をつけてやっていくということでございます。



26

この辺は前回もお話ししたところで、私ども 4 象限と呼んでおりますが、この中で、実は私どもが注力していくのは三つでございます。一つは MHC での自動化、ライン化を推進して、品質を向上させて生産効率化、それから原価低減を進めていく。二つ目が開発力の強化で製品ニーズを補足市場の面的拡大。これは先ほど申し上げました、アジアなどのニーズも取っていき、新製品の上市を加速していきます。三つ目がアジアでの新興国、アジアでのマーケティングの強化。中国、アセアン、インドでプラス 1 ということを考えております。そして、Ⅲ象限のユーザーをⅣ象限へ動かしていくと。それで、Ⅰ象限でつくりためたものが、新興国へ出ていったときに、Ⅳ象限で実を結ぶという、こういう流れをつくっていこうというのを、以前より申し上げていることですが、これを引き続きやってまいりたいと思っております。

これにより、以前より申し上げている営業利益率 35%への回帰、それから営業利益 2 桁成長の確保ということを実現できると考えています。

営業利益 2 桁成長の確保に関しては、単年度、それぞれに 2 桁成長ができていけばいいわけですが、いろんな期ズレとか、あやとかがございまして、トレンドとして確保していければ良いのでは、と

考えています。61 期、7.5%の営業利益の伸びですけれど、60 期は 15.5%の利益率の確保ということができておりますので、トレンドとしてはやはり 2 桁の成長は取ってこられていると考えています。

私からの報告は以上といたしまして、大変ご静聴ありがとうございました。

質疑応答

司会：どうもありがとうございました。それでは、質疑応答の時間にまいります。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 ミーティングは質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は氏名を名乗らないでおいてください。

質問者：二つ教えてください。

60 期、19 年 8 月期のアイレスの在庫調整による売上への影響は 4Q にどれぐらい効いていたのか。これは 61 期上期中心ということですが、おおよそどれぐらいを見ているのか。これが一つ目です。

二つ目は不採算品の販売をやめたということですけど、これが大体売上でどれぐらい効いているのかを教えてください。

髙井：一番最初が 60 期のアイレスの在庫調整の影響額ですね。

髙橋：なかなか難しいところですけど、アイレス針は大体クォーターで 14 億～15 億円ぐらい直近で売れています。そのうち、3 億から 5 億円ぐらいの影響があるのではないかなと思っています。

質問者：それは 60 期 4Q の話でしょうか。それとも 61 期 1Q、2Q の話でしょうか。

髙橋：60 期 4Q です。

質問者：60 期 4Q に 3 億円ぐらい。

髙橋：上下と見たほうがいいのかなと思っています。

質問者：19 年 8 月期の下期に 3 億円ぐらい効いていたかなという感じですね。

髙橋：そうです。

質問者：これは 60 期上期も残るのですよね。

髙橋：マイナスとしては残ってくるのかなと考えています。

質問者：これはどれぐらいですか。やはり同じ 3 億円ぐらいで見ればいいですか。

髙橋：そのぐらいは残るかなと考えています。

質問者：61 期 2Q で、この影響は大体終わるのか。それは分からないのか。

髙橋：回復してくるのが、やはり 61 期 3Q、4Q にかけてかな、と考えています。

質問者：分かりました。これのメーカーは複数ですか。1 社ですか。

髙橋：複数です。大きいところは 1～2 社になります。

質問者：分かりました。二つ目の質問はどうでしょうか。不採算品をカットした顕微鏡等の影響額です。これは幾らぐらいですか。

髙橋：7 億 5,000 万円ぐらいです。

質問者：やはり 7 億 5,000 万円ですね。分かりました。これは 61 期ですか。

髙橋：前期受注分で販売を終了し、61 期はほぼゼロです。

質問者：でも、前期で販売はもう完全に終わったのですね、この部分は。

髙井：そうです。

髙橋：そうです。若干受注いただいているものがあったので、若干出庫する関係はありますけど、実質今期はゼロと考えています。

質問者：分かりました。ありがとうございました。

大和：岡三証券の大和と申します。ご説明ありがとうございました。大きく 2 点お伺いしたいと思います。

1 点目がセグメント別の御社見通しに関する御社の前提と市場動向、各セグメント別のです。それが大きく 1 点目です。

2 点目は今回の設備投資も含めてキャッシュ・フロー動向をお聞きしたいと思っています。セグメント別には、サージカルが、この終わった期からかなり加速していると思うのですが、今期、どの地域でどのぐらい伸びると思われているのか。もしくは終わった期の動向も含めて、地域別の御社の見立てと市場の伸び率をどういうふうに考えられているか。サージカルに関して、地域別の動向を教えていただきたいです。

アイレスに関しても、ちょっと重複するかもしれませんが、この大口顧客の動向は多分アジアは増えていると思うのですが、欧州は止まるということは、下期から回復というお話があったんですけれども、その回復を入れてこの数字なのか、保守的に入れていないのか。仮に、要は欧州がマイナ

スでアジアがプラスと大口の顧客動向を見られているのか。大口顧客の動向をアイレスに関して教えてください。

デンタルに関しては、マニーのみの伸び率が今回は開示されていないので、終わった期のトップラインの伸びが分からないのですけれども、引き続きアジアを中心としてデンタルはアジアで例えば2桁弱伸びると見ているのか。市場も、前回もお聞きしたと思いますが、伸び続けているのか。

3セグメントそれぞれ、市場動向と御社の見通しを教えてください。2点目は、これが終わった後にもう一度お伺いします。

髙井：それでは、セグメントの見方、前期それから今期ですね。サージカルですが、60期はヨーロッパが非常に好調だったのですけれども、61期についてはやはり中国に本格的に売り始めますので、中国で眼科ナイフを中心に伸びていくという見方をしております。伸び率については11%強とトータルで見ておりますので、かなりの勢いで売れていくかなと思っております。

アイレスについては、欧州の大口顧客、それから、先ほど少し言い掛かったのですが、北米の大口顧客もややスローになっておりますが、下期には回復していくのではないかということです。これは保守的に入れていないということではなくて、そういったものも見込んでこの数字をつくっております。

アジアのところは、61期、先ほどの顕微鏡等の調整がなければおおむね10%ぐらいの伸びだということでございますので、特にアジア、中国でダイヤバーですね、この辺を中心に順調に推移するのではないかと思っております。

大和：ありがとうございます。2点目がキャッシュ・フローについてですけれども。

メンテの投資が十数億円ということで、GDF新工場が10億円前後という話だったんですけれど、減価償却費は来期から増えるんでしょうか。それが通期ベースだとどのぐらいの償却負担になるのでしょうか。

また、このGDF新工場10億円の投資に対してどういった効果があるのか。詰め物を作っていると思うのですけれども、どのエリアで、どういった想定を立てられているのか、この新工場への投資について今後3年、5年でのリターンに対する御社の考え方を教えてください。

さらに、この財務キャッシュ・フローのところで、60期も投資有価証券の売却益が結構出ているんですけれども、まだバランスシートに23億円ぐらい残っていると思うのですが、これは61期も売却される可能性はあるのかどうか。

設備投資と財務キャッシュ・フローについてお教えください。

髙井：GDF の工場ですが、中に入る機械類等はあまりありません。建物、土地の取得費用が中心になるかと思いますので、基本的には減価償却費がそれによって大幅に上振れることはないと考えています。

それから、GDF のキャッシュ・フロー上の効果というか、あるいは PL 上の効果ですけれども、今、比較的大型のアジア向けの新製品等もやっておりまして、この辺の効果が徐々に出てくるのが、やはり 3 年ぐらい先になるかと思います。それも併せて、いわゆる OEM も含めて増やしてこうということですので、ここで幾らということはなかなか申し上げられないのですが、中長期的な業容の拡大、それからデンタル自体の相乗効果を狙ってやっていくという、ちょっと抽象的な言い方ではございます。

大和：終わった期で、かなりキャッシュ・フローが積み上がって、今後もこのまま行くと積み上がるのでちょっと使ってみたという感じではないのですよね。

髙井：それはそういうことではなくて、もちろん将来的なキャッシュ・フローのために使うということがあるわけですけれども、GDF については、やっぱり彼らの技術をわれわれのコア技術にしていく。それから、デンタルの審美のところも含めて積極的にやっていく。トップラインを確保していくと。このようなつもりでやっております。それがまさしく Schütz Dental を切り離して GDF だけ残したという意味でございます。GDF についてももう少しお時間を頂戴すれば芽が出てくるとわれわれは考えております。

投資有価証券は残っているものは、ほぼ全部売る予定でございます。今期中に売れるかどうかも含めてですが、今期末若干残るものがあるかもしれませんが、ほとんど売却をする予定でございます。

大和：ありがとうございます。

髙橋： 61 期の投資有価証券売却益の見通しですが、6 億 5,000 万円ぐらいの数字を特別利益で見込んでおります。

赤羽：東海東京の赤羽です。3 点お願いします。

1 点は全体的なことです。いただいた資料の 9 ページ目と決算短信 15 ページ目です。15 ページに中国の売上が載っています。これは 24%増で、アジアの売上が 7. 2 億円ということで。ほぼこのアジアというか、ドイツのスポット要因を除けば中国の伸びが大半といった理解でいいのでしょうか。

髙井：そうです。

赤羽：ここには中国は全般的に強いと書いてあるのですが、やはりナイフというか、サージカルが引っ張ったというような理解でいいですか。

髙井：基本的にはデンタルです。デンタルの製品がまだまだ多い状況です。眼科ナイフを含めたサージカルについては、これから増えていくということです。

赤羽：今期ということですね。

髙井：そうです。

赤羽：分かりました。2 点目が、アイレスのところで大口のお話がありましたが、12 ページ目のところで四半期別で見るとちょっと利益率が落ちていますが、これは大口案件の影響で落ちたという理解でいいですか。

髙井：そうです。長いトレンドで見ますと、いわゆる増収のトレンドであることには間違いないので、過去を見てみますと、かなり波があります。これは部品の供給ですので、そういう傾向はあるかと思います。

赤羽：よく分かりました。それから、眼科ナイフのところで中国の今の競争関係がもし分かりましたら教えてください。定量的じゃなくて結構ですので、定性的にはこんな感じとか、現地メーカーとか他社メーカーとか。どのような感じですか。

髙井：基本的には私どものビジネスモデル自体が大手の医療機器メーカーが開発した新製品等を、われわれの道具のほうがいいでしょうと追い掛けていくモデルです。端的に言いますと、トップメーカーが切り開いたところをわれわれがひっくり返していくというようなやり方です。現実として眼科ナイフは日本の国内で 70%のシェアを取った推測しております。世界的にはトップメーカーが 37～38%でしょうか。30%の後半のシェアを取っていて、われわれは 30%ぐらいですので、徐々に彼らのシェアをひっくり返していっているというようなことでございます。

赤羽：よく分かりました。追加で最後ですが、今期は大幅な設備投資をされています。土地が大半だということですから、減価償却費は増えないのでキャッシュ的には十数億円程度と十分手持ち資金でできるのですが、、一応計画としてはそういう計画でよろしいですか。

髙井：そうです。

赤羽：よく分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。時間がまいりましたが、もうお一方よろしいですか。

髙井：はい。

質問者：細かいところを一つと、もう少し細かくないところをお聞きします。イランの影響がデンタルでちょっとマイナスだったということが書いてあったのですが、イランというのが、そんなに大きな構成比ですか。それがまず 1 点目。

2 点目です。研究開発費が御社の大きな力だと思うのですが、研究員の数とか、どういう具体的な効果、特許の数とかいろいろと書いてあるんですが、どのような効果を研究開発費を増やすことによって期待されているかみたいなご説明をもう少しいただけますか。

髙井：イランにつきましては、それほど大きな数字ではございませんので、他でカバーできるような範囲であると考えております。相変わらず制裁は続いておりますし、一遍にそれが解消されるとは思いませんけれど、それほど大きな影響ではございません。

それから、研究開発ですが、先ほどの 4 象限のところでご案内しましたとおり、基本的にはやはり新製品をたくさん出していくことを狙っております。それから、製品の質をコンペティターに負けないように付けていくということです。それらを含め、狙いは複数あります。要員的にはまだまだ投入する余地はあるかなと思っております。現状は 100 名ぐらいの研究開発の要員です。

厳密に言うと MHC のベトナムに生産技術の機能を移しておりますので、もっと多いのですけれども、個人的には、これは決めた話でも何でもないですが、われわれのような開発によって立つ会社では、あと 100 人や 150 人は優に増やしていかないといけないかなとは思っております。

質問者：ありがとうございました。

司会：以上をもちまして説明会は終了です。皆様お疲れさまでした。

髙井：大変ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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。