



マニー株式会社

2026年8月期第1四半期決算説明会

2026年1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 1 四半期決算説明会

[決算期] 2026 年度 第 1 四半期

[日程] 2026 年 1 月 14 日

[ページ数] 24

[時間] 16:30 – 17:02

(合計：32 分、登壇：16 分、質疑応答：16 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 m²

[出席人数] 101 名 (会場出席 21 名、オンライン参加 80 名)

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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 真也 (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

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



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただいまからマニー株式会社、2026年8月期第1四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、オンライン配信によるハイブリッド形式での開催とさせていただきます。

はじめに本日の登壇者をご紹介申し上げます。

代表執行役社長、渡部眞也。

執行役常務、CFO、山本孝幸。

本日は社長の渡部よりご説明をさせていただきます。

なお、ご説明のあと、会場の皆様よりご質問をお受けいたします。事前にご案内のとおり、オンラインからはご質問をお受けしておりませんので、ご了承いただきたくよろしくお願ひいたします。

サポート

日本 050-5212-7790

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



FY26 1Q ハイライト

1. 「マニーダイヤバー」再販売開始による中国デンタルの業績回復

- 2025年10月29日に中国規制当局より当該製品の薬事承認を受け、販売を再開
- 再販開始後4か月（11～2月）で累計売上1,050百万円の見通し、流通在庫を補充
- FY26後半（3月～8月）の売上水準は、回収前の約80%以上の見通し

2. ドイツ眼科代理店iRIS EYE社への出資（持分法適用関連会社化）

- 同社を持分法適用関連会社とし、協業による欧州サージカル事業の拡大を進める

3. 中国工場の新設

- 中国現地生産により国産優遇政策等へ対応。ただし投資に対するリスクマネジメントを徹底
- FY28に、ベトナム、スマートファクトリー（花岡）、中国の新たな3拠点グローバル生産体制確立

2

渡部：本日は年始のお忙しい中、皆様に当社の第1四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。2026年8月期第1四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1四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、「マニーダイヤバー」中国デンタルの業績回復です。2つ目は、ドイツ眼科代理店iRIS EYE社へのマイノリティ出資です。3つ目は、中国工場の新設についてです。

サポート

日本 050-5212-7790

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

中国ビジネス：「マニーダイヤバー」の再販売

これまでの経緯

- 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ることにより、2025年3月より一部品番の自主回収を開始。同年8月に概ね回収を完了
- 対策品の薬事認証を2025年10月に取得し販売再開

再開後の販売は順調に推進

- 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
- 再販開始後4ヶ月（11～2月）で累計売上1,050百万円の見通し、流通在庫を補充
 - 主要公立病院の約70%が再購入
 - クリニックは約50%、継続して活動
 - 販売代理店の約90%が再購入
- FY26後半（3月～8月）の売上水準は、回収前の約80%以上の見通し



3

LD : ロジスティック・ディーラー

まず、最初に紹介するのは、中国ダイヤバーの再販売の状況でございます。ご案内の通りでございますが、2025年10月29日に中国薬事当局より薬事承認を取得しました。その後、当社は非常に力を入れて、ダイヤバーの市場シェアの回復に取り組んでおります。

当初の計画では、2年間で自主回収前の売上高水準（年間24億円）の90%まで回復すると説明しましたが、最初の4ヶ月（2025年11月から2026年2月）の活動で売上高の回復は前倒しで進めることができました。具体的に言いますと、11月から2月までの累計売上高見通しは10億5千万円となります。

売上高見通しの数字を解説しますと、中国のダイヤバーの売上高は自主回収前までは、年間24億円で、月別の売上高は2億円でございました。10億5千万円の売上高見通しですが、これは月別2億円の売上高の他に、更に2億5千万円が追加計上されます。当社の流通パートナーであるLD（ロジスティクス・ディーラー）や販売代理店向けの在庫補充もこちらの見通しに含まれており、2026年2月から3月頃には在庫水準は適正水準に達成する見通しです。

一方で、当社のエンド顧客が具体的に再販売後にどれくらいダイヤバーを再購入していただけるかをモニタリングしましたところ、公立病院は約70%、クリニックは約50%、販売代理店は約90%となっております。クリニックは多少コストセンシティブなところもいるため、非常に力を入れて、活動する必要があります。今回のモニタリングを通して、手応えを感じました。

サポート

日本 050-5212-7790

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

2026年8月期の後半（3月から8月）につきましては、恐らく回収前の売上高水準の80%以上までに回復する見通しであります。

サポート

日本 050-5212-7790

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



ドイツ眼科代理店iRIS EYE社への出資（持分法適用関連会社化）

サージカル事業における欧州の位置付け

- セグメント売上の約30%を占める重要な市場
- 中計での重点投資地域のひとつ

iRIS EYE社の強み

- 当社との20年以上に及ぶ協業関係
- ドイツ国内における独自の販売網・マーケティング力

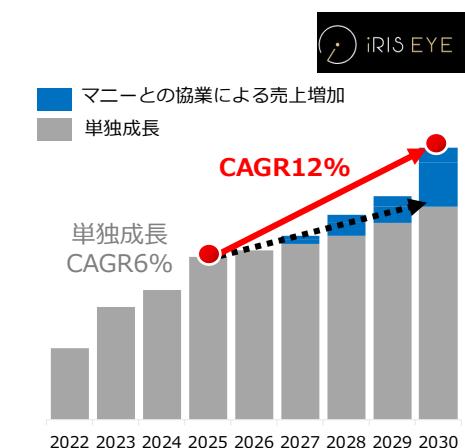
出資の概要

- 主要出資者から発行済持分の36.67%を取得
- 持分法適用関連会社化

iRIS EYE社を軸にした成長施策の加速

- 欧州で進行する「多国籍眼科病院チェーン」対応支援
- 東欧地域への販売
- サプライチェーン再構築
- 欧州KOL医師など顧客接点の拡大

売上計画



ご参考：2025年12月22日開示

「ドイツiRIS EYE GmbHの持分取得(持分法適用関連会社化)に関するお知らせ」

4

続きまして、ドイツ眼科代理店iRIS EYE社への出資についてご説明します。

サージカルセグメントでは、世界の中で売上高の高い地域は、日本、中国、欧州の三つが非常に大きい市場で、欧州が売上高の30%を占めます。

その中でドイツが圧倒的に大きな市場であるということで、これまで20年来お付き合いをしてきた販売代理店iRIS EYE社の株式を取得する、ということです。これは、創業者のお一人が引退し、その方が保有する株式を引き受けることによって、持分法適用関連会社に移行していくということあります。

iRIS EYE社は、これまで以上にマニーとの関係を深めて、シナジーを発揮することによって売上高を伸ばしていく、ということを右側のグラフに表しています。灰色のベースの部分に青いシナジーがプラスされるということです。

具体的には、今、ヨーロッパは眼科病院チェーンが多国籍化していますので、それぞれの国の代理店ではカバーできないようなものを、iRIS EYE社をハブとしてマニーが取り持っています。あるいはサプライチェーンとして、倉庫をここに作る、もしくはマニー側が持つオペレーションすることで、より早く対応し、顧客やKOL医師との接点を拡大し、シナジーを拡大していくことを思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

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

中国工場の新設（1） 国産優遇政策への対応と競争力強化

狙いと基本方針

- 中国の国産優遇政策への対応と競争力強化
- スマートファクトリーで構築した自動生産技術を導入し短期間で立上げ
- 工場建屋はレンタル
→投資を抑制し、リスクマネジメント徹底

商号	MANI China (Foshan) Co., Ltd. 馬尼医療機器（佛山市）有限公司
設立時期	2026年4月
所在地	広東省佛山市
投資額	12億円
生産製品	眼科ナイフからスタートし順次製品を拡大
量産時期	2028年

ご参考：2026年1月14日開示
「中国生産子会社の設立に関するお知らせ」

5



三つ目が、中国工場の新設です。

これは、本日1月14日15時半にプレスリリースでご案内した内容でございます。

中国の国産化（国産優遇政策もしくは GPO 政策）については、非常に強いプレッシャーがあります。特に国務院が1月から全体的に進めていくということで、国産化への対応が必要となります。また、やはり中国に工場を持つことで競争力を上げ、対応していきます。

これは、日本のスマートファクトリー（花岡工場）が竣工し、今設備開発をしていますが、そこで作った自動化ラインをそのまま中国に持っていくことで、2年弱という短期間で立上げができます。中国もある程度人件費が高い地域ですが、それに対してもコストマネジメントができるということで進めてまいりたいと思っております。

ここにございますように、広東省・佛山に工場をつくります。投資額は12億円です。

これと併せて、工場を作ることの意味はいくつかございます。1つが中国産として薬事登録ができます。具体的には広東省に薬事申請をすれば、眼科ナイフであれば国産品として登録できるということです。これは医療機器の薬事登録の3つの分類の内、2類に属しております。これまでおよそ1年半かかっていた登録が、半分の期間でできるだろうと思っております。それから、中国のローカルな調達にしていくということで、特に梱包材などで、より最適なものを選んでいくことを進めてまいりたいと思っております。

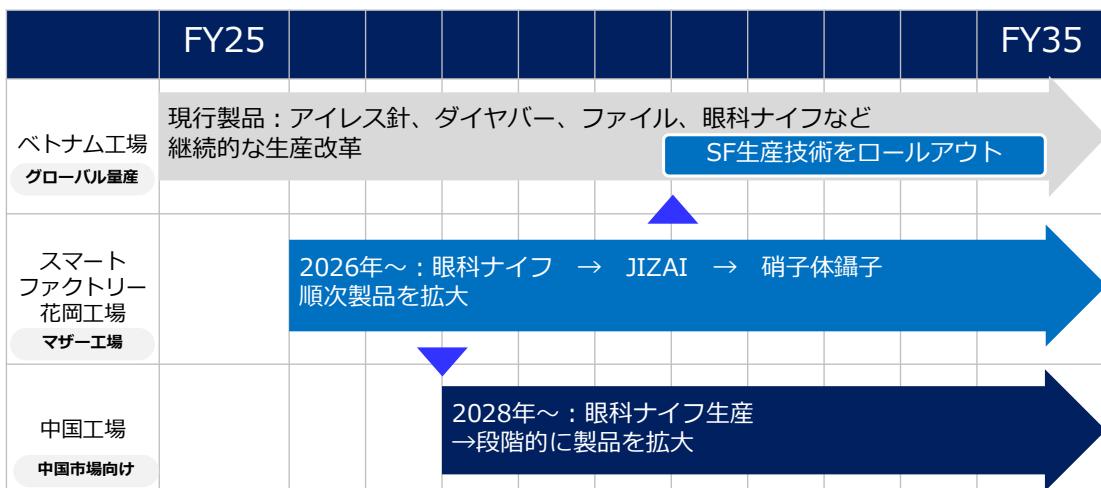
サポート

日本 050-5212-7790

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

中国工場の新設 (2) グローバル生産ロードマップ

- スマートファクトリーをマザー工場として、グローバルな自動化生産体制を確立
- ベトナム工場での継続的な生産改革



6

これをベースにグローバルな生産をどう考えるか、ということですが、これまでベトナムの量産工場と花岡でのスマートファクトリーが竣工していることに加えて、中国は中国市場向けの生産を進めていくということです。

ですから、スマートファクトリーで開発した新しい生産技術を中国にロールアウトする、それからベトナムにロールアウトするということで、それぞれの地域の生産を強くしていく、トータルでの生産体制を強くしていくことを進めてまいります。

以上、3点がハイライトです。

サポート

日本 050-5212-7790

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

連結業績サマリー

1Qは増収増益：売上は四半期最高、営業利益は1Qとして最高益

- デンタル(中国ダイヤバーの再販売など)、アイレス(アジア地域)などが、売上成長を牽引
- 販管費は計画通り。デンタルの収益性回復が、全体の営業利益率28.8%に貢献
- 経常利益および純利益は、営業利益増加及び為替差益により上振れ

FY25 1Q 実績 (A)	FY26 1Q 実績 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	FY26 通期計画 (D)	(単位：百万円) 進捗率 (B/D)
売上高	7,655	7,828	+173	+2.3%	32,800
売上原価	2,653 (34.7%)	2,669 (34.1%)	+15	+0.6% (△0.6%)	11,400 (34.8%)
販管費	2,893 (37.8%)	2,904 (37.1%)	+10	+0.3% (△0.7%)	12,200 (37.2%)
営業利益	2,107 (27.5%)	2,255 (28.8%)	+148	+7.0% (+1.3%)	9,200 (28.0%)
経常利益	2,298	2,686	+388	+16.9%	8,950
純利益	1,598	1,896	+297	+18.6%	6,450

8

それでは、第1四半期の決算数字について、ご説明をしたいと思います。

第1四半期の実績は、売上高が78億2,800万円、営業利益が22億5,500万円、営業利益率が28.8%となりました。

これは増収増益で、四半期としては過去最高の売上高です。営業利益としては残念ながら2番目、第1四半期としては最高益ということでございます。

売上高の前年同期比が+2.3%ということですが、多少でこぼこがございまして、デンタルのダイヤバー再販が始まったこと、あるいはアイレス針といったものが好調で、売上高を牽引しております。

コストについては、販管費はほぼ計画どおりです。

経常利益・純利益につきましては、為替差益を中心に上振れしました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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 1Q 実績	FY26 1Q 実績	YoY	備考
営業利益	2,107	2,255	+148	
営業外収益	209	566	+357	
為替差益	144	492	+348	円安影響による増加
受取利息	33	31	△2	
営業外費用	18	136	+118	
未稼働用地関連費用	14	120	+106	花岡工場竣工に伴う減価償却費等
経常利益	2,298	2,686	+388	
特別利益	12	17	+5	
特別損失	4	0	△4	
税引前当期純利益	2,306	2,703	+397	

9

営業利益から下のところですが、この中で、特に花岡の償却が年間で約1億2,000万円発生しております。これは、まだ未稼働ということで営業外に計上しておりますが、量産が始まった時点で、減価償却費を営業内に繰り入れていくということです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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+173百万円（+2.3%）の増収

●デンタル、アイレス針セグメントで増収の一方、サージカルは在庫調整等の影響により減収

●中国ダイヤバー 1Q売上差額△250百万円は、9月～10月はマイナス影響があるものの、11月より大幅改善



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

10

売上高のウォーターフォールについてご説明します

為替の影響がプラス1億7,300万円。円安・ユーロ高になっているところが効いております。

中国のダイヤバーは、第1四半期と比べると、2024年9月・10月はまだ回収の問題がなく、正常にビジネスを行っていましたので、全体としてはマイナスに出ております。

サージカルは中国の在庫の影響で若干のマイナスであります。

アイレス針、デンタルがプラスということで、これは後でご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790

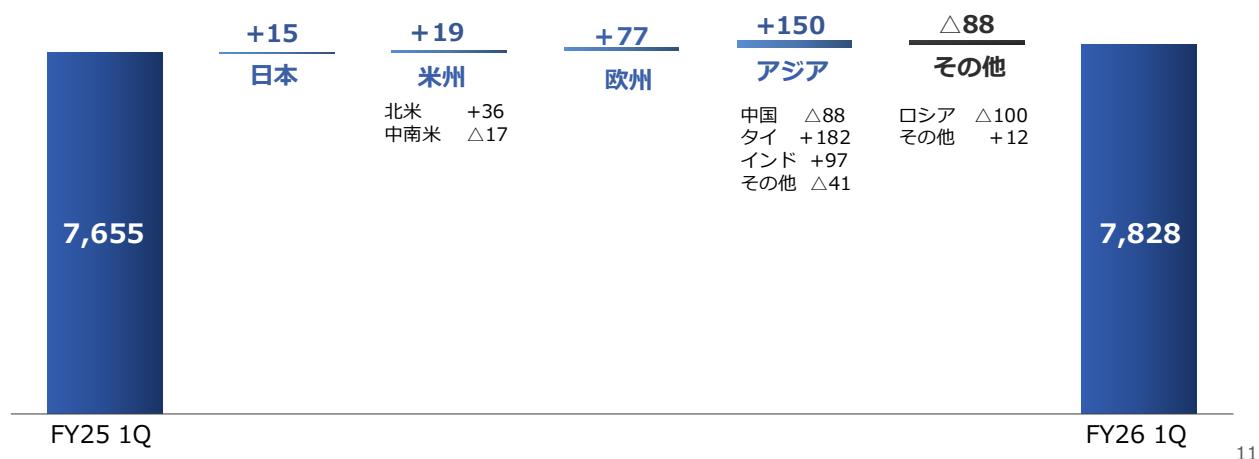
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

- アジア地域の伸長：主にタイ、インドを中心にアイレス針の販売増加
- その他地域でサージカルの売上減少（一時要因による）



11

地域別に申し上げますと、ここにございますように、日本、米州、欧州、アジアということで、若干のプラスです。

サポート

日本 050-5212-7790

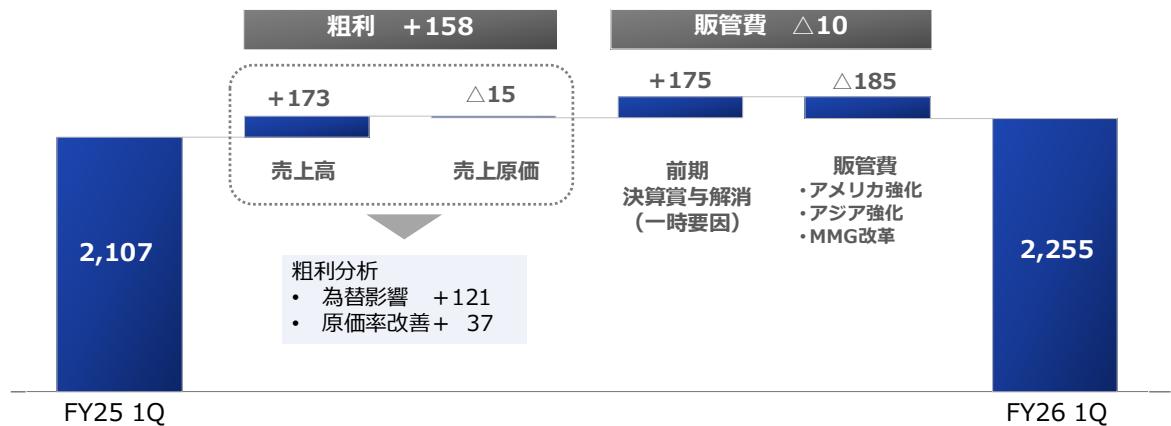
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益の状況

(単位：百万円)

営業利益は増益：前年同期比+148百万円 (+7.0%)

- 粗利の改善は、為替影響+121百万円及び原価率改善+37百万円が寄与
- 販管費は、ほぼ当初計画通り



12

営業利益につきましては、粗利が1億5,800万円改善しております。売上高と原価とのブレイクダウンはお示しのとおりですが、為替の影響がかなりプラスに効いていまして、原価の改善が3,700万円、残りが為替影響というところが粗利の改善です。

販管費につきましては、2025年8月期第1四半期には、一時的な決算賞与の期ずれの問題がありまして、そこがなくなったことによるプラスと、特に販売投資、アメリカ、アジア、あるいはドイツのMMG改革というところにお金を使っています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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	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	100%	106%
営業利益	651	592	748	647	838	804	718	718	827	99%	115%
営業利益率	34%	32%	34%	30%	34%	35%	32%	31%	34%	0pt	3pt

概況

- 売上は四半期ベースで過去最高。日本および欧州で眼科ナイフの売上が好調
- FY25→FY26では計画通り109%の見通し（FY25/1Qは特殊要因あり）
- 中国では医療費政策により白内障手術件数が抑制、流通在庫が高水準が続いてきたが、改善の見通し

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

	1Q	前年 同期比	前四半期比
日本	707	110%	105%
アジア	624	95%	138%
中国	394	78%	142%
インド	28	99%	100%
欧州	732	107%	112%
北米	176	117%	61%
その他	204	67%	90%
合計	2,446	100%	106%

13

それでは、セグメントごとのご説明を申し上げたいと思います。

今回からフォーマットを変えています。一番上が、四半期ごとの過去の数字9期分を含めて今期の数字をお示ししております。四半期ごとですと、わりとでこぼこがあるものですから、このような見方をしていただいたほうがよりご理解いただけるのかなと思って、このような見直しをしております。

第1四半期は過去最高の24億4,600万円ということで、凸凹がありますが、マクロに言うと、年間で109%伸びていきたいということで、それに対してインラインだと思っています。特に第1四半期は日本と欧州が好調でした。

特に2025年8月期の第1四半期枠を見ていただくと、24億4,200万円ということで、特殊要因で少しプラスに飛び出しています。これは前の期からの期ずれという一時的な要因がございます。

中国のマイナス要因ですが、これは医療費政策による白内障の手術件数の抑制もあり、流通在庫が非常に高い水準で推移していましたが、2025年8月期末時点では在庫水準は8カ月あったのが、今はおよそ5カ月に落ちており、かなり正常化してきました。第2四半期頃には在庫調整は終わると見込んでおります。

これからの重点施策としては、先ほどお話をしたiRIS EYE社との業務資本提携の推進、MST社とのアライアンス推進、それからアジア圏で、インドネシア、マレーシア、あるいはタイといった国でしっかりやっていきたいということです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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	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	106%	105%
営業利益	966	945	1,069	890	1,046	1,022	976	957	1,106	106%	115%
営業利益率	38%	39%	38%	37%	37%	38%	35%	34%	37%	0pt	3pt

概況

- 売上は四半期ベースで過去最高
 - 前年同期比：106%
- 中国でのGPO契約、タイ顧客の大型受注獲得
- 北米・欧州の在庫調整

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
 - 新規顧客獲得による拡販
 - 製造コストの抜本的低減
- 樹脂トレイ提供による顧客支援

地域別売上高

	1Q	前年同期比	前四半期比
日本	232	105%	92%
アジア	1,568	116%	96%
中国	928	106%	97%
インド	183	158%	106%
欧州	431	97%	117%
北米	360	83%	107%
その他	413	106%	155%
合計	3,006	106%	105%

14

アイレス針につきましては、売上高 30 億円、営業利益率 37% ということで、これも過去最高の数字になっております。

特に好調なのが中国での GPO です。これは、福建省に続いて、遼寧省で顧客が GPO の契約を獲得したことにより、製品供給が増加しました。それから、タイで新規の顧客を獲得したということで、大型の受注がありました。

引き続き、当社の優位性のある製品を伸ばしていくことと、新興国プレイヤーとの競合をしっかりと進めていくこと、それから新しい項目として樹脂トレイという、これは最後のアイレス針に糸をつけて、顧客に出荷するときにその糸を処理するのですが、その装置を開発しまして、それを顧客に提供して支援していきます。これはすでに顧客が決まって、初号機で活動が始まるということです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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	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	100%	94%
営業利益	605	435	482	355	222	237	267	382	322	145%	84%
営業利益率	23%	17%	18%	15%	9%	11%	11%	15%	14%	5pt	△1pt

概況

- 中国ダイヤバーの販売再開、欧州及び北米での增收により、2Q以降に回復トレンドへ
- ドイツ子会社MMG社は黒字化に向けた改革を推進中
 - 1Q：製品売上5.1億、利益△0.7億
 - 米国の大口顧客による受注増加で売上増
 - FY26より自社ブランド製品の販売開始

今後の
重点
施策

- 中国ダイヤバービジネス回復強化
- ドイツ子会社MMG社のターンアラウンド推進
- JIZAI-1の拡販、JIZAI-2の開発

地域別売上高

	1Q	前年 同期比	前四半期比
日本	227	79%	44%
アジア	1,398	98%	102%
中国	740	97%	133%
インド	331	110%	116%
欧州	412	111%	124%
北米	259	148%	142%
その他	78	76%	56%
合計	2,375	100%	94%

15

デンタルセグメントにつきましては、売上高 23 億 7,500 万円、営業利益率 14% です。

ダイヤバーにつきましては、計画以上のスピードで回復しているということで、数字としては第2四半期に発現すると思っております。

ドイツの MMG 社は、黒字化に向けたターンアラウンドを進めております。結果としては、売上高 5 億 1,000 万円、利益が引き続き赤字になっております。

この中でも MMG の大口顧客、特にアメリカの顧客等から受注がプラスになっておりますし、自社のブランド製品を立ち上げることによって標準化した製品をより増やして、現場の生産効率を上げていくことでターンアラウンドを進めていきたいと思っております。

今後の重点推進項目について、今回は JIZAI の第1四半期の販売実績は 9 万本でした。FY25 全体の本数が 40 万本でしたので、もう少し伸ばしたいところありますが、これは日本、インド、ベトナムを中心に販売しているということで、引き続き伸ばしていきたいと思っております。JIZAI-2 の新製品のラインアップにつきましては、計画どおり、2026 年 9 月に上市をするということで、こここの強化を図っていきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 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1,591百万円増加：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1,127百万円増加：純利益及び為替換算調整勘定の増加



16

バランスシートにつきましては、現預金が増えておりますが、これは営業キャッシュ・フローが44億円、そこから配当の支払いがマイナス21億円というところ、あと投資キャッシュ・フローが6億円ということで、こういう形になっております。

その他流動資産が減少しているのは、主に未収消費税の還付等等によるものです。

決算説明については、以上でございます。

※第1四半期のキャッシュ・フロー値は暫定数値

サポート

日本 050-5212-7790

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

質疑応答

司会 [M]：それでは、冒頭でご案内のとおり、会場の皆様からご質問をお受けしたいと思います。

なお、本説明会につきましては、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ないようお願いいたします。

それではご質問のある方は挙手をお願いいたします。

吉田 [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボの吉田と申します。では最初に、計画対比のお話を少し伺わせてください。まず全社として、営業利益 22.5 億円というのはどうだったのかというところについて、期ずれも含めてどんな進捗だったか教えていただいてもよろしいですか。

渡部 [A]：営業利益 22 億 5,500 万円ということは、日本円ベースで申し上げますと、計画を上回っております。ただし為替の影響で、特にユーロ、それからドルの円安というところがありますので、為替を補正すると、若干ですけども計画には届かなかったという数字になっております。

吉田 [Q]：為替補正で計画より届かなかった部分は、特にどの辺でしょうか。地域別、もしくは製品別のところでご解説いただければと思います。

渡部 [A]：計画に対して現地通貨ベースで届いていない部分は、中国のサージカルの売上高が、在庫が非常に積み上がっていること自体が計画に織り込まれていないというのがあって、そこが届いていないところが一番大きいです。

吉田 [Q]：ありがとうございます。その中国のところですけど、医療費抑制策で白内障手術件数が抑制、とありますが、在庫調整というと一過性とも思えるのですが、そもそも需要自体は、従来と比べれば、やはり中国の医療費抑制の影響を受けていると思ってよろしいでしょうか。

渡部 [A]：はい。白内障の患者が、中国の人口あるいは年齢で考えると、そんなに減っていくということは考えにくくて、やはり先送りするという医療費抑制の影響があると理解しています。ただ、中国のカレンダーカレンダーが 12 月で切り替わって 1 月になっていますので、そこから先のトレンドについては今、注意して見ているところであります。

サポート

日本 050-5212-7790

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



地域別売上（サージカル）-四半期別

(単位：百万円)

	FY24				FY25				FY26
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
日本	636 (33%)	529 (29%)	642 (29%)	653 (30%)	643 (26%)	648 (28%)	669 (30%)	673 (29%)	707 (29%)
アジア	547 (28%)	499 (27%)	606 (27%)	540 (25%)	660 (27%)	642 (28%)	678 (30%)	453 (20%)	624 (26%)
中国	424 (22%)	351 (19%)	436 (20%)	377 (18%)	508 (21%)	439 (19%)	484 (21%)	278 (12%)	394 (16%)
インド	29 (2%)	24 (1%)	30 (1%)	30 (1%)	28 (1%)	27 (1%)	32 (1%)	28 (1%)	28 (1%)
欧州	450 (23%)	517 (28%)	609 (27%)	595 (28%)	682 (28%)	596 (26%)	655 (29%)	652 (28%)	732 (30%)
北米	83 (4%)	133 (7%)	172 (8%)	177 (8%)	151 (6%)	205 (9%)	42 (2%)	292 (13%)	176 (7%)
その他	228 (12%)	161 (9%)	186 (8%)	184 (9%)	305 (12%)	182 (8%)	211 (9%)	227 (10%)	204 (8%)
全体	1,945 (100%)	1,841 (100%)	2,215 (100%)	2,151 (100%)	2,442 (100%)	2,276 (100%)	2,257 (100%)	2,298 (100%)	2,446 (100%)

21

中国の眼科ナイフの在庫調整の問題は、出口の問題もあります。資料の 21 ページに、過去 9 四半期分のサージカルの売上高が円ベースで記載されておりますが、中国が 2025 年 8 月期第 1 四半期に 508 百万円という少し上振れた出荷をした部分がありまして、それと出口が狭まっていることの両方が影響して、在庫水準の高い状態が起きていたということです。ただ、先ほどご説明したとおり、その状況は 2026 年 8 月期第 2 四半期頃に解消して、流通在庫が適正水準、4 カ月ぐらいの水準に戻り、そこからノーマルになっていくだろうと見てています。

吉田 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2 点目ですが、スマートファクトリーのロールアウトについて教えていただければと思います。順番としては、中国工場を先にロールアウトしてからベトナム工場に、ということだと思いますが、人員計画も含めて、どのような形で検討されていますか。または、将来的なバランスとして、今までベトナム工場で 100% ということがわかりやすかったのですが、今後については、そのバランスがどうなっていくかというところについて教えていただければと思います。以上です。

渡部 [A]：人員については今、ベトナム工場の人員が 3,300 人ということで、非常に労働集約な生産体制になっております。花岡のスマートファクトリーは、これから生産が立ち上がりしていくということで生産人員は増えていますが、おそらく中期経営計画が終わる 2029 年 8 月期での人員は 50 名以下に、という風に思っています。中国工場は、眼科ナイフを立ち上げた段階で、生産人員は 20 名程度と見込んでいます。コンセプトは、スマートファクトリーによって、人の数を少なくとも 10 分の 1 にはしていこうということですので、それに沿った計画になっております。

サポート

日本 050-5212-7790

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

それから、グローバルな生産アロケーションということで、現在 300 億の売上高（ドイツ子会社 MMG を除いた場合 280 億円）をベトナムから出荷しているということですが、中期経営計画期間で 450 億の売上高を目指しています（ドイツ子会社 MMG を除くと 410 億円）。スマートファクトリーは、量産をサポートすることよりもむしろ生産技術を引っ張っていくという位置づけですので、今の中期経営計画期間での生産量はそんなに大きくなかった、おそらく 20～30 億円ぐらいのレベルです。中国工場は、最終的には、中国向けの眼科ナイフは中国の工場から出荷していくということで、ほぼ 400 万本近い需要がございますので、売上高としては 30～40 億円ぐらいの規模になると思います。

吉田 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。

ほかにご質問はいかがでしょうか。最前列の方、お願ひいたします。

葭原 [Q]：UBS 証券の葭原です。資料が以前に比べて見やすくなったなと思って。ありがとうございます。贅沢かもしれないのですが、もし可能でしたら、地域別の売上高は現地通貨ベースもあるといいなと思うので、IR の方のご負担が増えてしまうかもしれません、よろしくご検討いただけたらと思います。

1 点目のご質問は、ダイヤバーの再販についてですが、非常に順調ということで良かったなと思っています。ただ一方で、クリニックのところは回復が少し、公立病院よりもスローということで、対策というのは具体的にどういったことをされようとしているのか。あと、想定以上に良い進捗な背景について、どういったことをされて今、順調に来ているのかというところもお聞かせいただければと思います。私の記憶に間違いがなければ、確か JIZAI も中国で投入して巻き返し、というような話もあったかなと思うのですが、そこも含めてもう一度、中国のダイヤバー挽回策の整理をいただけたらと思います。

渡部 [A]：公立病院につきましては、数も限定的で、リレーションも非常に強いということで、非常にクイックに戻っていただきました。多少、病院側の手続きがかかる顧客がありまして、そのところはしっかりサポートして追いかけていくというのがこれからです。

クリニックは数が非常に多いですから、当社の営業だけではカバーできない、カバーしにくいという側面がございます。それは販売代理店と一緒にになって働きかけを起こしていくことがアクションになります。そういう意味で、販売代理店そのものは 90% 近く、厳密には 98% ぐらい戻ってくれているので、一緒にになってクリニックの数の非常に多いところを、どぶ板営業ではないで

サポート

日本 050-5212-7790

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



すけど、足で稼ぎながらクリニックにアクセスしていくところが次のアクションだと思っています。

なぜこんなに早く戻ってくれたか、というのは、競争メーカーからも、マニーがこんなに早く戻ってきた、びっくりしたと言われているのですが、内部的にはかなりプライオリティを上げて、一丸となって取り組んだことと、顧客から見るとやはり品質の違いがかなりあるということで、マニーに戻っていただけたのだと思っております。ですから当社としては、もう一段品質を上げる手立てについて、この6カ月間、いろいろ試行錯誤している間にアイデアがありまして、今それを製品にしていこうということでやろうとしています。

JIZAIにつきましては、今、中国での薬事の取得が2026年9月ごろの見通しで、今、当局からいろいろな質問を受けてやり取りをしています。ですから、9月にはJIZAIを中国にローンチしていくたいと思っております。

葭原 [Q]：ありがとうございます。1点補足ですが、この第1四半期は在庫充当がありましたので、第2四半期は少し数字がへこんで、第3四半期・第4四半期にかけて上がっていくようなカーブを想定しておけばよいでしょうか。

渡部 [A]：これは少しミスリーディングで申し訳ないのですが、第1四半期から第2四半期、11月から2月で10億5,000万円でした。

葭原 [M]：これは第2四半期ですね。大変失礼しました。

渡部 [A]：第2四半期に在庫充当があって、第3四半期・第4四半期は巡航速度になると見ています。

葭原 [Q]：第3四半期・第4四半期でそれぞれ4億円という数字よりは少し下がると思っておいたほうがいいのですか。

渡部 [A]：自主回収前の売上高（年間24億円）の80%の水準を見込んでおります。

葭原 [Q]：承知しました。ありがとうございます。2点目は中国で恐縮なのですが、今、日中関係が少し難しくなりつつあるのかなと思っているのですが、可能な範囲で短期的な御社への影響、また今回中国の生産の発表もございましたが、中国での中長期的なビジネスについて御社が今、描いていることが何かありましたらコメントをお願いいたします。

渡部 [A]：中国のカントリーリスクはやはり非常に高いということで、注意してマネジメントしないといけない、かといって、何かうまい方法があるかというとそんなにない、という部分が非常に

サポート

日本 050-5212-7790

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



多いわけです。中国工場に今から参入するのか、ということの議論は、取締役会も含めてかなり真剣に議論をしましたが、やはり中国に工場を作つて国産化への対応をしていくことのメリットは、トータルにはプラスだろうと。ただ、リスクマネジメントして、カントリーリスクだとか、あるいはワーストシナリオのときの撤退の仕方、軽く投資をするとか、リスクマネジメントの仕方ということはかなり議論をしておりまして、それで進めていくということです。

葭原 [Q]：念のため確認ですが、日中の関係が難しくなった結果として、御社の製品ではなくてローカルの会社の製品を優先して買うとか、そういう状況にはなつてないという理解でよろしいですか。

渡部 [A]：はい、それはご指摘のとおりです。ただ、医療費抑制の圧力がやはりコストを抑えるという病院側の振る舞い、クリニックなどの振る舞いになって、価格を理由にローカル品を買うという動きは多少ございます。日中関係が原因で、マニーからローカルに変えるという動きは大きくはない理解しています。

葭原 [M]：承知いたしました。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。よろしいでしょうか。

それではご質問も出尽くしたようですので、こちらをもちまして説明会を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。

[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
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

フリーダイアル 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

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

