株式会社クラレ

経営説明会

第２部　歯科材料事業とその戦略

説明者

取締役 常務執行役員 機能材料カンパニー長　髙井　信彦

メディカル事業部長兼クラレノリタケデンタル代表取締役社長　山口　里志

2023 年 12 月 18 日



髙井：機能材料カンパニー長の髙井でございます。

本日は、機能材料セグメントの中から、近年、高い成長を遂げている歯科材料事業をご紹介いたします。歯科材料は子会社であるクラレノリタケデンタルを中心にグローバルに事業を展開しております。概要は私、髙井のほうから、詳細は後ほどメディカル事業部長、そして、クラレノリタケデンタル社の社長を兼務する山口よりご説明いたします。

まず初めに、クラレグループにおける歯科材料の位置づけについて、簡単にご説明いたします。

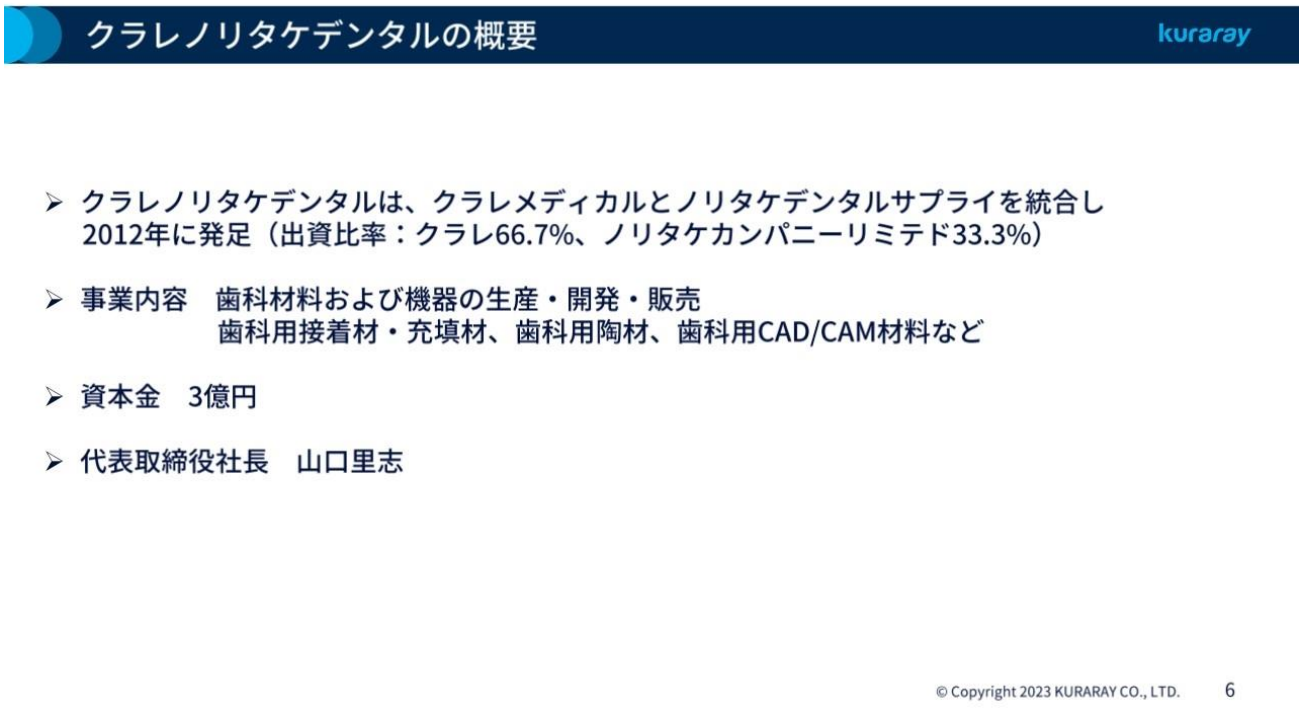
このスライドは、中期経営計画 PASSION 2026 で紹介しました PSA、Portfolio Sustainability Assessment という分析により、自然環境・生活環境に貢献すると評価されたクラレグループ製品の事例になります。歯科材料は、治療時間の短縮や、製品の長寿命化による再治療リスクの低減により、生活環境の向上に貢献する製品となっております。



歯科材料が所属する機能材料セグメントでは、大きく分けて四つの機能性に富んだ製品・事業を展開しております。メタアクリル事業部では、光学特性に優れたメタクリル樹脂を製造、販売しております。そして、環境ソリューション事業部では、活性炭を使用した水や大気の浄化といったソリューションを提供しています。アクア事業推進本部では、排水の効率的な再利用を可能にする工業用ろ過膜を製造販売しています。そして、本日ご紹介する歯科材料事業については、メディカル事業部で展開しております。

当社の歯科材料事業は 1973 年に無痛治療システムの導入検討から始まりました。1978 年には歯科用接着剤・充填剤を販売し、以降、高い接着力を特徴とする接着剤を中心に、多くの製品を販売してきました。2012 年には、歯科用セラミックを販売していたノリタケデンタルサプライ社と統合し、その後、事業を拡大しております。このように高い品質、性能の歯科材料を、有機・無機にまたがり幅広く手がけていることが、当社の歯科材料事業の強みの一つとなっております。

私からの説明は以上とします。ここからは山口事業部長に説明をしていただきます。では、山口さん、お願いいたします。

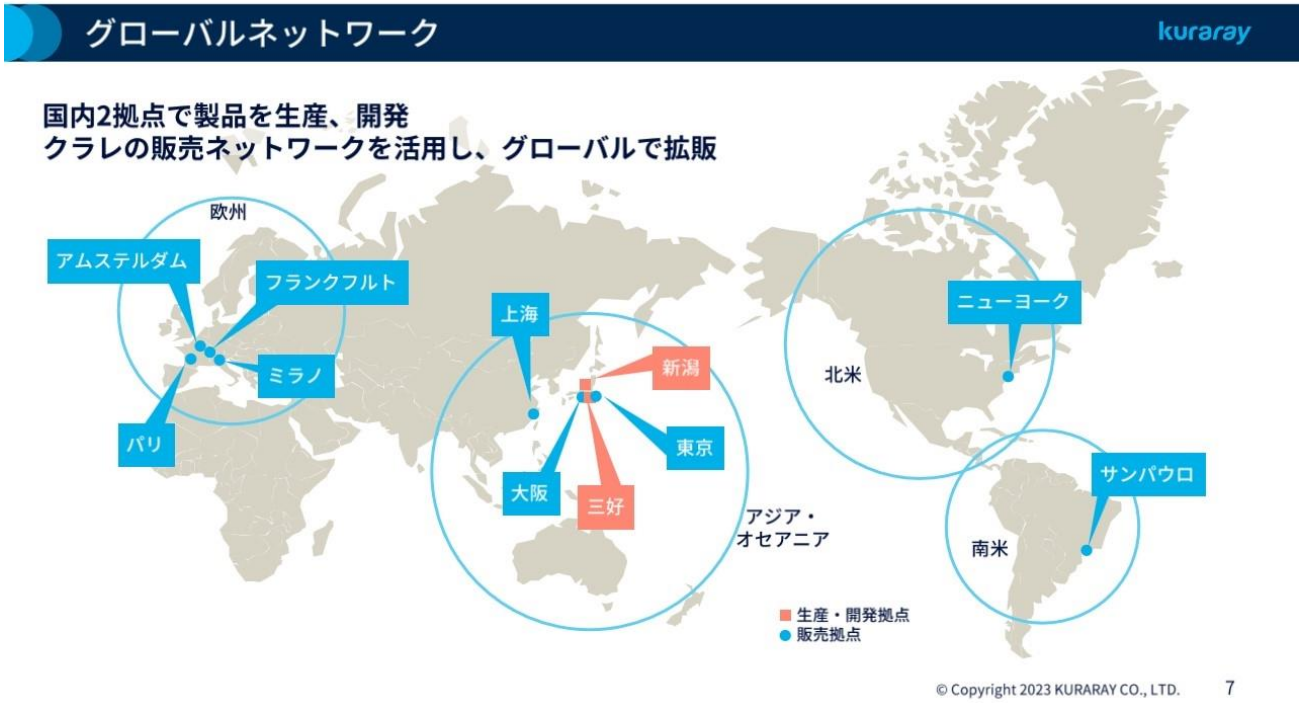


山口：ここから山口が説明させていただきます。歯科材料事業とその戦略についてです。

クラレノリタケデンタルの概要について記載しております。先ほど髙井より説明申し上げましたように、クラレメディカルとノリタケデンタルサプライ社が統合して設立された会社であります。

事業内容は統合してから変更はなく、歯科材料および機器の生産から販売です。具体的には、歯科用の接着剤・充填材、歯科用陶材、歯科用の CAD/CAM 材料などです。

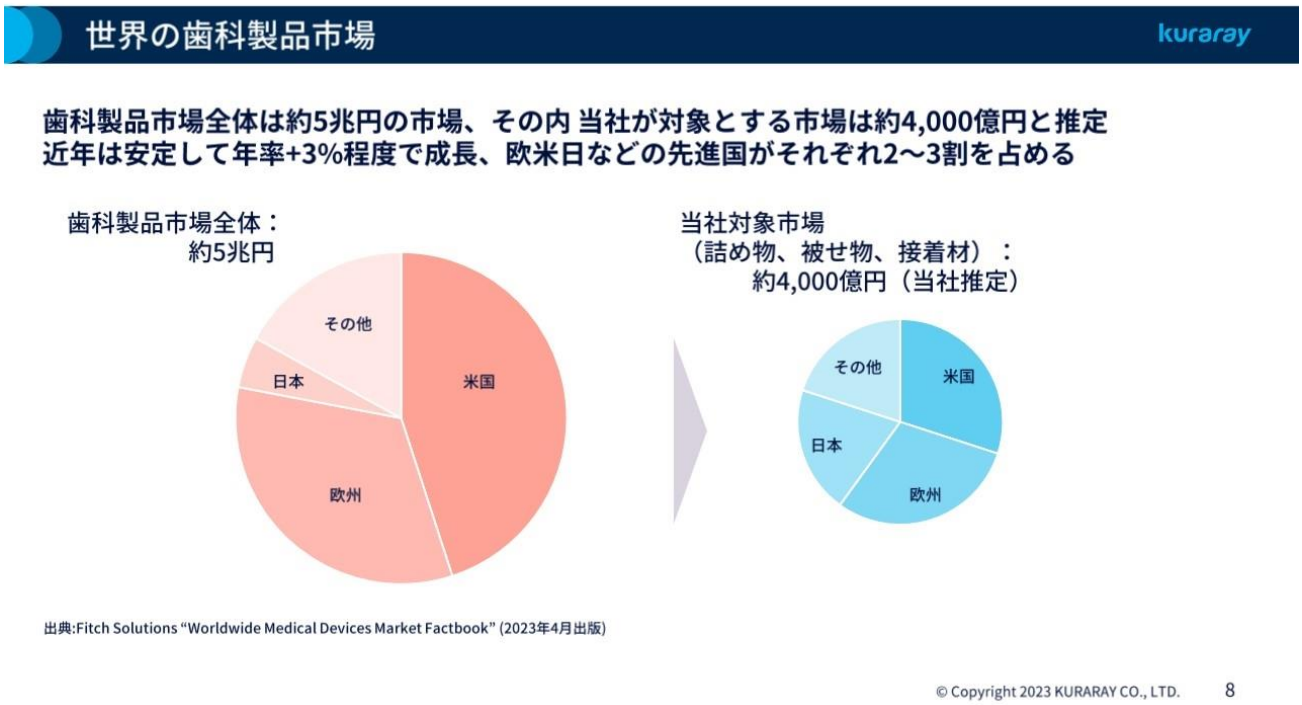
私は、2021 年より社長を務めております。



次に、当社のグローバルネットワークについて。

私たちの製品は、全て日本の新潟と三好の二つの工場で生産、開発を行っており、それをグローバル展開しております。

販売については、クラレの販売ネットワークを活用し、青色で示す地域に販売拠点を設けております。日本では東京と大阪。アジアのほかの拠点では中国地域向けに上海。欧州はフランクフルト、アムステルダム、ミラノ、パリの 4 拠点。北米はニューヨーク、南米はサンパウロに拠点を設け、グローバルに展開をしております。



このスライドは、世界の歯科製品市場の中でどういったものをわれわれが業として行っているかについて解説しています。

歯科製品市場は、全体で約 5 兆円の市場になっております。この中で私どもが対象としている市場は約 4,000 億円になります。コロナ禍のアップダウンはありましたが、近年は安定して年率 3%程度の成長はしていると見ております。

市場規模については、米国、欧州、日本が主要になっており、それぞれ 20%から 30%の市場を構成していると見ております。



ここからの 2 ページでは、当社が考えるわれわれの強みをご紹介します。

1 点目は、クラレメディカルとノリタケデンタルサプライの統合によるシナジー効果と考えて良いところですが、有機・無機材料を幅広くそろえていることです。

下の図にあるとおり、青色で示す有機材料はもともとクラレメディカルで、そして、無機材料はもともとノリタケデンタルサプライで、それぞれ製品の特徴を訴求していましたが、統合したことで、治療に使う主要材料のトータルソリューションとして提案することができるようになりました。

上の段を横に見ていただくと、「被せ物による治療」と記載しています。クラウン、ブリッジといった被せ物は日本では金属が多いですが、非常に材料が幅広くあります。もともとは金属、最近では白いコンポジットレジン、セラミックがあります。それを患者様の口腔内に装着するときには、セメントという材料でくっつけます。ただ、被せ物にはいろいろあるため、セメントでくっつける際の術式が結構煩雑であり、歯科医院の先生方からいろいろ質問を受けるところがありました。

これに対して、われわれはトータルでソリューションとして、「この材料を使うときにはこのセメントで、こういうふうに使っていただくと良いですよ」というように、より細かく、製品の特徴や使いやすさをお伝えできるようになりました。

下の段の「詰め物による治療」は、虫歯がまだ小さいときにドリルで削り、そのまま型を取るのではなく、その歯の上にボンディング剤を塗り、ペースト状のコンポジットレジンを詰め、光を当て

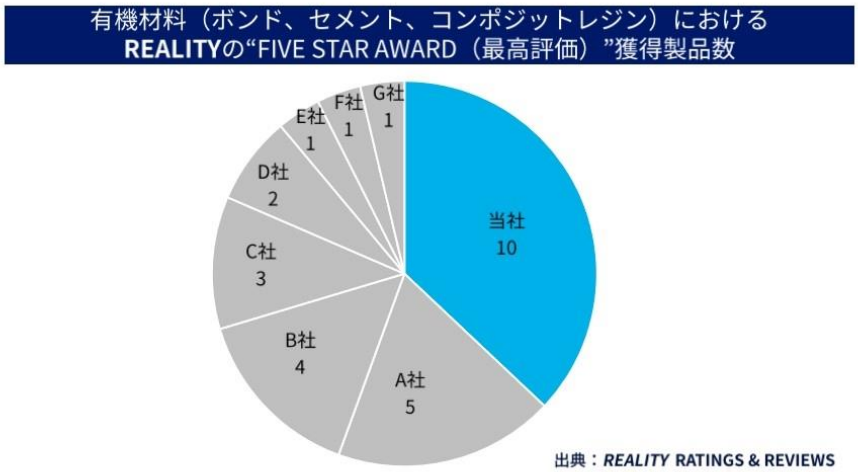
て固めるといった、典型的な治療の方法です。従来からクラレではボンド、コンポジットレジンを提供してきたので、ここについては大きな変更点はございません。

統合によって、被せ物周りに関して、歯科医院や技工士の方々に適切な情報を提供することができるようになったということでございます。

クラレノリタケデンタルの強み

kuraray

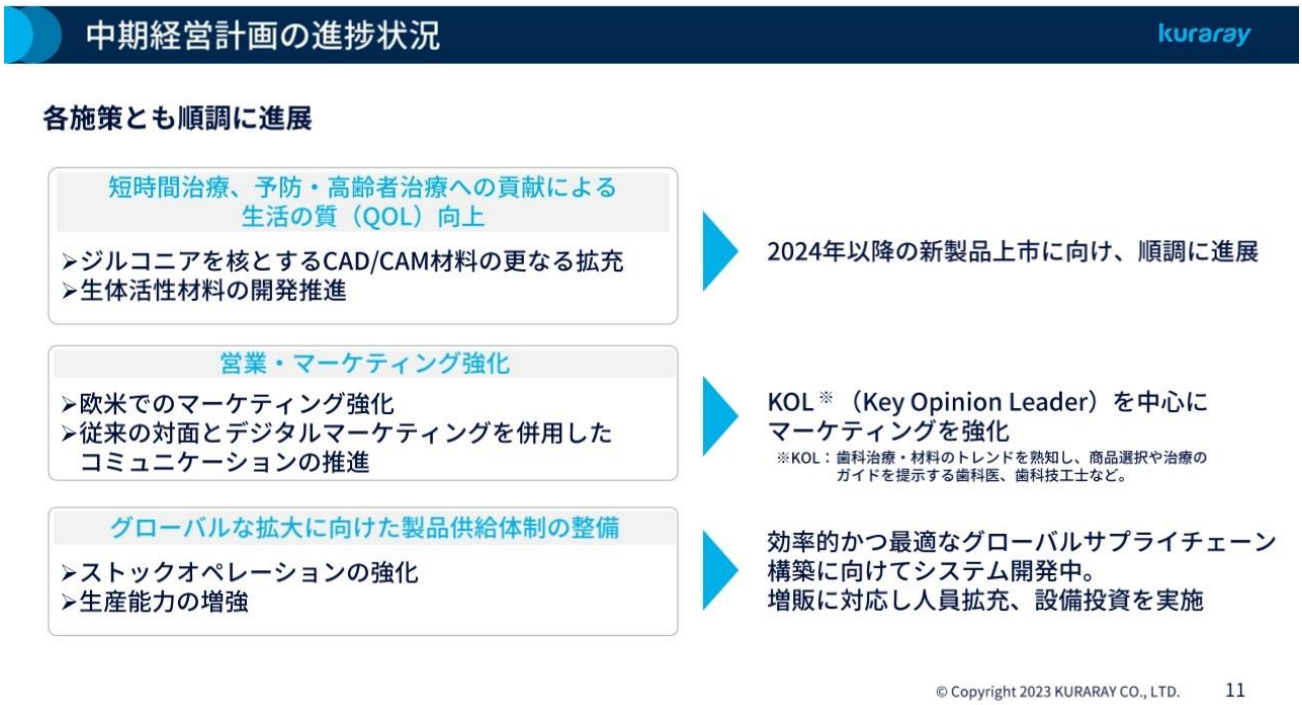
米国の歯科材料独立系評価機関（REALITY）にて高評価を獲得



© Copyright 2023 KURARAY CO., LTD. 10

次に、もう一つの特徴について。これは米国の歯科材料の独立系評価機関 REALITY 社のデータを示しています。この評価機関は歯科医師が運営しており、約 25 名の著名な歯科医師の方々が各社のいろいろな製品を分析し、治療でどのような可能性があるか、特徴があるか、臨床でどのようなところまで使えるか、パッケージングが使いやすいか、取扱説明書が分かりやすいかなど、細部にわたり評価し、レーティングをつけます。最高ランクは五つ星です。なお、この中には被せ物は含まれておらず、有機系材料の評価にとどまっています。

青色で示すとおり、当社は 10 の製品で五つ星を獲得しており、2 位の会社は 5 つという状況です。このように高い評価をいただけているということを、われわれとしては自負しております。



中期経営計画の進捗状況について。施策として大きく三つ挙げております。

一番上、短時間治療、予防・高齢者治療への貢献による生活の質向上については、新しい商品をどれだけ出していくかということですが、本日は、まだ皆様にお伝えするようなところまで至っていませんので、次回でご容赦いただきたいと思います。

二つ目、営業・マーケティング強化について。私どもは製品にはかなり自信を持っている一方で、販売については、歯科医院の先生方、技工士の方々にしっかりと情報をお伝えするような力がまだ備わっていないと考えており、強めているところです。

医療関係では、臨床や材料に精通し、技工士の方々にいろいろな治療や材料に関する情報発信をする著名な先生方を Key Opinion Leader と呼びます。こういった方々に私どもも製品をできるだけ紹介し、情報発信する際に、われわれの製品もお勧めいただけるよう活動を強めているところです。

三点目、グローバルな拡大に向けた製品供給体制の整備については、グローバルなサプライチェーンに向けてシステム構築中であり、また人員拡充、設備投資を実施しているところです。本日はこの中で 2 点、トピックとして皆様にもう少し深く説明させていただきます。



先ほども申し上げましたように、歯科材料のトレンドは脱金属です。金属はやはり見た目が審美的ではないというところがあり、歯は白いもので詰めたい、直したいというデマンドがあります。

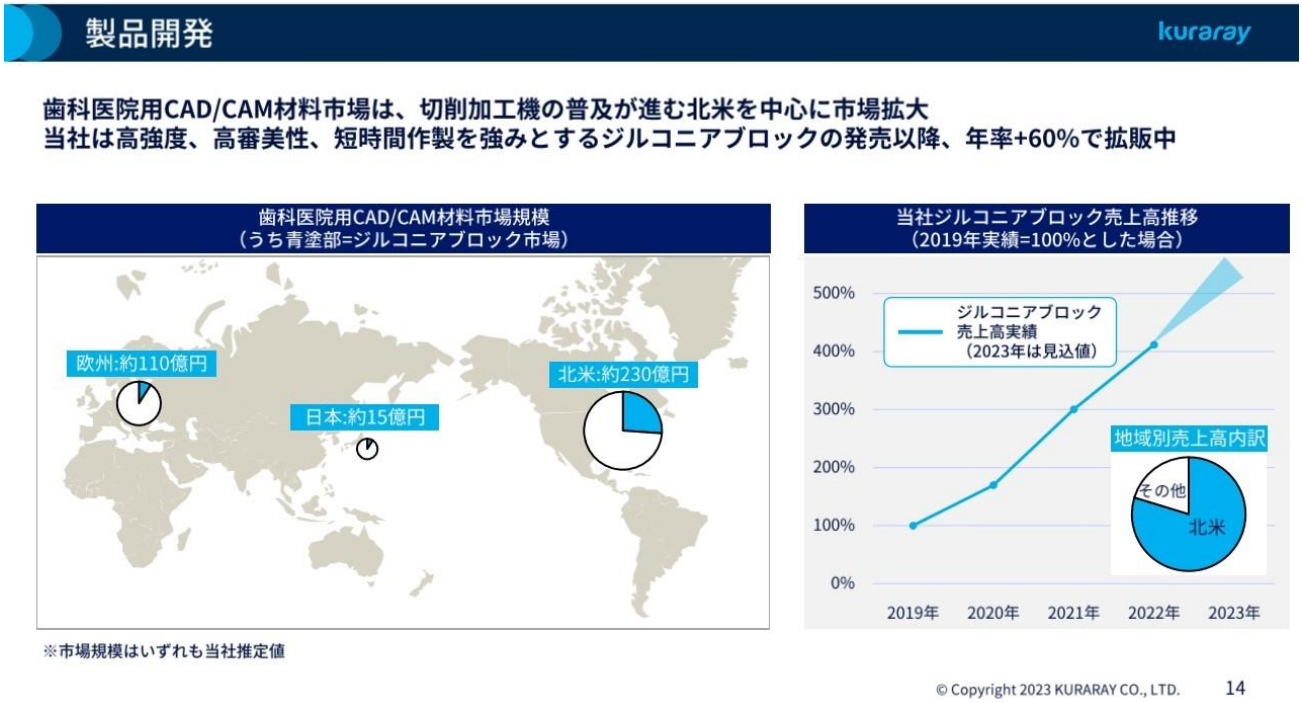
さらにこの 10 年、20 年はコンピュータ化が進みました。例えば、被せ物作製において、従前は型を取って、技工士に送り、金属を鋳造して作っていましたが、最近は CAD/CAM といった、口腔内をデジタルでスキャンして、コンピュータに取りこみ、デザインし、加工していくかたちで、コンピュータ化が進んでいます。こういった時流にわれわれも沿った製品を展開しております。



ここで挙がってくるのがジルコニアという材料になります。ジルコニアは人工ダイヤモンドとしても有名ですが、歯科材料に使われるものは少し結晶構造が異なり、人工ダイヤモンドのように透明ではなく白い材料です。歯の色は真っ白ではなく、歯の根っこの部分は少し濃い色であるのに対して、歯の切端は透明性が高くなっています。色がずれた材料が口の中に入っていると、見た目に違和感がありますが、当社はジルコニアの透明感を生かしながら色のグラデーションを作り、他社に先駆けて市場に供給してきました。

下の図は、最新の被せ物作製イメージです。なお、機械は当社製ではございません。先ほど申し上げましたように、歯科医院に患者様が訪問されますと、口腔内をスキャンします。そして、これをコンピュータに持ち込み、どのような被せ物、クラウンやブリッジを作るかというのをコンピュータ上でデザインします。

ここで使われるのが、われわれが提供するジルコニアブロックです。切削する時間は 5 分程度。従来はガラスセラミックなどが使われていましたが、当社はジルコニアを導入しました。ジルコニアをその歯科医院内で焼成して、患者様にその日のうちにかぶせる、ほぼ 1 時間少々で患者様の歯の中に収めることができる。これが、われわれが今、一番力を入れているところでございます。



なお、そうした機械やシステムは北米が一番市場に浸透しており、現在は 20%から 30%の歯科医院に導入されていると当社は推定しております。

よって、左側のグラフで示すとおり、北米の市場が大きいのです。円グラフの白抜き部分は従来型のガラスセラミックです。ここに私どもは審美的なジルコニアとして初めて投入しました。既存のジルコニアはありましたが、透明性が低くて真っ白という感じでした。ここに、先ほど申し上げたようなグラデーションのかかったジルコニアを投入させていただいたという形になります。

この結果、2018 年の上市以降、右肩上がりの年率 60%強のペースで、売上が拡大しています。今後もこうした治療はさらに普及していくと考えており、開発にも注力しているところです。

三好工場の設備投資

kuraray

- 歯科材料の事業拡大を加速するため、三好工場（愛知県みよし市）における無機材料の能力増強投資を決定

【投資概要】
- 場所　愛知県みよし市三好町東山300
- 増強能力　最大+250トン/年産、総生産能力490トン/年産
（将来の投資による能力増強を含む。今回の投資では+60トン/年産、総生産能力300トン/年産）

- 稼働時期　2026年央（予定）
- 設備投資額　約22億円
- 総床面積　約12,000m²



無機材料

© Copyright 2023 KURARAY CO., LTD.

本日最後のトピック、三好工場の設備投資です。

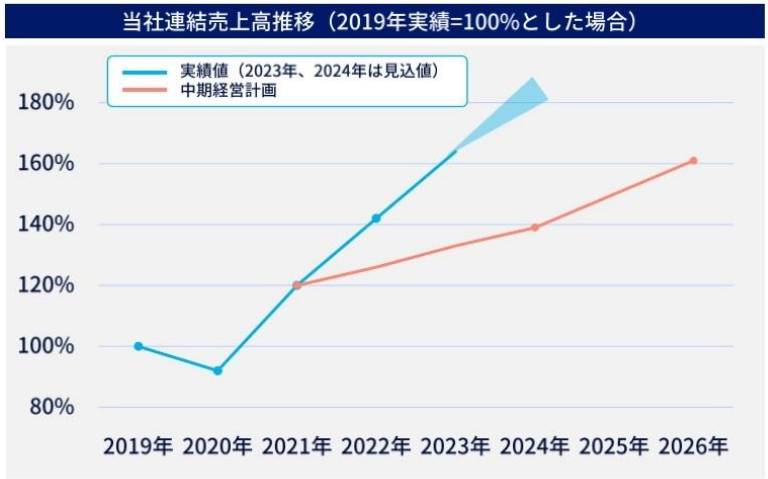
この度、歯科材料の事業拡大を加速するために、三好の工場に無機材料の能力増強投資を決定いたしました。最大 250 トン増産できる、総生産能力は 490 トンを年間に作れると見ておりますが、すぐさま全ての設備を揃える必要はないため、今回は投資額 22 億円、生産能力を 60 トン増やす予定です。先々は、先ほど申し上げましたように現在よりも倍増するようなところまで、この新しい拡張したところで生産できる形になります。

総床面積につきましては、1 万 2,000 平米になります。このような形で、今後、継続して事業を拡大していく所存でございます。

販売概況

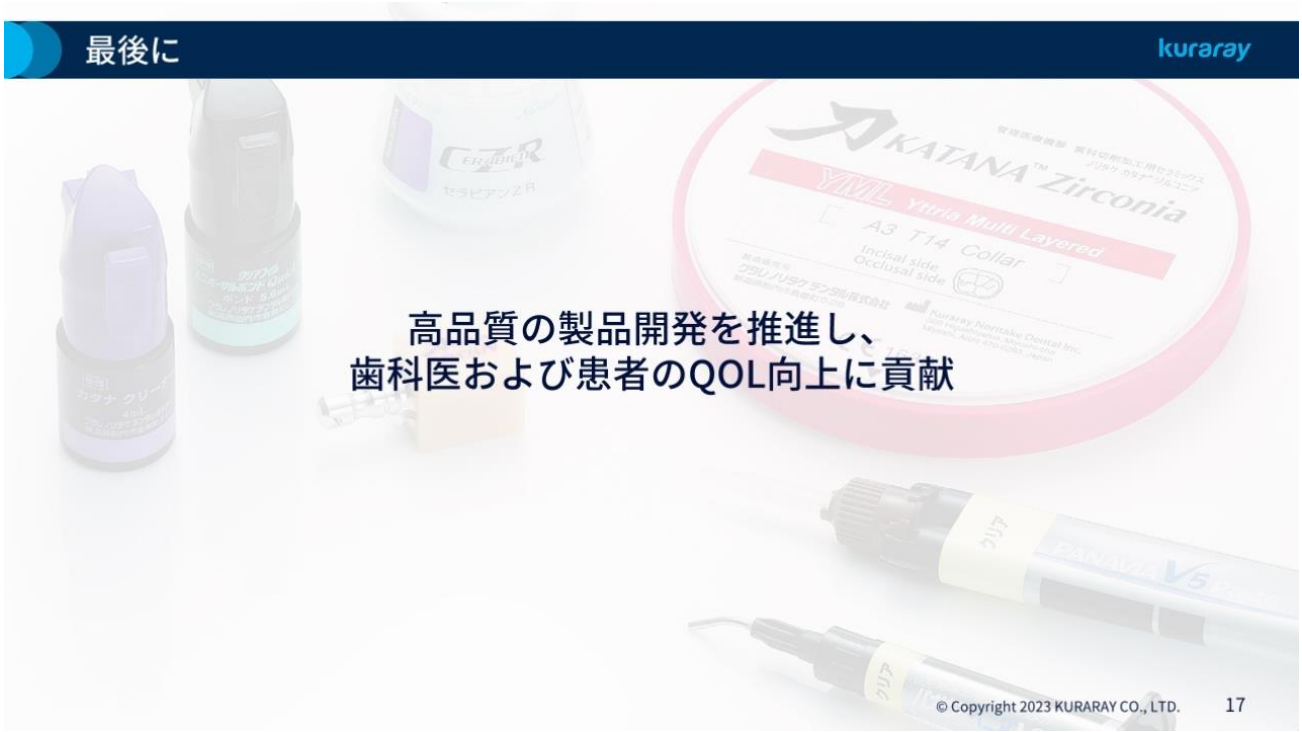
2022年から2026年までの中期経営計画期間中、欧米市場での拡販中心に年平均成長率 +10%を目指す

中期経営計画の進捗としては、
+10%を大幅に上回る水準で拡販中



© Copyright 2023 KURARAY CO., LTD. 16

次に、販売の状況について。中期経営計画では年成長率 10%を計画しましたが、現時点で 10%を大幅に上回る状況で拡販している状況です。この勢いで、これからもジルコニア等を中心にしながら、市場を拡大していきたいと考えております。



高品質な製品を作り、製品開発を推進し、歯科医院の皆様、そして、患者様にクオリティライフを高めていただきたいと考えている次第です。

説明は以上になります。ありがとうございます。