株式会社クラレ「2023 年 12 月 経営説明会（歯科材料事業とその戦略)」質疑応答要旨

日　時　　2023 年 12 月 18 日（月）　16:50～17:30
場　所　　株式会社クラレ本社　※会場と配信のハイブリッドにて実施
出席者　　代表取締役社長　川原 仁
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株式会社代表取締役社長　山口 里志
IR・広報部長　滝沢 慎一

質疑応答

Q1　今後の歯科材料事業の業績拡大を牽引する製品について。
A1　ジルコニアが業績拡大を牽引しており、ジルコニアを口腔内にセットする際に一緒に使用するセメントも同様に伸長している。
ジルコニアの伸長の背景には、グラデーション技術など製品の特徴に加え、歯科市場で CAD/CAM などデジタル化が進んでいることがある。ジルコニアの伸びについては、自費診療である日本では限定的だと思うが、先行する米国に加え欧州も伸びてくる。その他の地域、南米等も潜在力があり、このような治療は広まっていくと考えている。

Q2　欧米などに海外生産拠点を設ける可能性について。
A2　事業展開によっては海外生産も検討するが、現時点で海外に生産拠点が無いことが事業拡大の阻害要因になっていない。歯科材料は、製品自体は小さなものであり、当社としては品質そのもの、ロット間の均質さといった部分を重視している。日本で確実に、患者に問題が起こらない製品を生産することが重要だと考えている。

Q3　小規模な事業ながら高い収益を上げている理由と地域による収益の違いについて。
A3　当社の強みが発揮できる領域に絞り、機械などはパートナーシップを組むといったように、不得手なところには手は出していない点が高収益の理由である。
売上高は日本より海外が多いが、地域別に極端な違いはない。最近の伸長率は欧米のほうが高まっている。現在の利益率は今後も維持できると考えている。

Q4　「生体活性材料の開発推進」における他社との協業について。
A4　高齢化の進展に伴い、歯と歯の間や歯肉の下に入り込むような難しい虫歯へと、虫歯のタイプが変化してきている。歯の詰め物の場合、虫歯を削った箇所の強度や見栄えの観点から歯科材料が検討されてきたが、これに加え、二度と虫歯にならないような、歯を強化する生体活性機能を兼ね備えた材料の開発を進めている。現時点では要素技術確立の段階であり、商品化にはまだ時間がかかる。これまでの材料と遜色がないようにバランスを取る必要があるため、当社の材料だけではなく、他社との協業も含めて検討を進めている。

Q5　有機と無機の材料別、並びに地域別の売上高構成について。

A5　現時点では有機材料の方が売上高は大きい。伸び率としては、ジルコニアがフォーカスされており、無機材料の成長率が高い。
地域別では、日、欧、米、それほど大きく変わりはないが、現在の為替等も考えると、欧州のほうが日本円換算したときには高くなっている。
有機材料とセラミック系材料の国ごとの比率については、地域によって違いがあり何ともいえない。日本の場合セラミック系材料は自費診療になるため、有機材料の市場が大きいという現状がある。

Q6　日本で保険適用となっている樹脂系の CAD/CAM ブロック製品について。

A6　当社も〈カタナアベンシア〉という名前で、レジンブロック系の製品をそろえている。ただ、この市場は世界の中ではまだ日本のみであり、それほど大きな売上高にはなっていない。

以上

注意事項

本資料は、説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたものではなく、理解しやすいように当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性 があることをご了承ください。