世界の歯科医療に貢献する
株式会社 松風

株式会社松風

2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 21 日

イベント概要

[企業名]	株式会社松風
[企業 ID]	7979
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度　第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 21 日
[ページ数]	29
[時間]	15:30 – 16:31 （合計：61 分、登壇：36 分、質疑応答：25 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 社長執行役員　　髙見　哲夫（以下、髙見） 取締役専務執行役員 生産・総合企画担当 山嵜　文孝（以下、山嵜）

登壇

司会：お時間になりましたので、これより株式会社松風 2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

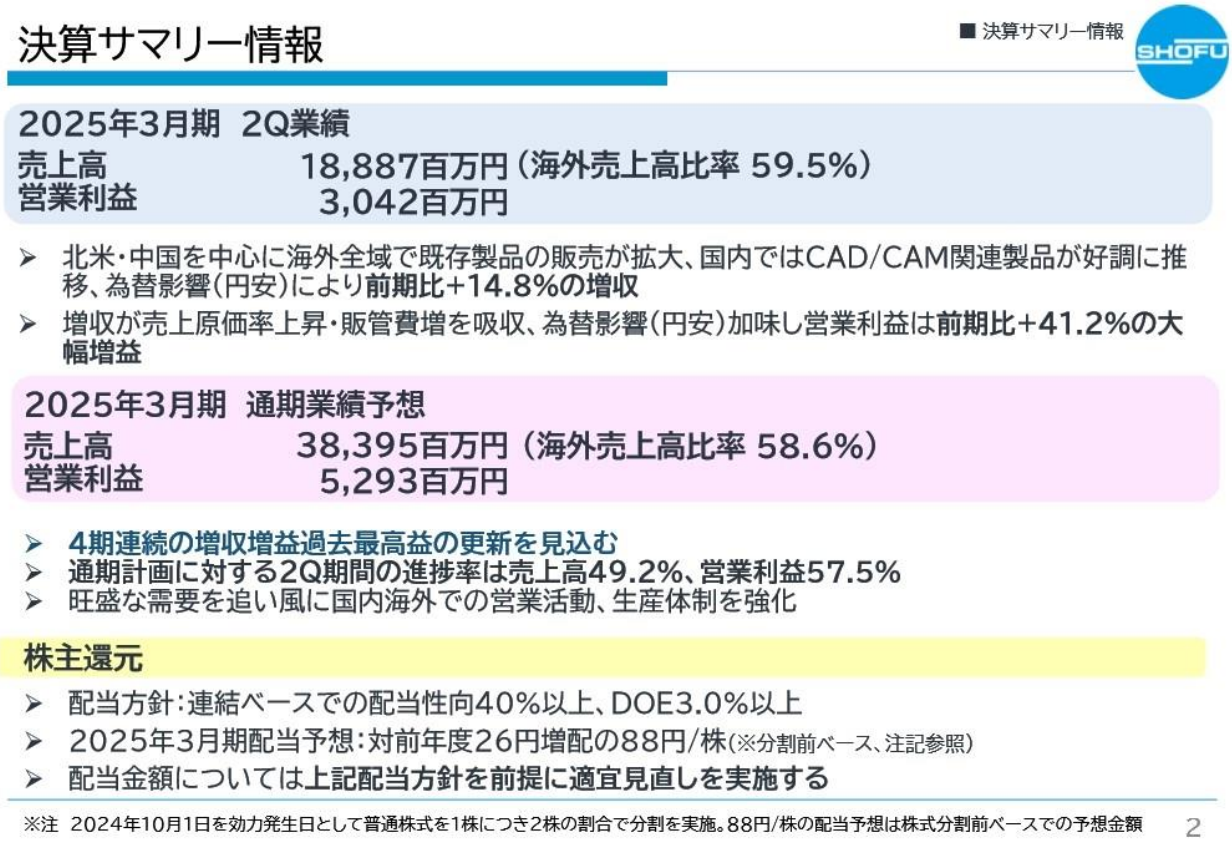
本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。開催にあたりまして、各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。本説明会は決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。

16 時 10 分頃から質疑応答に移らせていただき、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。

それではこれより 2025 年 3 月期第 2 四半期決算について、代表取締役社長社長執行役員の髙見哲夫より、ご報告させていただきます。

髙見：本日は株式会社松風の決算説明会にご出席を賜り、誠にありがとうございます。代表取締役社長 社長執行役員の髙見でございます。

なお、本日の決算説明会では、11 月 8 日に既に公開しております決算補足説明資料を用いてご説明させていただきますので、何卒ご了承ください。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。



まず決算サマリーについてでございます。2025 年 3 月期第 2 四半期の売上高は 188 億 8,700 万円、営業利益は 30 億 4,200 万円となり、前期対比、増収大幅増益で着地いたしました。

売上高は国内外ともに堅調に推移いたしました。海外売上高において、円安による為替プラス影響もあり、売上高は全体で前期比 14.8%の増収となりました。為替変動による売上高の押し上げ効果はプラス 7 億 7,900 万円でございます。

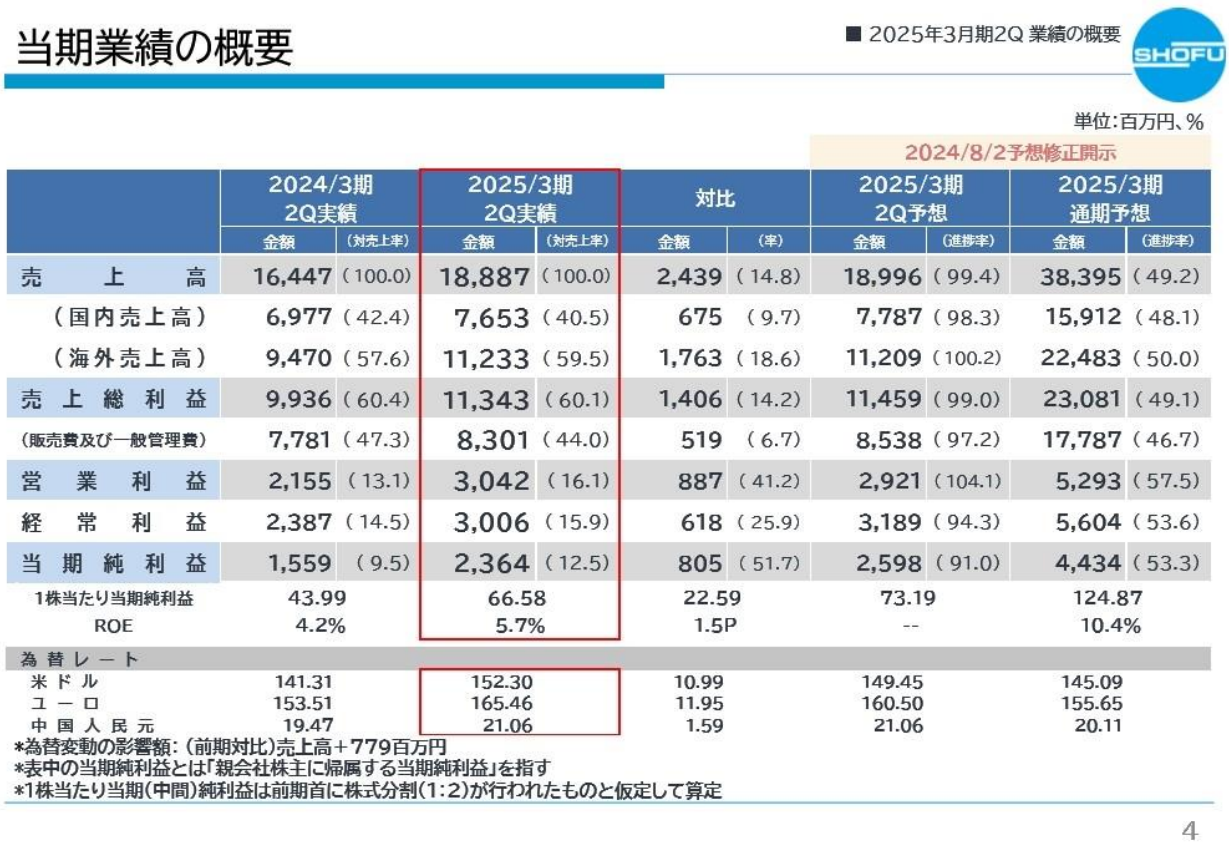
利益面では、売上原価率が若干上昇し、販売一般管理費が約 5 億円増加したものの、増収効果により、営業利益は 41.2%の大幅増益となりました。なお、為替変動による営業利益の押し上げ効果はプラス 3 億 4,900 万円でございます。

2025 年 3 月期、通期の業績についても、足元の堅調な事業トレンドが継続すると見込んでおります。後ほど詳しくご説明いたしますが、為替の前提は、現状よりも円高を想定しております。為替の影響を除いた実質ベースでの増収率は 9.6%で、前期を上回る伸びを計画しております。

利益面では、販売一般管理費の増加や為替変動のマイナス影響が見込まれるものの、粗利益率の改善を伴う増収効果によって、営業利益は前期比 12.4%増の 52 億 9,300 万円となる見通しです。

この結果、今期は 4 期連続の増収増益、過去最高益を更新する見込みです。

株主還元についてでございます。現時点で、前回の発表から配当金額の変更はございません。年間配当金額は、10 月 1 日を効力発生日とした 1 対 2 の株式分割前の換算で、一株当たり 88 円です。ただし、「配当性向 40%以上、DOE3%以上」という配当方針のもと、適宜配当金額の見直しは実施してまいる予定です。なお、自社株式取得の計画はございません。



	2024/3期 2Q実績		2025/3期 2Q実績		対比		2025/3期 2Q予想		2025/3期 通期予想	
	金額	(対売上率)	金額	(対売上率)	金額	(率)	金額	(進捗率)	金額	(進捗率)
売上高	16,447	(100.0)	18,887	(100.0)	2,439	(14.8)	18,996	(99.4)	38,395	(49.2)
(国内売上高)	6,977	(42.4)	7,653	(40.5)	675	(9.7)	7,787	(98.3)	15,912	(48.1)
(海外売上高)	9,470	(57.6)	11,233	(59.5)	1,763	(18.6)	11,209	(100.2)	22,483	(50.0)
売上総利益	9,936	(60.4)	11,343	(60.1)	1,406	(14.2)	11,459	(99.0)	23,081	(49.1)
(販売費及び一般管理費)	7,781	(47.3)	8,301	(44.0)	519	(6.7)	8,538	(97.2)	17,787	(46.7)
営業利益	2,155	(13.1)	3,042	(16.1)	887	(41.2)	2,921	(104.1)	5,293	(57.5)
経常利益	2,387	(14.5)	3,006	(15.9)	618	(25.9)	3,189	(94.3)	5,604	(53.6)
当期純利益	1,559	(9.5)	2,364	(12.5)	805	(51.7)	2,598	(91.0)	4,434	(53.3)
1株当たり当期純利益	43.99		66.58		22.59		73.19		124.87	
ROE	4.2%		5.7%		1.5P		--		10.4%	
為替レート										
米ドル	141.31		152.30		10.99		149.45		145.09	
ユーロ	153.51		165.46		11.95		160.50		155.65	
中国人民元	19.47		21.06		1.59		21.06		20.11	

*為替変動の影響額:(前期対比)売上高+779百万円
*表中の当期純利益とは「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す
*1株当たり当期(中間)純利益は前期首に株式分割(1:2)が行われたものと仮定して算定

4

それでは、第 2 四半期業績の概要について、少し掘り下げてご説明いたします。

こちらでは、第 2 四半期業績の概要について、前期比、計画対比と通期見込みの進捗状況をまとめております。

全体として業績は前期比で増収増益、ほぼ計画通りであったと評価しております。事業環境については、第 1 四半期から大きくトレンドが変わることなく、需要も堅調でございます。前期は生産が需要に追いつかず、供給制約が業績に影響を与えておりましたが、今期につきましては高い需要が継続している中でも、供給状況は比較的安定しております。

具体的な数値でご説明いたしますと、売上高は前期比 14.8%増の 188 億 8,700 万円、国内がプラス 9.7%、海外がプラス 18.6%となりました。為替変動の影響が 7 億 7,900 万円ありましたので、こ

れを除く現地通貨ベースでは、海外がプラス 10.4%、国内海外合計ではプラス 10.1%となりました。

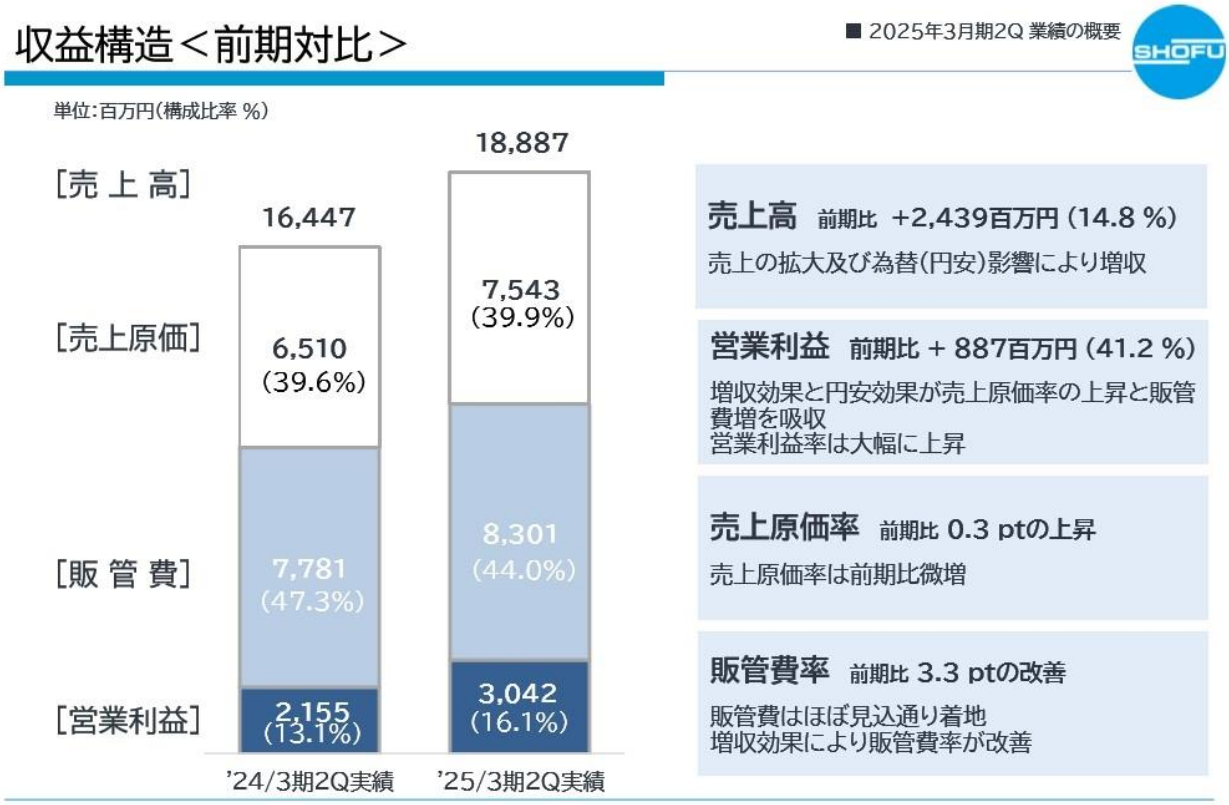
国内売上高は、昨年 12 月に保険適用となりました大臼歯対応の CAD/CAM 材料、PEEK ブロックを中心に、CAD/CAM 関連製品が伸びており、これが主な増収要因となりました。

海外売上高は、化工品類を中心に、地域別では北米、中南米、中国を始め、全エリアで順調に伸長し、為替変動のプラス要因もあり、堅調に推移いたしました。

売上総利益についてです。前期は製品供給が最もひっ迫したタイミングであり、例外的な高稼働が続いたことから、粗利益率が特別高くなっておりました。今期につきましては、継続的な人員増強など、安定供給に向けた体制の整備を進めたことで、前期と比較すると粗利益率は 0.3%下がっておりますが、60%程度の水準を維持している状況です。販売一般管理費は 5 億 1,900 万円増えておりますが、為替変動の影響を除くと 3.4%の増加であり、事業拡大に伴う通常の増加と認識しております。

これらの結果、営業利益は前期比 41.2%増の 30 億 4,200 万円と、大幅な増益となりました。

一方、営業外費用では、歯科医療従事者向け会員組織の活動強化のための講習会費用の増加、そして為替差損の発生があり、経常利益は営業利益の増益幅から縮小して 25.9%の増益となりましたが、特別利益として投資有価証券売却益 3 億 7,800 万円がございましたので、当期純利益は前期比 51.7%増の 23 億 6,400 万円と大幅増益になりました。

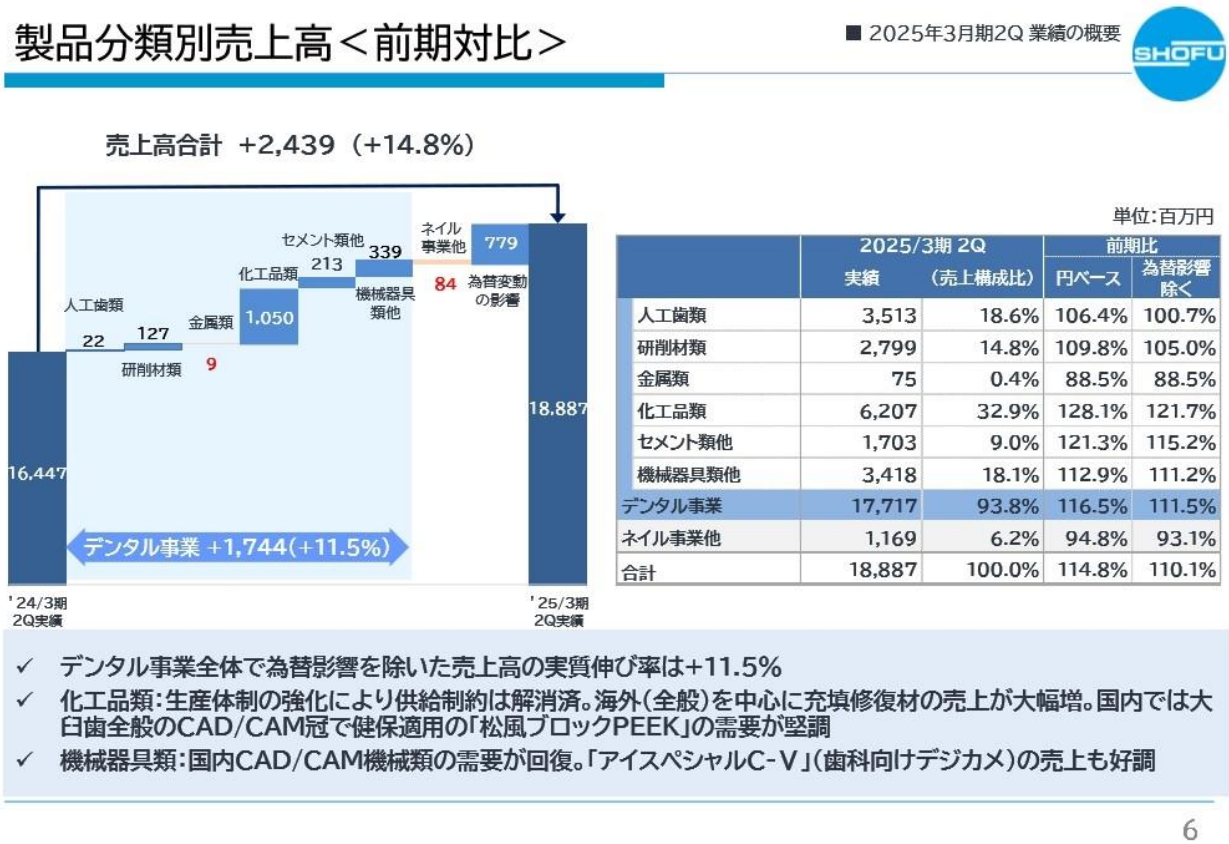


続きまして、収益構造について申し上げます。

売上高の増加、24 億 3,900 万円に対して、営業利益は 8 億 8,700 万円の増益となりました。

また、原価率は 0.3 ポイント上昇したものの、増収効果と円安効果が、原価率の上昇と販管費増を吸収したことから、営業利益率は 3 ポイント上昇し 16.1%と、金額、率ともに過去最高を更新いたしました。なお、販管費については、ほぼ見込み通りの着地ですが、増収効果により販管費率は改善しております。

サポート
日本 050-5212-7790 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



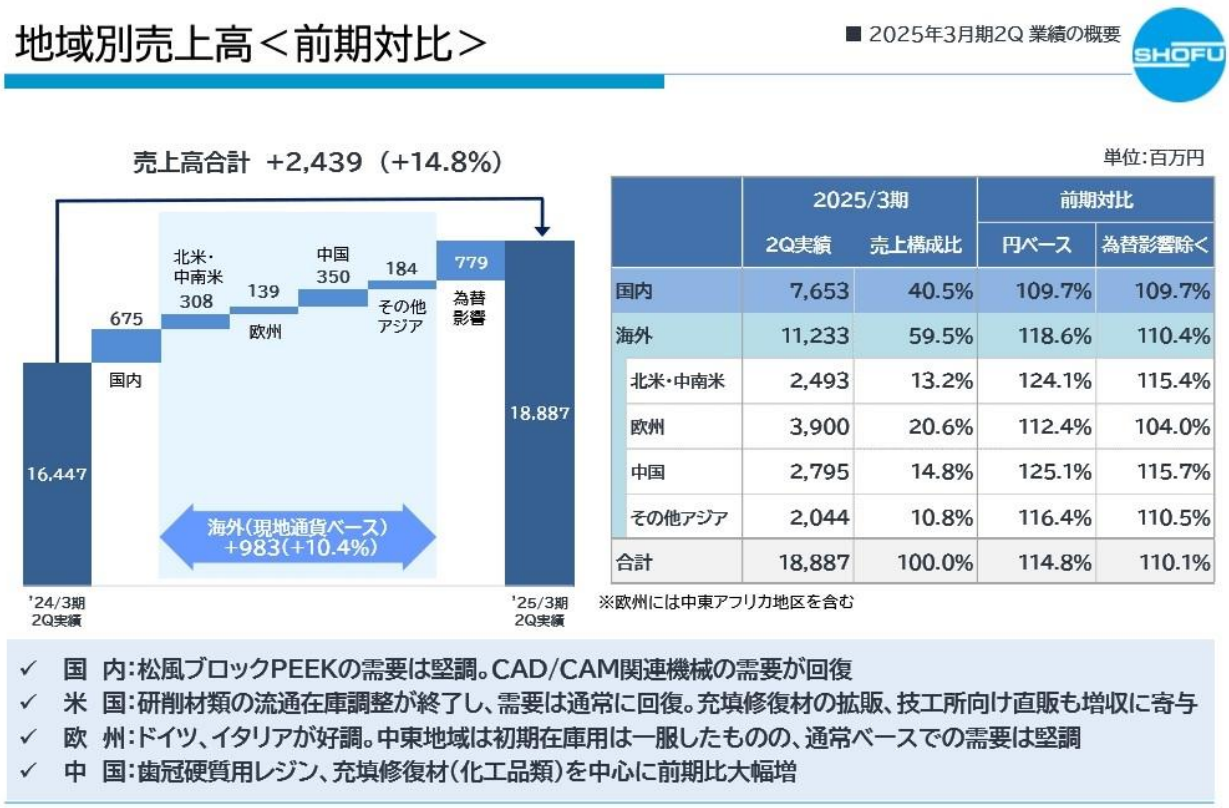
それでは、売上高についてブレークダウンしていきたいと思います。

まず製品分類別です。売上高の伸びをけん引したのは化工品類でございます。また第 1 四半期では前期比減だった人工歯類もプラスに転じており、売上伸長を目指している全ての分類でしっかりと需要を取り込んでいっております。結果、デンタル事業については、為替の影響を除き、実質前期比 11.5%増となりました。

なお、化工品類にフォーカスしますと、国内は CAD/CAM レジンブロックの PEEK 材、海外は充填修復材と歯冠用硬質レジン材料が中心であります。

PEEK 材は昨年 12 月に保険適用になって以来、現時点では条件なしで全ての大臼歯に適用できる唯一の CAD/CAM 材料でございます。他社製品での代替がききませんので、先行優位性が働いている今の段階で、需要と供給のサイクルをしっかり当社が囲い込むことで、市場でのポジションを確立させたいと考えております。直近の診療行為別統計によりますと、従来の金属から CAD/CAM レジン材料への移行率は、まだ全体では 2 割程度であることから、この分野の伸びしろは大きいと考えております。

充填修復材は、前年第 2 四半期が最も生産が需要に追いつかず、供給制約が生じた時期でありました。現在では原料調達や生産体制の強化により、安定して供給できるようになっております。グローバルでの需要は依然として拡大しており、今後積極的な展開により、継続的に売上を伸ばしていけると考えております。



売上高のブレークダウン、続いては、地域別です。こちらのスライドに記載の通りですが、少し補足いたします。

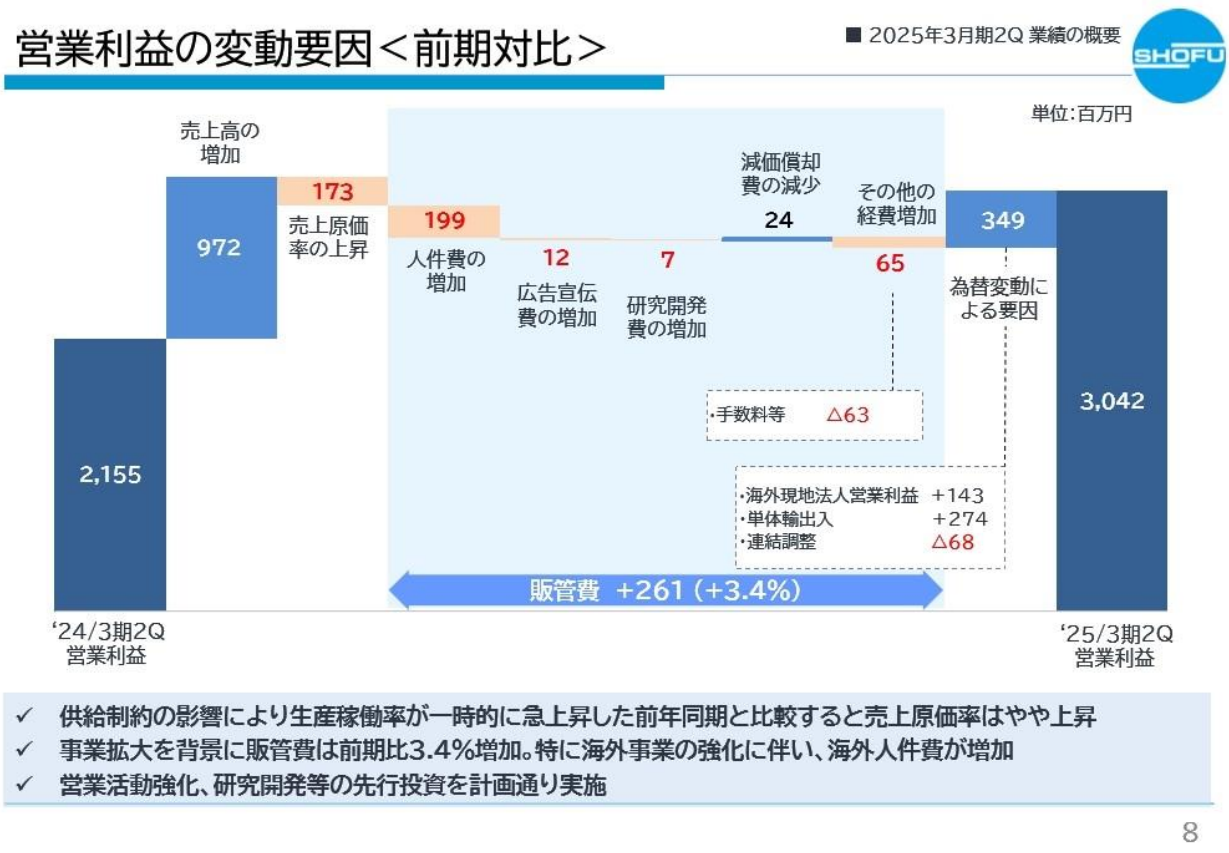
国内については第 1 四半期の売上前期比はプラス 6.6%でしたが、第 2 四半期はプラス 9.7%とベースアップしております。要因の一つとして、今年 6 月から口腔内スキャナーが、限定的ではありますが保険適用になったことが挙げられまして、今後も CAD/CAM 関連製品の需要は、材料、機械ともに期待できると考えています。一方で、会社計画と比較すると PEEK 材の周辺材料が伸び悩んでいることから、情報発信を含めた営業活動の強化は課題の一つと考えております。

そして海外では、全エリアで前期比増となっております。伸び率として大きいのは、北米、中南米と中国であり、特に北米、中南米エリアは、前期比で為替影響を除いて第 1 四半期はプラス 11.5%でしたが、第 2 四半期はプラス 15.4%と、伸び幅が大きくなっております。要因として、スライド

に記載しております通り、充填修復材の拡販が大きいのですが、技工所向け直販事業における CAD/CAM 用ジルコニアディスクの拡販も着実に増収に結びついております。

海外売上高のうち、売上構成比が最も高いエリアである欧州地域は、前期比で為替影響を除いて第 1 四半期はプラス 2.1%でしたが、第 2 四半期はプラス 4%と、こちらのトレンドも上向きでございます。欧州地域は販売国数が多いため、それぞれの国で状況は若干異なりますが、当期では、ドイツ、イタリア向けで人工歯類、特に CAD/CAM ジルコニアディスクの販売が増収に貢献しました。またスライドに記載している通り、中東地域では、初期在庫需要一巡後の実需も堅調に推移しております。

また、非常にポテンシャルが高い地域として、その他アジアに含まれていますインドにも注目しております。売上金額はまだ欧米や中国と比較すると小さいものの、前期比での増収率は、為替影響を除いても 30%超となっております。今期はセメント類を中心に需要が堅調でございますので、引き続き営業活動を強化していく方針でございます。

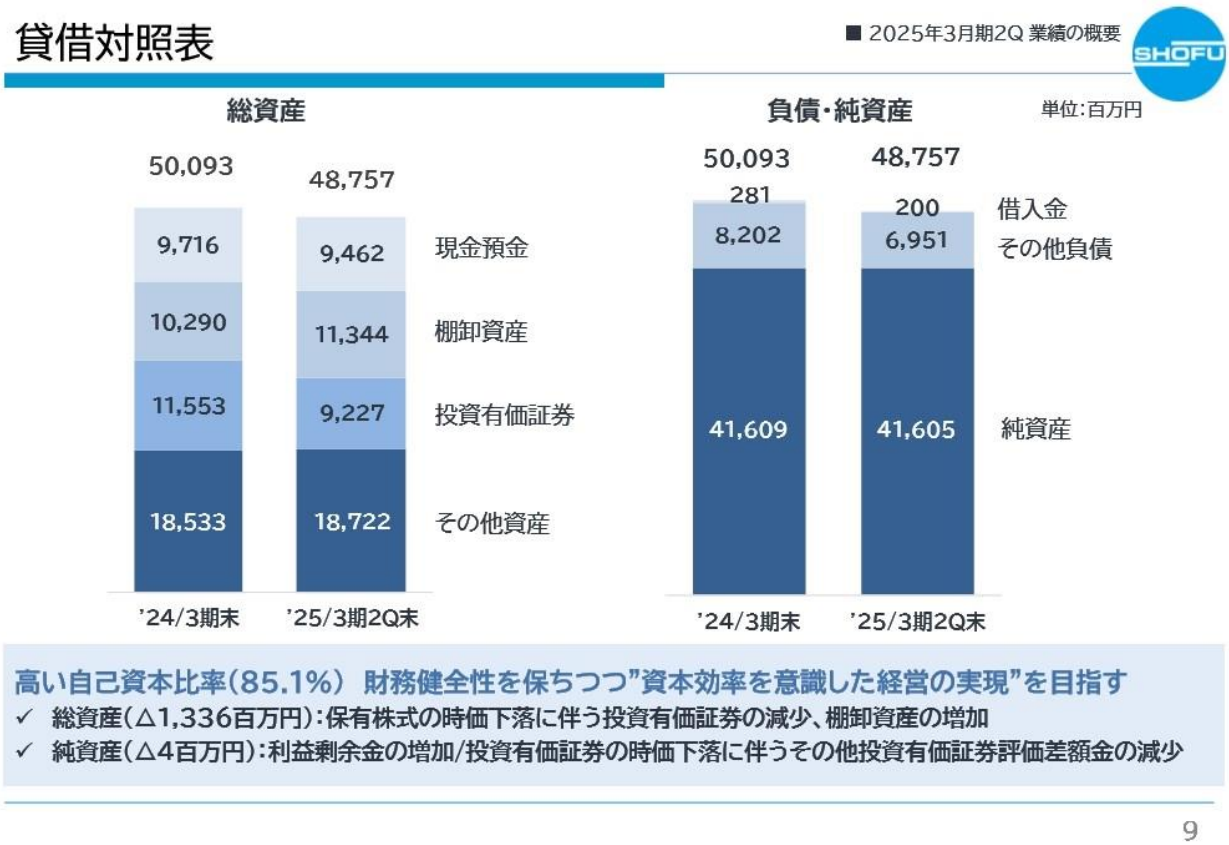


続きまして、営業利益の変動要因について、ご説明いたします。主なプラス要因は、増収効果と為替変動の影響でございます。

マイナス要因としては、売上原価率の上昇、販売一般管理費の増加がありますが、売上高増加による粗利益の増加によって吸収し、営業利益は 41.2%の大幅な増益となります。

売上原価率については、第 1 四半期と比較してやや上昇しております。先ほど概要で少しお話しいたしましたが、前第 1 四半期は化工品を中心に供給が非常にひっ迫した時期であり、稼働率が急上昇したことから、原価率には一時的にプラスに振れました。そのような背景がございましたので、売上原価が上昇トレンドに転換したわけではないと認識しております。

なお、販売一般管理費の増加で最も大きい要因は、主に海外拠点の体制強化に向けた人件費の増加になります。



続きまして、バランスシートでございます。資産は棚卸資産が増加したものの、保有株式の時価下落による投資有価証券の減少により、前期末比で 13 億 3,600 万円減少いたしました。

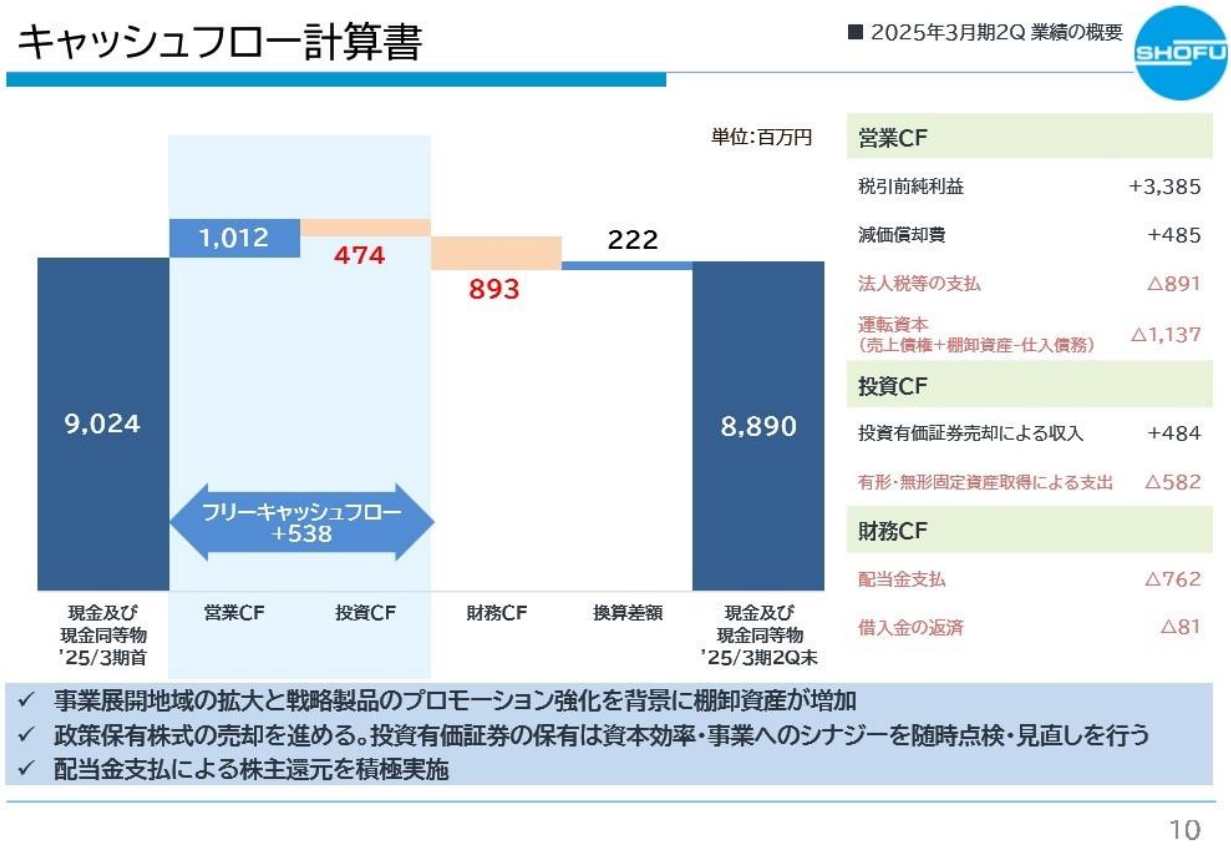
負債は、借入金の返済を進めたことを主因として減少しております。純資産は、利益剰余金が増加したものの、有価証券評価差額金の減少があり、前期比 400 万円減少いたしました。

棚卸資産増加の背景といたしましては、国内においては他社の代替商品がない CAD/CAM 保険適用材料の PEEK 材で、安定的かつ十分な供給が求められていることから、在庫を厚めに備蓄してい

ること。そして海外で主に前期供給制約が発生した化工品類について、事業拡大に備えた在庫備蓄を行っていること、これらが挙げられます。

投資有価証券のうち政策保有株式は、当第 2 四半期間に 3 銘柄を全株売却、1 銘柄を一部売却いたしました。

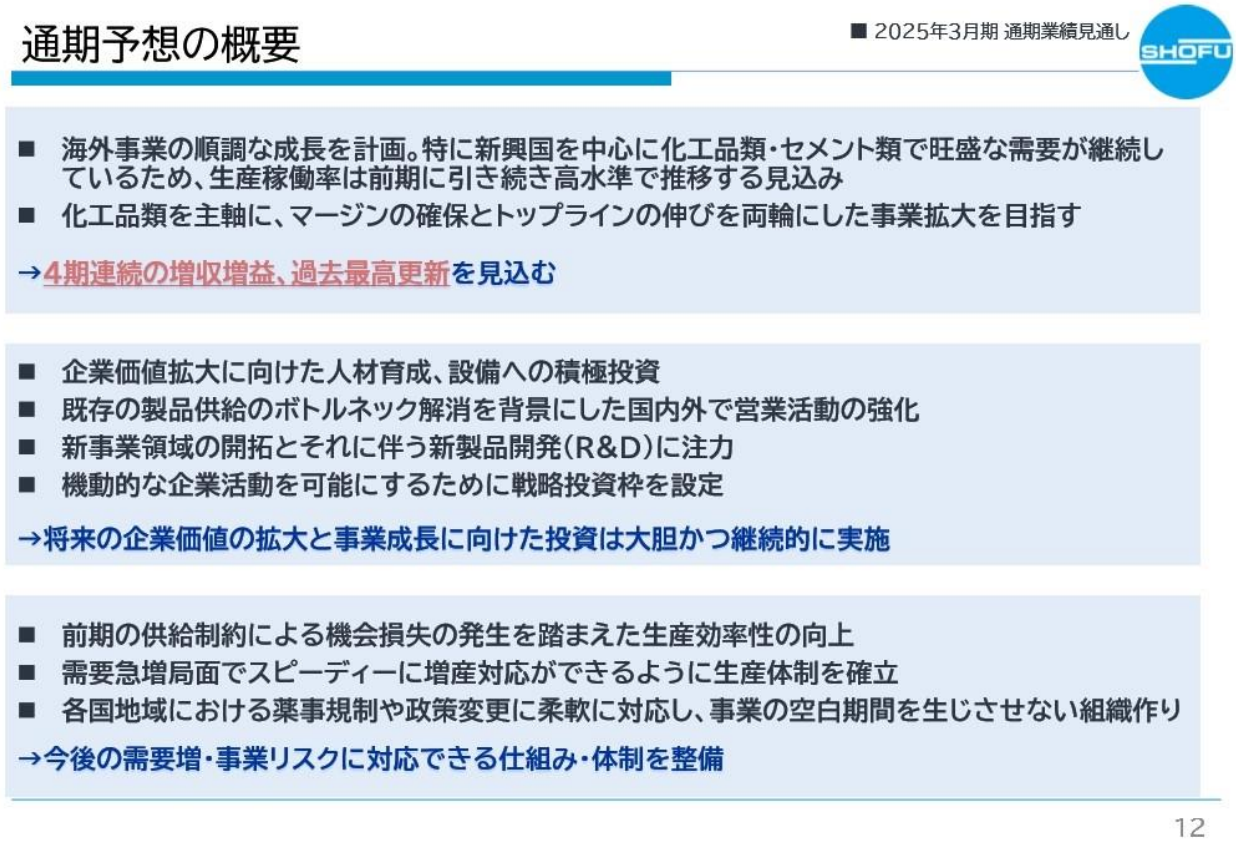
以上の件、そして借入金の返済もあり、自己資本比率は前期末 82.7%から 85.1%へ上昇いたしました。



こちらではキャッシュフローを示しております。

運転資金の増加、法人税等の支払い、その他投資有価証券売却益の発生などがあったものの、税引前純利益と減価償却費の増加により、営業キャッシュフローは前期末 1 億 6,800 万円減の 10 億 1,200 万円となりました。

政策保有株式を 4 銘柄、うち 3 銘柄は全部売却し、設備投資の一部に充当。また、借入金の返済を進めております。



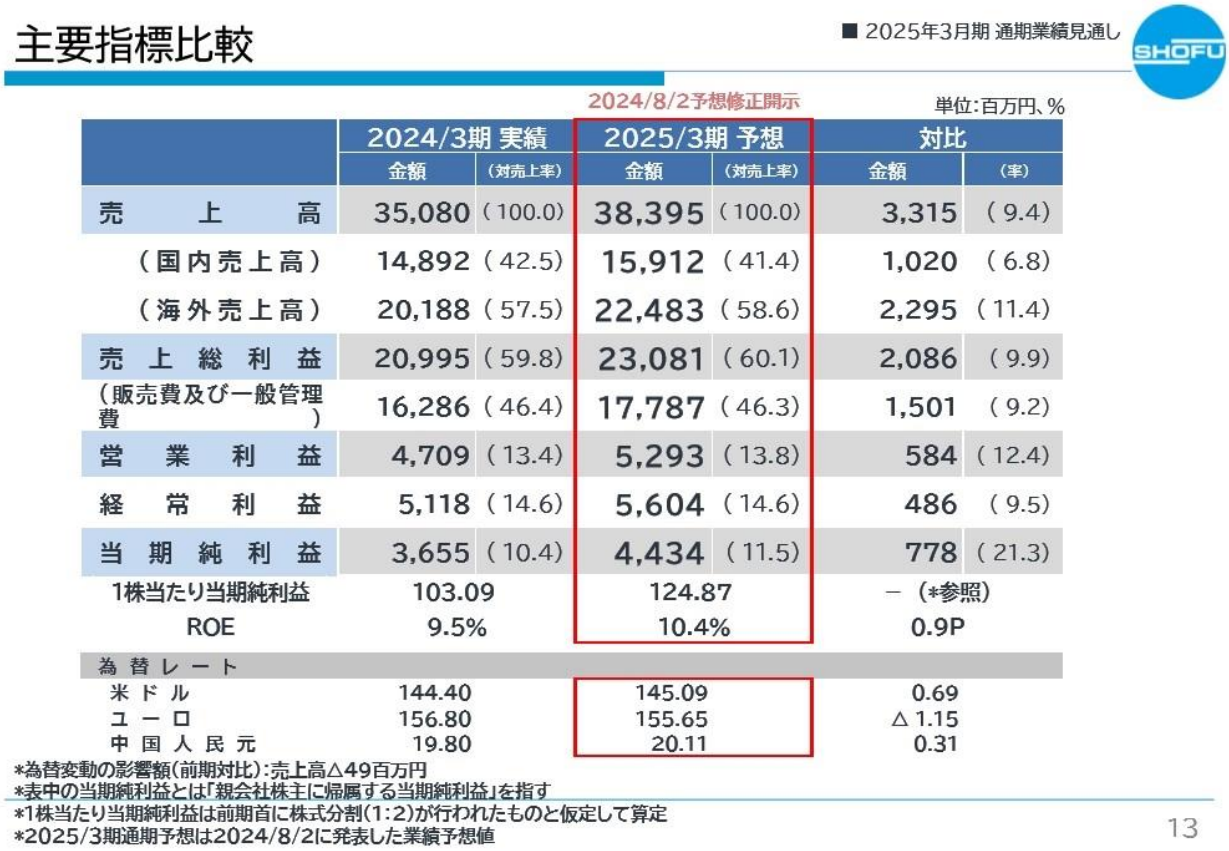
続きまして、通期の業績見通しについてご説明いたします。

通期予想の前提となる定性要因のサマリーになります。売上高、営業利益および当期純利益は 4 期連続の増収増益、過去最高を更新する見通しであります。

また、将来の企業価値の拡大と事業成長に向けた投資、また今後の需要増、事業リスクに迅速、柔軟に対応できる仕組み、体制作りは継続的に行ってまいります。特に、前期に供給能力不足から機会損失を生じさせたことは、大いに反省すべき点であります。

現行の中期経営計画の達成に向けては、需要増に対する潤沢な供給が大前提でございますので、生産体制の再構築は計画的にしっかりと進めてまいります。

なお、本年 10 月 1 日を効力発生日として、1 対 2 の株式分割を実施いたしました。通期の一株利益や配当については、それを考慮した数値としておりますので、ご留意ください。



こちらでは通期の主要指標をまとめております。本年 8 月 2 日に開示した業績修正値から変更はございません。

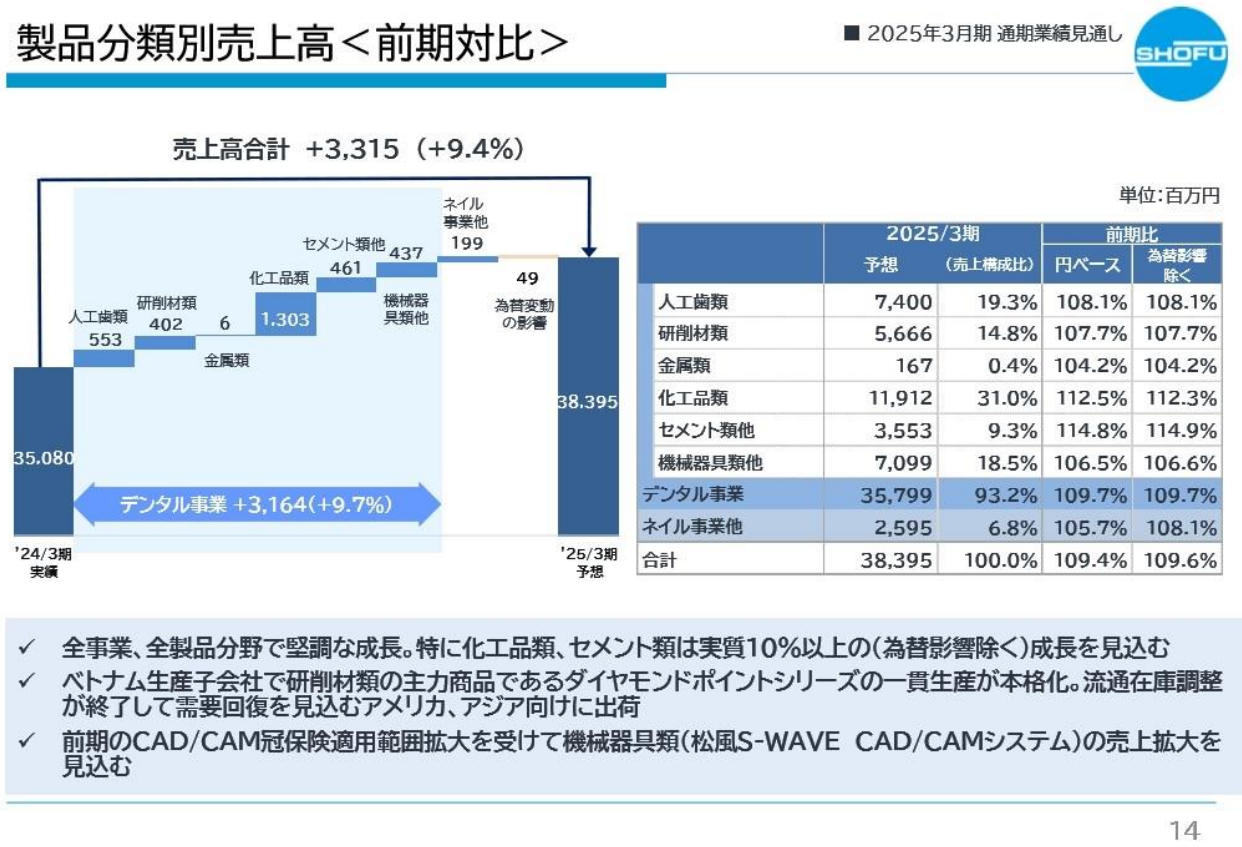
売上高は為替の前提で 4,900 万円のマイナスを見込んでいるものの、前期比 9.4%増と、国内外ともに堅調に推移することを計画しております。

売上総利益率は微増、販管費率は前期と同水準で見込んでおります。営業利益は前期比 12.4%増で、営業利益率は 13.8%を見込んでいます。今年 5 月に策定した第 5 次中期経営計画における今期営業利益率は 12.7%でございますので、計画を 1.1 ポイント上回る見込みです。経常利益は前期と同水準ですが、政策保有株式の売却による特別利益を見込んでおり、純利益は前期比 21.3%増の 44 億 3,400 万円になる見込みです。

なお、ROE は純利益の増加、政策保有株式売却による資本効率性の改善により、10.4%に向上する見込みです。こちらも現行の中期経営計画での目標値を 1.3 ポイント上回っております。資本収益性の向上は、現行の中期経営計画の中でも重要なテーマの一つでございますので、こちらは継続的に取り組んでまいります。

サポート
日本 050-5212-7790 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

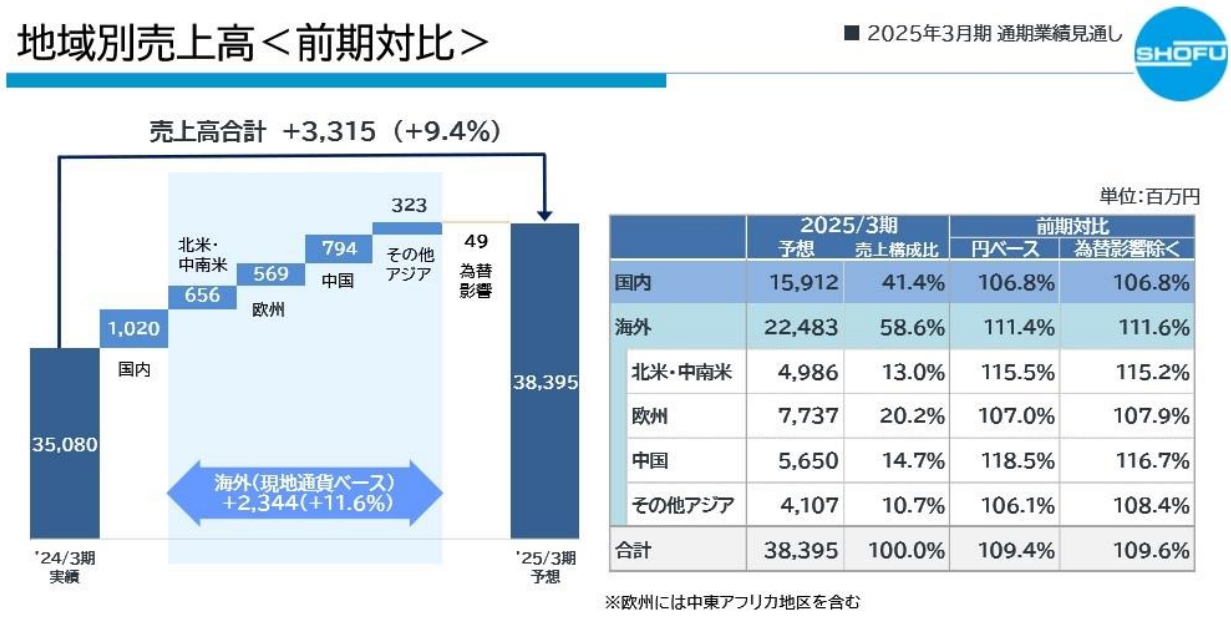
為替の前提については、こちらに記載している通りです。第 1 四半期までの実質為替レートと第 2 四半期以降は期初想定為替レート、具体的には米ドル 140 円、ユーロが 150 円、人民元 19 円の期中平均レートで算定しております。



次に、売上高を製品分類別、地域別にブレークダウンしていきます。

まずは製品分類別売上高についてです。引き続き、化工品類が増収額では最も貢献いたしますが、化工品に限らず、全事業、全製品分野で伸長することを見込んでいます。

化工品は海外全般では充填修復材、国内では PEEK 材を中心に、CAD/CAM レジン材料が主要製品になります。また、為替の影響を除くと、前期比で最も伸び率が高いのはセメント類の 14.8%増になりますが、こちらはインドで高い需要が続いていることが主な要因でございます。



	2025/3期 予想	2025/3期 売上構成比	前期対比 円ベース	前期対比 為替影響除く
国内	15,912	41.4%	106.8%	106.8%
海外	22,483	58.6%	111.4%	111.6%
北米・中南米	4,986	13.0%	115.5%	115.2%
欧州	7,737	20.2%	107.0%	107.9%
中国	5,650	14.7%	118.5%	116.7%
その他アジア	4,107	10.7%	106.1%	108.4%
合計	38,395	100.0%	109.4%	109.6%

売上高のブレークダウン、続いては地域別です。

国内は CAD/CAM レジンブロック、主に PEEK 材の需要拡大と周辺材料の拡大を見込んでおります。また、今年 6 月に口腔内スキャナーが保険適用になったことを背景に、CAD/CAM 関連の機械器具類も同様に伸ばしていきたいと考えております。

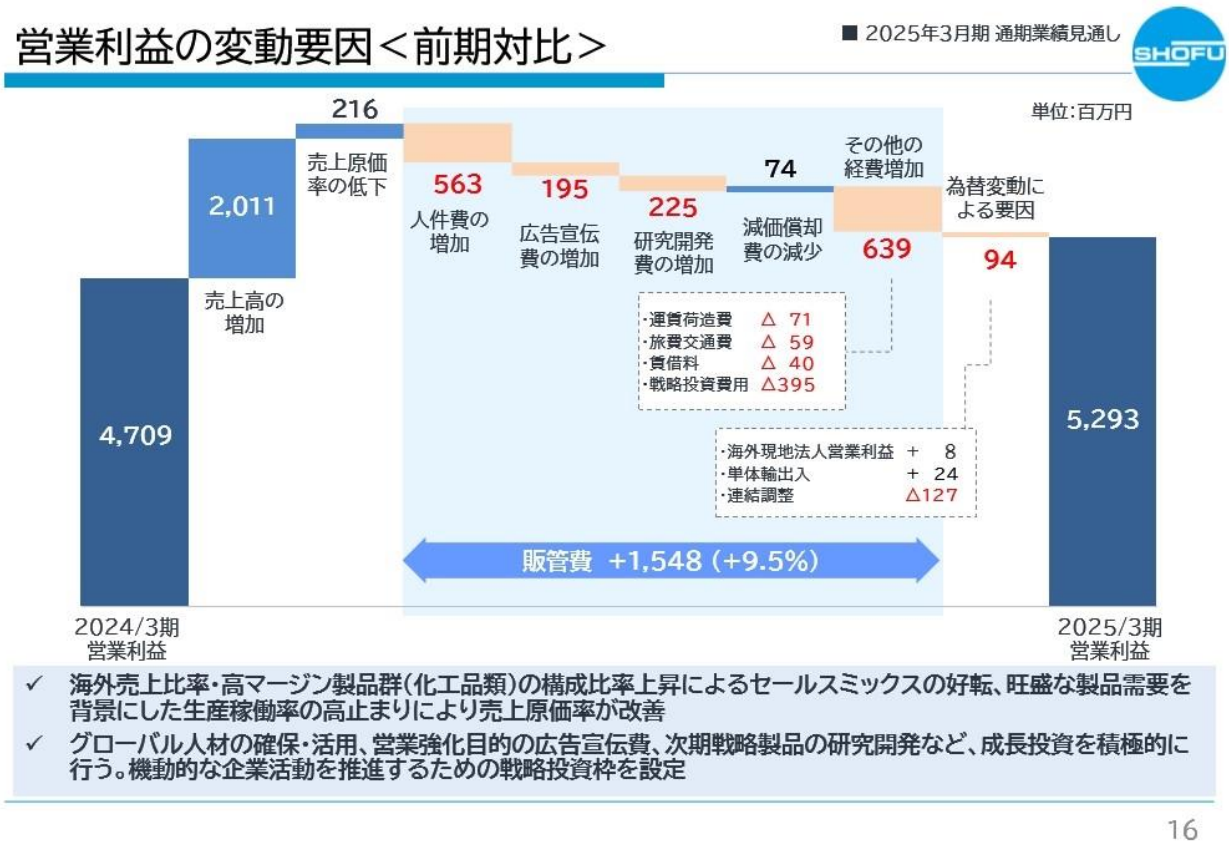
海外については、欧州、その他アジアで、中東、アフリカ向けの前期における初期在庫需要は一巡したものの、実需ベースの引き合いは堅調でございます。北米、中南米は、研削材類の流通在庫調整の影響がなくなる一方で、化工品類の積極的なプロモーションを行える状況になったことから、為替影響を除いて前期比 16.6%増を見込んでおります。

また、中国も充填修復材や歯冠用レジン材などの化工品を中心に、引き続き順調な伸びを見込んでおり、為替影響を除き、前期比 14.3%増の 52 億 3,100 万円を見込んでおります。中国は単一国の売上高として、日本に続き 2 番目に大きな地域となっております。

なお、投資家の皆様から中国のマクロ環境変化とそれに伴う影響について、よくご質問いただきますので補足いたします。

中国の景気減退については、現地からは景気影響により歯科診療受診者の人数が 1 割ほど減少しているようだとの報告を受けておりますが、当社製品は比較的高価格帯、富裕層向けの材料であることから、現時点で特に影響は受けておりません。また、中国での国策、国産化優遇政策や、あるいは集中購買についても、レントゲンや CT などの大型機械では多少影響が出てきているようですが、当社が取り扱う材料分野については今のところ、特に影響は出ておりません。

ただ、特に国産化優遇については、今後材料分野にも波及してくる可能性は十分に考えられますので、当社では中国国内向けの主力製品である化工品、セメント、陶材、粉状のセラミックの材料、こういったものの生産拠点として、江蘇省常州市に工場を立ち上げ、2026 年中に稼働を開始する予定です。こちらの進捗については、随時説明会などを通してご報告してまいりたいと考えております。



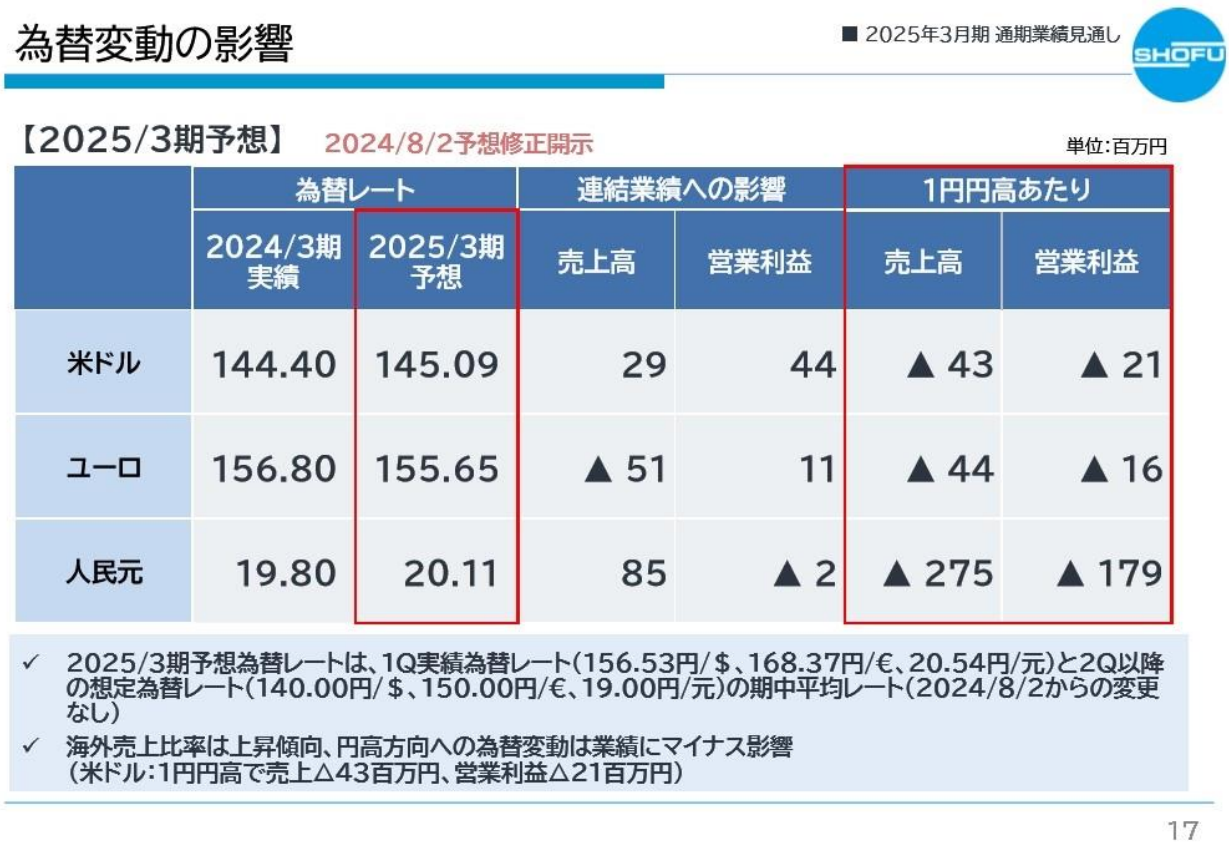
次に、営業利益の変動要因についてご説明いたします。

マイナス要因として、費用面では減価償却費を除き、増加傾向であることや、為替変動のマイナス影響がございます。一方で、増収効果と売上原価率の低下により、営業利益は前期比プラス 5 億 8,400 万円、率にしてプラス 12.4%増の 52 億 9,300 万円を見込んでおります。

売上原価率についてですが、第 2 四半期までは前期の例外的な高稼働率と比較して上昇したものの、通期でならすと継続的な海外売上高比率、化工品の構成比率上昇によるセールスミックスの好転、生産稼働率の高止まり、効率性向上の要因により、前期比で低下する見込みです。

減価償却の減少は、減価償却方法を定率法から定額法に変更したことに伴うものでございます。

販売一般管理費の増加のうち、人件費はアメリカ、中国などの海外販売地域の強化が主な要因で、人件費全体の増加率は 6.5%でございます。その他経費として、戦略投資費用を約 4 億円見込んでおります。詳細については現時点でご報告できる段階にありませんが、今後の成長に向けて他社との提携を含めて検討を進めている案件が複数ございまして、そちらに関連する費用が該当すると考えております。こちらにつきましても、適宜皆様にご報告してまいる予定でございます。。

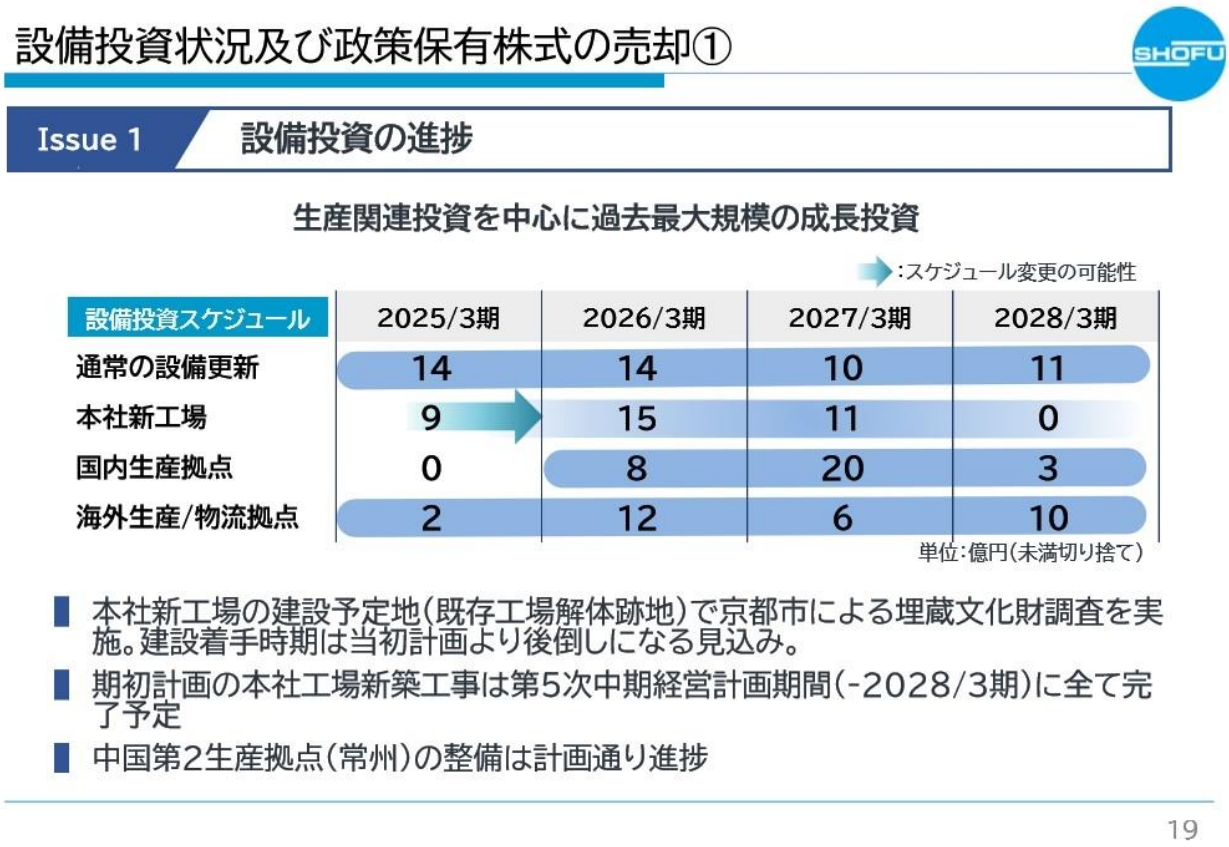


こちらでは為替変動の影響について、ご説明いたします。

当初予想レートでは、第 1 四半期は実績レート、第 2 四半期以降は期初想定の為替レート、具体的には米ドル 140 円、ユーロ 150 円、人民元 19 円を前提とした期中平均レートになります。

円高はマイナス要因でございます。連結業績への影響、および 1 円円高による感応度は記載の通りでございます。

それでは最後に、現在進行中の中期経営計画のうち、設備投資状況および政策保有株式売却の状況について、ご説明したいと思います。

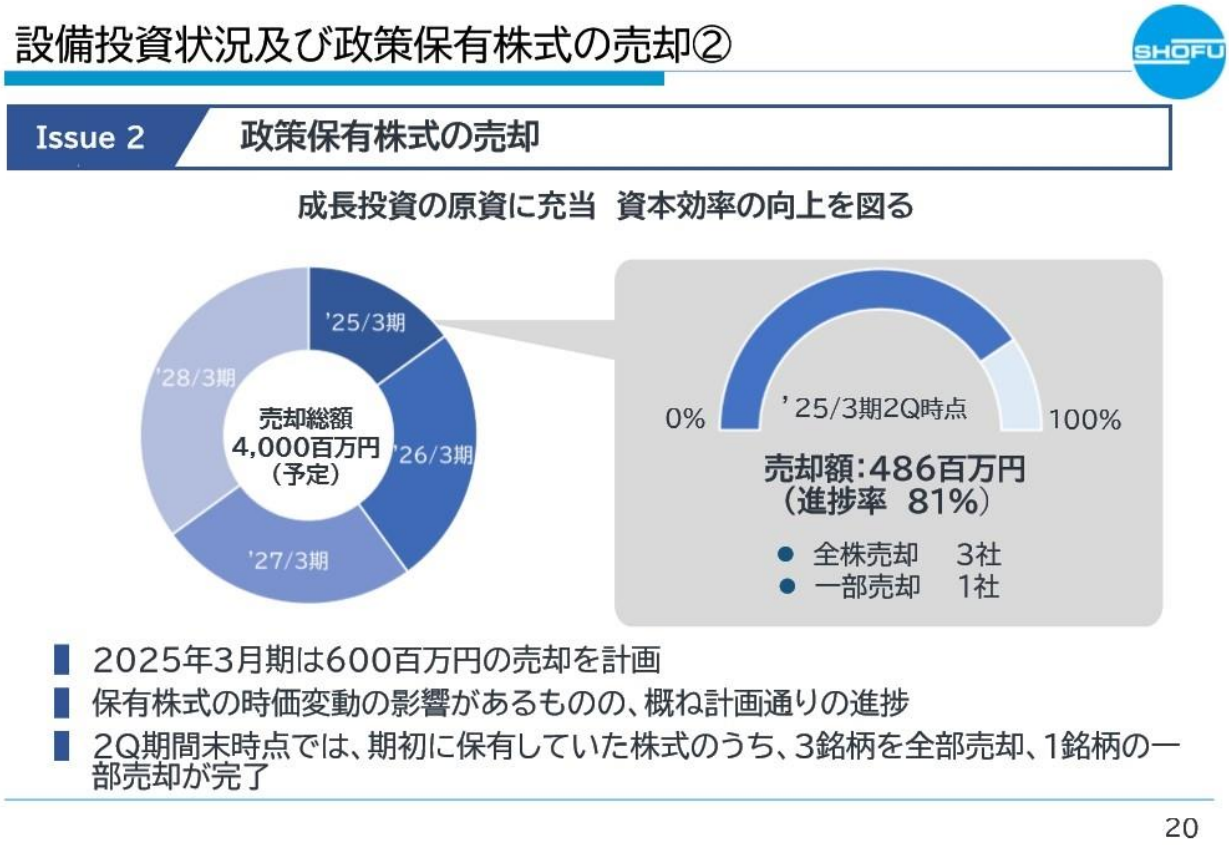


最初に設備投資の進捗についてです。現在進行中の中期経営計画では、取り組むべき重点課題として、生産関連の成長、増強に、過去最大規模の投資を進める予定でございます。こちらの状況につきましては、一部スケジュール変更の可能性を含めてご説明いたします。

化工品の生産拠点として、本社工場の建て替えを計画しております。当社のスケジュールでは、今期から費用が発生する見込みでしたが、こちらに記載の通り、工場跡地で京都市による埋蔵文化財調査の実施が必要となったため、建設着手時期が半年程度後ろ倒しになる見込みでございます。

なお着工時期は後ろ倒しになるものの、期初計画通り、現行の中期経営計画期間である 2028 年 3 月期中に全ての工事は完了する予定でございます。本計画の変更による中期経営計画の生産能力低下を含め、業績への影響は軽微であると見込んでおります。

その他、通常の設備更新や、中国第 2 生産拠点の整備は計画通り進捗しております。



続きまして、政策保有株式の売却状況について、ご説明いたします。これまで、投資家の皆様との対話の中で、たびたびバランスシートについて、ご指摘をいただいているところでございます。

われわれは、成長投資と株主還元、および経営基盤の強化、財務体質の健全化のバランスを取りながら資源を配分することで、最適な資本構成を維持し、持続的な企業価値向上に努めることで、資本コストや株価を意識した経営を実現してまいりたいと考えております。

そのため、現行の中期経営計画では、資本効率の観点から、保有している政策保有株式を総額 40 億円売却する計画でございます。

うち、今期は 6 億円の売却を計画しており、第 2 四半期までに 4 億 8,600 万円を売却、進度は 81%であります。内訳といたしましては、金融機関、事業会社の株式で全株売却が 3 社、一部売却が 1 社となっております。

売却額については、計画策定時から時価が変動している銘柄もあることから、想定売却額と実質売却額にある程度の差異が生じることが予想されますが、基本的には金額を優先して売却を進めていく方針です。こちらの進捗につきましても、適宜皆様にご報告してまいる予定です。。

以上で、第 2 四半期の決算説明を終わらせていただきます。

当社は投資家の皆様との対話を重視しており、各種ミーティングや会社説明会を通じて、大変多くの示唆をいただいております。私達はこれらの示唆を真摯に受け止め、今後の経営戦略や経営計画の策定、また IR 活動の充実に活かしてまいります。

今後も、皆様とは積極的に対話の機会を設けたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

最後までご清聴いただきまして、ありがとうございました。

司会：髙見社長、ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答に移らせていただきます。それでは最初の質問でございます。読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：インド市場での売上の規模、利益率、さらに現状と今後の製品展開について、教えてください。よろしくお願いいたします。

髙見 [M]：ありがとうございます。本日はこの席に専務取締役の山嵜も同席しております。詳しい数字につきましてのご質問でございまして、それにつきましては専務の山嵜から少し説明をさせていただきます。お願いします。

山嵜 [A]：専務執行役員の山嵜でございます。ご質問ありがとうございます。第 2 四半期のインドの売上高規模は、4 億 8,700 万円でございます。ですから、中国を除くその他アジアのうち、おおむね 2 割ぐらいが今、インドの売上高規模となります。

それから製品構成につきましては、内訳として人工歯、セメント類がそれぞれ 3 分の 1 程度、それ以外の製品群が 3 分の 1 程度という内訳でございます。

それで特徴的なところは、近年、充填修復材を中心とする化工品類も売上を伸ばしております。中国でもそうでしたけれども、新興国におきましても、より高度な治療は広がってきておりまして、それに伴いまして充填修復材も今後の伸びていくことが予想されます。

今後の展開につきましては、今回発表いたしました 2028 年 3 月期までの中期経営計画におきましては、前期、2024 年 3 月期の売上高 8 億 7,000 万円に対して、2028 年 3 月期に 15 億 7,000 万円まで伸ばすことを計画いたしております。以上でございます。

髙見 [A]：インドにつきましては、やはり市場も非常に成長しております。それにわれわれも対応するために、セールス、人員面も増強しておりまして、今後のインド市場を有望な市場として力を入れていく、そういった考えで進めております。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問に進めさせていただきます。たくさんのご質問いただきましてありがとうございます。それでは申し上げます。

質問者 [Q]：政策保有株式持ち合いの解消について教えてください。自社株引受の可能性はございますでしょうか。よろしくお願いいたします。

髙見 [A]：ありがとうございます。ただいまのご質問に対しまして、われわれの考えるところでございますが、基本は市場での売却を考えております。従いまして、自社株引受というのは考えてはいないというところでございます。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：設備投資の原資について、もう一度お考えをお聞かせください。

髙見 [A]：設備投資の原資につきましては、明確に中期経営計画の中にもうたっておりまして、それと変更ございませんが、再度申し上げますと、営業キャッシュフロー、そして政策保有株式の売却といったところを主に考えております。そして、それでも足りないと言いますか、さらに必要という場合は、一部借入も行っていきたいとは考えております。ありがとうございます。

司会 [M]：それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：第 2 四半期の評価について教えてください。国内は計画比未達のようでございましたが、これは今後も継続的に低空飛行になるような感じでしょうか。

髙見 [A]：ありがとうございます。国内は、最近、やはりデジタル化、CAD/CAM による歯科診療、こういったものが、かなりの勢いで増えてきております。国の政策といたしましても、従来の金属からこういうレジン材料への置き換え、金属の場合は非常に価格が変動するというところで、安定した価格が実現できるレジン材料、こういったものへの置き換えが進んでおります。

そこで、その CAD/CAM、デジタル関連の技術というのが生きてまいりまして、例えば、この保険改正、6 月から行われました改正には、口腔内スキャナーが一部の治療で保険適用されるなど、このデジタル化はさらに加速すると思われます。

われわれは、PEEK 材という材料も保険適用の材料として持っておりますが、こういったデジタル化をしっかり取り込んでいくことで、国内は伸ばせると考えております。そういう意味では、まだまだ伸びしろは、国内においてもあると、われわれは伸ばせるというように考えております。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：良好な決算にも関わらず、株価が下落基調なのですが、株式市場の期待に対して何が不足していると思われますか。よろしくお願いします

髙見 [M]：ありがとうございます。このご質問に関しましては、専務の山嵜から回答させていただきます。

山嵜 [A]：ご質問ありがとうございます。まずは、今年の 5 月 1 日に中期経営計画を発表いたしまして、それ以降 8 月頃まで一本調子でずっと株価上昇しております。かなり急激な上昇でしたので、その調整が一定程度あることは、ある程度想定しておりましたことが、まず一つ。

それと、第 2 四半期の決算、第 1 四半期時点で修正を行いましたけれども、それに対して、早い段階で修正したのでかなり自信があるのかなと受け取られて、もう少し上振れになるところも期待されたのかなと思っておりましたけれども、結果としては、第 1 四半期修正時点の上期予想とほぼ変わらない実績でしたので、そういったところが少し、期待に応えられなかったのかなというところがあります。

それともう一つ、今年の 10 月に海外[音声不明瞭]に行きまして、海外の投資家からいろいろとご意見をいただきました。その中でやはり大きなポイントとしては、現在の中期経営計画、2028 年 3 月期までの中期経営計画まではまあ理解できたと。それはある程度もう既に株価に織り込まれているんじゃないかという見方をされる投資家が多かったです。

ですから、さらに次の 2028 年 3 月期 500 億円、この先のしっかりとしたビジョン、次にどう伸ばしていくんだ、どういうふうに成長していくんだ、そういうところをしっかりと伝えてほしいというご意見を多くいただいたというところが、やはり少し、今の株価状況にもつながっているのかなと理解しております。以上でございます。

髙見 [A]：山嵜が説明いたしました通り、次の長期ビジョンに期待される方も非常に多くいらっしゃると思います。われわれも、今の中期経営計画、そしてその次の長期ビジョン、こういったものを策定いたしまして、皆様方に、そう遠くないうちに発表できるようにしたいとは考えております。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：海外の業績が好調でいらっしゃいます。市場の成長よりも高い成長、伸びの要因、こちらについて教えてください。あわせてシェアの変動状況などについても教えてください。お願いします。

髙見 [A]：成長の要因という部分につきましては、一つは充填修復材料、われわれ独自の技術であります Giomer という技術ですね。他社と差別化が図れる、こういった技術をわれわれは持っております。それを歯科に影響力のある著名な先生、こういった方々、KOL を通して、その製品の良さ、特性を、講演会あるいはセミナーといったものを通してユーザーの方々にご説明する活動を継続して行っております。

そういったところから、その製品の良さをご理解いただいた上で、われわれの製品をご購入いただくユーザーの方々が増えております。ですから市場の成長以上の成長が実現できている一つの要因としては、こういったものがあろうかと思います。

そしてもう一つのご質問の、シェアの変動状況でございますけれども、われわれはまだまだシェアは低い、まだまだ伸ばせると考えております。特にアメリカ、ヨーロッパでのシェアは、まだ 5%に達していないというところでございます。中国などは、海外でもわれわれは比較的早くから進出したということもありまして、割とシェアは高いんですけれども、まだまだアメリカ、ヨーロッパ、もともと市場自体は非常に大きな市場でございますので、そういうところでのシェアがあまり高くない。逆に言えば、まだまだ成長の余地があるというところでございます。シェアについては、そういった状況でございます。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：PEEK ブロックのポテンシャルについて、教えてください。現状の普及率、周辺材料への波及効果についても共有をお願いします。

髙見 [A]：PEEK 材料というのは、例えば、人工の関節、そういったものにも使われる、非常に生体への親和性と言いますか、安全性の高い材料でございます。よく金属などを口の中に入れておりますと、アレルギーとかそういったものがあるかと思うんですけれども、この PEEK に関しましては、そういった心配はほとんどないというようなところがあるのと、そして非常に強度がございます。

靭性と言いますか、耐久性と言いますか、すごい圧力がかかっても、その材料がぱきんと割れるようなことがございません。だから、一番力の加わる大臼歯、奥歯に用いることができるという材料でして、金属はまだまだ多く使われています。そこに十分置き換えられるポテンシャルはあると。率にするとまだ 80%ほどが金属でございますので、まだまだ PEEK は伸ばせると考えております。

山嵜から補足がございましたら。

山嵜 [A]：山嵜から少し補足させていただきますと、社会医療診療行為別統計というのが毎年出されますけれども、その統計によりますと、大臼歯で使われる貴金属というのが、金属の治療が、年間の症例数が 580 万件ありまして、本数換算ですけれど、その金額が約 570 億円ということで、1 本当たり約 1 万円かかっています。

現在、PEEK はまだ出たところですので、移行率というのはわずかなものですけれども、潜在市場としてはそれだけあると。

ただ PEEK につきましては、保険償還価格は今 6,000 円ぐらいに設定されておりますので、全て置き換えても 570 億円にはならないんですけれども、一方で保険財政の面からは、こういった材料に置き換えていくことによって、保険財政の軽減化が図れるという、そういう側面もございますので、そういったところにも政府の方針、厚生労働省等の方針に期待というところもございます。以上でございます。

髙見 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：海外の上位企業の差はどこにあるとお考えでしょうか。お願いいたします。

髙見 [A]：ありがとうございます。海外の上位企業は、非常に、歯科の総合メーカーと言いますか、大型の機械から材料まで取り扱う会社というのがございます。こういうところは売上も多くございますけれども、われわれはそういう中にあって、歯科材料を中心に展開しております。われわれは歯科の中でも大型の機械、例えばレントゲンとか、あるいは CT、あるいはユニット、チェアとかを扱っておりません。その辺は、われわれは歯科材料に、ある意味特化したような形で取り扱いを広げております。

違いといたしましては、こういうところが上位企業との違いはございますが、われわれ材料の中でも、海外はまだ一部の取り扱いにとどまっておりますので、もっと取り扱い材料の幅を広げていきたいと考えております。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：松風のグローバル戦略について、もう少し教えてください。例えば製品群であったり製品数の展開、こちらについてよろしくお願いします。

髙見 [A]：グローバル戦略につきまして、若干地域によって異なってまいります。いわゆる欧米の先進国、そして中国、インド、その他新興国、こういったところでは若干戦略は異なりまして、欧米などでは、CAD/CAM 関連製品など、特定分野に注力してまいります。まだまだ展開できていない、こういう CAD/CAM 関連製品などもございますので、この辺は充実を図っていきたいと考えております。

そして中国、インドのほうも、経済水準が上がることで歯科診療の機会も増えてまいりますので、そういうところに対して、われわれのデジタルとは異なる、本当にこれまでの、従来の治療方法での材料を中心に展開していきたいと考えております。若干、そういう扱い品目が異なるところがございます。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは次の質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：PEEK ブロックによる大臼歯治療は、既存の銀歯に対しても保険にて置き換えることができるのでしょうか。それとも新規に虫歯になった歯にしか使えませんか。お願いいたします。

髙見 [A]：置き換えは可能でございます。ですから、見た目のほうも金属よりは金属の色をしていない、こういったもののほうが審美的にも、もちろん物性的にも優れているという部分がございますけれども、こういうものに置き換えるというのは可能でございますので、それを促していけるような営業活動をさらに強力に進めていきたいと考えております。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いても PEEK に関するご質問をいただいております。

質問者 [Q]：PEEK 材料はセラミック材料と比較したとき、値段以外ではどのような評価になるでしょうか。

髙見 [A]：セラミック材料のほうも強度的には非常に高い強度を持っております。ピークも強度的には十分臼歯にも使える問題のないものでございますが、やはり審美性、見た目という部分におきましてはセラミックが一番でございます。

この PEEK 材料というのは透明性がございません。やはり天然の歯を見たときには、もともと層構造、3 層、2 層、層構造になっておりまして、それぞれ透明度が異なるわけですけれども、セラミックの場合は本当に天然歯と同じような見た目、同じような透明性がございますので、その点ではセラミックのほうが勝っているというところございます。セラミックのほうは、ただ保険ではなく、自費の材料ということでございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは次の質問にまいります。

質問者 [Q]：松風のグローバル戦略について、日本での知見をどのように活用されるのかを含めて教えてください。

髙見 [A]：日本での知見ということで申し上げますと、例えば、人工歯などは、今後デジタル化が進んでまいります。歯の形状は、人口歯のほうは摩耗、すり減っていく可能性は高いんですけれども、咬合の考え方、あるいは咬合、いわゆるかみ合わせの技術などは、基礎技術を含めて展開の余

地がございますし、今までの知見をデジタルに置き換える技術、そしてそういうソフトといったものも、今後さらに展開していけるものとしてあろうかと思います。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。まだたくさんのご質問いただいておりますが、お時間が近くなりましたので、こちらで質疑応答の時間を終了させていただきます。皆様、たくさんのご質問をありがとうございました。またご紹介できなかった質問がございましたこと、本当に申し訳ございません。また個別の面談等でお話、対話ができればいいなと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

これをもちまして質疑応答を終了させていただきます。それでは最後に、髙見より皆様へ、ご挨拶をさせていただきます。

髙見 [M]：皆様、本日はどうもわれわれの説明会にご参加いただきまして、改めてお礼申し上げます。歯科のほうは、やはり非常に全身の健康にも影響するというのは、もうかなりの方々、一般の方々もご存じになってきております。そして高齢化と歯科との関係も大いに関連する、健康寿命の延伸といったところにも関係するところがございます。

高齢化は日本のみならず、今後世界中で高齢化というのは進んでまいりますし、中国などもやはり人口が多い上に、そういった高齢化というのも進んでいこうかと思います。そういう中にありまして、歯科、われわれはそこに貢献していきたいと考えておりますので、今後とも、どうぞわれわれをよろしくお願いしたいと思います。本日はどうもありがとうございました。

司会 [M]：それではお時間になりましたので、株式会社松風 2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

なお、冒頭でも申し上げましたが、終了後アンケートへのご協力をお願いいたします。この後画面が切り替わりまして、アンケート画面が表示されますので、ご回答をお願いいたします。

本日は最後までご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

髙見 [M]：ありがとうございます。

［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

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。