



世界の歯科医療に貢献する

株式会社 松風

株式会社松風

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 年 5 月 26 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]	2023 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 5 月 26 日
[ページ数]	39
[時間]	15:00 – 16:00 (合計：60 分、登壇：48 分、質疑応答：12 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 高見 哲夫（以下、高見） 取締役専務執行役員 生産・総合企画担当 山嵎 文孝（以下、山嵎）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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 2023 年 3 月期通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。

開催に当たりまして、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。質疑応答は、テキスト形式にて受付いたします。

15 時 40 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。あらかじめご了承ください。

それではこれより、2023 年 3 月期通期決算について、代表取締役社長、社長執行役員、高見哲夫よりご報告させていただきます。

高見：本日は、私ども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。私、代表取締役社長、社長執行役員の高見でございます。限られた時間ではありますが、できる限りのご説明を差し上げますので、よろしくお願いいたします。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



製品概要



デンタル事業

人工歯類 **国内トップシェア**

陶歯/レジン歯/陶材
CAD/CAM用ジルコニア材料 等



レジン歯



ジルコニアディスク

研削材類 **国内トップシェア**

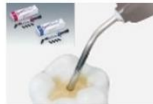
ダイヤモンド研削材
カーボランダム研削材 等



ダイヤモンド研削材

化工品類

充填用コンポジットレジン
光重合型ボンディング材
CAD/CAM用レジン材料 等



充填用
コンポジットレジン



ハイブリッドレジン
ブロック

セメント類

合着用/充填用セメント
仮着セメント/仮封材

金属類

鑄造用合金
陶材焼付用合金 等

機械器具類その他

歯面清掃超音波スケーラー
松風S-WAVE CAD/CAMシステム
(ソフト・ハードウェア)



歯面清掃超音波スケーラー



オーラルスキャナ

デスクトップスキャナ

加工機

集塵機

各種ソフトウェア

ネイル事業

ジェル/アクリルネイル材料
ネイルマシン 等



その他事業

工業用ゴム製研磨材 等



SHOFU INC.

Page 2

改めて、弊社取り扱い製品の概要を表しています。以降のご説明の参考になさってください。

本日は、2023年3月期通期業績の概要、2024年3月期通期業績の見通し、今後の事業環境および中長期戦略、そして今期に入ってからの特ピックスについて、少しお話しさせていただく予定です。

また、私が弊社代表取締役役に就任して1年が経とうとしておりますので、その振り返り、所感についても、最後に触れたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





- 診療報酬改定に伴うCAD/CAM冠の適用症例拡大により、**国内CAD/CAM関連製品の売上が好調に推移**
- 世界的な需要回復を背景に、特に**アジア・オセアニア地域での業績が好調に推移**
- 原材料調達や人員・設備が需要の急増に対応しきれず、機会損失が発生。原材料価格の継続的な上昇や人件費等のコスト高が今後の事業リスクとして顕在化

それでは、2023年3月期、通期業績の概要についてご説明します。

2023年3月期通期の業績は、増収増益、過去最高を更新することができました。

具体的な数字をお示しする前に、まずは今期業績のポイントについてお話しします。

一つ目は、診療報酬改定に伴うCAD/CAM冠の適用症例拡大を受けて、国内CAD/CAM関連製品の売上が好調に推移したことが挙げられます。

日本国内では、2022年4月の診療報酬改定で、CAD/CAM冠の保険適用範囲が拡大しました。具体的にはインレーと呼ばれる塊の詰め物です。これまでは、金銀パラジウム合金といった、金属の詰め物が主流でしたが、政府方針、いわゆる骨太方針2022において、市場価格に左右されない歯科用材料の導入を推進するとの考えが示されており、金属の詰め物からCAD/CAM冠への置き換えが急速に進んでいます。

前期は歯科医院、技工サイドでの設備投資需要が高く推移し、関連製品が大きく売上に貢献しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

二つ目は、世界的な需要回復を背景に、特にアジア・オセアニア地域での業績が好調に推移したことが挙げられます。

言わずもがなではございますが、新型コロナウイルス感染拡大は、歯科材料に限らず、世界中で経済活動に大きなマイナス影響を与えました。コロナ禍の下では、歯科医院での診療停止や患者さんの診療控えなどを背景に、各地の代理店でも流通在庫の水準を低く抑える傾向がありましたが、行動制限の緩和による世界的な需要回復を背景に、一昨年から、まず欧米で需要の回復が見られ、前期は特にアジア、オセアニア地域で需要の回復が進み、業績が好調に推移しました。

地域別の状況については、後ほど詳しくご説明いたします。

三つ目に、原材料調達や人員・設備が需要の急増に対応しきれず、機会損失が発生。原材料価格の継続的な上昇や人件費等のコスト高が、今後の事業リスクとして顕在化したことも挙げておかねばなりません。

二つ目のポイントで挙げたように、新型コロナウイルスの主流が、重症化リスクが比較的低い株に移行し、前期では世界経済がようやく回復の途につきました。それに伴い、歯科材料、特に弊社では、レジン材料を使用した製品の需要が急増し、期中では、原料、人員、設備の面から生産が追いつかない事態が発生しました。

現在、原料については、調達チャネルの拡大により、ある程度の数量を確保しているため、問題はほぼ解消しております。また人員、設備の面については、人材採用による人員増強を伴う稼働時間の延長や、1ロットの製造を増量するなどの施策を進めており、こちらの問題にも一定のめどはついております。

なお、物価高についてでございますが、こちらへの対応は今期も継続的な課題となる見込みです。弊社の原材料ウエートはさほど高くありませんが、原料価格以外にも、エネルギーや包装等の資材に至るものまで、あらゆる物の価格が上昇しつつあります。

また、事業拡大に伴う人件費も、今後増加が見込まれます。

弊社としては、これら事業リスクを回避するための施策を検討することは、今期取り組む重要な課題の一つであると認識しています。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



当期業績の概要

■ 2023年3月期 通期業績の概要



単位：百万円、%

	2022/3期 実績 (対売上率)	2023/3期 予想 (対売上率)	2023/3期 実績 (対売上率)	前期対比 (増減率)	予想対比 (増減率)
売 上 高	28,137 (100.0)	31,294 (100.0)	31,678 (100.0)	3,540 (12.6)	384 (1.2)
（国内売上高）	13,573 (48.2)	14,152 (45.2)	14,282 (45.1)	709 (5.2)	129 (0.9)
（海外売上高）	14,564 (51.8)	17,141 (54.8)	17,396 (54.9)	2,831 (19.4)	255 (1.5)
営 業 利 益	3,217 (11.4)	3,750 (12.0)	3,824 (12.1)	607 (18.9)	74 (2.0)
経 常 利 益	3,658 (13.0)	4,320 (13.8)	4,238 (13.4)	579 (15.8)	△81 (△1.9)
当 期 純 利 益	2,546 (9.1)	3,389 (10.8)	3,135 (9.9)	588 (23.1)	△254 (△7.5)
1株当たり当期純利益	143.22円	190.17円	176.10円	32.88円	△14.07円
自己資本当期純利益率	8.1%	9.9%	9.2%	1.1P	△0.7P
為 替 レ ー ト					
米 ド ル	112.86	133.46	134.95	22.09	1.49
ユ ー ロ	131.01	138.79	141.24	10.23	2.45
中 国 人 民 元	17.03	18.98	19.38	2.35	0.40

*2023/3期予想は、2022年10月25日に公表した業績予想であります。

*為替変動の影響額：【前期対比】売上高+1,878 / 【予想対比】売上高+160

SHOFU INC.

Page 6

それでは、具体的な業績数値についてご説明してまいります。

売上高は、前期対比 12.6%増収の 316 億 7,800 万円となりました。国内は 5.2%増収の 142 億 8,200 万円。海外は 19.4%増収の 173 億 9,600 万円です。

国内は、おおむね予想通りの着地でございました。主力のデンタル事業において、弊社 CAD/CAM システムである松風 S-WAVE 関連の製品、特に歯科医院、技工サイドが新規で CAD/CAM 機器を導入するための製品需要が高く、売上に大きく貢献しました。

海外では、ウィズコロナの世界が醸成されつつあります。欧米での需要回復を皮切りに、インド、東南アジア、韓国、台湾など、アジア太平洋地域で売上が大きく伸長しました。上海ロックダウンの影響で、上期売上に大きな打撃を受けた中国については、下期に一時的なロックダウンが発生したものの、業績は順調に回復、伸長しました。

また、円の全面安による為替変動のプラス影響を受けたことも、今回の業績に影響を与えた事由であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



利益面では、コロナ禍からの事業活動の水準回復や、将来に向けた成長投資の必要性から、人件費や国際的な展示会への出展に伴う広告宣伝費、旅費交通費など、販売一般管理費が増加したものの、売上高の増収や粗利益率の上昇から、営業利益は 18.9%増益の 38 億 2,400 万円。

為替差益の増加による営業外損益の改善から、経常利益は 15.8%増益の 42 億 3,800 万円。受取和解金と、投資有価証券売却益の計上による特別損益の改善から、当期純利益は 23.1%増益の 31 億 3,500 万円となりました。

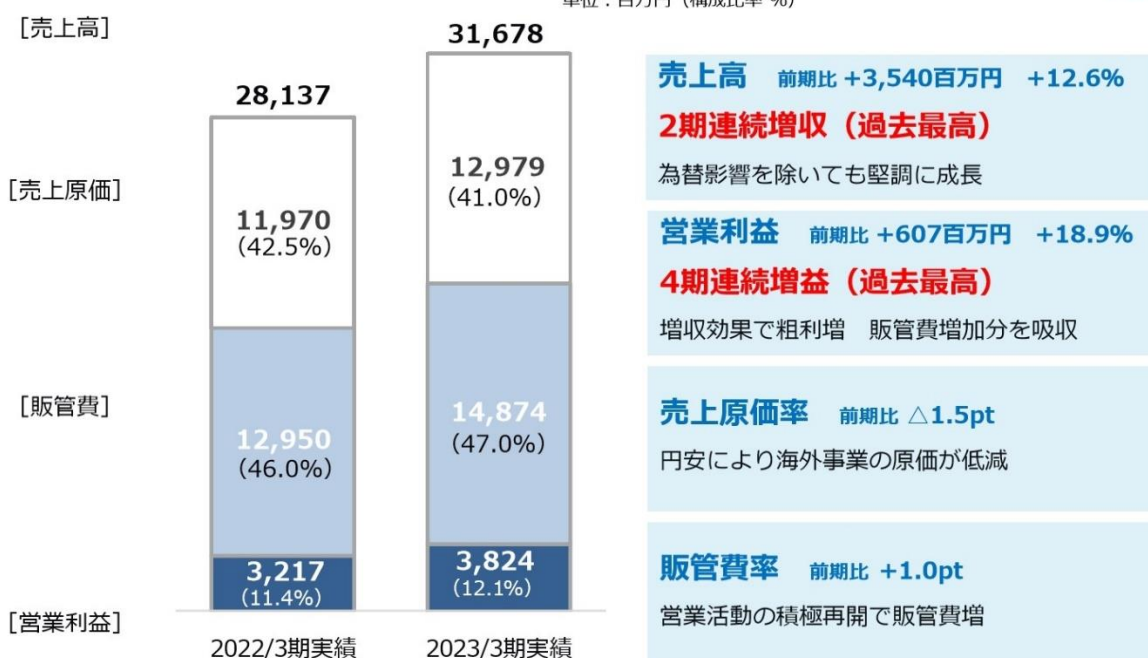
一株当たり当期純利益は、176 円 10 銭。ROE は 9.2%となりました。

収益構造 <前期対比>

■ 2023年3月期 通期業績の概要



単位：百万円（構成比率 %）



SHOFU INC.

Page 7

改めて、収益構造を見てまいります。こちらは前期対比で示しております。

売上高は 35 億 4,000 万円、12.6%の増収となりました。この大幅な増収については、期中の大幅な円安による影響が大きいのですが、為替の影響を除いても、堅調に成長しております。

利益面では、コロナ禍からの回復により、再開した営業活動等や人件費などの販管費が増加したものの、売上のトップラインが伸びたことや、円安により海外事業の経費が低減されたことを背景に、営業利益は 6 億 700 万円、18.9%と、4 期連続の増益、また過去最高益を更新する結果となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



製品分類別売上高＜前期対比＞

■ 2023年3月期 通期業績の概要



単位：百万円



- ✓ デンタル事業の売上は前年対比6.2%増（為替影響除く）
- ✓ 化工品類売上は国内外で売上が大幅伸長 前年対比10.3%増（為替影響除く）
- ✓ 人工歯類はCAD/CAM向けジルコニア材料・陶材を中心に売上伸長

SHOFU INC.

Page 8

具体的に前期と比較した売上高の状況をブレイクダウンしていきます。まずは製品分類別の売上高について、説明してまいります。

全体で 35 億 4,000 万円増収のうち、為替変動のプラス影響 18 億 7,800 万円を除く実質ベースで、デンタル事業が 15 億 9,700 万円、ネイル事業が 6,300 万円。その他事業が 200 万円の、それぞれ増収となりました。

デンタル事業では、ほぼ全ての製品群にわたり堅調に推移しましたが、特に化工品類がけん引する結果となりました。化工品類の増収は、国内では CAD/CAM レジン材料、海外では充填修復材が中心となります。

また人工歯の増収は、国内外で CAD/CAM 用ジルコニア材料、また海外での陶材が好調であったことが主因です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



地域別売上高＜前期対比＞

■ 2023年3月期 通期業績の概要



単位：百万円



- ✓ 国内CAD/CAMシステム向け機械器具類の売上が順調
- ✓ 海外ではインドでの需要拡大が売上に大きく貢献
- ✓ 需要はコロナ禍前の水準に回復

SHOFU INC.

Page 9

次に、地域別の売上高を前期対比でブレイクダウンしていきます。

今回、売上伸長に貢献している地域は主に2カ所、それは国内とその他アジアになります。

まず国内でございますが、これはCAD/CAM関連の機械、器具類の需要が高かったことが要因であると認識しております。先ほど、今期業績の概要でお話した通りですが、昨年4月の診療報酬改定で、CAD/CAM冠の保険適用範囲がインレー、つまり詰め物でございますが、こちらが拡大したことが大きく影響しました。

そのため、歯科医院、技工サイドでのCAD/CAM設備投資需要が高く推移し、関連製品が大きく売上に貢献しました。なお、各医療機関は、CAD/CAMの保険請求に当たり、厚生労働省に施設の届け出を行う必要がございます。2014年に、小臼歯でCAD/CAM冠が適用になったことを皮切りに、第1大臼歯、前歯、そしてインレーと、適用範囲が拡大していることを背景に、このCAD/CAMシステムを導入する医療機関の数、比率ともに右肩上がりとなっております。

昨年10月に厚生労働省によって公表された最新データによりますと、全国で約5万6,000件、率にして83%強の歯科医院が既に届け出を行っている状況であり、今後もCAD/CAMシステムを用いた歯科治療が主軸を担っていくものと思われます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



関連機械器具類の他、材料分野にもプラスの波及効果が出ております。

次に、海外でございます。特に前期大きく売上が伸長したのが、その他アジア地域になります。具体的に申しますと、インドでございます。オーガニックの需要増に加え、前期はインドでの薬事規制の変更と、当局の承認等の手続きが必要な状況が発生しました。

承認手続き期間には、インドへの輸出が滞る懸念があったために、事前に現地ディーラー各社の協力の下で、流通在庫の積み増しを実施し、最終利用者である医療機関、ひいては患者の皆様に欠品等のご迷惑がかからないように、事前対応を行いました。そのため売上高が大きく伸長しております。

北米・中南米については、前期比微減となりました。これは、先ほどお話しした今期業績の概要で、リスクとして挙げた生産面での制約が大きく影響しております。

米国については、景気悪化、物価高騰といった状況から、歯科診療について一部診療控えの動きがあるとの報告もあります。ただ、今回の業績結果では、米国で特に大きな需要がある化工品の充填修復材について、生産が需要に追いついていない状況が発生し、積極的な営業活動、プロモーションが実施できなかったことが、大きな要因であると認識しております。

欧州については、前々期にドイツの子会社、Merz Dental GmbH でマスクや検査キットなど、コロナ感染予防関連の一時的な売上があったため、前期売上の伸びが低く見えますが、そこを除けば堅調に推移しております。特にイタリアなど、新たに営業販売活動を強化し始めた地域で、新規顧客が順調に増えていることから、今後も有望な市場であると認識しております。

中国については、ゼロコロナ政策で長期間にわたるロックダウン、一定の緩和後も散発的に各地で経済活動に制約が発生したことから、売上金額としては、マーケットのポテンシャルよりも低く推移したと認識しております。しかし、昨年12月の上海ロックダウンを最後に、中国も規制を緩和しており、今後は本来の需要に合わせて、売上は回復、伸長してくると認識しております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



営業利益の変動要因 <前期対比>

■ 2023年3月期 通期業績の概要



増収、売上原価率の減少と為替変動（円安）効果により販管費増を吸収

SHOFU INC.

Page 10

次に、営業利益の変動要因を、前期対比で示しております。

営業利益は、前期対比 6 億 700 万円、18.9%の増益となりました。研究開発費、人件費、広告宣伝費や旅費交通費などの活動経費など、事業拡大のための投資を積極化したことから、販売費および一般管理費は増加したものの、増収、売上原価率の低減、そして為替変動効果での経費増加を吸収し、大幅な営業増益となりました。

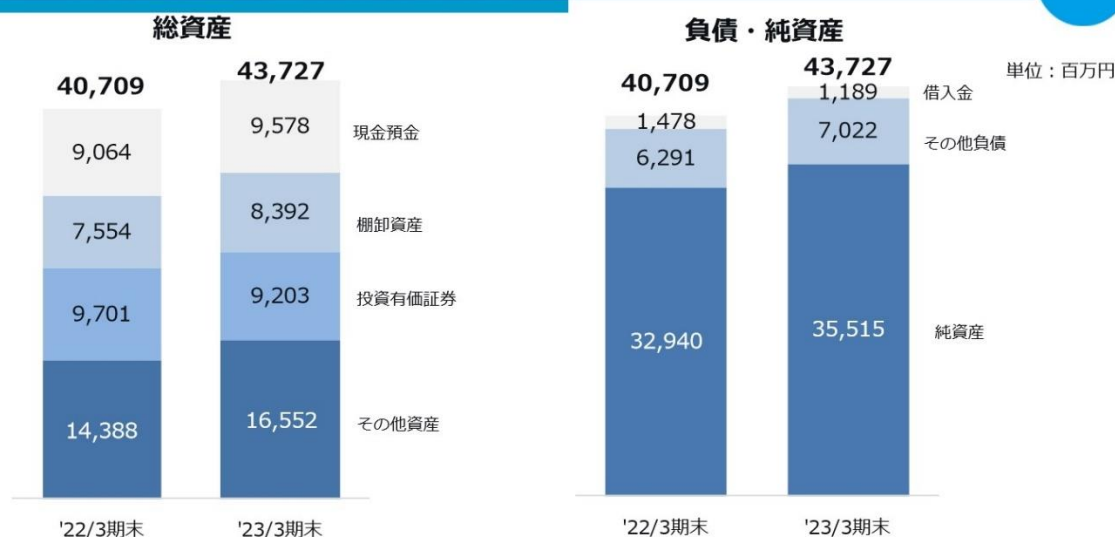
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



貸借対照表

■ 2023年3月期 通期業績の概要



財務健全性・高い自己資本を維持

- ✓ 総資産（+3,017）：本社新社屋建設に係る有形固定資産の増加、事業拡大に伴う棚卸資産の増加
- ✓ 負債（+ 441）：設備関係未払金の増加、借入金の減少
- ✓ 純資産（+2,575）：当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加

SHOFU INC.

Page 11

次に、バランスシートの状況についてご説明します。

総資産では、本社新社屋建設に係る有形固定資産の増加、事業拡大に伴う棚卸資産が増加したことが大きな動きであります。

負債の動きとしては、設備未払金の増加、借入金の減少がありますが、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加により、純資産は増加しています。

財務健全性は強固であり、自己資本比率も、前期末で 80.8%と高い水準を維持しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



キャッシュフロー計算書

■ 2023年3月期 通期業績の概要



単位：百万円



- ✓ 投資有価証券の保有については資本効率・事業へのシナジー効果を随時点検
- ✓ 配当金支払・自己株取得による株主還元を積極実施

SHOFU INC.

Page 12

続いて、キャッシュフローについてご説明いたします。

営業キャッシュフローは、増収および棚卸資産の増加で 31 億 7,000 万円増。投資キャッシュフローは、本社新社屋建替えによる固定資産取得で減少したものの、投資有価証券の売却があり、結果 12 億 9,000 万円減となり、営業キャッシュフローと投資キャッシュフローを合わせたフリーキャッシュフローは、18 億 8,000 万円の増となりました。

財務キャッシュフローは、配当金の支払い、自己株式取得、借入金の返済により、14 億 5,700 万円の減であり、結果、前期末の現金および現金同等物は 88 億 3,000 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





■ **世界的な歯科市場拡大、新興国を中心に旺盛な需要見込み**
→売上高は3期連続過去最高を更新

■ **企業価値拡大に向けたR&D、人材育成、設備への積極投資**
■ **世界的な経済活動の正常化による営業活動の強化**
■ **原材料・エネルギー価格上昇によるコスト高**
→営業利益・経常利益・当期純利益は減益

■ **前期に発生した需要急増に生産が対応しきれず発生した受注残は今期解消の見通し**
→今後の需要増・事業リスクに対応できる仕組み・体制を整備

続きまして、2024年3月期通期業績見通しについてご説明いたします。

2024年3月期通期の業績は、3期連続の増収で、売上高は過去最高を更新する見込みです。世界的な歯科市場が拡大し、新興国を中心に旺盛な需要を今後も継続的に見込んでおり、コロナ禍からの世界的な経済活動の本格回復を背景に、積極的な事業展開を進めてまいります。

一方、利益面でございますが、今後の企業価値拡大に向けた研究開発の推進、人材育成や積極採用、また、需要拡大を見込んだ新規設備投資、および現状設備の更新などの計画的な実施、営業活動の強化、原材料、エネルギー価格上昇によるコスト高。こういった事業環境や、本業に起因しない前期の一時的な利益へのプラス影響である、大幅な円安への為替変動、投資有価証券の売却、受取和解金を想定していないことから、営業利益、経常利益、当期純利益は、前期と比較して微減となる見込みです。

なお、前期に発生した需要急増に対応しきれずに発生した受注残は、生産効率の向上を図っていくことから、今期の早い段階で解消の見込みです。しかし、今後も継続して需要が伸びていくことが想定されますので、需要に対応しきれずに、事業の機会損失が発生することのないように、グループ内での仕組み、体制を整備していく方針です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

主要指標比較

■ 2024年3月期 通期業績見通し



	2023/3期		2024/3期予想		対比	
	金額	(対売上率)	金額	(対売上率)	金額	(率)
売 上 高	31,678	(100.0)	33,550	(100.0)	1,871	(5.9)
（国内売上高）	14,282	(45.1)	14,897	(44.4)	615	(4.3)
（海外売上高）	17,396	(54.9)	18,652	(55.6)	1,255	(7.2)
営 業 利 益	3,824	(12.1)	3,820	(11.4)	△ 4.0	(△0.1)
経 常 利 益	4,238	(13.4)	3,938	(11.7)	△ 299.0	(△7.1)
当 期 純 利 益	3,135	(9.9)	2,769	(8.3)	△ 365.0	(△11.7)
1株当たり当期純利益	176.10円		156.46円		△19.64円	
自己資本当期純利益率	9.2%		7.7%		△1.6P	
為 替 レ ー ト						
米 ド ル	134.95		130.00		△4.95	
ユ ー ロ	141.24		140.00		△1.24	
中 国 人 民 元	19.38		19.00		△0.38	

*為替変動の影響額（前期待比）：売上高△462百万円、営業利益△184百万円

SHOFU INC.

Page 15

それでは、具体的な業績数値についてご説明してまいります。

売上高は、前期比 5.9%増収の 335 億 5,000 万円を見込んでおります。国内は 4.3%増収の 148 億 9,700 万円、海外は 7.2%増収の 186 億 5,200 万円です。全体の売上高に占める海外売上高は 55.6%と、上昇を続けています。

営業利益は、前期比 0.1%微減の 38 億 2,000 万円を見込んでおります。営業利益の変動要因については、後ほどブレークダウンしてご説明します。

経常利益は、前期に発生した一時的な営業外収益が見込まれていないことから、前期比 7.1%減益の 39 億 3,800 万円、当期純利益は前期の投資有価証券売却益や受取和解金といった、一時的な特別利益の発生が想定されていないことから、前期比 11.7%減益の 27 億 6,900 万円を見込んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

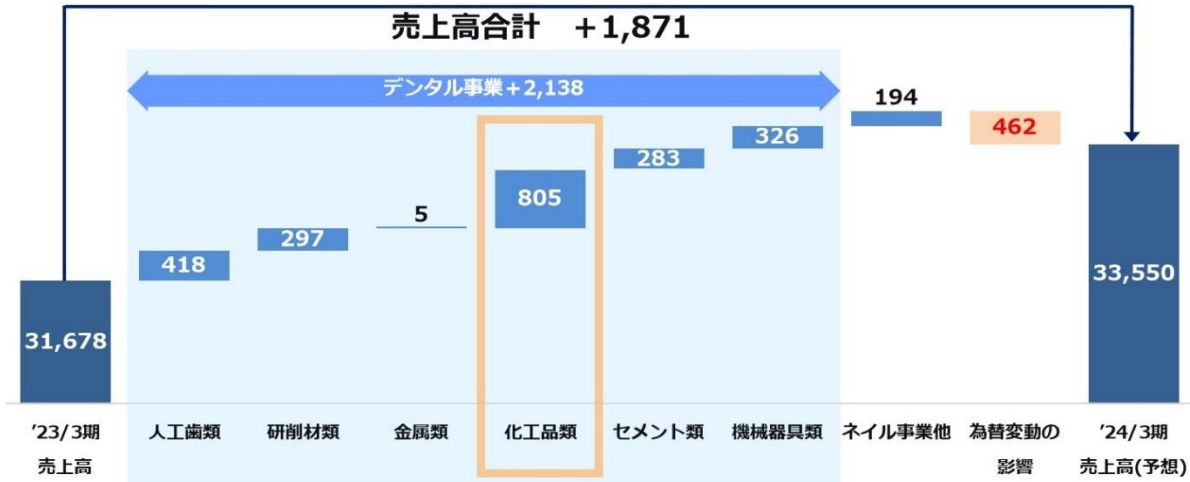


製品分類別売上高＜前期対比＞

■ 2024年3月期 通期業績見通し



単位：百万円



- ✓ デンタル事業は前期比2,138百万円（7.3%）の増収見込
- ✓ 化工品類は前期比805百万円（9.6%）増で売上伸長を強力に牽引

SHOFU INC.

Page 16

今期の売上について、製品分類別にブレイクダウンしていきます。

世界経済がコロナ禍から順調に回復している現状を踏まえ、国内、海外で、学術ネットワークの充実や積極的な営業活動を背景に、全製品分類で順調な売上伸長を見込んでいます。

特に化工品類は、現在の需要状況を鑑みると、前期比で大きく売上を伸ばして、当社収益の中心に成長していくことが見込まれます。化工品類については、これまでの説明でも申しておりました通り、前期は需要の急増に対応しきれず、生産制約が事業成長のボトルネックとなっておりました。この問題を早急に解決すべく、前期より生産効率の向上、人員の確保やシフト制導入による生産稼働時間の延長などの対策により、需要に応じた増産体制を整備してまいりました。

今後も継続的に生産体制のブラッシュアップや、設備面での充実などを図ることで対応していく方針です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



地域別売上高＜前期対比＞

■ 2024年3月期 通期業績見通し



単位：百万円



- ✓ 国内売上高は安定的な需要の下で堅調に推移
- ✓ 海外売上高は前期比1,718百万円（9.9%）のオーガニック成長（為替影響除く）
- ✓ 北米・中南米と中国の需要回復が海外売上を大きく牽引する見込み

SHOFU INC.

Page 17

次に、地域別売上高の予想についてブレイクダウンしていきます。

先ほど製品分類別でご説明した通り、前期に生産制約により需要に対応しきれなかった化工品、特に充填修復材について、一定の増産効果が整ったため、今期については積極的なプロモーション、営業活動が実施できるものと見込んでおります。

地域別に見ていきます。まず国内ですが、前期に続く CAD/CAM 関連製品と充填修復材料の需要が引き続き堅調に推移すると見込んでおり、前期比 6 億 1,500 万円の増収を計画しています。

海外については、前期一時的に流通在庫を積み増ししているインドについては、需要が一服すると見込んでいます。

一方、コロナ禍から需要が回復して、人工歯類、化工品類などで引き合いが強まっている中国や、前期化工品の供給制約により、営業活動が抑えられていた北米、中南米については、大幅な売上伸長を見込んでいます。

また、前期は大幅な円安による為替変動のプラス影響が発生しました。今期は為替変動の影響について慎重に見ており、為替変動の影響として 4 億 6,200 万円のマイナスを見込んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



営業利益の変動要因 <前期対比>

■ 2024年3月期 通期業績見通し



事業拡大に向けた人員増強・営業活動の強化・R&D等先行投資で販管費増

SHOFU INC.

Page 18

今期の営業利益の変動要因について見ていきます。

堅調な増収を見込んでいますが、事業拡大に向けた人員増強、営業活動の強化、研究開発などの先行投資を実施することから、販管費は増加する見込みです。

また、物価高、エネルギー価格の上昇による売上原価率の上昇も、収益に影響を与えると認識しています。しかし現在の事業環境より、今後も歯科市場ではCAD/CAM 関連や充填修復材の需要は高まっていくことが予想されるため、ビジネスの機会損失が発生することがないように、先行投資や体制整備をスピーディーに実施していくことが重要であると認識しています。

また、エネルギー価格の上昇や物価高についても、生産効率の向上等により、コストを吸収していくような取り組みを進めていくことで、対応していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



為替変動の影響

■ 2024年3月期 通期業績見通し



【2024/3期予想】

単位：百万円

	為替レート		連結業績への影響		1円円高あたり	
	2023/3期 実績	2024/3期 予想	売上高	営業利益	売上高	営業利益
米ドル	134.95	130.00	△207	△71	△41	△17
ユーロ	141.24	140.00	△52	△16	△42	△14
人民元	19.38	19.00	△89	△95	△236	△154

✓ 前期と比べてやや円高に振れることを想定

SHOFU INC.

Page 19

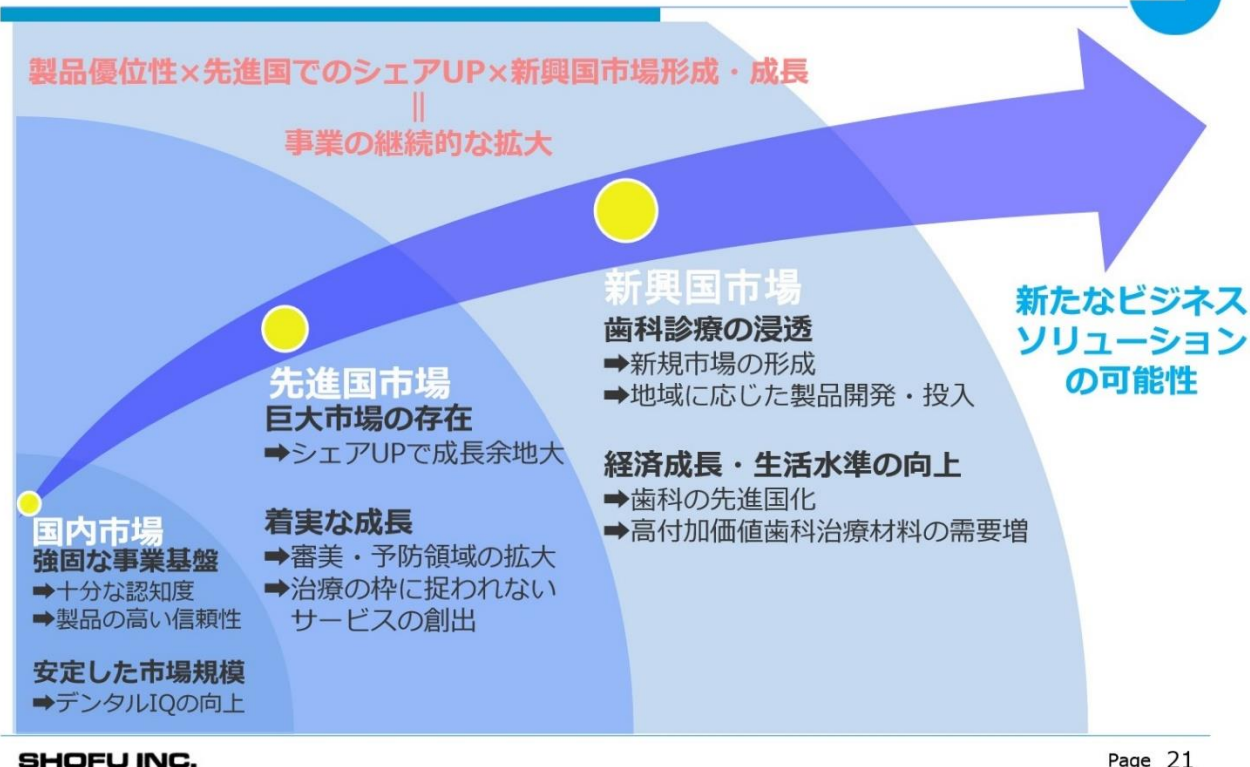
当期予想における為替変動の影響を、主要通貨ごとに示しております。

2024年3月期の予想レートは、米ドル130円、ユーロ140円、中国人民元19円と、前期実績に比べてやや円高に振れる前提としております。海外生産比率が15%であるのに対して、海外売上高比率は50%を超え、さらに上昇基調にあるため、為替相場が円安に振れると、現状業績はプラス影響を受けます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





続きまして、今後の事業環境、および中長期戦略について説明させていただきます。

こちらは、現在の事業環境と将来性についてのイメージを表したものでございます。

まず国内ですが、歯の健康と全身の健康との関連という面から、歯科医療に対する新たな役割、期待はあるものの、全体として国内歯科市場は人口の減少や、う蝕の減少もあり、一定の規模は維持するとしても、歯科の治療という観点から見ると、大きな成長は望みにくいと考えられます。

しかし日本では、口腔と全身の健康状態との相関などから、歯科に対する意識、いわゆるデンタルIQが高まってきております。加えて、幼少期の歯科検診、治療は公的な補助も大きいことから、う蝕の減少、早期治療による軽症化も見られます。

一方で、歯周病のリスクが高い4ミリ以上の歯周ポケットを持つ患者の割合は、若年層から高齢層にかけて、全世代で増加傾向にある中、厚生労働省は、歯科の早期受診と治療は、健康寿命の延伸につながるという考えのもと、歯周病の簡易検査の普及に向けた検査キットや、アプリ開発支援を始める動きも出てきているという一部報道もございます。

国内歯科市場にも、まだまだ潜在的なビジネスチャンスが多く存在していると認識しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に、海外市場について見てみます。欧州を中心とした先進国では、既に巨大な市場が存在し、着実に成長しています。審美的なサービスについても、先進国では、う蝕治療の一步先をいくサービスが大きく成長しております。これまでの歯科イコールう蝕の治療から、審美、予防といった新たなサービスが次々と生まれてきています。今後も歯科事業領域の拡大が十分期待できます。

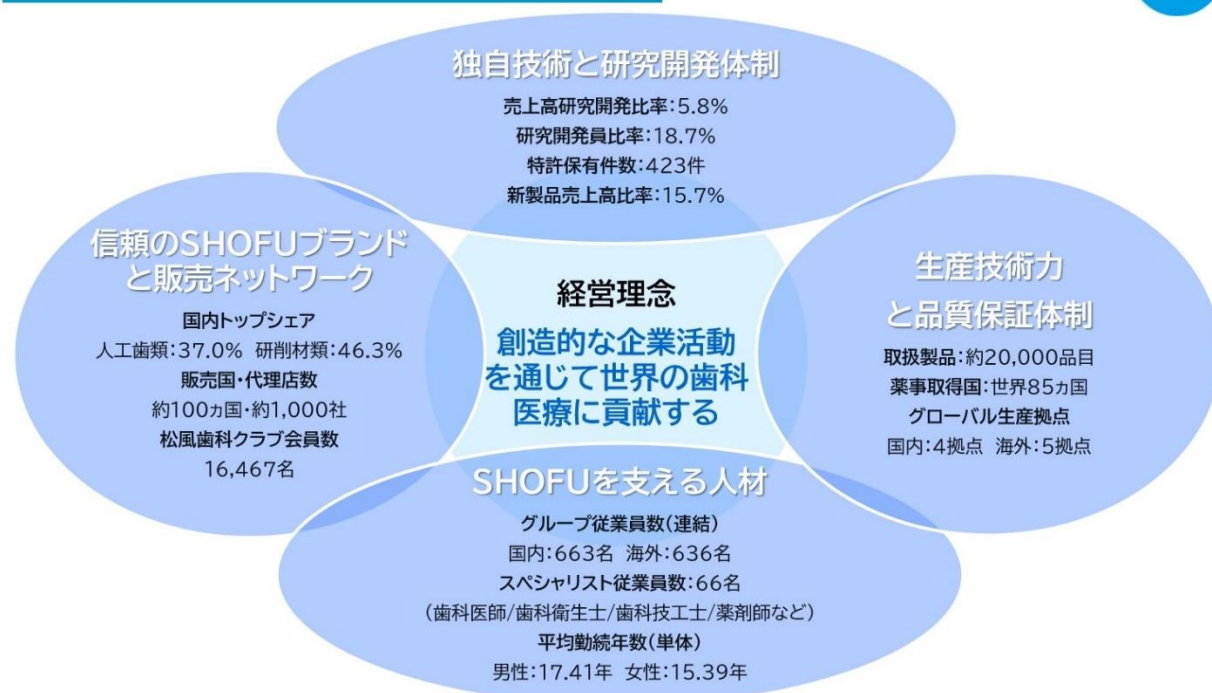
さらに新興国では、これまで歯科治療自体が浸透していなかった地域での、新たな市場が形成されています。また、これらの国や地域では、今後の経済成長・生活水準の向上で、高付加価値治療の需要が確実に増えることが想定されるため、歯科市場は大きく成長していくことが期待されます。

海外には、現時点で国内の約 20 倍の市場が存在しますが、これに加えて、今後各地域の経済成長や生活水準の向上を考えた場合、歯科医療の需要はさらに大きく拡大することが見込まれます。将来的には、物価水準の違いを加味しても、世界の歯科市場は今以上に成長していくと、当社は考えています。

このように、歯科市場は成長、発展を繰り返すことで、歯科のみならず、全身の健康についても良い影響を与え続けると認識しています。

競争力の源泉と企業価値

■ 事業環境・中長期経営戦略



SHOFU INC.

Page 22

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社は世界の歯科市場で、研究開発や学術ネットワークの構築、マーケティング活動が続ける中で、常に新しいビジネスの創出を見据えて事業を推進し、世界の歯科医療に貢献していきたいと考えています。

このような事業環境と将来性の認識の下、弊社競争力の源泉と企業価値についてご説明します。

「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」という経営理念を体現するために、大きく四つの強みを持って、これまで企業価値を高めてきました。

一つは、独自技術と研究開発体制です。弊社は継続的かつ積極的な研究開発を続けることで、多くの独自技術の下で、数多くの製品を世に送り出してきました。

二つ目は、研究開発活動を通じて生み出した製品を、世の中に浸透させるための販売ネットワークや、これまでの100年の実績を冠したSHOFUブランドの信頼力です。国内トップシェアの人工歯類や研削材類の膨大な臨床データや実績は、SHOFUの信頼性を上げ、多くの歯科医療従事者の皆様にご使用いただいています。

これらの信頼性を維持、向上させるために必要なことは、三つ目の、生産技術力と品質保証体制です。弊社は約2万品目もの製品を取り扱っており、それらの製品は、世界85カ国の薬事取得の下で、100以上の国と地域で販売されています。歯科材料は口腔内で使われるもので、安全で高品質な製品が強く求められています。弊社は各国地域の厳しい薬事審査をクリアし、安心安全、高品質な製品を常に提供できるような体制を整備しています。

最後四つ目は、SHOFUを支える人材です。これまでお話しした三つの柱ですが、いずれも人材が全ての源であり、人材によって支えられています。弊社では、弊社経営理念に共感していただける人材、つまり世界により良い歯科医療を提供していきたいという、高い志を持った人材を積極的にお迎えしており、歯科医師や歯科衛生士、歯科技工士、薬剤師といったスペシャリスト人材も、国内外で多く活躍しています。

また、時間をかけた人材育成、自己研さんができる環境の提供や支援など、一人一人が弊社で生き生きと働き、自身の成長が実感できるような仕組み作りを積極的に行っています。

これら全てにより、弊社は企業価値の拡大をさらに進めています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



経営資源の配分を大きく海外にシフト 海外事業の拡大を目指す

グループ売上高 500億円

国内170億円・海外330億円

グループ営業利益 75億円

営業利益率15%

**部門・機能(研究開発・生産・販売)・人材
経営全体のグローバル化をはかる**

SHOFU INC.

Page 23

以上のような事業環境、弊社の企業価値を踏まえ、弊社が中長期的に目指している、あるべき姿についてお話しさせていただきます。

弊社は、「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」ことを経営理念に掲げ、企業活動を推進しておりますが、海外に国内の約 20 倍の市場が存在する中であって、弊社のこれまでの貢献度や存在感は、十分ではありませんでした。

弊社としましては、貢献度のバロメーターは売上高であり、存在感のバロメーターは世界のトップ 10 に入ることと考えております。

今後、世界のトップ企業が業界全体の成長を取り込むことで、さらに大きく成長し、世界のトップテン以内に位置するために、必要な売上規模がさらに大きくなる可能性はありますが、まずはグループ売上高 500 億円、営業利益 75 億円を達成し、世界の歯科医療に対して、貢献度と存在感を高めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2021-2023年度 中期経営計画

■ 事業環境・中長期経営戦略



2024年3月期 全社目標

グループ売上高	335億円	中期計画目標値比+20億円
デンタル事業海外売上高比率	55.6%	中計計画目標値比+1.2pt
グループ営業利益	38.2億円	中期計画目標値比+0.3億円
営業利益率	12.0%	
ROE (自己資本利益率)	8.0%	

目標達成のための重点課題

研究開発	地域の需要・ニーズに適合した新製品の開発・投入	・三井化学・サンメディカルとの業務提携によるシナジー効果 ・M&A推進 ・グループガバナンス体制の構築
生産	生産拠点の再配置、海外生産の拡大	
営業	販売網の拡充・拠点の整備 国内外学術ネットワークの構築	
人材	グローバル人材の育成・確保	
財務	資金需要の拡大に対応するための資金調達	

SHOFU INC.

Page 24

こちらでは、2022年3月期からスタートした、中期経営計画の全社目標を示しています。

なお、弊社の重点課題に対する取り組みの進捗と、歯科業界におけるコロナ禍からの需要回復を踏まえ、昨年5月11日に上方修正を発表し、最終年度となる2024年3月期に、グループ売上高315億円、グループ営業利益37億9,000万円、営業利益率12%、ROE8%の達成を目標に掲げておりましたが、グループ売上高、グループ営業利益については、前期で達成しております。

そのため、ここでの2024年3月期全社目標は、今期業績予想値である、売上高は中期経営計画目標比プラス20億円の335億円、営業利益は同じく中期経営計画目標比プラス3,000万円の38億2,000万円としております。

この数値目標の達成に向けて、このスライドに掲げる研究開発、生産、営業などの重点課題に、よりスピードを上げて取り組んでおりますが、成長をさらに加速するため、三井化学社、サンメディカル社との業務提携を含む外部との連携、ならびにM&Aの推進、グループガバナンス体制の強化にも積極的に取り組む考えであります。

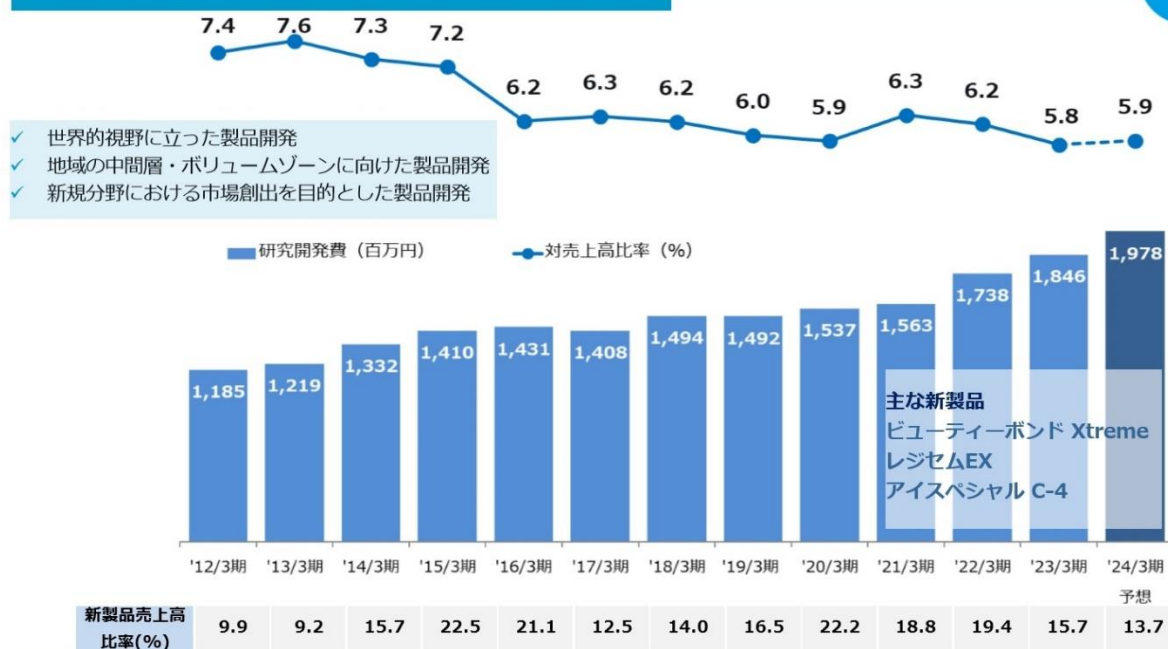
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的な取組み -研究開発部門-

■ 事業環境・中長期経営戦略



継続的な研究開発 新製品（発売後36か月以内）売上高比率20%を目標

SHOFU INC.

Page 25

それでは、このような中期経営計画の中で、特に重点課題についてご説明していきます。

まずは、研究開発の具体的な取り組みについてです。

弊社は研究開発型企业として、グローバルな成長を目指しており、世界的視野に立った製品開発を進めることは、今後も変わりません。

それに加えて、世界各地での経済レベル、歯科医療の水準には違いがあり、それに合わせた地域に適合した製品開発も進める考えであります。

さらに、弊社が歯科の中でまだ十分に組み立てていない分野や、新たな市場を創出するために、研究開発にも注力する考えであります。弊社が取り扱う歯科治療材料の研究開発には、有機化学、無機化学、金属、機械、電気、電子、バイオテクノロジー等の幅広い技術領域を必要としますが、これらの技術の蓄積と最適な融合による、新製品開発力の優位性が弊社の強みであります。

今後も継続的に研究開発活動に積極投資することで、さらに弊社の強みである技術力の強化を図ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的な取組み -生産部門-

■ 事業環境・中長期経営戦略



生産・販売効率の向上で国際競争力の強化を目指す



SHOFU INC.

Page 26

次に、生産に関する具体的な取り組みについてです。

生産面での課題は、生産能力の増強と、価格競争力の向上、すなわちコストダウンであります。これを実現するために、国内子会社の有効活用と、海外生産の拡大を含めた生産拠点の再配置を進めております。

海外生産については、7年前に買収したドイツの生産会社の活用度を高めつつ、他の地区での生産拠点設置も進めております。直近の動きとしては、一昨年、ベトナムに生産会社を設立し、昨年末から本格生産を開始しております。

現在、海外生産比率は約 15%で、85%がメイドインジャパンです。メイドインジャパンの優位性は健在ですが、海外売上高比率が 50%を超える中、このギャップはさまざまな面でコスト高となっており、それらのバランスを見ながら、海外生産への移行を進めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的な取組み -営業部門-

国内外の歯科医療業界で弊社製品の認知度を上げる

→販売拠点整備・販売網拡充

→学術ネットワークの構築 セミナー開催・各種展示会参加

松風デジタルデンチャー
カンファレンス 2023
(2023年2月 東京)



IDS 2023出展
(2023年3月 ドイツ)



SHOFU INC.

Page 27

次に、営業に関する具体的な取り組みです。

国内外ともに最も重要な課題は、弊社製品の存在やその製品特性、臨床における優位性といったことが、顧客である歯科医療従事者にしっかりと認知されることです。特に海外においては、競合品と比較して品質競争力はあると自負しているものの、知名度やブランド力が十分でないために価格競争に陥ることを避けるべく、これらを高めることが必要であります。

そのために、特に次の2点について、積極的に取り組んでいます。

まず第1に、販売拠点の整備を行うと同時に、販売網の拡充を行うことです。これは、既存拠点での事業拡大のみならず、拠点の新たな設置や、人員の増強が必要であることから、時間もコストもかかります。しかしその効果は、新規顧客の獲得や新規市場での売上伸長など、着実に表れていると判断しております。今後も、重要な国、地域において、順次販売網の整備を進めてまいります。

第2に、KOLと呼ばれる、歯科医療現場で影響力を持っておられる先生方をお迎えしての自社セミナーの開催や、国内外の展示会での製品紹介、ハンズオンセミナーの実施を通じた学術ネットワークの構築を積極的に行っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これらの取り組みにより、国内外の歯科医療業界で認知度を上げることにより、事業の拡大を進め、世界の歯科医療に貢献してまいりたいと考えております。

■ 事業環境・中長期経営戦略

三井化学・サンメディカルとの資本業務提携



- **資本提携**
 - 松風が第三者割当による新株式178万株を発行、三井化学がこれを引き受ける。(総額2,988百万円)
 - 三井化学の保有比率 11.17%→20.01%
(持分法適用会社関連会社化)
 - 三井化学が保有するサンメディカル株式70%のうち、20%を松風が譲り受ける。
 - 三井化学の保有比率 : 70.0%⇒50.0%
松風の保有比率 : 0.0%⇒20.0%(持分法適用会社関連会社化)
- **業務提携**
 - 新製品開発
 - 製品ラインナップ拡充
 - 国内外販売ネットワークの活用
 - 生産機能の補完・共有等
- **人材交流**
 - 三井化学から松風に非常勤取締役1名を派遣
 - 松風からサンメディカルに非常勤取締役1名を派遣

SHOFU INC.

Page 28

次の資料は、三井化学社、サンメディカル社との資本業務提携の強化に関する概要を示しております。

2020年5月に、三井化学社、同社の子会社で歯科材料メーカーである、サンメディカル社との資本業務提携契約を締結しました。弊社が三井化学社の持分法適用会社となり、サンメディカル社が弊社の持分法適用会社となるという、資本関係の強化を含め、これまで以上に強固な関係を構築しました。

これにより、それぞれの会社が持つ得意分野を生かし、新製品開発の促進、生産機能の補完、共有、国内外販売ネットワークの活用、製品ラインナップの拡充などに、3社間でプロジェクトチームを結成し、具体的なテーマ選定を進めております。成果については、順次開示等を通じて、皆様にご報告してまいります。

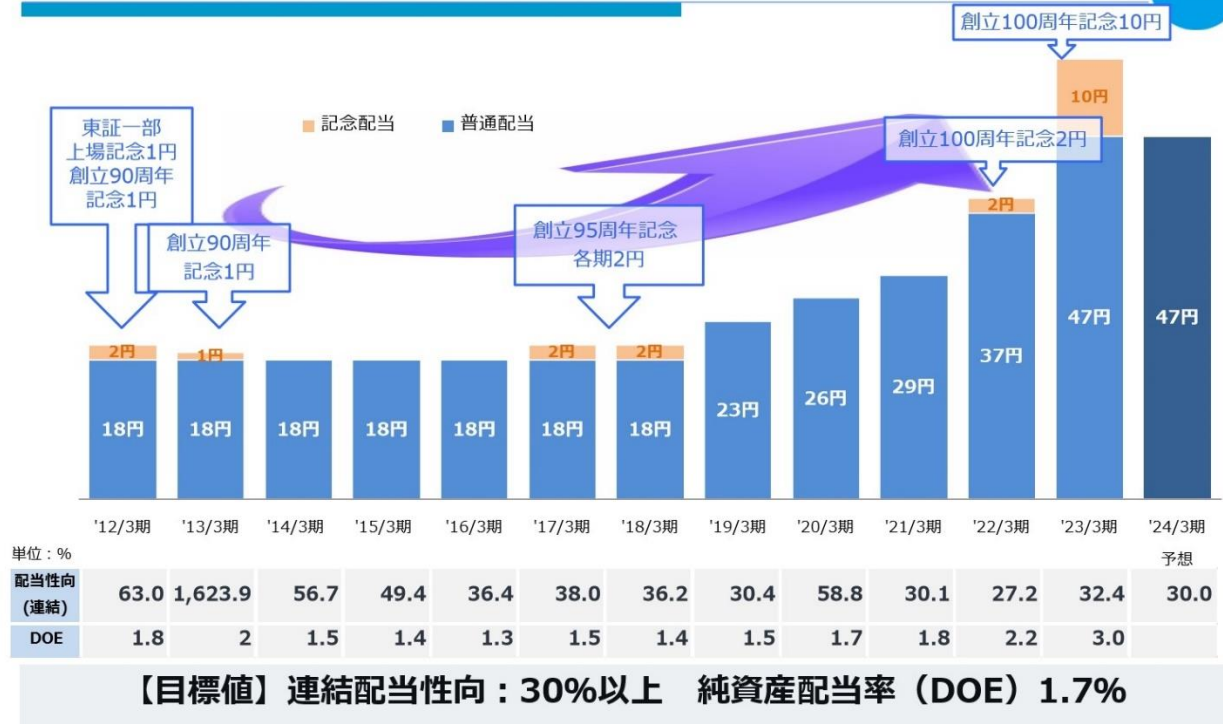
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



配当政策

■ 事業環境・中長期経営戦略



SHOFU INC.

Page 29

次に、配当政策です。

配当政策は、連結ベースの配当性向 30%以上、プラス純資産配当率 1.7%程度ということを方針としております。

一昨年から純資産配当率を加えましたが、これは収益性とともに、資本効率、具体的には ROE をともに高めていくという方針に基づくものであります。また、普通配当に加え、5 年ごとの記念配当を 2 期にわたって実施させていただいております。

2023 年 3 月期の期末配当につきましては、5 月 10 日に配当予想の修正開示をしました通り、過去最高となった業績を踏まえまして、普通配当 32 円に創立 100 周年記念配当 10 円を加え、一株当たり 42 円といたします。この結果、年間配当金は、既に実施済みの中間配当金 15 円と合わせまして、一株当たり 57 円を予定しております。

なお、2024 年 3 月期の配当については、普通配当金額を維持し、一株当たり 47 円を予定しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



松風のサステナビリティ

「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」という経営理念のもと、ステークホルダーの皆様と協働しながら、企業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現の両立を目指してまいります。

重点テーマ	マテリアリティ	SDGs
1. 人々のQOL向上への貢献	■ 製品の品質保証と安定供給 ■ 製品の適正使用の徹底 ■ 歯科医療課題を解決する製品・サービスの提供 ■ デンタルIQ向上に向けた情報提供	
2. 地球環境に配慮した企業活動の推進	■ 循環型社会への貢献 ■ 気候変動への対応・脱炭素社会への貢献 ■ 環境汚染の防止	  
3. 企業価値の向上を支える経営基盤の強化	■ 人権の尊重 ■ コンプライアンスの徹底 ■ リスクマネジメントの推進 ■ コーポレートガバナンスの強化 ■ 適切な情報開示・ステークホルダーとの対話	 
4. 働きがいのある組織文化の醸成・人材づくり	■ 従業員の健康増進・労働安全の確保 ■ 人材育成の推進 ■ ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ■ ワークライフバランスの実現	  

SHOFU INC.

Page 30

こちらは、昨年6月に策定した弊社のサステナビリティに関する重点テーマと、取り組み課題を示しています。

弊社創業の原点は、日本人のための歯を作るという使命感であり、技術で社会課題を解決し、社会に貢献するという経営姿勢にあります。創業以降も、歯科医療関係者の皆様とともに、製品開発を通じて歯科医療の発展に貢献してまいりました。このため、歯科医療を通じて社会の要請に応えることが、弊社の存在意義であり、企業価値の源泉であると考えてまいりました。

この度、それをさらに進化させ、「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」という経営理念の下、ステークホルダーの皆様と協働しながら、企業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、中長期的な企業価値の向上と、持続可能な社会の実現の、この両立を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

新社屋【あゆみテラス】の竣工

■Topics



ショールームの開設で商談・交流の場を創出



ショールームエントランス

● ショールーム

- 取扱製品の展示・体験
- 歯科材料の歴史・所蔵品の展示

● 従業員向け厚生施設

● オフィスフロア



歴史展示



自社製品の展示



CAD/CAM製品エリア

SHOFU INC.

Page 32

次に、最近のトピックスについてお話しさせていただきます。

昨年3月から約1年間の工事を経て、新社屋、あゆみテラスが竣工しました。

内部は、従業員向けの厚生施設と管理部門を中心としたオフィスフロアになりますが、1階に大型のショールームを新たに開設しました。

ショールームでは、弊社の取り扱い製品や、実際の歯科治療の診療室を模した設備があり、一部は体験していただくこともできます。また、100年にわたる弊社の歩みのご紹介として、弊社が保有する人工歯や、歯科に関連する貴重な所蔵品も展示しており、日本における歯科発展の歴史に触れることができるようにしています。

このショールームは、お客様への弊社製品の商談の場としてはもちろん、歯科医療に従事していらっしゃる方への情報提供、情報交換の場として活用しておりますが、将来的には、一般の方や地域の子供達に歯科に興味を持ってもらい、歯科治療の重要性を伝えていけるような場としても、生かしていければと考えております。

皆様方も近くにお越しの際には、ぜひお立ち寄りいただいて、弊社へのご理解を深めていただければ、幸いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



歯科用接着材料スーパーボンド®をブラジルで上市

サンメディカル及び三井化学の三社業務提携の成果

- 松風ブラジル販売子会社を通じて、サンメディカル製造の歯科用接着材料スーパーボンド®をブラジルにて発売
- ブラジルのフォルタレザ市にて行われます国際歯科学会である CIOCE2023（2023 年 5 月 6 日～9 日開催）での展示を皮切りに、セミナー等を通じて順次展開



※製品写真例

代表取締役の異動及び役員等人事に関するお知らせ

SHOFU INC.

Page 33

次に、直近のプレスリリースについてお話しさせていただきます。

一つ目は、2023 年 4 月 26 日にプレスリリースした、歯科用接着材料、スーパーボンドのブラジルでの上市についてです。

弊社およびサンメディカル、三井化学は、3 社で資本業務提携契約を締結しており、それぞれが持つ得意分野を生かすことで、材料分野の研究開発、販売マーケティング、および生産機能をより強固なものとし、歯科材料市場における存在感を高め、企業価値の向上に取り組んでいます。

その成果の一つとして、SHOFU のブラジル販売子会社を通じて、サンメディカル製造の歯科用接着材料、スーパーボンドをブラジルにて販売することになりました。ブラジルのフォルタレザ市にて行われた国際歯科学会である、CIOCE2023 での展示を皮切りに、セミナー等を通じて、順次顧客に紹介してまいります。

二つ目は、代表取締役の異動および役員等の人事に関するお知らせについてです。2023 年 6 月 27 日開催予定の定時株主総会、ならびに同株主総会終了後に開催される臨時取締役会および監査役会において、決定する予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

その中で、今回新たに外部から、社外監査役として、山田陽子氏を新任する予定になっています。弊社は、従前より性別に関係なく優秀な人材を積極的に登用し、企業価値の拡大を進める方針ではございますが、これまで女性の役員はおりませんでした。このたび同氏の企業会計、経営に関する知見に期待し、また女性活躍と経済成長の好循環の実現に向けた取り組みの一つとして、就任していただく予定です。

以上で、説明を終わらせていただきます。

弊社は、投資家の皆様との対話を重視しておりまして、年 100 回以上の機関投資家の方とのミーティングや会社説明会を通じて、個人投資家の皆様から大変多くの示唆をいただいています。これらの示唆について真剣に受け止め、今後の経営戦略や経営計画の策定、また IR 活動の充実に生かしてまいりたいと考えております。

引き続き、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。

最後になりますが、私が弊社社長に就任したのは、昨年 6 月でございましたので、そろそろ 1 年になります。その間を振り返りまして、一言申し上げます。

前期はコロナ禍で迎えた創立 100 周年であり、そのような中、社長に就任しましたが、おかげさまで、この記念すべき年に過去最高の業績を上げることができました。これも、ひとえに多くのステークホルダーの皆様のおかげと感謝申し上げます。

加えて、この業績は、弊社の企業努力の成果と見る面もありますが、歯科医療に対する社会的な要請、あるいは弊社に対する社会的な使命であるとも受け止めております。その意味で、改めて歯科医療に携わる者として、その責任を強く感じる次第です。

今後も弊社のコーポレートメッセージである、「噛む、笑う、生きる、を支える。」、その企業としての責務を果たすため、努力してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

お聞き苦しい点もあったかと存じますが、最後までご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [Q]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

最初の質問を読み上げさせていただきます。改めて、終わった期の振り返り、通年として良かったところ、悪かったところについて教えてください。よろしくお願いいたします。

高見 [A]：良かったことですが、為替のプラス影響もありましたけれども、それを除いても、国内外のデンタルで増収になったというところではあります。

ただ一方で、海外では、為替影響を除くと 6.5%の伸びとなりました。コロナの影響がなくなっている中で、これまでに比べると、海外売上の伸びが不十分であったと認識しております。

特にアメリカです。実質マイナスであった点は、反省点でございます。アメリカが不振であった理由につきましては、特にコンポジットレジンの生産が、需要に追いつかなかったという点があります。結果として、営業活動が十分にできなかったというところではあります。

前期については全体的に、まずまず良かったんですけれども、まだまだ伸ばせるところがあったということは、反省点でございます。生産面でのいろんな制約で、売上にブレーキがかかってしまったことについては、今後同じような事態を繰り返さないためにも、需給予測の精度の確度を上げたりとか、生産体制の強化などといった方策を検討、そして早期に実施してまいりたいと考えております。

司会 [Q]：ありがとうございます。それでは、次の質問を読み上げさせていただきます。前期のアメリカの不振について、社内での振り返りと、今期以降の対策について、どう考えていますか。よろしくお願いいたします。

高見 [A]：抜本的な生産能力の拡充が非常に重要だと認識しています。現在、まず対応できることとして、生産部の人員採用、あるいは稼働時間の延長、そして生産のほうに他部署、特に研究開発部門からのサポートといったもので、人的な面のバックアップを進めています。

また、1 回当たりの生産量を増やすことについても、同時に進めているところです。ただ、この生産量を変えることで、品質上の点で問題がないかといった検証を進める。これも必要でございますので、すぐに増産できるかということ、ちょっと時間がかかるかもしれませんが、先ほど申しました人員の増強と並行して、準備を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、機械も導入すべく、現在準備を進めておりますが、機械に関しましては、部品供給の問題で遅れ気味であり、ただ、今期後半には完了する予定です。

また、工場も建替えといったところも、現在計画しております。

このような取り組みで、今期の北米、あるいは中南米については、順調に売上を伸ばしていくという計画を立てております。

司会 [Q]：ありがとうございます。続けて質問を読み上げさせていただきます。御社は、今までも海外を中心に事業を拡大する戦略をとってこられました。今後、投資についてはどのように意思を決定されていくのでしょうか。投資家としては、このような生産供給の問題が出るなら、もっと前から対策をとるべきではなかったのではないかと思います。よろしくお願いいたします。

高見 [A]：今までの投資は、主に販売に向けての投資、販売拠点の設置や、販売ネットワークの構築などが中心でした。本来ですと、販売戦略と連動して供給面の強化も進めるべきところでしたが、そこが十分にできていなかったというところが大きな反省点です。

これからは、会社全体の方針、意思決定の下で、販売と連動した生産面の強化も進めていきたいと考えております。

司会 [Q]：ありがとうございました。それでは、続いての質問に移らせていただきます。為替感応度についてお伺いしたいです。1 ドルまたは 1 ユーロの円安で、どの程度の上振れになるのでしょうか。

高見 [M]：その点に関しましては、弊社の専務取締役である山崎から、お答えさせていただきます。

山崎 [A]：山崎でございます。ご質問ありがとうございます。これにつきましては、資料の 19 ページにも載せておりますけれども、今期の計画におきましては、為替レートの設定としては米ドル 130 円、ユーロ 140 円、人民元が 19 円で設定しております。

これによりまして、利益面では 1 円の円高になりますと、米ドルで 1,700 万円利益にマイナス影響が出ます。ユーロについてはマイナス 1,400 万円、人民元については 1 億 5,400 万円でございます。また後ほど、資料をご確認いただければと存じます。以上でございます。

高見 [M]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [Q]：ありがとうございました。それでは、次の質問に移らせていただきます。決算について、着地は順調でしたが、今期計画がほぼ横ばい。売上と利益のギャップに違和感がありますが、会社としてはどのように評価されていますでしょうか。よろしくお願いいたします。

高見 [A]：為替の影響が大きいと考えています。前期営業利益の上振れ要因は、為替の影響が大きかったです。金額にしますと、為替の影響で7億4,300万円でした。そういう意味では、今期はそこが実質的には増益になると考えていますけれども、為替想定は前期比較でやや円高を想定しておりますので、見かけ上、横ばいになっています。

また、事業拡大に伴う費用が増加することも織り込んでおります。こういったところも、今回の営業利益見込みの要因の一つでございます。

なお、今期は特に、海外売上高の伸びが大きいと見込んでおりますので、地域別売上高の見込みを見ていただくと、現地通貨ベースで前期比17億1,800万円、終わった期が前期比プラス9億5,400万円でしたので、オーガニックな成長という面では、前期と比較しまして、今期のほうが強いと考えています。

司会 [Q]：ありがとうございます。続いてのご質問を申し上げます。ROE、ROICについて、現状のご認識、評価や目標といったものを教えてください。

高見 [M]：では、その件につきましても、山崎から回答させていただきます。

山崎 [A]：山崎でございます。まず、ROEにつきましてですけれども、2021年度から2023年度までを対象期間とした、前中期経営計画におきましては、最終年度のROEターゲットを8%としておりました。これにつきましては、伊藤レポートの提言にあるROEの改善目標に合致したものを目標としてまいりました。

前期、2023年3月期は9.2%と、計画以上の実績となっております。今期につきましても、前期と比較して、今期につきましては利益額の減少を見込んでおまして、7.7%の予想となっております。今後も財務政策というよりも業績目標の収益性を高めることで、ROE8%以上の維持を図っていきたいと考えております。

それから2021年3月期から2023年3月期の推移を見ますと、ROICも3.5%から8.9%と、上昇基調でございます。今後も資本効率性の観点から、アセットアロケーションを示して考えていくことが必要であると認識しております。

次の中期経営計画におきましては、こういった視点も踏まえて、実効性を伴った資本政策についても検討して、皆様に開示してまいりたいと考えております。以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：ありがとうございました。皆様、たくさんのご質問をお寄せいただきまして、ありがとうございました。全てのご質問についてご回答申し上げることが、時間的に厳しくなってしまいました。大変申し訳ございませんが、これをもちまして質疑応答は終了とさせていただきます。ありがとうございました。

なお、皆様からのメッセージは、引き続きアンケートでも受け付けておりますので、ぜひこちらをご活用ください。

それでは最後に、高見より、皆様へご挨拶をさせていただきます。

高見 [M]：皆様、本日は弊社の決算説明会にご出席を賜りまして、誠にありがとうございました。

今後とも、どうぞご指導賜りますよう、よろしくお願いいたします。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、2023 年 3 月期通期決算説明会を終了とさせていただきます。

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。

高見 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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、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。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

