



世界の歯科医療に貢献する

株式会社 松風

株式会社松風

2024年3月期第2四半期決算説明会

2023年11月22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] | 2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 |
| [決算期] | 2024 年度 第 2 四半期 |
| [日程] | 2023 年 11 月 22 日 |
| [ページ数] | 36 |
| [時間] | 16:00 – 16:59 (合計：59 分、登壇：45 分、質疑応答：14 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 山嵯 文孝 (以下、山嵯) |

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@scriptasia.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 2024 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、質疑応答のお時間を設けております。

16 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、2024 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、高見哲夫よりご報告をさせていただきます。

本日のご説明内容



- 2024年3月期 第2四半期業績の概要
- 2024年3月期 通期業績見通し
- 事業環境及び中長期戦略
- Topics

Appendix

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@scriptasia.com

高見：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、社長執行役員の高見でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、2024年3月期第2四半期業績の概要、そして2024年3月期通期業績見通し、今後の事業環境及び中長期戦略、そして直近のトピックスについて少しお話をさせていただき予定でございます。

決算サマリー

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



2024年3月期 第2四半期業績

売上高 **16,447百万円** (海外売上高比率 **57.6%**)
営業利益 **2,155百万円**

【対前年同期比】

- 新製品である歯科用デジタルカメラの次期モデル販売開始、海外での既存製品の販売拡大、為替影響(円安)により増収
- 研究開発や国内外での採用活動に係る先行投資、営業活動の強化を要因に、販管費は前期比大幅増を見込んでいたが、進捗はやや遅れた

【2024年3月期 業績見込み】

- 10月24日に通期業績見込みを修正。3期連続の増収増益過去最高益の更新を見込む
- 期初策定の2Q計画に対する進捗率は売上高100.2%、営業利益115.4%
- 修正後の通期計画に対する2Q期間の進捗率は売上高47.1%、営業利益50.0%
- 前期からの懸案事項であった化工品類の供給制約・受注残については年内解消の見込み。海外の堅調な需要を確実に捉えて収益向上に向けた取組み加速と並行し、国内市場では予防分野における新製品ラインナップの拡充とセールスに注力

SHOFU INC.

Page 4

それでは最初に、2024年3月期第2四半期業績の概要についてご説明いたします。初めに、決算サマリーです。

売上高は164億4,700万円、営業利益は21億5,500万円となりました。また、特徴的な点といたしまして、海外売上高比率が57.6%となり過去最高を更新したこと、海外での販売拡大にプラスして円安による増収の影響があったこと、そして一方で、販管費は期初計画と比較して進捗がやや遅れたこと、これら3点が挙げられるかと思えます。

結果として、今年の5月10日に発表した期初計画と比較して全体的に上振れて着地いたしました。

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



通期計画の進捗についてです。当社は今回11月2日に発表した第2四半期決算に先立ちまして、これまでの実績、足元の需給状況や今後の見通しを踏まえまして10月24日に決算の上方修正を行いました。

修正した通期計画の進捗の面で申しますと、第2四半期時点で売上高が47.1%、営業利益は50.0%到達と非常に堅調に進捗しております。前期からの懸案事項であった化工品類の供給面での制約、受注残については生産強化、効率化といった取組みが功を奏し、年内にも解消の見込みでございます。

下期以降、国内市場での積極的な営業活動はもちろん、特に海外市場における足元の堅調な需要拡大を確実に捉えることで、より一層の業績伸長を図る方針でございます。

当期業績の概要

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



単位:百万円、%

| | 2023/3期 2Q実績 | | 2024/3期 2Q実績 | | 対比 金額 (率) | 5/10_期初計画数値 | | 10/24_修正数値 | |
|--------------|-----------------|---------|-----------------|---------|--------------|----------------|---------------|------------|-------|
| | 金額 | (対売上率) | 金額 | (対売上率) | | 金額 | (進捗率) | 金額 | (進捗率) |
| 売上高 | 15,831 | (100.0) | 16,447 | (100.0) | 615 (3.9) | 16,408 (100.2) | 34,888 (47.1) | | |
| （国内売上高） | 7,260 | (45.9) | 6,977 | (42.4) | ▲283 (▲3.9) | 7,386 (94.5) | 14,851 (47.0) | | |
| （海外売上高） | 8,571 | (54.1) | 9,470 | (57.6) | 899 (10.5) | 9,021 (105.0) | 20,037 (47.3) | | |
| 売上総利益 | 9,200 | (58.1) | 9,936 | (60.4) | 735 (8.0) | 9,720 (102.2) | 20,614 (48.2) | | |
| （販売費及び一般管理費） | 6,963 | (44.0) | 7,781 | (47.3) | 818 (11.8) | 7,852 (99.1) | 16,306 (47.7) | | |
| 営業利益 | 2,237 | (14.1) | 2,155 | (13.1) | ▲82 (▲3.7) | 1,868 (115.4) | 4,308 (50.0) | | |
| 経常利益 | 2,745 | (17.3) | 2,387 | (14.5) | ▲357 (▲13.0) | 2,004 (119.1) | 4,572 (52.2) | | |
| 当期純利益 | 2,133 | (13.5) | 1,559 | (9.5) | ▲574 (▲26.9) | 1,312 (118.8) | 3,204 (48.7) | | |
| 1株当たり当期純利益 | 119.77 | | 87.98 | | ▲31.79 | 74.17 | 180.70 | | |
| 自己資本当期純利益率 | 6.3% | | 4.2% | | ▲2.0P | --- | 8.8% | | |
| 為替レート | | | | | | | | | |
| 米ドル | 133.46 | | 141.31 | | 7.85 | 130.00 | 141.31 | | |
| ユーロ | 138.79 | | 153.51 | | 14.72 | 140.00 | 153.51 | | |
| 中国人民幣 | 18.98 | | 19.47 | | 0.49 | 19.00 | 19.65 | | |

*為替変動の影響額: (前期対比)売上高+546、(予想対比)売上高+641
*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

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3.9%増収の164億4,700万円となりました。国内は3.9%減収の69億7,700万円、海外は10.5%増収の94億7,000万円でございます。

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@scriptasia.com



国内売上は前期比で若干の減収となりました。これは、前期の CAD/CAM 冠の保険適用範囲の拡大に伴って引き合いが強かった当社 CAD/CAM システム、松風 S-WAVE と申しますけれども、この関連の機械器具製品の新規導入需要が一巡したことが挙げられます。

また、現在はほぼ解消しつつありますが、CAD/CAM 冠用レジブロックの一部に供給面の制約がかかったことも影響したと考えております。

一方、海外売上は堅調に推移いたしました。後ほど地域別で詳細をご説明いたしますが、全体的に需要は回復しております。また、円の全面安による為替変動も今回の業績にプラス影響を与えたと認識しております。

利益面では、増収や粗利益率の上昇効果があったものの事業規模の拡大、営業活動の強化や将来投資に伴う販売一般管理費が増加したため、前年同期比 8,200 万円減の 21 億 5,500 万円となりました。

経常利益は前年同期比 3 億 5,700 万円減の 23 億 8,700 万円、当期純利益は前年同期比 5 億 7,400 万円減の 15 億 5,900 万円となりました。なお、当第 2 四半期期間の 1 株当たり当期純利益は 87 円 98 銭、ROE は 4.2%となりました。

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 164 億 4,700 万円、3.9%の増収です。この増収は海外売上の拡大とそれに伴う為替影響が主な要因です。

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@scriptsasias.com

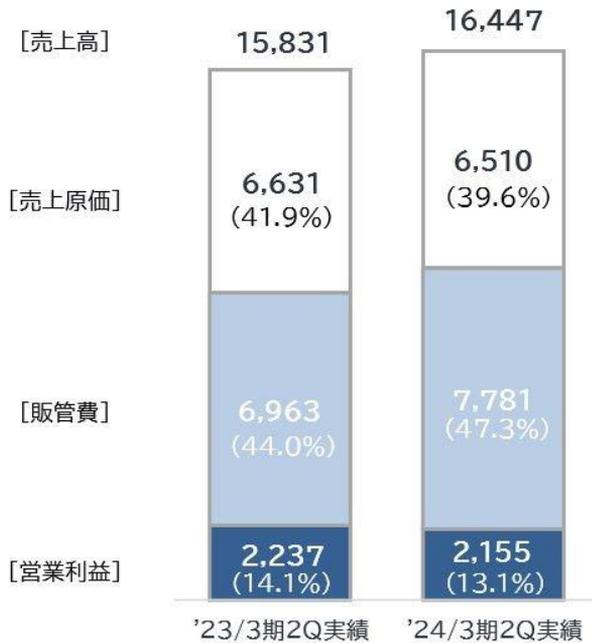


収益構造 < 前期対比 >

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



単位:百万円(構成比率 %)



売上高 前期比 +615百万円 3.9%
海外売上の拡大及び為替の影響により増収

営業利益 前期比 ▲82百万円 ▲3.7%
人件費を中心とした販管費増により
営業利益率は低下

売上原価率 前期比 2.3ptの改善
セールスマックス好転と円安効果により
売上原価率が改善

販管费率 前期比 +3.3pt
成長投資と営業活動の積極化により販管費増

利益面では事業規模の拡大、営業活動の強化や将来投資に伴う販売一般管理費が増加したものの、CAD/CAM 関連機械を含む利益率の低い機械器具類の構成比率低下に伴うセールスマックスの好転や円安による海外事業原価の低減により売上原価率が改善したことから、販管費の伸びがダイレクトに営業利益に影響を与えることなく推移いたしました。

結果、営業利益率は13.1%と前年同期比では1ポイントの微減ながら、当社中計の営業利益率の目標値である12%はクリアして着地いたしました。

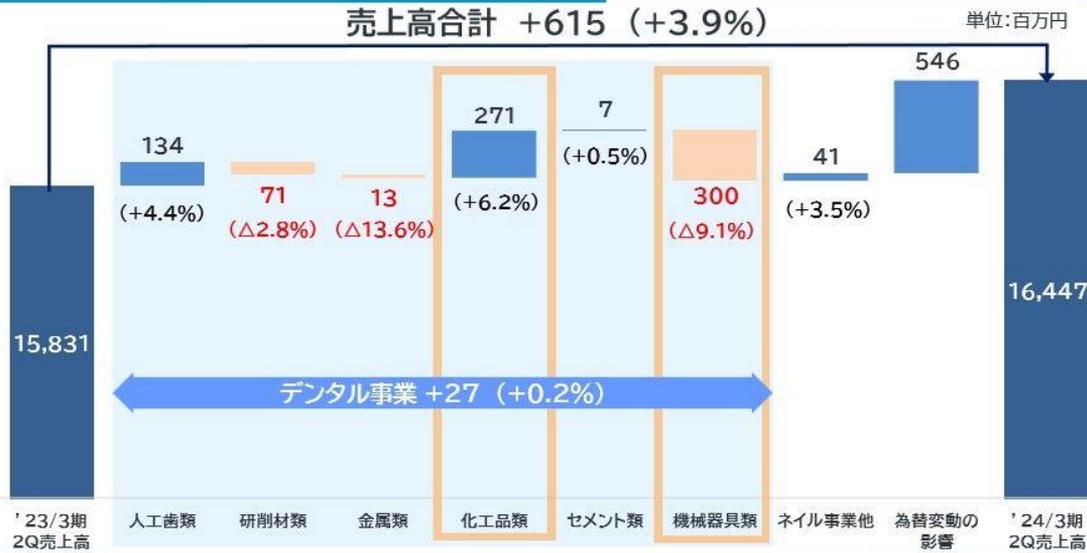
サポート

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@scriptasia.com



製品分類別売上高<前期対比>

■ 2024年3月期 第2半期業績の概要



- ✓ 化工品類の供給制約は完全解消に向けて継続的に取組み中
- ✓ 前年同期の国内CAD/CAM機械新規導入特需が一巡
- ✓ 6月発売「アイススペシャルC-V」(自社製品:機械器具類)等、新製品の引合いは好調

SHOFU INC.

Page 7

次に、前年当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6億1,500万円の増収のうち、為替変動のプラス影響が5億4,600万円、これを除く実質ベースでデンタル事業が2,700万円、ネイル事業が4,900万円の増収、その他事業は800万円の減収となりました。

デンタル事業では主に化工品類、続いて人工歯類が増収を牽引する結果となりました。主な化工品類はレジンを原料とする歯科用充填修復材と、国内向けのCAD/CAMレジンプロックとなります。

歯科用充填修復材は、前期より国内外で需要急増を背景にした供給制約が発生していたことから生産体制の強化、効率化の取組みを進めておりまして、それらの効果が業績に反映してきていると認識しております。

なお、供給面の制約に関しましては現時点で完全に解消しているわけではございませんが、年内に解消の見込みでございます。引き続き増産に向けた施策を進めていく方針でございます。また、人工歯類の増収は国内外でのCAD/CAM用のジルコニア材料、そして海外での陶材需要が増えていることが要因であると考えております。

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@scriptasia.com



地域別売上高<前期対比>

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



単位:百万円



- ✓ 北米・中南米は、デジタルカメラの次期モデル発売までの空白期間の発生、一部消耗材料の流通在庫調整があったが、2Q以降は回復の兆しも
- ✓ 中国は年始にロックダウン影響を受けたものの、2Q以降は順調に拡大
- ✓ 欧州・その他アジアは1Qに引き続き堅調に推移し、増収に貢献

SHOFU INC.

Page 8

次に、地域別の売上高を前年同期と比較してブレイクダウンしていきます。

まず国内ですが、こちらは先ほどもサマリーで申し上げましたとおり、前年同期は CAD/CAM システムの新規導入の特需がありましたが、これが一巡したことが減収の主な要因であります。

また、CAD/CAM 用レジブロックの一部供給制約も発生しましたが、これも先ほど申しましたとおり現在解消しつつあります。第2四半期実績についてはおおむね想定通りでございました。

海外のほうですが、北米、中南米については第1四半期と同様にデジタルカメラの次期モデルの発売までの空白期間の発生と研削材類の流通在庫調整があったことから、前年同期比で減収となりましたが、第1四半期時点の実績と比較して減収幅は縮小してきております。

これは前期供給制約により積極的なプロモーションが難しかった充填修復材類の生産供給が安定してきたことで、現地で本格的な営業活動がスタートできるようになったことがプラスに影響しているとみております。

そして、中国については決算期が3カ月ずれていることから、この数値には年始のロックダウンの影響が含まれております。第1四半期は前年同期比で売上高は微減となっていましたが、第2四半期以降は需要が回復してきており、海外売上高に大きく貢献いたしました。

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@scriptasia.com



欧州や中国を除くアジア地域は引き続き堅調に推移しており、こちらも増収に貢献しております。

営業利益の変動要因 < 前期対比 >

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



- ✓ 海外売上高比率の上昇、セールスマックス好転により売上原価率が低下
- ✓ 事業拡大に向けた人員・研究開発活動の強化等、継続的な先行投資を実施

次に、営業利益の変動要因の前年同期比でご説明してまいります。

セールスマックスの好転や海外売上高の伸長と円安効果による海外原価の低減を背景に、売上原価率が低下いたしました。一方で人件費、研究開発費といった今後の事業拡大を見据えた投資を積極的に行ったことから、販管費は前年同期比で8億1,800万円、11.8%増加いたしました。

結果、営業利益は前年同期比8,200万円マイナスの3.7%の減益となりました。

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@scriptasia.com



貸借対照表

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



財務健全性・高い自己資本比率(83.6%)を維持

- ✓ 総資産(+1,893): 棚卸資産の増加、時価の上昇に伴う投資有価証券の増加
- ✓ 純資産(+2,767): その他有価証券評価差額金の増加、為替換算調整勘定の増加

SHOFU INC.

Page 10

次に、バランスシートの状況についてご説明いたします。総資産では棚卸資産の増加、時価の上昇に伴う投資有価証券の増加が主なところでございます。

設備未払金や借入金の減少から負債は減少しております。純資産は、利益剰余金に加えてその他有価証券評価差額金や為替換算調整勘定の増加により増加しております。

財務の健全性は引き続き強固であり、自己資本比率は83.6%となっております。この健全な財務体質をもとに、いかに資本を効率的に生かし、継続的に企業価値を向上させていくのか、今まさにこの点を経営上の非常に大きな論点として捉えているところでございます。

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@scriptasia.com

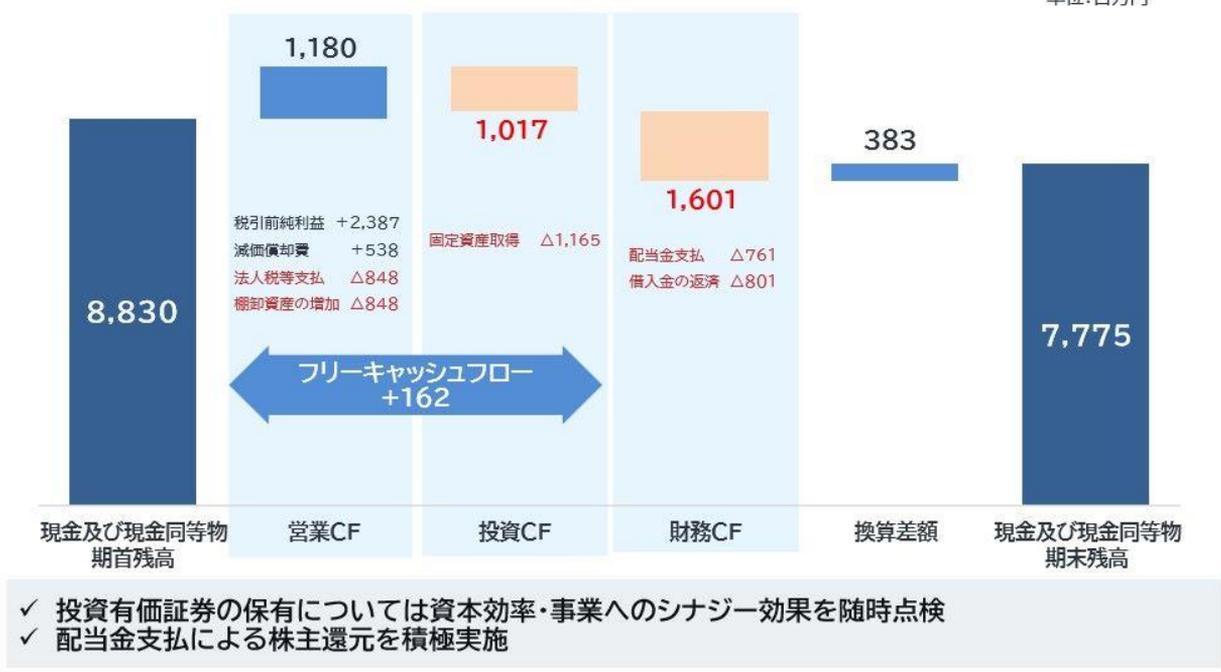


キャッシュフロー計算書

■ 2024年3月期 第2四半期業績の概要



単位:百万円



SHOFU INC.

Page 11

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、主に法人税等の支払額や棚卸資産が増加したものの、増益により11億8,000万円増となりました。投資キャッシュフローは固定資産の取得により10億1,700万円減となり、営業キャッシュフローと投資キャッシュフロー合わせたフリーキャッシュフローは1億6,300万円増となりました。

財務キャッシュフローは配当金の支払い、借入金の返済により16億100万円減であり、結果、当第2四半期末の現金及び現金同等物は77億7,500万円となりました。

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@scriptasia.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
 - 海外事業の拡大・セールスマックスの好転
- 3期連続増収増益 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
- 将来の成長に向けた投資は継続的に実施
- コスト高には生産・販売効率の向上、製品価格見直しで対応

- 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

次に、通期の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期連続の増収増益、過去最高を更新する見込みでございます。世界的に歯科市場が拡大し、新興国を中心に旺盛な需要が今後も継続することを見込んでおりまして、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。

そのため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及び現状の設備の更新、そして営業活動の強化、これらは積極的かつ継続的に実施してまいります。

また事業環境として原材料、エネルギー価格上昇によるコスト高といった課題がございますが、生産、販売効率の向上や製品価格改定の実施等でカバーしてまいります。

なお、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投資有価証券の売却、受取和解金は今回の通期業績でも想定していません。ただし、為替に関しては期初の想定と比較して大幅に円安に振れているため、通期業績見込みにおける想定為替レートは第2四半期の実績数値に変更しております。

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



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、生産効率の向上によって解消に向けて取り組んでまいりました。その結果、化工品類の充填修復材については年内にも完全解消の見通しです。

ただ、この製品につきましては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、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、体制の整備を実施すると同時に生産設備への積極投資を行っていく方針でございます。

主要指標比較

■ 2024年3月期 通期業績見通し



単位:百万円、%

| | 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) | 34,888 | (100.0) | 3,209 | (10.1) |
| （国内売上高） | 14,282 | (45.1) | 14,851 | (42.6) | 568 | (4.0) |
| （海外売上高） | 17,396 | (54.9) | 20,037 | (57.4) | 2,641 | (15.2) |
| 売上総利益 | 18,699 | (59.0) | 20,614 | (59.1) | 1,914 | (10.2) |
| （販売費及び一般管理費） | 14,874 | (47.0) | 16,306 | (46.7) | 1,431 | (9.6) |
| 営業利益 | 3,824 | (12.1) | 4,308 | (12.3) | 483 | (12.6) |
| 経常利益 | 4,238 | (13.4) | 4,572 | (13.1) | 333 | (7.9) |
| 当期純利益 | 3,135 | (9.9) | 3,204 | (9.2) | 68 | (2.2) |
| 1株当たり当期純利益 | 176.10 | | 180.70 | | 4.60 | |
| 自己資本当期純利益率 | 9.2% | | 8.8% | | ▲0.4P | |
| 為替レート | | | | | | |
| 米ドル | 134.95 | | 141.31 | | 6.36 | |
| ユーロ | 141.24 | | 153.51 | | 12.27 | |
| 中国 人民元 | 19.38 | | 19.65 | | 0.27 | |

*為替変動の影響額(前期対比):売上高+940百万円

*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

SHOFU INC.

Page 14

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 10.1%増収の 348 億 8,800 万円を見込んでおります。国内は 4.0%増収の 148 億 5,100 万円、海外は 15.2%の大幅増収の 200 億 3,700 万円でございます。

全体の売上高に占める海外売上高比率は 57.4%に上昇する見込みです。

営業利益は前期比 12.6%増の 43 億 800 万円を見込んでおります。

経常利益は、現時点での想定為替レートを基にした為替差益は織り込んでいるものの、主に営業利益の増加を背景に前期比 7.9%増の 45 億 7,200 万円、当期純利益は前期の投資有価証券売却益や受

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@scriptasia.com



取和解金といった一時的な特別利益の発生は想定していないものの、経常利益と同じく営業利益の増加を背景に前期比 2.2%増の 32 億 400 万円を見込んでいます。

これらの結果、売上高は 3 期連続、営業利益、経常利益は 5 期連続、当期純利益は 4 期連続で過去最高を更新する見通しです。

事業セグメント別売上高・営業利益

■ 2024年3月期 通期業績見通し



単位:百万円、%

| | | 2023/3期 実績 金額 (対売上比率) | 2024/3期 予想 金額 (対売上比率) | 前期対比 |
|-------------|-----------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------|
| デンタル事業 | 売上高 | 29,238 | 32,325 | 3,087 |
| | 営業利益 (営業利益率) | 3,719 (12.7) | — | — |
| ネイル事業 | 売上高 | 2,345 | 2,460 | 115 |
| | 営業利益 (営業利益率) | 93 (4.0) | — | — |
| その他事業 | 売上高 | 100 | 102 | 2 |
| | 営業利益 (営業利益率) | 5 (5.4) | — | — |
| 連結消去前 合計 | 売上高 | 31,684 | 34,888 | 3,204 |
| | 営業利益 (営業利益率) | 3,818 (12.1) | — | — |
| 連結 | 売上高 | 31,678 | 34,888 | 3,209 |
| | 営業利益 (営業利益率) | 3,824 (12.1) | 4,308 (12.3) | 483 (0.3) |

SHOFU INC.

Page 15

こちらは、事業セグメント別の売上高を表したものです。従来同様、売上全体の 93%程度をデンタル事業が占めています。営業利益については、セグメント別に詳細を出していませんが、売上比率と同じくおおむねデンタル事業によるものと見込んでいます。

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@scriptasia.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1,701百万円(9.8%)のオーガニック成長(為替影響除く)
- ✓ 中国の需要回復と欧州(中東地域含む)の事業拡大が海外売上に貢献

SHOFU INC.

Page 16

次に、地域別の売上高の予想についてブレイクダウンしていきます。

ご覧いただいているとおり、国内外全地域でオーガニックに成長していく見込みです。先ほど第2四半期業績の状況でご説明したとおり、前期に生産面の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体制が整ったため、特に下期から積極的なプロモーション、営業活動を実施しております。

それでは地域別に見ていきます。まず国内についてです。

前期から続く CAD/CAM 関連の製品と充填修復材の需要が、引き続き堅調に推移すると見込んでおります。

また、6月に販売を開始した歯科用デジタルカメラは第2四半期の実績から、そして10月に販売を開始した日本で各種補綴装置に接着可能な自己接着性レジンセメント、商品名をビューティリンク SA と申しますが、こちらと、それと歯科医院専売の歯みがき剤、メルザージュセルフケアシリーズは下期以降の業績に貢献していくと見込んでおります。

海外につきましては前期、薬事承認対応の一環として一時的に流通在庫を積み増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。

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@scriptasia.com



一方、中国はコロナ禍から需要が回復して人工歯類、化工品類など引き合いが強まっておりますし、前記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、中南米については研削材類の流通在庫調整が一段落しつつあることや、この秋から新製品のデジタルカメラが販売開始されたことによる売上伸長を見込んでいます。

また、欧州についてはドイツ、イタリアなどで需要が堅調であることや、中東地域で当社製品を取り扱う代理店網の拡充により初期在庫としての需要が増えたことを背景に増収を見込んでいます。

また今期も、為替変動は円安に推移しており、現時点では為替変動の影響として9億4,000万円のプラスを見込んでいます。

為替変動の影響

■ 2024年3月期 通期業績見直し



【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 | 141.31 | 255 | 132 | ▲ 40 | ▲ 17 |
| ユーロ | 141.24 | 153.51 | 517 | 221 | ▲ 42 | ▲ 17 |
| 人民元 | 19.38 | 19.65 | 64 | 10 | ▲ 240 | ▲ 150 |

- ✓ 2Qの期中平均為替レート(米ドル:前期末比6.36円安)を想定
- ✓ 海外売上比率は上昇傾向、円安方向への為替変動は業績にプラス影響

SHOFU INC.

Page 17

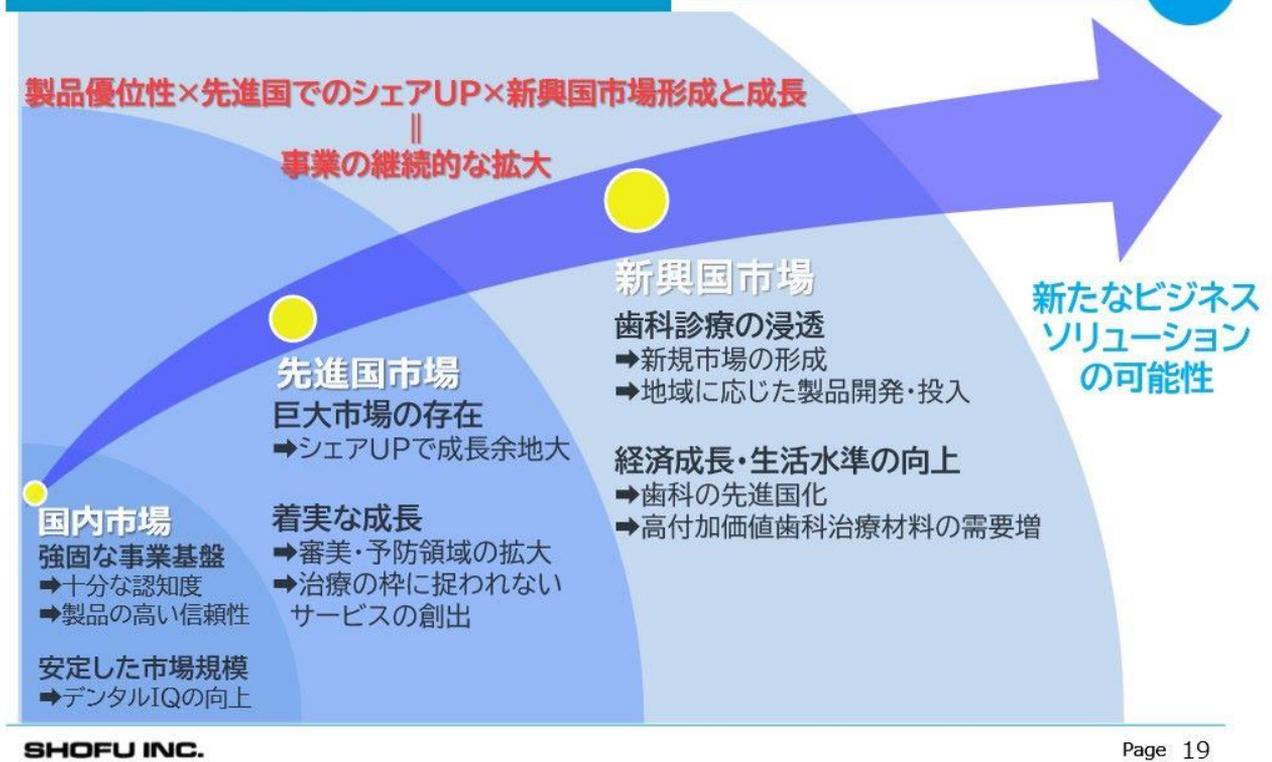
当期予想における為替変動の影響を主要通貨ごとに示しております。2024年3月期の予想レートは米ドルで141円31銭、ユーロが153円51銭、中国人民元を19円65銭と第2四半期の実績為替レートとしております。前期実績に比べると円安に振れる前提としております。

海外生産比率が15%であるのに対して、海外売上高が50%を超え、さらに上昇傾向にあります。現状、為替が円安に振れると業績はプラス影響を受けますが、為替変動が業績に与える影響も大きいので今後も動向を注視してまいります。

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





続きまして、今後の事業環境及び中長期戦略について説明いたします。

今後の成長ストーリーをお話する上でポイントは三つございます。一つ目は、国内の事業基盤をさらに強化し、新たな製品サービスを創造すること、そして二つ目は、他のグローバルメーカーにはない独自技術やサービスによって欧米などの先進国でのシェアを拡大し、事業規模を、あるいは領域を広げること、三つ目は、新興国市場の成長をそのまま取り込んでいくこと、この三つでございます。

まず国内ですが、全体として国内歯科市場は人口、う蝕の減少などもあり、一定の規模は維持するといえども、治療という観点では大きな成長を望みにくいと考えられます。

しかし、日本では歯と全身の健康との関連性という面から歯科医療に対する新たな役割、期待があることから、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健診、治療は法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。

国民皆歯科健診が政策テーマとして挙がっている昨今、国内歯科市場には予防分野を中心に潜在的なビジネスチャンスは多く存在してい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

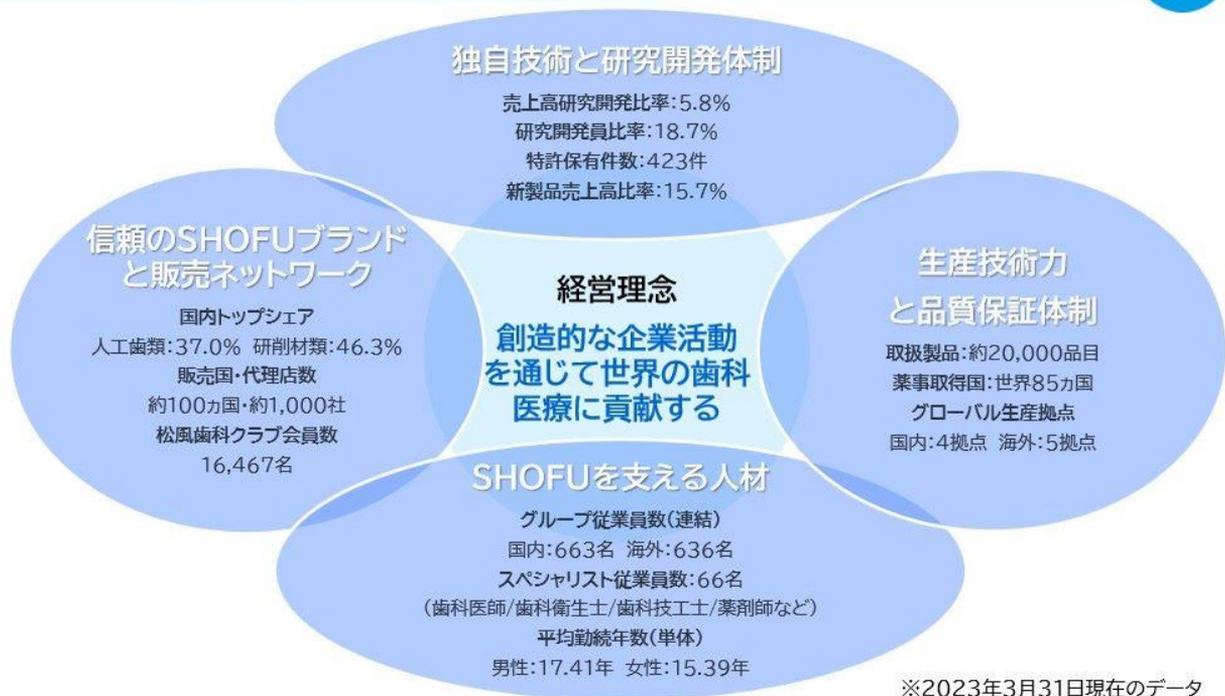
次に、海外市場について見てみます。欧州を中心とした先進国では、既に巨大な市場が存在しております。特に予防、審美といったサービスの充実等、今後も歯科市場の拡大が十分期待できます。

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新たな市場が形成されています。これらの国や地域では今後の経済成長、生活水準の向上により先進国と同様に高付加価値治療の需要が確実に増えることが想定されますことから、物価水準の違いを加味しても歯科市場は大きく成長していくことが期待されます。

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を続ける中で常に新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おります。

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 20

このような事業環境や将来性を見据え、どのように企業価値を向上させていくのかは重要な経営課題として常に認識しております。こちらに示しております四つの観点は、当社の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、特に重視しています。

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



その中でも、人材については当社企業価値の根幹でございます。これは歯科業界に限ったことではなく、コロナウイルスによるパンデミックをはじめデジタル化の加速、生成 AI の台頭など世の中の景色はここ 2~3 年だけでも目まぐるしく変化しています。

このような環境下、当社では企業の根幹である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治療を歯科医療を提供していきたいという高い志を持った方、常に情報のアンテナを張り巡らせ、変革を恐れずに考え、行動していく意欲を持った人材を積極的にお迎えしてきました。

また、歯科医師や歯科衛生士、歯科技工士や薬剤師などのスペシャリストも国内外で多く活躍しており、当社グループ全体での人材交流を通じて相互成長を図っています。

さらに時間をかけた人材育成、自己啓発の場の提供や支援など 1 人 1 人が生き生きと働き、自身の成長が実感できるような取組みも行っております。

社員のエンゲージメントが向上するような仕組みや体制を整備することはもちろんですが、その効果測定を行い、人的資本経営の推進、しいては当社グループ全体で企業価値の最大化を図っていく方針です。

中長期基本方針

■ 事業環境・中長期経営戦略



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
グループ営業利益 75億円
営業利益率 15%

グループ売上高 500億円
海外売上高 330億円

国内売上高 170億円



SHOFU INC.

Page 21

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@scriptasia.com



以上のような事業環境や企業価値を踏まえて、当社が中長期で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。

繰り返しになりますが、当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。しかし世界の歯科医療機器市場は現在約 5.2 兆円、そのうち当社の主要事業領域である歯科材料市場でも約 1.6 兆円と試算される中で、当社の貢献度や存在感はまだ不十分です。

当社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テンに入る企業となることを考えております。そのための第一歩として、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する貢献度、存在感を高めてまいります。

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

※今期最終年度。計画公表時と比較して**いずれの目標数値も達成する見込み**

| | | |
|---------------|--------|----------------|
| グループ売上高 | 348億円 | 中期計画目標値比+33億円 |
| デンタル事業海外売上高比率 | 58.6% | 中計計画目標値比+4.2pt |
| グループ営業利益 | 43.0億円 | 中期計画目標値比+0.3億円 |
| 営業利益率 | 12.3% | 中期計画目標値比+0.3pt |
| ROE（自己資本利益率） | 8.8% | 中期計画目標値比+0.8pt |

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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 22

こちらは、2022年3月期からスタートした第4次中期経営計画の全社目標を示したものです。当社の中期経営計画は年次でロールオーバーするものではなく、一定のスパンで策定しています。現在の中計計画は今期が最終年度でありますが、策定当時の全ての目標を達成する見込みでございます。

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



これらの目標達成に向けて取り組んできた課題は研究開発、生産、営業、人材、財務と多岐にわたっております。この中でも特に研究開発、生産、営業、そして外部との連携についてご説明してまいります。

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 23

最初に、研究開発の具体的な取組みです。当社は研究開発型企業であり、KPIとして新製品売上高比率、ベンチマークとして20%を目標にして付加価値の創出や地域別のニーズにマッチした新製品の開発を目指しております。

当社の研究開発には有機化学、無機化学、金属、機械、デジタル、電気・電子、バイオテクノロジーなど幅広い技術領域を必要としますが、これまでの技術の蓄積と、そして最適な融合による研究開発力は当社の大きな強みでございます。

引き続きグローバルな成長を支える世界的視野に立った製品開発、そしてそれぞれの地域に適合した製品開発、そしてまだ十分に組み立てていない歯科の中分野や新規市場の確立に向けた研究開発にスピード感を持って注力していく方針でございます。

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@scriptasia.com





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 24

続きまして、生産に関する具体的な取組みです。生産面での課題は生産能力の増強と価格競争力の向上にあり、当社子会社の有効活用、国内外の生産拠点の再配置を推進してまいりました。直近では2021年にベトナムで生産会社を設立し、昨年末から稼働していますが、今後も生産拠点の設置も視野に国内から海外への生産移行によって海外生産比率のアップを進めていく方針です。

今後の大きな施策としては、ここ京都の本社工場の一部、具体的には化工品生産工場の建て替えを計画しております。今期着工し、2期に分けて建物を建設し、最終完成は2026年9月頃を予定しています。投資額は建物、機械装置を含め40億円程度の投資を実施いたします。

完成後の生産能力としては現行の生産方式で単純に2倍程度ですが、同時にスケールアップや自動化も進めますので、実際はそれ以上の生産能力の増強となる見込みです。

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



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 25

次に、営業に関する具体的な取組みでございます。

国内外ともに営業で最も重要な課題は当社製品の存在、製品特性、臨床優位性を最終顧客である歯科医療従事者にしっかり認知していただくことです。そのための施策として、第1に販売拠点の整備と販売網の拡充を行っています。

既存拠点での事業拡大とは別で新規拠点を設置するとなると、人員増強も必要ですから時間、コストともにかかります。しかし、その効果は新規顧客の獲得や新興市場での売上伸長など、着実に現れてきています。今後も重要な国、地域で販売網の整備を順次進めてまいります。

第2に、キーオピニオンリーダー、KOLと呼ばれる歯科医療現場で影響力がある先生方をお迎えての自社セミナーの開催や国内外での展示会の出展、ハンズオンセミナーの実施など、学術ネットワークの構築を積極的に行っております。

これら営業活動を通じて自社の認知度の向上を図り、当社の中長期基本方針に沿った経営計画の達成を進めてまいります。

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@scriptasia.com



| | Mitsui Chemicals | SHOFU | サンメディカル |
|--------|---------------------------------------------------------|-------|---------|
| ■ 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 | | |

こちらでは、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、そして同社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いたしました。当社と三井化学社との連携はそれ以前、2009年から化工品の低収縮充填剤や高強度レジン材といった素材提供からスタートしておりました。

それをさらに進化させ、サンメディカル社を加えた資本業務提携では3社間でのプロジェクトチームを結成し、それぞれの会社が持つ得意分野を生かした製品開発の促進とそれに伴う製品ラインナップの拡充、生産機能の補完や共有、販売ネットワークの活用など幅広いテーマでシナジー創出を図っています。

この直近の成果といたしましては、サンメディカル社の主力製品である歯科用接着材料、スーパーボンドを当社ブラジル子会社を通じてブラジル国内での販売を開始したことが挙げられます。今後も順次、開示等を通じて皆様に成果をご報告してまいります。

また、三井化学社、サンメディカル社との提携によるシナジー創出以外にも、M&Aの推進やグループガバナンス体制の構築も中期経営計画目標達成のための重点課題として認識しております。

サポート

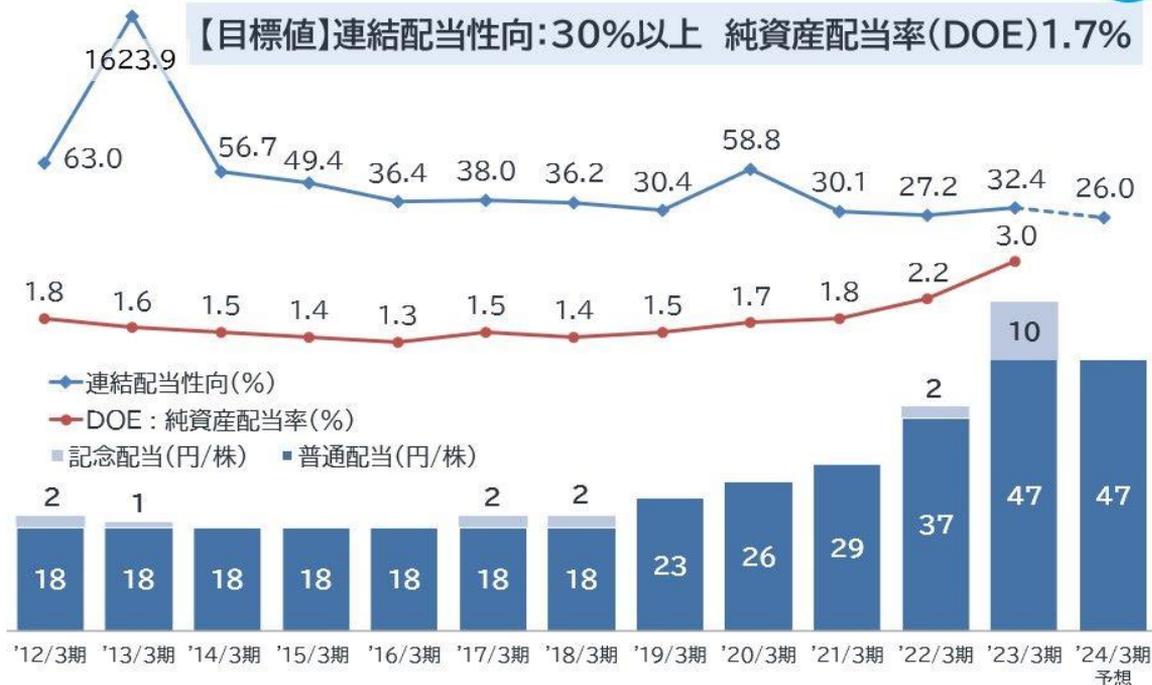
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



M&A については現在、当社が取り組めていない歯科関連事業領域や競争力が十分でない製品群の強化、販売網で足りない部分の補完として活用することが考えられます。当社の中長期基本方針のもと、このような非連続な施策も随時検討してまいります。

配当政策

■ 事業環境・中長期経営戦略



SHOFU INC.

Page 27

続きまして配当政策です。配当政策は、連結ベースの配当性向 30%以上、純資産配当率 1.7%を目標値としております。これまで普通配当については維持または増配を続けており、5年ごとに普通配当に加えて記念配当を2期にわたり実施しております。

2023年3月期は、過去最高の業績を踏まえて創立100周年の記念配当を10円とし、年間配当金は1株当たり57円といたしました。なお、今期の年間配当金については前期普通配当金額を維持し、1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@scriptasia.com



松風のサステナビリティ

■ 事業環境・中長期経営戦略



「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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 28

こちらは、当社のサステナビリティに関する重点テーマと取組み課題になります。

当社の創業の原点は日本人のための歯をつく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。歯科医療を通じて社会の要請に応えることが当社の存在意義、企業価値の源泉であると考えております。今後も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。

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



歯科医院専売歯みがき剤“メルサーージュ セルフケア” 新たに3種類を販売開始 シリーズは全7種に拡充

歯科医院でのプロフェッショナルケアの効果維持にフォーカスしたセルフケア材

新製品3種(2023年10月23日販売開始)



| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>トータルケア用 メルサーージュ プレミアムケア 8つの薬用成分を配合し、むし歯、歯周病、口臭、知覚過敏症状、ステインなどの悩みにトータルで応える</p> |
|  | <p>審美用 メルサーージュ ホワイトニングケア ステインを歯面から浮かせ、溶解除去。高清掃シリカとブラッシングの効果により、汚れもやさしく除去</p> |
|  | <p>歯周病予防用 メルサーージュ パリオケア 薬用成分で歯肉の炎症を抑え歯周病のリスクを低減し、歯周病につながる原因菌の増殖を抑制。歯面に優しいプラークコントロールが可能な低研磨性</p> |

Mermessage

SHOFU INC.

Page 30

最後に、最近のトピックスについてお話をさせていただきます。

最初に新製品情報でございます。当社は歯科医院専売の歯みがき剤、メルサーージュヘルスケアのラインナップを拡充し、これまでの4種類に新たに3種類を加えメルサーージュセルフケアとしてシリーズをリニューアルいたしました。

シリーズ名にセルフケアとありますとおり、これらの製品は一般の皆様向けに歯科医院を通じて販売する製品でございます。歯科医院でのプロフェッショナルケアの効果維持するために、専門家の指導のもとでしっかりとセルフケアをすることが非常に重要でございます。

先ほど事業環境と将来性でもお話したとおりですが、昨今、定期的な歯科健診やクリーニング等のお手入れなど、歯科に対する予防、審美意識は非常に高まっております。当社はこの点に着目し、今後も予防、審美領域の製品やサービスを充実させることで新たな収益基盤を築いていく方針でございます。

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@scriptasia.com

第9回ワールドデンタルショー2023 (2023年9月29日-10月1日 パシフィコ横浜)



SHOFU INC.

Page 31

次に展示会、イベント情報です。今年の9月末にパシフィコ横浜にて第9回ワールドデンタルショー2023が開催され、当社も出展いたしました。当社独自技術であるS-PRG技術とその関連製品やCAD/CAMシステムである松風S-WAVE、そして今年6月に販売を開始した最新の口腔用デジタルカメラ、Eye-Special C-Vなどの展示商品に加え、先ほどお話したメルサーージュセルフケアシリーズも初お目見えいたしました。

こちらのスライドにもありますとおり、本当に興味を持って非常に多くの方がこの商品の見学に来ていただきました。われわれもこういった光景を見るにつけて予防歯科、こういった関心の高さを改めて感じる次第でございます。

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@scriptasia.com

社会への取組み -口腔ケアの啓発活動-

■ TOPICS



親子で学べる歯の知育サイト「はいく」の開設 -未来を担う子供たちとご家族に向けて-



親子で学べる「歯のWeb絵本」、絵本の読み解きのポイントを紹介する「保護者様のでびき」、むし歯予防などをテーマにした「歯のきょうしつ」など、歯科治療や口腔内の健康管理など様々な情報や、フォトコンテスト(年1回)も開催。



「はいく」10周年を記念して共に口腔ケアの啓発活動に取り組む公式アンバサダー(歯科医院)を募集(※)

※ご好評につき定員に達したため現在は受付停止中

歯に関する俳句・川柳の募集(年1回)

入賞作品は「はいく」サイト内で発表されるほか、京都市内の鉄道つり革広告で紹介



2023年度 最優秀賞

一般部門(福島県/ペンギンママさん)
「娘への 嫁入り道具 虫歯ゼロ」

歯科医療従事者部門(愛知県/もちもちさん)
「久しぶり 開いたお口は 岩山だ」



SHOFU INC.

Page 32

最後に、社会への取組みについてご紹介をさせていただきたいと思います。

当社では歯科の重要性について多くの皆様に知っていただくために、歯科医の先生方にも協力いただいて口腔ケアの啓発活動を積極的に行っています。当社が運営している歯の知育サイト、はいくと申しますが、歯科治療や口腔内の健康などを分かりやすく発信しております。

こちらでは歯の生え替わりをテーマにしたフォトコンテストの開催や、歯に関する俳句や川柳を広く募集して受賞作品は京都市内の鉄道のつり革広告で紹介するなど、皆様に歯科をより身近な存在としていただけるようなさまざまな取組みを行っております。

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対話を重視しておりまして、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。私たちはこれらの示唆を真剣に受け止め、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ます。

今後、皆様方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：高見社長、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@scriptasia.com



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。最初の質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：今期に関しては 2023 年 3 月期に比べて強い数字で修正予想されていますが、根拠は何でしょうか。また、保守的な数字なのかどうかについてもお聞かせください。

高見 [A]：主な業績予想の根拠としては三つ考えられます。まずは化工品類の供給面での制約、これの緩和、解消でございます。充填修復材、あるいは CAD/CAM 用のレジンブロック等につきまして、想定以上の需要増などを背景によって供給面でいろいろな制約が発生しておりました。

これも増産体制等の取組みによりまして一部を除いておおむね解消しつつあり、これまで取りこぼしていた需要の取り込みを見込んでおります。

そして二つ目ですが新製品発売、そしてリブランディングによるプラス影響を見込んでいます。2023 年 6 月に国内で先行販売いたしました歯科用デジタルカメラをはじめ、このカメラにつきましては海外での販売は今年の 9 月から販売しておりますけれども、この商品が非常に引き合いの強い新製品でございます。

また、それ以外にも新製品としましては先ほどご説明いたしましたセルフケアの歯科用の歯みがき剤、こういったものも新たにリニューアル、リブランディングして両商品のラインナップの充実を図っております、売上に貢献するものと考えております。

そして三つ目の最後ですが、為替変動による影響を織り込んでおります。為替レートの見直しや海外売上高が継続して伸びる中で、為替効果に加え、セールスマックス等による業績へのプラス効果も織り込んでおります。

保守的な数字かどうかというようなご質問ですが、業績予想の策定はこれまでの当社のやり方と同じでございます。現時点での引き合い、需給の見込みなどを総合的に勘案して、確度の高い計画作成を行っているとお認識しておりますし、今回もこれらを基に業績予想の修正を実施いたしました。

以上でございます。

質問者 [Q]：次の質問を読み上げさせていただきます。

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



株主還元方針について、どのように考えているのでしょうか。特に今期の配当についてですが、今回業績修正をしたことで配当性向は御社ベンチマークの30%を下回る見込みですが、配当修正を行いませんでした。理由と今後の方針を教えてください。高見社長、よろしくお願いします。

高見 [M]：ありがとうございます。この件につきましては弊社の専務取締役、山崎から説明させていただきます。

山崎 [A]：専務の山崎でございます。ご質問ありがとうございます。ご指摘のとおり今回、当社は配当性向30%、DOE1.7%を掲げておりまして、また普通配当の減配はこれまでございませんでした。

今期の配当額について現時点で変更を行わなかったのは、今後の業績を含めまして金額についてはより精査する必要があると判断してたんですけれども、ご指摘のとおり今回の業績修正で利益水準が上昇しておりますので、しかるべきタイミングで見直しの検討は実施する考えでございます。

また、株主還元の方策の一つとして自己株取得があるかと思いますが、こちらにつきましては弊社の株式の市場での流動性、こういった観点も重要であると認識しておりまして、市場の動向や政策保有株式の動向、株主様のご意向、そういったことを勘案して柔軟に検討してまいりたいと考えております。

以上でございます。

高見 [A]：今、山崎が申しましたとおり、今後検討しているというところで考えております。

質問者 [Q]：次の質問を読み上げさせていただきます。

化工品類の供給不足について、どのような対応で不足を解消されたのでしょうか。可能な範囲で詳細をお聞かせください。今後、同様の問題が起こるリスクはあるのでしょうか。

高見 [M]：これも生産担当の役員であります、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。まず、化工品類の生産は現在、京都本社で行っております。

研究開発部や技術部、そういった技術関連の部門と連携して生産を行っておりますけれども、当社の生産体制性は、まずは研究開発から製品開発完了後、生産技術を確立するために研究員と一緒に生産工程を確立しております。

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@scriptasia.com



そういった関係もありまして現状、大きな設備投資を短期間でするというのは難しい状況がありますので、そういった研究員や技術部門、そういったメンバーが休日とか時間外とか、そういうところに応援に入ってもらって、まずは稼働時間を延長するということをしております。

それと併せましてバッチアップと言っておるんですけれども、スケールアップですね。1回当たりの生産量を増やす、これまで10キロでしていたのを30キロにするとか、そういう形で生産効率を上げるということで、まずは生産量を増やす取組みを今、進めております。これは今も続けております。

それに加えて、今後のやはりこの分野の成長を考えると、より抜本的な拡充が必要という考えから、既に有価証券報告書で開示しておりますけれども、本社工場の建て替えを計画しております。

今後3年間かけて約40億円ほどの投資をいたしまして、化工品を中心とした生産工場を建設する予定にしております。

生産能力といたしましては現状の生産方式でおおむね2倍ぐらいにはなるんですけれども、それに合わせまして先ほど申しましたようなスケールアップ、あるいは自動化、そういったことも進めてまいりますので、2倍以上の生産能力を確保できる見通しでございます。

以上でございます。

高見 [A]：そのように生産面、われわれも課題として認識しております。その対応というのは急務であり、一時期やはり問題が顕在化しておりましたが、対策を当初計画よりも前倒しでどんどん実施して、現状では、一時期受注残というのも多く発生しておりましたが、解消しているというような状況です。将来的には今申しましたような新工場、そういったところも実施する予定でございます。

質問者 [Q]：ただいまいただいたご質問の中で、今後同様の問題が起こるリスクはあるのでしょうかというご質問もありましたので、そこについてもお答えいただければと思いますが、いかがでしょうか。

山崎 [A]：今後もやはり生産能力の拡充というのは大きな課題ですし、化工品は世界的に伸びていく分野であると思っています。ですからリスクというか、これに対応していけるだけの生産能力の拡充を先手、先手で図っていきたいと考えております。

以上です。

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



質問者 [Q]：続いての質問でございます。

中国市場についてお伺いします。景気低迷、腐敗防止運動の影響は特段の懸念材料ではないでしょうか。また、国際優遇や集中購買といった新しい制度による影響について御社の見解をお聞かせください。よろしくお願いいたします。

高見 [A]：ご指摘、ご質問ありがとうございます。ご指摘の懸念事項は当社でも認識しております。特に国産優遇、こういったところに関しましてはやはり医療機器で大型機械ですね。既に影響が出始めているというように聞いております。

当社といたしましても、ただ、うちの当社の歯科材料については、まだ具体的にその辺の制限、値制限っていうのは特に影響を受けてはおりませんけれども、今後はそのリスクはございますので、そういった備えていうのは早め早めに実施する予定でございますし。

現在、中国でも生産拠点はありますが、この大部分は中国で消費するというよりも中国から輸出していると、中国で販売しているものは日本からの輸入品がほとんど、というようなところがございまして、こういったアンバランスの面もあります。

中国での生産機能の拡充はわれわれも課題であると考えておりますし、早期に対策を打たないといけないというように考えております。何か山崎専務から補足は。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは終了のお時間が近づいてまいりましたので、次のご質問を最後とさせていただきます。ご了承ください。それでは、ご質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：第2四半期は粗利が改善していますが、この要因は何でしょうか。また下期に低下する見込みのようですが、その可能性と要因は何でしょうか。こちらについてご回答お願いいたします。

高見 [A]：それでは、私からお答えさせていただきます。

上期は海外売上高比率が、先ほど来申しておりますようにアップしております。その結果、セールスマックスの好転、利益率の高いものが売れたところもありまして粗利益率が上昇いたしました。

下期に関しましては、期初に策定した計画根拠に基づいて設定しておりますので、上期の実績と比較すると低くなっていますけれども、現時点では粗利率の低下要因っていうのは特段な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@scriptasia.com



よって、上期のような好循環の持続によりまして粗利益率が下期計画値を上回る可能性がございます。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。皆様、ご質問たくさんお寄せいただきましてありがとうございました。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。

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、こちらもご活用お願いいたします。それでは最後に、社長の高見より皆様へごあいさつさせていただきます。

高見 [M]：皆様、本日はどうもありがとうございました。これからも投資家の皆様方、こういった対話は重視、われわれしておりますので、いろいろなお声をお聞かせいただいて、われわれもそれを経営に生かしていきたいと考えておりますので、今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしく願いいたします。今日は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 2024 年 3 月期第 2 四半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ついては[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@scriptasia.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 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

