

2023年3月3日開催 Web 会社説明会

当日いただいた質問へのご回答

2023.3 株式会社松風

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
1	インプラントも取り扱っているのですか？	はい。弊社全体の売上高に占める割合はまだ低いものの、自社開発国産歯科用インプラントシステムも展開しております。審美性・機能性に富んだ弊社製品は引き合いも強くなってきており、積極的な事業展開を進めていく方針です。
2	東南アジアなど新興国の売上は今後も大きく伸びるのでしょうか。北米、日本、新興国で売れる商品に差異があるのですか。	新興国は歯科市場自体が急成長しており、それに伴って弊社事業も大きく伸びることが期待できます。 各国・地域の歯科治療の主力商品については、それぞれの歯科治療の浸透具合や経済発展の段階によって異なるため一概に言えませんが、全地域共通して歯科修復材である充填用コンポジットレジンの需要は高まっています。
3	デンタル医療用材料及び機器について、貴社の日本及び世界市場シェアについて教えてください。	ご質問のデジタル医療用材料・機器は、弊社の CAD/CAM 関連事業にあたりと認識しております。製品種類によってシェアが大きく異なりますが、自社製品である CAD/CAM 材料全体で見ると国内で 10-15%程度、海外では 5%未満であると認識しております。ただ、いずれの市場においても市場の成長とともに出荷数量が大きく伸びつつあり、今後は出荷数量増に加えて市場シェアの拡大を図ってまいります。

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
4	<p>コロナの影響で歯科医師の収益が落ちていると思っておりましたが、特に海外で売上が伸びた事業環境について教えてください。ビジネス環境としては向かい風に近いと感じていました。</p>	<p>世界的な感染拡大により各国都市でロックダウンしたため、一時的に人流・物流がストップし、歯科医師・医院の経営に影響があったと認識しております。しかし、海外ではコロナによる各種制限が比較的早く緩和されて製品需要の回復が早かったことや、コロナ流行下でも弊社は積極的な製品情報や KOL による臨床成果などの情報発信、学術ネットワークの構築を通じた弊社認知度の向上に向けた取り組みを進めたことを背景に、海外事業は好調に推移しました。</p>
5	<p>御社はインド市場への進出が遅れているようですが、今後同市場への進出をどうされるご計画でしょうか。</p>	<p>弊社は、2017年4月にインドに現地法人を設立し、同市場に進出しております。以降、多くの歯科医療従事者との接点を確保するため、インド全土を網羅した販売、代理店網の整備も進めてまいりました。また、弊社では事業展開を行っていく上で「自社製品の優れた点を歯科従事者の皆様に正確にお伝えすること」が非常に大切であると考えております。そのために、キーオピニオンリーダー(KOL)と呼ばれる方々の協力を得ながら、製品情報や KOL による臨床成果などの情報発信を継続しております。</p> <p>これらの取り組みは実行してすぐに業績数値へ反映されるものではありませんが、弊社製品の認知度は確実に高まっております。ご質問のインドにおいても売上高は着実に伸びています。</p>
6	<p>新興国は今後歯科医療が大きく伸びてくるとお考えですか。それに対する営業などの体制はどうするのですか。</p>	<p>特に新興国ではこれまで歯科診療があまり普及していなかった地域で急速な経済発展を背景に、需要が伸び市場が拡大しています。弊社ではそのような地域で高品質な商品・ソリューションを提供するための営業拠点設置、代理店網の整備を行っています。同時に、製品情報や KOL による臨床成果などの情報発信、学術ネットワークの構築を通じて自社製品の認知度・信頼性を上げることで事業を拡大して参ります。</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答																																		
7	株主還元の取り組み姿勢を教えてください。 増配の予定はありますか？	株主還元策として「配当の実施」「株主優待制度」「自己株式の取得」等が考えられます。配当については、前年の普通配当実績を下回らない安定配当を基本とし、連結ベースの配当性向 30%以上、純資産配当率 1.7%を目安としております。株主優待制度については保有株式数に応じて、自社製品のご提供または優待価格での販売制度を設けております。また、自己株式の取得については市場での流動性も勘案し、適宜検討してまいりたいと考えております。																																		
8	株主優待でマスクとハミガキを使っていますがいい製品です。優待を年2回にできませんか。	製品に対する高いご評価をありがとうございます。 株主優待の内容については、株主の皆様からのお声を参考にさせていただきながら鋭意検討させていただきます。貴重なご意見をありがとうございました。																																		
9	薬用歯磨き剤を一般販売していないとのことですが、一般販売する計画はございますか。ご教示願います。	本商品は歯科医院専売品であり、現時点でドラッグストア等での一般販売予定はございません。																																		
10	為替の変動が業績に与える影響を教えてください。	<p>現在公表している為替感応度は次の通りです。</p> <p>【2023/3期予想】 単位：百万円</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">為替レート</th> <th colspan="2">連結業績への影響</th> <th colspan="2">1円円高あたり</th> </tr> <tr> <th>2022/3期実績</th> <th>2023/3期予想</th> <th>売上高</th> <th>営業利益</th> <th>売上高</th> <th>営業利益</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>米ドル</td> <td>112.86</td> <td>133.46</td> <td>766</td> <td>299</td> <td>△37</td> <td>△14</td> </tr> <tr> <td>ユーロ</td> <td>131.01</td> <td>138.79</td> <td>305</td> <td>63</td> <td>△39</td> <td>△8</td> </tr> <tr> <td>人民元</td> <td>17.03</td> <td>19.32</td> <td>483</td> <td>344</td> <td>△211</td> <td>△151</td> </tr> </tbody> </table>		為替レート		連結業績への影響		1円円高あたり		2022/3期実績	2023/3期予想	売上高	営業利益	売上高	営業利益	米ドル	112.86	133.46	766	299	△37	△14	ユーロ	131.01	138.79	305	63	△39	△8	人民元	17.03	19.32	483	344	△211	△151
	為替レート			連結業績への影響		1円円高あたり																														
	2022/3期実績	2023/3期予想	売上高	営業利益	売上高	営業利益																														
米ドル	112.86	133.46	766	299	△37	△14																														
ユーロ	131.01	138.79	305	63	△39	△8																														
人民元	17.03	19.32	483	344	△211	△151																														

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
11	<p>国民皆歯科健診の状況はどうなっているのでしょうか。御社に与える影響は大きいと思っているのですがニュース媒体に進捗が出てこないのので立ち消えしてしまったのかと心配しています。</p>	<p>2022年6月、政府は経済財政運営と改革の基本方針(骨太方針)案で、国民に毎年の歯科健診を義務付ける「国民皆歯科健診」制度の検討を明記しました。</p> <p>定期健診で、近年全身疾患との関係が明らかになりつつある歯周病などの早期治療を行うことにより、全身疾患の予防効果を高め、QOL(生活の質)向上、Well Beingをはかることを目的としているものと思われま。</p> <p>また、歯の大切さや歯科医療の重要性を広く国民の皆様にお伝えする重要な機会になると考えております。本制度の検討状況は弊社では分かりかねますが、仮に本制度が導入されることになれば、予防関連分野の器材を中心に需要が増えると考えられます。</p> <p>弊社事業においては、現状、予防関連製品のウエイトは高くはありませんが、CAD/CAM材料などのデジタル歯科分野同様、予防歯科は今後、弊社が重視すべき分野と考えており、本制度の導入如何に関わらず、取り組みを強めていきたいと考えております。</p>
12	<p>東証プライムの要件を満たしていますか？</p>	<p>株主数:800人以上、流通株式数:20,000単位以上、流通株式時価総額:100億円以上、流通株式比率:35%以上、1日当たり売買代金:0.2億円以上というプライム上場維持基準をすべて満たしており、経過措置の適用は受けておりません。</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
13	<p>御社は名高い京都企業の一つと拝察いたします。京都の各企業との連携や御社の企業風土をお聞かせください。</p>	<p>京都に拠点を持つモノづくり企業が組織する「京都工業会」という団体があり、弊社も加入しております。ここでは情報交換はもちろん、人材育成、産学連携など幅広い分野で交流が行われています。</p> <p>【京都工業会】 https://www.kyokogyo.or.jp/</p> <p>また、弊社の企業風土について端的にいうならば「誠実で実直」。経営理念「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」が企業文化の根底にあり、社員はお互いに思いやりを持ち、助け合いながらより良い製品・サービスを創出しようとする高い意識を持っています。弊社の社員たちの「声」はHPに掲載しておりますので、そちらも是非ご覧ください。</p> <p>人材図鑑: https://shofu-recruit.jp/environment/</p>
14	<p>競合企業を教えてください。また御社の強みも併せてご説明ください。</p>	<p>非公開会社については社名を挙げるのは控えさせていただきますが、歯科医療機器を製造・販売する国内上場企業としては、(株)ナカニシ(東証スタンダード・7716)、マニー株式会社(東証プライム・7730)があります。</p> <p>同じく海外上場企業としては、Dentsply Sirona(NASDAQ・XRAY)、ENVISTA(NYSE・NVST)などがあります。</p> <p>また、大手化学系メーカーなどが子会社を通じて化学品分野を中心に歯科に進出されていることや、歯科医療機器の中での分野ごとの専門的なメーカーが多いのが、国内外を通じたこの業界の一つの特徴です。</p> <p>そのような中で弊社は歯科材料の総合メーカーであり、国内の人工歯や研削材分野のシェアはトップであります。</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
15	参入障壁は高いのでしょうか？	弊社が取り扱う歯科材料及び機器類は、「医療機器」として日本国内では【医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律】(通称:薬機法)、海外でも各国地域における医療機器規制に準拠する必要があるため、参入障壁は低くないという認識です。
16	御社の代理店は国内と海外でそれぞれ何社くらいあるのでしょうか。	国内は約 120 社、海外(主な市場)ではアメリカが約 20 社、ヨーロッパが約 200 社、中国が約 60 社、その他アジアで約 100 社程度です。またそれ以外の地域(南米や中東など)でも順次販売網を拡充しており、それに従って代理店数も増加しています。
17	海外展開で M&A を活用する計画はありますか？自力成長ではスピード感に限りがあるように感じています。	予定をお答えすることは出来かねます。 ただ、弊社が今持っている研究開発のリソースや製品のポートフォリオを踏まえて不足する部分を補う機能、また事業展開をスピードアップさせるために有効な手段として M&A は適宜検討する方針です。
18	経営資源を海外に、生産を海外と言われましたが。商品は小さなものであり国内で生産して海外に輸出してもいいのではないですか。 生産再配置についてですが、国内を減らして海外を増やすのですか？	現在、海外売上が全体の 50% を超える中で海外生産率は 15% にとどまっており、日本からの輸出が大部分を占めております。確かに商品は小さなものが多いのですが、 ① お客様へのスピーディーな納品 ② 関税の観点からみた現地生産のメリット ③ 精密・医療機器類であるが故の輸送途中破損リスク ④ 輸出先国・地域によっては各国産品優遇政策の推進の動き などを考慮する必要があります。一方で、国内リソースが必要である製品や工程も多くありますので、海外生産に偏重するのではなく総合的に判断して生産再配置を進めてまいります。

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
19	コロナの影響度合いを教えてください。	<p>2020年の春から夏にかけては世界的な感染拡大を受け、各都市のロックダウンなどによる物流ストップや診療控えにより、弊社業績も一時的に影響をうけました。しかし、現在では各地域とも経済活動はコロナ禍前に戻っており、新興国など一部地域の需要は以前よりも旺盛であるため、全世界的に増収基調となっています。今後、散発的なロックダウンにより事業が一時的にストップすることはない、とは言い切れませんが、業績に大きな影響は及ぼさないものと考えております。</p>
20	日本人は年間歯にどれぐらいのお金を掛けているのですか。年齢層で違うのですか。	<p>厚生労働省が公表している社会医療診療行別統計(令和3年6月調査)によると、歯科診療における1件当たりの点数は、75歳以上が最も高く、0～14歳が最も低くなっています。また、同じく厚生労働省が公表している令和4年度診療報酬改定の概要【歯科】によると、歯科医療費全体は増加傾向にあるものの、若年層のう蝕(虫歯)罹患率は低下し、高齢者が自分の歯を有する割合は増加していることがわかります。このことから、若年層では公的補助による歯科検診・予防措置が拡充していること、高齢者では口腔内の健全化によって治療内容が軽症化していることが伺えます。これまでの歯科＝虫歯治療という考えから、歯科＝虫歯や歯周病予防・お口の健康維持、にシフトしつつ、今後も歯科にかかる費用は維持・増加していくと予想されます。</p> <p>厚生労働省_令和3年社会医療診療行別統計の概況【歯科診療】 https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/sinryo/tyosa21/dl/shika.pdf</p> <p>厚生労働省_令和4年度診療報酬改定の概要【歯科】 https://www.mhlw.go.jp/content/12400000/000922373.pdf</p>
21	今後、日本市場のみならず、世界市場においても歯科医療において歯科疾患の予防が進展してゆくことが予見されますが、貴社の歯科疾患の予防に向けた取組みがあれば、ご教示願います。	<p>現時点では予防関連製品のウエイトは高くないものの、歯周病検査キットや歯のクリーニングに用いる超音波治療器、口腔衛生関連商品は既に販売実績があります。予防歯科は今後、弊社が重視すべき分野と考えており、新製品開発や製品ラインナップの拡張などの取組みを強化していきたいと考えております。</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
22	B/S の投資有価証券の中身を教えてください。	事業会社株式を中心として保有しております。詳細につきましては、有価証券報告書(2022年3月期51ページ～53ページ)に記載しておりますのでご参照ください。
23	売上高における御社が目指している国内と海外比率はそれぞれどれくらいでしょうか？	中長期的な目標として グループ売上高 500 億円(国内 170 億円、海外 330 億円) を掲げております。
24	御社自体には歯科技工士は在籍していないのでしょうか。	歯科衛生士・歯科技工士などの有資格者は本社及び各地の営業拠点に在籍しています。それらの社員は国内外のさまざまな展示会やセミナー、製品説明会などでの情報発信や、その専門的な見地や知識を研究開発活動に生かすなど、幅広く活躍しています。
25	人財確保施策について教えてください。	<p>企業価値を生み出す源泉は人財であり、弊社では優秀な人財の確保に力を入れています。</p> <p>歯科医療は、単に虫歯の治療にとどまらず、おいしく食事をとったり、笑顔をさわやかにしたり、健康で快適な生活を送るため、非常に重要な意味を持ちます。また、最近では口の中の健康だけでなく、動脈硬化や糖尿病など、全身疾患とも関連性を持つことがわかり、その重要性に対する認識は高まっています。世界に対して、優れた歯科材料や機器をお届けする当社の事業は、非常に社会性の高い仕事であるといえます。「創造的な企業活動を通じて、世界の歯科医療に貢献する」という当社の経営理念に共感し、新たな価値創造を担っていける人財の確保に向けて様々なツールを活用した採用活動はもちろん、より能力を発揮できるような環境・仕組み作りも進めています。</p> <p>弊社の社員たちの「声」は HP に掲載しておりますので、そちらも是非ご覧ください。</p> <p>人材図鑑: https://shofu-recruit.jp/environment/</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
26	御社における女性・高齢者・外国人の活用の現状と将来はどのようなものでしょうか。	<p>弊社は、多様な考え方をを持った方が集まり、議論することで新たな付加価値を生み出し、弊社経営理念である「創造的な企業活動を通じて世界の歯科医療に貢献する」を実現して参ります。</p> <p>2022年12月末日現在、弊社グループ全体で従業員数は1,310名、そのうち646名が海外で活躍しています。海外で活躍するメンバーはほぼ現地採用であり、各国地域の文化や多様な考えを積極的に事業に取り込んでいます。</p> <p>また、女性や高齢者についても、十分活躍できるような制度や取り組みも進んでいます。こちらについては下記【統合報告書 2022】P.52 に紹介していますので、是非ご一読ください。</p> <p>【統合報告書 2022】 https://www.shofu.co.jp/ir/contents/hp1827/index.php?No=2355&CNo=1827</p>
27	歯医者が生活できないと言われていました。原因を教えてください。	<p>歯科医師の先生方はそれぞれの治療・経営方針の下で日々医療活動を進めておられますので、本件に対するコメントは控えさせていただきます。弊社は歯科医師の先生方はもちろん、歯科医療に従事される皆様に対し、ニーズに沿った高品質の商品・ソリューションを提供することで、歯科医療に貢献して参りたいと考えております。</p>
28	海外に住んでいる人から歯科医療は海外(北欧、中国)と日本では違うということを知りました。どういう点が違うのですか。	<p>大きく異なることとして、日本の健康保険制度が挙げられるかと思われます。日本では健康保険の適用により歯科医療が国全体にいきわたっており、適用範囲内の治療であれば自己負担も抑えられています。一方で海外では、北欧など公的医療サービスが充実している国が一部であるものの、歯科診療は自己負担であることが多く、治療方法の選択肢は多いものの、費用が高額になってしまう場合がほとんどです。また、中国では同じ医療機関でも施術者によって治療費が異なる場合もあります。</p>

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
29	かつて買収防衛策を導入していた企業も徐々に廃止する傾向にあり、現在では防衛策を導入している企業はほとんどない。このような中で、なお防衛策を続ける理由は何か。	大規模買付者側がどのような経営方針を有しているのか情報を提供いただき、それが当社の経営理念や長期的な企業価値の向上につながるのか、マネジメントメンバーとの建設的な対話を行い、さらに他の株主様への説明を行っていくためには一定の期間が必要で、法律で担保されている範囲では十分なことができない可能性が高いと考えております。企業価値を高めるための提案は、それが株式取得を伴うものであったとしても受け入れる考えはあり、それらについての話し合いと他の株主に対する説明の機会をしっかりとつくる必要があるというのが買収防衛策の目的であります。
30	歯科治療は、健康寿命を延ばす重要な要素であることを文献を通じて広報したらいかがでしょうか？すでに実施されているかもしれませんが…。	貴重なご意見をありがとうございます。弊社では口腔内の健康と全身疾患との関係についての情報冊子・リーフレットを作成し、歯科医療機関などへご提供する事業も行っております。今後もこのような活動を通じて歯科医療の重要性を積極的に発信して参りたいと考えております。
31	人工の歯は高いイメージがありますが今後、価格が下がることはありますか	人工歯を用いた治療として、保険適用診療が自由診療かによって費用は大きく異なります。特に自由診療範囲での診療については、患者様や治療をご担当される歯科の先生のご方針(審美・機能面など)によって治療内容・費用も様々です。また、保険適用の治療(費用)については国の方針により決定されるため、現時点で価格動向をはかるのは難しいと考えております。
32	株式分割の予定はありますか？	株式分割につきましては、資本政策を検討・点検する際の候補として常に認識しております。現在、株主分割については未定ですが、単位株式取得に必要な金額水準や市場の流動性なども勘案し、しかるべきタイミングで検討を行ってまいります。
33	今期予想からすると来期目標の数値が弱いように感じました。中計をローリングする予定はありますか？また来期目標が弱い理由があるのでしょうか。アフターコロナでは追い風であろうかと感じています。	現在進行しております、第4次中期経営計画は2024年3月までの期間となっており、ローリングの予定はございません。まずは着実にこの計画をクリアして参りたいと考えております。なお、現在進行中の中期経営計画策定時と比べて為替をはじめとした外部因子が大きく業績数値に影響しているのも事実です。そのため、中期経営計画とは別に、来期業績見通しについては単独で2023年3月期決算発表の際に開示する予定です。

No.	視聴者の皆様からいただいたご質問	ご回答
34	医療系の大学との連携はあるのですか。	弊社ではキーオピニオンリーダー(KOL)と呼ばれる方々の協力も得ながら、製品情報やKOLによる臨床成果などの情報発信を継続しております。こういった学術ネットワークの中には多くの医療系大学も含まれております。
35	(登壇者は)歯のケアはどのようにされているのですか。	かかりつけ歯科医の定期健診を3-4か月に1回程度受けています。定期健診時には歯の状態のチェック以外に歯磨きの指導等を受けており、ホームケアで実践しています。口腔内の健康を保つために専門家によるチェックや指導はとても重要です。皆さんも定期的に歯科受診されることをお勧めします。

※同種の質問については項目をまとめて回答させていただきました。

以上