

# 2025年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2025年8月8日  
株式会社ナカニシ

## 免責事項

資料に記載されている情報は、将来の業績に関する見通しが含まれています。これら見通しには不確定要素が含まれており、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は、世界経済の変化や為替相場の変動等により、予想数値とは異なる場合があります。予めご了承下さい。

© 2025 NAKANISHI INC.

**歯科事業**

Dental Business

補綴歯科治療・歯周病治療・インプラント治療・訪問歯科診療など、広範な歯科治療をカバーする歯科治療機器の開発・製造・販売を行っています。



歯科用ハンドピース



インプラントモーター



超音波スクーラー



歯科用電気モーター

**DCI事業**

DCI Business

2023年に買収した米国デンタルチェアメーカーDCI社の業績を示すためにセグメントを新設。北米市場向けにデンタルチェアおよびデンタルパーツの開発・製造・販売を行っています。



デンタルチェア



デンタルキャビネット



デンタルチェア用パーツ

**外科事業**

Surgical Business

脳神経外科・脊椎脊髄外科・整形外科等の医療分野で使用される外科手術用の骨切削ドリルの開発・製造・販売を行っています。



コンソール



サージカルモーター



アタッチメント



ティスポーザブル (バー)

**機工事業**

Industrial Business

自動車・精密部品等、幅広い製造分野の微細・精密加工で使用されるモータースピンドルの開発・製造・販売を行っています。



コントローラー&スピンドル



コントローラー&スピンドル



電動ハンドグラインダー



超音波カッター

© 2025 NAKANISHI INC.

# 2025年12月期 第2四半期 連結決算概要

執行役員CFO 鈴木 大介

執行役員CFOの鈴木です。決算内容を説明いたします。

売上高は前年同期並み。円高へのシフトにより売上高が目減りしたものの外科事業の売上高が前年同期比+26%と大幅伸長し、連結売上高を下支え

IDS 2025出展や米国・外科の体制強化など費用先行する上半期となったが計画以上の粗利確保・費用抑制により、EBITDAは前年比減益も計画は過達

為替差損や過年度法人税等により、純利益は前期比大幅減も計画は過達  
米国関税の影響はQ3以降に顕在化。米中関税率が未決で先行き不透明感が残るも現時点では上半期の業績過達で関税影響を相殺できる見通し。通期予想を据え置き

業績ハイライトです。

まずトップラインは前年並みとなりましたが、為替の影響で売上高は約9億円ほど目減りしましたので、実態としては売上成長していたと言えます。第2四半期（4月～6月）に入って需要の戻りを感じました。特に外科事業のモメンタムは強い状況でした。

EBITDAは前年同期比では減益でしたが、計画過達となりました。第2四半期（4～6月）の3カ月間ではEBITDAは前年同期並み、フラットとなっていました。

第1四半期（1月～3月）の減益要因は、大きく2つありまして、1つは世界最大・隔年開催の歯科展示会IDS（International Dental Show）に出展したことによる販管費増、もう1つはDCI社の営業強化による販売費増によるものです。特にDCI社の費用増は全米ディーラーとの取引開始に伴うもので費用先行する局面でした。

第2四半期に入るとこれらの一過性の費用増は収束しましたので、本来の収益構造に戻りました。

業績ハイライトの3つ目のポイントとしましては、通期業績予想を据え置いたことです。上半期実績をみると業績予想に対する進捗率はかなり良いので、通期業績予想の上方修正も視野に入るところですが、米国の関税影響が下半期から顕在化してくることや、対中関税をはじめ先行き不透明感が残ることから、通期業績予想は据え置きました。

百万円		当期実績 2025/06	前年同期 2024/06	増減率	業績予想 5/12 修正	増減率
売上高		39,189	38,557	+1.6%	38,616	+1.5%
売上総利益	利益率	23,104 59.0%	22,863 59.3%	+1.1%	21,452 55.6%	+7.7%
EBITDA *	マージン	10,390 26.5%	11,051 28.7%	-6.0%	8,368 21.7%	+24.2%
営業利益	利益率	7,587 19.4%	8,287 21.5%	-8.4%	5,478 14.2%	+38.5%
経常利益	利益率	6,930 17.7%	10,522 27.3%	-34.1%	5,854 15.2%	+18.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	利益率	3,510 9.0%	7,026 18.2%	-50.0%	2,727 7.1%	+28.7%
E P S	(円)	41.84	82.88	-	32.30	-

\* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

為替レート	- 米ドル	(円)	149.01	152.31	-3.30	145.00	+4.01
	- ユーロ	(円)	162.62	164.83	-2.21	155.00	+7.62

・ 為替影響額：売上高 -686百万円（前年同期比）、+953百万円（予想レート比）

© 2025 NAKANISHI INC.

5

連結損益計算書について説明いたします。

はじめに為替影響を確認しておきたいと思います。

当期の実績レートは想定レートに比べると米ドル・ユーロいずれも円安で、業績にはプラス要素となりましたが、前年同期レートに比べると円高、業績マイナス要素となりました。為替の変動幅は小さかったため、業績影響は限定的でした。

これらをふまえた上で、上半期業績のポイントの1つ目は売上総利益率です。業績予想では56%としていましたが実績値は59%となりました。円安傾向にふれた為替や未実現利益の変動によって売上総利益率が改善しました。

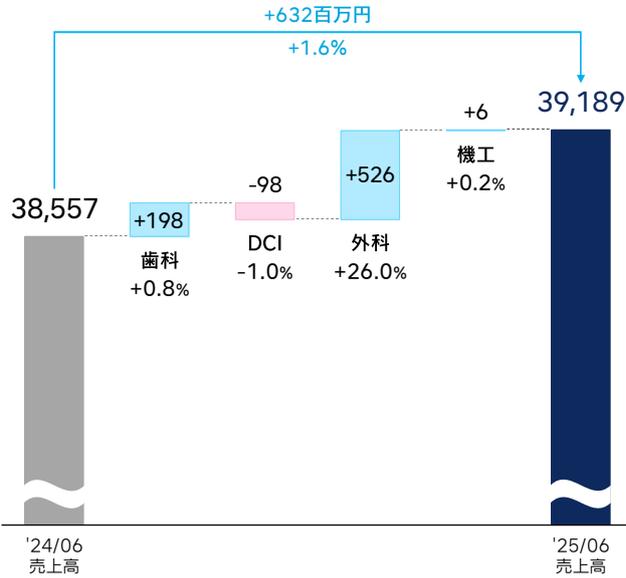
2つ目のポイントはEBITDAが前年同期に比べて減益になっていることです。

第1四半期（1月～3月）に、歯科展示会IDS出展費用、DCIの先行投資的な営業費用を計上したことによるものです。第2四半期（4月～6月）のEBITDAは前年同期並みでした。

3つ目のポイントとしては営業利益と経常利益の間にある為替差損益です。

前年同期は為替差益を15億円ほど計上していましたが、当期は為替差損12億円ほどを計上しました。計27億円の減益要素となっていました。

百万円



	前年同期 2024/06 A	当期実績 2025/06 B	うち、為替影響額	増減率 B/A-1
歯科事業	23,335	23,533	-423	+0.8%
DCI事業	9,933	9,834	-215	-1.0%
外科事業	2,022	2,548	-16	+26.0%
機工事業	3,266	3,272	-31	+0.2%
合計	38,557	39,189	-686	+1.6%

© 2025 NAKANISHI INC.

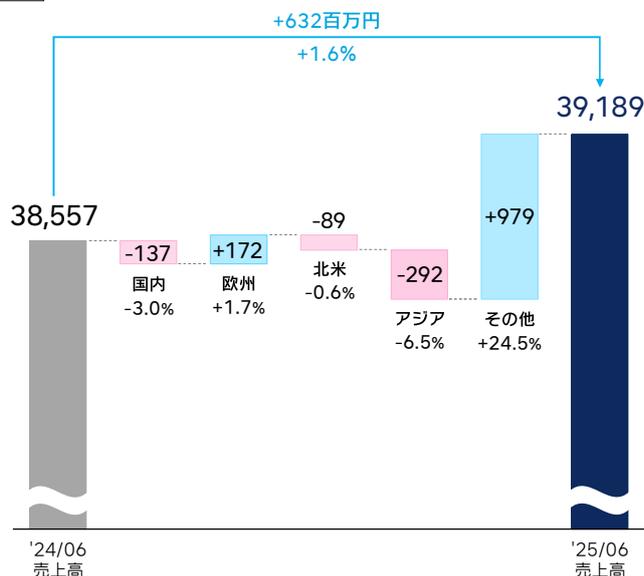
6

事業セグメント別の売上高の状況です。

外科事業の売上高が大きく伸びました。特にアメリカでは協業ビジネスの拡大や新規顧客の獲得が進み、売上が大きく伸びました。営業体制強化など投資もしている局面でしたが、早い段階で事業成長につながりました。

また、第2四半期（4月～6月）の売上高は為替影響を除くと歯科・DCI・外科・機工の全事業で増収となりました。

百万円



	前年同期 2024/06 A	当期実績 2025/06 B	うち、為替影響額	増減率 B/A-1
国内	4,648	4,511	-	-3.0%
欧州	10,103	10,276	-97	+1.7%
北米	15,284	15,195	-294	-0.6%
アジア	4,517	4,224	-132	-6.5%
その他	4,002	4,981	-161	+24.5%
合計	38,557	39,189	-686	+1.6%

© 2025 NAKANISHI INC.

7

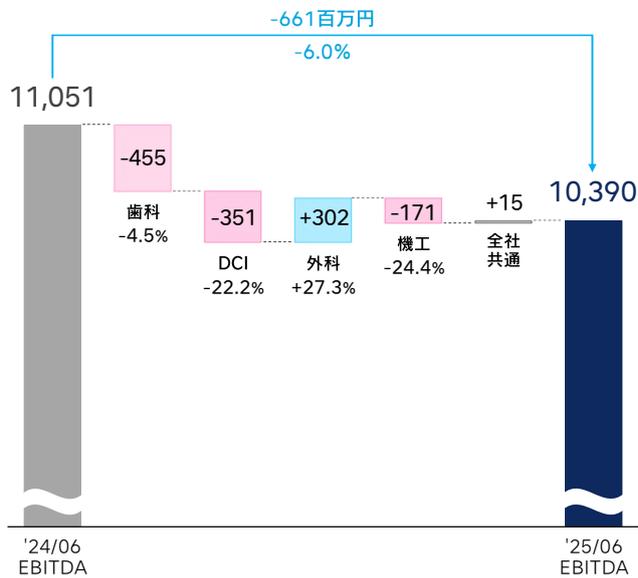
地域別に見てみると国内やアジアが弱かったものの、IDS出展後に需要が伸びてきた欧州は伸びました。

米国はほぼ前年並みで、歯科が落ち込んだものの外科が下支えしました。

米国の歯科事業について補足しますと、当期は当社からディーラーへの販売（セルイン）は落ちたものの、ディーラーから歯科医院への販売（セルアウト）は伸びていましたので、今後の販売動向についてはあまり悲観していません。

また、南米・中近東・オセアニア・ロシアが含まれるその他市場では、前年同期に比べて約10億円売上を伸ばしました。特に南米が好調でした。

百万円



	前年同期 2024/06 A	業績予想 2025/06	当期実績 2025/06 B	増減率 B/A-1
歯科事業	10,237	8,954	9,782	-4.5%
DCI事業	1,585	463	1,233	-22.2%
外科事業	1,106	1,064	1,408	+27.3%
機工事業	703	623	531	-24.4%
全社共通	-2,581	-2,738	-2,565	-
合計	11,051	8,368	10,390	-6.0%
為替影響額 (前年同期比)			-19百万円	(-0.2%)

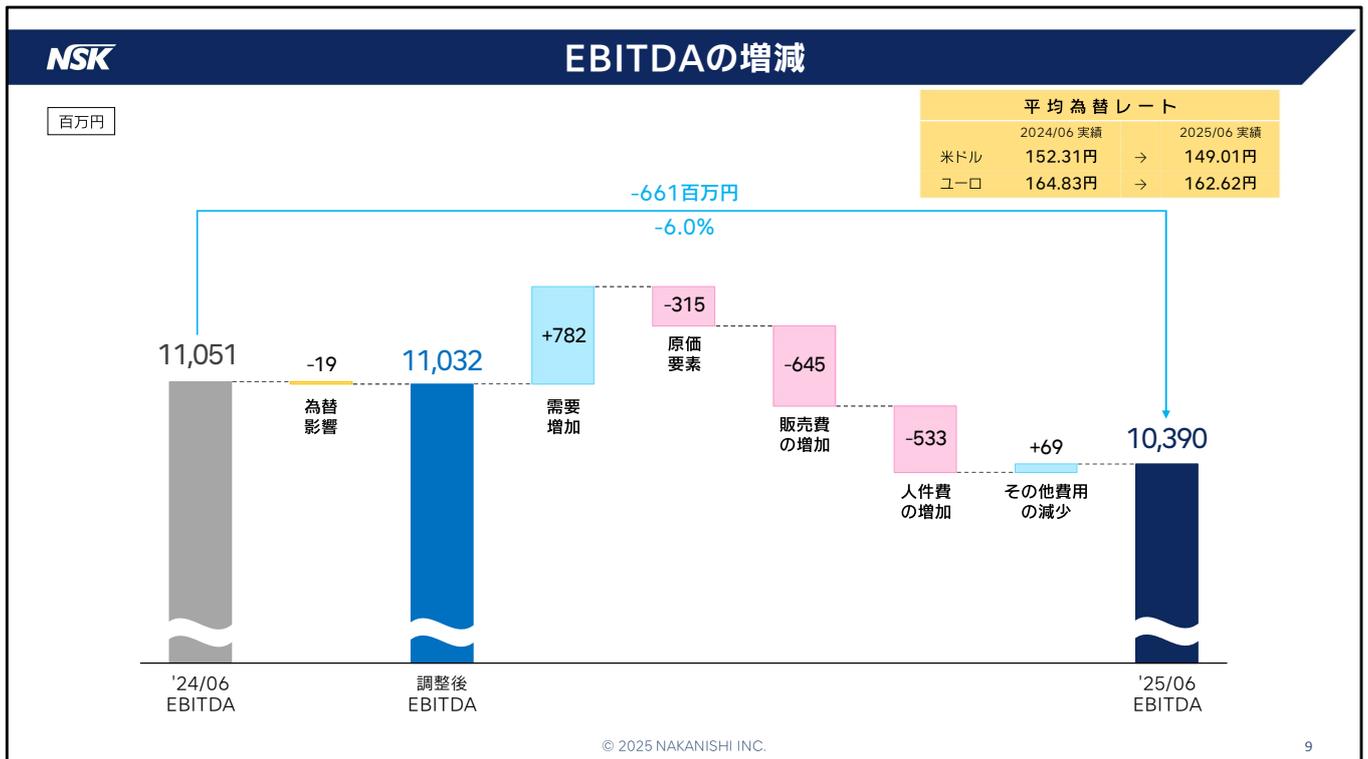
© 2025 NAKANISHI INC.

8

事業別EBITDAの増減について説明いたします。

歯科事業・DCI事業の減益は、これまでの説明と重複しますが、それぞれIDS出展・DCI先行費用によるものです。

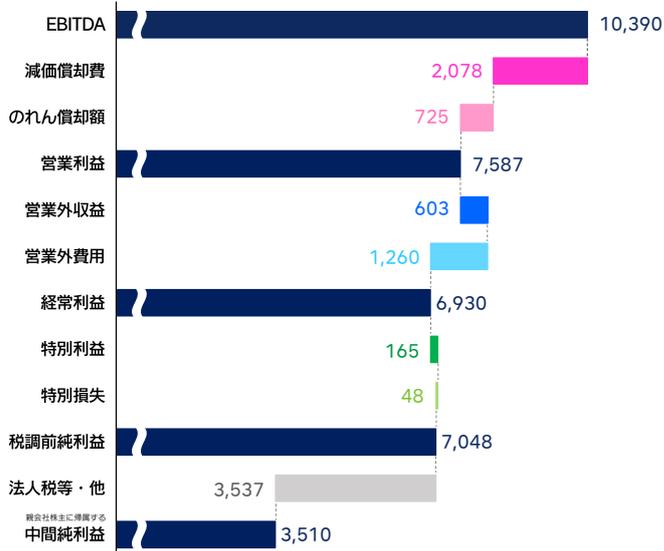
外科事業は好調を維持しており、機工事業はイエガー再建中につき減益となりました。



EBITDAの増減を勘定科目ベースで見ると、為替影響はほぼ無い状況でした。

需要増加および原価要素の変動で4.6億円ほどプラスとなりましたが、販売費の増加でマイナス6.4億円（IDS出展・DCI先行費用）、人件費の増加でマイナス5.3億円（このうち約6割がDCI）となりました。

百万円



営業外収益	・受取利息	410
	・受取配当金	45

営業外費用	・支払利息	75
	・為替差損	1,168

特別利益	・訴訟損失引当金戻入額	164
------	-------------	-----

特別損失	・固定資産除却損	22
	・固定資産解体費用	17

百万円	当期末 2025/06	前期末 2024/12	増減額	主な増減内容	
総資産	153,767	158,299	-4,532	・建物及び構築物 ・投資有価証券	+1,815 -1,111
- 現金及び預金	46,603	46,051	+552		
- 棚卸資産	24,773	25,024	-251	・商品及び製品 ・仕掛品	-133 -36
- のれん	18,906	21,389	-2,483	・原材料及び貯蔵品	-81
負債	36,469	37,100	-630	・買掛金	+117
- 有利子負債	20,573	18,728	+1,844	・短期借入金 ・1年内返済長期借入金 ・長期借入金	-28 +1,014 +858
純資産	117,297	121,199	-3,901	・為替換算調整勘定	-2,799
- 利益剰余金	118,122	116,593	+1,529		
自己資本当期純利益率 (ROE)*	5.9%	7.3%	-1.4pt		
総資産経常利益率 (ROA)*	8.9%	11.6%	-2.7pt		

\* 年換算の参考数値

	当期実績 2025/06	前年同期 2024/06	増減額	当期実績の主な内容	
設備投資額	3,101	2,458	+642	・M1関連 ・子会社事務所改装	2,004 171
減価償却費	2,078	1,975	+102		

© 2025 NAKANISHI INC.

11

バランスシートのご説明です。ポイントが2つあります。

1つ目は需要増加の局面に入りつつあり、本社工場の稼働率も高まっています。従前からの在庫絞り込みも効いてきており棚卸資産が減少しました。

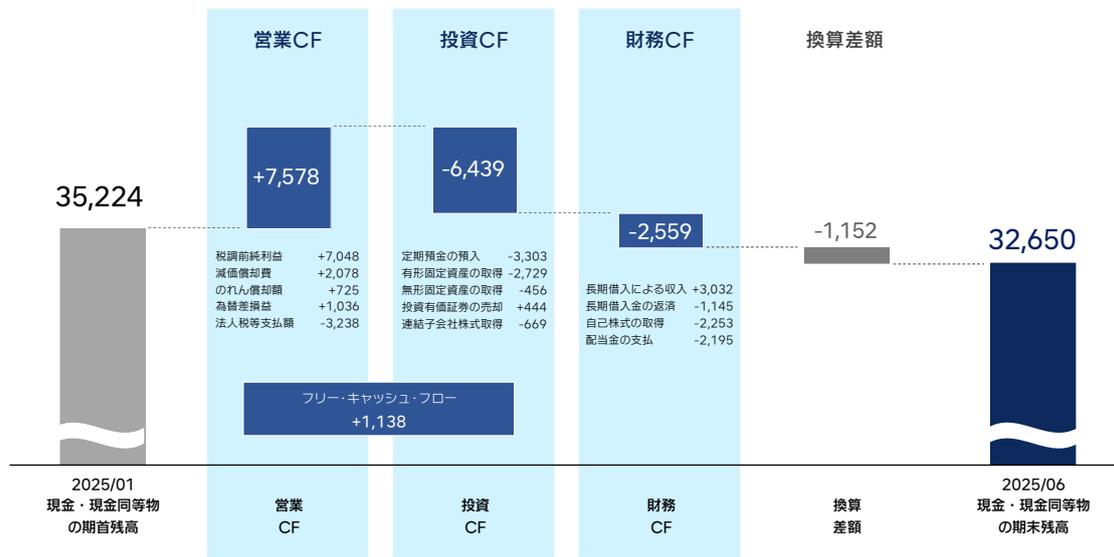
2つ目は設備投資です。

当期は31億円拠出していますが、このうち約20億円がM1工場に対するものでした。M1工場は今年4月に竣工しましたので、当社における大型設備投資は一旦終了したことになります。

当社の経常的な設備投資額は凡そ15億円～20億円です。今後は、この水準プラスアルファで推移していく想定です。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

百万円



# 2025年12月期 連結業績予想

2025年5月12日修正予想から変更なし

## 2025年2月12日 当初の業績予想の前提

- 売上高は前期比+5%成長。為替影響（円高シフトで年間▲32億円）を控除した実質的な成長率は+9%  
歯科・DCI・外科・機工のすべての事業で売上アップを目指す計画
- 売上成長に伴い利益も増加する局面だが、成長ドライバーである米国事業（NSK・DCI）および外科事業の成長投資を時機を逃さず推進すべく販管費を意図的に積み、EBITDAおよび各利益は減益計画とした
- 円安傾向は反転し、緩やかに円高にシフトする想定で為替レートを設定。全般的な収益性の低下に加え2024年12月期に計上していた為替差益の剥落を織り込む。

## 2025年5月12日 業績予想の修正

- 上記「当初の業績予想の前提」の他、Q1に過年度法人税等を計上したため、当期純利益予想を引き下げ

## 2025年8月8日 関税影響の織り込み

当期の関税影響は約10~15億円と想定。価格転嫁やコスト削減で業績影響を抑制、5/12発表の通期業績予想は据え置き

通期業績予想は据え置いた背景をご説明いたします。

ポイントは米国歯科事業とDCI事業の2つです。

米国歯科事業では主に歯科用ハンドピースを日本で生産し、アメリカに輸出しており、関税の影響が出ます。対日関税15%とすると約2百万ドルの影響額を見込んでいます。

DCI事業では米国内に組立工場を有しますが、部品の一部を中国から輸入していますので関税の影響が出ます。対中関税は定まっていないものの現段階では約50%になる前提でシミュレーションしており、この場合7百万ドルほどの影響額になると見込んでいます。いずれも下半期から発生し始める当期の影響額となります。

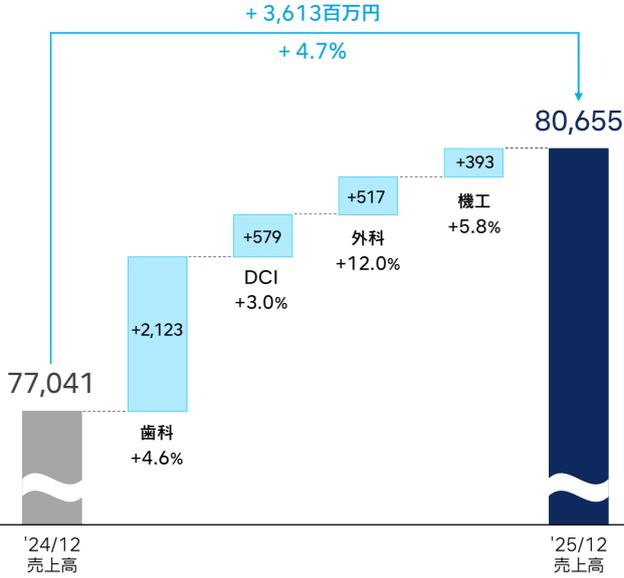
仮に対中関税が50%を超えてくると短期的には対応が難しいものがあり、DCI事業のEBITDAマージンが10%近く下落するリスクも存在しています。

以上です。

百万円

		当期予想	前期実績	増減	
		2025/5/12修正	2024/12	増減額	増減率
売上高		80,655	77,041	+3,613	+4.7%
売上総利益		44,784	44,418	+366	+0.8%
	利益率	55.5%	57.7%	-2.1pt	-
EBITDA*		18,932	20,460	-1,527	-7.5%
	マージン	23.5%	26.6%	-3.1pt	-
営業利益		13,150	14,596	-1,445	-9.9%
	利益率	16.3%	18.9%	-2.6pt	-
経常利益		13,840	17,283	-3,442	-19.9%
	利益率	17.2%	22.4%	-5.3pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益		8,372	8,577	-205	-2.4%
	利益率	10.4%	11.1%	-0.8pt	-
E P S	(円)	99.14	101.37	-	-
設備投資額		5,768	5,335	+433	-
減価償却費		4,365	4,208	+157	-
為替レート					
- 米ドル	(円)	145.00	151.44		為替感応度: 年間売上高 242百万円
- ユーロ	(円)	155.00	163.80		為替感応度: 年間売上高 98百万円

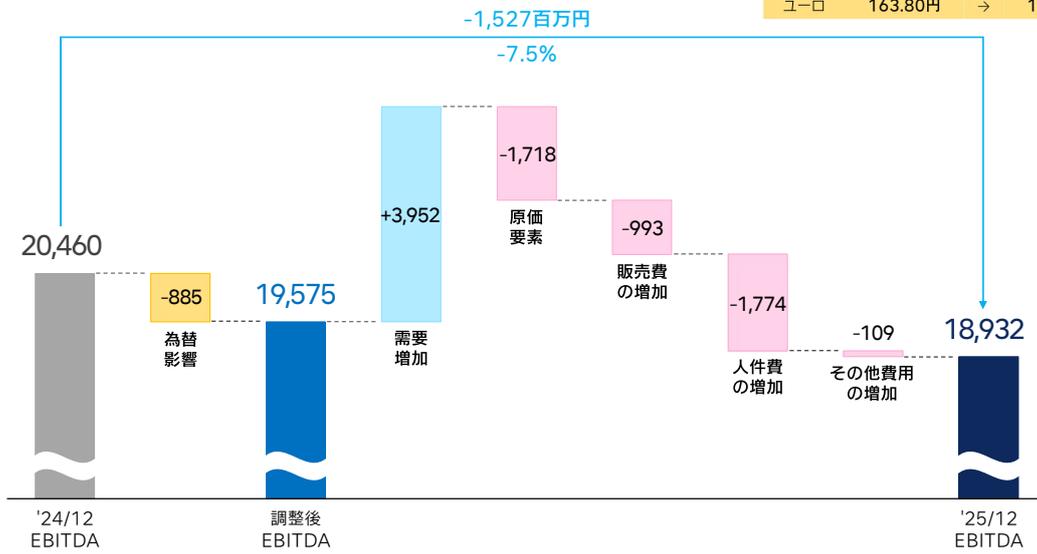
百万円



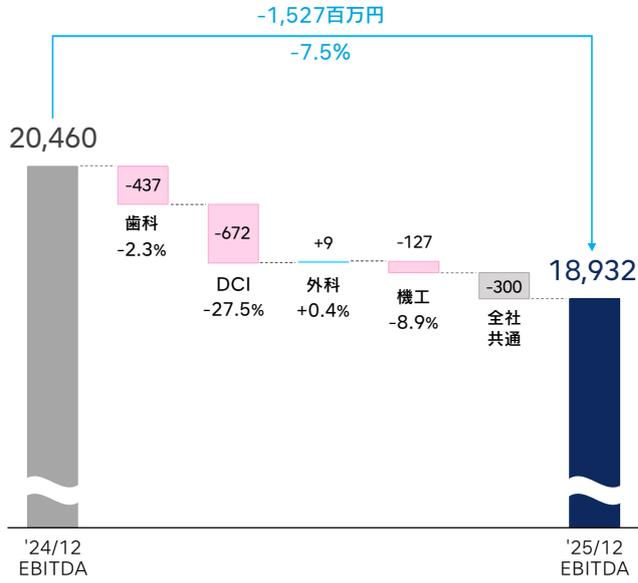
	前期実績 2024/12	当期予想 2025/12	増減
歯科事業	46,527	48,650	+4.6%
DCI事業	19,454	20,034	+3.0%
外科事業	4,321	4,839	+12.0%
機工事業	6,738	7,131	+5.8%
合 計	77,041	80,655	+4.7%
為替影響額 (前年同期比)		-3,241百万円	(-4.2%)

百万円

平均為替レート		
	2024/12 実績	2025/12 予想
米ドル	151.44円	→ 145.00円
ユーロ	163.80円	→ 155.00円



百万円



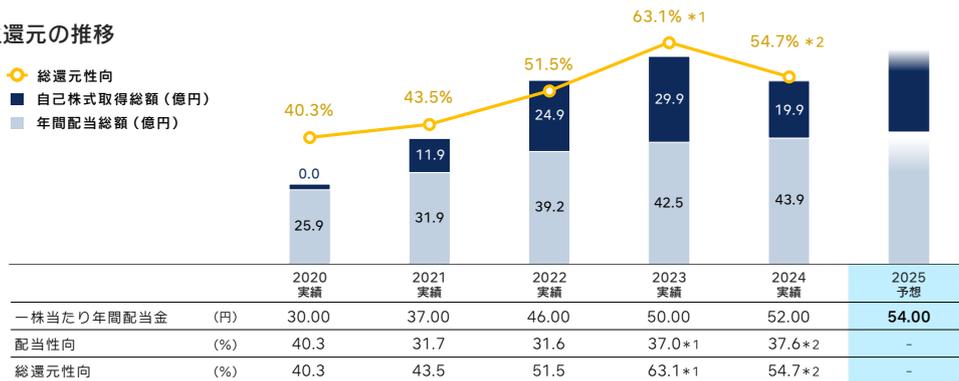
	前期実績 2024/12	当期予想 2025/12	増減
歯科事業	19,337	18,900	-2.3%
DCI事業	2,444	1,772	-27.5%
外科事業	2,379	2,388	+0.4%
機工事業	1,434	1,306	-8.9%
全社共通	-5,135	-5,436	-
合計	20,460	18,932	-7.5%
為替影響額 (前年同期比)		-885百万円	(-4.3%)

■ 株主還元の方針

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと位置付け、事業基盤の強化や成長領域への投資を適正かつ積極的に推進しつつ、株主還元をバランスよく実施

将来の成長投資に必要な内部留保を考慮した上で、**中期的な利益還元の基準を総還元性向50%**に設定。**機動的な自社株買い**と**安定的かつ継続的な増配**に努める

■ 株主還元の推移



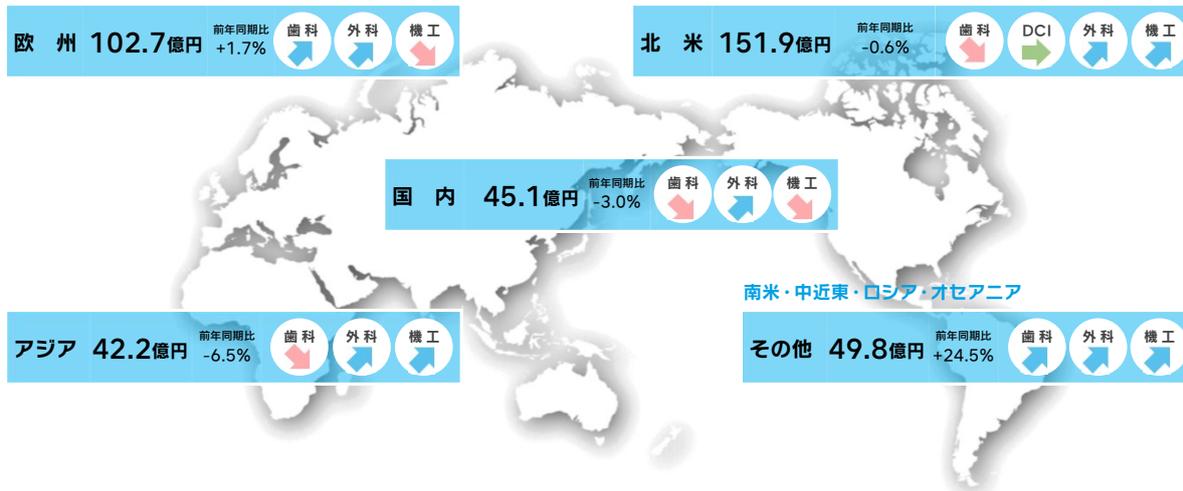
\*1 DC1買取に係る特別利益を除外した調整後純利益を基準として算出  
\*2 イエガ一減損に伴う利益減等を控除した調整後純利益を基準として算出

# 事業概況と今後の施策

代表取締役社長執行役員 中西 英一

社長の中西です。事業概況と今後の施策を説明いたします。

北米・国内・アジアでは伸び悩んだものの、欧州は堅調で  
南米やロシア等の新興国市場では販売が大きく伸長した



© 2025 NAKANISHI INC.

21

地域別売上高を見ると、北米・国内・アジアは伸び悩んだものの、欧州は堅調でした。

また南米・ロシア等を含むその他の地域では販売が大きく伸長しました。

### 2025年 市場動向予測

歯科事業： 特需後の反動減から脱し、緩やかに回復する見込み  
DCI事業： 需要の弱含みに関税政策が重なり、事業環境は悪化  
外科事業： 底堅い手術件数に応じて、需要も堅調となる見込み  
機工事業： 世界需要は依然として弱いものの底打ちの兆しあり

### 2025年 基本戦略

- ▶ 歯科事業： 新製品を軸に、世界市場で競争力ある主力商品群を拡販
- ▶ DCI事業： 新規取引先を含めたディーラー販売強化、大学への拡販
- ▶ 外科事業： 協業ビジネスの拡充を通じて、さらなる事業成長を図る
- ▶ 機工事業： 需要回復を見据え、自動化・省人化提案を積極的に展開

市場動向には変化が起きており、やはり一番大きいのは関税政策の影響から、米国市場の先行きが不透明になっていることだと思います。

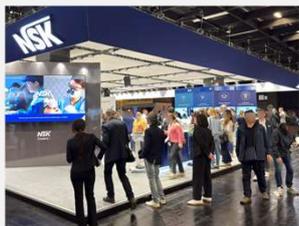
これ以外のことは、基本戦略含めて、期初に想定していた内容から大きな変更はありません。

## IDS 2025

2025/3/25(火)～29(土) ドイツ・ケルンメッセ

出展者：61カ国から約2,010社、来場者：156カ国から約135,000名超

NSK



予防歯科新製品は大好評

DCI



新製品「Series 5+」を参考展示

リファイン



超音波スケーラー等、主力製品を展示

イエガー



新製品「DentaSpin33」を参考展示

© 2025 NAKANISHI INC.

23

上半期の事業トピックスとしましては、3月下旬にドイツ・ケルンで開催された世界最大の歯科展示会IDSに出展したことです。

我々ナカニシ（NSK）はもちろんですが、DCI、リファイン、イエガーとグループを挙げて、4社が独立した個別ブースを持って出展しました。

IDS開催期間中に製品を発表しまして、多くのお客様にお越しいただき、高く評価していただきました。当社のブランドカアップにつながりました。

# Varios Combi Pro2

IDS2025で発表後、ドイツで販売開始  
欧州全域・北米・国内でも順次発売予定



## ▶ 幅広い治療をカバーする予防歯科機器

超音波スケーラーとパウダーデバイスを搭載した予防歯科製品  
日本・欧州で大好評の「Varios Combi Pro」を大幅刷新

## ▶ ヒーター機能を大幅に強化

新開発のヒーター機構を搭載。体温に近い温水供給で治療中の患者負担を軽減

## ▶ デザイン性と操作性を高次元で両立

刷新したデザインは操作性向上にも寄与。液晶ディスプレイが直感的な操作とシームレスな治療環境を提供

© 2025 NAKANISHI INC.

24

IDSに合わせて発表した新製品のひとつに「Varios Combi Pro2」があります。

これは日本と欧州で大変好評を得ている予防歯科製品です。  
超音波スケーラーとパウダーデバイスが1つになった製品で、広範な予防歯科治療をカバーしており非常に多くの歯科医療従事者に使われている製品です。  
来場した方々から非常に高い評価を得ることができました。

現在はドイツ国内でのみ販売していますが、量産体制が整ってきましたので、  
9月以降に欧州各国をはじめ、日本やオーストラリア等にも展開していきます。

# Ti-Max Z99L



電気モーター用ハンドピースの新製品  
欧州・北米で販売開始。国内発売は年内を予定

## ▶ 100度アングルが治療効率を向上

100度アングルヘッドの採用により臼歯へのアクセス性が大きく改善、治療効率の向上に寄与

## ▶ 発熱防止・耐久性を追求した内部機構

内部機構を大幅刷新。ギアとヘアリングの構造・配置を最適化したことで、発熱リスク低減と耐久性向上に寄与

IDSではもう1つ新しい製品を発表しました。

当社の主力製品である歯科用ハンドピースのフラグシップモデルをリニューアルしました。新製品「Ti-Max Z99L」は、特に米国・欧州・日本で売れている電気モーターを動力源とするコントラアングルの新製品です。

100度アングルヘッドの採用や耐久性・発熱防止など、ハンドピースが本来もつ性能を高次元に昇華させたもので、世界シェアNo.1のポジションを確固たるものにしてくれるものと期待しています。

 <p>2025年4月12日～13日 近畿デンタルショー</p>	<p>国内</p>	<p>上半期の概況</p> <p>販売実績 (前年同月比) (現地通貨)</p> <p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内市場でさらなる成長を狙うべく流通網の改革に着手。これに伴い一時的な販売減が発生</li> <li>OEMビジネスは増収で計画達成</li> </ul>	<p>下半期の施策</p> <p>販売計画 (前年同月比) (現地通貨)</p> <p>↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>流通網改革の成功に向けた販売店アプローチ強化と、ハンドピースや訪問歯科製品等の拡販に注力</li> </ul>
 <p>2025年3月25日～29日 IDS 2025 (ドイツ)</p>	<p>欧州</p>	<p>上半期の概況</p> <p>販売実績 (前年同月比) (現地通貨)</p> <p>↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需要横ばいが続く中、競争力ある自社製品が顧客に選ばれ販売増</li> <li>IDS2025で初披露した予防歯科新製品が大好評で、販売増に寄与</li> </ul>	<p>下半期の施策</p> <p>販売計画 (前年同月比) (現地通貨)</p> <p>↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品であるハンドピースやインプラントモーターを拡販</li> <li>新製品の販売地域を欧州域内で順次拡大</li> </ul>

歯科事業の各市場の状況を説明いたします。

国内は弱い状況ですが、これは足元で進める流通改革による影響です。よりエンドユーザーに近い立場から歯科医療従事者が求める良い製品を開発し販売していくことで市場シェアをさらに高めていきたいと考えています。

欧州の需要はフラット、若干マイナス気味ですが、製品力と販売力によって他社からシェアを奪い売上を伸ばしました。下半期も新製品「Varios Combi Pro2」を欧州全域で拡販しまして、売上アップを狙います。

 <p>2025年2月20日～22日 Midwinter Meeting (シカゴ)</p>	北 米	<p><b>上半期の概況</b> <small>販売実績 (前年同期比) (現地通貨)</small> ↘</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>流通在庫の調整局面が続き、自社ブランドは軟調。Q2に販売回復</li> <li>DCI社によるNSK製品のバンドル販売は前年を上回る水準で推移</li> <li>OEM販売は前年同期比で横ばい</li> </ul>	<p><b>下半期の施策</b> <small>販売計画 (前年同期比) (現地通貨)</small> ↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>主力であるハンドピース・歯科用電気モーターの拡販を継続</li> <li>DCIとのバンドル販売に注力</li> <li>OEM製品の販売維持・拡大</li> </ul>
 <p>2025年3月3日～6日 Dental South China (広州)</p>	アジア	<p><b>上半期の概況</b> <small>販売実績 (前年同期比) (現地通貨)</small> ↘</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中国：入札案件は戻りつつあるがプライベート市場の販売苦戦</li> <li>韓国：景況感は底這いで自社製品OEMいずれも軟調</li> <li>アジア：需要停滞が続き販売減少</li> </ul>	<p><b>下半期の施策</b> <small>販売計画 (前年同期比) (現地通貨)</small> ↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>回復傾向にある入札案件を着実に獲得するべく営業注力</li> <li>韓国やアジアでは需要の弱含みが続く想定だが、引き続きNSKリファインの拡販に注力</li> </ul>

© 2025 NAKANISHI INC.

27

北米では、流通在庫の調整局面が続き販売軟調でしたが、セルアウト（ディーラーからエンドユーザーへの販売）は落ちておりませんでした。下半期は新製品の拡販を含めて巻き返しを図ります。

なお、DCIによるNSK製品のバンドル販売も着実に伸びてきています。

アジア需要は弱含みが続いています。中国経済が冷え込んでおり、パブリックセクターもひどい状況が続きましたが、上半期から入札案件が少しずつ出てきました。下半期はこのパブリックセクターの入札案件が回復してくるものと見込んでいます。

一方、韓国は低迷しており、自社ブランド・OEMともに軟調でした。下半期もあまり期待できません。



	上半期の概況 <small>販売実績 (前年同月比) (現地通貨)</small>	下半期の施策 <small>販売計画 (前年同月比) (現地通貨)</small>
中近東	<ul style="list-style-type: none"> <li>紛争拡大に伴い案件減少。前期に比べ減収となるも、計画達成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当面は需要の先行きが不透明だが政府系入札の着実な獲得を目指す</li> </ul>
南米	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブラジル市場が好調で特にインプラントモーター販売が大幅伸長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>需要の高いインプラントモーターやハンドピースを拡販</li> </ul>
ロシア	<ul style="list-style-type: none"> <li>流通在庫の正常化により販売回復</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>先行きは不透明ながら引き合いが多いインプラントモーターを拡販</li> </ul>
豪州	<ul style="list-style-type: none"> <li>市況感は芳しくない中、積極的な営業活動で前年並みの売上確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力であるハンドピースとともに予防歯科製品の拡販にも注力</li> </ul>

その他地域のうち、中近東では地域紛争の拡大により厳しい状況が続いています。サウジアラビア、クウェート、モロッコ等の販売は堅調なので、需要を見定めつつ着実に取り込んでいきます。

南米、特にブラジル販売が好調に推移しています。主力製品の歯科用ハンドピースやインプラントモーターがよく売れており、下半期も拡販していきます。

ロシアでは在庫調整が進み需要堅調です。足元も堅調で、下半期も販売を伸ばす見込みです。

豪州の市況感はあまり良くありませんが、当社の製品力・販売力で競合を抑えて前年並みの売上を確保しています。

## 上半期時点では事業戦略の遂行・業績いずれも計画通りに推移

### 事業トピックス



#### 北米代理店網を拡大

新たに取引開始したディーラーの営業担当者約120名をDCI本社に招き、製品トレーニングを実施。

既にDCI製品の販売に着手済みで、足元では計画以上の注文が入る等、ビジネスの立ち上がりは順調。



#### 新製品「Series 5+」を発売

新製品「Series 5+」を6月に発売。

NSK電気モーターを内蔵した事で2つのモーター制御が可能となり、歯科医師に高い付加価値を提供。

### 市場動向・業績推移

#### 米国デンタルチェア市場全体の動向

2025年1月～6月の米国市場全体のデンタルチェア販売台数は前年同期比-3%と需要弱含みが続いた

#### DCIの販売台数の動向

DCIの上半期のデンタルチェア販売台数は前年同期比-4%となったDSO最大手が軟調も、その他DSOやプライベート医院向けが下支え

#### DCI単体の業績動向（現地通貨ベース）

売上高・粗利は前年同期比を上回ったが、計画に基づいて販売費を拠出したことで営業減益。期初計画比では売上・粗利・営業利益すべて達成

DCI事業の概況を説明いたします。

米国のデンタルチェア市場全体はマイナス3%と需要の弱含みが続いています。DCIのデンタルチェアの販売台数もマイナス4%となりましたが、売上高は前年同期並みとなりましたので、堅調に推移していると言えます。

DCI事業のトピックスとしては新たな全米ディーラーとの取引開始が挙げられます。これにより北米市場での営業網がかなり増強されましたので、さらなるシェア拡大を狙っていきます。

NSK製品のバンドル販売も前年同期に比べて10ポイント近く高まっています。NSKとDCIのシナジー最大化を図ってまいります。

		上半期の概況	販売実績 (前年同月比) (現地通貨)	↑	下半期の施策	販売計画 (前年同月比) (現地通貨)	↑
		国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>競合撤退に伴う案件獲得が進みコンソール販売台数が過去最高</li> <li>ティスポ販売も好調で二桁増収</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>昨年発売した新製品によって脊椎内視鏡手術分野における競争力が向上。引き続き拡販</li> </ul>	
欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>市況は停滞するも営業強化が奏功して欧州各国で受注が積み上がり二桁増収</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>欧州現地法人に配置した営業担当による精力的な営業活動を継続しさらなる受注獲得を狙う</li> </ul>			
北米	<ul style="list-style-type: none"> <li>高い製品力を背景に競合撤退のビジネスチャンスも順調に獲得</li> <li>協業ビジネスも順調で大幅増収</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>手術支援ロボットメーカーと協業拡大、競合撤退の商機の最大限の取り込みに引き続き注力</li> </ul>			
アジア	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力の中国市場では特にティスポ販売が好調となり二桁増収。東南アジア諸国への販売も堅調に推移</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>主力市場の中国をフォローしつつ韓国やインドをはじめアジアや中近東へのアプローチ強化を図る</li> </ul>			



2025年3月12日～14日 外科手術トレーニング(米国)



外科手術用ドリルアタッチメント新製品 P200-1A155-U

外科事業では、ナカニシ製品の競争力の高さに加え、競合他社の市場撤退という好機が重なって大きく販売を伸ばすことができました。

競合撤退という商機を最大限に取り込み、外科事業の成長性を確かなものにしていきたいと営業活動に注力しています。

また、米国の医療機器メーカーとのコラボレーションも進んでおり、案件も増えています。営業施策がうまく進んでおり、下半期の販売も好調に進むものと期待しています。



## 上半期の概況

販売実績

(前年同月比)

(現地通貨)



## 下半期の施策

販売計画

(前年同月比)

(現地通貨)



## 国内

▪ 需要底打ちの兆しが見えるものの本格的な販売回復には至らず減収

▪ 需要回復期を迎えており引き続き省力化・省人化の提案活動に注力

## 欧州

▪ ナカニシ製品は増収に転じたが再建途中のイエガーは販売減

▪ 引き合い案件の着実な取り込みとイエガー再建計画の遂行

## 北米

▪ ナカニシ製品販売は前期並みイエガー販売が回復して増収

▪ イエガー製品によって製品ラインアップ拡充。需要掘り起こし図る

## アジア

▪ 中国市場の需要回復が進む中で大型案件獲得もあり、大幅増収

▪ 需要回復に伴う商機を逃さぬよう営業に注力、受注積み上げを狙う

機工事業は昨年非常に厳しい状況にありましたが、この上半期は厳しい状況ながらも明るい兆しが出てきました。

中国を中心としたアジア・国内の需要は戻りつつあり、ナカニシ製品は増収に転じました。戻ってきた需要を着実に取り込み下半期につなげていきたいと考えています。

また、再建中のイエガーにおいても生産改革や新製品の上市準備など、各施策は着実に前に進んでいます。新製品の発売を機に早期のターンアラウンドを進めていきたいと考えています。



「サステナビリティレポート 2025」を発刊しました  
ESGに関する取り組みをアップデートしております  
ご高覧いただけましたら幸いです

<https://www.nakanishi-inc.jp/sustainability/report/>



本日、サステナビリティレポート2025を発刊いたしました。  
SDGsに関する取り組みを記載しております。ご高覧いただけましたら幸いです。

以上です。

**NSK**