

2025年12月期 決算説明会資料

2026年2月12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には、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。予めご了承ください。

© 2026 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



超音波スケーラー



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



ディスポーザブル(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・精密加工で使用す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

© 2026 NAKANISHI INC.

2025年12月期 連結決算概要

執行役員CFO 鈴木 大介

© 2026 NAKANISHI INC.

3

執行役員CFOの鈴木です。
早速ですが、決算ブリーフィングを開始いたします。

売上高は計画通り。外科事業は前年比+28%と大幅伸長。歯科・DCI・機工の各事業も堅調に推移した結果、連結売上高は前年比+5%で着地。

事業成長に向けて積み増した人件費・販売費を、増収に伴う利益増で吸収したものの、下半期に入って米国関税による費用増が顕在化し利益を圧迫。連結EBITDAは前年比-3%となったものの、計画比+5%で着地。

DCI事業は中計シナリオ通りに推移しているものの、米国関税による利益低減を織り込むべく減損処理。これにより当期純損失23億円となった。株主還元は減損等を控除した調整後純利益基準で、総還元性向61%を堅持。

まず、業績ハイライトについて説明いたします。

売上高は、概ね計画通りに着地しました。当期の業績予想は、上期から下期にかけて市場環境が好転する前提で作成しておりましたが、下期、特に第4四半期に非常に強い伸びを示すことができました。また、成長ドライバーである外科事業が想定以上に伸長したことも大きく寄与しました。

次にEBITDAです。当期は将来の成長に向けた先行投資として、人件費や販売費の増額を織り込んでおりました。具体的には、DCI事業や外科事業の拡大、世界最大の歯科展示会「IDS2025」への出展などが挙げられます。これら成長投資のリターンは2026年以降に収益貢献するものと想定していましたが、DCI・外科・歯科-欧州などで想定よりも早く成果が現れ始めました。

一方で、ネガティブな要素もございました。2025年4月に発効した米国の関税政策（対中関税を含む）の影響です。当社から米国への輸出や、DCI社の一部の原材料の輸入において、この関税影響を強く受けました。これが当期の減益要因およびDCI社の減損に至った主な背景となっています。

百万円

	当期実績 2025/12	前期実績 2024/12	増減率	業績予想 5/12 修正	増減率
売 上 高	81,179	77,041	+5.4%	80,655	+0.6%
売上総利益	46,060	44,418	+3.7%	44,784	+2.8%
利益率	56.7%	57.7%	—	55.5%	—
EBITDA *	19,899	20,460	-2.7%	18,932	+5.1%
マージン	24.5%	26.6%	—	23.5%	—
営 業 利 益	14,089	14,596	-3.5%	13,150	+7.1%
利益率	17.4%	18.9%	—	16.3%	—
経 常 利 益	16,933	17,283	-2.0%	13,840	+22.4%
利益率	20.9%	22.4%	—	17.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,398	8,577	—	8,372	—
利益率	-3.0%	11.1%	—	10.4%	—
E P S (円)	-28.70	101.37	—	—	—
* 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)	150.43	151.44	-1.01	145.00	+5.43
- ユーロ (円)	169.18	163.80	+5.38	155.00	+14.18

* 為替影響額：売上高 +275百万円（前期比）、+3,175百万円（予想レート比）

© 2026 NAKANISHI INC.

5

損益計算書について説明いたします。

為替の影響：

USドル・ユーロともにフラットに推移しました。円安傾向ではありますが事業への影響は軽微であり、当期の業績数値の変化はほぼオーガニックな事業成長によるものです。

売上高：

前期比5.4%増となり、中期経営計画で掲げるCAGR 5～6%のラインに乗った成長を実現しました。

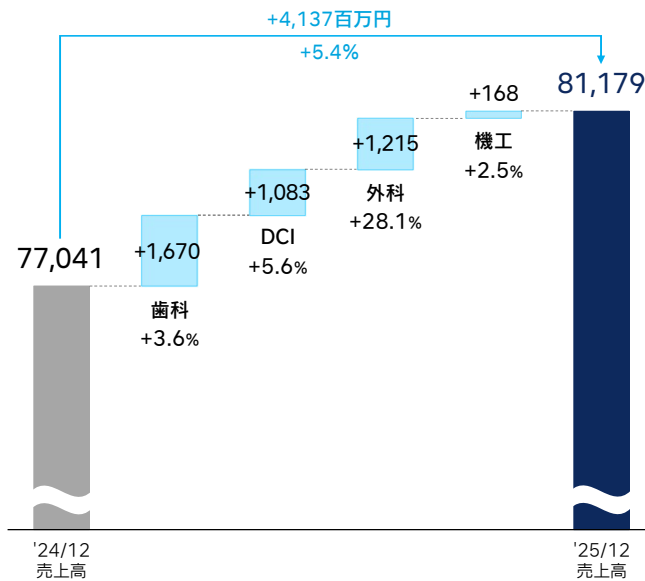
EBITDA：

先行投資の効果は出ているものの、関税影響が通期で約13億円発生したことによって減益となりました。この13億円を足し戻すと実質的には210億円規模のEBITDAが出ていたこととなります。オーガニックトレンドは堅調でした。

当期純利益：

DCIののれんの減損損失を計上したため、約24億円の最終赤字となりました。この背景については後ほど詳述します。

百万円



	前年同期 2024/12 A	当期実績 2025/12 B	うち、為替影響額	増減率 B/A-1
歯科事業	46,527	48,197	+325	+3.6%
DCI事業	19,454	20,538	-129	+5.6%
外科事業	4,321	5,537	+10	+28.1%
機工事業	6,738	6,906	+68	+2.5%
合 計	77,041	81,179	+275	+5.4%

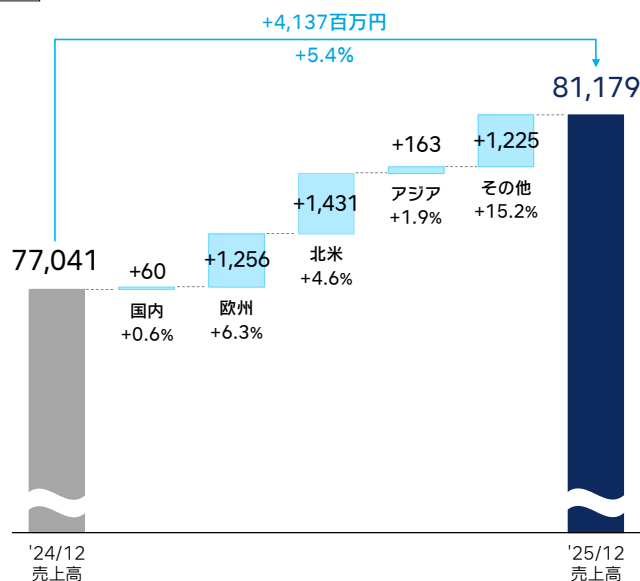
© 2026 NAKANISHI INC.

6

当期の連結売上高は前期に比べ41億円ほど伸長しました。
ポイントは2つです。

第一に、全事業セグメントで成長していること。第二に、増収分41億円のうち、約半分の20億円が第4四半期だけで生み出されていることです。期末にかけて事業のモメンタムが強まっていたことが表れています。

百万円



	前年同期 2024/12 A	当期実績 2025/12 B	うち、為替影響額	増減率 B/A-1
国 内	9,324	9,385	-	+0.6%
欧 州	20,017	21,274	+633	+6.3%
北 米	31,144	32,575	-144	+4.6%
ア ジ ア	8,502	8,665	-117	+1.9%
そ の 他	8,052	9,277	-96	+15.2%
合 計	77,041	81,179	+275	+5.4%

© 2026 NAKANISHI INC.

7

地域別売上高の状況について説明いたします。

国内：

ほぼフラットでした。第3四半期までの弱さは商流の変更に伴う買い控えであり、第4四半期から回復しました。

欧州：

年間売上高は一桁後半の成長となりました。歯科展示会「IDS2025」でお披露目した予防歯科の新製品「Varios Combi Pro2」を中心に、各国で販売を伸ばしました。

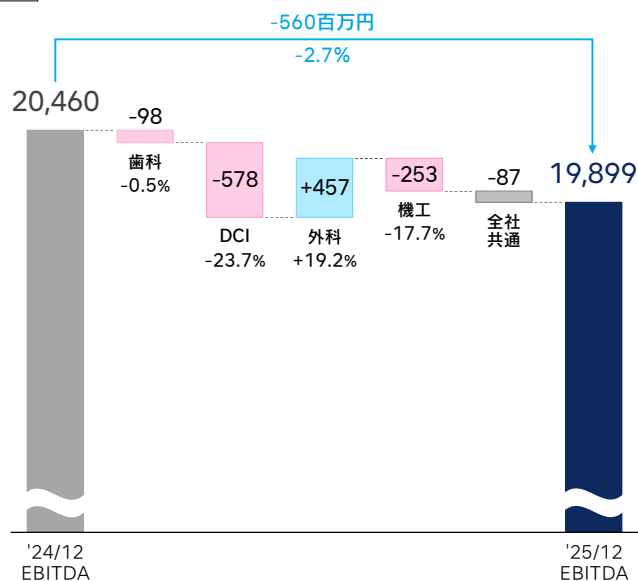
北米：

約14億円の増収のうち、11億円がDCI事業、5億円が外科事業によるものです。一方で、歯科事業は3億円の減収となりますが、これは流通在庫調整による「セルイン（当社からディーラーへの出荷）」の減少によるものです。実需である「セルアウト（ディーラーからE/Uへの販売）」は2桁成長しており、事業動向は良好です。

アジア：

中国市場の低迷により通期では厳しい数字ですが、第4四半期には持ち直しの兆しが見え始めています。

百万円



	前年同期 2024/12 A	当期実績 2025/12 B	増減率 B/A-1
歯科事業	19,337	19,238	-0.5%
DCI事業	2,444	1,866	-23.7%
外科事業	2,379	2,837	+19.2%
機工事業	1,434	1,180	-17.7%
全社共通	-5,135	-5,223	-
合 計	20,460	19,899	-2.7%
為替影響額 (前期比)		-60百万円	(-0.3%)

© 2026 NAKANISHI INC.

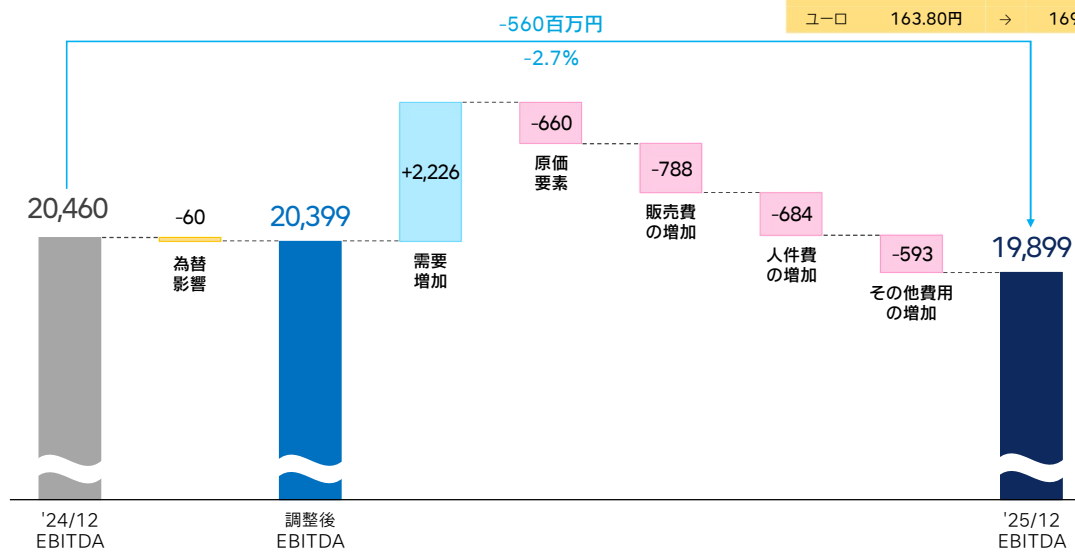
8

EBITDAの増減について、関税影響を補足して説明いたします。

2025年度は通期で約13億円の関税影響（利益押し下げ）がありました。主に歯科事業・DCI事業で発生しました。この関税影響がなければ、2025年度は前期に比べて約3億円の増益となっていた試算です。

百万円

平均為替レート		
	2024/12 実績	2025/12 実績
米ドル	151.44円	→ 150.43円
ユーロ	163.80円	→ 169.18円

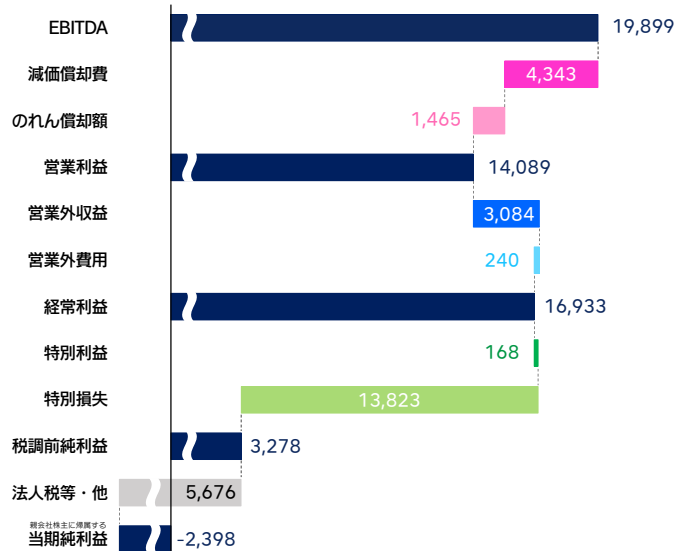


© 2026 NAKANISHI INC.

9

第4四半期に「その他費用」が約6億円増加しておりますが、これは主に外科事業の開発費や外注費の計上によるものです。

百万円



営業外収益	・ 受取利息	979
	・ 為替差益	1,517

営業外費用	・ 支払利息	199
-------	--------	-----

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	30
	・ 減損損失	13,774

DCI事業の状況

事業の進捗状況 Positive

買収後のPMI活動は順調。成果の一部として「DCI x NSK 製品バンドル販売率」が大きく向上、「大手ディーラー・バタソン社との取引開始」を実現

事業環境の変化 Negative

米国政府による関税政策によってデンタルチェアの主要部品の一部で輸入コストが高まり、利益を圧迫。結果として当初計画を下回る利益率で推移

関税によるコスト構造変化をふまえ事業計画を見直し
のれんの減損損失として137億円を計上

- * DCI買収当時、キャッシュアウトを伴わない段階取得に係る差益114億円を計上し、のれん・無形固定資産が増加していました。
- * 本減損処理によって2026年12月期以降は年間約10億円ののれん償却額の計上がなくなり、連結営業利益が改善する見込みです。

2025年度の第4四半期にDCIののれんの減損損失として137億円を計上しました。

DCI事業は、PMI（買収後の統合プロセス）を含めて順調に進んでおり、バンドル販売等のシナジーも想定以上に推移しています。しかし、米国政府による関税の影響（利益の押し下げ）を織り込むべく事業計画の再評価を行った結果、減損処理する判断に至りました。

なお、2023年のDCI社買収時に「段階取得差益」として約114億円の特別利益を計上していましたが、これはキャッシュを伴わない会計上の利益でした。今回の減損も同様に現金の流出を伴うものではありません。

また、今回の減損処理によってバランスシートののれんがスリム化するため、今後はDCI事業の利益の実態が見えやすくなるというポジティブな側面もあると考えています。

百万円

	当期末 2025/12	前期末 2024/12	増減額	主な増減内容	
総資産	160,155	158,299	+1,855	・建物及び構築物 ・建設仮勘定	+2,348 +545
- 現金及び預金	61,317	46,051	+15,266		
- 棚卸資産	25,565	25,024	+540	・商品及び製品 ・仕掛品	+678 -534
- のれん	5,391	21,389	-15,998	・原材料及び貯蔵品	+397
負債	46,081	37,100	+8,980	・買掛金	+676
- 有利子負債	26,772	18,728	+8,044	・短期借入金 ・1年内返済長期借入金 ・長期借入金	-6,148 +5,983 +8,208
純資産	114,074	121,199	-7,124	・自己株式	-2,921
- 利益剰余金	110,046	116,593	-6,547		
自己資本当期純利益率 (ROE)	-2.0%	7.3%	-9.3pt		
総資産経常利益率 (ROA)	10.6%	11.6%	-1.0pt		
	当期実績 2025/12	前期実績 2024/12	増減額	当期実績の主な内容	
設備投資額	5,302	5,335	-33	・M1関連 ・機械装置	2,004 247
減価償却費	4,343	4,208	+135		

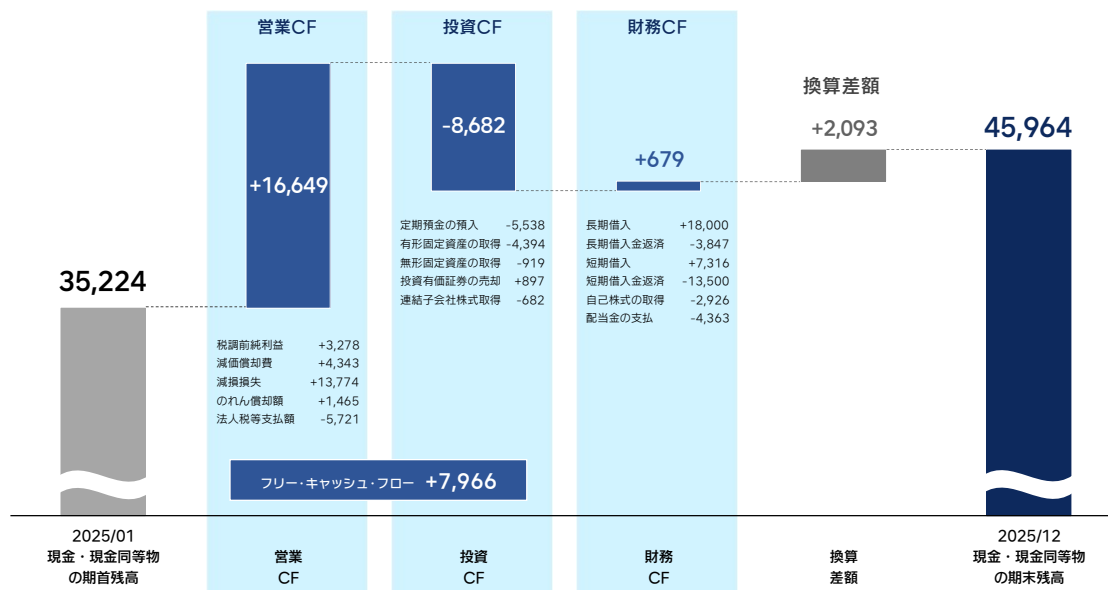
© 2026 NAKANISHI INC.

12

バランスシートのトピックスとしましては、売上高の伸長があったものの、在庫はあまり増えていないことが挙げられます。直近では在庫圧縮を進めてきました。今後も事業規模が拡大しても、在庫は売上成長ほどは増えていかない、つまりターンオーバーの改善を引き続き進めていきたいと考えています。

2025年度の設備投資額は53億円でした。当社のCAPEXはおおよそ20～25億円、多くても30億円という枠組みですが、この枠組みと2025年実績のギャップはM1工場投資として約20億円入っていました。この7～8年は事業基盤強化として大型設備投資を継続的に行ってきましたが、本社としては基盤強化は一段落しました。一方、海外子会社の設備投資は今後実行していくフェーズに入りました。中期経営計画に描いた成長を遂げるための投資は、国内から海外に軸足を移して継続していきます。

百万円



2026年12月期 連結業績予想

売上高	881億円(+8.6%)	全事業で増収、6期連続で過去最高売上高の更新を見込む
■ 販売管理費	外科事業の成長投資として、販売費・人件費・研究開発費の増加を見込む
EBITDA	206億円(+3.7%)	増収に伴う利益増で費用吸収、過去最高益の更新を見込む
■ 減価償却費	DCI関連ののれん償却負担が低減
営業利益	156億円(+11.0%)	2022年度以来、4期ぶりに過去最高益の更新を見込む
■ 営業外損益	前期に計上した為替差益15億円が剥落
経常利益	154億円(-8.5%)	前期に計上した為替差益の剥落により、減益を見込む
■ 特別損益	前期に計上した減損損失137億円が剥落
■ 法人税等	前期に計上した過年度法人税等11億円が剥落
税会社株主に帰属する 当期純利益	109億円 (-)	一過性の費用の剥落により、純利益の黒字化を見込む

2026年度の業績予想は、売上高・EBITDA・営業利益ともに過去最高を目指します。

百万円

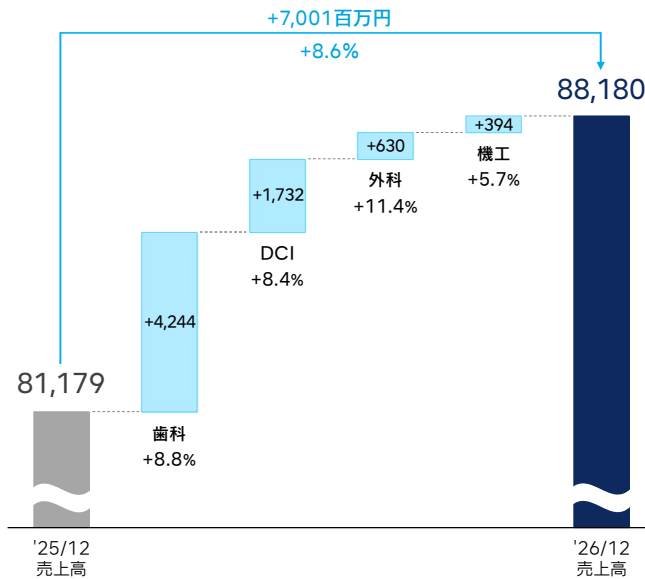
	今期予想 2026/12	当期実績 2025/12	増減額	増減 増減率
売上高	88,180	81,179	+7,001	+8.6%
売上総利益	48,768	46,060	+2,707	+5.9%
利益率	55.3%	56.7%	-1.4 pt	—
EBITDA*	20,640	19,899	+740	+3.7%
マージン	23.4%	24.5%	-1.1 pt	—
営業利益	15,642	14,089	+1,552	+11.0%
利益率	17.7%	17.4%	+0.4 pt	—
経常利益	15,486	16,933	-1,447	-8.5%
利益率	17.6%	20.9%	-3.3 pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,943	-2,398	+13,341	—
利益率	12.4%	-3.0%	+15.4 pt	—
E P S (円)	130.98	-28.70	—	—
設備投資額	11,304	5,302	+6,001	—
減価償却費	4,538	4,343	+194	—
為替レート				
- 米ドル (円)	150.00	150.43	-0.43	—
- ユーロ (円)	170.00	169.18	+0.82	—

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

© 2026 NAKANISHI INC.

16

百万円



	当期実績 2025/12	今期予想 2026/12	増減
歯科事業	48,197	52,441	+8.8%
DCI事業	20,538	22,270	+8.4%
外科事業	5,537	6,168	+11.4%
機工事業	6,906	7,301	+5.7%
合 計	81,179	88,180	+8.6%
為替影響額 (前期比)		-204百万円	(-0.3%)

© 2026 NAKANISHI INC.

17

事業セグメント別の売上高の業績予想を示しています。

2026年度は主に歯科事業が成長のドライバーとなっていく計画です。DCIも同様です。昨年取引開始したディーラー向けの販売がさらに成長する見込みですし、NSK製品とのバンドル販売はDCIの競争力向上にも貢献しています。2025年に発売した予防歯科の新製品も引き続き売上拡大に貢献してくれると見込んでいます。

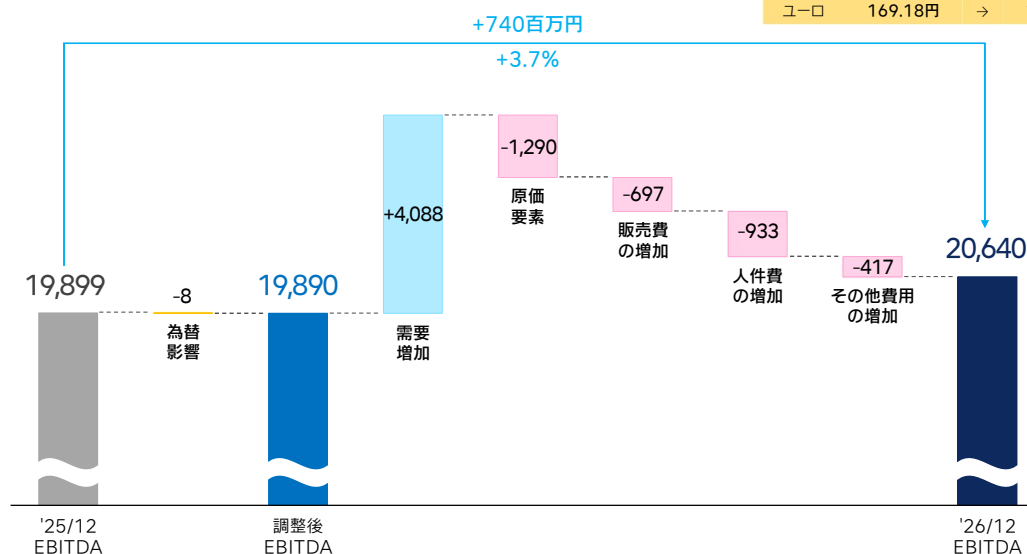
また、外科事業のモメンタムは引き続き強いのですが、2025年の大幅増収に比べると一服したように見えてしまいます。それでも二桁増収としていますので、中計に基づいた成長線をきちんと辿っていく形です。

業績予想における歯科事業の成長ドライバーは北米、国内、および、南米、一部欧州が主軸です。

百万円

平均為替レート

	2025/12 実績		2026/12 予想
米ドル	150.43円	→	150.00円
ユーロ	169.18円	→	170.00円



© 2026 NAKANISHI INC.

18

2026年のEBITDAは増益となる計画です。

販管費の計画を作成する際にはメリハリを利かせました。歯科事業・DCI事業・機工事業の販管費はそれぞれ増加したのですが、その増加率は各事業の売上高の増加率よりも抑えています。つまり歯科・DCI・機工ではレバレッジが効いてくる局面としています。

一方で外科事業の販管費の伸びが大きくなっています。中期計画NV2030に向けた初年度として外科事業の成長投資を一気に進めます。研究開発に関する投資がメインとなります。

株主還元

配当金の基準となる当期純利益を下記の通り補正

[一過性・減益要素]

DCI社の減損処理
に伴う純利益の減少額

13,766百万円

[継続性・減益要素]

DCI段階取得に係る差益
で増加したのれん償却額

769百万円

2025年12月期の配当金算定では上記要素を除外

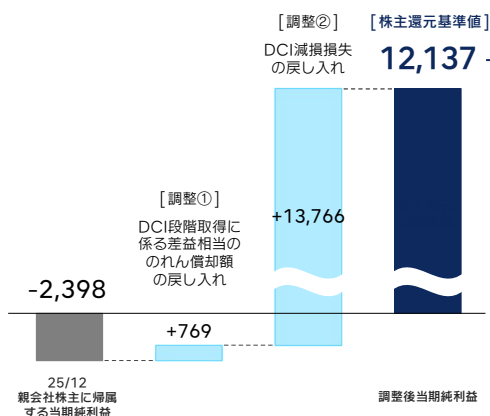
* DCI社ののれんは米ドル建てのため、為替レートの変動に伴って償却額が増減します

2025年度の期末配当は、当初予想の通り一株当たり28円とさせていただきます。

2025年度は当期純損失つまり最終赤字になったのですが、前述の通り、この赤字はキャッシュを伴わない会計上の費用を計上したことによるものです。そのため従来とおり、これらキャッシュを伴わない会計上の費用の増減を除外した「調整後当期純利益」を基準として株主還元いたします。

百万円

■ 株主還元基準値の調整



■ 2025年12月期 株主還元

自己株式の取得

2025年2~12月	取得株数 1,416,300株	取得総額 2,926百万円
		計 2,926百万円

配当金

中間配当	一株当たり 26円 00銭	配当総額 2,167百万円
期末配当 *	一株当たり 28円 00銭	配当総額 2,325百万円
		計 4,493百万円

2025年12月期 株主還元 *

調整後当期純利益ベース	配当性向	37.0%
調整後当期純利益ベース	総還元性向	61.1%

* 第74期定時株主総会に上程予定

昨年8月に公表した中期経営計画「NV2030」では株主還元の強化を謳っており、総還元性向の目標を従来の50%から70%に引き上げていくとしておりました。

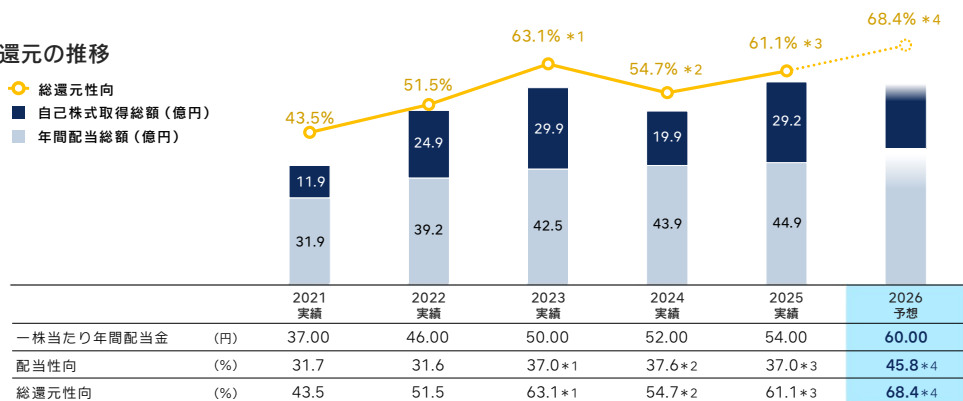
この実現に向け、2026年度から総還元性向を高めるべく、増配を予定しております。2026年度は、中間配当は一株当たり30円、・期末配当は一株当たり30円、年間配当金総額は一株当たり60円とさせていただきます。

■ 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

中期経営計画「NV2030」では株主還元の指標として総還元性向（自己株式取得+配当）を引き続き採用。「累進配当制度」を適用し「総還元性向70%」に引き上げ

■ 株主還元の推移



*1 DCI買収に係る特別利益等を除外した調整後純利益を基準に算出

*2 伊がー減損に伴う特別損失等を控除した調整後純利益を基準に算出

*3 DCI減損に伴う特別損失等を控除した調整後純利益を基準に算出

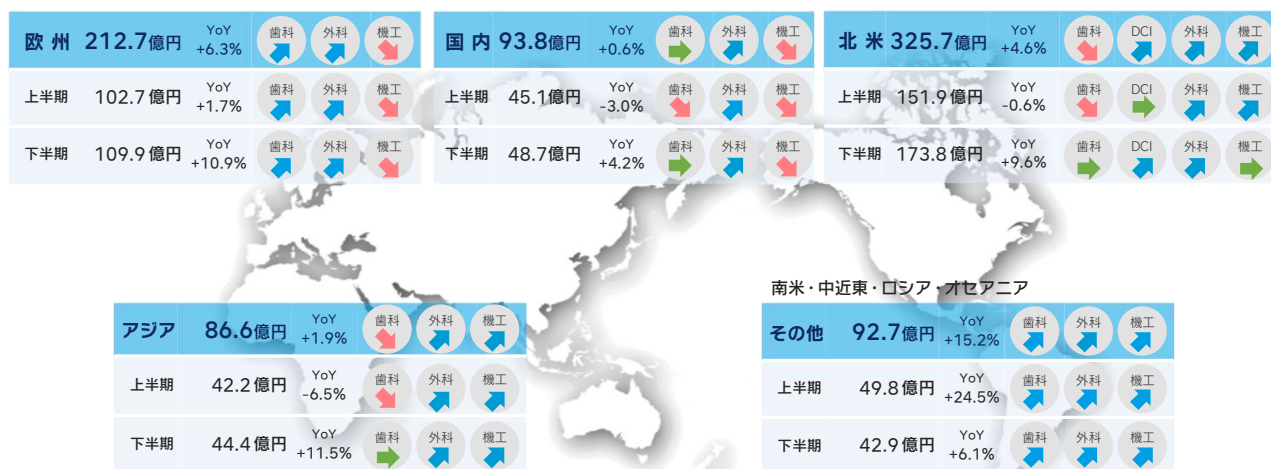
*4 2026実績予想の純利益を基準に算出

2025事業概況と2026施策

代表取締役社長執行役員 中西 英一

社長の中西です。2025年事業概況と2026年度の施策について説明します。

上半期に伸び悩んだ国内・北米・アジアの販売も 下半期からは増加に転じ、全市場で増収となった



© 2026 NAKANISHI INC.

24

まず地域別の売上高の状況を説明いたします。

上半期は、国内・北米・アジアの販売が伸び悩みましたが、下半期は総じてほとんどの市場で増収になりました。各事業のモメンタムの改善が進みました。

さらなる事業成長に向けた海外拠点の新設・強化

欧 州					アジア				
強化	NSK Europe	ドイツ	2003	歯科・外科		NSK Shanghai	中国（上海）	2005	歯科・外科
		東欧	2026	歯科	移転	NSK Asia	タイ	2009	歯科
	NSK France	フランス	2005	歯科		NSK Dental Korea	韓国	2014	歯科
強化	NSK United Kingdom	イギリス	2007	歯科・外科	強化	NSK Dental Manufacturing	中国（四川）	2023	歯科・外科
強化	NSK Dental Spain	スペイン	2008	歯科・外科		REFINE Medical	中国（桂林）	2023	歯科
	NSK Dental Italy	イタリア	2013	歯科	その他（南米・中近東・ロシア・オセアニア）				
	NSK Dental Nordic	スウェーデン	2019	歯科	強化	NSK Middle East	U.A.E.	2000	歯科・外科
	Nakanishi Jaeger	ドイツ	2022	機工		NSK RUS	ロシア	2007	歯科
新設	NSK Schweiz	スイス	2026	歯科		NSK Oceania（AU）	オーストラリア	2007	歯科
北 米						NSK Oceania（NZ）	ニュージーランド	2007	歯科
大幅増員	NSK America	米国（IL）	1984	歯科・外科・機工	強化	NSK America Latina	ブラジル	2013	歯科・外科
	DCI International	米国（OR）	2023	DCI	新設	NSK Turkey	トルコ	2025	歯科

© 2026 NAKANISHI INC.

25

2025年から今年にかけてグローバル販売網のさらなる強化ということで、海外拠点の新設または強化を進めてきました。

欧州では、スイスに現地法人を立ち上げて、歯科事業の拡販を推し進めていきます。トルコにも現地法人を新たに立ち上げまして、来月から直販を開始する予定です。また、営業機能の強化として、東ヨーロッパに営業マネージャーを置いて、お客様に近いところで、お客様に寄り添いながら活動していく予定です。

外科事業の営業強化という観点でも、欧州、南米、中近東に営業担当を配置して、周辺国への販売を強化します。需要を最大限取り込み、売上を伸ばしてくれるものと期待しています。

また、当社の成長に向けた重点市場としている北米市場においても、NSKアメリカとDCIの営業体制を強化してきました。

全事業領域で新製品を上市。強化した製品ラインアップでグローバル競争に臨む



© 2026 NAKANISHI INC.

26

営業体制の強化と同時に、新製品を含めた製品ラインアップの強化も同時に行ってきました。

2025年には歯科用ハンドピースのフラッグシップモデルである「Ti-Max Z99L」を上市して、日本、ヨーロッパ、北米で非常に高い評価を得ております。予防歯科の新製品である「Varios Combi Pro2」は、欧州の売上拡大に大きく貢献しました。世界各市場でも順次販売していきます。訪問歯科新製品「VIVAace2」も好評でした。

また、DC事業においても「Series 5+」という新製品を出すことが出来ましたし、外科事業でも耳鼻科用アタッチメントの新製品を追加して競争力をアップさせました。機工事業では当社初となる増速スピンドルを上市しました。

販路拡大と製品ラインアップ強化という両輪を昨年かけて準備することができましたので、2026年はこの刈り取りができるのではないかと期待しています。

M.I.T. Minimally Invasive Therapy

低侵襲療法：患者の痛みや負担を最小限に抑えつつ、科学的根拠に基づいて天然歯を長期保存する手法

NSK - Dental - Global site
M.I.T. 特設ページ



<https://www.nsk-dental.com/minimally-invasive-therapy/>

欧州歯周病学会（EFP）が策定した低侵襲診療ガイドラインに基づいた治療を試みる歯科医師・歯科衛生士を、NSKの広範な製品ラインアップがトータルサポート



© 2026 NAKANISHI INC.

27

予防歯科製品の拡販に当たり、あらたな施策を進めています。

MIT (Minimally Invasive Therapy) 低侵襲療法、つまり患者の方の痛みや負担を軽減しつつ、天然歯を長く残すプロトコルを推進しています。

これは欧州の歯周病学会のガイドラインに基づいたもので、啓蒙活動を進めていくと同時に、弊社製品がどのように使われていくのかを示すことで当社製品の拡販にもつながるものと期待しています。欧州から始めましたが、今後は他の地域でもこのプロトコルを広めていこうとしています。

2026年 市場動向予測

歯科事業：需要回復が続くものの、新興国では価格競争が激化
DCI事業：需要は底堅く推移するものの、市場競争が激化
外科事業：堅調な需要に加え、競合他社撤退に伴う商機が継続
機工事業：北米・アジア・国内等、主力市場の需要は底堅く推移

2026年 基本戦略

- ▶ 歯科事業：新製品を含めた競争力ある主力製品をグローバルに拡販
- ▶ DCI事業：NSK製品バンドル販売で競争力を強化、さらなる拡販
- ▶ 外科事業：競合撤退による商機の取り込みと、協業ビジネスの拡充
- ▶ 機工事業：自動化ニーズの取り込みに向けて提案活動を積極展開

© 2026 NAKANISHI INC.

28

2026年の市場動向の予測としては、

歯科市場：

回復傾向が続く一方で、新興国市場では価格競争が激化していくと考えています。

DCI事業：

北米のデンタルチェア需要は底堅くするものの、市場競争はさらに強まると想定しています。

外科事業：

需要は堅調で、競合他社の撤退で商機が継続的にあるものと捉えています。

機工事業：

昨年に需要底打ちし、今年は緩やかに回復してくれるものと予測しています。

このような市場動向をふまえた上で、

歯科事業では、新製品を含めた製品拡販で市場シェアを伸ばしていこうと考えています。

DCI事業では、NSK製品のバンドル販売を推進します。NSK製品のバンドルはDCIの競争力向上にも寄与しますので、製品の拡販が進むものと期待しています。

外科事業では、競合撤退の商機の取り込みと大手医療機器メーカーとの協業を拡充していきます。

機工事業では、需要の波があるものの、自動化ニーズを取り込んでいきます。



2025年9月

日本デンタルショー（横浜）

国内

2025年の概況

販売実績
（前年比）
（現地通貨）

- 流通網改革の影響でQ3までは停滞したが、新流通網スタートのQ4販売は大幅伸長となった
- OEMビジネスは堅調となり二桁増収を達成

2026年の施策

販売計画
（前年比）
（現地通貨）

- 流通網改革の初年度として主力のハンドピースや予防歯科製品等の拡販と販売店との関係強化に注力
- OEM取引先との関係強化を図る



2025年9月

NSKアカデミーセミナー（フランス）

欧州

2025年の概況

販売実績
（前年比）
（現地通貨）

- 2025年に発売した予防歯科の新製品が大好評で、増収に寄与
- 市況感は良くないものの高性能・高品質なNSKブランドの製品群が顧客に選ばれ、販売伸長

2026年の施策

販売計画
（前年比）
（現地通貨）

- 主力のハンドピースやインプラントモーター、予防歯科製品を拡販
- さらなる商機獲得に向け、欧州域内の営業体制を大幅に強化

歯科事業の動向を地域ごとに説明します。

国内では、昨年10月1日に商流変更を行いました。従来からの卸業者はそのままに、新たに36社の特約店との直接取引を開始しました。2025年度はこの層流変更に伴う在庫調整が長引きました。新しい商流がスタートした第4四半期の販売は伸びましたが、年間売上は横ばいとなりました。2026年度は新しい商流による販売の実質的な初年度として、卸業者との関係は維持しつつも36社の特約店との関係構築・取引強化を推進します。主力のハンドピースや予防歯科の新製品などが起爆剤になってくれるものと期待しています。

欧州では、需要はフラットもしくは若干のマイナスだったものと捉えています。このような市況感にも関わらずほぼすべての国・地域で売上を伸ばすことができました。主力製品であるハンドピースやインプラントモーターの販売が大きく伸びました。当社のブランド力と販売力が相対的に強く、競合他社を抑えて売上を伸ばしたものと思います。



2025年11月

Greater NY 2025 (NY)

北 米

2025年の概況

販売実績
(前年比)
(現地通貨)

- 在庫調整が進み、Q4に大幅伸長
NSKブランド販売は前年並み
- DCI社によるNSK製品バンドル
販売率は前年比で大幅伸長
- OEM販売は下半期減速し、減収

2026年の施策

販売計画
(前年比)
(現地通貨)

- ハンドピース等主力製品の拡販と
DCIとのバンドル販売に注力
- DSOや歯科大学へのアプローチ
- OEMビジネスの拡充を図る



2025年6月

Sino-Dental 2025 (北京)

アジア

2025年の概況

販売実績
(前年比)
(現地通貨)

- 中国：需要底這い。価格重視の
市況が続く販売苦戦
- 韓国：需要弱含みで自社製品・
OEM販売いずれも低調
- アジア：需要停滞が続く販売減

2026年の施策

販売計画
(前年比)
(現地通貨)

- 四川工場の活用を含めて競争力
を確保しつつ、製品拡販に注力
- 韓国やアジアの需要は弱含みが
続くものの、NSK・リファイン
の拡販に注力

北米市場は、2025年の販売は苦戦したように見えますが、これは当社からディーラーへの販売（セルイン）が伸び悩んだことによるものです。一方でディーラーからE/Uである歯科医師への販売（セルアウト）は大きく伸びて、第4四半期（10月～12月）においては当社として初めて市場シェア20%を突破しました。モメンタムは非常に強く、今後のさらなるシェア拡大に期待しています。また、DCIとNSK製品のバンドル販売も大幅に伸長しました。当社としては手付かずだった中小規模のDSOや歯科大学へのアプローチを強化していこうと考えています。

一方、アジアは軟調でした。主力市場である中国は経済も弱く歯科市場も非常に厳しい状況が続いています。需要は底打ちしたものと考えていますが、価格競争も激しくなっています。限定的ながらも入札案件も戻ってきて、当社が獲得している事例も出てきました。そういう意味では何とか善戦していると考えています。2026年度は引き続き厳しい市況が続くと考えていますが、四川工場を活用したメイド・イン・チャイナ製品で政府系の入札案件獲得を狙っていきます。韓国やアジアの市況も厳しく、販売は低調でした。2026年は予防歯科の新製品の投入などにより需要喚起していきたいと考えています。

		2025年の概況	2026年の施策
		販売実績 (前年比) (現地通貨)	販売計画 (前年比) (現地通貨)
 2025年11月 SIDC (サウジアラビア)	中近東	<ul style="list-style-type: none"> 紛争拡大により需要回復が遅れる中、大型の政府入札案件の獲得等で販売を下支え、売上は前期並み 	<ul style="list-style-type: none"> 先行き不透明な状態が続く見込みも製品優位性とアフターサービスの訴求で需要掘り起こし
	南米	<ul style="list-style-type: none"> インプラントモーターが大幅伸長し、ブラジルが好調。学納案件の獲得も重なり市場シェア拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 需要が底堅く続く一方で価格競争も強まる。KOLとの連携を通じて市場プレゼンスを高め製品を拡販
 2025年11月 歯科大学生向け製品講座 (オーストラリア)	ロシア	<ul style="list-style-type: none"> ハンドピースや口腔外科製品の販売が好調。競合から当社への切替需要も重なり、大幅増収 	<ul style="list-style-type: none"> CIS諸国における販売網の強化とリファインを含めた主力製品群の拡販
	豪州	<ul style="list-style-type: none"> 需要弱含みが続いたが政府入札・学納案件の獲得やインプラントモーター販売伸長で増収 	<ul style="list-style-type: none"> 主力のハンドピースやインプラントモーターの拡販。市場ニーズが高い予防歯科製品にも注力

© 2026 NAKANISHI INC.

31

中近東では、紛争拡大の影響で需要は不安定でしたが、産油国の幾つかでは大型入札案件がそれなりに出てきていて、それらを着実に獲得して売上を下支えしました。今年も先行き不透明な状態が続くものと思いますが、戻りつつある入札案件を着実に獲得して売上を確保していきたいと考えています。

南米では、ブラジルでの販売が好調でした。インプラントモーターが大きく貢献しました。歯科大学への納入案件も獲得していました。2026年も引き続きブラジルを中心に販売を伸ばしていきたいと考えています。

一方で、南米市場には中国メーカーが流入しておりローエンド市場では価格競争が激化していますので、どのように対峙していくのかは今後の大きな経営課題になると思います。

ロシア市場では、売上を大きく伸ばしました。主力のハンドピースや口腔外科製品が好調でした。今年も比較的順調に推移するものと見込んでいます。

オーストラリアやニュージーランドでは、需要は弱いものの、政府系入札案件や歯科大学案件を獲得して売上を伸ばしました。2026年に予防歯科の新製品を上市しますので、これを起爆剤に販売を伸ばしていきたいと考えています。

相乗効果の高いNSK x DCIバンドル販売に引き続き注力

事業トピックス



ディーラーとの取引拡大

年始に行った新規取引ディーラーの営業担当者向けトレーニングが大きな効果をあげ、取引開始直後から計画を上回る結果を残した。引き続きディーラー経由のプライベート医院向けに注力



高い製品力を堅持

米国市場では100以上のデンタルチェアモデルが販売されている中、DCIの「Series5」は前年に引き続き最量販モデルの地位を獲得。競争力のある製品を通してシェア拡大・収益性の向上を図っていく

2025 市場動向と事業概況

市場動向

・市場全体のデンタルチェア販売台数は前年比+1%と横ばい

事業動向

・最大手DSO向け販売が軟調で、DCI販売台数は前年比-7%
・販売台数は減少したが単価上昇により売上高は+6%の増収

2026 市場予測と主な施策

市場予測

・需要は底堅く推移するものの、市場競争は激化する見込み

主な施策

・昨年取引開始した大手ディーラー向け販売のさらなる拡大
・中小規模DSO・歯科大学へのアプローチの強化
・NSK x DCI バンドル販売率のさらなる拡大

DCI事業概況を説明します。2025年は、市場自体はほとんど横ばいの状況でしたが、DCI事業は前年比プラス6%の増収となりました。売上ミックスは大きく変化しまして、最大手DSO向け販売は大きく落ち込みましたが、一方で中小規模DSO・プライベートクリニック向けの販売が大きく伸びました。2025年1月に取引開始した新規ディーラーとの取引が初年度から計画を超える立ち上がりをみせ、増収に寄与しました。

販売台数は落ちたものの、関税影響を除くとマージンは改善傾向にありました。良い循環に入ってきていると捉えています。2026年も新規ディーラーとの取引拡大、DCI・NSKバンドル販売を推進していきます。

		2025年の概況 販売実績 (前年比) (現地通貨)	2026年の施策 販売計画 (前年比) (現地通貨)
 <p>2025年3月 耳鼻咽喉科 製品トライアル(米国)</p>  <p>耳鼻咽喉科用アタッチメント新製品 UniBur</p>	国内	<ul style="list-style-type: none"> 新規取引先獲得や既存顧客へのディスプレイ販売が好調で二桁増収。脊椎分野の新製品も増収に貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 営業力の強化と新製品の販売体制構築を推し進め、さらなる需要の取り込みを図る
	欧州	<ul style="list-style-type: none"> 営業体制の強化が奏功し案件獲得。ディスプレイ販売が好調で二桁増収 	<ul style="list-style-type: none"> 販路拡大による新市場開拓を遂行。新製品発売によって顧客満足度の向上とさらなる製品拡販を図る
	北米	<ul style="list-style-type: none"> 競合撤退の商機を獲得。医療機器メーカーとの協業も順調に拡大し大幅増収 	<ul style="list-style-type: none"> KOLニーズに合致する新製品の発売で案件獲得を狙うとともに競合撤退による商機獲得に注力
	アジア	<ul style="list-style-type: none"> 主力の中国市場でディスプレイ販売が引き続き伸長。南アジアで精力的な営業活動を展開 	<ul style="list-style-type: none"> 主力市場の中国をフォローしつつ韓国や東南アジア諸国の営業体制の強化によって更なる拡販を図る

© 2026 NAKANISHI INC.

33

外科事業の売上高は28%増収と大きく伸長しました。

売上拡大の要因としては、ひとつは競合他社の撤退による商機を取り込めたこと、もうひとつは大手医療機器メーカーとの協業ビジネスが大きく広がったことにあります。協業を進めている医療機器メーカーは大きな販路を持っており、ここに当社製品を載せることができましたので増収につながりました。

また、グローバルで営業体制の強化を進めており、欧州、南米、中近東などに営業担当者を配置し、今までリーチできなかったお客様にも積極的にアプローチしていきます。2026年は引き続き新規ディーラーの開拓や大手医療機器メーカーとの協業を進めていきたいと考えています。



2025年の概況

販売実績
(前年比)
(現地通貨)

2026年の施策

販売計画
(前年比)
(現地通貨)

国内

- 下半期に需要回復が進む。自動化ニーズや国内生産回帰需要を獲得

- 自動化需要の掘り起こしは進んでおり、着実な案件獲得を図る

欧州

- 厳しい市況が続いており販売軟調。販売力強化に向け代理店を再編成

- 新たな代理店の立ち上げフォローと微細加工分野の需要喚起を図る

北米

- 航空宇宙・医療機器産業向け精密スピンドル案件などが増収に寄与

- 代理店との関係強化や展示会出席により自動化需要の取り込みを図る

アジア

- 工作機械メーカーからの大型案件を着実に遂行し、大幅増収を達成

- 大型案件完了後を見越し、各地域の主要顧客へのアプローチを強化

機工事業では、2025年にようやく需要の底打ちを迎え、回復基調に入りました。

当社の強みである超精密スピンドルを持って様々な産業分野の製造現場に向けて省人化・自動化の提案営業を展開しています。主力市場である国内・北米・アジアで需要の掘り起こしと製品拡販を図っていきます。

以上です。ありがとうございました。

