

セカンドオピニオン

シンクラフトホールディングス株式会社
SDGs リンク・ファイナンス

発行日:2024年7月12日

発行者:第四北越

リサーチ&コンサルティング株式会社

第四北越リサーチ&コンサルティング株式会社は、貸付人である株式会社第四北越銀行が、借入人であるシンクラフトホールディングス株式会社を実施する SDGs リンク・ファイナンスについて、「サステナビリティ・リンク・ローン原則」¹および「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」²の「サステナビリティ・リンク・ローンに期待される事項」に整合していることを確認した。以下にその評価結果を報告する。

1. 借入人の概要

(1) 会社概要

① 基本情報

シンクラフトホールディングス株式会社は、2024年4月に資本政策の一環として設立された会社であり、株式会社シンワ歯研を中核企業に有する持株会社である。

企業名	シンクラフトホールディングス株式会社
本社所在地	新潟県新潟市西区的場流通1丁目3-17
設立	2024年4月
資本金	20百万円
事業内容	持株会社

企業名	株式会社シンワ歯研
本社所在地	新潟県新潟市西区的場流通1丁目3-17
設立	1976年5月
資本金	20百万円
売上高	703百万円(2023年4月期)
従業員数	73名(2023年4月現在)
事業内容	歯科技工業

¹ローン・マーケット・アソシエーション(LMA)、アジア太平洋ローン・マーケット・アソシエーション(APLMA)、ローン・シンジケーション&トレーディング・アソシエーション(LSTA)が策定

²環境省が策定

②沿革

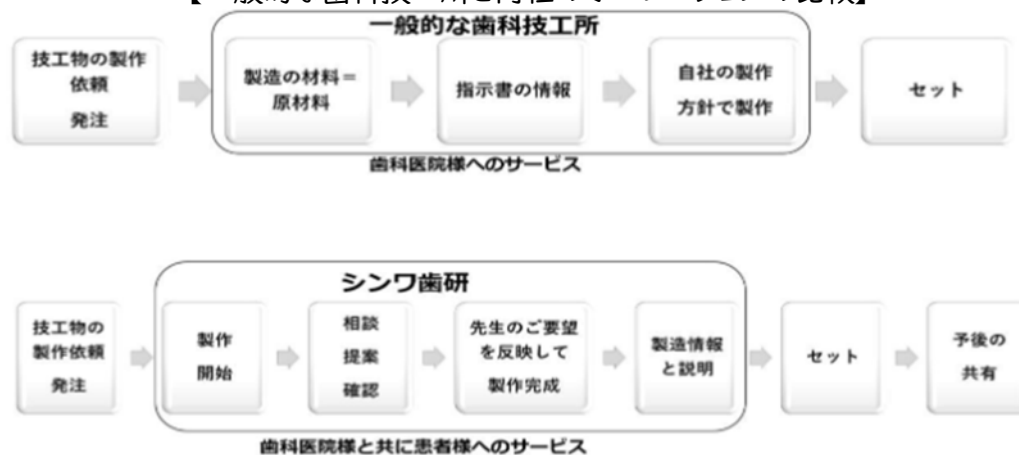
1957年5月に石澤技工所を創業、1976年5月に株式会社シンワ歯研(以下、同社)を設立した。同社では前身である石澤技工所の創業以来、何よりも信用を大切にしており、顧客である患者や歯科医、歯科医院スタッフに寄り添った歯科技工を行っている。丁寧な仕事が認められ、同社がつくる製品は高い評価を獲得している。

なお、同社は1995年に本社を現在の新潟市西区的場流通に移転、2004年4月には資本金を20百万円に増資し現在に至る。加えて、2004年4月に山形県鶴岡市に「ウィルデンタルラボ」、2015年3月に埼玉県蕨市に「シンワ歯研 関東支社」、2017年1月に新潟県上越市に「シンワ トライズ」、2017年4月に新潟県村上市に「シンワ スイッチ村上」、2017年6月に新潟県長岡市に「シンワ スイッチ長岡」を設立するなど業容を拡大するとともに、最新のデジタル機器と技術を積極的に導入し歯科技工業界のトップランナーとして常にイノベティブなチャレンジをしていく方針である。

③主力事業

同社の主力事業は歯科技工業である。その事業運営にあたり「コ・オペレーション」をモットーに掲げている。具体的には、一般的な歯科技工所は歯科医院からの依頼・発注に基づき自社の方針で製作するのに対し、同社は歯科医院と共同して患者の状態に最善な方針で製作・納品することとしている。

【一般的な歯科技工所と同社のオペレーションの比較】



資料:シンワ技研のWebsite <http://shinwa-shiken.co.jp/archives/1764>

④特徴

同社の特徴は、「快適提供サービス」として以下に記載する様々なサービスを実施していることである。

(i) 情報提供・ラボ(研究室)見学

業界の変化や最新の技術動向について同社では情報提供を積極的に行っている。具体的には、技工物に関する新しいテクニックや補綴物(ほてつぶつ/かぶせ物)の紹介をニュースレターや専門誌への執筆などで伝える活動を行っている。また同社のラボ(研究室)を訪問し、設備

や実際に製作しているところを見学することも可能である。

(ii) セミナーの開催

同社は、歯科医と技工士がともに学び、価値観を共有できる場としてセミナーや講演会の企画、開催を行っている。あわせて、オーラルスキャナーやセメントなどのメーカー担当者とタイアップしたセミナーの企画も行っている。

(iii) 設計提案・模型診断の提供

難しい義歯の設計や悩まれている症例相談などについて、模型診断から参画し補綴物製作者の立場からさまざまな提案を行っている。模型や鉤歯（こうし／部分入れ歯を支える歯）の情報を受け取った後に数パターンの義歯の設計を行い、患者に最も適合した設計の選択をしてもらうことにしている。

(iv) 見積り・工程表の提示

設計にあわせて、医師価格決定用や患者とのコンサルテーション（協議・相談）用に事前に数パターンのお見積りを作成している。また、設計が決まった際には個別の日程表も明示し、患者のアポイント管理等に使用されている。

(2) 経営理念

同社の経営理念は、「シンワ歯研は、歯科技工を通じて社会に貢献していきます。」である。そのほかに、下記の経営方針、経営ミッション、施工方針、共育方針を掲げ、一般に公表している。

【同社の経営方針、経営ミッション、技工方針、共育方針】

<p style="text-align: center;">経営方針</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、歯科医院の良きパートナーとなります。 2、安心安全な補綴物（義歯やさし歯など）を作ります。 3、雇用の確保に努め、やりがいのある職場をつくれます。 	<p style="text-align: center;">経営ミッション</p> <p>次世代の技工士に働く場を提供し、共に成長することを使命と考えます。</p>
<p style="text-align: center;">技工方針</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、勘や経験のみに頼らず、根拠やコミュニケーションに基づいた技工を行います。 2、多様な学びの機会を与え、技工士として、社会人として成長を支援します。 3、5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）を心がけ衛生的な技工環境を整えます。 	<p style="text-align: center;">共育方針</p> <p>私たちは、仕事を通じて共に成長することを目指します。</p>

資料:シンワ技研のWebsite <http://shinwa-shiken.co.jp/company#sec02>

患者に義歯などを提供することが同社の役割である。その役割を通じて同社は、患者が食べる・飲み込む・笑う・話すという人間が豊かに生きるために必要な行為の手伝いをすることができ、患者が豊かな生活を送るための支援をすることが同社の使命であり、その使命を果たそうとする同社の姿勢は、経営理念に掲げられている「歯科技工を通じて社会に貢献していきます。」の言葉に示されている。

また同社は上記の経営理念を実現するために、経営方針や経営ミッション、技工方針および共育方針を策定しており、日常のオペレーションの方針として利用している。

(3) SDGs 達成に向けた取り組み

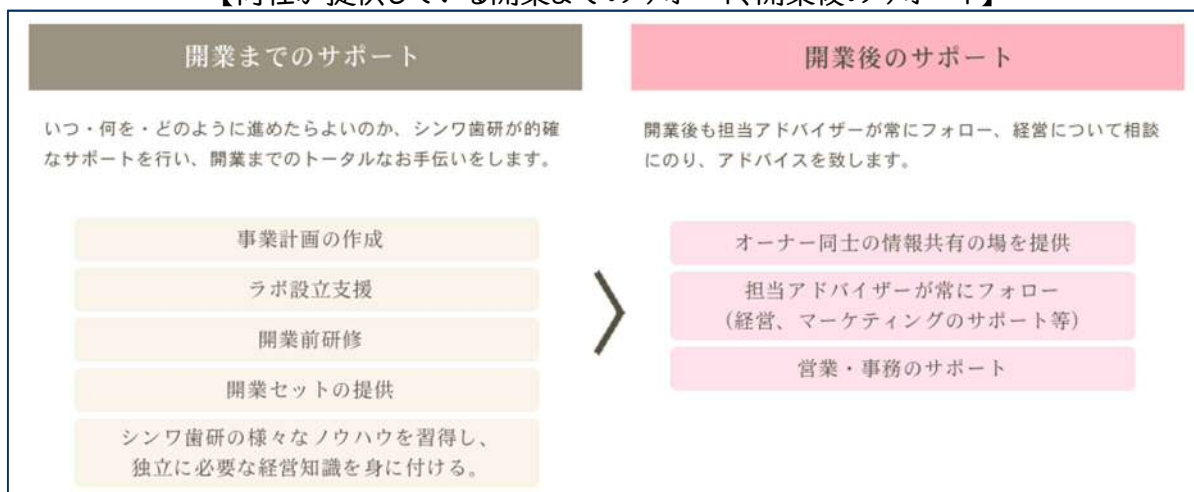
2020年(令和2年)の就業歯科技工士数を男女別で見ると、男性が 27,592 人(79.2%)、女性が 7,234 人(20.8%)と年々女性の割合が上昇しつつあるものの、全体では男女比4:1となり男性の方が圧倒的に多い。

また男女比を年齢階級別にすると、年齢が上昇するにつれて女性の割合が低下していく傾向がみられる。20代では男女ほぼ同数、特に25歳以下では女性の方が 56%と男性より高いものの、年齢が上昇するにつれて女性が占める割合は低下し、65歳以上は男性が95%を占めている。

このことは、女性の歯科技工士が年齢を重ねるにつれて就業率が低下し勤務期間が短いという事実を示している面もあり、結婚や出産を機に技工士という仕事を離れる女性が多く、その大半が仕事に戻ってこないということが推測される。

同社では、結婚や出産を機に家事やワーク・ライフ・バランスが大きく変わってしまう状況でも、歯科技工士としてこれからも活躍していきたい、家庭と仕事を両立しながら生活していきたい、といった考えを持つ女性歯科技工士へ仕事と家庭を上手に切り替えながら働ける環境を提供し、独立・開業を支援する以下のような活動を行っている。

【同社が提供している開業までのサポート、開業後のサポート】



資料:シンワ技研の Website <http://shinwa-shiken.co.jp/shinwa-switch/support.html>

女性技工士に対し、仕事と家庭の両立ができる環境や技工技術のノウハウを提供していく同社の取り組みは、SDGsの17の目標のうち、「5. ジェンダー平等を実現しよう」および「8. 働きがいも経済成長も」に合致する内容となっている。

2. KPI の選定

評価対象の「KPI の選定」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

(1) KPI の概要

KPI(重要業績評価指標)は、同社の全受注数における口腔内スキャナーを利用した受注(以下、デジタルデータ受注)の数の割合である。

近年、歯科分野でのデジタル化が急速に拡大し、なかでも口腔内スキャナーは多くの歯科医から注目されている。光学印象機能の精度は年々向上しており、「印象や石膏の硬化膨張によるゆがみを解消できる」「感染性の廃棄物を減少できる」「材料コストを削減できる」などが、歯科医からの高い評価につながっている。また、撮影したデータはモニター上ですぐに可視化され、3D データとして好きな箇所を自由に示せるため、患者説明用ツールとしても活用されている。そのほかにも石膏を使用した型取りと比較して嘔吐反射の負担を軽減させることができるなど、患者側のメリットも大きい。

(2) KPI の重要性

① サステナビリティ方針

前述のとおり、同社の経営理念は「シンワ歯研は、歯科技工を通じて社会に貢献していきます。」である。日本における口腔内スキャナーの使用率は約1割程度であり、普及が進んでいる状態とはいえない。そのような状況のなか、同社は「歯科技工を通じて社会に貢献していきます。」という経営理念を具現化するため、歯科医および患者の双方にメリットが大きい口腔内スキャナーデータを活用したデジタルデータの受注を増加させ、歯科技工におけるデジタル・トランスフォーメーションを推進していく方針である。このような取り組みは SDGs の17の目標のうち、「9. 産業と技術革新の基盤をつくろう」のターゲット「9.4 2030年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。すべての国々は各国の能力に応じた取組を行う。」の達成に貢献することが期待される。




また、口腔内スキャナーを使用する効果として、前述した歯科医および患者のメリットのほかに、歯科技工所でも「従来の模型作りからの解放」といった作業効率化のメリットが発生し、労働時

間が短縮することで歯科技工士のワーク・ライフ・バランスの向上にもつながる。また、厚生労働省においても歯科技工のリモートワークが協議されており、多様な働き方の検討がなされている。このような取り組みはSDGsの17の目標のうち、「8. 働きがいも経済成長も」のターゲット「8.5 2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。」の達成に貢献することが期待される。

さらに、口腔内スキャナーが普及することで廃棄物の削減が実現される。従来の石膏による型取りを行う際はシリコン等を材料にした印象材を使用する必要があるが、型取りに失敗した場合等には医療用廃棄物として処理しなければならないなど廃棄にかかる手間が発生する。口腔内スキャナーを使用すればそのような手間をなくせるだけでなく、廃棄物の発生そのものを抑制することができる。このことによりSDGsの17の目標のうち、「12. つくる責任つかう責任」のターゲット「12.5 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。」の達成に貢献することが期待される。

KPIは同社およびシンワクラフトホールディングス株式会社の取締役会で、その達成状況を定期的に確認・協議するなど、経営陣が適切に管理していく方針にある。

【SDGsの目標】

SDGsの目標	ターゲット
	8.5 2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。
	9.4 2030年までに、資源利用効率の向上とクリーン技術及び環境に配慮した技術・産業プロセスの導入拡大を通じたインフラ改良や産業改善により、持続可能性を向上させる。すべての国々は各国の能力に応じた取組を行う。
	12.5 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。

資料: 環境省「すべての企業が持続的に発展するためにー持続可能な開発目標(SDGs)活用ガイドー資料編[第2版]」
 国連広報センターのウェブサイト https://www.unic.or.jp/activities/economic_social_development/sustainable_development/2030agenda/sdgs_logo/

②KPIの有意義性

KPIとして定めた「全受注数におけるデジタルデータ受注件数の割合」の上昇は、歯科医療にかかわる歯科医や患者、歯科技工所のすべてにメリットが生ずるものである。また、今後さらに期待できる効果として、「補綴物セットの際の調整量、調整時間の低減」「補綴物不適合、セット延期などのトラブル低減」「診療の効率化」などが挙げられている。

このように従来の石膏による型取りと比較してメリットの大きい口腔内スキャナーを活用することは、日本の歯科診療にとって有意義であるといえる。

なお、「全受注数におけるデジタルデータ受注件数の割合」は、定量的に確認できるものである。

3. SPTs の設定

評価対象の「SPTs の設定」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

(1) SPTs の内容

KPIである「全受注数におけるデジタルデータ受注件数の割合」について、実際に事業を行っている株式会社シンワ歯研の決算期ごとの目標値を SPTs に設定した。借入から 10 年間にわたり以下の目標を設定している。目標は決算期ごとの達成状況をみて判定するほか、借入期間とも一致している。

なおシンワクラフトホールディングス株式会社は第四北越銀行の協力を得て、SPTsを設定している。

【全受注数におけるデジタルデータ受注件数の割合 (SPTs) (白抜きの数値)】

決算期 (株式会社シンワ歯研)	全受注数における デジタルデータ受注件数の割合 (%)
2022 年 4 月期 (実績)	2.77
2023 年 4 月期 (実績)	4.27
2024 年 4 月期 (実績)	5.52
2025 年 4 月期	7.53
2026 年 4 月期	10.26
2027 年 4 月期	14.00
2028 年 4 月期	17.81
2029 年 4 月期	22.67
2030 年 4 月期	26.79
2031 年 4 月期	31.67
2032 年 4 月期	37.42
2033 年 4 月期	44.23

(2)SPTsの野心性

①同業他社等との比較

民間企業に調査によると2020年12月現在、デジタルデータを取得するために必要な口腔内スキャナーの日本国内の歯科医院における普及率は10%未満とみられる。年々普及率が伸びているとはいえ、大多数の歯科医に普及するにはまだ道半ばの状況とみられる。

このような状況において、同社が掲げている2033年4月期におけるデジタル受注件数の割合の目標は、2024年4月期の数字の約8倍を目指すものであり、かつ同社が受注する作業の4割以上をデジタルデータ使用のものとするを目標としている。口腔内スキャナーの日本における普及は今後相当の進展が予想されることを加味しても、同社が掲げている目標は野心的なものと判断できる。

②達成方法と不確実性要因

同社が目標を達成するかどうかは、歯科医における口腔内スキャナーの普及によるところが大きい。同社においても一層の普及拡大を目指して、2024年5月12日に国内主要メーカー6社を招聘し、「株式会社シンワ歯研プレゼンツ IOS (Intraoral Scann:口腔内スキャナーのこと) 比較ブースセミナー」を同社内で開催している。本セミナーでは各メーカーから自社の口腔内スキャナーの紹介があったほか、最新機種の実験ブースを用意してもらい、参加した歯科医に実際に操作してもらう機会を設けるなどした結果、参加者した歯科医からは高い評価を得ている。

一方、口腔内スキャナーについては、「操作に関して不安がある」「初期導入コストとランニングコストがかかり費用対効果が不透明」などの導入に対してネガティブな意見があることも事実であり、同社においては上記のようなセミナー活動等を通じて丁寧な説明を行い、口腔内スキャナーの普及に努めていく方針である。

(3)KPI・SPTsの適切性

KPIとSPTsの適切性については、第三者機関である第四北越リサーチ&コンサルティングからセカンドオピニオンを取得している。

4. ローンの特徴

評価対象の「ローン特性」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

同社は第四北越銀行との間で協議の上、借入条件を決めている。同社は SPTs の達成状況について、報告期限までに第四北越銀行に対し書面にて報告し、目標数値を達成したことが確認できれば、借入期間中に適用される金利が引き下げられることとなっている。

したがって、借入条件と同社の SPTs に対するパフォーマンスは連動しており、SPTs 達成の動機付けとなっている。

5. レポーティング

評価対象の「レポーティング」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

同社は SPTs の達成状況を第四北越銀行に対し、年に1回報告することとなっている。SPTs の報告期限までに独立した第三者である第四北越リサーチ&コンサルティングによる検証を受けた上で、SPTs の達成状況が確認できる資料を書面にて第四北越銀行に提出することとなっている。第四北越銀行は、これにより SPTs の達成状況に関する最新の情報を入手できる。

6. 検証

評価対象の「検証」は以下の観点から、サステナビリティ・リンク・ローン原則等に整合している。

SPTs の達成状況について、同社は年に1回、第四北越リサーチ&コンサルティングによる検証を受け、その結果を第四北越銀行に書面で報告することとなっている。

第四北越銀行は報告書面の内容から SPTs 達成の判定について評価し、達成した際には金利を引き下げる。

以上

第四北越リサーチ&コンサルティング 会社概要

社名	第四北越リサーチ&コンサルティング株式会社
代表者	代表取締役 柴山圭一
所在地	〒950-0087 新潟市中央区東大通2丁目1番18号 だいし海上ビル
業務内容	経営コンサルティング事業、経済調査・研究事業、人材育成支援事業
電話	025-256-8110
FAX	025-256-8102

留意事項

1. 第四北越リサーチ&コンサルティングの第三者意見について

本文書については貸付人が、借入人に対して実施する SDGs リンク・ファイナンスについて、ローン・マーケット・アソシエーション(LMA)、アジア太平洋ローン・マーケット・アソシエーション(APLMA)、ローン・シンジケーション&トレーディング・アソシエーション(LSTA)「サステナビリティ・リンク・ローン原則」、環境省「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」への整合性、準拠性、設定する目標の合理性に対する第三者意見を述べたものです。

その内容は現時点で入手可能な公開情報、借入人から提供された情報や借入人へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況进行评估したものであり、当該情報の正確性、実現可能性、将来における状況への評価を保証するものではありません。

第四北越リサーチ&コンサルティングは当文書のあらゆる使用から生じる直接的、間接的損失や派生的損害については、一切責任を負いません。

2. 第四北越銀行との関係、独立性

第四北越リサーチ&コンサルティングは第四北越フィナンシャルグループに属しており、第四北越銀行および第四北越フィナンシャルグループとの間および第四北越フィナンシャルグループのお客さま相互の間における利益相反のおそれのある取引等に関して、法令等に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないように、適切に業務を遂行いたします。

また、本文書にかかる調査、分析、コンサルティング業務は第四北越銀行とは独立して行われるものであり、第四北越銀行からの融資に関する助言を構成するものでも、資金調達を保証するものでもありません。

3. 第四北越リサーチ&コンサルティングの第三者性

借入人と第四北越リサーチ&コンサルティングとの間に利益相反が生じるような、資本関係、人的関係などの特別な利害関係はございません。

4. 本文書の著作権

本文書に関する一切の権利は第四北越リサーチ&コンサルティングが保有しています。本文書の全部または一部を自己使用の目的を超えて、複製、改変、翻案、頒布等を行うことは禁止されています。