



2021年4月8日

各位

会社名 マニー株式会社
代表者名 代表執行役社長 齊藤 雅彦
(コード：7730 東証第一部)
問合せ先 代表執行役副社長 高橋 一夫
電 話 028-667-1811

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2022年8月期から2026年8月期までの5カ年を対象とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

当社は、企業理念である「患者のためになり、医師の役に立つ製品の開発・生産・提供を通して世界の人々の幸福に貢献する」の実現に向けて、5カ年の中期経営計画を策定し、以下の6つの経営方針を推進することで、「開発型ニッチ企業」から「真のグローバル企業」へと進化し、2026年8月期 連結営業利益 100億円の達成を目指してまいります。

<経営方針>

- (1) ビジネスモデルの変革
- (2) 世界のKOL (Key Opinion Leader) との製品開発
- (3) 地域密着型営業によるグローバル市場でのシェア拡大
- (4) 高品質・低コストを実現するグローバル生産体制の構築
- (5) 新人制度の導入：年功的要素を廃し、成果重視の人事制度に移行
- (6) マニーサステナビリティの推進

当社は、創業以来「世界一の品質」＝製品の物理的性能の向上を愚直に追求してまいりましたが、多様化する世界の医療ニーズを迅速に捕捉するため、海外販売拠点を通じてグローバルマーケティングを強化し、顧客志向の製品開発を促進することで、グローバル市場でのシェア拡大を実現してまいります。さらに、当社の持続的成長を支える経営基盤として、成果重視の人事制度に移行するとともに、持続可能な社会の実現に向けて、マニーサステナビリティを推進することで、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

【添付資料】

詳細につきましては、添付資料の「中期経営計画」をご参照ください。

2. 補足

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。

以上

マニー株式会社

中期経営計画

2021年4月8日

世界一の品質を世界のすみずみへ

THE BEST QUALITY IN THE WORLD, TO THE WORLD

患者のためになり、医師の役に立つ製品の開発・生産・提供
を通して世界の人々の幸福に貢献する



■ ビジネスモデルの変革

■ 世界のKOLとの製品開発

■ 地域密着型営業によるグローバル市場でのシェア拡大

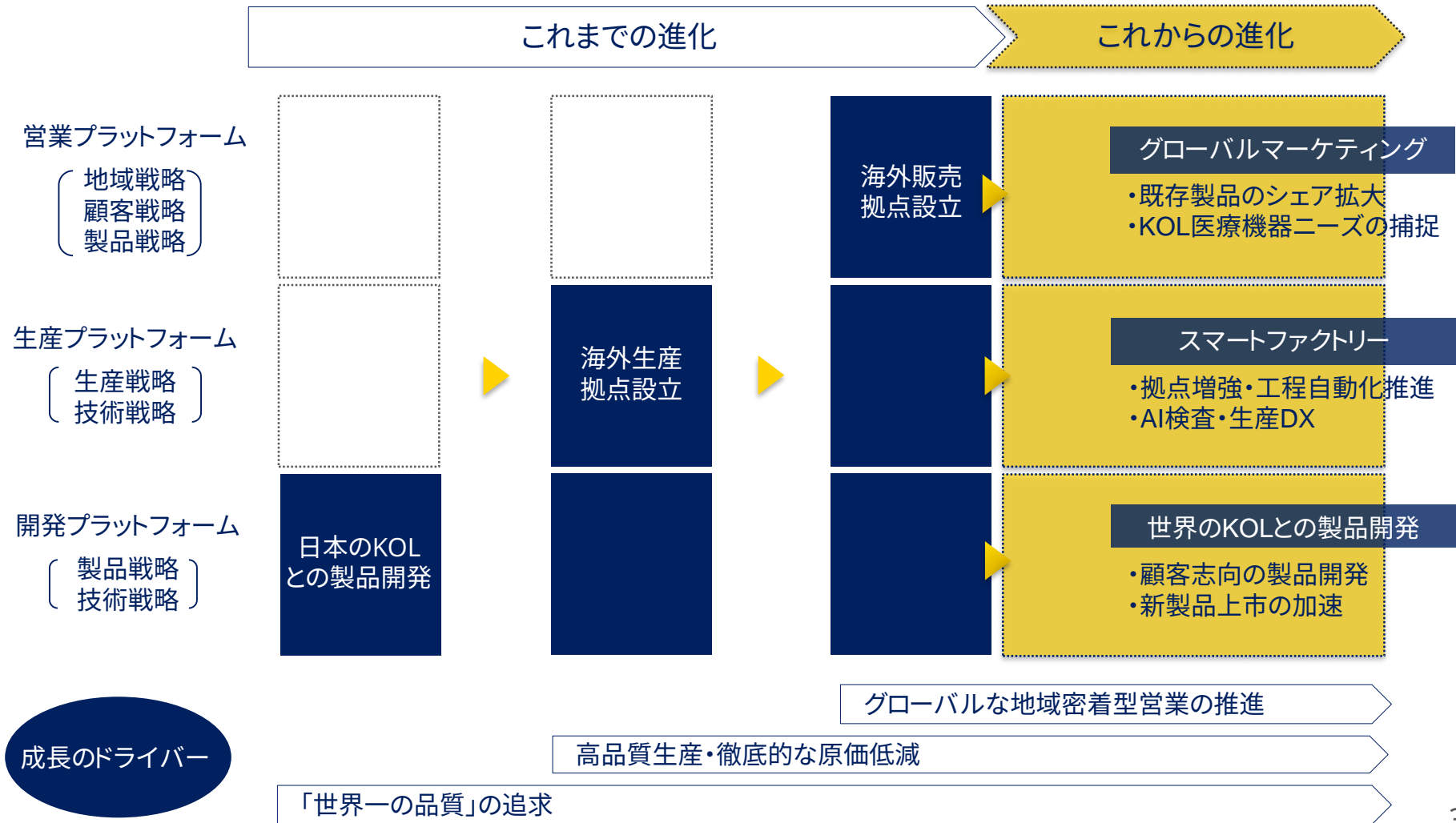
■ 高品質・低コストを実現するグローバル生産体制の構築

■ 新人事制度導入：年功的要素を廃し、成果重視の人事制度に移行

■ マニーサステナビリティの推進

ビジネスモデルの変革:「進化するマニー」

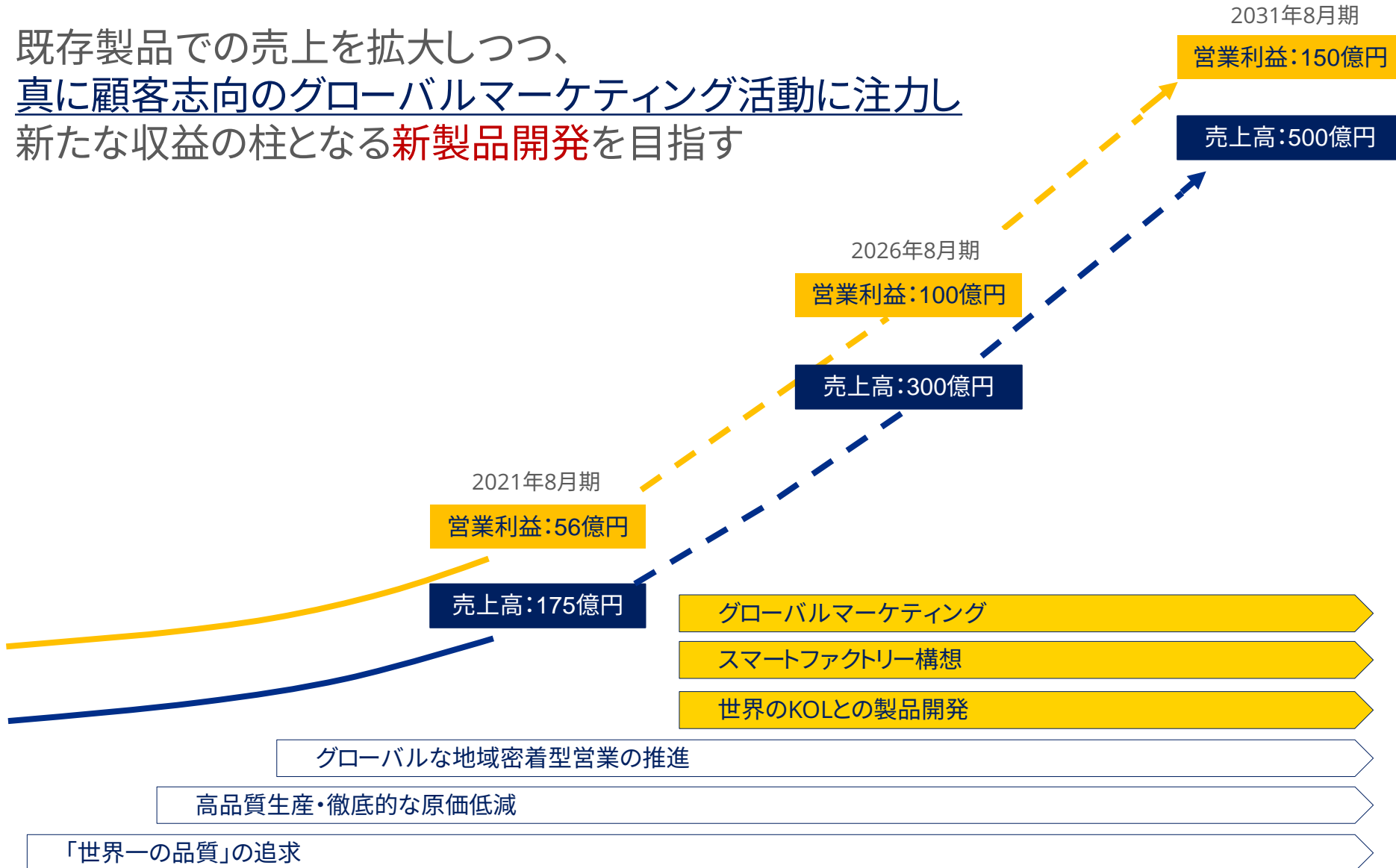
- 「世界一の品質」を文字通り「世界のすみずみ」へ→「企業理念」の実現
- 「開発型ニッチ企業の集合体」から「真のグローバル企業」へ



ビジネスモデルの変革:「進化するマニー」



既存製品での売上を拡大しつつ、
真に顧客志向のグローバルマーケティング活動に注力し
新たな収益の柱となる**新製品開発**を目指す

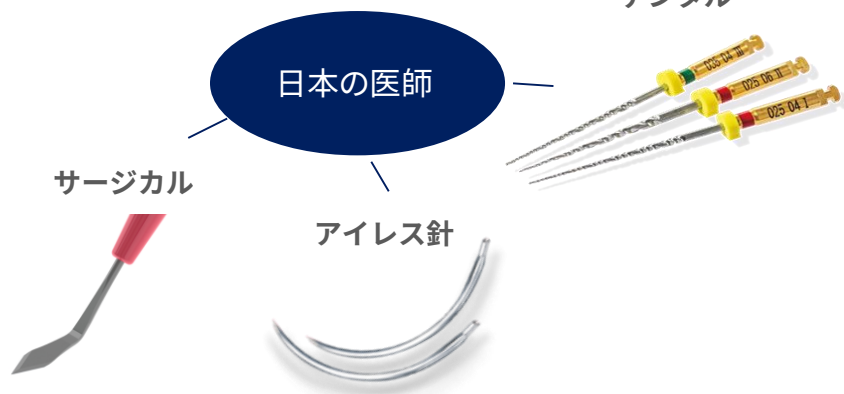


開発モデルの変革

旧モデル

新モデル

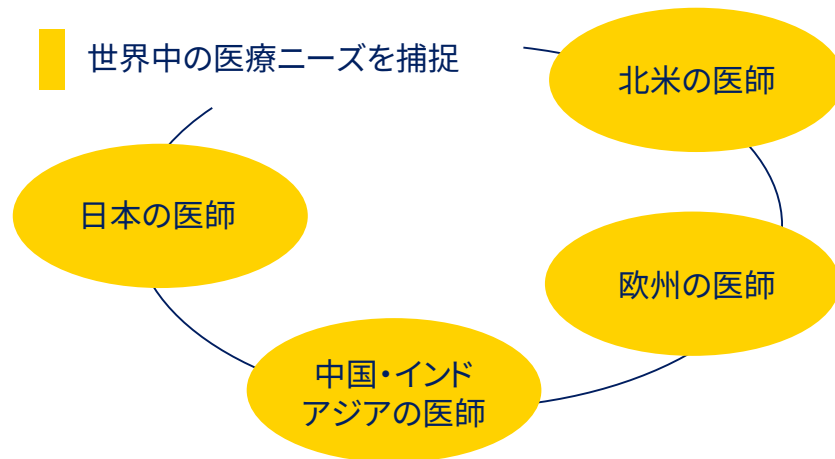
日本の医師の道具へのこだわり



製品の物理的性能 (=品質) を追求

- 微細、刺通性、切れ味、使いやすさ
- 日本の医師に焦点をあわせた製品開発

世界中の医療ニーズを捕捉



世界中の医師の多様なニーズに応える

- 物理的性能本位にとどまらない徹底的顧客志向
- 世界の医師・術式に応じた製品開発

■ 根管治療(歯内療法)

痛んだ歯髄を除去した後、根管を清掃し、再度の感染を防ぐために根の中に詰め物をする歯科治療

NiTi ローターファイル

■ 歯科用根管治療機器

- NiTi(ニッケルチタン)製ロータリーファイル
曲がった根管に追従するため柔軟性の高いNiTi材を用いた歯科治療機器



■ 目指すべき品質優位性

- 曲がった根管への追従性
- 意図しない引き込まれの軽減

独創的な断面形状や熱処理技術などで歯科医師の求める製品性能を追求する

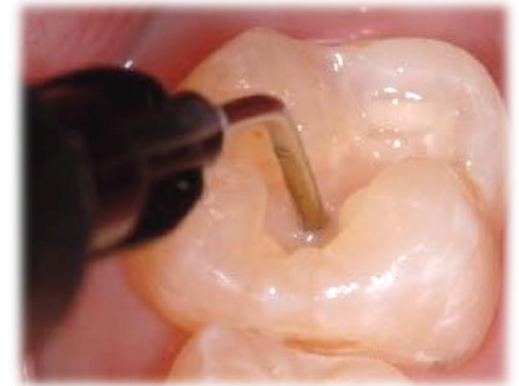


■ 審美歯科治療

歯や口元の美しさに焦点を当てた総合的な歯科治療
機能的な側面と美観の側面の両方を満たし、年代にふさわしい口元の健康美を求める治療

■ 歯科用修復材料

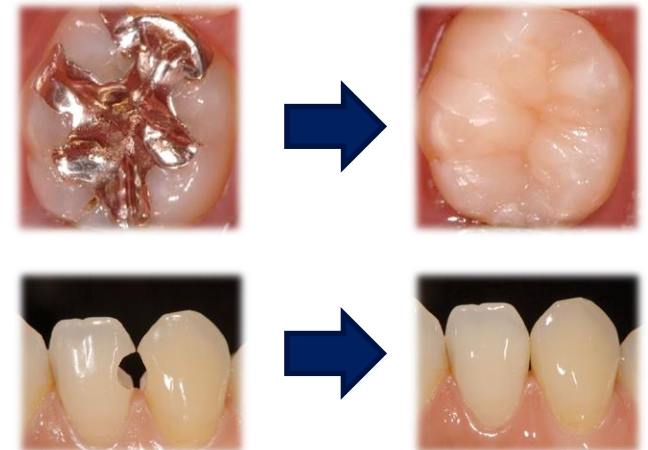
複数の歯冠色をカバーできる時短製品や審美
を追求した製品



■ 目指すべき品質優位性

- 患者と歯科医師に負担がかかる治療時間の短縮
- 歯冠修復を基礎とした審美性の追求

MANIとGDFの共同開発により
患者と歯科医師のニーズに合う製品を追求する



硝子体手術

直径0.5mm程度の微細な穴から、眼球内部を直接治療する手術
(疾患例) 網膜剥離、黄斑円孔、糖尿病増殖性網膜症、etc...

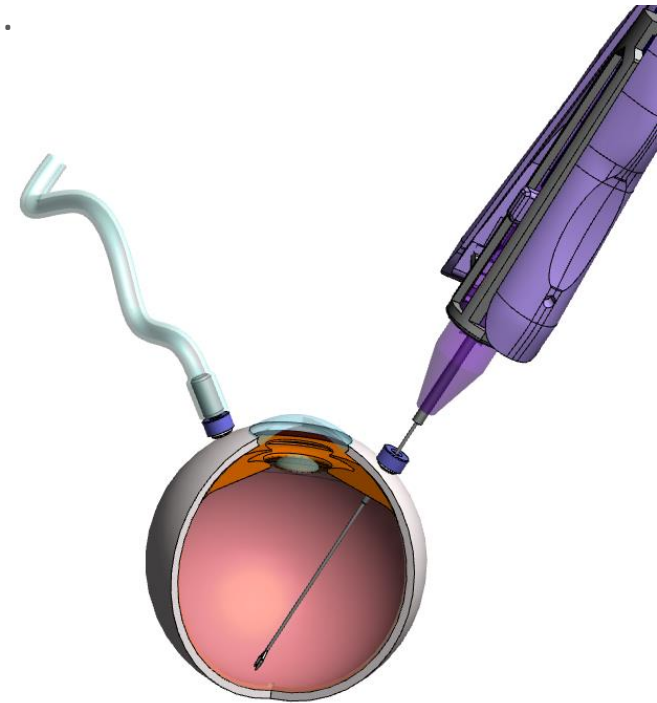
硝子体手術機器

- トロカール
眼内に器具を挿入するためのポート
- 硝子体鑷子
患部を直接処置するために使用。眼内で医師の手となる器具

目指すべき品質優位性

- 顕微鏡下で狙い通りに治療が行える製品精度、安定性
- 将来の医術を見越した超微細器具の開発

金属加工等の超精密加工技術により、ストレスフリーな
将来器具を追求する



※硝子体手術イメージ

- サージカル、デンタルは欧州、東南アジアに新たな販売拠点を設立し、地域密着型営業を推進
- アイレス針は微細加工技術と現地ニーズの融合によるビジネス拡大・強化

Europe

新たな販売拠点を設立
流通整備とマーケティング
を通じて販売力を強化

市場の大きい西欧でサージカル、デンタルの
シェア拡大

North America

市場調査を本格的に開始
先進医療ニーズを探索

重点製品を設定し、参入を模索

グローバル
マーケティング
強化

Asia

中国・インド拠点による現地医療ニーズの捕捉
東南アジアに新たな販売拠点を設立

- 東南アジアは流通整備、マーケティング強化を通じて
歯科根管治療機器、歯科用回転切削機器を拡販
- 中国、インドで眼科ナイフ、歯科用修復材のシェア拡大

Japan

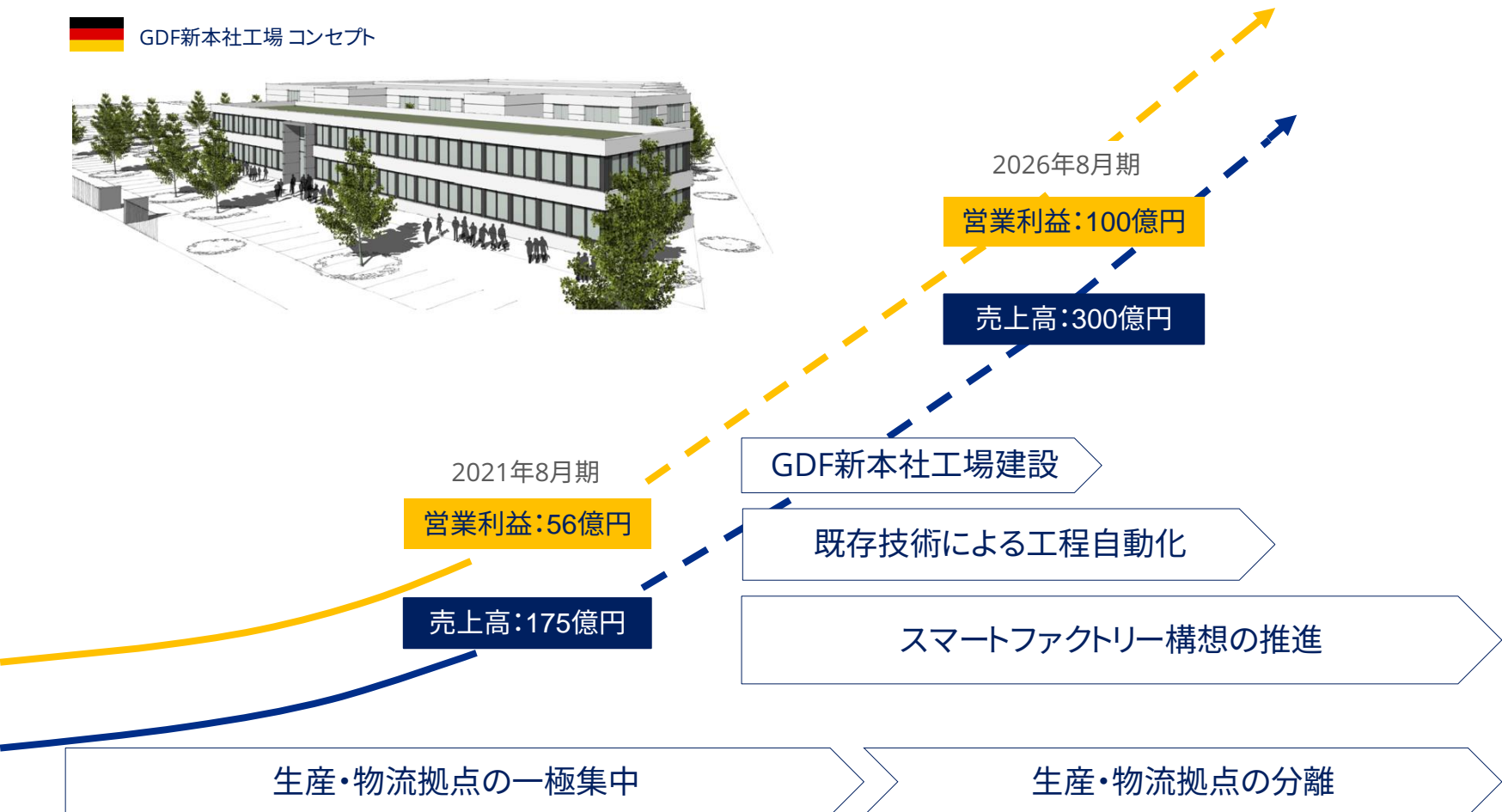
圧倒的なシェアの確保

- 新製品投入による眼科製品の売上拡大
- 歯科領域においてNiTiファイルの参入促進

グローバル生産体制の構築

- GDFは2023年に新本社工場を建設し、歯科用修復材料の増産体制を構築
- ベトナム生産拠点では自動化の推進により労働集約的作業からの脱却
- 長期的には事業継続の観点より、ベトナム以外での生産拠点設立を目指す

 GDF新本社工場 コンセプト



マニーグループの持続的成長を実現



マニーグループ社員の自己成長を促進



チャレンジ

性別・年齢・宗教・国籍・人種・民族にかかわらず、意欲と能力ある者が、より大きな役割にチャレンジできる

キャリア
選択

マニーグループ社員それぞれの生き方や就業観に応じて、キャリアを選択できる

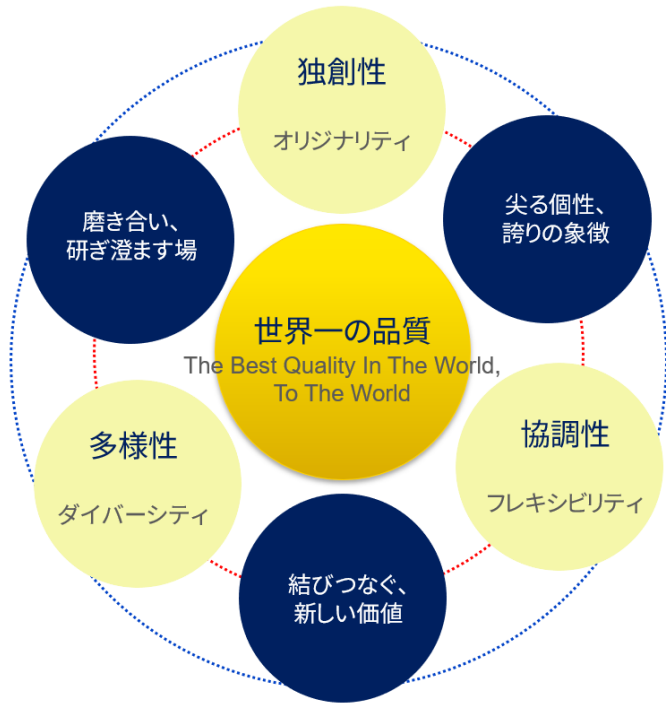
グループ
共通の基盤

グローバルな働き方を見据えた人事制度の基盤を構築



重点取組

- カーボンニュートラル達成に向けた省エネルギー活動の推進
- 多様な人材が企業理念のもとに活躍できる職場づくり
- 環境に配慮したグリーンサプライチェーン評価制度の確立



基本コンセプト

- 海外グループ拠点の社員が集結し、より革新的な価値創造を創業の地高根沢にて実現
- 地域社会との共生を大切にし、異文化との融合・多様性の許容を事業力へと発展
- グループ社員の求心力を生み、世界へ発信

コンセプト図



- 営業利益は継続的2桁(10%)成長を実現し、配当については安定的な増配を継続

		2021年8月期 予想	2026年8月期 目標	2031年8月期 目標
収益性	営業利益	56億円	100億円	150億円
	ROE	10%	12%	16%
成長性	売上高	175億円	300億円	500億円
株主還元	1株当たり 配当金	23円※	安定的増配	安定的増配

※2021年2月末時点の株式数を基に算定

MANI®

この開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。