



平成 30 年 11 月 28 日

各位

会社名 株式会社メニコン  
代表者名 代表執行役社長 田中 英成  
(コード番号：7780 東証・名証第一部)  
問合せ先 執行役 経営統括本部長 太田 章徳  
(TEL. 052-935-1646)

**ミャンマー連邦共和国における**  
**当社コンタクトレンズ事業展開に関する続報のお知らせ**

当社は、ミャンマー連邦共和国にてコンタクトレンズの正しい処方技術を普及・確立することを目的として、ヤンゴン国立眼科病院と共同でメニコンコンタクトレンズ研修センターを平成 30 年 4 月 10 日に開設いたしました。この度、本研修所に関連し、同国における当社コンタクトレンズ事業に関する進捗及び事業計画をご報告いたします。

本件に関する詳細につきましては、別紙プレスリリースをご参照ください。

以上

2018年11月28日

報道関係各位

## ミャンマー連邦共和国における 当社コンタクトレンズ事業展開に関する続報

株式会社メニコン（本社：名古屋市中区葵三丁目 21-19、代表執行役社長：田中英成）は、ミャンマー連邦共和国におけるコンタクトレンズ事業に関する進捗及び事業計画をご報告申し上げます。

### 記

当社は、欧州・米国に並び、アジア地域における市場拡大を戦略の重要な柱として進めておりますが、単に市場拡大を図るだけではなく、正しい知識と技術の普及こそ使命と考えております。そのため、2018年4月10日に、ミャンマー連邦共和国（以下ミャンマー）における普及の旗艦施設とすべく、ヤンゴン国立眼科病院にメニコンコンタクトレンズ研修センターを開設致しました。その後につきましては、以下のように進捗しております。

#### 1. ミャンマーにおける初のRGPコンタクトレンズ販売承認取得

当社は、現地代理店を通じ、ミャンマー公衆衛生省に、メニコンZ、メニコンティニュー、及びZ Night（オルソケラトロジーレンズ 海外専用商品 乱視用含む）の販売承認申請を行っていましたが、この度、当初の予定通りミャンマー初のRGPコンタクトレンズの販売承認を取得致しました。日本では、コンタクトレンズは高度管理医療機器に分類され、厚生労働省による販売承認が必須ですが、コンタクトレンズの承認や登録がまだ認知されていない同国において、本販売承認が安全なレンズの普及活動の礎となることを願っております。

#### 2. メニコンコンタクトレンズ研修センター修了生誕生

2018年4月に開講いたしました「メニコンコンタクトレンズ研修センター」から、第一期修了生22名が誕生いたしました（基礎コース）。ミャンマーでも、他のアジア地域同様に近視人口の増加という課題を抱えており、当社とヤンゴン国立眼科病院が設計・開発したコンタクトレンズ処方に関する教育カリキュラムを修了した本研修センターの卒業生の活躍が、今後の正しい処方の普及につながるものと考えております。

### 3. 事業計画

RGPレンズの承認取得、処方技術の習得者の誕生を受け、本年度よりレンズの販売を開始いたします。来年度は売上高約1000万円、2022年には売上高約5000万円、及び黒字化を目指します。

本件に関するお問い合わせ先

〒460-0006 名古屋市中区葵三丁目 21 番 19 号  
株式会社メニコン CSR&コーポレートコミュニケーション部  
TEL 052-935-1187 FAX 052-935-0121



# ミャンマー事業計画書



# 章立て

## I. ミャンマー進出の背景

- ミャンマーの概況（人口動態、経済指標）
- ミャンマーのコンタクトレンズを取り巻く環境（現状の課題）
- メニコンにとってのビジネスチャンス

## II. 想定される事業スキーム

## III. 今後の事業計画

- ビジョン
- 事業計画・収益目標



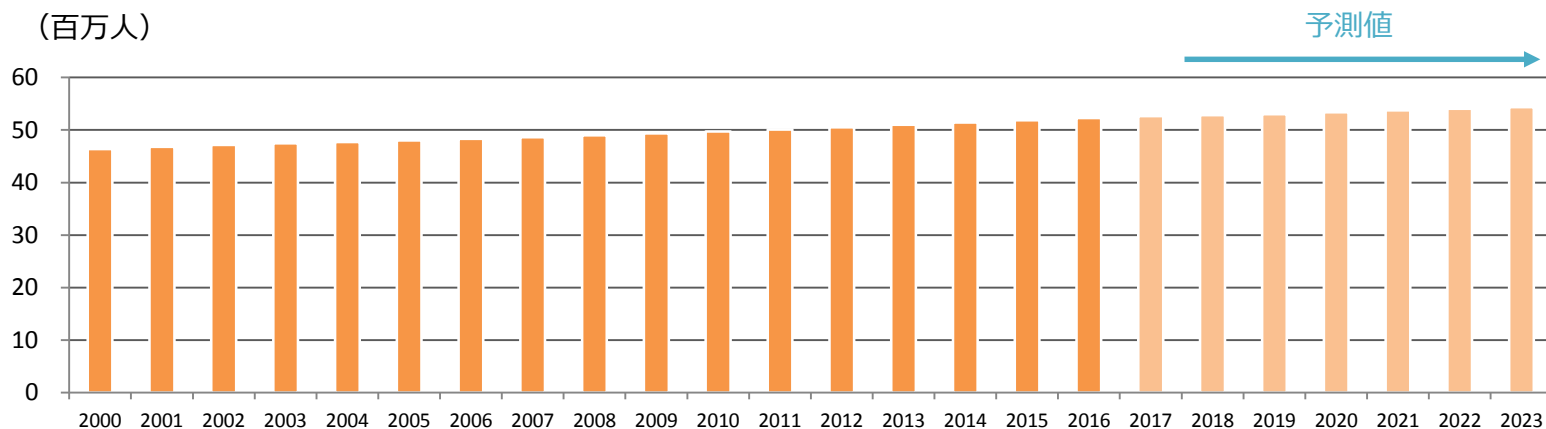
# I. ミャンマー進出の背景



# ミャンマーの概況（人口動態）

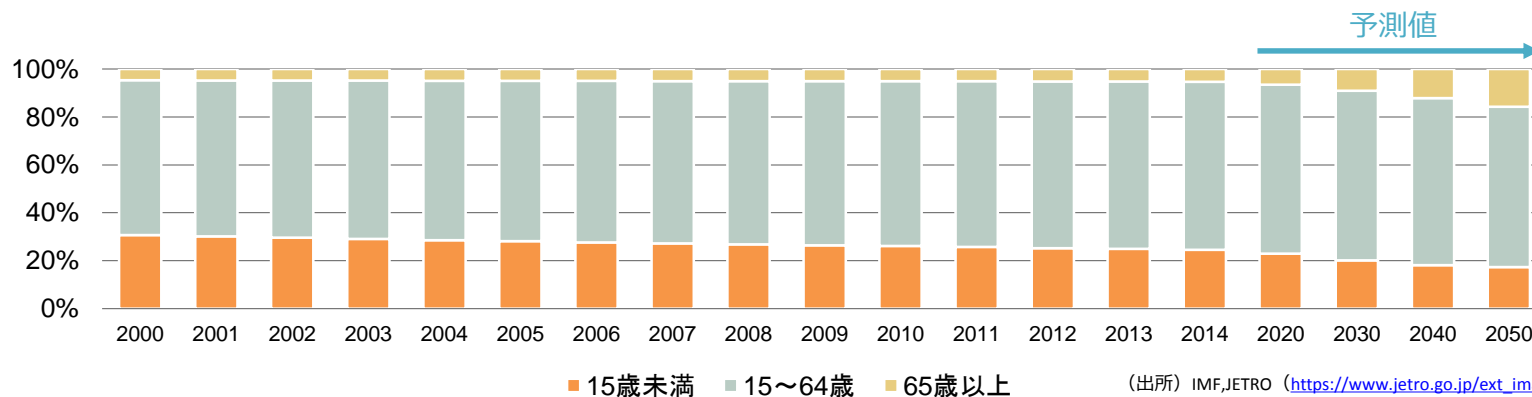
- ミャンマーの人口は2012年に人口5,000万人を突破し、それ以降も堅調に増加している。
- 若い世代が多く、2050年までは人口ボーナス期が続く。経済成長や所得水準の向上に伴うライフスタイルの変化が期待されている。

## ミャンマーの人口推移



2012年以降  
5,000万人を突破

## ミャンマーの人口構成比率



人口ボーナス期が  
2050年頃まで持続

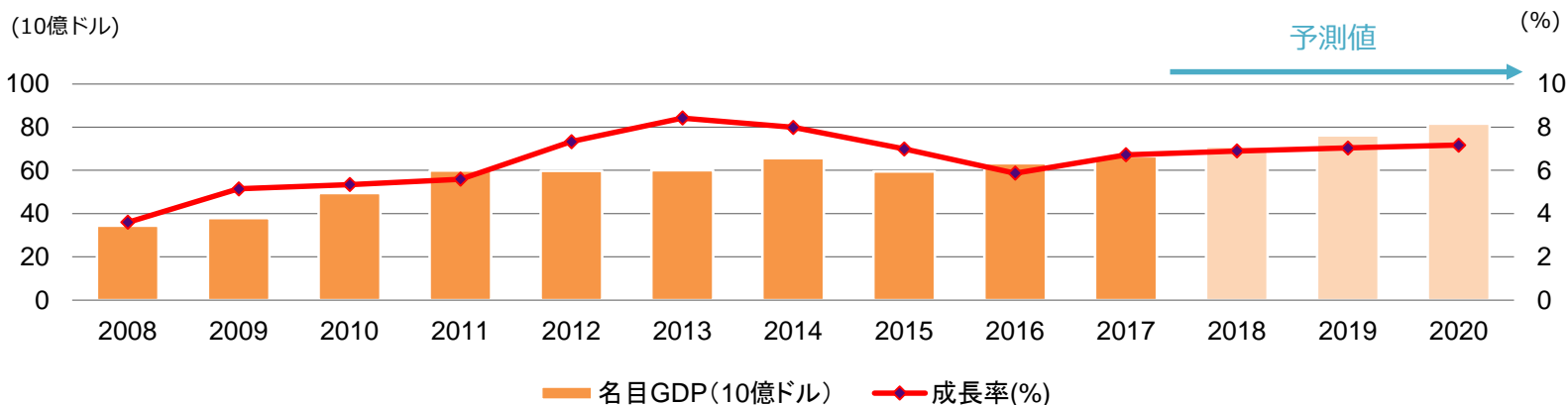
(出所) IMF, JETRO ([https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/file/report/07001938/07001938.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/file/report/07001938/07001938.pdf))



# ミャンマーの概況（経済指標）

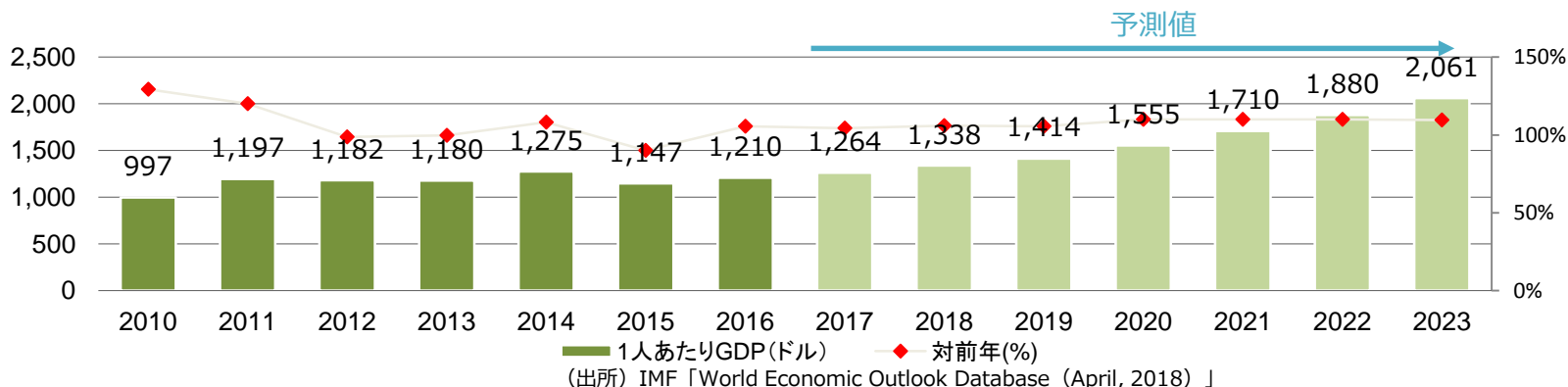
- ミャンマーの経済成長は目覚ましく、2008年から2017年の10年間で倍増した。今後も2020年まで7%前後の成長が見込まれている。
- ミャンマーの1人あたりのGDPは着実に増加。2023年には2,000米ドルを突破すると予想されている。

### ミャンマーの名目GDP及び実質GDP成長率



2017年までに倍増  
今後も7%前後の成長が想定される

### ミャンマーの1人あたりGDPの推移



2023年には  
1人あたりGDPは  
2,000USDを突破！



# ミャンマーのコンタクトレンズを取り巻く環境

- ミャンマーでも近視人口は増加しているが、コンタクトレンズの正しい処方の教育が行き届いていないことが現状である。
- 今後の市場拡大を見越し、医療機関との提携を通じ、コンタクトレンズ（特にRGPまたはオスソケラトロジー（以下、オルソK））の正しい知識と技術の普及を図ることで、同国における地位を確立する。

## ミャンマー市場の特徴

	基礎指標とコンタクトレンズの販売可能性	コンタクトレンズの販売の特徴
人口	5,689万人	
主な処方者	<ul style="list-style-type: none"> <li>眼科医：328名（人口17.3万人に1人）</li> <li>オプトメトリスト：約50名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 主な製品               <ul style="list-style-type: none"> <li>ソフトコンタクトレンズがほぼ100%を占める。</li> <li>RGPやオルソKは認知度も低く、ほとんど流通していない。</li> </ul> </li> <li>■ 主な販売場所               <ul style="list-style-type: none"> <li>中小のオプティカルショップでの販売がほとんどである。</li> <li>大手のオプティカルチェーンも一部で取り扱いを始めている。</li> <li>その他、医療機関（特に国立医院）でも処方・販売されている。</li> </ul> </li> <li>■ 販売価格               <ul style="list-style-type: none"> <li>一部の卸売り業者がカラーコンタクトを中心に低価格なソフトコンタクトレンズやケア用品を低価格品で提供。</li> </ul> </li> </ul>
主な販売場所	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に眼鏡店</li> <li>眼鏡店の近隣に眼科を設置（国立病院から眼科医を派遣）</li> </ul>	
主なコンタクトレンズ製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格：カラーコンタクトを中心に廉価品も多いが、ディスポ等は日本よりも高価なものも流通。</li> <li>製品：カラーコンタクトが主体</li> <li>モダリティ：長め</li> </ul>	
傾向	<ul style="list-style-type: none"> <li>近視率の増加</li> <li>ゲームや、スマートフォン等の電子デバイスの利用により若年層の近視者が急増</li> <li>ヤンゴンの病院によると、眼科への来院患者数の2-3割が近視</li> </ul>	

（注）日本眼科医会の公表値によると、日本では眼科医数は13,724人であり、人口9,330人に1人の眼科医の比率である（2010年）



# ミャンマーにおけるビジネスチャンス

## 市場・顧客

- 高い経済成長の最中にあるが、RGP等オルソKのコンタクトレンズへの理解が不足、流通制度も未整備
  - 高い経済成長性（2016年-2018年のGDP成長率は7%前後で推移（注））
  - 眼科医のコンタクトレンズに対する理解不足（RGPLレンズやオルソKの導入に関心があるものの処方不安）
  - RGPの潜在需要が見込まれるが、現状の流通は僅少

## 競合他社

- グローバル大手は本格進出には至っていないため、パイオニアとしての参入が可能
  - 一部卸による低価格商品、偽ブランド品や密輸品が流通
  - 大手外資系企業はソフトコンタクトレンズを販売しているが本格拠点は無（現地法人は未設立）
  - アフターケア体制が未整備

## メニコン

- 高品質RGPのノウハウと技術を持つ
  - 当局や医療機関、関連業者とのネットワーク
  - 高品質RGPと技術の提供やアフターサービスのノウハウを保有
- 日本市場で蓄積したアフターフォローのノウハウを提供する

RGP市場が未発達且つ大手外資系企業の本格進出に至る前の同国にて、  
メニコンが早期に医療機関と提携し正しい処方を施すことから、  
市場の開拓や先行者利益の獲得が可能

（注） IMF推計(<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>)

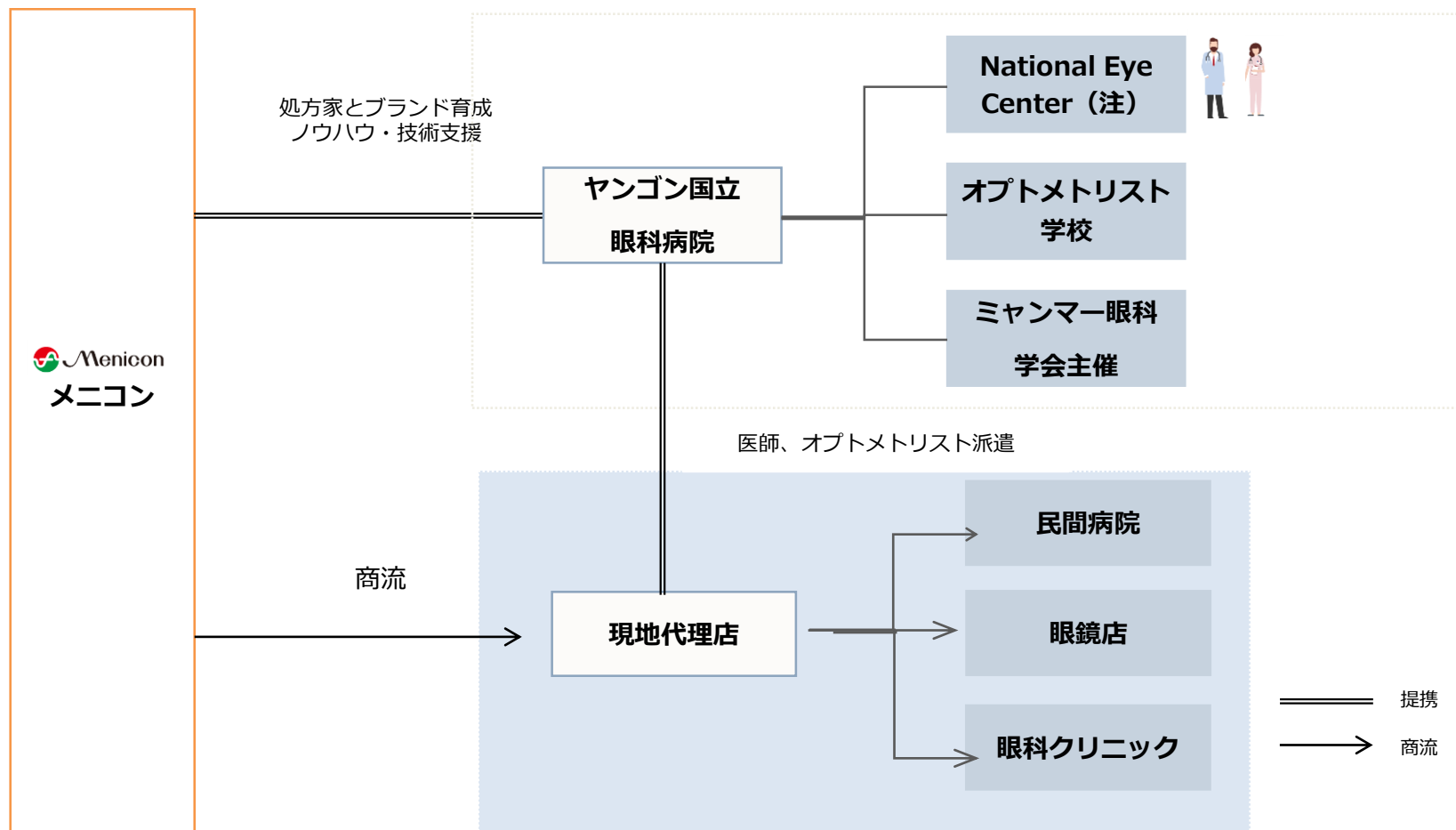


## II. 想定される事業スキーム



# 想定される事業スキーム（1）

- ミャンマーでは眼科医が少なく、RGPの取り扱い経験も少ないこともあり、RGPやオルソKの認知度が低い。
- そこで、ヤンゴン国立眼科病院にてトレーニングを行い、RGPの機能の高さや取り扱い方法を習得していただき、関連する業界団体や学校に認知させる。



(注) ヤンゴンの中心部Kyauk Myaungにて眼科専門病院を運営。RGPやオルソKを販売予定。



# 想定される事業スキーム（2）

- 研修は、ドクター向けとオプトメトリスト・学生向けに分けて実施する。学生は基礎コース・上級コースともに実習を含め各1週間の受講が必要。ドクターは原則診療時間以外の受講とし、2週間の研修期間を設ける。研修終了後には修了試験を実施し、修了証明書を発行する。
- 上級コースに関しては、専門医認定制度のカリキュラムの対象となっている。
- 2018年度に第一期コース修了生が誕生する。2018年10月時点で22名の基礎コース合格者を輩出。  
 今後は年間約40名、4年間で合計約160名（ドクター約100名、オプトメトリストと学生約60名）の修了者の輩出を予定。

## 研修概要

- 産官学共同による初のコンタクトレンズ研修センター
- メニコンのコンタクトレンズ研修コースを同国のオプトメトリスト向けカリキュラムを開発して実施
- ヤンゴン国立眼科病院内に研修センターを設置。メニコンより講師を派遣する

## 研修概要

### 基礎コース

- 対象：医師・オプトメトリスト・看護師
- 研修期間：1週間

### 上級コース

- 対象：医師（専門医）・オプトメトリスト
- 研修期間：1-2週間

### 実施コース数

2018年：4本  
 2019年：6本  
 2020年：8本  
 2021年：8本

合計26コース

### 修了予定者数

・ドクター：100名  
 ・オプトメトリストと学生約60名

4年間で合計160名の修了生を輩出

## 役割分担

### メニコン

- 研修用機器の設置
- カリキュラムの設計・講師派遣

### ヤンゴン国立眼科病院

- 研修センターのスペース提供
- 眼科専門医カリキュラム制度の確立



# 想定される事業スキーム（2）

- 本トレーニングを通じて、ミャンマーにおける眼科医や眼鏡士の育成に寄与するとともに、RGPやオルソKの長所や処方法に対する理解を深める。
- 継続的に研修を実施することで、眼科医やオプトメトリスト（候補となる学生を含む）の中でRGPに対する関心が全体的に高め、同国内で広く普及させる。



	2018年	2019年	2020年	2021年～
セミナー本数	2-4	2-4	2-4	2-4
コンタクトレンズ研修コース数	5-7	8	8	8
研修受講者数 (ドクター)	15-20	20-25	20-25	20-25
研修受講者数 (オプトメトリストと学生)	10-15	15-20	15-20	15-20
講師（フルタイム）	1	1	1	1

（注）研修コースはドクターコースとオプトメトリスト・学生コースに分けて実施する

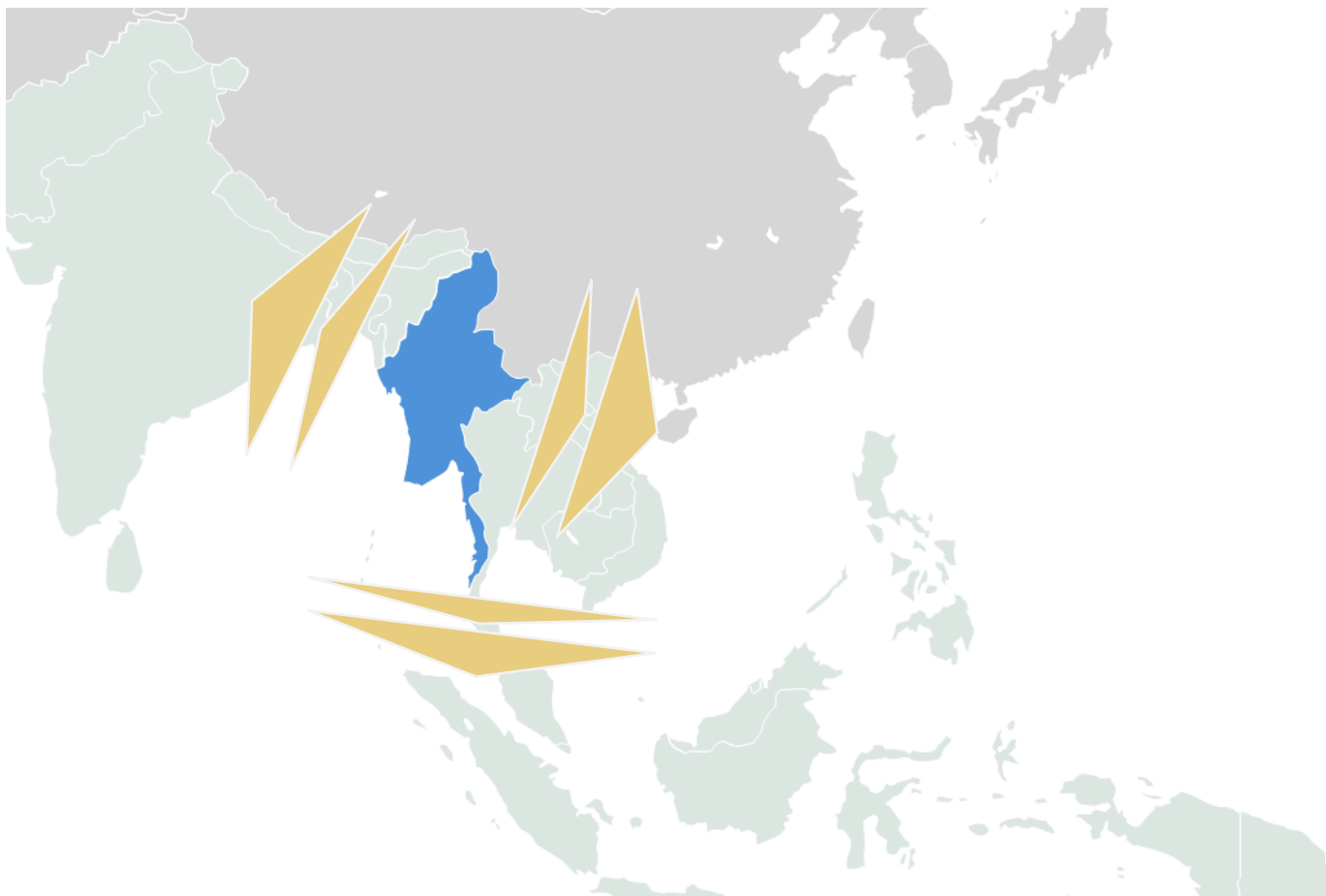


### Ⅲ. 今後の事業計画



# ビジョン

- ミャンマーのコンタクトレンズ利用者が現在抱える課題を解決し、安全なコンタクトレンズの普及を促進することが可能
- 医療機関との連携による人材育成や技術提供をする
- ミャンマーの成功事例をもとに、アジア周辺国への事業拡大を目指す





# 事業計画・収益目標

- 2018年6月「Menicon Tinu」、2018年7月「Z Night (Z Night toric)」製品登録。コンタクトレンズの正式製品登録はメニコンが初めて。
- ミャンマーにおいて、2018年より事業を開始。2018年に第一期研修生を受け入れ開始し、事業を本格化することで売上高の着実な拡大を見込む。
- これにより、5年後の2022年には、約5,000万円の売上高と160名の修了生（処方者）を輩出を実現する。

## ミャンマーにおける今後の売上計画

	2019年	2022年
売上	約1,000万円	約5,000万円
利益	-	黒字化
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業開始</li> <li>• 第一期修了生輩出（2018年）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 累計160名の処方者を輩出</li> </ul>

