



● ● ● ●
統合レポート 2019
Integrated Report 2019



お問い合わせ

本レポートに関するお問い合わせは、
右記までお願いいたします。

株式会社メニコン 財務&IR部
TEL:052-935-1646 menicon-ir@menicon.co.jp

「見える」幸せを 世界中の人々へ届けることが 私たちの使命です

企業スローガン

より良い視力の提供を通じて、
広く社会に貢献する。

経営理念

Values 価値観

何もないところから、新たな価値を生み出すという、
誰もやっていないことに、果敢に挑戦すること。

創造 Creation

独創 Originality

挑戦 Challenge

Mission 私たちはどんな企業でありたいか

メニコグループは、コンタクトレンズで培った技術と人で、
社会に役立つ商品やサービスを世界に提供し続ける
創造型スペシャリスト企業であること。

Vision 私たちが実現する夢 単なる夢で終わらせない夢

すべてのステークホルダーから尊敬され愛される企業の頂点、No.1になる。

エンドユーザー

バイオニアカンパニーとして、優れた
技術で見える喜びと生きる喜びの
提供により顧客満足を高め、すべての
顧客から永く『エンドユーザー』と
して利用し続けたい企業と思われる
こと。

社員

人間尊重カンパニーとして、自己実現
できる生きがいある就労環境の整備
により従業員満足を高め、すべての
従業員から『ファミリー』として働き
続けたい企業と思われること。

業界関係者

リーダーカンパニーとして、業界発展
への積極的な寄与により外部研究
者、得意先や取引先などの協同者
満足を高め、すべての業界関係者
から永く『パートナー』として関わり
続けたい企業と思われること。

ステークホルダーに
対する
Mission

社会

地球市民として、すべての生命や
環境、すべての文化や歴史に敬意を
払い、すべての市民の満足を高め、
すべての尊い命から永遠に『良き隣人』
と思われ続ける企業であること。

株主

道徳尊重カンパニーとして、遵法
精神を貫き、健全な業績により株主
満足を高め、すべての株主から永く
『サポーター』として応援し続けたい
企業と思われること。

CONTENTS

メニコの歴史	3	4つの重要課題	15
トップメッセージ	5	1. 視力を提供する	
CFOメッセージ	8	2. 眼の健康を守る	
特集：社外取締役対談	9	3. 技術と人材を育成する	
コーポレート・ガバナンス	11	4. 持続可能な価値を創る	
		財務・非財務ハイライト	23
		株主・投資家の皆様とのリレーション	25
		会社概要・株式情報	26

創業来、メニコンの歴史は常に「挑戦」の歴史でした。
 私たちはこれからも、人々の快適な生活を支えるために、
 更なる挑戦を続けてまいります。

Vision 2020

メルスプランの成長、海外事業の成長、
 新規事業の成長の3つを柱とした中期経営計画で、
 更なる成長とサステナブルな企業を目指す

Vision2020 数値目標

売上高 **1,000** 億円
 営業利益率 **10%** | ROE **10%**



History of Menicon

1951年
 当社創業者である田中恭一が
 日本初の角膜コンタクトレンズを開発

田中は、当時勤務していた眼鏡店で偶然、米軍の将校夫人からコンタクトレンズ
 の話を聞きますが、実物は見せてもらえませんでした。一念発起し、独学で研究を
 重ね、製品の実用化に成功しました。それ以来メニコンでは、「何もないところから、
 新たな価値を生み出す」「誰もやっていないことに、果敢に挑戦する」を価値観
 とし、企業活動を続けています。



1977年
 フランスに現地法人を設立
 [Menicon SAS]

1984年
 主力工場として岐阜県に開工場新設

1988年
 ドイツに現地法人を設立
 [Menicon GmbH]

1992年
 フランスにケア用品工場を設立
 [Menicon Pharma SAS]

1995年
 愛知県に総合研究所を新設

1997年
 ハードコンタクトレンズ
 「メニコンZ」発売

愛知県のコンタクトレンズ関連会社の
 株式を取得
 [㈱メニコンビジネスアシスト]



2001年
 スペインに現地法人を設立
 [Menicon España S.L.]

米国に現地法人を設立
 [Menicon America, Inc.]

定額制会員システム
 「メルスプラン」を開始

2002年
 岐阜県に技術開発施設
 テクノステーションを新設

2003年
 愛知県に動物用医療ビジネスの子会社を設立
 [㈱メニワン]

2005年
 シンガポールに現地法人を設立
 [Menicon Singapore Sales Pte. Ltd.]

2006年
 オランダの
 コンタクトレンズメーカーの
 株式を取得
 [NKL Contactlenzen B.V.]

シンガポールに現地法人を設立
 [Menicon Singapore Pte.Ltd.]

2008年
 シリコンハイドロゲル素材の
 2週間交換コンタクトレンズ
 「2WEEKメニコン プレミオ」発売

2009年
 英国のコンタクトレンズメーカーの株式を取得
 [Menicon Limited.]

2010年
 愛知県のコンタクトレンズ・ケア用品メーカーの
 株式を取得
 [㈱メニコネクト]

2011年
 薄さ約1mmのパッケージの1日使い捨て
 コンタクトレンズ
 「Magic」発売

2012年
 東京都のコンタクトレンズ販売チェーンの
 株式を取得
 [㈱ダブリュ・アイ・システム]

香港に現地法人を設立
 [First Glory Holdings Ltd.]

2013年
 オーストラリアの販売代理店の株式を取得
 [Menicon Australia Pty Ltd]

メルスプラン累計会員数が100万人を突破

2014年
 韓国に現地法人を設立
 [Menicon Korea Co.,Ltd.]

サークルレンズ
 「2WEEKメニコン Rei」発売

2015年
 1日使い捨てコンタクトレンズの
 製造工場として岐阜県に
 各務原工場を新設

東京証券取引所市場第一部及び
 名古屋証券取引所市場第一部に株式上場

東京都のコンタクトレンズ販売チェーンの株式を取得
 [富士コンタクト㈱]

2016年
 愛知県のコンタクトレンズメーカーの株式を取得
 [㈱アルファコーポレーション]

福岡県のコンタクトレンズ販売チェーンの
 株式を取得
 [㈱エアアイビー]

シリコンハイドロゲル素材の
 1日使い捨てコンタクトレンズ
 「1DAYメニコン プレミオ」発売

2018年
 3か月交換
 ハードコンタクトレンズ
 「フォーシーズン」発売

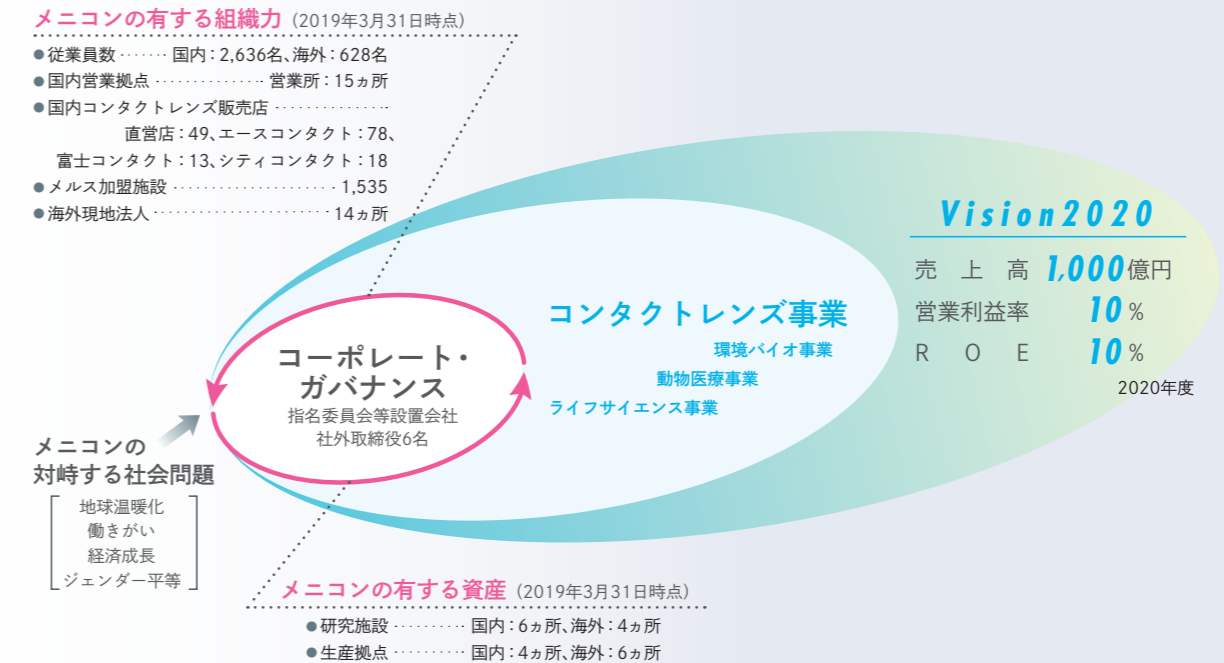




「エンドユーザーファースト」
の視点で、
社会から必要とされる
「創造型スペシャリスト企業」
であり続けます。

代表執行役社長 田中英成

コーポレート・ガバナンスを中心としたメニコンの価値創造



はじめに

私どもメニコンは、日本で初めて角膜コンタクトレンズを開発して以来、長年にわたりコンタクトレンズのリーディングカンパニーとして成長を続けてきました。そして、社会に役立つ商品やサービスを世界に提供する「創造型スペシャリスト企業」であり続けるために、創業時からの企業スローガン「より良い視力の提供を通じて、広く社会に貢献する。」を掲げています。

さて、2019年3月期の業績につきましては、コンタクトレンズ・ケア商品、メルスプランの売上高が伸長し、前期比5.5%の増収となりました。「1DAY」など DISPOSABLE (使い捨て) コンタクトレンズの売上が堅調に推移したことに加え、メルスプランは会員数が順調に増加し、業績のけん引役となっています。一方、利益面においては、営業利益は前期比26.8%増の55億円となりました。

今後の成長に向けては、DISPOSABLE コンタクトレンズの生産・販売の拡大に注力します。工場増設などの投資を進めて国内における増産体制を加速させており、

海外への販売の原動力といたします。また、新製品の開発も順次進め、製品ラインアップを拡充してまいります。

中期経営計画の順調な進捗を見せた
2019年3月期
慢心せず、己を奮い立たせる経営哲学

当社グループが〈2020年における自社のあるべき姿〉として定めた中長期計画「Vision2020」では、売上高1,000億円、営業利益率10%達成を目指しています。こうした目標達成に向けて、開発・製造・販売の自社一貫体制を活かした事業の拡大に取り組んでおり、3つの戦略として「メルスプランの成長」「海外事業の成長」「新規事業の成長」を打ち出しています。

さて、「Vision2020」を通してこの1年間を振り返ってみると、数字の面では順調に進捗しています。これは、いままでに取り組んできた事業戦略が少しずつ確実に成果へ結びついている表れかと思えます。と同時に、「我々ならもっとやれる」「やれることはまだまだある」と

いう思いもあり、経営者として、更なる高みを目指して取り組んでまいり所存です。そして、「業績が好調なときこそ、己の弱点を見いだす」という堅実性を忘れないようにします。

定額制を先取りしていた
「メルスプラン」と“常識”を破り
誕生した「スマートタッチ」

昨今、“定額制”が話題になっていますが、メニコンでは、2001年から、当社のコンタクトレンズを購入するのではなく、月々の定額制でご利用いただける定額制会員システム「メルスプラン」を開始しており、現在まで長きにわたって好評を得ています。

では、なぜメルスプランがお客様からの高い支持を集めているのかといえば、徹底した「エンドユーザーファースト」というポイントが挙げられるでしょう。国内において圧倒的最多を誇る販売チャネル、トップブランドの商品スペック、ほぼ全種を網羅している商品ライン

アップはもとより、眼科医との広く密なネットワークを擁することで、コンプライアンスを高める仕組みを構築しながら、供給責任を完遂しています。

また当社には、「1DAYメニコン プレミオ」「Magic」で採用している「SMART TOUCH」(スマートタッチ)という独自の技術があります。これは、コンタクトレンズの内面にふれることなく、簡単・清潔に装着できるメニコン独自のコンセプトのパッケージです。他の追随を許さないこのスマートタッチで海外に打って出ることが、戦略における最大の眼目であるため、プロモーションにおいては、新たな切り口でアプローチすることで、海外事業が飛躍的に成長する可能性があると見ています。

“先取りの精神”を取り入れた
コーポレート・ガバナンス・システム

2015年に株式上場した当社では、上場前の早い段階から、指名委員会・監査委員会・報酬委員会を置く指名委員会等設置会社に移行しました。各種委員会の

メンバー構成は、公平性・客観性を担保するために、過半数が社外取締役となっています。これは、迅速な経営意思決定の実現及び監督管理機能の強化が重要だと判断したゆえんです。取締役会の役割は、執行役が審議・決定した業務執行上の重要案件を監督・助言すること。そう考えるなら、アクセルを踏み込む人(執行役)とブレーキをかける人(取締役)は分担した方がいい。つまり、執行機能と監督機能を分離することで、ステークホルダーからの信頼獲得と健全な企業経営が両立できる機関設計となっているのです。

また、私自身が取締役・代表執行役社長として思うのは、取締役に欠かせない要件とは多様性だということです。よって、取締役会のメンバーにおける多様性に十分配慮することで、よりバランスをとりながら、大きな方向性や戦略、それらをどう実行していくのか、そして、その過程において説明責任をいかに果たしていくのか、といった議論を重ね、取締役会の実効性を高めていきます。

持続的な成長を実現するために

研究開発

海外を含めた市場での競争優位性において、品質や性能での差別化は重要な鍵を握っています。目まぐるしく変化する医療課題に向き合う独自の研究開発力は肝要であり、当社グループにおける研究開発活動は①安全を最優先に考えた信頼性の高い製品の開発、②「創造型スペシャリスト企業」として時代を先取りした独自の製品の開発を基本方針として取り組んでいます。今後も、社会に役立つ製品やサービスを世界に提供し続けることを目的に、安全哲学に基づいたより高い付加価値を有する新製品の開発に向けて、研究を日々積み重ねていきます。

従業員・環境・社会に向けた取り組み

事業の持続的な成長には、人材の育成が不可欠です。「どのように皆が“働きたい”と思うような会社にしていくのか」という課題は、同時に「社員に安心してもらうながら働ける環境を、どう提供するのか」という私自身への問い掛けでもあるわけです。人材育成とは、能力の高い人材をできるだけ早く見つけ、チャンスを与えて育てるということです。それには、〈評価する側〉も人を見る目を養う必要があります。それは一朝一夕でできることではありません。しかし、そうした意識を皆が共有し、一丸で取り組むというその姿勢こそが重要だと思っています。

そして、そのような風土を醸成し、人材一人一人のポテンシャルを引き出すことが、経営者としての私に課せられた意義深い役割だと自覚しています。

一方、当社は、持続可能な社会を実現するために、組織としてCSR活動と内部統制機能の強化を目的としたCSR委員会を設置しています。その活動の一環として、環境面では、コンタクトレンズの開発で培った技術を活用した環境バイオ事業や、事業活動における環境負荷低減の取り組み等を進めています。また、文化・教育面では、「メセナ」という言葉を字義通りに捉えるのではなく、事業として腰を据えて取り組むスタンスで、地域社会の文化活動を積極的に支援しています。

株主・投資家の皆様へのメッセージ

当社では、中長期的な視座から我々の成長を温かく見守ってくださる——そんな投資家の皆様に、当社の株式を保有していただきたいと考えています。加えて、私もメニコンの持つ夢にご共鳴いただきながら、株主として、持続可能な社会実現の一翼をともに担うという熱い気概に溢れるエールを送ってほしい、ということが、一番の願うところです。

今後も成長戦略を着実に推し進め、株主・投資家の皆様の信頼と期待に応えてまいります。



経営統括本部長 (CFO)
渡邊 基成

CFO メッセージ

利益率と資本効率の向上で長期的な企業価値向上を目指す

メニコングループは「エンドユーザー・株主・業界関係者・社員(従業員)・社会」に対して責任ある活動を行うことにより持続的に成長する企業となることを目指しております。

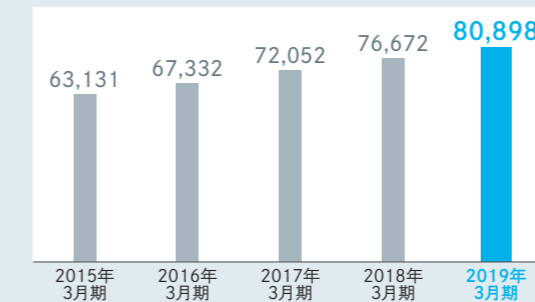
2019年3月期の業績については、売上高808億円、営業利益55億円、営業利益率6.9%となり、増収増益を達成することができました。今後につきましては、メニコングループの中期経営計画「Vision2020」において、2021年3月期に売上高1,000億円、営業利益率10%の目標を掲げております。

また、自己資本当期純利益率(ROE)も重要な指標の一つとして捉えております。2015年3月期のROEは4.3%でしたが、2019年3月期には8.7%となりました。「Vision2020」においては10%以上を目標としております。

売上高1,000億円の達成に向けては更なる事業の拡大が必要であり、①戦略商品の開発、②生産能力の増強、③販売チャネルの拡大の視点から各機能の強化に取り組んでおります。特に重視すべき分野として、今後も市場の成長が見込まれる「1日使い捨てコンタクトレンズ」を注力セグメントとして定め、レンズ製造設備への投資を強化しております。具体的には岐阜県にある各務原工場を現状の1階建から3階建に増床する投資を開始し、順次、製造ラインを増設する計画としております。今後も健全な財務体質を確保しながら継続的な設備投資を実行してまいります。

また、株主還元策といたしましては、株主の皆様に対して継続かつ安定的な配当の実施を基本方針とし、連結の配当性向30%程度の利益還元を目標としております。なお、内部留保金につきましては、事業拡大のための投資に活用していく予定です。今後も事業拡大に向けた投資の実施、並びに投資に対する資金手当を適正に行い、継続的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

●売上高(百万円)



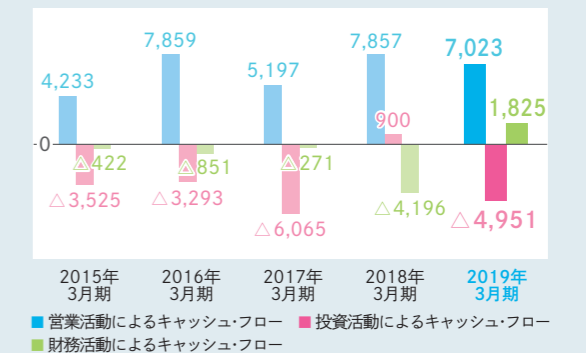
●営業利益(百万円)



●ROE(%)



●キャッシュ・フロー(百万円)



特別対談 ガバナンスの強さから業界をリードする存在へ

社外取締役の役割とは

堀西 コーポレート・ガバナンスは日本企業に強く求められている分野です。社外取締役には専門職や経営の専門家等、様々な分野の方がそれぞれの立場から参画しています。社会の潮流でも企業経営に法的な視点が必要な中、私は法的なバックアップのみならず、社会一般に評価される基準に照らしてどうか、という視点での意見ができればと考えています。

渡辺 法律に関わる専門的な話に関する議論がでたとき、堀西さんから法的な知見を共有いただいたり、経験からご意見を述べていただいたりしたので、非常に議論がしやすかったです。私は公認会計士として、監査法人にて、数多くの企業の監査や上場準備を担当しました。また、日本だけでなく、海外に赴任した経験もあります。メニコンは、中期経営計画、「Vision2020」の達成に向けて、グローバルな成長が必要なこと、また、多くの海外子会社へもガバナンスを効かせる

必要があることから、公認会計士としての国際的な視野を持った視点が必要だと考えています。メニコンは日本の会計基準に準拠していますが、海外の子会社は国際会計基準ですので、取締役会に上程があったときに、各国の特有の処理や仕組みを説明しました。

堀西 渡辺さんからご説明いただいたことで、会計上どのような視点で問題を考えたら良いか、理解することができ、大変参考になりました。

経営体制全体に対する評価

堀西 メニコンはいち早く指名委員会等設置会社という体制を取り入れて、ガバナンスを強化する体制をとっています。ただ、機関設計するだけでなく、運営が大事です。取締役会での議論は活発で、私も忌憚なく意見を述べています。私は報酬委員と監査委員を担当していますが、各委員会でも経営状況を細かく見ているので、運用面でも体制が整っていると言えます。

渡辺 上場会社として、あるべきガバナンス体制になっていると評価できます。さらに高めようと努力している意欲を感じます。企業価値を高めるという意欲も、数値目標もありますし、トップマネジメントがリーダーシップを発揮して、従業員はじめ、ステークホルダーにメッセージを伝えている点が評価できます。しかし、数値目標を絶対達成しなくてはいけないというプレッシャーがコーポレート・

ガバナンスに逆行するようなことがあってはいけませんので、企業価値を高めるという観点とコーポレート・ガバナンス体制をしっかりと守っていくという観点と、両面を見ていきたいと考えています。

今後の課題・改善が必要な点

渡辺 上場するときに、監査法人の監査に加え、証券会社や証券取引所の審査等、大変厳しい基準をクリアして上場したかと思います。私の経験上、上場して5年、10年と経つとそのときを忘れてしまいがちで、ガバナンス体制が退化してしまうケースがあります。内部統制組織は、引き続き厳しい水準を維持しなくてはならないと考えています。内部統制やコーポレート・ガバナンスを意識しながら、かつ、企業価値を上げることが必要ですね。

堀西 昨年の統合レポートにおいてはディスプレイコンタクトレンズのシェア拡大とグローバル展開を挙げました。ディスプレイコンタクトレンズは全世界的にニーズがあるので、引き続きそのニーズに対応することが必要だと考えています。一方で、メニコンが圧倒的シェアを有するハードコンタクトレンズの分野にも注目しています。「フォーシーズン」という新製品も発売していますし、頻繁に使い捨てないというところは、環境の点からも社会の流れには合っているのではないのでしょうか。また、特殊レンズといった、

メニコンにしかできない技術もあり、社会に貢献していると感じます。

メニコンに対する期待

堀西 上場している一企業として、利益の追求は必要です。しかし、企業も社会の中で生きていますので、みんなが幸せになれる活動であることが重要と考えます。私の考え方とメニコンの企業姿勢が合致しているため、このまま、メニコン独自の分野へもチャレンジして行ってほしいです。そのような活動が最終的には企業価値の向上に貢献していくことと思います。

渡辺 製品やサービスがエンドユーザーのみなさんに直接携わるものを、製造、販売しているため、上場前からブランドネームを持っています。ESGに対して、田中社長も全面的に取り組んでいると感じます。さらに追求していくことが社会からのメニコンへの期待ではないでしょうか。社外取締役として、私も応援していきたいです。

企業も社会の中で生きている。
みんなが幸せになれる活動が必要。

グローバルな成長に向けて、
ガバナンスも更なる強化を。

社外取締役
堀西 良美
弁護士

社外取締役
渡辺 眞吾
公認会計士

コーポレート・ガバナンスに対する考え方

メニコンは株主、投資家、顧客、従業員などすべてのステークホルダーから尊敬され愛される企業を目指し企業活動を行うことを基本方針のひとつとしております。そして、その実現のためにステークホルダーからの信頼獲得及び健全な企業経営を重要課題と位置づけ、コーポレート・ガバナンスの実現に取り組んでまいります。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

メニコンは会社法に規定する指名委員会等設置会社であり、取締役10名(うち社外取締役6名)及び執行役10名(兼務取締役1名を含む)により構成されております。社外取締役は客観的・大局的に、企業価値の向上という観点から執行役が行う経営の監督並びに助言を行っております。

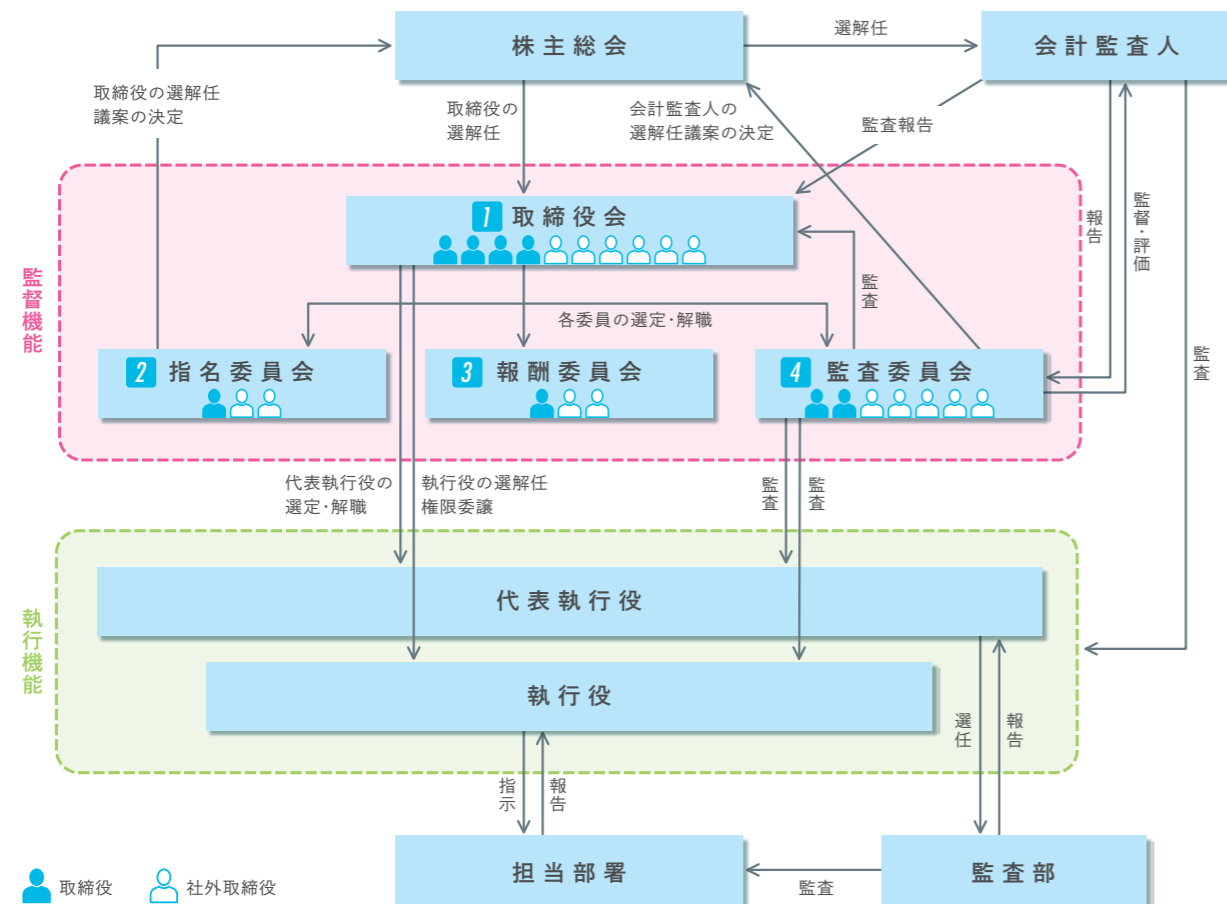
業務執行及び経営の監督の仕組みとしては、株主総会において選任された取締役で構成する取締役会が会社の重要な意思決定と執行役等の職務執行の監督を行い、経営を監視し、取締役会により選任された執行役が担当業務ごとに強化された権限により、迅速で効率的な業務執行を実現しております。

各委員会(指名委員会、報酬委員会、監査委員会)の

委員は、過半数が社外取締役に構成されております。

各委員会の役割として、「指名委員会」は次回の定時株主総会に提出する取締役候補の決定、「監査委員会」は取締役及び執行役の職務執行の適法性・妥当性監査と定時株主総会に提出する会計監査人の選解任並びに再任しないことに関する議案の決定、「報酬委員会」は取締役及び執行役の報酬制度・報酬額等の決定を担っております。

また、業務執行上の重要案件(取締役会決議事項を除く)については、執行役全員で構成する「執行役会」等重要経営会議において審議、決定することとしており、業務執行の状況については執行役が取締役会に報告を行い、説明責任を果たしております。



1 取締役会

取締役会の実効性評価について

毎年、各取締役の自己評価をもとに取締役会並びに各委員会の実効性評価を行っております。本年度も取締役会全体の実効性につきまして各取締役に調査を実施し、分析評価を行った結果、課題の改善も進み、取締役会としては、概ね実効的に運営していると評価しております。

今後の課題としては、的確な経営判断のための早期情報取得等により、更なる取締役会の実効性の確保に向けた取り組みを進めてまいります。

2 指名委員会

岡田廣司(委員長)、滝野喜之、本多立太郎の取締役3名(内、社外取締役2名)で構成し、株主総会に提出する取締役の選任及び解任に関する議案の内容を決定いたします。また、指名委員会は執行役の選任及び解任に関する議案を策定し、取締役会に付議する権限を有しており、これらに基づく職務執行に必要な基本方針の決定、運用規則や手続等の制定・改廃をする権限を有しております。

取締役・執行役の選任等に当たっては役割に応じた能力、経験等を考慮し、企業の社会的価値の増大及びコーポレート・ガバナンスの向上の観点から選考するものいたします。

取締役の選任及び解任については指名委員会が適格性を審議し、取締役会審議を経て株主総会にて選解任いたします。なお、取締役会はその過半数を独立性・中立性のある社外取締役にいたします。

執行役の選任及び解任については指名委員会が適格性を審議し、取締役会審議を経て執行役の中から選定いたします。解任についても指名委員会が審議し、取締役会審議を経て解任いたします。

3 報酬委員会

富金原守(委員長)、岡田廣司、堀西良美の取締役3名(内、社外取締役2名)で構成し、取締役及び執行役の報酬制度・報酬金額等の決定を担っております。当社の取締役及び執行役の報酬は、各役員がその職務の執行を強く動機づけられるとともに、企業価値向上の成果(業績)を報酬に反映したものとしております。報酬決定においては、その合理性・透明性を維持することでコーポレート・ガバナンスの向上に繋げるものとし、経営環境、業績、他社水準等を考慮して適切な水準で決定しております。

(a) 報酬決定の運用指針

1. 成果をあげた者が報われることで、強い動機づけを生み出す。
2. 短期業績に加え長期視点の企業価値向上への貢献も報酬に反映する。
3. 報酬は仕事(=職務や成果)に対応したものであることを基本とする。
4. 株主や従業員に説明できる公正で妥当性のある報酬内容とする。
5. 当社の経営陣に優秀な人材確保を可能とする報酬内容とする。

(b) 報酬の構成

1. 基本的報酬として担当職務及び連結業績成果により年間報酬額を決定しております。なお執行役の報酬は、連結業績成果をより大きく反映する内容となっております。
2. 株主の皆様と利益意識の共有を図るとともに、中長期的視点で業績向上に継続して取り組むことを強く動機づけるインセンティブとして、株式報酬型ストックオプション制度を設けております。

これら報酬の決定プロセスは、役員報酬に関する規則並びに細則を制定し運用面における手続や基準を明確にしております。

4 監査委員会

土田時安(委員長)、滝野喜之、堀西良美、本多英司、渡辺真吾、三宅養三、本多立太郎の取締役7名(内、社外取締役5名)で構成し、取締役及び執行役の職務執行の適法性・妥当性監査及び監査報告の作成と株主総会に提出する会計監査人の選解任並びに再任しないことに関する議案を決定しております。

監査方針及び監査計画を定め、取締役及び執行役から、定期的に、その職務の執行に関する事項の報告を受けたり、聴取したりしております。また、業務の処理や財産の管理等が適正に行われているかについて主要な事業所を調査し、関係会社から報告を受け、その結果について監査委員会で報告しております。以上に加えて、執行役会等社内の重要な会議に出席し、業績検討会議資料や内部監査部門の監査報告書等を閲覧しております。また、必要に応じて内部監査の担当部署に対し、監査の対象部門や重点監査項目等について指示を行っております。

監査委員会は、会計監査人から、その監査計画及び監査の結果について報告及び説明を受け、これに基づき財務諸表監査の結果について検証を行っております。また、会計監査人の品質管理体制についても報告及び説明を受けております。

取締役



1 田中 英成

1987年 当社入社
1994年 当社取締役
1999年 当社取締役副社長
2000年 当社代表取締役社長
2010年 当社取締役兼代表執行役(現任)
当社最高経営責任者(CEO)(現任)

2 富金原 守

1977年 当社入社
2003年 当社執行役員生産本部長
2006年 当社執行役員管理本部長
2010年 当社執行役員経営管理室長
2013年 当社執行役員海外法人統括本部長
2015年 当社取締役(現任)

3 滝野 喜之

1984年 当社入社
2016年 当社執行役員経営管理室長
2017年 当社執行役員経営統括本部経営管理室長
2018年 当社取締役(現任)

4 土田 時安

1980年 当社入社
2006年 当社執行役員生産本部長
2009年 当社執行役員グローバルマーケティング戦略室長
2010年 (株)メニコンネット取締役副社長
2012年 (株)メニコンネット代表取締役社長
2019年 当社取締役(現任)

5 岡田 廣司

社外 独立

1968年 ブラザー工業(株)入社
2003年 名古屋市立大学大学院経済学研究科教授
2005年 中国江漢大学客員教授
2007年 椛山女学園大学現代マネジメント学部教授
2009年 櫻山日本語学校校長
2010年 当社取締役(現任)
〈重要な兼職の状況〉
東京福祉大学大学院教授

6 堀西 良美

社外 独立

2000年 弁護士登録
名古屋弁護士会入会
2004年 旭川弁護士会入会
2007年 名古屋弁護士会(現・愛知県弁護士会)再入会
2014年 名古屋建築紛争調停委員会委員
名古屋簡易裁判所民事調停官
2016年 当社取締役(現任)

7 本多 英司

社外 独立

1977年 エーザイ(株)入社
2003年 エーザイ(株)執行役員国際事業開発部長
2005年 エーザイ(株)執行役員薬粧事業部長
2007年 エーザイ(株)常務執行役員エーザイ・ジャパンプレジデント
2008年 エーザイ(株)専務執行役員エーザイ・ジャパンプレジデント
2011年 エーザイ(株)代表執行役員 副社長
2017年 当社取締役(現任)

8 渡辺 眞吾

社外 独立

1980年 デロイト・トウ・ハスキンズ・アンド・セルズ会計事務所入社
1984年 公認会計士登録
1987年 アンスト・アンド・ヤングデュッセルドルフ事務所
1990年 アンスト・アンド・ヤングチューリッヒ事務所
1995年 アンスト・アンド・ヤングロンドン事務所
1998年 新日本監査法人(現・EY新日本有限責任監査法人)名古屋事務所
2017年 渡辺眞吾公認会計士事務所開設
2018年 当社取締役(現任)

9 三宅 養三

社外 独立

1968年 名古屋大学眼科教室入局
1982年 社会保険中京病院眼科部長
1997年 名古屋大学医学部眼科教授
2005年 名古屋大学名誉教授
独立行政法人国立感覚器センター所長
2007年 愛知淑徳大学医療福祉学部教授
2010年 愛知医科大学理事
2019年 当社取締役(現任)

10 本多 立太郎

社外 独立

1970年 (株)愛知音楽FM放送入社
1996年 (株)エフエム愛知 取締役編成局長
1998年 (株)エフエム愛知 常務取締役
2004年 (株)エフエム愛知 代表取締役社長
2009年 (株)中日本マルチメディア放送代表取締役社長
2017年 (株)エフエム愛知 取締役会長
2019年 当社取締役(現任)

執行役



1 渡邊 基成

1997年 当社入社
2017年 当社執行役員経営戦略室長
2018年 当社執行役員戦略統括本部長
当社最高財務責任者(CFO)(現任)
2019年 当社執行役員経営統括本部長(現任)

2 川浦 康嗣

1992年 当社入社
2010年 Menicon Singapore Pte. Ltd.社長
2013年 当社執行役員エリア&プロダクトマーケティング戦略室長
2015年 当社執行役員ブランド戦略室長
2016年 当社執行役員商品開発本部長
2017年 当社執行役員生産開発統括本部長(現任)

3 篠田 浩樹

1986年 当社入社
2013年 当社執行役員国内営業本部長
2015年 当社執行役員国内第2営業本部長
2018年 当社執行役員国内営業統括本部長(現任)

4 古賀 秀樹

1993年 当社入社
2016年 当社執行役員海外本部長
2017年 当社執行役員海外統括本部長(現任)

5 伊藤 渉

1983年 当社入社
2016年 当社執行役員国内マーケティング戦略室長
2018年 当社執行役員新規事業統括本部長(現任)

6 三浦 要和

1984年 当社入社
2017年 当社執行役員生産物流本部長
2019年 当社執行役員経営統括本部経営管理室長(現任)

7 ステファン・ドナルド・ニューマン

1997年 Igel CM Laboratory Pte Ltd 入社
2007年 当社入社
2010年 Menicon Singapore Pte. Ltd. 技術担当役員(CTO)
2013年 Menicon Singapore Pte. Ltd. 社長
2017年 当社執行役員商品開発本部長
2019年 当社執行役員生産開発統括本部商品開発事業部長(現任)

8 杉山 章寿

1985年 当社入社
2005年 当社執行役員開発本部長
2010年 当社執行役員開発本部長
2011年 当社執行役員グローバル研究開発戦略室長、開発本部長
2012年 当社執行役員開発本部長
2015年 当社執行役員研究開発本部長
2016年 当社執行役員新規事業本部長
2017年 当社執行役員新規事業統括本部長
2018年 当社執行役員管理統括本部長
2019年 当社執行役員生産開発統括本部生産物流事業部長(現任)

9 森山 久

1988年 当社入社
2016年 当社執行役員国内第1営業本部長
2018年 当社執行役員国内営業副統括本部長(現任)

Menicon Standard

メニコン 4つの重要課題

1951年に日本で初めて角膜コンタクトレンズを実用化して以来、「より良い視力の提供を通じて、広く社会に貢献する。」を企業スローガンに、社会に役立つ製品とサービスを提供し続けてきました。これからは安全で高品質な製品開発を進めるとともに、コンタクトレンズで培った技術と人で、眼科医療分野以外の新規事業にも果敢にチャレンジ、またグローバルマーケットを視野に入れた事業を展開し、海外シェアを拡大していきます。

このような意識から、メニコンは4つの重要課題を抽出しました。ほかの誰も手がけていない、新しく独創的なものを生み出す挑戦心こそ、メニコンに息づくDNA。今日まで脈々と受け継がれたバイオニア精神のもと、これからは「エンドユーザーファースト」を掲げ、お客様の眼の健康を守ることはもちろん、「人にも動物にも環境にも優しい地球企業」を目指し、グループ丸となって取り組んでまいります。

1. 視力を提供する → P16

高度管理医療機器メーカーとして、高性能、高品質な製品開発、生産を行い、個々に最適な視力を提供し続けます。

- 次世代コンタクトレンズの研究開発
- 高い安全性を担保した独自の生産ライン

2. 眼の健康を守る → P18

あらゆる世代に応じられる、快適なライフスタイルの提案、提供を通じて、瞳を見守る責務を果たします。

- 高品質な製品を安定的に供給する仕組みづくり
重点分野………メルスプランの強化
- ライフスタイルに応じた多彩な製品を供給

3. 技術と人材を育成する → P19

ものづくりを支える「技」と「知」の継承。時代の流れに風化させない志で、未来を導きます。

- 従業員同士がコミュニケーションをとれる職場づくり
- 一人一人が輝ける働き方の推進

4. 持続可能な価値を創る → P21

コンタクトレンズ事業を核に、新分野へ踏み出し、次なる企業価値を創出していきます。

- 国内で培ったビジネススキームの海外展開
重点分野………海外事業の成長
- 生命や環境をテーマにした新ビジネスの収益化
重点分野………新規事業の成長



1. 視力を提供する

開発体制

メニコンは独自の理念に基づき、高度管理医療機器を取り扱うメーカーとして、お客様の眼の安全を最優先に考えた企業活動を行っております。研究開発機能は安全を一貫して追求する体制の起点と捉え、日々進化させることを目指しております。

研究開発機能は主に3つあり、コンタクトレンズの材料など、素材やデザインを研究する製品開発、眼への安全性と製品の有効性を臨床評価する臨床研究、そして品質の高い製品を量産化する生産技術研究から成り立っております。これらの各機能を密接かつ有機的に連携しながら、メニコンならではの新たな価値を生み出し続けてまいります。

研究施設 (国内6カ所 海外4カ所)



生産体制

製品化にあたっては、研究開発に加えて卓越した生産技術が必要です。研究部門と製造部門が密接に連携し、素材に合わせた生産ラインを独自に開発・運用しています。メニコン独自の高度な製造技術がコンタクトレンズの生産を支えています。

生産拠点 (国内4カ所 海外6カ所)



メニコン 関工場



メニコンネット 郡上工場



メニコンシンガポール

独自の技術力を生かした開発・生産体制

当社グループの研究開発の強みはレンズ素材開発からデザイン、製法開発、そして臨床開発まで、総合的な研究開発体制があることです。この体制だからこそ、海外大手メーカーにも引けをとらない、ユニークな製品を開発することができます。生産では、カスタムオーダー品からIDAYコンタクトレンズの量産まで、製品に合った多彩な製造技術を活用し、安定して高品質な製品を生産するとともに、これらをタイムリーに日本全国へ配送する物流体制も整っています。

今後は国内に加え、海外も含めたグローバルな市場での顧客ニーズを満たす製品開発が重要です。そのために、国内外の研究機関との連携を強化するなど、研究開発の国際化を進めています。また、IDAYコンタクトレンズを中心とした、製品の生産能力増強や世界中に製品を配送できる物流網の構築も欠かせません。こうしたサプライチェーン強化のため、現在IDAY工場の増床及び生産ライン増設等の設備投資を実施するとともに、国際物流網の強化のために欧州に物流センターを開設しました。

当社グループは、これからは技術力を最大限に生かした製品とサービスで、海外を含むより広い顧客層へアプローチできるよう全社を挙げて取り組んでまいります。



執行役
生産開発統括本部長
川浦 康嗣

生産工場

シリコンハイドロゲル1日使い捨てコンタクトレンズの生産拡大

瞳の安全にとって重要な酸素透過性の高い素材である、シリコンハイドロゲル素材の1日使い捨てコンタクトレンズ「1DAYメニコン プレミオ」は2016年に発売以来、順調に売上を伸ばしております。2018年9月には乱視用もラインアップし、より多くのユーザーの皆様へ提供が可能となりました。

また、海外向けブランドとして、「Miru 1day UpSide」の商品名で欧州から販売を開始いたしました。UpSideとは「上を向いている」の意味です。パッケージを開封したとき、通常の製品であれば下側を向いているレンズ外面が常に上向きになっているため、レンズ内面にふれずにレンズの装用が可能という、「スマートタッチ」の機能を直感的に訴求することを目指しました。

国内と併せて、海外での販売拡大を視野に入れ、各務原工場の生産量拡大のため、2018年12月より、現在の1階建てから2、3階と増床する工事を開始しております。増床工事により、最大15ラインまで増設が可能となります。生産ラインは順次増設し、将来的には年間5億枚以上の生産を目指しております。生産量や製品ラインアップ拡大により、日本及びグローバル市場の成長分野である、1日使い捨てコンタクトレンズ市場での更なる販売拡大へ繋げてまいります。



各務原工場 増床後イメージ

モールド製法を実用化した世界初のハードコンタクトレンズ

ハードコンタクトレンズと定期交換型レンズの長所を兼ね備えた新カテゴリーの3ヵ月交換レンズとして、「フォーシーズン」を発売いたしました。一日使い捨てレンズなどの水分を含む柔らかい素材以外で、モールド製法を実用化した世界で初めてのレンズです。モールド製法による装用感の向上を目指し、従来品よりもレンズ表面は滑らかに、レンズ周辺部は薄いデザインにすることができました。

レンズの色は季節をイメージした4色、ピンク、グリーン、オレンジ、ブルーを用意しており、「季節を感じて着替えるコンタクト」というコンセプトのもと、季節のめぐる3ヵ月ごと、レンズの状態が悪くなる前に交換できます。また、1箱4枚入りで、手元にスペアレンズがあるという安心感をご提供いたします。ケア用品も同時にお使いいただけるようにパッケージは4色です。タンパク付着防止成分配合により、つけ置きするだけでレンズへタンパク質が付着しにくくなり、タンパク汚れからレンズを守る特徴があります。



フォーシーズン・フォーシーズンケア

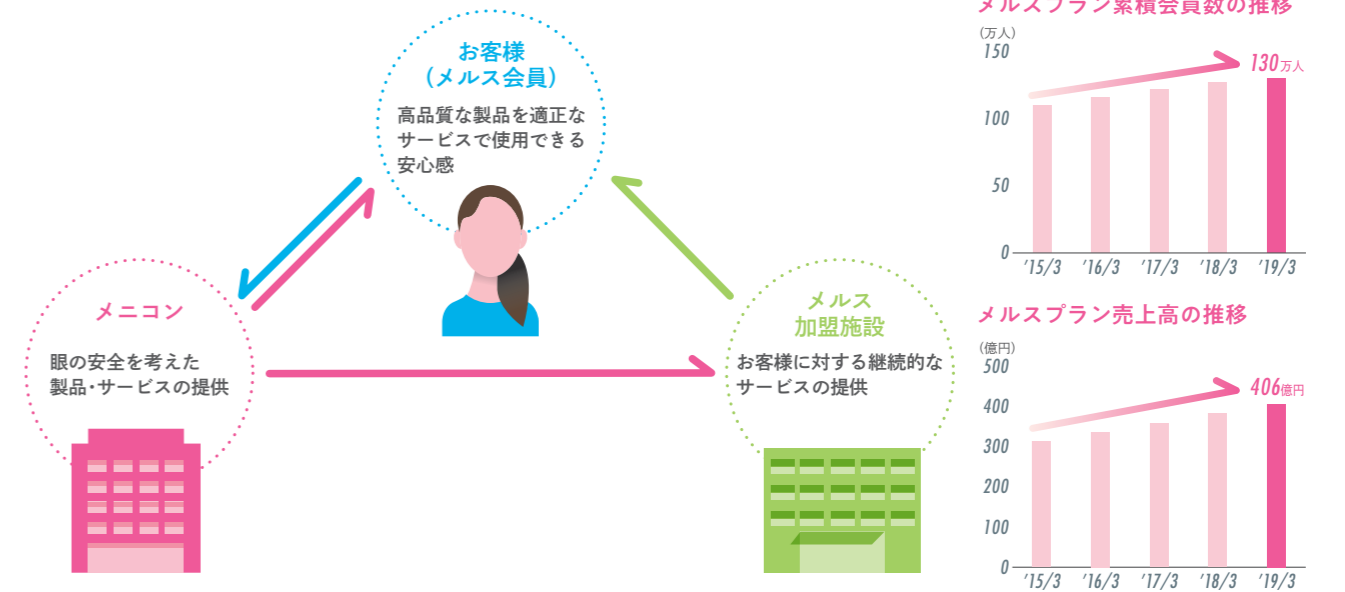
生産する関工場では、販売拡大に向けて、生産ラインの増強を進めております。製品の提供を通じて、今後もより多くのユーザーの皆様へ便利で快適なコンタクトレンズライフを提供してまいります。

2. 眼の健康を守る

メルスプラン(Menicon Eye Life Support Plan)によるコンタクトレンズとの付き合い方

メルスプランは高度管理医療機器であるコンタクトレンズを安心してお使いいただくために、メニコンが提供している会員制サービスです。月々定額の費用をお支払いいただくことで、メニコンの豊富なコンタクトレンズラインアップから最適なコンタクトレンズがご利用いただけます。

メルスプラン導入以前は、購入したコンタクトレンズを少しでも長く使い続けようという考えから、傷や汚れがひどい状態での継続使用や、使用期間が定められているレンズを期間超過して使用するなど、コンプライアンスの低下が見受けられました。メルスプランでは、眼科医の判断により、コンタクトレンズはいつでも交換ができ、より良い状態で使い続けることができます。



メニコングループ販売店「Miru」

ずっと安心してコンタクトを使い続けられる、質の高いサービスを受けられる、といったブランドイメージを想起していただけるよう、ブランドを「Miru」に統一し、グループ内の連携をさらに強化しております。

知識・経験を共有したり、「Miru」ブランドでの共同販促を行ったりと、シナジー効果を見込んでおります。また、引越して全国どこに移動しても、お店がある安心感も提供してまいります。統一ブランドにすることで、さらに顧客満足度を高め、ずっとメルスプランでコンタクトを使い続けてもらえるよう、ユーザーフォローを継続してまいります。

「エンドユーザーファースト」の具現化に向けて

国内市場においてメニコンは70年間近くの歴史があり、おかげ様でコンタクトレンズのバイオニアとして多くのユーザーの皆様、そして取引先の皆様にご愛顧いただいております。これは創業以来、安全性の高い製品を提供してきた実績から、ブランドに対して安心感をお持ちいただいているからではないかと自負しております。

今、コンタクトレンズの買い方は非常に多様化しております。インターネットでも購入できることで利便性が高まる一方、安全性が懸念される声も聞かれます。

メニコンはメルスプランを通じて、安心・安全なコンタクトライフを提供したいと考えます。良い商品をより良い状態で使っていただけることがメリットです。全国にある1,700店舗近いメルス加盟施設で、質の高いサービスを受けていただけます。

社内の雰囲気を見ますと、販売機能があることで顧客接点が多く、社員は自然と「エンドユーザーファースト」の気持ちが生まれていると感じます。お聞きしたユーザーの皆様の声を直接企業活動に活かすことができるのも強みです。

これらの優位性を活用し、ユーザーの皆様が多様なニーズに応えながら、これからも利便性と安全性を両立できるサービス体制を構築すべく、日々取り組んでまいります。



執行役員
国内営業統括本部長
篠田 浩樹

3. 技術と人材を育成する

販売店スタッフのブランド価値創造への取り組み

メニコンでは、「Menicon Miru」のブランドネームで直営店を展開しています。

直営店が目指す価値観として定めたのが、「コンタクト選びを、もっと楽しく。お客様の毎日に、うれしさを。」というストアコンセプトです。ストアコンセプトを行動指針とし、お客様のコンタクト選びの良きパートナーを目指しています。

Miruのブランド価値を高められるのは、Miruで働くスタッフだと考え、教育に重点を置いています。

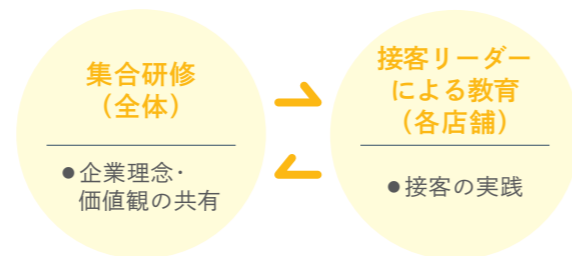
スタッフ教育は、集合研修と店舗の接客リーダーによる指導の両輪によって成り立っており、スタッフをブランド発信源とした顧客価値創造に励んでいます。

店舗では、勉強会やミーティングなど、接客サービスの質を高めるための活動を継続的に行っています。接客リーダーが中心となり、接客目標を掲げて取り組むことで、自主的な行動に繋がっています。

集合研修は、社内の教育部署により定期的に行っており、知識の習得に加えて、企業理念やストアコンセプトの浸透をその目的としています。お客様に「楽しい」「うれしい」をご提供するためには、まずはスタッフにMiruのストアコンセプトである「楽しい」「うれしい」を感じて仕事をもらう必要があると考えているからです。価値観を共にしたMiruのスタッフが丸となり、ストアコンセプトの体現に努めることで、さらに進化したメニコン直営店「Menicon Miru」を創り上げてまいります。



ワークショップ形式の集合研修



職場環境向上への取り組み

メニコンでは、より社員が働きやすくなるよう、職場環境の向上に取り組んでおります。本社や研究所ではフリーアドレス制を導入し、社員同士の積極的なコミュニケーションの促進と、創造的なアイデアや新たな価値観の創出を目指した環境づくりに励んでいます。

創業69周年と、歴史があることは会社としての強みである一方、固定概念やセクショナリズムの形成が懸念されます。また、変化の激しい社会に対して、柔軟に対応し、組織として進化していくためには、社員一人一人が自ら考える能力、そして、様々な考えを受け入れて新たなものを生み出していく能力が必要と言えます。そのような課題に対応するために職場環境の向上に注力し続けているのです。



メニコンオリジナルポロシャツ

また、服装に関してはスマートカジュアルを取り入れています。特に夏季には会社からオリジナルポロシャツを支給し、営業活動に励んでおります。2011年の東日本大震災をきっかけに節電について真剣に考えた結果、服装から根本的に変えることで社員全員の意識改革を実現しました。

今後も引き続き、社員一人一人が輝ける職場づくりに取り組んでまいります。

The Voice

海外統括本部企画管理部 山中 大輔

会社制度を活用し、望んだキャリア形成を実現

経営者育成研修を志望した当時は、入社3年目で札幌の直営店に配属されて1年程経った頃でした。仕事への意欲と学びたい意欲に溢れていた私にとって、社長の一番近くで仕事を学べるまたとないチャンスと思い、すぐに応募を決意しました。

経営者育成研修では、メニコンのやる気ある若手社員の経営・戦略思考を高めることを目的とした“あおい塾”へ参加ができます。塾では、各回テーマを設定し、テーマに対して独自に分析・検証した上で参加します。“経営者の視点で考える”という共通の軸を持つことで、意見を集約しながら、経営者視点での物事の考え方を学びました。

研修中盤には、海外現地法人社長が一堂に集まり、重要議題を議論する会議に参加させてもらいました。その年は米国での開催だったのですが、まさか1年後に自分が赴任するとは想像もしていませんでした。

経営者育成研修を経て赴任したメニコンアメリカ社では、新商品の導入マネジメントから事業計画の策定と幅広い業務に携わりました。新商品導入では、発売開始から逆算した導入スケジュールを立案して、抜け漏れなく実施項目がクリアされるよう商品導入を進めることができました。この経験から、常に物事の全体像をイメージしながら仕事をする姿勢が身につきました。計画策定では、現地法人社長と二人三脚で計画達成のストーリーを協議・立案し、マネジメント候補に必要な、仮説を数値で具体化するスキルを学ぶことができました。社員の育成やキャリア形成を支援する環境があること、そして入社当時から希望していたグローバルな仕事ができていることに感謝しております。



海外統括本部アジア・オセアニア営業部 高実 アウン

コンタクトレンズの処方技術をミャンマーへ

ミャンマー連邦共和国の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しました。ミャンマー市場では、ハードコンタクトレンズやオルソケラトロジーレンズがほとんどありません。研修センター設立の意義として、これらに関する教育と技術支援を行い、眼鏡では視力矯正が困難な症例の視力矯正と若年者の近視進行抑制に貢献し、市場を広げるということを意識しました。

運営をしてみてやりがいを感じる点は、眼鏡では視力矯正が困難な症例に対して実際にコンタクトレンズを処方すると、患者の方のQOL (Quality of life) が以前より良くなったことです。満足度も高く、とても感謝されました。一方で、教育や処方だけでなく、現地の運営はすべてひとりでを行い、市場も開拓しなくてはならないことに苦労しています。

研修はすでに10回程度開催しました。参加された専門家は、オルソケラトロジーに興味を示してくださったり、ハードコンタクトレンズや特殊コンタクトレンズで特殊症例の患者の方に視力矯正できることに対して関心を持っていただいたりと、多くのご意見をいただきました。

現在のミャンマーの眼科分野ではハードコンタクトに関する知識がまだ少ないので、様々な症例に対して幅広く視力矯正できることをもっと知ってもらうため、技術支援を続けていきます。処方できる医師や専門家をできるだけ多く増やし、ミャンマー市場の発展に貢献していきたいです。



4. 持続可能な価値を創る

グローバルで需要が高まるコンタクトレンズのニーズ

日本に限らず、世界中で近視人口が増えていると言われていいます。快適な生活を送るために、より良い視力矯正に対するニーズはますます高まっていくことでしょう。メニコンでは長年に渡り、眼への安全性を最優先にものづくりを行っており、その安全に対する考え方をグローバルスタンダードにしていきたいと考えています。それぞれの国・地域に合わせて、メニコンの優位性を活かしながら、商品の拡販に取り組んでおります。

 <p>欧州市場</p>	<p>〈市場〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●全世界の約25% ●安定した成長を維持 <p>〈メニコンの現状〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●西欧を中心に5カ国7現地法人 ●歴史があるため堅固な事業基盤がある 	<p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ディスプレイコンタクトレンズの競争力強化 <p>〈今後〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●大手量販店との取引拡大 ●南欧・北欧への進出
 <p>アジア市場</p>	<p>〈市場〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●全世界の約15% ●中国を中心に急成長が続く <p>〈メニコンの現状〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●3カ国4現地法人 ●中国のオルソケラトロジー市場で販売拡大中 	<p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様なニーズに応える製品ラインアップの拡充 <p>〈今後〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高付加価値の新製品の投入 ●中国の営業機能・マーケティング機能の強化 ●潜在性の高い新興市場及び専門家の育成
 <p>北米市場</p>	<p>〈市場〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●全世界の約35%。市場は最も大きい ●1DAYが高成長 <p>〈メニコンの現状〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●1現地法人 ●ディスプレイコンタクトレンズの販売拡大に向けて事業を再構築中 	<p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●製品バリエーション強化による機会損失の回避 ●販売・物流体制の強化 <p>〈今後〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ●乱視用、遠近両用など機能性レンズによる製品ポートフォリオの強化 ●現地小売パートナーとの関係強化 ●物流体制を含めたサプライチェーンの構築

グローバルでの成長を実現する

メニコンの海外事業は40年前にフランスに現地法人を立ち上げたことから始まりました。高品質、高性能と、ハードコンタクトレンズが欧州市場で評価され、現在でも欧州で確固たる基盤を築いております。一方で、世界的なコンタクトレンズのトレンドは使い捨てコンタクトレンズに移っており、メニコンにおいても各国、地域に合わせて、順次製品導入を進めているところです。このような海外戦略は実を結び始めており、2019年3月期には海外売上高109億円*となりました。

コンタクトレンズの世界市場は小売ベースで約1.3兆円と言われており、順調に拡大しております。その中でも、中国、米国市場がその高い成長率で成長をけん引しています。特にその中心的存在たる1DAYセグメントにおいては、当社は内面に触れることなく、簡単、清潔に装着できるコンセプトのパッケージ「スマートタッチ」という武器があります。今後も、それぞれの市場に最適な高品質・高性能のコンタクトレンズを順次投入し、市場成長を上回るグローバル成長を実現いたします。

*国内の代理店を通じた海外での売上金額を含む



執行役
海外統括本部長
古賀 秀樹

コンタクトレンズやケア用品の技術を用いた新たな可能性

メニコンは、日本で初めて角膜コンタクトレンズを開発して以来、長年にわたり「コンタクトレンズのバイオニア企業」として業界をリードしてまいりました。次のステージに向けて、「人にも動物にも環境にも優しい地球企業でありたい」と考え、弊社の歴史の中で培った技術や人材をコンタクトレンズ事業から派生及び関連している分野に応用し、新規事業として展開しております。私たちが開発した技術や英知が地球のすべてに恩返しできることを夢見て、挑戦を続けています。

人の技術を動物用に応用



人間の眼内レンズの研究開発



犬用の眼内レンズの商品化
動物用医療事業

これまでの研究開発で培った技術を活用



ケア用品の開発過程で、
特殊な植物繊維分解酵素を
発見



稲わら分解促進材、たい肥化
促進システムなどを提供、
環境負荷低減に貢献

眼を内面からサポート



コンタクトレンズで、視力を
サポート



サプリメントで、体内からサポート

商品ラインナップ

【動物医療事業】…………… 動物用眼内レンズ／動物用治療用コンタクトレンズ／動物用医療機器／動物用サプリメント
【環境バイオ事業】…………… 農業分野：稲わら分解促進材／畜産分野：たい肥化促進システム／飼料分野：有機酸入りカルシウム強化剤
【ライフサイエンス事業】…… 妊活支援サプリメント／QOLサプリメント／研究用理化学製品

新たな価値創造への挑戦

新規事業は内容が多岐に渡っていますが、その元はコア事業であるコンタクトレンズ事業から派生しています。現在は比較的小規模な事業を複数進行させている状況で、新たなビジネスの探索や育成と同時に、選択と集中も行っています。しかしながら、どの事業も非常にユニークであり、まだまだ成長の機会が大きいと認識しています。

また、新規事業ならではの新たな価値を世の中に提供できるという喜びもあります。アイケアからヘルスケア、そしてライフケアと裾野を広げ、メニコン独自の技術やノウハウによって生まれた商品やサービスがより多くの皆様のお役に立てればと思っております。さらに、海外展開も視野にいたる事業活動も進めています。

チャレンジ段階ではありますが、社会への貢献度が高く、将来性が期待できる事業でもあります。見える喜びから生きる喜びまで提供する企業として、新規事業のビジネスを通じ、皆様の生涯に渡って生活に役立つ商品、サービスを提供してまいります。



執行役
新規事業統括本部長
伊藤 渉

〈会計年度〉	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
〈経営成績〉						
売上高(百万円)	62,209	63,131	67,332	72,052	76,672	80,898
営業利益(百万円)	2,294	2,863	3,457	3,910	4,394	5,571
営業利益率(%)	3.7	4.5	5.1	5.4	5.7	6.9
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,010	1,431	2,224	2,543	2,657	3,576
設備投資(百万円)	4,958	4,780	2,256	4,729	4,474	6,560
減価償却費(百万円)	2,770	3,186	3,349	3,635	3,966	3,656
研究開発費(百万円)	2,811	2,755	3,459	3,497	3,398	3,656
〈キャッシュ・フローの状況〉						
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	1,116	4,233	7,859	5,197	7,857	7,023
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 3,380	△ 3,525	△ 3,293	△ 6,065	900	△ 4,951
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	3,029	△ 422	△ 851	△ 271	△ 4,196	1,825
フリー・キャッシュ・フロー(百万円)	△ 2,264	707	4,566	△ 868	8,757	2,071
〈財政状況〉(会計年度末)						
総資産(百万円)	67,414	67,609	68,901	72,336	71,706	78,275
有利子負債(百万円)	19,681	19,984	16,634	19,787	16,185	18,873
純資産(百万円)	33,148	33,872	38,439	37,681	40,121	42,549
株主資本(百万円)	33,247	34,189	39,043	38,405	40,467	43,208
〈1株当たり情報〉						
1株当たり当期純利益(円)	30.93	43.79	62.52	71.75	75.67	101.63
1株当たり純資産額(円)	1,010.88	1,034.07	1,049.18	1,072.01	1,138.62	1,205.46
1株当たり配当金(円)	15	15	15	19	25	28
〈経営指標等〉						
自己資本比率(%)	49.0	50.0	55.8	52.0	55.9	54.3
ROE(%)	3.1	4.3	6.3	6.6	6.8	8.7
ROA(%)	1.5	2.1	3.3	3.6	3.7	4.8
配当性向(%)	48.5	34.3	24.0	26.5	33.0	27.6
DOE(%)	1.5	1.5	1.4	1.8	2.3	2.4
〈従業員データ〉						
従業員数(連結・名)	2,452	2,580	2,710	2,971	3,083	3,264
従業員数(単体・名)	1,089	1,116	1,153	1,208	1,259	1,319
うち男性	687	707	729	760	789	805
うち女性	402	409	424	448	470	514

※当社は2018年1月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、1株当たり純資産額及び1株当たり配当金を算定しております。
当社は「税効果会計に係る会計基準」の一部改正(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を2019年3月期の期首から適用しており、2018年3月期に係る主要な経営指標については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。

株主・投資家の皆様への情報開示に対する考え方

メニコンでは、株主の皆様へ末永く「サポーター」として応援いただくために、公正かつ適時、適切な情報開示を目指しております。また、株主・投資家の皆様の声を経営に反映させ、より良い企業活動を行うため、積極的なIR活動に取り組んでいます。

株主総会

株主の皆様が株主総会議案の十分な検討期間を確保し、適切に議決権を行使することができるよう、定時株主総会の招集通知の早期発送に努めるとともに、発送に先立ち当社ウェブサイトにて招集通知を開示しております。また、議決権行使に関しては、株主の皆様の利便性を考慮し、インターネットでの議決権行使も可能としております。併せて、議決権電子行使プラットフォームへ参加をしております。



IRイベントへの参加

メニコンは投資家・株主の皆様との対話を通じて、事業に関する理解を深めていただくため、毎年個人投資家説明会を開催しています。2018年度には、東京、名古屋、大阪、福岡において開催された、個人投資家の皆様に向けた説明会に参加し、代表執行役社長の田中より、コンタクトレンズ市場の現状と将来性、及びメニコンのビジョンと成長戦略について説明いたしました。今後も継続し、説明会等において、積極的に対話の機会を設けてまいります。



会社概要

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
本社所在地 〒460-0006 愛知県名古屋市中区葵三丁目21番19号
電話番号 052-935-1515(代)
創業 1951年2月
設立 1957年7月
資本金 33億79百万円
従業員数 3,264名(連結)、1,319名(単体)
事業内容 コンタクトレンズ・ケア用品事業他
事業所数(単体) 営業所:15、販売店:49、研究所・工場:6、カスタマーセンター:1、物流センター:4
関係会社数 国内:7、海外:14
取引先 全国の病院、眼科医院、コンタクトレンズ販売店、眼鏡店、薬店卸、海外の販売会社(世界80数カ国への輸出)
取引銀行 三菱UFJ銀行、みずほ銀行、りそな銀行、静岡銀行他
URL www.menicon.co.jp
www.menicon.com
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
上場証券取引所 東京、名古屋
証券コード 7780

株式の状況

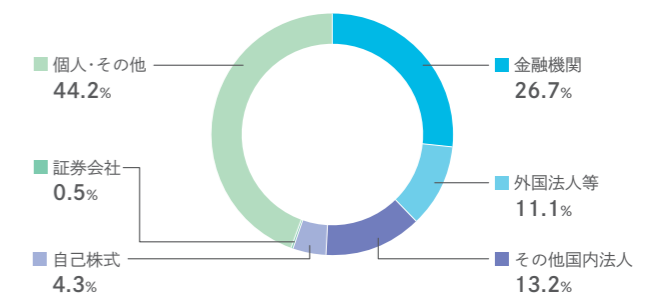
発行可能株式総数 62,184,000株 **株主数** 3,846名
発行済株式の総数 36,804,000株 **議決権総数** 352,270個

大株主

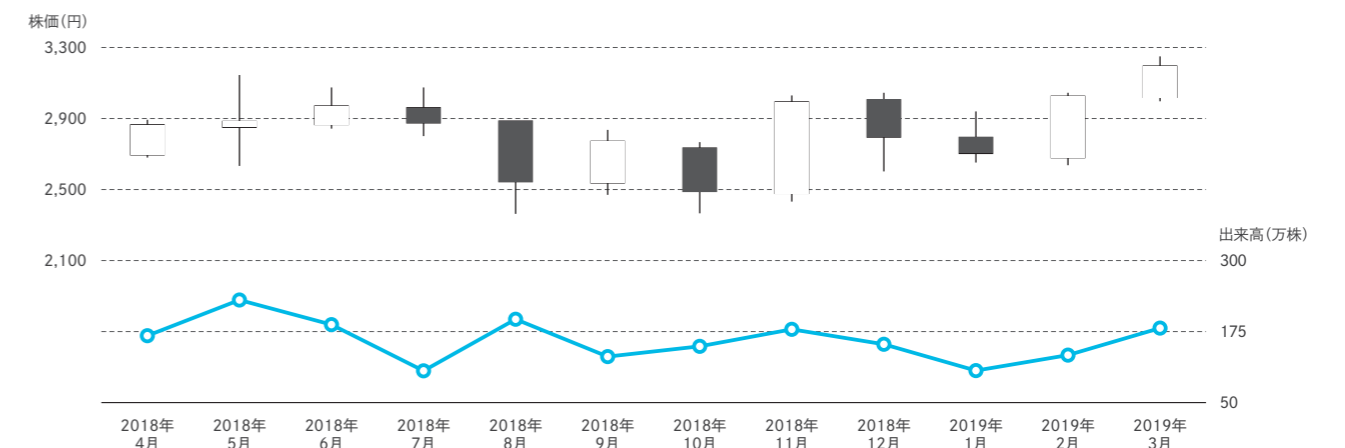
株主名	持株数(千株)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,866
株式会社トヨタ	1,982
株式会社マミ	1,860
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,508
塚本香津子	1,414
メニコン社員持株会	1,368
田中英成	1,000
株式会社三菱UFJ銀行	800
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	702
田中康範	682

※自己株式:1,573千株

所有者別構成比率



株価推移



TSR*

決算年月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
株主総利回り(%)	91.2	142.2	172.9
比較指標:配当込みTOPIX(%)	114.7	132.9	126.2

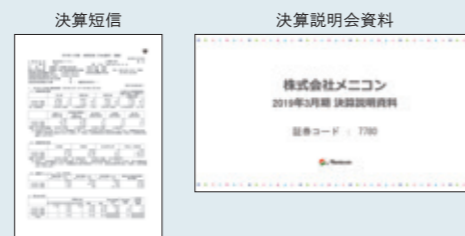
* TSR (Total Shareholder Return): 株主総利回りのこと。キャピタルゲインと配当を合わせた、総合投資利回りを表します。

IRサイトのご案内

メニコンでは、株主・投資家の皆様へタイムリーな情報をお届けするために、充実したIRサイトの構築を進めています。株主・投資家の皆様へ重要な情報をお届けするために、「IRメール配信」も行っていますので、ご活用ください。



IRライブラリーでは、直近の決算情報や今後の業績予想を含む、各種資料を掲載しています。



メニコン IR

検索

www.menicon.co.jp/company/ir/