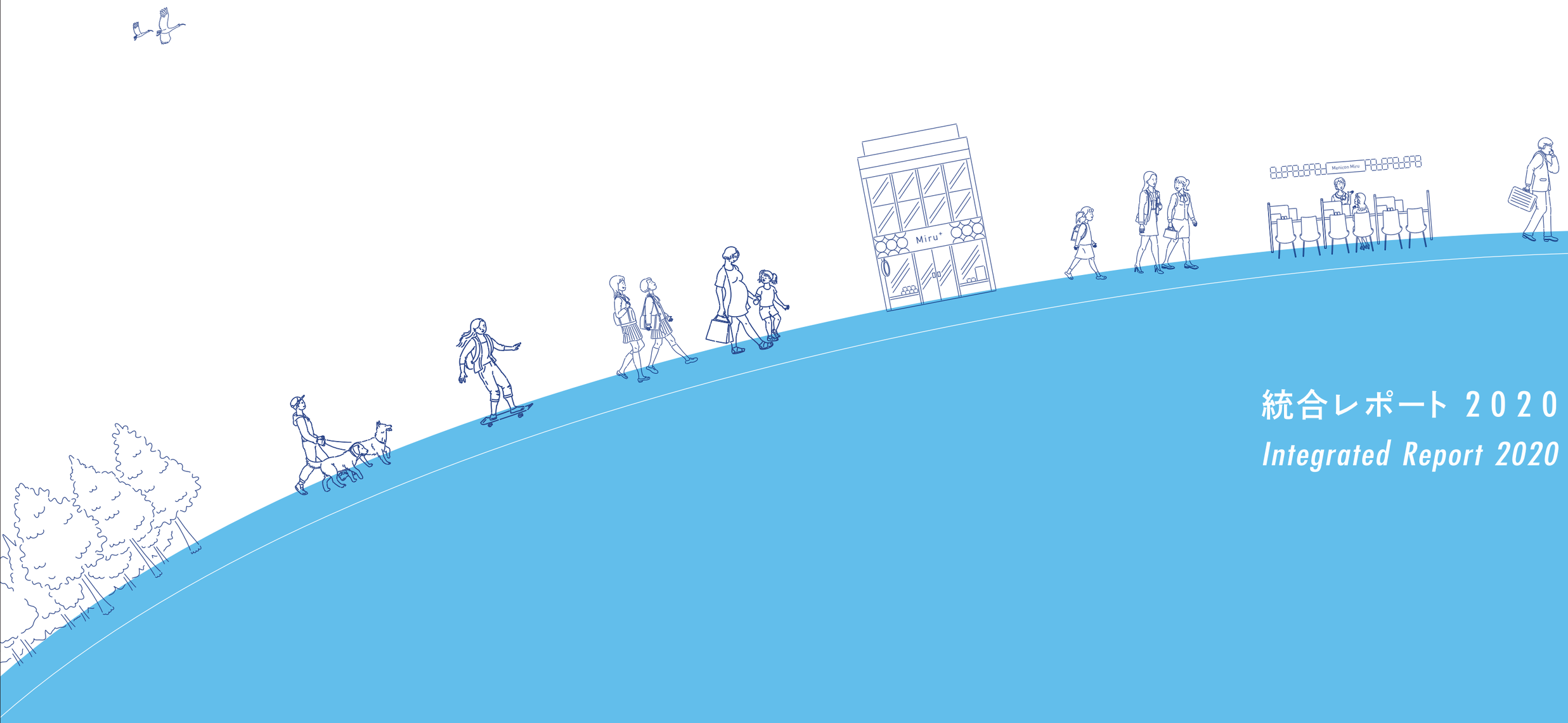
Menicon



統合レポート 2020

Integrated Report 2020

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」喜びを
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

メニコングループは、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。



CONTENTS

メニコンの歴史 …… 3
トップメッセージ …… 5
メニコンの価値創造プロセス …… 9
CFOメッセージ …… 11
成長戦略 …… 13
① コンタクトレンズ事業の強化
② グローバル展開
③ 事業領域の発展
コーポレート・ガバナンス …… 19
サステナビリティ（人材） …… 23
財務・非財務ハイライト …… 25
株主・投資家の皆様とのリレーション … 27
会社概要・株式情報 …… 28



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。

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。

1997年
ハードコンタクトレンズ
「メニコンZ」発売

2001年
定額制会員システム「メルスプラン」を開始

2008年
シリコー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



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



2013年
メルスプラン累計会員数が100万人を突破

2014年
サークルレンズ
「2WEEKメニコン Rei」発売



2016年
シリコー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ヵ月交換ハードコンタクトレンズ
「フォーシーズンズ」発売



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

Vision 2020 数値目標
売上高 1,000億円
営業利益率 10％ | ROE 10％

コンタクトレンズメーカーとして進化 → 技術力・品質のメニコンへ → 眼の安全を最優先に → グローバルでのメニコン・ブランド確立へ

国内

1967年
ブランド名「メニコン」商標登録

1984年
主力工場として**岐阜県に関工場新設**

1995年
愛知県に**総合研究所を新設**



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］

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
［㈱メニコンネクト］

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］

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**



2015年
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
［㈱エーアイピー］

海外

1977年
フランスに現地法人を設立
［*Menicon SAS*］

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*］

2001年
スペインに現地法人を設立
［*Menicon Iberia S.L.*］
米国に現地法人を設立
［*Menicon America, Inc.*］

2005年
シンガポールに販売現地法人を設立
［*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
［*Menicon B.V.*］



シンガポールに製造現地法人を設立
［*Menicon Singapore Pte. Ltd.*］



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.*］

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*］

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

2019年
イタリアのコンタクトレンズ
メーカーの株式を取得
［*SOLEKO S.p.A.*］



「エンドユーザーファースト」の徹底を通して獲得したかけがえのない一つ一つの共感を持続的な企業価値に変えて



代表執行役社長
田中英成

はじめに

現在、世界中で新型コロナウイルス感染症が猛威を振るっています。まずは、感染により苦しんでおられる方々にお見舞い申し上げるとともに、お亡くなりになった方々へ哀悼の意を捧げます。また、世界各地で治療や感染予防に力を注がれている方々に、感謝と尊敬の意を表したいと思います。

当社を取り巻く経営環境
コンタクトレンズ業界の市場動向とリスク対策について

コンタクトレンズは視力を矯正するための高度管理医療機器です。世界中の近視・遠視・老眼の方々がそのままターゲットであり、その中でも一番大きいのは近視向けのマーケットです。近年は、日本をはじめアジア諸国において近視人口の増加が著しく、とりわけスマホ等の普及に伴う若年層の近視が進んでいます。この傾向は先進諸国においても同様で、当社がターゲットとする市場規模はグローバルに拡大しています。そうした中、最新の潮流として、近視の方を対象とした睡眠時にコンタクトレンズを装用する視力矯正法「オルソケラトロジー」が注目を集め、特に中国では、このコンタクトレンズが新たな市場を創出しています。さらに、遠近両用コンタクトレンズにおいてマルチフォーカルタイプの光学設計等、製品の性能が向上している一方で、若年層に人気のあるカラーコンタクトレンズが大きなマーケットになる等、ますますコンタクトレンズの需要は広がっています。我々はこうしたあらゆるニーズに対して、様々な製品を提供できる商品戦略と生産体制を整えております。

一方、当社を取り巻く経営環境、とりわけリスク面においては、今般のような感染症のパンデミックや自然災害等が挙げられるでしょう。これらに対しては、サプライヤーの確保、生産拠点の分散化、現地生産・現地供給の推進により、為替変動の影響を軽減させるといった施策を継続することで対応したいと考えています。

2020年3月期の振り返り
中長期計画「Vision 2020」は最終年度へ得意分野への集中と選択を継続

当社グループの2020年3月期の業績は、売上高845億円、営業利益70億円となりました。引き続き中長期計画における3つの戦略①「メルスプランの成長」、②「海外事業の成長」、③「新規事業の成長」を進めました。

①「メルスプラン」は引き続き会員数が増加しました。これは市場のメルスプランに対する安心感や信頼感といった評価を反映したものと考えています。中でも、レンズの内面に触れずに簡単・清潔に装用できる「SMART TOUCH（スマートタッチ）」を採用した「1DAYメニコン　プレミオ」「Magic」が伸長しました。

これは世界でメニコンにしか実現できない技術であるため、さらに拡大していくと予想しています。このように国内外でのユーザーが伸長している1日使い捨てコンタクトレンズの生産体制を増強するため、この3月には生産工場の増床工事を完了させ、市場の要求に応えるべく万全の体制を整えつつあります。

②「海外事業」について、当社はグローバル企業を目指すべく、まずは連結ベースで海外売上比率20％を目標に掲げてきました。特に中国での高い成長が続いています。

また、使い捨てコンタクトレンズを製品導入した北米においても売上伸長が見られました。欧州では、新たにイタリアの会社がグループに加わりました。地域別の戦略でグローバルにおけるメニコン製品の販売拡大に取り組んでおります。

③「新規事業」については、動物医療事業、環境バイオ事業、ライフサイエンス事業がそれぞれの分野で成長しています。

今後とも、当社が得意とする分野に集中と選択を行いながら、「将来、人類の役に立つ」という夢のあるビジネスに対して継続的に投資するべきと考えています。

2021年３月期は、中長期計画「Vision 2020」の最終年度です。市場環境は厳しい状況ですが、グループ一丸となり、事業に励んでまいります。

独自のビジネスモデルの確立
当社の強みを活かし
Win-Win-Winの関係を構築

前述の通り、コンタクトレンズのマーケットは拡大を続けています。こうした中にあって、当社の強みは、製品開発、製造から販売に至る一貫体制、「エンドユーザーファースト」といった独自のビジネスモデルと理念だと言えるでしょう。特に、2001年に導入した定額制会員システム「メルスプラン」は業績のけん引役を果たしています。連結ベースでの売上高は50％を占め、製造原価・販売費及び一般管理費の低減につながっているばかりでなく、133万人を超える会員に支えられ安定的な財務基盤を築くことができています。

また、「メルスプラン」は会員制なので、当社が直接お客様とコミュニケーションできるというメリットがあります。と同時に、販売店においてはお客様に継続したサービスを提供することが可能です。

つまり、お客様－販売店－当社の3者がWin-Win-Winの関係を構築しながら、「エンドユーザーファースト」という核が揺るがない、まさにお客様本位のシステムなのです。この基盤が安定的な成長につながっています。

今般の感染症拡大による緊急事態宣言の発令時にも、この強固なネットワークから継続してサービスを提供することができました。

持続的な成長への取り組み

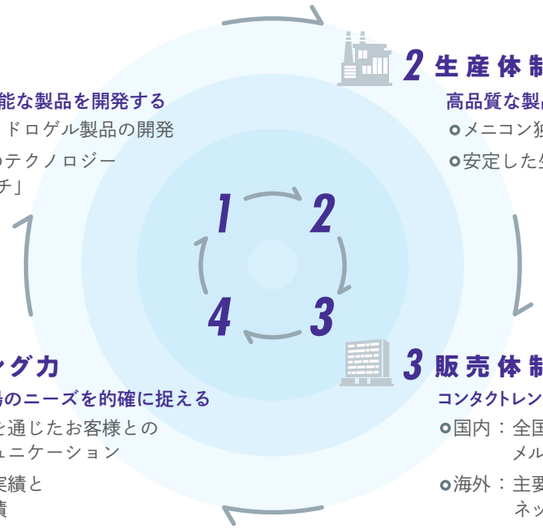
SDGs

近年は企業価値の創造という観点から、多くの企業がSDGs（持続可能な開発目標）への取り組みを推進しており、当社でもSDGsにおける重要課題の特定を行いました。当社では「エンドユーザーファースト」を通した行動すべてがSDGsにつながるという考えのもと、持続可能な社会の実現はもとより、社会の課題解決に向けて取り組んでいく所存です。

コーポレート・ガバナンス・システム

当社は指名委員会・報酬委員会・監査委員会を置く指名委員会等設置会社です。執行（アクセル）と監督（ブレーキ）というそれぞれの機能を分離させることで、バランスを取りながら、経営におけるスピーディーな意思決定を実現しています。

メニコンの強み



1 開発力
安心・安全で高性能な製品を開発する
- シリコーンハイドロゲル製品の開発
- メニコン独自のテクノロジー「スマートタッチ」

2 生産体制
高品質な製品を提供する
- メニコン独自の高度な製造技術
- 安定した生産体制

3 販売体制
コンタクトレンズを安心してお使いいただける
- 国内：全国に広がる営業拠点・Miru・メルスプランのネットワーク
- 海外：主要地域における現地法人のネットワーク

4 マーケティング力
お客様の声や市場のニーズを的確に捉える
- メルスプランを通じたお客様との直接的なコミュニケーション
- 長年にわたる実績とノウハウの蓄積

製品開発、製造から販売に至る一貫体制、
独自のビジネスモデルを基盤に
社会の課題解決に向けて
果敢に取り組んでまいります。



さらに当社の取締役は社外取締役が過半数を占め、外部からの監督管理機能の強化を図っています。機関設計はしっかりしていても、きちんと機能しなければ意味がありませんので、経営の透明性をいかに担保できるかが重要だと考えています。取締役会においては引き続き、監督管理機能の実効性を高める工夫を重ねてまいります。

リスク管理とコンプライアンス

個人情報の保護はもとより、ハードレンズにおける全品検査等、品質管理には一切の妥協を許しません。リスク管理においては社内システムの整備に厳格に取り組み、エンドユーザーに対する責任をしっかりと果たしてまいります。

一方、コンプライアンスについては、特に社員教育を徹底しています。社員一人一人に「あなたの仕事の先にはエンドユーザーがいる」ということを常に意識してもらっています。

スポーツ・文化への支援活動

日本クラブユースサッカー東西対抗戦（U-15）の「メニコンカップ」や「メニコンスーパーコンサート」等への特別協賛を継続し、社会貢献活動を行っています。

企業経営とは、文化や科学技術の上に成り立っているものです。日本のスポーツや音楽文化を支援するということは、文化の発信はもとより、心の豊さの醸成につながっていく、こうした考え方に共感していただける方を一人でも増やすことが、最終的にはメニコンというブランドに対する信頼感や安心感につながっていく、と強く信じています。

環境問題への対応

環境への負荷を削減する様々な取り組みを行っています。特に、プラスチック使用量を削減したパッケージや環境バイオ事業における環境に配慮した製品開発等、当社だからこそできる事業活動に積極的に取り組んでいく所存です。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

今般の感染症における対応についても真摯に取り組み、この難局を乗り越えていきたいと思います。

最後に、世界的な危機に直面している今、何よりも肝要なのは皆様の健康と安全です。くれぐれもご自愛くださいますよう、心よりお願い申し上げます。

2020年7月
代表執行役社長 田中英成

メニコンの価値創造プロセス

中長期的な社会のニーズに対して、メニコンとして4つの重要課題を設定いたしました。経営理念等を基盤とした4つの強みを最大限に活かして、課題解決に取り組みます。併せて、ステークホルダーの皆様へ生み出した価値を還元しながら、持続的な企業価値の向上と社会の成長へつなげてまいります。

持続的な企業価値向上と社会の成長

社会のニーズ

より豊かで健康的な生活
- 世界的な近視人口増加に対する対策

安心・安全の持続的な提供
- 一貫した品質管理の徹底

公平・公正なコミュニケーション
- 適時・適切な情報開示
- ガバナンス体制の構築

気候変動への対応
- 環境に配慮した製品開発及び製造工程の構築

メニコン4つの重要課題

視力を提供する
- 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

眼の健康を守る
- 高品質な製品を安定的に提供する仕組みづくり
- ライフスタイルに応じた多彩な製品を提供

技術と人材を育成する
- 一人一人が輝ける働き方の進推
- コミュニケーションをとれる職場づくり

持続可能な価値を創る
- 国内で培ったビジネススキームの海外展開
- 生命や環境をテーマにした新ビジネスの推進

課題解決に活かせる強み



強みの基盤：コーポレート・ガバナンス ／ 人 材 ／ 経営理念

ステークホルダーへの還元

エンドユーザー
- 個々のニーズに合った幅広い製品ラインアップ
- 製品・サービスを通じた安心・安全なコンタクトレンズライフのサポート
- 定額制で高品質な製品を適正なサービスで継続して受けられる安心感

業界関係者
- 高度管理医療機器の適切な情報提供
- 業界・学術分野の発展への貢献
- サプライチェーンとの継続した良好な関係の構築

社 員
- 社員の心身の健康維持や社員間のコミュニケーション促進
- 業務の生産性と満足度の向上

株 主
- 企業価値の向上
- 適時、適切な情報開示による公平性・透明性の維持

社 会
- 環境やエコに関する取り組み
- スポーツや文化振興を通じた、地域住民や社会への貢献

健全な財務体質を基盤に機動的な投資に取り組み、企業価値向上に向けた成長戦略を推進します

メニコングループは中長期計画である「Vision 2020」のもと、成長ドライバーである1日使い捨てコンタクトレンズ（1DAY）を中心に経営資源を集中的に投じて収益性を向上してまいりました。その結果、2020年3月期は、売上高845億円、営業利益70億円、営業利益率8.3％、そして自己資本利益率（ROE）は8.5%となりました。

新型コロナウイルス感染症の影響が懸念される中ではありますが、関係者の皆様、社員の健康と安全に配慮しながら事業を運営し、成長戦略を支える設備投資及びM&A等、将来の成長につながる投資は継続して実行してまいります。併せて、中長期目線で安定した財務基盤の維持にも努めてまいります。また、株主還元については、継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としております。

今後も、「収益性の向上」「健全な財務体質」「事業拡大に向けた投資」のバランスを見ながら、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

経営統括本部長 CFO **渡邉 基成**

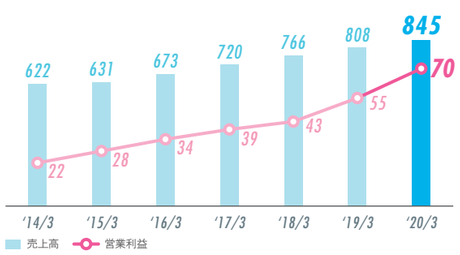


収益性の向上

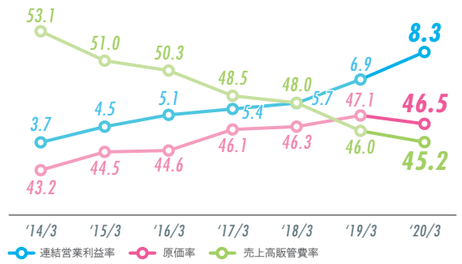
中長期計画 **Vision 2020** 売上高：**1,000**億円 営業利益率：**10**％

収益性の向上に努めた結果、売上高、営業利益共に伸長しています。利益構造の推移について、営業利益率は年々上昇しております。その要因は、売上高販管費率の改善によるものです。1DAYの伸長に伴う収益性の向上により、売上高販管費率が改善しております。

売上高・営業利益（億円）



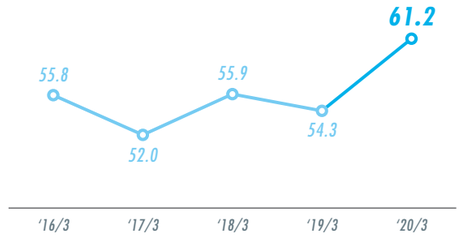
利益構造の推移（%）



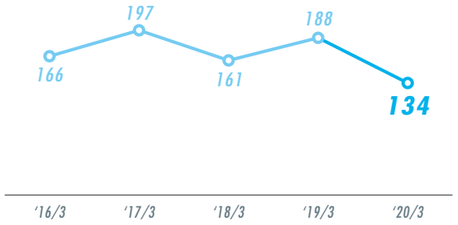
健全な財務体質

財務の安全性につきましては、資本と負債のバランスを考慮しながら、自己資本比率と有利子負債残高を指標とし、事業戦略に照らし合わせて適切な水準を維持するよう努めております。

自己資本比率（%）



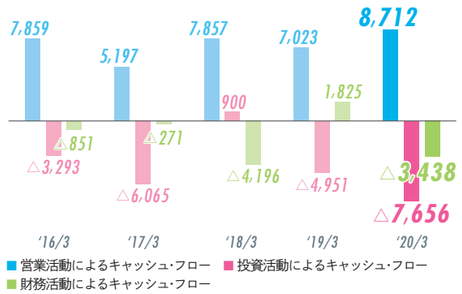
有利子負債（億円）



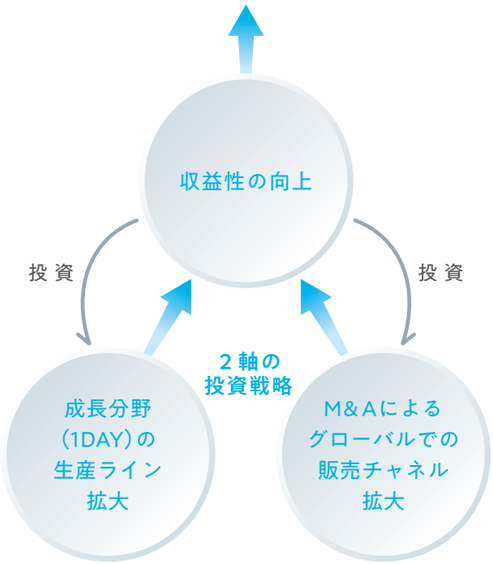
事業拡大に向けた投資

更なる事業の拡大を目指して、積極的な投資を行っています。成長分野である1DAYを中心に生産設備への投資を行い、販売の拡大が収益性を高めるという循環を生み出しています。生み出したキャッシュは生産設備に加えて、販売チャネル拡大にも投資し、企業価値の向上を目指します。

キャッシュ・フロー（百万円）



企業価値の向上へ



成長戦略❶ コンタクトレンズ事業の強化 1日使い捨てコンタクトレンズ

成長ドライバーである1DAYコンタクトレンズの販売拡大

1DAYの更なる販売拡大に向けて、様々な施策に取り組んでおります。メニコン独自の技術で開発し、高い品質基準のもと生産された製品をより多くのエンドユーザーの皆様にお届けできるよう事業に励んでまいります。

製品ラインアップの拡充

コンタクトレンズの内面に触れにくく、清潔に、簡単に装着できる「SMART TOUCH（スマートタッチ）」のパッケージを採用した1DAYのラインアップを拡充しております。



Magic
近視用・乱視用



1DAYメニコン
プレミオ
近視用・乱視用
更なるラインアップ拡充へ

生産能力の拡大

メニコングループでは2つの主要な1DAYの製造工場があります。高品質、高性能な製品をグローバルで供給するため、生産能力を拡大しております。



場　　所：シンガポール
製　　品：Magicシリーズ
生産ライン数：7ライン

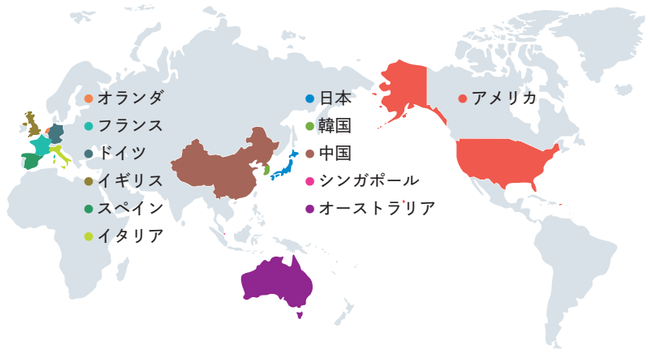


場　　所：日本 岐阜県
製　　品：1DAYメニコン
プレミオシリーズ
生産ライン数：5ライン
生産ライン拡大中

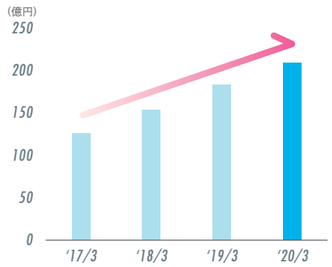
2020年3月31日時点

販売地域の拡大

グローバルネットワークを通じて、製品の販売地域を拡大しております。



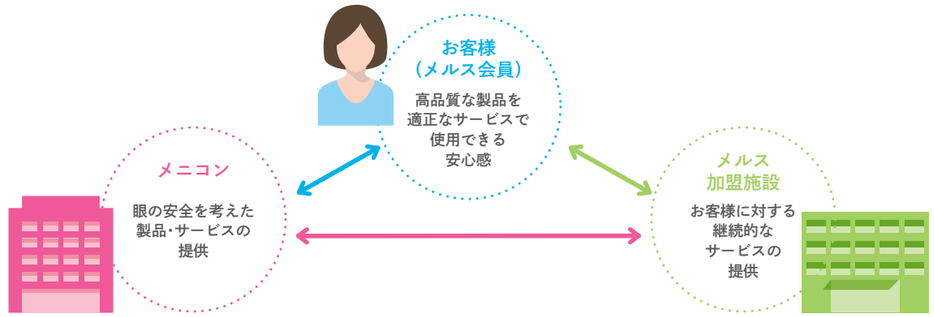
1DAY売上高



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方から、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。



豊富なコンタクトレンズラインアップ



1DAY



2週間交換タイプ



3カ月交換タイプ



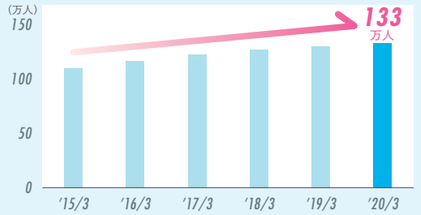
ハードコンタクトレンズ

日本全国にメルスプラン加盟施設を整備

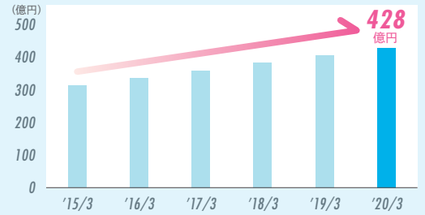
Menicon Miru	49店舗
エースコンタクト	81店舗
富士コンタクト	13店舗
シティコンタクト	19店舗
メニコングループ合計	162店舗
メルスプラン加盟施設	1,520店舗
合 計	1,682店舗

2020年3月31日時点

メルスプラン累積会員数の推移



メルスプラン売上高の推移



成長戦略❷ グローバル展開

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。

欧州市場 売上高 66億円

市場	●全世界の約25% ●安定した成長を維持
メニコンの現状	●フランス、ドイツ、オランダ、イギリス、スペイン、イタリア（6ヵ国8現地法人）
戦略	1DAYを中心としたディスポーザブルコンタクトレンズの販売拡大 オルソケラトロジーレンズ・特殊レンズの販売拡大

北米市場 売上高 12億円

市場	●全世界の約35%。市場は最も大きい ●1DAYが高成長
メニコンの現状	●米国（1現地法人）
戦略	1DAYを中心としたディスポーザブルコンタクトレンズの販売拡大 ●大手量販店との取引拡大 ●製品ラインアップの拡大

アジア市場 売上高 36億円

市場	●全世界の約15% ●中国を中心に急成長が続く
メニコンの現状	●中国、シンガポール、オーストラリア、韓国（4ヵ国5現地法人）
戦略	オルソケラトロジーレンズの販売拡大 ●営業機能・マーケティング機能の強化 新興市場の開拓 ●専門家の育成

オルソケラトロジーレンズ事業

近視進行抑制への取り組み

近年、全世界的に近視人口が増加し、将来的な眼疾患リスクの低減の観点からも、近視進行に対する対策が重要な問題になると考えられています。

そのような中、Menicon B.V.（オランダ）は欧州において、オルソケラトロジーレンズ（角膜矯正による視力補正レンズ、以下「オルソK」）「Menicon Bloom Night」における近視進行抑制のCEマーク認証を取得しました。更に、1日使い捨てコンタクトレンズの「Menicon Bloom Day」もラインアップに追加しております。

様々なニーズにお応えできるよう、多様な製品・サービスを提供し、世界的な近視人口の増加に伴う問題に率先して取り組んでまいります。


近視進行抑制事業のブランド「Menicon Bloom」

拡大するオルソケラトロジーレンズ市場

中国においては、近視進行抑制に対する意識の高まりから、オルソKの需要が急速に伸長しております。子会社のアルファコーポレーションでは、2011年から中国市場に進出し、オルソKの販売を拡大しております。大手病院グループや有力大学病院との提携といった販売ネットワークを強化し、更なる販売拡大に取り組んでまいります。


Menicon Bloom DAY


Menicon Bloom Night

α ORTHO®-K
アルファオルソ-K

Menicon Z Night
近視マネジメントのFDA承認（米国）を取得

1DAYを中心としたディスポーザブルレンズの販売拡大 Miruシリーズ

海外向けディスポーザブルコンタクトレンズのブランド「Miru」シリーズの販売促進を強化しております。1カ月交換タイプの「Miru 1month Menicon」は近視用・乱視用・遠近両用とラインアップが揃い、好評です。

1DAYはシリコーンハイドロゲル素材の「Miru 1day UpSide」とパッケージの薄さ約1ミリの「Miru 1day Flat Pack」の拡販に注力しています。2種類ともレンズ内面に触れにくいスマートタッチのパッケージを採用しています。全世界において清潔にコンタクトレンズを装用することの重要性が高まっているため、スマートタッチの優位性をアピールしてまいります。



Miru 1month Menicon



Miru 1day UpSide



Miru 1day Flat Pack

イタリア拠点の構築 SOLEKO S.p.A

欧州第2位の使い捨てレンズ市場であるイタリア市場に現地法人を持つことで、更なる欧州での販売ネットワーク強化を図ります。


SOLEKO S.p.A


SOLEKO S.p.A 社長
グイド・カルナチナ

SOLEKOは1975年にイタリアで設立された、コンタクトレンズ及びケア用品の製造・販売会社です。これまで、高品質な製品と高い顧客満足を提供してきました。

創業以来45年間、イタリア市場でコンタクトレンズ業界をリードしながら培ってきた知識や技術が、メニコングループと交じり合うことで更なる成長を遂げたいと考えています。私たちが大事にしてきた伝統、技術的な知識、品質を基盤にしながら、将来に向けて着実に進んでいきたいです。この強力なタッグにより、将来に向けて成功し続けることができると確信しています。

成長戦略❸ 事業領域の発展

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パイオニア企業」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、当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



人用の眼内レンズの研究開発



動物用栄養補助食品（サプリメント）　犬用眼内レンズ

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応用



ケア用品の開発過程で、
特殊な植物繊維分解酵素を発見



アグリ革命　resQ45

稲わら分解促進材、たい肥化促進システム等を提供、
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



ラフェリアイ　ルナリズム

サプリメントで、体内からサポート

動物医療事業

メニコンは人の眼科分野で培った高い技術と安全性への信頼をベースに動物眼科医療の分野へ進出しています。犬用の眼内レンズから始まり、動物用の医療機器やサプリメント等、幅広く、大切な家族の一員である動物たちの健康をサポートできる商品・サービスの提供に取り組んでいます。

今後は日本国内だけでなく海外にも、動物眼科医療の普及を進めていきます。



動物用栄養補助食品（サプリメント）

検査用医療機器　犬用眼内レンズ

獣医師の眼科診療サポートサービス「Fundus AI（ファンダスアイ）」

「Fundus AI（ファンダスアイ）」は、犬の眼底画像をAIが解析し、眼科診療の診断・治療をサポートするシステムです。獣医師の眼科診療において、AIが高度で適切な解析情報を提供します。



環境バイオ事業

稲わら分解促進材の「アグリ革命」は植物繊維の分解に大きな力を発揮する酵素を含んでいます。稲作の収穫後の田んぼに散布すると、稲わらの分解を早めることができ、寒冷地を中心に日本全国の農家の方にご愛用いただいております。

また、新潟県佐渡市においては、速やかな稲わら分解によりトキの餌場となる田んぼに冬の期間も水をはることができるようになります。環境にやさしい商品を通じてトキが暮らす環境作りをサポートしています。



トキの保護に貢献

「resQ45」はメニコンとトヨタ自動車株式会社が共同開発した環境にやさしい「たい肥化システム」です。畜ふんに散布することで、悪臭低減とたい肥化促進を実現します。環境分野の課題解決に貢献しながら、資源循環型社会の実現を目指してまいります。



コーヒー豆かすを牛の飼料に

コーヒー豆かすを牛の飼料として再利用する技術を確立、実用化に成功しました。スターバックスコーヒージャパン株式会社の「食品リサイクルループ」にメニコンの発酵促進技術が活かされています。

ライフサイエンス事業

サプリメント



妊活のためのサプリメント「プレグナ」

「プレグナ」は妊活のためのサプリメントで、不妊治療専門医師のアドバイスのもとに開発し、妊娠を望まれる皆様の健康な身体づくりをサポートしています。

「ラフェリアイ」「ルナリズム」は涙の中に含まれるラクトフェリンというタンパク質を成分に含んでいます。涙液中のラクトフェリンは外部から来る菌等から眼を護る成分ですが、近年になって様々な働きをすることが見出され、サプリメントとしての利用に取り組んでいます。

運動精子選別装置



運動精子選別装置「ミグリス」
※医療機器ではありません。

コンタクトレンズで培った様々な技術を活かし、運動精子選別装置「ミグリス」を開発しました。生殖補助医療分野の質の向上に貢献しています。

研究用理化学製品



培養細胞伸展システム「シェルパプロ」

培養細胞伸展システム「シェルパプロ」も取り扱っています。眼科医療領域で培った技術・ノウハウをもとに、将来的な医療への応用も視野に入れた基礎研究分野へ、様々な個性的な製品を紹介しています。

禁煙運動推進



禁煙に関する講習会

メニコンは目の健康に携わる企業であり、高度管理医療機器メーカーであることから、禁煙運動を推進しております。禁煙に関する講習会の実施や禁煙推進グッズの提供により、禁煙に対する皆様の意識を高め、禁煙運動を啓発してまいります。

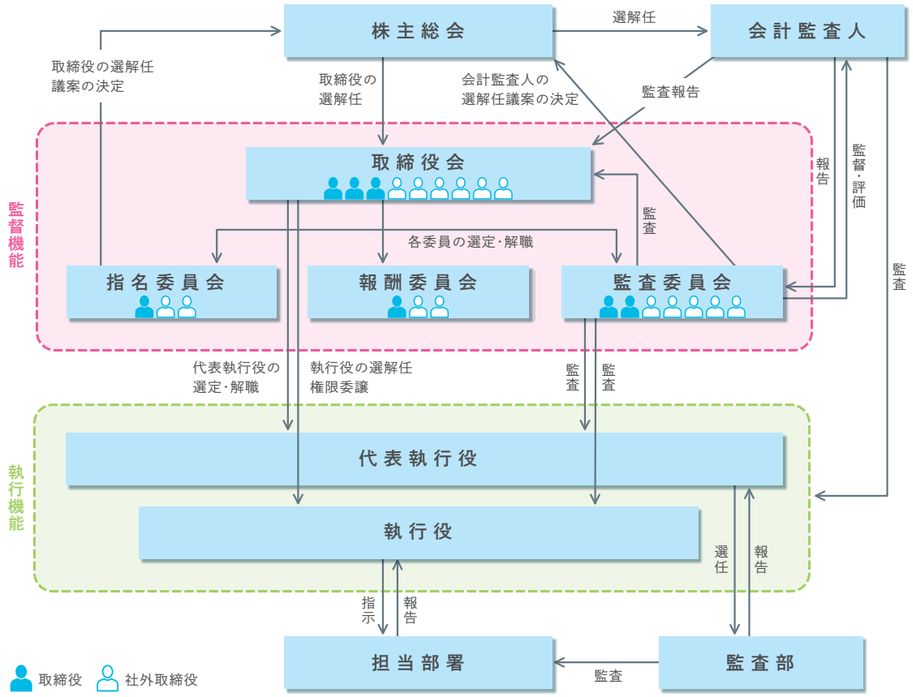
コーポレート・ガバナンスに対する考え方

メニコンは株主、投資家、顧客、従業員等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する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

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9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。
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より構成されております。

● コーポレート・ガバナンス体制図



2020年6月24日時点

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。

2020年3月期取締役会の実効性評価の概要

- 対象及び回答者：取締役10名中、10名全員が回答
- 調 査 方 法：5段階評価とコメント記入による全34問のアンケート形式での調査を年１回実施
- 分 析 評 価：アンケート回答から算出した結果（平均点数）は全般的に肯定的な評価となっており取締役会における議論の結果、「概ね実効的に運営している」と取締役会の実効性が確保できていると評価しております。
一方で、取締役からの各項目に対するコメントに関して協議を行い、今後継続的に取り組むべき課題があることを認識しております。

主な評価項目
- 取締役会の構成・運営
- 重要な委員会の役割と構成
- 社外取締役に対する情報提供
- 投資家・株主との関係
- 前事業年度からの改善状況
- 自身の貢献度
- 総合評価

- 課題と対応方針

課 題	対応方針
中長期経営計画の継続的な検証、執行に対する監督機能強化	● 取締役会において社外取締役の見識、知見を活かした議論の更なる活性化 ● 重要課題に関する議論の充実
グループ内のガバナンスに対するモニタリング強化	● グループ内リスク管理体制の検証、課題改善
社外取締役の当社を取り巻く環境理解の向上、議論の深化	● 執行役との意見交換の機会の更なる拡充 ● 業界情報、マーケティング情報等、広い範囲の情報共有を充実

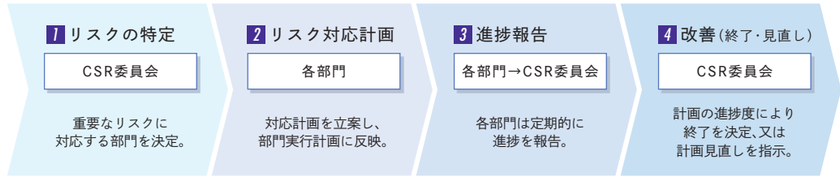
リスクマネジメント

メニコングループにおけるリスクマネジメントに関して、「リスクの防止」、「発生時の会社損失の最小化」、「ステークホルダーの安全確保」、「会社資産の保全」及び「永続的な事業の継続」を目的に、リスク管理体制と手順を定めております。
緊急事態が発生した場合は、対策本部を設置し、対応いたします。

- リスク管理体制



- リスク管理手順



コンプライアンス

メニコングループは、国内外の法令をはじめとする社会ルールを遵守し、企業倫理を常に向上させ、持続成長可能な事業活動を行います。

- 内部統制システム　事業を適正かつ効率的に遂行するために、システム及びプロセスを社内に構築し、運用しております。
- 社 内 教 育　毎年全従業員を対象に、インサイダー取引防止教育、個人情報保護教育、ハラスメント防止教育、情報セキュリティ教育、プロモーションコード教育を実施し、意識の向上を図っております。
- 内部通報制度　メニコングループでは、法令・定款等を誠実に遵守する公正な経営を確立するために、違反行為を通報する内部通報制度を設けております。通報先の窓口として、社外に”メニコングループ内部通報ホットライン”を設置し、匿名での通報も可能としております。また、通報者の個人情報に該当する内容は厳密に秘密を保持することとしております。

取締役



代表執行役社長
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）



社外取締役　独立役員
本多　英司
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
　　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
　　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　副社長
2017年　当社取締役（現任）



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



社外取締役　独立役員
渡辺　眞吾
1980年　デロイト・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　アーンスト・アンド・ヤング デュッセルドルフ事務所
1990年　アーンスト・アンド・ヤング チューリッヒ事務所
1995年　アーンスト・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）



取締役
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）メニコンネクト取締役副社長
2012年　（株）メニコンネクト代表取締役社長
2019年　当社取締役（現任）



社外取締役　独立役員
三宅　養三
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　愛知医科大学理事長
2019年　当社取締役（現任）



社外取締役　独立役員
岡田　廣司
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　椙山女学園大学
　　現代マネジメント学部教授
2009年　中国山東省維坊市「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



社外取締役　独立役員
本多　立太郎
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）



社外取締役　独立役員
堀西　良美
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　名古屋市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）

執行役



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



三浦　要和
1984年　当社入社
2017年　当社執行役生産物流本部長
2019年　当社執行役経営統括本部
　　経営管理室長（現任）



川浦　康嗣
1992年　当社入社
2010年　Menicon Singapore Pte. Ltd.社長
2013年　当社執行役エリア＆プロダクツ
　　マーケティング戦略室長
2015年　当社執行役ブランド戦略室長
2016年　当社執行役商品開発本部長
2017年　当社執行役生産開発統括本部長（現任）



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　当社執行役商品開発本部長
2019年　当社執行役生産開発統括本部
　　商品開発事業部長（現任）



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



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　当社執行役開発本部長
2011年　当社執行役グローバル研究開発
　　戦略室長、開発本部長
2012年　当社執行役開発本部長
2015年　当社執行役研究開発本部長
2016年　当社執行役新規事業本部長
2017年　当社執行役新規事業統括本部長
2018年　当社執行役管理統括本部長
2019年　当社執行役生産開発統括本部
　　生産物流事業部長（現任）



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



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



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

2020年6月24日時点

研究開発における人材育成

メニコンの競争力の源泉の一つが研究開発力です。コンタクトレンズユーザーの皆様により快適に、より安全にお使いいただけるよう、付加価値の高い製品の開発に取り組んでおります。コンタクトレンズ素材の研究開発においては、より安全で快適な次世代素材の開発に注力しております。また、近視進行抑制といった、より高度な医療に対応する技術の開発にも力を入れてまいります。

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、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。これらの新規技術の開発と共に、その開発技術を守る知財の強化も図っております。

開発体制



グローバルでの知財戦略の取り組み

かつての日本企業は日本だけをみた特許申請であり、優れた技術等を開発しても他国では特許が有効でないため、簡単に、合法にコピーされてしまうという懸念がありました。

メニコンがグローバル企業として事業拡大をするにあたり、日本と合わせてグローバルでの知財戦略が重要となります。そこで、特許先進国である米国の特許事務所に社員を派遣し、考え方、ノウハウを学びました。その経験を活かし、グローバルな知財戦略を実行しています。

また、技術だけではなく商標等の保護にも対応し、メニコンブランドの確立において重要な役割を担っています。

米国の特許事務所への研修を通じて学んだこと

1つ目は米国特許法における特許侵害判断の考え方です。米国弁護士と議論をする中で知識を深めることができたため、当社のグローバル化に伴い増加した海外特許を対象とした侵害リスクの判断をする中で活かしています。

2つ目は米国で特許を取得する際の審査対応についてです。特許審査方法の1つである代理人と審査官の電話インタビューに同席させて頂きました。事前準備から審査、事後対応検討までを一通り経験させて頂き、より広い権利範囲を取得するための弁護士の考え方を学びました。

また、研修先の米国弁護士とのコネクションができたことで、米国特許法に関して直接質問ができるようになったことも大きいと感じています。これらの経験を活かして、今後米国でより影響力のある特許取得を目指していきたいと考えています。



商品開発事業部知財部
伊藤 春菜

企業の継続と社会的責任の両面を追求した事業活動

SDGsへの全社での取り組み

CSR＆コーポレートコミュニケーション部　部長　**城戸 洋子**



メニコンでは「人にも動物にも環境にも優しい地球企業」を目指して、企業活動を行ってきました。世界中で取り組む課題であるSDGsを推進する上でも本方針を維持して、更にSDGsの様々なゴールに向けて取り組んでいきます。

取り組みの一つに工場での資源の有効活用があげられます。関工場・各務原工場で使用したプラスチックはリサイクル業者を通じて新たなプラスチック製品の原材料として活用されております。また、シンガポール工場で製造するMagicシリーズは当社従来品（メニコン1DAY）と比較して、1次包装プラスチックゴミ量約80%を削減、二次包装は製造時のプラ廃材を100%再利用しています。

研究開発においては環境に配慮した製品開発、製造工程においては水や温暖化ガスの低減を目標に設定して活動を行っています。

すべての社員が持続可能な社会のために何ができるかを考え、少しでも地球へ恩返しができるように努めて欲しいと思います。そしてSDGを社内に浸透させ、メニコンが設定する目標に向けて推進してまいります。

健康経営のさらなる推進に向けて

総務部　部長　**岸上 幸介**



メニコン健康経営宣言を掲げ、代表執行役社長の下、健康経営を経営の重要課題の一つとして捉え、職場環境の向上に取り組んでおります。

メニコン独自の「スマートクリエーション」という施策を推進するため、本社にフリーアドレス制を導入しました。用途に合わせたフリースペースを作り、仕事へ集中することも、部門間のコミュニケーションを活性化することも可能にすることで、業務効率や生産性向上の実現を図っております。また、働きやすい職場環境を作ることで、社員が働きがいを持ち、更に様々なライフステージが訪れても安心して仕事に取り組めるような体制作りに励んでおります。また、新型コロナウイルス感染症においても、社員の安全を第一に考えた施策を全社に徹底しております。

更に健康経営を推進し、社員一人一人がメニコンの価値観である「創造・独創・挑戦」を発揮して、活き活きと働ける環境づくりを目指してまいります。

メニコン健康経営宣言

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、従業員の心と体の健康を考え、すべての従業員から「ファミリー」として働き続けたいと思われる企業を目指します。

〈会計年度〉	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	2020年3月期
〈経営成績〉						
売上高(百万円)	63,131	67,332	72,052	76,672	80,898	**84,519**
営業利益(百万円)	2,863	3,457	3,910	4,394	5,571	**7,033**
営業利益率(%)	4.5	5.1	5.4	5.7	6.9	**8.3**
EBITDA※1(百万円)	7,097	7,822	8,614	9,559	10,236	**12,592**
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,431	2,224	2,543	2,657	3,576	**4,060**
設備投資(百万円)	4,780	2,256	4,729	4,474	6,560	**9,991**
減価償却費(百万円)	3,186	3,349	3,635	3,966	3,656	**4,486**
研究開発費(百万円)	2,755	3,459	3,497	3,398	3,656	**3,813**
〈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)	4,233	7,859	5,197	7,857	7,023	**8,712**
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 3,525	△ 3,293	△ 6,065	900	△ 4,951	**△ 7,656**
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 422	△ 851	△ 271	△ 4,196	1,825	**△ 3,438**
フリー・キャッシュ・フロー(百万円)	707	4,566	△ 868	8,757	2,071	**1,055**
〈財政状況〉(会計年度末)						
総資産(百万円)	67,609	68,901	72,336	71,706	78,275	**87,286**
有利子負債(百万円)	19,984	16,634	19,787	16,185	18,873	**13,429**
純資産(百万円)	33,872	38,439	37,681	40,121	42,549	**53,520**
株主資本(百万円)	34,189	39,043	38,405	40,467	43,208	**54,378**
〈1株当たり情報〉※2						
1株当たり当期純利益(円)	43.79	62.52	71.75	75.67	101.63	**112.25**
1株当たり純資産額(円)	1,034.07	1,049.18	1,072.01	1,138.62	1,205.46	**1,414.80**
1株当たり配当金(円)	15	15	19	25	28	**28**
〈経営指標等〉						
自己資本比率(%)	50.0	55.8	52.0	55.9	54.3	**61.2**
ROE(%)	4.3	6.2	6.7	6.8	8.7	**8.5**
ROA(%)	2.1	3.3	3.6	3.7	4.8	**4.9**
配当性向(%)	34.3	24.0	26.5	33.0	27.6	**24.9**
DOE(%)	1.5	1.4	1.8	2.3	2.4	**2.1**
〈従業員データ・単体〉						
平均勤続年数(年)	14.4	14.6	14.5	14.5	14.1	**13.4**
男性	17.9	18.1	17.8	17.8	17.5	**16.3**
女性	8.5	8.8	8.8	9.1	8.8	**8.8**
管理職比率(%)						
男性	97.6	98.1	96.8	96.7	96.3	**96.1**
女性	2.4	2.0	3.3	3.3	3.7	**3.9**
離職率(定年退職を除く)(%)	3.5	4.0	2.8	2.8	4.8	**4.5**
新規入社数(名)	77	86	117	97	141	**191**
男性	36	40	57	56	63	**108**
女性	41	46	60	41	78	**83**

※1 EBITDAは営業利益、減価償却費、無形固定資産償却額、連結調整勘定償却額、繰延資産償却額等から算出しております。
※2 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。2015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、株主の皆様に末永く「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。

決算説明会

機関投資家の方を対象とした、決算説明会を年2回開催しております。



IRイベントへの参加

個人投資家説明会への参加、メディア出演等を通じて、代表執行役社長のメッセージをお届けしております。



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。

格付

当社は企業信用力の評価としてR&I(格付投資信用センター)から信用格付を取得しております。(2020年5月)

R&I(格付投資信用センター)

A−

メニコンのコミュニケーションツール

全　体



コーポレートサイト

企業情報全般を掲載し、すべてのステークホルダーの皆様へ向けた情報発信を行っております。

ダイジェスト版



統合レポート

メニコンの企業活動を1冊にまとめた年次報告書です。

財務情報



決算短信　決算説明資料　有価証券報告書

決算情報等の財務情報をコーポレートサイト内の「IR情報」に掲載しております。

非財務情報



CSRレポート

企業の社会的責任に関する当社の考え方やサステナビリティに関する活動内容を掲載しております。

https://www.menicon.co.jp/company/

会社概要・株式情報 2020年3月31日時点

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	53億9,604万円
従 業 員 数	3,548名(連結)、1,416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:2、物流センター:5
子 会 社 数	国内:7、海外:18
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数ヵ国への輸出)
取 引 銀 行	三菱UFJ銀行、みずほ銀行、りそな銀行、静岡銀行他
U　R　L	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

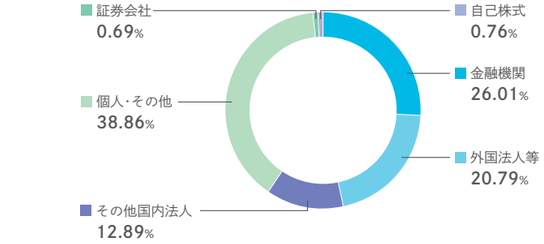
発行可能株式総数	62,184,000株	株　主　数	3,702名
発行済株式の総数	38,015,944株	議決権総数	377,229個

大株主

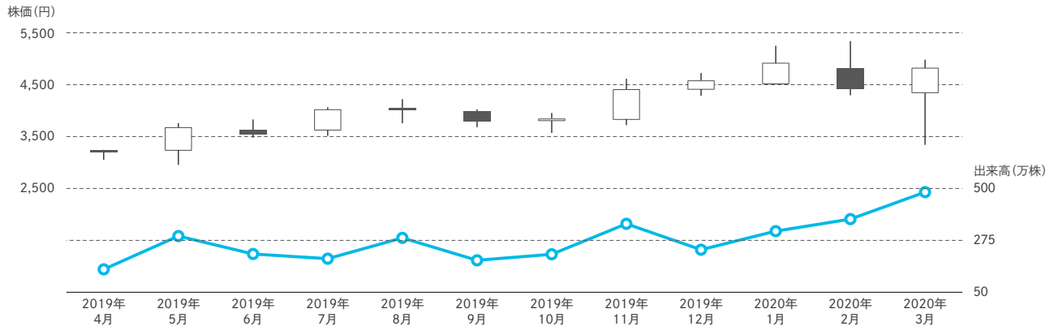
株主名	持株数(千株)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,985
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,188
株式会社マミ	2,060
株式会社トヨトミ	1,982
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,746
塚本香津子	1,414
メニコン社員持株会	1,095
田中英成	820
株式会社三菱UFJ銀行	800
田中康範	620

※自己株式：287千株

所有者別構成比率



株価推移



株主総利回り(TSR)*

会計年度	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
株主総利回り(%)	91.2	142.2	172.9	260.6
比較指標:配当込みTOPIX(%)	114.7	132.9	126.2	114.2

＊ TSR (Total Shareholder Return):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。
※ 2016年3月期末の終値で投資した場合の、2017年3月期以降の期末時点の値です。