

世界一への挑戦と100年企業への変革

2026年4月24日

取締役兼代表執行役社長

渡部 眞也

The Best Quality in the World, to the World

マニーのアイデンティティ

マニーが
果たすべき
社会的使命

MISSION

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

マニーの
ありたい姿

VISION

世界一の品質を世界のすみずみへ

マニーが
大切にしてい
く価値観

VALUE

科学する心で熱心に粘り強く
「トレードオフ」へのこだわり
創造・進化へのたゆまぬ挑戦

主要製品

アイレス針 (医療用縫合針)

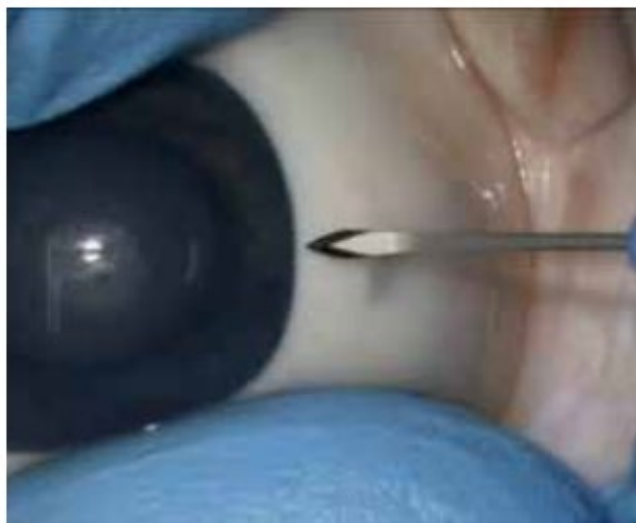
デンタル

サージカル



Case

白内障手術 × 眼科ナイフ

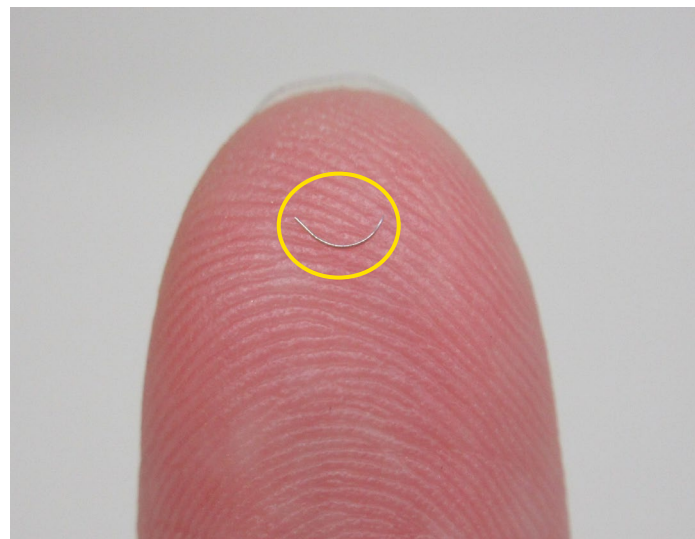


豚眼を用いた
眼科ナイフの切れ味試験の様子



Case

心臓血管外科手術 × アイレス針



人間の髪の毛の3分の1程度の細
さを実現した縫合針



Case

歯科治療 × 様々なデンタル製品

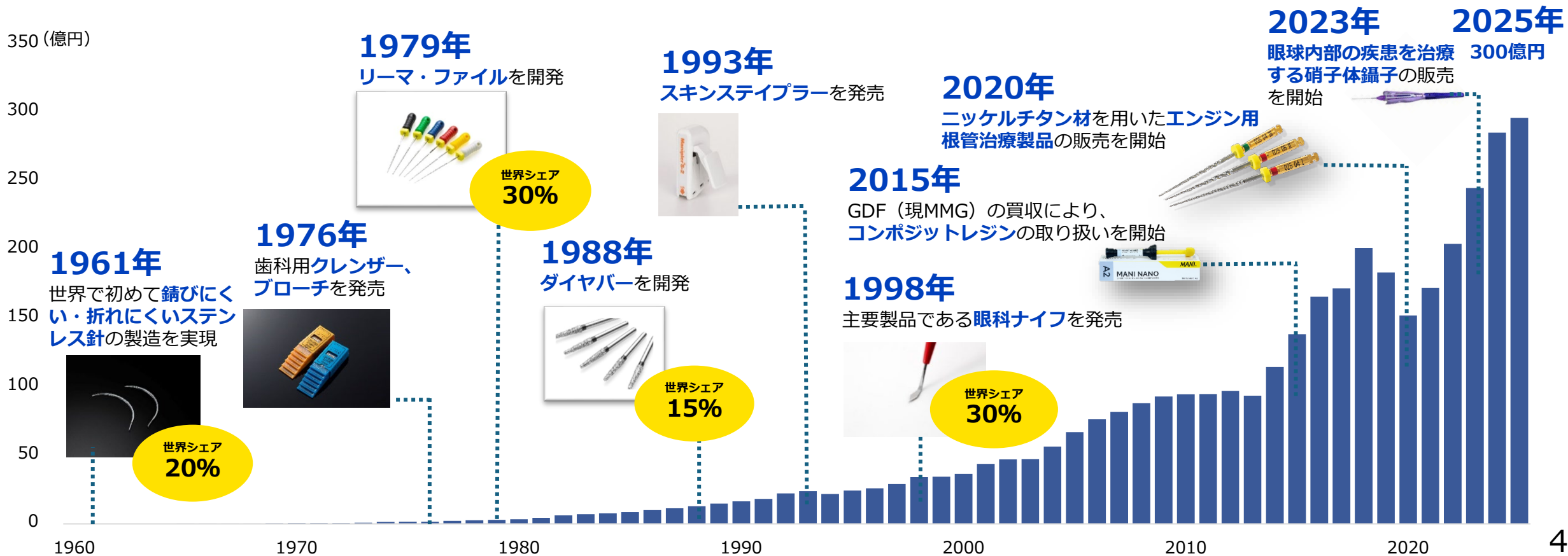


歯を切削する際に
使用されるダイヤモンド

世界一への挑戦の軌跡

創業から一貫して**医療機器消耗品**の開発・生産・販売に取り組み、事業を拡大

- **1996年**：ベトナムに生産拠点設立
- **2010年以降**：海外販売拠点設立（ベトナム ⇒ 中国 ⇒ インド ⇒ マレーシア ⇒ アメリカ）
- **2015年**：デンタル領域でドイツ企業（MMG）を買収



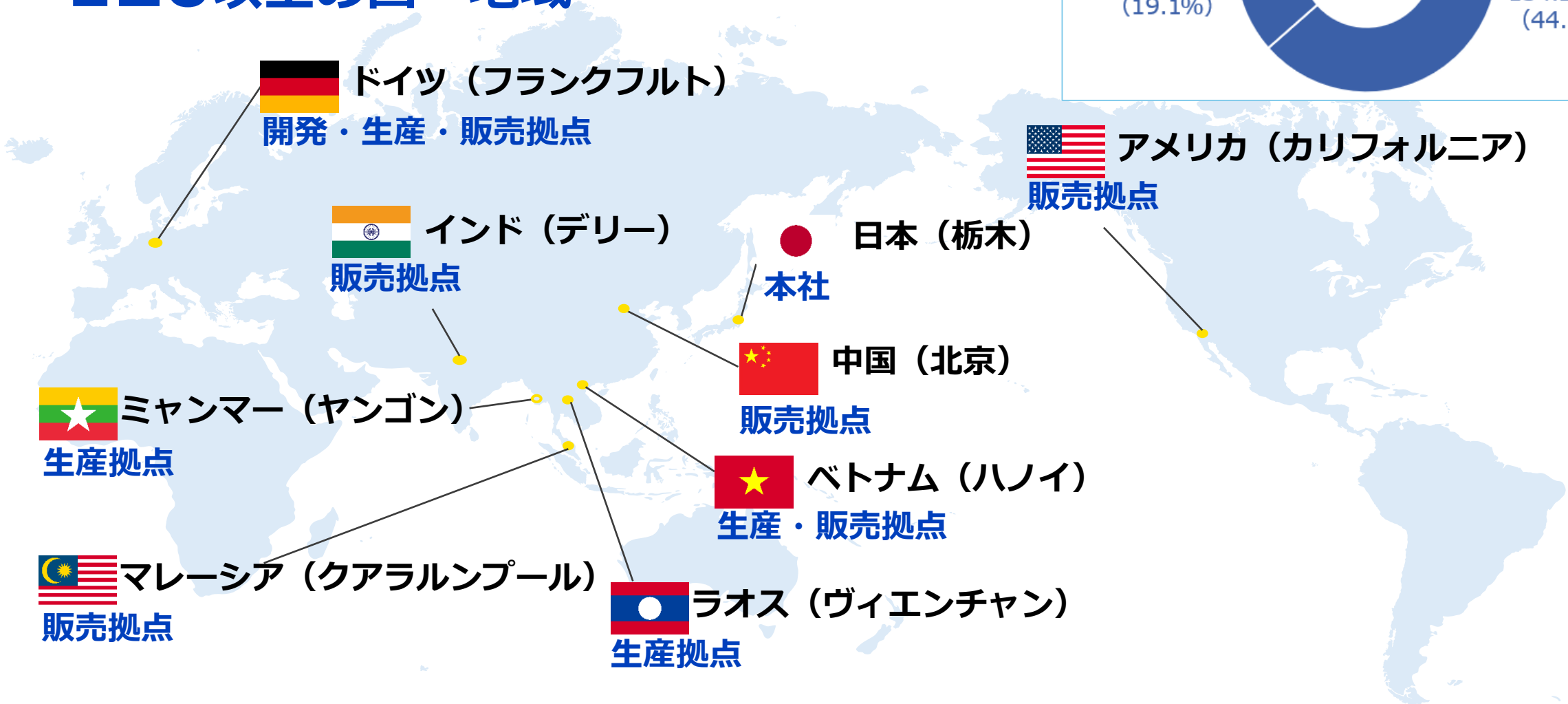
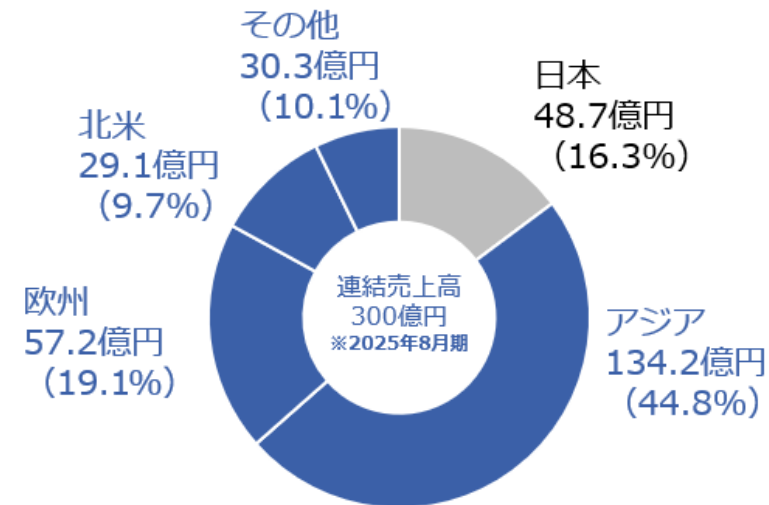
グローバル展開

販売地域

120以上の国・地域

海外売上高比率

83.7%



リーダーシップチーム



執行役会長
齊藤 雅彦



代表執行役社長
渡部 眞也



執行役専務
ビジネス部門長
栗田 秀一



執行役専務
モノづくり部門長
福本 英士



執行役常務
生産本部長
神阪 知己



執行役常務
CFO
山本 孝幸



業務役員
大金 薫



業務役員
尾崎 宜生



業務役員
小池 則智



業務役員
寺田 創



シニアメディカルオフィサー
(歯科医師)
山村 恵子

1

マニーの強み

2

成長戦略 – 中期経営計画2029

3

資本コストや株価を意識した経営

4

サステナビリティ

1

マニ一の強み

2

成長戦略 – 中期経営計画2029

3

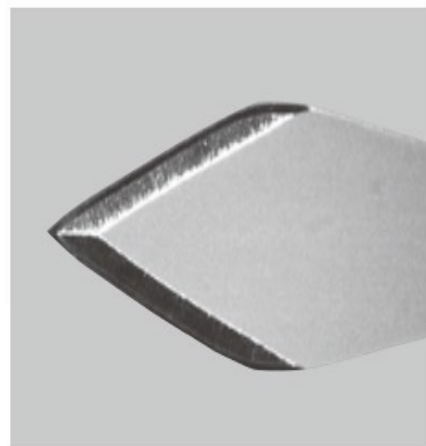
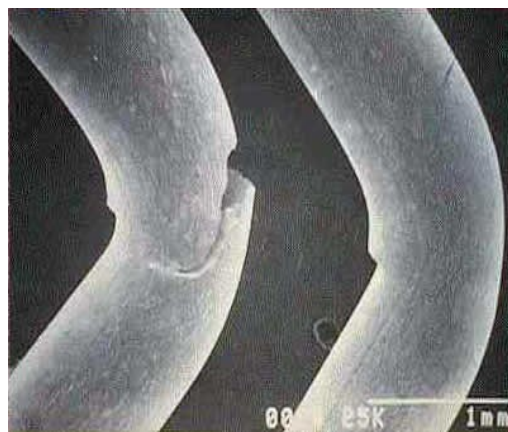
資本コストや株価を意識した経営

4

サステナビリティ

コア技術

独自材料
微細加工技術



ミクロン (1,000分の1ミリ)

緻密な
金属加工技術を蓄積

グローバル顧客基盤

全世界に多数のお客様



セールスパートナー:約500社

B-Bビジネス顧客:約250社

歯科医療機関:アジアの約50%をカバー

眼科医療機関:約1万施設(グローバル)

マニーならではのモノづくり

課題発見力

- 市場の未充足ニーズを分析し、具体的な開発コンセプトを設定
- 医師の使用感や操作性を重視し、数値化できる目標の明確化



「機械的試験による検証」
及び
「人間の感覚による検証」

世界一か 否か会議

世界一の品質を支える技術力

- 材料、形状、加工、熱処理など多角的な検討とシミュレーション
- 試作と評価を繰り返し、技術データに基づき品質を追求
- 常識を打ち破る独創的な技術を創出し、世界一の品質を実現

あきらめずやり抜く力

- 医師からのフィードバックを基に改良を重ねる
- 試験データを基に目標値達成まで徹底的に改善
- 上市後も継続的な改善活動を推進

品質への執念が、長期にわたる製品競争力を支える

トレードオフへのこだわり

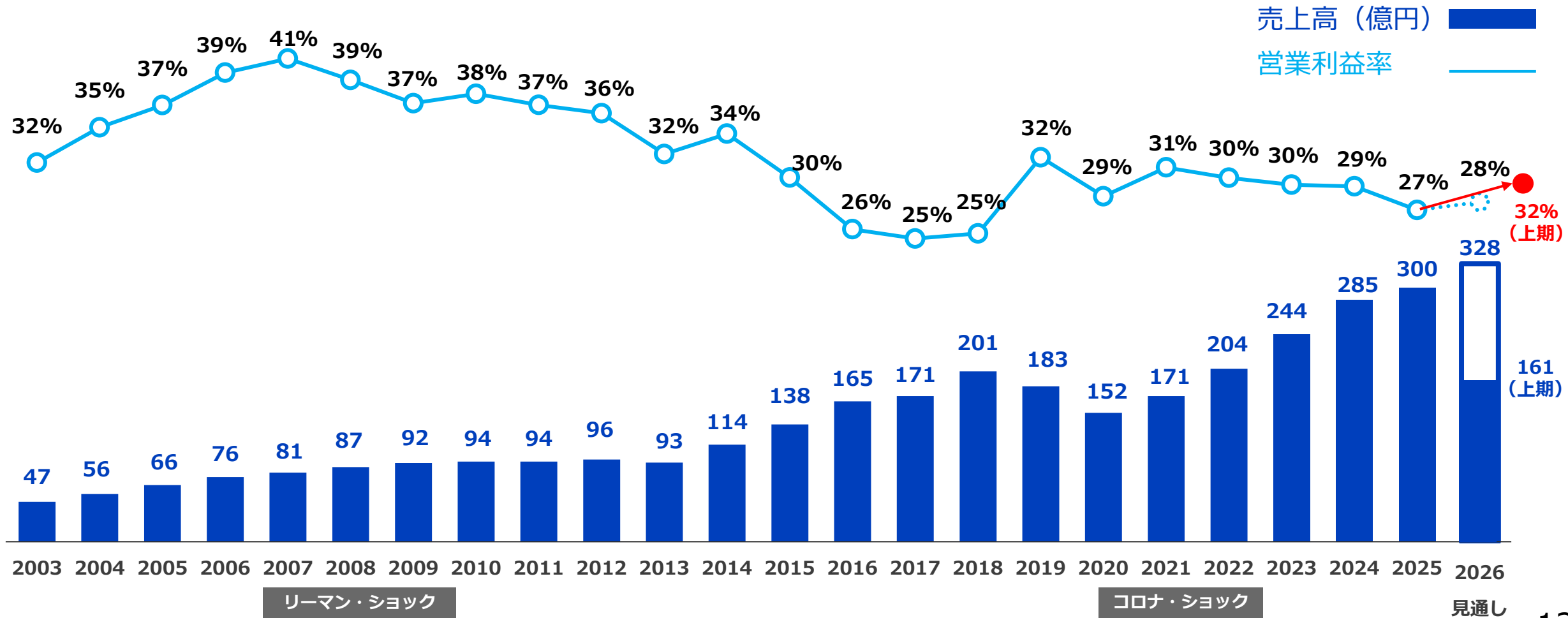
マニーは、以下の選択をあえて行ってきた

- ① 医療機器以外扱わない
- ② 世界一の品質以外は目指さない
- ③ 製品寿命の短い製品は扱わない
- ④ ニッチ市場（年間世界市場 5,000億円程度以下）以外に
参入しない

戦略的トレードオフが、高い参入障壁と収益性を生み出す

業績推移：成長性と収益性を両立

- 過去22年間、**年率9%**での売上成長
- **高収益性を維持（平均利益率30%台）**



成長を支えるガバナンス

- 2004年より**委員会等設置会社（現 指名委員会等設置会社）**に移行
- 独立社外取締役が過半数
- 取締役会議長、各委員会委員長(指名、監査、報酬) は独立社外取締役



2024年1月に
「コーポレートガバナンス・オブ・ザ・イヤー2023」
特別賞・経済産業大臣賞受賞
(当社CEOサクセッションプランが評価)



「稼ぐ力」の強化に向けた
コーポレートガバナンスガイダンス
(「稼ぐ力」のCGガイダンス)
別添 企業事例集

2025年4月30日

2025年に経済産業省の
コーポレートガバナンスガイダンスに当社が掲載
(当社戦略委員会の設置が評価)

1

マニ一の強み

2

成長戦略 – 中期経営計画2029

3

資本コストや株価を意識した経営

4

サステナビリティ

2026年は創業70年、100年企業を目指して

目指す姿

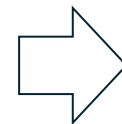
ダントツ製品の提供、医療現場の課題解決を通じて
信頼される企業

変えない
こと

世界一へのこだわり
グローバル・ニッチ・トップ戦略とトレードオフの経営
高収益体質の実現

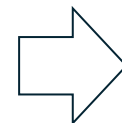
変える
こと

プロダクトアウト



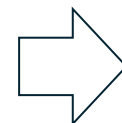
医療現場の課題解決

100%自前主義



戦略アライアンス、M&Aの活用
事業スピード向上

日本中心の
オペレーション



グローバル経営

これからの成長に対する考え方

「開発型ニッチ企業の集合体」から「真のグローバル企業」へ

強みをより強く

マニーの成功モデルを
フルポテンシャル化

+

新たな価値創出

医療現場の課題を
共に解決するパートナーへ

技術

- **プロダクトアウト**型アプローチ
- グローバルニッチトップ製品の拡大
- グローバル地域の拡大：
日本・アジア中心→欧米へ

- **マーケットイン**型アプローチ
- クリニカル・プロトコルを支援
- 新たな組織能力の構築：
臨床への理解、技術領域拡大

顧客

共創

戦略的な投資

重点方針

1

製品の優位性を活かし、グローバルシェアをさらに拡大
研究開発型企业として「マニーならではの」モノづくり力(開発、生産)強化

2

会社規模の拡大に見合った経営基盤の強化
成長戦略の実行に向けた人的資本の育成・確保

3

コア技術を活かし隣接領域への事業拡大
Beyond2029への種まき

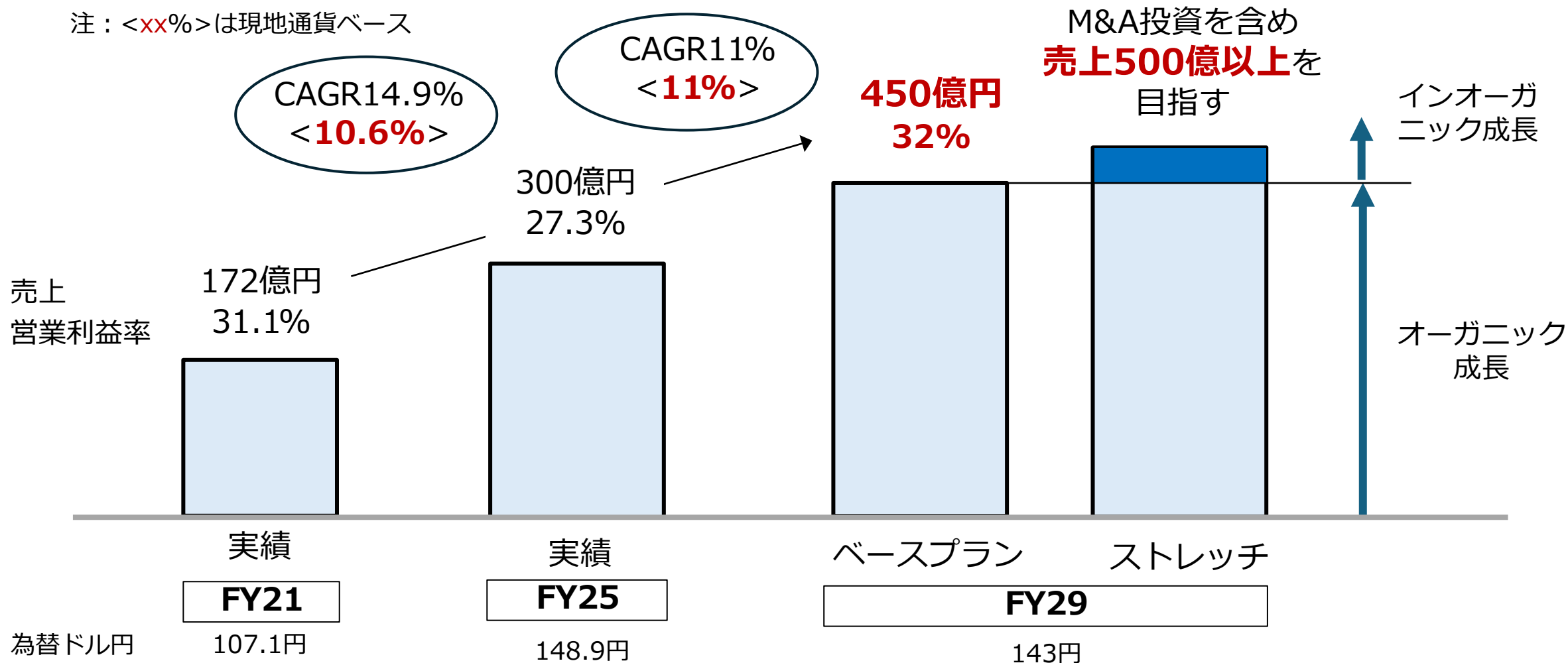
4

アライアンス・M&Aの活用を含めた事業の戦略的展開

売上成長

FY29:売上450億円、営業利益率32%をベースプランとし、
M&A投資枠200億円を活かし売上500億円以上を目指す

注：<xx%>は現地通貨ベース



「世界一の品質を世界のすみずみへ」

29中計では、北米、欧州、アジアの売上拡大にフォーカス

すでにシェアの高い地域

- 日本、中国など
- 新製品による拡大



29中計フォーカス地域

- 北米、欧州
- アジア



NEXTフロンティア

- 中東、中南米、アフリカ

グローバル 5極体制

1. 日本
2. 中国
3. アジア
4. 米州
5. EMEA

戦略アライアンス 資本業務提携



共創



例：参天製薬との
共同開発



**JIZAI・硝子体鑷子を主力製品へ育成する
FY29の新製品売上目標は30億円**

生産戦略

主力2拠点体制がスタート

マザー工場



スマートファクトリー(花岡工場)

生産技術開発/新製品立上げ
ベトナム、中国へロールアウト



- 2025年1月竣工
- 2026年より量産開始
眼科ナイフ、JIZAI、硝子体鑷子などを立上げ

グローバル量産



ベトナム工場

主力量産拠点
低コスト、高品質生産



従業員 3,300名
(2025年8月時点)

中国市場向け

中国工場を新設(2028年稼働)

財務目標

	2025年8月期 実績	2026年8月期 上期実績	2026年8月期 通期見通し	2029年8月期 目標
売上高	300億円	161億円	328億円	450億円
営業利益 (率)	82億円 (27.3%)	51億円 (31.7%)	92億円 (28.0%)	145億円 (32%)
ROE (ドイツ子会社 減損影響を除く)	8.8% (11%)			16%
1株当たり 配当金	39円		41円	安定的増配

本日の内容

1

マニ一の強み

2

成長戦略 – 中期経営計画2029

3

資本コストや株価を意識した経営

4

サステナビリティ

株価推移（過去1年間）

中計発表以降、株価は上昇中

FY25 1Q
決算発表
(25年1月)

1,880

1
中期経営計画
2029発表
(25年10月)

2
FY26 1Q
決算発表
(26年1月)

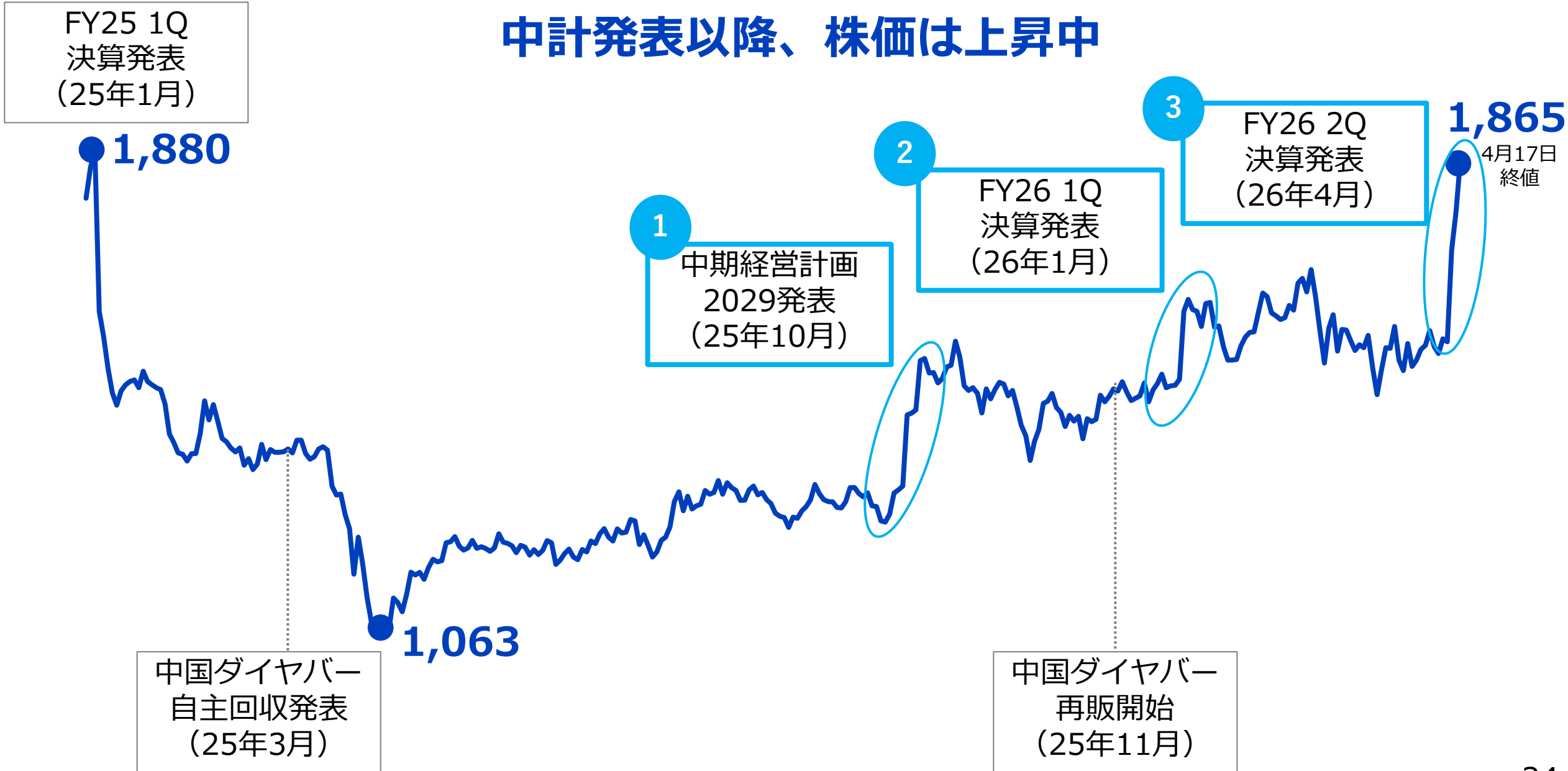
3
FY26 2Q
決算発表
(26年4月)

1,865
4月17日
終値

中国ダイヤバー
自主回収発表
(25年3月)

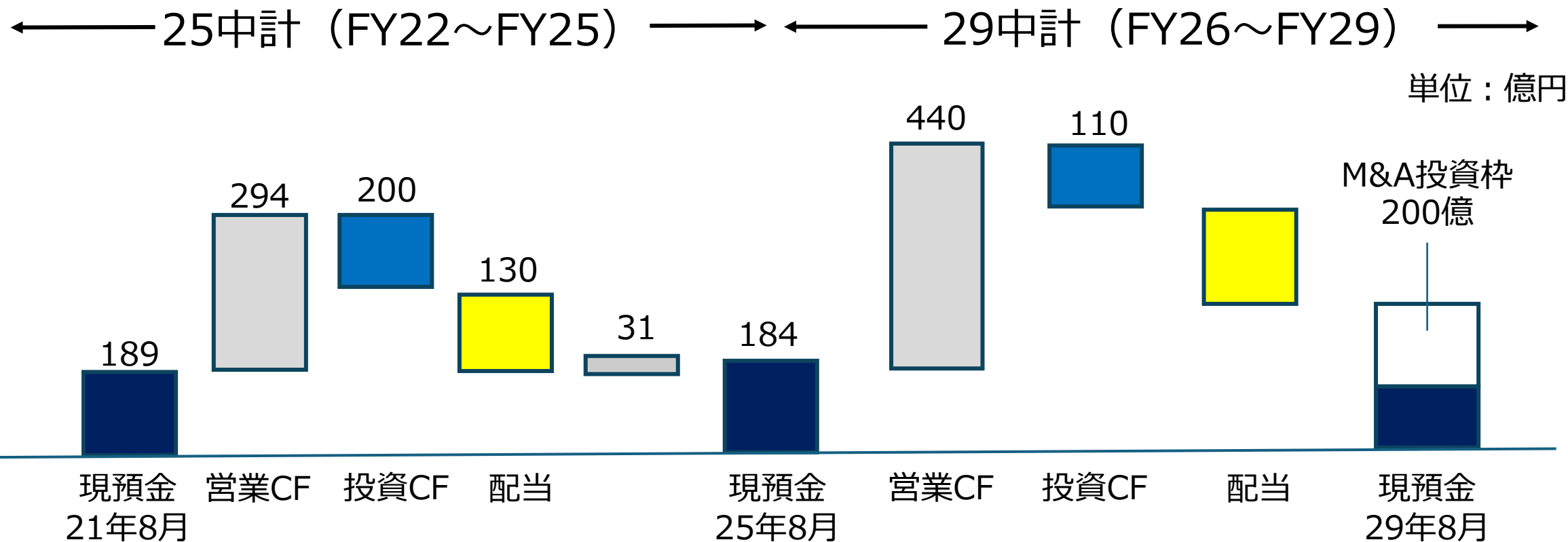
1,063

中国ダイヤバー
再販開始
(25年11月)



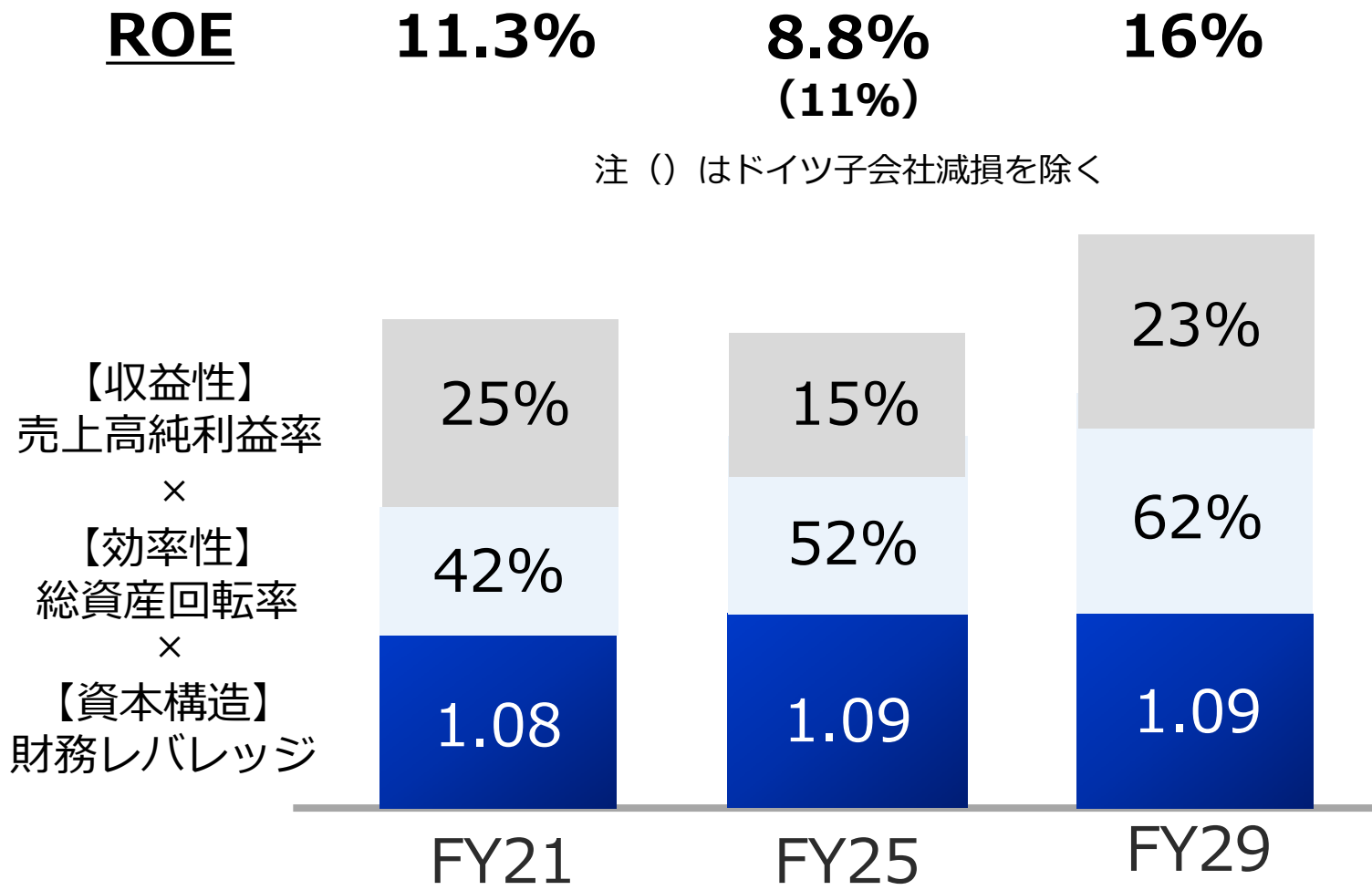
キャピタルアロケーション

- キャッシュ創出力の向上：営業CFを1.5倍に
- 投資の重点を、生産投資(スマートファクトリーなど)から成長投資にシフト
- M&A投資枠200億円を設定
- 安定的増配による株主還元



ROE向上に向けて

FY25→29 改善目標

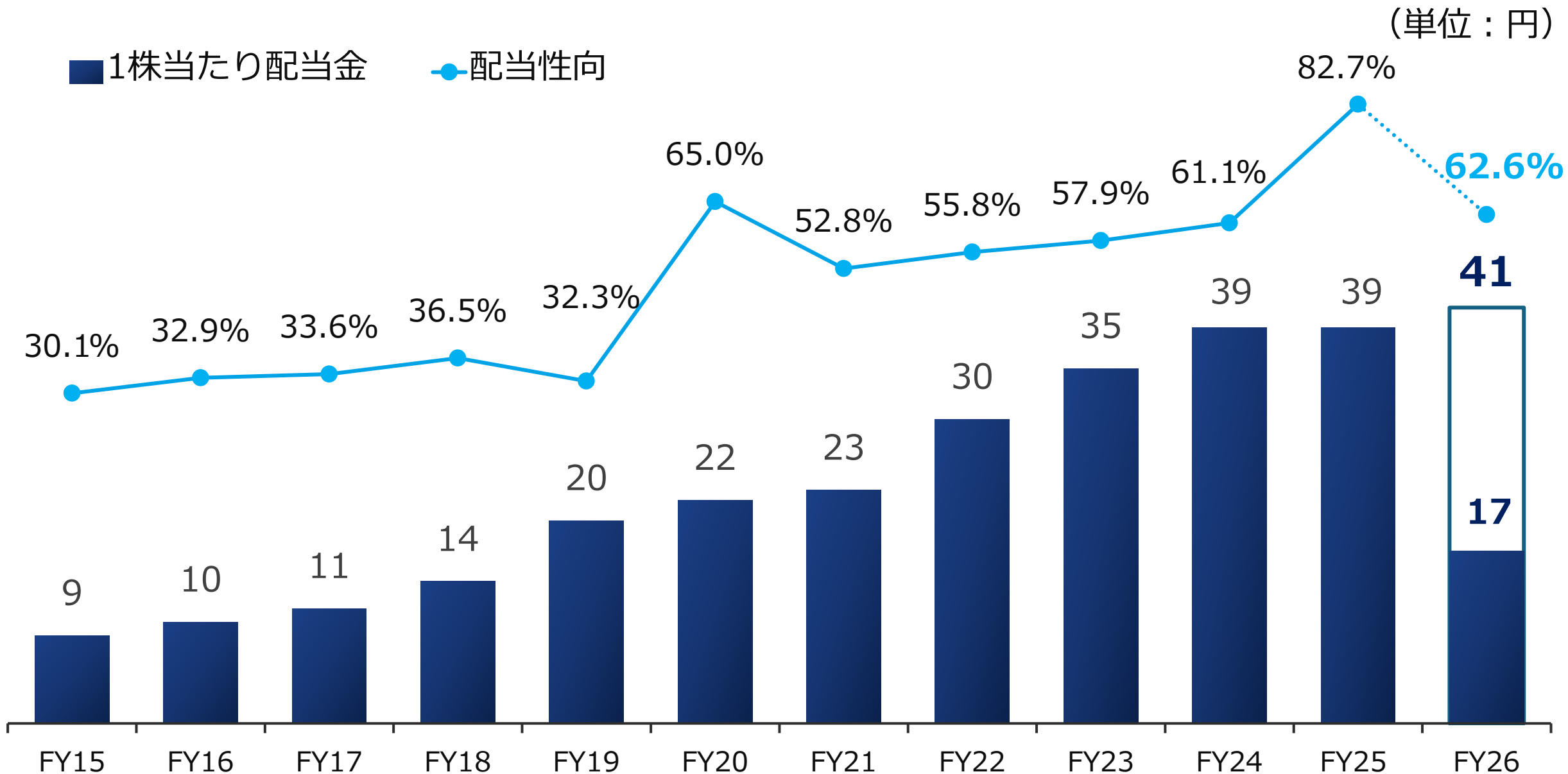


- 【収益性】**
- 営業利益率改善
 - 生産性/コスト改善
 - 売上規模拡大に伴うSG&A比率低減
- 【効率性】**
- CCCの改善(102日→90日)
 - グローバルキャッシュマネジメントによる手許現預金の適正化
- 【資本構造】**
- **DOE8%**を目安
 - レバレッジはM&A投資を踏まえ検討

株主還元：安定的増配

(単位：円)

■ 1株当たり配当金 ● 配当性向





日本赤十字社

わたしたちは日本赤十字社の活動を支援しています。

- **3,000円相当のオリジナル・クオカードを贈呈しております**
300株以上かつ1年以上継続保有（株主名簿に連続3回以上記載）
- **日本赤十字社への寄付も選択が可能です**

本日の内容

1

マニ一の強み

2

成長戦略 – 中期経営計画2029

3

資本コストや株価を意識した経営

4

サステナビリティ

マニーサステナビリティ

マニーサステナビリティ

持続的な成長と持続可能な社会の実現の両立



● 当社グループとして取り組むべき目標を具体化し、**サステナビリティ活動を強化中**

● **サステナビリティ委員会**を新設（2025年～）

環境負荷低減/地域への貢献



PPA（電力購入契約）による環境負荷低減活動



「マニー松谷医療奨学財団」の活動支援



「栃木県子ども総合科学館」
製品展示ブースを寄贈



宇都宮ブルックス
オフィシャルスポンサー

100年企業への成長に向けて



**Global One
MANIで挑戦し
医療課題を解決す
るパートナーへ**

ご清聴ありがとうございました

本資料に記載された業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点で入手可能な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。また、この資料に記載された情報は、あくまで当社をより理解して頂くためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。

《お問い合わせ先》

マニー株式会社 経営企画グループ

栃木県宇都宮市清原工業団地8-3

TEL : 028-667-1811

Email : ir@mani.inc

HP : <https://www.mani.co.jp/>

