



2025 年 12 月 2 日

各 位

会社名 マニー株式会社
代表者名 取締役兼代表執行役社長 渡部 眞也
(コード：7730 東証プライム市場)
問い合わせ先 執行役常務CFO 山本 孝幸
電話番号 028-667-1811

第 66 期 定時株主総会における質疑応答について

2025 年 11 月 19 日に開催した第 66 期定時株主総会の質問及び回答について、要約した内容を記載しております。議長である取締役兼代表執行役社長の渡部眞也がすべての質問に回答しました。

開催日	2025 年 11 月 19 日 (水)
開催場所	宇都宮ライトキューブ 3 階中ホール (東側)
回答者	渡部 眞也 (取締役兼代表執行役社長)

【株主総会での質疑応答】

項番	質問/回答
Q1	ホームページに開示されている決算説明動画の過去分がないのは何故か。また、決算説明会の質疑応答部分を動画で公開していない理由はなにか。
A1	<p>毎四半期の決算発表後に、決算説明会及び機関投資家向けにミーティングを開催しており、決算説明会の書き起こし及び動画を過去分含め、当社ホームページ「IR 情報」に掲載しております。</p> <p>その他、個人投資家向けの説明会を、年に 1-2 回開催しており、現在株主の 9 割以上を個人投資家が占めています。今後は個人投資家の皆様に向けた活動を活発にできればと考えています。</p> <p>また、決算説明会の質疑応答に関しましては、決算説明会資料 (要旨) として、テキストを全文書き起こし、当社ホームページに開示しております。なお、動画については個人情報保護の観点から公開しておりません。</p> <p>当社は、株主の皆様への情報開示は非常に重要であると考えています。今後も株主の皆様からのフィードバックを踏まえ、当社 IR サイトの継続的な改善に取り</p>

組んでまいります。

【ご参考】

2025 年 8 月期決算説明会書き起こし（全文）：

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7730/ir_material_for_fiscal_ym/188726/00.pdf

過去の決算説明会動画及び決算説明会書き起こしにつきましても、当社 IR サイトにて公開しております。

- 決算説明会動画：SmartVisionIR Library
（下記画像右下「Library」ボタンより閲覧可能）



- 決算説明会書き起こし（全文）：

<https://www.mani.co.jp/ir/library2.html>

質疑応答含めた各四半期決算の書き起こしは、「決算説明会資料（要旨）」として上記サイト内で公開しておりますので、併せてご参照ください。

Q2 昨今の人材採用は難しくなっているが、マニーではどのようにして新卒・キャリア採用を行っているのか。また、その成果を教えてください。

A2 あらゆる分野での人材強化を実施しています。

執行役サイドでは、ここ数年で外部より特定の分野でマネジメント経験を積んだ優秀な人材を採用することが出来、経営を束ねる能力が向上しました。

従業員層では、ここ数年で国内本社におけるキャリア採用の人数が大きく増加しました。新たな人材を迎えることで組織全体の能力を上げることができました。

特に注力しているのは、「研修制度」及び「求める人材像」です。「研修制度」では、マニー研修所を立ち上げて、従業員やマネジメントへの教育を積極的に進めています。また、「求める人材像」を策定して、それに向けて挑戦していく企業文化を作り上げます。

Q3 マニーマのサイバーセキュリティ対策について教えてください。

- A3 サイバーセキュリティ対策を重要な施策と考えています。
セキュリティ対策として、EDR という常にシステムを監視するプログラム、インシデントレスポンスをグループ全体に展開しています。
また、生産面における BCP の対応プロセスも手順化しており、経営をリカバリーできる仕組みにしています。
サイバーセキュリティ対策のさらなる向上に向けた取組みを推進してまいります。

Q4 アライアンスや M&A を今後どう進めますか。

- A4 当社は既にいくつかのアライアンスを進めています。
眼科領域においては、参天製薬と共同で緑内障用治療向けの眼科ナイフを開発しており、北米の眼科医療機器メーカーである MicroSurgical Technology 社（以下、MST 社）のキットパックに当社の眼科ナイフを含めて販売を進めております。アライアンスは事業拡大においては必要になる取り組みであり、今後も適切かつ積極的に活用してまいります。
M&A に関しては、中期経営計画 2029 において投資枠として 200 億円を設定し、それをガイドラインとして進めております。
グローバル企業として新たな価値を創造するため、M&A は有益な成長戦略の一つとして認識しております。例えば欧米地域での販売チャネルの獲得の観点での M&A 等も候補のひとつとして挙げられます。当社は 10 年前にドイツ子会社 MMG のグループ会社を買収した経験がありますので、その経験を基に M&A 戦略を検討しておりますが、現時点ではまだ検討段階にあります。

Q5 中国の事業展開についてですが、今後拡大するリスクにどう備えていますか。

- A5 2025 年 8 月期中に中国で販売されたダイヤモンドの薬事登録情報に記載不備が発見され、是正のために自主回収を行いました。
当社は医療機器を提供するメーカーであり、各国の薬事規制に適應することが事業の根幹となります。中国市場における薬事規制は非常に厳しく、対応できるように取り組みを強化します。
中国市場において、国産優遇政策や集中購買政策等の政策が進んでおり、当社の売上高の 3 割近くは中国が占めているため、リスクとして認識しております。中国事業を円滑に進めることが会社全体にとっても非常に重要であると認識しています。
今後の中国の政策に対応するため、中国国内に生産工場を立ち上げ、現地のニーズに対応できるようにいたします。
さらに、中国以外の国々にも力を入れていき、世界中でバランスの取れた事業ポートフォリオを作れるよう目指します。

Q6 為替リスクのコントロールの考え方について教えてください。

A6 過去4年間は円安の影響により、当社業績にはプラスの効果をもたらされました。一方で、今後4年間の為替動向の予測は難しく、現状の水準が続く前提で計画を策定しております。その結果、年平均成長率はおよそ11%と予想しております。当社の為替リスクのマネジメントについてですが、売上及び費用の通貨構成はポートフォリオとして多様でバランスが取れていることから、特定の通貨に対して個別にヘッジする必要はないと考えております。当面は為替動向を注視しながら適切に対応してまいります。

Q7 DOE 8%では配当性向 50%程度になり、これから配当性向は下がりますか。

A7 ご指摘の通り、計算上は純利益に対する配当性向が50%程度となります。当社としては、これまでの安定的増配の方針を基本としながら、純利益の増加とともに、株主の皆様にお届けする配当金額の拡大を目指す方針です。

Q8 北米地域での販売戦略について教えてください。

A8 当社はこれまで日本、中国、インドなどのアジア地域を中心に売上高を伸ばしてまいりましたが、北米地域における売上割合は10%と非常に低い状況です。今後、北米地域での販売拡大を目指し、重点的な投資を実施いたします。2024年9月には北米において販売子会社 MANI MEDICAL AMERICA, INC. を設立し、自社による販売活動を開始しました。また、2025年4月には現地の眼科医療機器メーカーMST社とアライアンスを締結し、眼科ナイフの販売拡大に取り組んでおります。さらに、今後はM&Aを通じた更なる販売拡大も有力な選択肢であると考えており、当社の規模に適したM&Aの実施について検討してまいります。

Q9 AIシステムによる業務効率化に利用されておりますか。

A9 生成AIの活用は非常に先進的であり、現在、社内の業務に導入を進めております。従業員の日常業務においては、既に生成AIを活用出来る環境が整いつつあり、今後は、会社全体の業務に適用することで、効率向上に寄与したいと考えております。具体例として、当社の薬事文書の作成・管理業務において、他社では既に生成AIを活用していることから、当社においても活用できる体制を整えてまいります。

Q10 次の4年間では、アイレス針のグローバルポジション No.2 を維持するとのことですが、No.3 のメーカーに追いつけられているということですか。

A10 アイレス針市場において、当社の市場シェアはおよそ 20%で、グローバル No.2 のポジションにあります。

No.3 の競争相手はインドのローカルメーカーであり、市場シェアは 10%です。当社の付加価値の高い針ではなく、汎用的な針において価格で競争しています。この現状を踏まえ、当社はアイレス針の成長戦略を着実に推進してまいります。

Q11 現金比率が高いと認識しておりますが、今後この高い比率をどうしますか。

A11 現金及び預金は 184 億円（2025 年 8 月末時点）ございます。中期経営計画でご説明した通り、この現金を成長投資に活用いたします。その一環として、当社は M&A 投資枠として 200 億円を設定しております。

当社の現金の半分は日本円で保有しており、残りの半分は海外現地法人の通貨として保有しております。今後はこうしたグローバルキャッシュマネジメントの強化に取り組んでまいります。

Q12 個人株主向けに花岡工場の見学の開催は検討しておりますか。

A12 花岡工場の建屋は 2025 年 1 月に竣工し、生産における監査は 2025 年 10 月に完了いたしました。10 月以降、外部の皆様にご案内することが可能です。

また、個人株主の皆様に対しても、準備が整い次第、工場見学の機会をご案内する予定です。

Q13 2026 年が創業 70 周年ということで、株主向けに多額の記念配当あったら嬉しいのですが、いかがでしょうか。

A13 貴重なご意見として承ります。

Q14 役員報酬について、固定報酬は 65%、変動報酬は 35%と固定報酬が高すぎます。他の上場企業の平均固定報酬は 50%前後であります。こちらに関しては、どう考えていますか。

A14 変動報酬を成果報酬として執行役に付与する仕組みは一般的になっており、現在執行役から取締役へ提案がなされているところです。

当社としても、経営及び執行の観点からこの点を重要な課題として認識しております。

Q15 報酬の基準として営業利益を重視していますが、TSR（株主総利回り）を導入しないのでしょうか。

A15 株主還元の指標として TSR を導入することは非常に有益であると考えております。貴重なご意見として承ります。

Q16 2021 年度の利益の伸びは 21%でしたが、2025 年度の利益の伸びはマイナス 18% であります。

2021 年度頃の利益の伸びが非常に良かった理由、また、2025 年度の利益の伸び率の鈍化の理由について教えてください。

A16 2020 年度から 2022 年度にかけてはコロナ禍の影響を受けましたが、当社は 2021 年度よりコロナ禍から回復し、売上高及び利益を伸ばすことが出来ました。回復のスピードは同業他社と比較しても非常に早いものでした。近年では円安の進行に伴う為替影響により、利益に若干の押し上げ効果がありました。直近の利益の伸びについて、当社としては中長期的な売上に見合った利益の成長を実現していくことが基本方針です。

Q17 笹取締役候補者は、マニーを含めると 4 社で社外取締役を兼務しておりますが、社外取締役として機能しますか。

A17 笹取締役候補者の兼職による時間的制約については取締役会でも論点となりましたが、十分に対応していただけると判断しました。
笹取締役候補者は、前職オリンパスにおいて経営の立て直しに大きく貢献され、医療機器業界にも深い知見をお持ちです。
取締役会及び執行サイドは、今後の笹取締役候補者のご活躍を期待しております。

Q18 松井取締役の保有株数は 100 株のみですが、少ないのではないのでしょうか。

A18 社外取締役の皆様は、当社の経営を多面的に捉え、議論していくことにコミットしてくださっております。
社外取締役の保有株数に関する貴重なご意見ありがとうございます。

【株主総会終了後のその他の質疑応答】

Q1 栃木以外から参加する株主もいるため、平日昼開催、土曜開催、オンラインとのハイブリッド開催などのご検討を希望します。

A1 貴重なご意見として承ります。

Q2 株主総会後に工場見学ツアーを予定している会社もあります。マニーも同様に開催することを希望します。

A2 貴重なご意見として承ります。

株主総会後の工場見学は、皆様のご希望であると理解しました。

Q3 花岡工場はキリンビール跡地にありますが、場所が余っておりませんか。今後どう活用する予定でしょうか

A3 余っている土地の活用については、清原及び高根沢工場のあり方を含めて、中長期的に検討いたします。

是非皆様のご支援をお願いいたします。

Q4 YouTube や SNS 活用による IR 広報強化について是非ご検討ください。

A4 今はデジタルマーケティングが進んでいる時代ですが、当社は出遅れていると認識しており、広報活動を強化していきたいと考えております。

Q5 中国で発生しましたダイヤモンドの自主回収の原因について教えてください。原因となっている記載不備は何かを明確にしてください。

A5 当社が製造販売する「マニーダイヤモンド」について、中国規制当局に届け出ている製品登録情報の一部に記載不備があることが判明したため、当該製品について自主回収を行うことを決定しました。今回の自主回収の原因は登録上の不備によるもので、製品の品質、有効性及び安全性に問題はなく、患者様の健康被害につながるおそれはないと判断しております。

当社としては今回の問題を重く受け止めており、管理監督責任及び経営責任について明確にするため、役員報酬の返納を取締役会にて決定しております。また、再発防止策として、製品登録書類の作成プロセスの再確立、薬事体制の強化、人材教育に取り組めます。

信頼回復に向け、再発防止策を徹底するとともに、薬事コンプライアンスの強化に取り組んでまいります。

以上

【免責事項】

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。