

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎ 0120-782-031
(インターネット ホームページURL)	https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

単元株式数	100株
公告方法	電子公告の方法により行います。 (当社ホームページURL http://www.manac-inc.co.jp/) ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合、 日本経済新聞に掲載する方法で行います。
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第二部

マナックは、化学をベースに、技術と知識の融合により
先端技術産業が求める機能を開発・提供する
未来志向型モノづくり企業を目指します。

第74期のご報告
株主通信

2018年4月1日 ▶ 2019年3月31日

ごあいさつ



代表取締役社長
村田 耕也

第74期の株主通信をお届けするにあたり、株主様をはじめとする関係者の皆様の日ごろのご支援とご協力に対しまして厚く御礼申し上げます。

マナックのルーツは、江戸時代から瀬戸内海で行われていた製塩業にさかのぼります。1948年の設立以来、地元の美しい海から生まれた技術を進化させ、医療分野やIT分野をはじめとする先端技術産業からの「高度なニーズ・潜在的なニーズ」にお応えべく製品開発を進めてまいりました。

その歴史の中で培ってきた臭素・ヨウ素関連事業をコアコンピタンスとして、次なるステージへ向けて新たな飛躍を目指してまいります。

これからも研究・開発、技術革新に挑み、社会に貢献することを使命としてスペシャリティーケミカルの可能性を追求してまいりますので、株主の皆様には、さらなるご指導ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

企業理念

『スペシャリティーケミカルをベースに
社会の進化・発展に貢献する』
～進化する技術、そして進化する人間をめざして

経営理念

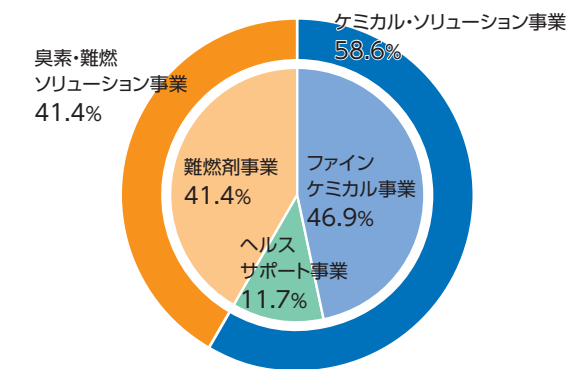
- 1 「地球環境・人間社会に信頼と安全・安心・感動を発信する会社」をめざす
- 2 英知と勇気をもって能力を最高に発揮し、企業価値の最大化をめざす
- 3 明日の未来社会から注目される会社をめざし、常に『革新』

2019年3月期において、当社グループは、国内における新規市場開拓、既存顧客へのさらなる取引深耕、中国をはじめとした海外における取引顧客数の拡大にグループが一体となり、積極的に取り組んだ結果、売上高及び利益ともに前期比で増加いたしました。

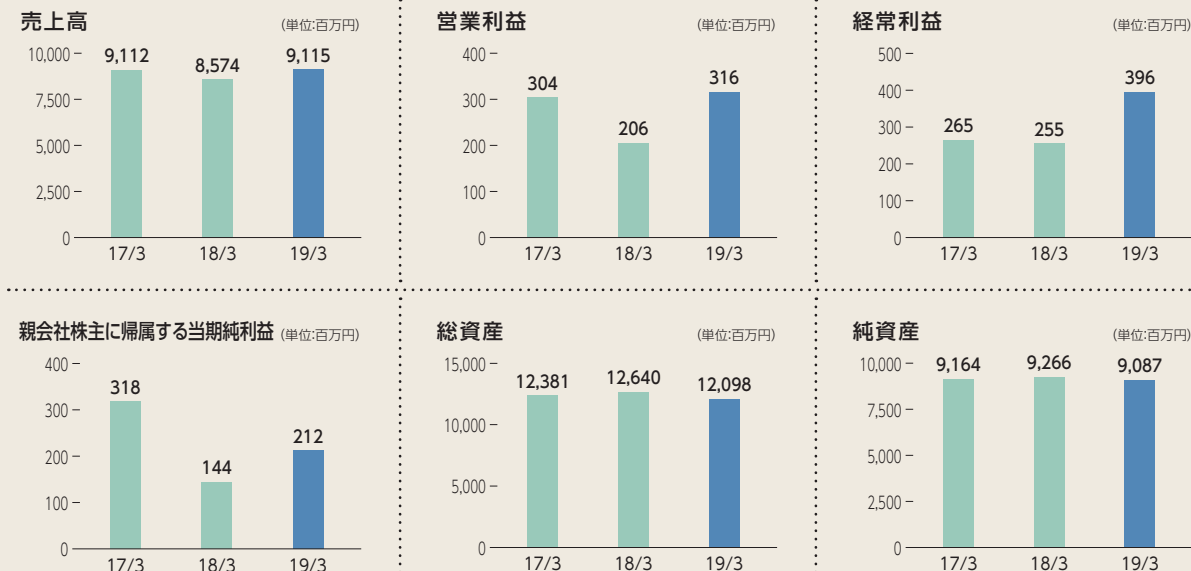
この結果、売上高は9,115百万円(前期比+541百万円)、営業利益は316百万円(同+109百万円)、経常利益は396百万円(同+140百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益は212百万円(同+68百万円)となりました。

セグメント別では、ファインケミカル事業の売上高は、4,272百万円(前期比+365百万円)、難燃剤事業の売上高は3,774百万円(同+102百万円)、ヘルスサポート事業の売上高は1,069百万円(同+72百万円)となりました。

●セグメント別／事業部別売上比率



連結財務ハイライト



人への投資と透明性の高い事業展開

中国市場の強い需要を逃さない製造体制とマーケティング、そして働き方改革で新たな飛躍を目指して。

代表取締役社長としての1年目に増収増益を達成し、新たな中期計画のもとで成長を目指すマナック。
2019年3月期の業績総括と、今後の展望をお伝えいたします。



2019年3月期の概況について お聞かせください。

当期は前期実績に対して売上高6%増、経常利益55%増と、増収増益で創立70周年の節目の年を終えることができました。その要因の一つは、グローバルマーケットにあります。様々な変動がありました。全体的にプラス要因が多く、特に中国市場における難燃剤の伸びが大きく貢献しました。中国国内での環境規制が非常に厳しくなり、また最近では中国の化学工場で続いた大規模事故の影響もあって、中国企業が国内で製造することが難しくなったため、当社の中国向け輸出が大きく増加しました。前期伸び悩んだケミカル・ソリューション事業も当期はかなり好調で、増収増益となりました。

臭素・難燃ソリューション事業の業績について 詳しくお聞かせください。

昨年4月に臭素という当社の主要原料の値上げがあり、それを販売価格に転嫁せざるを得ない状況になりました。難燃剤は臭素の塊のようなものなので、値上げによる厳しい営業局面にはありましたが、なんとかうまく乗り切ることができ、最終的にはプラス要因とすることができました。また、日本の国内需要の日本国内製造製

品回帰もあります。中国国内の原料製造の不安定化に対して、これまで日本国内メーカーが中国から調達していた原料の一部を日本で製造した製品に変えていこうという動きも我々の後押しとなりました。

今まで難燃剤などは、もともと成熟した製品であるため、研究・開発にマンパワーをそれほどかけなくても売上の伸びに対応することができました。しかし、現在の状況をチャンスと捉え、新規の難燃剤の開発にも取り組んでいくために、人材的にもより充実させたいと考えています。

ケミカル・ソリューション事業の業績について 詳しくお聞かせください。

当期の高収益をもたらしたのはヨウ素化合物分野です。用途的には触媒などに使われることが多いものです。また、ディスプレイの有機ELや半導体関連の中間体の伸びも好調でした。現在、有機ELは、液晶ディスプレイからどんどん移り代わっている時期です。我々が直接的に有機ELを取り扱っているわけではありませんが、製造には欠かせないものであるため今後も好調に推移していくと思います。半導体関連は、下期あたりから少し状況が悪くなってきていると言われていましたが、我々が関与している半導体関連は幸い影響をうけていません。

医薬分野は、当期に限れば実績としては横ばいですが、ちょうど今は新薬が出る直前にあります。医薬品の開発はとても時間がかかるため、新薬が上市されると売上も大きく上がります。2019年度は、新薬向けの原料中間体の商業生産も開始される予定です。それが発売されると、大きな伸びが期待できます。また、人工透析用原料や試薬を扱っているヘルスサポート事業は、引き続き安定しています。

当期からスタートした二事業部制について 成果はいかがでしょうか。

私が社長になった第74期から二事業部制に踏み切りました。目に見える業績への貢献にはもう少し時間がかかりますが、二人の事業部長を置いたことは大きな変化をもたらしました。二人はそれぞれの事業部にとっていわば社長のように権限を持ち、営業だけでなく工場まで含めた調整を行いながら事業部をリードしていくという立場にあります。それによって、意思決定をスピードアップしようという狙いです。

実際に、臭素・難燃ソリューション事業部では、新しい難燃剤、それも臭素系ではない難燃剤を使ってプラスチック以外の難燃材料を開発しようという試みが始まっています。そのためマンパワーもかけていて、数年先が楽しみです。

ケミカル・ソリューション事業部は、これまでは特に新薬の中間体の受注が多かったのですがジェネリック分野にもチャレンジしようという動きが出てきました。意思決定を早くしスピード感を持って対応しようというかたちができきたかなと思います。こちらも楽しみです。



「人に投資していきたい」という社長就任時からの想いを 着実に展開していきたい。



グローバルマーケットへの取り組みは いかがですか。

成長著しい中国市場については設立3年目の「マナック（上海）貿易有限公司」が頑張ってくれています。難燃剤を中心にした当社の製品を中国で販売することと、当社が仕入れる中国の原料を調達するということが事業の中心にしていますが、業績のところでも触れたように中国で難燃剤が売れ始めたということが一番大きな業績になりました。展示会に積極的に出展し、それまで誰が顧客なのかもわからない状況の中、徐々に中国ローカル企業とのネットワークを築いて、その方々とのビジネスが始まりました。中国の展示会には今後もどんどん出展していきたいと思えます。中国企業の印象として、女性活躍の目覚ましさがあり、出展ブースに女性社員が多く参加しています。当社も、今年は技術系の女性社員に参加してもらう準備をしています。お客様と直接対話する機会は良い刺激になります。このような女性活躍の機会も広げていきたいと考えています。

EV車（電気自動車）への難燃剤採用の動きについては、日本国内ではまだ研究会で調査している段階ですが、中国などEV車先進国ではすでに採用が始まっている可能性もあります。EV車や高級家電などでは、当社の価格帯の高い難燃剤も使えるようになるかもしれません。

「人に投資していきたい」という方針について 成果はありましたか。

人、つまり社員に投資していきたい、ということは社長就任時から一番に思っていました。そのため、社長になってすぐに人事制度の見直しに着手し、この4月から新たな制度をスタートさせました。

同時に、60歳定年を迎えた継続再雇用者の処遇の見直しも実施し、もっと働きやすく、高いモチベーションで日々の業務に取り組むことができるよう処遇改革を行いました。また、工場の働き方改革として、研究所など工場周りのスタッフは東京や大阪と同程度の休日数にし、現状、それができない工場の交替勤務者に対しては手当を充実し

ていくように制度を変えました。

さらに、働き方改革のためにICT/IoT化への投資もすすめています。間接部門がさらに生産性をあげられるよう、生産管理等の基幹システムを入れ替えます。結果的に各人の仕事の効率化が図られることを狙っています。

今後の取り組みや目標について お聞かせください。

上場企業として、10年先を見据えた新たな3カ年の中期計画を策定し、社外に広く公表いたしました。

その中期計画の中では、今後大きく成長が期待できる分野なども具体的に盛り込んでおり、先に述べた医薬関連の新製品や、昨年7月に増産体制を構築した難燃剤製品「TBP」など、グローバル市場の需要の伸びに対する展望に

も触れております。

最後に株主様へのメッセージを お願いいたします。

当社は短期間で急激に大きな利益を出せる会社ではございませんが、着実に伸びていくことのできる会社です。今後も、安定的な配当水準の維持に努めてまいります。株主還元施策については、具体的な配当目標指標の導入など、拡充を検討してまいります。今後も株主様には長い目で見えただき、さらなるご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

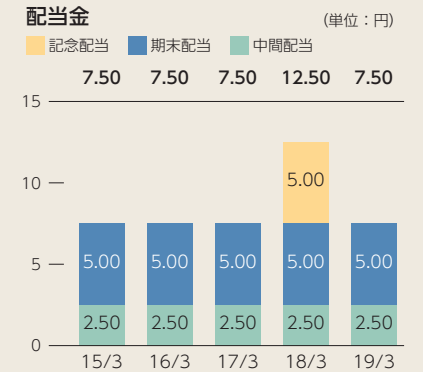
配当関連情報

当社の株主還元方針

当社では、長期的観点からの事業収益の拡大と株主資本利益率の向上を通じて、長期的な企業価値の向上を図ることが最も重要な経営課題と認識しております。配当につきましては、株主の皆様への利益還元を重要な資本政策の一つと位置付け、従来より長期的・安定的な配当水準の維持に努めることを基本方針としておりますが、中期計画の達成度合いを勘案しつつ、具体的な配当目標指標の導入や配当水準の見直しも含めた株主還元施策の拡充を検討してまいります。

第74期の配当金

第74期の期末配当金につきましては、1株当たり5円とすることに決定いたしました。これにより、第74期の年間配当金は、中間配当金を加え、7円50銭となりました。



(注) 2018年3月期末配当金には、創立70周年記念配当5円を含んでおります。

マナック 中期計画 2021

Challenge for Change

～変革への挑戦～

中期計画策定の経緯

マナックは2018年に、創立70周年という節目の年を迎えました。

これはひとえに、株主の皆様をはじめとした、ステークホルダーの皆様のご支援があってこそ実現できたものと思っております。

70年にわたり事業を継続してきたことに誇りを抱く一方で、ここ10年を振り返ってみますと、リーマン・ショック以降、利益水準は安定しているものの低位に推移したままであり、ステークホルダーの皆様、特に株主の皆様のご期待に応えきれているのかという思いがありました。

業績を低位安定から、成長軌道に戻すためには、経営陣・社員一人ひとりの意識と行動を、成長に向け「変える」ことが不可欠であり、そのためにその覚悟を社内外に示すことが必要であると判断したことから、今回、マナック70年の歴史の中で初めて、中期計画を社外発表するにいたしました。

社内では、中期的な数値目標の達成だけではなく、10年後のありたい企業像、すなわち「個々の社員が情熱と誇りを持ち、多様性を認め合い生き活きと働く企業」「製品で社会に貢献し、グローバルに展開する開発志向型の高収益企業」からバックキャストし、この直近3ヵ年では、今までの何を「変え」、ありたい姿に近づいていくのか、という視点で議論を続けてまいりました。

この中期計画をステークホルダーの皆様と共有し、具体的な事業を成長させる重要施策と、成長のための基盤固めのための重点施策に全社を挙げて取り組むことにより、マナックグループの更なる成長を目指してまいります。

10年後を見据えて(2028年度 創立80周年)



2030年に向けて
世界が合意した
「持続可能な開発目標」です



重要施策／重点施策

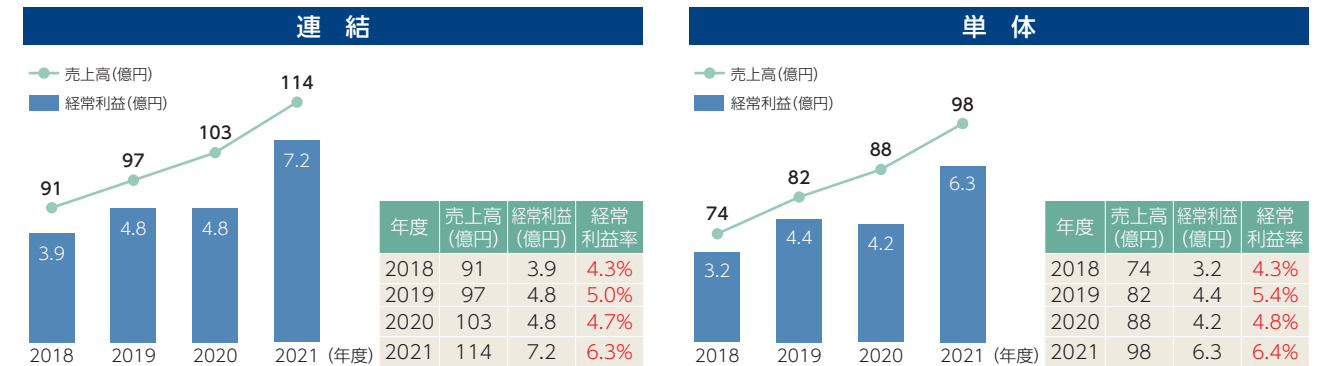
①事業を成長させる重要施策 ……今後、特に強化する取り組み

グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ● 国際市場へ積極的に展開 ● 難燃剤はEVや家電市場等の成長著しい中国市場を重点的に開拓 ● ヨウ化物は医薬用途等ヨウ素製品需要の旺盛な欧州市場を重点的に開拓
アライアンス	● 脱自前主義 協業志向 オープンイノベーション
リスクテイク	● 「適切な」投資への覚悟

②成長のための基盤固めとしての重点施策 ……より早く、より強固に

ICT/IoT化の加速	<ul style="list-style-type: none"> ● 基幹システムの更新、工場スマート化への取り組み ● 業務の見直しを行い、ムダムリムラを排除
人材への投資	● 柔軟な働き方や女性社員の活躍のための取り組み
グループガバナンスの強化	● 株式市場の要望に対応し、グループとしての一体的な取り組み
投資基準の明確化	● 社内投資基準の検証と設定
製品リストラクチャリングの徹底	● 工場生産能力の最大化

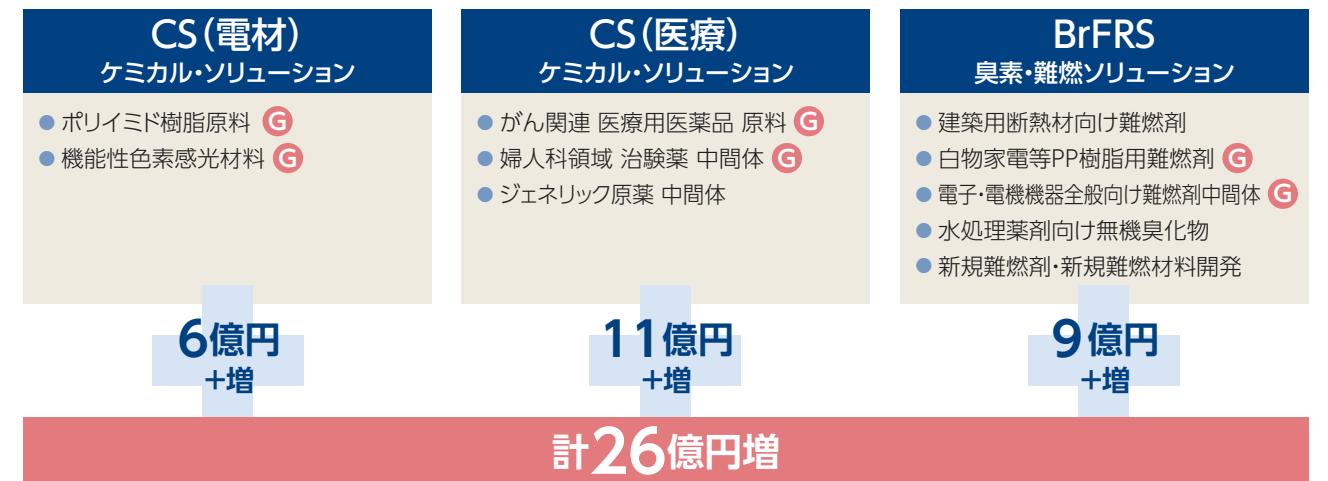
数値目標[業積推移]



数値目標[成長要因]

売上高増加要因(分野別 2021年度計画-2018年度実績対比)

* Gはグローバル展開品



マナックのこれからの成長の鍵を握るのは海外マーケットです。医薬・電子材料・難燃剤のターゲットとなる販売先は、欧米をはじめ中国やアジアの新興国などへとグローバルに広がっています。ここでは、臭素化・ヨウ素化の高い技術力と海外マーケットとの融合を目指すマナックのチャレンジの最前線とそこで活躍するスタッフをご紹介します。

マナック(上海)貿易有限公司

成長著しい中国、インド市場と日本を結ぶマーケティング拠点

3年前に、現地スタッフとともに4名で事業開始

中国でマナック生産品の販売、原料のソーシング、マーケティングに取り組んでいる若い会社です。中国ローカル企業の新規開拓、顧客ネットワーク構築、そして情報収集・発信が主な業務です。需要が旺盛な中国で、製品の機能性の良さ・品質をうまく伝え、マナックという会社を広くPRしていくことで、今後もマナックの海外事業拡大を牽引していきます。



マナック(上海)貿易有限公司
総経理
小土井 文生(こどい ふみお)
九州大学生物資源環境学科卒業。大学院で昆虫学を専攻。入社後、2年間は電子材料や医薬中間体の原料となるヨウ素化合物の営業に従事。その後、上海に留学し中国語を勉強し、難燃剤の営業に。海外企画開発室では東アジア圏のマーケティングと新規開拓に取り組む。2016年、マナック上海設立と同時に赴任し、現在に至る。



ほぼゼロからのスタートで、縁を大切に顧客開拓

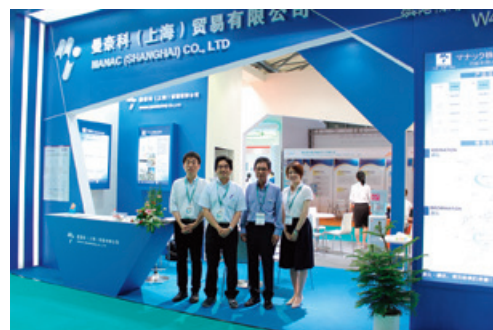
設立当初は、誰が顧客なのかもわからず、ほぼゼロからのスタート。新規顧客開拓も思うようには進まず、苦戦の連続。その後、ローカルスタッフを採用し、展示会(2年間に10回も!)にも精力的に出展しながら顧客との関係強化や情報収集を続けることで、徐々に受注が増加しました。

オフィスのある上海の「虹橋」は各国領事館も入る高層ビルの街

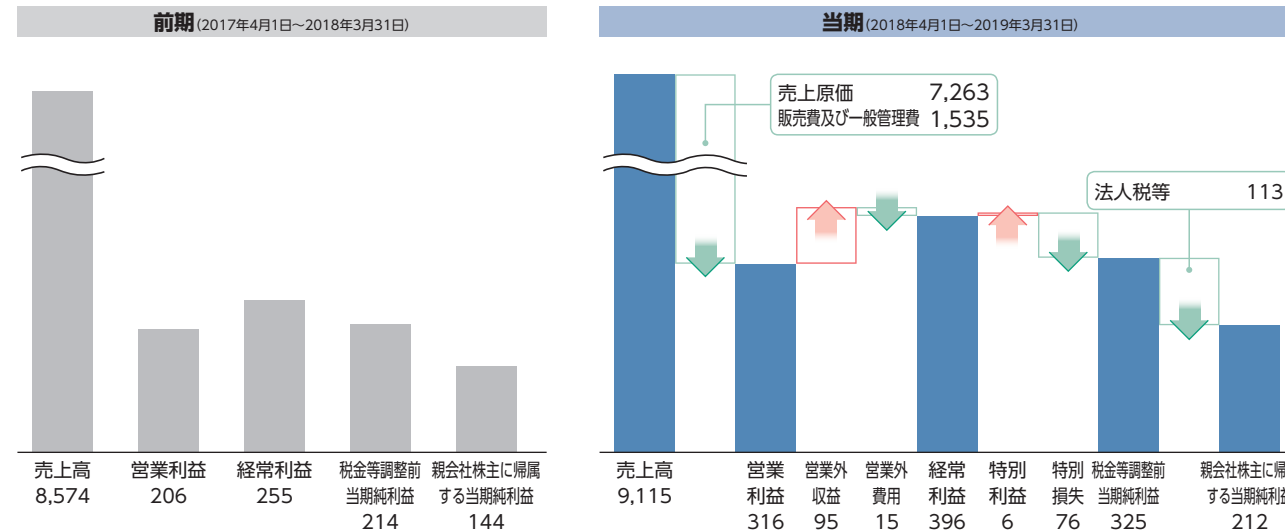
虹橋はここ20~30年で大きく発展した街で、高層ビルが建ち並んでいます。日本人も沢山住んでいて外資系企業の事務所や各国の領事館も多くあります。治安は良く、日本食の店も沢山あるので、生活の上では何の不便もありません。しかし、美化活動でローカルのお店やバーが次々と閉店し、上海らしい雰囲気が無くなっていくのが残念です。

中国やインドの企業と連携しながら新しいビジネス展開を!

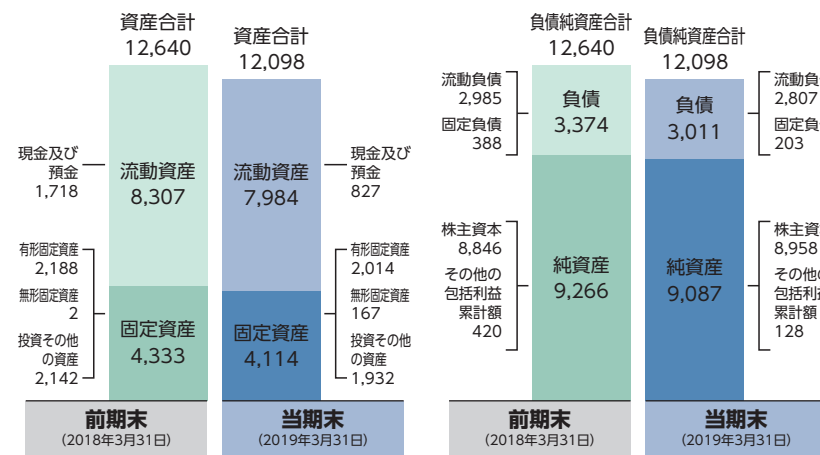
マナック上海の今後の目標は、顧客をもっと増やして事業を拡大しつつ、スタッフも増員して事務所を大きくしていくことです。中国のローカル工場やインドの企業ともネットワークが築けてきたので、連携しながら新しいビジネスを一緒に立ちあげていきたいですね。



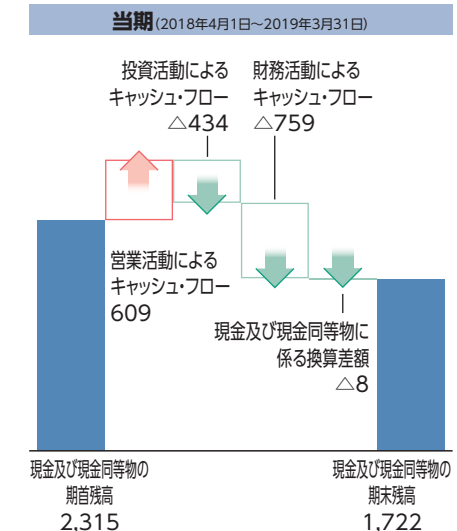
連結損益計算書 (単位:百万円)



連結貸借対照表 (単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



(注)「[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 平成30年2月16日)等を当期首から適用しており、前期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

株式の状況

(2019年3月31日現在)

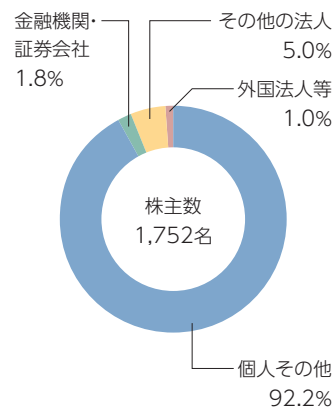
発行可能株式総数	23,200,000株
発行済株式総数	8,625,000株
株主数	1,752名

大株主(上位10名)

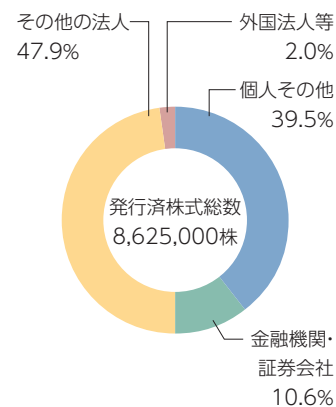
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
一般財団法人松永財団	1,654	20.6
東ソー株式会社	1,608	20.0
株式会社広島銀行	322	4.0
杉之原 祥二	257	3.2
マナック社員持株会	237	3.0
株式会社合同資源	200	2.5
光和物産株式会社	121	1.5
中尾薬品株式会社	101	1.3
東洋証券株式会社	100	1.2
日本生命保険相互会社	88	1.1

(注) 1. 上記のほか、当社保有の自己株式が592千株あります。
2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主数別分布状況



株式数別分布状況



会社概要

(2019年3月31日現在)

社名	マナック株式会社 MANAC INCORPORATED
本社所在地	〒103-0027 東京都中央区日本橋3丁目8番4号 日本橋さくら通りビル6階
設立	1948年5月
資本金	17億5,750万円
従業員数	189名(グループ従業員数 228名)
事業内容	難燃剤、医薬品、高機能性材料、電子材料、 食品添加物など様々な分野の先端技術産 業に原材料を供給

役員

(2019年6月24日現在)

代表取締役会長	杉之原 祥二
代表取締役社長	村田 耕也
代表取締役専務	小林 和正
常務取締役	千種 琢也
取締役	大村 元宏
取締役	亀崎 尊彦
取締役(監査等委員)	内海 康仁
取締役(監査等委員)	本田 祐二
取締役(監査等委員)	豊田 基嗣
取締役(監査等委員)	杉之原 誠

(注) 取締役 亀崎尊彦氏、内海康仁氏、本田祐二氏及び豊田基嗣氏は、社外取締役であります。

主な事業所

本社 〒103-0027
東京都中央区日本橋3丁目8番4号
日本橋さくら通りビル6階
TEL: 03-3242-2561
FAX: 03-3242-2564

大阪営業所 〒541-0041
大阪市中央区北浜3丁目5番22号
オリックス淀屋橋ビル3階
TEL: 06-6227-5988
FAX: 06-6227-5978

福山工場・
研究所 〒721-0956
広島県福山市箕沖町92番地
※(登記上本店) TEL: 084-954-3330
FAX: 084-953-8523
FAX: 084-957-4370



郷分事業所 〒720-0093
広島県福山市郷分町
950番地の1
TEL: 084-951-2501
FAX: 084-951-2502



子会社

社名 マナック(上海)貿易有限公司
本店 中国上海市長寧区仙霞路317号
遠東国際広場B棟1406室
事業内容 中国国内における化学品の輸出入業務

社名 八幸通商株式会社



本社 〒103-0025
東京都中央区日本橋茅場町2丁目7番6号
晴花ビル3階

事業内容 化学薬品の製造、販売

※持分譲渡により、2018年10月に南京八幸薬業科技有限公司を連結の範囲から除外しております。

社名 エムシーサービス株式会社

本社 〒721-0956
広島県福山市箕沖町92番地

事業内容 倉庫賃貸

関連会社

社名 ヨード・ファインケム株式会社
本社 〒104-0031
東京都中央区京橋2丁目12番6号 東信商事ビル7階
事業内容 ヨード化合物の製造、販売