

株式会社メニコン

2025年3月期 第2四半期決算説明資料

証券コード：7780

2024年11月14日

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

株式会社メニコン、代表執行役社長の川浦です。
皆様、本日は当社の決算説明会にご参加いただきまして誠に
ありがとうございます。
それでは始めさせていただきます。

目次



- I 2025年3月期第2四半期 連結業績概要
- II 2025年3月期通期 連結業績予想と見通し

1



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

本日の発表はご覧の通りです。

I .2025年3月期第2四半期 連結業績概要

2

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

まず始めに、2025年3月期第2四半期の連結業績概要についてご説明いたします。

2025年3月期第2四半期 連結業績サマリー



(百万円)	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	前年同期比
売上高	58,126	60,571	+4.2%
売上原価	27,674	27,770	+0.3%
(原価率)	47.6%	45.8%	(△1.8pt)
売上総利益	30,451	32,801	+7.7%
販売費及び一般管理費	25,197	27,313	+8.4%
(売上高販管費率)	43.3%	45.1%	(+1.8pt)
営業利益	5,253	5,487	+4.5%
(売上高営業利益率)	9.0%	9.1%	(+0.1pt)
EBITDA*	9,061	9,455	+4.4%
(EBITDAマージン)	15.6%	15.6%	(±0.0pt)
経常利益	4,952	5,618	+13.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	3,321	3,622	+9.0%

* EBITDAは営業利益、減価償却費、のれん償却額等から算出

(参考)過去の数値は以下のデータブックよりご確認ください。
<https://www.menicon.co.jp/company/ir/databook.html>

3



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

業績サマリーについて、詳細は後ほどご説明いたしますが、売上高は、前年同期比4.2%増の605億円、各段階利益は全て前年同期比で増益となり、売上総利益は、7.7%増の328億円、営業利益は、4.5%増の54億円、中間純利益は、9.0%増の36億円となりました。

営業利益が売上総利益の伸長に対して緩やかであるのは、1DAYを中心に将来の成長のために投資を継続していることに起因します。

2025年3月期第2四半期 連結業績 決算のポイント



**1 DAYは国内、オルソケラトロジー関連は国内/シンガポール/韓国での販売拡大により増収
将来の成長のための投資実行するも、売上拡大及び国内での価格改定で営業利益及びEBITDA伸長**

売上高 605億円 **前年同期比** +4.2%

ビジョンケア事業 **売上高** 562億円 **前年同期比** +6.1%（現地通貨建による伸長 +3.9%）

- ・↑国内での価格改定による増収効果
- ・↑1DAY:メルス会員数増加、国内での販売拡大、オルソケラトロジー関連:国内/シンガポール/韓国での販売拡大

ヘルスケア・ライフケア事業 **売上高** 42億円 **前年同期比** △16.0%（現地通貨建による伸長 △16.5%）

- ・↓中国での食品事業規模縮小

売上総利益 328億円 **前年同期比** +7.7% ・↑1DAY売上拡大による増収効果,国内での価格改定による収益性向上

営業利益 54億円 **前年同期比** +4.5% ・将来の成長のための投資（新工場、人的補強、研究開発）を強化

EBITDA 94億円 **前年同期比** +4.4% ・↑売上拡大及び国内価格改定効果により営業利益及びEBITDA伸長

4



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

ポイントについて、ご説明いたします。

売上高は、ビジョンケア事業において、国内での価格改定による売上増加に加え、1 DAYの販売拡大により増収となりました。

各段階利益ですが、売上総利益は、販売単価の高い1 DAYの販売拡大や国内での価格改定効果等により、増益となりました。

営業利益は、新工場の立ち上げや新製品開発等の成長のための費用の使用を継続していますが、販管費の増加を売上総利益の増加が上回り、増益となりました。

尚、ビジョンケア事業は現地通貨建でも前年同期比3.9%の増収となっています。

ヘルスケア・ライフケア事業は中国での食品事業売上の減少により、前年同期比16.0%減の42億円となりました。

売上高の内訳



(百万円)	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	前年同期比
売上高	58,126	60,571	+4.2%
ビジョンケア	53,037	56,295	+6.1%
1DAY	14,055	15,389	+9.5%
国内_メルスプラン*1	10,222	11,195	+9.5%
国内_物販*2	2,242	2,777	+23.9%
海外	1,590	1,416	△10.9%
オルソケラトロジー関連	7,496	7,656	+2.1%
オルソK (グローバル)	2,628	2,840	+8.1%
レンズケア (アジア)	4,868	4,816	△1.1%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	31,486	33,249	+5.6%
メルスプラン*1	12,816	13,687	+6.8%
コンタクトレンズ	13,581	14,110	+3.9%
レンズケア (アジア以外)	5,088	5,450	+7.1%
ヘルスケア・ライフケア	5,088	4,276	△16.0%

*1 2025/3期2Q メルスプラン売上高：24,883百万円（前年同期比+8.0%）

*2 「物販」はコンタクトレンズ・レンズケアを指す

(参考)過去の数値は以下のデータブックよりご確認いただけます。5

<https://www.menicon.co.jp/company/ir/databook.html>

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

売上高の内訳はご覧の通りです。

ビジョンケア事業については、「1 DAY」「オルソケラトロジー関連」「その他コンタクトレンズ・レンズケア」の商品カテゴリー別にお示しておりますが、いずれも前年同期比で増収となりました。

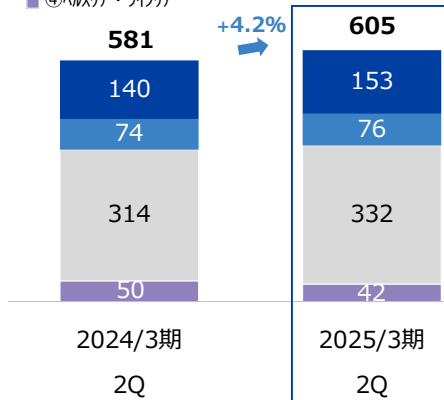
「1 DAY」全体では国内でのメルスプランや物販がけん引し、9%を超える増収となりました。

連結売上高



1DAY販売拡大及び国内での価格改定効果により伸長

(億円) ■ ①1DAY
■ ②オルソケラトロジー関連
■ ③その他コンタクトレンズ・レンズケア
■ ④ヘルスケア・ライフケア



ビジョンケア (前年同期比: +32.5億円)

- ・ 国内での価格改定効果(+22.1億円)

① 1DAY (前年同期比: +13.3億円)

- ・ 国内を中心とした1DAY販売拡大

② オルソケラトロジー関連 (前年同期比: +1.6億円)

- ・ 国内/シンガポール/韓国でのオルソK販売拡大

③ その他コンタクトレンズ・レンズケア (前年同期比: +17.6億円)

- ・ 欧州での1Month販売拡大

④ ヘルスケア・ライフケア (前年同期比: △8.1億円)

- ・ 中国での食品事業規模縮小

6

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

売上高の内訳をご説明します。

ビジョンケア事業の売上高は前年同期比 32 億円増の 562 億円となりました。

国内におけるメルスプランや物販の価格改定効果が増収の下支えになっていますが、国内における 1DAY や欧州における 1MONTH の販売拡大も増収に寄与しています。

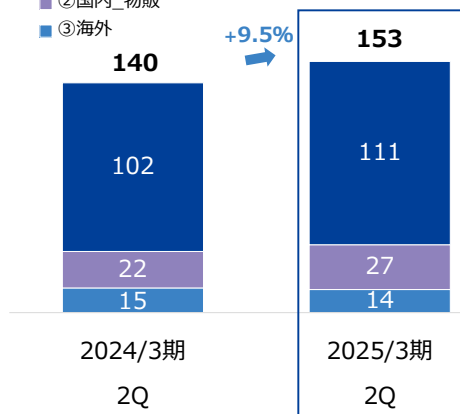
1DAY売上高（売上高の内訳）

メルスプラン会員数増加及び国内での価格改定効果により伸長

(億円) ■ ①国内_メルスプラン

■ ②国内_物販

■ ③海外



① 国内_メルスプラン（前年同期比：+9.7億円）

- ・ 供給量増加により会員数増加
- ・ 価格改定効果(+5.9億円)

② 国内_物販（前年同期比：+5.3億円）

- ・ 供給量増加により販売拡大
- ・ 価格改定効果(+1.1億円)

③ 海外（前年同期比：△1.7億円）

- ・ 需給ひっ迫による販売数量のコントロール実施
- ・ 北米・中国での在庫調整等

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

「1 DAY」の売上高は、前年同期比13億円増の153億円となりました。

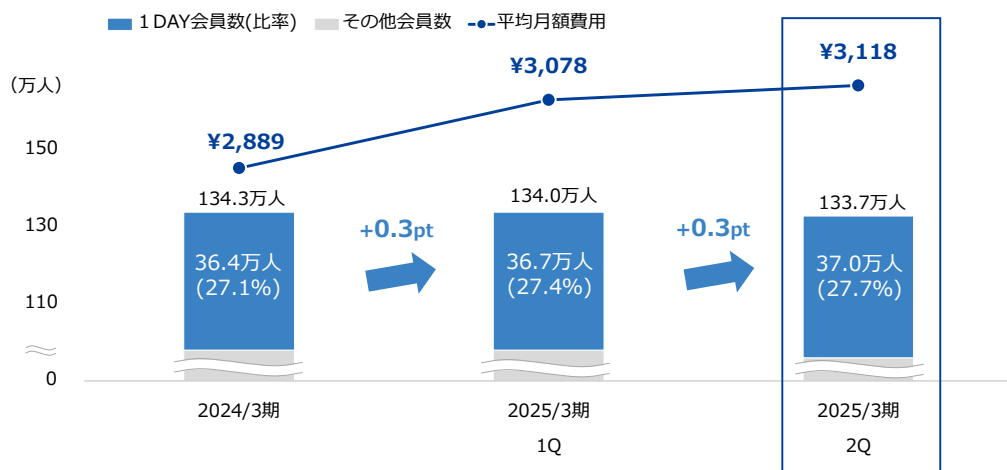
グローバルで需要の強いシリコン素材の1 DAYの供給は需要に対してひっ迫している状況が継続していますが、生産ラインの増設による供給量増加や価格改定により、国内売上高は増加しました。

国内メルスプランは9億円の増収、国内物販は5億円の増収となりました。

一方、海外は1億円の減収となっています。

需給がひっ迫しているシリコン素材の1 DAYの販売数量をコントロールしていることに加え、非シリコン素材の1 DAYの北米および中国における取引先の在庫調整が影響しています。

高単価の1DAY会員構成比率上昇及び価格改定により平均月額費用が上昇



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

こちらのグラフは、メルスプラン累計会員数の推移を示しております。

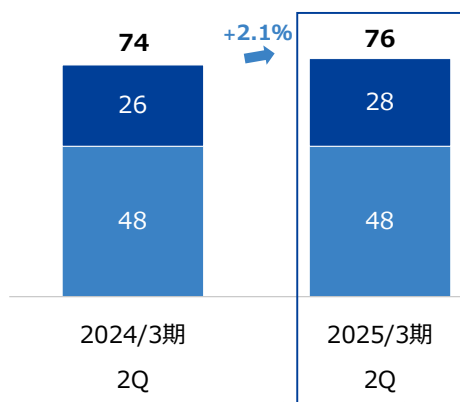
会員数全体は133.7万人と前期末よりやや減少していますが、需要の強い1DAYにおいては、生産ラインの増設により供給量が増加したため、会員数を増やすことができました。また、単価の高い1DAY会員比率の上昇及び価格改定により、平均月額費用が上昇しています。

会員数についてですが、1月からの価格改定による会員獲得への影響は落ち着いてきた一方で、需要が強いシリコン素材の1DAYの供給制約により入会者数増加に引き続き影響が出ています。

1DAYの生産能力増強に伴う供給量の増加、そして供給量増加後の積極的なプロモーションにより、将来的には会員数は伸びていくと考えております。

国内/シンガポール/韓国でのオルソケラトロジーレンズ販売拡大により伸長

（億円） ■ ①オルソK(グローバル)
■ ②レンズケア(アジア)



① オルソK(グローバル)（前年同期比：+2.1億円）

- ・ 中国：取引先への販売を維持、為替影響（+0.7億円）
- ・ 国内：当社取扱施設拡大（+0.7億円）
- ・ シンガポール/韓国：販売拡大（+0.5億円）

② レンズケア(アジア)（前年同期比：△0.5億円）

- ・ 中国：競合環境悪化や景気停滞影響により販売減少（△0.4億円）

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

「オルソケラトロジー関連」の売上高は、前年同期比2億円増の76億円となりました。

「オルソケラトロジーレンズ」は、中国において、景気停滞により近視進行抑制用のメガネなどの安価な代替品の普及が進んでいることに加え、同業他社との競争環境の激化により、売上高の伸びが停滞しています。その中でも販売チャネルと連携して販売活動を強化したことにより販売量を維持しました。

国内ではオルソケラトロジー関連の営業体制を強化しており、当社製品の取扱い施設が増加したことにより販売量が拡大しました。

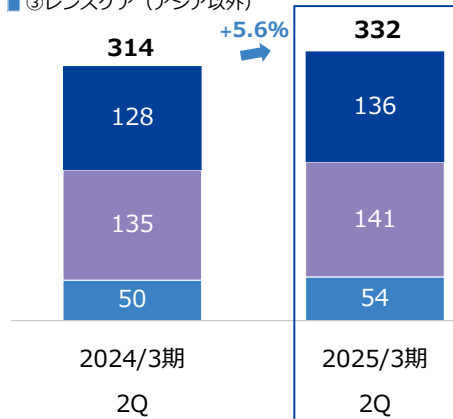
加えて、シンガポール、韓国等においても普及が進んだことも増収に寄与しています。

「レンズケア」は、中国におけるオルソケラトロジーレンズと同様に競合環境激化や景気停滞の影響により減収となりました。

その他コンタクトレンズ・レンズケア売上高（売上高の内訳）

欧州での1MONTH販売拡大及び国内での価格改定効果により伸長

（億円） ■ ①メルスプラン
■ ②コンタクトレンズ
■ ③レンズケア（アジア以外）



① メルス（前年同期比：+8.7億円）

- ・ 価格改定効果(+12.3億円)
- ・ 1DAY需要増加により1DAY以外の会員数減少

② コンタクトレンズ（前年同期比：+5.2億円）

- ・ 欧州での販売ネットワーク拡大による1MONTH販売拡大
- ・ 国内での価格改定効果(+2.2億円)

③ レンズケア（アジア以外）（前年同期比：+3.6億円）

- ・ 北米での販売拡大
- ・ 国内での高単価商品の販売拡大

10

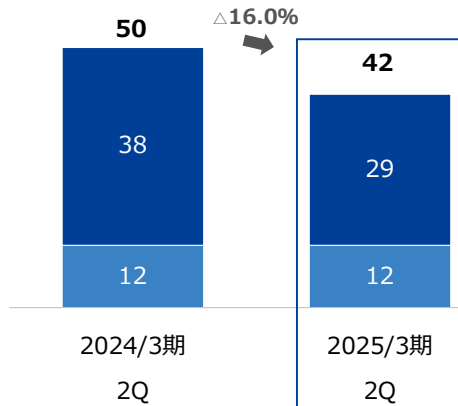
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

1 DAY、オルソケラトロジー関連を除く「その他コンタクトレンズ・レンズケア」ですが、売上高は前年同期比 17 億円増の 332 億円となりました。

メルスプランは主に価格改定効果、コンタクトレンズは欧州における 1 MONTH販売拡大、レンズケアは国内における高単価な過酸化水素タイプの販売拡大や北米における販売拡大等により増収となりました。

中国での食品事業規模縮小等により減収

(億円) ■ ①食品事業
■ ②その他



① 食品事業 (前年同期比: △8.5億円)

- ・ 中国: 日本からの輸入食品事業の規模縮小
- ・ 国内: 価格改定効果等により伸長

② その他 (前年同期比: +0.4億円)

- ・ ライフケア事業や動物医療事業等の売上高増加

11

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

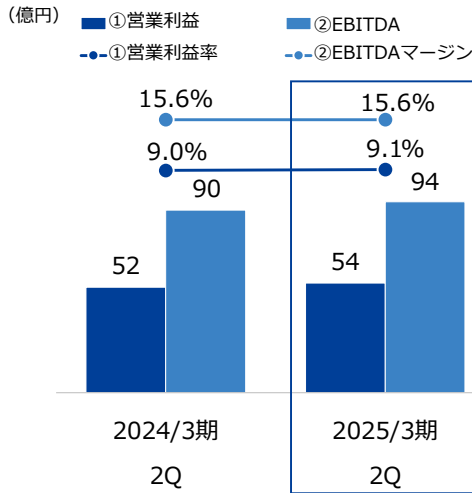
ヘルスケア・ライフケア事業の売上高は8億円減の42億円となりました。

中国において、ALPS処理水排出に起因して日本からの輸入食品事業の売上高が減少したことが主な要因です。

連結営業利益・EBITDA



将来の成長のための投資実行するも、1 DAY等の販売拡大及び国内での価格改定効果等により増益



① 営業利益 (前年同期比: +2.3億円)
営業利益率 (前年同期比: +0.1pt)

- 売上総利益: +23.4億円 (304億円→328億円)
1DAY等の販売拡大、国内での価格改定効果
- 販管費: +21.1億円 (251億円→273億円)
成長投資 (新工場、人的補強、研究開発) を強化

② EBITDA (前年同期比: +3.9億円)
EBITDAマージン (前年同期比: ±0.0pt)

- 減価償却費: +1.2億円 (36.0億円→37.3億円)
1DAY投資等により増加

12

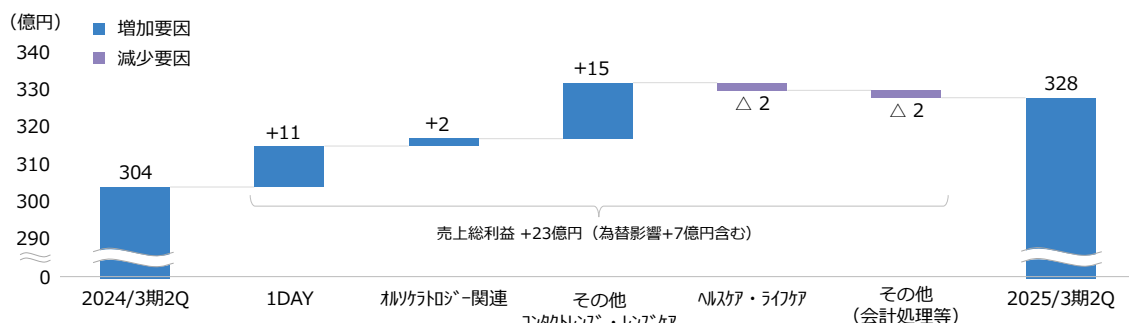
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益についてご説明いたします。
 営業利益は、成長投資の継続により販管費が増加している一方で、1 DAY等の販売拡大や国内での価格改定効果により売上総利益が増加したため、前年同期比で増益となりました。

前年実績と今回実績の増減分析（売上総利益）



国内外での販売拡大や価格改定効果により増益



・主な増減理由 ※為替影響含む

項目	
1DAY	メルスプラン会員数増加や国内での物販拡大、価格改定効果
オルソケラトロジー関連	グローバルでのオルソKの販売拡大
その他コンタクトレンズ・レンズケア	欧州での販売拡大、国内での価格改定効果
ヘルスケア・ライフケア	中国での食品事業規模縮小

13

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

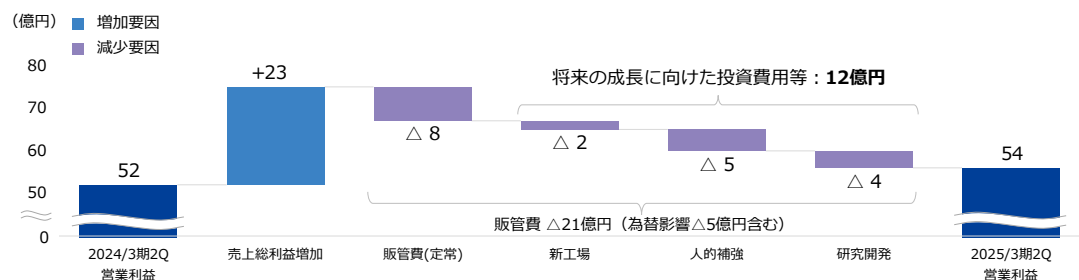
こちらは、売上総利益について、前年第2四半期と比較した増減要因を示しております。

1DAYはメルスプランの1DAY会員数増加、国内での物販の拡大や、価格改定効果により増益、オルソケラトロジー関連は中国におけるオルソケラトロジー関連の競合環境激化・景気停滞の影響を受けながらも増益を維持、その他コンタクトレンズ・レンズケアは、欧州での販売拡大や国内での価格改定効果により、計23億円の増益となりました。

前年実績と今回実績の増減分析（営業利益）



将来の成長ための投資実行するも増益



・ 販管費(定常)の主な内訳 ※為替影響含む

項目	金額（億円）
事務委託費	△3
欧州物流センター関連費用、M&A関連費用等	△1
賃借料	△1
グローバルロジセンター稼働開始等	

・ 将来の成長に向けた投資費用の主な内訳 ※為替影響含む

項目	金額（億円）
新工場	△2
人的補強	△5
研究開発	△4
1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備	
国内外での賃上げ、人員増強等	
新製品の開発・治験費用、研究人員増加等	

14

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

こちらのグラフでは、営業利益について、前年第2四半期と比較した増減要因を示しております。

販管費は、定常的な費用、将来の成長に向けた費用に分けて示しています。

定常的な費用の増加要因は主に、物流体制強化に伴うものです。

将来の成長に向けた投資費用の増加要因としては、マレーシア工場の稼働準備、従業員の賃上げや人員増強などの人的補強、新製品の開発や治験費用、研究開発に係る人員増加などが挙げられます。

販管費の使用は、研究開発費などが増加しているものの概ね計画通りでしたが、下半期以降も引き続き適切にコントロールをしてまいります。

連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2024/3末	2024/9末	増減額		(百万円)	2024/3末	2024/9末	増減額
現金・預金	46,911	40,465	△6,446		支払手形・買掛金	6,181	6,081	△99
受取手形・売掛金	13,340	14,093	+753		短期有利子負債	26,217	26,079	△137
棚卸資産	18,803	20,319	+1,516		未払金	7,338	5,381	△1,956
その他	6,716	6,057	△658		その他	10,316	9,781	△535
流動資産	85,771	80,936	△4,834		流動負債	50,053	47,323	△2,729
有形固定資産	75,508	81,210	+5,702	1DAY工場 設備投資等	長期有利子負債	44,580	46,615	+2,034
無形固定資産	11,668	14,150	+2,481		その他	3,372	3,473	+100
投資その他	6,863	7,034	+171		固定負債	47,953	50,088	+2,135
固定資産	94,040	102,395	+8,355		負債合計	98,007	97,412	△594
資産合計	179,812	183,332	+3,520		純資産合計	81,804	85,919	+4,114

2024年9月30日

自己資本比率 45.5%

ネットD/Eレシオ 0.4

現金・預金残高 40,465

有利子負債 72,695

主に1DAY工場への設備投資資金に充当予定

転換社債 22,988百万円含む

普通社債100億円 (2024年10月発行) シンジケートローン契約120億円 (同年11月実行予定) →2025年1月の償還資金に充当予定

15

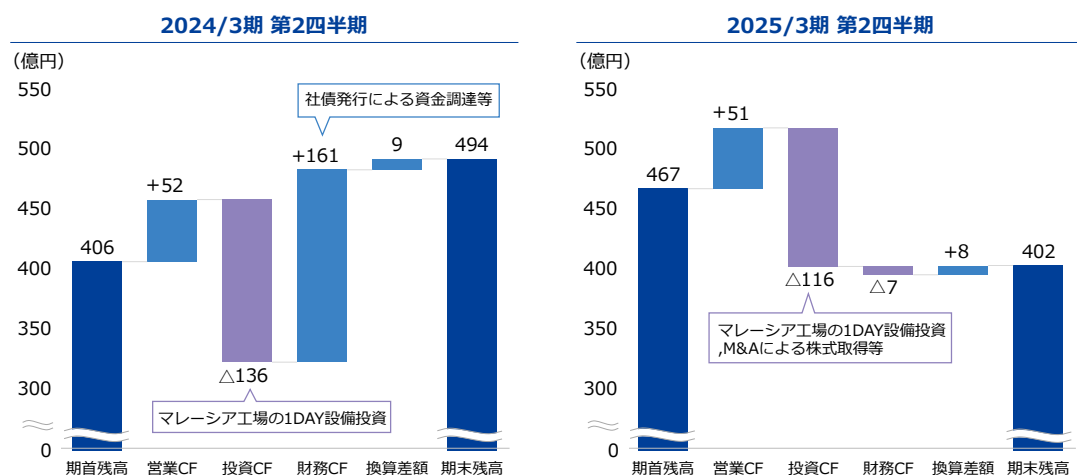
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

貸借対照表はご覧の通りです。

現預金はマレーシア工場等、主に1DAYの製造拠点における生産設備増強のための投資に充当することを予定しております。

短期有利子負債に計上されているユーロ円C B 2 3 0億円は2025年1月に償還期限を迎えますが、リファイナンスについては、2024年10月に普通社債の発行で100億円を調達済みであり、さらに2024年11月にシンジケートローンの実行により120億円の調達を予定しています。

連結キャッシュフロー比較



16

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

連結キャッシュフローはご覧の通りです。
 一定の営業キャッシュフローは創出できていると考えております。
 前年度社債発行により調達した資金等を主にマレーシアにおける1 DAYの製造工場建設に係る設備投資に活用しております。

Ⅱ.2025年3月期通期 連結業績予想と見通し

17

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

ここからは、2025年3月期の連結業績予想と見通しに関してご説明いたします。

売上高の内訳予想



連結業績予想(売上高)は変更なし

現状を鑑み、売上高内訳予想を見直し（2024年11月13日発表）

(百万円)	2025/3期 ①前回予想	2025/3期 ②今回予想	2025/3期 増減額②-①
売上高	122,700	122,700	-
ビジョンケア	115,100	114,100	△1,000
1DAY	32,000	31,600	△400
メルスプラン	23,400	23,000	△400
国内物販	5,100	5,500	+400
海外	3,500	3,100	△400
オルソケラトロジー関連	15,600	14,500	△1,100
その他コンタクトレンズ・レンズケア	67,500	68,000	+500
ヘルスケア・ライフケア	7,600	8,600	+1,000

(参考) 2025/3期メルスプラン売上高：508億円(2024年5月14日予想)⇒500億円(2024年11月13日発表)

18



こちらは通期の売上高の内訳予想です。

2024年5月に発表した前回予想から、現状を鑑みて一部を修正し、今回予想として示しております。

売上高合計予想1,227億円に変更はありませんが、「ビジョンケア事業」は10億円の下方修正、「ヘルスケア・ライフケア事業」は10億円の上方修正、欄外ではありますが「メルスプラン」は8億円の下方修正をいたしました。

「1DAY」は国内物販において堅調な売上拡大を見込んでおり、メルスプランにおけるシリコン素材の1DAYの供給量制約と非シリコン素材の1DAYの入会状況、海外における在庫調整の影響を反映しております。

「オルソケラトロジー関連」は中国における競合環境の激化を織り込んだ数値としております。

「その他コンタクトレンズ・レンズケア」は9月末に子会社化したアジアの販売会社・オキュラス社の売上高を上積みしています。

「メルスプラン」はシリコン素材の1DAYの供給量制約による影響について足許の状況を鑑みて修正をいたしました。

2025年3月期 連結業績予想



連結業績予想（売上高及び営業利益以下の各段階利益）は変更なし
現状を鑑み、売上原価及び販管費予想を見直し（2024年11月13日発表）

(百万円)	2025/3期 ① 前回予想	2025/3期 ② 今回予想	2025/3期 増減額 ②-①
売上高	122,700	122,700	-
売上原価	57,500	57,800	+300
(原価率)	46.9%	47.1%	+0.2%
売上総利益	65,200	64,900	△300
販売費及び一般管理費	55,200	54,900	△300
(売上高販管費率)	45.0%	44.7%	△0.3%
営業利益	10,000	10,000	-
(売上高営業利益率)	8.1%	8.1%	-
EBITDA	20,437	19,600	△837
(EBITDAマージン)	16.7%	16.0%	△0.7%
経常利益	9,500	9,500	-
親会社株主に帰属する当期純利益	7,000	7,000	-

* 2024/3期における実勢レート

2025/3期(予想)における前提為替レート

EUR : 157.7円、USD : 145.3円、CNY : 19.9円

EUR : 159.0円、USD : 147.0円、CNY : 20.3円

19

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

次に通期の連結業績予想ですが、2024年5月に発表した前回予想から、現状を鑑みて原価及び販管費を見直したものを今回予想としてこちらにお示ししております。

前回予想と比較して売上高総額は変わらないものの、先ほどの説明の通り収益性の高いビジョンケア事業の売上高比率の減少により、原価は3億円の増加、販管費は使用実績・現状の使用見込みを鑑み3億円の減少、といった見直しをいたしました。

営業利益以下各段階利益に変更はございません。

2025年3月期 連結業績予想と進捗状況



(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 2Q実績	2025/3期 今回予想	進捗率
売上高	116,192	60,571	122,700	49.4%
売上原価	55,181	27,770	57,800	48.0%
(原価率)	47.5%	45.8%	47.1%	---
売上総利益	61,010	32,801	64,900	50.5%
販売費及び一般管理費	52,058	27,313	54,900	49.8%
(売上高販管費率)	44.8%	45.1%	44.7%	---
営業利益	8,951	5,487	10,000	54.9%
(売上高営業利益率)	7.7%	9.1%	8.1%	---
EBITDA	17,048	9,455	19,600	48.2%
(EBITDAマージン)	14.7%	15.6%	16.0%	---
経常利益	8,225	5,618	9,500	59.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,538	3,622	7,000	51.7%

* 2024/3期における実勢レート
2025/3期2Qにおける実勢レート
2025/3期(予想)における前提為替レート

EUR : 157.7円、USD : 145.3円、CNY : 19.9円
EUR : 165.8円、USD : 152.5円、CNY : 21.3円
EUR : 159.0円、USD : 147.0円、CNY : 20.3円

20

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

今回予想に対し、売上高、売上総利益以下各段階利益の進捗は記載の通りです。

今回予想としてお示した通期の業績予想に対して概ね半分程度で進捗しております。

売上高の内訳と進捗状況



(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 2Q実績	2025/3期 今回予想	進捗率
売上高	116,192	60,571	122,700	49.4%
ビジョンケア	106,887	56,295	114,100	49.3%
1DAY	28,429	15,389	31,600	48.7%
メルスプラン	20,740	11,195	23,000	48.7%
国内物販	4,711	2,777	5,500	50.5%
海外	2,977	1,416	3,100	45.7%
オルソケラトロジー関連	15,001	7,656	14,500	52.8%
その他コンタクトレンズ・レンズ ケア	63,456	33,249	68,000	48.9%
ヘルスケア・ライフケア	9,304	4,276	8,600	49.7%

(参考) 2025/3期のメルスプラン売上高として、500億円を予想
2025/3期2Qのメルスプラン売上高は248億円（進捗率49.8%）

21



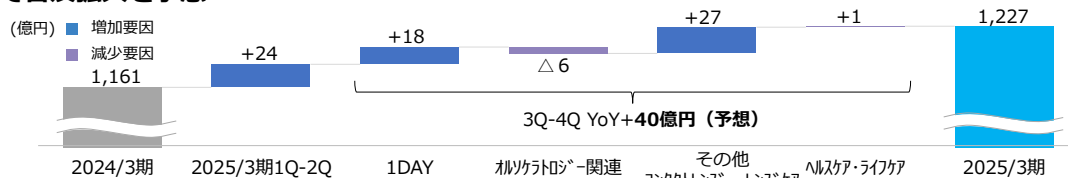
こちらは、事業別売上の今回予想に対する進捗を示しています。

今回予想達成に向けた今後の取組については、次のスライド以降でご説明いたします。

今後の売上高見通し



供給量増加や国内での価格改定による1DAYの拡大、オルソケラトロジー関連は中国減速・その他地域で普及拡大を予想



項目	3Q以降の見通し	業績へ影響する要因
1 DAY	全体：○供給量増加 国内：○国内販売チャネル拡大、価格改定効果 海外：△北米・中国での在庫調整等	・中国オルソの競合環境悪化、経済動向、国策変化 ・為替の変動
オルソケラトロジー関連	国内：○国内普及拡大 海外：△中国競合増加・代替技術普及による競争激化 ○その他地域で普及拡大	
その他コンタクトレンズ・レンズケア	国内：○高付加価値商品への切り替え ○過酸化水素タイプレンズケアの販売拡大 ○価格改定効果 海外：○アジア地域販売会社の M&A効果 ⇨p.26	

22

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

まずは、売上高の見通しです。2024年3月期実績からの増減について、第3四半期以降の見通しは事業別に記載をしております、下半期は40億円増、通期では計65億円増の1,227億円を予想しています。

「1DAY」、「その他コンタクトレンズ・レンズケア」は、価格改定効果として第3四半期以降に15億円程度の増収を見込んでいます。

加えて、「1DAY」ではシリコン素材の1DAYの供給量増加や国内における販売チャネル拡大を見込んでいます。

「オルソケラトロジー関連」は国内やアジア諸国における販売拡大の一方で、中国における競合環境の激化を想定しております。

「その他コンタクトレンズ・レンズケア」は高付加価値・高単価製品の販売促進による売上拡大を進めるほか、子会社化したアジアの販売会社による上積みを見込んでいます。

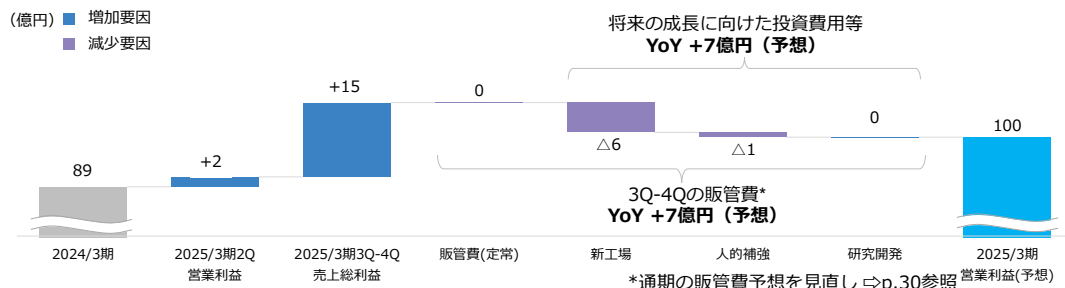
売上高に影響を与える要因としては、中国における更なる近視進行抑制用のメガネなどの代替技術の普及による競争環境悪化や為替の変動等が挙げられます。

引き続き動向には注視をしております。

今後の営業利益見通し



1DAY販売拡大や国内での価格改定による売上総利益の増加を予想
販管費は将来の成長に向けた投資費用を予定するが、適切にコントロールを実施



項目	3Q以降の見通し	業績へ影響する要因
売上総利益	1DAYの販売拡大、国内での価格改定効果	- 中国オルソの競合環境悪化、経済動向、国策変化 - 設備投資の進捗 - 販売状況に応じた費用の使用額の変動 - 為替の変動
新工場	1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備	
販管費	人的補強 前年度程度を見込む	
研究開発	計画通り実施	

23

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

次に、営業利益の見通しです。2024年3月期実績からの増減について、第3四半期以降は売上総利益および販管費内訳の増減を記載しており、下半期は8億円の増益、通期では10億円増益の100億円を予想しております。

販管費の使用につきましては、将来の成長に向けた投資費用のうち、新工場稼働に係る費用として、主にマレーシア工場の建屋の償却開始を第3四半期以降に見込んでいます。人的補強および研究開発費については、前年度は第3四半期以降に費用が増加しており、後半に多く費用が発生しました。今年度第3四半期以降は、前年度と同程度の費用の使用を想定しています。

その他の定常費用につきましても、前年度は第3四半期以降に一過性の費用等により、後半に多く費用が発生しました。今年度第3四半期以降は、適切に販管費をコントロールすることで前年度と同程度に抑えられると見込んでいます。

今後の営業利益に影響を与える要因としては、中国における更なる競合環境の悪化や、為替の変動に加え、マレーシア工場等の設備投資の進捗や販売状況に応じた販売促進施策の変更等が挙げられます。

独自のSMART TOUCHパッケージと地域別の販売戦略により販売拡大

地域別の販売戦略		主な施策
国内	・ 約1,600店舗で展開のメルスプラン ・ 約170店舗のグループ販売店活用	・ グループ販売店新サービス「Miruファーストコンタクト」導入によりコンタクトレンズデビュー顧客の取り込み ・ メルス加盟施設の拡大、オンライン相談活用によるメルスプラン入会促進、店舗スタッフの再教育 ・ グループ販売店の新規出店/好立地への移転 ・ 欧州：大手量販チェーンと長期的なパートナーシップ構築、生産能力増強に応じて順次新規取引先候補との契約締結予定 ・ 北米：各販売チャネルのニーズに応じた柔軟なOEM供給対応等により取引先を拡大 ・ 中国：オンラインのコンタクトレンズ専門販売店との提携による自社ブランド育成・販売拡大 ・ 東南アジア：9月に子会社化した販売会社3社の販売網を活かした販売拡大 ⇒p.26参照
欧州・北米	・ 大手量販チェーンへの販売拡大	
アジア	・ グループ販売店による販売拡大	



24

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

ここからは中長期の成長に向けた施策についてご説明いたします。

1DAY販売戦略に基づいた施策として、国内において、コンタクトレンズ初心者ターゲットとした非シリコーン素材の1DAYの販売促進のための新たなサービス「Miruファーストコンタクト」を導入しました。

販売チャネルの拡大や集客数増加のための店舗施策やユーザーとのコミュニケーション強化と併せて、物販の拡大やメルスプランの1DAY会員数増加を目指します。

欧州・北米では、需要の強いシリコーン素材の1DAYの供給体制が整うまでは、将来の拡販に向けた取引先との関係構築、生産量に応じた適切な取引先との新規提携等を進めます。中国では新たに提携するオンラインのコンタクトレンズ専門販売店を活用した自社ブランドの育成及び販売拡大、東南アジアでは子会社化した販売会社を活用した販売拡大を実現いたします。

オルソケラトロジーレンズの普及率拡大と複数製品を展開するスペシャリスト企業としての地位確立によるシェア拡大

戦略

主な施策

オルソK (グローバル)	複数製品 × 多国展開による販売 ・ アルファオルソK： 高いカスタマイズ性 ・ Menicon Z Night： 高い酸素透過性 ソフトケアによる処方サポート ・ Menicon Bloom Night： 近視進行抑制用	欧州	・ フォーティン® と販売を手掛ける仏Dencott社を活用した仏での販売拡大(社員教育実施),及び販売国拡大 ・ 認知度向上のための学術活動継続
レンズケア (アジア)	・ 複数チャネル（医科向け/EC）を活用した販売	国内	・ 営業体制強化による販売拡大 ・ 近視進行抑制用オルソケラトロジーレンズの開発
		アジア	・ グループ販社を活かした販路拡大、販促活動強化 ・ 中国での新たなレンズケア用品の開発 (承認申請中)



25

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

オルソケラトロジー関連戦略にもとづいた施策として、中国以外の地域の強化が重要と考えております。

欧州では、3月に子会社となったDencott社を活用した処方施設の整備、国内では、営業体制の強化により、オルソケラトロジーレンズの普及を推進します。

レンズケアについては、アジアにおいて9月に子会社化した販売会社を含めグループ販社を活かした販売先の拡大を目指します。

また、中長期的な成長のために、国内における近視進行抑制用のオルソケラトロジーレンズとしての認可取得に向けた開発や、中国で競争優位を保つために新たなレンズケア用品の承認申請等に取り組んでおります。

ディスポ市場が拡大している中国において、オンラインのコンタクトレンズ専門販売店と提携 東南アジアにおいて、中長期的な需要拡大を見据え販売会社を子会社化

中国のオンライン販売店と提携

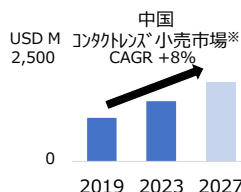
2024年11月戦略的パートナーシップ締結

目的 オンラインのコンタクトレンズ専門販売店としては中国で最大級の売上を誇る視客社との提携により、中国ディスポ市場でメニコンブランドを育成、販売拡大を目指す

対象地域 中国全土

対象商品 1 DAY、1 MONTH（予定）

取引開始時期 2025年（予定）



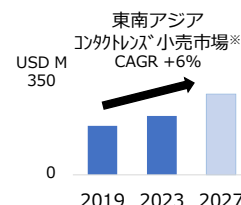
東南アジアの販売会社3社（Oculus社）を子会社化

2024年9月子会社化

目的 2,000店舗を超える販売網を活かし、コンタクトレンズ市場の大きな伸びが見込まれるマレーシア、インドネシア、1 DAY割合の高いシンガポールで販売拡大を目指す

対象地域 シンガポール、マレーシア、インドネシア

対象商品 1 DAY、オルソケラトロジーレンズ、レンズケア



※出典：Euromonitor International, 7/17(2025年版) 26
対象国：東南アジア(シンガポール、インドネシア、マレーシア)、中国

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

成長戦略の実現のために、サプライチェーンの強化にも継続して取り組んでおります。

アジアにおいて、中長期的な成長を見据えた販売網の強化を進めています。

ディスポ市場が拡大を続ける中国では、オンラインのコンタクトレンズ専門販売店と新たに提携し、自社ブランドの育成と新たな販路を活用した販売拡大を目指します。

若年層人口や所得の増加等により将来的に更なる市場の成長が見込まれる東南アジアにおいては、合わせて2,000店舗を超える販売網をもつ販売会社3社を子会社化いたしました。

1 DAYの製造拠点を持つ同地域において、1 DAYだけではなく、オルソケラトロジー関連の販売拡大も推進していきます。

中長期的な需要拡大を見据え1DAY、オルソケラトロジーレンズ及びレンズケアの生産体制を増強

1DAY



シンガポール工場

製造品： Magic
販売地域： グローバル
～2026/3期上期：9-10号ライン稼働予定



各務原工場

製造品： 1DAYメニコン プレミオ
販売地域： グローバル
2025/3期下期：11号ライン稼働予定
2027/3期下期：12号ライン稼働予定



マレーシア工場

製造品： 1日使い捨てコンタクトレンズ
販売地域： グローバル
2026/3期下期：1号ライン稼働予定
2027/3期下期までに5号ラインまで増設予定

オルソケラトロジー関連



無錫工場

製造品： アルファオルソK
販売地域： 中国
需要に応じた生産体制の増強



郡上工場

製造品： ハード/ソフトレンズ用レンズ
ケア
販売地域： グローバル
2026/3期上期：新ライン稼働予定

27



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

需要に応じて商品を供給できることが成長の前提条件であるため、継続して必要な設備投資と生産体制の強化を行い供給量の適正化を図ります。

特に、1DAYはグローバルで需要が強く需給がひっ迫しているため、各工場生産体制強化を進めています。

マレーシア工場については、2026年3月期下期より生産開始を予定しています。

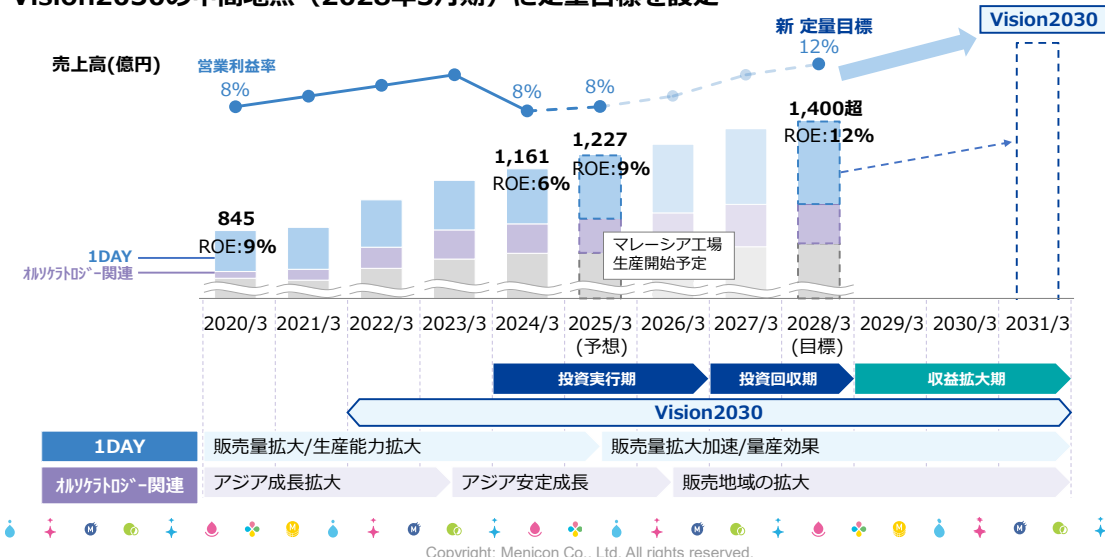
また、既存の工場についても今年度下期以降に順次新しいラインを稼働させ、生産量を拡大させる見込みです。

尚、ライン稼働スケジュールについては、8月の第1四半期決算でお伝えしたものから変更はありません。

マイルストーン2027



Vision2030の中間地点（2028年3月期）に定量目標を設定



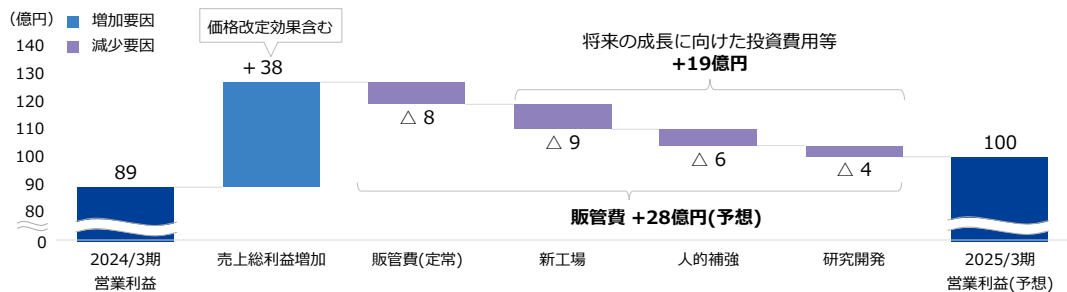
現在、当社はマレーシア工場を中心とした投資実行期にありますが、1DAY戦略とオルソケラトロジー関連戦略を軸とし、ご説明した施策を実行していくことで、今年度の業績予想および2028年3月期の中期経営計画の定量目標の達成を実現させます。
ご説明は以上となります。

参考資料

24/3期実績と25/3期予想の増減分析（営業利益）



現状を鑑み、粗利および販管費の内訳を見直し



・ 販管費の主な内訳

		(億円)	
	項目	前回予想	今回予想
定常	通常運転費用、ロジセンター稼働開始に伴う費用、M&A費用等	△13	△8
新工場	1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備	△13	△9
人的補強	人員増強や人員への投資	△3	△6
研究開発	製品展開国の拡大、新製品の開発	△1	△4

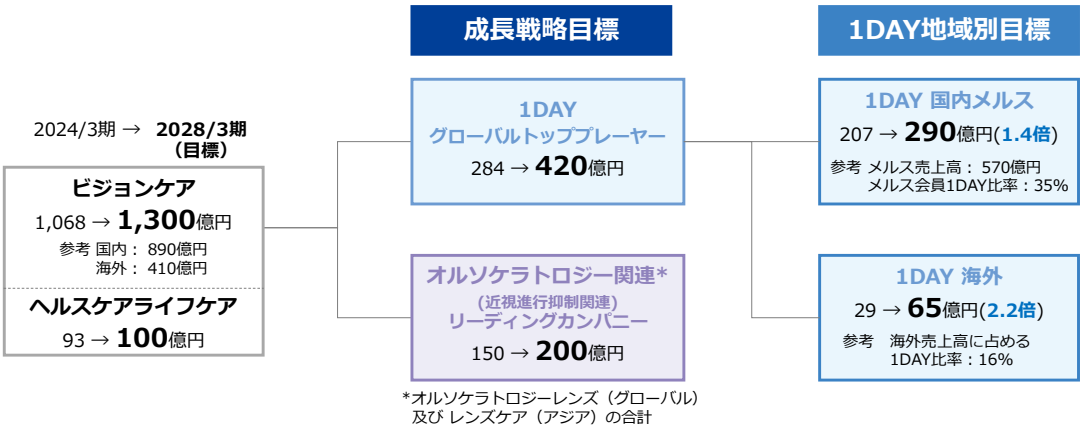
30

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

成長戦略目標 & 1DAY地域別目標



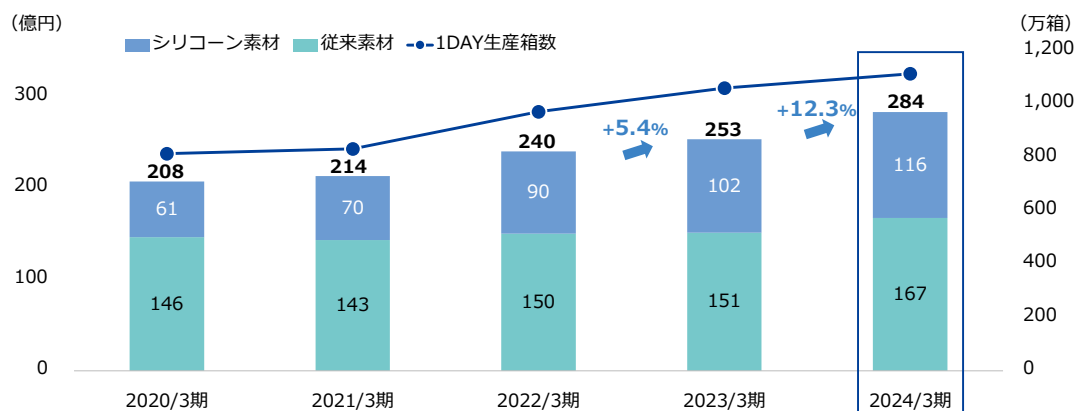
成長戦略を実現する事で目標達成を見込む



31

1DAY売上高推移

生産能力の増強により1DAY売上高が増加

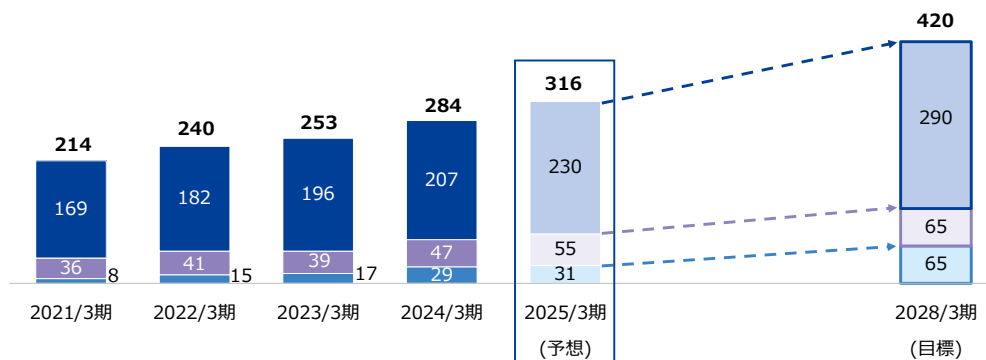


*1DAY売上高：他社からのOEM供給品を含む

1DAY売上高予想（売上高の内訳）

生産能力増強に伴い、メルス(1DAY会員数増加)・海外(欧米中心に販売拡大)での伸長を予想

(億円) ■ 国内_メルスブラン ■ 国内_物販 ■ 海外

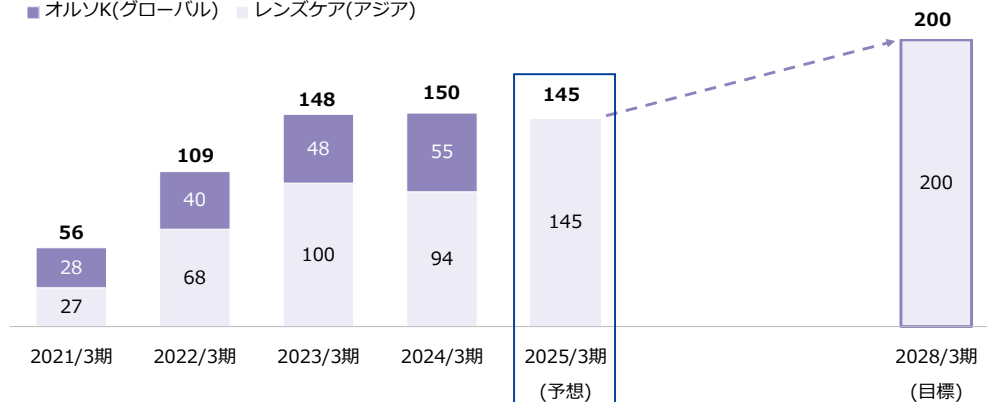


オルソケラトロジー関連売上高予想（売上高の内訳）

オルソケラトロジーレンズ：国内やその他地域での伸長を予想

レンズケア：中国での景気停滞影響や競争環境変化を予想

（億円） ■ オルソK(グローバル) ■ レンズケア(アジア)



34

中長期的な需要拡大を見据え、製品数や在庫量の増加に対応したキャパシティを持ち、効率的な運営を可能とするロジスティクス体制を整備

Menicon SC GmbH

2024年3月設立

経緯 Menicon GmbHの物流センター管理運営機能を移設
対象地域 主に欧州



国内グローバルロジスティクスセンター

2024年5月開設

経緯 北日本（宮城）と小牧（愛知）のロジ機能を集約
対象地域 海外及び日本全国（主に関東以北）



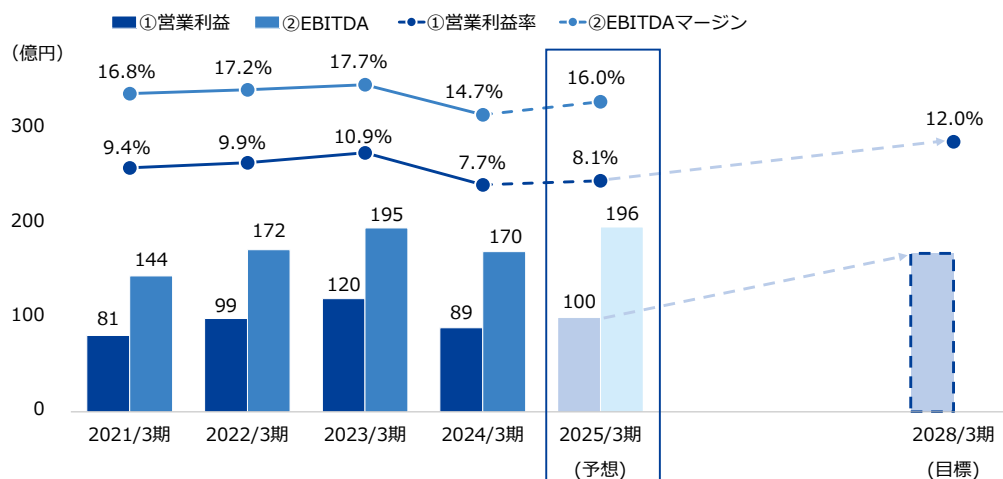
- ✓ 製品数や在庫量の増加に対応できるキャパシティ増加
- ✓ 業務の自動化・デジタル化等による省人化
- ✓ 主要な販売地域に近接し、効率的な運営を実現

35

連結営業利益・EBITDA予想

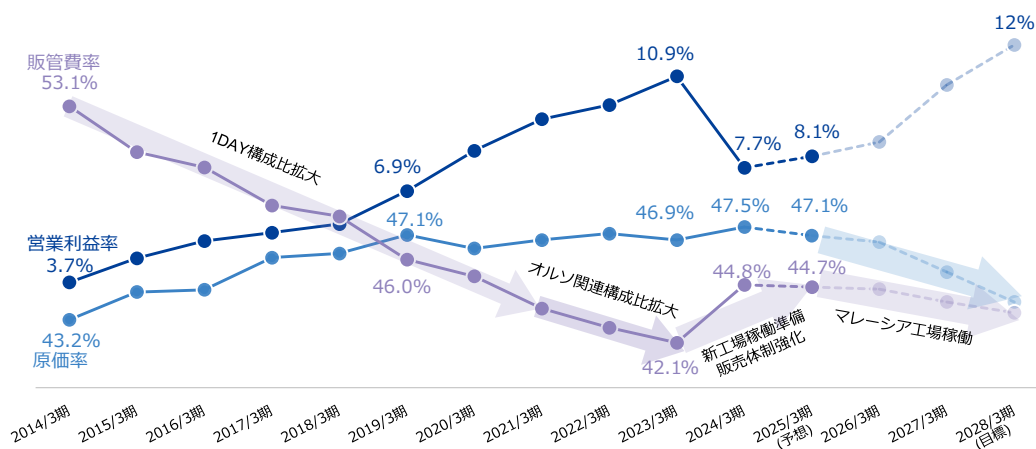


投資実行による減価償却費の計上を見込むため、EBITDAは営業利益より高い伸長を予想



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

原価率・売上高販管費率・営業利益率推移



37

Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

事業領域の拡大

成長性・独自性・社会貢献の観点に基づく事業拡大を推進

生殖補助関連機器



開発・販売

クリニック向け
・運動精子選別装置

不妊治療の保険適用
を追い風として一般
婦人科施設へ普及

ヘルスケア



開発・販売

クリニック向け/EC販売等
・ヘルスケア/妊活/美容
サプリメント等

フェムテック領域の
成長・販売方法多角
化により売上拡大

ライフケア



開発・販売

農家/畜産家向け
・堆肥化促進材
・稲わら分解促進材等

環境関連ビジネスの
売上拡大と環境負荷
低減を両立

食品



販売

食品スーパー/卸業者向け
・鮮魚・米（輸出）
・乾物等（輸入）

取引量拡大により
収益性を向上

動物医療



開発・販売

動物病院向け/EC販売等
・動物用眼内レンズ/コンタ
クトレンズ/手術用機器
・動物用サプリメント等

新規チャネルの開拓
とアジア地域での
売上拡大

メニコンの情報発信ツール



決算情報

- 決算説明会
- [決算説明資料（毎四半期）](#)
- [データブック](#)

事業全般・戦略・非財務

- [メニコンレポート（年1回）](#)



- [中期経営計画](#)
- [会社紹介資料（随時更新）](#)

事業・文化・社会

- [インターネットラジオ（月数回）](#)



39



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

免責事項および将来見通しに関する注意事項



免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社メニコン（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです
- 当資料に記載された内容は、2024年11月14日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります
- 投資を行う際は、必ず投資家ご自身の判断でなさるようお願い致します

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません

お問合せ先

株式会社メニコン 経営企画部 財務&IRチーム

TEL : 052-935-1646

E-mail : menicon-ir@menicon.co.jp

www.menicon.co.jp/company

40



Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.