

株式会社メニコン

2025年3月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：7780

2025年2月18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。

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



本日の発表はご覧の通りです。

I .2025年3月期第3四半期 連結業績概要

まず始めに、2025年3月期第3四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3四半期 連結業績サマリー



(百万円)	2024/3期 3Q	2025/3期 3Q	前年同期比
売上高	87,401	91,509	+4.7%
売上原価	41,563	42,069	+1.2%
(原価率)	47.6%	46.0%	(△1.6pt)
売上総利益	45,837	49,439	+7.9%
販売費及び一般管理費	38,308	40,870	+6.7%
(売上高販管費率)	43.8%	44.7%	(+0.9pt)
営業利益	7,529	8,569	+13.8%
(売上高営業利益率)	8.6%	9.4%	(+0.8pt)
EBITDA*	13,366	14,654	+9.6%
(EBITDAマージン)	15.3%	16.0%	(+0.7pt)
経常利益	7,269	8,198	+12.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,576	5,115	+11.8%

* 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いただけます。
<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4.7%増の915億円、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、7.9%増の494億円、営業利益は、13.8%増の85億円、四半期純利益は、11.8%増の51億円となりました。

営業利益が売上総利益の伸長に対して大きいのは、活動費用を効率的に使用したことと研究開発費など一部費用が第4四半期へ期ずれすることに起因しております。

2025年3月期第3四半期 連結業績 決算のポイント



1DAYは国内での販売拡大により伸長、オルソ関連は中国での景気停滞や競争環境激化等により横ばい
将来の成長のための投資実行するも、国内価格改定効果や販管費コントロールにより利益伸長

売上高 915億円 **前年同期比** +4.7%

ビジョンケア事業 **売上高** 845億円 **前年同期比** +5.5% (現地通貨建による伸長 +3.7%)

↑ 1DAY: MIA会員数増加/国内販売拡大、国内価格改定による増収効果 → オルソ関連: 中国での競争環境激化等で横ばい

ヘルスケア・ライフケア事業 **売上高** 69億円 **前年同期比** △4.4% (現地通貨建による伸長 △4.9%)

↑ 国内での価格改定効果、米国への販路拡大 ↓ 中国での食品事業規模縮小

売上総利益 494億円 **前年同期比** +7.9% ・ ↑ 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 85億円 **前年同期比** +13.8% ・ 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 146億円 **前年同期比** +9.6% ・ ↑ 国内価格改定効果や販管費コントロールにより利益伸長

資金調達 普通社債発行及びシンジケートローン実施 → 2025年1月 転換社債230億円の償還に充当

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、国内での価格改定効果に加え、1DAY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1DAY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、活動費用の効率化などの販管費コントロールにより、増益となりました。

ビジョンケア事業は現地通貨建でも前年同期比3.7%の増収となっております。

ヘルスケア・ライフケア事業は中国での食品事業で減収したものの、国内での価格改定効果もあり、前年同期比4.4%減の69億円となりました。

尚、第3四半期に普通社債や銀行借入により調達した220億円の資金は、転換社債230億円の償還に充当しております。

売上高の内訳



(百万円)	2024/3期 3Q	2025/3期 3Q	前年同期比
売上高	87,401	91,509	+4.7%
ビジョンケア	80,126	84,556	+5.5%
1DAY	21,186	23,013	+8.6%
国内_メルスプラン*1	15,430	16,818	+9.0%
国内_物販*2	3,482	4,093	+17.5%
海外	2,273	2,101	△7.6%
オルソケラトロジー関連	11,301	11,263	△0.3%
オルソK (グローバル)	4,389	4,545	+3.6%
レンズケア (アジア)	6,911	6,718	△2.8%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	47,638	50,278	+5.5%
メルスプラン*1	19,286	20,559	+6.6%
コンタクトレンズ	20,497	21,539	+5.1%
レンズケア (アジア以外)	7,854	8,179	+4.1%
ヘルスケア・ライフケア	7,274	6,952	△4.4%

*1 2025/3期3Q メルスプラン売上高：37,377百万円（前年同期比+7.7%）

*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、前年同期比で「オルソケラトロジー関連」が減収となったものの、全体では増収となりました。

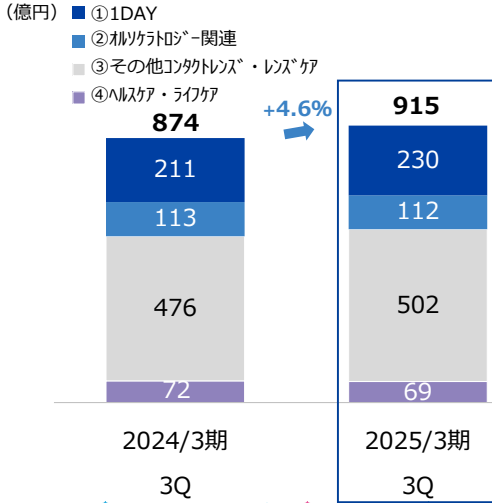
「1DAY」は中国や北米の影響により海外が減収となった一方で、国内はメルスプランや物販の販売拡大、価格改定効果で堅調に推移しております。

「オルソケラトロジー関連」は、中国における景気停滞及び競争環境激化の影響が、レンズケアにおいてより強く表れております。

連結売上高



国内での価格改定効果に加え、国内での1DAY及び欧州での1MONTH販売拡大により伸長



ビジョンケア (前年同期比: +44.2億円)

① 1DAY (前年同期比: +18.2億円)

- 国内を中心とした1DAY販売拡大
- 国内での価格改定効果*(+10.2億円)

② オルソケラトロジー関連 (前年同期比: △0.3億円)

- 国内/シンガポール/韓国でのオルソK販売拡大
- 中国での競合環境激化等による影響

③ その他コンタクトレンズ・レンズケア (前年同期比: +26.3億円)

- 国内での価格改定効果*(+21.7億円)
- 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: △3.2億円)

- 国内での価格改定効果や米国への販路拡大で横ばい

* 国内での価格改定効果合計: +32.0億円

6

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

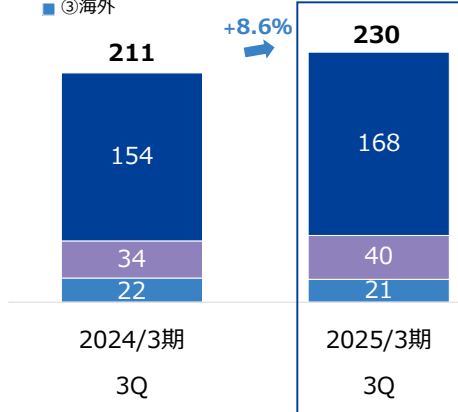
売上高の内訳をご説明いたします。

ビジョンケア事業の売上高は前年同期比44億円増の915億円となりました。

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おります。

国内での価格改定効果に加え、1DAYのメルスプラン会員数増加及び国内での販売拡大により伸長

(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: +13.8億円)

- ・ 供給量増加により会員数増加
- ・ 価格改定効果(+8.9億円)

② 国内_物販 (前年同期比: +6.1億円)

- ・ 供給量増加により販売拡大
- ・ 価格改定効果(+1.3億円)

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
- ・ 中国での新たな販売先への切り替えに伴う一時的な販売減少

「1DAY」の売上高は、前年同期比18億円増の230億円となりました。

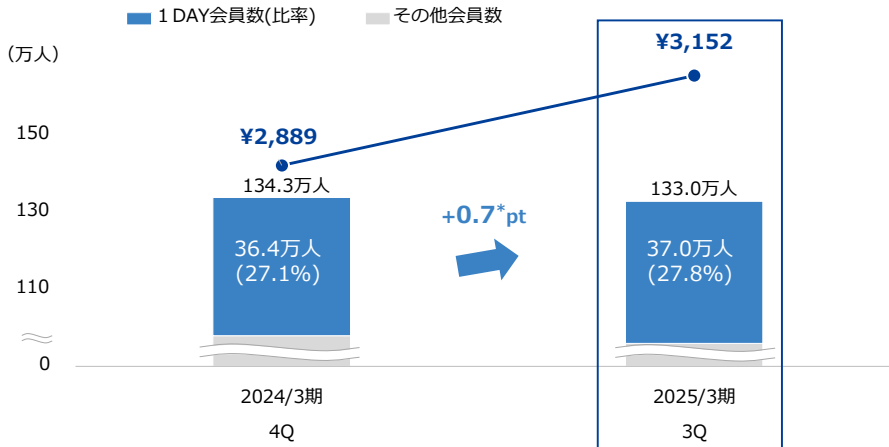
グローバルで需要の強いシリコン素材の1DAYの供給は需要に対してひっ迫している状況が継続しておりますが、生産ラインの増設による供給量増加や価格改定により、国内売上高は増加いたしました。

国内メルスプランは13億円の増収、国内物販は6億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おります。

需給がひっ迫しているシリコン素材の1DAYの販売を抑制していることに加え、中国における取引先の切り替えに伴う非シリコンレンズの一時的な販売減少が影響しております。

高単価の1DAYやその他会員の遠近両用タイプの構成比率上昇及び価格改定により平均月額費用が上昇



* MiruファーストコンタクトでのMagic会員を含めると+0.8pt

8

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1,330万人と前期末より減少していますが、1DAYにおいては、需要の強いシリコーン素材の1DAYの供給量が生産ラインの増設により増加したため、会員数を増やすことができました。

しかし、シリコーン素材の1DAYの供給制約は継続しており、メルスプランの入会者数の増加に影響を及ぼしています。

一方で、非シリコーン素材の1DAYレンズは供給制約がないことから、第3四半期より新たな定額制サービス「Miruファーストコンタクト」を開始しております。

コンタクトレンズ初心者に特別価格で非シリコーン素材の1DAYレンズを提供するサービスで、会員数は増加しております。

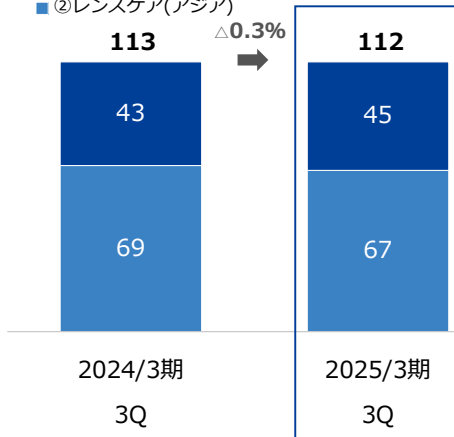
2年間限定のサービスですので、将来的にはメルスプラン会員へ移行することを想定しております。

平均月額費用は、単価の高い1DAY会員比率の上昇及び価格改定により上昇しております。

国内/シンガポール/韓国で販売拡大する一方、中国での景気停滞影響や競争環境激化等により横ばい

(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: +1.5億円)

- ・ 国内: 当社取扱施設拡大 (+1.0億円)
- ・ シンガポール/韓国: 販売拡大 (+0.6億円)
- ・ 中国: 景気停滞による代替製品の普及等により販売減少 (△0.4億円)

② レンズケア(アジア) (前年同期比: △1.9億円)

- ・ 東南アジア: 販売会社のM&A効果 (+0.4億円)
- ・ 中国: 景気停滞影響及び競争環境激化の長期化による販売単価の低下 (△2.3億円)

「オルソケラトロジー関連」の売上高は、ほぼ横ばいの112億円となりました。

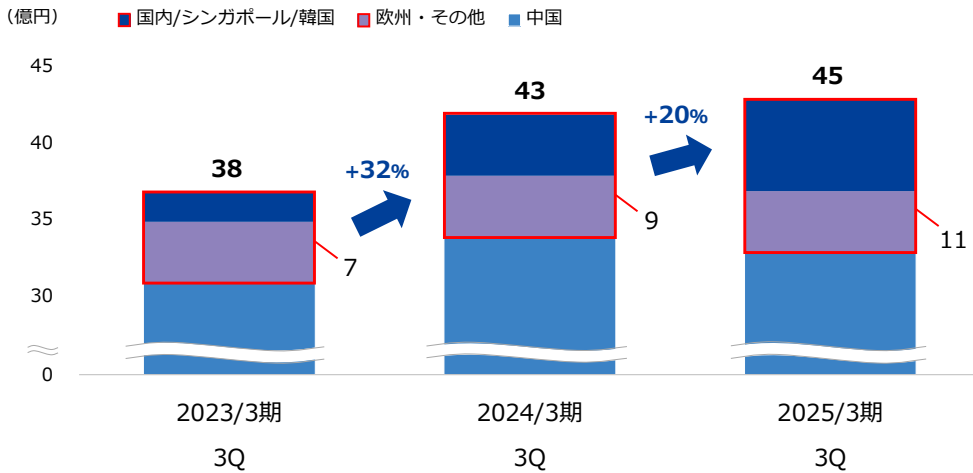
「オルソケラトロジーレンズ」は、中国において、同業他社に加え、景気停滞によりメガネなどの安価な代替品の普及が進んでいることによる競争環境激化の影響を受けています。その中でも販売チャネルと連携して販売活動を強化したことにより前期比横ばいを維持いたしました。

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増加いたしました。

加えて、シンガポール、韓国等において普及が進んだことも増収に寄与しております。

「レンズケア」は、東南アジアにおいて販路拡大により増収となったものの、中国における景気停滞や競争環境激化の影響により減収となりました。

当社製品の取扱施設拡大や市場拡大により、国内/シンガポール/韓国を中心に大幅な伸長を継続



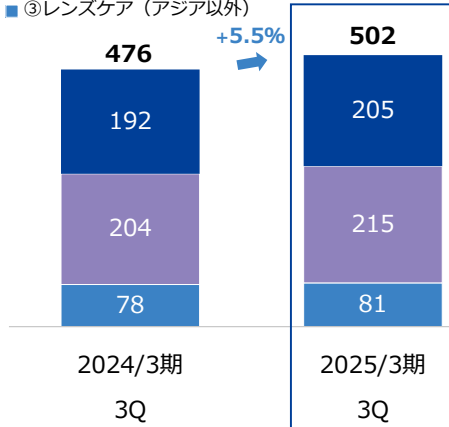
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

こちらは、オルソケラトロジーレンズの売上高推移を地域別に示したグラフです。

これまでは水色で示した中国の成長と共に、売上高が拡大してきましたが、足許では中国以外の地域、特に濃い青で示した国内・シンガポール・韓国の売上高が大きく成長しております。

国内での価格改定効果に加え、欧州での1MONTH販売拡大等により伸長

(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：+12.7億円）

- ・ 会員数減少するも価格改定効果(+18.4億円)で伸長
- ・ 高単価の遠近両用タイプの会員数増加

② コンタクトレンズ（前年同期比：+10.4億円）

- ・ 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(+3.1億円)

③ レンズケア（アジア以外）（前年同期比：+3.2億円）

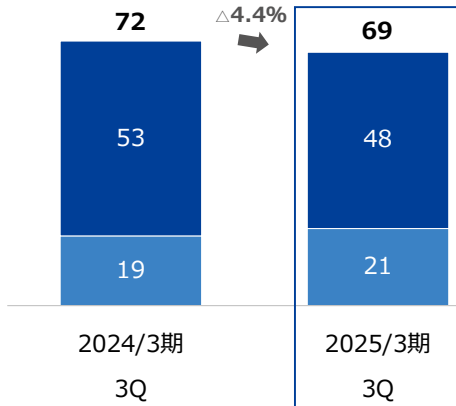
- ・ 北米での販売拡大
- ・ 国内での高単価商品の販売拡大

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26億円増の502億円となりました。

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1MONTH販売拡大、レンズケアは北米における販売拡大及び国内における高単価な過酸化水素タイプの販売拡大により増収となりました。

中国での食品事業規模縮小する一方、国内での価格改定効果や米国への販路拡大で横ばい

(億円) ■ ①食品事業
■ ②その他



① 食品事業 (前年同期比: △4.9億円)

- 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
- 米国: 販路拡大

② その他 (前年同期比: +1.6億円)

- 環境関連事業や動物医療事業等の売上高増加

12

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

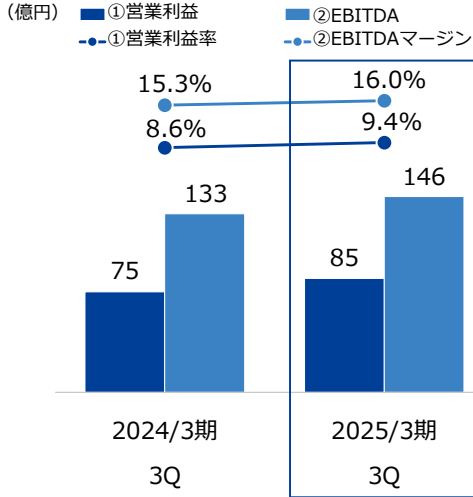
ヘルスケア・ライフケア事業の売上高は3億円減の69億円となりました。

中国において、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ましたが、環境関連事業、動物医療事業で売上高が増加しております。

連結営業利益・EBITDA



将来の成長のための投資実行する一方、国内価格改定効果や販管費コントロールにより増益



① 営業利益 (前年同期比: +10.3億円)
営業利益率 (前年同期比: +0.8pt)

- 売上総利益: +36.0億円 (458億円→494億円)
1DAY等の販売拡大、国内での価格改定効果
- 販管費: +25.6億円 (383億円→408億円)
成長投資 (新工場、人的補強、研究開発) を強化しつつ、販管費コントロール

② EBITDA (前年同期比: +12.8億円)
EBITDAマージン (前年同期比: +0.7pt)

- 減価償却費: +1.4億円 (55.3億円→56.8億円)
1DAY投資等により増加

13

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

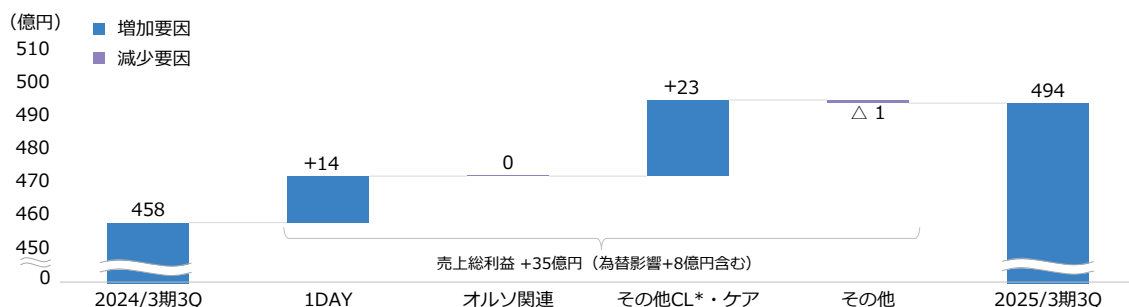
営業利益についてご説明いたします。

営業利益は、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は堅調に増加したこと、販管費は成長投資を継続しつつも活動費用の効率化を進めたことで、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1DAY及び欧州1MONTHの販売拡大等、中国オルソ関連以外のビジョンケア事業は堅調に推移



・ 主な増減理由 ※為替影響含む

項目	
1DAY	メルスプラン1DAY会員数増加や国内での物販拡大、価格改定効果
オルソ関連	国内/シンガポール/韓国で販売拡大する一方、中国での競争環境激化等により横ばい
その他CL*・ケア	欧州での1MONTH販売拡大、国内での価格改定効果
その他	ヘルスケア・ライフケアでの売上減少による影響等

* コンタクトレンズの略称

14

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

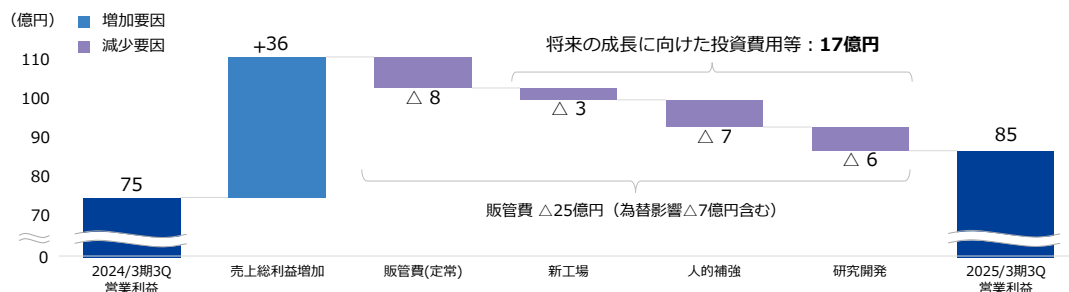
こちらは、売上総利益について、前年第3四半期と比較した増減要因を示しております。

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競争環境激化の影響を受けながらも国内/その他アジア地域での販売拡大により横ばい、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35億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）



将来の成長のための投資実行する一方、販管費コントロールにより増益



・ 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
M&A関連費用, 欧州物流センター関連費用等	△2
賃借料	△2

・ 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	△3
1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備	△3
人的補強	△7
国内外での賃上げ、人員増強等	△7
研究開発	△6
新製品の開発・治験費用、研究人員増加等	△6

15

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3四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おります。

定常的な費用の増加要因は主に、アジア地域における販売会社のM&A関連費用や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。

販管費の使用を適切にコントロールをしたことも増益の要因となっております。

Ⅱ.2025年3月期通期 連結業績予想と見通し

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。
業績予想につきまして、11月に発表したものから変更はございません。

売上高予想の進捗状況と4Qの見通し



売上高内訳予想は変更なし、4Q見通しは以下の通り

- ・ 1DAY、その他CL・ケア：国内は需要期およびラインアップ拡充、
海外は新規取引開始や取り扱い商品増加により販売拡大を見込む
- ・ オルソケラトロジー関連：中国の競争環境悪化により減速を見込む

(百万円)	2025/3期 3Q実績	2025/3期 予想	進捗率
売上高	91,509	122,700	74.6%
ビジョンケア	84,556	114,100	74.1%
1DAY	23,013	31,600	72.8%
メルスプラン	16,818	23,000	73.1%
国内物販	4,093	5,500	74.4%
海外	2,101	3,100	67.8%
オルソケラトロジー関連	11,263	14,500	77.7%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	50,278	68,000	73.9%
ヘルスケア・ライフケア	6,952	8,600	80.8%

(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3Qのメルスプラン売上高は373億円 (進捗率74.8%)

17

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

まず、事業別売上高の今回予想に対する進捗をこちらに示しております。

1DAY、その他コンタクトレンズ・レンズケアでやや進捗率が低くなっております。

売上高予想の前年対比



(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	YoY
売上高	116,192	122,700	+5.6%
ビジョンケア	106,887	114,100	+6.7%
1DAY	28,429	31,600	+11.2%
メルスプラン	20,740	23,000	+10.9%
国内物販	4,711	5,500	+16.7%
海外	2,977	3,100	+4.1%
オルソケラトロジー関連	15,001	14,500	△3.3%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	63,456	68,000	+7.2%
ヘルスケア・ライフケア	9,304	8,600	△7.6%

(参考) 2025/3期のメルスプラン売上高として、500億円を予想
2024/3期のメルスプラン売上高は464億円 (YoY +7.6%)

18



こちらは、事業別売上高予想の前年実績に対する伸長率を示しております。

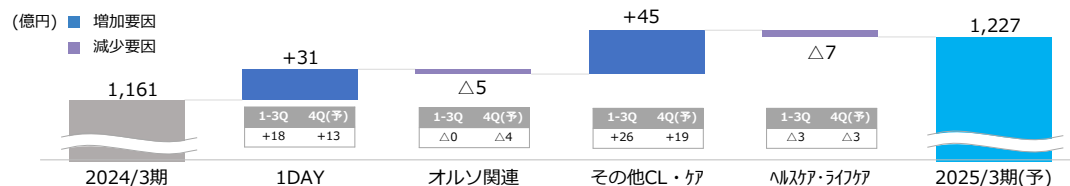
1DAYが成長をけん引し、中国の状況を加味してオルソケラトロジー関連、ヘルスケア・ライフケアは減少することを想定しております。

予想達成に向けた今後の取組については、次ページ以降でご説明いたします。

今後の売上高見通し（前年対比）



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



項目	4Qの見通し（前年対比）
1DAY	全体：○供給量増加（シリコン素材1DAY：2023年11月に新ライン稼働） 国内：○国内販売先の拡大、商品ラインアップ拡充、価格改定効果 海外：○アジア販売会社のM&A効果 △中国での新たな販売先への切り替えに伴う一時的な販売減少
オルソ関連	国内：○普及拡大 海外：○アジア諸国で普及拡大 △中国での同業他社増加/代替品の台頭による競争環境の悪化によるオルソK販売量減少、 レンズケア販売減少、販売単価の低下
その他CL・ケア	国内：○高付加価値商品（マルチフォーカルス、定期交換型ハードレンズ等）の販売拡大 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、欧州既存量販店での取り扱い商品の増加

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、事業別に見通しを示しており、第3四半期までの実績と第4四半期単四半期の予想に分解しております。

「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4四半期に合計で6億円程度の増収を見込んでおります。

加えて、「1DAY」ではシリコン素材の1DAYの供給量増加やアジア販売会社の子会社化による販売網の拡大による増加等を見込んでおります。

「オルソケラトロジー関連」は国内やアジア諸国における普及拡大による販売増加は想定されるものの、中国における競争環境の激化がより顕著になること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、欧州量販店における取扱い商品増加による売上拡大を見込んでいます。

連結業績予想の進捗状況と4Qの見通し



連結業績予想は変更なし、4Q見通しは以下の通り

- ・営業利益：国内需要期における販促活動実施、研究開発費等の計上を見込むが利益は確保
- ・当期純利益：CB償還に伴う新株予約権戻入益（特別利益）の計上を見込む

(百万円)	2025/3期 3Q実績	2025/3期 予想	進捗率
売上高	91,509	122,700	74.6%
売上原価	42,069	57,800	72.8%
(原価率)	46.0%	47.1%	---
売上総利益	49,439	64,900	76.2%
販売費及び一般管理費	40,870	54,900	74.4%
(売上高販売費率)	44.7%	44.7%	---
営業利益	8,569	10,000	85.7%
(売上高営業利益率)	9.4%	8.1%	---
EBITDA	14,654	19,600	74.8%
(EBITDAマージン)	16.1%	16.0%	---
経常利益	8,198	9,500	86.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,115	7,000	73.1%

* 2024/3期における実勢レート
 EUR : 157.7円、USD : 145.3円、CNY : 19.9円
 2025/3期3Qにおける実勢レート
 EUR : 165.1円、USD : 153.0円、CNY : 21.1円
 2025/3期(予想)における前提為替レート
 EUR : 159.0円、USD : 147.0円、CNY : 20.3円

20

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

こちらには、予想に対する売上高、売上総利益以下各段階利益の進捗を示しております。

営業利益の進捗率が85.7%と高いですが、第4四半期については収益性の高い中国の売上高比率の低下を見込んでいること、国内需要期を3月に控え、販促活動の強化のための費用計上や、治験などの研究開発費用の計上を見込んでおります。

当期純利益は、営業利益や経常利益と比較して進捗が遅れておりますが、概ね想定通りの着地を見込んでおります。

当期純利益に影響を与える要因として、事業構造再編に伴う費用を第3四半期に計上しており、第4四半期も事業構造再編や事業ポートフォリオの見直しを検討している事が挙げられます。

また、第4四半期には2025年1月に償還した230億円の転換社債の新株予約権戻入益の計上を予定しております。

連結業績予想の前年対比



(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	YoY
売上高	116,192	122,700	+5.6%
売上原価	55,181	57,800	+4.7%
(原価率)	47.5%	47.1%	---
売上総利益	61,010	64,900	+6.4%
販売費及び一般管理費	52,058	54,900	+5.5%
(売上高販管費率)	44.8%	44.7%	---
営業利益	8,951	10,000	+11.7%
(売上高営業利益率)	7.7%	8.1%	---
EBITDA	17,048	19,600	+14.9%
(EBITDAマージン)	14.7%	16.0%	---
経常利益	8,225	9,500	+15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,538	7,000	+54.2%

* 2024/3期における実勢レート
2025/3期3Q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 : 165.1円、USD : 153.0円、CNY : 21.1円
EUR : 159.0円、USD : 147.0円、CNY : 20.3円

21

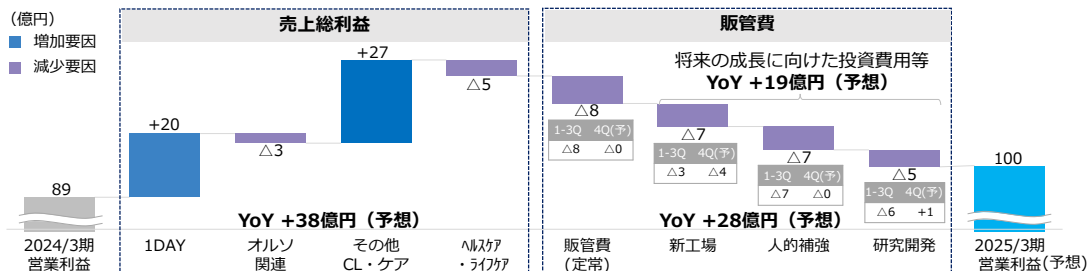
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

こちらは、売上高、売上総利益以下各段階利益予想の前年実績に対する伸長率を示しております。

通期では収益の前年伸長はもとより、原価率、販管費率を前年対比で抑えることにより、営業利益率の改善を見込んでおります。

今後の営業利益見通し（前年対比）

**オルソ関連は中国影響受けるも、1DAY販売拡大や国内価格改定により売上総利益の増加を予想
販管費は将来の成長に向けた費用投下を予定するが、適切にコントロールを実施**



項目	4Qの見通し（前年対比）
売上総利益	売上に応じて増減、国内価格改定効果による上積み
定常	適切にコントロール（効果的な使用による利益確保）
販管費	
新工場	1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備（2026/3期3Q以降稼働予定）
人的補強	前年度程度を見込む
研究開発	計画通り実施（治験等グローバルでの許認可取得に係る費用の支出を予定）

22

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

ここでは、営業利益の見通しについてブレイクダウンしてお示ししております。

2024年3月期実績と比較した売上総利益及び販管費内訳の増減を記載しております。

売上総利益は、中国の競争環境激化等の影響によりオルソケラトロジー関連が減少する一方、1DAYやその他コンタクトレンズ・レンズケアの売上高増加が売上総利益の増加に寄与するため、中国影響は限定的になる見込みです。

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、新工場の費用として、マレーシア工場での人員増加や建屋の償却に伴う増加を見込んでいます。

人的補強及び研究開発費につきましては、前年度は第4四半期に費用が増加いたしました。

今年度第4四半期は、前年度と同程度を予想しております。

その他の定常費用につきましても、前年度は一過性の費用等により、特に第4四半期に多く費用が発生しました。

今年度の第4四半期は、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おります。

今後の営業利益に影響を与える要因としては、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

地域	販売戦略	主な施策
国内	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> コンタクトレンズデビュー顧客の取り込み（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、U18キャンペーン実施） 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（来期1Qに北欧量販チェーンと取引開始予定） 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（今期4Q取引開始予定） 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
欧州・北米	<ul style="list-style-type: none"> 大手量販チェーンへの販売拡大 	
アジア	<ul style="list-style-type: none"> グループ販売による販売拡大 	



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

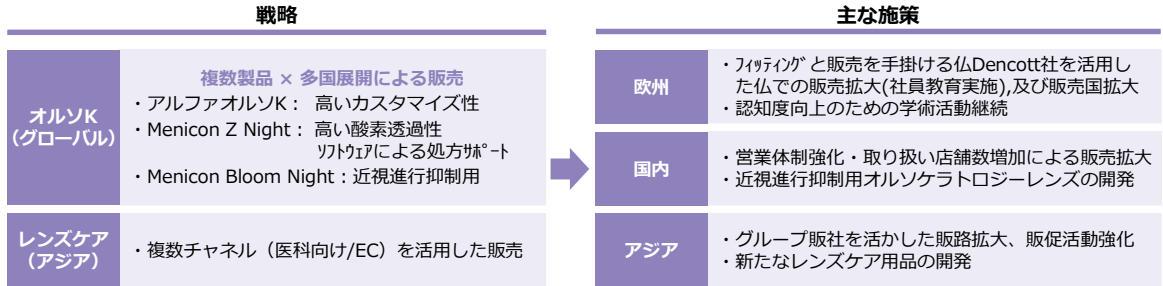
ここからは中長期の成長に向けた施策についてご説明いたします。1 DAY販売戦略にもとづいた施策として、国内において、コンタクトレンズ初心者ターゲットとし、非シリコン素材の1 DAYレンズの使用を促進する「Miruファーストコンタクト」の継続に加え、来店者数増加が期待される18歳以下を対象としたメルスプラン入会キャンペーンを開始いたしました。

販売チャネルの拡大や好立地への店舗の移転などの店舗施策と併せて、物販の拡大やメルスプランの1 DAY会員数増加を目指します。

欧州・北米では、需要の強いシリコン素材の1 DAY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ております。来期初頭に北欧の量販チェーンと取り引き開始を予定しております。

中国ではオンラインのコンタクトレンズ専門販売店との取引を第4四半期に開始するほか、東南アジアでは販売子会社を活用した販売拡大を実現いたします。

オルソK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



オルソケラトロジー関連戦略にもとづいた施策として、中国以外の地域においても認知度向上のための学術活動や営業体制強化等の普及拡大・販売拡大に寄与する活動を進めております。

また、中長期的な成長のために、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、新商品の承認申請等に取り組んでおります。

オルソ関連は足許は景気影響等により不透明、販管費の効率的使用を進めつつ中長期視点で取り組み実施
 堅調に拡大しているディスプレイブルCL*1市場においてECチャネル活用によりシェア拡大を目指す

	市場	中長期施策	進捗状況
オルソ関連	<ul style="list-style-type: none"> 2025年以降の状況は景気状況に依存し不透明 同業他社増加/代替品の台頭による競争環境激化 代替技術と比較して豊富なエビデンス・処方実績による優位性 	<ul style="list-style-type: none"> 商品ラインアップ拡充、価格戦略の見直しによるターゲットの拡大 不透明な状況下で利益確保を可能とする事業運営体制の再構築 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなレンズケア用品の開発 (承認申請中) 処方家等への技術支援体制拡充により、当社商品知識・理解を醸成
ディスプレイブルCL*1	<ul style="list-style-type: none"> 2024年市場は1,500百万ドル、7%成長(2021年-2027年小売市場)*2 オンライン販売はコンタクトレンズ販売の7割程度 	<ul style="list-style-type: none"> オンラインのコンタクトレンズ専門販売店(視客社)を活用した販売拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 今期4Qから1DAY出荷開始予定

*1 ディスプレーブルCLとは、1DAY,2WEEK,1MONTHを指す

*2 出典：Euromonitor International,7/17(2025年版)
 対象国：中国

こちらで中国における事業の状況を改めてご説明いたします。
 オルソケラトロジー関連事業は、景気停滞による購買力の低下や、競合の増加に加えて代替品である安価な近視進行抑制用眼鏡の台頭による競争環境の激化で、来期以降も市場環境が見通しにくい状況にあります。

しかしながら、代替技術と比較するとオルソケラトロジーレンズは豊富なエビデンスや処方実績があること、装用は夜間のため屋外での装用が不要であるという特徴等から、中長期的には市場が緩やかながら成長する可能性はあると考えております。
 足許は、商品ラインアップの拡充や販売先への技術支援強化などによる売上の維持、事業運営体制の見直し・再構築により収益性の確保を図ってまいります。

一方で、ディスプレイブルコンタクトレンズ市場は成長しております。

オンラインのコンタクトレンズ専門販売店との提携を機に、1DAYをはじめとしたディスプレイブルコンタクトレンズの自社ブランドの育成、売上拡大ができると考えており、今期第4四半期から1DAYの出荷を予定しております。

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

2024年12月：11号ライン稼働開始
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

オルソ関連市場の環境を考慮し、
新ライン稼働時期は要検討

26

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

成長の源泉となる生産体制強化の状況について、こちらにお示ししています。

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、各工場では生産体制強化を進めています。

シリコン素材の1DAYの生産に関しては、直近では、2024年12月に各務原工場では新たな生産ラインを稼働させました。マレーシア工場の生産開始は、2026年3月期下期を予定しており変更はございません。

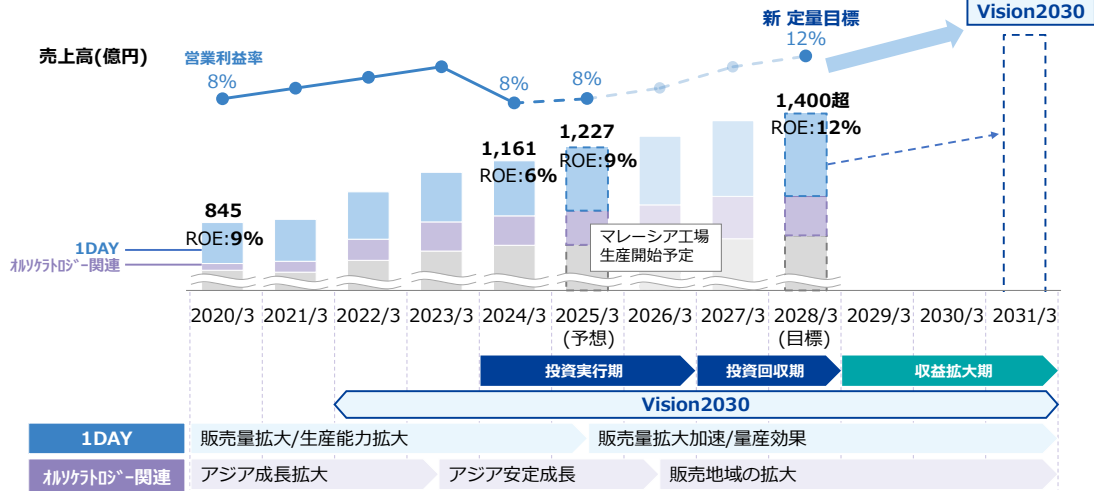
オルソケラトロジー関連については、中国需要拡大を見込んで設備投資をいたしました。が、足許で市況が悪化しているため、他の地域向けの製品製造への転用など、設備活用についての検討を進めております。

継続して必要な設備投資と生産体制の構築を行い供給量の適正化を図ります。

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



27

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

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、1 DAY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、今年度の業績予想及び2028年3月期の中期経営計画定量目標の達成を実現させます。
ご説明は以上になります。

参考資料

売上高の内訳予想



売上高内訳予想は11月に予想を見直し

(百万円)	2025/3期 ① 5月予想	2025/3期 ② 11月予想	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
メルスブラン	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期メルスブラン売上高：508億円(5月予想)⇒500億円(11月予想)



2025年3月期 連結業績予想



売上原価及び販管費予想は11月に予想を見直し

(百万円)	2025/3期 ① 5月予想	2025/3期 ② 11月予想	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

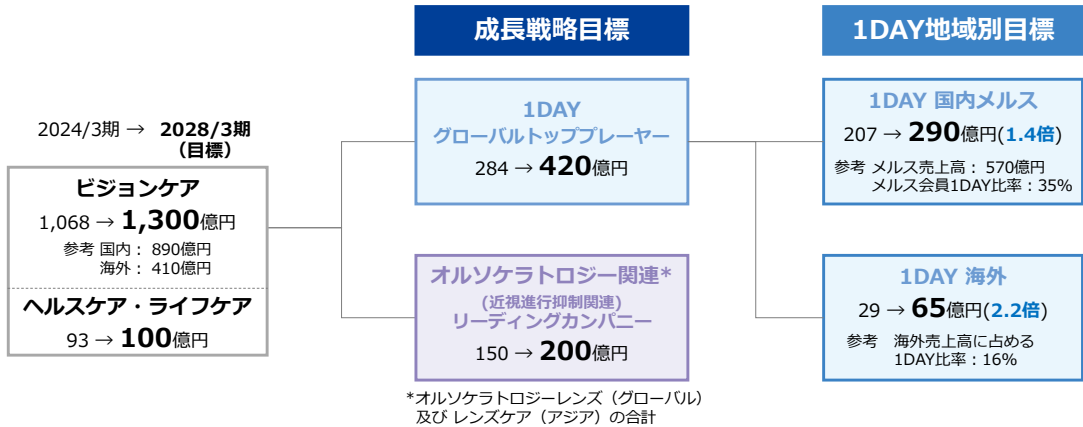
EUR : 157.7円、USD : 145.3円、CNY : 19.9円
EUR : 159.0円、USD : 147.0円、CNY : 20.3円

30

成長戦略目標 & 1DAY地域別目標

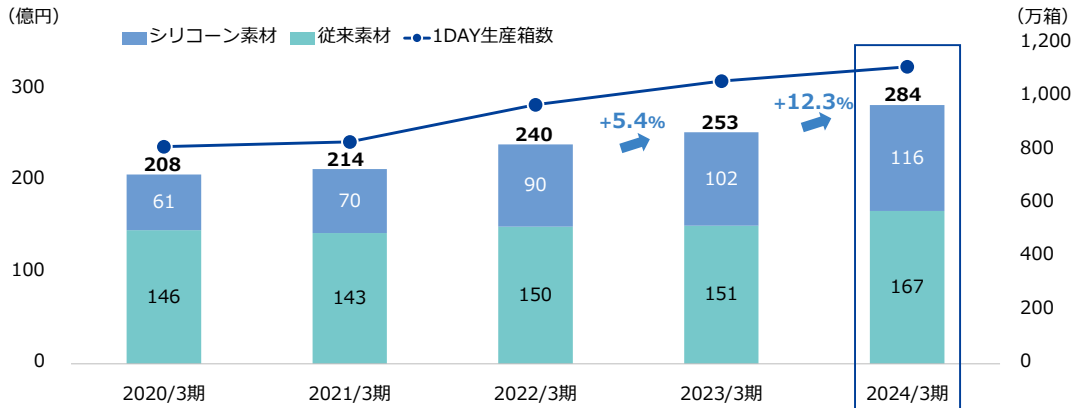


成長戦略を実現する事で目標達成を見込む



31

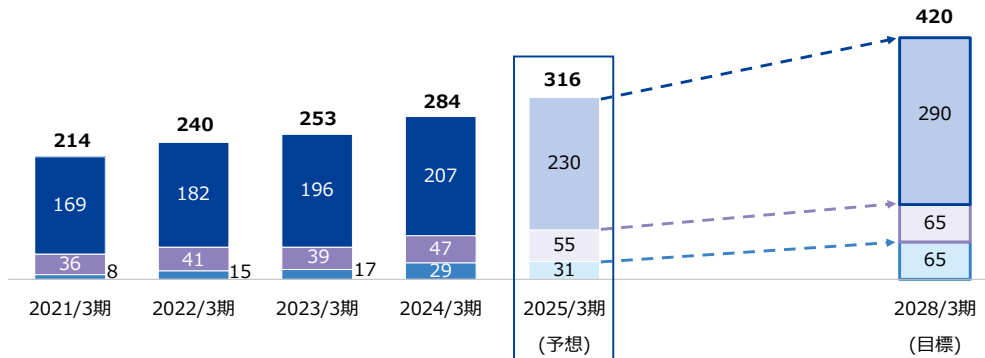
生産能力の増強により1DAY売上高が増加



*1DAY売上高：他社からのOEM供給品を含む

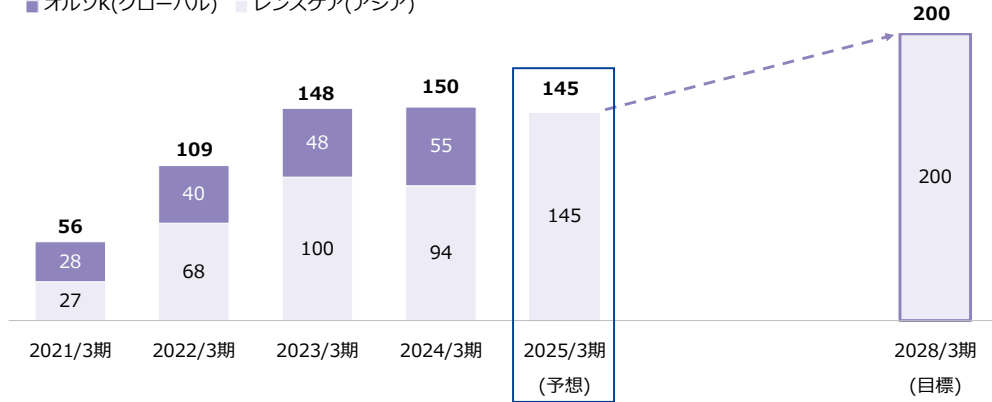
生産能力増強に伴い、メルス(1DAY会員数増加)・海外(欧米中心に販売拡大)での伸長を予想

(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)



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

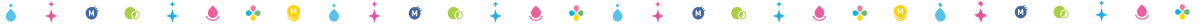
2024年5月開設

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）



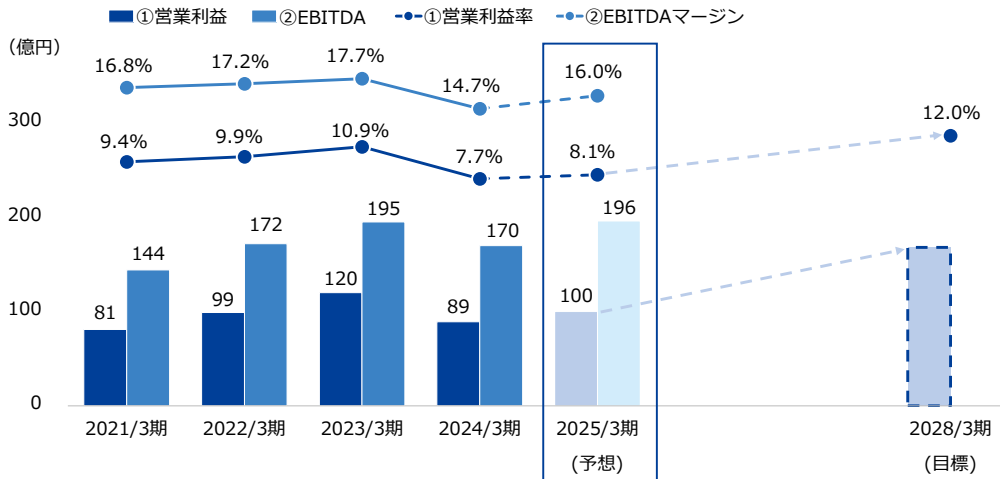
- ✓ 製品数や在庫量の増加に対応できるキャパシティ増加
- ✓ 業務の自動化・デジタル化等による省人化
- ✓ 主要な販売地域に近接し、効率的な運営を実現



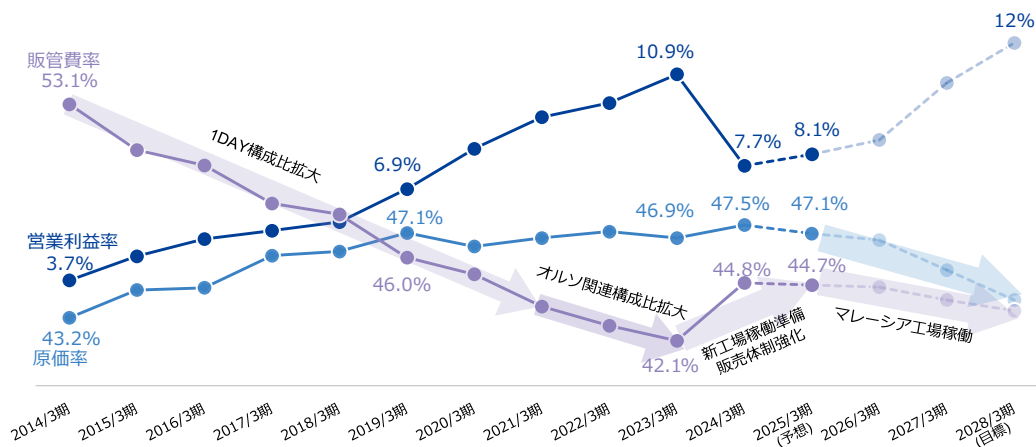
連結営業利益・EBITDA予想



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



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.

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
- ・ハルスケア/妊活/美容
ケアリミト等

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

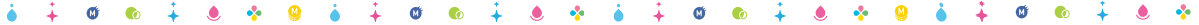
動物医療



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
- ・動物用ケアリミト等

新規チャネルの開拓
とアジア地域での
売上拡大



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 \(月数回\)](#)



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、2025年2月18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.