

株式会社メニコン

2025年3月期 決算説明資料

証券コード：7780

2025年5月16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 連結業績概要
- II 2026年3月期通期 連結業績予想
- III 中期経営計画（アップデート）
- IV 株主還元方針と配当予想



本日の内容はご覧の通りです。

I .2025年3月期 連結業績概要

まず始めに、2025年3月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 連結業績サマリー



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比
売上高	116,192	121,491	+4.6%
売上原価	55,181	56,411	+2.2%
(原価率)	47.5%	46.4%	(△1.1pt)
売上総利益	61,010	65,080	+6.7%
販売費及び一般管理費	52,058	55,028	+5.7%
(売上高販管費率)	44.8%	45.3%	(+0.5pt)
営業利益	8,951	10,051	+12.3%
(売上高営業利益率)	7.7%	8.3%	(+0.6pt)
EBITDA*	16,900	18,502	+9.5%
(EBITDAマージン)	14.5%	15.2%	(+0.7pt)
経常利益	8,225	9,607	+16.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,538	5,621	+23.8%

* EBITDAは営業利益、減価償却費、のれん償却額から算出

(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



2025年3月期は増収・増益を達成する事ができました。売上高は、前年同期比4.6%増の1,214億円、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6.7%増の650億円、営業利益は12.3%増の100億円、当期純利益は23.8%増の56億円となりました。

2025年3月期 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活動費用の効率化により利益伸長

売上高 1,214億円 **前年同期比** +4.6%

ビジョンケア事業 **売上高** 1,123億円 **前年同期比** +5.1% (現地通貨建による伸長 +3.6%)

↑ 1DAY: SNS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** 91億円 **前年同期比** △1.5% (現地通貨建による伸長 △1.9%)

↑ 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 650億円 **前年同期比** +6.7% ・↑ 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 100億円 **前年同期比** +12.3% ・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 185億円 **前年同期比** +9.5% ・↑ 国内価格改定効果や活動費用の効率化により利益伸長

当期純利益 56億円 **前年同期比** +23.8% ・転換社債償還による新株予約権戻入益を16億円計上

・構造改革に伴う特別損失等費用を18億円計上

4

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

決算の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の販売拡大等により前年同期比5.1%の増収の1,123億円となりました。

現地通貨建でも前年同期比3.6%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1.5%減収の91億円となりました。

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投資を強化しましたが、活動費用の効率化により増益となりました。

なお、特別利益として転換社債償還による新株予約権戻入益を16億円計上した他、構造改革に伴う特別損失等費用を18億円計上しております。

売上高の内訳



(百万円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比
売上高	116,192	121,491	+4.6%
ビジョンケア	106,887	112,327	+5.1%
1DAY	28,429	30,940	+8.8%
国内_メルスプラン ^{*1}	20,740	22,458	+8.3%
国内_物販 ^{*2}	4,711	5,740	+21.9%
海外	2,977	2,742	△7.9%
オルソケラトロジー関連	15,001	14,889	△0.7%
オルソK (グローバル)	5,537	5,748	+3.8%
レンズケア (アジア)	9,463	9,141	△3.4%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	63,456	66,496	+4.8%
メルスプラン ^{*1}	25,718	27,325	+6.2%
コンタクトレンズ	27,405	28,458	+3.8%
レンズケア (アジア以外)	10,332	10,713	+3.7%
ヘルスケア・ライフケア	9,304	9,163	△1.5%

*1 2025/3期 メルスプラン売上高：49,783百万円（前年同期比+7.2%）

*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」「その他コンタクトレンズ・レンズケア」の増収により、前年同期比で増収となりました。

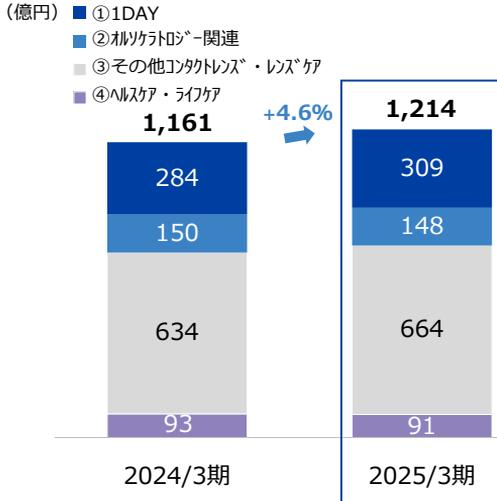
「1 DAY」は中国における取引先の切り替えの影響等により海外が減収となった一方で、国内はメルスプランや物販の販売拡大、価格改定効果で堅調に推移しました。

「オルソケラトロジー関連」は、中国以外の地域におけるオルソケラトロジーレンズの伸長があったものの、中国での景気停滞・競争環境激化の影響がレンズケアにおいてより強く出ており、前年同期比で減収となりました。

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: +54.4億円 +5.1%)

① 1DAY (前年同期比: +25.1億円 +8.8%)

- 国内を中心とした1DAY販売拡大
- 国内での価格改定効果*(+12.4億円)

② オルソケラトロジー関連 (前年同期比: △1.1億円 △0.7%)

- 国内/シンガポール/韓国でのオルソK販売拡大
- 中国での競争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: +30.4億円 +4.8%)

- 国内での価格改定効果*(+25.8億円)
- 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: △1.4億円 △1.5%)

- 国内での価格改定効果や米国への販路拡大
- 中国での食品事業規模縮小

* 国内での価格改定効果合計: +38.3億円

6

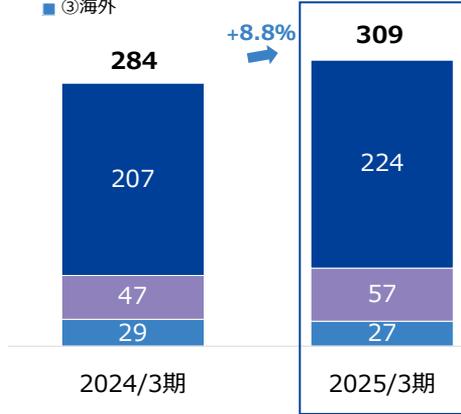
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

ここからは、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54億円増の
 1,123億円となりました。

国内におけるメルスプランや物販の価格改定効果だけでなく、
 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ユーザー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: +17.1億円 +8.3%)

- ・ 供給量増加により会員数増加
- ・ 価格改定効果(+11.2億円)

② 国内_物販 (前年同期比: +10.2億円 +21.9%)

- ・ 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: △2.3億円 △7.9%)

- ・ 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

7

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

「1DAY」の売上高は、前年同期比25億円増の309億円となりました。

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。

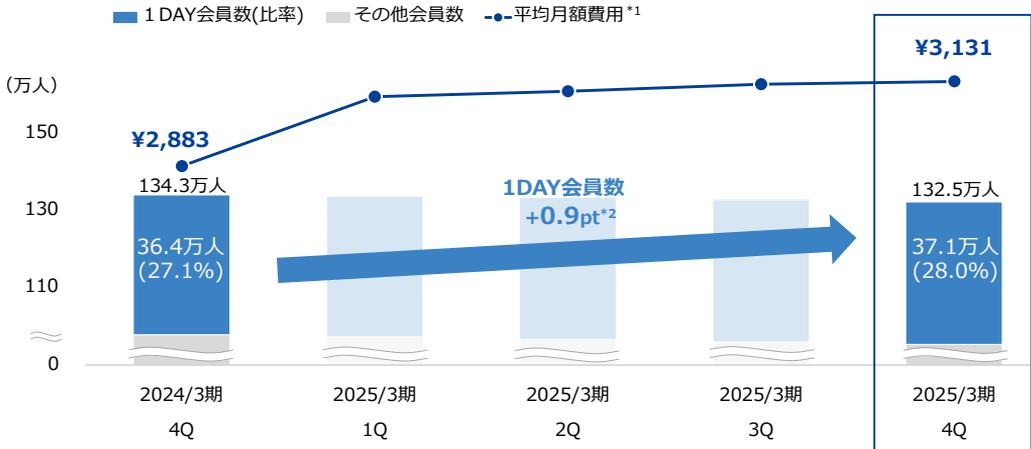
国内メルスプランは17億円の増収、国内物販は10億円の増収となりました。

特に国内物販は前年同期比+21.9%と高い伸長となっております。

一方、海外は2億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素材の1DAYの一時的な販売減少が影響しております。

1DAYや遠近両用など高単価レンズ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



*1 平均月額費用 = メルス売上高 ÷ 決算月数 ÷ メルス会員数

*2 MiruファーストコンタクトでのMagic会員を含めると+1.1pt

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。

会員数全体は前期末よりやや減少していますが、1DAYにおいては、需要の強いシリコン素材の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37.1万人に増やすことができました。

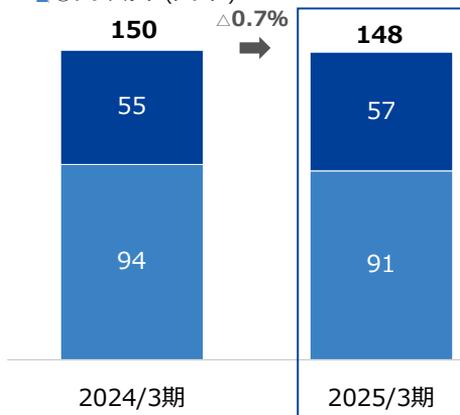
シリコン素材の1DAYは供給制約が継続しており、メルスプランの入会者数の増加に影響を及ぼしていますが、非シリコン素材の1DAYレンズは供給制約がないことから、第3四半期より定額制サービス「Miruファーストコンタクト」を開始し、販売拡大を進めております。

コンタクトレンズ初心者には特別価格で非シリコン素材の1DAY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のため、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等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: +2.1億円 +3.8%)

- ・ 国内: 当社取扱施設拡大 (+1.2億円)
- ・ 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 (△0.2億円)

② レンズケア(アジア) (前年同期比: △3.2億円 △3.4%)

- ・ 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 (△4.0億円)

「オルソケラトロジー関連」の売上高は、ほぼ横ばいの148億円となりました。

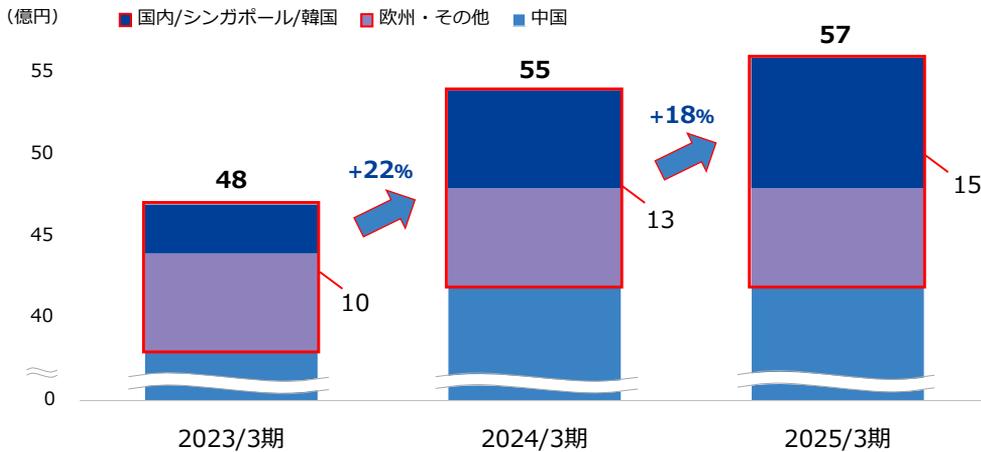
「オルソケラトロジーレンズ」は、中国において、同業他社の増加に加え、景気停滞を背景に近視進行抑制用のメガネなどの安価な代替品の普及が進んでいることによる競争環境激化の影響を受けています。

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。

また、国内での当社製品の取扱い施設が増加したことによる販売量の増加、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、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



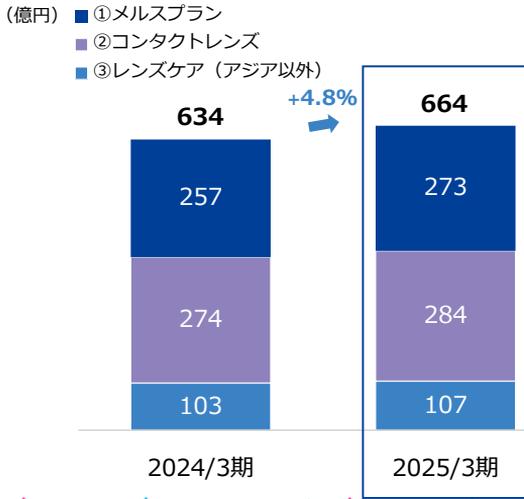
10

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、足元では特に濃い青で示した国内・シンガポール・韓国等の中国を除く地域で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



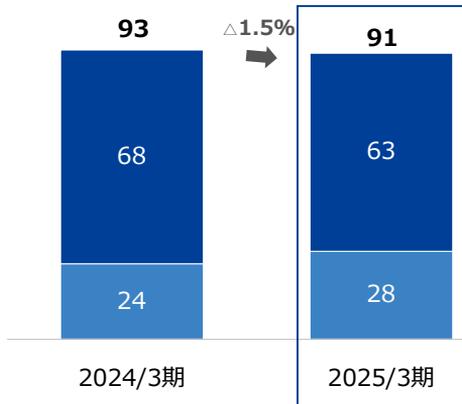
- ① メルス**（前年同期比：+16.0億円 +6.2%）
 - ・ 会員数減少するも価格改定効果(+22.7億円)で伸長
 - ・ 高単価の遠近両用タイプの会員数増加
- ② コンタクトレンズ**（前年同期比：+10.5億円 +3.8%）
 - ・ 国内：+0.3億円（198億円→198億円 +0.2%）
価格改定効果(+3.0億円)
 - ・ 海外：+10.1億円（75億円→85億円 +13.4%）
欧州での販路拡大による1MONTH販売拡大
- ③ レンズケア（アジア以外）**（前年同期比：+3.8億円 +3.7%）
 - ・ 国内：+2.8億円（48億円→51億円 +5.9%）
高単価商品の販売拡大
 - ・ 海外：+0.9億円（55億円→56億円 +1.7%）
北米での販売拡大

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30億円増収の664億円となりました。

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、レンズケアは国内における高単価な過酸化水素タイプの販売拡大及び北米における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が縮小する一方、環境関連商材等の売上高増加により横ばい

(億円) ■ ①食品事業
■ ②その他



① 食品事業 (前年同期比: △4.6億円 △6.9%)

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

② その他 (前年同期比: +3.2億円 +13.1%)

- ・ 環境関連商材や動物医療ビジネス等の売上高増加

12

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

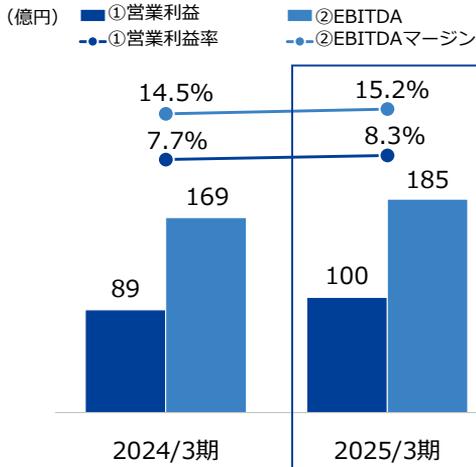
ヘルスケア・ライフケア事業の売上高は1億円減収の91億円となりました。

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、環境関連商材や動物医療ビジネス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活動費用の効率化により増益



① 営業利益 (前年同期比: +10.9億円 +12.3%)
営業利益率 (前年同期比: +0.6pt)

- 売上総利益: +40.6億円 (610億円→650億円)
1DAY等の販売拡大、国内での価格改定効果
- 販管費: +29.6億円 (520億円→550億円)
成長投資 (新工場、人的補強、研究開発) を強化しつつ、広告販促など活動費用を効率化

② EBITDA (前年同期比: +16.0億円 +9.5%)
EBITDAマージン (前年同期比: +0.7pt)

- 減価償却費: +3.8億円 (75.5億円→79.3億円)
1DAY投資、マレーシア工場建物分増加

13

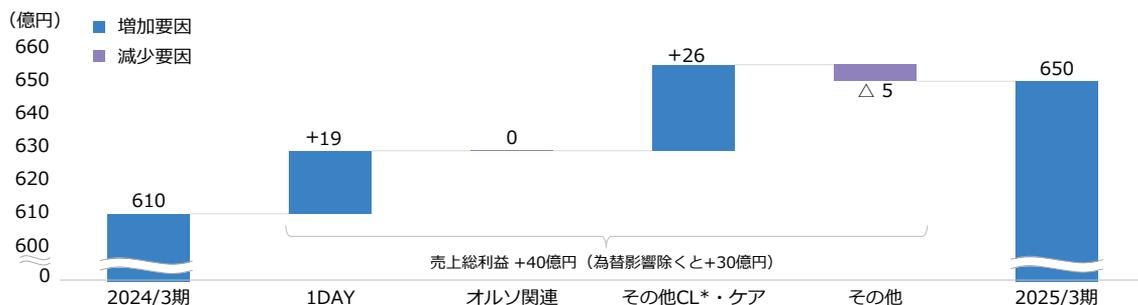
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

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広告販促など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、食品事業での原価率上昇等

* コンタクトレンズの略称

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

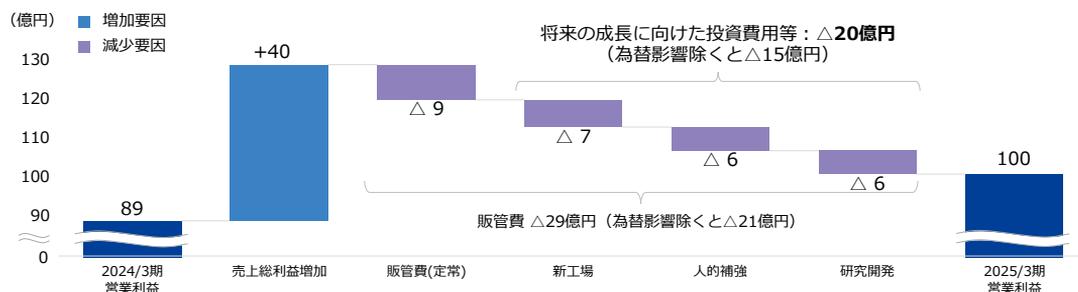
こちらは、売上総利益について、前年度と比較した増減要因を示しております。

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、中国を除く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40億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、広告販促など活動費用の効率化により増益



・ 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	△3
賃借料	△3

・ 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	△7
人的補強	△6
研究開発	△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、前年度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。

効率的な広告販促活動を行ったことも増益の要因となっております。

連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2024/3末	2025/3末	増減額	(百万円)	2024/3末	2025/3末	増減額
現金・預金	46,911	42,046	△4,865	支払手形・買掛金	6,181	6,419	+238
受取手形・売掛金	13,340	13,641	+300	短期有利子負債	26,217	3,234	△22,983
棚卸資産	18,803	21,218	+2,415	未払金	7,338	7,381	+42
その他	6,716	5,762	△953	その他	10,316	9,457	△858
流動資産	85,771	82,669	△3,102	流動負債	50,053	26,492	△23,561
有形固定資産	75,508	83,064	+7,556	長期有利子負債	44,580	71,857	+27,276
無形固定資産	11,668	15,287	+3,618	その他	3,372	2,778	△594
投資その他	6,863	6,261	△601	固定負債	47,953	74,635	+26,682
固定資産	94,040	104,613	+10,572	負債合計	98,007	101,127	+3,120
資産合計	179,812	187,282	+7,470	純資産合計	81,804	86,154	+4,349

1DAY工場
設備投資等

転換社債償還等

普通社債発行及び
シンジケートローン実行等

2025年3月31日

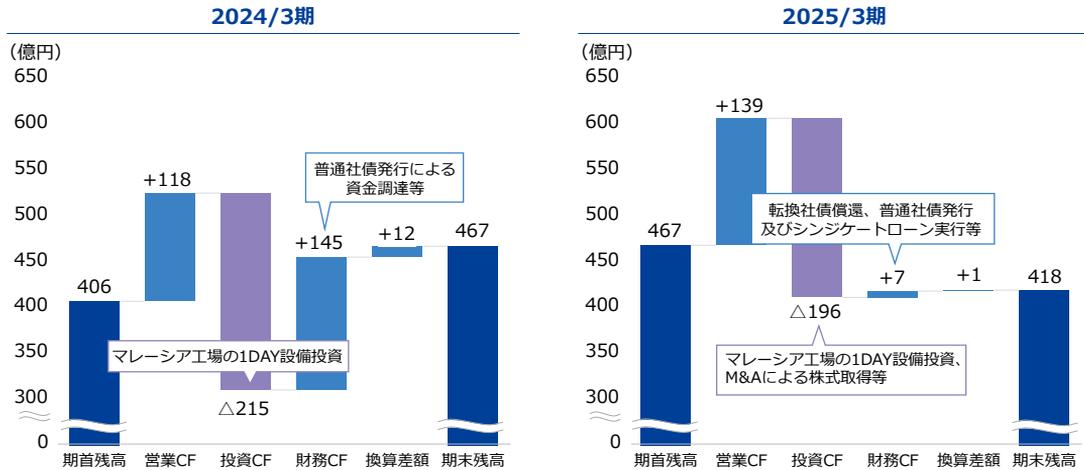
自己資本比率	45.5%	現金・預金残高	42,046	主に1DAY工場への設備投資資金に充当予定
ネットD/Eレシオ	0.4	有利子負債	75,091	

16



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。
 短期有利子負債は2025年1月のユーロ円CB償還により減少しておりますが、そのリファイナンスとして2024年10月の普通社債発行や2024年11月のシンジケートローン実施により長期有利子負債が増加しております。

連結キャッシュフロー比較



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。
 営業キャッシュフローは過去最高となっております。
 営業キャッシュフローや前年度までの資金調達による資金は、主に1 DAYの製造拠点であるマレーシア工場への設備投資に活用しております。

Ⅱ.2026年3月期通期 連結業績予想と見通し

ここからは、2026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。

2026年3月期 連結業績予想



(百万円)	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	121,491	125,000	+2.9%
売上原価	56,411	58,900	+4.4%
(原価率)	46.4%	47.1%	(+0.7pt)
売上総利益	65,080	66,100	+1.6%
販売費及び一般管理費	55,028	55,900	+1.6%
(売上高販管費率)	45.3%	44.7%	(△0.6pt)
営業利益	10,051	10,200	+1.5%
(売上高営業利益率)	8.3%	8.2%	(△0.1pt)
EBITDA	18,502	19,200	+3.8%
(EBITDAマージン)	15.2%	15.4%	(+0.2pt)
経常利益	9,607	9,500	△1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,621	5,800	+3.2%

(参考) 為替影響を除くと売上高は+4.4%の伸長を予想

* 2025/3期における実勢レート EUR : 163.7円、USD : 152.6円、CNY : 21.1円
2026/3期(予想)における前提為替レート EUR : 161.2円、USD : 142.6円、CNY : 19.0円

19

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

売上高は1,250億円で2.9%の増収、売上総利益は661億円で1.6%の増益、営業利益は102億円で1.5%の増益、当期純利益は58億円で3.2%の増益を見込んでおります。

予想における前提為替レートは前年同期比で円高に設定しており、為替影響を除くと売上高は4.4%の増収を想定しています。各段階利益においても、円高が利益の押し下げに影響する想定となっております。

当期純利益は、欧州における事業再編等の構造改革に関する費用を織り込んだ金額としております。

また、事業ポートフォリオの見直しについても継続して実施する予定のため、業績に大きく影響を与える事象が発生した場合は、適宜説明を行う予定です。

売上高の内訳



(百万円)	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比	前年同期比 (為替影響なし)
売上高	121,491	125,000	+2.9%	+4.4%
ビジョンケア	112,327	116,100	+3.4%	+4.9%
1DAY	30,940	34,700	+12.1%	+12.6%
国内_メルスブラン	22,458	23,300	+3.7%	-
国内_物販	5,740	7,000	+21.9%	-
海外	2,742	4,400	+60.5%	+65.3%
オルソケラトロジー関連	14,889	12,500	△16.0%	△8.1%
その他コンタクトレンズ・レンズケア	66,496	68,900	+3.6%	+4.3%
ヘルスケア・ライフケア	9,163	8,900	△2.9%	△1.7%
(参考)				
1DAY+その他コンタクトレンズ・レンズケア	97,437	103,600	+6.3%	+6.9%
メルスブラン	49,783	51,000	+2.4%	-

* 2025/3期における実勢レート EUR : 163.7円、USD : 152.6円、CNY : 21.1円
 2026/3期(予想)における前提為替レート EUR : 161.2円、USD : 142.6円、CNY : 19.0円

20

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

売上高の内訳について、ビジョンケア事業は1,161億円、うち1DAY347億円、オルソケラトロジー関連125億円を予想しており、オルソケラトロジー関連は減少を想定している一方で、1DAY販売拡大が売上高増加をけん引し増収する見込みです。

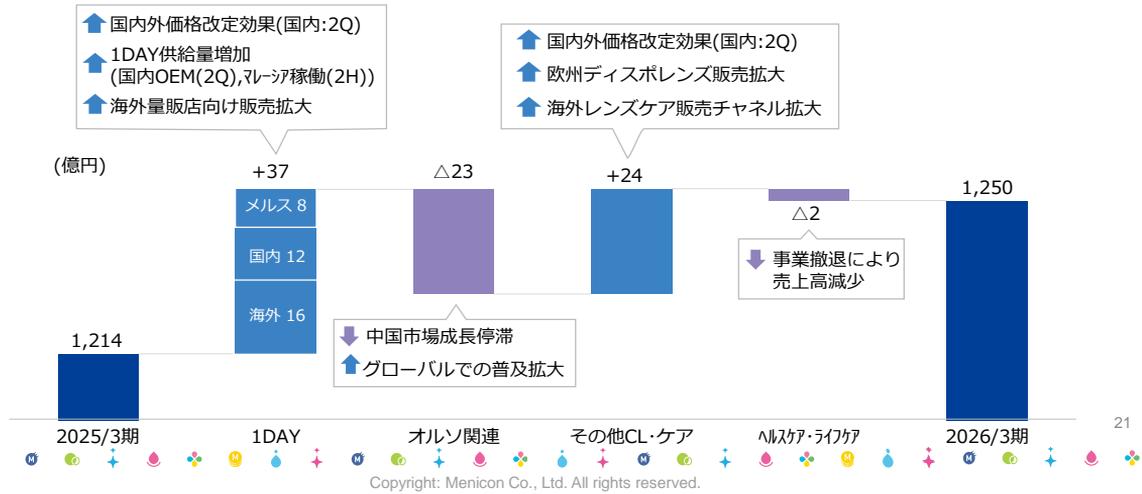
オルソケラトロジー関連を除くビジョンケア事業の売上高は前年同期比6.3%の増収、為替影響を除くと6.9%の増収を予想しており、ほぼ業界並みの成長となることを想定しております。

ヘルスケア・ライフケア事業は89億円を予想しております。

2026年3月期の売上高見通し



為替影響(△約19億円を想定)、中国における景気停滞の影響を加味
2Q以降の国内価格改定効果や1DAY供給量増加により売上増加見込



こちらは売上高見通しについて前年対比の増減を示しています。予想の前提為替レートを前年対比で円高に設定しているため売上高全体を約19億円ほど押し下げることで、及び中国における景気停滞の継続を加味した予想としています。

「1DAY」は価格改定効果に加え、シリコン素材の1DAYの供給量増加による増収を見込んでおります。

シリコン素材の1DAYは、国内におけるOEM品導入やマレーシア工場等自社工場における増産により供給量を増加させ、新規メルスプラン会員獲得や海外量販店向けに販売拡大することを想定しております。

「オルソケラトロジー関連」は、中国での景気停滞の影響を受け減収となる見込みですが、中国を除くアジア等において普及拡大とシェア拡大を進めてまいります。

「その他」には、1DAY以外のコンタクトレンズやケア用品を含みますが、増収を見込んでおります。

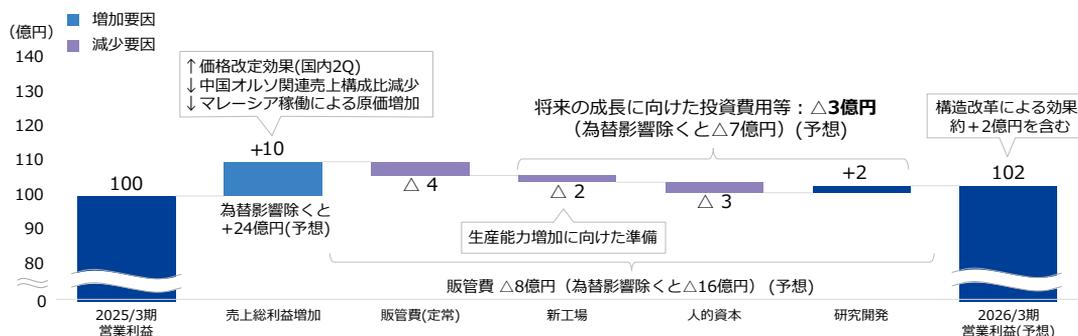
価格改定効果に加え、欧州における1MONTH等の販売が引き続き堅調に推移すること、北米におけるケア用品の新規チャネルへの導入による販売量増加等を想定しています。

「ヘルスケア・ライフケア」は、前期に一部事業撤退をしたことにより減収となる見込みです。

尚、トランプ関税の影響は業績予想に織り込んでおりません。当社における北米地域の売上高は2025年3月期において全体の2%程度であるため、影響は極めて限定的であると想定しております。ただし、世界的な経済情勢への影響等状況は注視し必要な対策を講じてまいります。

25/3期実績と26/3期予想の増減分析（営業利益）

上半期は費用先行するも、下半期以降に売上拡大により利益が伸長する見込み



・ 将来の成長に向けた投資費用等

項目	金額 (億円)	
新工場	1DAY新生産拠点であるマレーシア工場の稼働準備	△2
人的資本	賃上げ等人員への投資	△3
研究開発	製品展開国の拡大や新製品の開発	+2

22

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

次に、2026年3月期の営業利益の予想についてご説明いたします。売上総利益に関しては、価格改定が増加に寄与する一方で収益性の高い中国オルソ関連の売上構成比の低下や、下期から稼働予定のマレーシア工場においては今期は減価償却をはじめ原価の増加に対し生産量は限定的であることにより、伸びが小さくなることを想定しています。加えて、為替変動も14億円程度の押し下げ要因となっております。販管費の使用につきましては、下期のマレーシア工場稼働に伴い新工場に係る費用が原価に移行しますが、引き続き将来成長に向けた費用の使用を想定しております。

新工場稼働に係る費用としては、上期はマレーシア工場の建屋に係る減価償却費や稼働準備費用の増加により前年対比で増加することを見込んでいます。

人的資本の強化に係る費用としては、主に賃上げにより前年対比で増加を想定しています。

研究開発費は製品展開国の拡大や新製品の開発に伴う治験費用等の計上を想定しておりますが、前年対比では若干抑えられる見込みです。営業利益に影響を与える要因としては、中国における経済動向/国策変化/競争環境の変化や、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。

Ⅲ.中期経営計画（アップデート）

- ・ マイルストーン2027（変更無し）
- ・ 成長戦略目標（変更）
- ・ PBR改善に向けた取り組み
（構造改革による資本収益性の改善）

中期経営計画書は以下よりご確認ください。
<https://www.menicon.co.jp/company/ir/pian.html>

23

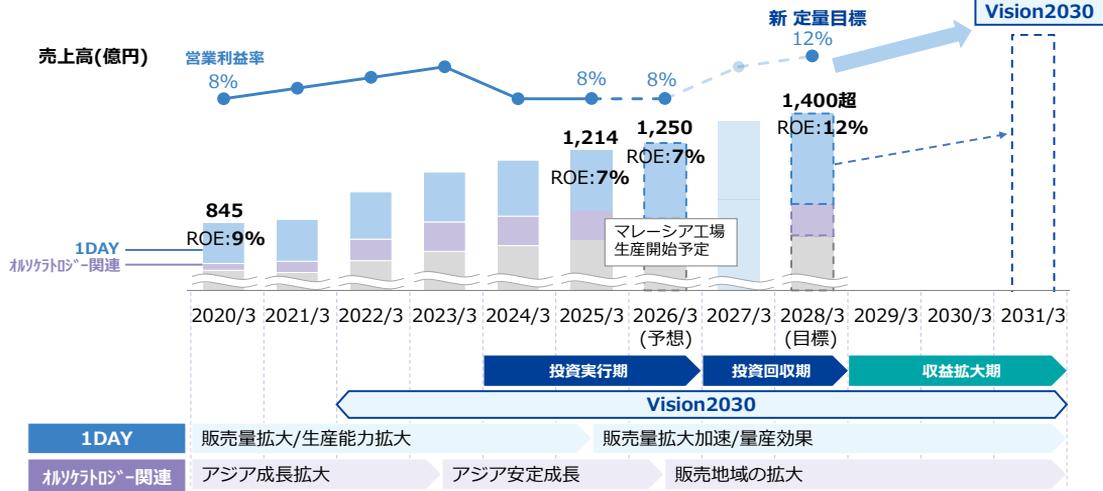
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

2024年5月に中期経営計画としてマイルストーン2027を公表しておりますが、当社を取り巻く状況は特に中国において変化しております。それに伴い戦略目標を一部アップデートいたしましたので、その内容を中心にご説明いたします。

マイルストーン2027の進捗（変更なし）



Vision2030の中間地点（2028年3月期）に定量目標を設定



24

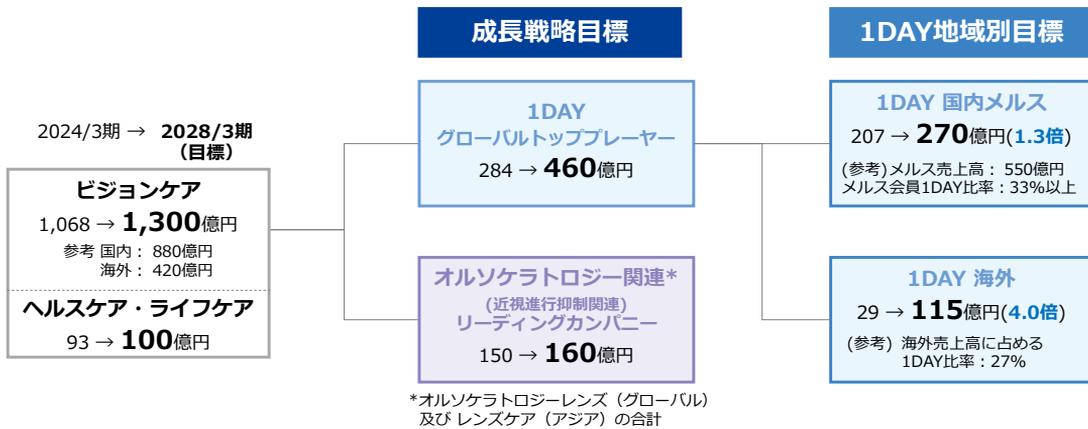
Copyright: Menicon Co., Ltd. All rights reserved.

2024年5月に公表した中期経営計画における定量目標、マイルストーン2027として設定した売上高1,400億円超、営業利益率12%、ROE12%について変更はございません。

成長戦略目標 & 1DAY地域別目標 (変更)



成長戦略を実現する事で目標達成を見込む



25

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

マイルストーン2027の達成に向けた成長戦略目標として、1DAYとオルソ関連に関して売上高目標を設定していましたが、目標値の変更をおこなっております。

1DAY戦略目標は40億円上方修正した460億円、オルソケラトロジー関連はグローバルでのオルソケラトロジーレンズとアジアでのレンズケアの合計ですが、40億円下方修正の160億円としております。

1DAYについては国内メルスを20億円下方修正し、国内物販を10億円上方修正、海外を50億円上方修正しており、当初より海外での売上拡大を大きく見込んでおります。

オルソケラトロジー関連は中国の景気停滞及び競争環境激化の影響がオルソケラトロジーレンズ及びケア用品の両方に及ぶことを想定し目標値を引き下げました。

今回の変更について、次のページ以降で修正の背景をご説明いたします。

投資実行期はサプライチェーンの強化により国内で販売量上乘せ、欧州・北米中心に投資回収期に向けて販売拡大加速

国内		欧州・北米	
製品	<ul style="list-style-type: none"> 投資実行期：需給がひっ迫しているシリコン素材 1 DAYはOEM品導入により数量確保 投資回収期：シリコン素材 1 DAY増産分を配荷 約1,600店舗で展開のメルスプラン 	製品	<ul style="list-style-type: none"> 投資実行期：シリコン素材 1 DAY増産分を優先的に配荷、環境配慮型の 1 DAY積極販売 投資回収期：増産によりシリコン素材 1 DAY供給量増加
販売	<ul style="list-style-type: none"> 約170店舗のグループ販売店活用 需給に合わせた価格改定の実施 	販売	<ul style="list-style-type: none"> 各エリアで有力な大手量販チェーンとの取引開始 既存取引先における販売エリア拡大
狙い	<ul style="list-style-type: none"> 基盤事業として安定的に成長させる 	狙い	<ul style="list-style-type: none"> シェア拡大のポテンシャルがあるため、投資回収期における販売規模拡大に向け早期にシリコン素材 1 DAYの供給を開始
中国			
製品	<ul style="list-style-type: none"> 投資実行期：環境配慮型 1 DAY投入 投資回収期：シリコン素材 1 DAY増産分を配荷 	*M&Aによる新たな販路の開拓を含む	
販売	<ul style="list-style-type: none"> ECチャネル専門代理店と提携して自社ブランド育成&売上拡大 	製品展開国数：約60カ国	
狙い	<ul style="list-style-type: none"> 市場成長率の高いマーケットで自社ブランドを構築し販売拡大 		

1 DAYはグローバルで需要が強く、特にシリコン素材の 1 DAYは需要に対して供給量が追いついていない状況が継続しており、売上拡大には供給量の増加が不可欠です。

現在増産のためにマレーシア工場生産設備増強と生産準備を進めておりますが、投資実行期においては供給量不足を補うために増産と並行して国内におけるOEM品の導入を予定しております。

投資実行期においては、国内ではシリコン素材の 1 DAYのOEM品を中心にメルスプラン会員の新規獲得や物販の販売拡大を実施、欧州及び北米においてはマレーシア工場等での増産分を大手量販チェーンを中心に優先的にアロケーションすることを計画しております。

非シリコン素材の 1 DAYにつきましても、内面に触れることなく装用できるSMART TOUCH機能を備えかつプラスチック使用量が少ない環境配慮型の商品としての特徴を武器に、国内及び欧州や北米で継続的に拡販を行ってまいります。

中国においては、非シリコン素材の 1 DAYによりECチャネルにおける自社ブランドの育成を進めてまいります。

2027年3月期以降でマレーシア増産体制が整った後の投資回収期においては、グローバルで需要に応じた供給により販売拡大が期待できますが、特に海外大手量販チェーンとの取引拡大による販売拡大が 1 DAY販売戦略をけん引することを想定しています。

中長期的な需要拡大を見据え1DAYの生産体制を増強

シリコン素材



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
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
2028/3期下期までに8号ラインまで増設予定

環境配慮型/非シリコン素材



シンガポール工場

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



27

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

成長戦略の実現のためには需要に応じた生産能力の増強が前提条件となるため、継続して需要に応じた設備投資と生産体制強化を行い供給量の適正化を図ります。

前述しました通り、特にシリコン素材の1DAYについてはグローバルに需要が強く、国内において販売を抑制し、海外においても取引先や展開国を限定した販売としているため、マレーシア工場での設備増強が待たれる状況です。

マレーシア工場での生産ですが、お伝えしていた通り、今年度2026年3月期の下期の開始を予定しております。

また、2027年3月期下期までに5ラインの増設を予定していますが、今後の需給を鑑み2028年3月期下期までにさらに3ラインを追加で増設する予定です。

非シリコン素材の1DAYについても海外を中心に販売拡大が見込まれるため、既存の工場において今年度下期に新しいラインの稼働を予定しております。

オルソケラトロジーレンズ（グローバル）：複数製品 × 多国展開による販売
 レンズケア（アジア）：オルソケラトロジーレンズとセットで販売



オルソケラトロジー関連戦略としては、複数製品の特長を活かしたターゲット層の拡大とグローバルな展開により販売拡大を目指します。

これまで市場成長が見込まれた中国においては、景気減速や競争環境の激化のため不透明な状況が継続すると考えております。

その間の施策として、オルソケラトロジーレンズ、レンズケアについてはこれまでの高価格帯製品に加えて、中価格帯の製品導入等により幅広い処方家層、顧客層へも販売を拡大いたします。

中国を除くアジア等においては近年市場成長が見られ、遺伝的に近視人口が多く潜在需要が大きいいため今後の成長が期待されます。

キーオピニオンリーダーを通じた認知拡大など普及活動の推進による市場拡大と、自社グループを活用した販路拡大により販売拡大に取り組みます。

欧州及び北米においても認知拡大など普及活動の推進による市場拡大に取り組みます。

PBR改善に向けた取り組み



構造改革による資本収益性の改善を推進



構造改革 (2025年3月期着手)

- 中国オルソ関連事業の効率化**
 ⇒中国景気停滞、競争激化に起因したケア用品生産設備の減損損失
 (短期) 資本効率の適正化
 (中期) 中国オルソ関連事業運営体制の再構築による収益性の改善
- ヘルスケア・ライフケア事業の一部撤退**
 ⇒動物共生事業(&D),一部QOLサブリ(ヘルスケア領域)の事業撤退
 (短期) 不採算事業撤退による収益性の改善
 (中期) 事業ポートフォリオの見直し継続、収益性・効率性の高い新たな事業の創出
- 欧州子会社の組織再編**
 ⇒複数の生産・物流体制等の機能を一部統合
 (短期) 費用削減による収益性・効率性の改善
 (中期) 組織再編による効率化を継続

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

PBR改善に向け、ROEの向上と株主資本コストの低減を意識した経営を進めております。

ROEの向上には、主にマレーシア工場での1DAYの量産効果により営業利益率を改善させていくと同時に、資本効率性の向上を実現するためにROICを意識した経営が必要と考えております。

前年度は、主に3つの取り組みを実施いたしました。

中国オルソ関連事業の現状を鑑みケア用品の生産設備の資産効率の見直しを行い減損損失を計上しました。

これにより将来の資本効率の適正化が行われると考えております。

ヘルスケア・ライフケア事業においては収益性改善が見込めない事業の撤退による収益性の改善、欧州子会社の生産・物流体制等の機能の一部統合による収益性・効率性の改善です。

継続して、収益性改善やROICを意識した事業ポートフォリオの検討及び投資の実施を進めてまいります。

また、資本コスト低減につながる取り組みとしては、前年度は決算説明会の四半期ごとの開催や個別面談の実施など投資家の皆様とのコミュニケーションの機会を増やしました。

引き続き私たち経営層の考えを含め経営戦略や現況、今後の成長ポテンシャルへの理解をより深めていただけるようコミュニケーション強化に努めてまいります。

IV.株主還元方針と配当予想

最後に、株主還元方針と配当予想についてご説明いたします。

株主還元方針と配当予想



配当：配当方針（配当性向30%程度、累進配当）に従い、2026年3月期は28円/株を予想
自己株式の取得：株価水準等に応じて機動的な検討を実施



	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期(予想)
配当総額	15億円	19億円	19億円	21億円	21億円
配当性向	23%	26%	42%	38%	37%

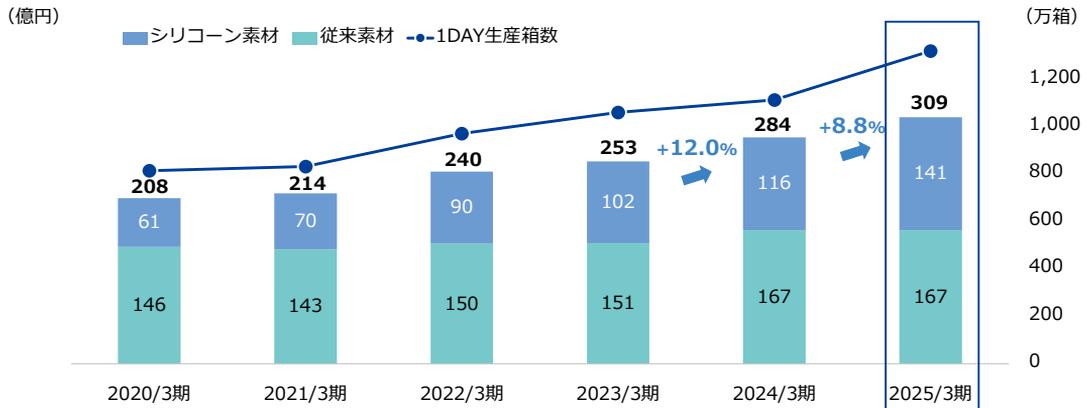
31



配当方針としては、継続的な安定配当として、配当性向を30%程度とする従来の方針に加え、2025年3月期配当より新たに累進配当とする方針を公表いたしました。これは、「投資実行期」においても、安定的且つ継続的な事業収益の拡大と利益還元の両立が経営の重要な目的のひとつと考えているためです。2025年3月期の配当については、当初予想の28円とさせていただきます。2026年3月期の配当予想は2025年3月期と同額の28円、配当性向としては約37%を見込んでおります。また、自己株式の取得に関しても、「投資実行期」にあるため資金は成長のための投資に活用とする事を基本としておりますが、株価についてもこれまで以上に意識して経営に取り組んでいきたいと考えているため、株価水準等に応じて機動的な検討を実施いたします。以上が、本説明会におけるご説明となります。

参考資料

生産能力の増強により1DAY売上高が増加

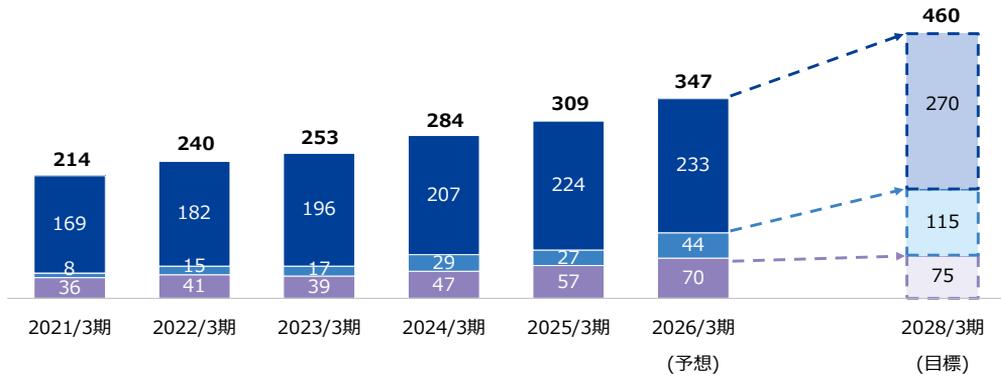


*1DAY売上高：他社からのOEM供給品を含む

1DAY売上高予想（売上高の内訳）

国内OEM品導入及び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)での伸長を見込む

(億円) ■メルス ■海外 ■国内物販



中国市場成長停滞による売上減少もその他地域での伸長を予想

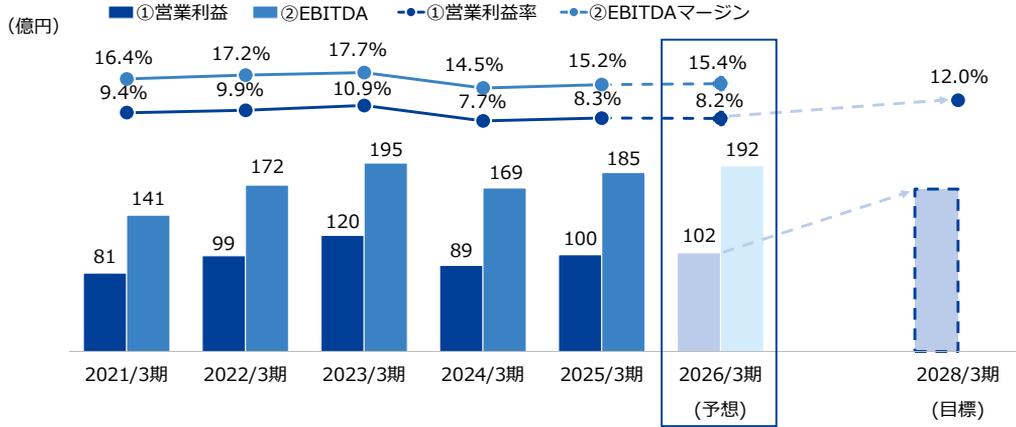
(億円) ■ オルソK(グローバル) □ レンズケア(アジア)



連結営業利益・EBITDA予想

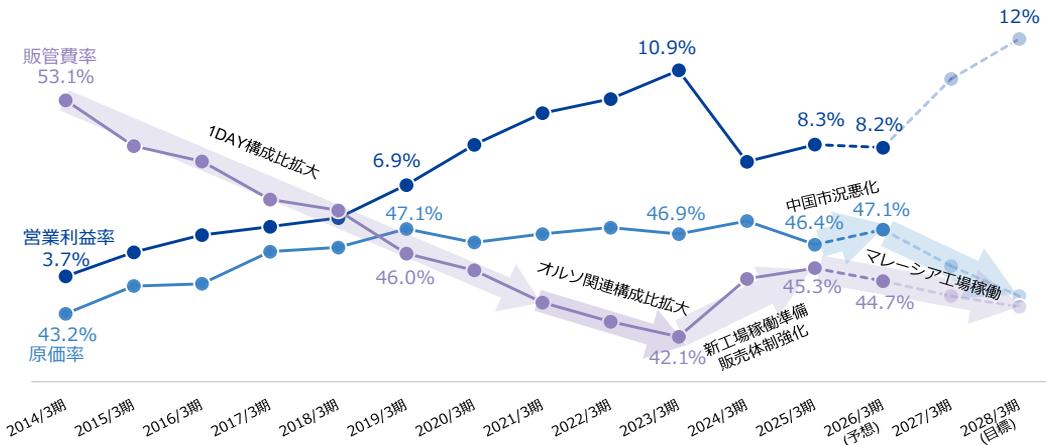


マレーシア工場等の減価償却費の計上を見込むため、EBITDAマージンは増加を予想



36

原価率・売上高販管費率・営業利益率推移



成長性・収益性及び効率性の観点から事業ポートフォリオの見直しを2025年3月期に実施
今後も資本収益性を意識しつつ第2の柱となる事業創出を目指す

ヘルスケア



生殖補助医療関連

開発・販売

クリニック向け

- ・ 運動精子選別装置



フェムテック商材

開発・販売

クリニック/EC販売等

- ・ 妊活サプリメント
- ・ その他フェムテック商材等

ライフケア



環境関連

開発・販売

農業/畜産向け

- ・ 堆肥化促進材
- ・ 稲わら分解促進材等



グリーンインフラ

開発・販売

ホームセンター向け/EC販売等

- ・ 芝等

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

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）



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5月16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 財務&IR部

TEL : 052-935-1646

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

www.menicon.co.jp/company

39



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