

# 株式会社メニコン

## 2024年3月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：7780

2023年8月10日

I .2024年3月期第1四半期 連結業績概要

II .2024年3月期通期 連結業績予想

III .成長戦略

# I .2024年3月期第1四半期 連結業績概要

## ➤2024年3月期第1四半期 連結業績

売上高：**284億円** 前年同期比 **+6.0%** (増収)

### 【ビジョンケア事業】

✓ 国内…メ ル ス：主にメルスプランの1DAY会員数増加により伸長  
メルスプラン累計会員数：**134万人**

物販・その他：3C PLAN<sup>※1</sup>の会員数増加により伸長

✓ 海外…ア ジ ア：中国<sup>※2</sup>での新型コロナウイルスの影響により減収  
欧州・北米：1DAYやレンズケアが伸長

### 【ヘルスケア・ライフケア事業】

✓ 中国での食品事業拡大により伸長

(参考) 海外売上高 (連結) : **77.6億円** → **88.8億円 (+14.4%)**

円安による影響 +6.5%、現地通貨建の伸長 +7.9%

海外売上高比率 : **28.9%** → **31.2% (+2.3pt)**

※1 当社商品以外のコンタクトレンズを月々の定額制でご利用いただけるサービス

※2 中国法人と当社は決算期が異なるため、当社第1四半期決算には中国法人の第1四半期決算(1-3月)を取り込み

## ▶2024年3月期第1四半期 連結業績

売上総利益：**150億円** 前年同期比 **+4.0%** (増益)

原価率：46.0% → **47.0%** (+1.0pt)

- ✓ ビジョンケア事業の伸長率 < ヘルスケア・ライフケア事業の伸長率により原価率上昇

営業利益：**26億円** 前年同期比 **△23.6%** (減益)

営業利益率：12.8% → **9.2%** (△3.6pt)

- ✓ 売上高は増加している一方、原価率は上昇
- ✓ 新工場稼働準備や新製品開発強化等による費用増加により、売上高販管費率は上昇

売上高販管費率：41.3% → 43.8% (+2.5pt)

# 2024年3月期第1四半期 連結業績サマリー

百万円

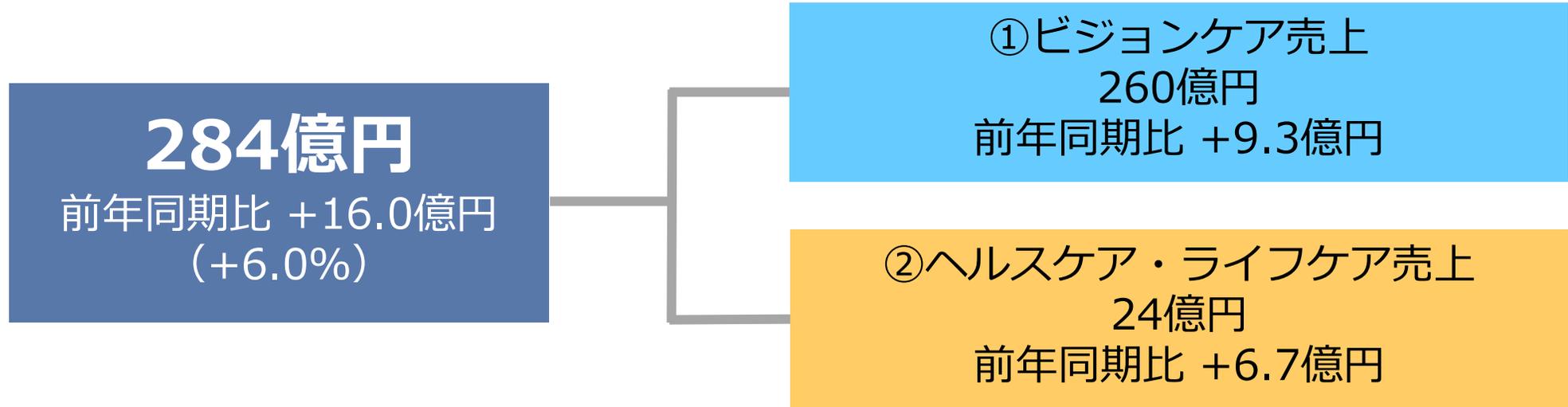
	2023/3期 1Q	2024/3期 1Q	前年同期比
売上高	<b>26,844</b>	<b>28,446</b>	<b>+6.0%</b>
売上原価	12,337	13,365	+8.3%
(原価率)	46.0%	47.0%	(+1.0pt)
売上総利益	14,507	15,080	+4.0%
販売費及び一般管理費	11,078	12,462	+12.5%
(売上高販管费率)	41.3%	43.8%	(+2.5pt)
営業利益	<b>3,428</b>	<b>2,617</b>	<b>△23.6%</b>
(売上高営業利益率)	12.8%	9.2%	(△3.6pt)
経常利益	<b>3,306</b>	<b>2,392</b>	<b>△27.6%</b>
親会社株主に帰属する四半期純利益	<b>2,121</b>	<b>1,577</b>	<b>△25.6%</b>

# 売上高の内訳

	2023/3期 1Q	2024/3期 1Q	前年同期比
連結売上高	26,844	28,446	+6.0%
① ビジネスケア	25,087	26,019	+3.7%
国内売上高	18,256	18,472	+1.2%
メルスプラン	11,357	11,489	+1.2%
物販※・その他	6,899	6,983	+1.2%
海外売上高	6,830	7,546	+10.5%
アジア	3,723	3,547	△4.7%
欧州	2,582	3,281	+27.1%
北米	375	542	+44.6%
オセアニア・アフリカ等	149	173	+16.3%
② ヘルスケア・ライフケア	1,757	2,427	+38.1%
国内売上高	822	1,092	+32.8%
海外売上高	934	1,334	+42.9%

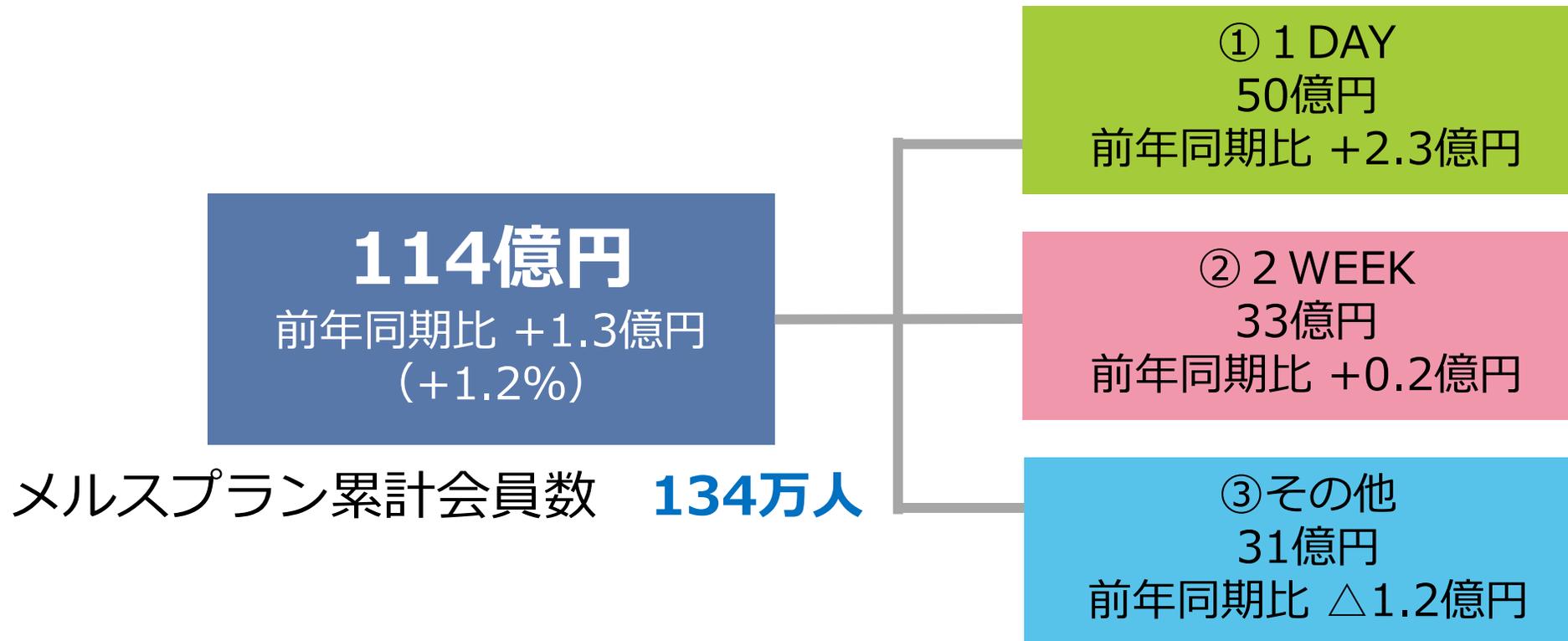
百万円

※「物販」はコンタクトレンズ・レンズケアを指す



## 主な理由

- ①欧州及び北米を中心とした海外売上高の増加
- ②食品事業の売上増加

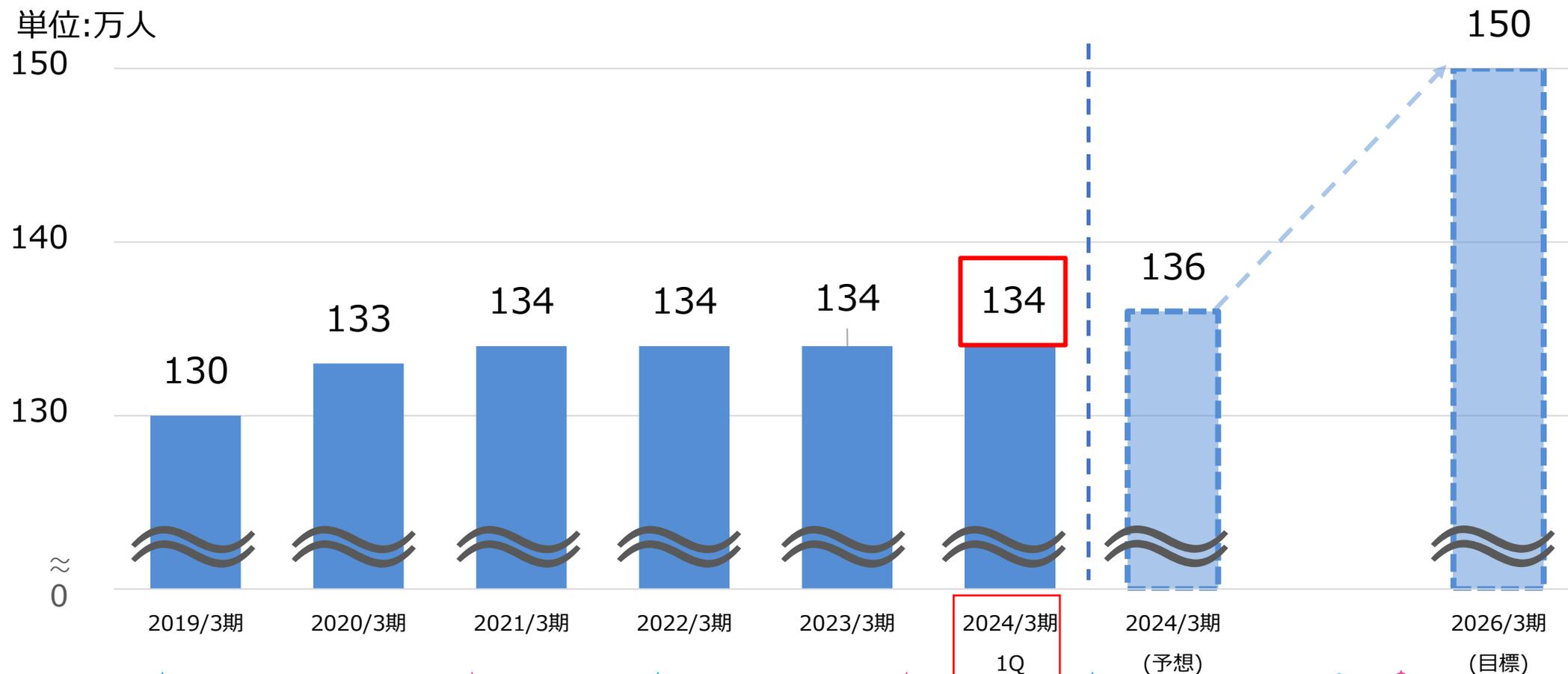


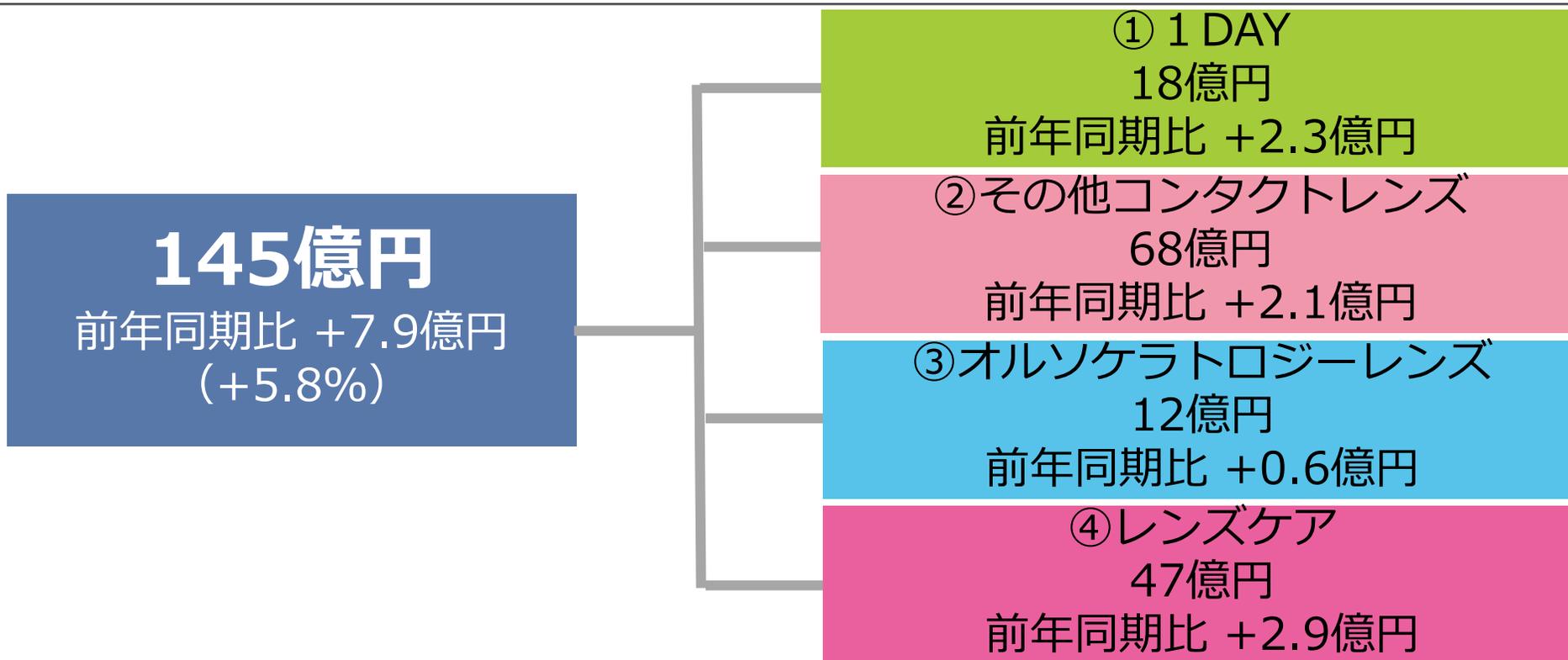
主な理由

- ① 1 DAY会員数が増加
- ② 2 WEEK会員数の遠近両用タイプの割合が増加
- ③ 1 MONTH及びコンベンショナルレンズ会員数が減少



- ✓ 2024/3期1Q(実績) : 134万人 2024/3期(予想) : 136万人
- ✓ 今後 : 取扱い店舗の増加やオンライン接客の活用等販売体制を強化



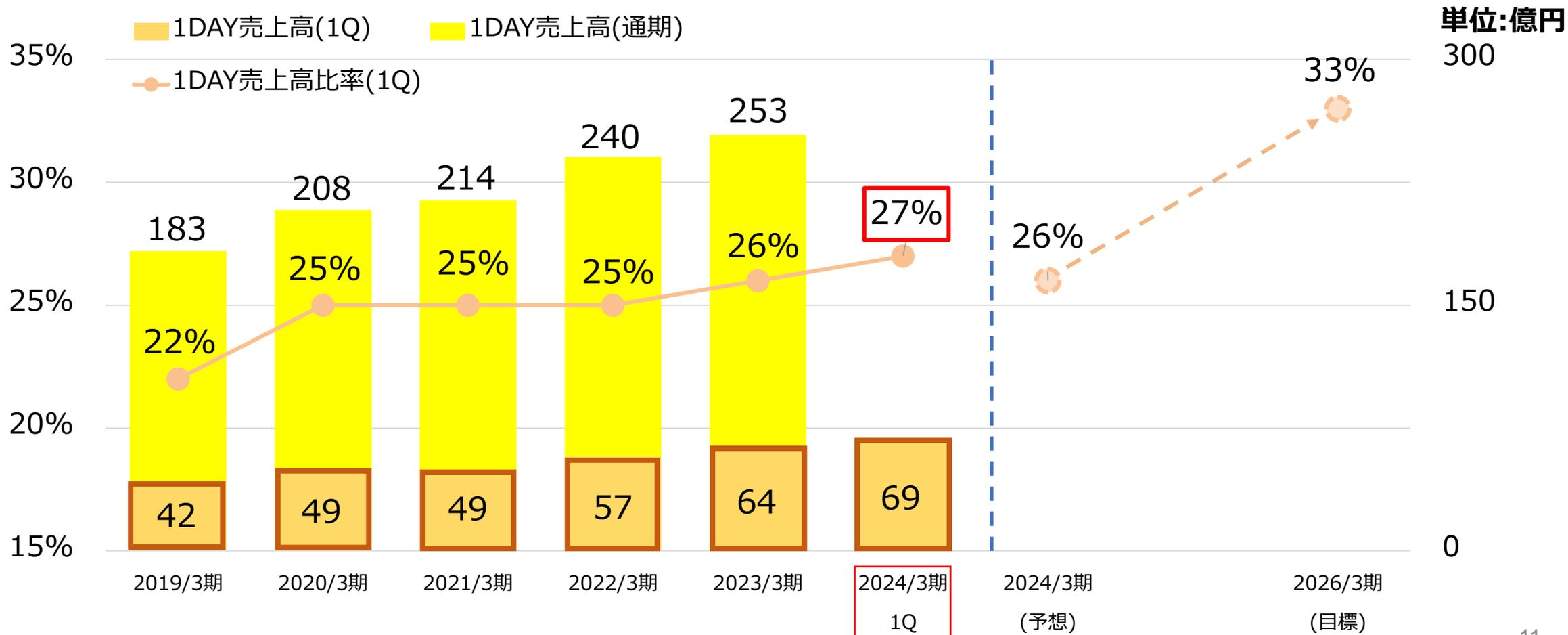


主な理由

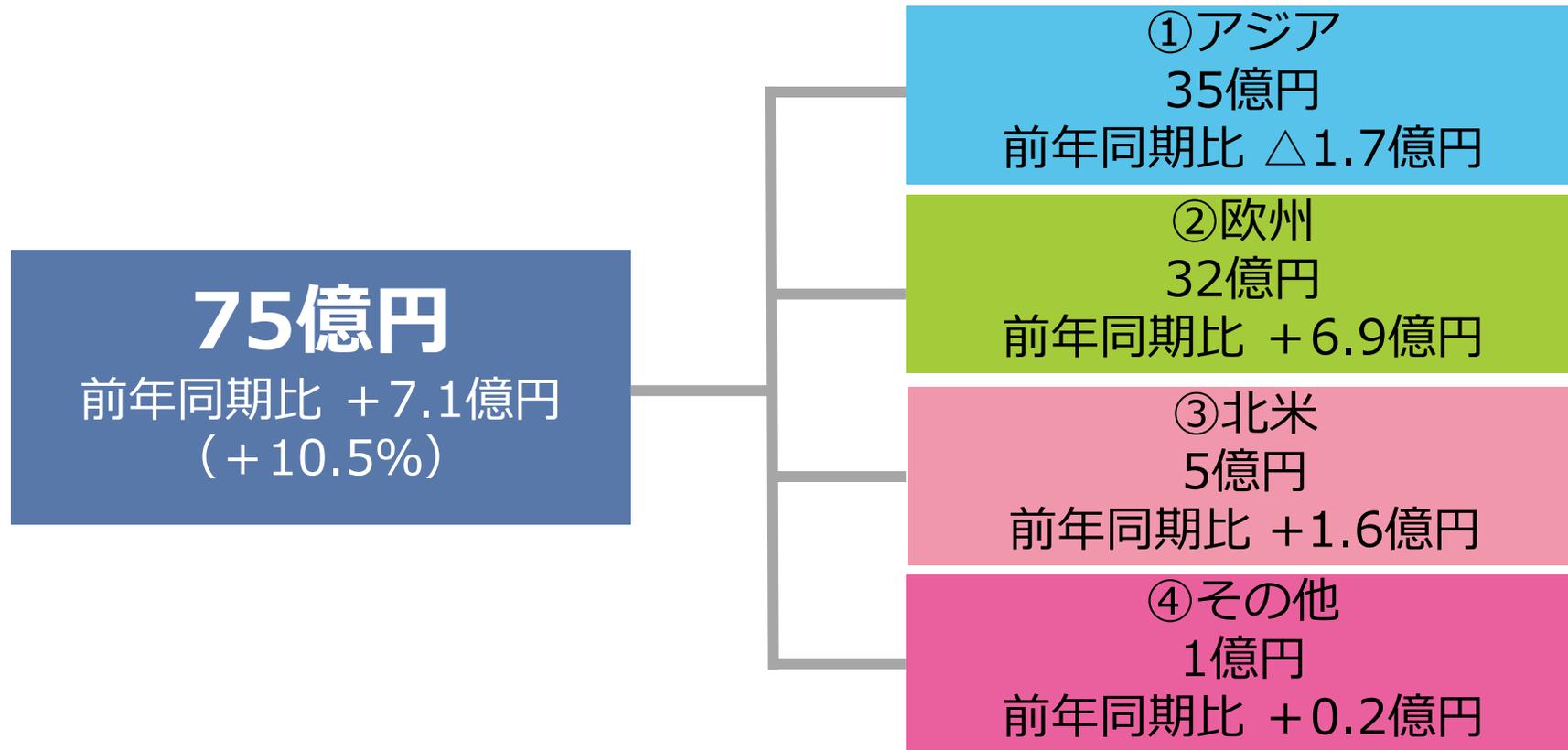
- ① 欧州及び北米で伸長
- ② 日本での3C PLAN及び欧州での1MONTHが伸長
- ③ 中国：△0.5億円 新型コロナ感染拡大が影響し減収  
その他：+1.1億円 主に日本及び欧州で伸長
- ④ 中国：△1.2億円 ③と同様の理由で減収  
その他：+4.1億円 主に日本・欧州・北米で伸長

# 1 DAY売上高比率推移

- ✓ 2024/3期1Q(実績) : 27% 2024/3期(予想) : 26%
- ✓ 今後 : 国内はメルスプランの会員獲得、海外は大手量販チェーンでのユーザー獲得



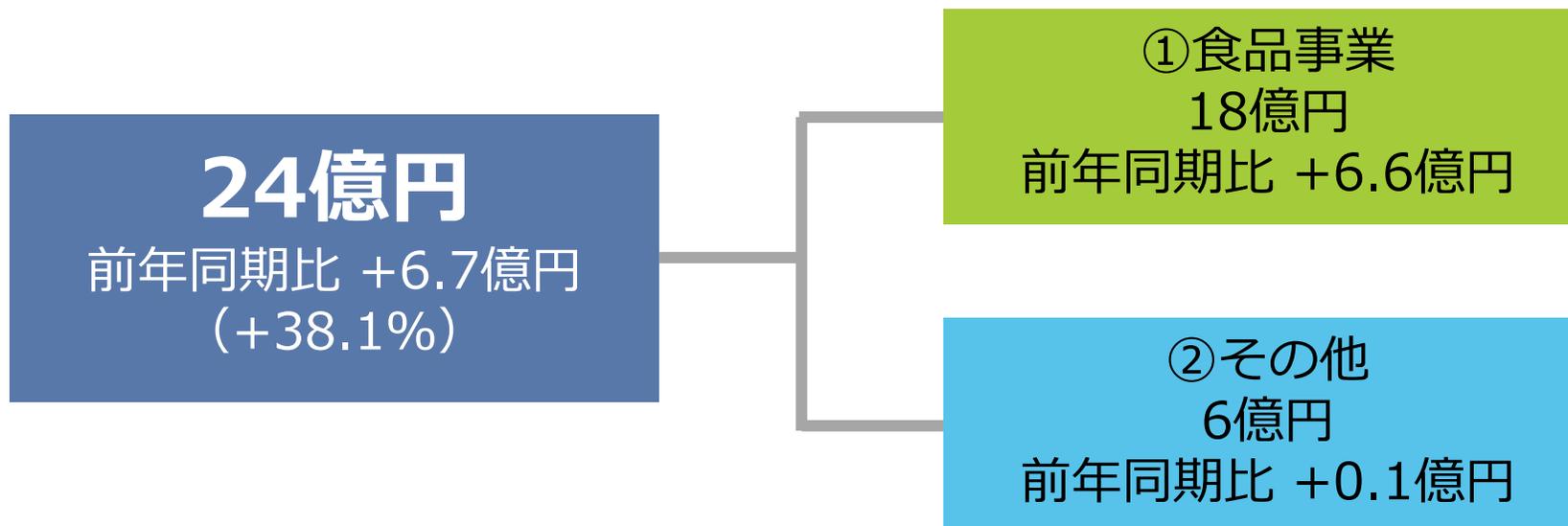
※ビジョンケア事業の売上高構成



主な理由

- ① 中国：△2.1億円 新型コロナ感染拡大が影響し減収  
その他：+0.4億円 主にシンガポール及び韓国でのレンズケアが伸長
- ② ディスポーザブルコンタクトレンズ (1DAY・1MONTH) やレンズケアが伸長
- ③ 1DAYやレンズケアが伸長

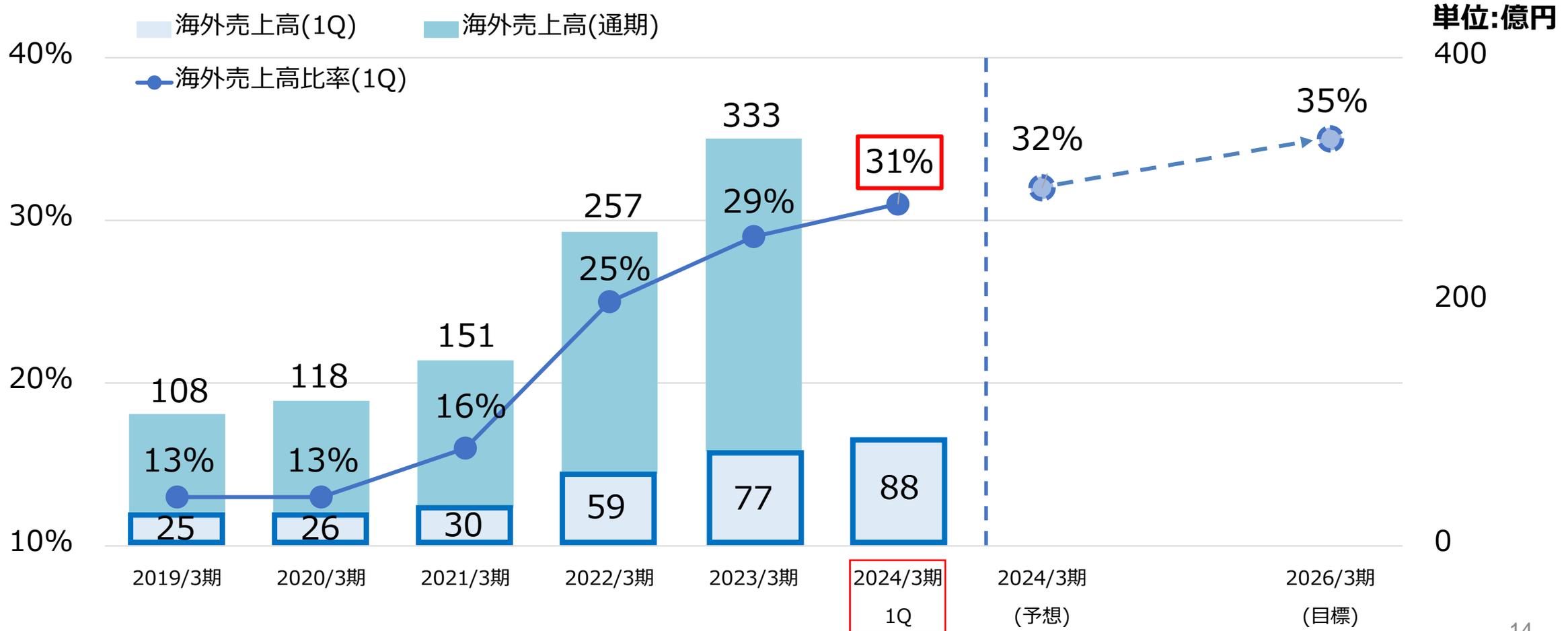
※中国法人と当社は決算期が異なるため、当社第1四半期決算には中国法人の第1四半期決算(1-3月)を取り込み。



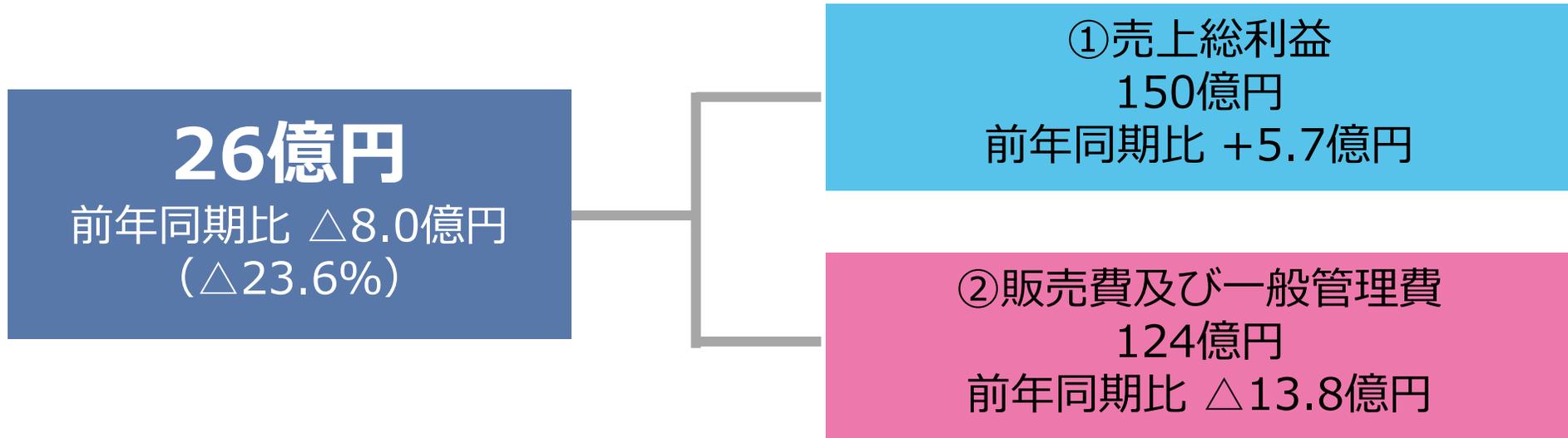
主な理由

- ①中国での食品事業拡大により伸長
- ②環境・バイオ事業等の伸長

- ✓ 2024/3期1Q(実績) : **31%**    2024/3期(予想) : **32%**
- ✓ 今後 : 1 DAYやオルソケラトロジーレンズ及びレンズケアの販売を拡大



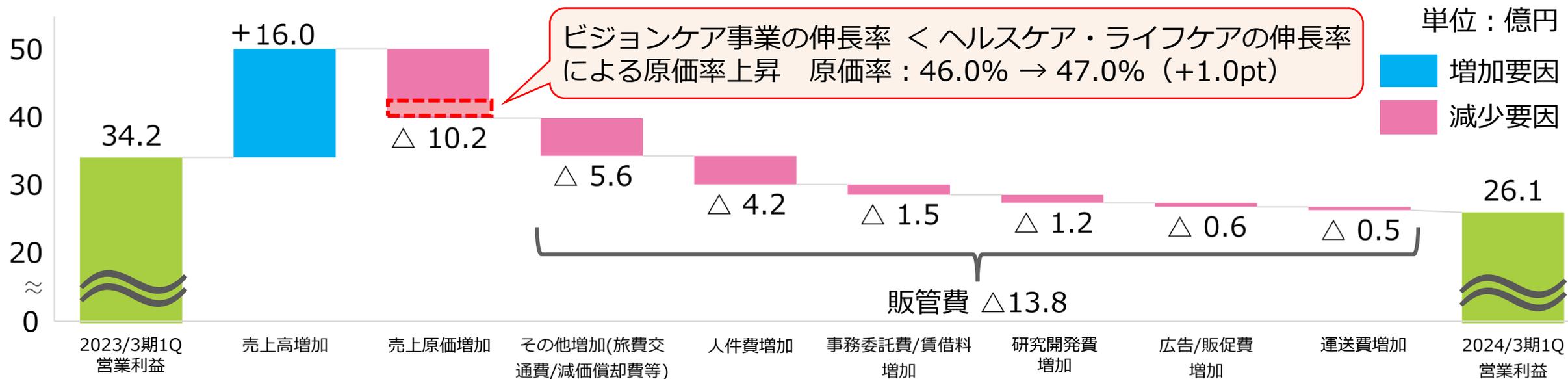
※2021年3月期以前は、国内の代理店を通じた中国への主要な輸出を含む。



## 主な理由

- ① 増収により売上総利益は増加
- ② 新工場稼働準備や新製品開発強化等による費用増加 (p16にて詳細掲載)

# 連結営業利益増減分析



## ✓ 主な販管費増加要因

項目		金額 (億円)
新工場	稼働準備 (マレーシア 1 DAY工場, 中国オルソ工場)	△ 1.0
研究開発	新製品開発強化	△ 1.0
販売	ディスポ及びオルソ販売に対する人的補強	△ 3.9
企業活動	新型コロナウイルス影響緩和による活動正常化	△ 1.3

## Ⅱ .2024年3月期通期 連結業績予想

# 連結業績予想と進捗状況

✓ 連結業績予想は、2023年5月15日発表より変更なし

	2023/3期 実績		2024/3期 1Q		2024/3期 予想		進捗率
売上高	<b>110,194</b>		<b>28,446</b>		<b>116,000</b>		24.5%
(原価率)	46.9%		47.0%		46.7%		---
売上総利益	58,474		15,080		61,800		24.4%
販売費及び一般管理費	46,411	⇒	12,462	⇒	<b>49,500</b>		25.2%
(売上高販管费率)	42.1%		43.8%		42.7%		---
営業利益	<b>12,062</b>		<b>2,617</b>		<b>12,300</b>		21.3%
(売上高営業利益率)	10.9%		9.2%		10.6%		---
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	<b>7,377</b>		<b>1,577</b>		<b>7,600</b>		20.8%

# 連結業績進捗と今後の見通し

✓ 連結業績予想は、2023年5月15日発表より変更なし

	進捗率	1 Qの状況		2Q以降の見通し
メルスプラン 売上高	24.8%	↑ 1 DAY会員数の増加		↑ 販売体制の強化による会員数の増加
コンタクトレンズ ・レンズケア 売上高	23.7%	日本	↑ 3C PLAN会員数の増加 ↓ 1 DAY 需要 > 供給	↑ 1DAY供給量増加に向けた取り組み実施
		アジア	↓ 中国での新型コロナ感染症の影響による販売活動の停滞	↑ 新型コロナ影響の緩和による販売活動の正常化見込み ↑ 2023年5月よりMenicon Z Nightの販売開始
		欧州 北米	↑ 1 DAY・レンズケアの新規取引先への販売	↑ 引き続き販売を拡大
営業利益	21.3%	↑ 売上総利益の増加 ↓ 販売体制強化・企業活動正常化による販管費の前年比伸長(1 Q+12.5%)		↑ ビジョンケア事業の売上高伸長 ↑ 販売地域毎に価格適正化 ↑ 販管費の前年比伸長の抑制(通期+6.7%)

※当社決算期は2023年4月-2024年3月、中国法人の決算期は2023年1-12月

# 連結業績予想 (2023年5月15日発表より変更なし)

百万円

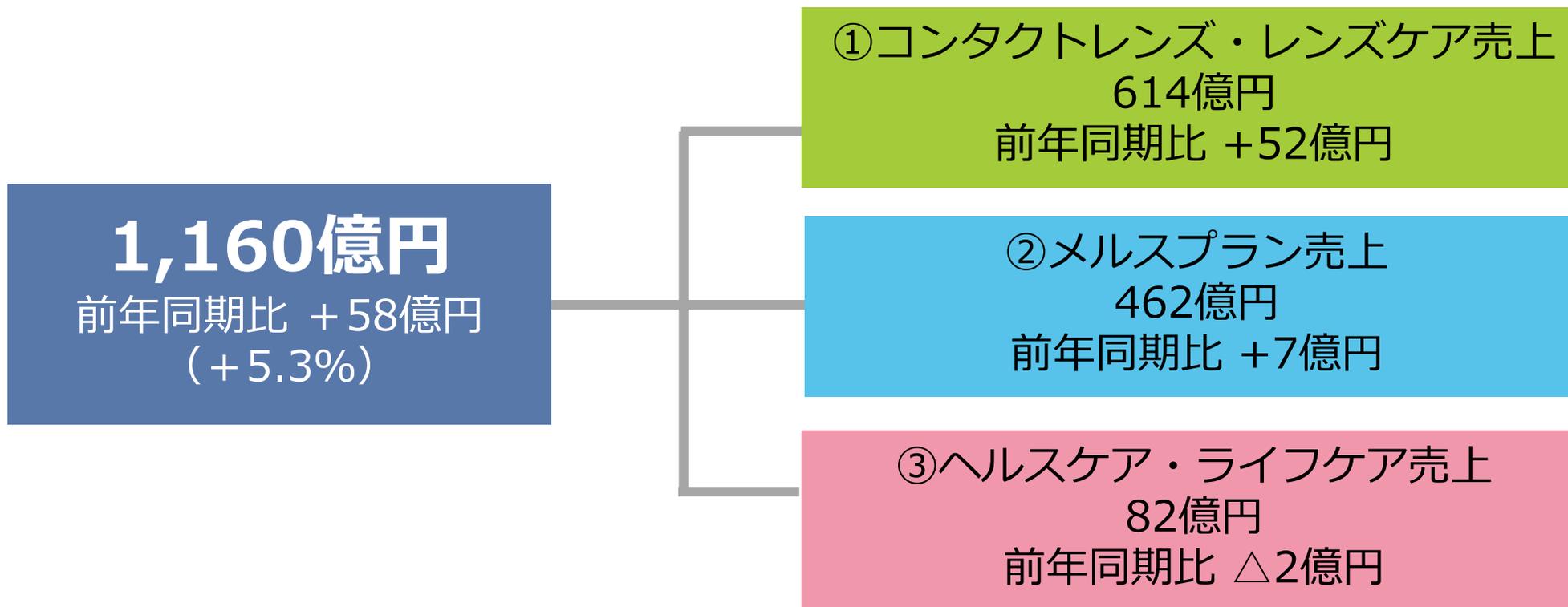
	2023/3期		2024/3期 予想	増減率
売上高	<b>110,194</b>		<b>116,000</b>	+5.3%
売上原価	51,719		54,200	+4.8%
(原価率)	46.9%		46.7%	---
売上総利益	58,474		61,800	+5.7%
販売費及び一般管理費	46,411	⇒	49,500	+6.7%
(売上高販管费率)	42.1%		42.7%	---
営業利益	<b>12,062</b>		<b>12,300</b>	+2.0%
(売上高営業利益率)	10.9%		10.6%	---
経常利益	<b>11,755</b>		<b>12,000</b>	+2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>7,377</b>		<b>7,600</b>	+3.0%

※2023/3期における実勢レート

EUR : 141.6円、USD : 136.0円、CNY : 19.5円

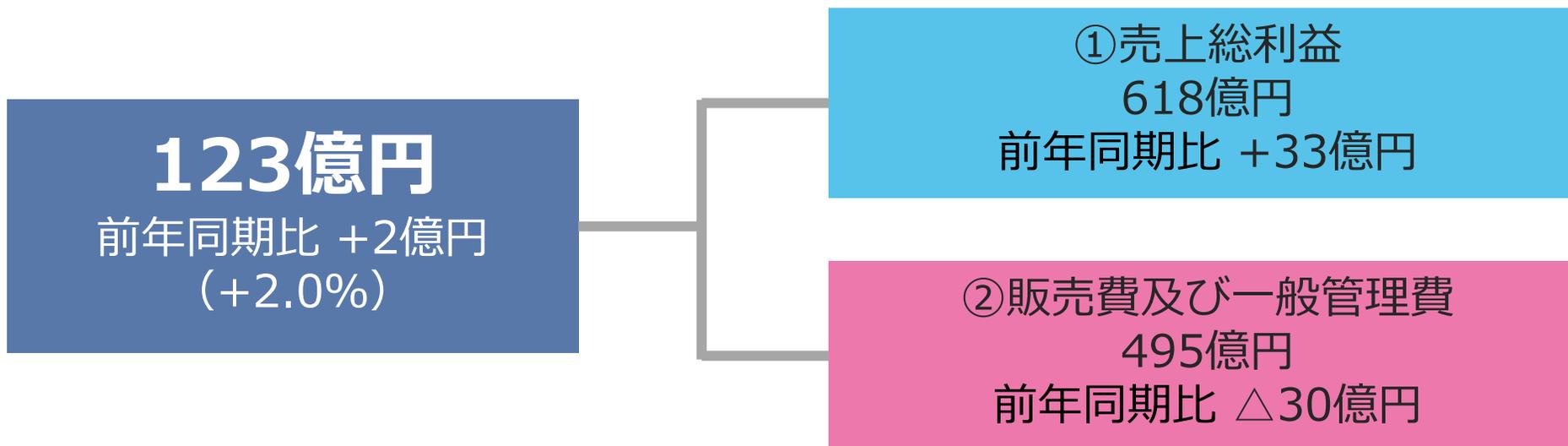
2024/3期予想における前提為替レート

EUR : 148.0円、USD : 134.0円、CNY : 19.4円



## 主な理由

- ①アジアにおけるオルソケラトロジーレンズ関連製品の販売増加を予想
- ②1DAYを中心としたメルスプラン会員数の増加を予想

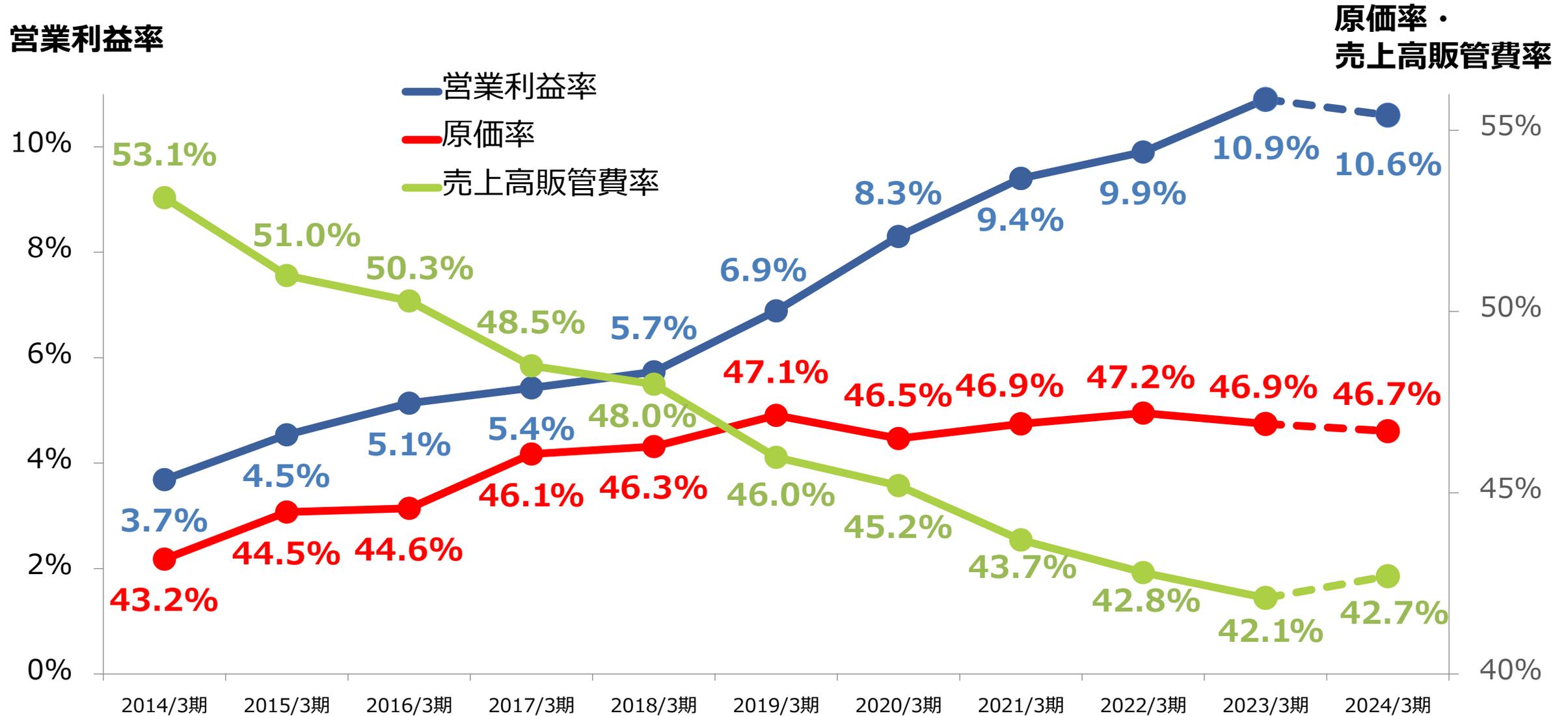


## 主な理由

- ① 売上高増加に伴い売上総利益の増加を予想
- ② 新工場稼働準備や新製品開発強化等、将来成長のための投資を実施

# 原価率・売上高販管費率・営業利益率推移

## 営業利益率



(予想)

## Ⅲ.成長戦略

✓世代別（30代以降,10-20代）の商品やプロモーションを展開することで、  
会員層の拡大とコンタクトレンズユーザーのLife Time Value拡大を目指す

## 30代以降



2週間交換遠近両用カラーコンタクトレンズ  
「2WEEKメニコン Rei マルチフォーカル」

遠近両用コンタクトレンズ  
ラクティブ

# Lactive

遠近両用コンタクトレンズ向け  
プロモーション展開

## 10-20代



1日使い捨てコンタクトレンズ  
「Magic」  
**2023年7月より若年層向けの新CM公開**



1日使い捨てカラーコンタクトレンズ  
「1DAY FRUTTIE」

✓1DAYの生産能力を拡大し、日本・欧州・米国を中心に販売地域を拡大

## 生産



**シンガポール工場**  
製造品：Magic  
2024年3月期 新ライン稼働予定

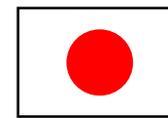


**各務原工場**  
製造品：1DAYメニコン プレミオ  
2024年3月期 新ライン稼働予定



**マレーシア工場**  
製造品：1日使い捨てコンタクトレンズ  
2025年稼働予定

## 販売



日本

メルスプランを中心に販売拡大



Magic



1 DAYメニコン プレミオ



欧州・米国

大手量販チェーン店に対し  
当社製品をOEM供給し販売拡大



Miru 1day Menicon Flat Pack  
(Magicの海外向けブランド)



Miru 1day UpSide  
(1DAYメニコン プレミオの海外向けブランド)

## ✓ オルソケラトロジーレンズ関連の取組強化

製品	 <p>Orthokeratology アルファコーポレーション (生産国：日本)</p>	 <p>Menicon B.V. (生産国：オランダ)</p>	 <p>Menicon B.V. (生産国：オランダ)</p>
特徴	中国における2011年からの販売実績	高い酸素透過性	近視進行抑制用オルソケラトロジーレンズとしてCEマーク認証
今後(予定)	2024年に中国で生産開始	中国を中心に販売推進	欧州及びその他地域で販売国拡大
主な販売地域	中国、日本、その他アジア※、オセアニア	欧州、中国、その他アジア※、オセアニア	欧州、その他アジア※、オセアニア

※その他アジア：中国、日本を除く

✓ 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

運動精子選別装置  
(クリニック向け)

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

## サプリメント



開発・販売

ヘルスケア/妊活/美容  
サプリメント等  
(クリニック/EC/  
販売店向け)

フェムケア領域の成長・販売方法多角化  
により売上拡大

## 環境・バイオ



開発・販売

堆肥化促進材/  
稲わら分解促進材等  
(農家/畜産家向け)

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

鮮魚・米(輸出)  
乾物等(輸入)  
(食品スーパーや/  
卸業者向け)

取引量拡大により  
収益性を向上

## 動物医療



開発・販売

動物用の眼内レンズ/  
コンタクトレンズ  
/サプリメント等  
(動物病院向け)

新規チャネルの開拓  
とアジア地域での  
売上拡大

# 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、2023年8月10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](mailto:menicon-ir@menicon.co.jp)

[www.menicon.co.jp/company](http://www.menicon.co.jp/company)