



2025年5月20日

各位

会社名 株式会社メニコン
代表者名 代表執行役社長 CEO 川浦 康嗣
(コード番号：7780 東証プライム市場・名証プレミアム市場)
問合せ先 執行役 総合統括本部長 CFO 古賀 秀樹
(TEL. 052-935-1646)

2025年3月期通期決算における株主・投資家の皆様からのご質問への当社見解

当社の2025年3月期通期決算及び事業・取組み等に関して、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問に対する当社見解を以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は株主・投資家の皆様のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。内容については開示時点での情報を記載しております。

Q1. 中期経営計画のアップデートについて

当社は、2025年5月14日に中期経営計画（2024年5月14日公表）のアップデートを実施いたしました。本中期経営計画における「マイルストーン2027」（2028年3月期の定量目標）である売上高1,400億円超、営業利益率12%、ROE12%について変更はありません。

一方で、当社を取り巻く事業環境は変化しており、売上高目標の内訳を修正しております。

成長戦略の一つである「1 DAY」につきましては、グローバルでの需要の強さが中長期で見込まれます。現状は生産能力が限定的であり供給量に制約があるため、グローバルでの販売に抑制をかけておりますが、供給量を増加させることにより販売拡大を見込んでおります。生産面では投資を進めてきたマレーシア工場は2026年3月期下期の生産開始に向けて稼働の準備を進めており、2028年3月期には複数ラインの稼働を予定しております。マレーシア工場の稼働による増産分は、国内のみでなく海外における有力な大手量販チェーン向けにアロケートすることにより、売上高の拡大が見込まれます。また、マレーシア工場での生産量が増加することで量産効果による収益性の改善を見込みます。

もう一つの成長戦略である「オルソケラトロジー関連」につきましては、世界的な近視人口の増加に伴い、グローバルで近視進行抑制に対する需要の拡大が想定されます。中国においては、景気停滞や代替技術の台頭の影響によるオルソケラトロジー関連市場の成長鈍化や競争環境激化により売上高の成長性が限定的となることを見込まれますが、オルソケラトロジーレンズについては中国以外のアジアを中心とした地域で市場が成長しております。中国では新製品の導入により製品ポートフォリオを拡充することで売上高の維持、中国以外の地域では普及活動および販売拡大を行うことにより、販売拡大を目指します。

上述の状況を考慮し、マイルストーン2027における「1 DAY戦略」並びに「オルソケラトロジー関連戦略」の売上高目標の変更を下記の通り行いました。

	2028年3月期 (2024年5月14日発表)	→	2028年3月期 (2025年5月14日発表)
売上高目標	1,400億円超		1,400億円超 (変更無し)
1 DAY戦略目標	420億円		460億円
オルソケラトロジー関連戦略 目標	200億円		160億円

本中期経営計画のアップデートの詳細につきましては、当社ホームページにおける中期経営計画をご参照ください。

今後も継続して更なる企業価値向上実現のために着実に成長戦略を実行してまいります。

- ・当社ホームページにおける中期経営計画に関する情報開示

<https://www.menicon.co.jp/company/ir/corporate-profile.html>

Q2. 2026年3月期の連結業績予想の見通しについて

2026年3月期の連結業績予想につきましては、連結売上高1,250億円（前年同期比2.9%）、営業利益102億円（前年同期比1.5%）、経常利益95億円（前年同期比△1.1%）、親会社株主に帰属する当期純利益58億円（前年同期比3.2%）としております。当該予想においては、国内での価格改定効果や1日使い捨てコンタクトレンズの供給量増加に伴う販売拡大の影響を加味する一方で、オルソケラトロジー関連は中国市況を鑑みて減収予想としています。

1日使い捨てコンタクトレンズにおいては、国内でのOEM品の導入やマレーシア工場等での生産能力増強による供給量の増加を背景とし、国内での販売拡大、海外における大手量販チェーンへの拡販を主とした増収を見込んでおります。

オルソケラトロジー関連においては、中国での景気停滞や競争環境の激化の影響をケア用品を中心に受けることを想定するものの、中国以外のアジアにおいてはオルソケラトロジーレンズの販売拡大を見込んでおります。

加えて、業績予想の前提為替レートを2025年3月期よりも円高に設定しており、業績の押し下げ要因となっております。なお、為替の影響を除いた場合、連結売上高は前年同期比で4.4%の伸長、「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で6.9%の伸長となっており、グローバルでのコンタクトレンズ市場の成長（価格改定を含む）と同程度を想定しております。

Q3. 株主還元（累進配当の導入、自己株式取得の考え方）について

当社は、中期経営計画の達成には1日使い捨てコンタクトレンズの生産能力拡大が重要であり、生産設備への投資に資金を活用することが企業価値向上につながると考えており、中期経営計画においては、2025年3月期及び2026年3月期を「投資実行期」と位置付けております。

一方で、「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は経営の重要な目的のひとつと考えております。2025年4月30日にリリースしました通り、配当に関しては従来の配当方針である「配当性向30%程度」に「累進配当」を追加いたしました。

また、自己株式の取得の考え方につきましても、市場動向や株価水準等を総合的に勘案し機動的な実施を検討してまいります。

Q4. トランプ関税について

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%程度であり、業績への影響度は限定的であるため、2026年3月期の業績予想には影響を織り込んでおりません。一方で、世界的な経済情勢への影響や、北米地域を拠点とする競合他社の中国をはじめとしたアジア諸国等におけるサプライチェーンの影響等、不透明な状況が想定されるため、引き続き状況を注視し必要な対策を講じてまいります。

以上