

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

- 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



I .2025年3月期第2四半期 連結業績概要

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



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



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%

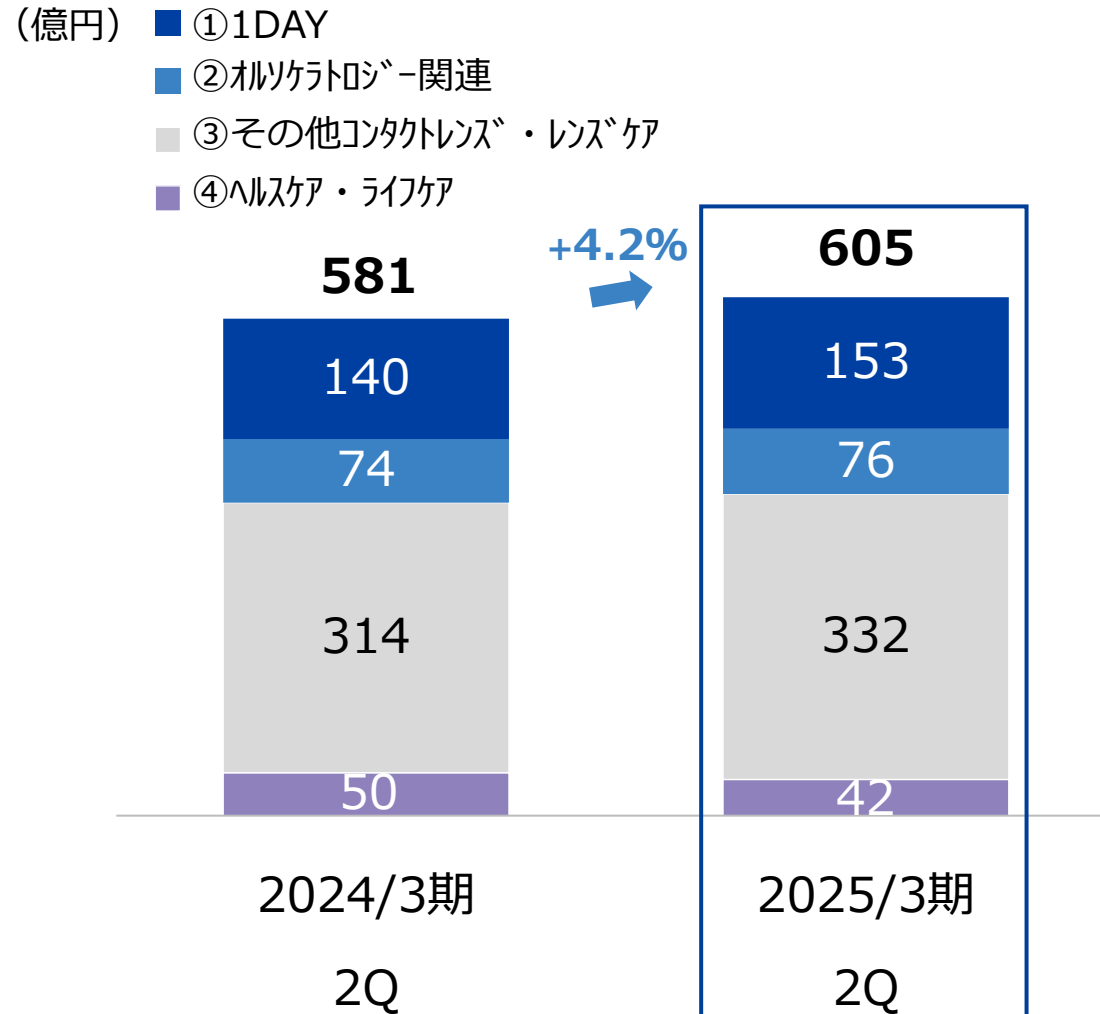
*1 2025/3期2Q メルスプラン売上高：24,883百万円（前年同期比+8.0%）

*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ください。5

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

1DAY販売拡大及び国内での価格改定効果により伸長



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

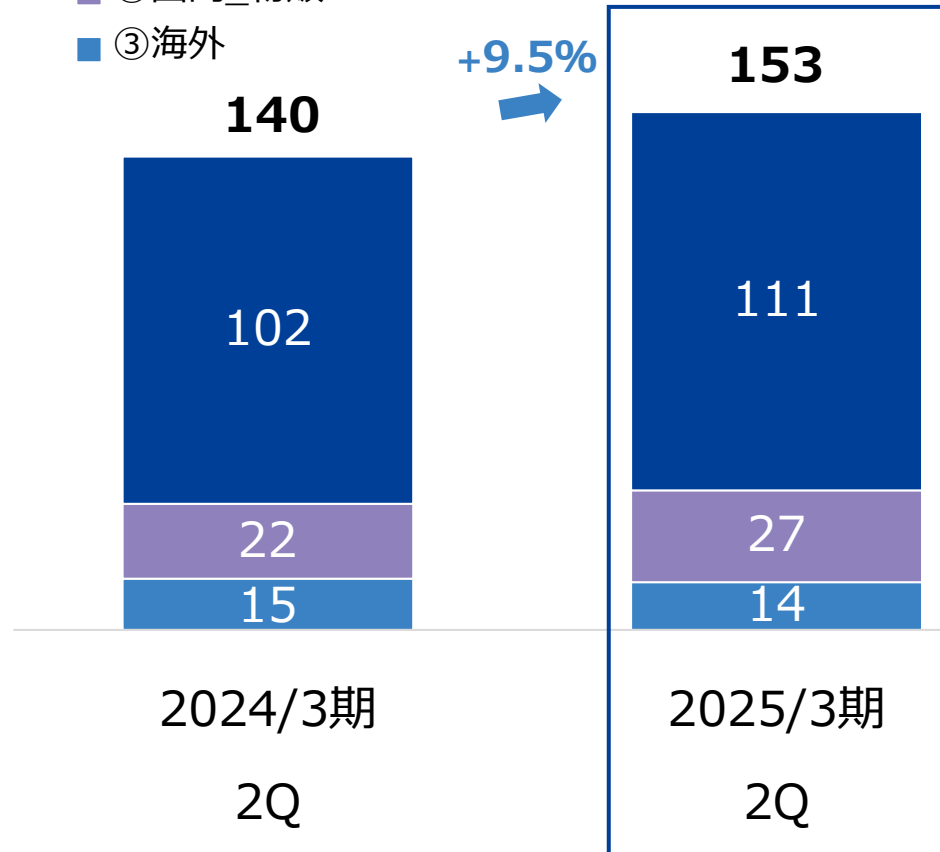
1DAY売上高（売上高の内訳）

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)

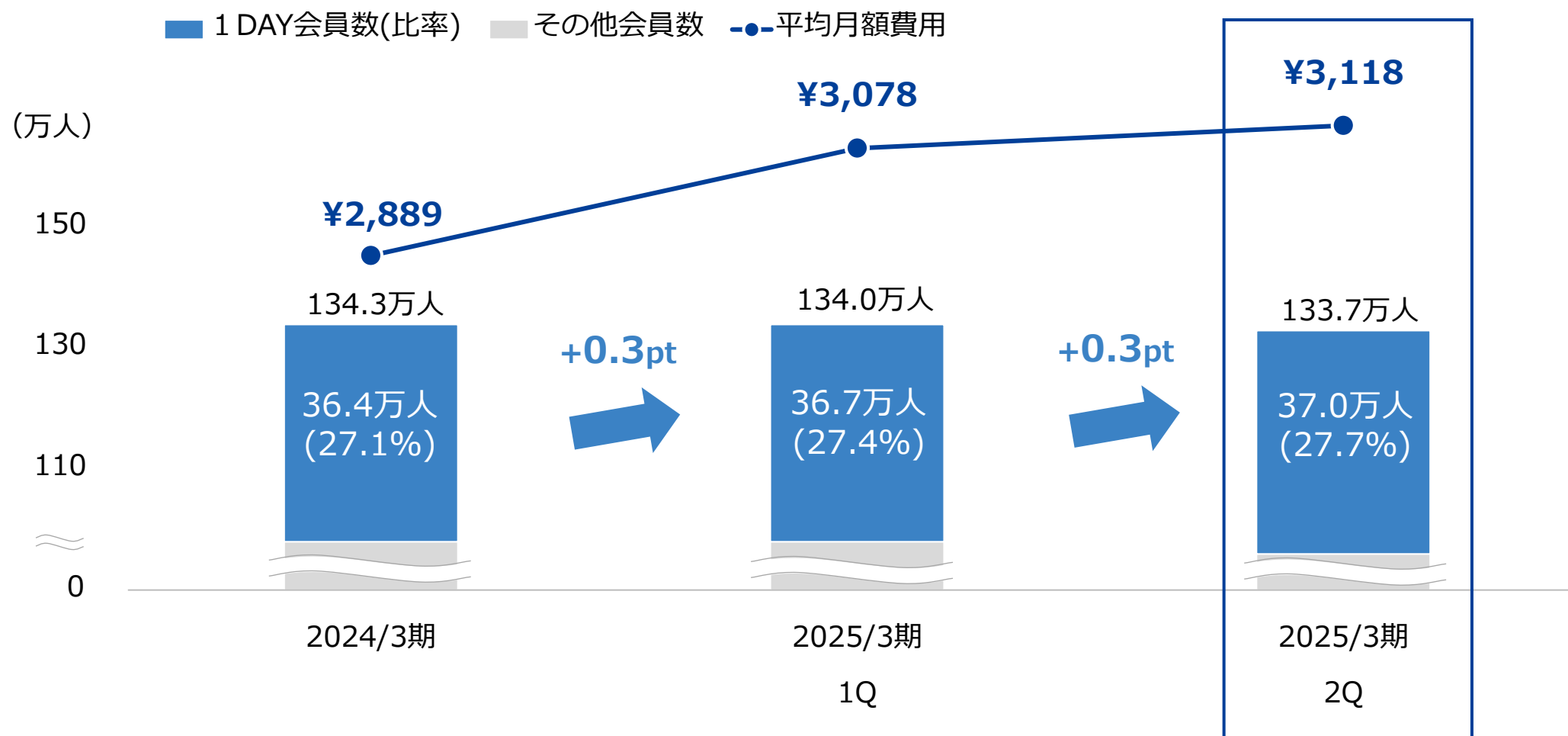
② 国内_物販（前年同期比：+5.3億円）

- ・ 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

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

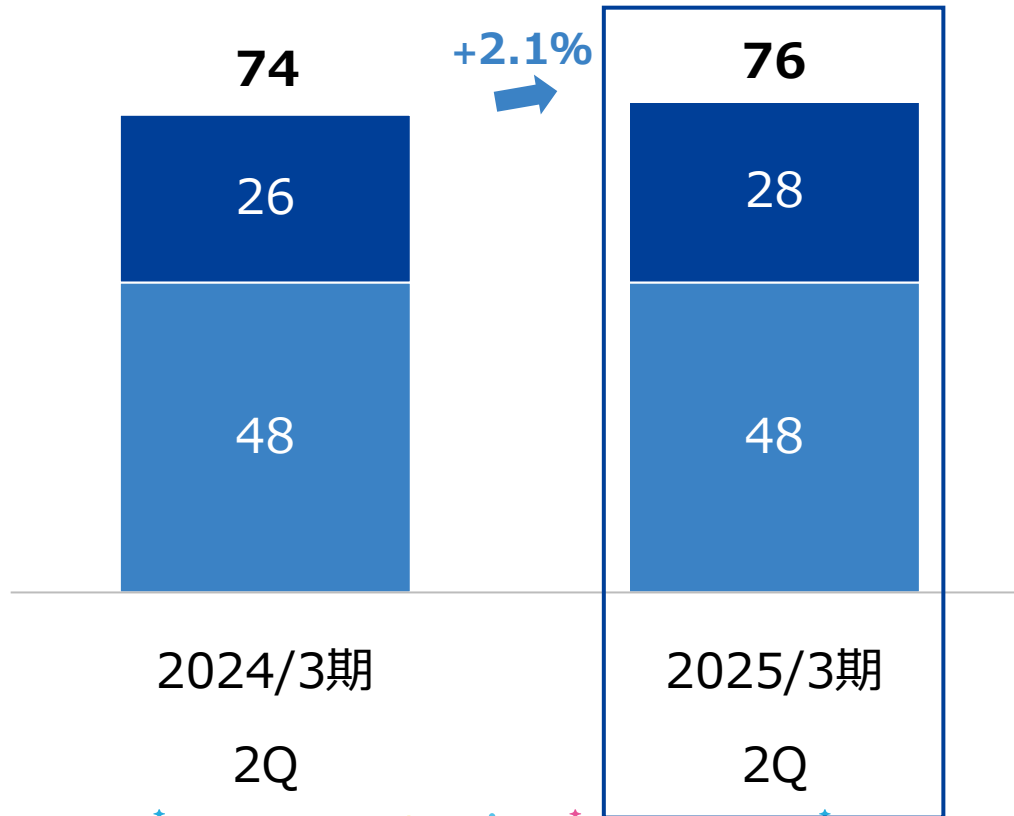


オルソケラトロジー関連売上高（売上高の内訳）

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）

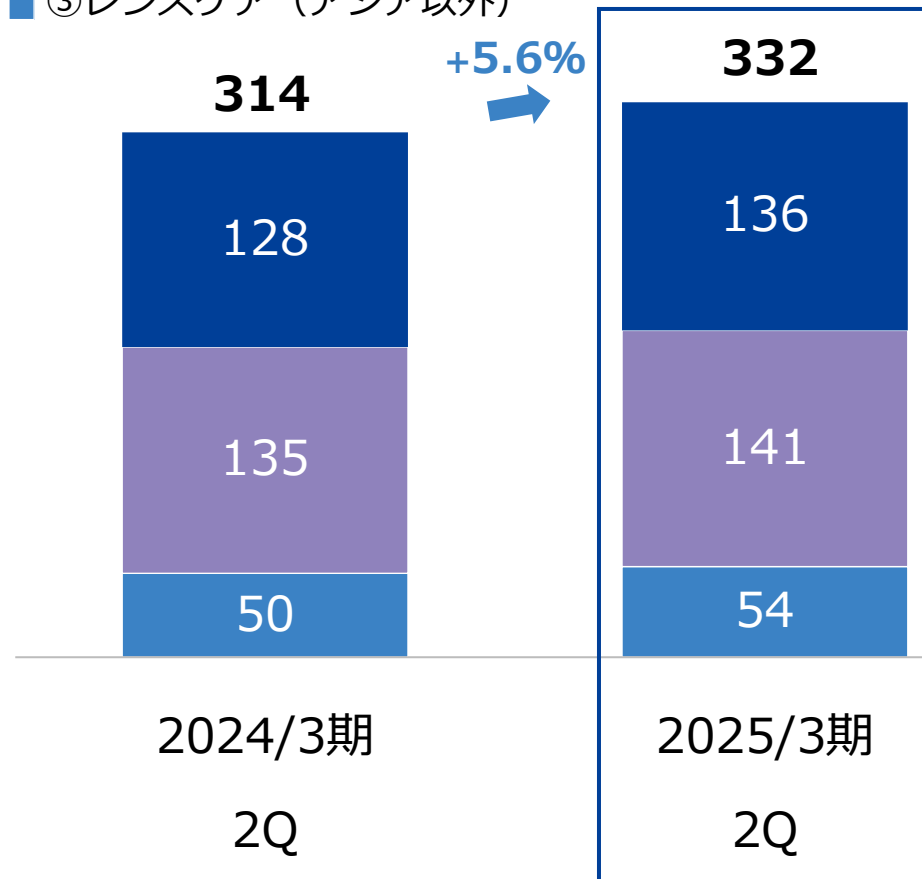
その他コンタクトレンズ・レンズケア売上高（売上高の内訳）

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）

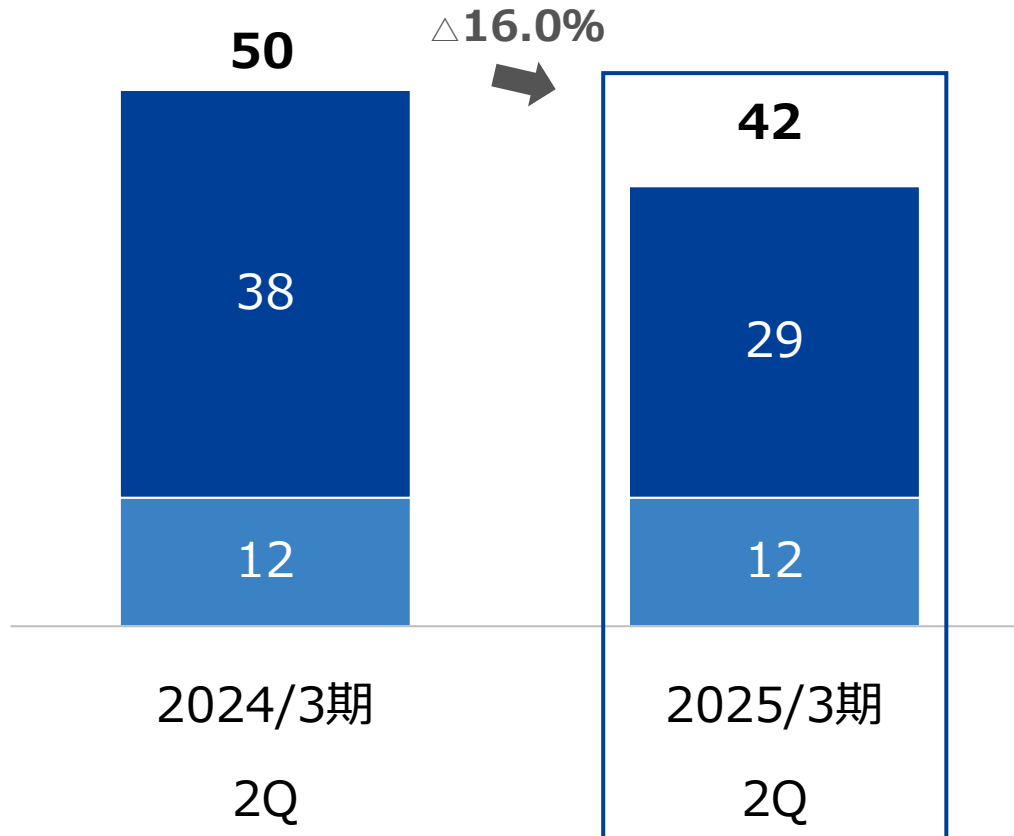
- 北米での販売拡大
- 国内での高単価商品の販売拡大

ヘルスケア・ライフケア売上高

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)

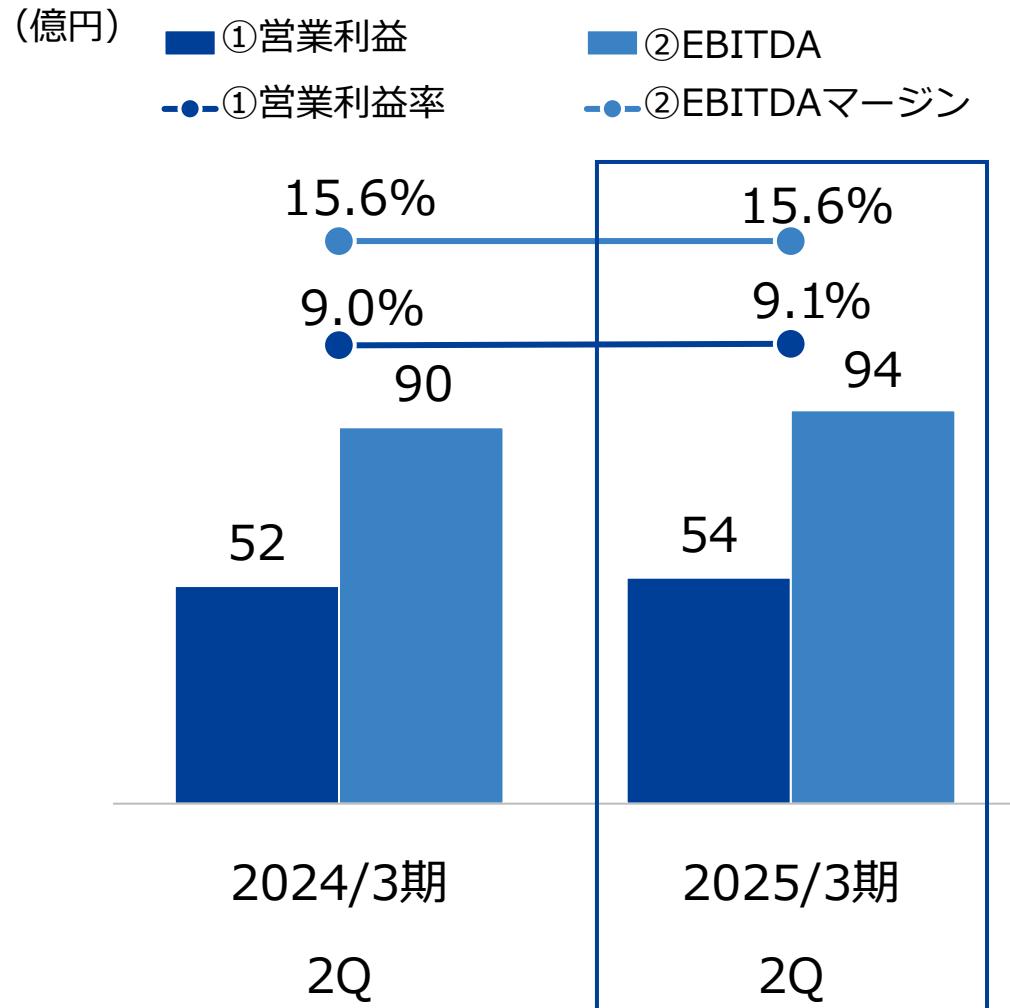
- ・ 中国：日本からの輸入食品事業の規模縮小
- ・ 国内：価格改定効果等により伸長

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

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: +**0.1**pt)

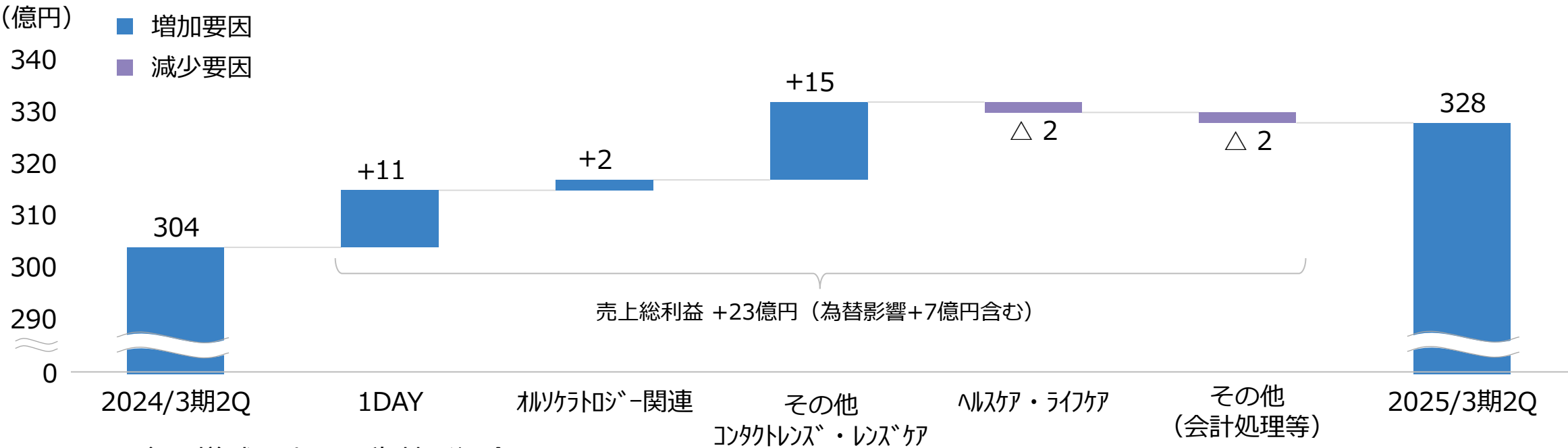
- 売上総利益: +**23.4**億円 (304億円→**328**億円)
1DAY等の販売拡大、国内での価格改定効果
- 販管費: +**21.1**億円 (251億円→**273**億円)
成長投資 (新工場、人的補強、研究開発) を強化

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

- 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

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



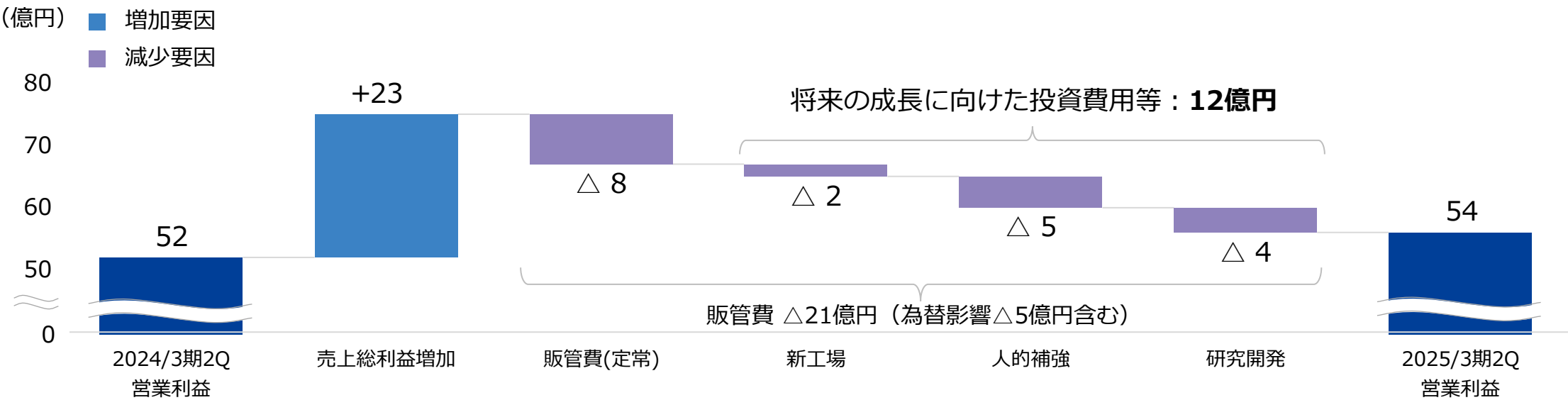
・ 主な増減理由 ※為替影響含む

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



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	欧州物流センター関連費用,M&A関連費用等	△3
賃借料	グローバルロジセンター稼働開始等	△1

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



連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2024/3末	2024/9末	増減額
現金・預金	46,911	40,465	△6,446
受取手形・売掛金	13,340	14,093	+753
棚卸資産	18,803	20,319	+1,516
その他	6,716	6,057	△658
流動資産	85,771	80,936	△4,834
有形固定資産	75,508	81,210	+5,702
無形固定資産	11,668	14,150	+2,481
投資その他	6,863	7,034	+171
固定資産	94,040	102,395	+8,355
資産合計	179,812	183,332	+3,520

1DAY工場
設備投資等

(百万円)	2024/3末	2024/9末	増減額
支払手形・買掛金	6,181	6,081	△99
短期有利子負債	26,217	26,079	△137
未払金	7,338	5,381	△1,956
その他	10,316	9,781	△535
流動負債	50,053	47,323	△2,729
長期有利子負債	44,580	46,615	+2,034
その他	3,372	3,473	+100
固定負債	47,953	50,088	+2,135
負債合計	98,007	97,412	△594
純資産合計	81,804	85,919	+4,114

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

2024年9月30日

自己資本比率	45.5%
ネットD/Eレシオ	0.4

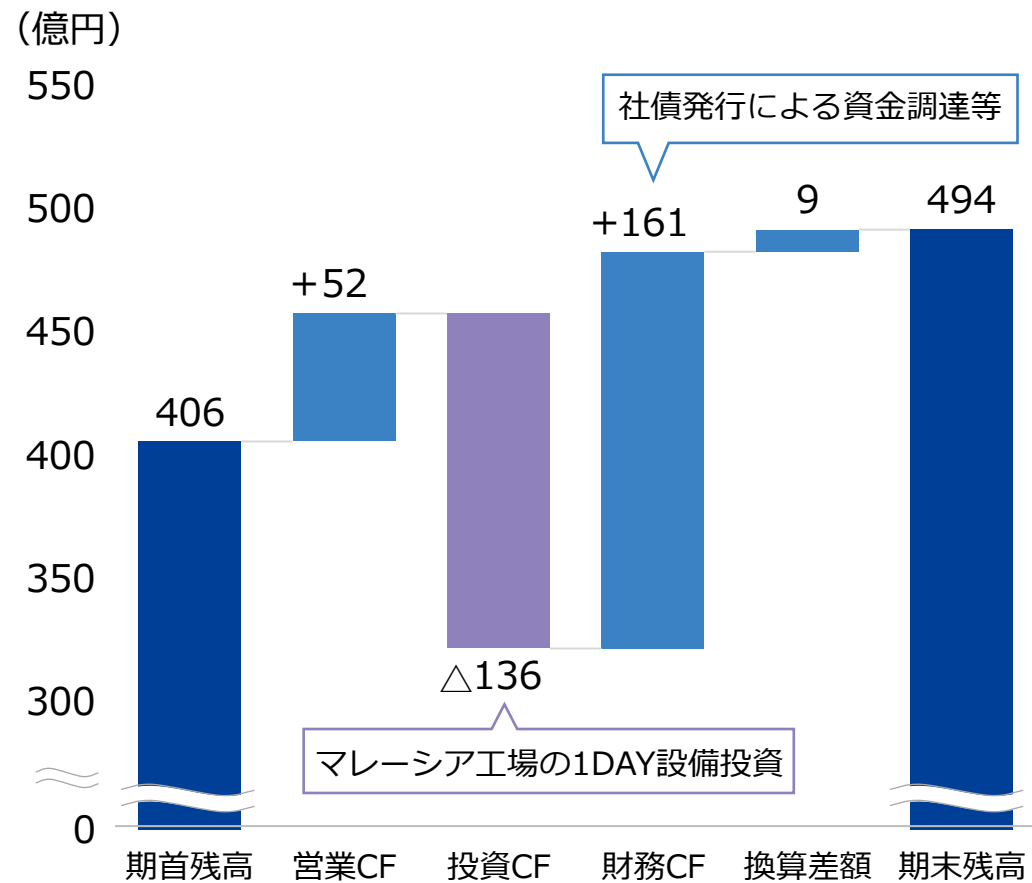
現金・預金残高	40,465
有利子負債	72,695

主に1DAY工場への設備投資資金に充当予定

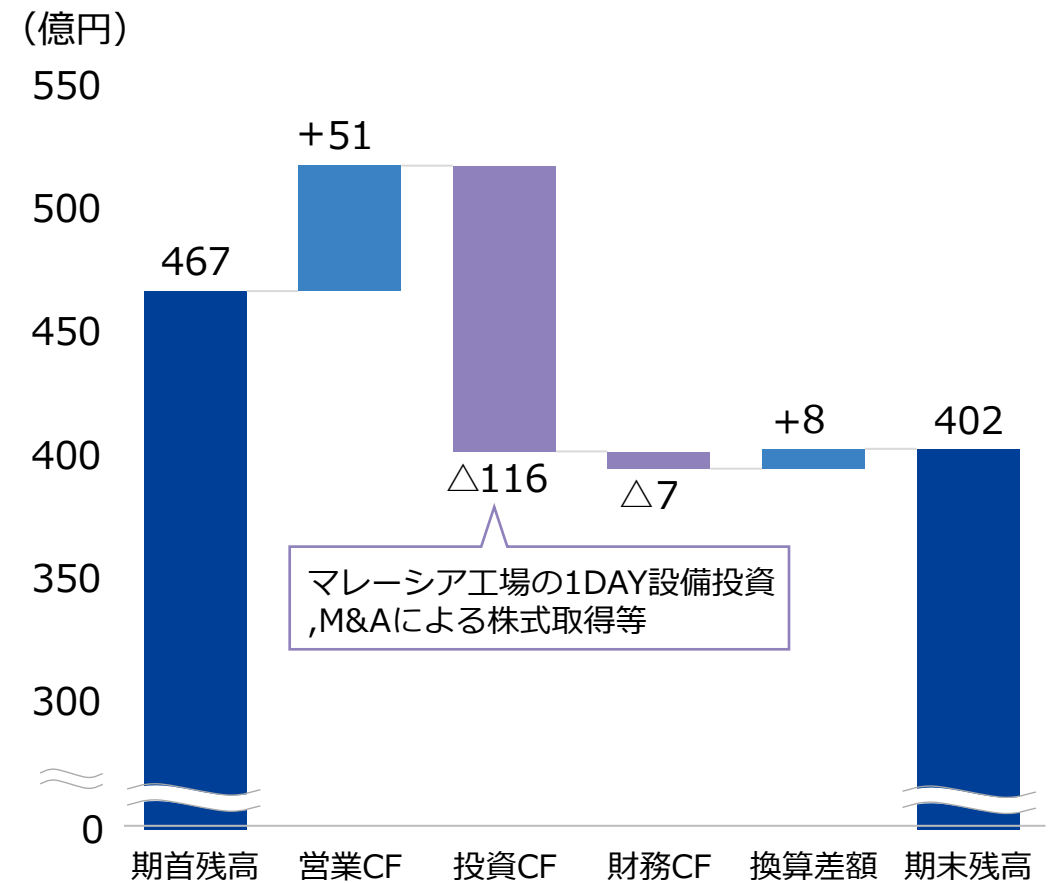


連結キャッシュフロー比較

2024/3期 第2四半期



2025/3期 第2四半期



Ⅱ.2025年3月期通期 連結業績予想と見通し

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)



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

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

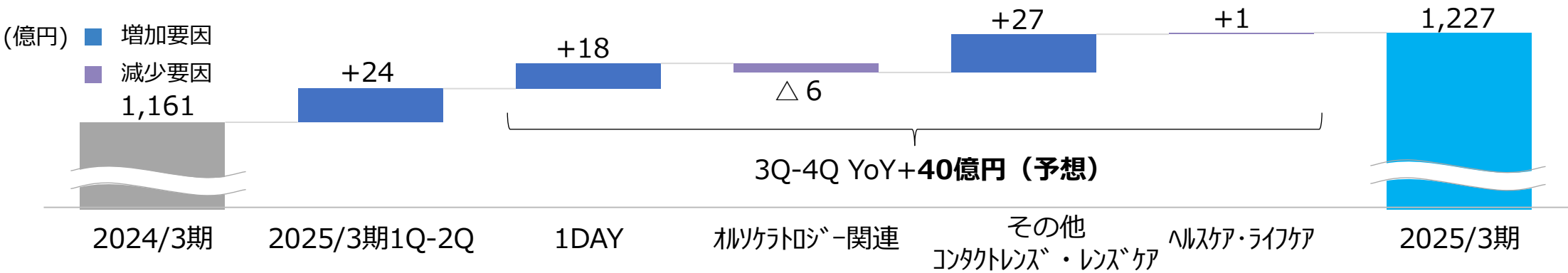
売上高の内訳と進捗状況

(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%）

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

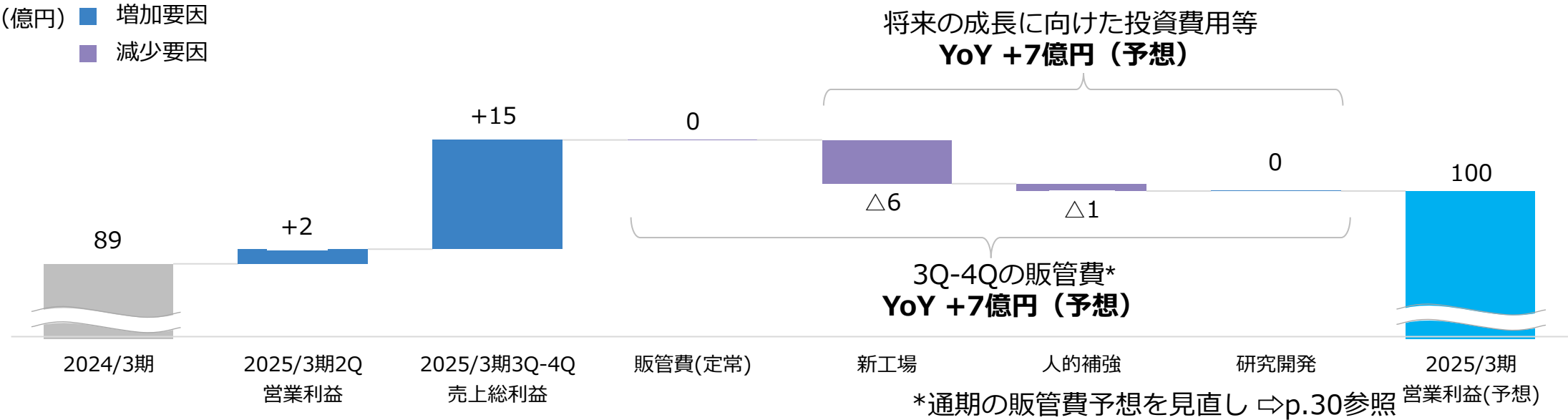


項目	3Q以降の見通し	業績へ影響する要因
1 DAY	全体：○供給量増加 国内：○国内販売チャネル拡大、価格改定効果 海外：△北米・中国での在庫調整等	・中国オルソの競合環境悪化、経済動向、 国策変化 ・為替の変動
オルソケラトロジー関連	国内：○国内普及拡大 海外：△中国競合増加・代替技術普及による競争激化 ○その他地域で普及拡大	
その他コンタクトレンズ・ レンズケア	国内：○高付加価値商品への切り替え ○過酸化水素タイプレンズケアの販売拡大 ○価格改定効果 海外：○アジア地域販売会社の M&A効果 ⇨p.26	



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
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	
	人的補強	前年度程度を見込む	
	研究開発	計画通り実施	



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

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
欧州・北米	大手量販チェーンへの販売拡大
アジア	グループ販社による販売拡大



主な施策

- 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



オルソケラトロジー関連 成長戦略

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

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 ソフトウェアによる処方サポート ・ Menicon Bloom Night： 近視進行抑制用
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



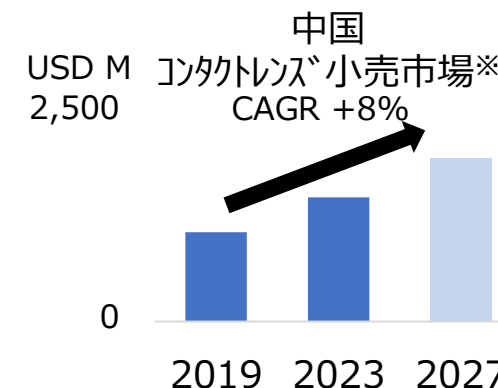
主な施策

欧州	・ フィッティング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
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)



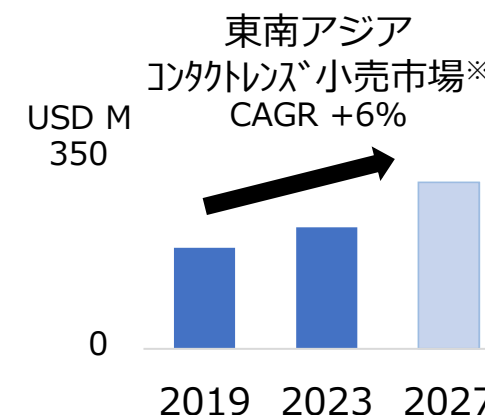
2024年11月戦略的パートナーシップ締結

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、中国ディスプレイ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）



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長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,アイウェア(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

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

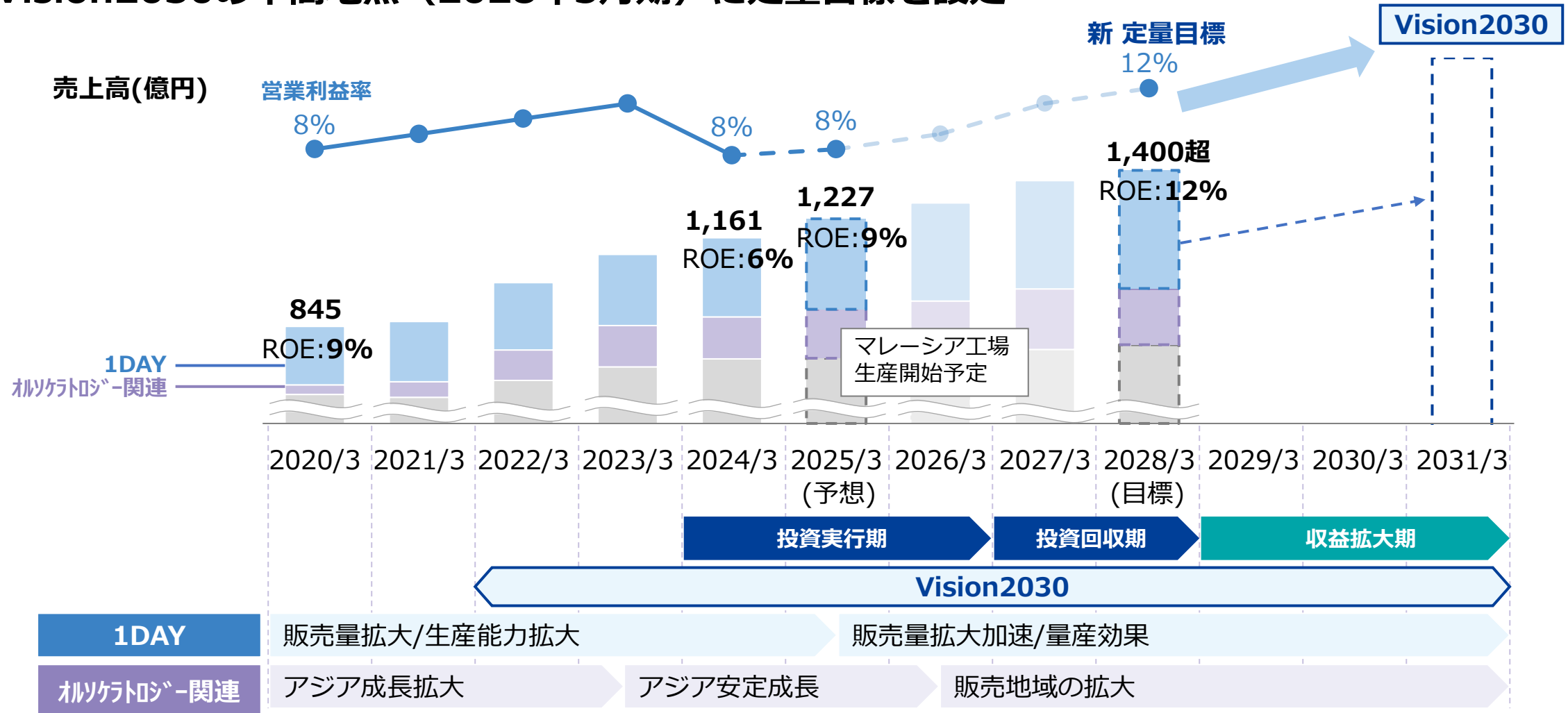
製造品： ハード/ソフトレンズ用レンズ
ケア

販売地域： グローバル

2026/3期上期：新ライン稼働予定

マイルストーン2027

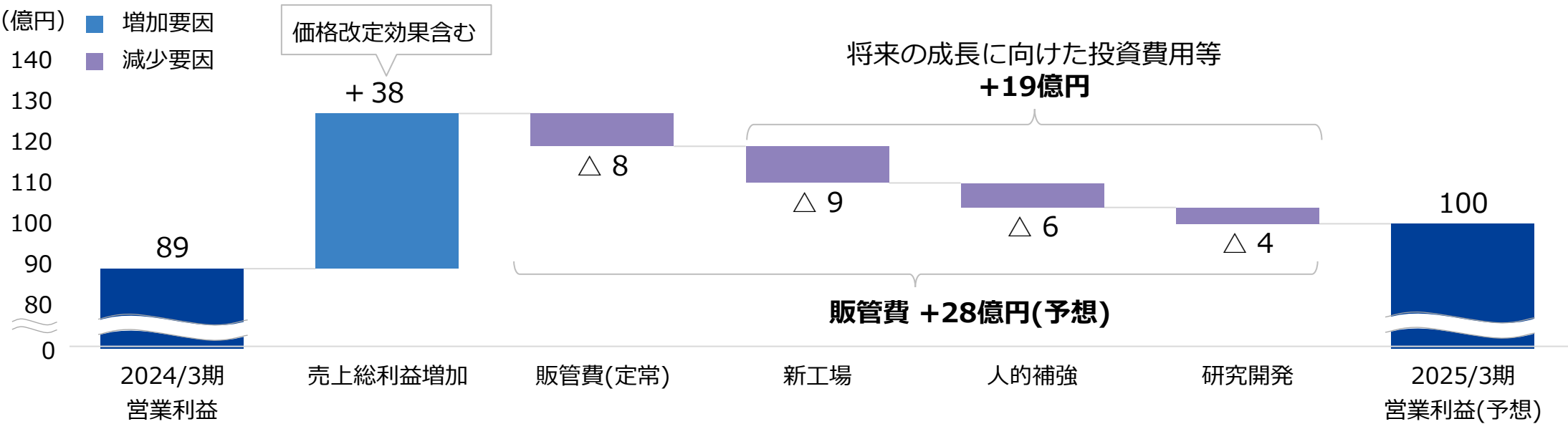
Vision2030の中間地点（2028年3月期）に定量目標を設定



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

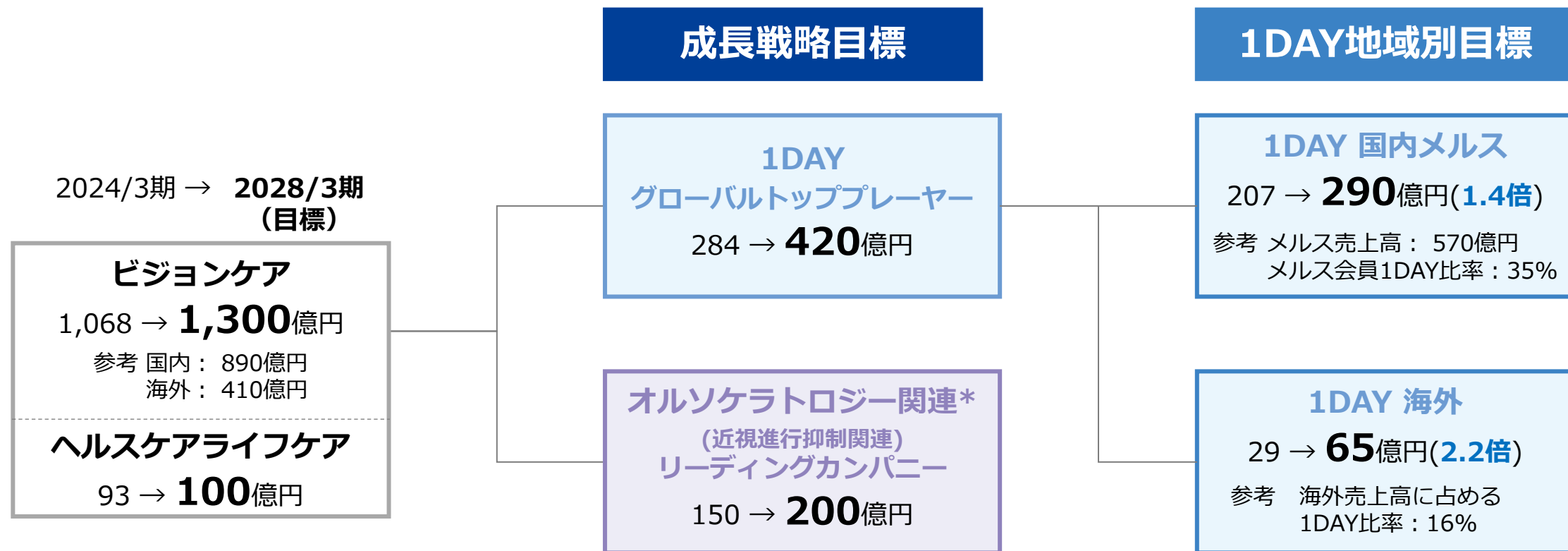


・ 販管費の主な内訳

		(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

成長戦略目標 & 1DAY地域別目標

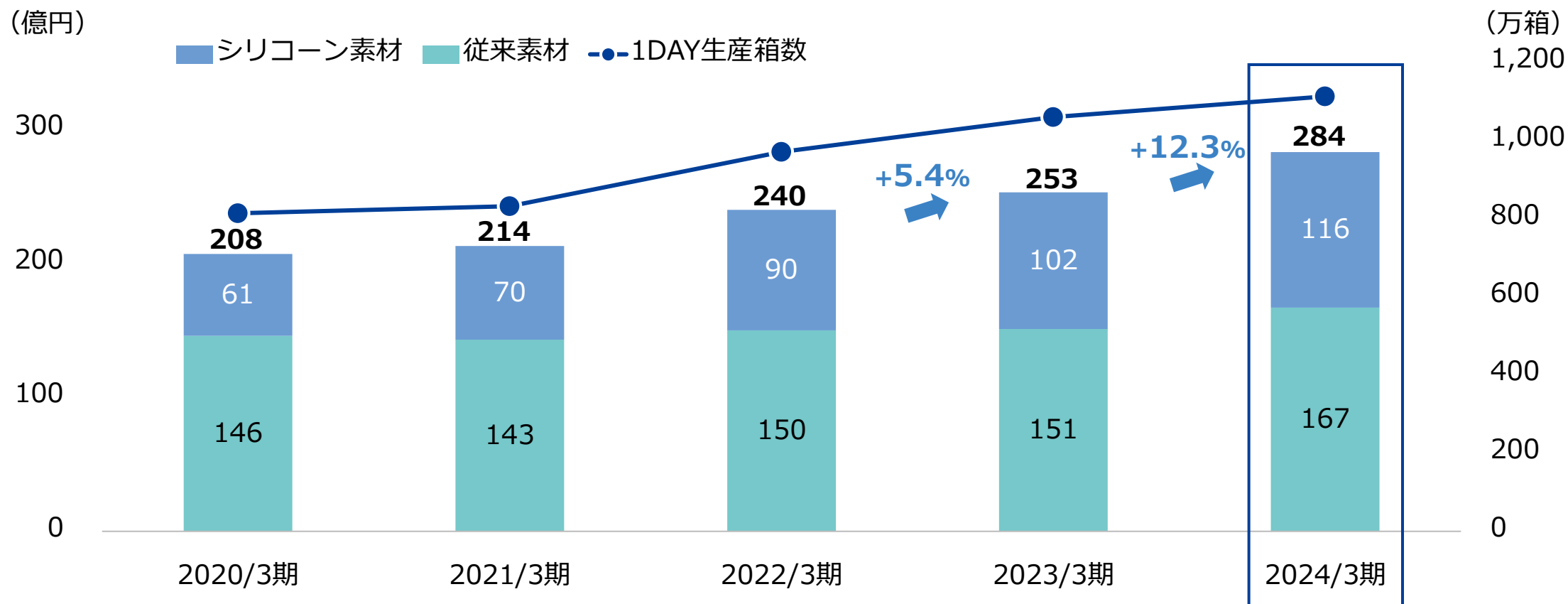
成長戦略を実現する事で目標達成を見込む



*オルソケラトロジーレンズ (グローバル)
及び レンズケア (アジア) の合計

1DAY売上高推移

生産能力の増強により1DAY売上高が増加

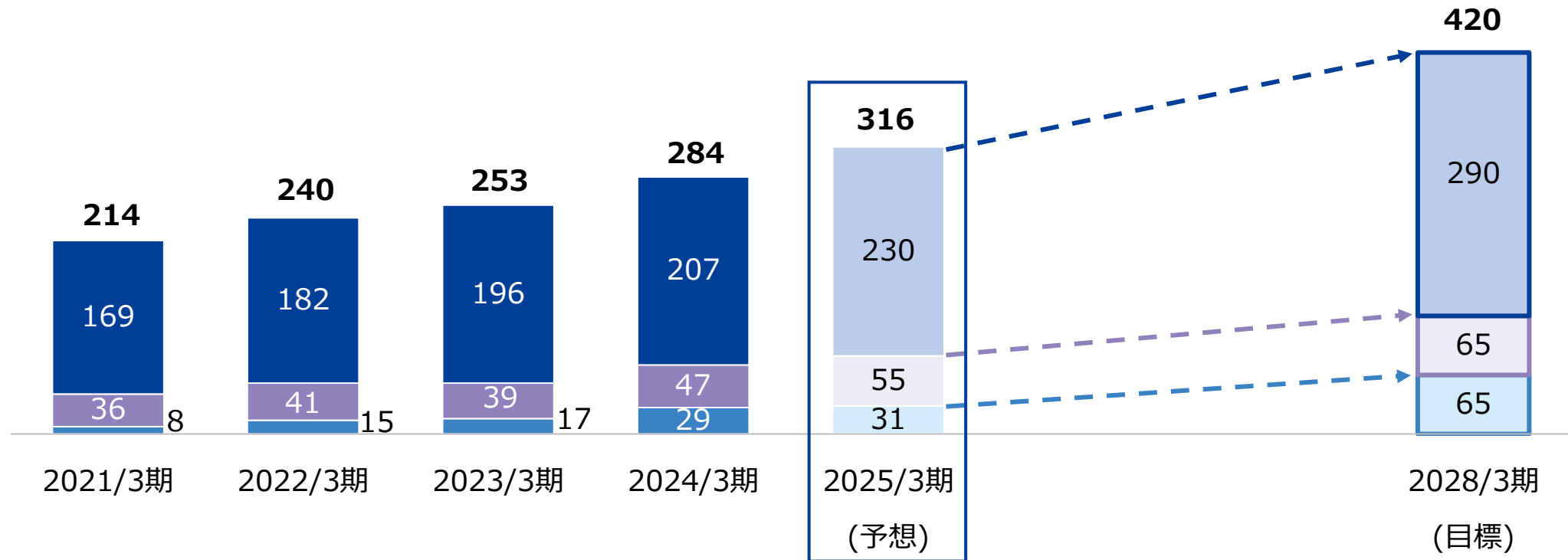


*1DAY売上高：他社からのOEM供給品を含む

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_メルスプラン ■ 国内_物販 ■ 海外

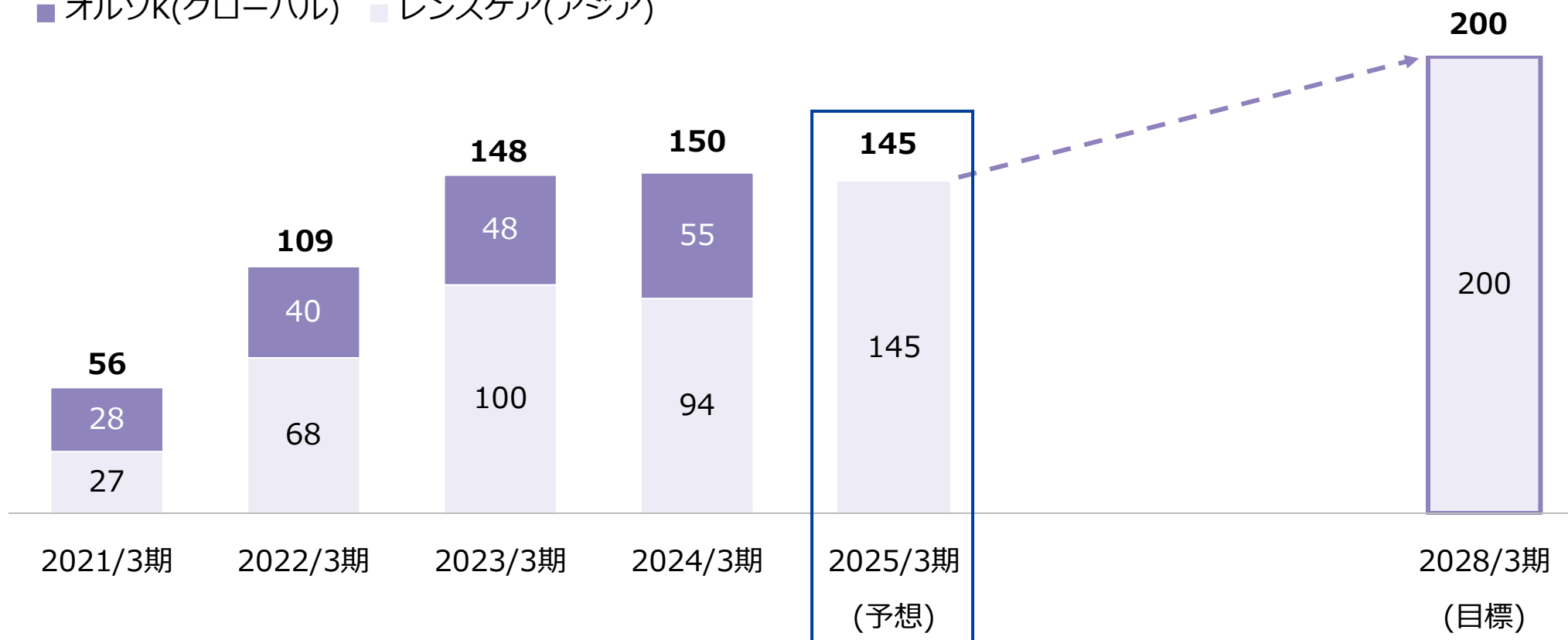


オルソケラトロジー関連売上高予想（売上高の内訳）

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)



サプライチェーンの強化：ロジスティクス

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

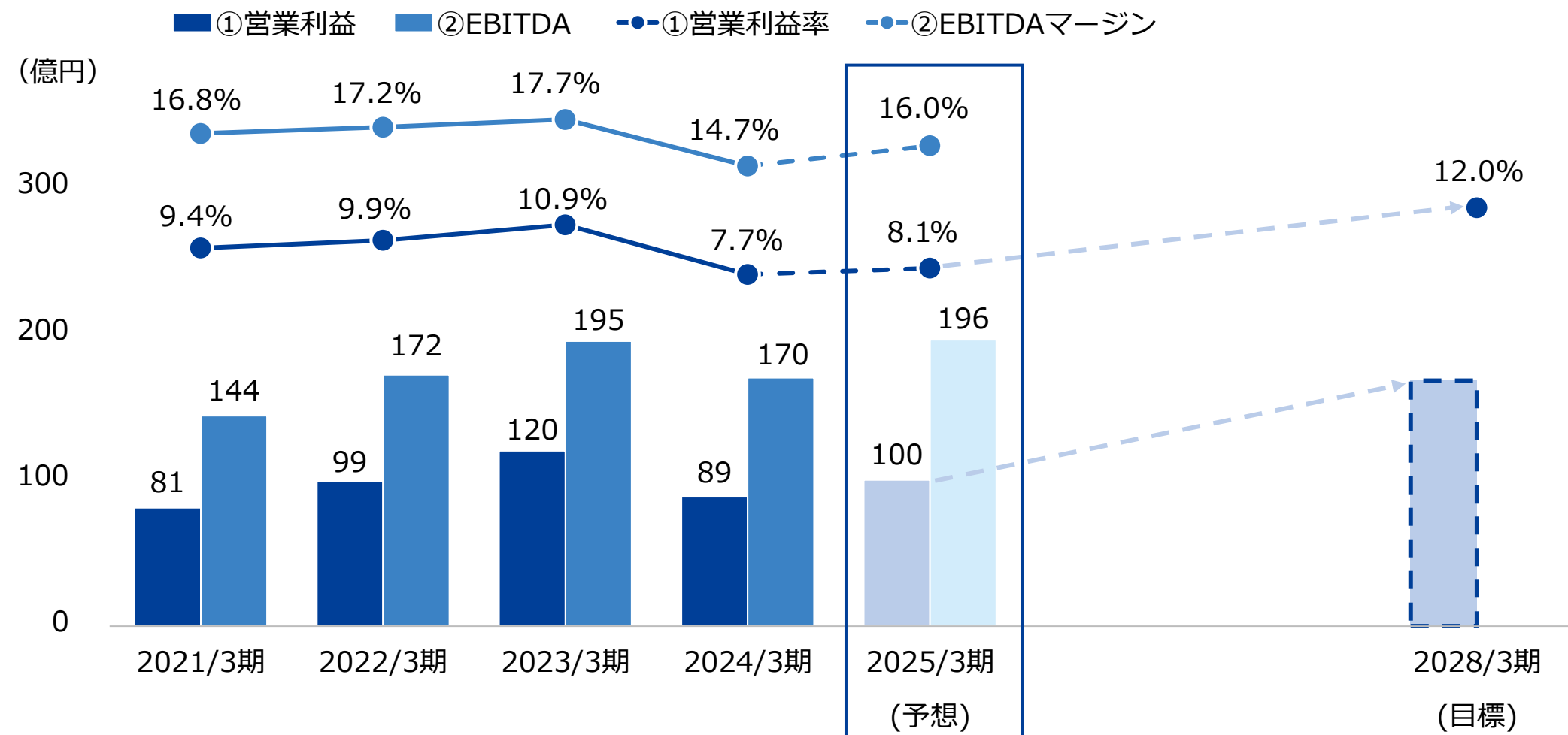
対象地域 海外及び日本全国（主に関東以北）



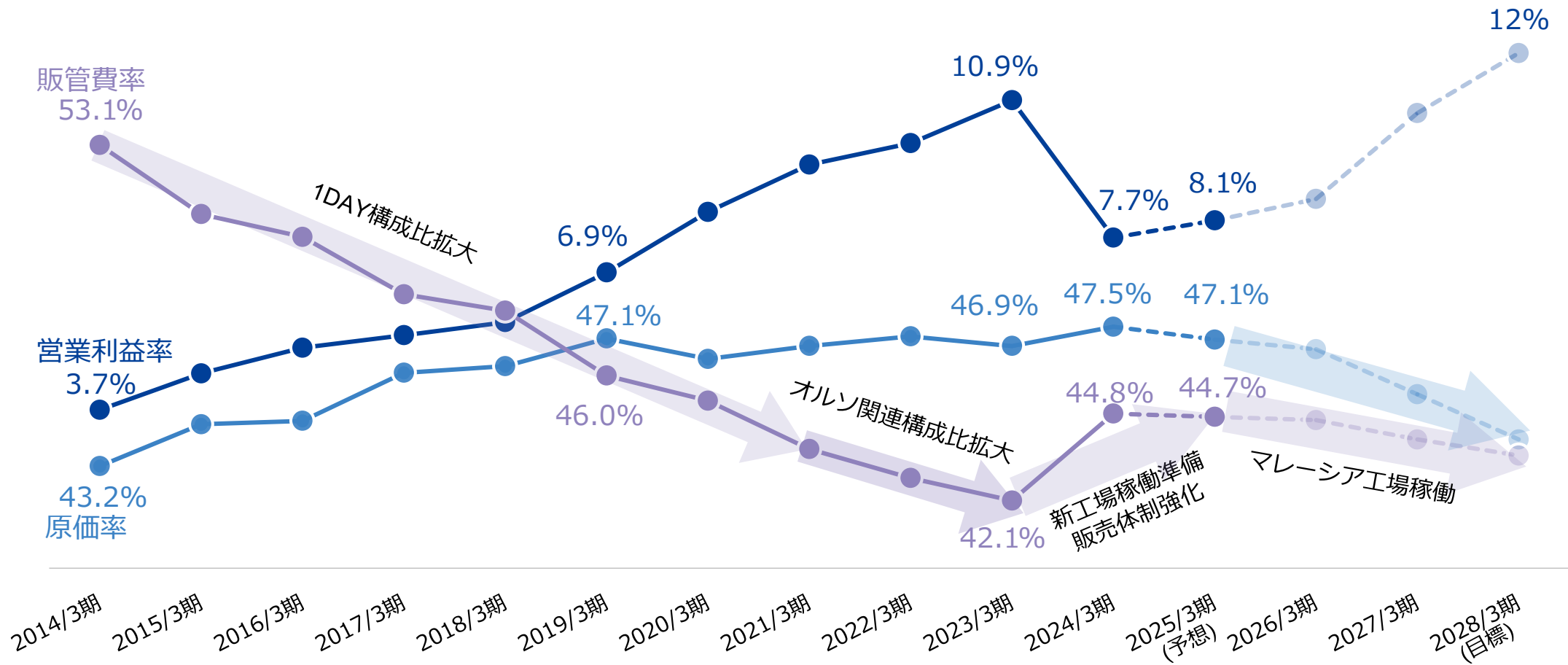
- ✓ 製品数や在庫量の増加に対応できるキャパシティ増加
- ✓ 業務の自動化・デジタル化等による省人化
- ✓ 主要な販売地域に近接し、効率的な運営を実現

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



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
- ・ ヘルシア/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

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、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

