

2024年11月26日

会社名：株式会社シンシア
代表者：代表取締役社長 中村 研
(東証スタンダード市場：7782)

2024年12月期 第3四半期決算に関連した質問と回答

日頃より、当社にご関心をお寄せ頂き誠にありがとうございます。2024年第3四半期決算発表から本日までには皆様より頂きました主なご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。

記

Q1：第3四半期までの業績は好調に推移、特に6-9月は前年同期を大きく上回っています。この要因を教えてください。

A：主軸のコンタクトレンズ事業に関しては、主力となるシンシア S シリーズの売上が堅調に推移したこと、およびプライベートクリアレンズの売上が好調に推移しました。また、新規事業分野については、M&A で獲得したシステム事業（リユース業界向け POS）が今年度より業績に反映されたことから、対前年同期を大幅に上回る結果となりました。

Q2：海外から製品を輸入し国内販売している御社にとって、昨今の円安は相当な逆風となっているのかと想像しますが、その中でしっかりと利益を捻出されています。要因は何ですか？

A：製品を輸入し国内販売する当社にとって、販売動向に関係なく為替変動により利益増減が生じてしまうことが、大きな課題となっておりました。当社は、中長期で安定した利益を創出し、ステークホルダーの皆様にも安心していただけるよう、為替の対策にも注力してまいりました。当社はこの度、仕入に関する一定量の範囲で、US\$建てから円建て取引とすることで仕入先工場と合意し、今までの為替予約と併せ、為替に対して相当量のヘッジ対応が取れた結果です。また、今回、上記の施策と共に、販売数量増に伴う仕入増により単価を抑えられたことも利益好転に大きな影響を及ぼしています。

Q3：原材料の高騰でコンタクトレンズは全般的に値上げされていますが、御社製品は値上げしないのですか？

A：仕入原価は確かに上昇傾向にあります。現段階においては値上げに至らずとも、上記 Q2 で申し上げた内容や、業務全体の効率化や仕入先との交渉により一定の利益を創出しています。業務効率化については、無駄の排除や、物流システムの見直し等、業務遂行の上でも現状を見直す絶好の機会となっています。

Q4：直近で、株主還元（株主優待、配当性向）を拡充されていますが、その意図を教えてください。

A：当社の成長資金と中長期における財務状況を勘案しつつ、株主の皆様にご社の成長や利益をより享受いただけるよう配当性向を30%から40%に見直し、今期末の配当予想も1株当たり12円から16円に増配いたしました。

また、株主優待に関しては、まだまだ認知度の低い当社の製品を幅広く、実際にご利用いただくことで、当社製品に親しんでいただき、その優位性を体感いただくことが大切であると考え、ご利用いただける割引クーポンの範囲の下限を200株から100株へと拡大いたしました。

Q5：第3四半期累計期間での業績は好調で、通期業績予想達成が視野に入るかと思いますが、業績上振れの可能性について教えてください。

A：現段階において、今後の状況が不透明であることから据え置きとしています。

以 上