

Sincere®

2026年12月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社シンシア（証券コード7782）

2026年5月15日

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix

会 社 名	株式会社シンシア		
本 社 所 在 地	東京都文京区本郷 1 -28-34 本郷MKビル6階		
設 立	2008年9月		
資 本 金	273百万円		
従 業 員 数	60名（連結）		
役 員 構 成	代表取締役 取締役	中村 研 荒井 慎一	社外取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員） 社外取締役（監査等委員）
			早川 聡之 加瀬 豊 小川 宏
事 業 内 容	コンタクトレンズ事業、コンサルティング事業、システム事業		
連 結 子 会 社	株式会社カラコンワークス、株式会社ジェネリックコーポレーション、Sincere Vision Co., Ltd.（香港）、新視野光學股份有限公司（台湾）、株式会社タロスシステムズ		

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix

売上高

1,935百万円

前年同期比 +24.1%

営業利益

143百万円

前年同期比△6.4%

四半期純利益

68百万円

前年同期比△22.6%

- ・ シンシアSシリーズ（カラー）及びプライベートブランド製品が大きく伸長
- ・ 前年3月末に譲り受けたカラーコンタクトレンズ事業が業績に貢献
- ・ システム事業において、一過性の臨時損失が発生

シンシアSシリーズ売上

660百万円

前年同期比 +1.0%

M&A推進

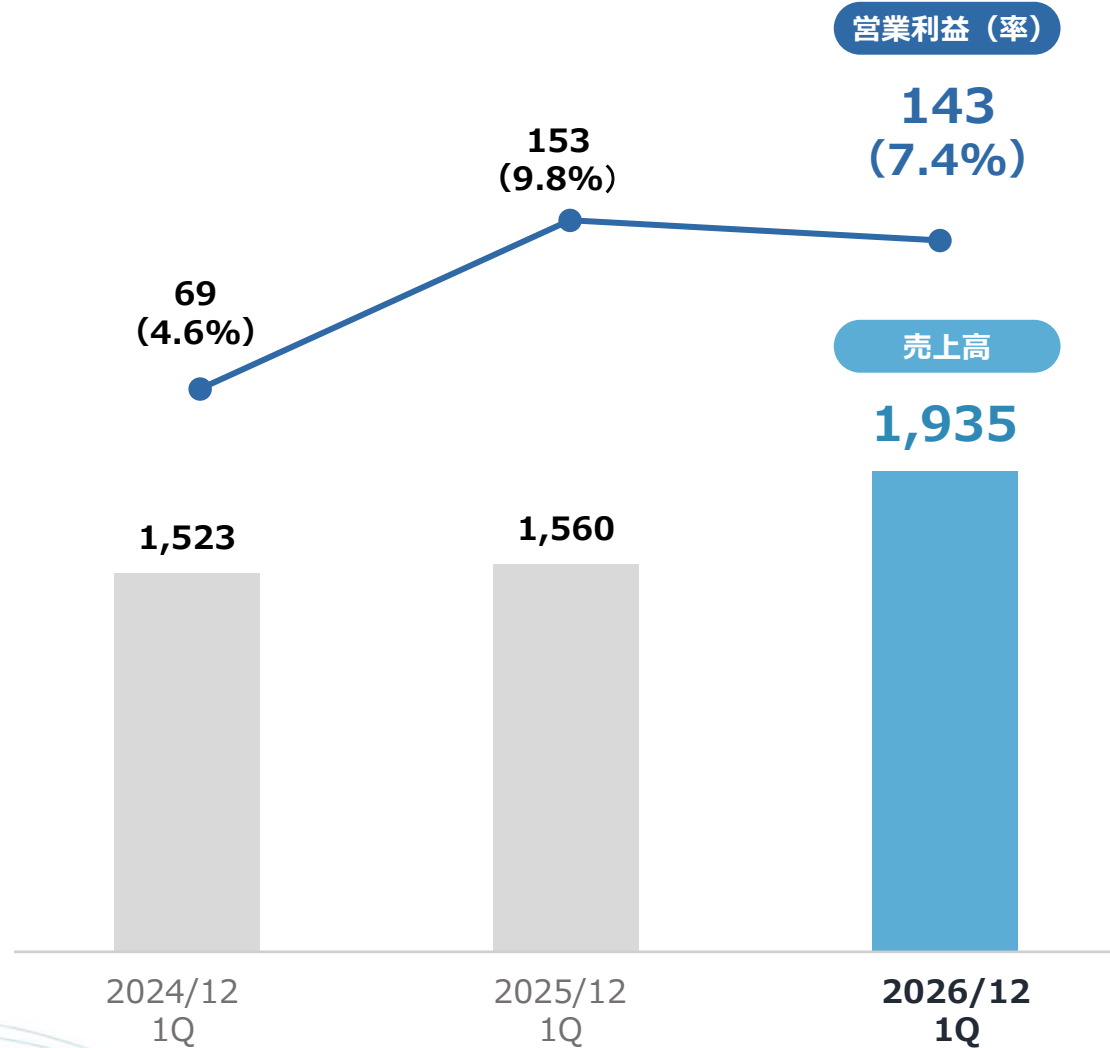
EBITDA 163百万円

前年同期比△11.8%

- ・ シンシアSシリーズはカラーレンズ「クレシエ」が前年同期比 +23.1%と大幅伸長。クリアレンズは競争激化の影響で前年同期比△6.3%となったが、クレシエ主導でシリーズ全体の成長軌道を維持
- ・ 事業統合コストの増加および先行投資による営業利益の減少により、EBITDAは減少

(百万円)	2024年12月期 1Q	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	対前年同期 増減率
売上高	1,523	1,560	1,935	+24.1%
売上総利益 (売上総利益率)	474 31.1%	569 36.5%	619 32.0%	+8.8%
営業利益 (営業利益率)	69 4.6%	153 9.8%	143 7.4%	△6.4%
経常利益	76	138	139	+0.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	35	88	68	△22.6%
E B I T D A = 営業利益 + 償却費	88	185	163	△11.8%

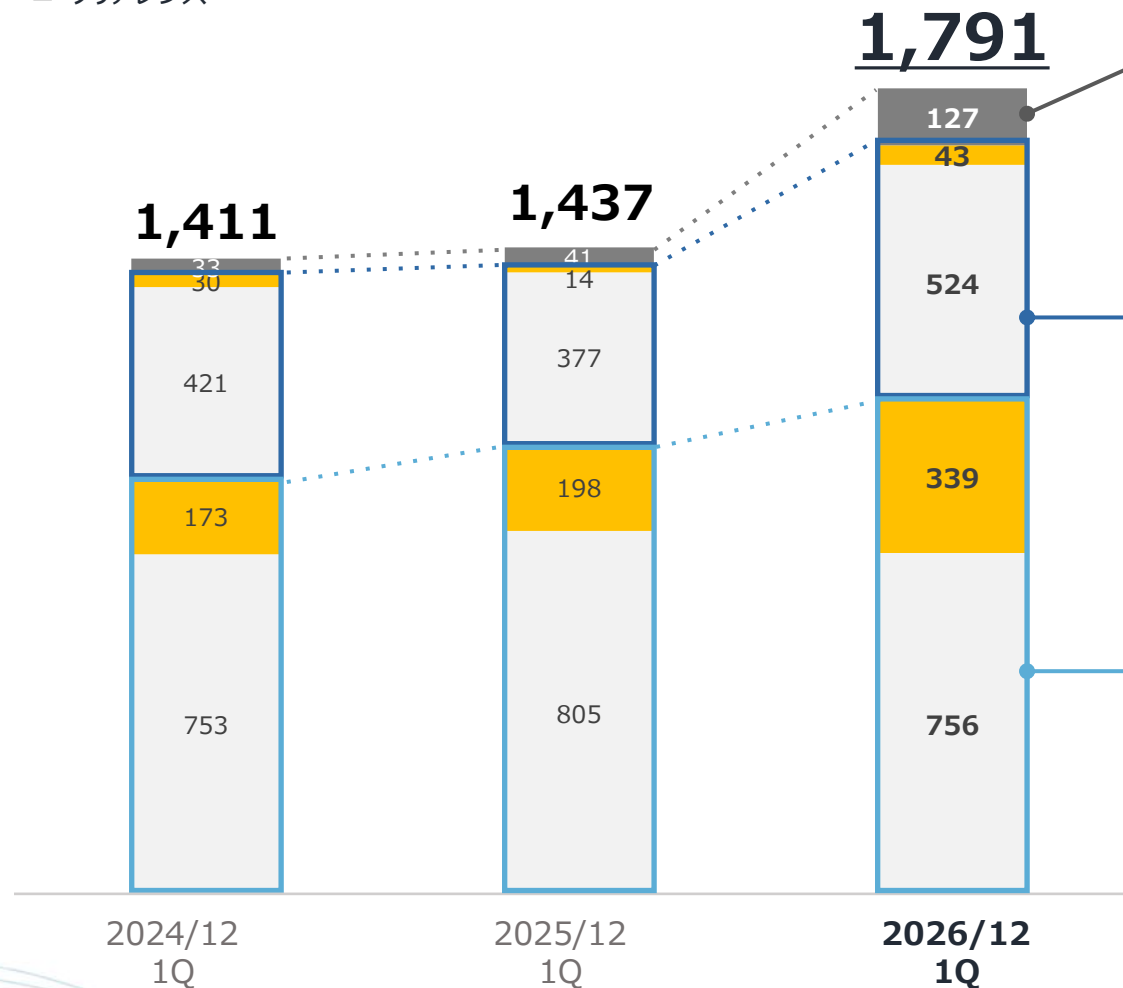
(百万円)



- 前年3月末のフリューからのカラーコンタクトレンズ事業譲受などにより売上高が増加
- 為替の影響などにより、売上総利益率が低下
- カラーコンタクトレンズ事業譲り受けにより人件費や広告宣伝費等が増加

(百万円)

■ カラーレンズ
■ クリアレンズ



他社製品(+208.7%)

フリュウ(株)よりカラーコンタクトレンズ事業を譲り受けたことが寄与し、大幅に伸長

プライベートブランド(+44.8%)

前年同期比
カラー +191.1%
クリア +39.1%

クリアレンズは主要取引先からの受注が大幅に増加したことにより、大幅に伸長

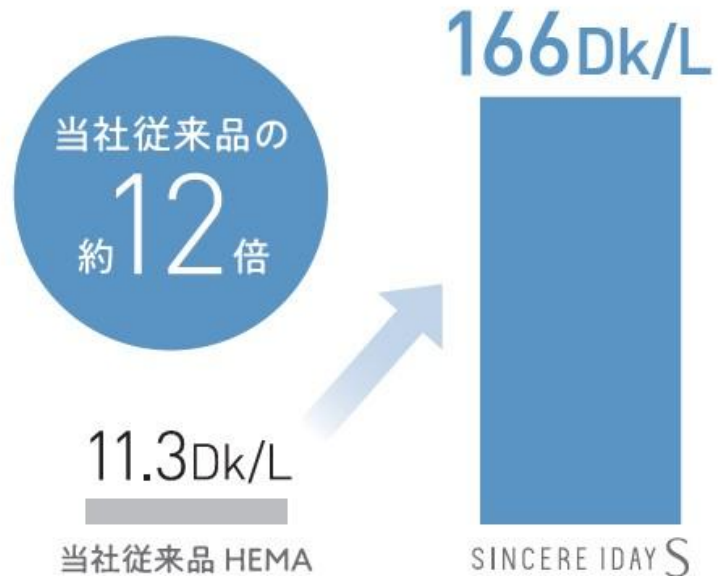
当社ブランド(+9.2%)

前年同期比
カラー +71.2%
クリア △6.0%

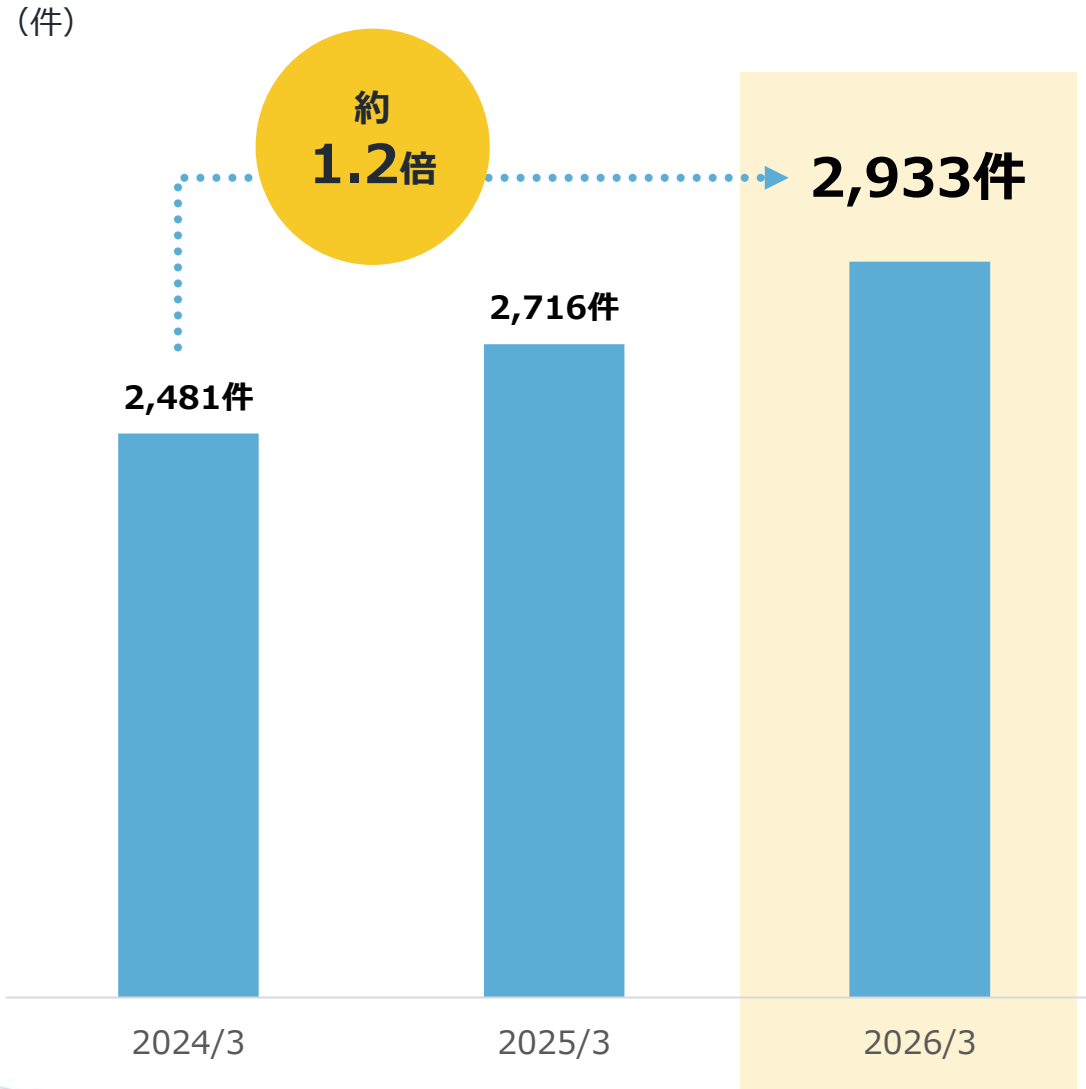
マーケティング施策の奏功により、「シンシアワンデー S クレシエ」の販売が大幅に伸長

- **シリコンハイドロゲル素材のレンズ**は、酸素透過率が高く、眼に優しいレンズとして眼科医が推奨しています。また、その優れた装用感から顧客の評価も高く、近年、従来素材のレンズからのシフトが進んでいます。
- 「シンシアS」シリーズは同素材製のレンズであり、**眼科医・顧客から高い評価**を得ております。

【酸素透過率(Dk/L)の比較】 *当社実測値-3.00Dの場合



瞳へのやさしさを追求し、
第三世代シリコンハイドロゲル素材を採用した
「シンシアS」

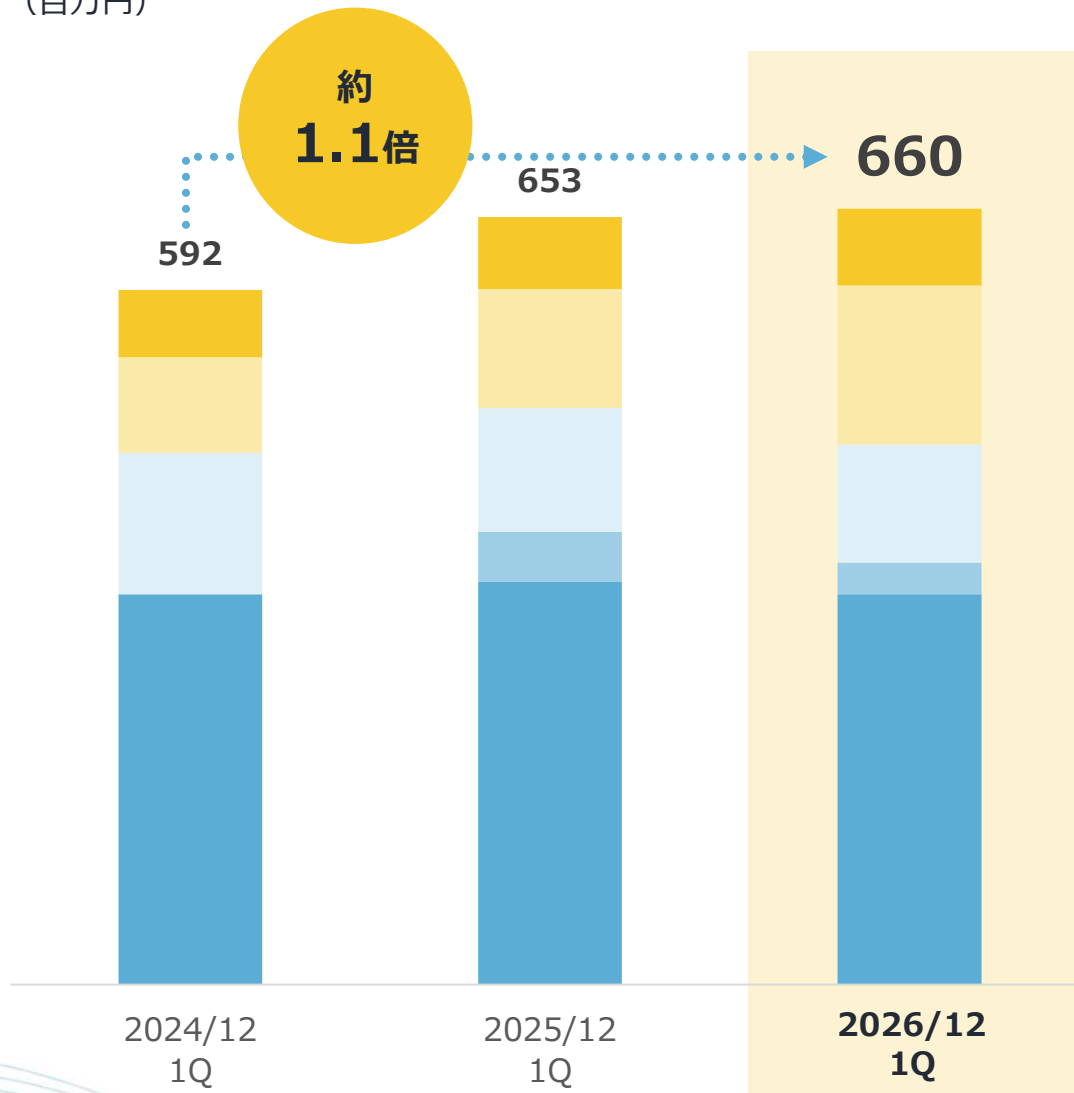


ユーザー評価も高く、処方施設ルートで
取り扱い店舗数は増加傾向

「シンシアS」シリーズのレンズが、眼科医から品質・価格の両面で高く評価されているため、
眼科医が処方箋を出す店舗での取り扱いが増加



(百万円)



カラーレンズ

- 2ウィーク S クレシエ
- ワンデー S クレシエ

クリアレンズ

- 2ウィーク S
- ワンデー S 乱視用
- ワンデー S

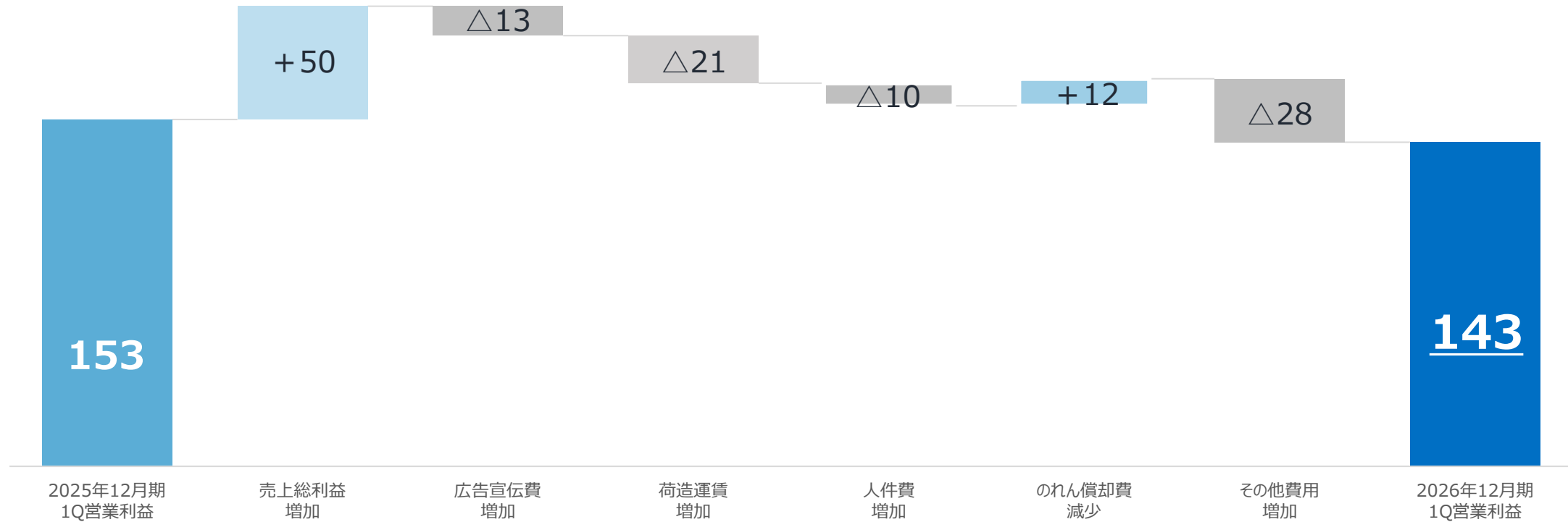
- カラーレンズは「シンシアワンデー S クレシエ」の販売が大幅に伸長
- クリアレンズは価格・販促競争の激化や一部主要販売先での自社ブランド (PB) 製品への切り替えの影響を受け、減少

今後の方針・事業戦略

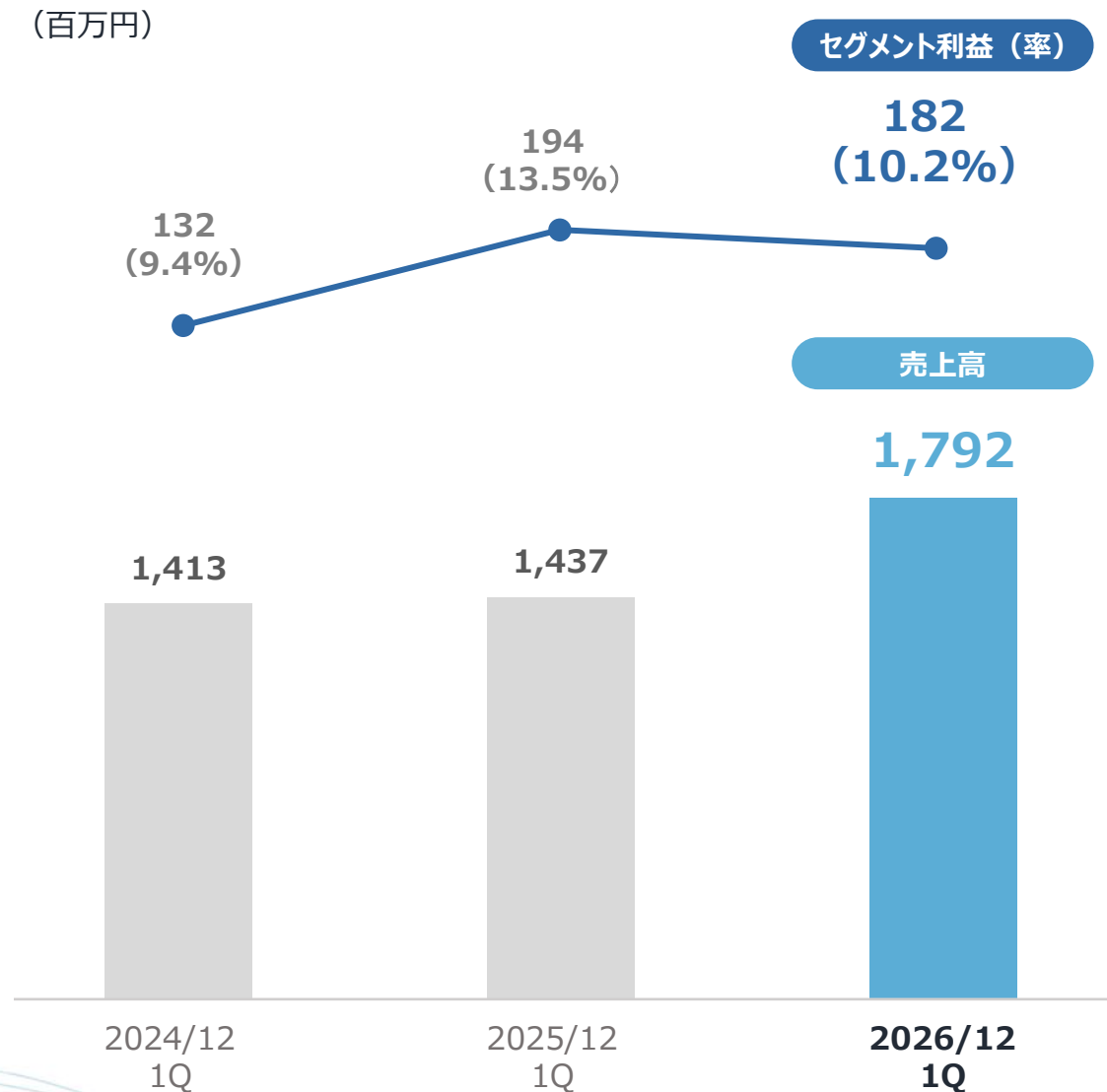
- 既存販売先との連携強化による店舗当たり売上高の拡大
- 「シンシアワンデー S クレシエ」を軸とした主力製品の成長加速
- 代理店を最大限活用した持続的成長の実現

フリー株式会社からのカラーコンタクトレンズ事業譲受により人件費などが増加

(百万円)



(百万円)	売上高			セグメント別利益		
	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	増減率	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	増減率
コンタクトレンズ事業	1,437	1,792	+24.7%	194	182	△5.9%
コンサルティング事業	13	24	+86.7%	7	15	+94.5%
システム事業	109	118	+8.2%	21	14	△29.9%
セグメント計	1,560	1,935	+24.1%	223	212	△4.7%
調整額	-	-	-	△70	△ 69	-
合計	1,560	1,935	+24.1%	153	143	△6.4%

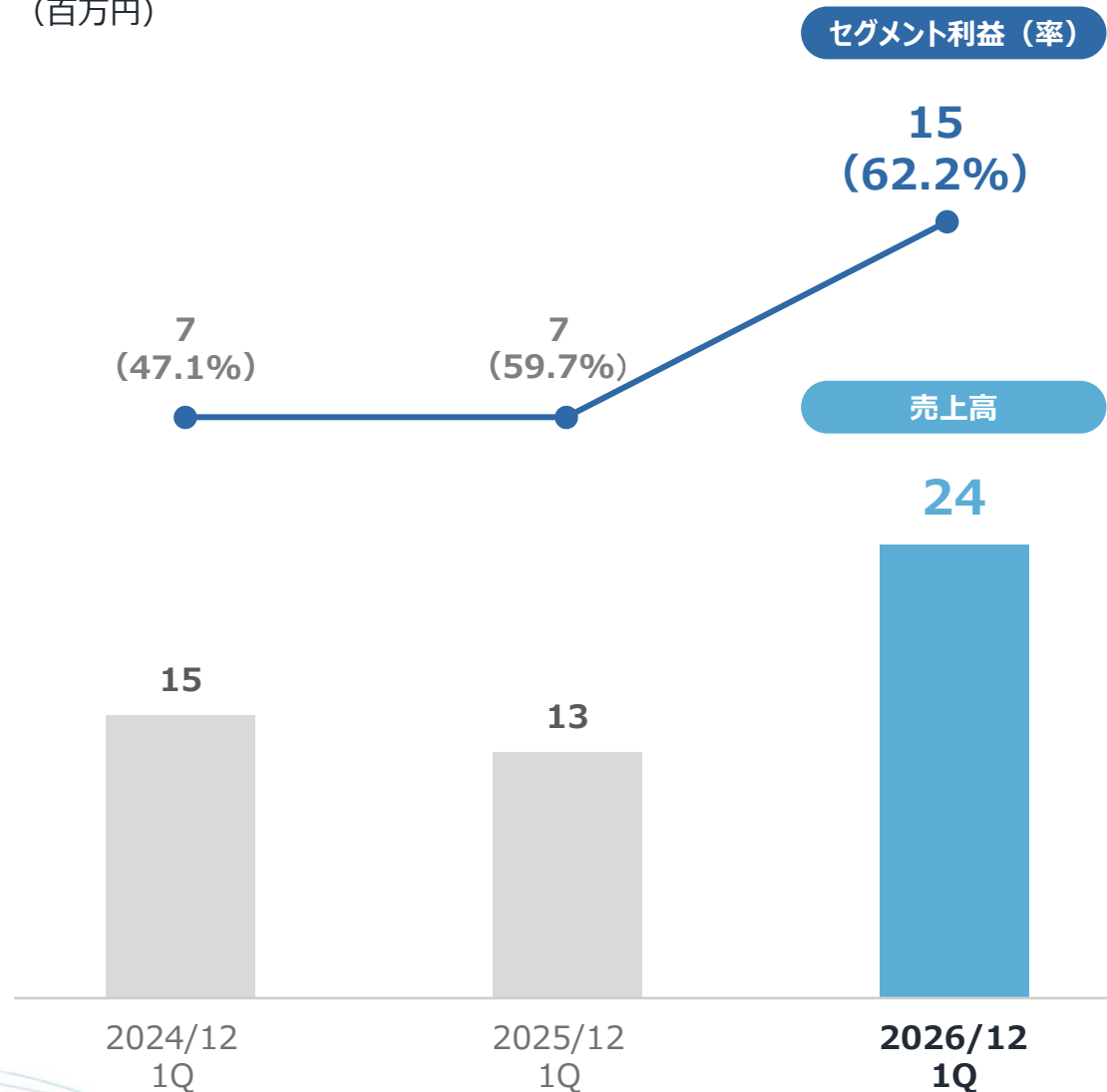


トピックス・事業戦略

- 新製品の投入:**
 2026年5月「シンシアワンデー S 遠近両用」を発売予定。処方施設での取扱店舗・売上の拡大を目指す
- M&Aによる事業領域の拡大:**
 2025年3月にフリー(株)からカラーコンタクト事業を譲り受け。EC販売とカラー領域を強化
- 今後の展開:**
 「シンシアS」シリーズのシェア拡大と、PBの獲得・拡大を成長ドライバーとして強化



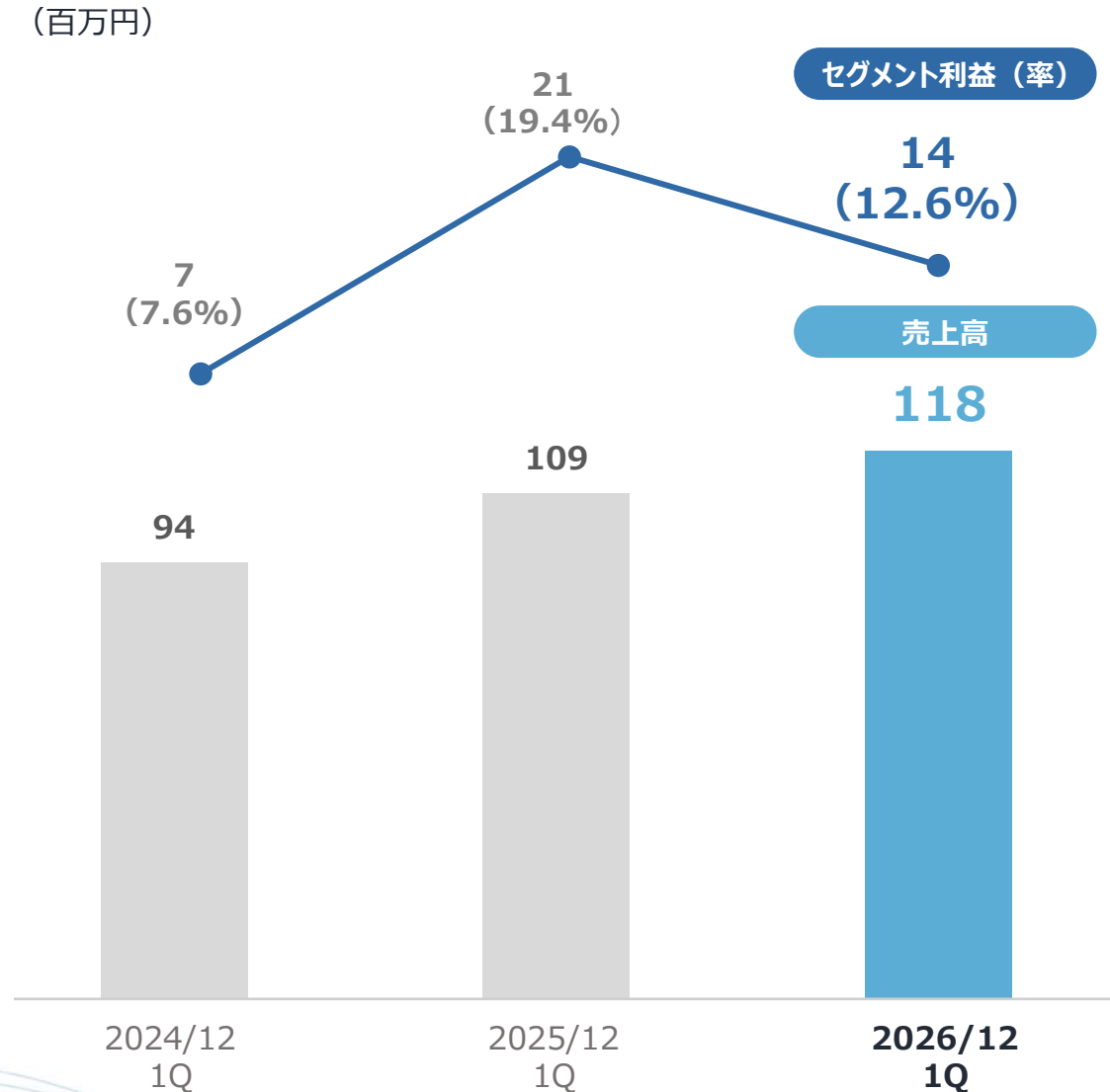
(百万円)



トピックス・事業戦略

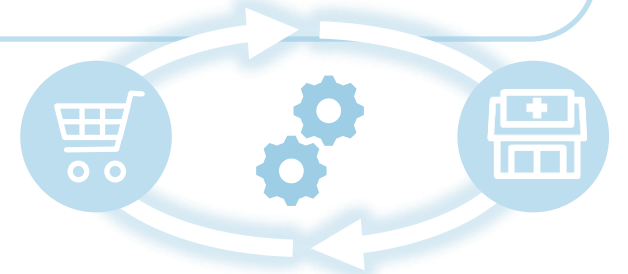
- 事業環境への対応:**
 昨今の医療脱毛クリニック業界全体における経営環境の悪化を受け、サポート先の状況を勘案しサポート料を見直すなどの柔軟な対応を実施
- 新領域の本格始動:**
 さらなる事業拡大に向け、新たに海外から日本に進出する企業を支援する「薬事コンサルティング事業」を本格始動





トピックス・事業戦略

- **外部連携の強化:**
「メルカリShops」や「駿河屋マーケットプレイス」などの大手EコマースプラットフォームとのAPI連携を強化し、ユーザー層を拡大
- **開発・営業力の強化:**
成長市場において拡大するPOSシステム需要を取り込むため、営業力及び開発力の強化とサービス品質の向上に注力
- **今後の展開:**
更なる成長に向けて、次期POSシステムの開発に着手し、積極的な開発投資を実行



Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix

(百万円)	2025/12 実績	2026/12 予想	前期比
売上高	7,456	7,657	+2.7%
売上総利益 (売上総利益率)	2,378 31.9%	2,375 31.0%	△0.1%
営業利益 (営業利益率)	524 7.0%	388 5.1%	△25.9%
経常利益	514	362	△29.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	264	246	△6.6%
E B I T D A = 営業利益 + 償却費	619	470	△24.1%

売上高77億円 を目指す

- ✓ 新製品の発売、既存自社ブランド商品の販売強化
- ✓ 薬事コンサルティング業務を開始

マーケティング活動推進、 ドラッグストアルートの 拡販施策

- ✓ マーケティング活動を推進し、**戦略商品へ集中的に投資**
- ✓ ドラッグストア販売の市場認知度向上

更なる利益創出に注力

- ✓ M&A後のPMIに注力し収益拡大を図る
- ✓ 譲受したカラーコンタクトレンズ事業とのシナジー創出
- ✓ DXを活用した効率的な業務の推進
- ✓ システム事業において**次期POSシステムの開発を開始**

1

製品品揃えの拡充

新製品投入

ユーザーニーズに基づいた新製品を開発。市場投入に向け注力し、更なる取扱店舗数、売上の拡大を図る。



2

自社製品の売上拡大

販売力強化

処方施設ルート強化、ドラッグストアルートの認知度向上施策の実施、カランをはじめ、EC販売の強化。

- ルート1 眼科（処方箋）
- ルート2 ドラッグストア
- ルート3 EC販売の強化

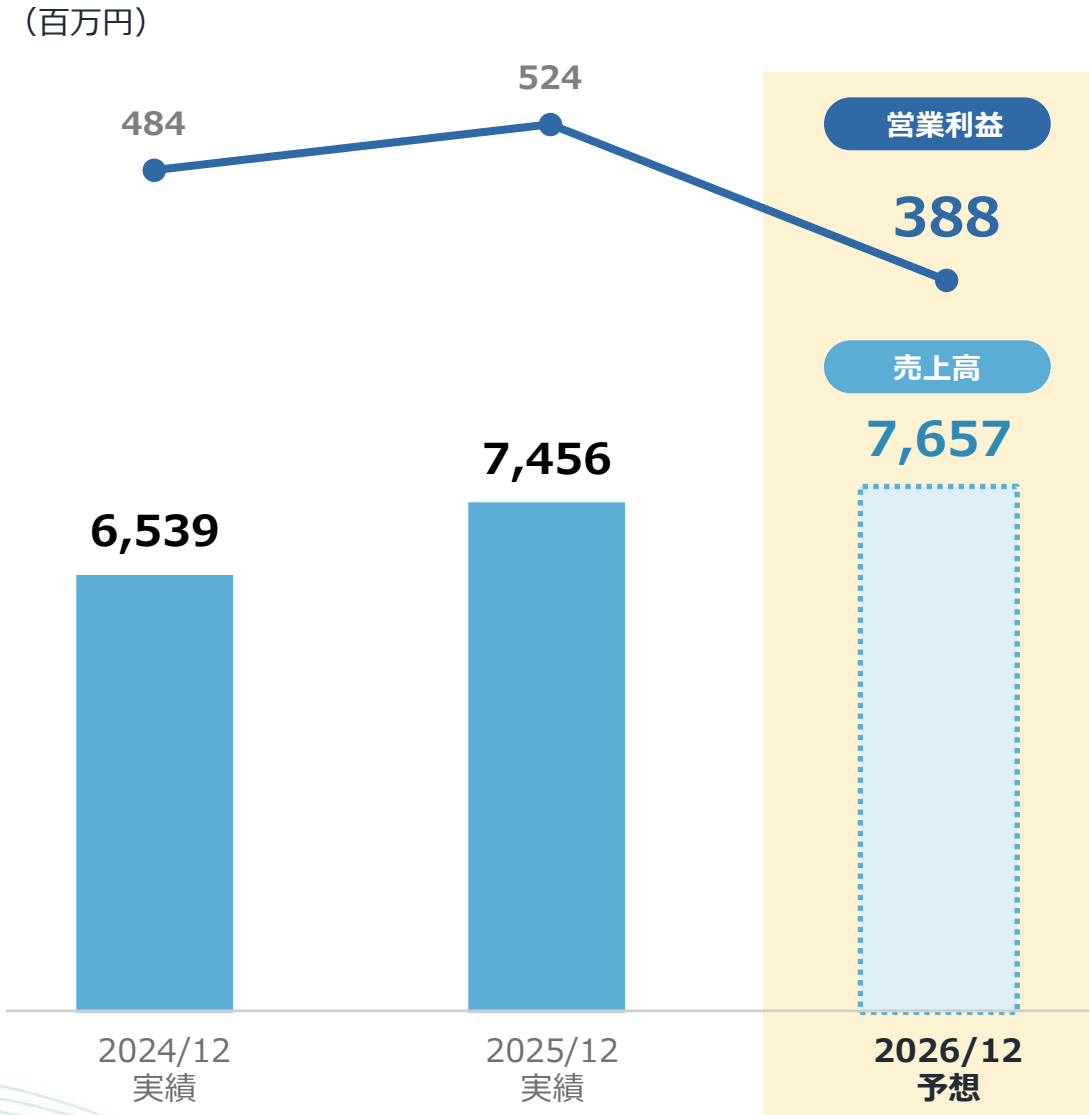
3

M&Aの推進・事業多角化

事業領域拡大

M&Aの継続推進による事業拡大、買収先の体制強化。薬事コンサルティング業務の本格始動。

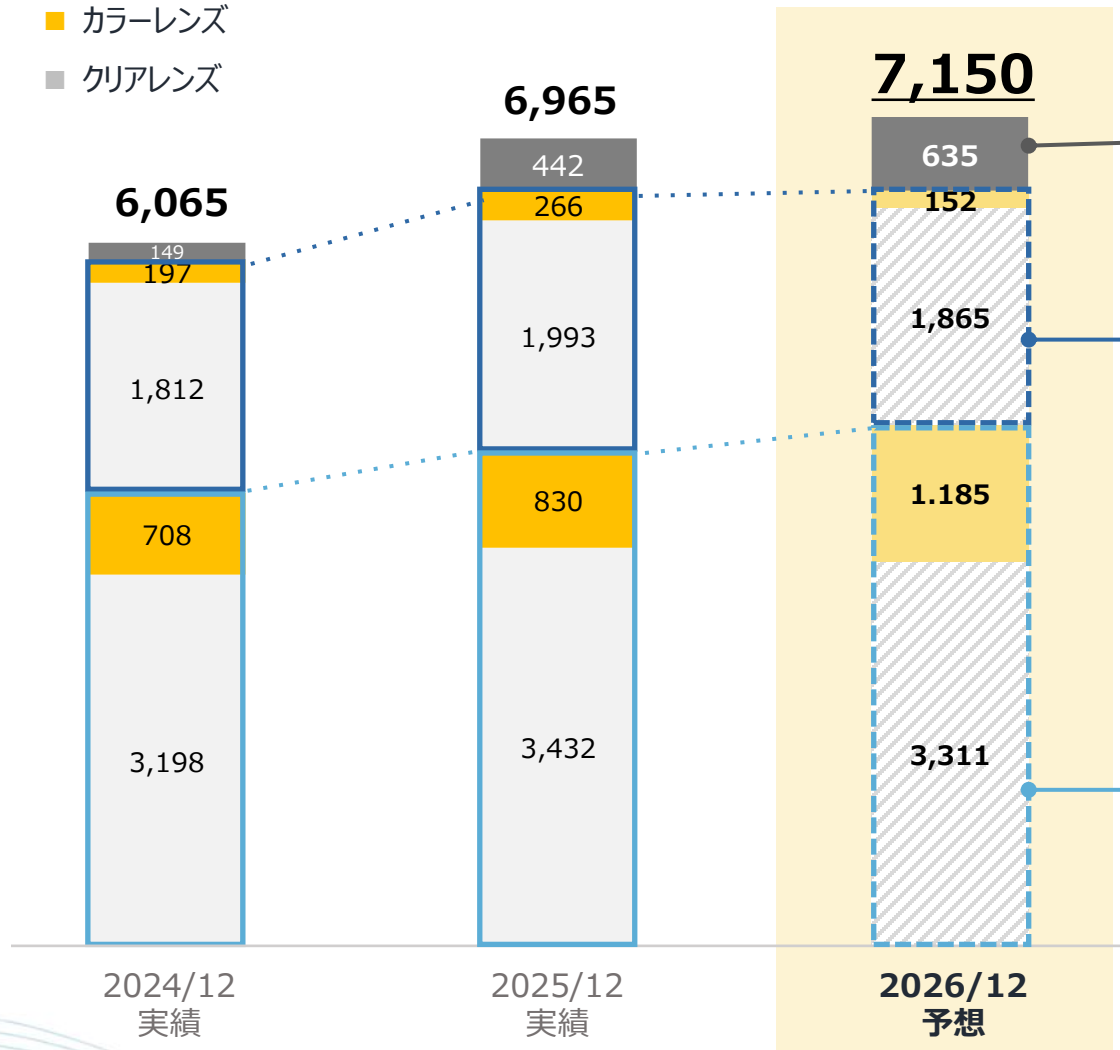




- ユーザーニーズに基づいた製品力強化、ECをはじめ各ルートの販売力強化により、**拡大する市場需要を捉える**
- コンサルティング・システム事業等、新事業の収益拡大
- **DX推進、効率的な費用投下と原価低減により、さらなる利益確保に注力**

(百万円)

- カラーレンズ
- クリアレンズ



他社製品

2025年3月フリュー(株)よりカラーコンタクトレンズ事業を譲り受け

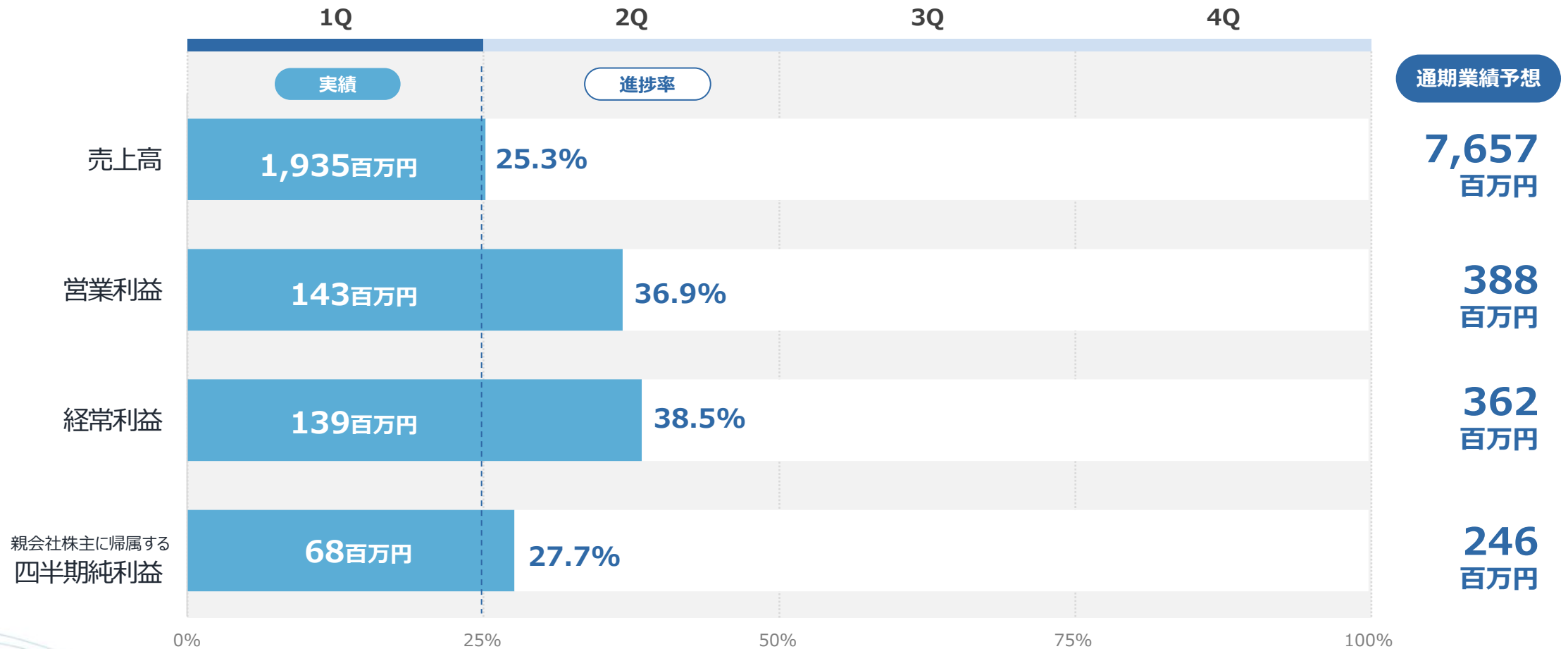
プライベートブランド (他社への供給品)

市場需要は旺盛なものの、価格競争の激化を踏まえ、PB売上は慎重な計画を設定

当社ブランド

新製品投入、販売ルート強化、カラーコンタクト事業譲受の効果によりカラーコンタクトの売上伸長

主力事業の業績は堅調に推移しており、売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益のいずれも計画どおりの進捗を確保



収益構造の進化と、次世代収益基盤の確立

コンタクトレンズ事業 利益率の追求

- **縦の成長:**
シンシアSシリーズの店舗内シェア
拡大 + 「クレシェ」で客単価向上
- **PB受託の拡大:**
ファブレスの機動力を活かし、資産
効率の高い安定収益を確保

コンサルティング事業 収益力強化

- **基盤再生:**
コンサルティング事業の採算適正化
を推進
- **成長加速:**
独自の知見を活かした「薬事コンサル」
で高単価案件の獲得を強化

システム事業 次世代基盤による収益成長

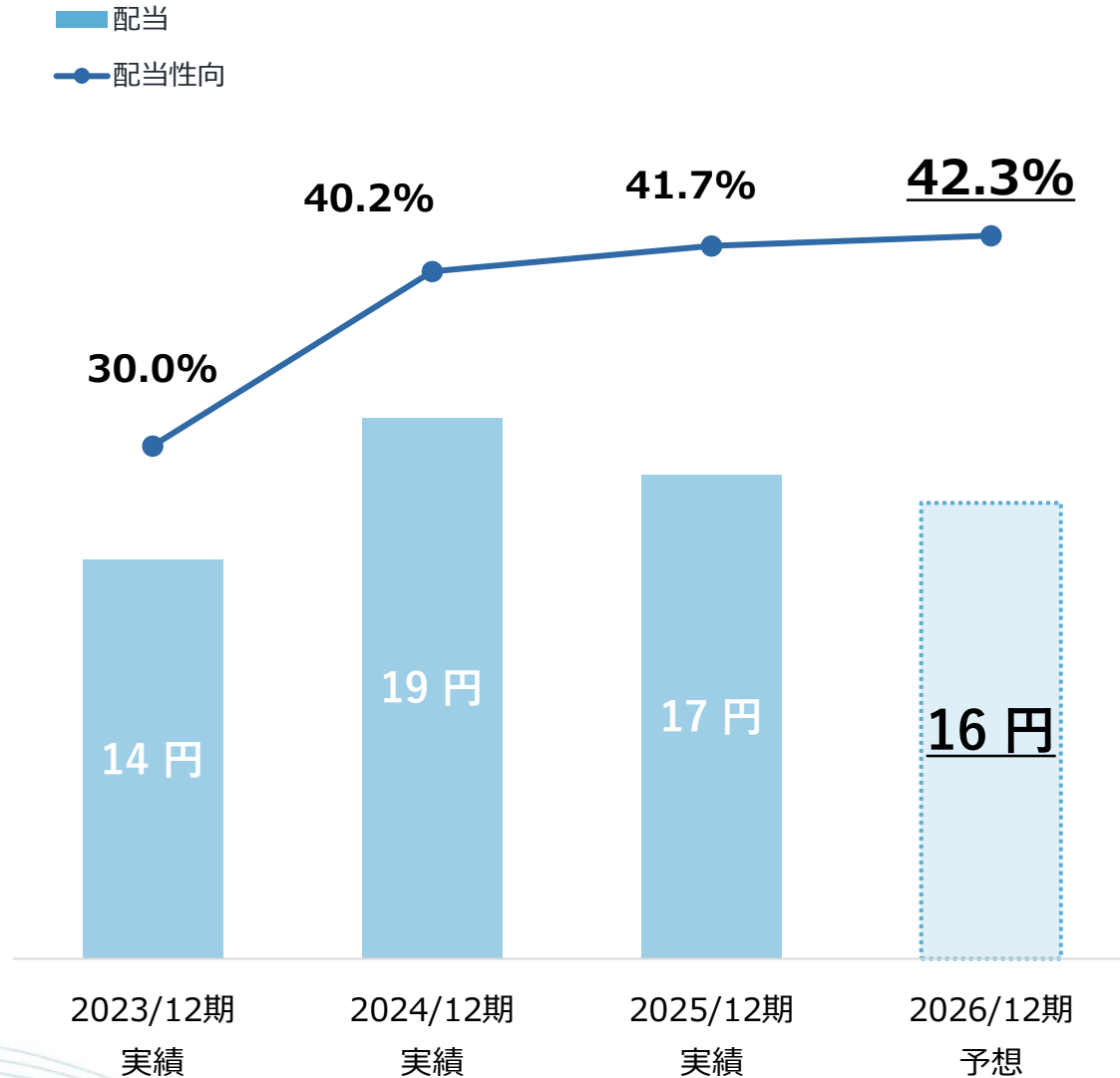
- **顧客ターゲットの拡張:**
WEBベースの次期POS投入により、
幅広い顧客ニーズへ対応
- **収益転換:**
投資フェーズから、ストック型収益の
さらなる拡大フェーズへ

自社ブランドの深化と、専門ノウハウを活かした収益の多角化により、持続的な企業価値向上を目指す

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix



配当性向

40%以上

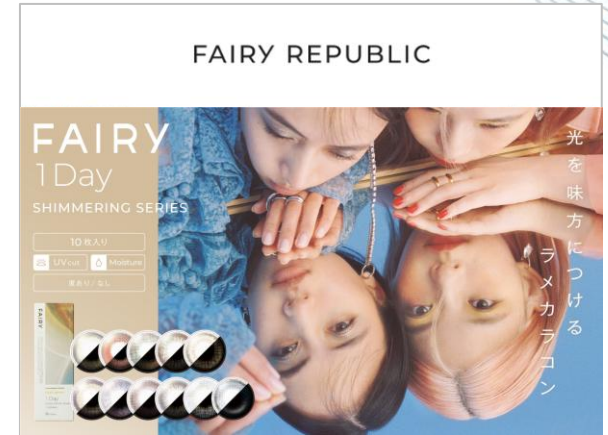
- ✓ 株主様への利益還元を最重要課題であると認識し、企業価値の継続的な拡大を図る
- ✓ 経営成績、財政状態を総合的に勘案し、財務体質の強化、事業拡大のための投資等にも十分に留意しながら、安定的かつ継続的な利益還元を基本スタンスとする

1. 優待券（クーポンコード）

当社ブランド商品の公式販売サイトをご利用いただける特別ご優待券（クーポンコード）を本優待制度の対象となる株主の皆様はその保有株式数及び保有期間に応じて贈呈いたします。

◆2026年12月末基準日

当社ブランド商品公式販売サイト▶
URL : <https://fairy-republic.jp/>



保有株式数	保有期間	内容（割引前価格40,000円までご購入いただけます）
100株以上 200株未満	1年未満	30%割引券（最大割引額 12,000円）：1枚
	1年以上※	40%割引券（最大割引額 16,000円）：1枚
200株以上 1,000株未満	1年未満	40%割引券（最大割引額 16,000円）：1枚
	1年以上※	50%割引券（最大割引額 20,000円）：1枚
1,000株以上	1年未満	50%割引券（最大割引額 20,000円）：1枚
	1年以上※	60%割引券（最大割引額 24,000円）：1枚

※ 保有期間1年以上とは、12月末日及び6月末日の株主名簿に同一株主番号で連続3回以上記載された場合といたします。

2. デジタルギフト

当社株式を200株以上の株主の皆様には保有期間に応じて贈呈いたします。

2025年12月基準日より、株主の皆様の利便性向上を目的に、「QUOカードPay」や、「Amazonギフトカード」など希望に応じて選択できる株式会社デジタルプラスが提供するデジタルギフト®に優待品目を変更することといたしました。



◆2026年12月末基準日

保有株式数	保有期間	内容
200株以上	1年以上※1	デジタルギフト®※3 1,000円相当
	3年以上※2	デジタルギフト®※3 3,000円相当

※1 保有期間 1年以上とは、12月末日及び6月末日の株主名簿に同一株主番号で連続3回以上記載された場合といたします。

※2 保有期間 3年以上とは、12月末日及び6月末日の株主名簿に同一株主番号で連続7回以上記載された場合といたします。

※3 対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては今後変更の可能性があります。

Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa eギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / プレステーション®ストア チケット / DMMプリペイドカード / すかいらーくご優待券 / 楽天ポイントギフト/ビットコイン by bitFlyer

当社株式200株を1年以上※保有した場合の
 配当、株主優待の**実質利回りは最大で約24%**

＜前提条件＞
 ◇株価は500円/株を想定し、200株を1年以上※保有
 ◇上記より投資金額は10万円を想定
 ◇2026/12末基準の配当予想で算定

株主還元項目	利回り	還元内容
配 当	3.2%	配当額：3,200円
株主優待	1.優待クーポン	最大割引額：20,000円
	2.デジタルギフト®	1年以上保有：1,000円相当
実質利回り	24.2%	

※ 保有期間1年以上とは、12月末日及び6月末日の株主名簿に同一株主番号で連続3回以上記載された場合といたします。

Agenda

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第1四半期 決算概要
3. 2026年12月期 業績予想
4. 株主還元

Appendix

商品
コンセプト

瞳へのやさしさを追求し、第三世代シリコンハイドロゲル素材を採用した

「シンシア S」

感じる潤い、呼吸する瞳

Sincere
シンシア2ウィーク S
SINCERE 2WEEK
6 LENSES | SILICONE HYDROGEL

Sincere
シンシアワンデー S
SINCERE 1DAY
30 LENSES | SILICONE HYDROGEL

The advertisement features a close-up of a woman's face on the left, with her hand near her eye. On the right, two boxes of Sincere S contact lenses are shown. The top box is for 'SINCERE 2WEEK' (6 lenses) and the bottom box is for 'SINCERE 1DAY' (30 lenses). Both boxes are white with a large 'S' logo and the Sincere logo. The background is light blue with some decorative elements like a lens and bubbles.

※商品の詳細につきましては、当社HPをご覧ください。

商品
コンセプト

シリコン
素材サークル
レンズ

裸眼よりかわいく、カラコンよりやさしい。

「シンシア S クレシェ」

初めてのときめき、みつけた。

Cleché®

裸眼比
約98%[※]
の酸素を通します

New

※ Brennan NA. A model of oxygen flux through contact lenses. Cornea 2001より

商品
コンセプト

『正解なんていない』 “ワタシらしい” 個性に寄り添うカラコンへ

FAIRY 1Day/1Month
COLOR CONTACT LENSES

☀️ UV cut 💧 Moisture 度あり/なし

SHIMMERING SERIES
NEUTRAL SERIES

※商品の詳細につきましては、当社HPをご覧ください。

商品
コンセプト

ウェルネス時代に、シンプルかつ丁寧な暮らしに寄り添うコンタクトレンズ
“瞳にいいものだけ”にこだわった「プラネア」

pranair

1DAY

シリコーンハイドロゲルレンズ

起きる、洗う、プラネア。

瞳にいいものだけにこだわった
コンタクトレンズ

高い酸素透過率 166 DK/L	UVカット	ヒアルロン酸 配合
---------------------	-------	--------------



※商品の詳細につきましては、当社HPをご覧ください。

商品
コンセプト

ドラッグストアで手軽にお買い求めいただける

「アイウェル」



いま、ここで選べる、
本格コンタクトレンズ。

ドラッグストアでコンタクトを買う人、増えてます！

Eye Well®



つけ心地で選べるレンズバリエーションを展開

2 Week

2week
Eye Well®

1 Day | 低含水

1day
ワンデーアイウェル
Eye Well

1 Day | 高含水

1day
ワンデーアイウェル
Eye Well®

※商品の詳細につきましては、当社HPをご覧ください。

シリコンハイドロゲル素材



シンシアワンデー S



シンシア2ウィーク S

New



シンシアワンデー S
乱視用



プラネアワンデー



2ウィークアイウェル

従来素材



エルコンワンデー



エルコンワンデーエクシード



エルコンワンデーモイスチャー



エルコンワンデー55



エルコン2ウィーク UV



ワンデーアイウェル



ワンデーアイウェル55



シンシアワンデー S
クレシエ



シンシア2ウィーク S
クレシエ



フェアリーワンデー
シマーリング



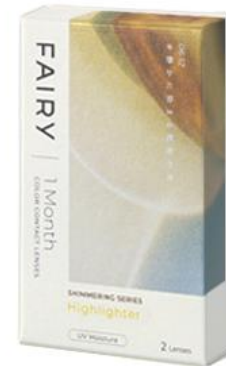
フェアリーワンデー
ニュートラル



セレクトフェアリー
ユーザーセレクト



セレクトフェアリーユーザー
セレクトUVモイスター



フェアリーマンズリー
シマーリング



フェアリーマンズリー
ニュートラル

本資料に含まれる当社グループの業績予想、計画、事業展開等に関しましては、作成時点において入手可能な情報に基づき判断したものです。

マクロ経済や当社グループの関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本プレゼンテーションと異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。

ひとみに、誠実に。

コンタクトレンズの明日を見つめて、
真摯に誠実にチャレンジし続ける企業へ。



Sincere[®]

お問い合わせ先

株式会社シンシア 経営企画室

Mail: ir_info@sincere-vision.com