



愛眼株式会社

2018年3月期 経営状況報告



2018年3月期 経営状況の報告

P2: [連結]PLの概要

P5: [単体]PLの概要

P6: [単体]主要なPL科目の推移

P7: [単体]事業部別売上構成の推移

P8: [単体]営業利益変化要因別説明図

P9: [単体]主な経費科目の推移

P10: [単体]従業員数推移

P11: [単体]四半期別業績推移

P12: [単体]既存店の月次販売状況

P13: [単体]品種別売上高の月次推移

P14: [連結]BSの概要

P15: [単体]BSの概要

P16: [連結]キャッシュフロー

P17: [連結]設備投資・減価償却費・減損損失

P18: [単体]出退店状況



[連結] PLの概要

連結:増収・増益

単位:百万円

	17年3月期 実績	18年3月期 計画	18年3月期 実績	前期比	計画比
売上高 (売上比)	15,957 (100.0%)	16,659 (100.0%)	16,344 (100.0%)	102.4%	98.1%
売上総利益 (売上比)	11,003 (69.0%)	11,521 (69.2%)	11,332 (69.3%)	103.0% (+0.3%)	98.4% (+0.2%)
販売管理費 (売上比)	11,054 (69.3%)	11,427 (68.6%)	11,092 (67.9%)	100.3% (△1.4%)	97.1% (△0.7%)
営業利益 (売上比)	△51 (-)	94 (0.6%)	239 (1.5%)	—	253.2% (+0.9%)
経常利益 (売上比)	11 (0.1%)	177 (1.1%)	317 (1.9%)	— (+1.9%)	178.2% (+0.9%)
当期純利益 (売上比)	△390 (-)	68 (0.4%)	181 (1.1%)	—	262.7% (+0.7%)

2018年3月期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:16,344百万円(前期比+2.4%増)

売上総利益率:69.3%(前期比+0.3ポイント増)

営業経費:

経費コントロールの徹底に努め、売上高販管比率は1.4ポイント改善

特別損失:

保有する固定資産について、59百万円の減損損失を計上

営業利益:239百万円(前期は△51百万円)

経常利益:317百万円(前期は11百万円)

当期純利益:181百万円(前期は△390百万円)

1. 既存店の客数は前期比で若干増加し、また、商品の品揃えの拡充により販売単価が改善した結果、増収となりました。
2. サングラスは、夏場の天候不順の影響もあり、前期比では僅かながら減少しました。一方、補聴器は、販売促進を強化したことに加え、店舗におけるレンタルサービスとアフターケアが好評を得て、順調に推移しました。
3. 営業経費は、人件費が増加したものの、広告宣伝費の効果的な運用など経費コントロールの徹底に努めたことにより、売上高販管比率が1.4ポイント改善しました。



[単体] PLの概要

連結:増収・増益

単位:百万円

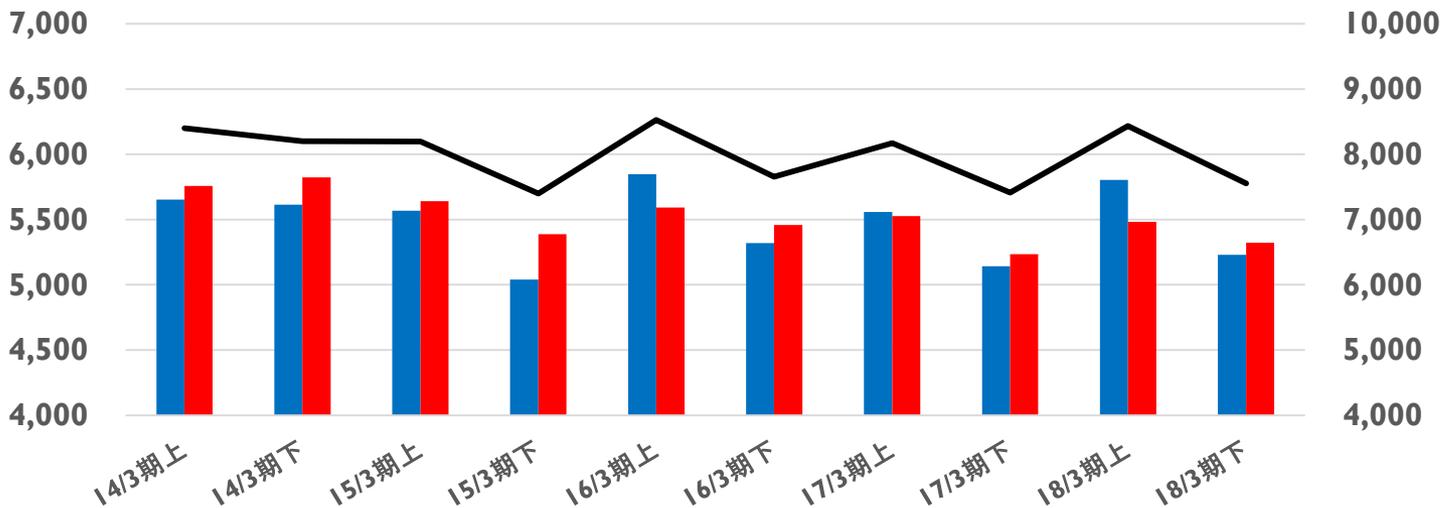
	17年3月期 実績	18年3月期 計画	18年3月期 実績	前期比	計画比
売上高 (売上比)	15,588 (100.0%)	16,280 (100.0%)	15,988 (100.0%)	102.6%	98.2%
売上総利益 (売上比)	10,700 (68.6%)	11,209 (68.8%)	11,032 (69.0%)	103.1% (+0.3%)	98.4% (+0.2%)
販売管理費 (売上比)	10,760 (69.0%)	11,137 (68.4%)	10,806 (67.6%)	100.4% (△1.4%)	97.0% (△0.8%)
営業利益 (売上比)	△60 (-)	71 (0.4%)	226 (1.4%)	—	315.2% (+1.0%)
経常利益 (売上比)	9 (0.1%)	166 (1.0%)	310 (1.9%)	— (+1.9%)	186.7% (+0.9%)
当期純利益 (売上比)	△382 (-)	59 (0.4%)	160 (1.0%)	—	268.4% (+0.6%)



[単体] 主要なPL科目の推移

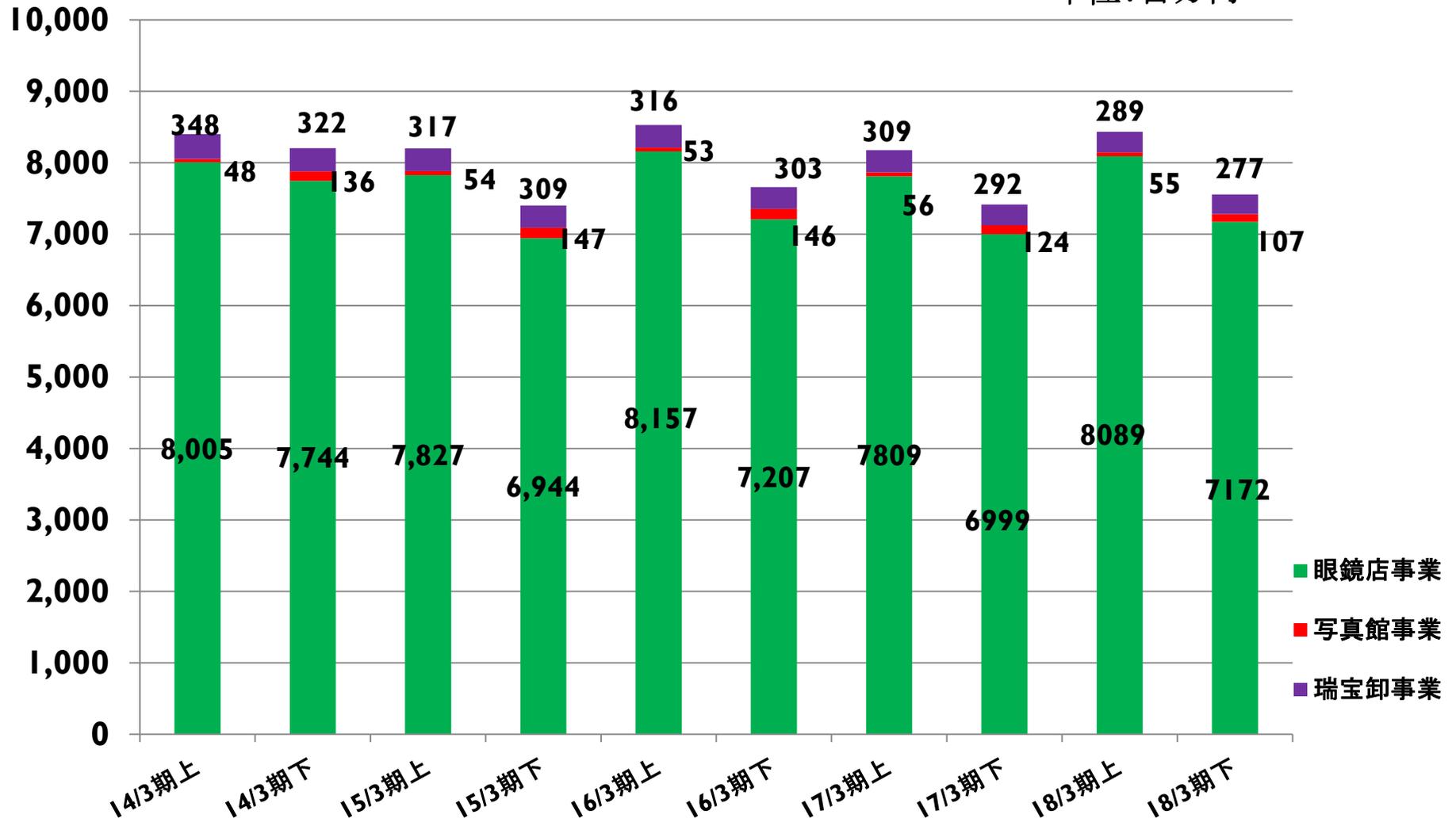
単位:百万円

売上総利益/販管費



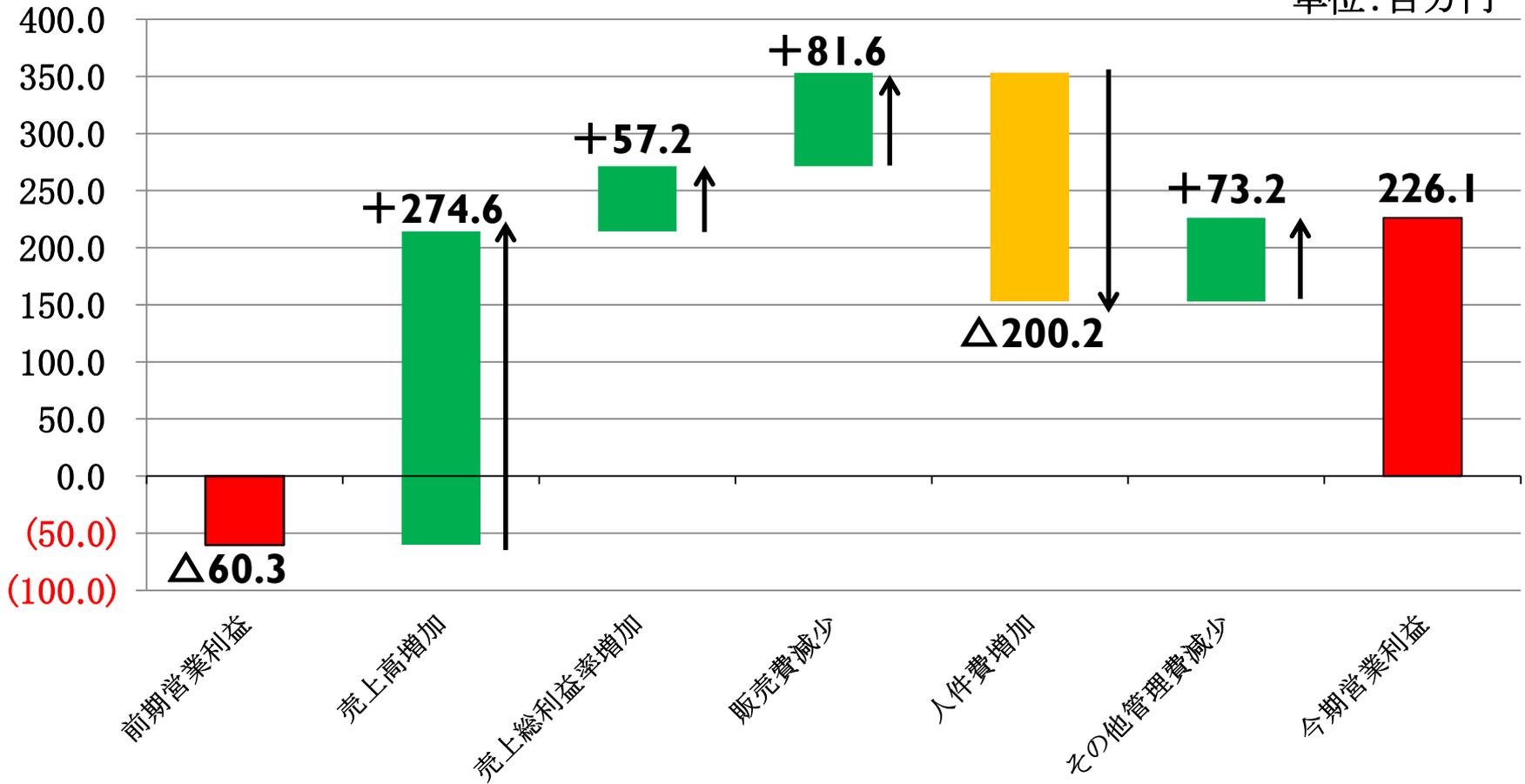
[単体] 事業部別売上構成の推移

単位:百万円



[単体] 営業利益変化の要因別説明図

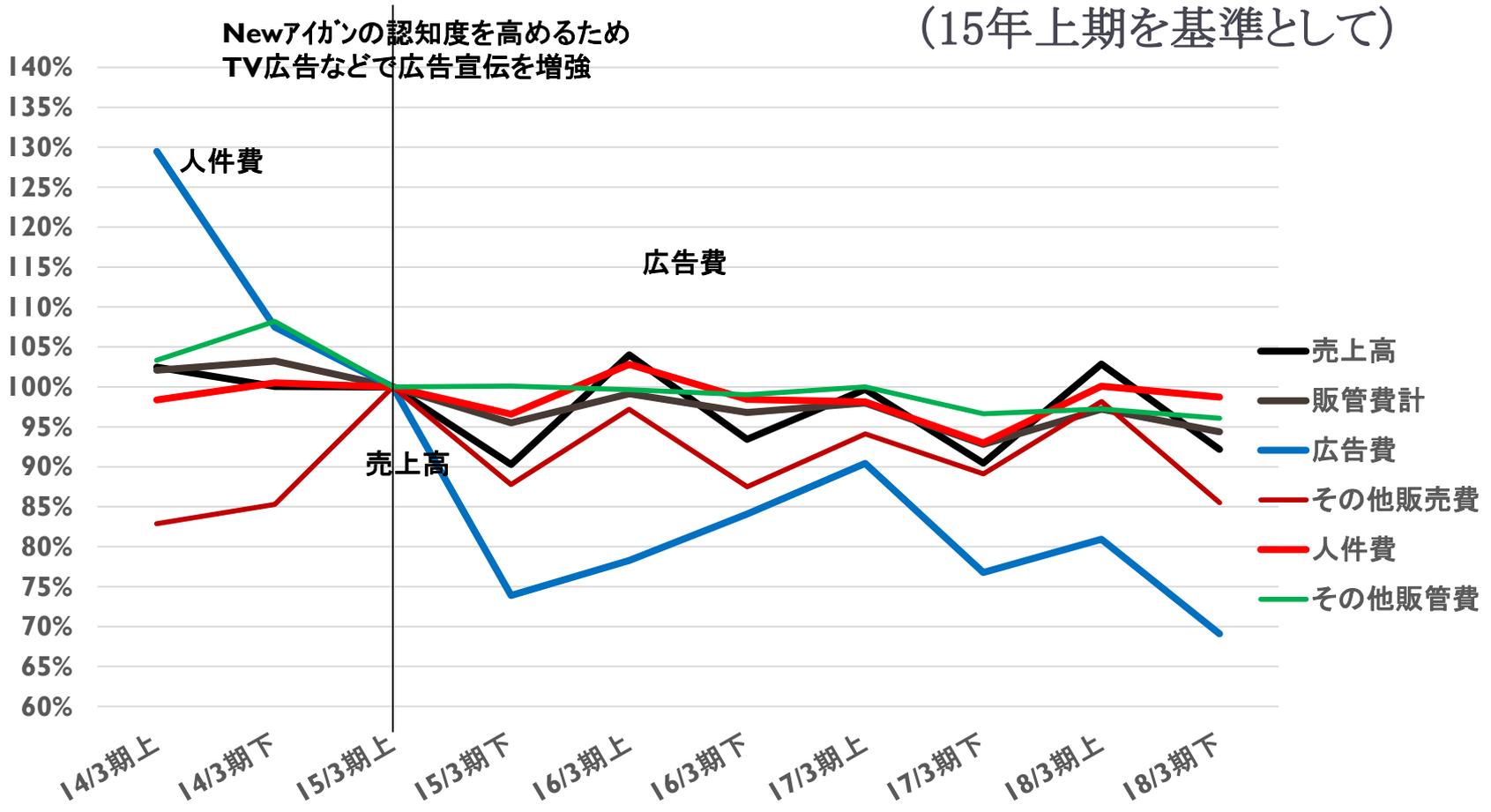
単位:百万円



◎人件費は前期比で200百万円増加しましたが、売上総利益率が0.3ポイント改善し、広告宣伝費の効率的な投入等で売上高の底上げに努めた結果、営業利益は、226百万円と前年の△60百万円から286百万円増加しました。

[単体] 主な経費科目の推移

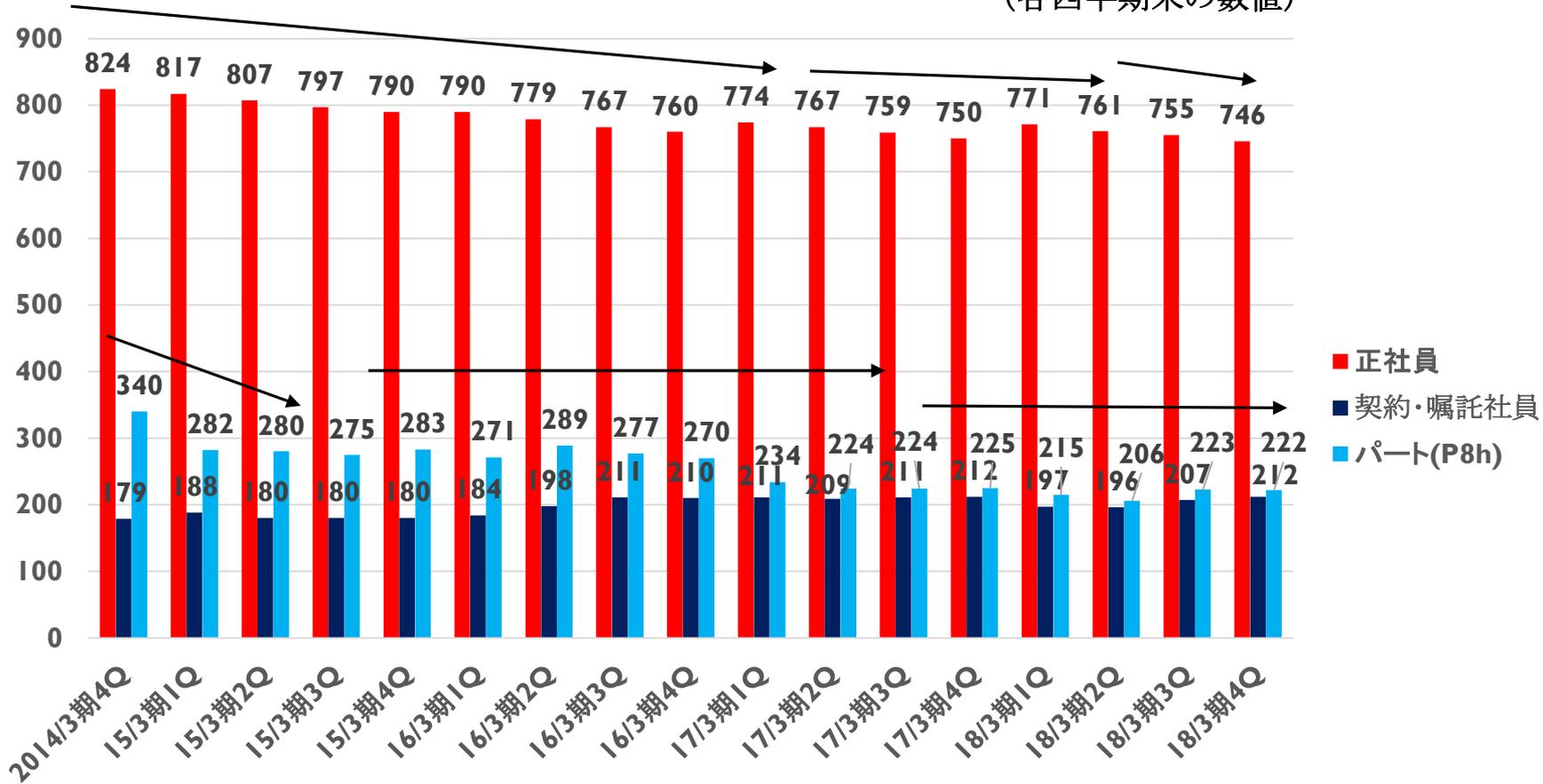
(15年上期を基準として)



◎中期的には、広告費と人件費の低減効果が大きい

[単体] 従業員数推移

(各四半期末の数値)

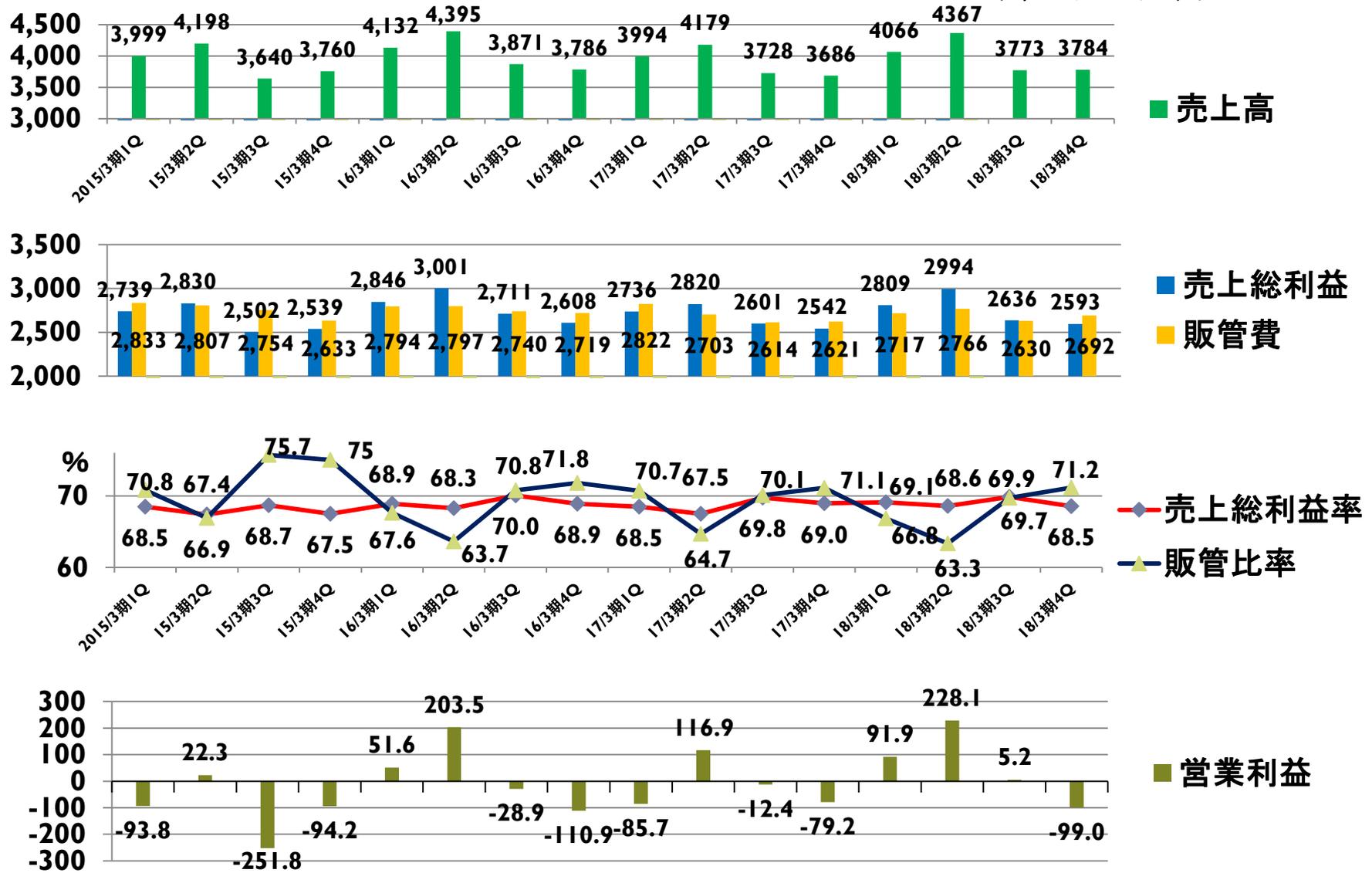


◎今年度新卒正社員11名採用

◎パート人員数は年間通じて概ね変動なし

[单体] 四半期別業績推移

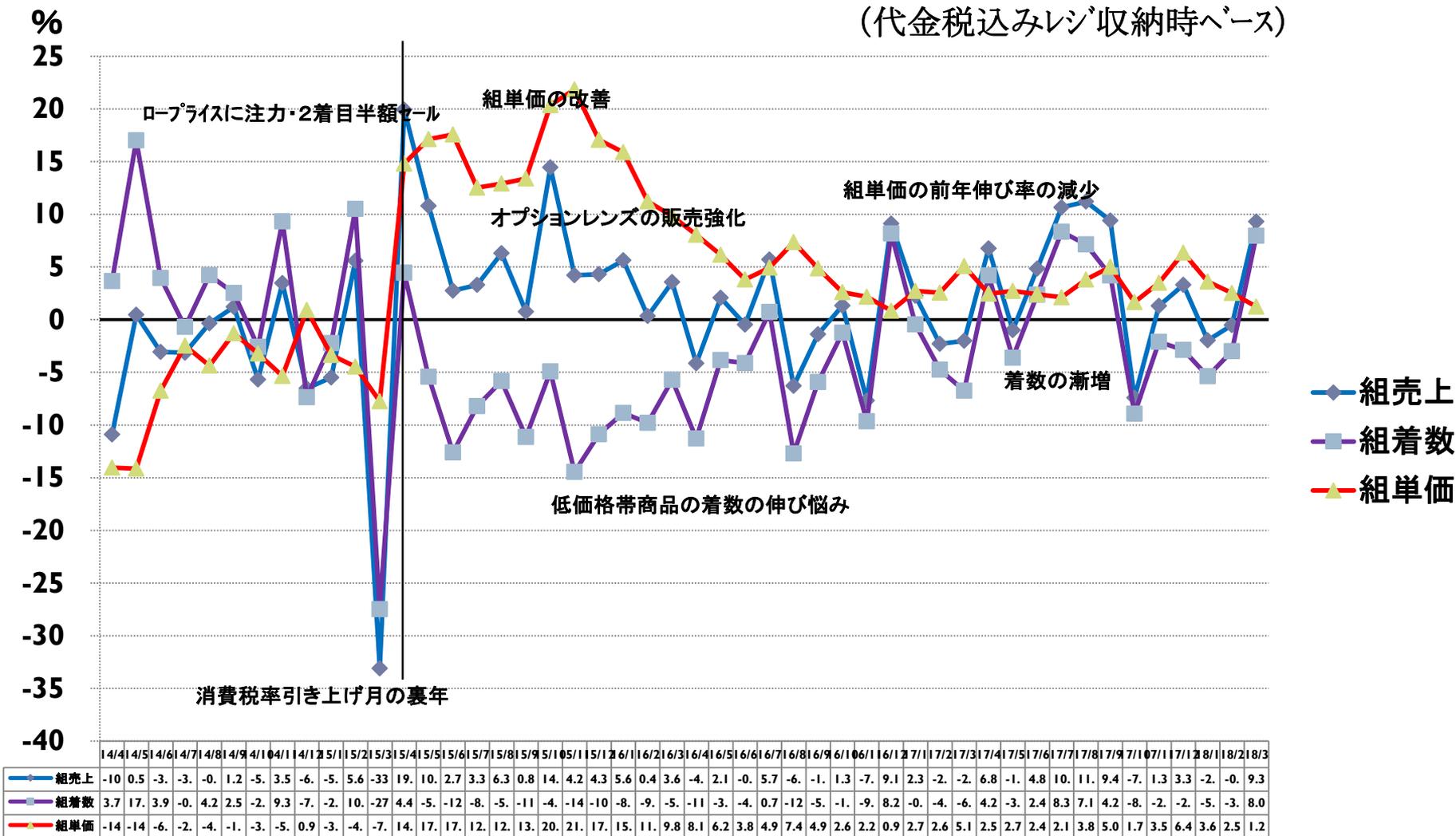
単位:百万円、%





[単体] 既存店の月次販売状況 (前年比)

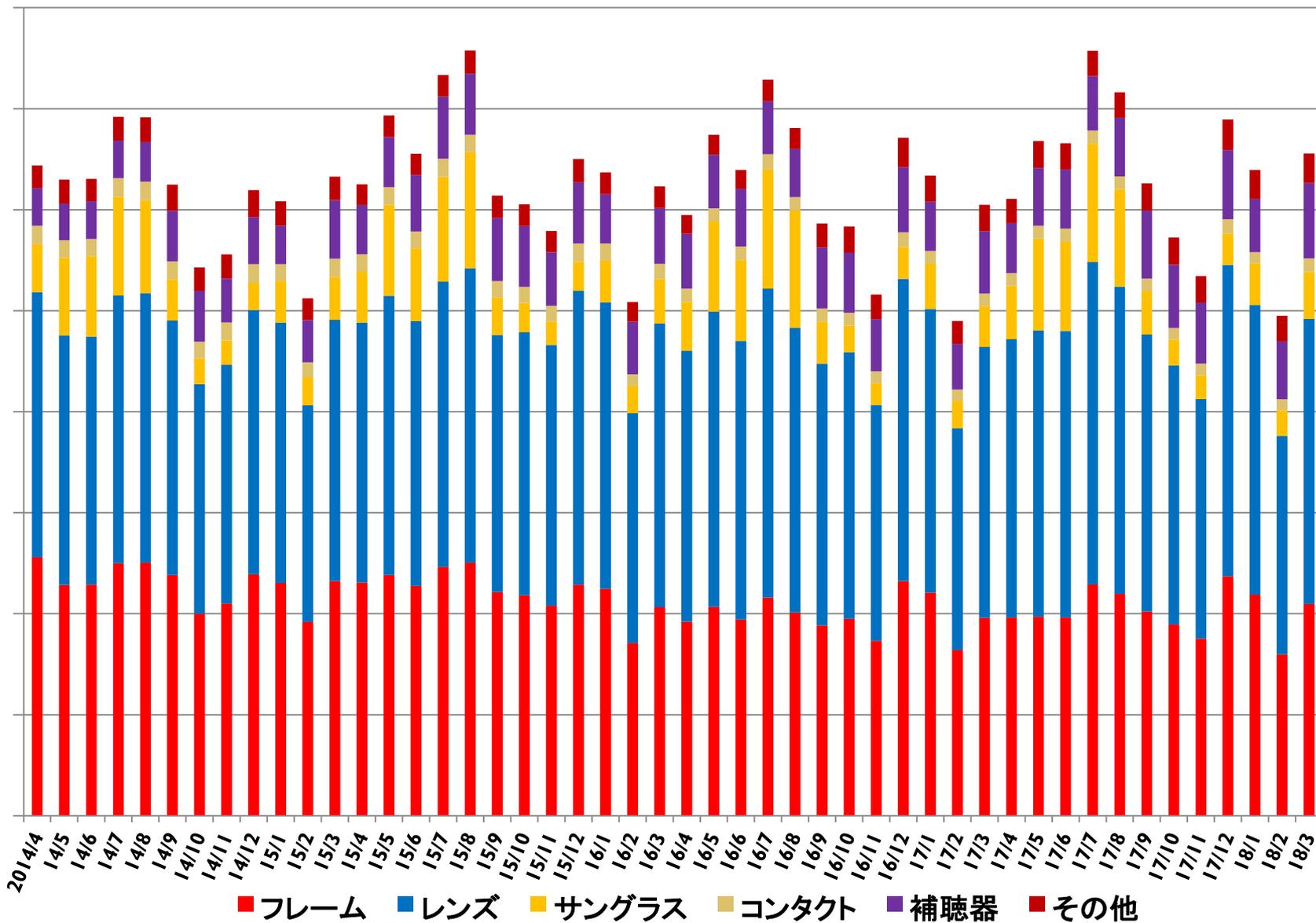
(代金税込みレジ収納時ベース)





[単体] 品種別売上高の月次推移

単位:百万円
1,600





[連結] BSの概要

単位:百万円

	17年3月期 実績		18年3月期 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	8,163	48.7%	8,636	51.3%	+472
現・預金	4,901	29.2%	5,014	29.8%	+113
受取手形・売掛金	753	4.5%	937	5.6%	+184
商品	2,251	13.4%	2,177	12.9%	△74
固定資産	8,609	51.3%	8,213	48.7%	△396
投資有価証券	1,393	8.3%	1,050	6.2%	△342
敷金・保証金	3,468	20.7%	3,400	20.2%	△68
資産合計	16,773	100%	16,849	100%	+76
流動負債	1,979	11.8%	1,999	11.9%	+19
固定負債	802	4.8%	678	4.0%	△123
負債合計	2,781	16.6%	2,677	15.9%	△104
純資産合計	13,991	83.4%	14,171	84.1%	180
負債・純資産合計	16,773	100%	16,849	100%	+76



[単体] BSの概要

単位:百万円

	17年3月期 実績		18年3月期 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,864	47.2%	8,327	49.9%	+463
現・預金	4,693	28.2%	4,798	28.7%	+104
受取手形・売掛金	740	4.4%	925	5.5%	+184
商品	2,182	13.1%	2,108	12.6%	△73
固定資産	8,790	52.8%	8,372	50.1%	△417
投資有価証券	1,584	9.5%	1,241	7.4%	△342
敷金・保証金	3,373	20.3%	3,305	19.8%	△68
資産合計	16,654	100%	16,700	100%	+45
流動負債	1,925	11.6%	1,937	11.6%	+12
固定負債	783	4.7%	659	3.9%	△123
負債合計	2,709	16.3%	2,597	15.6%	△111
純資産合計	13,945	83.7%	14,102	84.4%	+157
負債・純資産合計	16,654	100%	16,700	100%	+45

[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	17年3月期	18年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	228	593	+365
投資活動によるキャッシュ・フロー	161	△142	△303
財務活動によるキャッシュ・フロー	△219	△346	△126
現金及び現金同等物の期末残高	2,144	2,249	+105

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税金等調整前当期純利益+297百万円、減価償却費+163百万円、

減損損失+59百万円、賞与引当金の増加+120百万円、

売上債権の増加 △184百万円、棚卸資産の減少+69百万円など
新店・改装・機械設備などによる有形固定資産の取得△268百万円、投資有価証券売却+84百万円など

投資活動

財務活動

長期借入金の返済△225百万円、リース債務の返済△121百万円など



[連結] 設備投資・減価償却費・減損損失

単位:百万円

	17年3月期	18年3月期	増減額
設備投資額	273	250	△23
システム投資	4	0	△4
減価償却費	185	163	△21
減損損失	302	59	△242

注1)設備投資額は、敷金及び保証金、無形固定資産のリース資産、ソフトウェアは含まず。

注2)システム投資は、有形・無形固定資産の増加額の内、店舗のPOS・本社システムなどへの投資額とソフトウェア(無形)の合算

注3)減価償却費は、キャッシュ・フロー計算書上の減価償却費



[単体] 出退店状況 (眼鏡小売事業)

		57期					58期								
		期首	出店	退店	期末		出店	退店	上期		出店	退店	下期		年間増減
					増減	増減			増減	増減					
眼鏡 小売	インショップ°	152	3	11	144	△8	2	1	145	1	3	5	143	△2	△1
	路面店	101	1	6	96	△5		1	95	△1		2	93	△2	△3
東部	インショップ°	52	1	4	49	△3			49		2	3	48	△1	△1
	路面店	11		2	9	△2			9				9		
中部	インショップ°	17		2	15	△2	1		16	1	1		17	1	2
	路面店	32		1	31	△1		1	30	△1		1	29	△1	△2
関西	インショップ°	75	2	4	73	△2		1	72	△1		1	71	△1	△2
	路面店	51	1	2	50	△1			50				50		
四国 中国 九州	インショップ°	8		1	7	△1	1		8	1		1	7	△1	
	路面店	7		1	6	△1			6			1	5	△1	△1

店舗:国内で5店舗を開設、9店舗を閉鎖し、13店舗で改装を実施

営業戦略について

P20:2018年3月期(58期)の基本方針

P26:商品政策

P37:販売促進政策

P41:補聴器販売

P42:眼鏡卸売事業

P43:写真館事業

P44:海外眼鏡販売事業

P45:店舗政策(新店)

P48:2019年3月期(59期)の基本方針

P51:2019年3月期(59期)の連結業績予想

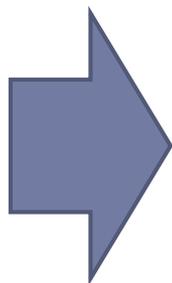
2018年3月期(58期)の基本方針

成長軌道のスタート点である黒字化を目指す

集客力アップ

お客様視点

接客サービス



商品開発・品揃えの拡充

「アイスタイリング・サービス」
の強化

広告宣伝の強化

2018年3月期の重点施策

集客力アップ

1. 「目の健康」をテーマとした快適で機能的なレンズやフレームなどの高付加価値商品を増強し、また、価格志向、品質・性能・デザイン性重視など幅広い年齢層のお客様の多様なニーズに即した商品の開発に注力することで、品質・価格の両面で競争力のある品揃えの拡大に取り組みました。
2. お客様の趣味やファッション、ライフスタイルに合った最適な素材・機能をもつ商品を的確にアドバイスする「アイスタイリング・サービス」を主軸にした愛眼ブランドの強化に取り組み、お客様に高い専門性と満足感を実感していただける店舗運営を目指してまいりました。
3. 各種広告媒体の活用やイベント企画など様々な情報発信手法を駆使した販売促進策によって、固定客層と新規客層の拡大に努めてまいりました。

アイスタイリング サービス

お客様の嗜好、ライフスタイルに合った最適な商品の提案を目指す「アイスタイリング・サービス」を主軸にして、愛眼ブランドの強化に取り組んでいます。



アイスタイリング サービス

◆おもてなし部

お客様に自信をもってアピールできる人材育成を目指し、専門スタッフが質の高い視力補正と接客を教育しています。

◆愛眼マイスター

会社全体で技術力・知識力・接客力の向上をはかるため、独自の社内検定を実施しています。



メガネの「プロ」として、メガネの専門店として、最適な商品・サービスを提供

フレーム・レンズ一体価格

スマートプライス

- ・明瞭で安心な価格表示
- ・お買い得な価格設定



超薄型レンズ付。
遠近両用もOK!

『最も薄い』非球面プラスチックレンズでも
『超薄型内面累進遠近両用レンズ』でも

追加料金は不要です。*一部商品・セットコーナーは除きます。レンズカラーなどのオプションは別料金になります。

スマートプライス

■追加料金なしで選べるレンズ

単焦点プラスチックレンズ	UVカット / 無色 / 汚れ防止・撥水コート / マルチコート
遠近両用プラスチックレンズ	UVカット / 無色 / 汚れ防止・撥水コート / マルチコート
中近・近近プラスチックレンズ	UVカット / 無色 / 汚れ防止・撥水コート / マルチコート
単焦点ガラスレンズ	無色 / マルチコート

オプション(一例)

■スポーツオプション

偏光レンズ

AG Polar Sun Lens
UVカット / 偏光度99% / 裏面マルチ
【屈折率】1.60SP

税込 **+10,800円**

■特別仕様オプション

両面非球面

レンズのすみずみまで歪みやボヤケが少なく、快適でクリアな視界。

UVカット / 無色 / 汚れ防止・撥水コート / マルチコート
【屈折率】1.60WAS / 1.67WAS / 1.76WAS

従来のレンズ → 両面非球面

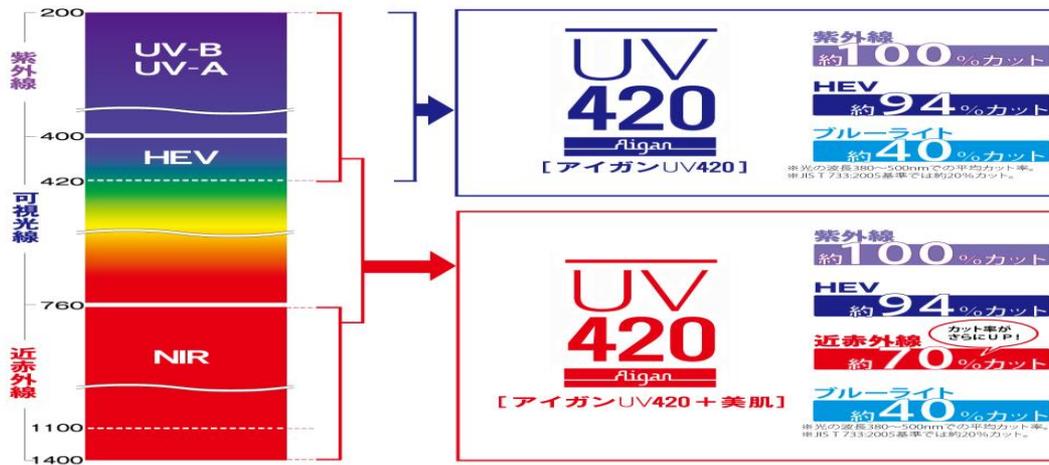
税込 **+10,800円**



眼は、
ハダカだ。

アイガン UV420 を選ぼう。
目もと対策メガネレンズ

紫外線	約100%
HEV	約94%
ブルーライト	約40%
近赤外線	約70%



アイガンUV420 レンズオプション

UV420カットサングラス



レンズのオーダー時にオプションで アイガン UV420 に変更可能

オプション価格 +5,400円 (税込)
<2枚1組> 無色のレンズ



12,960円 (税込)

2018年3月期の商品政策

ポコプのラインナップ拡大

ポコプ

気分、ちょこっとUP!



ポコプ

「より軽く、よりしなやかに」幅広い年代から支持されています



ポコプ ルージュ

「女性人気 No1」 バリエーション豊富に、Newカラーも投入



2018年3月期の商品政策

ポコプのラインナップ拡大

ポコプエナジー

「スポーティーデザイン」で男性に人気



ポコプビンテージ

「クラシックデザイン」を最新の掛け心地で



2018年3月期の商品政策

人気ブランドとコラボレーション

ポコプ×スラッシャー

「人気のブランドとコラボレーションすることでPOCOPのブランド価値をさらに高めていきます」



国産チタンフレームを各年代に豊富にラインナップ

スマートフィット

アイガン品質の福井の鯖江の国産チタンメガネを続々投入。



壊れにくい
メガネ。

smart fit
ALL TITANIUM
JAPAN MADE

こんな方々へオススメ
 *メガネがすぐに壊れる方へ
 *掛け外しが多い方へ
 *小さなお子様がおられる方へ

約40kg
引張り強度

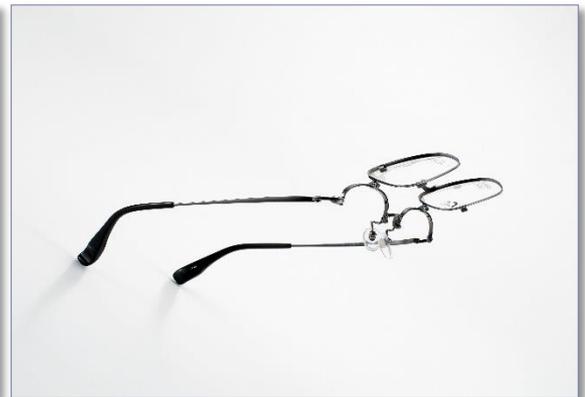


流行とは別軸で・・・

- ・キッズからシニアまで各年代に合わせた豊富なラインナップ。
- ・工場独自のチタン接合技術で非常に高い耐久性と軽さ。
- ・福井の鯖江のメーカーとの共同で最高峰の国産フレームをリーズナブルに。

お客様の悩みを解決できるフレームを投入

スマートフィット 「問題解決できる商品を投入し、より幅広い年代から支持されています」
用途に合わせてレンズを跳ね上げ使用可能 (FE-1311 UP)



厚み1mm減を実現！強度数の「厚み」問題解決 (SF-8003M)

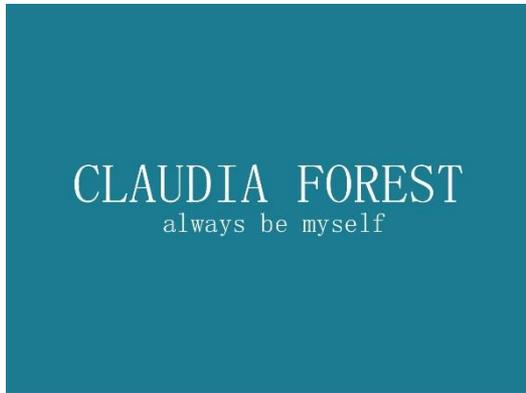
Slim Lens Design
軽薄設計



女性に人気のデザインを拡大

クラウディア・フォレスト

「自分らしさ」や「若返り」 婦人向けメガネの新提案



コホロ

「流行」と「馴染みやすさ」をミックスし人気商品に成長



有害光線対策のアイガンUV420提案

■ レンズオプションでの提案

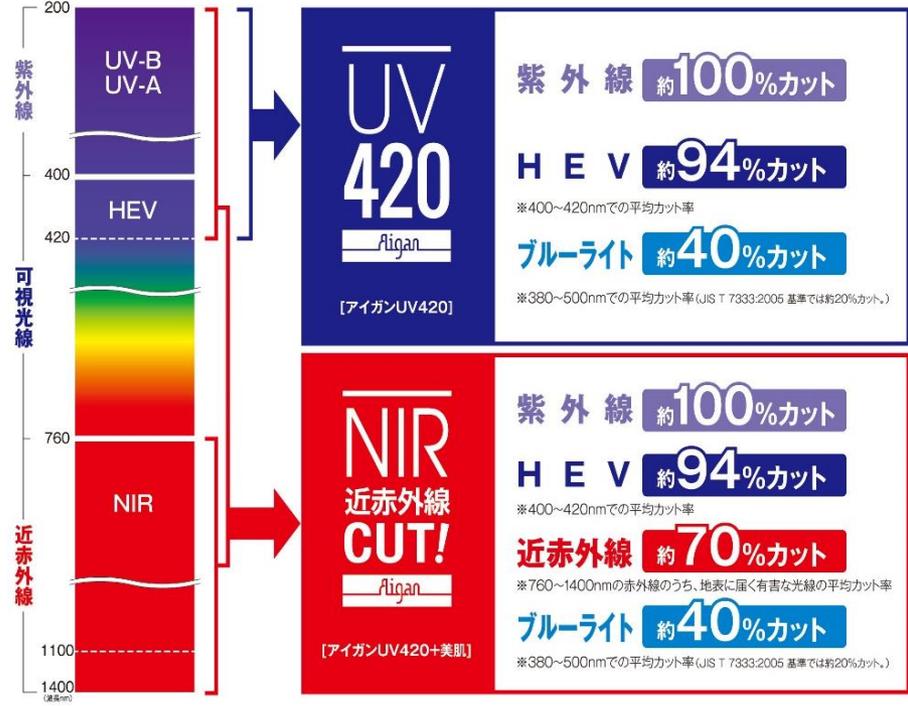
紫外線(UV)やブルーライトに加え、眼病の原因とされる高エネルギー可視光線(HEV)をカットする「**アイガンUV420**」と、老化につながる近赤外線(NIR)をカットする機能をさらに加えた「**アイガンUV420+美肌**」を提案。



眼は、
ハダカだ。

アイガン **UV420** を選ぼう。
目もと対策メガネレンズ

＼カット!／		
紫外線	HEV	
100%	約94%	
近赤外線	ブルーライト	
約70%	約40%*	



UV420シリーズのラインナップ拡充

■ レンズオプションでの提案

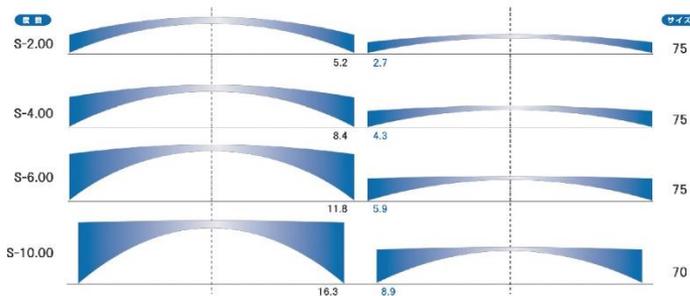
「アイガンUV420シリーズに新しい商品を投入し、すべてのお客様にアイガンUV420を提案」

世界一薄いプラスチックレンズ「アイガKKUV420 1.76WAS」

薄さ 最高屈折率のプラスチック素材で薄く軽く!

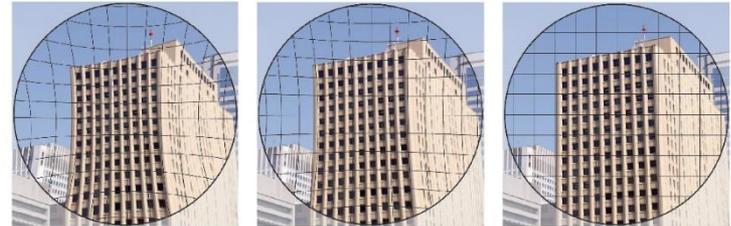


従来に比べ約50%も薄く
 世界最高屈折率 1.76 素材と独自の両面非球面設計が加わり、従来のプラスチックレンズに比べ約50%も薄く仕上げる事が可能となりました。度数が強くてレンズの厚みが気になる方にオススメです。



見え心地

視野のユガミと輪郭の変化を軽減!



レンズの隅々まで歪みの少ない自然な視野を確保いたします!



装用した際の自然なフェイスラインを維持できます!

カルバンクラインと業界初コラボレーション

■既製品での提案

紫外線 (UV) やブルーライトに加え、眼病の原因とされる高エネルギー可視光線 (HEV) をカットする「アイガンUV420サングラス」と、老化につながる近赤外線 (NIR) をカットする機能をさらに加えた「アイガンUV420+美肌 サングラス」を提案。

■「アイガンUV420」ブランドとコラボレーション

「アイガンUV420」を幅広いジャンルのブランドとコラボレーションすることで、機能性だけでなくファッション性ある商品を提供



「アイガンUV420×カルバンクライン」

サングラスの販売の強化

■プライベートブランドサングラスの充実

新発想! スキンケアできるサングラス。
UV420 & NIR CUT SUNGLASSES

夜間運転に... 夜釣りにも。
従来品より**進化!**
眩しさを抑え、明るさを確保!
with Drive 2 NIGHT & DAY
新型 夜用コントラストグラス

UV420 CUT SUNGLASSES
HEVは「眼の老化」に影響すると言われています。
UVカット+HEVカット
サングラス
UVカットに加えて**HEV**も約**94%カット!**

FOR RUN
SWANS WIND RUNNER
AS SPECIAL EDITION
ランニング専用アイウェア【ウィンドランナー】

- 超軽量フレームだから長時間着用でも疲れにくい。
- 超弾性素材採用でハイスピード時もしっかりホールド!

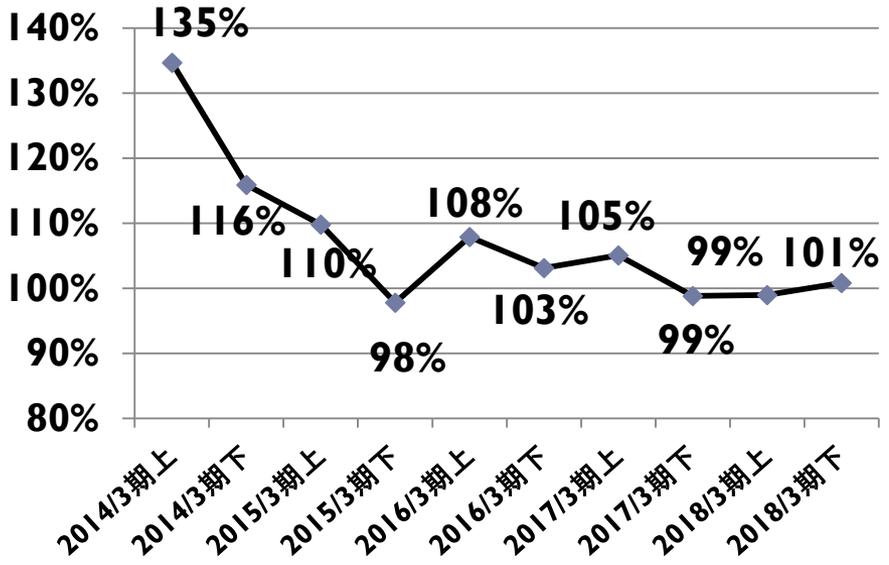
愛眼のハイパフォーマンス偏光!
STORM RIDER
powered by Aigan Co., Ltd.

kohoro

- * 薄くて軽いアセテート
- * 眼鏡フレームと同じ素材と工程
- * 目に優しいライトカラー (UVカット率 99%以上)



サングラス実績の前年同期比推移



■ サングラスの売上高は年間ではほぼ横ばい

2018年3月期の販売促進政策

TVCM・ラジオCM

アイガンUV420シリーズの告知CM、セール期の集客のためのCM、補聴器レンタル勧奨CMを展開。(同内容でラジオCMも展開)

アイガンUV420CM

アイガン UV420

UV420

すごい! サングラス

アイガンUV420+美肌 [目の健康・目元の美肌対策]

トリプルブロック

紫外線	100%カット	近赤外線	約50%カット	ブルーライト	約40%カット
-----	---------	------	---------	--------	---------

歳末大感謝セールCM

メガネのアイガン

1年間のご愛顧に感謝の気持ちを込めて

歳末大感謝 SALE

衝撃 破格

大幅値下げ!

Aigan

アイガン補聴器レンタルCM

2週間 補聴器レンタル実施中

レンタルから〜

イベント企画

サイクル系イベント出展

毎年11月実施のサイクルモード幕張をメインに名古屋で開催のサイクルトレンドなど弊社の度入りシステム『A.R.T』のPRを兼ねたブースを出展。



セレッソ大阪様コラボイベント

セレッソ大阪様が開催された『メガネの日』イベントにゲストブースとして参加。当日は視力チェックや様々な催しを実施し弊社の認知度向上を図りました。



資生堂様コラボイベント

資生堂様と協同し『アイガンUV420』のPRイベントを開催。右図は美肌についてのセミナーの様で、その後に商品のお試し体験会を実施。アイガンUV420の啓蒙活動として精力的にPRを行っております。



セール企画

年4回の『セール』販促をそれぞれに意味づけし、戦略的に実施。

◆夏・冬に関しては主に集客をメインとしたセールを実施。
各販促媒体(TVCM、ラジオCM、電車広告、WEB広告、チラシ、DM)をミックスして、セールをコアコンテンツとした販促活動を実施。

6/16～8/20(夏期)
ビッグサマーセール

11/17～12/31(冬期)
歳末大感謝セール

BIG SUMMER
ビッグサマー「バーゲン」セール

SALE

メガネ **30% OFF**

サングラス **50% OFF**

メガネのアイガン

1年間のご愛顧に感謝の気持ちを込めて

歳末大感謝 **SALE**

衝撃

大幅値下げ!

破格

◆秋・春に関しては、商品売り尽くしをコアとし、店頭での演出、店周販促による地域のお客様への告知活動を実施。

9/15～10/1(秋期)
売り尽くしセール

2/16～4/1(春期)
ザ・セール

売り **期間限定**

尽くし

SALE

9.15 **日** ▶ 10.1 **SUN**

Aigan

THE SALE

アイガンのザ・セール

メガネ **30% OFF**

Tポイント

◎メガネ・サングラス・補聴器など店内全商品が対象
(200円税抜に対し1ポイント還元。)

メガネのアイガンで
T T-POINTが
貯まる! 使える!

メガネも! 補聴器も! サングラスも!

店内全品!

Tポイント関連企画『ズバトク』実施。

メガネのアイガン
ハズレなし!
777777
T-POINT
当たる!

メガネのアイガンくじで/
最大 **50,000** ポイント 当たる!

商品PR

壊れにくい
メガネ。

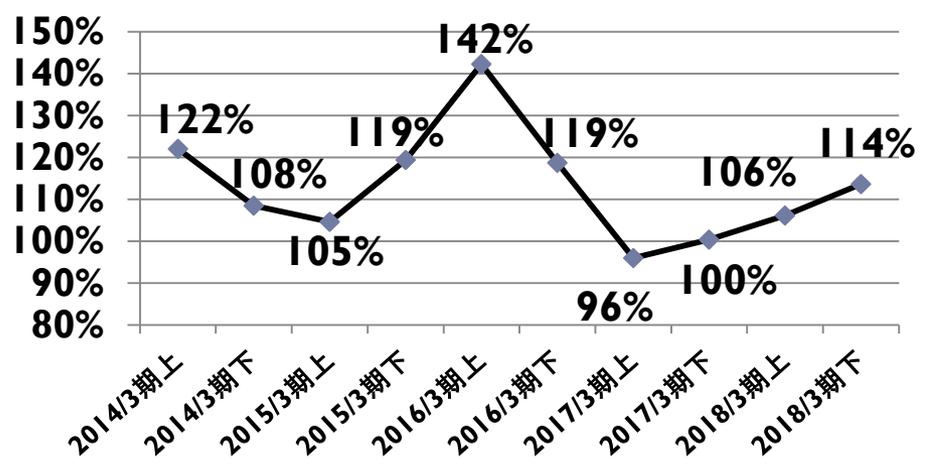
(接合部の) 引張り強度
40 約 kg

JAPAN MADE
AIGAN X SABAE QUALITY

弊社オリジナルブランドの演出強化
消費者のニーズを元に切り口を変えた商品演出を実施。
今後も同手法にてオリジナルブランドの啓蒙とPRを継続
実施。

補聴器販売

補聴器実績の前年同期比推移



■ 補聴器の売上高は好調に推移

補聴器お試しレンタル

2週間両耳お試しで3,000円

シニア層への対応強化



メガネの愛眼の補聴器で、聞こえる楽しさを!



旅行で!



ショッピングセンターで!



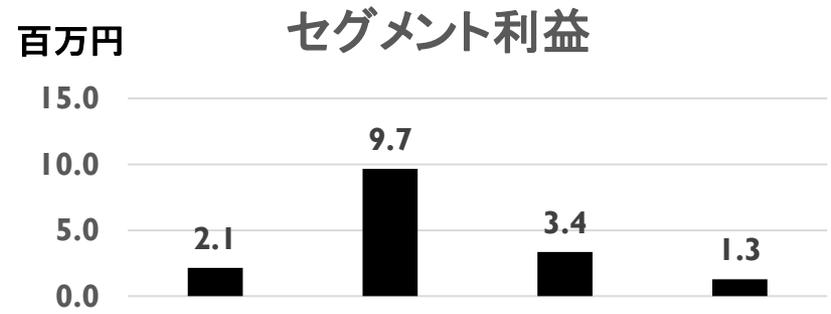
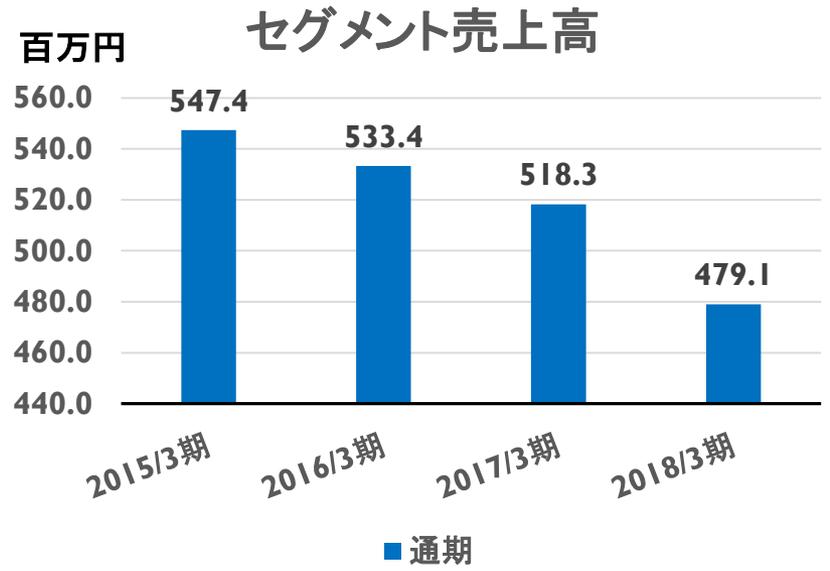
食事会で!

◎補聴器体験会イベントの開催



眼鏡卸売事業

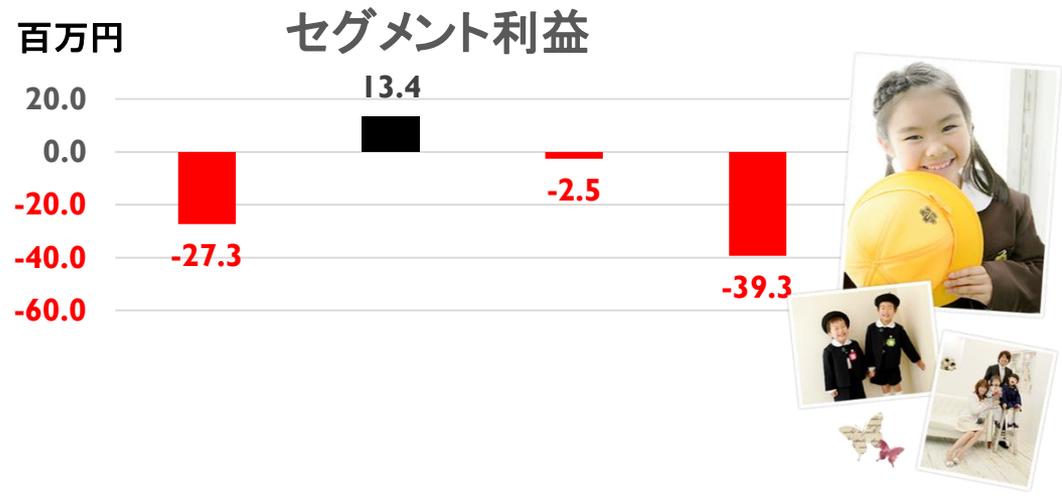
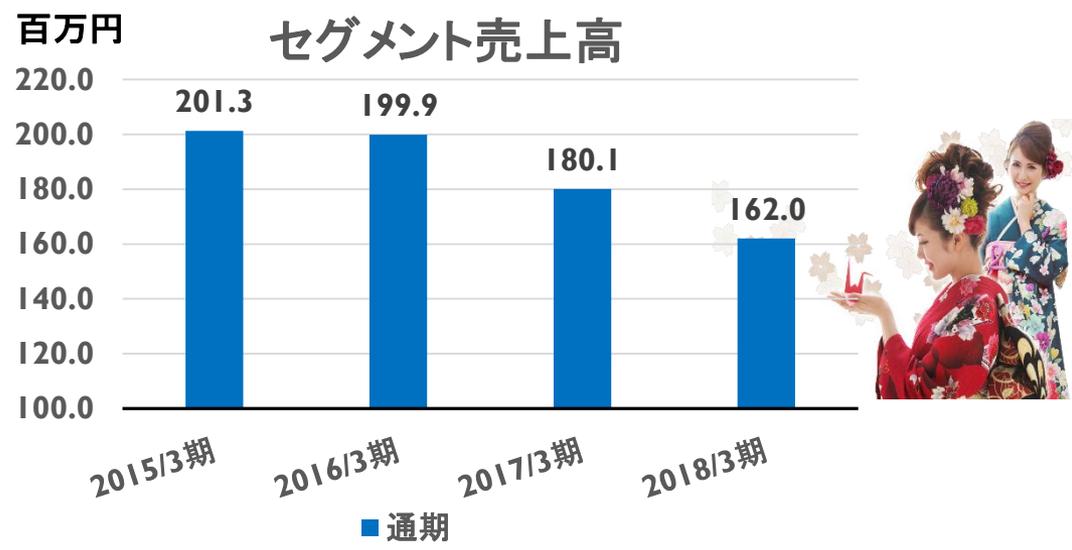
・得意先小売店に対する販売支援とともに、新規得意先の開拓に鋭意取り組みました。



写真館事業

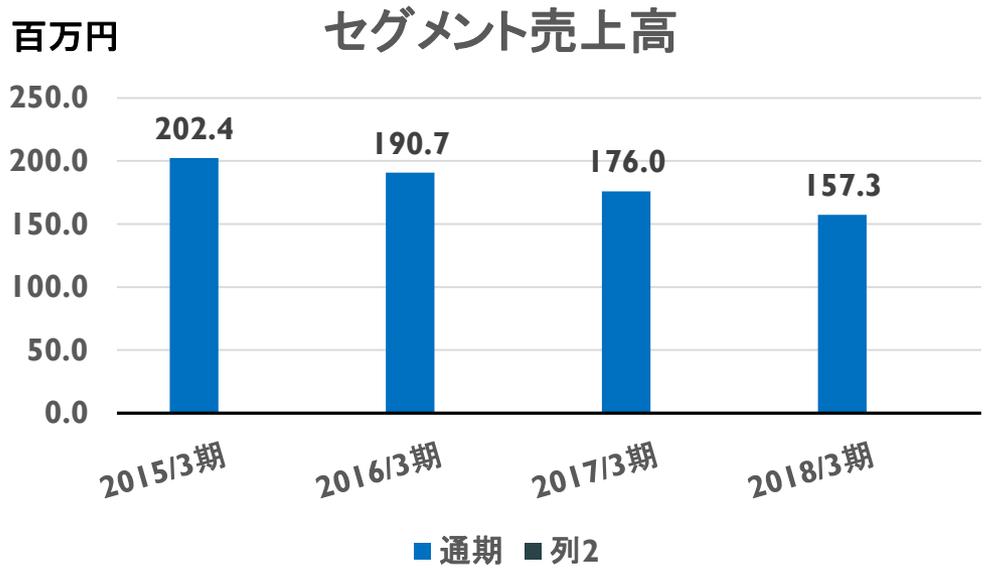


・競争の激化により厳しい状況が続いておりますが、第1四半期に横浜本店を改装するとともに、撮影バリエーションの充実や外販活動の強化などの売上向上策に取り組みました。



海外眼鏡販売事業

- 北京愛眼眼鏡有限公司が、北京市を拠点として眼鏡小売事業と眼鏡卸売事業を展開
- 経営環境が引き続き厳しい状況にあるなか、既存店の活性化や商品ラインナップの拡充等に取り組み、採算の改善に努めておりますが、店舗数の減少もあり減収となりました。



2018年3月期の店舗政策

1. 新店:5店舗（上期:2店舗:下期:3店舗）
2. 改装:出店するショッピングセンターの補強・活性化に伴う改装と既存店の活性化 13店舗（上期:7店舗、下期:6店舗）、写真館1店舗、海外1店舗
3. 閉店:9店舗（上期:2店舗、下期:7店舗）

2018年3月期の新店・改装

2017年4月開設
イオンモール徳島店



2017年9月新店
イオンスタイル豊田店



2017年11月開設
SYZプライムツリー赤池店



2018年3月期の新店・改装

2018年3月開設
イオンモール座間店

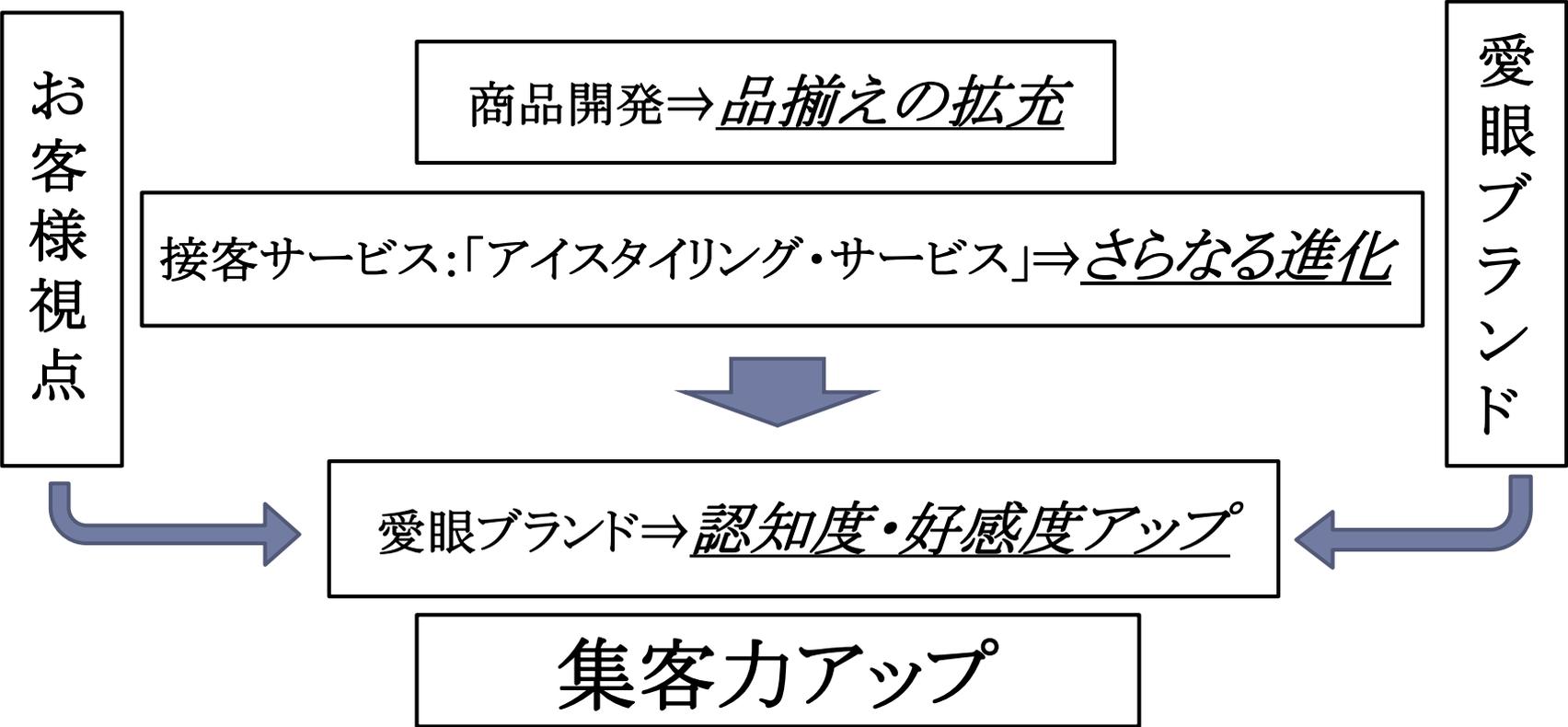


2018年3月開設
ラスカ平塚店



2019年3月期(59期)の基本方針

成長軌道の一段高いステージにステップアップ



愛眼ブランドの進化

- 1、お客様からの支持・信頼の獲得に焦点を当てた諸施策による事業収益の拡大を最重要課題とし、徹底的な経費コントロールによる経営効率の向上に努めてまいります。
2. 高齢化や健康意識の高まりなどの社会の変化にきめ細やかに対応した商品の開発を進め、素材・機能面において高品質で付加価値の高い商品の品揃えの拡充に取り組んでまいります。
- 3、愛眼ブランドの競争優位性を発揮する鍵となる「アイスタイリング・サービス」のさらなる進化・発展を図り、愛眼ブランドの好感度アップと認知度の浸透に継続して取り組んでまいります。

店舗政策

1. 新店:5店舗
2. 改装:既存店の活性化改装を中心に、約20店舗
3. 閉店:若干数

2019年3月期の連結業績予想

	2018年3月期実績		2019年3月期計画		前 期 比	
	金 額	売 上 構成比	金 額	売 上 構成比	増	減
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	16,344	100.0	16,942	100.0	+597	+3.7
売上総利益	11,332	69.3	11,783	69.6	+451	+4.0
販売費及び一般管理費	11,092	67.9	11,518	68.0	+425	+3.8
営業利益	239	1.5	265	1.6	+26	+11.0
経常利益	317	1.9	348	2.1	+31	+10.0
当期純利益	181	1.1	234	1.4	+53	+29.6