



愛眼株式会社

2019年3月期 第2四半期 経営状況報告

2019年3月期 第2四半期 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]営業利益変化の要因別説明図

P9: [単体]従業員数推移

P10: [単体]四半期別業績推移

P11: [単体]既存店の四半期別販売状況

P12: [単体]品種別売上高の四半期別推移

P13: [連結]BSの概要

P14: [単体]BSの概要

P15: [連結]キャッシュ・フロー

P16: [連結]設備投資・減価償却費・減損損失

P17: [単体]出退店状況



[連結] PLの概要

連結:減収・減益

単位:百万円

	18年3月期 (中間期) 実績	18年3月期 (通期) 実績	19年3月期 (中間期) 実績	前年 同期比	19年3月期 (通期) 計画	前年 同期比
売上高 (売上比)	8,610 (100.0%)	16,344 (100.0%)	8,544 (100.0%)	99.2%	16,942 (100.0%)	103.7%
売上総利益 (売上比)	5,954 (69.2%)	11,332 (69.3%)	5,846 (68.4%)	98.2% (△0.7%)	11,783 (69.6%)	104.0% (+0.2%)
販売管理費 (売上比)	5,624 (65.3%)	11,092 (67.9%)	5,599 (65.5%)	99.5% (+0.2%)	11,518 (68.0%)	103.8% (+0.1%)
営業利益 (売上比)	330 (3.8%)	239 (1.5%)	246 (2.9%)	74.7% (△0.9%)	265 (1.6%)	111.0% (+0.1%)
経常利益 (売上比)	359 (4.2%)	317 (1.9%)	299 (3.5%)	83.4% (△0.7%)	348 (2.1%)	110.0% (+0.1%)
当期純利益 (売上比)	258 (3.0%)	181 (1.1%)	196 (2.3%)	75.9% (△0.7%)	234 (1.4%)	129.6% (+0.3%)

2019年3月期 第2四半期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:8,544百万円(前年同期比 $\Delta 0.8\%$ 減)

売上総利益率:68.4%(前年同期比 $\Delta 0.7$ ポイント減)

営業経費:

経費コントロールの徹底に努めましたが、営業経費の圧縮は25百万円に留まりました。

特別損失:

保有する固定資産について、28百万円の減損損失を計上

営業利益:246百万円(前年同期比 $\Delta 83$ 百万円)

経常利益:299百万円(前年同期比 $\Delta 59$ 百万円)

当期純利益:196百万円(前年同期比 $\Delta 62$ 百万円)

1. 眼鏡小売事業の既存店売上が前年同期比で僅かながら上回ったものの、主に低価格帯商品の販売数の減少等により伸び悩み、売上総利益率は、主に品種別の売上構成比の変化の影響によって0.7ポイント減少しました。
2. 品種別では、サングラスは、販売促進を進めましたが、売上は、前年同期比で若干減少しました。一方、補聴器は、販売促進を強化したことに加え、店舗におけるお試しレンタルサービスとアフターケアがお客様より好評を得ており、引き続き順調に推移しております。
3. 営業経費は、経費コントロールの徹底に努めたことにより、前年同期比で0.5%減少しました。この結果、営業利益は、前年同期比で25.3%減少し、246百万円となりました。

[単体] PLの概要

単体:減収・減益

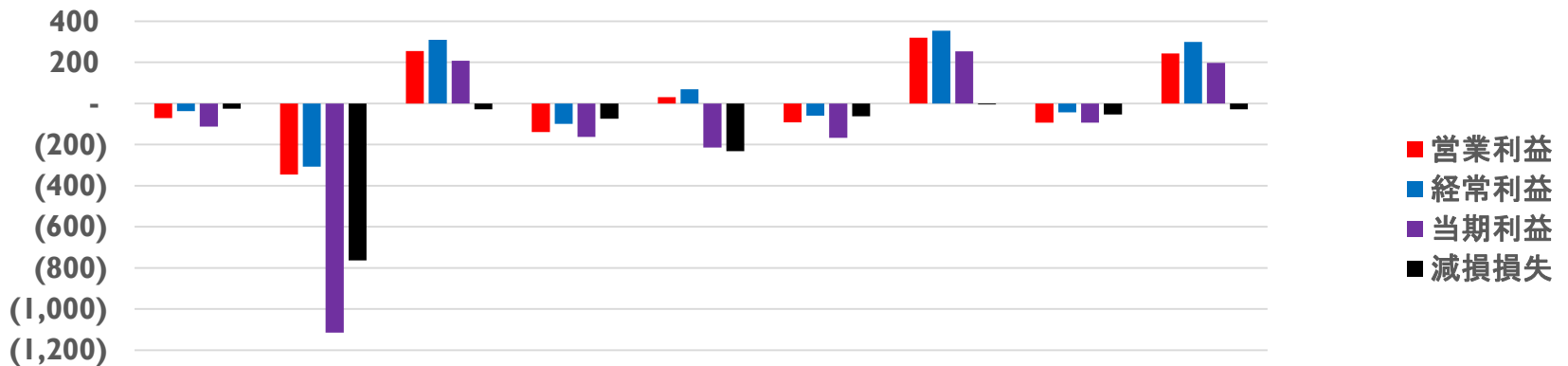
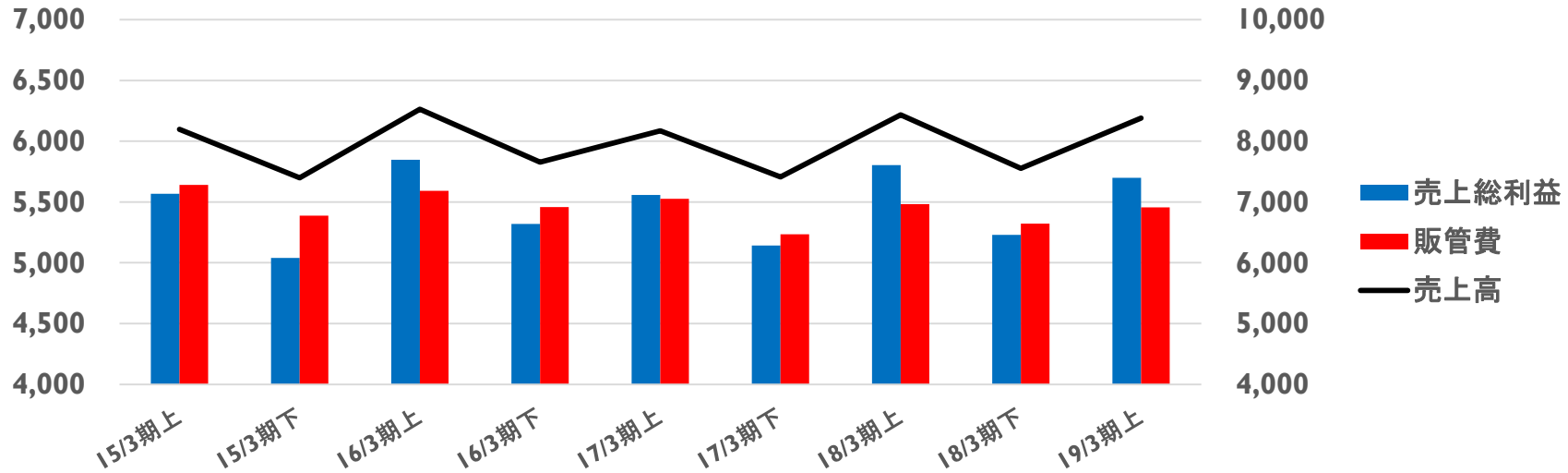
単位:百万円

	18年3月期 (中間期) 実績	18年3月期 (通期) 実績	19年3月期 (中間期) 実績	前年 同期比
売上高 (売上比)	8,432 (100.0%)	15,988 (100.0%)	8,378 (100.0%)	99.4%
売上総利益 (売上比)	5,803 (68.8%)	11,032 (69.0%)	5,700 (68.0%)	98.2% (△0.8%)
販売管理費 (売上比)	5,483 (65.0%)	10,806 (67.6%)	5,456 (65.1%)	99.5% (+0.1%)
営業利益 (売上比)	320 (3.8%)	226 (1.4%)	243 (2.9%)	76.2% (△0.9%)
経常利益 (売上比)	353 (4.2%)	310 (1.9%)	299 (3.6%)	84.7% (△0.6%)
当期純利益 (売上比)	253 (3.0%)	160 (1.0%)	196 (2.3%)	77.5% (△0.7%)

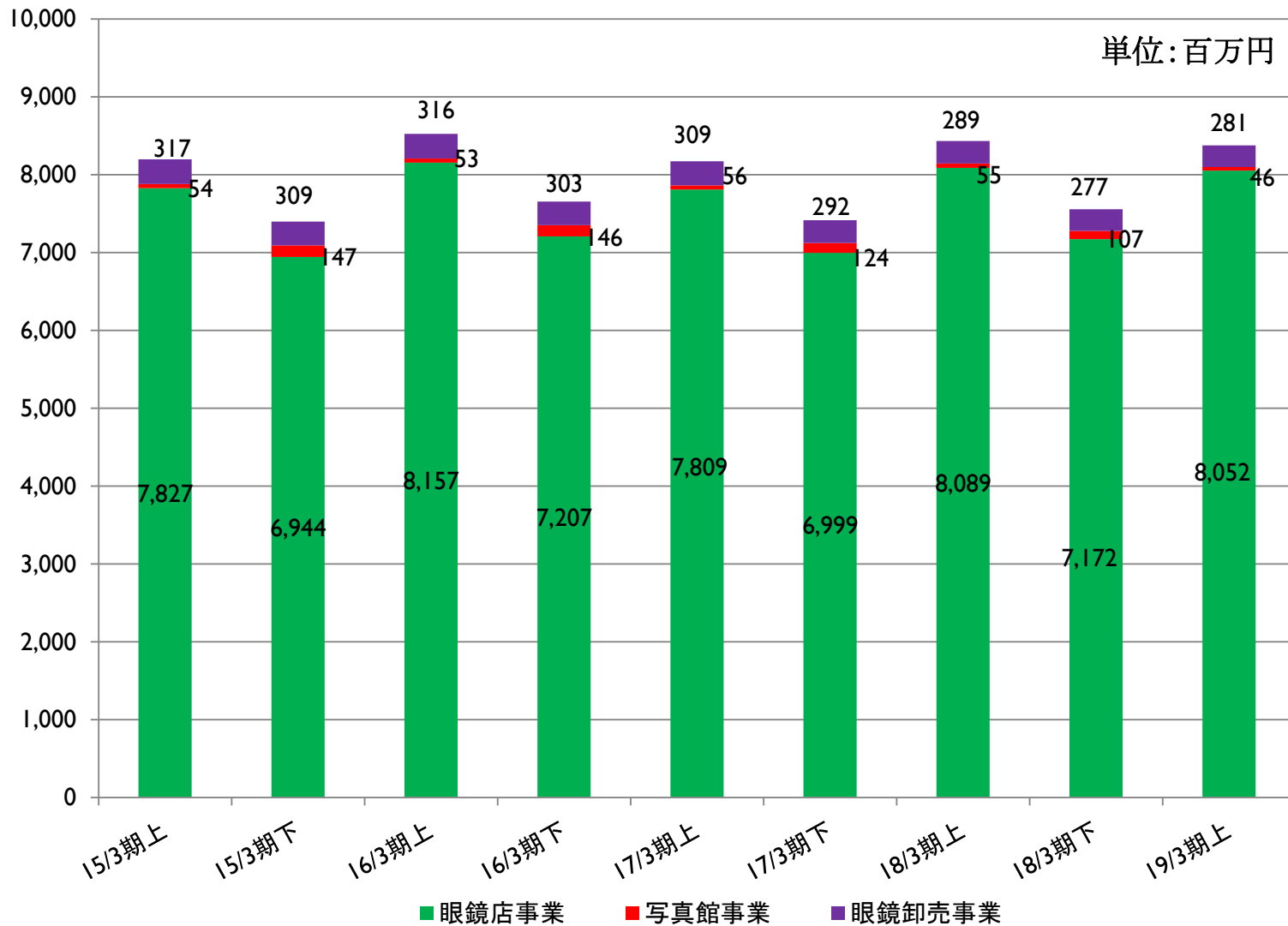
[単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

売上総利益/販管費

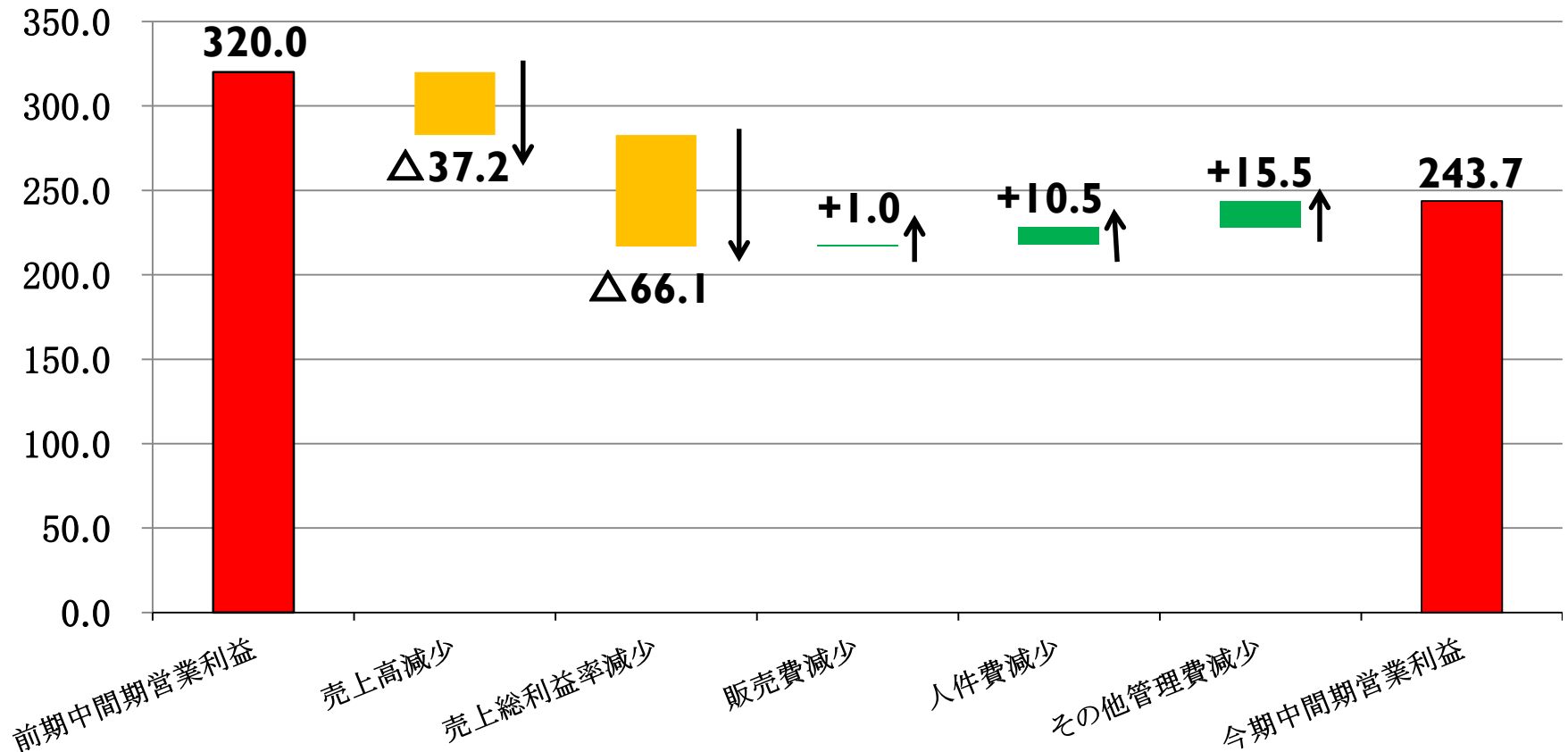


[単体] 事業部別売上構成の推移



[単体] 中間期における営業利益変化の要因別説明図

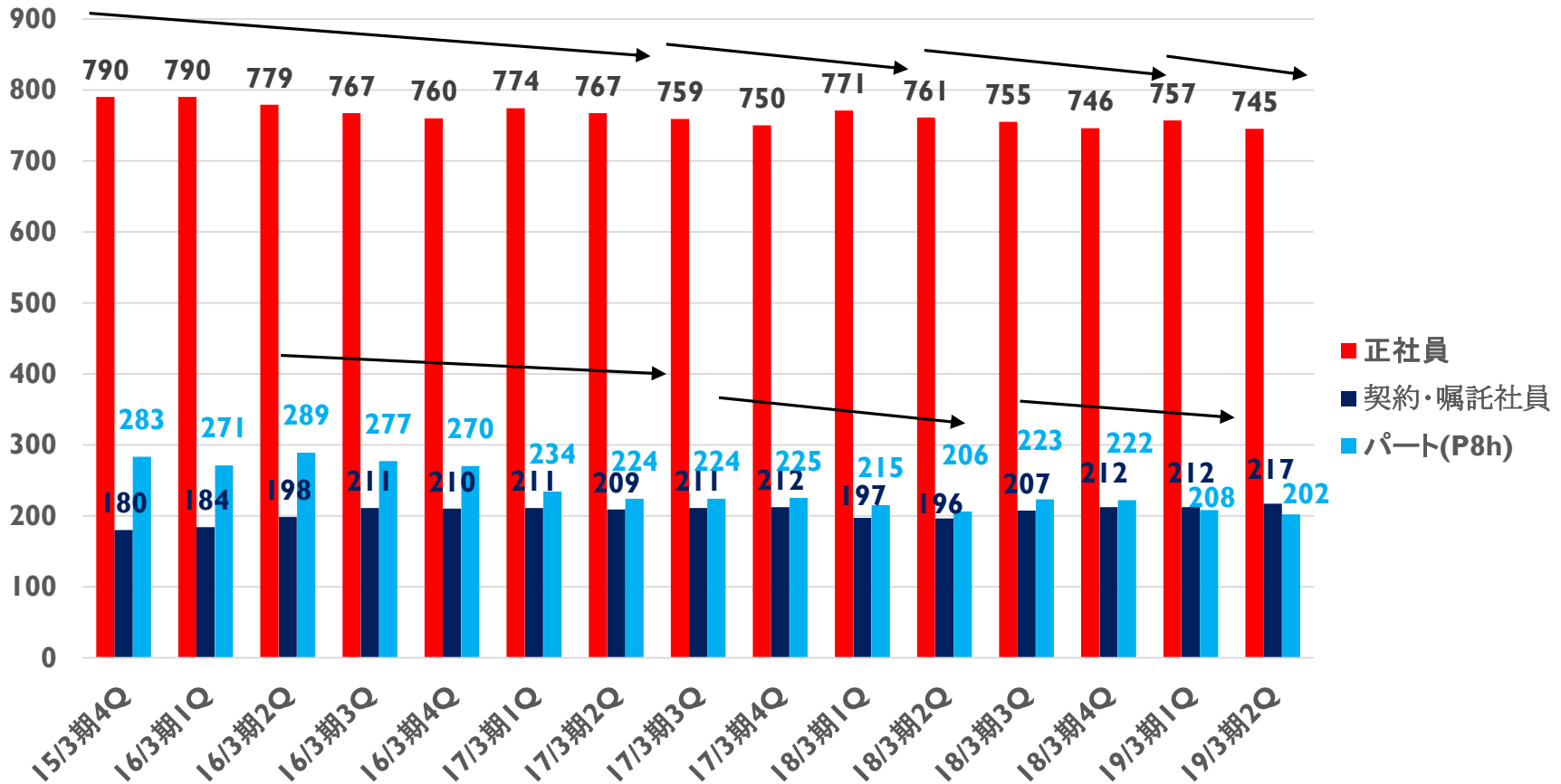
単位: 百万円



◎売上高が0.6%減少し、売上総利益率も0.8ポイント減少しましたが、経費コントロールに努めた結果、営業利益は、前年同期比で△76百万円減少し243百万円となりました。

[単体] 従業員数推移

(各四半期末の数値)

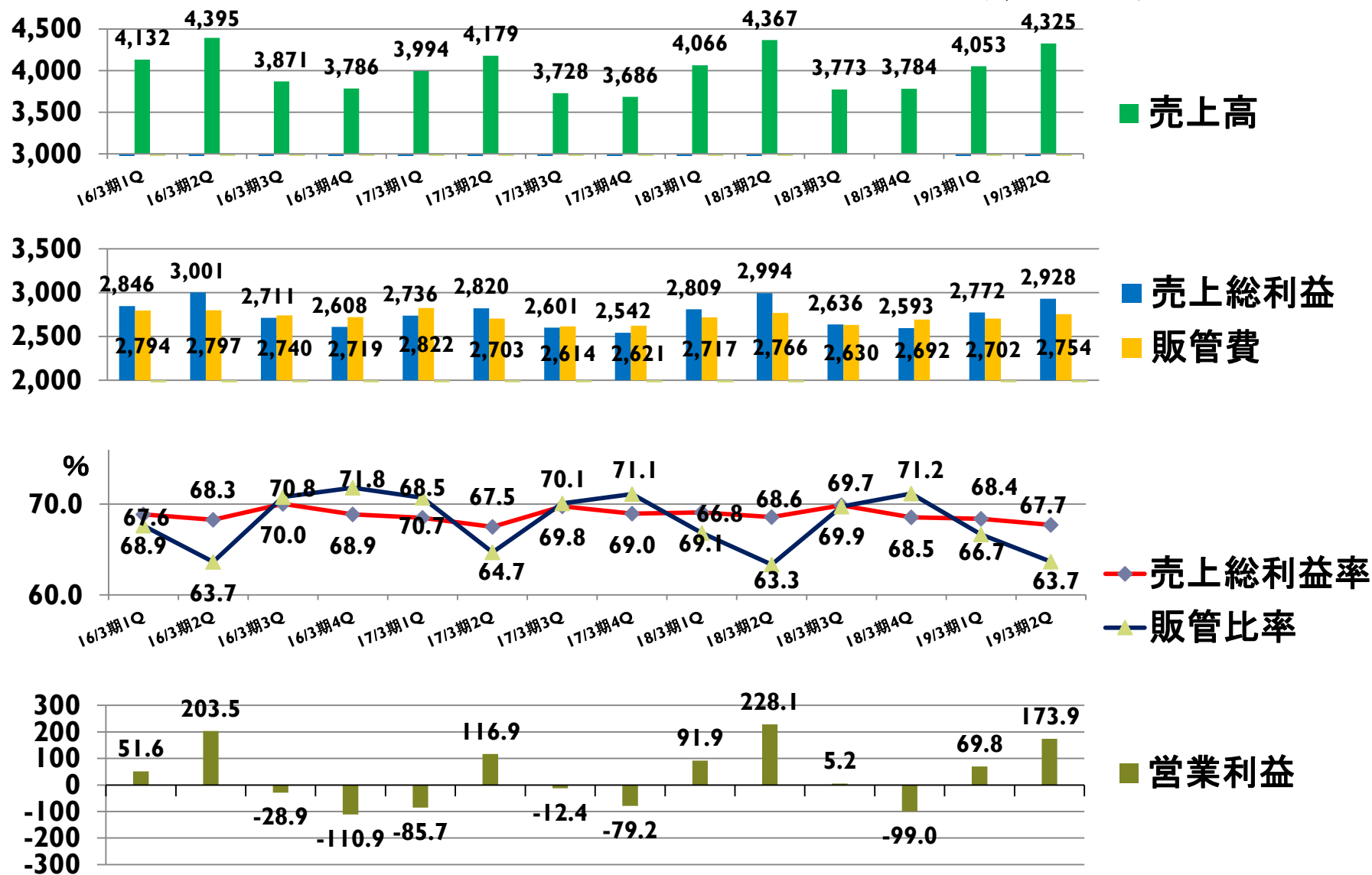


◎今年度新卒正社員12名採用

◎パートと契約・嘱託社員の人員数は年間通じて概ね変動なし

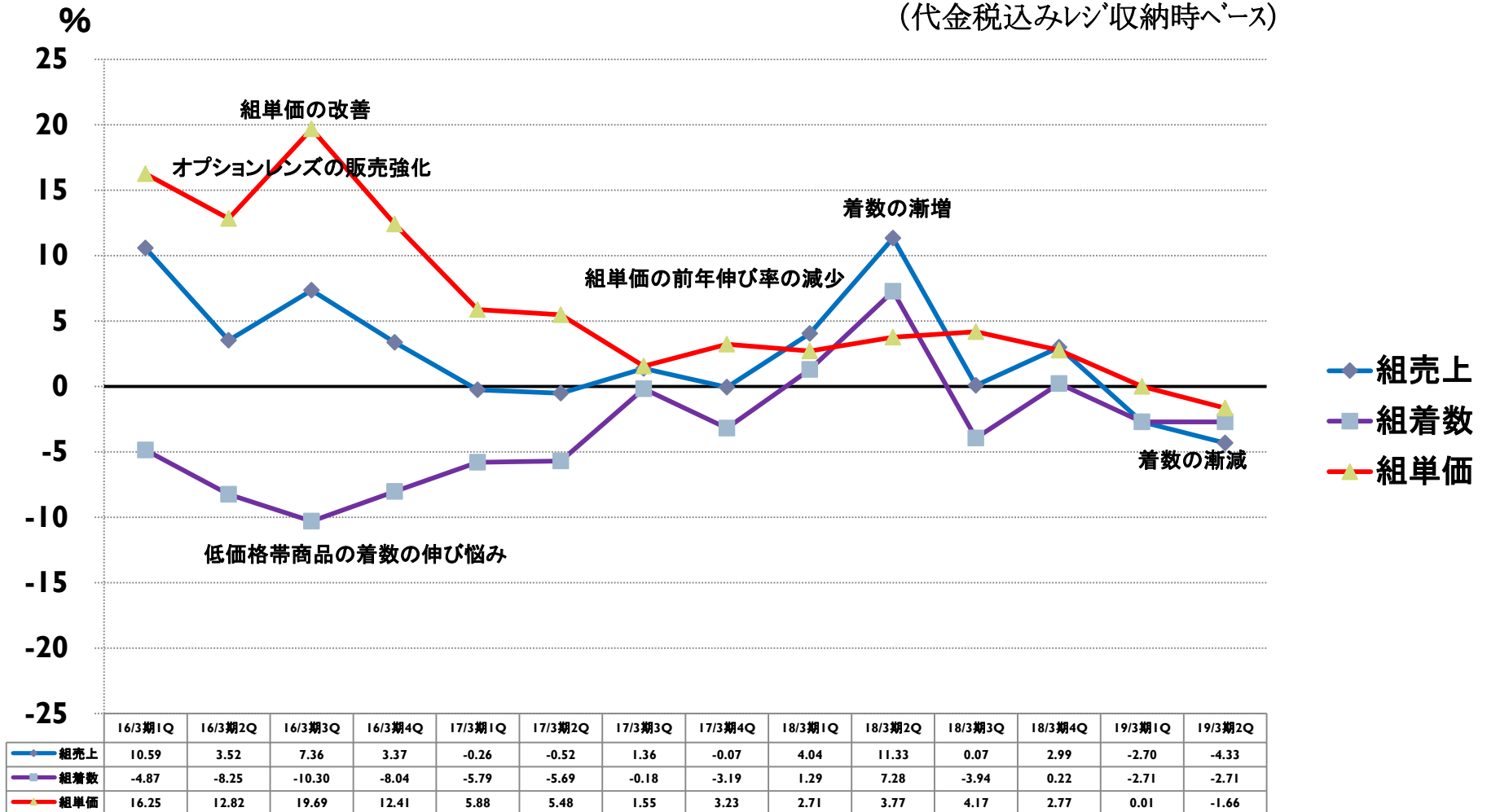
[単体] 四半期別業績推移

単位:百万円、%



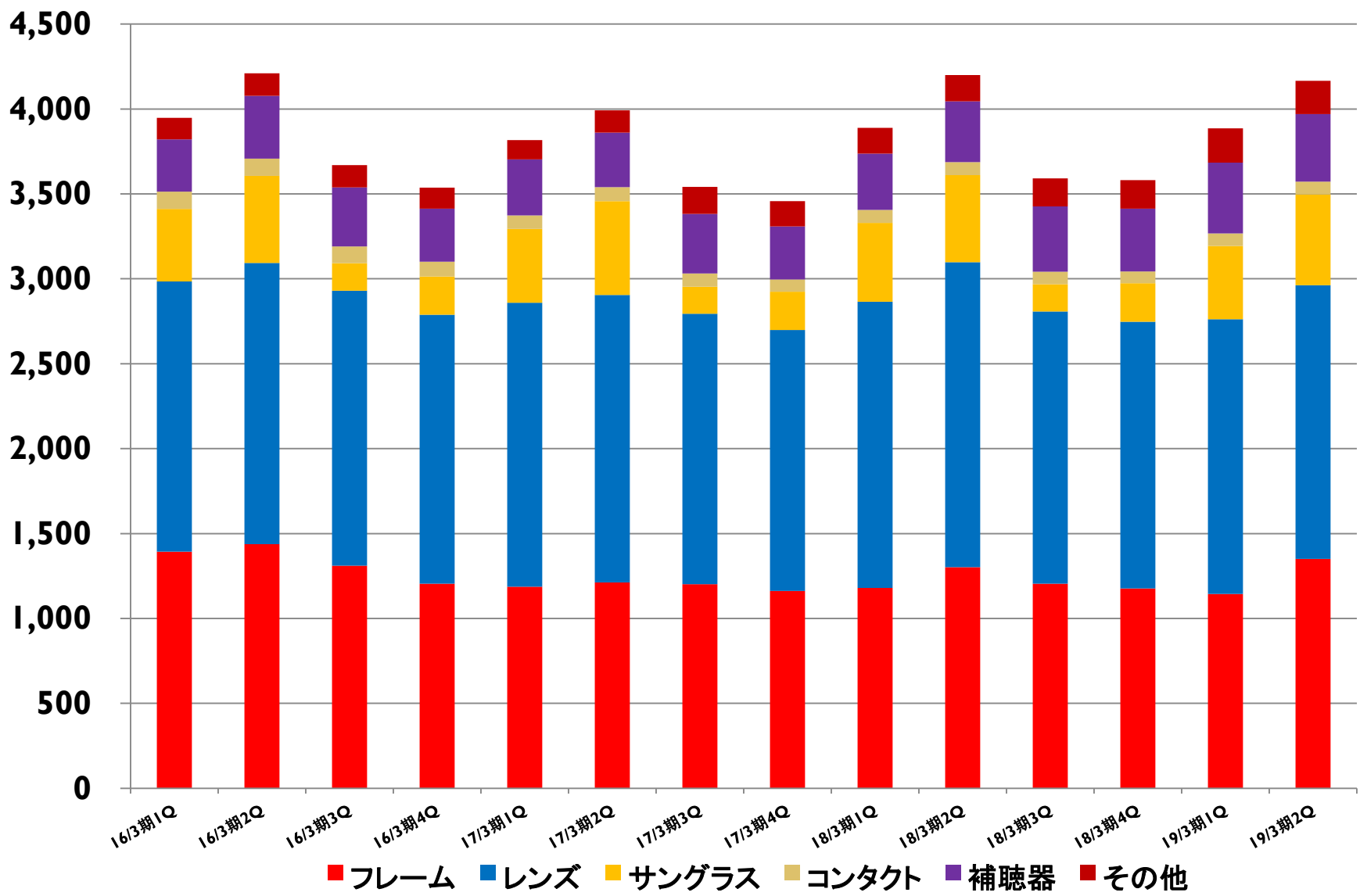
[単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)

(代金税込みレジ収納時ベース)



[単体] 品種別売上高の四半期別推移

単位: 百万円



[連結] BSの概要

単位:百万円

	18年3月期 実績		19年3月期 (中間期) 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	8,636	51.3%	8,846	52.0%	+210
現・預金	5,014	29.8%	5,659	33.3%	+645
受取手形・売掛金	937	5.6%	827	4.9%	△109
商品	2,177	12.9%	2,100	12.4%	△76
固定資産	8,213	48.7%	8,154	48.0%	△59
投資有価証券	1,050	6.2%	1,055	6.2%	+5
敷金・保証金	3,400	20.2%	3,338	19.6%	△61
資産合計	16,849	100%	17,000	100%	+150
流動負債	1,999	11.9%	2,065	12.2%	+66
固定負債	678	4.0%	622	3.7%	△55
負債合計	2,677	15.9%	2,688	15.8%	+10
純資産合計	14,171	84.1%	14,311	84.2%	+140
負債・純資産合計	16,849	100%	17,000	100%	+150

[単体] BSの概要

単位:百万円

	18年3月期 実績		19年3月期 (中間期) 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	8,327	49.9%	8,540	50.7%	+212
現・預金	4,798	28.7%	5,447	32.3%	+649
受取手形・売掛金	925	5.5%	812	4.8%	△112
商品	2,108	12.6%	2,031	12.1%	△77
固定資産	8,372	50.1%	8,309	49.3%	△63
投資有価証券	1,241	7.4%	1,247	7.4%	+5
敷金・保証金	3,305	19.8%	3,243	19.2%	△61
資産合計	16,700	100%	16,849	100%	+149
流動負債	1,937	11.6%	1,999	11.9%	+61
固定負債	659	3.9%	604	3.6%	△55
負債合計	2,597	15.6%	2,603	15.5%	+6
純資産合計	14,102	84.4%	14,246	84.5%	+143
負債・純資産合計	16,700	100%	16,849	100%	+149

[連結] キャッシュ・フロー

単位: 百万円

	18年3月期 (中間期)	19年3月期 (中間期)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	625	567	△57
投資活動によるキャッシュ・フロー	△154	199	+354
財務活動によるキャッシュ・フロー	△285	△117	+168
現金及び現金同等物の期末残高	2,328	2,898	+569

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税前当期純利益265百万円、売上債権の減少+109百万円、棚卸資産の減少+74百万円、仕入債務の増加+121百万円

投資活動

投資有価証券の償還+300百万円、新店・改装・設備などによる有形固定資産の取得△109百万円

財務活動

リース債務の返済△59百万円、配当金の支払△57百万円

[連結] 設備投資・減価償却費・減損損失

単位:百万円

	18年3月期 (中間期)	19年3月期 (中間期)	増減額
設備投資額	152	109	△43
減価償却費	78	86	+8
減損損失	5	28	+22

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) 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)

		58期					59期								
		期首	出店	退店	期末		出店	退店	上期		出店	退店	下期計画		年間増減
						増減				増減				増減	
眼鏡小売	インショップ°	144	5	6	143	△1		2	141	△2	3		144	3	1
	路面店	96		3	93	△3			93			2	91	△2	△2
東部	インショップ°	49	2	3	48	△1		1	47	△1	2		49	2	1
	路面店	9			9				9				9		
中部	インショップ°	15	2		17	2			17				17		
	路面店	31		2	29	△2			29				29		
関西	インショップ°	73		2	71	△2		1	70	△1	1		71	1	
	路面店	50			50				50			2	48	△2	△2
四国 中国 九州	インショップ°	7	1	1	7				7				7		
	路面店	6		1	5	△1			5				5		

店舗:上期は、国内で2店舗を閉鎖、8店舗で改装を実施

営業戦略について

P19:2019年3月期(59期)の基本方針

P24:商品政策

P32:販売促進政策

P37:補聴器販売

P39:眼鏡卸売事業

P40:写真館事業

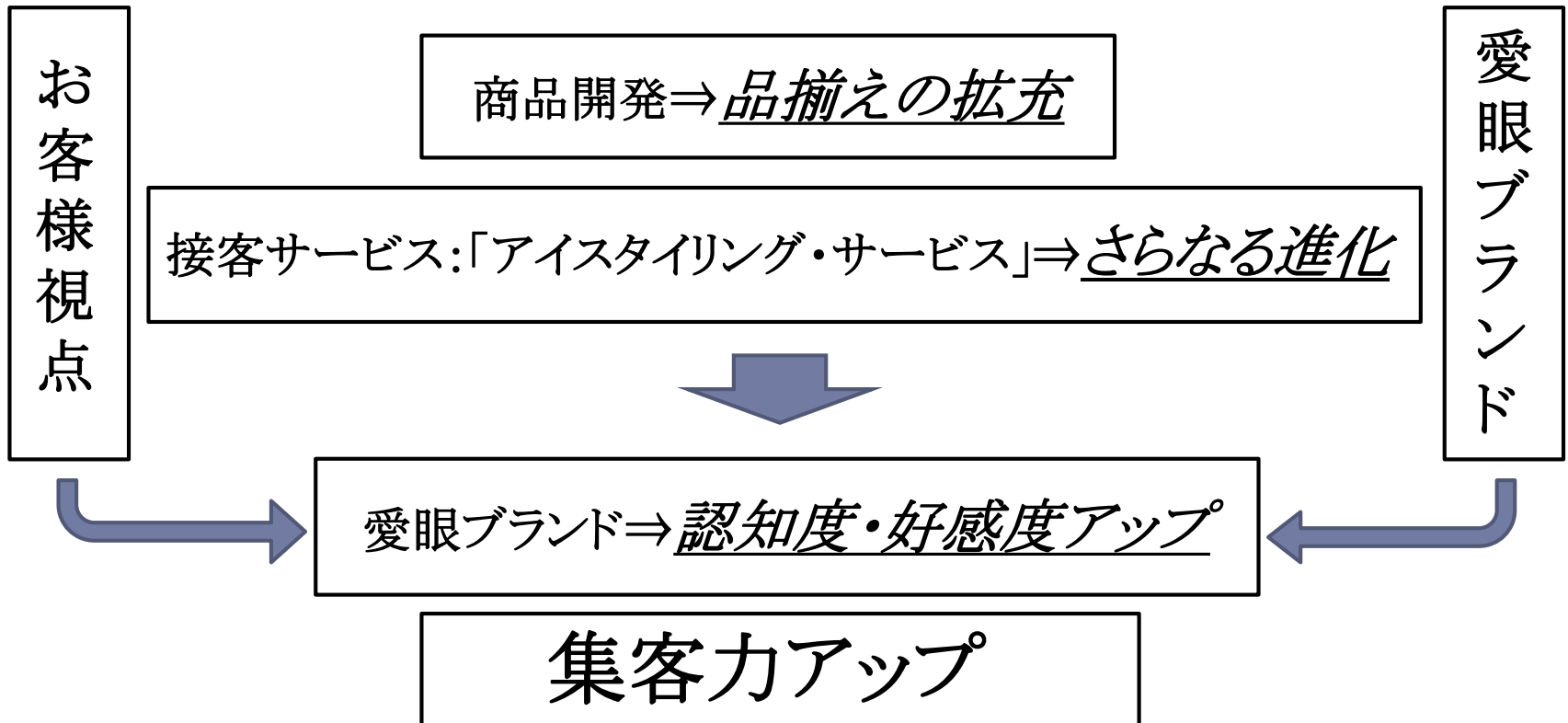
P41:海外眼鏡販売事業

P42:店舗政策

P43:2019年3月期(59期)の連結業績計画

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・信頼の獲得に照準を当てた諸施策による事業収益の拡大を最重点課題とし、経営資源の効率的な活用を進め、成長軌道の一段高いステージへのステップアップを図っております。
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。

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

SMART
スマート・プライス
PRICE

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



税込
+10,800円

2019年3月期 第2四半期の商品政策

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、老化につながると話題の近赤外線(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。



UV
420
Aigan

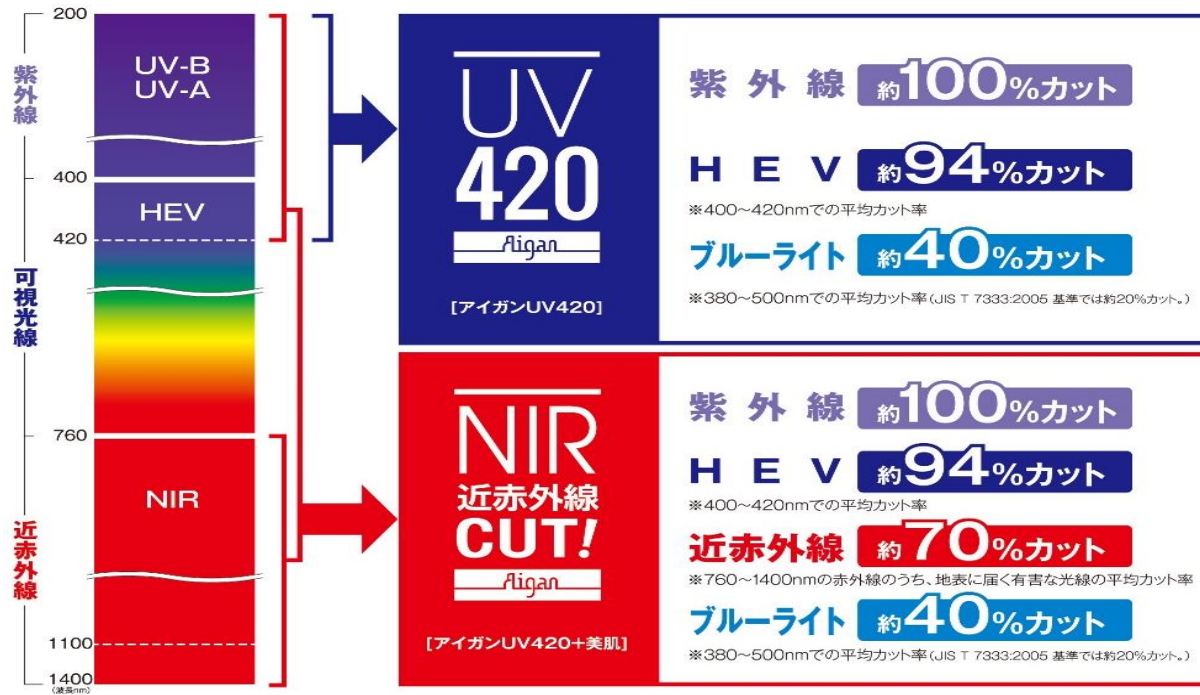
眼は、
ハダカだ。

アイガンUV420を選ぼう。

有害光線まとめてカット

紫外線 100%	ブルーライト 約40% ^{a1}
近赤外線 約50%～約70% ^{a2}	HEV 約94% ^{a3}

※a1: 2019年10月現在、アイガンUV420のブルーライトカット率は約40%です。a2: 2019年10月現在、アイガンUV420の近赤外線カット率は約50%～約70%です。a3: 2019年10月現在、アイガンUV420の高エネルギー可視光線カット率は約94%です。



アイガンUV420もコミコミで

UV 420
Aigan
[アイガンUV420+美肌]

NIR 近赤外線 CUT!
Aigan

美肌
コート

UV420
カット

ブルーライトカット

キズに強い

汚れに強い

オプション価格
(2枚1組)
無色のレンズ

税込
+ ¥7,560

※東海光学 プラスチックレンズ(屈折率1.60/1.67対応)

※[アイガンUV420+美肌]は、レンズのオーダー時にオプションとして【加工】することができます。
※すでにメガネに付いているレンズや、加工済みのレンズに加工することはできません。

人気商品のバージョンアップ拡大①

「デザイン・素材・設計をバージョンアップすることで他社との差別化を図る」

Kohoro(コホロ)

従来より支持されている質感はそのままに、薄く・軽く・硬く・変形しにくい素材を採用。



UV420+NIR CUT SUNGLASSES(UV420 & 近赤外線カットサングラス)

レンズ機能だけでなく、フレームにも有害光線をカットできる仕組みを追加。

UV420 CUT SUNGLASSES

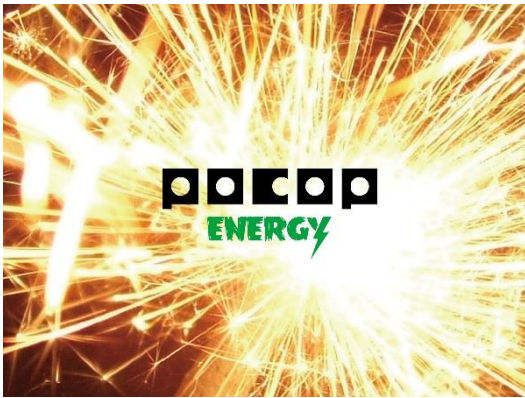


人気商品のバージョンアップ拡大②

「デザイン・素材・設計をバージョンアップすることで他社との差別化を図る」

POCOP ENERGY（ポコプ エナジー）

素材や機構を工夫することで、ファッション性や掛け心地をさらに向上。



CARROT PIPI（キャロットピピ）

丈夫で長持ちで好評なキッズ・ジュニアフレームにもトレンドデザインを追加投入。

carrot pipi



こだわりの国産フレームを投入

「丹念に仕上げられた国産品を提案することで安全性や快適性の価値を提供」

LOFAH (ローファ)

味わい深いクラシックデザインに細やかな職人技と丈夫な作りが光るメタルフレーム。



HABILLEMENT (ハビルメント)

ミルスペックの強靱な塗装処理をメンズチタンフレームのカラーリングに登用。

HABILLEMENT

Fabrique en Japon

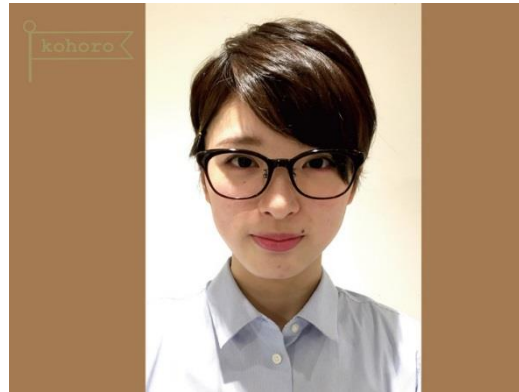


お客様の悩みを解決できるアイテムを投入

「問題解決できる商品を投入し、より幅広い年代からの支持を狙う」

Kohoro(コホロ)

トレンドのデザインフレームを、使い勝手の良い跳ね上げ機能付きに。



UV450 CUT SUNGLASSES(UV450カットサングラス)

アクティブなミドル・シニアに向けた、明るく見やすいカラーサングラス。

明るく見やすいサングラス。



活動的な「ミドル・シニア専用」サングラス



人気ブランドとコラボレーション

「コラボレーションすることでブランド価値をさらにアップ」

WINDRUNNER×SWANS(ウィンドランナー×スワンス)

スポーツアイウェアブランド同士でのコラボ。大阪企業同士での共同企画。



WR-101SW ¥9,000 (税別)

SWANS x WIND RUNNER

スポーツアイウェアブランドの「SWANS」とのコラボモデル。ライトカラーのミラーレンズが掛けやすい8カーブモデル。



WR-101SW-2
Frame: ガンメタリックブルーカラー
Lens: フレーミングミラーレンズ
(反射率約90%・透過率約10%)
JAN: 4584013145014

POCOP×THRASHER(ポコップ×スラッシャー)

好評の愛眼POCOPに歴史あるストリートブランドのエッセンスを注入。



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



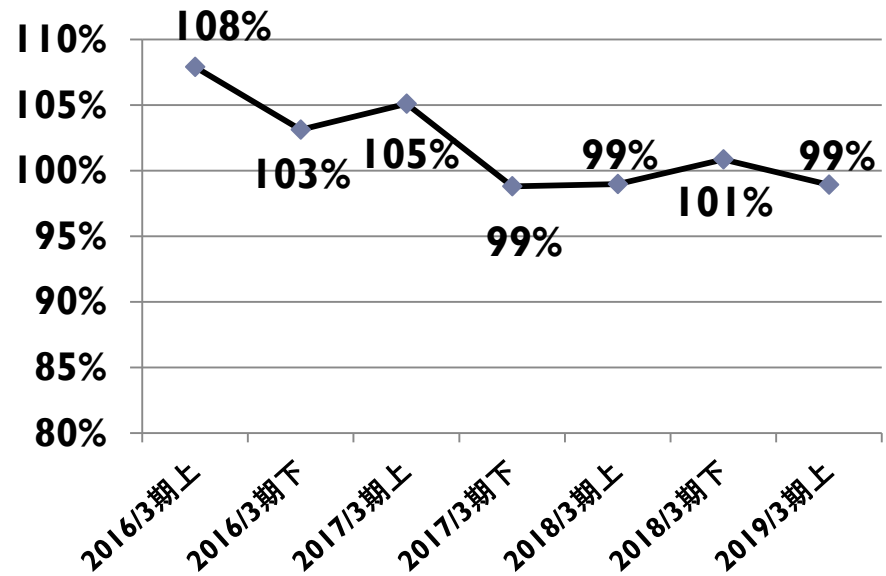
新発想! スキンケアできるサングラス。
UV420 & NIR CUT SUNGLASSES

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!

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

愛眼が作ったスポーツグラス。
WIND RUNNER
Produced by Aigan Co., Ltd.

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前年同期比で若干減少

2019年3月期 第2四半期の販売促進政策

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(新ビジュアル展開)



眼は、
ハダカだ。

アイガン
UV420を選ぶ。
有害光線まとめてカット

紫外線	ブルーライト
100%	約40% _※
近赤外線	HEV
約50%~約70% _※	約94% _※

※アイガンUV420の性能値。比較対象は一般的なメガネ。

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～

サマーセールCM(レッドセール/イエローセール)



RED
Summer
SALE
開催中!

Aigan



アイガンの
YELLOW
CLEARANCE
SALE
2018
8.26
まで
イエロー[フリアランス]
セール開催中!!

Aigan

サマーセールCM



SALE
レディス
SUMMER SALE
20%OFF

メガネのアイガン
レディス

イベント企画

ママ系イベントに出展

昨年10月に毎月18日を「いい目の日」と制定。視力チェックなどを通じて目の大切さを様々なイベントで発信する活動を開始。今年4月には、大阪府で開催された産経新聞主催の「ママ・マルシェ」に出展。



聞こえの講座を開催

昨年4月に毎月13日を「聞こえの日」と制定。大阪府の公民連携戦略ディスクと連携し、各地で聞こえの講座を開催。写真は泉佐野市「ささゆり学級」での聞こえの講座の様様。補聴器の啓蒙活動を行いました。



太陽光ケアのコラボイベント

ミズノ様、資生堂様、サンバリア100様との共同セミナーで『アイガンUV420』のPRイベントを開催。写真は太陽光ケアのセミナーの様様。セミナーでは、商品のお試し体験会を実施し、アイガンUV420の啓蒙活動を行いました。



春・夏企画

◆春の立ち上がりからUV420の新ビジュアル訴求を行い、GW期間には、ハッピーセール企画を実施しました。

UV420新ビジュアル展開



GW期間限定 ハッピーセール開催 4/27～5/6



◆繁忙期である夏のセールを、第1弾と第2弾に分けて実施しました。

レッドサマーセール 6/15～7/22



イエロークリアランスセール 7/23～8/26



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!

商品PR

- ◆ メンテナンスフェア開催
過去にラインアートのフレームをご購入のお客様
向けにメンテナンス会を実施。



- ◆ 好評のTポイント「ズバトク」企画



注力企画

◆こどもメガネの販売・演出強化

◆販売施策として、3/1より学割を開始。(7/31まで)

学割 ノボリ



(路面店 使用例)



学割 POP (ハガキ)



※適所に設置して下さい

宝庫 POP (ハガキ)



※適所に設置して下さい

補聴器相談会 POP (A4)



※適所に設置して下さい

別便で発送

スモールデザイン POP (ハガキ)



※置き次第、既存のPOPと変更して設置して下さい。

別便で発送

KIDS タペストリー (中)



※置き次第、設置して下さい。

KIDS ポスター (A1)



(インショップ 使用例)



※+印を真鍮にカットして、B2サイズでも使用できます



キャラクターPOP (ハガキ)



ボコブキッズ POP (ハガキ)



ピラキッズ POP (ハガキ)



KIDS POP (A4)



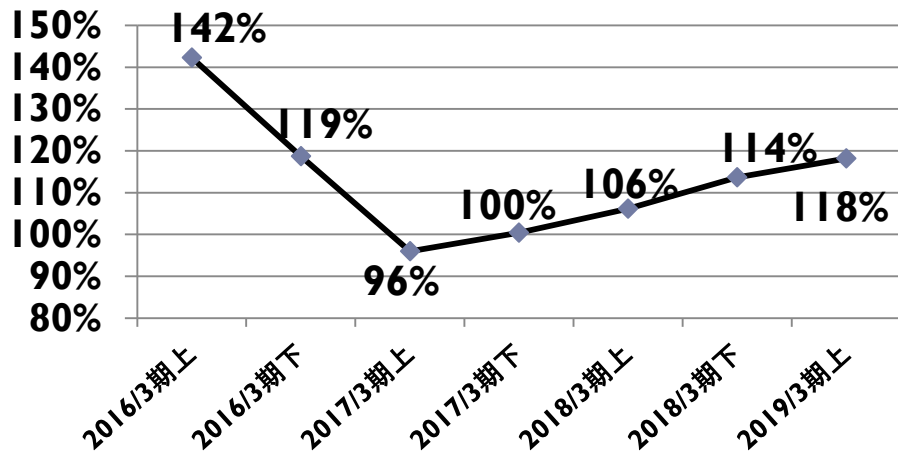
(ピックアップコーナー演出例)

※キッズコーナーの一部をピックアップコーナーで装飾、アイキャッチとして利用し、キッズコーナーへ誘導して下さい。



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

愛眼
補聴器

補聴器の愛眼

『補聴器』もメガネの愛眼へ

■インパクトとわかりやすさの訴求を強化

シニア層への対応強化

■充電式補聴器のレンタルが好評を得ています。

充電式補聴器

レンタルできます！

わずらわしい
電池交換が
不要！

数時間の充電で
ほぼ1日中
使用できる！

耳あな型 耳かけ型

お好みの
デザイン・用途から
選べる！

※聴力によってはご希望に
添えない場合があります。

補聴器販売

補聴器の啓蒙の強化

◎レンタル補聴器CM
『レンタル補聴器なら愛眼』の
イメージをもっていたくため、ブ
ランディングCMを実施。

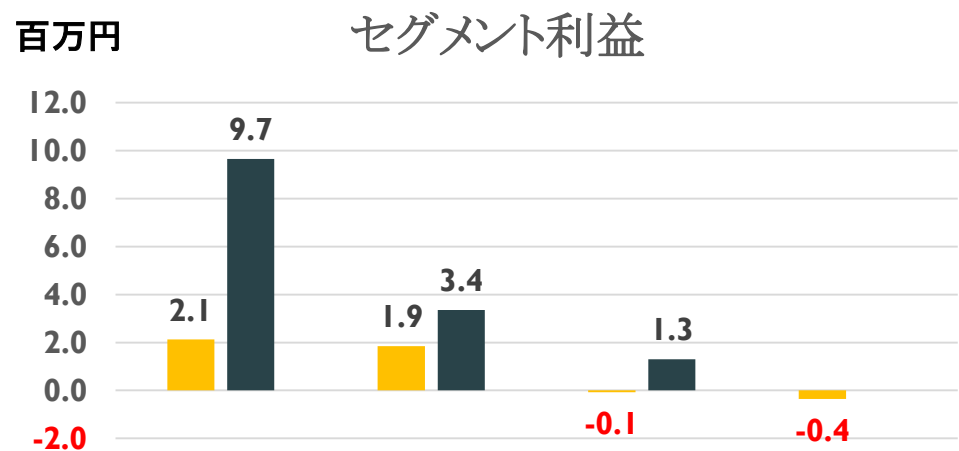
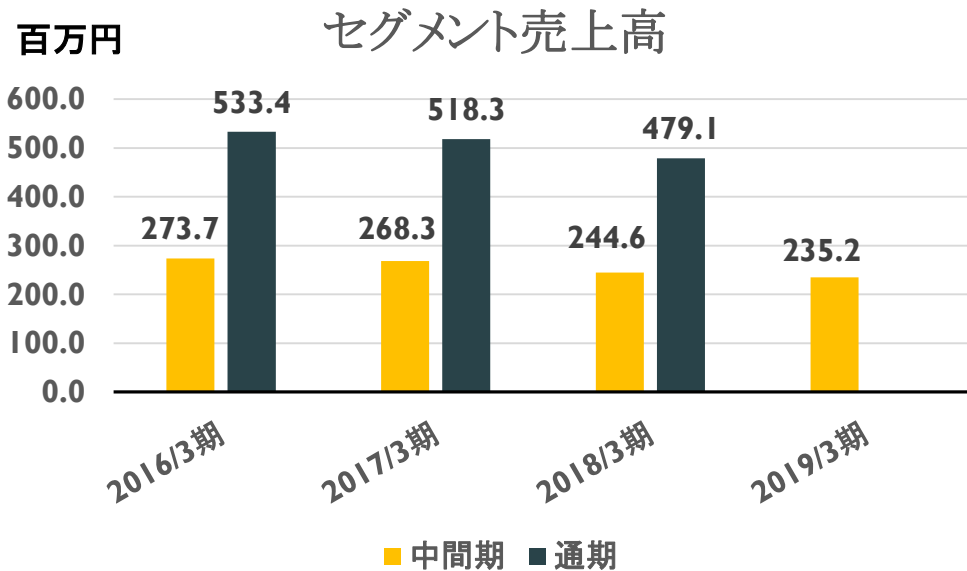


◎補聴器体験会イベント開催
聞こえのチェックを軸に各ショッ
ピングセンター内での啓蒙イベ
ントを実施。



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。



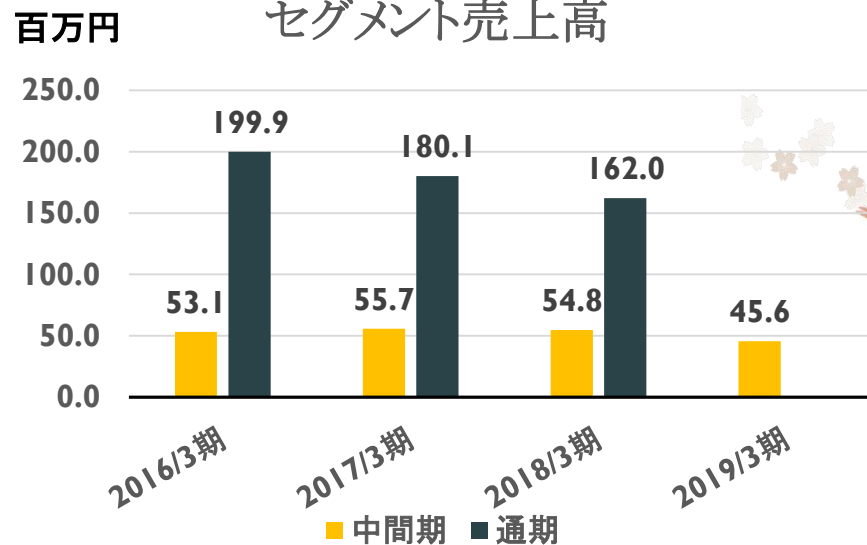
写真館事業



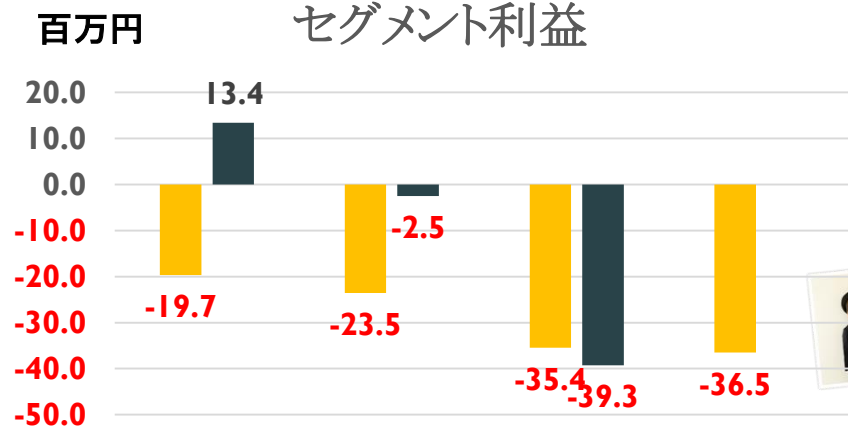
• お得な写真プランの充実に取り組み
集客に努めましたが、市場競争激化
により厳しい状況が続いております。



セグメント売上高



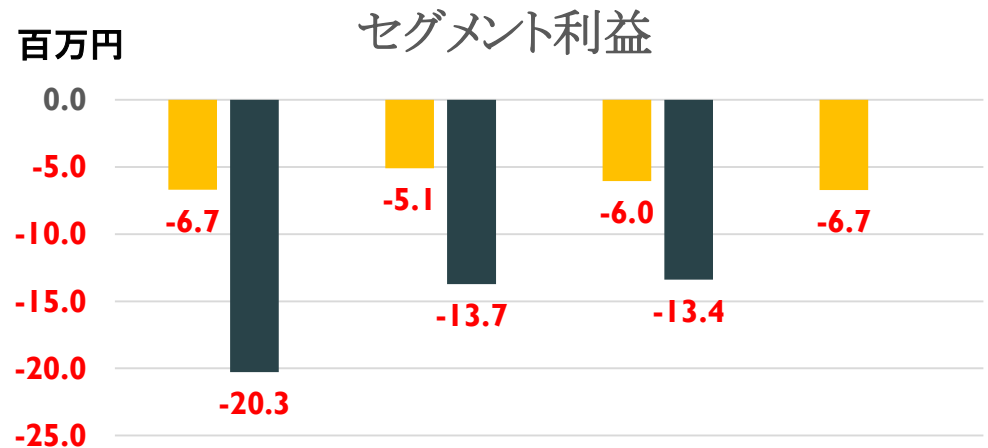
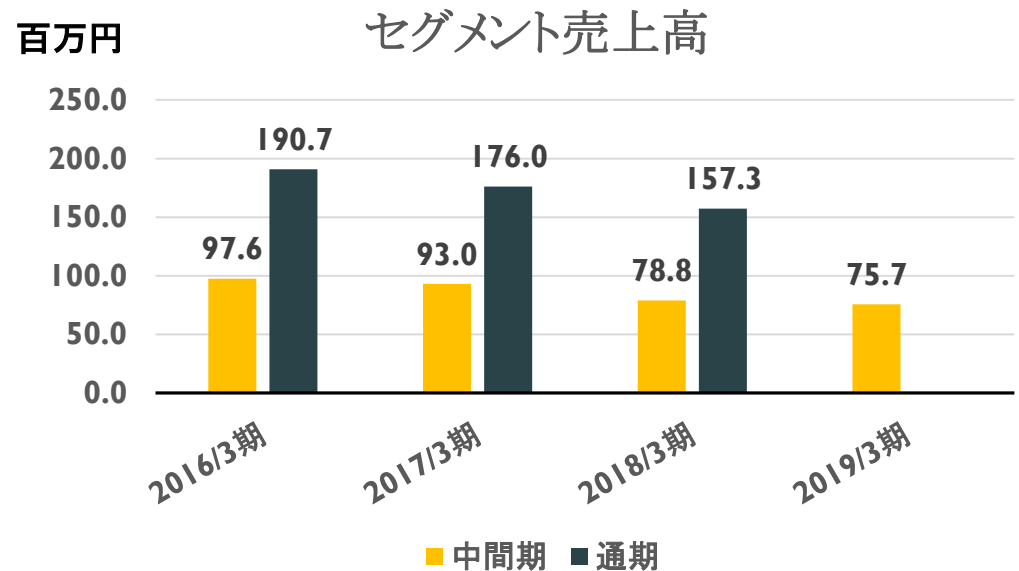
セグメント利益



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

・中国での競争環境が引き続き厳しい状況にあるなか、既存店の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。



2019年3月期 第2四半期の店舗政策

[連結]

1. 改装:既存店の活性化に伴う改装 9店舗
2. 閉店:2店舗

2018年4月改装
湘南モール藤沢店



2018年6月改装
泉ヶ丘店



2018年9月改装
イオン板橋店



※ 主な改装店舗

2019年3月期の連結業績計画

2018年5月11日に公表した業績予想

	2018年3月期実績		2019年3月期計画		前 期 比 増 減	
	金 額	売 上 構成比	金 額	売 上 構成比		
	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