



愛眼株式会社

2021年3月期第2四半期 経営状況報告



2021年3月期第2四半期 経営状況報告書

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]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

	20年3月期 (中間期) 実績	20年3月期 (通期) 実績	21年3月期 (中間期) 実績	前年 同期比	21年3月期 (中間期) 計画	実績 計画比
売上高 (売上比)	8,399 (100.0%)	15,429 (100.0%)	6,550 (100.0%)	78.0%	6,919 (100.0%)	94.7%
売上総利益 (売上比)	5,789 (68.9%)	10,688 (69.3%)	4,591 (70.1%)	79.3% (+1.2)	4,771 (69.0%)	96.2% (+1.1%)
販売管理費 (売上比)	5,514 (65.7%)	10,636 (68.9%)	4,953 (75.6%)	89.8% (+10.0%)	5,569 (80.5%)	88.9% (△4.9%)
営業利益 (売上比)	274 (3.3%)	52 (0.3%)	△362 (-)	- (-)	△797 (-)	- (-)
経常利益 (売上比)	305 (3.6%)	138 (0.9%)	△323 (-)	- (-)	△759 (-)	- (-)
当期純利益 (売上比)	196 (2.3%)	△12 (-)	△370 (-)	- (-)	△810 (-)	- (-)



2021年3月期第2四半期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:6,550百万円(前年同期比1,848百万円減、△22.0%)

売上総利益:4,591百万円(前年同期比1,197百万円減、△20.7%)

売上総利益率:70.1%(前年同期比+1.2ポイント改善)

営業経費:経費コントロールの徹底に努め、営業経費を前年同期比561百万円圧縮しました。

営業利益:△362百万円(前年同期は274百万円)

経常利益:△323百万円(前年同期は305百万円)

当期純利益:△370百万円(前年同期は196百万円)

1. わが国経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的流行が国内外の経済活動に大きな影響を及ぼし、大変厳しい状況になりました。国内では、緊急事態宣言解除による経済活動の再開で個人消費の回復が期待されたものの、新規感染の再拡大の不安が依然として拭えず、消費者マインドの冷え込みによる消費活動への影響の長期化が懸念され、先行きが不透明な状況が続いております。
2. 営業実績については、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響が期初から5月にかけて顕著に表れ、来店客数が大幅に落ち込んだため、第1四半期の売上高前年比が35.9%減となりましたが、緊急事態宣言解除後の6月以降は売上が概ね回復し、売上高は6,550百万円（前年比22.0%減）となりました。また、売上総利益率は、主に価格施策や品種別の売上構成比の変化の影響で1.2ポイント上昇しました。
3. 営業経費は、経費コントロールの徹底を図り、チラシやCMの自粛による広告宣伝費の抑制、その他の販売費の圧縮、休業店舗のテナント家賃の減免、休業や営業時間の短縮による時間外勤務の減少などにより、第2四半期累計の販管費は4,953百万円（前年同期比10.2%減）となりましたが、売上高販管費率は大幅な売上高の減少が響き10.0ポイント上昇しました。



[単体] PLの概要

単体:減収・減益

単位:百万円

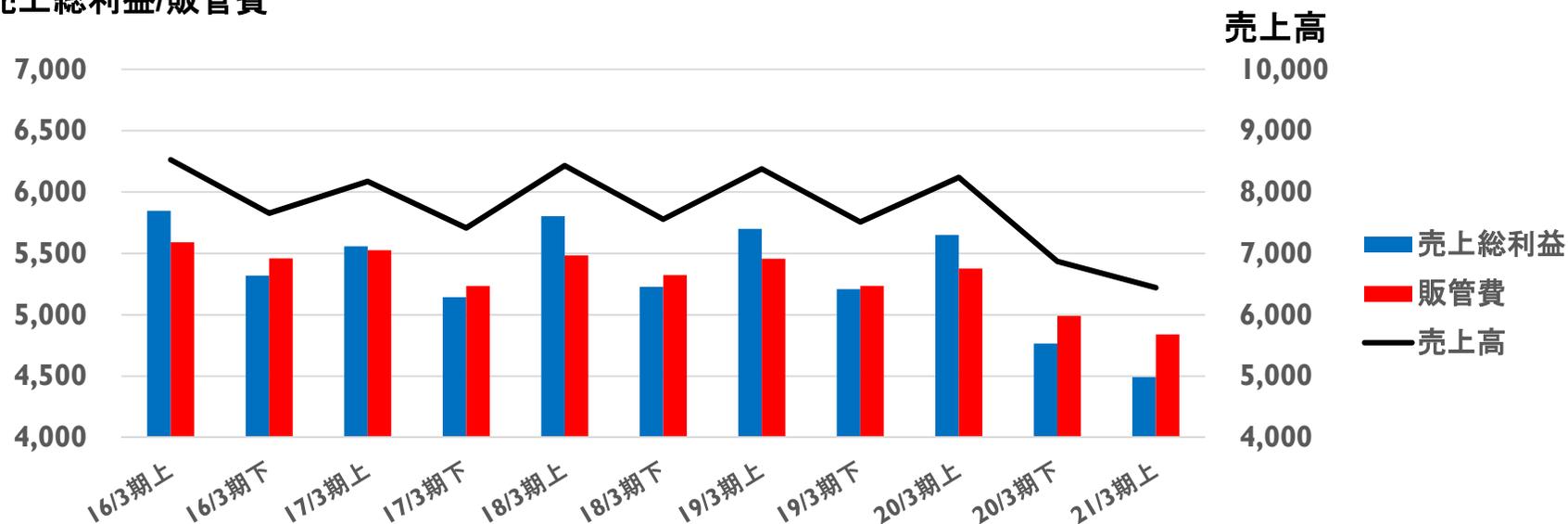
	20年3月期 (中間期) 実績	20年3月期 (通期) 実績	21年3月期 (中間期) 実績	前年 同期比
売上高 (売上比)	8,238 (100.0%)	15,109 (100.0%)	6,441 (100.0%)	78.2%
売上総利益 (売上比)	5,650 (68.6%)	10,417 (68.9%)	4,492 (69.7%)	79.5% (+1.2%)
販売管理費 (売上比)	5,377 (65.3%)	10,368 (68.6%)	4,839 (75.1%)	90.0% (+9.9%)
営業利益 (売上比)	273 (3.3%)	49 (0.3%)	△347 (-)	- (-)
経常利益 (売上比)	308 (3.7%)	141 (0.9%)	△305 (-)	- (-)
当期純利益 (売上比)	199 (2.4%)	△7 (-)	△351 (-)	- (-)



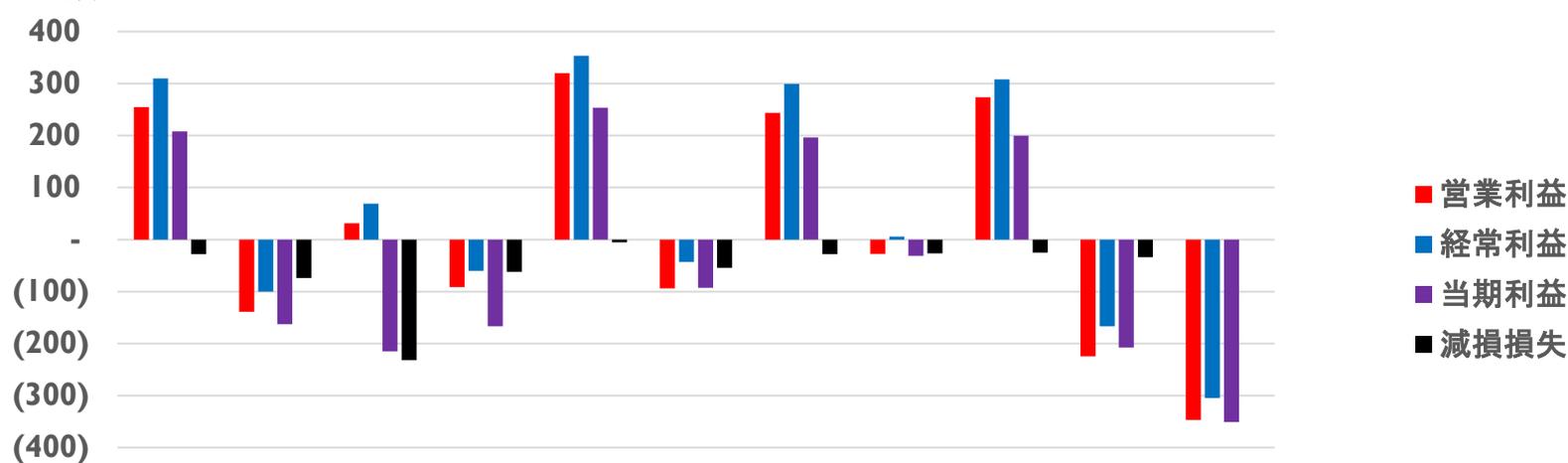
[単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

売上総利益/販管費



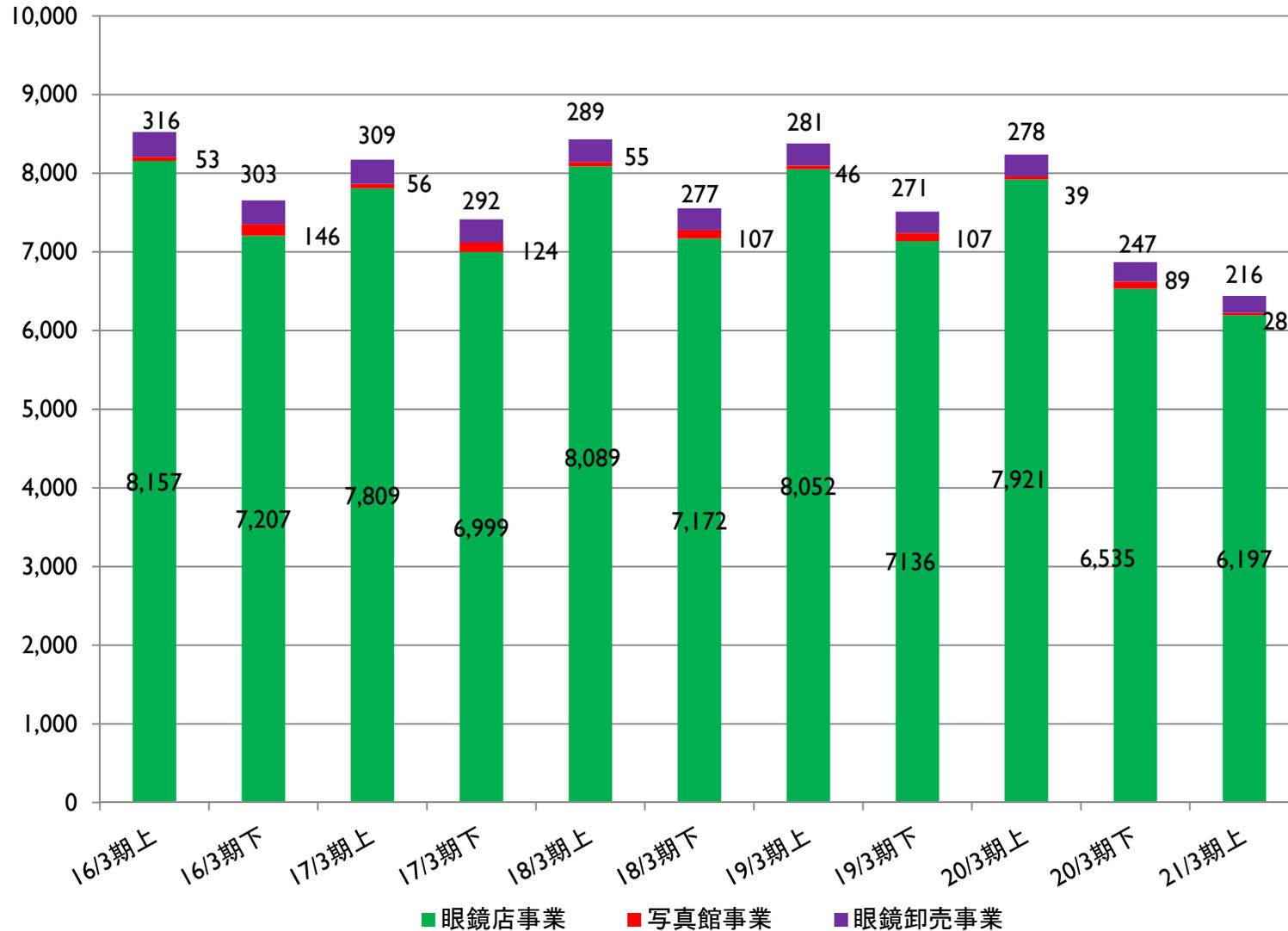
利益額





[単体] 事業部別売上構成の推移

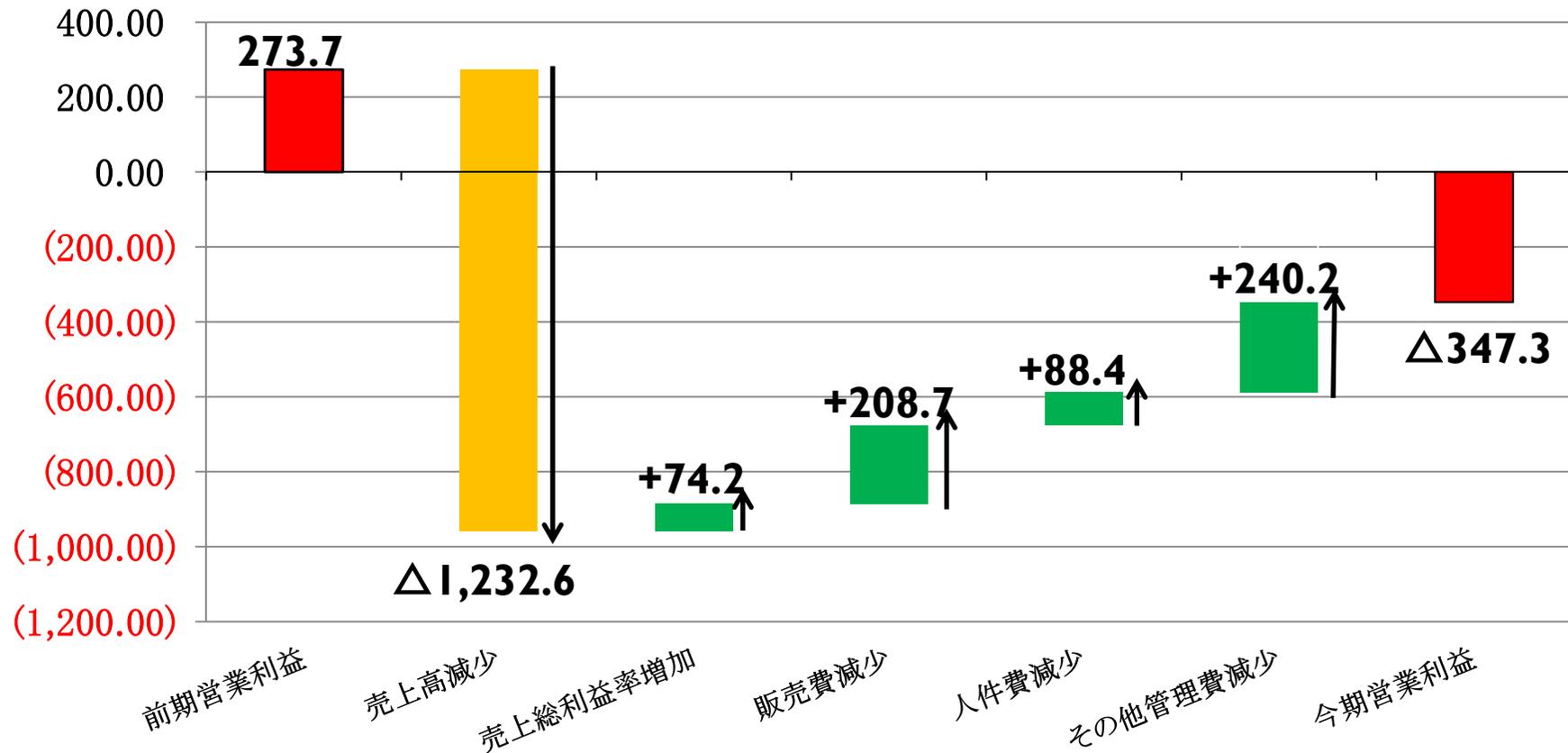
単位:百万円





[単体] 営業利益の変化要因別説明図

単位:百万円

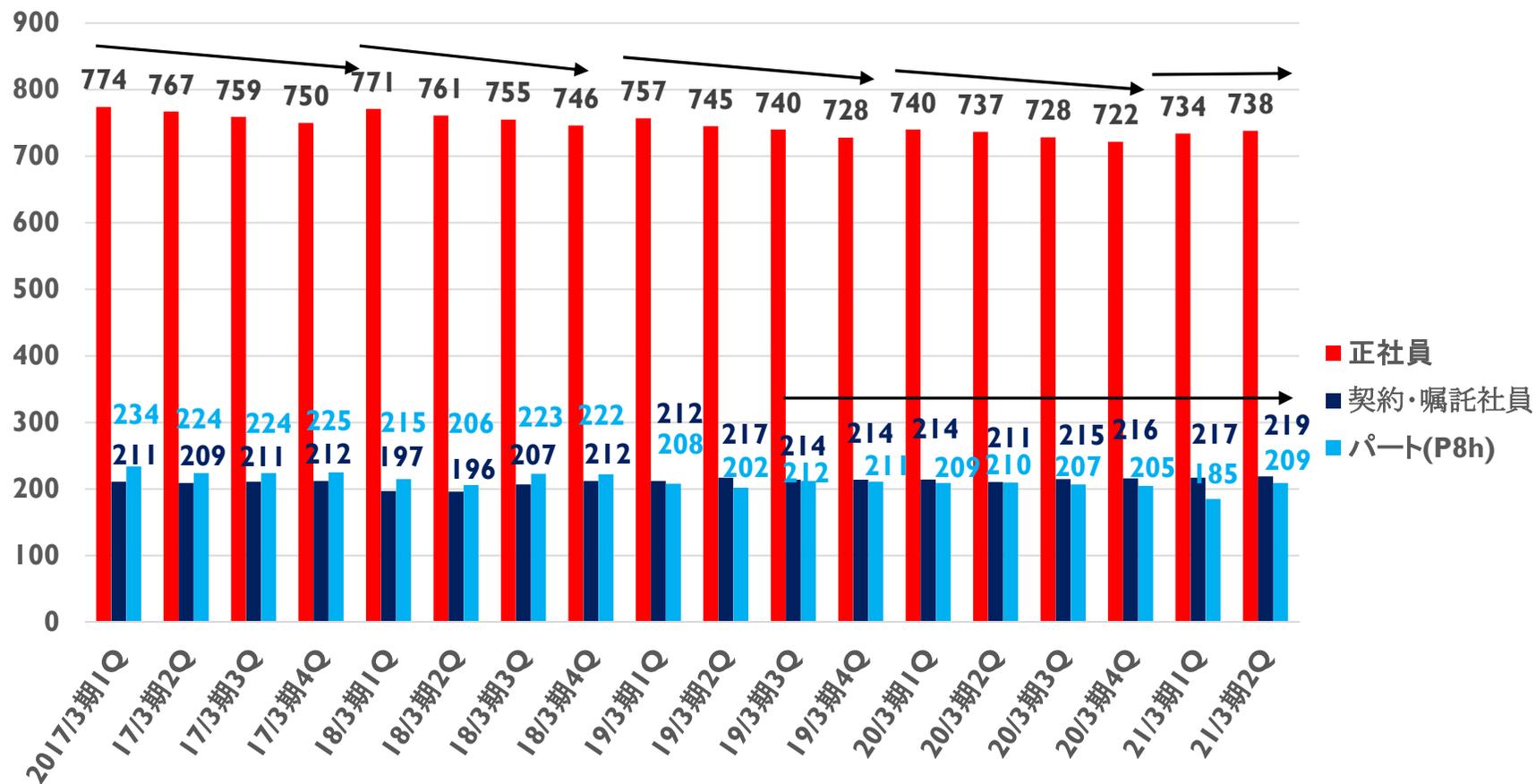


◎売上総利益率が1.2ポイント改善し、経費コントロールし、経費を537百万円圧縮しましたが、売上高が前年同期比で△1,796百万円、比率で△21.8%減少した結果、営業利益は△347百万円となり、前年同期比で△621百万円減少しました。



[単体] 従業員数推移

(各四半期毎の平均数値)



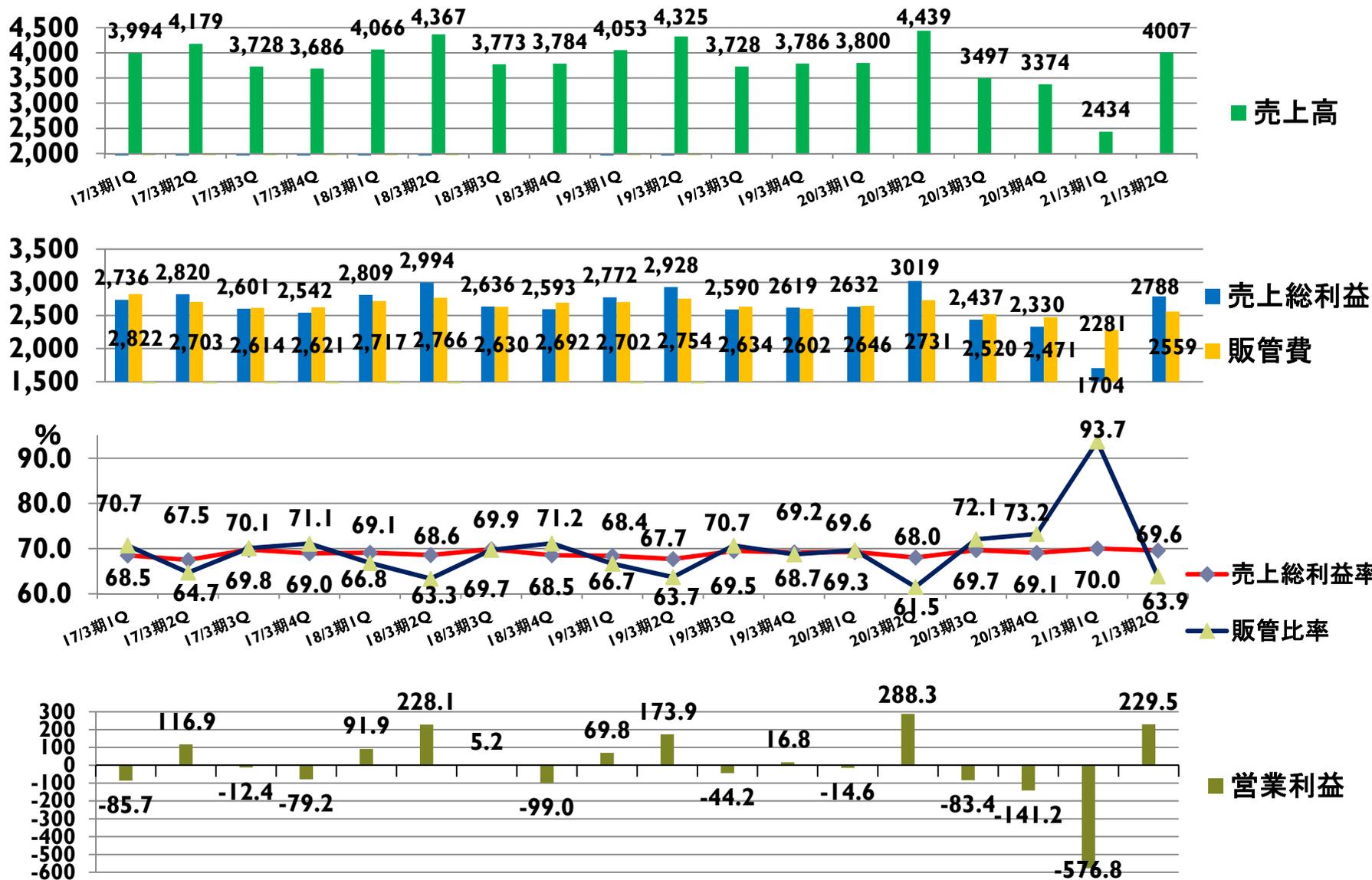
◎新卒正社員18名採用

◎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

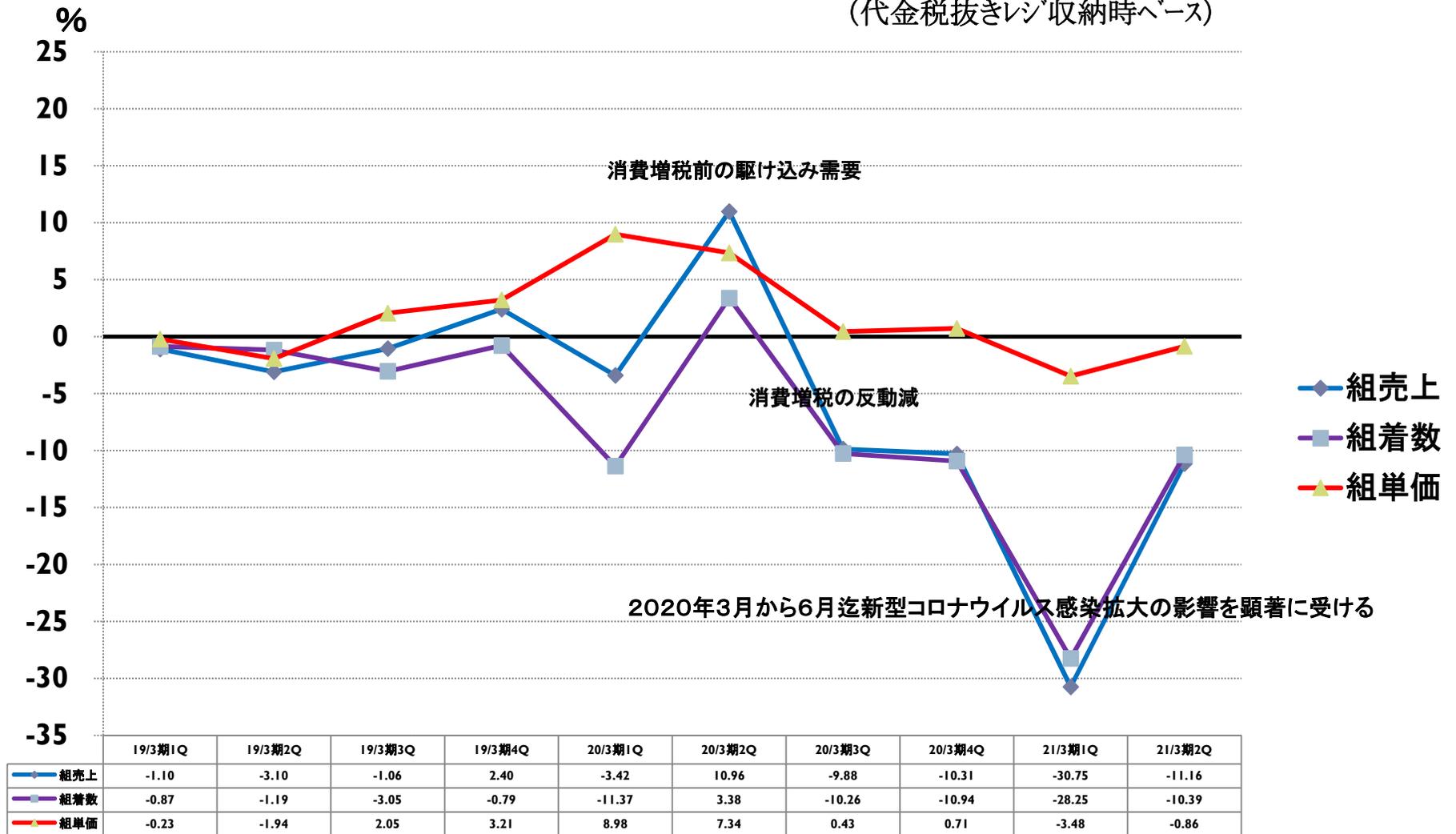
単位:百万円、%





[単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)

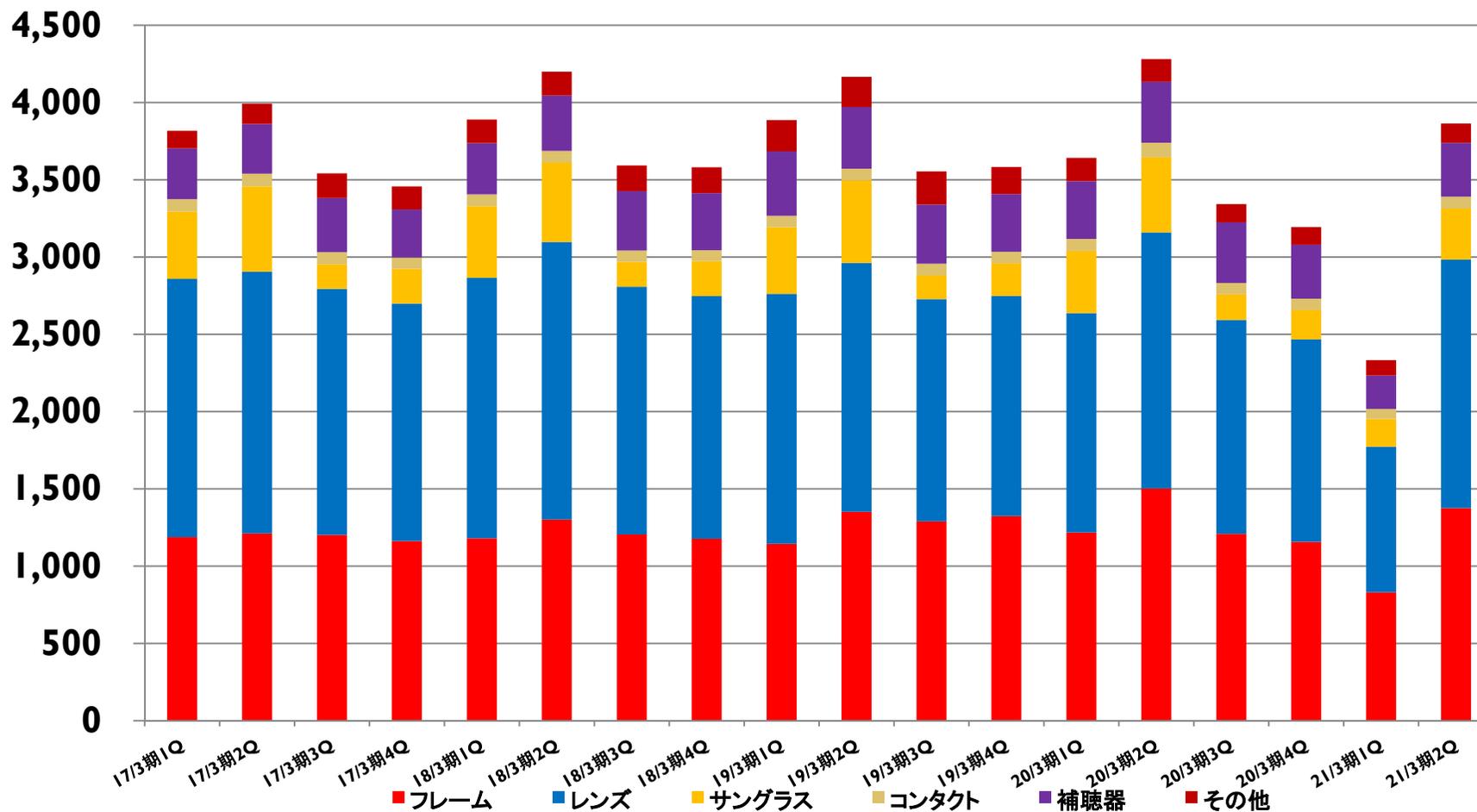
(代金税抜きレジ収納時ベース)





[単体] 品種別売上高の四半期別推移

単位:百万円



- 第1四半期において、中心品目のメガネ販売は前年同四半期比で32.8%減少し、準主力品目の補聴器、サングラスの売上も各々42.1%、55.0%減少しました。
- 6月以降客足は徐々に戻り、第2四半期では、メガネ販売と補聴器は、前年同四半期比で各々5.6%減、11.7%減まで回復したものの、サングラスは、夏場にかけてのハイシーズン時期の長梅雨・大雨・日照不足などの天候不順や外出自粛の影響に加え、イベント・スポーツなどの屋外活動に対する政府や自治体による注意喚起の広がりもあり、32.0%減と売上不振の状況が続きました。
- 以上により、当第2四半期累計期間においては、メガネ販売は前年同四半期比で18.0%減少し、また、補聴器、サングラスの売上は各々26.5%、42.4%減少し、全体的においても前年同四半期比で21.8%の減収となりました。



[連結] BSの概要

単位:百万円

	20年3月期 実績		21年3月期 (中間期) 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	8,393	52.6%	8,393	53.6%	△0
現・預金	5,376	33.7%	5,151	32.9%	△225
受取手形・売掛金	636	4.0%	650	4.2%	+14
商品	2,088	13.1%	2,060	13.1%	△27
固定資産	7,573	47.4%	7,278	46.4%	△295
投資有価証券	672	4.2%	497	3.2%	△175
敷金・保証金	3,187	20.0%	3,060	19.5%	△126
資産合計	15,967	100%	15,671	100%	△296
流動負債	1,361	8.5%	1,414	9.0%	+53
固定負債	516	3.2%	523	3.3%	+6
負債合計	1,878	11.8%	1,938	12.4%	+60
純資産合計	14,089	88.2%	13,733	87.6%	△356
負債・純資産合計	15,967	100%	15,671	100%	△296



[単体] BSの概要

単位:百万円

	20年3月期 実績		21年3月期 (中間期) 実績		比較増減額
		構成比		構成比	
流動資産	8,101	51.1%	8,111	52.1%	+9
現・預金	5,166	32.6%	4,951	31.8%	△215
受取手形・売掛金	623	3.9%	640	4.1%	+17
商品	2,029	12.8%	2,005	12.9%	△23
固定資産	7,743	48.9%	7,455	47.9%	△287
投資有価証券	864	5.5%	689	4.4%	△175
敷金・保証金	3,107	19.6%	2,987	19.2%	△120
資産合計	15,844	100%	15,567	100%	△277
流動負債	1,310	8.3%	1,361	8.7%	+50
固定負債	501	3.2%	508	3.3%	+7
負債合計	1,812	11.4%	1,870	12.0%	+58
純資産合計	14,032	88.6%	13,696	88.0%	△335
負債・純資産合計	15,844	100%	15,567	100%	△277



[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	20年3月期 (中間期)	21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	417	△164	△582
投資活動によるキャッシュ・フロー	△363	△27	△336
財務活動によるキャッシュ・フロー	△132	△17	△114
現金及び現金同等物の期末残高	2,583	2,421	△162

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税前当期純利益△323百万円、減価償却費+103百万円、賞与引当金+130百万円、法人税等の支払△91百万円など

投資活動

店舗建物内装・機械設備などによる有形固定資産の取得△128百万円、敷金及び保証金の返還による収入+106百万円など

財務活動

リース債務の返済△17百万円など



[連結] 設備投資・減価償却費・減損損失

単位:百万円

	20年3月期 (中間期)	21年3月期 (中間期)	増減額
設備投資額	267	113	△153
ソフトウェア投資	45	2	△43
減価償却費	89	103	+14
減損損失	25	—	△25

注1)設備投資額は、有形固定資産・繰延資産(長期前払費用)・建設仮勘定増減とし、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)

		20年3月期					21年3月期								
		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°	145	1	3	143	△2	1		144	+1	1	1	144		+1
	路面店	85	2	2	85				85			2	83	△2	△2
東部	インショップ°	47		2	45	△2	1		46	+1			46		+1
	路面店	8	1		9	+1			9				9		
中部	インショップ°	17			17				17				17		
	路面店	29		2	27	△2			27				27		
関西	インショップ°	74	1	1	74				74		1	1	74		
	路面店	43	1		44	+1			44			2	42	△2	△2
四国 中国 九州	インショップ°	7			7				7				7		
	路面店	5			5				5				5		

店舗：中間期では、国内において新店1店舗を開設し、6店舗で改装を実施



営業戦略について

P19:2021年3月期(61期)の基本方針

P26:商品政策

P34:販売促進政策

P39: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

P47:2021年3月期(61期)の連結業績予想の変更

2021年3月期(61期)の基本方針

新型コロナウイルス感染症拡大危機への対応

お客様視点



高品質でお客様満足度の高い商品の品揃えの充実

お客様に選ばれる愛眼ブランド力の強化

マーケティングの強化とマーチャンダイジング戦略



集客力アップ

体制



業務の効率化と働き方改革への適切な対応⇒組織の活性化

愛眼ブランドの進化と新型コロナウイルス感染症対策への対応

1. わが国経済の見通しは、国内外を問わず新型コロナウイルス感染症の収束の見込みが立っておらず、経済活動や個人所得の押し下げ影響が懸念されており、消費マインドに大きな影響を与える可能性があります。
2. 当社は、お客様並びに従業員の安全・安心の確保を最優先課題と位置づけ、新型コロナウイルス感染予防策の徹底に取り組んでおります。また、当社は、2021年に創業80周年、設立60周年を迎えます。お客様からの長年のご愛顧に応えるべく、お客様からの支持・信頼の獲得に焦点を当てた様々な営業施策を推進し、売上高の伸長と経営コストの削減をさらに進めることで、収益基盤の強化を図っております。また、新型コロナウイルス感染症の収束後の事業展開を見据えた取り組みも併行して行い、組織面においても、業務の効率化と働き方改革に取り組む組織の活性化を進めております。
3. 営業面では、お客様ニーズに的確に対応した商品開発に注力し、素材・機能面において高品質でお客様満足度の高い商品の品揃えの充実を図るとともに、お客様に選ばれる「愛眼ブランド」の競争優位性の確保とマーケティング面の強化を通じて、質の高いサービスを提供できるよう取り組んでまいります。



アイスタイリング・サービス

愛のある眼鏡は、人の中にある。

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。



◆おもてなし課

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

社会貢献活動

大阪市 市民活動のためのクリック募金の助成事業に参加。



クリック回数に応じた金額を市へ寄付をしております。
寄付金は、各種地域移行の支援プログラムにおいて活用されております。

※ 障害者施設での電動車椅子の講習や外国にルーツを持つ子供たちの支援事業「こどもプラザ」の運営、障害児の予防歯科事業「スマイルfor kids」の運営等。

社会福祉事業者の方々への支援活動の一環として保護メガネ寄付

◆社会福祉事業者の方々への支援活動の一環として、大阪市へゴーグル2,000個を寄付いたしました。飛沫感染予防を行うことで、コロナ禍においても、安心して働くことができる環境づくりの一助となればと願っています。





2021年3月期 商品政策

スマートプライス

フレーム・レンズ一体価格

- ・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 +11,000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 +11,000円



有害光線対策のアイガンUV420提案

■ レンズオプション

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。



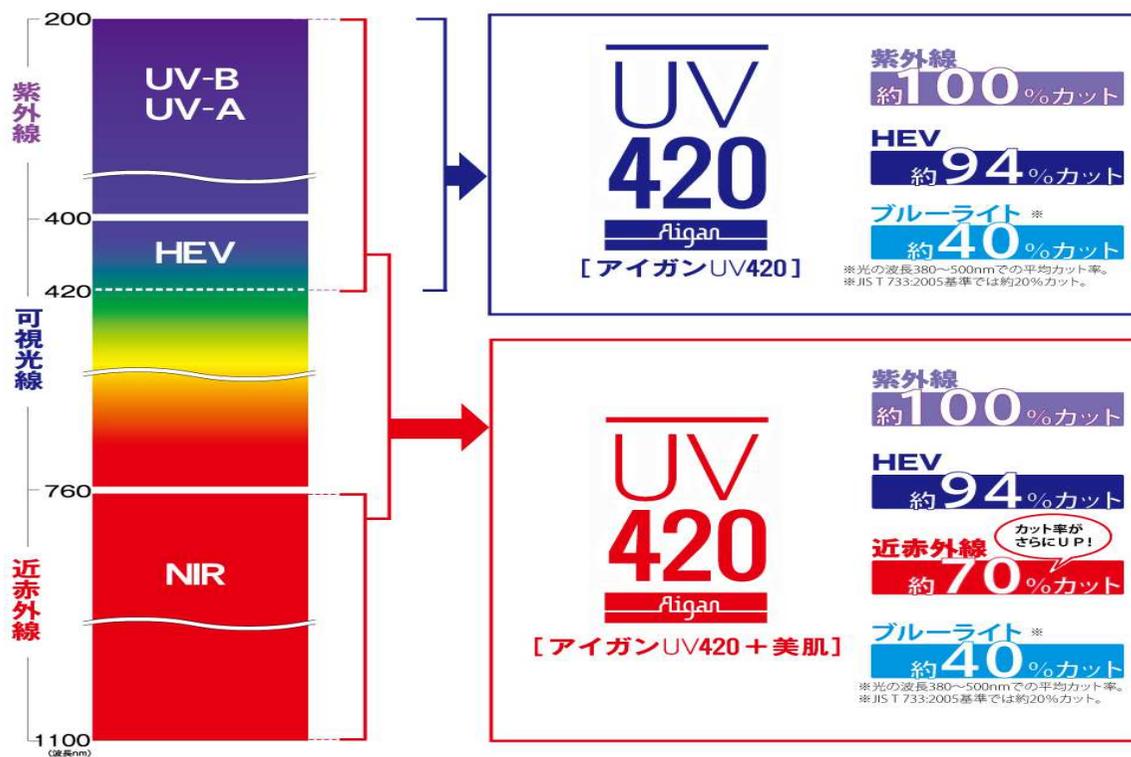
UV
420
Aigian

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	ブルーライト
100%	約40% ^{※1}
近赤外線	HEV
約50%~約70% ^{※2}	約94% ^{※3}

※1: 2000~400nmの波長域のブルーライトをカットする。 ※2: 700~1400nmの波長域の近赤外線をカットする。 ※3: 400~500nmの波長域の高エネルギー可視光線をカットする。



アイガンUV420もコミコミで

		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
[アイガンUV420+美肌]		オプション価格 (2枚1組) 無色のレンズ								
		税込 +¥7,700								

※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①

「EVANGELION SPORTS」との共同企画サングラス「STORM RIDER」「WIND RUNNER」からエヴァンゲリオンスポーツモデルを6月より限定発売

ユニセックスサングラス:「STORM RIDER(ストームライダー)」
「WIND RUNNER(ウインドランナー)」



「EVANGELION SPORTS」に「専門店ならではのスポーツサングラス」を融合





人気商品のバージョンアップ②

フィールドスポーツに最適な愛眼オリジナルのスポーツグラス「WIND RUNNER」最新モデルを6月10日より発売

ユニセックスサングラス: WIND RUNNER (ウインドランナー)



「度入りインナーフレーム付属」「偏光レンズ・クリアレンズ付属」「跳ね上げ機能」などのマルチな機能が満載



人気商品のバージョンアップ③

スタイリッシュ&トレンド感満載のUVカットグラスに「偏光」機能をプラス
愛眼のオリジナルブランド「kohoro」の最新作を6月より販売開始

ユニセックスサングラス:kohoro(コホロ)



通常のサングラスよりも「スッキリ」「クッキリ」、反射の眩しさも軽減する偏光機能付き

KH-301P SIZE 49 UV透過率1.0%以下



① ブラウンデミノブラウン T: 17% P: 95%

KH-302P SIZE 50 UV透過率1.0%以下



② アンティークシルバーノブルー T: 46% P: 30%

KH-303P SIZE 51 UV透過率1.0%以下



② グレーサングレー T: 29% P: 95%

KH-304P SIZE 57 UV透過率1.0%以下



② ヘアラインワインノピンクブラウンラデーション
T: 21% P: 99%

KH-305P SIZE 54 UV透過率1.0%以下



② ブラウンノブラウンラデーション T: 15% P: 99%

人気商品のバージョンアップ④

「チャンピオン」別注の度付き対応サングラスが、度付きUVカットカラーレンズ付きセット価格「9,800円＋税」で販売！！

ユニセックサングラス:Champion(チャンピオン)



「掛け心地」「使い勝手」「快適性」にこだわったシンプルで飽きがこない普遍的なデザイン



人気商品のバージョンアップ⑤

「メガネ⇔サングラス」1本で2通りの使い方ができる“MAG-SUN Classic Vibes”の最新モデルを6月より販売

ユニセックスフレーム:MAG-SUN Classic Vibes(マグサン クラシックバイブス)



ワンタッチで手軽に着脱が可能
1本で「メガネ⇔サングラス」の2役をこなす2WAYグラス



サングラスの販売の強化

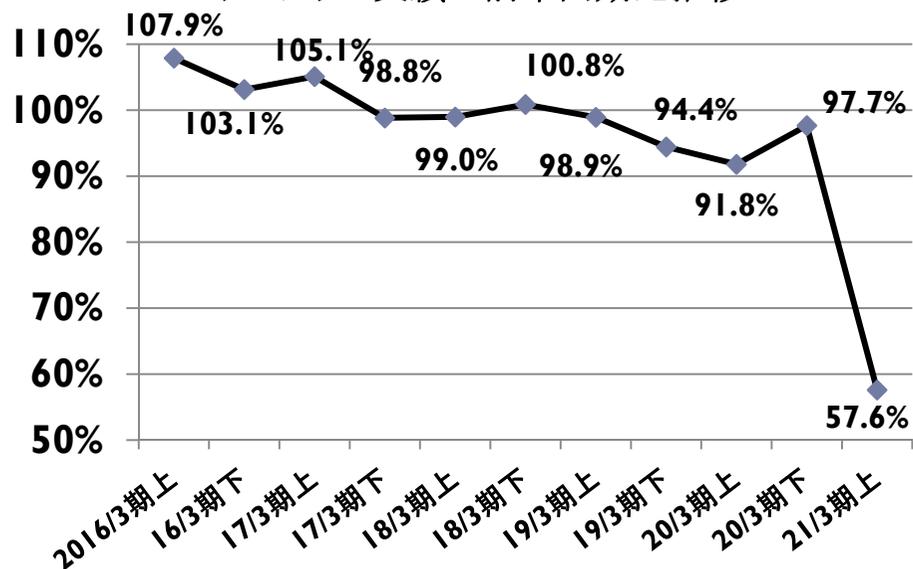
■プライベートブランドサングラスの充実

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

UV420 CUT SUNGLASSES
HEVは「目の老化」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
約94%カット!

愛眼のハイパフォーマンス偏光!
GOOD DESIGN
WIND RUNNER
愛眼が作ったスポーツグラス。

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、夏場にかけてのハイシーズン時期の長梅雨・長雨・大雨・日照不足などの天候不順や外出自粛の影響に加え、イベント・スポーツなどの野外活動に対する政府や自治体による注意喚起の広がりもあり、前年同期比で大幅に減少しました。





2021年3月期 販売促進政策

セール企画

◆くらしの応援セール(2020.6/26~8/31まで)





2021年3月期 販売促進政策

通販企画

- ◆ 送料無料キャンペーン
- ◆ お家で快適になるStayHomeグッズ特集
- ◆ 顧客データを活かした通販ページへの誘導

ブルーライトレンズ半額
前年比1349%UP(2020.4/1~)



在宅勤務も快適!

AIGAN SUPPORT GLASSES

ブルーライト
から目を守る!

ブルーライト商品送料無料
前年比PCメガネ825%UP、老眼鏡635%UP(2020.6/1~)

今なら!
ブルーライトカットがお得!

ブルーライトカット商品

\通販限定/
度なしPCメガネも 既成老眼鏡も

送料無料!

顧客データを活かした通販ページへの誘導
(2020.5/18~)

密集密接 をさけて、安心してメガネが買える。

おなじ **度** **数** で作れます

お手持ちのメガネで、新しいメガネが作れます。

*変更後でご購入いただいたことがあるお客様は、ご購入履歴にて度数を記憶してつくれます。

お家で快適になるStayHomeグッズ特集
(2020.4/6~)

Stay Home

#おうち時間 #おうちメガネ #おうちで仕事

安全・安心企画

- ◆愛眼の安全・安心への取り組み
- ◆お家で快適になるStayHomeグッズ特集

安全・安心対策POP
(2020.4/1～)

ステイホームPOP
(2020.5/18～)

顧客データを活かした通販ページへの誘導
(2020.5/18～)

STAY
SAFE

安全・安心対策

お客様に安心してメガネを選んでもいただけるように以下の取り組みと
お願いしております。

<p>除菌・消毒</p> <p>業界ガイドラインに 基づき衛生管理を 徹底しております。</p>	<p>手指の消毒</p> <p>スタッフの手洗い・消毒 作業徹底を徹底しています。</p>
<p>マスク着用</p> <p>感染予防のための マスクを着用させて いただいております。</p>	<p>除菌クリーニング</p> <p>メガネの除菌 クリーニングを させていただきます。</p>
<p>【マスク着用のお願い】</p> <p>視力測定やメガネの掛心地調整は、濃厚接触となりますので ご自身とスタッフの安全確保のため、マスクの着用を お願いしております。</p>	



密集密接 をさけて、安心してメガネが買える。

おなじ **度** **数** で作れます

お手持ちのメガネで、新しいメガネが作れます。

※要領でご購入いただいたことがあるお客様は、ご購入履歴にて時間短縮してつくれます。



商品販促企画

◆商品のブランディングとして、「ポコプ」「アイガンFORゆ」をPR

やわらかないポコプ



アイガンFORゆ



愛眼 FOR ゆ YOU

アイガン FOR ゆ
採用販売登録：第3184849号 第三種医薬機器

熱に強い!
曇りに強い!
衝撃に強い!

お風呂の知られていないトリビアや、FORゆを持って出かけたくなるおススメスポットを紹介!
Instagram

既製フレーム 既製レンズ

¥3,000+税



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!

- ◆ 好評のTポイント「ズバトク」企画



注力商品

- ◆ 度付きサングラス
2WAYで使用できるタイプやブランドサングラスなど
幅広いラインナップを展開

ワンタッチで、サングラス ⇄ メガネ

SUNGLASSES GLASSES

アイガン 2WAY サングラス

- ◆ 軽量化にこだわった
- ◆ 遠くを見ても疲れにくい
- ◆ 遠くを見ても疲れにくい
- ◆ 目の負担を軽減する

¥9,800 + TAX

ワンタッチで、サングラス ⇄ メガネ

SUNGLASSES GLASSES

アイガン 2WAY サングラス

- ◆ 軽量化にこだわった
- ◆ 遠くを見ても疲れにくい
- ◆ 遠くを見ても疲れにくい
- ◆ 目の負担を軽減する

¥9,800 + TAX

99.9% UV-CUT

度入り
セットサングラス

Champion

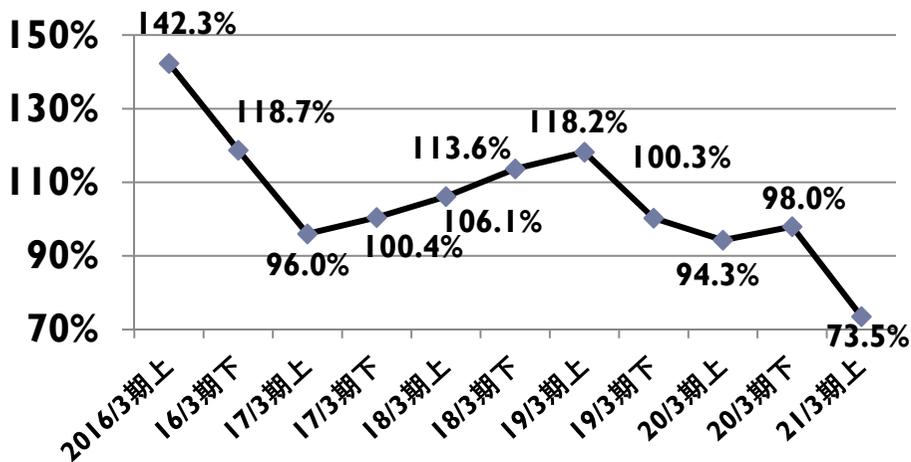
¥9,800 + TAX
(税込 ¥10,780)

【セット内容】
フレーム本体
1.6mm厚MMAアクリルレンズ
ケース
拭き布

- 軽量 & 超弾性 & スレにくい
- 選べるデザイン × 選べるカラー

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、外出自粛に伴い一時的に客足が遠のく状況に陥ったことなどが影響し、前年同期比で大きく減少しました。

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。

■全レンタル件数に占める充電式補聴器構成比

61期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
レンタル 構成比	42.7%	40.4%	47.5%	42.7%	45.5%	52.0%



補聴器販売

補聴器の啓蒙活動を強化

◎補聴器体験会イベント開催
聞こえのチェック、補聴器無料体験を軸にショッピングセンター内で啓蒙イベントを実施。

◎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だくため、ブランディングCMを実施。





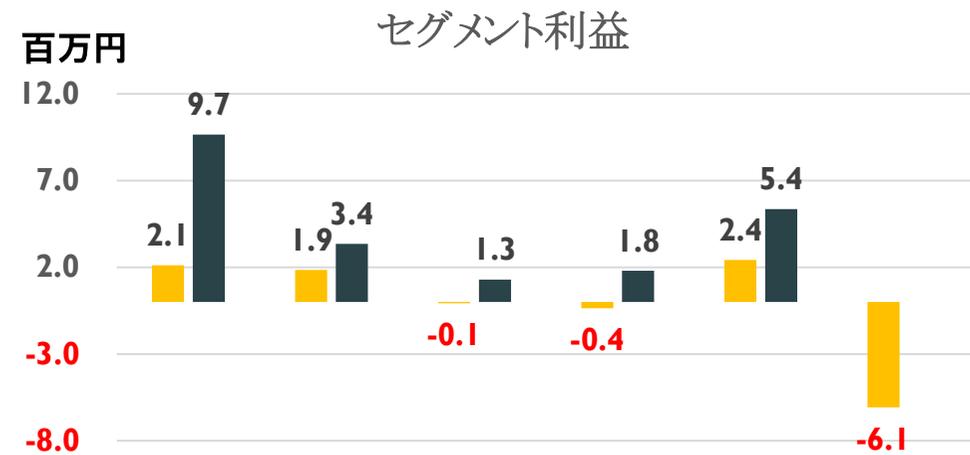
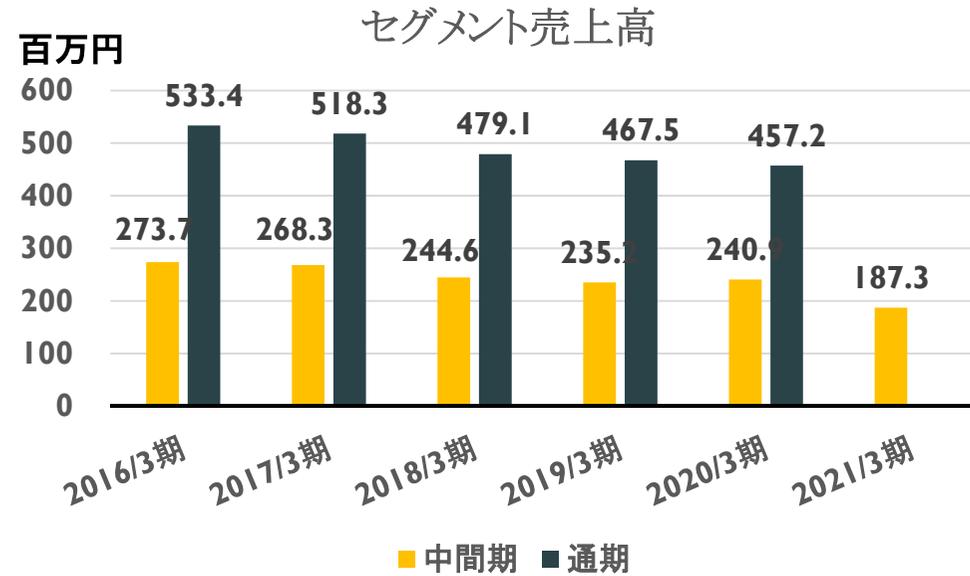
補聴器販売

◎大阪本店、横浜本店に
補聴器体感ルームを新設。
様々な音環境を再現して
最新の補聴器の聞こえと
効果が体感できます。



眼鏡卸売事業

・新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受けた取引先への販売支援に努めてまいりましたが、取引先の売上不振等によって卸売上額が大幅に減少しました。

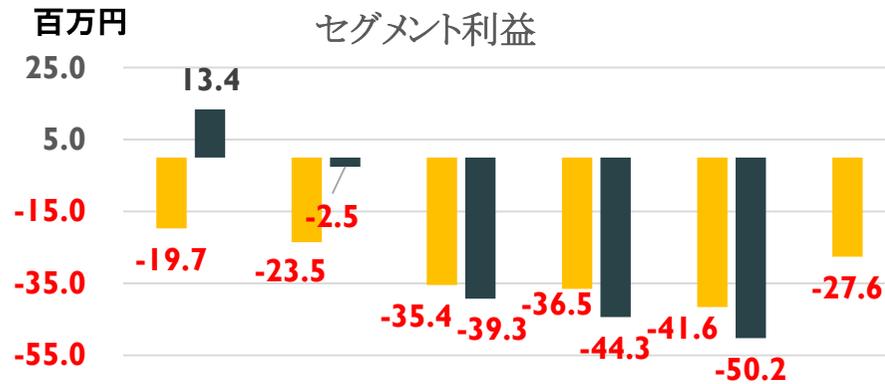
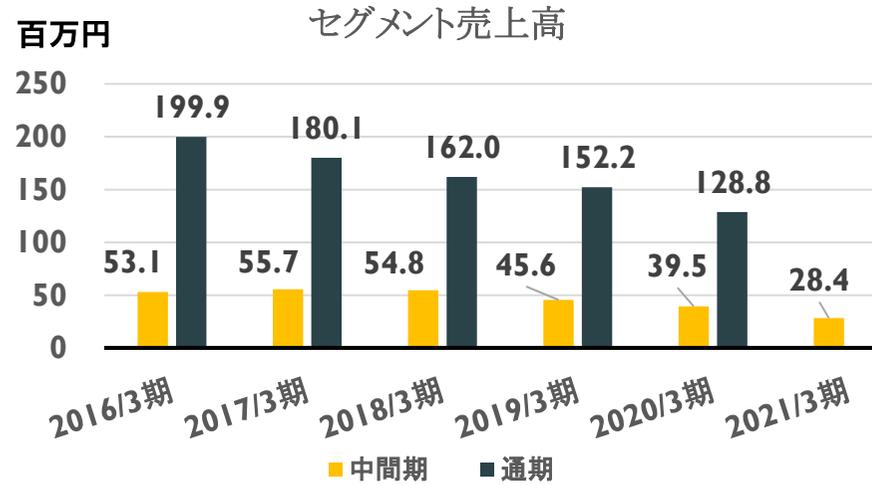




写真館事業

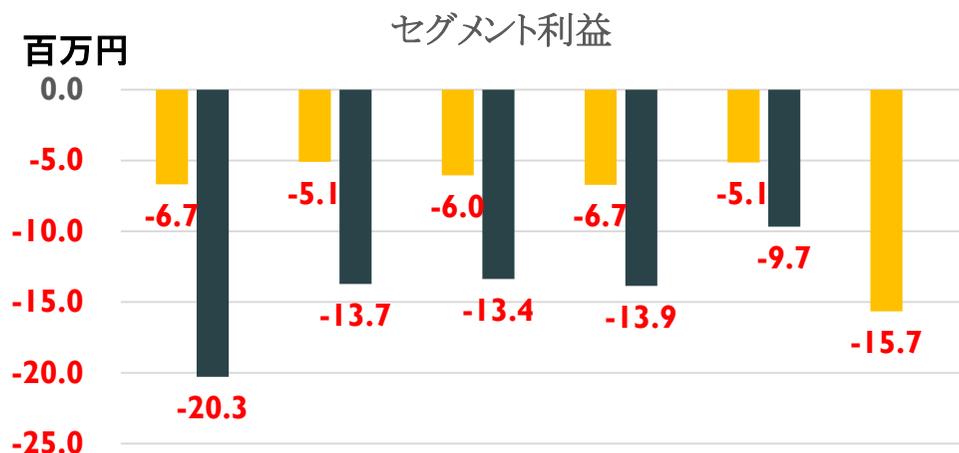
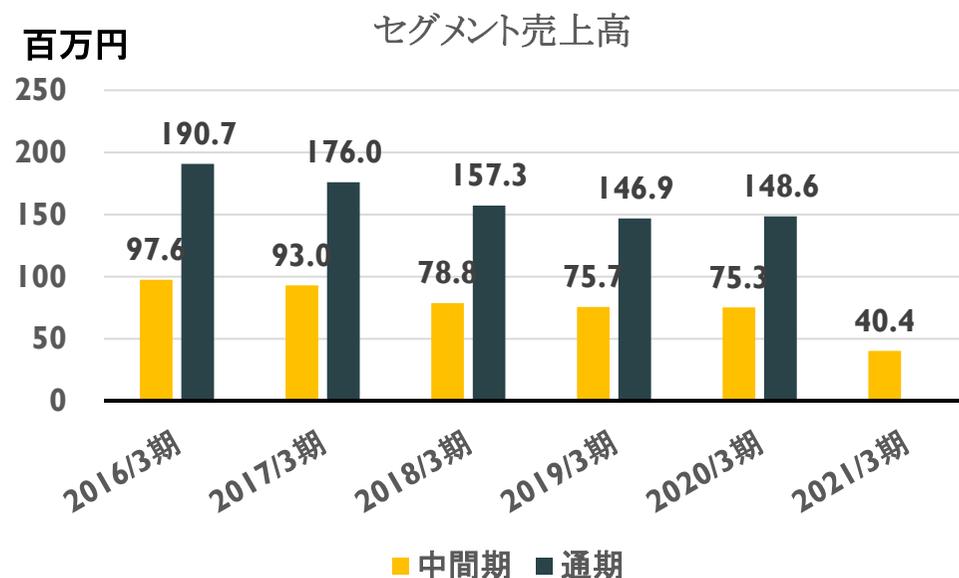


- ・新型コロナウイルスの感染予防のための外出自粛や、緊急事態宣言の発出による全店舗の臨時休業や営業時間の短縮を余儀なくされたことにより、撮影日の変更やキャンセルが増え、撮影件数が大幅に減少しました。
- ・感染予防策としての来店事前予約制度や、成人式や卒業式の着物レンタル予約のお客様に対しては、式典が中止になった場合、キャンセル料を無料とする対応を新たに開始しました。



海外眼鏡販売事業

- ・北京愛眼眼鏡有限公司が、北京市を中心拠点として眼鏡小売事業と眼鏡卸売事業を展開。
- ・中国での新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、客数は大幅な減少となりましたが、5月には新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響が最悪期を脱し、以降、客足は徐々に戻ってきております。
- ・今後は、既存店の活性化や経費の見直しを行い、業績改善を図ってまいります。





2021年3月期 店舗政策

1. 新店:2店舗 (中間期迄に1店舗開店)
2. 改装:既存店の活性化改装を中心に、約20店舗 (中間期迄に6店舗改装済)
3. 閉店:3店舗 (中間期迄実施無し)

2020年5月新店
COASKA横須賀店





2021年3月期の改装

2020年5月 移転改装
みのおキューズモール店



2020年6月 改装
イオンモール京都桂川店



2020年7月 改装
イオンモール高知店



2020年10月 移転改装
野田阪神店





2021年3月期の連結業績予想

(2020年11月5日に修正した業績予想)

	2020年3月期実績		2021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	15,429	100.0	14,011	100.0	△1,417	△9.2
営業利益	52	0.3	△593	—	△645	—
経常利益	138	0.9	△523	—	△662	—
当期純利益	△12	—	△612	—	△600	—