



# 愛眼株式会社

2023年3月期第2四半期 経営状況報告



## 2023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(眼鏡小売事業)



[連結] PLの概要

単位:百万円

	22年3月期 中間期 実績	22年3月期 通期 実績	23年3月期 中間期 実績	前年 同期比	23年3月期 中間期 計画	実績 計画比
売上高 (売上比)	6,690 (100.0%)	13,804 (100.0%)	7,177 (100.0%)	107.3%	8,310 (100.0%)	86.4%
売上総利益 (売上比)	4,645 (69.4%)	9,552 (69.2%)	5,014 (69.9%)	107.9% (+0.4)	5,723 (68.9%)	87.6% (+1.0%)
販売管理費 (売上比)	5,052 (75.5%)	10,137 (73.4%)	5,284 (73.6%)	104.6% (△1.9)	5,544 (66.7%)	95.3% (+6.9%)
営業利益 (売上比)	△406 (-)	△584 (-)	△269 (-)	- (-)	179 (2.2%)	- (-)
経常利益 (売上比)	△298 (-)	△438 (-)	△209 (-)	- (-)	204 (2.5%)	- (-)
当期純利益 (売上比)	△348 (-)	△690 (-)	△388 (-)	- (-)	144 (1.7%)	- (-)

(註)収益認識に関する会計基準等の適用後



## 2023年3月期第2四半期の経営成績

### [連結] PLの概要

売上高:7,177百万円(前年同期比+487百万円、+7.3%)

売上総利益:5,014百万円(前年同期比+369百万円、+7.9%)

売上総利益率:69.9%(前年同期比+0.4ポイント)

営業経費:活動制限の緩和を受け、テレビCM、折り込みチラシやDMなどの広告宣伝を増強したことや人件費が増加したことで、販管費は232百万円増加し、販管比率は73.6%(前同期比△1.9ポイント)となりました。

営業利益:△269百万円(前年同期△406百万円)

経常利益:△209百万円(前年同期△298百万円)

当期純利益:△388百万円(前年同期△348百万円)

〈減損損失:134百万円(前年同期3百万円)〉

1. わが国経済は、新型コロナウイルス感染症の感染状況に大きな影響を受ける一方で、緊迫するロシア・ウクライナ情勢などの影響や為替相場の急速な変動が、エネルギー価格や原材料価格の高騰に加え、食料品や耐久財などの急激な物価上昇を引き起こし、消費マインドの低下を招くことが懸念されています。
2. 営業実績については、6月までは、新型コロナウイルス感染症の感染状況が落ち着きを取り戻し、各方面で活動制限の緩和措置が実施され、ようやく人流が戻ってきましたが、7月以降の感染第7波の急拡大に伴い、客足は再び重くなり、売上高は、ほぼ全期間に亘り緊急事態宣言下にあった前年同期との比較では増収となったものの、大型商業施設内の店舗を中心に依然客足の回復が鈍い傾向にあり、コロナ前の売上水準には戻っておりません。
3. 営業経費は、活動制限の緩和を受け、折り込みチラシやDM、テレビCMなどの広告宣伝費を増強しましたが、一方で経費コントロールの徹底を図ったことで、販売費及び一般管理費の売上高比率は減少しました。
4. 「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、特別損失として減損損失134百万円を計上しました。



## [単体] PLの概要

単位:百万円

	22年3月期 中間期 実績	22年3月期 通期 実績	23年3月期 中間期 実績	前年 同期比
売上高 (売上比)	6,563 (100.0%)	13,542 (100.0%)	7,068 (100.0%)	107.7%
売上総利益 (売上比)	4,530 (69.0%)	9,320 (68.8%)	4,914 (69.5%)	108.5% (+0.5%)
販売管理費 (売上比)	4,927 (75.1%)	9,888 (73.0%)	5,157 (73.0%)	104.7% (△2.1%)
営業利益 (売上比)	△397 (-)	△567 (-)	△243 (-)	- (-)
経常利益 (売上比)	△285 (-)	△414 (-)	△180 (-)	- (-)
当期純利益 (売上比)	△334 (-)	△708 (-)	△358 (-)	- (-)

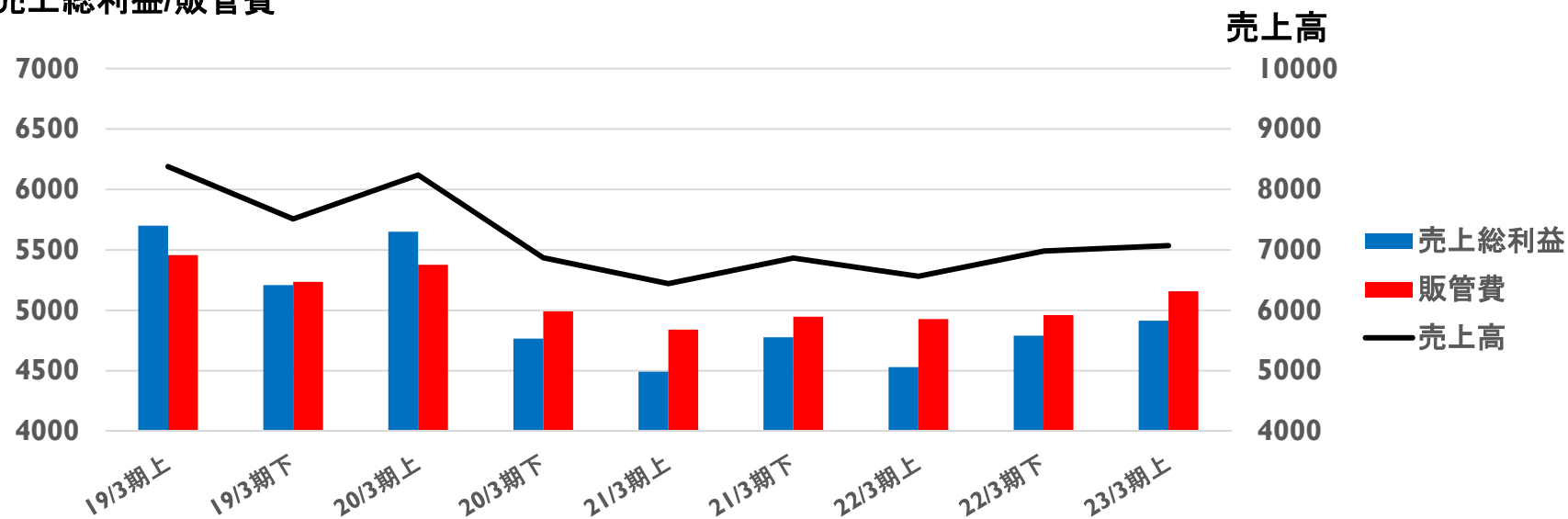
(註)収益認識に関する会計基準等の適用後



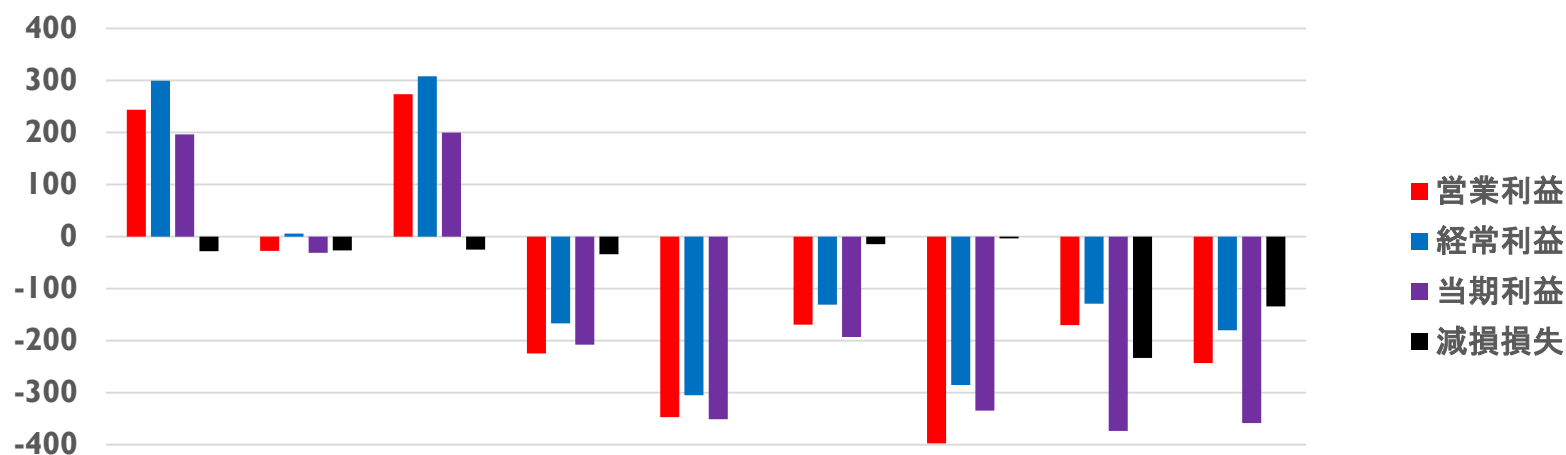
# [単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

## 売上総利益/販管費



## 利益額

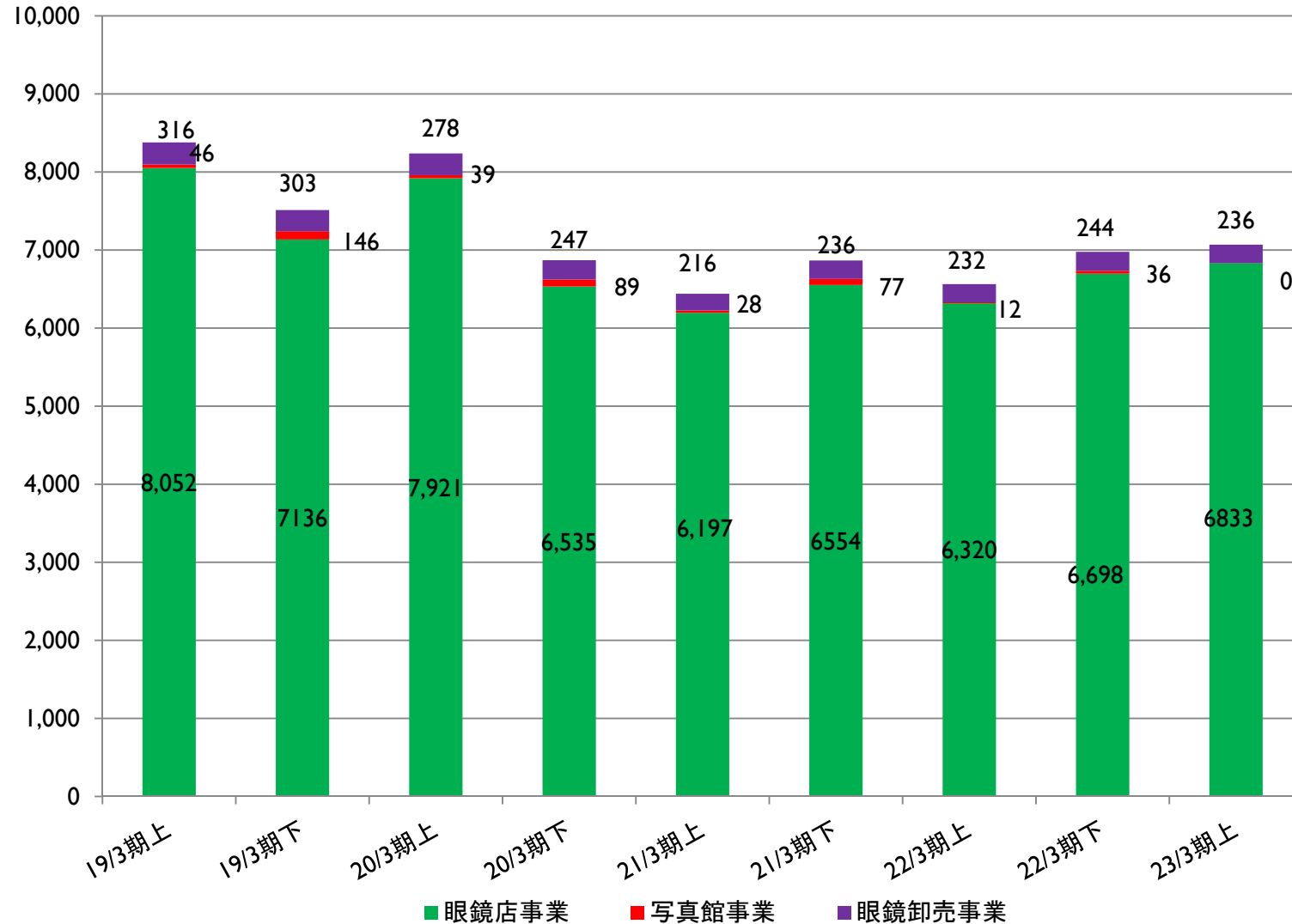


(註)22/3期以降は、収益認識に関する会計基準等の適用後



## [単体] 事業部別売上構成の推移

単位:百万円



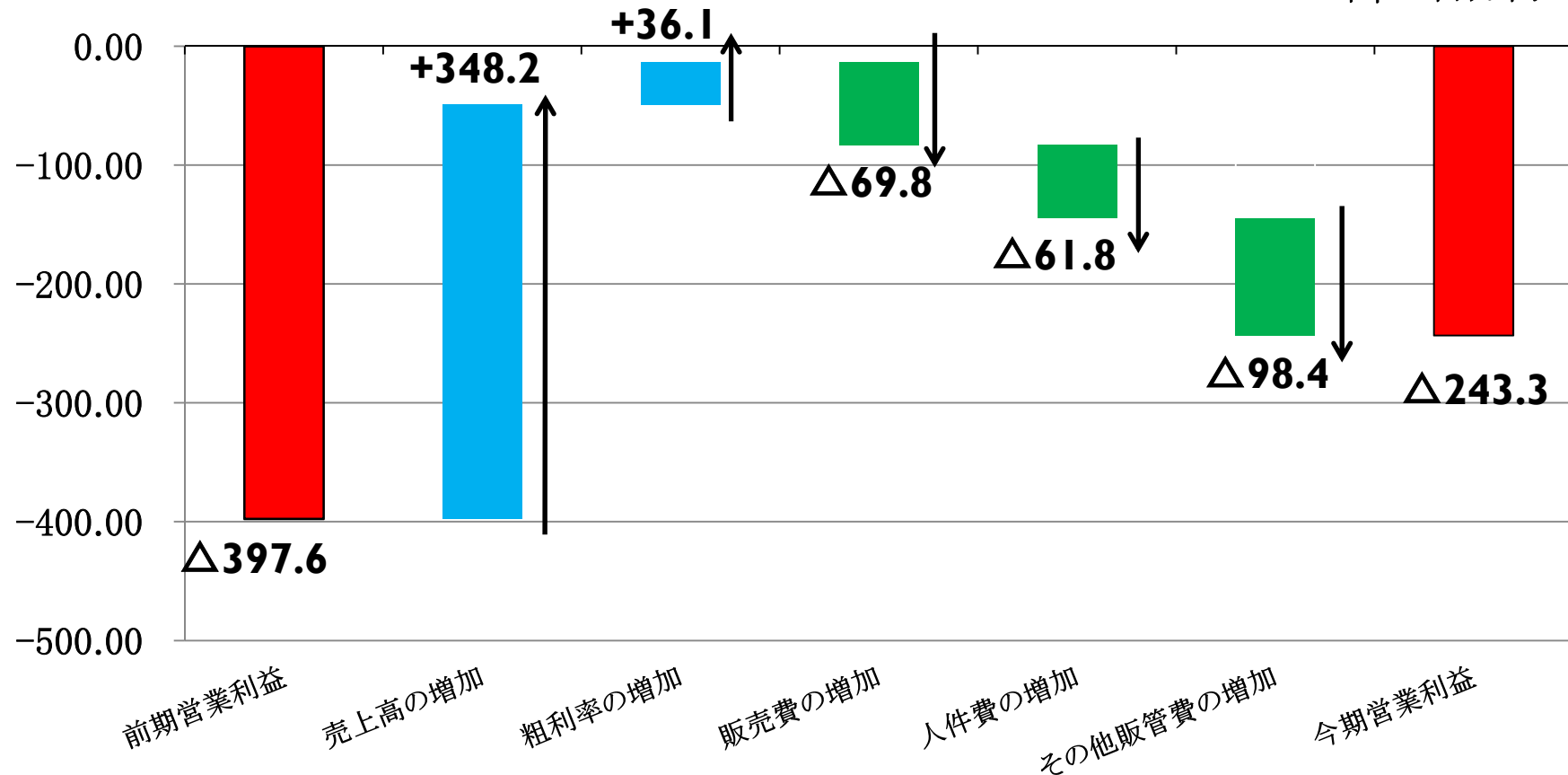
(註)22/3期上以降は、収益認識に関する会計基準等の適用後





## [単体] 営業利益の変化要因別説明図

単位:百万円



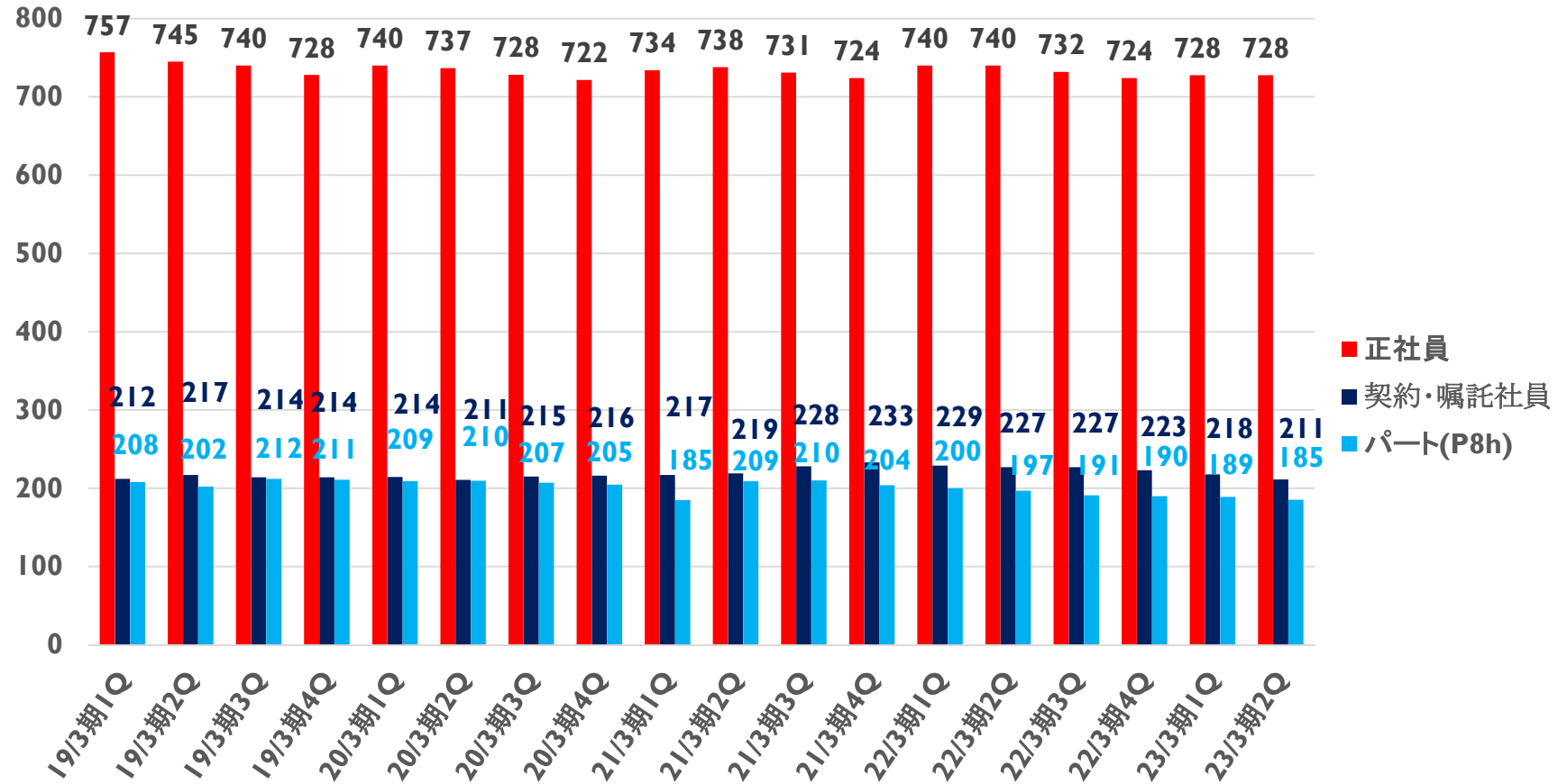
(註)要因別変化額は、収益認識に関する会計基準等の適用後の実績数値により算出

1. コロナの影響が顕著に現れた前年より相対的に売上高が伸びました。品種別では、メガネが+302百万円増、サングラスが+109百万円増、補聴器が+73百万円増でした。粗利率は+0.5%改善しました。
2. 経費面では、活動制限の緩和を受け、折り込みチラシやDM、片岡愛之助氏による超軽のTVCMなどで、販売促進活動を増強したため、広告宣伝費は前年同期比で+51百万円の増加しましたが、一方で、全般的な経費コントロールの徹底を図ったことで、販管費比率は73.0%と前年同期比で2.1%改善しました。
3. その結果、営業利益は、前年同期比より154百万円増加し、△243百万円の赤字に止まりました、



## [単体] 従業員数推移

(各四半期毎の平均数値)



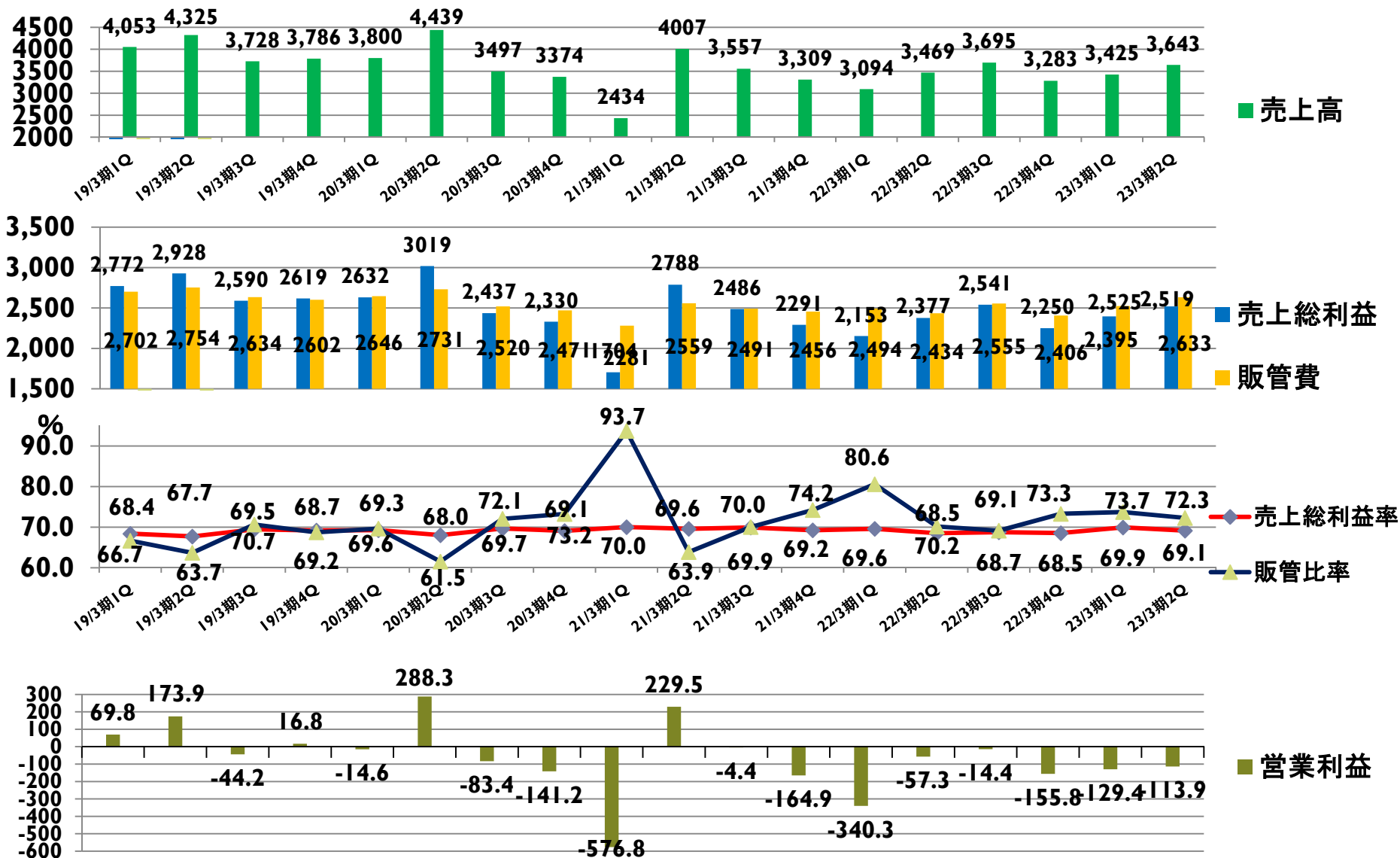
22/3期 新卒正社員17名採用

23/3期 新卒正社員10名採用



# [単体] 四半期別業績推移

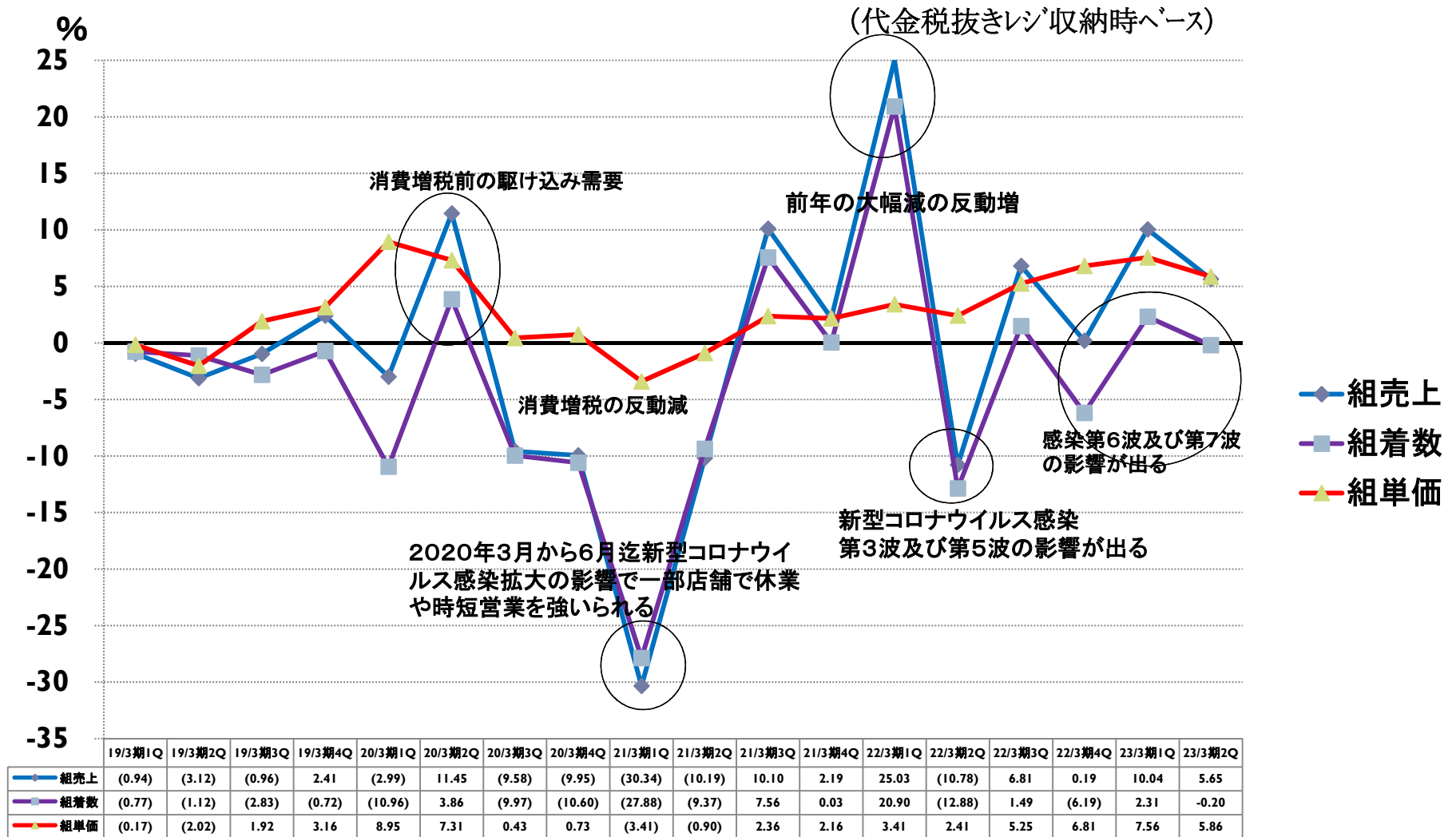
単位:百万円、%



(注)22/3期1Q以降は、収益認識に関する会計基準等の適用後



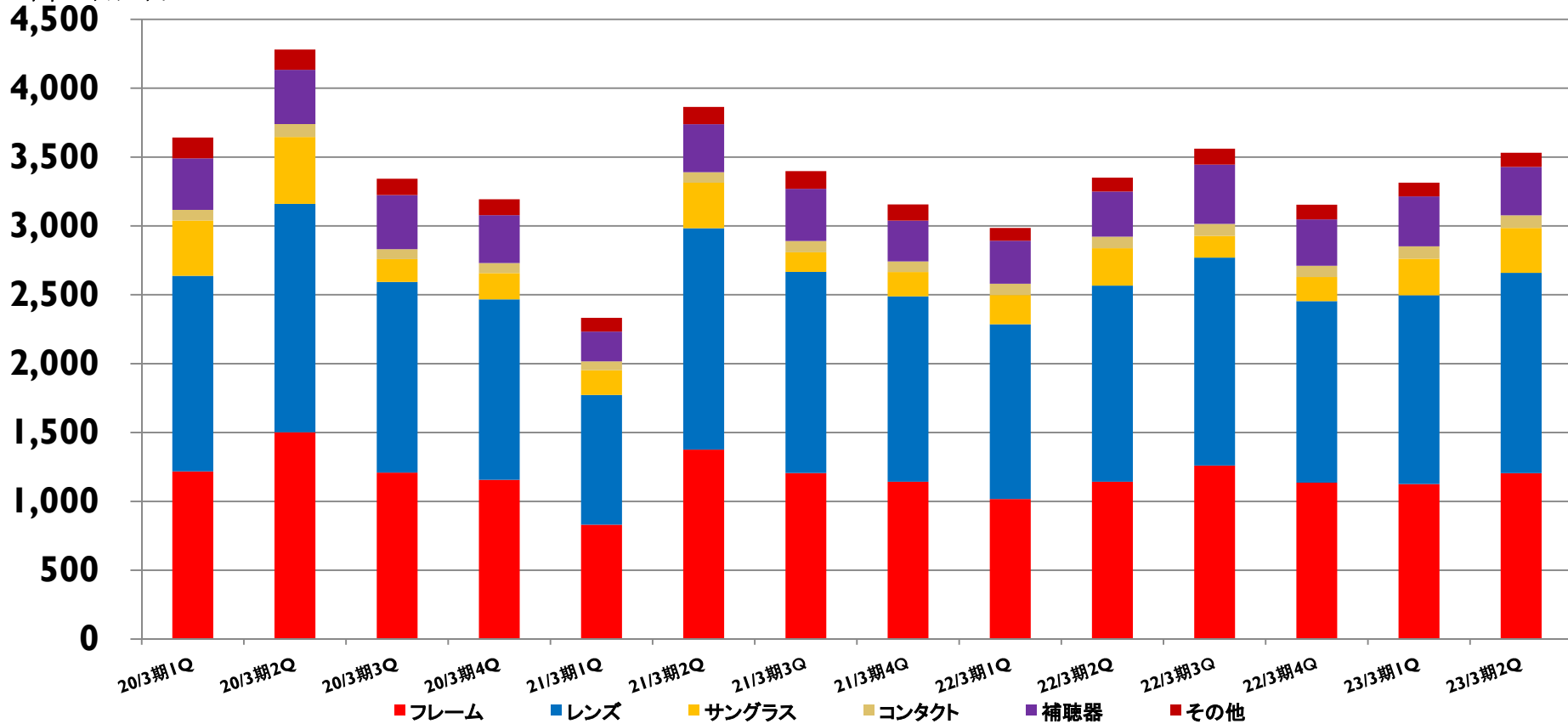
# [単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)





## [単体] 品種別売上高の四半期別推移

単位:百万円



1. 売上高につきましては、6月までは新型コロナウイルス感染症の活動制限が徐々に解除されるに従い客足が戻ってきましたが、7月以降、感染第7波による感染再拡大に伴い、再び客足は重くなり、全体では、前年同四半期比では増収となったものの、想定したコロナ前の目標値には至りませんでした。
2. この結果、累計期間においては、中心品目のメガネ、準主力品目の補聴器は、前年同四半期比では増収となり、コロナ前の売上水準をまだ下回っているものの、回復基調にあります。一方、準主力品目のサングラスは、イベント・スポーツなどの屋外活動の自粛が徐々に緩和され、前年同四半期比では大幅な増収となったものの、未だコロナ前の水準の6割程度に留まっており、伸び悩みが続いております。



## [連結] BSの概要

単位:百万円

	22年3月期 期末		23年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,848	53.6%	7,738	53.5%	△109
現・預金	5,046	34.5%	4,870	33.7%	△175
受取手形・売掛金	714	4.9%	674	4.7%	△40
商品	1,904	13.0%	1,897	13.1%	△6
固定資産	6,782	46.4%	6,715	46.5%	△67
投資有価証券	378	2.6%	475	3.3%	+96
敷金・保証金	2,893	19.8%	2,798	19.4%	△95
資産合計	14,631	100%	14,454	100%	△176
流動負債	1,191	8.1%	1,401	9.7%	+209
固定負債	519	3.6%	523	3.6%	+3
負債合計	1,711	11.7%	1,924	13.3%	+213
純資産合計	12,920	88.3%	12,530	86.7%	△390
負債・純資産合計	14,631	100%	14,454	100%	△176



## [単体] BSの概要

単位:百万円

	22年3月期 期末		23年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,570	52.2%	7,477	52.1%	△92
現・預金	4,848	33.4%	4,649	32.4%	△199
受取手形・売掛金	705	4.9%	670	4.7%	△35
商品	1,854	12.8%	1,846	12.9%	△8
固定資産	6,932	47.8%	6,865	47.9%	△67
投資有価証券	570	3.9%	666	4.6%	+96
敷金・保証金	2,836	19.6%	2,741	19.1%	△95
資産合計	14,503	100%	14,342	100%	△160
流動負債	1,144	7.9%	1,344	9.4%	+199
固定負債	505	3.5%	509	3.5%	+3
負債合計	1,650	11.4%	1,853	12.9%	+203
純資産合計	12,852	88.6%	12,489	87.1%	△363
負債・純資産合計	14,503	100%	14,342	100%	△160



## [連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	22年3月期 中間期	23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	△217	83	+301
投資活動によるキャッシュ・フロー	111	△253	△364
財務活動によるキャッシュ・フロー	△0	△0	△0
現金及び現金同等物の期末残高	2,197	2,050	△147

### [キャッシュフローの状況]

営業活動

税前当期純利益△343百万円、減価償却費+119百万円、減損損失+134百万円、賞与引当金+130百万円、売上債権の減少+41百万円、仕入債務の増加+42百万円、棚卸資産の減少+18百万円、法人税等の支払△92百万円など

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△155百万円、投資有価証券の取得△103百万円など

財務活動

配当金の支払△0百万円など





## [連結] 設備投資・減価償却費・減損損失

単位:百万円

	22年3月期 中間期	23年3月期 中間期	増減額
設備投資額	133	168	+34
ソフトウェア投資	17	8	△8
減価償却費	108	119	+11
減損損失	3	134	+130

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)

		22年3月期					23年3月期					年間増減			
		期首	出店	退店	期末		出店	退店	上期		出店		退店	下期計画	
						増減				増減					増減
眼鏡 小売	インショップ°	142	3	1	144	+2			144		1	2	143	△1	△1
	路面店	83		4	79	△4			79				79		
東部	インショップ°	46			46				46			1	45	△1	△1
	路面店	9		1	8	△1			8				8		
中部	インショップ°	17			17				17		1		18	+1	+1
	路面店	27		1	26	△1			26				26		
関西	インショップ°	73	3		76	+3			76			1	75	△1	△1
	路面店	42		2	40	△2			40				40		
四国 中国 九州	インショップ°	6		1	5	△1			5				5		
	路面店	5			5				5				5		

店舗:中間期では、国内で7店舗の店舗活性化改装を実施



## 営業戦略について

P19:2023年3月期(63期)の基本方針

P23:愛眼の取組み

P28:商品政策

P43:販売促進政策

P53:補聴器販売

P59:眼鏡卸売事業

P60:海外眼鏡販売事業

P61:店舗政策

P62:2023年3月期(63期)の連結業績予想

# 2023年3月期(63期)の基本方針

## ウイズコロナの環境下での事業展開

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

ネット通販事業の強化と店舗オペレーションの効率化

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

国家資格「眼鏡作製技能士」への切り替え

## 基本的な営業政策

1. 当社は、ウィズコロナの環境下での事業展開を見据えた取り組みを推進し、組織面においても、業務の効率化と働き方改革に適切に取り組み、プロアクティブな組織づくりを進めます。
2. 営業面では、お客様のニーズに的確に対応し、お客様視点を第一とした商品開発に注力し、品揃えの充実を図るとともに、愛眼ブランドの競争優位性をより広くお客様にお伝えするため、TVCMや新聞折り込みチラシ、雑誌や動画、WEBやSNSなど幅広いメディアを活用した複合的な情報発信や、店舗特性に合わせたマーケティング施策の強化を通じて、愛眼ブランドに相応しい質の高いサービスを提供できる体制の構築に取り組んでまいります。
3. 店舗では、DX推進により店舗オペレーションの効率性を高めることで、お客様への接客・サービスをさらに充実させてまいります。
4. 長期化が予想されるウィズコロナへの対応として、通販事業を見直し、お客様の利便性や新しい生活様式に合致した形態によって、実店舗との連携を深めたネット通販事業の強化を図ってまいります。
5. 人材面では、厚生労働省による眼鏡作製職種の新設に伴い、スタッフが取得している既存の検定資格認定制度による「認定眼鏡士」資格を、今年度から順次、国家資格である「眼鏡作製技能士」に切り替えてまいります。



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（63期より営業支援SS推進部に昇格）  
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。
- ◆国家資格「眼鏡作製技能士」への切り替え  
従来の検定資格「認定眼鏡士」を、2022年より順次、国家資格に切り替える計画。



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

# 愛眼の取組み

## 社会貢献活動

快適な「見え方」や「聞こえ方」が将来にわたり続くことで、暮らしがもっと豊かになる。  
愛眼ではこの考え方を軸に一つ一つの取組を大切にします。



未来を見つめて、  
いま動く。



# 愛眼の取組み

## ◆ 「見える」や「聞こえる」を大切にしたい。

### ■ LOVE EYES WEEKの開催



ご家族やご自身の眼の変化に早く気づいていただけるよう、視力チェックの啓蒙活動を行っております。

### ■ 補聴器聞こえの相談会



聞こえに不安を感じられている方が快適な生活を送れるように、随時「聞こえの相談会」を実施しております。

### ■ アイガンUV420の提案



目の健康と美容を将来にわたり保護するための推奨商品です。

### ■ マイスター制度



ひとりひとりのニーズを把握し、最適なフレームの提案や快適な視力補正の提供を実現するための教育を行っております。

# 愛眼の取組み

## ◆愛眼の社会貢献活動

### ■高齢者免許自主返納



65歳以上のお客様への免許自主返納をしやすい社会環境づくりに貢献。

### ■クリック募金



大阪市が実施するクリック募金に愛眼も協賛。

### ■盲導犬訓練所への寄付活動



愛眼店舗全体で募金箱を設置し、盲導犬の育成に貢献。寄付にご協力いただいたお客様、誠にありがとうございました。



## 愛眼の取組み

# お客様のメガネクリーニング活動実施中

ただいま受付中!!

すっきり除菌!!

**無料**メガネクリーニング

誰でも、いつでも何回でもOKです!!

全国の愛眼グループ全店で

**100万人**達成チャレンジ実施中!

当店のクリーニング数

**1,000,000** 人

ただいまの全店での達成人数はこちら

視力測定

クリーニング

フィッティング

ネジ入れ

調整

Aigan 愛眼 AIGAN 愛眼 AIGAN select SYZ

安全・安心対策の一環として、  
ご来店されたら、  
まず、お客様のメガネを  
ピカピカにクリーニングする活動を  
愛眼全店で実施しております。

<5つの無料サービスも実施中>

5つの無料サービス

- 視力測定
- クリーニング
- フィッティング
- ネジ入れ
- 調整

# 愛眼の取組み

## ◆愛眼の安全・安心への取組み

通期で、店舗での安全・安心への取組を実施。

# STAY SAFE 安全・安心対策

お客様に安心してメガネを選んでいただけるように以下の取組みとお願いをしております。

**除菌・消毒**

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。




**手指の消毒**

スタッフの手洗い・消毒 体調管理を徹底しています。



**マスク着用**

感染予防のためのマスクを着用させていただきます。




**除菌クリーニング**

メガネの除菌クリーニングをさせていただきます。



**【マスク着用のお願い】**

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。





# 2023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

レンズ付価格

追加料金 ¥0

遠近両用  
超薄型  
乱視用

※レンズカラーなどのオプションは別料金となります。 ※セットコーナーは除きます。 ※在庫レンズに限りです。

『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

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

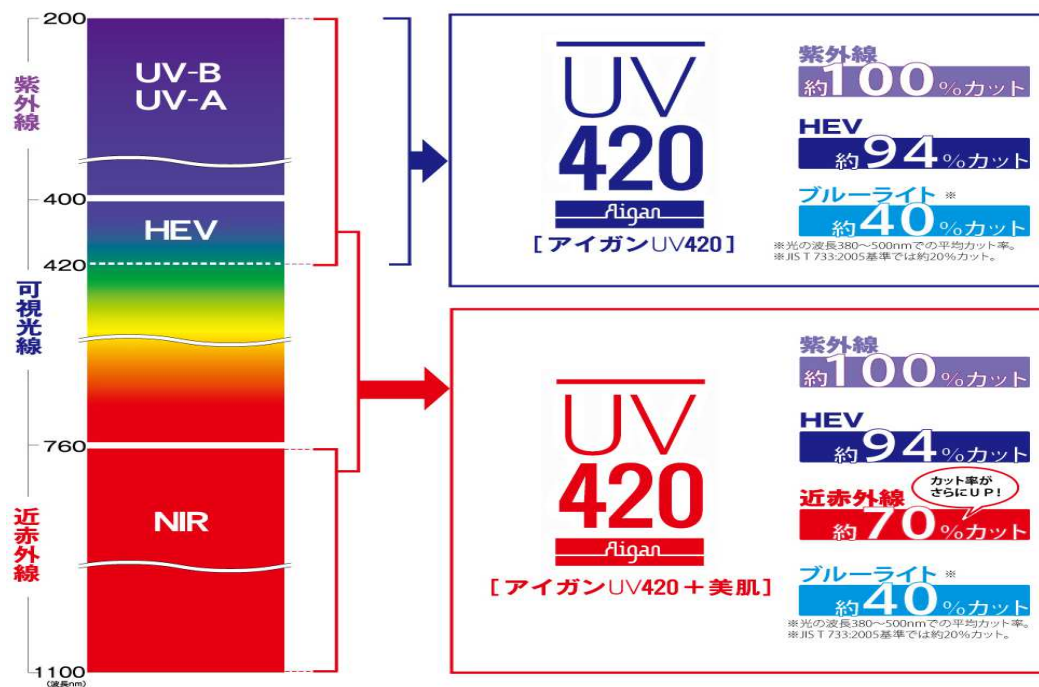
従来のレンズ → 両面非球面



## 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。



# 鉄壁 レンズ

目元のシミ・シワに  
アプローチ!

近赤外線 UV420 NIR CUT  
約50・70%カット

## 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



## キャラクターコラボ商品

リアル世代の団塊ジュニアに向けた、キン肉マンとのコラボ眼鏡、  
「キン肉マン～夢の超人眼鏡編～ROUND1」を、2022年2月に新発売

### キン肉マン ～夢の超人眼鏡編



キン肉マンがメガネのアイガンとタッグ！選ばれし超人たちが6本のメガネに！





## デザイナーコラボ商品

デザインアイウェアブランドGOSH(ゴッシュ)と  
女性向け愛眼ブランドkohoro(コホロ)とのコラボ商品。2022年3月より発売

**Kohoro produced by GOSH (コホロ by ゴッシュ)**



レディスサイズ2モデルとジュニアサイズ1モデル





# キャラクターコラボ商品

2022年8月、女性に評価の高いkohoroシリーズと人気のミュージックキャラクターBettyBoopのコラボ商品を発売

## Kohoro × BettyBoop (コホロ×ベティブーブ)



ベティちゃんがプリントされた専用クロスとキャラクターが型押しされた特製ケースが付属。





## 人気シリーズのバージョンアップ

2022年4月、愛眼人気シリーズ「POCOP」から  
新仕様のノーズパッド(鼻あて)を備えた新モデルを発売

### POCOP (ポコブ)



パッドを左右上下入れ替えることで鼻幅が変化。  
好みの高さから選ぶことができます。シリコン製なので肌当たりも優しい。





## 人気シリーズのバージョンアップ

日常メガネにスポーティな要素を  
2022年4月、「POCOP ENERGY」から新モデルを発売

### POCOP ENERGY (エナジー)



力強い印象のフルリム・タイプと、知的なハーフリム・タイプの2タイプ





## 人気機能フレームのラインナップ追加

「跳ね上げ式」眼鏡で、掛け外しの煩わしさを解消！  
2022年4月、「Dorso (ドルソ)」より、便利なメガネの新モデルを発売

Dorso (ドルソ)

# Dorso



眼鏡の掛け外しの煩わしさを解消する、  
シンプルなデザインの「跳ね上げ式」メガネです。





## 人気フレームのバージョンアップ

メガネを外して近くを見る男性は必見！  
2022年7月、愛眼から新作の跳ね上げ式メガネ『NEGOTIATOR』を販売

### NEGOTIATOR (ネゴシエーター)

## NEGOTIATOR®



内側のフレームにもレンズを入れて＜複式＞にもアレンジ可能なチタン製の「跳ね上げ式」メガネです。



## 人気フレームのバージョンアップ

2022年8月、洗練された男の色気をデザインで表現した  
メンズブランド『abx』シリーズの新作が登場

### abx (エービーエックス)



【フィット感と個性の両立】をコンセプトに、  
洗練された男の色気をスタイリッシュなデザインで表現





## 人気サングラスのバージョンアップ

2022年5月、フィッシング専用偏光グラスの愛眼オリジナルブランド「ストームライダー」より集大成モデル「SR<sup>020P</sup> GRIND (グラインド) “」を発売

### STORMRIDER (ストームライダー)



歴代ストームライダーの機能をすべて盛り込み、  
サイズ・デザイン・レンズカラーにおける汎用性を追及しました。



## 新製品

Ray-Ban(レイバン)の人気サングラスモデルに「愛眼限定カラー」が登場！  
2022年5月から販売開始

「RB3565 JACK 9035A5」「RB3582 DAVID 004/71」



Ray-Ban(レイバン)サングラスに”メガネのアイガン”限定カラー  
「RB3565 JACK 9035A5」「RB3582 DAVID 004/71」を各250本限定販売。





## 新製品

かけるだけでぱっと華やかに！  
2022年6月、化粧のように目元を彩るメガネ「POCOP Rouge(ポコプルーージュ)」より、  
マスク対応モデル登場！

「POCOP Rouge(ポコプルーージュ)」



しなやかで軽い素材を使用  
子育て世代の女性やアクティブな女性に支持されています。



## 新製品

2022年9月、愛眼の人気シリーズ「POCOP(ポコプ)」より、  
定番のない“抱き込み”タイプのPOCOP AIR(ポコプエアー)を新発売。

### POCOP AIR(ポコプエアー)

『超軽シリーズ』に新作登場!



片岡 愛之助 着用品番  
POCOP AIR P-0004A C-1

軽さとかけ心地を追求し、  
メガネのお悩みを軽減!

- メガネが  
ずれにくい
- 耳が痛く  
なりにくい
- 鼻に跡が  
つきにくい

**AIR**  
POCOP



ふわっピタッ。クセになる掛け心地。  
軽さを超えた超軽なフィット感



そのままじゃ、まるで  
メガネがアイアン

メガネが重いと超軽  
気分も下がる!!

メガネはやっぱり、愛眼。  
Aigan

# 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**

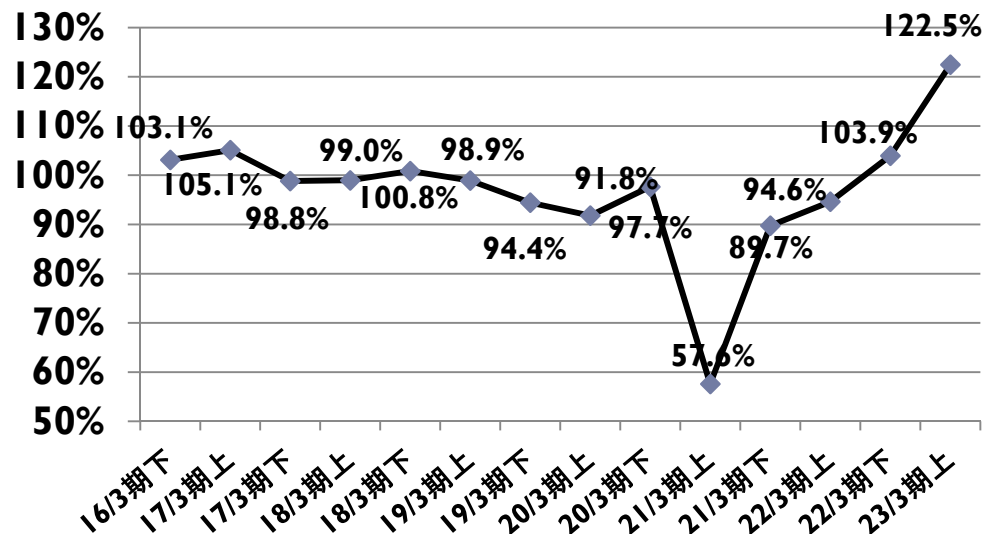
UVカットに加えてHEVも約94%カット!

**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、イベント・スポーツなどの屋外活動の自粛が徐々に緩和され、前年同四半期比では大幅な増収となったものの、未だコロナ前の水準の6割程度に留まっており、伸び悩みが続いております。





## 2023年3月期 販売促進政策

### 販売促進施策「ふんわりメガネフェア」

店頭企画

4月～5月

店頭では当社自慢の「掛け心地」の良いシリーズをご体感いただくべく、「ふんわりメガネフェア」を実施。





# 販売促進施策「ふんわりメガネフェア」

販促企画

4月～5月

ふんわりフィットするメガネシリーズ、ゴールデンウィークのサングラス需要、学生向け企画をチラシにて告知。

**アイガンはレンズ付価格** 追加料金 **¥0**

近視用 遠視用 乱視用 老眼用 遠近両用 中近両用 近近両用

※税込13,200円以上のメガネが対象となります。レンズカラーなどのオプションは別料金となります。\*スマートフォンは含まれません。

■チラシ有効期間 2022.5/31(火)まで

**軽～いメガネシリーズ** メガネを掛けて「重い」「ズれる」「曇くなど、こんな経験ありませんか？ 超軽量・超柔軟素材の軽～いフレームで、ココロもメガネも軽快に！

**やわらかい!** かけた時に馴染むような心地よさ！

**pacop** [PACOP]

pacop P-001A 0.2  
pacop P-001A 0.4  
pacop P-001A 0.6  
pacop P-001A 0.8

pacop Pacop 4001 0.2  
pacop Pacop 4001 0.4  
pacop Pacop 4001 0.6  
pacop Pacop 4001 0.8

通常 ¥16,500(税込)を  
下記クーポンご利用で **¥15,500(税込)**

**壊れにくい!** 強度UPに優れたタフタンと高品質で壊れにくいタフレンズ

**smart fit** [SMART FIT]

smart fit S-001A 0.2  
smart fit S-001A 0.4  
smart fit S-001A 0.6  
smart fit S-001A 0.8

smart fit S-001A 0.2  
smart fit S-001A 0.4  
smart fit S-001A 0.6  
smart fit S-001A 0.8

通常 ¥19,980(税込)を  
下記クーポンご利用で **¥18,980(税込)**

あなたは何どっち派？

**サングラス GWSALE** 機能性サングラスも有名ブランドサングラスも **50%OFF** (MAX) ※一部商品除く

今なら、なんと!

2022年5/8(日)まで開催中!

**度付セットサングラス** UVカット付サングラス

通常 ¥9,900(税込)を  
度付セットで **¥7,900(税込)**

\*¥9,900(税込)以上で度付セットサングラスに追加OK!

さらに **お得になる! 期間限定割引クーポン** アイガン全店で2022年5/31(火)まで有効

メガネ+サングラス ¥1,000円OFF! 2022年5/31(火)まで有効	メガネ+サングラス ¥2,000円OFF! 2022年5/31(火)まで有効	メガネ+サングラス ¥3,000円OFF! 2022年5/31(火)まで有効	度付セットサングラス ¥2,000円OFF! 2022年5/31(火)まで有効
--	--	--	---

アイガンは **近視用 遠視用 乱視用 老眼用 遠近両用 中近両用 近近両用** レンズ付価格 追加料金 **¥0**

※税込13,200円以上のメガネが対象となります。レンズカラーなどのオプションは別料金となります。\*スマートフォンは含まれません。\*一部商品除く。

**U-18メガネフェア** おしゃれ眼鏡からスポーツ用まで多数取り揃え! 1-価格ごまかさない!

おしゃれ眼鏡からスポーツ用まで多数取り揃え! 1-価格ごまかさない!

通常 ¥16,500(税込)を  
下記クーポンご利用で **¥13,200(税込)**

**U-18** (乱視は) **あんしん保証**

- 1ヶ月 見え方安心保証
- 1ヶ月 品質安心保証
- 1ヶ月 再購入安心サポート

U-18割引クーポン **メガネ 20%OFF**

**補聴器 お試しキャンペーン!**

「オーグメッド耳あな型」も取り揃え! (補聴器は付帯でも別料金)

**2週間お試し [レンタル] 受付中!**

【度付】(度付)どちでもOK! ¥3,300(税込)のレンタル料でお試しいただけます。レンタル期間中は修理・交換・返品もOKです。お申し込みから返却までの送料はお客様負担となります。

ご来店の際にその場で... **無料ご試聴OK!** 最新補聴器をご用意しております。\*補聴器試聴は予約が必要です。ご予約ください。

補聴器(本体) 10,000円引

Olive Smart Ear **¥26,800(税込)**

Olive Smart Ear **3,000円引**

**慶応公式オンラインショップ** SALE 2022.5/31まで

安全・安心 対策を徹底!

LINE Pay PayPayご利用できます

さらに! Tポイントが貯まる! 使える!

**のりがえ割** 当店が初めての方 **20%OFF** コンタクトレンズ各種

アイガン コンタクト

※本掲載チラシにて、よりお得な特別価格が適用される商品もございます。詳細はホームページ <https://www.aigan.co.jp>

■チラシ有効期間: 2022年5月31日(火)まで



## 販売促進施策「超軽はじめました。」

### 店頭企画

6月～7月

6月17日より、「軽さと掛け心地を追及した」超軽シリーズの店頭演出スタート。





## 販売促進施策「超軽はじめました。」

販促企画

6月～7月

歌舞伎俳優の「片岡愛之助」をイメージキャラクターに迎え、TVCMを中心にプロモーションを実施

### ■インパクトのあるビジュアル展開



### ■ユーモアに溢れたTVCM



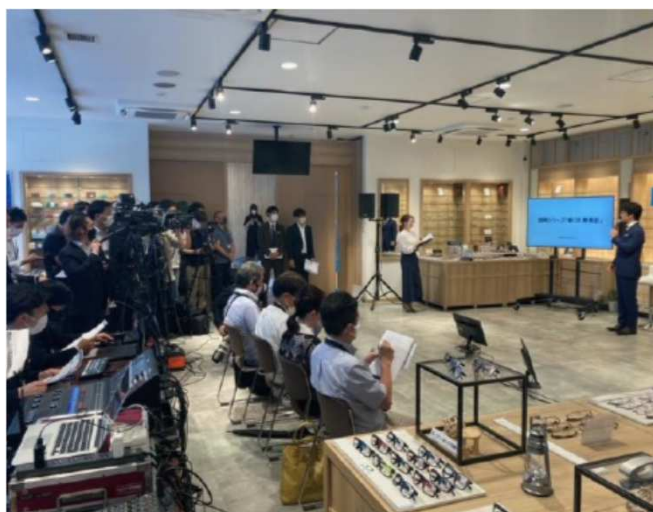
※TVCMは関西・中部エリアのみ放映  
※YouTubeでも同内容を配信

## メディア向け『超軽 新CM発表会』

7/5、大阪本店に特設ステージを設営して開催

当日は、テレビ局や新聞社、WEBメディア17社が参加、  
オンライン配信も同時配信。

当日は、片岡愛之助様が販売員に扮して「超軽」メガネを実演販売したり、  
CM制作の裏話などを話していただきました。







販促企画

6月～7月

# 販売促進施策「超軽はじめました。」

「超軽」を軸としたエリア販促を展開。  
マスメディアとのメディアミックスを推進しました。

この掛け心地、想像以上。超軽を体験ください!

スマートフィット 超軽レンズ ¥18,980-	スマートフィット 超軽レンズ ¥18,980-	スマートフィット 超軽レンズ ¥18,980-	スマートフィット 超軽レンズ ¥21,500-
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

店頭には、さらにお得なクーポンを掲載!ご来店の際は、お忘れなく!

超軽 超軽レンズ ¥23,300-

超軽レンズでも 遠近両用レンズでも レンズの追加料金は ¥0

超軽レンズ ¥5,500-

超軽レンズ ¥9,900-

超軽レンズ ¥1,000 OFF!

超軽レンズ ¥2,000 OFF!

超軽レンズ ¥3,000 OFF!

PayPayご利用できます



商品販促企画

## お風呂用メガネ「アイガンFORゆ」

◆引き続き好評のお風呂専用メガネ「アイガンFORゆ」を  
新ビジュアルに変更





## VMD施策

お客様にわかりやすい売り場  
を実現するために  
トーン&マナーでイメージ統一  
を図ったポップを採用





PayPay



PayPayクーポン企画実施  
2022/7/1～8/31の期間  
1等:決済金額100%還元  
2等:決済金額5%還元  
3等:決済金額0.5%還元

d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 〉

◆ 10万ポイントキャンペーン

※2022年7月31日でTポイントサービスは終了いたしました。

## オンラインショップ

コロナ禍において度付きメガネの購入件数や  
当社オリジナル商品の売れ行きが好調に推移。

### 通販だけのオリジナル商品

夜間対応サングラス特集



お風呂専用メガネ特集

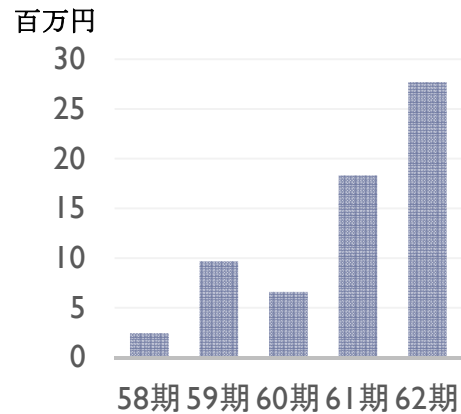
オンライン限定  
強度数モデル追加



アニメ特集



売上推移



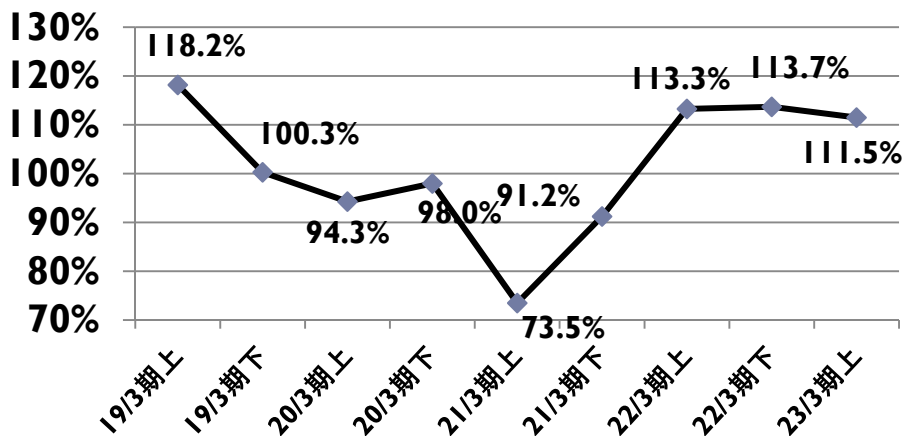
強度数対応の  
「アイガンFORゆ」



キン肉マンシリーズの  
コンプリートセット  
ご購入特典として特製  
ケース付き

# 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、2021年3月期上期以降、コロナ禍の下で低調に推移していましたが、2022年3月期以降、前年比では増加に転じました。しかし、コロナ前の水準には、まだ至っておりません。

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

レンタルできる種類の豊富さが好評を得ています。

**好評実施中!**

**補聴器**  
**自宅で2週間お試しキャンペーン**

ご自宅で試せる **レンタル補聴器 1,000種類以上!**

愛眼では、お客様の聴力や生活環境に合う補聴器を選べます!  
豊富なラインナップの中からお選びいただけます!

お客さまの聞こえに合わせてお選びします

**きっちりサポート!**  
補聴器が使えるようになるまでしっかりサポートします!

**しっかり!アイガン補聴器手帳!**  
レンタルお申込時、又はお買い上げ時に進呈!  
補聴器を使うための秘密兵器です!

**電池交換不要の充電式、耳あな型もOK!** 両耳 2週間 ¥3,300

**大好評! 補聴器お試しレンタル!**

## ■全レンタル件数に占める充電式補聴器構成比

2022年 3月期	10月	11月	12月	1月	2月	3月
充電式構成比	68.2%	71.9%	73.5%	75.7%	71.7%	70.9%
2023年 3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
充電式構成比	74.8%	73.5%	69.3%	70.7%	71.8%	71.1%



# 補聴器販売

・他社のレンタルとの違いを明確にした新聞折り込み広告を掲載しました。  
 ・「認定補聴器技能者」の顔写真を掲載したことで、お客様に「補聴器の愛眼」をより身近に感じていただき、お客様の安心と愛眼の補聴器サービスに対する信用につながっています。

**Aigan** **補聴器大相談会** 相談は無料です!  
 メガネの愛眼

補聴器選びに迷っている方  
 他社で補聴器を失敗した方

**愛眼にお任せください!**  
 私たちは一人ひとりに合わせた「聞こえ」を全力サポートいたします。

**補聴器のご相談は**  
 下記の店舗に  
 お電話にてご予約を  
 お願いいたします。

近年、補聴器の性能は格段に向上しました。それに伴い、スタッフもより確かな専門知識と技術を必要としています。愛眼では早くから補聴器の専門教育を開始し、技術の向上に努めてまいりました。現在、補聴器のスペシャリスト、補聴器技能者の資格取得にも精力的に取り組んでおります。私たちはこれからもお客様との対話から、お客様の不安やご要望を理解し、快適な「聞こえ」のある生活をサポートしてまいります。

**認定補聴器技能者とは**  
 4年間の講習期間で補聴器に関する知識・技能はもとより、耳に関する医学的知識や福祉に関する法的知識などを身につけ、認定補聴器技能者試験に合格した者です。

これって、難聴かな。

こんなコトありませんか?  
 携帯電話の呼び出し音に気付かないことがある  
 周りの人から、テレビの音が大きいと言われる  
 自動車の中で話が、よく聞き取れない  
 人の話し声が小さいように感じる  
 人と会話をするのが面倒に感じる

1つでも当てはまるなら難聴の可能性があります。

気になる方はぜひ  
**愛眼で補聴器を試してみませんか?**  
 まずは耳鼻咽喉科専門医の受診をお勧めします。

**Aigan** **メガネの愛眼**  
**補聴器お試しレンタル**  
 愛眼なら、気になる補聴器をお試しでレンタルできます!

このように方にオススメ!  
 試すだけなら  
**最新の補聴器を試してみたい方**

このように方にオススメ!  
 どれを選べば...  
**補聴器の購入を迷われている方**

※お試しレンタルは購入を前提としたものではありません。

言わせてください! **愛眼のお試しレンタルはここがスゴイ!**

**SUGOI Point 1** **選べる1000種!**  
 愛眼では他社より充実の**1000種類**以上の補聴器を取り揃えており、その中からお客様にぴったりな補聴器をお試しいただけます。

**SUGOI Point 2** **いつでも新品!**  
 愛眼では、たとえレンタルであっても**新品**の補聴器をご用意しております。安心してご使用くださいませ。 ※一部レンタル専用機となります。

※補聴器は適切なフィッティング調整により、効果が発揮されます。しかし、装着者の聞こえの状態によっては、効果が異なる場合があります。

# 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  
 聞こえのチェックと補聴器無料体験  
 を軸に、ショッピングセンター内で  
 啓蒙イベントを実施

店舗近隣の高齢者施設からの開催依頼も増加



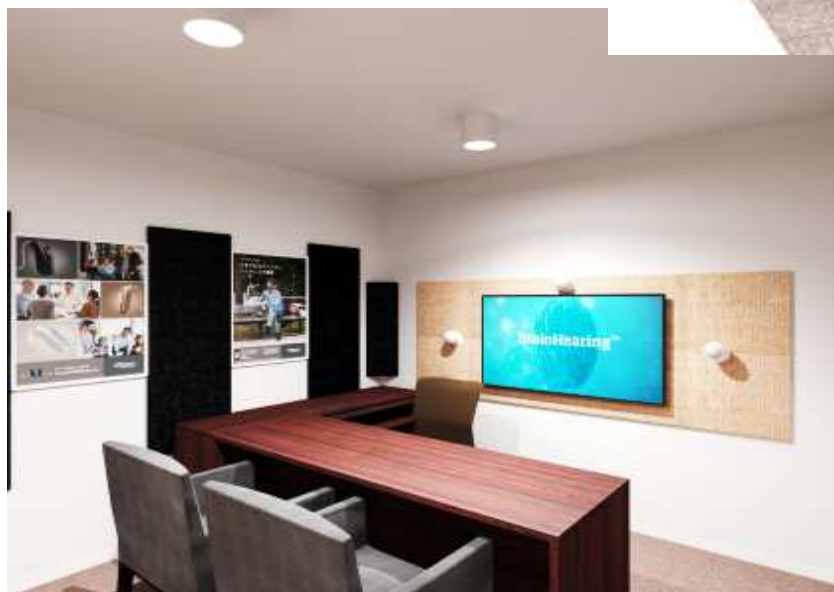




## 補聴器販売

◎大阪本店、横浜本店、名城本店に補聴器体感ルームを設置。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。

◎2022年3月に「認定補聴器専門店」の認可を受けました。



## 補聴器販売

◎気軽に聞こえを補いたい、  
と考えている方に向け、  
ヒアラブルデバイス「Olive」  
の取扱いを開始しました。  
ご自分のスマートフォンで簡単に  
調整できる点も喜ばれています。

◎ライトユーザー獲得に向け、  
取扱商品を増やしています。



# コンタクト販売

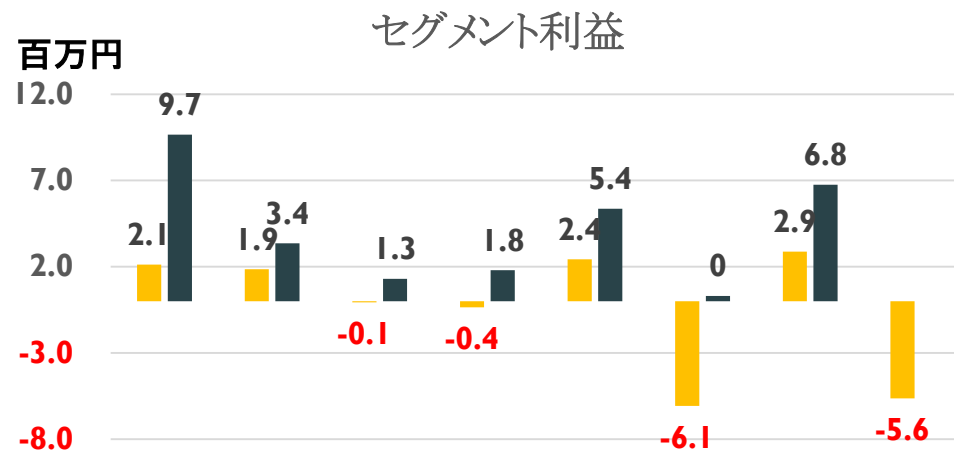
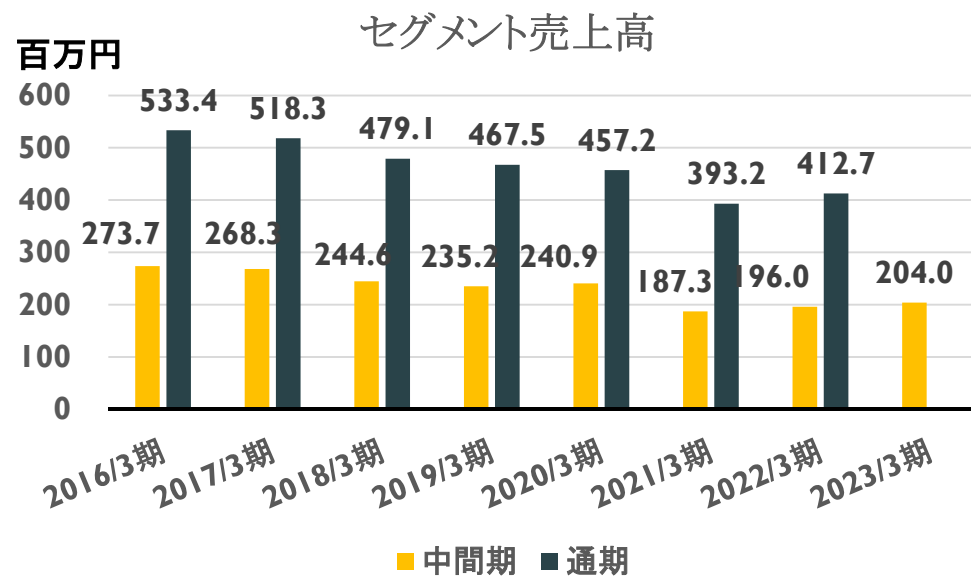
◎女性をメインターゲットに150店舗でコンタクトレンズの販売・演出を強化。よりわかりやすく買いやすい売り場作りを行っています。





## 眼鏡卸売事業

・得意先に対する新商品の投入や販売支援に努めるとともに、新規取引先の開拓に取り組んでおります。





## 海外眼鏡販売事業

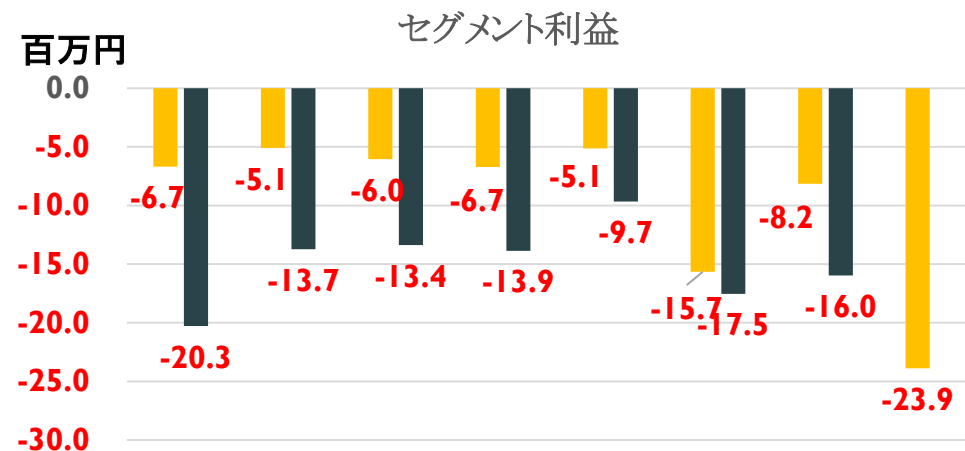
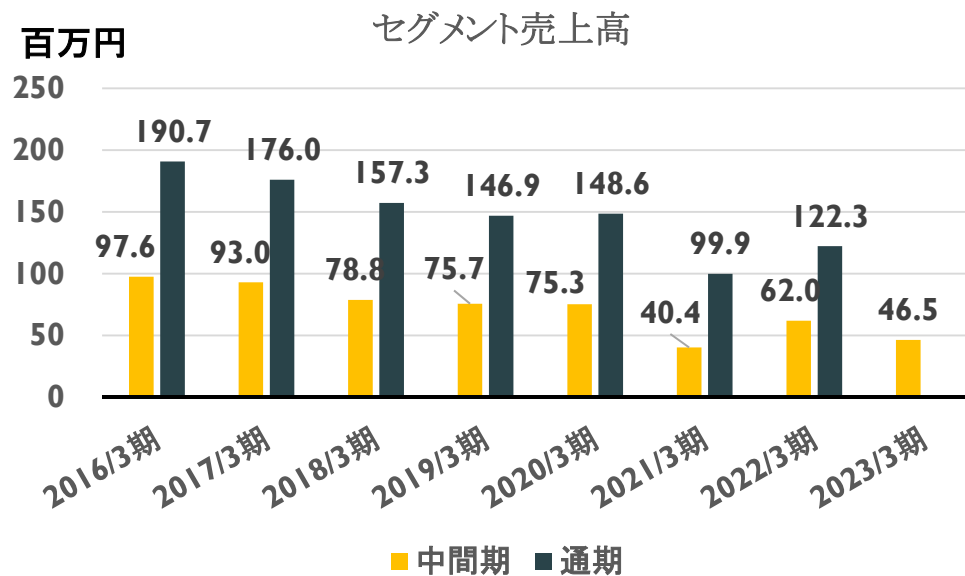
・北京愛眼眼鏡有限公司が、北京市を中心拠点として、直営店とフランチャイズ店を合わせて7店舗にて営業を行っております。

・当地では、ゼロコロナ政策のもと行政による厳しい行動管理が続き、断続的な臨時休業を余儀なくされるなど事業運営に支障をきたす事態となっておりますが、営業施策の見直しや運営体制の効率化など事業経費の圧縮に取り組んでおります。

### 【お知らせ】

北京愛眼眼鏡有限公司を解散し、清算することを2022年11月28日に決議いたしました。

なお、現地の法令等に従い必要な手続きが完了次第、清算終了となる予定であります。





# 2023年3月期 店舗政策

■ 改装:既存店の活性化改装を中心に、中間期迄に7店舗改装

2022年4月 改装  
おおとりウイングス店



2022年4月 改装  
イオンモール伊丹店



2022年6月 改装  
イオンモール都城駅前店



2022年6月 改装  
高槻緑が丘店



2022年7月 改装  
南生駒店



2022年8月 改装  
勝川新町店



2022年9月 移転改装  
マーサ21岐阜正木店



## 2023年3月期の連結業績予想の見直しの考え方

1. 新型コロナウイルス感染症は、10月以降、感染第7波が一旦収束に向かうなかで、今後は、感染第8波とインフルエンザの同時流行の動向にも注視する必要があるものの、インフルエンザ予防接種、新型コロナウイルス感染症の変異株対応ワクチンや治療薬の普及が進み、社会生活面での活動制限がさらに緩和されると見られています。また、消費動向につきましては、ウィズ・コロナの環境ではありますが、政府が「物価高克服・経済再生実現のための総合経済対策」で大規模な財政出動を表明したことやサービス消費のペントアップ需要の下支え効果とが相まって、個人消費は緩やかな持ち直しに向かうとの見方があります。これらの諸々の情勢や直近の当社の業績動向を総合的に判断し、今年度の業績予想を可能な範囲で見直しました。
2. 2022年11月28日公表の北京愛眼眼鏡有限公司の解散及び清算の決定に伴い、当連結会計年度中に子会社清算損(特別損失)を計上する見込みとなったため、親会社株主に帰属する当期純利益に関して2023年3月期の連結業績予想を修正しております。
3. 今後の感染症の感染拡大や収束の状況等によって業績は大きく変動する可能性があります。
4. 業績予想の修正の必要性が生じた場合には、速やかに開示いたします。



## 2023年3月期の連結業績予想

(2022年11月28日に修正した業績予想)

	2022年3月期実績		2023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	13,804	100.0	14,849	100.0	+1,044	+7.6
売上総利益	9,552	69.2	10,354	69.7	+802	+8.4
販売管理費	10,137	73.4	10,512	70.8	+374	+3.7
営業利益	△584	—	△157	—	+427	—
経常利益	△438	—	△74	—	+363	—
当期純利益	△690	—	△425	—	+265	—