



愛眼株式会社

2024年3月期第2四半期 経営状況報告



2024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]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

	23年3月期 中間期 実績	23年3月期 通期 実績	24年3月期 中間期 実績	前年 同期比	24年3月期 中間期 計画	計画比
売上高 (売上比)	7,177 (100.0%)	14,198 (100.0%)	7,664 (100.0%)	106.8%	8,021 (100.0%)	95.6%
売上総利益 (売上比)	5,014 (69.9%)	9,876 (69.6%)	5,206 (67.9%)	103.8% (△1.9%)	5,506 (68.7%)	94.5% (△0.7%)
販売管理費 (売上比)	5,284 (73.6%)	10,351 (72.9%)	5,190 (67.7%)	98.2% (△5.9%)	5,389 (67.2%)	96.3% (+0.5%)
営業利益 (売上比)	△269 (-)	△475 (-)	16 (0.2%)	- (-)	116 (1.5%)	- (-)
経常利益 (売上比)	△209 (-)	△385 (-)	49 (0.7%)	- (-)	134 (1.7%)	- (-)
当期純利益 (売上比)	△388 (-)	△803 (-)	△15 (-)	- (-)	73 (0.9%)	- (-)



2024年3月期第2四半期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:7,664百万円(前年同期比+487百万円増、+6.8%増)

売上総利益:5,206百万円(前年同期比+191百万円増、+3.8%増)

売上総利益率:67.9%(前年同期比△1.9ポイント減)

営業経費:人件費や販売手数料等の運営コストの上昇があったものの、広告宣伝費や支払手数料や改装費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めた結果、販管費は94百万円減少し、販管比率は67.7%(前年同期比△5.9ポイント減)となりました。

営業利益:16百万円(前年同期△269百万円)

経常利益:49百万円(前年同期△209百万円)

当期純利益:△15百万円(前年同期△388百万円)

特別損失:11百万円(前年同期134百万円)

1. わが国経済は、新型コロナウイルス感染症による行動制限が撤廃され、感染症法上の分類が5類感染症に変更されるなどアフターコロナへの移行が進む中で、社会経済活動の正常化が一段と進展しました。一方、ロシア・ウクライナ情勢の長期化に加えて、エネルギー価格や原材料価格の高騰、円安を背景とした諸物価の上昇が、消費者マインドの低下を通じて消費行動にネガティブな影響を与える懸念があるなど、景気の先行きは依然として不透明で、引き続き厳しい経営環境にあります。
2. 営業実績については、新型コロナウイルス感染症による行動制限の撤廃や5類感染症への変更に伴い、これまでコロナ禍で影響を受けてきた店舗での対面型販売は回復傾向にあり、売上高は7,664百万円と前年同期比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客足の戻りがまだ鈍く、コロナ禍以前の売上水準に完全には戻っておりません。
3. 売上総利益率は、商品仕入コストの上昇、セール等の販売戦略や品目別売上構成比の変化などの影響により1.9ポイント減少しました。
4. 営業経費は、主に人件費や販売手数料等の運営コストの上昇があったものの、広告宣伝費や支払手数料や改装費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めた結果、販売費及び一般管理費は5,190百万円(前年同期比1.8%減)となり、売上高に対する販管費の割合は5.9%減少しました。
5. 特別損失として、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、減損損失11百万円を計上いたしました。



[単体] PLの概要

単体:増収・増益

単位:百万円

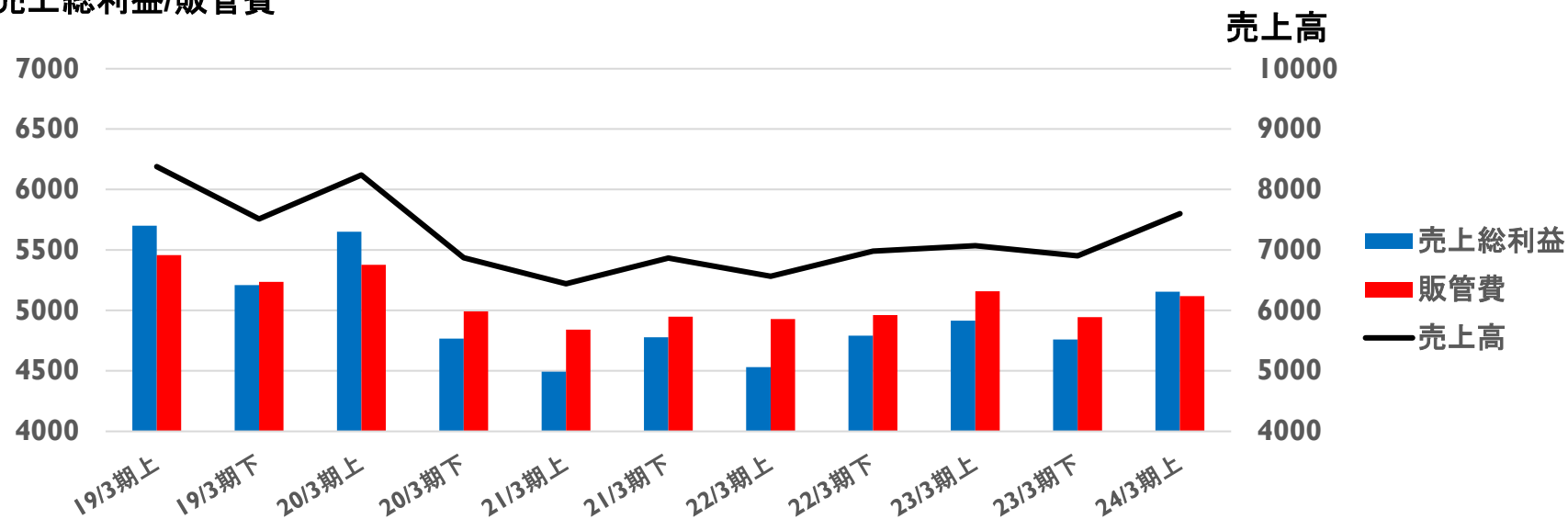
	23年3月期 中間期 実績	23年3月期 通期 実績	24年3月期 中間期 実績	前年 同期比
売上高 (売上比)	7,068 (100.0%)	13,969 (100.0%)	7,601 (100.0%)	107.5%
売上総利益 (売上比)	4,914 (69.5%)	9,672 (69.2%)	5,154 (67.8%)	104.9% (△1.7%)
販売管理費 (売上比)	5,157 (73.0%)	10,102 (72.3%)	5,117 (67.3%)	99.2% (△5.6%)
営業利益 (売上比)	△243 (-)	△429 (-)	37 (-)	- (-)
経常利益 (売上比)	△180 (-)	△332 (-)	71 (-)	- (-)
当期純利益 (売上比)	△358 (-)	△788 (-)	6 (-)	- (-)



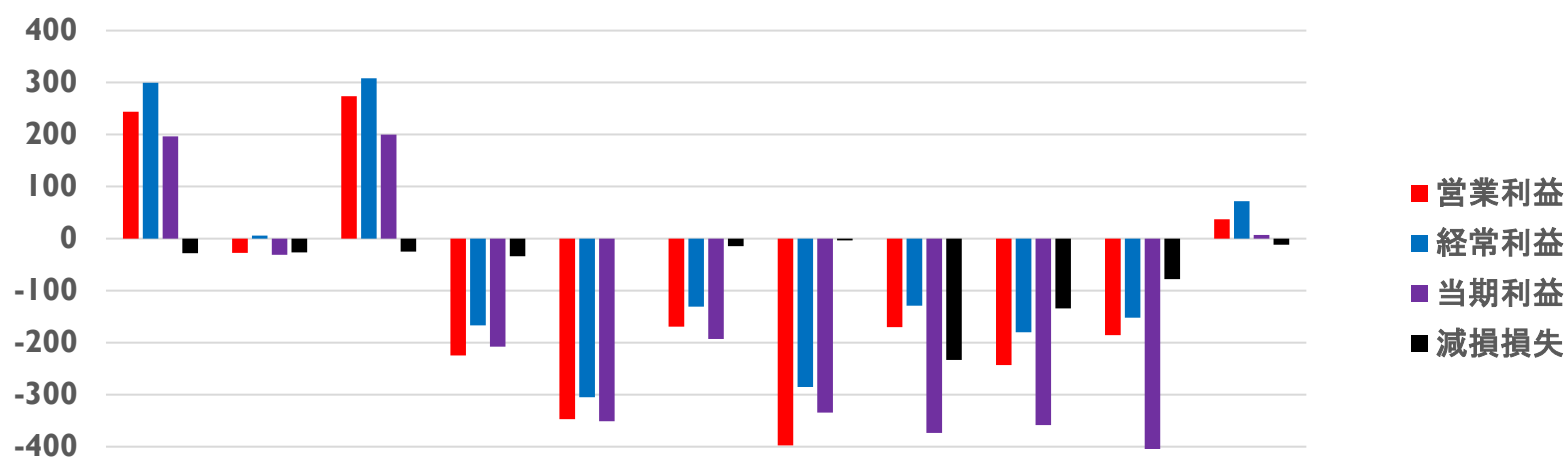
[単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

売上総利益/販管費



利益額

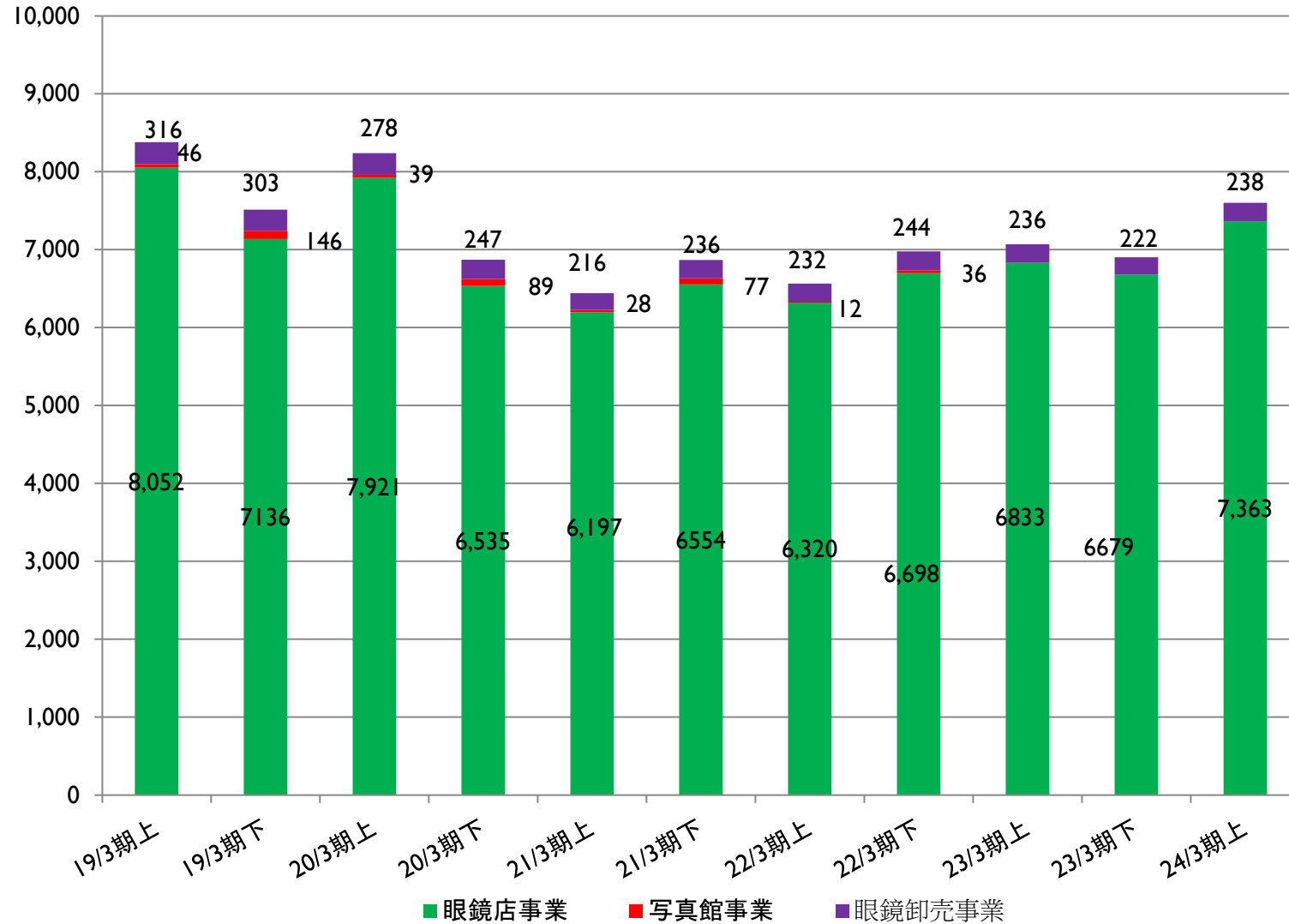


(註)22/3期以降は、収益認識に関する会計基準等の適用後



[単体] 事業部別売上構成の推移

単位:百万円

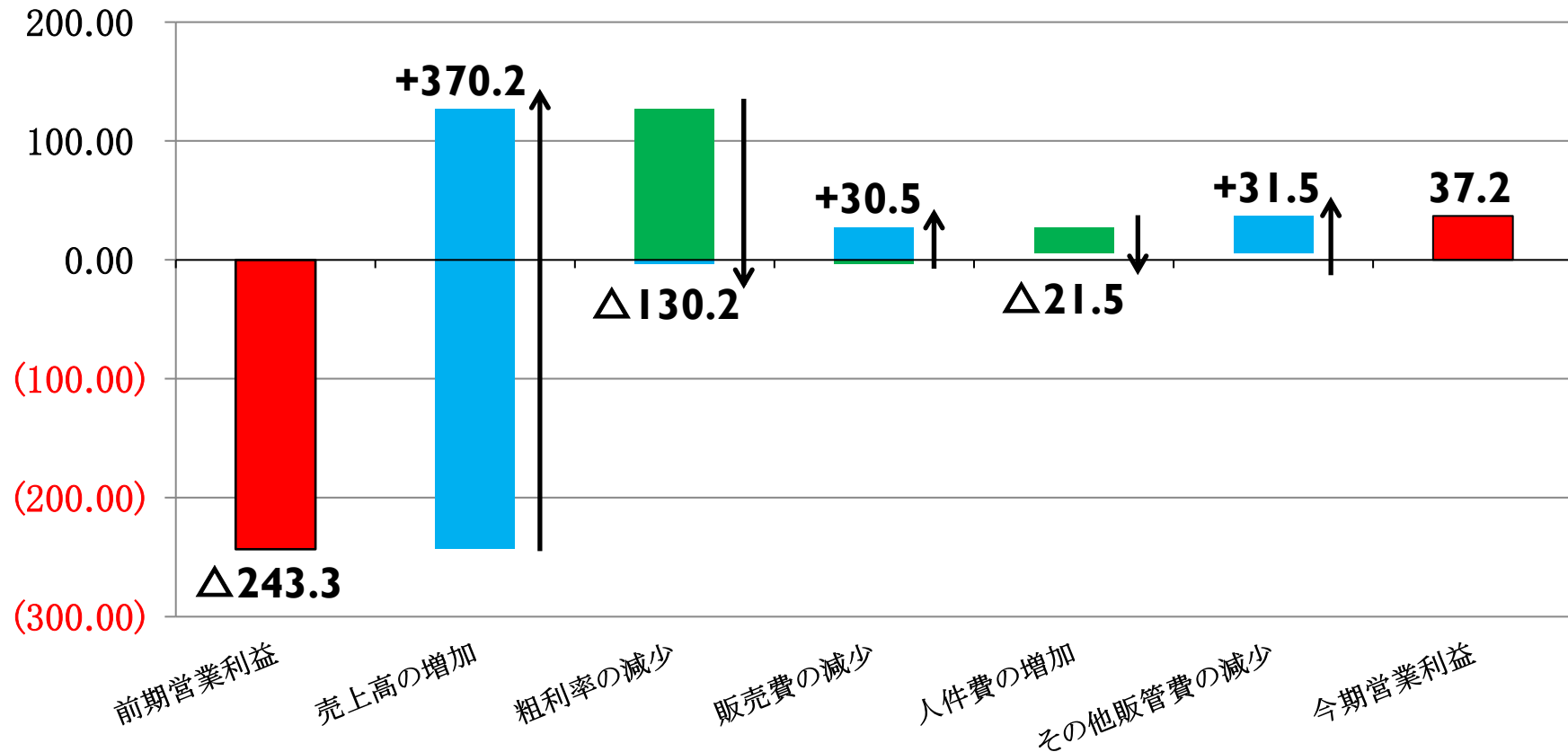


(註)写真館事業は2022年2月をもって撤退しております



[単体] 営業利益の変化要因別説明図

単位:百万円

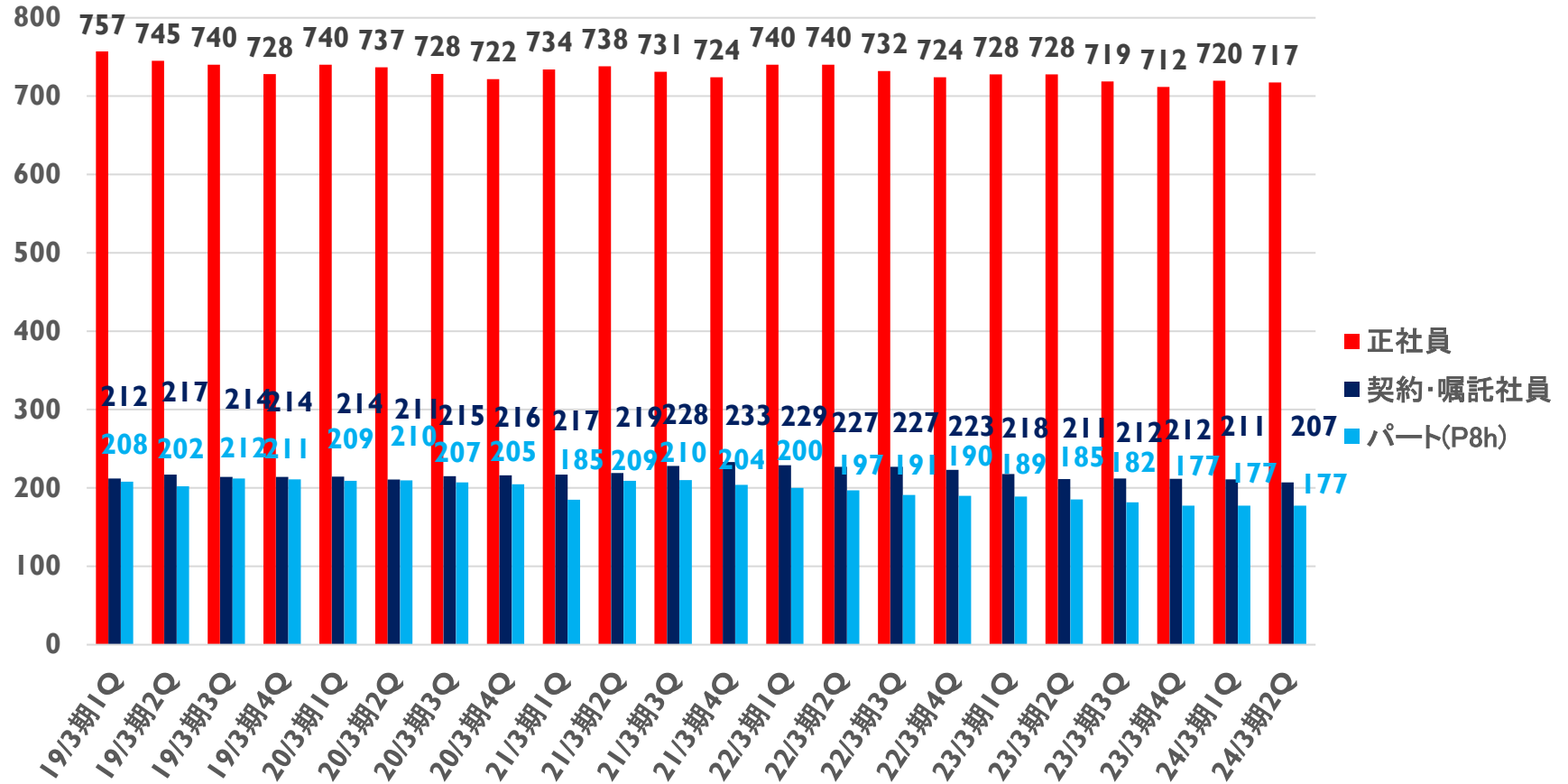


1. コロナの影響が顕著に現れた前年より大幅に売上高が伸びました。品種別では、メガネが+99百万円増、サングラスが+238百万円増、補聴器が+207百万円増でした。粗利率は1.7%減少しました。
2. 経費面では、人件費(+21百万円)、販売手数料(+23百万円)等の運営コストの上昇があったものの、広告宣伝費(△53百万円)や支払手数料(△6百万円)や改装費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めたことで、販管費比率は67.3%と、前年同期比で△5.6%改善しました。
3. その結果、営業利益は、前年同期比より280百万円改善し、37百万円の黒字になりました、



[単体] 従業員数推移

(各四半期毎の平均数値)

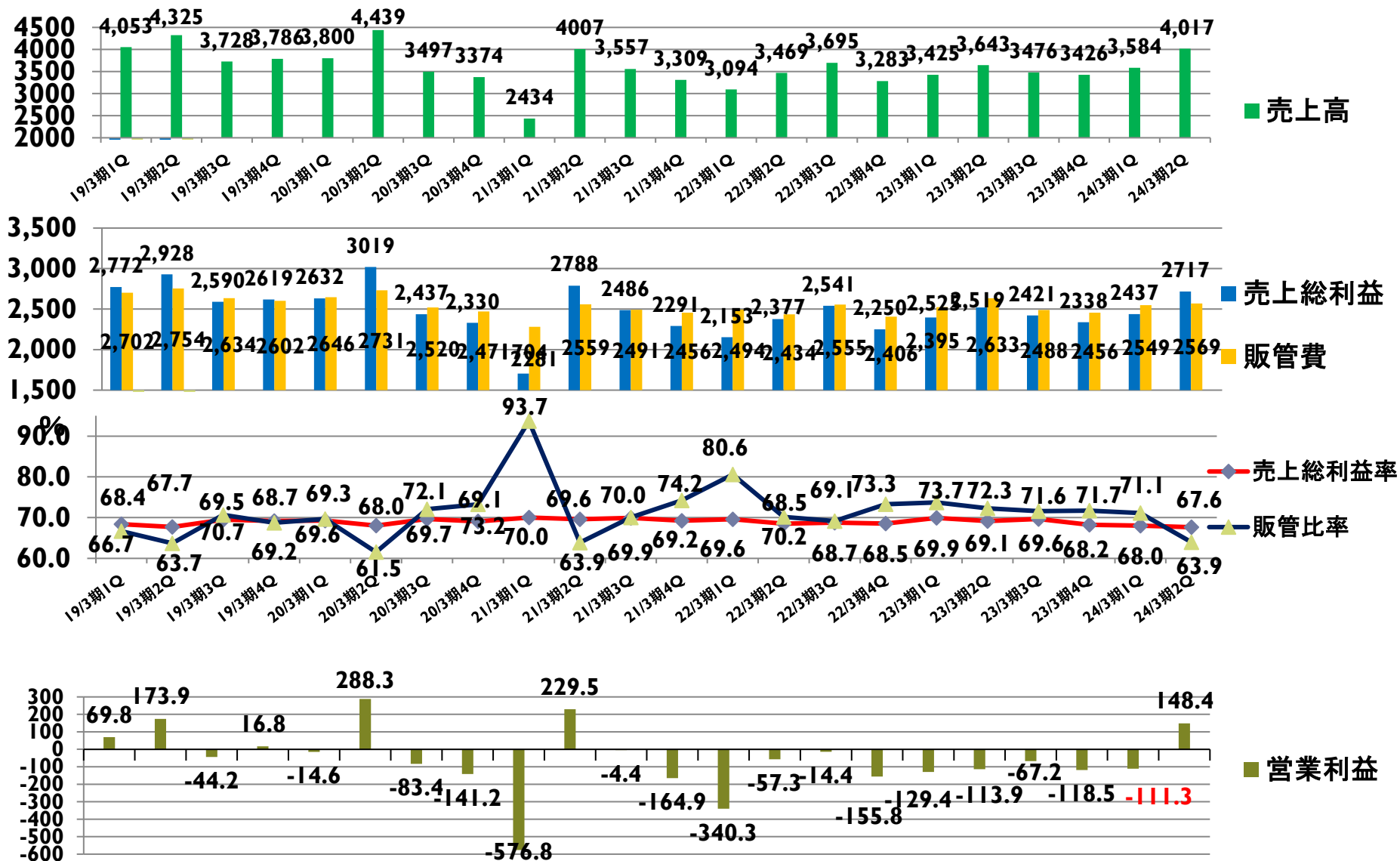


22/3期 新卒正社員17名採用
23/3期 新卒正社員10名採用
24/3期 新卒正社員15名採用



[単体] 四半期別業績推移

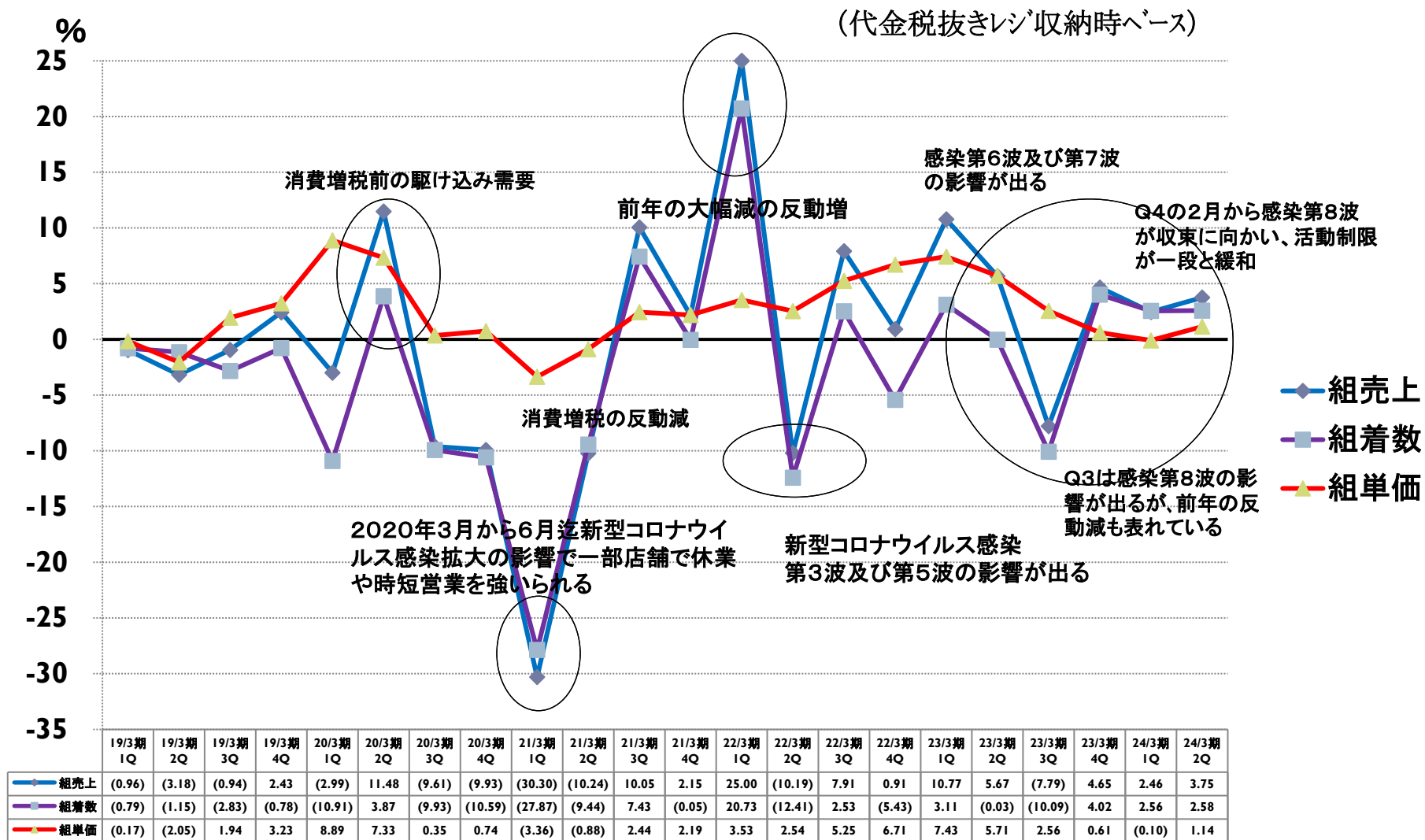
単位:百万円、%



(註)22/3期1Q以降は、収益認識に関する会計基準等の適用後



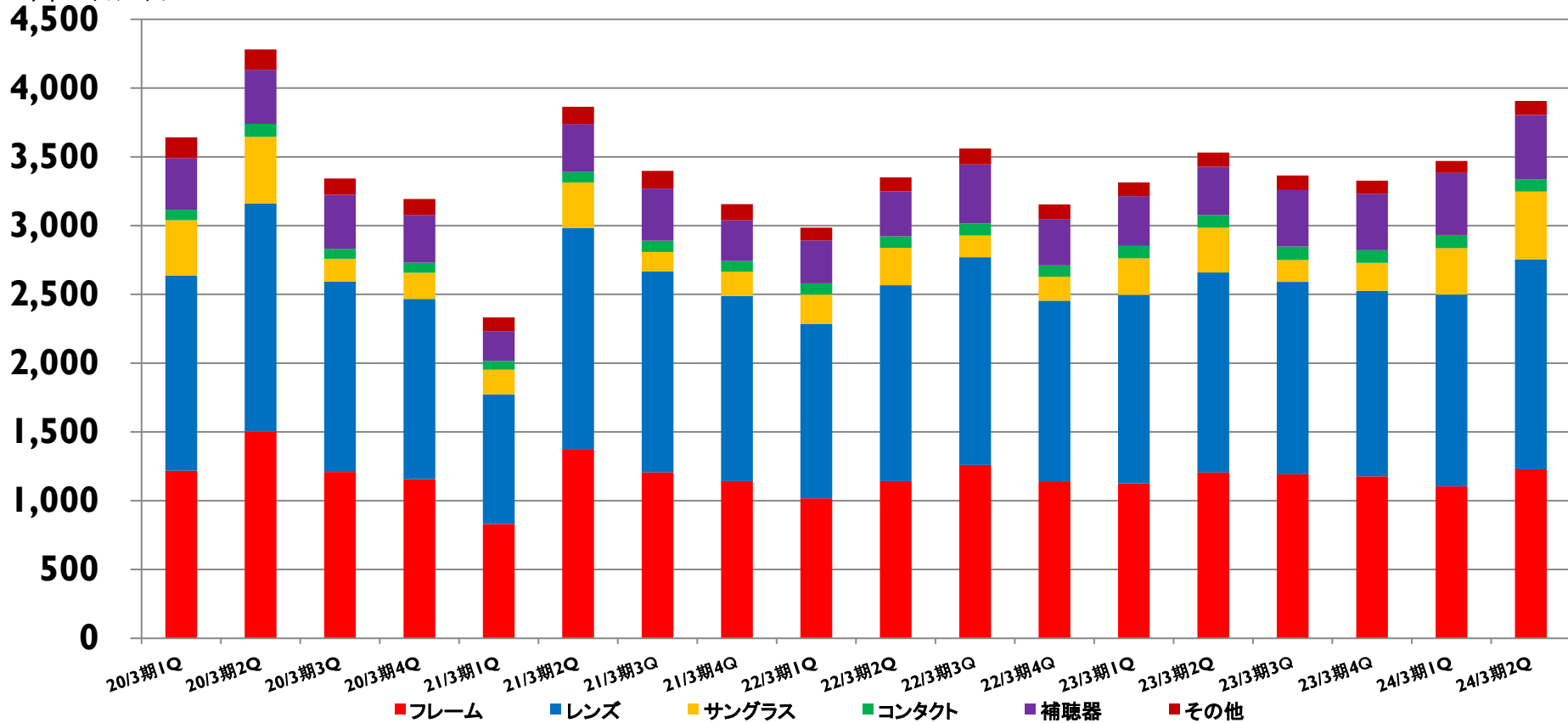
[単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)





[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、全体では、前年同四半期比で増収となったものの、想定したコロナ禍前の売上水準に完全には戻っておりません。
2. 中主力品目のメガネは、前年同四半期比で若干の増収を維持し堅調に推移しつつも、コロナ禍以前の売上水準に完全には戻っておりません。準主力品目のサングラス及び補聴器は、行動制限が撤廃され人流が回復したことによって前年同四半期比では大幅な増収となっております。



[連結] BSの概要

単位:百万円

	23年3月期 期末		24年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,424	53.1%	7,588	53.2%	+163
現・預金	4,622	33.0%	4,576	32.1%	△46
受取手形・売掛金	747	5.3%	787	5.5%	+39
商品	1,781	12.7%	2,026	14.2%	+244
固定資産	6,567	46.9%	6,673	46.8%	+105
投資有価証券	522	3.7%	625	4.4%	+102
敷金・保証金	2,688	19.2%	2,707	19.0%	+19
資産合計	13,991	100%	14,261	100%	+269
流動負債	1,318	9.4%	1,573	11.0%	+254
固定負債	528	3.8%	485	3.4%	△42
負債合計	1,846	13.2%	2,058	14.4%	+211
純資産合計	12,144	86.8%	12,203	85.6%	+58
負債・純資産合計	13,991	100%	14,261	100%	+269



[単体] BSの概要

単位:百万円

	23年3月期 期末		24年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,155	51.5%	7,350	51.8%	+195
現・預金	4,381	31.5%	4,375	30.8%	△6
受取手形・売掛金	744	5.4%	781	5.5%	+37
商品	1,743	12.6%	2,003	14.1%	+260
固定資産	6,735	48.5%	6,842	48.2%	+106
投資有価証券	713	5.1%	816	5.8%	+102
敷金・保証金	2,641	19.0%	2,660	18.7%	+19
資産合計	13,890	100%	14,192	100%	+301
流動負債	1,284	9.2%	1,549	10.9%	+265
固定負債	516	3.7%	475	3.4%	△41
負債合計	1,800	13.0%	2,024	14.3%	+224
純資産合計	12,090	87.0%	12,167	85.7%	+77
負債・純資産合計	13,890	100%	14,192	100%	+301



[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	23年3月期 中間期	24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	83	12	△70
投資活動によるキャッシュ・フロー	△253	△53	+199
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	2,050	2,066	+16

[キャッシュフローの状況]

営業活動	税前当期純利益38百万円、減価償却費+92百万円、減損損失+11百万円、賞与引当金+130百万円、仕入債務の増加+113百万円、売上債権の増加△39百万円、棚卸資産の増加△245百万円、法人税等の支払△91百万円など
投資活動	店舗建物内装・機械設備などの有形固定資産の取得△136百万円、敷金及び保証金の回収+73百万円など
財務活動	自己株式の取得△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

	23年3月期 中間期	24年3月期 中間期	増減額
設備投資額	168	100	△67
ソフトウェア投資	8	6	△1
減価償却費	119	92	△27
減損損失	134	11	△122

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)

		23年3月期					24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°	144	1	2	143	△1		1	142	△1	1	2	141		△2
	路面店	79			79				79		1	1	79		
東部	インショップ°	46		1	45	△1		1	44	△1	1		45	+1	
	路面店	8			8				8		1		9	+1	+1
中部	インショップ°	17	1		18	+1			18				18		
	路面店	26			26				26				26		
関西	インショップ°	76		1	75	△1			75			2	73	△2	△2
	路面店	40			40				40				40		
四国 中国 九州	インショップ°	5			5				5				5		
	路面店	5			5				5			1	4	△1	△1

年間計画: 新店2店舗、閉店4店舗、計2店舗減。



営業戦略について

P19:2024年3月期(64期)の基本方針

P23:愛眼の取組み

P28:商品政策

P40:販売促進政策

P51:補聴器販売

P56:コンタクト販売

P57:眼鏡卸売事業

P58:海外眼鏡販売事業

P59:店舗政策

P60:2024年3月期(64期)の業績予想見直しの考え方

P61:2024年3月期(64期)の連結業績予想

2024年3期(64期)の基本方針

アフターコロナの環境下での事業展開

お客様視点

顧客体験(CX)を軸とした愛眼ブランド力の強化

店舗特性に合わせたマーケティング施策の強化

DX推進による店舗オペレーションの効率化

ネット通販事業の強化

集客力アップ

体制

業務の効率化と働き方改革⇒組織の活性化

国家検定資格「眼鏡作製技能士」への切り替え

基本的な営業政策

1. 「お客様の暮らしを、より快適に、より豊かにする企業となることを目指し、安心の技術、納得の商品、気持ちに寄り添うサービスを提供します。」を経営方針として掲げ、「目と耳の健康を守る」ことを社会的な使命と責任と捉え、顧客体験価値の最大化を追求するとともに、アフターコロナ期の事業展開を見据えた取り組みを進めております。
2. 販売促進面では、お客様のニーズに的確に対応し、お客様視点を第一とする商品開発に注力し、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っております。同時に、顧客体験を軸としたお客様に選ばれる「愛眼ブランド」の競争優位性を確保するため、ラジオCM、新聞折り込みチラシやDM、雑誌や動画、WEB広告やSNSなど幅広いメディアを活用した複合的な情報発信の強化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」の認知度向上に努めてまいります。
3. 店舗におきましては、タブレット端末の活用などDX推進により店舗オペレーションの効率性を高め、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. アフターコロナへの対応として、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の強化を図ってまいります。
5. 組織面におきましても、業務の効率化並びに働き方改革と女性活躍推進をさらに推進させ、プロアクティブな組織づくりを進めてまいります。人材面におきましては、国家技能検定制度の「眼鏡作製技能士」への切り替えを順次進めております。



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。





◆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。

◆国家検定資格「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、順次、国家検定資格に切り替え、2025年までに全店配置を目指しています。

◆「認定補聴器技能者」資格者を計画的に増員

補聴器専門家の資格である「認定補聴器技能者」を、計画的に増員しています。



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

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。

- ◆愛眼の社会貢献活動
- ◆保護猫支援プロジェクト

保護猫支援プロジェクト

愛眼株式会社は、ねころりんシリーズの売上の一部を公益社団法人アニマル・ドネーションを通して保護猫活動資金として寄付します。



ねころりんの売上の一部を、「公益社団法人アニマルドネーション」を經由し、保護猫支援活動へ寄付いたします。(1本につき22円の寄付)

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。

■ 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。

■ 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。

■ 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



大阪府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

◆愛眼の安全・安心への取組み

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
休憩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
いただいております。



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。



通期で、店舗での安全・安心への取組を実施。



2024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別添となります。※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

オプション(二例)

■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

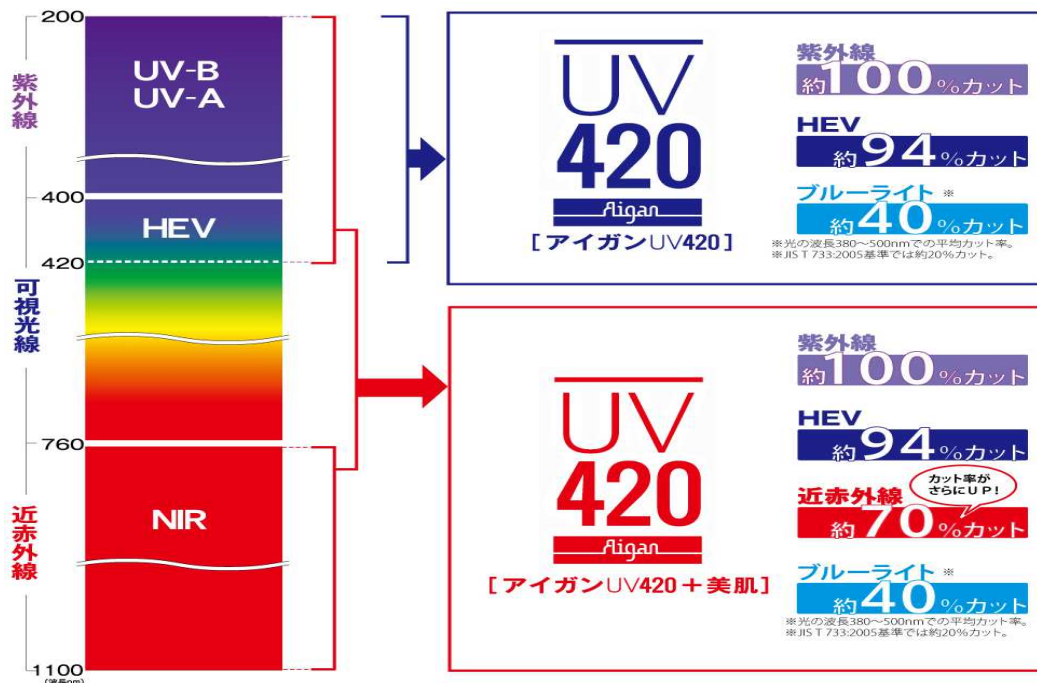
従来のレンズ → 両面非球面



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



新製品

『夜間運転可能』な特殊サングラス
2023年5月、「with Driveシリーズ」の新デザイン登場！

with Drive (ウィズ ドライブ)



夜間運転、ナイトラン、夜釣りにも。
コントラストアップ効果のある「夜間運転可能」な特殊サングラス！



新製品

2023年6月、お子様や顔幅狭めの方にも掛けやすい
スモールサイズが登場！

NEGOTIATOR Small Design(ネゴシエータースモールデザイン)



メンズスタイリッシュデザインフレームとして人気の“ネゴシエーター”
程よい弾力性と自然なホールド感で快適な掛け心地を実現。



新製品

2023年6月、愛眼オリジナルフレーム・エレガントラインに
丈夫で快適な女性用跳ね上げメガネを追加。

smart fit Flora (スマートフィット フローラ)

smart fit
ALL β TITANIUM

Flora



必要に応じてレンズ部を跳ね上げられるので、遠くを見る時や近くを見る時など、
用途に合わせてメガネをかけ替える手間が省けとても便利です。



新製品

2023年6月、POLICE AIGAN SPECIAL EDITIONから
新デザイン登場！

POLICE AZZURO E MARRONE (ポリス アズーロ・エ・マローネ)



イタリアの粋な男達に愛される、凛とした雰囲気の色(AZZURRO)と
艶やかな印象の色(MARRONE)の2色をあわせ着こなす方

「アズーロ・エ・マローネ」

絶妙なコントラストで洗練されたスタイルを演出するメンズフレームコレクションです。



新製品

2023年7月、国産メーカーと徹底的にこだわって企画製造したフレーム
TRUSTAGE Nobleシリーズに跳ね上げが登場！

TRUSTAGE Noble (トラステージ ノーブル)



跳ね上げの丁番にジュラコンワッシャーを
使用しスムーズな跳ね上げと緩みにくさを追求。



熟練した職人が1本1本丹精込めて作り上げたメタルブロー。
跳ね上げ機構をTRUSTAGEのデザインコンセプトで実現。
βチタン素材をふんだんに使いフレーム全体で
しっかりとした掛け心地を実現します。



新製品

上質なメガネを好むご婦人用のメガネ
2023年7月、愛眼の国産メガネ「艶麗(エンレイ)」に新デザインが登場。

ENREI ECLAGE(エンレイ エクラージュ)

艶麗
enrei

ÉCLAGE



二つの素材が調和するECLAGEコラボモデル。
パーツごとのカラーコーディネーションにこだわり、
美しさに満ちた輝きのデザインを生み出しました。



新製品

愛眼の釣り専用偏光グラスシリーズに
2023年9月、「OUTDOOR EDITION」が登場！

STORM RIDER OUTDOOR EDITION (ストームライダー アウトドアエディション)



釣り専用偏光グラスブランドSTORM RIDERシリーズ第三弾！！
キャンパーやガレージ派に向けて『汗対策』と『ギア的機能』を加えた新シリーズ。



新製品

メイクをしてから、かけるメガネ「POCOP Rouge(ポコプルージュ)」より
新色のライトカラーシリーズが登場！

POCOP Rouge(ポコプルージュ)



メイクしてから、かけるメガネ

POCOP Rouge

POINT 1
すべすべパッドで
外した時に鼻に跡が
つきにくい

POINT 2
肌のトーンが
明るく見える

POINT 3
まつ毛がレンズに
あたりにくい

“化粧のように目元を彩る”をコンセプトとした愛眼のレディースライン
POCOP Rougeに女性スタッフの意見を取り入れたライトカラーシリーズが加わりました。



コラボ商品

ロンシャンならではのエレガントさに
快適性を加えた、愛眼だけの特別なコレクション。

LONGCHAMP(ロンシャン)

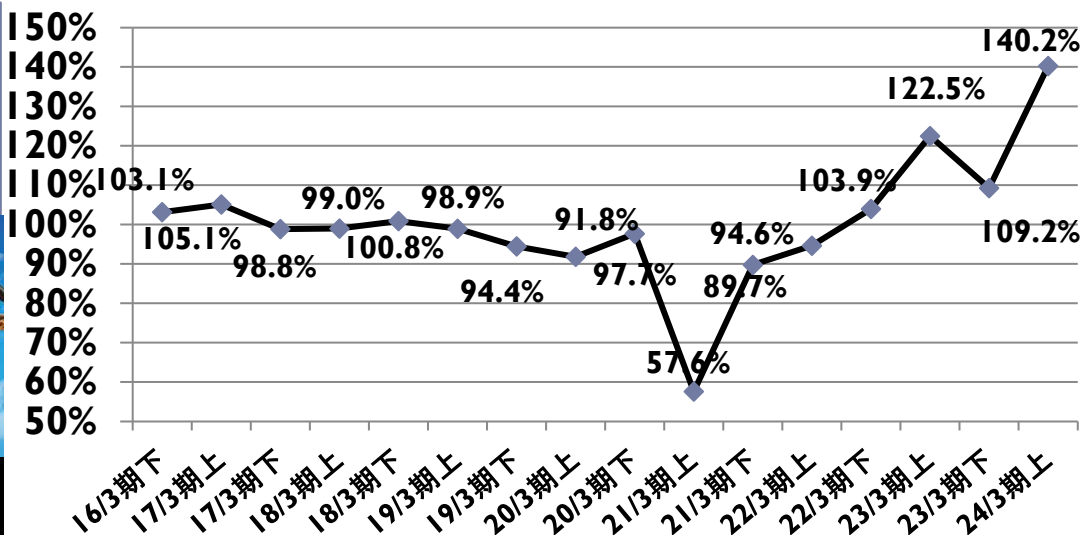


フロントやテンプル、細部にいたるまで細さや軽量化、
耐久性とデザインのバランスを極めたコレクションです。

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

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、前年同期比では大幅な増収となり、コロナ禍前の売上水準の9割程度まで回復しております。





2024年3月期 販売促進政策

販促企画

4月～5月

販売促進施策「メガネクリーニング100万人達成ありがとうキャンペーン」

前年度、「メガネクリーニング100万人達成」にご参加いただいたお客様への感謝としてキャンペーンを実施

メガネの愛眼 100万人達成ありがとう! (メガネクリーニング)

※2022年4月1日～2023年2月24日の期間で達成

企画① 愛眼でお買物をして **豪華カタログギフトを当てよう!** キャンペーン

※販路方法の詳細は、スタッフにご確認ください
※詳細内容は、変更になる場合がございます

税込10,000円以上お買上げで、1回応募できます! **応募期間** 2023年4月1日(土)▶5月31日(水)まで

A賞 全国の愛眼で **100名様に選べる体験ギフト** (10万円の価値)
～食を愉しむひととき～ **カタログ**
日本各地の極上の非日常空間へご招待いたします!
厳選された料亭・レストラン!
日帰り温泉! (食事付)
優雅なクルーズランチ!

B賞 全国の愛眼で **100名様に選べるグルメギフト** (5万円の価値)
～美味百撰 紅花～ **カタログ**
こだわりの美食百種類を厳選!
ご当地自慢の逸品が勢揃い!

企画② 期間限定 **プレミアムクーポン券**

メガネ・サングラス 目録5,500円(税込)以上お買上げで 500円OFF メガネの愛眼 2023年5/31日まで有効	メガネ・サングラス 目録11,000円(税込)以上お買上げで 1,000円OFF メガネの愛眼 2023年5/31日まで有効	メガネ・サングラス 目録22,000円(税込)以上お買上げで 3,000円OFF メガネの愛眼 2023年5/31日まで有効	メガネ・サングラス 目録33,000円(税込)以上お買上げで 5,000円OFF メガネの愛眼 2023年5/31日まで有効
--	---	---	---

※ご購入には必ずお申し込みください



店頭企画

4月～5月

店頭施策「メガネクリーニング100万人達成 ありがとうキャンペーン」



※適所に設置してください。

■100万人達成キャンペーン
ポスター (A1)





販促企画

6月～8月

販売促進施策「ビッグサマーセール」

6月23日～8月20日までビッグサマーセールを実施
メガネ、サングラスが最大50%オフのお買い得セールを実施

今がチャンス!

税込 **¥13,200** 以上のメガネ **全品** レンズ付き価格! レンズの追加料金 **¥0**

遠近両用 超薄型 近視用 遠視用 乱視用 老視用 **遠近両用レンズも選べます!**

※高機能商品は、一部です。万一、ご切欠の際はご確認ください。 ※一部商品を除きます。 ※レンズカラーなどのオプションは別途料金となります。

メガネの愛眼

ビッグサマー

SALE!

メガネ&サングラス

最大 50%OFF

セール期間 2023.8.20(日)まで

国産フレームがお買得!種類も豊富に取り揃えております。

<p>Men's</p> <p>遠近両用に最適! 軽くて強い手タンフレーム。</p> <p>50% OFF</p> <p>通常 ¥25,900(税込)を ¥12,950(税込)</p> <p>GEORGEKENT GK-339 C-3</p>	<p>Ladies</p> <p>ざりげない華やかさを演出。</p> <p>50% OFF</p> <p>通常 ¥25,900(税込)を ¥12,950(税込)</p> <p>GEORGES VALENTINO GV-4054 C-1</p>
<p>Men's</p> <p>スリムでライトなデザインの上質なメタルフレーム。</p> <p>30% OFF</p> <p>通常 ¥23,900(税込)を ¥16,730(税込)</p> <p>Dorso DO-1025M C-2</p>	<p>Ladies</p> <p>いつも自分らしく、「ありのまま」の美しさを。</p> <p>30% OFF</p> <p>通常 ¥19,980(税込)を ¥13,986(税込)</p> <p>CLAUDIA FOREST CLA-1027 C-1</p>
<p>Men's</p> <p>便利な重ねかけタイプ!</p> <p>20% OFF</p> <p>通常 ¥29,900(税込)を ¥23,920(税込)</p> <p>GENT PG-500SUR C-1 BK</p>	<p>Ladies</p> <p>清潔でスマートな印象のウェリントン型メタル。</p> <p>20% OFF</p> <p>通常 ¥16,500(税込)を ¥13,200(税込)</p> <p>kahara KH-1106 C-3</p>
<p>Men's</p> <p>TRUSTAGE Noble TSN-601GN C-3 MBK</p> <p>通常 ¥39,900(税込)を ¥19,950(税込)</p>	<p>Ladies</p> <p>眼鏡の定番 EN-1129FA C-1</p> <p>通常 ¥44,900(税込)を ¥22,450(税込)</p>

シリーズ累計販売本数 **90万本突破!**

メガネがずれにくい 耳が痛くなりにくい 鼻にあたってつきにくい

10% OFF

通常 ¥17,600(税込)を
¥15,840(税込)

DOKOO A|R P-0004A C-1

期間限定

ビッグサマークーポン

※必ず1フレームのみ(レンズのみ)・サングラスにご使用できます。 ※価格別枠別のクーポン利用となります。 ※他の割引券との併用・現金との引換はできません。 ※ご店舗・ご人の方でもご利用できます。 ※画面のメガネの愛眼店舗でご使用いただけます。

メガネ・サングラス
総額5,500円(税込)以上お買上げで
500円引

メガネの愛眼 2023年8/20まで有効

メガネ・サングラス
総額11,000円(税込)以上お買上げで
1,000円引

メガネの愛眼 2023年8/20まで有効

メガネ・サングラス
総額22,000円(税込)以上お買上げで
2,000円引

メガネの愛眼 2023年8/20まで有効

メガネ・サングラス
総額33,000円(税込)以上お買上げで
3,000円引

メガネの愛眼 2023年8/20まで有効



店頭企画

店頭施策「ビッグサマーセール」

6月～8月





販促企画

販売促進施策「決算売り尽くしセール」実施

9月

目玉商品がお買い得な、半期に一度の決算売り尽くしセールを実施

店内には **決算限定の目玉商品** を多数取り揃えております!

買えば買っただけから買立にくい!

補聴器 **50%OFF**

oticon oao
目の弱く聞きをサポートする
補聴器の聴覚能力を高め、
音の細かな差まで正確に聞き取れる
デジタル補聴器です。
※税別、送料別です。
税別価格 ¥108,000 ¥49,000

フルオーダー専用レンズ!

両面非球面 **レンズ** **30%OFF**

A-ZONE (両面非球面)
「見る」時も「見られる」時も、納得型「ZONE設計」。
— 屈光のゆがみが人目に達しません! —
— 視界が広がります! —
A-ZONE
フルオーダー専用レンズです。
フレーム別価格 ¥27,500 ¥19,250

品質No.1メーカー! 3Mコンタクト

コンタクト **27%OFF**

ワンダーアキュビューモイスト
長時間の装着も「うるおい」を
レンズに蓄え続ける1層1層のコン
タクトレンズ。眼にやさしく快適な
目で、お手入れが簡単です。
毎日の生活、長時間の外出にも、
3Mコンタクトレンズがおすすめです。
税別価格 ¥11,000 ¥8,580

TRUSTAGE Noble **50%OFF**

税別価格 ¥30,900 ¥19,950

眼鏡 **50%OFF**

税別価格 ¥30,900 ¥19,950

高品質の、国産フレームが多数!

このセールは、ご購入の金額に応じて異なります。必ずお買い得品は、お買い得品に限り有効です。

※このセールは、ご購入の金額に応じて異なります。必ずお買い得品は、お買い得品に限り有効です。

●● **¥13,200** 以上のメガネ **全品** レンズの追加料金 **¥0**

遠近両用 近視用 遠視用 老眼用 両眼用 両眼用

遠近両用レンズも選べます!

他社様のメガネでも引き取りOK!

ご不要メガネ 下取り **いたします。**

※このセールは、ご購入の金額に応じて異なります。必ずお買い得品は、お買い得品に限り有効です。
※お買い得品は、ご購入の金額に応じて異なります。必ずお買い得品は、お買い得品に限り有効です。
※お買い得品は、ご購入の金額に応じて異なります。必ずお買い得品は、お買い得品に限り有効です。

ご不要メガネ下取り **おまかせ1,000円引き**

ご不要メガネ下取り **おまかせ2,000円引き**

ご不要メガネ下取り **おまかせ3,000円引き**



店頭企画

9月

決算売り尽くしセール

半期に一度の決算売り尽くしセール実施



商品販促企画

猫をモチーフとしたメガネ「ねころりん」

◆63期2月からのねころりんシリーズのプロモーションは好調に推移



猫好きな方を対象として、ねころりんプロモーションをデジタル媒体にて実施。

ユーチューブ広告動画



保護猫支援活動(ねころりんの売上の一部を寄付)

保護猫支援プロジェクト

愛眼株式会社は、ねころりんシリーズの売上の一部を公益社団法人アニマル・ドネーションを通して保護猫活動資金として寄付します。





商品販促企画

キッズジュニア販促企画



キッズジュニア用の新ビジュアル設置
また、ママ・パパが選ぶ子ども眼鏡店にて
2年連続総合満足度第1位を獲得！



ユーチューブにて動画広告を配信。
親子レポーターが実際に店舗での
購入体験を配信します



U-18 3つの安心保証
5つのアフターサービスの実施



ジュニア用フレームの充実

商品販促企画

度付きサングラス販促企画

度付きサングラス
ドライブ 対応

運転時の眩しさやドラフツを軽減!

セット価格(両眼カラーレンズ対応)
¥9,900 (税込)
 [送料(税込) ¥4,400 (税込)]

選べるデザインと選べるレンズカラー (10色対応)

最新型カラーレンズ採用! 眩しさを軽減!

2番目のレンズ購入で **¥2,000引き**

[遠近両用レンズ] なら、セット価格 + ¥6,600 (税込) で変更できます。



ユーチューブでの度付きサングラス動画広告を実施



度付きサングラス
FASHION

普段使いしやすいサイトカラーも選べます!

セット価格(両眼カラーレンズ対応)
¥9,900 (税込)
 [送料(税込) ¥4,400 (税込)]

選べるデザインと選べるレンズカラー (10色対応)

最新型カラーレンズ採用! 眩しさを軽減!

2番目のレンズ購入で **¥2,000引き**

[遠近両用レンズ] なら、セット価格 + ¥6,600 (税込) で変更できます。

度付きサングラス
スポーツ 対応

長時間の運転スポーツでも目が楽になる!

セット価格(両眼カラーレンズ対応)
¥9,900 (税込)
 [送料(税込) ¥4,400 (税込)]

選べるデザインと選べるレンズカラー (10色対応)

最新型カラーレンズ採用! 眩しさを軽減!

2番目のレンズ購入で **¥2,000引き**

[遠近両用レンズ] なら、セット価格 + ¥6,600 (税込) で変更できます。

PayPay



PayPayクーポン企画実施
適時実施

クーポン企画に登録し
PayPayでお支払いいただくと
10%オフ(税込5,000円以上対象)

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)

◆dポイント5倍キャンペーン

※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

オンラインショップは順調に伸長

アフターコロナへの対応として、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の強化を図っております。



コンタクトのまとめ買い企画が好調に推移

ムーミンアイウェア登場!

MOOMIN
NECK READING GLASSES

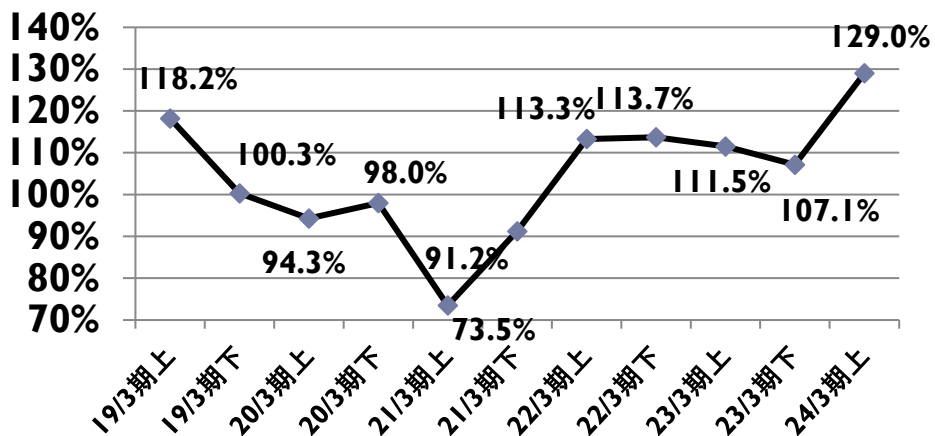
通販限定で「ムーミン」の既成老眼鏡を販売



通販限定でアニメ「ブルーロック」のメガネを販売

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、現在ではコロナ禍前の売上水準の120%程度まで戻しております。

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選びいただけます!

お客様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付属! 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

2023年3月期	10月	11月	12月	1月	2月	3月
充電式構成比	70.5%	73.2%	74.0%	74.6%	73.8%	73.7%
2024年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
充電式構成比	76.2%	75.5%	73.8%	74.2%	76.8%	73.7%



補聴器販売

- 補聴器を装用した時の快適さ、楽しさをお客様にイメージしていただき、「補聴器の愛眼」をより身近に感じていただくことで、お客様の安心と愛眼の補聴器に対する信用につながっています。
- 期間限定のお得なキャンペーンを実施し、お求めやすさを訴求しています。

補聴器も愛眼におまかせください!
 ~愛眼は、ていねいに、じっくりとお客さまの「聞こえ」に向き合います~

フォナック補聴器 / 2023年10月1日(日)まで

充電器プレゼントキャンペーン

期間中、フォナック補聴器の対象商品(ルミティ/パラダイスシリーズの充電式補聴器)をお買い上げの全員に

PHONAK life is on 新発売 **水や汗にだんぜん強い!**

オーテオ ルミティ ライフ

- プールでのエクササイズや汗をかきスポーツでも安心のウォータープルーフ補聴器。
- Bluetooth®対応機器と接続して、音楽や通話を楽しむ。
- 調整をまとめて、シーンに合わせた自然な聞こえに設定。

【通常価格】片耳 ¥253,000~

専用充電器(税 ¥31,900(税込))をプレゼント!

PHONAK life is on 新発売 **バツグンのフィット感!**

スリム ルミティ レンタル対象外機種

- 人工工学に基づいた斬新なフォルムで、補聴器が耳の後ろに自然にフィットし、メガネの邪魔にもなりにくい。
- コンパクトな充電器で持ち運びにも便利。
- Bluetooth®対応機器と接続して、音楽や通話が楽しめる。

【通常価格】片耳 ¥358,000~

専用充電器(税 ¥15,400(税込))をプレゼント!

愛眼 おすすめ最新補聴器 ※補聴器本体は非課税です。

耳あな型 最新型

着けているのがわからないくらい、小さいタイプや、電池交換不要の充電タイプがあります。

充電式耳あな型(充電器込み)

【通常価格】(片耳) ¥179,000~ (両耳) ¥287,000~

↓最新型/クーポンご利用中↓ (片耳) ¥169,000~ (両耳) ¥267,000~

耳かけ型 最新型

耳をふさがず、裏面着け心地の小型タイプや、脱着が容易なスタンダードタイプがあります。

充電式RIC型(充電器込み)

【通常価格】(片耳) ¥161,000~ (両耳) ¥256,000~

↓最新型/クーポンご利用中↓ (片耳) ¥151,000~ (両耳) ¥235,000~

【取扱メーカー】
 oticon (hearing technology)
 Panasonic
 PHONAK life is on
 rignia

愛眼

定番モデルから最新モデルまで **10月1日(日)まで**

補聴器無料体験会

補聴器を知っていただくための体験会です。購入予定でなくても、まずは触れてみてください。

久しぶりに会う時は、たくさん話したい。
愛眼で補聴器を試してみませんか?

気になる補聴器を、ご自宅や職場でお試し!

※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『お試しレンタル』できます!

愛眼のお試しレンタルは **しかも** ※一部レンタル専用器となります。

1000種類以上の補聴器から選べて、いつでも新品!

※当社指定器種に限り。

2週間しっかり
お試しレンタル

通常価格

¥3,300 (税込) を

期間中

¥1,000

(税込)

10月1日まで

●補聴器レンタルは購入を前提としたものではありません。 ※レンタル補聴器は全て国内工場にて清掃、点検、消耗品を交換実施。 ※お申込みからお戻まで3日ほどかかります。 ※期間中は何度でも調整無料です!



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





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」として認可を受けました。

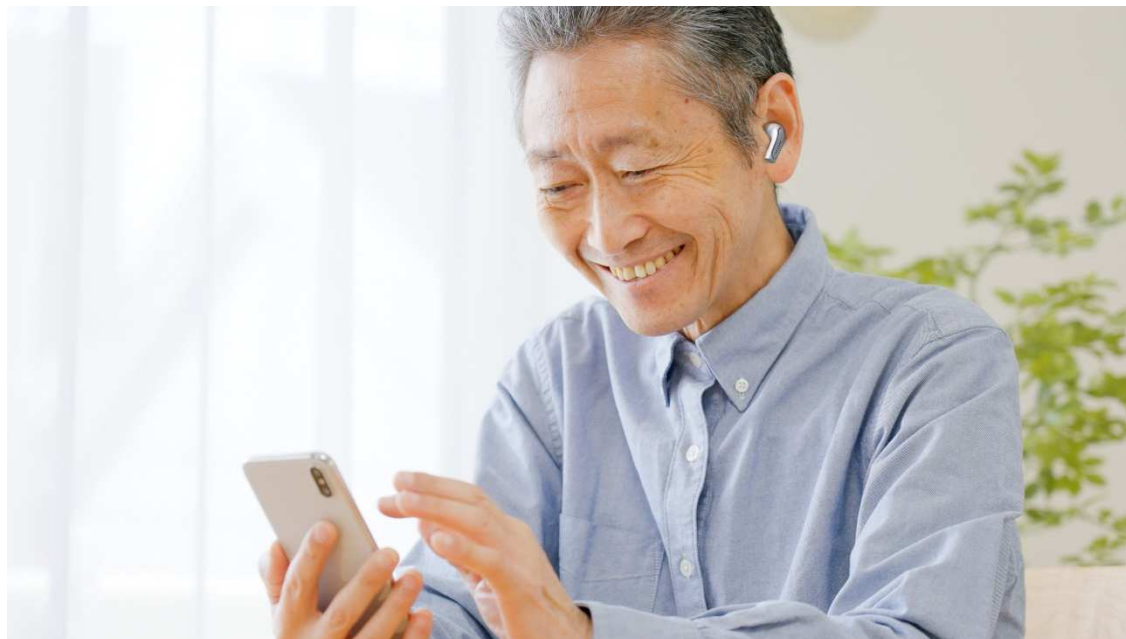




補聴器販売

◎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。





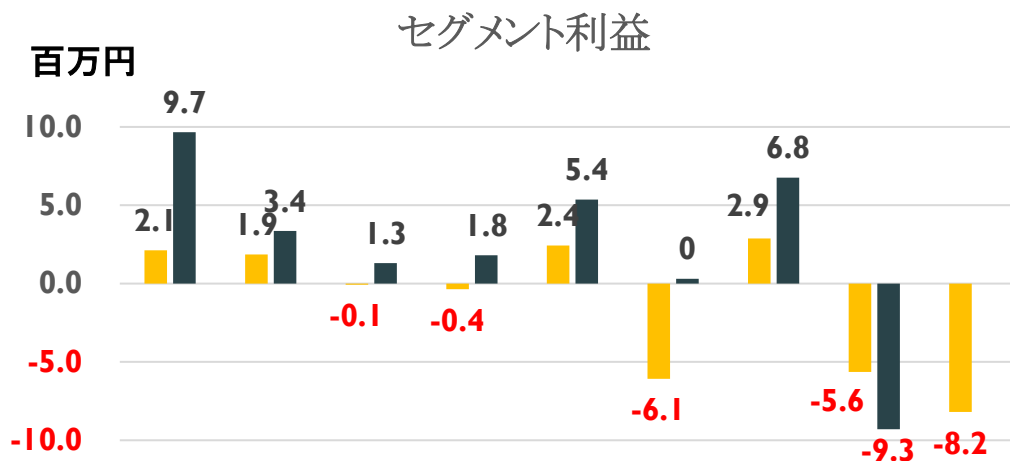
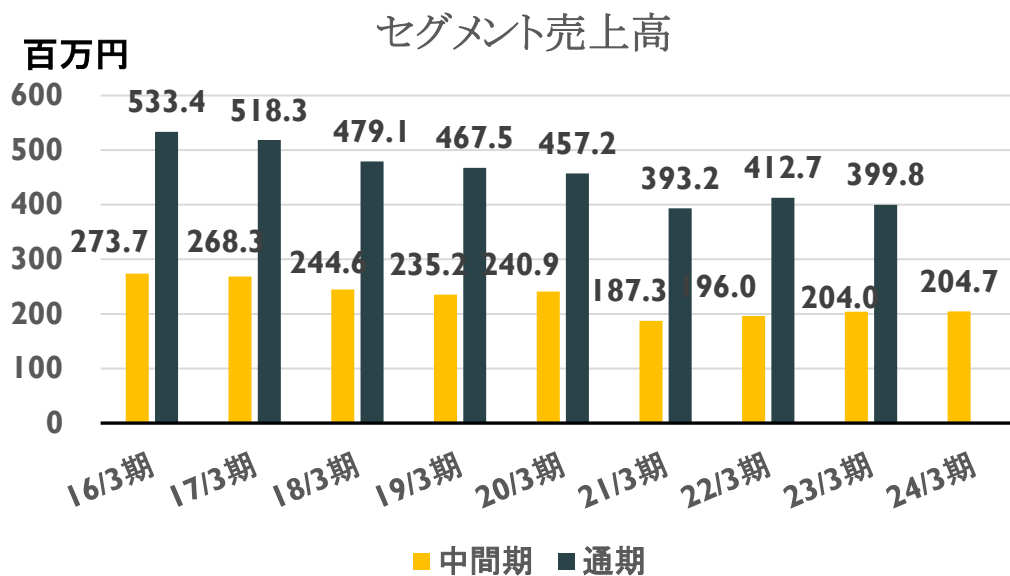
コンタクト販売

◎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

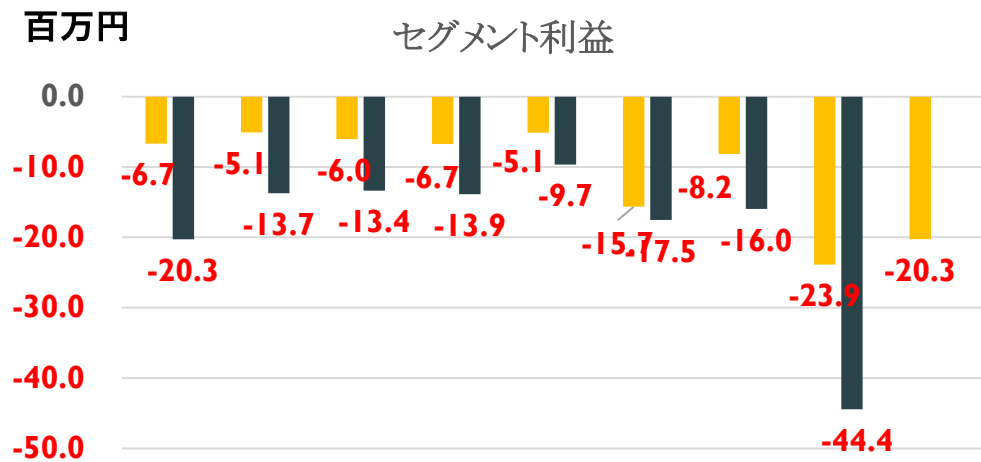
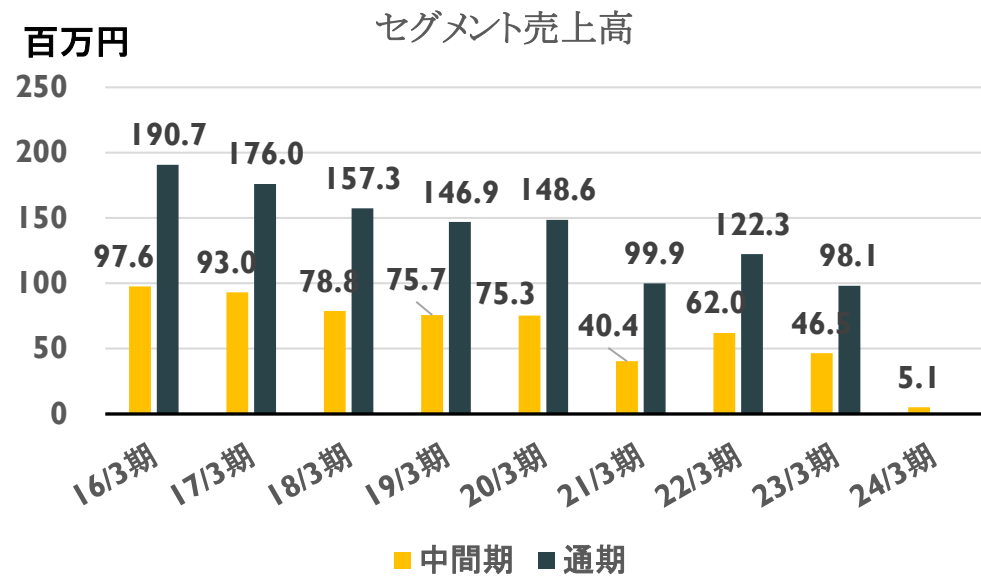
・得意先に対する新商品の投入や販売支援に努めるとともに、新規取引先の開拓に取り組んでおります。





海外眼鏡販売事業

- 当社連結子会社である北京愛眼眼鏡有限公司は、2022年11月28日開催の取締役会の決議に基づき、現在、現地の法令等に従い、解散及び清算へ向けた諸手続きを進めております。
- 最終の清算終了日は、未定であります。





2024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5店舗改装

2023年4月 改装
イオンモール石巻店



2023年4月 改装
イオンモール榎原店



2023年4月 改装
イオンモール新居浜店



2023年4月 改装
イトーヨーカドー大森店



2023年9月 改装
イオン清水店



2024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の感染症法上の分類が5類感染症に変更されたことに伴い、社会経済活動の正常化が進み、アフターコロナへの移行が急速に進展しております。個人消費面では、ロシア・ウクライナ情勢の長期化に加えて、エネルギー価格や原材料価格の高騰、円安を背景とした諸物価の上昇が消費行動に与える影響が依然として懸念されるものの、政府による景気の下支えを目途とする各種経済政策への期待が一方で高まっており、個人消費は今後とも緩やかな持ち直しが続く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. なお、今後の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。



2024年3月期の連結業績予想 (2023年11月6日に修正した業績予想)

	2023年3月期実績		2024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	14,198	100.0	15,363	100.0	+1,164	+8.2
売上総利益	9,876	69.6	10,571	68.8	+695	+7.0
販売管理費	10,351	72.9	10,419	67.8	+68	+0.7
営業利益	△475	—	151	1.0	+626	—
経常利益	△385	—	206	1.3	+591	—
当期純利益	△803	—	97	0.6	+900	—

(註)PLは収益認識に関する会計基準等の適用後