



愛眼株式会社

2024年3月期 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

連結:増収・減益

単位:百万円

	23年3月期 実績	24年3月期 計画	24年3月期 実績	前期比	計画比
売上高 (売上比)	14,198 (100.0%)	15,363 (100.0%)	14,658 (100.0%)	103.2%	95.4%
売上総利益 (売上比)	9,876 (69.6%)	10,571 (68.8)	10,043 (68.5%)	101.7% (△1.0%)	95.0% (△0.3%)
販売管理費 (売上比)	10,351 (72.9%)	10,419 (67.8%)	10,166 (69.4%)	98.2% (△3.5%)	97.6% (+1.5%)
営業利益 (売上比)	△475 (-)	151 (1.0%)	△123 (-)	— (-)	— (-)
経常利益 (売上比)	△385 (-)	206 (1.3%)	△59 (-)	— (-)	— (-)
当期純利益 (売上比)	△803 (-)	97 (0.6%)	△181 (-)	— (-)	— (-)



2024年3月期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:14,658百万円(前期比+460百万円増、+3.2%増)

売上総利益:10,043百万円(前期比+167百万円増、+1.7%増)

売上総利益率:68.5%(前期比△1.0ポイント減)

営業経費:人件費等の運営コストの上昇があったものの、店舗照明のLED化による節電、広告宣伝費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184百万円減少し、販管比率は69.4%(前期比△3.5ポイント減)となりました。

営業利益:△123百万円(前期比+351百万円)

経常利益:△59百万円(前期比+325百万円)

当期純利益:△181百万円(前期比+621百万円)

当事業年度の特別損失は、計33百万円、内:減損損失29百万円

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解除され、2023年5月に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一段と進みました。一方、ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化などの不安定な国際情勢に加えて、エネルギーと原材料価格の高騰や円安を背景とした物価上昇が続き、消費者マインドの冷え込みが懸念されていましたが、金利や為替動向を含む内外の金融経済情勢の影響を受けた株高による資産効果も注視されるようになり、個人消費が緩やかな回復に向かう兆候が見えてまいりました。
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感染症法上の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ほぼ平時の状態に戻りつつあり、売上高は14,658百万円(前期比3.2%増)と前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回復がまだ遅く、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、割引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1.0ポイント減少しました。
4. 営業経費は、主に人件費等の運営コストの上昇があったものの、店舗照明のLED化による節電、広告宣伝費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10,166百万円(前期比1.8%減)となり、売上高に対する販管費の割合は3.5%減少しました。
5. 特別損失として、減損損失29百万円のほか、非連結子会社の清算損4百万円を計上いたしました。



[単体] PLの概要

単体:増収・減益

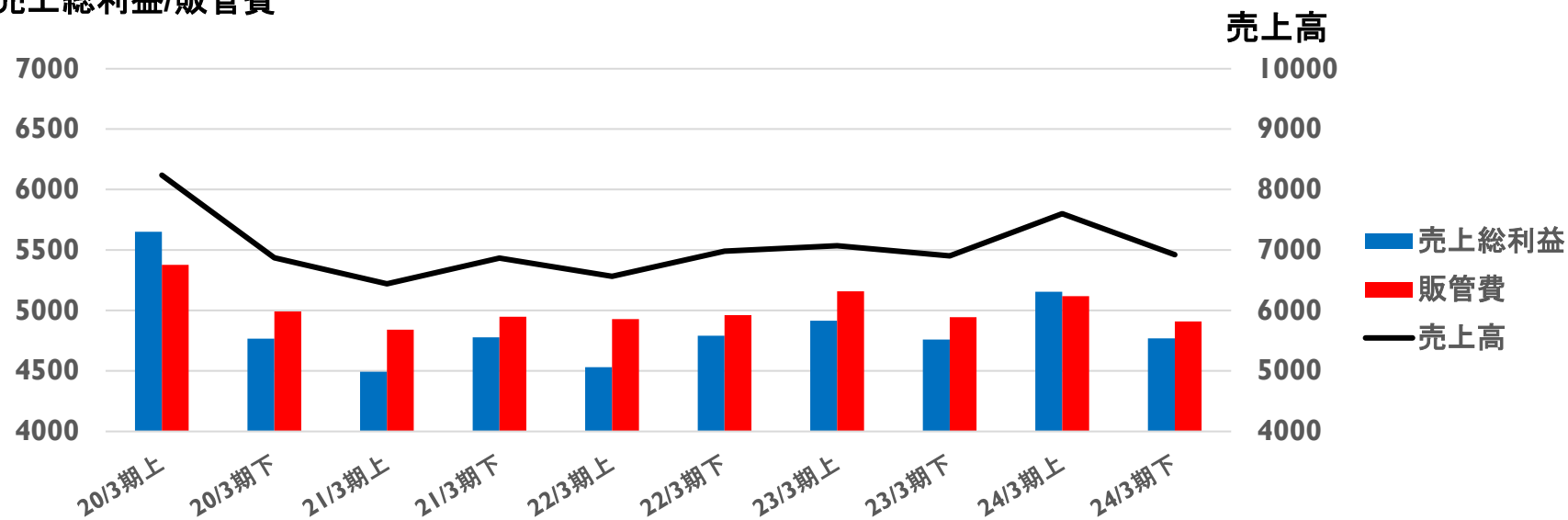
単位:百万円

	23年3月期 実績	24年3月期 計画	24年3月期 実績	前期比	計画比
売上高 (売上比)	13,969 (100.0%)	15,223 (100.0%)	14,522 (100.0%)	104.0%	95.4%
売上総利益 (売上比)	9,672 (69.2%)	10,447 (68.6%)	9,922 (68.3%)	102.6% (△0.9%)	95.0% (△0.3%)
販売管理費 (売上比)	10,102 (72.3%)	10,276 (67.5%)	10,025 (69.0%)	99.2% (△3.3%)	97.6% (+1.5%)
営業利益 (売上比)	△429 (-)	171 (1.1%)	△102 (-)	— (-)	— (-)
経常利益 (売上比)	△332 (-)	250 (1.6%)	△23 (-)	— (-)	— (-)
当期純利益 (売上比)	△788 (-)	143 (0.9%)	△174 (-)	— (-)	— (-)

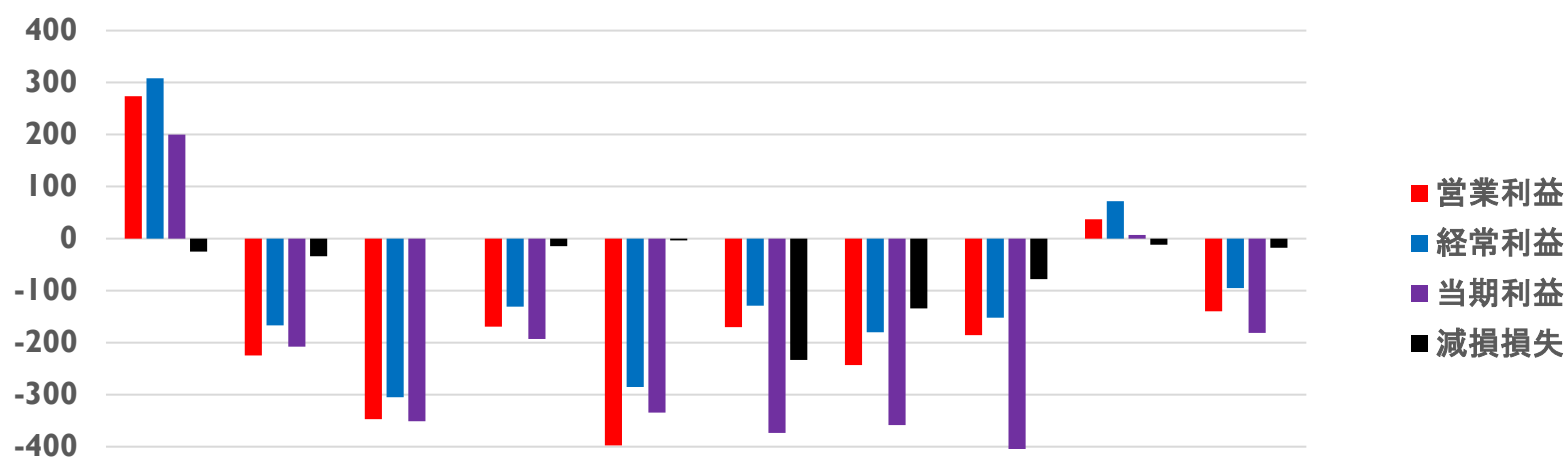
[単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

売上総利益/販管費

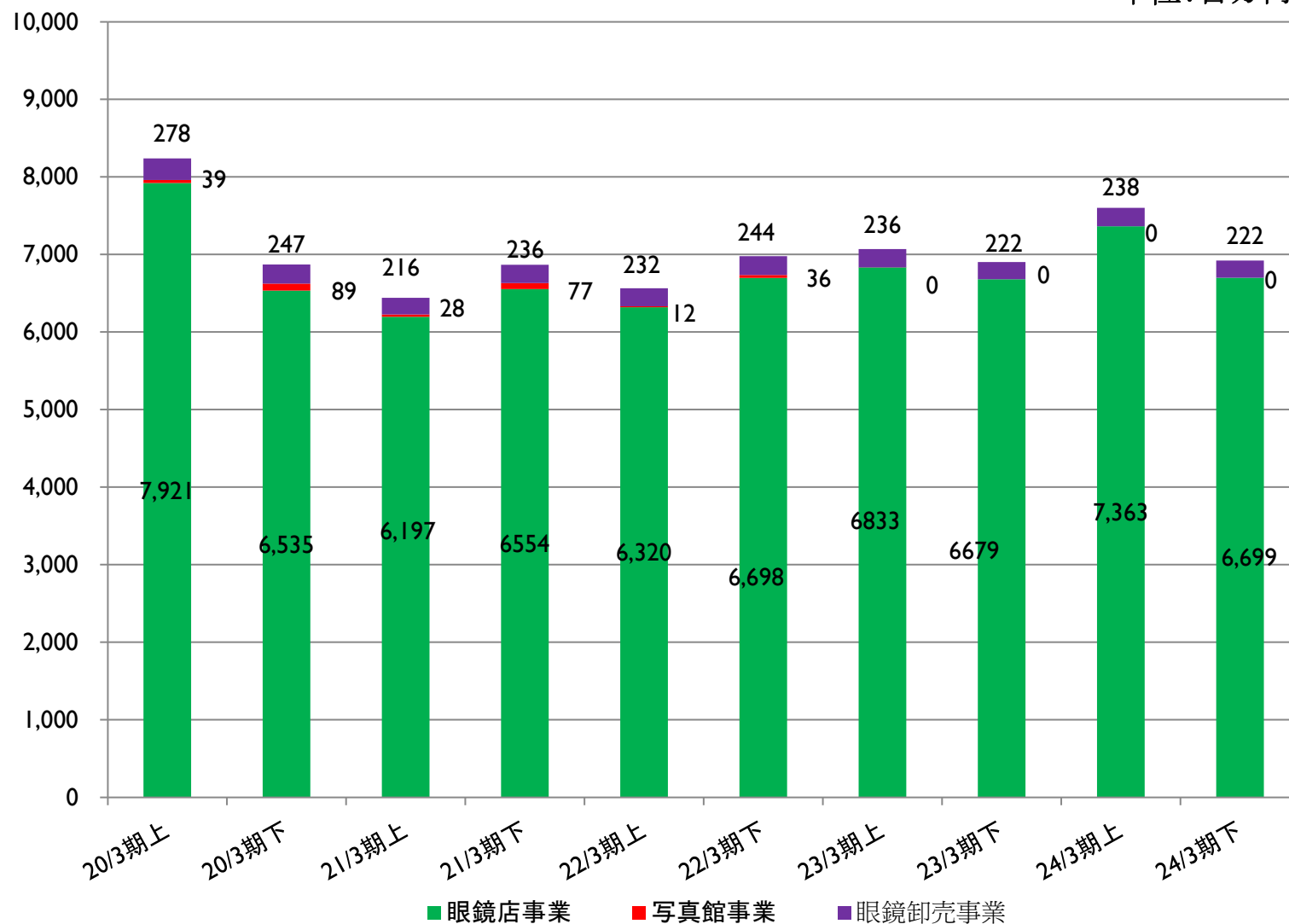


利益額



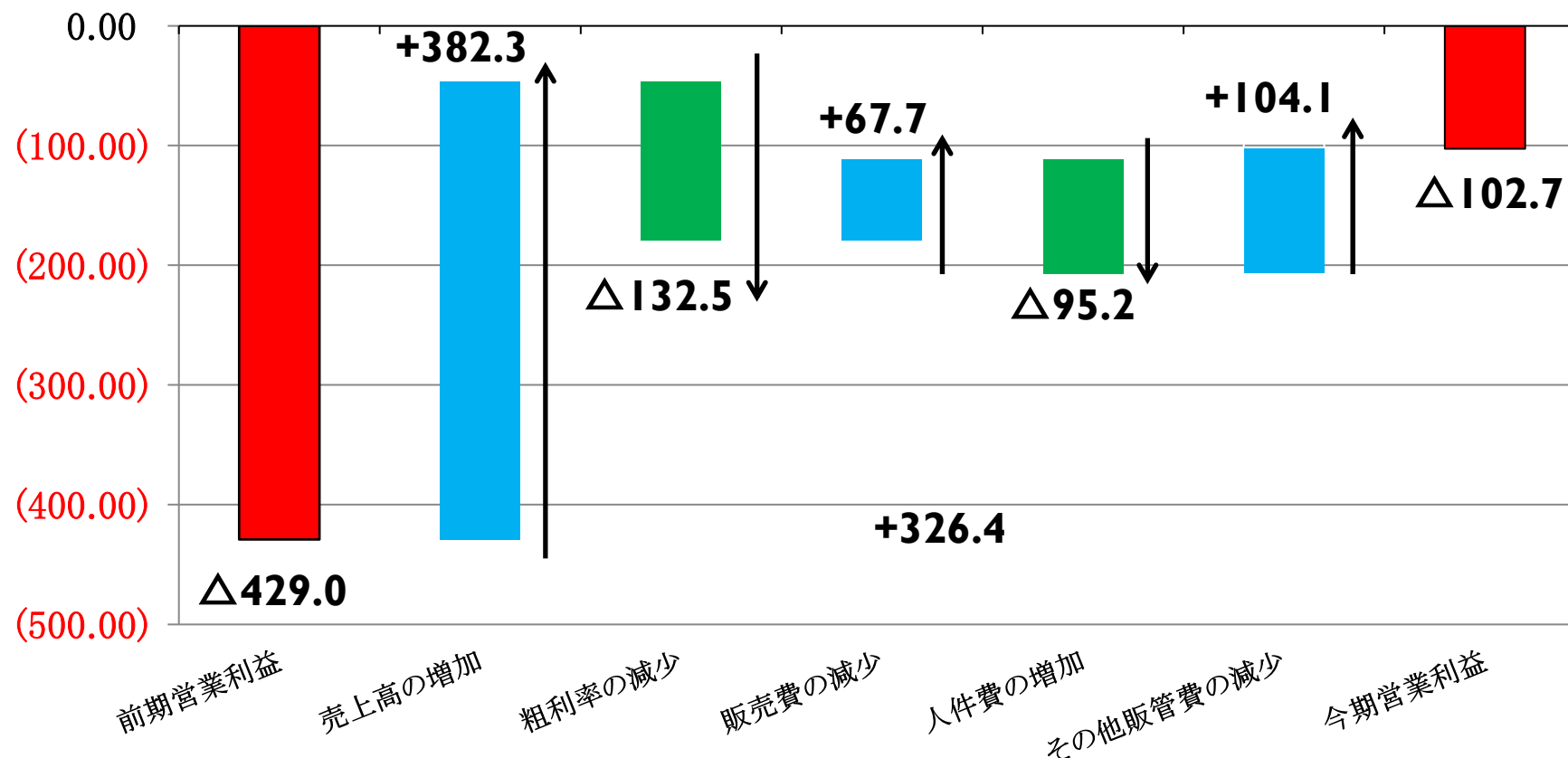
[単体] 事業部別売上構成の推移

単位:百万円



[単体] 営業利益の変化要因別説明図

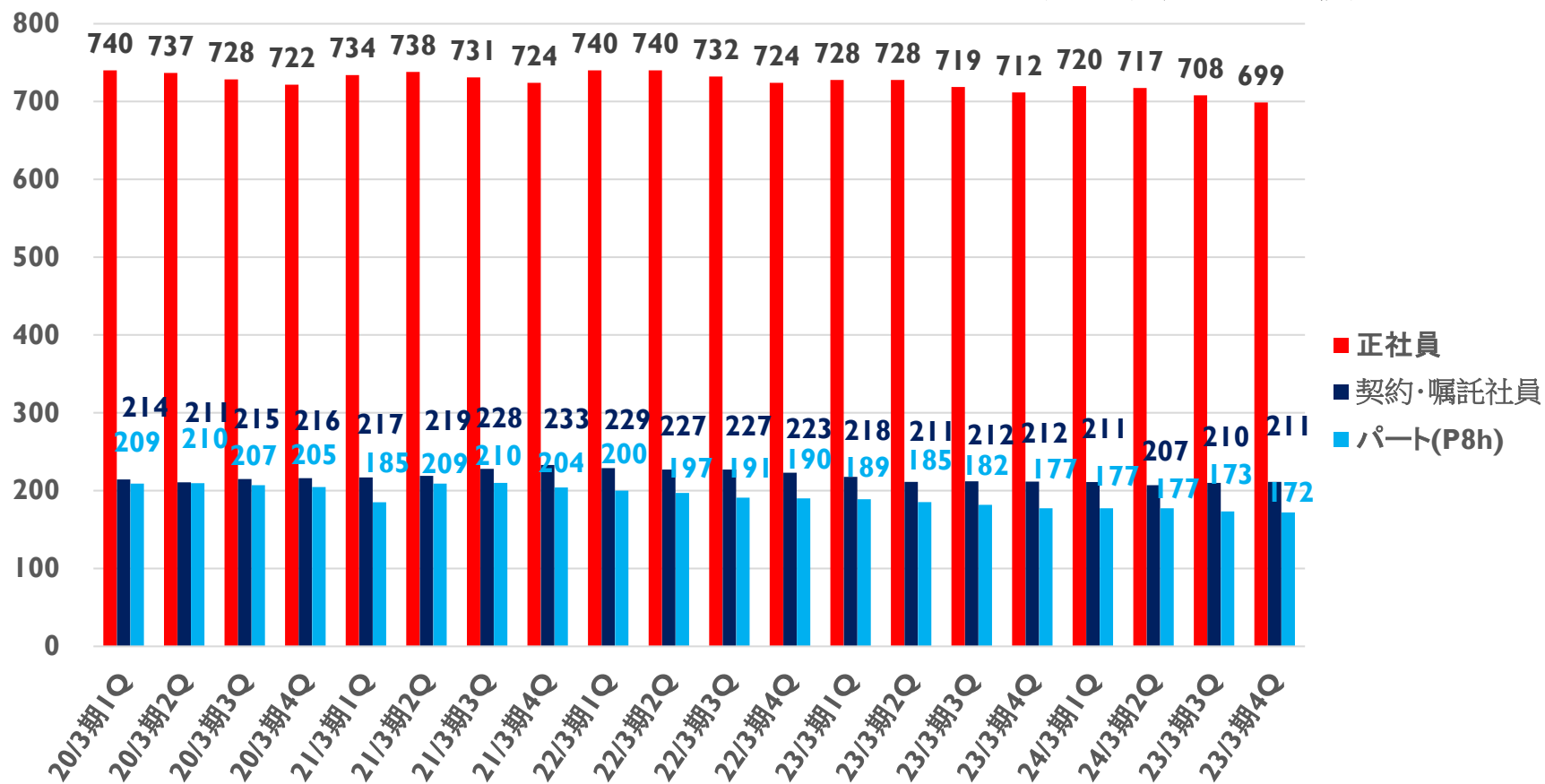
単位:百万円



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、補聴器が+271百万円増、サングラスが+291百万円増と好調でしたが、メガネは+27百万円増に止まりました。粗利率は△0.9%減少しました。
2. 経費面では、人件費が+95百万円増、販売手数料が+25百万円増等の運営コストの上昇があったものの、広告宣伝費は△93百万円減や水道光熱費は18百万円減のほか、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69.0%と、前年比で△3.3%改善しました。
3. その結果、営業利益は、前期より326百万円改善し、△102百万円の赤字になりました、

[単体] 従業員数推移

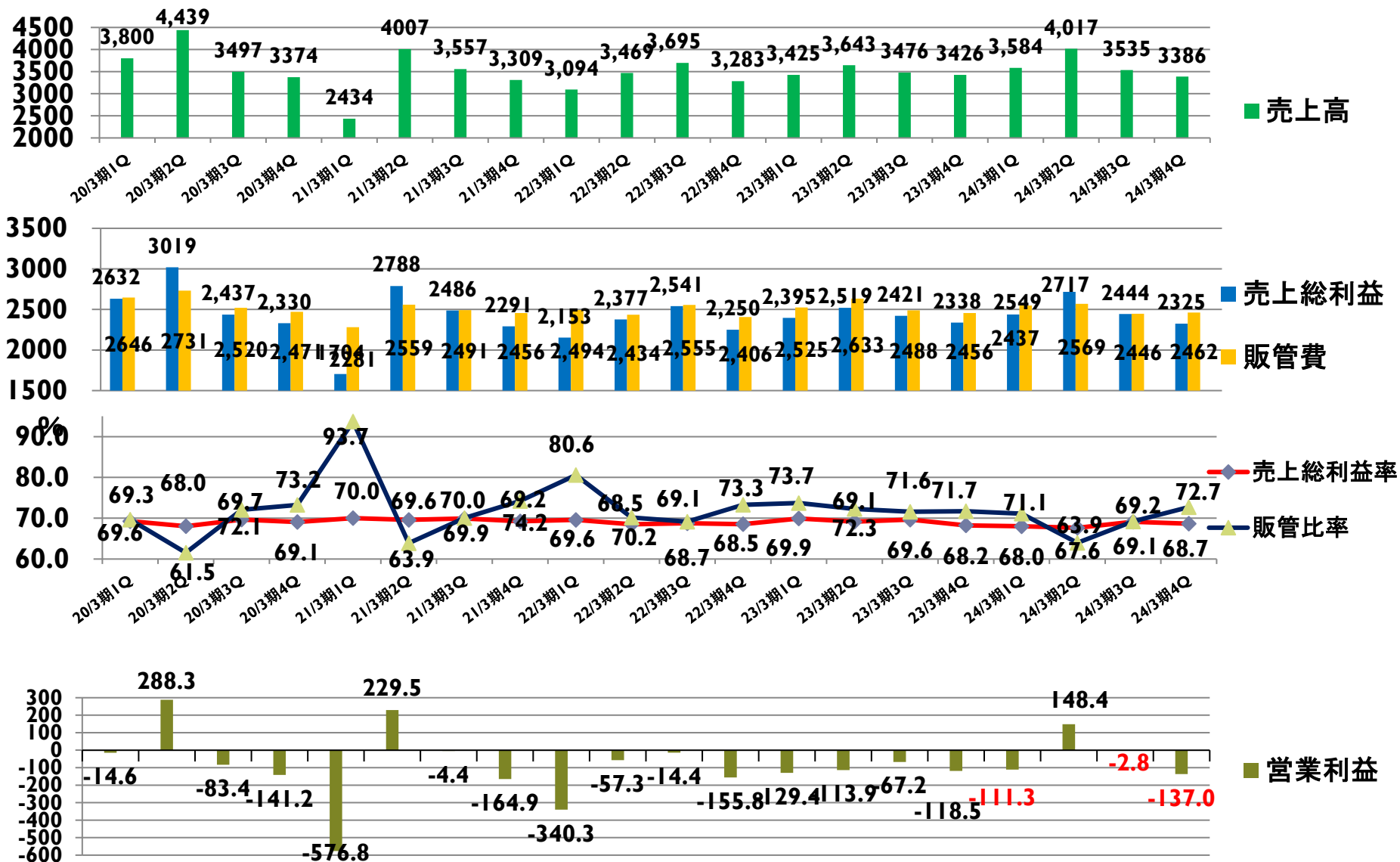
(各四半期毎の平均値)



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
 25/3期 新卒正社員13名採用

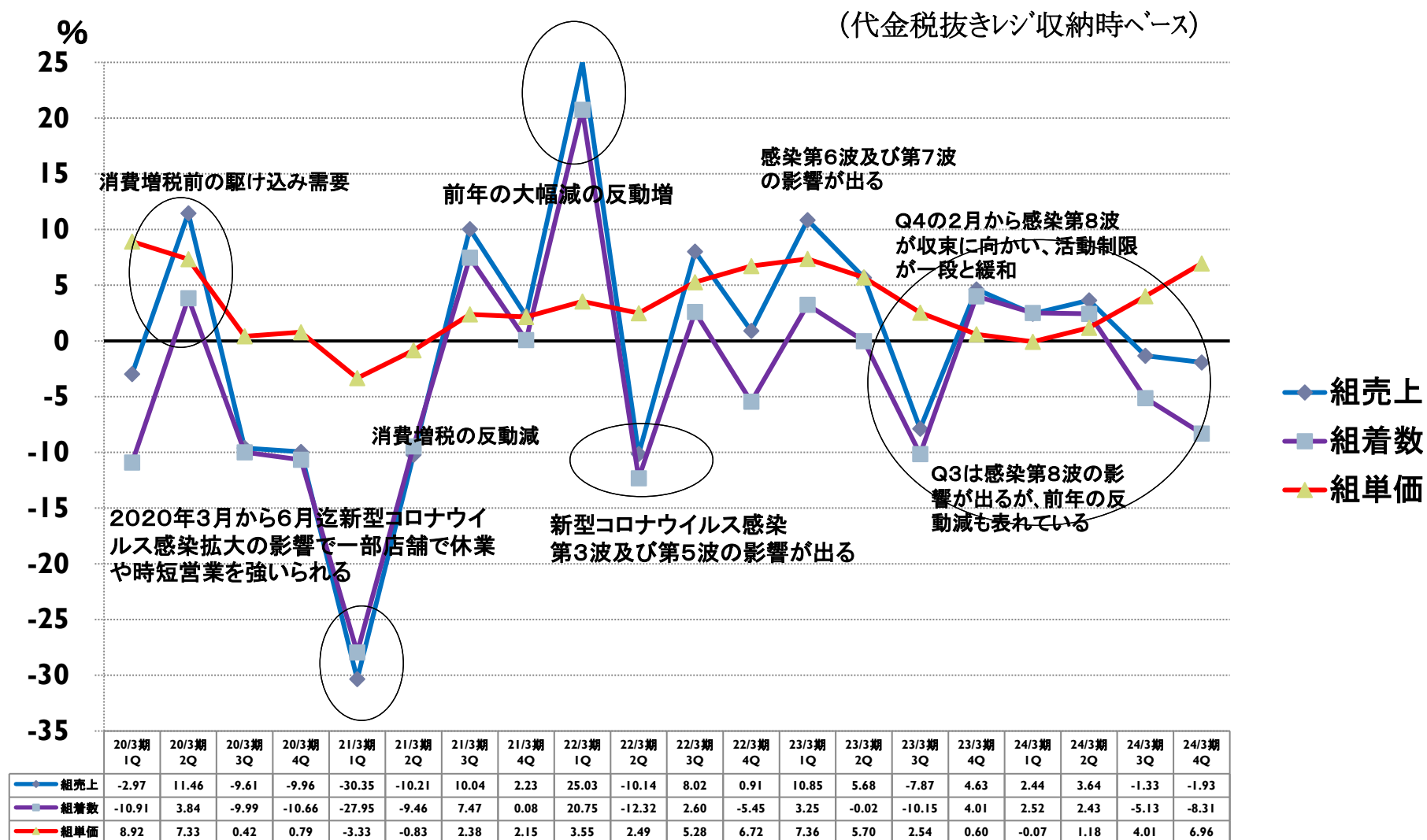
[単体] 四半期別業績推移

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

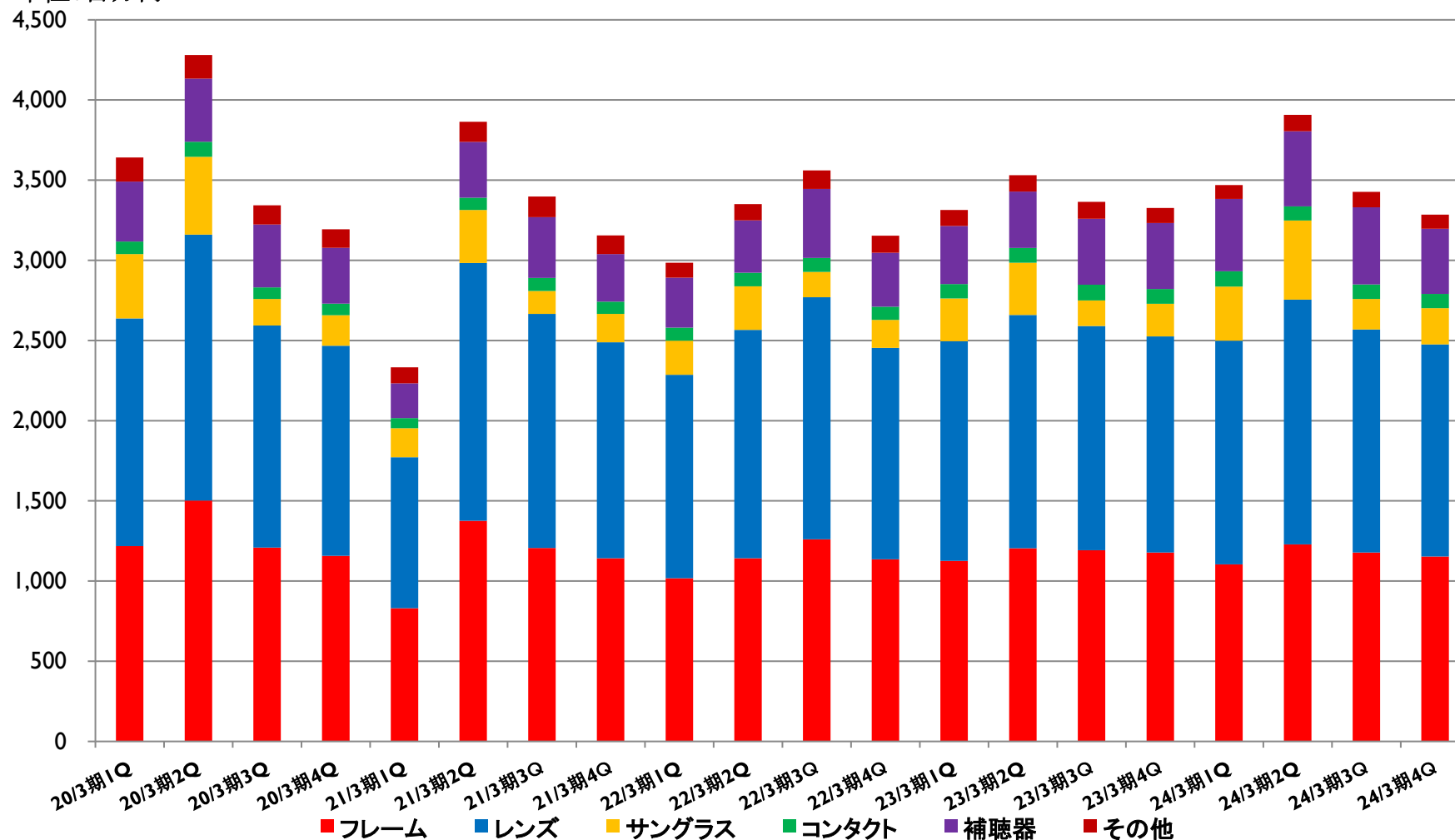
[単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)





[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、社会経済活動の制限撤廃に伴い人流が戻り、感染状況に左右されないアフターコロナ期への移行が進み、全体では前期比で増収となりました。
2. 主力品目のメガネは、前期比で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まだ戻っておりません。準主力品目の補聴器及びサングラスは、行動制限が撤廃され客足の回復が進んだことから、前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 実績		24年3月期 実績		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,424	53.1%	7,390	52.5%	△34
現・預金	4,622	33.0%	4,360	31.0%	△262
受取手形・売掛金	747	5.3%	828	5.9%	+80
商品	1,781	12.7%	1,929	13.7%	+147
固定資産	6,567	46.9%	6,689	47.5%	+122
投資有価証券	522	3.7%	714	5.1%	+192
敷金・保証金	2,688	19.2%	2,623	18.6%	△64
資産合計	13,991	100%	14,079	100%	+88
流動負債	1,318	9.4%	1,468	10.4%	+149
固定負債	528	3.8%	508	3.6%	△19
負債合計	1,846	13.2%	1,976	14.0%	+129
純資産合計	12,144	86.8%	12,103	86.0%	△41
負債・純資産合計	13,991	100%	14,079	100%	+88



[単体] BSの概要

単位:百万円

	23年3月期 実績		24年3月期 実績		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,155	51.5%	7,161	51.1%	+6
現・預金	4,381	31.5%	4,170	29.8%	△211
受取手形・売掛金	744	5.4%	824	5.9%	+79
商品	1,743	12.6%	1,907	13.6%	+164
固定資産	6,735	48.5%	6,841	48.9%	+105
投資有価証券	713	5.1%	905	6.5%	+192
敷金・保証金	2,641	19.0%	2,585	18.5%	△56
資産合計	13,890	100%	14,002	100%	+111
流動負債	1,284	9.2%	1,451	10.4%	+167
固定負債	516	3.7%	498	3.6%	△18
負債合計	1,800	13.0%	1,949	13.9%	+149
純資産合計	12,090	87.0%	12,052	86.1%	△37
負債・純資産合計	13,890	100%	14,002	100%	+111



[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	23年3月期	24年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△97	△87	+10
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16	△166	△149
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	2,103	1,854	△249

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税金等調整前当期純損失△93百万円、減価償却費+186百万円、減損損失+29百万円、賞与引当金の増加+54百万円、仕入債務の増加+39百万円、売上債権の増加△80百万円、棚卸資産の増加△153百万円、法人税等の支払△92百万円など

投資活動

有形固定資産の取得△245百万円、敷金及び保証金の回収+104百万円など

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	24年3月期	増減額
設 備 投 資 額	287	231	△56
ソフトウェア投資	11	16	+5
減 価 償 却 費	245	186	△59
減 損 損 失	212	29	△182

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		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	78		△1
東部	インショップ°	46		1	45	△1		1	44	△1	1		45	+1	
	路面店	8			8				8				8		
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:新店1店舗、閉店4店舗、計3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

P29:商品政策

P45:販売促進政策

P62:サングラス販売

P63:補聴器販売

P68:コンタクト販売

P69:眼鏡卸売事業

P70:海外眼鏡販売事業

P71:店舗政策

P74:2025年3月期(65期)の基本方針

P77:2025年3月期(65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、アフターコロナの環境下での事業展開を見据えた取り組みを進めてまいりました。
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まいりました。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した。
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、お客様との接点を増やすことで、お客様に対する接客・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、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に取り組んでまいります。
5. 組織面におきましては、業務の効率化並びに働き方改革や女性活躍推進などに取り組み、プロアクティブな組織づくりを進めてまいります。人材教育面におきましても、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。

愛眼の取組み

◆愛眼の社会貢献活動

◆保護猫支援プロジェクト



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」を経由し、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)



左記の保護猫活動をSNSでも告知。
情報を1リポストいただくだけで
10円の寄付を愛眼が行います。

愛眼の取組み

◆愛眼の地域貢献活動

◆小学校へ出張授業



箕面自由学園様で「目の大切さ」や「社会のしくみ」など出張授業を実施。

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



LOVE EYES WEEKとは、目の変化や大切さに気付いてもらう啓蒙活動でこの期間は全国の店舗にて視力チェックの推奨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。

■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

◆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（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。

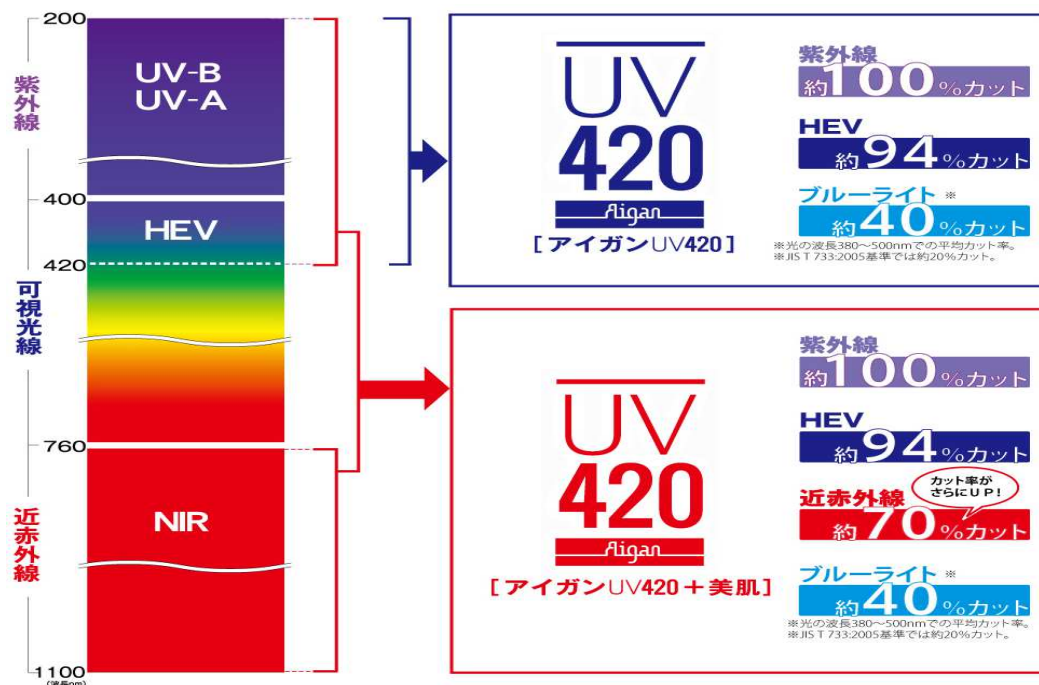
UVカット／無色／汚れ防止・撥水コート／マルチコート
【屈折率】1.60WAS／1.67WAS／1.76WAS



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。



アイガンUV420もコミコミで





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 AZZURRO 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 of 青(AZZURRO)と
艶やかな印象 of 茶(MARRONE)の2色であわす着こなし方

「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。



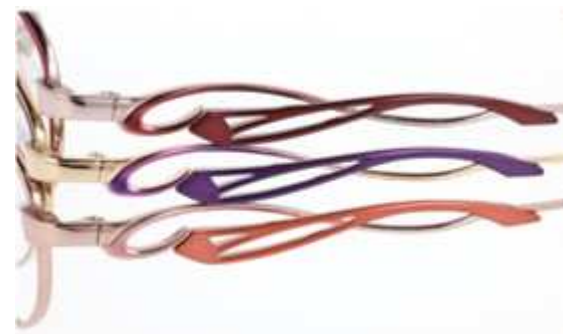
新製品

2023年7月、上質なメガネを好むご婦人用のメガネ
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

2023年8月、メイクをしてから かけるメガネ
「POCOP Rouge(ポコプルーージュ)」より新色のライトカラーシリーズが登場！

POCOP Rouge 化粧のように目元を彩る



超薄型形状で鼻に跡が付きにくく、化粧よれを抑えることのできる「すべすべパッド」が特長。
肌のトーン向上効果のあるカラーリングでメイクがもっとキレイに映えます。
その軽さ・やわらかさから「メガネがズレる」「耳の後ろが痛くなる」「鼻に跡が残る」など、
メガネに関するお悩みを軽減します。



新製品

愛眼の釣り専用偏光サングラスシリーズに
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)



釣り専用偏光サングラスブランド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。

限定商品

2023年10月、「見える事の大切さ」を通じて、感興をそそる‘歴史のロマン’をより楽しんでいただくため、大人気の戦国武将モデルのメガネが登場！

大河ドラマ「どうする家康」番組タイトルロゴ許諾商品



新商品

2023年10月29日、“29日(にくの日)”1年半の時を経て、
メガネの愛眼にキン肉マンとのコラボメガネが帰ってきた！
今回は作中のキャラクターから、3超人がメガネに転生！

キン肉マン





新カラー

10周年を迎えた2023年11月26日(日)よりお風呂・サウナの使用だけでなく、オーダータイプ限定で新色のカラーモデルが誕生しました。

AIGAN FORゆII

“湯陸両用のオーダータイプ”

AIGAN
FOR YOU ゆ
BATH & SAUNA GLASSES



「湯」陸両用メガネ、
新色登場！



新製品

2024年1月、流行のクラシックさへの反動として、
よりモダンでシャープなデザインが登場。

NEGOTIATOR

デザインメタルの入門編

NEGOTIATOR®



縦長で細いスクエア型のメタルフレームは、スタイリッシュで洗練された印象を演出！



新製品

2024年1月、軽量でしなやかなベータチタン素材をふんだんに使用し
フィット感と個性の両立を実現する特徴的なデザインで登場。

abx—Slim&Light Design— 軽さ重視のシリーズ登場！



ふんわり気持ちいい♪
優しく抱き込むデザイン



不思議な新触感★
しなやかで丈夫な素材



清潔感をキープ
肌に優しいチタンパッド



掛け心地の良さとシャープな造形美を有したチタニウムフレーム、
力学バランスの取れたバネ形状でしなやかな掛け心地を実現！
強度面でも長持ちする素材&設計を採用！



新製品

2024年2月、「Relax Style～リラックススタイル～でも、
On Style～オンスタイル～でも」をコンセプトにした新ブランドが登場！

reton

『都会的なClassic Design～クラシックデザイン～』

reton



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

愛眼でお買物をして
豪華カタログギフトを当てよう!

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

※応募期間 2023年4月1日(土) ▶ 5月31日(水)まで

企画①

A賞
全国の愛眼で
抽選にて
100名様

選べる体験ギフト
～食を愉しむひととき～

日本各地の極上の非日常空間へご招待いたします!



日帰り温泉!
(食事付)

厳選された料亭・レストラン!



優雅なクルーズランチ!

※掲載はイメージです。

B賞
全国の愛眼で
抽選にて
100名様

選べるグルメギフト
～美味百撰 紅花～

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!





※掲載はイメージです。

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 ※各券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まで有効	メガネ・サングラス ※各券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まで有効	メガネ・サングラス ※各券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まで有効	メガネ・サングラス ※各券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まで有効
--	---	---	---

※ご購入に必ず券をご提示ください。

※A賞・B賞は「プレミアム・クーポン券」が1枚につき1枚となります。※抽選は各賞の抽選と別々に行われます。※抽選の結果は抽選当日の抽選結果発表会にて発表されます。※抽選結果発表会当日は抽選結果発表会当日の抽選結果発表会にて発表されます。※抽選結果発表会当日は抽選結果発表会にて発表されます。



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」

(演出例)



■100万人達成キャンペーン
POP (ハガキ)



※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。

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。

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!

Men's 遠近両用に最適! 軽くて強いチタンフレーム。 **50% OFF**
GEORGEKENT GK-339 C-2 通常 ¥25,900(税込)を **¥12,950(税込)**
※商品価格は、一例です。万一、品切れの際はご容赦ください。

Ladies さりげない華やかさを演出。 **50% OFF**
GEORGES VALENTINO GV-4054 C-1 通常 ¥25,900(税込)を **¥12,950(税込)**

Men's スリムでライトなデザインの上質なメタルフレーム。 **30% OFF**
Dorso DO-1025M C-2 通常 ¥23,900(税込)を **¥16,730(税込)**

Ladies いつも自分らしく、「ありのまま」の美しさを。 **30% OFF**
CLAUDIA FOREST CLA-1027 C-1 通常 ¥19,980(税込)を **¥13,986(税込)**

Casual 「GOSH」とコラボしたダブルフレーム。 **20% OFF**
kusharo KH-1015 C-1 通常 ¥16,500(税込)を **¥13,200(税込)**

Men's 便利な重ね上げ式タイプ! **20% OFF**
GENT PS-500SUP C-1 BK 通常 ¥29,900(税込)を **¥23,920(税込)**

Ladies 清潔でスマートな印象のウェリントン型メタル。 **20% OFF**
kusharo KH-1106 C-3 通常 ¥16,500(税込)を **¥13,200(税込)**

Casual 人気のクラシックタイプを最新の軽快な形で。 **10% OFF**
DOKKO Vintage Glasses PVT-526 C-1 通常 ¥17,600(税込)を **¥15,840(税込)**

Men's TRUSTAGE Noble TSN-901GN C-3 MBK 通常 ¥39,900(税込)を **¥19,950(税込)**

Ladies 軽さと掛け心地を追求し、メガネのお悩みを解消。 **50% OFF**
EN-1129FA C-1 通常 ¥44,900(税込)を **¥22,450(税込)**

シリーズ累計販売本数 90万本突破!
DOKKO AIR P-0004A C-1 通常 ¥17,600(税込)を **¥15,840(税込)**

期間限定 ご精算前に本券をご提示ください。
ビッグサマークーポン

- メガネ(フレームのみ・レンズのみのみ)・サングラスにご使用いただけます。●眼鏡店から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・ご人の方でも使用できます。
- 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)以上お買い上げで
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)以上お買い上げで
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)以上お買い上げで
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)以上お買い上げで
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



店頭企画

決算売り尽くしセール

9月

半期に一度の決算売り尽くしセール実施。





販促企画

12月

販促施策「歳末大感謝セール」実施

歳末商戦に合わせて大感謝セールを実施(関西・中部バージョン)

Aigan メガネの愛眼

歳末大感謝 SALE 50% OFF 最大 当店通常価格より

レンズの追加料金 **¥0** 値札価格は **全品** レンズ付き価格!

値札価格13,200円(税込)以上のメガネは **超薄型非球面レンズ・遠近両用レンズ** 付き!

※レンズカラーなどのオプションは別途料金となります。※一部商品を除きます。

※価格設定店舗に異なります。 ■セール期間 2023年12月31日(日)まで

超薄型・遠近両用レンズ付きでこの価格!

レディース

可憐で精巧なフェミニンフレーム。

50% OFF

TRUSTAGE TSN-9014M Noble 通常 ¥39,900 (税込) **¥19,950** (税込)

下記クーポンの取得でさらにお得!

おしゃれに惹こさせるエレガントフレーム。

GEORGES VALENTINO GV-4056 通常 ¥25,900 (税込) **¥12,950** (税込)

下記クーポンの取得でさらにお得!

50% OFF

GV-4056 C-2

メンズ

スタイリッシュで快適な掛け心地のフレーム。

50% OFF

TRUSTAGE TSN-9014M Noble 通常 ¥39,900 (税込) **¥19,950** (税込)

下記クーポンの取得でさらにお得!

上質感あふれる人気のブランドフレーム。

GEORGEKENT GK-340 通常 ¥25,900 (税込) **¥12,950** (税込)

下記クーポンの取得でさらにお得!

50% OFF

GK-340 C-2

※チラシ掲載商品は一例です。店舗により在庫状況が異なりますので、万一品切れの場合にはご容赦ください。

さらに お得になる 割引クーポン

有効期限: 2023年12月31日(日)まで

※本券は、メガネ(フレームのみ、レンズのみ可)・サングラスをお買い上げ時にご使用できます。
※本券はご購入前にご提示ください。※他の割引券との併用、現金との併用はできません。
※本券無効の場合、割引特典は受けられません。

メガネ・サングラス

通常 ¥1,000円(税込)以上お買い上げで

500円OFF

メガネの愛眼 2023年12/31まで有効

メガネ・サングラス

通常 ¥2,000円(税込)以上お買い上げで

1,000円OFF

メガネの愛眼 2023年12/31まで有効

メガネ・サングラス

通常 ¥3,000円(税込)以上お買い上げで

2,000円OFF

メガネの愛眼 2023年12/31まで有効



販促施策「歳末大感謝セール」実施

販促企画

歳末商戦に合わせて大感謝セールを実施(関東バージョン)

12月

愛眼

眼鏡の愛眼

歳末大感謝 SALE

2023.12/31@まで

Max メガネ & サングラス

50% OFF

※商品価格に限り適用。各店舗により適用商品が異なります。一部の商品は対象外です。対象商品以外にも多数取り揃えて、お楽しみいただけます！

レンズの追加料金 ¥0

値札価格は日レンズ付き価格

※商品価格 13,200円(税込)以上が対象。一部の商品は対象外です。

メガネ・サングラス・レンズ交換

※商品価格 25,800円(税込)以上が対象。一部の商品は対象外です。

500円割引

メガネ・サングラス・レンズ交換

※商品価格 35,000円(税込)以上が対象。一部の商品は対象外です。

1,000円割引

メガネ・サングラス・レンズ交換

※商品価格 45,000円(税込)以上が対象。一部の商品は対象外です。

2,000円割引

お気に入りのメガネなのに…

今お持ちのメガネ **レンズのみ交換** 承っております！

他社様のメガネでもOK！

遠近両用レンズ 選んでも 2枚1組 通常価格 43,200円 **12,700円**

超薄型非球面レンズ

さらに！ 本チラシに提示券の提示で 期間中、13,200円(税込)以上のレンズ交換で **3つの中から、1つを無料で加工いたします。**

2023年12月31日(日)まで

※本チラシによるオプションが付けられない場合がございますので、店舗スタッフにご相談ください。

メガネの愛眼なら、気になる補聴器をお試しでレンタルできます！

補聴器 2週間お試しレンタル

本チラシを 特別価格 3,300円 **1,000円**

※補聴器は適切なフィッティング調整により、効果が得られます。しかし、補聴器の聞こえの状態によっては、効果が得られない場合があります。

※補聴器レンタルは、購入を前提としたものではございません。

※お申込みからお返しまで30日以内です。一部メーカーによっては、レンタルの申し込みからお返しまで30日を要する場合があります。

年末限定 特別価格

※補聴器本体は非課税です。

耳あな型 レンタルできます！

signia Active

充電式耳あな型(充電済み)

signia Real3

充電式RIC型(充電済み)

※商品価格 179,000円(税込)135,000円(税込) 287,000円(税込)243,000円(税込)

耳かけ型 レンタルできます！

oticon Real3

充電式RIC型(充電済み)

※商品価格 280,000円(税込)240,000円(税込) 498,000円(税込)432,000円(税込)

軽度難聴の方に最適な耳あな型

電気式

Nikon

NEF-07

※商品価格 29,800円(税込) 59,600円(税込)

※商品価格 29,800円(税込) 59,600円(税込)

PayPay ご利用できます。

ポイントが貯まります。

https://www.aigan.co.jp

2023年12月31日(日)まで



販促施策「決算売りつくしセール」実施

販促企画

2月

2402 決算売りつくしセールチラシ 表面
[仕上がりサイズ:w382xh272mm 切字サイズ:B4]

The poster features a yellow background with various styles of eyeglasses. A large red 'SALE' text is prominent. A green circle highlights a price drop from 2,220 yen to 3,310 yen. The bottom section shows a person walking on a red carpet with glasses, and a large '50% OFF MAX' text. At the bottom, there are four coupon boxes for lens exchange discounts: 500 yen, 1,000 yen, and 2,000 yen off.

メガネの愛眼

いいもののお買得!
決算売りつくし

SALE

2,220円
3,310円

メガネ・サングラス

50% OFF MAX

変換
通常価格
より

さらにお得!になる
割引クーポン

メガネ・サングラス・
レンズ交換
[1,000円以上お買い上げ時]
500円割引

メガネ・サングラス・
レンズ交換
[1,000円以上お買い上げ時]
1,000円割引

メガネ・サングラス・
レンズ交換
[1,000円以上お買い上げ時]
2,000円割引

The flyer is divided into several sections. The top section features a man wearing glasses and the text 'メガネの愛眼 いいものお買得 決算売りつくし SALE'. Below this, there are two main product showcases. The first showcases 'TRUSTAGE Noble' glasses with a '50% OFF!!' tag. The second showcases 'KAWAII KAWAII' glasses with a '50% OFF!!' tag. The bottom section features a 'コンタクト 20% OFF' offer. The flyer also includes a 'PayPay' logo and a QR code.

メガネの愛眼 いいものお買得 **決算売りつくし SALE**

TRUSTAGE Noble

50% OFF!!

かわいかわい

50% OFF!!

コンタクト 20% OFF

PayPay

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・パパが選ぶことも眼鏡店にて
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

運転時の眩しさを軽減

セット価格(車検合算ランニング代別)

¥9,900 (税込)

【 車検1万円! ¥4,400 (税込) 】

度付きサングラス

運転時の眩しさを軽減

遠くを見るときは、
遠くを見るときは、
遠くを見るときは、

近くを見るときは、
近くを見るときは、
近くを見るときは、

近くを見るときは、
近くを見るときは、
近くを見るときは、

度付き サングラス

FASHION

鏡面扱いしやすいライトカラーも選べます！



海外検
99.9%
カット
UV400

セット価格 | 常夏涼サングラス2付 | 100% UVカット | 100% UV400

¥9,900（税込）

【 度なし（常品） ¥4,400（税込） 】

選べるデザイン
と
選べるレンズカラー
（7色選択可能）



お好きなカラーが選べます。

2重目の縁が入る

¥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

スポーツ 対応

長時間の户外运动でも目に優しい!

サングラス (黒色) (スポーツ用) (度付き)

カラー: 黒色

フレーム: プラスチック

レンズ: ポリカーボネート

価格: ¥9,900 (税込)

割引: ¥2,000 引き

送料: ¥6,600 (税込)

割引率 99.9%

送料 ¥6,600 (税込)

商品販促企画

コラボ企画

10月～

3つの新企画をWEB上と店頭にて大々的に告知

◆大河ドラマ「どうする家康」
番組タイトルロゴ許諾商品



◆ポコプタイアップ企画
映画「ゴジラ-1.0」と
ポコプの演出タイアップ
企画(～12/31まで)



◆キン肉マンコラボ商品第二弾





お風呂・サウナ用メガネ「アイガンFORゆ」

商品販促企画

◆発売より10周年の記念と新色登場を軸としたPRを実施

◆新ビジュアル



◆待望の新色登場

オーダータイプに4色の新色が追加！



◆3/7(サウナの日)よりサウナブロス・コラボモデル発売開始！



猫をモチーフとしたメガネ「ねころりん」 プロモーション第二弾

商品販促企画

◆63期好評を博した「ねころりん」のプロモーション第二弾を実施

◆新ビジュアル(2024.2.22～)



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

◆ユーチューブ動画広告



◆SNS施策(ニャンバサダー募集、保護猫活動リポスト施策)



◆保護猫支援活動(ねころりんの売上の一部を寄付)





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



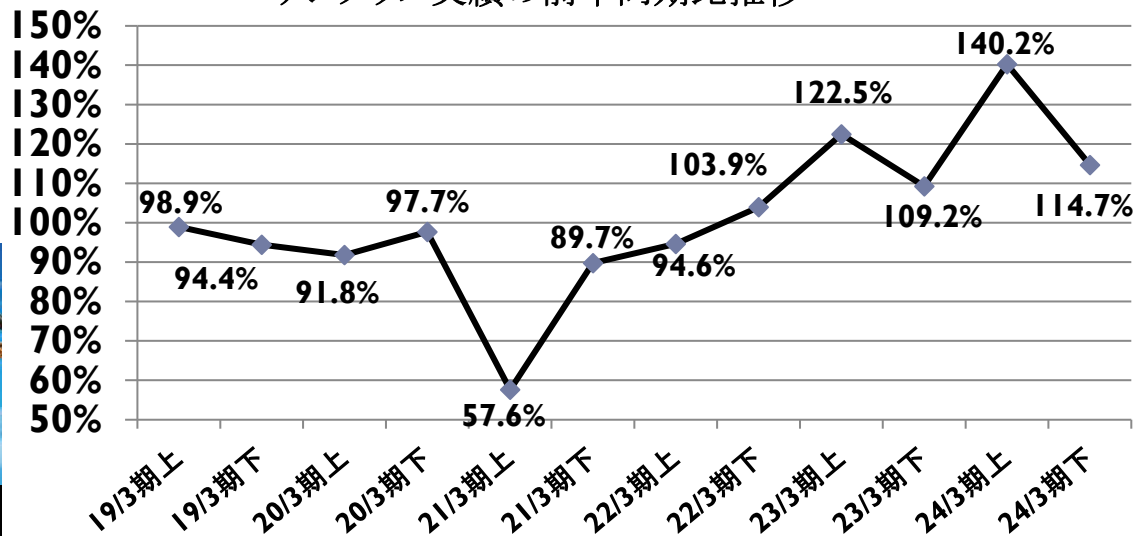
通販限定でアニメ「ブルーロック」
 のメガネを販売

サングラス販売

■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



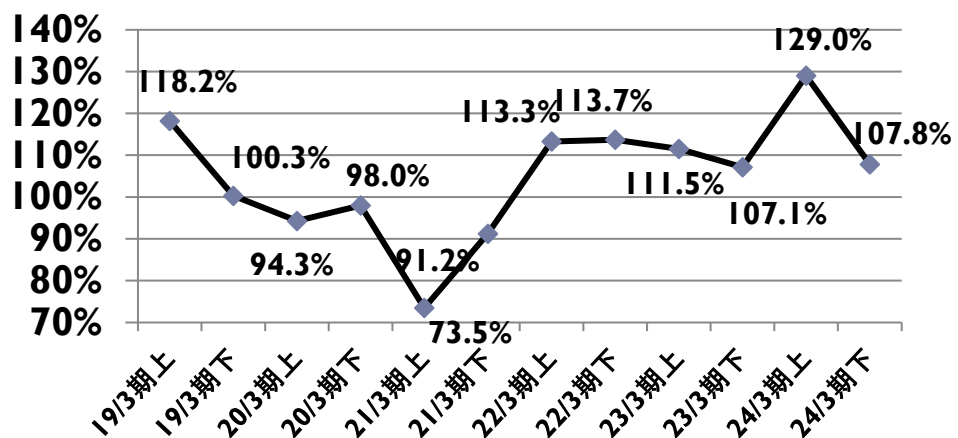
◎サングラスの売上高は、イベント・スポーツなどの屋外活動の自粛が緩和され、前期比では大幅な増収となり、ほぼコロナ禍前の売上水準まで回復しております。





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。



■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。

■全レンタル件数に占める充電式補聴器構成比

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%
2024年 3月期	10月	11月	12月	1月	2月	3月
充電式 構成比	73.2%	75.2%	76.8%	69.2%	73.1%	76.5%



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「聴こえ」に向き合います～

補聴器も決算セール! ▶ 2024年3月31日まで

充電器プレゼントキャンペーン
特別限定品 Signia Silk Charge&Go [7IX・5IX・3IX]
お買い上げの方全員に「専用充電器」をプレゼント!

Silk Charge&Go 3IX (一対)
カタログ価格 ¥309,000 **今価格** ¥239,000
※下は補聴器本体価格です
※送料別 ¥219,000

カタログ価格 ¥574,000 **今価格** ¥430,000
※下は補聴器本体価格です
※送料別 ¥400,000

※¥44,000「お充電器」
今だけプレゼント!

世界初 超小型 充電式耳あな型補聴器
約1cm。
「見えにくい補聴器」
「いびくで悩んでいた補聴器」
両方克服した新設計です。

脳の聞く働きをサポートする補聴器
最新の聞き取りをサポートする最新技術が搭載した、
ひとやうな上質のサウンドが楽しめます。

oticon Jet1シリーズ 片側1台価格

オーダーメイド耳あな型 **耳かけ型**

両方に合わせて作る。
お家様だけのオーダーメイド型補聴器。
外から見えにくいほど小さいタイプから、
ハイパワータイプまで。

幅広い聴力に対応が可能。
選べるカラーは全4色。
-聴覚検査の結果を基に専用IP68を型取り。
-iPhone/iPadと接続可能して、
音楽や通話を楽しめる。

実際価格 ¥128,000 **今価格** ¥118,000
※下は補聴器本体価格です **※送料別**

実際価格 ¥228,000 **今価格** ¥208,000
※下は補聴器本体価格です **※送料別**

Aigan
メガネの愛眼

3月3日は「耳の日」です! 3/31(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。

みんなと同じタイミングで笑えるって、うれしい。

愛眼で 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、
1000種類以上の補聴器から選べて、いつでも新品!

2週間しっかり
お試しレンタル **¥3,300** (税込) を **期間中 3月31日まで** **¥1,000~** (税込) でお借りいただけます。

※補聴器レンタルは購入を前提としたものでございます。ご利用には補聴器の貸し出しと返却の両方を必要とします。ご利用には、お申し込みが必要です。ご利用には、お申し込みが必要です。ご利用には、お申し込みが必要です。

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。
- ◎2024年3月に「認定補聴器専門店」として港南台店が認可されました。
- ◎「認定補聴器技能者」の配置店舗を増やしています。





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。





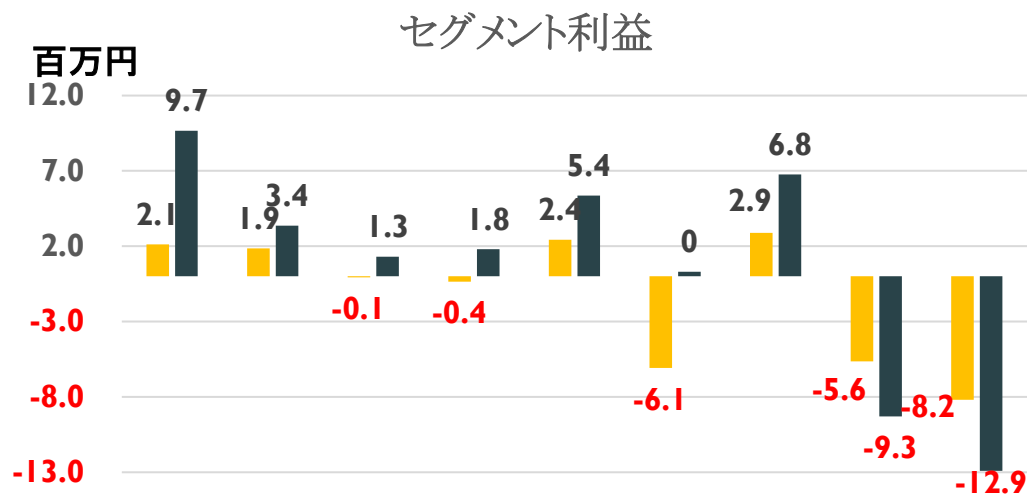
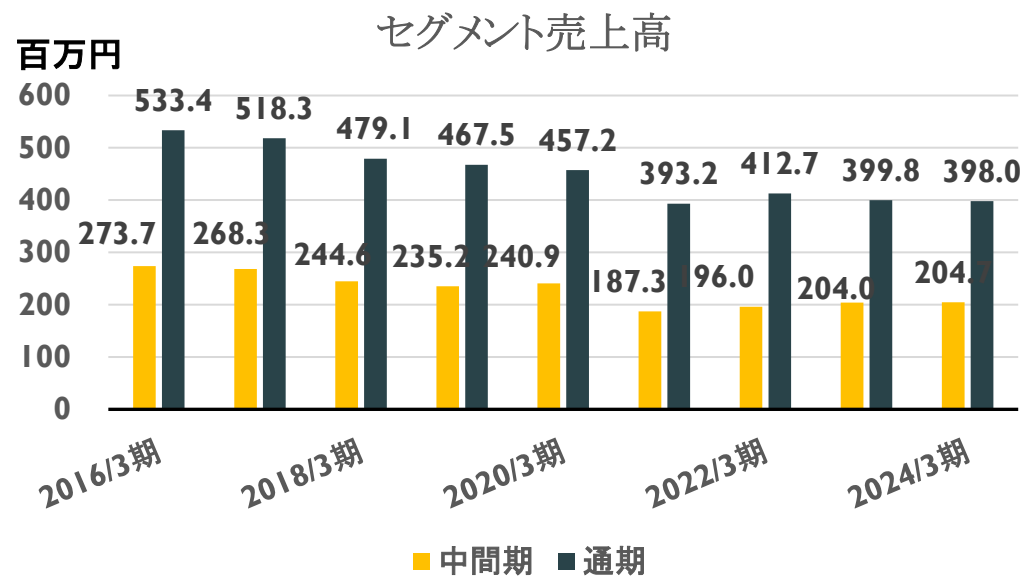
コンタクト販売

◎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

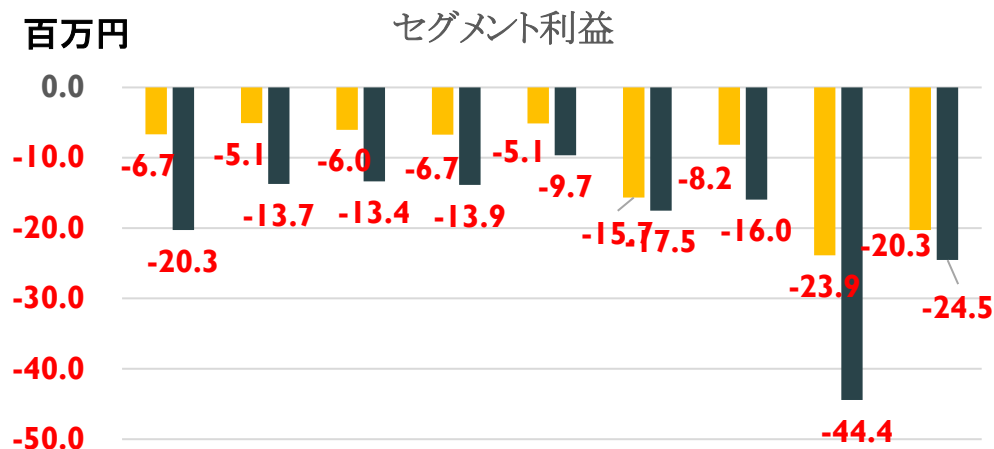
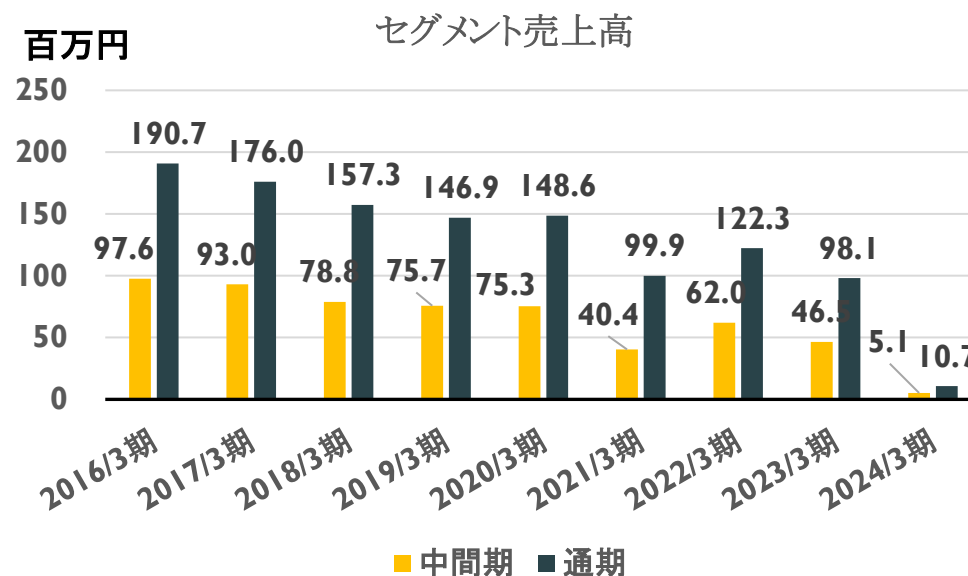
- ・得意先に対する新商品の投入や販売支援に努めるとともに、新規取引先の開拓に取り組んでおります。



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

■ 新店:1店舗の新規出店

2023年12月 新店
CeeU イオン横浜西口店



2024年3月期 店舗政策

■ 既存店の活性化改装を中心に8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
イオンモール橿原店



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 店舗政策

■ 活性化改装

2023年11月 改装
そよら古川橋駅前店



2024年2月 改装
伊福店



2024年3月 改装
東舞鶴店



2025年3月期(65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. 今後のわが国経済は、国内外の経済・金融市場を巡る不確実性がきわめて高い状況が続くことが予想されます。国内においては、好調な企業収益や物価上昇、人手不足感の強まりを背景に、春闘では高い賃上げ率の適用が広がり、実質賃金の改善が進み、雇用・所得環境の改善が期待されるほか、株高による資産効果への期待感がある一方で、今後、政府の一連の物価高対策の縮小・終了に加えて、人件費やいわゆる2024年問題の影響による物流コストの増加などを背景とした物価上昇圧力の強い状態が続き、個人消費の低迷に繋がる懸念があるなど、景気の先行きは依然として不透明で厳しい経営環境が続くものと思われます。
2. 当社は、アフターコロナの環境下での事業展開を見据えた取り組みを引き続き強化し、組織面におきましても、業務の効率化と働き方改革をさらに推進させ、プロアクティブな組織づくりを進めてまいります。
3. 営業面では、お客様のニーズに的確に対応した商品の品揃えの充実を図るとともに、価値の高い顧客体験を通じて顧客満足度を高め、顧客ロイヤルティを向上させられるように、「愛眼ブランド」に関する最適情報の発信や店舗特性に合わせたマーケティング施策の推進に鋭意取り組んでまいります。
4. 店舗におきましては、DX推進により店舗オペレーションの効率性を高め、お客様との接点を増やすことで、お客様に対する接客・サービスをさらに充実させてまいります。
5. アフターコロナへの対応として、通販事業を引き続き見直し、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にも取り組んでまいります。
6. 人材教育面におきましては、国家検定資格の「眼鏡作製技能士」への切り替え順次進めてまいります。



2025年3月期 店舗政策

1. 新店:4店舗
2. 改装:既存店の活性化改装を中心に約18店舗
3. 閉店:6店舗

2025年3月期の連結業績予想の策定の考え方

1. わが国の経済は依然として先行きが不透明な状況で推移することが予想されますが、個人消費や設備投資等の内需を牽引する政府の総合経済対策の進捗に期待しつつ、直近の業績動向より可能な範囲で次期の業績予想をいたしました。
2. 国内外の政治経済情勢等の変化によって、今後の事業活動や業績に大きな影響を受ける可能性があります。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。



2025年3月期の連結業績予想

	2024年3月期実績		2025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	14,658	100.0	15,469	100.0	+810	+5.5
売上総利益	10,043	68.5	10,759	69.5	+715	+7.1
販売管理費	10,166	69.4	10,547	68.2	+380	+3.7
営業利益	△123	—	211	1.4	+335	—
経常利益	△59	—	264	1.7	+324	—
当期純利益	△181	—	143	0.9	+324	—