



愛眼株式会社

2025年3月期 経営状況報告



2025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

	24年3月期 実績	25年3月期 計画	25年3月期 実績	前年 同期比	計画比
売上高 (売上比)	14,658 (100.0%)	15,373 (100.0%)	14,863 (100.0%)	101.4%	96.7%
売上総利益 (売上比)	10,043 (68.5%)	10,579 (68.8%)	10,090 (67.9%)	100.5% (△0.6%)	95.4% (△0.9%)
販売管理費 (売上比)	10,166 (69.4%)	10,501 (68.3%)	10,219 (68.8%)	100.5% (△0.6%)	97.3% (+0.4%)
営業利益 (売上比)	△123 (-)	78 (0.5%)	△128 (-)	— (-)	— (-)
経常利益 (売上比)	△59 (-)	126 (0.8%)	△47 (-)	— (-)	— (-)
当期純利益 (売上比)	△181 (-)	41 (0.3%)	3 (-)	— (-)	— (-)



2025年3月期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:14,863百万円(前年比204百万円増、1.4%増)

売上総利益:10,090百万円(前年比47百万円増、0.5%増)

売上総利益率:67.9%(前年同期比0.6ポイント減)

営業経費:広告宣伝費や人件費など主要な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53百万円増加しましたが、売上高販管費率は68.8%と前年比0.6ポイントの減少となりました。

営業利益:△128百万円(前年同期は△123百万円)

経常利益:△47百万円(前年同期は△59百万円)

当期純利益:3百万円(前年同期は△181百万円)

特別利益:在外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩益36百万円
及び保有する株式の投資有価証券売却益197百万円、

特別損失:減損損失88百万円



1. 営業実績については、新型コロナウイルス感染症の感染状況の沈静化に伴う社会経済活動の正常化によって、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、売上高は14,863百万円(前期比1.4%増)となったものの、コロナ禍以前の売上水準には未だ戻っておりません。
2. 売上総利益率は、商品仕入コストの上昇に伴い一部商品について販売価格の値上げを行ったものの、割引セールやポイント付与サービスなどの販売戦略上の影響及び品目別売上構成比の変化などにより0.6ポイント減少しました。
3. 営業経費は、店舗照明のLED化による節電や改装費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めましたが、主に広告宣伝費や人件費など運営コストが上昇したため、販売費及び一般管理費は10,219百万円(前期比0.5%増)となり、売上高に対する販管費の割合は0.6ポイント減少しました。
4. 特別利益として、在外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩益36百万円及び保有する株式の投資有価証券売却益197百万円、特別損失として、減損損失88百万円を計上いたしました。



[単体] PLの概要

単位:百万円

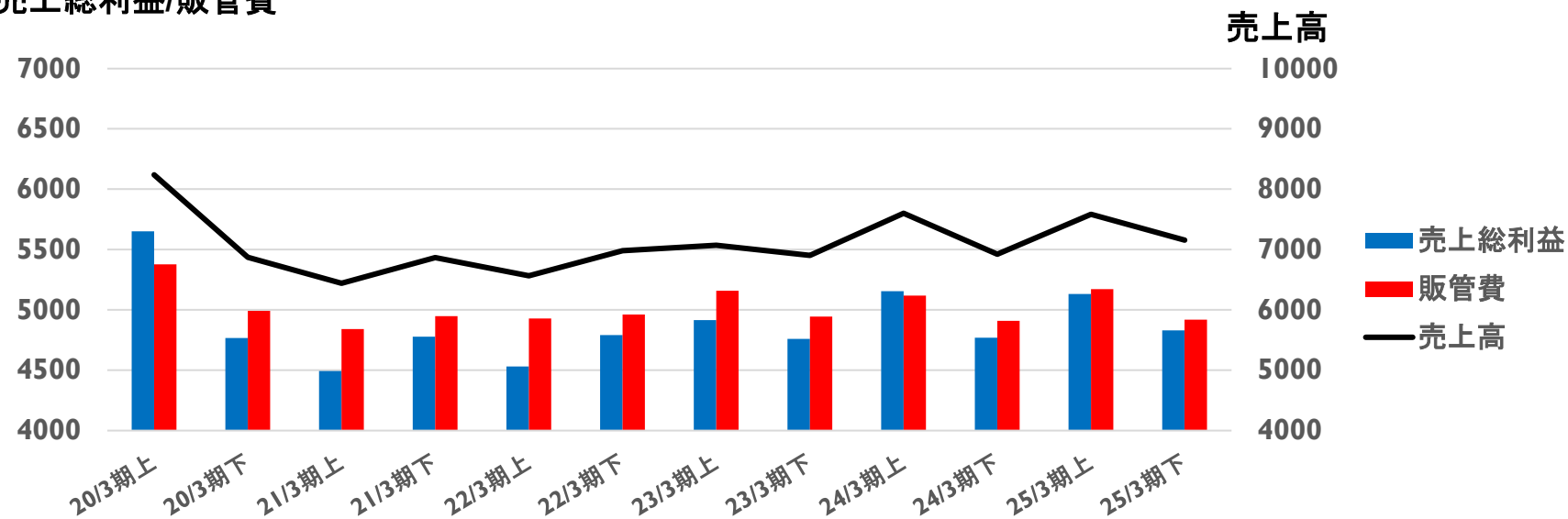
	24年3月期 実績	25年3月期 計画	25年3月期 実績	前期比	計画比
売 上 高 (売上比)	14,522 (100.0%)	15,238 (100.0%)	14,737 (100.0%)	101.5%	96.7%
売上総利益 (売上比)	9,922 (68.3%)	10,443 (68.5%)	9,960 (67.6%)	100.4% (△0.7%)	95.4% (△0.9%)
販売管理費 (売上比)	10,025 (69.0%)	10,370 (68.1%)	10,089 (68.5%)	100.6% (△0.6%)	97.3% (+0.4%)
営 業 利 益 (売上比)	△102 (-)	73 (0.5%)	△128 (-)	- (-)	- (-)
経 常 利 益 (売上比)	△23 (-)	129 (0.9%)	△41 (-)	- (-)	- (-)
当期純利益 (売上比)	△174 (-)	3 (0.0%)	△32 (-)	- (-)	- (-)



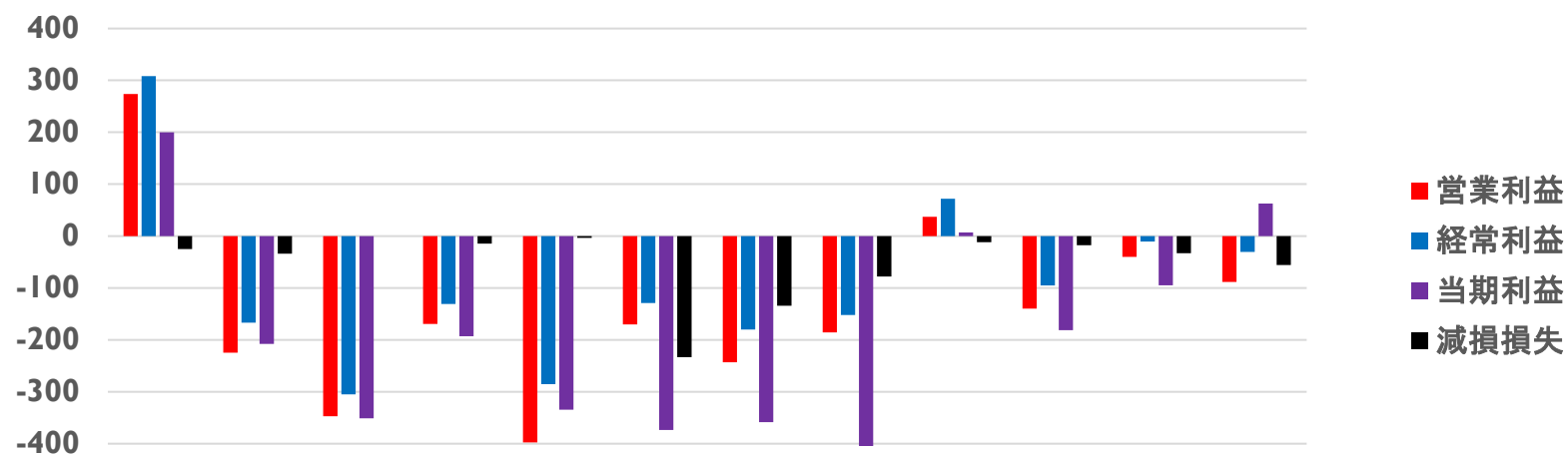
[単体] 主要なPL科目の推移

単位:百万円

売上総利益/販管費



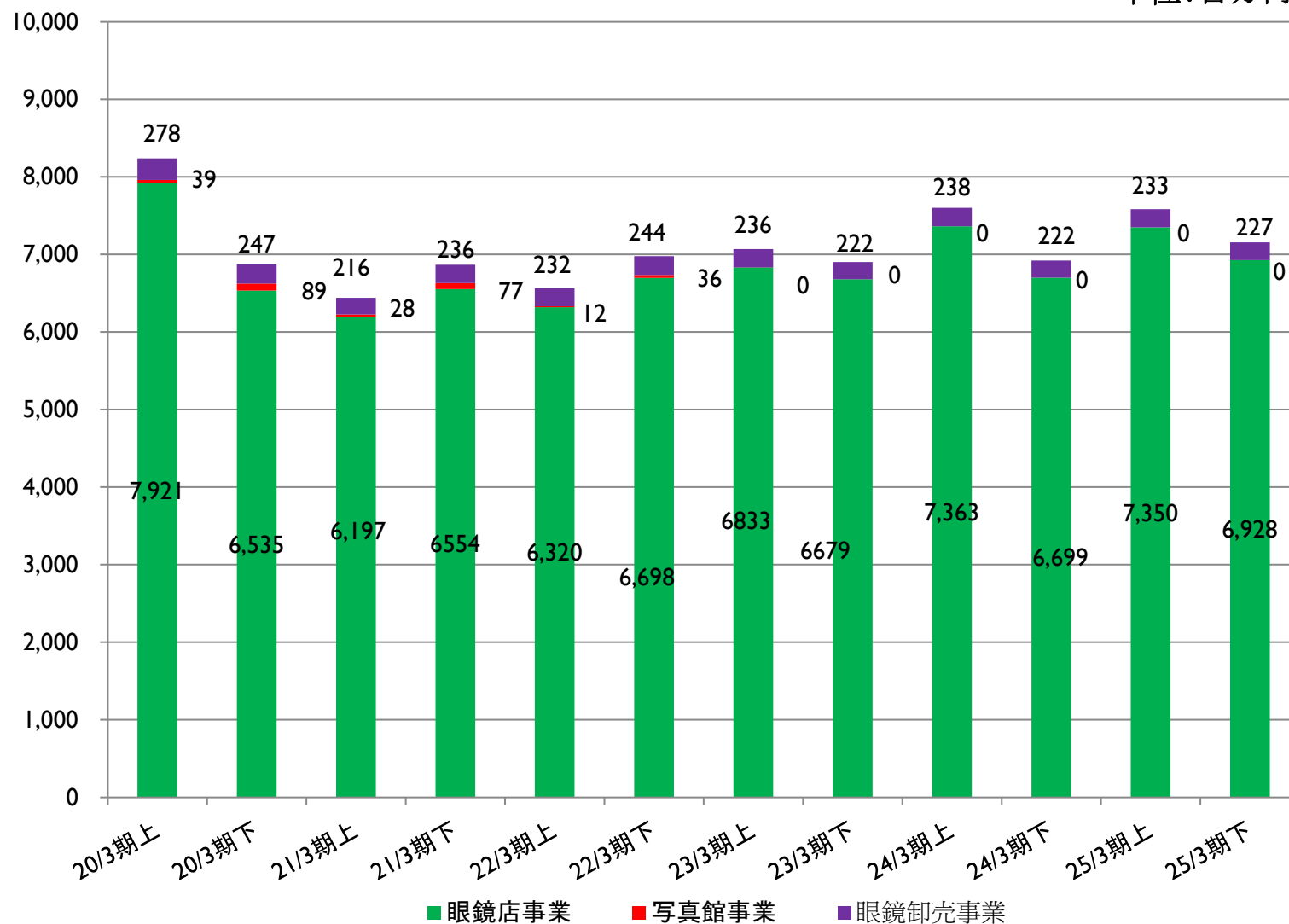
利益額





[単体] 事業部別売上構成の推移

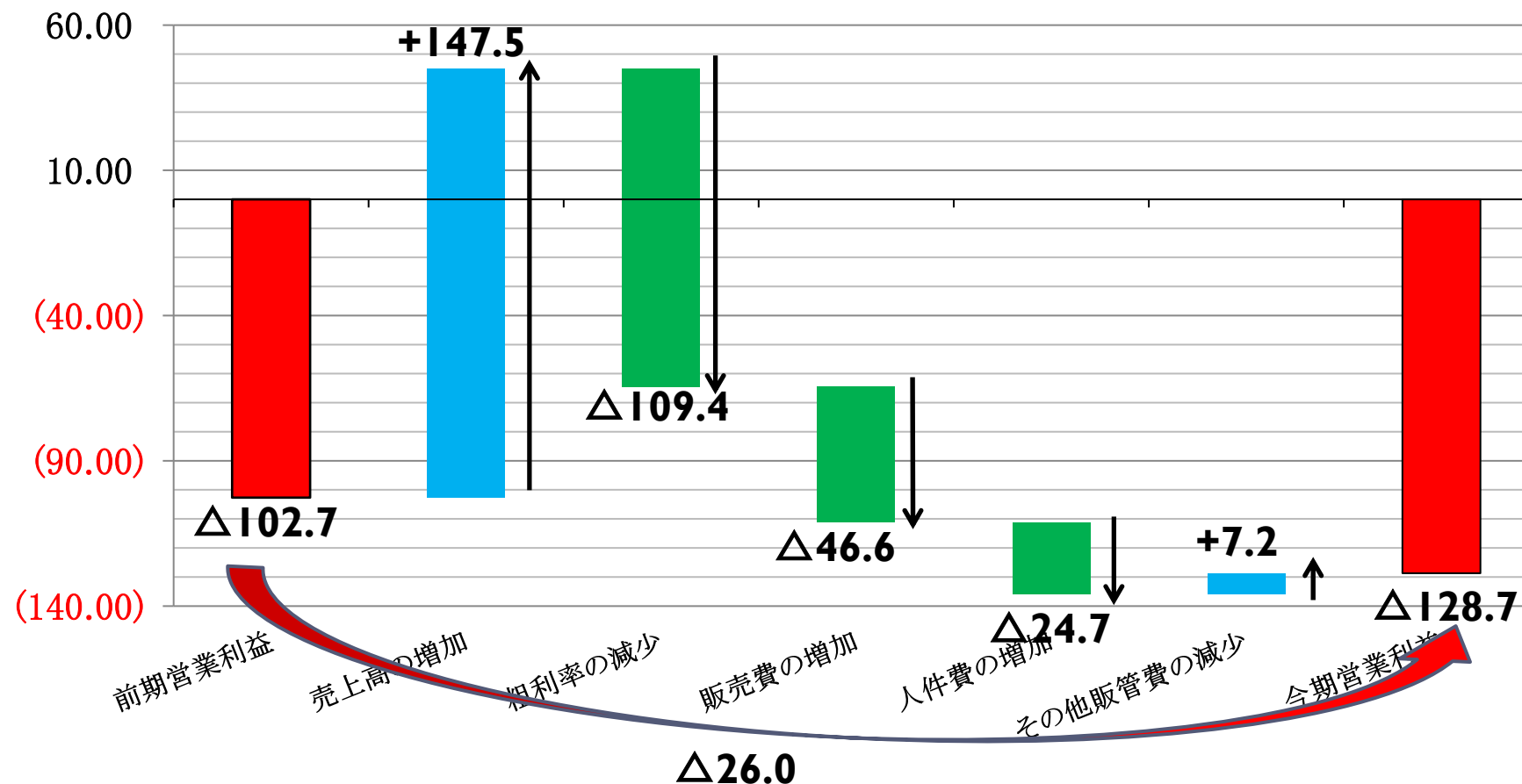
単位:百万円





[単体] 営業利益の変化要因別説明図

単位:百万円

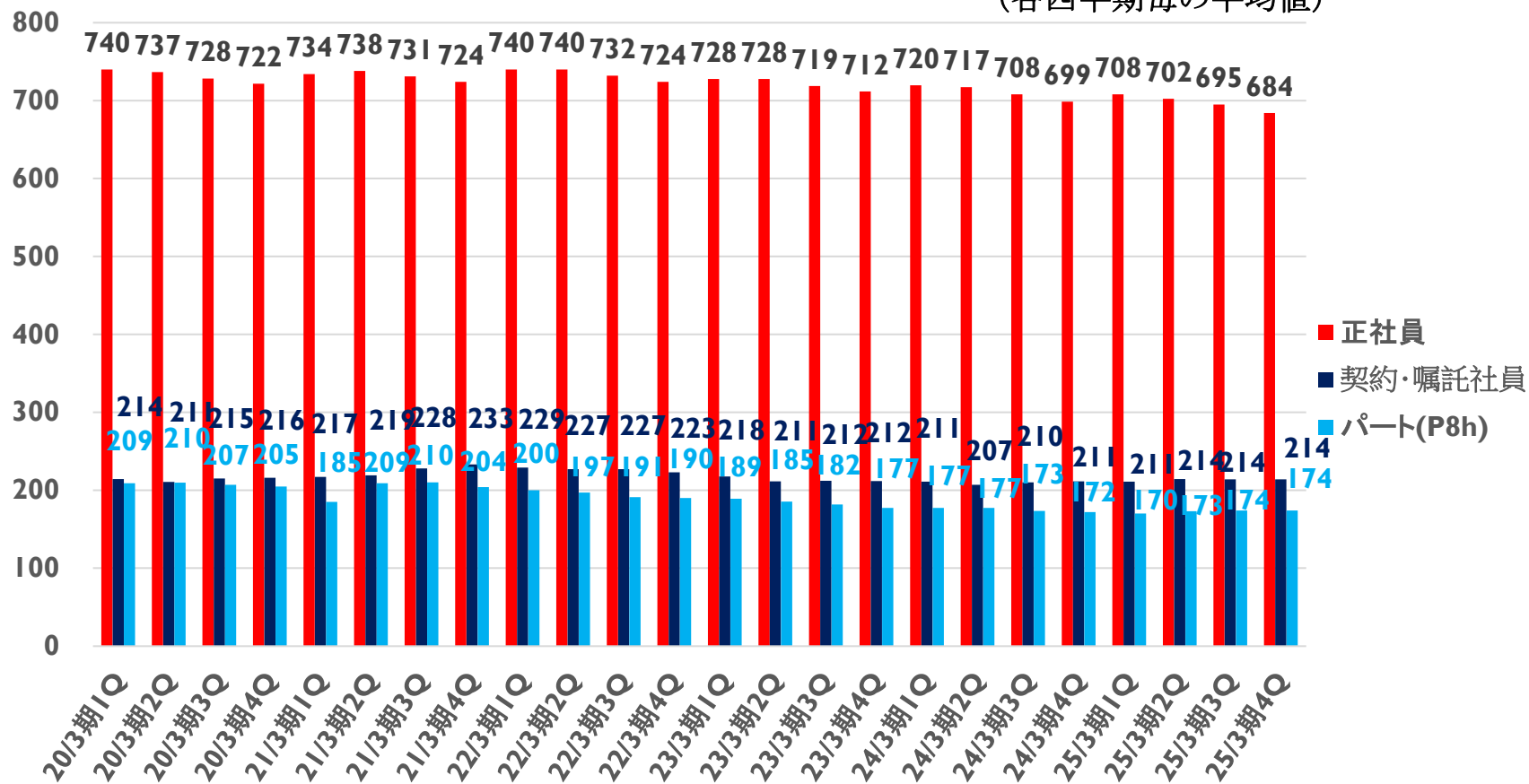


1. 売上高は前期比で215百万円増加しました。品種別では、サングラスは+111百万円、メガネが+104百万円、補聴器が+17百万円と各々増加しました。粗利率は、商品仕入コストの上昇に伴い一部商品について販売価格の値上げを実施しましたが、割引セールや品目別売上構成比の変化などにより、0.74ポイント減少しました。
2. 経費面では、店舗照明のLED化による節電や改装費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めましたが、主に広告宣伝費等の販売費+46百万円、人件費+24百万円など運営コストの上昇があったため、販管費全体では+64百万円増加しました。その結果、営業利益は128百万円の赤字となり、前期比でΔ26百万円減少しました。



[単体] 従業員数推移

(各四半期毎の平均値)

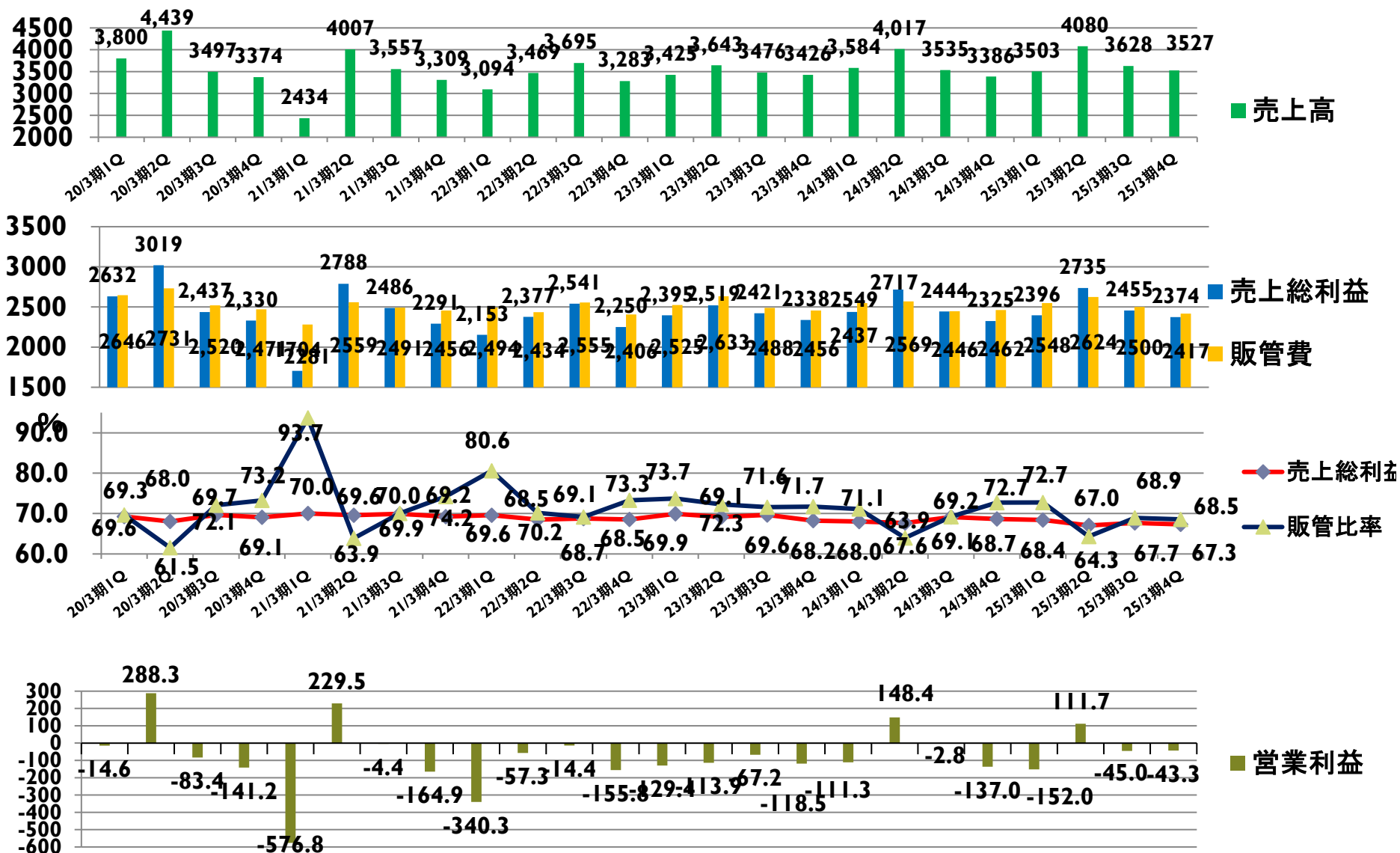


22/3期 新卒正社員17名採用
 23/3期 新卒正社員10名採用
 24/3期 新卒正社員15名採用
 25/3期 新卒正社員13名採用(2024年4月入社)
 26/3期 新卒正社員14名採用(2025年4月入社)



[単体] 四半期別業績推移

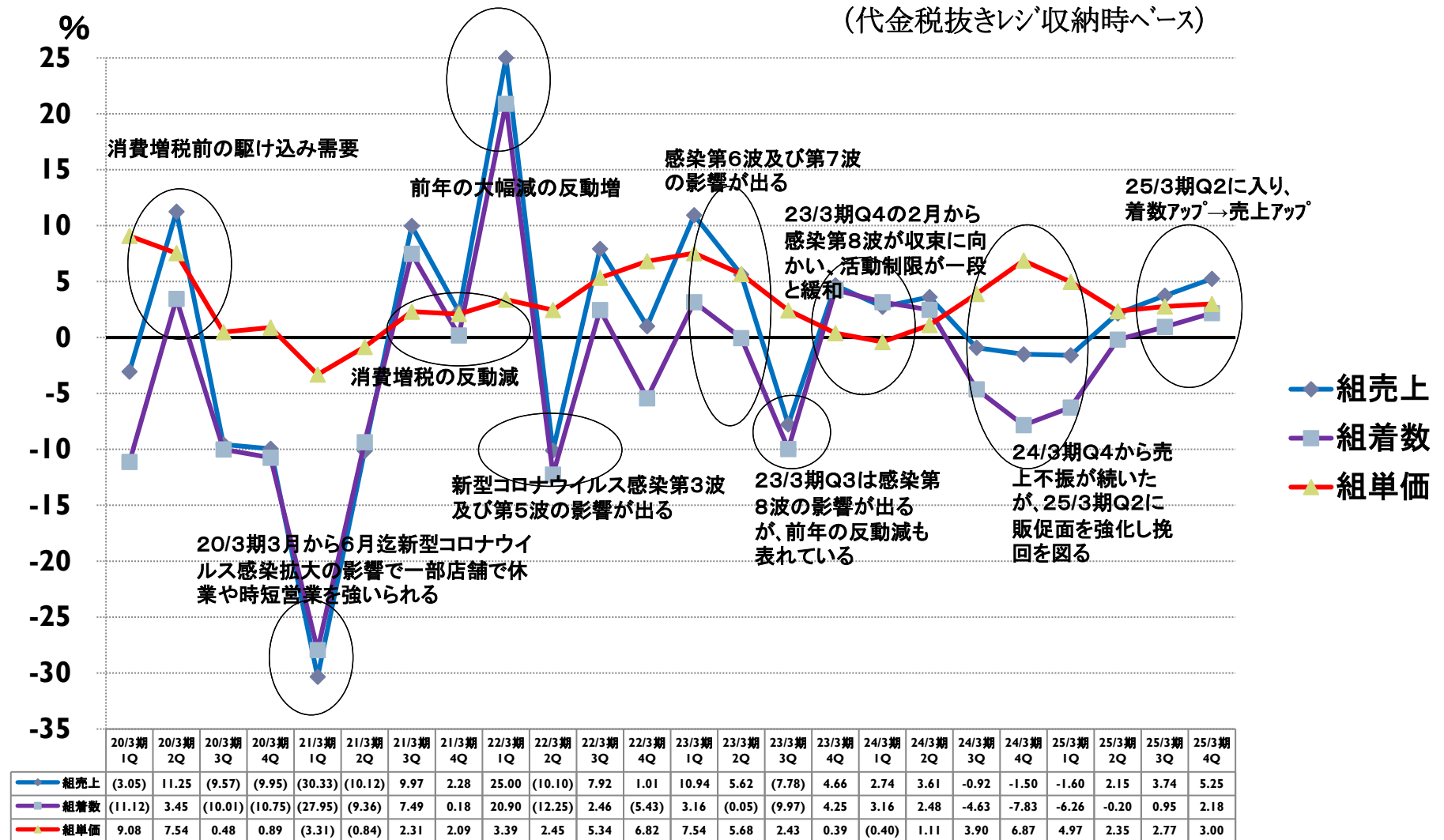
単位:百万円、%



(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



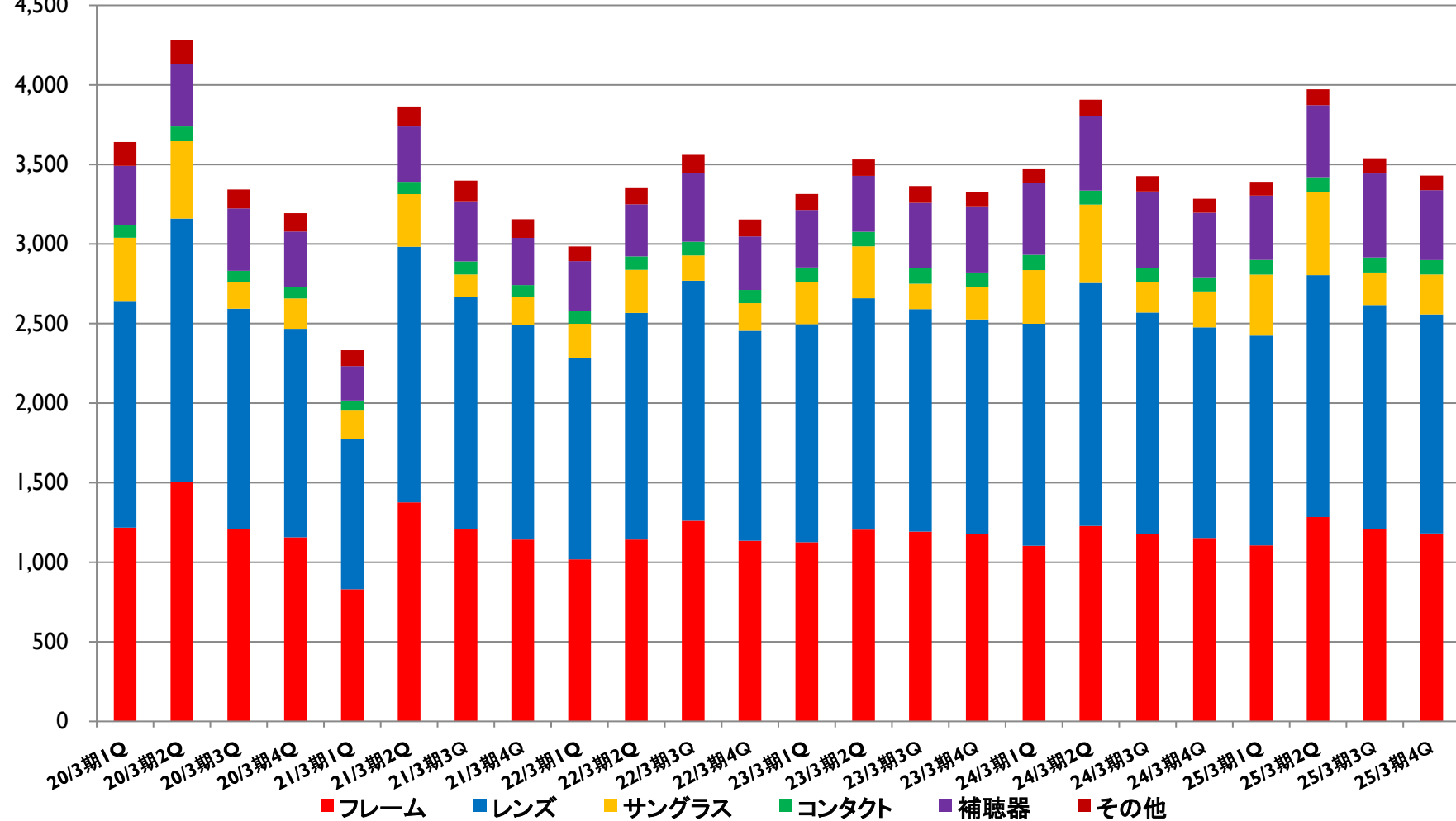
[単体] 既存店の四半期別販売状況 (前年比)





[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、社会経済活動の正常化に伴い人流が戻り、アフターコロナ期への移行が進み、全体では前期比で若干ですが増収となりました。
2. 主力品目のメガネは、前期比では若干増収となったものの、コロナ禍以前の売上水準には未だ戻っておりません。準主力品目の補聴器は前期比で増収となり、購入前の補聴器のお試しレンタルと購入後のアフターサービスが好評を得てコロナ禍以前の売上水準を大幅に凌駕するまで回復しております。準主力品目のサングラスは、行動制限が撤廃されたことにより客足の回復が進み、また、昨年は異常な猛暑の中で紫外線対策に対する関心が増えたこともあり前期比で増収となっており、順調に伸長しております。



[連結] BSの概要

単位:百万円

	24年3月期 期末		25年3月期 期末		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,390	52.5%	7,393	53.4%	+3
現・預金	4,360	31.0%	4,299	31.0%	△60
受取手形・売掛金	828	5.9%	778	5.6%	△49
商品	1,929	13.7%	2,073	15.0%	+143
固定資産	6,689	47.5%	6,461	46.6%	△228
投資有価証券	714	5.1%	604	4.4%	△109
敷金・保証金	2,623	18.6%	2,484	17.9%	△139
資産合計	14,079	100%	13,854	100%	△225
流動負債	1,468	10.4%	1,336	9.6%	△131
固定負債	508	3.6%	506	3.7%	△1
負債合計	1,976	14.0%	1,843	13.3%	△133
純資産合計	12,103	86.0%	12,011	86.7%	△92
負債・純資産合計	14,079	100%	13,854	100%	△225



[単体] BSの概要

単位:百万円

	24年3月期 期末		25年3月期 期末		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,161	51.1%	7,188	52.2%	+27
現・預金	4,170	29.8%	4,123	29.9%	△46
受取手形・売掛金	824	5.9%	774	5.6%	△49
商品	1,907	13.6%	2,050	14.9%	+142
固定資産	6,841	48.9%	6,594	47.8%	△246
投資有価証券	905	6.5%	796	5.8%	△109
敷金・保証金	2,585	18.5%	2,445	17.7%	△139
資産合計	14,002	100%	13,783	100%	△219
流動負債	1,451	10.4%	1,325	9.6%	△125
固定負債	498	3.6%	496	3.6%	△1
負債合計	1,949	13.9%	1,822	13.2%	△127
純資産合計	12,052	86.1%	11,961	86.8%	△91
負債・純資産合計	14,002	100%	13,783	100%	△219



[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	24年3月期	25年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△87	△155	△68
投資活動によるキャッシュ・フロー	△166	94	+260
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	1,854	1,793	△60

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税金等調整前当期純利益97百万円、減価償却費179百万円、減損損失88百万円、存外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩損益△36百万円、投資有価証券売却益△197百万円、棚卸資産の増加△159百万円、売上債権の減少49百万円、仕入債務の減少△50百万円、法人税等の支払額△92百万円など

投資活動

有形固定資産の取得による支出△224百万円、投資有価証券の売却+239百万円、敷金及び保証金の回収による収入147百万円など

財務活動

自己株式の取得による支出△0百万円



[連結] 設備投資・減価償却費・減損損失

単位:百万円

	24年3月期	25年3月期	増減額
設 備 投 資 額	231	251	+19
ソフトウェア投資	16	1	△14
減 価 償 却 費	186	179	△6
減 損 損 失	29	88	+59

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)

		24年3月期					25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°	143	1	3	141	△2		1	140	△1	1	3	138	△2	△3
	路面店	79			78	△1	1	2	77	△1		2	75	△2	△3
東部	インショップ°	45	1	1	45				45			2	43	△2	△2
	路面店	8			8		1		9	+1			9		+1
中部	インショップ°	18			18			1	17	△1			17		△1
	路面店	26			26			1	25	△1			25		△1
関西	インショップ°	75		2	73	△2			73		1	1	73		
	路面店	40			40			1	39	△1		2	37	△2	△3
四国 中国 九州	インショップ°	5			5				5				5		
	路面店	5		1	4	△1			4				4		

年間:新店2店舗、閉店8店舗、計6店舗減



営業戦略について

P19:2025年3月期(65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

P55:サングラス販売

P56:補聴器販売

P61:コンタクト販売

P62:眼鏡卸売事業

P63:海外眼鏡販売事業

P64:店舗政策

P67:2026年3月期(66期)の基本方針

P70:2026年3月期(66期)の連結業績予想

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」の増員



基本的な営業政策

1. 「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、コロナ後の社会情勢の変化を見据えた取り組みを推し進めております。また、組織及び人材面では、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おります。
2. 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るために、「愛眼ブランド」に関するクリエイティブなアイデアや情報の発信と店舗特性に合わせた最適なマーチャンダイジングの構築によって店舗収益力の改善に取り組んでおります。
3. 店舗現場におきましては、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した。
4. アフターアフターコロナへの対応として通販事業を見直し、お客様のニーズや利便性の観点から自社のECサイトに加えて楽天市場のECモールへの出店や通販の取扱商品の拡大などネット通販事業の強化に取り組んでおります。
5. 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」の全店舗在籍を目標に順次取得を進めてまいります。



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。





◆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を実施。現在、全店への「眼鏡作製技能士」の在籍を目指し取り組みを行っています。

◆「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



「ねころりんシリーズ」を通して1匹でも多くのねこちゃんを救うため、売上の一部を公益社団法人「アニマル・ドネーション」に保護猫活動資金として寄付しています。

愛眼の取組み

◆愛眼の地域貢献活動

◆小学校へ出張授業



2023年より眼の大切さや目の健康を守るため、子どもたちが自分の目や視力に興味を持てるように、各小学校へ出張授業を実施しております。

◆愛眼の地域貢献活動



◆職業体験イベント



「みらいのたからばこ2024in大阪」に出展。見えることの大切さを知って考えるをテーマに視力チェック体験(職業体験)を実施。

愛眼の取組み

◆ その他の取り組みについて

■ 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。

■ 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。

■ 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。

■ 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。



2025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

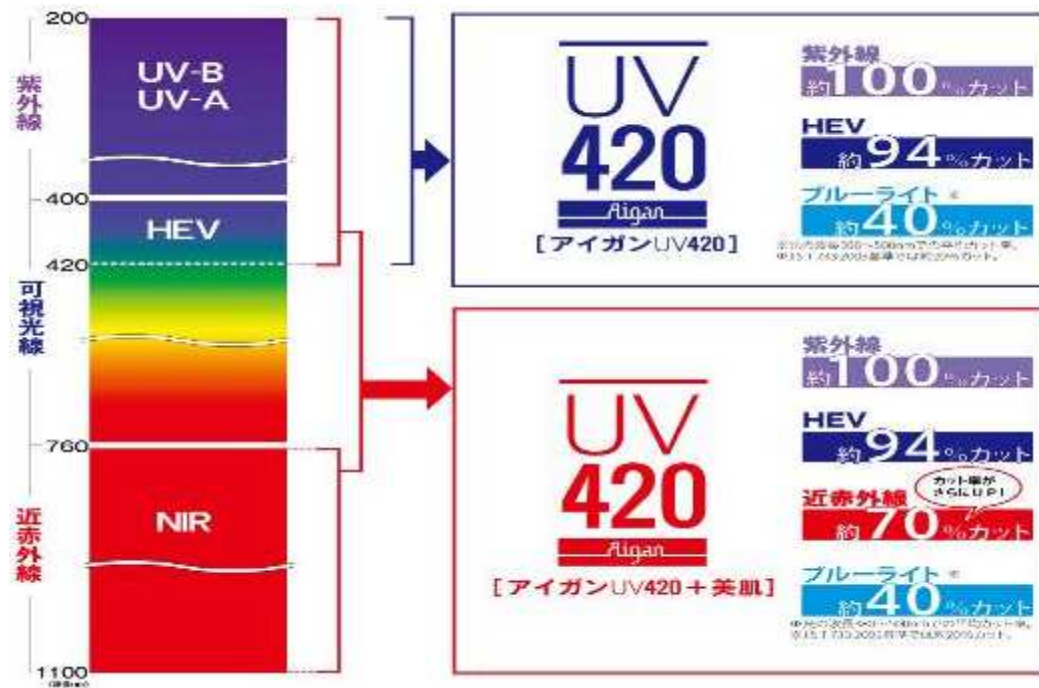




有害光線対策のアイガンUV420提案

■ 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

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

2024年5月、イタリア発祥の大人気ブランド「POLICE」に
愛眼が“別注”したモデルが登場！

POLICE



0530

FR: ブラック
LENS: ネイビーグラデーション



0568

FR: ガンメタル
LENS: グレーグラデーション



0832

FR: シャイニーダークブラウン
LENS: ブラウングラデーション

- *POLICEらしいクールで都会的なフルリムデザイン
- *細身でシンプルながらも立体感のあるカッティング
- *掛け心地を重視したβチタニウム製のバネパーツを搭載
- *チタニウム製の軽量/高品質なフレーム



新製品

2024年5月、『FURLAサングラス』のベストセラーモデルに
愛眼が“別注”したモデルが登場！

FURLA

FURLA
SINCE 1927 ITALY



01G2

Frame: ウェイビーワイン
Lens: グレイッシュブラウン
グラデーション



06ME

Frame: ブラウン
Lens: プラムグラデーション



0790

Frame: ハバナ
Lens: ライトブラウングラ
デーション

- * 大きめのフロント、6カーブレンズのセルサングラス
- * シンプルなデザイン・カラーで、サングラス初心者にもおすすめ
- * メタルリングス仕様でフィッティングとかけ心地を追求
- * 3種類の生地カラーを貼り合わせたドミノパターンのモダン
- * FURLAサングラス歴代のベストセラーを復刻



新製品

2024年5月、レジャーやアウトドアに便利な偏光サングラスに
新型が登場！

ATS

ATS SUNGLASSES



Col.2 BROWN
LENS : BROWN 可視光線透過率 約 15%



Col.3 GREY
LENS : BLUE GREY 可視光線透過率 約 20%

超弾性樹脂＋シリコンを使用し耐久性・耐衝撃性を追求
長時間かけても疲れにくく、汗をかいてもずれにくい設計



新製品

2024年5月、子ども用メタルフレームに
愛眼オリジナル新ブランドが登場！

My HoMiE



【選ばれる3つのポイント】

- ①オシャレ …フレームの表面は掛けやすい色、裏面はお肌を明るく見せるバイカラーを採用。
- ②丈夫 …変形しにくい極太鼻パッド金属を採用。
- ③ジャストサイズ …大人とは違う、子ども特有の頭の大きさに合わせた独自設計。



新製品

2024年5月、独占ブランド『abx』に新作登場！
愛眼で最も軽い「跳ね上げ式」でメガネかけ外しの煩わしさを解消！

abx



abx Slim&Light の特徴である“軽さ”を追求。
新デザインの跳ね上げ機構により、正面からのすっきり感がUP！
軽さとシャープなデザインを好む男性の老眼に対処。



新製品

2024年6月、『届く、本物』、愛眼から、贅沢なまでの光沢感を実現した
国産ヴィンテージブランド【MIGAKI(ミガキ)】が登場！

MIGAKI

MIGAKI

届く、
本物



眼鏡専門店として、品質の高い機能性を融合させながら、「真に納得できる高品質の眼鏡」の開発に挑み、たどり着いたのが、【MIGAKI】。
世界でもトップクラスの福井県鯖江の職人が一つ一つ丁寧に手作業で行われる「磨き」の工程で生み出された風合いと光沢感が、【MIGAKI】の由来です。



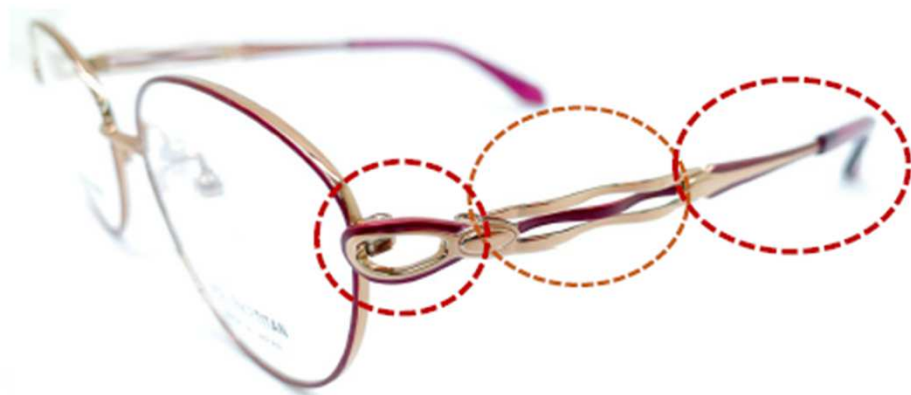
新製品

2024年6月、鯖江発メガネフレームメーカー“CHARMANT”（シャルマン）と愛眼のコラボレーションである「艶麗(エンレイ)」に新作が登場。

ENREI

艶麗
enrei

CHARMANT



C1-RG(ローズゴールド)



C2-VO(バイオレット)



C3-MA(マロン)

鎧、ブローバー、腕チタン部品を新規に開発。
艶麗らしいエレガントさ、抜け感(軽さ)を同時に感じることができる
デザインを共同で開発しました。



新製品

2024年7月、『メガネとサングラス』がワンタッチで早変わり！
これ1本で超便利なメガネが、愛眼から登場。

CLASSIC VIBES 2WAYS GLASSES

Classic Vibes



普段はトレンド・メガネとして利用して、必要な時に付属の超薄型・超軽量のサングラス・プレートを、ワンタッチでカチッと装着すれば、度付きサングラスに変身する商品。
サングラスプレートは全て偏光レンズで、眩しさだけでなく路面や水面、雪面など様々な物体からの乱反射を効果的にカットする特殊なフィルター機能を持ったレンズです。



新製品

2024年7月、ドライバー必見！
愛眼の夜間対応サングラスに、新作が登場！

with Drive



『夜間対応』サングラス

with Drive **NEO** UV420



『with Drive NEO UV420』は、濃いレンズカラーで遮光するのではなく、色が薄いカラーでまぶしさを抑えるため、「昼間はスツキリ！」「夜間はクツキリ！」とした視界が確保できます。



新製品

2024年11月、自身の持つ世界観、または自分の好む世界観を表現するアイテムとして長きに渡って着用してもらいたい。
という想いを込めたレディース向けの新作が登場。

アンミラーレ



【リンネル2025年1月号タイアップ】

異なるカラーとフレームを組み合わせ
て24種類ものデザインを揃えました。

果物をモチーフにしたチャーミングな
ネーミングにも注目です。



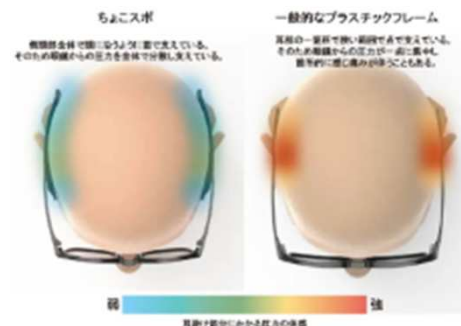
新製品

2025年1月の新作、スポーツもビジネスもこれ1本！
普段使いからアクティブなシーンまで快適に着用できる機能的メガネ！

ちょこスポ



ズレない疲れしない
汗をかいても滑りにくい
タフで強く、長持ちして安心



浸水による腐食防止の
樹脂パイプ構造



アイコンと電頭を模した
オリジナルデザイン



新商品

2025年1月、メタルの質感とプラスチックの存在感が織りなす
美しい輝きのコンビネーション・フレームが登場。

ヘリテージ



H-2001



H-2002



H-2003



昔から受け継いできた
クラシックデザイン



新商品

2025年2月、猫好きが悶絶！
誕生から10年を迎えた愛眼のメガネ「ねころりんシリーズ」に新作登場。

ねころりんmimi



メタル素材でも
ぷにぷに肉球は継承。



右サイドにはレーザーによるマズルの刻印が。
隠れモチーフをふんだんに施しました。



鼻パッドにも肉球モチーフを忍ばせました。
ねころりんオリジナル鼻パッドを採用。



2025年3月期 販売促進政策

商品販促企画

キッズジュニア販促企画

4月～5月



ジュニア世代のビジュアルポップを刷新。
小学校高学年～中学生までのお子様
に対してデジタルを使用した告知を実施。



キッズ世代のお子様に向けて
ビジュアルポップを刷新。
新作も含めてプロモーションを実施。



販促企画

夏先取りの既存顧客向けDMの実施

5月

Aigan メガネの愛眼

今がチャンス!ひと足早く夏のお買得品を先取り!

🌴ナツ得🌴

クーポン 

お得意様限定

メガネにも・サングラスにも使える!

愛眼通常価格11,000円(税込)以上お買い上げで
1,000円OFF

愛眼通常価格22,000円(税込)以上お買い上げで
3,000円OFF

愛眼通常価格33,000円(税込)以上お買い上げで
5,000円OFF

有効期限 2024年6/20(木)まで!

ご来店の際は、一般のお客様もいらっしゃいますので
本状はスタッフへ“そっと”ご提示ください。

郵便はがき

料金後納郵便
**🌴ナツ得🌴
クーポン**

お得意様限定!

**ひと足早く夏の
お買得品を先取り!** 

Aigan メガネの愛眼

上記のメガネの愛眼店舗
のみの企画となります。



新作オリジナルブランド「MIGAKI」をリリース(2024.6.1)

販促企画

6月

2024.6.1発売

MIGAKI





販促企画

6月～7月

販売促進施策「ビッグサマーセール」

6月21日～7月25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。

Aigan メガネの愛眼 「超薄型」「遠近両用」 レンズ付価格

メガネのメガネの価格には、
「レンズ代金」が含まれております。

AIGAN BIG SUMMER SALE

いいものお買い得

メガネ最大50%OFF
サングラス最大50%OFF

※セールが日印！

※対象商品に限り。 ※店舗により価格が異なる場合があります。 ※一部商品2024.7.25(木)まで

遠近両用メガネがこの価格!!

遠近両用に最適
軽くて強いタングステン

50% OFF
¥12,950

きりがない軽さを追求

50% OFF
¥13,450

高品質国産フレーム

日本製だから実現した
洗練されたデザイン

50% OFF
¥19,950

国産ならではの
透明感のある
カラーリング

50% OFF
¥19,950

100万本達成!!

わかるい

メガネが
ずれにくい

目が痛く
なりにくい

鼻にあてが
つきにくい

軽さと掛け心地を追求し、
メガネのお悩みを解消。

AIR

POKOP Vintage

¥15,984

ENERGY

¥14,080

DOPO

¥15,840

CLASSE POISE

¥17,982

ENERGY

¥15,210

DOPO

¥15,210

さらにお得! ご注文時に本券をご提示ください。

スペシャルクーポン

メガネ・サングラス
価格5,500円(税込)以上お買い上げで
500円引
メガネの期間 2024年7/25まで有効

メガネ・サングラス
価格11,000円(税込)以上お買い上げで
1,000円引
メガネの期間 2024年7/25まで有効

メガネ・サングラス
価格22,000円(税込)以上お買い上げで
3,000円引
メガネの期間 2024年7/25まで有効

メガネ・サングラス
価格33,000円(税込)以上お買い上げで
5,000円引
メガネの期間 2024年7/25まで有効



商品販促企画

調光レンズキャンペーン

6月～



調光レンズキャンペーン実施
アウトドアブランド「LOGOS」と協業し
調光レンズをご購入でLOGOSグッズが
当たる抽選会を実施。(6/1～9/30)





販促企画

8月

販促施策「スペシャルセール」実施 夏のセール第二弾としてスペシャルセールを実施 (7月26日～9日1日まで)

メガネの愛眼「超薄型」「遠近両用」レンズ付き価格

メガネの価格には、
「レンズ代金」が含まれています。

SPECIAL SALE
スペシャルセール!

メガネ最大 **50% OFF**
サングラス最大 **50% OFF**

※シールが目印!

※期間内は一部です、店舗の在庫状況によって、一部メーカー限定の組合がござりますのでご了承ください。セール期間: 2024.9.1(日)まで

遠近両用メガネがこの価格!!

近視用・遠視用
軽くて強いチタンフレーム

DECEASENT
SS-3044 C-2
原価 ¥12,950
販売価格 ¥12,950
50% OFF

さびに強いチタンフレーム

hilac
LA-0004 C-0000
原価 ¥13,450
販売価格 ¥13,450
50% OFF

高品質国産フレーム

日本製だから実現した
洗練されたデザイン

TRUSTAGE
Noble
TSR-0001 C-1
原価 ¥19,950
販売価格 ¥19,950
50% OFF

「日本産」の特長である
鏡脚で快適な装着感

TRUSTAGE
Noble
TSR-0001 C-1
原価 ¥19,950
販売価格 ¥19,950
50% OFF

かわらかい

軽さと奥行き心地を追求し、
メガネのお悩みを解消。

メガネが
ずれにくい
耳が痛く
なりにくい
鼻にあてが
つきにくい

AIR
DO-DOCOO #37373-70

100万円達成!!

Vintage

VP-502 C-1
VP-502 C-2
VP-502 C-3
VP-502 C-4

原価 ¥15,984
販売価格 ¥15,984
20% OFF

さらにお得! ご精算前に本券をご提示ください。

スペシャルクーポン

メガネ・サングラス
お値1,000円(税込)以上お買上げで
500円引
メガネの愛眼 2024年9/1(日)まで有効

メガネ・サングラス
お値1,000円(税込)以上お買上げで
1,000円引
メガネの愛眼 2024年9/1(日)まで有効

メガネ・サングラス
お値2,000円(税込)以上お買上げで
3,000円引
メガネの愛眼 2024年9/1(日)まで有効

メガネ・サングラス
お値3,000円(税込)以上お買上げで
5,000円引
メガネの愛眼 2024年9/1(日)まで有効



販促施策「ハロウィンセール」実施

(9月20日～10月31日まで)

販促企画

9月

メガネの愛眼にて初のハロウィンセールを実施。ハロウィンで盛り上がるこの季節に愛眼売れ筋商品20ブランドを値下げ。

メガネの愛眼

セール期間 2024.10.31(木)まで

Halloween SALE

愛眼売れ筋商品 20ブランド値下げ!

メガネ・サングラス セール価格から さらに お値引き!

メガネ・サングラス 総額5,500円(税込)以上お買上げで 値下げ価格! さらに! **500円OFF**

メガネ・サングラス 総額11,000円(税込)以上お買上げで 値下げ価格! さらに! **1,000円OFF**

メガネ・サングラス 総額22,000円(税込)以上お買上げで 値下げ価格! さらに! **3,000円OFF**

メガネ・サングラス 総額33,000円(税込)以上お買上げで 値下げ価格! さらに! **5,000円OFF**

「超薄型」「遠近両用」レンズ付き価格

メガネの価格には、「レンズ代金」が含まれております。

目玉商品! “国産”遠近両用メガネを特別価格で!! JAPAN MADE

Men's (メンズ)	スタイリッシュな国産メガネ	Ladies' (レディース)	可憐で繊細な“日本の美”
TRUSTAGE Noble	50% OFF	50% OFF	
TRUSTAGE Noble	50% OFF	50% OFF	
TRUSTAGE Noble	50% OFF	50% OFF	
TRUSTAGE Noble	50% OFF	50% OFF	

超薄型・遠近両用 レンズ付き **¥39,900 (税込) を ¥19,950 (税込) (本誌クーポンで利用可) ▶ 各 ¥18,950 (税込)**

洗練されたデザインフレームも豊富に取り揃え! (一部)

10% OFF	10% OFF	10% OFF
CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST
CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST
CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST
CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST	CLAYE'S FINEST

メガネを外して見る方に便利な“跳ね上げ式タイプ”

20% OFF	10% OFF	10% OFF
GENT	GENT	GENT
GENT	GENT	GENT
GENT	GENT	GENT
GENT	GENT	GENT

ねこ好きにはたまらない! ねこグッズ

ねこグッズ	ねこグッズ	ねこグッズ
ねこグッズ	ねこグッズ	ねこグッズ
ねこグッズ	ねこグッズ	ねこグッズ
ねこグッズ	ねこグッズ	ねこグッズ
ねこグッズ	ねこグッズ	ねこグッズ



販促施策「歳末大感謝SALE」実施

(11月22日～12月31日まで)

販促企画

11月～12月

年度末恒例の歳末大感謝SALE実施。
また大型商業施設に入っている一部店舗ではブラックフライデー
企画を実施するなど店舗立地に合わせた施策をそれぞれ実施。

メガネの愛眼「超薄型」「遠近両用」レンズ付き価格
メガネの愛眼「超薄型」「遠近両用」レンズ付き価格
愛眼史上最大の割引に挑戦!!
歳末大感謝SALE
11.22(金) - 12.31(日)
メガネ 最大 **50%OFF**
「日本の職人」による高品質フレームが安さ大爆発!!
目玉商品! 「国産」遠近両用メガネも感謝価格で!!
レンズ付き 最大 **50%OFF**
メガネセット
最大 **5,500円**
メガネ・サングラス
最大 **5,000円**
メガネ・サングラス
最大 **3,000円**
メガネ・サングラス
最大 **1,000円**
メガネ・サングラス
最大 **500円**

イオン ブラックフライデー
BLACK FRIDAY
11.22(金) - 12.1(日)
年に一度の。 **ウウウ!** 日本代表
メガネ・サングラス
最大 **10,000円** 割引
ご購入金額に合わせて
当店通常価格より
※一部例外商品あり ※他の割引券・割引金額との併用はできません



販促施策「決算売りつくしSALE」実施

(2月21日～3月31日まで)

販促企画

2月～3月

決算売りつくしSALEを開催。メガネやサングラス、補聴器もお買い得な特典が盛りだくさん。



メガネの愛眼

決算
2025.3.31(月)まで

とことん売りつくし

メガネ・サングラス

50%OFF

MAX



「超薄型」「遠近両用」レンズ付き価格

メガネの価格には、「レンズ代金」が含まれております。

決算 SALE価格より 割引!

期間限定クーポン

- メガネ・サングラス 500円引き!
- メガネ・サングラス 1,000円引き!
- メガネ・サングラス 3,000円引き!
- メガネ・サングラス 5,000円引き!



TRUSTAGE Merit

50%OFF

19,950円

18,950円



Japan MRD Lady

50%OFF

19,950円

18,950円

お買得メガネセット

5,500円

5,000円



商品販促企画

度付きサングラス販促企画

ビジュアルポップの刷新



度付きサングラス^{セット}

¥11,900~ (税込)



■プロモーション
昨年 好評を得た
交通安全を意識した
度付きサングラス動画
をYouTubeにて配信。





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 〉



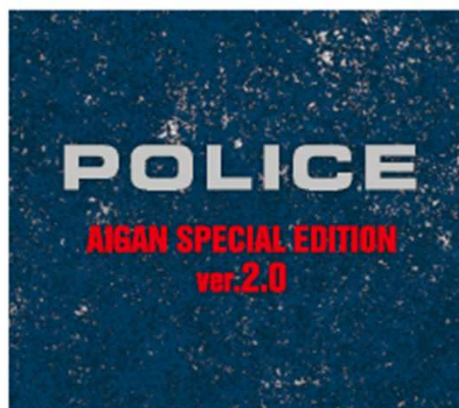
◆dポイント5倍キャンペーン



オンラインショップ

オンラインショップは順調に伸長

オンラインショップならではの商品の投入や企画を実施し、売上は堅調に推移。
更なる話題性、利便性の向上に向けて取組みを強化します。



■愛眼別注のブランドサングラスが今夏は好調に推移。
サングラスの需要増による売上の底上げが図れました。

■釣り専用偏光サングラス「ストームライダー」の
通販オリジナル限定モデルも好評。

■大好評のオリジナル商品シリーズ



「お風呂用メガネアイガンFORゆの特別カラーモデル」
など話題の商品を通販にて限定販売。
またアニメコンテンツなど店舗では扱えない
商品を取りそろえ独自化を図ります。



サングラス販売

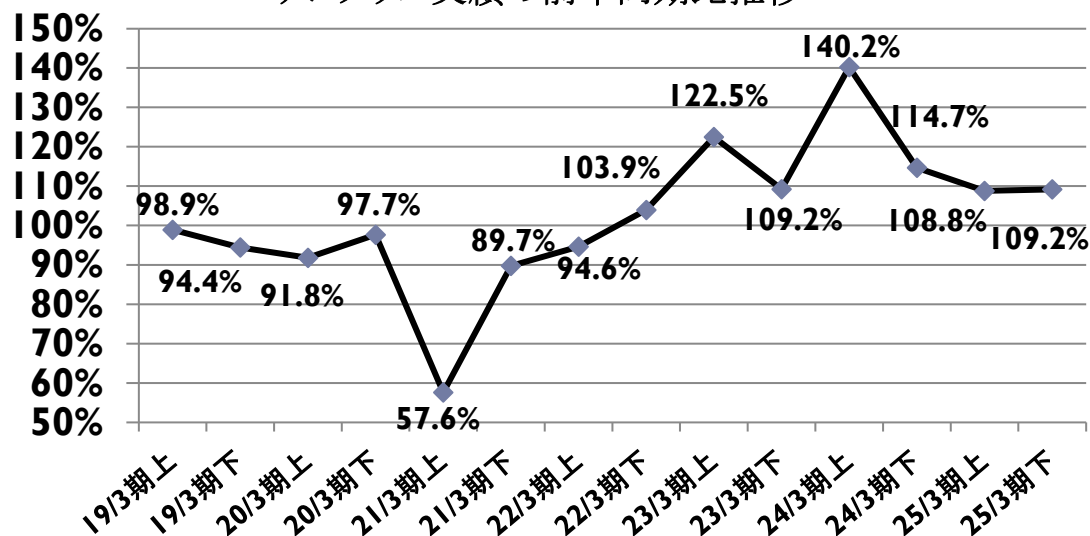
■プライベートブランドサングラスの充実



FURLA
SINCE 1927 ITALY



サングラス実績の前年同期比推移



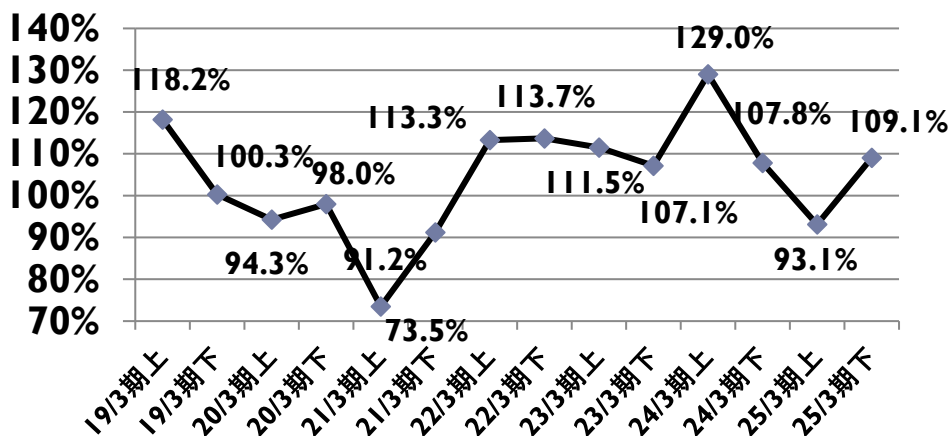
◎サングラスの売上高は、イベント・スポーツなどの屋外活動の自粛が緩和され、前年同期比では大幅な増収となり、既にコロナ禍前の売上水準まで回復しております。





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た後、2022年3月期以降、前年同期比では増加に転じましたが、今期は前年並み。しかし、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

2025年 3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
充電式 構成比	74.9%	75.8%	75.5%	73.7%	77.2%	76.6%
2025年 3月期	10月	11月	12月	1月	2月	3月
充電式 構成比	78.4%	82.1%	76.9%	75.4%	74.4%	78.8%



補聴器販売

- ・行楽シーズンに合わせた情緒的な紙面で、お客様の暮らしがより豊かになる「愛眼の補聴器」を体験していただけるイメージを訴求しました。
- ・新発売の補聴器がお得にレンタルできるキャンペーンを実施し、気軽さを訴求しました。

2024年11月19日(火) 新発売!! 目で聴くことで、お聴きいただけます。

シグニア アクティブ PRO IX/IX
ワイヤレスイヤホンのようなスタイリッシュな形状

●スノーホワイト ●ブラック ●ローズゴールド

通常販売価格 3,300円 特別価格 **1,000円**

※1台あたり2,300円(税別) ※2台セット4,600円(税別) ※1台あたり2,300円(税別) ※2台セット4,600円(税別)

様々な環境で新たなサポートし、より明確な聞こえを実現。最新技術で高音域まで聞こえる補聴器、しかもお聴きいただけます。

自由充電の連続使用可能 **34時間**

耳あな型	充電式	電池式
シルク C&G 11X 通常価格 193,000円 特別価格 312,000円	インシオ C&G 31X 通常価格 278,000円 特別価格 496,000円	ジェット 2 通常価格 98,000円 特別価格 178,000円
シルク C&G 51X 通常価格 404,000円 特別価格 692,000円	インシオ 31X 通常価格 299,000円 特別価格 430,000円	ポート P50 312 通常価格 338,000円 特別価格 464,000円

耳かけ型	充電式	電池式
ジュコン2 エニライト-R 通常価格 150,000円 特別価格 270,000円	ジュコン2 エニライト-R 通常価格 150,000円 特別価格 270,000円	ジュコン2 エニライト-R 通常価格 150,000円 特別価格 270,000円
オーディオ L50 R 通常価格 318,000円 特別価格 520,000円	インシオ エニライト-R 通常価格 400,000円 特別価格 690,000円	ジェット2 エニライト-R 通常価格 98,000円 特別価格 178,000円

メガネの愛眼 **初冬の** 2024年 12月15日(日)まで

補聴器おためし会

まずは店舗で最新の補聴器の聞こえを体験してみませんか？
最新の補聴器は聞き取りも少なく、より自然に聞こえるように進化しています。相談だけでもお気軽にお越しください。

愛眼の補聴器と、季節の音を探しに行きませんか？

ご自宅や外出先で、気軽に補聴器を試すなら

補聴器「おためしレンタル」がおすすめです！

愛眼のおためしレンタルは **しかも** **1000種類以上の補聴器から選べて、いつでも新品！**

【2週間おためしレンタル】 通常価格 ¥3,300 (税込) **期間中 ¥1,000 (税込)**

おためしレンタルをお申し込みの万全策に、補聴器の使い方がよくわかる「アイガン補聴器手帳」を差し上げます！

※補聴器の聞こえは個人差があります。また、補聴器の聞こえは個人差があります。また、補聴器の聞こえは個人差があります。



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や老人
福祉センター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、
ワイヤレスイヤホン「きこエール」
の取扱いを開始しました。
複雑な調整が不要で、日本語で
ガイドしてくれ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。



小さな音を大きな喜びに

きこエール
kikoyell

まるでワイヤレスイヤホン!
スマホに簡単リンク!

最新の集音器
が登場!

Aigian メガネの愛眼





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。
- ◎ショッピングセンターで展示即売会を実施。
コンタクト取り扱い店としての認知度アップにつながりました。

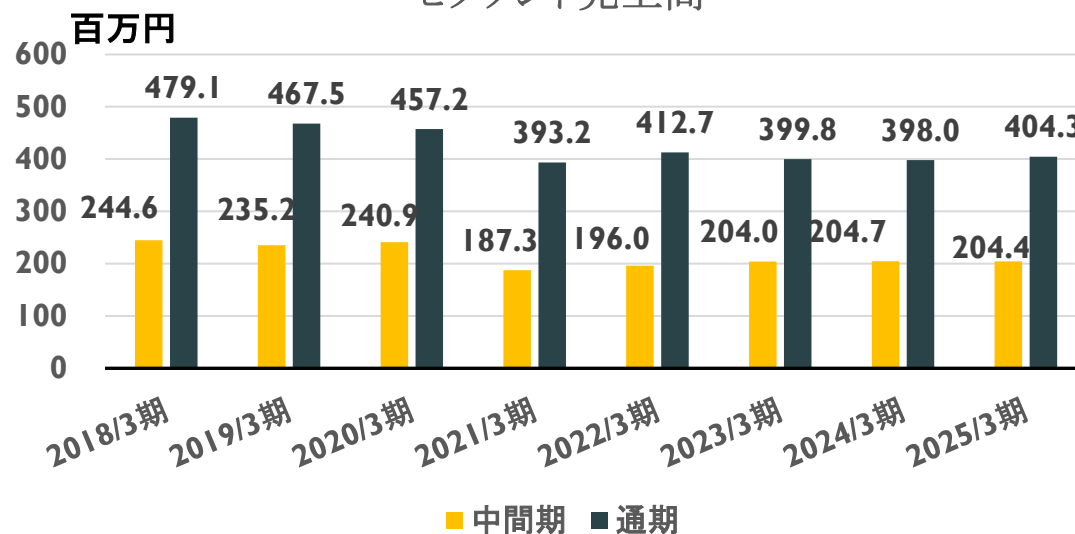




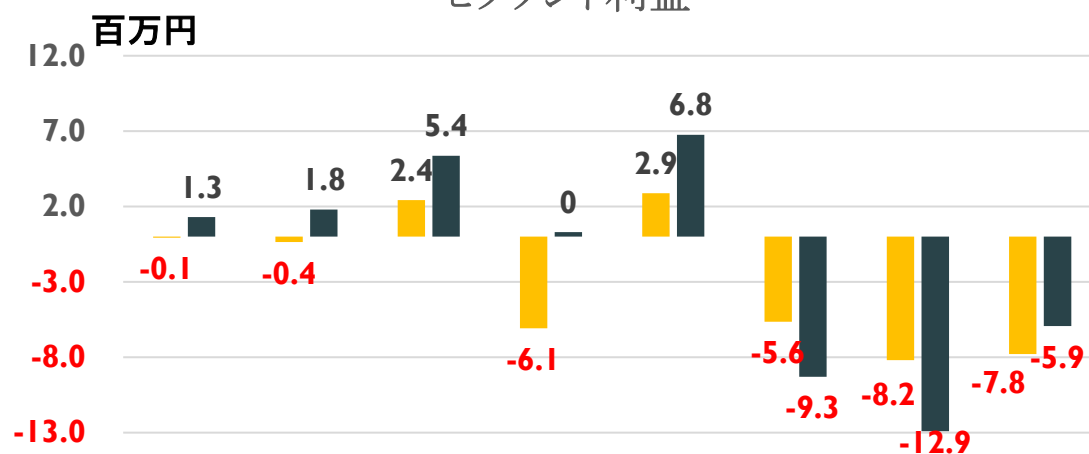
眼鏡卸売事業

- ・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。

セグメント売上高



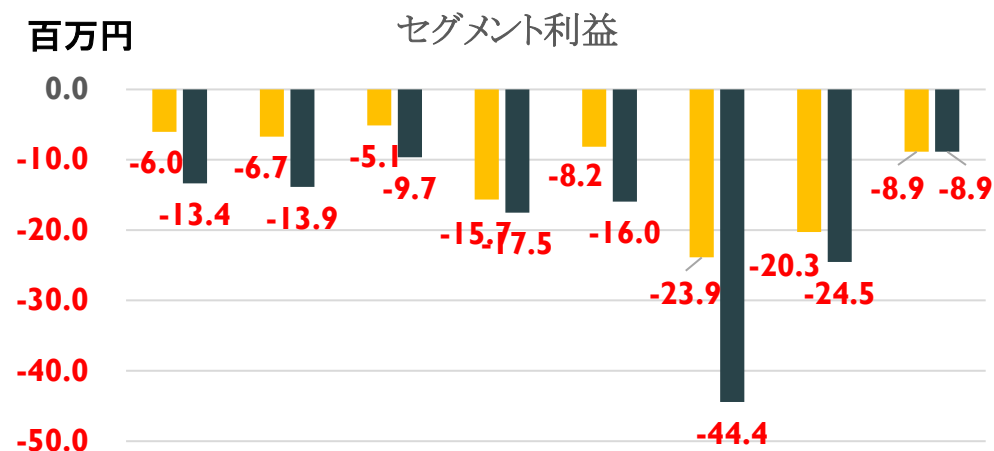
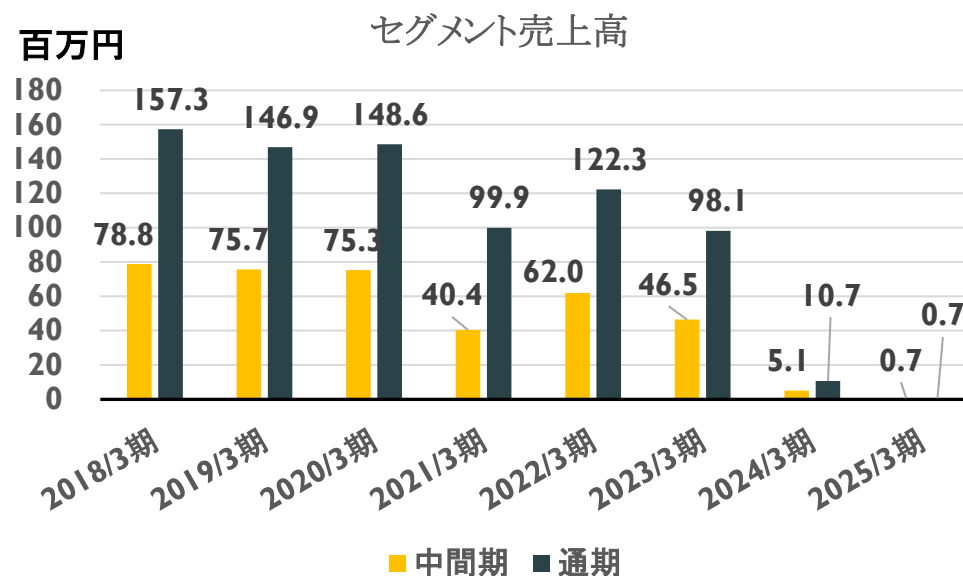
セグメント利益





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、解散及び清算へ向けた諸手続きを進めておりましたが、2024年8月20日をもって清算が終了いたしました。





2025年3月期 店舗政策

■ 新店:2店舗の新規出店

2024年6月 新店
玉川学園駅前店



2024年12月 新店
フォレスト六甲店





2025年3月期 店舗政策

■ 既存店の活性化を中心に7店舗を改装

2024年4月 改装
イオンモール茨木店



2024年7月 改装
イオンモール猪名川店



2024年9月 改装
関店



2024年9月 改装
阪急茨木店





2025年3月期 店舗政策

■ 既存店の活性化を中心に7店舗を改装

2024年10月 改装
イオンモール大日店



2025年3月 改装
アイフィー近鉄あべのハルカス店



2025年3月 改装
イオン相模原店



2026年3月期(66期)の基本方針

物価上昇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」の増員、
「認定補聴器技能者」の資格取得の推進

基本的な営業政策

1. 今後のわが国経済は、ウクライナ情勢や中東情勢、中国経済の減速やアメリカのトランプ政権の政策動向など、政治・経済の不確実性が高く不安定な国際情勢の中にあって、国内においては、賃金・雇用情勢の改善が続き、政府の総合経済対策による景気押し上げ効果が期待されるなど個人消費を取り巻く環境は決して悪くないものの、株価の変動や物価高の影響が長引けば消費支出の低迷に繋がる懸念があるなど、先行きの見通しは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、コロナ後の社会情勢の変化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してまいります。
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、顧客満足度を高め、顧客ロイヤルティを向上させるために、「愛眼ブランド」に関するクリエイティブなアイデアや情報の発信と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. 店舗現場におきましては、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見直し、お客様のニーズや利便性の観点から自社のECサイトに加えて楽天市場のECモールへの出店や通販の取扱商品の拡大などネット通販事業の強化に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」への切り替えを順次進め、また、補聴器の技能者育成のため「認定補聴器技能者」の資格取得にも注力してまいります。



2026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10店舗
3. 閉店:4店舗



2026年3月期の連結業績予想の見直しの考え方

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などの変化によって、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。



2026年3月期の連結業績予想

	2025年3月期実績		2026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	14,863	100.0	15,789	100.0	+925	+6.2
売上総利益	10,090	67.9	10,971	69.5	+880	+8.7
販売管理費	10,219	68.8	10,748	68.1	+528	+5.2
営業利益	△128	—	222	1.4	+351	—
経常利益	△47	—	271	1.7	+318	—
当期純利益	3	—	149	0.9	+146	—