



愛眼株式会社

2026年3月期第2四半期 経営状況報告



2026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

	25年3月期 中間期実績	25年3月期 通期実績	26年3月期 中間期計画	26年3月期 中間期実績	前年 同期比	計画比
売上高 (売上比)	7,643 (100.0%)	14,863 (100.0%)	8,173 (100.0%)	7,999 (100.0%)	104.7%	97.9%
売上総利益 (売上比)	5,195 (68.0%)	10,090 (67.9%)	5,690 (69.6%)	5487 (68.6%)	105.6%	96.4%
販売管理費 (売上比)	5,241 (68.6%)	10,219 (68.8%)	5,459 (66.8%)	5,281 (66.0%)	100.7%	96.7%
営業利益 (売上比)	△46 (-)	△128 (-)	230 (2.8%)	206 (2.6%)	—	89.4%
経常利益 (売上比)	△19 (-)	△47 (-)	257 (3.2%)	238 (3.0%)	—	92.6%
当期純利益 (売上比)	△61 (-)	3 (-)	196 (2.4%)	160 (2.0%)	—	81.8%



2026年3月期第2四半期の経営成績

[連結] PLの概要

売上高:7,999百万円(前年同期比356百万円増、4.7%増)

売上総利益:5,487百万円(前年同期比292百万円増、5.6%増)

売上総利益率:68.6%(前年同期比0.6ポイント増)

営業経費:広告宣伝費や人件費など一部で運営コストの上昇があったものの、改裝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39百万円増加しましたが、売上高販管費率は66.0%と前年比2.6ポイントの減少となりました。

営業利益:206百万円(前年同期は△46百万円)

経常利益:238百万円(前年同期は△19百万円)

当期純利益:160百万円(前年同期は△61百万円)

特別利益:保有する投資有価証券の売却益25百万円

特別損失:投資有価証券評価損5百万円、減損損失9百万円



1. 営業実績については、社会経済活動の正常化によって、店舗での対面型販売がほぼ平時の状態に戻り、売上高は7,999百万円(前年同期比4.7%増)となり、コロナ禍以前の売上水準にほぼ回復しました。
2. 売上総利益率は、商品仕入コストの上昇、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があったものの、一部商品の価格改定や品目別売上構成比の変化などにより 0.6ポイント改善しました。
3. 営業経費は、広告宣伝費や人件費など一部で運営コストの上昇があったものの、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5,281百万円(前年同期比0.7%増)となり、売上高に対する販管費の割合は2.6ポイント改善しました。
4. 特別利益として、保有する株式の投資有価証券売却益25百万円、特別損失として、投資有価証券評価損5百万円、減損損失9百万円を計上いたしました。



[単体] PLの概要

単位:百万円

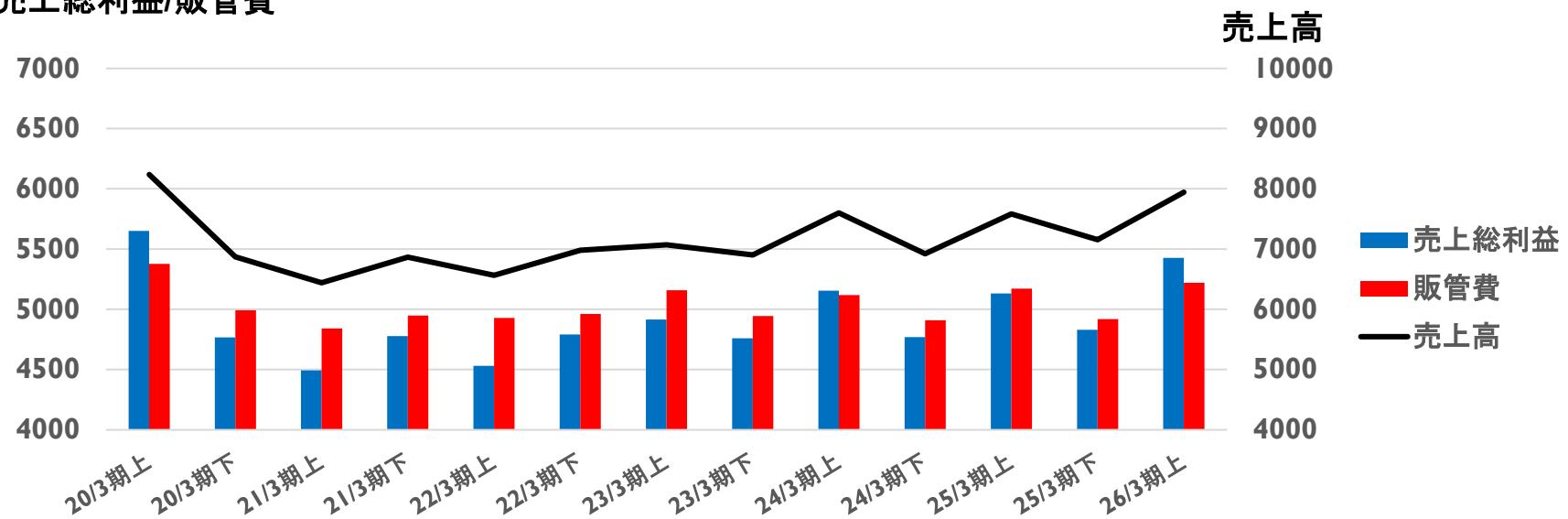
	25年3月期 中間期実績	25年3月期 通期実績	26年3月期 中間期実績	前年 同期比
売上高 (売上比)	7,582 (100.0%)	14,737 (100.0%)	7,941 (100.0%)	104.7%
売上総利益 (売上比)	5,131 (67.7%)	9,960 (67.6%)	5,426 (68.3%)	105.7%
販売管理費 (売上比)	5,171 (68.2%)	10,089 (68.5%)	5,220 (65.7%)	100.9%
営業利益 (売上比)	△40 (-)	△128 (-)	205 (2.6%)	— (-)
経常利益 (売上比)	△10 (-)	△41 (-)	242 (3.0%)	— (-)
当期純利益 (売上比)	△95 (-)	△32 (-)	165 (2.1%)	— (-)



[単体] 主要なPL科目の推移

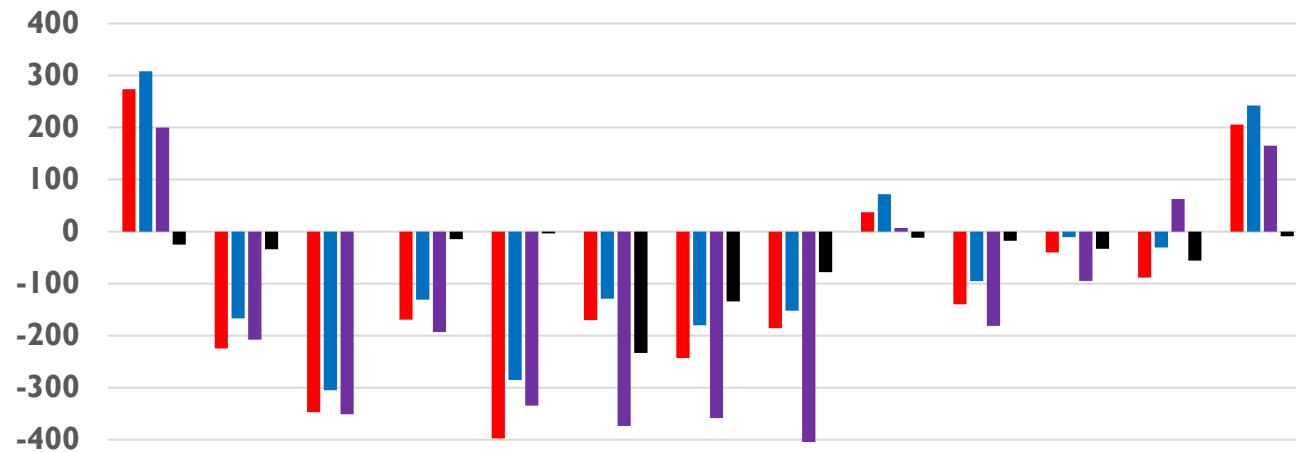
売上総利益/販管費

単位:百万円



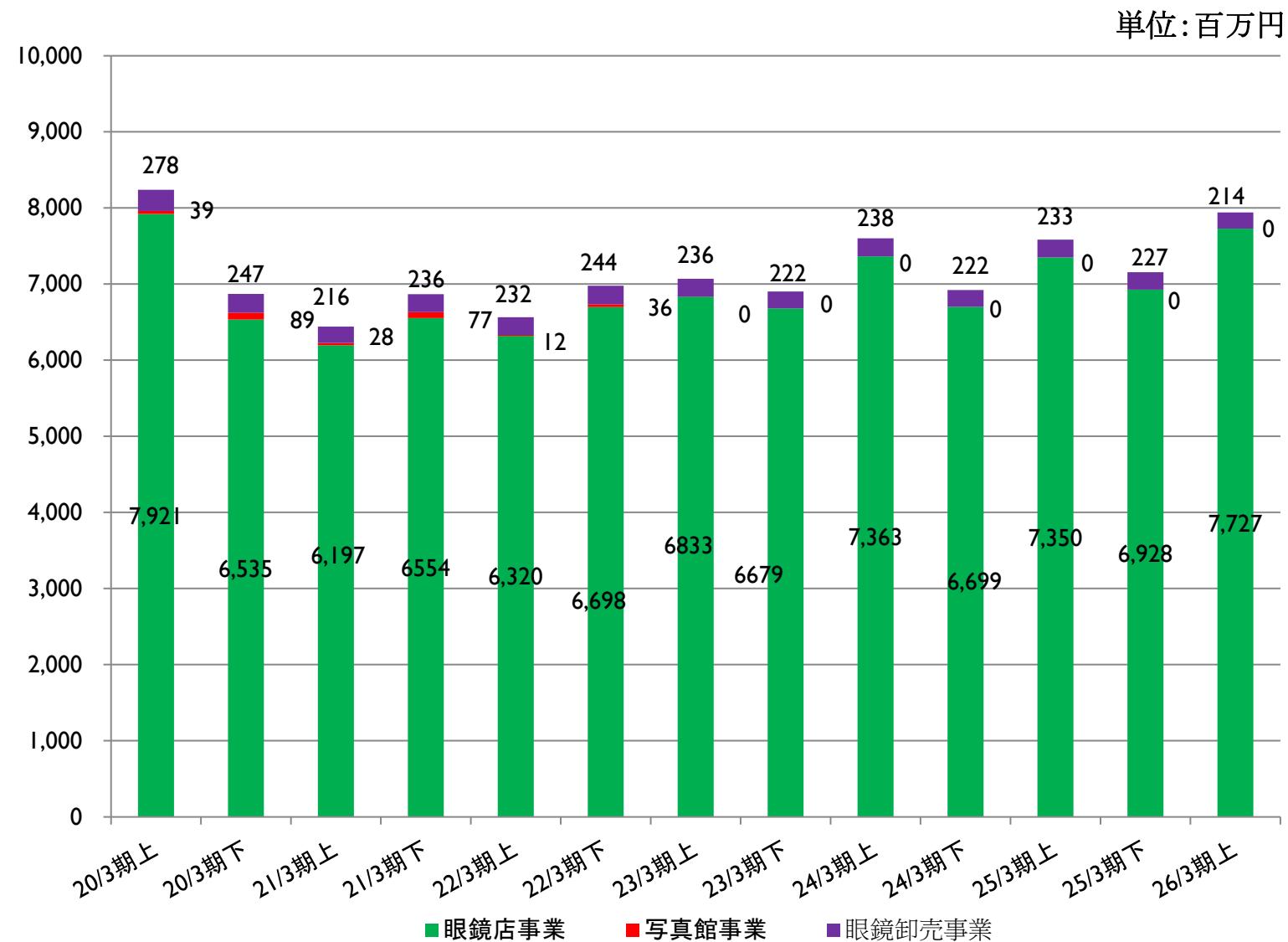
利益額

- 営業利益
- 経常利益
- 当期利益
- 減損損失





[単体] 事業部別売上構成の推移

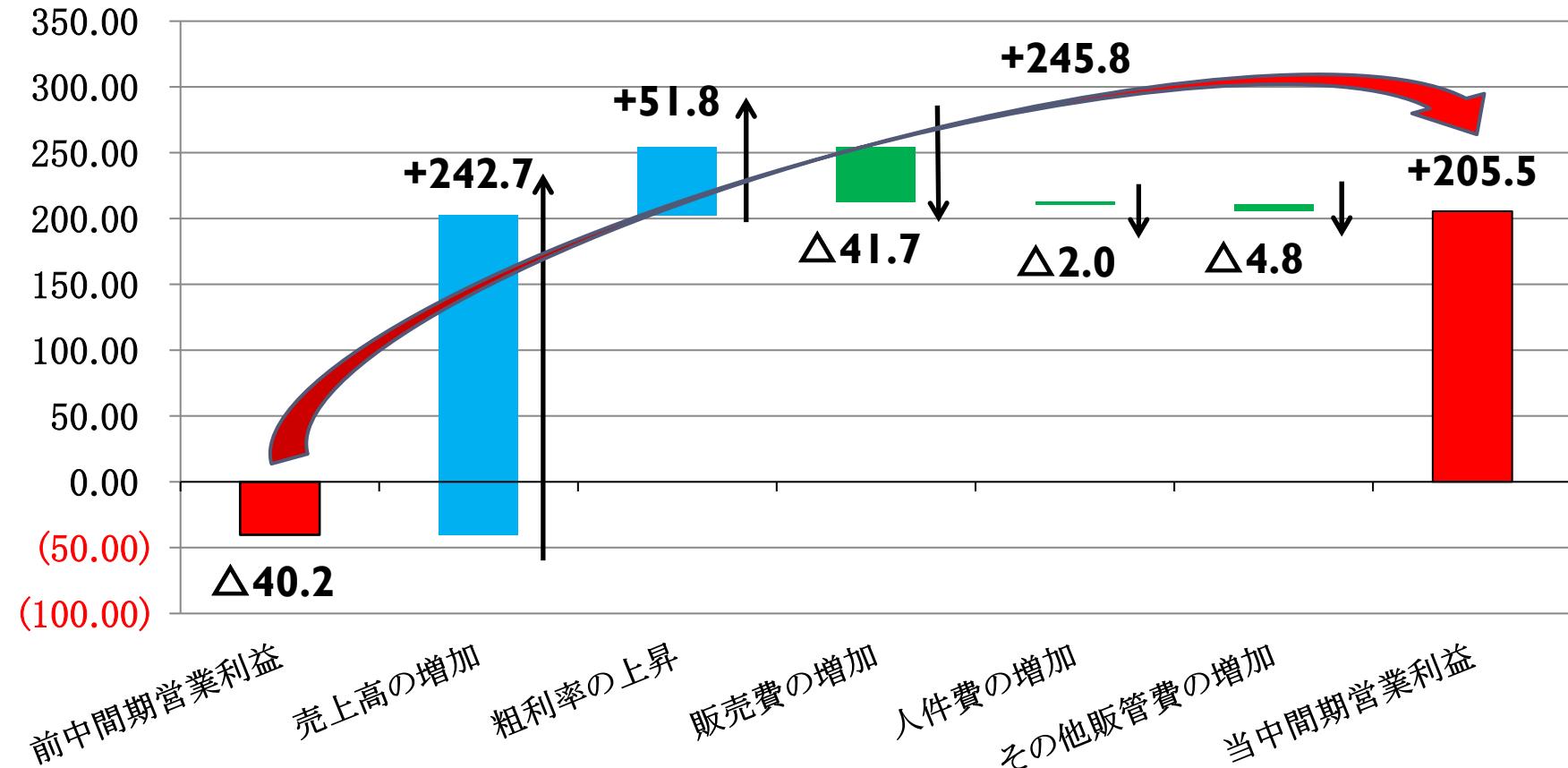


※写真館事業は2022年2月に撤退しております。



[単体] 営業利益の変化要因別説明図

単位:百万円

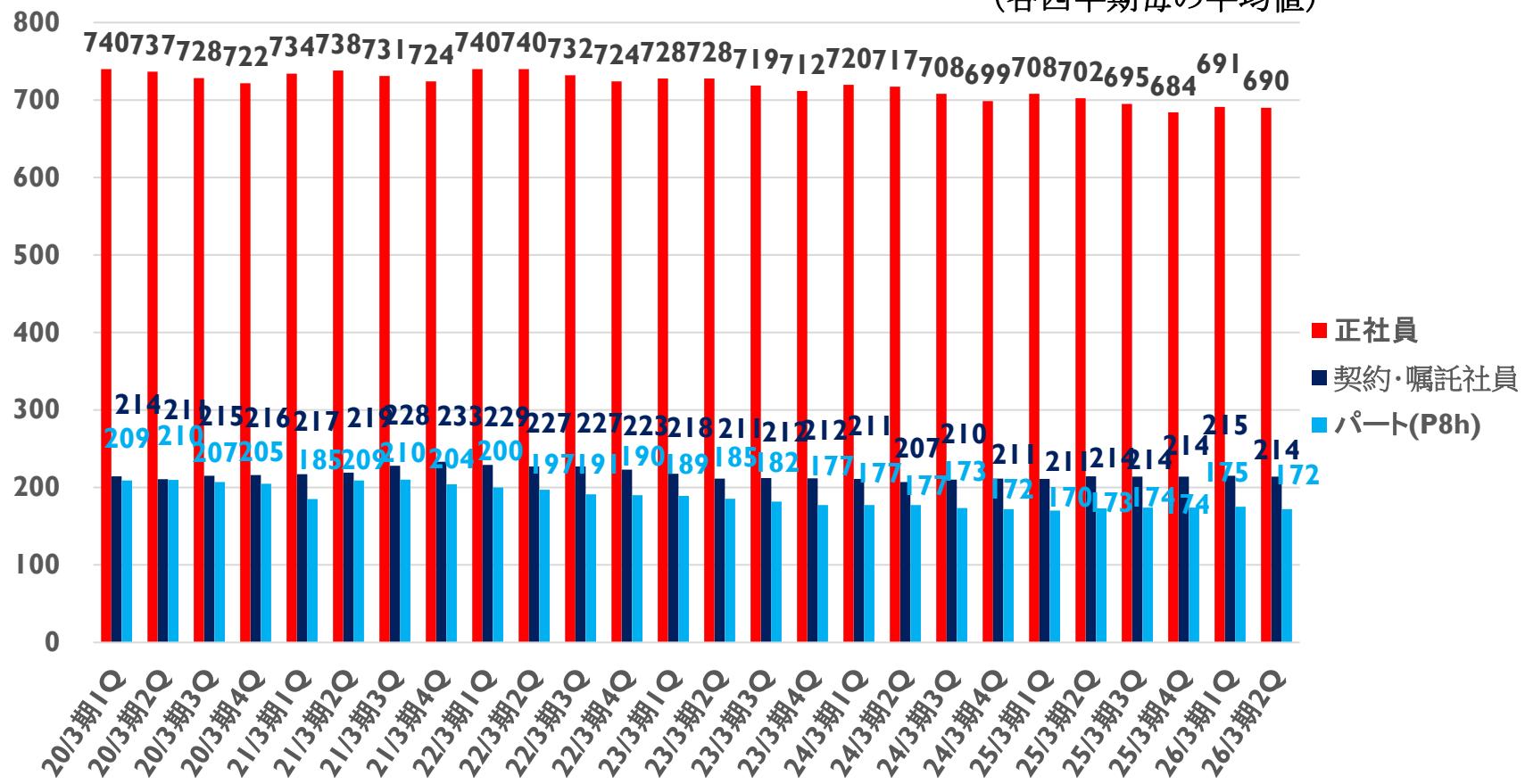


1. 売上高は前年同期比で358百万円増加しました。品種別では、メガネが+287百万円、補聴器が+70百万円、サングラスは+16百万円と各々増加しました。粗利率は、商品仕入コストの上昇に伴い一部商品について販売価格の値上げを実施しましたが、割引セールや品目別売上構成比の変化などにより、0.7ポイント増加しました。
2. 経費面では、主に広告宣伝費等の販売費+41百万円、人件費+2百万円など運営コストの上昇がありました。改裝費用の圧縮など経費コントロールの徹底に努めた結果、販管費全体では+48百万円増加に止まり、営業利益は205百万円の黒字となり、前年同期比で+245百万円増加しました。



[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

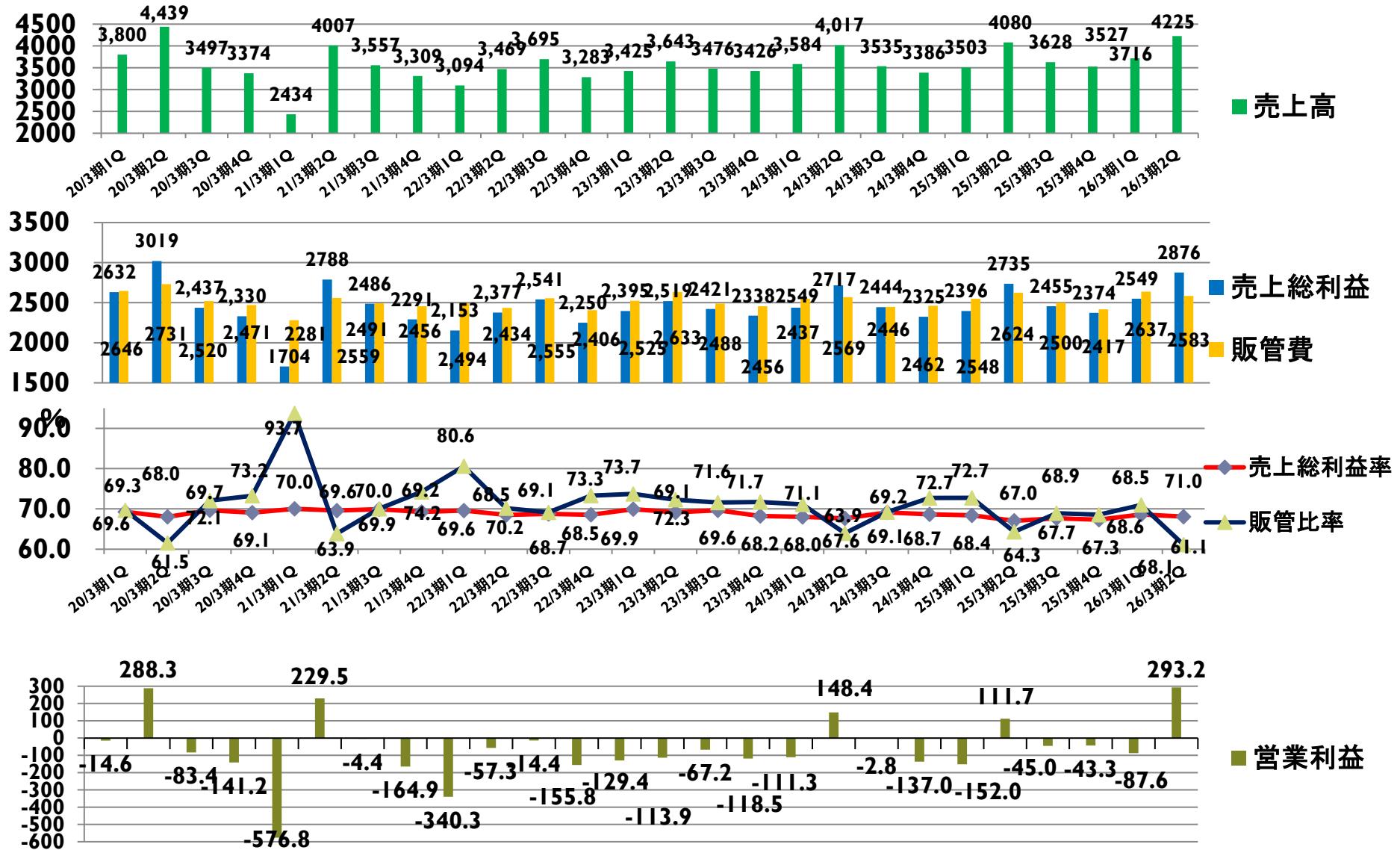
25/3期 新卒正社員13名採用

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

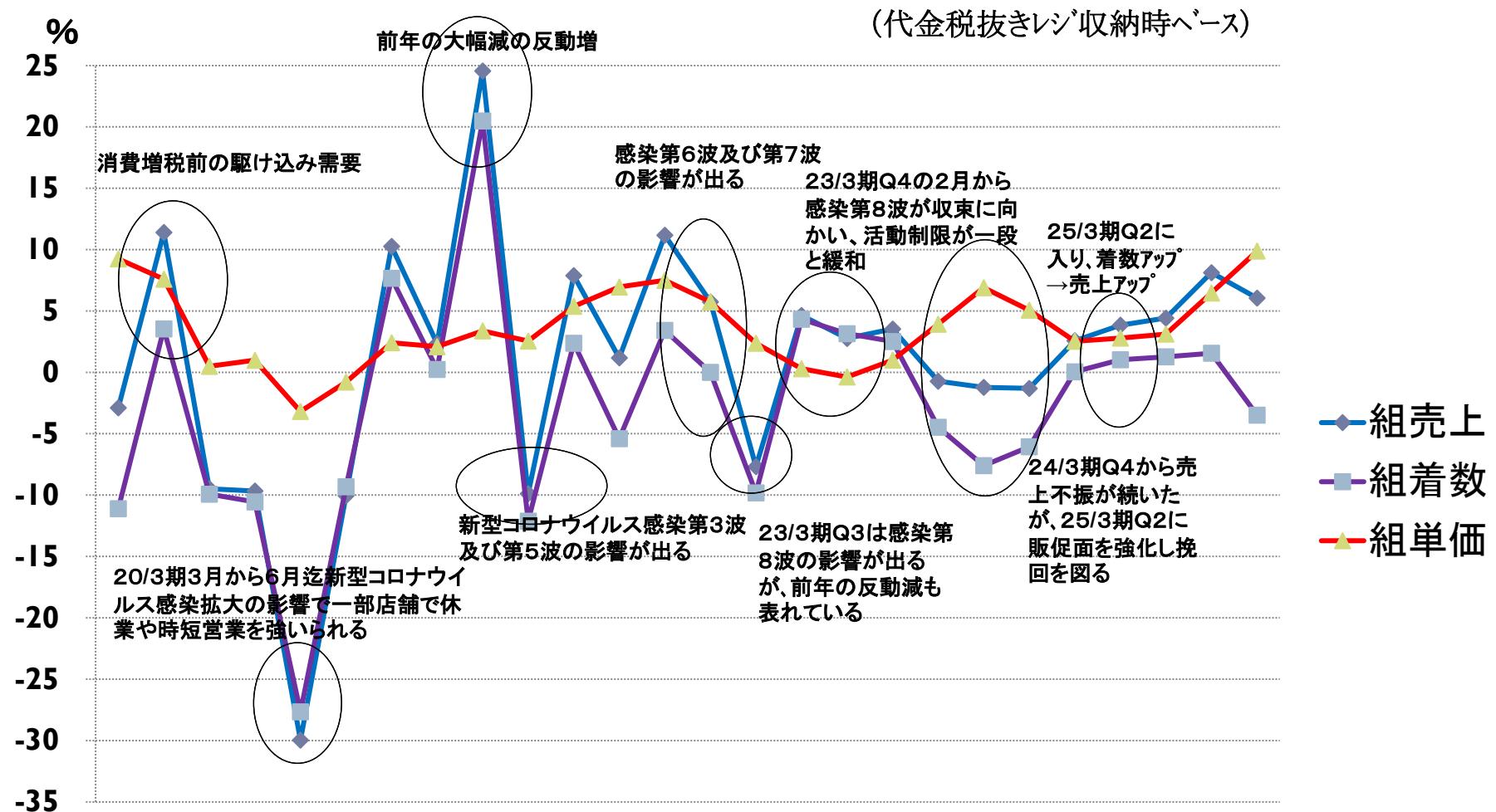
単位:百万円、%



(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

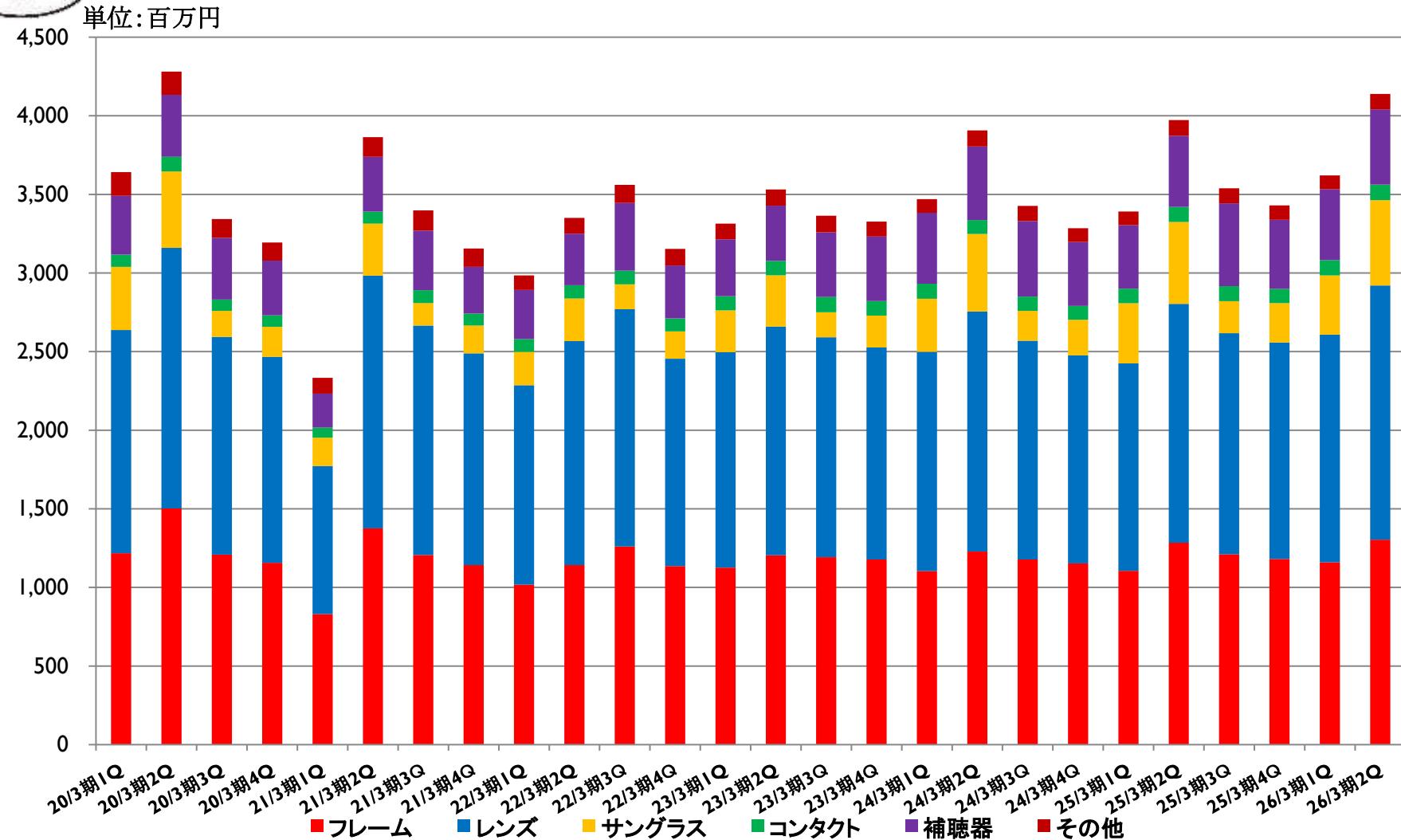


[単体] 既存店の四半期別販売状況（前年比）





[単体] 品種別売上高の四半期別推移



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、全体では前年同期比で増収となりました。
2. 主力品目のメガネは、前年同期比で増収となり、コロナ禍以前の売上水準にもう一息のところまでとなっております。準主力品目の補聴器は、お試しレンタルや購入後のアフターサービスが好評を博して前年同期比で大きく伸び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。同じく準主力品目のサングラスは、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が追い風となりましたが、競合他社との競争激化が影響し、結果として前年同期比では若干の増収にとどまり、コロナ禍以前の売上水準に対しては既に復調しております。



[連結] BSの概要

単位:百万円

	25年3月期 期末		26年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,393	53.4%	7,757	54.4%	+363
現・預金	4,299	31.0%	4,432	31.1%	+133
受取手形・売掛金	778	5.6%	714	5.0%	△63
商品	2,073	15.0%	2,361	16.6%	+287
固定資産	6,461	46.6%	6,493	45.6%	+32
投資有価証券	604	4.4%	700	4.9%	+95
敷金・保証金	2,484	17.9%	2,458	17.3%	△25
資産合計	13,854	100%	14,250	100%	+395
流動負債	1,336	9.6%	1,489	10.5%	+152
固定負債	506	3.7%	520	3.6%	+13
負債合計	1,843	13.3%	2,009	14.1%	+166
純資産合計	12,011	86.7%	12,240	85.9%	+229
負債・純資産合計	13,854	100%	14,250	100%	+395



[単体] BSの概要

単位:百万円

	25年3月期 期末		26年3月期 中間期		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	7,188	52.2%	7,560	53.3%	+371
現・預金	4,123	29.9%	4,265	30.1%	+141
受取手形・売掛金	774	5.6%	711	5.0%	△62
商品	2,050	14.9%	2,337	16.5%	+287
固定資産	6,594	47.8%	6,624	46.7%	+29
投資有価証券	796	5.8%	891	6.3%	+95
敷金・保証金	2,445	17.7%	2,420	17.1%	△25
資産合計	13,783	100%	14,184	100%	+400
流動負債	1,325	9.6%	1,479	10.4%	+153
固定負債	496	3.6%	510	3.6%	+13
負債合計	1,822	13.2%	1,989	14.0%	+167
純資産合計	11,961	86.8%	12,194	86.0%	+233
負債・純資産合計	13,783	100%	14,184	100%	+400



[連結] キャッシュフロー

単位:百万円

	25年3月期 中間期	26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	△104	160	+264
投資活動によるキャッシュ・フロー	△59	△27	+31
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	1,691	1,926	+235

[キャッシュフローの状況]

営業活動

税前当期純利益250百万円、減価償却費80百万円、減損損失9百万円、賞与引当金の繰り入れ103百万円、投資有価証券売却益△25百万円、売上債権の減少63百万円、棚卸資産の増加△285百万円、仕入債務の増加59百万円、法人税等の支払△90百万円など

投資活動

有形固定資産の取得による支出△121百万円、投資有価証券の売却による収入26百万円、敷金及び保証金の回収による収入62百万円など

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

	25年3月期 中間期	26年3月期 中間期	増減額
設備投資額	107	95	△12
ソフトウェア投資	—	2	+2
減価償却費	79	80	+0
減損損失	33	9	△24

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)

		25年3月期					26年3月期							年間増減	
		期首	出店	退店	期末	増減	出店	退店	上期	増減	出店	退店	下期計画	増減	
眼鏡 小売	インショップ°	141	1	4	138	△3	3	3	138		1	2	137	△1	△1
	路面店	78	1	4	75	△3		1	74	△1		1	73	△1	△2
東部	インショップ°	45		2	43	△2	1		44	+1		1	43	△1	
	路面店	8	1		9	+1			9				9		
中部	インショップ°	18		1	17	△1	1		18	+1			18		+1
	路面店	26		1	25	△1		1	24	△1		1	23	△1	△2
関西	インショップ°	73	1	1	73		1	3	71	△2	1	1	71		△2
	路面店	40		3	37	△3			37				37		
四国 中国 九州	インショップ°	5			5				5				5		
	路面店	4			4				4				4		

年間:新店4店舗、閉店7店舗、計3店舗減



営業戦略について

P19:2026年3月期(66期)の基本方針

P23:愛眼の取組み

P27:商品政策

P34:販売促進政策

P40:サングラス販売

P41:補聴器販売

P46:コンタクトレンズ販売

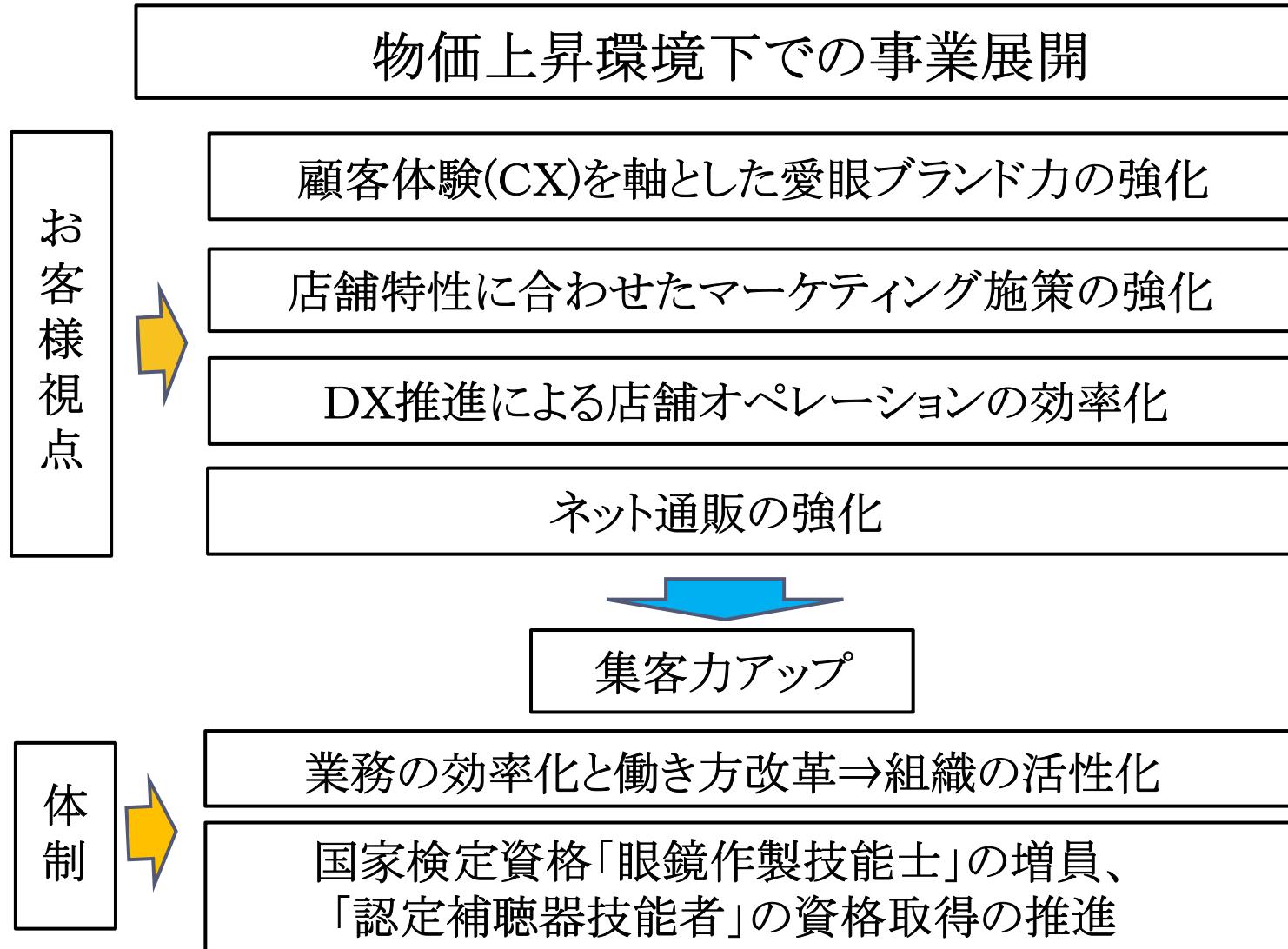
P47:眼鏡卸売事業

P48:店舗政策

P50:2026年3月期(66期)の連結業績予想



2026年3月期(66期)の基本方針





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おいて、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」の全店舗在籍を目標に順次取得を進めてまいります。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。



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」の取得

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。

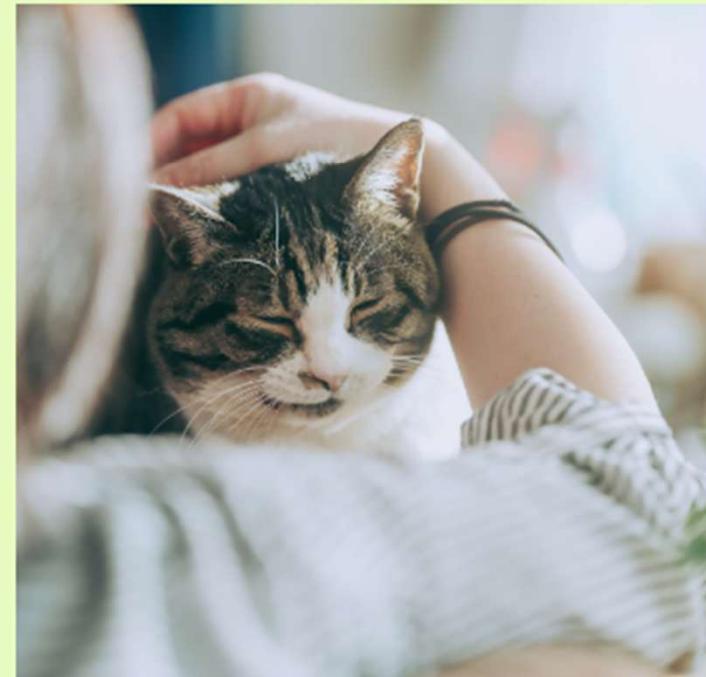


愛眼の取組み

◆愛眼の社会貢献活動

◆保護猫支援プロジェクト

愛眼株式会社は、ねころりんシリーズの売上的一部分を公益社団法人アニマル・ドネーションを通じて保護猫活動資金として寄付します。





愛眼の取組み

◆愛眼の地域貢献活動

◆小学校への出張授業



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。

■ 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。

■ 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、隨時「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。



2026年3月期 商品政策

スマートプライス

『UVカット』
『薄型』
『遠近両用』
レンズ付き

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

『薄型』非球面プラスチックレンズでも
『薄型内面累進遠近両用レンズ』でも
追加料金は不要です。

※¥13,200(税込)以上のメガネが対象となります。(一部除外品あり。)
※カラーなどのオプションは別途。

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

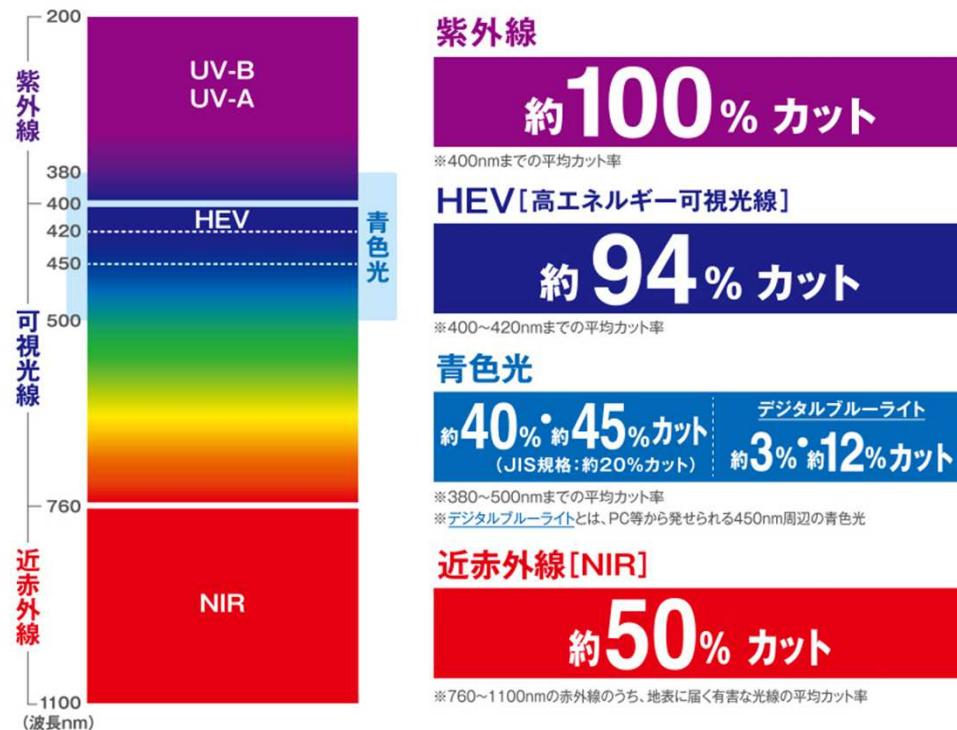




有害光線対策のアイガンUV420提案

■ 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。



鉄壁レンズ

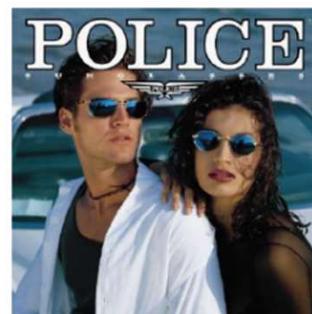
眼は、ハダカだ。
だから
アイガン
UV420を着よう。
有害光線まとめてカット



新商品

2025年4月 イタリア発祥の人気ブランド「POLICE」に
メガネの愛眼が“別注”した独占モデルに新作が登場！

POLICE



原型となった人気のSPLE40J

- 人気モデルSPLE40Jのフロントをシャープなデザインに変更した別注モデル
- 偏光レンズ仕様



0530P

FR:シャイニーブラック

LENS:ネイビーグレイ
グラデーション
ポラライズド(偏光)



0832P

FR:シャイニーダークブラウン

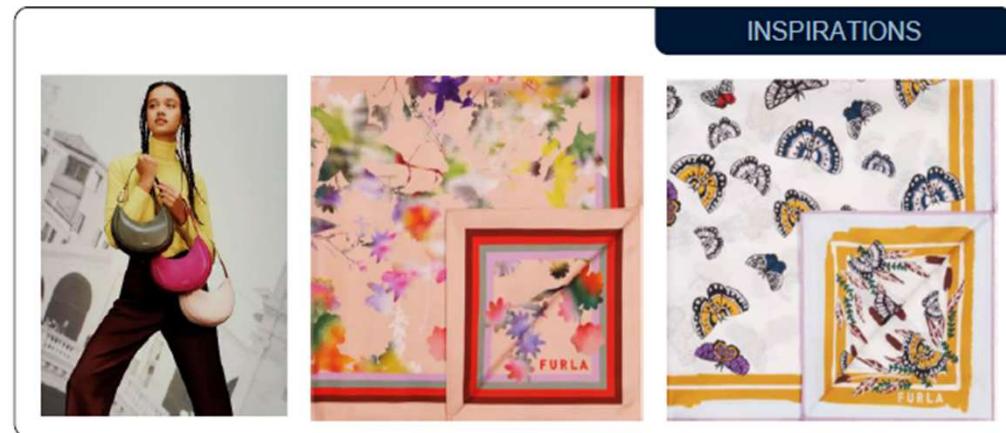
LENS:ブラウンポラライズド(偏光)



新商品

2025年4月 愛眼“別注”のモデルが登場！
『FURLAサングラス』愛眼“別注”モデル第2弾！

FURLA



06BZ Frame: シャイニークリア
 ウエーピーアッシュ
 グレー
 ワームライトグレー

Lens:



01FW Frame: シャイニークリア
 ウエーピー
 レッドブラウン

Lens: ブラウン グラッド



01G2 Frame: シャイニークリア
 ウエーピー ポッピーレッド

Lens: レッドブラウン グラッド

- ・シンプルなメタルテンプルにFURLAアーチロゴがポイント
- ・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
- ・トレンドのボストンシェイプ、4カーブレンズのセルコンビサングラス
- ・薄めのグラデーションカラーレンズ
- ・SFU651Jにノーズパッドを採用し別注モデルとして、掛け心地を追求
- ・2024年売れ筋の生地を採用



新商品

2025年4月 『私は、いつでも変われる。』をコンセプトに
愛眼の新商品メガネ【Re:Witch(リウイッチ)】が登場！

リウイッチ



■ RW-0001

柔らかい角のあるデザインがシンプルな
ウェリントン型フレーム。顔周りの丸みをすっきり見せて
輪郭になじみやすく落ち着いた雰囲気に。



■ RW-0004

柔らかさとシャープさのバランスが絶妙なボストン型フレーム。
ベーシックなデザイン＆太めのフレームが、ファッション
のアクセントになり、都会的で洗練された雰囲気を演出。



リボンモチーフのあしらい
モダンの先と鼻パッドにリボンモチーフをあしらい、「変わりたい」心にそつ
と寄り添い、背中を押す気持ちを表現。
お化粧が崩れにくいパッドを使用。



新商品

2025年6月 愛眼の新商品メガネ【わのいろ】登場。
日本の伝統色を現代風にアレンジ！

わのいろ



四季を感じるカラーリング



3次元フィットの鼻パッド

クリングスと呼ばれる金属部分は、お一人おひとりの鼻の幅・高さ・奥行に合わせて調整できます。

【わのいろ】は、日本の伝統色を現代風にアレンジした愛眼のプライベートブランドです。派手さではなく、奥ゆかしさを感じさせる色合いが特長で、四季の移ろい、朝霧の淡さ、和紙の透け感など、繊細な美しさを表現しています。



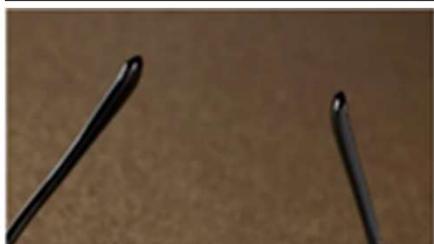
新商品

2025年7月 『届く、本物』 愛眼の国産ヴィンテージデザインメガネ
【MIGAKI(ミガキ)】に新たな魅力を纏った第二弾が登場！

MIGAKI



届
く、
本
物



モダンに膨らみをもたせることで
ズレを防止し、フィット感を向上



鼻パッドは劣化しにくいチタン製。
幅・高さ・奥行きの3次元でフィット



かけ心地をよくするためテンプル
の中にバネを採用



2026年3月期 販売促進政策

愛眼「鬼撥水」レンズ登場！

商品販促企画

2025年5月

撥水性・耐傷性に優れた新レンズ。
眼鏡使用におけるお困りごとを軽減
できる新レンズが登場。
初動の目標値200%達成。



- 超撥水性能
- 超撥水持続性
- 耐傷性能
- 耐傷持続性
- 防汚性能
- 静電気防止機能
- 360° 紫外線プロック性能



商品販促企画

2025年6月

愛眼の度付きサングラスセット



度付きサングラスセットのWEBページをリニューアル。
今夏おすすめの新商品を含め豊富なバリエーションでサングラスの訴求を実施。



商品販促企画

6月～

調光レンズプロモーション



今年も引き続き人気の調光レンズ。WEB上での告知を展開。



販促企画

2025年4月『春の新作祭』開催



2025年6月「スーパー サマーセール第一弾」



2025年8月「スーパー サマーセール第二弾」

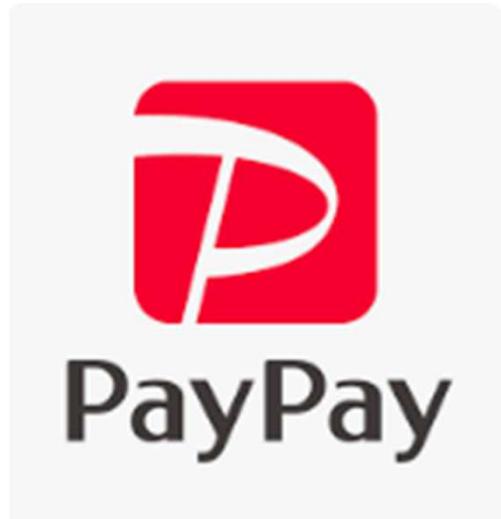


2025年9月「決算セール」実施





PayPay



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)

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)



◆dPOINT
500ポイントキャンペーン
5倍キャンペーン

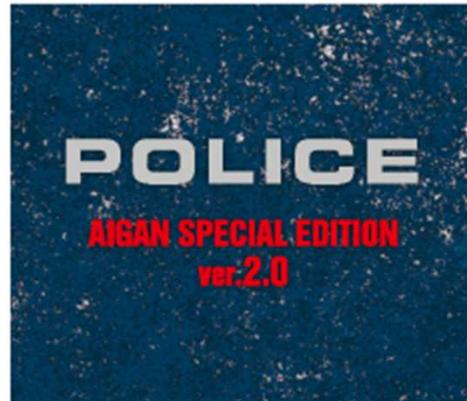




オンラインショップ

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。



■人気ブランドサングラスの愛眼別注モデルや人気アニメコンテンツのメガネなど、当店でしか手に入らない商品や話題性のある商品など豊富なバリエーションを展開。

■大好評のオリジナル商品シリーズ

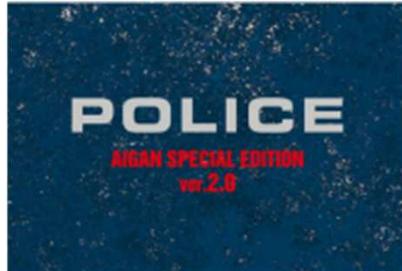


「お風呂用メガネアイガンFORゆの特別カラーモデル」など愛眼オリジナルの商品も数多く展開。思わず欲しくなる専用メガネなど便利アイテムメガネが満載です。

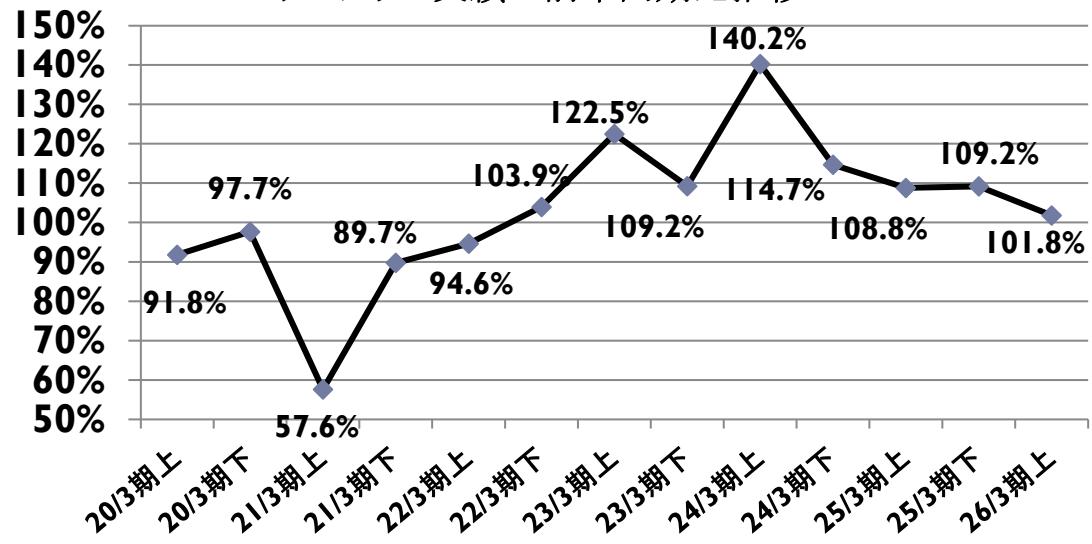


サングラス販売

■プライベートブランドサングラスの充実



FURLA
SINCE 1927 ITALY



◎サングラスの売上高は、猛暑の中で紫外線対策に対する関心が増えたものの、競合他社との競争の激化等の影響によって、前年同期比では若干の増収に止まりました。





補聴器販売



◎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。今期も順調に増加しております。

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!
吉高音ラインナップの中からお選びいただけます!

吉高音の
聴こえに
合わせて
お試しいただけます

お試し料金
1回3ヶ月
￥3,300~

きっちり! サポート!
補聴器が使えるようになります
しっかりとサポートします!

しっかり! アイガン補聴器手帳!
レンタル料金込価格、定期お届け料金等
補聴器を買ったものが必要ありません

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

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%
2026年 3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
充電式 構成比	75.9%	77.8%	78.9%	75.7%	79.0%	75.1%



■インパクトとわかりやすさの訴求を強化



補聴器販売

- ・祖母と孫が笑顔で微笑み合う情緒的な紙面で、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。
- ・湿気が多い季節でも補聴器がお得に購入できるキャンペーンを実施し、お買い得感を訴求しました。

2 濡れても安心! 湿気よさよならキャンペーン

対象商品をお買い上げで、**補聴器自動除菌乾燥機**をもれなくプレゼント!

商品名	特徴	価格
PHONAK パーフェクトドライラックス	汗や湿気による故障を防ぐ。単品販売価格 9,900円(税込)の点を 補聴器と長持ちさせます。	対象商品: インフィニオ 90/70/50/30 片耳価格 238,000円~ 両耳価格 476,000円
オーデオ インフィニオシリーズ	汗水に強い 充電式 2年保証	2025年3月発売
PHONAK バート インフィニオシリーズ	見せない! バート インフィニオシリーズ 電池式 2年保証	2025年6月発売
oticon ドライキャップUV3.1	少人数での会話に 充電式 粉失 保証付き 2年保証	対象商品: Intent/Real/OwnS1+2/3/Own1-2-3 片耳価格 220,000円 両耳価格 390,000円
oticon イントレット4 ミニRITE	ちょっとした外出に 充電式 電池式 粉失 保証付き 2年保証	片耳価格 250,000円 両耳価格 450,000円
オウン3	オウン3	片耳価格 1,000円 レンタルできます
インフィニオシリーズ	汗水に強い 充電式 2年保証	片耳価格 193,000円 両耳価格 312,000円
シルク C&G 1IX	1,000円 レンタルできます	片耳価格 98,000円 両耳価格 178,000円
ジェット2 ミニRITE	1,000円 レンタルできます	片耳価格 29,800円 両耳価格 59,600円
Nikon NEF-07	1,000円 レンタルできます	片耳価格 1,000円 レンタルできます

その他、使用環境や生活スタイルに合わせて、様々な補聴器を取り揃えています。<一例>

商品名	特徴	価格
signia	少人数での会話に 充電式 2年保証	片耳価格 193,000円 両耳価格 312,000円
oticon	1対1での会話に 電池式 粉失 保証付き 2年保証	片耳価格 98,000円 両耳価格 178,000円
Nikon [日本製]	1対1での会話に 電池式 粉失 保証付き 1年保証	片耳価格 29,800円 両耳価格 59,600円
ニコン NEF-07	1,000円 レンタルできます	片耳価格 1,000円 レンタルできます

6.6
ロコム
6月6日は補聴器の日

メガネの愛眼

**2025 最新モデル補聴器
おためしキャンペーン**

キャンペーン期間
2025年
6月30日(月)
まで



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!

キャンペーン特別クーポン!

補聴器 2週間 おためしレンタル
¥1,000 (税込)

武蔵満喰価格
¥3,300 (税込) が
2025年6月30日(月)まで有効
当社規定範囲に限りります、ご了承ください。

愛眼のおためしレンタルは

1,000種類以上の補聴器から選べて、
しかも いつでも新品!

おためしレンタルをお申し込みの方全員に
補聴器の使い方がよくわかる
「アイガーン補聴器手帳」を差し上げます!



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駅の
コンコース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。

◎2025年6月にリニューアルオープン
したイオンモール川口前川店は、補聴
器体感ルームを模した補聴器サロンを
店内に設置しました。





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、
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
kikogell

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!

Aigan メガネの愛眼





コンタクトレンズ販売

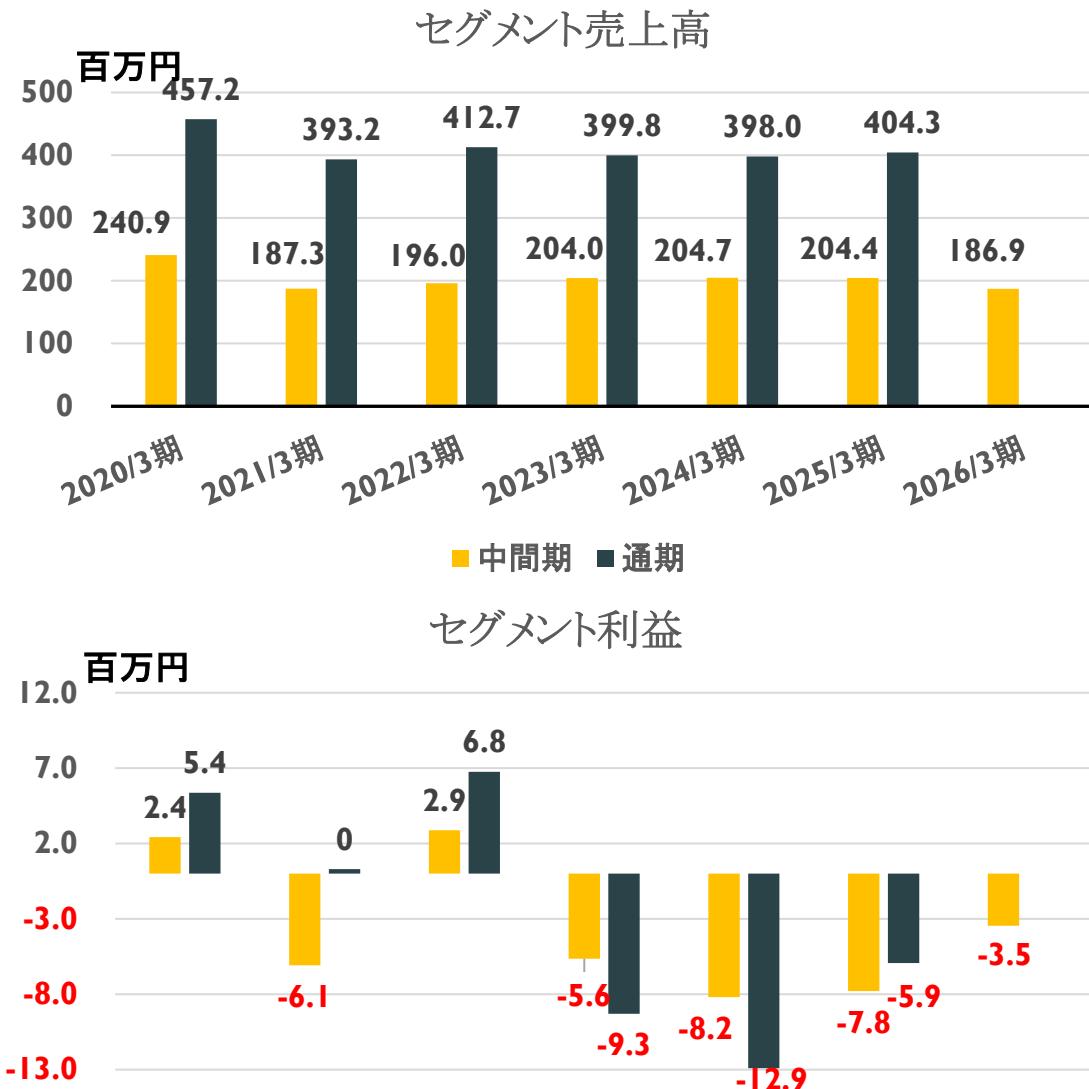
- ◎女性をメインターゲットにコンタクトレンズの販売・演出を強化。
よりわかりやすく買いやすい売り場作りを行っています。
- ◎ショッピングセンターでカラコンモニターキャンペーンを実施。コンタクト取り扱い店としての認知度アップにつながりました。





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。





2026年3月期 店舗政策

■ 新店:3店舗の新規出店

2025年4月 新店
イオン海老名店



2025年6月 新店
平和堂高富店



2025年8月 新店
アル・プラザ城陽店





2026年3月期 店舗政策

■ 改装:4店舗の改装

2025年4月 改装
イオンモール四條畷店



2025年5月 改装
そよら西宮今津店



2025年6月 改装
イオンモール川口前川店



2025年7月 改装
SYZイオンモール堺鉄砲町店





2026年3月期の連結業績予想の考え方

1. 連結業績予想については、2025年5月12日の「2025年3月期 決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はございません。
2. なお、連結業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の基準に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。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。



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	—