



平成 26 年 4 月 4 日

各 位

会社名 : 株式会社 メガネスーパー  
代表者 : 代表取締役社長 星 崎 尚 彦  
(JASDAQ コード番号:3318)  
問合わせ先  
役職・氏名 : 取締役執行役員管理本部長齋藤 正和  
TEL 0465-24-3611(代表)

## 中期経営計画(期間:平成 26 年 4 月期～平成 28 年 4 月期) における進捗状況と、3 月単月黒字化のお知らせ

当社は、平成 24 年 1 月 31 日に新たな資本関係と経営体制に移行し、平成 25 年 3 月 15 日付「中期経営計画の策定と、眼鏡補聴器革新株式会社との連携強化に関するお知らせ」にて公表しました中期経営計画における平成 26 年 3 月 31 日現在の進捗状況をお知らせいたします。

### 記

現状の売上推移状況につきましては前事業年度末(平成 25 年 4 月)には、53 ヶ月ぶりに既存店前年比 100%を超えたのに続き、当事業年度平成 25 年 8 月及び 11 月度から平成 26 年 2 月度までは 4 ヶ月連続して同 100%越えを達成しており、続く 3 月度においては既存店の売上前年比 138.0%に至りました。これにより 3 月度は、監査前の数字であります。32 ヶ月ぶりの単月経常黒字化を達成、ならびに売上総利益率が高い業態であることから、約 1.5 億円の経常利益を計上する見込みです。月による上下動はあるものの、当該既存店売上拡大トレンドの継続と、新店出店効果により、継続的な黒字定着を目指して参ります。【別紙(1)既存店月次売上前年比(眼鏡等小売部門)(3月末時点の既存店基準) 参照】

さらには、同 100%越えをしました店舗数の増加も前事業年度末(平成 25 年 4 月)よりも高まり、当事業年度平成 26 年 3 月度には、全店舗の 90%強が同 100%超えとなり、店舗改善の成果が実りつつあります。【別紙(2)売上前年比 100%超店舗の割合(3月末時点の既存店基準) 参照】

また、3 月度の売上拡大は、前年対比での販売件数と単価がともに増加・上昇することで実現しております。3 月度の販売件数増加には、消費税増税による駆け込み需要が貢献しておりますが、単価上昇につきましては、当社が推進してきた、地域密着型商圈である住宅・商業立地において、特に店周のミドル・シニア世代の住民に対してサービス付加価値の信頼性を訴求する、差別性の高い「アイケア重視のサービス型店舗モデル」「地域密着型のサービス利便性モデル」への顧客支持の広がりによって、下期を通じて継続しており、消費税増税による一時的な事象では無いと考えております。また、景況感の

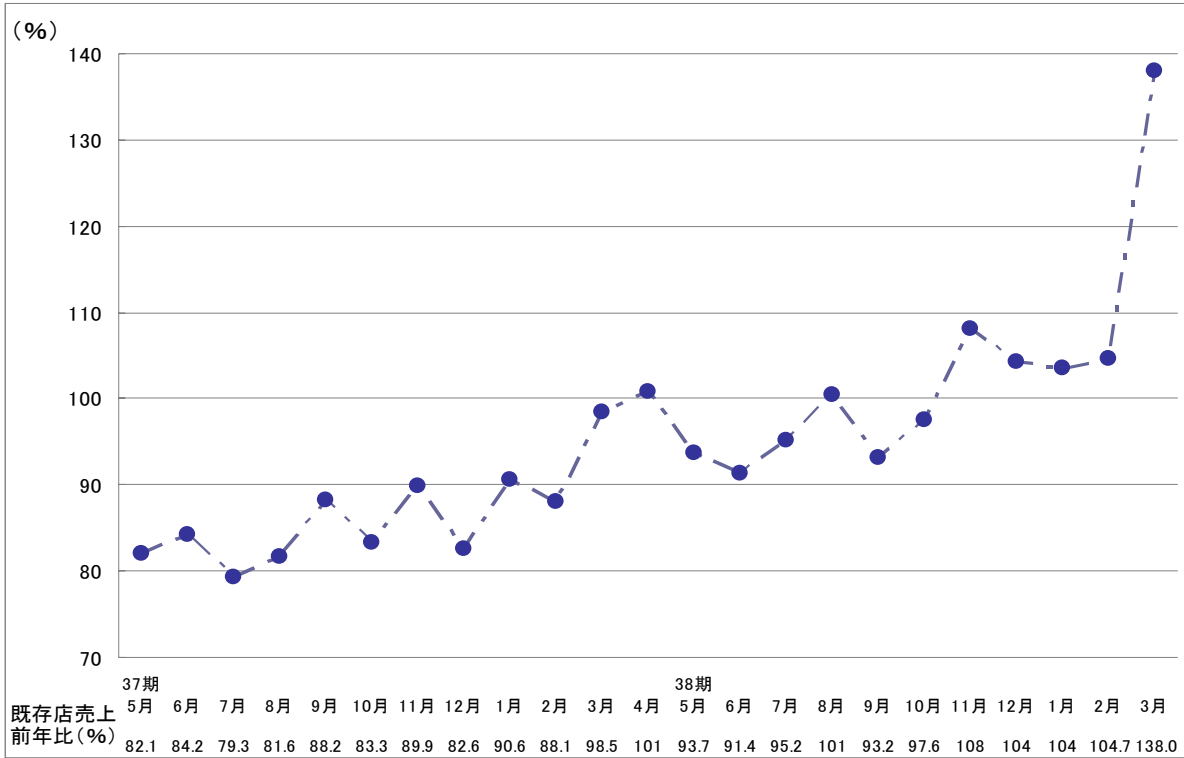
改善により、競争環境にも変化が見られ、よりプレミアム志向のチェーンの売上拡大が継続していることも、当社にとっては追い風になっているものと思料致します。これらにより、4月以降も当社の単価上昇トレンドは継続するものと見込んでおります。【別紙(3)前年と比べた件数増加と単価上昇の寄与度合いのイメージ図参照】

今後については、赤字店閉鎖や本社費カットを中心とするコスト構造改善施策は既に概ね完了しており、中期経営計画を推進することで、既存店の昨対 100%超に新店出店による売上拡大を加え、この売上上昇トレンドを維持して急速な収益改善を達成すべく、邁進する所存です。なお、現在行なっている各種施策につきましては、平成 26 年 3 月 14 日に公表しました平成 26 年 4 月期第 3 四半期決算短信のページ 2～ページ 6 をご参照ください。

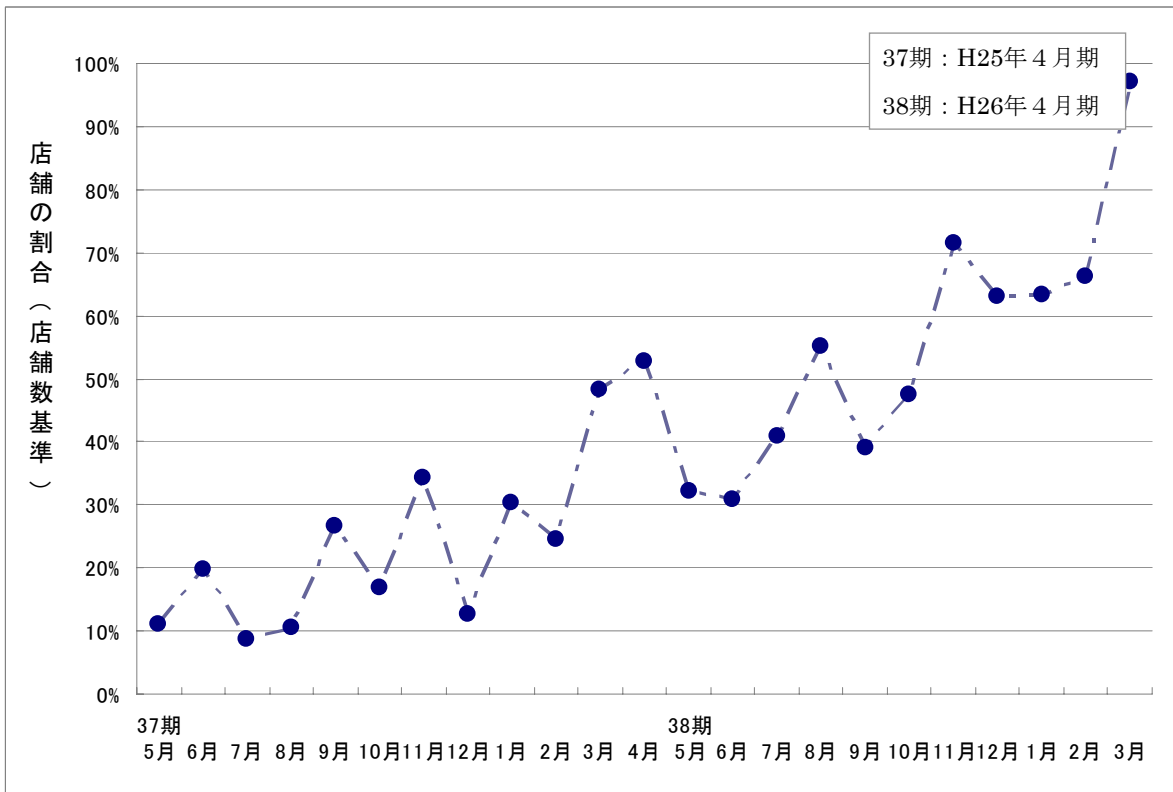
以 上

別紙

(1) 既存店月次売上前年比 (眼鏡等小売部門) (3月末時点の既存店基準)



(2) 売上前年比 100%超店舗の割合 (3月末時点の既存店基準)



(3) 前年と比べた件数増加と単価上昇の寄与度合いのイメージ図

