

平成26年4月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成26年6月13日

上場会社名 株式会社メガネスーパー 上場取引所 東
 コード番号 3318 URL http://www.meganesuper.co.jp
 代表者 (役職名)代表取締役社長 (氏名) 星崎 尚彦
 問合せ先責任者 (役職名)取締役執行役員管理本部長 (氏名) 齋藤 正和 (TEL) 0465-24-3611
 定時株主総会開催予定日 平成26年7月24日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成26年7月25日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成26年4月期の業績 (平成25年5月1日～平成26年4月30日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
26年4月期	14,911	△6.6	△2,124	—	△2,450	—	△2,627	—
25年4月期	15,969	△16.7	△1,607	—	△1,654	—	△2,292	—

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
26年4月期	△87.81	—	—	△20.3	△14.3
25年4月期	△168.79	—	—	△13.4	△10.1

(参考) 持分法投資損益 26年4月期 一百万円 25年4月期 一百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
26年4月期	12,469	93	0.8	△32.30
25年4月期	11,702	△2,115	△18.1	△232.54

(参考) 自己資本 26年4月期 93百万円 25年4月期 △2,115百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
26年4月期	△1,944	126	3,028	1,701
25年4月期	△2,228	166	1,287	491

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年4月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

A種優先株式、B種優先株式、A種劣後株式及びB種劣後株式に係る配当の状況は、3ページに記載しております。

3. 平成27年4月期の業績予想 (平成26年5月1日～平成27年4月30日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	8,400	14.4	△240	—	△340	—	△650	—	△21.87
通期	17,900	20.0	300	—	80	—	△350	—	△12.20

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- | | | |
|----------------------|---|---|
| ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 | : | 無 |
| ② ①以外の会計方針の変更 | : | 無 |
| ③ 会計上の見積りの変更 | : | 無 |
| ④ 修正再表示 | : | 無 |

(2) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	26年4月期	55,562,425株	25年4月期	13,790,880株
② 期末自己株式数	26年4月期	103,199株	25年4月期	102,979株
③ 期中平均株式数	26年4月期	30,122,546株	25年4月期	13,687,915株

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではなく、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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料7ページ「1. 経営成績・財務状態に関する分析（1）経営成績に関する分析」をご覧ください。

A種優先株式、B種優先株式、A種劣後株式及びB種劣後株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なるA種優先株式、B種優先株式、A種劣後株式及びB種劣後株式に係る1株当たり配当金の内訳及び配当金総額は以下のとおりであります。

A種優先株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なるA種優先株式に係る1株当たり配当金の内訳及び配当金総額は以下のとおりであります。

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年4月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00		—	

B種優先株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なるB種優先株式に係る1株当たり配当金の内訳及び配当金総額は以下のとおりであります。

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年4月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00		—	

A種劣後株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なるA種劣後株式に係る1株当たり配当金の内訳及び配当金総額は以下のとおりであります。

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年4月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00		—	

B種劣後株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なるB種劣後株式に係る1株当たり配当金の内訳及び配当金総額は以下のとおりであります。

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
25年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
26年4月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年4月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00		—	

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	6
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(4) 事業等のリスク	7
(5) 継続企業の前提に関する重要事象等	10
2. 企業集団の状況	12
3. 経営方針	13
(1) 会社の経営の基本方針	13
(2) 中長期的な会社の経営戦略	13
(3) 当社が取り組んでいる中期経営計画上の課題	13
(4) 事業計画の進捗	14
(5) その他、会社の経営上重要な事項	15
4. 財務諸表	16
(1) 貸借対照表	16
(2) 損益計算書	18
(3) 株主資本等変動計算書	20
(4) キャッシュ・フロー計算書	22
(5) 財務諸表に関する注記事項	24
(継続企業の前提に関する注記)	24
(セグメント情報等)	24
(持分法損益等)	26
(1株当たり情報)	27
(重要な後発事象)	28
5. その他	29
(1) 役員の異動	29

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

〈当期経営成績に関する分析〉

当事業年度におけるわが国の経済は、金融政策及び一連の各種経済政策の効果と期待から円安・株高が進み、緩やかな景気回復が継続しました。

このような経済・経営環境のもと、当社は「中期経営計画」に則って、事業再生を継続して推し進めてまいりました。「中期経営計画」の根幹は、ミドル・シニア層を主たるターゲットとした「アイケア重視のサービス型店舗モデル」への転換であり、「目から元気に！」を基本コンセプトに、単に眼鏡・コンタクトを販売するにとどまらず、「眼の健康寿命」に配慮した商品・サービスやアドバイスを提供することで他社との差別化を図り、お客様からの信頼の獲得に努めております。

これは、高齢化社会の進展により、老視（いわゆる老眼）を有する消費者が増加し、また、いわゆるスマートフォンやPCなどビジュアルディスプレイターミナル（VDT）に依存した生活時間が増え、人類史上おそらく最も眼に負担のかかる視環境になっている現状において、老眼の低年齢化が進む中、「眼の健康寿命」によりいっそう留意して眼鏡やコンタクトレンズを使用すべきという考え方に基づくものであります。

加齢による老視人口の増加や眼を酷使せざるを得ない環境の強まりにより、45歳以上の人口は、眼の機能の衰えに対する潜在的な恐れ、及び日常生活における顕在的な支障を感じております。また、予備軍としての35歳以上の人口は、日常生活において眼の負担を感じております。こうした老眼や目の負担に支障や不安を抱えていながら、自分にとって適切な対策を見出しきれていないミドル・シニア層以上の顧客ニーズに的確に対応していくことが弊社の使命と考えております。

単なる視力矯正を超え、眼の疾患領域において眼科と連携した上で、眼の負担軽減と加齢対応を図り、健康的に眼鏡やコンタクトを使用していくことを提案するアイケア重視のサービス提供は顧客の好評価を得ており、十分な手ごたえを感じております。

当事業年度における事業の種類別セグメント業績を示すと次のとおりであります。

① 眼鏡等小売事業

「中期経営計画」で想定しているアイケアを重視するという考え方は、事業年度で黒字化を実現する所期の期待水準には残念ながら至りませんでした。しかし、顧客の支持を着実に獲得し、結果として、店舗への新規顧客の誘引や再来促進による入店数の拡大、買上数及び入店数に対する眼鏡購買率の増加、単価や一人当たり粗利額の向上が実現し、下期以降における既存店業績の昨年比100%超えの原動力となりました。

「中期経営計画」の項目は次のとおりになります。

1. ターゲット顧客層の再定義と当社の強みの活用
2. マーケティングと店舗サービスの最適化ビジネス（店舗）モデルの構築
 - ① 集客のためのマーケティング
 - ② 顧客化のための店舗サービスの最適化
3. リニューアル
4. 赤字店の閉鎖
5. コスト削減施策
6. 新規出店

各項目における、当事業年度における主要な「中期経営計画」の進捗及び数値的成果は、次のとおりになります。

1. ターゲット顧客層の再定義と当社の強みの活用

当事業年度第1四半期より視力検査やフィッティングを重視する顧客層、特に、45歳以上の老眼が自覚されはじめるミドル・シニア世代向けに「アイケア重視のサービス型店舗モデル」を本格的に展開いたしました。この新しいビジネスモデルは、市場の約8割を占める視力検査やフィッティングなどの「アイケア」を重視する顧客層に確実に訴求しつつあり、ミドル・シニア世代を改めて主要ターゲットとして再定義した成果として、45歳以上の顧客の入店数、買上件数の増加が実現できており、結果として、45歳以上が顧客構成比の約60%（2期前は50%）を占めるに至る等、構造転換が実現できております。

2. マーケティングと店舗サービスの最適化ビジネス（店舗）モデルの構築

① 集客のためのマーケティング

- 上期は、マーケティング費用を先行投資としてとらえ、主にTVCMなどのマス向けの媒体において「アイケア」を訴えるコミュニケーションを中心とした展開を行い、新規入店数の拡大に寄与いたしました。但し、所期の費用対効果の水準には至らず、マスマーケティングからよりダイレクトに顧客に訴求が出来るちらしやDMといったローカルメディアへのシフトを決断いたしました。
- 下期においては、600万人にのぼる顧客のデータベースが完成したため、これを活用した、より費用対効果のチラシやポスティングによる新規確保及びDM展開による再来確保が実現でき上記のシフトが実現いたしました。
- また、のぼりやチラシなどの店前訴求量を大幅に拡大し、近隣顧客の確保に必要な訴求量の確保も図れております。
- 直近は、アイケア訴求や店内における買上率の増加と単価の向上が図られたため、FACEBOOK、LINE、メールマガジンなどの費用対効果が一層高いウェブ媒体施策をさらに強化することで入店数増加のペースを速める目途がついてきたと認識しております。
- 結果として、入店数は、想定どおり、メインターゲットのミドル・シニア層を中心に増加しており、足下の前年対比超えが継続しております。

② 顧客化のための店舗サービスの最適化

- 当事業年度は、ミドル・シニア層以上の顧客が重視する要素を、サービス・商品の両面で大幅に見直し、サービス型店舗モデルとして、接客・営業力の強化が図れました。
 - ・ 顧客に最適なレンズ提案を行うため特にシニア層で重視される問診スキルの向上。
 - ・ 加齢に伴い衰えていく立体視（バランスのとれた両眼視の機能）、近方視、コントラスト感度（明暗）などの眼の機能を的確に診断するための加齢対応型の検査の拡充。
 - ・ ミドル・シニア層向けの遠近などの累進多焦点レンズや老眼鏡用の単焦点レンズ、負担軽減を図るための「MEKARA」ラインの上市と拡充。
 - ・ よりミドル層や女性層の嗜好にあったデザイン・機能を備えたプライベートブランドラインの拡充。
 - ・ より質の高い有料レンズやオプションの比率を高めるための一式セット価格体系の見直し。
- 結果として、客単価は前年比110%超となり、所期の効果を上げられました。粗利単価もこれに伴い向上しています。
- 当該サービス型店舗モデルに対する顧客満足度は、着実に調査の評点が上昇していることから、顧客の支持を裏付ける結果となっております。
- 結果として、第4四半期においては、1件粗利額が増加し、粗利額が前年を超える状況が続きました。

3. リニューアル

- リニューアルについては、上期中にほぼ8割の店舗（売上ベースで約8割）で実施済みであります。
- リニューアル店舗は、リニューアルが未済の店舗と比べ、既存店前年度ベースで6～8%優位な売上向上が実現できております。
- 上期中に、リニューアルに一定の目途がついたことを受け、下期からは、資金効率とチェーンとしての成長性に鑑み、新規出店への資金投下を行うように方針転換を図りました。今後も、新規出店との最適なバランスを図っていく予定です。

4. 赤字店の閉鎖

- 赤字店の閉鎖については、第1四半期会計期間に、大きな課題を抱える店舗はすべて閉鎖が完了しました。
- 結果として、損失額を縮小するだけでなく、累計2億円程度に及ぶ敷金・保証金をリニューアルや新規出店などの成長のための投資に活用することができるようになりました。
- 現在は、既存店の個々の店舗の売上及び店舗貢献利益の改善状況をにらみながら、必要に応じて、自社競合店の統合、構造的に立地の魅力度が低下した店舗の同一商圏内リロケーション及び遊休スペースの転貸による利益構造の改善を図っております。

5. コスト削減策

- 主要なコスト項目たる広告宣伝などを除く店舗運営費は、地代家賃や販売管理費などを低下させ、売上を上げるために重要な広告宣伝など販売費を増加させつつ四半期単位でのコントロールを図ってまいりました。
- 結果として、全社費用は期中累計(5～4月)全体で、2年前に比べて約17%、前年に比べて、約5%削減しております。

6. 新規出店

- 第2四半期において、既存店の業績改善に注力した結果、新しい「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」による売上、粗利額の改善の見通しがついてきたため、中期経営計画で想定した新規出店を実施する見通しが立ちました。新規出店は、当社にとって約5年ぶりの再開でした。
- 新規店は、4月末までに計画を超える11店がすでにオープンしております。継続的な営業利益の寄与についての判断は時期尚早ですが、ここまでは、所期の売上を確保しております。

これらの様に、全体として改善の兆しは見られ、既存店売上昨年比は年度後半において100%を超える傾向が定着しましたが、所期の改善期待水準には届かず、売上高は14,758百万円(前事業年度比6.9%減)、営業損失は2,087百万円(前事業年度は営業損失1,573百万円)となりました。

②通販事業

通販事業につきましては、小規模であり「中期経営計画」上は、通販事業に依存しないモデルを想定しておりました。しかしながら、第2四半期(8～10月)以降、リアル店舗との連携も視野に入れ、エキスパート人材の投入により組織強化を図りましたところ、通販事業の売上は、4月までの累計で前年比137.9%と想定を上回るペースで売上が拡大しております。

- 通販事業をウェブ系マーケティング上の取り組み(FACEBOOK、LINE、メールマガジン)などと統合し、人材強化。
- 自社通販サイトとコーポレートサイトのユーザビリティを向上し、スマホ対応を実現するリニューアルを完了(12月)。
- 従来からの自社サイト及び楽天サイトを基盤にAmazonサイトなど業務提携先を拡大。

この結果、売上高は152百万円(前事業年度37.9%増)、営業利益は16百万円(前事業年度営業利益2百万円)となりました。

かかる各事業の営業活動の結果、当事業年度の業績は、売上高は14,911百万円(前事業年度比6.6%減)、営業損失は2,124百万円(前事業年度は営業損失1,607百万円)、経常損失は2,450百万円(前事業年度は経常損失1,654百万円)、当期純損失は2,627百万円(前事業年度は当期純損失2,292百万円)となりました。

〈次期業績見通し〉

現在、次期(平成27年4月期)第3・第4四半期累計期間からの黒字化をめざして、次の施策を進めております。

1. 当事業年度第4四半期業績の状況

既存店売上前年比は、第3四半期の3ヶ月を通じて、すべて100%超に到達いたしました。当該前年比は、2004年2月の105.3%をピークに2012年8月の80.6%まで低下し続けてまいりましたが、その後反転傾向となり、直近11月に9年9ヶ月ぶりにピークの水準を超過した後、継続して、100%超を実現しており、収益構造基盤の改善は着実に進んできております。

第4四半期に入ってから、2月は104.7%をすでに実現しており、3月は、消費税導入に伴う駆け込み需要の追い風もありましたが、着実な単価上昇トレンドも大きく貢献し、138.0%及び単月黒字化を実現しております。4月は、3月の反動が想定以上に長引き、97.4%と100%超を実現できず、所期の期待水準に達しませんでした。第3四半期以降を全体としてみれば、当事業年度半ばから後半にかけての売上増加を想定して開示した業績予想と整合したトレンドと認識しております。

利益水準に関しましては、第4四半期累計期間において赤字を計上致しましたが、前年対比では、当期純利益で約160百万円縮小しております。当社の粗利率が高い収益構造から、売上拡大が継続すれば損益分岐点に早期に達することを今後見込んでおります。

2. 業績の改善理由

こうした成長の継続は、当社が推進している「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」への転換を基盤とするものです。既存店においては、サービス付加価値の信頼性に支えられた単価の維持・向上と一客当たりの粗利向上を基盤に、入店数が確実に増加しております。施策効果は、店周りにミドル・シニア世代の住民が多く、地域密着型での顧客維持がしやすい住宅立地、商業立地に強く出ており、これを元にした「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」の可能性を確信し、12月から新規出店も5年ぶりに再開いたしました。これは、低回転でも回る中高単価・低家賃というモデルであり、低単価で高回転志向を主軸とした大規模商業立地での競合の展開に対して、完全に異なった市場をターゲットとしたものです。すでに12月から4月にかけて11店出店しておりますが、次期(平成27年4月期)中に、さらに、25店追加する計画で、開発業務を進めております。

また、こうした業績改善や取り組みの展開は、すでに他社で再生の実績のある社長が昨年7月以降就任して以来、進捗のスピードが実現しているものであり、アドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合からも執行に係る人的支援とともに、組織の実行能力の維持・向上は、中期的にも維持可能なものと認識しております。

これらを踏まえて、前年度より施策の確度と、実行能力は相当程度向上していると判断しており、より精度の高い業績予想として営業利益段階での黒字転換を予想しております。

3. 今後の収益成長期待

次期(平成27年4月期)につきましては、改善基調が続く既存店に、新規出店による売上増分を上乗せすることで、売上拡大を目指し、第3・第4四半期累計期間及び次期(平成27年4月期)通期の営業黒字化を実現する見通しであります。眼鏡小売業は、一件あたりの粗利率が高く、売上が下げ基調にあるときは、赤字幅が大きく拡大しがちな収益構造であります。逆もまた真であり、売上獲得が順回転に入った今、黒字化を実現することは、十分可能と考えております。結果として、平成27年4月期の業績につきましては、売上高は17,900百万円(当事業年度比20.0%増)、営業利益は300百万円、経常利益は80百万円、当期純損失は350百万円を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

①資産・負債及び純資産の状況

(資産)

流動資産は、前事業年度末に比べて948百万円（前事業年度末比22.9%増）増加し、5,087百万円となりました。これは、各種資本施策による増資資金等により現金及び預金が1,209百万円増加したこと、また、新商品の投入等により商品が63百万円増加しましたが、前事業年度に閉鎖しました店舗の敷金及び保証金の回収等により未収入金が325百万円減少したこと等によるものであります。

固定資産は、前事業年度末に比べて182百万円（前事業年度末比2.4%減）減少し、7,381百万円となりました。これは、新ロゴ看板の架け替え等を含めた既存店のリニューアルや新規出店等に伴い有形固定資産が284百万円増加、さらには既存店の契約更新及び新規出店等に伴い長期前払費用が34百万円増加しましたが、店舗閉鎖等により敷金及び保証金が510百万円減少したこと等によるものであります。

この結果、総資産は、前事業年度末に比べて766百万円（前事業年度末比6.5%増）増加し、12,469百万円となりました。

(負債)

流動負債は、前事業年度末に比べて1,334百万円（前事業年度末比30.0%減）減少し、3,106百万円となりました。これは、資本施策によりデット・エクイティ・スワップが行なわれたため関係会社短期借入金が1,266百万円減少したこと等によるものであります。

固定負債は、前事業年度末に比べて108百万円（前事業年度末比1.2%減）減少し、9,268百万円となりました。これは、資本施策により新株予約権の行使が行なわれたため株主、役員に対する長期借入金が266百万円減少しましたが、店舗の照明器具のLED化に伴いその他が79百万円増加したことに加えて、退職給付引当金が78百万円増加したこと等によるものであります。

この結果、負債は、前事業年度末に比べて1,442百万円（前事業年度比10.4%減）減少し、12,375百万円となりました。

(純資産)

純資産は、前事業年度末に比べて2,209百万円増加し93百万円（前事業年度末は2,115百万円の債務超過）となりました。これは、当期純損失2,627百万円を計上しましたが、各種資本施策により資本金及び資本準備金がそれぞれ2,018百万円増加したことに加えて新株式申込証拠金800百万円の払い込みにより、前事業年度末の債務超過が解消されております。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べて1,209百万円増加し、当事業年度末には1,701百万円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は、1,944百万円（前事業年度は2,228百万円の使用）となりました。これは、当社計画が半年遅延したことによる売上高の減収から、売上総利益率の高い利益構造上、税引前当期損失が増加しましたが、新ロゴ看板の架け替え等を含めた既存店のリニューアルや新規出店に伴い有形固定資産の取得により減価償却費が増加したこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果得られた資金は、126百万円（前事業年度比24.3%減）となりました。これは、新ロゴ看板の架け替え等を含めた既存店のリニューアルや新規出店に伴い有形固定資産の取得による支出等が増加しましたが、店舗の退店に伴い敷金及び保証金の回収による収入等が増加したことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は、3,028百万円(前事業年度比135.1%増)となりました。これは、関係会社からの借入金による収入及び各種資本施策により株式発行による収入並びに新株式申込証拠金の払込による収入が増加したことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成22年4月期	平成23年4月期	平成24年4月期	平成25年4月期	平成26年4月期
自己資本比率	4.9	△4.5	1.3	△18.1	0.8
時価ベースの自己資本比率	8.2	17.7	13.2	16.1	14.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	10.7	—	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ	5.1	—	—	—	—

(注) 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

※ 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。

※ 営業キャッシュ・フローは、キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。また、利払いにつきましては、キャッシュ・フロー計算書の利息支払額を使用しております。

※ 平成23年4月期、平成24年4月期、平成25年4月期及び平成26年4月期は、営業キャッシュ・フローがマイナスのため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要な課題の一つとして認識しております。早期の配当再開に留意しておりますが、当期も売上高の減少から売上総利益率の高い利益構造上、必要運営費用(販売費及び一般管理費)を補えず、大幅な当期純損失を連続して計上しております。また、中長期的な経済状況や経営環境などを勘案し、財務体質の強化の充実の重要性から、誠に遺憾ながら当事業年度は株主の皆様のご支援にお応えすることが出来ず、当期中間及び期末配当金を無配とさせていただきます。次期(平成27年4月期)配当につきましても、事業再生の道半ばであり、平成27年4月期は全社一丸となって売上高の確保及び経常黒字の死守に努めてまいります。当期同様中間及び期末を無配とさせていただきます。引き続き、アドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合のリーダーシップのもと、収益力の回復に努め、将来にわたる安定した配当原資の確保を行ってまいります。

(4) 事業等のリスク

以下に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針であります。

1. 眼鏡等小売事業について

(1) 出店政策について

当社では、主に賃借店舗によって眼鏡用品、コンタクトレンズ用品等の小売業を行っております。店舗数は平成26年4月30日現在、324店舗となっております。

当社の出店方針の特徴は、「すべて直営店である」という点にあります。このため、フランチャイズ展開した場合に比べ、会社の方針、施策等を迅速かつ適切に実施できる。

・店舗管理が容易かつ機動的に実施できる。

・出退店、改装等が臨機応変に実施できる。

等のメリットがある一方で、出店費用、人件費等のコスト負担が大きくなるというリスクを負うこととなります。今後も多様化する顧客ニーズを的確に把握し、業界を取り巻く環境の変化に迅速に対処することを重視し、直営店展開を基本とする方針ですが、出店費用、人件費等のコスト負担が大きくなるというデメリットが、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

店舗に係る設備投資につきましては、自己資金の範囲内で行うことを基本方針としております。物件ごとに商圈、競合状況、投資効果等を総合的に勘案し、新規出店に加え移転・出退店によるスクラップアンドビルド並びに既存店の改装等を並行して進めていく方針であります。

以上の出店方針を当面継続する予定であります。物件確保の状況等により出店政策上、出店時期や出店予定数の変更等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 敷金及び保証金について

当社では、賃借による出店を基本としております。このため、店舗用物件の契約時に賃貸人に対して敷金及び保証金を差し入れております。敷金及び保証金の残高は、平成26年4月末現在4,120百万円（総資産に対する割合33.0%）であります。

当該敷金及び保証金は、期間満了等による賃貸借契約解約時に契約に従い返還されることとなっております。また、当社では賃貸人に預託している当該敷金及び保証金等について、原則として、賃貸人が賃料差押・競売になった際の保全として債権保全条項（支払賃料と敷金及び保証金との相殺等）を契約書・覚書に明示しております。しかしながら、賃貸側の経済的破綻等不測事態の発生によりその一部または全額が回収出来なくなる可能性があります。また、契約に定められた期間満了日前に中途解約をした場合は、契約内容に従って契約違約金の支払いが必要となる場合があります。

(3) 法的規制等について

①コンタクトレンズ販売等に関する規制等

眼鏡等小売事業における販売品目のうち、コンタクトレンズ及び補聴器は、平成17年4月1日施行の薬事法の改正に伴い改正前の「医療器具」から改正後は「高度管理医療機器」に該当することとなりました。これに伴い、当該品目の販売については、従前の届出制から、許可制となりました。このため当社では、薬事法第39条の規程に基づき、店舗ごとに所在地の都道府県知事に対し、厚生労働省令に定める「高度管理医療機器等販売業許可申請書」等を提出し、許可を得たうえで販売を行っております。

また、販売を行う店舗においては、薬事法第2条の規程に基づき、「高度管理医療機器等営業管理者」の配置が義務付けられております。なお、上記許可の有効期限は6年間となっており、更新時にはその都度申請が必要となります。さらに、同法に定める遵守事項に違反する等、一定の事由に該当した場合、当該許可が取消されることもあります。

また、コンタクトレンズを使用するための検眼、処方箋の発行、装用指導等は医業（医療行為）とみなされ、医師法第17条の規定により当該行為は医師でなければできないこととされております。さらに医療法第7条の規定により、医療の提供と営利事業であるコンタクトレンズ販売店は、分離独立していることが求められております。このため当社では、医師の処方箋に基づきコンタクトレンズを販売する等、自ら医療の提供は行わず、専ら販売行為のみを行っております。

なお、眼鏡販売の際に店舗従業員が行う度数検査が医療行為であるか否かについて、法的に明確な定めはありませんが、眼鏡小売業界では慣行的に「医療行為ではなく、顧客が自分に合った度数のレンズを選ぶためのサポート行為」と位置付けられております。ただし、当社では十分な技術的な裏付けが必要であると認識しており、安全かつ確実な度数検査を実施できる技術者の育成に注力しております。

②眼鏡に係る製造物責任

眼鏡は「フレーム」、「レンズ」という部品を組み合わせて完成させるため、出来上がった眼鏡は「製造物」とみなされ、製造物責任法（PL法）の適用を受けます。

(4) 競合について

眼鏡小売市場は、近年の低価格専門店の台頭により販売単価の下落もあり、市場規模が縮小傾向にあります。今後も少子化の進展、コンタクトレンズの普及促進等のマイナス要因が懸念される一方、高齢化の進展による老眼鏡市場の拡大、マルチメディアの普及に伴う近視用眼鏡需要の増加等、市場拡大要因も見込まれます。業界各社にとっては、これらの需要を着実に取り込むためのタイムリーな店舗展開、消費者ニーズを的確に捉えた店舗コンセプト及び商品戦略が、業績拡大のための大きな課題となっております。

このような環境の中、業界各社による市場シェア拡大のための出店競争は熾烈を極めております。当社は、スクラップアンドビルドによる効率的な出店政策及び顧客ニーズに合った店舗展開により競争に対応していく方針ですが、今後の市場動向、競合の進展状況によっては、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

(5) 人材の育成について

当社は、直営店方式による眼鏡等小売チェーンの全国展開をしており、店舗従業員の育成は重要な経営課題であります。

このため、当社においては、「アイケア」を軸とした積極的な本社研修及びセミナー等、研修制度の充実化に努める等、人材の育成に注力しております。

しかしながら、充実した育成がなされなかった場合、顧客に対するサービスの低下等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

(6) 特定の取引先への依存度について

主要仕入品目である眼鏡レンズ及びコンタクトレンズに関し、当社では多数の仕入先と取引を行っておりますが、眼鏡レンズの主要仕入先であるHOLTジャパン株式会社からの仕入高は、平成26年4月期931百万円(眼鏡レンズ仕入高全体に占める割合69.6%)となっております。また、同様にコンタクトレンズに関し、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社からの仕入高は、平成26年4月期950百万円(コンタクトレンズ仕入高全体に占める割合49.5%)となっております。なお、両社とは取引基本契約を締結し、取引関係は安定的に推移しております。

2. 遊休資産の売却について

当社は、既に事業を撤退しているホテル2物件(静岡県伊東市他)及び売却予定資産へ用途変更した自社保有の物件の売却を進めておりますが、厳しい経営環境が続いており、売却先の選定等なお期間を要するものと考えております。

3. 有利子負債依存度について

当社は、過去における出店及び改装資金、有形固定資産取得資金等を、主として金融機関からの借入金により調達していたため、総資産に対する有利子負債の比率(有利子負債依存度)が高い水準にありました。このため、近年は店舗に係る設備投資を自己資金の範囲内で行うことを基本方針とし、余剰資金による借入金の圧縮を進めてまいりました。なお、当社の有利子負債依存度は、平成25年4月期末81.1%、平成26年4月期末63.3%となっております。また、当社の売上高に対する支払利息の比率は平成25年4月期0.7%、平成26年4月期1.6%となっております。

当社は、今後も上記基本方針を継続し、引き続き財務体質の強化に努める方針ですが、今後の金利動向等金融情勢の変化により、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

4. 個人情報プライバシー情報の管理について

平成17年4月1日に個人情報保護法が全面施行されました。これに伴い当社では、社内において個人情報保護管理委員会を設置し、個人情報に関する諸規程並びにシステム等の構築を図り、全役職員に安全管理対策の周知徹底、さらに定期的に内部監査を実施するなど、個人情報に関する安全管理対策を構築しております。但し、万が一にも個人情報の漏洩や不正利用などの事態が生じた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

(5) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、前事業年度末決算において、事業構造改革及び事業再生の加速等により、当期純損失2,292百万円を計上した結果、2,115百万円の債務超過となっております。当該状況により、当社は、将来にわたって事業活動を継続するとの前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況、その他会社の経営に重要な影響を及ぼす事象が存在していると認識し、当該状況を解消すべく、アドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合及び当社の長期連帯株主である同組合がサービスを提供するファンドからの経営支援を受け、引き続き事業再生を推し進めてまいりました。

結果として、当事業年度末で(1)業績改善の継続推進による収益構造基盤の安定化、及び(2)財務の再構築と外部資本調達等、継続的な資本の増強策の検討及び推進により、債務超過解消を果たすことができました。

(1) 業績改善の継続推進による収益構造基盤の安定化

現在、次期(平成27年4月期)通期黒字化をめざして、業績改善を進めている点は、前述のとおりです。

(2) 財務の再構築と外部資本調達等、継続的な資本の増強策の検討及び推進

資本の増強策としては、以下の3つの対策を実行いたしました。主要株主のアドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合の投資方針は、長期連帯株主として抜本的な改革を通じた成長を期待するものであり、今後の黒字化ならびに中期的な利益成長という観点から支援を受けることができました。

1. 第3四半期以降の業績改善

- ① まず、業績改善による営業活動によるキャッシュ・フローの流出抑制に努めることによる財務基盤の強化を図りました。
- ② 前述のとおり、売上推移状況において、平成25年8月に既存店前年比は100%超を達成して以降、平成25年11月に既存店前年比は108.1%を実現して以降、12月104.2%、1月103.5%、2月104.7%、3月138.0%と四半期全体で10%と5ヶ月連続で100%を超えることができ、4月は、3月の反動で、97.4%にとどまりましたが、全体として売上の拡大は着実に進捗し売上の上昇トレンドに転じております。
- ③ 前事業年度対比で見れば、同期間において営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも、赤字幅は縮小しております。

2. 閉店やオーナーとの交渉による敷金保証金回収

- ① 閉鎖店舗からの敷金保証金回収は、想定どおり着実に実施しております。さらには、既存店の敷金保証金の返還交渉により同資金を再投資することにより、投資効率の向上を図り、同様に財務基盤の強化を図りました。
- ② なお、上記以外にも遊休資産のさらなる売却を検討しております。

3. ライツ・オフリング、第三者への第6回新株予約権の発行による増資

平成25年5月30日を株主確定日とし、「ライツ・オフリングとしての株主割当て(無償)による上場型新株予約権」の発行による増資を実行し、905百万円の資本の増強を行いました。これにより増強された資本は、店舗のリニューアルや新規出店などの成長のための投資に配分しております。また、平成26年11月に第三者割当てによる第6回新株予約権を発行し、254百万円の資本の増強を行いました。

4. その他の外部資本調達の取り組み

上記3. 以外にも継続的に資本増強策を検討・推進した結果、かかる状況を踏まえ、資金面・資本面の需要、ならびに市場調達の可能性を総合的に鑑み、次のとおり債務超過解消のための資本増強策を行ないました。なお、デット・エクイティ・スワップにつきましては、平成26年4月23日開催の臨時株主総会の承認を経ております。

① デット・エクイティ・スワップ

資本の増強を検討するにあたり、まずは当社の有利子負債残高が平成25年10月31日時点で9,912百万円となっており、当社の業績に比して過大な水準であると考えられることから、当社債権者に対する協力要請を行いました。

かかる有利子負債残高の内訳は、銀行借入金7,896百万円、関係会社短期借入金1,750百万円及び株主に対する長

期借入金266百万円であります。このうち、関係会社借入については当社の支援先である眼鏡・補聴器革新株式会社(以下「EHI」といいます。)が、当社の子会社であるアイウェア・デベロップメント株式会社(以下「ED」といいます。)を通じて当社に対して融資を行ったものであります。このたび当社は、銀行借入については既に元金返済の停止など一定の協力を得ており追加的な協力要請は困難であること、並びにEHIがAPファンドによって設立された会社であり、APファンドは長期連帯株主として、当社に対する支援を行っていることなどを鑑み、EHIに対して資本増強に向けての協力を要請し、結果としてEDの当社に対する貸付元本債権残高1,960百万円(平成26年2月4日現在。平成25年10月31日時点において1,750百万円。)の全額をEHIがEDより譲り受けたうえで、その全額を資本に振り替えること(デット・エクイティ・スワップ)ができました。

このように、デット・エクイティ・スワップはEDの当社に対する金銭債権をEHIに譲渡する方法によって、EHIを当社の直接の債権者にしたうえで行ったものであります。なお、EDがEHIに対して発行している社債1,797百万円と未払利息164百万円の合計1,961百万円のうち、元金1,796百万円と未払利息164百万円の合計1,960百万円は、本譲渡により償還されました。差額1百万円はEDが運転資金として調達した資金であり、本譲渡対象外として、償還せずに社債として引き続き継続いたします。

② 新株予約権付ローンの行使

また、株主に対する長期借入金は、新株予約権付ローンとして平成24年1月31日付で発行した当社第1回乃至第4回新株予約権(以下「本新株予約権付ローン」といいます。)に係る貸付元本債権総額金666百万円のうち未行使分266百万円に係るものであります。

当社は、かかる本新株予約権付ローンの未行使分についても、その行使を新株予約権者であるAPファンドに依頼し、これについても了承を得ました。本新株予約権付ローンの行使は、平成26年4月21日付で行っております。

③ ライツ・オファリング

平成25年11月11日以降、平成26年2月10日までに第6回新株予約権の行使により254百万円の資本増強がなされ、また前述デット・エクイティ・スワップ1,960百万円及び本新株予約権付ローン266百万円の行使により、合計で約2,480百万円の資本増強がなされました。

さらに、当社は、平成26年2月にライツ・オファリングが、資金面に加え、資本面でも不可欠であるとの判断し、2回目の実施に至り650百万円の資本の増強を実行しました。

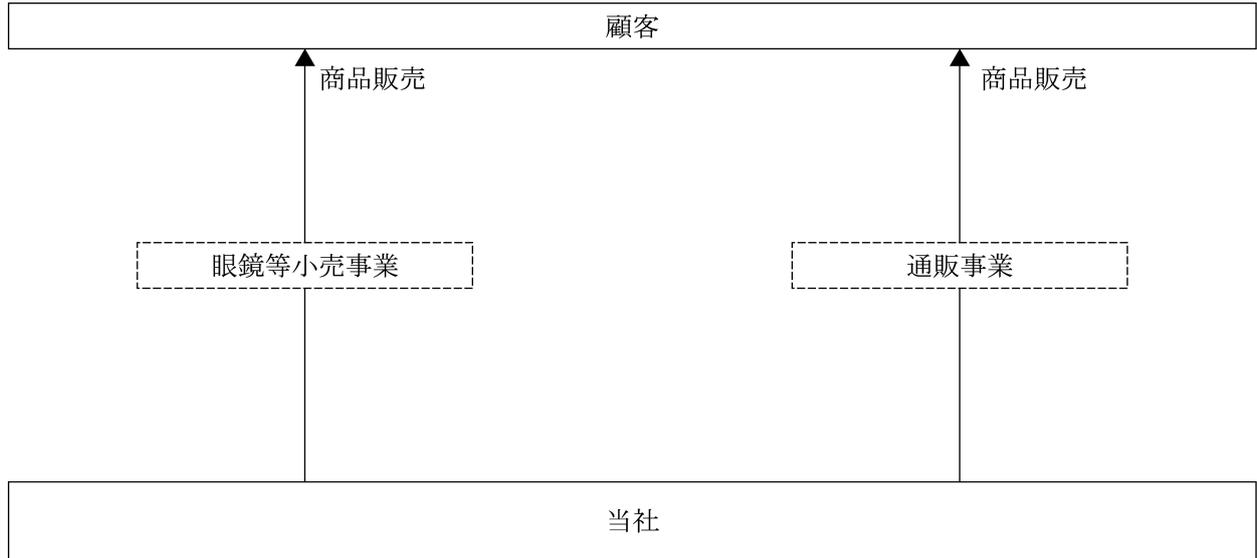
平成23年4月期決算に続いて2回目の債務超過解消であります。上記に示した計画の進捗及び成果が示すとおり、当社は、「中期経営計画」に基づき、業界トッププレイヤーの水準を目指した高収益体質への転換を確実に図っているところ是不変であり、また、上記資本増強策等実現により、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

2. 企業集団の状況

当社は、眼鏡等小売業を主な事業としております。

当社の事業内容は次のとおりであります。

事業部門別	事業の内容
眼鏡等小売事業	フレーム・レンズ・メガネ備品・コンタクトレンズ・コンタクトレンズ備品・サングラス・補聴器・補聴器付属品・化粧品・健康食品等の店舗における販売事業
通販事業	インターネット上の眼鏡等の販売サイト



3. 経営方針

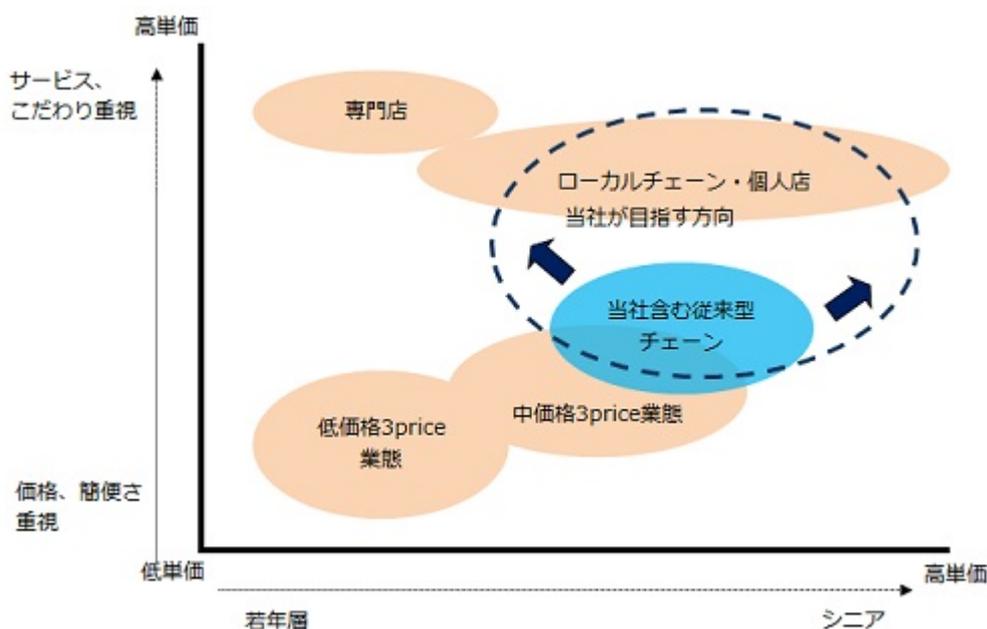
(1) 会社の経営の基本方針

当社は、前期の経営目標であった「個々のお客様に最も適したアイケア・アイウェアをご提供する会社へ」を、一步推し進め、今期はアイケアにおける差別化を中心に「人々を目から元気にする」という経営目標を掲げました。人間の虹彩が一人ひとり全く異なる瞳の模様と色をもつように、お客様一人ひとりがもつ全く異なるニーズに対応し、オンリーワンの眼鏡を提供することにSUPERな(卓越した)会社をめざします。

従来より、眼鏡チェーンが重視してきたお客様の「見え方」に対する解決策を提供するにとどまらず、眼鏡に起因する眼の負担軽減や加齢対応に伴うニーズの充足などお客様に心からご納得いただける付加価値のある商品・サービスを展開することにより、短期的な収益改善にとどまることなく、中長期的に満足度の高いリピーターが継続的に増えていくような自律的拡大サイクルを実現させてまいります。

(2) 中長期的な当社の経営戦略

市場・業界全体としてはシニアが過半数以上でかつ成長市場となっております。また、近年3プライス業態の動きと若年・中年層中心のヒット商品が顕著である一方、ローカルチェーンや個人店などが依然として過半数以上を占める構造は変わっておりません。当社は、「シニア・ミドル層の深耕」と、「アイケアを軸にしたサービスを重視した戦略」により、ローカルチェーン・個人店が抱えるサービス重視の顧客層への認知強化を図りつつ、低中価格3プライス業態と明確に差別化されたポジショニングを確立します。結果として、一点商品単価ではなく、一客購入単価の向上を図ります。



こうしたポジショニング確立に向けては、本社を中心とする徹底的なコスト削減策の継続実施、累計70店におよぶ黒字化が困難な赤字店舗の閉鎖、全店リニューアルをめざした量的拡大などにより改善する収益構造を基盤に、「アイケア」ニーズを顕在化させる積極的なマーケティングと店舗においてこれらのニーズをみたくソリューション提供体制を構築し、店舗の収益率を向上させてまいります。

(3) 当社が取り組んでいる中期経営計画上の課題

当社の経営基盤の更なる強化に向けて取り組むべき課題は、次のとおりであります。

1. ターゲット顧客層を獲得する上での当社の強みの活用

- ・ミドル・シニア世代は、すでに当社の主要な顧客基盤であり、その約半分は「ファッション性」よりも視力検査やフィッティングを初めとする「アイケア」を重視する顧客層。
- ・このような顧客層に対しての検査や過去蓄積してきた顧客データベースなど当社の強みをより一層生かすことでさらなる顧客基盤を拡大。

2. オペレーションの改善とリニューアル

- ・本社サポートによる既存の個店毎に特定された店頭訴求、商品、接客などの課題解決、施策展開による単価・件数の増加。
- ・今後は、新しい店舗モデルの展開に先行して、関東におけるリニューアルを進め、さらには、全店拡大に向け量的に拡大。

3. マーケティングと店舗サービスの最適化ビジネス（店舗）モデルの構築

①集客のためのマーケティング

- ・主要な顧客基盤たるミドル・シニア世代をより明確にターゲットとすることで、アイケアに関する個々の顧客の潜在ニーズを顕在化させ、新規数及び再来数をさらに一段拡大。
- ・既存店舗の質の向上が図れてきたことを踏まえ、顧客への訴求という観点から、LINEの展開、「フクタン」をキャラクターに起用した新しいクリエイティブによる広告を展開。
- ・これにとどまらず、地域・商圈毎の広告宣伝媒体の多様化と相乗効果の最適化など、より一層対外訴求効果を改善。
- ・特に、新規獲得に向けては、ミドル・シニア層に適した「アイケア」を中心とした商品・サービスのマス向けの打ち出し、再来確保に向けてはウェブを中心とした展開を重視、有用な顧客データをもとにした情報配信、商品・サービスやソリューション提案を直接顧客とやりとりすることにより、実質的な商圈の拡大及び広告宣伝効果の効率向上を図る。

②顧客化のための店舗サービスの最適化

- ・集客のあり方の進化に伴い、店舗のあり方も従来の小売りの物販型モデルにとらわれず、付加価値のあるサービスを重視。
- ・タブレットPCなどのITの活用と人材の役割専門化を通じてコストを抑制しながら売上が向上する収益モデルへ変更。
- ・顧客への付加価値の提供という観点からは、集客施策により顕在化する顧客のニーズに対して、「アイケア」ニーズに対応した競合と差別化可能なレンズ製品の品揃えや、ミドル・シニア層に適した企画開発型のオリジナルフレーム商品の拡大を推進。
- ・商品ラインの変更と平仄を合わせ、商品・サービスの付加価値を積極的に上げ、一部競合よりも絶対水準として高い価格あたりの価値を高くし、買上率を一段と拡大させる。
- ・結果として、坪効率も向上させ、より面積の小さい店舗における店舗展開を可能に。

4. 新規出店

- ・閉鎖や改装による既存店の構造改革及び既存店の新モデルへの転換による売上拡大に加えて、投資対効果の高い新モデルでの小商圈（地域密着型商圈・立地）への新規出店。
- ・また、M&Aによる店舗の獲得も機会に応じて検討。

(4) 事業計画の進捗

上記の戦略にのっとり、当事業年度からアイケア重視のサービス型店舗モデルの展開を開始いたしました。展開の詳細は、1. (1) 経営成績に関する分析をご参照ください。

- (5) その他、会社の経営上重要な事項
特記すべき事項はありません。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成25年4月30日)	当事業年度 (平成26年4月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	491,934	1,701,889
売掛金	462,404	462,900
商品	2,423,850	2,487,660
貯蔵品	18,961	34,578
前渡金	9,653	5,642
前払費用	337,882	326,525
未収入金	378,011	52,249
その他	19,786	16,728
貸倒引当金	△3,883	△624
流動資産合計	4,138,600	5,087,550
固定資産		
有形固定資産		
建物	5,606,995	5,728,214
減価償却累計額	△4,507,498	△4,358,617
建物(純額)	1,099,497	1,369,596
構築物	771,012	771,468
減価償却累計額	△635,770	△600,257
構築物(純額)	135,242	171,210
車両運搬具	18,915	18,915
減価償却累計額	△18,283	△18,433
車両運搬具(純額)	631	482
工具、器具及び備品	2,649,280	2,246,643
減価償却累計額	△2,505,231	△2,122,734
工具、器具及び備品(純額)	144,048	123,909
土地	1,189,114	1,185,114
建設仮勘定	—	2,730
有形固定資産合計	2,568,533	2,853,043
無形固定資産		
商標権	5,806	14,112
ソフトウェア	126,241	129,439
電話加入権	35,475	35,475
その他	5,227	5,227
無形固定資産合計	172,751	184,254
投資その他の資産		
投資有価証券	37,516	36,962
関係会社株式	354	354
出資金	924	929
従業員に対する長期貸付金	732	—
長期前払費用	82,164	116,514
長期未収入金	127,943	129,693
敷金及び保証金	4,631,415	4,120,521
その他	31,390	28,650
貸倒引当金	△89,330	△89,149
投資その他の資産合計	4,823,109	4,344,476
固定資産合計	7,564,394	7,381,775
資産合計	11,702,995	12,469,325

負債の部			
流動負債			
支払手形	886,198	902,095	
営業外支払手形	127,376	131,957	
買掛金	952,306	962,661	
関係会社短期借入金	1,325,059	58,117	
未払金	329,320	202,834	
未払費用	430,057	557,847	
未払法人税等	129,769	150,998	
前受金	199,177	117,461	
預り金	56,563	17,356	
前受収益	1,686	1,860	
その他	3,247	3,541	
流動負債合計	4,440,761	3,106,731	
固定負債			
長期借入金	7,896,443	7,896,443	
株主、役員に対する長期借入金	266,400	—	
退職給付引当金	1,119,719	1,198,298	
長期預り保証金	50,057	50,057	
その他	44,831	123,998	
固定負債合計	9,377,452	9,268,799	
負債合計	13,818,213	12,375,530	
純資産の部			
株主資本			
資本金	50,000	2,068,455	
新株式申込証拠金	—	800,000	
資本剰余金			
資本準備金	—	2,018,455	
その他資本剰余金	188,306	188,306	
資本剰余金合計	188,306	2,206,761	
利益剰余金			
その他利益剰余金			
繰越利益剰余金	△2,292,702	△4,920,207	
利益剰余金合計	△2,292,702	△4,920,207	
自己株式	△66,807	△66,823	
株主資本合計	△2,121,204	88,184	
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金	5,986	5,609	
評価・換算差額等合計	5,986	5,609	
純資産合計	△2,115,218	93,794	
負債純資産合計	11,702,995	12,469,325	

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)	当事業年度 (自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)
売上高		
商品売上高	15,969,260	14,911,237
売上高合計	15,969,260	14,911,237
売上原価		
商品期首たな卸高	1,974,747	2,423,850
当期商品仕入高	5,798,442	5,369,825
合計	7,773,189	7,793,675
商品期末たな卸高	2,423,850	2,487,660
売上原価合計	5,349,339	5,306,014
売上総利益	10,619,920	9,605,222
販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	804,413	1,104,319
役員報酬	35,492	53,513
給料及び手当	3,375,991	3,250,552
退職給付費用	176,698	181,587
法定福利費	542,678	544,769
地代家賃	3,710,771	2,975,551
リース料	207	15,406
減価償却費	224,624	231,026
支払報酬	774,592	732,162
水道光熱費	400,026	370,626
その他	2,181,459	2,270,690
販売費及び一般管理費合計	12,226,956	11,730,206
営業損失(△)	△1,607,035	△2,124,983
営業外収益		
受取利息	3,369	2,638
受取配当金	636	674
受取家賃	624	2,465
集中加工室管理収入	61,992	60,094
協賛金収入	540	947
事務受託収入	559	491
その他	39,371	18,865
営業外収益合計	107,093	86,176
営業外費用		
支払利息	113,233	245,581
株式交付費	—	6,671
新株予約権発行費	10,000	116,314
その他	31,715	43,500
営業外費用合計	154,948	412,068
経常損失(△)	△1,654,891	△2,450,874
特別利益		
固定資産売却益	—	1,941
店舗構造改革費用戻入益	—	277
特別利益合計	—	2,219
特別損失		
固定資産除却損	31,773	46,482
店舗構造改革費用	205,015	—
事業構造改革費用	217,226	7,115
解約違約金	2,895	—

店舗閉鎖損失	18,030	7,846
その他	39,939	2,944
特別損失合計	514,880	64,389
税引前当期純損失(△)	△2,169,771	△2,513,044
法人税、住民税及び事業税	122,931	114,460
法人税等合計	122,931	114,460
当期純損失(△)	△2,292,702	△2,627,504

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)

(単位：千円)

	株主資本							
	資本金	資本剰余金			利益準備金	利益剰余金		利益剰余金 合計
		資本準備金	その他 資本剰余金	資本剰余金 合計		その他利益剰余金		
					別途積立金	繰越 利益剰余金		
当期首残高	2,924,159	2,859,679	—	2,859,679	19,350	5,092,710	△10,657,594	△5,545,533
当期変動額								
新株の発行	—	—		—				
資本金から 剰余金への振替	△2,874,159		2,874,159	2,874,159				
準備金から 剰余金への振替		△2,859,679	2,859,679					
欠損填補			△5,545,533	△5,545,533	△19,350	△5,092,710	10,657,594	5,545,533
当期純損失(△)							△2,292,702	△2,292,702
自己株式の取得								
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)								
当期変動額合計	△2,874,159	△2,859,679	188,306	△2,671,373	△19,350	△5,092,710	8,364,891	3,252,830
当期末残高	50,000	—	188,306	188,306	—	—	△2,292,702	△2,292,702

	株主資本		評価・換算差額等		純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他 有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	△66,804	171,501	548	548	172,050
当期変動額					
新株の発行		—			—
資本金から 剰余金への振替					
準備金から 剰余金への振替					
欠損填補					
当期純損失(△)		△2,292,702			△2,292,702
自己株式の取得	△2	△2			△2
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)			5,437	5,437	5,437
当期変動額合計	△2	△2,292,705	5,437	5,437	△2,287,268
当期末残高	△66,807	△2,121,204	5,986	5,986	△2,115,218

当事業年度(自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)

(単位:千円)

	株主資本								
	資本金	新株式申 込 証拠金	資本剰余金			利益剰余金			
			資本準備金	その他 資本剰余金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金 合計
						別途積立金	繰越 利益剰余金		
当期首残高	50,000	—	—	188,306	188,306	—	—	△2,292,702	△2,292,702
当期変動額									
新株の発行	2,018,455		2,018,455		2,018,455				
新株式申込証拠金 の払込		800,000							
当期純損失(△)								△2,627,504	△2,627,504
自己株式の取得									
株主資本以外の項 目の当期変動額(純 額)									
当期変動額合計	2,018,455	800,000	2,018,455	—	2,018,455	—	—	△2,627,504	△2,627,504
当期末残高	2,068,455	800,000	2,018,455	188,306	2,206,761	—	—	△4,920,207	△4,920,207

	株主資本		評価・換算差額等		純資産合計
	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	△66,807	△2,121,204	5,986	5,986	△2,115,218
当期変動額					
新株の発行		4,036,910			4,036,910
新株式申込証拠金 の払込		800,000			800,000
当期純損失(△)		△2,627,504			△2,627,504
自己株式の取得	△15	△15			△15
株主資本以外の項 目の当期変動額(純 額)			△376	△376	△376
当期変動額合計	△15	2,209,390	△376	△376	2,209,013
当期末残高	△66,823	88,184	5,609	5,609	93,794

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)	当事業年度 (自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失(△)	△2,169,771	△2,513,044
減価償却費	226,722	274,788
長期前払費用償却額	48,546	42,334
退職給付引当金の増減額(△は減少)	105,308	78,579
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△3,590	△3,441
受取利息	△3,369	△2,638
受取配当金	△636	△674
支払利息	113,233	245,581
新株予約権発行費	—	116,314
株式交付費	—	6,671
固定資産売却益	—	△1,941
店舗構造改革費用戻入益	—	△277
固定資産除却損	31,773	46,482
店舗構造改革費用	205,015	—
店舗閉鎖損失	18,030	7,846
事業構造改革費用	217,226	7,115
解約違約金	2,895	—
売上債権の増減額(△は増加)	31,759	△496
たな卸資産の増減額(△は増加)	△450,277	△79,426
仕入債務の増減額(△は減少)	338,294	26,252
その他流動資産の増減額(△は増加)	67,526	49,662
その他流動負債の増減額(△は減少)	△761,409	△128,964
その他固定負債の増減額(△は減少)	△2,300	△2,300
その他	△45,862	77,371
小計	△2,030,885	△1,754,204
利息及び配当金の受取額	952	878
利息の支払額	△75,047	△68,346
法人税等の支払額	△123,433	△123,046
法人税等の還付額	124	103
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,228,289	△1,944,615
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	148,060	—
有形固定資産の取得による支出	△140,507	△479,135
有形固定資産の売却による収入	30,445	11,235
無形固定資産の取得による支出	△81,368	△50,349
無形固定資産の売却による収入	2,285	—
敷金及び保証金の差入による支出	△6,865	△47,902
敷金及び保証金の回収による収入	234,972	764,158
長期前払費用の取得による支出	△22,449	△72,450
関係会社株式の取得による支出	△354	—
その他	2,574	748
投資活動によるキャッシュ・フロー	166,793	126,305
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	1,296,000	1,144,000
短期借入金の返済による支出	—	△637,000
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△7,998	△5,507
新株式申込証拠金の払込による収入	—	800,000
株式の発行による収入	—	1,726,787

その他	△2	△15
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,287,998	3,028,264
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△773,497	1,209,955
現金及び現金同等物の期首残高	1,265,431	491,934
現金及び現金同等物の期末残高	491,934	1,701,889

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、事業部門別セグメントから構成されており、「眼鏡等小売事業」及び「通販事業」の2つを報告セグメントとしております。

「眼鏡等小売事業」は、フレーム・レンズ・メガネ備品・コンタクトレンズ・コンタクトレンズ備品・サングラス・補聴器・補聴器付属品・化粧品・健康食品等の店舗における販売事業であります。

「通販事業」は、インターネット上の眼鏡等の販売サイトであります。

2 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業部門別セグメントの会計処理は、財務諸表を作成するために採用される会計処理の原則及び手続に準拠した方法であります。

3 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注1)	損益計算書 計上額 (注2)
	眼鏡等 小売事業	通販事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	15,858,828	110,431	15,969,260	—	15,969,260
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	15,858,828	110,431	15,969,260	—	15,969,260
セグメント利益又は損失(△)	△1,573,840	2,296	△1,571,543	△35,492	△1,607,035

(注) 1. セグメント利益又は損失の調整額35,492千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主な内容は役員報酬であります。

2. セグメント損失は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

3. 報告セグメントごとの資産、負債及びその他の項目につきましては、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための対象とはしていないため、記載しておりません。

当事業年度(自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注1)	損益計算書 計上額 (注2)
	眼鏡等 小売事業	通販事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	14,758,967	152,270	14,911,237	—	14,911,237
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	14,758,967	152,270	14,911,237	—	14,911,237
セグメント利益又は損失(△)	△2,087,711	16,241	△2,071,469	△53,513	△2,124,983

(注) 1. セグメント利益又は損失の調整額53,513千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主な内容は役員報酬であります。

2. セグメント損失は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

3. 報告セグメントごとの資産、負債及びその他の項目につきましては、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための対象とはしていないため、記載しておりません。

【関連情報】

前事業年度(自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)

1 製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

	フレーム	レンズ	コンタクト レンズ	コンタクト 備品	その他	合計
外部顧客への売上高	4,363,857	5,521,828	4,529,305	92,345	1,461,923	15,969,260

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外の有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

当事業年度(自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)

1 製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

	フレーム	レンズ	コンタクト レンズ	コンタクト 備品	その他	合計
外部顧客への売上高	4,322,887	4,835,158	4,125,497	84,227	1,543,467	14,911,237

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、該当事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外の有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有していないため、該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)	当事業年度 (自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)
1株当たり純資産額	△232円54銭	△32円30銭
1株当たり当期純損失(△)	△168円79銭	△87円81銭

(注) 1 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

2 1株当たり当期純損失金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成24年5月1日 至 平成25年4月30日)	当事業年度 (自 平成25年5月1日 至 平成26年4月30日)
当期純損失(△)(千円)	△2,292,702	△2,627,504
普通株主に帰属しない金額(千円)	17,739	17,500
(うち優先配当金)(千円)	(17,739)	(17,500)
普通株主に係る当期純損失(△)(千円)	△2,310,442	△2,645,004
普通株式の期中平均株式数(株)	13,687,915	30,122,546
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純損失金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	—	

3. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (平成25年4月30日)	当事業年度 (平成26年4月30日)
純資産の部の合計額(千円)	△2,115,218	93,794
純資産の部の合計額から控除する金額 (純資産合計から控除する金額)(千円)	1,067,739	1,885,239
(うち優先株式払込金額)(千円)	(1,050,000)	(1,050,000)
(うち新株式申込証拠金)(千円)	—	(800,000)
(うち優先配当金)(千円)	(17,739)	(35,239)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	△3,182,957	△1,791,444
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	13,687,901	55,459,226

(重要な後発事象)

第三者割当による新株式の発行

当社は、平成26年4月21日の取締役会において、第三者割当によるC種優先株式（以下「本優先株式」といいます。）の発行を行うことを決議し、平成26年5月6日までに払込手続が完了しております。なお、本優先株式の発行にあたり、平成26年4月23日の臨時株主総会において、本優先株式の発行可能株式総数の増加等に関する議案が承認可決されております。

発行株式の内容

①発行株式の種類	株式会社メガネスーパー C種優先株式
②発行株式数	320株
③発行価額	1株につき2,500,000円
④発行価額の総額	800,000,000円
⑤資本組入額	1株につき1,250,000円
⑥払込期日	平成26年5月6日
⑦割当先及び割当株式数	投資事業有限責任組合アドバンテッジパートナーズ IV号・適格機関投資家間転売制限付分除外少数投資家向け 135株
	AP Cayman Partners II, L.P. 94株
	Japan Ireland Investment Partners 82株
	フォーティーツー投資組合 9株
⑧資金使途	新規出店費用
⑨議決権	本優先株式に議決権は付されていません。

(開示の省略)

重要な会計方針、未適用の会計基準等、貸借対照表関係、損益計算書関係、株主資本等変動計算書関係、キャッシュ・フロー計算書関係、リース取引関係、金融商品関係、有価証券関係、デリバティブ取引関係、退職給付関係、税効果会計関係、資産除去債務関係、賃貸等不動産関係、関連当事者情報につきましては、決算短信における開示の必要性が大きくないと考えられるため、開示を省略しております。

5. その他

(1) 役員の変動

該当事項はありません。