



平成 27 年 3 月 13 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 29 年 4 月期）における 進捗状況と、第 3 四半期 E B I T D A 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」及び平成 26 年 6 月 13 日付「業績管理の強化と中期経営計画の検証について」並びに平成 26 年 12 月 12 日「中期経営計画（期間：平成 26 年 4 月期～平成 29 年 4 月期）における進捗状況と、コスト構造改革に伴う中期経営計画の修正について」にて公表しました中期経営計画における平成 27 年 1 月 31 日現在の進捗状況をお知らせいたします。

記

現状の売上推移及び同計画の進捗状況につきましては、第 2 四半期累計期間には、資産除去債務費用の影響を除いた償却前営業利益（E B I T D A）ベースで黒字化を達成しましたが、第 3 四半期累計期間においては資産除去債務費用の調整なくとも償却前営業利益（E B I T D A）において 10 四半期ぶりに黒字化を果たしました。【別紙（3）償却前営業利益（E B I T D A）の推移 参照】また、1 月度においては既存店前年比売上が 114%に達し、単月営業黒字化（未監査。月次決算ベースによる）を達成しております。【別紙（1）既存店月次売上前年比（眼鏡等小売部門）（1 月末時点の既存店基準） 参照】

当社は同業態上場各社の中で唯一、平成 26 年 7 月度より 7 か月連続して既存店前年比売上が 100%を超過しておりますが、第 3 四半期累計期間中において、更に一段高い水準の既存店前年比売上を達成できた要因は、下記 3 点だと考えております。

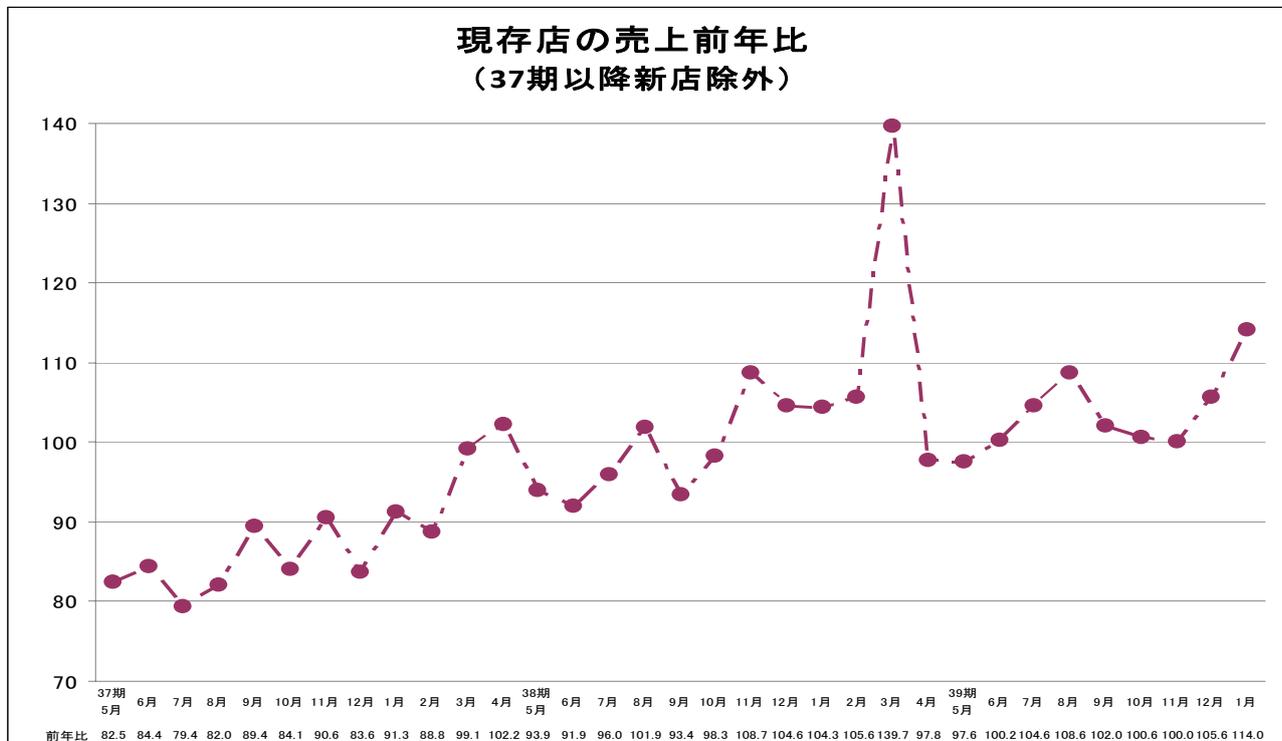
1. 低価格路線とは明確に差別性のある「アイケア重視のサービス型店舗モデル」「地域密着型のサービス利便性モデル」によって、販売単価が急速に上昇・回復したこと
2. 上記ビジネスモデルへの顧客支持の広がりにより、短期リピート率や顧客紹介比率が向上。高い顧客満足に基づく、顧客が顧客を呼んで頂ける新たなサイクルに入ったこと
3. マクロ的に消費税増税による反動減が消失し、プレミアムセグメントの消費に対する需要が増加。これが、アイケア面における付加価値型のサービスを提供する当社に追い風となったこと

今後については、依然として月による上下動はあるものの、今後も当期に入ってから手を打った不採算店の閉鎖によって、販管費は継続的に低下する見込みである一方、売上・粗利においては、現在の既存店売上拡大トレンドの継続と、新店出店効果並びに現在の売上総利益率の維持・改善によって拡大を見込み、当社は長年継続した赤字体質から黒字体質へ変革を果たし、強固な高収益企業を目指します。【別紙（１）既存店月次売上前年比（眼鏡等小売部門）（１月末時点の既存店基準）、別紙（２）売上総利益・販管費月次動向、別紙（３）償却前営業利益（EBITDA）の推移 別紙（４）損益分岐点の変化 参照】

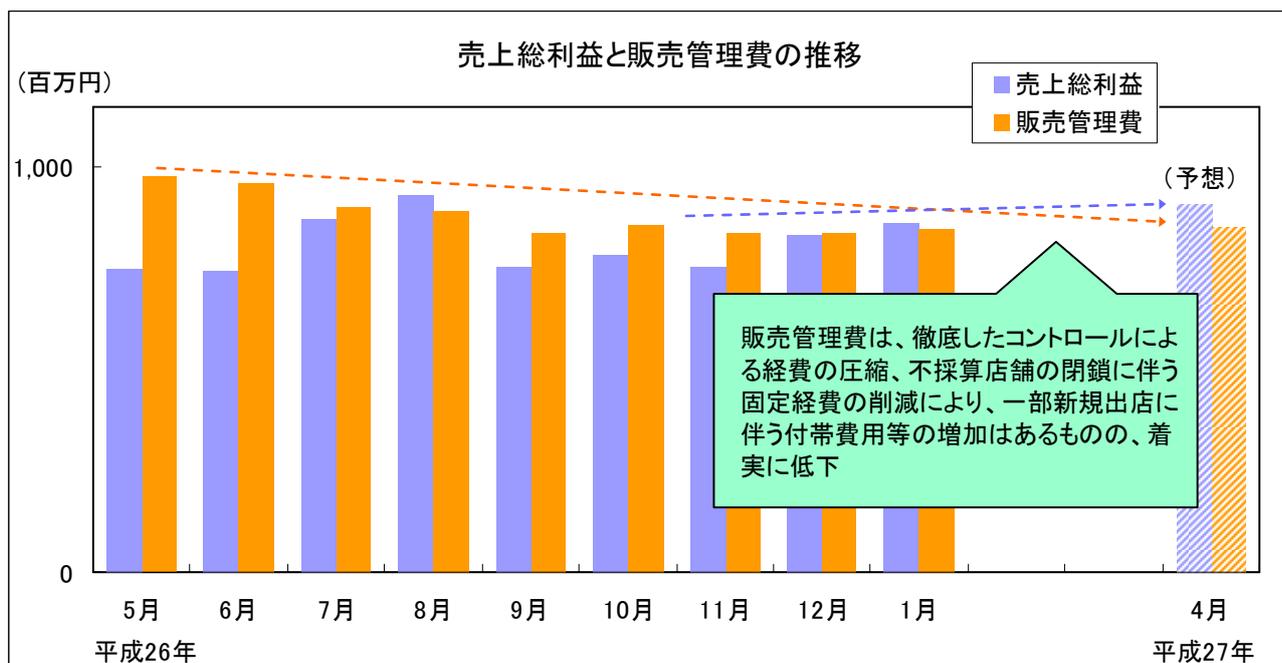
以 上

別紙

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

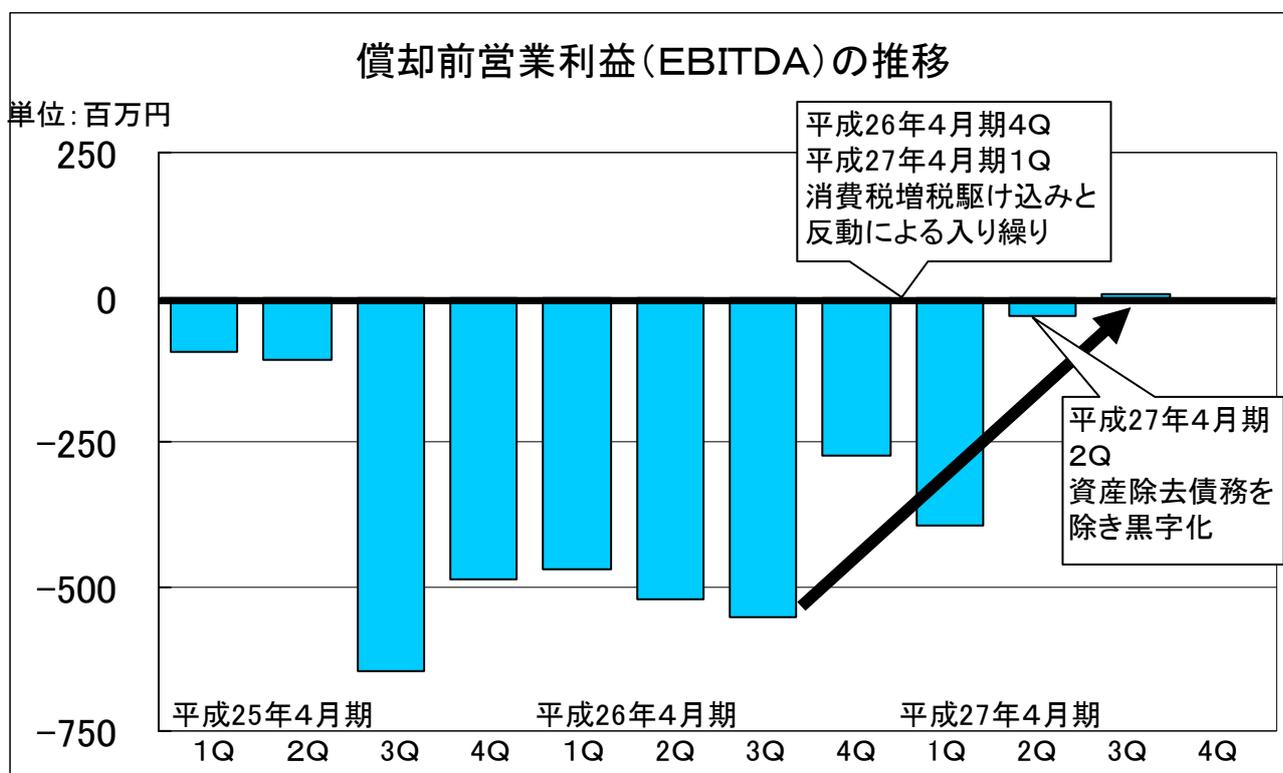


(2) 売上総利益と販売管理費の推移



(注) 平成26年8月度に続き平成27年1月度も売上総利益と販管費合計が逆転

(3) 償却前営業利益 (EBITDA) の推移



(4) 損益分岐点の変化

