

第26期(2005年3月期)事業方針説明資料

FC事業本部新設	・・・1
新情報システムの構築	・・・2
キャリアシップの買収	・・・3
キングスターの統合効果	・・・4
アルク	・・・5
2005年3月期計画	・・・6

2004年5月24日
株式会社メガネトップ(7541)

FC事業本部新設

メガネット

FC加盟店対象先

業界既存店

異業種

眼鏡経験者

のれん分け

FCパッケージ販売

業界再編の流れの中、当社がFCの先陣を切る
優位性を活かした信頼されるFCシステムの構築
< 商品・販売促進・職域 (1,865社4月1日現在)・補聴器・人材教育 >

バックアップ体制

情報システム

売上管理
在庫管理
販促企画
顧客管理

} 指導・改善

キャリアシップ

販売員派遣
人材教育研修
スーパーバイザー育成

キングスター

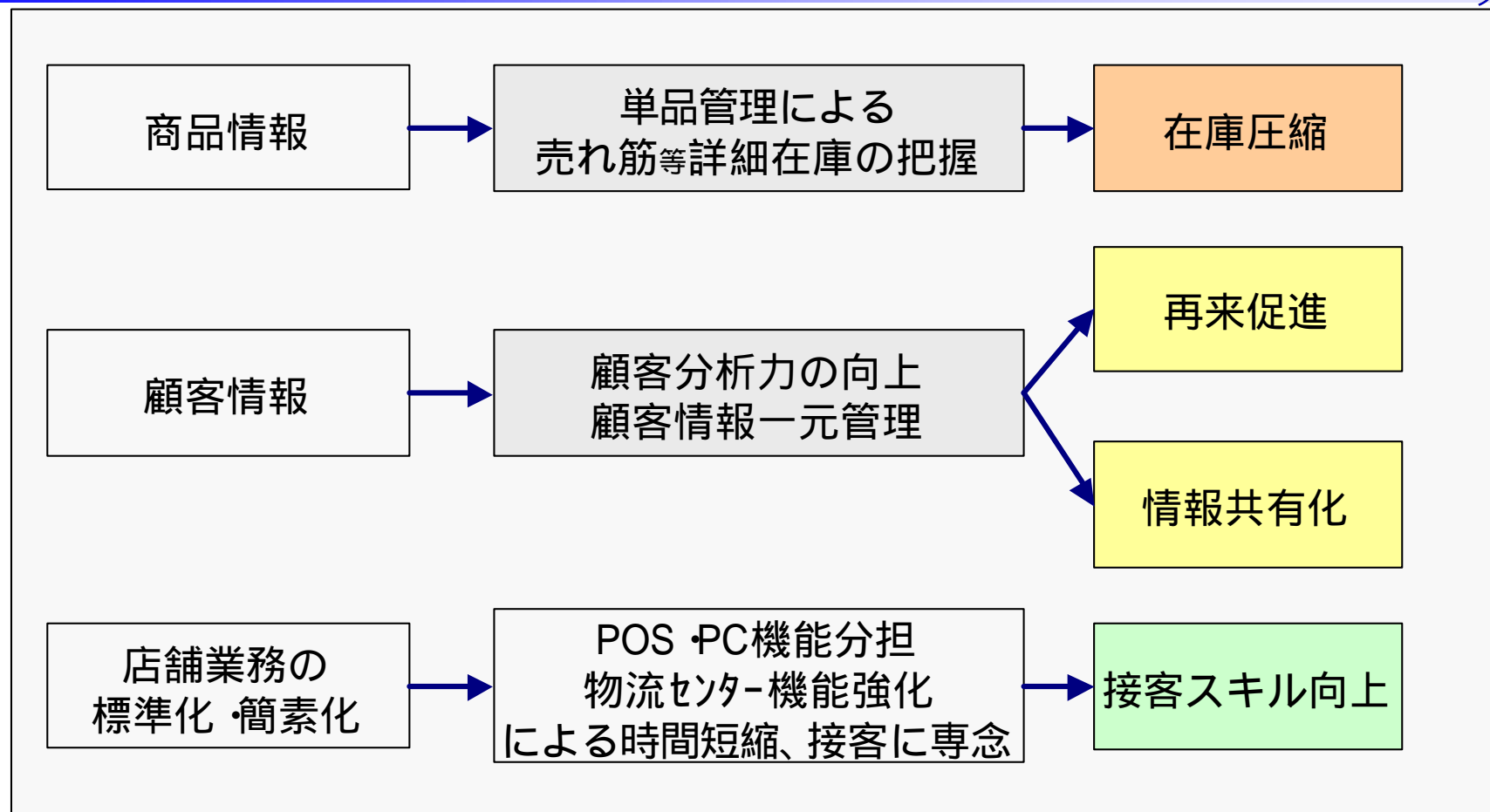
仕入価格・原価率低減
独自タレントフレーム
ヤング～シニア品揃え

今期 10～30店舗計画

2007年 500店舗目標

新情報システムの構築 バックアップ体制

メガネット



FCパッケージに活用

- ◆ 売上高・売れ筋・在庫など商品管理
及び詳細な顧客管理を基に経営指導

キャリアシップの買収 バックアップ体制



買収の狙い

- ◆教育研修制度の確立
- ◆契約社員雇用の強化
- ◆人材派遣業務の推進

会社概要

商号	株式会社キャリアシップ
設立	2000年6月
本店	東京都大田区
資本金	18百万円

今期の方針

- ◆人事制度とリンクした教育制度改革
ミドル・シニア層に信頼を得られる人材育成
 - 人事評価制度の仕組みを改善
 - 技術認定テストの実施 (第三機関の客観基準による)
(接客、検査、フィッティング、加工等の技術)
 - 店舗診断、面談の実施 (第三機関の客観基準による)

FCパッケージに活用

- ◆FC向けに販売スタッフの派遣、正社員の紹介
- ◆スーパーバイザー (FC加盟店へのマネジメントを提供する) の育成、派遣

キングスター (資生眼鏡) の統合 バックアップ体制

04年3月 統合効果

- 産地 鯖江 進出による製造工程の改善
- 双方技術力活用による内製化促進
- スケールメリットによるコスト対応力アップ
- 非生産部門統廃合による運営効率向上

今期の方針

- ◆ リードタイムの短縮・・・徹底したタイムスケジュール管理により、約3割の短縮
(生産工程の平準化によるコストダウン、在庫の圧縮)
- ◆ 営業力強化・・・・・・・・・・高い技術力を活かしてアジア・欧州への新規進出
中国製品の国内販売強化

FCパッケージに活用 < 製販一体のメリットを活かす >

- ◆ 原価率の低減
- ◆ 店舗情報を製品に反映、産地情報収集・提案
- ◆ 独自商品の企画・開発力

アルク

優位性

商品

デザイン・品質に優れた新商品
キングスターによる商品企画・生産管理
中国協力工場(10工場)の指導

人材

メガネトップ社員を出向
ファッション提案・教育強化

立地

100万人都市
の好立地に出店

客数回復

複数所持の顧客数の増加

今期の方針

- ◆ 毎月、新商品(40-50型)を提供、在庫回転数:4回転(本数ベース)
- ◆ アイスタイリスト:ライフスタイル・ファッションに合わせた複数所持提案
- ◆ FC加盟店の募集

2005年3月期計画

(単位 : 百万円、()内%)

連 結	2003年8月期 実 績	2004年3月期 実 績	2005年3月期 計 画	2003年8月期 との比較増減
売 上 高	26,162	15,038	28,000	1,837 (7.0)
経 常 利 益	1,088	579	1,500	411 (37.8)
当期純利益	438	225	650	211 (48.1)

単 体	2003年8月期 実 績	2004年3月期 実 績	2005年3月期 計 画	2003年8月期 との比較増減
売 上 高	21,527	12,078	22,000	472 (2.2)
経 常 利 益	971	450	1,150	178 (18.4)
当期純利益	410	225	500	89 (21.8)