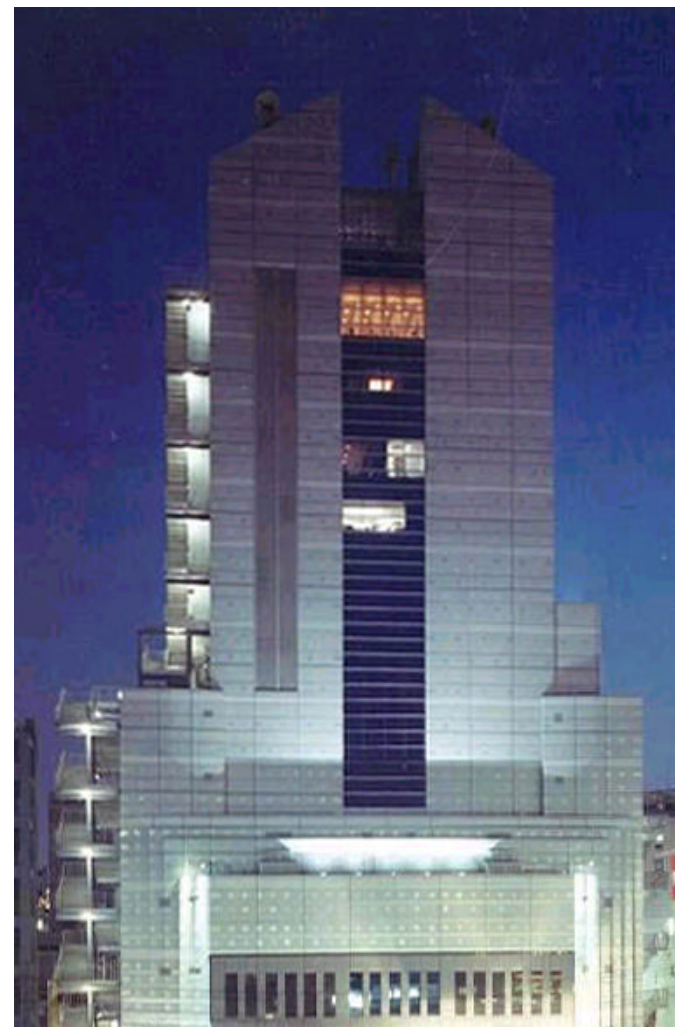


## 株式会社メガネトップ (東証 1部 コード 7541)

2004年2月20日  
経営戦略説明会資料

◇ 経営理念	…2
◇ 事業環境	…4
◇ 会社概要	
◇ 概要	…6
◇ 沿革	…7
◇ 出店エリア	…8
◇ 業界での位置付け	…9
◇ 当社の特徴 強み	
◇ 社員教育	…11
◇ 製販一体	…12
◇ グループ販社	…13-14
◇ 経営戦略	
◇ 付加価値戦略	…16
◇ 営業・営業サポート体制	…17
◇ 営業展開	…18
◇ 今後の展開	
◇ 2007年業界トップ	…20
◇ 2004年3月期計画	…21



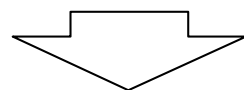
# 経営理念

## お客様第一主義

業界の革新に挑戦

人材・サービス・商品・出店・販売

既成概念の打破、付加価値の提供



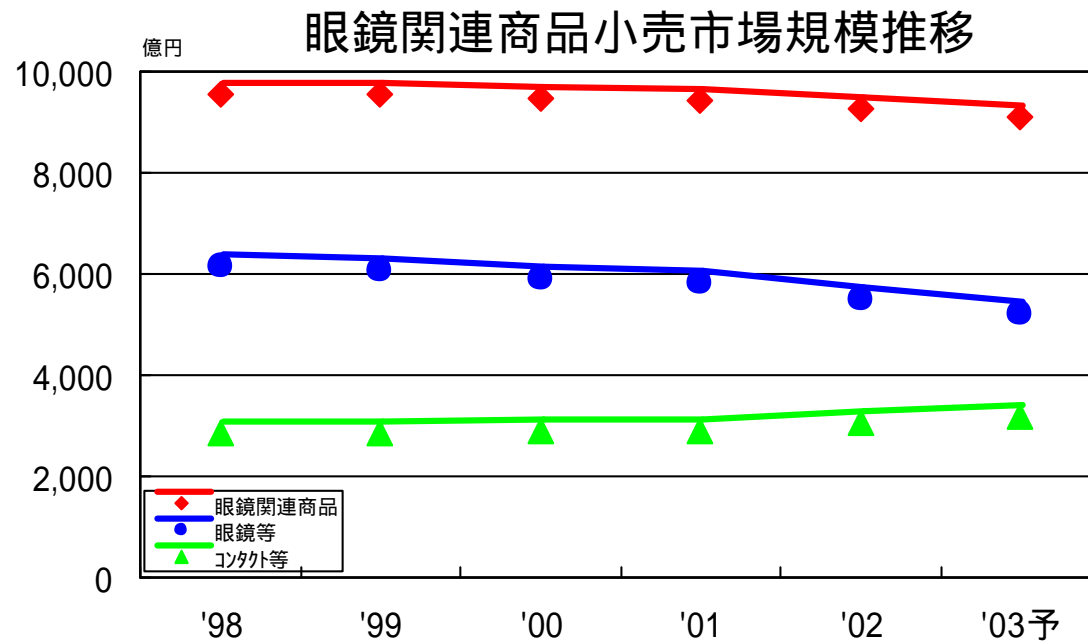
## 業界トップを目指す

# 事業環境

# 事業環境

## メガネ市場の拡大・縮小要因

市場拡大要因	市場縮小要因
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 団塊の世代の高齢化による 老視年齢人口の増加</li> <li>◆ 装用開始年齢の低下</li> <li>◆ パソコンの普及による視力低下</li> <li>◆ レンズメーカーの製品開発による 高額商品の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ デフレ経済、景気の不透明感による 買い控え、買い替えサイクルの長期化</li> <li>■ 携帯電話普及 (通信料増加) による 若年層の消費支出の減少</li> <li>■ 低価格商品の需要拡大</li> <li>■ コンタクトレンズ装用者の増加</li> </ul>



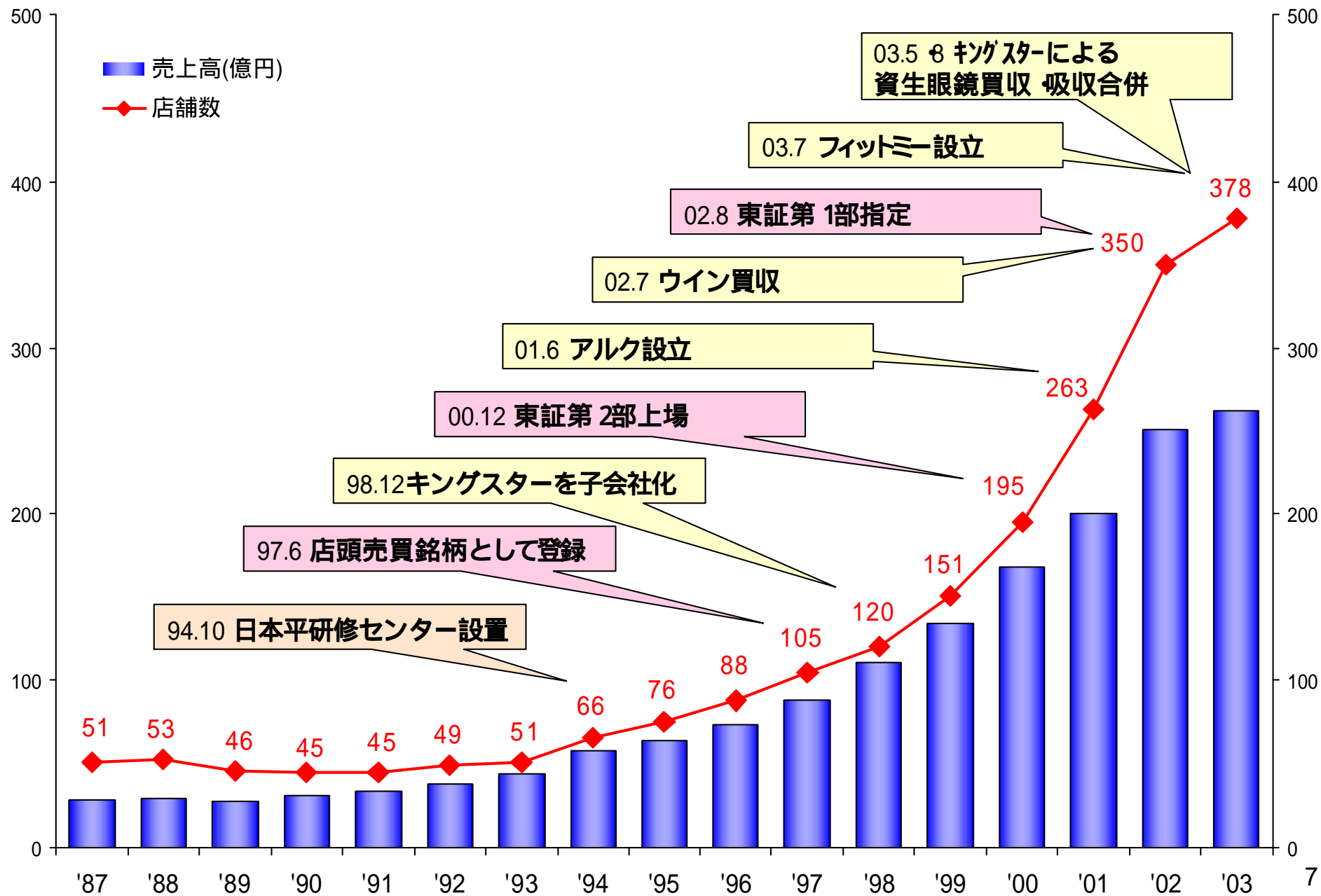
注)眼鏡関連商品には、補聴器、光学機器を含みます。  
眼鏡等には、サングラス、老眼鏡を含みます。

# 会社概要

# 概要

会社名	株式会社メガネトップ
設立	1980年5月
本社	静岡市伝馬町8-6
資本金	9億4,050万円
連結売上高	261億円 (2003年8月期)
従業員数	1,657名 (2003年8月期)
事業内容	眼鏡小売業
子会社	<b>King Star</b> キングスター (フレーム製造) <b>abok</b> アルク (カジュアル アイウェア プティック) <b>WIN</b> ウィン (コンタクト専門店「コンタクトマン」を運営) <b>FITME</b> フィットミー (ハイファッションメガネを提案 販売)

# 沿革

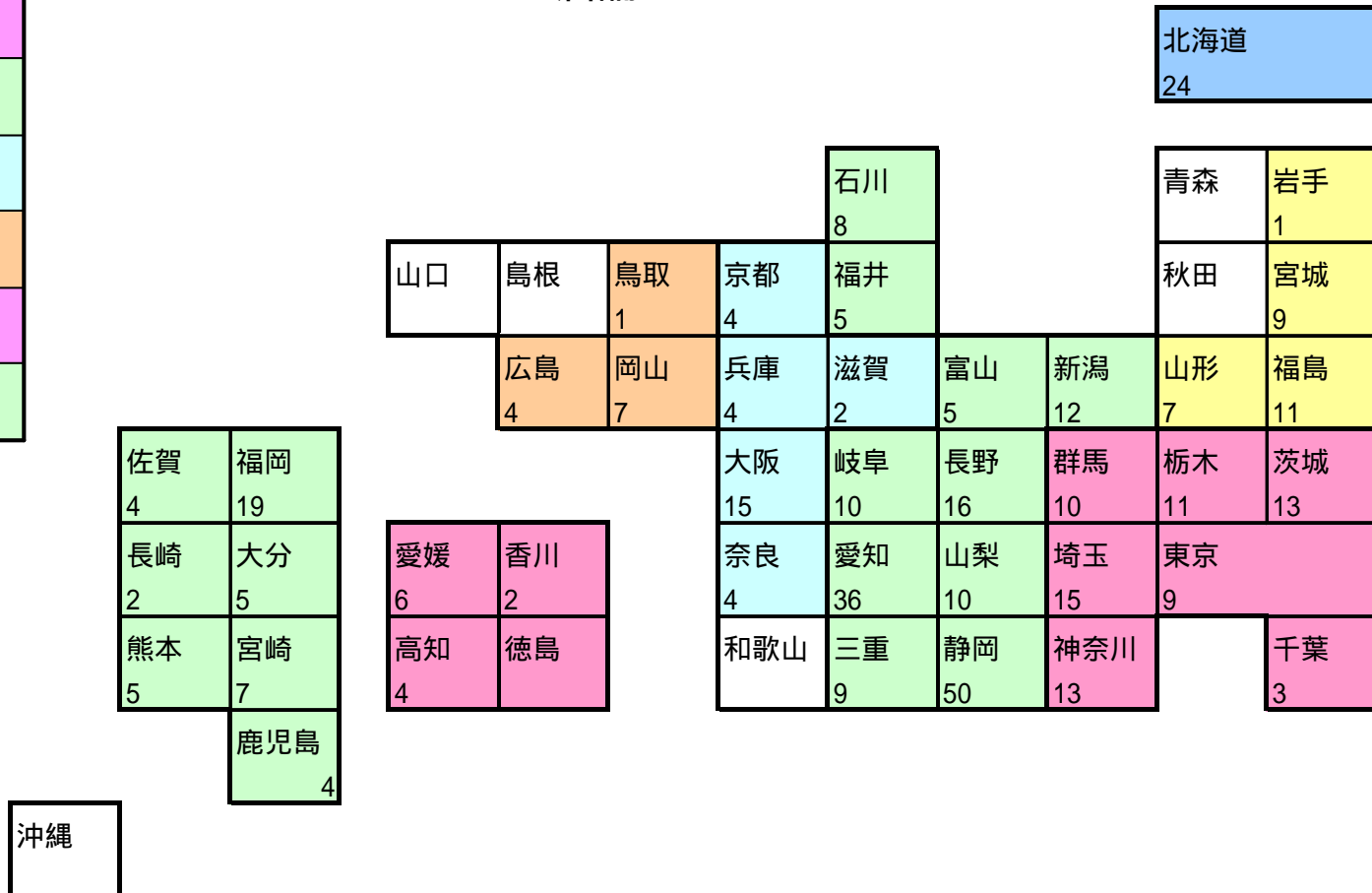


# 出店エリア

## 386店舗 (04年1月末現在)

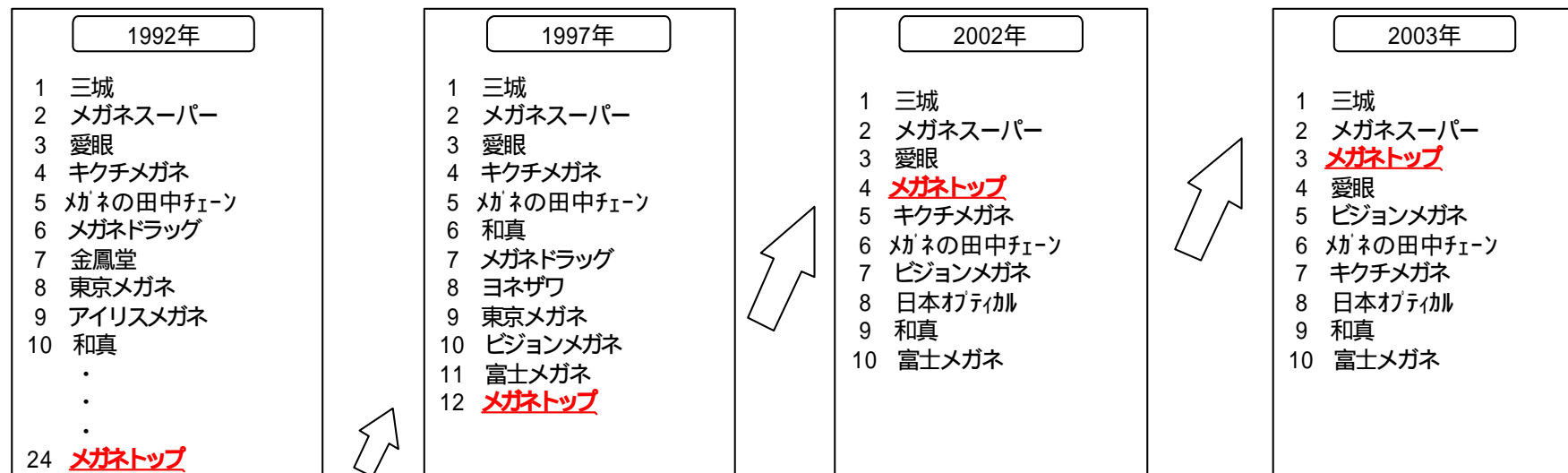
地域別	店舗数
北海道	24
東北	28
関東	74
中部	161
近畿	29
中国	12
四国	12
九州	46

メガネトップ 341店舗  
 アルク 22店舗  
 コンタクトマン 20店舗  
 フィットミー 3店舗

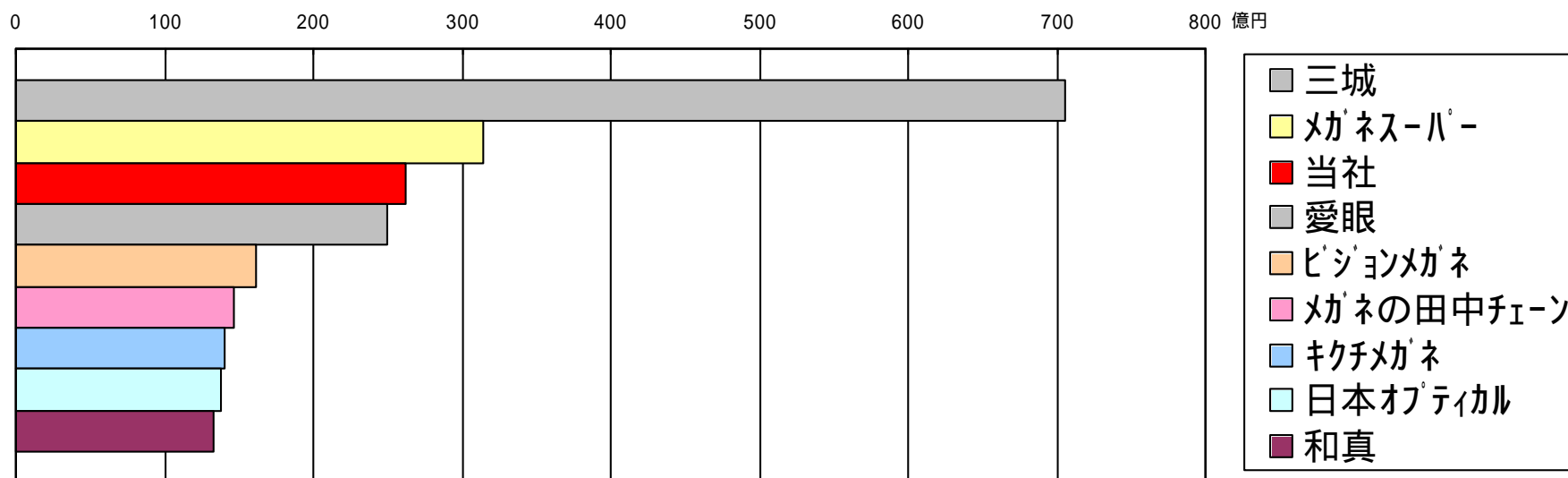


# 業界での位置付け

売上高順位の推移



売上高の同業他社比較 (2003年実績)



# 当社の特徴と強み

## 「喜び」を超えた「感動」をお届けするために ・・・価格と人材によるサービスの変革



### ◆ 研修センター

- 94年業界初の大規模研修施設設置
- 常に最新の光学機器 ( 検眼機器等 ) を導入
- 模擬店舗、60名収容の宿泊施設

### ◆ 研修制度

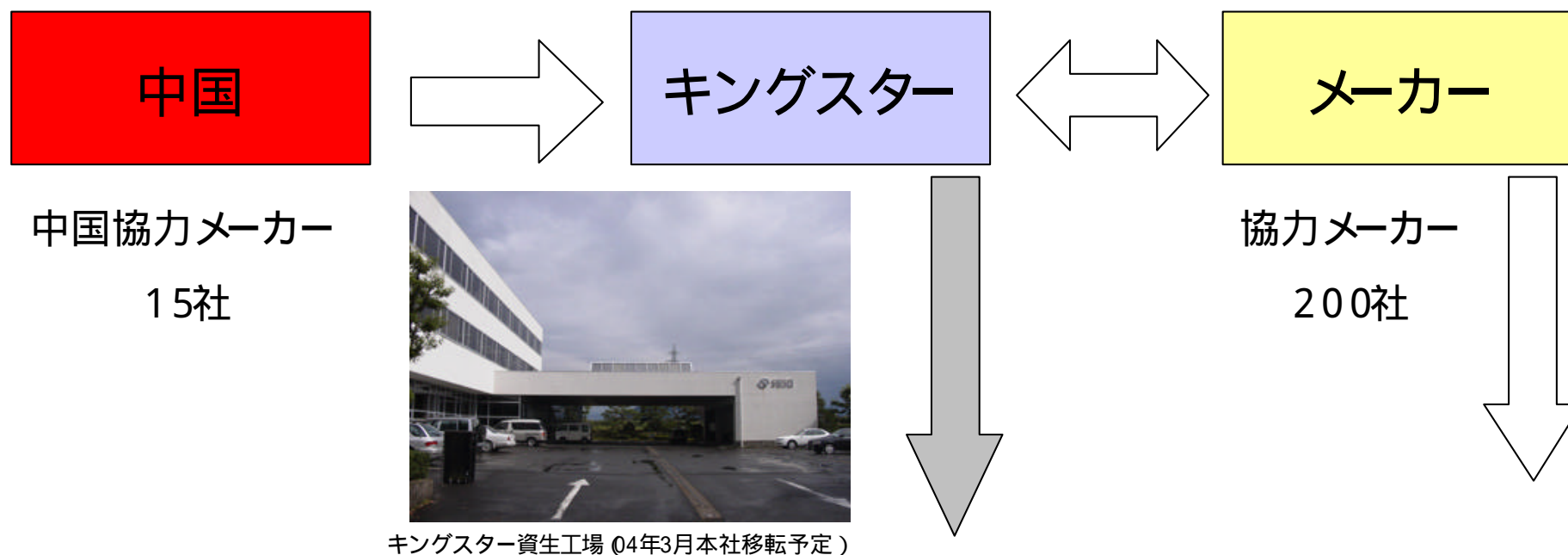
- 新入社員研修、入社後6ヶ月研修、店長研修
- 集合研修とOJT ( 店舗での研修 ) の連携
- 店舗と本部の連携

### ◆ 新人事制度

- 02年導入
- 実力主義、公平・公正
- 社員の意欲向上

# 製販一体

メガネトップ



## メガネトップ販社グループ

### 製販一体のメリット

- ◆ 店舗の情報をダイレクトに製品に反映
- ◆ 産地の最新情報を収集 提案
- ◆ 独自商品の開発
- ◆ 原価率の低減

他社との差別化

競争力強化

# グループ販売

メガネトップ

## メガネトップ

グループ中核企業



メガネトップ本店

## アルク

カジュアルアイウェアブティック



アルク心齋橋店

## お客様

## フィットミー

ハイファッション提案



フィットミー イオン盛岡SC店

## ウイン

コンタクト専門店  
コンタクトマンを展開



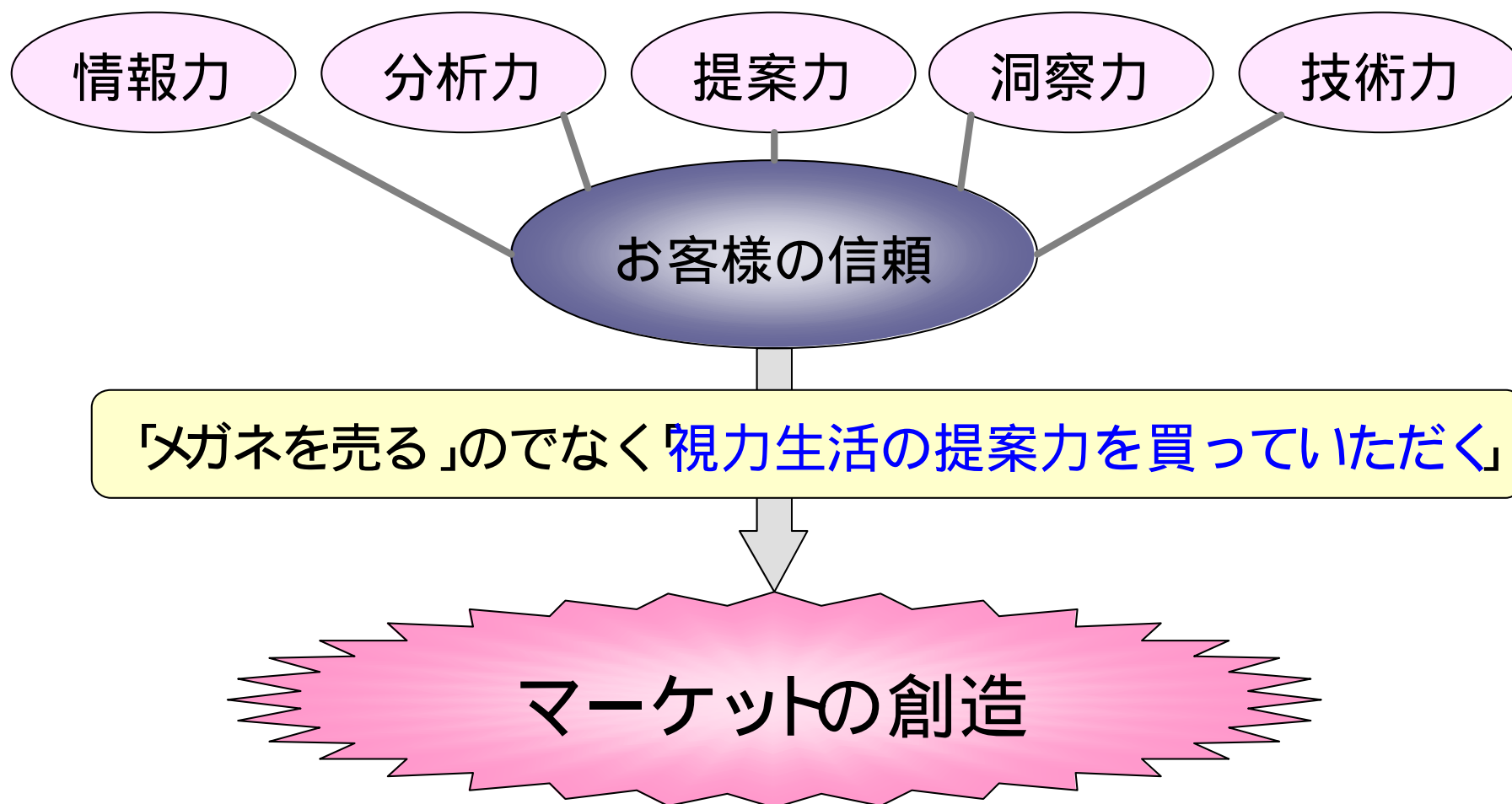
コンタクトマン静岡店

# グループ販社の位置付け

	メガネトップ	アルク	フィットミー	ウイン
コンセプト	グループの中核企業 目に関するトータル提案	カジュアル アイウェアブティック 「着替えるメガネ」を提案	ちょっとお洒落な ファッションと 目の悩みに対する ソリューションを提供	高い技術と販売ノウハウ を持つコンタクト専門店
顧客層	ヤング 55% ミドル 30% シニア 15%	ヤング 80% 他 20%	ヤング 35% ミドル 40% シニア 25%	ヤング 80% 他 20%
商品構成	ナショナルブランド プライベートブランド (主に キングスター-福井工場を活用)	中国製フレーム	ナショナルブランド プライベートブランド (主に キングスター-資生工場を活用)	ディスプレイ-ザブル (使い捨て) ハード ソフト
平均単価	24,446円 (2003.8期)	8,999円 (2003.8期)	36,000円前後	7,000円 (2003.8期)
立地	郊外型ロードサイド店	都市型路面店	ショッピングモール などインショップ	主に市街地

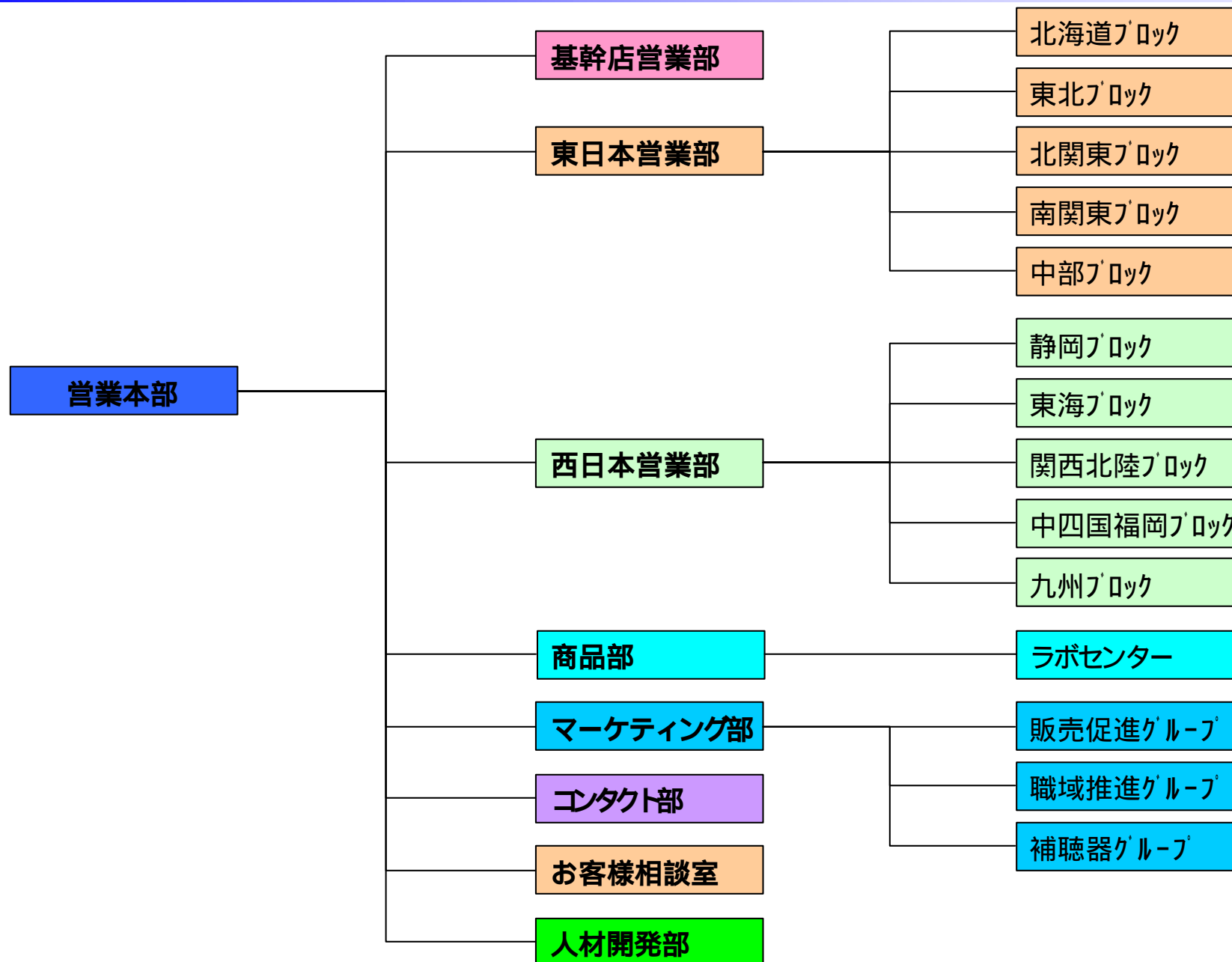
# 経営戦略

ディスカウント志向から**付加価値戦略**へ



# 営業・営業サポート体制

メガネット



## 高齢化社会をにらんだ**補聴器販売**の導入

- ◆ 03年11月、補聴器グループを新設
- ◆ シニア顧客との密着、信頼関係強化により 顧客層の拡大を指向
  - 04年3月期末までに24店舗予定、07年には100店舗以上
  - 中期的には店舗売上の15%目標
  - オーダーメート方式で店舗在庫不要

## 上得意様を対象とした**展示販売会**の展開

- ◆ 催事型販売の立ち上げ
- ◆ 上得意様向け期間限定の即売会
- ◆ 有力顧客層の囲い込み

# 今後の展開

## 2007年業界トップに向けての政策・方針

- ◆ キャッシュフロー重視の**新規出店**
- ◆ **M & A**への積極的な取り組み
- ◆ **フランチャイズ**展開の推進
- ◆ **教育体系**の抜本的改革

# 2004年3月期計画

\*決算期変更により当期は2003年9月～2004年3月の7ヶ月決算

メガネトップ

(単位 百万円)

連 結	【参考】	04年3月期	増減額	増減率
	(02.9-03.3) 7ヶ月*	(03.9-04.3) 7ヶ月		
売上高	14,449	15,000	551	3.8%
経常利益	157	400	243	154.8%
当期純利益	-46	180	226	-

03年8月期 (02.9-03.8)	【参考】	増減額	増減率
	04年8月期 (仮想12ヶ月)		
26,162	26,760	598	2.3%
1,088	1,570	482	44.3%
438	700	262	59.8%

## メガネトップ

売上高	11,795	12,000	205	1.7%
経常利益	173	300	127	73.4%
当期純利益	8	150	142	1,775%

21,527	21,700	173	0.8%
971	1,300	329	33.9%
410	600	190	46.3%

## ア ル ク

売上高	1,545	1,500	-45	-2.9%
経常利益	-29	60	89	-
当期純利益	-46	5	51	-

2,701	2,650	-51	-1.9%
33	150	117	354.5%
3	50	47	1,567%

\*前年同期間の月次累計(参考値)です。

本資料には、将来に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

本資料の将来的予測は、発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成されており、将来の業績は経営環境の変化など今後様々な要因により、異なる可能性があることにご留意ください。