



2026年6月18日

各 位

会 社 名 Japan Eyewear Holdings 株式会社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 C E O 金 子 真 也  
(コード番号：5889 東証プライム市場)  
問 い 合 わ せ 先 取 締 役 C F O 柴 田 俊 一  
TEL. 03-6411-0919

## 2027年1月期 第1四半期決算説明書き起こし公開のお知らせ

2026年6月12日に発表した、Japan Eyewear Holdings 株式会社2027年1月期第1四半期決算説明の書き起こしを公開したことをお知らせいたします。なお、本開示は皆様に当社グループをご理解いただくために実施するものです。

書き起こしは次項以降をご確認ください。



## 2027年1月期 第1四半期決算説明資料

---

2026年6月  
Japan Eyewear Holdings 株式会社 (証券コード5889)

今年度より、社長の金子は第2四半期決算及び年度決算の説明会のみのお出席とし、第1四半期及び第3四半期の決算説明会ではCFOの柴田から説明させていただきます。

## Contents

01 2027年1月期第1四半期 業績概況

02 事業セグメント別業績

柴田 俊一(以下、柴田)：本日は6月12日に公表しました2027年1月期第1四半期決算の業績概況、事業セグメント別の業績についてご説明申し上げます。

01

2027年1月期第1四半期 業績概況

## エグゼクティブサマリー

### 2027年1月期第1四半期実績

売上収益	4,854百万円	(+15.8%)	◆ 売上収益・営業利益は第1四半期として過去最高額を達成
売上総利益率	79.4%	(▲0.2pts.)	◆ 店舗売上が14.0%増加し、売上収益成長に貢献
営業利益	1,680百万円	(+28.5%)	◆ アジアを中心とした海外において、当社ブランドのファンが増加していることもあり、海外直営店・海外卸・国内店舗インバウンド売上は順調に推移。また、国内店舗日本人向け売上も堅調
営業利益率	34.6%	(+3.4pts.)	◆ 営業利益率は一過性の収益計上影響もあり35%に迫る高水準
四半期利益	1,066百万円	(+36.2%)	◆ 当期利益は前年同期に発生した一過性の法人所得税費用増加の反動もあり、前年同期比36.2%増加の約11億円となった

### 金子眼鏡セグメント

売上高	3,434百万円	(+20.3%)	◆ 店舗売上が14.3%増加し、売上高成長に貢献
セグメント利益	1,385百万円	(+28.8%)	◆ 国内店舗の既存店売上高前年比は107.5%
			◆ 海外1店舗の新規出店を実施

### フォーナインズセグメント

売上高	1,419百万円	(+6.2%)	◆ 店舗売上が12.8%増加し、売上高成長に貢献
セグメント利益	383百万円	(+9.2%)	◆ 国内店舗の既存店売上高前年比は105.7%
			◆ 国内2店舗の新規出店を実施

( ) 内は前年比

まず、第1四半期の実績サマリーからご説明いたします。

当第1四半期は、好調なスタートを切ることができました。

連結売上収益は前年同期比15.8%増の48億54百万円、営業利益は同28.5%増の16億80百万円となり、第1四半期として過去最高額を達成いたしました。

店舗売上が14.0%増加したことが、トップライン成長に貢献しております。

利益面では、営業利益率が一過性の収益計上の影響もございましたが、前年同期から3.4ポイント改善し、35%に迫る34.6%という高水準を達成いたしました。

当期利益におきましても、前年同期に発生した一過性の法人所得税費用の増加に対する反動もあり、前年同期比36.2%増の約11億円と大幅な増益となっております。

また、アジアを中心とした海外において当社ブランドのファンが増加しており、海外直営店や海外卸、国内店舗におけるインバウンド売上は順調に推移しています。

国内店舗での日本人向け売上も堅調に推移いたしました。各セグメントにおきましても、金子眼鏡セグメントは20.3%の増収、フォーナインズセグメントは6.2%の増収と、いずれも順調な成長を遂げております。

## 連結PL（前年同期比）

- 売上収益は前期比15.8%増の約49億円、営業利益は前期比28.5%増の約17億円
- 売上総利益率は79.4%、営業利益率は34.6%と高水準を維持
- 当期利益は前年同期に発生した一過性の法人所得税費用増加の反動もあり、前年同期比36.2%増加の約11億円となった

百万円

	2026/1期Q1	2027/1期Q1	増減	前年同期比
売上収益	4,191	4,854	662	115.8%
売上原価	857	1,001	144	116.8%
売上総利益	3,334	3,852	518	115.5%
売上総利益率	79.5%	79.4%	▲ 0.2Pt	
販売費及び一般管理費	2,026	2,258	231	111.4%
その他の収益/その他の費用（▲）	0	86	85	-
営業利益	1,307	1,680	372	128.5%
営業利益率	31.2%	34.6%	3.4Pt	
EBITDA	1,766	2,173	406	123.0%
EBITDA率	42.1%	44.8%	2.6Pt	
調整後EBITDA	1,787	2,137	349	119.6%
金融収益/金融費用（▲）	▲ 79	▲ 108	▲ 29	137.8%
税引前利益	1,228	1,571	343	127.9%
法人所得税費用	445	505	59	113.4%
四半期利益	782	1,066	283	136.2%
調整後四半期利益	797	1,041	244	130.6%

注：  
 1. EBITDA=営業利益+減価償却費+控除可能資産売却  
 2. 調整後EBITDA=EBITDA(営業利益+減価償却費+控除可能資産売却)+上場関連費用(注3)+買収関連費用(注4) —一過性収益  
 3. 法律事務所への支払報酬や外部コンサルタント費用等の上記に超過する一時的な費用であります。  
 4. 2025年1月期に94万円の、2026年1月期に1億2千万円を買収した際の費用であります。

JAPAN EYEWEAR HOLDINGS | 4

続いて、連結 PL の詳細を前年同期比でご覧ください。

売上収益は約 49 億円、営業利益は約 17 億円となりました。

売上総利益率は 79.4%と、前年同期比で 0.2 ポイントの微減となりましたが、依然として高水準を維持しております。

販売費及び一般管理費は 22 億 58 百万円となり、前年同期比で 11.4%増加しましたが、増収効果により営業利益率は 34.6%まで大きく改善しております。

EBITDA につきましても、前年同期比 23.0%増の 21 億 73 百万円、EBITDA マージンは 44.8%に向上しています。

調整後 EBITDA も 19.6%増の約 21 億円と、実質的な稼ぐ力も着実に強くなっていることがご確認いただけるかと存じます。

## 連結PL（通期予想進捗）

- 第1四半期実績の通期予想に対する進捗率は、売上収益23.6%、営業利益24.7%、当期利益24.2%
- 業績の季節性を考慮すると、進捗率に問題なく想定通りの結果

百万円	通期予想	2027/1期Q1	進捗率
売上収益	20,600	4,854	23.6%
売上原価	4,100	1,001	24.4%
売上総利益	16,500	3,852	23.3%
売上総利益率	80.1%	79.4%	-
販売費及び一般管理費	9,700	2,258	23.3%
その他の収益/その他の費用（▲）	0	86	-
営業利益	6,800	1,680	24.7%
営業利益率	33.0%	34.6%	-
EBITDA	8,600	2,173	25.3%
EBITDA率	41.7%	44.8%	-
調整後EBITDA	8,600	2,137	24.9%
金融収益/金融費用（▲）	▲ 300	▲ 108	36.3%
税引前利益	6,500	1,571	24.2%
法人所得税費用	2,100	505	24.1%
当期利益/四半期利益	4,400	1,066	24.2%

注：  
 1. EBITDA=営業利益+減価償却費+繰引可能繰上償却  
 2. 調整後EBITDA=EBITDA（営業利益+減価償却費+繰引可能繰上償却）+上場関連費用（注3）+買収関連費用（注4）-一過性収益  
 3. 法律事務所への支払報酬や外部コンサルタント費用等の上記に関連する一時的な費用であります。  
 4. 2025年1月期にタイタ社、2026年1月期にハズビ社で買収した際の費用であります。

JAPAN EYEWEAR HOLDINGS | 5

次に、通期予想に対する進捗状況です。

売上収益の通期予想206億円に対する進捗率は23.6%、営業利益の予想68億円に対する進捗率は24.7%、当期利益の予想44億円に対する進捗率は24.2%となっております。

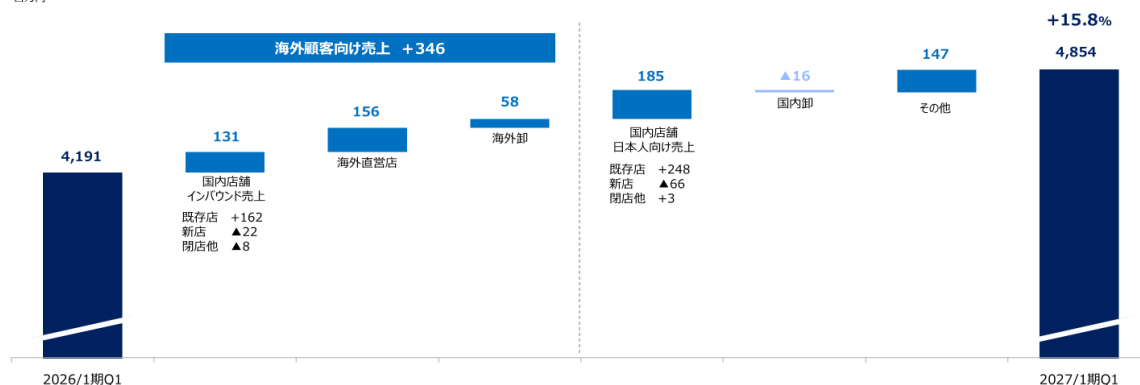
当社のビジネスにおける業績の季節性を考慮いたしますと、全ての段階利益において進捗率に問題はなく、想定通りの順調な結果であると評価しております。

## 売上収益増減

- 連結売上収益は前年同期比+15.8%の約49億円を達成
- 引き続き堅調なインバウンド売上により海外顧客向け売上は前年比約3.5億円増。新規出店を含む国内店舗における日本人向け売上は約1.9億円増

### 第1四半期

百万円



売上収益の増減要因について詳しく見ていきます。

前年同期から約 6.6 億円の増収となりました。

内訳としましては、引き続き堅調なインバウンド売上により、海外直営店や海外卸を含む「海外顧客向け売上」が前年同期から約 3.5 億円増加しました。

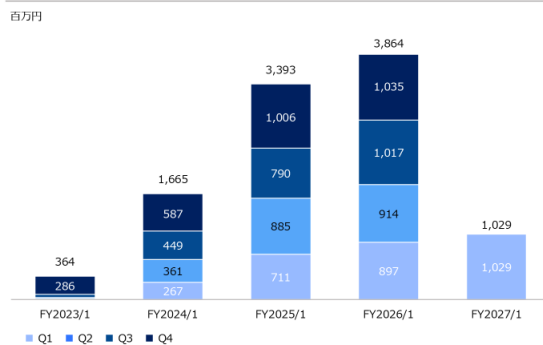
また、「国内店舗における日本人向け売上」につきましても、新規出店や既存店の成長により、約 1.9 億円増加しております。

国内外、そしてインバウンドと日本人向け双方がバランス良く成長を牽引していることがわかりいただけるかと思えます。

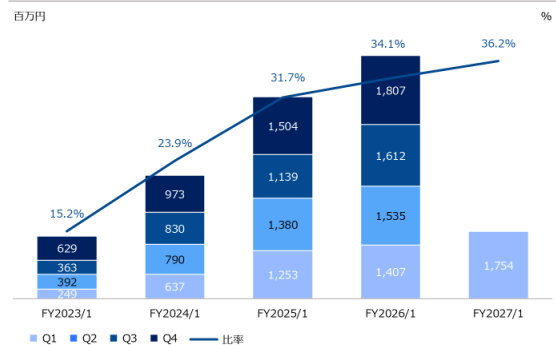
## 連結PL（海外向け売上）

- 第1四半期の国内店舗におけるインバウンド顧客向け売上は、前年同期比14.7%増の約10億円となった
- 第1四半期の海外顧客向け売上は前年同期比24.6%増の約18億円となり、連結売上に占める比率は36.2%を達成

四半期別インバウンド売上<sup>(1)</sup>



海外顧客向け売上金額・比率<sup>(3)</sup>



第1四半期インバウンド売上1,029百万円  
2026年2月～2026年4月訪日者数10,777千人<sup>(2)</sup>

前年同期比 +14.7%  
前年同期比 +1.1%

注：  
1. 国内各店舗における訪日外国人顧客による売上収益（卸販売先におけるインバウンド売上は含まない）  
2. 2026年5月20日付日本政府観光局（ONTO）の発表より、2026年3月及び2026年4月は推計値  
3. 海外各営業店舗での売上収益、海外における卸売による売上収益、インバウンドの売上収益（各店舗における訪日外国人顧客による売上収益を除く）  
国内販売における訪日外国人顧客による売上収益は含まない。本掲載したデータは、このうち連結売上で集めたものを示している。

海外顧客向け売上とインバウンド売上の動向について深掘りしてご説明します。

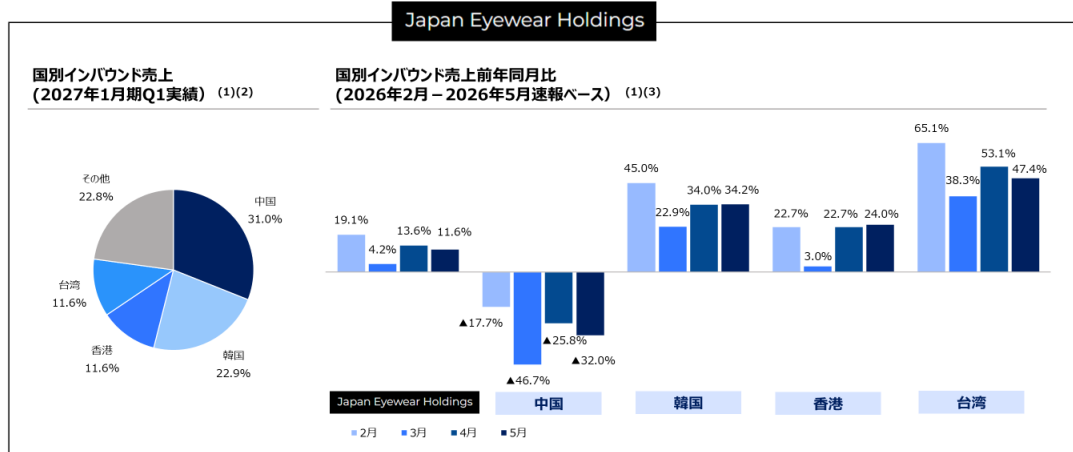
第1四半期の国内店舗におけるインバウンド顧客向け売上は、前年同期比14.7%増の10億29百万円となりました。

2026年2月から4月の訪日者数が前年同期比で1.1%増であったことを踏まえ、当社のインバウンド売上が訪日者数の伸びを大きく上回るペースで拡大していることがわかります。

また、インバウンド売上に海外直営店・海外卸を加えた「海外顧客向け売上」の合計金額は、前年同期比24.6%増の約18億円となり、連結売上収益に占める比率は前期の34.1%からさらに上昇し、36.2%を達成しております。

## インバウンド売上

- 国内店舗におけるインバウンド売上のうち約80%を中国・韓国・香港・台湾からの顧客が占めるが、中国の割合が2026年1月期から約15ポイント低下
- 引続き、中国からの訪日者数減少の影響を受けたが、その他地域からのお客様向け売上の伸びにより相殺



注：  
 1. 金子眼鏡セグメント及びフォーナインズセグメントにおける合計値  
 2. 2026年2月 - 2026年4月の合計値  
 3. 2026年2月 - 2026年5月速報の毎月における実績値

続いて、インバウンド売上の国別動向です。

当社の国内店舗におけるインバウンド売上のうち、約80%を中国、韓国、香港、台湾からの顧客が占めております。

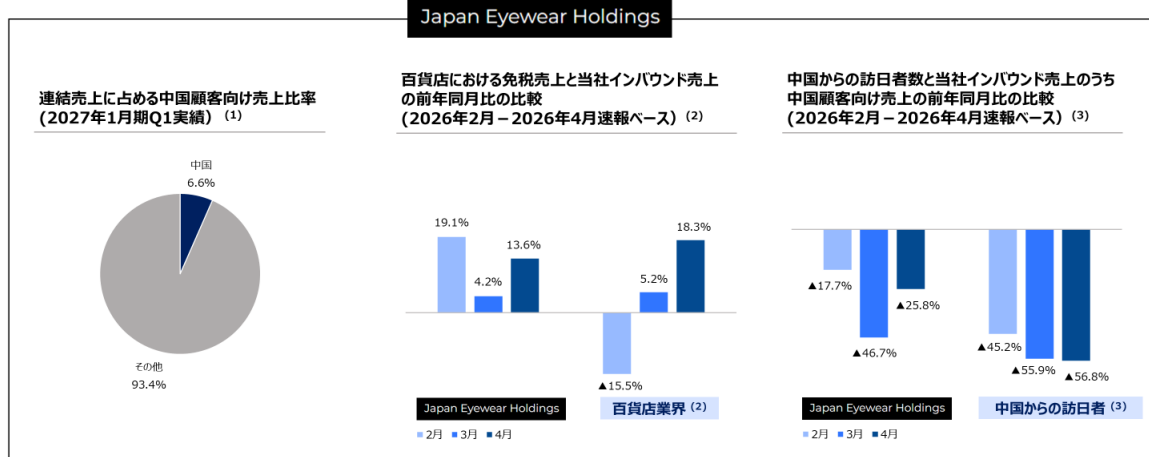
国別の前年同月比を見ますと、中国からの売上は2月がマイナス17.7%、3月がマイナス46.7%、4月も20%台のマイナス、5月はマイナス32.0%と、訪日者数減少の影響を引続き受けております。

その結果、売上構成比における中国の割合は2026年1月期から約15ポイント低下し、今第1四半期は31.0%となりました。

しかしながら、韓国や香港、台湾などその他地域からのお客様向け売上が大きく伸長したことで、中国の落ち込み分を十分に相殺し、全体としてプラス成長を維持しております。

## インバウンド売上

- 連結売上収益に対するインバウンド売上のうち中国からの顧客向け売上の割合は7%弱となり、2026年1月期比3ポイント低下
- 当社のインバウンド売上は、百貨店業界の免税売上とは異なる傾向にある
- インバウンド売上のうち中国からの顧客向け売上は、中国からの訪日者数の減少幅と比較してマイナス幅は大きくない



注:  
1. 国内店舗売上における中国からの訪日者向け売上の合計を連結売上収益で除した数値  
2. 百貨店は日本百貨店協会発表資料を参照。当社はインバウンド売上高合計を参照  
3. 中国からの訪日者数は日本政府観光局の公表データを使用

連結売上収益に占めるインバウンド売上のうち、中国からの顧客向け売上の割合は7%弱にとどまっており、前期から3ポイント低下し、全社業績に対する影響度は限定的です。

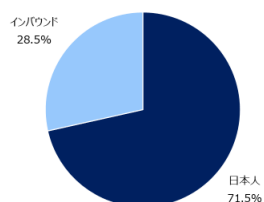
また、当社インバウンド売上の前年同月比を百貨店業界における免税売上の前年同月比と比較しますと、百貨店が2月に前年同月比マイナス15.5%と減少しているのに対し、当社のインバウンド売上は全く異なる傾向を示し、前年比プラスを維持しております。

さらに、中国からの訪日者数の減少幅と比較しても、当社の中国顧客向け売上のマイナス幅はそれほど大きくなく、当社ブランドに対する高い需要が引き続き継続していることがうかがえます。

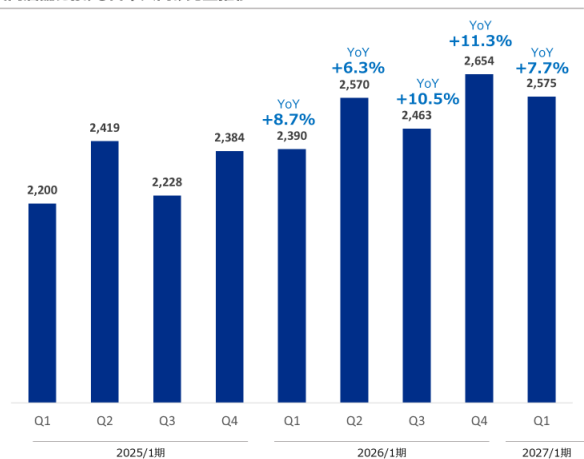
## 日本人向け売上

- 国内店舗売上に占める日本人向け比率は約72%
- 国内における厳選した立地への新規出店、一式単価の上昇などにより、国内店舗における日本人向け売上は堅調に推移している

国内店舗売上に占める日本人向け売上比率  
(2027年1月期第1四半期実績)



国内店舗における日本人向け売上推移



次に、国内店舗の日本人のお客様に向けた売上状況です。

国内店舗売上に占める日本人向けの比率は約72%となっております。

国内における厳選した立地への新規出店や、一式単価の継続的な上昇施策などが奏功し、国内店舗における日本人向け売上は前年同期比で7.7%増の約25.7億円となり、安定した成長基盤として堅調に推移しております。

## 連結販管費

- 販管費は2億円増加。主な増加要因は店舗数増加、店舗売上増加に伴う費用増

百万円

		2026/1期Q1	2027/1期Q1	増減/pt差	前年同期比	備考
販売費および一般管理費合計		2,026	2,258	231	111.4%	
	売上比	48.4%	46.5%	▲ 1.8Pt		
人件費		772	894	121	115.8%	主として店舗数増による人件費増
	売上比	18.4%	18.4%	▲ 0.0Pt		
減価償却費 <sup>(1)</sup>		438	470	32	107.5%	出店に伴う使用権資産償却増
	売上比	10.5%	9.7%	▲ 0.7Pt		
賃借料		253	288	34	113.4%	店舗売上増加に伴う歩合家賃増
	売上比	6.1%	5.9%	▲ 0.1Pt		
支払手数料		117	129	12	110.6%	
	売上比	2.8%	2.7%	▲ 0.1Pt		
販売促進費		108	140	31	128.7%	
	売上比	2.6%	2.9%	0.3Pt		
販売代行手数料		84	100	15	118.5%	店舗運営委託先向け手数料
	売上比	2.0%	2.1%	0.0Pt		店舗売上増加に伴い増加
広告宣伝費		16	10	▲ 5	67.3%	
	売上比	0.4%	0.2%	▲ 0.2Pt		
その他		235	223	▲ 11	95.0%	
	売上比	5.6%	4.6%	▲ 1.0Pt		

注：1. 減価償却費には店舗賃貸借にかかる使用権資産の償却が含まれています。(2026/1期 356百万円、2027/1期 378百万円)

連結販管費についてご説明します。

第1四半期の販管費は前年同期比で約2.3億円増加の22億58百万円となりました。

主な増加要因は、これまでと同様に、店舗数の増加や店舗売上の増加に伴う費用の増加です。

しかしながら、トップライン成長がこれらコストの増加を十分に吸収しており、売上高に対する販管費比率は前年同期の48.4%から1.8ポイント改善し、46.5%へと低下しております。

## 連結貸借対照表

- 流動資産10億円減少のうち、現預金残高が7億円減少、棚卸資産が約2億円増加
- 当期利益計上によるプラス、配当金支払によるマイナスにより資本合計は1億円増加

百万円

	2026/1月末	2026/4月末	増減	対前期末
総資産	39,911	39,678	▲ 232	99.4%
構成比	100.0%	100.0%		
流動資産	7,340	6,312	▲ 1,027	86.0%
構成比	19.1%	15.9%		
非流動資産	32,570	33,366	795	102.4%
構成比	82.1%	84.1%		
流動負債	16,570	4,471	▲ 12,098	27.0%
構成比	41.8%	11.3%		
非流動負債	5,152	16,918	11,765	328.3%
構成比	13.0%	42.6%		
資本合計	18,187	18,288	100	100.6%
構成比	45.8%	46.1%		
銀行借入金残高	11,950	11,950	-	100.0%
棚卸資産	2,416	2,602	186	107.7%

続いて、連結貸借対照表の主要項目です。

当第1四半期末の総資産は396億78百万円となりました。

前期末と比較し、流動資産が約10億円減少しております。

これは主に現預金残高が約7億円減少したことと、棚卸資産が約1.8億円増加したこと等によるものです。

一方、資本合計は、当期利益の計上によるプラス要因と、株主様への配当金支払いによるマイナス要因の結果、前期末から1億円増加の182億88百万円となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

- 法人所得税の支払、株主様への配当金支払等のため、前年同期末と比較して現預金が7億円減少

百万円	2026/1期Q1	2027/1期Q1	当期実績の主な内訳	
営業キャッシュ・フロー（小計）	1,842	1,957		
営業キャッシュ・フロー	650	813	税引前四半期利益	+1,571
			減価償却費	+492
			棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲186
			法人所得税の支払額	▲1,066
投資キャッシュ・フロー	▲94	▲221	有形固定資産の取得による支出	▲214
財務キャッシュ・フロー	▲1,395	▲1,334	株主への配当金支払	▲915
			リース負債の返済による支出	▲368
現金及び現金同等物期末残高	3,059	2,331		

キャッシュ・フローの状況です。

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前四半期利益 15.7 億円の計上等により、前年同期の 6.5 億円から 8.1 億円のプラスへと拡大しております。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得などにより 2.2 億円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、株主様への配当金支払い等により 13.3 億円の支出となっております。

結果として、現預金の期末残高は 23 億 31 百万円となり、法人所得税の支払いや配当金支払いのため前年同期末と比較して約 7 億円減少しておりますが、健全な手元流動性を確保しております。

## 出退店サマリー

- 2027年1月期第1四半期末の総店舗数は116
- 計3店舗の新規出店（金子眼鏡1店舗・フォーナインズ2店舗）を実施

		前期末店舗数	3か月間実績		2027/1Q1 期末店舗数	通期計画		2027/1 期末店舗数
			出店	退店/移転		出店	退店/移転	
金子眼鏡	国内	84			84	1		85
	中国	4	1		5	2		6
	香港	2			2			2
	台湾	1			1			1
	シンガポール	1			1			1
	フランス	2			2			2
フォーナインズ	国内	18	2		20	4		22
	シンガポール	1			1			1
	<b>計</b>	<b>113</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>116</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>120</b>

店舗展開のサマリーです。

当第1四半期におきましては、「金子眼鏡」で海外1店舗、「フォーナインズ」で国内2店舗、計3店舗の新規出店を実施いたしました。

退店・移転はございません。

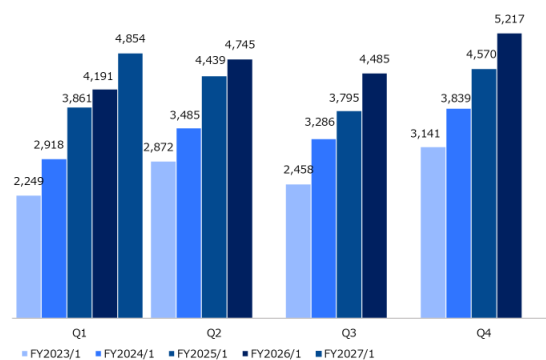
これにより、当第1四半期末のグループ総店舗数は116店舗となりました。

## 四半期別売上収益・営業利益推移

- 第1四半期の営業利益は過去最高額を更新

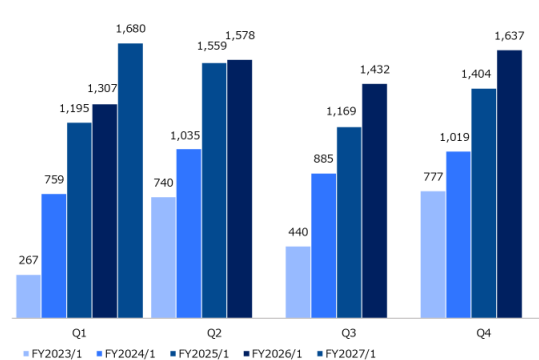
### 売上収益

百万円



### 営業利益

百万円



こちらのスライドでは、四半期別の売上収益および営業利益の推移をお示ししております。

過去数年間にわたり、右肩上がりの安定した成長トレンドを描いていることがご確認いただけます。特に直近の第1四半期において、営業利益は16億80百万円となり、四半期ベースでの過去最高額を更新する結果となりました。

02

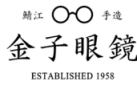


## 事業セグメント別業績

続きまして、事業セグメント別の業績について詳細をご説明いたします。

## セグメントPL

- 金子眼鏡セグメントは+20.3%増収・+28.8%増益
- 一方のフォーナインズセグメントは海外卸売上のマイナスもあり、+6.2%増収・+9.2%増益にとどまった

百万円

		2026/1期Q1	2027/1期Q1	増減	前年同期比
 ESTABLISHED 1958	売上高				
	店舗売上高	2,590	2,961	371	114.3%
	国内卸売上高	126	98	▲ 27	78.3%
	海外卸売上高	136	220	83	161.5%
	その他売上高	2	154	152	-
	計	2,854	3,434	579	120.3%
セグメント利益	1,075	1,385	310	128.8%	
	売上高				
	店舗売上高	798	900	101	112.8%
	国内卸売上高	257	268	10	104.2%
	海外卸売上高	273	248	▲ 25	90.8%
	その他売上高	7	3	▲ 4	38.6%
	計	1,336	1,419	82	106.2%
セグメント利益	351	383	32	109.2%	
 JAPAN EYEWEAR HOLDINGS	共通・調整	▲ 119	▲ 88	30	74.2%
	売上高				
	店舗売上高	3,388	3,861	473	114.0%
	国内卸売上高	383	367	▲ 16	95.7%
	海外卸売上高	409	468	58	114.3%
	その他売上高	10	157	147	-
計	4,191	4,854	662	115.8%	
セグメント利益	1,307	1,680	372	128.5%	

JAPAN EYEWEAR HOLDINGS | 17

セグメント別の PL 概況です。

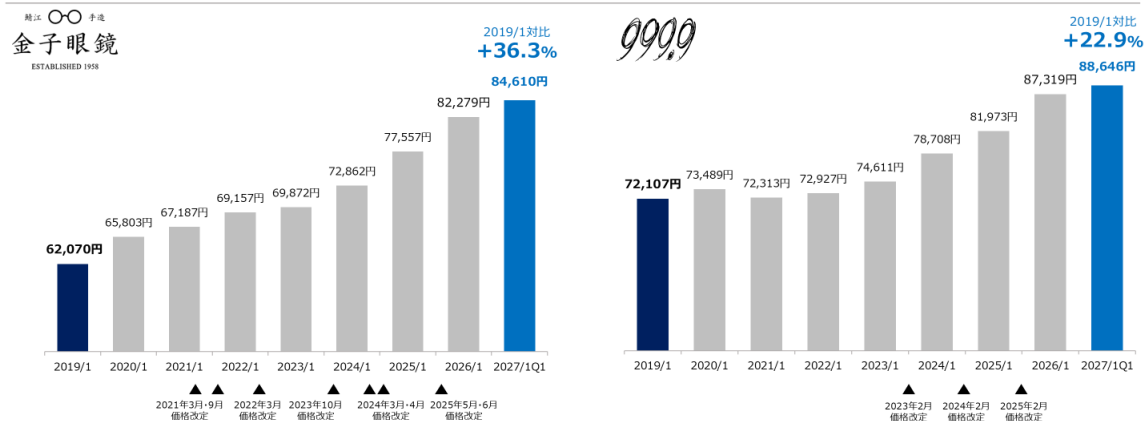
「金子眼鏡セグメント」は、店舗売上高の力強い牽引により、売上高が前年同期比 20.3%増の 34 億 34 百万円、セグメント利益は 28.8%増の 13 億 85 百万円と、大幅な増収増益を達成いたしました。

一方の「フォーナインズセグメント」は、店舗売上高は順調に伸長したものの、海外卸売上のマイナス等があり、売上高は前年同期比 6.2%増の 14 億 19 百万円、セグメント利益は 9.2%増の 3 億 83 百万円にとどまっております。

## ブランド力を背景とした継続的な既存店成長

- 国内アイウェア市場においてプレゼンスの高い2つのブランドを有することで多様なカテゴリの商品を提供でき、グループとしてのブランド力は更に向上
- 結果として一式単価の継続的な向上を通じて既存店成長を実現する

### 一式単価の継続的な向上 (1)



注: 1. 一式単価はフレーム及びレンズの購入単価合計。各期2/1~1/31の集計結果

当社はアイウェア市場においてプレゼンスの高い「金子眼鏡」と「フォーナインズ」という2つのブランドを有しており、多様なカテゴリの商品を提供することで、グループ全体のブランド力を向上させております。

この圧倒的なブランド力を背景に、これまでに複数回の価格改定を実施してまいりました。

グラフにお示しの通り、一式単価は両ブランドともに継続的に向上しております。

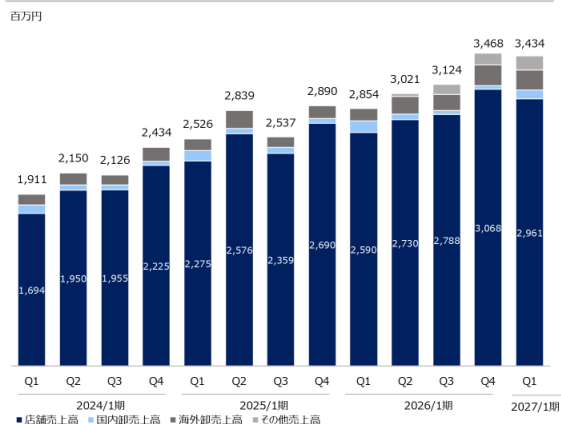
金子眼鏡では2019年1月期対比でプラス36.3%の約8万4,600円、フォーナインズではプラス22.9%の約8万8,600円に達しております。

この単価上昇が既存店成長を実現し、当社の高い収益性を支えております。

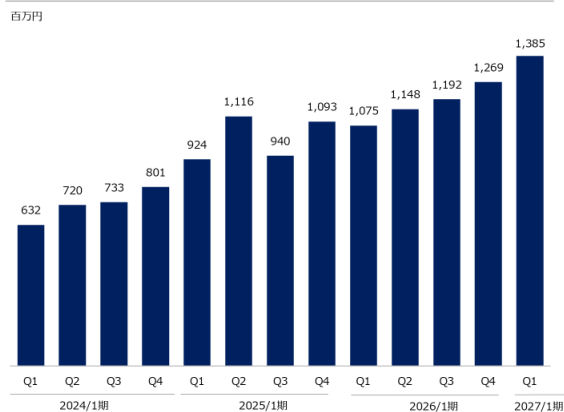
## 金子眼鏡

- 店舗売上が着実な成長を続けており、第1四半期のセグメント売上は前年同期比20.3%増の34億円、セグメント利益は28.8%増の約14億円となり、セグメント利益は過去最高額を更新
- 第1四半期において1店舗の新規出店を実施

販売経路別セグメント売上



セグメント利益



ここから各セグメントのトピックをご説明します。

まず「金子眼鏡」です。店舗売上が着実な成長を続けており、第1四半期のセグメント売上高は前年同期比20.3%増の約34億円、セグメント利益は同28.8%増の約14億円となりました。

セグメント利益としては過去最高額を更新しております。なお、当四半期において海外1店舗の新規出店を実施しております。

## 中国5号店出店について

- 2026年4月28日に中国5号店となる「金子眼鏡店 杭州恒隆広場店」を新規オープン
- 浙江省杭州市の中心部、世界遺産・西湖と京杭大運河が近接するエリアに構える杭州恒隆広場（Westlake 66）は、国際的な高級ブランドが集積するプレミアム複合施設です。
- アジアにおける着実なブランドイメージ醸成により、オープン以降順調に推移しています



JAPAN EYEWEAR HOLDINGS | 20

海外展開における重要なトピックとして、2026年4月28日に中国で5号店をオープンいたしました。

出店先は、国際的な高級ブランドが集積するプレミアム複合施設です。

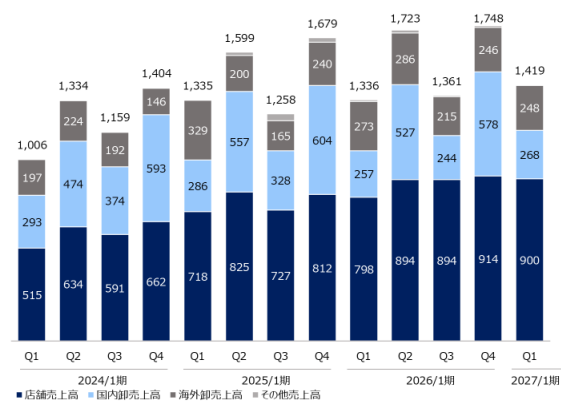
アジアにおける着実なブランドイメージの醸成効果もあり、オープン以降、大変順調な滑り出しを見せております。

## フォーナインズ

- 第1四半期のセグメント売上は前年同期6.2%増の14億円、セグメント利益は前年同期比9.2%増の約4億円
- 第1四半期において2店舗の新規出店を実施

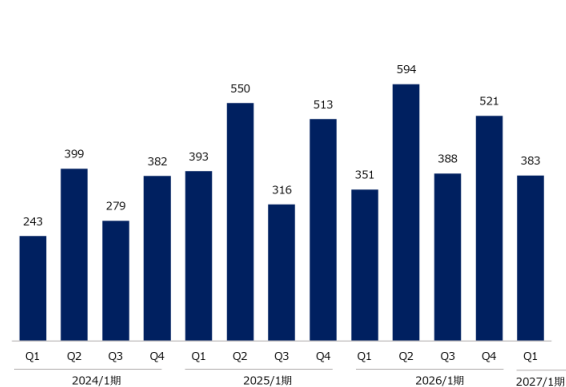
販売経路別セグメント売上

百万円



セグメント利益

百万円



続いて「フォーナインズ」セグメントです。

第1四半期のセグメント売上は前年同期比6.2%増の約14億円、セグメント利益は同9.2%増の約4億円となりました。

## フォーナインズ新規出店



2026年3月 OPEN

フォーナインズ ヒューリックスクエア札幌店



2026年4月 OPEN

フォーナインズ クオーツ心齋橋店

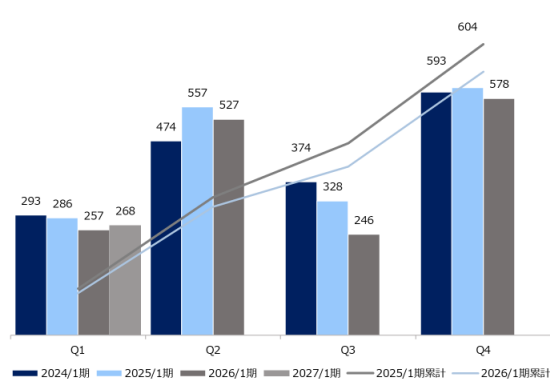
店舗展開ですが、当第1四半期に「フォーナインズ ヒューリックスクエア札幌店」と「フォーナインズ クオーツ心齋橋店」の2店舗を新規オープンし、国内店舗売上の成長に貢献しております。

## フォーナインズ

- 国内卸売上は前年同期比4.2%増の約3億円、海外卸売上は9.2%減収の約2億円となった
- 海外卸の減収は一部売上の計上時期が翌四半期以降となったことなどによるもの

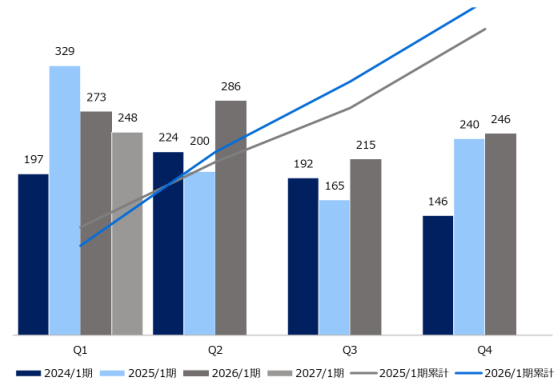
### 四半期別国内卸売上

百万円



### 四半期別海外卸売上

百万円



一方、卸売上につきましては、国内卸売上が前年同期比 4.2% 増の約 3 億円と堅調でしたが、海外卸売上は 9.2% 減の約 2 億円となりました。

この海外卸の減収につきましては、ビジネスモデル上の根本的な懸念によるものではなく、一部の売上計上時期が翌四半期以降にズレ込んだことなどによる一時的な要因です。

以上、第 1 四半期の業績概況および事業セグメント別の実績についてご説明申し上げます。

当社はこれからも日本発のアイウェア ブランドとして、さらなる成長と企業価値の向上に邁進してまいります。

## 質疑応答（抜粋）

理解不足のために、一部内容の加筆修正をおこなっております。

Q. 売上・利益の計画に対する進捗状況はどうか？

A. 売上進捗 23.6%、営業利益進捗 24.7%となっているが、例年第1・第3四半期は売上・利益ともに第2四半期・第4四半期と比較して低めに出る傾向があるため全く問題ない水準です。社内予算対比では、売上、営業利益いずれも若干程度上振れして推移しています。

Q. 粗利率がやや低下しているように見えるが、計画通りか？

A. 第1四半期の粗利率（79.4%）はほぼ計画通りです。前年比での微減は、2025年5月に買収した株式会社ハンズの連結効果によるものであり、想定内の実績です。

Q. バランスシート上の棚卸資産が前四半期・前年同期比で増えている理由は？

A. メガネフレームなどの製品・商品の増加が主な要因です。内訳は、前期末の仕掛品が製品へ振り替わった分と、店舗数・売上の増加に連動した正常な在庫増であり、イレギュラーな事象によるものではありません。

Q. 通期7店舗の計画に対し、第1四半期ですでに3店舗と順調だが、今後の出店見通しは？

A. 業績予想に織り込んでいる7店舗は期初時点での出店が決定していたもののみです。その後も追加の新規出店が決定しており、通期では通期7店舗の計画以上の新規出店が実現できる見込みです。

Q. 両ブランドとも今年値上げは実施したか？ また、それは会社計画に織り込み済みか？

A. 5月下旬に両ブランドで一定程度の価格改定を実施済みです。その効果は第2四半期以降の実績に表れる見込みです。また、この価格改定は「既存店の成長率を実現するための手段」として、実質的に会社計画に織り込み済みとなっています。

Q. 他社で薄型レンズの供給不安が出ているが、業績への影響や問題はないか？

A. 業績へのインパクトはなく全く問題ありません。一部レンズで納期遅れは発生しているものの、対象レンズの売上構成比が低いことや、他の販売レンズへの代替提案がうまくいっているためです。

Q. 韓国やその他の国の売上が伸びている要因は何か？

A. 韓国や台湾などからの訪日者数全体が伸びていることに加え、現地でのブランド認知度が徐々に高まっていることが相乗効果を生んでいるためです。