

株主メモ

事業年度	毎年9月1日から翌年8月31日まで	
剰余金の配当基準日	期末配当 8月31日 中間配当 2月末日	
定時株主総会	毎年11月下旬	
単元株式数	1,000株	
公告方法	電子公告（ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には日本経済新聞に掲載して行います。）	
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社	
	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先	お取引の証券会社になります。	〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行株式会社
電話お問い合わせ先 お取扱店		0120-288-324（フリーダイヤル） みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店
ご注意		未払配当金の支払、支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取扱店をご利用下さい。

株主還元方針

当社は中長期的な株主価値の増大を最重要課題と認識し、将来の事業展開に備えた適切な内部留保の充実と、株主の皆様への継続的かつ安定的な配当を実現していくことを基本方針とし、配当性向20%を目処に配当を実施しております。

株主優待制度のご案内

毎年8月31日現在で1単元（1,000株）以上をお持ちの株主様に、「株主様ご優待券1冊（1,000円×5枚）」を贈呈いたします。当社直営ショップで割引券としてご利用いただけるほか、ご希望の株主様には、5,000円相当の当社自社商品（メガネ関連商品、服飾雑貨）との引換券としてもお使いいただけます（郵送申込みが必要です）。

会社概要

	(平成21年8月31日現在)
商号	株式会社ジェイアイエヌ
設立	昭和63年7月
資本金	518,500千円
本社	群馬県前橋市川原町777-2
東京本社	東京都港区北青山2-11-3 青山プラザビル6F
従業員	628名

役員 の 状 況

	(平成21年11月27日現在)
代表取締役社長	田中 仁
専務取締役	中村 豊
取締役	古谷 昇
監査役	久須美康徳
監査役	丸山和貴
監査役	千賀貴生



JINS

JIN CO.,LTD.

www.jin-co.com



JINS

さらに愛されるアイウェアを目指して JINSが始動。

代表取締役社長 田中 仁

新業態、JINSがスタート

—— 今期のトピックといえば、5月に、JIN's GLOBAL STANDARDからJINSへと業態変更したことでですね。その影響も含めて、今期の営業収支はどのように推移したのでしょうか。

中核のアイウェア事業では、幸い、業態変更が好印象で迎えられました。厳しい経済状況の中にあっても売り上げは順調で、営業利益も上向きとなっています。しかしながら、雑貨事業の方は、売り上げ計画未達に終わりました。残念ではありますが、これは今後の課題ととらえ、改善していきたいと思っています。当社全体としては、アイウェア事業の好調に支えられ、まず順調に推移してきたと思っています。

—— 今回の業態変更には、どのような狙いがあったのですか。

ここ数年、個人消費の低迷でメガネ小売り市場が縮み、当社も2008年度は営業利益が下がるなどの影響が出ていました。そこで、「お客様がアイウェアに求めるものをもう一度、考え直してみよう」と思ったのです。

当社では、これまで20代、30代のオシャレに関心のある若年層をターゲットにしてきました。商品開発も、やや“尖った”ファッ

シヨンの高いデザインを優先する傾向があったと思います。しかし、メガネに、そこは別の長所を求めるお客様の数が圧倒的に多いことに気づいたのです。より多くのお客様が求めているのは、「掛け心地がよく、デザインに優れ、しかも低価格」という、使い勝手のよい「ベーシック」な性能でした。

新生JINSでは、商品価値を、まさにその「ベーシックなクオリティの高さ」に置いています。「よく見える＝高機能・高品質」でかつ「よく魅せる＝優れたファッション性」を持つアイウェアを、「市場最低最適価格」で提供すること、これを新生JINSの目指すべき事業コンセプトにしました。

“!”に市場が大きく反応

—— JINSへの移行に伴い、どのような変化がありましたか。

ロゴ・商品展開・店舗構成など、業態を大幅にリニューアルしましたが、それらへの反応が大きくて、とてもうれしく思っています。

新しいロゴではアルファベットの「i」を逆転させて、「!」（ビックリマーク）に見立てています。つねに業界や市場にサプライズやニュースを与え続けたい、という私達の決



意をあらわしています。

商品展開では、以前より「ベーシック」なラインを店頭を増やしています。そのせいででしょうか、最近、来店者の年齢層が広がりました。先日、店に行ったとき、高齢のご婦人が購入して下さっているのを見かけました。若い方々だけでなく、JINSのアイウェアを40代、50代以上の方々にも是非掛けていただきたい。今は、「日本中のあらゆる方にJINSのアイウェアを試してほしい!」という気持ちです。

—— 原宿店リニューアル・オープン時の長蛇の列も話題になりましたね。

原宿店のリニューアル・オープンの際には、JINSのキャラクターであるJINSMANから風船を受け取ると、無料でメガネを進呈するというキャンペーンを行いました。開店前から1,000名の方が並んで下さり、行列が550mも続きました。これには私も驚きました。テレビCMを打った影響もあるのですが、業態を変えてから、一般の方の認知度がぐっと高まった手応えを感じます。

また店舗デザインではこれまで、1店1店異なるイメージで設計してきましたが、今後は、原宿店をベースに、それを進化させたかたちで新店舗を展開させていくつもりです。
——高い反響を得ているようですが、その理由は何でしょうか。

レンズ・フレーム込みで最低4,990円からという価格体系「NEW オールインワンプライス」の改革は大きいと思います。

一般店ではメガネを購入するとき、レンズのタイプによって追加料金を要求されることが多いのではないのでしょうか。JINSの場合は、フレームに付けられた価格から一切追加料金がありません。「標準レンズ」「オプションレンズ」という分け方をなくしたのです。

この価格体系も、従来のメガネ販売の概念からは想像できないものだと思います。こうした発想や実行力にお客様が敏感に反応して

下さったのだと考えています。

——原宿店のリニューアル・オープン当日に発表した「Air frame」(エアフレーム)も人気のようです。

Air frameはその驚異的な軽さが特長です。軽いうえに弾力性があるので、一日中掛けていても疲れません。もちろん「NEW オールインワンプライス」です。色もバラエティ豊かに揃えており、ファッション性・デザイン性も兼ね備えています。色の違うAir frameをずらりと並べた店舗構成も、来店されたお客様には印象的だったようです。

ただ、この商品特性はJINSのどの商品にも共通するところでもあります。掛け心地のよい、優れた商品でなければJINSの商品とはいえませんから。

強みを活かす事業戦略

——高品質で低価格、これを維持するために、どんな工夫があるのでしょうか。

当社は企画から販売までを自社で行うSPA方式をとっていますが、工場や物流など、あらゆる工程でコストを徹底的に吟味し、ムダを省いています。社員一人ひとりにも日々改善の意識を徹底させています。

またアイウエアの販売本数の多さも価格実現には欠かせません。業界トップレベルの販売本数が、効率的な製造・販売等を可能にしています。SPA方式の強みとの相乗効果を生んでいるのです。

——1ヵ月に100種類もの新品を継続して発表するなど、商品展開のスピードの速さが印象的ですが。

当社の価値の一つになっているのが、スピードです。速い商品リリースをするには、秘訣があります。通常、次々新商品をつくれれば在庫が増え、いつしか消化できなくなり、在庫の洪水になってしまいます。当社には、長年、アパレルで培ったノウハウが活きています。少ない在庫でキャッシュを生むしくみで、高回転経営を実現しています。

今後の展望と課題

——今後の経営方針・戦略としては、どのような考えを持っていますか。

中・長期的な経営戦略としては、まず、アイウエア事業に注力したいと考えています。今期の業態変更で上げ潮に乗ったというが、当社のアイウエア事業は、今、ブレイクの一手手前という、うれしい感触があります。これを加速させるように、今まで以上に、インパクトのある商品をスピード感を持ってリリースしていきます。

店舗展開では、既存店を活性化しつつ、新店舗を増やしていきたいと思っています。

雑貨事業にも、成長の可能性を感じているのですが、アイウエアに注力するためにも、今は積極的な拡大路線とはらず、経営の効率化をはかりながら、ゆるやかに成長させていく方向で進めたいと考えています。

——業績を伸ばすために、何か課題はありますか。

今後の出店増に伴い、人材をいかに確保するかですね。アパレルとの大きな違いでもあるのですが、メガネの場合、専門知識や技術が必要ですから、そのための訓練期間も想定

しておかなければなりません。

事業体としては、マーケティング力を強化したいですね。特に、来店者の声をフィードバックして商品づくりに活かすシステムを整えていきたいと思っています。

業界トップクラスへ

——事業の方向性については、どのような考えを持っていますか。

メガネ小売り市場では、低価格競争がさらに激化していくと予想されます。しかし、低価格を訴求するだけのメーカーは、いずれ行き詰まってしまう。当社のアイウエア事業を発展させていくためには、アイウエアを魅力ある商品として開発し続け、商品力によって、買い増し・買い換え需要を促進していく必要があると考えています。

今、チャンスがめぐってきているのを感じるので、これを逃さないようにしたいですね。販売本数だけでなく、売り上げでも、業界トップクラスを狙います。

——今後の抱負を聞かせて下さい。

当社は、メガネを単なる視力を補うツールとしてではなく、「メディア」としてとらえ、日常生活でのコミュニケーションや“出来事”を生み出してくれる触媒、自己表現のアイテムと考えています。メガネの「枠」にとられないこうした理念があるからこそ、一流アーティストの方とのコラボレーションも実現できているのだと思っています。

当社の強みである「新しいものをクリエイトする力」をますます鍛え、今後もアイウエアの可能性を引き出していきたいですね。

テレビCMにも登場するキャラクター、JINSMANと田中社長。JINSMANは、JINSのスポークスマンとして活動中で、自身もメガネの収集家だという。



インテリアや店舗オペレーションなど、JINSアイウエアショップの象徴。イベントや限定商品など、すべての物事の発信場所「エビセンター」(＝震源地)として機能する。

ALL IN ONE PRICE



¥4,990 ¥7,990
¥5,990 ¥9,990

追加
料金 ¥0



進化する“心地よさ”を お届けするアイウェア。

NEW オールインワンプライス

フレームと薄型非球面レンズ（UVカット付き）を標準装備し、ケースもセットで価格は¥4,990、¥5,990、¥7,990、¥9,990。フレームに付けられた値段から追加料金のない価格システム（遠近両用レンズおよびカラーレンズ除く）は、反響を呼ぶ新生JINSの顔といえます。

企画、製造から販売までを自社で行うSPA業態の成熟がこれを可能にしています。この方式をさらに活かすのが、販売本数業界トップレベルという実績。効率的な生産・調達で新たな価格システムを実現しています。安心して購入でき、チョイスの幅を広げる価格設定なので、好きなタイプを複数揃えて洋服を着替えるように、シーンによってアイウェアを楽しむこともできます。

高品質を高技術で可能に

「掛け心地のよさ」は、メガネ選びの重要なポイント。試しに掛けて、フィットしたメガネを気に入るのは当然のことです。JINSでは、日本人の頭の形を分析し、最も適したサイズ、フレームサイドの曲がりぐあいなどを

研究し、商品づくりに活かしています。

また、フレーム素材には、弾力性があり、軽量で、柔軟性のあるものを使用。丁番にも質の高い日本製ネジを使用したり、長く使っても緩みにくいネジ不使用の内蔵式を採用するなど、復元力や耐性、そして安全性にも優れたフレームを追求しています。

標準装備の非球面レンズは、球面レンズに比べて、レンズのひずみが少なく、自然な視界が得られます。よく見えるというだけでなく、眼への負担の軽減にもなります。

細部まで高い品質にこだわり抜いたアイウェアを快適にお使いいただくために、購入後のメンテナンスサービスも充実させています。お近くの店舗にお気軽にお立ち寄り下さい。

付加価値をつけるデザイン

アイウェアには、高機能であること、高品質であること以外に、デザイン性も備わっていないければなりません。年齢や好みの違う、より多くの方々が手に取って下さるように、色や型なども豊富に取り揃えています。

国内外で活躍する多数のアーティストや建築家の方々とのコラボレーションもJINSの商品展開の幅を広げています。

超軽量素材「TR-90」を使用した「Air frame」。弾力性と復元力のあるフレームの軽さは水かさ1杯分の15g。長時間掛けでも疲れにくい。フレーム色15色と8タイプの型があり、そのバリエーションの豊富さも特長だ。



ブランドラインナップ

J!NS ジンズ



66 SHOPS
(平成21年10月31日現在)

- 東北.....1
- 関東.....36
- 中部・甲信越.....9
- 関西.....11
- 四国.....2
- 九州・沖縄.....7

サプライズやニュースのある
アイウェア・カルチャーを発信！

既成概念にとらわれず、市場に驚きを与え続けるJINSは、
ジェイアイエヌの主力アイウェア事業。
日本人の頭に合うフレームライン、高機能・高品質のレンズ、
上質のデザインといった“究極のベーシック”を、
圧倒的の低価格で提供しています。
商品展開は、スピーディかつダイナミック。
来春も、続々新シリーズをリリース予定。
アイウェアを通して、
新たなライフスタイルの創造を目指しています。



Cours de Couleur クール ドゥ クルール



“お気に入り”との出会いで
日常に小さな変化を起こす。

Cours de Couleurは、「色の流れ」を意味するフランス語。
バッグ、アクセサリなど、オリジナルアイテムを中心に、
レディースファッションアイテムを展開しています。
トレンドを意識しつつ、色、柄、形、素材の質にこだわった
商品開発を実現するため、企画から販売までを一貫して行い、
女の子のわがままな気持ちに応えます。
女の子にとって“お気に入り”のものとの出会いは小さな事件。
「移動遊園地」がテーマのワクワクするデザインの店舗から、
「チャームな事件」をキーワードにした商品をお届けします。

NAUGHTIAM ノーティアム
JINS GLOBAL STANDARD



遊び心を刺激するアイテム。
腕白な心を持った大人のために。

「Naughty」(＝腕白な)と「Arms」(＝武器)という
2つの英単語からできた造語、NAUGHTIAM。
2つの単語があらわすように、「腕白な心を持った大人のために」
ベルトや財布、シルバーアクセサリなど、
遊び心のあるメンズアイテムを取り揃えています。
ビビッドなカラーのカジュアルなファッションアイテムから、
職人の手作業によってつくられ、
一つ一つ色や艶感の異なった品格ある革小物まで、
オリジナリティ溢れる多彩な商品展開を行っています。

決算ハイライト

営業概況

当事業年度は、アイウェア事業の競争力強化を最重点課題として推進し、顧客ターゲットの見直し、マーチャンダイングの修正、商品開発力の強化、店舗オペレーションの改善、販売促進活動の積極化等に注力いたしました。また、「市場最適・最安値」を標榜し、平成21年5月より抜本的な価格改定を実施（新価格帯「NEW オールインワンブライス」）し、平成21年7月にはジズ業態（アイウェアを主体とした小売業態）全店に導入を完了いたしました。これを契機として、ジズ業態の既存店売上高前年比は、平成21年5月以降プラスに転じ、足下の業績は着実に改善傾向を示しております。

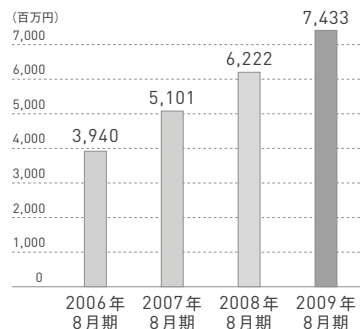
この結果、当事業年度の業績は、売上高7,433百万円（前期比19.5%増）、営業利益144百万円（前期比35.4%減）、経常利益127百万円（前期比28.9%減）となりましたが、店舗改装に伴うリース解約損その他特別損失の計上等により、当期純損失は18百万円（前期は112百万円の損失）となりました。

今後の展望

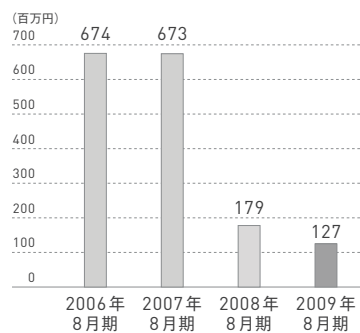
次期の見通しにつきましては、眼鏡業界市場の縮小傾向は今後とも継続するものと予測されますが、ワンブライスショップによる需要の前倒し現象の一巡化や、全国チェーン等の店舗数減少に伴う一部地域での需給の改善等、厳しい中にも事業環境に変化の兆しが顕れております。このような環境を前提として、当社はアイウェア事業の強化を最重点課題とし、「NEW オールインワンブライス」による価格改定の効果を前提に、商品開発力強化と積極的な販売促進活動を展開し、認知度と顧客満足度の向上による市場シェアの拡大、並びに収益力の強化を目指してまいります。

以上により、平成22年8月期の通期業績予想を、売上高8,990百万円（前期比20.9%増）、営業利益250百万円（前期比73.4%増）、経常利益230百万円（前期比80.5%増）、当期純利益68百万円（前期は18百万円の損失）としております。

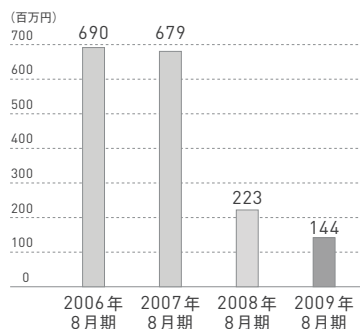
売上高



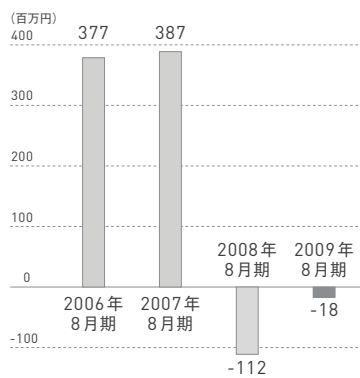
経常利益



営業利益



当期純利益



財務諸表

貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科目	当事業年度 (平成21年8月31日現在)	前事業年度(ご参考) (平成20年8月31日現在)
●資産の部		
流動資産	1,904,437	1,558,786
固定資産	2,262,071	1,850,706
有形固定資産	1,339,229	1,000,999
無形固定資産	38,960	19,042
投資その他の資産	883,880	830,663
繰延資産	—	3,995
資産合計	4,166,509	3,413,487
●負債の部		
流動負債	1,367,893	1,254,591
固定負債	774,521	95,784
負債合計	2,142,415	1,350,376
●純資産の部		
株主資本	2,024,093	2,063,111
資本金	518,500	518,500
資本剰余金	495,500	495,500
利益剰余金	1,010,093	1,049,111
純資産合計	2,024,093	2,063,111
負債純資産合計	4,166,509	3,413,487

株主資本等変動計算書 当事業年度(平成20年9月1日から平成21年8月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本							株主資本合計	純資産合計	
	資本金	資本剰余金		利益剰余金	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		利益準備金	その他利益剰余金				
平成20年8月31日残高	518,500	473,500	22,000	495,500	8,279	60,000	980,831	1,049,111	2,063,111	2,063,111
事業年度中の変動額										
剰余金の配当							△20,480	△20,480	△20,480	△20,480
当期純損失							△18,537	△18,537	△18,537	△18,537
事業年度中の変動額合計	—	—	—	—	—	—	△39,017	△39,017	△39,017	△39,017
平成21年8月31日残高	518,500	473,500	22,000	495,500	8,279	60,000	941,814	1,010,093	2,024,093	2,024,093

損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当事業年度 (平成20年9月1日から平成21年8月31日まで)	前事業年度(ご参考) (平成19年9月1日から平成20年8月31日まで)
売上高	7,433,733	6,222,244
売上総利益	5,333,495	4,395,010
販売費及び一般管理費	5,189,347	4,171,712
営業利益	144,148	223,298
経常利益	127,430	179,191
特別損益	△80,668	△298,154
税引前当期純利益又は純損失(△)	46,762	△118,962
法人税等	45,683	111,035
法人税等調整額	19,615	△117,116
当期純損失(△)	△18,537	△112,881

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当事業年度 (平成20年9月1日から平成21年8月31日まで)	前事業年度(ご参考) (平成19年9月1日から平成20年8月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	245,861	△14,851
投資活動によるキャッシュ・フロー	△747,652	△843,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	752,425	414,636
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	0
現金及び現金同等物の増減額(減少：△)	250,635	△443,592
現金及び現金同等物の期首残高	224,412	668,005
現金及び現金同等物の期末残高	475,047	224,412