



2025年3月13日

各位

会社名 Japan Eyewear Holdings 株式会社
代表者名 代表取締役社長 金子 真也
(コード番号: 5889 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 取締役管理本部長兼管理部長 柴田 俊一
TEL. 03-6411-0919

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年1月期から2030年1月期の5か年を対象とする中期経営計画を策定し、2025年3月13日開催の取締役会において決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2026年1月期から2030年1月期までの5か年

2. 中期経営計画の位置づけ

当社グループは、世界を代表する眼鏡生産地「福井・鯖江」の熟練したクラフツマンシップにより自社で企画・デザインする高品質のアイウェアを製造し、ブランドの世界観を表現した独自の店舗を中心に販売しております。「国内外における新規出店の推進」、「フレーム販売価格の見直し等を通じた一式単価の上昇」、「インバウンド需要の確実な獲得」を軸として事業展開を継続し、主要ブランドである金子眼鏡、フォーナインズともに国内外のお客様から高い支持をいただいております。

今後グローバル・ブランドとして更なる成長を図るため、高価格帯アイウェアの市場として成長可能性が高く、ラグジュアリーブランドへの嗜好性も高い中国や周辺諸国を重視すべきと考えており、既に出店済みであるフランス、シンガポールに加え、2023年4月に上海に金子眼鏡の中国1号店（直営店）を出店し、2024年4月及び8月に中国2号店と3号店を、2024年11月には香港1号店をオープンしました。

このような状況を踏まえ、当社グループのさらなる成長に向けて長期ビジョン『クラフツマンシップの伝統と革新を世界へ』を定め、5か年計画を策定いたしました。

本中期計画では、日本国内における成長に加えて、海外顧客向けの売上を伸ばすことを成長の柱としており、売上・利益の成長を目指すとともに、株主様への還元を積極的に行っていくことを想定しております。

3. 2030年1月期財務目標（IFRS・連結ベース）

売上収益	営業利益	営業利益率	ROE
28,000 百万円	10,000 百万円	36.0%	25.0%

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



中期5か年計画

2026年1月期～2030年1月期

Japan Eyewear Holdings株式会社

2025年3月

中期経営計画 数値目標

着実な売上成長・利益成長を実現するとともに、高ROEを維持する

売上収益
(2030/1期)

280億円

(年平均成長率 10%~)
(2025/1期比 +69%)

営業利益
(2030/1期)

100億円

(年平均成長率 13%~)
(2025/1期比 +89%)

営業利益率
(2030/1期)

36.0%以上

(2025/1期 32.0%)

ROE
(2030/1期)

25.0%以上

(2025/1期 24.3%)

上記にはM&Aなどによるインオーガニック成長は含んでおらず、
M&A機会を積極的に探索することで、さらなる売上・利益の成長を目指す

目次

◆ 会社概要

◆ 中期経営計画

◆ キャピタル・アロケーション

SECTION 1

会社概要

JEH
JAPAN EYEWEAR HOLDINGS



日本発のラグジュアリー・アイウェア・カンパニー

世界を代表する眼鏡生産地「福井・鯖江」の熟練したクラフトマンシップにより、自社で企画・デザインする高品質のアイウェアを製造・販売⁽¹⁾

鯖江 手造

金子眼鏡

ESTABLISHED 1958

**眼鏡生産地「福井・鯖江」を代表する
国内アイウェア業界のトレンドリーダー**

創業	1958年
売上収益	108億円 (2025年1月期、前年比+25.2%) ～約90%が店舗売上
店舗形態	直営店：国内83店舗、フランス2店舗、中国3店舗、 香港1店舗 (2025年1月末時点)
一式単価 ⁽²⁾	約78,000円

9999

フォーナインズ

**機能を磨き上げることで、最高純度の品質
美しいフォルムを表現する高級眼鏡ブランド**

創業	1995年
売上収益	59億円 (2025年1月期、前年比+19.7%) ～店舗売上と卸売が約50%ずつ
店舗形態	直営店：国内15店舗、シンガポール1店舗 (2025年1月末時点)
一式単価 ⁽²⁾	約82,000円

Japan Eyewear Holdings

注:

1. 取扱店での販売もあり
2. 一式単価はフレーム及びレンズの購入単価合計。2025/1期実績

Brand Concept

眼鏡の世界三大産地である「鯖江」で培われた職人達の卓越した技とものづくりの魂に加え、デザイン性・機能性・ファッション性を実現する最新技術を融合し、高いクオリティを実現



金子眼鏡



SPIVVY



職人シリーズ



ISSEY MIYAKE EYES



999.9



999.9 feelsun



FN/FOUR NINES



PLAIDe



新たなデザイン・トレンドを実現させる一気通貫のビジネスモデル

デザイン、製造・加工、販売までを自社で請け負うことがブランド価値の源泉



商品企画・デザイン



ものづくり



店舗販売

自社にて企画

自社工場で生産

自社店舗で販売

- 製造過程でのアイデアや販売情報を反映したファッション性の高い眼鏡を企画
- 鯖江を中心とした部品メーカーからフレーム素材・レンズ等を調達

- 全製造・加工の工程を計画的に自社工場で実施⁽¹⁾
- 職人による伝統的製法と機械製造を組み合わせ、他社にはない艶や光沢感を醸成

- こだわりを持ったデザインの店舗を各地域の一等地に配置
- 効果的な人員配置による店舗運営の強化

製造工程まで全量自社で一貫して手掛けることで「職人の技／高品質」と「収益性／効率性」を両立

金子眼鏡の
工場活用

金子眼鏡のノウハウを
活かした直営店出店の強化

自社にて企画

外部の職人への委託中心

自社店舗及び卸売経由販売

注:

1. 金型・プレス・メタルフレームの一部の特殊な工程を除く

高いクオリティを実現する自社生産拠点

鯖江で、金子眼鏡の自社工場を3拠点（合計で年間約11万4千本を製造）展開。新工場も稼働開始予定

BASEMENT

メタルフレーム・プラスチックフレーム対応



BACKSTAGE

プラスチックフレーム専用



GLASSWORKS

メタルフレーム専用



COMMUNE（2025年春稼働開始予定）



- 一部外注工程の内製化推進
- フォーナインズ販売商品の製造推進

厳選されたロケーション及び店舗デザイン

優良立地へ洗練された店舗デザインを通じて出店することで、高い集客力と高級感のあるブランドイメージを醸成



金子眼鏡
銀座店

金子眼鏡
THE STAGE

金子眼鏡
香港

フォーナインズ
銀座本店

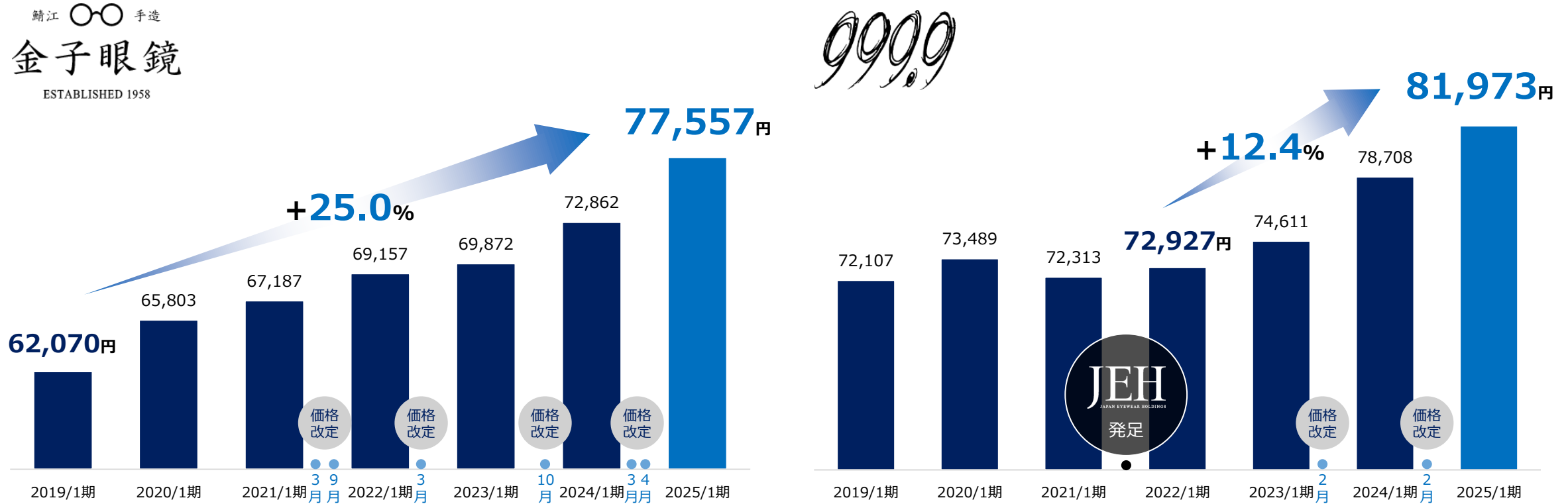
ブランドイメージを醸成する優良立地への出店・店舗デザイン

ブランド力の証左である継続的な一式単価の向上

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

一式単価の推移 (1)

鯖江 〇〇 手造
金子眼鏡
ESTABLISHED 1958



注:
1. 一式単価はフレーム及びレンズの購入単価合計

SECTION 2

中期経営計画

JEH
JAPAN EYEWEAR HOLDINGS



Our Philosophy

私たちは、アイウェアを通して、
世界中の人々に「夢」「感動」「幸福」を提供し続けます。

私たちは、アイウェアを通して、
世界中の人々の文化的生活の向上に寄与することを目指します。

私たちは、アイウェアを通してもたらされる繁栄を、
関係する全ての人々と共有し、ともに成長し、社会に貢献していきます。

長期ビジョン

クラフツマンシップの伝統と革新を世界へ



中期経営計画 数値目標

着実な売上成長・利益成長を実現するとともに、高ROEを維持する

売上収益
(2030/1期)

280億円

(年平均成長率 10%~)
(2025/1期比 +69%)

営業利益
(2030/1期)

100億円

(年平均成長率 13%~)
(2025/1期比 +89%)

営業利益率
(2030/1期)

36.0%以上

(2025/1期 32.0%)

ROE
(2030/1期)

25.0%以上

(2025/1期 24.3%)

上記にはM&Aなどによるインオーガニック成長は含んでおらず、
M&A機会を積極的に探索することで、さらなる売上・利益の成長を目指す

主要KPI



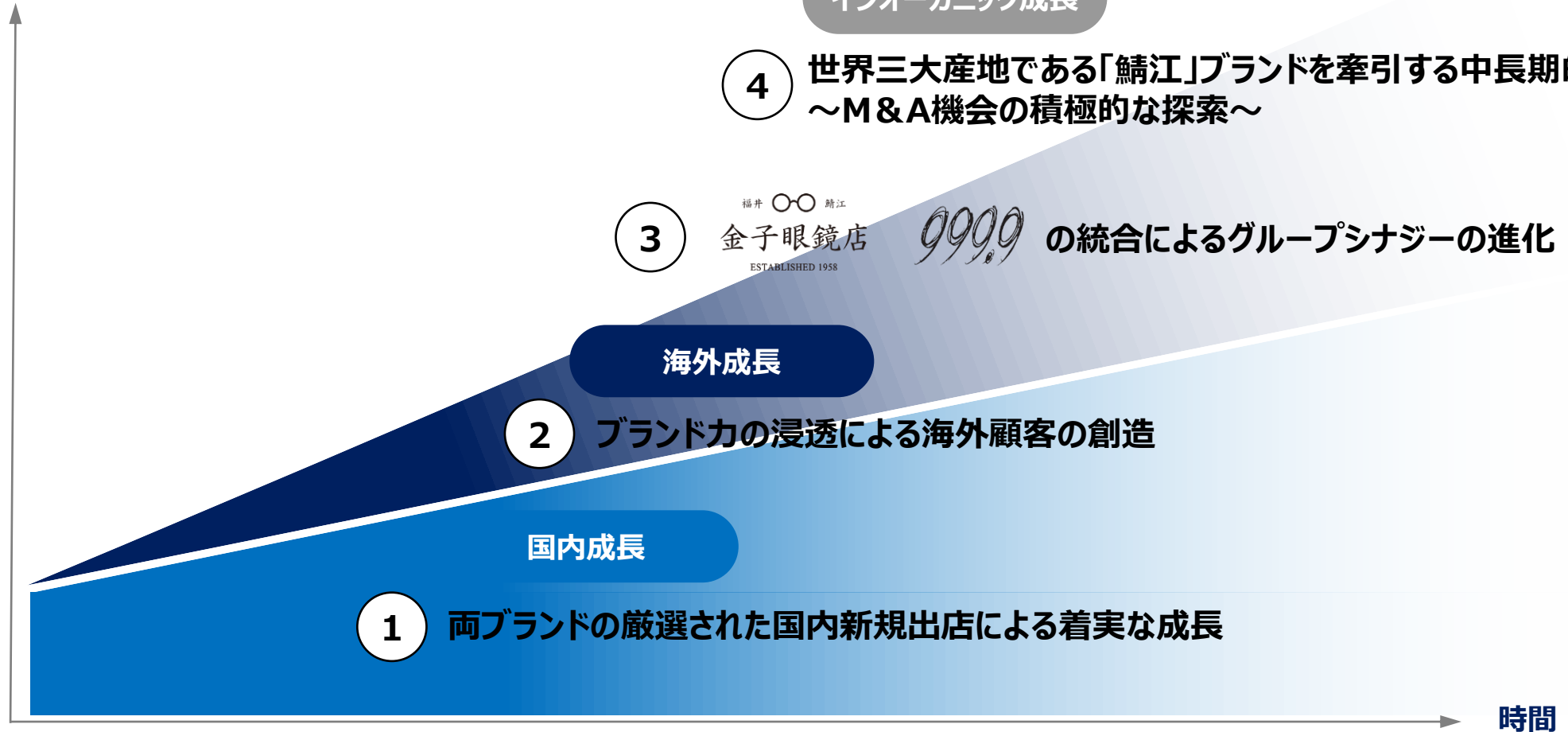
注:

1.一式単価はフレーム及びレンズの購入単価合計

2.海外直営店舗での売上収益、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（直営店における訪日外国人顧客による売上収益を指しており、国内卸売における訪日外国人観光客による売上収益は含まない）を加算したデータ

成長のロードマップ^o

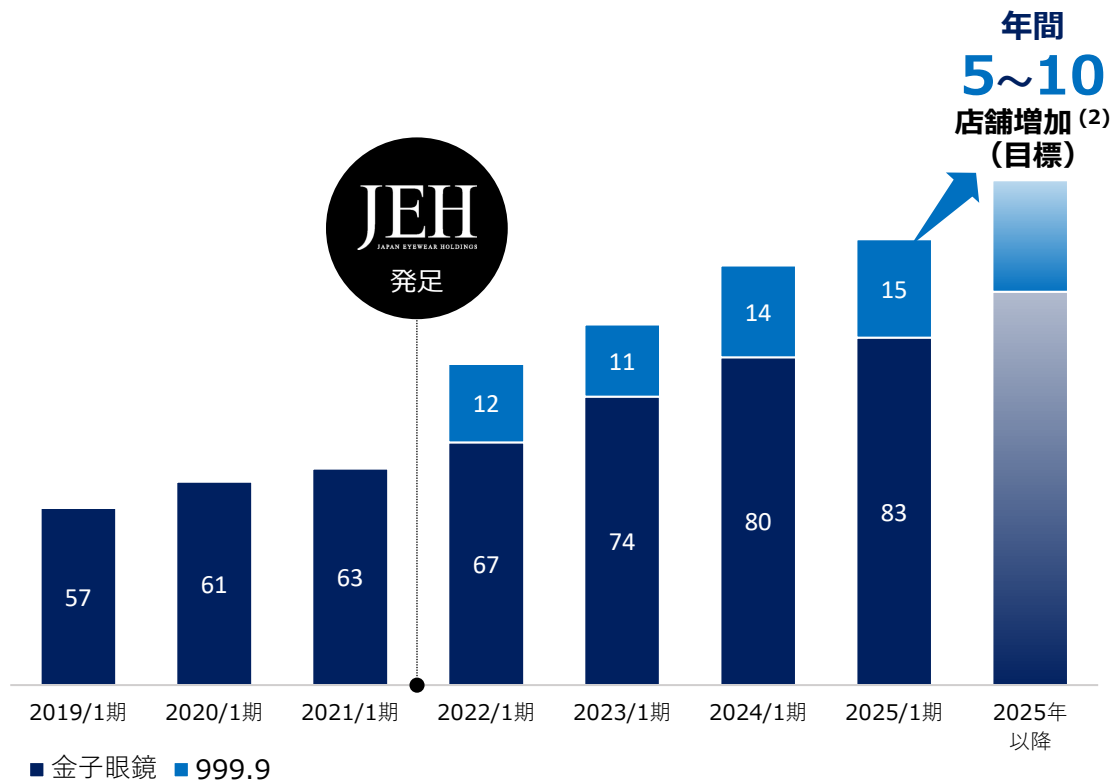
売上・利益



① 両ブランドの厳選された国内新規出店による着実な成長

ブランド力を希薄化させないよう出店立地を厳選しながら、両ブランドともに安定的な出店を継続

国内店舗数（直営店）推移（1）



注:
1. 各決算期末時点の店舗数。フォーナインズの店舗数はJEH発足以降
2. 既存店舗の近隣好立地への移転を含む

ブランド力を醸成する立地への出店

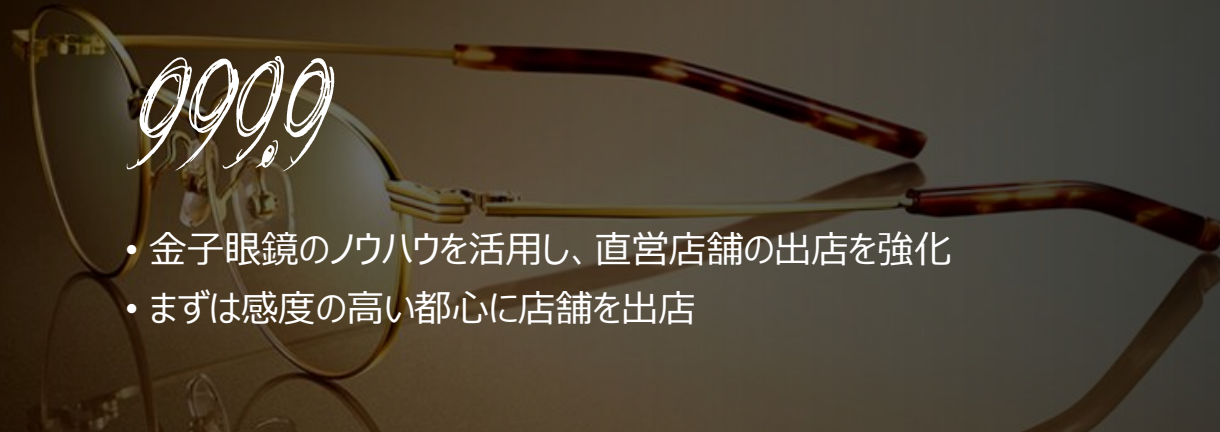


① ブランド別の効果的な出店戦略

ブランド毎にターゲット地域や顧客層を決め、効果的な出店戦略を立案



- 引き続きブランドを発信できる都心の一等地の路面店・百貨店及び 商業施設を中心に出店
- 国内においてはブランド力が浸透している中で、地方への展開も強化
- 既存店のリプレース（近隣好立地への移転）についても検討



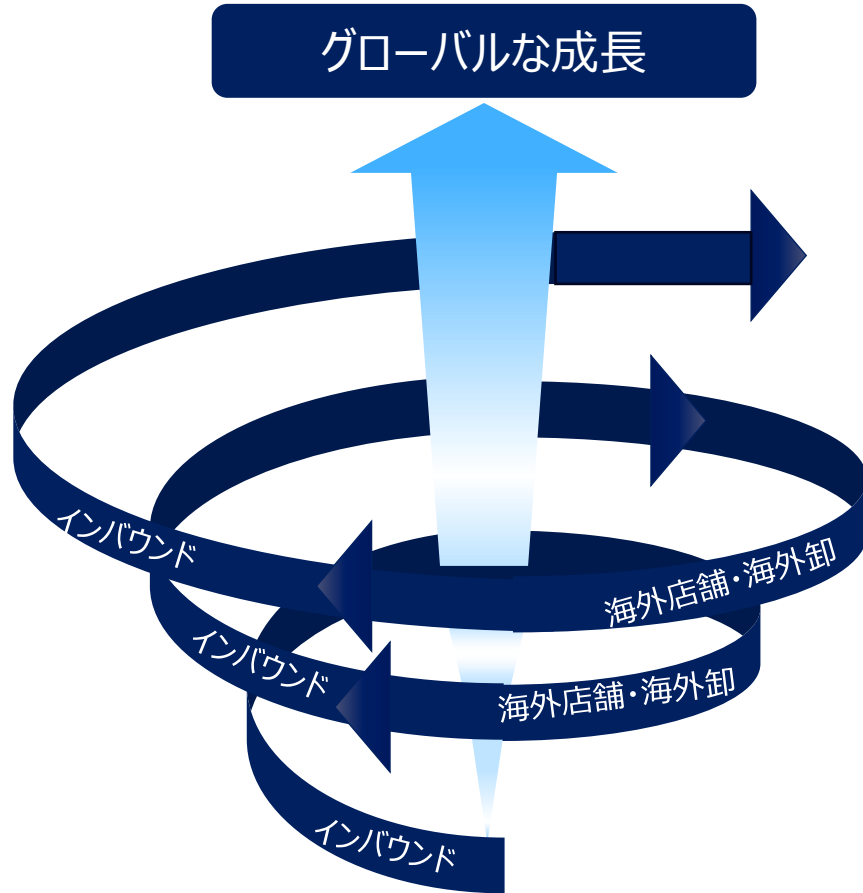
- 金子眼鏡のノウハウを活用し、直営店舗の出店を強化
- まずは感度の高い都心に店舗を出店



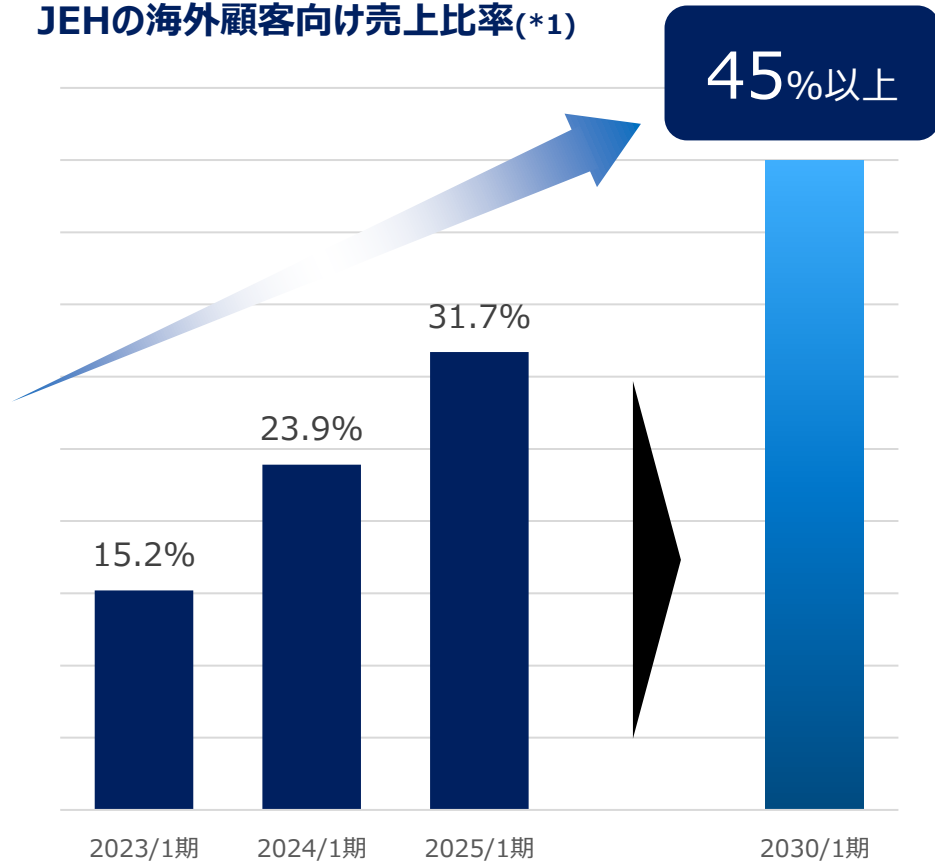
- 金子眼鏡
- 999.9

② ブランド力の浸透による海外顧客の創造

アジアを中心とした海外におけるJEHブランドの浸透により、インバウンド需要、海外店舗での売上等、海外顧客向けの売上が伸長
中国からの訪日客数はコロナ前の水準から回復途上にありアップサイドを見込むとともに、今後もブランドを訴求することで更なる成長を目指す



JEHの海外顧客向け売上比率(*1)



注:




1. 海外直営店舗での売上収益、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（直営店における訪日外国人顧客による売上収益を指しており、国内卸売における訪日外国人観光客による売上収益は含まない）を加算したデータ

② 海外における店舗展開やパートナーシップの加速による更なる成長ポテンシャル

ブランドを醸成しながら、成長著しいアジア各国への展開を計画

海外戦略の方針

高級志向の海外顧客に対して日本・鯖江発のアイウェアブランドを訴求

	現状・短期	中長期
出店エリア	グレーター・チャイナ	 グレーター・チャイナでの出店スピードの加速化 その他アジア地域での出店検討
出店戦略	ブランドイメージが醸成される場所に出店し、ブランド認知度を向上	 ブランドが浸透したタイミングで 主要都市の一等地への出店を加速
出店形態	直営店を出店 (数店舗程度)	 直営店に加えて現地パートナー企業との提携も検討 (数十店舗程度を目指す)

② 中国・香港への出店を通じたブランド認知度の拡大

中国本土、香港においてブランド力を醸成する立地での継続的な出店に成功
本邦のみならず海外でのカスタマーロイヤリティの形成を企図

中国3号店：金子眼鏡店 洛克·外滩源店



2023年4月の中国1号店、2024年4月の中国2号店に引き続いて、
2024年8月、上海に中国3号店をオープン。
ROCKBUNDは上海の外灘（バンド）地区の一部として知られ、黄浦江
沿いに位置し、1920年代から1930年代にかけて建てられたアールデコ様
式の建築物が並ぶ

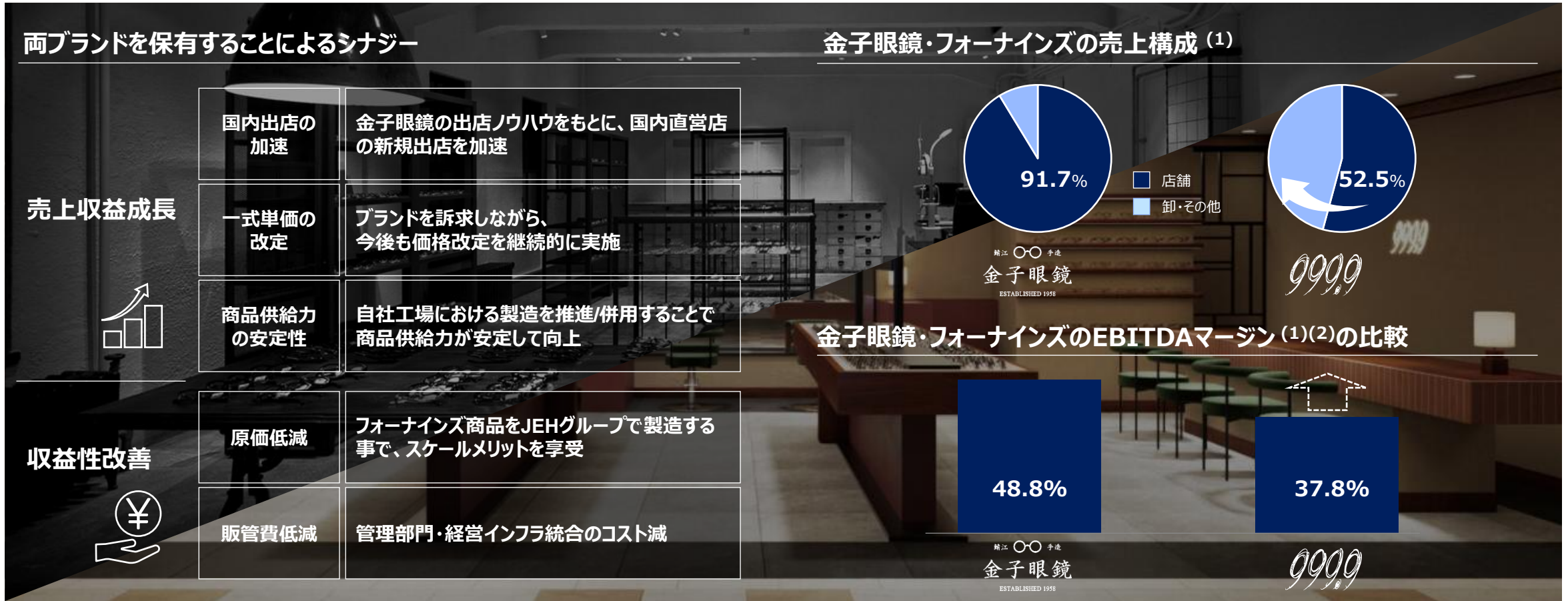
香港1号店：金子眼鏡店 Pedder Arcade



2024年11月に香港1号店をオープン。
出店場所であるPedder Buildingは、香港のセントラル地区のペダースト
リート沿いに位置する歴史的な商業ビルとして知られる

③ 金子眼鏡／フォーナインズの統合によるグループシナジーの進化

M&Aをしたタイホウの製造機能を生かして、内製化を促進。卸売比率が高いフォーナインズは、金子眼鏡のノウハウ活用・シナジー発現を進め、アップサイドを追求するとともに、収益性がより高い店舗売上の拡大を進め収益性改善を図る



注:
1. 2025/1期ベース
2. (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費) / 売上高で算出

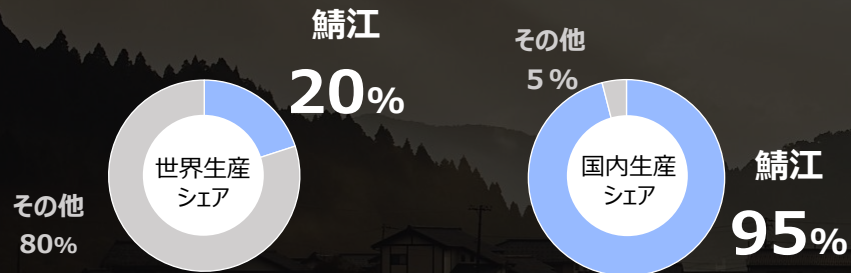
④ 世界三大産地である「鯖江」ブランドを牽引する中長期的な成長戦略

日本が世界に誇る鯖江ブランド

世界有数の眼鏡産地「鯖江」で
高品質な眼鏡を生産

鯖江における眼鏡産業は100年超の歴史を有しており、
イタリアBelluno、中国深圳・東莞等に並ぶ世界三大産地の一角

生産シェア



世界三大産地

主要産地	生産開始時期	生産形態	得意領域
日本 鯖江	1905年～	分業生産	技術力・加工力
イタリア Belluno	1870年代～	企業内一貫生産	デザイン・ブランド
中国 深圳・東莞等	1980年代～	大量生産	コストパフォーマンス

「鯖江のめがね」は第1回 COOL JAPAN AWARD受賞



COOL JAPAN AWARDは、クールジャパン協議会が主催し、経産省らが後援する賞
「鯖江のめがね」はトヨタ自動車のMIRAIなどと同時に受賞

④ 鯖江ブランドを牽引するJEHの役割

地場でのM&A等のインオーガニック戦略を通じて更なる製造力強化を図る



SECTION 3

キャピタル・アロケーション

JEH
JAPAN EYEWEAR HOLDINGS



高いCF創出力に裏付けられたキャピタル・アロケーション

潤沢に生み出されるキャッシュを原資として、株主還元と借入金返済、成長投資を適切なバランスで実施

潤沢に創出される営業キャッシュ・フロー



- 積極的な株主還元
- 借入金返済
- 国内・海外における店舗投資の実施
- 製造力強化への投資
- 戦略的なM&Aの実施

株主還元

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としており、年間配当性向**40%**を目安として配当を実施する方針

さらに、自社株買い実施についても積極的に検討し、総還元性向の向上を狙う

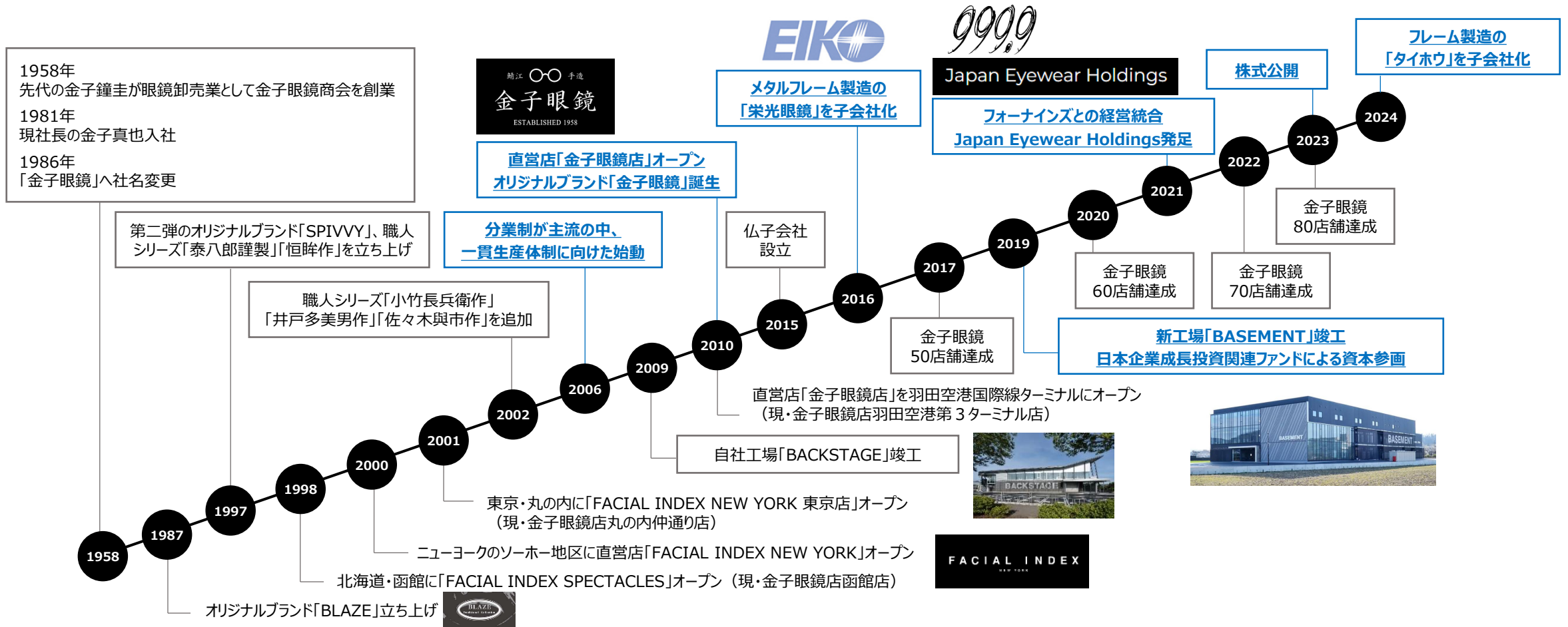
福井  鯖江

金子眼鏡

APPENDIX

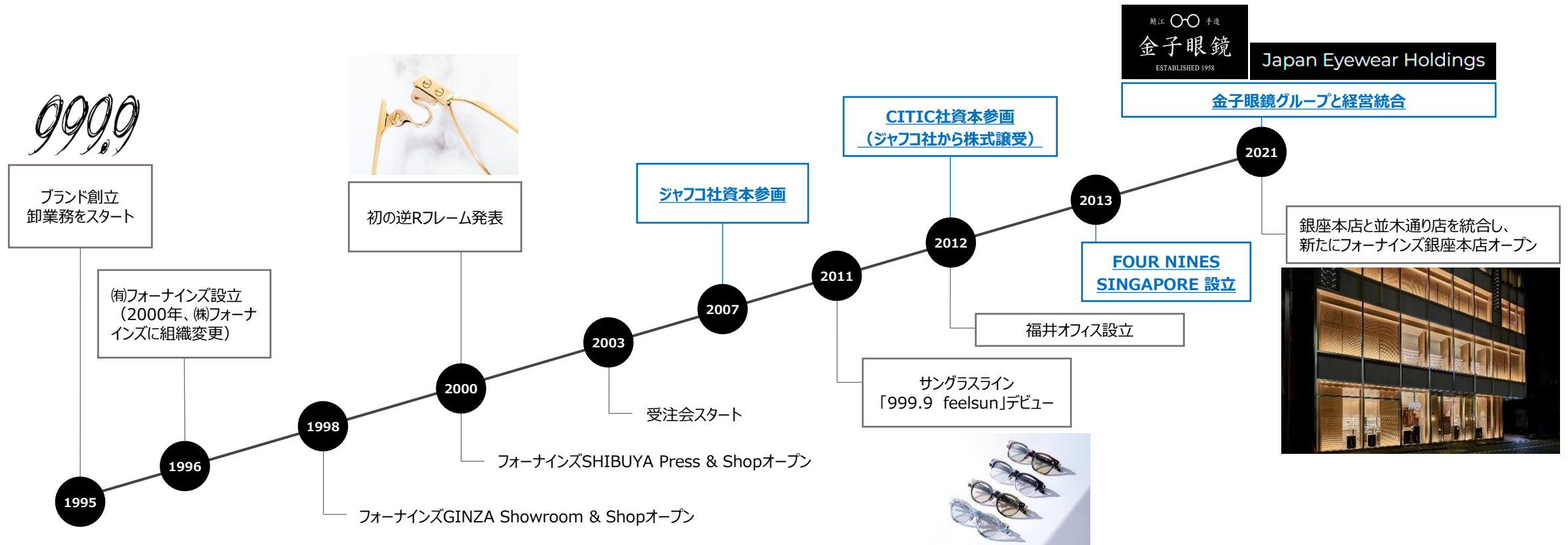
金子眼鏡の成長のロードマップ

卸売業として創業した後、業界内でも稀有な一貫生産体制を確立し、直営店出店により製販一体モデルへと進化着実な出店に加えて、栄光眼鏡の子会社化、フォーナインズとの経営統合などインオーガニックの成長も実現

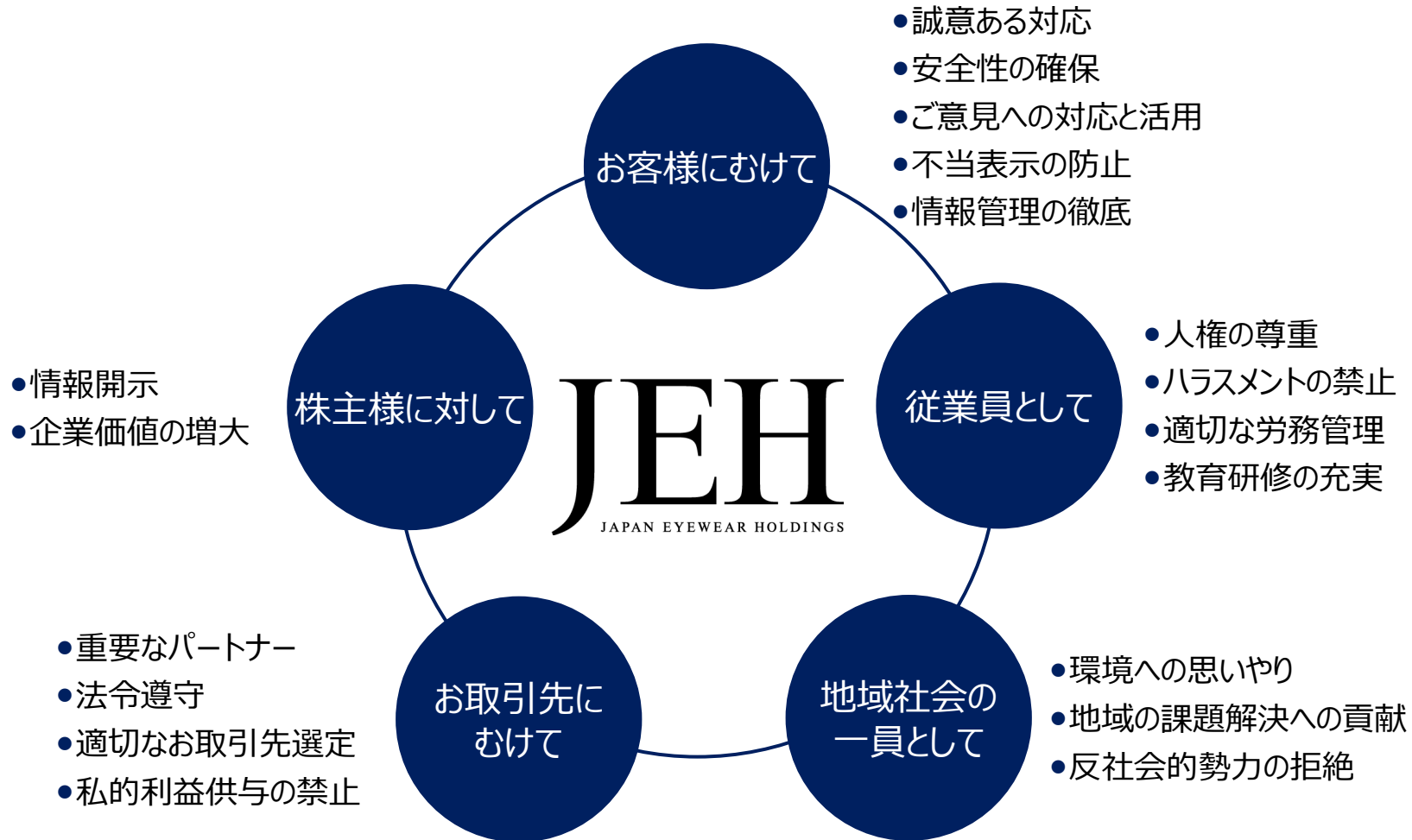


フォーナインズの成長のロードマップ

高い品質と美しいフォルムの商品を企画し、都市部を中心に直接ブランドを発信する拠点として直営店を展開するとともに、全国に約600店舗を超える取扱い店により幅広い販売網を形成、金子眼鏡との経営統合で更なる拡大を目指す



グループ 企業行動規範



ふるさと納税を通じた地域貢献と売上収益増加の両立

鯖江市のふるさと納税に、店舗で使用できる眼鏡引換券を提供



アイウェアには、視力矯正器具としての価値だけでなく、掛けるほどに顔に馴染み、個性を引き立てる魅力があります。

ふるさと納税「眼鏡引換券」を通して、日本製の上質なアイウェアをより深く体感し、寄附者様のライフスタイルに寄り添いご愛用いただくことが私たちの願いです。

鯖江の地域支援（ESGの取り組み）

伝統の次世代への伝承

継承した鯖江の伝統に
イノベーションを与えて次の世代へ伝承

11 住み続けられる
まちづくりを



鯖江の「ものづくり文化の
継承・発展」を目指し、
鯖江で製造

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



伝統的な素材と
職人の技を受け継ぎつつ、
常に最先端技術を取り込み

鯖江における製造拠点の設立



2009年 **BACKSTAGE**

自社工場「BACKSTAGE」竣工
プラスチックフレームを一貫生産



2016年 **GLASSWORKS**

自社工場「GLASSWORKS」竣工
メタルフレーム製造に特化



2019年 **BASEMENT**

自社工場「BASEMENT」竣工
フレーム切削や研磨の一部を最先端
ロボットが担う。イノベーションを強化

Disclaimer



本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。