

【ニュースリリース】

平成 23 年 11 月 18 日

各位

アドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合

株式会社メガネスーパーに対する第三者割当増資の引受合意に関するお知らせ

アドバンテッジパートナーズ有限責任事業組合（以下「AP」）がサービスを提供するファンド（以下「AP ファンド」）は、株式会社メガネスーパー（以下「MS 社」）に対する第三者割当増資の引き受け、及び、MS 社への新株予約権付ローンによる融資実行につき、MS 社と合意に達しましたので、お知らせいたします。なお、本件は、12 月 27 日に予定される MS 社の株主総会等における承認、及び、本新株予約権発行に係る金融商品取引法による届出の効力発生、全取引金融機関からの既存の借入の条件変更又は借換えの実行等が投資実行の条件となっております。

MS 社の主力事業である眼鏡等小売業界は、ここ数年、価格表示の均一性や低価格を謳った業態の急速な台頭による競争の激化等、大きな転換期を迎えており、MS 社は、平成 24 年 4 月期第 1 四半期累計期間においても経常損失及び四半期純損失を計上する等、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状況が継続しております。

一方で、眼鏡等小売業は、医療とファッションという独立した 2 つの顧客ニーズに対応する付加価値型サービス業であり、市場安定性、事業収益構造、及び業界内での競合状況の諸点において、経営戦略の自由度や業界魅力度は高いと認識しております。加えて、MS 社の主な顧客基盤であるシニア層の人口は引き続き増加傾向なことも追い風となると考えております。

AP ファンドは、このような業界に対する見方を前提に、AP の有する豊富な投資先支援経験を活かすことで、「個々のお客様に最も適したアイケア・アイウェアをご提供する会社へ」というビジョンの実現を目指します。ストレスフリーな気持ちのよい眼鏡探し、掛け心地抜群な仕上がり、自分に最適な眼鏡を見つける喜びなど、お客様に心からご納得いただける商品・サービスを展開することにより、短期的な収益改善にとどまることなく、中長期的に満足度の高いリピーターが継続的に増えていくような自律的拡大サイクルを実現することを最終的な目標とします。

1. MS社は380を超える店舗インフラと質の高い人員、数百万件にも及ぶ既存顧客、及び認知度の高いブランドを有し、一定の事業基盤があると評価しております。中期的な成長のシナリオに基づき、経営の合理化を着実に図っていくことで、これら有形無形の資産を活かした上記ビジョンの実現は十分に可能であると信じております。
2. 事業上の取り組みとしては、抜本的なコストの見直しによる収益力の回復を前提に、出店、集客、顧客化などの売上拡大施策の展開を想定しております。こうした成長施策を中長期的視野に立って展開することでMS社の真の企業価値向上が図られます。
3. その実現にあたっては、顧客との接点に直接関わる店舗・店員を起点に、現場から経営陣にいたるまでの組織体制の抜本的な改革を断行することが必須であり、APファンド及びAPは取締役の派遣を通じてMS社の支援を行ってまいります。
4. APファンドが投資する資金は、成長のための前向きな取り組みに投下され、それによって創出された新たなキャッシュフローも、成長のための取り組みに再度投下される予定です。全取引金融機関および主要取引先からも、こうした再成長のための中期的な取り組みに対するご支援を約束いただいております。

APファンドは、個店毎の業績・施策管理制度や、成功確率の高い出退店オペレーション、接客面の顧客満足度の改善施策等、小売業の再生に不可欠なチェーン・オペレーションやマーケティング分野において、これまでの多数の投資先支援経験を通じて先進的な事業運営ノウハウを蓄積しております。APファンドは、これらの知見を速やかにMS社の事業に投入し、早期の事業再生と継続的な事業成長の実現を支援する所存です。

以上