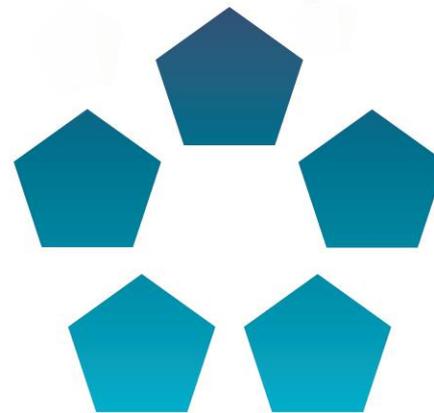


株式会社ビジョナリーホールディングス
19/04期 2Q決算説明資料

証券コード：9263 JASDAQ-S



VISIONARY
HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

1. 19/04期 2Q決算概要
2. セグメント別概要
3. 19/04期 進捗と下半期について
4. Appendix

1. 19/04期 2Q決算概要

(2018年5月1日～2018年10月31日)

19/04期 2Qハイライト

目の健康プラットフォームを通じたM&Aにより事業規模の拡大、及び事業領域を拡張する一方、事業基盤の共通化を進め、増収が増益に繋がる構造が定着

売上高 **13,126**百万円 (前年同期比 **124.1%**)

営業利益 **503**百万円 (前年同期比 **141.6%**)

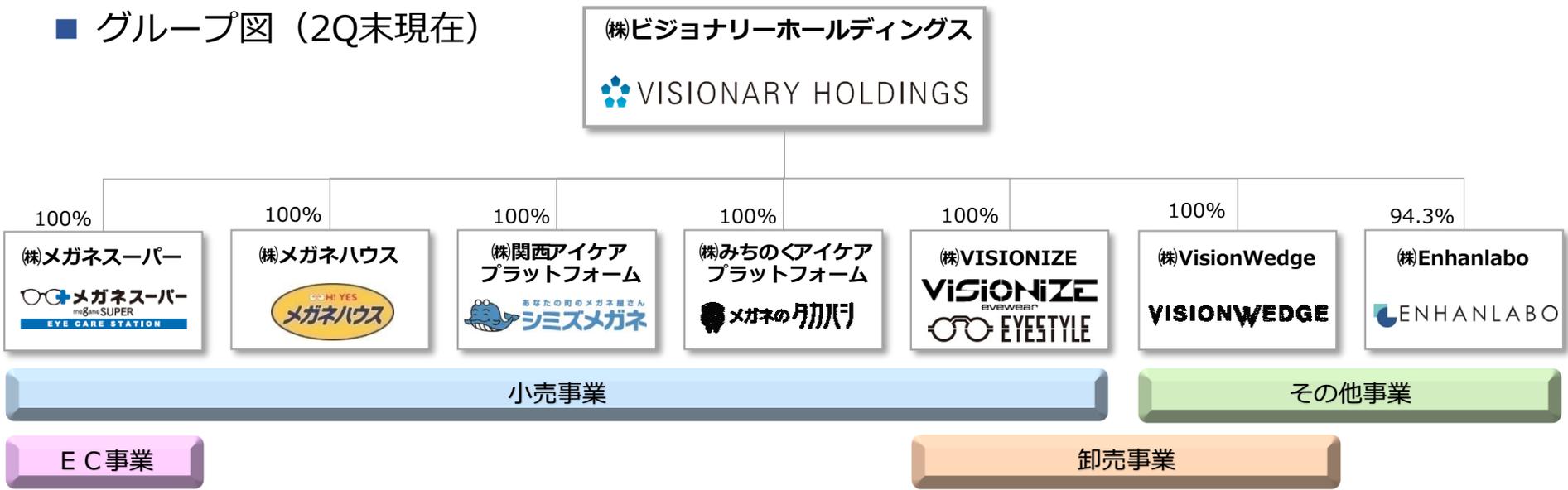
経常利益 **461**百万円 (前年同期比 **142.9%**)

親会社株主に帰属
する四半期純利益 **398**百万円 (前年同期比 **299.7%**)

19/04期 2Qトピックス

- 株式の売出に伴う主要株主である筆頭株式及び主要株主の異動 (18年8月)
- VISIONIZE社の全株式を取得し完全子会社化 (18年8月)
- 株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関の変更 (18年10月)
- 株主優待制度の変更 (18年10月)
- 持株会社体制の最終ステップ完了 (18年10月)

■ グループ図 (2Q末現在)



連結貸借対照表：2Q末

(単位：百万円)

資産の部	18/04期 期末	19/04期 2Q末	前期末比 (%)	負債・純資産の部	18/04期 期末	19/04期 2Q末	前期末比 (%)
流動資産	8,000	8,583	107.3	流動負債	6,839	7,946	116.2
現金及び預金	2,974	2,376	79.9	支払手形・買掛金	2,021	2,293	112.0
売掛金	1,280	1,277	99.8	短期借入金等	2,400	2,500	104.2
棚卸資産	3,163	4,472	141.4	その他	2,417	3,152	131.8
その他	582	455	78.3	固定負債	5,832	5,643	96.8
固定資産	6,053	6,887	113.8	長期借入金	3,900	3,573	91.6
有形固定資産	2,425	2,793	115.2	その他	1,932	2,069	107.1
無形固定資産	289	683	236.2	負債合計	12,672	13,590	107.2
投資その他の資産	3,338	3,410	102.2	純資産合計	1,382	1,880	136.0
資産合計	14,054	15,470	110.1	負債純資産合計	14,054	15,470	110.1

連結損益計算書：2Q累計（18/05-18/10）

（単位：百万円）

	18/04期 2Q累計	構成比 (%)	19/04期 2Q累計	構成比 (%)	前Q比 (%)	2Q累計 予想比 (%)	通期予想 進捗率 (%)
売上高	10,578	100.0	13,126	100.0	124.1	106.3	51.9
小売事業	10,347	97.8	12,693	96.7	122.7		
卸売事業	-	-	149	1.1	-		
E C事業	230	2.2	284	2.2	123.1		
その他事業	0	0.0	0	0.0	-		
売上原価	3,748	35.4	4,763	36.3	127.1		
売上総利益	6,830	64.6	8,363	63.7	122.4		
販管費	6,475	61.2	7,859	59.9	121.4		
営業利益	355	3.4	503	3.8	141.6	104.2	44.5
E B I T D A	614	5.8	815	6.2	132.7		
経常利益	323	3.1	461	3.5	142.9	106.6	44.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	133	1.3	398	3.0	299.7	156.4	62.3

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・無形固定資産） + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + のれん償却費

連結損益計算書：2Q（18/08-18/10）

（単位：百万円）

	18/04期 2Q	構成比 (%)	19/04期 2Q	構成比 (%)	前2Q比 (%)	19/04期 1Q	1Q比 (%)
売上高	5,358	100.0	6,557	100	122.4	6,569	99.8
小売事業	5,239	97.8	6,270	95.6	119.7	6,422	97.8
卸売事業	-	-	144	2.2	-	4	3,110.4
EC事業	118	2.2	141	2.2	119.5	142	99.7
その他事業	0	0.0	0	0.0	0.0	0	0.0
売上原価	1,923	35.9	2,397	36.6	124.6	2,366	101.3
売上総利益	3,435	64.1	4,159	63.4	121.1	4,203	99.0
販管費	3,320	62.0	3,987	60.8	120.1	3,872	103.0
営業利益	114	2.1	172	2.6	149.7	331	52.0
EBITDA	253	4.7	344	5.3	136.0	471	73.1
経常利益	104	1.9	154	2.4	148.2	307	50.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	34	0.6	154	2.3	445.7	244	62.9

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・無形固定資産） + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + のれん償却費

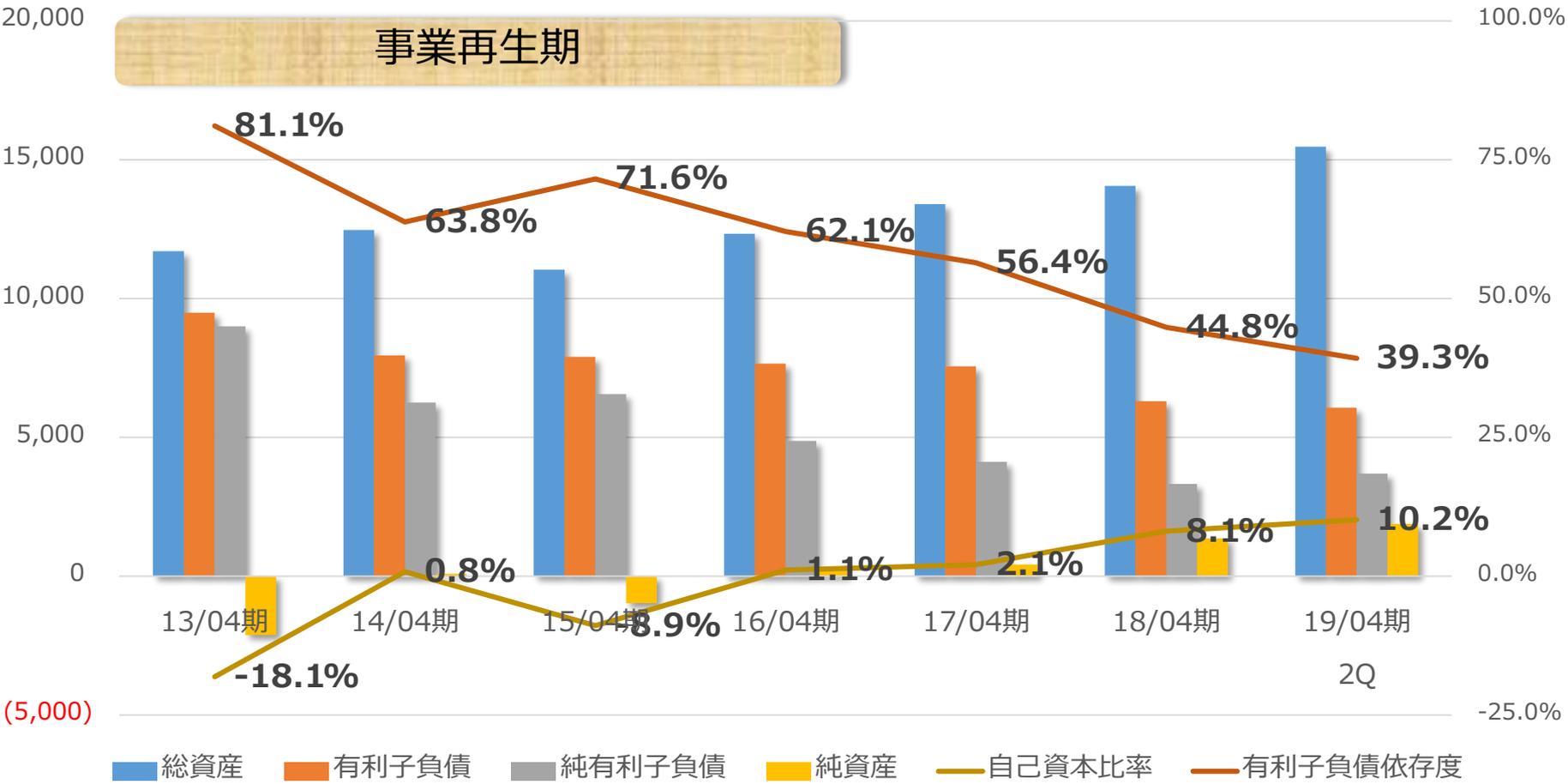
連結キャッシュ・フロー計算書：2Q累計

(単位：百万円)

	18/04期 2Q累計	19/04期 2Q累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	700	564	△136
投資活動によるキャッシュ・フロー	△95	△443	△347
財務活動によるキャッシュ・フロー	△95	△661	△566
現金及び現金同等物の増減額	510	△540	△1,050
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,721	2,376	△1,344

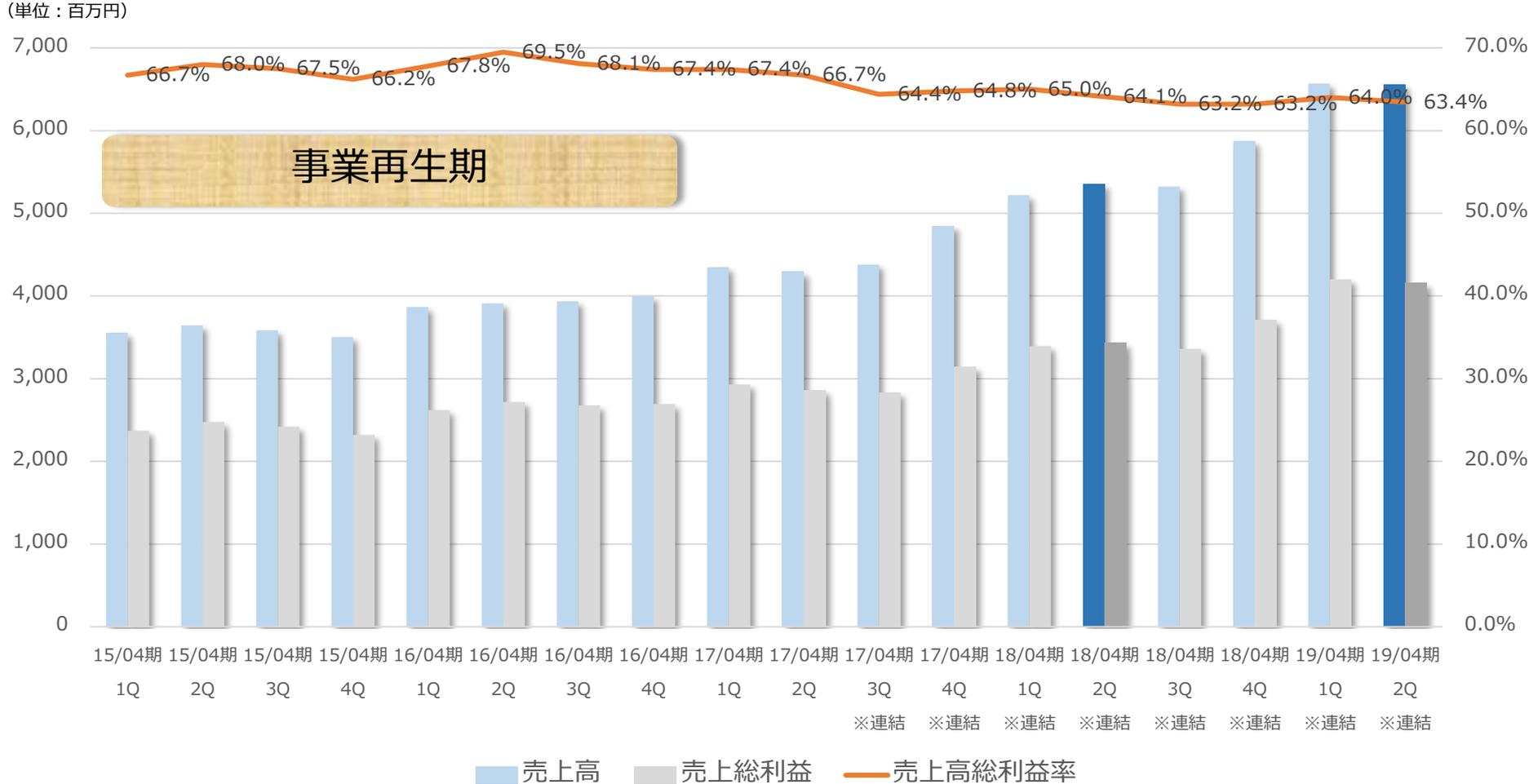
財務バランスの改善

事業規模の拡大、増益効果や借入金返済の正常化等により、自己資本比率は前期末比**2.1pt改善し10.2%**。有利子負債依存度も同**5.6pt改善し39.3%**に



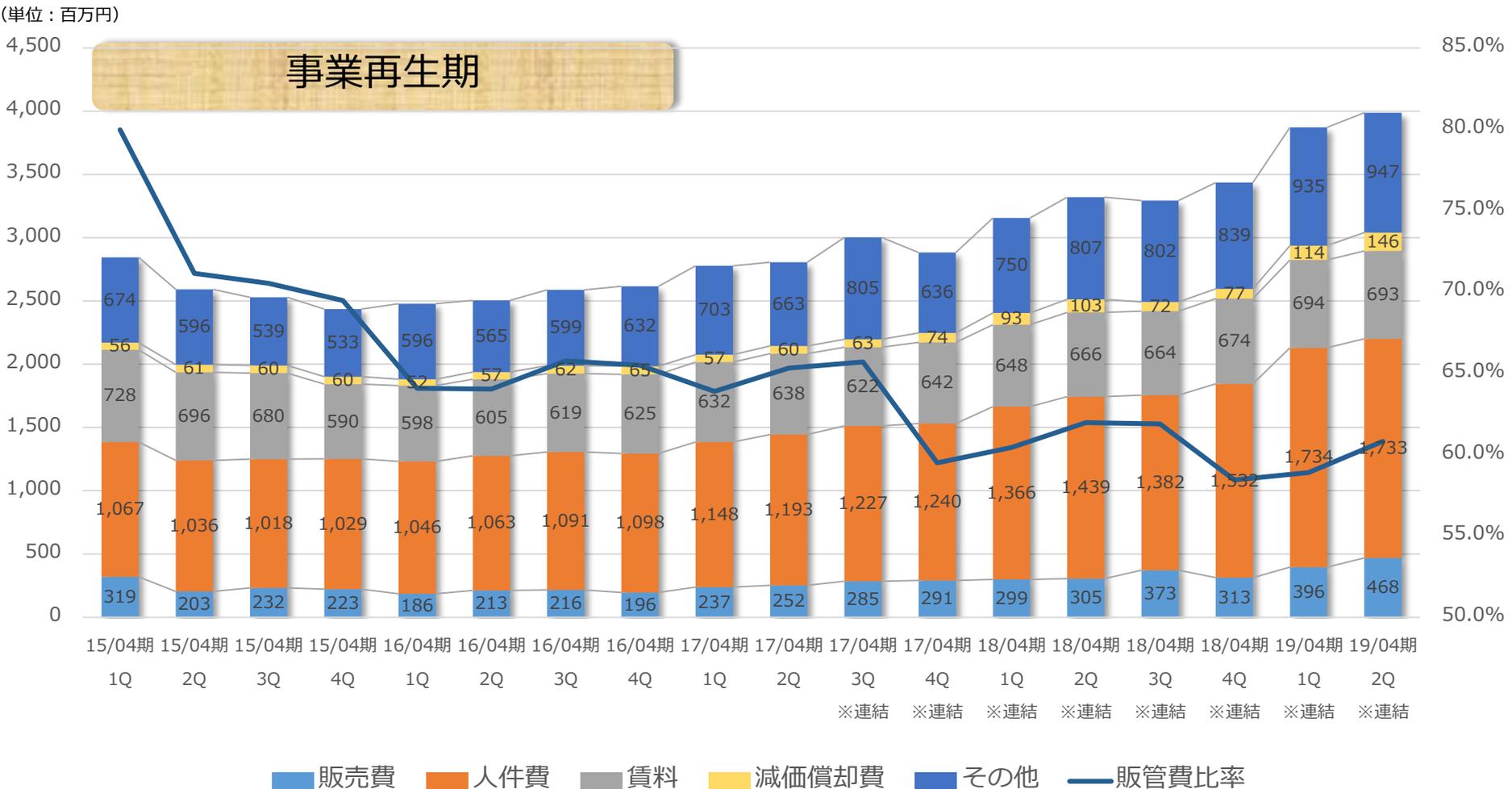
四半期売上高・売上総利益 推移

目の健康プラットフォームを通じたM&Aの推進により事業規模が拡大し、当第2四半期の売上高は前年同四半期比**22.4%増**、売上総利益は前年同四半期比**21.1%増**



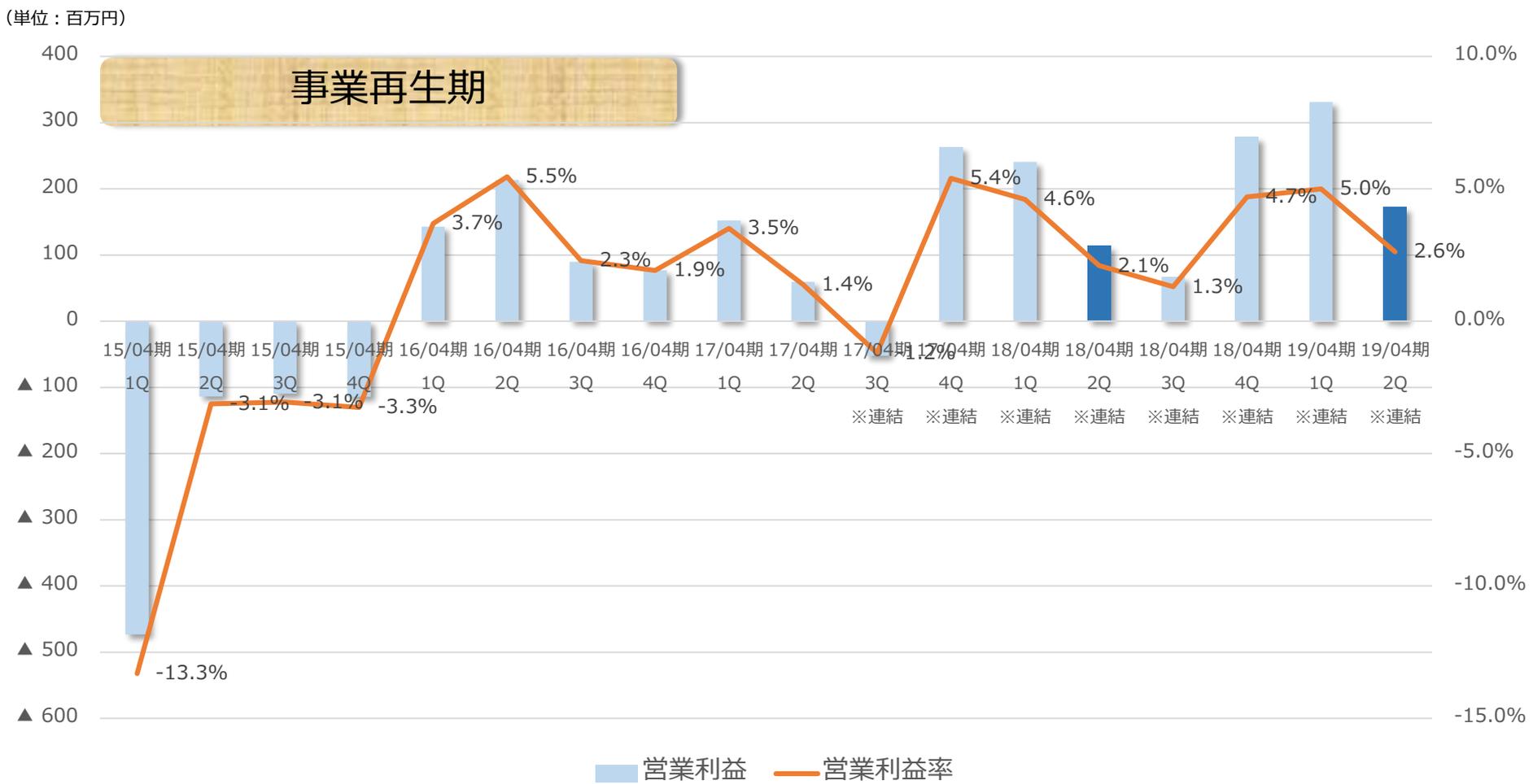
四半期販売費及び一般管理費 推移

事業規模の拡大に伴い販管費は増加するものの、M&Aの推進効果として事業基盤の共有化が進展し、当第2四半期の販管費比率は前年同四半期比**1.1pt**低下し**60.8%**に



四半期営業利益 推移

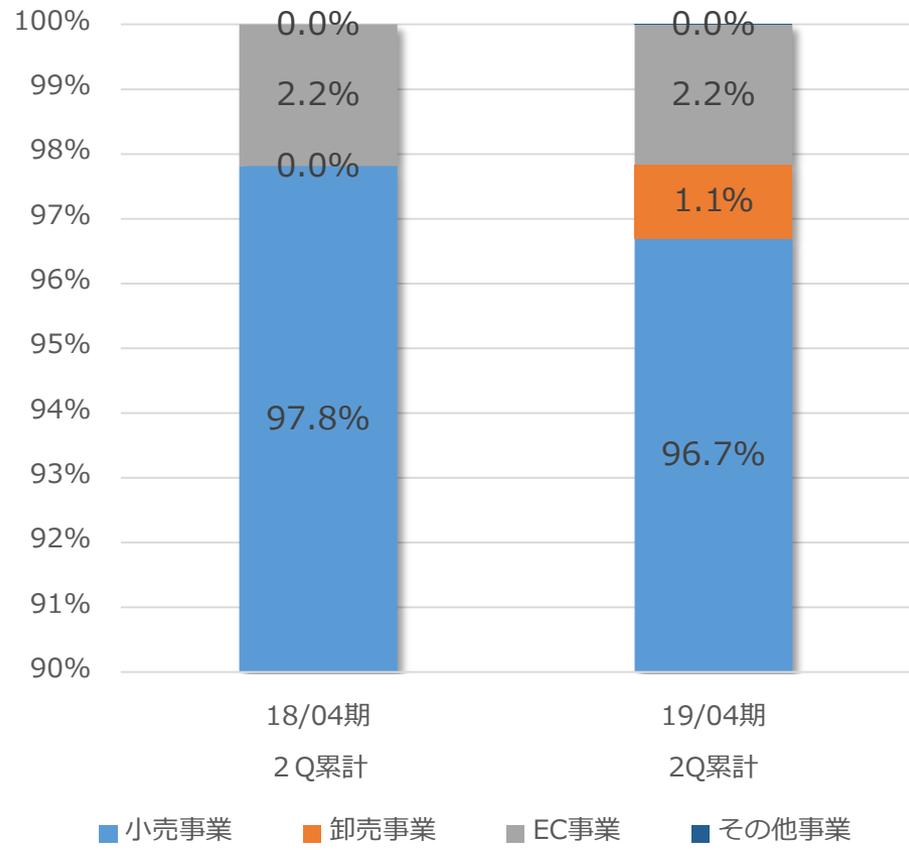
事業規模の拡大と事業基盤の共通化が進み、増収が増益に繋がる構造が定着し、当第2四半期の営業利益は前年同四半期比**49.7%増**、営業利益率は**0.5pt改善**し**2.6%**に



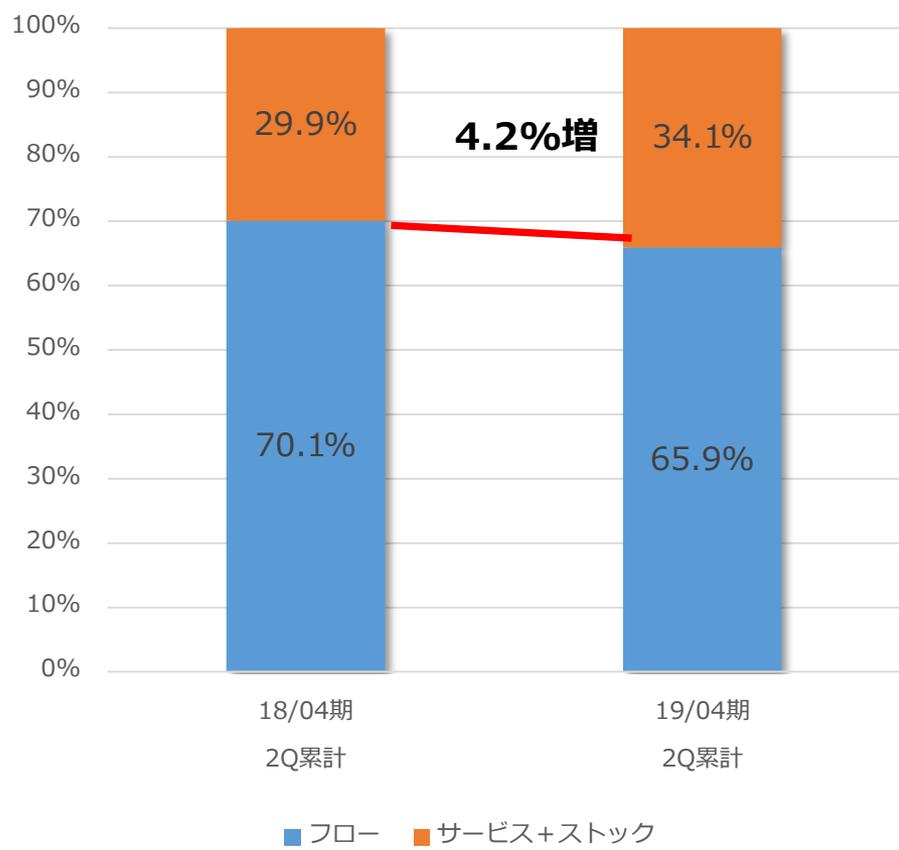
売上高の構成

CONTACT定期便、HYPER保証プレミアム（ストック）や各種イケアサービス提供比が4.2pt増の34.1%に

■ セグメント別売上高構成比

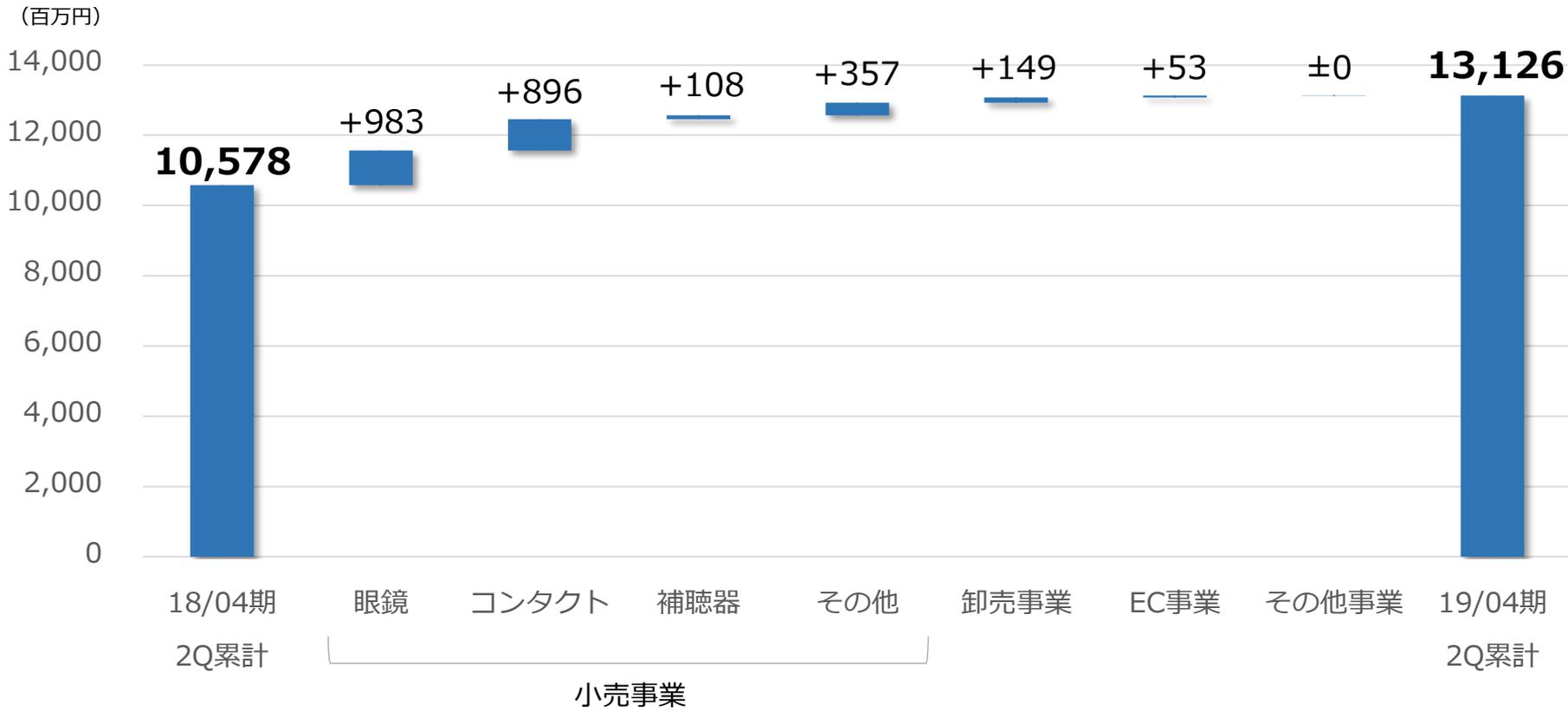


■ 売上高の付加価値サービス提供比



売上高の分析

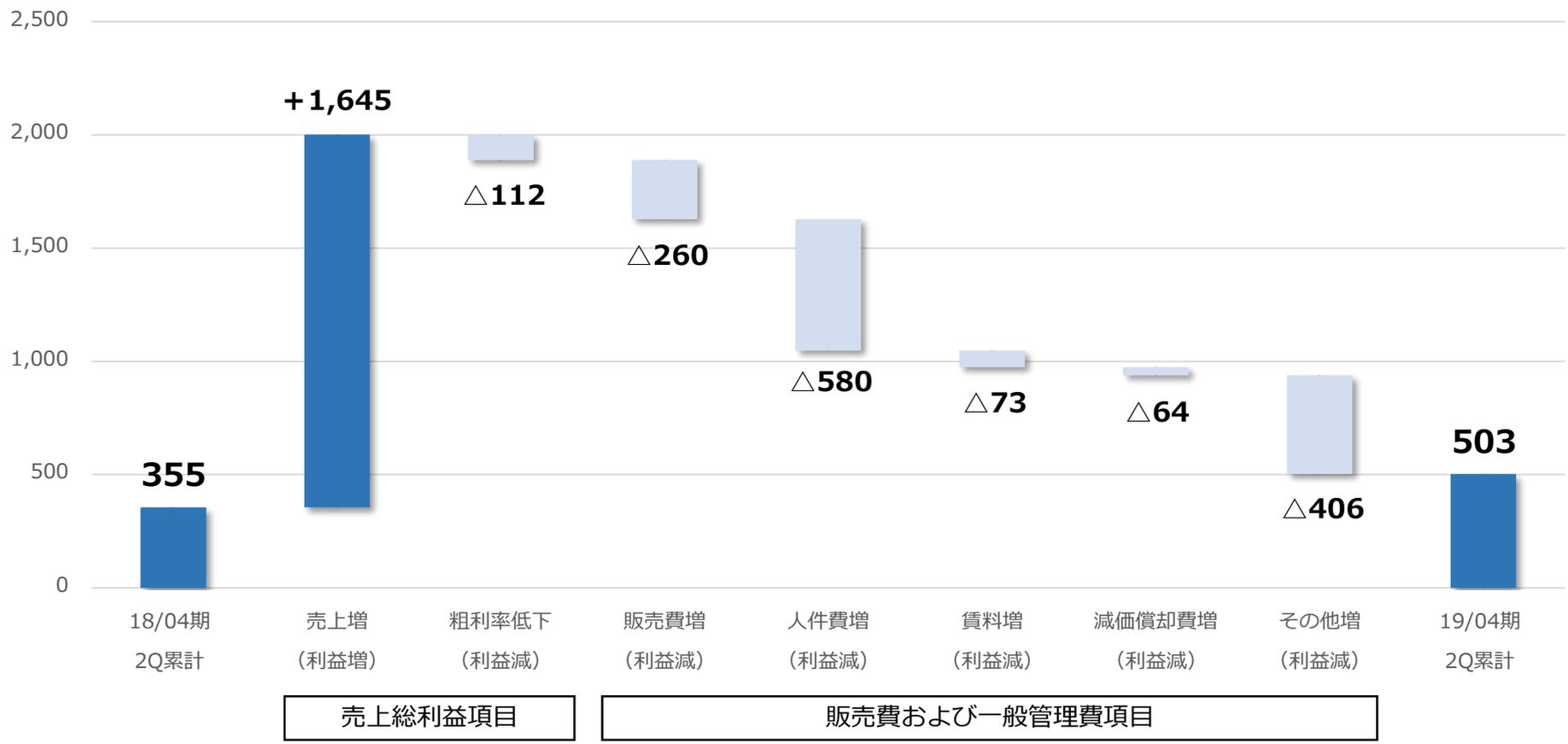
コンタクト販売およびEC事業は、それぞれ前年同四半期比**21.5%増**、**23.1%増**と引き続き好調に推移。また、各種メディア等を通じたアイケア認知の高まりや、次世代型店舗への移行等の効果により、眼鏡、補聴器の販売がそれぞれ同期間比**19.1%増**、**23.0%増**と当2Qの好業績を牽引。VISIONIZE社の買収により卸売事業が本格化



営業利益の増減分析

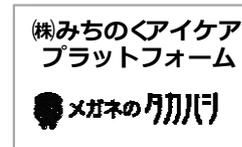
M&A等、事業規模の拡大及び事業領域の拡張に伴い販売費および一般管理費は増加するも、増収効果に加えて事業基盤の共通化が進み、増収増益の構造が定着

(単位：百万円)



2. セグメント別概要

小売事業



当社グループのアイケアサービス

- ✓ お客様ごとに異なる眼のお悩みや生活環境に応じ、「眼の健康寿命延伸」に配慮したサービス・商品を提供
- ✓ 「眼のQOL (Quality Of Life) 」の向上に繋がるアイケアへの可能性に挑戦

視力だけではなく、生活環境や眼の調節力も考慮した検査 **トータルアイ検査**

様々な角度から眼の機能を調べます
眼体力検査

生活距離に合わせた必要視力を測ります
眼環境検査

眼のピントを合わせる能力を測ります
眼年齢検査

お客様のメガネの力を最大限発揮させます
眼鏡力検査

メガネ小売チェーンでは初めての
夜間視力検査導入

シニア運転者の更新時に義務づけられる夜間視力検査も対応しております。

更にお客様それぞれのお悩みにきめ細かくお応えする為に色覚検査、ロービジョン対応の商品等もご用意しております。





HYPER保証システム

業界最強クラスを誇るワイドな保証をご提供し、購入後も眼への安心をサポートいたします。



見え方保証



品質保証



破損保証

お子様や学生の方には安心・充実の
スチューデント&ティーンHYPER保証

月額わずか¥300(税抜)で3年間完全保証の
HYPER保証プレミアム



パーフェクトフィッティング

いつでも最適な状態のメガネに調整いたします。

SUPER CLEANING

スーパークリーニング



かけ具合の調整



完全分解洗浄



修理・部品交換
(レンズや鼻ジョイント)

トータルアイフィッティング

顔とフレームの調整
3Dフィッター

+

眼とメガネの調整
マルチスケール



メガネと補聴器の出張訪問サービス

北海道から沖縄まで、全国各地の拠点にて24時間365日対応。ご自宅・施設等で店舗と同様のサービスをご提供いたします。

視力・聴力の測定

メガネ・補聴器の販売

メガネ・補聴器のメンテナンス



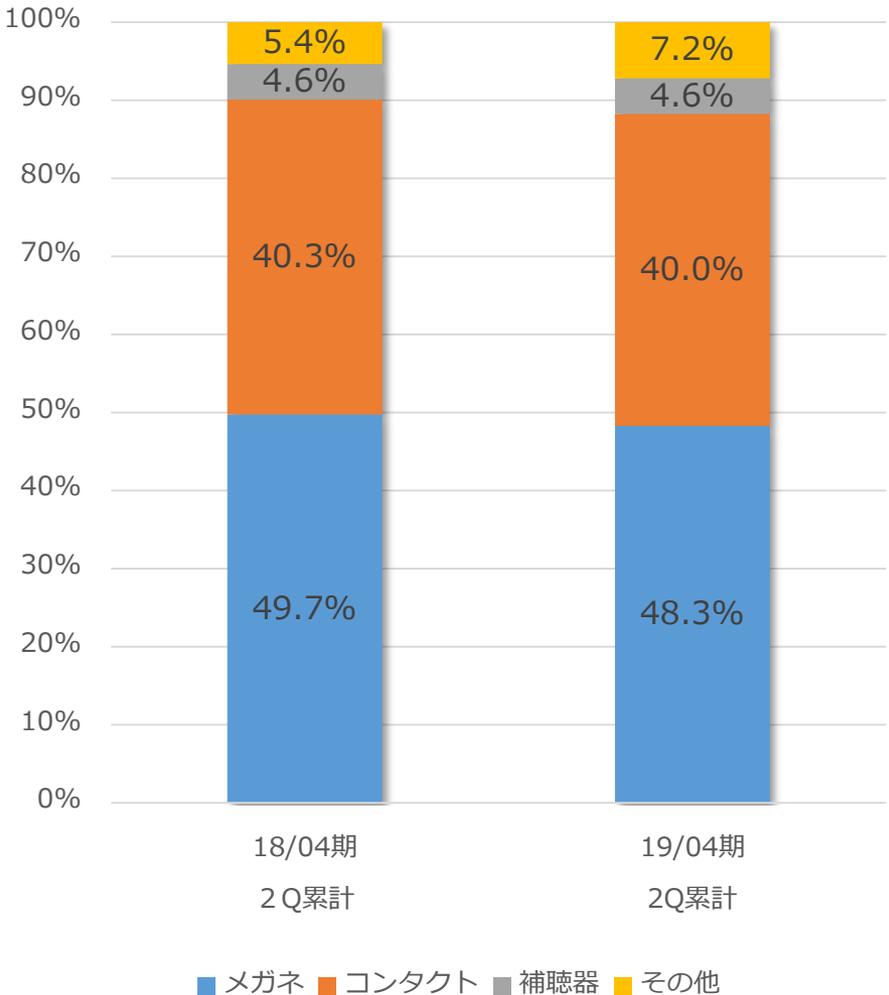
アイケアリラクゼーション

業界初。リラクゼーションで見るチカラに影響する緊張状態をほぐして、全身や眼をリラックスさせることで、より検査精度を向上させ、お客様に最適なメガネをお作りいたします。

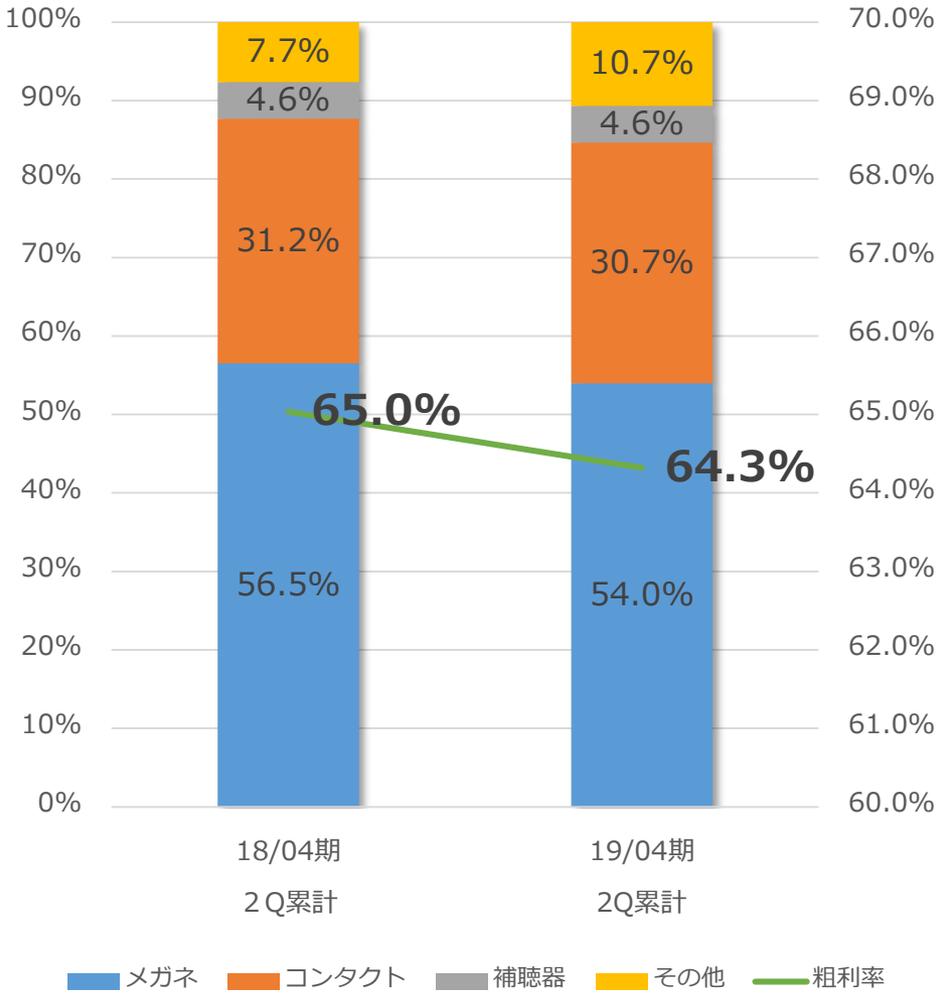


品目別の構成比

■ 売上高構成比



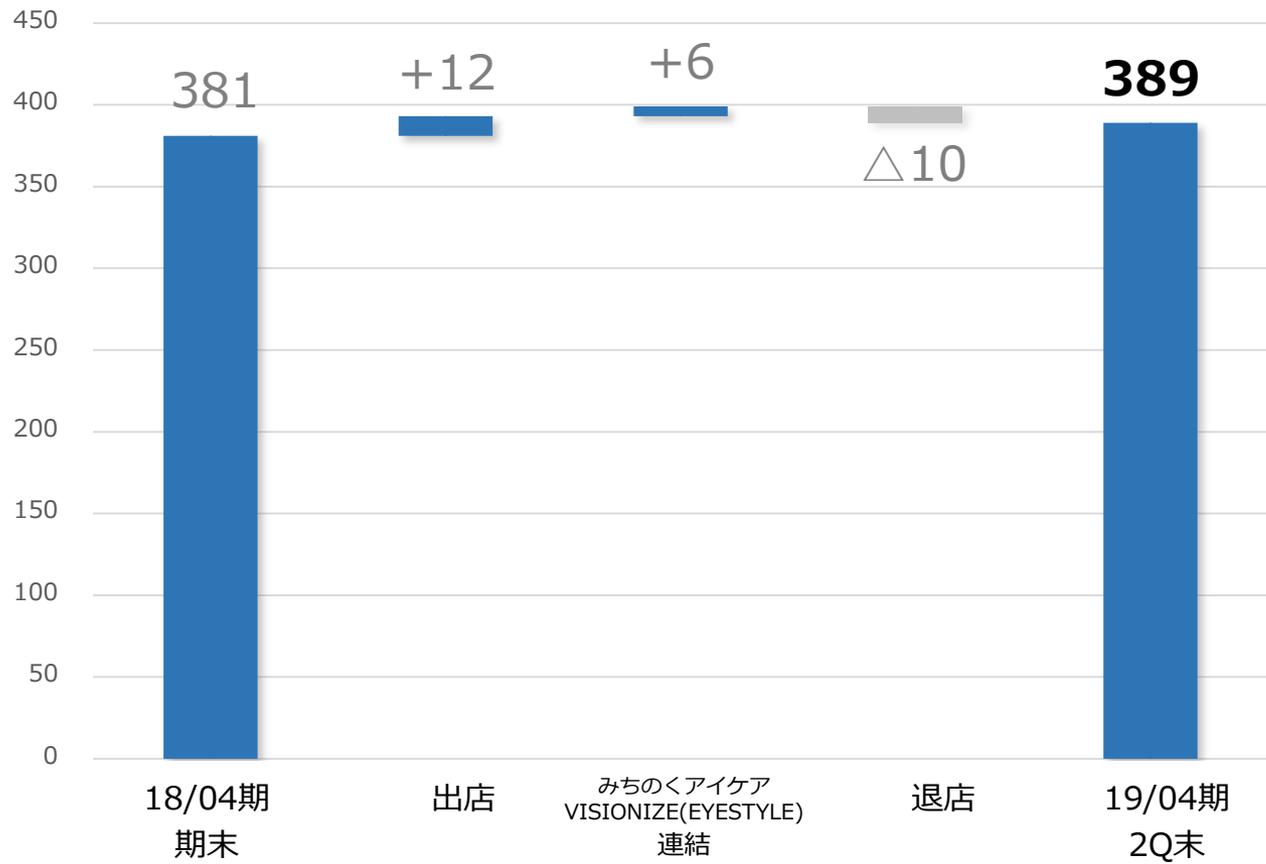
■ 売上総利益構成比



19/04期 2Q末店舗数（前期末比）①

当第2四半期では新たに11店舗が次世代型に移行(内2店舗は移転・新店)したほか、
 商圈特性に合わせた従来型店舗を5店舗出店、子会社化したVISIONIZE社直営の
 EYESTYLE4店舗を加え、19/04期 2Q末の店舗数は前期末比8店舗増の389店舗に

(単位：店)



メガネスーパー ゆめタウン下松店

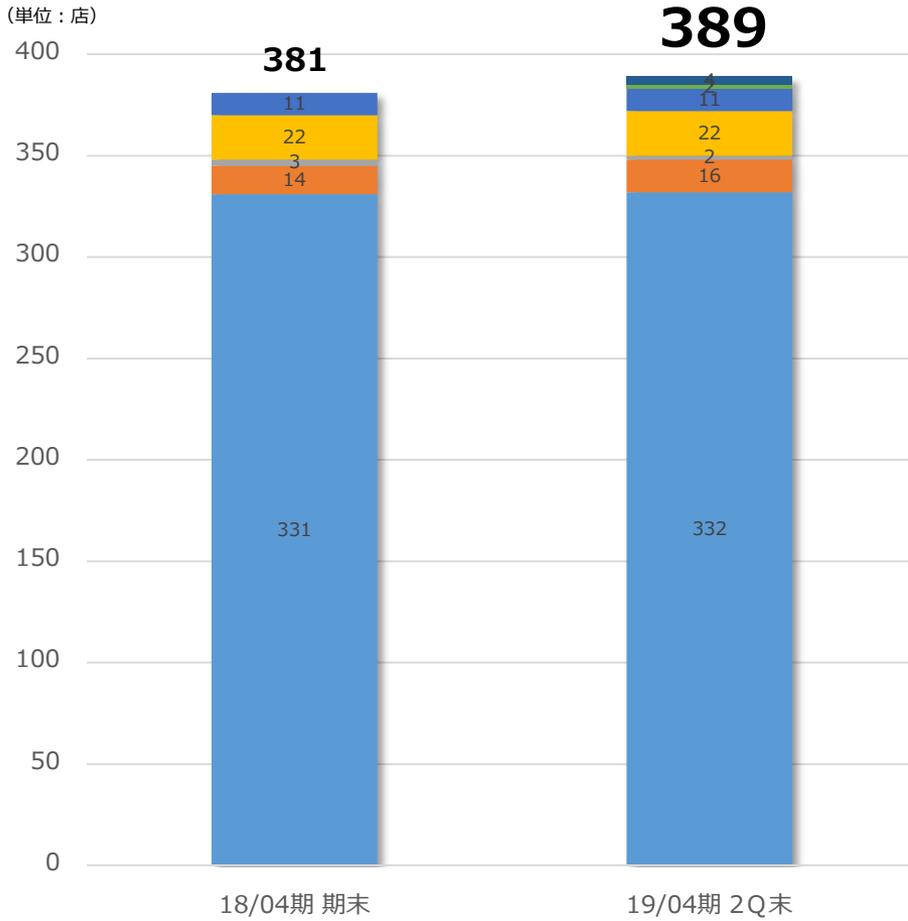


EYESTYLE渋谷店

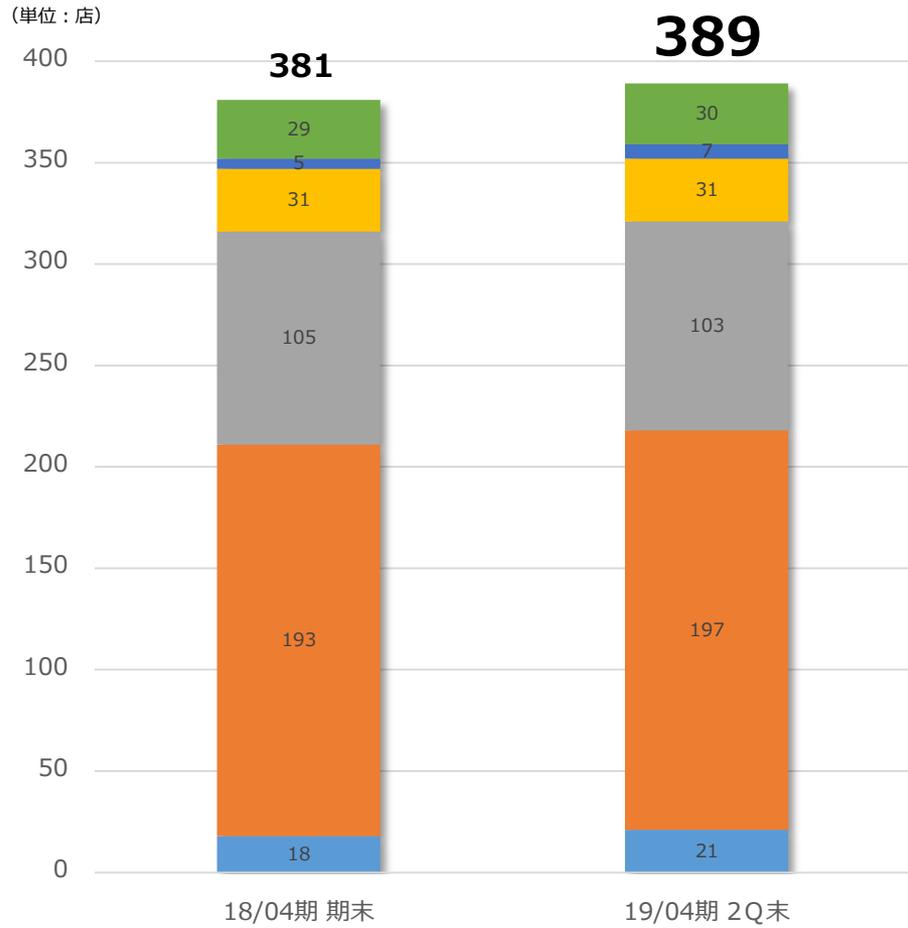


19/04期 2Q末店舗数（前期末比）②

■ ブランド別店舗数



■ 地区別店舗数



- MS : メガネスーパー
- MS : メガネスーパーコンタクト
- MS : DOCK
- MH : メガネハウス
- KE : シミズメガネ
- ME : メガネのタカハシ
- VN : EYESTYLE

- 北海道・東北
- 関東
- 中部
- 関西
- 中四国
- 九州

次世代型店舗への移行①

百貨店や老舗専門店からの顧客流入増に伴う全社平均単価の上昇を背景に、アイケアを更に拡充・先鋭化。また、店内装飾を上質にパーソナルな空間を確保し、検査やお悩みを安心してご相談いただけるよう配慮した店舗フォーマットを開発

アイケアリラクゼーション



検査前の施術による検査精度の向上とアイケアソリューションを拡充し、お客様の悩みを集中ケア

アイケア
リラクゼーション

トータルアイ検査

トータルアイ検査が更に進化。検査項目を拡充
夜間視力も測定し、生活・年齢に応じたあらゆるお悩みに対応。色覚特性・ロービジョンにも対応

最適なメガネはきめ細やかな検査から

眼体力検査	眼環境検査
年齢検査	眼鏡力検査



シニア運転者の更新時に義務づけられる
夜間視力検査
も対応。度も存もよく見えるメガネをお作りします。



メガネ工房

熟練の技術者により調整サービス。他社メガネ調整無料

スーパークリーニング	トータルアイ
完全分解洗浄	フレーム調整
メガネ交換	精密な測定
メガネ調整	ツールによる
フレーム調整	調整で最適な
耳もと調整	かけ心地を
	実現



PB・ブランドフレーム



自社PBフレームのフルラインUPと、インポートブランドフレームを最大数に品揃え

コンタクトレンズ

スピード販売、定期便、出前お届けサービス
(高田馬場のみ) 究極の利便性の追及



在庫多数! 品揃え豊富!

補聴器

補聴器サロンを完備。
高田馬場では関東発の5.1chサウンドシステムを導入し、サービスレベルの質の向上へ



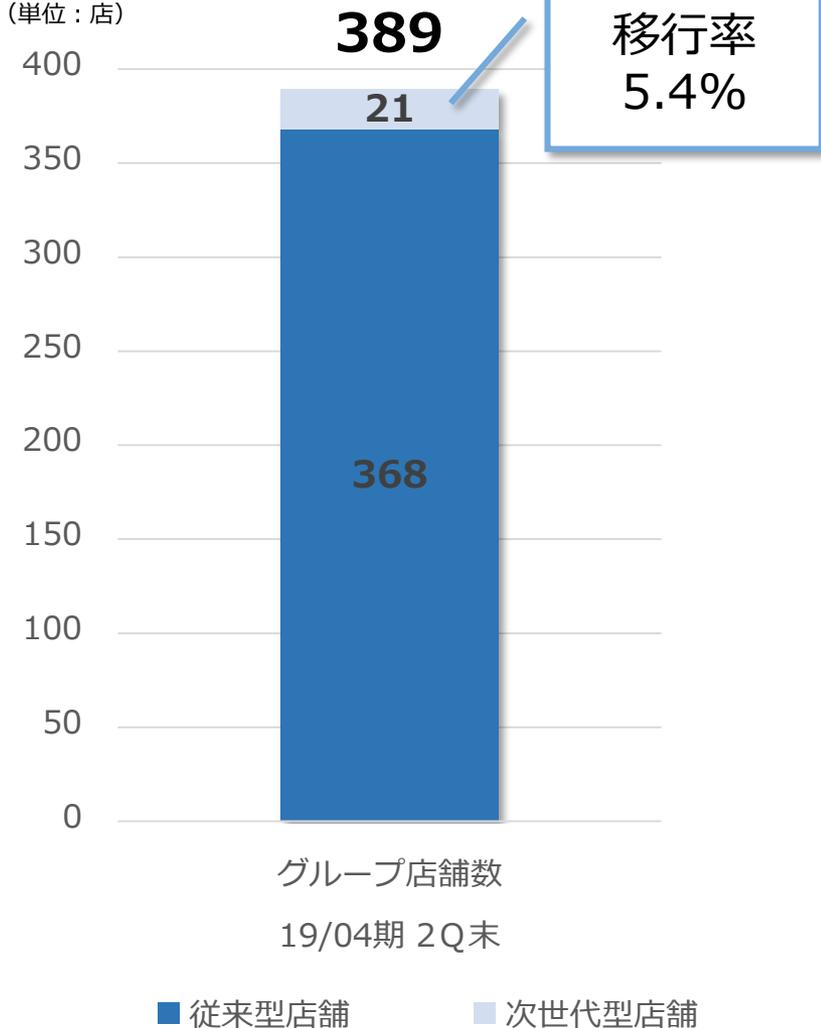
次世代型店舗への移行②

■ 次世代型店舗への移行状況

期	年月	店舗名
18/04期	17/11	MS:高田馬場本店
	18/03	MS:麻布十番店
		MS:八王子本店 (新店)
		MS:姫路みゆき通り店
19/04期 1Q	18/06	MS:新宿中央東口店
		MS:小倉本店
		MS:ららぽーと豊洲店
		MS:新潟黒埼店
		MH:富山本店
		MS:川越クリアモール店
19/04期 2Q	18/08	MS:厚木大通り店
	18/09	MS:遠野バイパス店 (新店)
		MS:吉祥寺ダイヤ街店
		MS:相模大野駅前店
		MH:高岡駅南店
	18/10	MS:港北NTセンター南店
		MS:和光店
		MS:福井二の宮店
		MS:豊見城ウイングシティ店
		MS:水道橋店 (移転)
MS:神戸三宮店		

※ MS:メガネスーパー、MH:メガネハウス

(単位:店)



次世代型店舗への移行③

<MS遠野バイパス店>



<MH高岡駅南店>



<MS和光店>



<MS福井二の宮店>



<MS新宿中央東口店>



<MS小倉本店>



<MSららぽーと豊洲店>



<MS港北NTセンター南店>



<MH富山本店>

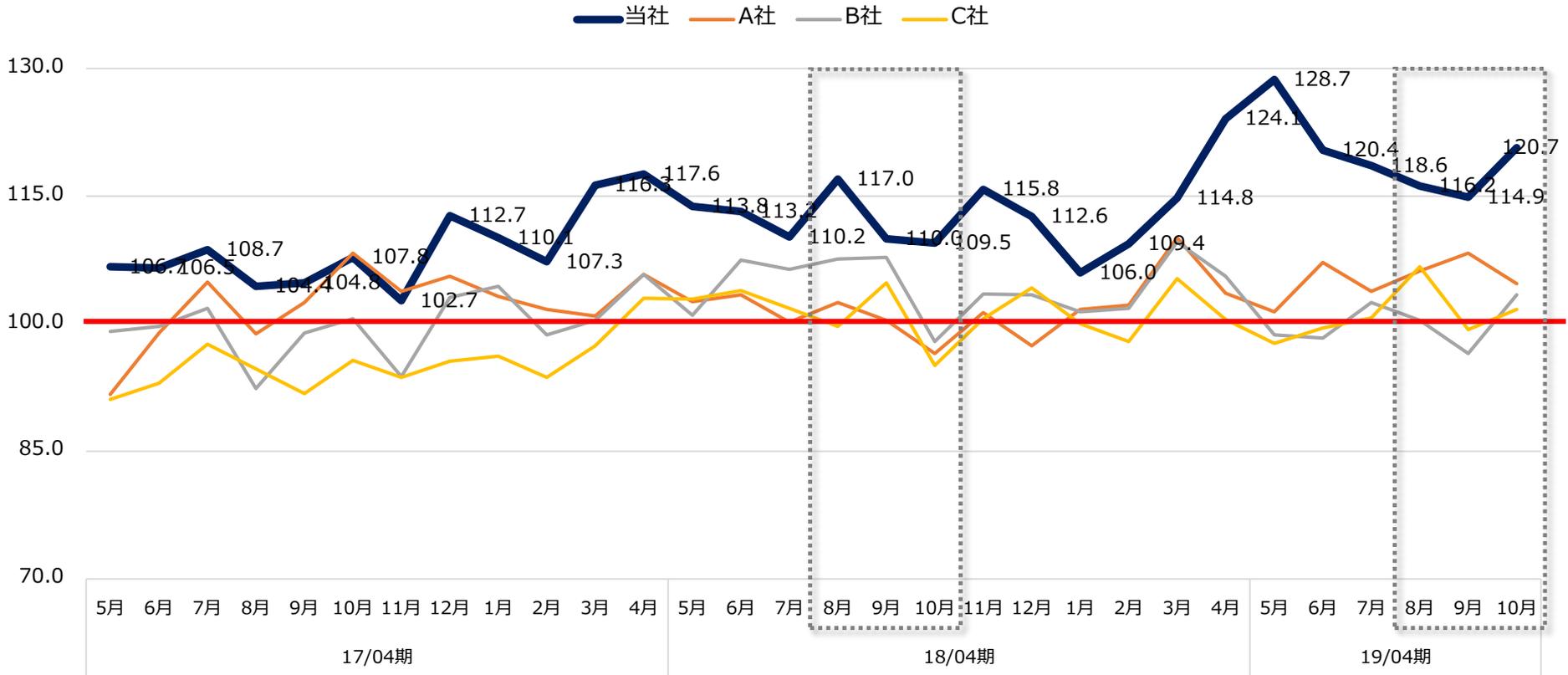


<MS川越クリアモール店>



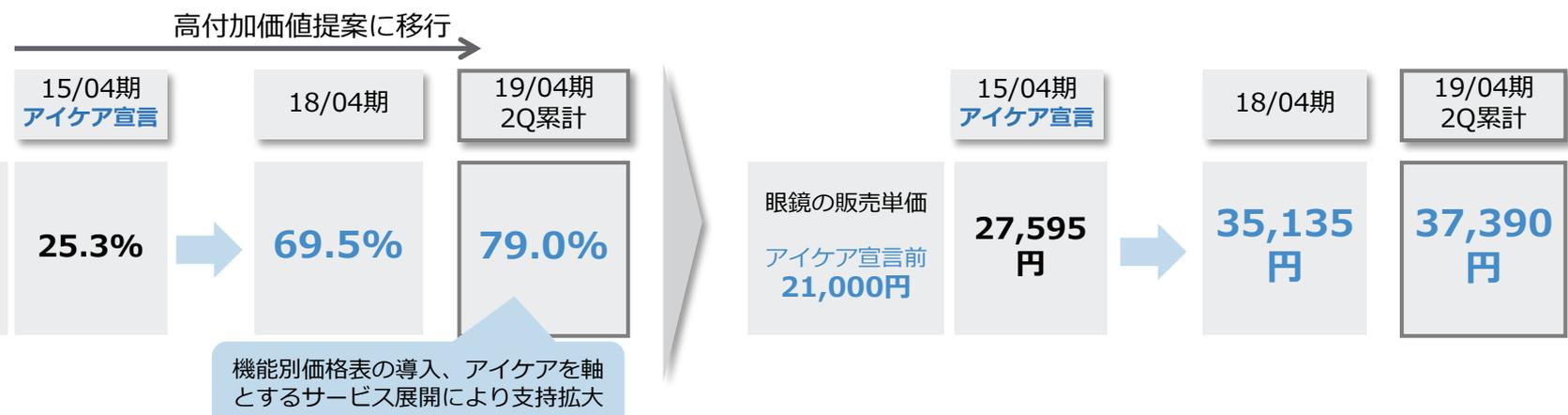
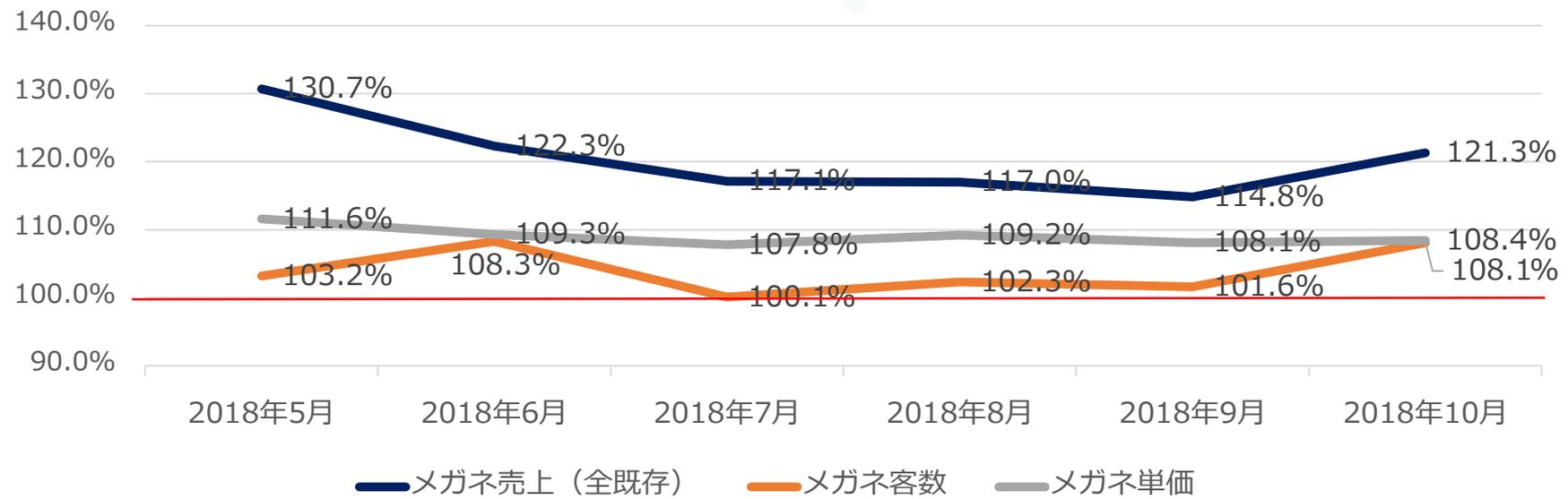
主要KPI：既存店月次売上前年比

2016年2月以降、33ヵ月連続**100%超**で安定推移
 2018年3月以降、眼の健康寿命の延伸に繋がるアイケアサービスの普及・啓発活動の効果と相俟って8ヵ月連続**110%超**で推移



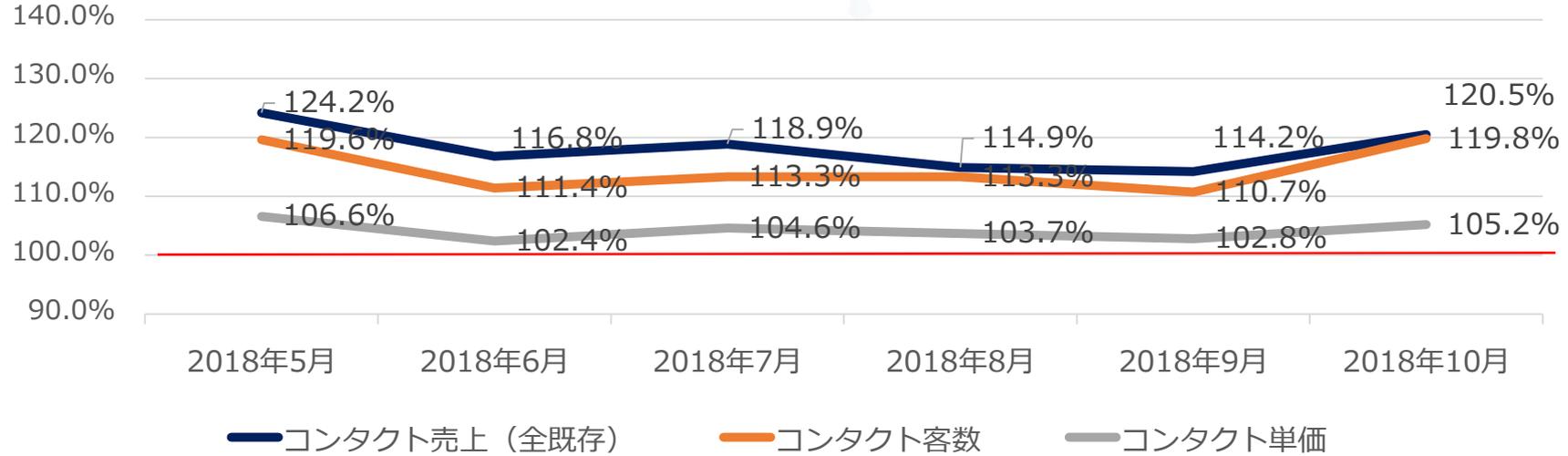
主要KPI：メガネ

■ メガネ

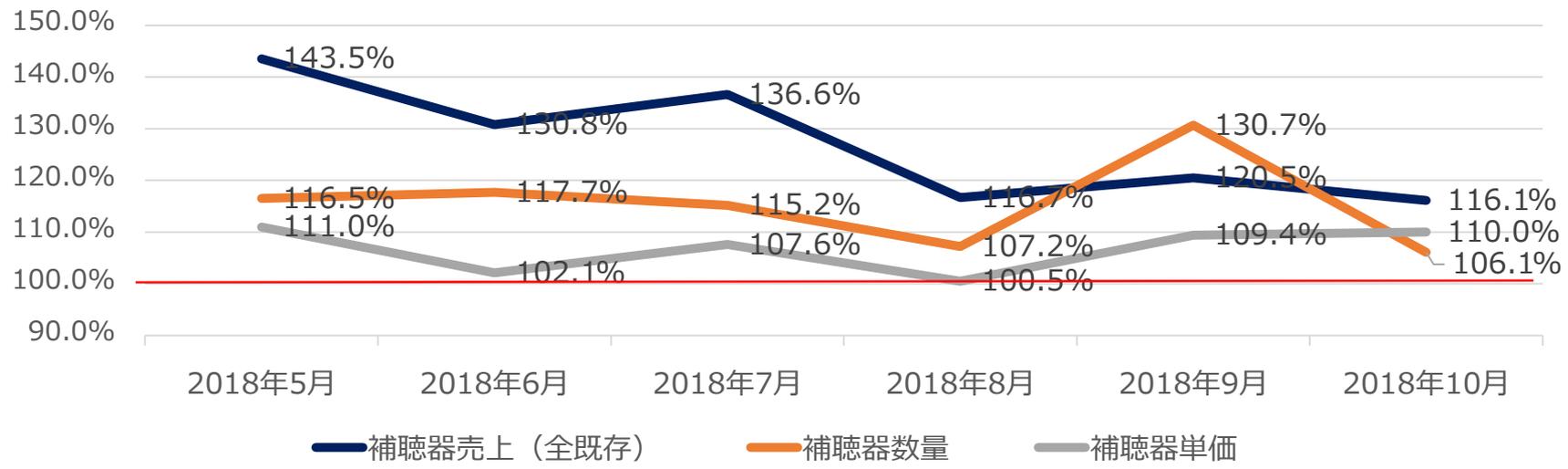


主要KPI：コンタクト、補聴器

■ コンタクトレンズ



■ 補聴器



主要KPI：高田馬場本店（次世代型の1号店）

アイケアを更に拡充・先鋭化させた“次世代型”への移行に伴い、「トータルアイ検査」の充実、5.1chサラウンドシステムを有した補聴器サロン設置等の効果が顕著に

主要KPI

	17/04期 (16/11-17/04実績)	18/04期 (17/11-18/04実績) ※次世代型に移行後	19/04期 2Q (18/05-18/10実績)
入店数		前年同期間比 121.1%	前年同期間比 130.2%
買上率		前年同期間比 2.2pt増	前年同期間比 5.1pt増
眼鏡の新規客数		前年同期間比 248.1%	前年同期間比 359.7%
眼鏡の販売単価	38,803円	47,854円	50,486円
レンズ販売量に占める プレミアムレンズ比率	79.7%	83.3%	87.5%
補聴器の販売単価	142,348円	239,163円	196,093円

出張訪問販売①

より多くの方にアイケア商品・サービスをご利用いただくため、法人・個人向けの出張訪問販売サービスを強化。全国の各拠点に検査機材を装備した出張訪問専用車両を50台以上配備し、お客様の言依頼に応じて訪問



メガネと補聴器の出張訪問サービス

-  視力・聴力測定
-  メガネ・補聴器販売
-  メガネ・補聴器のメンテナンス

メガネと補聴器の出張訪問サービス

北海道から九州まで
全国に50台以上



メガネと補聴器の出張訪問サービス

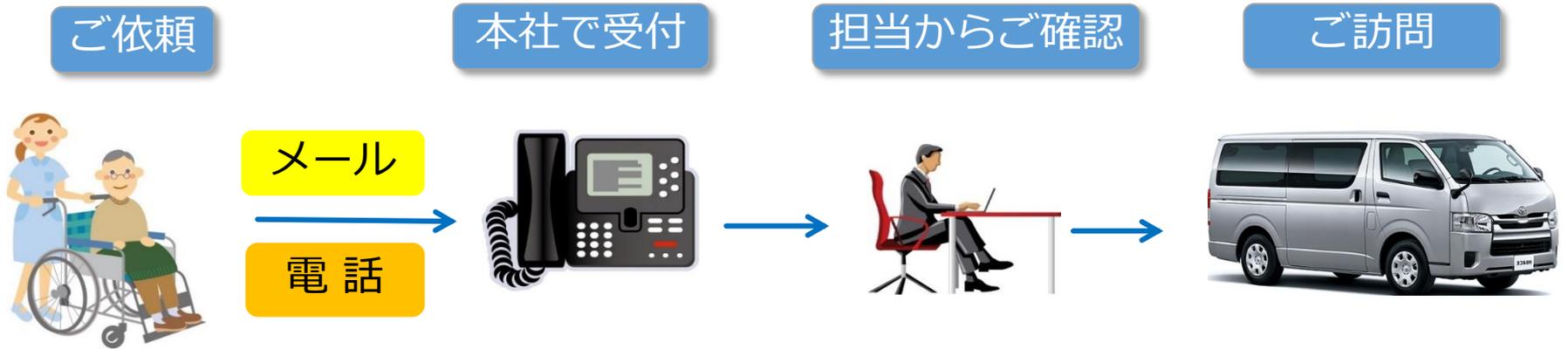
24時間 365日対応



出張訪問販売②

■ 受付から訪問までの流れ

ご依頼は専用メールフォームかフリーダイヤルにご連絡いただくのみ。ご希望の日時、ご指定場所に出張訪問いたします

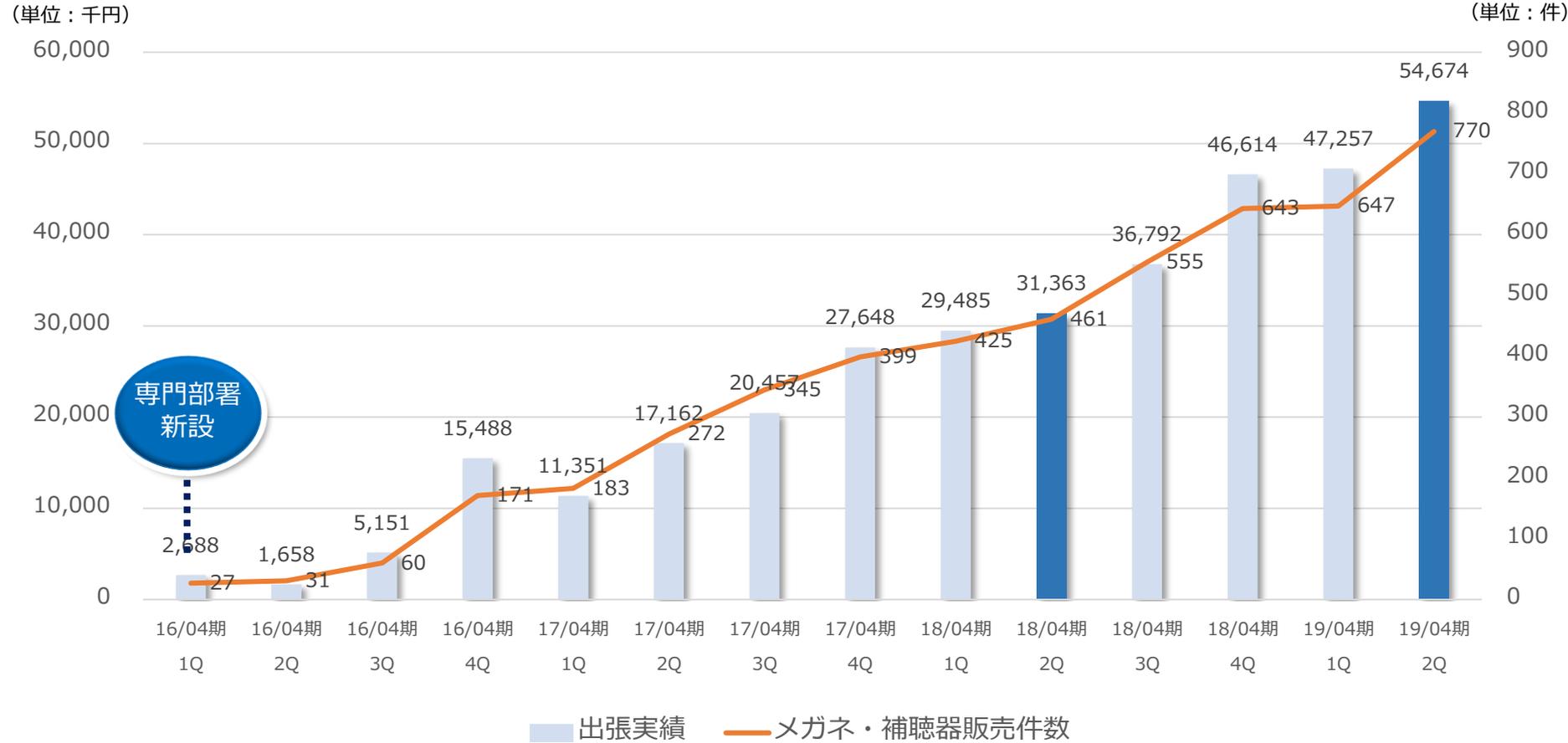


■ 施設での活動風景



出張訪問販売③

個人のお客様のほか、施設等の入居者、ご利用者様への相談会サービスからの出張訪問依頼や紹介が急増し、当第2四半期は専門部署新設時比で2,034.0%、前第2四半期比174.3%と需要拡大中



出張訪問販売④

■ ご利用者様からの声

店 舗	ご利用者様からのコメント	年齢
四ツ谷駅前	老母の眼鏡と補聴器を施設へのお出張でお世話していただきました。見聞きが改善されとても喜んでいきます。	86
イトナ新横浜	93才の母用にプリズムを使用したレンズを選んでいただき、メガネをかけた母の第一声が「一つに見える」でした。それを聞いた私共はびっくりしました。そんなに見えなかったのかと。いいメガネを作っていただきありがとうございました。	93
茅ヶ崎駅前	車椅子で外出できない母のために施設まで出張していただき、新しい眼鏡を作ることができ、とても助かりました。検査やフィッティングも丁寧で同じ悩みを持っている方がいたら教えてあげようと思います。	85
保土ヶ谷	母は訪問販売でお世話になりました。ニーズに合ったサービスに本当に助かっております。私も利用させて頂きました。	55
MSC広尾	高齢で外出ができないのに使っていたメガネが見えなくなりました。出張していただき新しくメガネを作ることができました。親切で紳士的な方にきていただくことができ、家族ともども感謝しております。このようなサービスがずっと続くといいと思います。	88
岐阜加納	98才の母親の家まで来ていただき、機械をもち込み精密に検査いただき、本人も家族も満足しています。母は新聞を読むのが唯一の楽しみで、よく見えるようになったと喜んでいきます。	98
東加古川	足が不自由で外出も出来ず困っていらしたので本当に助かりました。親切、丁寧な対応に心よりお申し上げます。又、お願いしようと思って居ります。	77

卸売事業



卸売事業

- ✓ 18年5月：卸売事業を本格展開のためVisionWedge社を設立
- ✓ 18年8月：VISIONIZE社の全株式を取得し完全子会社化
⇒世界トップブランドのアイウェアを手掛けるマルコリン社（イタリア）の日本総代理店



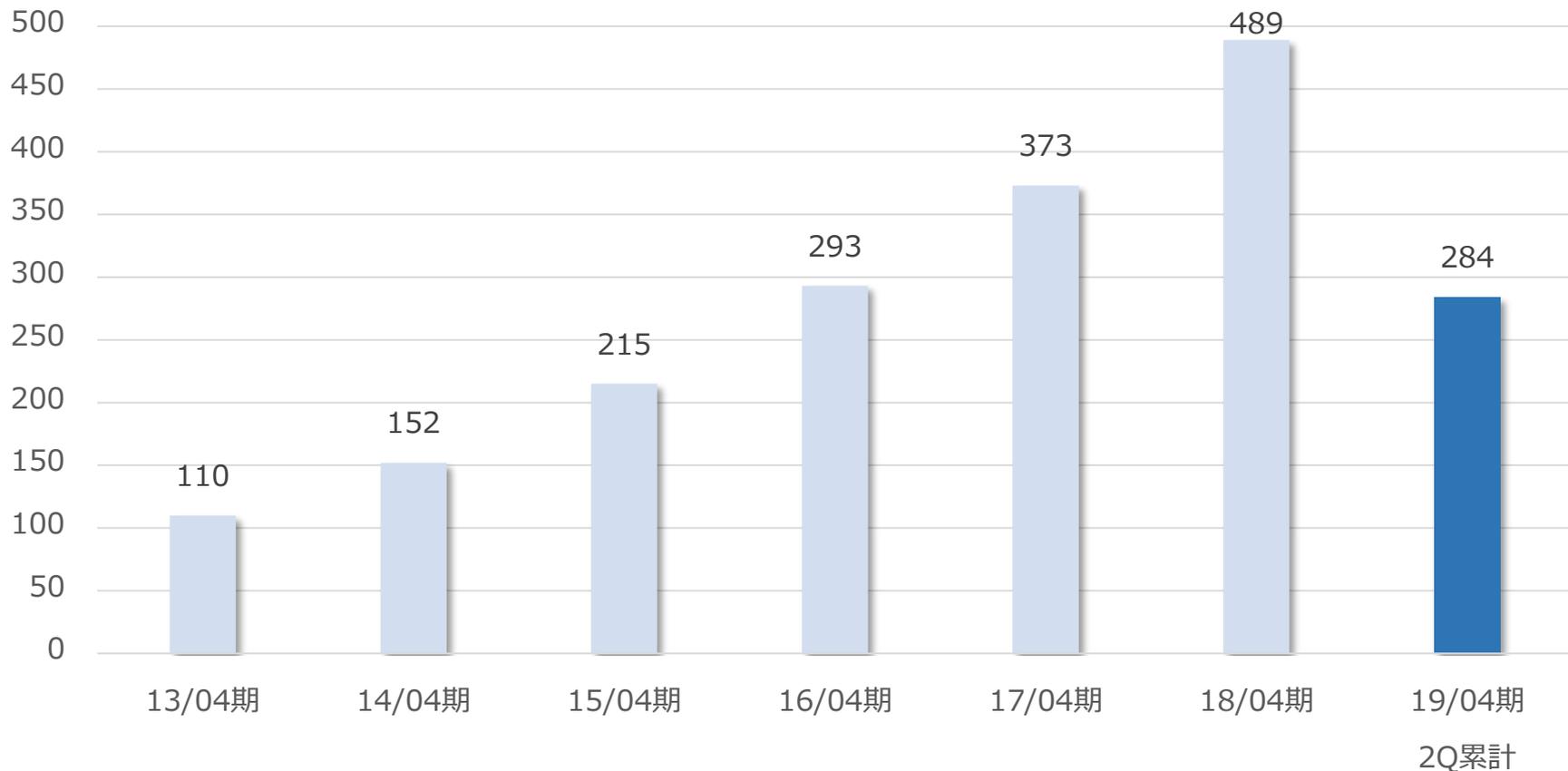
EC事業



EC事業

当社グループECサイト「メガネスーパー公式通販サイト」、Amazon、楽天、ロハコなどのモールECにおいて、お客様の利便性を追求した質の高いサービス提供により前第2四半期比123.1%と堅調に推移

(単位：百万円)



その他事業

(株)VisionWedge

VISIONWEDGE

(株)Enhanlabo

 **ENHANLABO**

ウェアラブル端末「b.g.」：量産仕様の確定

「アイケア」に立脚し、着用者の快適さを重視した基本コンセプトは変わらずに、「見え方」「かけ心地」の精度向上に向けてディテールを追求＝投資先行期間



「見え方」の追求

「かけ心地」の追求

筐体部の変更

- ディ스플레이部の角度の微調整
- 鼻あての変更（パッド採用／長さ・角度を変更）
- コード留めの爪位置を微調整
- 放熱性を高めるための素材変更や基板設計変更