

株式会社ビジョナリーホールディングス

19/04期 決算説明資料

証券コード：9263 JASDAQ-S

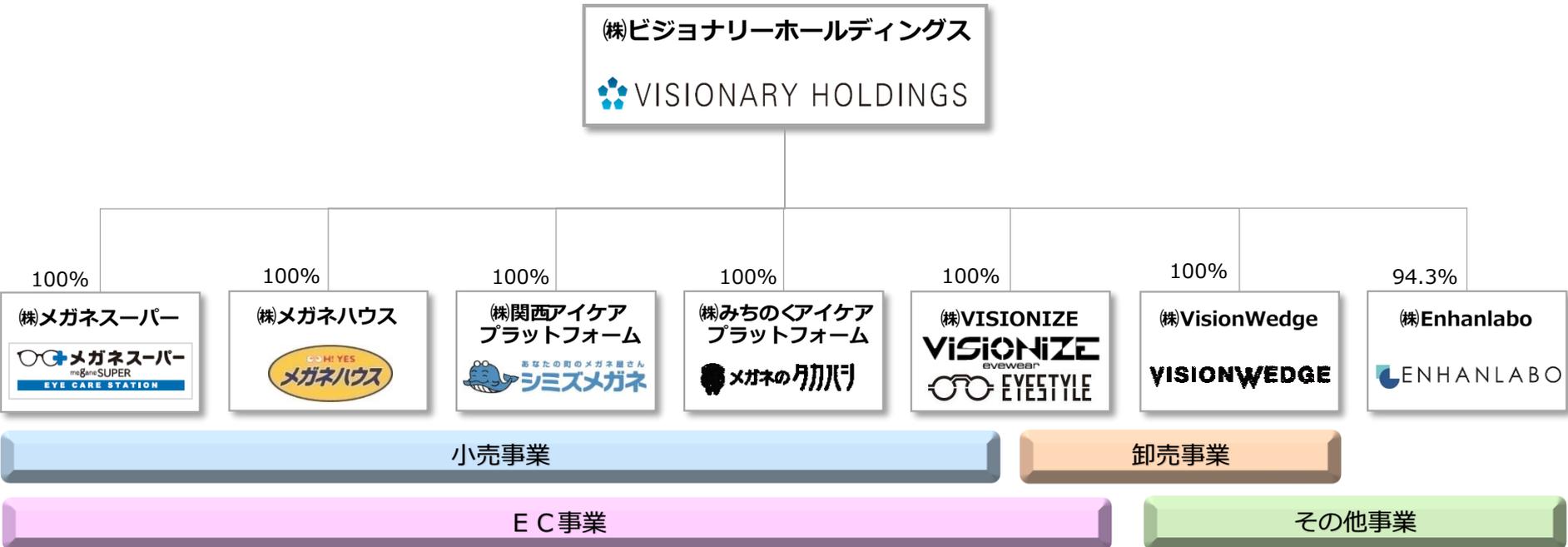


VISIONARY
HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

ビジョナリーホールディングス グループ

VISIONIZEを子会社化したことによりグループ 8 社体制に。また卸売事業の本格展開を開始



- 1. 19/04期 決算概要**
- 2. セグメント別概要**
- 3. 20/04期 業績予想**
- 4. 中期経営計画**
- 5. Appendix**

1. 19/04期 決算概要

(2018年5月1日～2019年4月30日)

19/04期 通期連結業績

VISIONIZE子会社化による増収効果以上に小売事業が好調に推移した結果、売上高は前期比121.6%、業績予想比104.7%となる一方で、ウェアラブル端末「b.g.」の市場投入時期の遅れや販管費増により、営業利益は前期比130.1%となるものの、業績予想比では82.5%となる

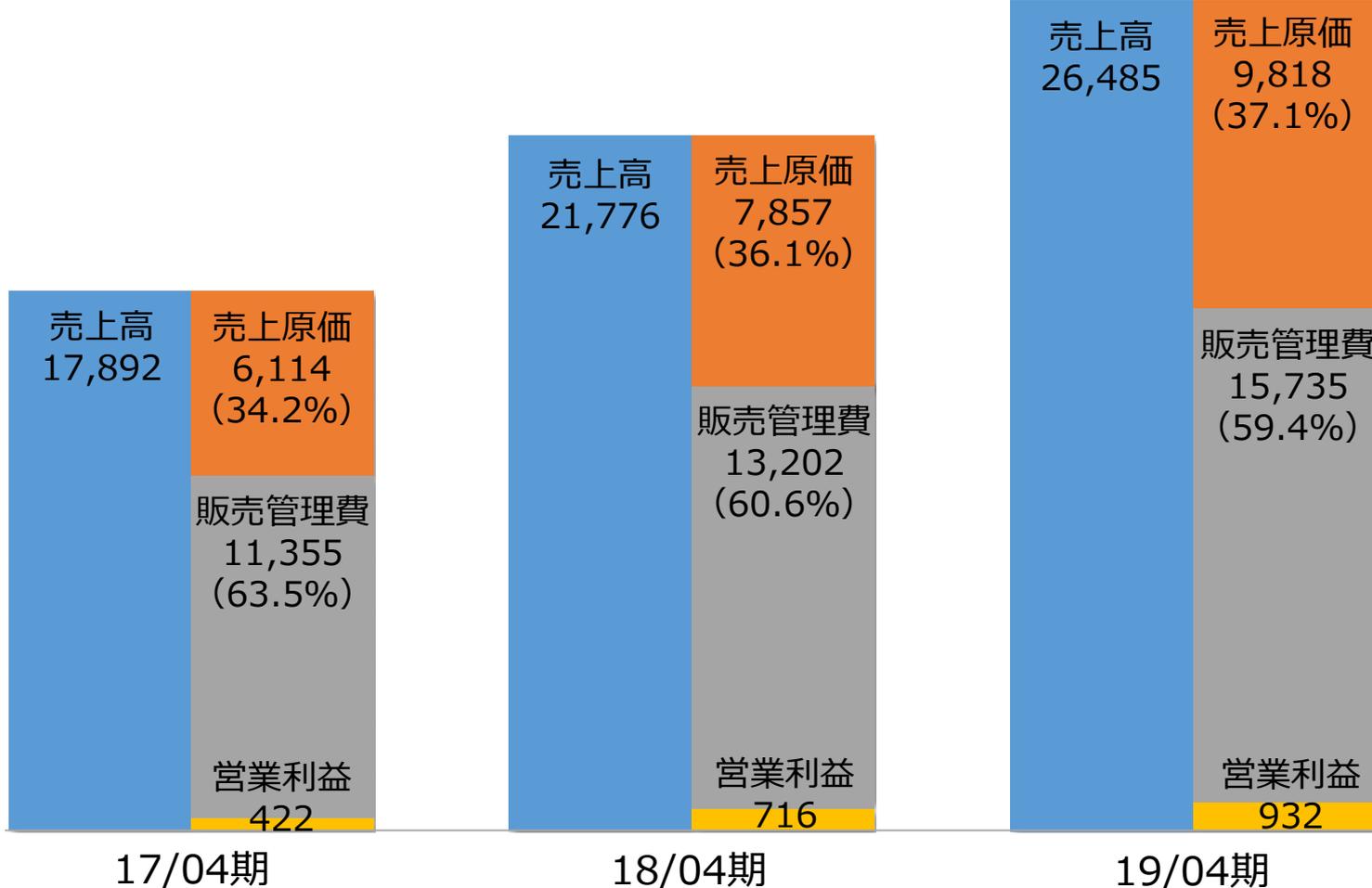
(単位：百万円)

	18/04期 通期実績	19/04期 通期実績	前期比 (増減額)	前期比 (%)	19/04期 業績予想	達成率 (%)
売上高	21,776	26,485	4,709	121.6%	25,300	104.7%
EBITDA [*]	1,246	1,587	341	127.3%		
営業利益	716	932	215	130.1%	1,130	82.5%
経常利益	587	852	265	145.1%	1,030	82.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	725	499	△226	68.8%	640	78.1%

※ 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 + 株式報酬費用)

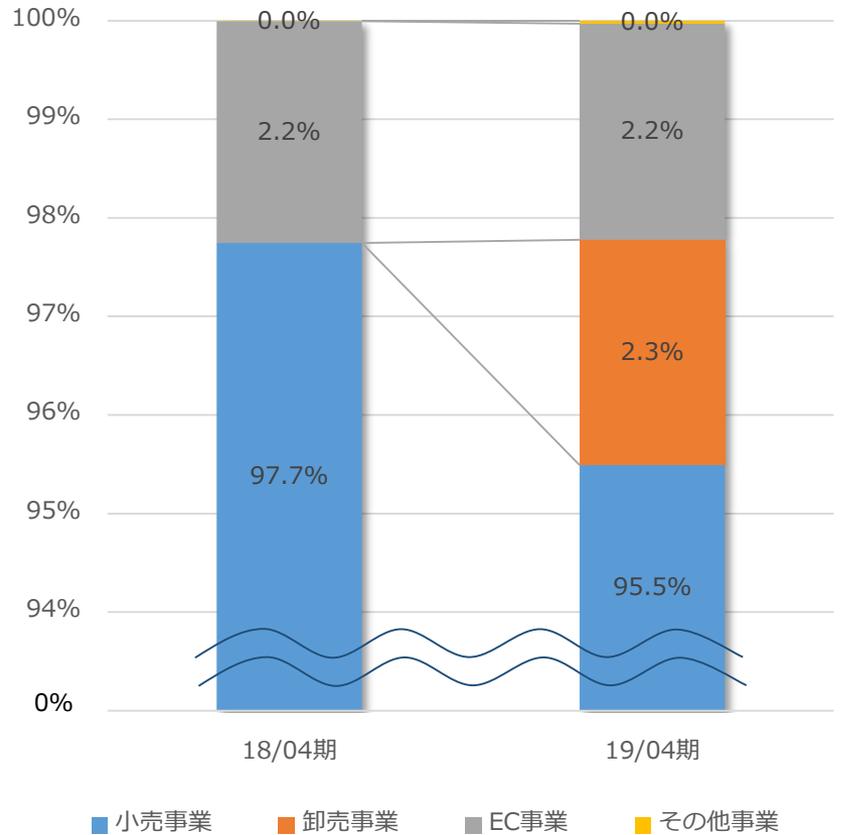
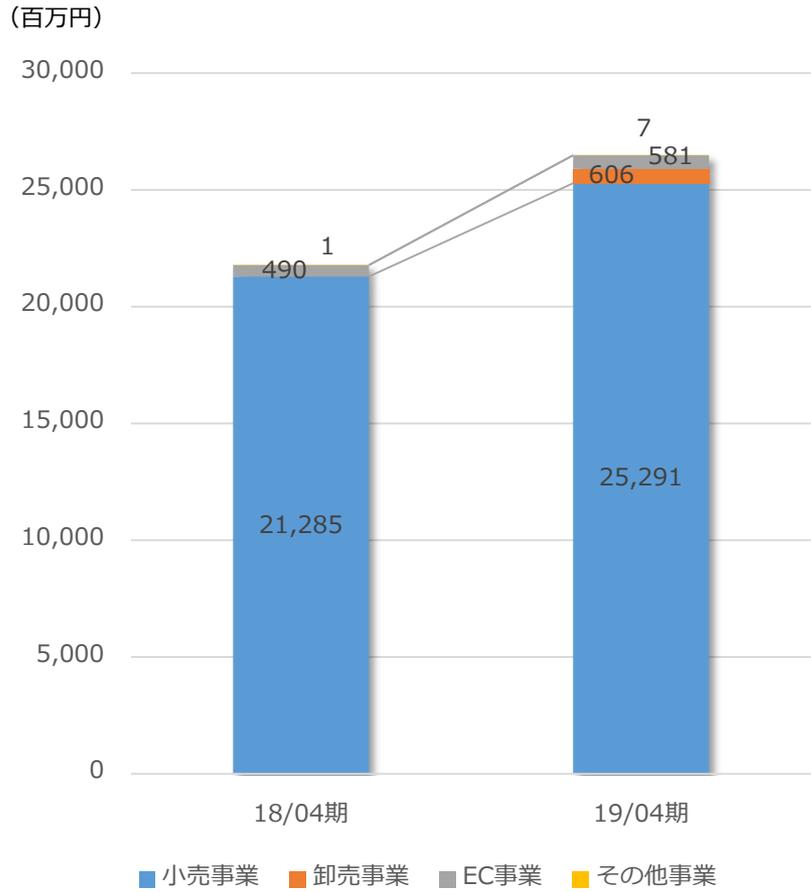
連結業績サマリ 収益構造推移

小売を中心とした事業規模の拡大、卸売の本格展開による事業領域の拡張等、収益構造を変化させながらも増収増益につながる基盤を構築



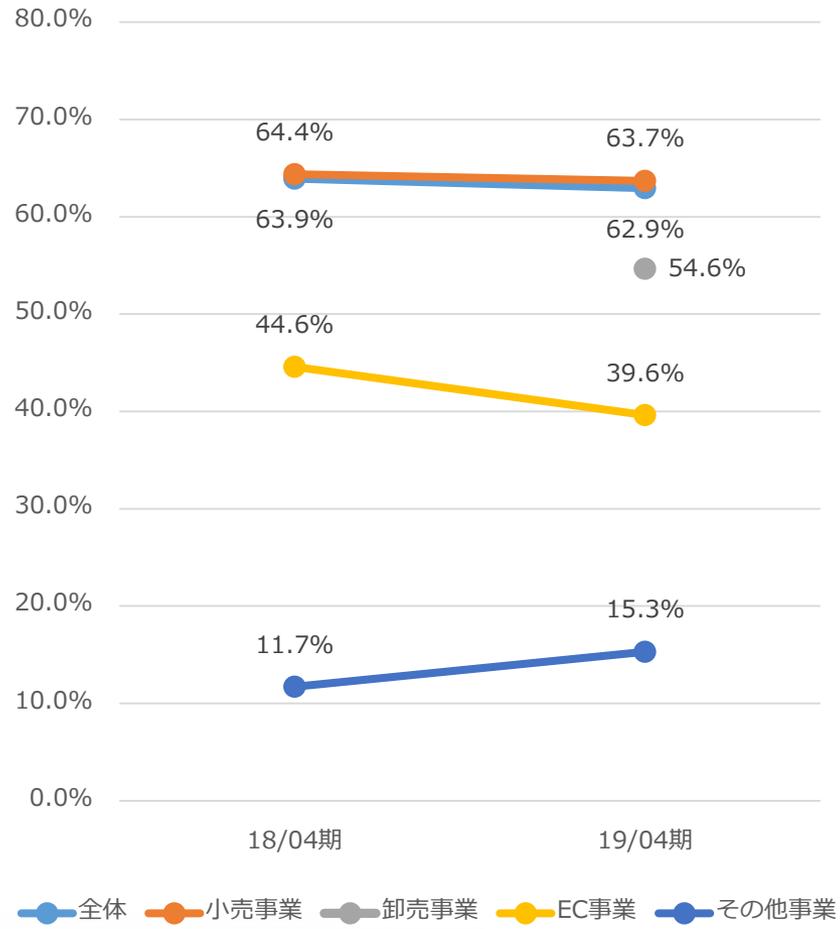
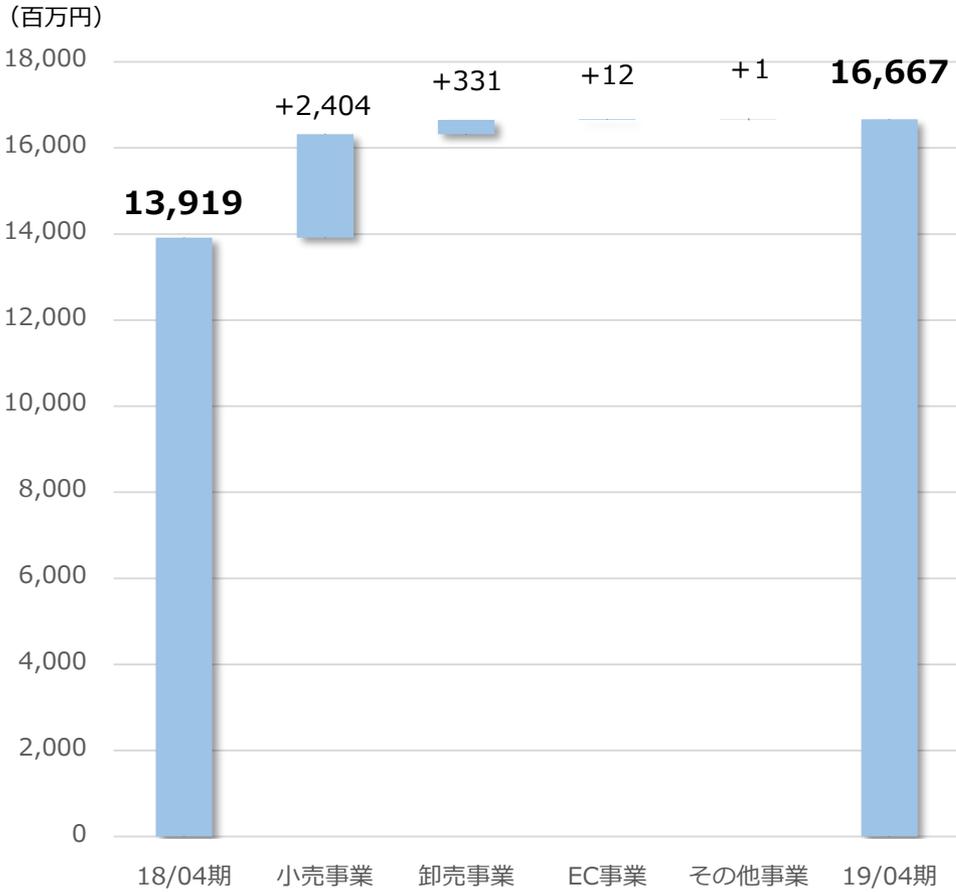
売上高（セグメント別）

小売事業およびEC事業はそれぞれ前年同期比**18.8%増**、**18.7%増**と引き続き好調に推移。VISIONIZEを子会社化したことにより、卸売事業が本格化。その結果、売上高構成比が変化



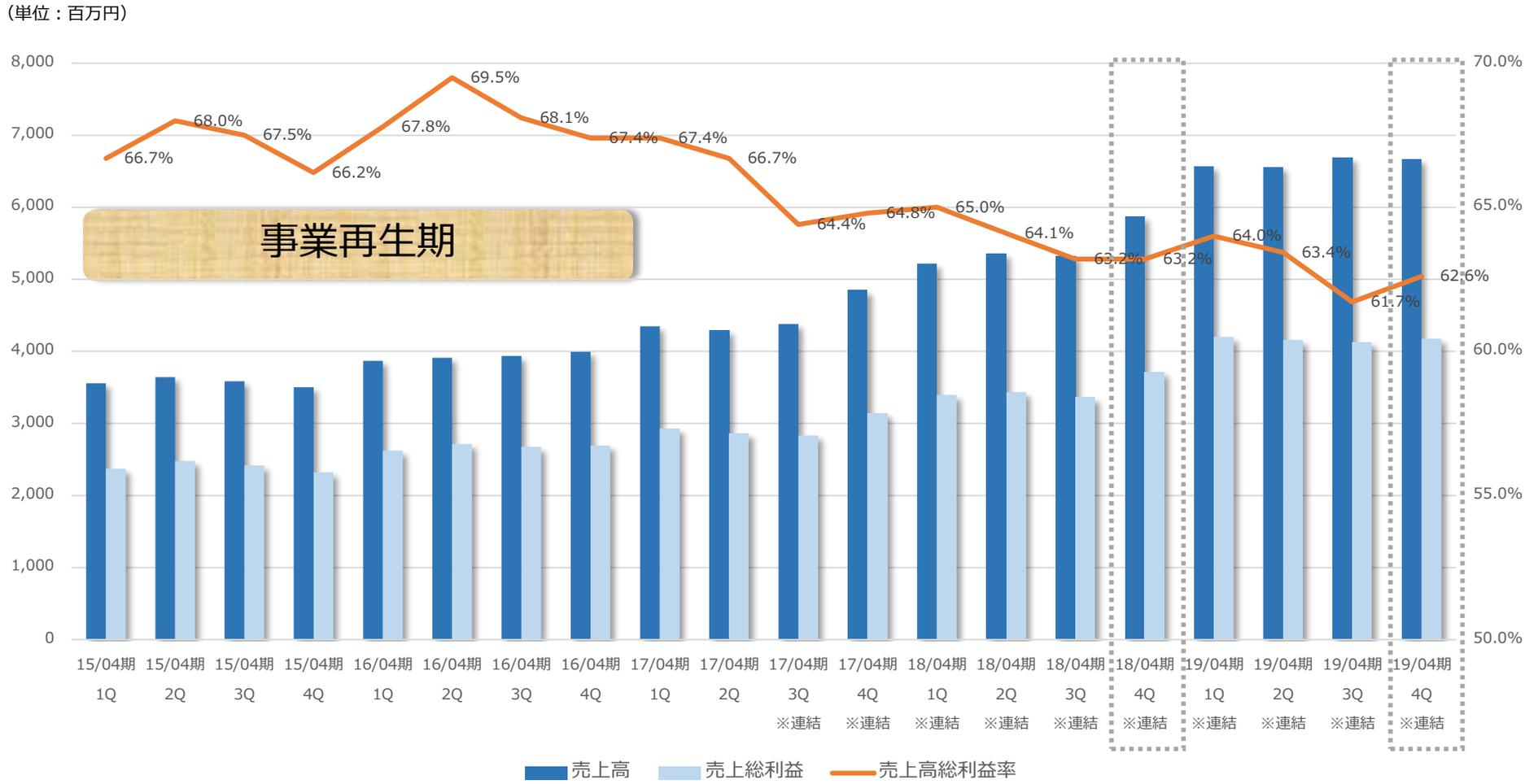
売上総利益（セグメント別）

卸売事業の開始、並びに小売事業が前年同期比**17.6%増**と全体をけん引し、売上総利益は前年同期比**19.7%増**。一方、粗利率は小売事業前年同期比0.7pt減の63.7%となったほか、事業構造の変化により、全体の粗利率は1.0pt減の62.9%



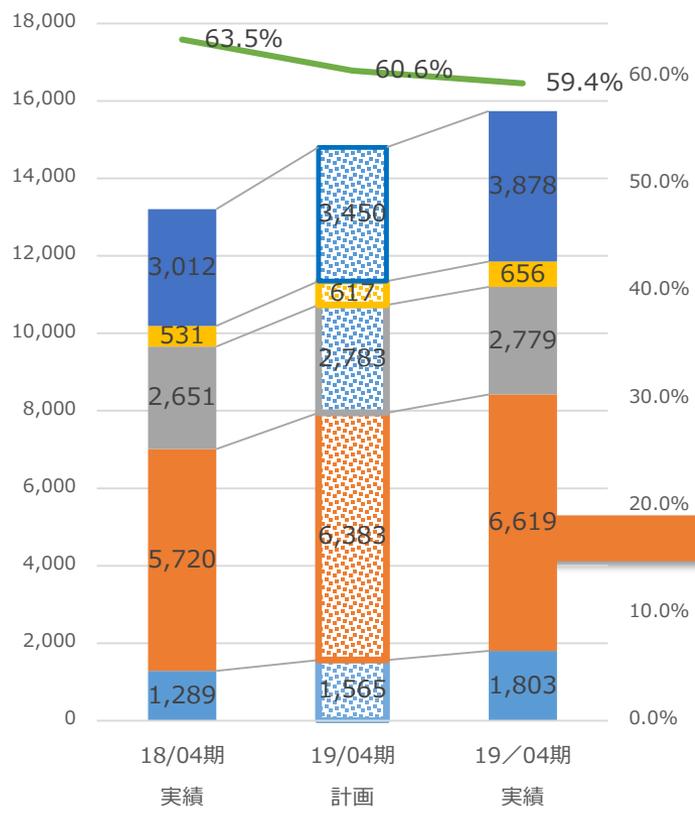
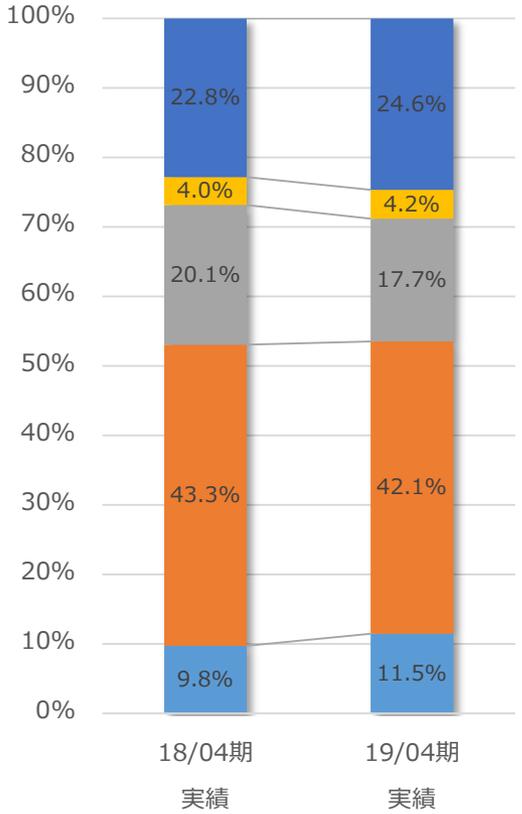
四半期売上高・売上総利益 推移

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4四半期の売上高は前年同期比**13.5%増**、売上総利益は前年同期比**12.0%増**

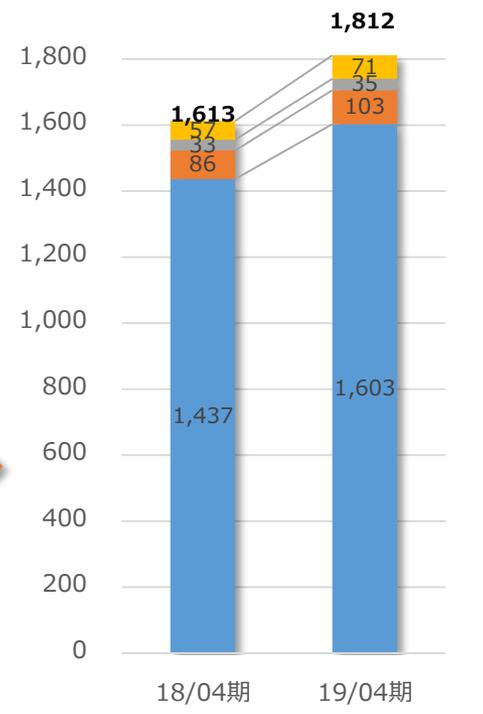


販売管理費の構造

VISIONIZE子会社化により計画比1.4%の販管費増インパクトに加え、新店や次世代型への移行店舗を中心に販売費13.2%増、人員拡充に伴う人件費2.4%増、ウェアラブル端末「b.g.」開発等に伴う関連費用等その他管理費が10.9%増となった結果、前年同期比**19.2%増**、計画比費**6.3%増**



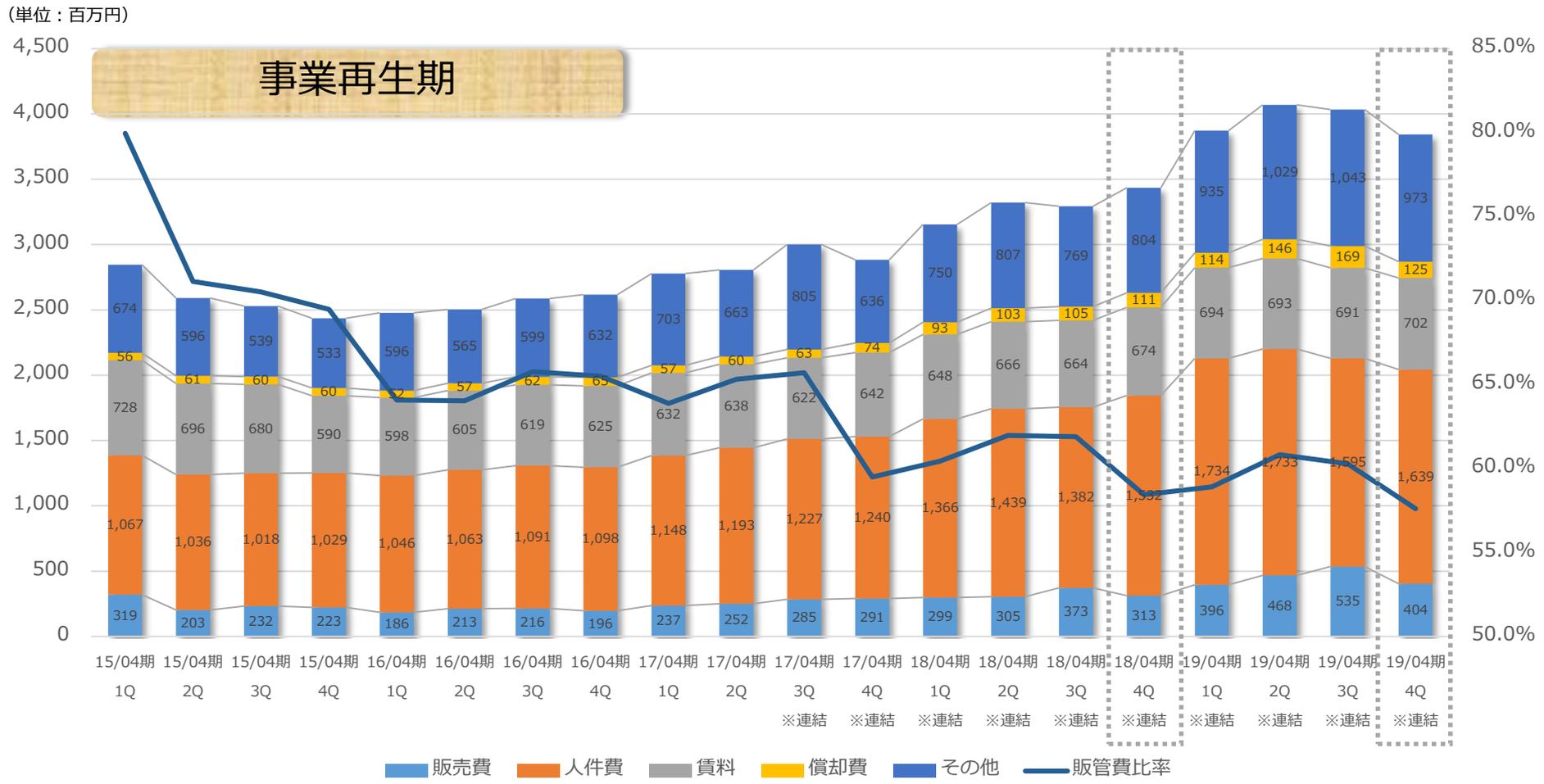
✓ 戦略的なM&A、アイケア人材を中心とした採用強化により前期比199名増 (VISIONIZE除くと170名増)



■販売費 ■人件費 ■賃料 ■償却費 ■その他管理費 — 売上高販管費比率

四半期販売費及び一般管理費 推移

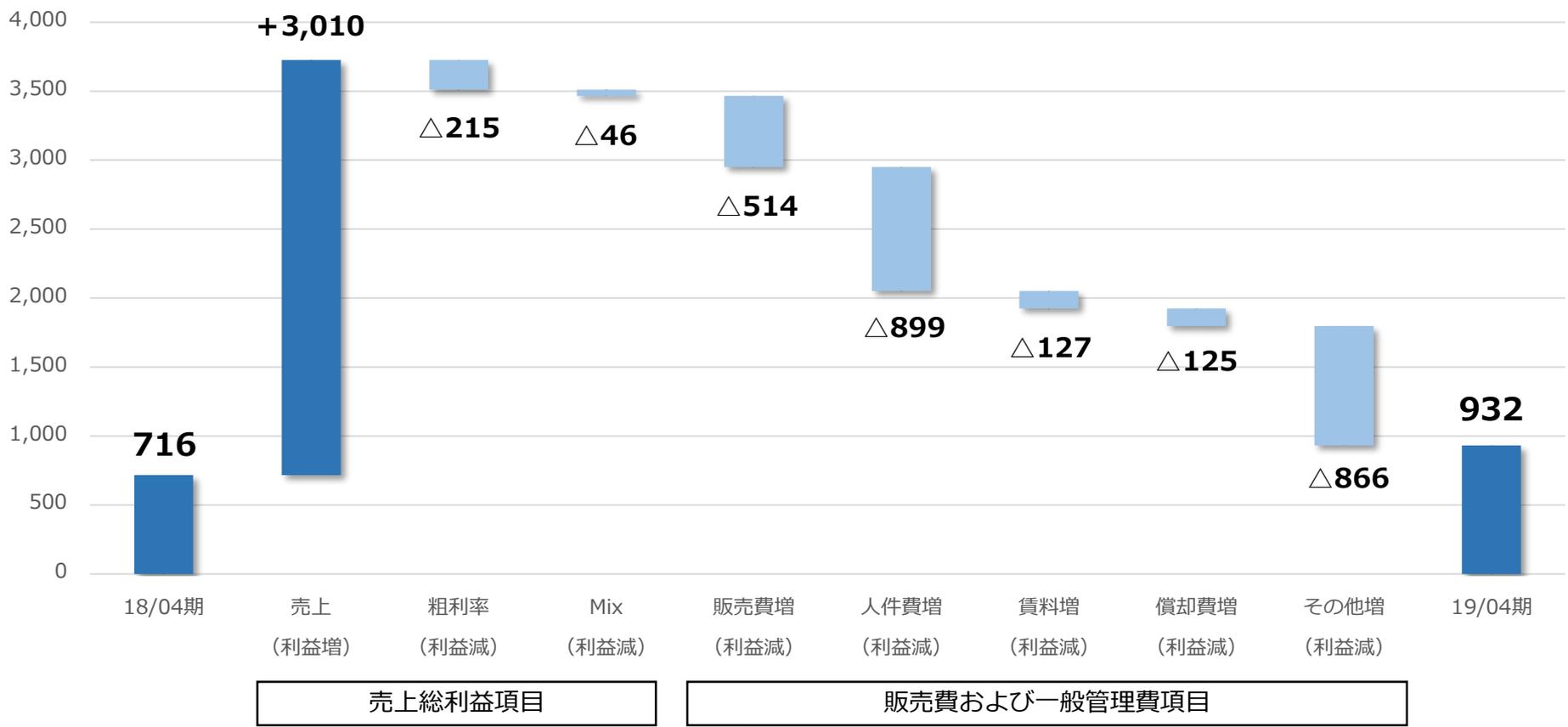
事業規模の拡大に伴い販管費は前年第4四半期比11.9%増となるが、グループ会社間の事業基盤の共有化が進展し、販管費比率は前年第4四半期比0.8pt改善し57.6%



営業利益の増減分析

VISIONIZEの子会社化及び好調に推移した小売事業の増収効果により、販売費や人件費、ウェアラブル端末「b.g.」の市場投入時期の遅れによる投資先行の継続等による販管費増を吸収し増益は確保

(単位：百万円)



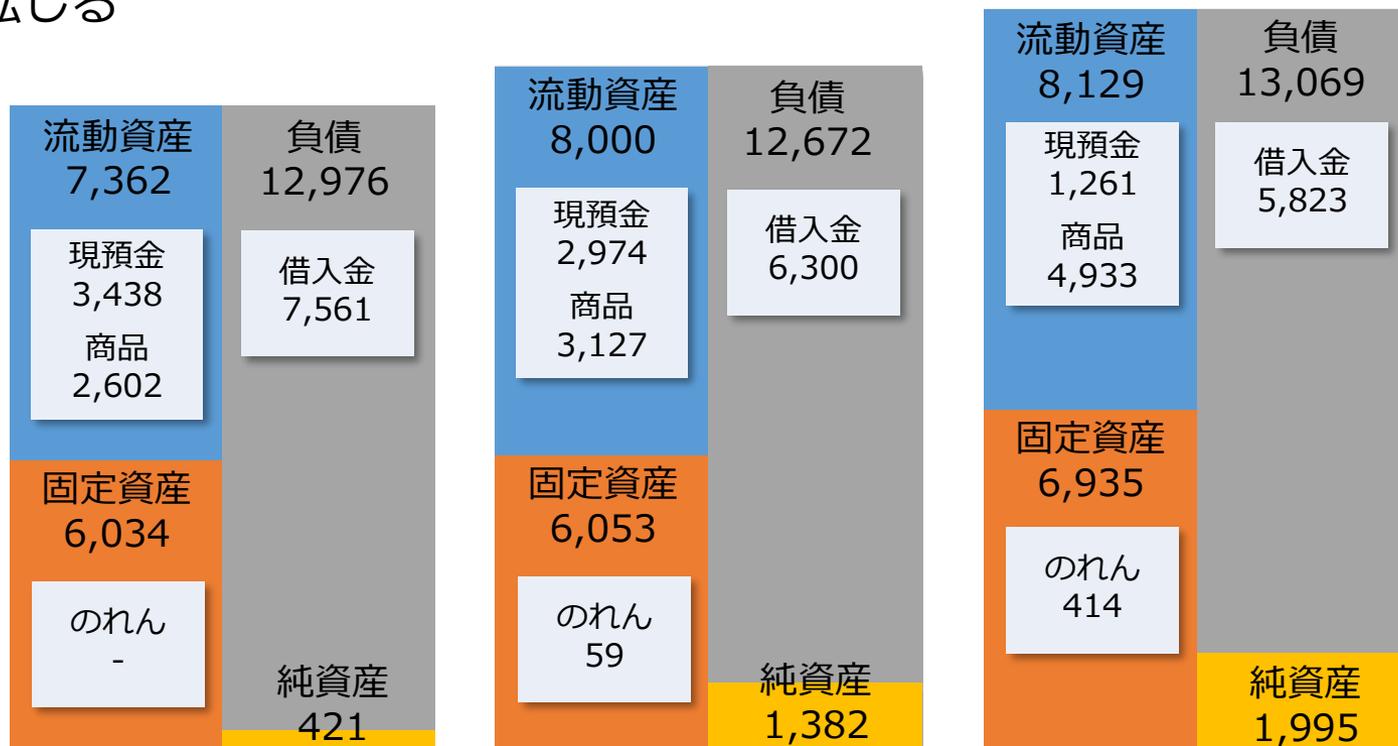
四半期EBITDA・営業利益 推移

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4四半期の前年同四半期比はEBITDAが**11.6%増**、営業利益が**13.5%増**、営業利益率は同率の**5.0%**



連結業績サマリ B/S比較

19年4月期は戦略的な投資により、前年同期比で商品57.7%増、のれん602.1%増となる。また債務の正常化により借入金は7.6%減、純資産は44.3%増に。利益剰余金はプラスに転じる



	17/04期	18/04期	19/04期
利益剰余金	△1,144	△419	80
自己資本比率	2.1%	8.1%	10.9%

アイケア商品の充実

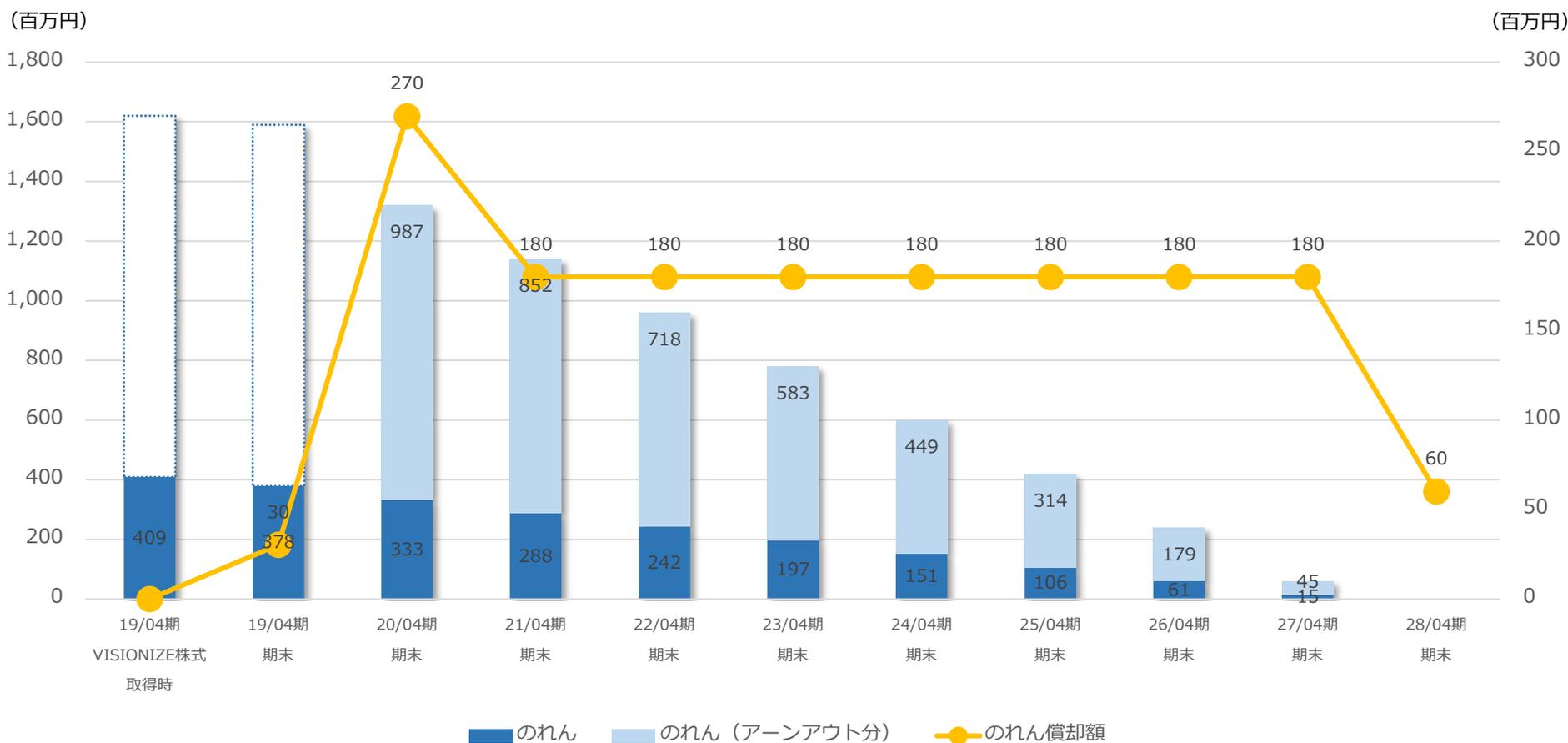
アイケア認知の高まりや次世代型への移行、メガネ・補聴器の検査・サービス・設備の充実にあわせて品揃えの充実（＝在庫投資）を図る

（単位：百万円）

	18/04期 期末	19/04期 期末	前期比 (増減額)	19/04期 3Q末	3Q比 (増減額)
既 存 店	1,601	2,104	+503	2,189	+85
新 次 世 代 型 移 行 店	297	770	+473	678	+92
E C	3	11	+8	5	+6
物 流 セ ン タ ー	182	236	+54	424	△188
合 計	2,083	3,121	+1,038	3,296	△175
(参考) インタクトレンズ	1,042	1,495	+453	1,471	+24
(参考) 卸売事業	0	314	+314	289	+25

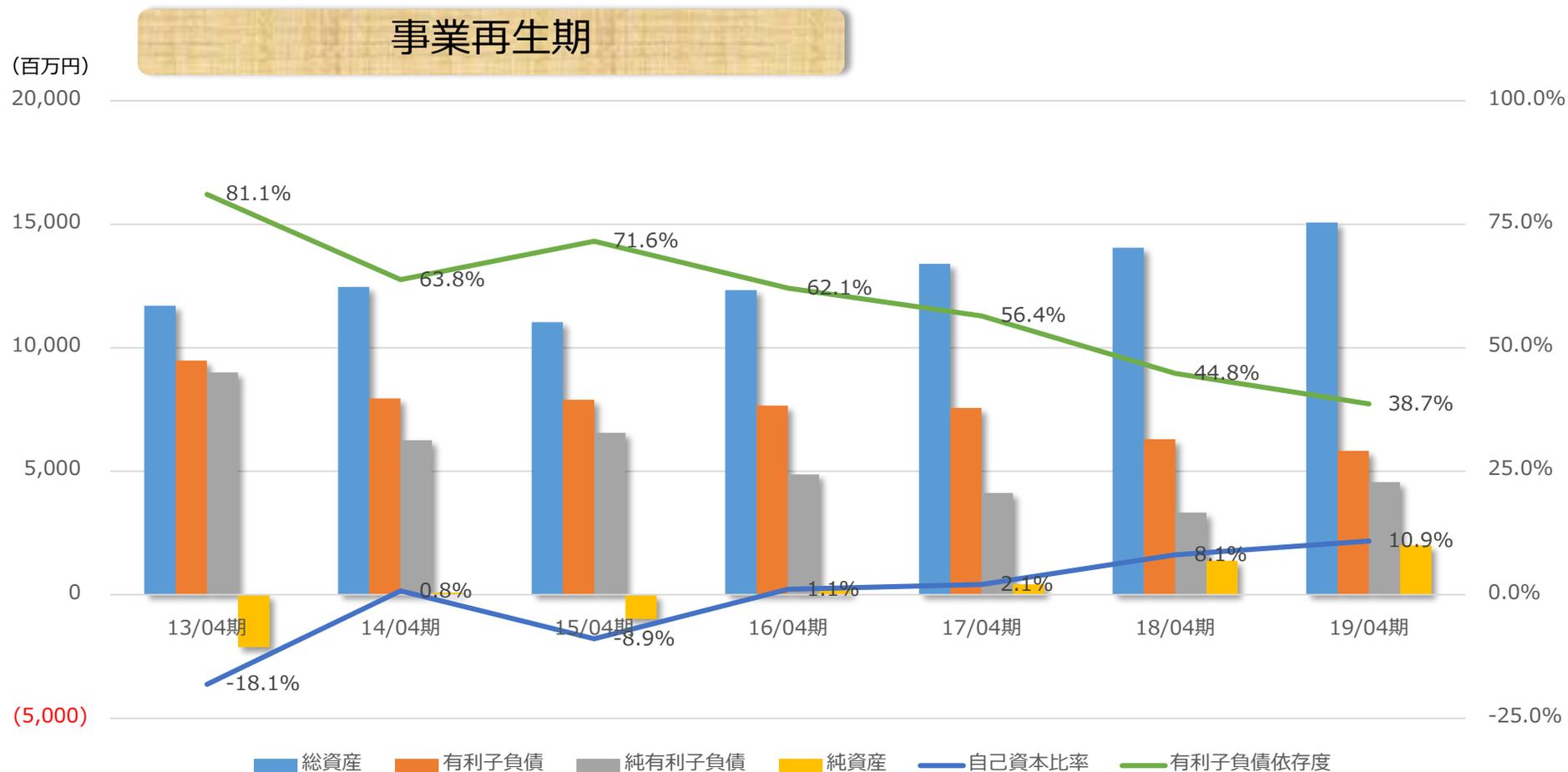
VISIONIZE株式取得に伴うのれんの状況

アーンアウト方式でのVISIONIZE株式取得に伴い、のれん計上及びのれん償却によるB/S、P/Lの構造が変化し、アーンアウトの適用が見込まれる20年4月期には一括償却を含む、以降ののれん償却負担増を見込む



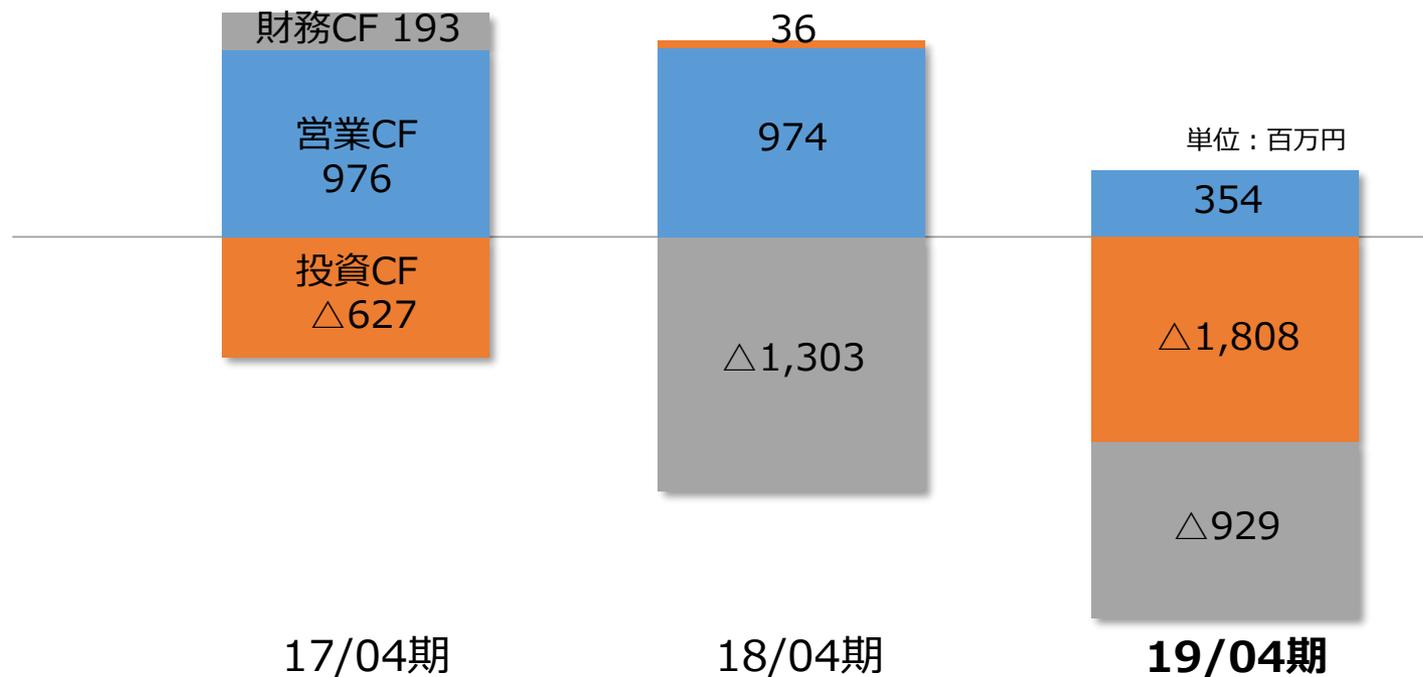
財務バランスの改善

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**2.8pt改善し10.9%**。有利子負債依存度も同**6.2pt改善し38.7%**に



連結業績サマリ C/F比較

更なる成長の地固めにむけた戦略的な投資の継続によりC/Fの構造も変化

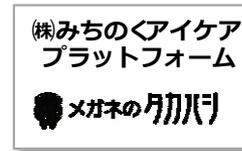


	17/04期	18/04期	19/04期
減価償却費 ※	314	339	455
たな卸し資産の増加	△64	512	1,612
有形固定資産の取得	270	208	886
期末現預金	3,210	2,916	1,261

※ のれん償却含む

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対応し、「眼の健康寿命延伸」に配慮した商品・サービスをご提供

トータルアイ検査

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

様々な角度から
眼の機能を調べます

眼体力検査

眼のピントを合わせる
能力を測ります

眼年齢検査

生活距離に合わせた
必要視力を測ります

眼環境検査

お客様のメガネの力を
最大限発揮させます

眼鏡力検査



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。

視力検査照明システム

パナソニックの「調光・調色」と連動し、メガネ使用時の光環境を再現。5つのシーンに応じた高度な視力検査が可能です。




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。



色覚特性対応レンズ

ネオダルトン社との共同開発
特殊色素フィルター層の採用により、ギラつきや反射を抑え、より明るく快適な視界を実現。



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

超音波洗浄



かけ具合の調整



完全分解洗浄



修理・部品交換

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

こども安心プラン

月額1,000円の定額制。急な視力の変化や紛失、破損などお子さまのメガネトラブルをお得に解決いたします。



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

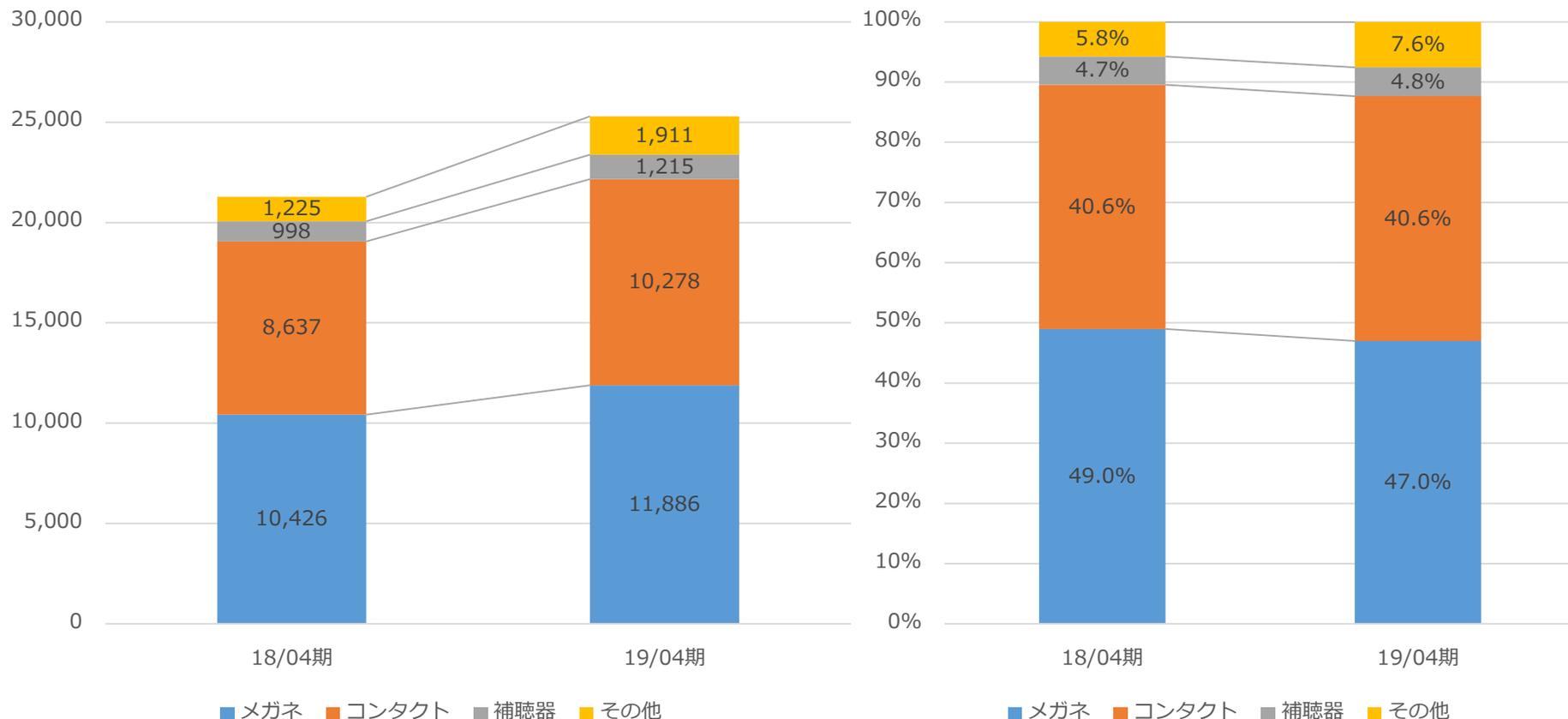
メガネ・補聴器のメンテナンス



売上高（品目別）

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、メガネ114.0%、コンタクトレンズ119.0%、補聴器121.7%、その他156.0%と全ての品目で前期比増となる

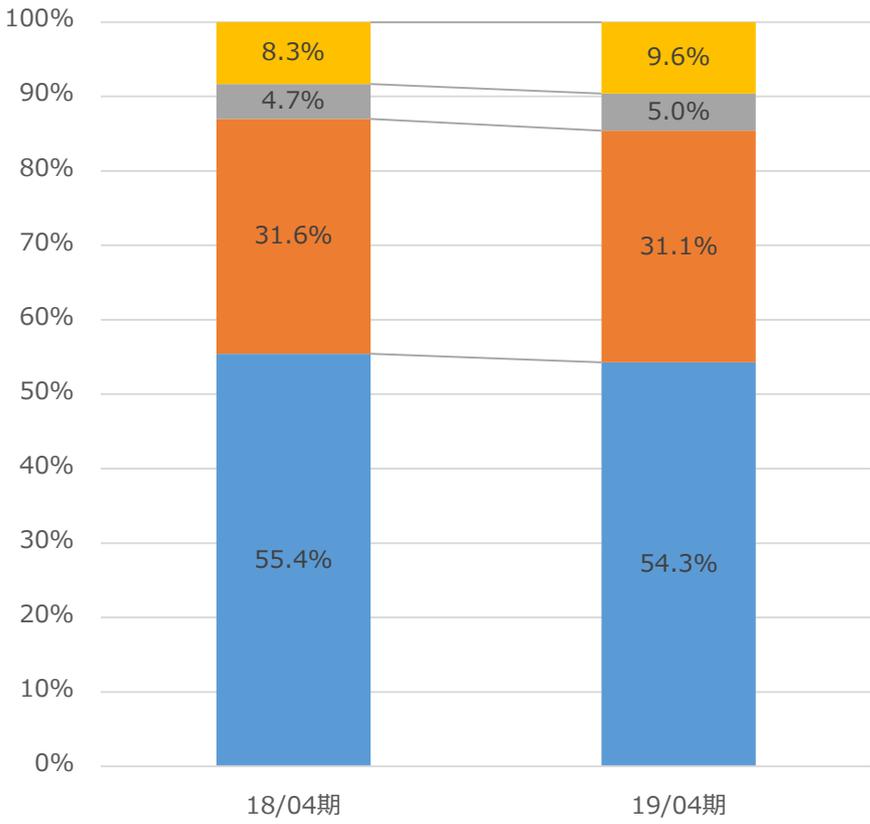
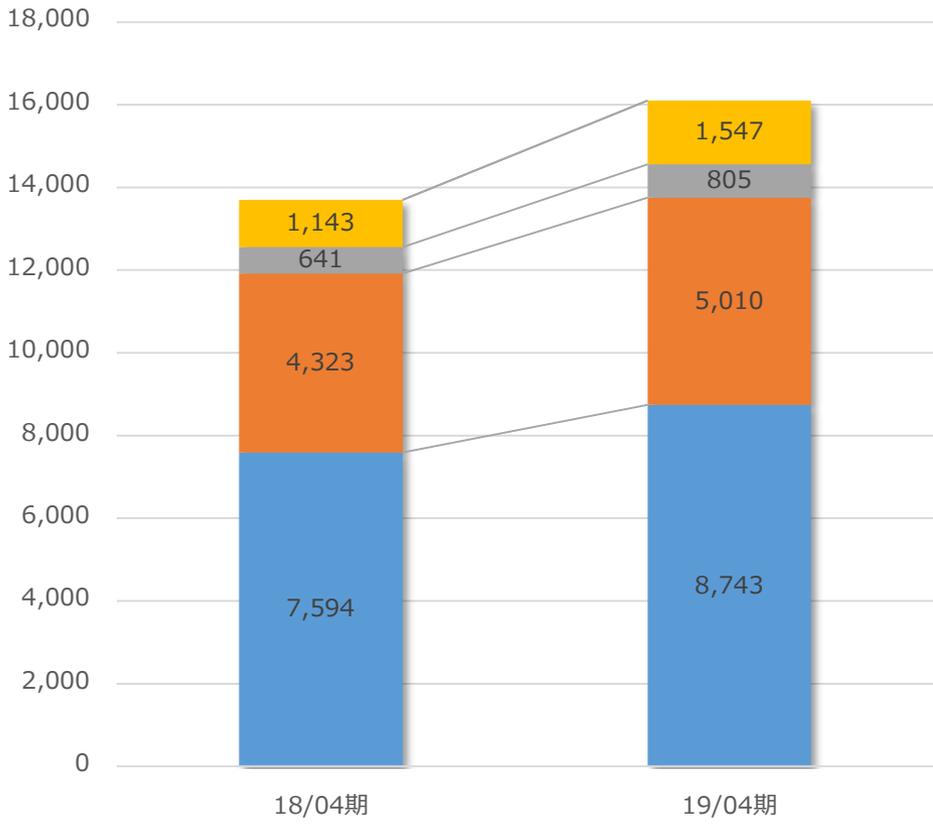
(単位：百万円)



売上総利益（品目別）

客数増に加えて単価が堅調に推移した結果、メガネが前年同期比**15.1%増**と全体をけん引し、売上総利益は前年同期比**19.7%増**。一方、粗利率はメガネが前年同期比0.7pt改善し73.6%となるが、構成比の変化により、全体の粗利率は0.7pt減の63.7%

(百万円)

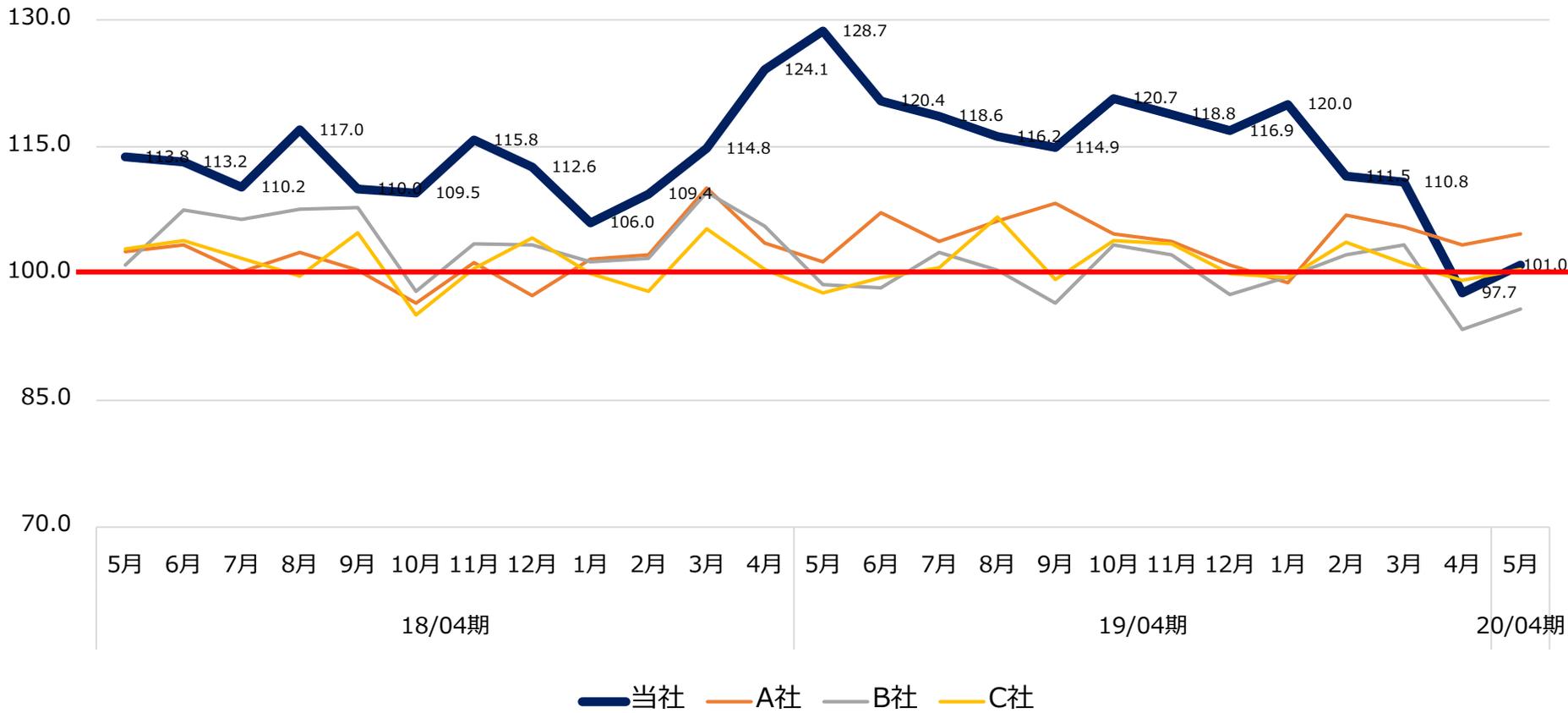


■メガネ ■コンタクト ■補聴器 ■その他

■メガネ ■コンタクト ■補聴器 ■その他

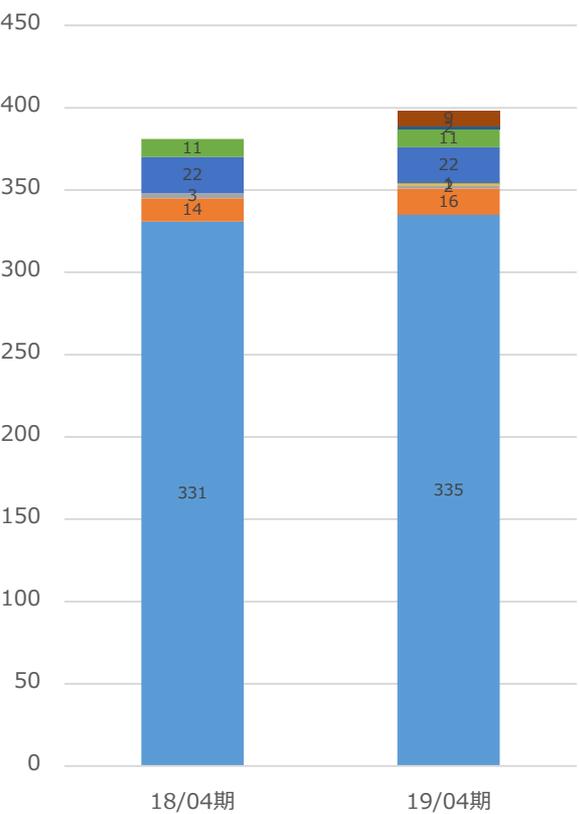
既存店月次売上前年比

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堅調に推移。19年4月は前年の反動から一時的に100%を下回るものの復調



店舗展開・戦略

ブランド別店舗数推移



- メガネスーパー
- メガネスーパーコンタクト
- DOCK by メガネスーパー
- MEGANE SUPER
- メガネハウス
- シミズメガネ
- メガネのタカハシ
- EYESTYLE

地域別店舗数推移



- 北海道・東北
- 関東
- 中部
- 関西
- 中四国
- 九州

出店・リロケーション基準 (目安)

項目	旧基準	現行基準
商圈	回遊型大規模商圈	地域密着型商圈
坪数	40~50坪	10~30坪
出店候補選定	人口の流入性と店前通行量から優先順位づけ	市場・競合分析から候補地を事前に抽出
設備投資	居抜物件でも多くは解体して新規仕上げ	居抜物件はできるだけ旧設備を利用
収益試算	感覚に頼りがち	商圈特性と商圈競合の分析から規模とシェア算出
投資回収期間	3年	1.5年
1店舗あたり出店費	5,000万円以上	3,000万円を基準

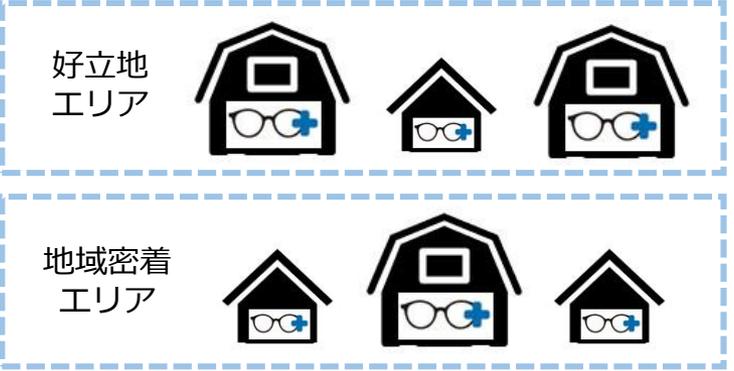
コンタクト取扱店には眼科医併設を含め、近隣の眼科医と提携し、全国の眼科医のネットワークを構築

店舗展開の変遷

「事業再生期以前」
好立地、地域密着エリア問わず大型～中型店を出店

好立地
エリア

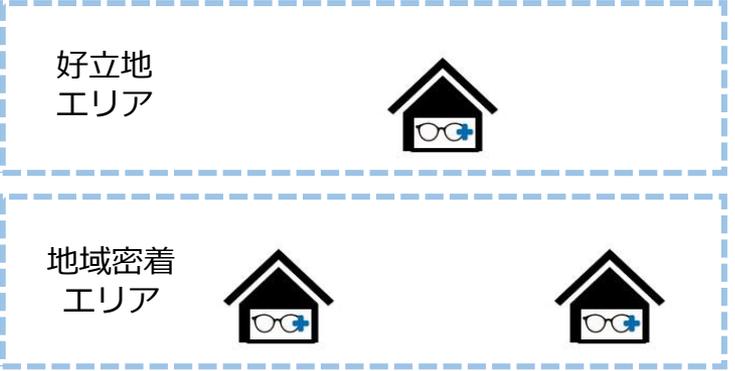
地域密着
エリア



「事業再生期」
大型店かつ高家賃店舗を中心に閉鎖：縮小フェーズ

好立地
エリア

地域密着
エリア

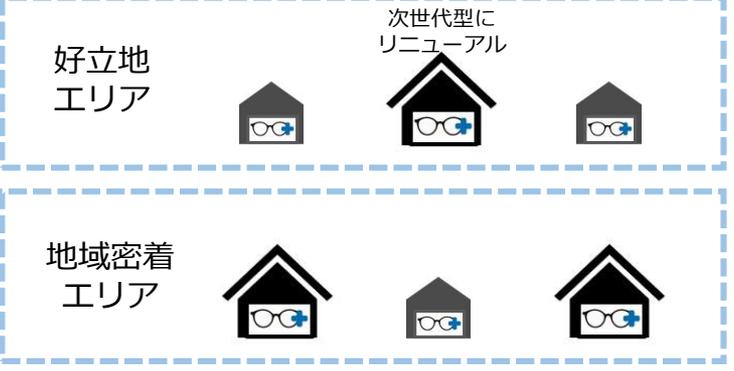


「現在」
好立地に小型店舗を中心に出店再開

好立地
エリア

次世代型に
リニューアル

地域密着
エリア



「これから」
小型店、既存型店舗を集約・統合し次世代型で出店

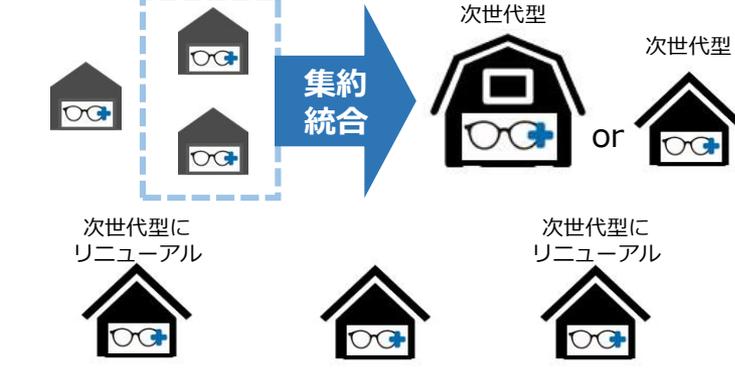
次世代型

次世代型

集約
統合

次世代型に
リニューアル

次世代型に
リニューアル



次世代型店舗：コンセプト

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

- スーパーリーニング
- リフレクティブコート
- 完全分解洗浄
- メガ交換
- 組立調整
- 精密な測定
- ツールによる調整で最適なかけ心地を実現



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!

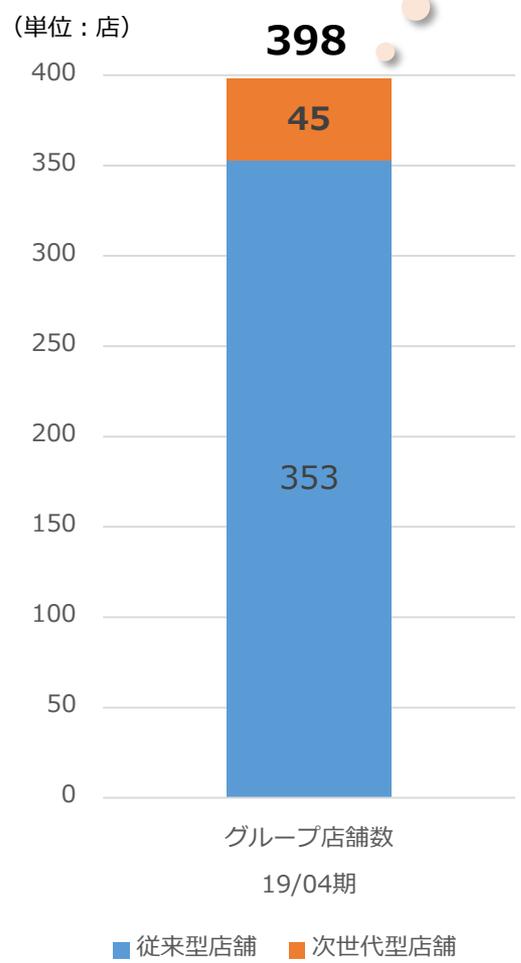
補聴器

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状況

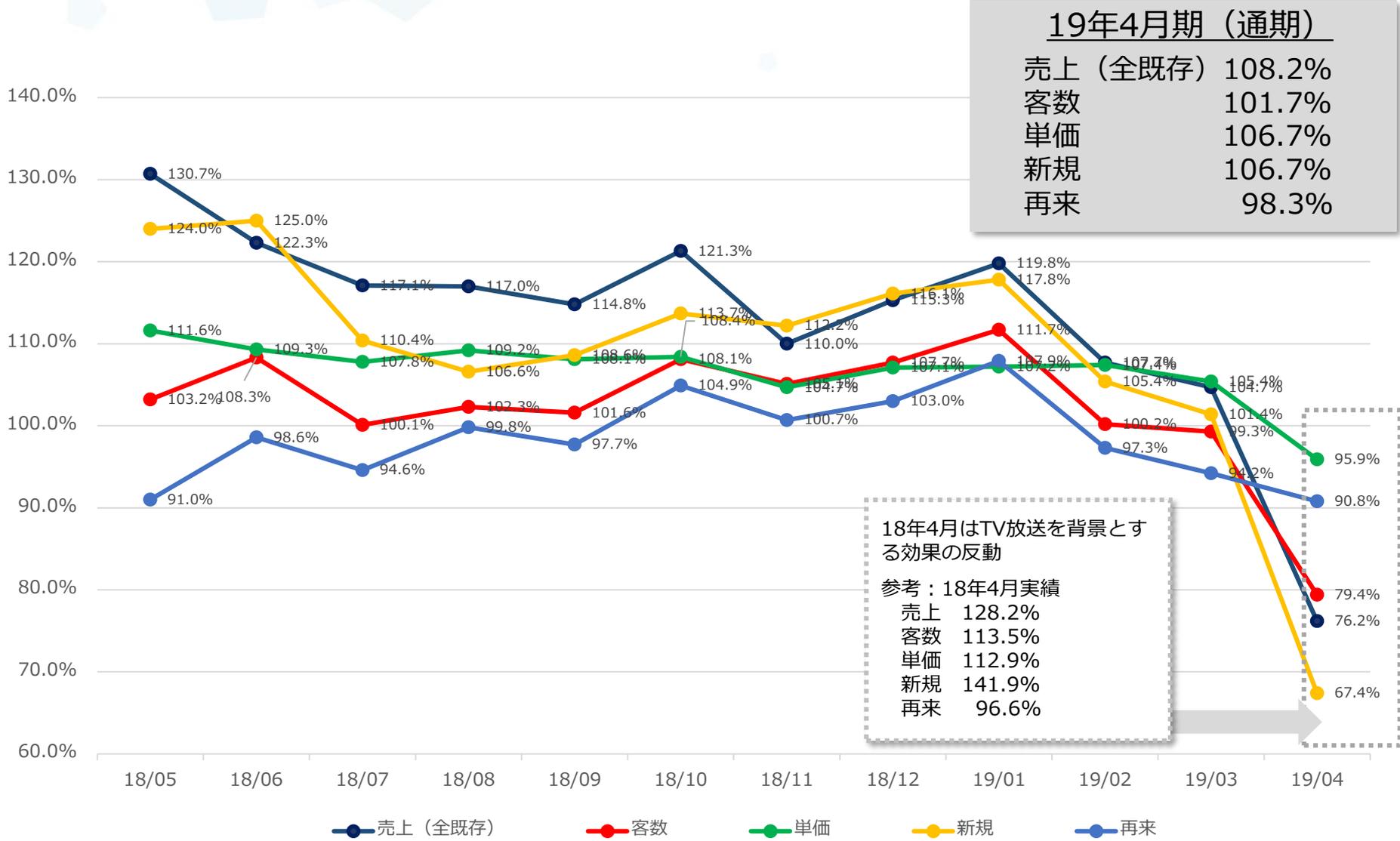
移行率
11.3%



- 次世代型への移行前後における来店動機の変化
 (「口コミ・紹介」「検査技術・品揃え・接客への期待」)
- ・ 移行前：48.9%
 - ・ 移行後：**58.4%**

お客様の声 CSアンケートより一部抜粋	年齢
家内から紹介されて利用した。店に行く毎に接客対応の良さと適切なアドバイス、無理な商品の押しつけなど一切無く、客の必要とすることをさりげなく質問されて好感がもてました。家内も気に入って利用しています。	68
知人の紹介で初めて来店しました。予約をしていなかったのですが、すぐに対応して下さりとても助かりました。色々とお気づきいただきお電話まで下さいましたのには感動しました。作って頂いたメガネはおかげさまで快適です。是非また利用させていただきます。ありがとうございました。	51
貴店で眼鏡を購入された方の口コミで来店しましたが、視力検査をはじめ、メガネに対するアドバイス良く、決して高額のモノを勧めることもなく、客に対する対応は良かったと思います。契約駐車場があったのであれば、案内をして頂ければと思います。	76
細かくチェックして頂くことで、始めて自分に合ったメガネ選びが出来たように感じます。主人の紹介でしたが、私自身、知人に紹介するほど、ご対応、サービスの面でも既に満足し長いお付き合いさせて頂きたいと思っております。	43
とても感じが良く、アドバイスも的確なので良いメガネを作ることが出来ました。夫にも紹介して2つ作り、とても良かったと喜んでいます。	61

既存店月次売上前年比：メガネ



主要KPI：メガネ

《全店（既存店）》

全店（既存店）	18/04期	19/04期
客数	97.9%	101.7%
新規客数	103.9%	106.7%
販売単価	35,135円	34,404円
プレミアムレンズ比率	69.5%	78.3%

全店（既存店）	15/04期
客数	83.9%
新規客数	83.7%
販売単価	27,595円
プレミアムレンズ比率	25.3%

《次世代型店舗》 ※高田馬場本店はこのぞく

次世代型店舗	18/04期	19/04期 3Q
客数	101.6%	107.4%
新規客数	111.8%	115.5%
販売単価	37,067円	38,404円
プレミアムレンズ比率	73.2%	80.3%

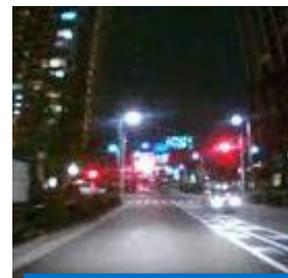
《高田馬場本店（次世代型への移行1号店）》

高田馬場本店	18/04期	19/04期 3Q
客数	124.3%	136.1%
新規客数	182.1%	169.8%
販売単価	46,829円	47,311円
プレミアムレンズ比率	81.9%	85.7%

アイケアサービスの拡充：視力検査証明

パナソニック株式会社・ライフソリューションズ社の協力のもと開発した業界初（2019年6月現在、眼鏡小売店業界※当社調べ）の視力検査照明システムを、2019年6月21日（金）から一部店舗への先行導入。

◆視力検査照明システムで再現する5つのシーンイメージ



アウトドアモード
晴天時、屋外での作業やスポーツ時を想定

オフィスモード
一般的なオフィスでのデスクワーク時を想定

リビングモード
リビングでの読書やテレビ鑑賞時を想定

サンセットモード
夕方の屋外や曇天時を想定

ナイトモード
夜間の屋外、ナイトドライブ時を想定

今回導入する視力検査照明システムは、調光・調色LED制御によりメガネ使用時の光環境を想定した**5つのシーン**を個室の検査室内で再現することで使用用途やシーンに応じて、より高精度な視力検査が可能。

◆トータルアイプレミアム検査4,000円（税別）にて実施。

アイケアサービスの拡充：「こども安心プラン」

特別価格でフレームやレンズが交換し放題となる、月額1,000円の子ども向けサブスクリプションサービス「こども安心プラン」を6月26日(水)からビジョナリーホールディングスグループ店舗で提供開始

お子さまの眼の事を真剣に考えているお客さまへ 新登場!

こども安心プラン

毎月1,000円の定額制
特別価格でフレームレンズが交換できるサービスです

●度がよく変わる ●たびたび曇れる ●成長でフレームが小さくなる etc
お子さまのメガネのお困りごとはすべて解消!

メガネスーパーはアイケアカンパニーとして、大切なお子さまの眼を守るために、常に適切な視力に矯正することを推奨しております。

いつでも
眼にあったレンズに
交換できるから安心

成長に合わせて
フレームを交換
できるから安心

万が一紛失しても、
半額で買えるから
安心

【プラン モデルケース】

	1年目	2年目	3年目	3年間トータル支払い
通常購入	27,000円	15,800円	27,000円	27,000+15,800+27,000+27,000=96,800円
こども安心プラン	1,000円	3,000円	6,000円	1,000円×36か月+3,000+6,000+6,000=51,000円

初期投資を抑えられて、交換の際も安心!

初期投資をおさえられるだけでなく、
変わりやすいこどもの視力の変化や紛失、破損
など、お子さまによくあるメガネのトラブルを
お得に解決。
特別価格でフレームやレンズが何度でも交換が
できるという安心をご提供!

※加入可能年齢：小学6年生まで
※契約期間：お客様が解約するまで半永久

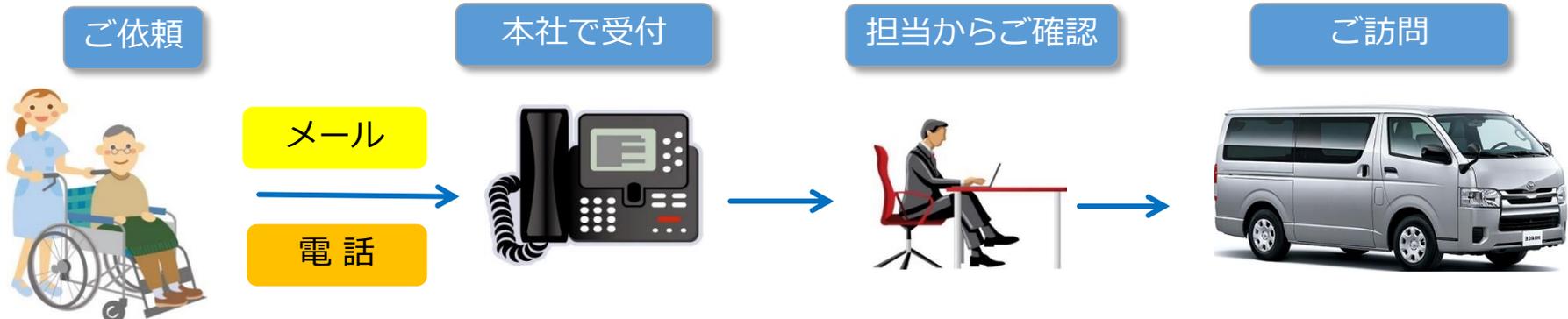
アイケアカンパニーを宣言しているビジョナ
リーホールディングスでは、大切なお子さまの
目を守るために、
常に適切な視力に矯正することを推奨しており
ます。

出張訪問販売

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、お客様のご依頼に応じてご指定場所に訪問

■ 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

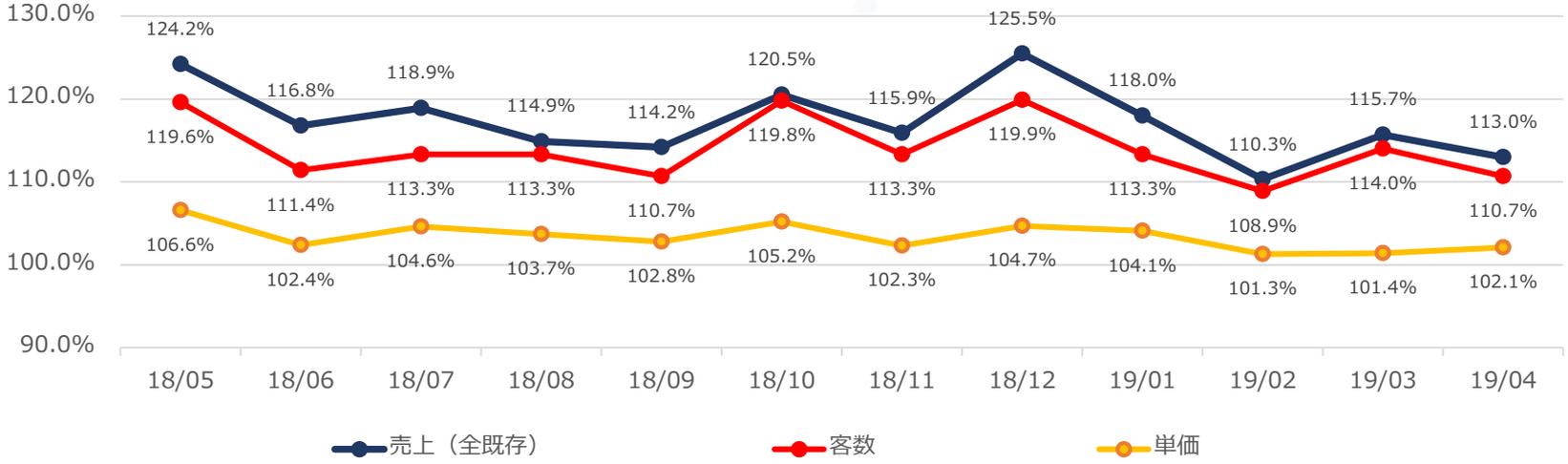


■ 施設での活動風景

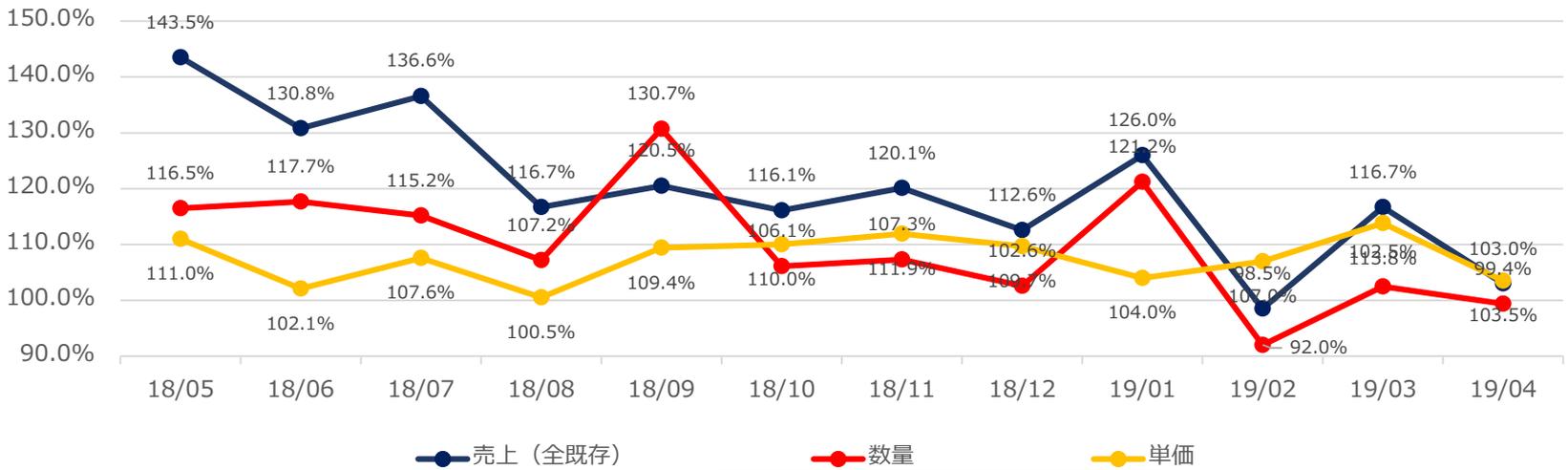


既存店月次売上前年比：コンタクト、補聴器

■ コンタクトレンズ



■ 補聴器



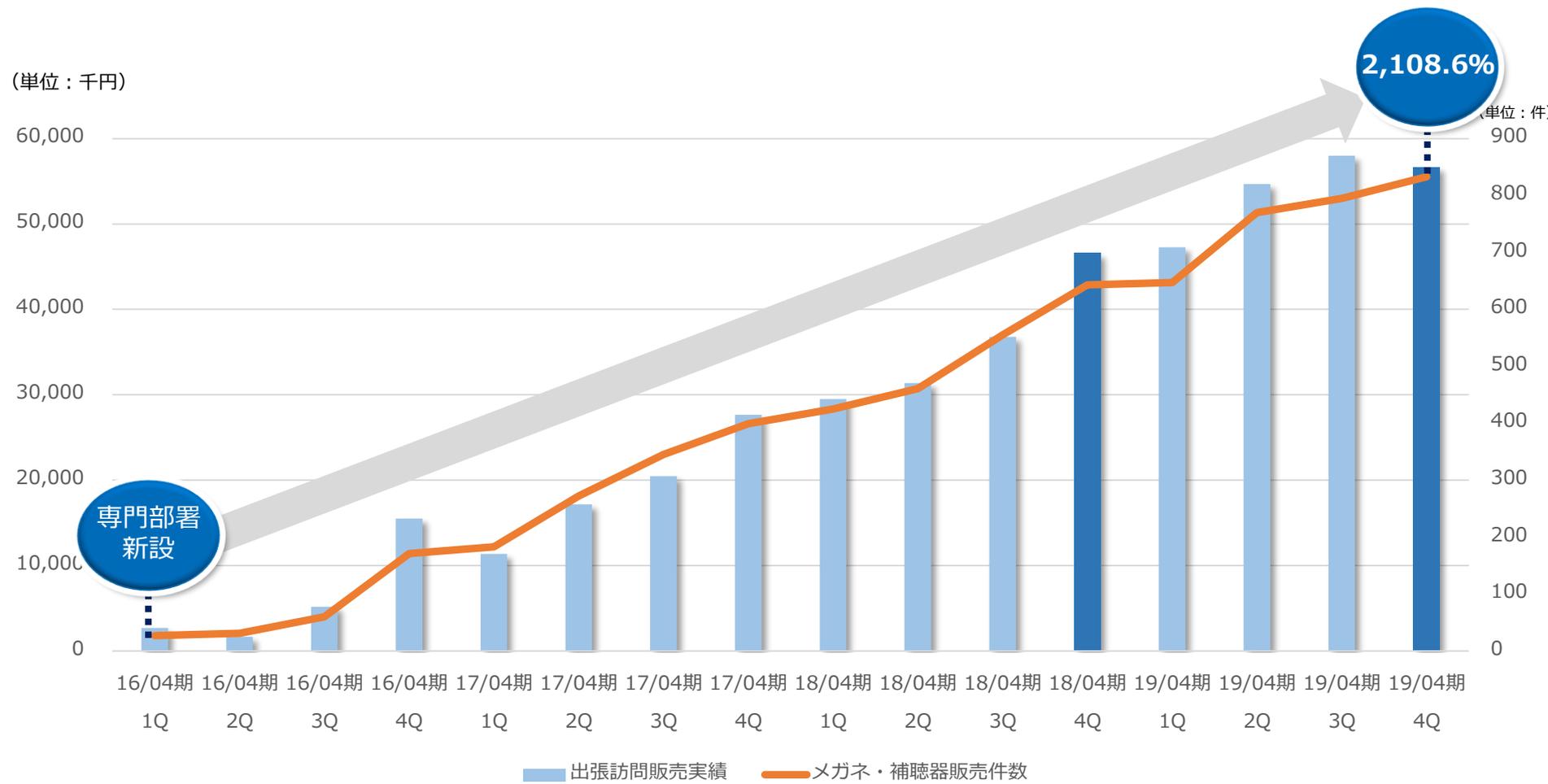
EYESTYLE (VISIONIZE社) との事業シナジー

各社の強みである「アイケア」と「ファッション」を融合した出店および業態開発



出張訪問販売：実績推移

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。前第4四半期比121.6%、通期では150.2%と拡大中



卸売事業

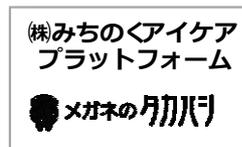


卸売事業

- ✓ 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



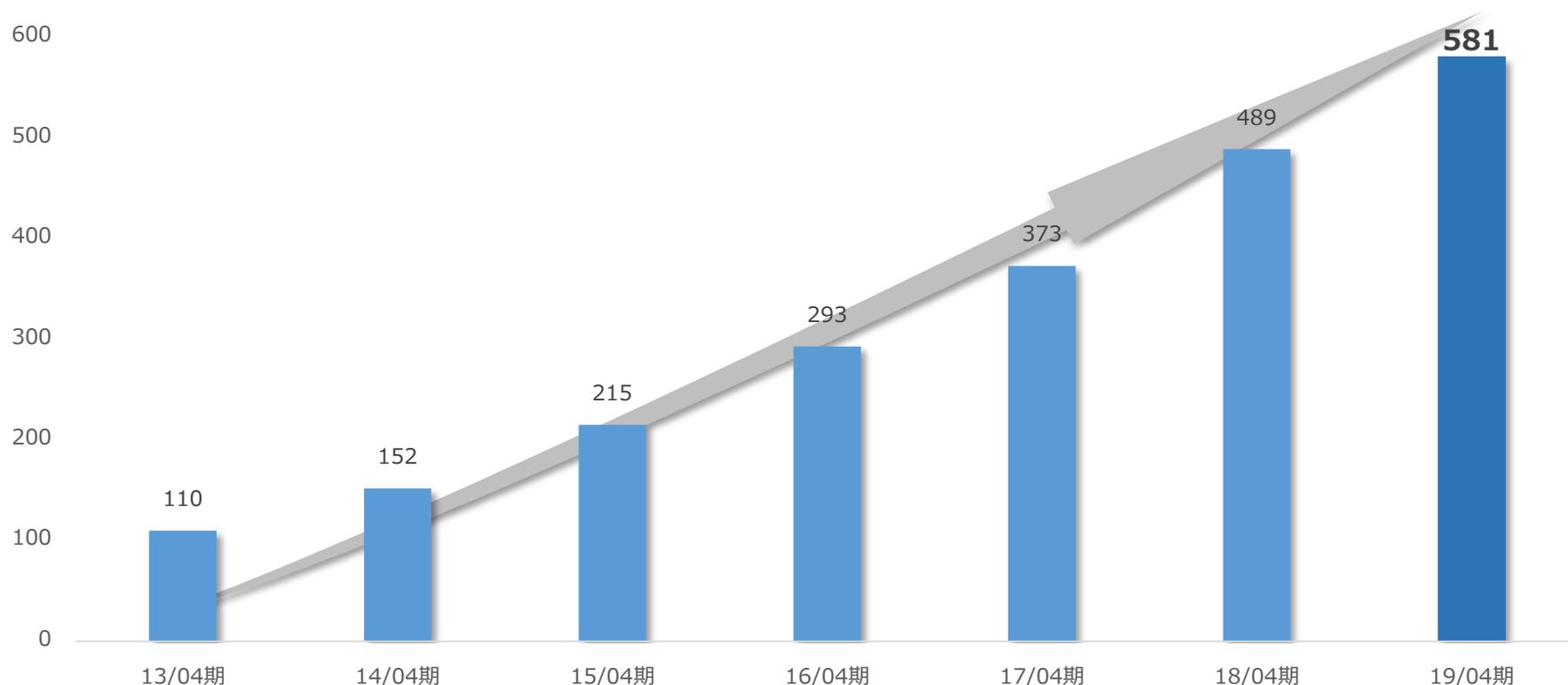
EC事業



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」や各種モール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、実店舗とECサイトを包括するデジタルチャネル、店舗とデジタルそれぞれのチャネル特徴を活かしたオムニチャネル戦略を実現するための基盤構築を推進し、前年同期比118.7%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.」の特長

「アイケア」に立脚、着用者の快適さ（見え方とかけ心地）を重視した商品設計



バランスに配慮し
かけ心地を追求

要視力矯正者も
使用可能
(オーバーグラス)

b.g.使用先での活用事例

b.g.を使用いただいている医療機関がb.g.活用方法を学会発表。発表内容が次の受注や活動へつながり、また他科・他の医療機関への伝播のきっかけになる。



TMGあさか医療センターで使用



TMGあさか医療センターの先生の発表が優秀演題に採択



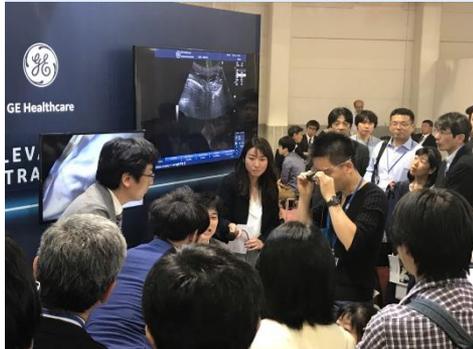
第6回学術集会が4/19に高知県で開催される

TMGあさか医療センター
麻酔科 成島先生
「Head Mount Display を用いたマネキンへの超音波ガイド下腕神経叢ブロックのアンケート調査」

左記発表を聞いた川崎市立川崎病院でも使用開始

使用を決定された川崎市立川崎病院の先生が主導で実現

日本麻酔科学会GEヘルスケアブースでハンズオンセミナー



他科、他の医療機関への展開へ

b.g.使用先での活用事例

Head Mount Displayを用いたマネキンへの超音波ガイド下腕神経叢ブロックのアンケート調査

【目的】ヘッドマウントディスプレイ（以下HMD）は、頭部に装着するディスプレイである。神経ブロックを行う際には、手技を行う視線の延長線上に超音波診断装置（以下エコー）の画面を設置するべきだが、手術室の様々な制限によって適切な場所に設置できないことがあり、画面と手技の間で視点を移動させるために頭部の回旋・前後屈を要することがある。その不便さの解消にHMDの使用を検討したいが、HMDの問題点をマネキンで検証した。

【方法】エコーの画面を、手技を行う視線の正面に置いた場合、90度になる位置に置いた場合、HMDのVUFINE+（VUFINE社）を用いた場合、b.g.（エンハンラボ社）を用いた場合に分け、麻酔科医10名がマネキン（MS-INT社）の腕神経叢にブロック針を到達させる手技を行い、見やすさおよび臨床使用可能性について5段階評価のアンケート調査を行い、ウィルコクソン順位和検定を用いた。

【結果】見やすさは、中央値で正面3[3-3, 95%CI], 90度2[1.8-2.8], VUFINE+ 2[1.2-2.4], b.g. 2.5[1.9-3.1]。正面と90度では $P=0.028$ 、正面とb.g.では $P=0.116$ 、VUFINE+とb.g.では $P=0.086$ となった。臨床使用可能性は、中央値で正面3[3-4.4, 95%CI], 90度3[2.2-3.6], VUFINE+ 2[1.3-2.7], b.g. 3.5[2.4-4]。正面と90度では $P=0.043$ 、正面とb.g.では $P=0.16$ 、VUFINE+とb.g.では $p=0.028$ となった。

【考察】エコーの画面の位置が手技を行う場所に対して90度ずれがあると見にくく、有用性が低いことが示された。HMDのb.g.を用いることは正面に画面を置いて行う場合こととの有意差は見られなかった。HMDのVUFINE+とb.g.の間では、見やすさ・有用性ともにb.g.が高いことが示された。

【結論】マネキンの腕神経叢にブロック針を到達させる手技において、エコー画面が手技を行う視線の90度に位置する場合は正面に比して、見やすさ・有用性ともに低下し、HMDのb.g.を用いることでは、有意な低下は見られなかった。

【評価ポイント】

- ✓ 「ウェアラブルディスプレイ」としての利用→僅かな視線移動で情報を見ることができる
- ✓ 「ハンズフリー」の利点→両手を使って手技を行うことができる
- ✓ 他社デバイス（片眼タイプ）との比較による優位性

※b.g.が訴求する特長が評価される

b.g.使用先の活用事例

従前より取り組んでいた京都医療センターとの取組についても、2018年11月の学会発表に引き続き発表。教育用途での活用としての他の医療機関への展開等へつなげていく



京都医療センターが使用
(納品前から取組開始)

京都医療センターの
先生の発表が優秀演題に採択

他機関（医療系教育大学）からの受注
へつながる（教育ツールとして）

他の発表も継続的に実施



講演情報

BPA優秀発表賞 一般優秀賞対象演題

[BPA] BPA優秀発表賞 一般優秀賞対象演題6

2019年5月18日(土) 14:45 ~ 15:55 第4会場 (マリオス18F 183-184会議室)
座長：石川陽市 (鶴岡市立荘内病院臨床工学室)

14:45 ~ 14:55

[BPA-34] スマートグラスを利活用した人工心肺業務支援による働き方改革の試み

湊拓巳¹, 滝川裕介^{2,3}, 大岩秀行³, 蓬田和平³, 久神隆志³, 廣瀬修祐³, 小川岳弘³, 守屋文彦³, 北岡有喜^{2,3}

(1.国立病院機構 京都医療センター 統括診療部 臨床工学科, 2.国立病院機構 京都医療センター 医療情報部, 3.国立病院機構 京都医療センター 臨床研究センター 情報化推進研究室)

【目的】 人口減少社会に突入した日本は、年々進行する少子高齢化による労働者の減少により、各分野で深刻な労働者不足の問題が発生することが予測されている。そこで、建築業や製造業に普及しつつあるスマートグラス（SG）を用いた業務支援環境を臨床工学技士業務へ応用導入することにより、働き方改革を後押しするとともに、安心安全かつ適切な業務支援が行える支援システムの開発を試みたので報告する。

【方法】 SGには株式会社Enhanlab 製b.g. (beyond glasses)、エッジコンピューティングデバイスとしてDynabook株式会社製 dynaEdge DE100を組み合わせて使用した。アプリケーションは、独自作成した人工心肺支援システムをDE100へ導入しオンプレミスにて動作する仕組みとし、人工心肺業務における準備に用い、従来の方法であるマニュアル参照との比較検証を行った。

【結果】 人工心肺業務の経験のない臨床工学技士においても、準備を単独で完結できるようになった。また、準備時間の均一化が図れたとともに、20%程度の準備時間短縮を行えた。また、チェックリストやマニュアル等を目標の動きのみで確認できることにより、軽度なミスを防ぐことができた。

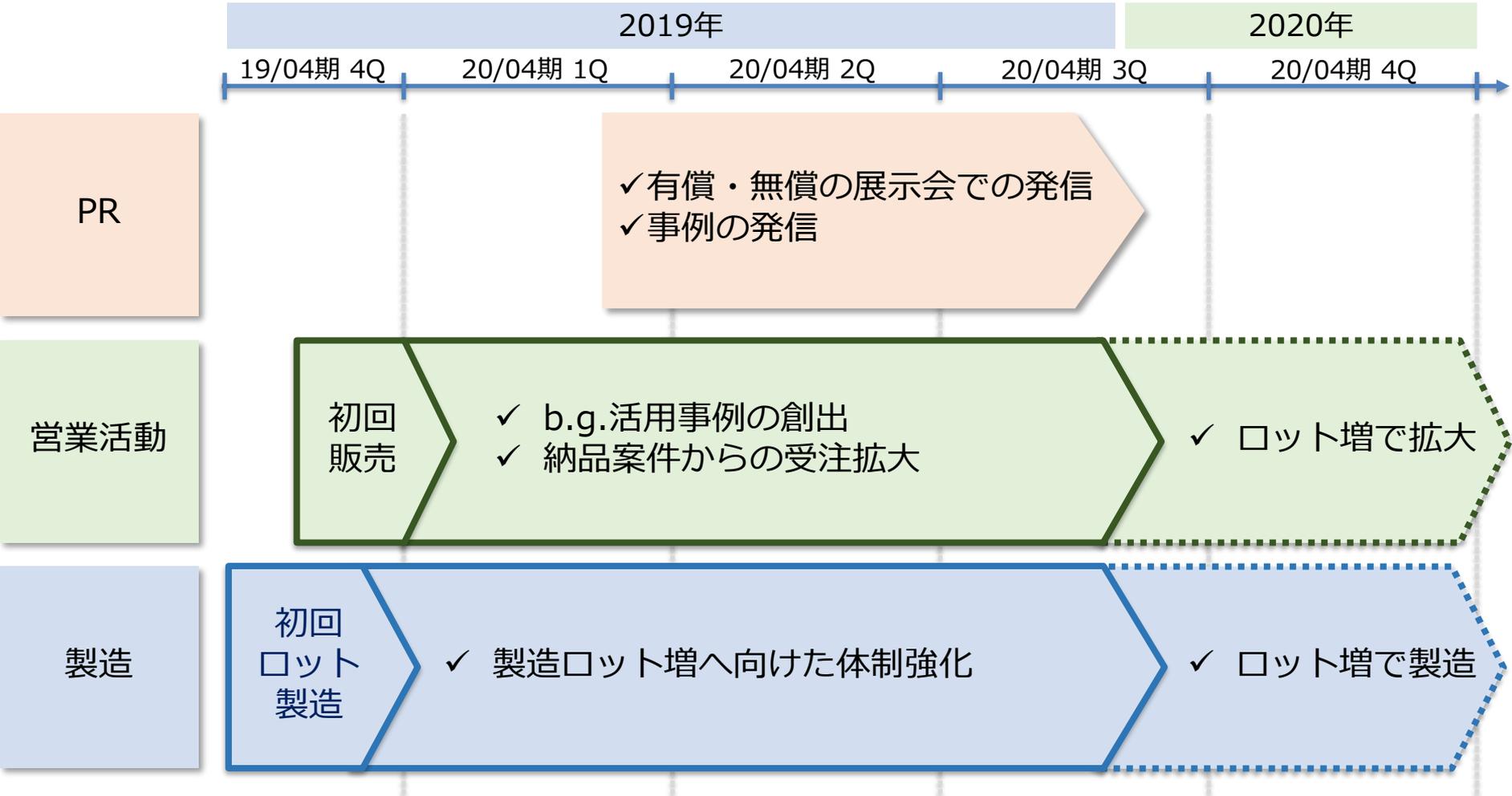
【考察】 マニュアルやチェックリストをSGに表示することで、ハンズフリーを可能とし準備時間の短縮および均一化が図れたと考えられる。SGおよびPCIは、高性能でありながら軽量かつ小型であることから、現行の動作を大きく変更することなくシステムを導入できると考える。さらに、SGに学習環境を整備することで、専門性の高い業務においても指導者に直接指示されることなく、経験の浅い臨床工学技士が単独で専門性向上につながる修練を行うことが可能となり、職場外訓練 (off the job training) の充実が図れると考える。

また、心臓血管外科手術は緊急性を要する症例もあることから、経験の有無にかかわらず、単独で準備を完結できることは、従来の対応要員が専従から準備することと比較し、執刀時間を早期に行うことができ、緊急手術の救命率向上につながる可能性を秘めていると考える。

【結語】 スマートグラスを利活用した人工心肺業務支援は、働き方改革実現のツールとして有益である。今後は、音声操作や入力などの環境を整備し、完全ハンズフリー化の促進およびカメラによる遠隔支援を可能とするシステム開発を行っていきたい。

今後の展開：スケジュール

現在製造ロット増を実現するための製造体制強化を進行中。初回製造ロットの納品をてこに、活用事例の創出・納品済案件からのリピート受注拡大を図る。



3. 20/04期 業績予想

20/04期 業績予想

	19/04期 通期実績	構成比 (%)	20/04期 通期予想	構成比 (%)	前期比 (増減額)	前期比 (%)
売上高	26,485	100.0	29,300	100.0	2,814	110.6
EBITDA	1,587	6.0	1,700	5.8	112	107.1
営業利益	932	3.5	610	2.1	△ 322	65.4
経常利益	852	3.2	490	1.7	△ 362	57.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	499	1.9	50	0.2	△ 449	10.0

※ 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 + 株式報酬費用）

計画の前提条件

既存店

- 既存店売上高前期比 108.2%
- 次世代型への移行・リニューアル
 - 次世代型への移行 32店
 - リニューアル 12店

新規出店など

- 新規出店 12店
- 移転 6店

その他

- VISIONIZE業績のフル寄与
- のれん償却負担増（VISIONIZE株式）
 - アーンアウト分：一括償却 190百万円
 - アーンアウト分：月額 11百万円
- 新しい事業領域（ウェアラブル端末事業）については、これまでの事業進捗を鑑み、より保守的な計画を策定