

株式会社ビジョナリーホールディングス

# 2020年4月期 第1四半期決算説明資料

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

# 目次

事業内容	P. 3
20/04期 1Q連結業績	P. 5
セグメント別概要	P.19
小売事業	P.20
卸売事業	P.37
E C事業	P.39
その他事業	P.41
Appendix	P.44

# 事業内容

# 当社グループの事業内容



# 20/04期 1Q連結業績

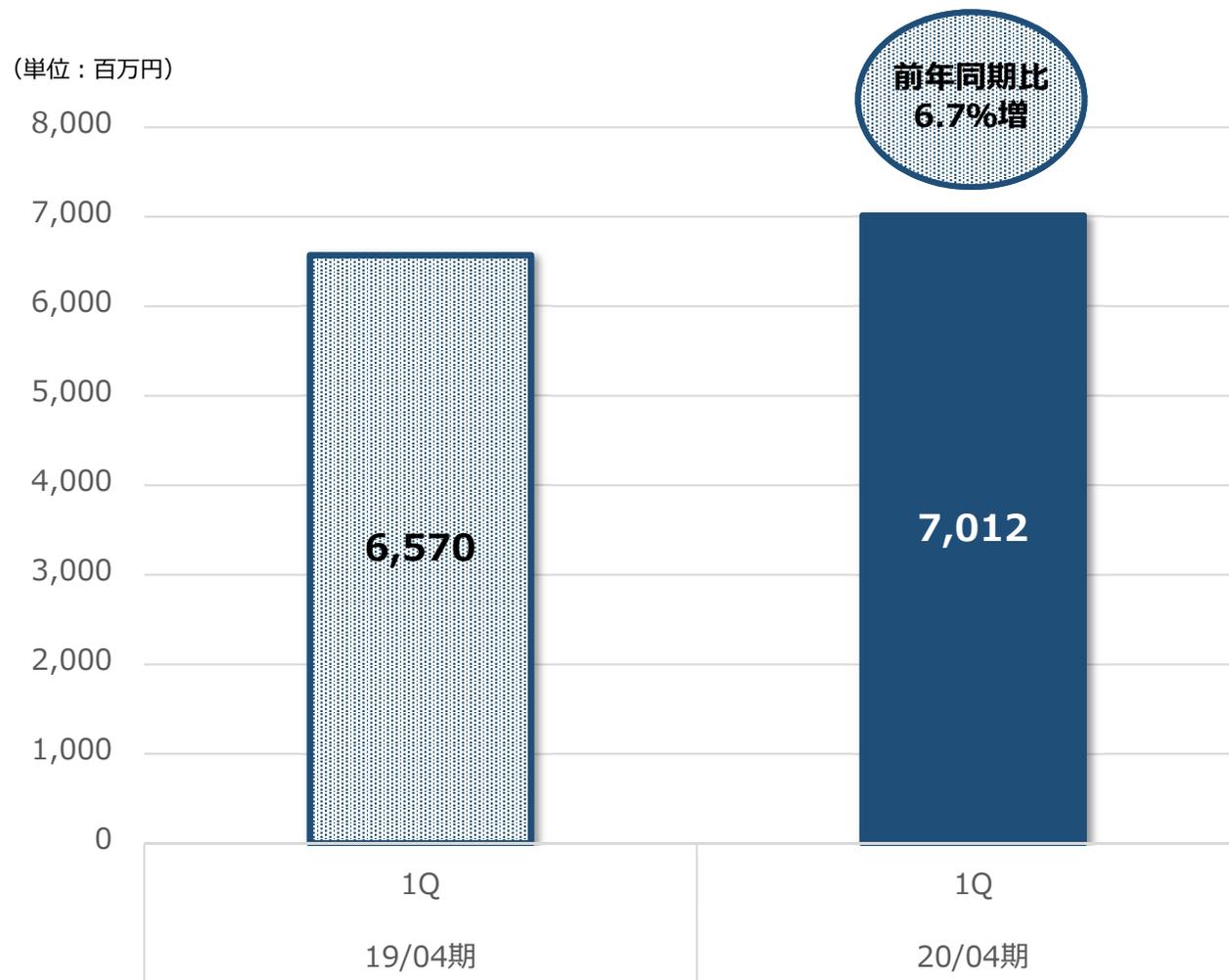
(2019年5月1日～2019年7月31日)

# 20/04期 1Q連結業績ハイライト

- 1Q連結売上高は**前年同期比6.7%増**の70.1億円
- 中核の小売事業はアイケアニーズを取り込み**前年同期比3.9%増**の66.8億円。付加価値割合（サービス / ストック）も順調に増加し**37.2%**
- 2018年8月に子会社化したVISIONIZEが1Qフル寄与となり、卸売事業は**前年同期比1.7億円増**
- 中期経営計画に基づく事業成長投資（4カ年で総額60億円）により当期は“更なる成長の地固めの期間”。事業成長投資の進捗率は**9.8%**
- アーンアウト方式で株式取得したVISIONIZEは、期初にマイルストーン達成を3Qで見込むも、**想定を上回り1Qで早期に達成**。のれんの追加計上、株式取得時からの既経過分を一括償却したことに伴うのれん償却負担増に（計上時期が3Q想定から1Qに。ただし通期ののれん、のれん償却負担は変わらず）
- 全種類株式を実質的に普通株式へ交換することを目的とした第三者割当増資を実施。これにより**全種類株式を自己株式化したのちに消却**

# 連結売上高（前年同期比）

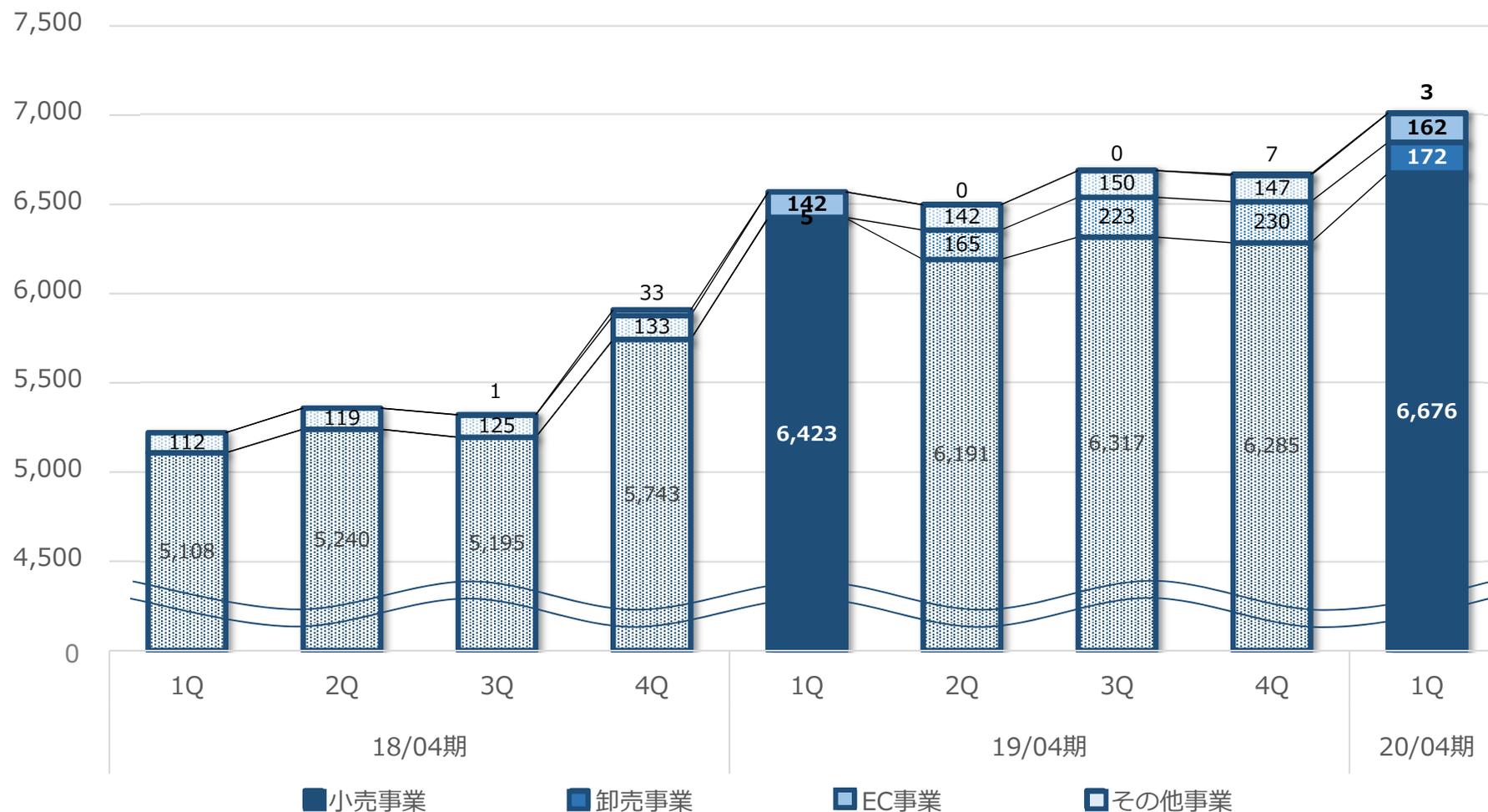
1Q連結売上高は前年同期比**6.7%増**と成長を継続



# セグメント別売上高（四半期推移）

全セグメントにおいて前年同期比増を達成

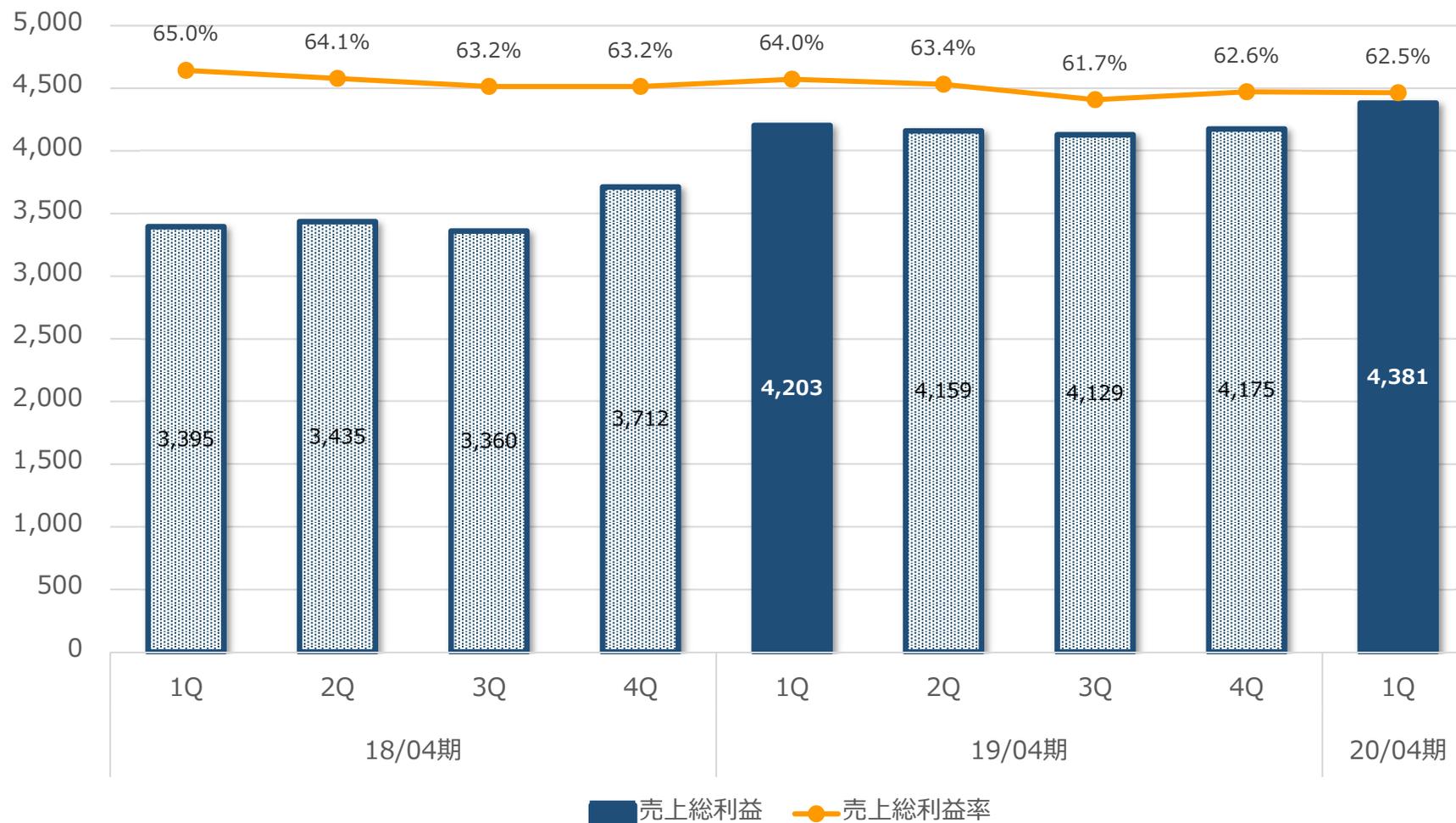
(単位：百万円)



# 売上総利益（四半期推移）

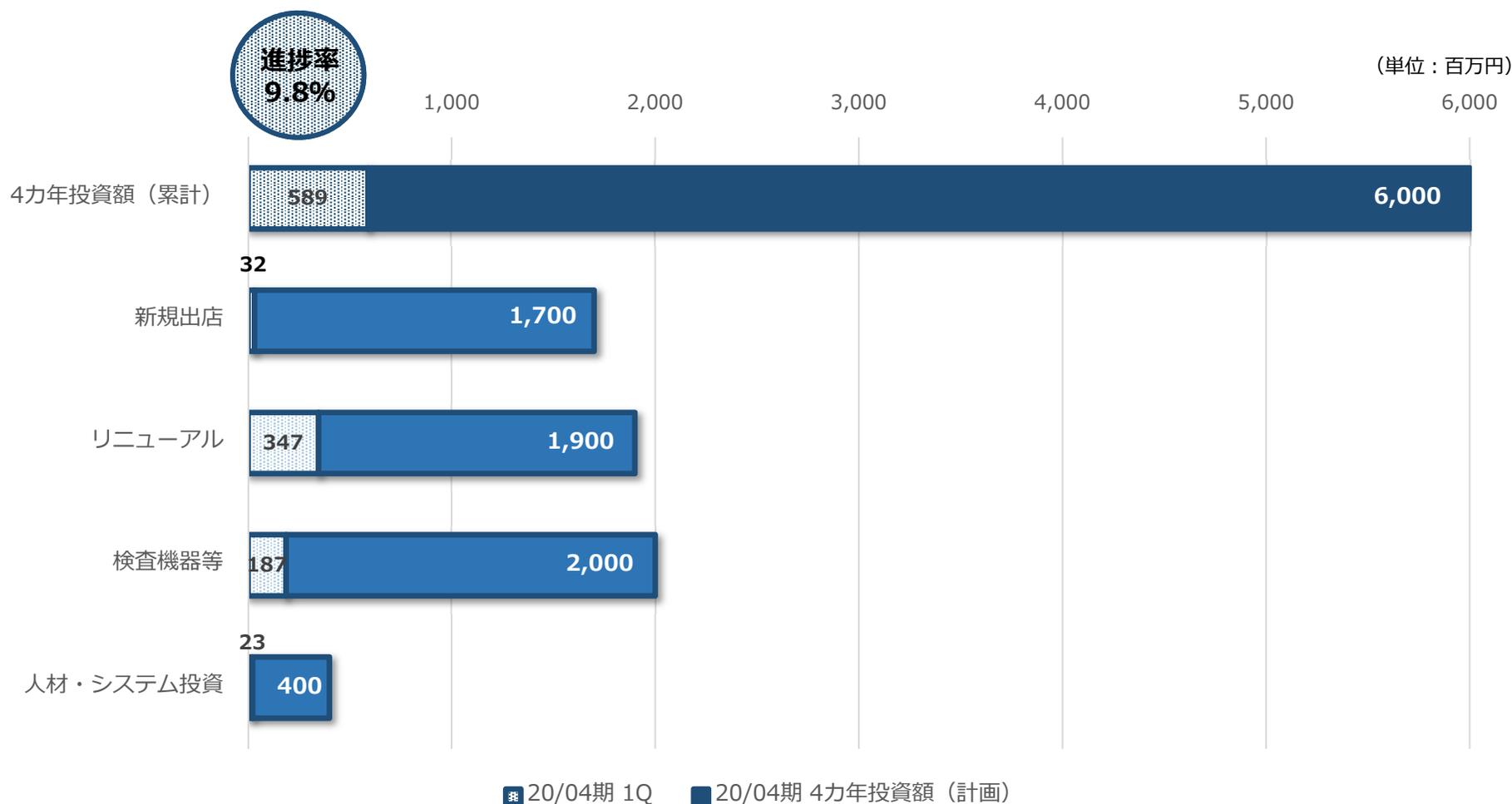
増収効果により前年同期比**4.2%増**となるが、売上高の構成が変化したことにより売上総利益率は前年同期比**1.5pt減**の62.5%

(単位：百万円)



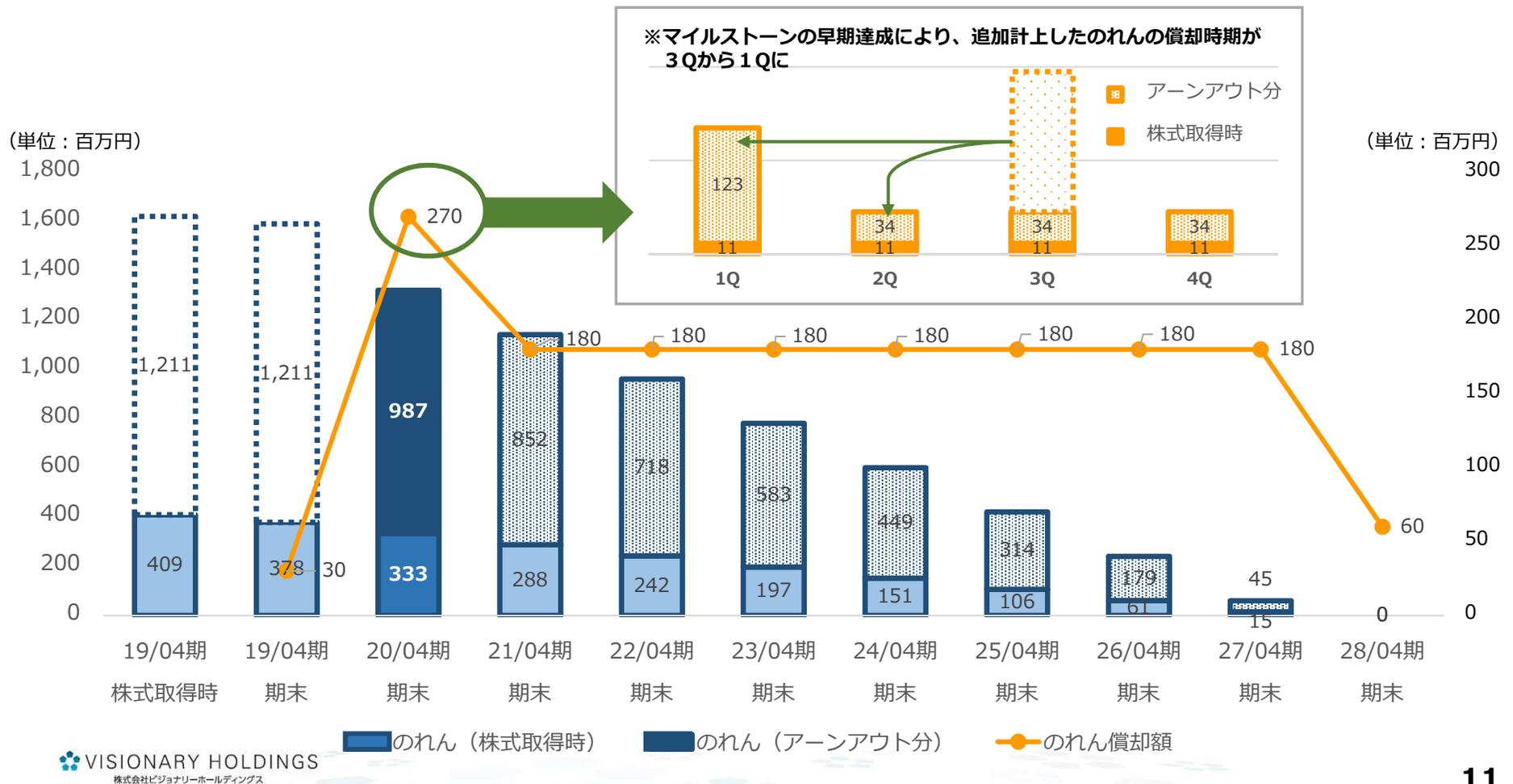
# 投資の進捗

“更なる成長の地固めの期間”と位置付ける中期経営計画（20/04期～23/04期）期間の初年度1Qは、次世代型店舗への移行や検査機器のリニューアルを中心に事業成長投資を行う。4力年事業成長投資の進捗率は9.8%



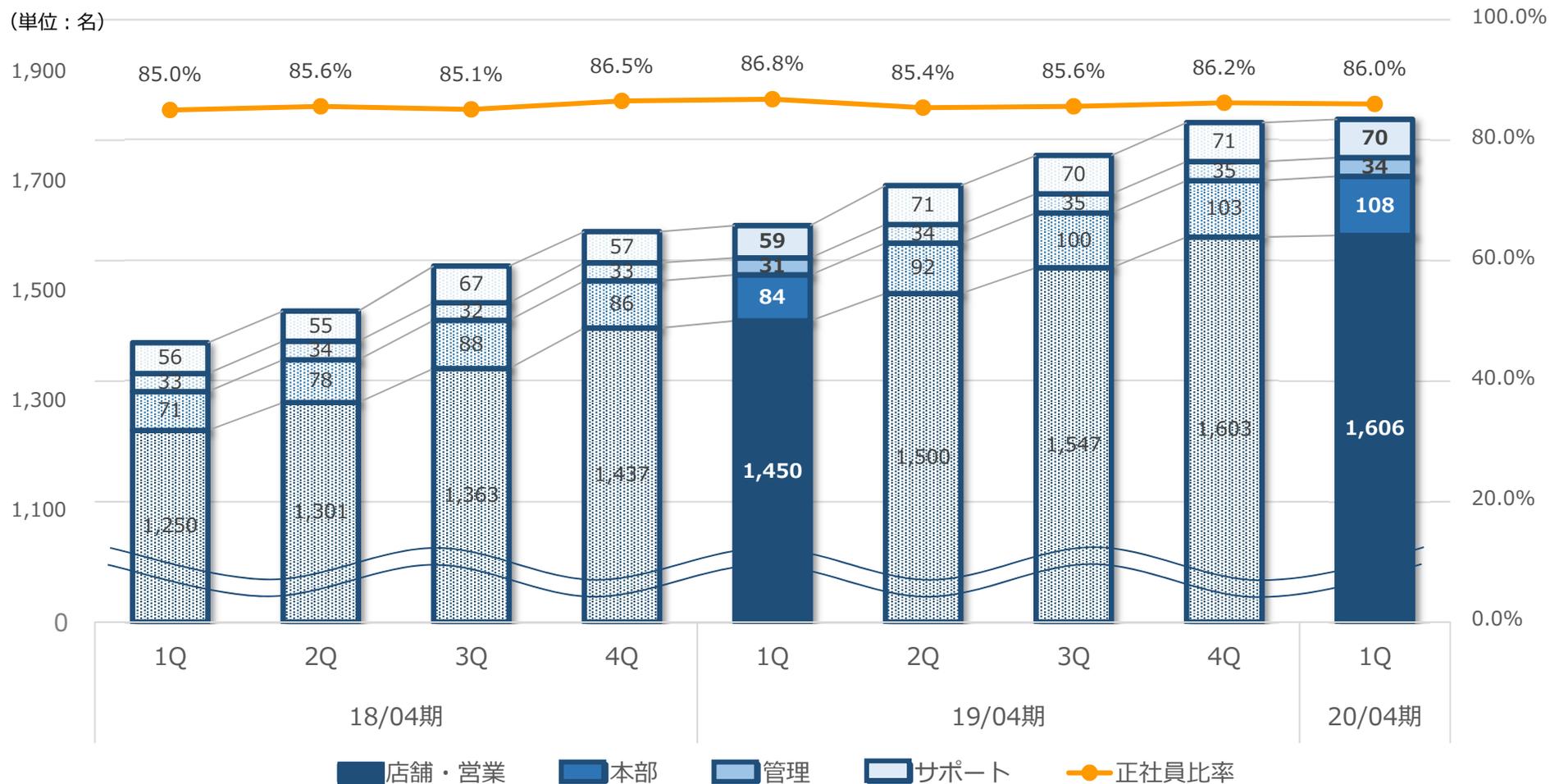
# VISIONIZE株式取得に伴うのれん・のれん償却額

2018年8月にアーンアウト方式で株式取得したVISIONIZEは、期初にマイルストーン達成を3Qで見込むも、想定を上回り1Qで早期に達成。これに伴い、のれんの追加計上時期、株式取得時からの既経過分の一括償却時期が3Qから1Qに。ただし、通期P/L、B/Sへのインパクトは期初想定どおり



# 従業員数推移

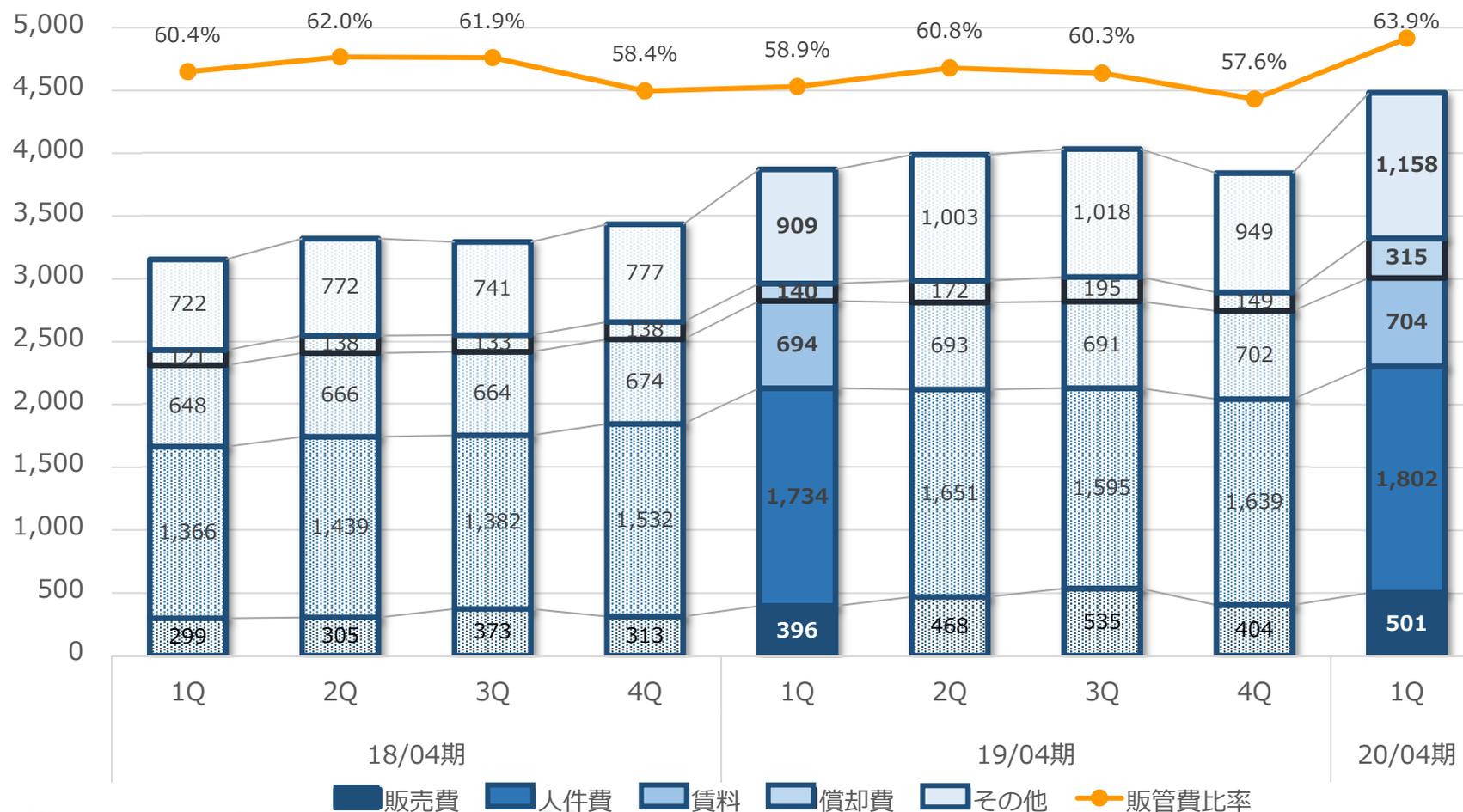
事業規模の拡大に対応したアイケア人材の確保、並びに育成を進め、従業員数は前年同期比11.9%増の1,818名



# 販売費及び一般管理費（四半期推移）

新店や次世代型店舗への移行、検査機器リニューアル等の事業成長投資、これらにかかる販売費等の増加、並びにVISIONIZEの株式取得にかかる“のれん”の一括償却等、1Qは費用が先行し販売費及び一般管理費は前年同期比15.7%増

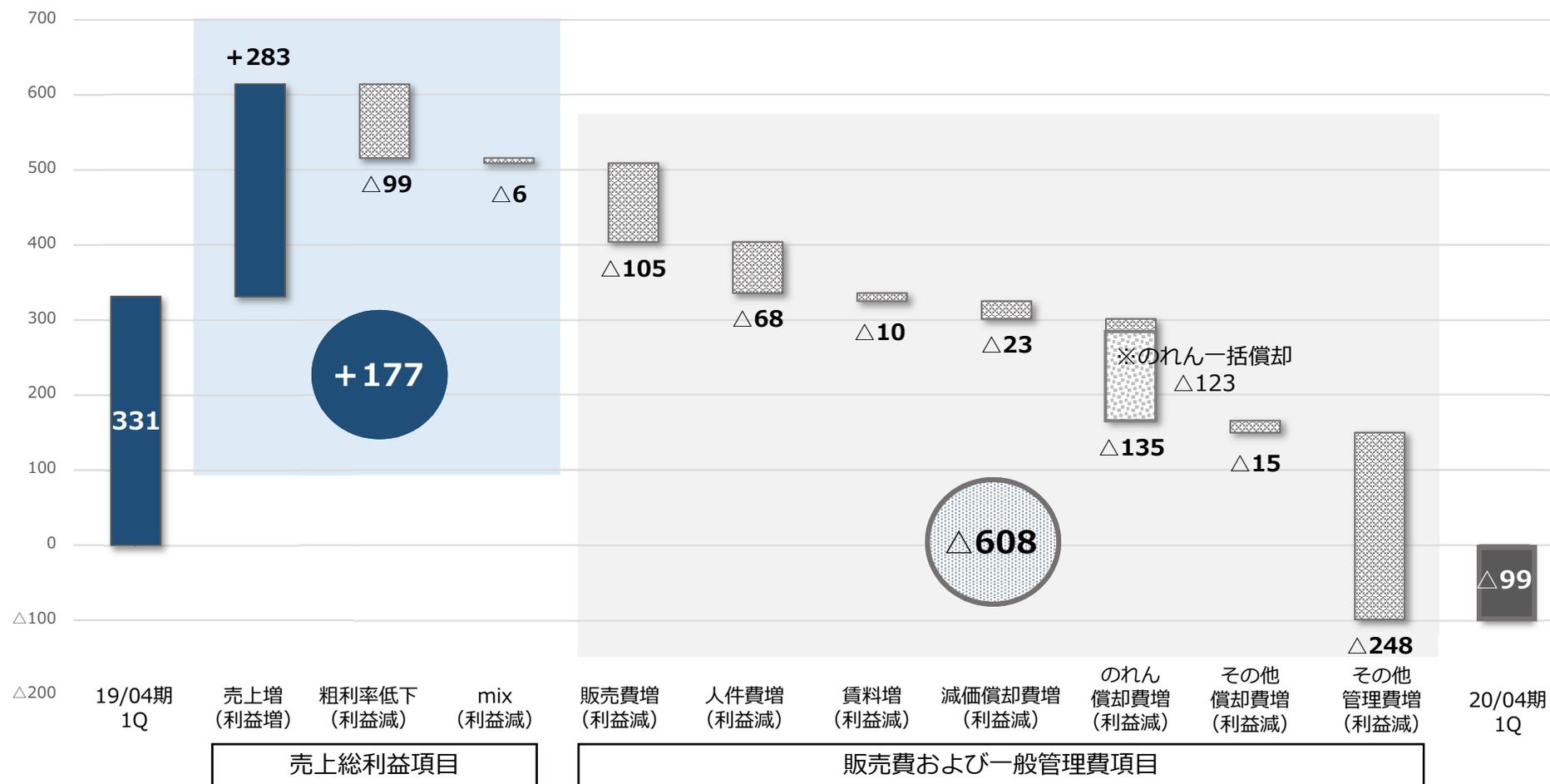
(単位：百万円)



# 営業利益の増減分析

増収も売上高の成長に伴う諸費用、事業成長投資にかかる諸費用およびVISIONIZE株式取得（アーンアウト）に伴うのれんの一括償却等費用増の吸収には至らず、前年同期比△430百万円減

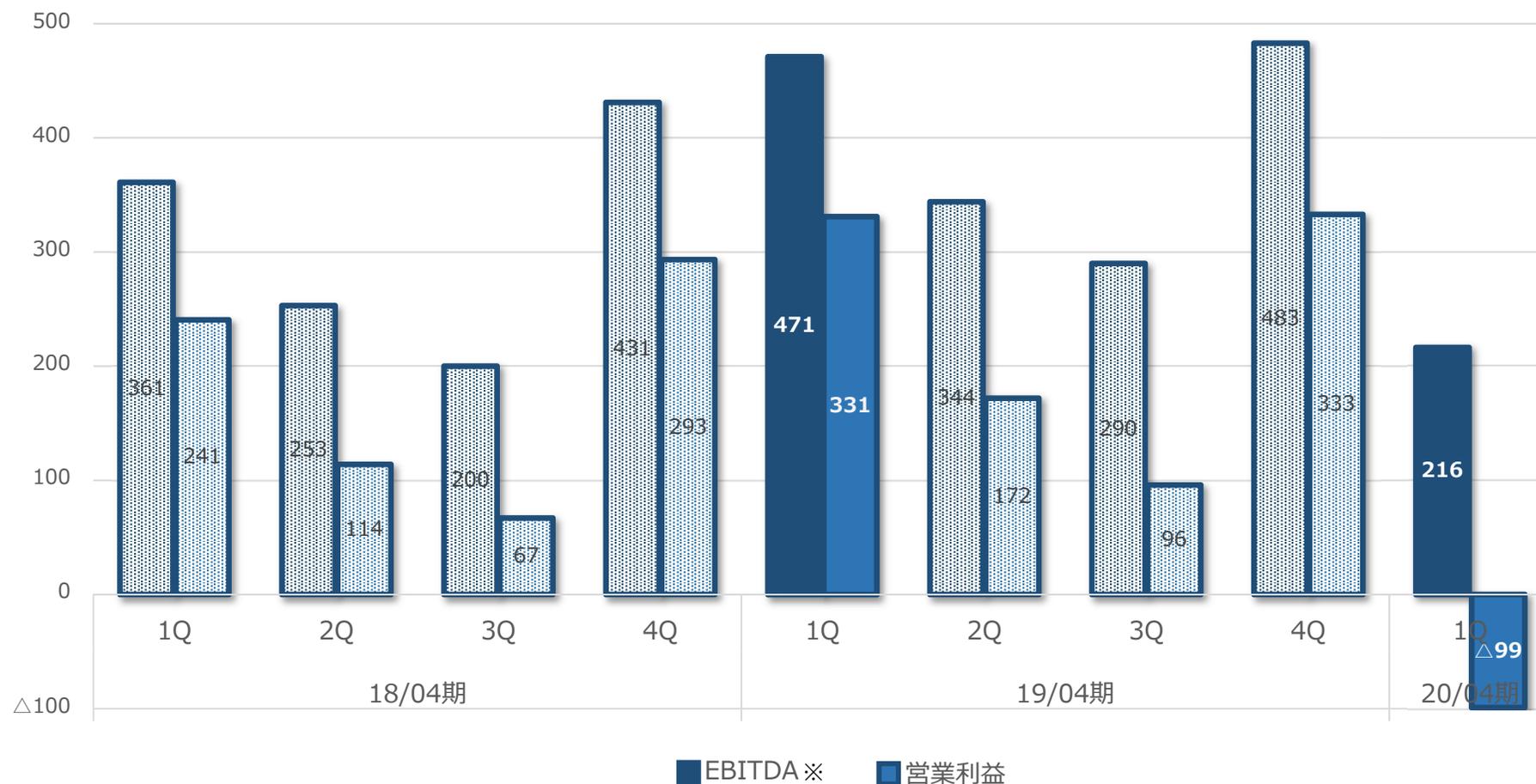
(単位：百万円)



# EBITDA / 営業利益（四半期推移）

売上高の成長に伴う諸費用、事業成長投資にかかる関連諸費用増により、EBITDAは前年同期比54.1%減

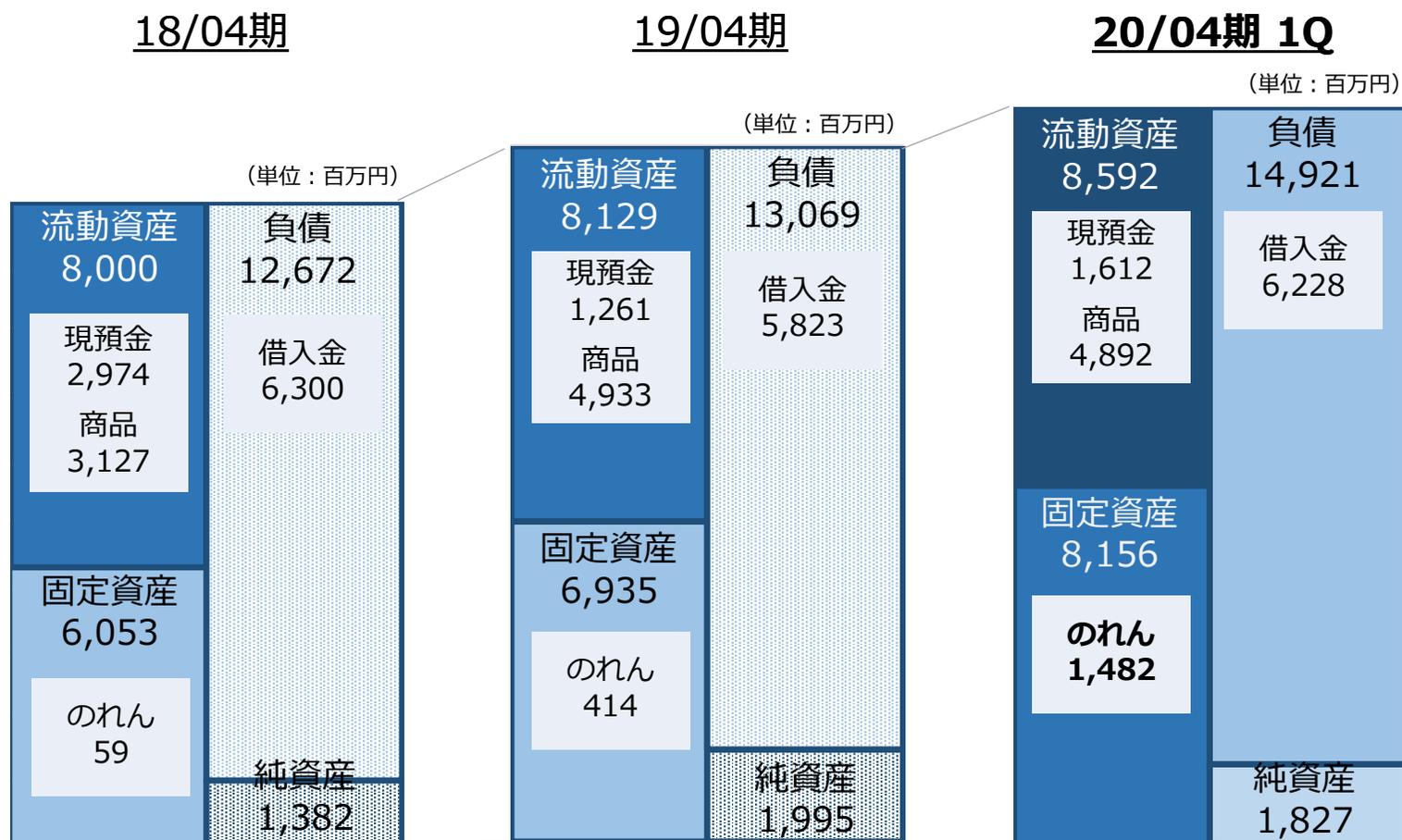
(単位：百万円)



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 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B/S推移

新店、次世代型店舗への移行等の事業成長投資、VISIONIZE株式取得にかかるのれんの追加計上等により、固定資産は前期末比17.6%増。全種類株式を普通株式に交換することを目的とした第三者割当増資により資本増強されるも、本件実行にあたり承継した借入金により負債が前期末比14.2%増、純資産は8.4%減

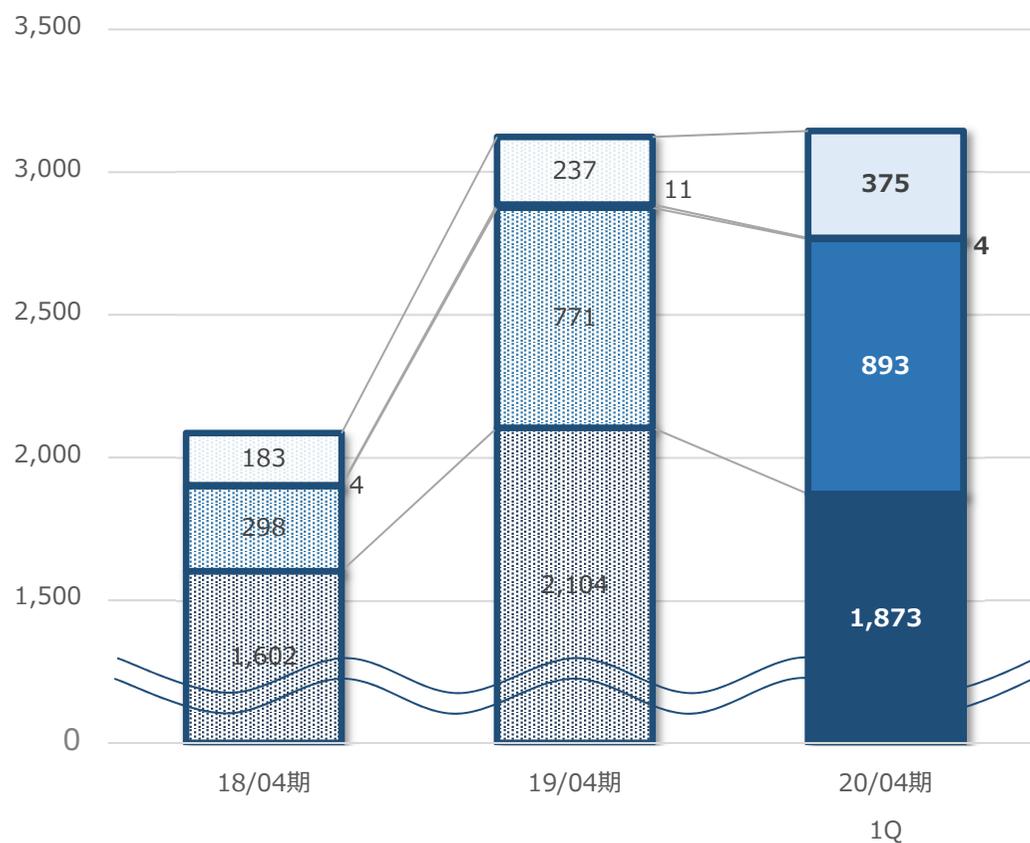


# アイケア商品の充実

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

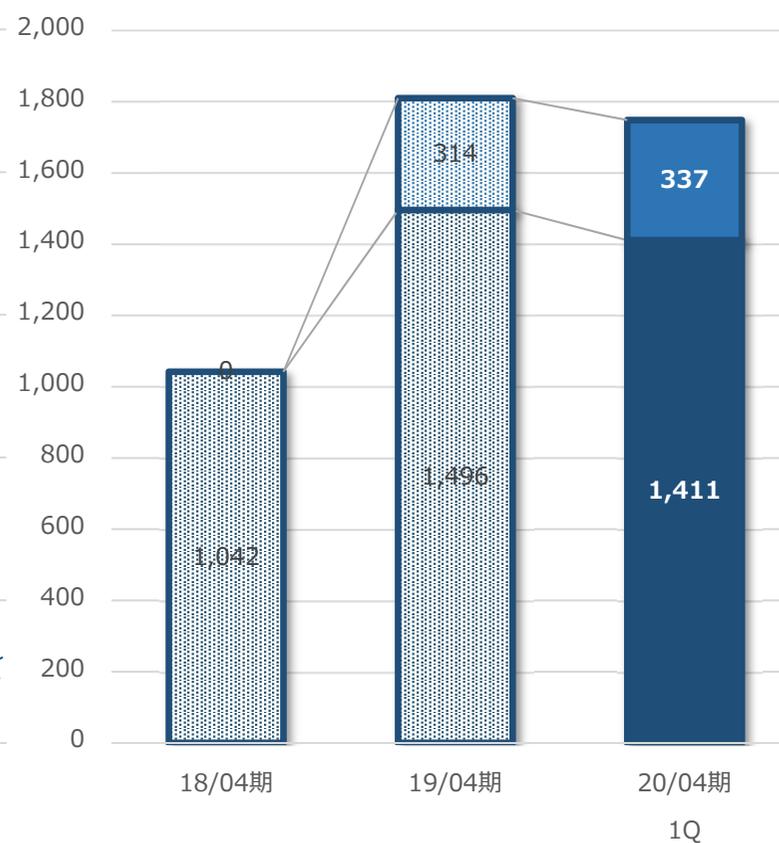
アイケア商品

(単位：百万円)



《参考》 その他商品

(単位：百万円)



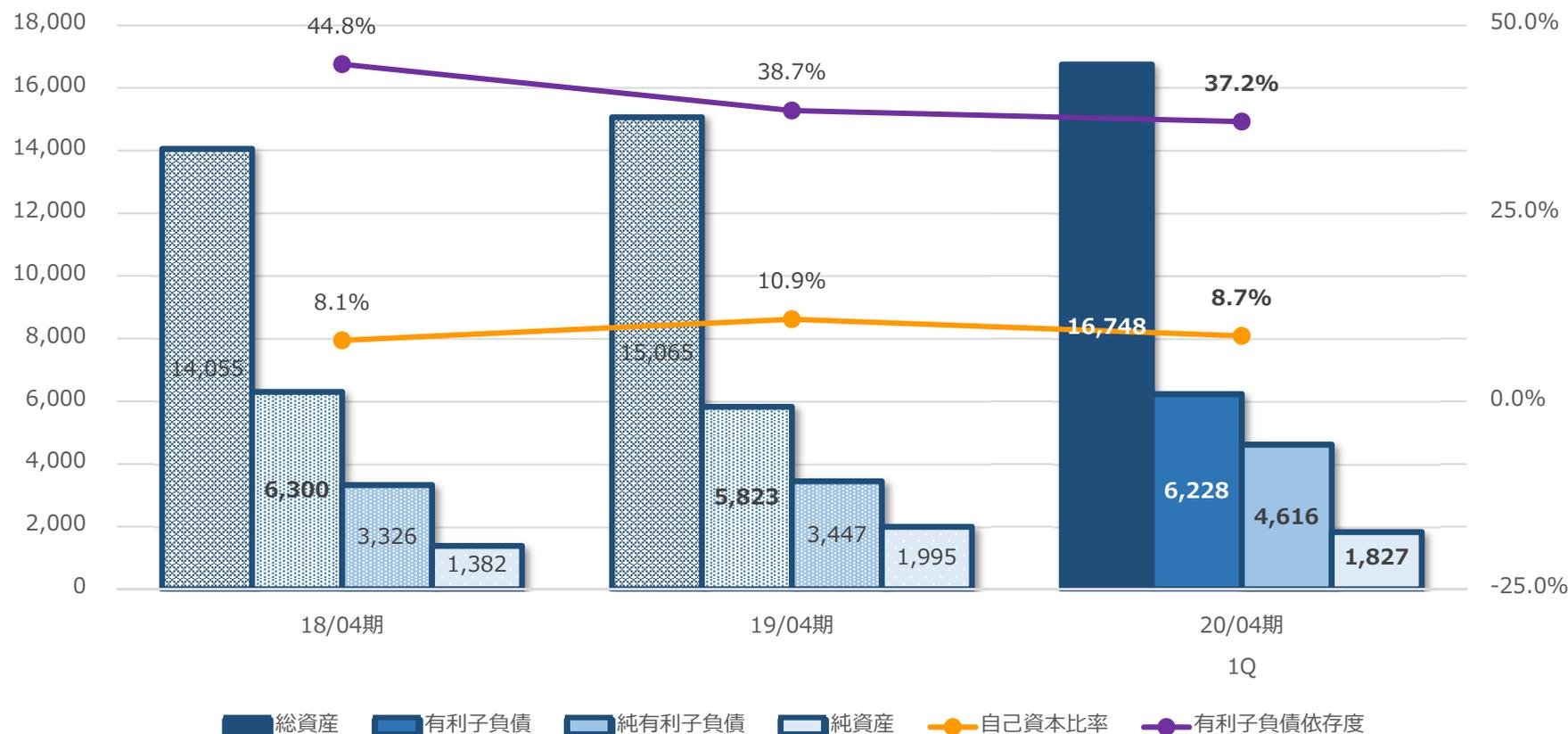
■ 既存店 ■ 新店・次世代型移行店 ■ EC ■ 物流センター

■ コンタクトレンズ ■ 卸売事業

# 自己資本比率 / 有利子負債依存度の推移

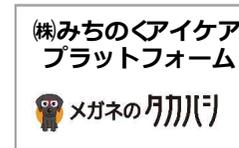
事業成長投資に加えて、VISIONIZE株式取得（アーンアウト方式）にかかる“のれん”の追加計上等により、総資産は前期末比11.2%増。また全種類株式を実質的に普通株式へ交換することを目的とした第三者割当増資により資本が増強されるも、本件実行にあたり引き継いだ有利子負債増、並びにのれん償却負担増等により自己資本比率は8.7%に

(単位：百万円)



# 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、“眼の健康寿命の延伸”に配慮した商品・サービスを提供

視力だけでなく、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**

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**



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。急な視力の変化や粉失、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

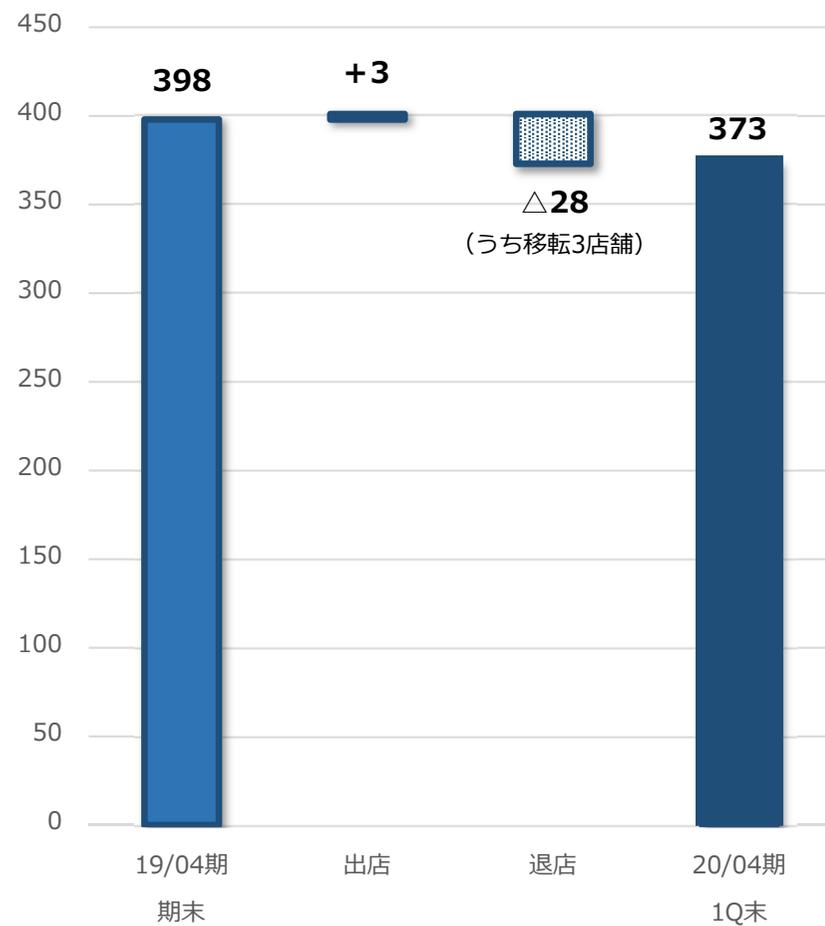




# 1Q出退店の状況

## 出退店の状況

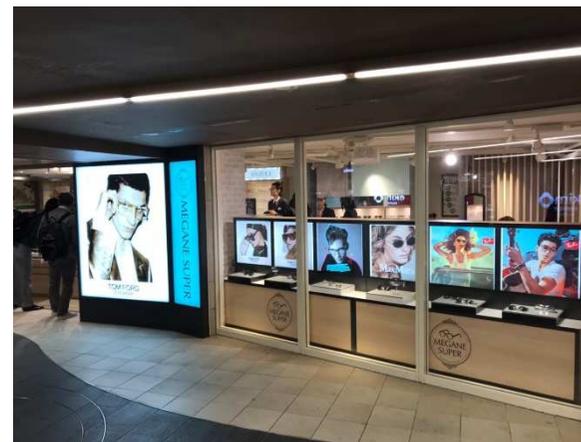
(単位：店)



<メガネスーパー 上尾中央総合病院店>



<MEGANE SUPER ekimoなんば店>



# 次世代型店舗への移行

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

## 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。昼も夜もよく見えるメガネをお作りします。

## メガネスーパー 次世代型店舗



## 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



## 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

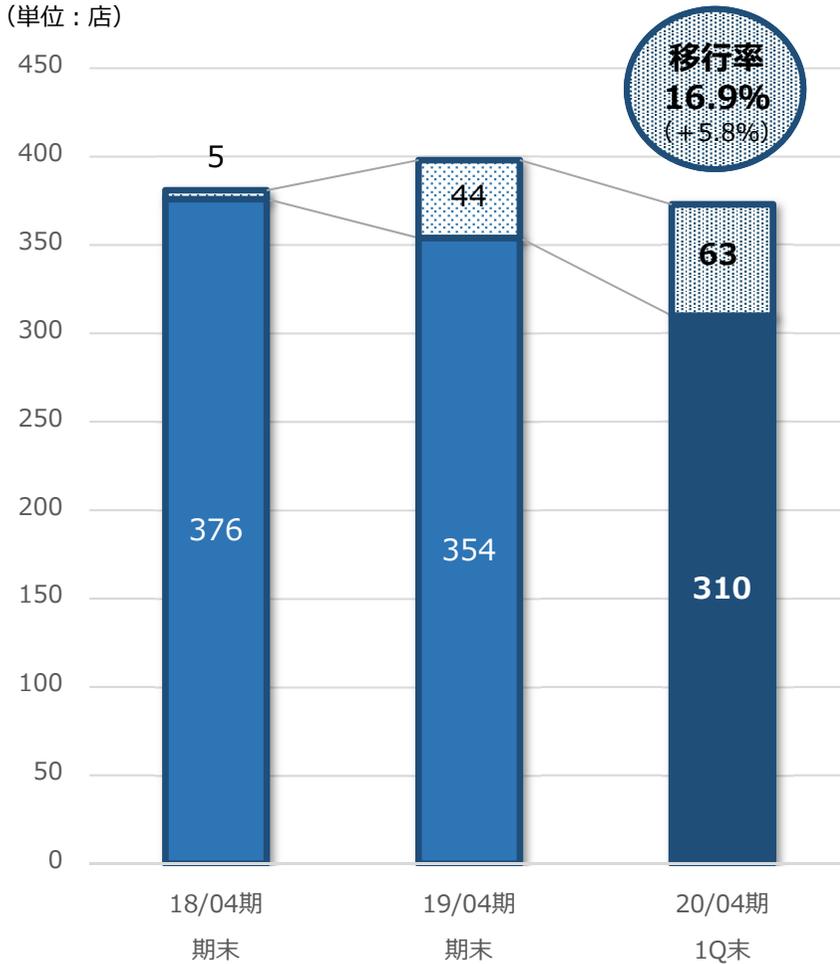
補聴器サロンを完備。  
高田馬場では関東発の5.1ch  
サウンドシステムを導入し、  
サービスレベルの質の向上へ



# 次世代型店舗への移行状況

## 次世代型店舗への移行状況

(単位：店)



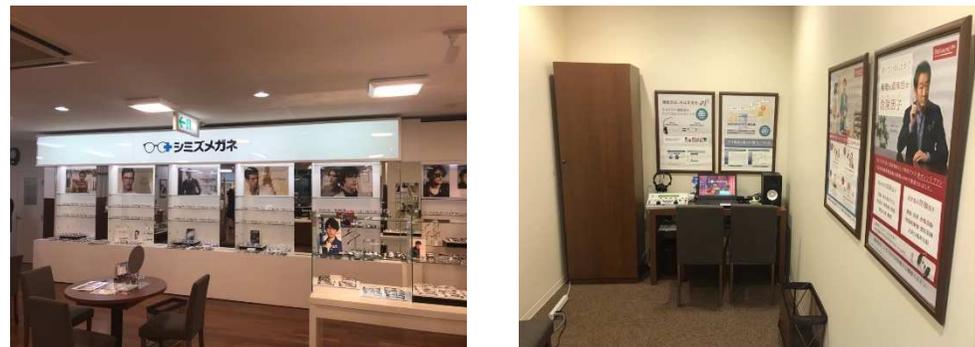
■ 従来型店舗

■ 次世代型店舗

### <メガネスーパー 北千住店>

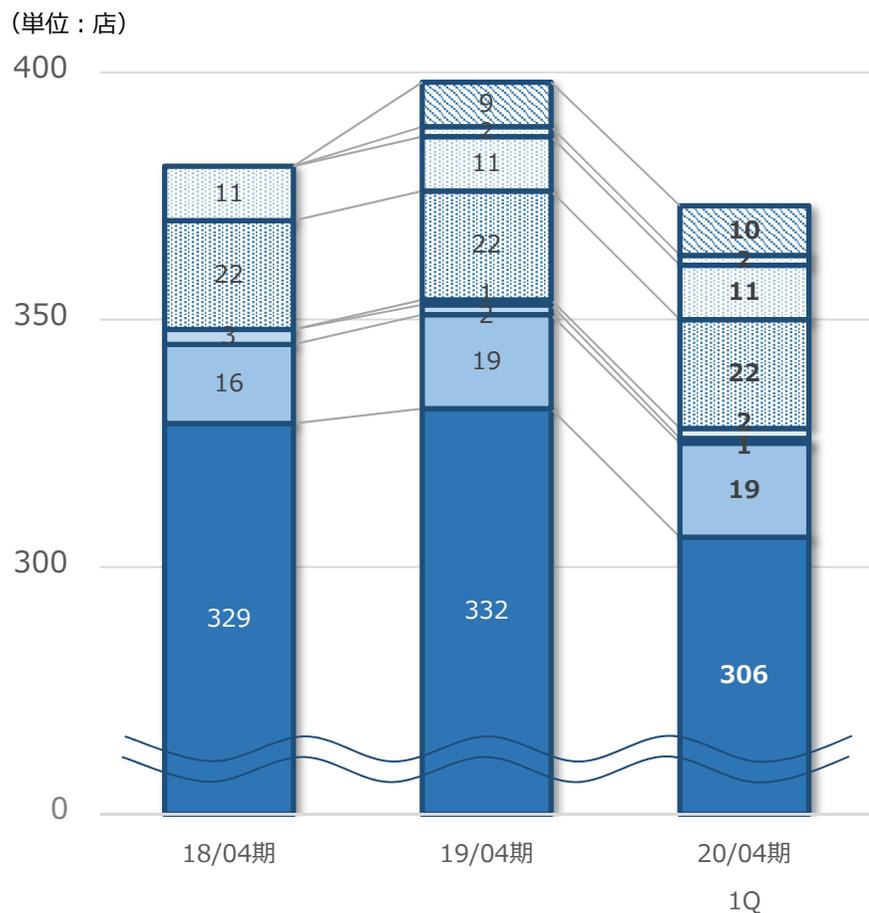


### <シミズメガネ 本店>



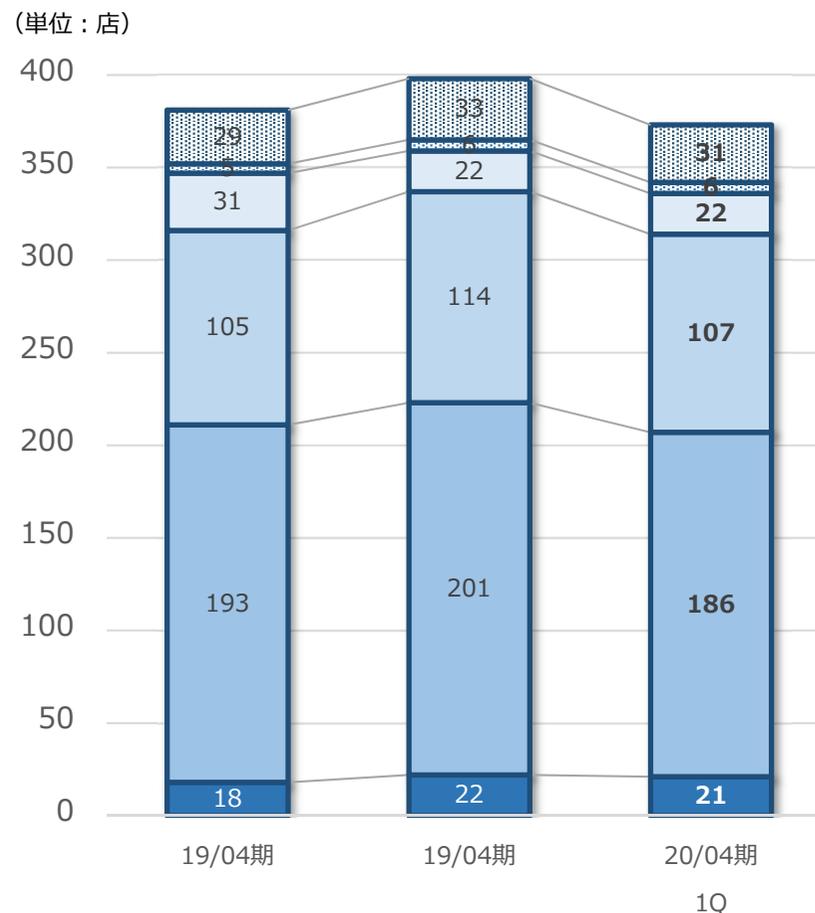
# ブランド別・地域別店舗数の推移

## 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

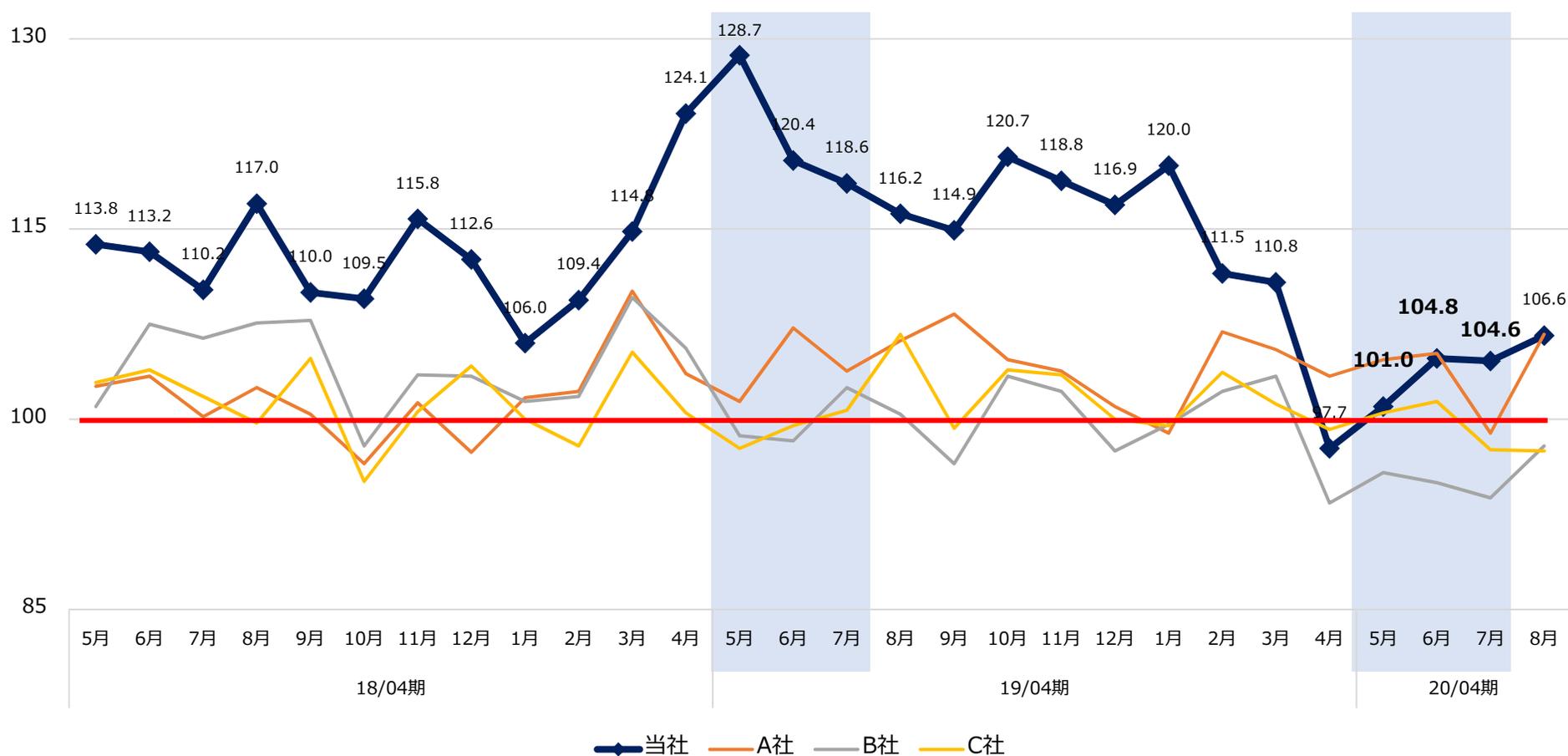
## 地域別店舗数推移



- 北海道・東北
- 関東
- 中部
- 関西
- 中四国
- 九州

# 既存店月次売上前年比

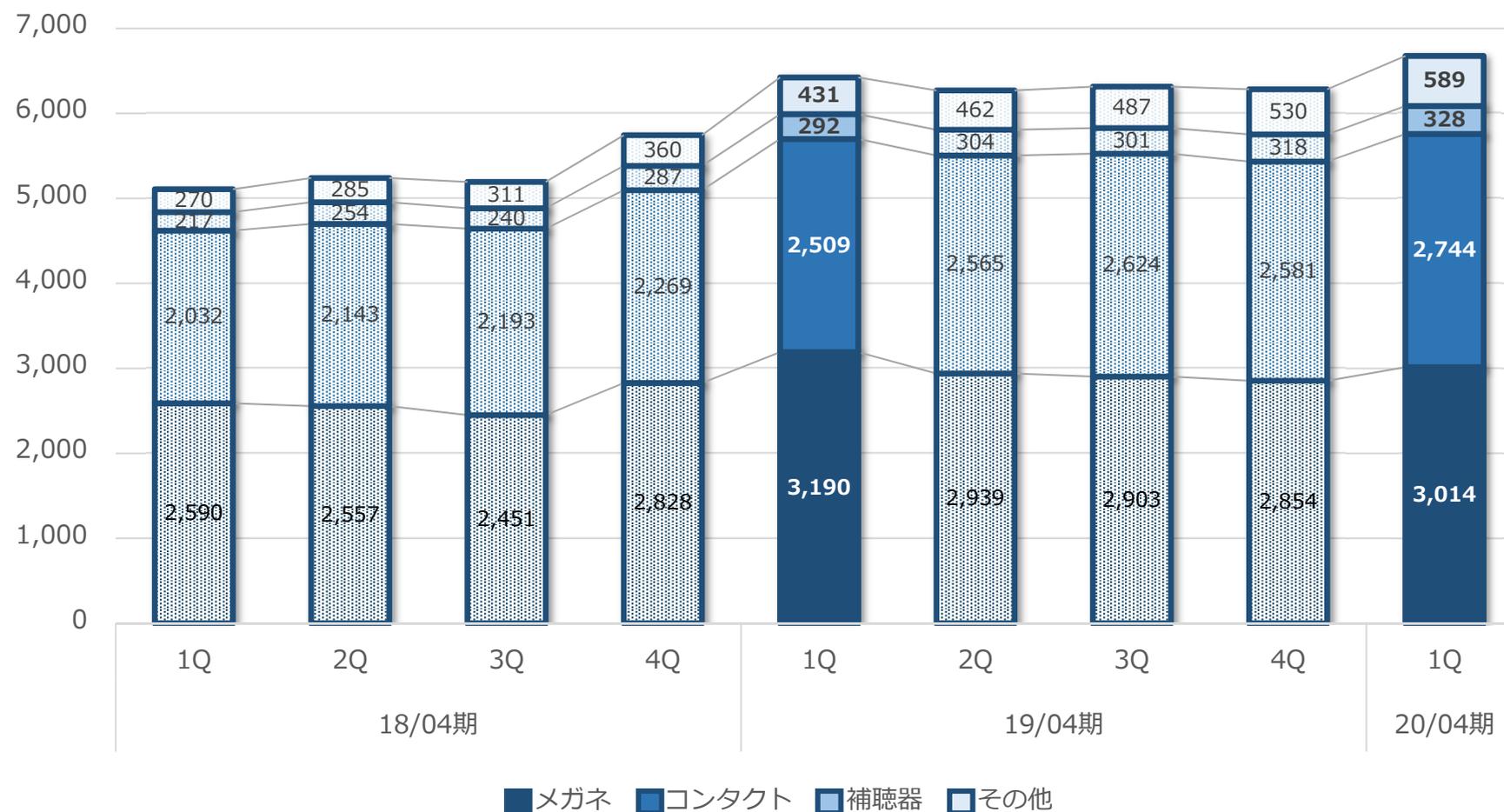
2018年4月のTV放送の効果は一巡するも、次世代型店舗への移行効果により2019年5月以降100%超で安定推移



# 品目別売上高（四半期推移）

メガネはTV効果により前年同期に18/04期1Q比23.2%増と好調だった反動で5.5%減となるが、コンタクトレンズ9.4%増、補聴器12.4%増、その他36.6%増となり、小売全体では前年同期比3.9%増と成長を継続

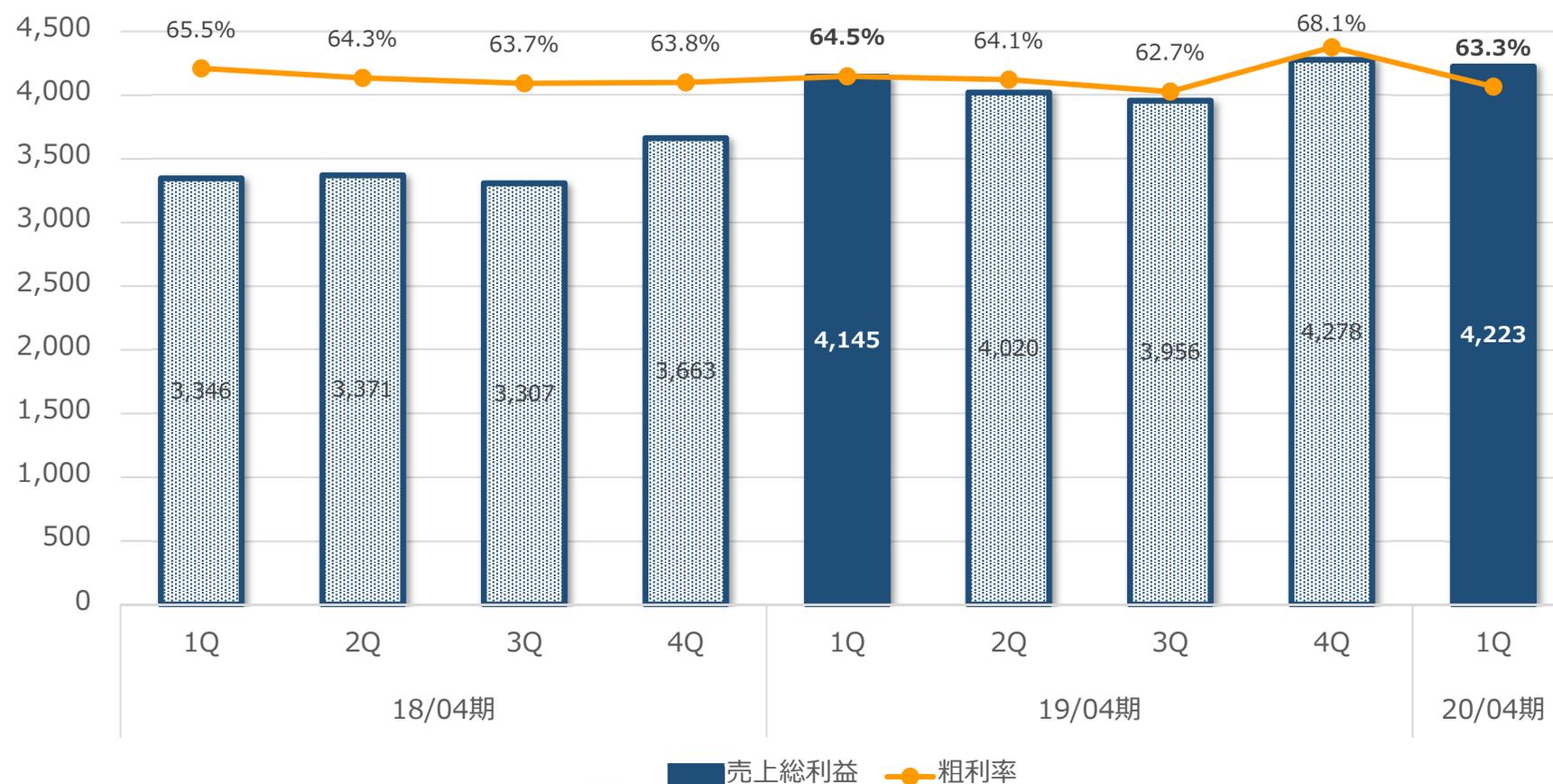
(単位：百万円)



# 売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

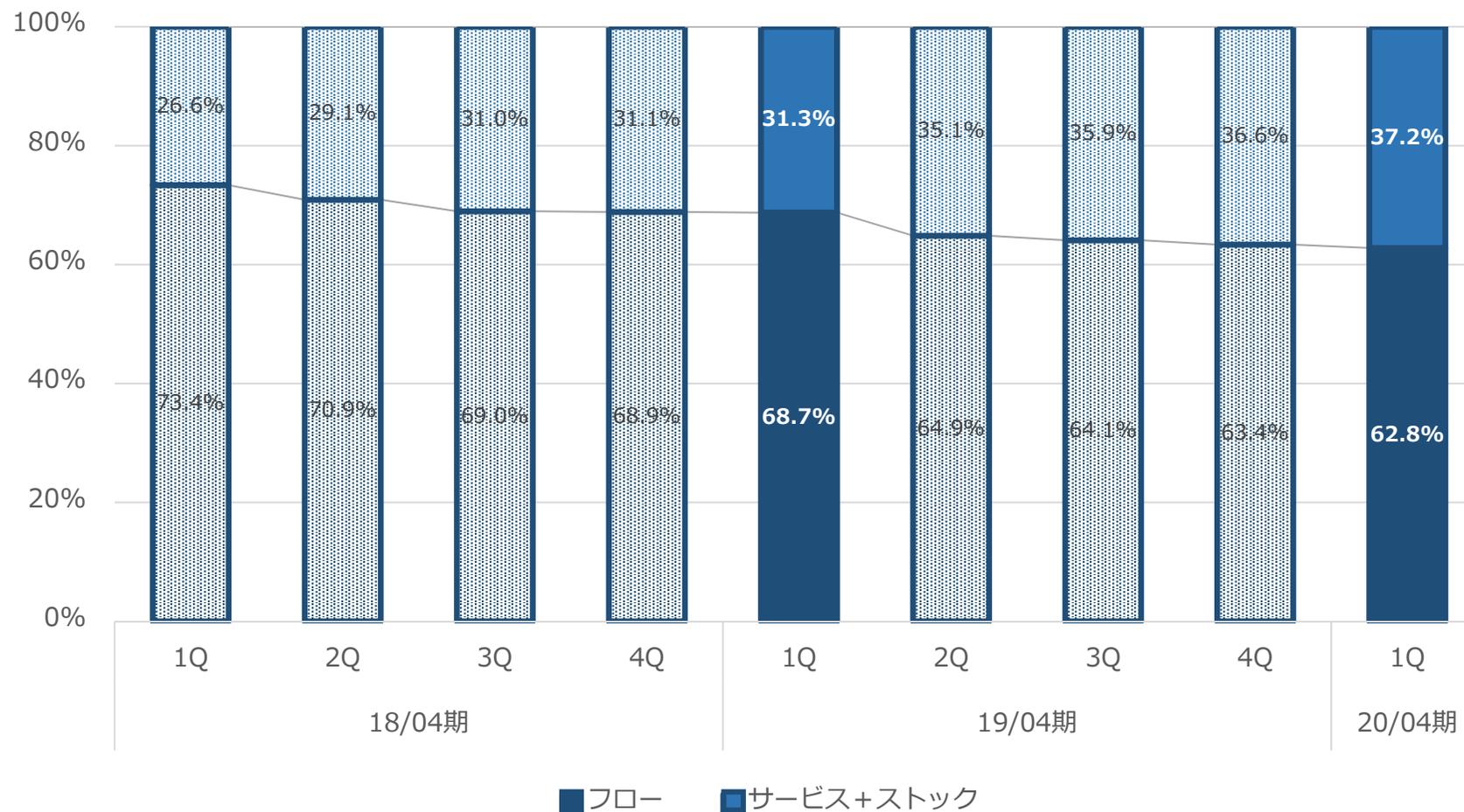
メガネはTV効果の反動により前年同期比5.5%減となるが、コンタクト1.8%増、補聴器11.5%増、その他39.4%増と全体では前年同期比1.9%増と成長を継続。一方売上総利益率はコンタクトが前年同期比3.5pt減、補聴器0.5pt減となったことに加えて、構成比の変化により全体の粗利率が1.3pt減の63.3%

(単位：百万円)



# 付加価値サービス割合の推移

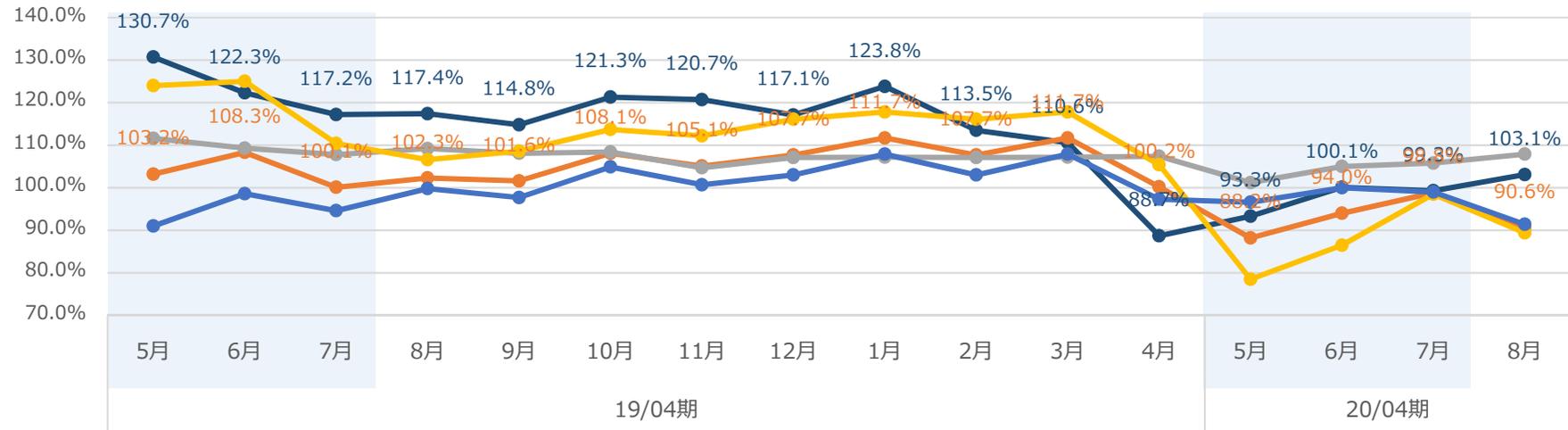
小売事業の売上高に占める付加価値（サービス+ストック）※割合は順調に拡大し、前年同期比5.9pt増の37.2%に



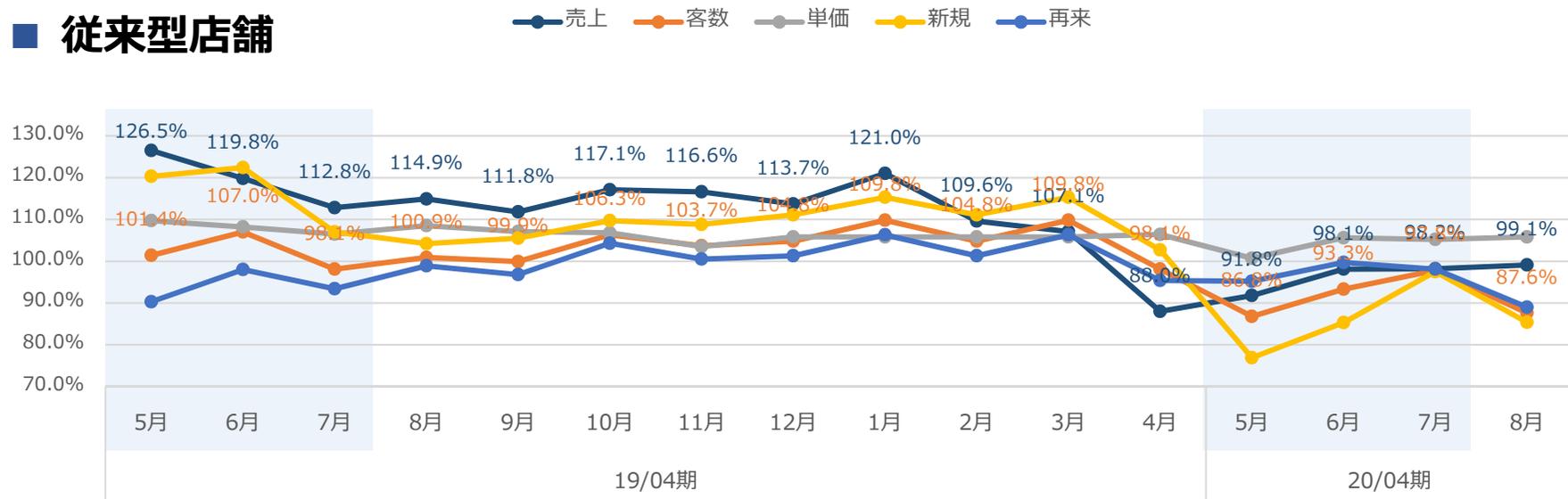
※検査、技術、リラクゼーション等の高付加価値イケアサービスおよび顧客の利便性向上に繋がるコンタクト定期便等のサービス

# メガネ既存店前年比①

## ■ 全既存

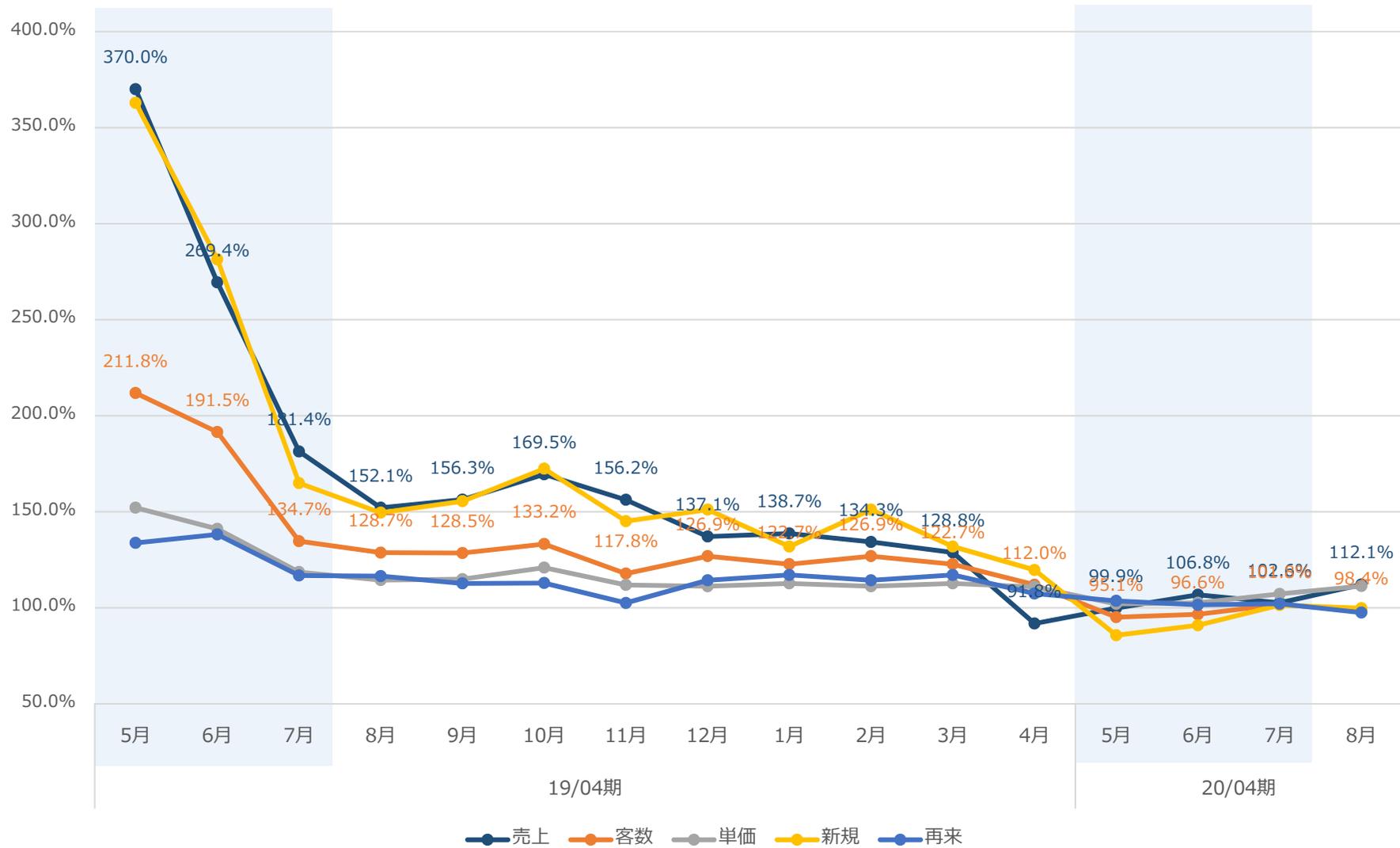


## ■ 従来型店舗

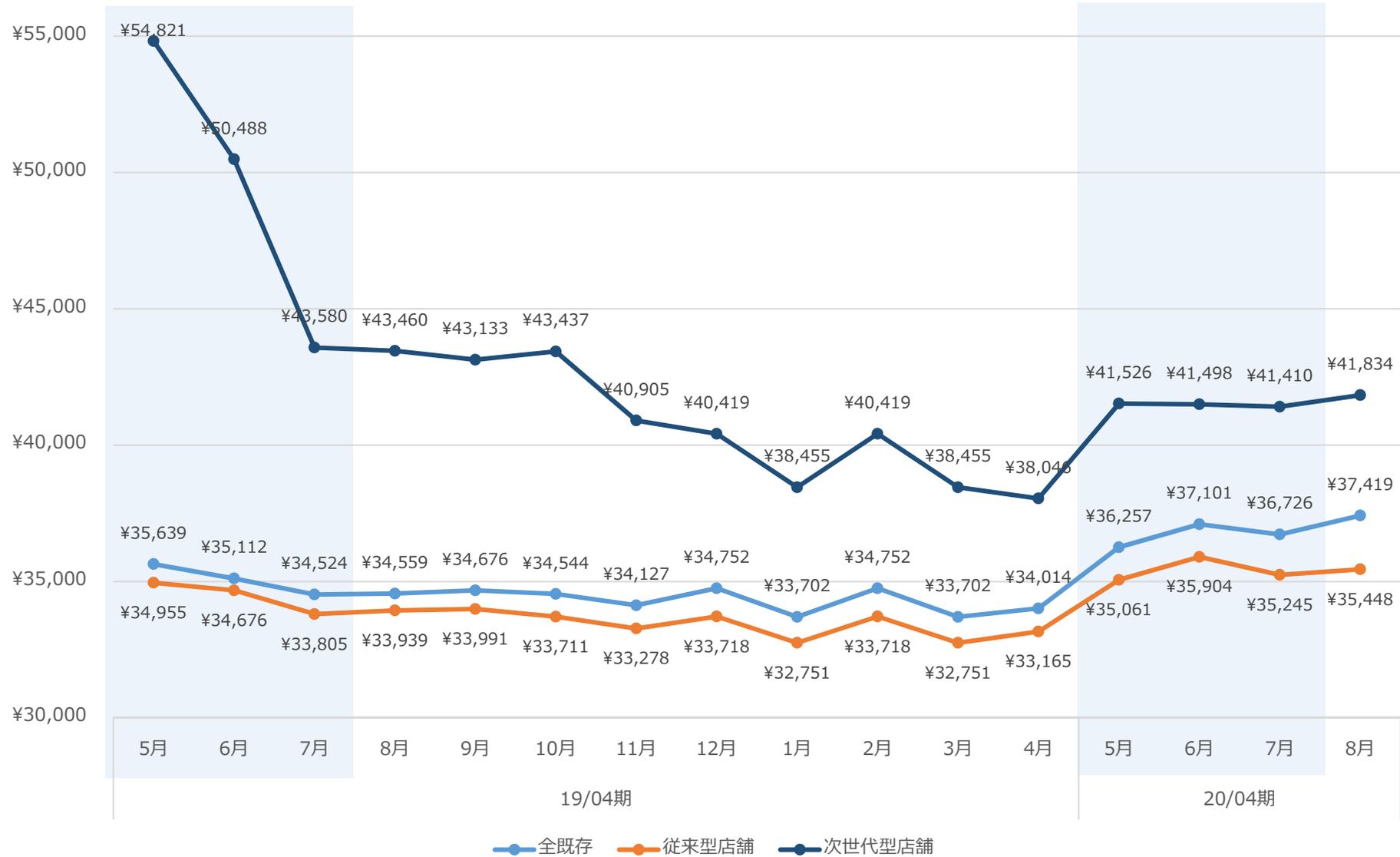


# メガネ既存店前年比②

## ■ 次世代型店舗

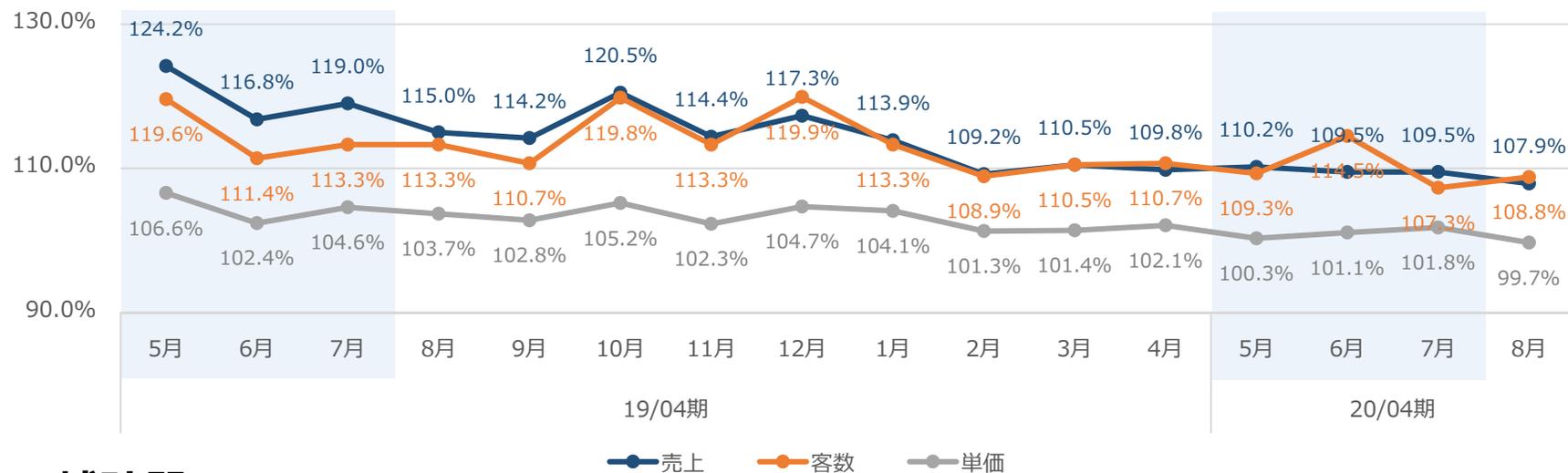


# メガネ既存店前年比②

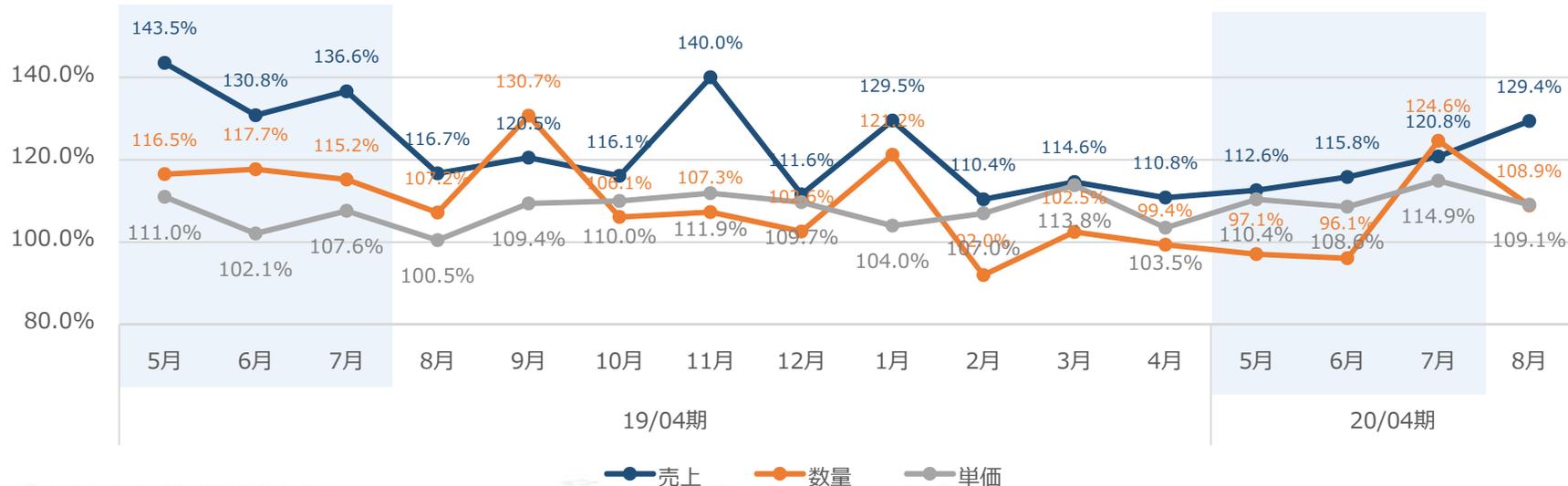


# コンタクト・補聴器既存店前年比

## ■ コンタクトレンズ



## ■ 補聴器



# 子ども向けアイケアサービスの拡充

12歳以下のお客様から高い支持を得ているHYPER保証プレミアムに加えて、子ども向けのアイケアサービスを拡充。特別価格でフレームやレンズが交換できる月額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2019年6月26日(水)から提供開始

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 ●たびたび壊れる ●成長でフレームが小さくなる など

**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

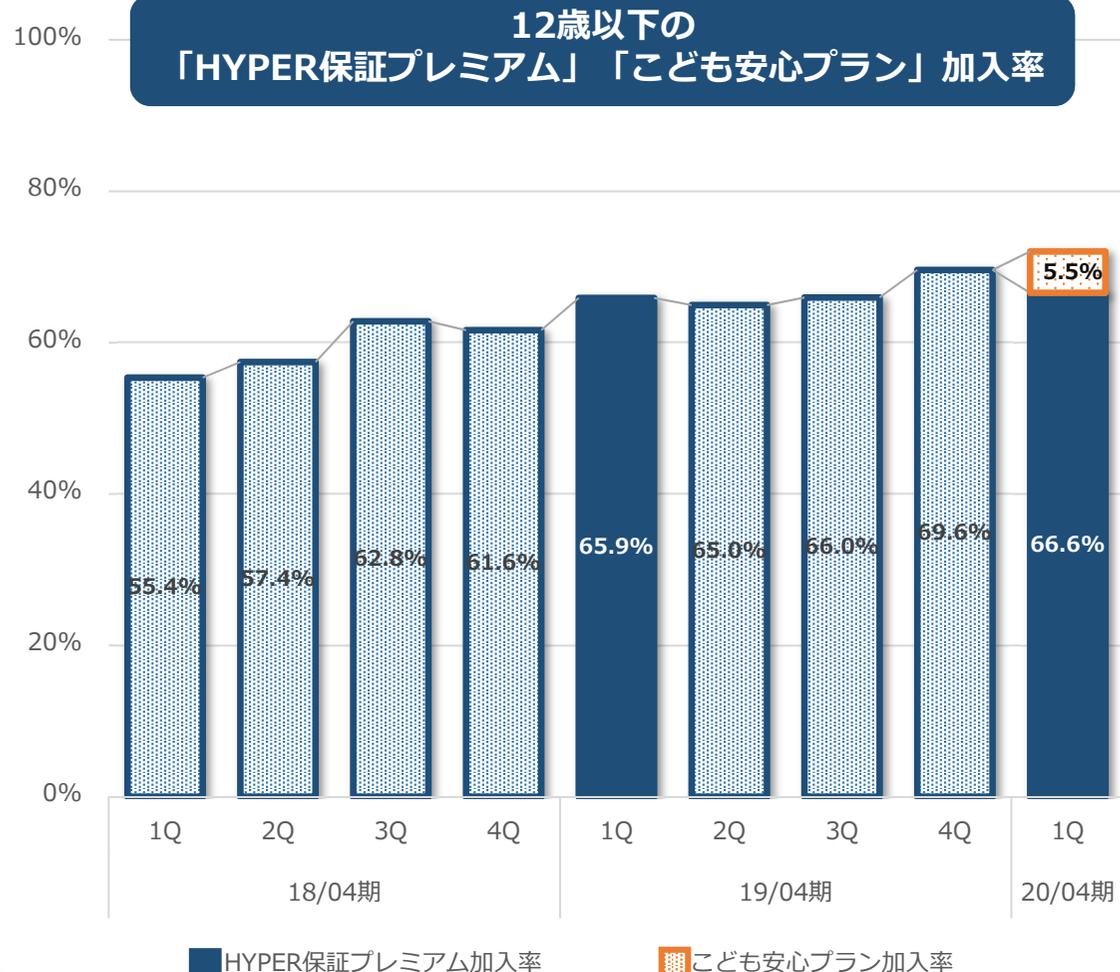
成長に合わせて  
フレームを交換  
できるから安心

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 レンズのみ交換	2年目 フレーム・レンズ 同時交換	3年目 レンズのみ交換
<b>通常購入</b>	27,000円	15,800円	27,000円
<b>3年間トータル支払い</b>	27,000+15,800+27,000+27,000=96,800円		
<b>こども安心プラン</b>	1,000円	3,000円	6,000円
<b>3年間トータル支払い</b>	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!



# 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



# 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。前年同期比12.2%増

(単位：千円)

(単位：件)

