

株式会社ビジョナリーホールディングス

2020年4月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：9263 JASDAQ-S

2020年3月



VISIONARY HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

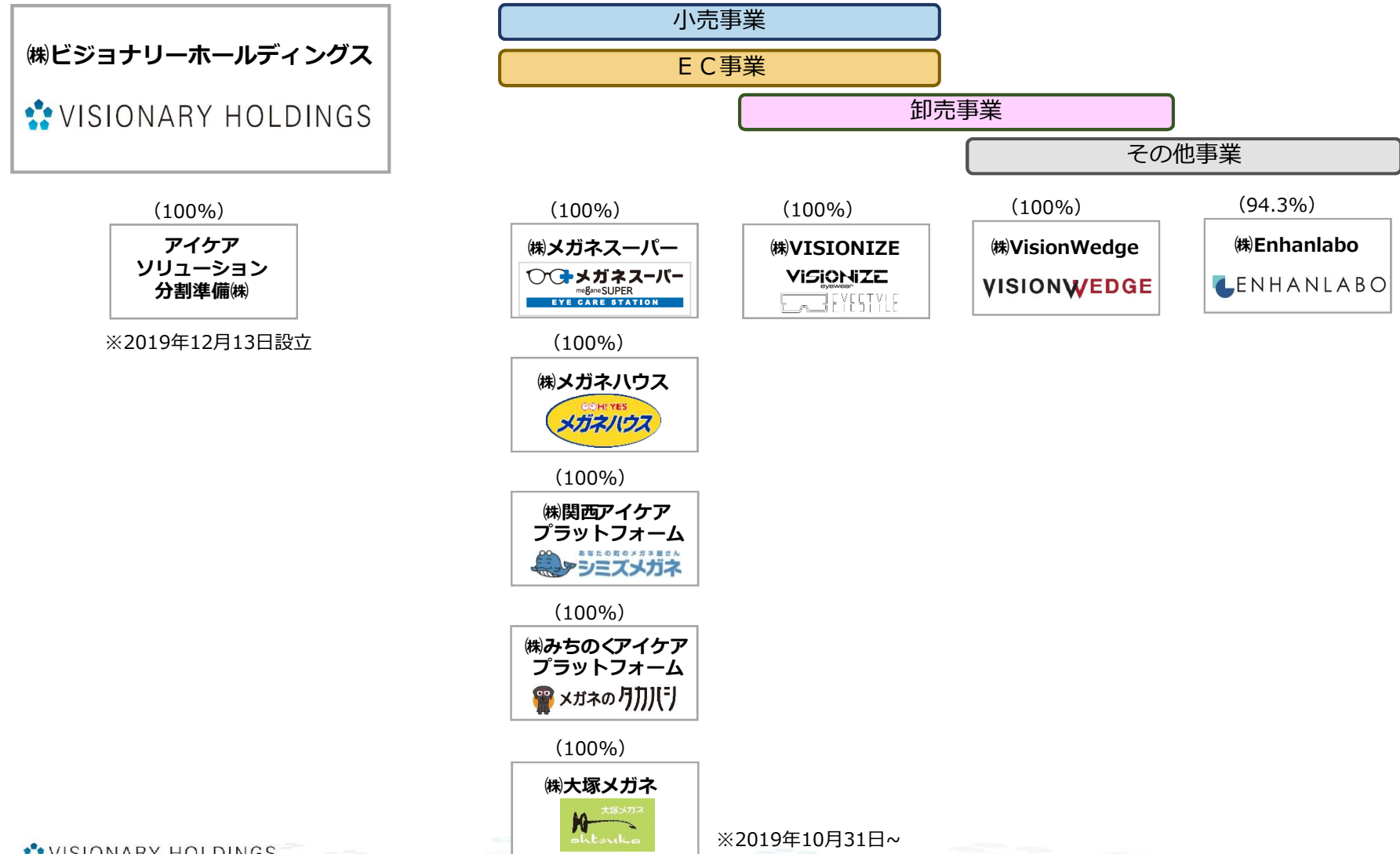
目次

当社グループの事業内容	P. 3
20/04期 3Q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.38
E C事業	P.40
その他事業	P.42
エムスリーとの資本業務提携について	P.44
Appendix	P.52

当社グループの事業内容

当社グループの事業内容 (2020年1月31日現在)

当社は小売事業、EC事業、卸売事業、その他事業の4事業、子会社9社で構成

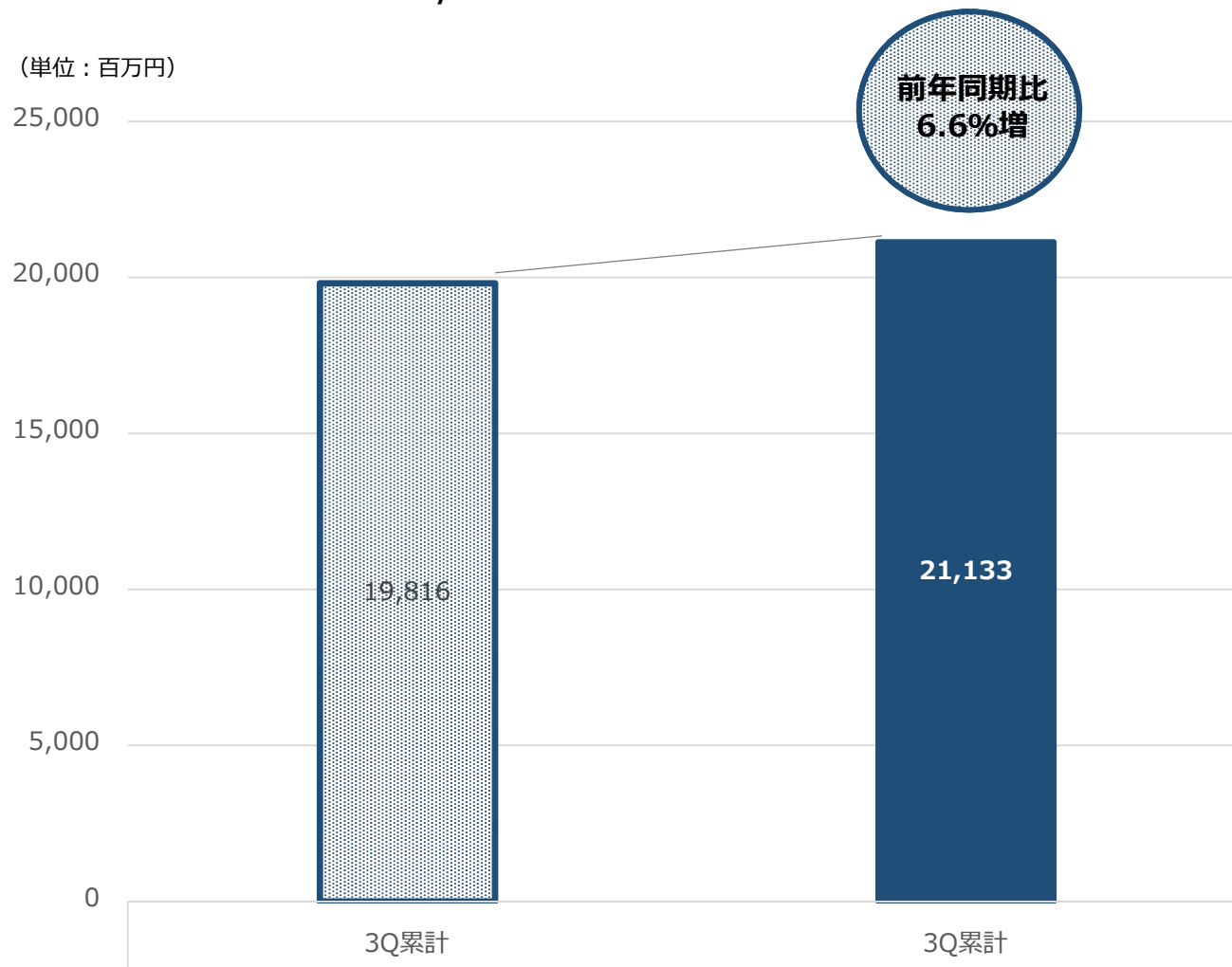


20/04期 3Q連結業績

(2019年5月1日～2020年1月31日)

連結売上高（前年同期比）

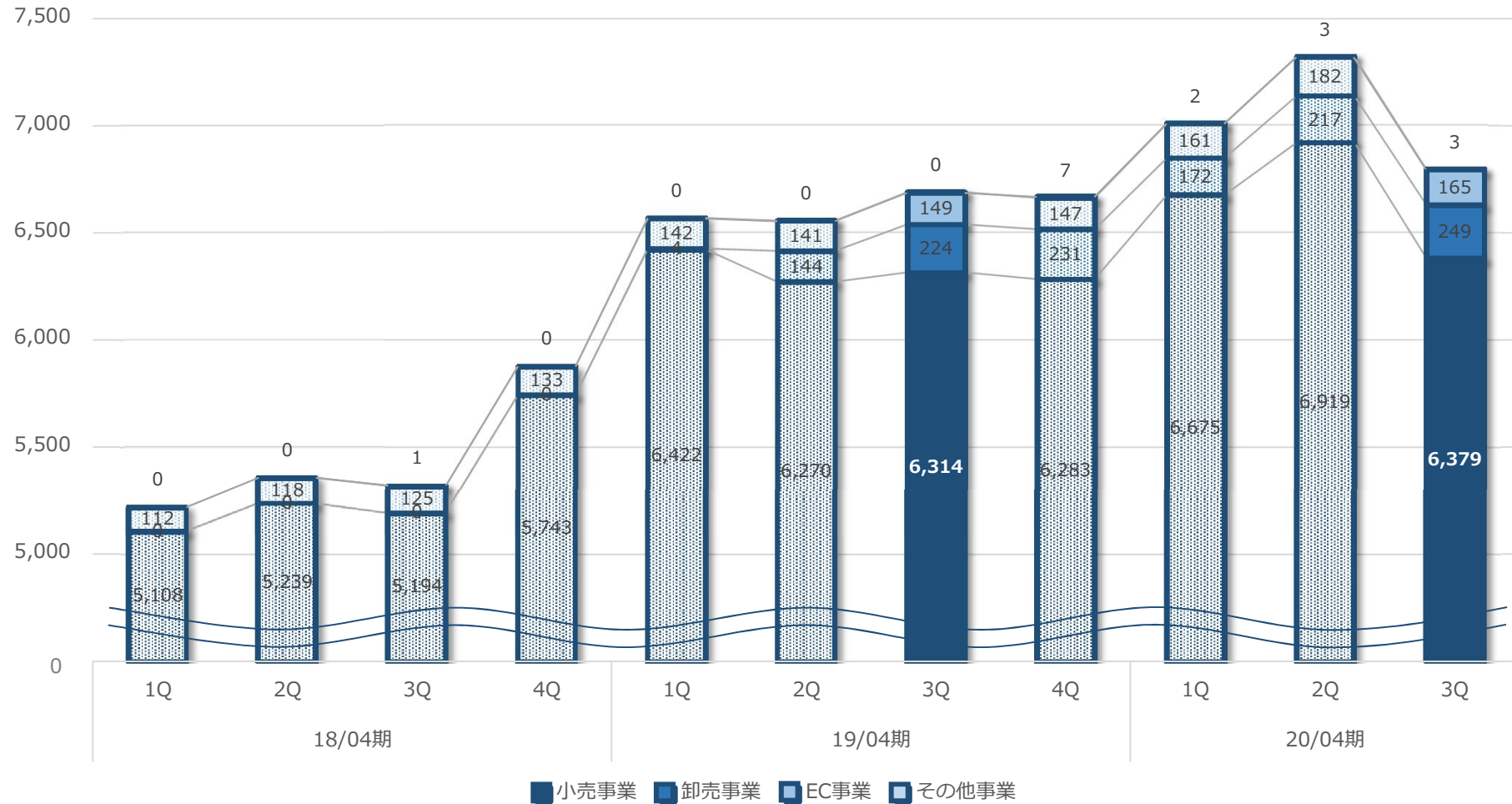
3Q累計連結売上高は前年同期比**6.6%増**と成長を継続
3Qより株式会社大塚メガネをP/L連結開始



セグメント別売上高（四半期推移）

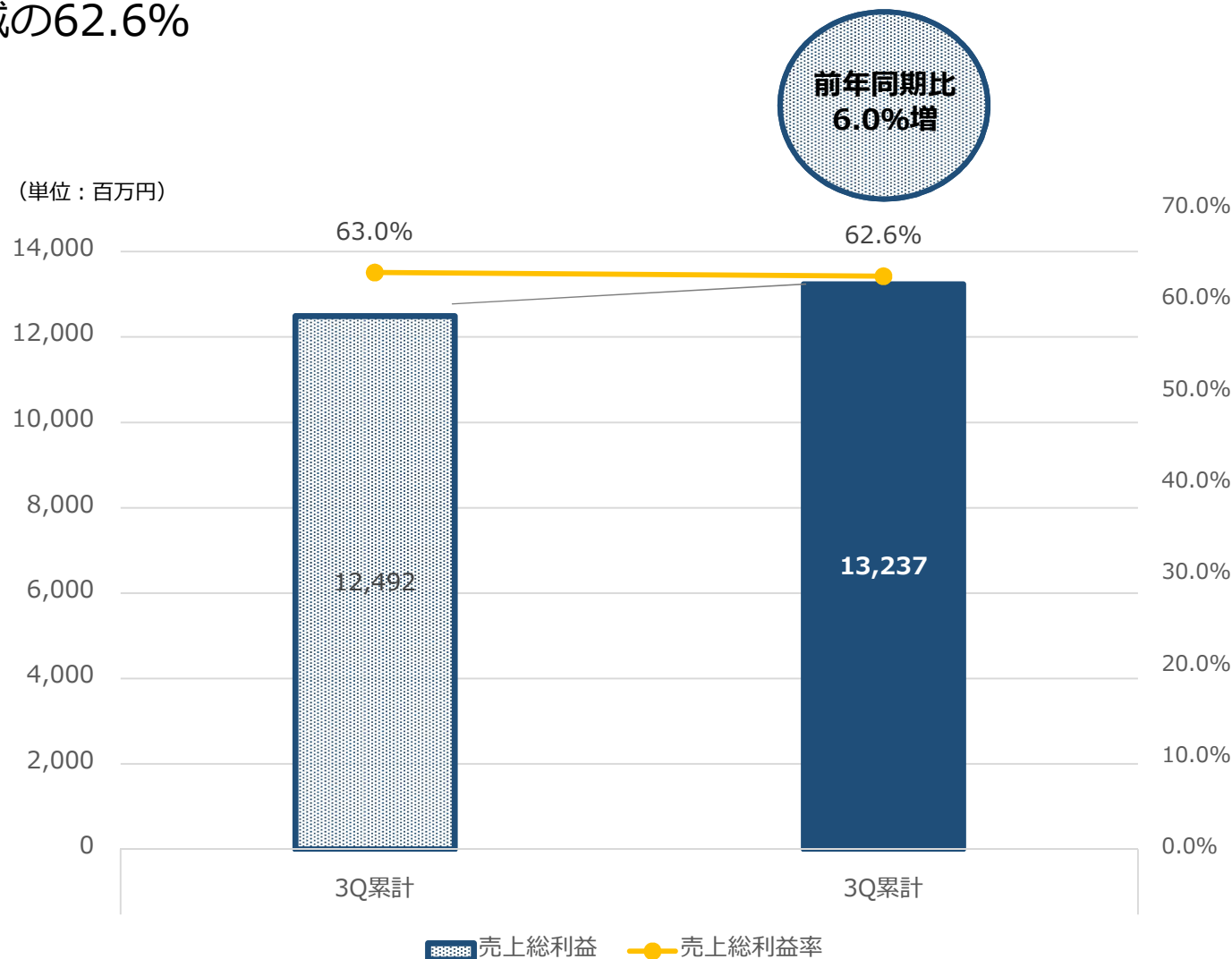
全セグメントにおいて前年3Q比増

(単位：百万円)



連結売上総利益（前年同期比）

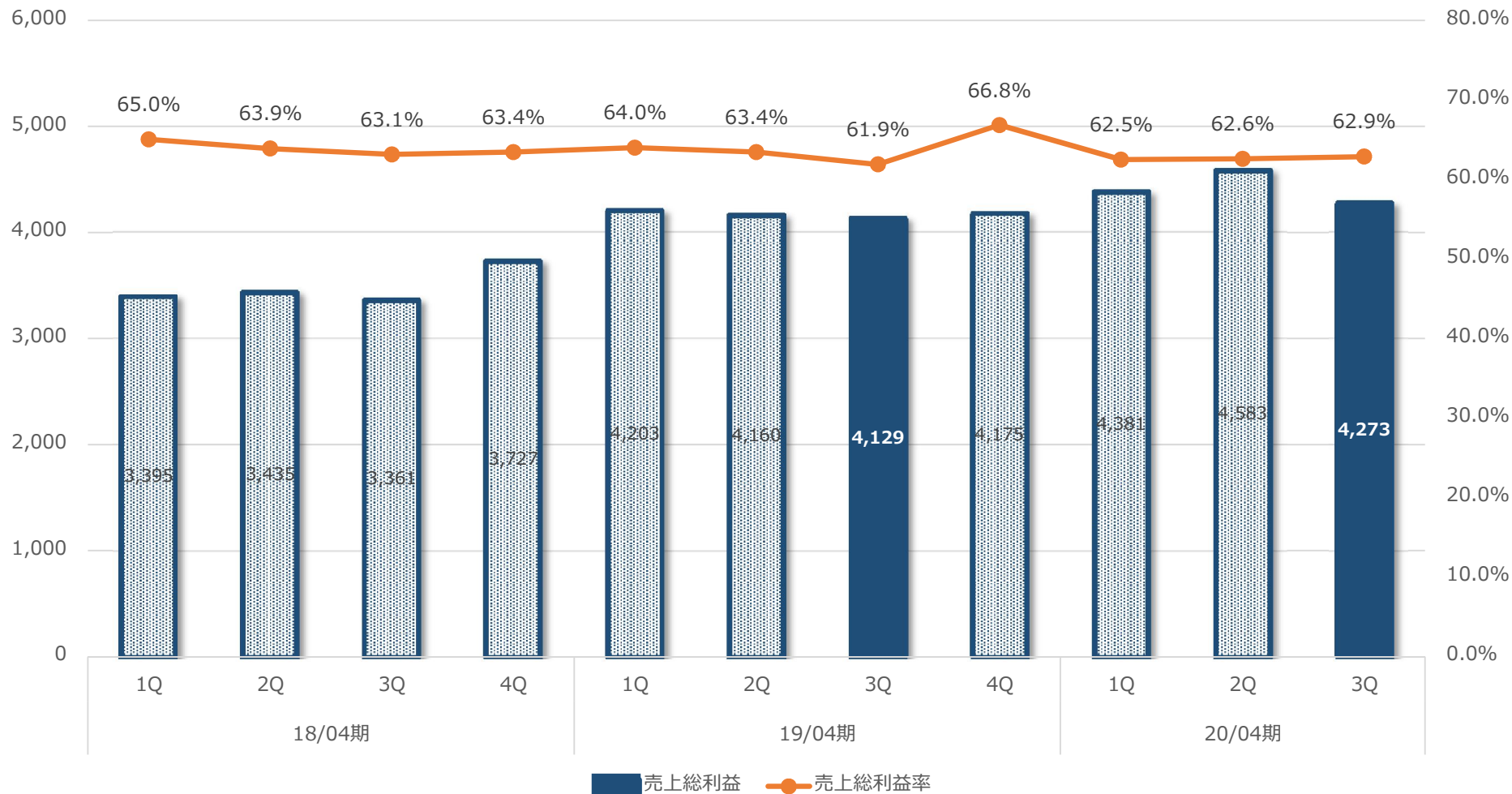
3Q累計連結売上総利益は前年同期比**6.0%増**と成長を継続。一方、売上総利益率は0.4pt減の62.6%



売上総利益（四半期推移）

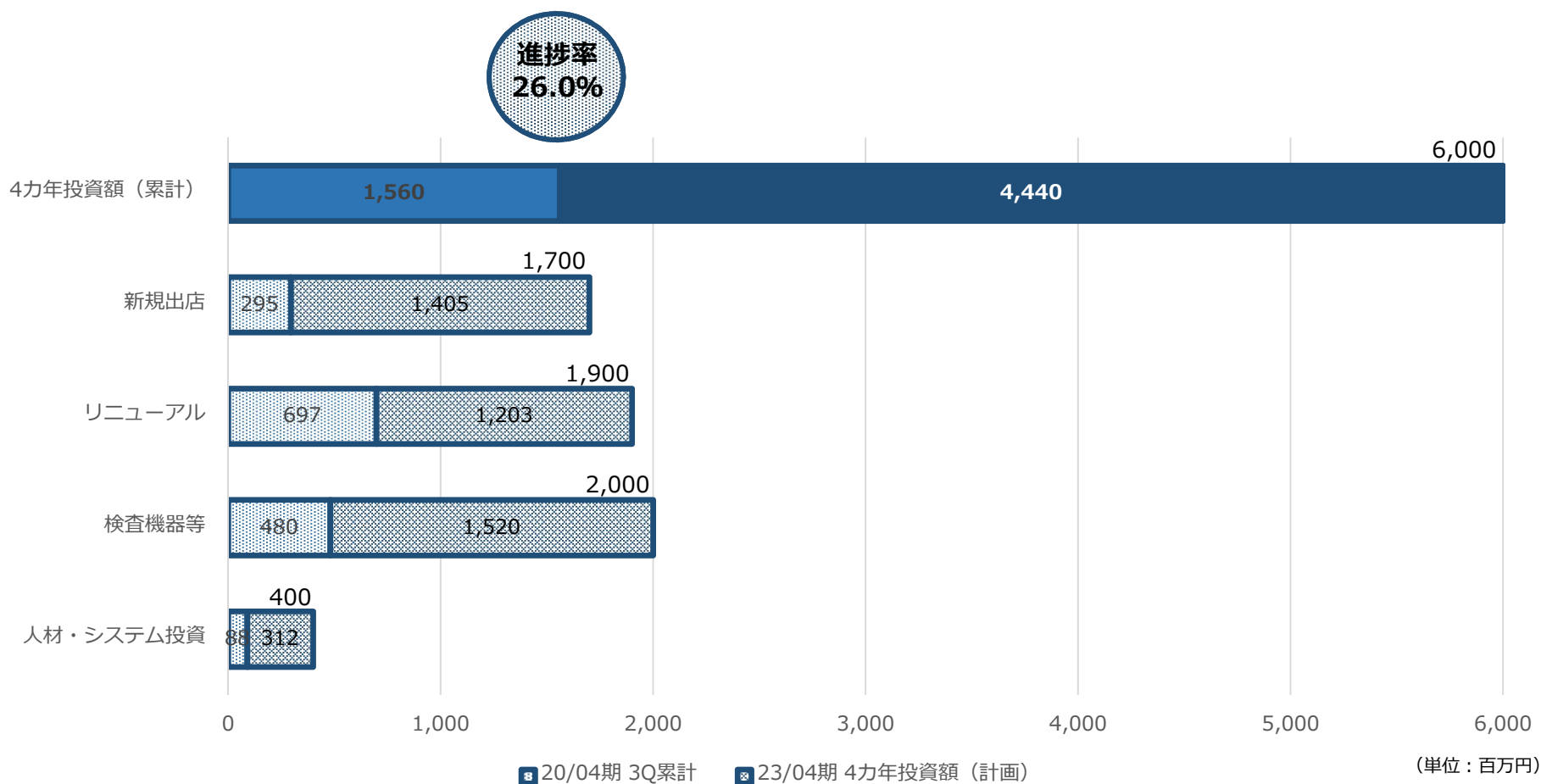
売上高の成長により、売上総利益は前年同期比**3.5%増**、売上総利益率は前年3Q比**1.0pt**改善し62.9%

(単位：百万円)



投資の進捗

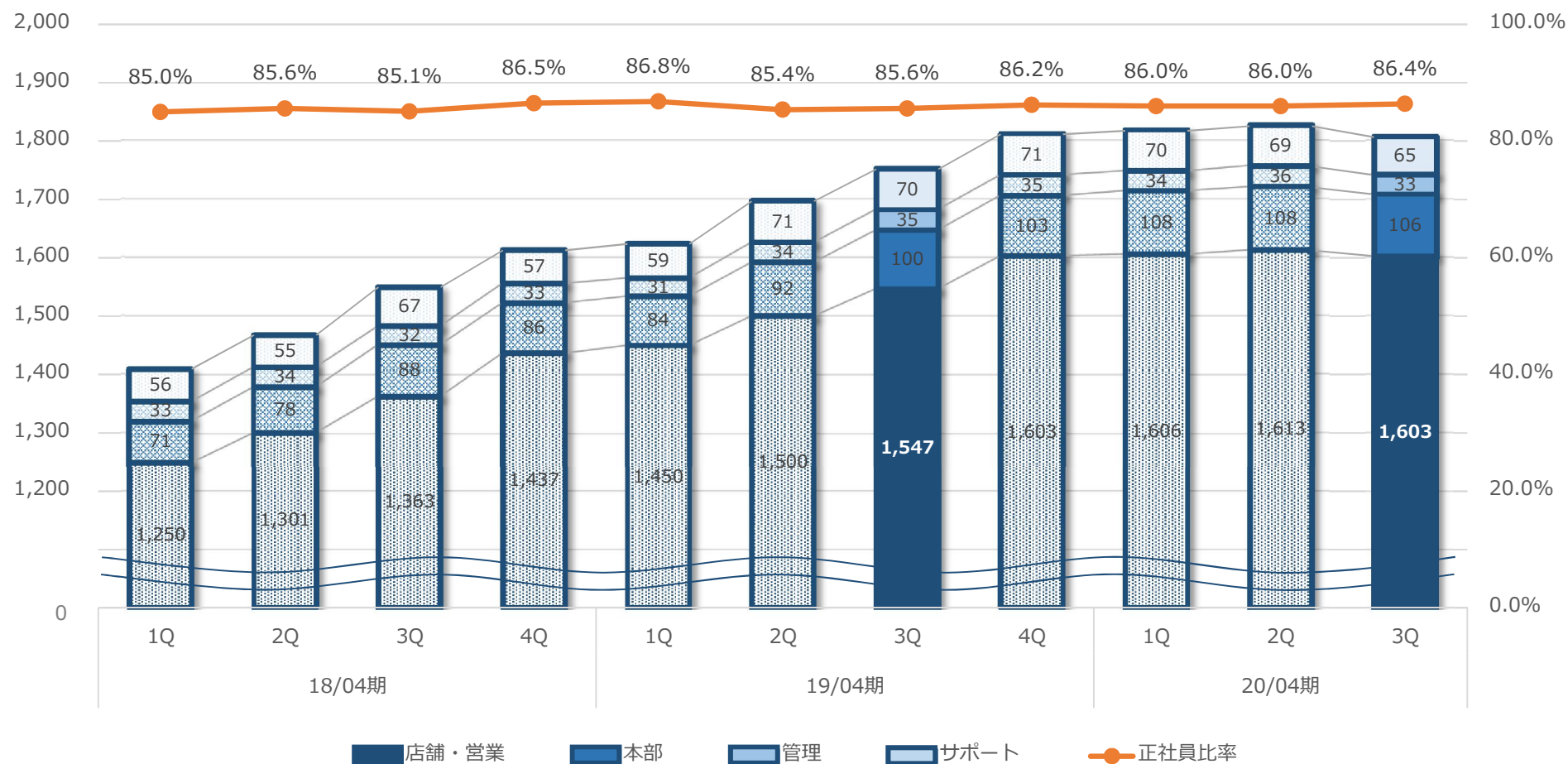
“更なる成長の地固めの期間”と位置付ける中期経営計画（20/04期～23/04期）期間の初年度は、次世代型店舗への移行や検査機器のリニューアルを中心に事業成長投資を行う。4力年事業成長投資の進捗率は26.0%



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3Q比3.1%増の1,807名

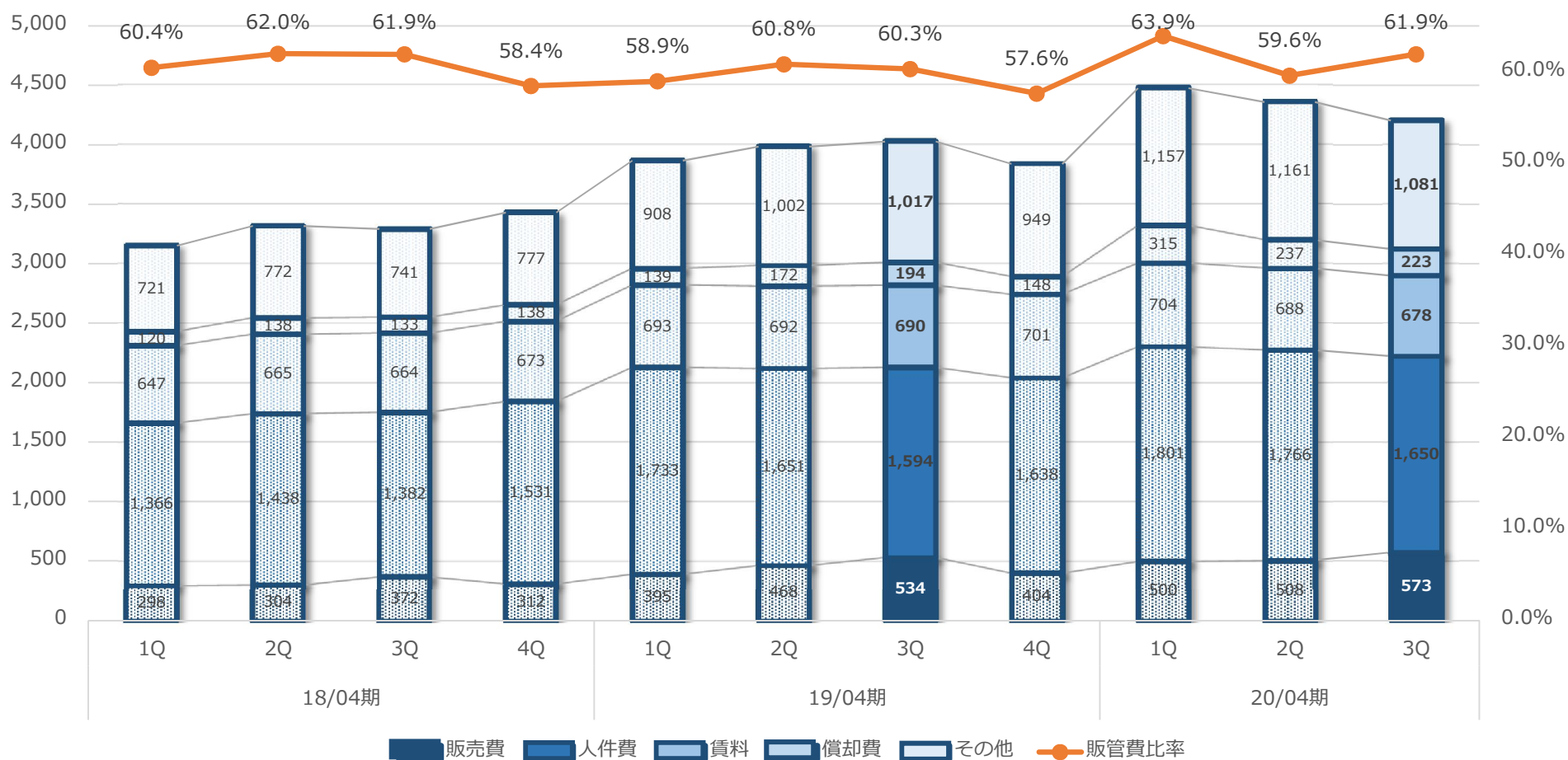
(単位：人)



販売費及び一般管理費（四半期推移）

事業成長投資（新店や次世代型店舗への移行、検査機器リニューアル等）、VISIONIZEの株式取得にかかる追加のれんの償却等による費用増により、販管費比率は前年3Q比1.6%増の61.9%。前年3Q累計比でも1.7%増の61.8%

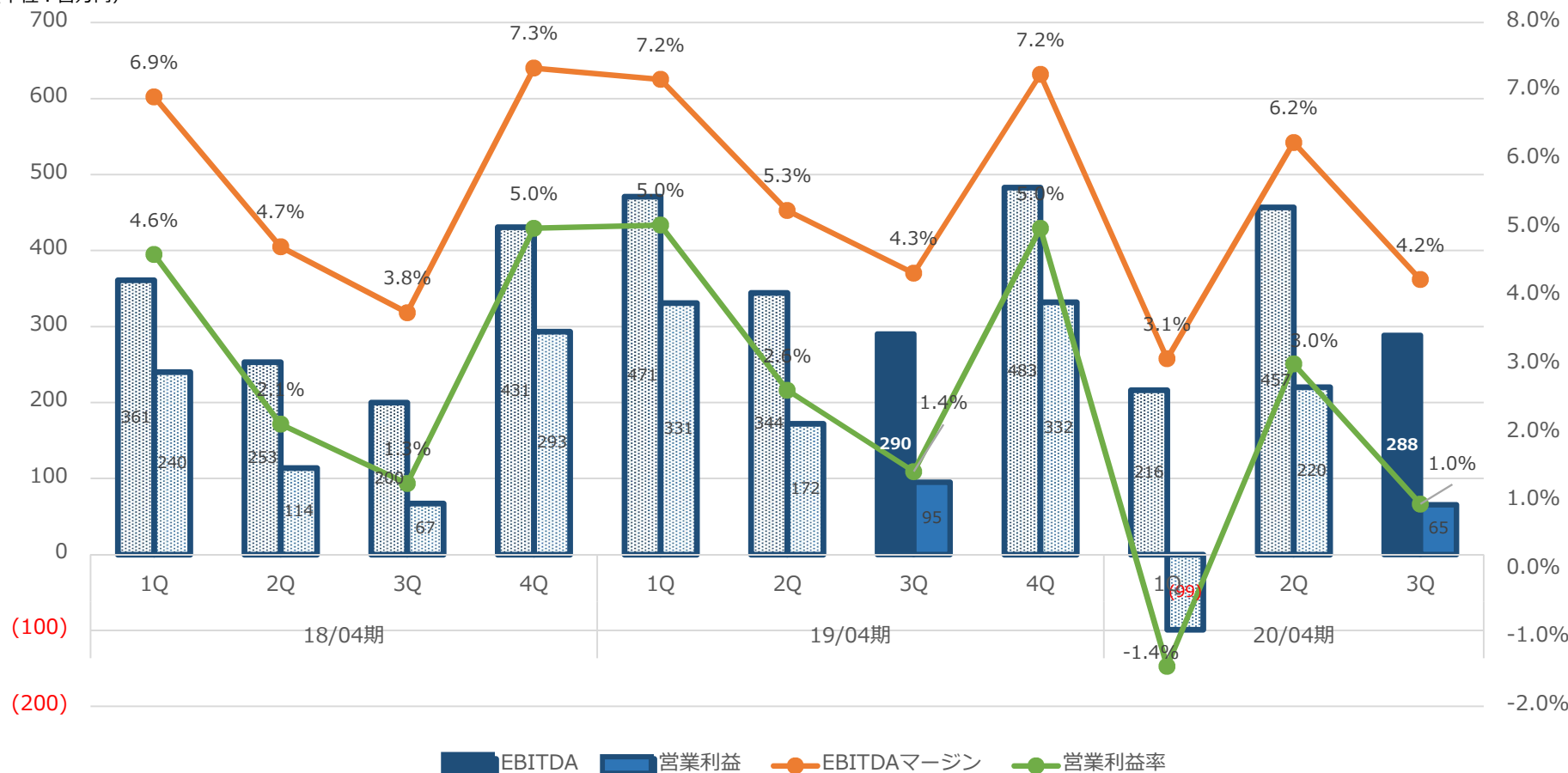
(単位：百万円)



EBITDA / 営業利益（四半期推移）

1QはVISIONIZEの追加支払いに係るのれんの一括償却（既経過分）を主要因として営業赤字となったものの、2Q以降は営業黒字を継続。EBITDAは前年3Q比0.8%減、営業利益は前年3Q比32.1%減

(単位：百万円)

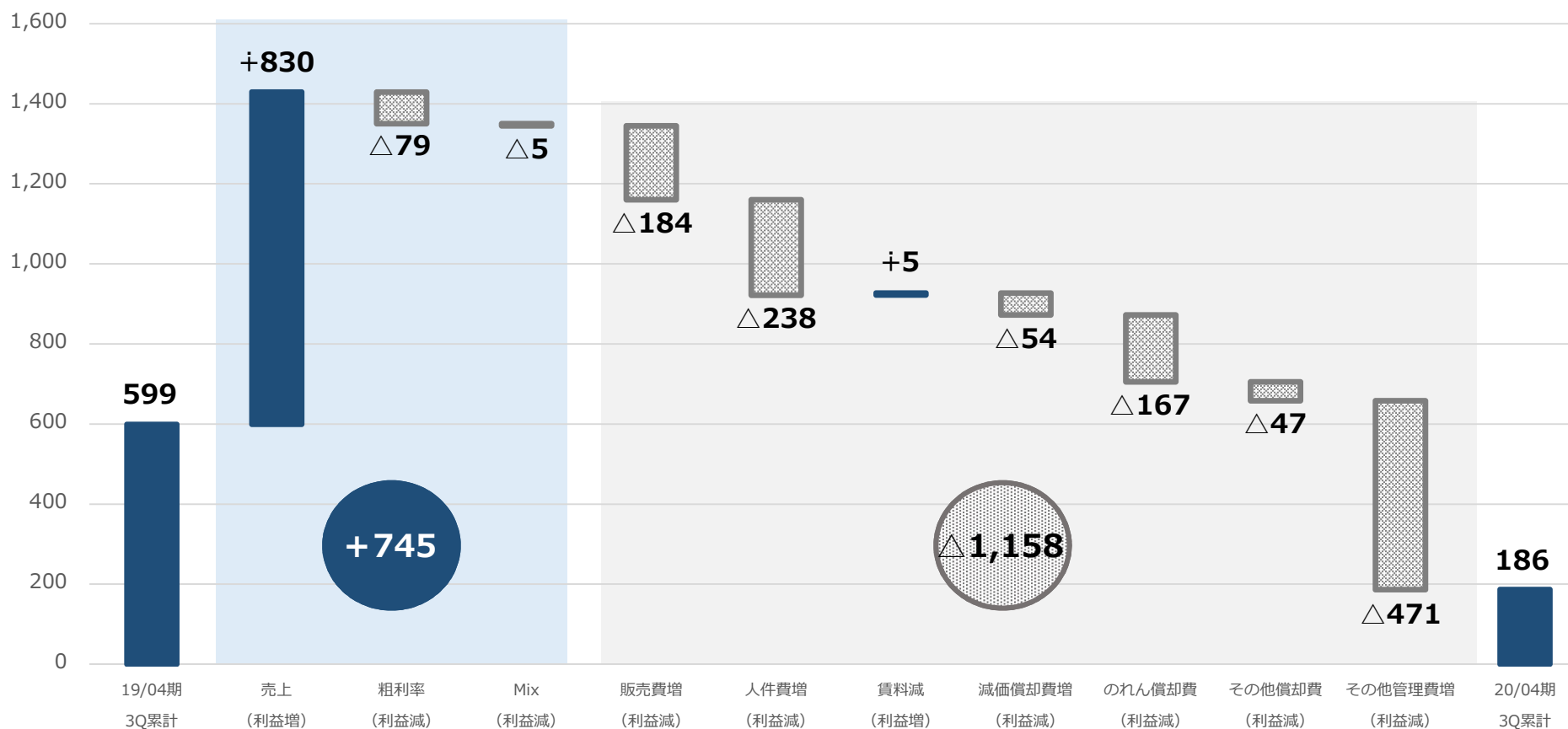


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + のれん償却費 + 株式報酬費用

3Q累計 営業利益の増減分析

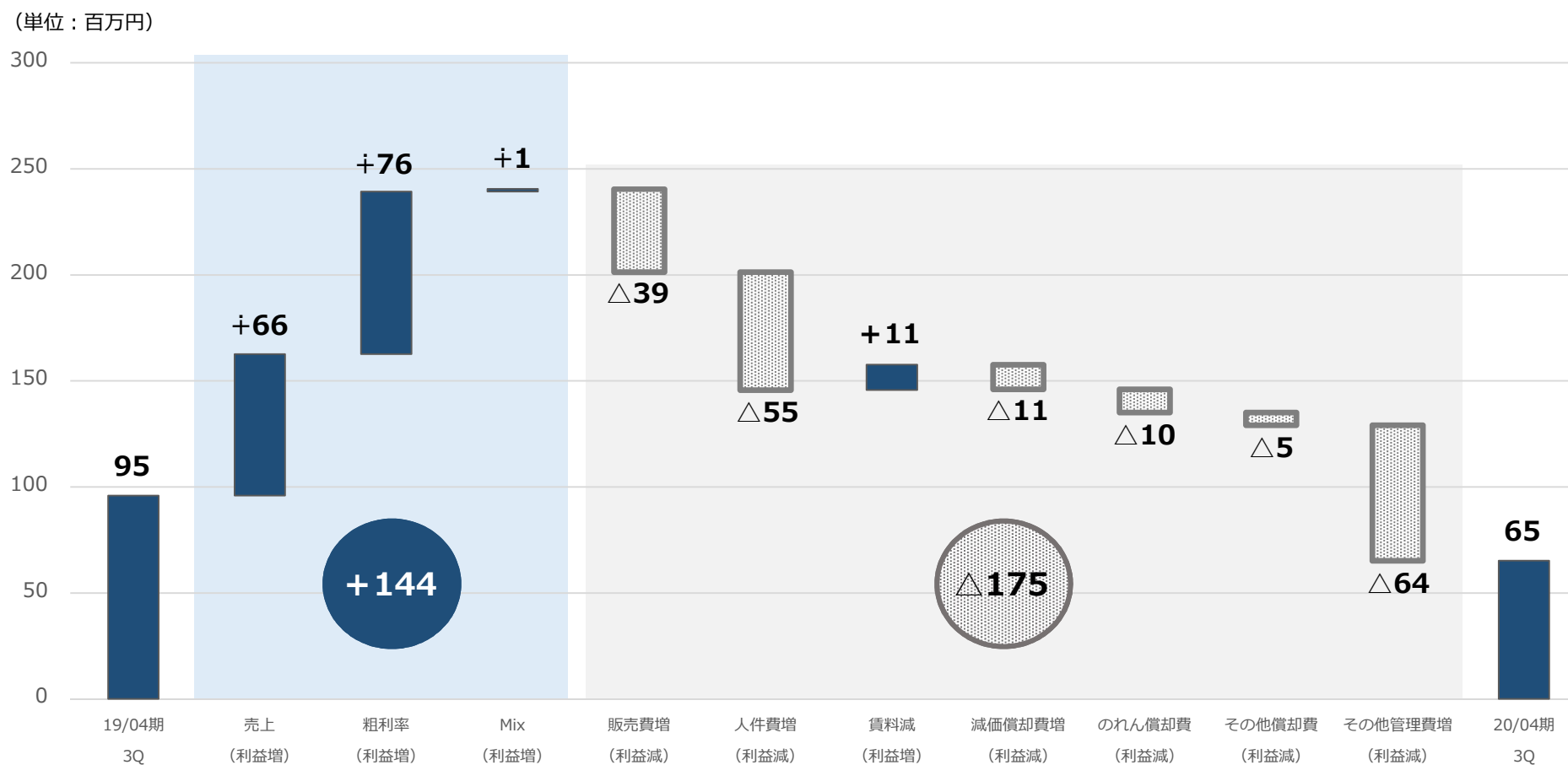
増収も売上高の成長に伴う諸費用、事業成長投資にかかる諸費用並びにVISIONIZE株式取得（アーンアウト）に伴うのれんの一括償却等の費用増により、営業利益は前年3Q比 412百万円減

(単位：百万円)



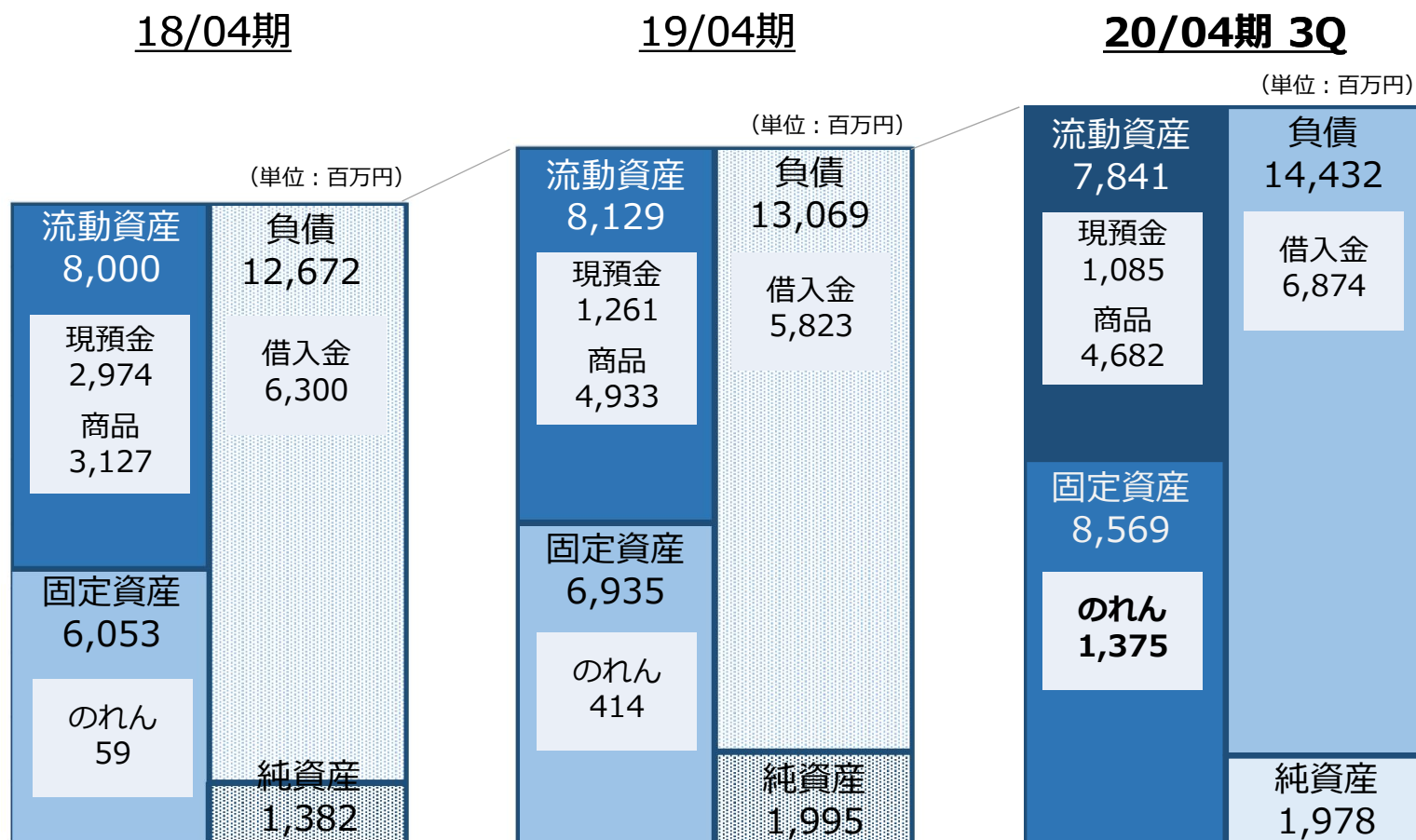
3Q（11-1月） 営業利益の増減分析

増収となるものの、事業成長並びに事業成長投資に伴う諸費用の増加により、営業利益は前年3Q比 30百万円減



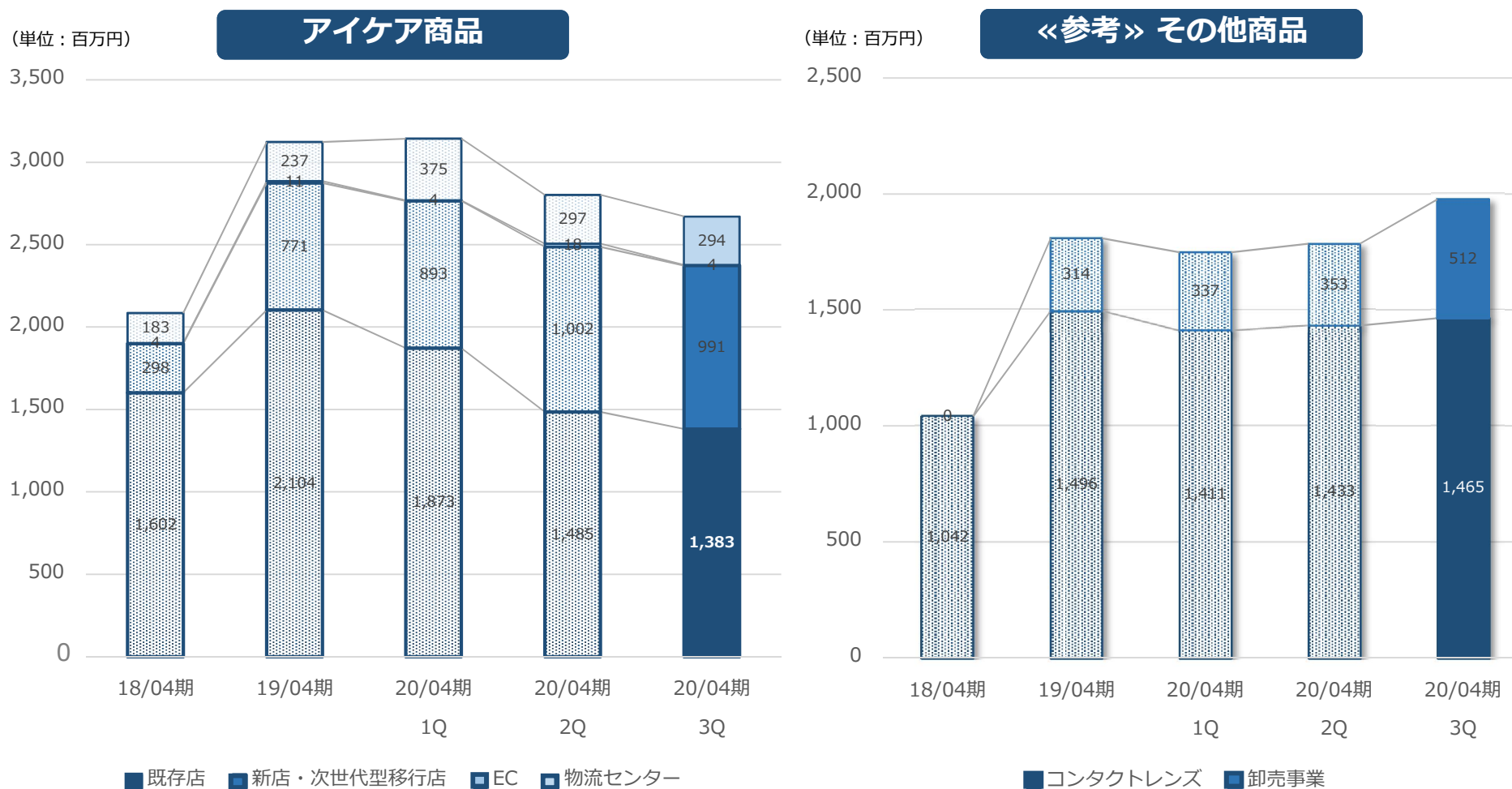
連結B/S推移

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23.5%増。本株式取得に伴う借入金の増加により負債が前期末比10.4%増、純資産は0.9%減



アイケア商品の充実

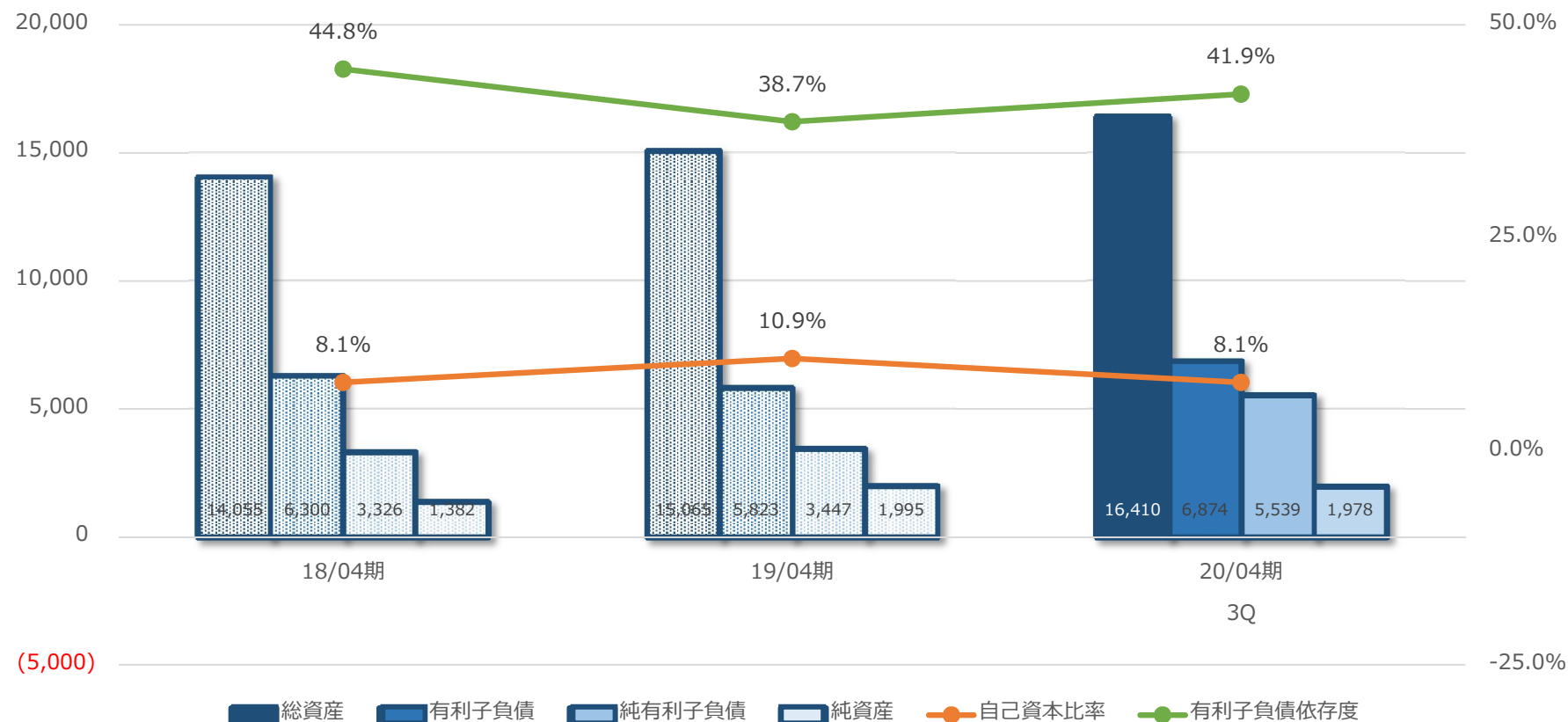
アイケア認知の高まりや次世代型店舗への移行、メガネ・補聴器の検査・サービス・設備の充実にあわせて品揃えの充実（＝在庫投資）を図りながら、各店毎の在庫の適正化を進める



自己資本比率 / 有利子負債依存度の推移

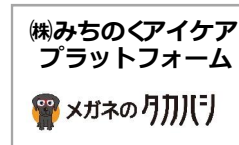
事業成長投資により現預金の減少及びVISIONIZE株式取得（アーンアウト方式）にかかる追加支払資金の借入による確保により、有利子負債が前期末比18.0%増、純有利子負債は前期末比59%増となる。事業再生完遂に伴う種類株式の普通株式への交換を実行するにあたり引き継いだ借入金を10月末に完済し、3Qは利益計上するも自己資本比率は8.1%

(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」と運動し、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。

アウトドアモード
晴天時など



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。



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**

お客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

3年間完全保証(有料)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 (パッドやネジなど)

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(税抜)の定額制にて、いつでも特別価格でフレーム・レンズを交換いただけるサービスです。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。



新登場! 「いつまでも補聴器安心プラン」

購入時も購入後も!

- 紛失半額保証
- 調整技術料無料
- 修理無料保証
- 代替機無料貸出
- 電池1年間無料
- 補聴器 アクセサリー1年間半額




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



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



メガネスーパー 次世代型店舗



メガネ工房

熟練の技術者による調整サービス。他社メガネ調整無料

- スーパークリーニング
- レンズ交換
- 研磨調整
- 鼻パッド調整
- フレーム内反調整
- 耳もと調整



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!

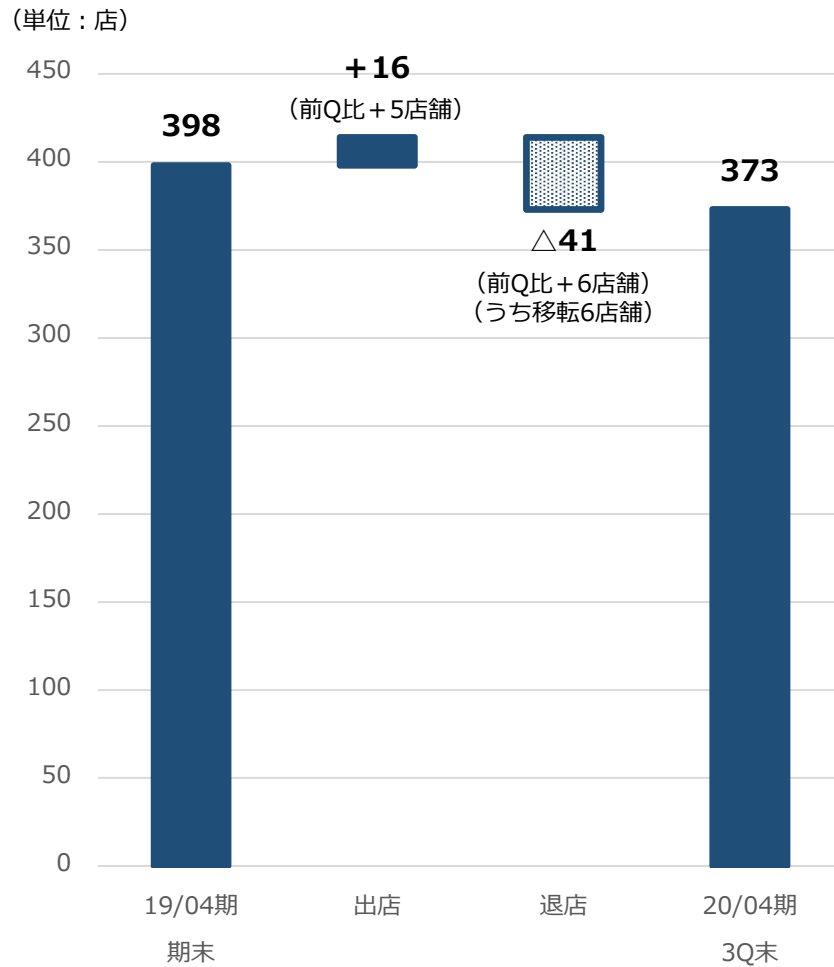
補聴器

補聴器サロンを完備。
高田馬場では関東初の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

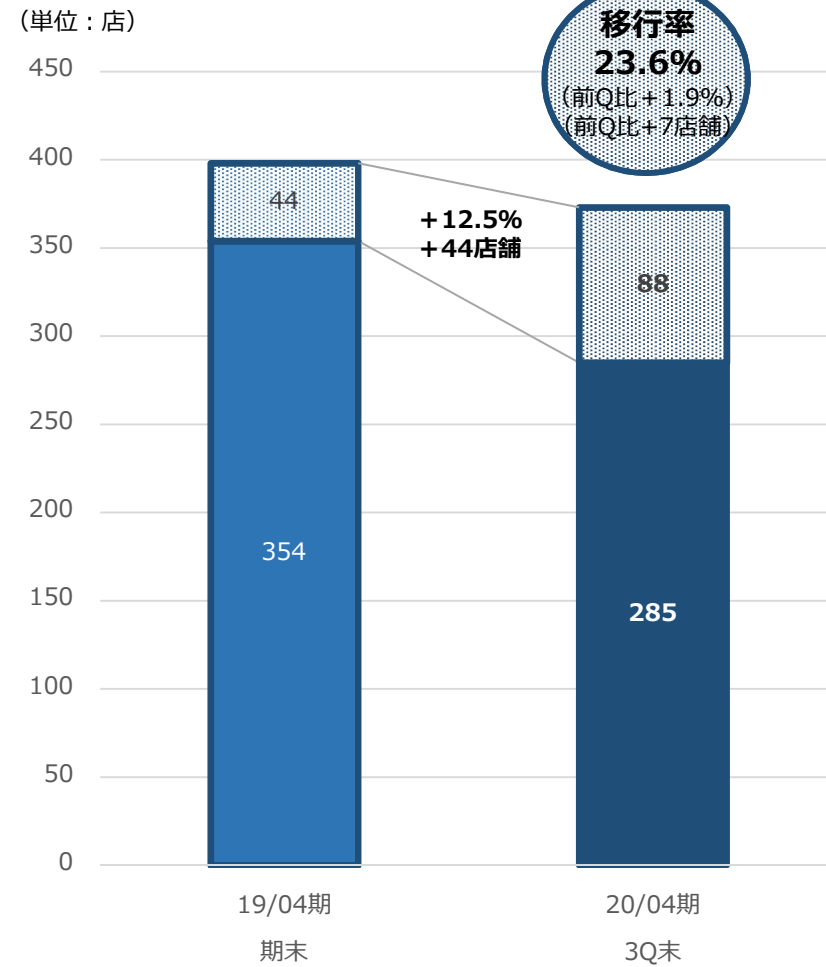


店舗の状況

出退店

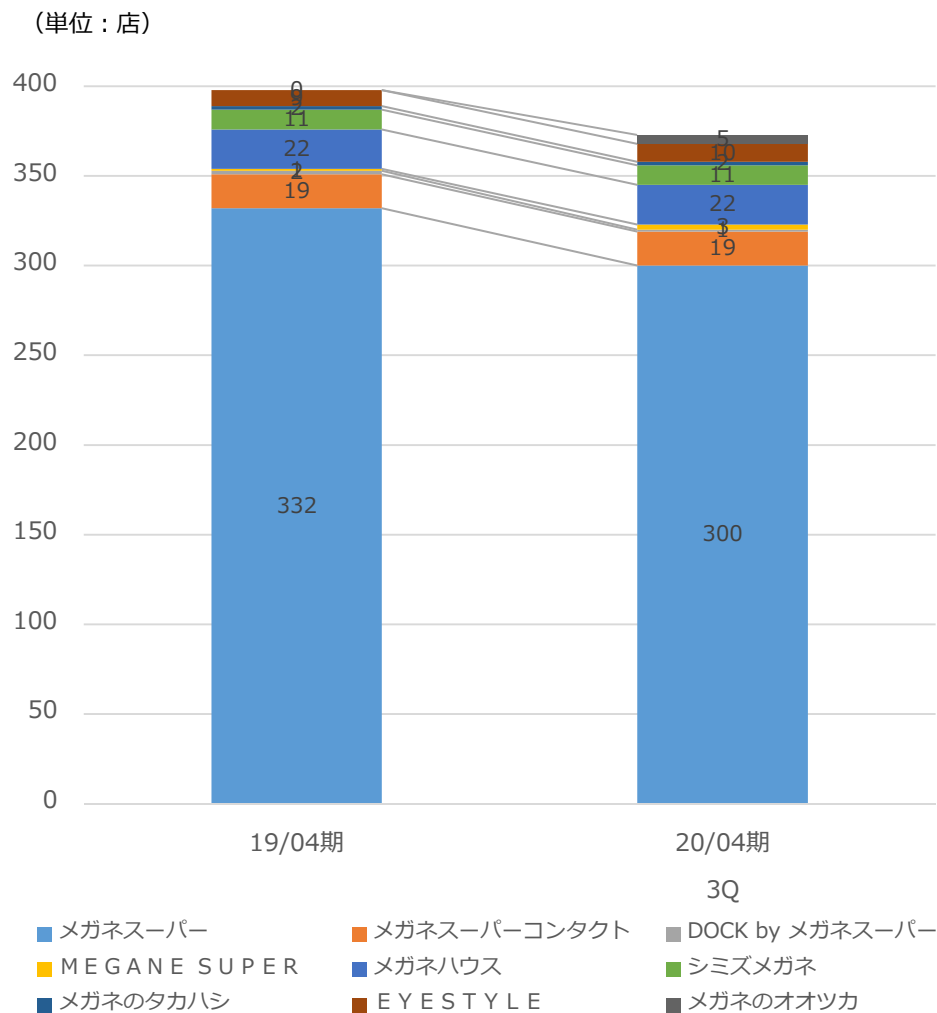


次世代型店舗への移行

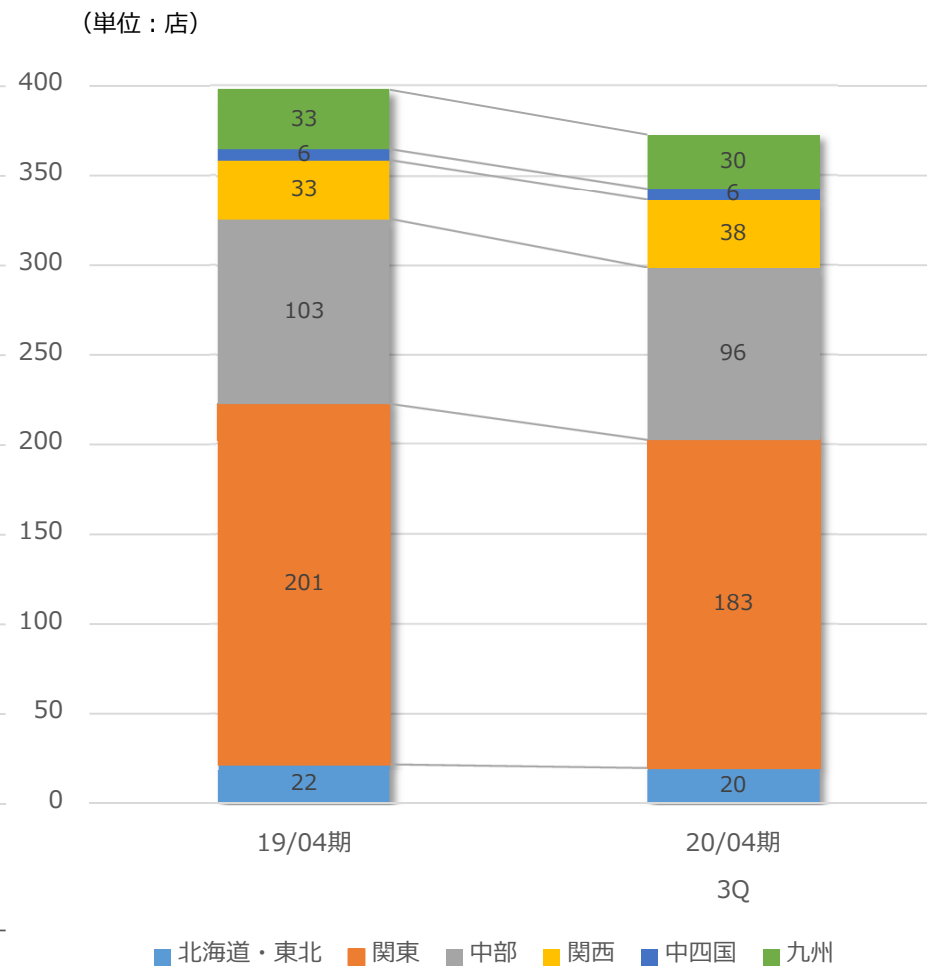


ブランド別・地域別店舗数の推移

ブランド別店舗数推移

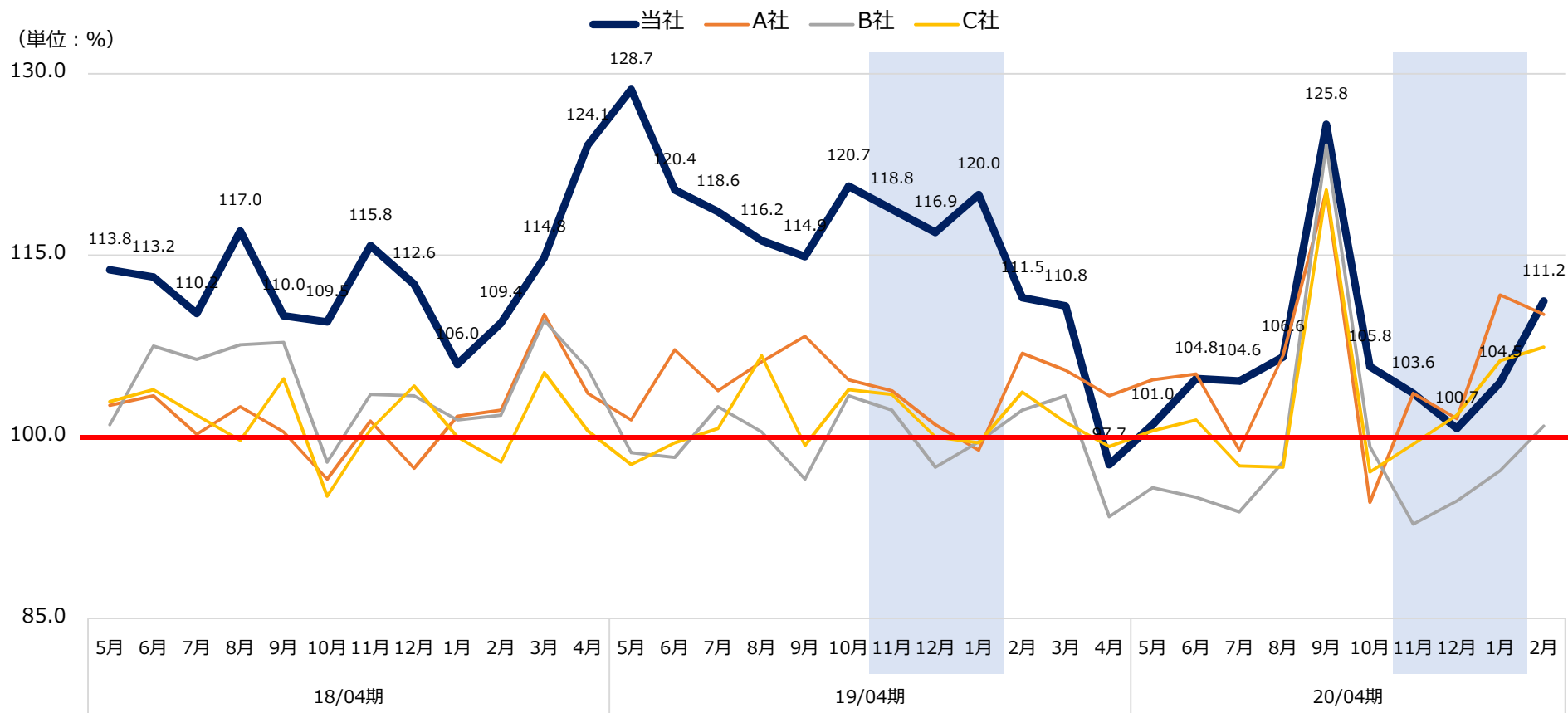


地域別店舗数推移



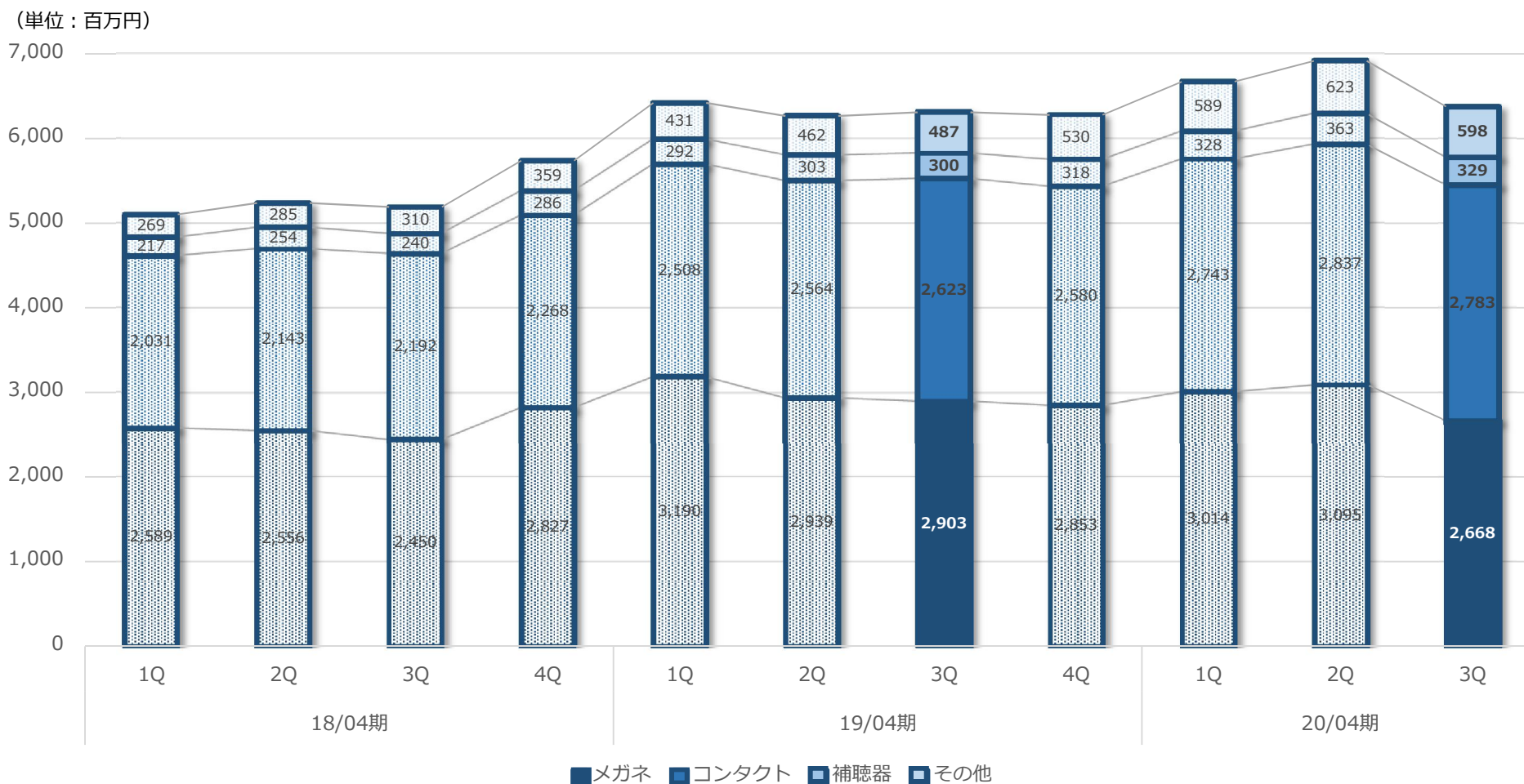
既存店月次売上前年比

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。10月以降、消費税増税の反動は一定程度受けるものの前回（2014年4月）消費税増税時との比較でも駆け込み需要の反動は極めて限定的で手堅く進捗



品目別売上高（四半期推移）

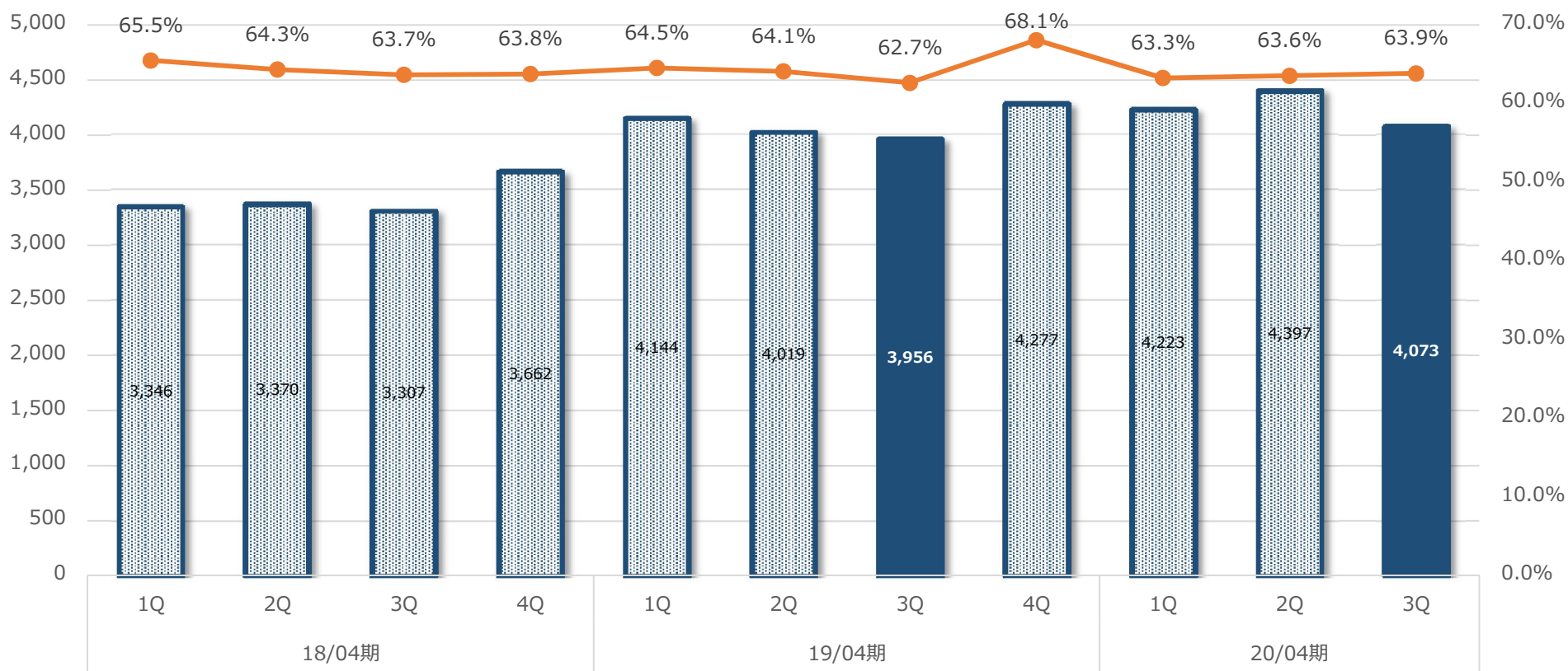
メガネは消費税増税後の反動を受け前年3Q比8.1%減、コンタクトレンズは定期便への誘導強化により6.1%増、補聴器9.5%増、その他22.8%増となり、小売全体では前年3Q比1.0%増



売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

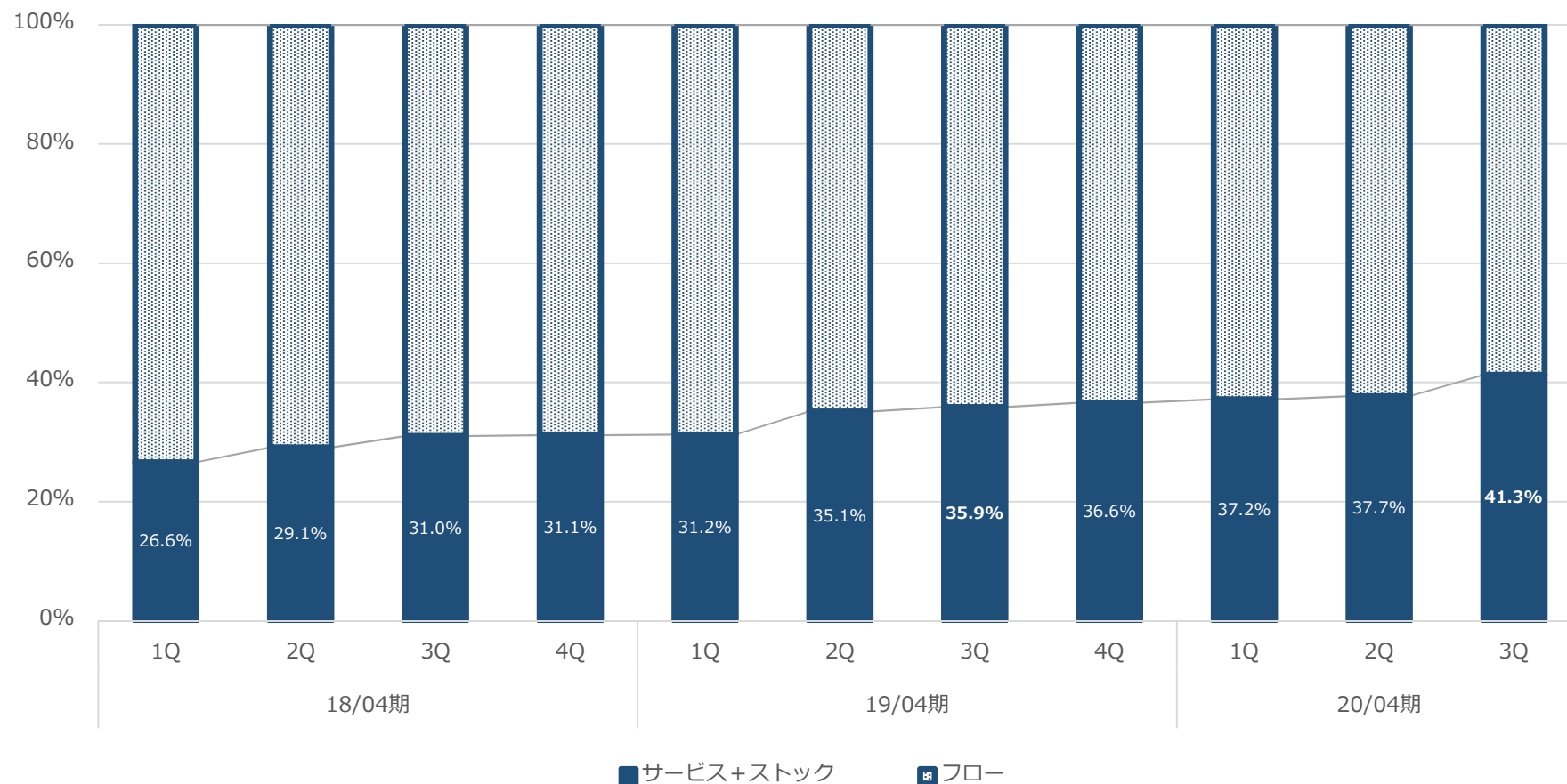
メガネは前年3Q比8.0%減、コンタクト7.5%増、補聴器2.4%増、その他47.3%増と全体では前年3Q比3.0%増と成長を継続。一方売上総利益率はメガネが0.1pt改善し72.4%、コンタクトは0.6pt改善し48.6%。全体の粗利率も1.2pt改善し63.9%

(単位：百万円)



付加価値サービス割合の推移

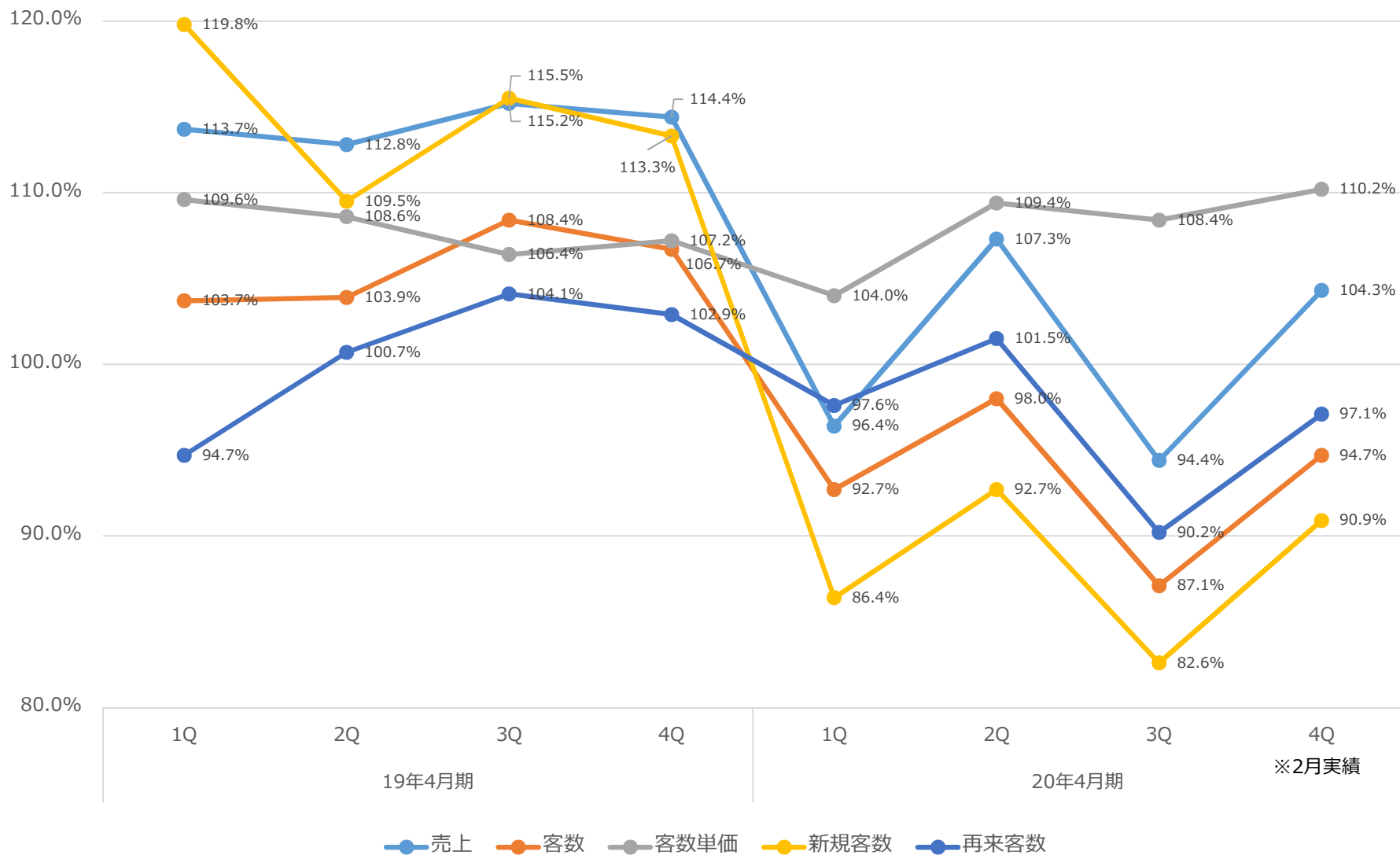
小売事業の売上高に占める付加価値（サービス+ストック）※割合は順調に拡大し、前年3Q比5.4pt増の41.3%



※検査、技術、リラクゼーション等の高付加価値アイコン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

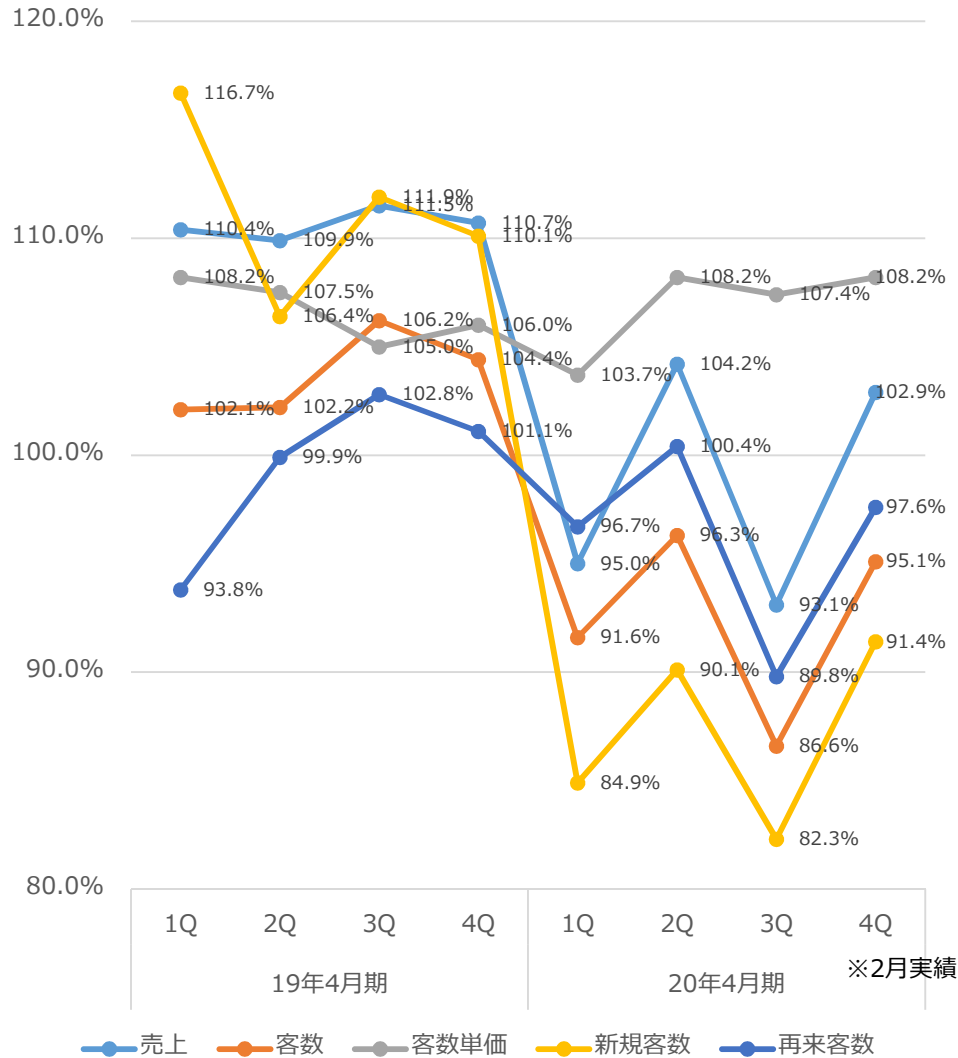
メガネ前年比①

■ 全店

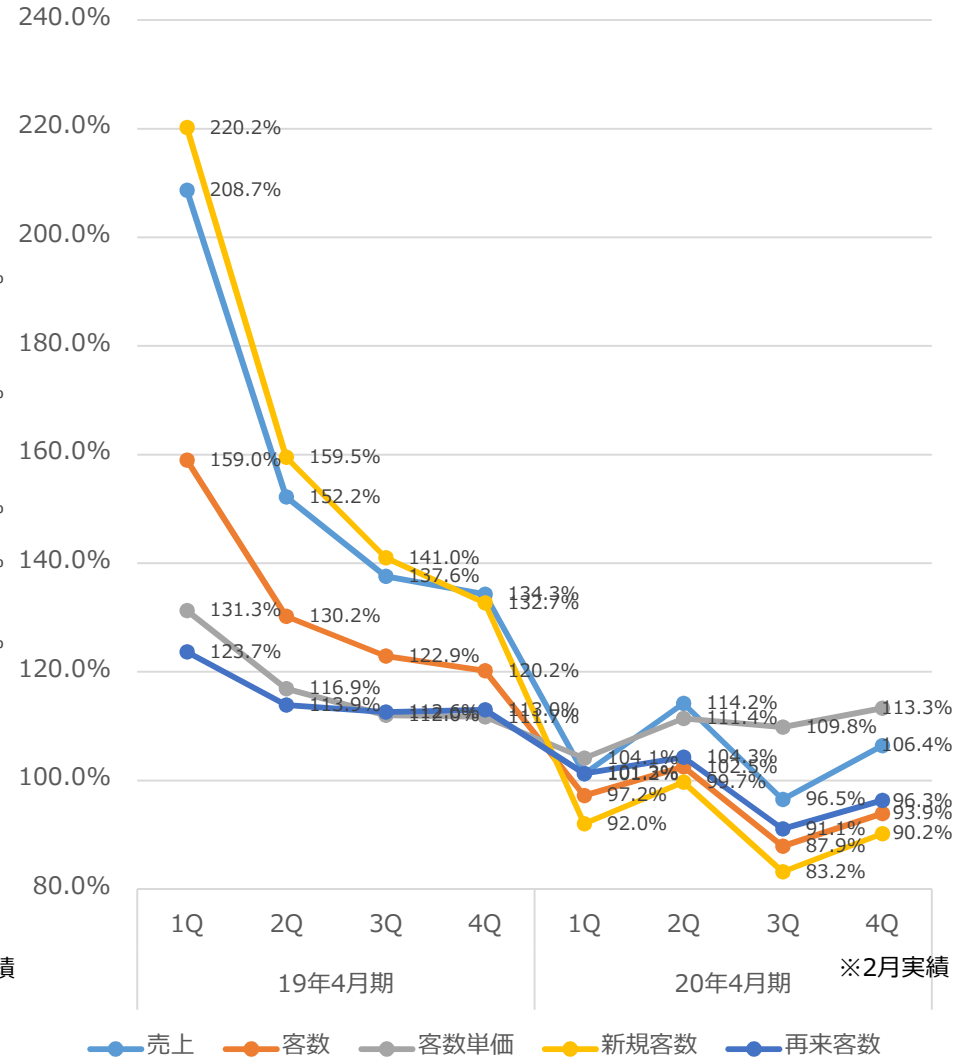


メガネ前年比②

■ 従来型店舗

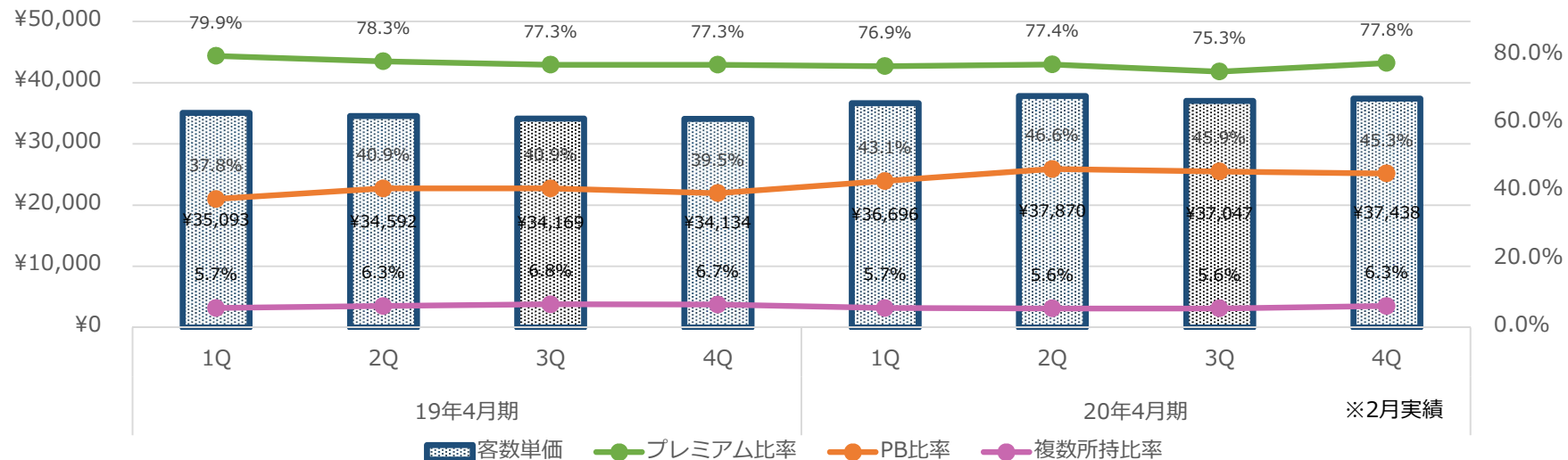


■ 次世代型店舗

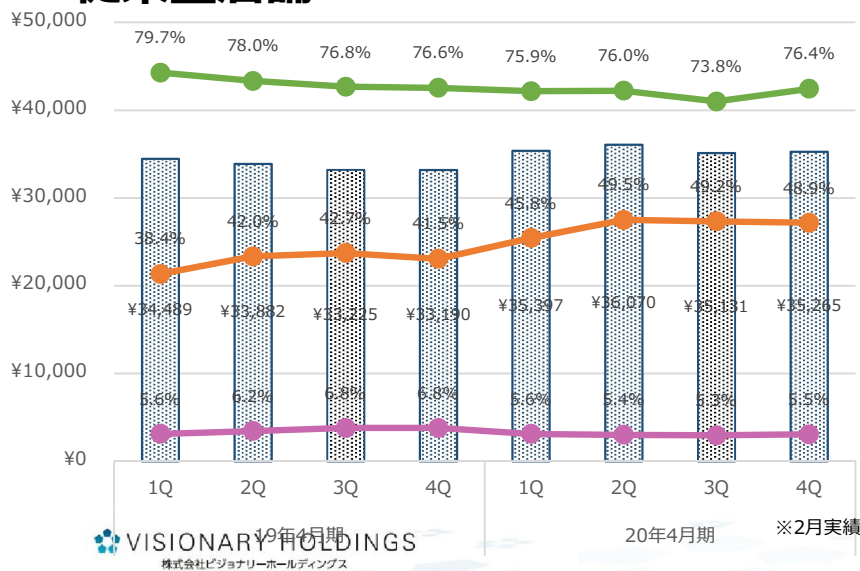


メガネ実績推移

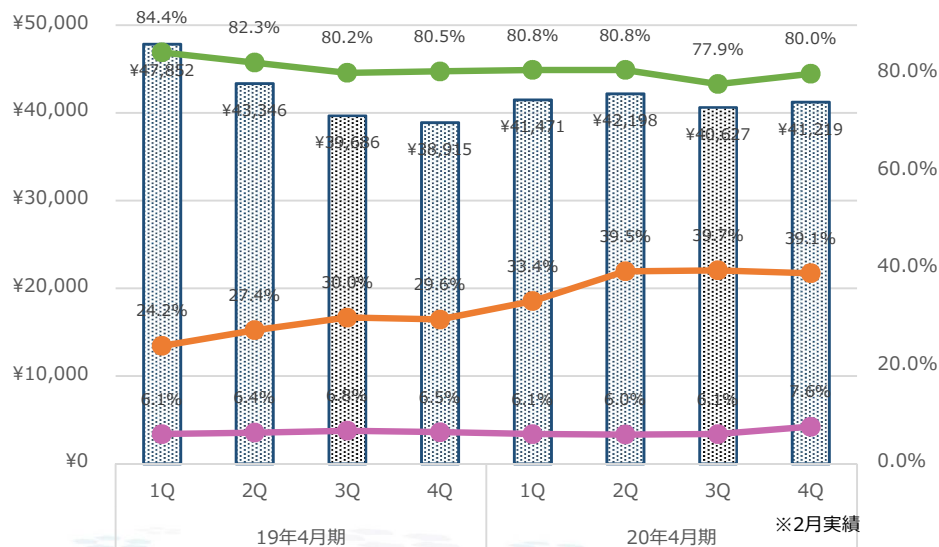
■ 全店



■ 従来型店舗

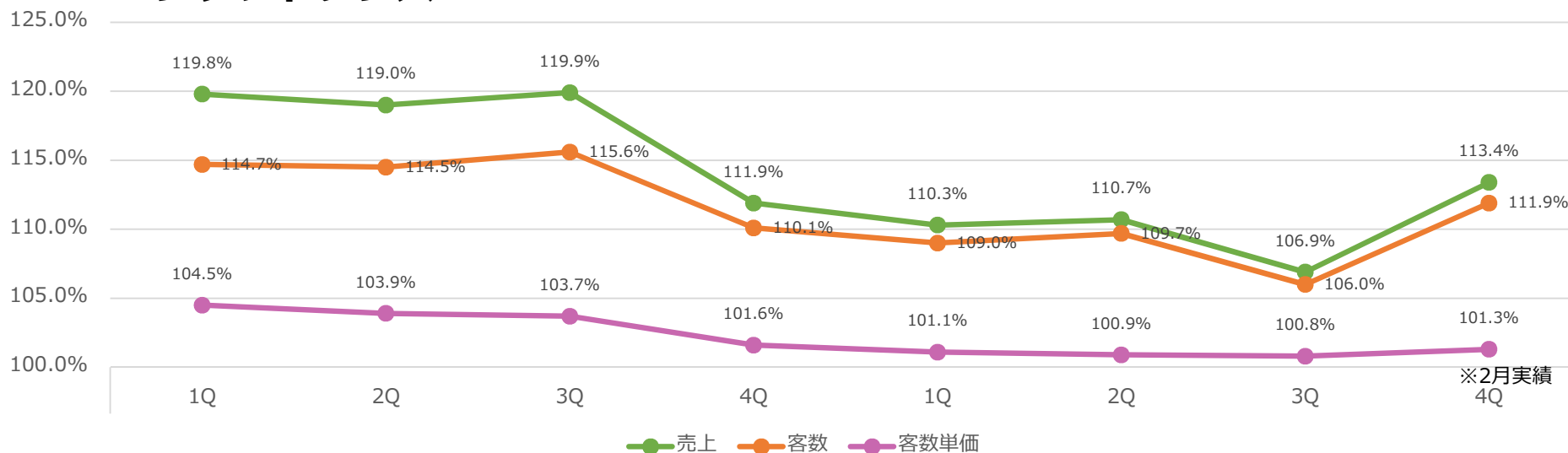


■ 次世代型店舗

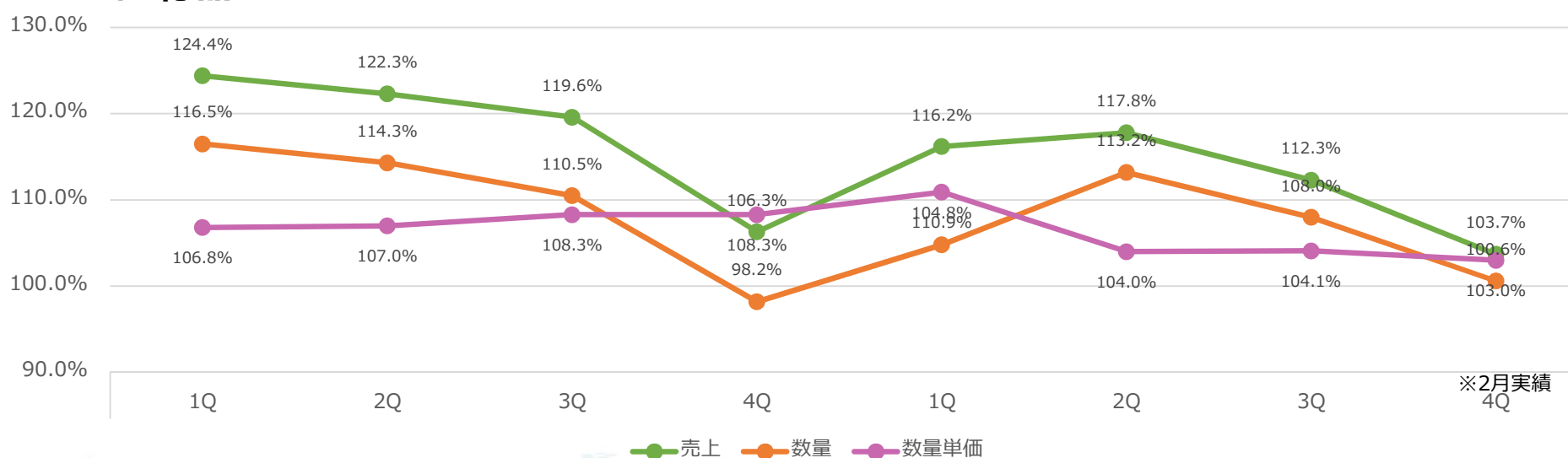


コンタクト・補聴器既存店前年比

■ 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、2019年6月26日に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」をリリースし、12歳以下の加入率はあわせて73.6%と高い支持を得る

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。

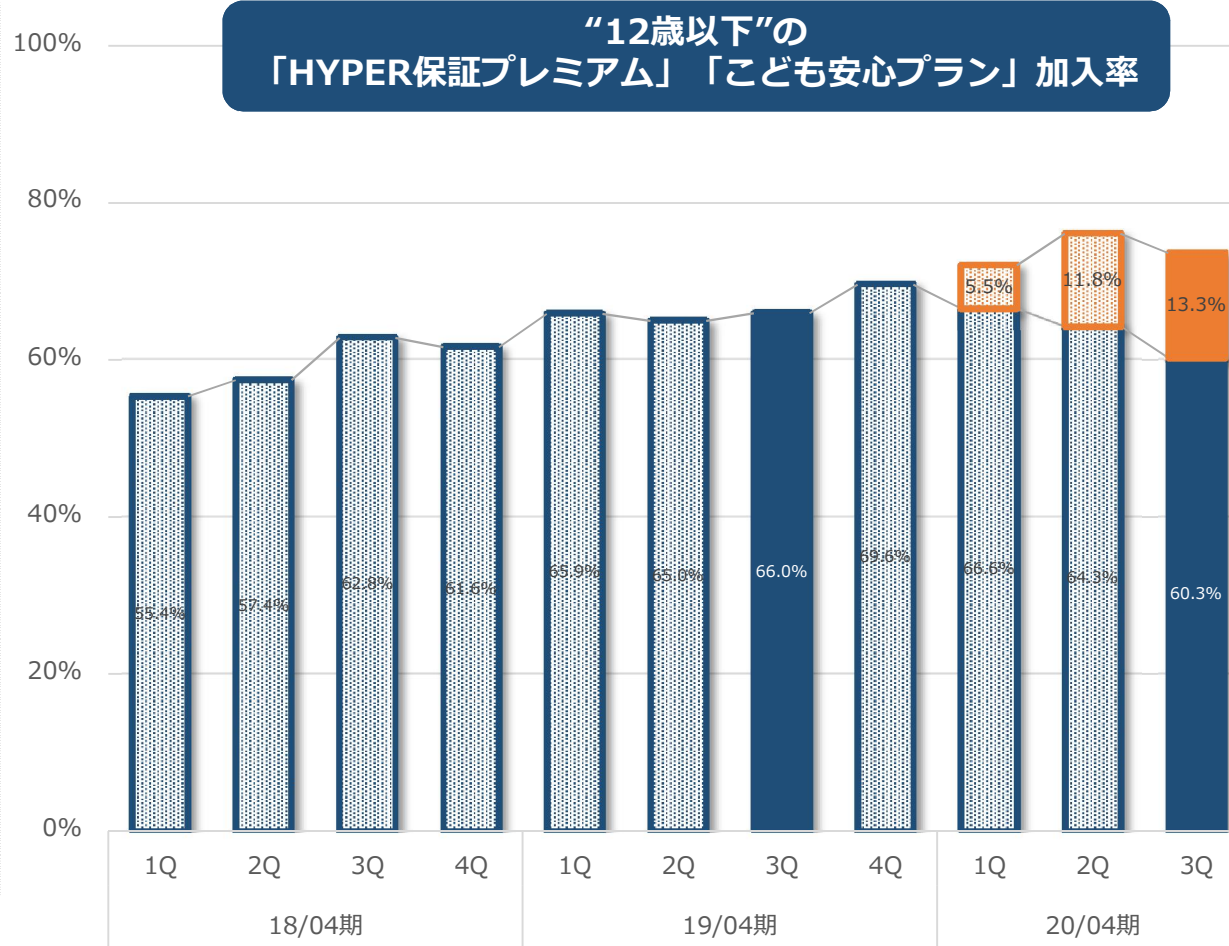
いつでも
眼にあったレンズに
交換できるから安心

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】

通常購入	こども安心プラン
3年間トータル支払い 27,000円 + 15,800円 + 27,000円 + 27,000円 = 96,800円	3年間トータル支払い 1,000円 × 36か月 + 3,000円 + 6,000円 + 6,000円 = 51,000円
初回購入 27,000円 レンズのみ 15,800円 2回目購入 27,000円 3回目購入 27,000円	初月費用 1,000円 レンズ交換 3,000円 2回目セット交換 6,000円 3回目セット交換 6,000円
	初期投資を抑えられて、交換の際も安心!



出張訪問販売の実績

メディアの露出効果が一巡し、件数ベースではそれ以前の水準に戻るものの、依然として個人のお客様、施設等の入居者、ご利用者様からのニーズは高い。受注金額では前年3Q比 95.9%に留まるが、前年3Q（累計）比は102.8%に伸長

(単位：千円)

(単位：円)



出張訪問販売の発展的応用

①出張訪問サービスへの高まる期待

ご高齢や病気などの理由でご来店が困難な方にも店舗同様の「質の高いサービス」をご提供したいという思いから、2016年より本格的に出張訪問サービスを開始。以降、多くの支持をいただき最注力領域のひとつに位置付け

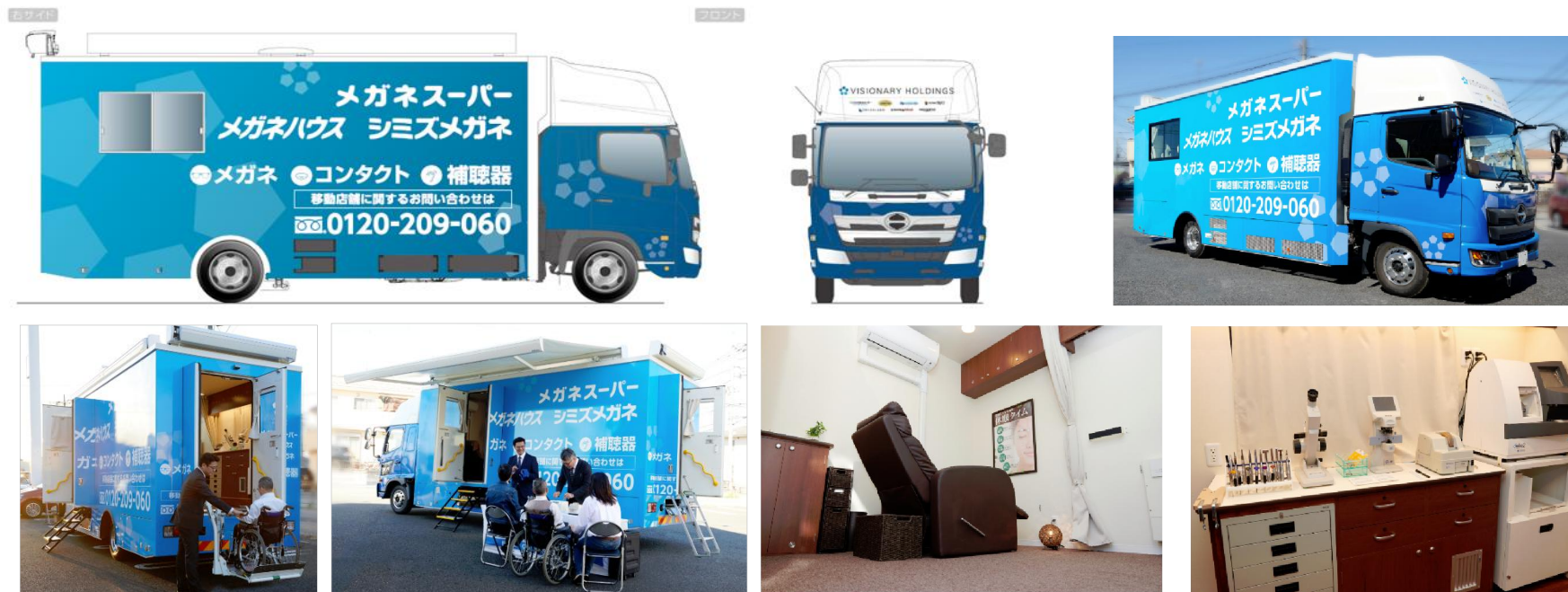
②増える自然災害への対応強化

近年、台風による水害や地震が頻発しています。これまでも2016年4月の熊本地震や2018年7月西日本豪雨に対して、店舗を基点とした各種支援活動を展開



- ✓ 充実した検査メニューが人気のトータルアイ検査や夜間視力測定、補聴器カウンセリング、アイケアリラクゼーションなどの総合的なアイケアサービスを全国にご提供する新たな取り組みとして、2020年1月より移動式車輻の導入を決定
- ✓ 従来 of 活動に加えて、「個人のお客様」から「地域のお客様」へ、場所や時間の制約を受けずに、アイケアサービス及び必要とされる各種支援の提供を目指す

移動式店舗の導入



■ 車両諸元と主な装備

- 全長 8,220mm、全幅 2,400mm、全高 3,520mm、
- フロント部着脱式電動ウインチ（牽引可能重量約2トン）、後部牽引装置
- 後部車イス昇降用電動リフト、電動オーニング（サイド&リヤ）、車体安定ジャッキ、発動発電機
- 視力測定ルーム2室、夜間視力測定機、レンズ加工機
- リラクゼーションルーム（完全個室）
- 補聴器カウンセリングコーナー 他

移動式店舗で実現を目指すこと

社会貢献的側面

高齢化が進む地域での活動

買い物が困難な山村の過疎地、離島などの地域でイケアサービスのご提供の場を拡大

自然災害被災地での支援

グループの店舗網が無い地域でも出動し、お困りの方々に各種支援活動を展開



新たな顧客層開拓

未出店エリアでの活動

未出店エリアでのポップアップ短期出店や催事などで新規顧客を開拓。企業での従業員向けイケア活動も

遠隔診療の側面支援

今後大きな役割が期待される遠隔診療。医療との連携により遠隔診療の支援拠点としての役割も想定