

株式会社ビジョナリーホールディングス

2020年4月期 決算説明資料

証券コード：9263 JASDAQ-S

2020年8月



VISIONARY HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

目次

20/04期 連結決算概要	P. 3
セグメント別概要	P.23
小売事業	P.24
卸売事業	P.41
E C事業	P.43
その他事業	P.45
21/04期 連結業績見通し	P.47
Appendix	P.51

20/04期 連結決算概要

(2019年5月1日～2020年4月30日)

決算発表遅延の理由

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により
決算プロセス及び監査プロセスに大幅な遅延が生じたことから、
2020年4月期の決算発表を6月中旬から8月17日に延期しました。

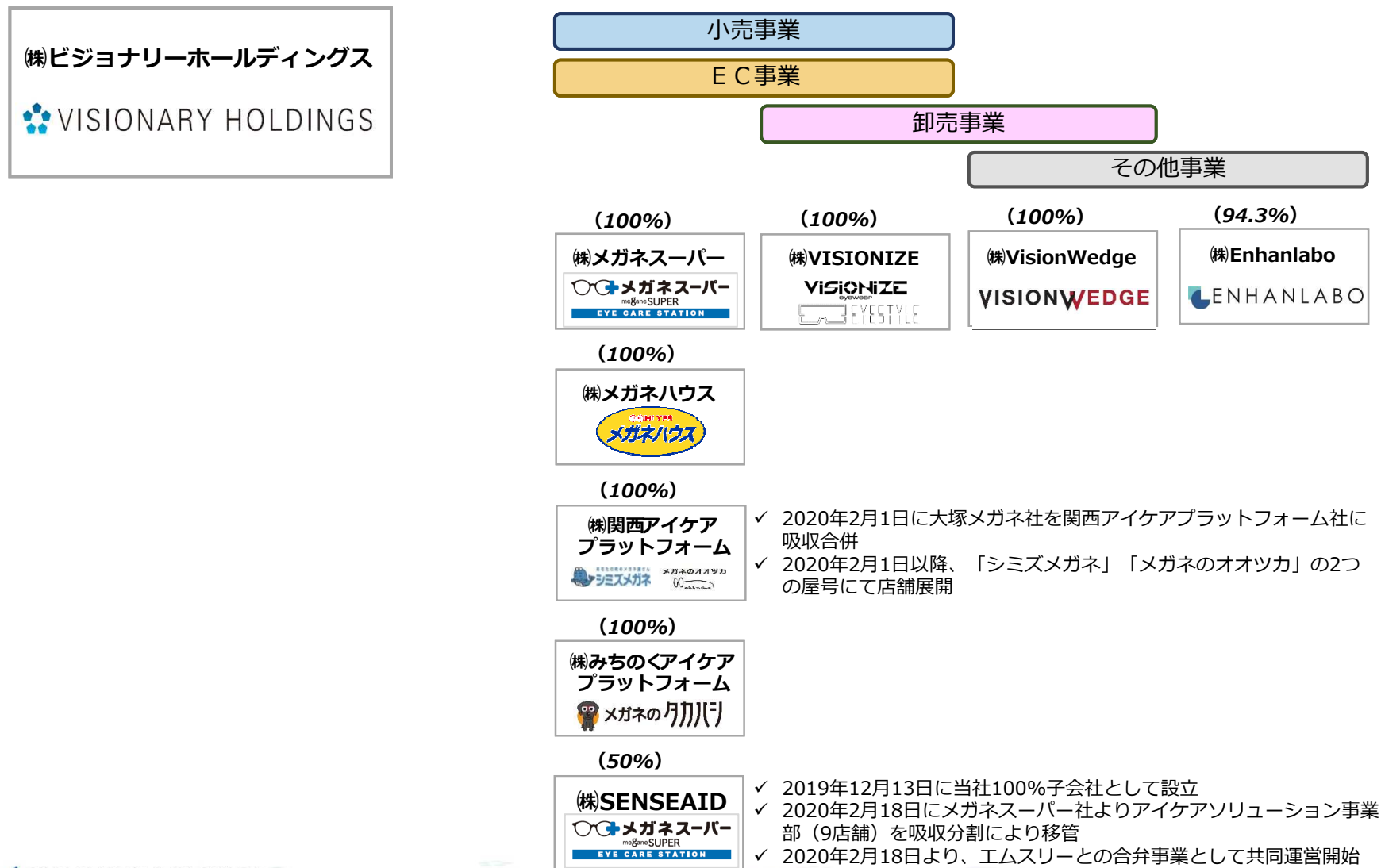
株主、投資家の皆様をはじめ、
皆様には多大なるご迷惑とご心配を
おかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

20/04期 連結決算ハイライト

- ▶ 2月以降、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、小売事業の最繁忙期となる4Qの売上に大きな影響を受ける。通期売上高は前年比3.2%増に留まり期首計画を下回る
- ▶ 利益面においても、外部環境の変化に適応した事業構造への転換を図るため、次期に53店舗の移転ないしは閉店を見据えた損失計上により、期首計画を大きく下回る
- ▶ 卸売事業を担うVISIONIZEの業績が通期フル寄与
- ▶ 滋賀県に5店舗を有する株式会社大塚メガネの全株式を取得（2020年2月1日付にて株式会社関西アイケアプラットフォームに吸収合併）
- ▶ エムスリー株式会社と資本業務提携し、第三者割当による新株式を発行（2020年2月）。資本増強により自己資本比率は23.8%に
- ▶ 株式会社メガネスーパーから吸収分割した株式会社SENSEAIDについて、2020年2月よりエムスリー株式会社との共同で事業運営を開始。ユニークなビジネスモデルの構築を目指す

当社グループの事業内容 (2020年4月30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



業績予想と実績値との差異

2月後半からの新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、当社グループ事業を牽引する小売事業において、最繁忙期となる3月、4月の売上が当初計画を大きく下回る
 利益面においても、外部環境の変化に備え、1店舗あたりの収益性を高めより筋肉質な事業体質への転換を図るため、21/04期に53店舗の移転ないしは退店を見据え、店舗閉鎖損失や減損等を特別損失に計上したほか、繰延税金資産235百万円を取り崩したことから、当初計画を大きく下回る

(単位：百万円)

	20/04期 通期予想	構成比 (%)	20/04期 通期実績	構成比 (%)	予想比 (増減額)	予想比 (%)
売上高	29,300	100.0	27,338	100.0	△ 1,962	93.3
EBITDA	1,700	5.8	869	3.2	△ 831	51.1
営業利益	610	2.1	△ 212	-0.8	△ 822	-
経常利益	490	1.7	△ 332	-1.2	△ 823	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	50	0.2	△ 1,166	-4.3	△ 1,216	-

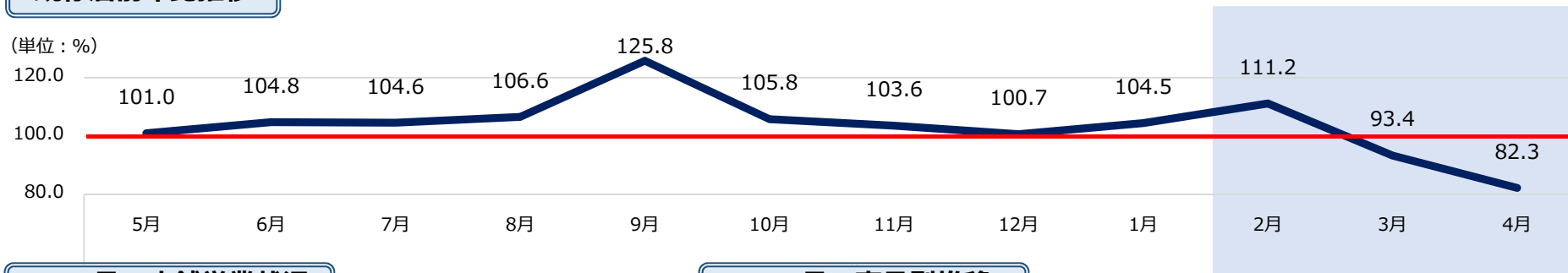
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + のれん償却費 + 株式報酬費用

新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響

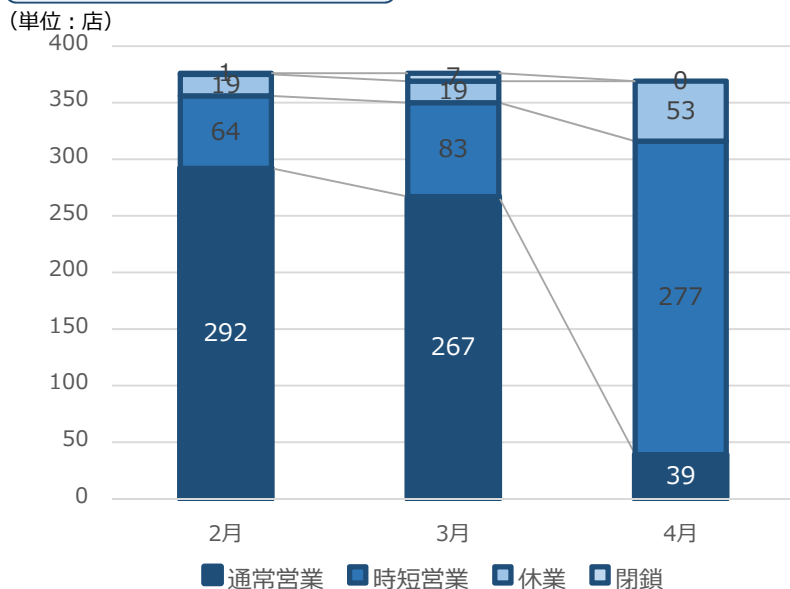
4Q（2-4月） 店舗営業の状況

中核の小売事業において、消費税増税の反動から緩やかな回復をみせる中、2月後半からの新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、繁忙期となる3月の売上に大きな影響を受け、2020年4月7日に政府から発表された緊急事態宣言以降は、休業や営業時間の短縮店舗が拡大したこと等に伴い売上が急減

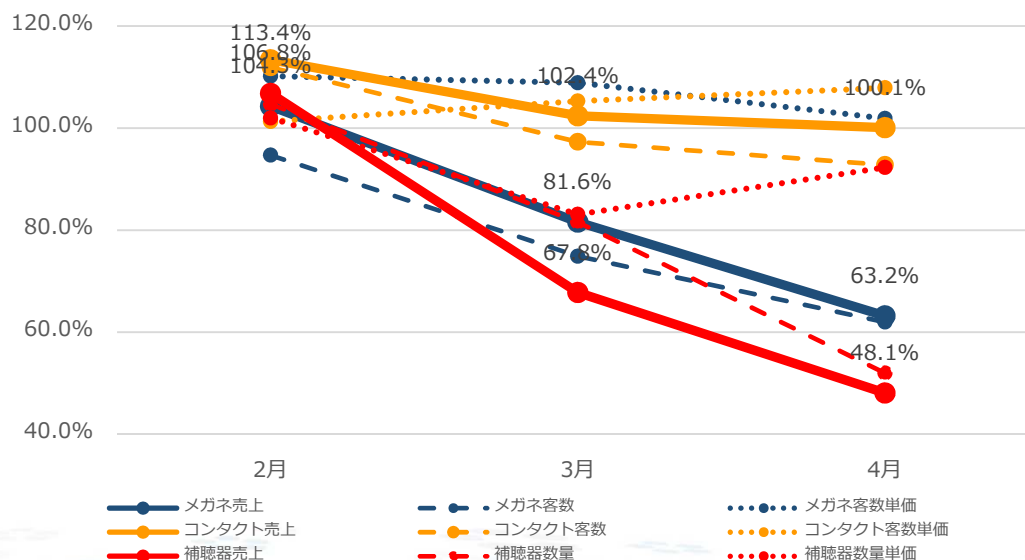
既存店前年比推移



2~4月の店舗営業状況



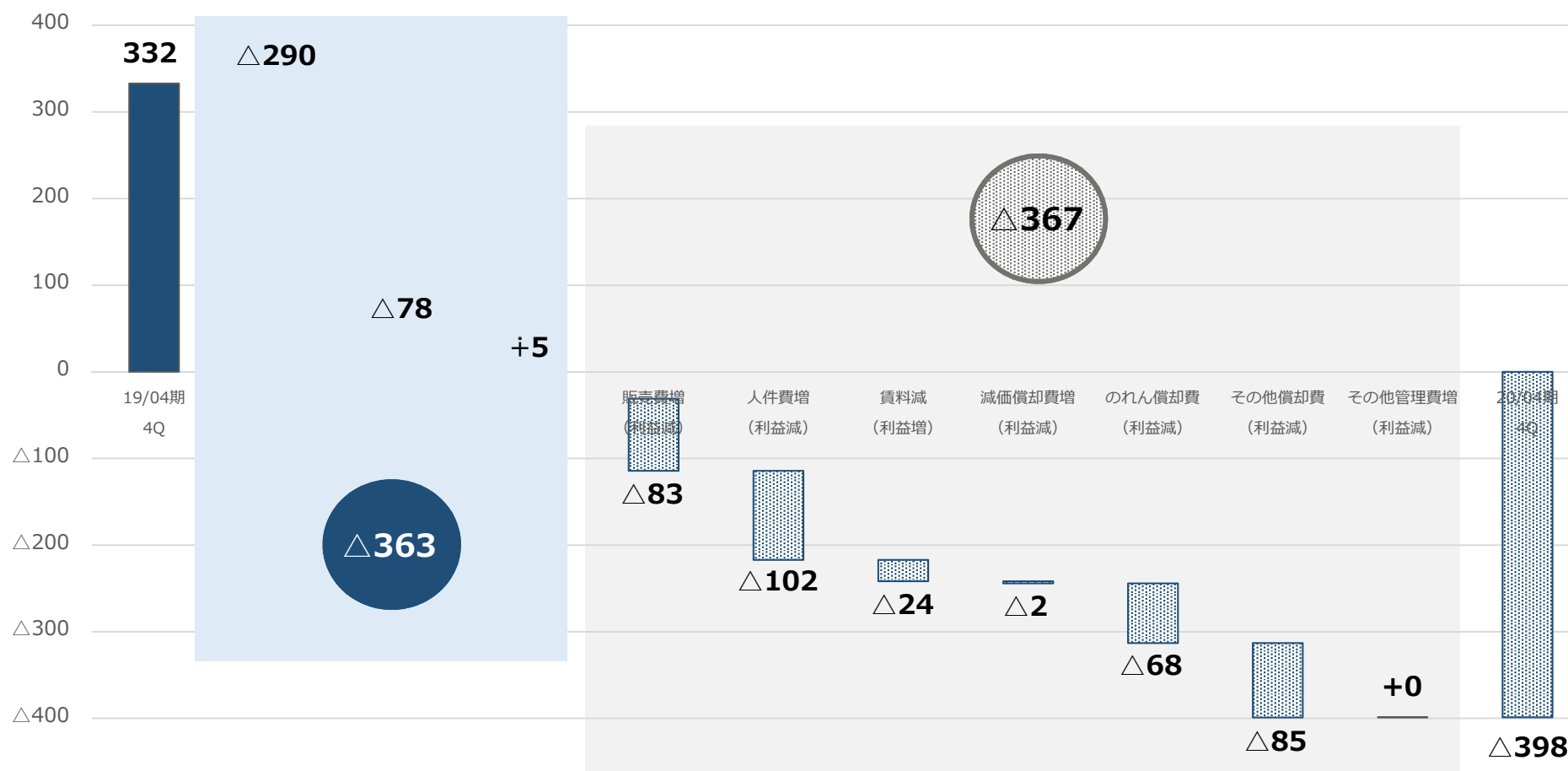
2~4月の商品別推移



新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響 4Q（2-4月） 営業利益の増減分析

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、繁忙期の4Qで計画通りの売上が確保できず、2月下旬以降、不要不急の支出抑制を図ったものの吸収には至らず、営業利益は前年4Q比731百万円減

(単位：百万円)



新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響 新しい生活様式に対応したサービスの強化

メガネ・コンタクトレンズ・補聴器は生活必需品という位置づけのもと、従業員、お客様の安全を確保しながら店舗営業は継続するとともに、新しい生活様式に対応する既存サービスを強化

★

**お家で
コンシェルジュ**

お電話・LINEチャットですぐにお悩みを解決。眼や耳、商品に熟知したスペシャリストが的確な対応策をご提案します。



★★

**リモート視力検査
システム**

業界初。ご指定場所のお届けした専用検査キットをコンシェルジュのサポートに従って操作。遠隔でも精度の高いセルフ視力検査により、来店せずにメガネ作りが可能に。



★★

**コンタクトレンズ
スピード販売**

店舗はもちろん、お電話・通販サイト・LINE・アプリでご注文承ります。お届けはご自宅のほかコンビニ受取などもご利用いただけます。




最新設備を備えた移動式店舗

店舗と同じ商品・サービスをいつでも、どこでもご提供。個人宅・入居施設・病院・企業などはもちろん、過疎地域での活動や自然被災地での支援など車両の機動力を活かしアイケアサービスの提供の場を更に拡充してまいります。



店舗への送迎、メガネ・補聴器お届け

最寄りの店舗までの送迎や、ご自宅にスタッフが訪問し、調整した上でご購入のメガネ・補聴器をお届けします。



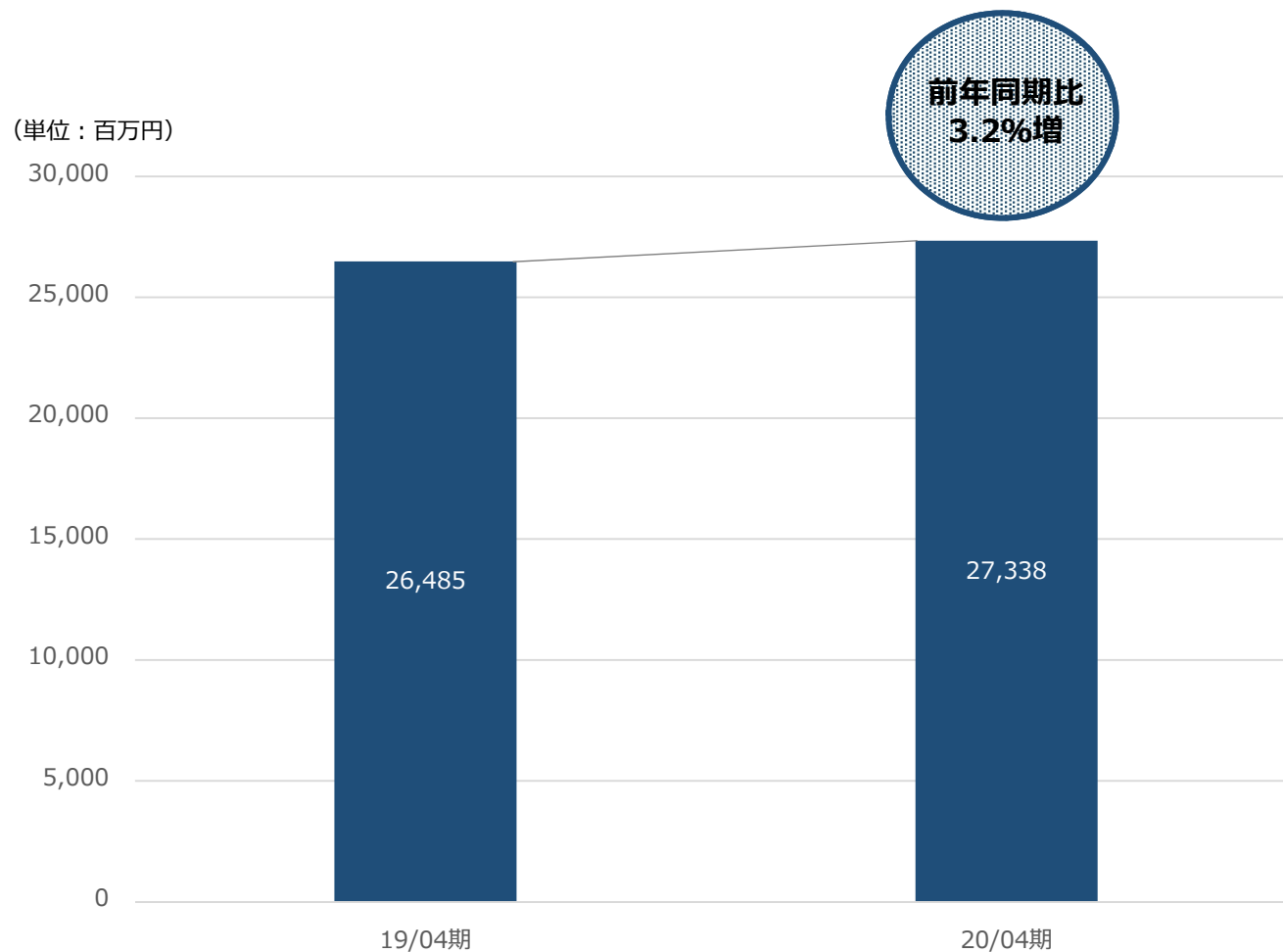
お買い物代行サービス

食料品・生活必需品などのお買い物をお客さまに代わってご対応いたします。またお届け時にメガネの調整・洗浄も行います。



連結売上高（前年同期比）

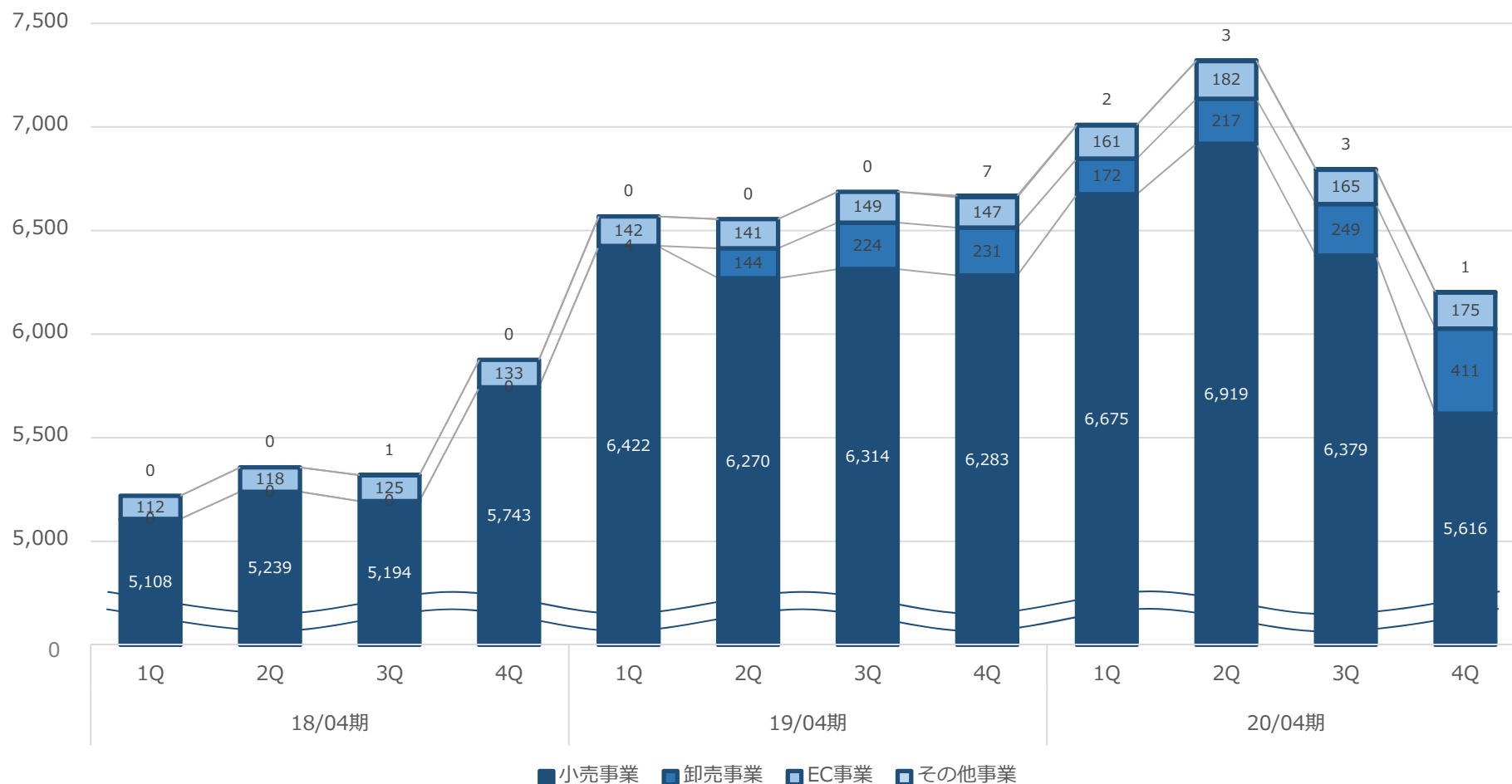
3Qより株式会社大塚メガネ（2月1日付にて株式会社関西アイケアプラットフォームに吸収合併）をP/L連結開始、連結売上高は前年比**3.2%増**



セグメント別売上高（四半期推移）

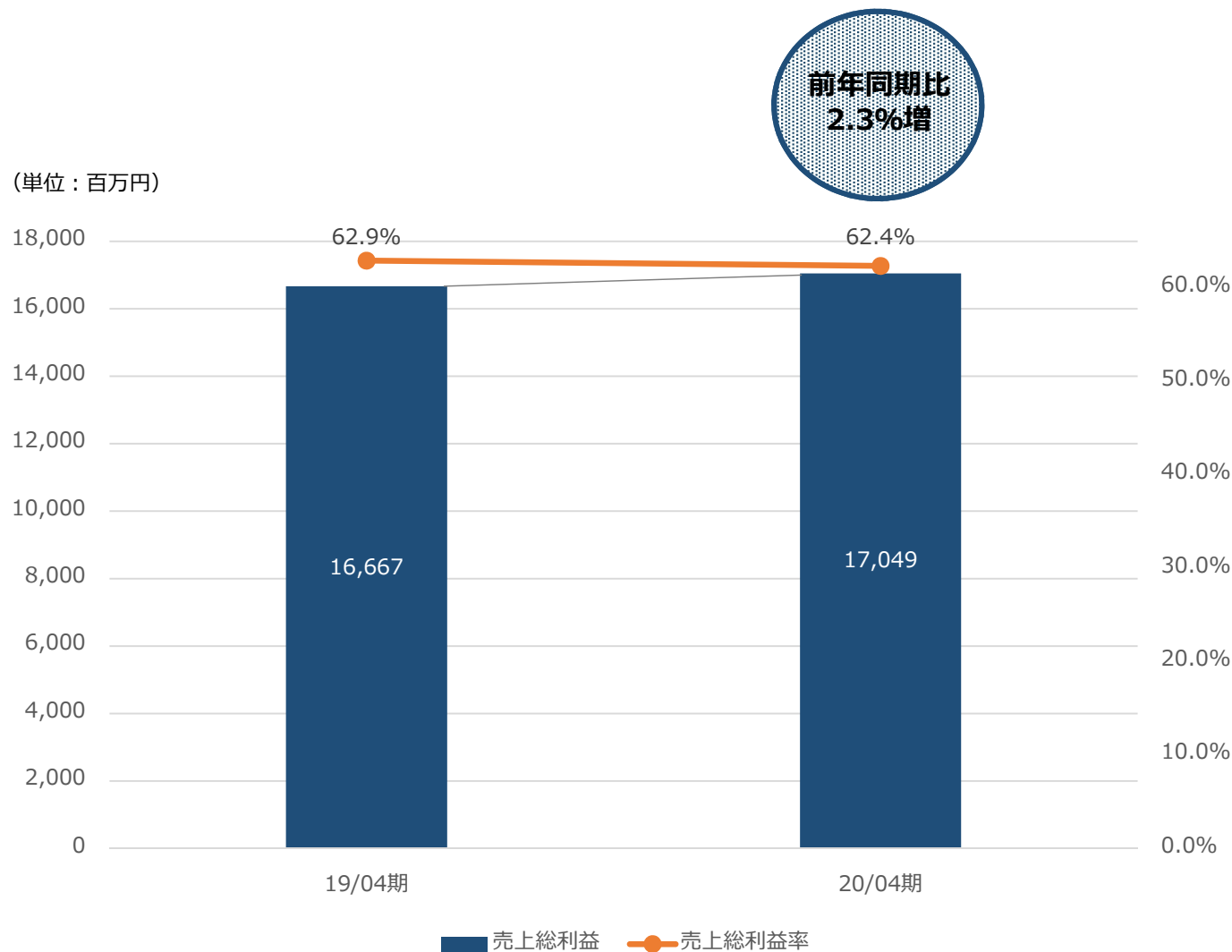
新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、4Qの小売事業は前年4Q比10.6%減
一方、卸売事業は前年4Q比77.9%増、EC事業は前年4Q比19.0%増と伸長

(単位：百万円)



連結売上総利益（前年同期比）

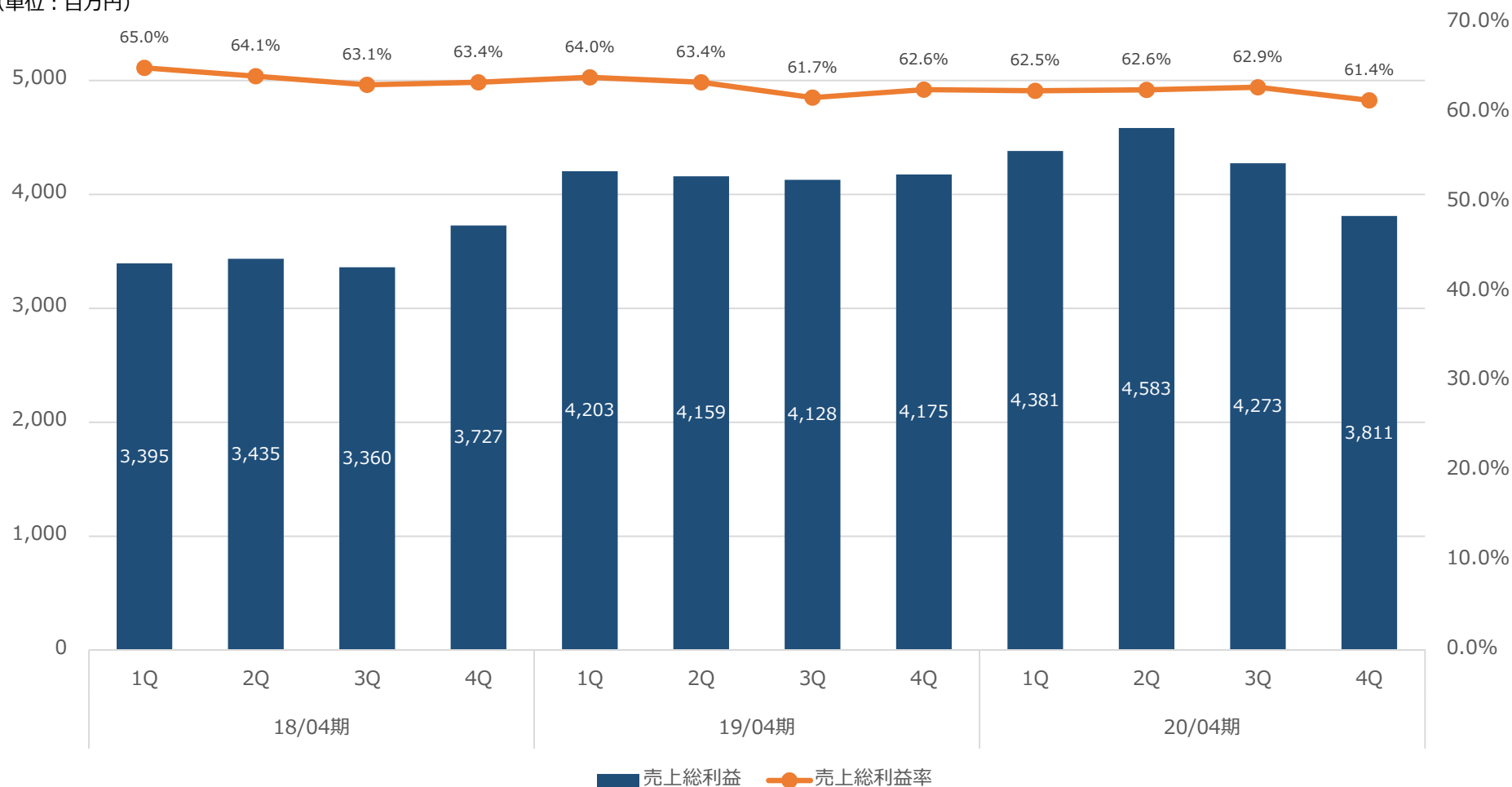
連結売上総利益は前年同期比**2.3%増**。一方、売上総利益率は0.5pt減の62.4%



売上総利益（四半期推移）

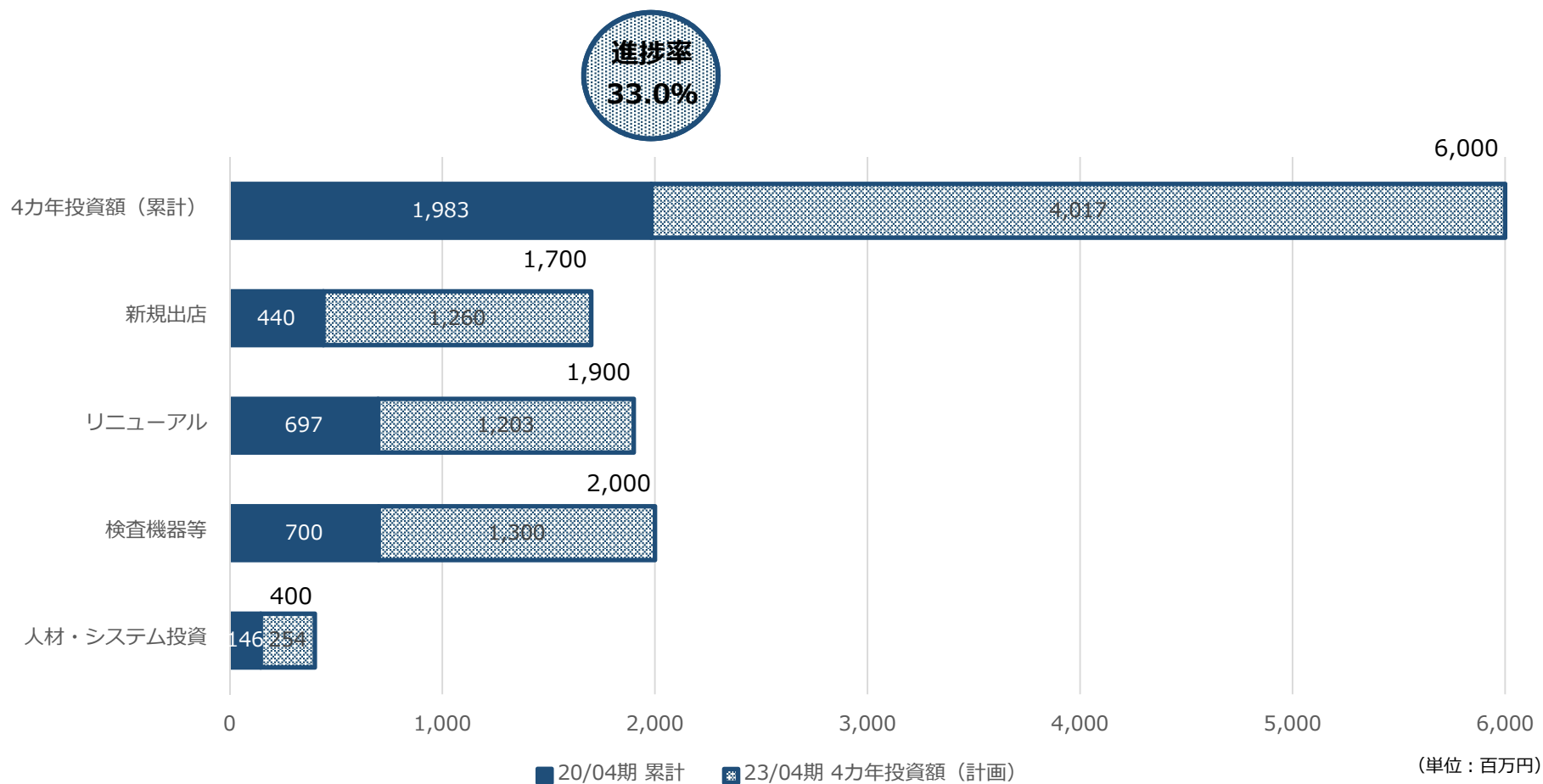
新型コロナウイルス感染症の感染拡大、政府の緊急事態宣言の発表等、最繁忙期の3月、4月の売上高が急減したことにより、売上総利益は前年同期比8.7%減

(単位：百万円)



投資の進捗

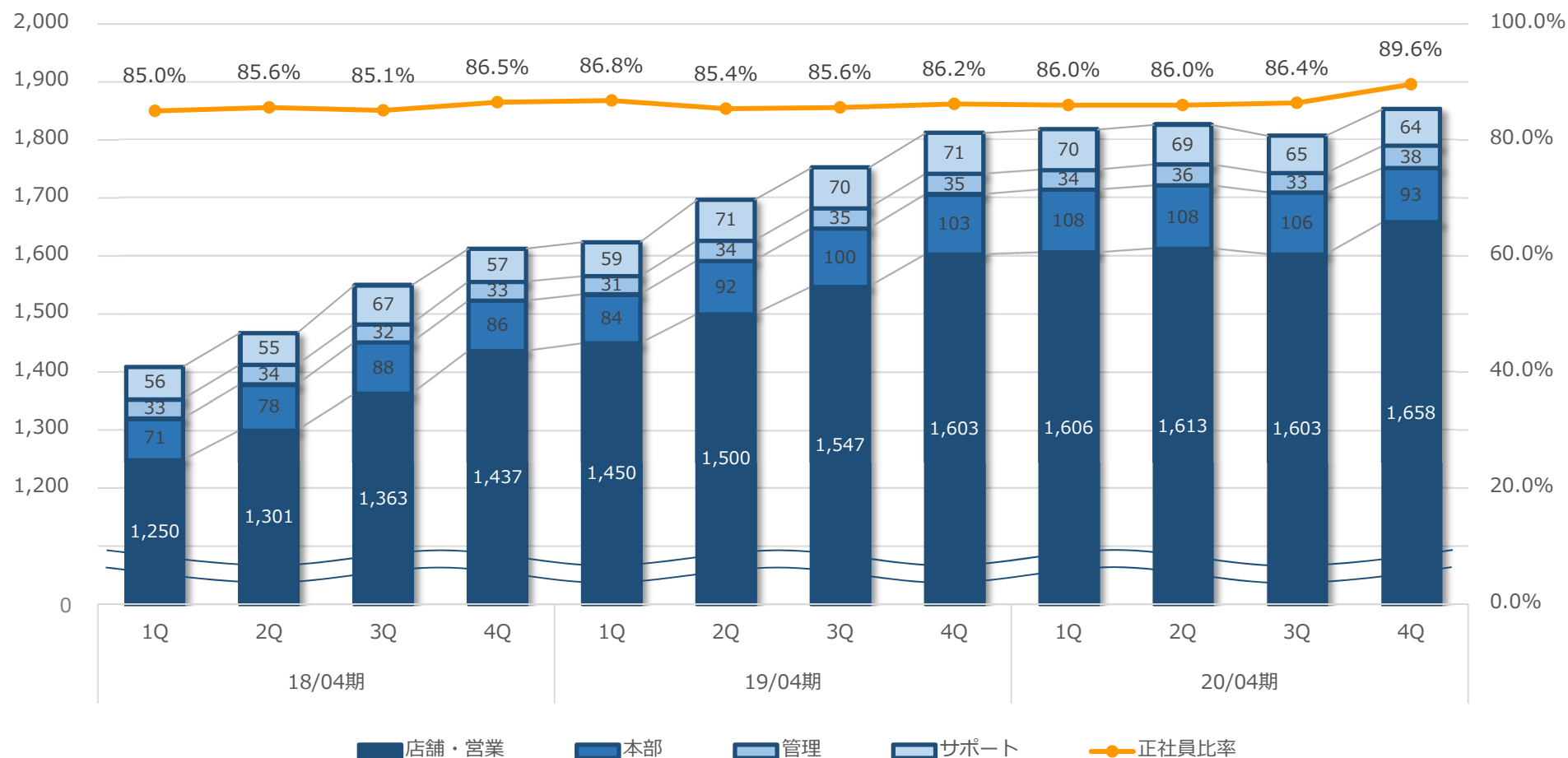
“更なる成長の地固めの期間”と位置付ける中期経営計画（20/04期～23/04期）期間の初年度は、次世代型店舗への移行や検査機器のリニューアルを中心に事業成長投資を行う。4力年事業成長投資の進捗率は33.0%



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、従業員数は前年同期比2.3%増の1,853名

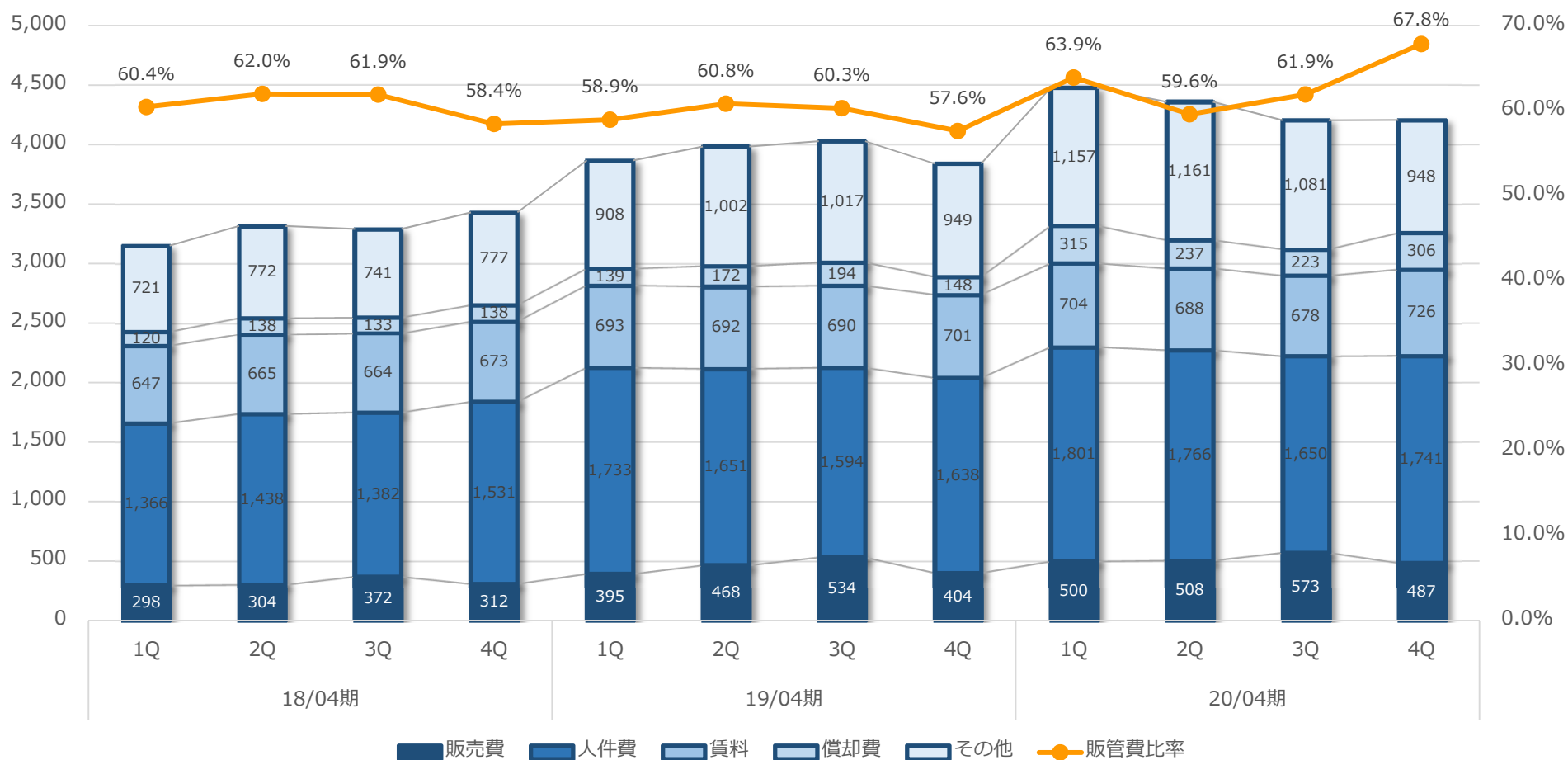
(単位：人)



販売費及び一般管理費（四半期推移）

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、繁忙期の4Q売上が計画を大きく下回ったことから、販管費の抑制を図るも吸収には至らず、前年4Q比9.6%増、通期で9.7%増。販管費比率は前年4Q比10.2pt増の67.8%、通期で3.7pt増加し63.1%

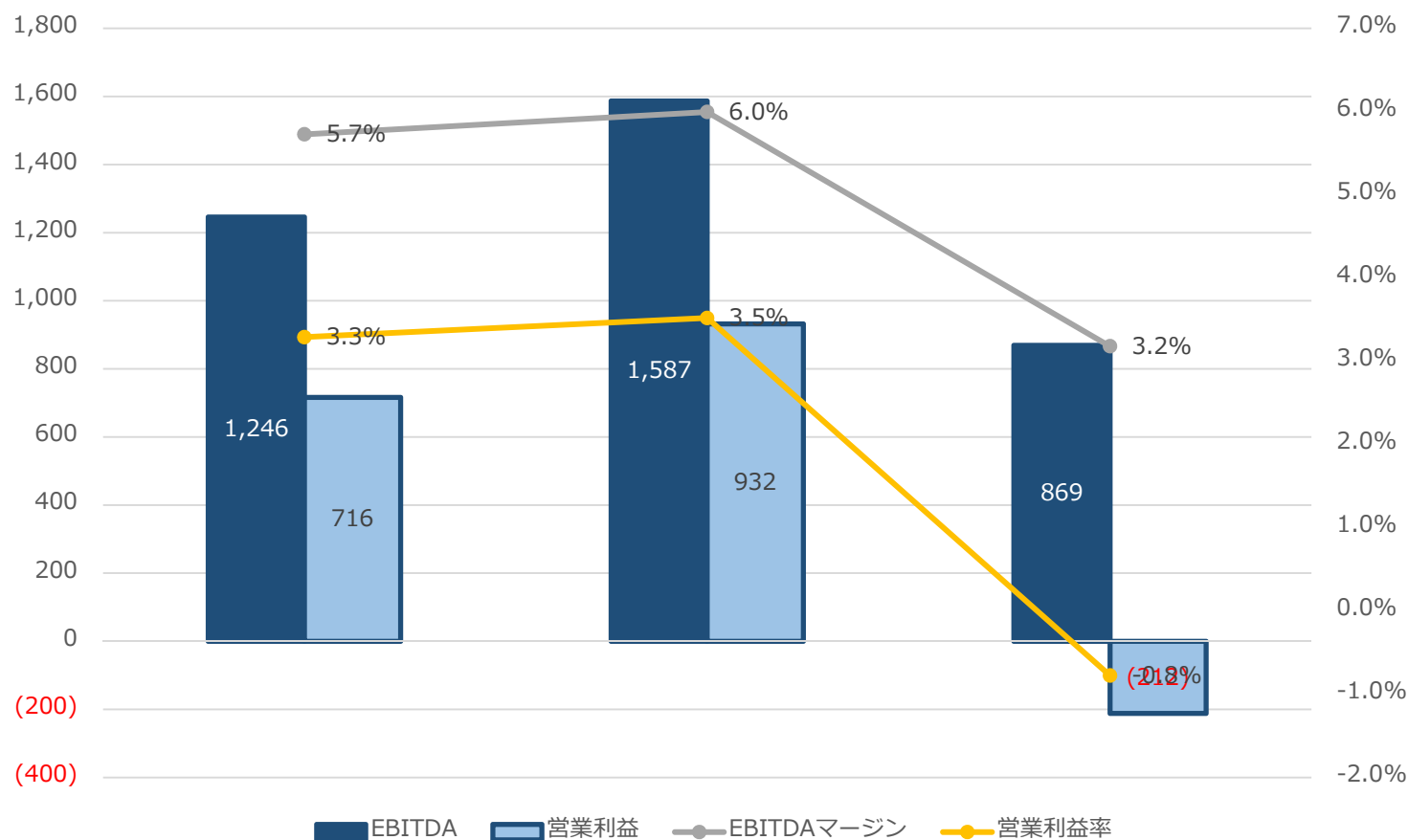
(単位：百万円)



EBITDA / 営業利益 (3力年推移)

繁忙期の4Qが計画を大きく下回ったことから、EBITDAは前年比45.2%減、営業利益は前年比1,144百万円減

(単位：百万円)

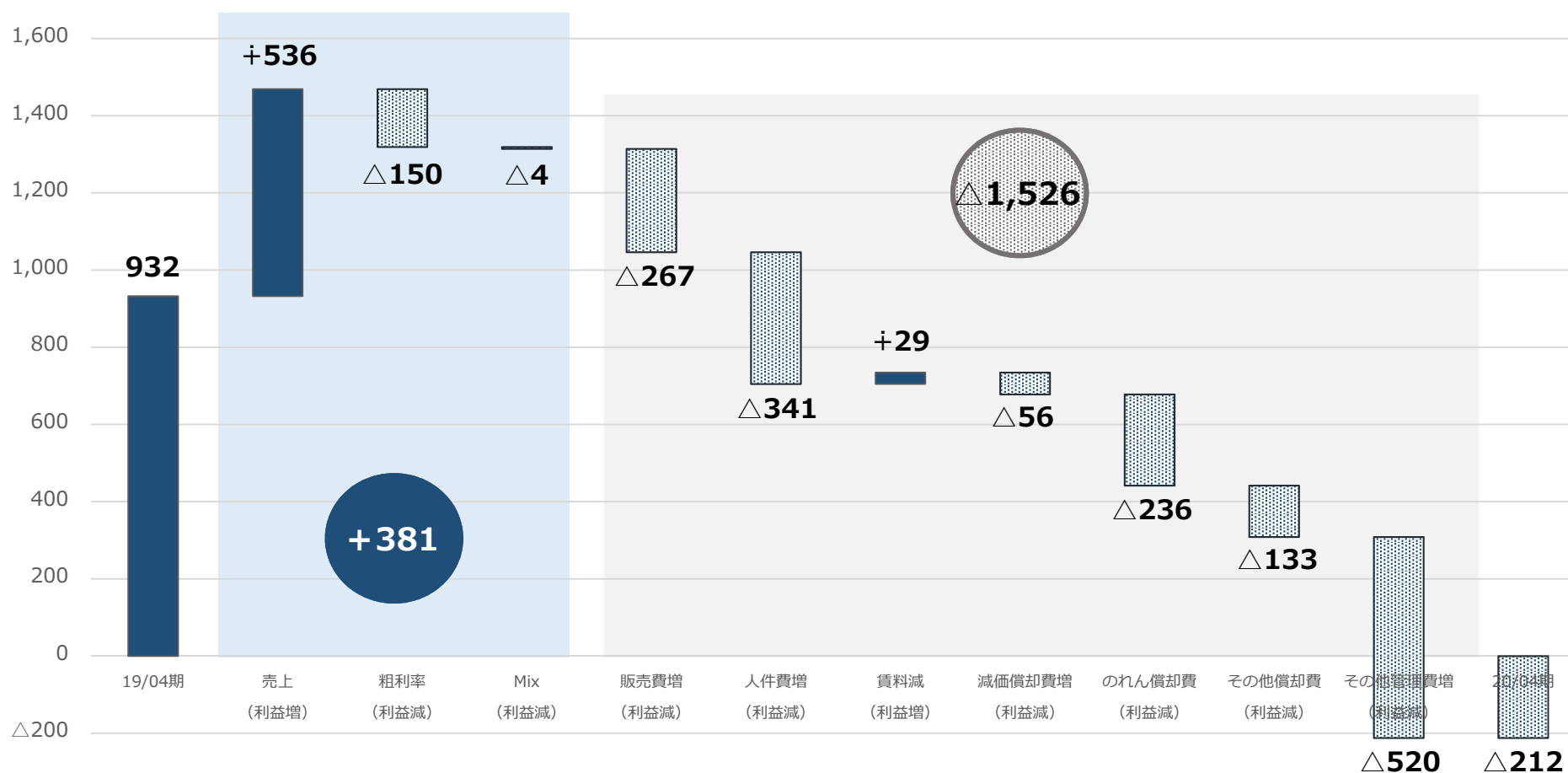


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + のれん償却費 + 株式報酬費用

営業利益の増減分析

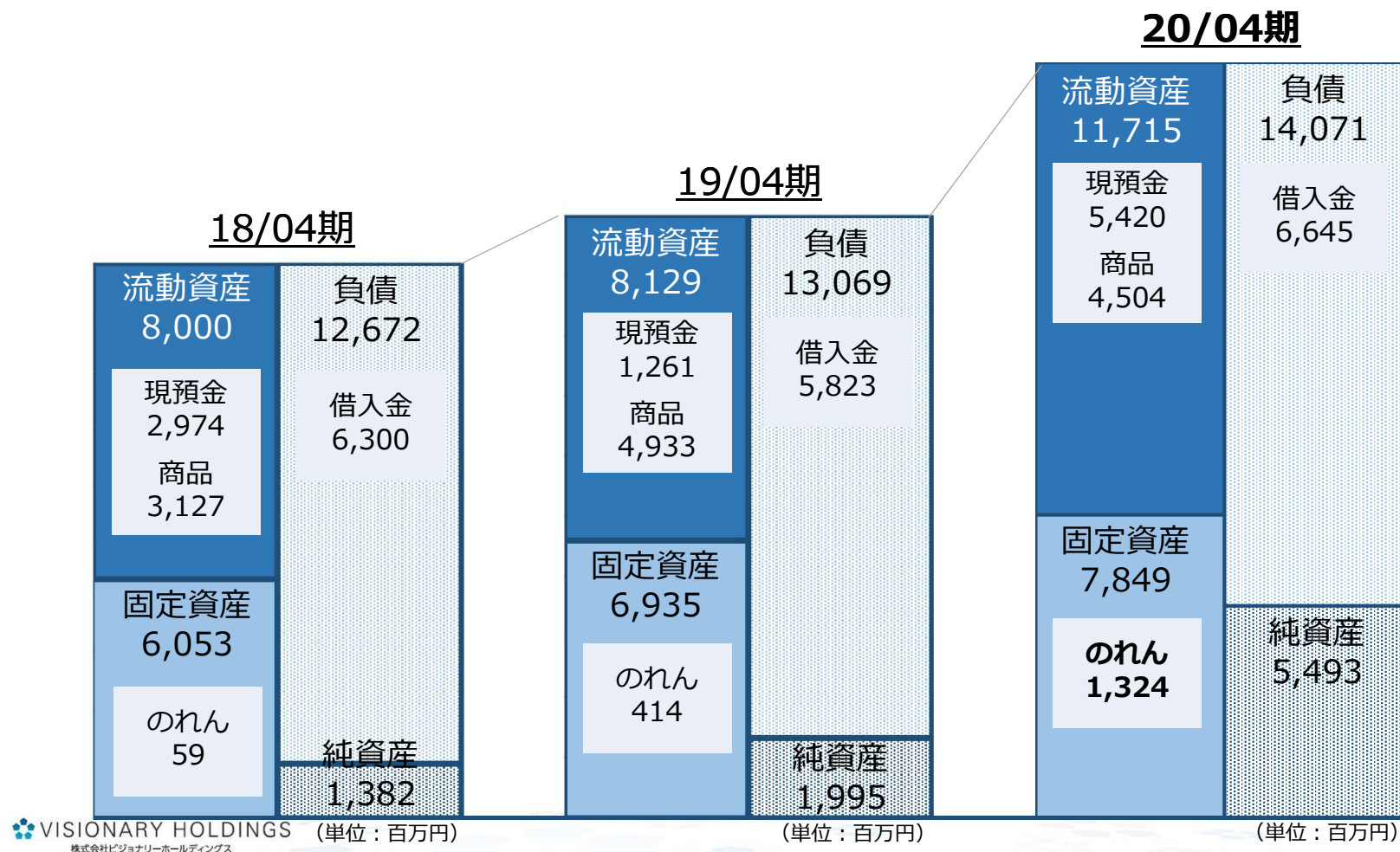
増収も新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、最繁忙期の4Qで売上が急減したこと、売上高の成長に伴う諸費用、VISIONIZE株式取得（アーンアウト）に伴うのれんの一括償却等の費用増等により、営業利益は前年比 1,144百万円減

(単位：百万円)



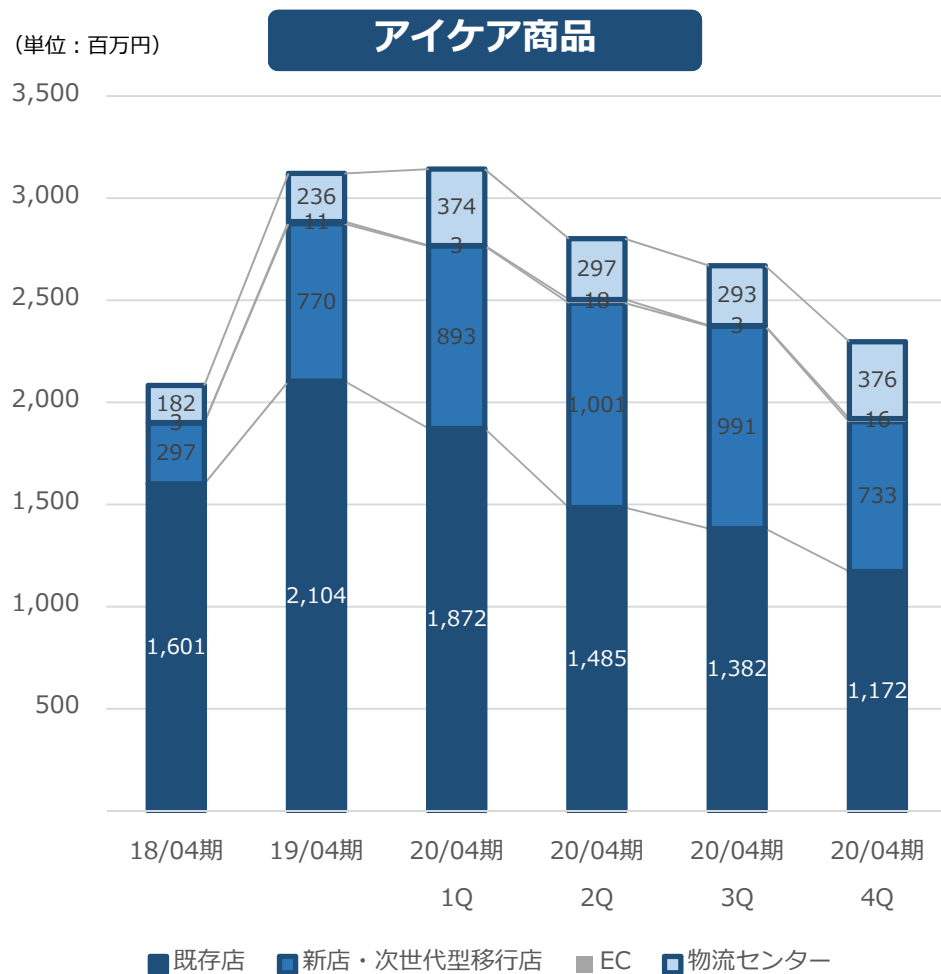
連結B/S推移

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、総資産は前期末比29.9%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7.7%増、純資産はエムスリー株式会社との資本業務提携による新株式の発行により増強される



アイケア商品の充実

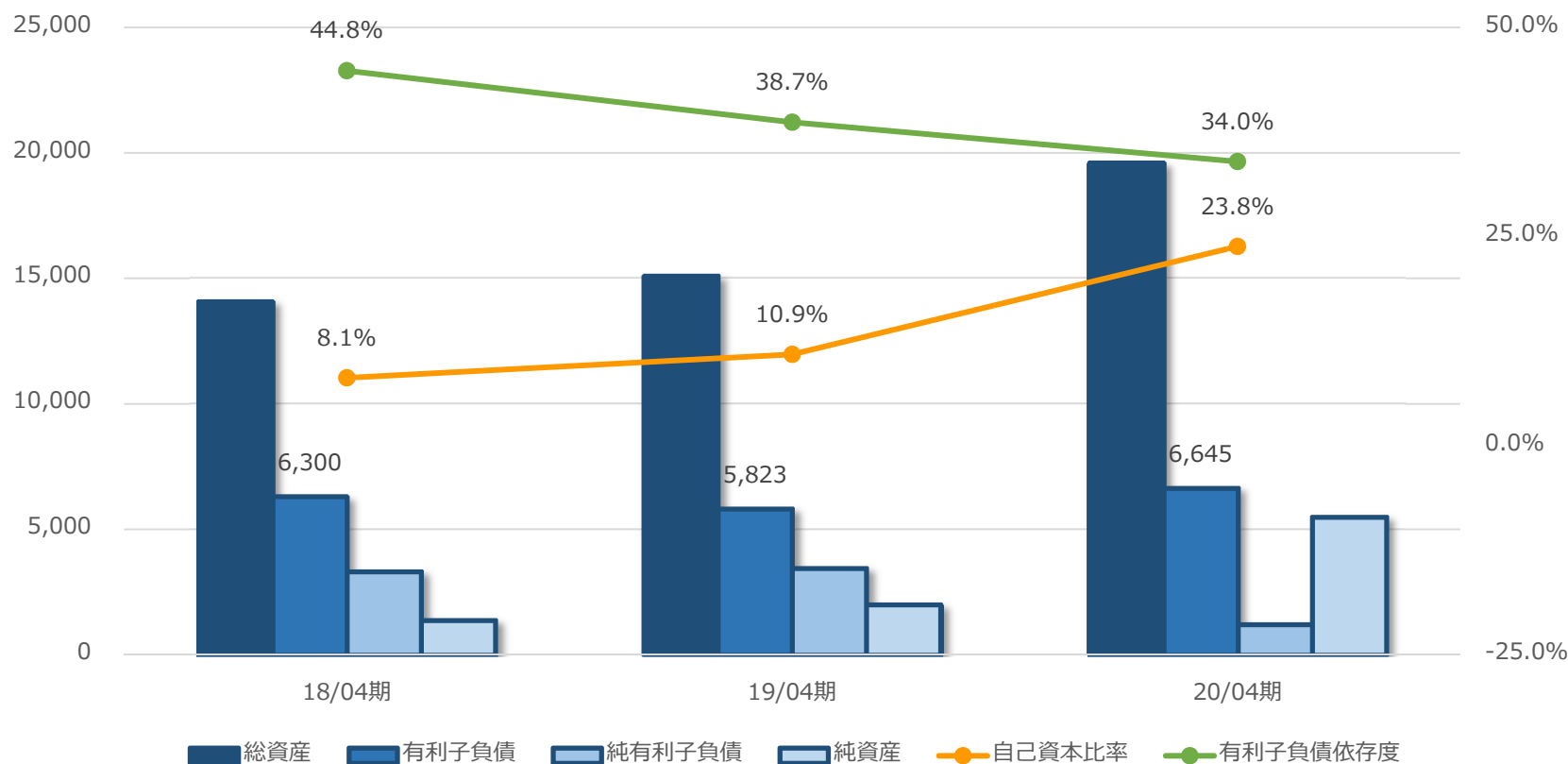
アイケア認知の高まりや次世代型店舗への移行、メガネ・補聴器の検査・サービス・設備の充実にあわせて品揃えの充実（=在庫投資）を図りながら、各店毎の在庫の適正化が進む



自己資本比率 / 有利子負債依存度の推移

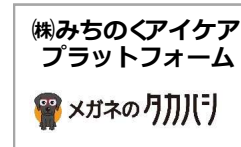
事業成長投資により現預金の減少及びVISIONIZE株式取得（アーンアウト方式）にかかる追加支払資金の借入による確保により、有利子負債が前期末比14.1%増。4Qが当初計画を大きく下回り通期で利益確保に至らなかったが、エムスリー株式会社への新株式発行により資本増強され、自己資本比率が12.9pt改善し23.4%に。

(単位：百万円)



セグメント別概要

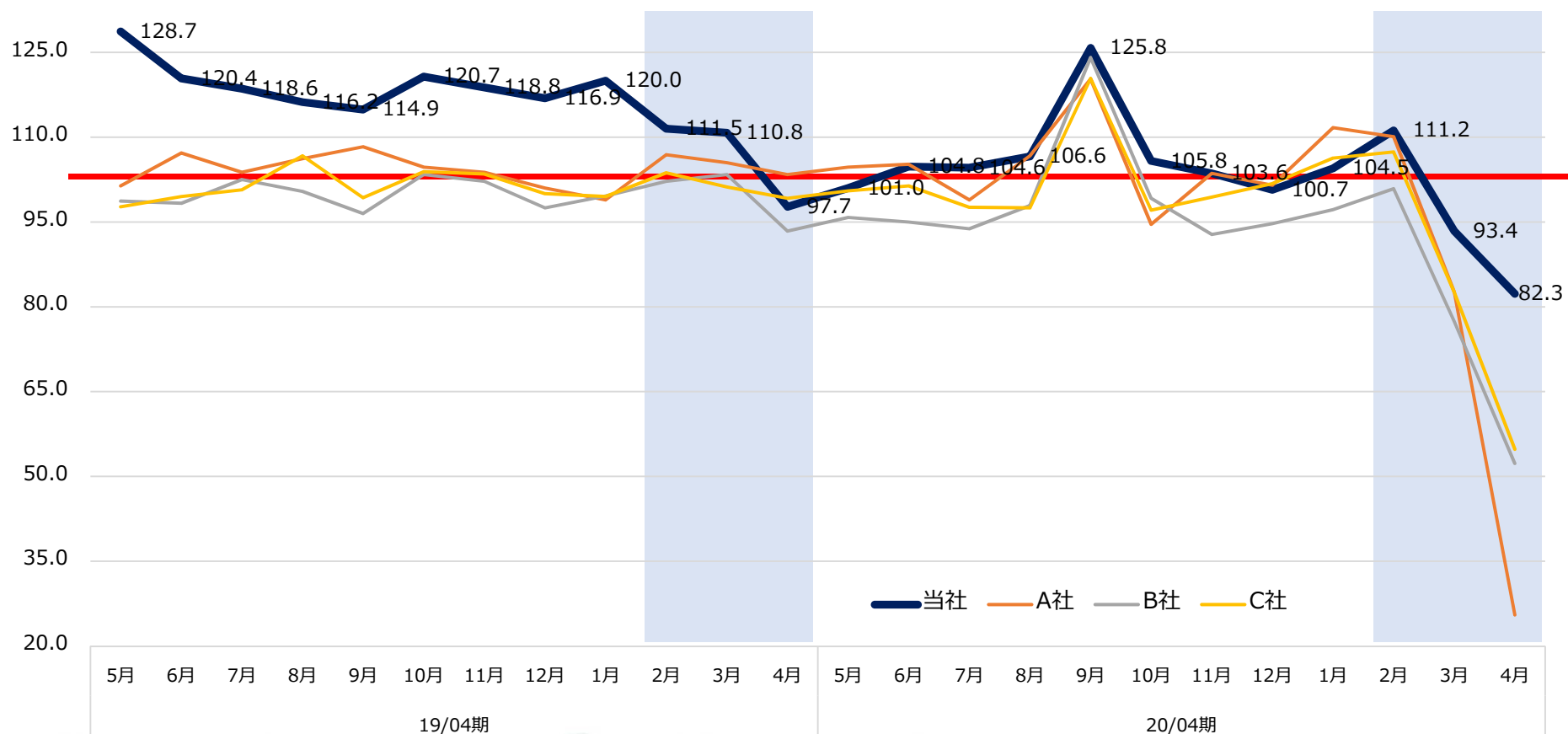
小売事業



既存店月次売上前年比

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。2020年10月以降、消費税増税の反動は一定程度受けるが、緩やかな回復基調の中、2月以降新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、最繁忙期の3月、4月の売上に大きな影響を受ける

(単位：%)



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

トータルアイ検査

視力だけでなく、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

アイケアソリューションシステム導入

日本初

最大52種類のトータルアイ検査と業界最高クラスの検査機器があなたの視生活を変えます。
※一部店舗のみ導入



リモート視力検査システム

ご指定場所のお届けした専用検査キットをコンシェルジュのサポートに従って操作。完全リモートで精度の高い視力検査が可能です。



アイケアリラクゼーション

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樹脂の採用により、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

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。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します。



コンタクト定期便

コンタクトレンズをまとめて定期的にお届け。お客さまのペースに合わせてお届け日を設定・変更や、度数や種類などいつでも変更できます。




メガネと補聴器の出張訪問サービス

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



次世代型店舗のコンセプト

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

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



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!**

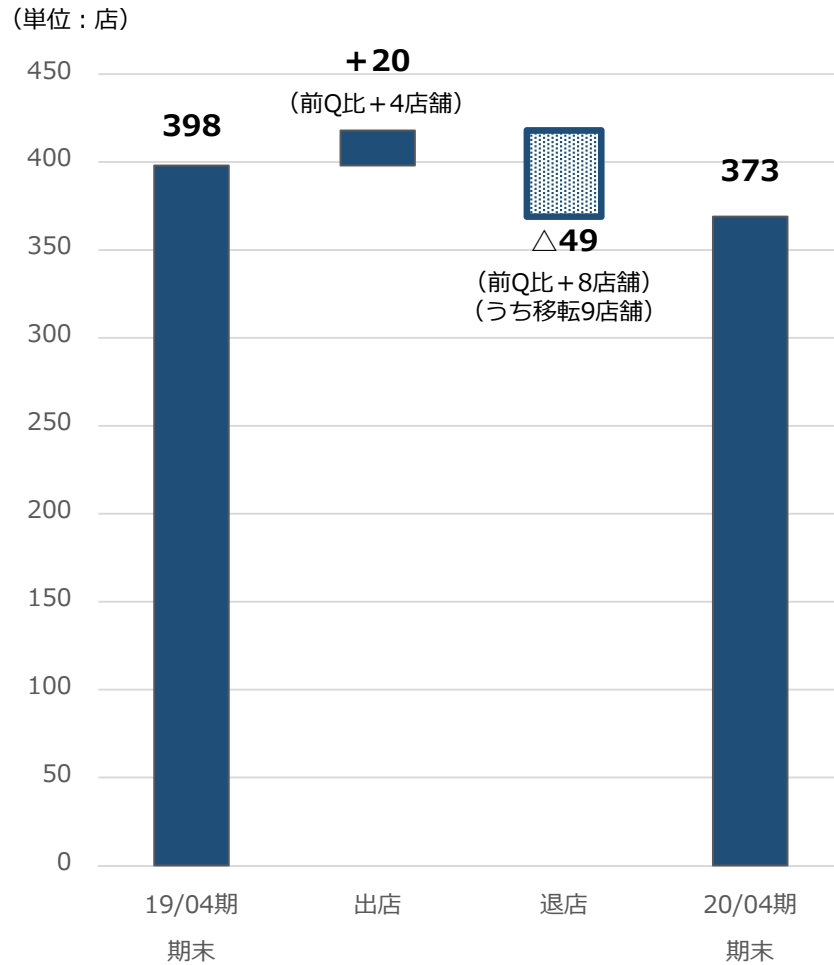
補聴器

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

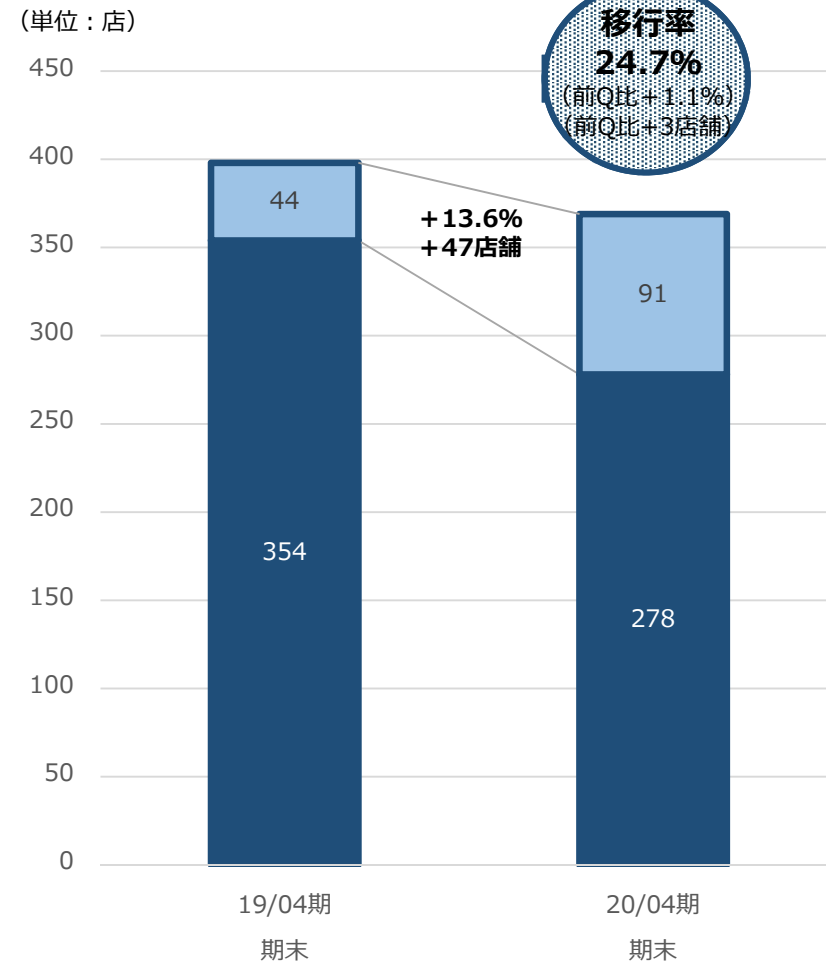


店舗の状況

出退店



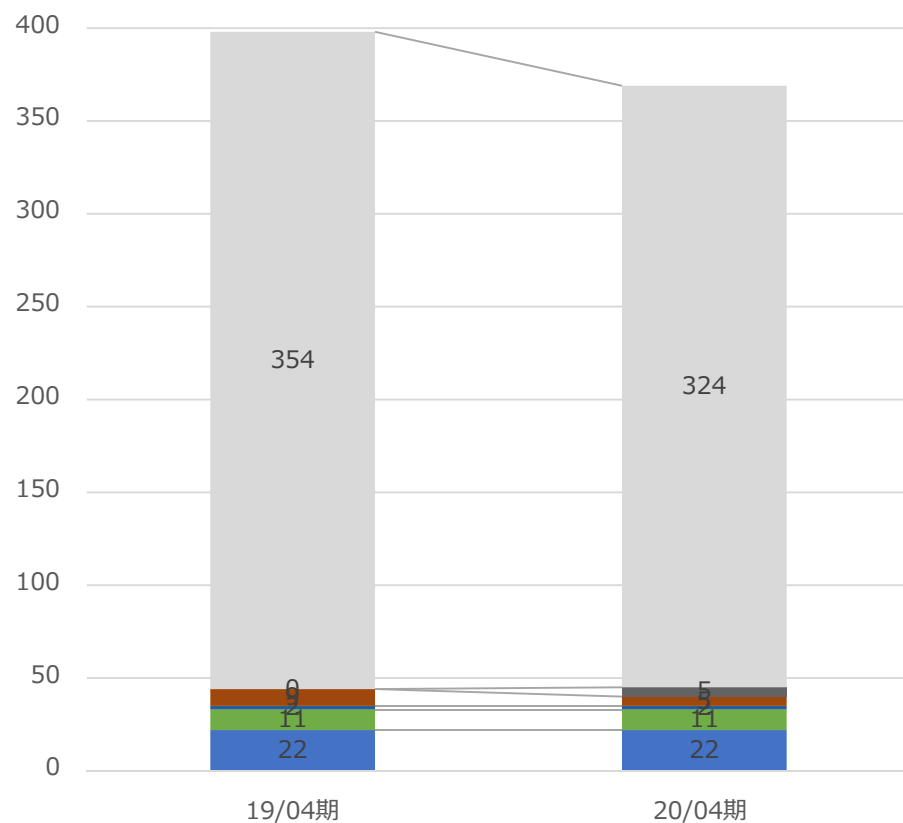
次世代型店舗への移行



ブランド別店舗数の推移

ブランド別店舗数推移

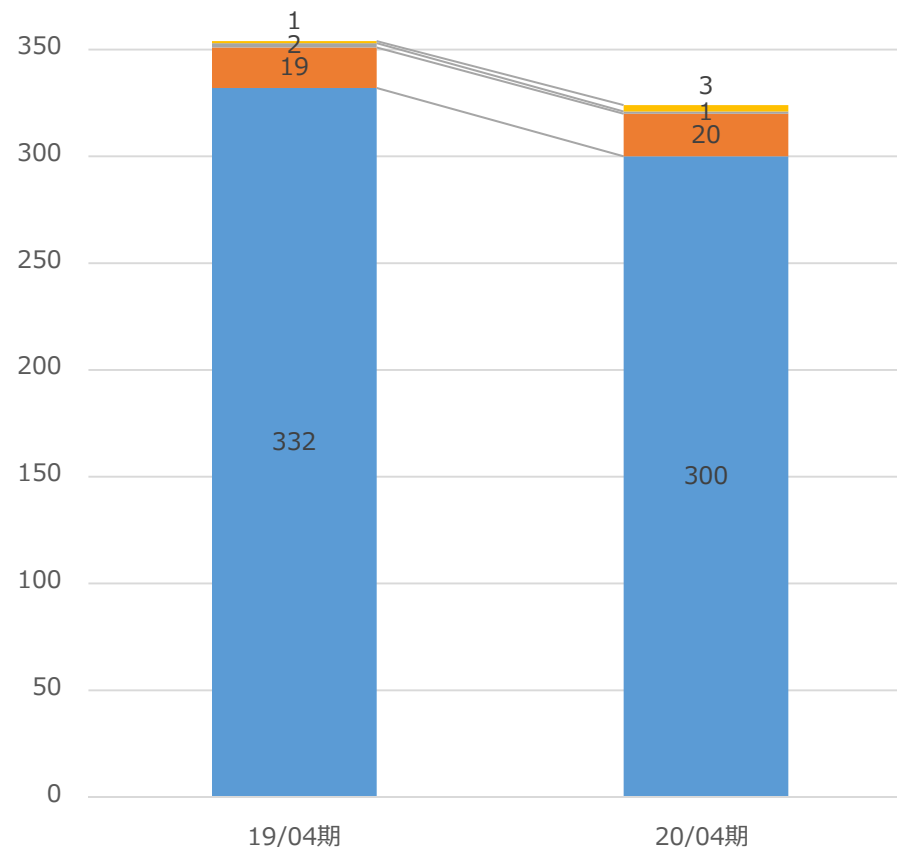
(単位：店)



- メガネハウス
- シミズメガネ
- メガネのタカハシ
- EYESTYLE
- メガネのオオツカ
- メガネスーパーブランド

メガネスーパーブランド店舗数推移

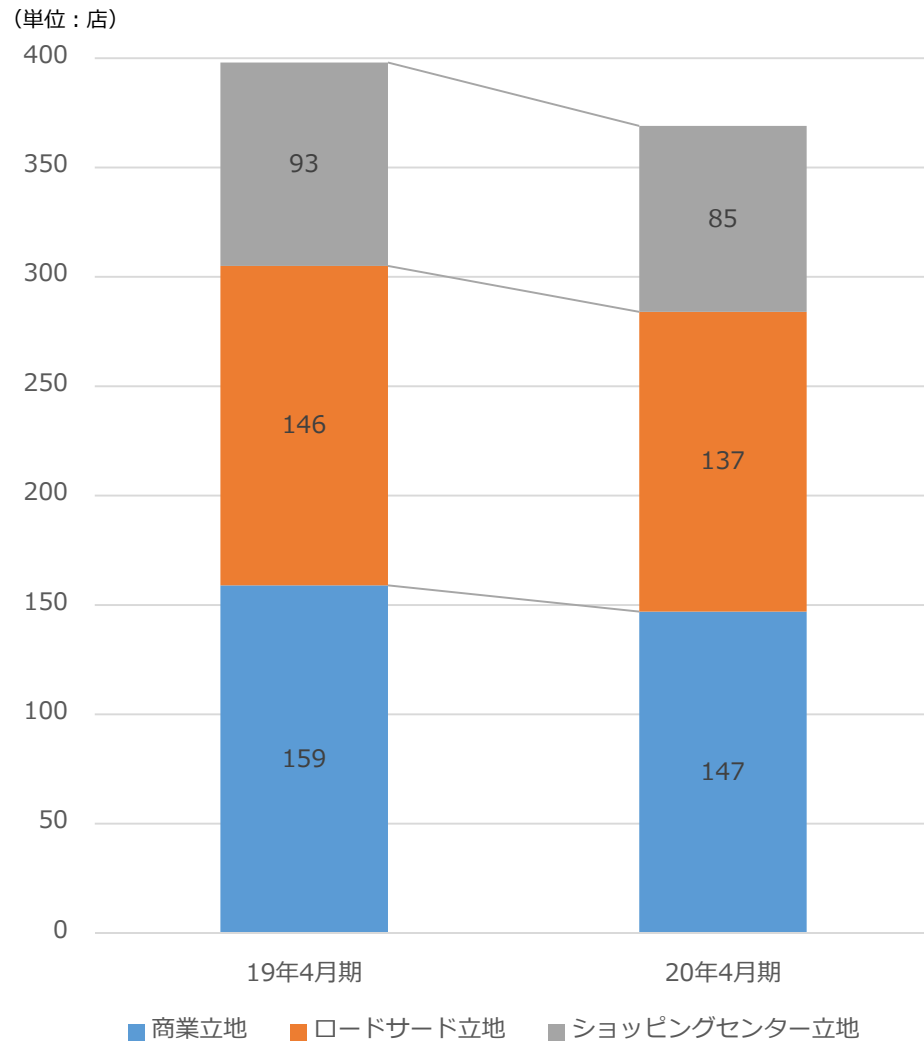
(単位：店)



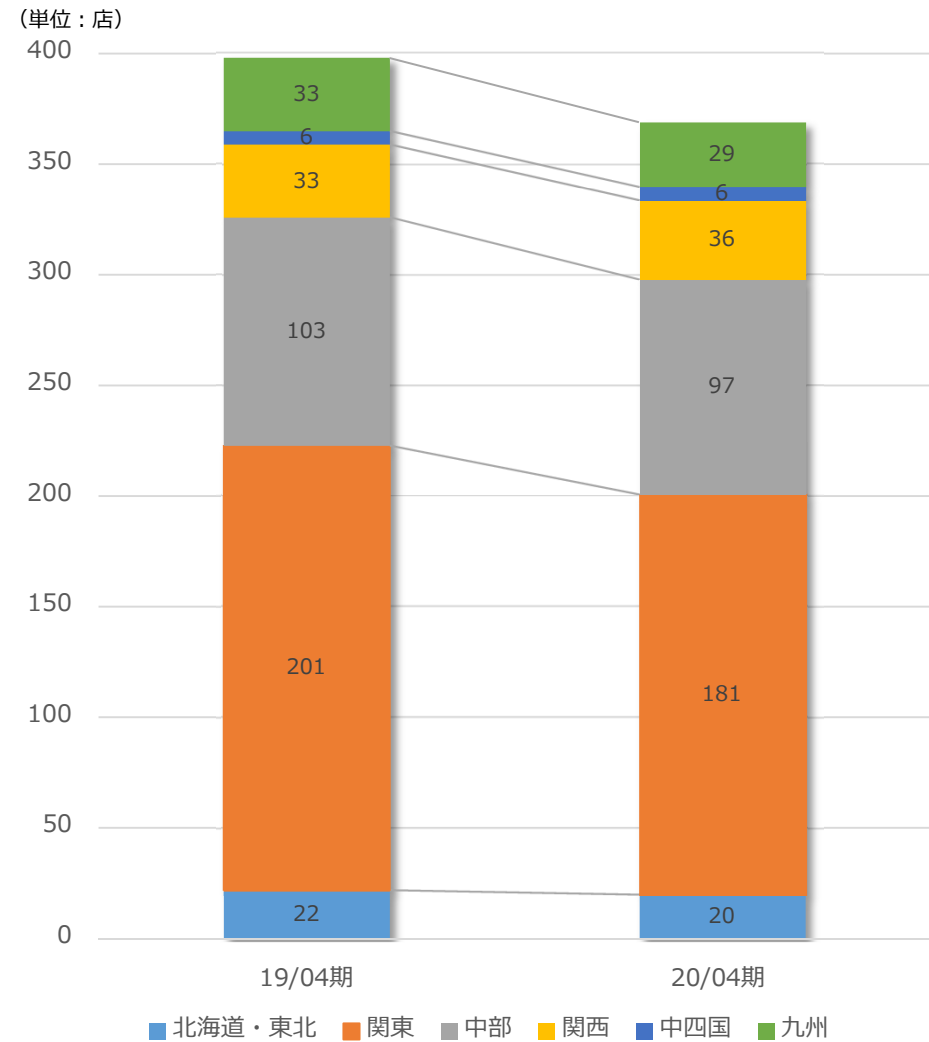
- メガネスーパー
- メガネスーパーコンタクト
- DOCK by メガネスーパー
- MEGANE SUPER

立地別・地域別店舗数の推移

立地別店舗数推移



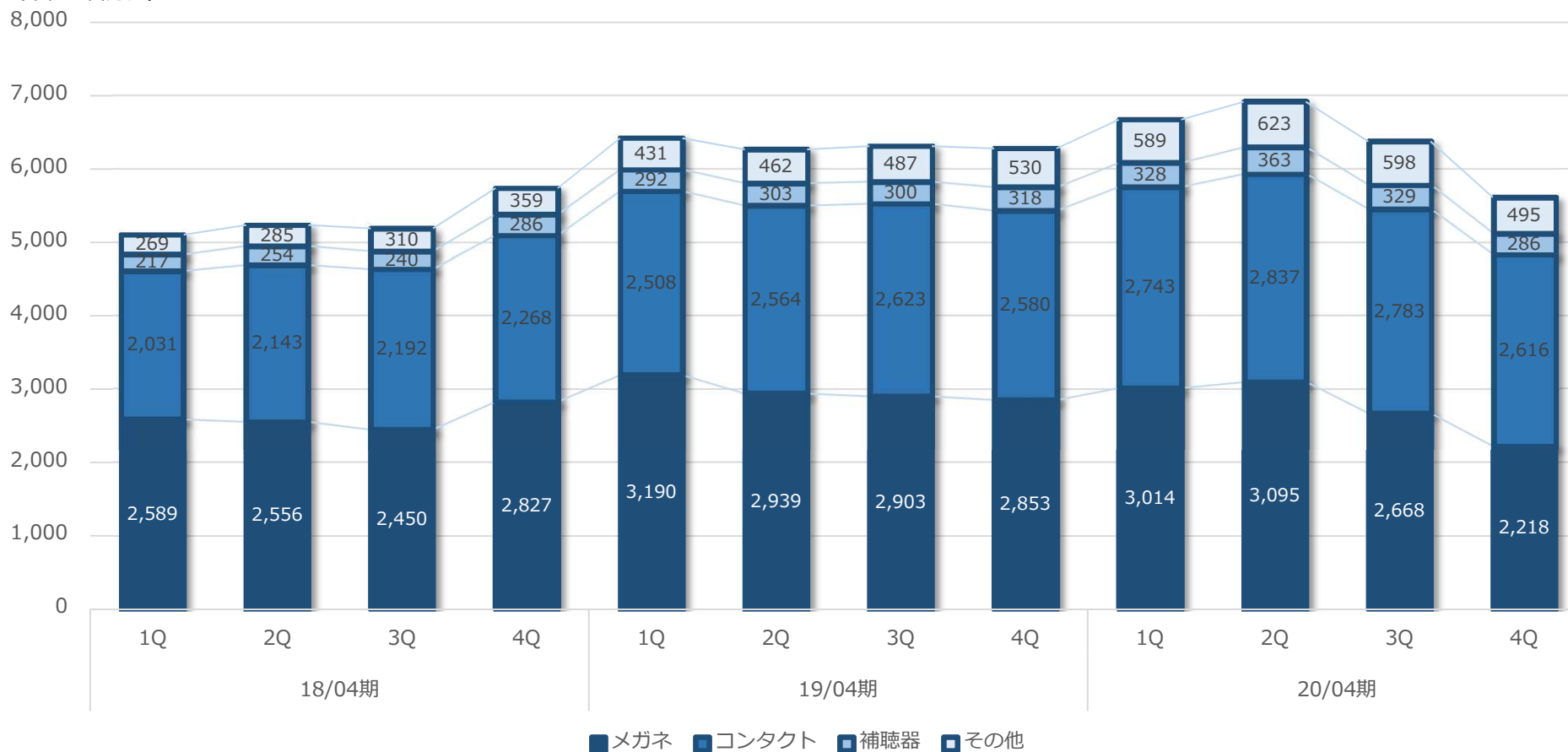
地域別店舗数推移



品目別売上高（四半期推移）

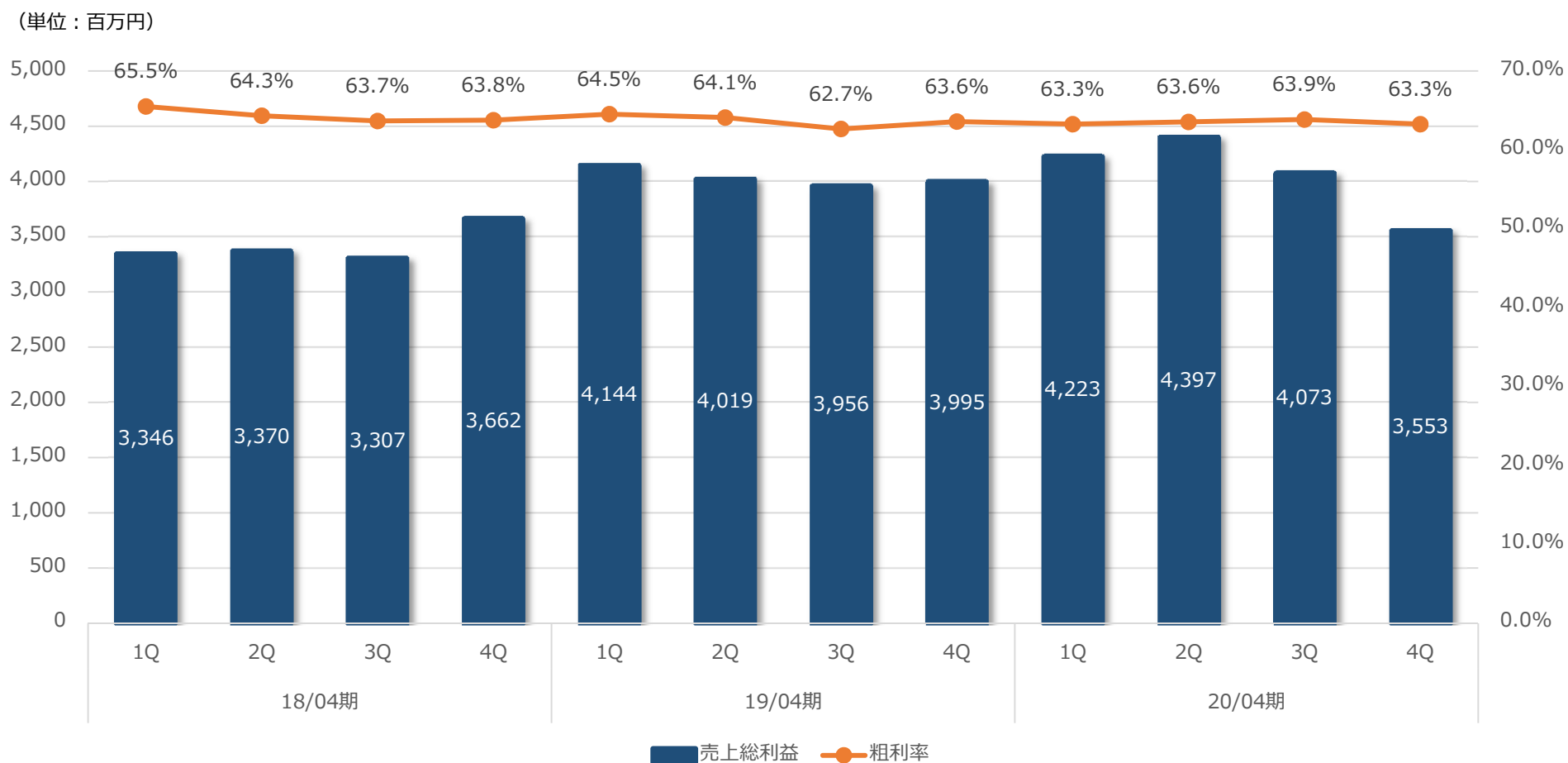
新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、最繁忙期の3月、4月は一部店舗の休業、営業時間の短縮等により、メガネは前年4Q比22.3%減、補聴器は10.1%減。一方コンタクトレンズは定期便による売上が底堅く1.4%増、小売全体では前年4Q比10.6%減と期首計画を大きく下回る

(単位：百万円)



売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

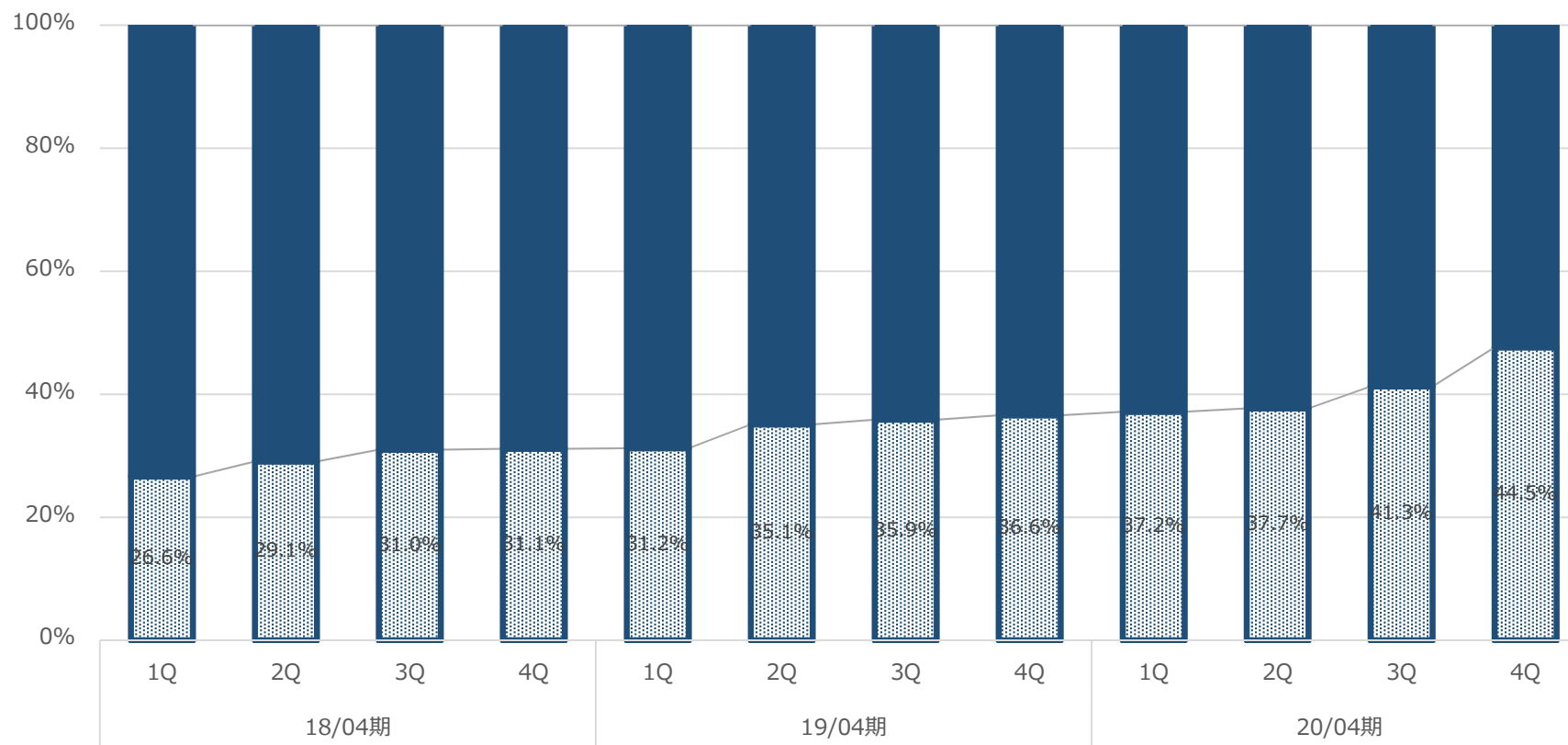
メガネは前年4Q比6.2%減、コンタクト4.6%増、補聴器4.7%増、その他19.9%減と全体では前年4Q比21.0%増と期首計画を下回る



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。通期で前年比5.3pt増の39.9%

4Qは新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、最繁忙期の3月・4月の店舗売上が急減する中、ストック売上が業績を下支え

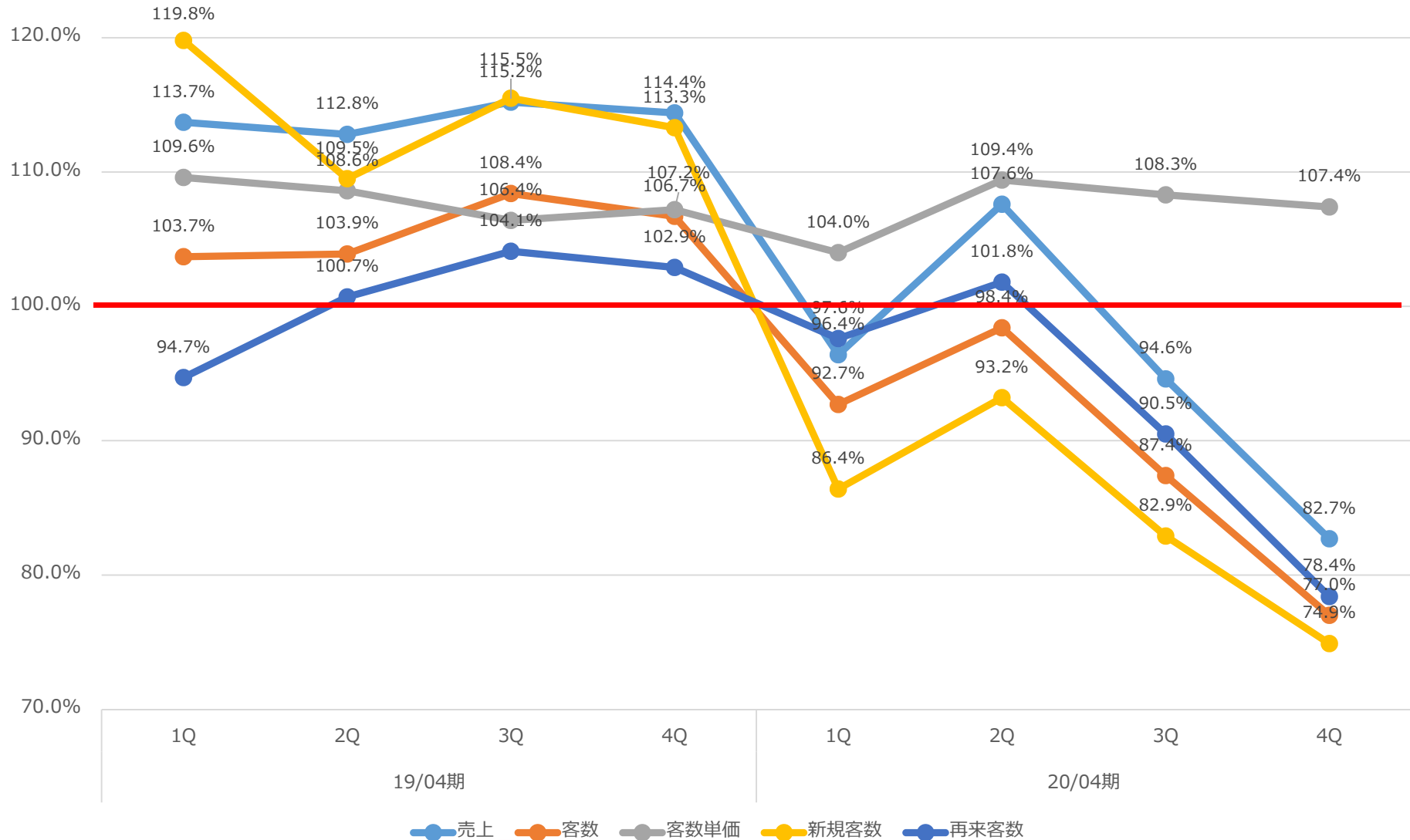


■ サービス+ストック ■ フロー

※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

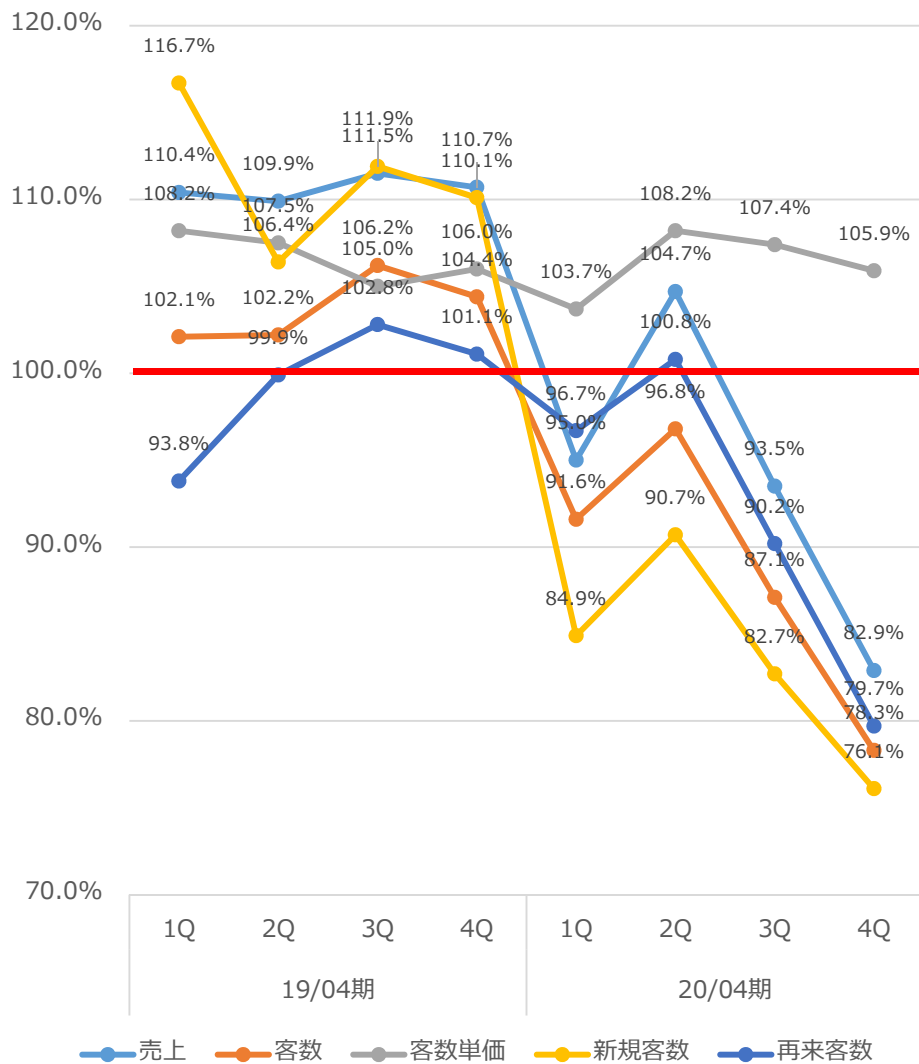
メガネ前年比①

■ 全店

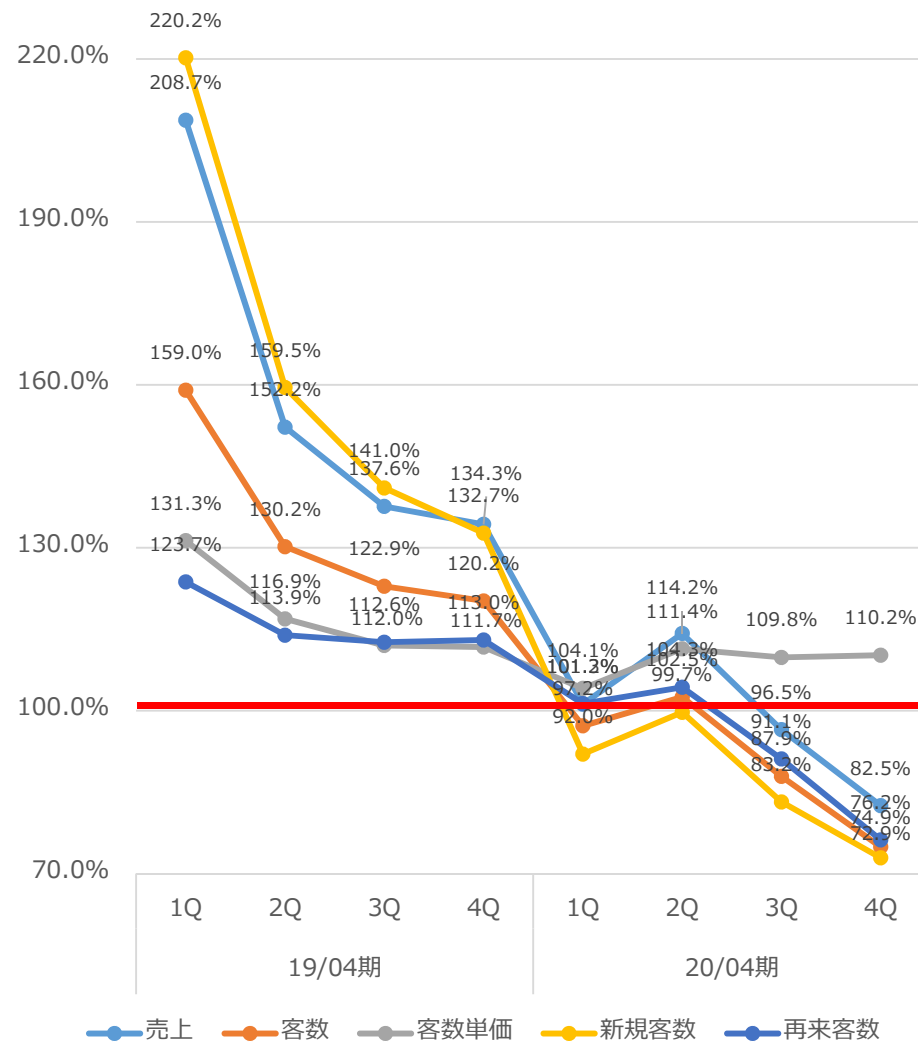


メガネ前年比②

■ 従来型店舗

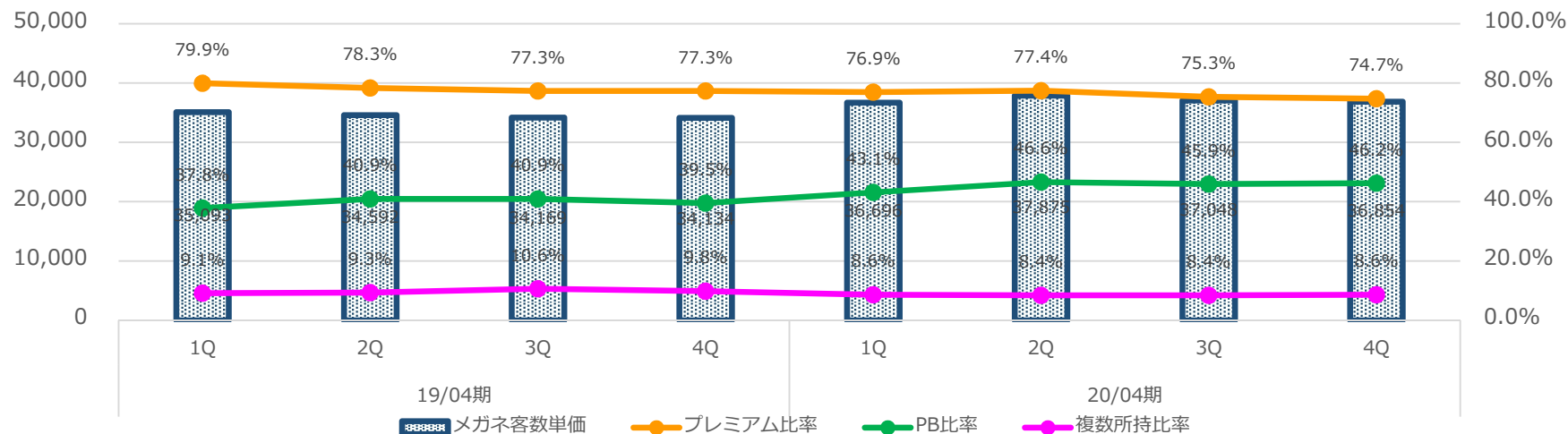


■ 次世代型店舗

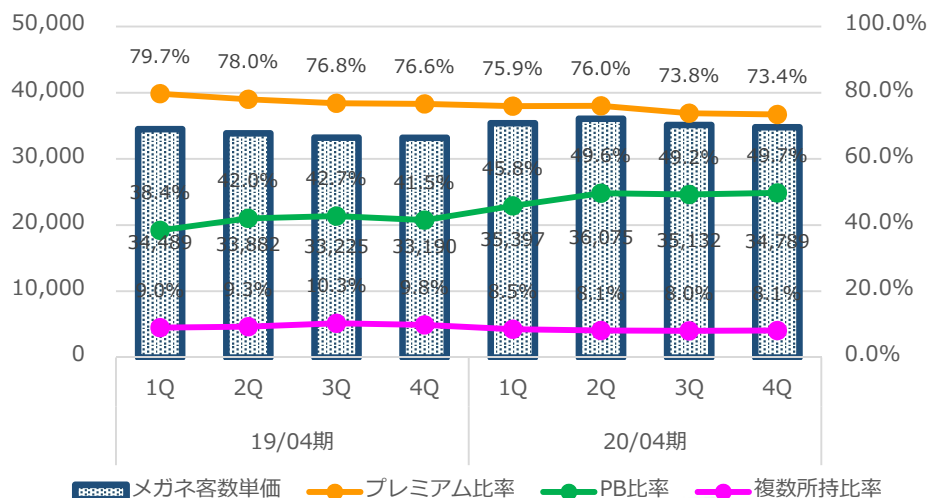


メガネ実績推移

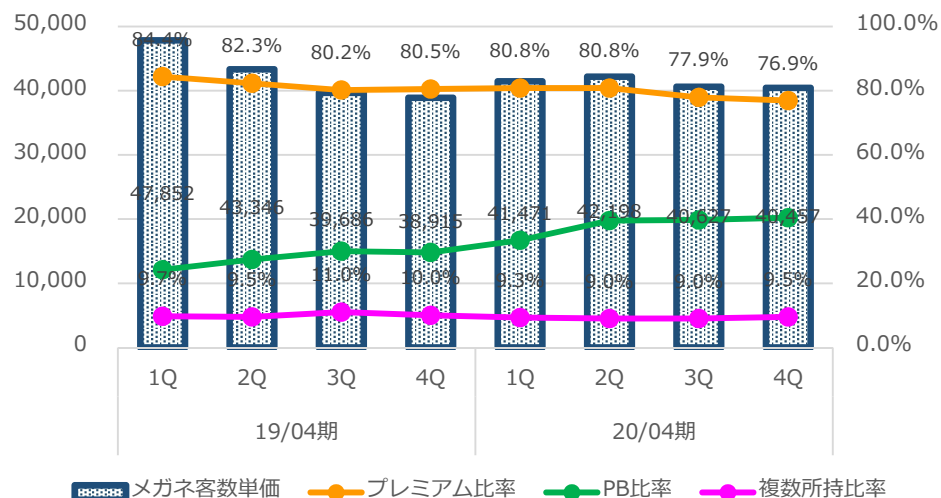
■ 全店



■ 従来型店舗

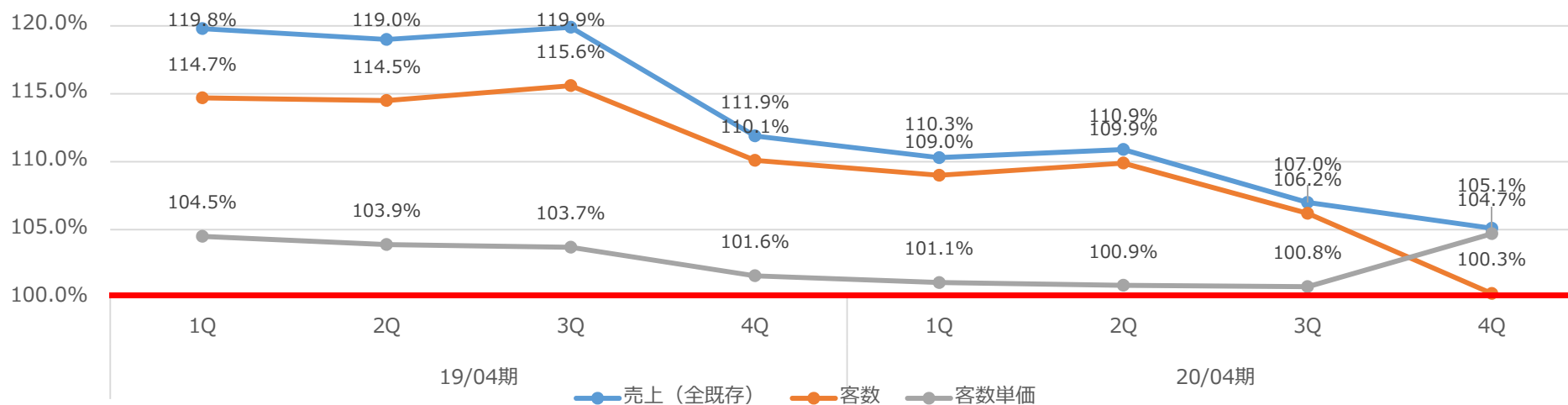


■ 次世代型店舗

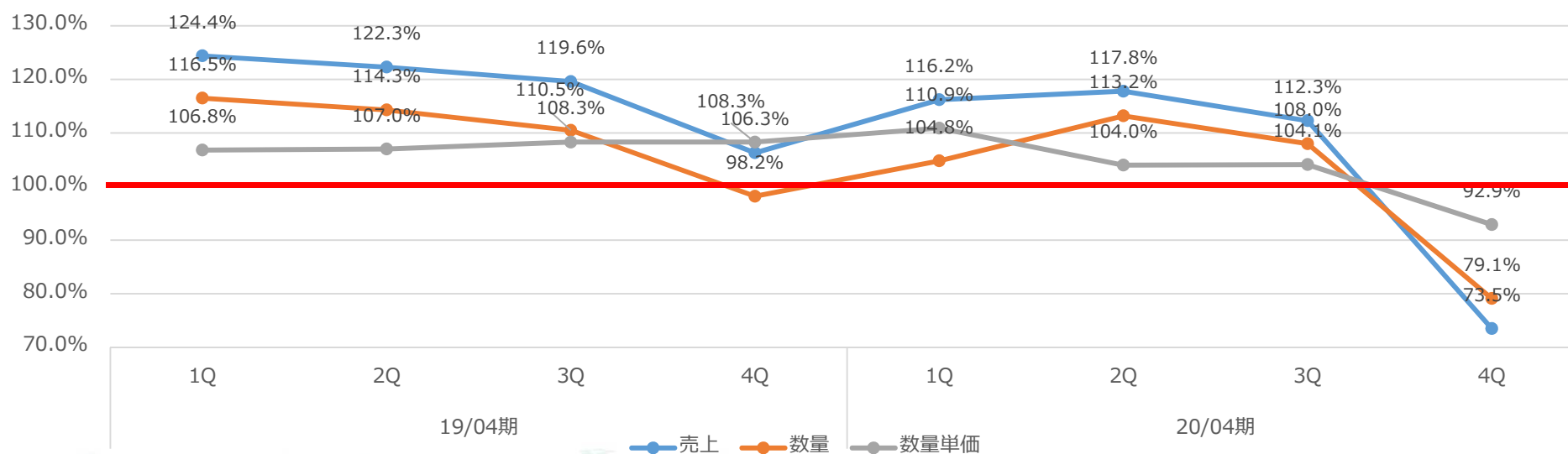


コンタクト・補聴器既存店前年比

■ 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。12歳以下の4Qの加入率はあわせて78.4%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 ●たがたび増える ●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。

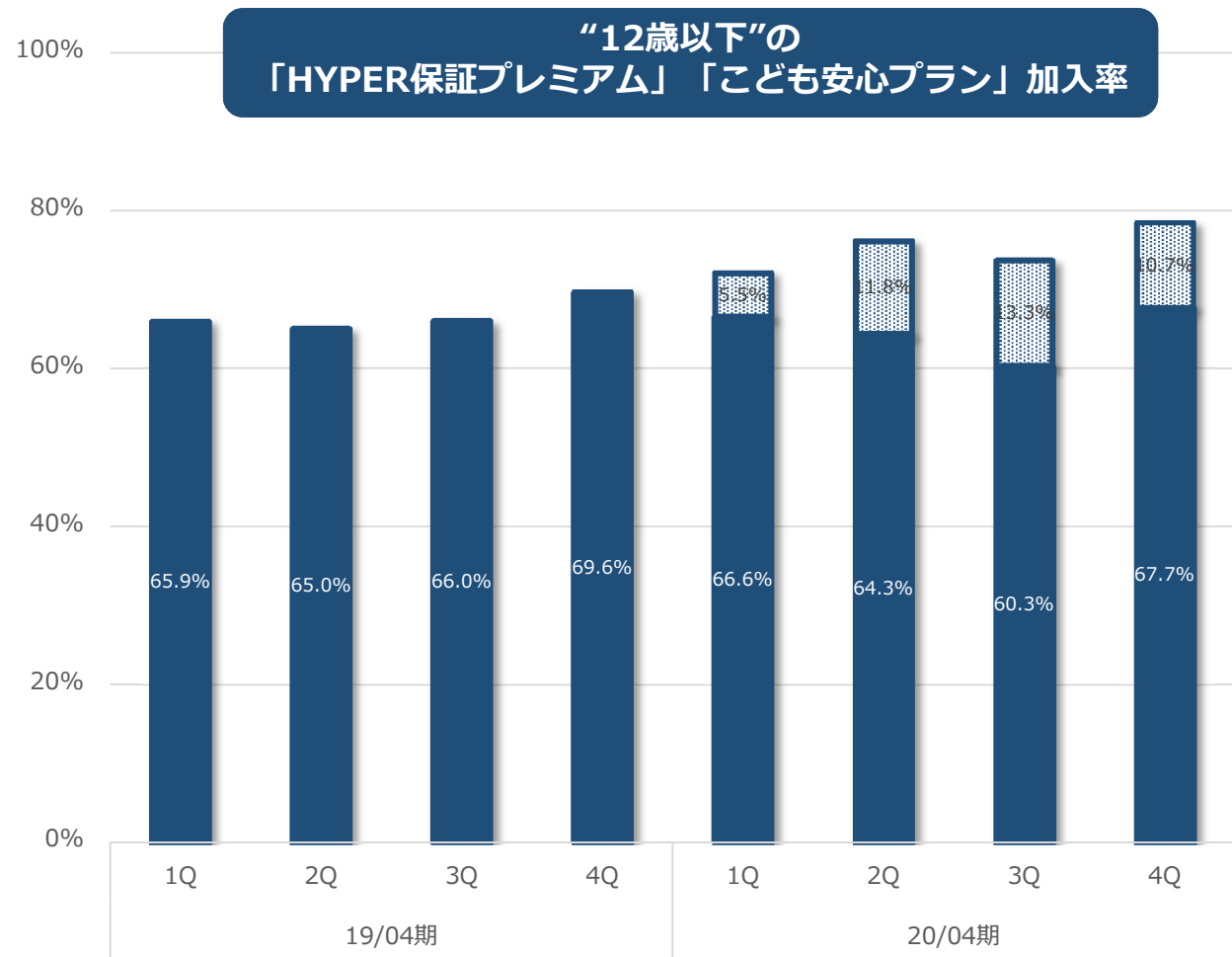
いつでも
眼にあったレンズに
交換できるから安心

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	2年目	3年目
通常購入 レンズのみ購入	フレーム・レンズ セット購入	レンズのみ 購入
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		
初回購入 27,000円	レンズのみ 15,800円	1回目購入 27,000円
		3回目購入 27,000円
こども安心プラン		
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!		

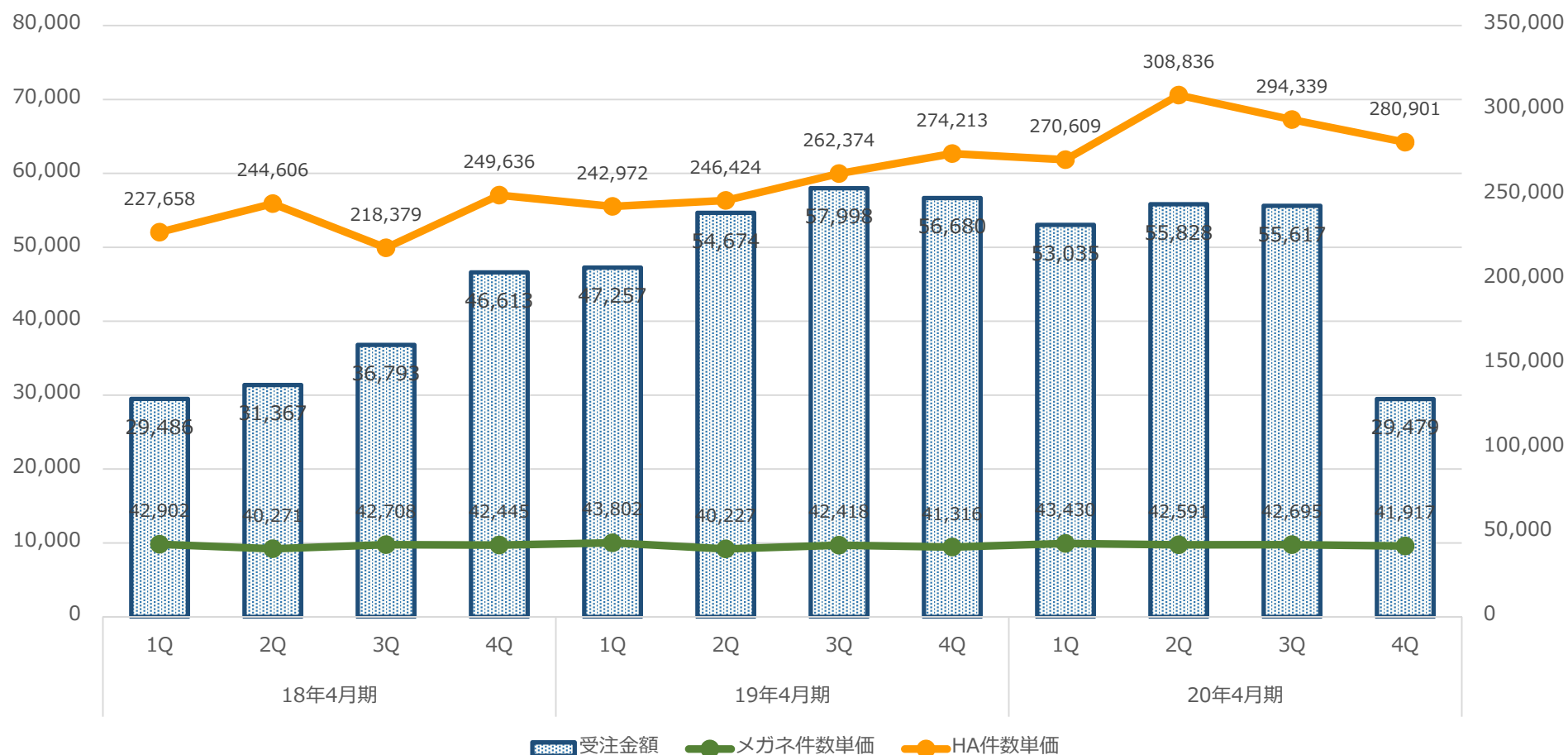


出張訪問販売の実績

新型コロナウイルス感染症の感染拡大以降、生活必需品として個人のお客様からのニーズは高かったものの、感染拡大防止のため施設等の入居者、ご利用者様への販売を見合わせたことにより、4Qは大幅な販売件数減となる

(単位：千円)

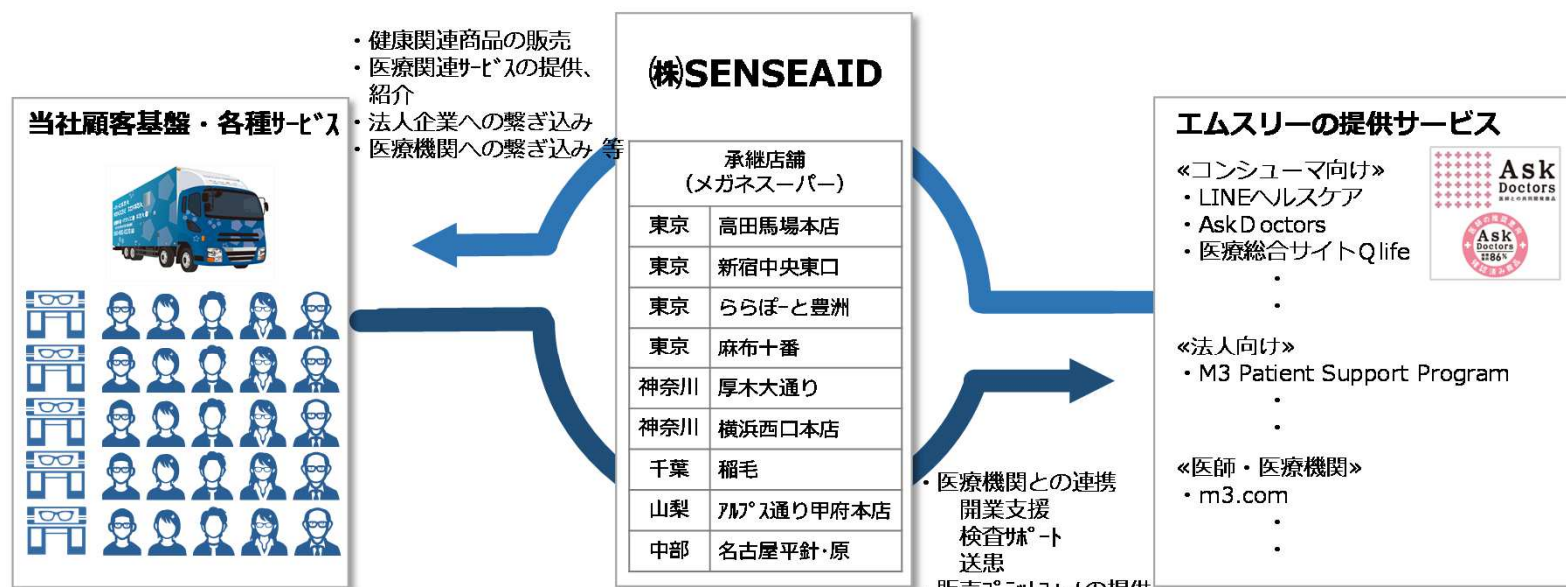
(単位：円)



SENSEAIDの進捗

2020年2月より、エムスリー株式会社と株式会社メガネスーパーより吸収分割した株式会社 SENSEAIDの共同運営を開始。実店舗を有し「視覚」「聴覚」における健康をキーワードとした高付加価値商品・サービスの提供に強みを有する当社と、医療関連サービスに強みを有するエムスリー株式会社との間で、リアルとコンシューマとのタッチポイントとなるユニークなビジネスモデルの構築を目指す

- ✓ 従来の25倍の0.01 ステップでの度数決定を可能とする 精密測定機器をはじめとした5種の最新視力検査・測定機材をSENSEAID店舗に導入し、アイケアサービスの精鋭化を進める
- ✓ サプリメントなど健康商品を順次販売開始。商品の多様化を進める
- ✓ 店舗と眼科医との提携を通じた送客・送患の連携スキームの検証を開始



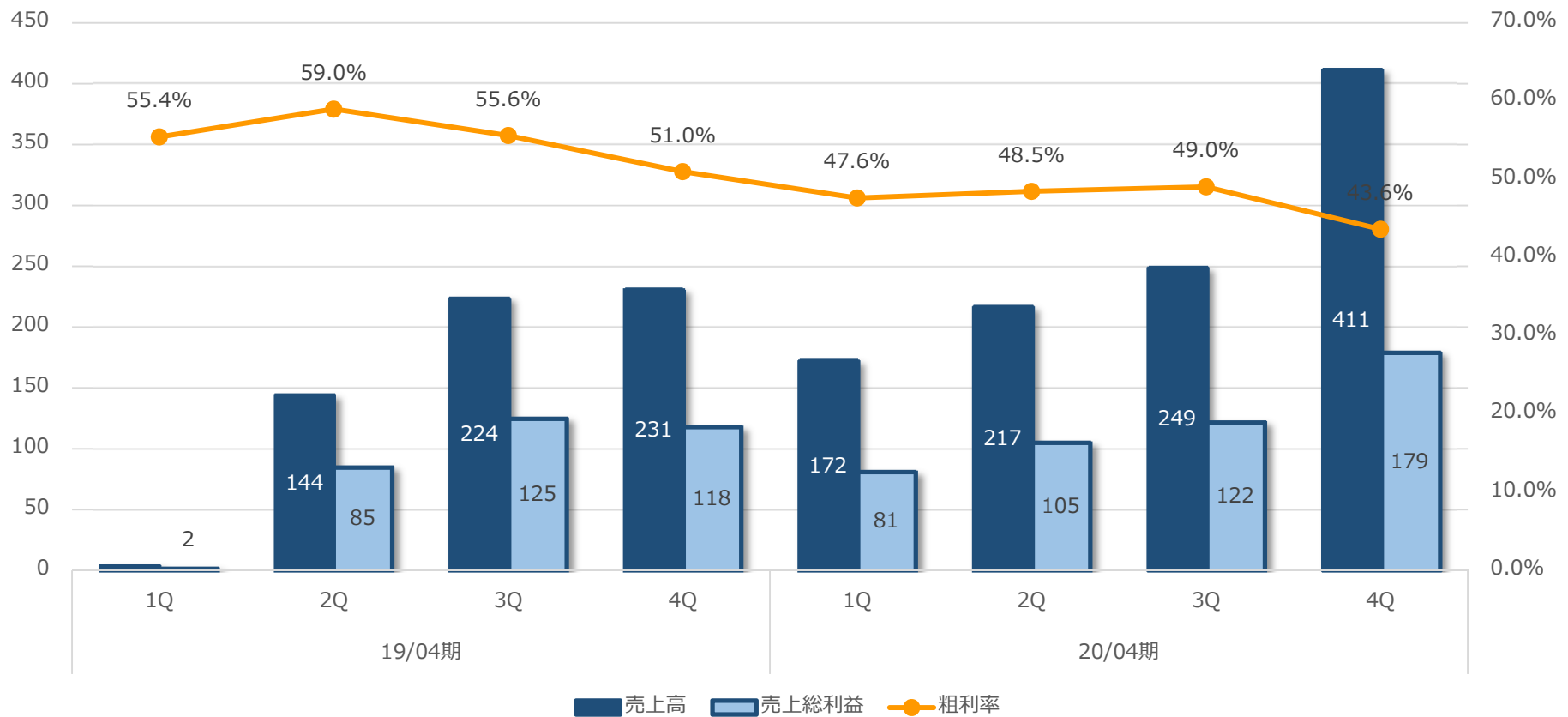
卸売事業



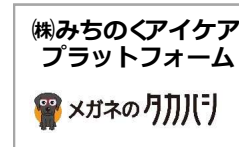
卸売事業：四半期推移

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）の日本総代理店である株式会社VISIONIZE（2018年8月に子会社化）を中心に、市場の多様なアイウェアニーズに対応した新商品の投入や販売支援に努める。20/04期は業績フル寄与。売上高は前年4Q比77.9%増、通期前年比73.7%増

(単位：百万円)



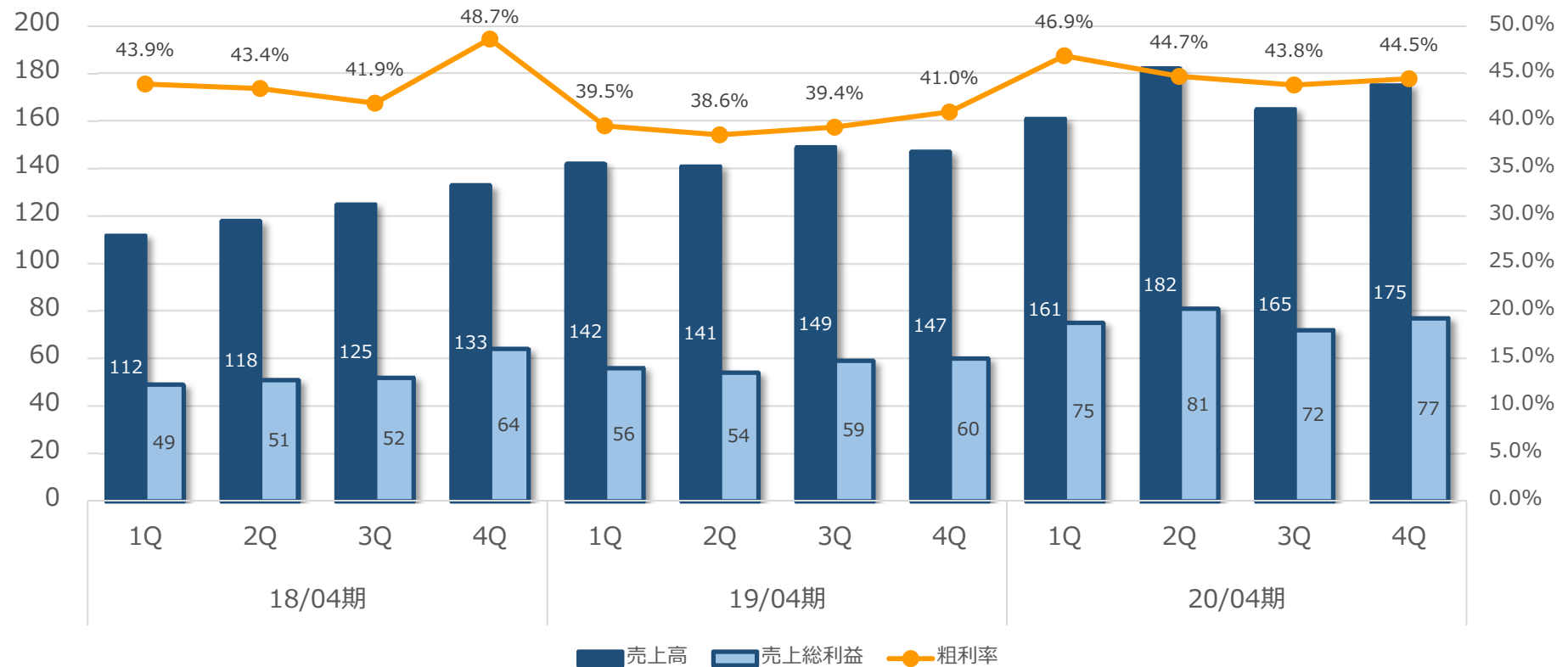
EC事業



EC事業：四半期推移

ECサイト「メガネスーパー公式通販サイト」やAmazon、楽天、ロハコ等のモールECにおいて、お客様の利便性を継続して追求した質の高いサービスの提供により、売上高は前年4Q比19.0%増、通期でも前年比18.0%増と成長を継続

(単位：百万円)



その他事業

(株)VisionWedge

VISIONWEDGE

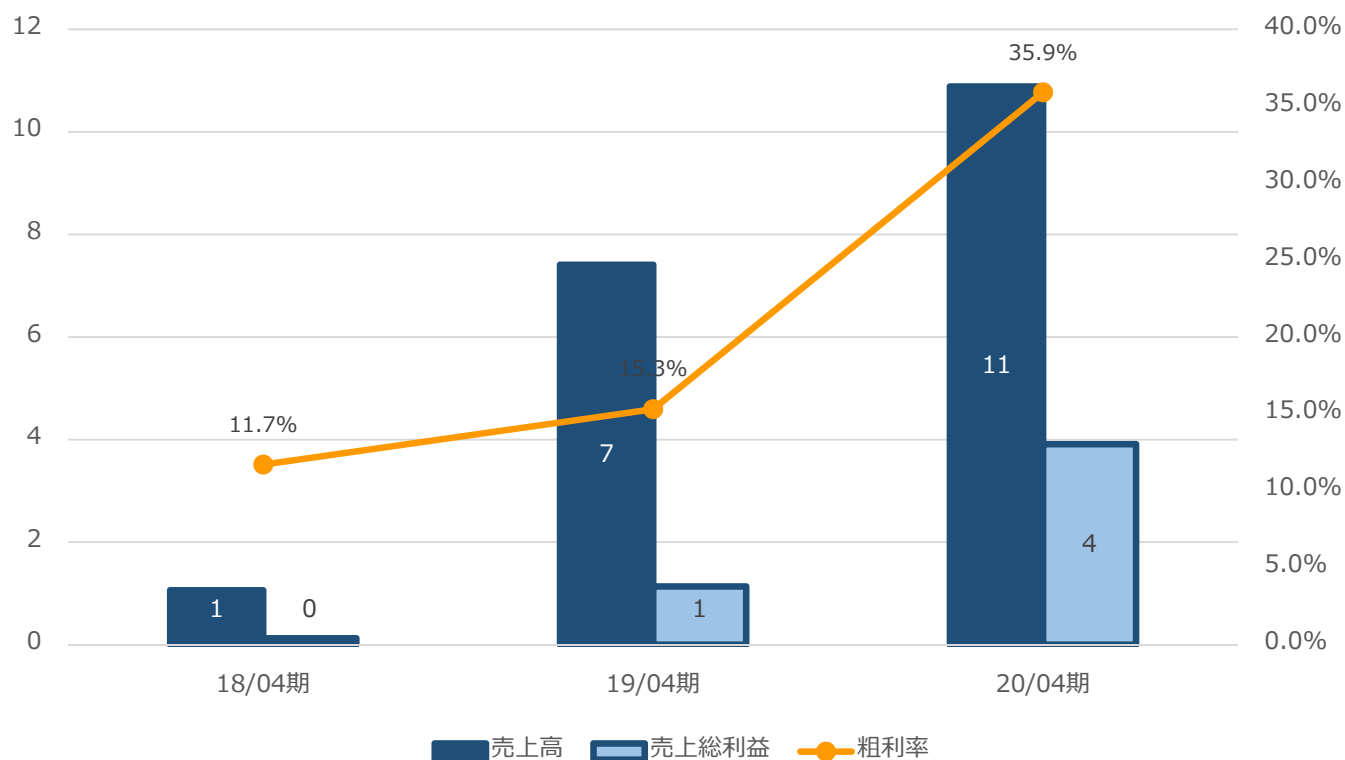
(株)Enhanlabo

ENHANLABO

その他事業：四半期推移

Enhanlaboにおいてメガネ型ウェアラブル端末「b.g.（ビー・ジー）」の企画開発・販売を推進。初回製造ロット版を順次納品、並びに製造ロット増を実現するための製造体制の構築を進めるも、大量受注に向けた営業活動には一定の時間を要する見通し

(単位：百万円)



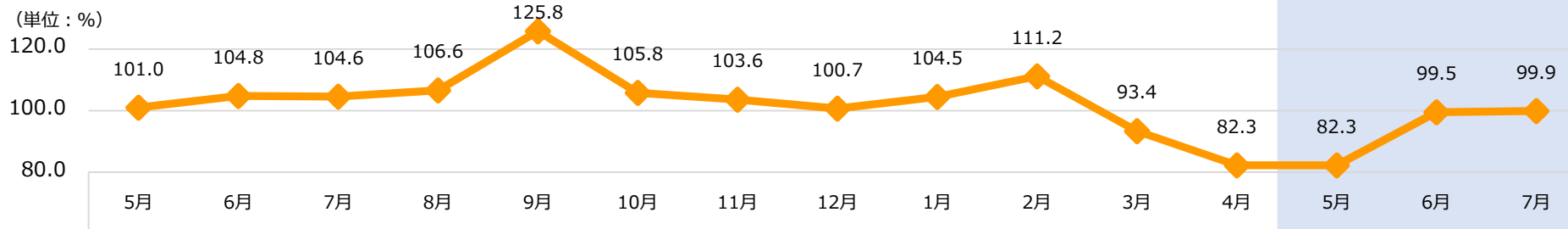
2021年4月期 連結業績見通し

新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響

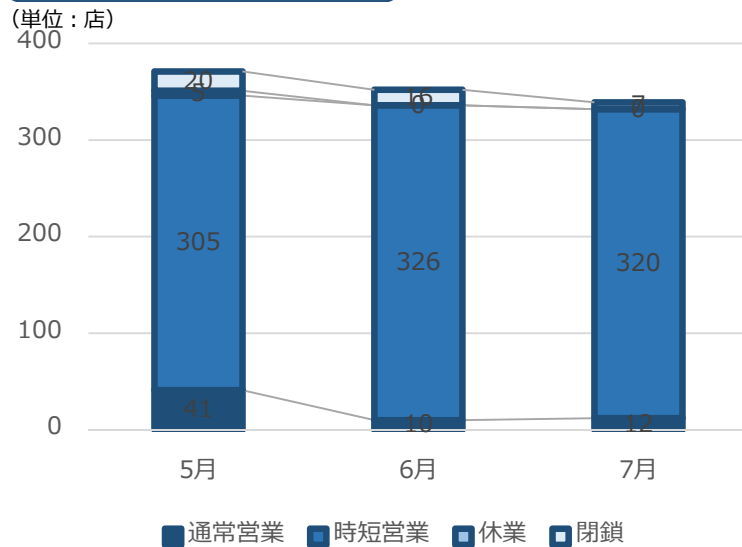
21/04期 業績予想の前提

新型コロナウイルス感染症については、収束に向けて消費は段階的に回復するものと仮定を置く。当社グループを牽引する小売事業の2月～7月の商品別の売上高や来店客数の推移等を勘案し、既存店前年比は通期で104%を見込む

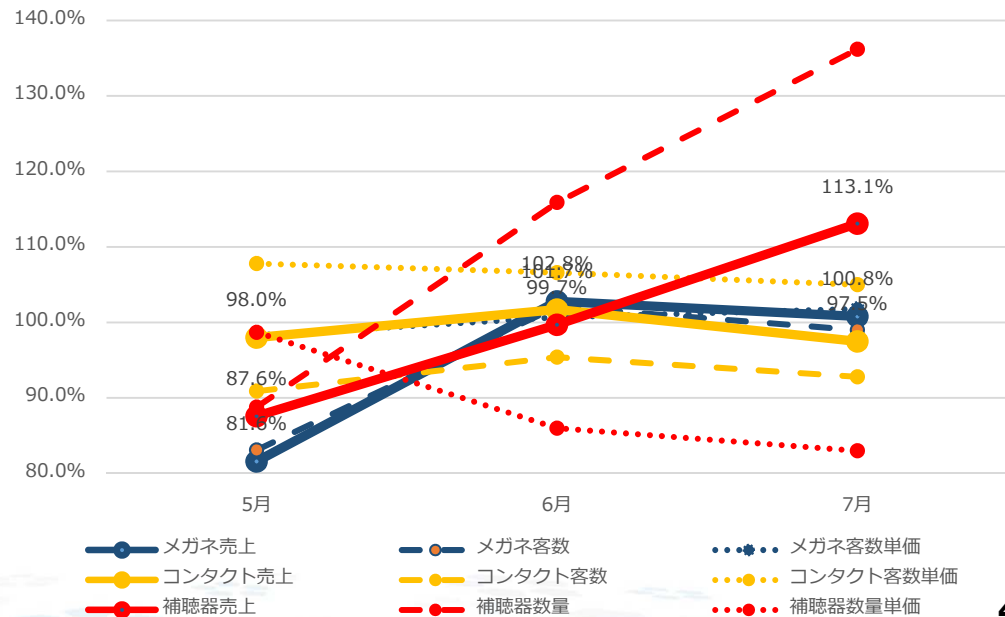
既存店前年比推移



5～7月の店舗営業状況



5～7月の商品別推移



新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響

21/04期 業績予想の前提

《既存店前年比（通期）》

- ・ 104%

《店舗展開》

- ・ **新規出店**
18店舗程度（移転や集約・統合含む）
- ・ **移転もしくは閉店**
53店舗程度
- ・ **従来型から次世代型店舗への移行**
新型コロナウイルス感染症の収束状況や消費の回復状況等を見極めながら、最大11店舗程度
- ・ **店舗営業**
政府による緊急事態宣言解除以降も営業時間の短縮は維持したまま効率重視の店舗営業を行う
消費の回復状況を見ながら段階的に通常営業店舗を拡大

《固定費削減》

- ・ **移転もしくは閉店による賃料削減効果**
178百万円
- ・ **家主交渉による一時的な賃料削減効果**
52百万円

21/04期 連結業績予想

外部環境の変化に適応し、安定的かつ継続的な事業運営を可能とするため、21/04期において筋肉質な事業体質への転換を図る。新型コロナウイルス感染症の影響を一定程度受けながらも連結ベースで営業段階の利益を確保

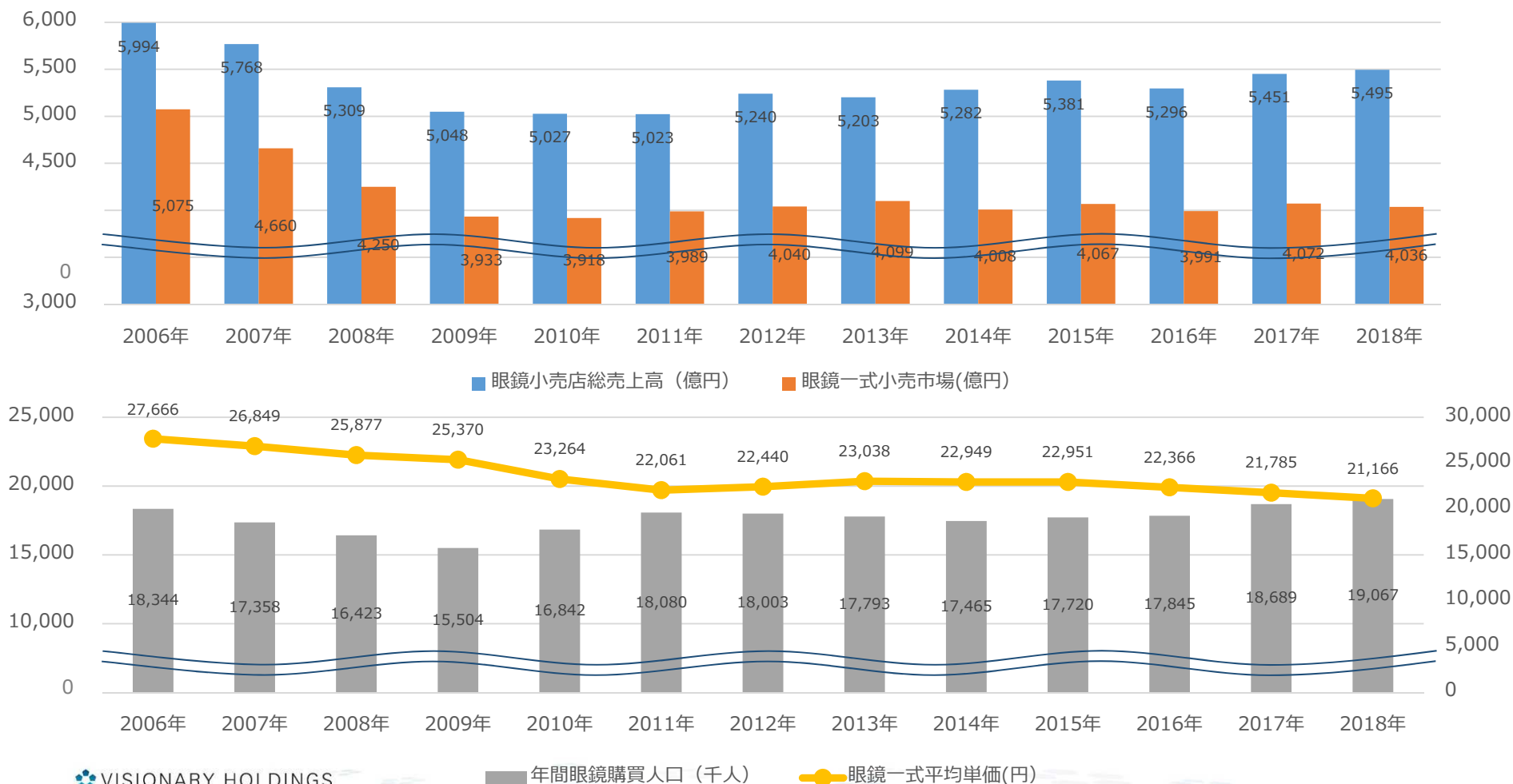
	20/04期 通期実績	構成比 (%)	21/04期 通期予想	構成比 (%)	前期比 (増減額)	前期比 (%)
売上高	27,338	100.0	28,228	100.0	890	103.3
EBITDA	869	3.2	1,031	3.7	162	118.6
営業利益	△ 212	-0.8	20	0.1	232	—
経常利益	△ 332	-1.2	△ 65	-0.2	268	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 1,166	-4.3	△ 342	-1.2	824	—

※ 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

5. Appendix

事業環境：メガネの市場規模

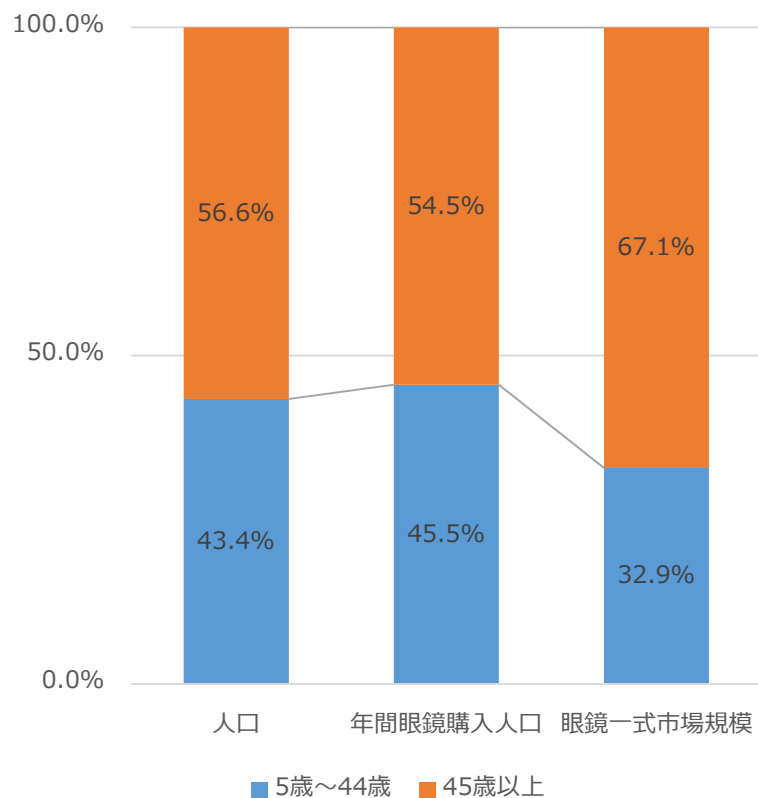
低価格専門店の台頭に伴う販売単価の下落、メガネ販売店数の減少やコンタクトレンズの普及拡大等を背景に、2010年までは大幅にメガネ一式小売の市場規模は縮小。一方、年間眼鏡購買人口は2014年以降緩やかに増加



事業環境：メガネ市場の環境

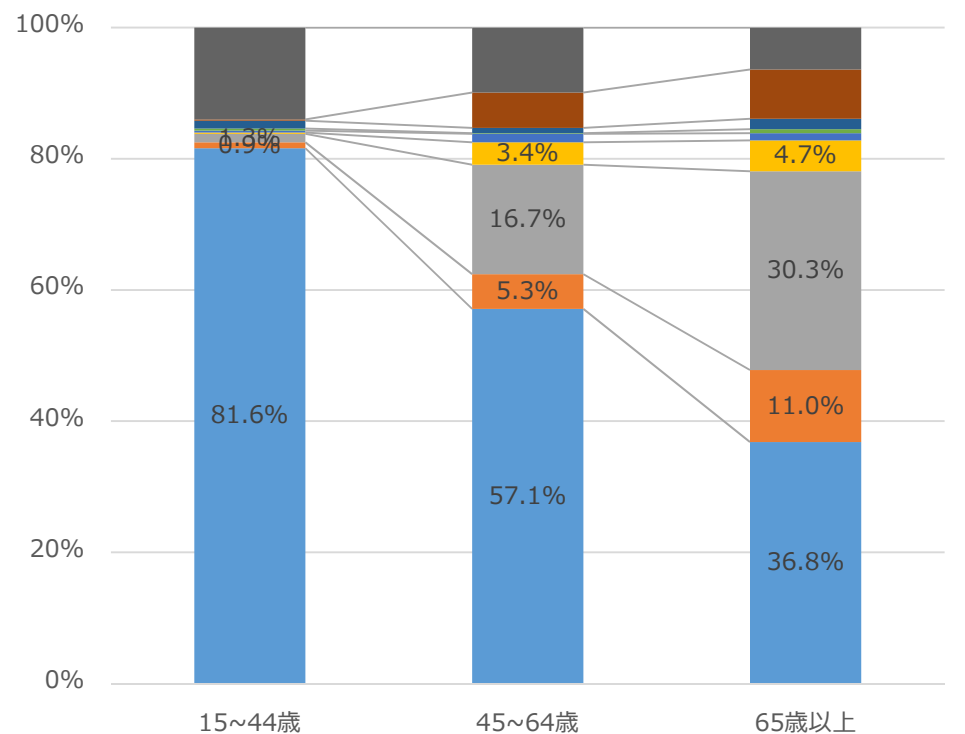
45歳以上のミドル・シニアは、人口で見れば50%超となり、メガネ市場においては装用比率が高く、遠近や中近等の高単価メガネの使用率が高い為、金額ベースでは全体の7割を占める

■ 45歳以上の構成比



出所：眼鏡DB2019より当社にて作成

■ 年齢別購入レンズのタイプ

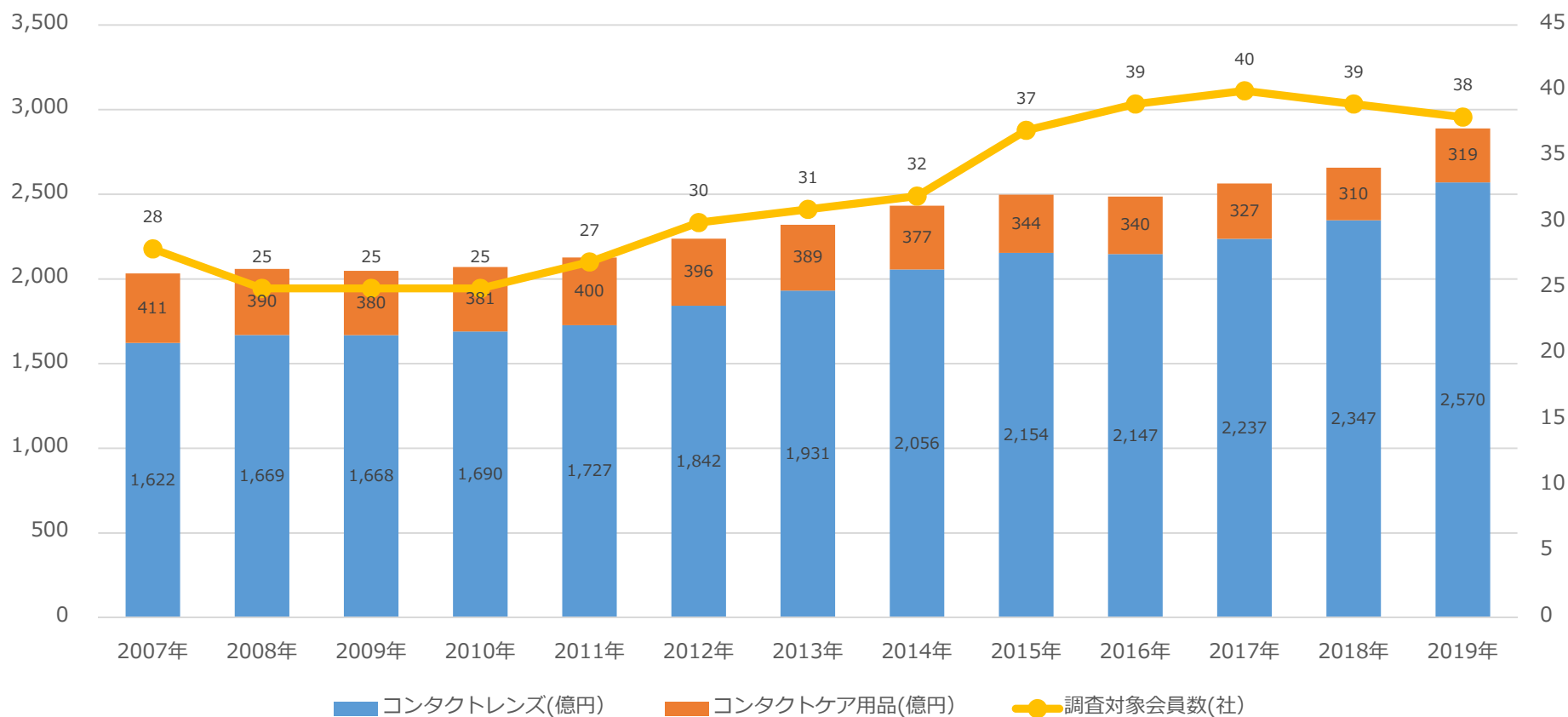


■ 近視・遠視・乱視用レンズ ■ 読書・お手元用レンズ ■ 遠近両用レンズ
■ 中近両用レンズ ■ 近近両用レンズ ■ インディヴィジュアルレンズ
■ 視力サポートレンズ ■ 既成老眼鏡 ■ 不明

出所：眼鏡DB2019（消費者アンケート：最近購入したレンズ）より当社にて作成

事業環境：コンタクトレンズの市場規模

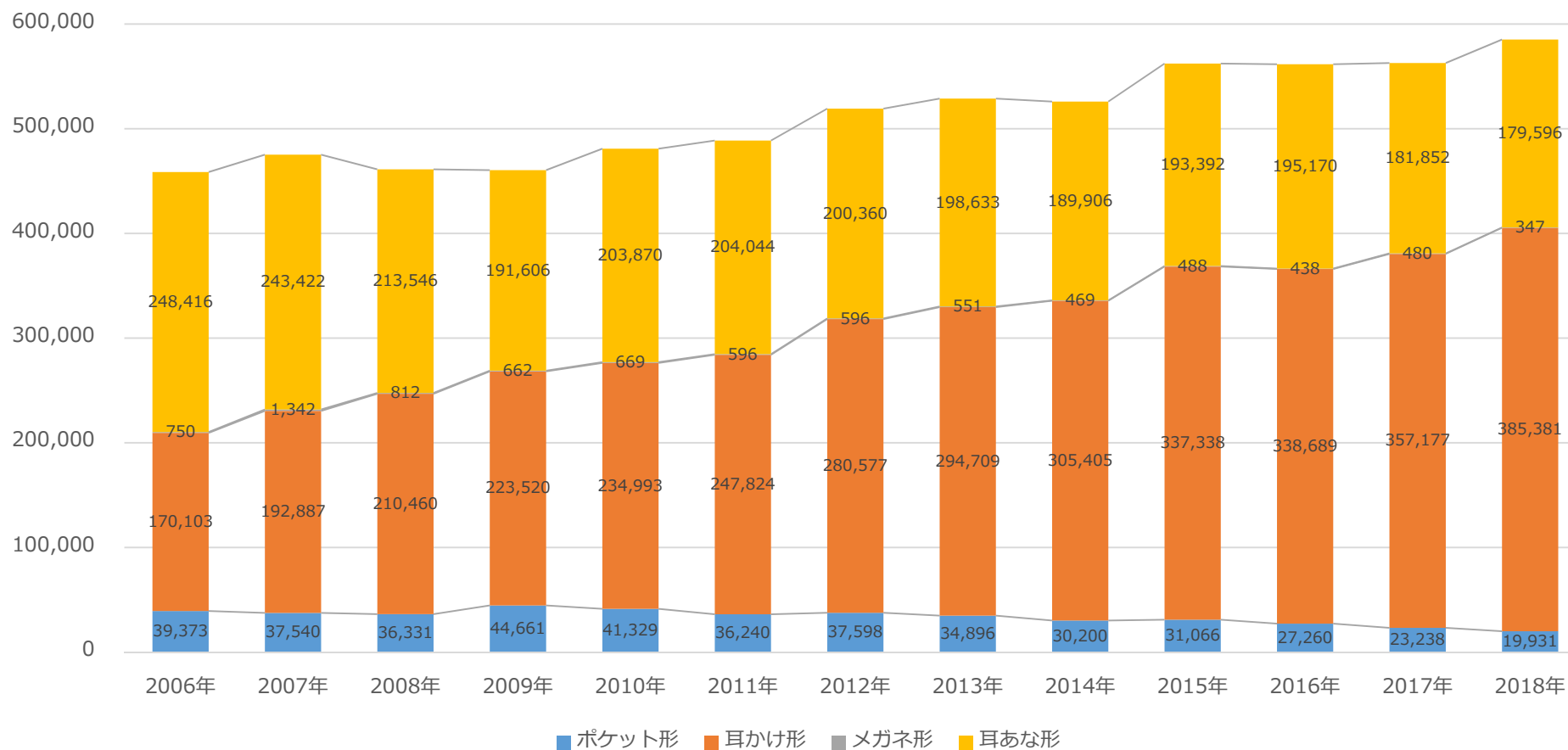
人口減少トレンドにもかかわらず、VDT高頻度使用による近視人口の若年化、女性を中心としたコンタクトレンズ装用率の高止まり、および通販拡大などによる販売アクセスの容易化を要因として、2016年の微減から一転、2017年以降は増加に転じる。今後も緩やかながら市場成長が続くと予測



事業環境：補聴器の市場規模

日本国内における補聴器の出荷台数は、2018年に585,255台（前年比104.0%）、出荷金額は339億6,800万円（前年比104.4%）となり、出荷台数、金額ともに前年比を上回る。

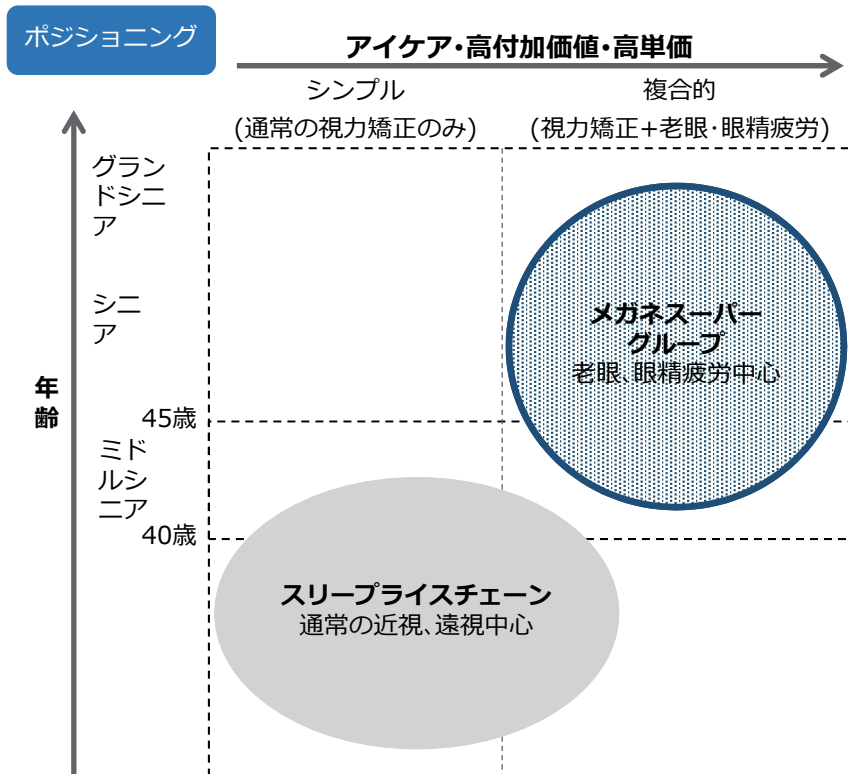
(単位：台)



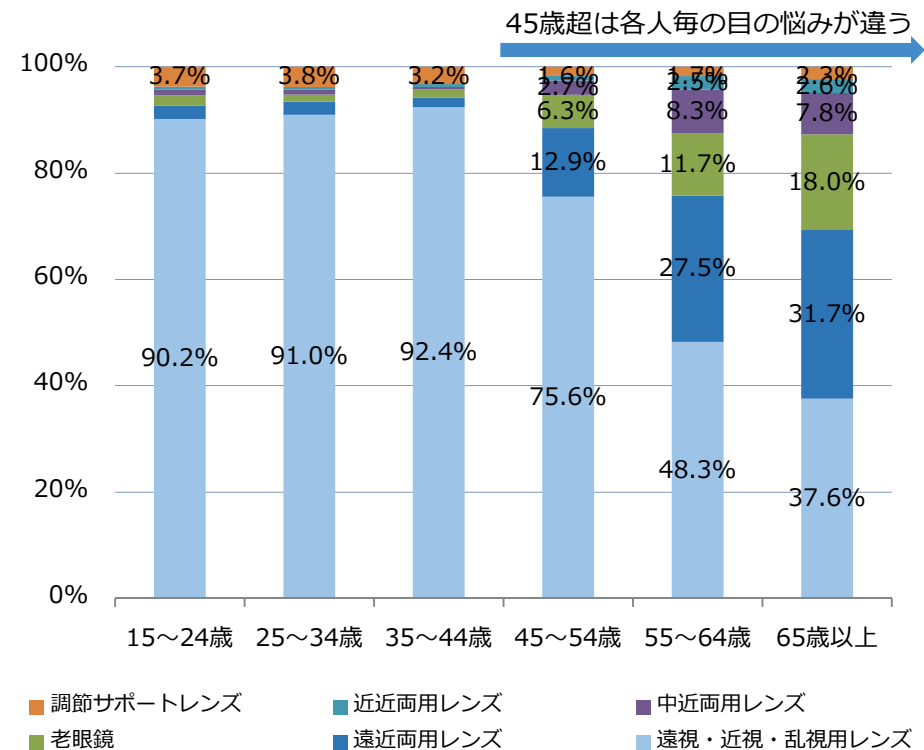
事業環境：単価向上の背景にあるポジショニング

付加価値需要層（高付加価値・高単価のメガネを志向するミドル・シニア層）をターゲット。45歳以上のシニア層は、症状や生活習慣によって個々人の目の悩みが異なるため高い検査力や技術力、並びに一客あたりの接客時間が必要

■ 当社グループのポジショニング



■ 年齢別使用レンズの種類（市場全体）



出所：眼鏡DB2018より当社にて作成

中期経営計画（20/04期～23/04期）

基本方針

「更なる成長のための地固めの期間」と位置づけ、各事業の目標を明確にし、その強みを最大限発揮するために必要となる事業成長投資を積極的に行うことで、業容の拡大と収益力の増強を図る

定量目標（2023年4月期）

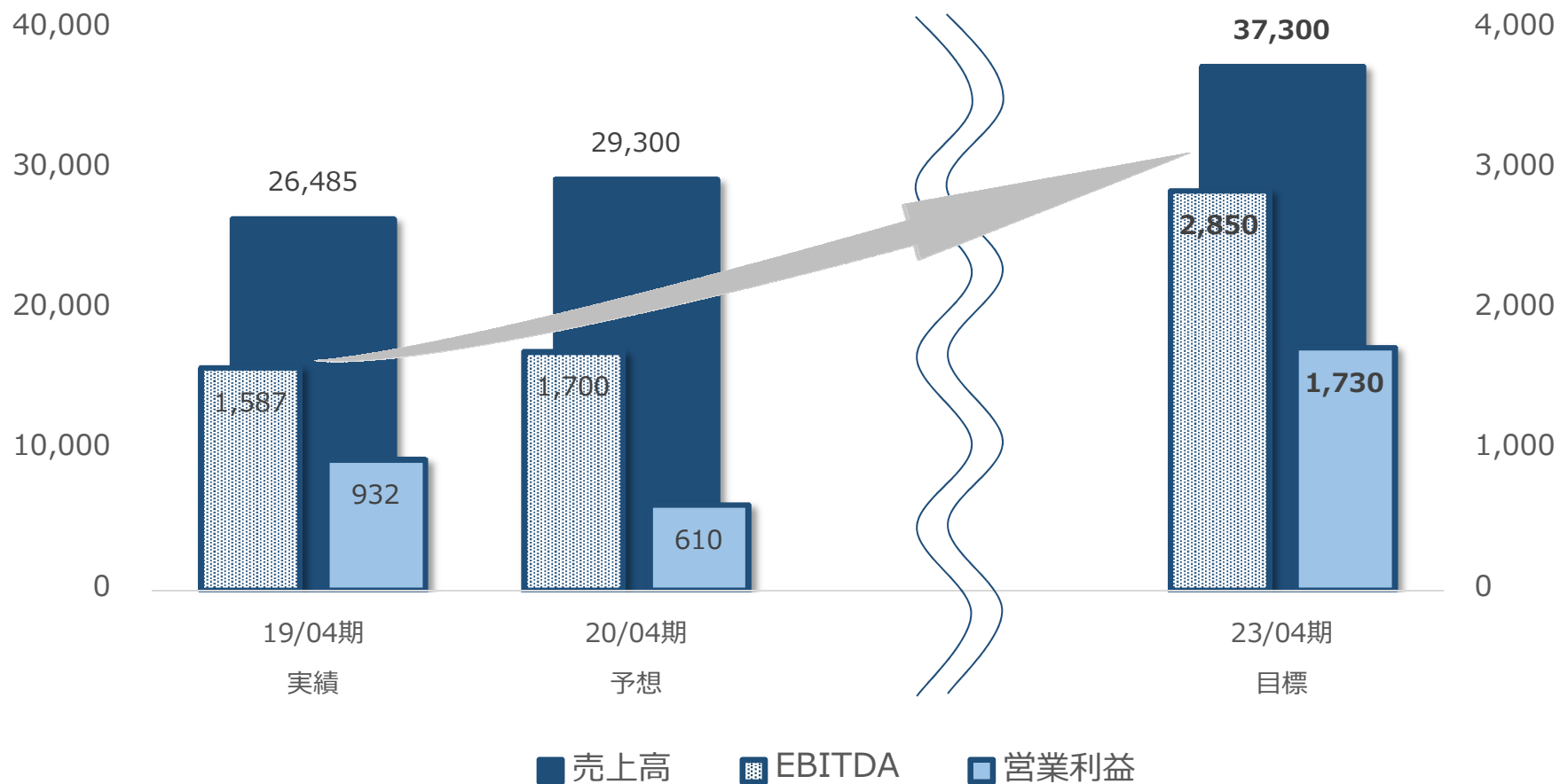
売上高	373.0億円
EBITDA	28.5億円
営業利益	17.3億円

中期経営計画（20/04期～23/04期）：定量目標

当中期経営計画期間を「更なる成長の地固めの期間」と位置づけ、総額60億円程度の事業成長投資により収益力の増強を計画

(単位：百万円)

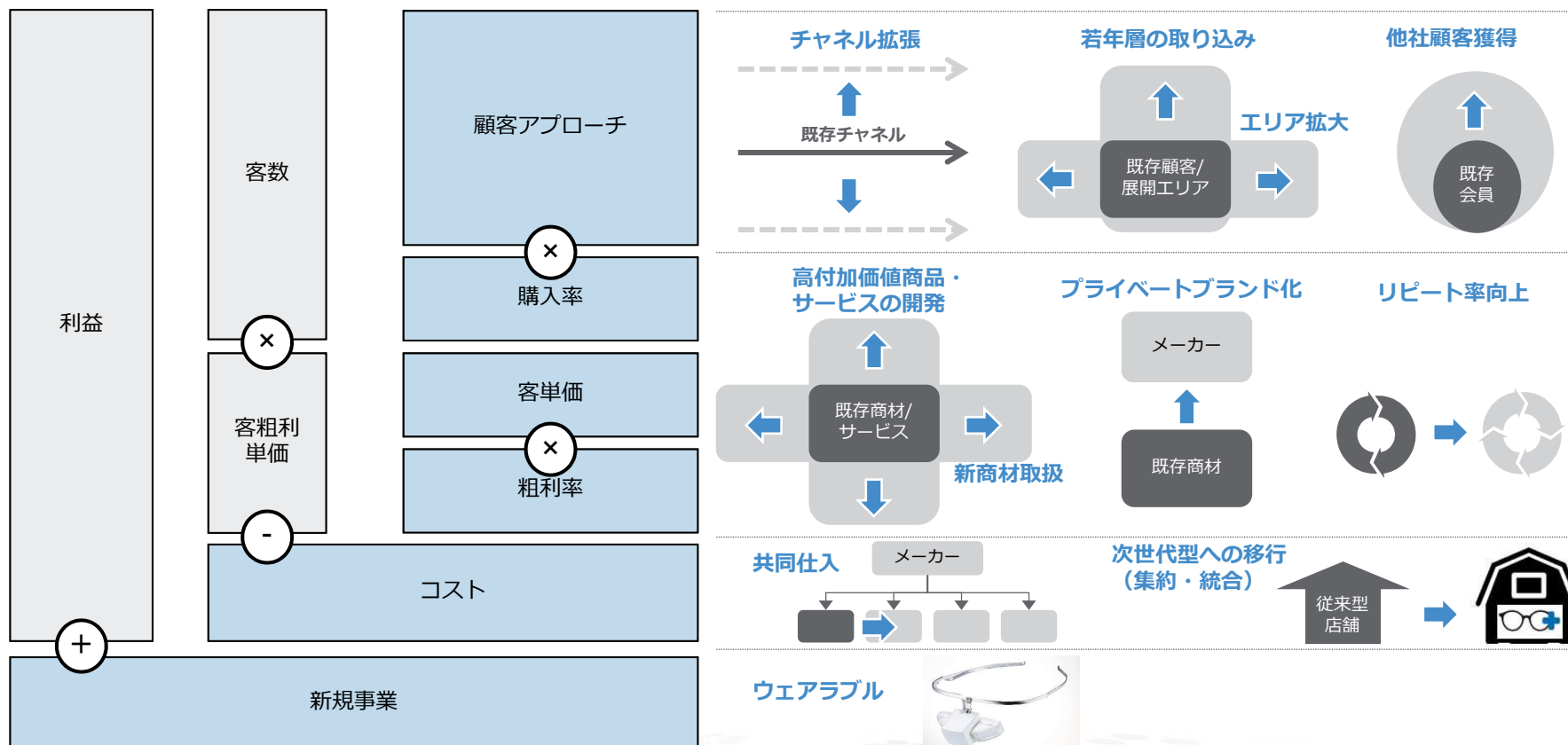
(単位：百万円)



※ 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 + 株式報酬費用

中期経営計画（20/04期～23/04期）：定性目標

- 次世代型店舗への移行
- 商圈に合わせた出店の継続
- 事業拡大を支える人材採用と教育の継続
- 目の健康プラットフォームを通じたM&Aの推進
- 新たな市場開拓を目指すウェアラブル端末事業の成長



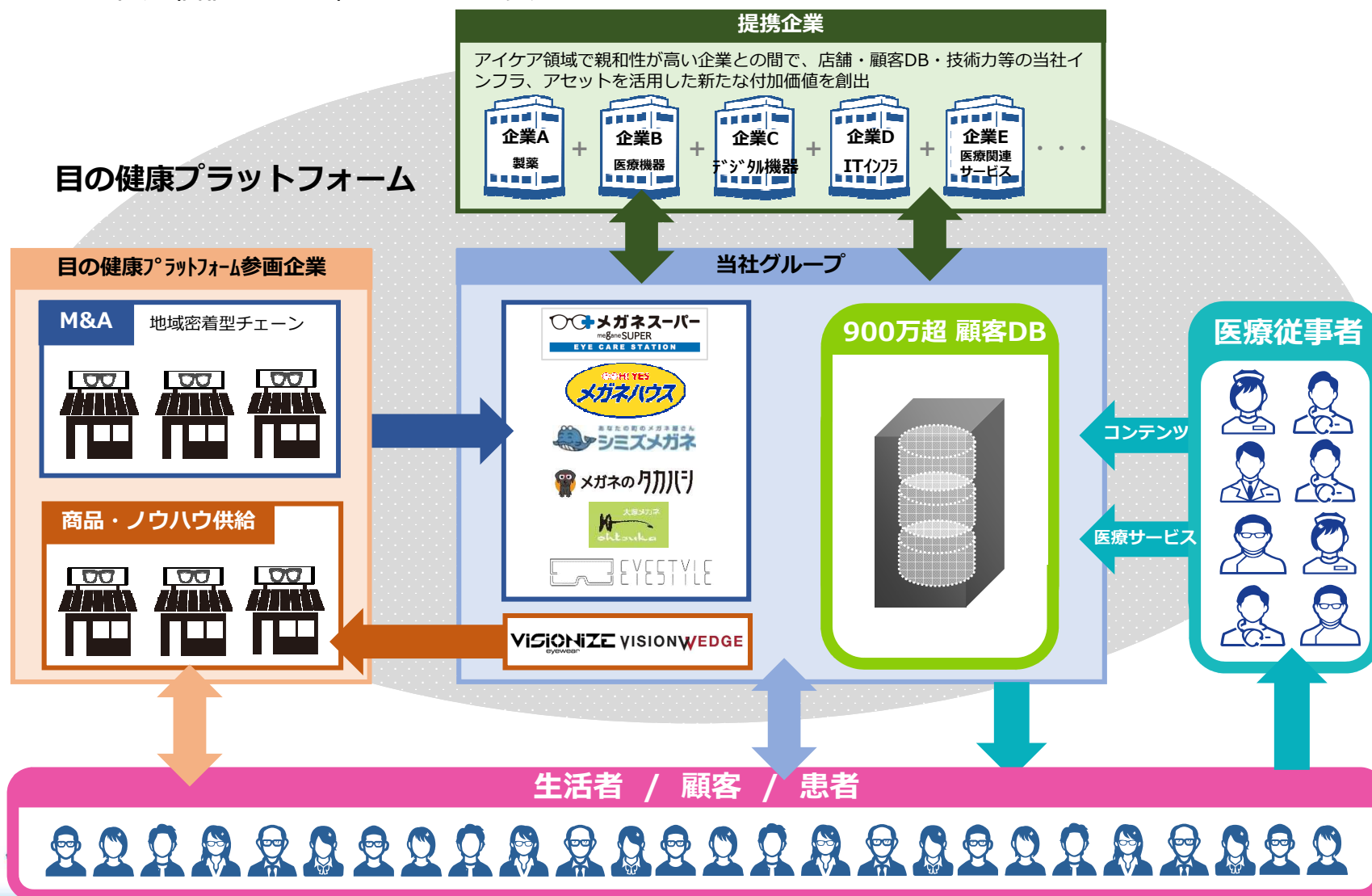
中期経営計画（20/04期～23/04期）：投資計画

中期経営計画最終年度の営業利益17.3億円、EBITDA28.5億円を実現するため4力年で総額**60億円**の投資により、既存事業の活性化並びに収益力の増強を図る

投資対象	4力年 (累計) 予算
新規出店 商圈にあわせた出店とともにアイケアとファッションを融合した新概念店舗モデルを構築	17億円
リニューアル 次世代型への移行、老朽化店舗の改装など	19億円
検査機器等 サービス拡充を見据えた老朽化機器のリニューアルなど	20億円
人材・システム投資 事業規模拡大、事業領域拡張に対応した人材の確保および基幹システムの刷新等のインフラ整備	4億円

当社が目指している方向性

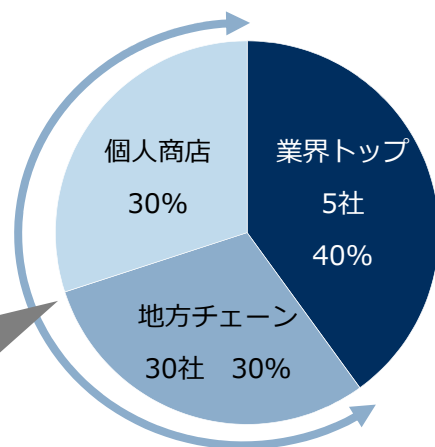
実店舗を中核に眼の健康寿命の延伸に繋がるアイケア商品・サービス提供に強みを有する当社グループのプラットフォームを通じて、新たなサービスモデルの構築を進め、アイケア商品・サービスの提供（眼鏡小売）に留まらない付加価値創出企業としての成長を目指します



M&A（ロールアップ）の推進

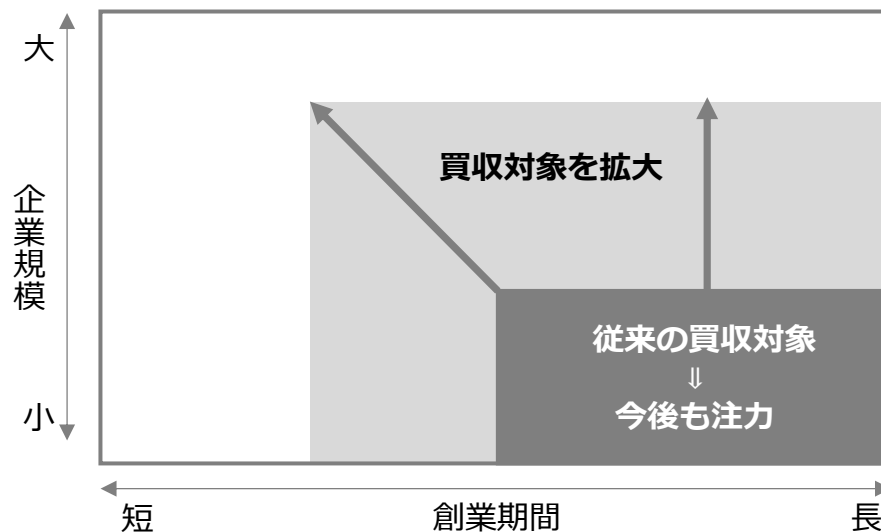
「目の健康プラットフォーム」を通じた同業のロールアップを進め、事業規模の拡大を図る。承継後はグループ間の事業シナジー追求により、収益力の増強を図る

<M&Aの対象>



地方チェーン、個人商店の比率が6割を占めており、事業環境の変化から、事業承継ニーズは増えていく可能性が高い

<M&Aのポテンシャル>



- ・これまで培ったPMIのノウハウを活かしたM&Aによる事業ポートフォリオの拡充
- ・共同購買による仕入れコスト削減、眼科医ネットワークを活用したコンタクトレンズの販売
- ・目の健康プラットフォームの中で活躍する多様な人材の獲得と買収先企業への人材登用による成長機会の提供と事業拡大
- ・眼の健康寿命の延伸に繋がる商品・サービスの提供を通じた地域の生活者への貢献

メガネスーパー店舗の変遷

過去8年間で店舗のハード・ソフトの両面は大きく変遷

旧ロゴ(～2011年)



新ロゴ(～2013年)



最新ロゴ(～現在)



次世代型店舗(～現在)



商品

- ・海外ブランドのボリュームディスカウントによる安売り（「メガネのスーパーマーケット」）

- ・プライベートブランド比率2割
- ・一式価格（フレームオンリープライスの継続強化）

- ・プライベートブランド比率6割
- ・眼鏡レンズの完全有料化
- ・コンタクトレンズ、補聴器などの訴求強化

- ・インポートブランド常時40ブランド以上取り揃え
- ・コンタクトレンズ品揃え/在庫ともに地域最大クラスの展開

サービス

- ・特に目立ったサービスなし

- ・トータルアイ検査導入
→眼年齢、眼体力、眼鏡力等
- ・HYPER保証

- ・トータルアイ検査の拡充
→ 世代別検査メニュー導入
- ・HYPER保証プレミアム
- ・コンタクト定期便
- ・他社購入メガネの調整
- ・サプリ、目薬等の販売等

- ・トータルアイ検査の更なる拡充
- ・夜間視力検査機器導入
- ・リラクゼーション展開
- ・5.1チャンネルサラウンドシステムを有した補聴器の「空間試聴体験」新規設置

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

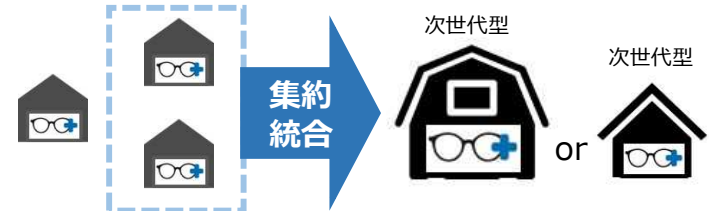


地域密着
エリア



「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



次世代型に
リニューアル

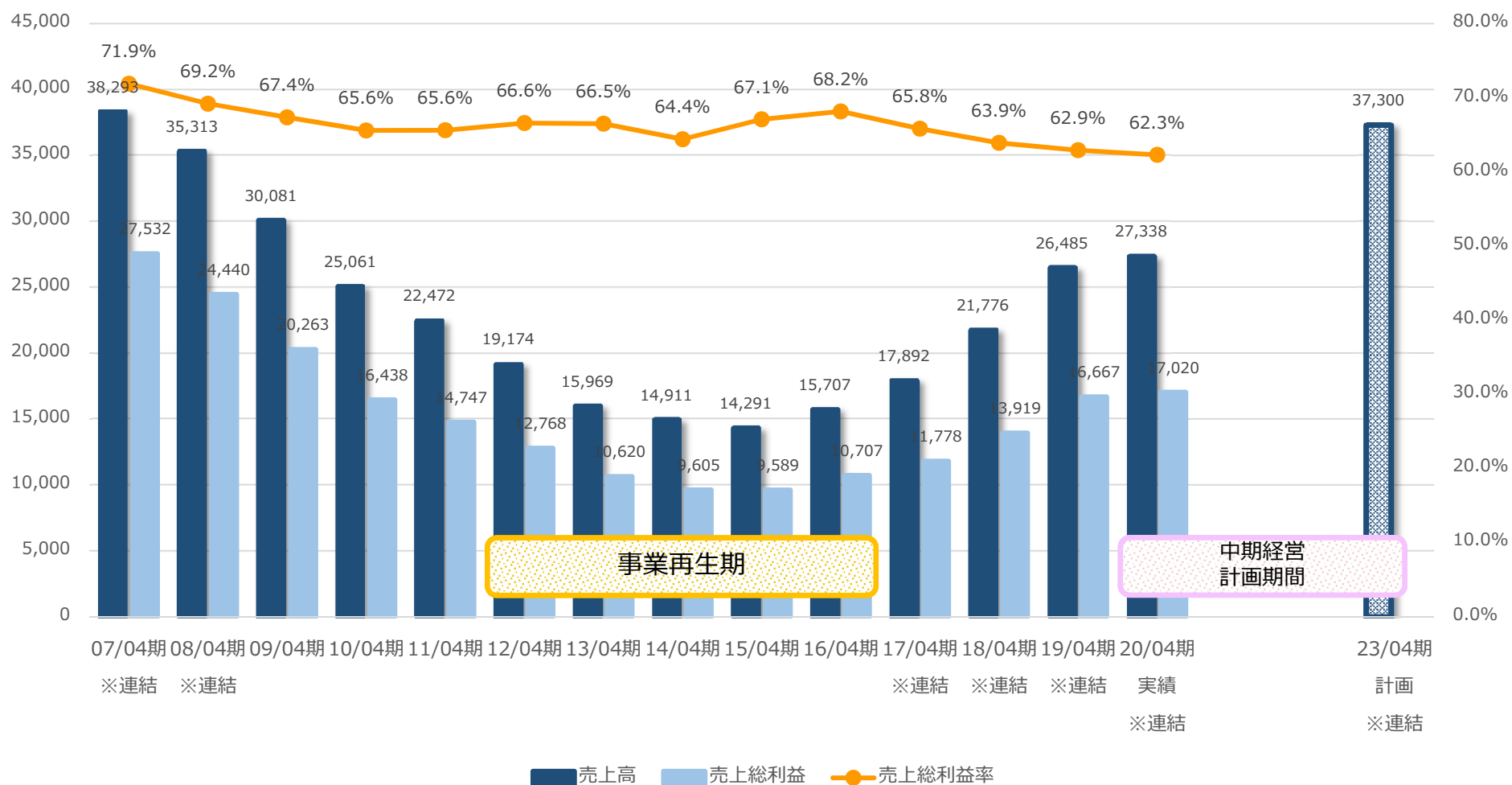


次世代型に
リニューアル



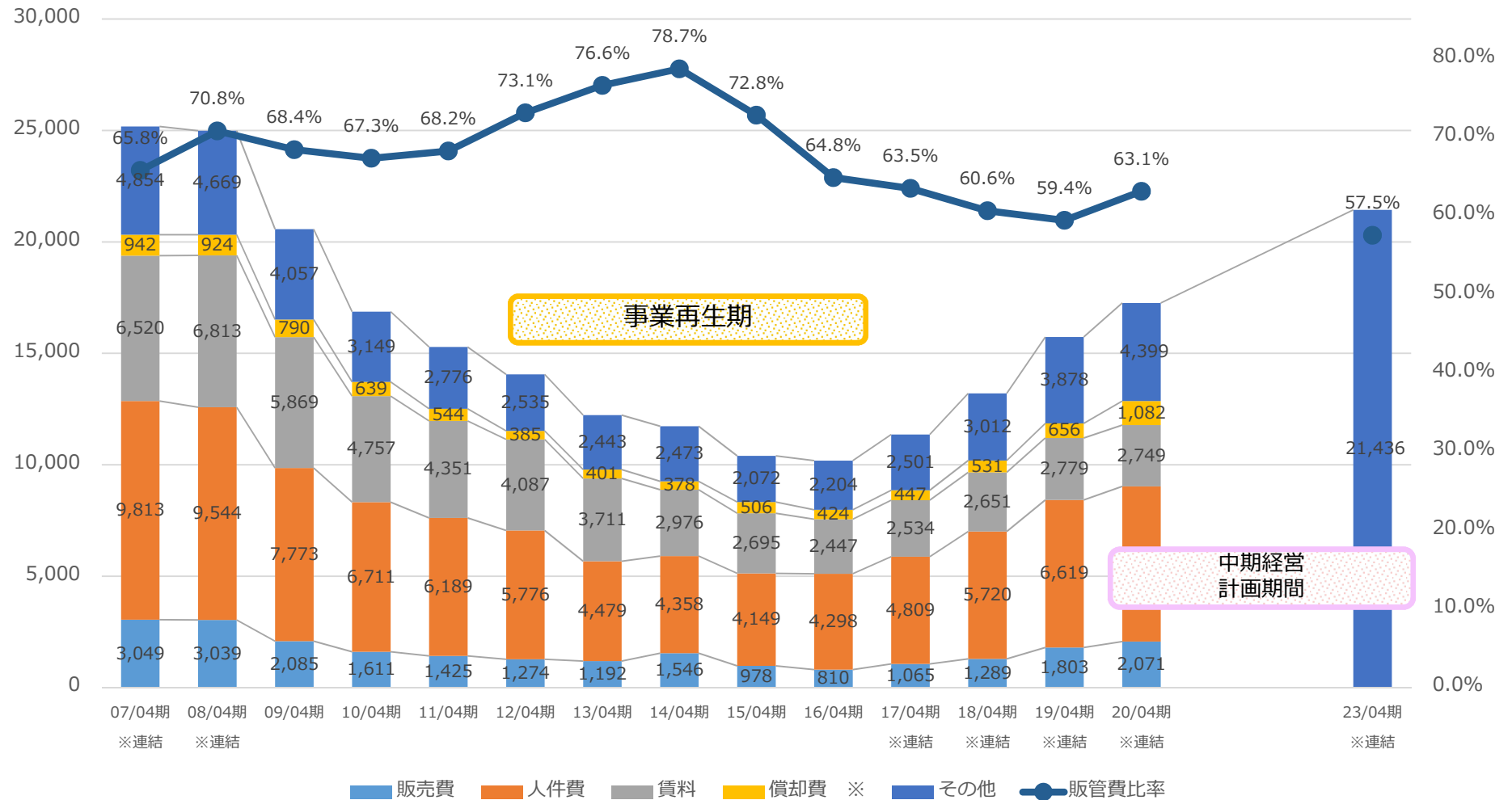
業績推移：売上高 / 売上総利益 / 売上総利益率

(単位：百万円)



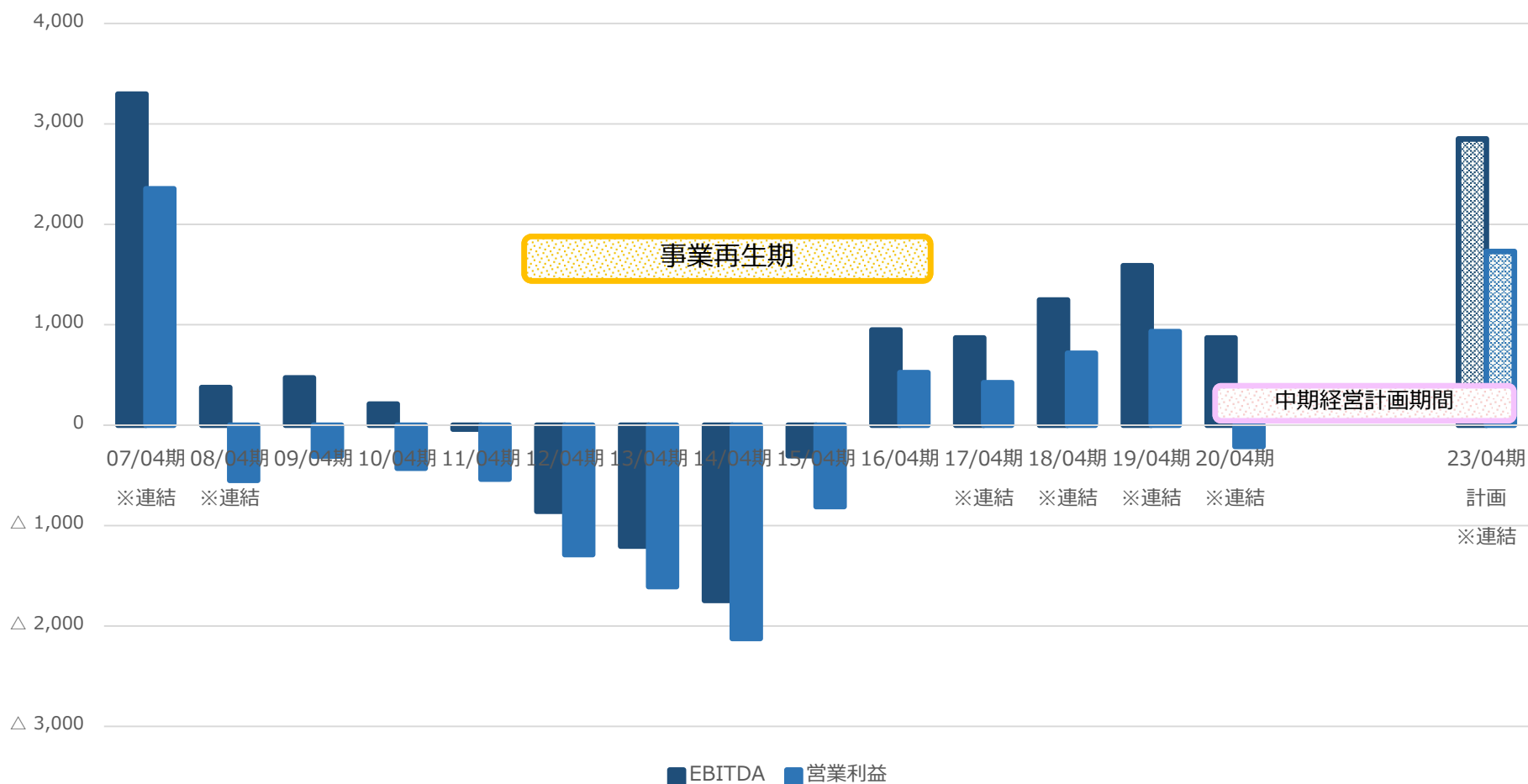
業績推移：販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



業績推移：EBITDA / 営業利益

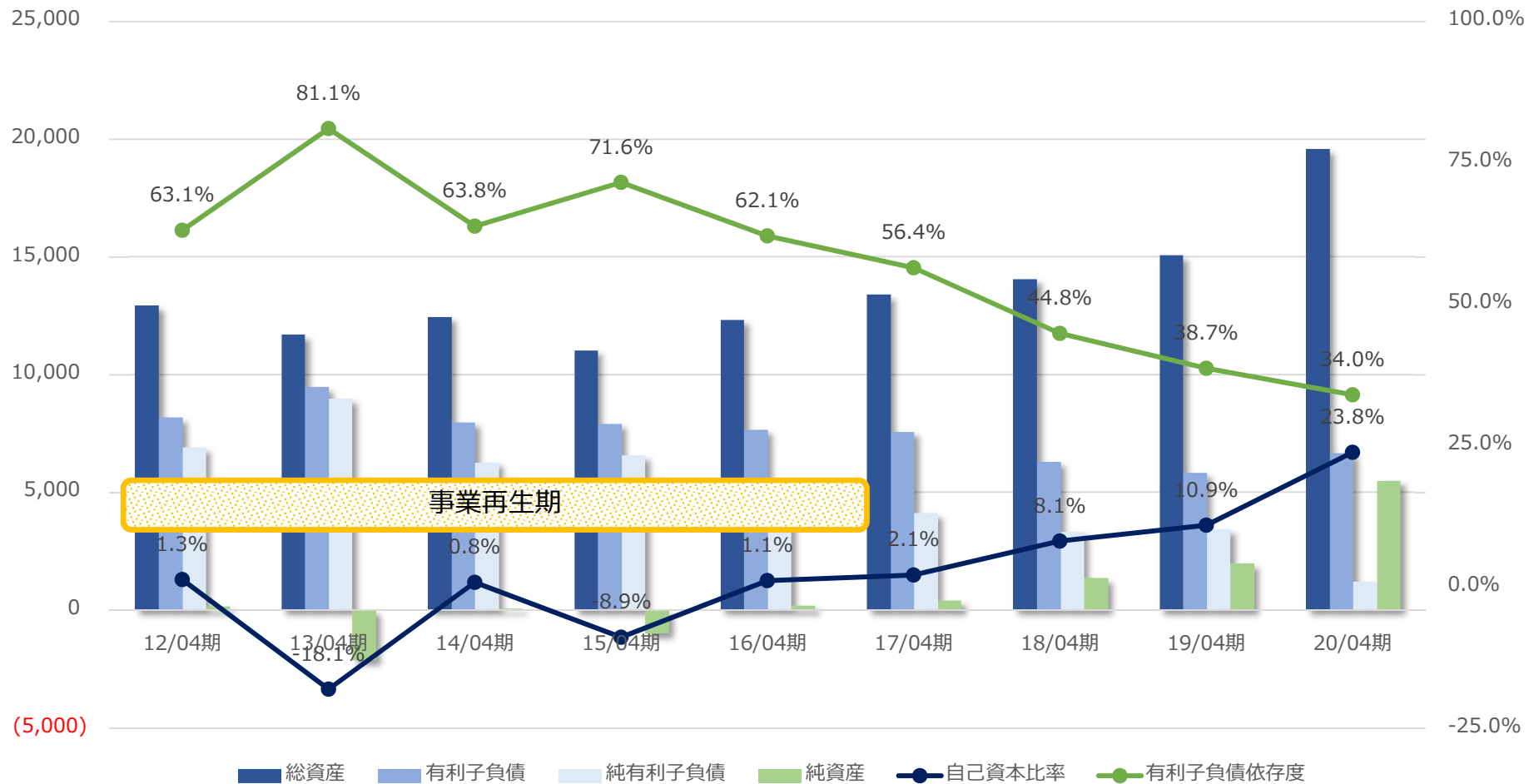
(単位：百万円)



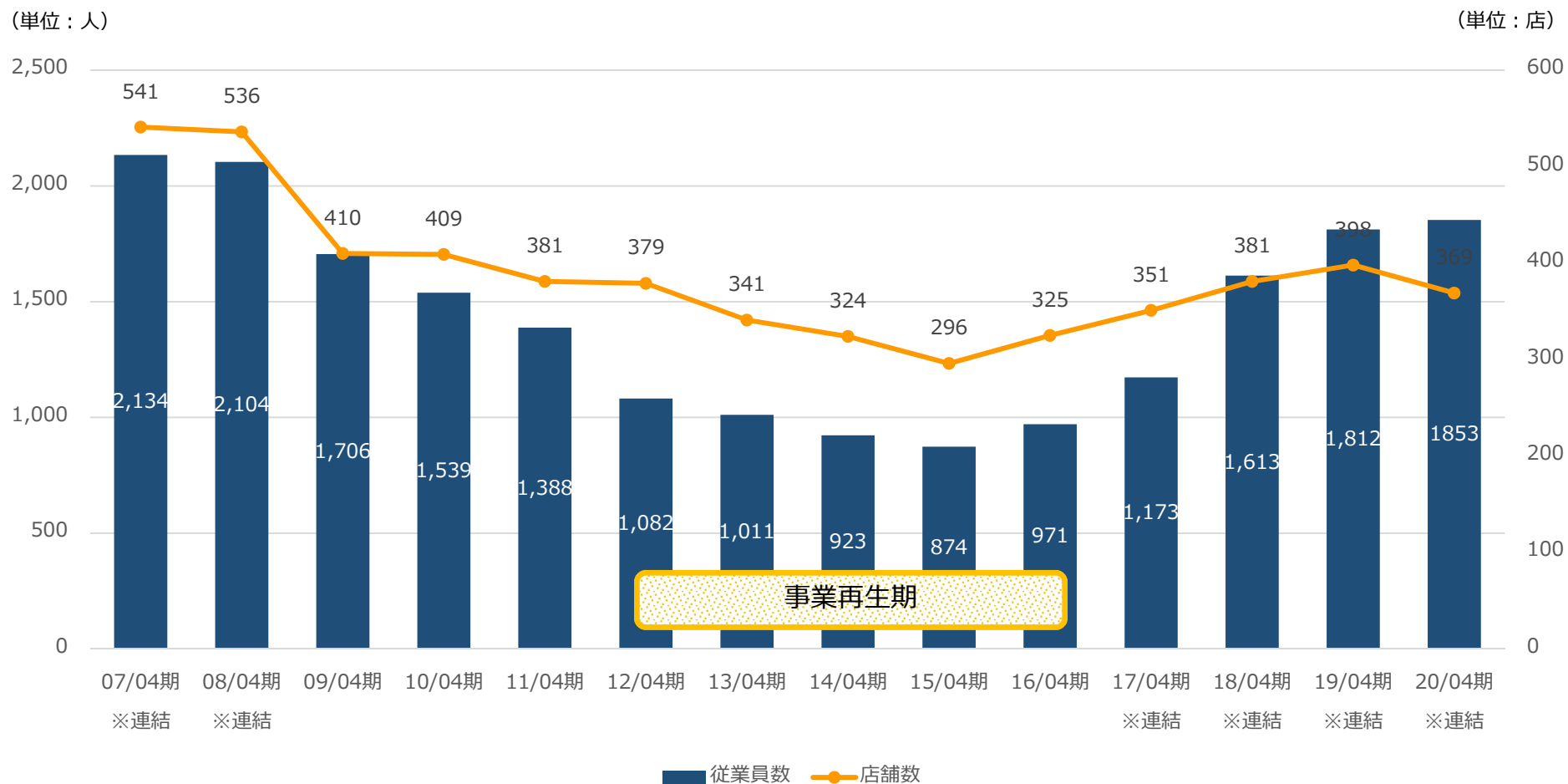
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + 株式報酬費用

業績推移：財務バランス

(単位：百万円)



従業員数 / 店舗数の推移

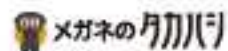
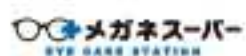


会社概要 (2020年4月30日現在)

会社名	株式会社ビジョナリーホールディングス (VISIONARYHOLDINGS CO.,LTD)		
証券市場	東証JASDAQ-S・9263		
本社所在地	東京都中央区日本橋堀留町一丁目9番11号 NEWS日本橋堀留町6階		
設立日	2017年11月1日		
資本金	98,752千円		
事業内容	メガネ、コンタクトレンズ及び付属品、補聴器の販売等、並びにこれら事業を営む会社の株式又は持分保有による当該会社の事業活動の支配・管理		
役員	代表取締役社長	星崎	尚彦
	取締役	三井	規彰
	社外取締役	松本	大輔
	社外取締役	伊串	久美子
	取締役(監査等委員)	田中	武志
	社外取締役(監査等委員)	蝦名	卓
	社外取締役(監査等委員)	加藤	真美
グループ店舗数	369店舗		
グループ従業員数	1,853名		




VISIONARY HOLDINGS



本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではありませんので、ご了承ください。

<https://www.visionaryholdings.co.jp/> Copyright(C) VISIONARY HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.