

株式会社ビジョナリーホールディングス

# 2023年4月期 1Q決算説明資料

証券コード：9263 東証スタンダード市場

2022年9月



VISIONARY HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

# 目次

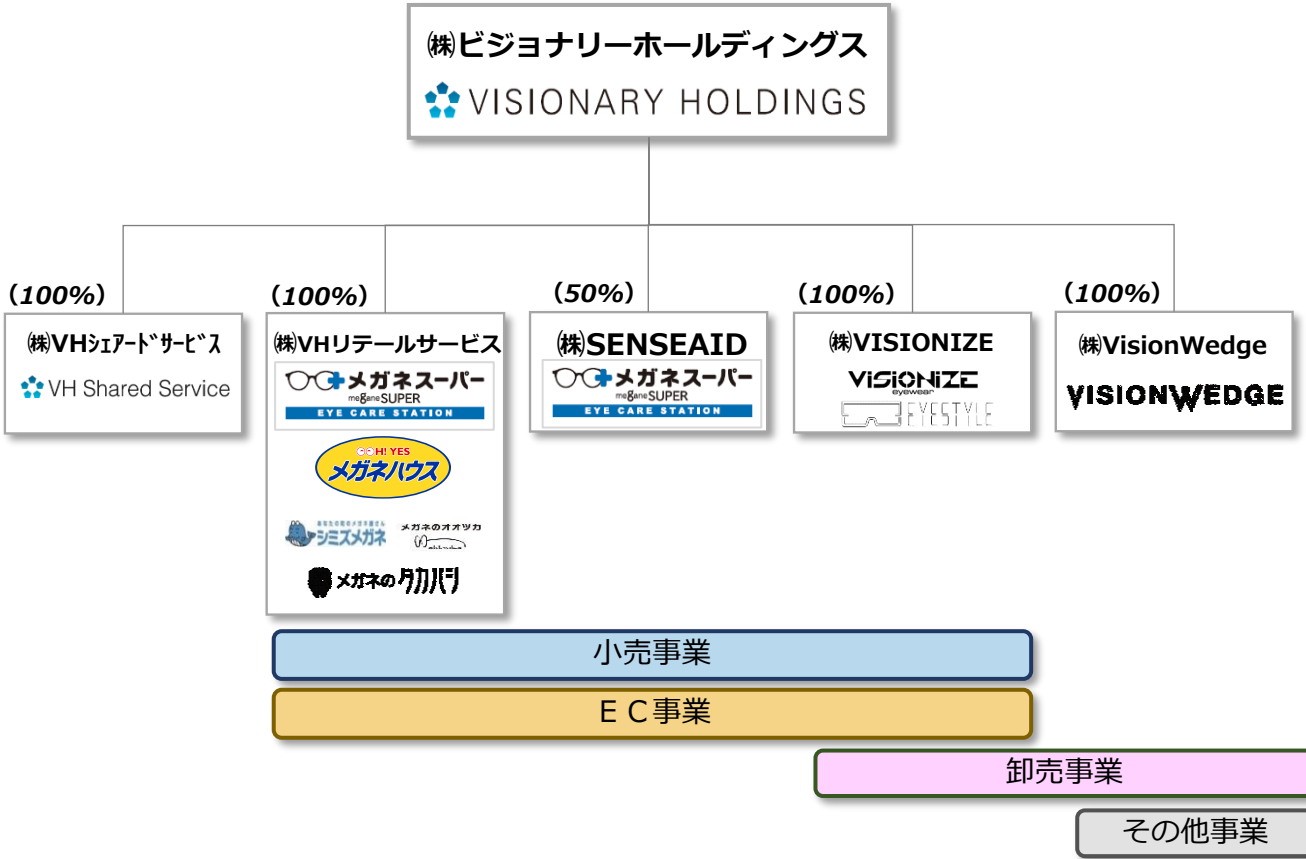
|                 |      |
|-----------------|------|
| 23/04期 1Q連結決算概要 | P.3  |
| セグメント別概要        | P.14 |
| 小売事業            | P.15 |
| 卸売事業            | P.35 |
| E C事業           | P.37 |
| Appendix        | P.39 |

# 23/04期 1Q連結決算概要

(2022年5月1日～2022年7月31日)

# 当社グループの事業内容（2022年7月31日時点）

当社グループは小売事業、EC事業、卸売事業、その他事業の4事業、子会社5社で構成



# 23/04期 1Q決算ハイライト

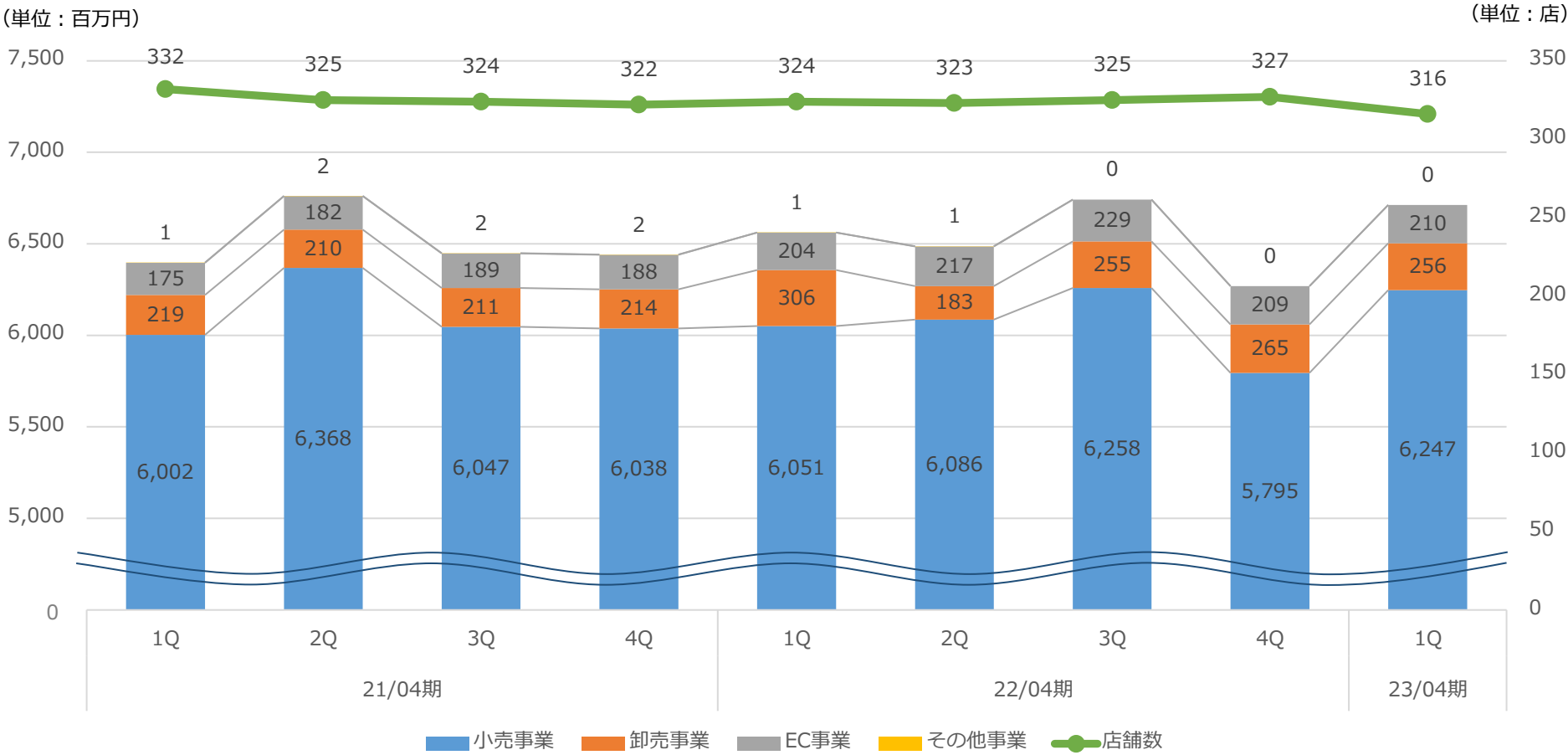
- ✓ 前年1Q比 増収増益
- ✓ 売上総利益率の改善に加えて、販管費の効率化が進んだ結果、営業利益は前年1Qの赤字から+627百万円改善し192百万円。営業利益率は2.9%
- ✓ 自己資本比率は前期末比1.0pt改善し21.4%

|                          | 22/04期<br>1Q実績 |            | 23/04期<br>1Q実績 |            | 前年<br>同四半期比 |                |
|--------------------------|----------------|------------|----------------|------------|-------------|----------------|
|                          | 金額<br>(単位：百万円) | 構成比<br>(%) | 金額<br>(単位：百万円) | 構成比<br>(%) | %           | 金額<br>(単位：百万円) |
| 売上高                      | 6,564          | 100.0      | 6,714          | 100.0      | 102.3       | +150           |
| 営業利益                     | △434           | -          | 192            | 2.9        |             | +627           |
| EBITDA                   | △142           | -          | 381            | 5.7        |             | +524           |
| 経常利益                     | △301           | -          | 235            | 3.5        |             | +537           |
| 親会社株主に帰属<br>する四半期純利益     | △450           | -          | 94             | 1.4        |             | +545           |
| 一株当たり<br>四半期純利益<br>(円 銭) | △12.23         |            | 2.56           |            |             |                |

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・無形固定資産） + 各種償却費 + 利息費用 + 履行差額 + 株式報酬費用

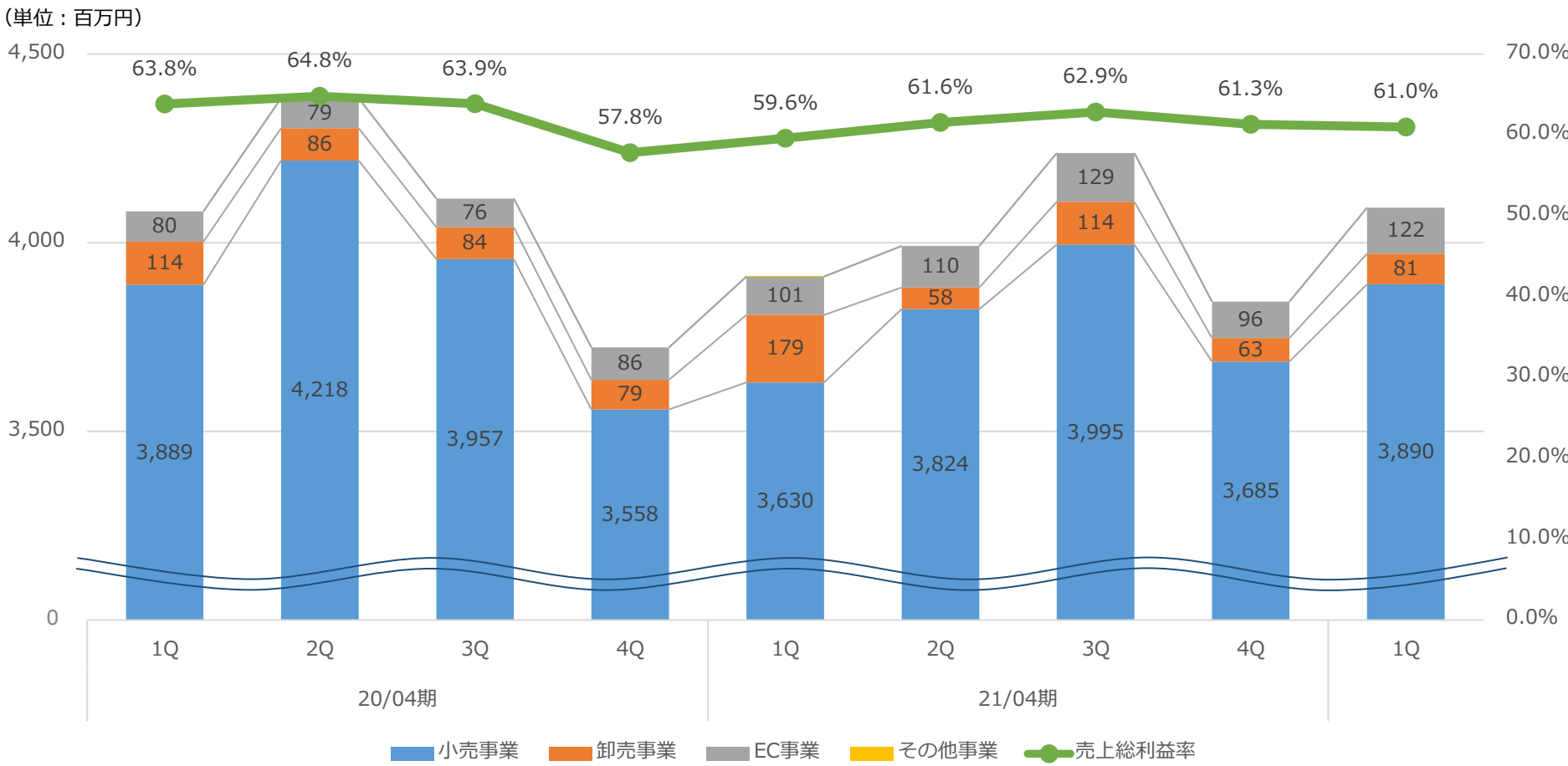
# 売上高（四半期推移）

店舗数が前年1Q比8店舗減の316店舗となるなか、コンタクトが好調に推移した結果、同事業が前年1Q比3.2%増、EC事業が同1Q比2.9%増と業績を牽引し、売上高は同1Q比2.3%増の6,714百万円



# 売上総利益（四半期推移）

増収効果により売上総利益は前年1Q比4.6%増の4,094百万円。売上総利益率は業績を牽引した小売事業で前年1Q比2.3pt改善したほか、EC事業でも同1Q比8.5pt改善した結果、同1Q比1.4pt改善し61.0%



# 投資の進捗

業績進捗を鑑みながら事業成長投資を実施。4か年（20年4月期～23年4月期）の投資総額6,000百万円のうち、当年1Qまでに4,706百万円の投資を実行。進捗率は78.4%

進捗率  
78.4%

(単位：百万円)

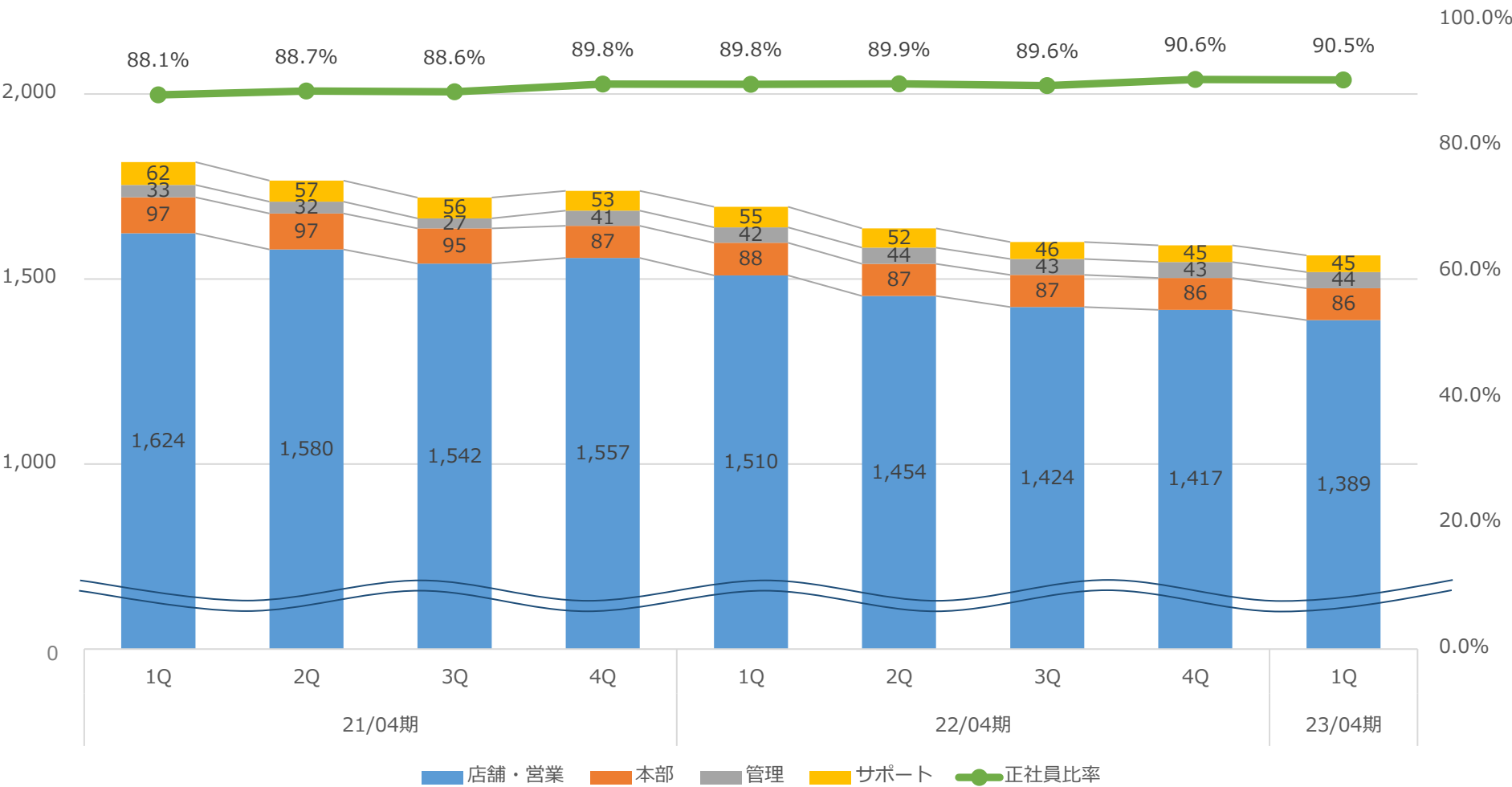
|           | 20年4月期 | 21年4月期 | 22/04期<br>1Q | 22/04期<br>2Q | 22/04期<br>3Q | 22/04期<br>4Q | 22/04期 | 23/04期<br>1Q | 投資額<br>(累計) | 21/04期-23/04期<br>4か年投資額 (計画) |       |
|-----------|--------|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------|--------------|-------------|------------------------------|-------|
| 人材・システム投資 | 146    | 359    | 57           | 79           | 86           | 109          | 332    | 62           | 899         | 400                          | △499  |
| 検査機器等     | 700    | 262    | 77           | 34           | 57           | 45           | 213    | 41           | 1,215       | 2,000                        | 785   |
| リニューアル    | 697    | 73     | 84           | 229          | 88           | 125          | 526    | 32           | 1,328       | 1,900                        | 572   |
| 新規出店      | 440    | 208    | 108          | 23           | 145          | 222          | 497    | 119          | 1,264       | 1,700                        | 436   |
| 合計        | 1,983  | 902    | 326          | 354          | 376          | 501          | 1,568  | 254          | 4,706       | 6,000                        | 1,294 |



# 従業員数（四半期推移）

従業員数は前期末比△27名、前1Q比△131名の1,564名

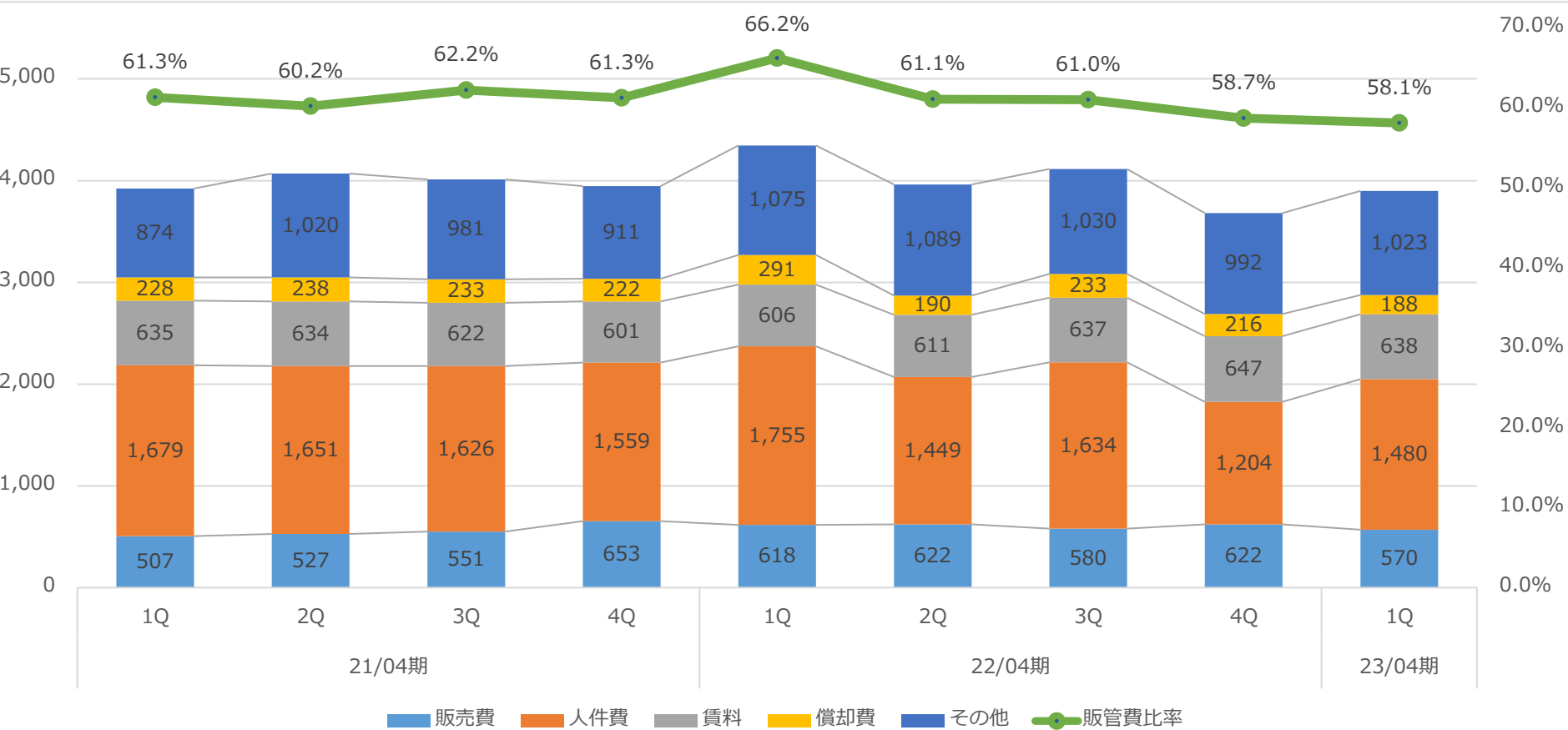
(単位：人)



# 販売費及び一般管理費（四半期推移）

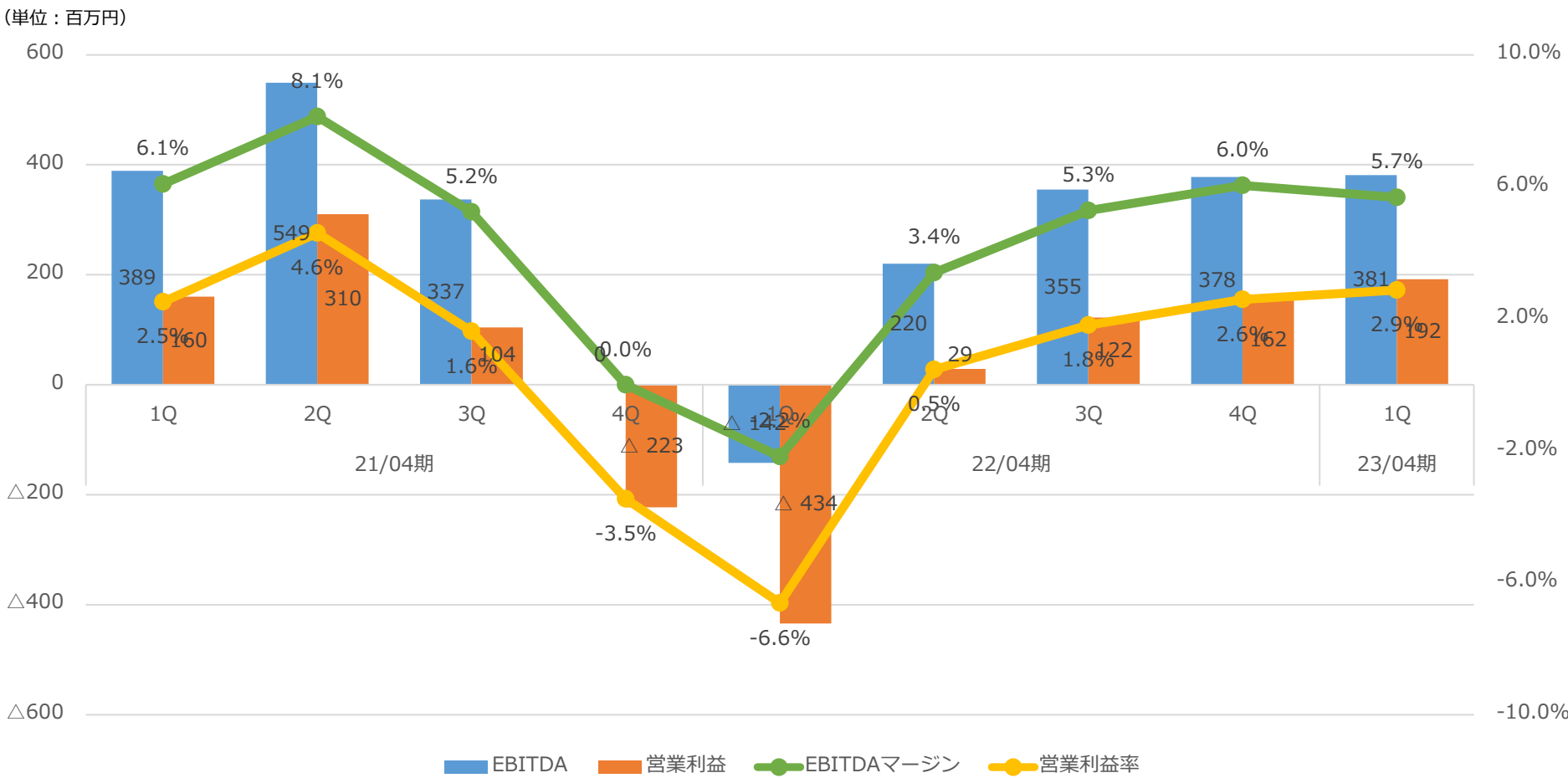
販管費は、業績進捗にあわせて全社で効率化に取り組んでいる成果が着実に出ており、前年1Q比10.2%減の3,901百万円、販管費率は前年1Q比8.1pt改善し58.1%

(単位：百万円)



# EBITDA / 営業利益（四半期推移）

EBITDAは前年1Q比524百万円改善し381百万円、営業利益も同1Q比627百万円改善し192百万円

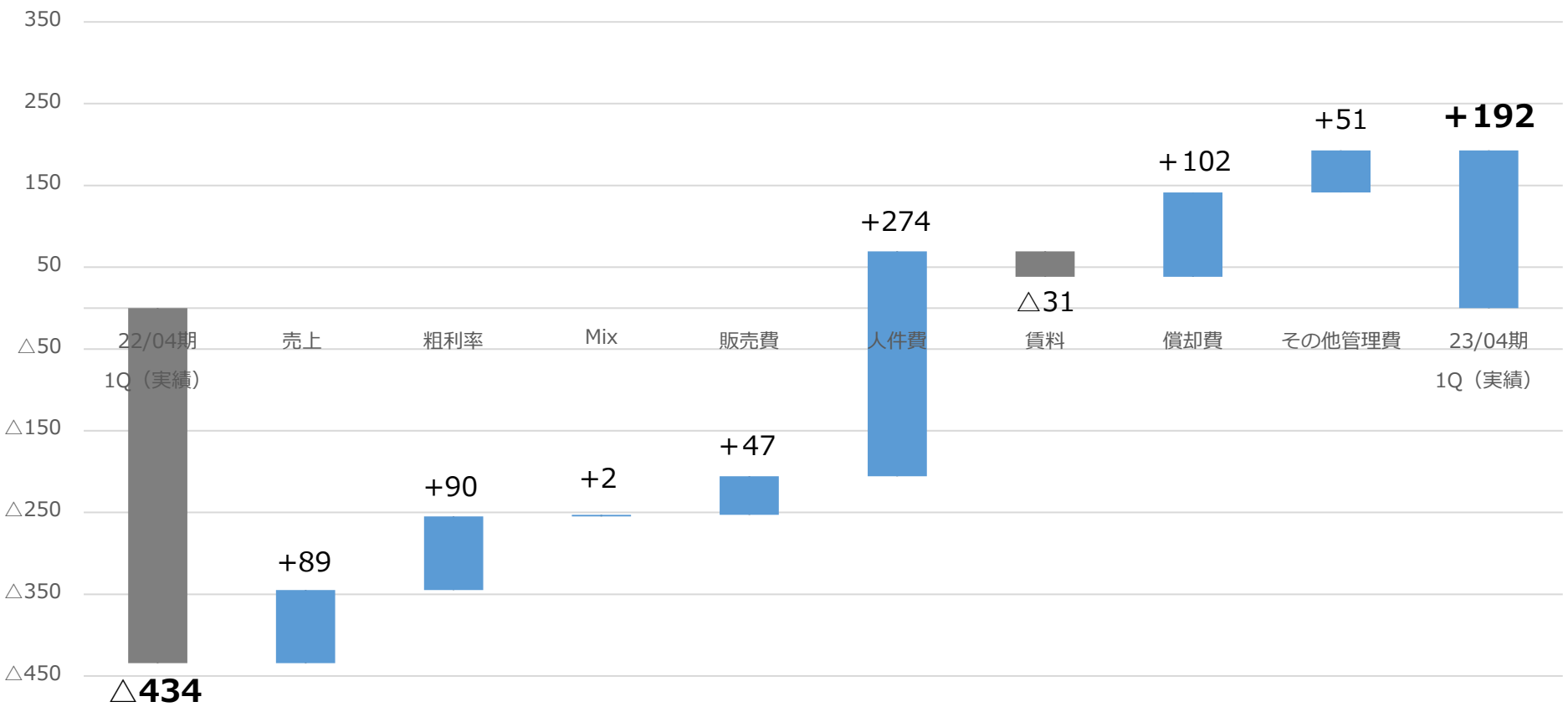


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・無形固定資産） + 各種償却費 + 利息費用 + 履行差額 + 株式報酬費用  
 VISIONARY HOLDINGS  
 株式会社ビジョナリーホールディングス

# 1Q (5-7月) 営業利益の増減分析

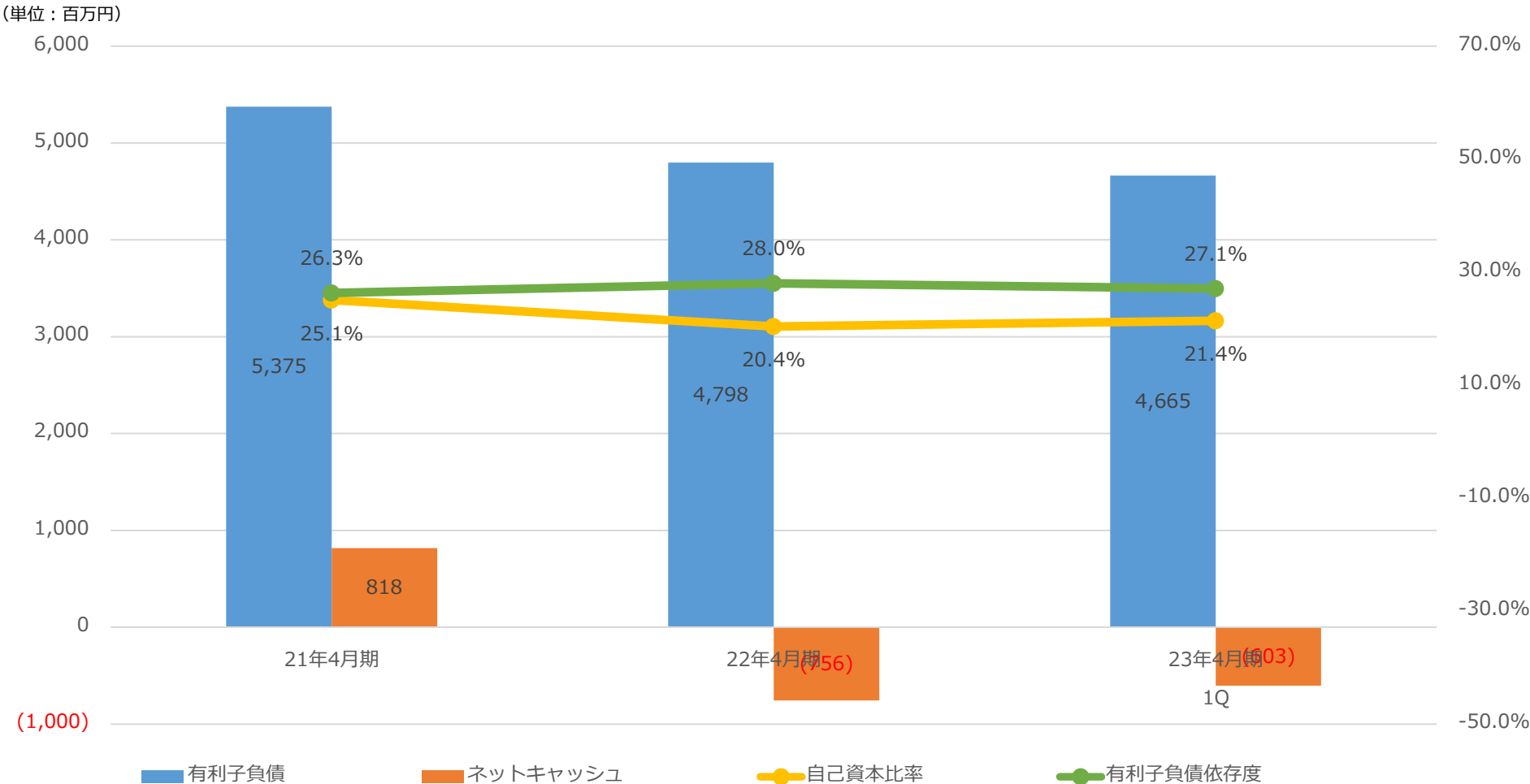
増収効果に加えて、粗利率の改善、販管費の効率化により、営業利益は前年1Q比627百万円増の192百万円

(単位：百万円)



# 自己資本比率/有利子負債依存度の推移

業績回復により、いずれの指標も改善傾向に。自己資本比率は1.0pt改善し21.4%



# 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

五感の一つである“Vision”を中心に、眼の健康寿命延伸に繋がる付加価値の高いサービス・商品の提供、そしてアイケアの拡充・普及に努めます

### 最大60項目(他社平均20項目)の「トータルアイ検査」<sup>#1</sup>で、本当に合うメガネをあなたへ

毎日お使いいただくからこそ生活シーンに合わせて、お客さまの眼の状態を徹底的にお調べいたします。



### 日本初!<sup>#2</sup>最新検査機器導入!

25倍細やかな視力検査<sup>#3</sup>と0.01単位の高性能レンズで今までの常識を超える快適な見え方をご提供します!

検査を受けた約**97%**の方が家族・友人におすすみたいと回答!<sup>#2</sup>※2021年11月当社調べ



### 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し、最適なメガネをお作りいたします。



### 色覚補助レンズ

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。



### 深視力検査

大型免許・二種免許に不可欠な遠近感や立体感を確かめる検査です。運転免許取得・更新前のチェックにお気軽にご相談ください。



※1 本検査は、お客様の視力・生活にあった最適なメガネをご提供するためのもので、疾病の診断や治療を目的としたものではありません。疾病の診断・治療に関しては、眼科専門医にご相談ください ※2 全国チェーン店の導入(当社調べ) ※3 当社比

## 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

3年間完全保証のHYPER保証プレミアム  
月々300円(税込330円)。1回3,000円(税込3,300円)で何度でも交換!



## スーパークリーニング

いつでも最適な状態のメガネに調整いたします。他社で購入のメガネも承ります。



かけ具合の調整



完全分解洗浄



修理・部品交換  
(15分以内)



レンズ交換

トータルアイフィッティング

額とフレームの調整  
3Dフィッター

+

眼とメガネの調整  
マルチスケール



メガネもサブスクの時代へ!
**メガスク**  
レンズ・フレーム

初期費用を抑えられるメガネのサブスク[月額プラン]登場!

レンズ・フレーム **1,000円** (税込1,100円) ~  
月額各 **1,000円** ※交換金は別途

### こども安心プラン

月額1,000円(税込1,100円)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。



### リモート視力検査システム

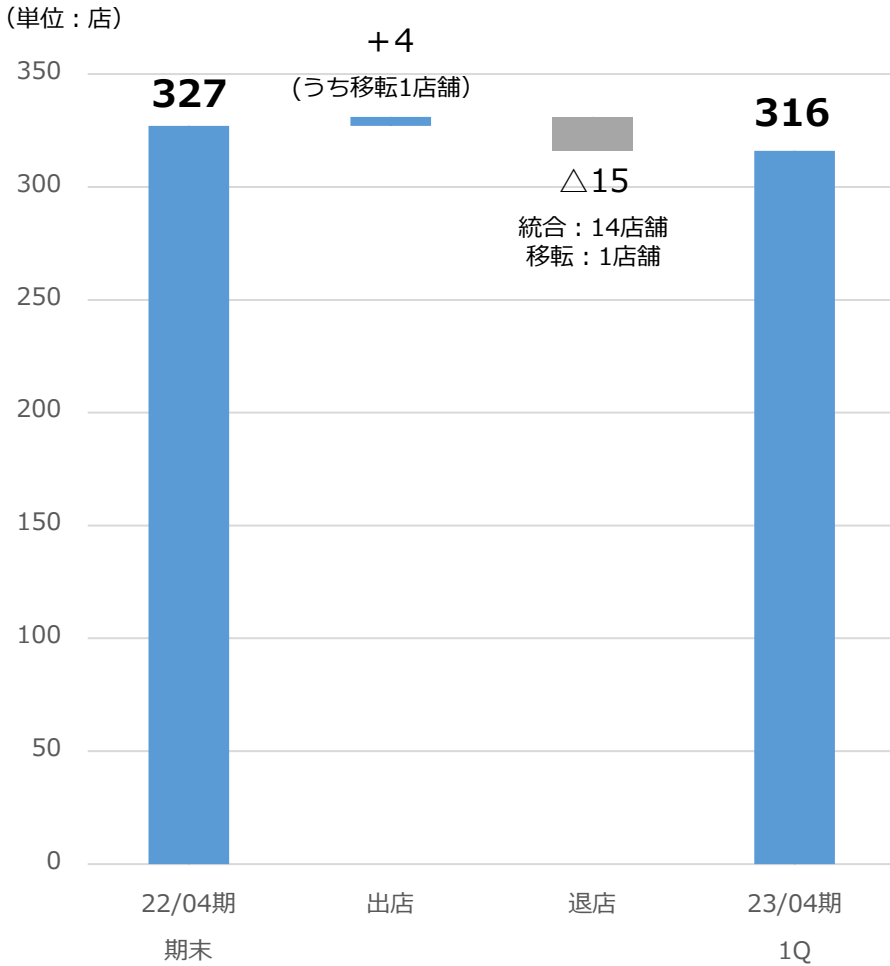
ご指定の場所にお届けした専用検査キットをコンシェルジュのサポートに従って操作。完全リモートで精度の高い視力検査が可能です。



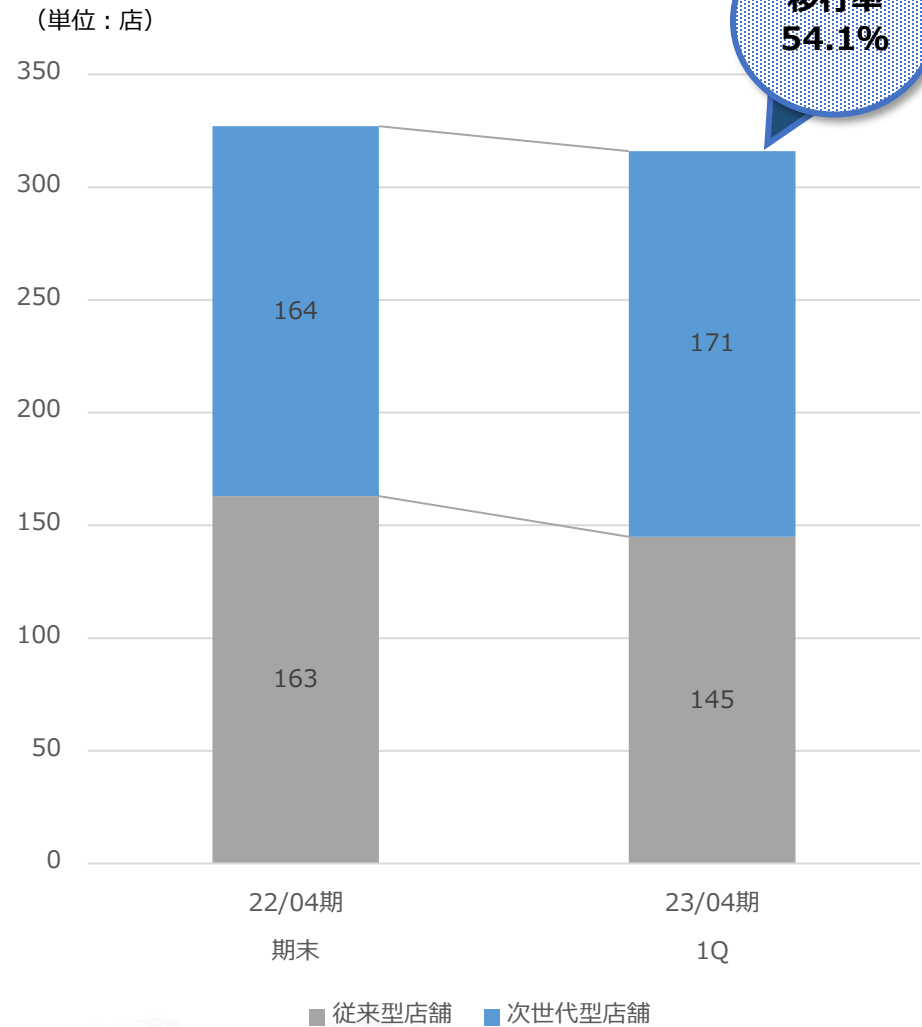


# 店舗の状況

## 出退店

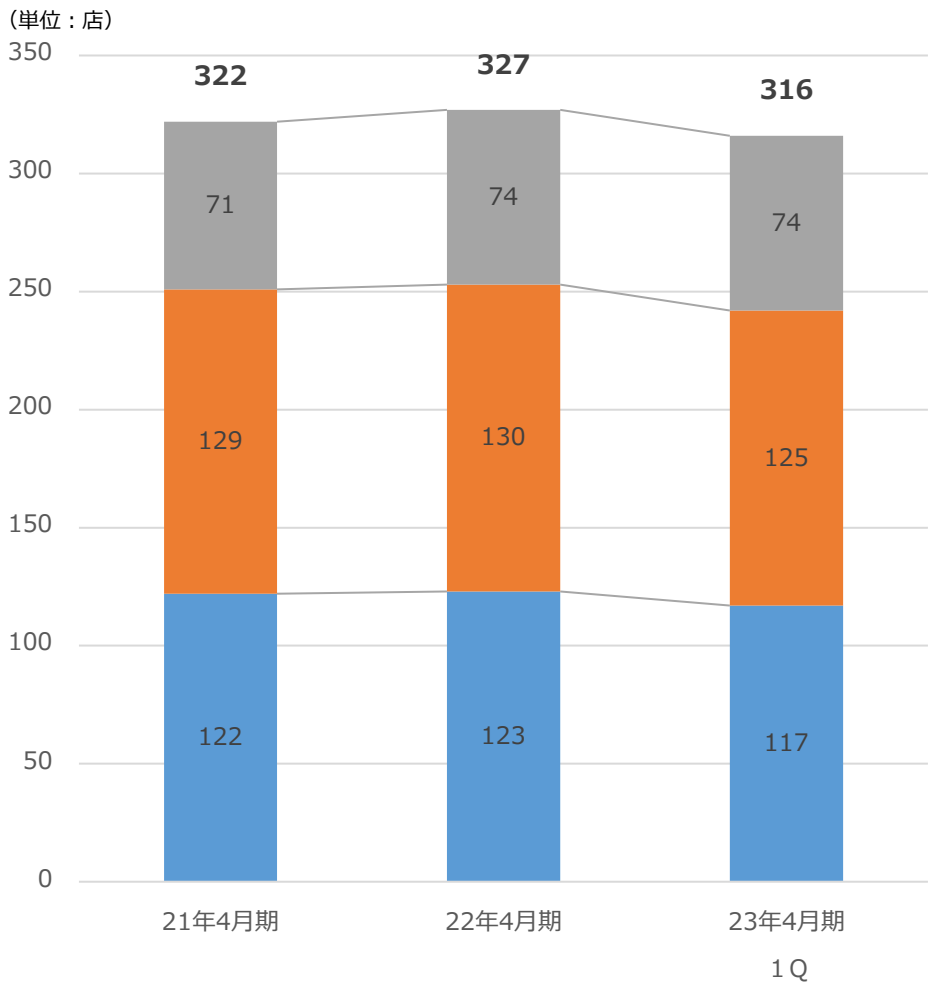


## 次世代型店舗への移行

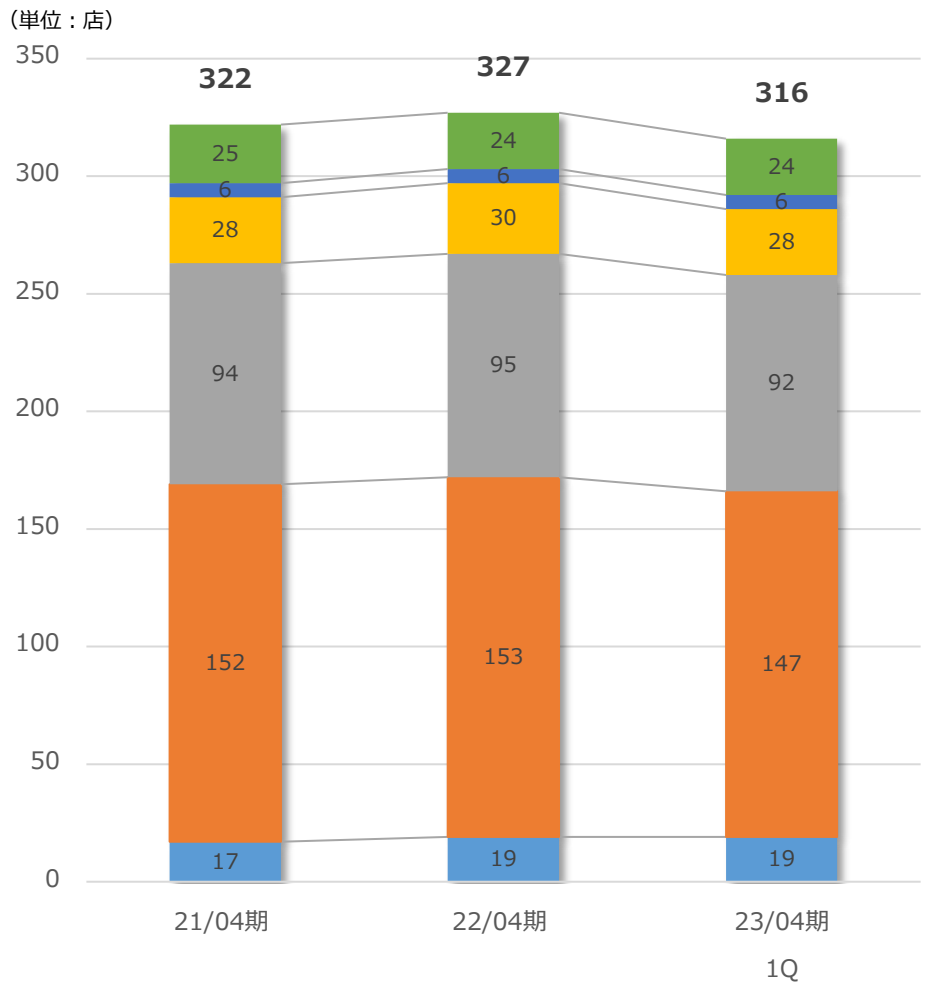


# 立地別・地域別店舗数の推移

立地別店舗数推移



地域別店舗数推移



■ 商業立地 ■ ロードサイド立地 ■ ショッピングセンター立地

■ 北海道・東北 ■ 関東 ■ 中部 ■ 関西 ■ 中四国 ■ 九州

# 異業種との連携による店舗出店



**メガネスーパーAOKIつくば学園店**  
21年7月OPEN



**メガネスーパーオキノ萑崎店**  
22年8月OPEN



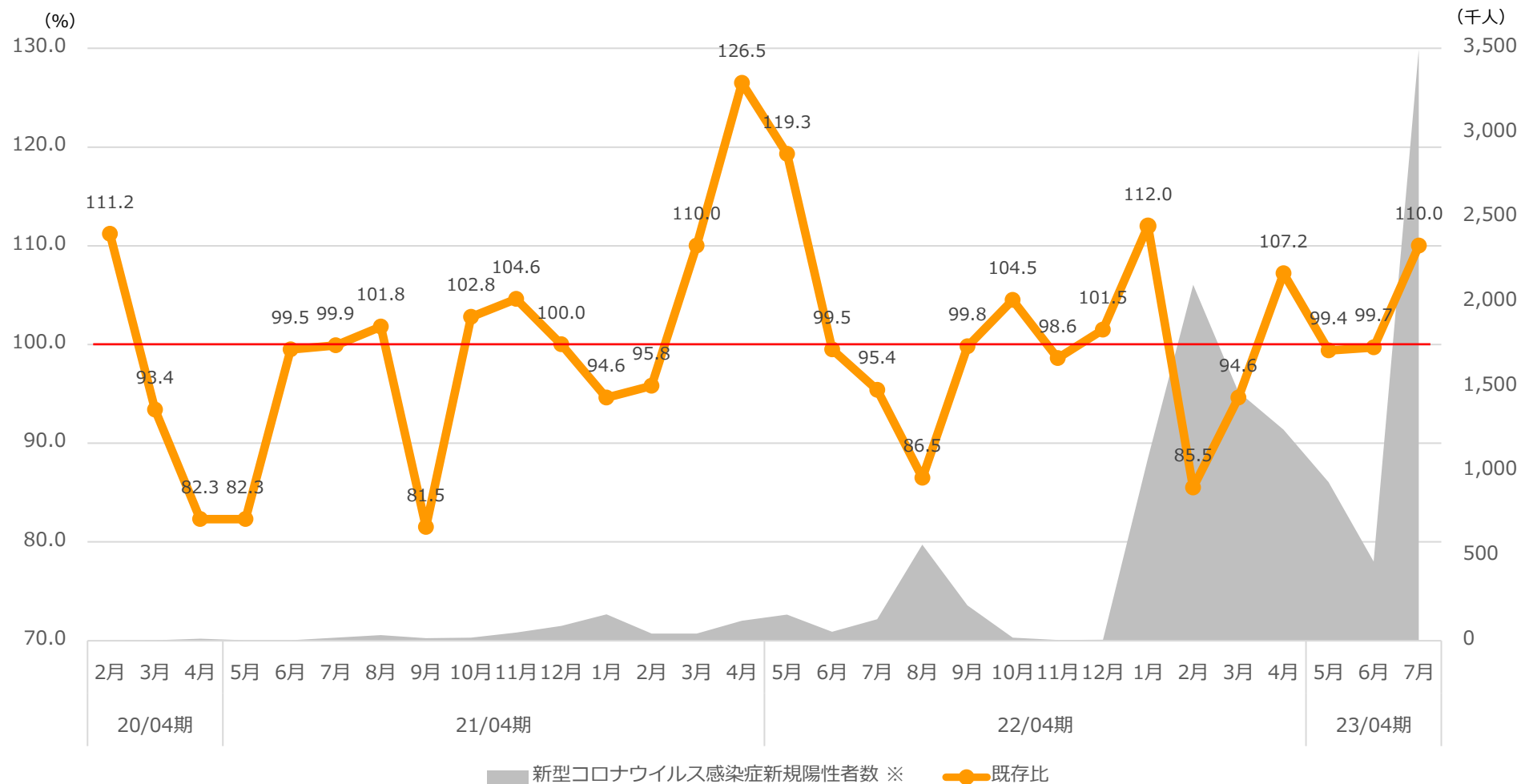
**メガネスーパーAOKI東川口店**  
21年7月OPEN



**メガネのオツツカAOKI大津瀬田店**  
22年7月OPEN

# 既存比推移

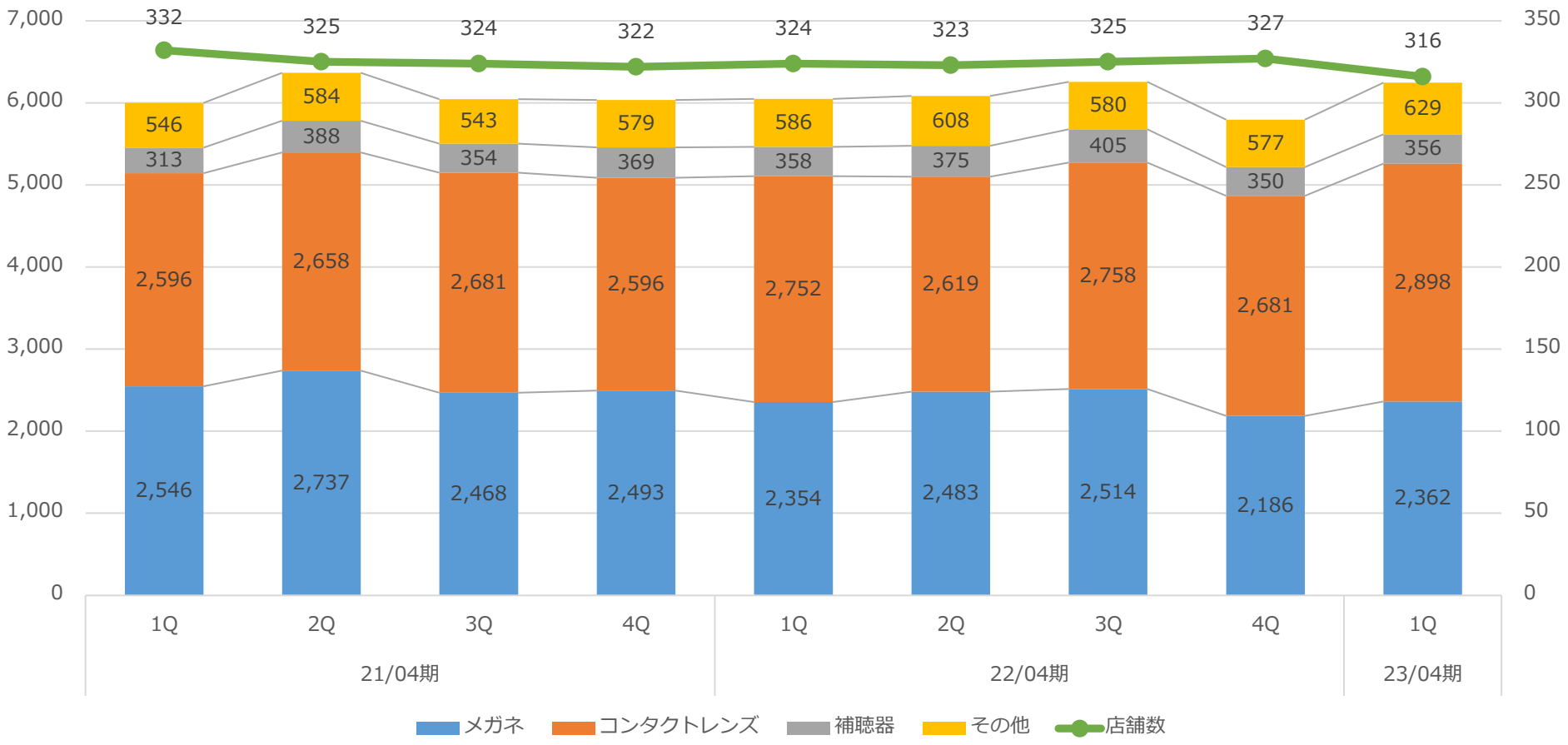
新型コロナウイルス感染症の拡大以降、営業時間短縮による生産性重視の店舗運営を継続



# 品目別売上高（四半期推移）

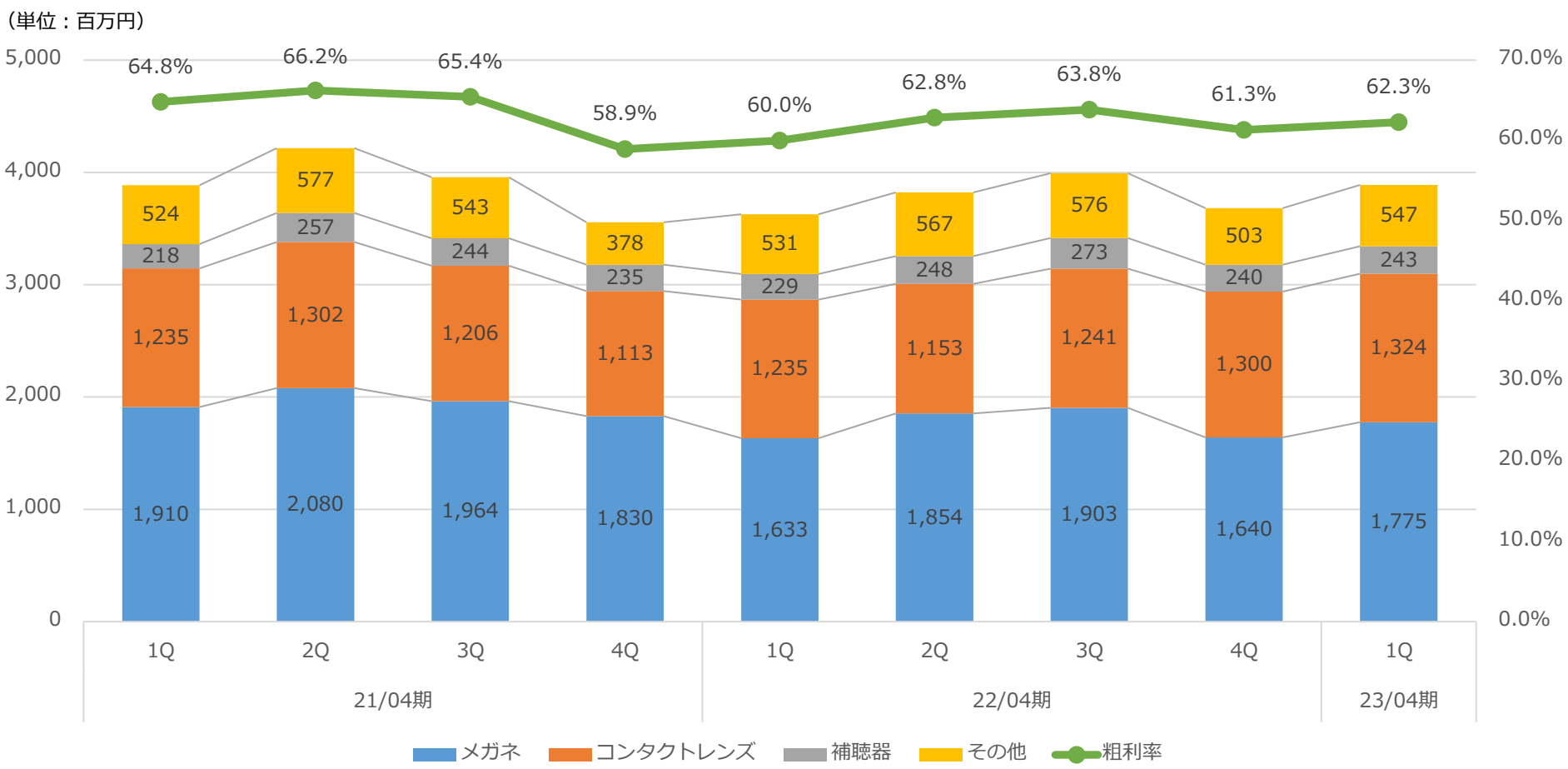
メガネの売上高は前年1Q比0.3%の微増に留まるものの、コンタクトレンズが同1Q比5.3%増と好調に推移。一方、売上高構成比が変化し、前年1Q比でメガネが1.1%減の37.8%、コンタクトレンズが0.9%増の46.4%

(単位：百万円)



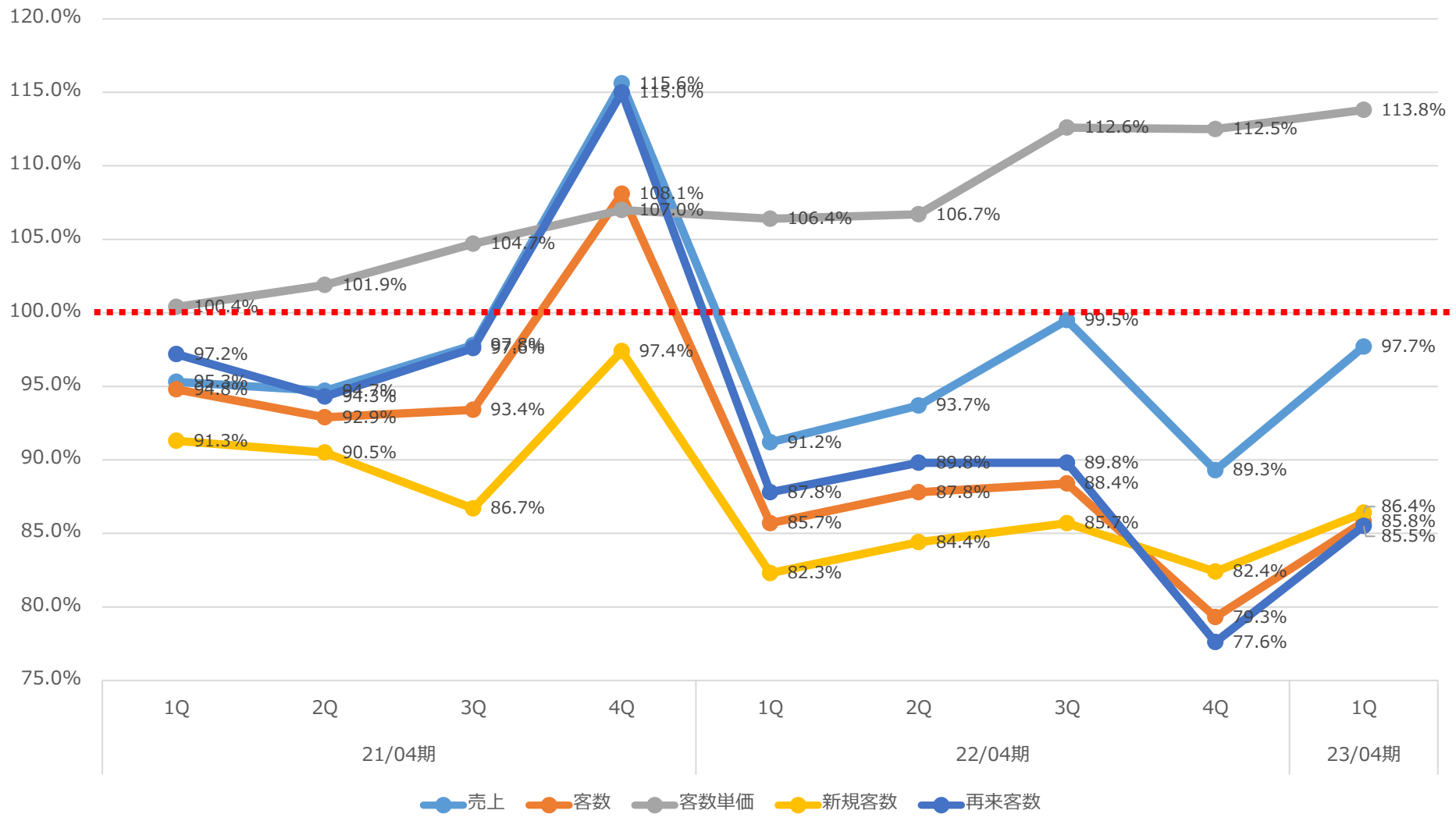
# 売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

売上総利益は、前年1Q比メガネ8.7%増、コンタクト7.1%増、補聴器5.8%増、その他3.0%増と全プロダクトで増益。売上総利益率は前年1Q比メガネ5.8pt、コンタクト0.8pt、補聴器4.0ptそれぞれ改善した結果、同1Q比2.3pt改善し62.3%



# メガネ：前年比①

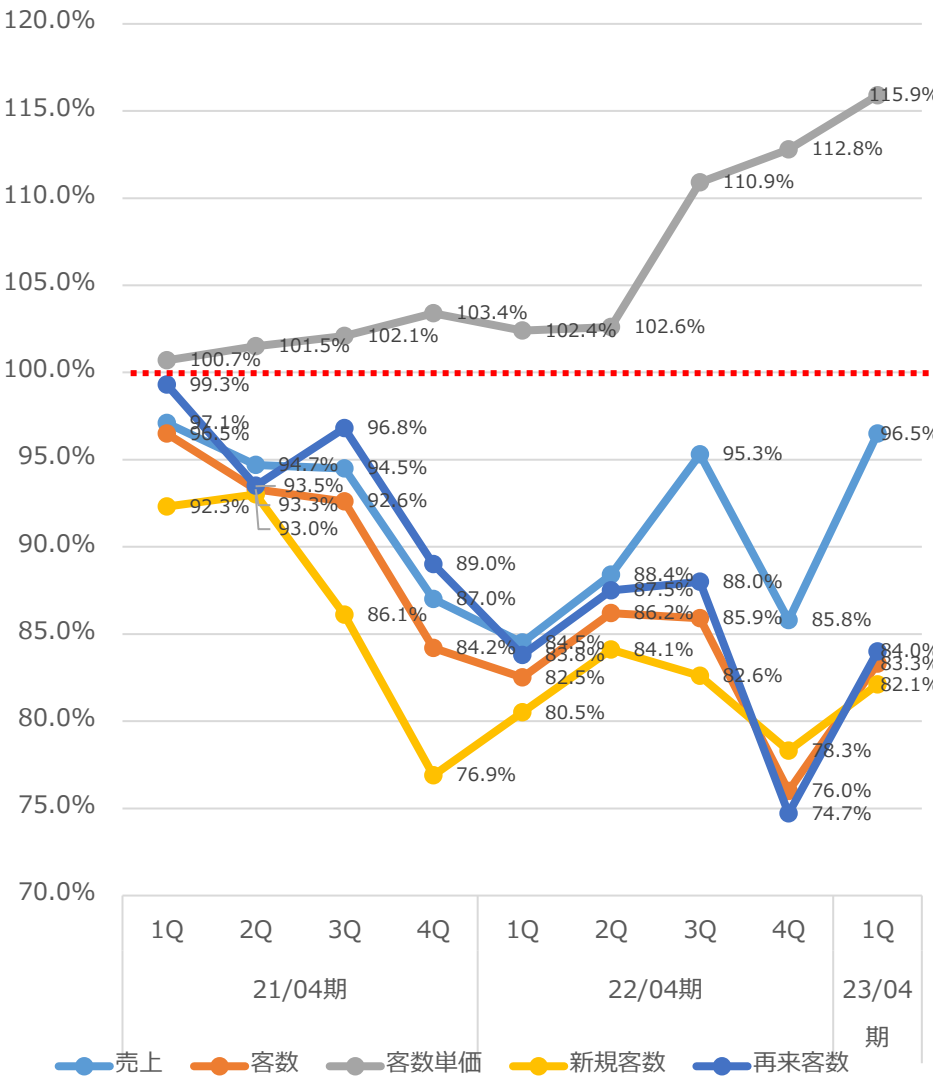
## ■ 全店



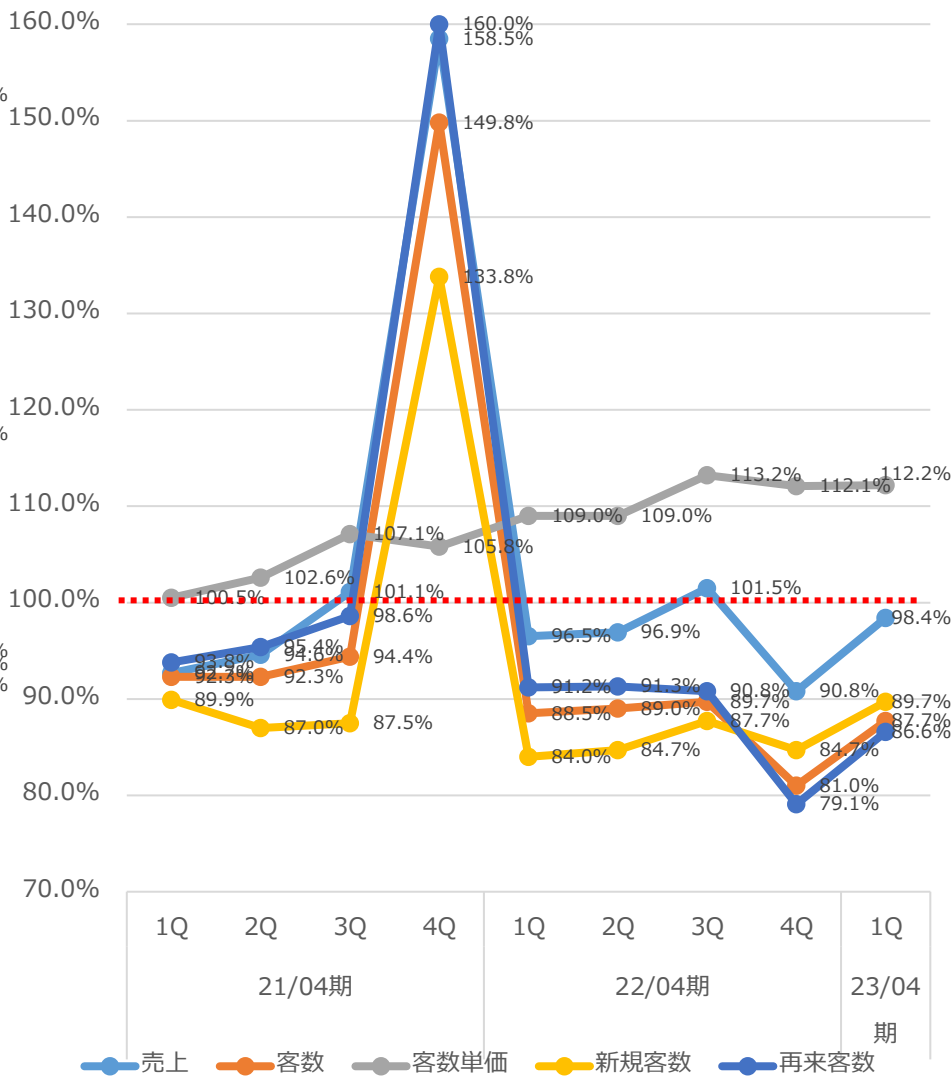


# メガネ：前年比②

## ■ 従来型店舗

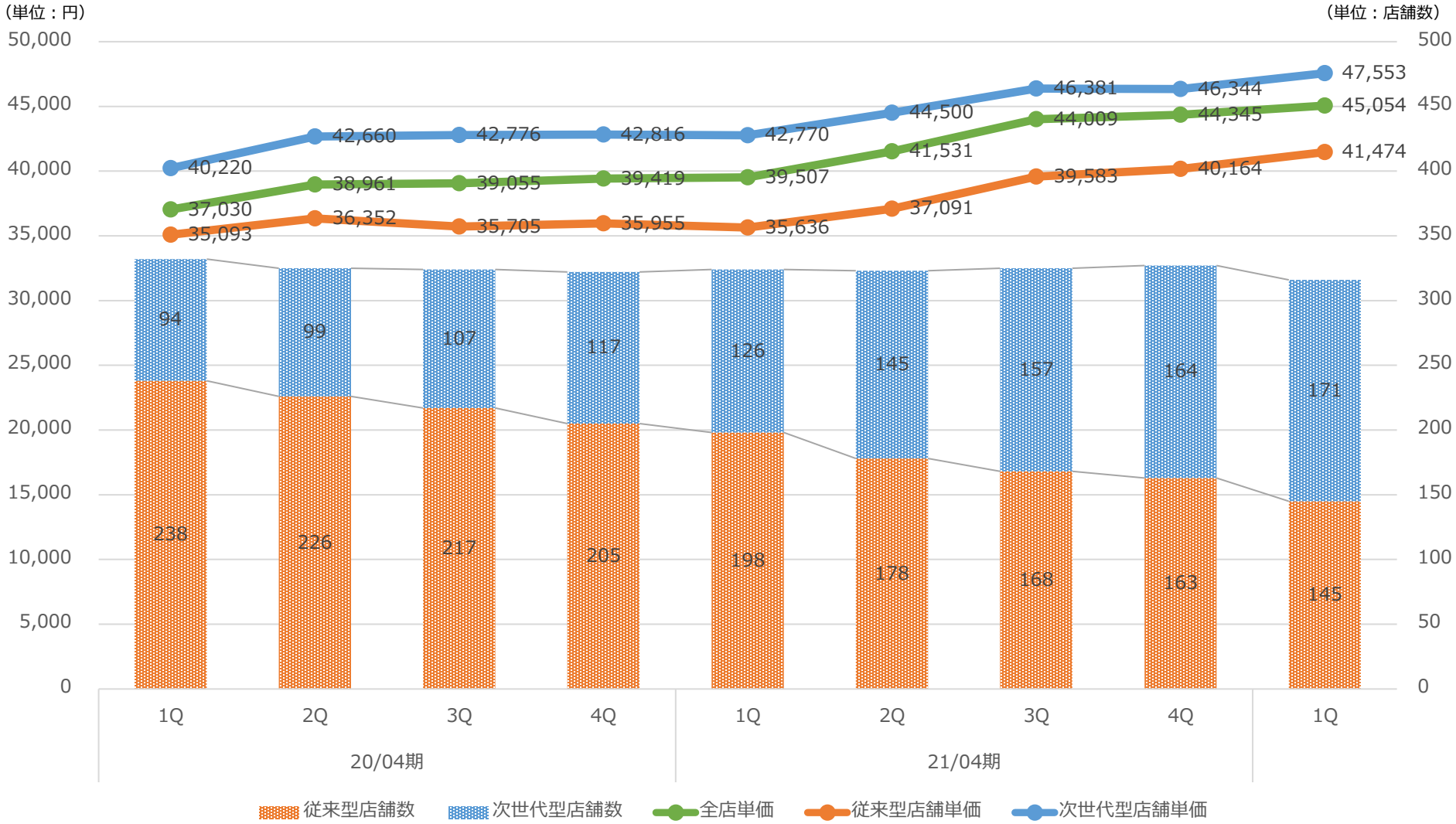


## ■ 次世代型店舗

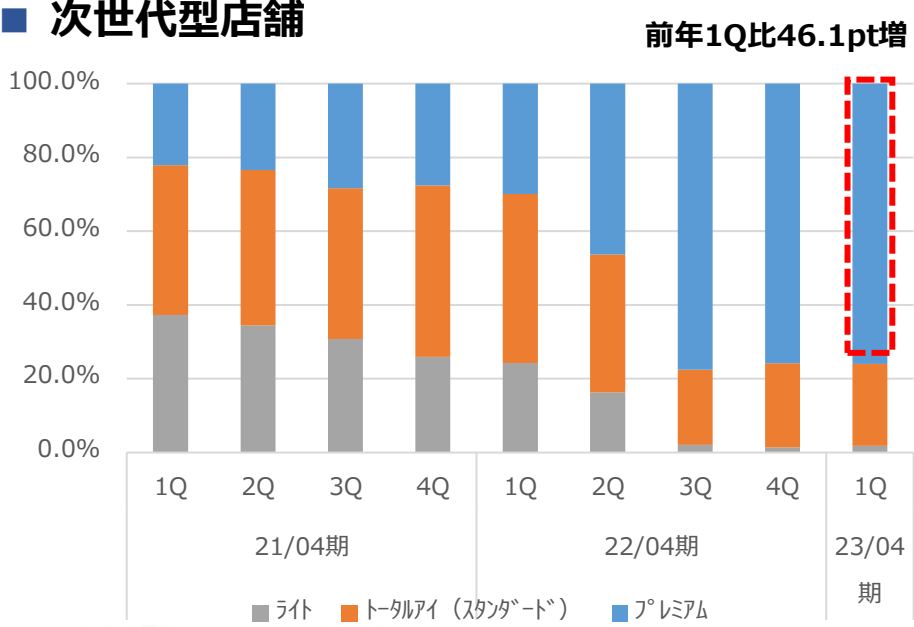
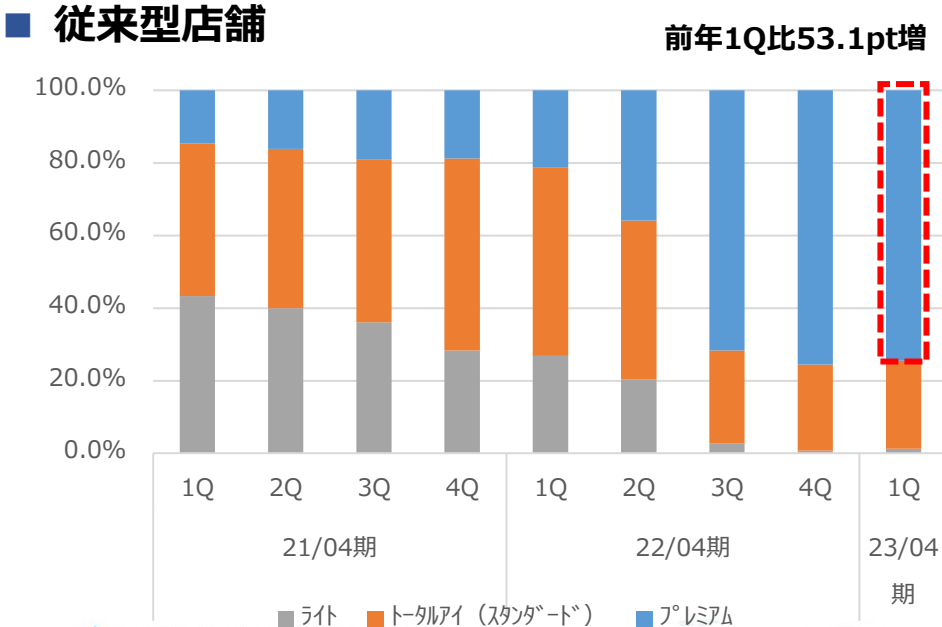
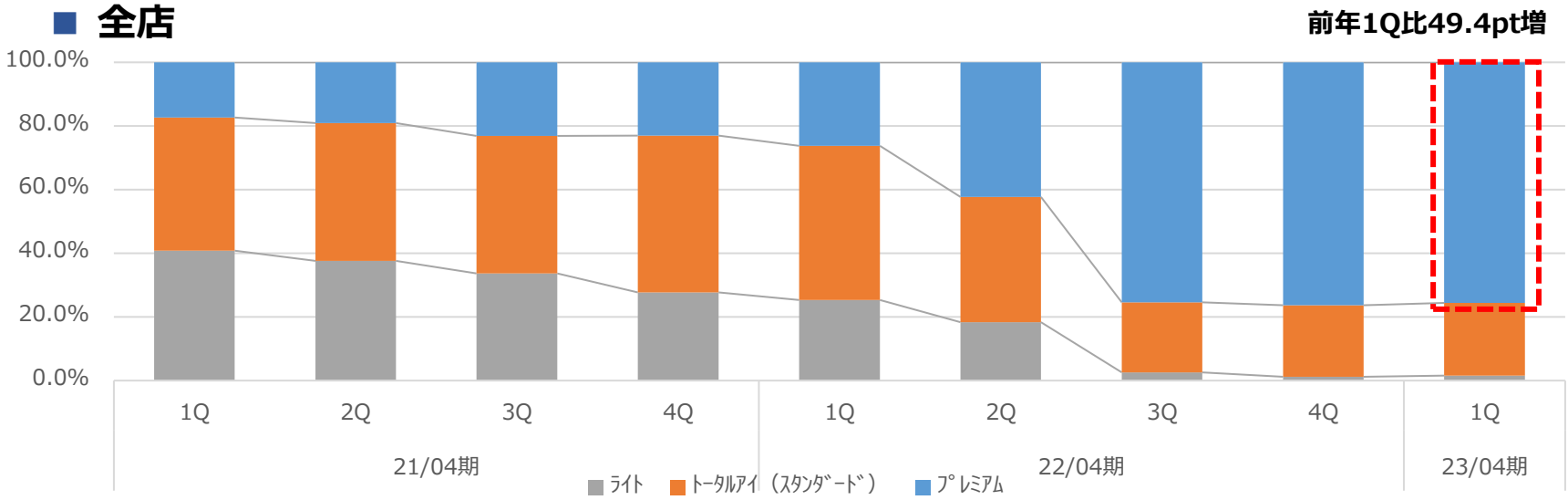




# メガネ 単価：四半期推移

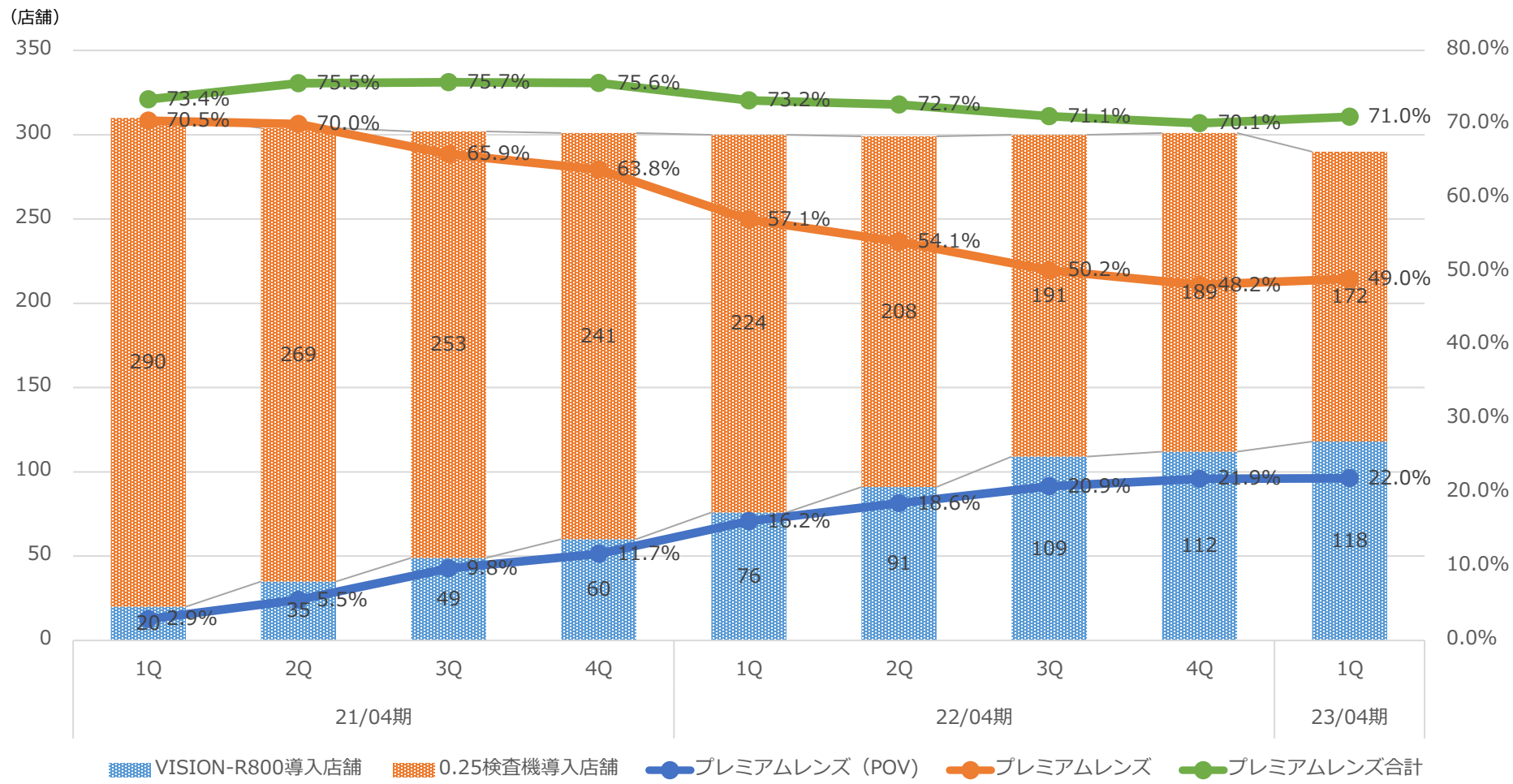


# メガネ：トータルアイ検査の四半期推移

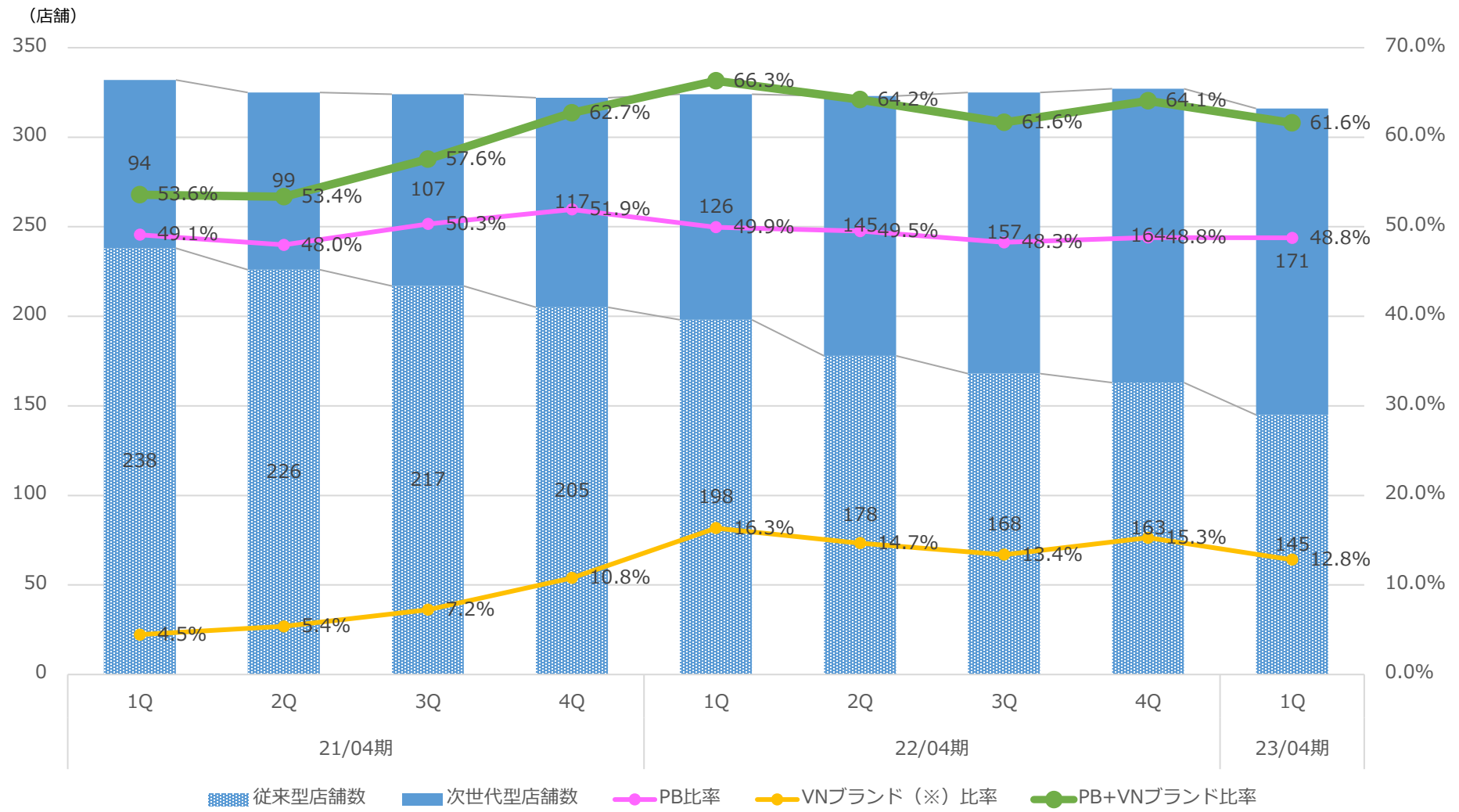


# メガネ VISION-R800の導入進捗、プレミアムレンズ比率：四半期推移

世界最先端の検査機Essilor製「VISION-R800」を順次各店舗に配備。従来の25倍（0.01D刻み）の度数設定と超高精緻な視力測定で快適な見え方を実現。導入店舗は前年1Q比42店舗増の118店舗、台数は同1Q比44台増の132台



# メガネ PB・VNブランド比率：四半期推移

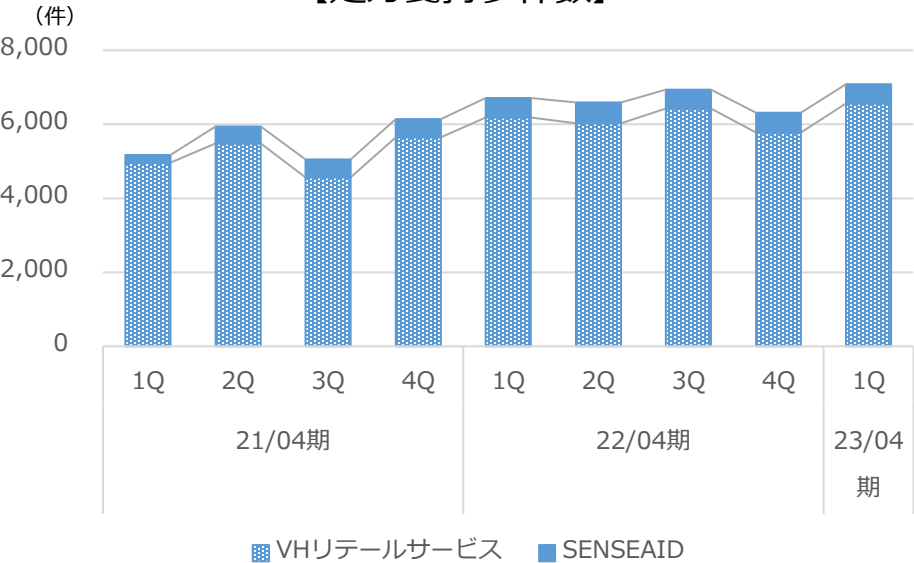


※VNブランド：VISIONIZEから仕入れた商品の販売比率

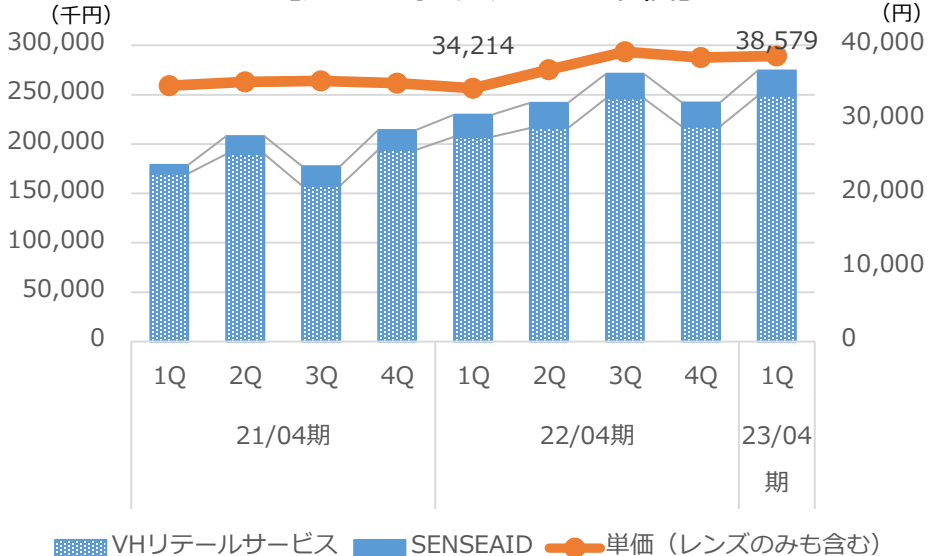
# 地域眼科との連携強化

「地域のお客様の視環境を守ること」をコンセプトにSENSEAIDで2020年8月より活動スタートした地域眼科との連携プロジェクトを当1Qより全社レベルに発展させ、専門チームを設置のうえ活動開始。処方箋持参件数は前年1Q比5.5%増、処方箋持参売上高は同1Q比19.0%増

【処方箋持参件数】



【処方箋持参売上・単価】

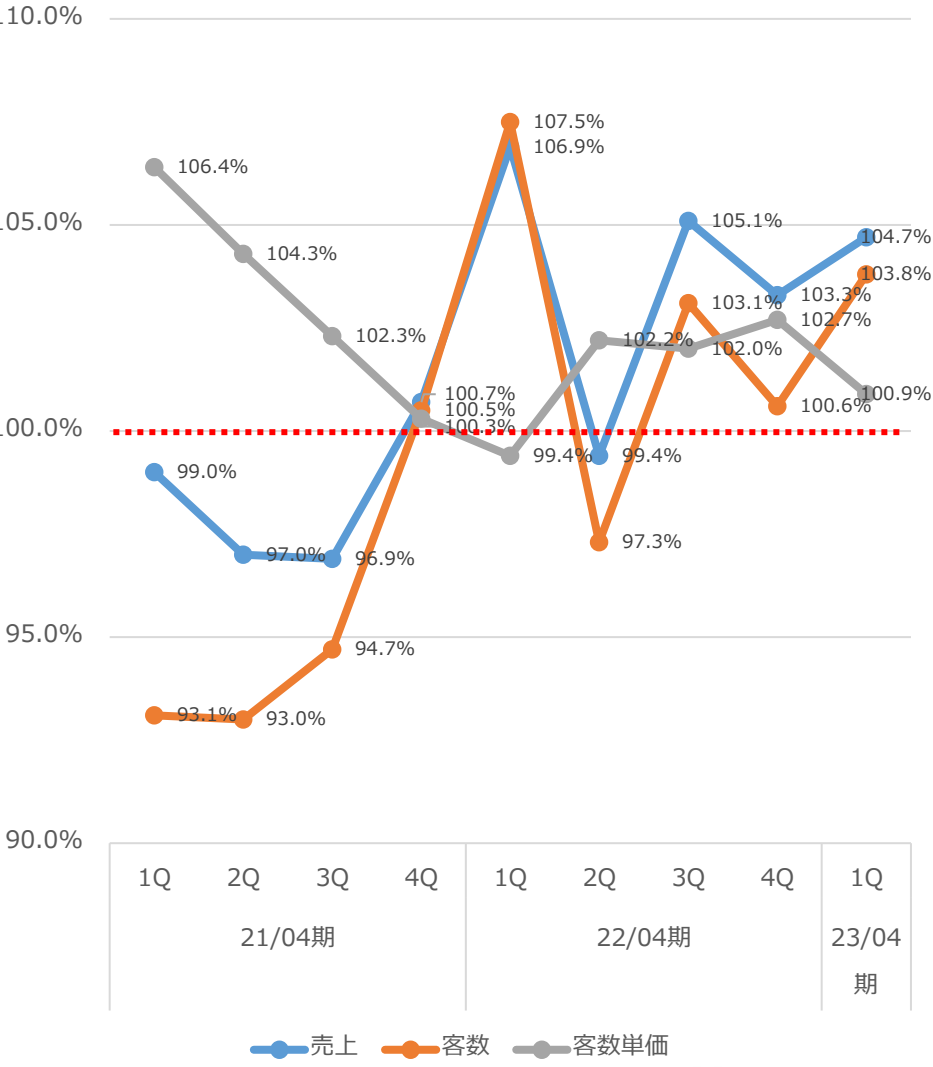


## ドクターに評価されている4つのポイント

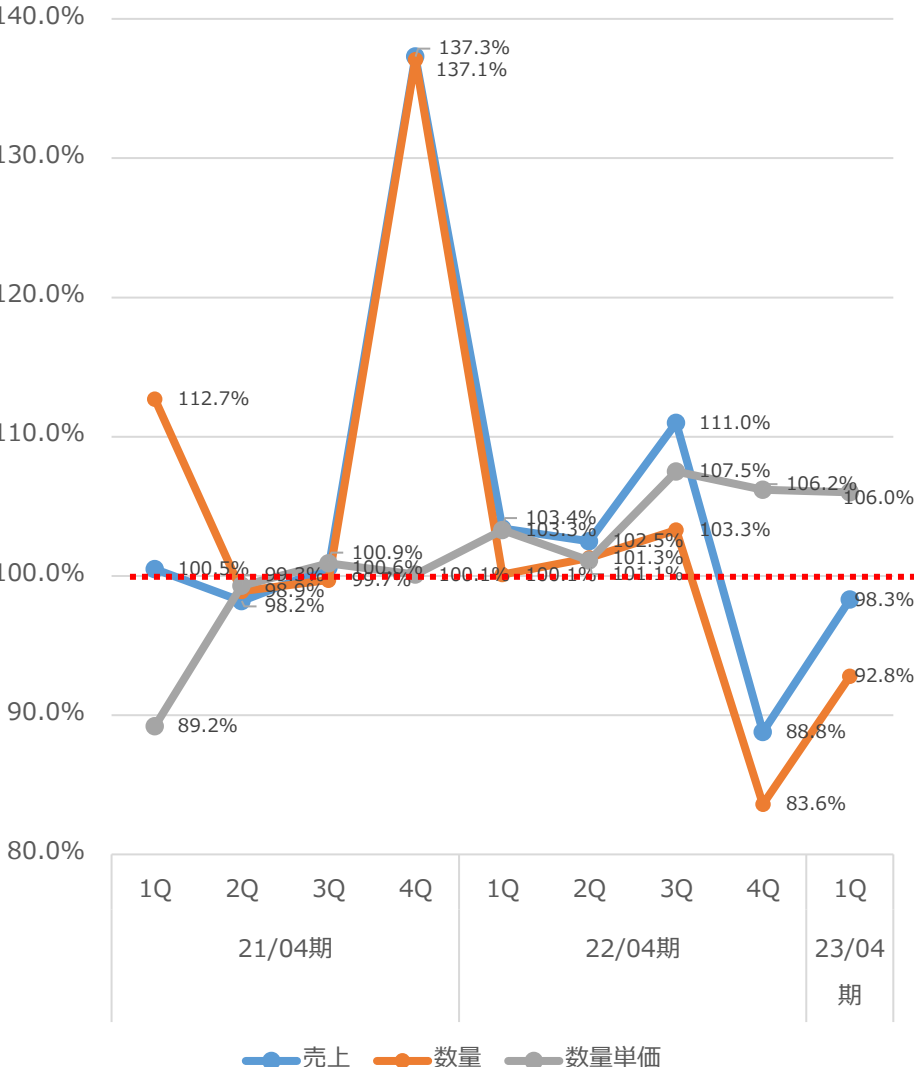
- 充実の保証体制
- 豊富な品揃え
- 高い調整・加工技術
- 充実のアフターフォロー

# コンタクトレンズ・補聴器既存店前年比

## ■ コンタクトレンズ



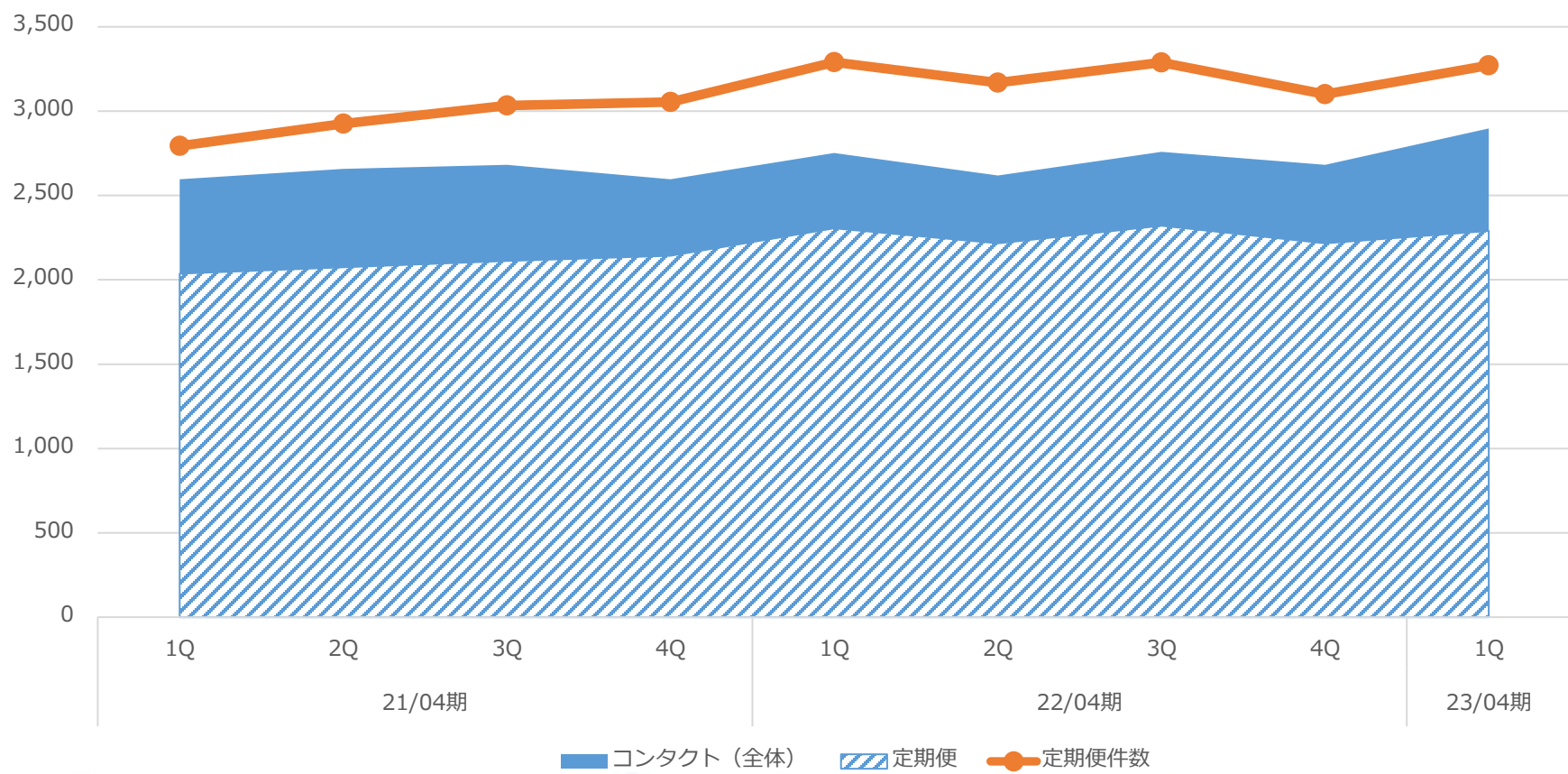
## ■ 補聴器



# ストック型サービスの強化：コンタクト定期便

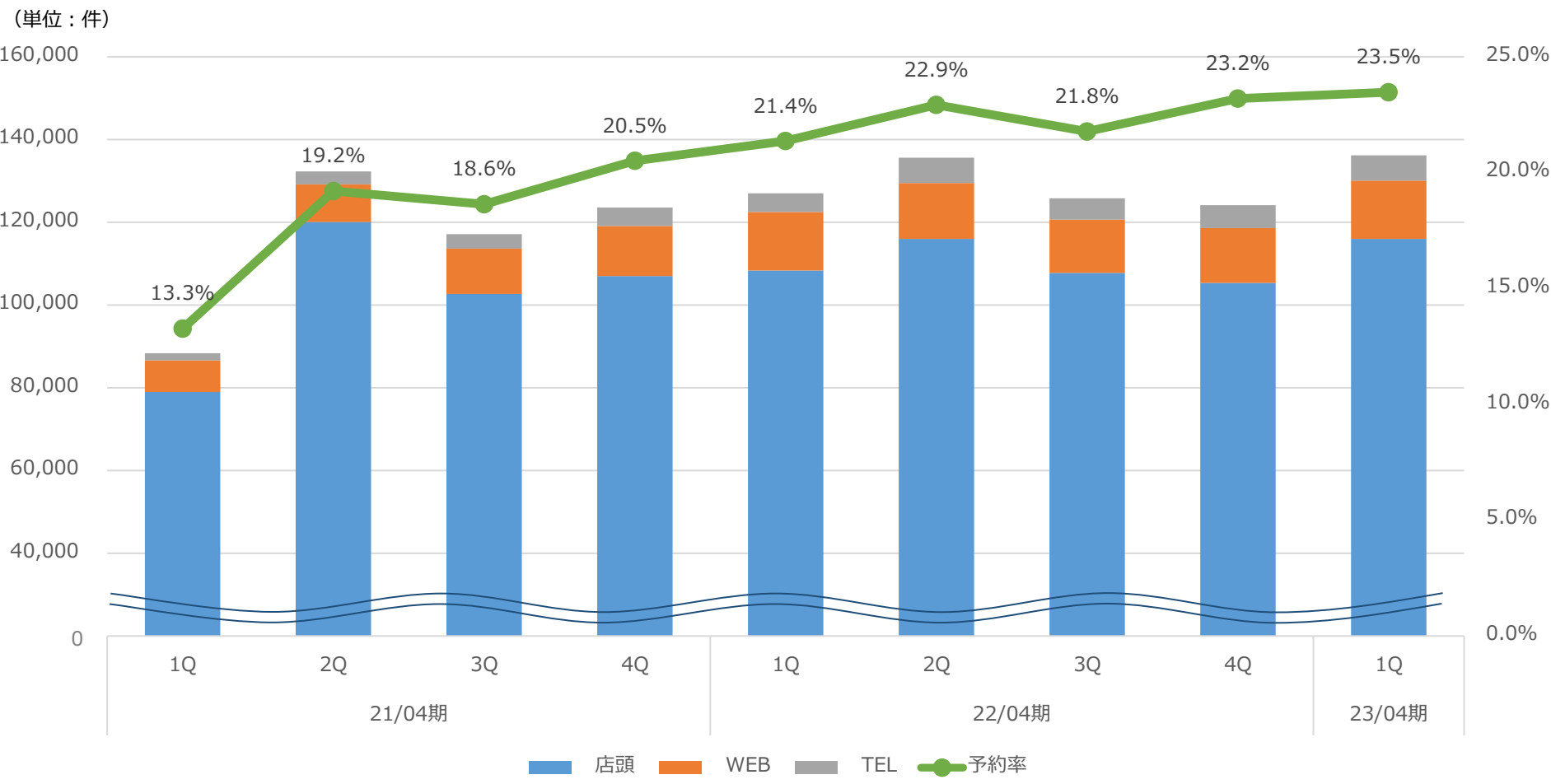
コンタクト定期便について、引き続き初回キャンペーン等による新規顧客の加入促進を強化。棚卸方法の見直しに伴い出荷タイミングに影響を受けた結果、コンタクト定期便にかかる売上は前年1Q比0.7ptの微減。コンタクト定期便が占める割合は、フロー売上が前年1Q比36.3%増と好調に推移した結果、4.8pt減の79.0%となるが、増加分含む既存顧客の同定期便への移行促進を進め、引き続き強い成長を目指す

(単位：百万円)



# 来店予約の強化による店舗生産性の向上

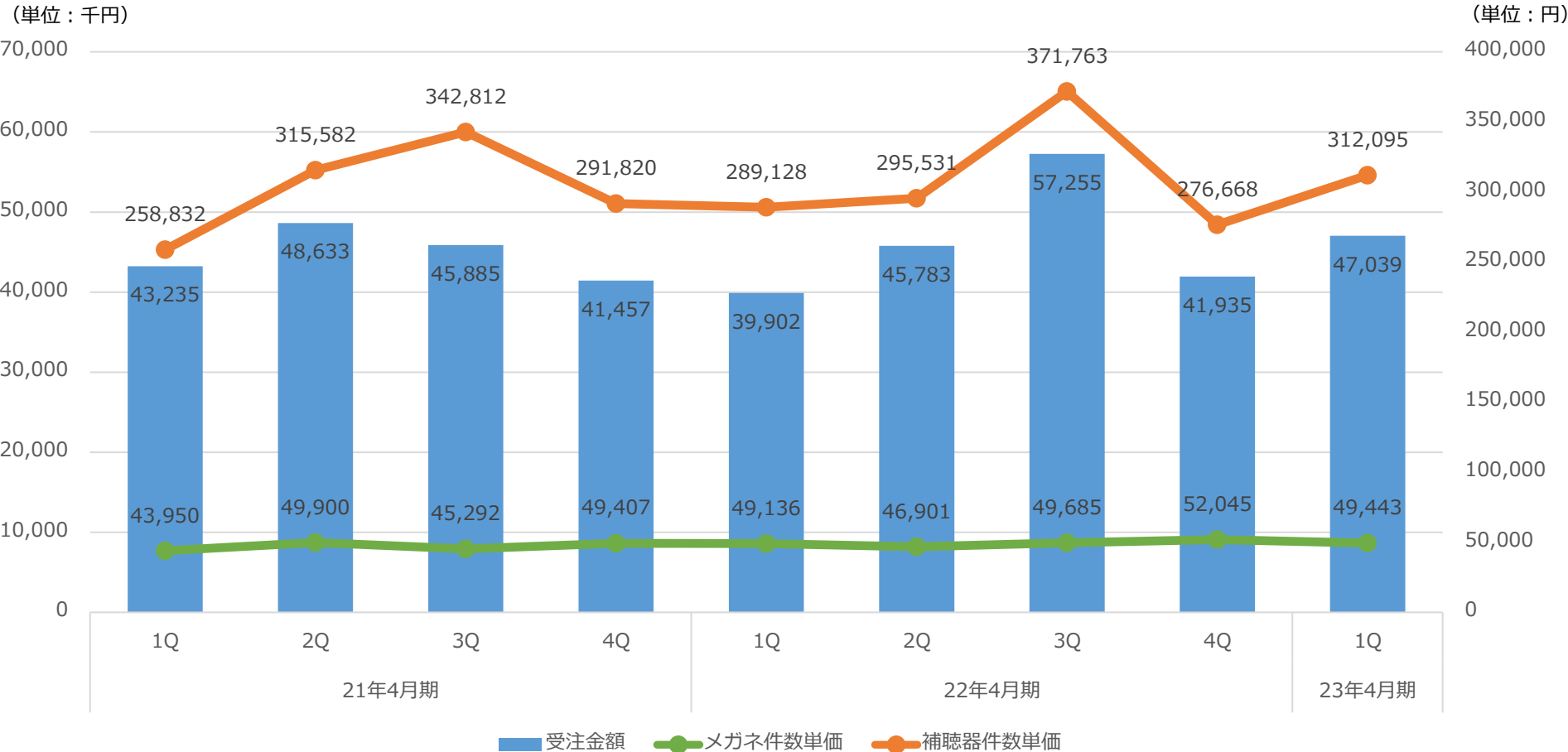
緊急事態宣言解除後の2020年6月以降、店舗、WEB、TELの各経路ともに予約による来店が定着。来店予約件数は前年1Q比7.2%増、来店予約率は同1Q比2.1pt増の23.5%の高水準で推移





# 出張訪問販売の実績

2020年5月の緊急事態宣言解除以降、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止策を施した上で、施設等の入居者、ご利用者様への販売を実施。受注件数及び受注金額は前年1Q比でそれぞれ5.2%増、17.9%増となり、個人からの出張訪問販売ニーズも含め引き続き堅調に推移



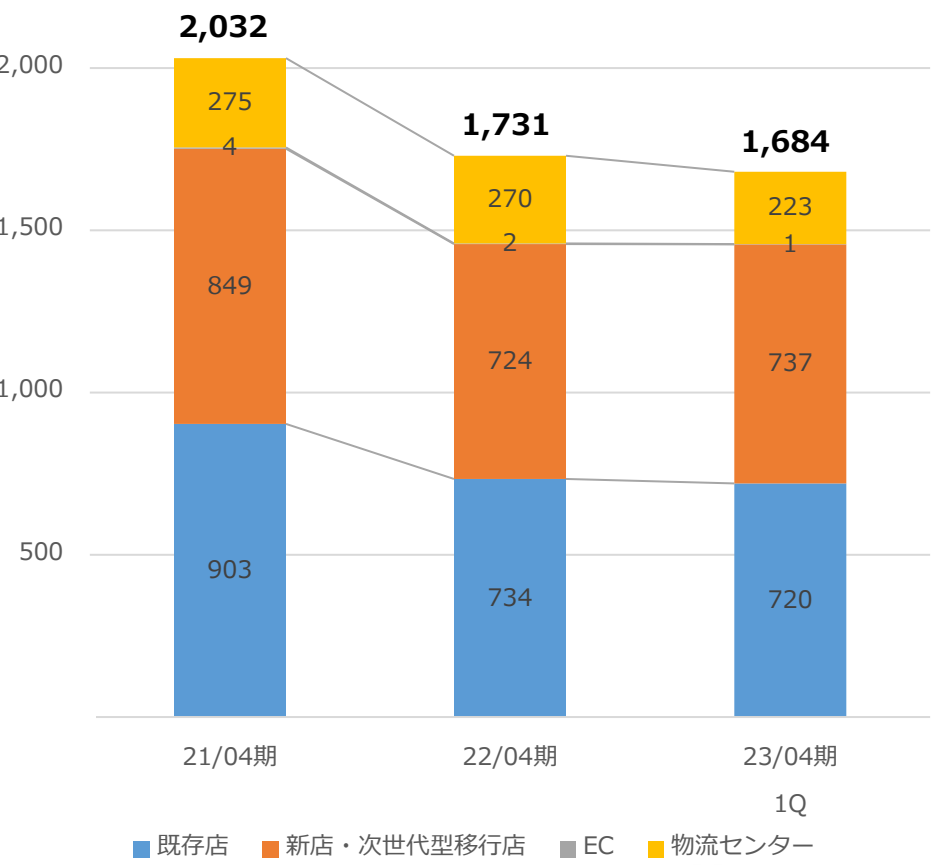
※移動式店舗の実績含む

# アイケア商品の充実と適正化

店舗の集約統合、次世代型店舗への移行やメガネ・補聴器の検査・サービス・設備の充実にあわせたアイケア商品の充実（=在庫投資）とともに、各店毎の在庫適正化が進む

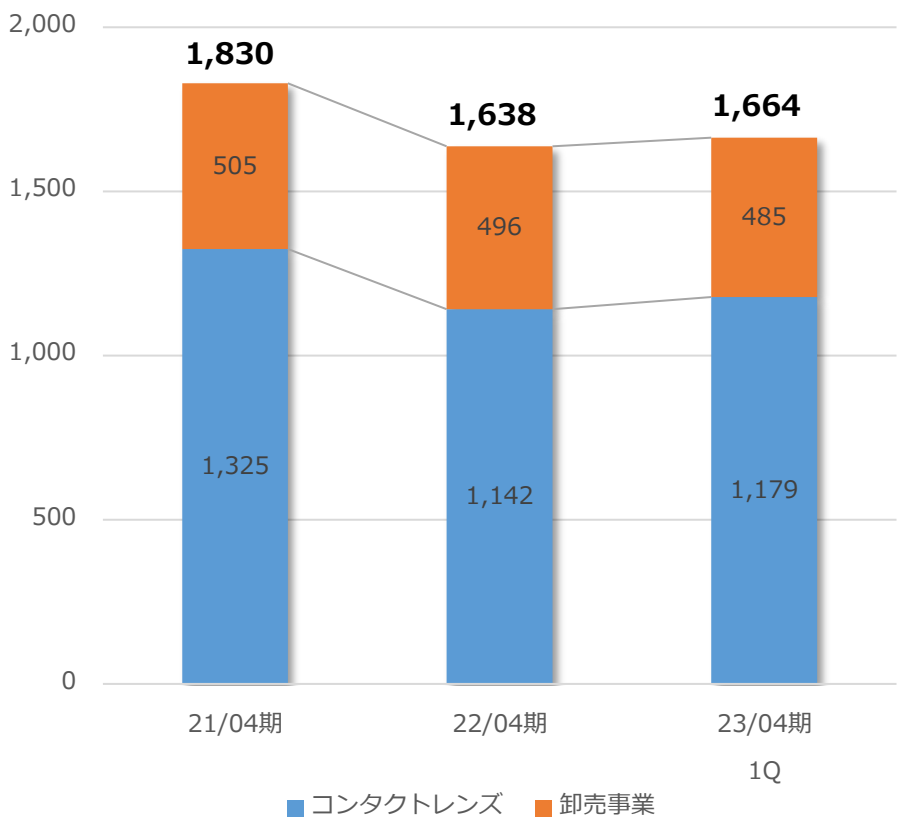
## アイケア商品

(単位：百万円)



## 「参考」 その他商品

(単位：百万円)



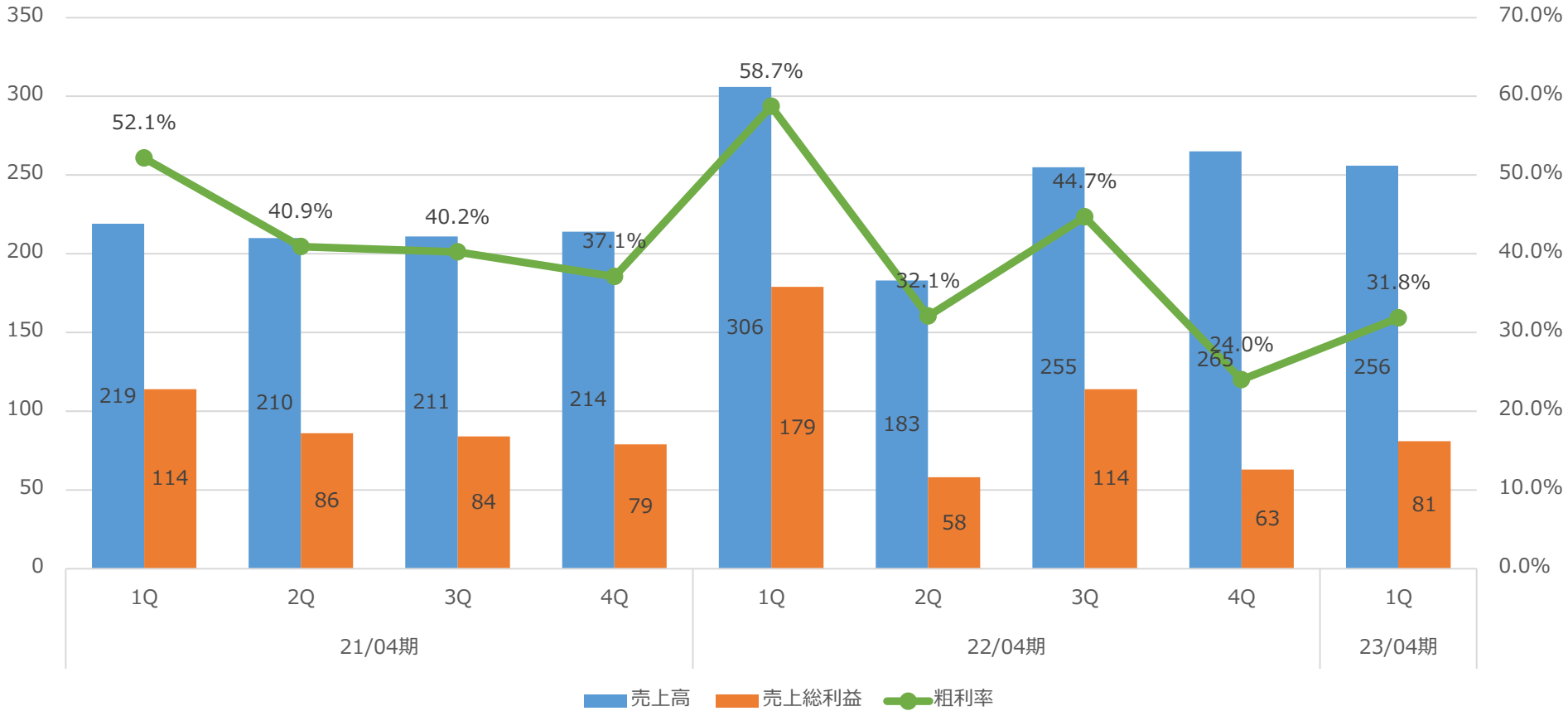
# 卸売事業



# 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を中心に、市場の多様なアイウェアニーズに対応した商品の投入や販売支援に努める。前年1Qはコロナ禍による消費鈍化に伴う取引先の在庫調整一巡後の反動から売上が伸長したこともあり、売上、売上総利益は前年1Q比でそれぞれ16.3%減、54.7%減

(単位：百万円)



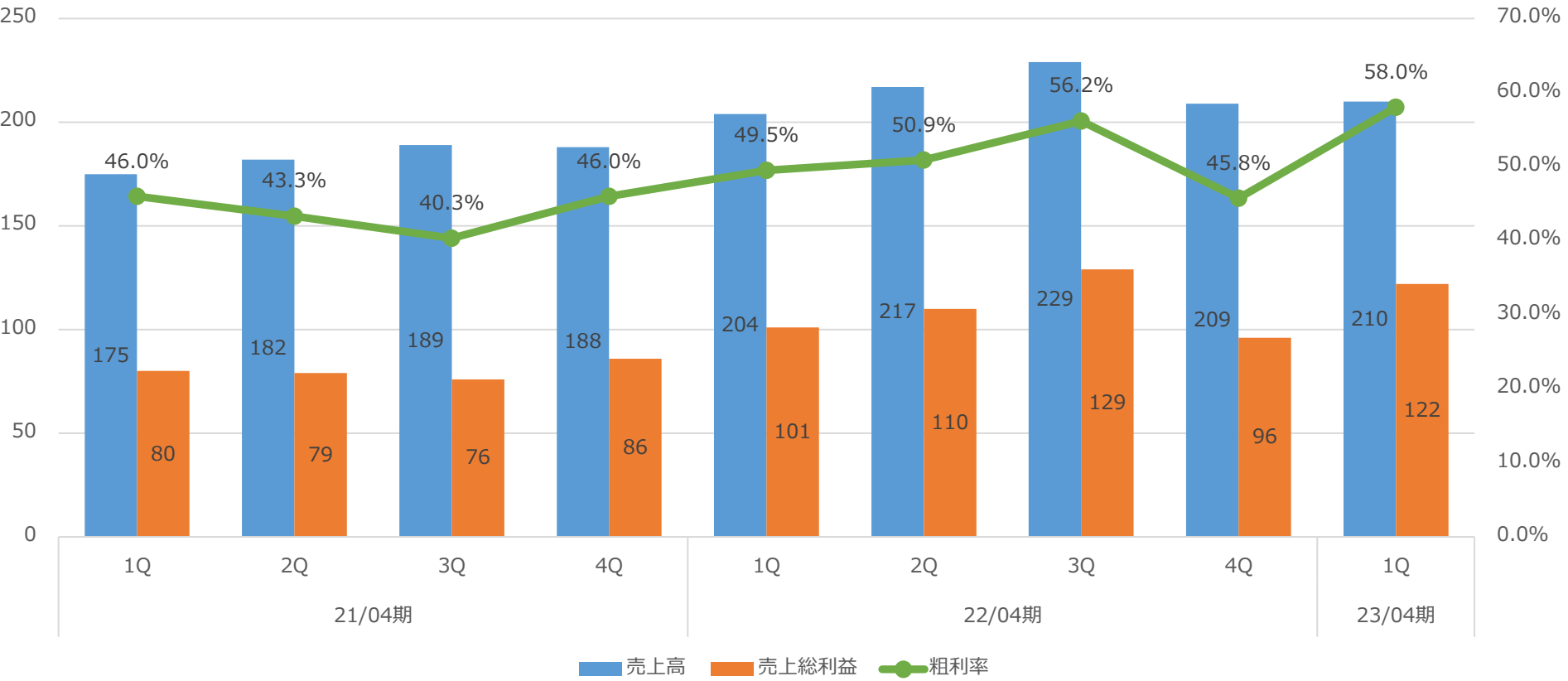
# EC事業



# 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を提供。  
 売上高、売上総利益は前年1Q比でそれぞれ2.9%増、20.8%増と堅調に推移

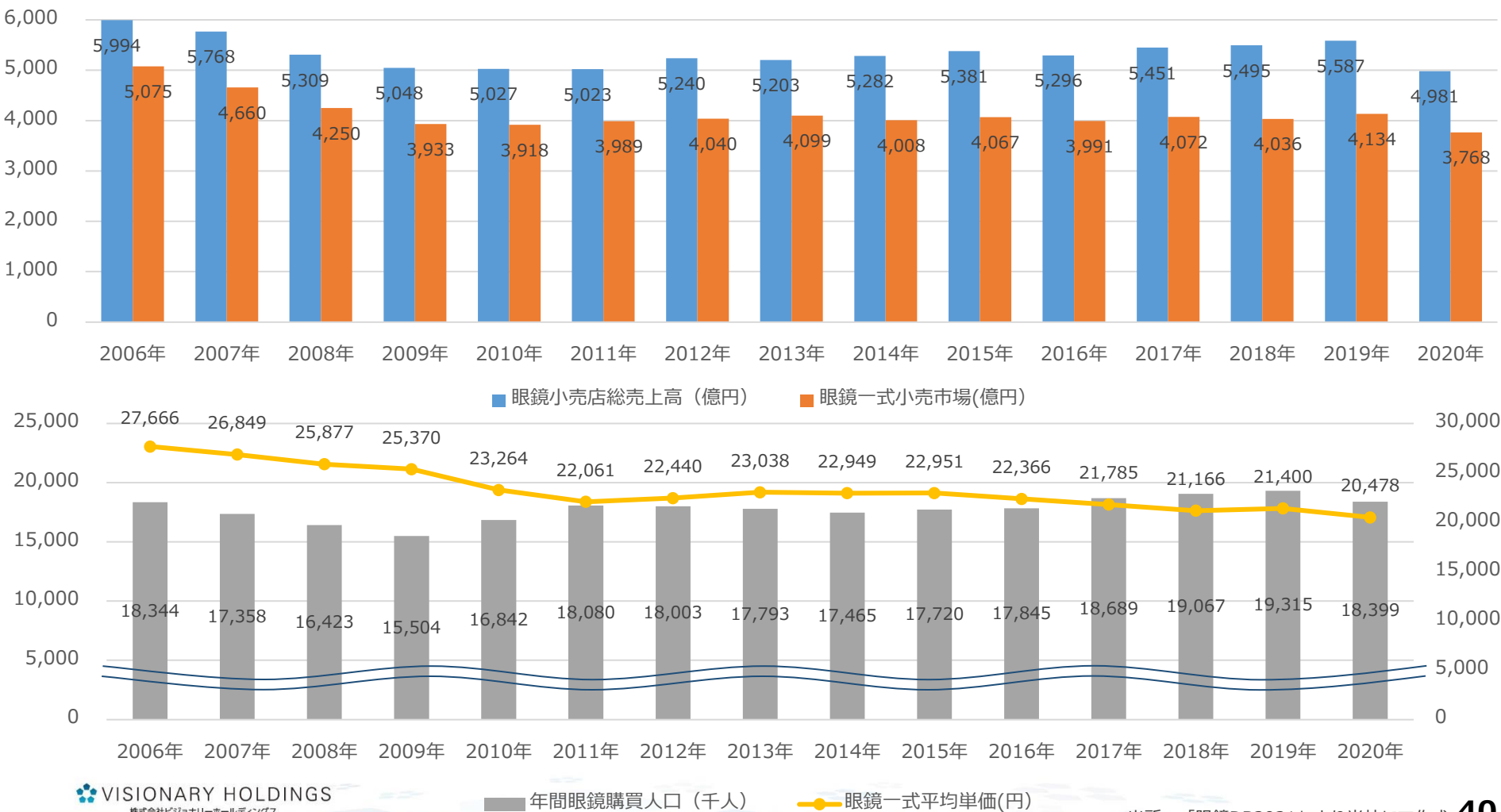
(単位：百万円)



# 5. Appendix

## 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、2011年までは一式単価の下落に伴い市場規模は縮小。一方、年間眼鏡購買人口は2015年以降緩やかに増加

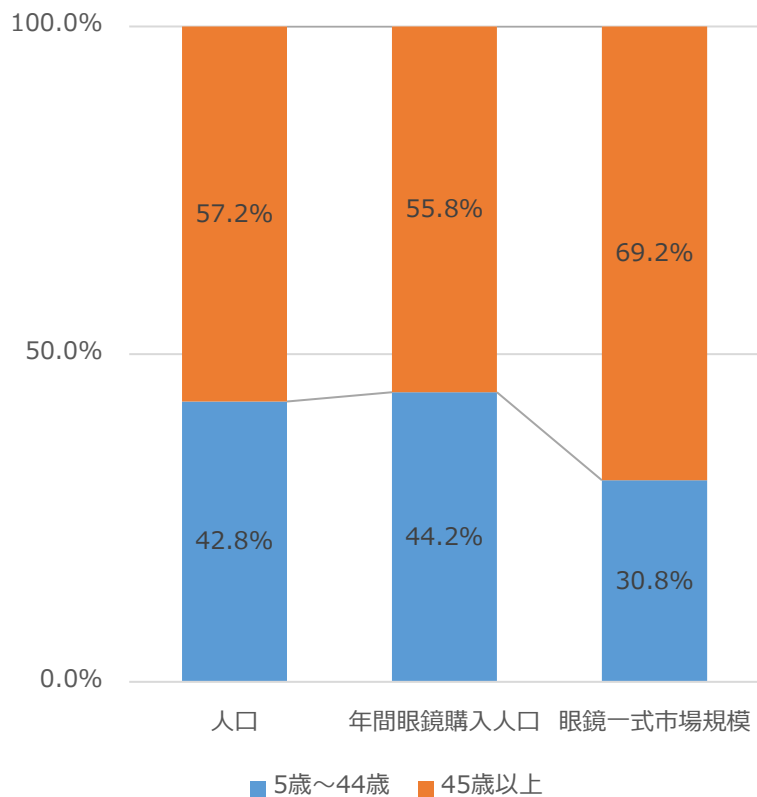




## メガネ市場の環境

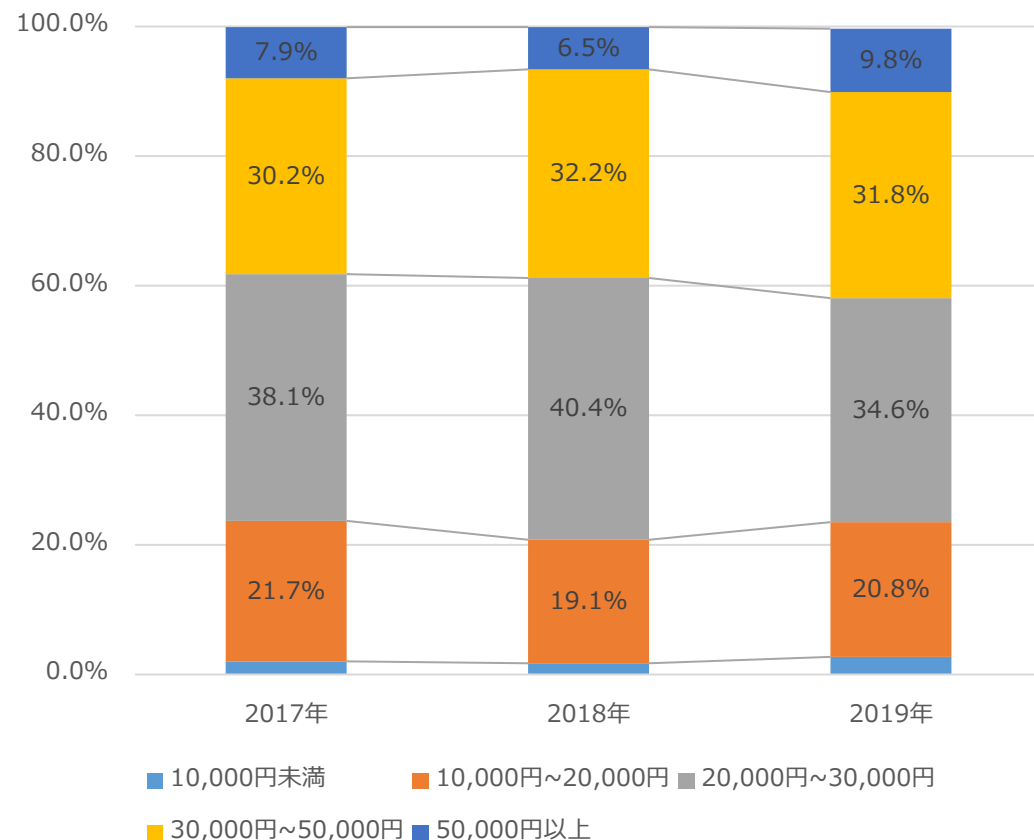
45歳以上のミドル・シニアは、人口で見れば50%超となり、メガネ一式市場に占める45歳以上の割合が約70%。45歳以上の装用比率が高く、遠近や中近等の高単価メガネの使用率が高い為、一式平均単価は30,000円超が41.6%となり前年（2018年）比2.9pt増となる

### ■ 45歳以上の構成比



出所：「眼鏡DB2020」より当社にて作成

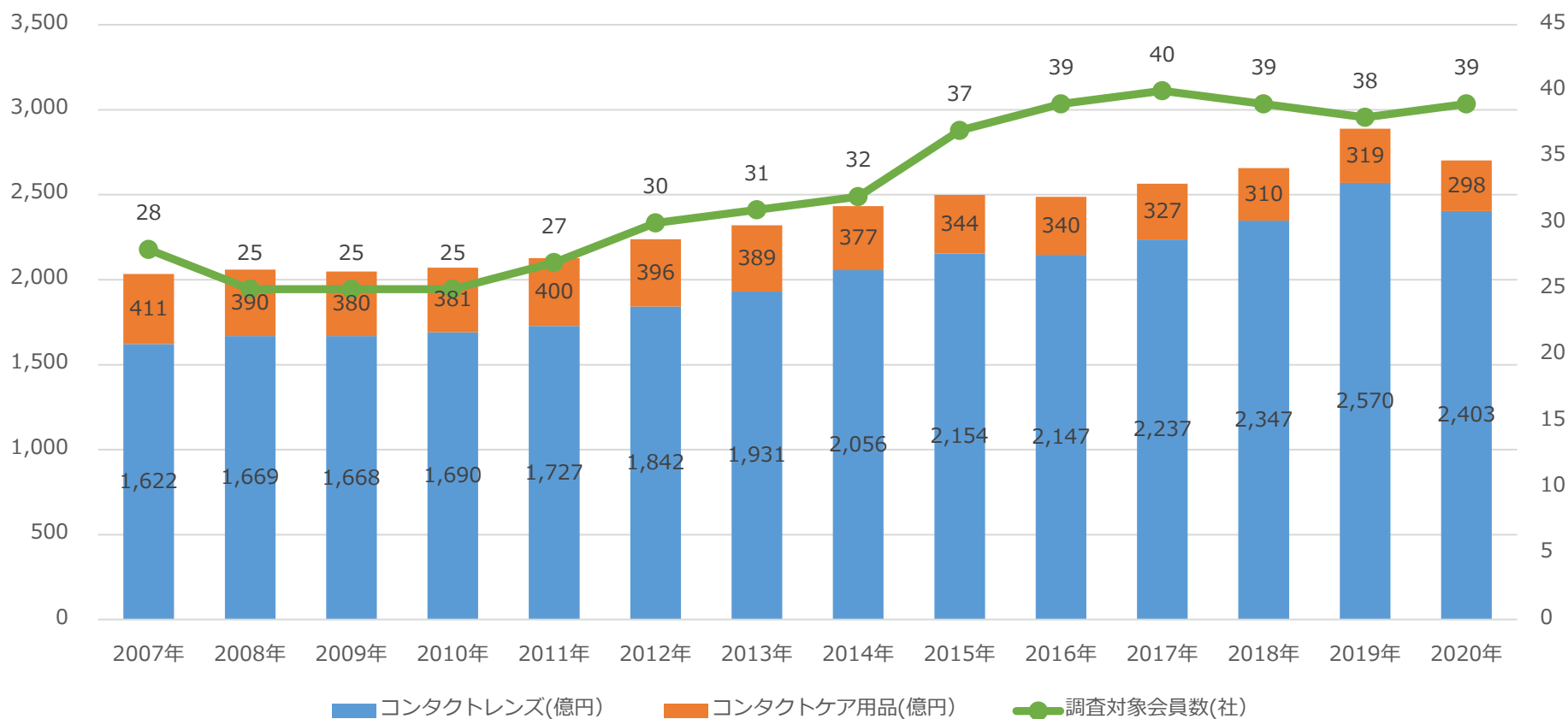
### ■ メガネ一式平均単価



出所：「眼鏡DB2020」より当社にて作成

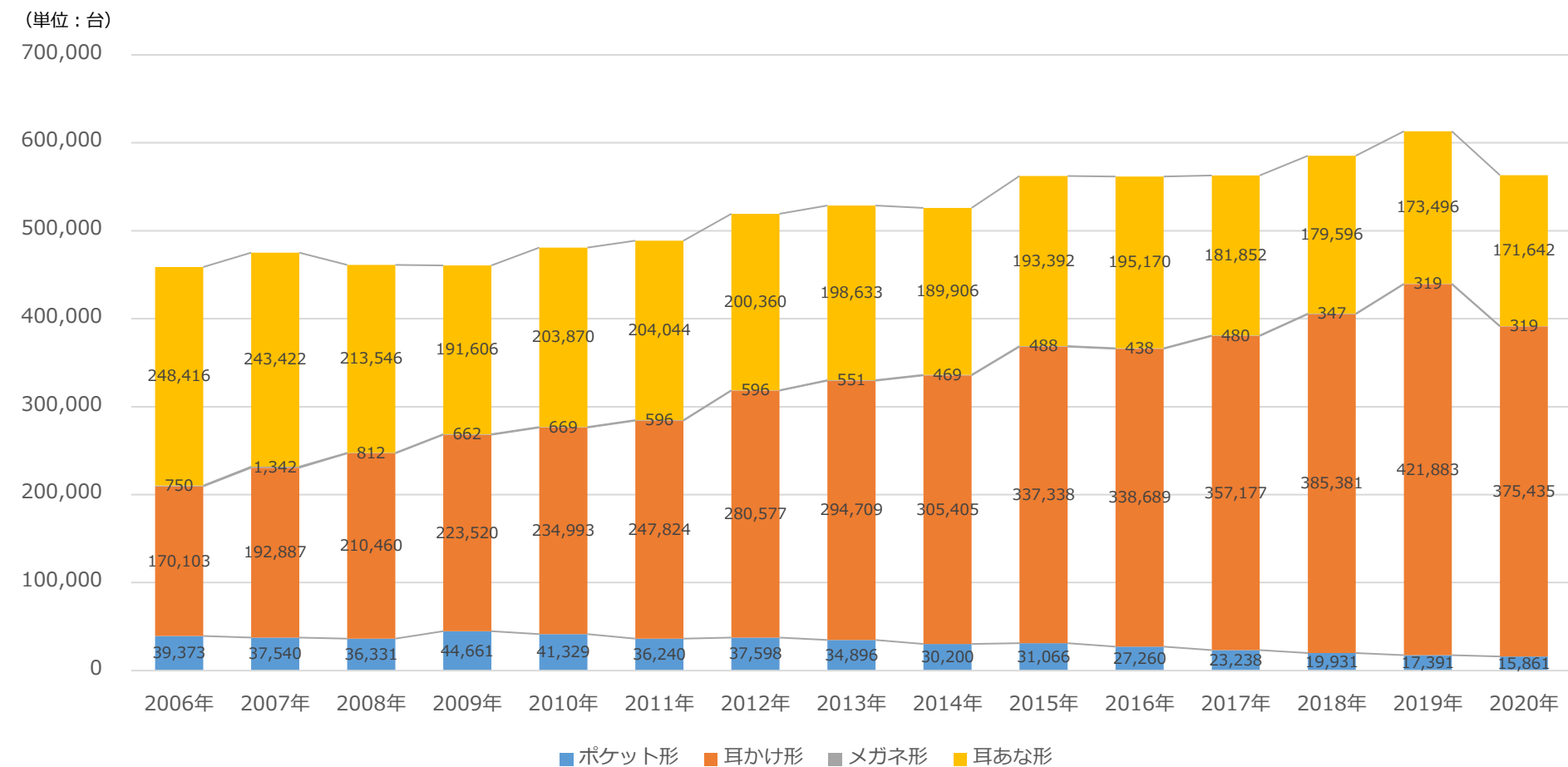
# コンタクトレンズの市場規模

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。



## 補聴器の市場規模

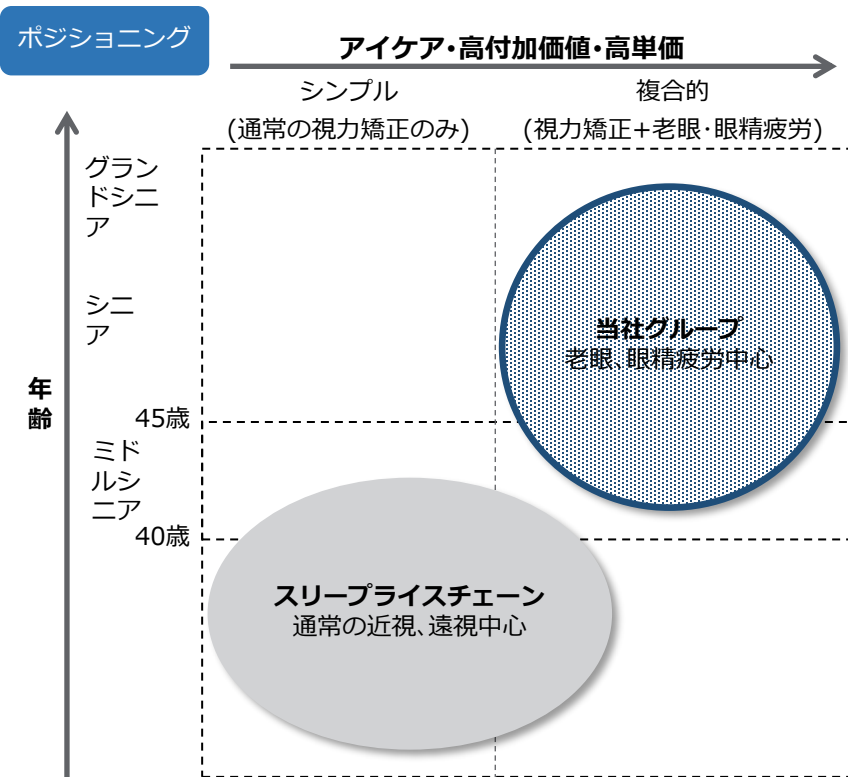
日本国内における補聴器の出荷台数は、2020年は563,257台（前年比91.9%）



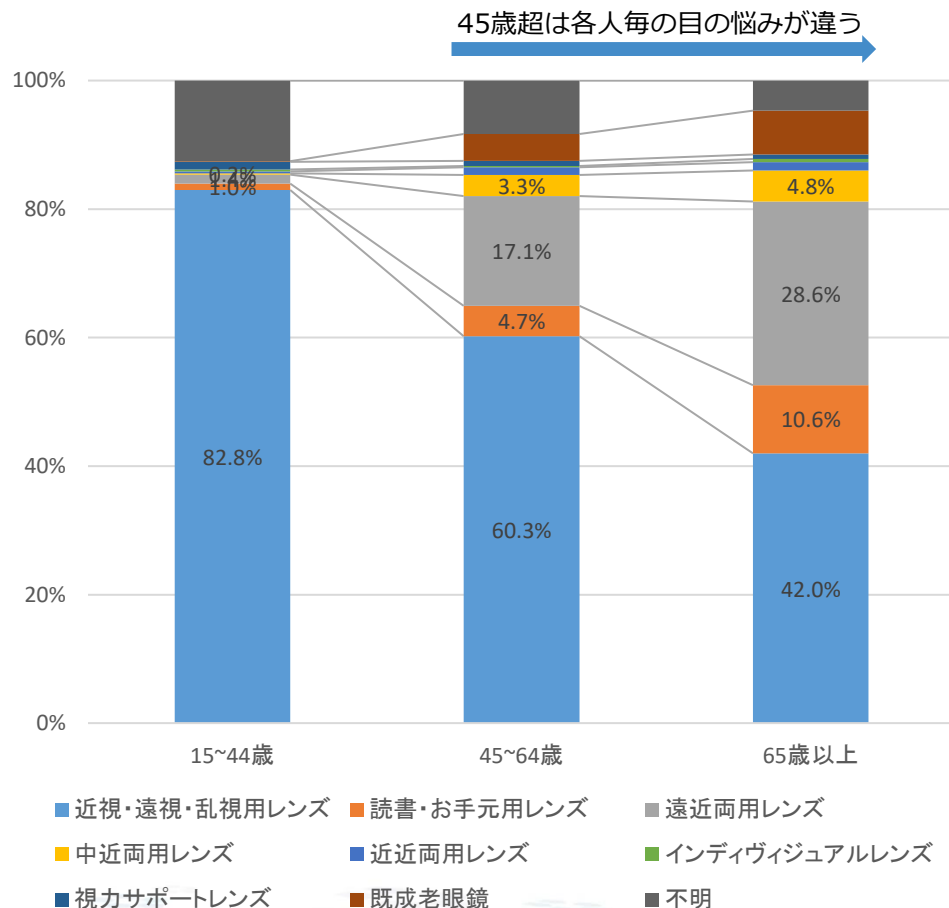
## 単価向上の背景にあるポジショニング

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）をターゲティング。  
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



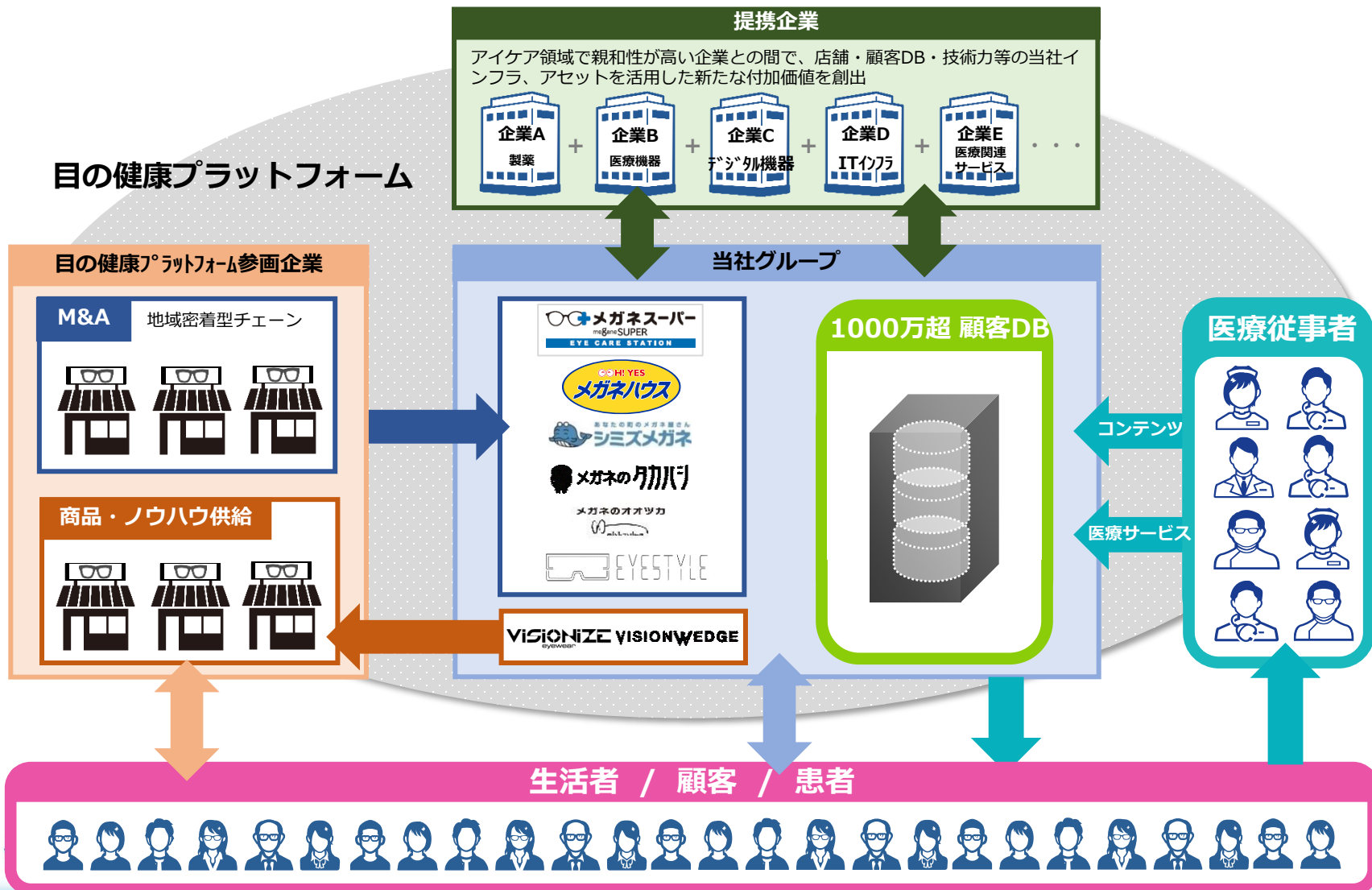
### ■ 年齢別主に使用するレンズの種類（市場全体）



# 当社が目指す方向性

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

## 目の健康プラットフォーム



## 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。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



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。症状もよく見える  
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
- 完全分解洗浄
- メガ交換
- フレーム高度調整
- 耳もと調整
- トータルアイ  
フレックスタイプ
- 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、  
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





# メガネスーパー店舗の変遷

過去10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

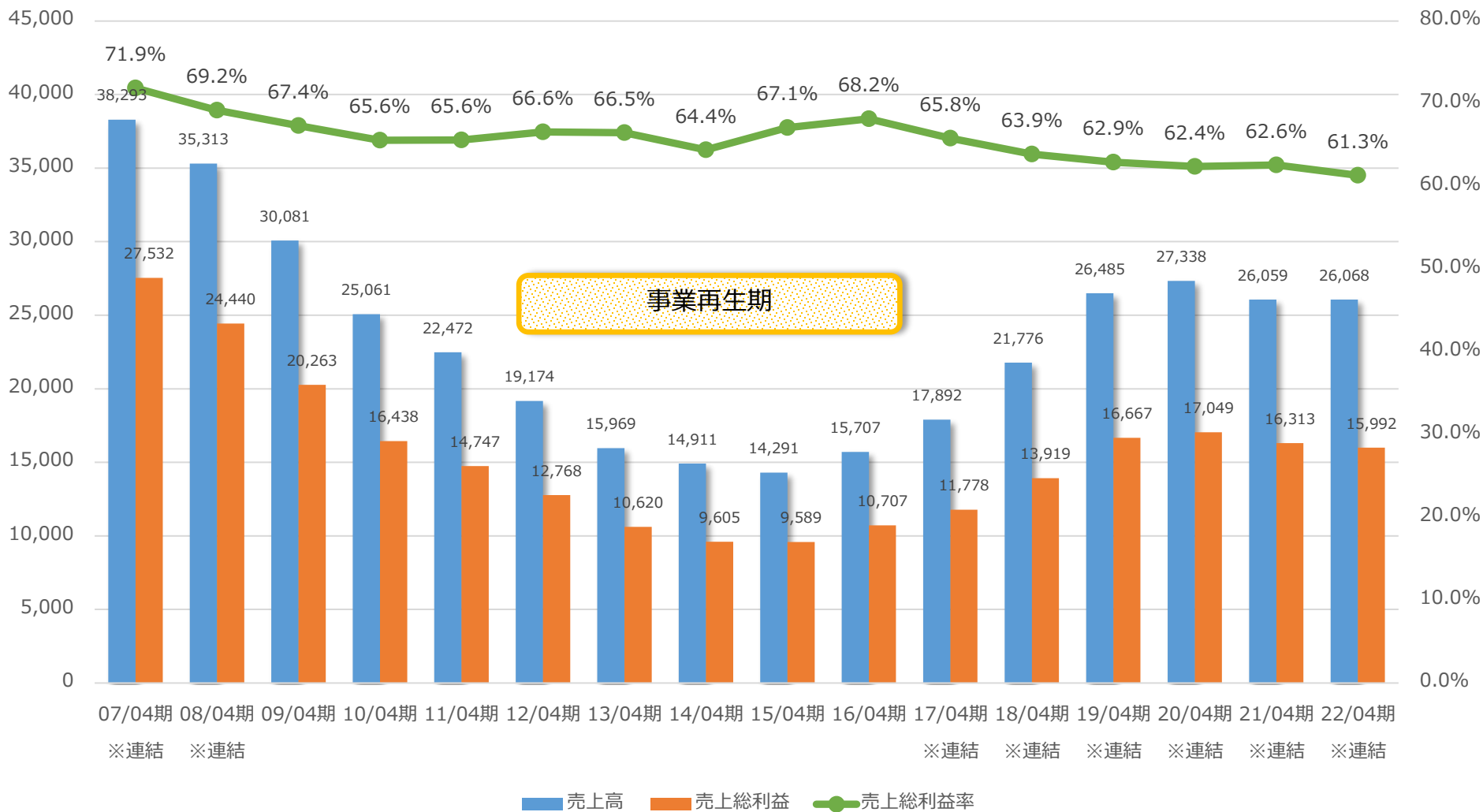
- ・トータルアイ検査の拡充 → 世代別検査メニュー導入
- ・HYPER保証プレミアム
- ・コンタクト定期便
- ・他社購入メガネの調整
- ・サプリ、目薬等の販売等

- ・トータルアイ検査の更なる拡充
- ・夜間視力検査機器導入
- ・アイケア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

# 業績推移

## 売上高 / 売上総利益 / 売上総利益率

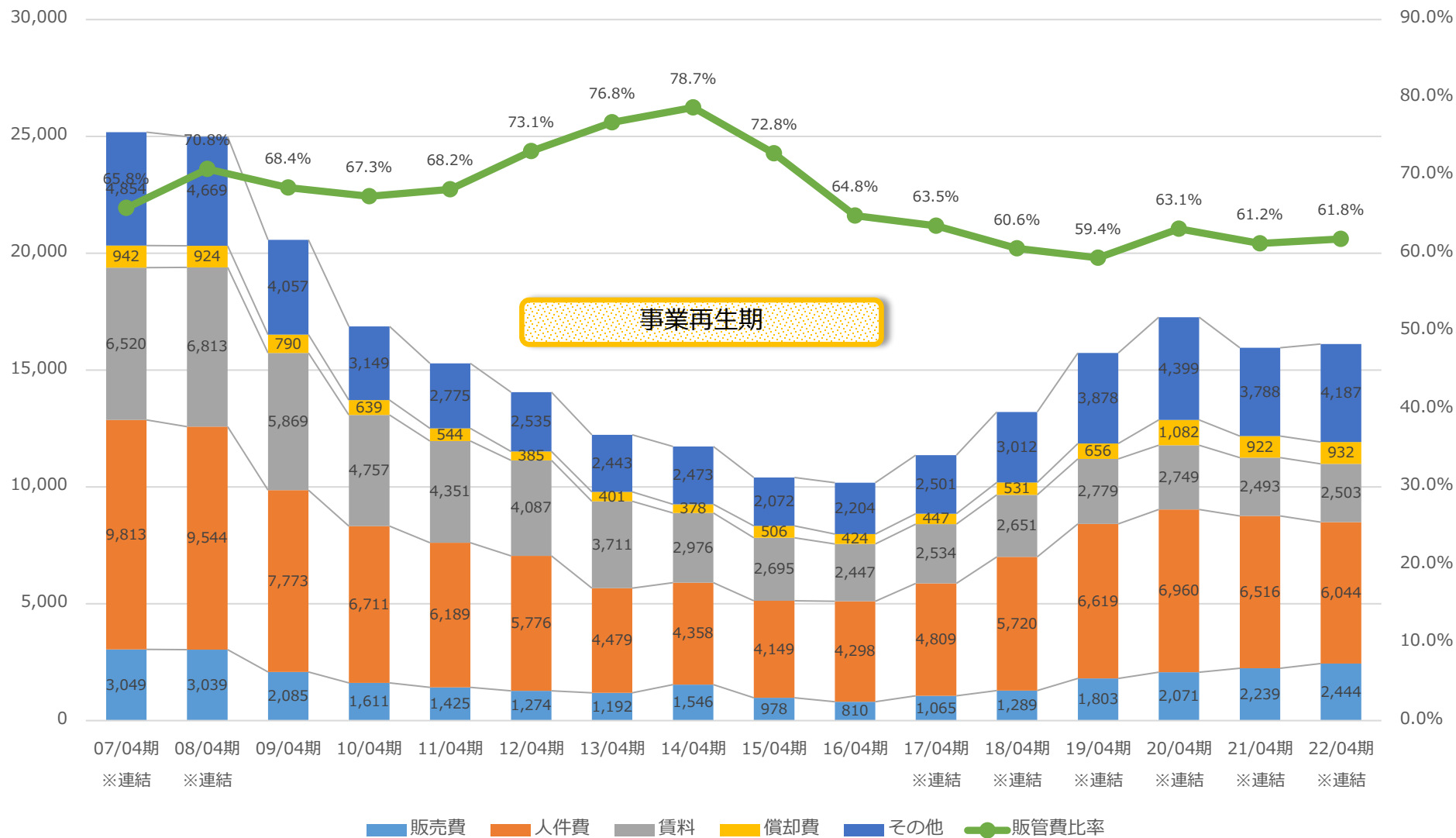
(単位：百万円)





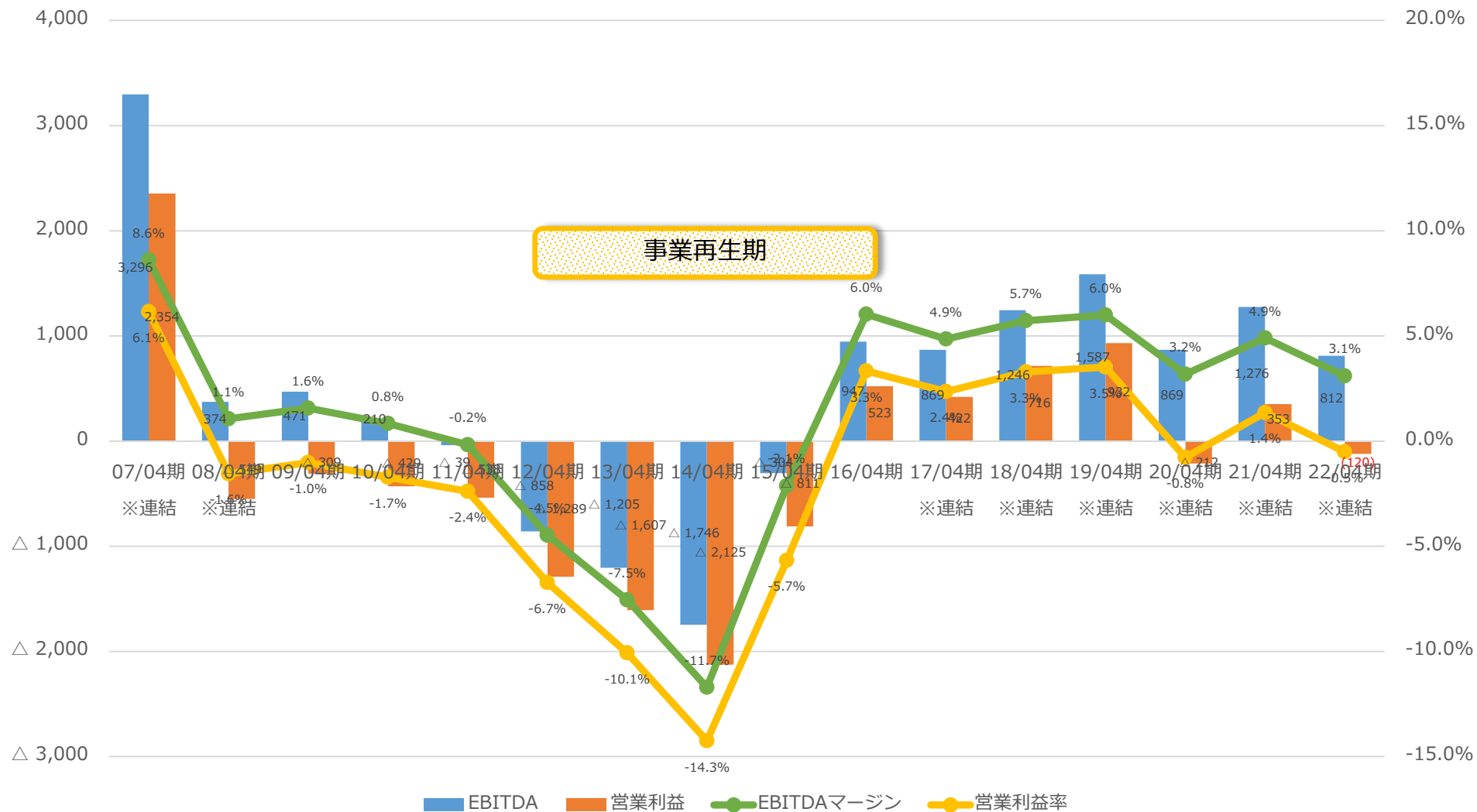
## 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



## EBITDA / 営業利益

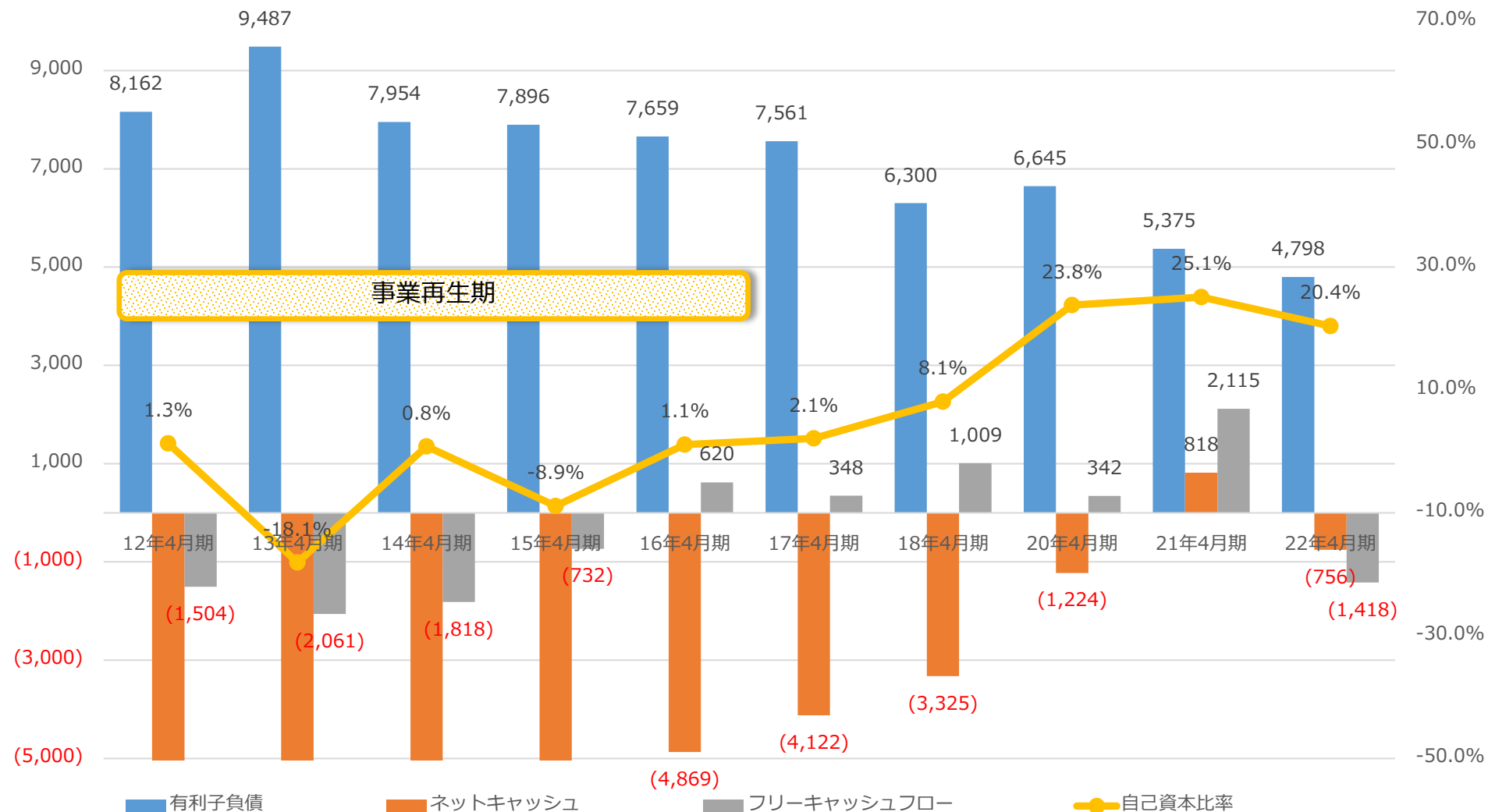
(単位：百万円)



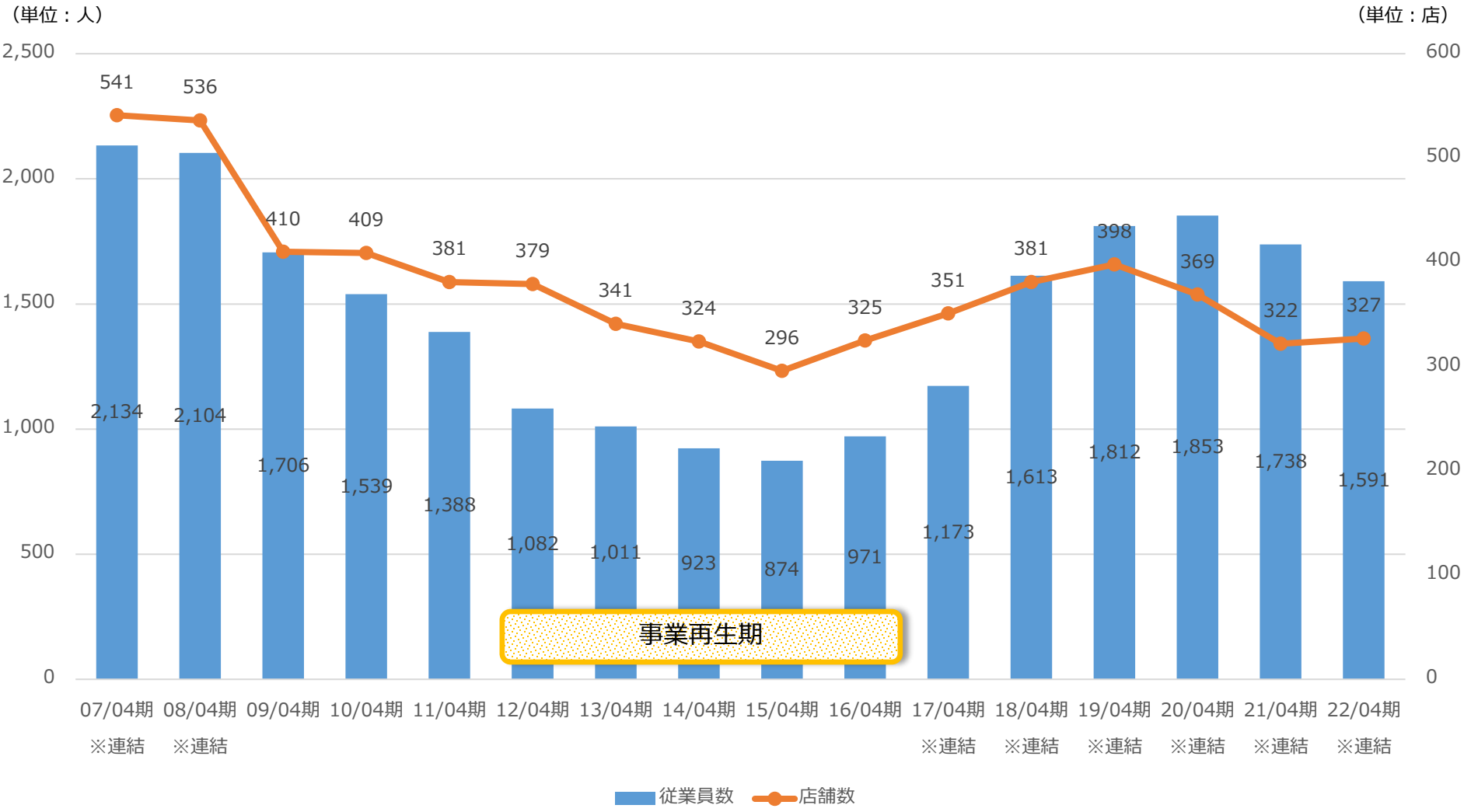
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・無形固定資産） + 各種償却費 + 利息費用 + 履行差額 + 株式報酬費用

## 自己資本比率 / キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)



# 従業員数 / 店舗数の推移

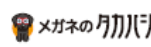


# 会社概要（2022年7月31日現在）

|          |  |    |     |
|----------|--|----|-----|
| 会社名      | 株式会社ビジョナリーホールディングス<br>(VISIONARYHOLDINGS CO.,LTD)                  |    |     |
| 証券市場     | コード：9263 東証スタンダード市場  |    |     |
| 本社所在地    | 東京都中央区日本橋堀留町一丁目9番11号<br>NEWS日本橋堀留町6階                               |    |     |
| 設立日      | 2017年11月1日   |    |     |
| 資本金      | 162,509千円  |    |     |
| 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  |
|          | 取締役  | 中村 | 成宏  |
|          | 取締役  | 松尾 | 拓道  |
|          | 取締役  | 川添 | 隆   |
|          | 社外取締役  | 松本 | 大輔  |
|          | 社外取締役  | 伊串 | 久美子 |
|          | 社外取締役  | 富山 | 泰司  |
|          | 取締役（常勤・監査等委員）  | 角田 | 浩一  |
|          | 社外取締役（監査等委員）   | 加藤 | 真美  |
|          | 社外取締役（監査等委員）   | 原口 | 純   |
| グループ店舗数  | 316店舗  |    |     |
| グループ従業員数 | 1,564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.