

株式会社ビジョナリーホールディングス

# 2021年4月期 決算説明資料

証券コード：9263 JASDAQ-S

2021年6月



VISIONARY HOLDINGS

株式会社ビジョナリーホールディングス

# 目次

21/04期 連結決算概要	P.3
セグメント別概要	P.18
小売事業	P.19
卸売事業	P.38
E C事業	P.40
Appendix	P.42

# 21/04期 連結決算概要

(2020年5月1日～2021年4月30日)

# 当社グループの事業内容（2021年4月30日時点）

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7社で構成

(株)ビジョナリーホールディングス  


(100%)




(株)VHシェアードサービス

小売事業

EC事業

卸売事業

その他事業

(100%)  
 (株)VHリテールサービス  
  
  
  


(100%)  
 (株)VISIONIZE  
  


(100%)  
 (株)VisionWedge  


(94.3%)  
 (株)Enhanlabo  


(100%)  
 (株)メガネハウス  


(50%)  
 (株)SENSE AID  


# 21/04期 決算ハイライト

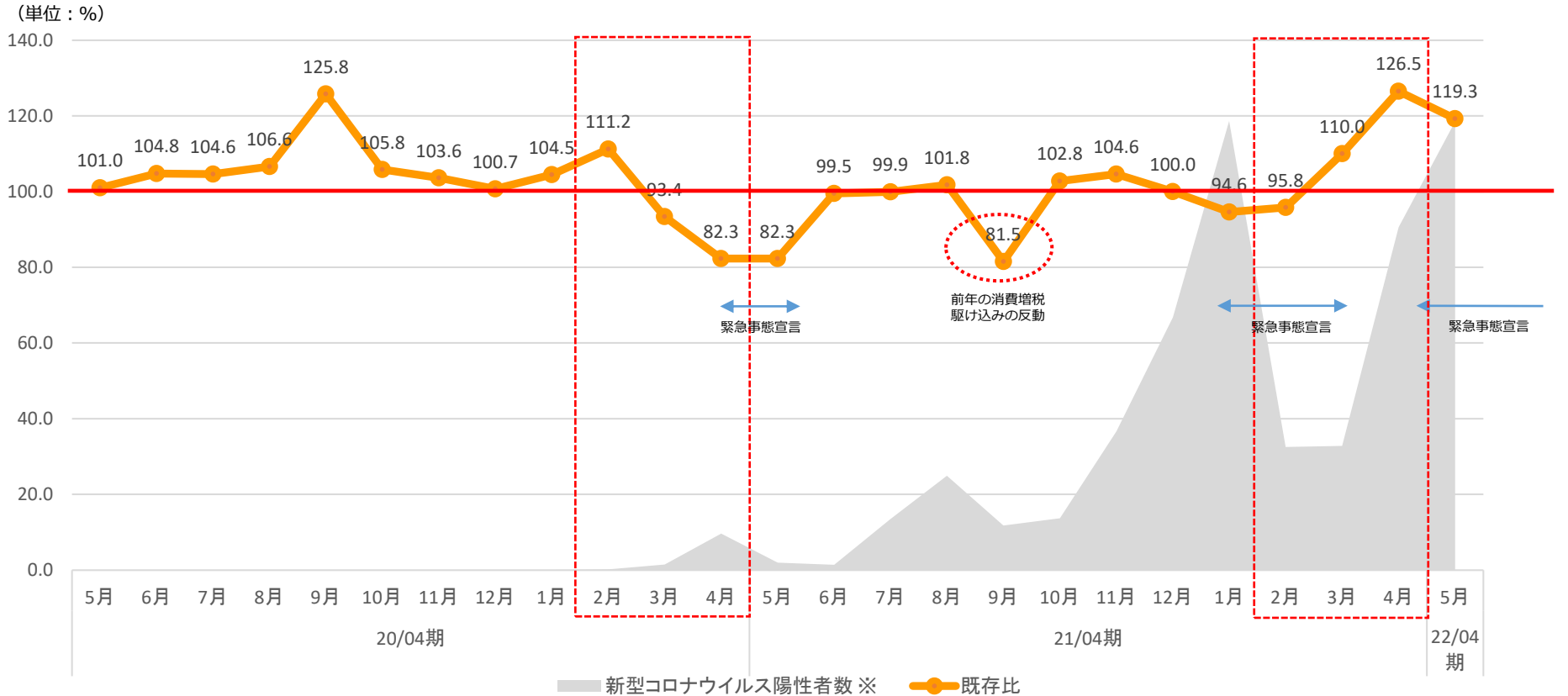
(単位：百万円)

	20/04期 実績	21/04期 実績	21/04期 計画 <small>※20年8月17日公表</small>	前期比	計画比	トピックス
売上高	27,338	26,059	28,228	95.3%	92.3%	1店舗あたりの収益力増強に資する店舗展開・運営を推進した結果、店舗数は前年比47店舗減の322店舗となり前期比、予想比ともに下回る
営業利益	△212	338	20	550 百万円増	318 百万円増	減収となるも販管費の抑制効果により、前期比、予想比ともに大幅な増益を達成
E B I T D A	869	1,261	1,031	145.1%	122.3%	
経常利益	△332	895	△65	1,228 百万円増	960 百万円増	雇用調整助成金（602百万円）等により、前期比、予想比ともに大幅な増益を達成
親会社株主に帰属 する四半期利益	△1,166	86	△342	1,252 百万円増	428 百万円増	次期において移転、退店を予定する店舗、基幹システムの改修に伴う損失額として減損損失646百万円、店舗閉鎖損失27百万円、商品評価損191百万円等を特別損失に計上
一株当たり 四半期純利益 (円 銭)	△43.83	2.37	△9.35			

# 新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響：既存比

2020年5月の緊急事態宣言解除による経済活動の再開に伴い、個人消費に回復の兆しが見えたものの、11月からの第3波による感染再拡大の懸念や、2021年1月に緊急事態宣言が再発令されるなど首都圏を中心に人が密集する繁華街立地の店舗では店前通行量が前年同月水準を大幅に下回り来店客数減少等が影響。一方、地域密着の郊外店は比較的堅調に推移

**既存店前年比推移**



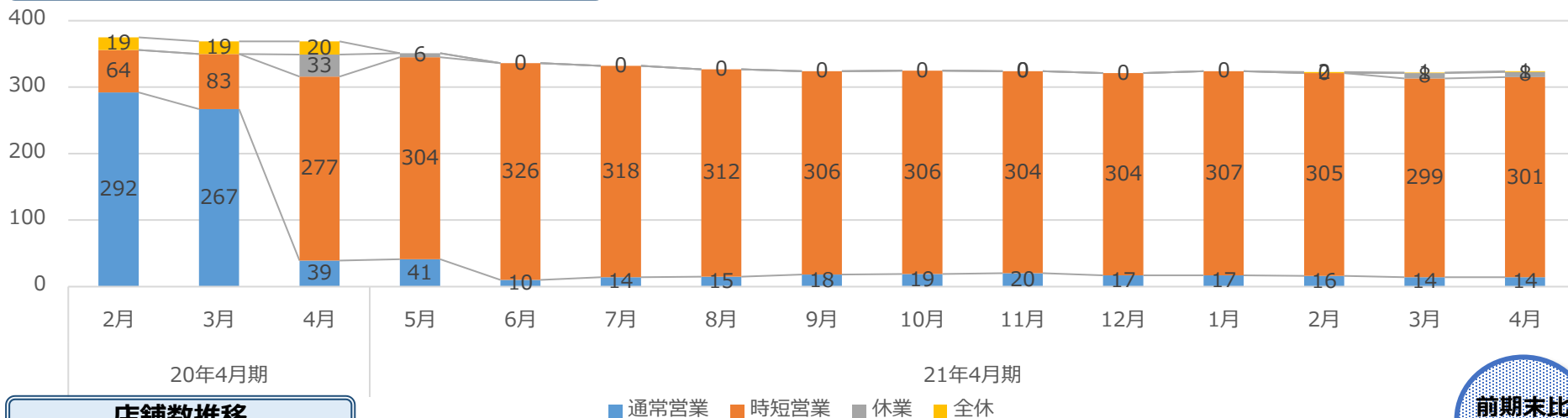
※出所：厚生労働省HPのデータより当社にて作成

# 新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響：店舗の営業状況

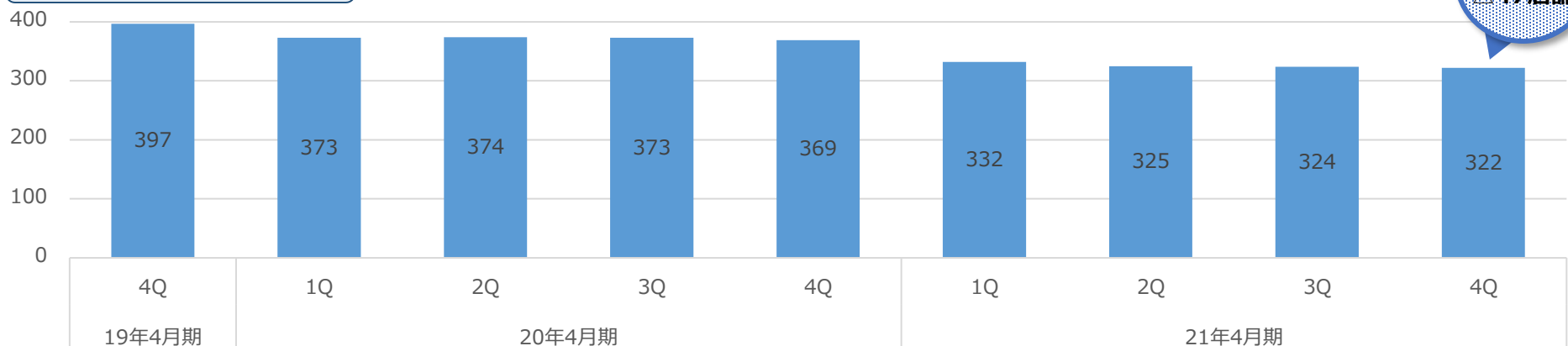
2020年5月の緊急事態宣言解除以降も時短営業を継続。1店舗あたりの収益力の増強を図るため、店舗の移転や集約統合を進め、期末時点の店舗数は322店舗（前期末比△47店舗）

結果、営業時間数は前年比90.2%となるが営業時間あたりの売上高は同106.5%、売上総利益は同106.1%に  
また、労働時間数は前年比72.3%となり労働生産性は時間あたり売上高が同132.9%、売上総利益は同132.4%に

2020年2月～2021年1月の店舗営業の状況



店舗数推移

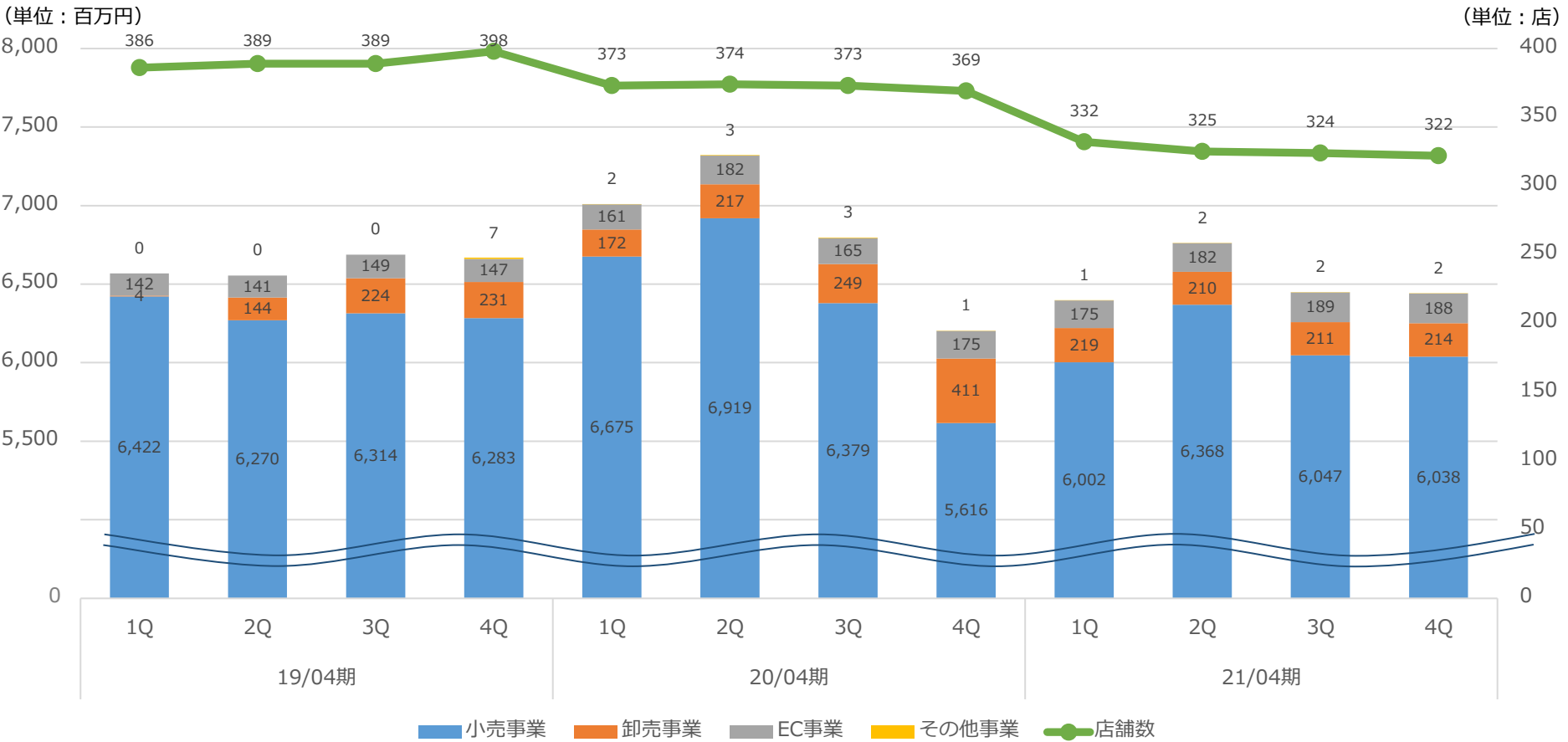


前期末比  
△47店舗

# 売上高（四半期推移）

小売事業は前年4Q比7.5%増、卸売事業が同47.8%減、EC事業が同7.7%増となり、売上高は前年4Q比3.9%増の6,445百万円

通期では、小売事業が前年比4.4%減、卸売事業が18.6%減、EC事業が7.6%増となり、売上高は前年比4.7%減の26,059百万円

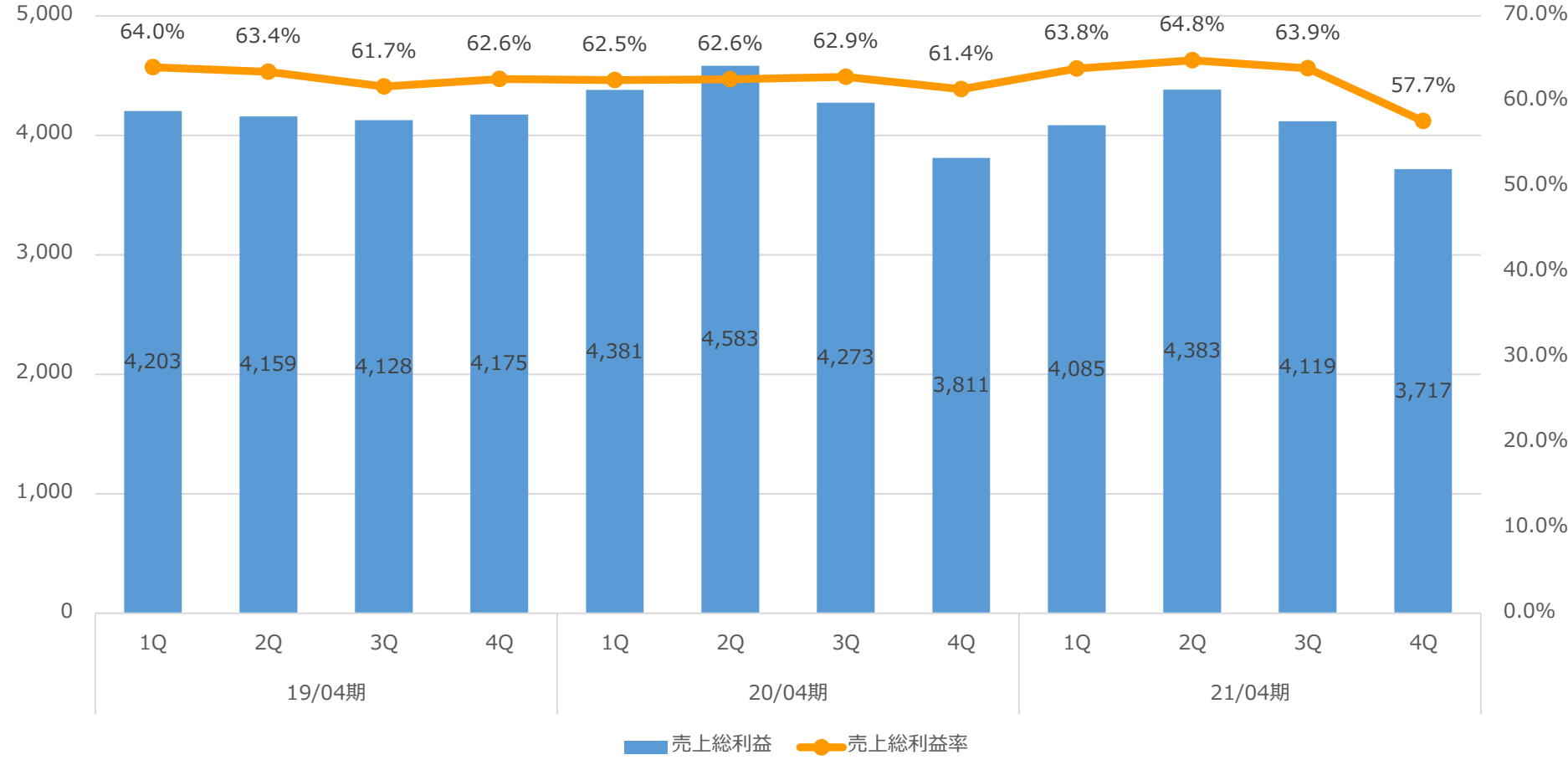




# 売上総利益（四半期推移）

売上総利益は前年4Q比2.5%減の3,717百万円、売上総利益率は小売事業においてキャンペーンの実施等もあり一時的に3.7pt減の57.7%。一方、通期では、売上総利益が前期比4.4%減の16,305百万円、売上総利益率は0.2pt改善し62.6%

(単位：百万円)



# 投資の進捗

コロナ禍においても利益進捗を慎重に見極めながら事業成長投資は継続。リニューアルについても4Qから緩やかに再開。4か年（20年4月期～23年4月期）における投資総額6,000百万円のうち、21年4月期までに2,885百万円の投資を実行。進捗率は48.1%に

進捗率  
48.1%

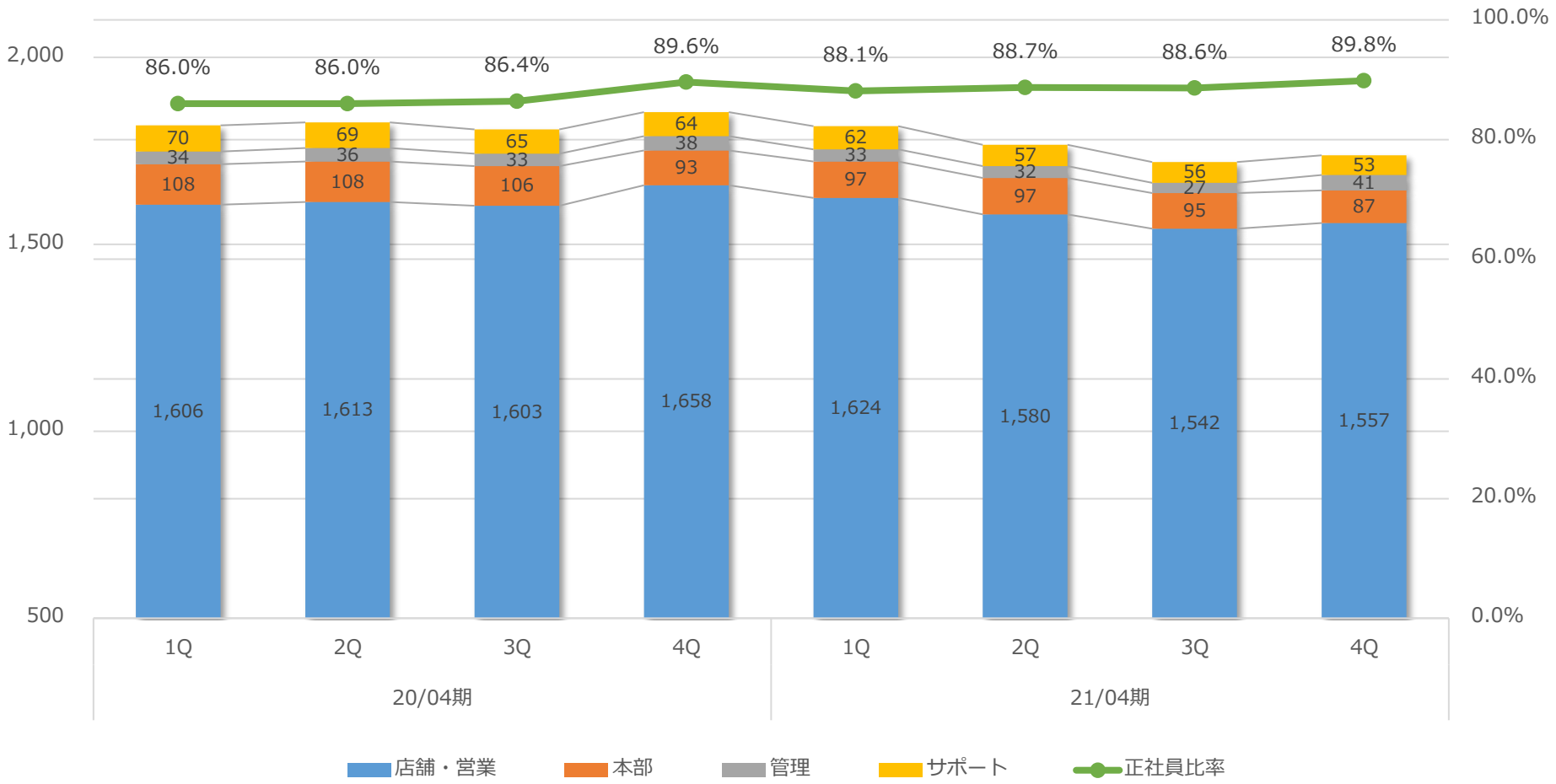
(単位：百万円)

	20/04期 累計	21/04期 1Q	21/04期 2Q	21/04期 3Q	21/04期 4Q	21/04期 累計	投資額 (実績)	21/04期-23/04期 4か年投資額 (計画)	
人材・システム投資	146	105	41	121	92	359	505	400	105
検査機器等	700	92	64	43	63	262	962	2,000	△1,038
リニューアル	697	4	9	9	51	73	770	1,900	△1,130
新規出店	440	91	31	64	22	208	648	1,700	△1,052
4か年投資額 (累計)	1,983	292	145	237	227	902	2,885	6,000	△3,115

# 従業員数（四半期推移）

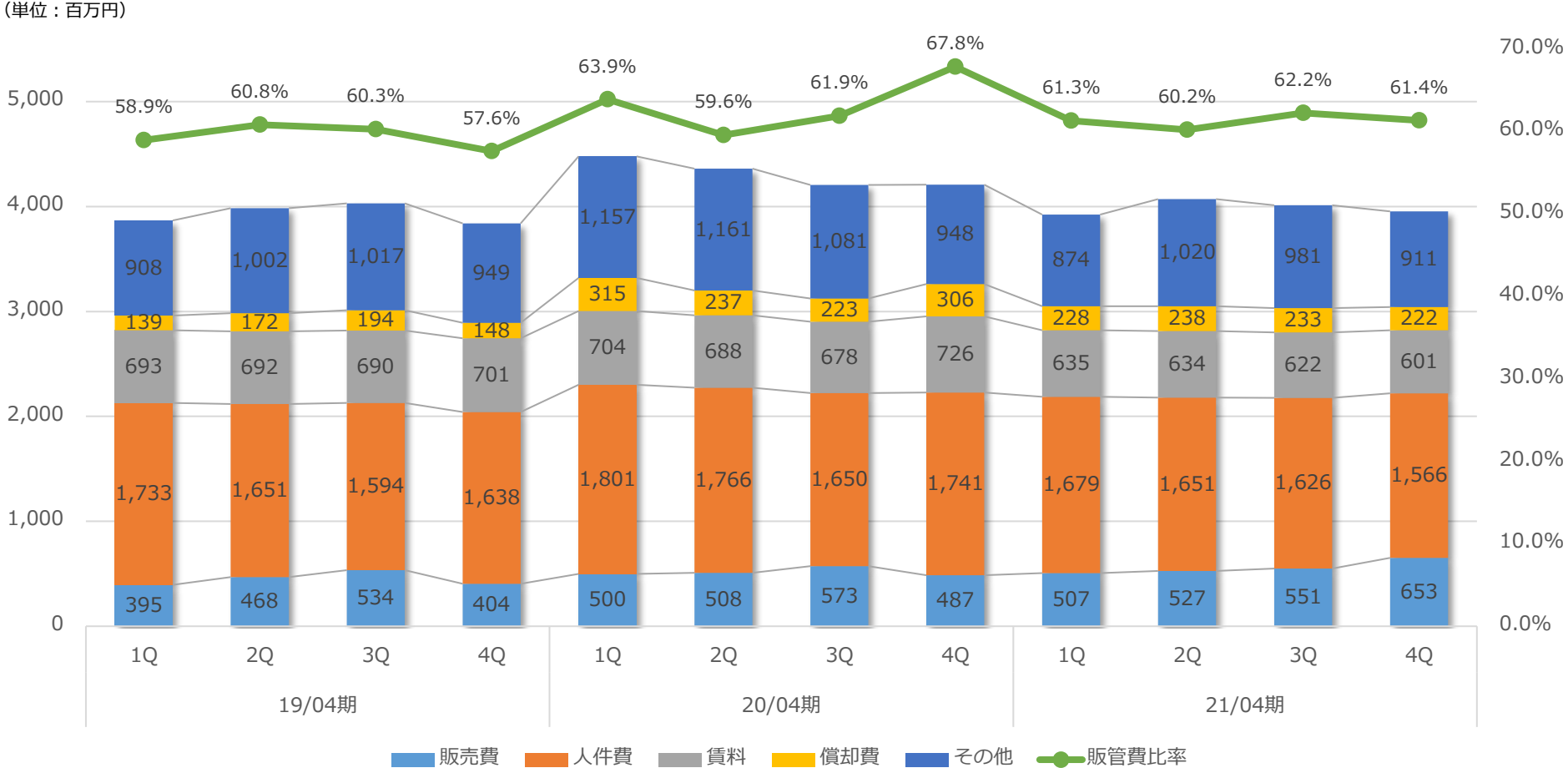
従業員数は前期末比△115名の1,738名

(単位：人)



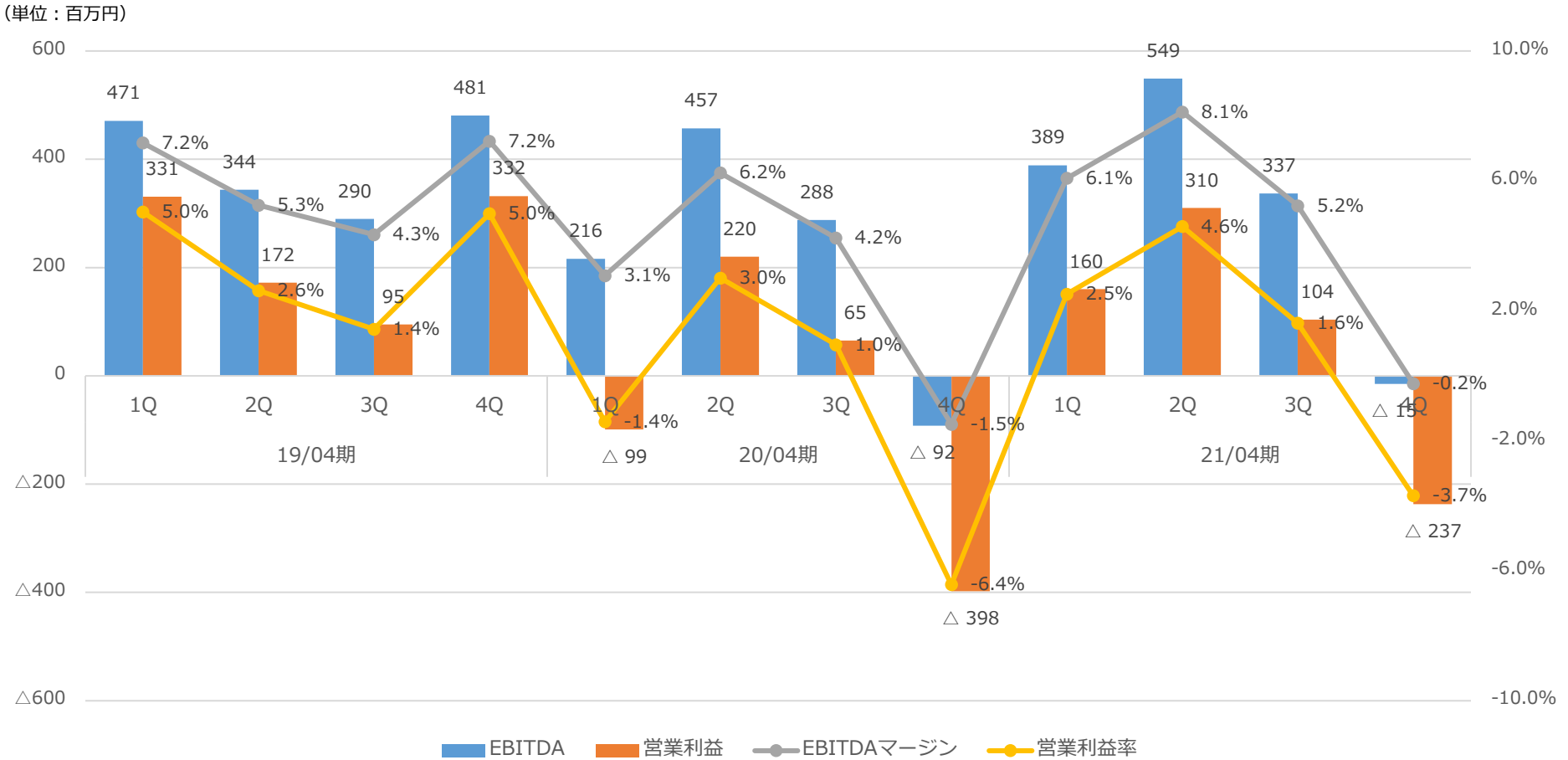
# 販売費及び一般管理費（四半期推移）

コロナ禍に対応した販管費の削減を図り（賃料削減、時短営業継続による人件費削減や不要不急のコスト抑制等）、販管費は前年4Q比 6.1%減の3,954百万円、販管費比率は前年4Q比6.5pt改善し61.4%。通期では前年比7.5%減の15,967百万円、販管費比率は前年比1.9pt改善し61.3%



# EBITDA / 営業利益（四半期推移）

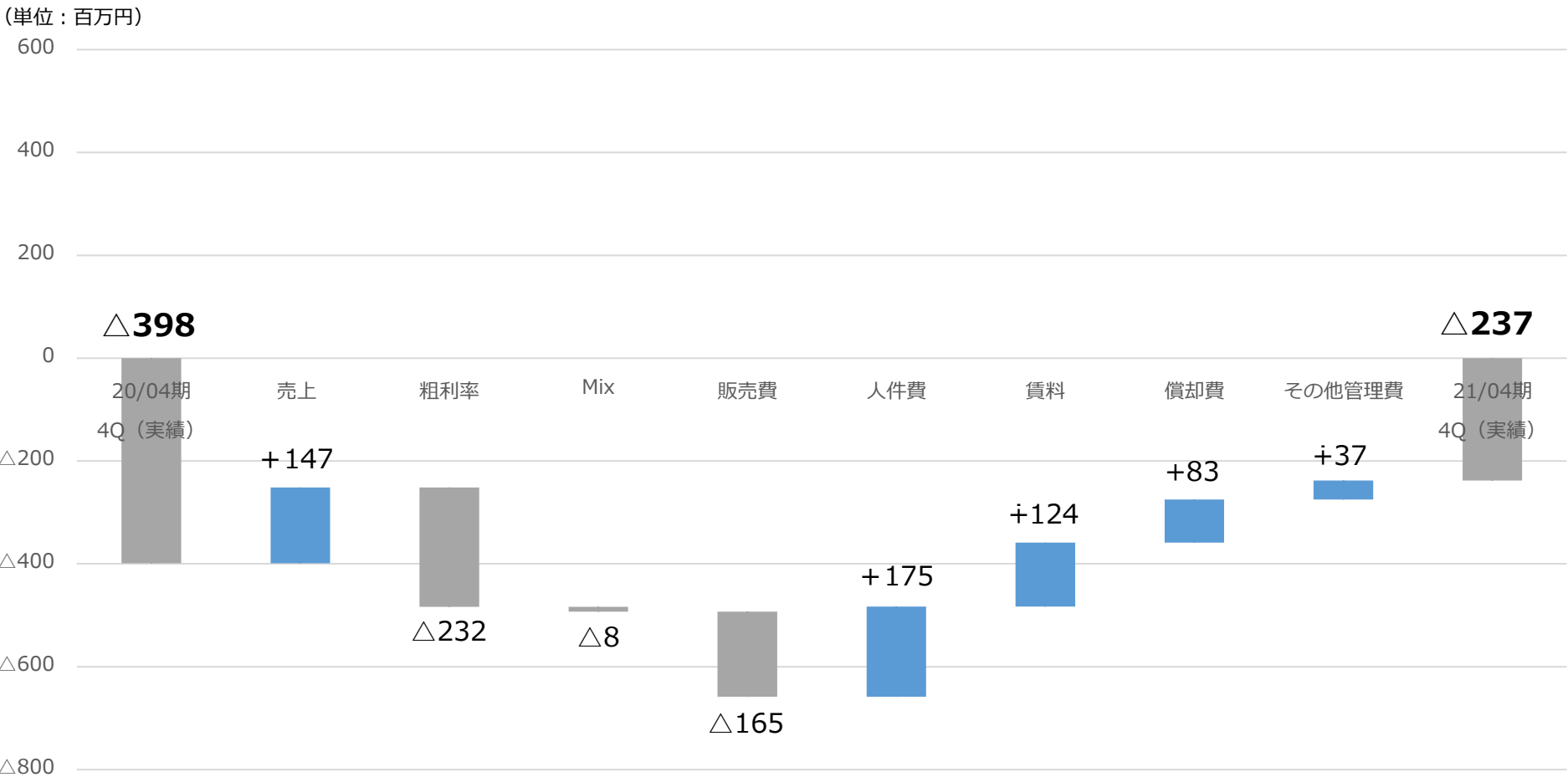
EBITDAは前年4Q比77百万円改善するが△15百万円、営業利益は前年4Q比161百万円改善するが△237百万円にとどまる



※ 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

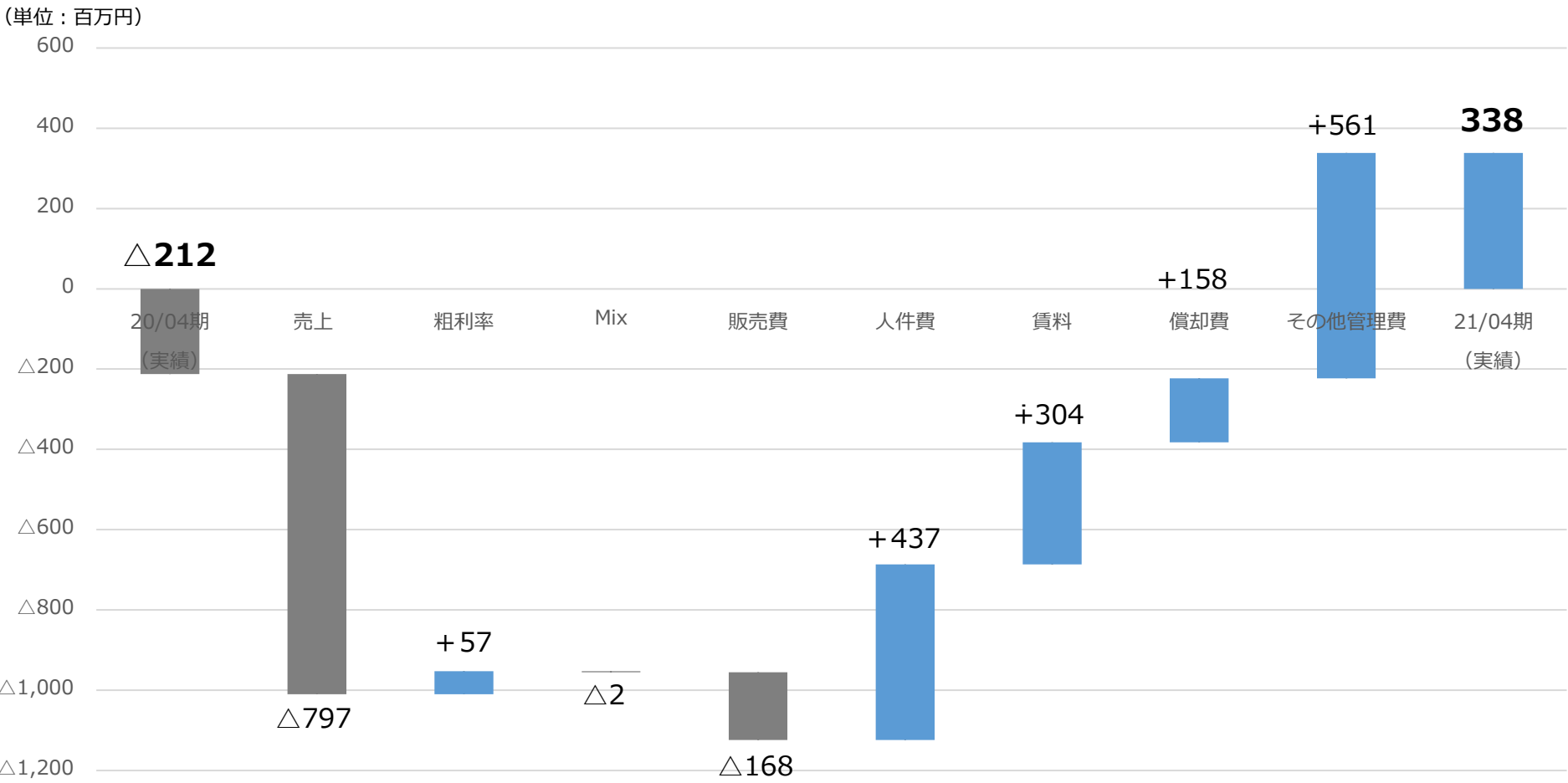
# 4Q営業利益の増減分析

時短営業の継続による人件費削減、賃料削減や外注費の削減等の効果は継続し、営業利益は前年4Q比161百万円改善するが、一時的な粗利率の低下等により△237百万円にとどまる



# 営業利益（通期）の増減分析

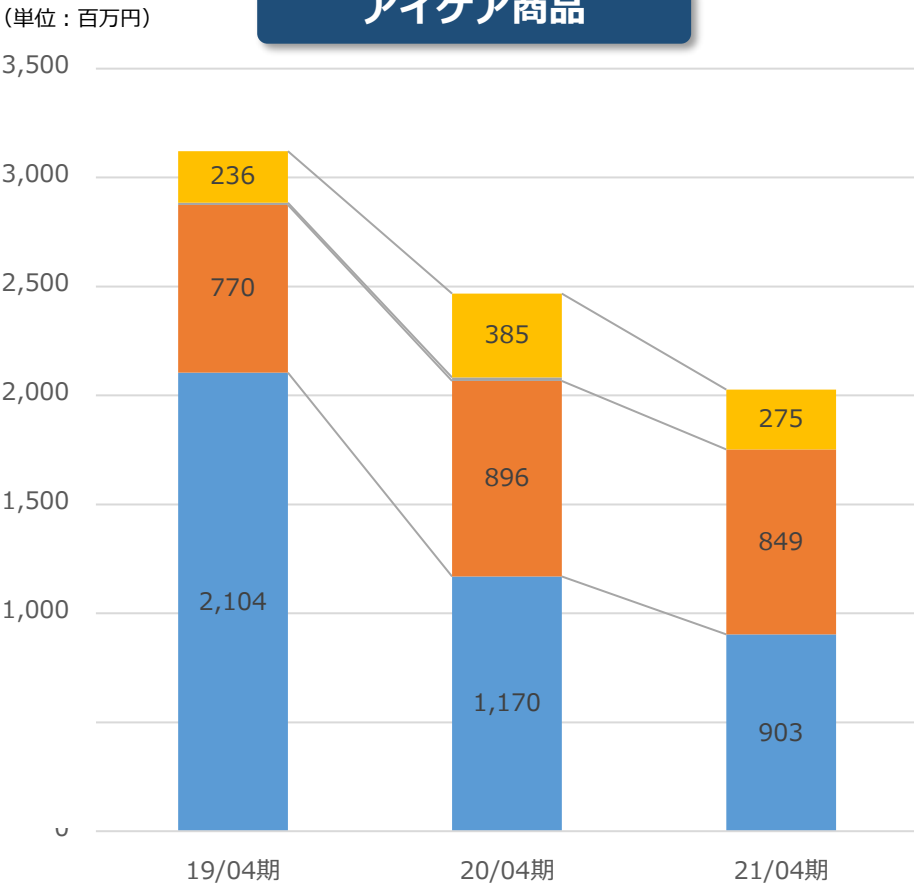
小売事業における店舗数減に伴う大幅な減収も、粗利率の改善、時短営業の継続による人件費削減、賃料削減や外注費の削減等の効果により、営業利益は前年比 550百万円改善し338百万円



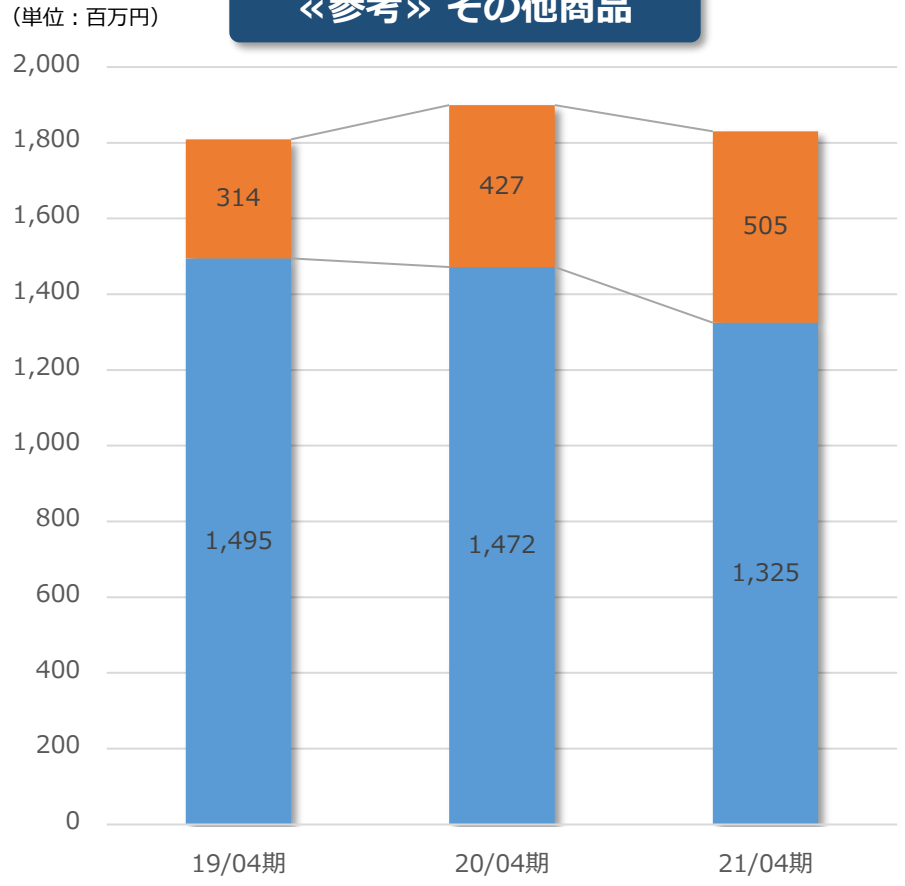
# アイケア商品の充実

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図る

**アイケア商品**



**「参考」 その他商品**



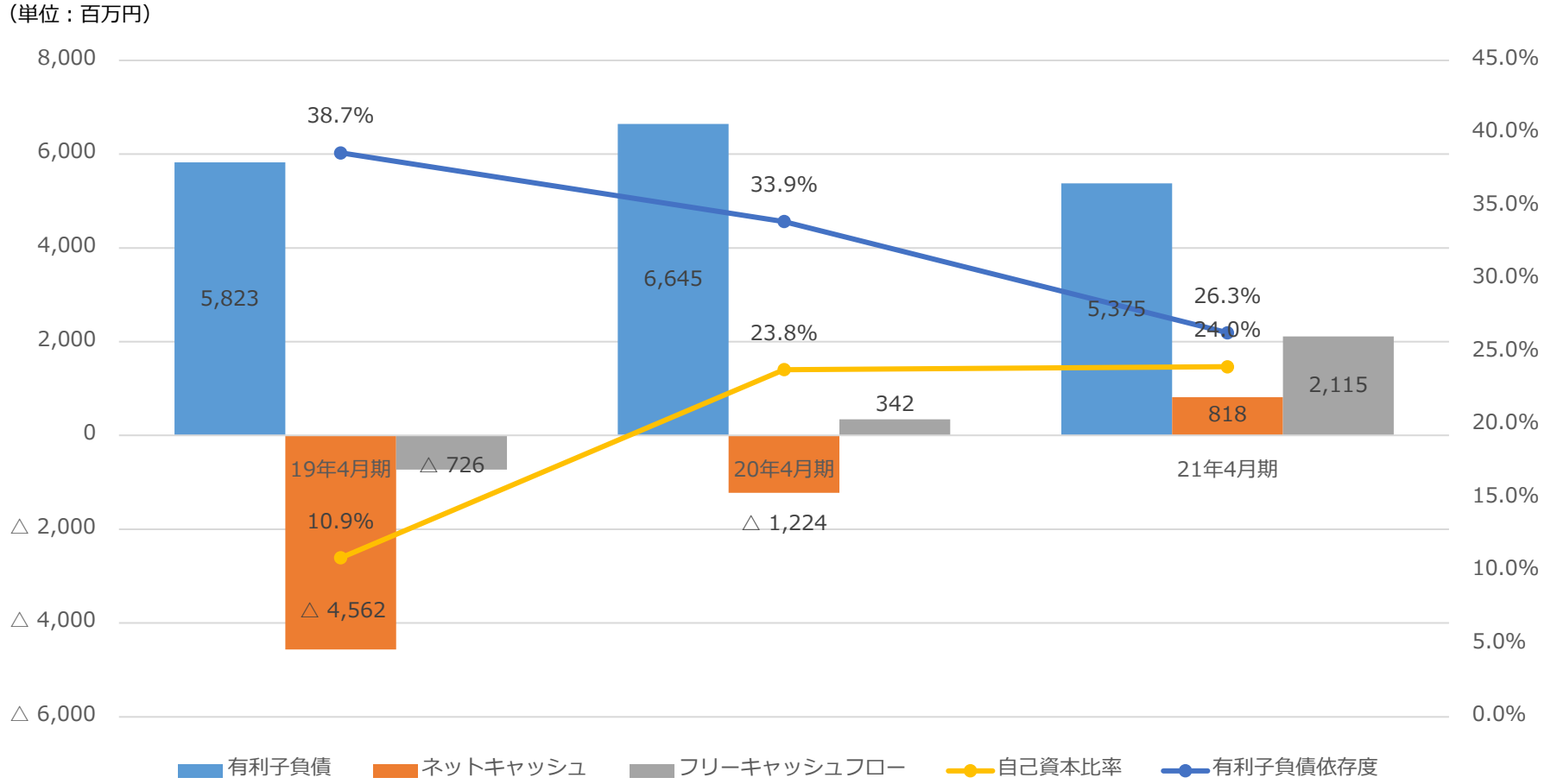
■ 既存店 ■ 新店・次世代型移行店 ■ EC ■ 物流センター

■ コンタクトレンズ ■ 卸売事業



# 有利子負債 / 自己資本比率の推移

有利子負債の圧縮（前期末比19.1%減）を進めるほか、ネットキャッシュは前期末比 2,042百万円増となりプラスに転じる。自己資本比率は前期末比0.2pt改善し24.0%



# 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

<h3>トータルアイ検査</h3> <p>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</p> 	<h3>アイケアソリューションシステム導入</h3> <p>従来より25倍精密な視力検査で自分に合った疲れにくい快適なメガネをお作りします。</p> 	<h3>視力検査照明システム</h3> <p>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。</p> 	
<p>裸眼視力や現在の眼の状態を確認</p> <h3>眼体力検査</h3>	<p>ピントを合わせる「調節力」を確認</p> <h3>眼年齢検査</h3>	<h3>アイケアリラクゼーション</h3> <p>見るナ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、最適なメガネをお作りいたします。</p> 	<h3>色覚特性対応レンズ</h3> <p>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。</p> 
<p>生活環境に応じた「視距離」ごとの見え方を確認</p> <h3>眼環境検査</h3>	<p>使用しているメガネを最適な状態に調整</p> <h3>眼鏡力検査</h3>		

## 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
---	--	--

お子さま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。

<b>SUPER CLEANING</b> 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
-------------------------------------	---	--	---

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

## お家でコンシェルジュ

眼や耳、商品に熟知したベシャリストがお電話等でお悩みを解決。また遠隔でも精度の高い視力検査が可能な「リモート視力検査システム」を導入。



## 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・補聴器の処方 ● メガネ・補聴器のメンテナンス

## 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。お客様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。

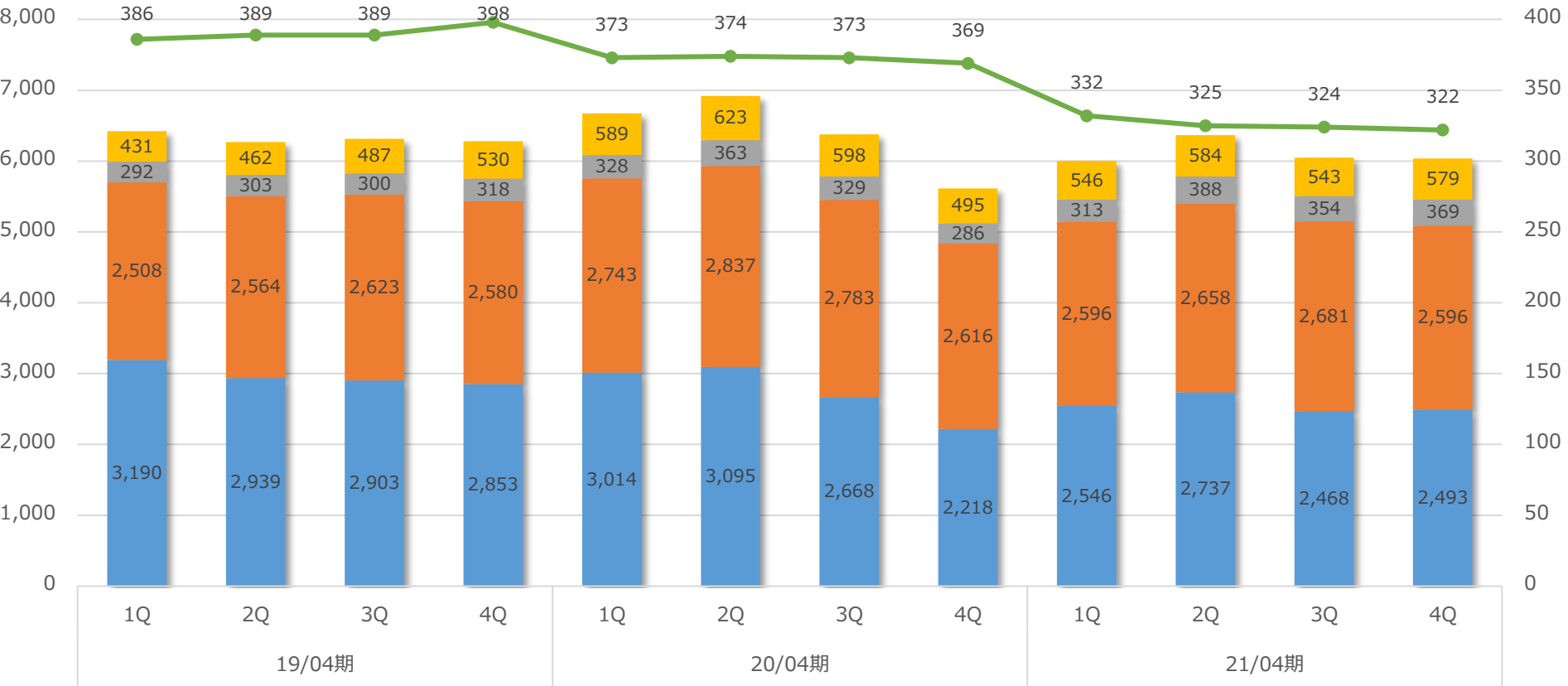


# 品目別売上高（四半期推移）

より筋肉質な事業構造への転換を図るため、店舗の退店・集約統合を進めた結果、店舗数は前年比47店舗減の322店舗。売上高は同4Q比7.5%増の6,038百万円（メガネ12.4%増、コンタクト0.8%減、補聴器29.3%増）

通期では売上高が前年比4.4%減の24,457百万円（メガネ6.8%減、コンタクト4.1%減、補聴器9.2%増）

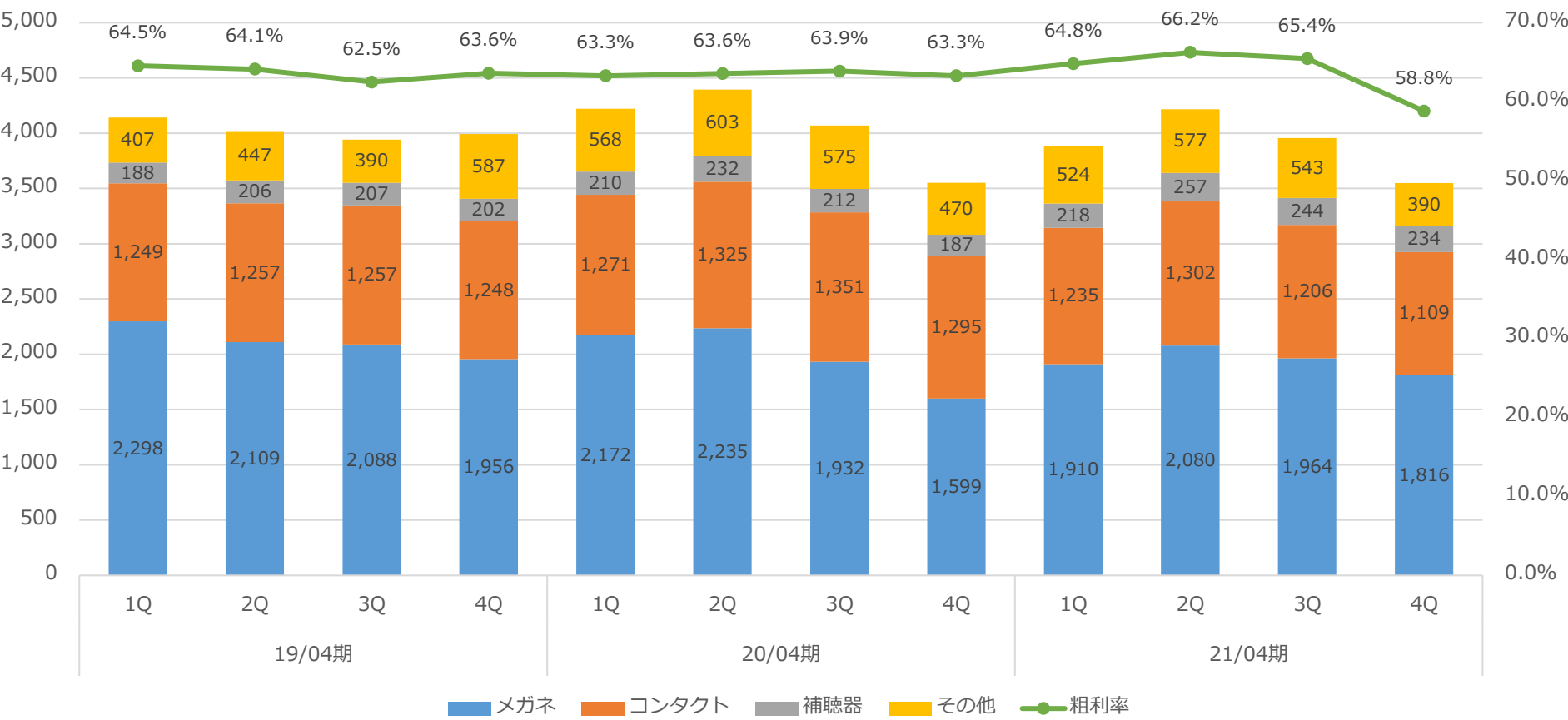
（単位：百万円）



# 売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

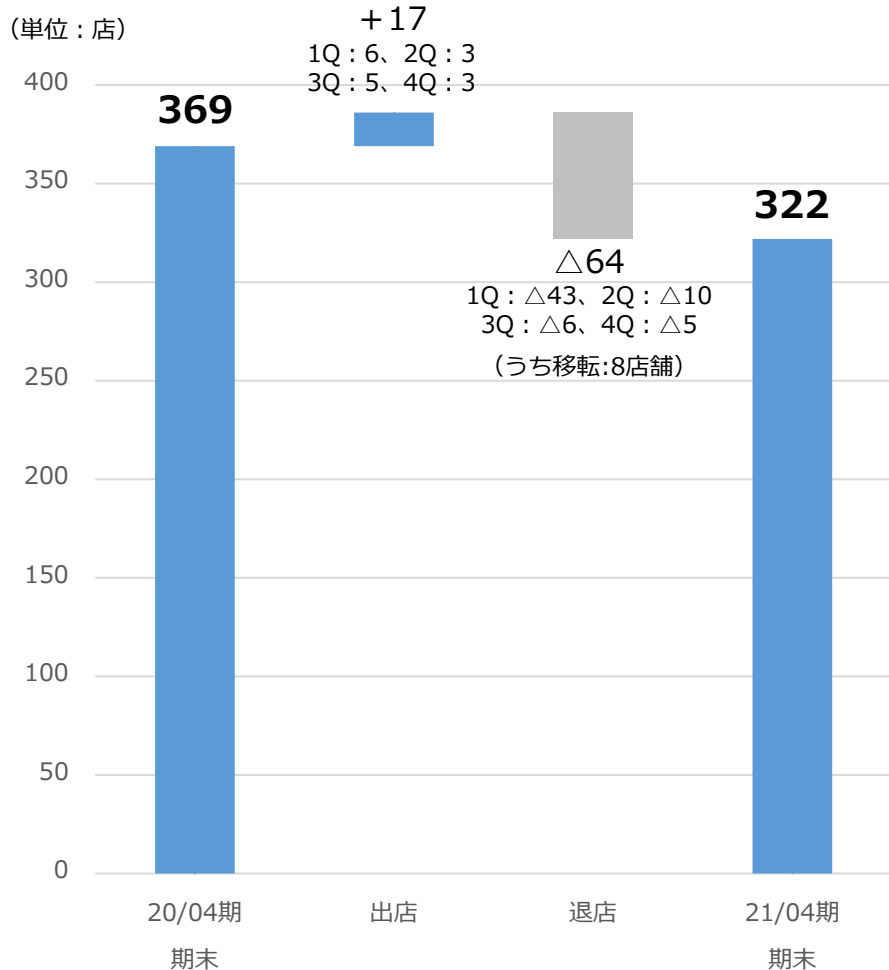
売上総利益は前年4Q比0.1%減の3,550百万円（メガネ13.5%増、コンタクト14.3%減、補聴器24.9%増）、キャンペーン等の実施もあり売上総利益率は一時的に4.5pt低下し58.8%となる。通期では売上総利益が前年比3.9%減の15,615百万円（メガネ2.1%減、コンタクト7.5%減、補聴器13.2%増）、売上総利益率は0.4pt改善し63.8%

（単位：百万円）

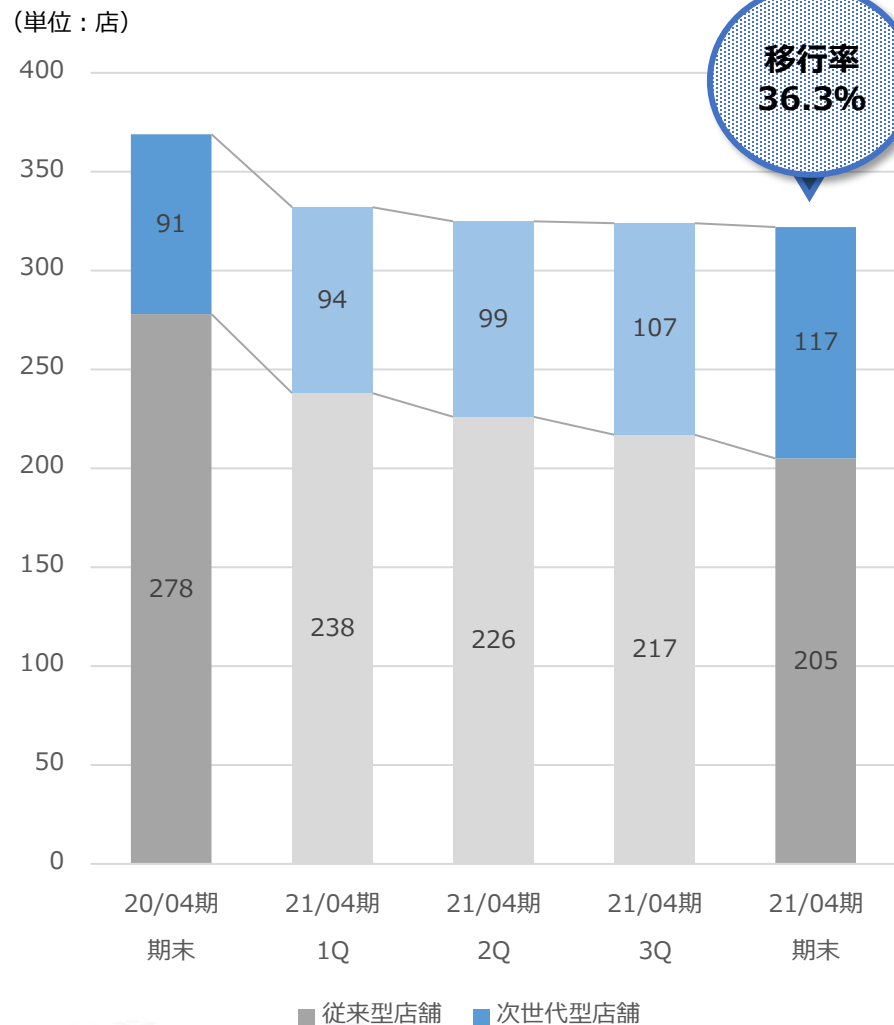


# 店舗の状況

## 出退店

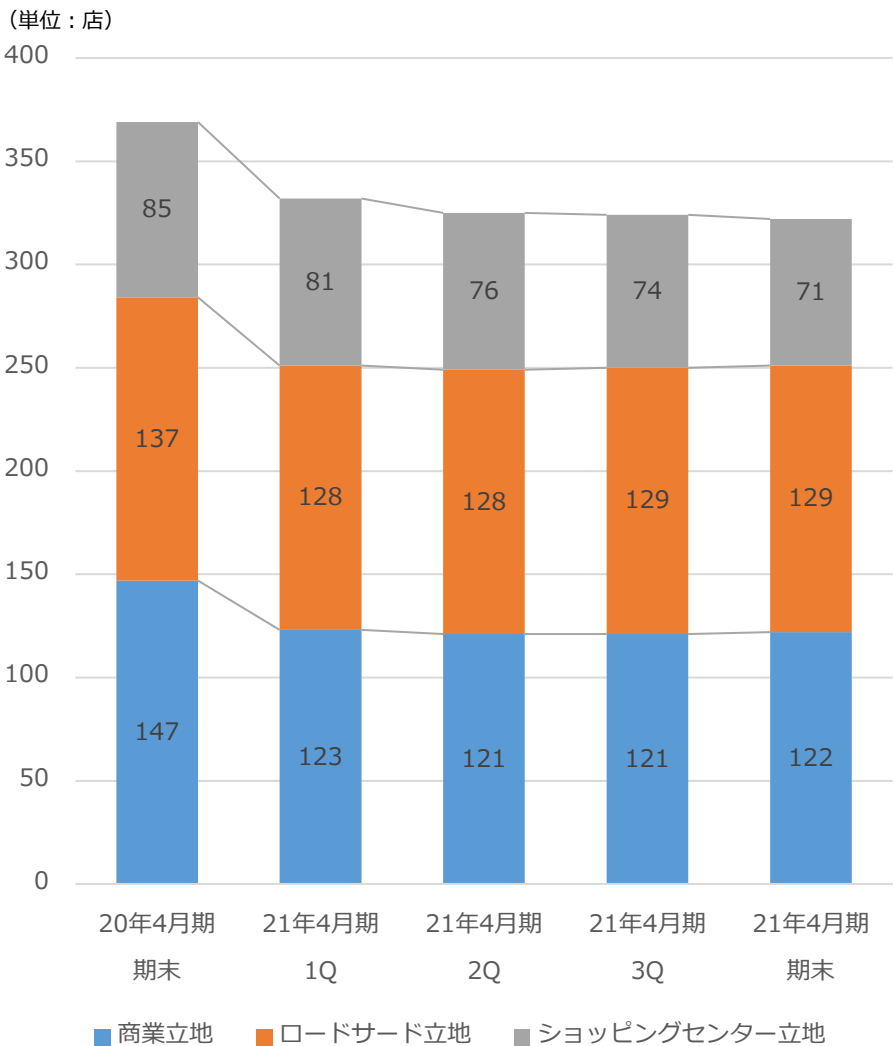


## 次世代型店舗への移行

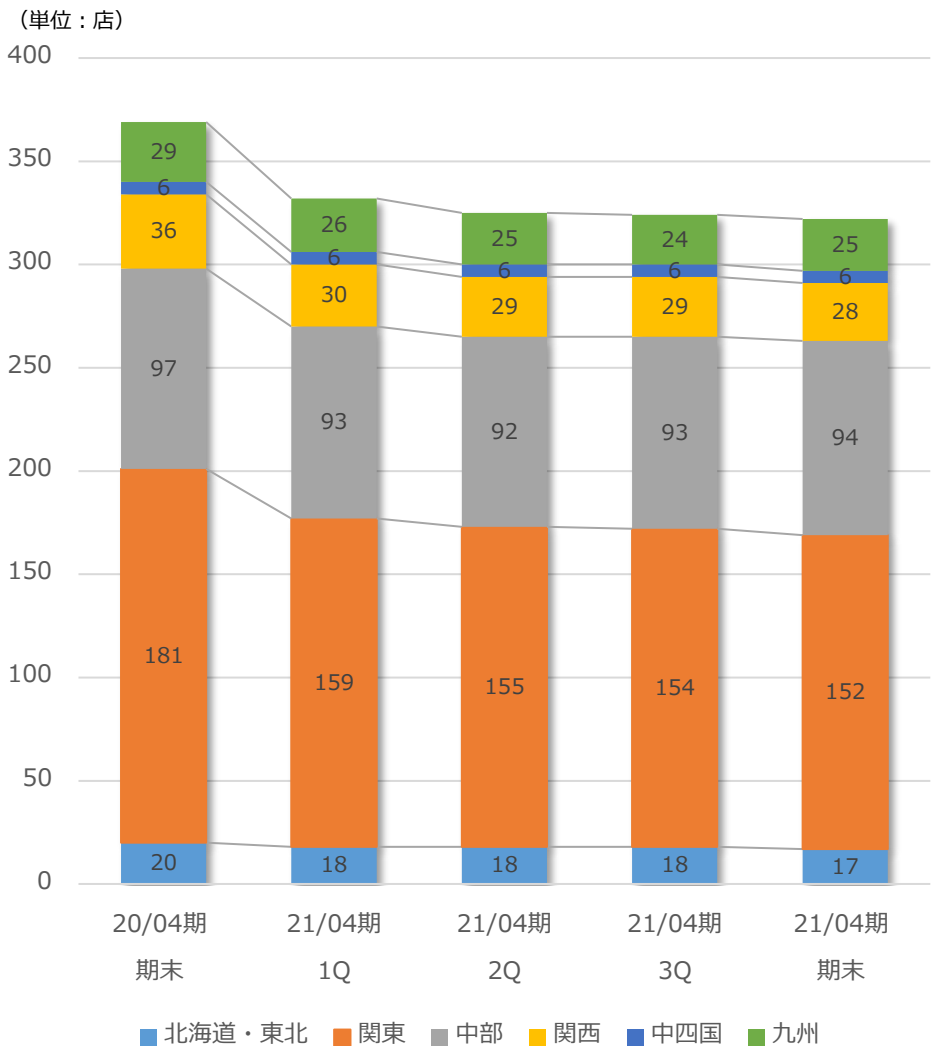


# 立地別・地域別店舗数の推移

## 立地別店舗数推移



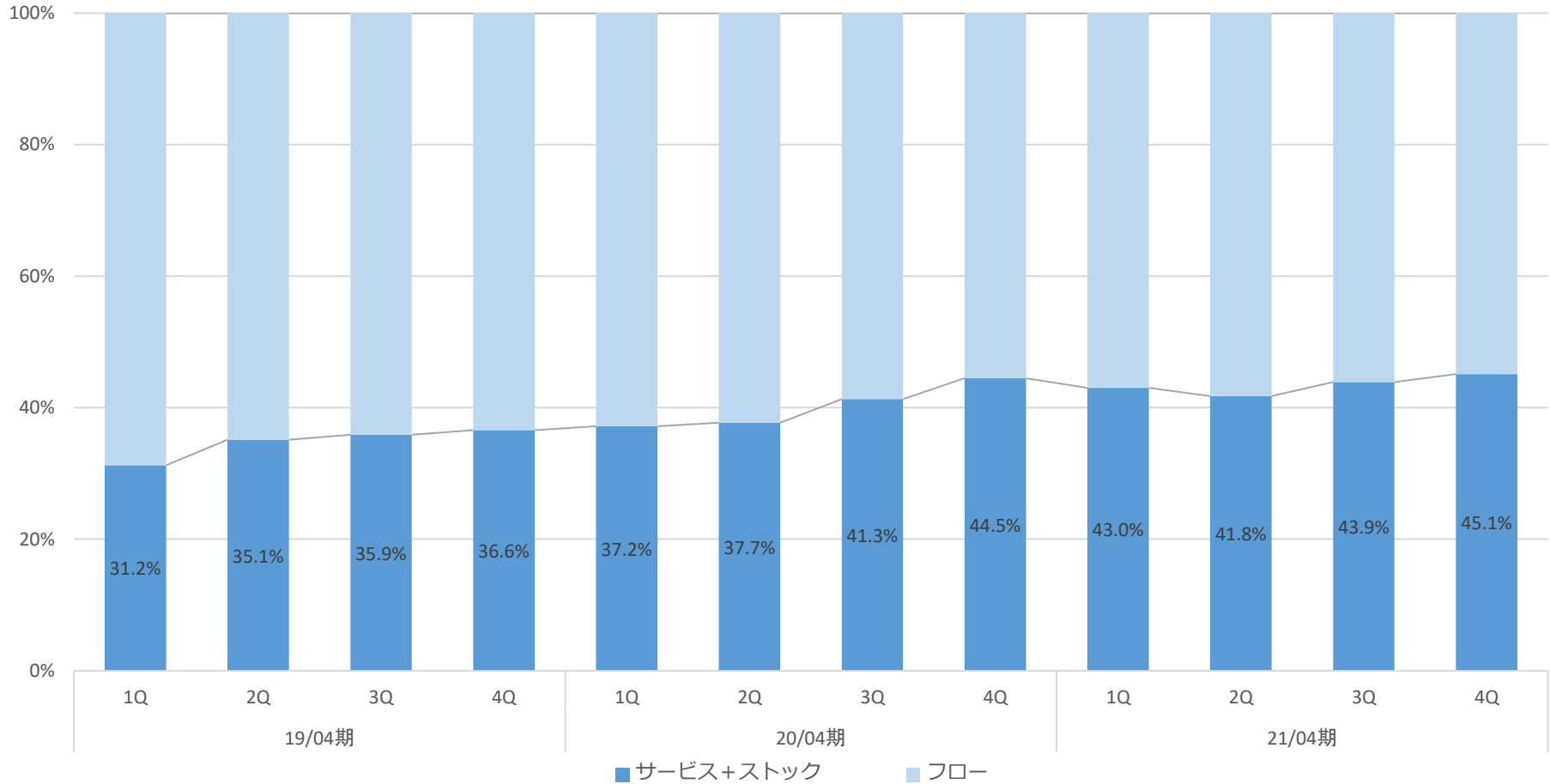
## 地域別店舗数推移





# 付加価値サービス割合の推移

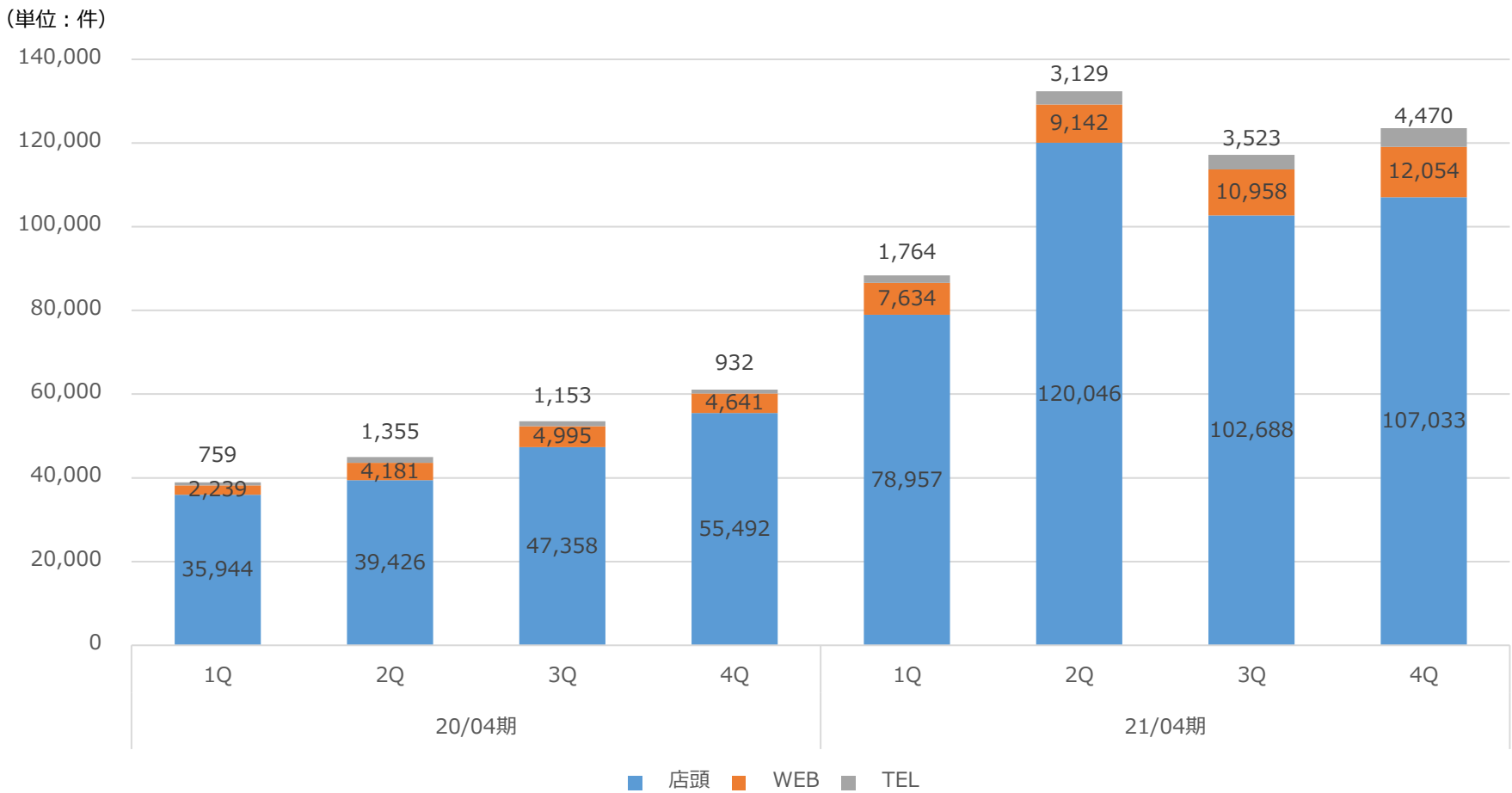
小売事業の売上高に占める付加価値サービス（サービス+ストック）<sup>※</sup>の割合はコロナ禍においても順調に拡大し、前年4Q比0.6pt増の45.1%に



※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

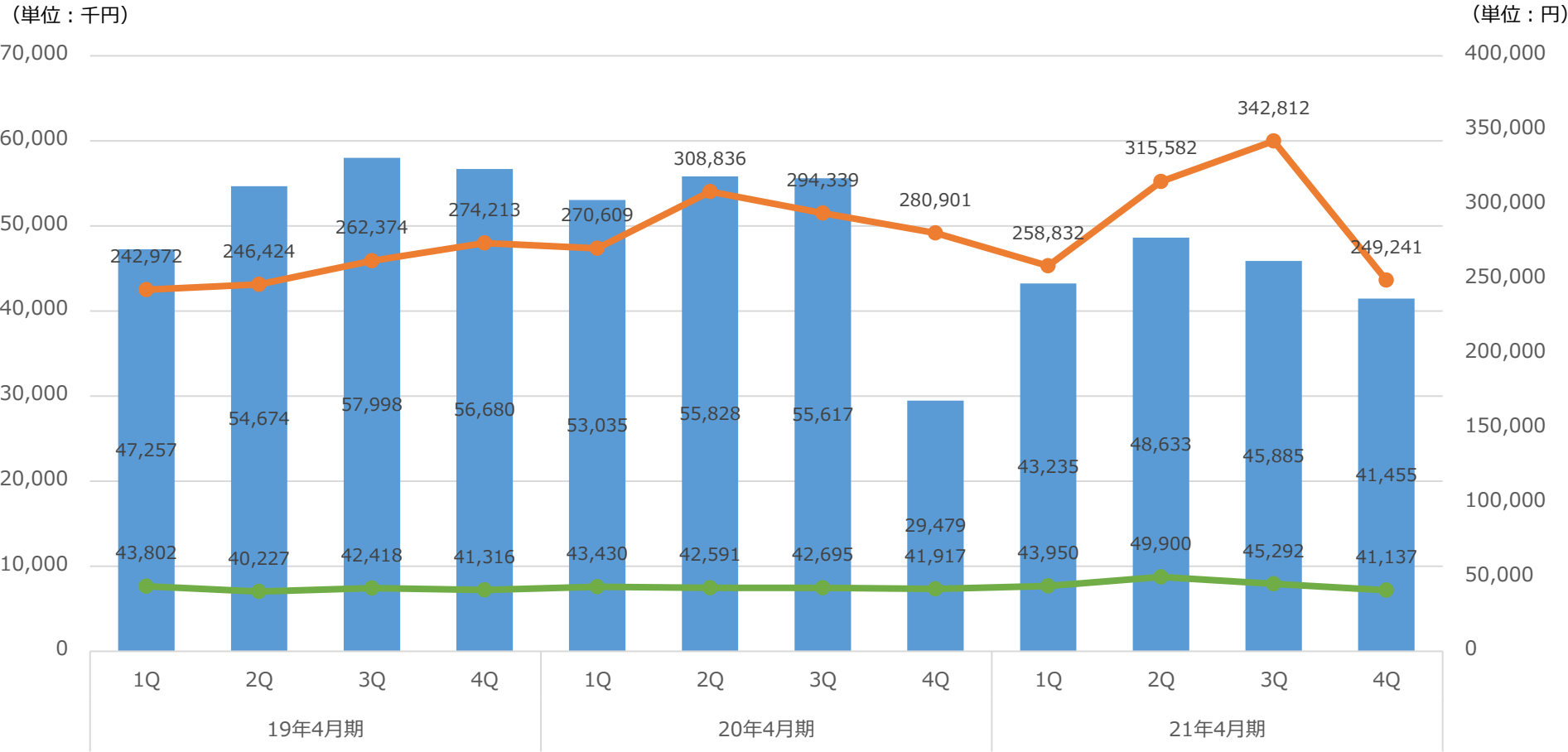
# 来店予約の強化による店舗生産性の向上

緊急事態宣言解除後の2020年6月以降は、店舗、WEB、TELの各経路ともに予約によるご来店件数の増加が顕著。前年4Q比 202.3%、通期では前年比232.5%



# 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再開。同感染症拡大の収束時期が見通せない中、出張訪問販売ニーズは底堅く推移

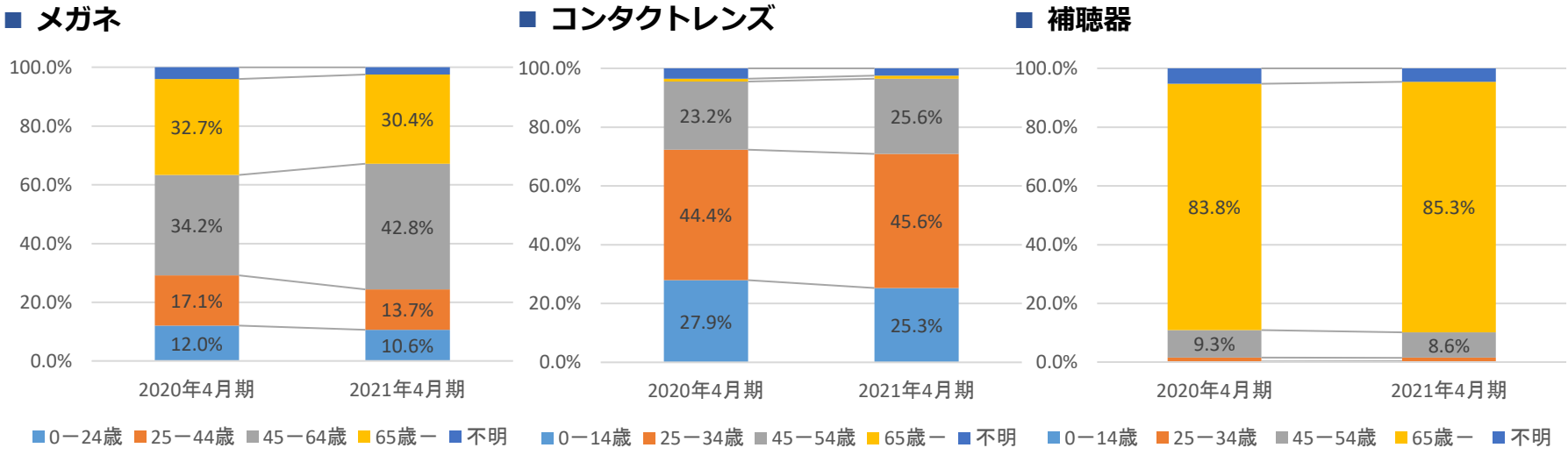


※移動式店舗の実績含む

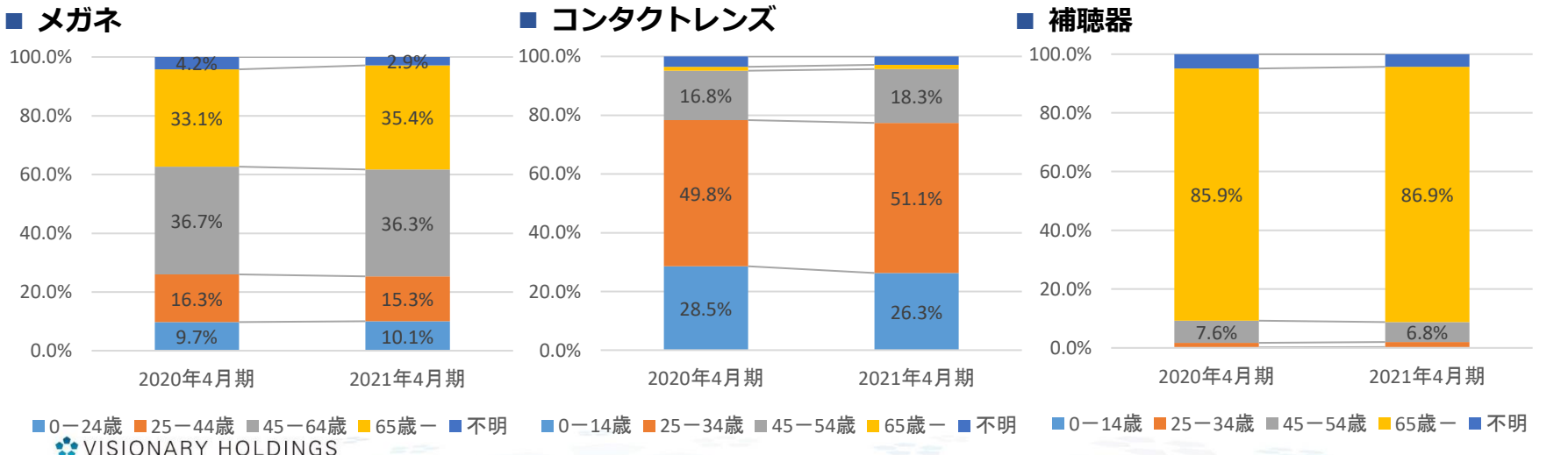
■ 受注金額    ● メガ案件数単価    ● 補聴器件数単価

# 年齢別・購入品目の件数及び金額割合

## 年齢別・件数

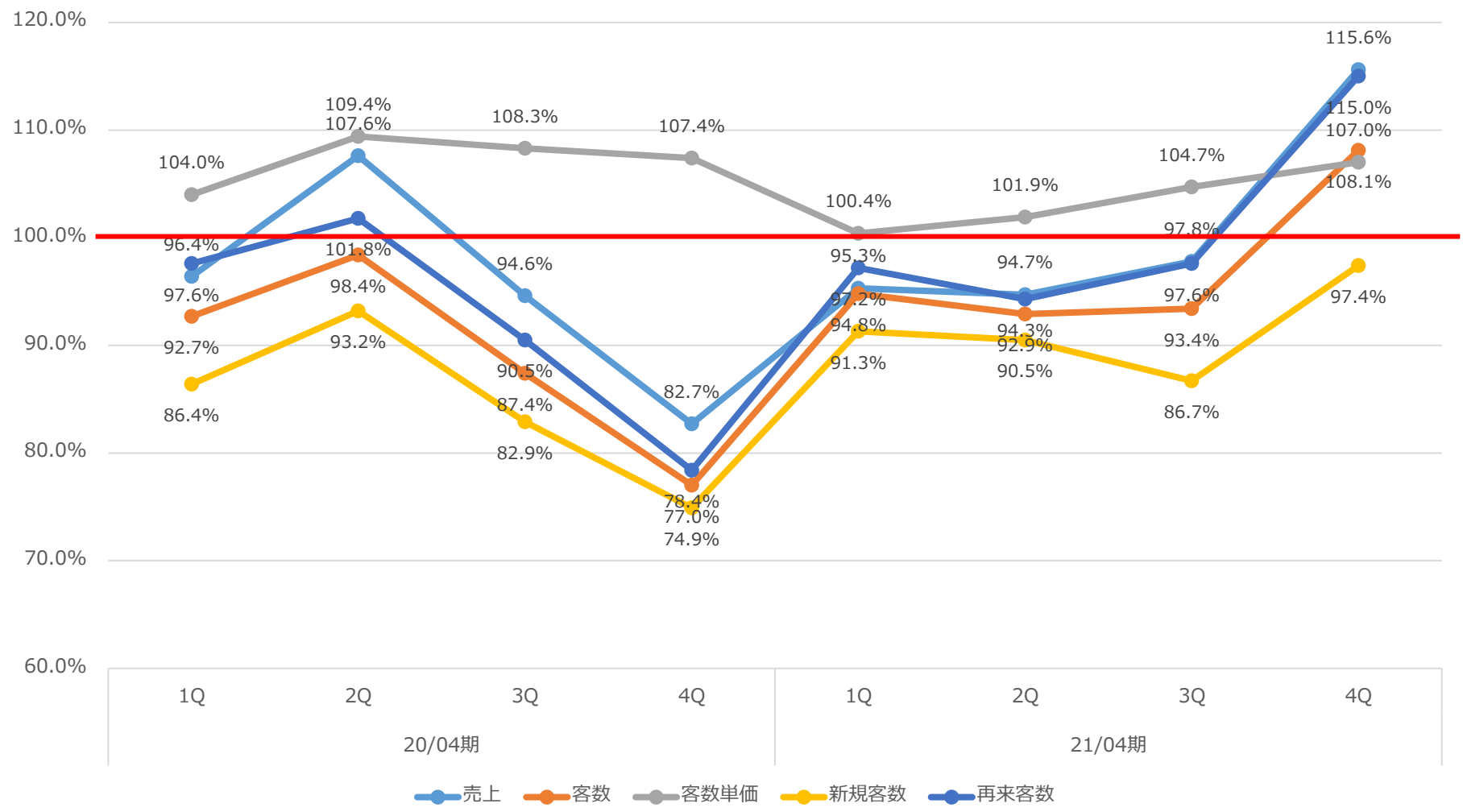


## 年齢別・金額



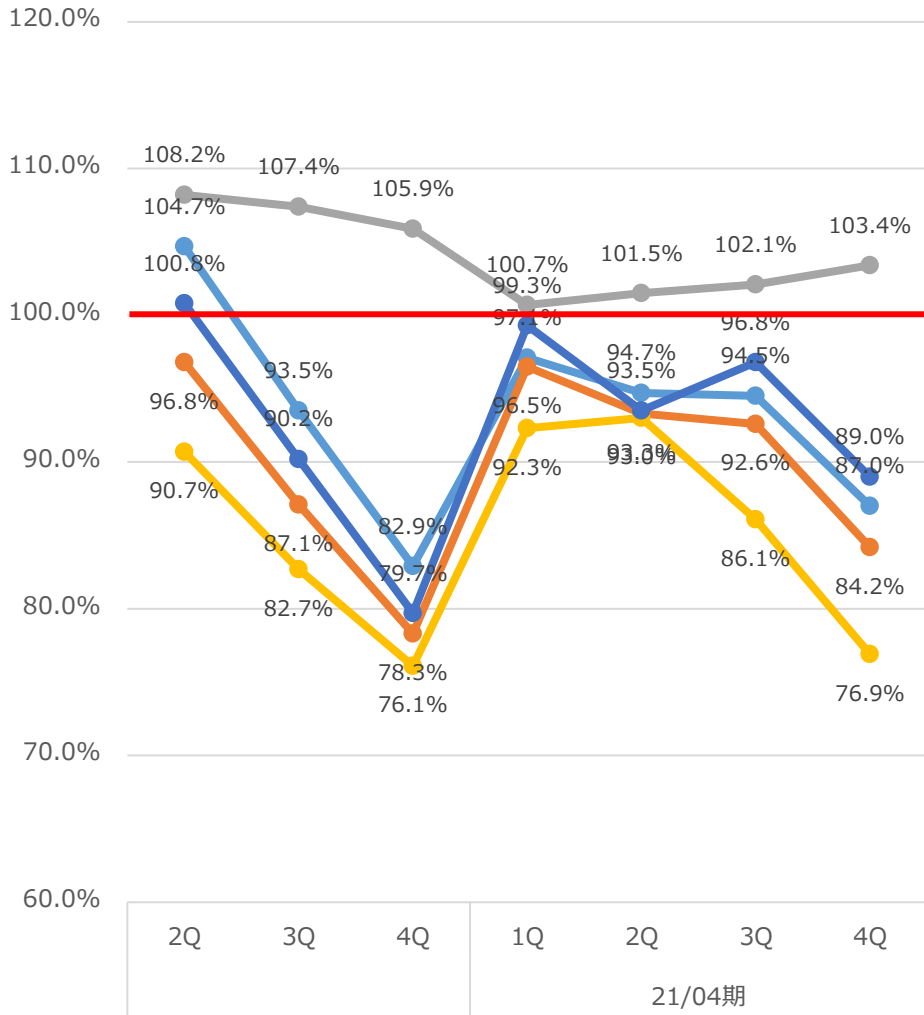
# メガネ：前年比①

## ■ 全店

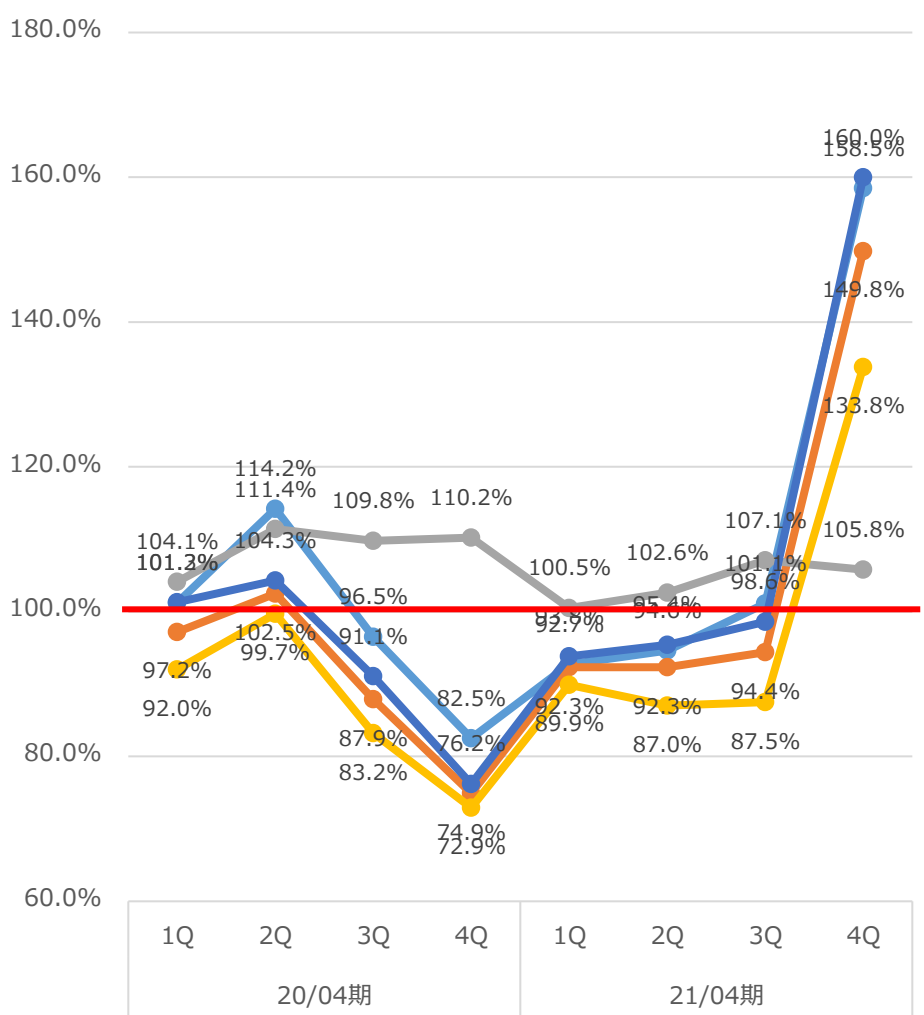


# メガネ：前年比②

## ■ 従来型店舗



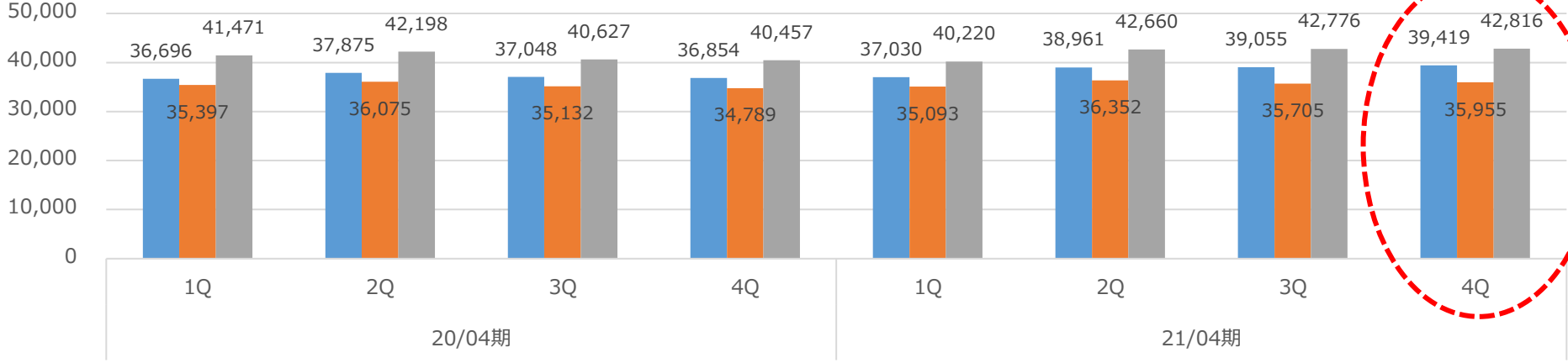
## ■ 次世代型店舗



# メガネ：四半期推移

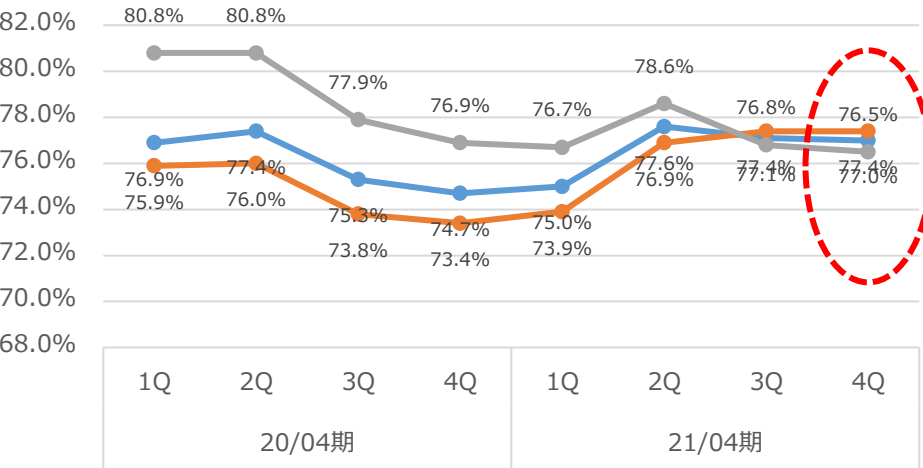
## ■ 単価

(単位：円)

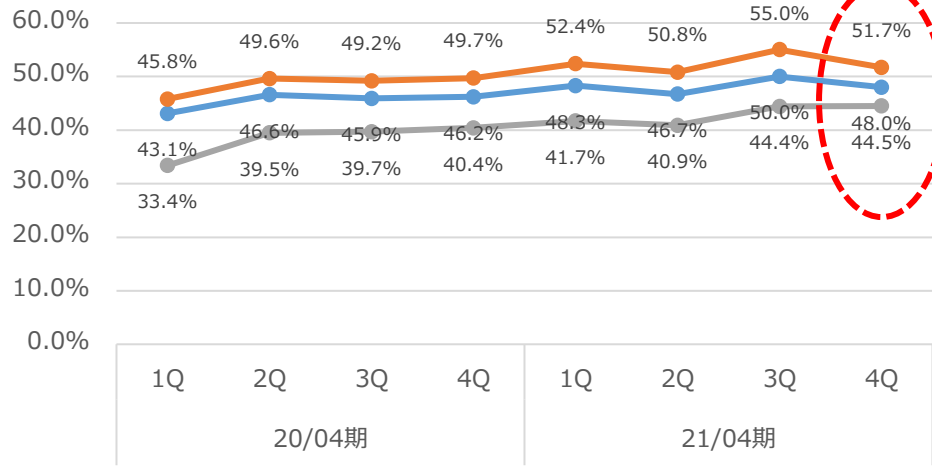


■ 全店 ■ 従来型店舗 ■ 次世代型店舗

## ■ プレミアムレンズ比率



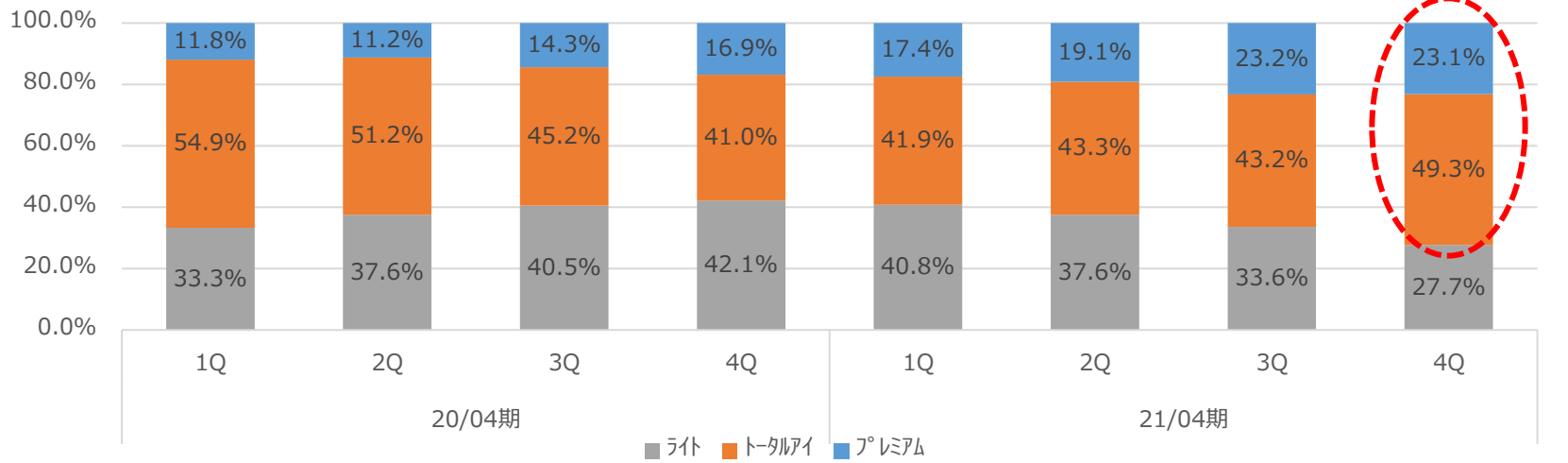
## ■ PB比率



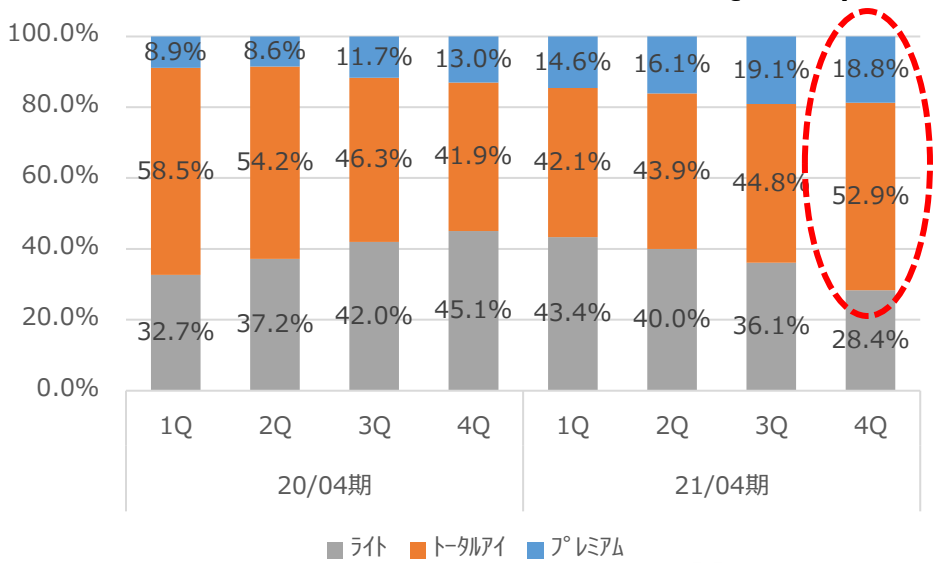
■ 全店 ■ 従来型店舗 ■ 次世代型店舗

# メガネ：トータルアイ検査の四半期推移

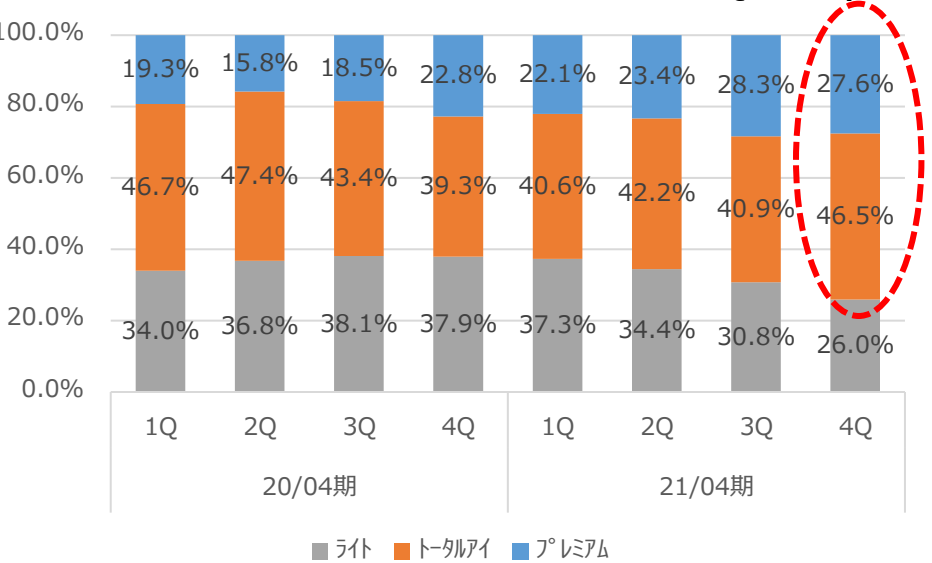
## ■ 全店



## ■ 従来型店舗



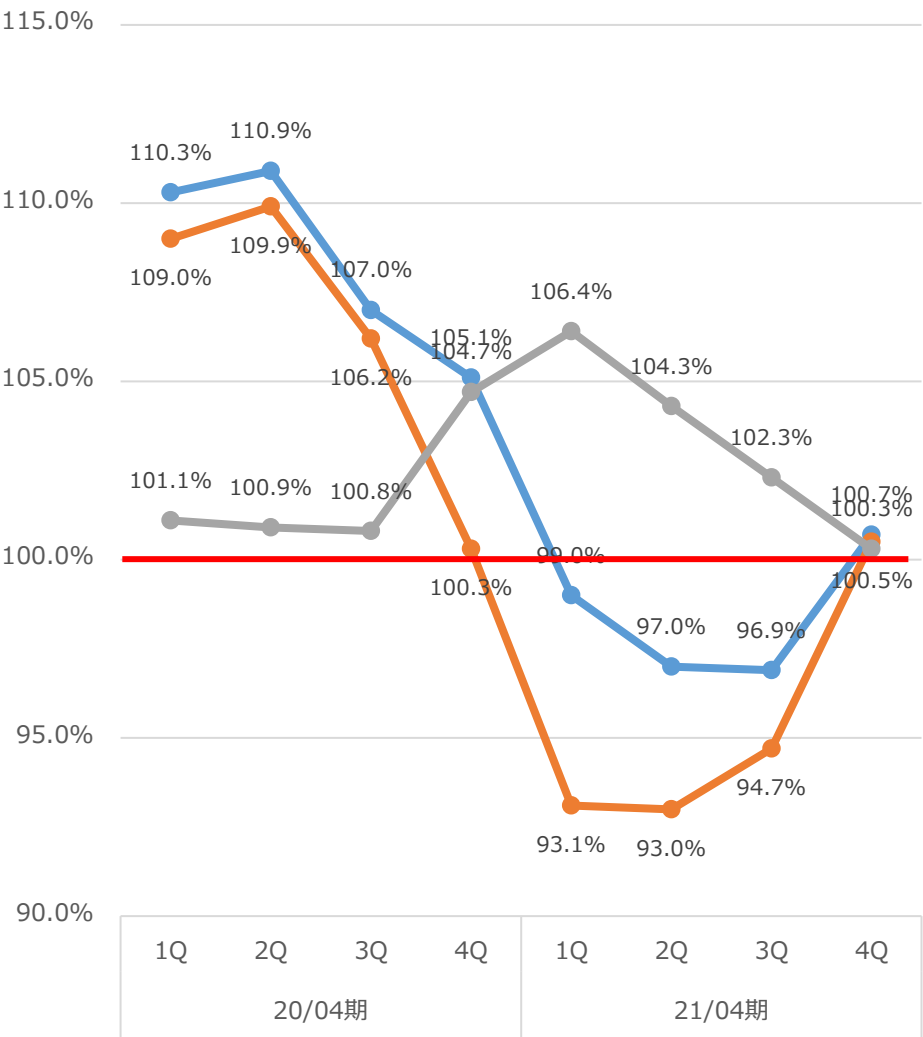
## ■ 次世代型店舗



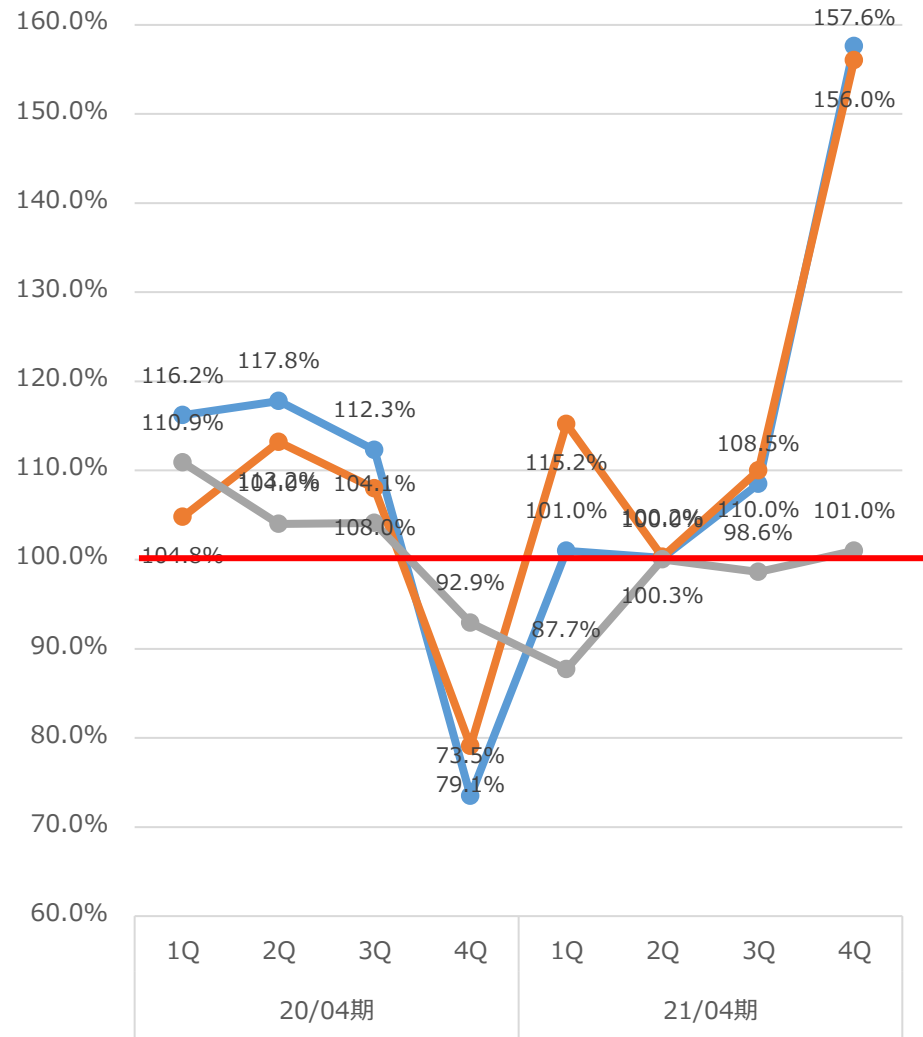


# コンタクト・補聴器既存店前年比

## ■ コンタクトレンズ



## ■ 補聴器



# SENSEAIDの進捗

## VISION-R800先行導入

SENSEAID全店に世界最先端の屈折検査機Essilor製「VISION-R800」を配備。従来(0.25ステップ)の25倍、0.01D刻みの度数設定を実現した超高精緻な視力測定で、快適な見え方を実現。更にフィッティング測定デバイス「Visioffice2」と、決定した精緻な度数を、選んだフレームに最適なレンズが選択できる「LENSWEAR-I」により、完全にパーソナルなメガネづくりを実現、顧客満足度向上を通じてメガネ関連KPI実績の向上に寄与している。

VISION-R800は、全店レベルでは**前期51店舗65台追加**し、現在**68店舗83台**まで拡大。内SENSEAIDは前期8台を追加投入し、現在全9店舗に17台を配備。今後も導入を継続・拡大していくことで圧倒的な検査精度による差別化を図っていく

- ✓ 従来の25倍の0.01ステップでの度数決定を可能としたことで、競合他社よりも更に精度の高い顧客に合わせた度数提供<sup>1)</sup>を行う事で差別化を実現。特別な顧客体験によりレンズのアップグレードに繋がり、**レンズ単価も前年同期比で12ポイント**と高い実績
- ✓ 最大60項目の高付加価値検査となる**トータルアイプレミアム検査比率**は38.3%と、**前年同期比で11.9ポイントアップ**、またこの機器を導入し精緻な検査が出来る事を伝えることで、**メガネの買上も前年同期比26ポイントアップ**に繋がった

**日本ではメガネスーパーでしか体験できない**

### アイケアソリューションシステム<sup>®</sup>

従来の視力検査の**25倍**精緻な検査

当院が率先してメガネ作製において導入したメガネスーパーの比率

メガネスーパー	56%
メガネスーパー	1位/2割中

ご体験のお客様より、喜びの声をいただいております

- 40歳男性: 今までと違って輪がくっきりと見える。クリアに見えるから疲れにくくなりました。
- 40歳女性: 近視の度数の誤りがあり、以前作ったメガネではこれ以上の見え方は難しいと言われていたけど、今回作ったメガネは、近視メガネよりもよく見えて違和感がないので毎日使っています。
- 63歳女性: 近視専用の最新のデジタル機器で目を診てもらっていたら、びっくりと度数のメガネが出来ました。

**60項目 トータルアイ検査** (最大 ¥2,000) **アイケアリラクゼーション** (1時間 1回 ¥1,000)

「今までよりクリアに見える」や「快適なメガネが出来た」などお客様より喜びの声を頂いています



**VISION-R800**  
今までの25倍の0.01ステップで精緻検査ができる



**VISIOFFICE 2**  
眼とレンズの距離からフレームの角度まで精妙に計測

**LENSWEAR-I**  
決定した精緻な度数と選んだフレームに最適なレンズを選択

## 新宿中央東口店リニューアル

都内最大クラスの新宿中央東口店を1～3F全館リニューアル。1Fには全国でも最大級の品揃えとなるメガネ・サングラスを展開、2Fにはコンタクト専門フロア、3Fには完全防音の補聴器ルームと商談スペース、リラクゼーションルームを完備。また最新の25倍精緻な検査機も全検査ルームに設置。最先端のアイケア・イヤケアサービスを提供する旗艦店として各種KPIも向上

- ✓ 検査器全てが「VISION-R800」となり、全てのお客様に“特別な顧客体験”を提供できるようになりレンズのアップグレードに繋がった結果**レンズ単価も、前年同期比で21.9ポイントアップ**する
- ✓ 専用の商談ルームを設置したことにより、お客様からのご相談や商品提案をしっかりと行えることで、メガネ**客数単価が前年同期比で13.3ポイントアップ**する
- ✓ 完全防音の補聴器ルームを設置、世界6大メーカーの聴き比べと同時に、お客様の聴こえのお悩みをしっかりと聞ける環境になったことで、**補聴器は前年同期比で約10倍の実績**となる

<検査ルーム>



1Fに1室、3Fに4室で合計5室、全て完全個室。また最新の検査機器「VISION-R800」を全検査ルームに完備

<3階商談ルーム>



3Fに専用商談ルームを設置。お客様のあらゆるお悩み・ご相談をしっかりと伺い、最適な商品がご提供可能

<補聴器ルーム>



補聴器ルームは個室完備で、1時間に8回空気が入れ替わる換気システムを導入。安心して試聴やご相談いただくことが可能

<リラクゼーションルーム>



検査前のアイケアコースのみならず、ヘッドスパやストレッチリラクゼーションなどのメニューも充実、完全個室で安心してお受けいただくことが可能

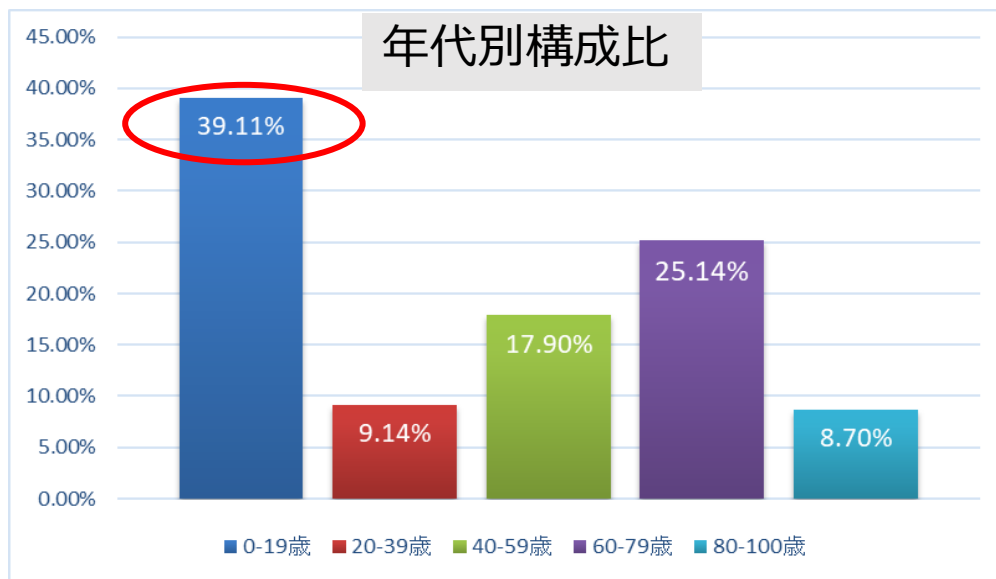
## 眼科連携PJ -地域眼科との連携-

当社のアイケアサービスの1つである、プレミアム保証（6ヶ月間以内であれば何でも同数交換無料）は、若年層や白内障術後等による視力変化の可能性の高い患者が多いクリニックに引き続き高い評価を得ており、結果として若年層の客数アップにつながっている

処方箋持参  
売上前年比 **172.5%**

処方箋持参  
件数前年比 **183.5%**

新規比率 **59.6%**



### 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

アフターフォロー  
の充実

上記のすべてが業界TOPクラスであることが強みとなり、信頼につながっている。



## 眼病遺伝子検査キットの販売

エムスリーグループとREXA株式会社との共同企画により眼病遺伝子検査キットを5月から店頭・ECにて発売。眼病や眼に関連がある成人病などの19の疾病リスクを遺伝子情報をもとに検査、希望者には検査結果に応じた今後の健康維持に関する専門医のアドバイスを映像で提供。今後の当社グループのアイケアサービスとエムスリー社が持つヘルスケアサービスを掛け合わせた商品・サービスを展開し、顧客の眼の健康寿命円延伸へのサポートを図っていく。

**眼の健康寿命を守る**  
**失明リスクと眼に特化した遺伝子検査キット**

# 眼病遺伝子検査キット

**充実の検査、19項目**

医師からの映像によるアドバイス<sup>※1</sup>

✓ **眼鏡やコンタクトだけでは対応が難しい疾病のリスク検査**

眼科専門医からの映像によるアドバイス

滲出型加齢黄斑変性	原発開放隅角緑内障
閉塞隅角緑内障	落屑症候群
糖尿病性網膜症	加齢に伴う白内障
フックス角膜内皮ジストロフィ <sup>※2</sup>	

✓ **眼鏡やコンタクト、補聴器での対応可能な疾病リスク検査**

強度近視	遠視 <sup>※2</sup>	乱視(角膜乱視・屈折乱視)
------	------------------	---------------

耳鼻科専門医からの映像によるアドバイス

加齢性難聴	耳硬化症 <sup>※2</sup>
-------	--------------------

✓ **眼に関連がある疾病リスク検査**

認知症(アルツハイマー病・レビ-小体型認知症 <sup>※2</sup> ・血管型認知症)	うつ	
糖尿病	高血圧	冠動脈疾患
高コレステロール血症	アトピー性皮膚炎(白内障、結膜炎、円錐角膜に関連)	

※1 映像によるアドバイスは、ご希望されるお客様へのサービスになります

※2 白人のデータによる解析(以外は東アジア人のデータを利用)

## 検査の流れ

- 1 店頭・ECでキットを購入 
- 2 キットが自宅に宅急便で届く 
- 3 WEBで必要項目回答 
- 4 検体の送付 ※同梱物とともにご返送ください  
※購入から1ヶ月以内に検体の到着がしない場合、検査は無効となり、返品・返金も不可能となりますのでご注意ください 
- 5 検査レポートをEメールにてお届け  
(検体提出後1ヶ月~3ヶ月を目安にお届け) ※コロナ感染症発生の影響により、送付の遅延が想定されます 

**病気の発症リスクに関するレポートに加え、眼病と耳の病気に関しては今後の健康に関する専門医からのアドバイス映像をご提供します**

検査結果を指定専門医及び当社への共有を同意いただいた上で、指定WEBサイトに検査結果を入力いただく上記のサービスを受ける事が出来ませ

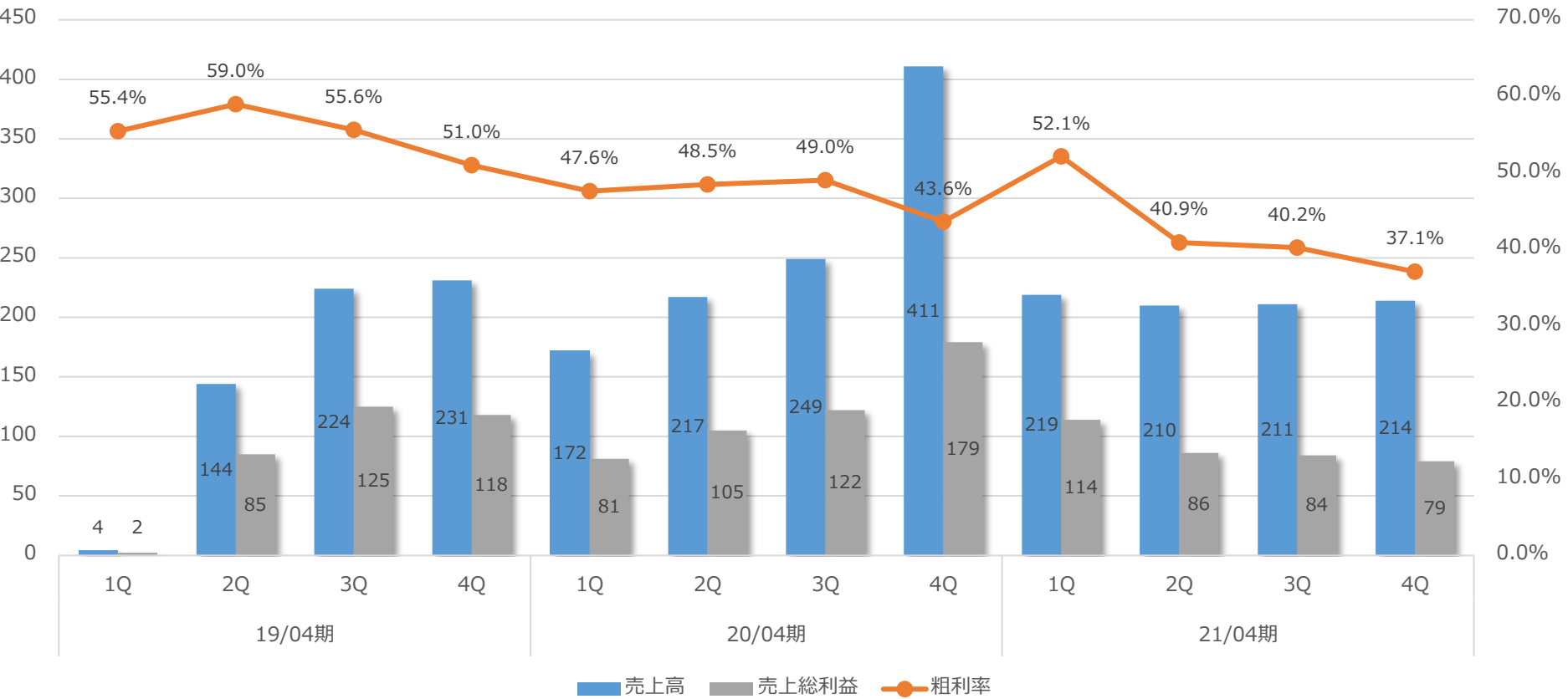
# 卸売事業



# 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新商品の投入や販売支援に努める。売上高は前年4Q比47.8%減、売上総利益は同4Q比55.7%減

(単位：百万円)



# EC事業

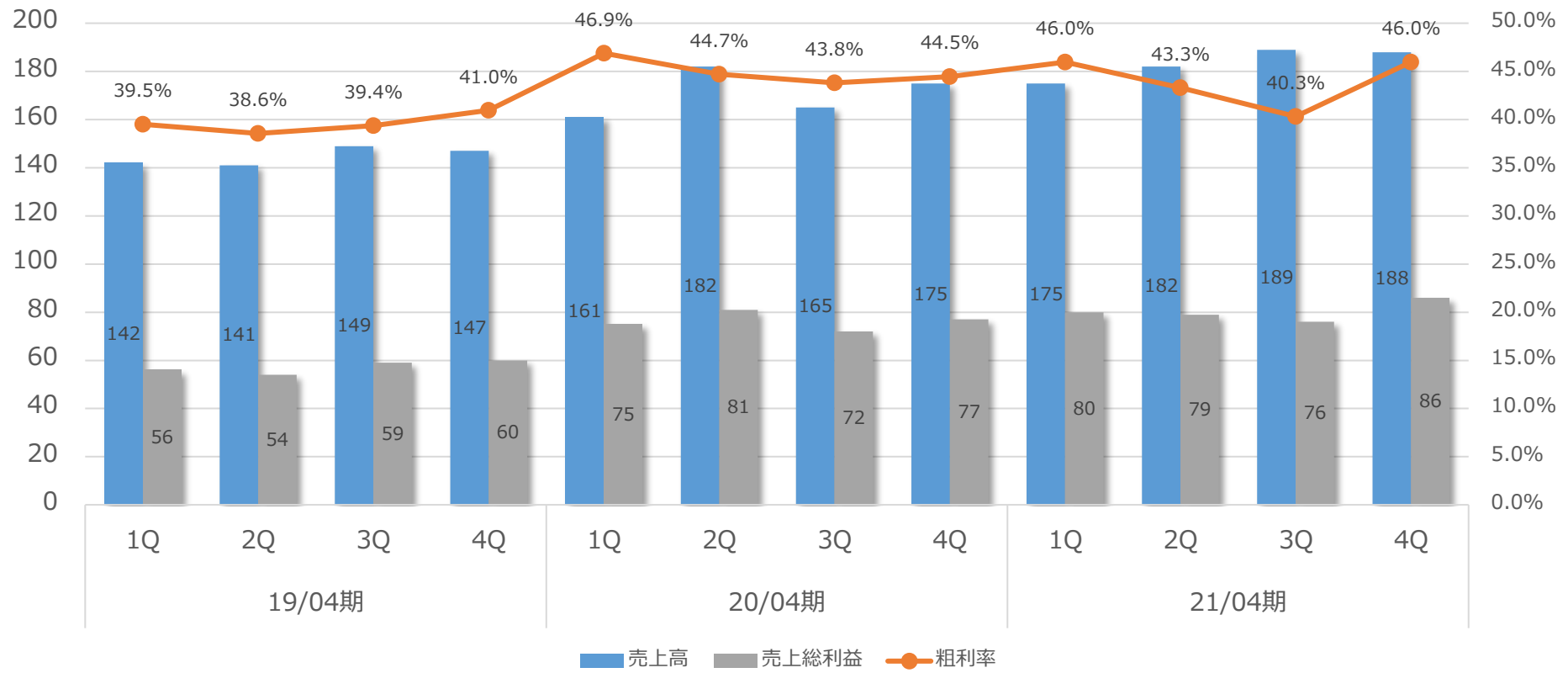




# 四半期推移

ECサイト「メガネスーパー公式通販サイト」やAmazon、楽天、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を提供。売上高は前年4Q比7.7%増、売上総利益は同4Q比11.4%増

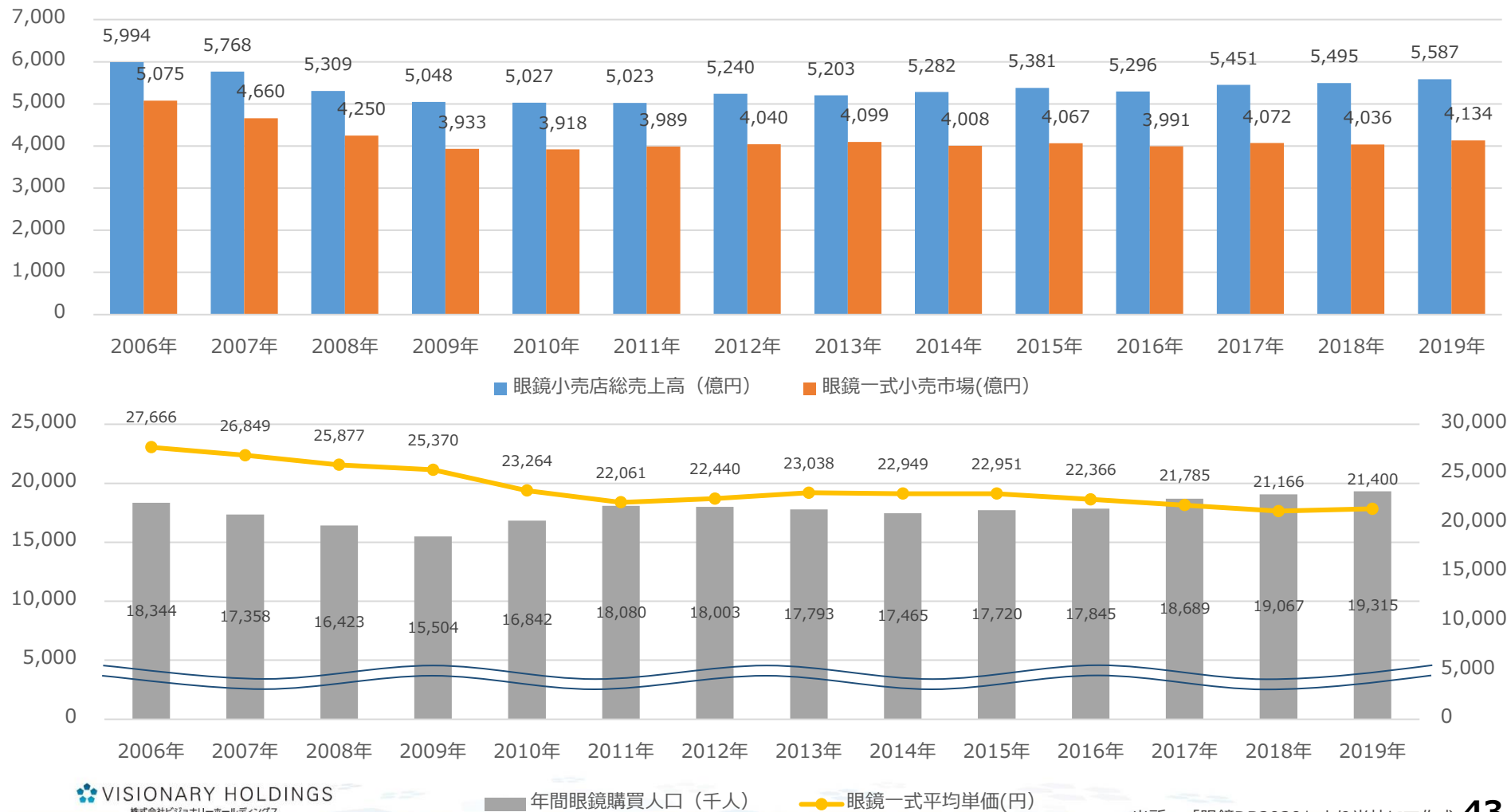
(単位：百万円)



# 5. Appendix

## メガネの市場規模

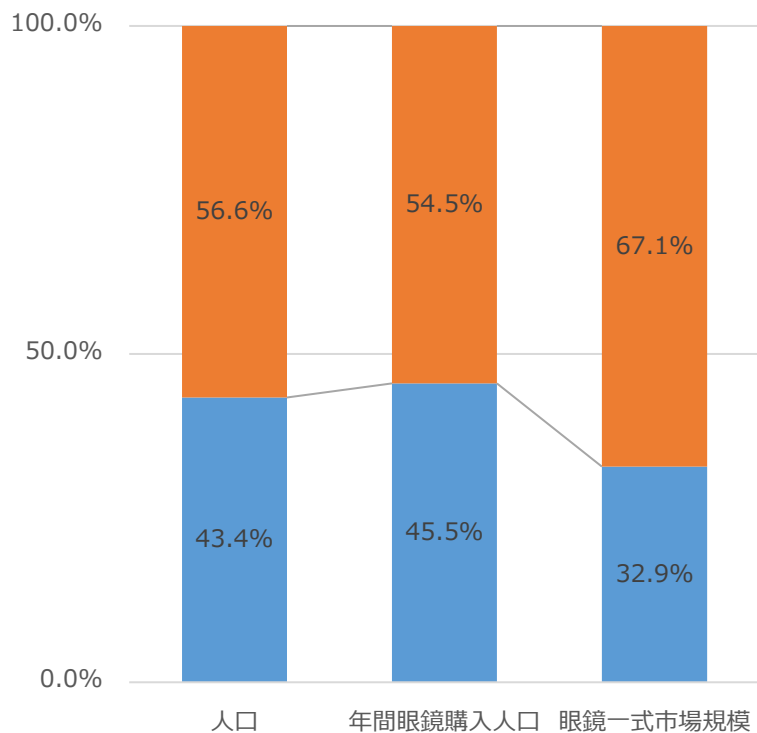
低価格専門店の台頭に伴う販売単価の下落、メガネ販売店数の減少やコンタクトレンズの普及拡大等を背景に、2011年までは一式単価の下落に伴い市場規模は縮小。一方、年間眼鏡購買人口は2015年以降緩やかに増加



## 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

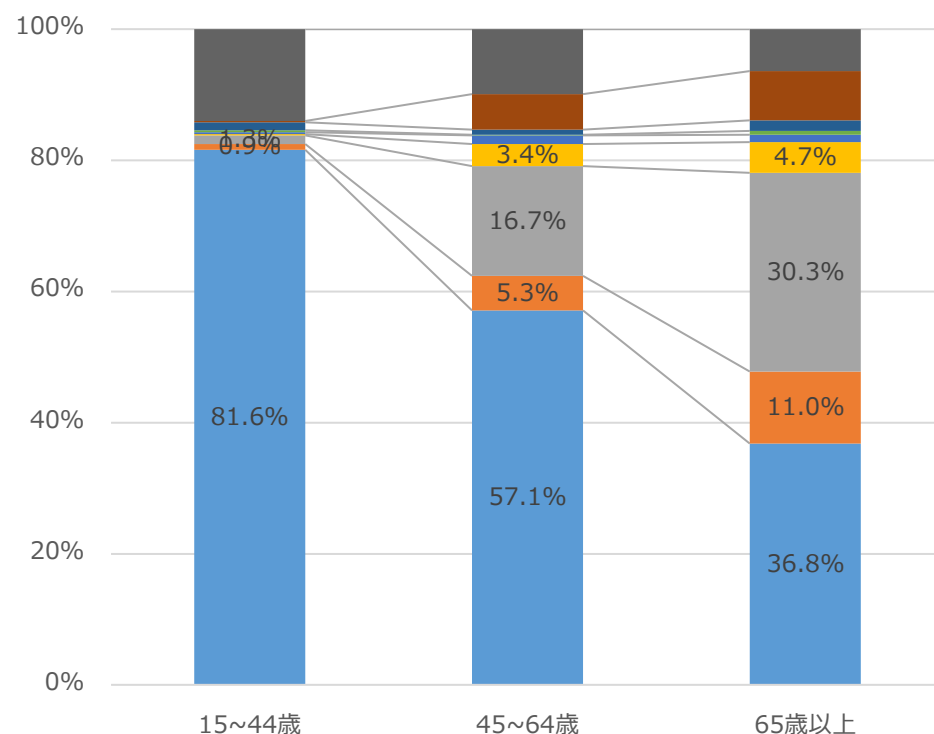
### 45歳以上の構成比



■ 5歳～44歳 ■ 45歳以上

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

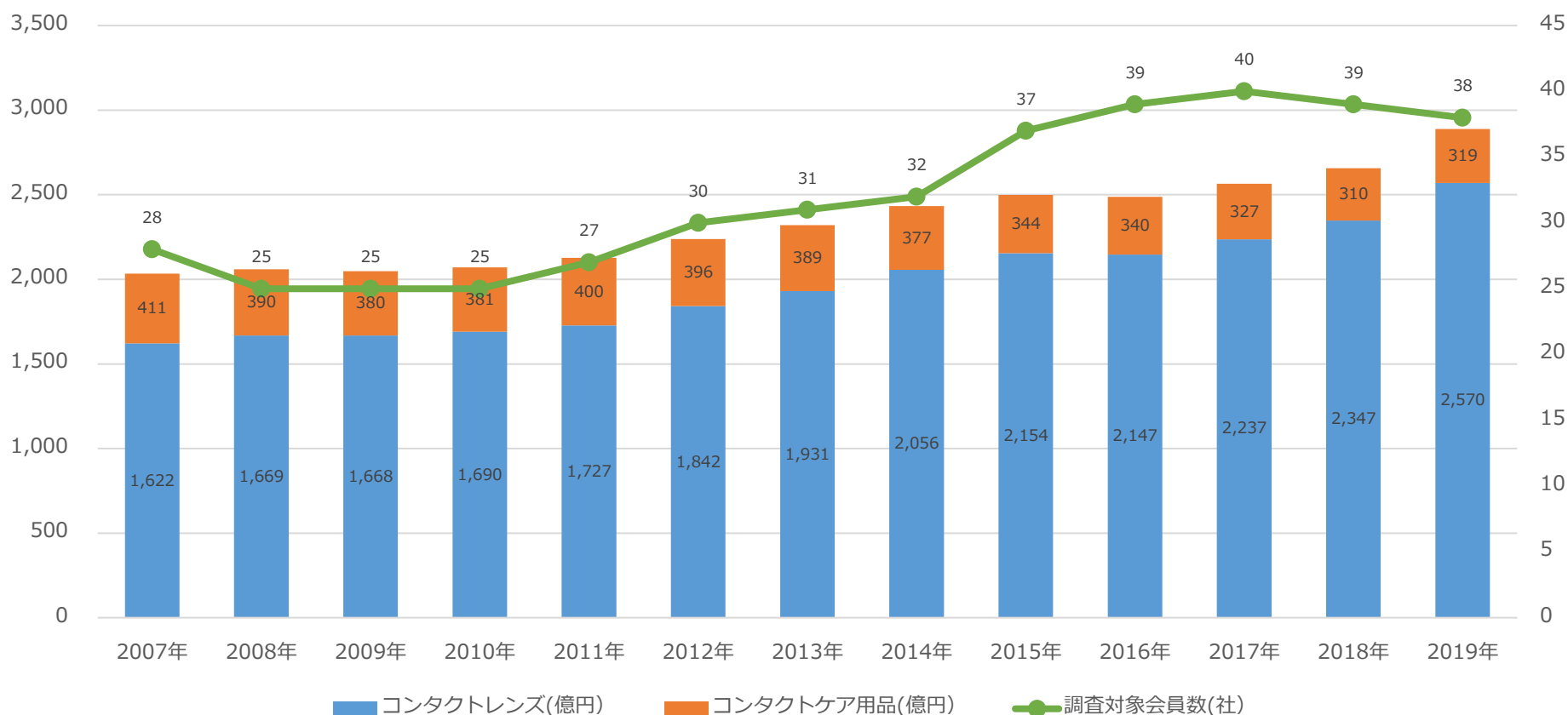


■ 近視・遠視・乱視用レンズ ■ 読書・お手元用レンズ ■ 遠近両用レンズ  
 ■ 中近両用レンズ ■ 近近両用レンズ ■ インディヴィジュアルレンズ  
 ■ 視力サポートレンズ ■ 既成老眼鏡 ■ 不明

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

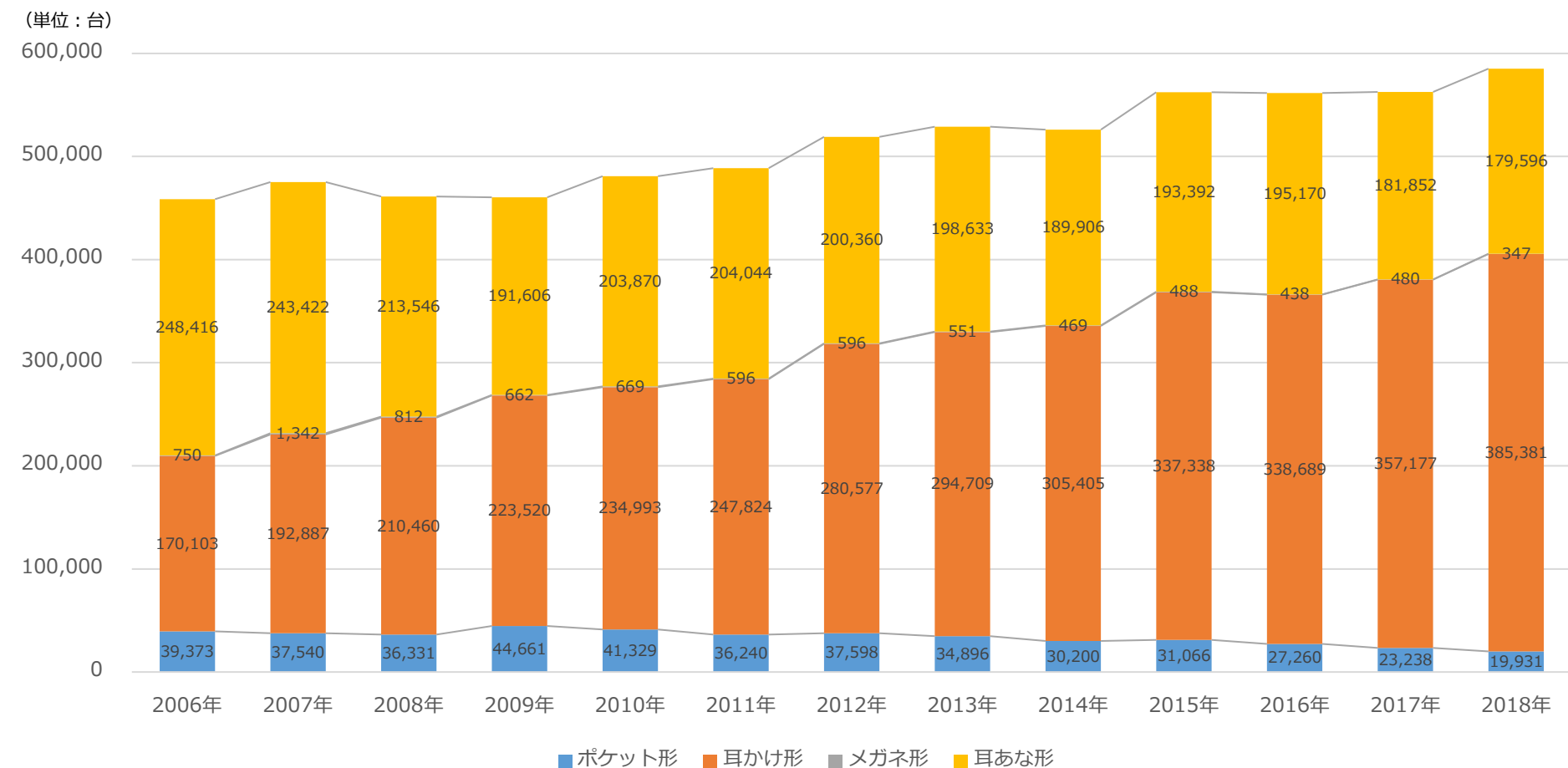
## コンタクトレンズの市場規模

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



## 補聴器の市場規模

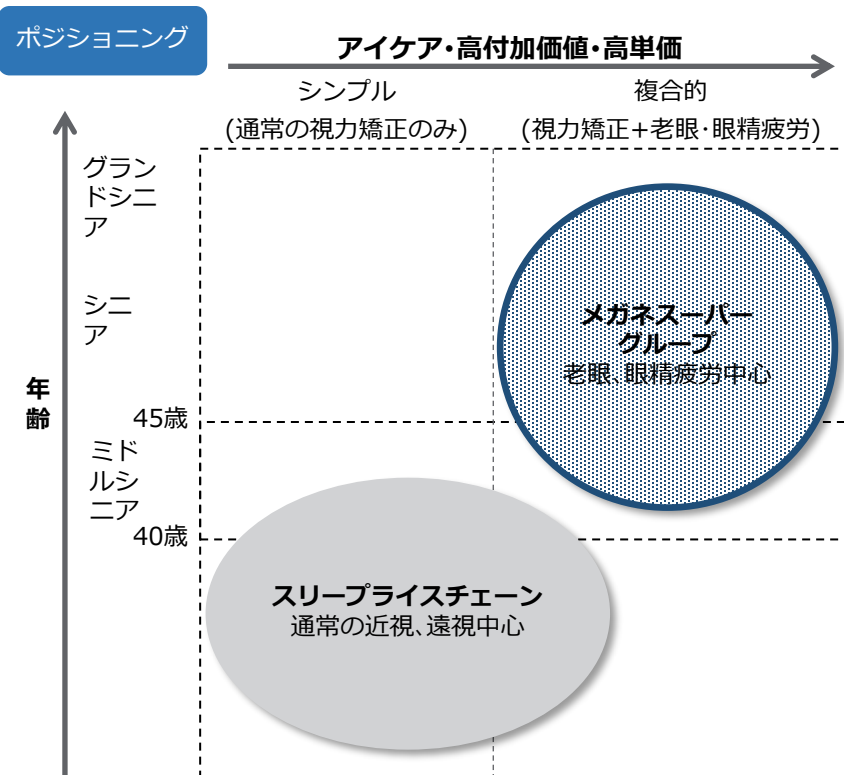
日本国内における補聴器の出荷台数は、2018年に585,255台（前年比104.0%）、出荷金額は339億6,800万円（前年比104.4%）となり、出荷台数、金額ともに前年比を上回る。



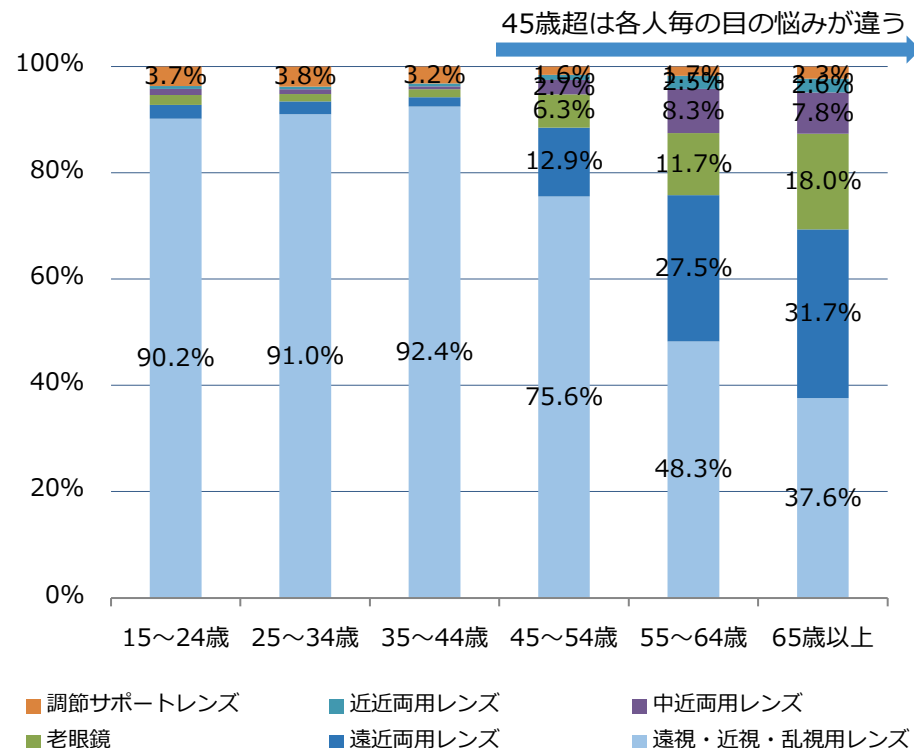
## 単価向上の背景にあるポジショニング

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

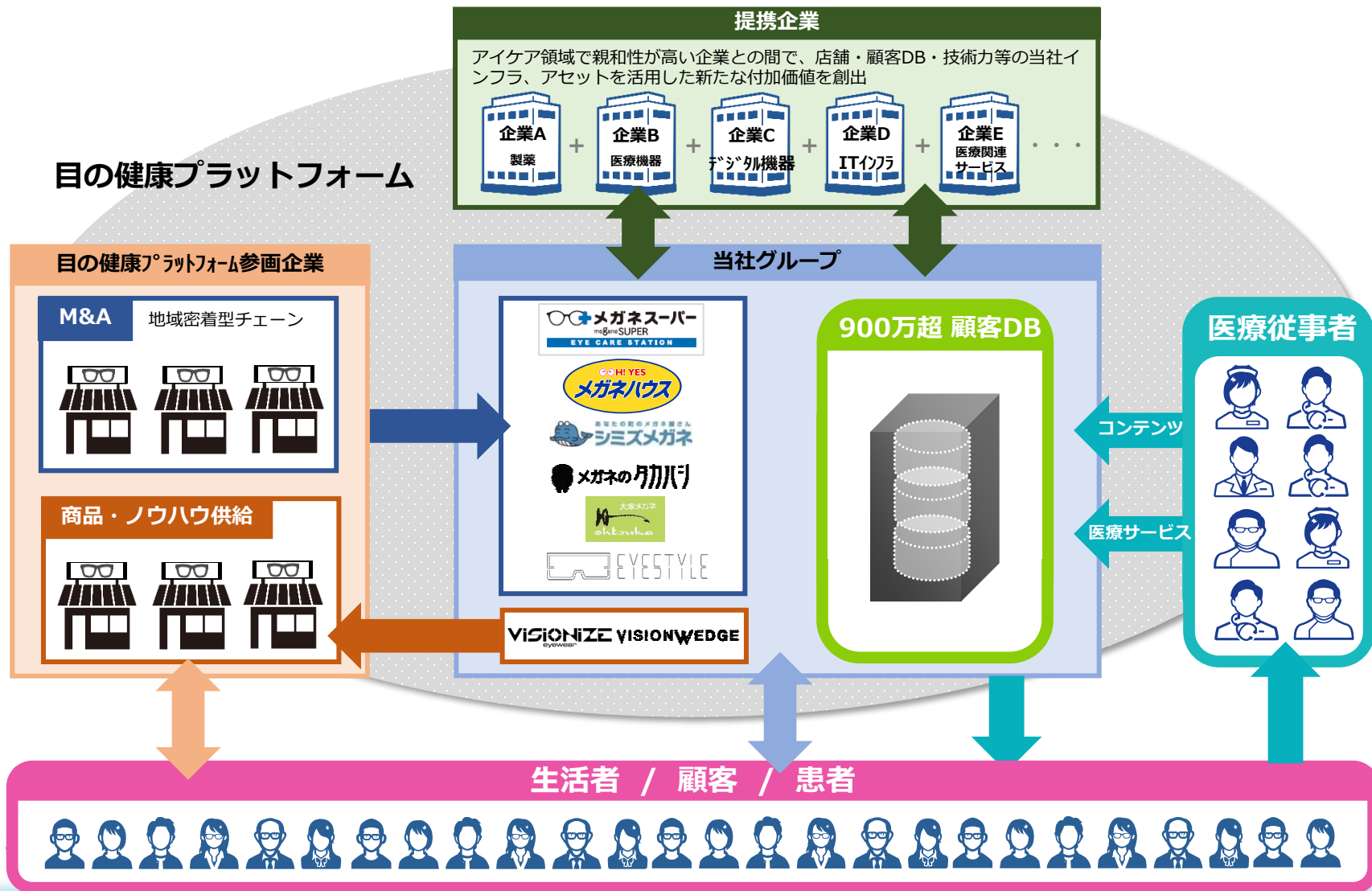
## 定量目標（2023年4月期）

売上高	373.0億円
EBITDA	28.5億円
営業利益	17.3億円



## 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



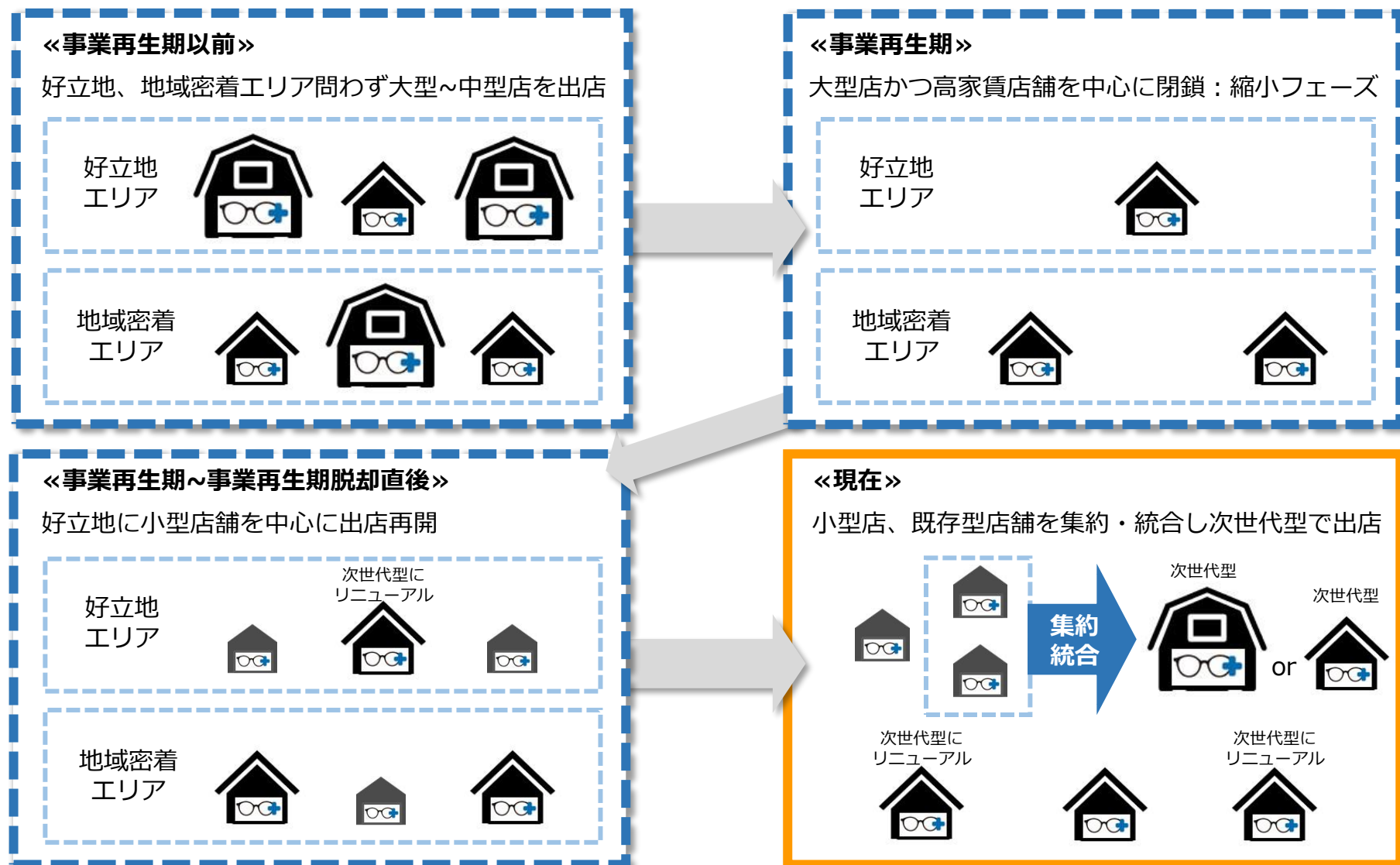
## 投資計画

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
<b>新規出店</b> 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コンセプト店舗モデルを構築	17億円
<b>リニューアル</b> 次世代型への移行、老朽化店舗の改装など	19億円
<b>検査機器等</b> 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
<b>人材・システム投資</b> 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

## 店舗戦略

新店、リニューアルを通じて店舗の集約統合を図り、1店舗当たりの収益性を高める



# 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
- ・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



# 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



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。度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
- 鼻パッド調整
- フレーム色変更
- 耳もと調整
- トータルアイメンテナンス
- 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

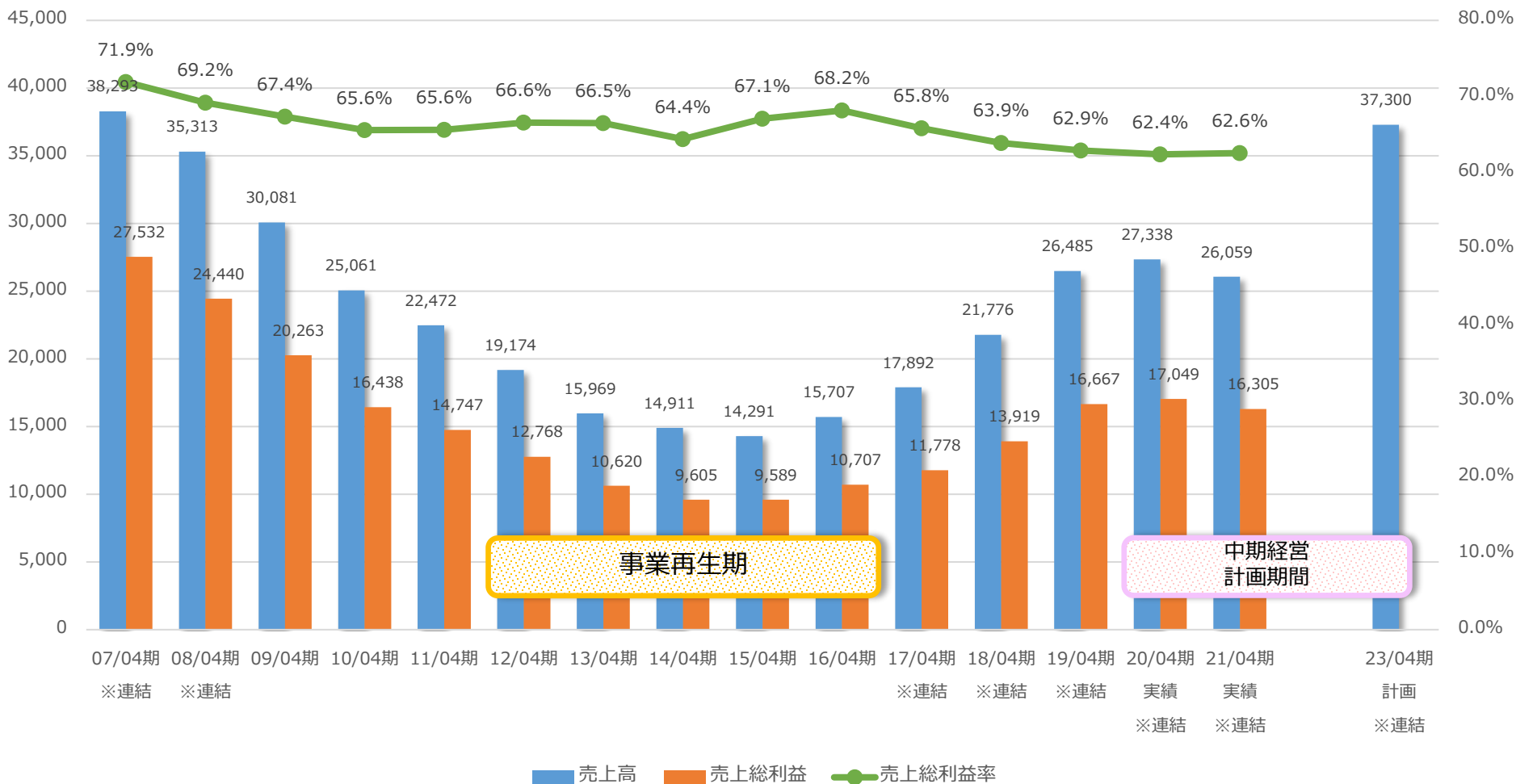
補聴器サロンを完備。高田馬場では関東初の5.1chサウンドシステムを導入し、サービスレベルの質の向上へ



# 業績推移

## 売上高 / 売上総利益 / 売上総利益率

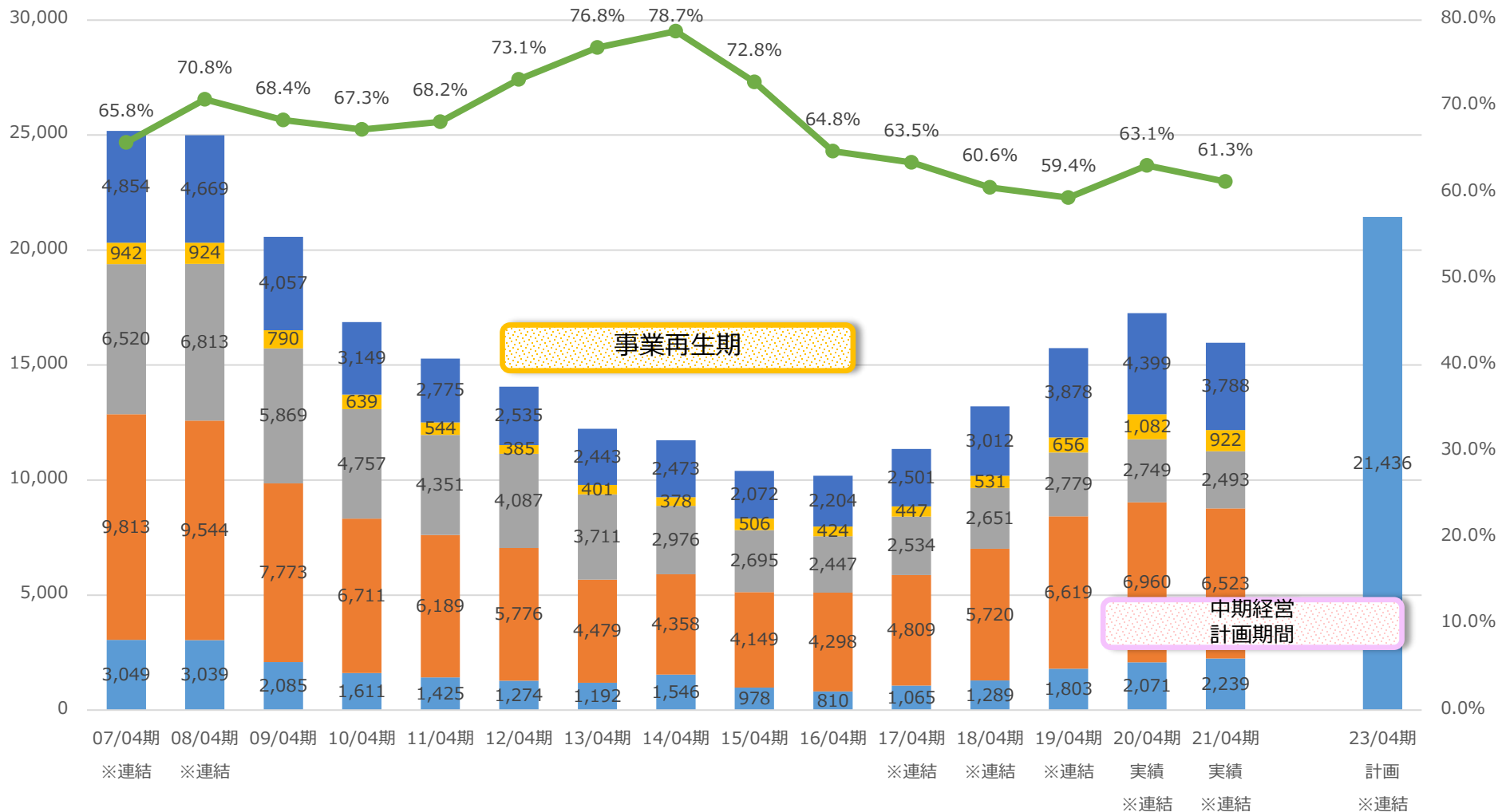
(単位：百万円)



# 業績推移

## 販売費及び一般管理費

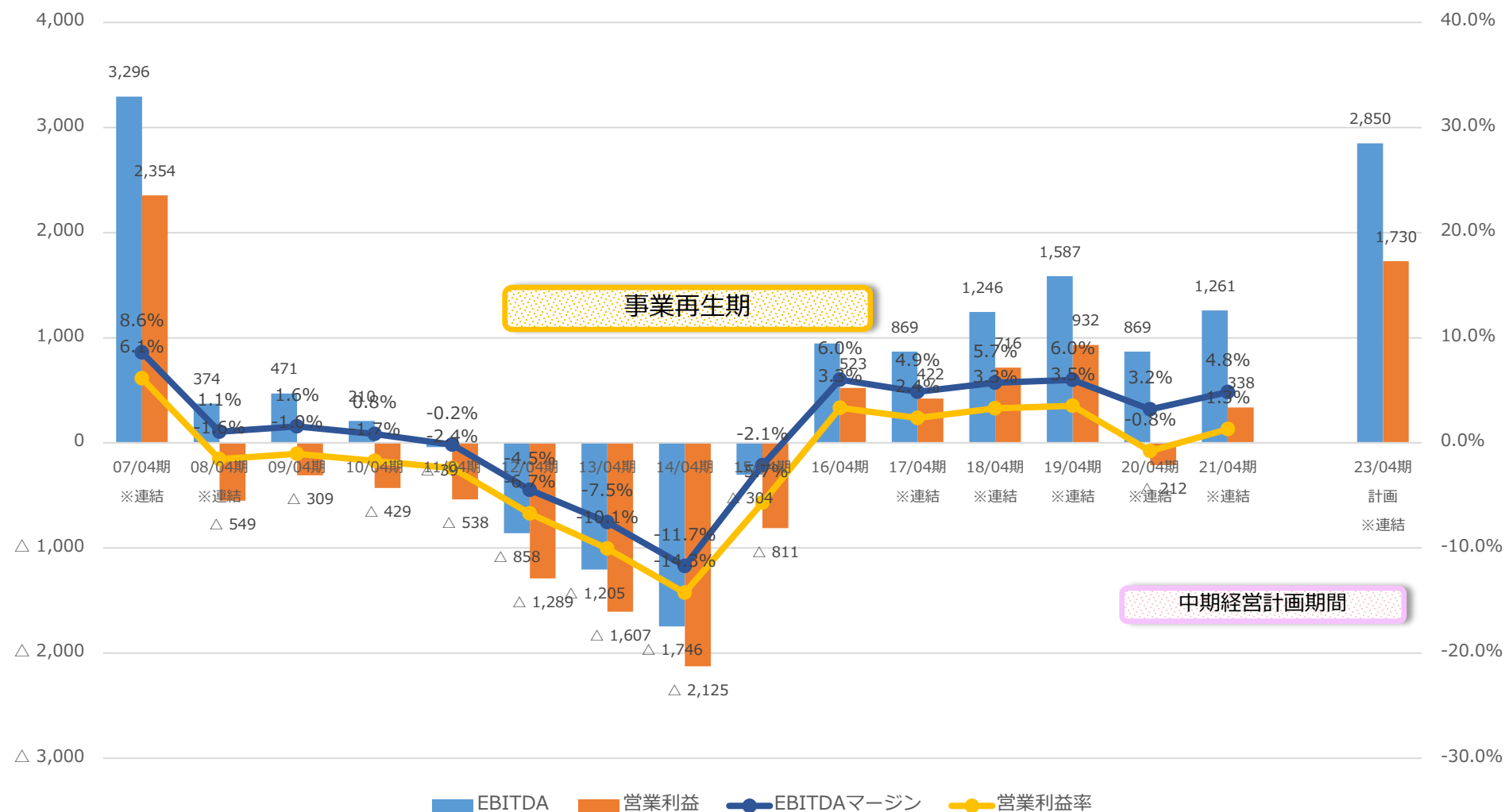
(単位：百万円)



販売費 人件費 賃料 償却費 その他 販管費比率

## EBITDA / 営業利益

(単位：百万円)

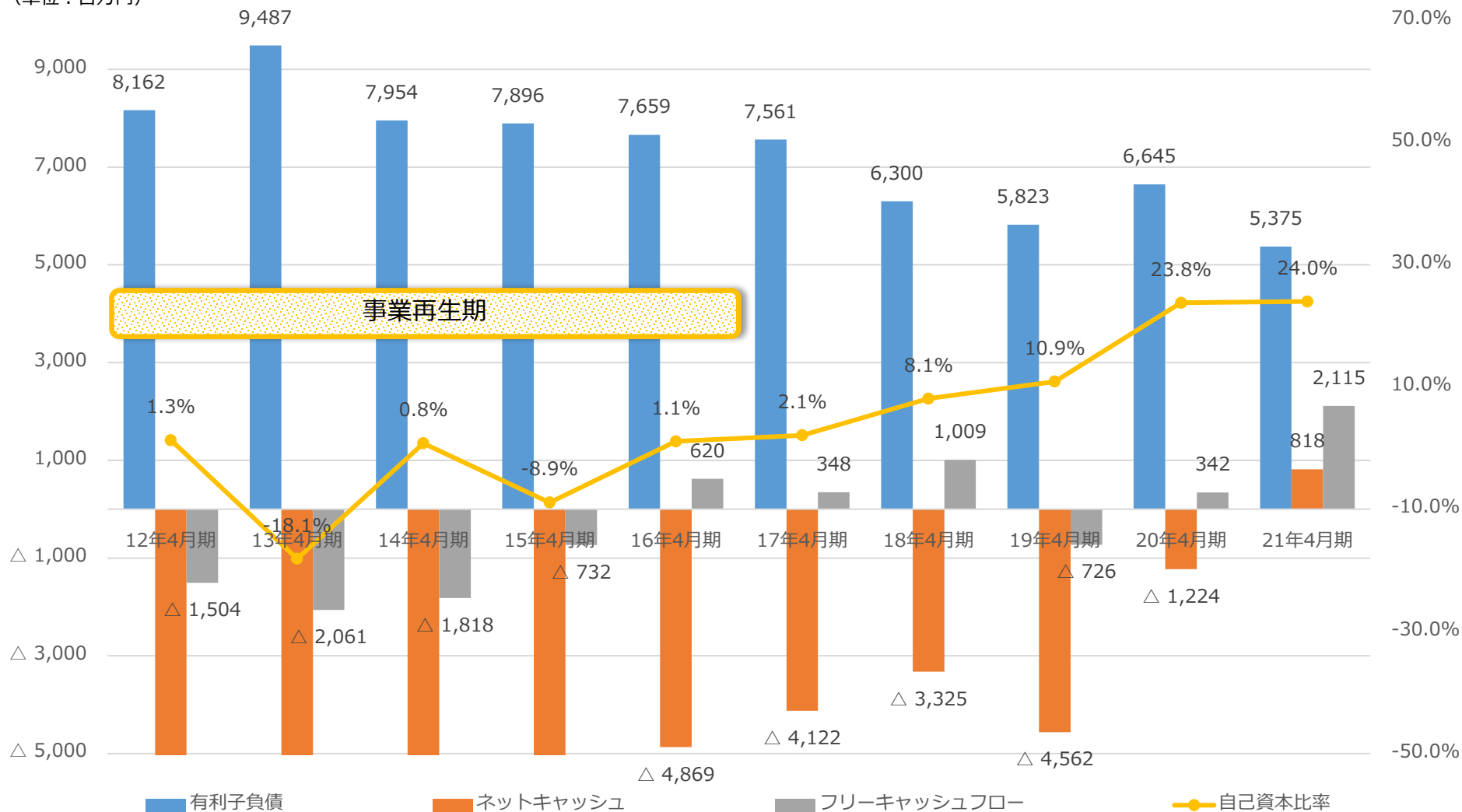


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費 + 除去債務償却費用 + 株式報酬費用

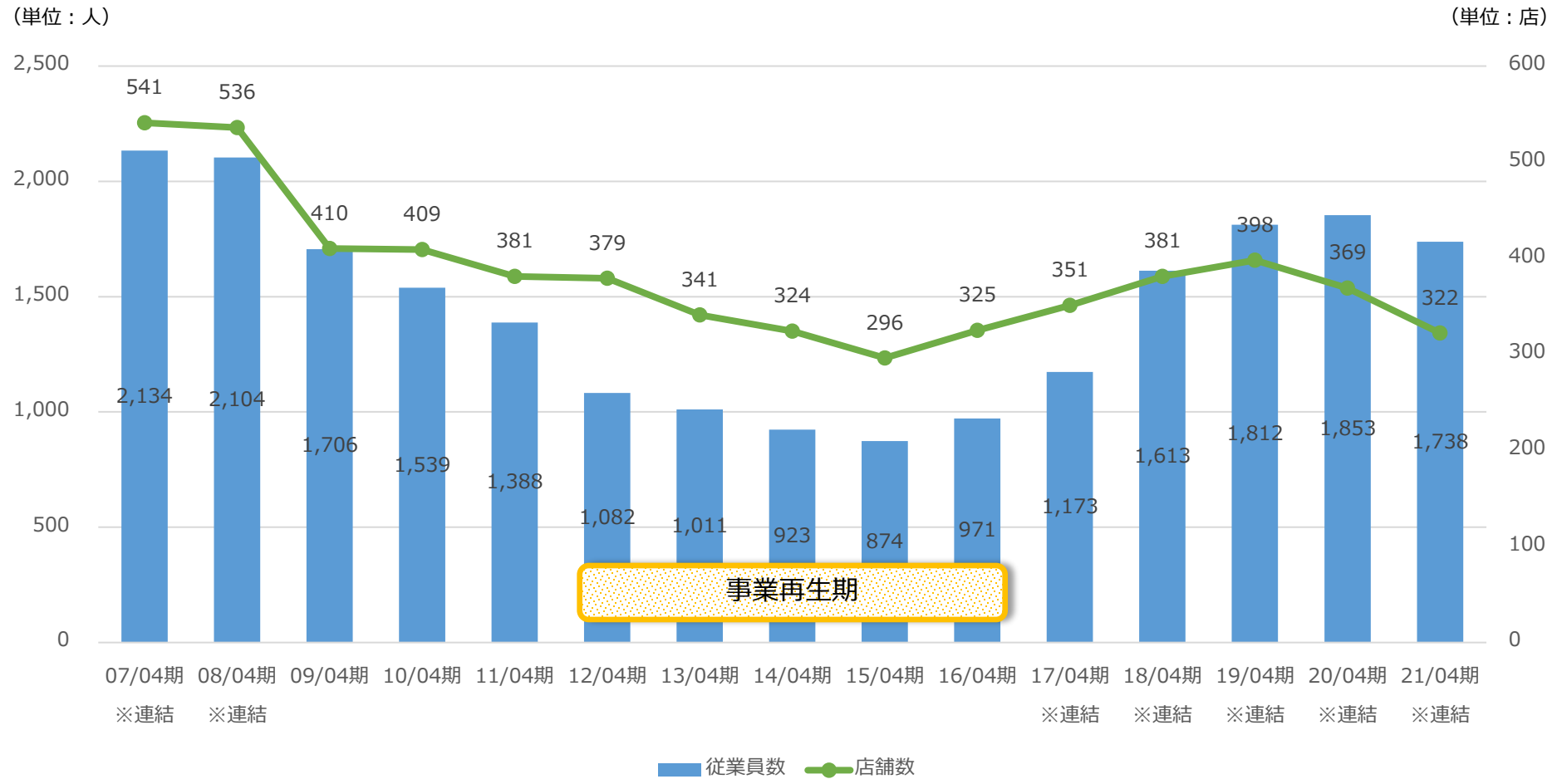


## 自己資本比率 / キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)



# 従業員数 / 店舗数の推移



# 会社概要

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	142,570千円		
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 (10月31日現在)	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
	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	322店舗(4月30日時点)		
グループ従業員数	1,738名(4月30日時点)		



# 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.