

株式会社ビジョナリーホールディングス

2022年4月期 決算説明資料

証券コード：9263 東証スタンダード市場

2022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

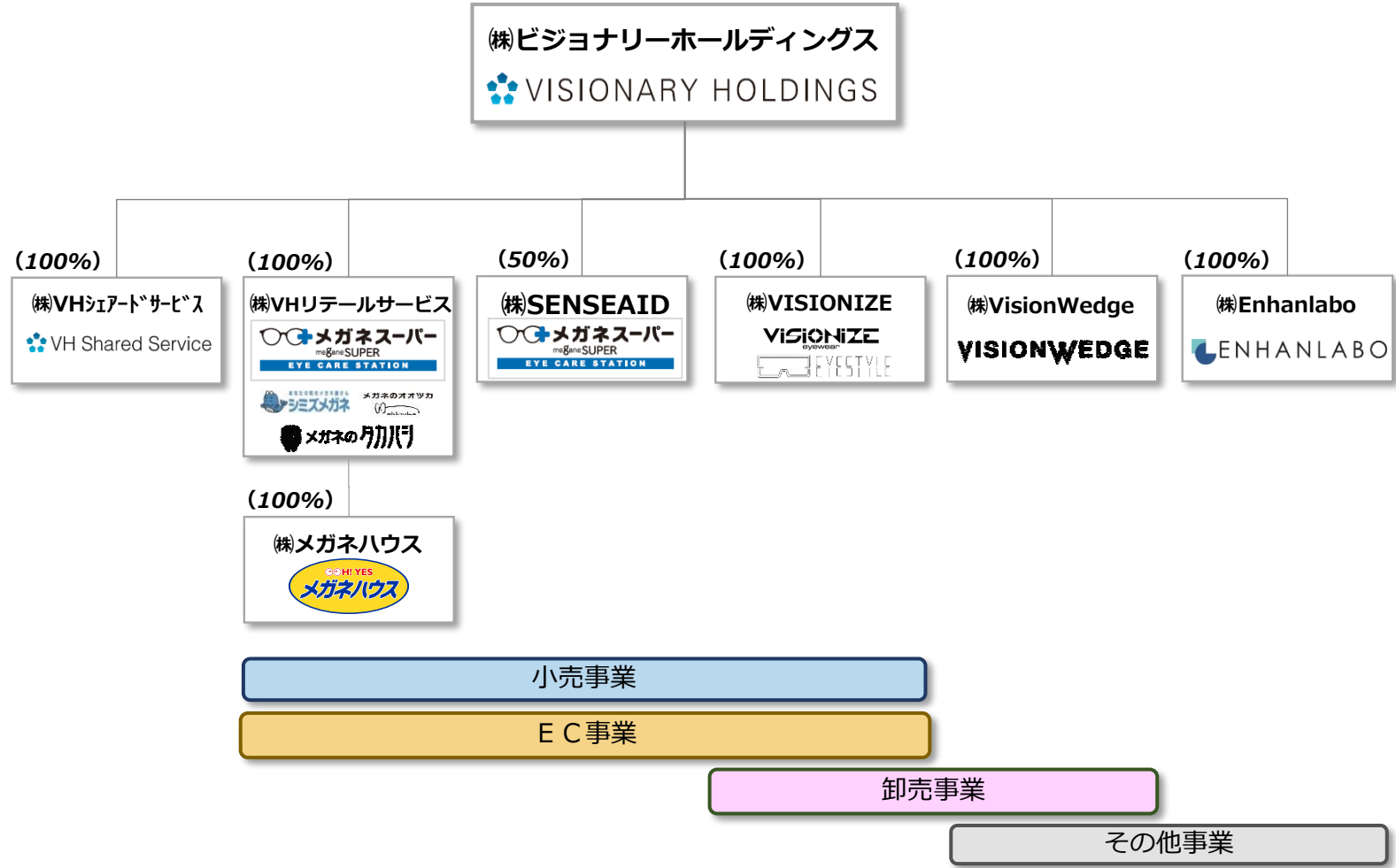
22/04期 連結決算概要	P.3
セグメント別概要	P.21
小売事業	P.22
卸売事業	P.38
E C事業	P.40
Appendix	P.42

22/04期 連結決算概要

(2021年5月1日～2022年4月30日)

当社グループの事業内容（2022年4月30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7社で構成



22/04期 決算ハイライト

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う行動自粛の要請が長期に亘り継続的に実施された結果、2Qまでは地方圏を中心に売上が伸び悩む。2021年10月以降売上は回復基調にあったものの、1月以降3月中旬までオミクロン株による感染急拡大の影響から来店客数が再び低調に推移した結果、売上高は微増にとどまり、営業利益は前年比473百万円減の△120百万円に

	21/04期 実績		22/04期 実績		前年同期比	
	金額 (単位:百万円)	構成比 (%)	金額 (単位:百万円)	構成比 (%)	%	金額 (単位:百万円)
売上高	26,059	100.0	26,068	100.0	100.0	+9
営業利益	353	1.4	△120	-		△473
E B I T D A	1,276	4.9	812	3.1	63.6	△464
経常利益	926	3.6	240	0.9	26.0	△685
親会社株主に帰属する当期純利益	67	0.3	△1,612	-		△1,679
一株当たり 当期純利益 (円 銭)	1.84		△43.78			

※ 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

22/04期 特別損失と繰延税金資産の取崩し

特別損失について

(単位：百万円)

特別損失	1,291
固定資産除去損	9
店舗閉鎖損失	9
減損損失	1,176 ※
子会社送金詐欺損失	95

22年4月期決算において、当3Qまでに計上した24百万円とあわせ、合計1,176百万円を減損損失として特別損失に計上

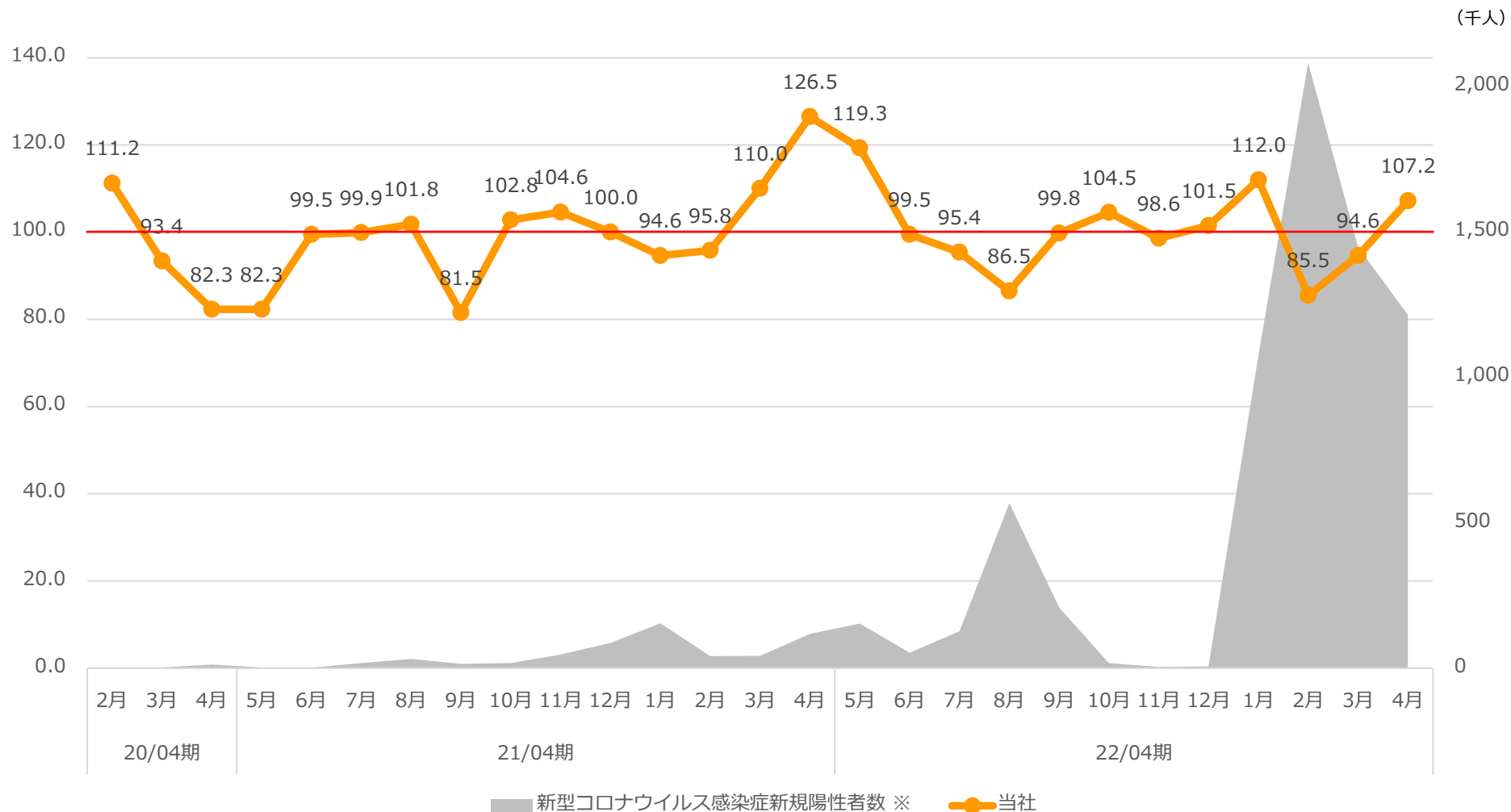
- ・ 基幹システムの要件等見直しに伴う減損損失：86百万円
- ・ 連結子会社の店舗及び共用の固定資産の減損損失：878百万円
- ・ 2018年に買収した連結子会社の小売事業にかかるのれんの一部：187百万円

繰延税金資産の取崩しについて

連結子会社の2022年4月期および今後の業績動向を総合的に勘案し、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、2022年4月期において繰延税金資産を取崩し、法人税等調整額368百万円を計上

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

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。またコンタクト定期便等ストック型サービスの強化

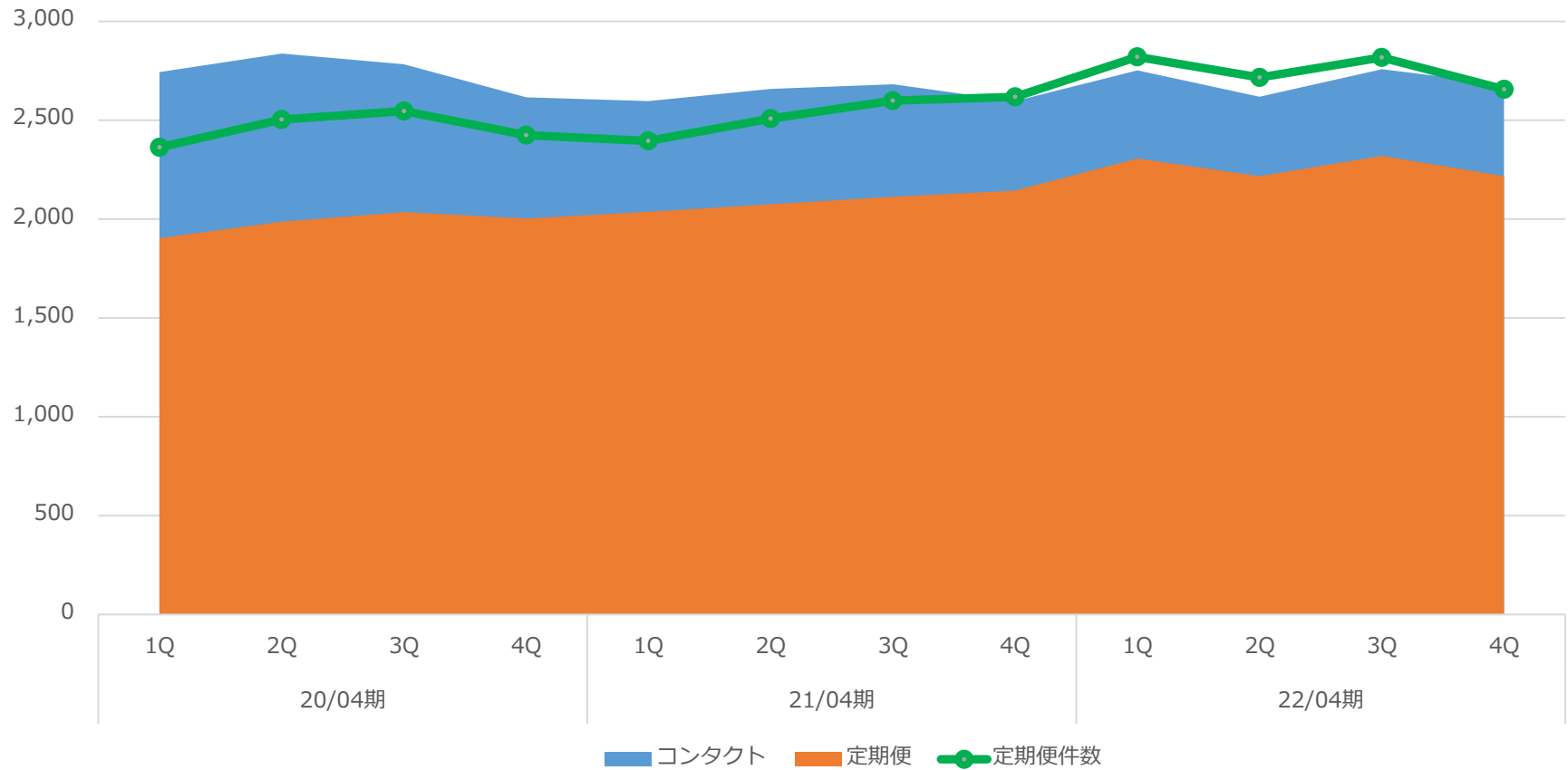


ストック型サービスの強化（コンタクト定期便）

コンタクト定期便について、初回割引キャンペーン等新規顧客のコンタクト定期便への加入促進、既存顧客の同定期便への移行促進を強化

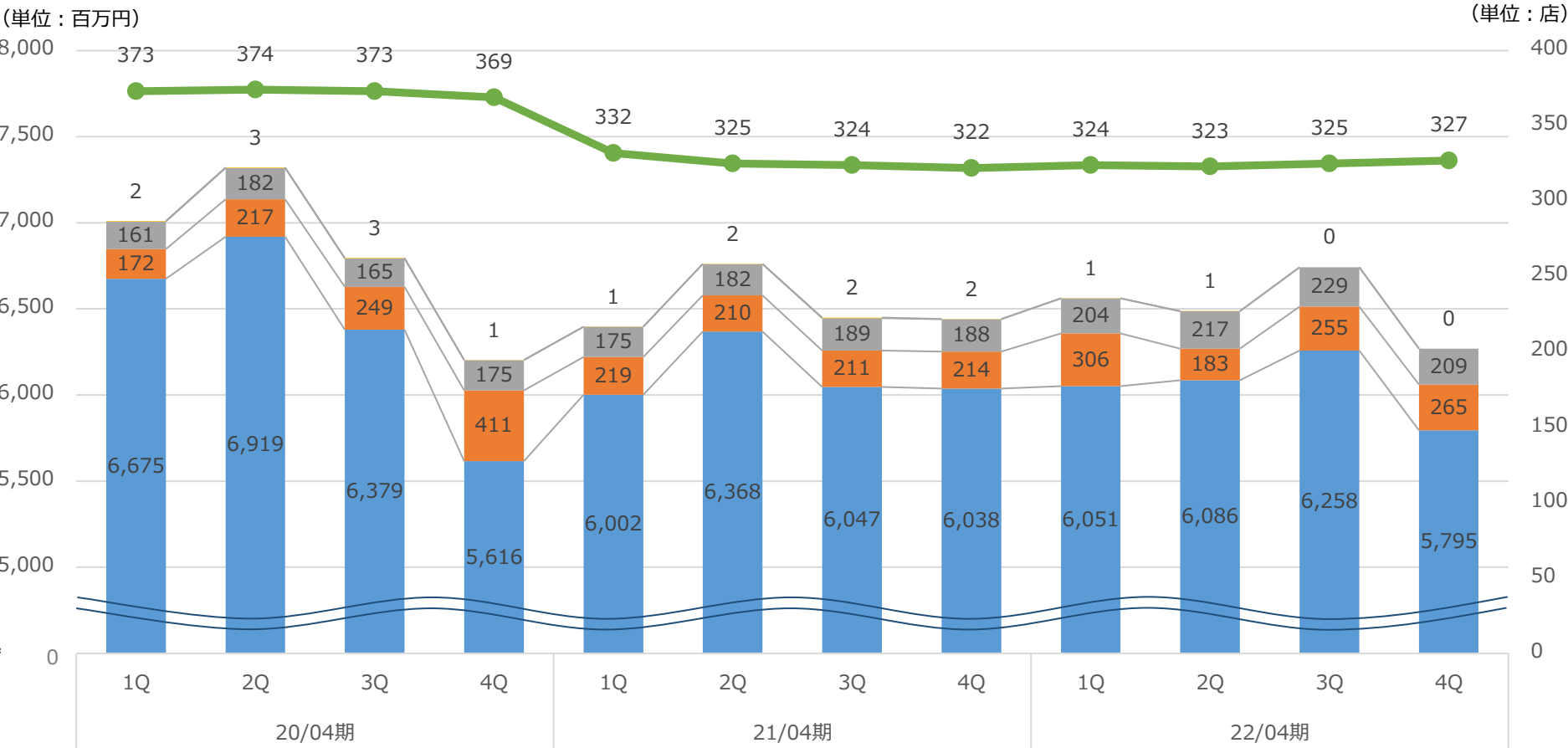
コンタクト売上のうちコンタクト定期便が占める割合は前年比4.4pt増の83.8%

(単位：百万円)



売上高（四半期推移）

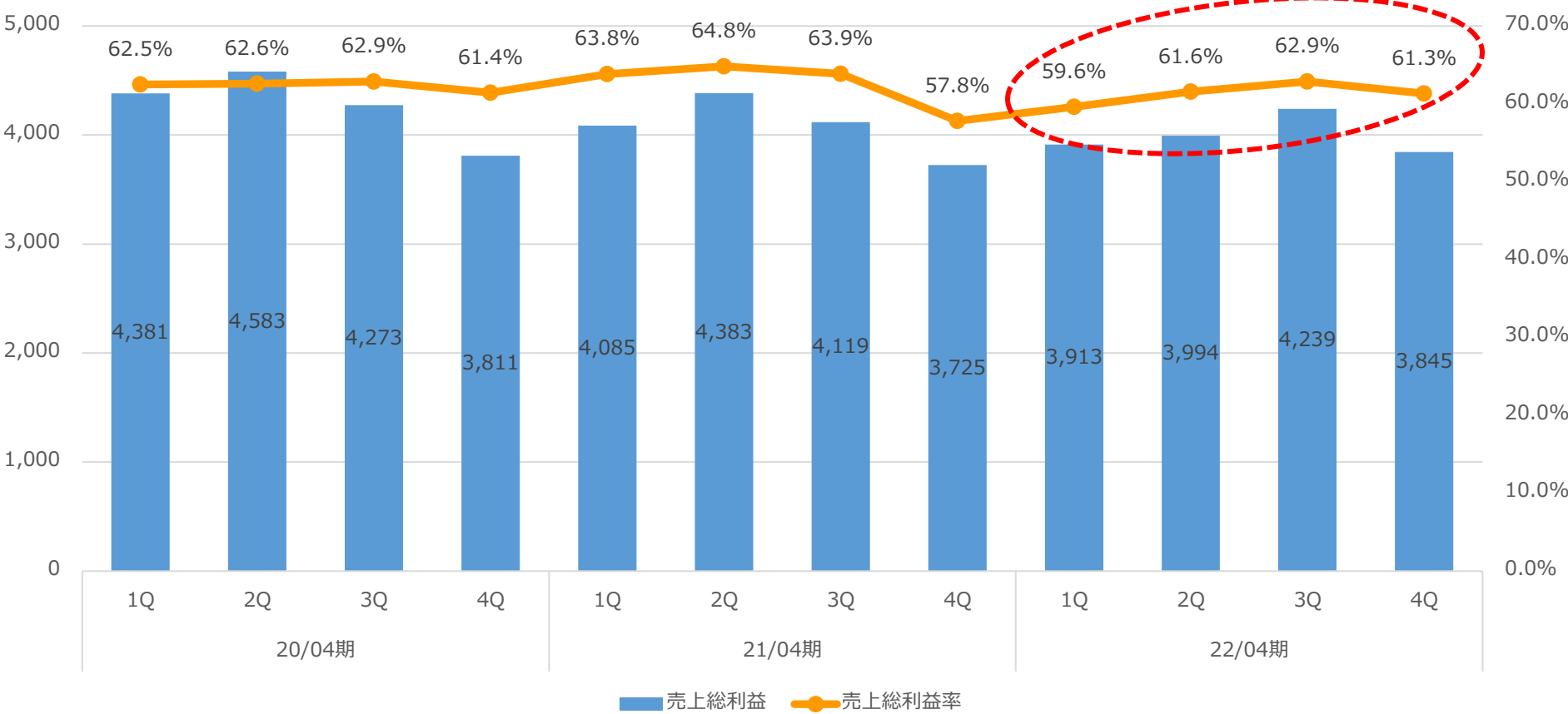
店舗数は前年比5店舗増の327店舗となるが、新型コロナウイルスの感染拡大により、行動自粛の要請が長期に亘り継続的に実施された結果、メガネの来店客数が落ち込むこととなり、2Qまでは地方圏を中心に売上が伸び悩む。2021年10月以降、売上は回復基調にあったものの、1月以降3月中旬までオミクロン株による感染急拡大の影響から来店客数が再び低調に推移。その結果、売上高は前年4Q比2.7%減の6,271百万円、通期では前年比0.0%増の26,068百万円にとどまる



売上総利益（四半期推移）

売上総利益は前年4Q比3.3%増の3,845百万円、通期では前年比2.0%減の15,992百万円
 売上総利益率は小売事業においてコンタクト定期便の初回割引キャンペーンの実施等の影響もあり
 前年4Q比3.5pt改善し61.3%。ただし前年4Qで悪化した売上総利益率はクーポン施策の抑制効果
 もあり緩やかに改善するものの、通期では前年比△1.3ptの61.3%にとどまる

(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を継続。新店出店を強化するとともに、リニューアルについては前年4Qより緩やかに再開。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4Qまでに4,452百万円の投資を実行。進捗率は74.2%

進捗率
74.2%

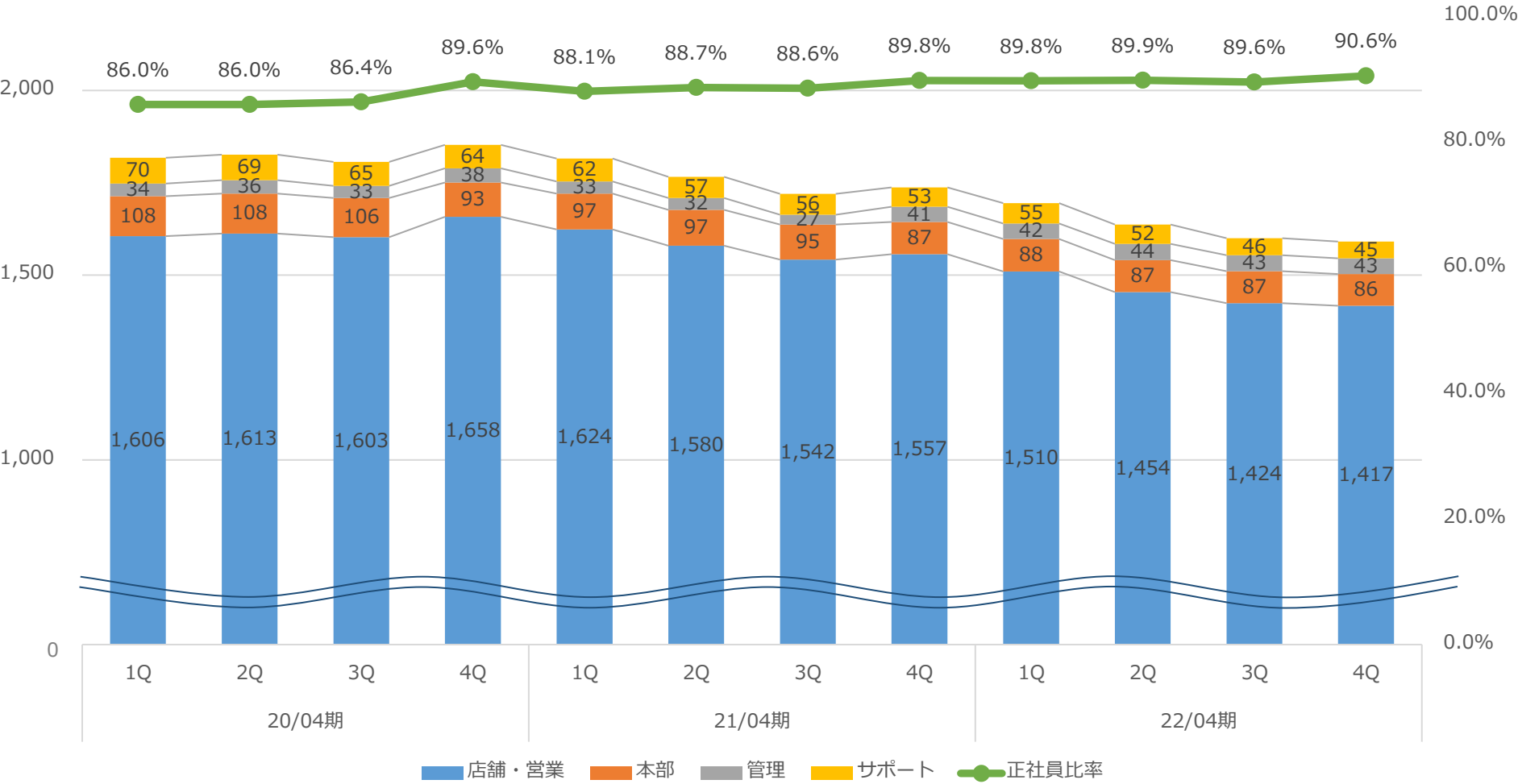
(単位：百万円)

	20年4月期	21年4月期	22/04期 1Q	22/04期 2Q	22/04期 3Q	22/04期 4Q	22/04期	投資額 (累計)	21/04期-23/04期 4か年投資額(計画)	
人材・システム投資	146	359	57	79	86	109	332	836	400	△436
検査機器等	700	262	77	34	57	45	213	1,175	2,000	825
リニューアル	697	73	84	229	88	125	526	1,296	1,900	604
新規出店	440	208	108	23	145	222	497	1,145	1,700	555
合計	1,983	902	326	354	376	501	1,568	4,452	6,000	1,548

従業員数（四半期推移）

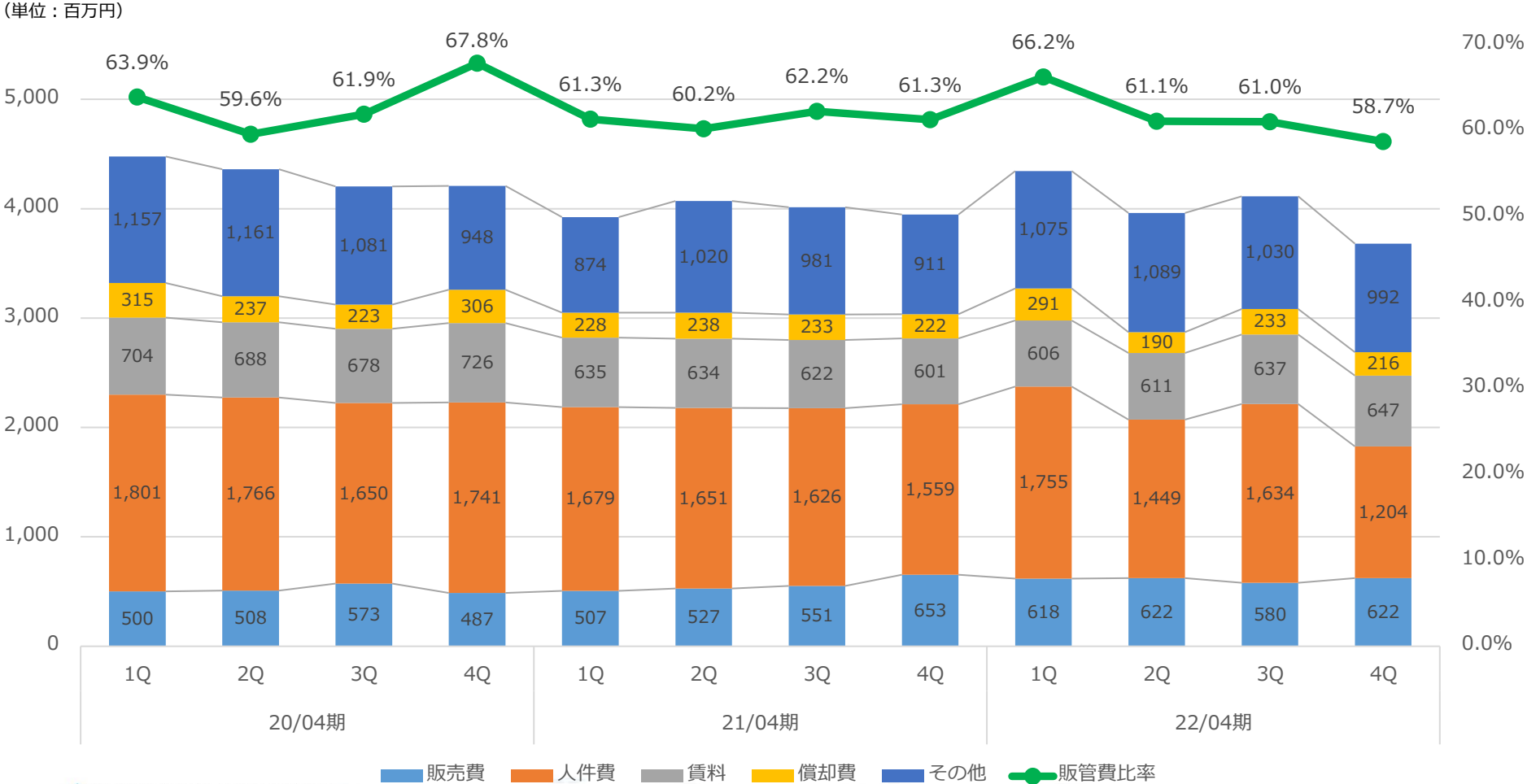
従業員数は前期末比△147名の1,591名

(単位：人)



販売費及び一般管理費（四半期推移）

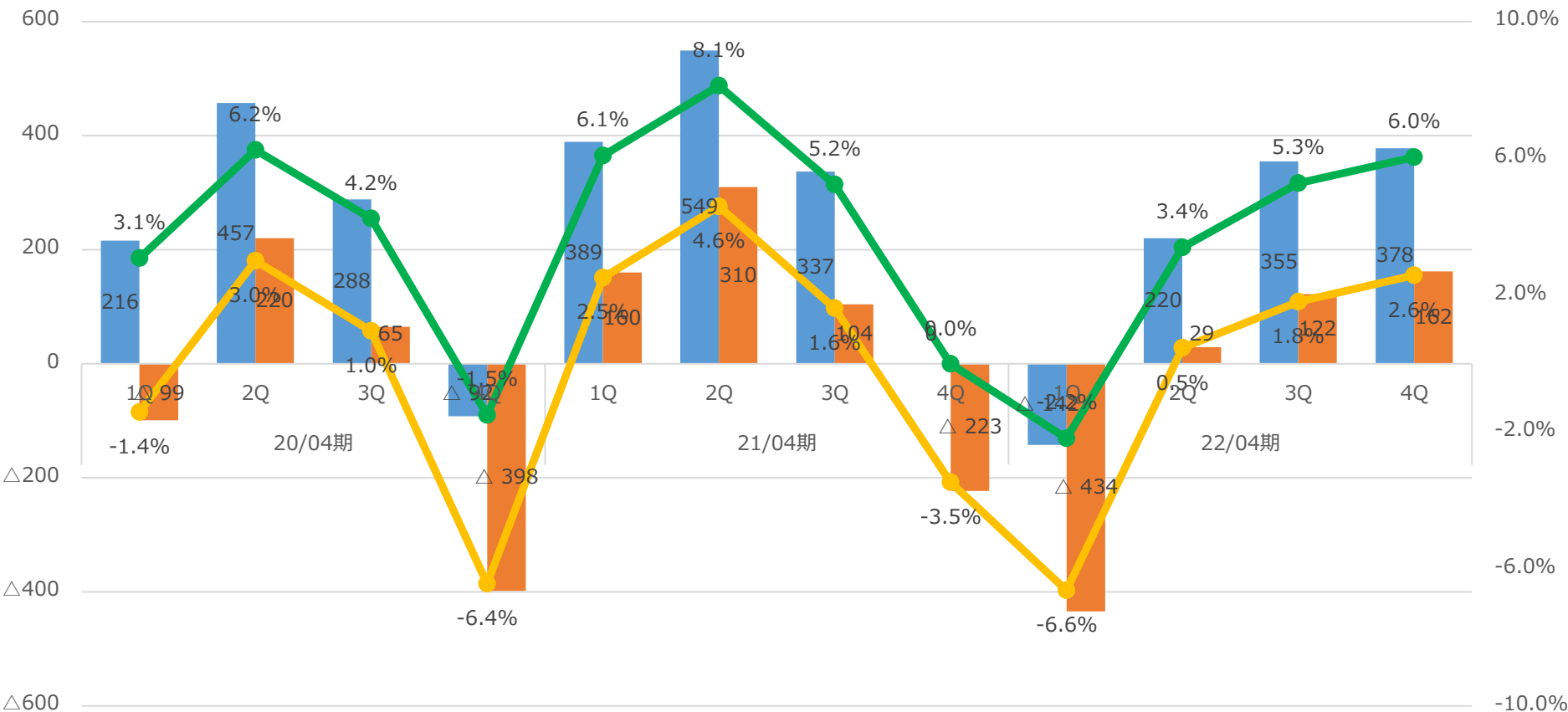
職域接種、抗原検査やPCR検査等のコロナ対策を強化する一方、不要不急のコスト削減により、販管費は前年4Q比 6.7%減の3,683百万円、通期では前年比1.0%増の16,112百万円
 販管費比率は同4Q比2.5pt改善し58.7%、通期では前年比0.6pt増の61.8%



EBITDA / 営業利益（四半期推移）

EBITDAは前年4Q比393百万円改善し378百万円となるものの、通期では前年比464百万円減の812百万円。営業利益も同4Q比385百万円改善し162百万円となるものの、通期では前年比473百万円減の△120百万円

(単位：百万円)

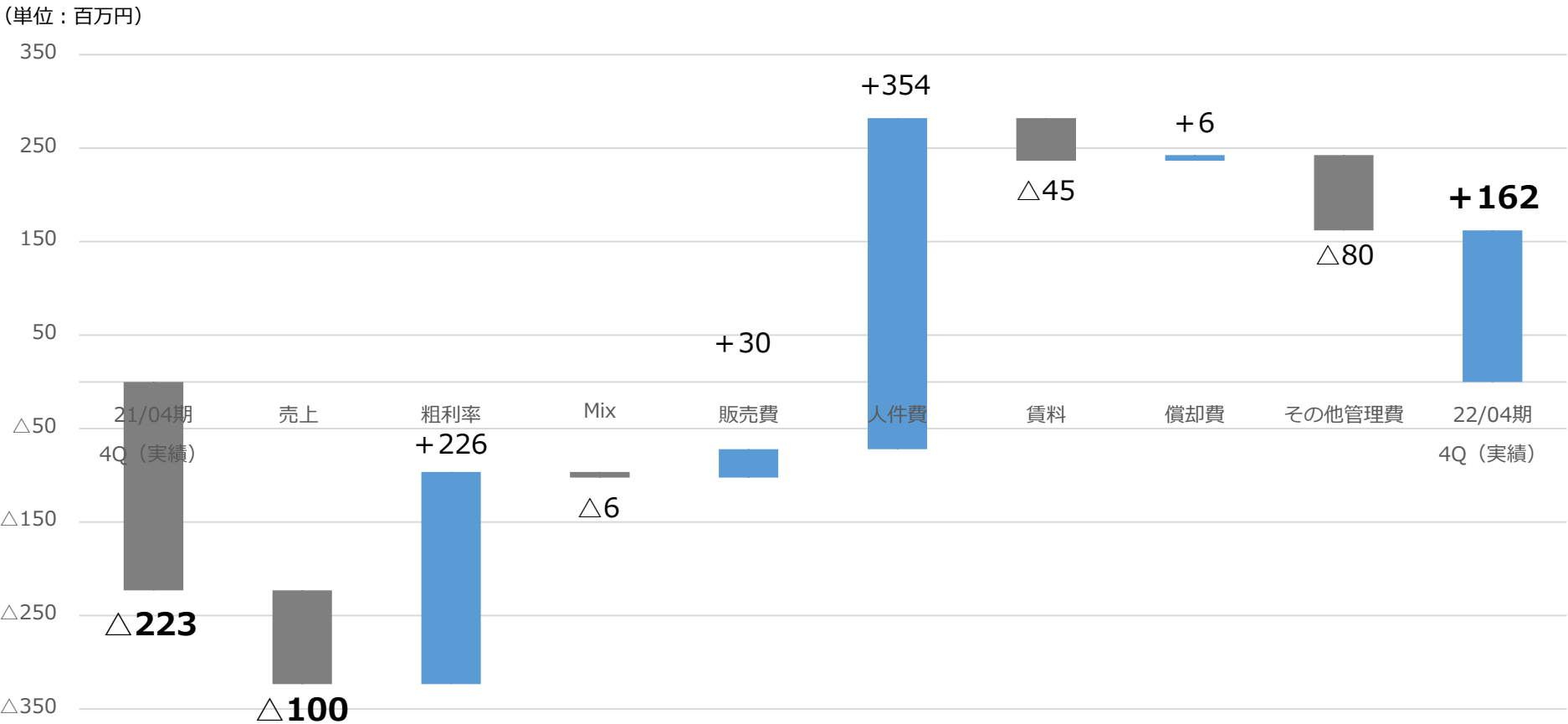


■ EBITDA ■ 営業利益 ● EBITDAマージン ● 営業利益率

※ 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

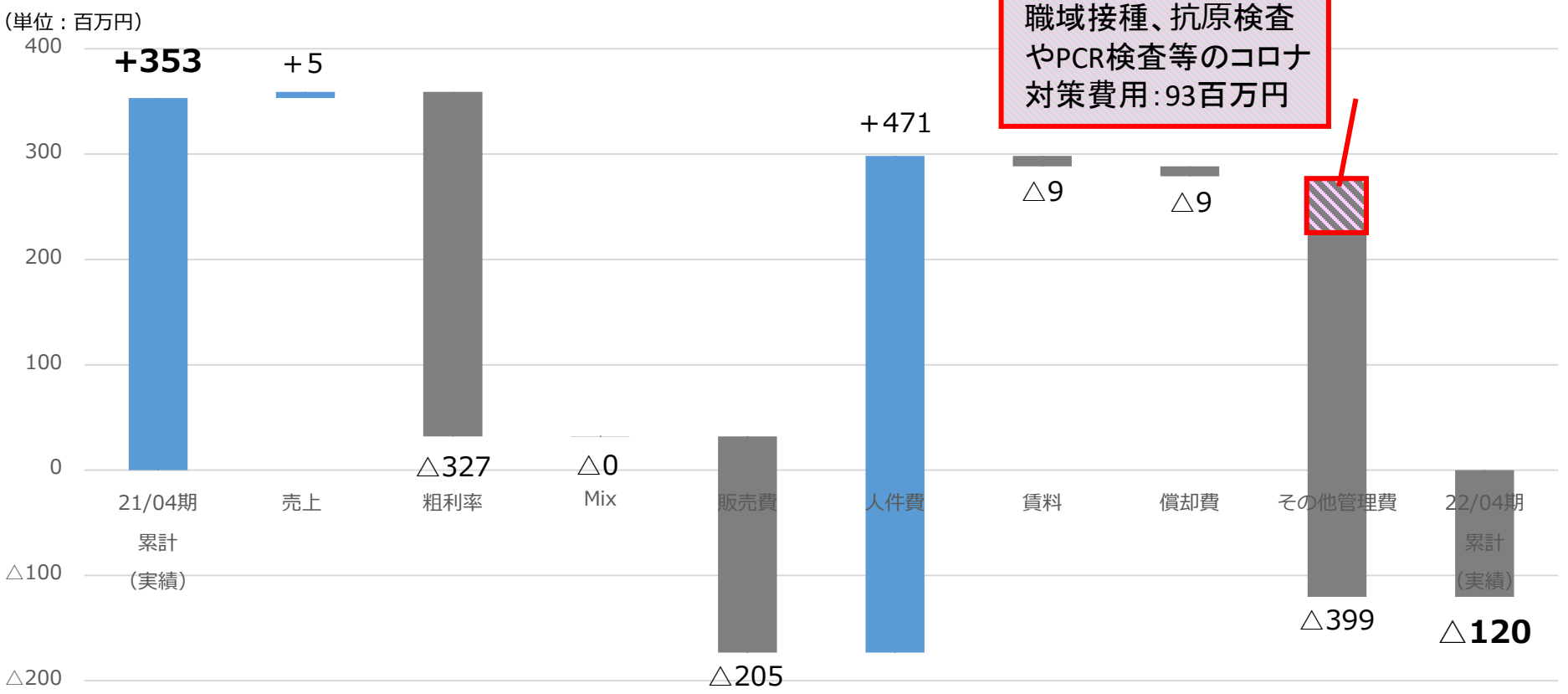
4Q（2-4月）営業利益の増減分析

減収も粗利率の改善、不要不急のコスト削減の徹底や人件費（賞与）の見直し等により、営業利益は前年4Q比385百万円増の162百万円



営業利益の増減分析

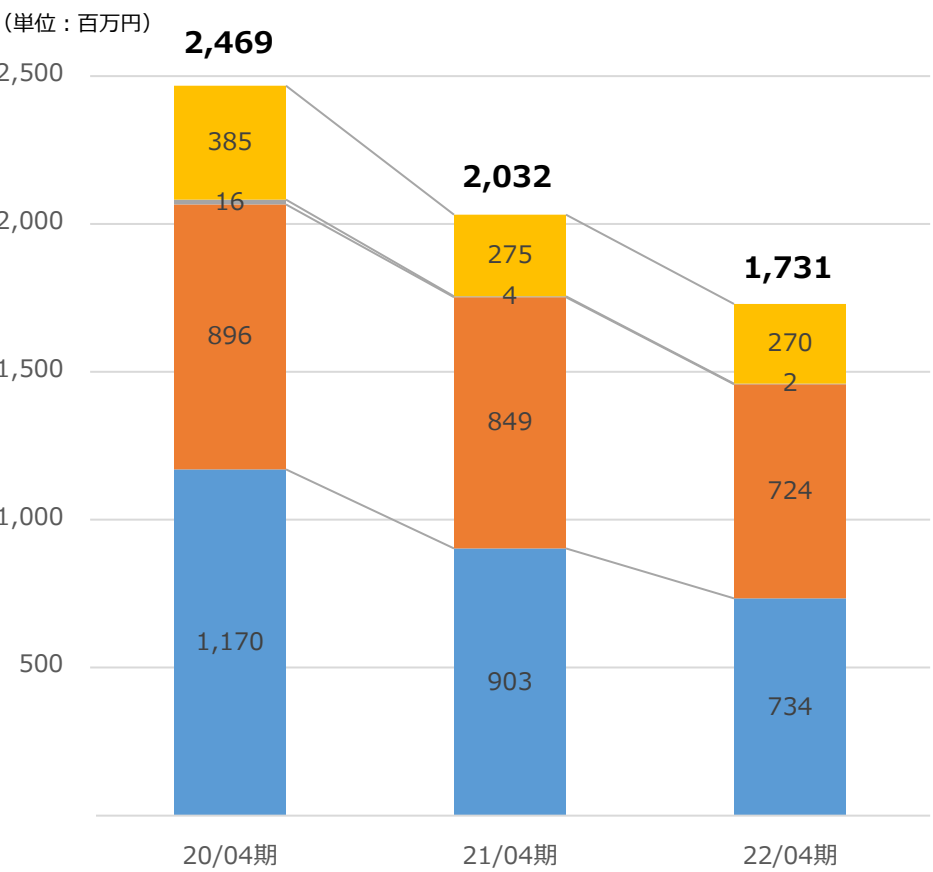
前年比売上高微増も、売上高構成比の変化や各種キャンペーンによる粗利率の低下、CM等の認知拡大施策の強化に伴う販売費増、ワクチンの職域接種や営業強化に伴う従業員の地域間移動の段階的な緩和による関連諸費用増により、人件費（賞与）の見直しを行ったものの、通期の営業利益は前年比△473百万円減の△120百万円



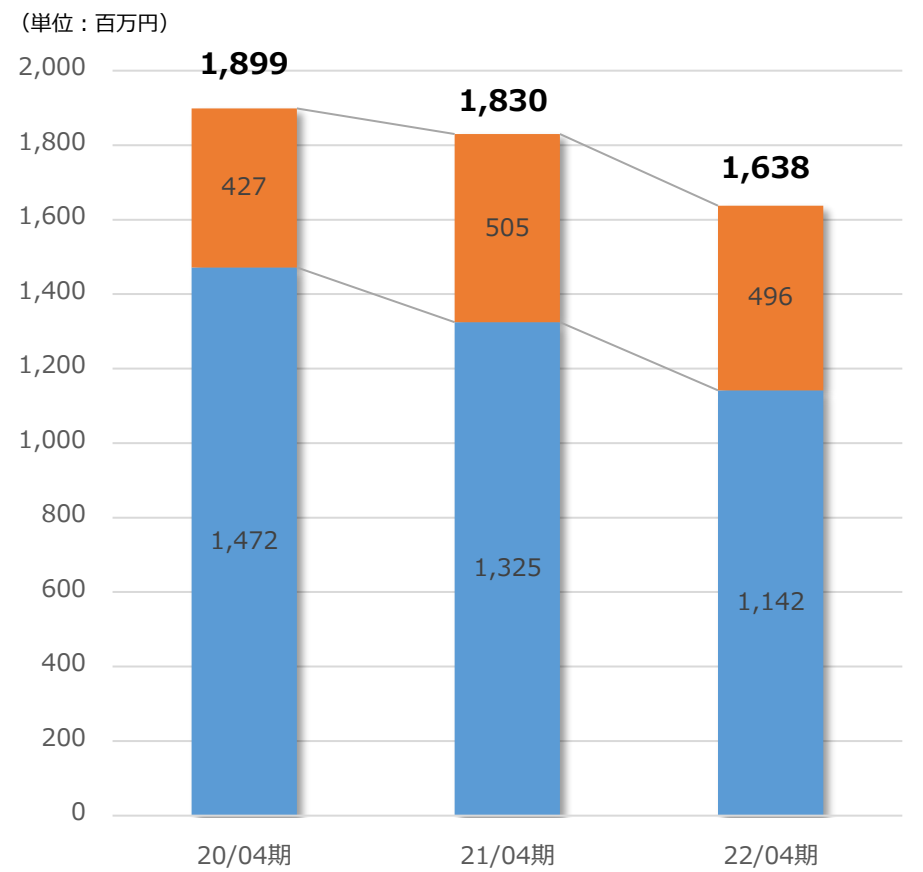
アイケア商品の充実と適正化

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。前期末比14.8%圧縮

アイケア商品



「参考」 その他商品

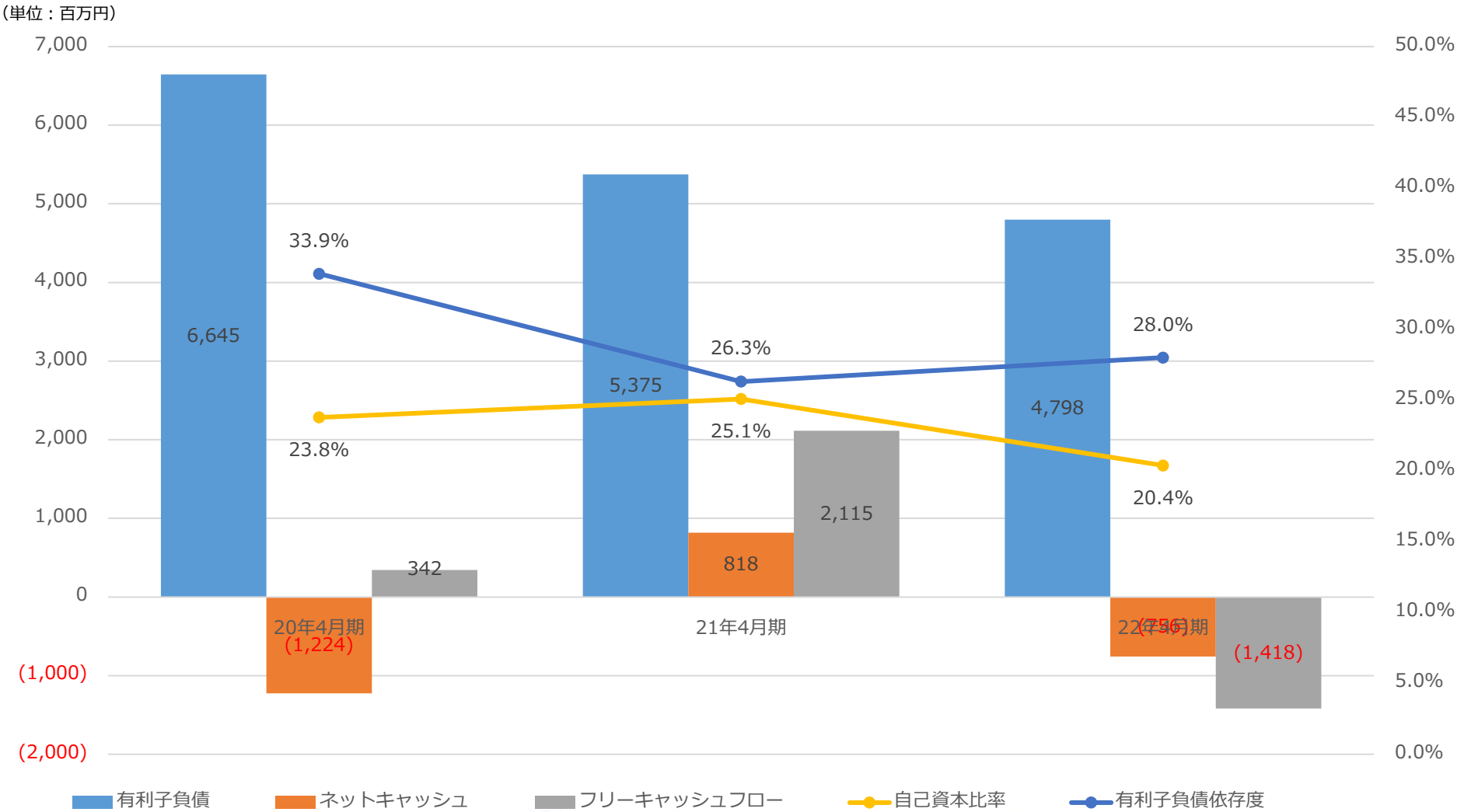


■ 既存店 ■ 新店・次世代型移行店 ■ EC ■ 物流センター

■ コンタクトレンズ ■ 卸売事業

自己資本比率/有利子負債依存度の推移

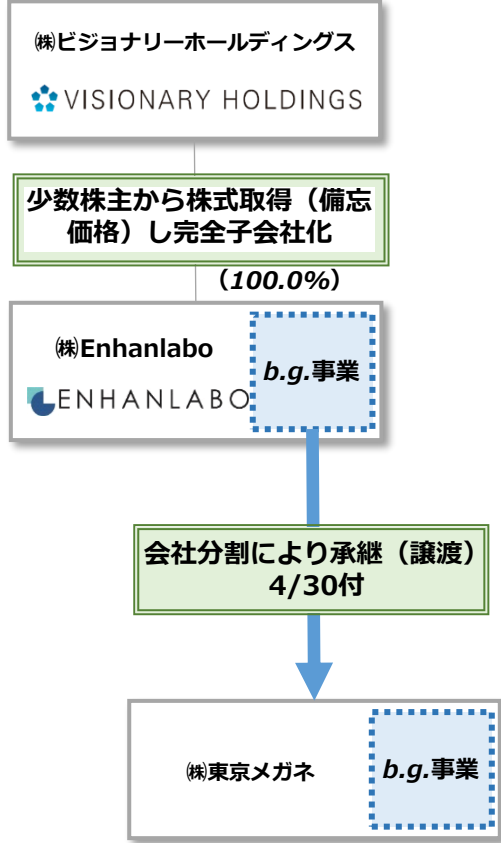
有利子負債の圧縮は進むが、新型コロナウイルスの感染拡大等による業績への影響から、自己資本比率、有利子負債依存度は改善に至らず



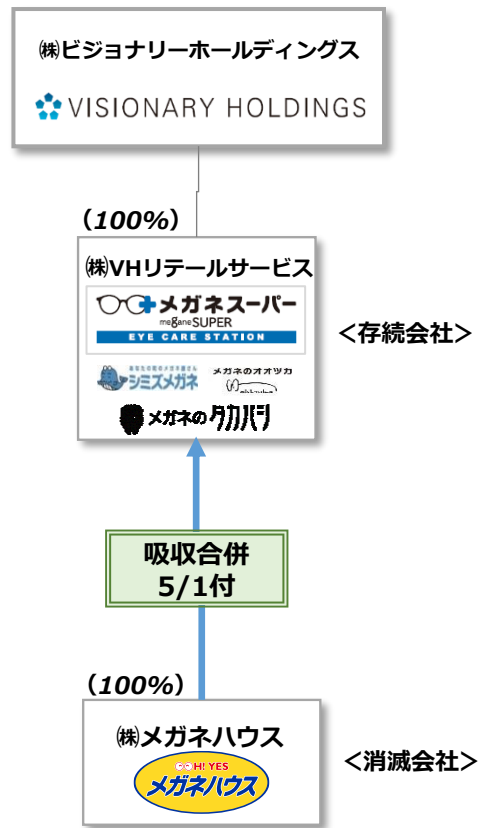
会社分割による事業売却とグループ再編

2022年3月17日付にて、「連結子会社である株式会社Enhanlaboの完全子会社化、同社のウェアラブル端末事業の会社分割による譲渡、及び当該子会社の解散・清算、債権放棄に関するお知らせ」、「グループ再編（連結子会社間での吸収合併）に関するお知らせ」を公表

ウェアラブル端末事業の譲渡

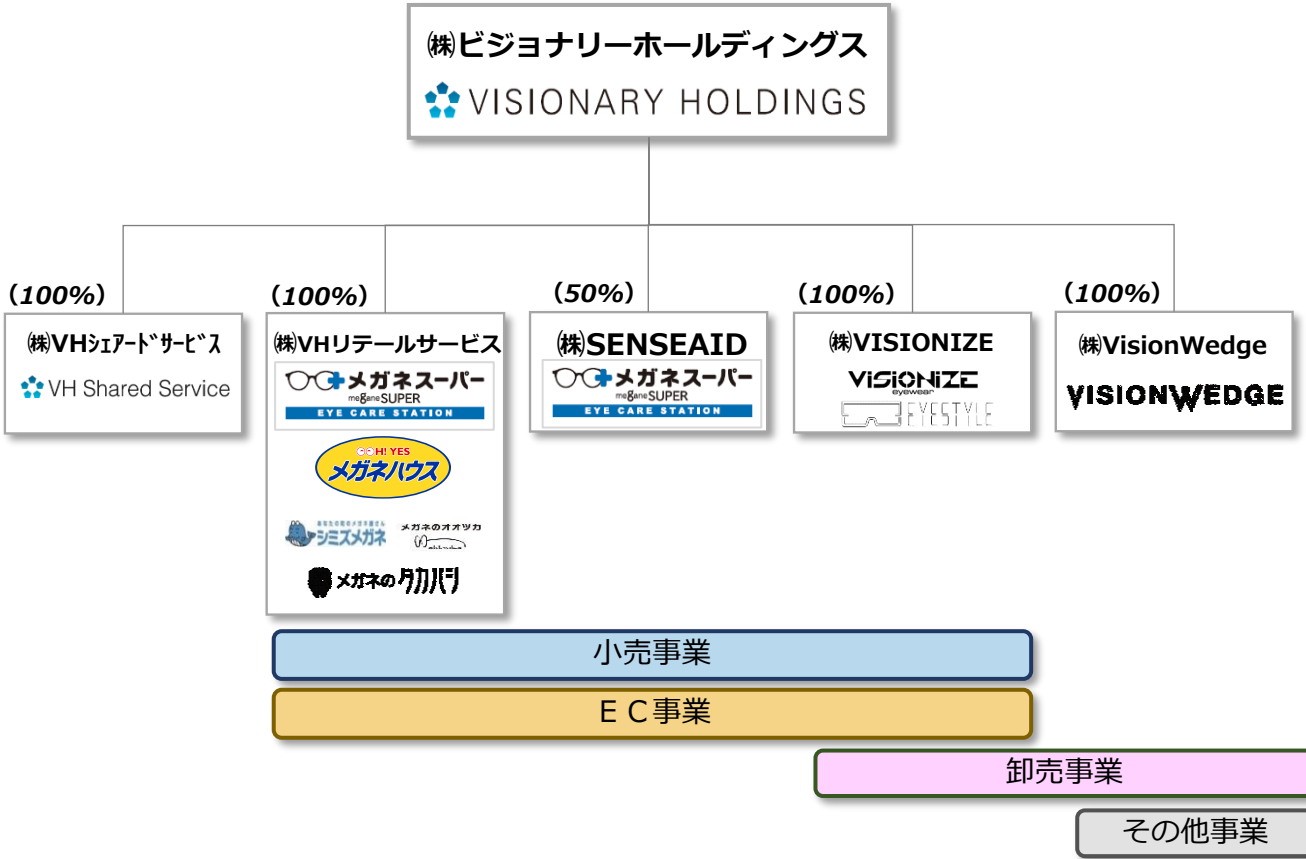


小売事業会社の再編



再編後のグループ体制図（2022年5月1日～）

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



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

「眼の健康寿命延伸」に配慮した付加価値の高いサービス・商品の提供、「眼のQOL (Quality Of Life)」の向上に繋がるアイケアの拡充・普及に努めます

トータルアイ検査

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



裸眼視力や現在の眼の状態を確認

眼体力検査

ピントを合わせる「調節力」を確認

眼年齢検査

生活環境に応じた「視距離」ごとの見え方を確認

眼環境検査

使用しているメガネを最適な状態に調整

眼鏡力検査

アイケアソリューションシステム導入

最大60項目のトータルアイ検査と業界最高クラスの最新検査機器があなたの視生活を変えます。



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、最適なメガネをお作りいたします。



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。



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)で何度でも保障!

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



(レンズ・フレーム)

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。



メガネの新常識! メガスタ

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)~
※交換費は別途

色覚補助レンズ

ネオダルトン社との共同開発

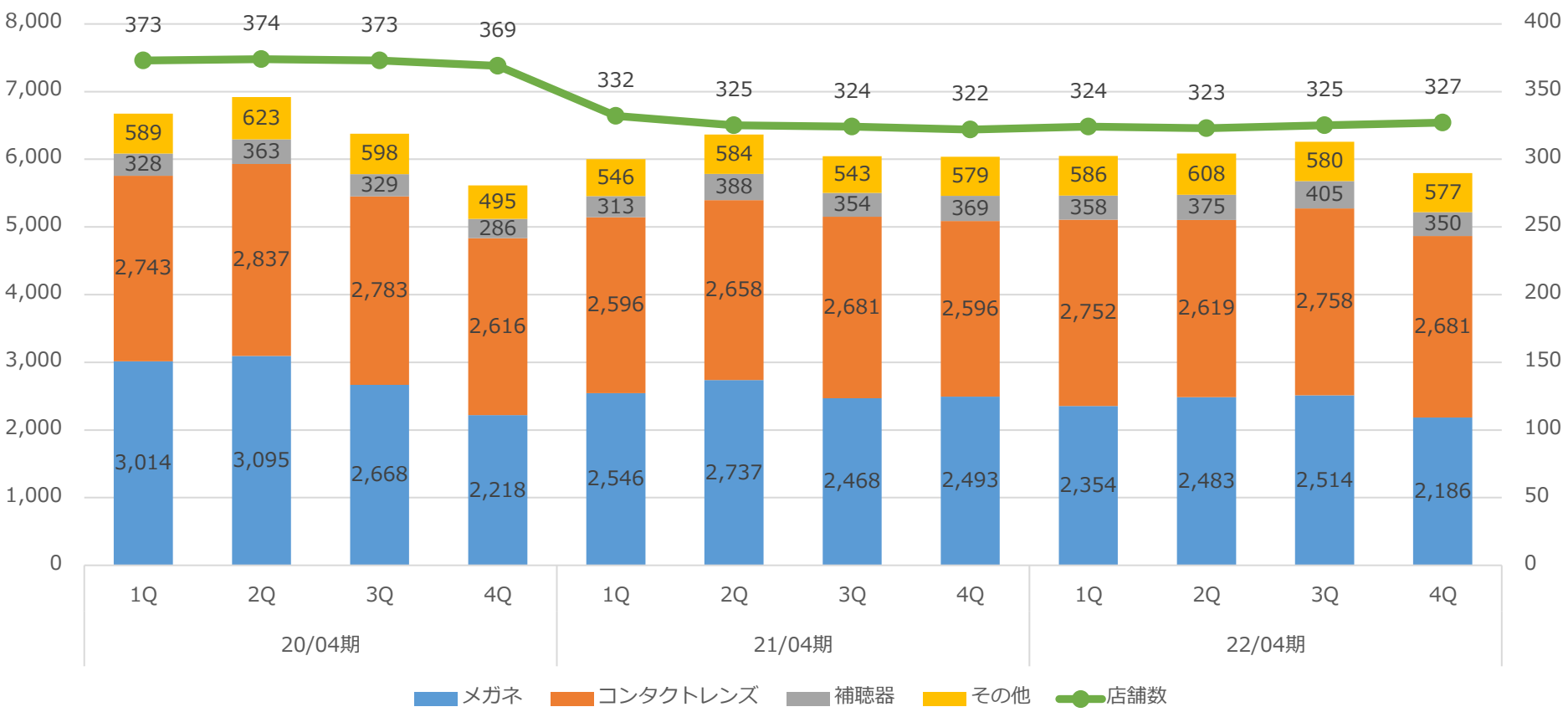
特殊色素フィルター樹脂の採用により、ギラつきや反射を抑え、より明るく快適な視界を実現いたします。



品目別売上高（四半期推移）

売上高は前年4Q比4.0%減の5,795百万円。通期では1.1pt減の24,192百万円
 コロナ禍においてもコンタクトレンズが堅調に推移したことから、売上高構成比が変化（通期）。
 前年比でメガネが2.5%減となる一方、コンタクトレンズ1.6%増、補聴器0.3%増、その他0.5%増

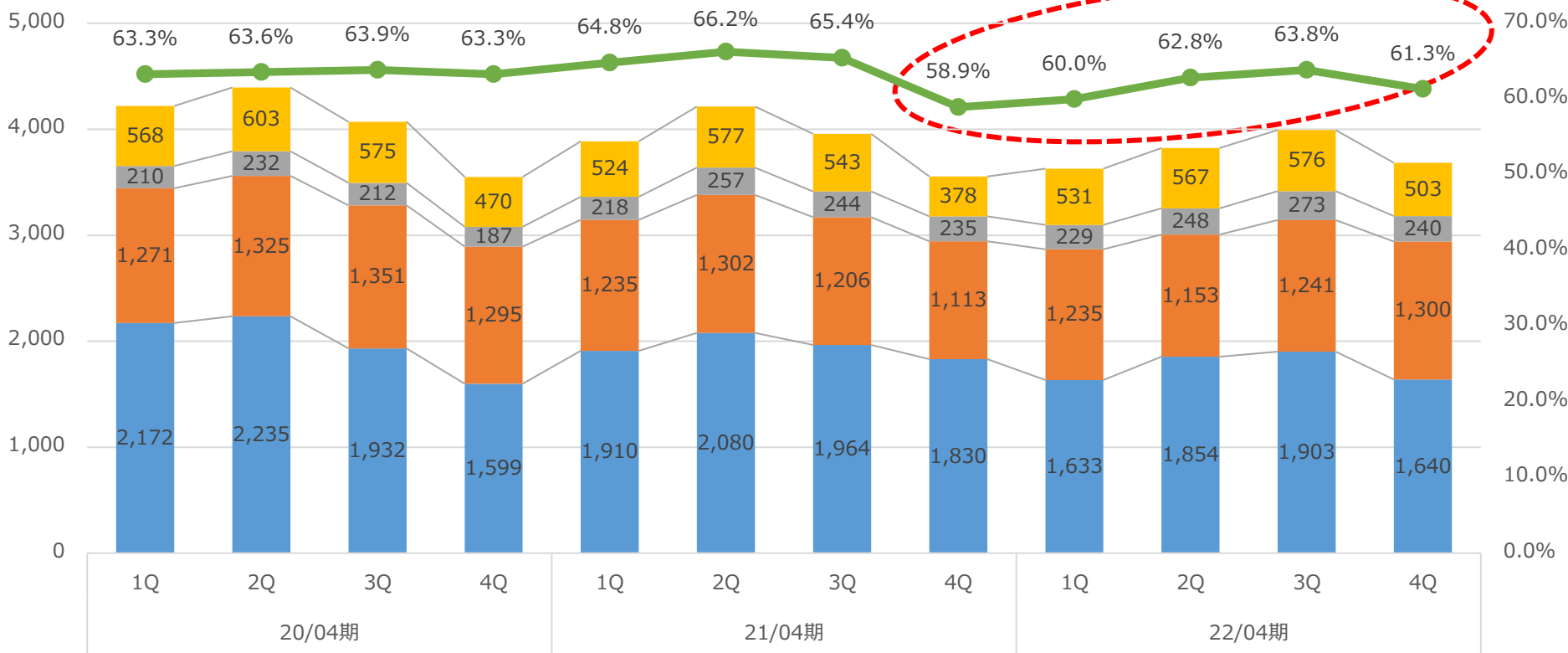
(単位：百万円)



売上総利益 / 売上総利益率（四半期推移）

キャンペーン等の影響により前年4Qで悪化した売上総利益率は当年1Q以降順調に改善。4Qの売上総利益率は前年4Qから2.4pt改善し61.3%。ただし、通期においては売上構成比の変化により（メガネが前年比3.4%減）1.3pt悪化し62.6%

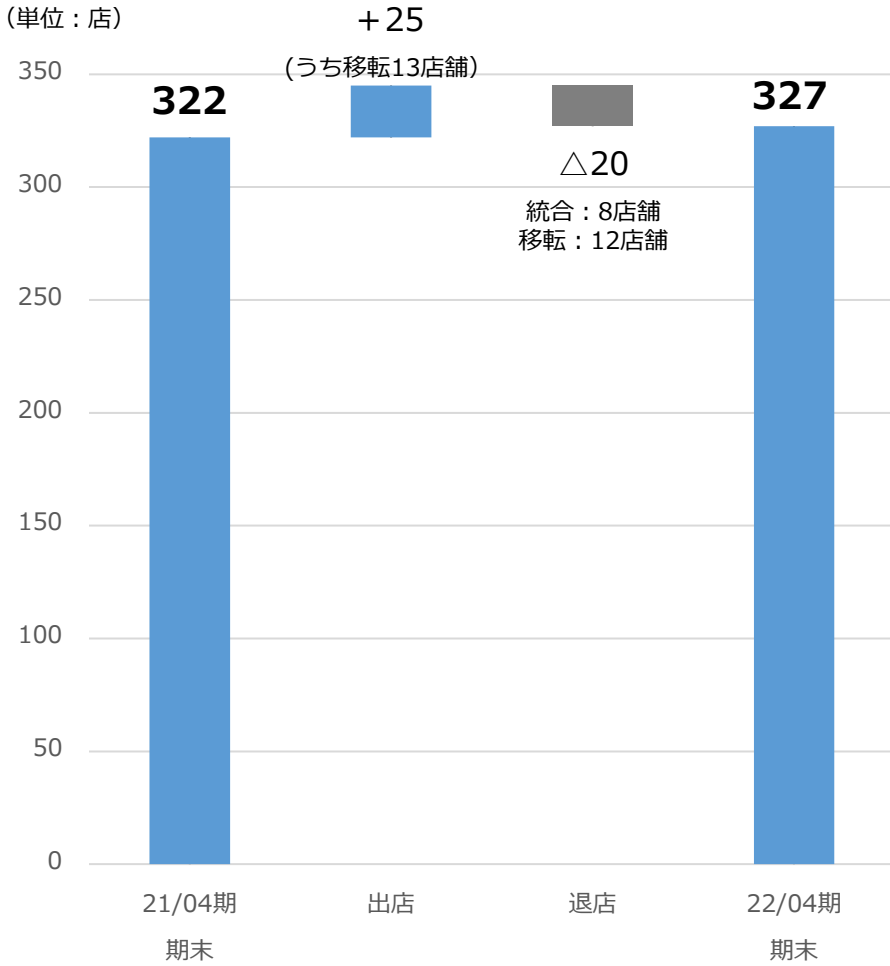
(単位：百万円)



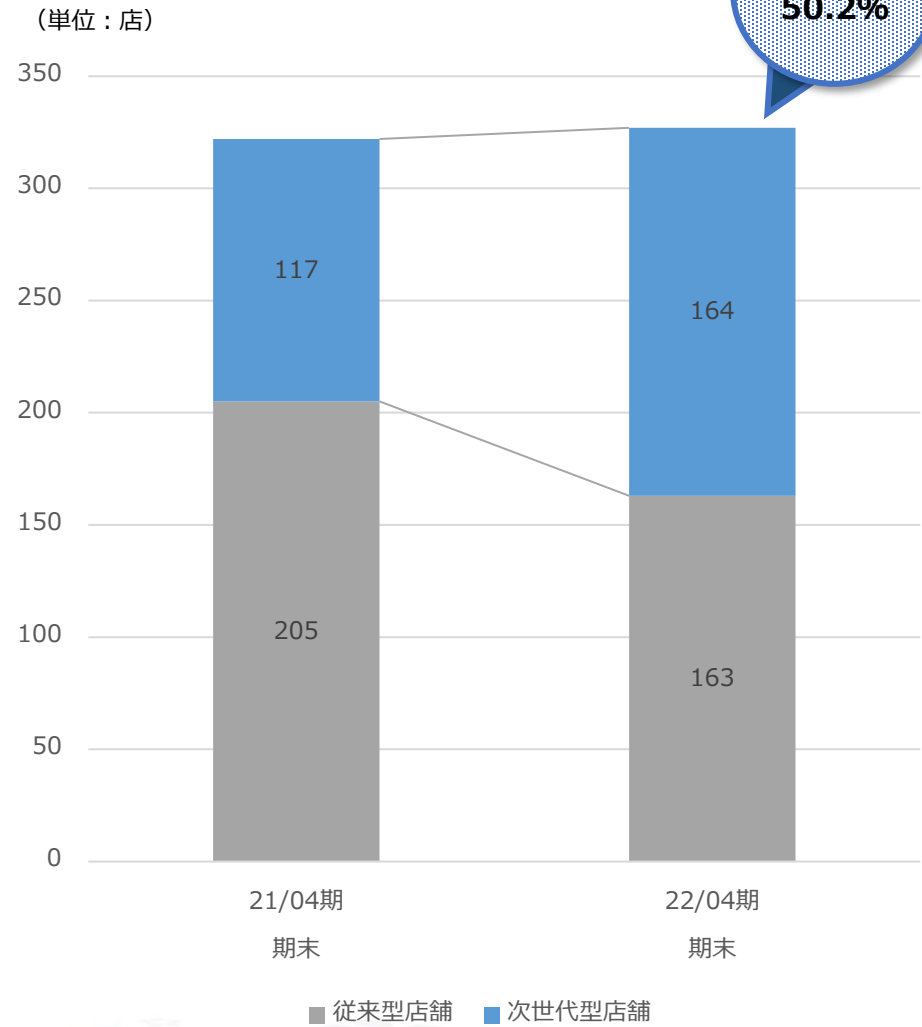
■ メガネ ■ コンタクトレンズ ■ 補聴器 ■ その他 ● 粗利率

店舗の状況

出退店

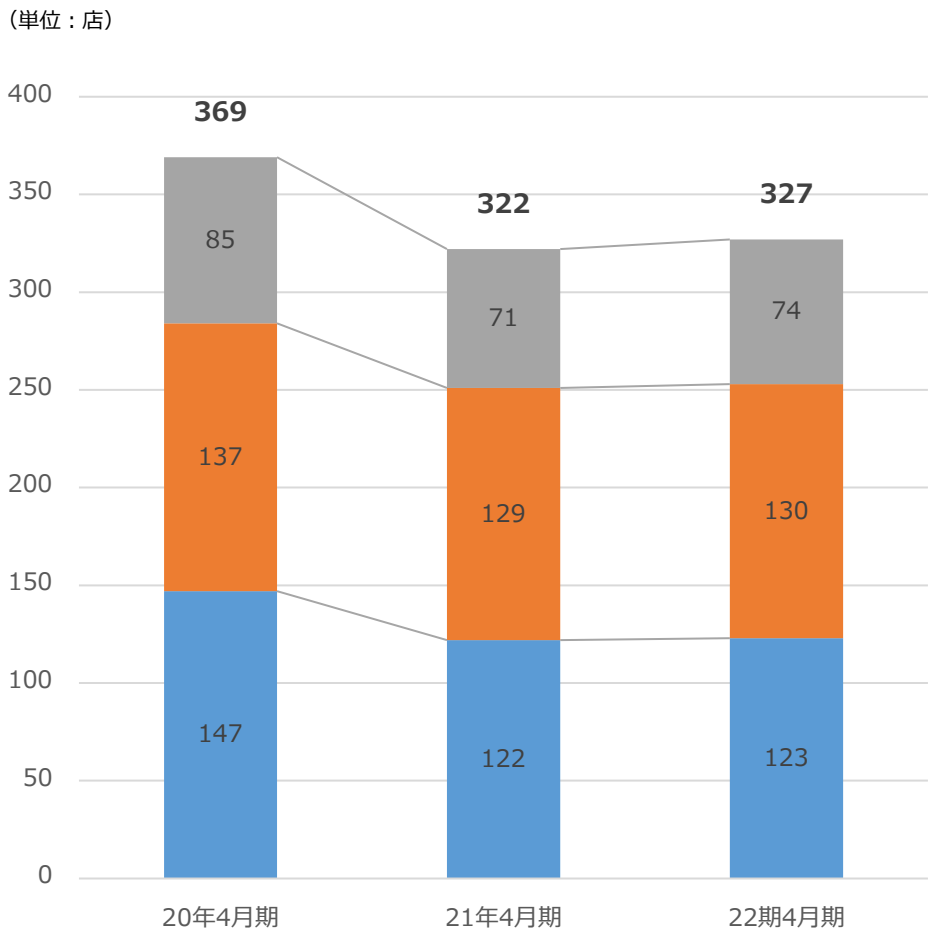


次世代型店舗への移行

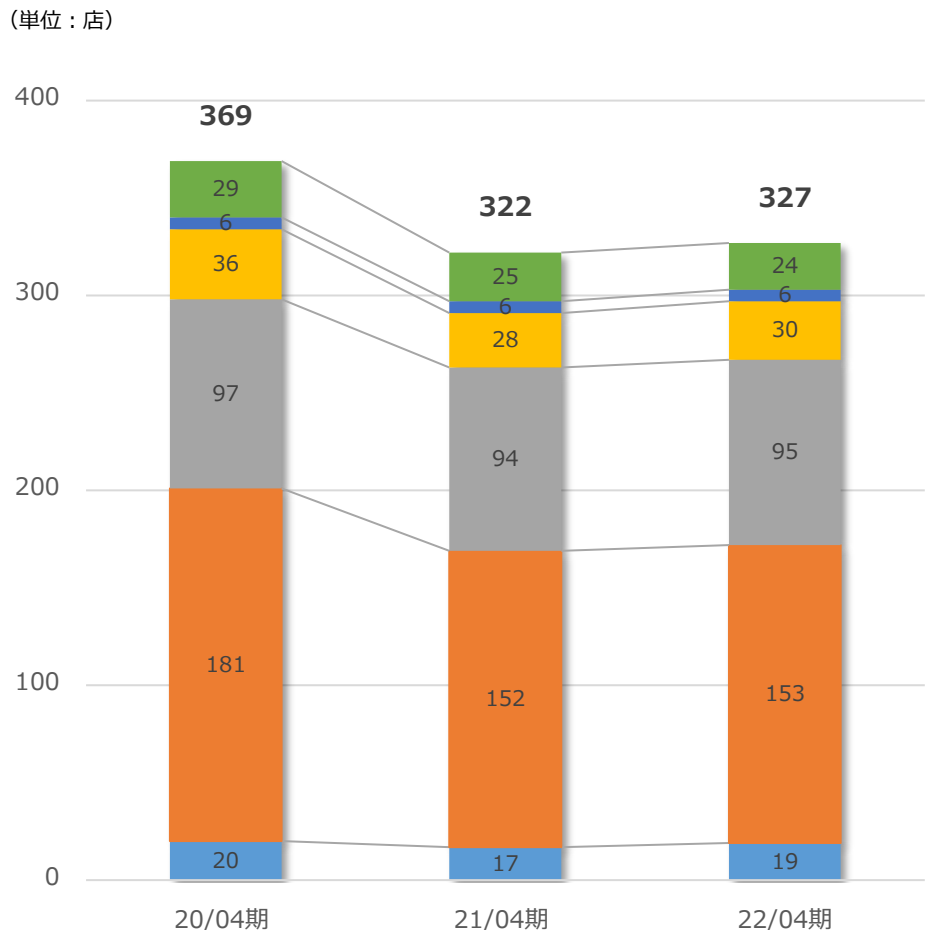


立地別・地域別店舗数の推移

立地別店舗数推移



地域別店舗数推移

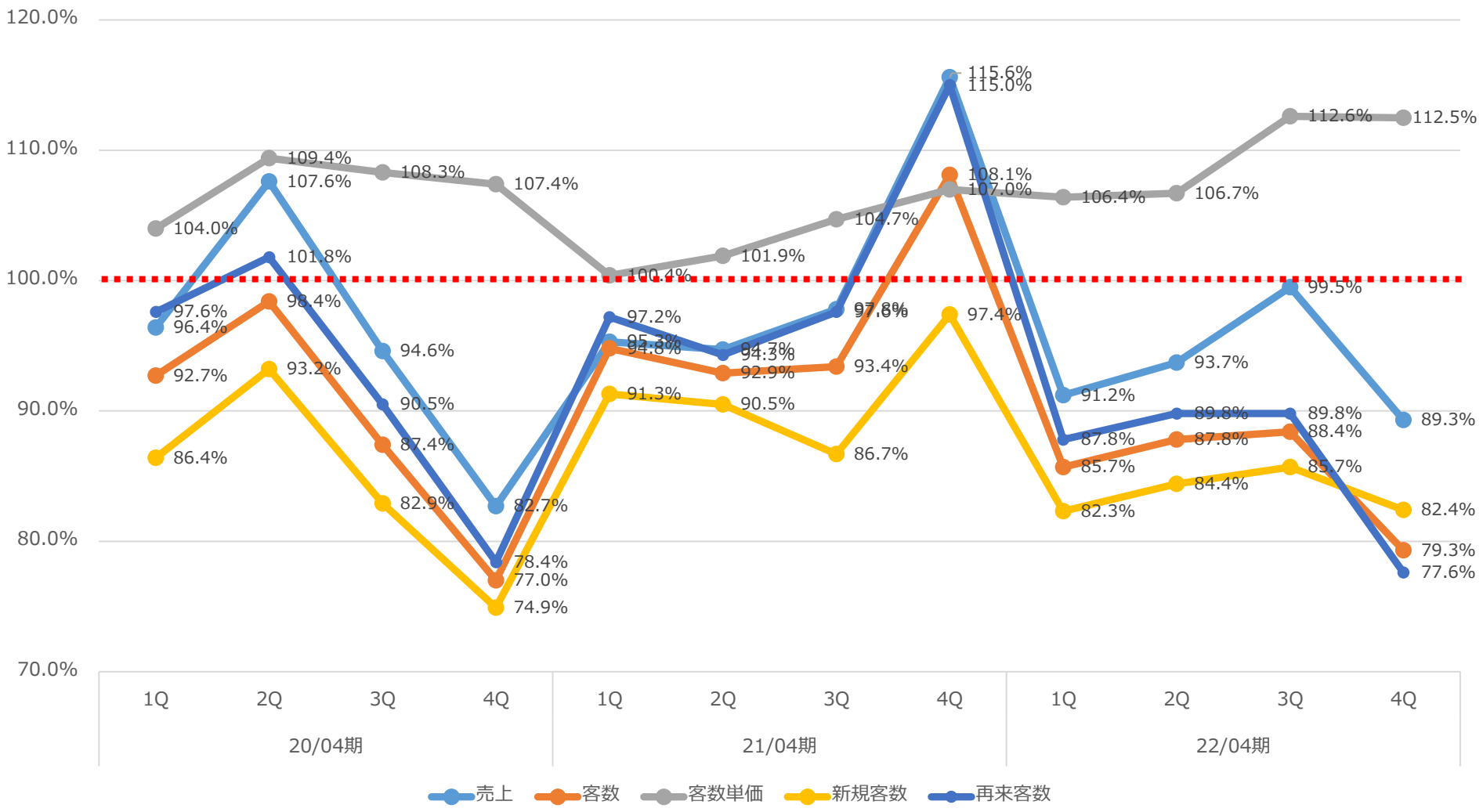


■ 商業立地 ■ ロードサイド立地 ■ ショッピングセンター立地

■ 北海道・東北 ■ 関東 ■ 中部 ■ 関西 ■ 中四国 ■ 九州

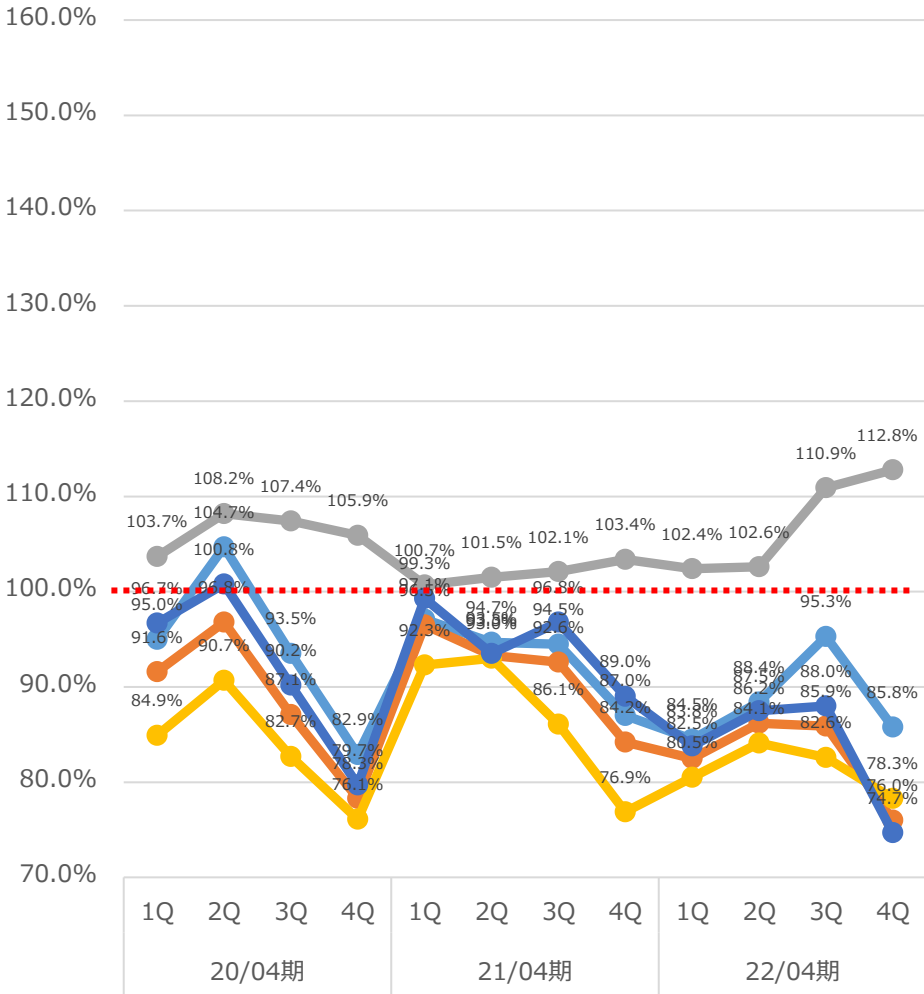
メガネ：前年比①

■ 全店

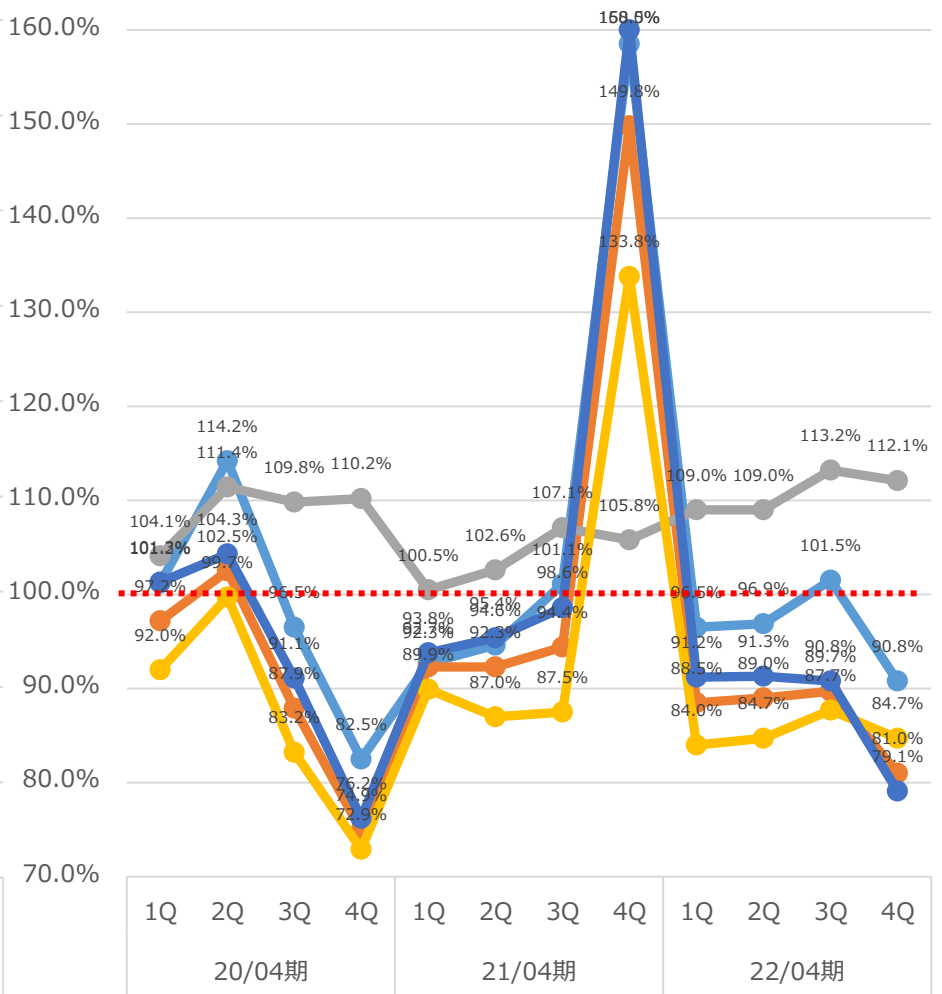


メガネ：前年比②

■ 従来型店舗



■ 次世代型店舗



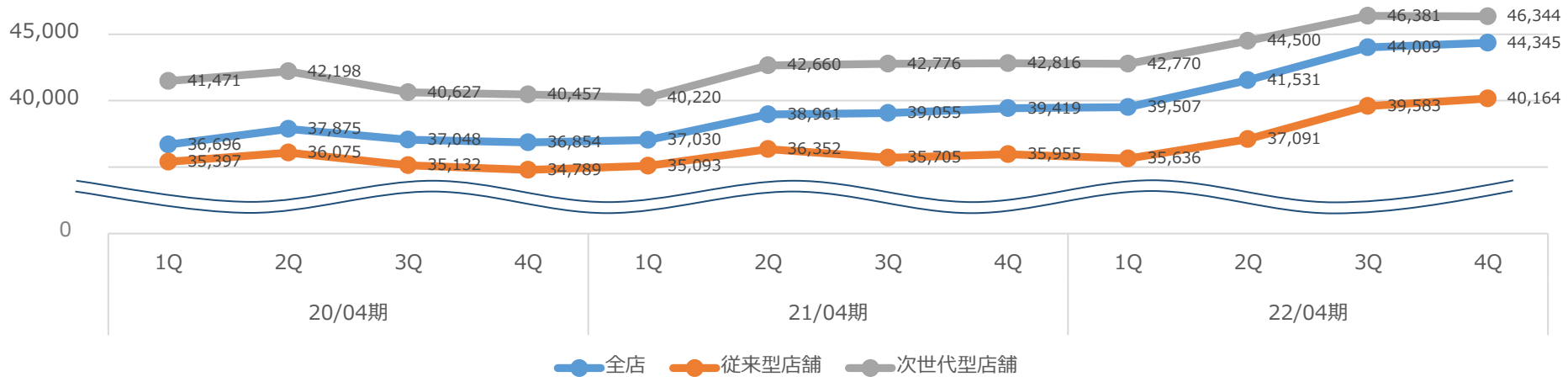
●売上 ●客数 ●客数単価 ●新規客数 ●再来客数

●売上 ●客数 ●客数単価 ●新規客数 ●再来客数

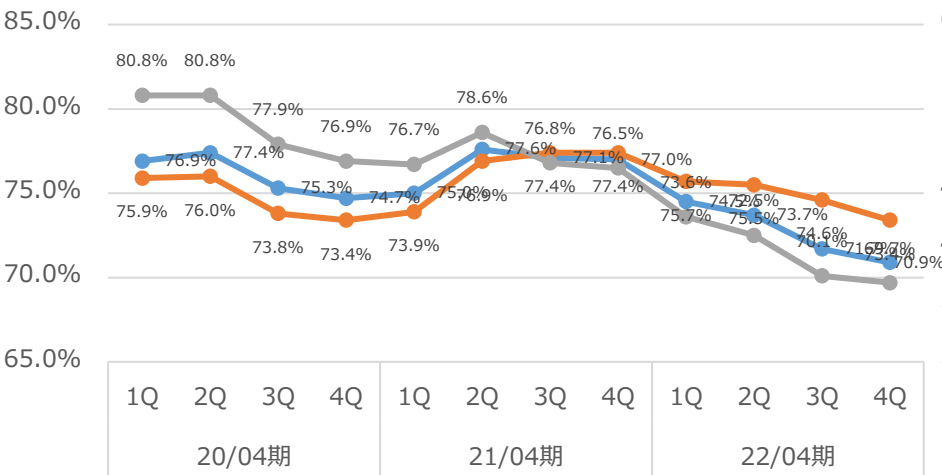
メガネ：四半期推移

■ 単価

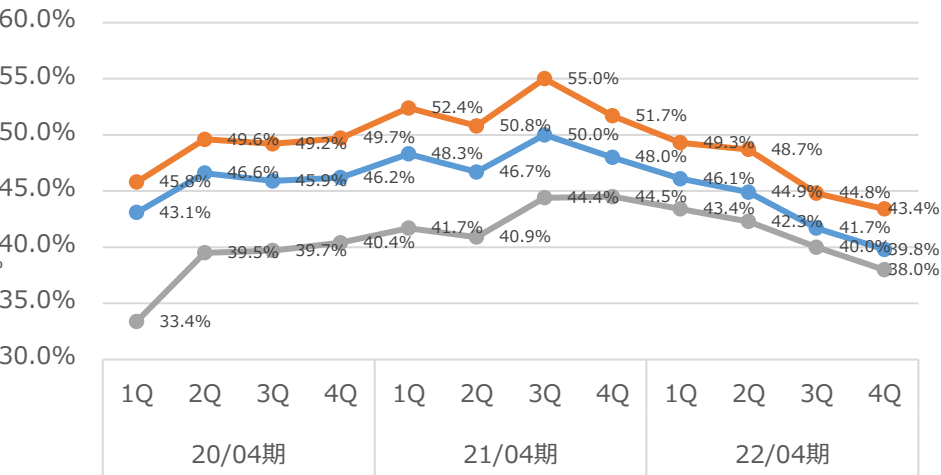
(単位：円)



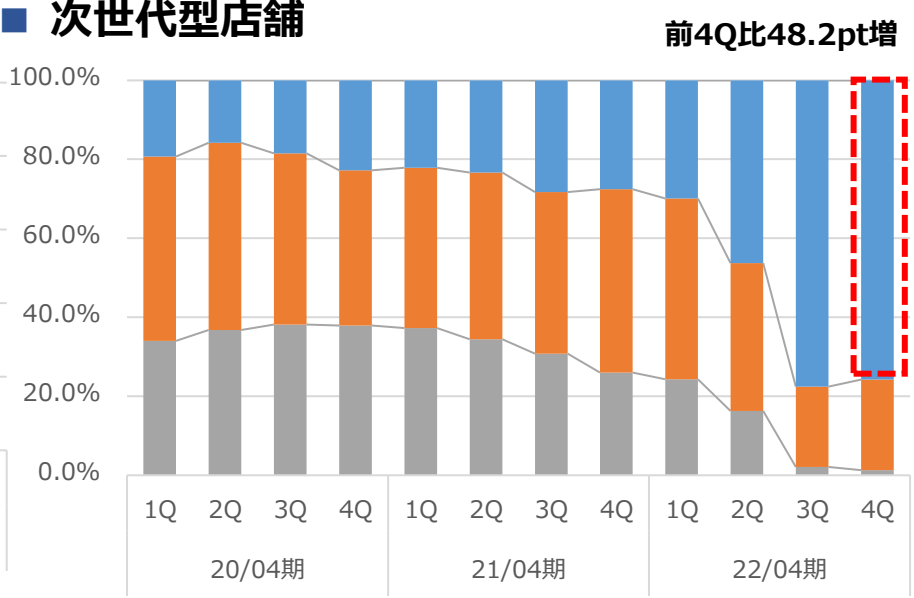
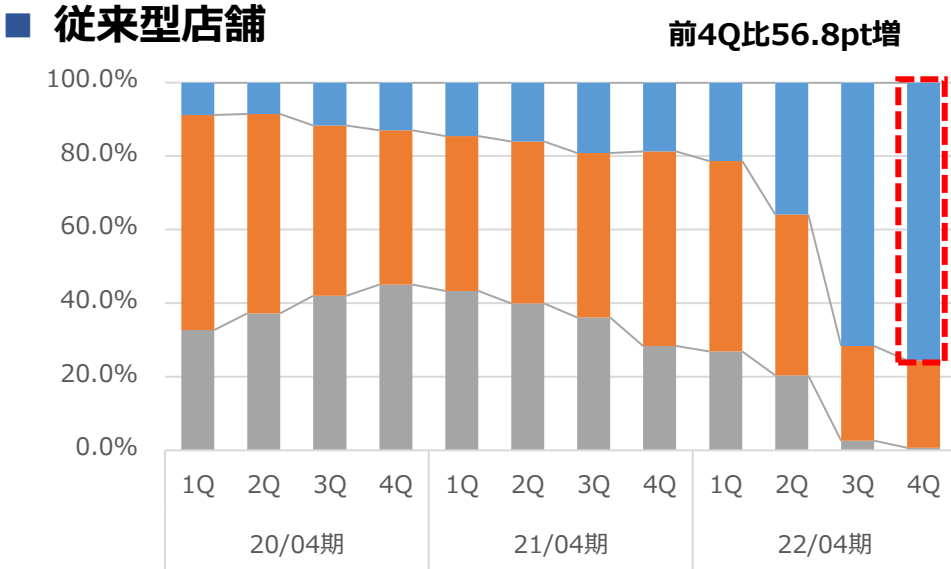
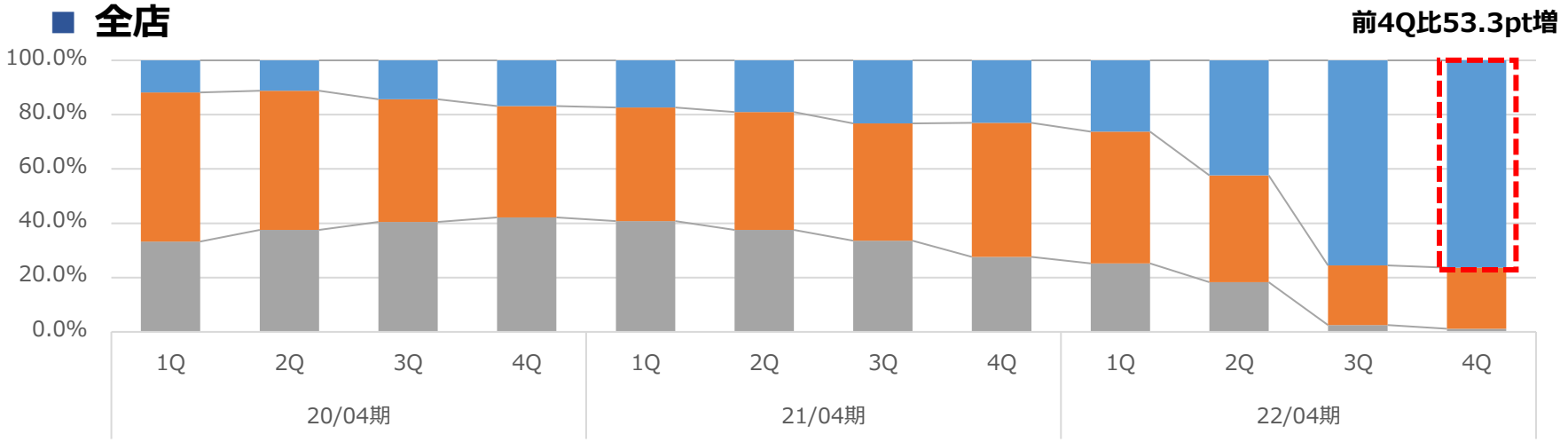
■ プレミアムレンズ比率



■ PB比率

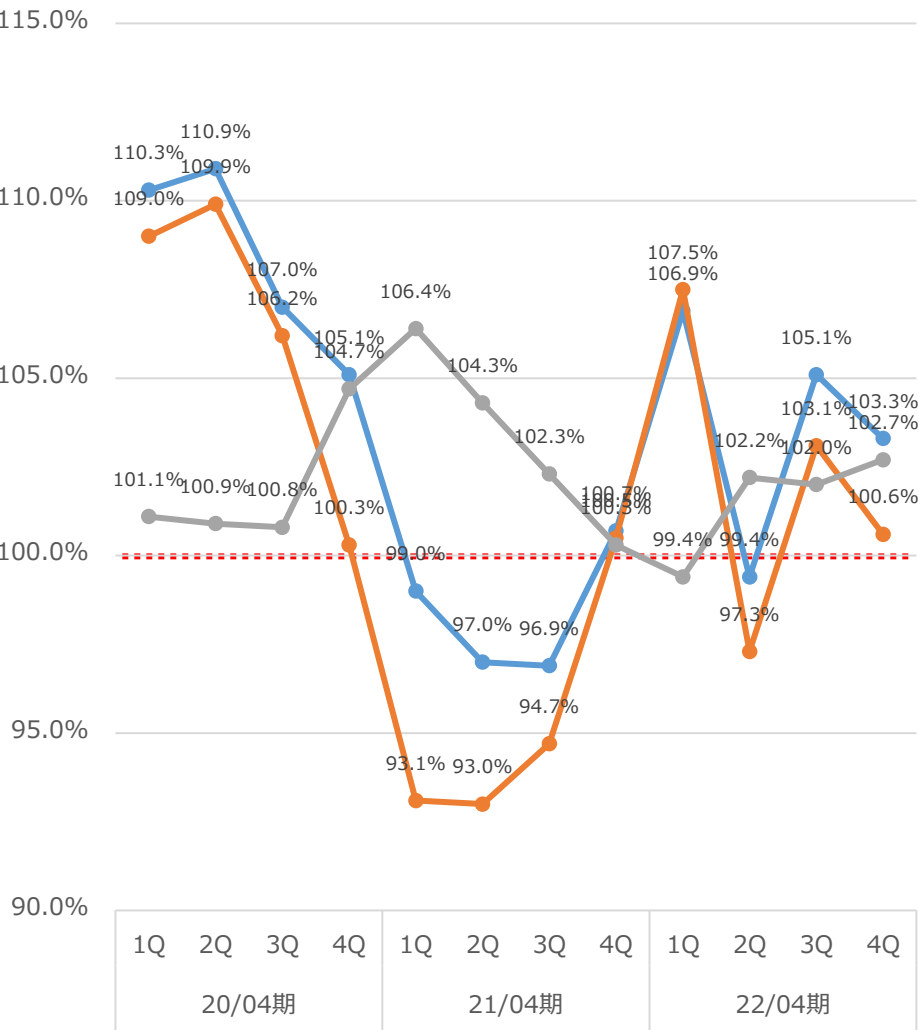


メガネ：トータルアイ検査の四半期推移

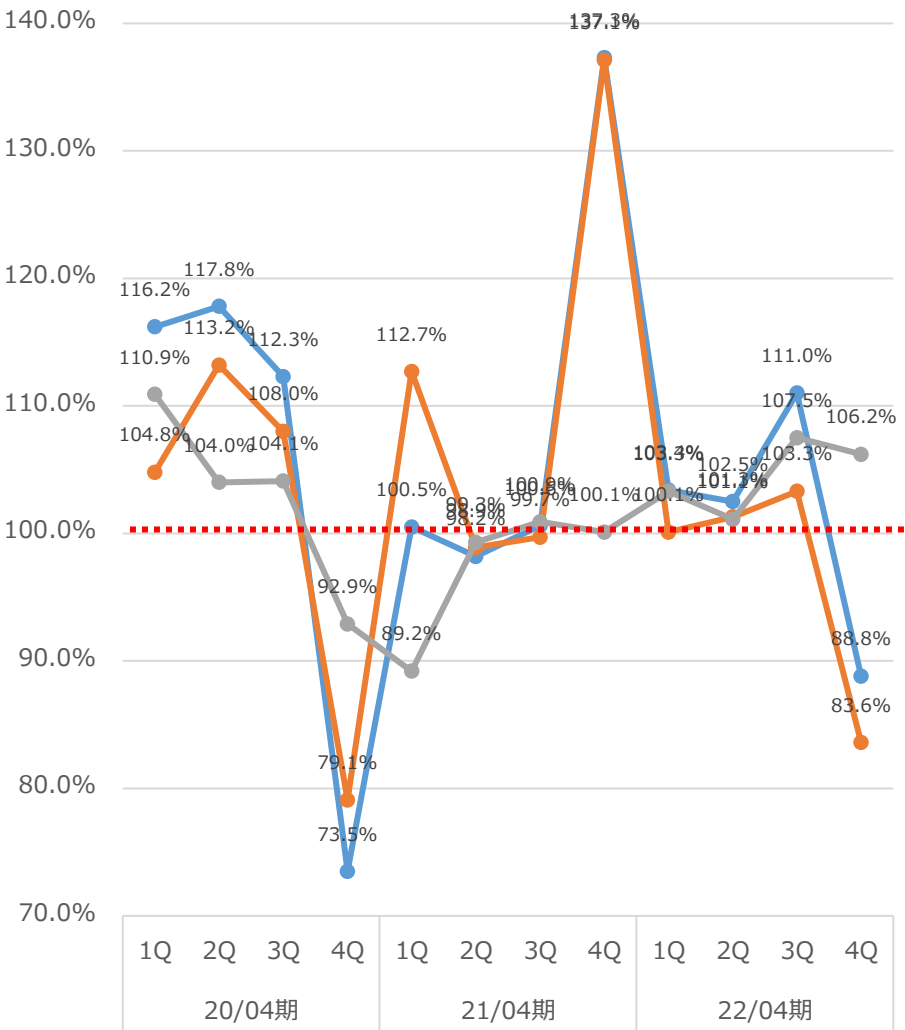


コンタクトレンズ・補聴器既存店前年比

■ コンタクトレンズ

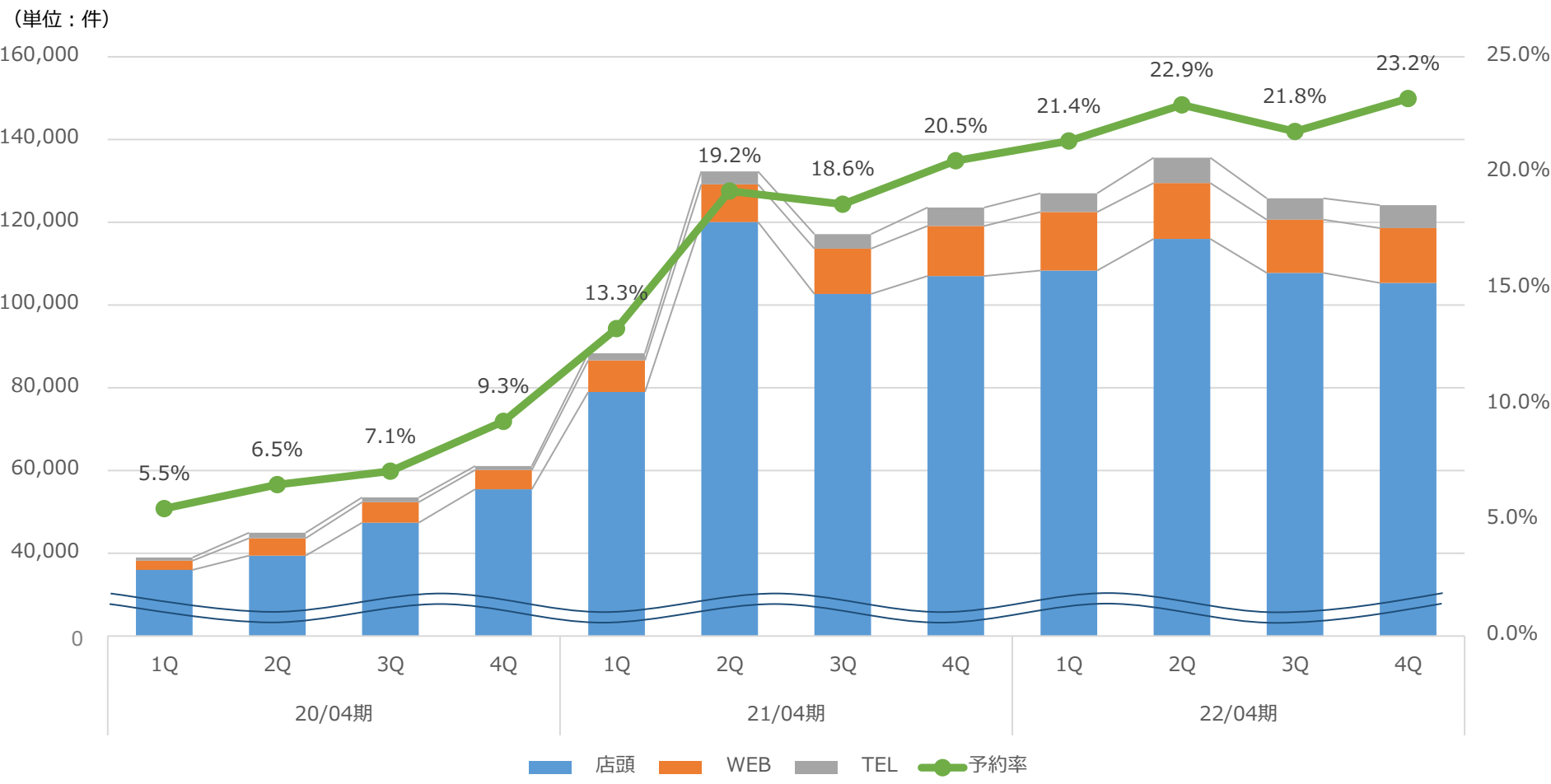


■ 補聴器



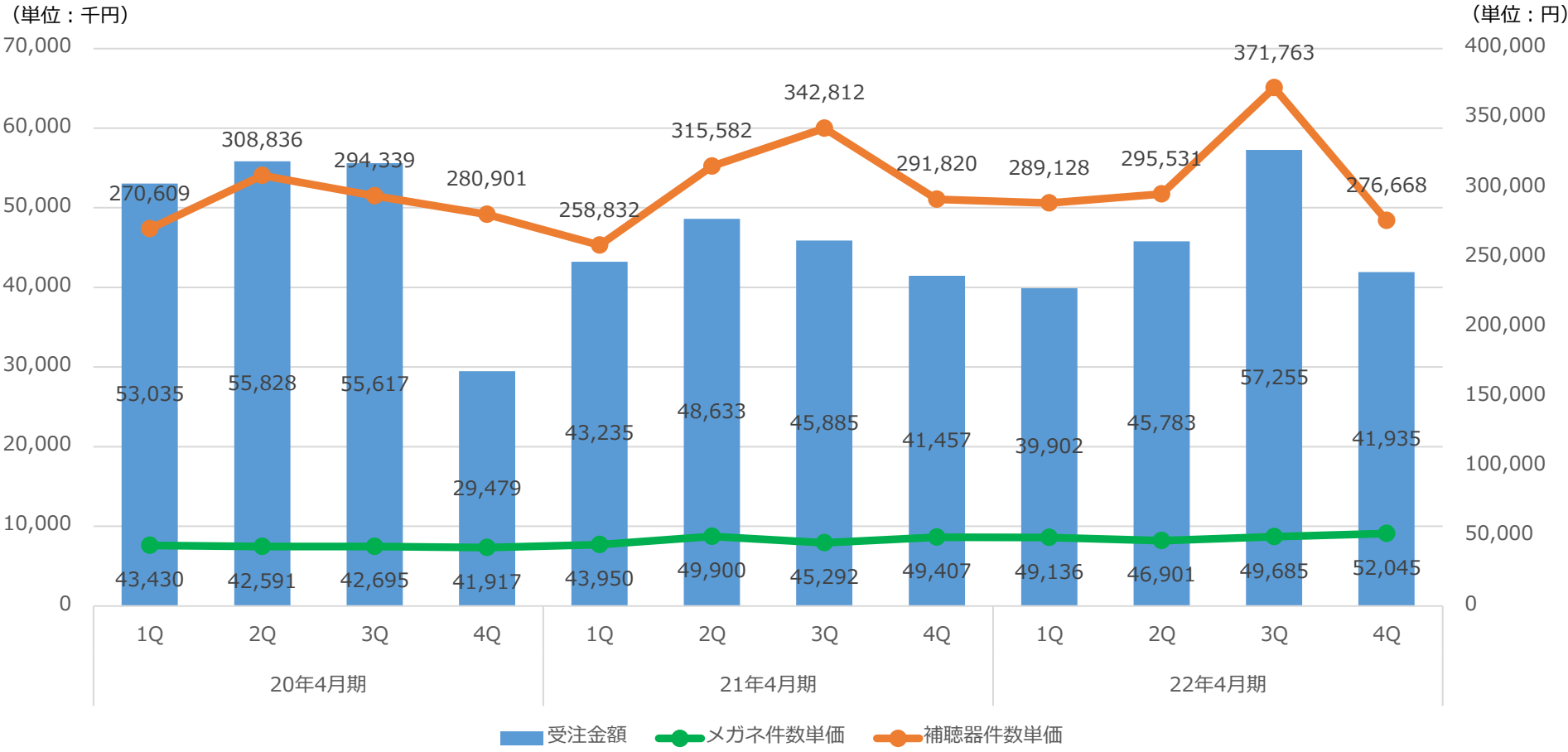
来店予約の強化による店舗生産性の向上

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。前年4Q比0.5%増、4Q累計比11.1%増。来店予約率は前年4Q以降20%超の高水準で推移し、4Qは前年4Q比0.5%増の23.2%、通期では11.1%増



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。新型コロナウイルス感染症の拡大状況に影響を受けるものの、個人からの出張訪問販売ニーズも含め堅調に推移



※移動式店舗の実績含む

VISION-R800先行導入

SENSEAID全店に世界最先端の検査機Essilor製「VISION-R800」を配備。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。あわせて眼とレンズの距離、フレームの角度まで計測できる「Visioffice2」と選んだフレームに最適なレンズを選択できる「LENSWEAR-I」により、顧客1人ひとりに合わせた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のKPI実績向上に寄与している。

VISION-R800は、全店レベルでは**今期53店舗57台追加**し、現在**113店129台**まで拡大
SENSEAIDでは**全9店舗で19台が稼働**
VISION-R800の省スペースタイプの導入が可能となり移動式店舗への設置を今後更に拡大予定
現在1台運用から**全国16台の移動式店舗**へ順次導入し、顧客ニーズに応じていく

- ✓ 競合他社よりも25倍精緻な顧客への度数提供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15.1ポイントアップ**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85.9%と、**前年同期比で111.0ポイントアップ**と大きく向上、0.01単位（従来の25倍）でのレンズとの組み合わせにより顧客満足に繋がっている

日本初!^{※1} **0.01単位**で
25倍細やかな最新鋭の視力検査!^{※2}
高精度オーダーメイドレンズ
と合わせて今までの常識を超えるあなたに
ピッタリな快適メガネをお作りいたします!

有料のサービスです

検査を受けた約 **97%** が家族・友人におすすめしたいと回答!

※2021年11月当社調べ



※本装置は、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。 ※1 全国チェーン店の導入（当社調べ） ※2 当社比

VISION-R800

今までの25倍の0.01ステップ
で測定が可能



VISIOFFICE 2
眼とレンズの距離
からかけたフレーム
の角度まで精妙
に計測

「VISION-R800」によって超高精緻な視力測定を実施
それに専用レンズと合わせて「VISIOFFICE 2」を使用することで
眼とレンズのパフォーマンスを最大限に発揮することができます

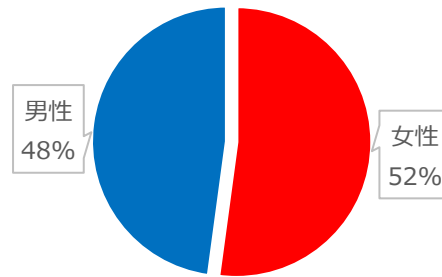
SENSEAIDの進捗

治験モニター登録

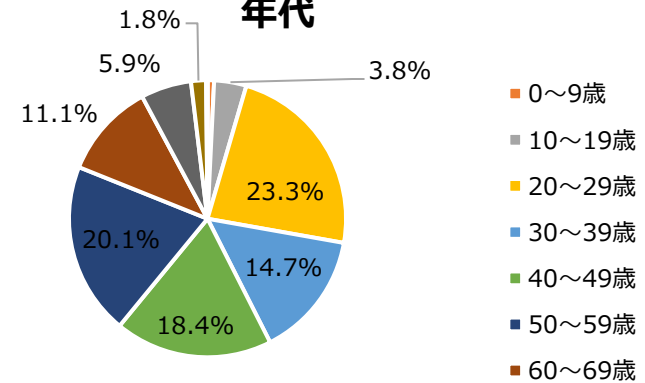
エムスリーグループである株式会社QLifeと連携し、昨年8月より登録モニターの募集を開始し、現在は当社186店舗にて募集を実施。
 特定疾病や生活習慣などの新薬の開発・普及を目的とした治験モニターを店舗で募っていく手法によって、これまで多くの顧客がモニター登録に参加。
 モニターには既存顧客以外にも多くの新規顧客も参加。客層は幅広く、コンタクト販売からは20~30歳の顧客、眼鏡からは50~70歳の顧客がモニターに登録。

【店頭説明用案内】

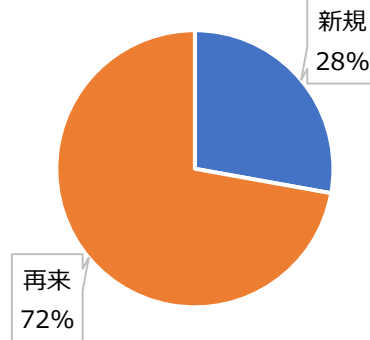
性別



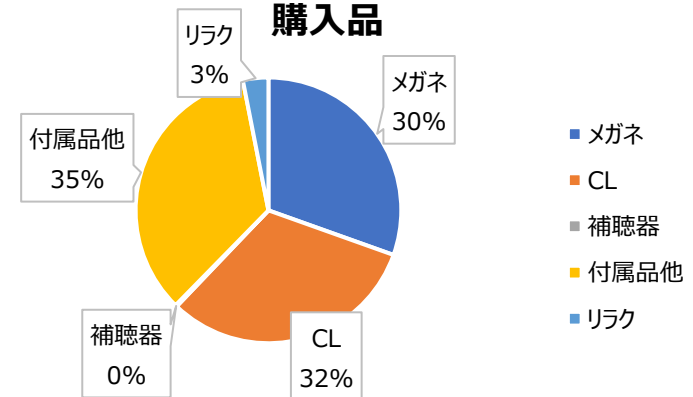
年代



当社来店属性



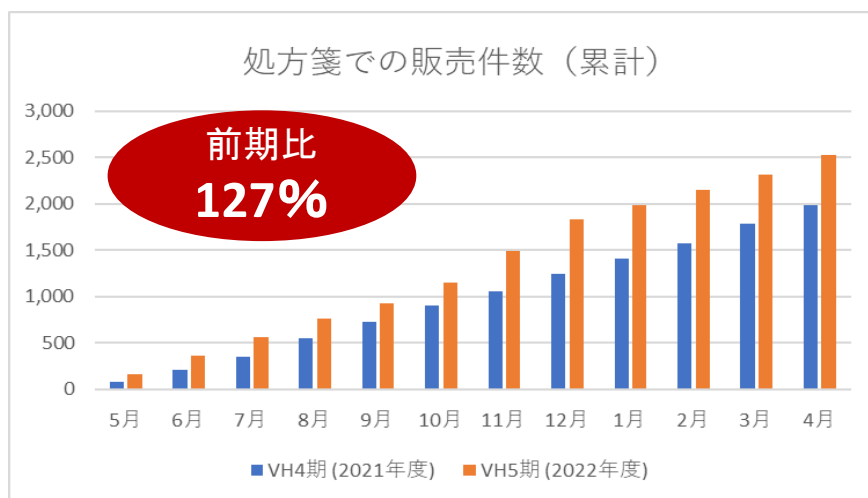
購入品



眼科連携PJ - 地域眼科との連携 -

「地域のお客様の視環境を守ること」をコンセプトに、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が1年を経過。累計325施設を訪問した結果、7割以上の医師から当社のプレミアム保証等のイケアサービスに対して、引き続き高い評価を得ている。

【処方箋持参件数】



【年代別構成比】

年代	処方箋持参	処方箋以外
0-19	30.4%	8.61%
20-39	9.6%	14.83%
40-59	20.9%	30.33%
60-79	28.5%	36.70%
80-100	10.6%	9.53%

処方箋においては、10代の構成比が高く、新規比率も7割以上となっており、若年層の獲得に大きく貢献している。

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

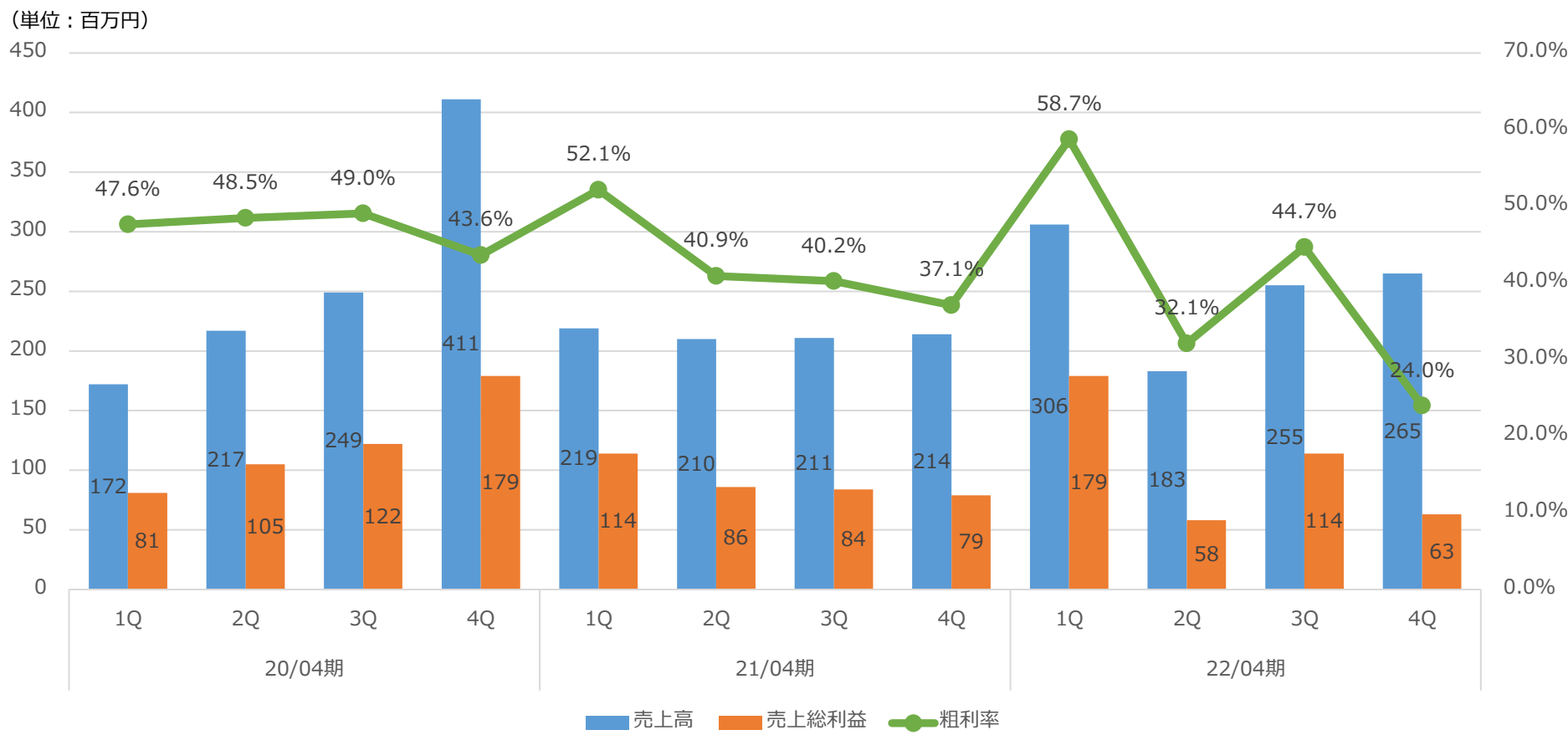
上記のすべてが業界TOPクラスであることが強みとなり、信頼につながっている。

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。売上、売上総利益は前年4Q比でそれぞれ23.8%増、20.3%減、通期では18.1%増、14.0%増



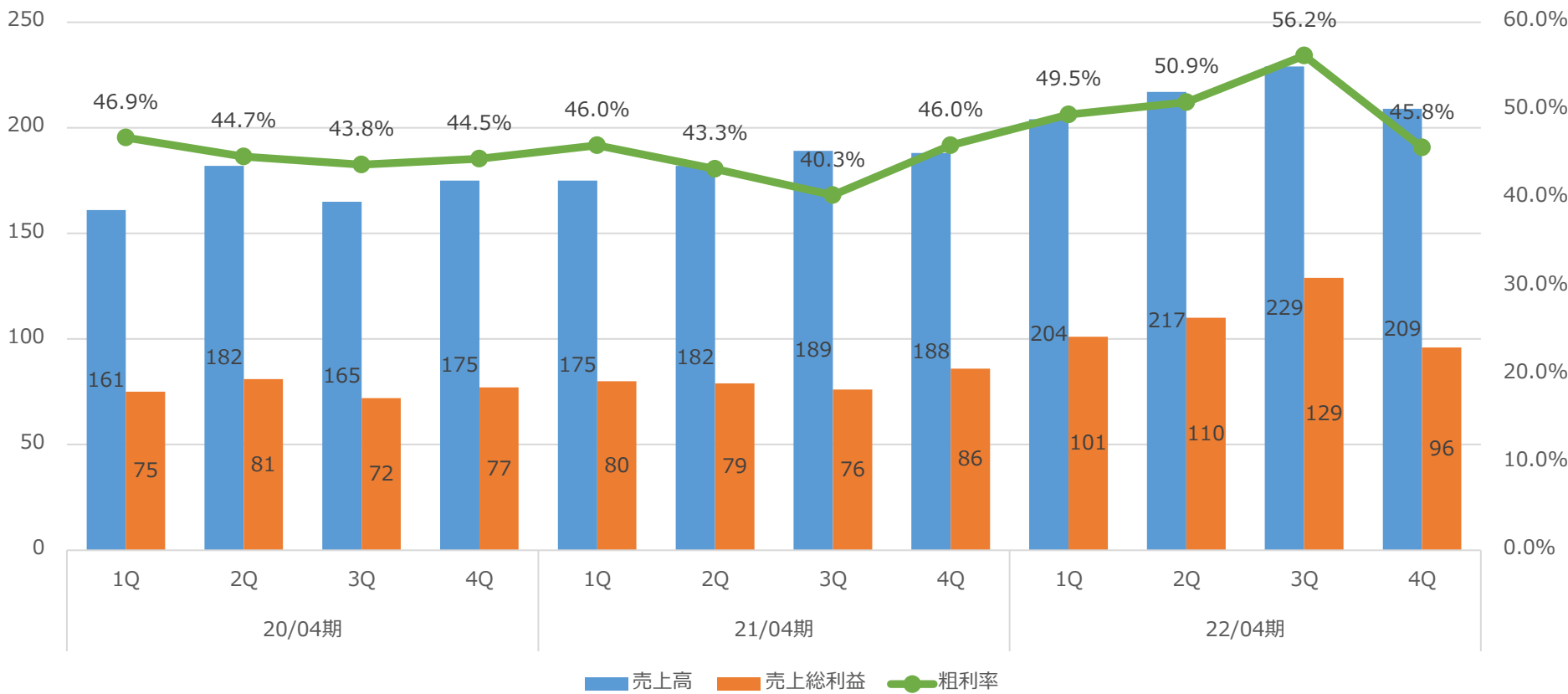
EC事業



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4Q比でそれぞれ11.2%増、11.6%増。通期では17.0%増、35.0%増と堅調に推移

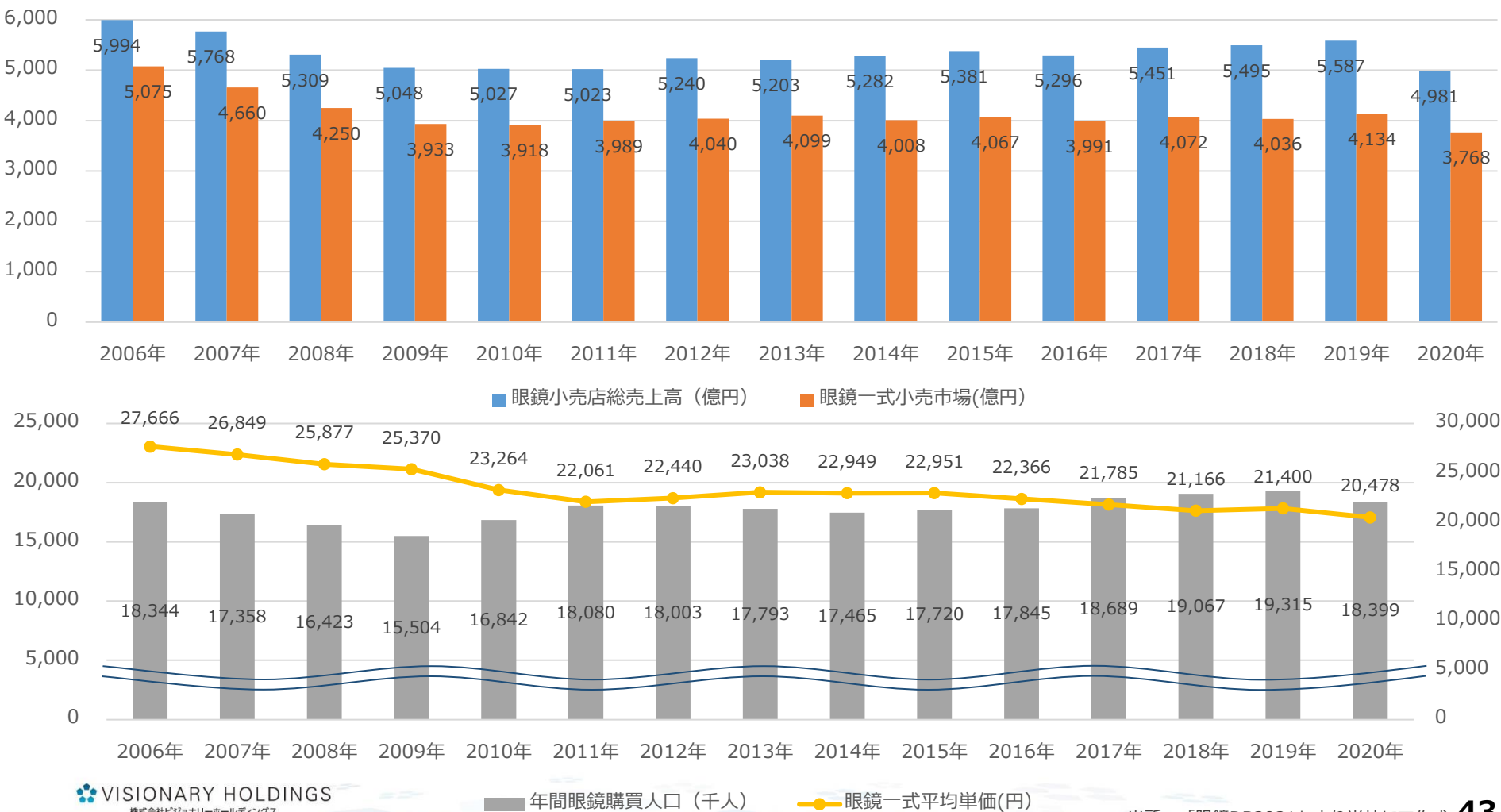
(単位：百万円)



5. Appendix

メガネの市場規模

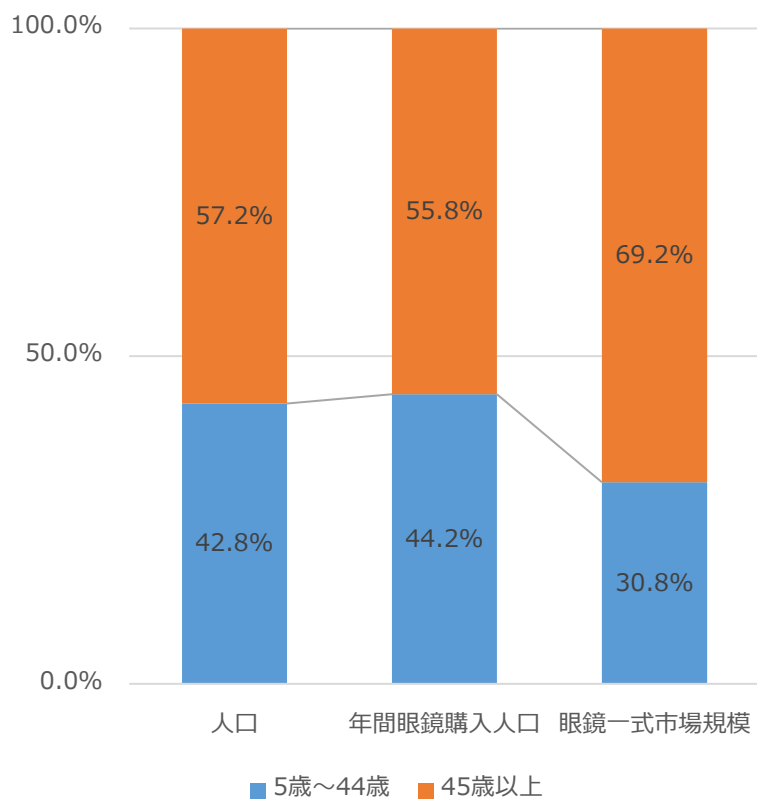
低価格専門店の台頭に伴う販売単価の下落、メガネ販売店数の減少やコンタクトレンズの普及拡大等を背景に、2011年までは一式単価の下落に伴い市場規模は縮小。一方、年間眼鏡購買人口は2015年以降緩やかに増加



メガネ市場の環境

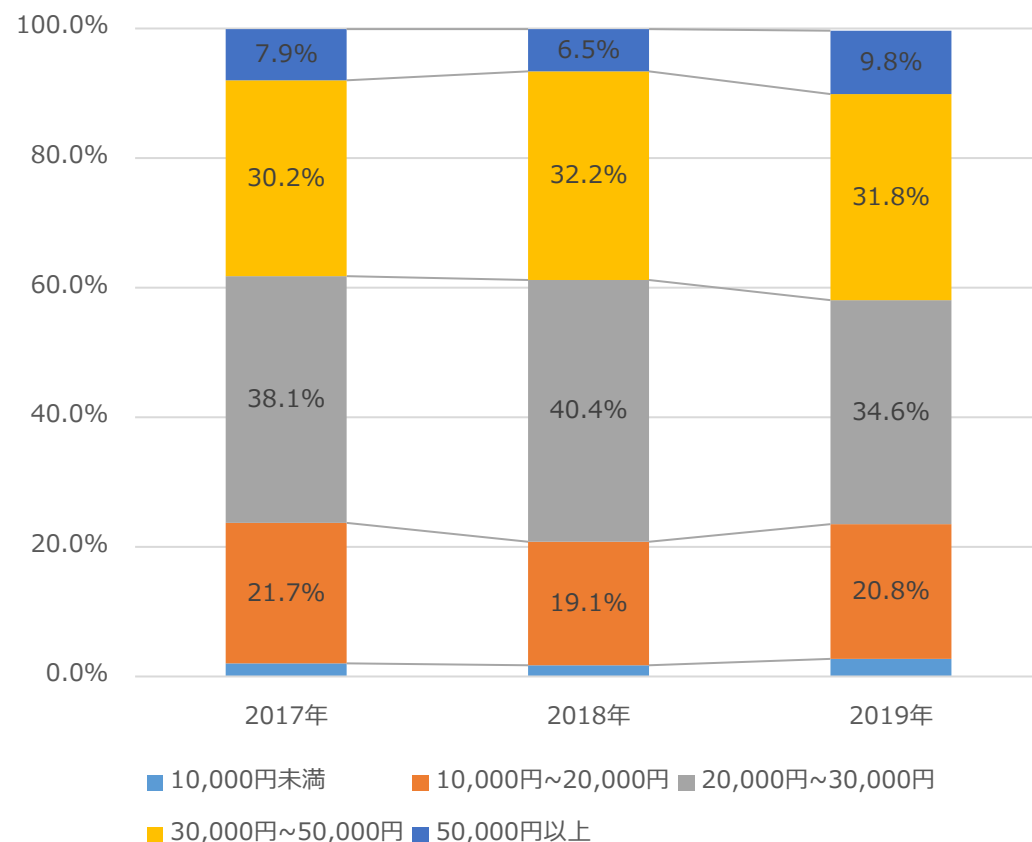
45歳以上のミドル・シニアは、人口で見れば50%超となり、メガネ一式市場に占める45歳以上の割合が約70%。45歳以上の装用比率が高く、遠近や中近等の高単価メガネの使用率が高い為、一式平均単価は30,000円超が41.6%となり前年（2018年）比2.9pt増となる

■ 45歳以上の構成比



出所：「眼鏡DB2020」より当社にて作成

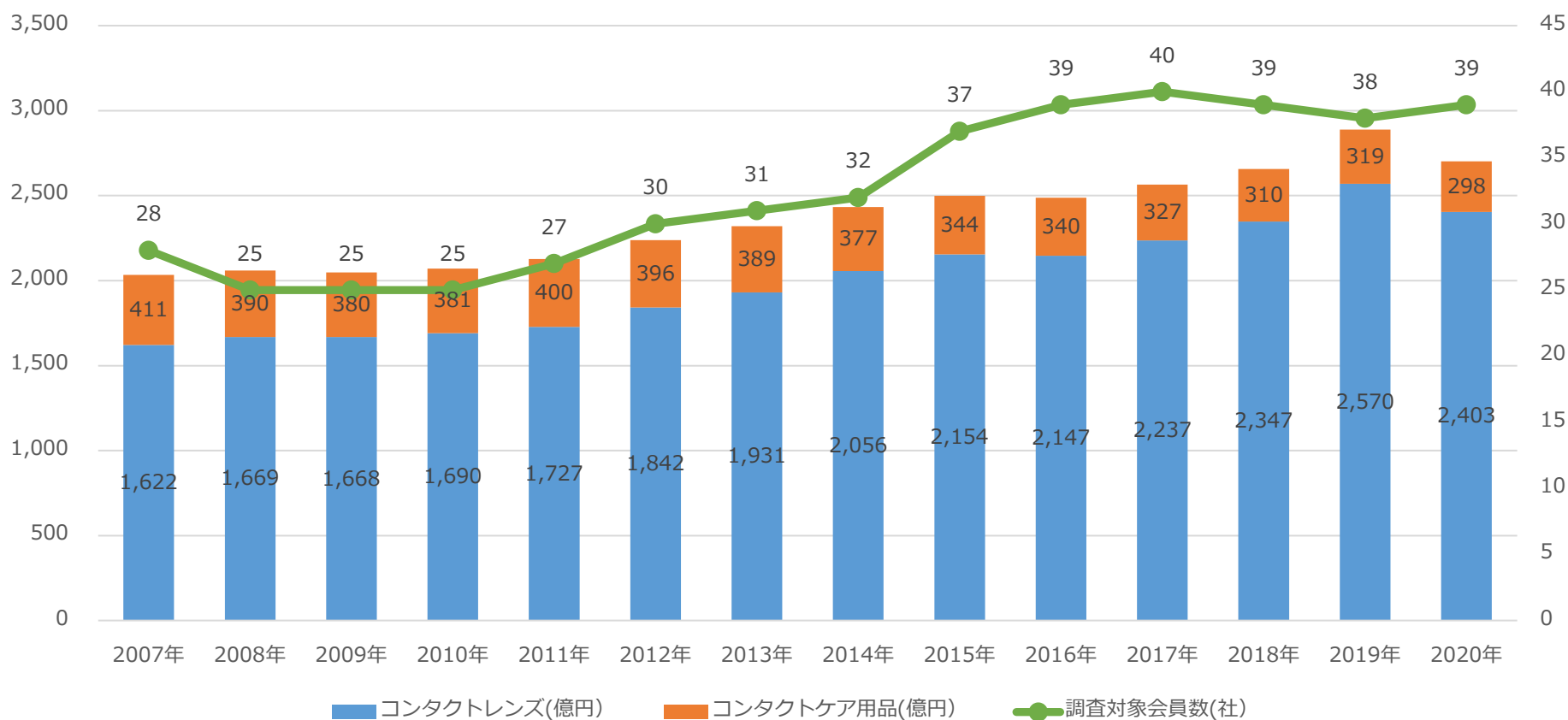
■ メガネ一式平均単価



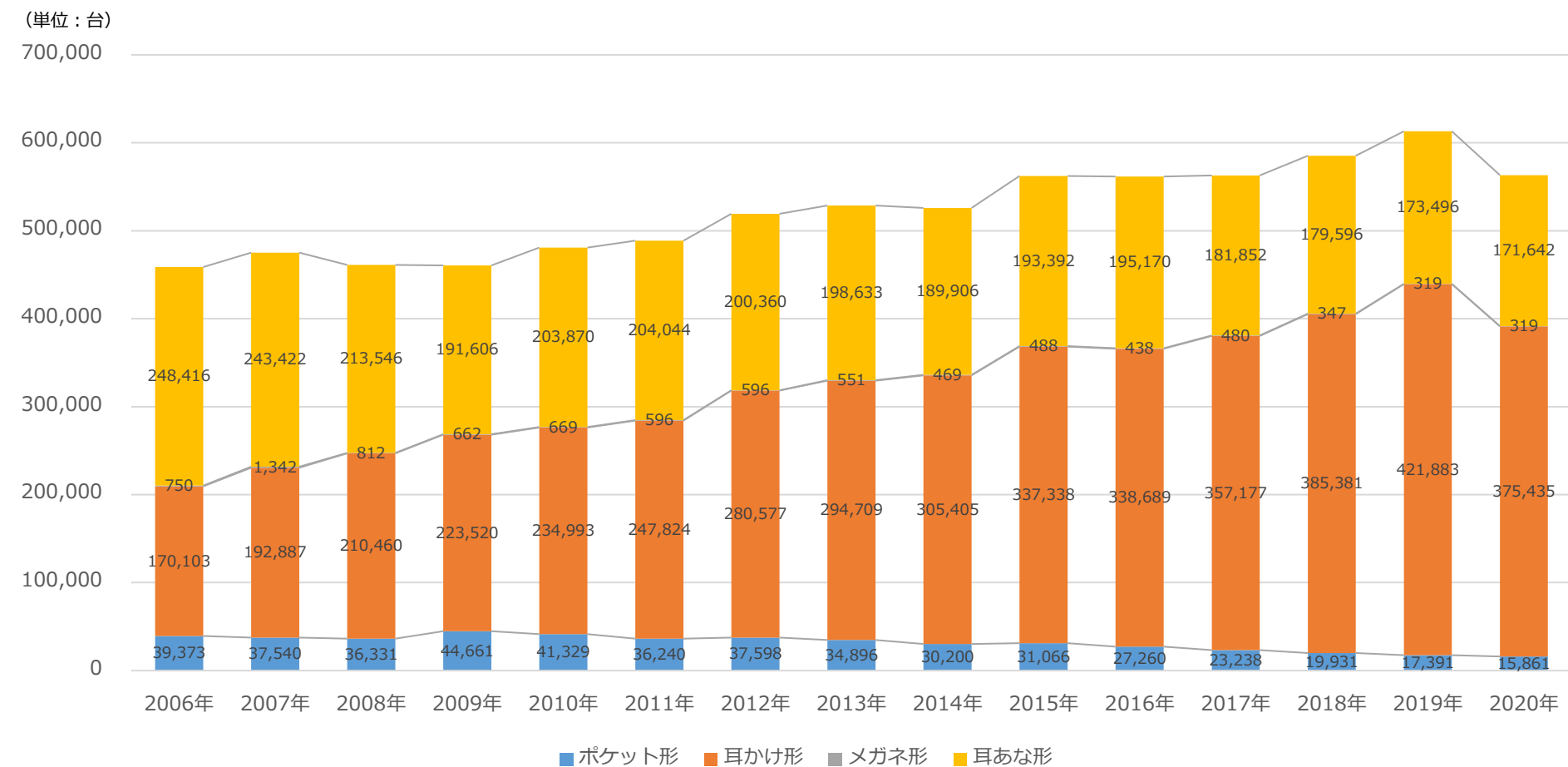
出所：「眼鏡DB2020」より当社にて作成

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。



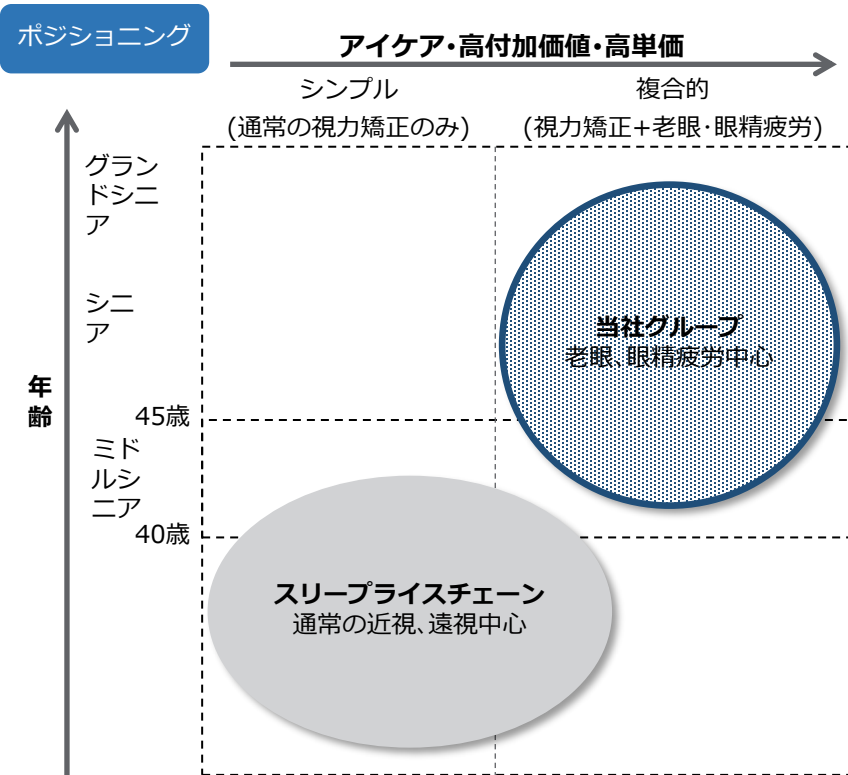
日本国内における補聴器の出荷台数は、2020年は563,257台（前年比91.9%）



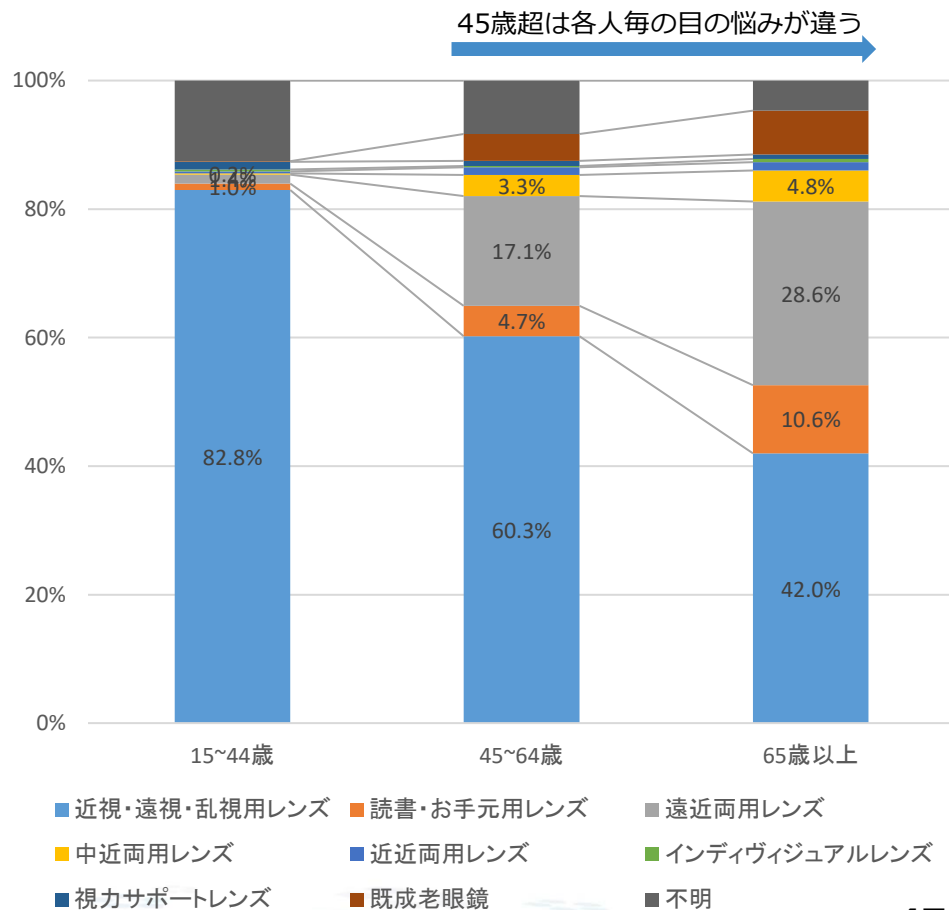
単価向上の背景にあるポジショニング

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



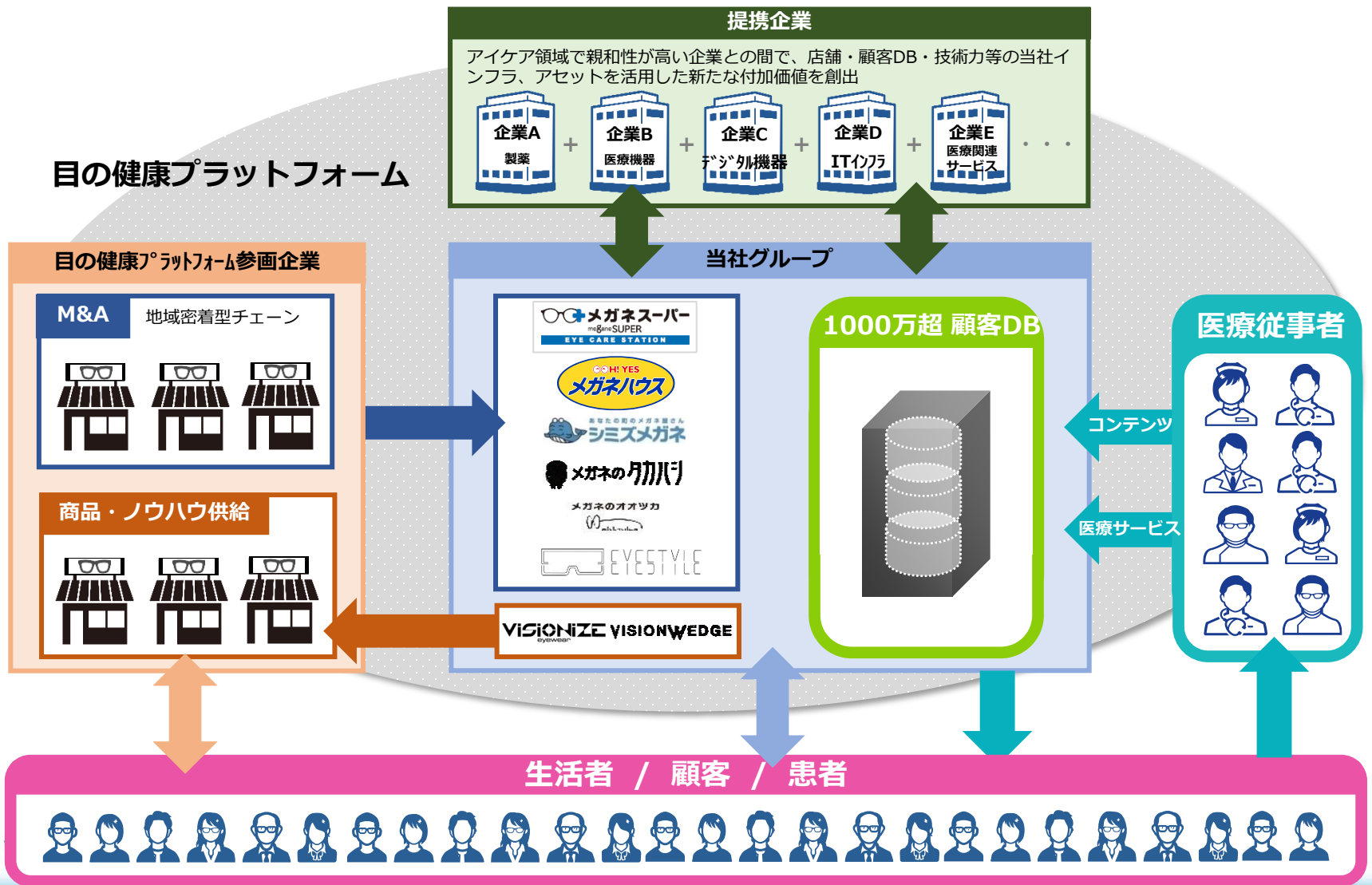
■ 年齢別主に使用するレンズの種類（市場全体）



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



疲れ目リセット
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
- メガネ交換
- フレーム調整
- 鼻パッド調整
- レンズ交換
- レンズ研磨
- レンズ洗浄
- レンズ交換
- レンズ調整
- レンズ研磨
- レンズ洗浄



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

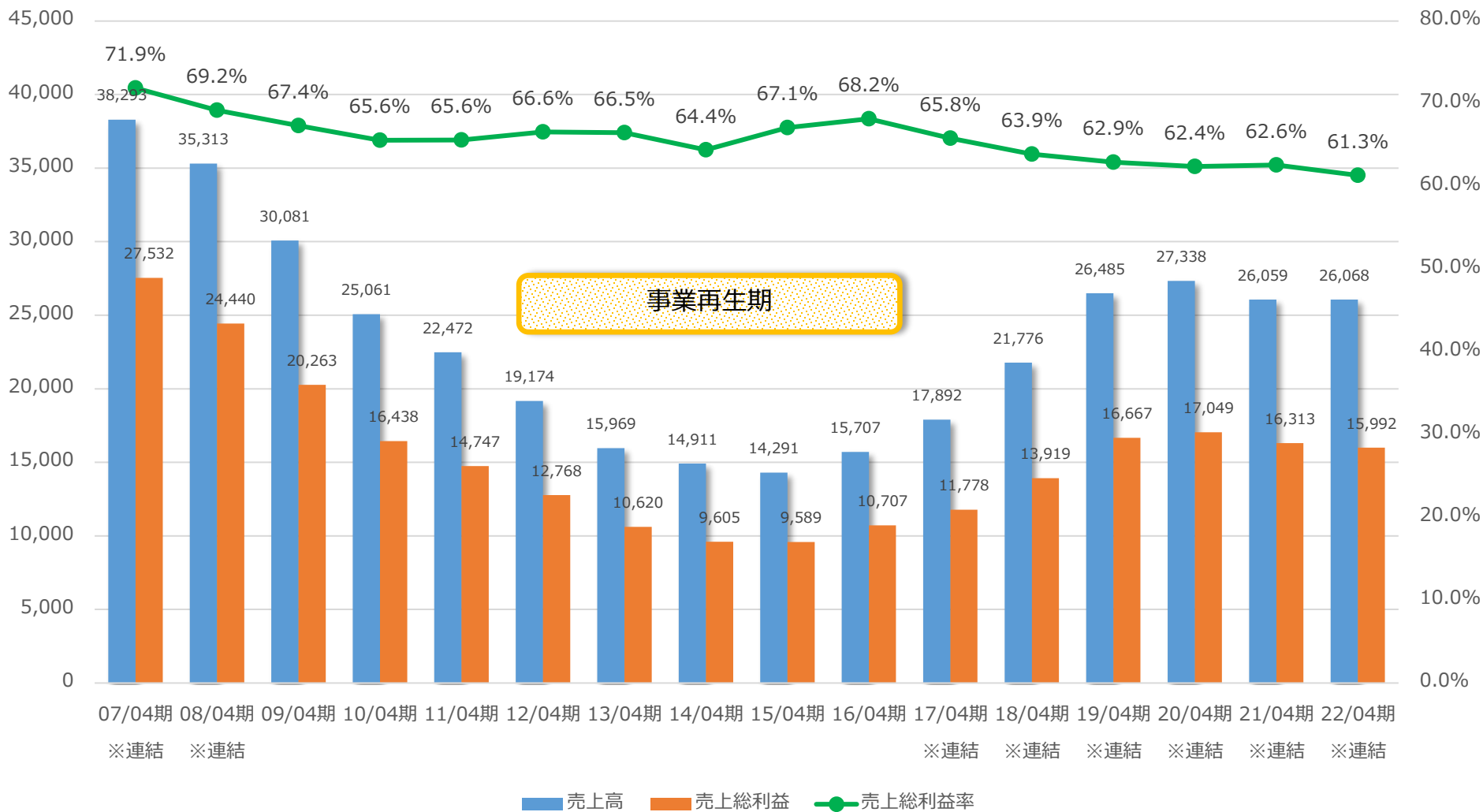
- ・トータルアイ検査の拡充 → 世代別検査メニュー導入
- ・HYPER保証プレミアム
- ・コンタクト定期便
- ・他社購入メガネの調整
- ・サプリ、目薬等の販売等

- ・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

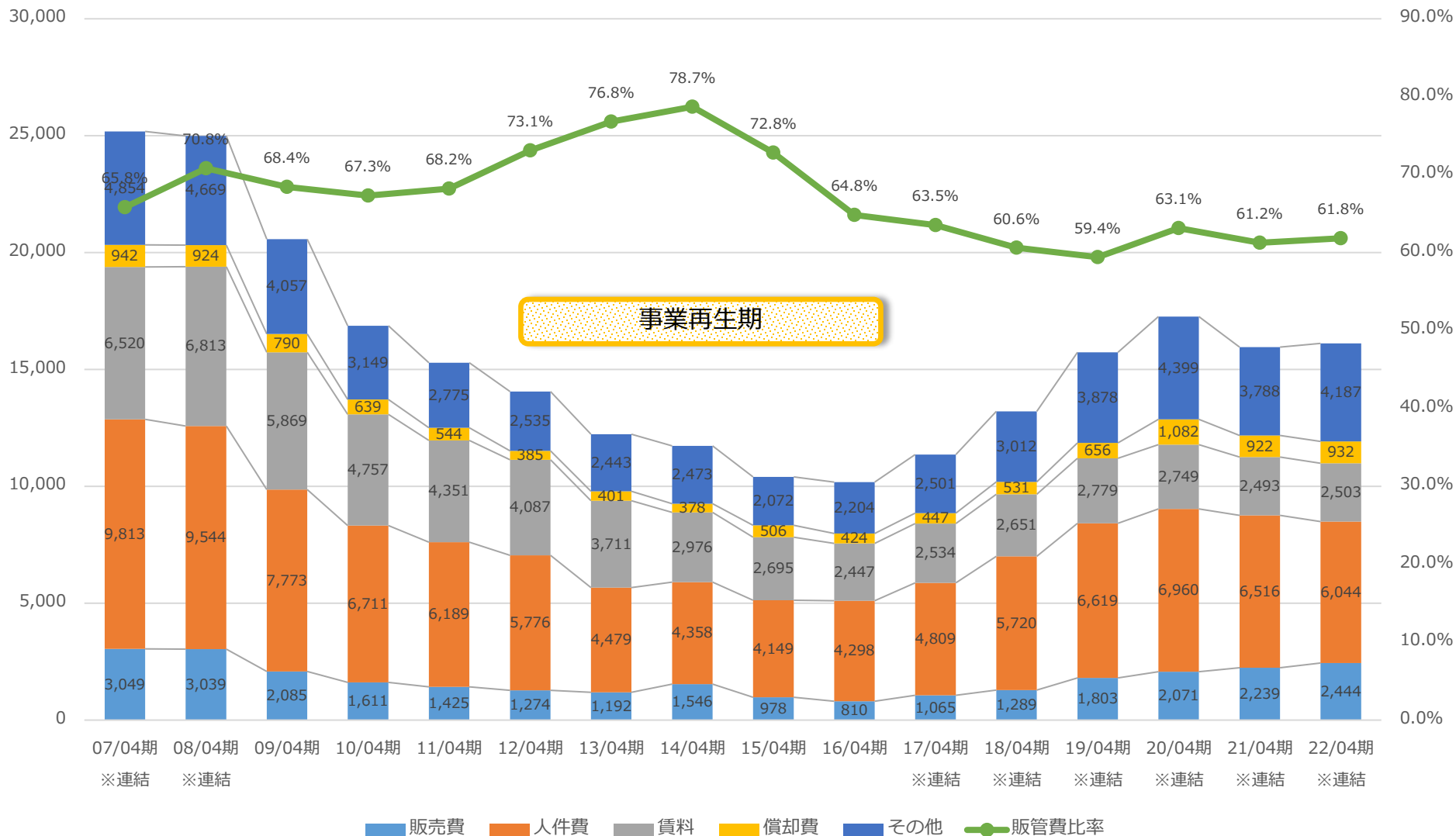
(単位：百万円)



業績推移

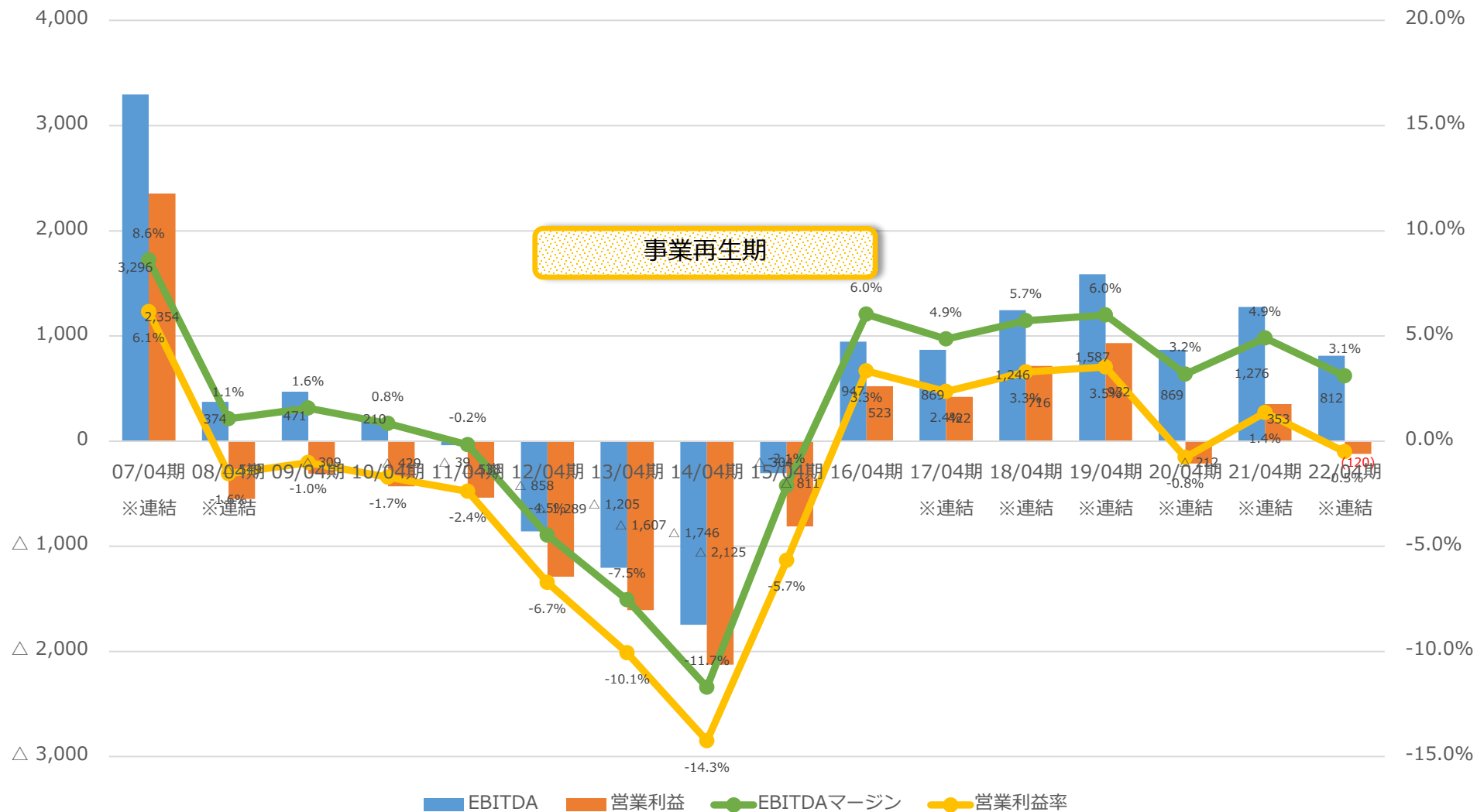
販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



EBITDA / 営業利益

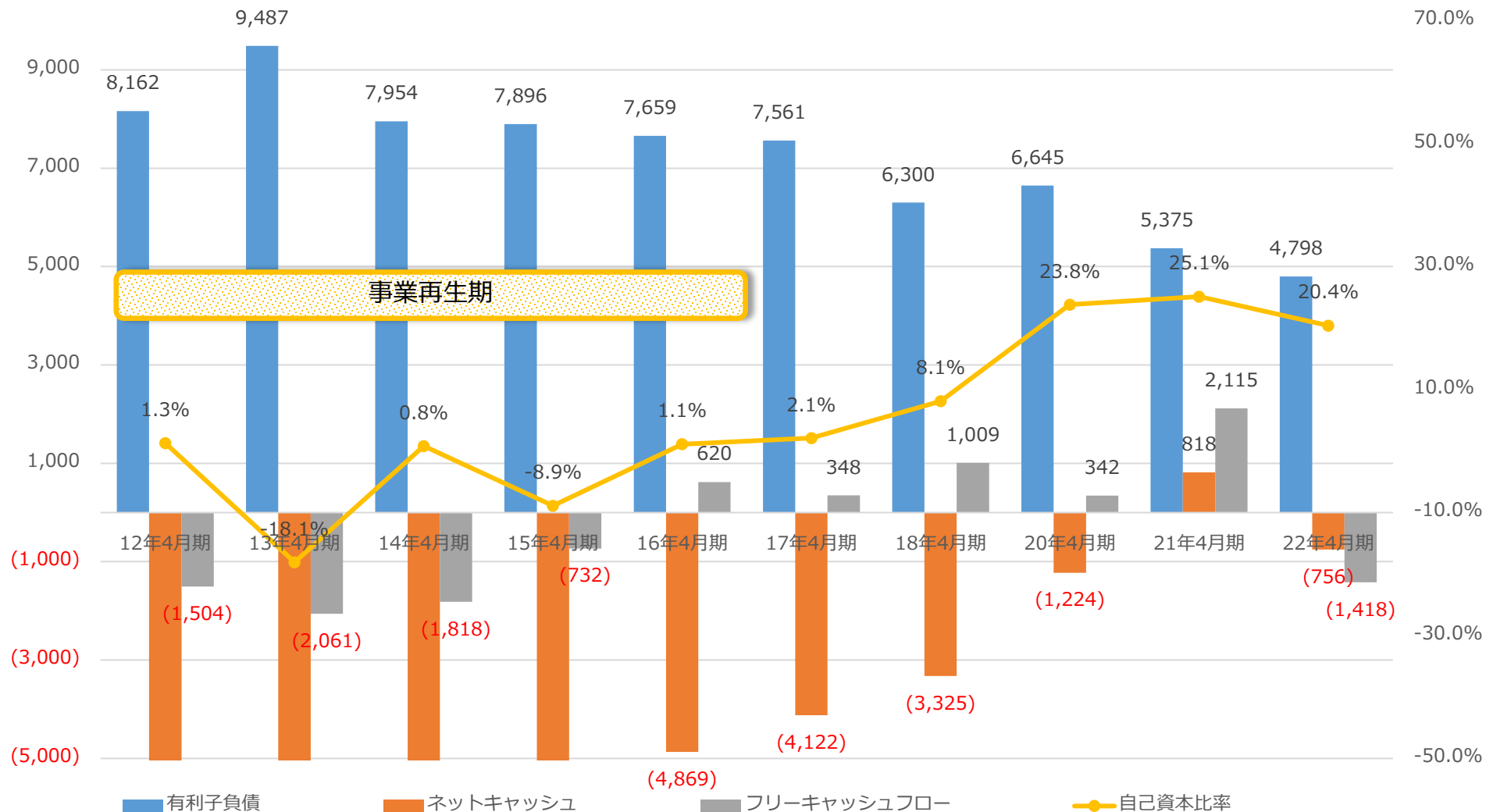
(単位：百万円)



※ 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

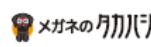


会社概要（2022年4月30日現在）

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	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 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	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	327店舗		
グループ従業員数	1,591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.