



平成 30 年 6 月 19 日

各 位

会 社 名 株式会社ビジョナリーホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 星崎 尚彦  
( J A S D A Q ・ コード 9 2 6 3 )  
問合せ先  
役職・氏名 取締役執行役員 CFO 三井 規彰  
電 話 0 3 - 6 4 5 3 - 6 6 4 4 (代表)

## 新中期経営計画（平成 31 年 4 月期～平成 34 年 4 月期）の策定に関するお知らせ

当社は、平成 31 年 4 月期を初年度とする 4 ヶ年の中期経営計画を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画策定の背景

当社は「事業再生期」を終了した平成 29 年 4 月期以降を「再成長期」と位置付け、持続的に発展できる事業基盤の構築に取り組んでまいりました。平成 29 年 11 月 1 日には、単独株式移転の方法により、株式会社メガネスーパー（以下、「メガネスーパー」といいます。）の完全親会社として当社を設立し、以降、当社グループは、最新のテクノロジー、マーケティング手法、独自に知見を有する組織の相乗効果による五感創出企業としての成長を目指しております。

当社がメガネスーパーから引き継いだ中期経営計画（平成 30 年 4 月期～平成 33 年 4 月期）の初年度（平成 30 年 4 月期）は、当社グループが掲げるアイケアを更に拡充・先鋭化させ、お客様個人の空間を確保した店舗レイアウト、高単価店舗に相応しい上質な店内環境を特徴とした「次世代型店舗」に一部店舗をリニューアルした効果、並びに眼の健康寿命延伸に繋がるアイケアサービスの普及・啓発活動の効果と相俟って、眼鏡等小売事業が好調に推移いたしました。

その結果、売上高は 21,776 百万円（計画比 5.6%増）、営業利益は 701 百万円（計画比 0.2%増）、経常利益は平成 30 年 4 月期における最大の経営課題であったリファイナンス完了に伴う一時費用により 573 百万円（計画比 4.5%減）となったものの、親会社株主に帰属する当期純利益においては、メガネスーパーが 3 期連続の黒字を達成したこと等、今後の業績動向を勘案し繰延税金資産を計上したこと等により 711 百万円（計画比 209.2%増）となりました。

これらの経営環境を踏まえ、平成 31 年 4 月期～平成 34 年 4 月期までの 4 ヶ年を対象とした当社グループの新中期経営計画を策定しました。

#### 2. 基本方針

当社は、更なる事業成長並びに企業価値の最大化に向けて、平成 29 年 11 月 1 日に持株会社体制に移行しました。これにより、各事業における責任体制の明確化、事業間のシナジーの最大化、機動的な組織再編、戦略的な事業提携やコーポレートガバナンスの強化等、グループ各社が事業環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築により、本新中期経営計画の最終年度には、売上高 32,120 百万円、営業利益 2,500 百万円（営業利益率 7.8%）を目指します。

#### 2. 基本戦略（成長のシナリオ）

## ■次世代型店舗への移行

2015年より当社グループが掲げるアイケアサービスを更に拡充・先鋭化させ、新規客数と客単価の向上による売上増加を目指します。具体的には、新しく導入される検査機器群、お客様個人の空間を確保した店舗レイアウト、高単価店舗に相応しい上質な店内環境を特徴とします。

この「次世代型店舗」は高田馬場本店の他、4店舗で移行が完了しました。結果として、改装前後で客単価15%以上、買上率10%以上の向上を実現しており、新規客割合も増加しております。この実績を基に、他店舗についても「次世代型店舗」への移行を進めます。

また、収益の安定化の観点で実績のあるコンタクト定期便やハイパー保証制度も継続拡大いたします。

## ■商圈に合わせた出店の継続

当社の数百万人に上るCRMデータから分析した商圈特性に合わせ、「次世代型店舗」「従来型店舗」「コンタクト専門店」など、当社の有する複数フォーマットの中で最適な形態による出店を継続して参ります。

## ■事業拡大を支える人材採用と教育の継続

昨今の雇用環境に対応すべく、雇用形態の多様化やハラスメント対策の徹底、アイケアスクール開校等の人事施策を数年前より実施しております。現在では、業界トップクラスの優良な労務環境を実現しております。2016年には新卒採用を再開しました。

現在、人材の採用と定着化は順調に進捗し、2016年4月末時点で971名であった社員数は、2年後の2018年4月末時点で1,372名となりました。

また、次世代リーダー候補育成と売場での施策徹底を同時に実現するキャラバン活動（社長臨店同行）も継続強化いたします。

## ■目の健康プラットフォームを通じたM&Aの推進

当社グループの強みを活かした「アイケア」重視のサービス型店舗モデルの一層の強化を図るとともに、その発展系として、同プラットフォームを通じた同業小売店や商品面も含めた周辺領域のロールアップやアライアンス等（以下、これらを総称して「M&A」といいます。）を推進します。事業規模と領域の拡大を進めるとともに、グループで共通する事業基盤の強化を図ることで、眼鏡小売市場における付加価値需要層領域での競争優位を確立いたします。

## ■新たな市場開拓を目指すウェアラブル端末事業の成長

技術革新を通じた新たな市場の開拓を目指し、「視覚拡張」をキーコンセプトに「見え方」「かけ心地」にこだわったメガネ型ウェアラブル端末「b.g.（ビージー）」の商品開発を進めております。

当該事業領域における人材強化、ソリューション化に伴うアライアンスや業務・資本提携等を通じて事業基盤の強化を図るとともに、早期の市場投入並びに当該事業領域での成長加速を目指します。

本新中期経営計画は、グループ内の事業基盤並びにグループ各社の経営基盤の共有化による経営効率の向上と当社グループの収益力増強を図ることを目標として数値化しております。

既存店売上前年比は平成30年4月期に引き続き今後も100%超で推移する事を見込みます。また、コスト面では、店舗費用が固定費的である一方、目の健康プラットフォームを強化、発展させていくことにより、販管費率は逡減し、収益力が強化されます。結果、売上の増加に伴って収益が拡大する見込みです。

また、当面は財務体質の強化と事業基盤の安定化を最優先に取り組んでまいります。早期の復配を目指すと共に、東京証券取引所第二部への市場変更を目指し得るコーポレートガバナンス体制の強化を図っていく方針です。

なお、目の健康プラットフォームを通じたM&Aについては、本新中期経営計画の目標数値に織り込

んでおりませんので、新たな取り組み決定により業績への影響がある場合は適宜お知らせする方針です。

### 3. 数値目標

(単位：百万円)

	H30. 4月期 実績	H31. 4月期 業績予想	H32. 4月期 計画	H33. 4月期 計画	H34. 4月期 計画
売上高 (前期比)	21,776 (121.7%)	25,300 (116.2%)	27,130 (107.2%)	29,510 (108.8%)	32,120 (108.8%)
売上総利益 (前期比)	13,903 (118.1%)	15,928 (114.6%)	17,233 (108.2%)	18,759 (108.9%)	20,248 (107.9%)
販売費および一般管理費 (前期比)	13,202 (116.3%)	14,798 (112.1%)	15,633 (105.6%)	16,529 (105.7%)	17,748 (107.4%)
営業利益 (前期比)	701 (166.0%)	1,130 (161.0%)	1,600 (141.6%)	2,230 (139.4%)	2,500 (112.1%)
経常利益 (前期比)	573 (170.3%)	1,030 (179.7%)	1,500 (145.6%)	2,130 (142.0%)	2,400 (112.7%)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (前期比)	711 (642.2%)	640 (90.0%)	1,040 (162.5%)	1,630 (156.7%)	1,880 (115.3%)
EBITDA (※)	1,232	1,747	2,243	2,901	3,290

(※) 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

(ご参考：主要KPI)

	H30. 4月期 実績	H31. 4月期 業績予想	H32. 4月期 計画	H33. 4月期 計画	H34. 4月期 計画
営業利益率	3.2%	4.5%	5.9%	7.6%	7.8%
売上総利益率	63.8%	63.0%	63.5%	63.6%	63.0%
-) 販管费率	60.6%	58.5%	57.6%	56.0%	55.3%

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上