

# 2016年12月期第1四半期 決算説明資料

2016.5.12  
株式会社ビジョン  
証券コード:9416

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
さまざまな要因の変化により、実際の実績と異なる可能性があることをご承知ください。

- エグゼクティブサマリー
- 2016年12月期第1四半期決算概要
  - 連結損益計算書
  - 利益比較(四半期営業利益・親会社株主に帰属する四半期純利益)
  - セグメント別業績(グローバルWiFi事業)
  - セグメント別業績(情報通信サービス事業)
  - 連結貸借対照表
- 成長戦略の進捗
  - 2016年12月期第1四半期トピックス
- 今期(2016年12月期)見通しについて
- 株式会社ビジョン事業概要
  - 事業概要
    - グローバルWiFi事業
    - 情報通信サービス事業

## エグゼクティブサマリー

---

- 2016年12月期第1四半期決算概要

- 業績好調につき、売上高・売上総利益・営業利益・経常利益ともに過去最高値。
- 親会社株主に帰属する四半期純利益においても、前年同期に寄与した一時的収益が大幅減ながら過去最高値。
- 売上高 3,487百万円 (前年同期比 +22.9%増)
- 売上総利益 2,001百万円 (前年同期比 +24.8%増)
- 営業利益 313百万円 (前年同期比 +54.7%増)
- 経常利益 325百万円 (前年同期比 +34.6%増)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益 212百万円 (前年同期比 + 4.9%増)

(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、前年同期比は参考数値となります。

- 事業概況

- 第1四半期では、戦略的取組みを行うことで順調に推移。
  - グローバルWiFi事業： 堅調に推移し、前年同期比55.4%の増益。
    - アウトバウンド(日本からの海外渡航者向け)、インバウンド(訪日外国人旅行者向け)ともに好調。
  - 情報通信サービス事業： 安定収益を維持し、前年同期比33.3%の増益。

- トピックス

- グローバルWiFi事業

- タッチポイント(接客拠点)の利便性向上と増設を実施。
  - 利便性向上： 受取待ち時間のゼロ化を図るスマートピックアップ(羽田空港カウンター設置済)の面展開。
  - 増設： 地方自治体連携(静岡市他観光案内所)、宿泊施設への委託等によるレンタル実施。
- 新規・メディア事業
  - インバウンド向けに「おもてなしクーポン」を開始。掲載先への送客(広告収入モデル)開始。
- サービス向上策と販管費抑制策の両立。
  - AI(人工知能)活用による問い合わせ検索内容対策(受注増大でもコールセンター費用抑制) 等。

- 情報通信サービス事業

- チャンネル強化(主要ターゲットであるスタートアップ企業の集客を図るWEBマーケティング、CRM等)により増益。

- 2016年12月期通期の業績予想は、現時点で変更なし。

## 2016年12月期第1四半期決算概要

---

# 決算概要(連結損益計算書)



- 売上高、各利益ともに順調に推移。
- 一時的収益※が前年同期比で大幅減少ながら、四半期純利益は過去最高値。

(単位:百万円、%)

| 科目                       | FY2016/1Q |       | 前年同期<br>(FY2015/1Q) |       | 前年同期比 |        | 直前四半期<br>(FY2015/4Q) |       | 直前四半期比 |        | 総評   |
|--------------------------|-----------|-------|---------------------|-------|-------|--------|----------------------|-------|--------|--------|--|
|                          | 金額        | 構成比   | 金額                  | 構成比   | 金額    | 増減率    | 金額                   | 構成比   | 増減     | 増減率    |  |
| 売上高                      | 3,487     | 100.0 | 2,836               | 100.0 | +650  | +22.9  | 3,277                | 100.0 | +209   | +6.4   | グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業共に順調。                |
| 売上原価                     | 1,485     | 42.6  | 1,232               | 43.5  | 253   | +20.5  | 1,502                | 45.8  | △16    | △1.1   | 仕入通信回線増加により増額。但し、売上高比は減少。                  |
| 売上総利益                    | 2,001     | 57.4  | 1,604               | 56.5  | +397  | +24.8  | 1,775                | 54.2  | +226   | +12.7  | 前年同期比が売上高以上の伸び。                            |
| 販売管理費                    | 1,688     | 48.4  | 1,401               | 49.4  | 286   | +20.5  | 1,646                | 50.2  | +41    | +2.5   | AI(人工知能)活用対応システム(コールセンターコスト削減)等により販管費率は低下。 |
| 営業利益                     | 313       | 9.0   | 202                 | 7.1   | +110  | +54.7  | 128                  | 3.9   | +184   | +143.8 | 販売好調につきコスト吸収。原価・販管費率の改善分利益率向上。過去最高益。       |
| 営業外損益※                   | 12        | 0.3   | 39                  | 1.4   | △27   | △68.9  | △48                  | 0.0   | +60    | +329.9 | 助成金終了等により通期で減少予定。今四半期は保険解約金等により発生。         |
| 経常利益                     | 325       | 9.3   | 241                 | 8.5   | +83   | +34.6  | 80                   | 2.4   | +245   | +305.7 | 過去最高益。                                     |
| 特別損益※                    | 0         | 0.0   | 76                  | 2.7   | △76   | △100.0 | 16                   | 0.5   | △16    | △100.0 | 前年同期は株式売却等による利益計上。                         |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>四半期純利益 | 212       | 6.1   | 202                 | 7.1   | 9     | +4.9   | 59                   | 1.8   | +153   | +259.7 | 営業外収益・特別利益の一時的収入※が減少するも、本業続伸につき過去最高益。      |

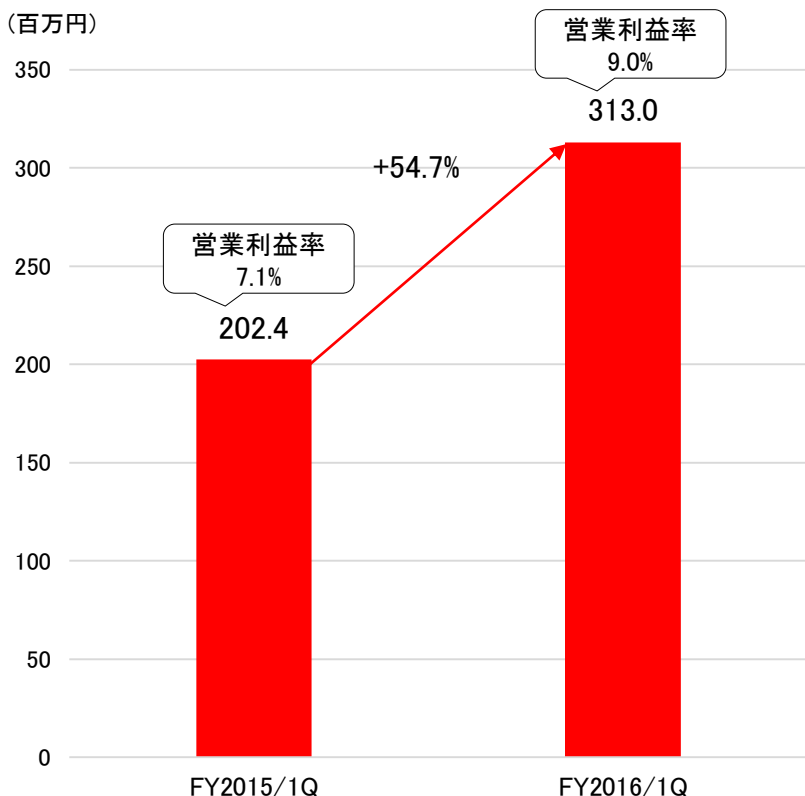
(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

Copyright(C) 2016 VISION INC. All Rights Reserved.

## • 四半期営業利益

前年同期比54.7%増。利益率も向上。

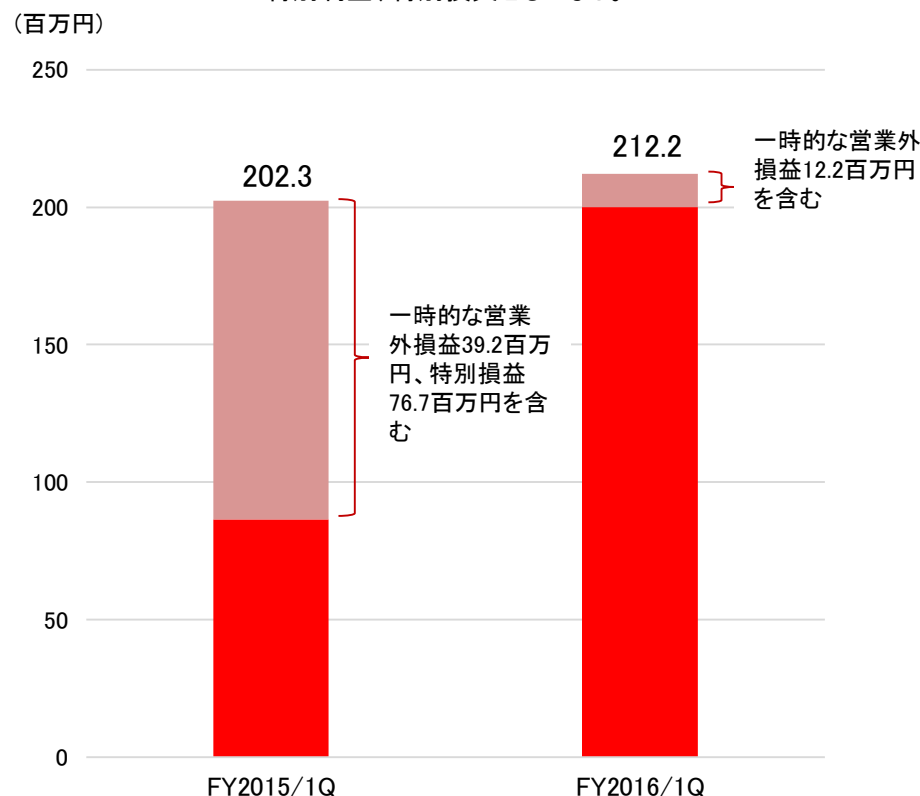
- トップラインが大きく伸長。
  - 売上高... 対前年同期比 +650百万円(+22.9%)
- 原価、販管費は増加しながら、それぞれ対売上高比1ポイント程度の削減。
  - 売上原価率... 42.6%←(FY2015/1Q)43.5%
  - 販管費率... 48.4%←(FY2015/1Q)49.4%



## • 親会社株主に帰属する四半期純利益

一時的な収益の寄与なくとも最高益(四半期)。

- FY2015/1Q:
  - 営業外収益... 40.7百万円(営業外費用...1.5百万円)
  - 特別利益... 78.3百万円(特別損失... 1.6百万円)
- FY2016/1Q:
  - 営業外収益... 34.1百万円(営業外費用...22.0百万円)
  - 特別利益、特別損失ともになし。

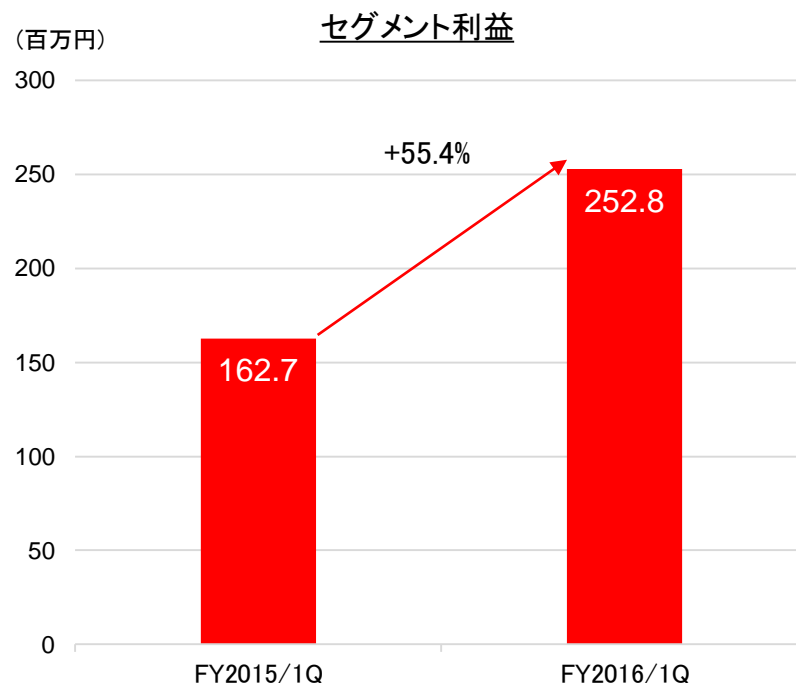
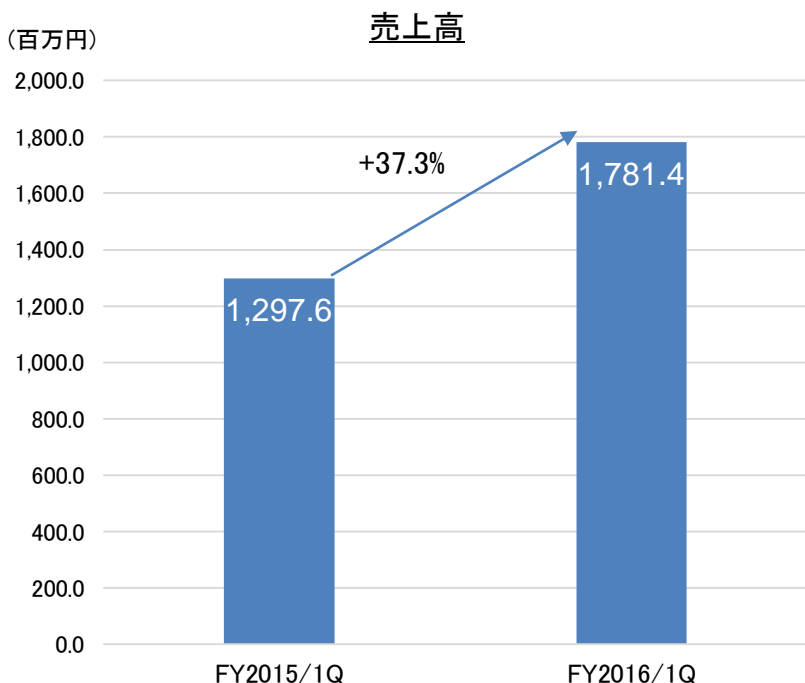


(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

# セグメント別業績(グローバルWiFi事業)

順調に推移し、増収増益。

- 前年同期比... 売上高(+37.3%)、セグメント利益(+55.4%)。
- トップライン伸長
  - ・ アウトバウンド(日本からの海外渡航者向け)
    - 旅行、出張ニーズを順調に獲得。
  - ・ インバウンド(訪日外国人旅行者向け)
    - 市場環境(前年同期比39.3%増の575万人が訪日 \* 出典: 日本政府観光局)を追い風に利用数増加。
- サービス向上策と販管費抑制策の両立
  - ・ AI(人工知能)活用による問い合わせ検索内容対策(受注増大でもコールセンター費用抑制) 等



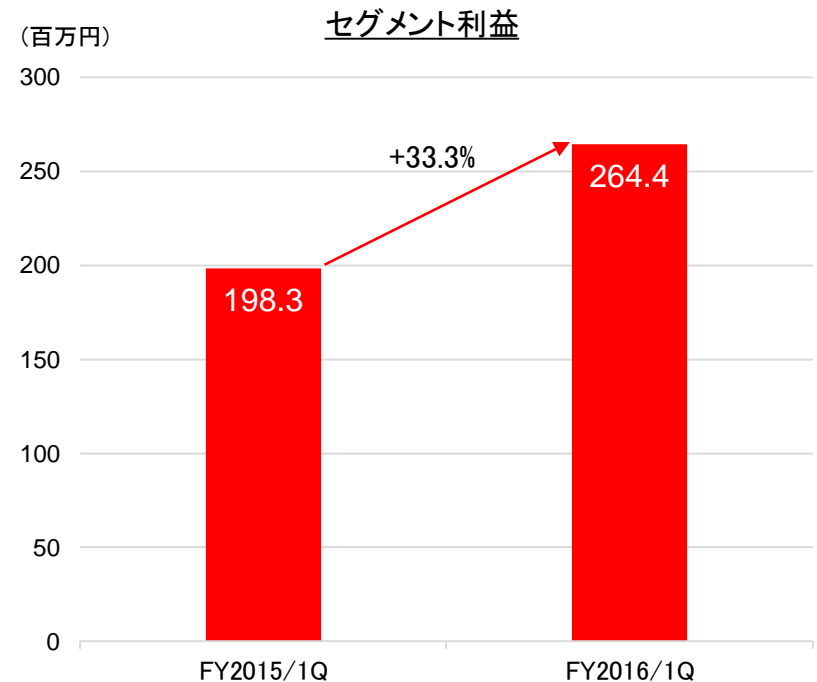
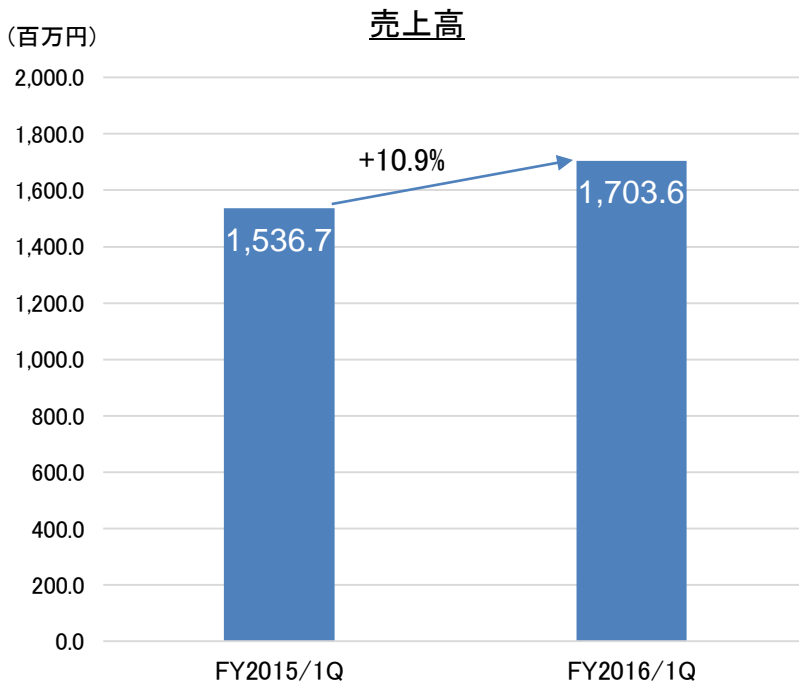
(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。



# セグメント別業績(情報通信サービス事業)

安定収益を維持し、増収増益。

- 前年同期比... 売上高(+10.9%)、セグメント利益(+33.3%)。
- 戦略的取組みの積み上げで増益を堅持。
  - 主要ターゲット(新設法人・ベンチャー企業)の取り込み増加。
  - CRM寄与による継続取引による利益積み上げ。



(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

# 連結貸借対照表



(百万円)

|           | FY2016/1Q | 前連結会計年度末<br>(FY2015) | 前連結会計年度末比 |       | <参考><br>前年同期末<br>(FY2015/1Q) | <参考><br>前年同期末比 |        |
|-----------|-----------|----------------------|-----------|-------|------------------------------|----------------|--------|
|           | 金額        | 金額                   | 増減        | 増減率   | 金額                           | 増減             | 増減率    |
| 資産の部      |           |                      |           |       |                              |                |        |
| 流動資産      | 7,552     | 7,403                | +148      | +2.0  | 3,082                        | +4,470         | +145.0 |
| うち現金及び預金  | 5,834     | 5,774                | +60       | +1.1  | 1,695                        | +4,139         | +244.2 |
| 固定資産      | 1,152     | 1,124                | +28       | +2.5  | 1,011                        | +141           | +13.9  |
| うち有形固定資産  | 274       | 281                  | △7        | △2.6  | 204                          | +70            | +34.3  |
| うち無形固定資産  | 359       | 326                  | +32       | +9.9  | 218                          | +141           | +64.7  |
| 【資産合計】    | 8,705     | 8,528                | +176      | +2.1  | 4,094                        | +4,611         | +112.6 |
| 負債の部      |           |                      |           |       |                              |                |        |
| 流動負債      | 2,019     | 2,019                | 0         | 0     | 1,901                        | +118           | +6.2   |
| 固定負債      | 9         | 12                   | △3        | △27.0 | 85                           | △76            | △89.4  |
| 【負債合計】    | 2,028     | 2,031                | △3        | △0.2  | 1,986                        | +42            | +2.1   |
| 純資産の部     |           |                      |           |       |                              |                |        |
| 【純資産合計】   | 6,676     | 6,496                | +180      | +2.8  | 2,107                        | +4,569         | +216.8 |
| 自己資本比率(%) | 76.7%     | 76.2%                | +0.5%     | +0.7  | 51.5%                        | +25.2%         | +49.0  |

(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

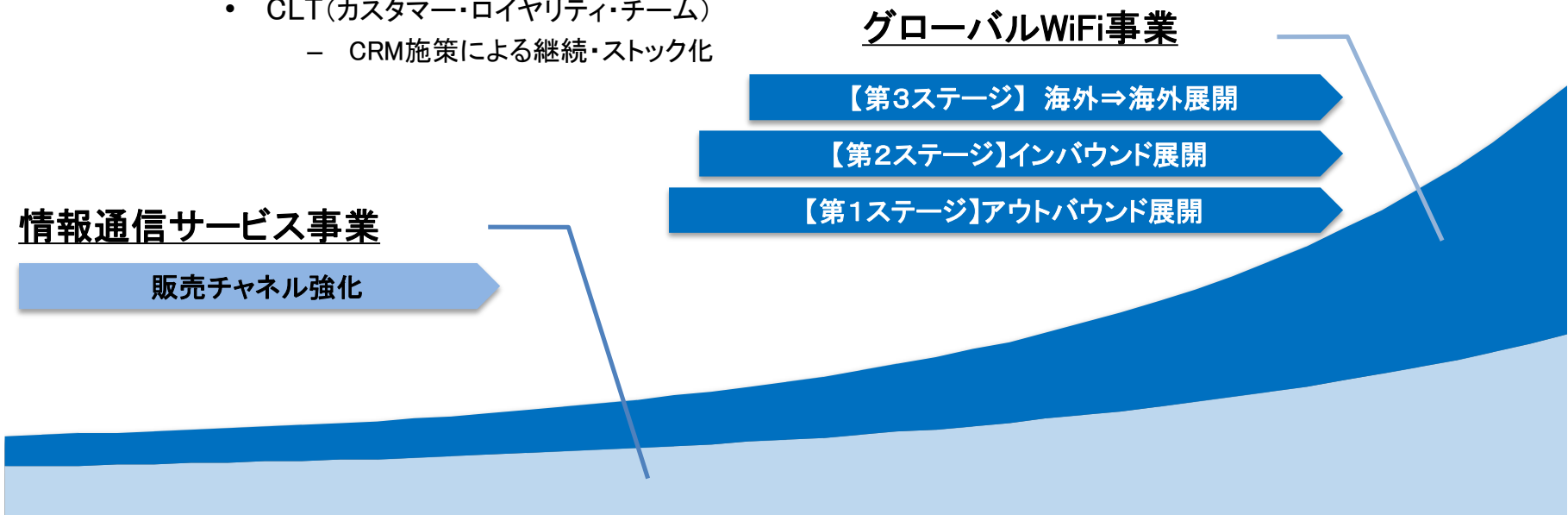
Copyright(C) 2016 VISION INC. All Rights Reserved.

## 成長戦略の進捗 2016年12月期第1四半期トピックス

---

主要2事業セグメントの成長戦略を着実に実行。

- グローバルWiFi事業
  - 各ステージそれぞれでの事業展開加速。
  - 情報サービス(メディアサービス・プラットフォーム)をアドオン。
- 情報通信サービス事業
  - 販売チャネルの強化。
    - WEBマーケティング
    - 営業・パートナー
    - CLT(カスタマー・ロイヤリティ・チーム)
      - CRM施策による継続・ストック化



# グローバルWiFi事業(アウトバウンド+インバウンド+海外⇒海外)

## ○海外展開加速:

- ・ アジア出店先及び海外フランチャイジーの拡大・拡販
- ・ 新規出店(アメリカ・本年6月以降予定)

## ○アウトバウンド・インバウンド:

利便性向上・タッチポイント増設 → 顧客増

### ・ 利便性向上:

受取待ち時間のゼロ化を図るスマートピックアップ  
(羽田空港カウンター設置済)の面展開 (P,14参照)  
= コスト抑制しながら稼働数増

### ・ タッチポイント増設: (P,15参照)

- 観光案内所(静岡市、三重県内観光案内所(4月~)等)
- 空港カウンター(富士山静岡空港新設、関西国際空港内増設(4月~))
- 宿泊施設他のレンタル拠点化 等

## ○情報サービス(メディアサービス・プラットフォーム):

- ・ 紙メディア開始  
「おもてなしクーポン」の配布 (P,17参照)
- ・ 今後、デジタルメディア化推進

↑ 認知度向上

↑ 利便性・品質向上

↑ 法人セールス強化

GLOBAL WiFi®

↑ 新規進出  
↑ 既存進出先成長

【第3ステージ】  
海外⇒海外

約12億人  
市場

【第2ステージ】  
インバウンド(海外⇒日本)

(約2,000万人)

日本  
約3,700万人市場  
(世界の3%程度)

【第1ステージ】  
アウトバウンド(日本⇒海外)

(約1,700万人)

各国通信事業者との連携強化(仕入価格・通信速度・品質等諸条件) + 技術開発

- 予約申込時に、メールで受け取ったQRコードをかざすことでロッカーが開き、すぐに受取可能なサービスを開始(2016年3月)。
- 利便性向上を図り、顧客満足度向上につなげる。
- 観光案内所、地方空港、ホテル宿泊施設等への展開も視野。(インバウンド(訪日外国人旅行者)需要取り込み)

## <スマートピックアップ>

### ・メリット

- お客様の利便性向上。
  - 事前予約の際に本人認証が済んでいるため、受け渡しに並ぶ必要がなく、空港での滞在時間を有効に活用頂けることが可能。
  - 業務・運営の効率化(受け渡し時のオペレーション軽減)。

### ・今後の展開

- 全国に設置展開し、タッチポイントを面的に追加。
  - 地方空港、ホテル等宿泊施設、小売店舗、その他各種観光サービス店舗等に展開を計画。
  - 特にインバウンド(訪日外国人旅行者向け)のタッチポイント化を図る。
- 決済機能の付加による“自動販売機化”(無人簡易店舗出店)を計画。



# 国内タッチポイント増設

- 訪日外国人旅行者向けタッチポイントとして、面的に展開すべく全国の観光案内所、空港カウンターを強化。
  - 地方自治体との連携を進め、追加展開。
  - 訪日外国人旅行者対応に注力した空港カウンター
    - 関西国際空港第1ターミナルビル1階北カウンター(4月増設)

## <国内タッチポイント増設>

### ・狙い

- 訪日外国人旅行者が多く訪れる場所での紹介・申込・受け渡し数増加。
- 地方自治体のホスピタリティ向上施策。

### ・実施事項

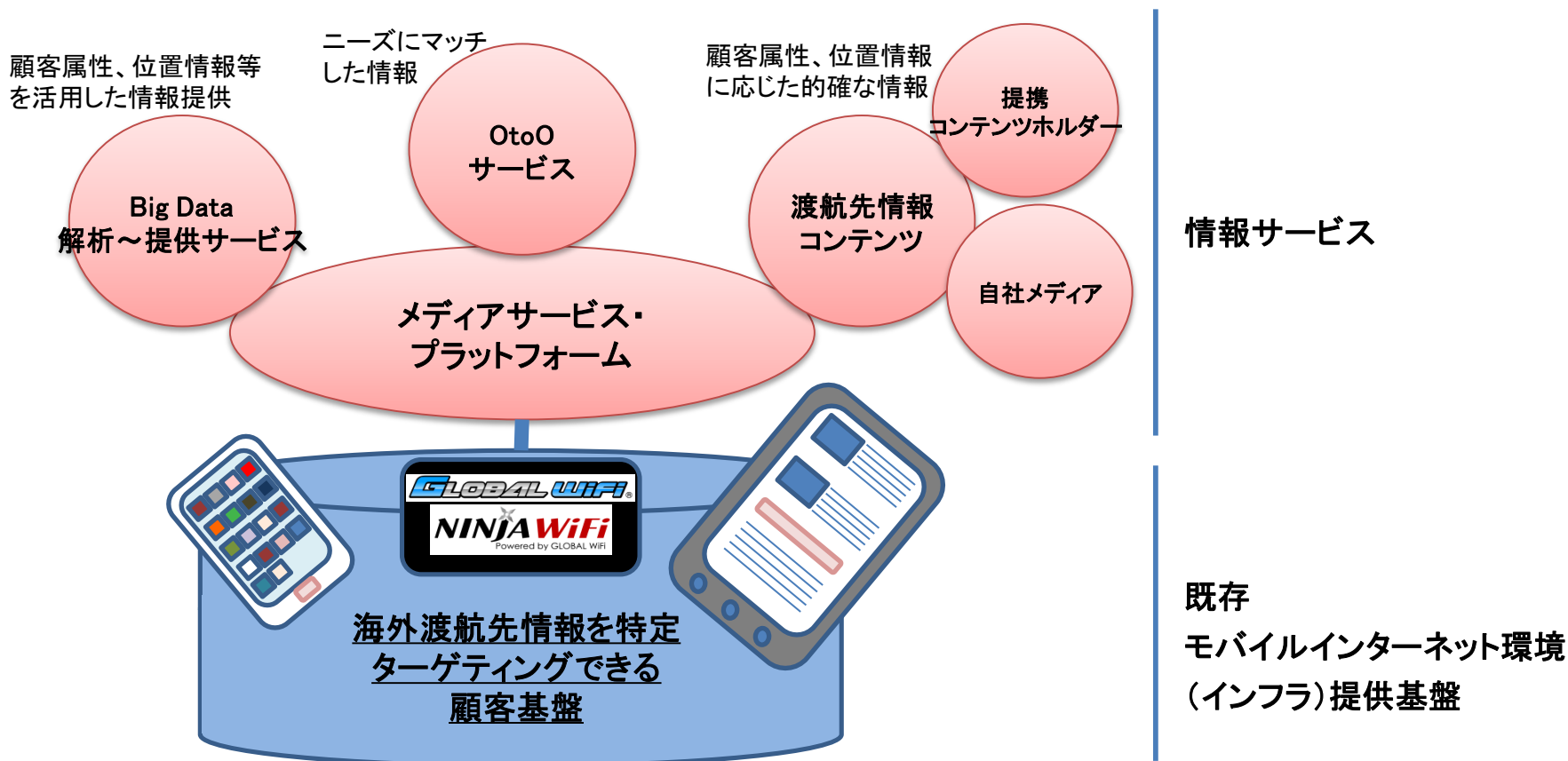
- 訪日外国人旅行者向けWi-Fiルーターレンタルサービス「NINJA WiFi®」の申込受付・受け渡し。
  - \* 返却は、出国前にビジョンの各空港カウンター、もしくは郵送。

### ・展開場所 (今後増加予定)

- 観光案内所
  - 静岡市総合観光案内所
  - 三重県 伊賀上野観光インフォメーションセンター・松阪市観光情報センター・志摩市観光協会案内所 (4月開始)
  - TIC TOKYO
  - ツーリスト・インフォメーション・センター(TIC丸の内仲通り)
  - 日本橋案内所
- 空港
  - 成田国際空港、羽田空港、関西国際空港、大阪国際空港(伊丹空港)、中部国際空港、福岡空港、新千歳空港、新潟空港、小松空港、那覇空港、鹿児島空港、富士山静岡空港(4月開設)
- その他
  - ホテルチェーン
  - 民間観光施設等



- 「グローバルWiFi事業」にて提供するモバイルインターネット手段・インフラの上に情報サービスを提供。
  - 安心・安全・快適なインターネット接続を活用する海外渡航者を一層アクティブにする、有益且つ使い勝手のいい“情報”を提供。
- 派生情報解析・提供サービスも展開。





# メディアサービス 「おもてなしクーポン」

- 2016年2月より、訪日外国人旅行者向けWi-Fiルーターレンタルポーチへ“おもてなしクーポン”を同梱し、配布開始。
- 今後デジタルメディア化を推進。

## <おもてなしクーポン概要>

「NINJA WiFi®」クーポンホームページ： <http://ninjawifi.com/jp/coupon>

### ・内容

- 主要都市(東京・大阪)の電車路線図、大手デパート、家電量販店、ドラッグストア等の小売店、日本文化体験スポット等で使える割引クーポンを掲載。
- 掲載(2016.5.12現在):  
量販店...4業種、百貨店/モール...3社、専門店...2業種、美容...1業種、体験サービス...1業種

### ・配布ルート

- 「NINJA WiFi®」、「WIFI-HIRE.COM」、韓国・台湾のビジョングループが提供する「グローバルWiFi®」のレンタルセットに同梱。

### ・対応言語

- 英語・韓国語・中国語(繁体字)・中国語(簡体字)の4種類。

### ・掲載パートナー

- 「訪日外国人旅行者に知ってもらいたい」、「割引クーポンを提供したい」掲載希望の企業、店舗経営者、地方観光地・施設関係者を募集。

### ・今後の取組み

- 「グローバルWiFi®」を展開している他の海外のグループ会社でも、訪日外国人旅行者向けに同様のサービスを展開予定。
- デジタルコンテンツを作成予定。



## 今期(2016年12月期)見通しについて

---

# 2016年12月期・通期業績見通し

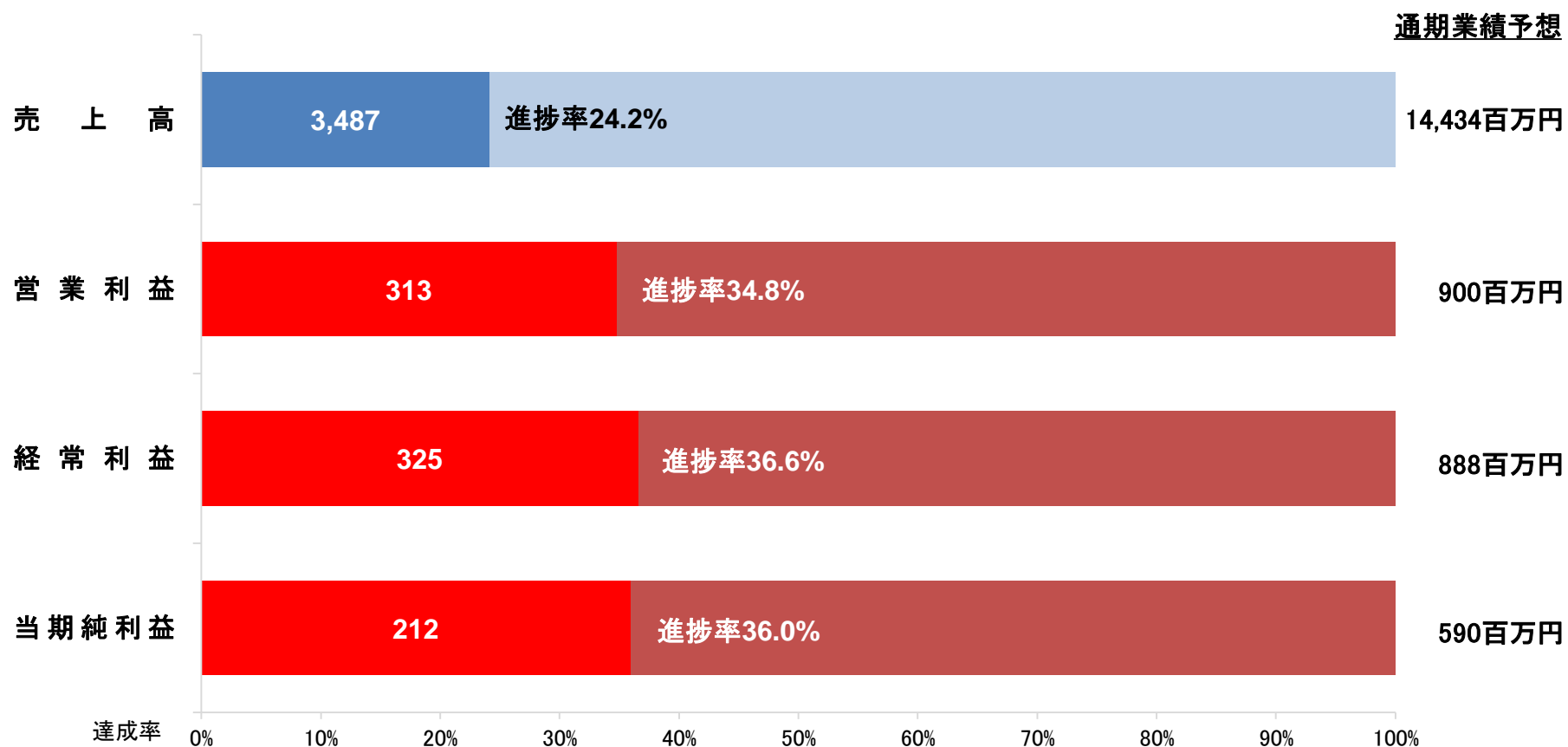


通期の業績予想は、現時点で変更なし。

(単位:百万円、%)

| 科目    | FY2016(予) |       | FY2015実績 |       | 対前期比   |       |  |
|-------|-----------|-------|----------|-------|--------|-------|--|
|       | 金額        | 構成比   | 金額       | 構成比   | 増減     | 増減率   |  |
| 売上高   | 14,434    | 100.0 | 12,485   | 100.0 | +1,948 | +15.6 | グローバルWiFi事業続伸、情報通信サービス事業維持により堅調に成長。    |
| 売上原価  | 6,139     | 42.5  | 5,575    | 44.7  | +563   | +10.1 | 仕入通信回線追加と共にコスト増加も、効率性向上。               |
| 売上総利益 | 8,295     | 57.5  | 6,909    | 55.3  | +1,385 | +20.0 | 売上高以上の伸びを予想。                           |
| 販売管理費 | 7,395     | 51.2  | 6,105    | 48.9  | +1,289 | +21.1 | 海外進出、新規メディア事業投資、人件費増を予定。               |
| 営業利益  | 900       | 6.2   | 804      | 6.4   | +96    | +11.9 | トップライン続伸。但し、成長投資を実施により同等を維持。           |
| 営業外損益 | —         | —     | 2        | 0.0   | △2     | —     | 2015年度: 助成金等の一時的収入67百万円、上場費用等64百万円を計上。 |
| 経常利益  | 888       | 6.2   | 807      | 6.5   | +80    | +10.1 | 過去最高益を予想。                              |
| 特別損益  | —         | —     | 120      | 1.0   | △120   | —     | 2015年度: 株式売却等による一時的収入125百万円を計上。        |
| 当期純利益 | 590       | 4.1   | 585      | 4.7   | +5     | +0.9  | 一時的収益が減少も、事業収益の続伸により最終利益は増加。           |

積極的な投資による着実な受注増と利益体質の更なる強化を推進中。



# 株式会社ビジョン 事業概要

---

|       |   |
|-------|---|
| 設立年月日 | 2001年12月4日（創業 1995年6月1日）                |
| 経営理念  | 世の中の情報通信産業革命に貢献します。                     |
| 連結子会社 | 国内2社、海外10社（2016年5月12日時点）                |
| 事業内容  | <b>グローバルWiFi事業</b><br>Wi-Fiルーターレンタルサービス |



## 情報通信サービス事業

情報通信関連ディストリビューター

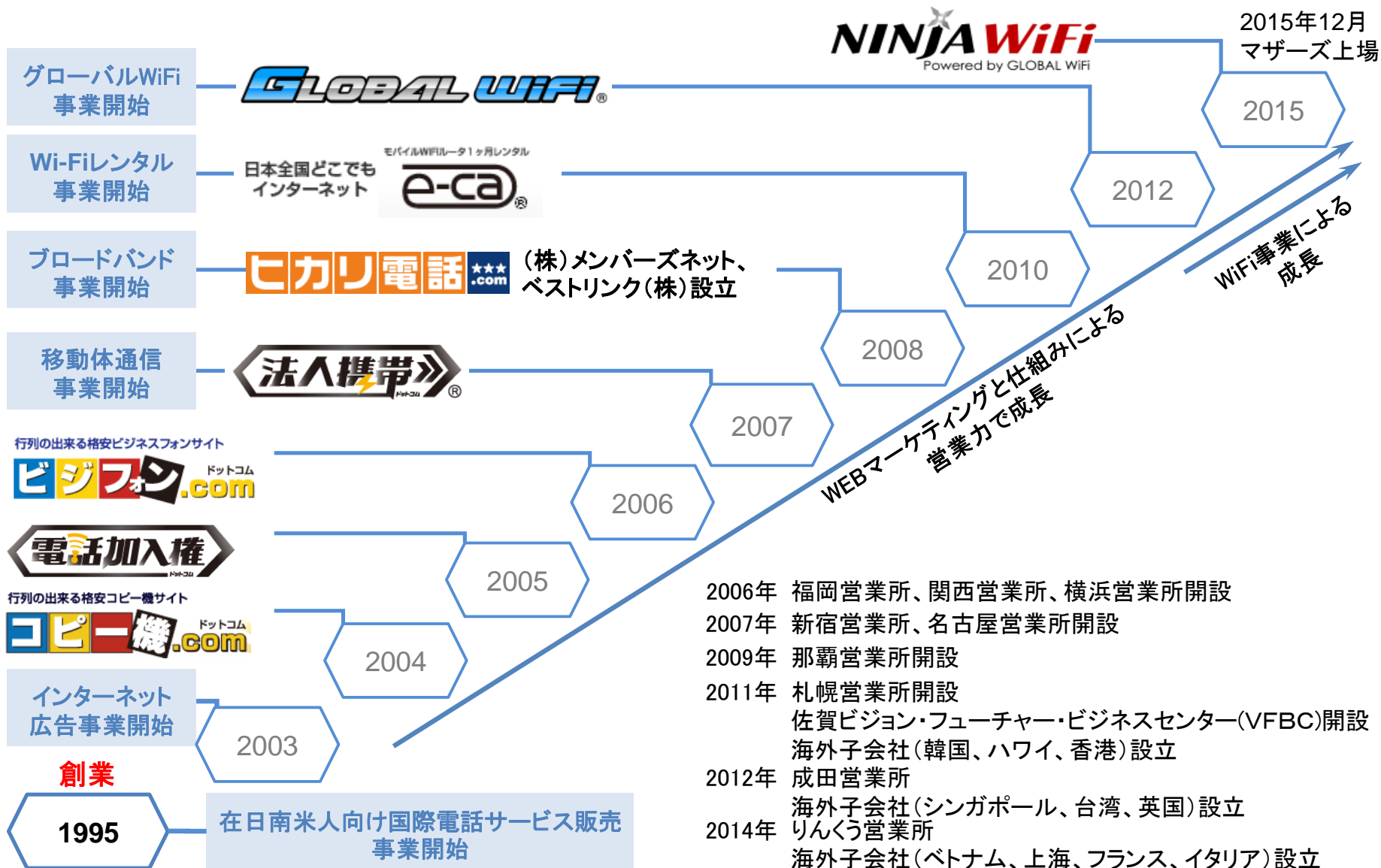


- 国内子会社 2社
- 国内営業所 10拠点
- 国内空港カウンター 10ヶ所
- 海外子会社 10社

- 2011年10月 韓国、ハワイ
- 2011年12月 中国香港
- 2012年1月 シンガポール
- 2012年2月 台湾
- 2012年4月 英国
- 2014年3月 ベトナム
- 2014年4月 中国上海
- 2014年11月 フランス
- 2014年12月 イタリア
- 2016年6月(予)ニューカレドニア
- 2016年6月(予)アメリカ



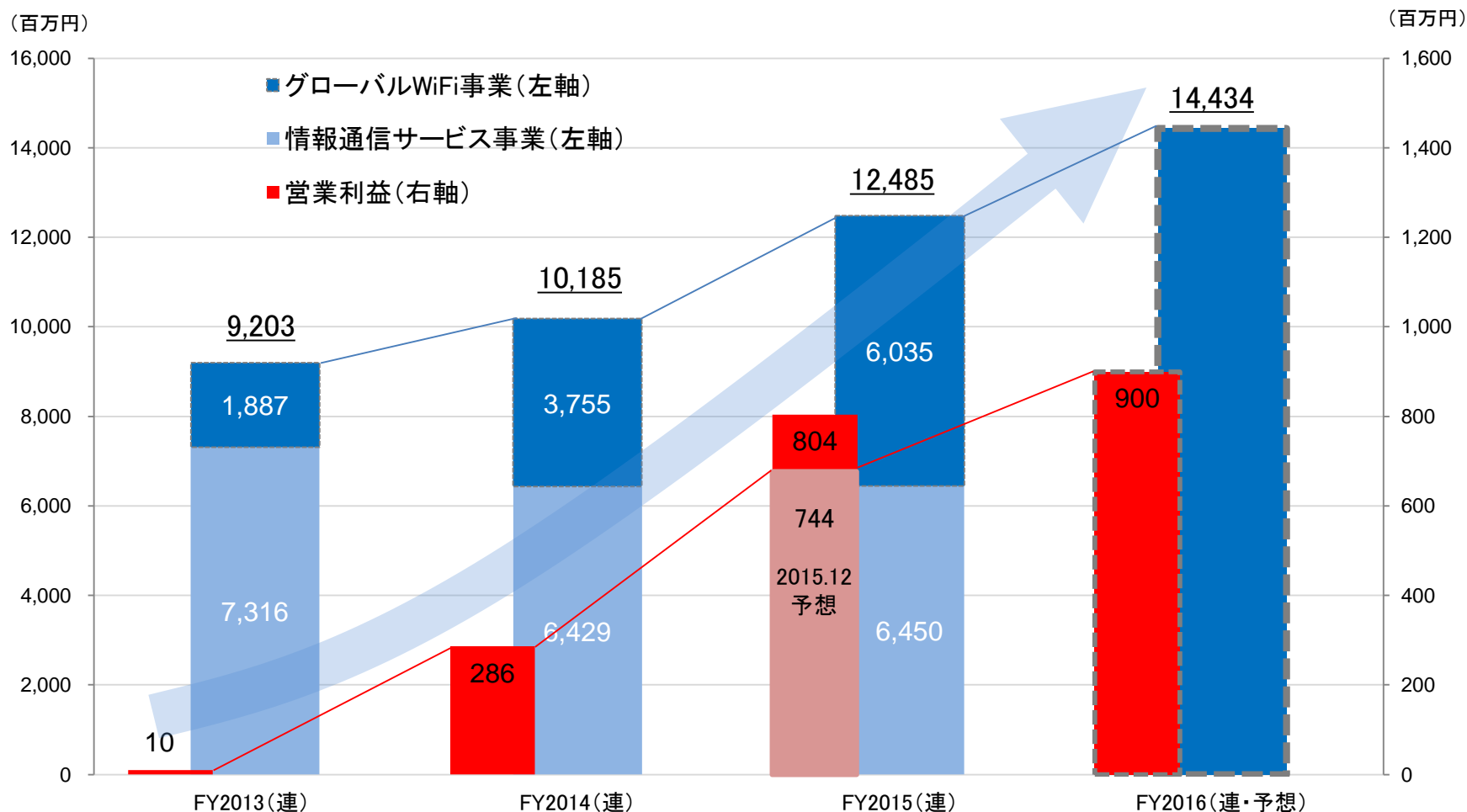
# インターネットメディア戦略・仕組み・WiFi事業で成長





# 売上高・営業利益(通期)

高い成長性を維持。



## グローバルWiFi事業について

---



世界中で、いつでも・どこでも・安心・安全・快適なモバイルインターネット環境を提供。

大幅割安  
定額制

コストメリット最大▲89.9% \*携帯電話会社定額割引比  
・一日300円～

最多  
エリア

業界最多200以上の国と地域をカバー



快適

世界中の通信事業者との提携による高速通信

安全・安心

セキュア24時間365日世界39のサポート拠点

法人営業力

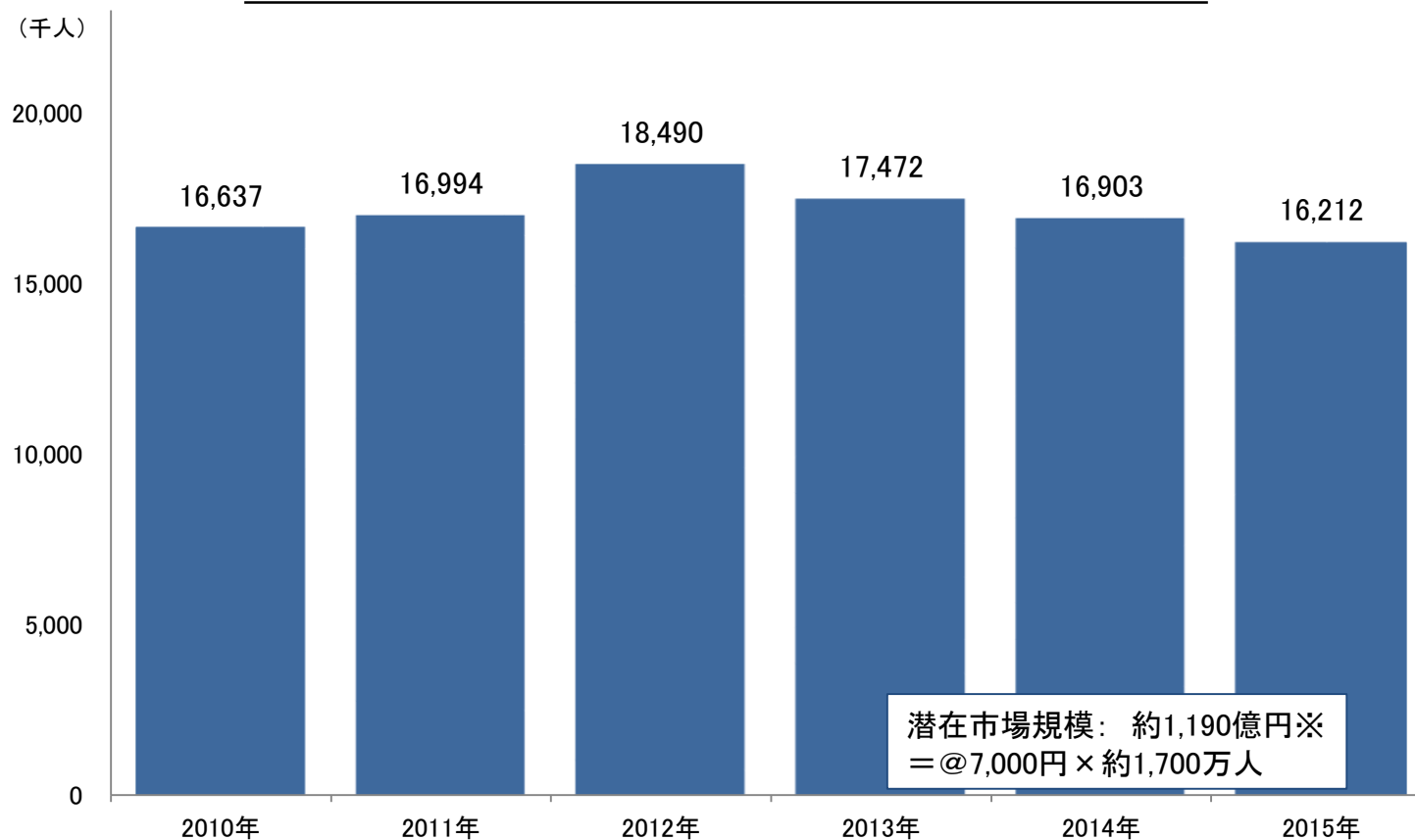
法人需要の取り込み力

旅行者のお気に入り2014  
「モバイルWi-Fiルーター」1位



日本人の海外渡航者は、1,700万人前後で推移。

## 日本人の海外旅行者数推移



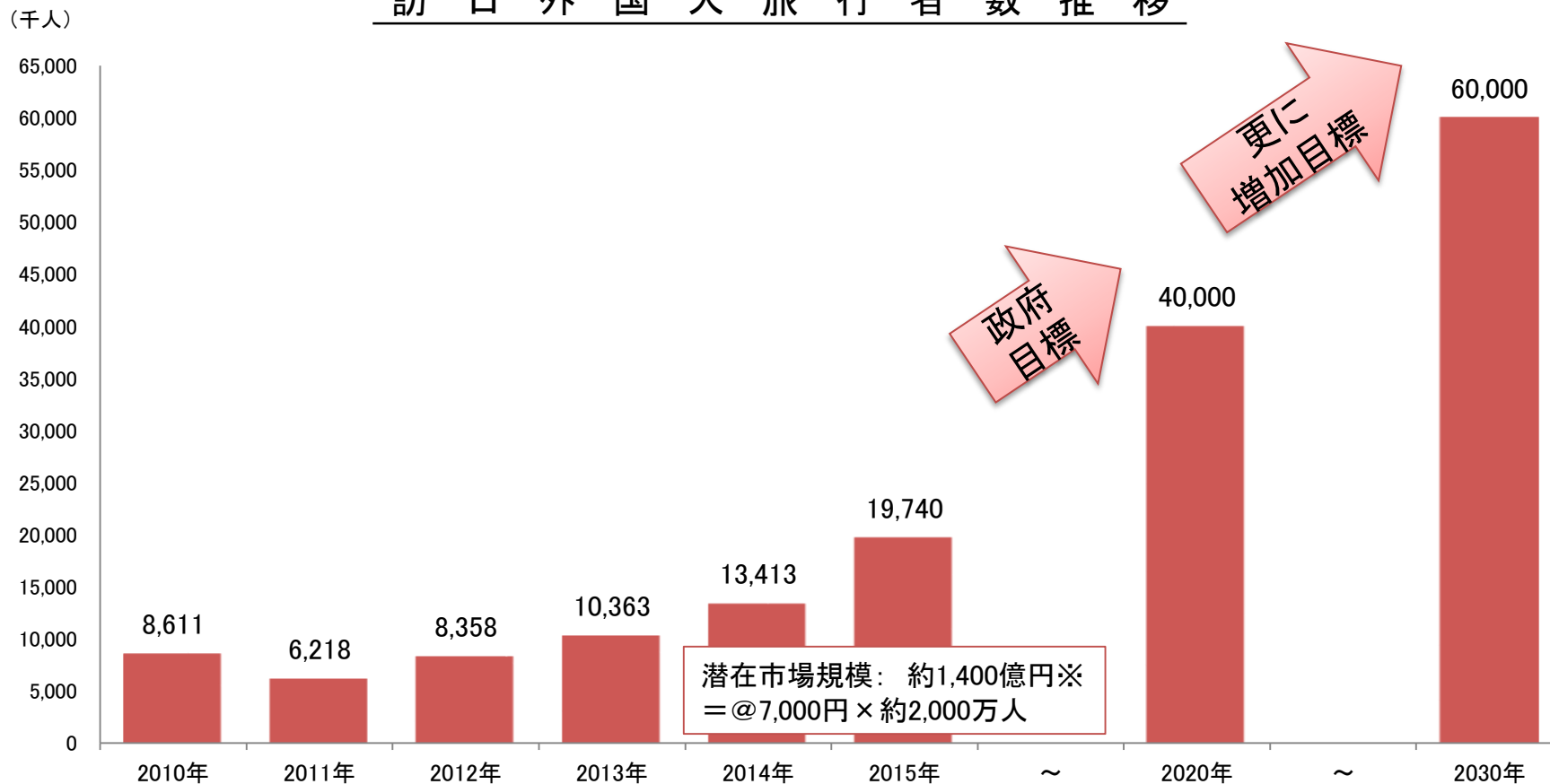
潜在市場規模: 約1,190億円※  
= @7,000円 × 約1,700万人

観光庁資料より当社作成  
※当社顧客単価平均から試算

# 訪日外国人旅行者数推移(グローバルWiFi事業環境)

訪日外国人旅行者数は、既に年間約2,000万人。  
政府目標は、2020年に年間4,000万人。

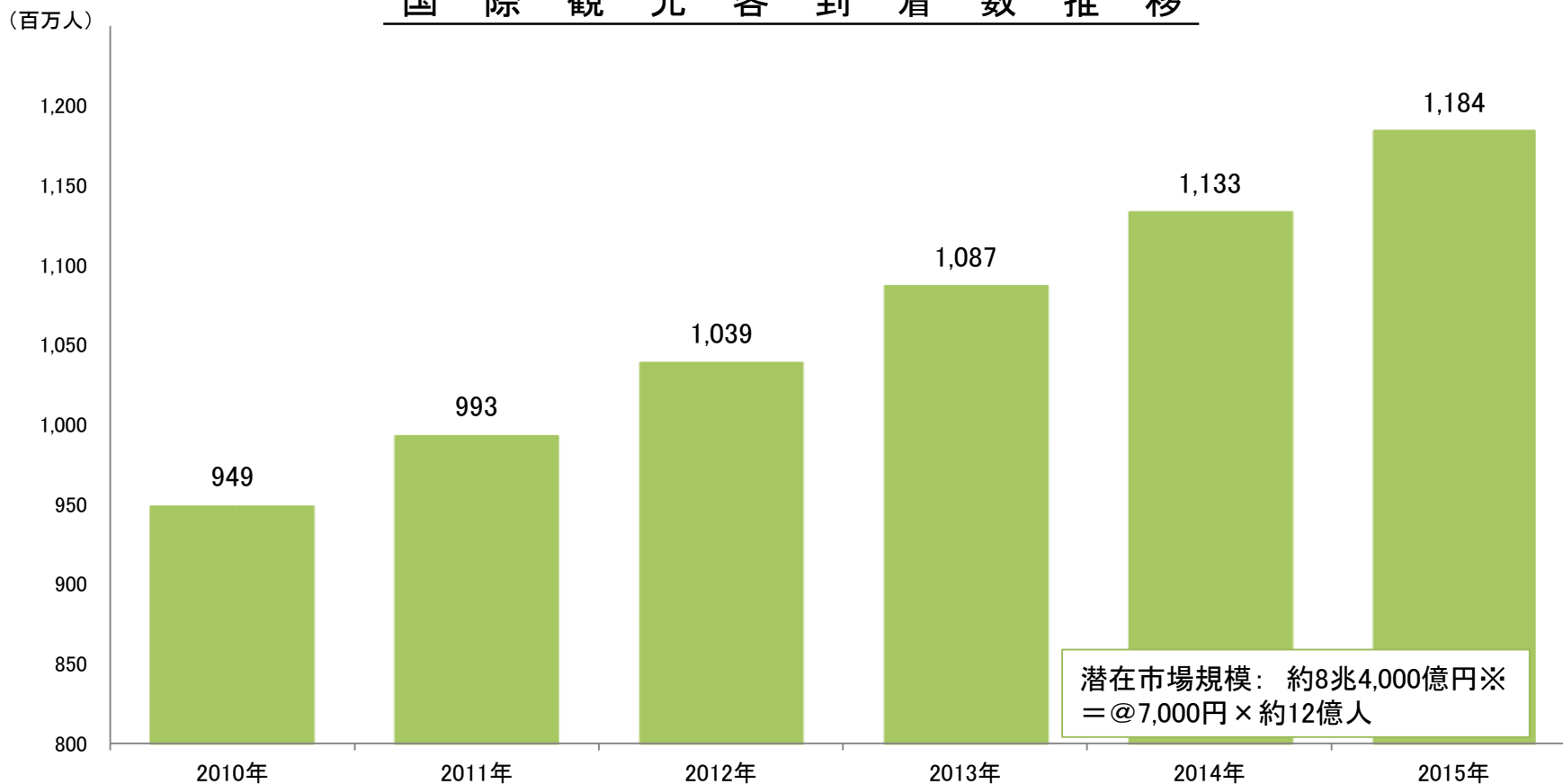
## 訪日外国人旅行者数推移



・観光庁資料、2016.3「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」より当社作成  
※当社顧客単価平均から試算

海外から海外へのグローバル渡航者は、12億人規模の巨大市場。

## 国際観光客到着数推移

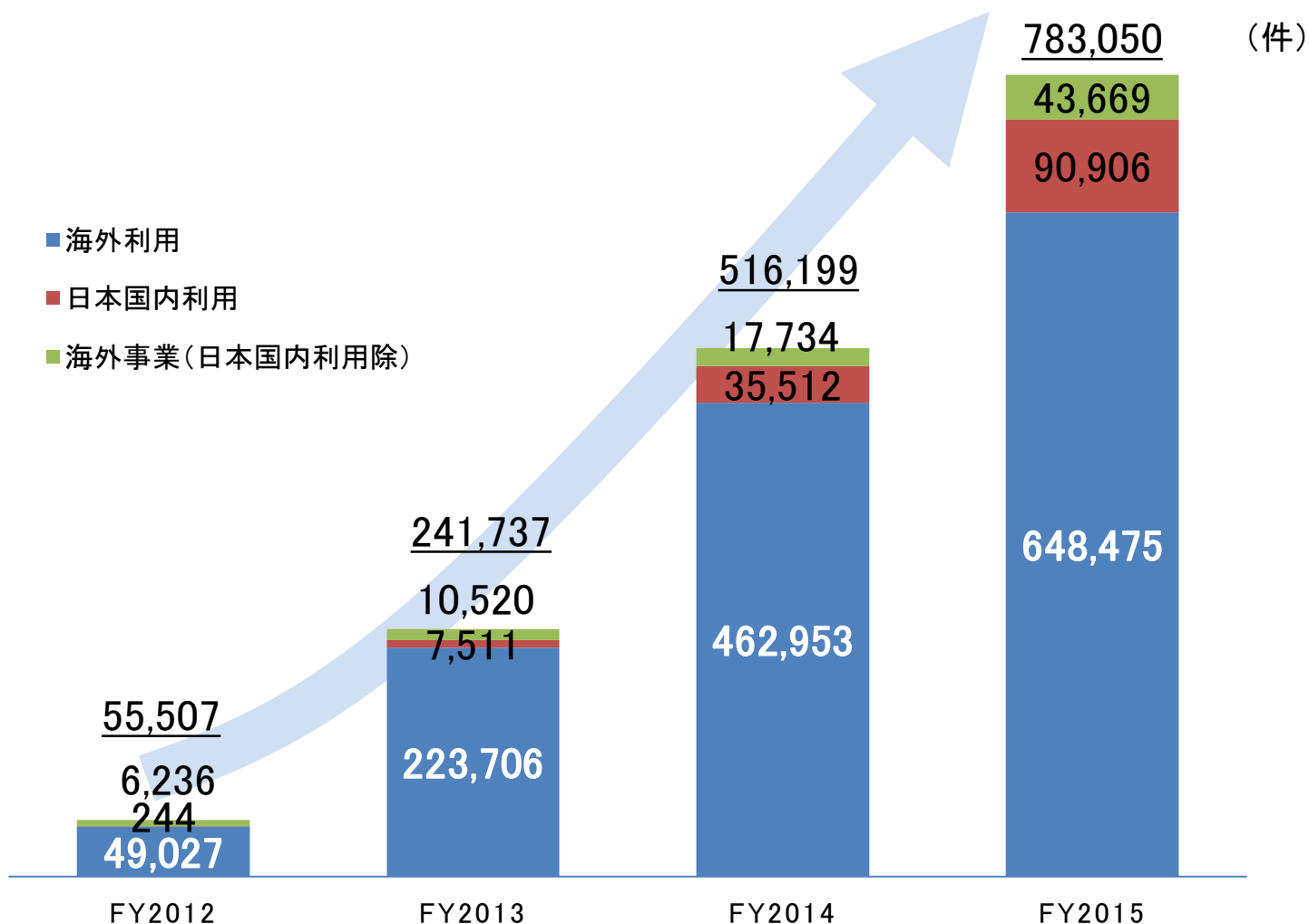


国連世界観光機関(UNWTO)2015年10月公表資料より当社作成  
※当社顧客単価平均から試算

# グローバルWiFi事業 レンタル件数推移

いずれの市場も開拓余地は、まだ大きい。

順調に推移しているが、それぞれ施策を展開し、更なる顧客獲得を進めます。



## 情報通信サービス事業について

---





法人需要のステージ・ニーズにあわせた最適な情報通信関連製品・サービスを提供。

スタート  
アップ

年間合計18,000社以上の新設法人\*と新規取引  
・全国法人登記件数... 111,238件(2015年) \*出典:法務省

WEB戦略

独自のWEBマーケティング(メディア戦略)による  
集客力

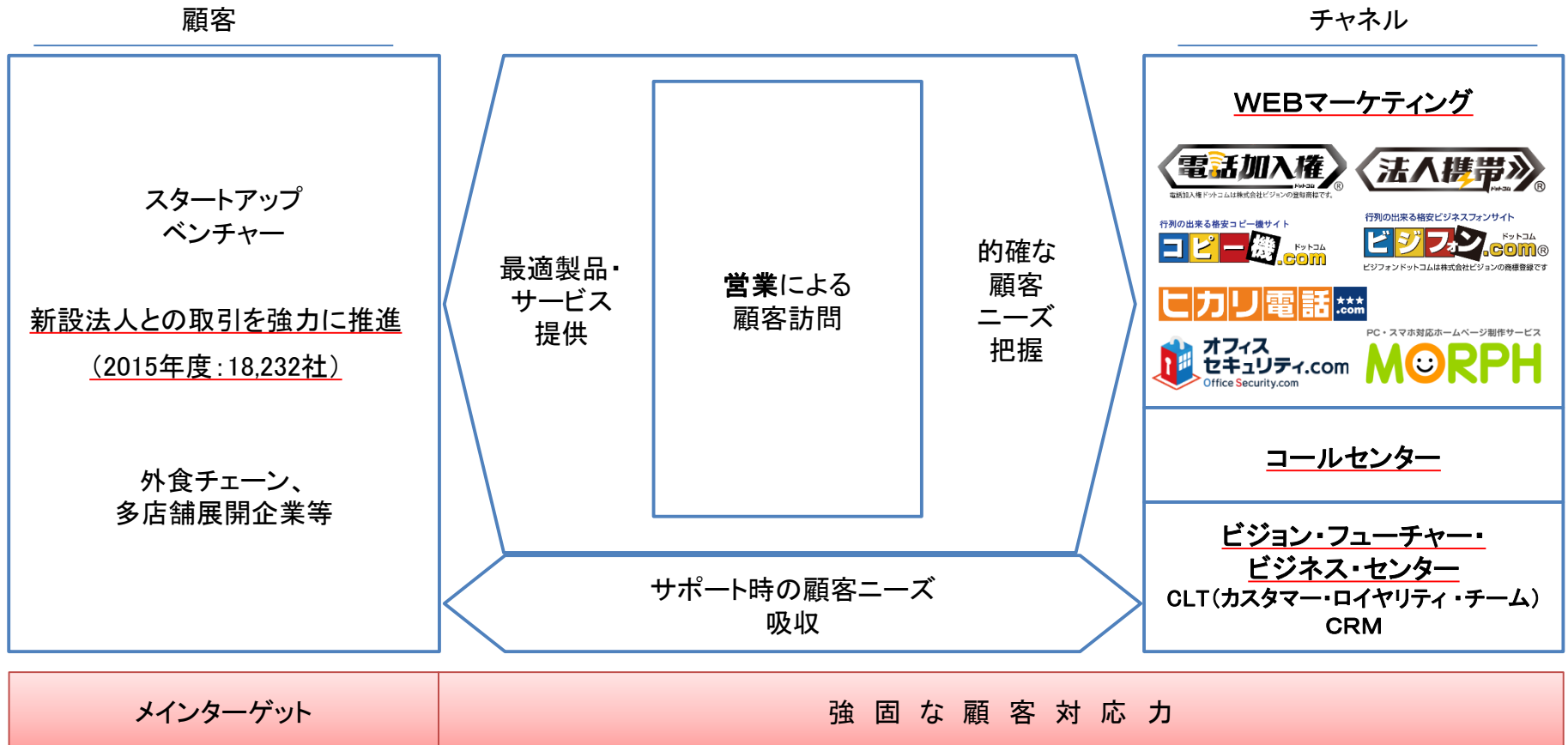
カスタマー  
ロイヤリティ

CRM戦術  
(ストックビジネス化・アップ/クロスセル)

\* 当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業(個人事業主含む)合計(当社調べ)

# 情報通信サービス事業(特長)

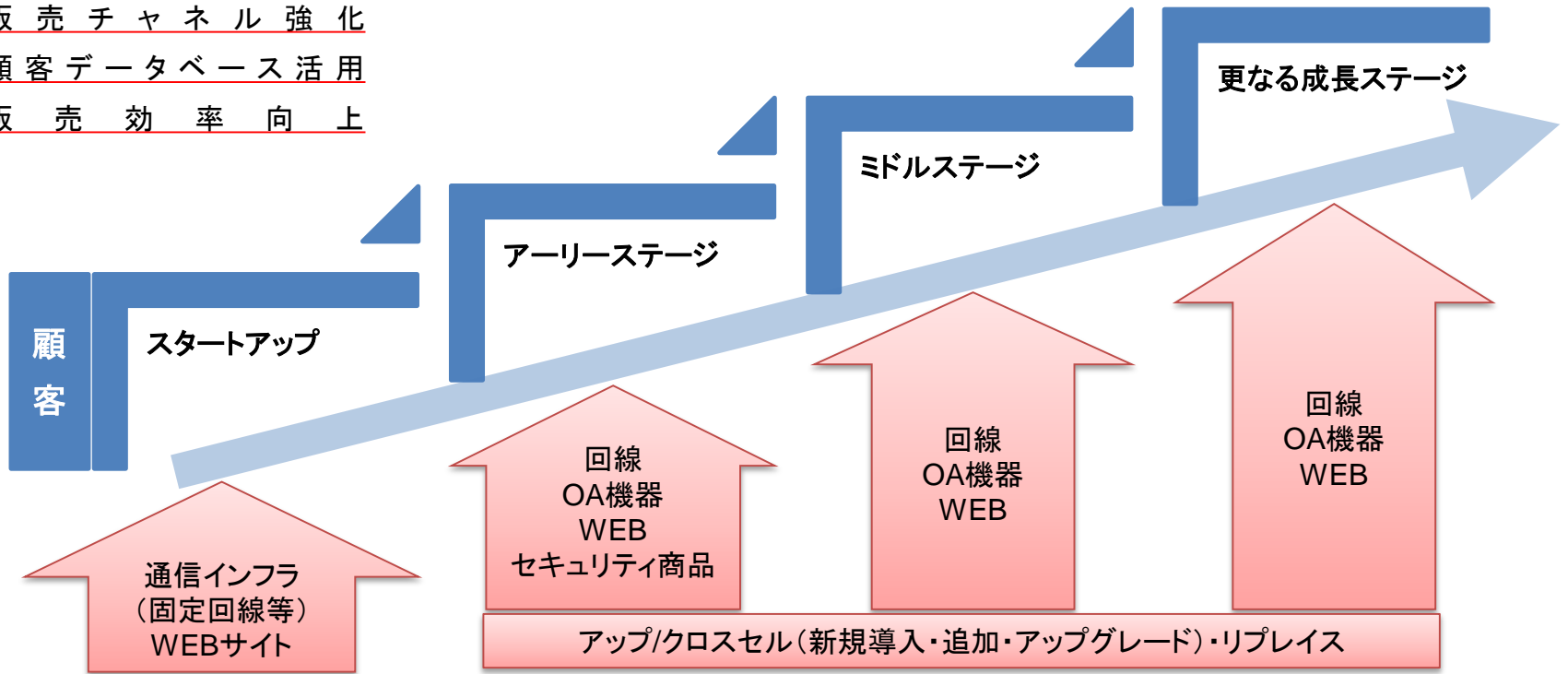
- 生産性の高い独自ディストリビューターモデル。
  - 融合 = ・WEBマーケティングによる成長企業の集客 ・コールセンターによる案内 ・訪問営業
- 取引関係を継続、ストック型ビジネスモデルとしているCRMスキーム。
- 特に、スタートアップベンチャーやチェーン展開企業から高い評価を得ている価格、サービス。



顧客企業の成長によりそい、ステージにあった最適なサービスを最適なタイミングで提供するCRM。

- 幅広くサービスを提案可能なことによるアップセル・クロスセル。
- 継続的取引によるストックモデル。

販売チャネル強化  
顧客データベース活用  
販売効率向上



ビジョングループ



世の中の情報通信産業革命に貢献します。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

## 株式会社ビジョン

- お問い合わせ: [ir@vision-net.co.jp](mailto:ir@vision-net.co.jp)