

2016年12月期第3四半期 決算説明資料

2016.11.9
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3四半期決算概要（累計期間：1月～9月）
- 今期（2016年12月期）見通し
- 成長戦略の進捗
- 参考資料
- 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3四半期(累計)連結業績
 - 売上高 11,035百万円 (前年同期比+19.9%増)
 - 売上総利益 6,405百万円 (前年同期比+24.7%増)
 - 営業利益 1,075百万円 (前年同期比+59.0%増)
 - 経常利益 1,045百万円 (前年同期比+43.7%増)
 - 親会社株主に帰属する四半期純利益 683百万円 (前年同期比+29.9%増)
- 売上高、各利益とも第3四半期(累計)で過去最高。
- 通期予想(9月27日修正)においても過去最高値を予想。
- グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業共に順調に推移。
 - グローバルWiFi事業：
 - 最繁忙期である第3四半期において、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)共に好調。
 - AIとIoTを活用したオペレーションの改善、原価低減により、収益性が向上。
 - 情報通信サービス事業：
 - 引き続き堅調に推移し、増収増益。
- 引き続きサービス拡充、海外展開を推進。

2016年12月期第3四半期決算概要（累計期間：1月～9月）

決算概要(累計期間) 連結損益計算書サマリー



売上高

営業利益

経常利益

親会社株主に
帰属する
四半期
純利益

いずれも過去最高値

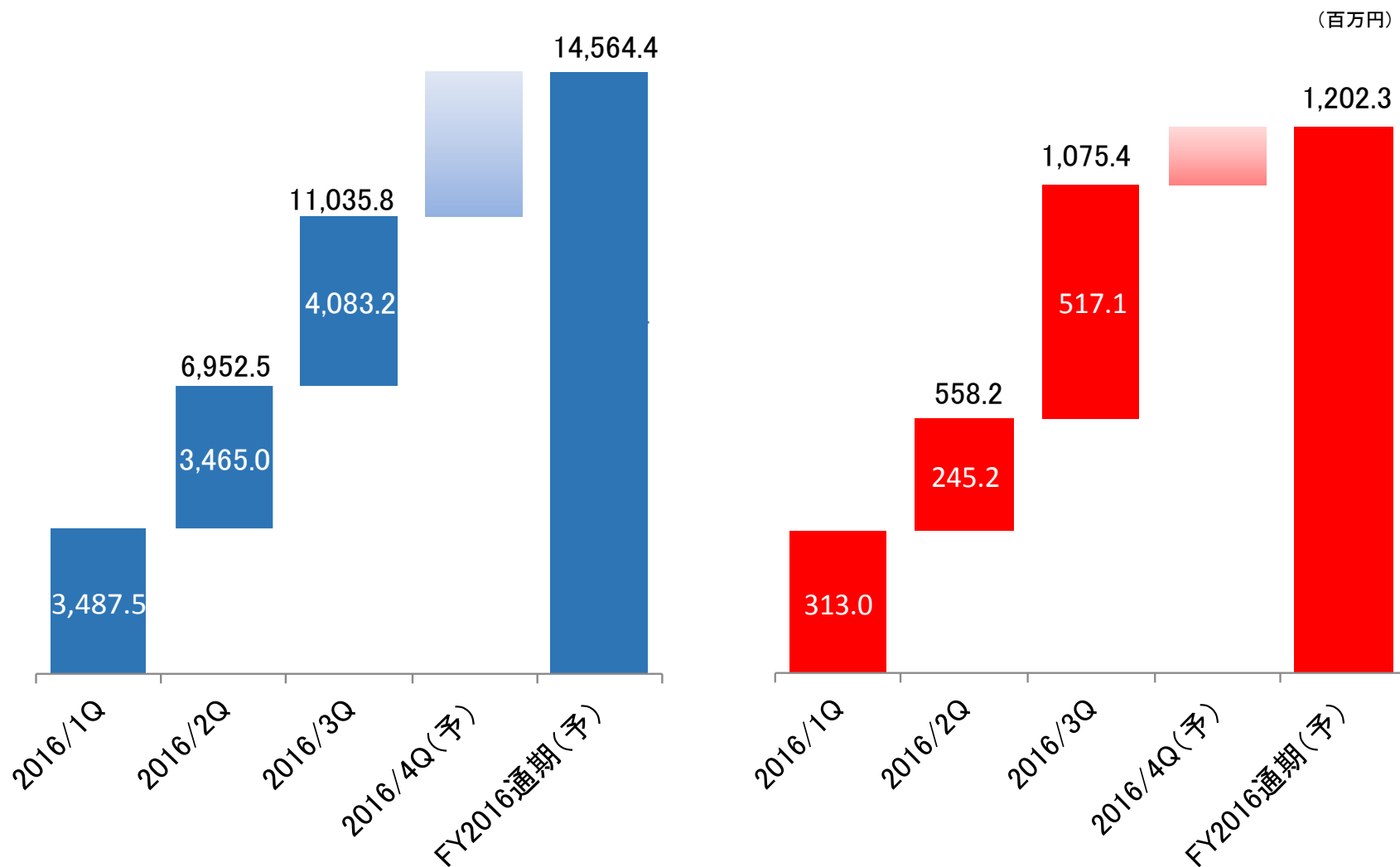
(百万円、%)

	FY2016/3Q累計		前年同期累計 (FY2015/3Q)		前年同期累計比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	11,035	100.0	9,207	100.0	+1,828	+19.9
売上原価	4,630	42.0	4,073	44.2	+557	+13.7
売上総利益	6,405	58.0	5,134	55.8	+1,270	+24.7
販売管理費	5,329	48.3	4,458	48.4	+871	+19.6
営業利益	1,075	9.7	676	7.3	+399	+59.0
営業外損益	△30	△0.3	51	0.6	△81	—
経常利益	1,045	9.5	727	7.9	+317	+43.7
特別損益	△2	△0.0	104	1.1	△106	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	683	6.2	526	5.7	+157	+29.9

2016年12月期 売上高・営業利益推移

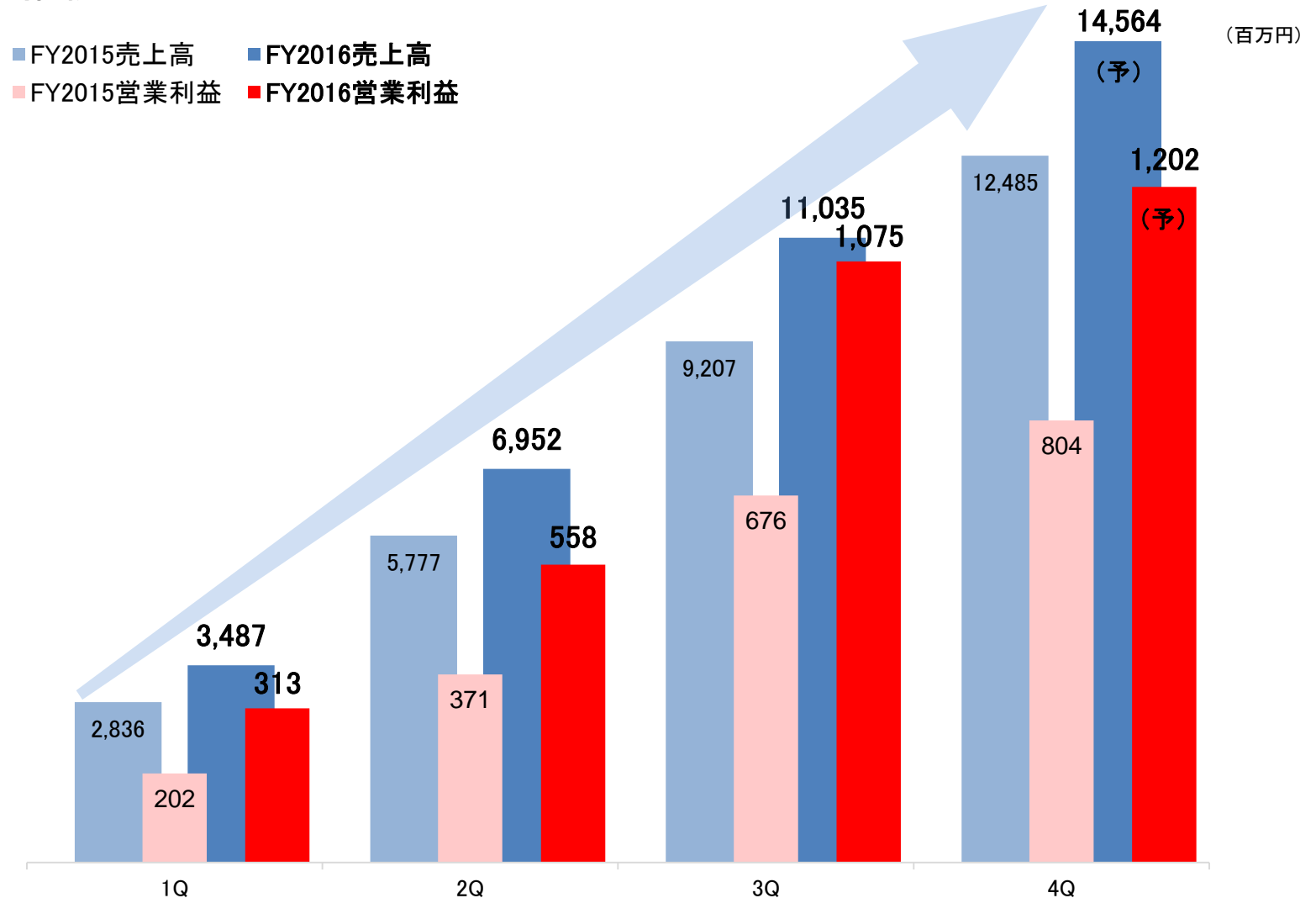
○売上高

○営業利益



売上高・営業利益推移

順調に推移。



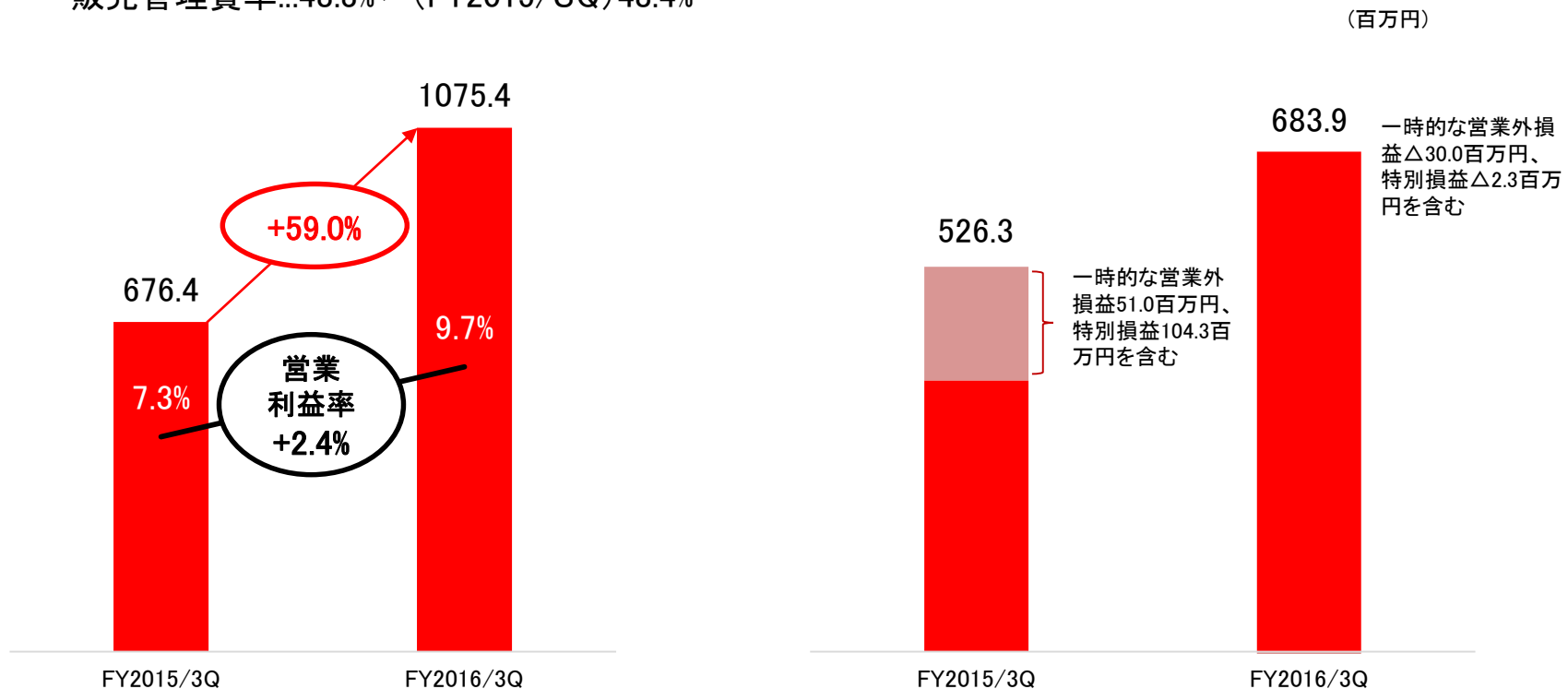
(注) 2015年度の第2四半期までの四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

○営業利益

- 引き続き増加。利益率も向上。
- 売上高伸長が牽引。
 - 前年同期累計比 +1,828百万円(+19.9%)
- 各費用の対売上高比率改善。
 - 売上原価率... 42.0%←(FY2015/3Q)44.2%
 - 販売管理费率...48.3%←(FY2015/3Q)48.4%

○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。

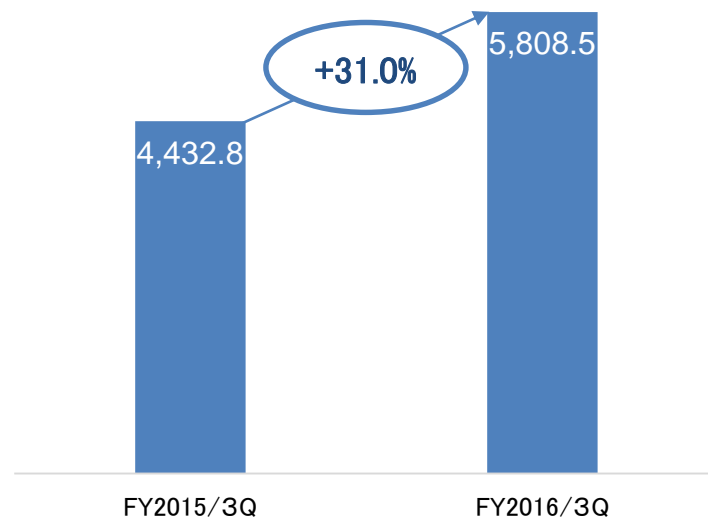


セグメント別業績(グローバルWiFi事業)

最繁忙期である第3四半期も順調に推移。費用改善も寄与し、大幅な増収増益を継続。売上高、セグメント利益共に情報通信サービス事業を上回った。

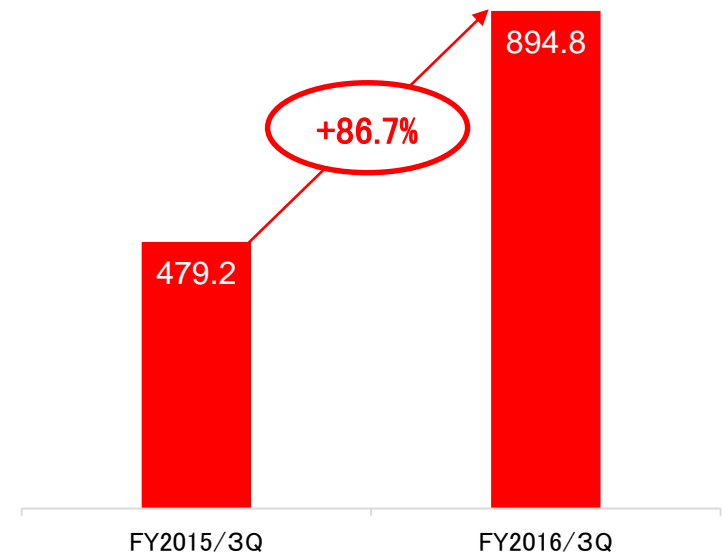
- アウトバウンド(日本からの海外渡航者向け): 新規顧客、リピート利用客とも順調に増加。
- インバウンド(訪日外国人旅行者向け): 市場拡大と共に、利用客増加を継続。
- 費用改善施策とサービス向上策を両立。
 - 運用効率改善(回線費用低減、出荷オペレーション効率向上)
 - AI(人工知能)活用による問い合わせ検索内容対策(受注増大でもコールセンター費用抑制)
 - 自動受渡しロッカー「スマートピックアップ」導入(運営コスト抑制、カウンター窓口稼働の向上) 等

売上高



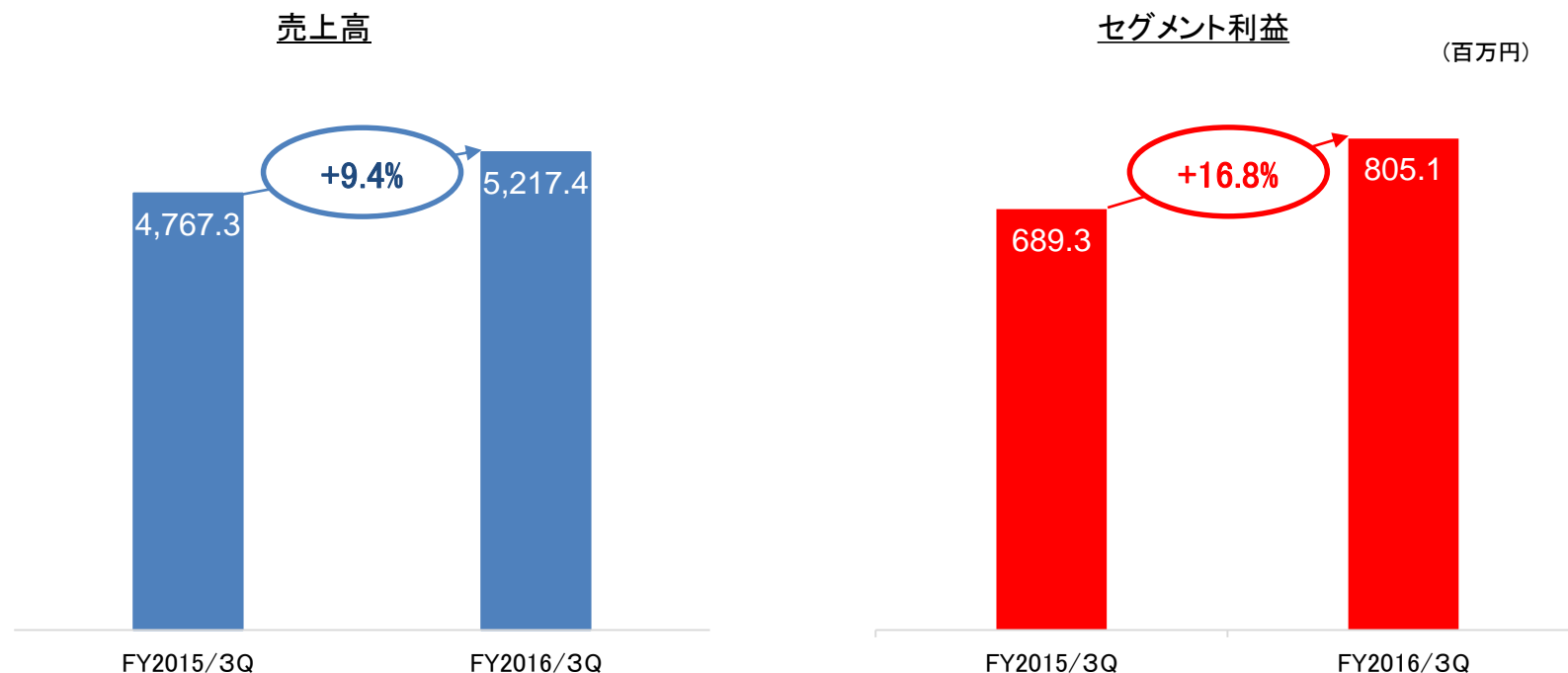
セグメント利益

(百万円)



継続実行している戦略的取組みが寄与し、増収増益。

- 主要ターゲット(新設法人・ベンチャー企業・チェーン店舗)の取り込みが順調。
- CRM策による継続取引の積み上げ。
- アップセル/クロスセルの定常的発掘による顧客単価向上。



連結貸借対照表



(百万円、%)

	FY2016/3Q	前連結会計年度末 (FY2015)	前連結会計年度末比	
	金額	金額	増減	増減率
資産の部				
流動資産	7,817	7,403	+414	+5.6
うち現金及び預金	5,925	5,774	+151	+2.6
固定資産	1,780	1,124	+655	+58.3
うち有形固定資産	426	281	+144	+51.3
うち無形固定資産	391	326	+64	+19.8
【資産合計】	9,598	8,528	+1,069	+12.5
負債の部				
流動負債	2,472	2,019	+453	+22.4
固定負債	31	12	+18	+150.0
【負債合計】	2,504	2,031	472	+23.2
純資産の部				
【純資産合計】	7,094	6,496	+597	+9.2
自己資本比率	73.9	76.2	△2.3	—

今期(2016年12月期)見通し

2016年12月期の連結業績予想



事業開発を進めるべく戦略的投資を行うも、売上高、各利益ともに過去最高を予想。

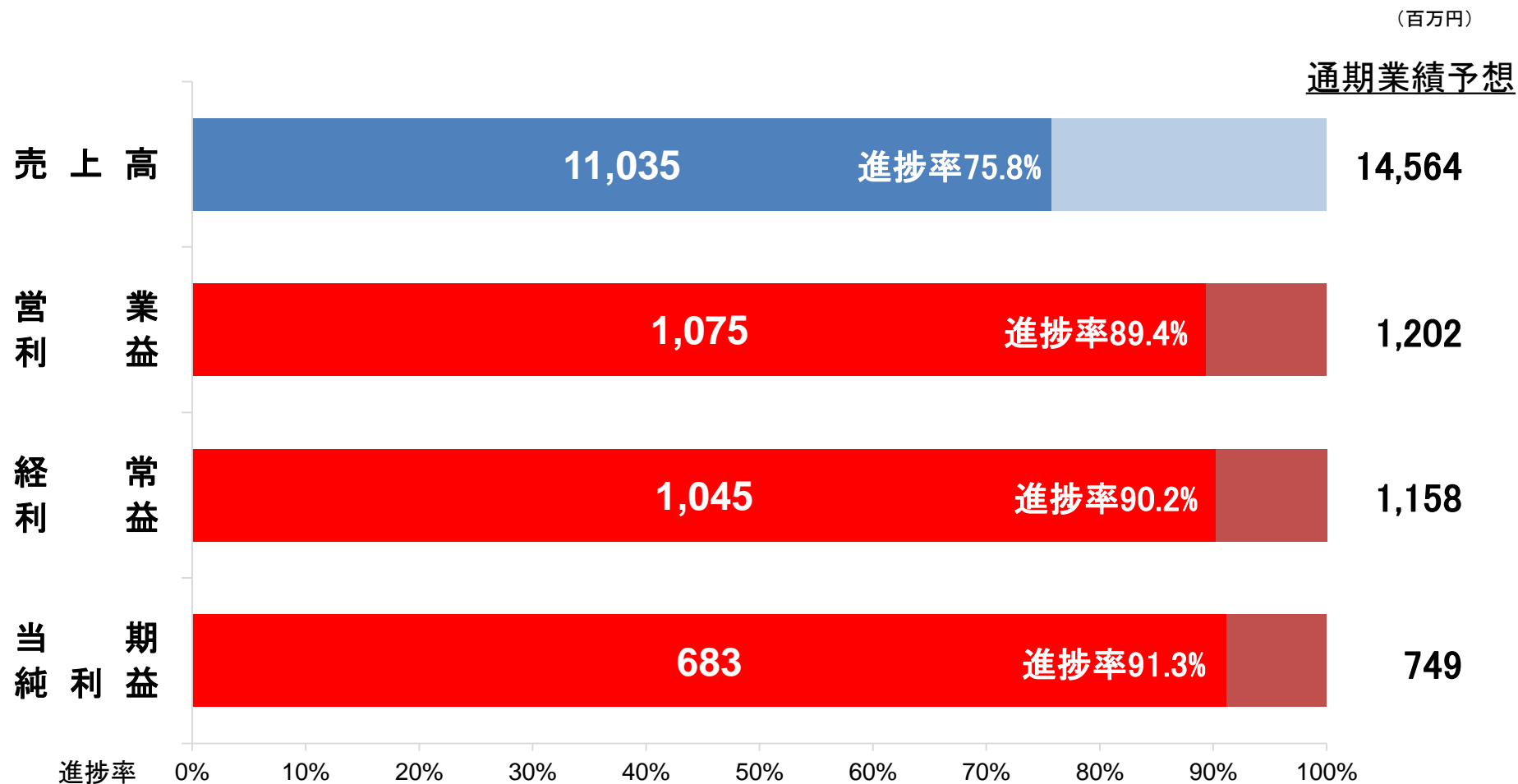
(百万円、%)

科目	2016年度予想 2016.9.27修正(前回発表2016.2.12)		対前期比		2015年度実績
	増減	増減率			
売上高	14,564	(14,434)	+2,079	+16.7	12,485
営業利益	1,202	(900)	+397	+49.4	804
経常利益	1,158	(888)	+350	+43.4	807
親会社株主に帰属する 当期純利益	749	(590)	+163	+28.0	585
1株当たり 連結当期純利益	92円27銭	(72円70銭)	—	—	97円89銭

2016年12月期の連結業績予想と第3四半期進捗



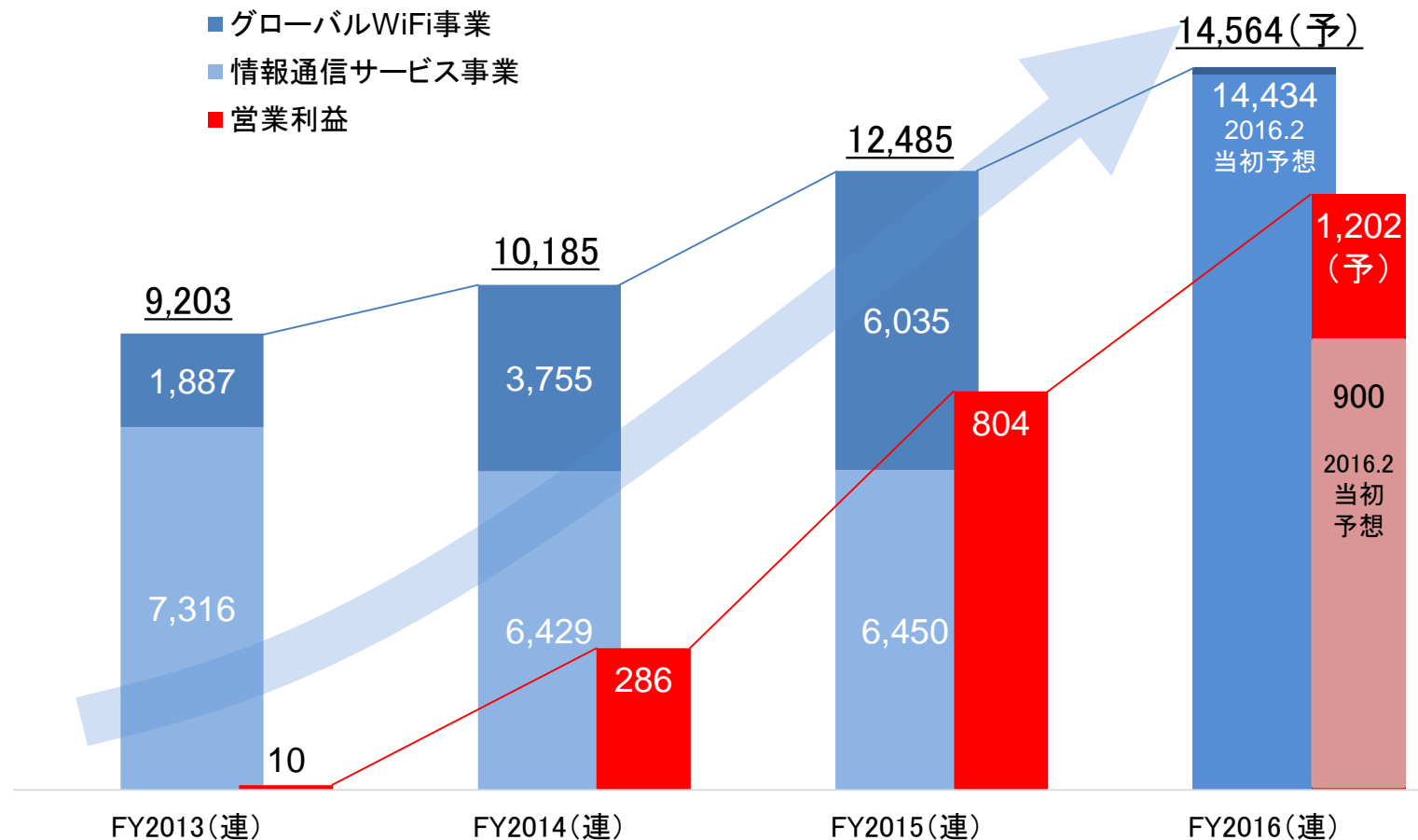
最繁忙期である第3四半期の伸長著しく、売上高、各利益共に順調に推移。



通期売上高・営業利益推移

売上、利益共に成長を継続。

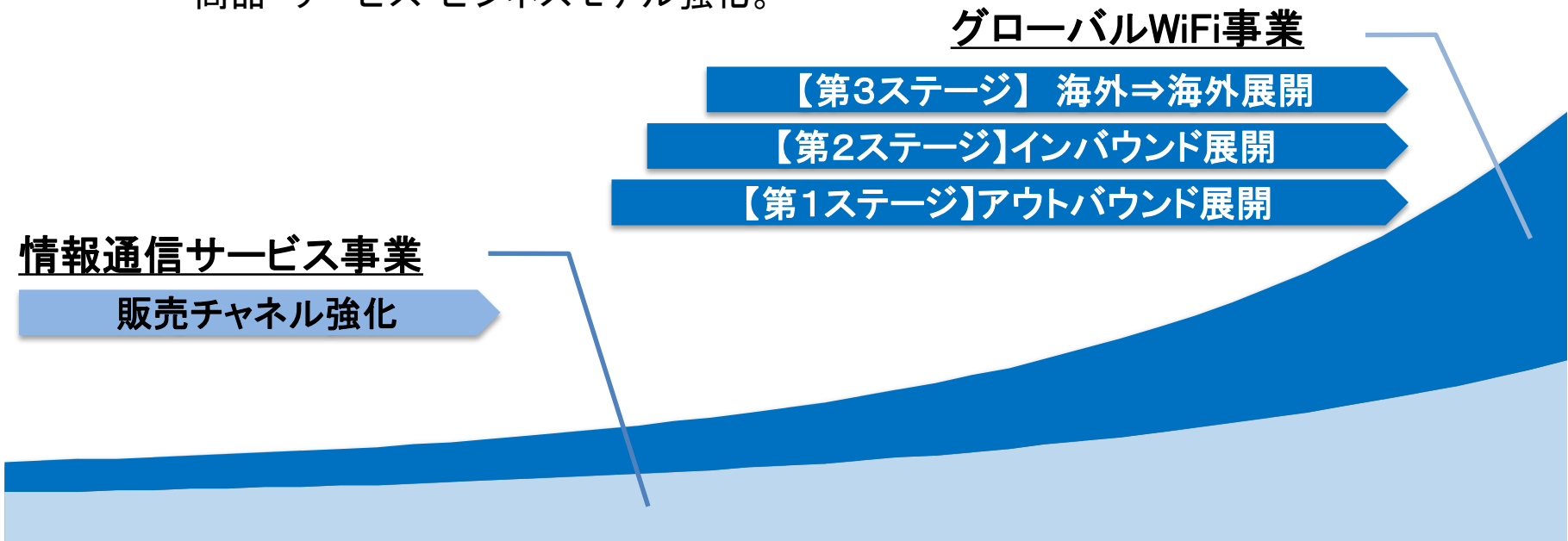
(百万円)



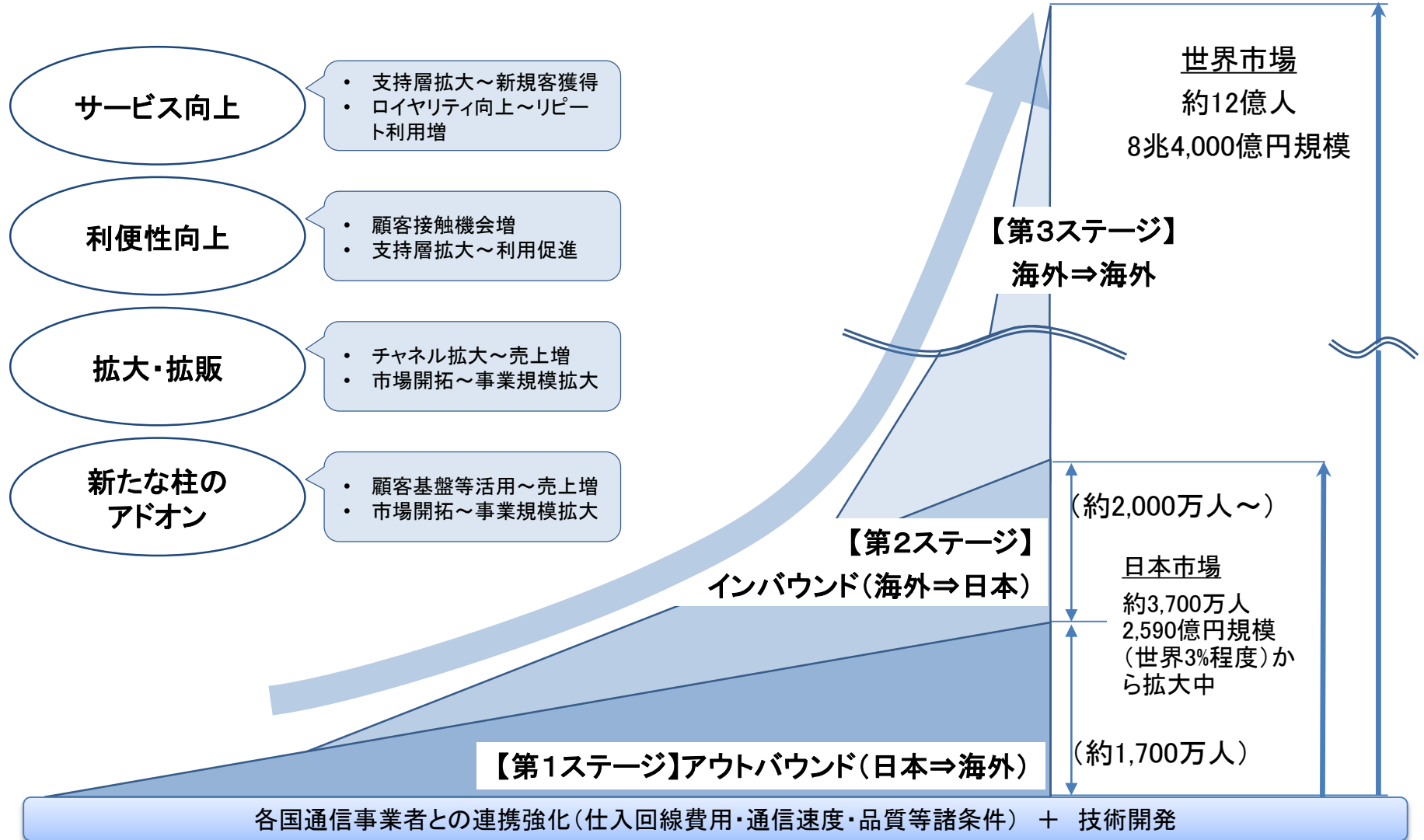
成長戦略の進捗

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)
 - 商品・サービス・ビジネスモデル強化。



各ステージそれぞれにおいて、4つの戦略軸で事業展開を加速。



(注) 市場規模: 観光庁資料・国連世界観光機関(UNWTO)資料参照、当社顧客平均単価から試算

着実に成長戦略の実行を推進。

【第1ステージ】
アウトバウンド展開

【第2ステージ】
インバウンド展開

【第3ステージ】
海外⇒海外展開

サービス向上

4G-LTEエリア拡大

「大容量プラン」エリア追加、
「超大容量プラン」投入

- 顧客満足度向上によるロイヤリティ向上
- 新たな旅の価値提案

付加サービス「360°カメラ」レンタル

携帯型翻訳機「iii(イリー)」レンタルサービス(2017年春開始予定)

「スマートピックアップ」による混雑解消

多言語セルフレジ「スマートエントリー」導入(2016年11月予定)

空港・港カウンター追加(計13ヶ所 *2016年10月現在)

- 地方自治体へのWi-Fi環境提供モデル
- 地方創生へコミットと共に訪日客獲得チャネル増

地方・観光案内所における「NINJA WiFi®」レンタル増加

- 海外展開加速
- 日本サービスモデルの巨大マーケット進出

アメリカ進出(年内開業予定)

アジア進出先の拡販

パートナーの拡大・拡販

新たな柱の
アドオン

海外レストラン予約サービス
「グルヤク」

- 海外旅行者支援サービス
- 「グローバルWiFi」ご利用のお客様へご案内

<メディア・プラットフォーム>

訪日ガイド冊子「SHINOBI」

- 「NINJA WiFi®」顧客基盤活用ビジネス
- FIT(個人旅行者)へ直接リーチできるメディア

民泊関連サービス
(法整備に即し準備中)

- 「NINJA WiFi®」顧客基盤活用ビジネス
- 空港等タッチポイントを強みとした展開

- Smart Entry(スマートエントリー)
 - セルフレジKIOSK端末。
 - 6言語対応。お客様ご自身で申込手続きや決済が可能。
 - 「NINJA WiFi®」用に、羽田空港カウンターから設置。(2016年11月予定)
 - 今後、「グローバルWiFi®」対応、設置場所追加、機能追加を予定。

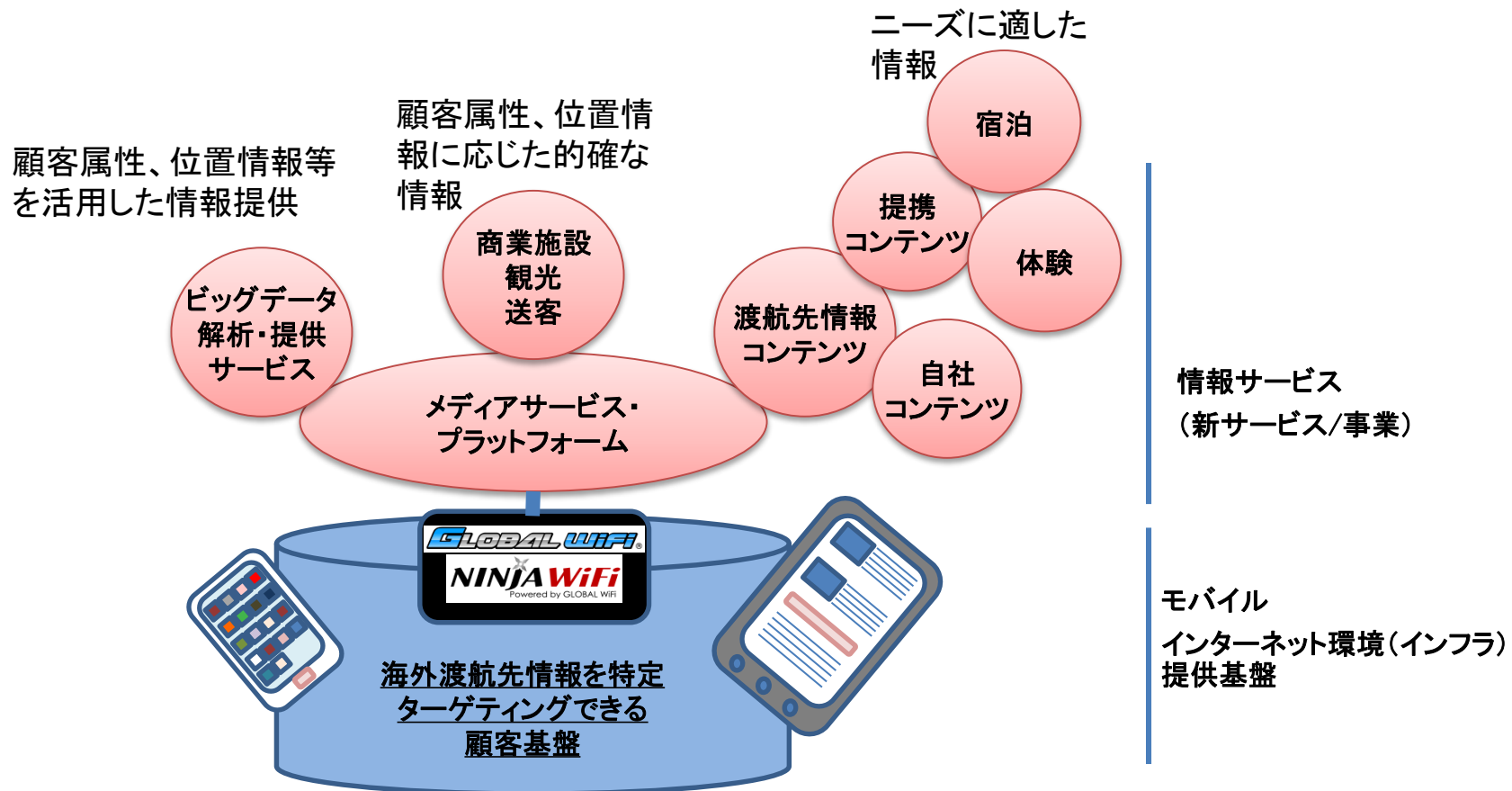
○導入メリット:

- 申し込み簡便化。
- 作業効率向上によるコストダウン。
- 画面のメディア化。
- 「スマートピックアップ」とあわせて自動販売機化を実現。



• メディア・プラットフォーム

- 「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」顧客基盤活用。
- 海外渡航する方にとって有益で使い勝手のいい“情報”を提供。
- 情報解析・提供サービスも展開予定。



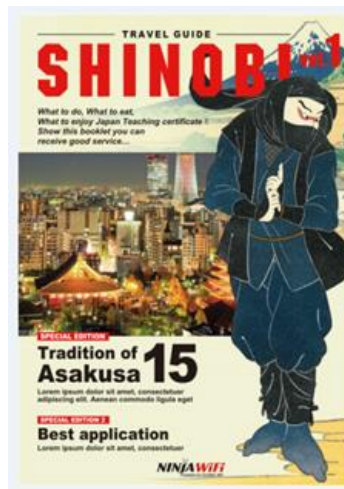
- メディア発刊 ガイドブック(フリーペーパー)

「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」

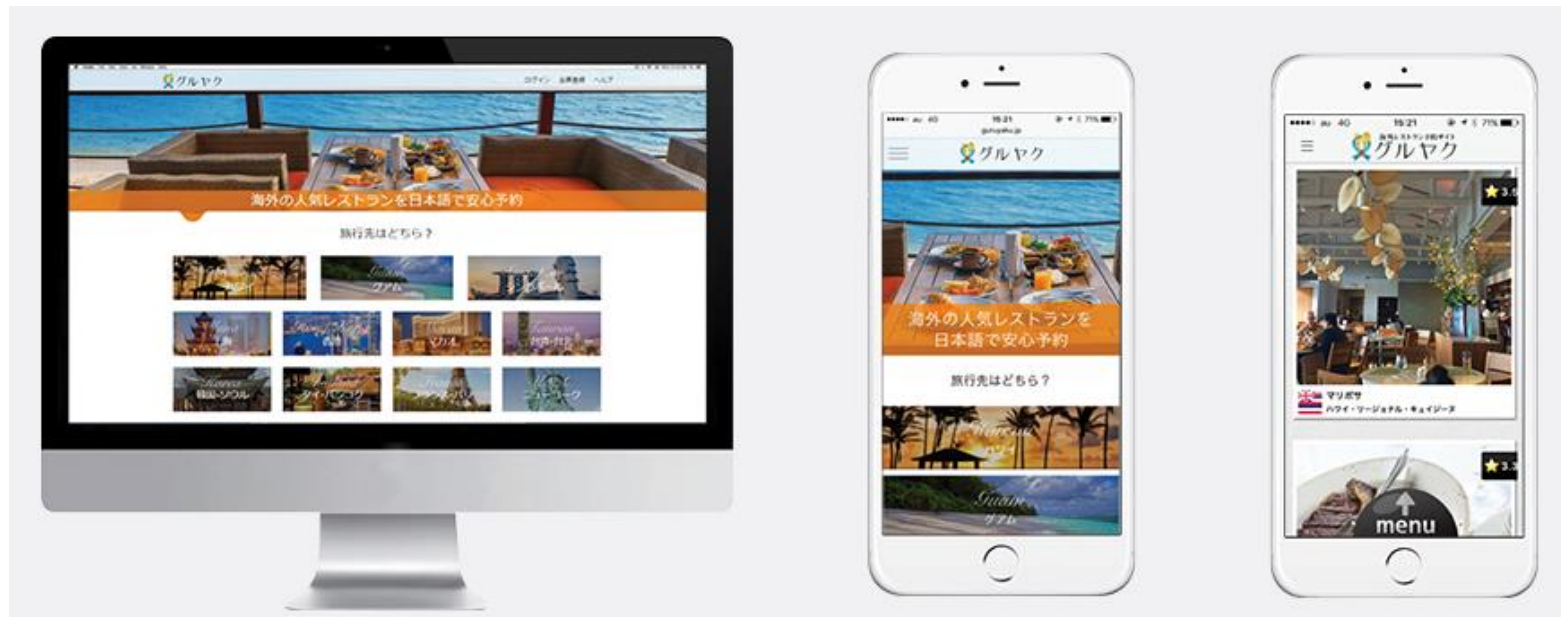
- 「NINJA WiFi®」をご利用の訪日外国人旅行者向けに直接配布。
- 広告収入(店舗・観光地・施設関係者等)モデル。
- デジタルメディア連携予定。

○掲載メリット:

- FIT(個人旅行者)向けの稀少な広告手段。
- 直接手渡し=確実にお届け。
- 「NINJA WiFi®」利用者=インターネット手段がある為、行動(来店・予約・申込等)確率が高い。



- 海外レストラン予約サービス「グルヤク」
 - 運用元・株式会社トラベラーズと資本業務提携。
 - PCやスマートフォンで簡単に海外レストランの予約ができるサービス。
 - 海外レストラン手配サービスにおける利用者数ナンバーワンクラスサービス。
 - 2013年以来、累計12万5,000人分の予約手配。2015年度の利用実績は約5万9,000人。
 - 「グローバルWiFi®」ご利用のお客様へご案内。



- ウェアラブル翻訳デバイス「ili(イリー)」のレンタルサービス(2017年春開始予定)
 - 開発元・株式会社ログバーと資本業務提携。
 - 世界初・レンタルサービスオフィシャルパートナー
 - 海外渡航者・訪日外国人旅行客へ向け、活用シーンを提案。

<「ili(イリー)」とは>

話した言葉を一瞬で音声翻訳してくれるウェアラブル翻訳デバイス。
「CES 2016 INNOVATION AWARDS HONOREE」を獲得する等、
そのコンセプト、技術はグローバルレベルで高い評価を受けています。



だれでも使える
簡単操作



どこでも使える
ネット接続不要



すぐに使える
瞬間翻訳



どこでも聞こえる
大音量スピーカー



旅行に最適な
ライブラリ搭載



Wearable Translator

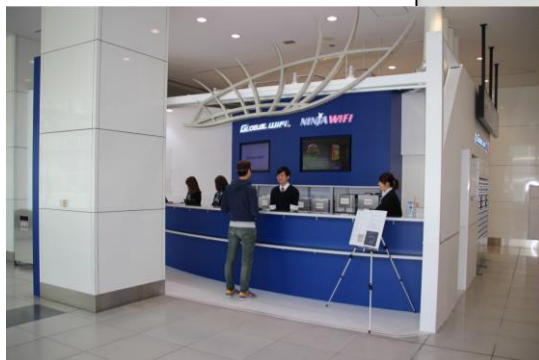
- スマートピックアップ

○導入メリット:

- 「グローバルWiFi®」の受取り待ち時間ゼロ化。
- 運営コスト抑制。
- カウンター窓口稼働の向上により、当日申込客獲得増加。
- 今後、設置箇所追加、自動販売機化を計画。

- ✓ 受取時間: 10秒以内
- ✓ 最大受取件数: 184件/日

<羽田空港カウンター>



ピッ!

ガチャ!



• タッチポイント増設

○空港・港カウンター 計13ヶ所 *

○観光案内所 計16ヶ所 *

- インバウンド(訪日外国人旅行者)取り込み強化。
- 地方自治体との取組み強化。
 - インターネット接続環境の提供を、短期間、低予算で実現。
 - 観光地PRに寄与。
 - 静岡市、高知県他で実施。拡大中。

高知県安芸観光情報センター



静岡市総合観光案内所



- 海外展開加速
 - アジア好調。
 - 出店及び海外フランチャイジーの拡大・拡販が進展。
 - 北米進出。
 - 成功モデルを巨大市場に投入。
 - 米国・カリフォルニア州へ子会社設立。
 - 年内本格サービス開始。
- 新たなプラン・サービス追加
 - ニーズに応じた開発⇒単価向上。
 - 大容量プラン、超大容量プラン
 - ビジネス客、複数人利用を一層取り込み。
 - 360° カメラレンタル
 - 高額品のレンタル利用提案。
 - 新たな旅の楽しみ・価値を提案。
 - 同様取組みを今後順次追加。



- 戦略的アライアンス

事業シナジーが見込める事業領域において、関連各社との業務提携を実施。

- 資本業務提携

- (中東地域パートナー) グローバルパートナーズ株式会社
 - グローバル化支援事業(海外販路開拓商社。主にUAEドバイにて活動。)
 - 海外渡航する法人へのサービス強化。中東地域での事業展開活動パートナー。
- (旅行付加価値提案・顧客創出) 株式会社BUZZPORT
 - 旅の魅力を伝える情報サービス提供。
 - 相互顧客データの利活用による情報サービス強化、「グローバルWiFi®」利用促進、インバウンド対応。
- (新付加価値提供) 株式会社ログバー
 - ウェアラブル翻訳機「iii(イリー)」のレンタルサービス、両社事業開発。
- (新付加価値提供) 株式会社トラベラーズ
 - 海外レストラン予約「グルヤク」の拡販。
- (新付加価値提供) JC Connect株式会社(ジェーシーコネクト)
 - WeChat(微信:ウィーチャット)活用事業への取組み。

- 業務提携

- (サービス拡充・顧客創出) 株式会社エポラブルアジア
 - オンライン旅行業、オフショア開発業
 - 情報通信サービス事業を含めた当社顧客へのサービス拡充、及び相互送客。

- 電力サービス販売開始
 - 株式会社ハルエネとの協業による新電力サービス「ハルエネでんき」ご案内。
 - 法人顧客向けサービス追加(事業活動支援力向上)。
- スタートアップ企業(新設法人)への取組み
 - 戦略的にターゲットとしているスタートアップ企業(新設法人)との新規契約が引き続き堅調。
 - 当第3四半期累計(2016年1月～9月)実績... 14,279社 (2015年度実績:18,232社) ※
※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)

参考資料

<参考> 決算概要(会計期間) 連結損益計算書



2016年12月期第3四半期決算概要 (会計期間:7月~9月)

(百万円、%)

科目	FY2016/3Q		前年同期間(FY2015/3Q)		前年同期間比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	4,083	100.0	3,429	100.0	+653	+19.0
売上原価	1,675	41.0	1,560	45.5	+115	+7.4
売上総利益	2,407	59.0	1,869	54.5	+537	+28.7
販売管理費	1,890	46.3	1,565	45.6	+324	+20.8
営業利益	517	12.7	304	8.9	+212	+69.8
営業外損益	△3	△0.1	△4	△0.1	+1	—
経常利益	514	12.6	299	8.7	+214	+71.4
特別損益	△0	△0.0	3	0.1	△3	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	342	8.4	193	5.7	+148	+76.4

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。
本社所在地	東京都新宿区西新宿六丁目5番1号新宿アイランドタワー5階
従業員数	国内：517名 海外：69名（2016年9月末日時点）
連結子会社	国内2社、海外12社（2016年9月末日時点）
事業内容	グローバルWiFi事業 Wi-Fiルーターレンタルサービス



高速データカードレンタルサイト



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



行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



ビジフォン.comは株式会社ビジョンの商標登録です



ポスター・図面の印刷コストダウン



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス

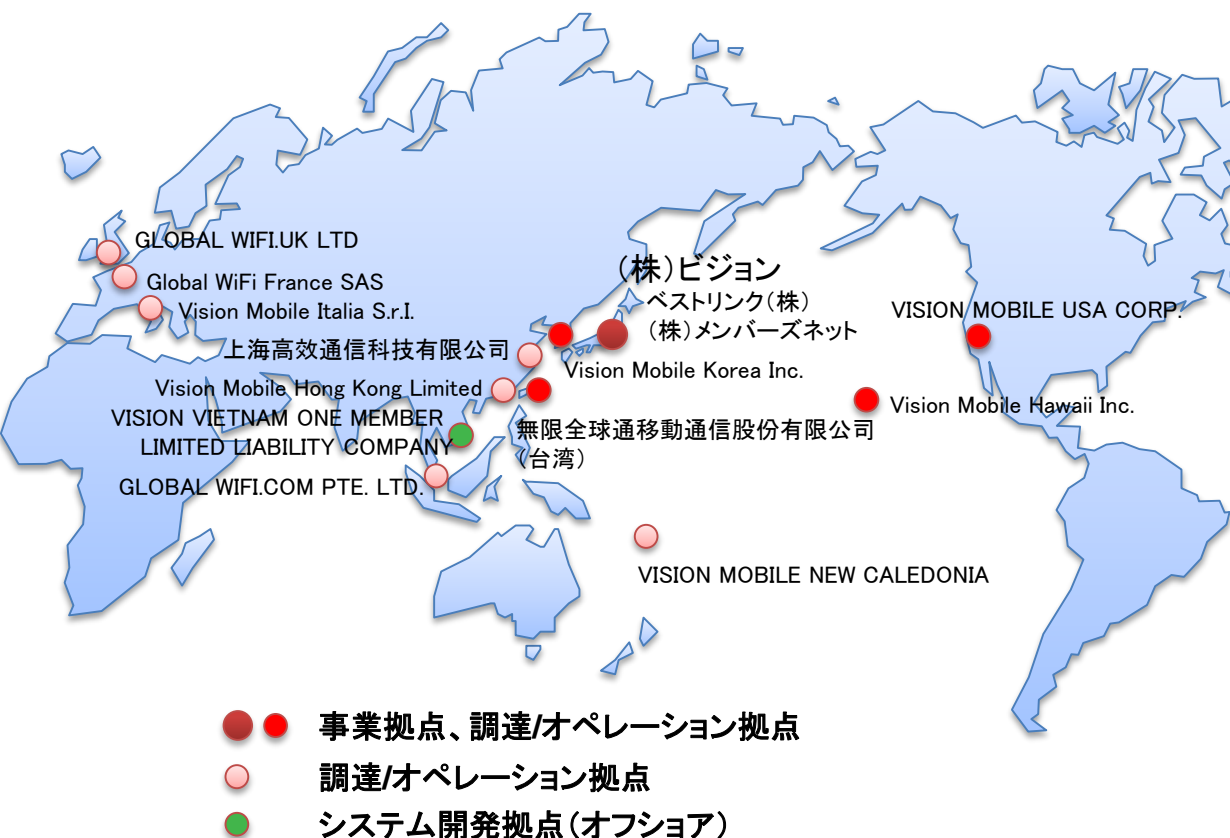


行列の出来る格安コピー機サイト

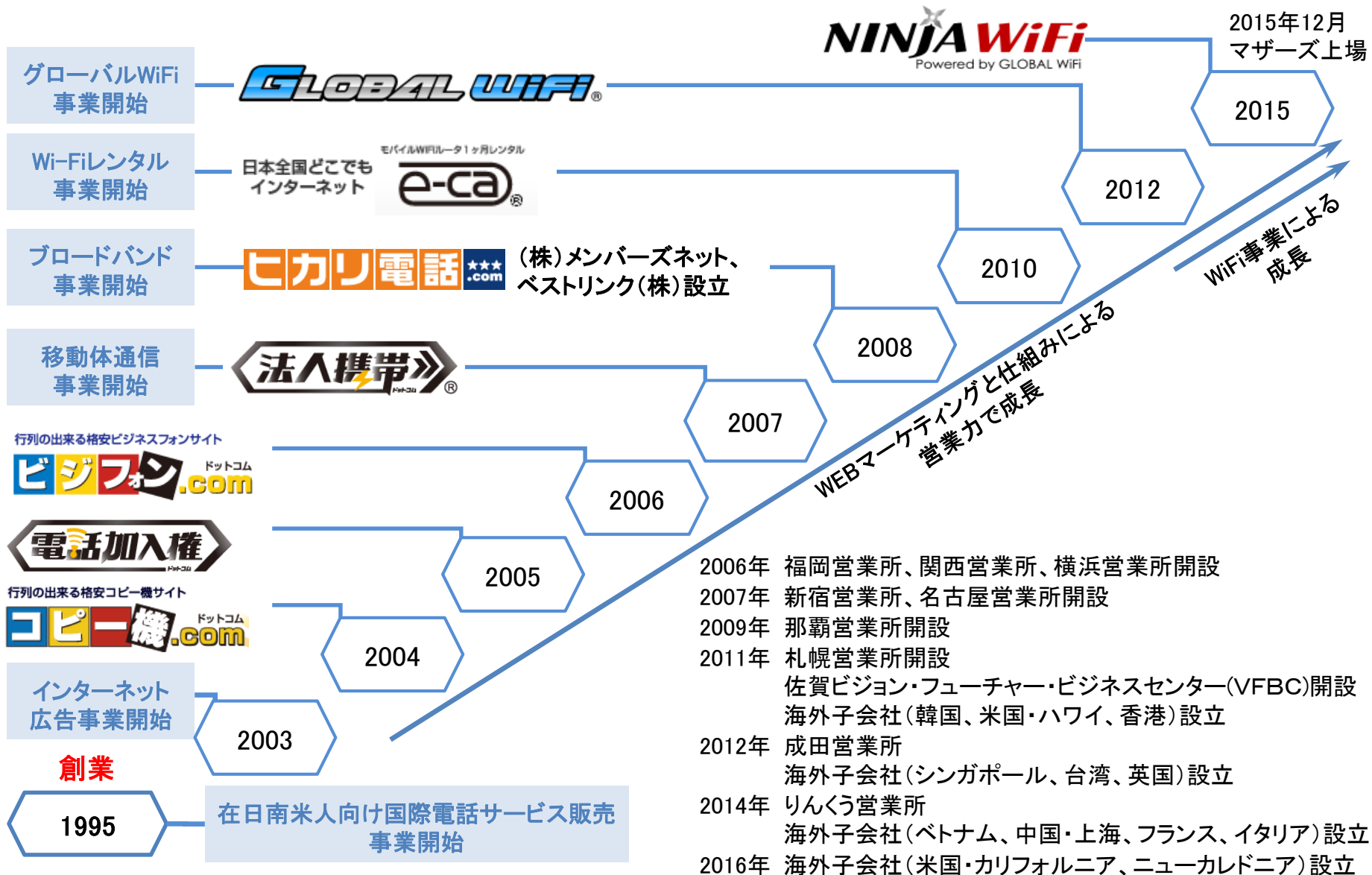


- 国内子会社 2社
- 国内営業所 10拠点
- 国内空港・港カウンター 13ヶ所
- 海外子会社 12社

- 2011年10月 韓国
- 2011年10月 米国(ハワイ)
- 2011年12月 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7月 米国(カリフォルニア)
- 2016年8月 ニューカレドニア



インターネットメディア戦略・仕組み・WiFi事業で成長



株主の皆様の日頃からのご愛顧、ご支援に感謝するとともに、当社グループ事業に対するご理解をより深めていただくことを目的として、株主優待を実施しています。

- 株主優待の内容:
- 「グローバルWiFi」がご利用いただける「株主様ご優待券」を贈呈。

保有株式数	基準日： 毎年6月30日	基準日： 毎年12月31日
100株以上 200株未満		3,000円分2枚
200株以上 300株未満	3,000円分3枚	3,000円分2枚
300株以上		3,000円分3枚

※株主様以外の方でもご利用可能。

※海外渡航時のみならず、日本国内でのご利用が可能。

※一回につき1枚ご利用可能。

※現金とのお引換え、および釣銭をお出しすることはできません。

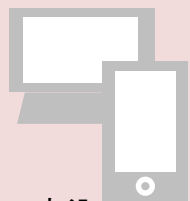


株式会社ビジョン 事業概要 ～グローバルWiFi事業～

「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」

- 世界中、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。
- レンタルサービス 渡航中の料金のみでOK。
- 複数の機器(スマートフォン、PC等)を同時に接続可能。

＜羽田空港国際線ターミナルカウンター＞



申込



出国前
空港カウンター
受取



出国



移動



観光・ビジネス



宿泊



移動



帰国





帰国時
空港カウンター
返却

インターネット接続手段比較

※当社調査、基準にて作成。



「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」は、安心・安全・快適・安価で優位。

接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
Wi-Fiスポット	○	×	△	○	×
	場所が限定。場所によって速度も遅いことがある。セキュリティに不安。				
国際ローミング (海外パケット)	×	△	△	○	○
	料金、品質面で課題あり。(1日1,980~2,980円と高い。更に高額請求となる場合あり。)				
SIM (現地調達)	△	△	○	×	○
	知識、管理が必要。(現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等)				
 	○	○	○	○	○
	現地の高品質回線を提携の上調達。現地 最速 。 安心 価格。 安全 。 簡単 (申込・利用)。				



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

業界最多クラス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42の拠点

法人営業力

法人需要の取り込み力

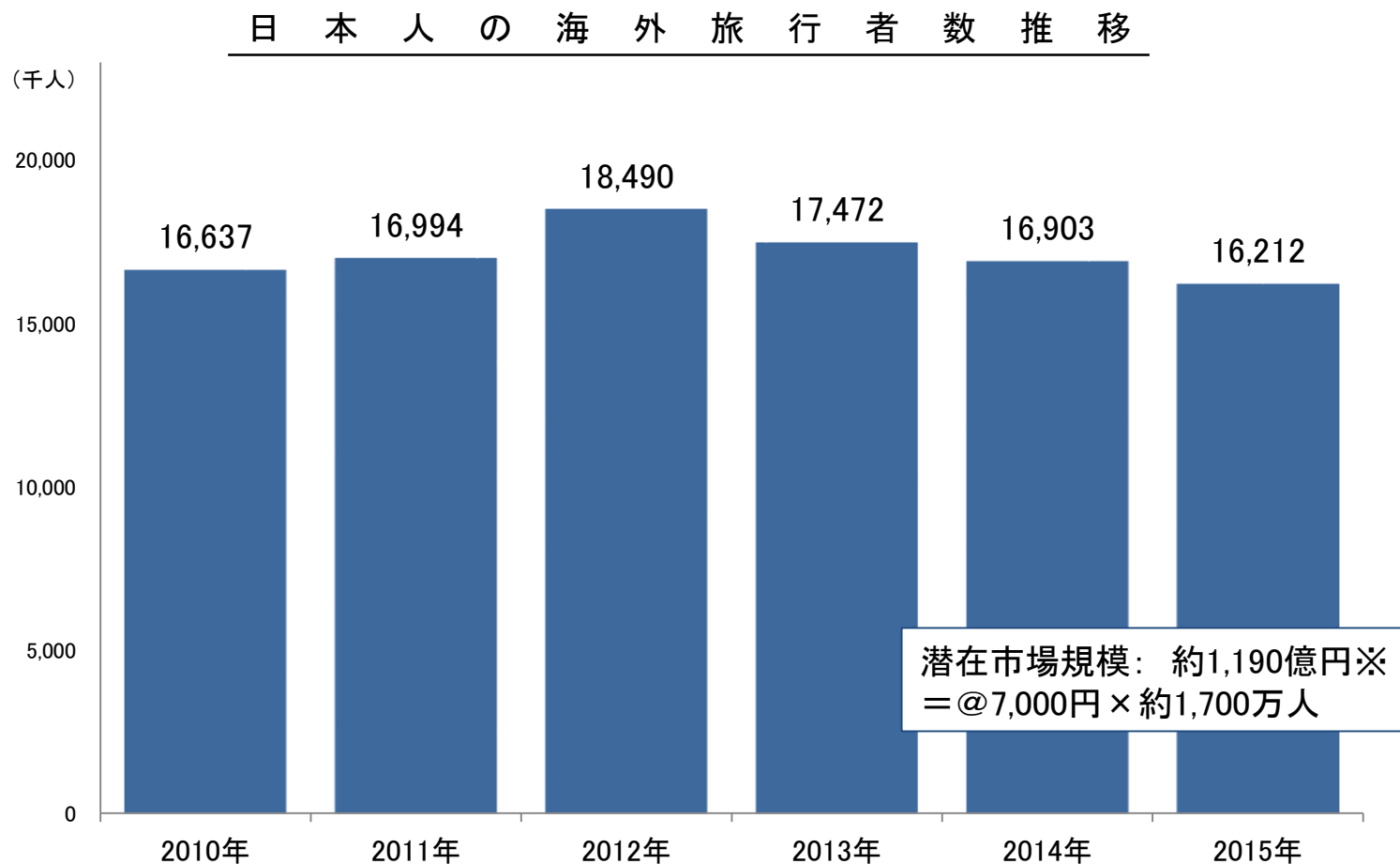
顧客数

シェアナンバーワンクラス 利用者数



旅行者のお気に入り2016
「モバイルWi-Fiルーター」1位

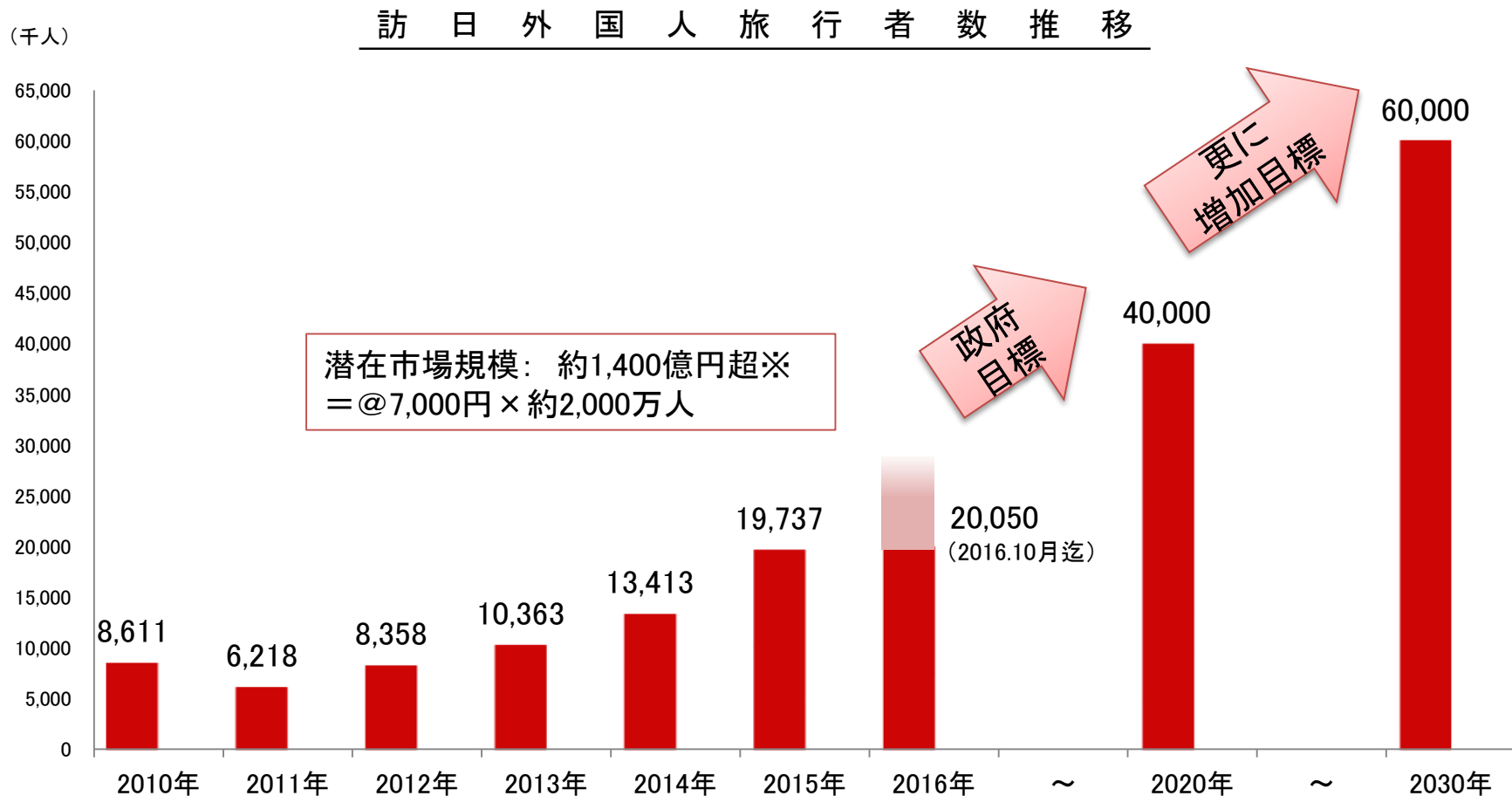
- 年間1,700万人前後で推移。 潜在市場規模: 約1,190億円※



観光庁資料より当社作成
※当社顧客単価平均から試算

グローバルWiFi事業の市場規模(訪日外国人旅行者)

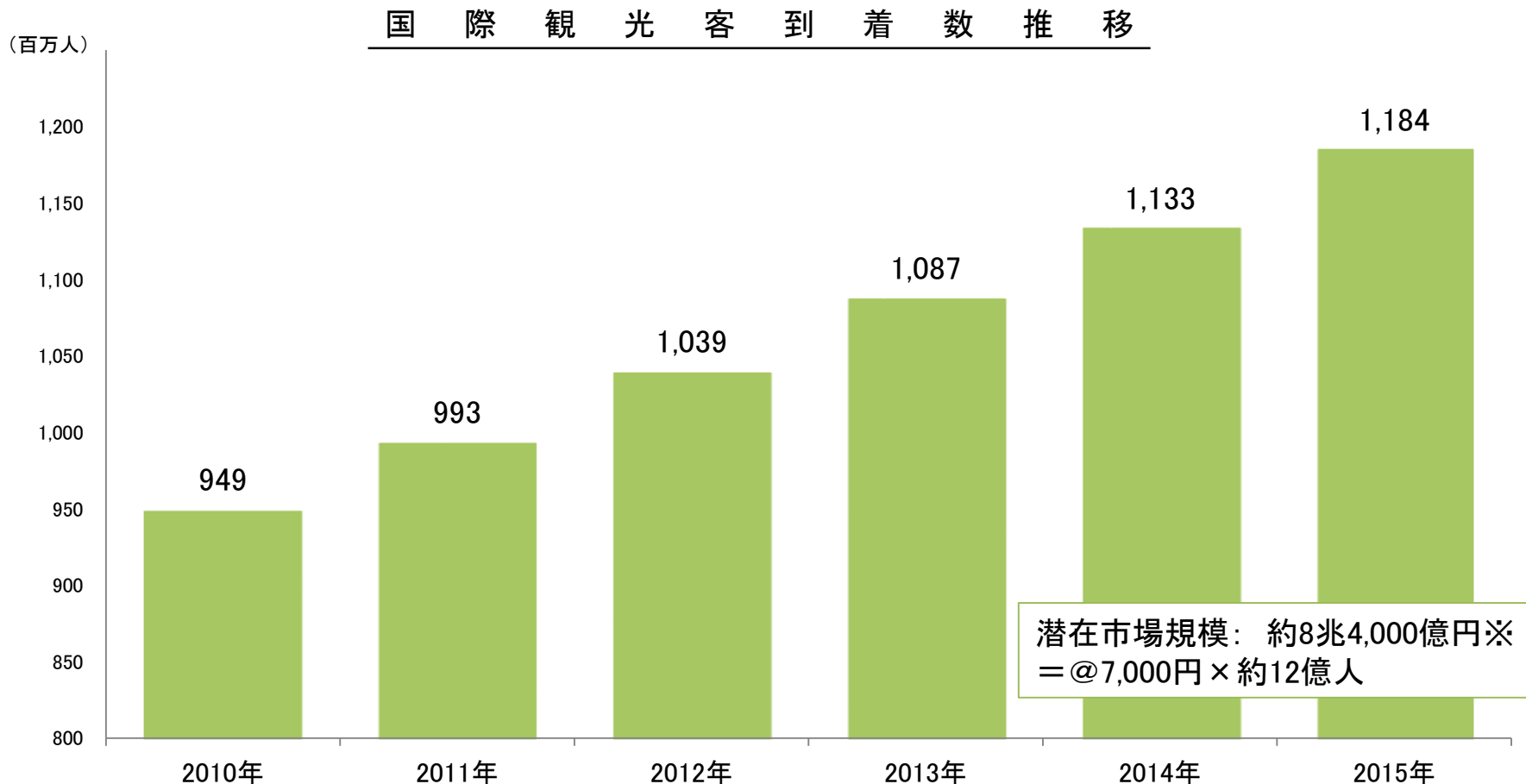
- 年間2,000万人超の規模に拡大。潜在市場規模: 約1,400億円※
- 政府目標は、2020年に年間4,000万人。



・観光庁資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、2016年11月
日本政府観光局報道発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事業の市場規模(世界の海外渡航者)

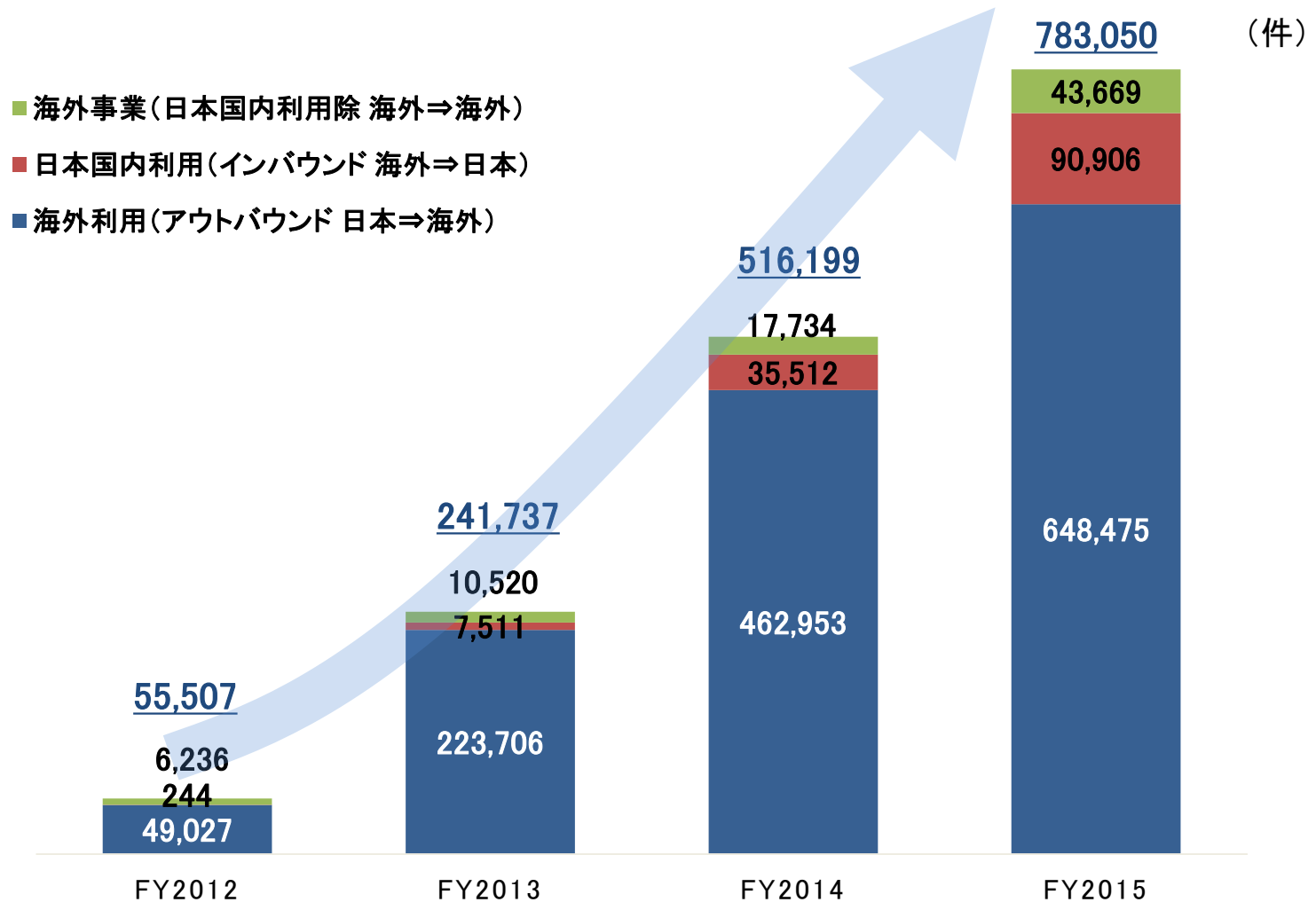
- 海外から海外へのグローバル渡航者は、12億人規模の巨大市場。
- 潜在市場規模: 約8兆円超※



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

- 日本市場、海外進出先共に順調に推移。
- いずれの市場も開拓余地は、まだ大きい。

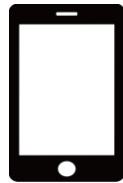


株式会社ビジョン 事業概要 ～情報通信サービス事業～

- 企業の成長ステージ・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。



固定通信
ビジネスフォン



モバイル



OA



ホームページ



セキュリティ





行列の出来る格安コピー機サイト



行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



ビジフォンドットコムは株式会社ビジョンの商標登録です



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス



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(インターネットメディア戦略)による 集客力

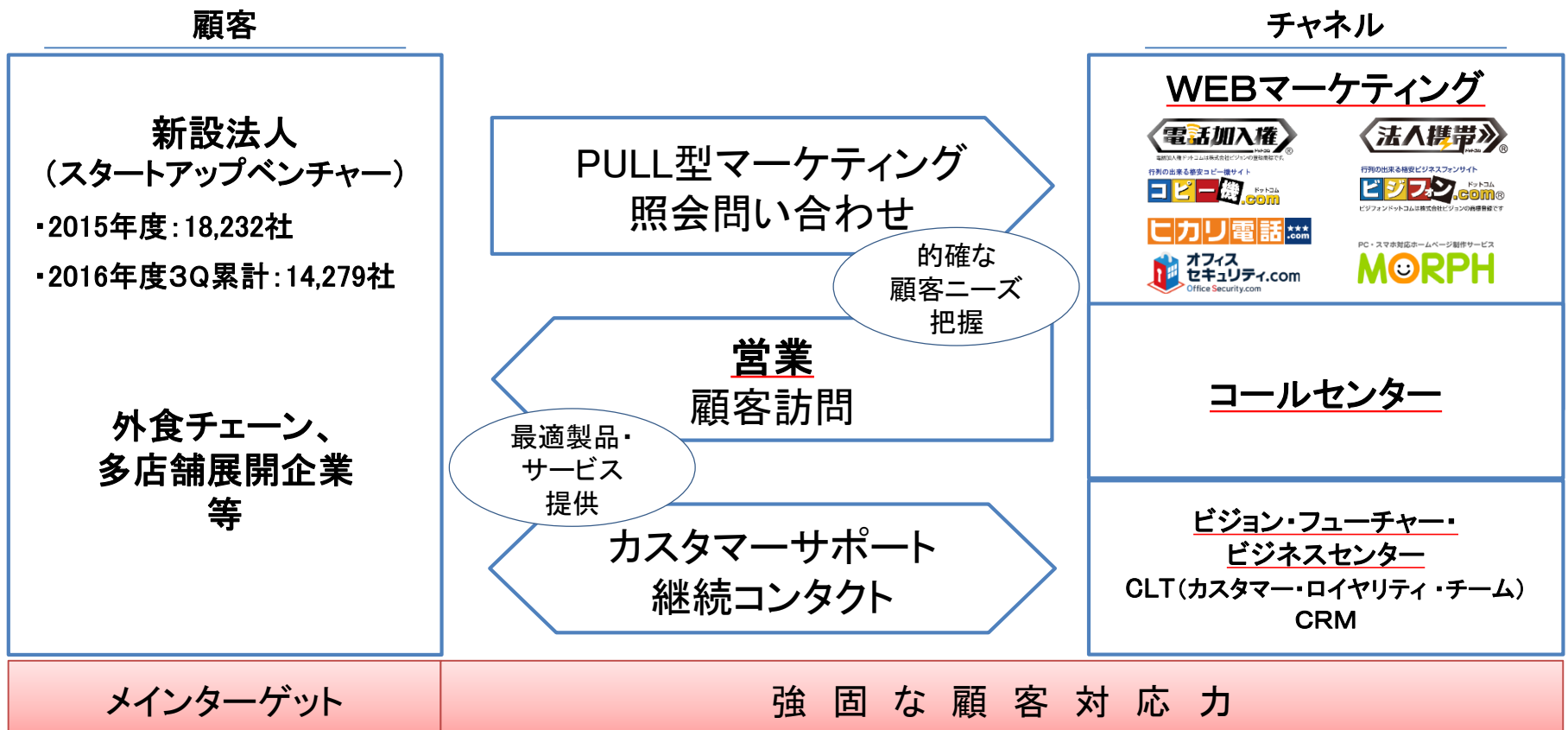
カスタマーロイヤリティ

独自ノウハウのCRM(顧客関係・取引継続)戦術

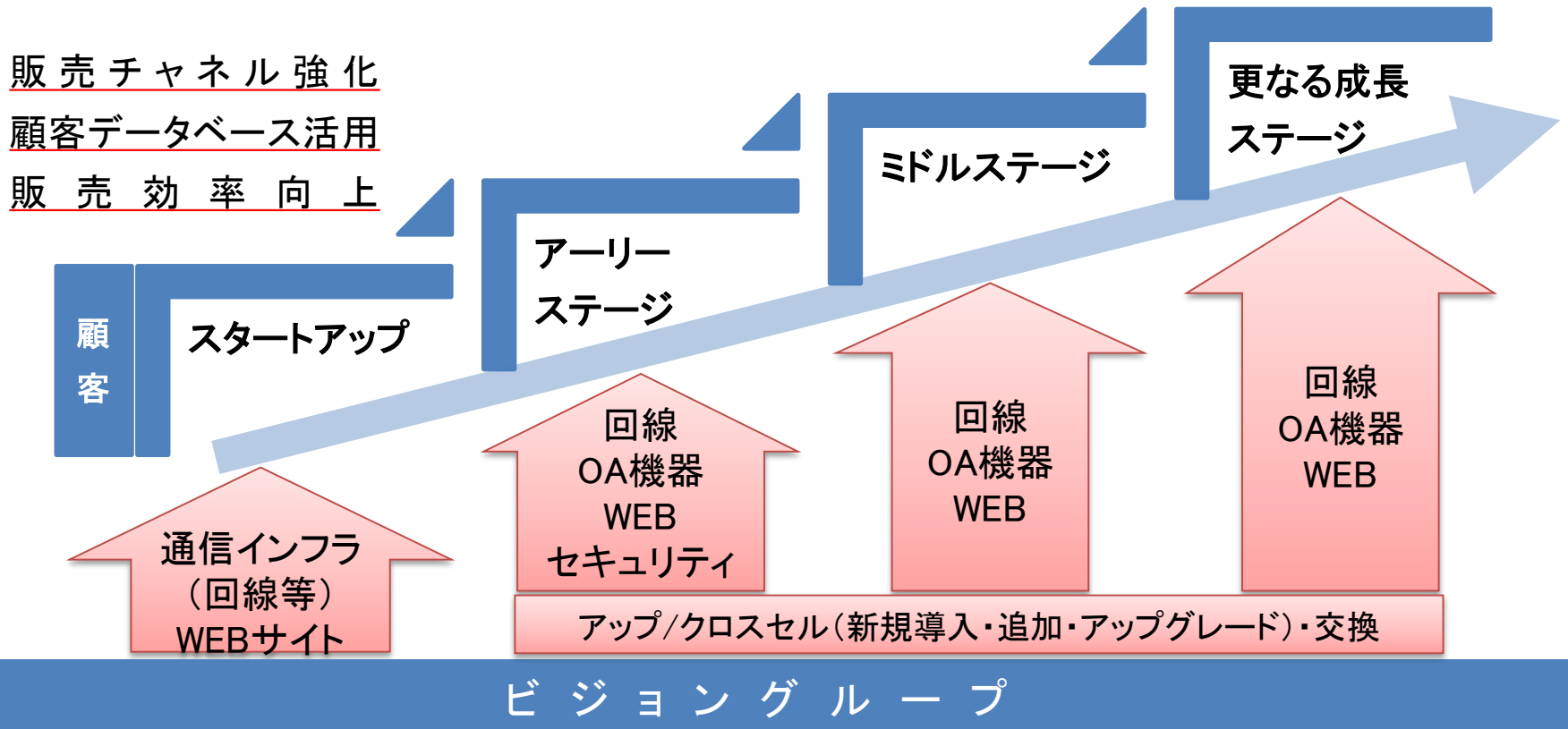
- ・継続的収益の最大化＝ストックビジネス
- ・生産性の高い追加販売(アップセル/クロスセル)

* 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)

- 高い生産性をあげるマーケティング～営業～CRM
 - WEBマーケティング＝PULL型集客(ニーズがある方から来てくださる。)
 - 見込み客への営業＝高い受注率
 - ストック型ビジネスモデルとしているCRM
- 新設法人(スタートアップベンチャー)、チェーン展開企業から高評価。



- 顧客企業と継続的に取引。
 - 成長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。
 - 収益が積みあがっていくストック型モデル。





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： 広報・IR部 ir@vision-net.co.jp