

2017年12月期第1四半期 決算説明資料

2017.5.10
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
- 2017年12月期第1四半期・決算概要
- 今期（2017年12月期）見通し
- 成長戦略の進捗 2017年12月期第1四半期・トピックス
- 株式会社ビジョン 事業概要
- セグメント概要・成長戦略 グローバルWiFi事業
- セグメント概要・成長戦略 情報通信サービス事業

エグゼクティブサマリー

- 売上高、各利益とも同会計期間における**過去最高値**を更新。
 - 売上高**43.2億円**（前年同期比**24.1%増**）
 - 営業利益**5.1億円**（前年同期比**64.0%増**）、
- 2017年12月期の連結業績予想に対する進捗状況：
 - 売上高**167.1億円**に対し、**43.2億円**（進捗率**25.9%**）
 - 営業利益**16.0億円**に対し、**5.1億円**（同**32.0%**）
 - 経常利益**16.0億円**に対し、**5.0億円**（同**31.4%**）
 - 当期純利益**10.4億円**に対し、**3.4億円**（同**32.7%**）
- グローバルWiFi事業： 繁忙期における需要の取り込みが奏功。
- 情報通信サービス事業： 新設法人・ベンチャー企業の獲得及びCRMによる継続取引の積み上げが引き続き好調に推移。
- 海外渡航中の課題を解決したり、“あったらいいな”を叶える**旅行関連サービスプラットフォーム**の拡充への取り組みを進める。

2017年12月期第1四半期・決算概要

2017年12月期第1四半期決算概要（連結）

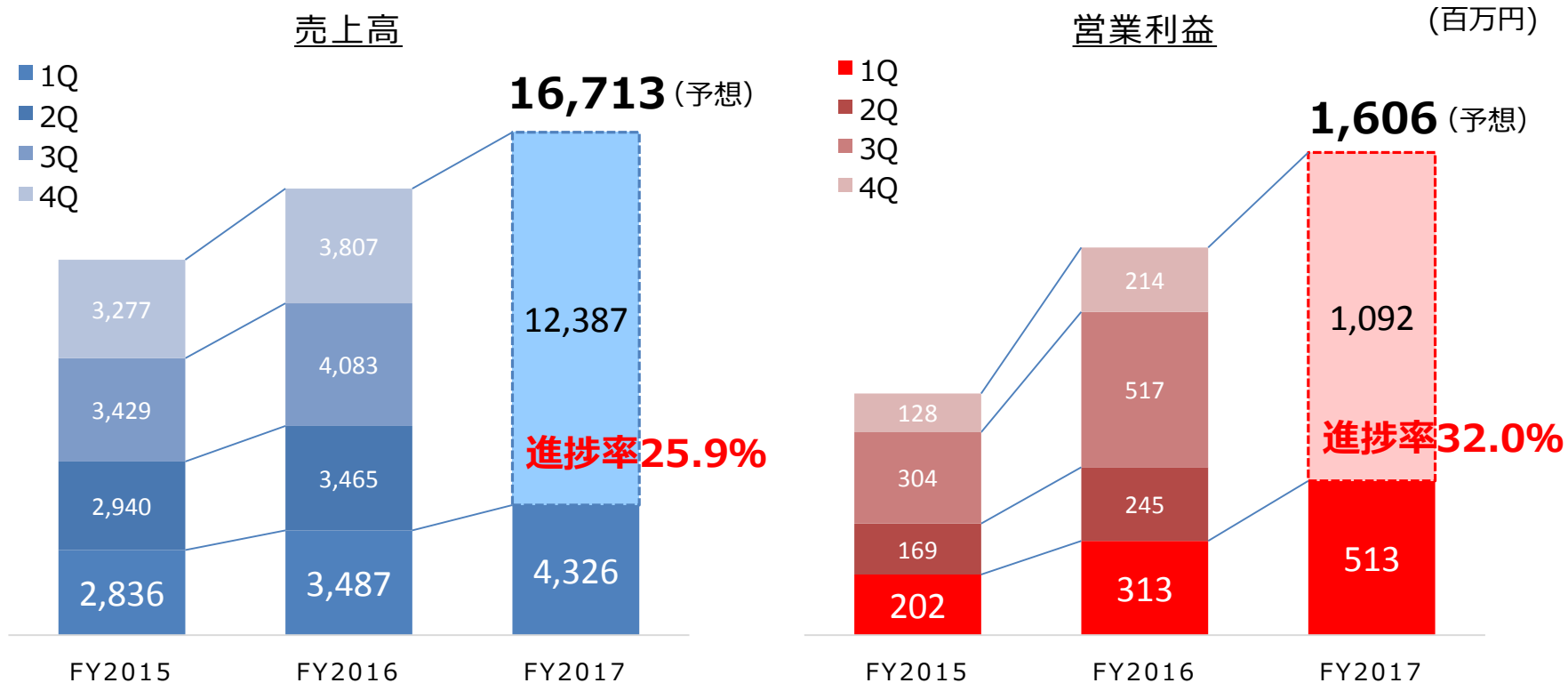


過去最高。売上高：前年同期比**24.1%増**、営業利益：前年同期比**64.0%増**。

(百万円、%)

科目	2017年12月期1Q実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	4,326	100.0	+838	+24.1
FY2016/1Q実績	3,487	100.0	+650	+22.9
売上総利益	2,521	58.3	+519	+25.9
FY2016/1Q実績	2,001	57.4	+397	+24.8
営業利益	513	11.9	+200	+64.0
FY2016/1Q実績	313	9.0	+110	+54.7
経常利益	504	11.7	+179	+55.1
FY2016/1Q実績	325	9.3	+83	+34.6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	341	7.9	+129	+61.0
FY2016/1Q実績	212	6.1	+9	+4.9

通期予想に対し、順調に進捗。



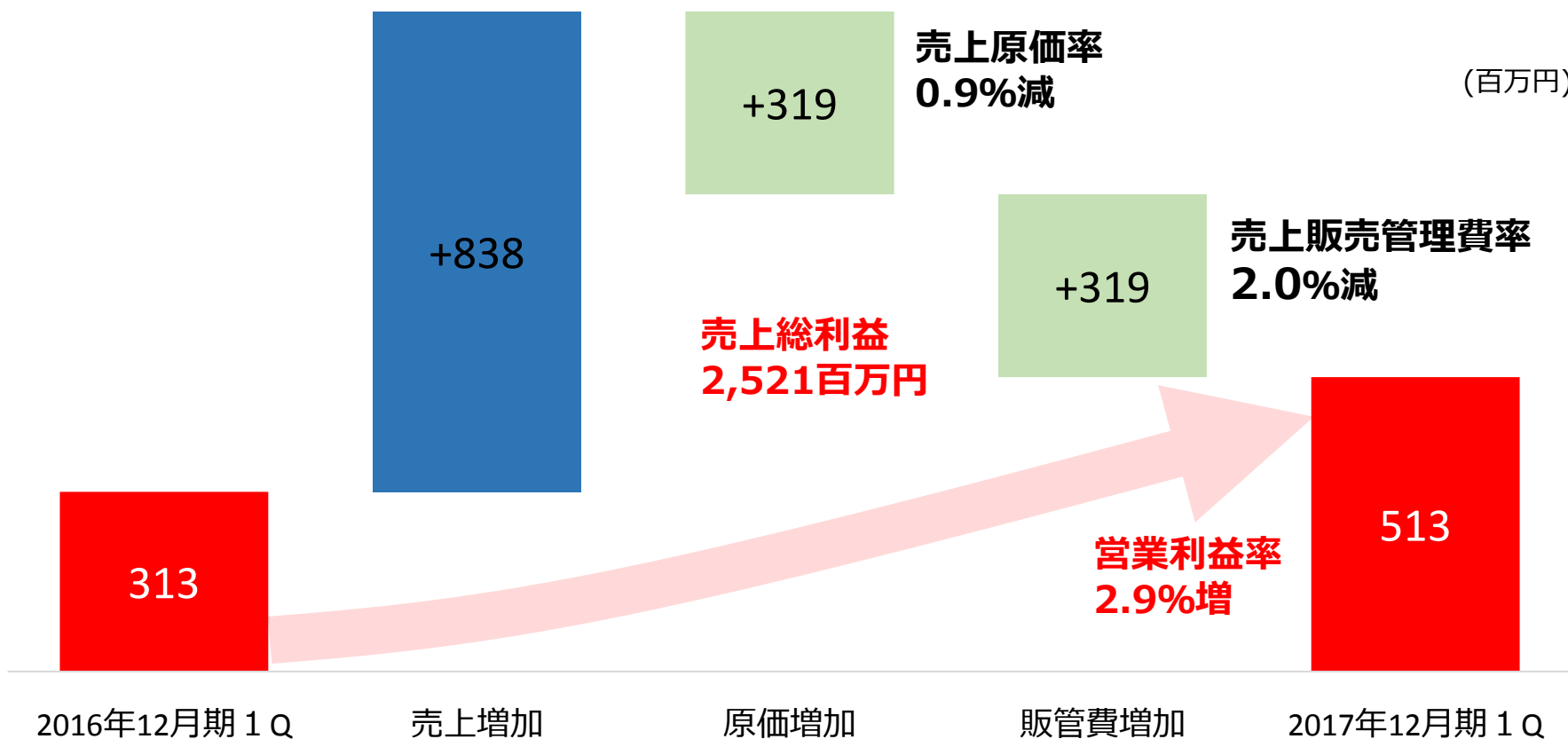
(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

営業利益増加要因

原価効率及び販売効率改善を継続。

売上原価率 前年同期比**0.9%減**、売上販売管理費率 前年同期比**2.0%減**

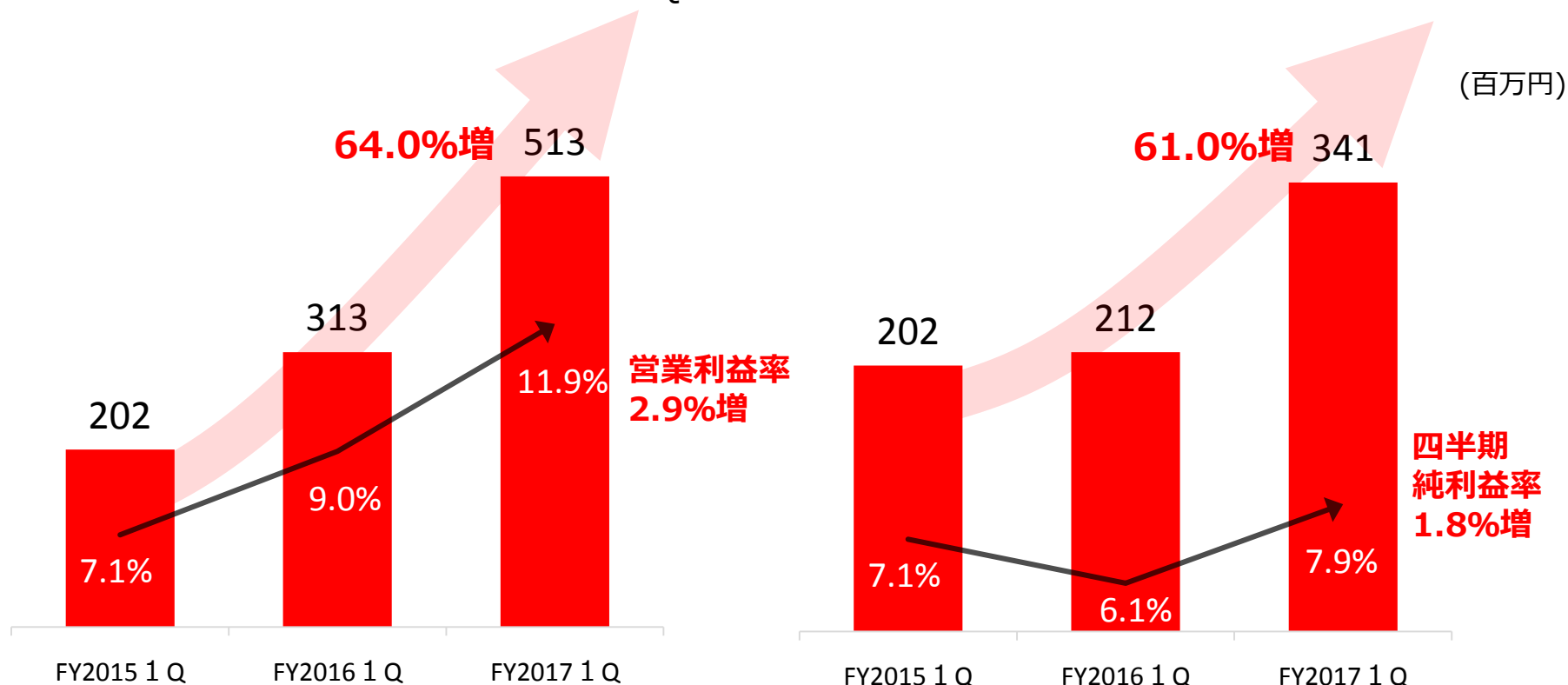
営業利益率 前年同期比**2.9%増**。



○営業利益

- 額・率ともに大幅増加。
- 売上高伸長が牽引。
 - 前年同期比 +838百万円 (+24.1%)
- 売上原価率、売上販売管理費率改善。
 - 営業利益率11.9%← (FY2016 1Q) 9.0%

○親会社株主に帰属する四半期純利益



(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) 2017 VISION INC. All Rights Reserved.

連結貸借対照表



(百万円、%)

	2017年12月期 1 Q	2016年12月期年度末	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	8,351	8,129	+221	+2.7
うち現金及び預金	5,758	6,241	△483	△7.7
固定資産	1,842	1,805	+36	+2.0
うち有形固定資産	485	480	+4	+0.9
うち無形固定資産	447	423	+24	+5.7
【資産合計】	10,193	9,935	+258	+2.6
負債の部				
流動負債	2,525	2,600	△74	△2.9
固定負債	14	22	△8	△38.0
【負債合計】	2,539	2,623	△83	△3.2
純資産の部				
【純資産合計】	7,654	7,312	+342	+4.7
自己資本比率	75.1	73.6	+1.5	—

セグメント実績・概要

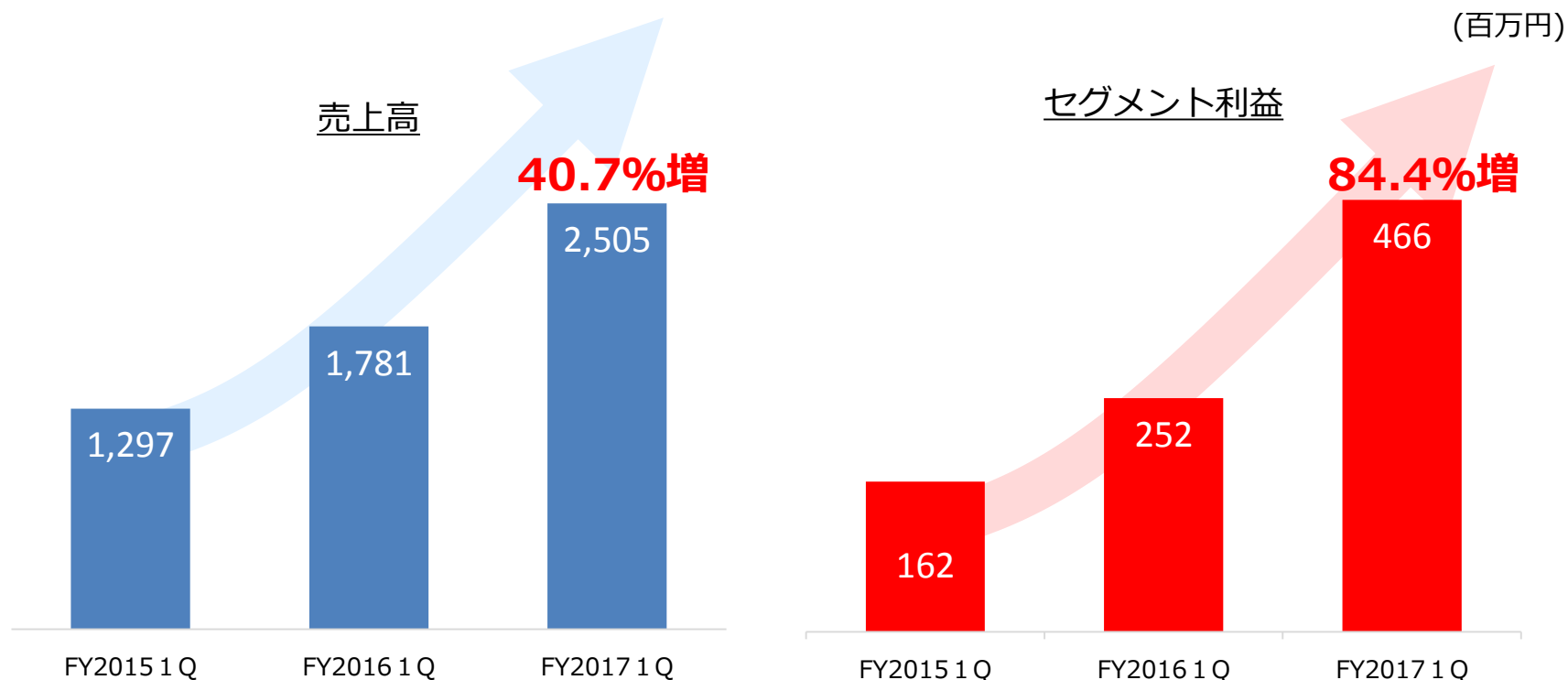


(百万円、%)

	2017年12月期	2016年12月期	増減		
	1Q実績	1Q実績	金額	増減率	
	金額	金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	2,505	1,781	+724	+40.7
	情報通信サービス事業	1,810	1,703	+106	+6.3
	報告セグメント計	4,316	3,485	+830	+23.8
	その他	10	2	+7	+327.3
	調整額	—	—	—	—
	合計（連結）	4,326	3,487	+838	+24.1
セグメント利益	グローバルWiFi事業	466	252	+213	+84.4
	情報通信サービス事業	282	264	+17	+6.8
	報告セグメント計	748	517	+231	+44.7
	その他	△23	△12	△11	△91.5
	調整額	△211	△191	△19	△10.2
	合計（連結）	513	313	+200	+64.0

繁忙期における順調な顧客獲得、リピート利用者の積み上げ、継続した費用改善の取組み結果により、大幅な増収増益。

- アウトバウンド（日本からの海外渡航者）：卒業旅行等の個人利用の顧客増加、出張等の法人利用の取り込み順調。※FY2017 1 Q法人利用率：件数41.1%、金額48.4%
- インバウンド（訪日外国人旅行者）：市場拡大、観光シーズンによる利用客増。

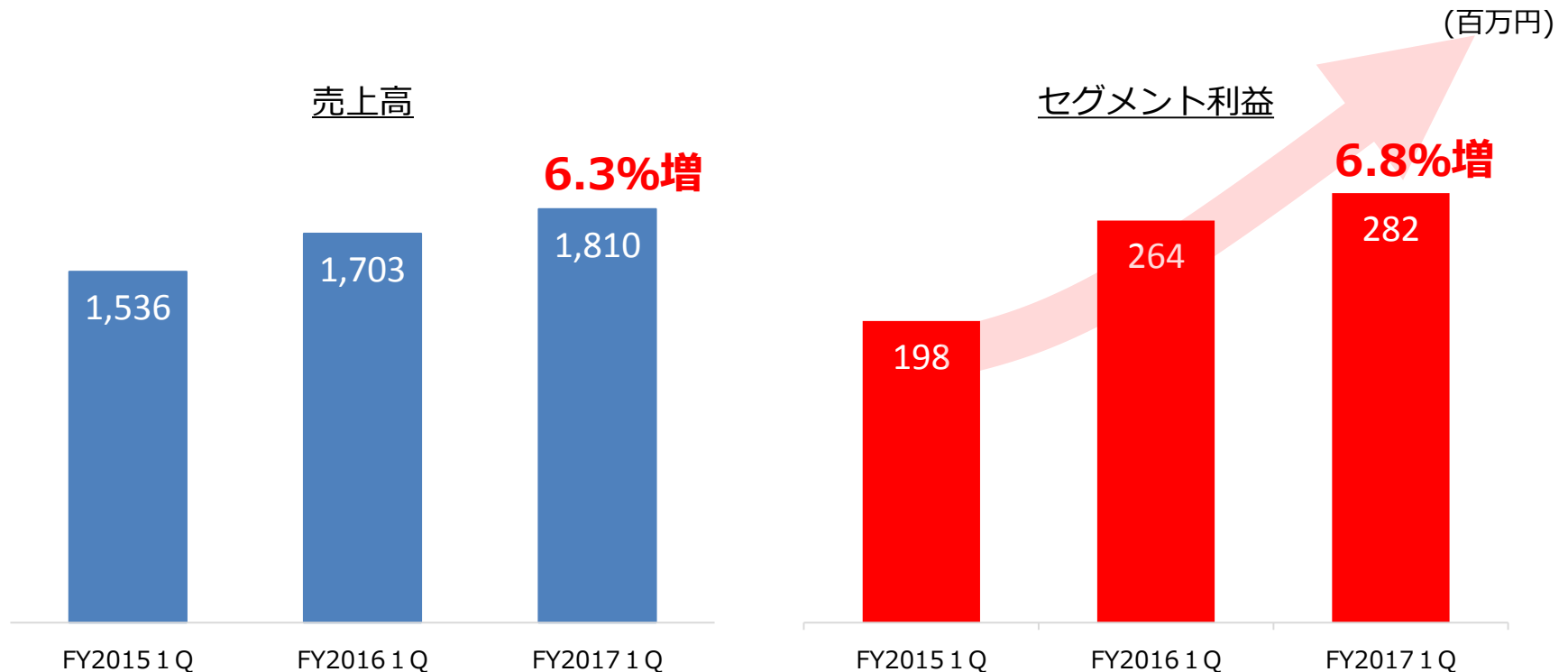


(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

Copyright(C) 2017 VISION INC. All Rights Reserved.

増収増益を継続。

- チャンネルの継続強化（Webマーケティング、CLT（カスタマー・ロイヤリティ・チーム、営業部））。
- スtockモデル化する仕組み（CRM施策等）や、アップセル／クロスセル戦略による一層の増収。



(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) 2017 VISION INC. All Rights Reserved.

今期（2017年12月期）見通し

今期（2017年12月期）業績予想



売上高12.6%増、営業利益**16億円**（**24.5%増**）を予想。

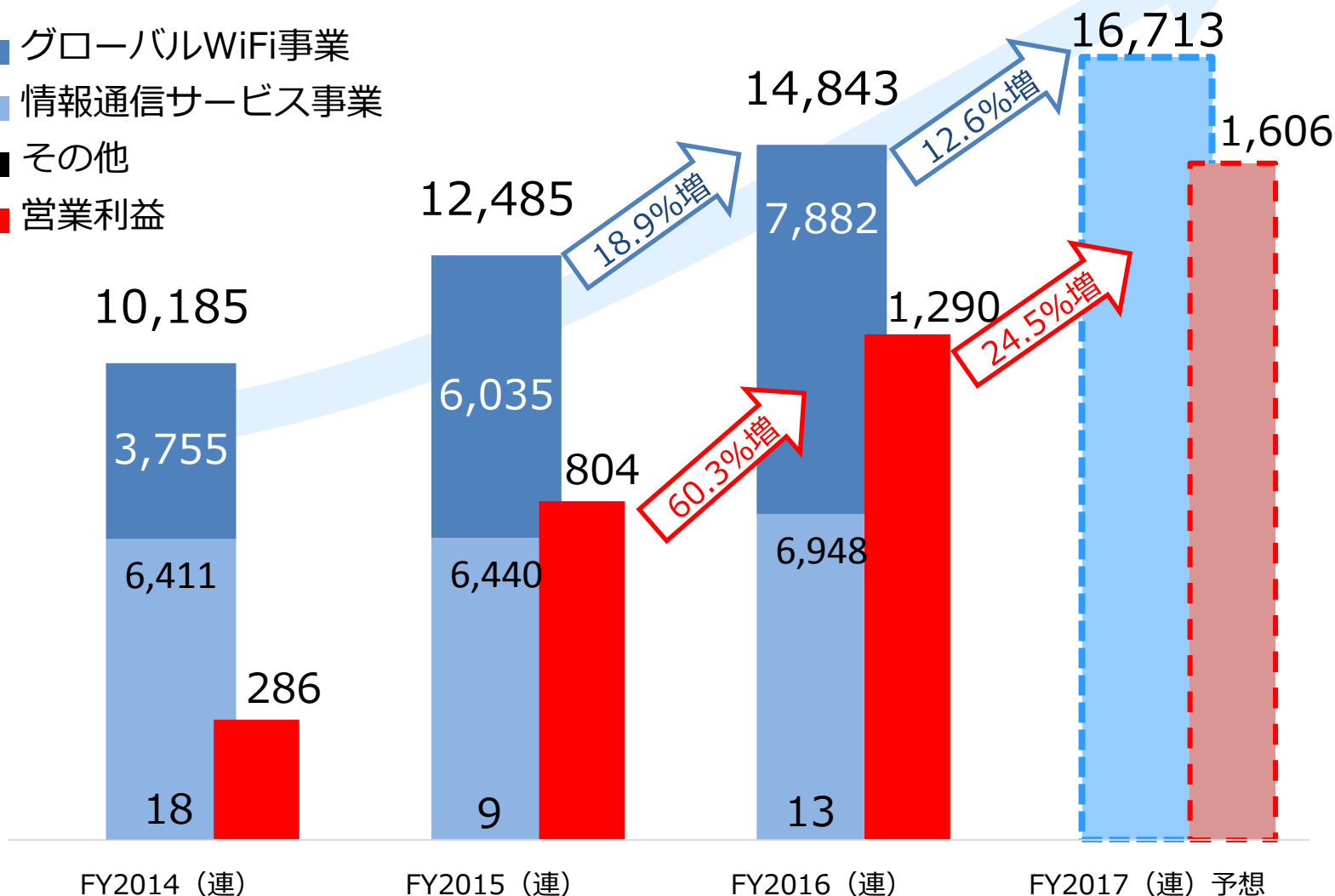
(百万円、%)

科目	2017年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	16,713	100.0	+1,869	+12.6
FY2016実績	14,843	100.0	+2,358	+18.9
売上総利益	9,825	58.8	+1,203	+14.0
FY2016実績	8,622	58.1	+1,712	+24.8
営業利益	1,606	9.6	+315	+24.5
FY2016実績	1,290	8.7	+485	+60.3
経常利益	1,608	9.6	+310	+23.9
FY2016実績	1,298	8.7	+490	+60.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,045	6.3	+231	+28.5
FY2016実績	813	5.5	+228	+39.0

通期売上高・営業利益推移

(百万円)

- グローバルWiFi事業
- 情報通信サービス事業
- その他
- 営業利益



成長戦略の進捗 2017年12月期第1四半期・トピックス

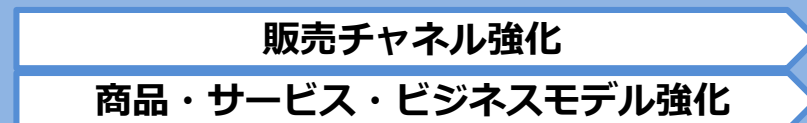
主要 2 事業セグメントの成長戦略を着実に実行。

- グローバルWiFi事業
 - 各ステージそれぞれでの事業展開。 世界展開加速。
 - 旅行関連サービスプラットフォーム（情報メディア・サービス）。
- 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（CRM取り組み）
 - 商品・サービス・ビジネスモデル強化。

グローバルWiFi事業



情報通信サービス事業



○旅行関連サービスプラットフォーム

- 海外渡航中の課題を解決すべく、お役立ち情報（メディア）・サービスを提供。
- 既存顧客基盤を活用してスタート。

GLOBAL WiFi NINJA WiFi

日本年間合計約192万人・1,344万泊

*アウトバウンド（約142万人・994万泊）+ インバウンド（約50万人・350万泊）

*2016年実績・ビジョン調べ

海外渡航者



お役立ち情報（メディア）

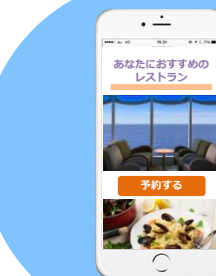
お役立ちサービス



決済プラットフォーム

連携先へ送客

決済プラットフォーム



海外レストラン
予約サービス



ウェアラブル
翻訳デバイス
「iii」レンタルサービス
(2017年4月開始)

- メディア 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」
 - 「NINJA WiFi®」ご利用の訪日外国人旅行者向けに直接配布するガイドブック。
 - 広告モデル。
 - デジタルメディア連携。

○掲載メリット：

- 稀少なFIT(個人旅行者)向け広告。
- 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有り=行動(来店・予約・申込等)確率が高い。

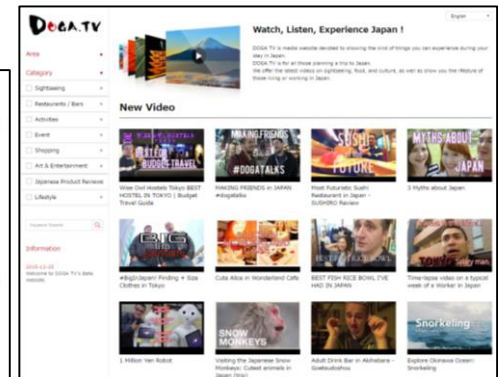
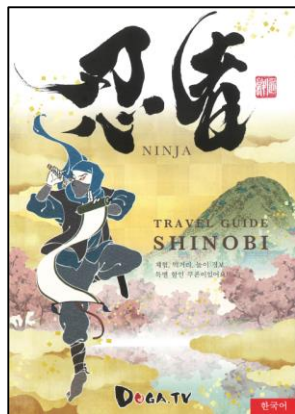
- 動画メディア 「DOGA.TV」

<https://do-ga.tv/>

- 外国人観光客向け動画専門Webサイト。
- 広告モデル。

○掲載メリット：

- 動画制作から掲載に関する要素を全て提供(企画、制作、キャスティング、翻訳、マーケティング)。
- 「NINJA WiFi®」利用者による視聴=誘客の確率が高い。
- 「SHINOBI」と連動可能。



- ウェアラブル翻訳デバイス「ili（イリー）」レンタルサービス（2017年4月30日開始）
 - 開発元・株式会社ログバーと資本業務提携。レンタルサービスオフィシャルパートナー
 - 当初、日本語・英語・中国語に対応。（韓国語・スペイン語準備中）
 - 海外渡航者・訪日外国人旅行者へ、活用シーンを提案。
「滞在中、施設等のスタッフとのコミュニケーション」困った...
32.9%〔*1〕

- 海外レストラン予約サービス
 - PCやスマートフォンで、自国の言語で、簡単に、海外レストランの予約ができるサービス。
 - 「グローバルWiFi®」ご利用のお客様へのご案内から開始。
 - トライアルサービス実施中。
 - 旅行関連サービス事業者（旅行会社等）向け提供開始準備中。



〔*1〕観光庁「訪日外国人旅行者の国内における受入環境整備に関するアンケート」（2017年2月）

- インバウンドタワー・訪日外国人旅行者向け観光施設（2017年5月オープン予定）
 - 新宿歌舞伎町ゴジラロード沿いに立地。
 - 日本最多クラスの訪日外国人客が来訪する観光スポット。
 - 訪日外国人客向け各種情報・サービス・商品を、展示、販売、イベント実施。
 - 観光案内。
 - 「DOGA.TV」、「SHINOBI」と連動し、商品・サービスを提供。
 - 「NINJA WiFi®」、ウェアラブル翻訳機「ili」レンタルサービス。
 - 業務提携先との連携による訪日サービスを提供。
 - 両替所（エボラブルアジア社）、ガイドマッチング「TOMODACHI GUIDE」（Huber.社）、外貨の電子マネー・ポイント交換（ポケットチェンジ社）等
 - インバウンドビジネスに取り組む方とタイアップ。



※イメージ



※イメージ



世の中の情報通信産業革命に貢献します。

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：523名 海外：74名 (2017年3月末日時点)

連結子会社 国内2社、海外12社 (2017年3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



- 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15ヶ所
- 海外子会社 12社

2011年10月 韓国

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

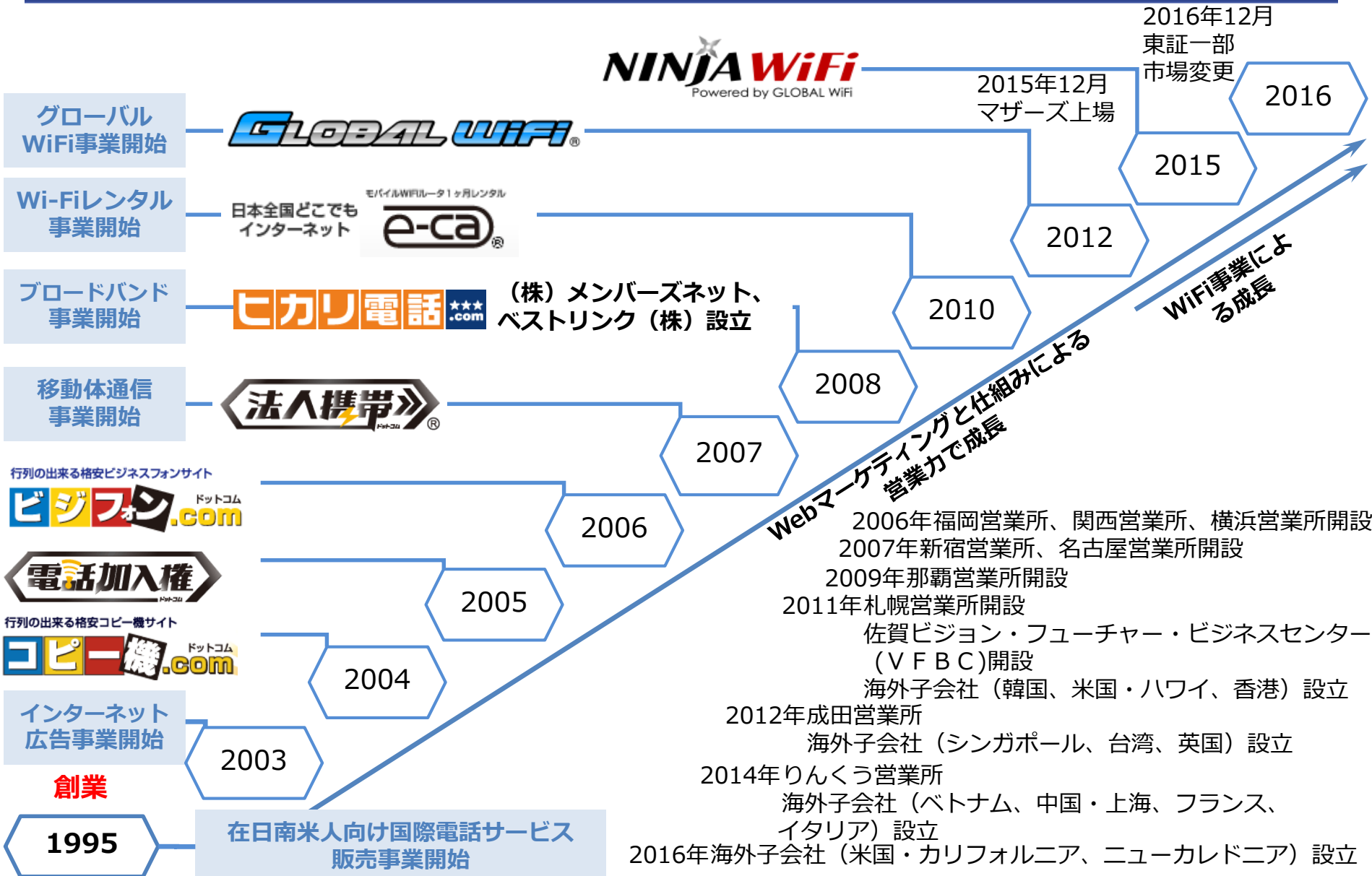
2016年7月 米国 (カリフォルニア)

2016年8月 ニューカレドニア

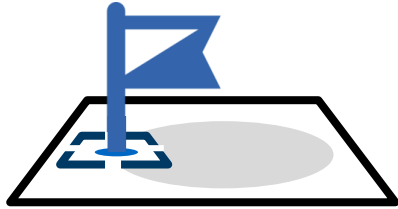


- ● 事業拠点、調達/オペレーション拠点
- 調達/オペレーション拠点
- システム開発拠点 (オフショア)

インターネットメディア戦略・仕組み・WiFi事業で成長



ニッチ& フォーカス戦略



- 情報通信の進化のすき間に生まれた課題を見出し、新たなマーケットを開拓。
- 厳選したターゲットへ経営資源を集中させサービスを極める。

- ✓ 海外渡航者
- ✓ スタートアップ企業

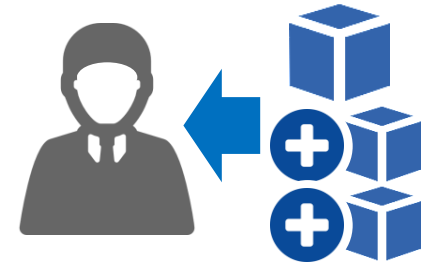
プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



- 生産効率を徹底追及。
- 組織体制と業務スピードの向上で実現。
- サービスの質の高さを保ちながら、他社を凌駕する価格競争力を発揮。

- ✓ 生産性・価格優位性
- ✓ サービス品質評価

アップセル・ クロスセル戦略



- 情報通信サービスの新たなニーズを拾いあげ、適切なタイミングで適正な価格でサービスを継続的に提供。
- 顧客との長期的なリレーションを構築。

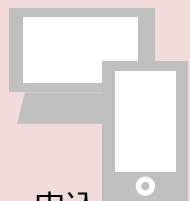
- ✓ 独自のCRM
- ✓ スtockビジネス

セグメント概要・成長戦略 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



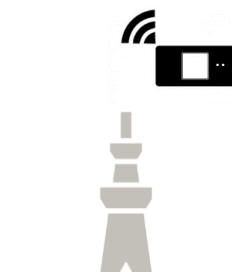
出国前
空港カウンター
受取



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



旅行者のお気に入り
「モバイルWi-Fiルーター」
2014/2016連続1位

割安な定額制

コストメリット最大▲89.9%

・一日300円～

*国内携帯電話会社定額割引比

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

カウンター

空港カウンター設置拠点数業界最多クラス

法人営業力

法人需要の取り込み力

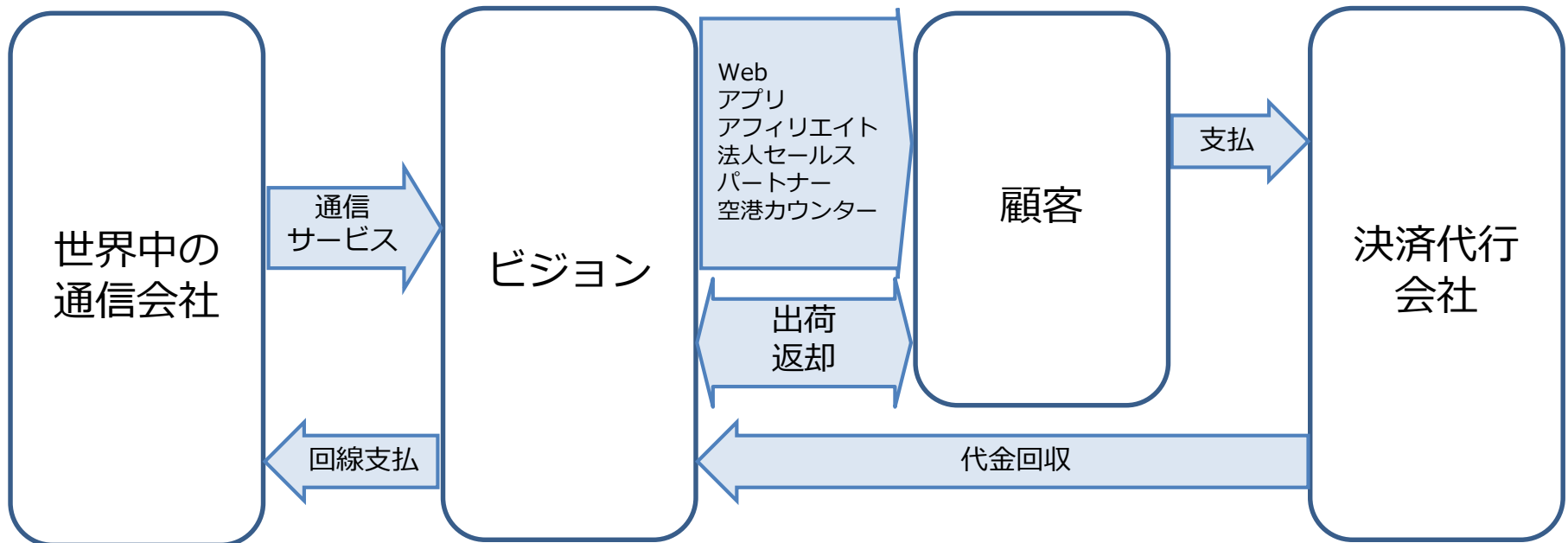
顧客数

シェアナンバーワンクラスの利用者数

グローバルWiFi事業・ビジネスモデル

業界最多200以上の国と地域をカバー
世界中の通信事業者との提携による高速通信

コストメリット最大89.9%
*国内携帯電話会社による定額ローミングサービス比



セキュア
24時間365日 世界42の拠点
空港カウンター設置拠点数業界一



法人需要の取り込み力
シェアナンバーワンクラスの利用者数

インターネット接続手段比較

※当社調査、基準にて作成。

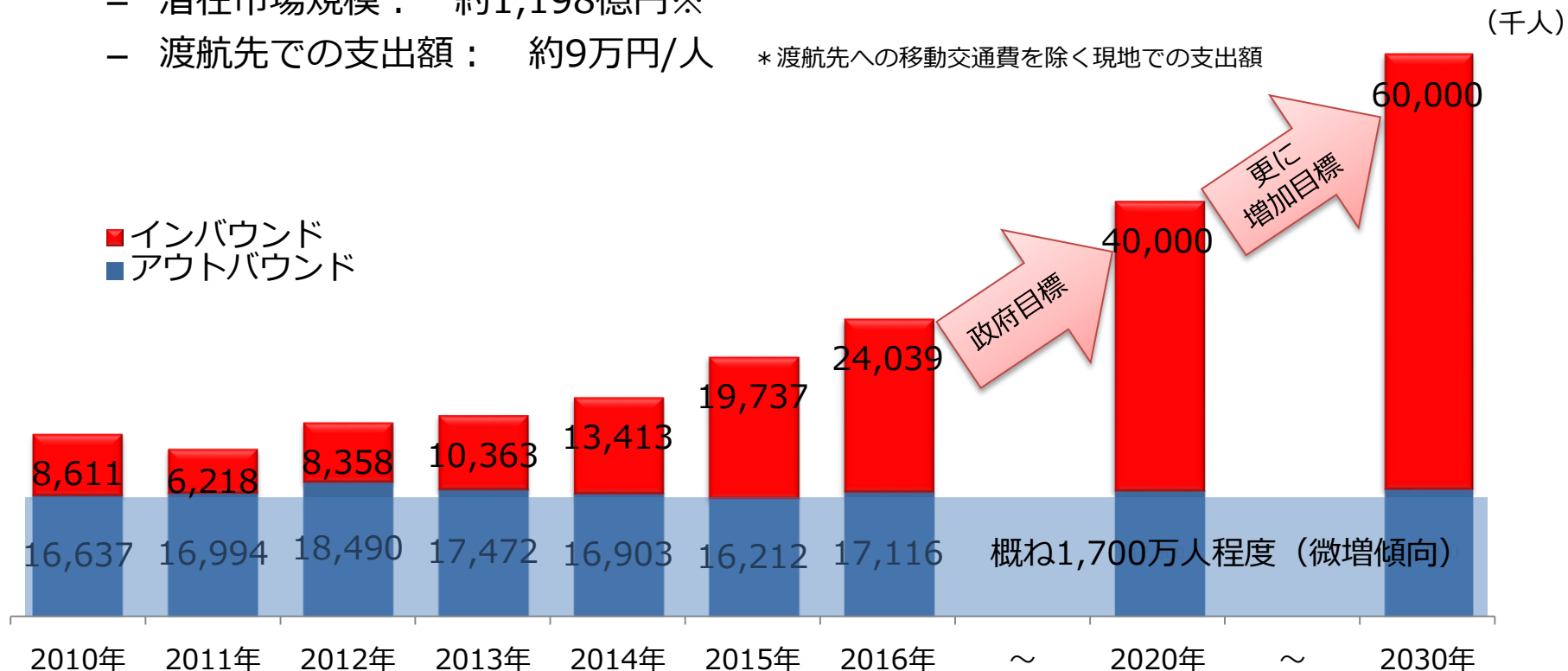


「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」は、安心・安全・快適・安価で優位。

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	×	△	△	○	○
	料金、品質面で課題あり。（1日1,980円～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）。				

グローバルWiFi事業の市場規模（日本）

- インバウンド（訪日外国人旅行者）：年間2,403万人超、2020年4,000万人
 - 潜在市場規模：約1,682億円※
 - 政府目標は、2020年に年間4,000万人。
 - 訪日時の支出額：約14万円/人 * 来日・帰国時の移動交通費を除く日本滞在時の支出額
- アウトバウンド（日本→海外）：年間1,700万人前後で推移。
 - 潜在市場規模：約1,198億円※
 - 渡航先での支出額：約9万円/人 * 渡航先への移動交通費を除く現地での支出額

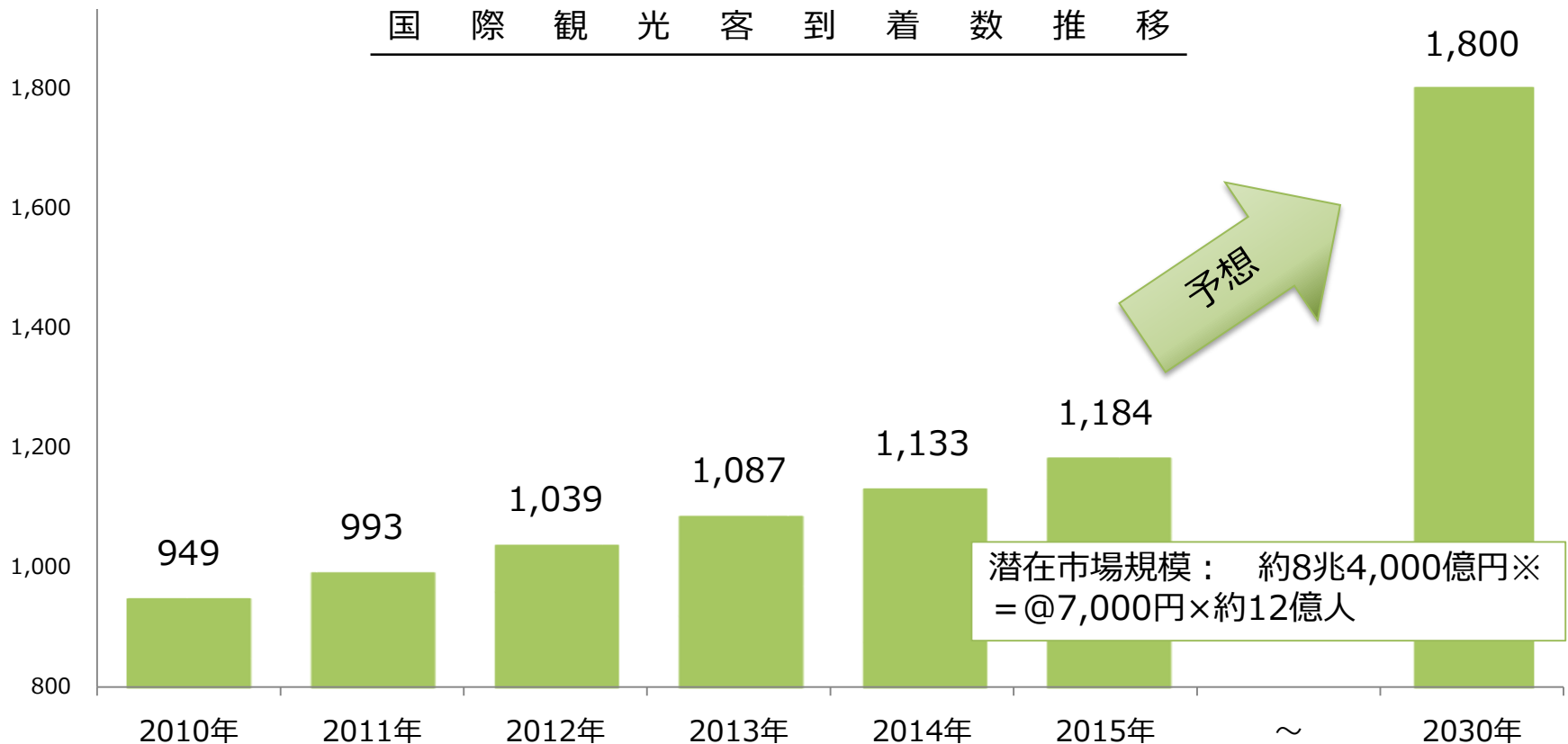


観光庁資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、日本政府観光局報道発表資料より当社作成
 ※当社顧客単価平均から試算

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※

(百万人)



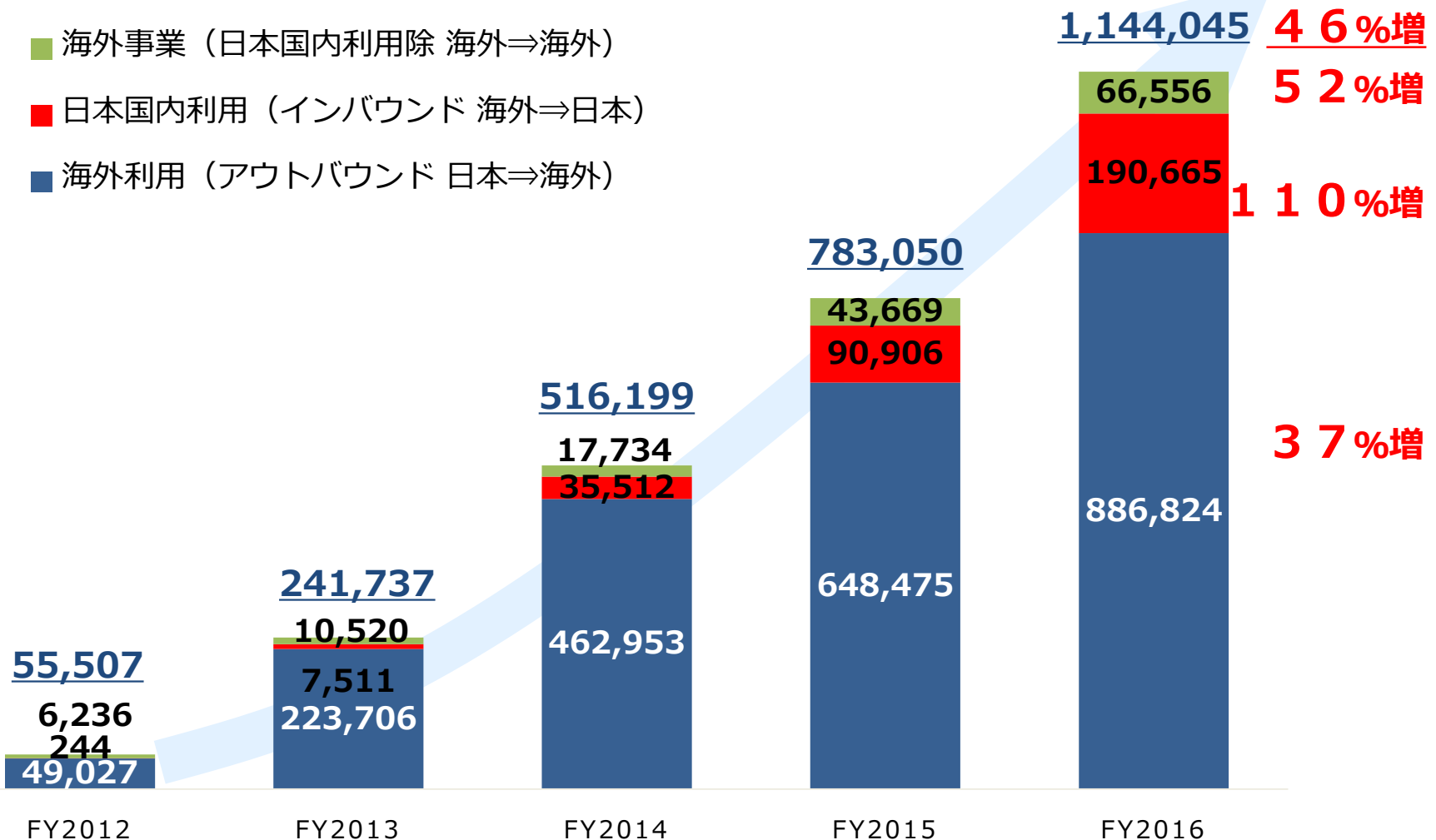
観光庁資料、平成28年版観光白書、国連世界観光機関（UNWTO）公表資料より当社作成
※当社顧客単価平均から試算

グローバルWiFi事業 レンタル件数推移

海外利用、日本国内利用、海外事業ともに順調に増加。
潜在市場規模は大きく、開拓余地は極めて大きい。

(件)

- 海外事業 (日本国内利用除 海外⇒海外)
- 日本国内利用 (インバウンド 海外⇒日本)
- 海外利用 (アウトバウンド 日本⇒海外)



○世界展開

- 世界中の国境を越える渡航者をターゲットと捉え、巨大市場のニーズ取り込みを図る。
- 各ステージにおける事業展開をそれぞれ加速。
 - 日本における着実な (1)「アウトバウンド」、(2)「インバウンド」の取り込み。
 - 海外出店、成長により、最大市場 (3)「海外 to 海外」のニーズ取り込み。
 - 韓国、台湾といった需要国に加え、ロサンゼルスでサービス開始 (2016年11月)。



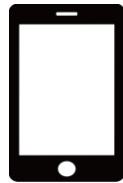
※観光庁資料・国連世界観光機関 (UNWTO) 資料参照の上、当社顧客平均単価から試算

セグメント概要・成長戦略 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





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... 114,343件 (2016年) 出典：法務省

* 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)

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

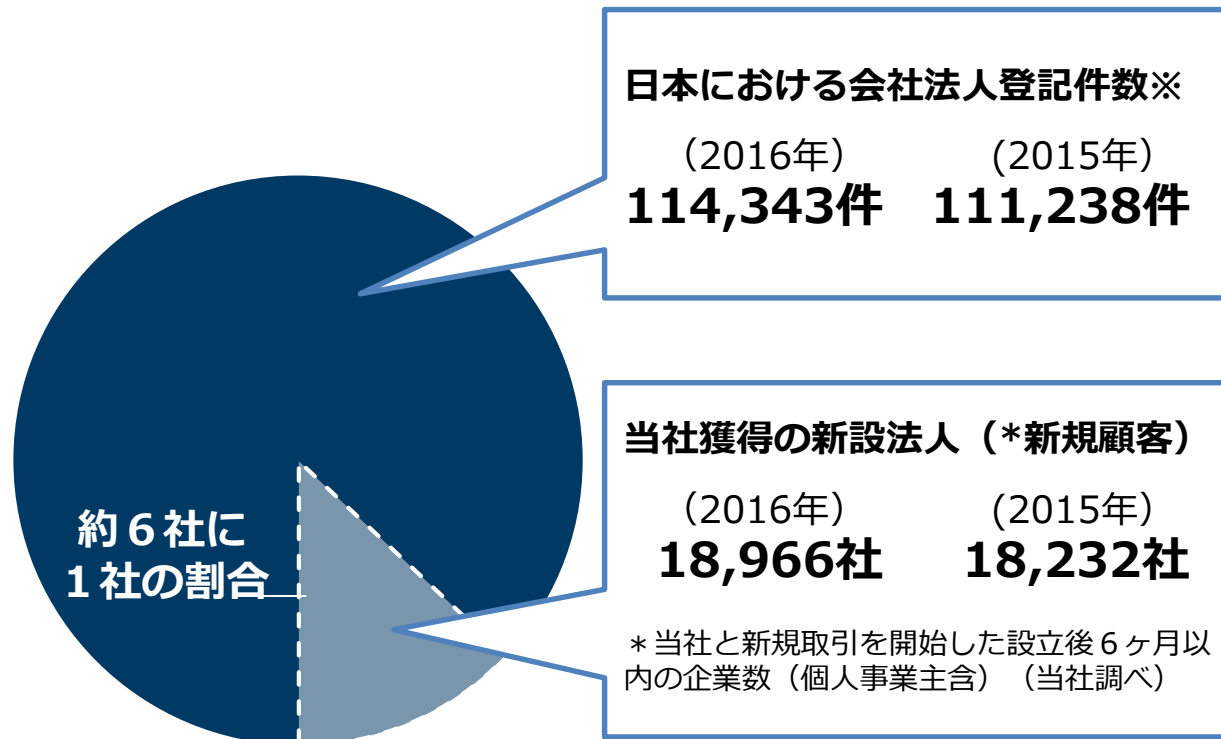
カスタマー ロイヤリティ

独自ノウハウのCRM (顧客関係・取引継続) 戦略

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

○新設法人（スタートアップ）

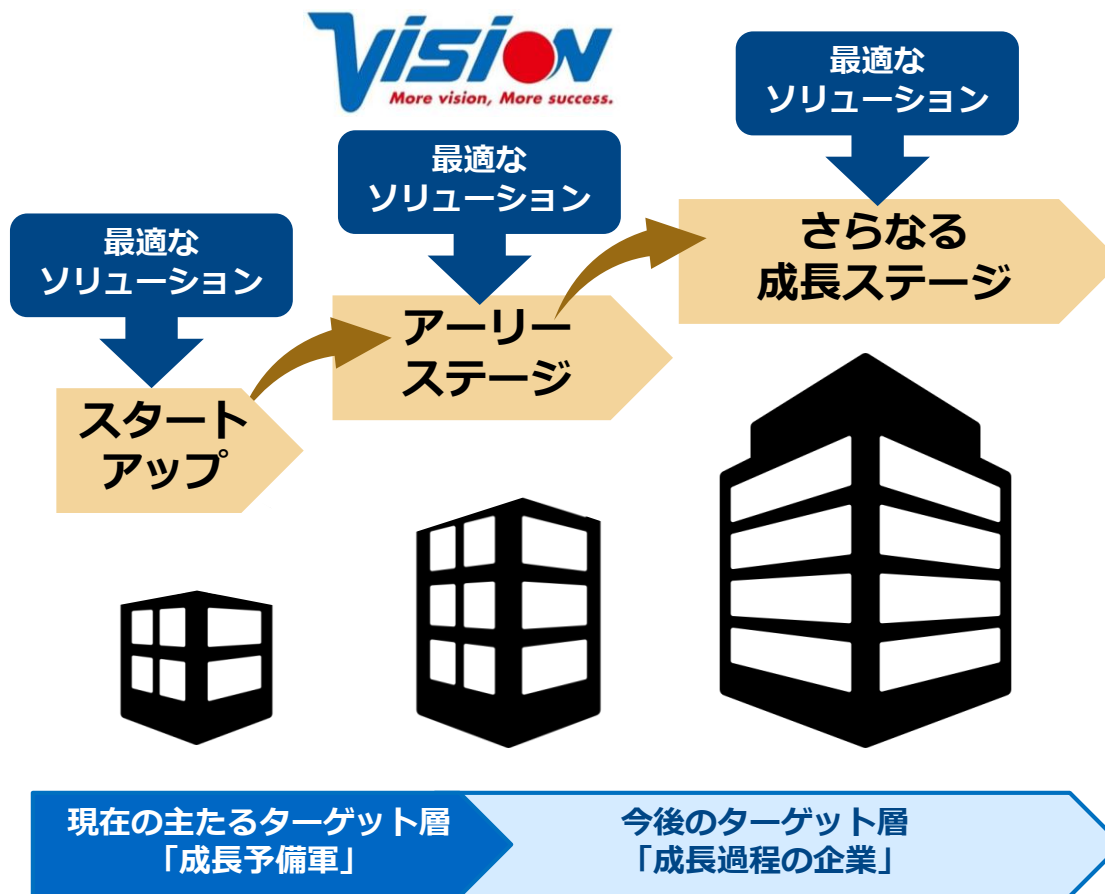
- 主要ターゲットは、成長可能性の高い新設法人。
- 政策による追い風もあり、日本の法人設立数は増加基調。
- 当社の強みを活かし、顧客獲得、継続取引を図っていきます。



※法務省会社設立数統計より当社作成

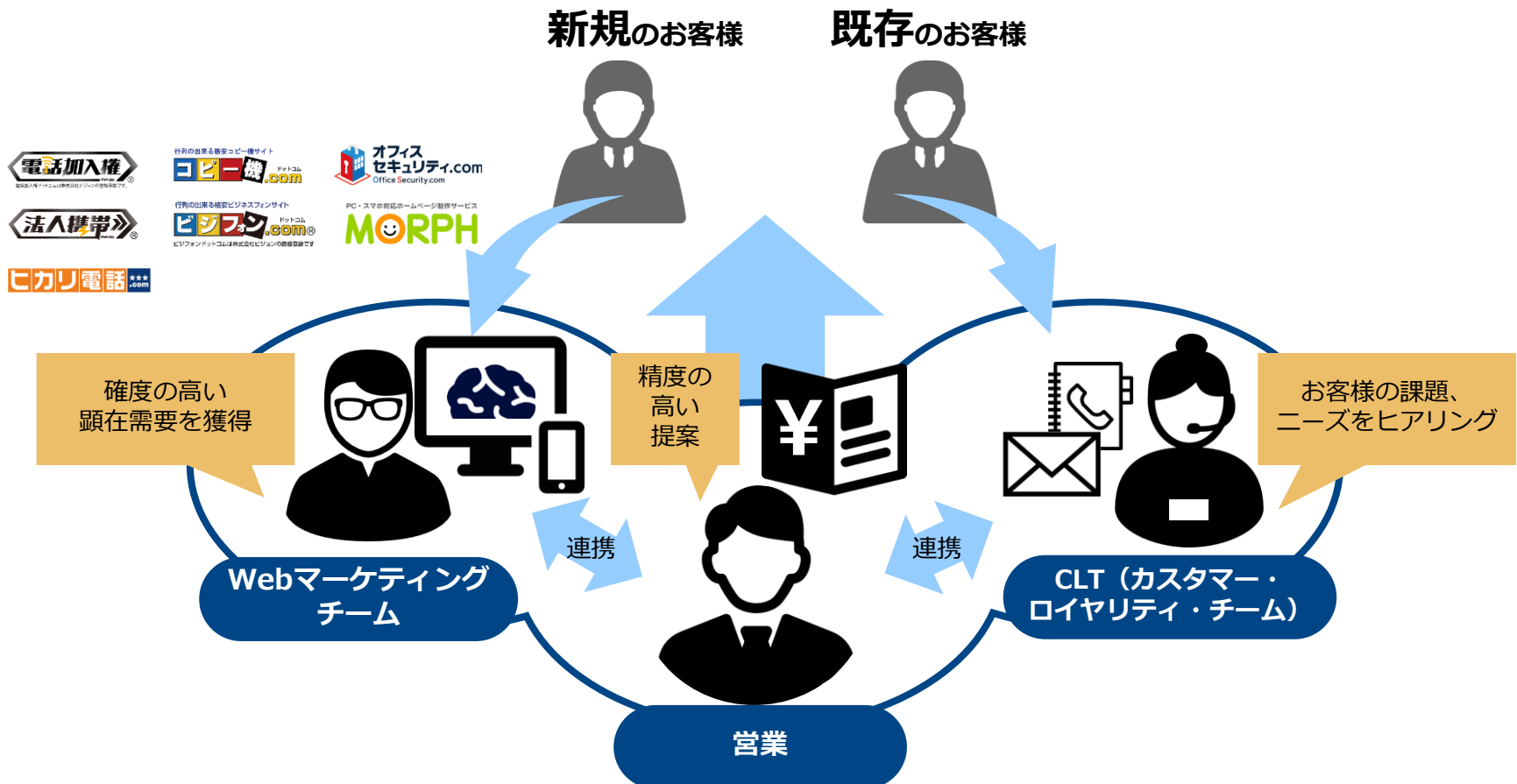
○ストック型ビジネスモデル

- 顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じて最適なソリューションを提供。
- 独自ノウハウのCRM（顧客関係・継続取引）により、利益が積み上がっていく構造。



○高生産性モデル・Webマーケティング×営業×CLT (カスタマー・ロイヤリティ・チーム)

- Webマーケティング： ビジョン独自ノウハウにより、顕在需要を集客。
- 営業： 高い獲得効率をあげる専門部隊+追加ニーズのエスカレーション。
- CLT： 顧客フォローによる継続取引、追加ニーズ収集。



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



世の中の情報通信産業革命に貢献します。