

# 2018年12月期第1四半期 決算説明資料

**2018.5.10**  
**株式会社ビジョン**  
**証券コード：9416**

- 第1四半期決算概要
- 2018年12月期の見通し
- 2018年12月期の取り組み進捗
- 成長戦略について
- APPENDIX
  - グループ体制
  - 業績データ
  - グローバルWiFi事業 市場規模
  - グローバルWiFi事業 顧客属性（法人・個人）／（新規・リピート）／（男女/年代・過去累計）
  - 情報通信サービス事業 市場規模
  - 有償ストック・オプション発行概要
- 事業概要

# 第 1 四半期決算概要

---

# 2018年12月期第1四半期決算概要（連結）

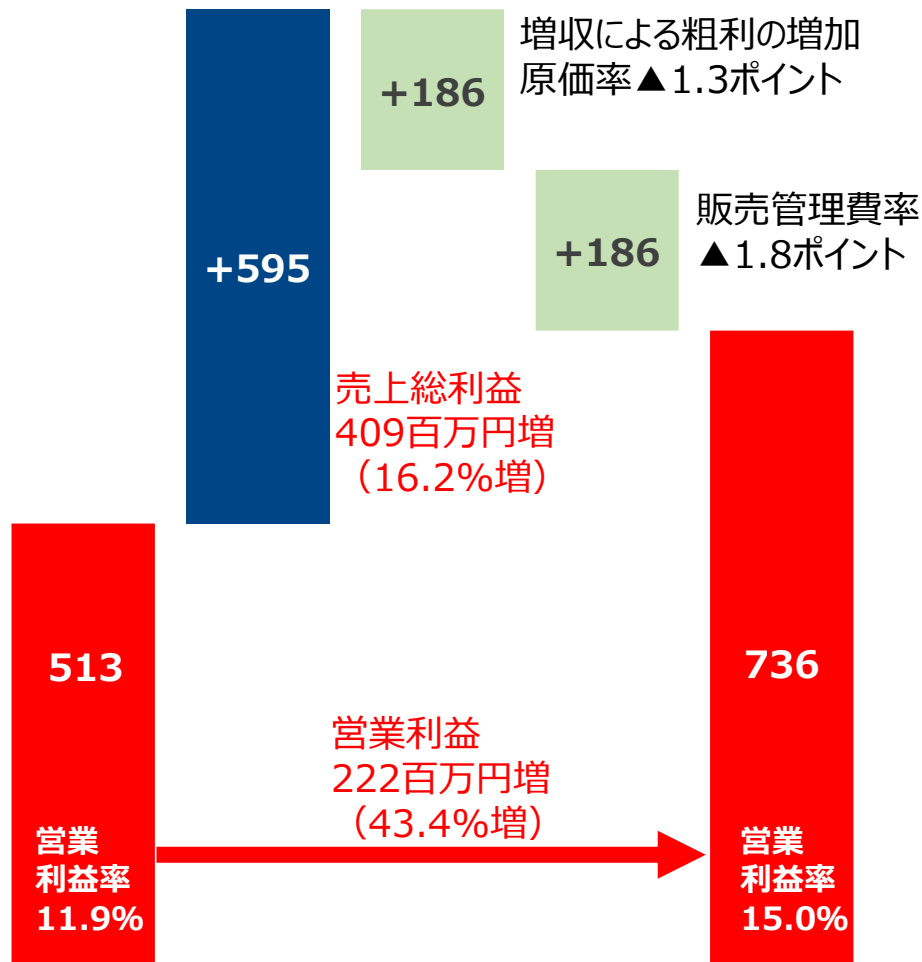


売上高、各利益とも過去最高値を更新。

(百万円、%)

科目	2018年12月期1Q実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	4,922	100.0	+595	+13.8
FY2017/1Q実績	4,326	100.0	+838	+24.1
売上総利益	2,930	59.5	+409	+16.2
FY2017/1Q実績	2,521	58.3	+519	+25.9
営業利益	736	15.0	+222	+43.4
FY2017/1Q実績	513	11.9	+200	+64.0
経常利益	745	15.1	+241	+47.8
FY2017/1Q実績	504	11.7	+179	+55.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	514	10.4	+172	+50.4
FY2017/1Q実績	341	7.9	+129	+61.0

(百万円)



営業利益率15.0%（前年同期比3.1ポイント上昇）

- 販売が好調。
- グローバルWiFi事業：
  - 費用削減施策、生産性向上策の効果が引き続き業績に貢献。
    - 回線調達コストの低廉化
    - クラウドWiFi導入
      - 回線使用効率向上
      - 出荷工程削減
    - 人件費率抑制
      - 問合せに対するAIの活用
      - 自動受け取りロッカー「スマートピックアップ」増設 等
- 情報通信サービス事業：
  - より収益性の高いサービスの主力化、アップセル／クロスセル戦略により利益率向上。

2017 1 Q 売上増加 原価増加 販管費増加 2018 1 Q

# セグメント実績

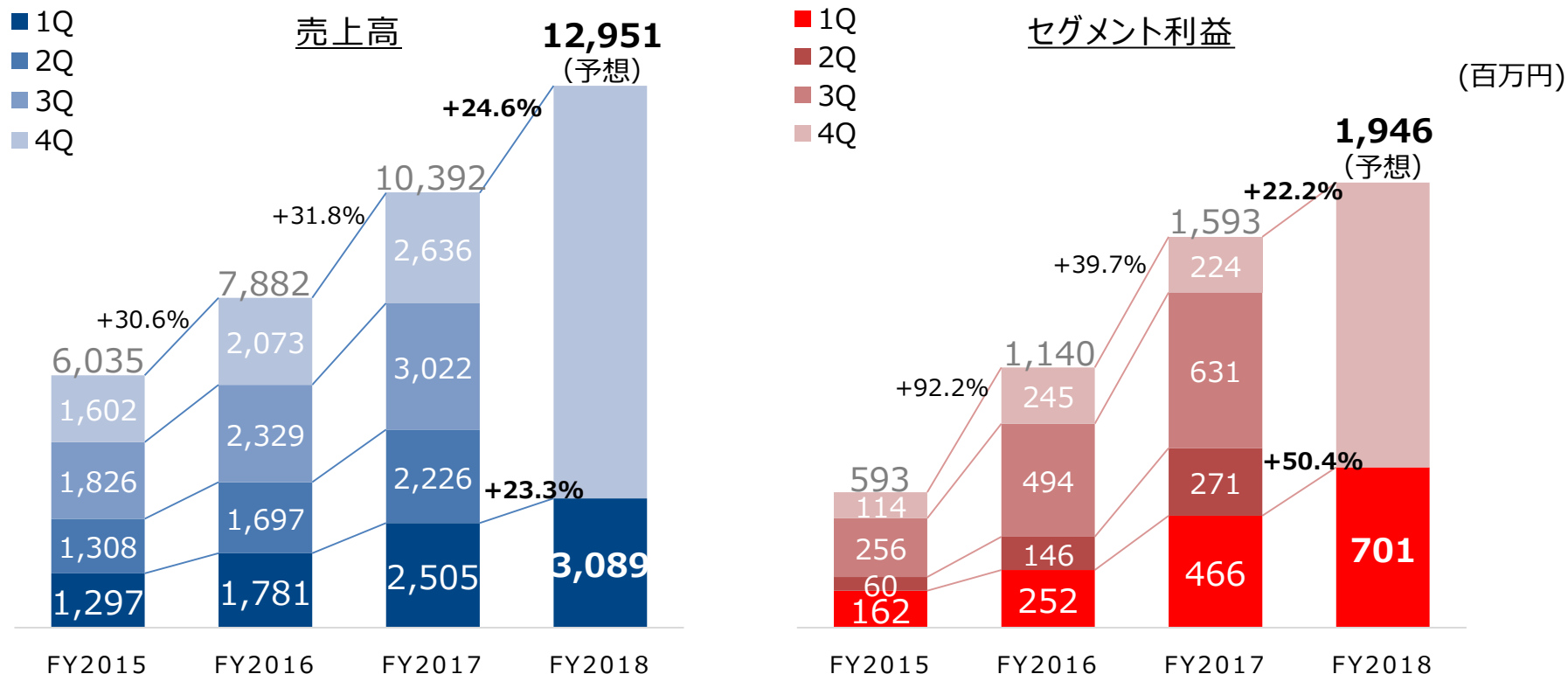


(百万円、%)

	2018年12月期	2017年12月期	増減		
	1 Q実績	1 Q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	<b>3,089</b>	2,505	+583	<b>+23.3</b>
	情報通信サービス事業	1,818	1,810	+8	+0.4
	<b>報告セグメント計</b>	<b>4,907</b>	<b>4,316</b>	<b>+591</b>	<b>+13.7</b>
	その他	14	10	+4	+42.5
	調整額	—	—	—	—
<b>合計（連結）</b>	<b>4,922</b>	<b>4,326</b>	<b>+595</b>	<b>+13.8</b>	
セグメント利益	グローバルWiFi事業	<b>701</b>	466	+235	<b>+50.4</b>
	利益率	22.7	18.6	+4.1	—
	情報通信サービス事業	<b>296</b>	282	+14	<b>+5.0</b>
	利益率	16.3	15.6	+0.7	—
	<b>報告セグメント計</b>	<b>997</b>	<b>748</b>	<b>+249</b>	<b>+33.3</b>
	その他	△28	△23	△4	△20.5
調整額	△232	△211	△21	△10.1	
<b>合計（連結）</b>	<b>736</b>	<b>513</b>	<b>+222</b>	<b>+43.4</b>	

繁忙期。学生旅行（卒業旅行）、桜シーズンの取り込み奏功。

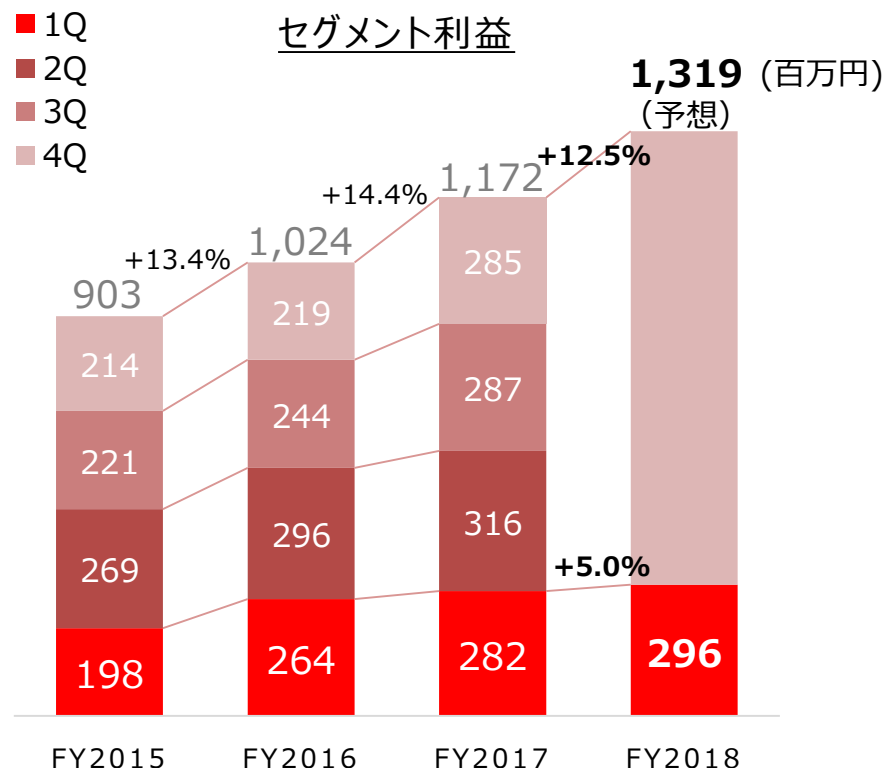
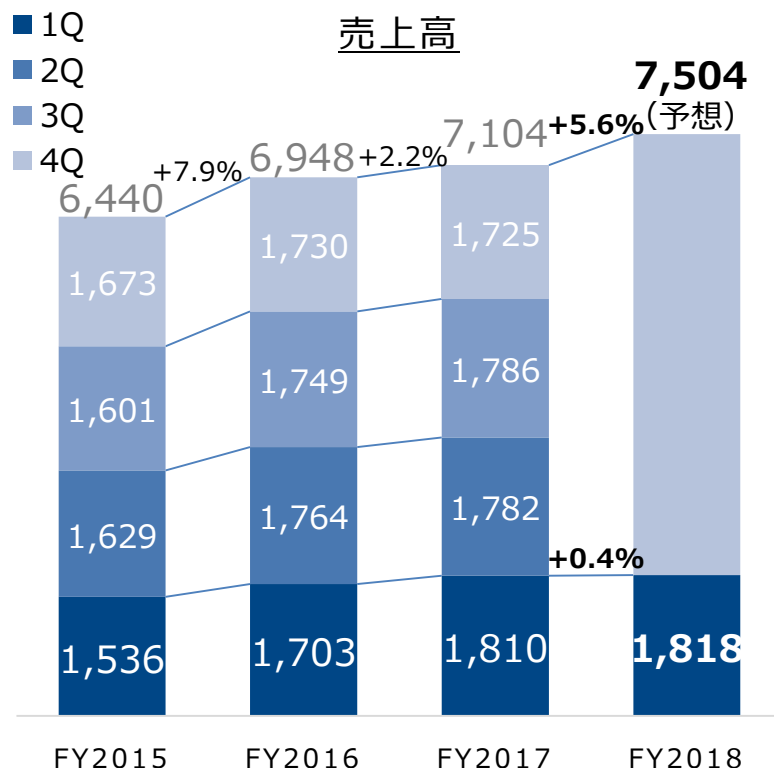
- 新規、リピート利用共にレンタル件数が順調に増加。
- 継続的な原価効率とオペレーションコストの改善施策により、収益性向上。
  - ・クラウドWiFiの活用（出荷比率増加）、ボリュームディスカウントによる通信回線等の仕入単価減少。
  - ・AIを活用したお問合せ対策（コールセンター費用抑制）、オペレーションの自動化、簡素化、省力化。



(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。

生産性を向上しつつ増収増益を達成。安定した利益を確保。

- 主要ターゲット層（新設法人・ベンチャー企業）の取り込みが好調。
- CRMによる継続取引の積み上げ。
  - アップセル／クロスセル戦略による収益性の向上。
    - 電力サービス「ハルエネでんき」加入取り次ぎ（クロスセリング）好調。



(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、%)

	2018年12月期 1 Q	2017年12月期末	前連結会計年度末比	
	金額	金額	増減	増減率
<b>資産の部</b>				
流動資産	9,072	8,995	+76	+0.9
現金及び預金	6,250	6,256	△5	△0.1
固定資産	2,825	2,488	+336	+13.5
有形固定資産	1,083	859	+224	+26.2
無形固定資産	639	590	+48	+8.2
投資その他の資産	1,101	1,038	+63	+6.1
<b>【資産合計】</b>	<b>11,897</b>	<b>11,483</b>	<b>+413</b>	<b>+3.6</b>
<b>負債の部</b>				
流動負債	2,924	2,895	+29	+1.0
固定負債	1	2	△0	△35.7
<b>【負債合計】</b>	<b>2,925</b>	<b>2,897</b>	<b>+28</b>	<b>+1.0</b>
<b>純資産の部</b>				
<b>【純資産合計】</b>	<b>8,971</b>	<b>8,586</b>	<b>+385</b>	<b>+4.5</b>
自己資本比率	75.2	74.6	+0.6	—

## 2018年12月期の見通し

---

# 今期業績予想



売上高：前年同期比**17.3%増**、営業利益：前年同期比**25.9%増**。

(百万円、%)

科目	2018年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	<b>20,599</b>	100.0	+3,044	<b>+17.3</b>
FY2017実績	17,554	100.0	+2,711	+18.3
売上総利益	<b>12,103</b>	58.8	+1,942	<b>+19.1</b>
FY2017実績	10,160	57.9	+1,538	+17.8
営業利益	<b>2,252</b>	10.9	+463	<b>+25.9</b>
FY2017実績	1,788	10.2	+498	+38.6
経常利益	<b>2,254</b>	10.9	+459	<b>+25.6</b>
FY2017実績	1,795	10.2	+496	+38.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,520</b>	7.4	+311	<b>+25.8</b>
FY2017実績	1,208	6.9	+394	+48.5

# 通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
2015年12月期	売上高	2,836	2,940	3,429	3,277	12,485
	構成比（対通期）	22.7	23.6	27.5	26.3	—
	営業利益	202	169	304	128	804
	構成比（対通期）	25.1	21.1	37.8	16.0	—
	営業利益率	7.1	5.8	8.9	3.9	6.4%
2016年12月期	売上高	3,487	3,465	4,083	3,807	14,843
	構成比（対通期）	23.5	23.3	27.5	25.7	—
	営業利益	313	245	517	214	1,290
	構成比（対通期）	24.3	19.0	40.1	16.6	—
	営業利益率	9.0%	7.1	12.7	5.6	8.7%
2017年12月期	売上高	4,326	4,024	4,827	4,377	17,554
	構成比（対通期）	24.6	22.9	27.5	24.9	—
	営業利益	513	336	688	249	1,788
	構成比（対通期）	28.7	18.8	38.5	13.9	—
	営業利益率	11.9	8.4	14.3	5.7	10.2
2018年12月期 1 Qは実績 2 Q以降は予想	売上高	<b>4,922</b>	<b>4,839</b>	<b>10,837</b>		<b>20,599</b>
	構成比（対通期）	23.9	23.5	52.6		—
	営業利益	<b>736</b>	<b>253</b>	<b>1,263</b>		<b>2,252</b>
	構成比（対通期）	32.7	11.2	56.1		—
	営業利益率	<b>15.0</b>	<b>5.2</b>	<b>11.7</b>		<b>10.9</b>

(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。  
2018年12月期2 Qの数値は、上期業績予想から1 Qの実績を差し引いた数値となっております。

# セグメント業績予想

- グローバルWiFi事業 : 売上高**24.6%増**、セグメント利益**22.2%増**。
- 情報通信サービス事業 : 売上高 **5.6%増**、セグメント利益**12.5%増**。

(百万円、%)

	2018年12月期 予想	2017年12月期 実績	増減		
	金額	金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	12,951	10,392	+2,559	<b>+24.6</b>
	情報通信サービス事業	7,504	7,104	+400	<b>+5.6</b>
	<b>報告セグメント計</b>	<b>20,456</b>	<b>17,496</b>	<b>+2,959</b>	<b>+16.9</b>
	その他	142	58	+84	+144.9
	調整額	—	—	—	—
	<b>合計（連結）</b>	<b>20,599</b>	<b>17,554</b>	<b>+3,044</b>	<b>+17.3</b>
セグメント 利益	グローバルWiFi事業	1,946	1,593	+353	<b>+22.2</b>
	情報通信サービス事業	1,319	1,172	+147	<b>+12.5</b>
	<b>報告セグメント計</b>	<b>3,266</b>	<b>2,765</b>	<b>+500</b>	<b>+18.1</b>
	その他	△11	△102	+91	+89.1
	調整額	△1,002	△874	△127	△14.6
	<b>合計（連結）</b>	<b>2,252</b>	<b>1,788</b>	<b>+463</b>	<b>+25.9</b>

## 2018年12月期の取り組み進捗

---

- 今年度スローガン「進化への挑戦～第2章～」を実現する取り組みを推進。
  - － 事業の拡大と周辺ビジネスの収益化で差別化。
  - － 業界圧倒的No.1（生産性、シェア、利益）を実現。

## 拡大（一層の市場開拓）

- グローバルWiFi事業
  - ・“超”直前オンライン受注対応体制を構築
    - ・これまで逃していた出発当日客を獲得可能 = 純増
  - ・「グローバルWiFi for Biz」導入企業の開拓促進
  - ・旅行事業者向けソリューション
    - ・クラウドWiFi活用による旅行商品への組み込み（ホールセール＋メディア機能を提供）
  - ・訪日外国人旅行者向けサービス好調
- 情報通信サービス事業
  - ・流入チャネル拡大「ビマケ（Vision Business Market）」



## 活用（顧客基盤の活用）

- 旅行関連サービスプラットフォーム
  - ・訪日外国人旅行者向けメディア増収
    - ・特長（直接手渡し、属性別施策可能等）を評価頂き、広告出稿元の企業増加、継続客増加
  - ・送迎の予約および送迎サービス（今秋予定）
- 情報通信サービス事業
  - ・ニーズの高いサービスの追加投入
    - ・電力サービス取次の拡大
    - ・自社開発サービスの販売立ち上がり良好（ワークフロー、SFA等）

## 拡充（収益性向上）

- グローバルWiFi事業
  - ・販売効率向上施策
    - ・安定基盤の重点取り組み…リピーター、法人
  - ・原価／販売管理費低減
    - ・クラウドWiFi導入率…全出荷の約67%
    - = 回線効率向上、出荷オペレーション効率向上

- 全社
  - ・RPA導入によるルーチンワーク省力化推進等

- クラウド上でSIMを管理する次世代型の通信技術搭載Wi-Fiルーター。
- 出荷オペレーションの省力化（＝出荷関連費用低減）。
  - 出荷するWi-Fiルーターの約67%まで増加（2017年12月：約50%）。
- 法人向け「グローバルWiFi for Biz」を展開。

グローバルWiFi for Bizなら 全て不要

顧客の手元に常備。 ⇒



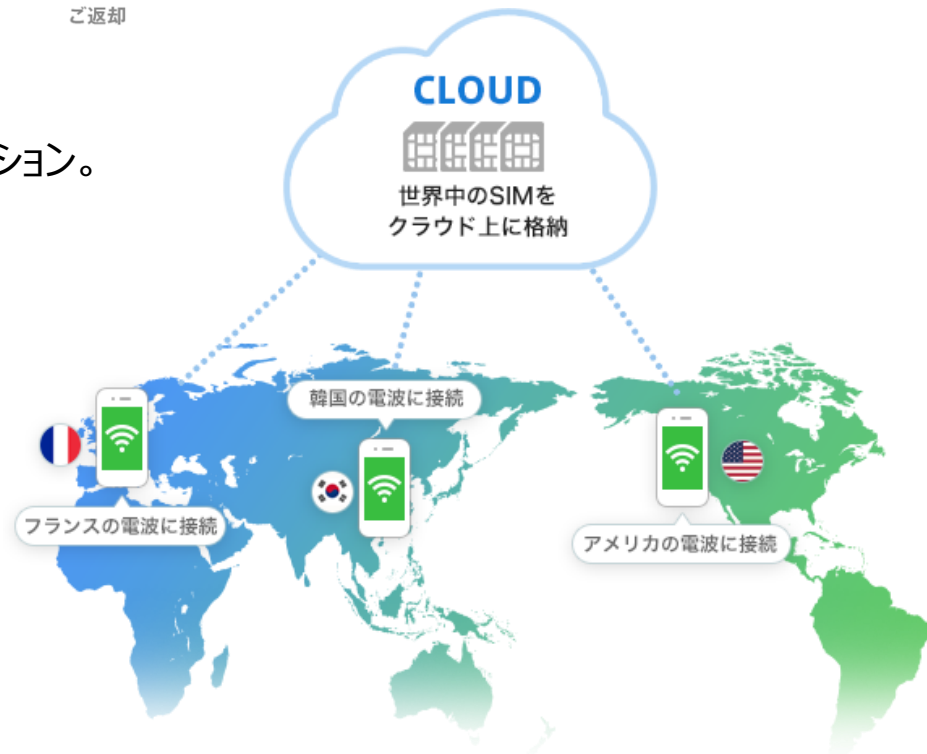
- 国内（日本）利用も可能。
- 個人向けにも提供開始予定。

- 旅行会社向け海外旅行商品組み込みソリューション。

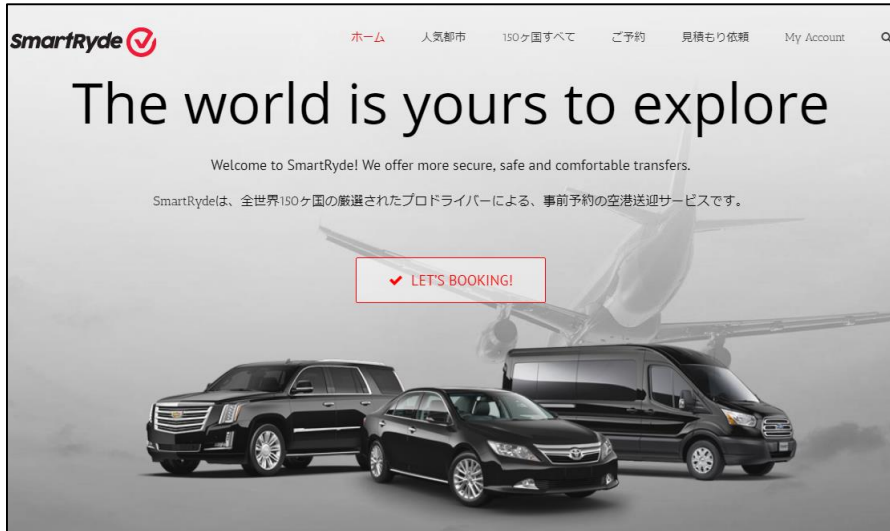


## 1台で世界中どこでもインターネット クラウドWiFi技術

クラウド上でSIMを管理するという次世代型の通信技術により、物理的にSIMの挿入を行うことなく、世界中の通信キャリアの通信回線が利用可能。







## 活用（顧客基盤の活用）

- ✓ グローバルWiFi事業の顧客基盤（訪日外国人旅行客を含む海外渡航者）を活用し、海外渡航中の課題解決に役立つ情報・サービスを提供する「旅行関連サービスプラットフォーム」構想の一環。
- ✓ 情報通信サービス事業の顧客、新規需要客もターゲットに展開。
- ✓ 国内：当社グループにて展開。都内から開始。  
※パートナー展開も含め、順次全国主要都市に展開予定。
- ✓ 海外：資本業務提携先のディーエルジービー株式会社「SmartRyde」を活用。
- ✓ 2018年秋頃より本格展開予定。

## 自動受渡しロッカー



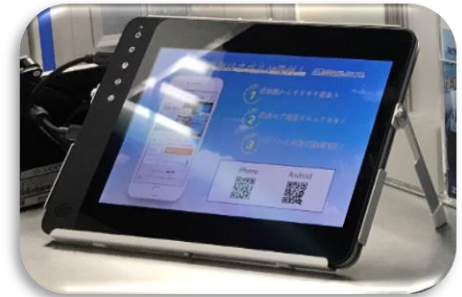
**SmartPickup**  
(スマートピックアップ)

## セルフレジKIOSK端末 (多言語対応・決済機能)



**SmartEntry**  
(スマートエントリー)

## 即時お客様識別カウンター (QRコード活用受付カウンター)



接客時

待機時



**SmartCheck**  
(スマートチェック)

待ち時間短縮

混雑緩和

利便性向上

CS向上

売上増

レンタル件数（受渡件数）、オプションサービス（補償サービス、付帯品等）の増加への対応や、海外へ渡航する日本人・訪日外国人旅行者にとって、より便利に、より快適で、より安心でお客様それぞれのニーズに対応する店舗へ進化。



各取り組みを連携し、更なる利便性の向上へ

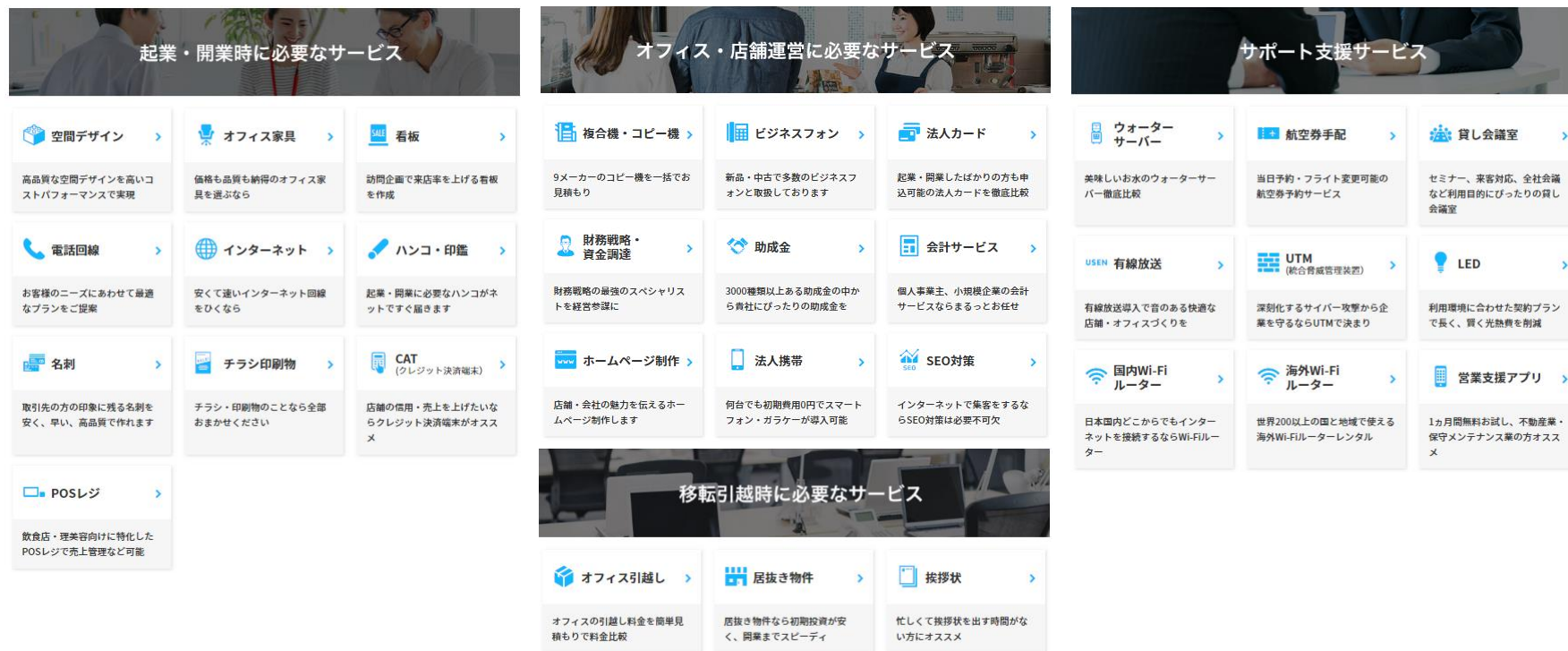
これまで逃していた出発当日客へのサービス提供が可能⇒利用件数増加。  
※空港カウンター店舗目の前でのWEB申込も、データベースとの連携で即時対応可能。

## ○販売チャネル強化／商品・サービス・ビジネスモデル強化

### ・「ビマケ（Vision Business Market）」

<https://vision-bizmarket.com/>

- 全ての企業のビジネスを全力で応援する「企業のための総合支援サイト」
- スタートアップ・中小・ベンチャー企業向け。起業準備中の方も広く集客。
- お役立ち情報と共に、当社サービスおよびタイアップパートナーの商材を案内。



The screenshot displays the Vision Business Market website interface, organized into several main service categories:

- 起業・開業時に必要なサービス (Start-up/Opening Services):**
  - 空間デザイン (Space Design)
  - オフィス家具 (Office Furniture)
  - 看板 (Signage)
  - 複合機・コピー機 (Multi-function Copiers)
  - ビジネスフォン (Business Phones)
  - 法人カード (Corporate Cards)
  - 電話回線 (Phone Lines)
  - インターネット (Internet)
  - ハンコ・印鑑 (Seals/Signatures)
  - 財務戦略・資金調達 (Financial Strategy/Funding)
  - 助成金 (Subsidies)
  - 会計サービス (Accounting Services)
  - 名刺 (Business Cards)
  - チラシ印刷物 (Flyers/Printed Materials)
  - CAT (クレジット決済端末) (Credit Card Terminals)
  - ホームページ制作 (Website Development)
  - 法人携帯 (Corporate Mobile Phones)
  - SEO対策 (SEO Strategies)
  - POSレジ (POS Registers)
- オフィス・店舗運営に必要なサービス (Office/Store Operation Services):**
  - ウォーターサーバー (Water Servers)
  - 航空券手配 (Flight Bookings)
  - 貸し会議室 (Meeting Rooms)
  - 有線放送 (Cable TV)
  - UTM (統合脅威管理装置) (UTM - Unified Threat Management)
  - LED (LED Lighting)
  - 国内Wi-Fiルーター (Domestic Wi-Fi Routers)
  - 海外Wi-Fiルーター (Overseas Wi-Fi Routers)
  - 営業支援アプリ (Sales Support Apps)
- 移転引越時に必要なサービス (Moving/Relocation Services):**
  - オフィス引越 (Office Moving)
  - 居抜き物件 (Ready-to-move Properties)
  - 挨拶状 (Letters of Introduction)

## 成長戦略について

---

成長戦略を着実に実行。

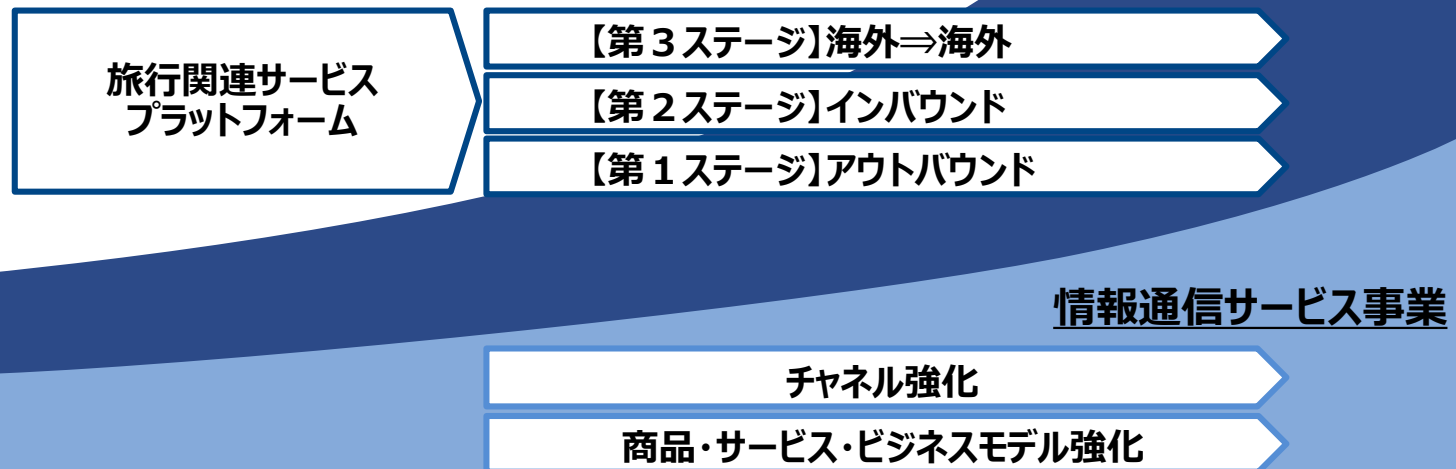
- グローバルWiFi事業

顧客基盤・事業基盤の

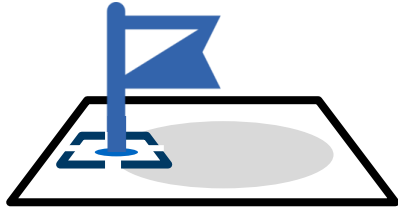
- 拡大 (市場開拓 = 各ステージの成長、世界展開)
- 拡充 (収益性向上)
- 活用 (ビジネス展開 = 旅行関連サービスプラットフォーム)

- 情報通信サービス事業

- チャネル強化
- 商品・サービス・ビジネスモデル強化



## 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

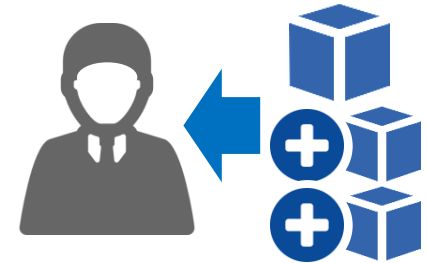
## プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



- 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



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47の拠点

カウンター

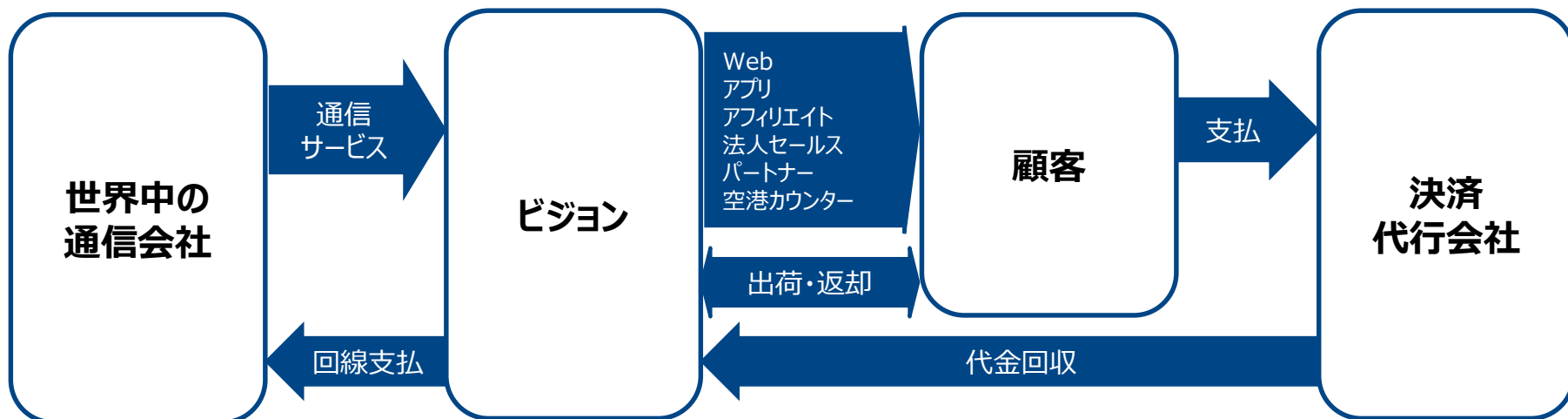
業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数

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







# 海外渡航先インターネット接続手段比較

- 「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」が、安心・安全・快適・安価で優位。
- 個人旅行者に限らず、ビジネスユースにとっても大きな利用メリット。
- 海外でも、アジアを中心にWi-Fiルーターの利便性の認知が向上。

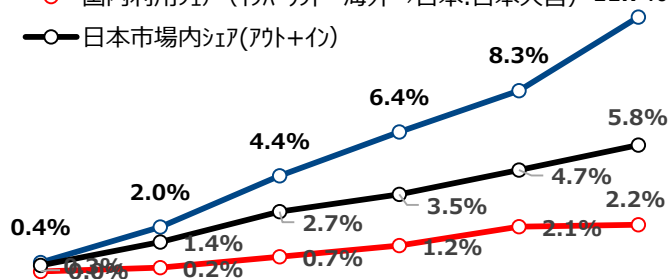
※ビジョン調査、基準にて作成。

接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
 	○	○	○	○	○
現地の高品質回線を提携の上調達。現地 <b>最速</b> 。 <b>安心価格</b> 。 <b>安全</b> 。 <b>簡単</b> 。					
国際ローミング	×	△	△	○	○
料金、品質面で課題あり。（一日1,980円～2,980円と高額。更に高額請求となる場合あり。）					
SIM (現地調達)	△	△	○	×	○
知識が必要。手間がかかる。（現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等）					
Wi-Fiスポット	○	×	△	○	×
場所が限定。施設回線や接続人数により速度が遅いことがある。セキュリティに不安。					

# グローバルWiFi事業 成長ストーリー

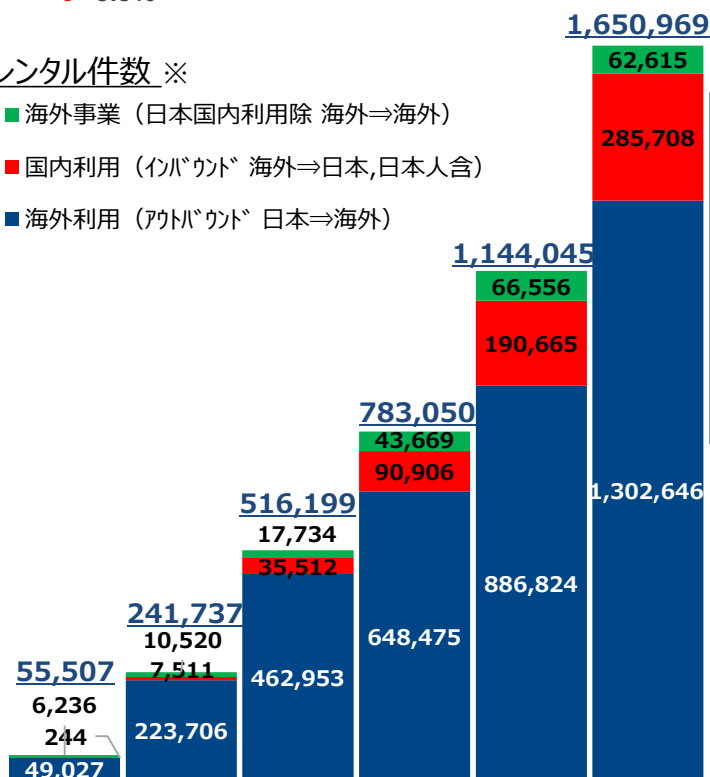
## 当社WiFiレンタルサービス利用浸透率（日本）※

—○— 海外利用シェア（アウトバウンド 日本⇒海外）  
—○— 国内利用シェア（インバウンド 海外⇒日本,日本人含）  
—○— 日本市場内シェア（アウト+イン）



## レンタル件数 ※

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



## ① 顧客基盤「拡大」市場開拓

## ③ 顧客基盤「活用」新ビジネス展開

### 旅行関連サービスプラットフォーム

#### お役立ち情報（メディア）

#### お役立ちサービス



翻訳デバイス 他順次投入

## ② 事業基盤「拡充」収益性向上

### リピーター積み上げ

ロイヤリティの高い顧客積み上げCRM ⇒ 販促費抑制・安定収益  
 ＊リピート率...受注の約52%

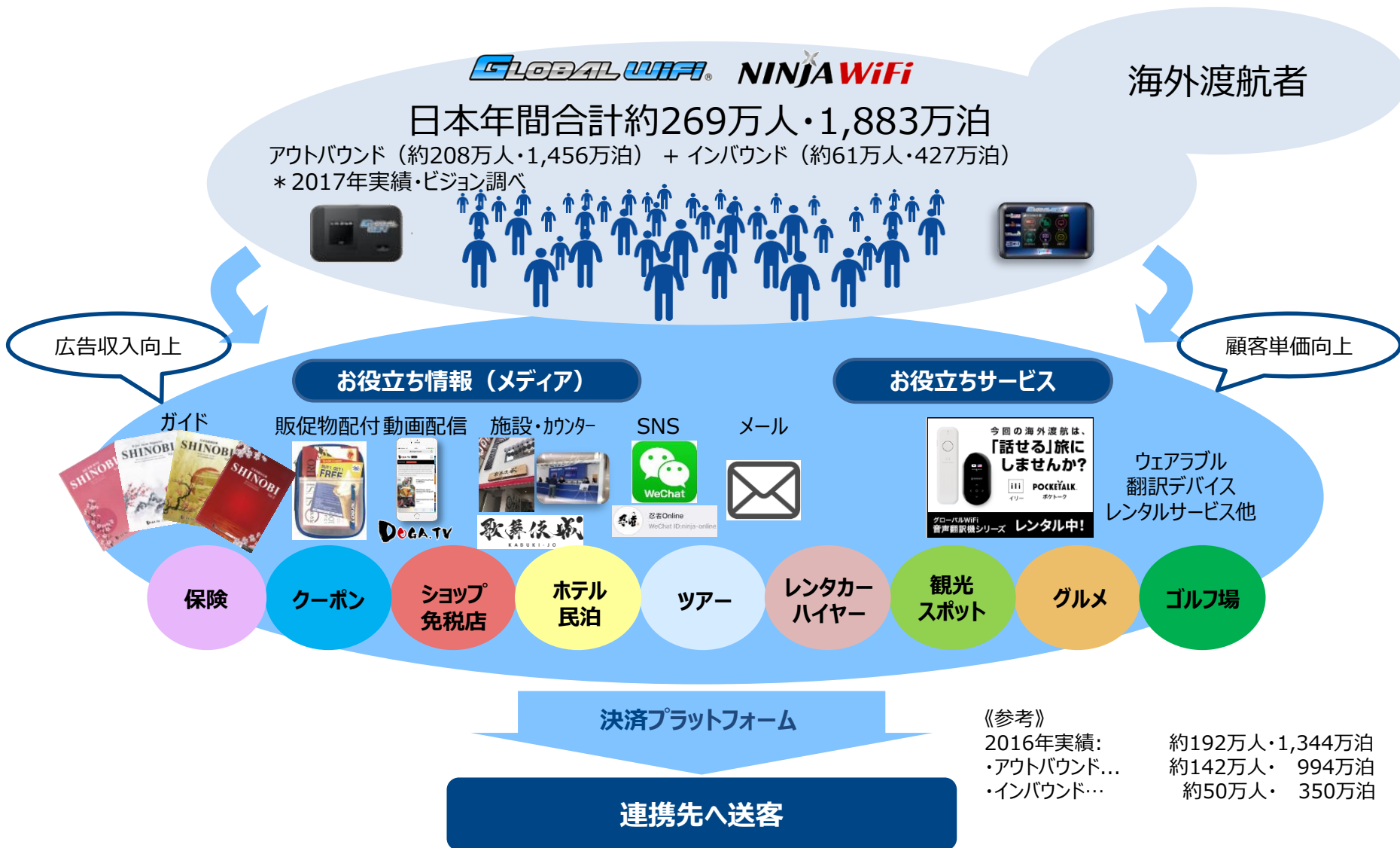
### 法人需要取り込み

高顧客単価・季節変動少・リピート利用  
 ＊FY2018 1Q法人利用率... 件数37.3%、金額46.1%

### 増収・コスト抑制・生産性向上

単価向上（アップセル・クロスセル）、原価効率／販売管理費率の向上  
 <参考>セグメント利益率  
 ＊FY2017 1Q 18.6% → FY2018 1Q 22.7%（4.1ポイント上昇）

顧客基盤を活用し、海外渡航中の課題解決に役立つ情報・サービスを提供。



- **トラベル広告メディア**

「グローバルWiFi®」および「NINJA WiFi®」、その他海外の提携サービスのご利用者とのコンタクトポイントを利用した広告メディア。

- **圧倒的規模の海外渡航者へ“直接”リーチ可能**

- ターゲットとする海外渡航層※1へ“確実に”コンタクト。
- 合計年間740万人規模。※2



- **ターゲットの行動シーンに合わせたアプローチが可能**

- 旅行者のコンタクトポイント毎に、さまざまなメディアをご用意。
- 属性に合わせ、旅マエ/旅ナカ/旅アトの各シーンで最適コミュニケーション。



※1 一部の国・地域へのご渡航者については、対応しておりません。  
(広告効果を期待できる国・地域について、当社にて選定の上ご案内しております。)

※2 2017年現在 ※3 当社海外拠点および海外提携先含む ※4 渡航先：日本を除く

- 空港カウンター (提携先含む)



## 海外提携先拠点



(単位：空港)

(単位：カウンター数)



国内空港カウンター  
**15**拠点

海外空港カウンター  
**45**拠点

## インバウンド広告メディア



### 動画配信

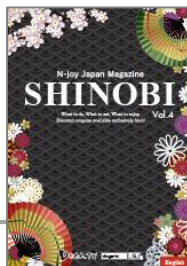
**DOGA.TV**



・SNS動画投稿・配信



### フリーペーパー



- ・人数分手渡し
- ・提携拠点設置
- ・4言語対応
- ・年3回発行
- ・年30万部発行



### 観光案内所

**歌舞伎城**

KABUKI-JO

- ・新宿歌舞伎町エリア
- ・体験、イベント



**NINJA WiFi**  
Powered by GLOBAL WiFi



渡航前



入国



入国後  
空港カウンター



移動



観光



宿泊



観光



移動



出国前

空港カウンター



出国



### メール配信



- ・旅マエのお客様
- ・旅ナカのお客様
- ・過去利用者



### 同梱チラシ



- ・空港毎に対応
- ・国籍別も対応
- ・時期を選べる



### サンプリング



- ・空港毎に対応
- ・国籍別も対応
- ・時期を選べる

- アウトバウンド広告メディア

**空港手渡し**


## サンプリング



- ・空港毎に対応
- ・属性別も対応
- ・時期を選べる

**WEB**

## 海外旅行者アンケート




- ・グローバルWiFi利用者・会員が対象



**メール**


## ターゲティングメール配信



- ・ご予約のお客様 (旅マエ)
- ・利用中のお客様 (旅ナカ)
- ・過去利用者

**空港手渡し**

## 同梱チラシ



- ・空港毎に対応
- ・国籍別も対応
- ・時期を選べる

## ミニストップ様との取り組み事例



- リニューアル
- ・訴求文面
  - ・サービス内容



配布（手渡し）  
動画配信



Please check this video about MINISTOP!



協議

集計データを基に広報担当者様と当社担当にて協議

- ・文化（言語）の違いに対応する訴求方法の提案
- ・利用頻度等からサービス内容の変更提案 等



クーポン利用



データ集計  
・分析

バーコードでデータ化

- ・いつ（期間）
- ・全国のどの店舗
- ・どの言語（4言語対応）
- ・何枚利用



## ウェアラブル翻訳デバイスレンタル

- 海外渡航者・訪日外国人旅行者へ、活用シーンを提案。
  - 多言語対応力を備え、様々な機会損失をなくす“満足”を提供。
    - 「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%\*
- オフライン、オンラインの提供。（63言語に対応）
  - ニーズ／シーンにあわせたデバイスの選択で言語の不安を解消。



**ili**  
イリー

このような方には  
**ili（イリー）**がオススメ

- ・ はじめての海外渡航で言葉が不安
- ・ 今まで片言の言葉で意思を伝えていた
- ・ 翻訳アプリを使うのは面倒だと感じていた
- ・ 操作がより簡単なほうがいい

もっと簡単に言葉が伝われば、  
もっと理解できれば  
海外も不安なく楽しめるのに!?



**レストラン**  
自分の好みを伝えられるし  
お店のおススメを開ける

**ホテル**  
正確に要望を  
伝えることができる

**道を聞く**  
道に迷ってもすぐに聞ける  
ので時間を無駄にしない

**ビジネス**  
通訳が席を外してしまっても  
会話が滞らずに話せる



**POCKETALK**  
ポケットーク

このような方には**POCKETALK**  
(ポケットーク)がオススメ

- ・ 現地の方と積極的に交流を求められている方
- ・ 渡航先の言語をあまり話せない方
- ・ お仕事で行かれる方

\* 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）



## スタートアップ

年間国内で新規設立される法人の約 6 ~ 7 社に 1 社 \* と取引がある強み  
全国法人登記件数... 118,811社 (2017年) 出典：法務省

## Web戦略

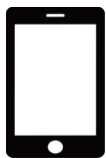
独自のWebマーケティング (インターネットメディア戦略) による集客力

## カスタマーロイヤリティ

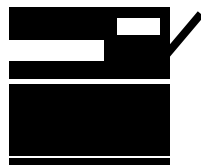
独自ノウハウのCRM (顧客関係・取引継続) 戦略  
継続的収益の最大化 = スtockビジネス  
高生産性追加販売 (アップセル/クロスセル)



固定通信  
ビジネス  
フォン



モバイル



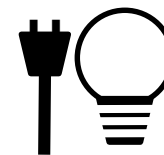
OA



ホームページ



セキュリティ



電力

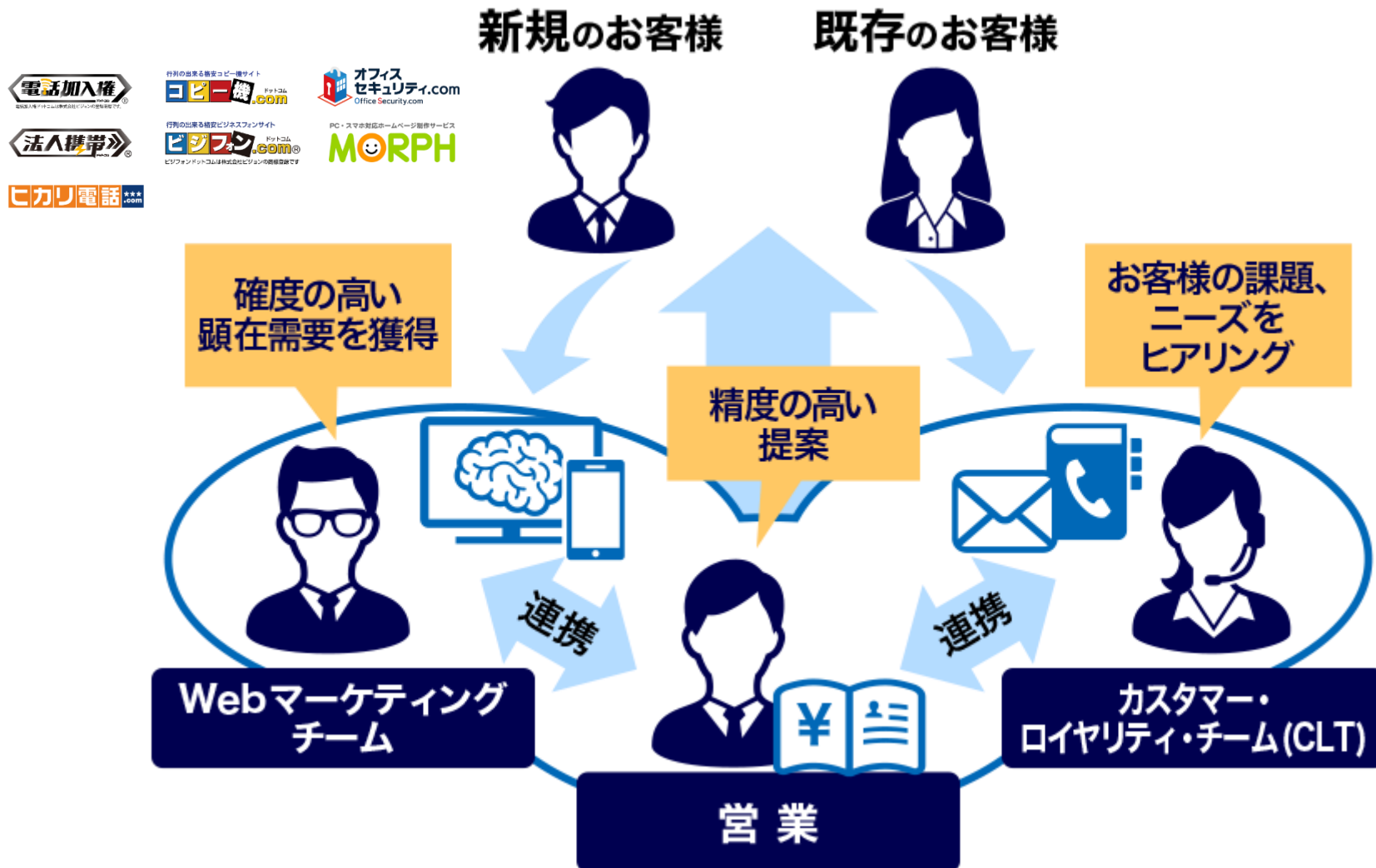
\* 当社と新規取引を開始した設立後 6ヶ月以内の企業 (個人事業主含む) 合計 (当社調べ)  
取り扱いサービス及び商品の変動により獲得数は変動いたします。

- 高度なオペレーションで価値を創出する  
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

**納入手続きからアフターフォローまで  
幅広い業務をカバー**



## ○Webマーケティング×営業×CLT 三位一体の“高効率”マーケティング

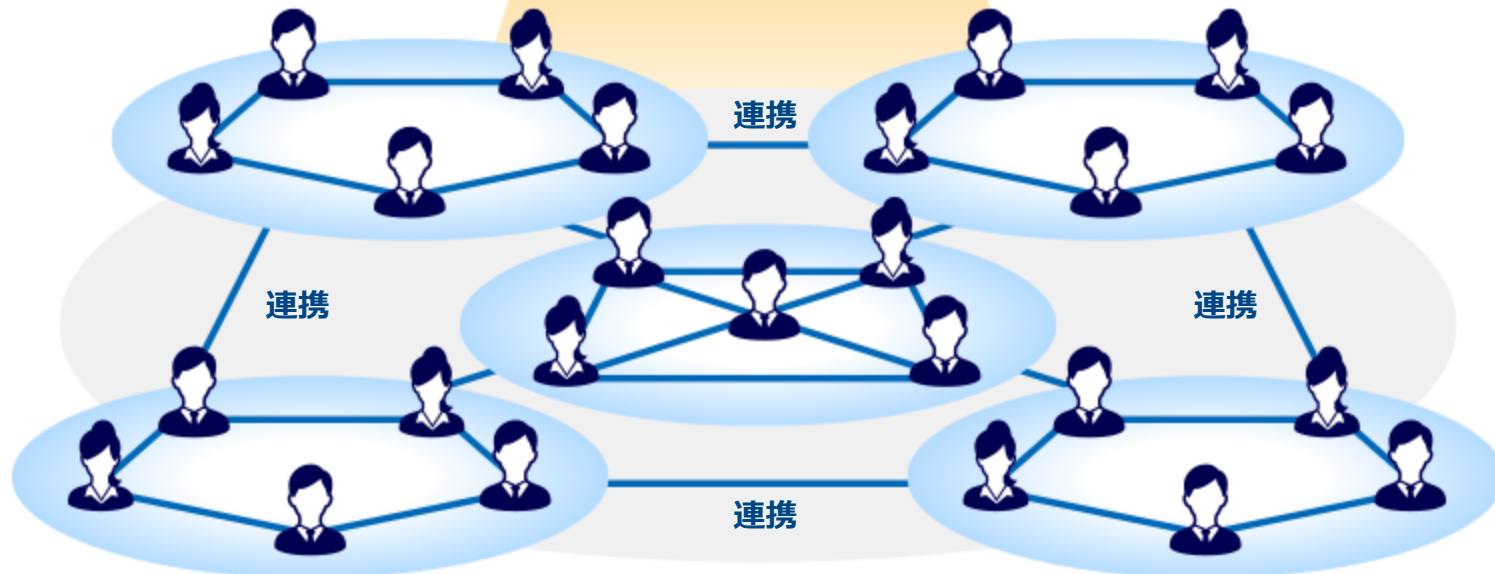


## ○たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

事業部間連携 (エスカレーション) が生み出す高い生産性

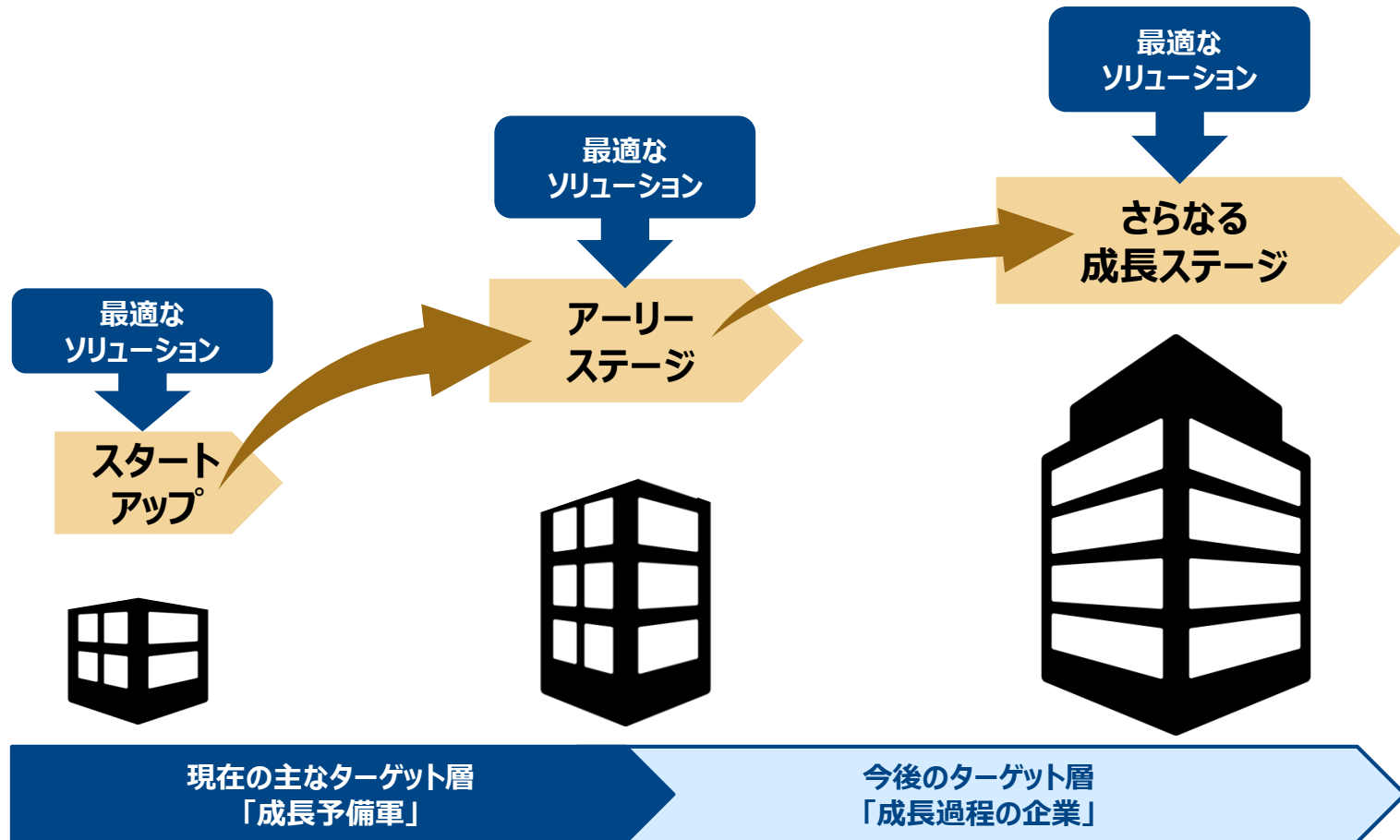


フラットで風通しの良い風土と  
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



## ○ストック型ビジネスモデル

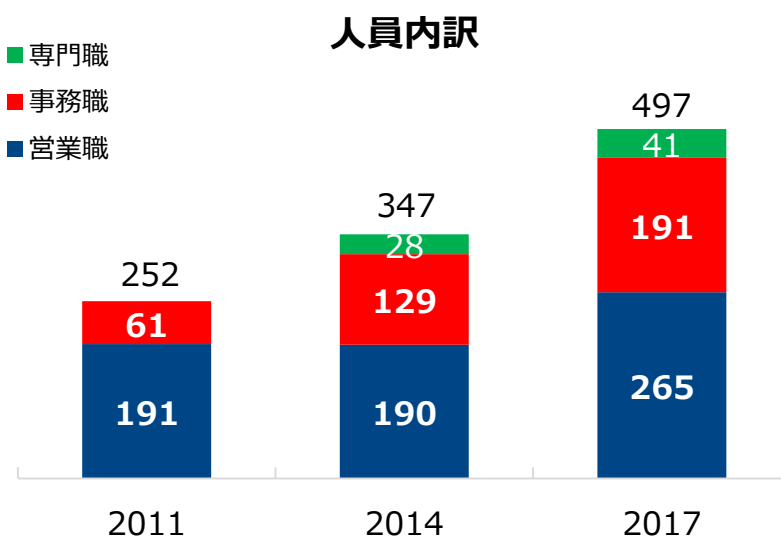
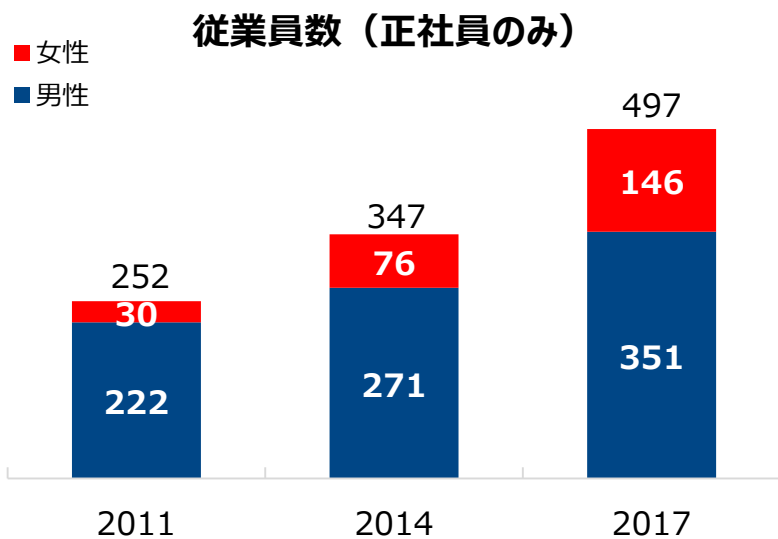
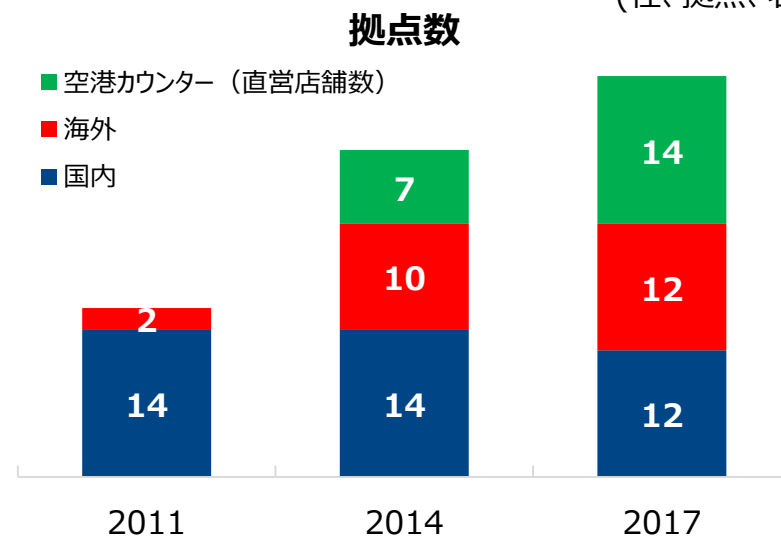
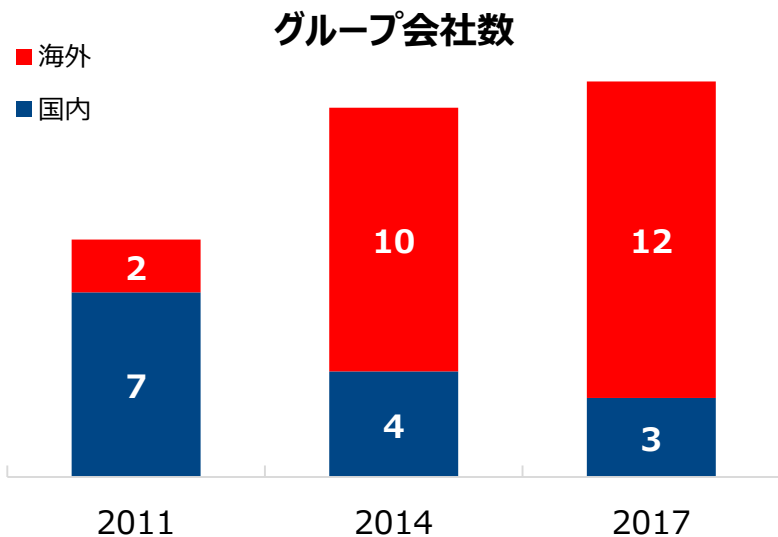
- 顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じた最適なソリューションを提供。
- 独自ノウハウのCRM（顧客関係・継続取引）により、利益が積み上がっていく構造。



# APPENDIX

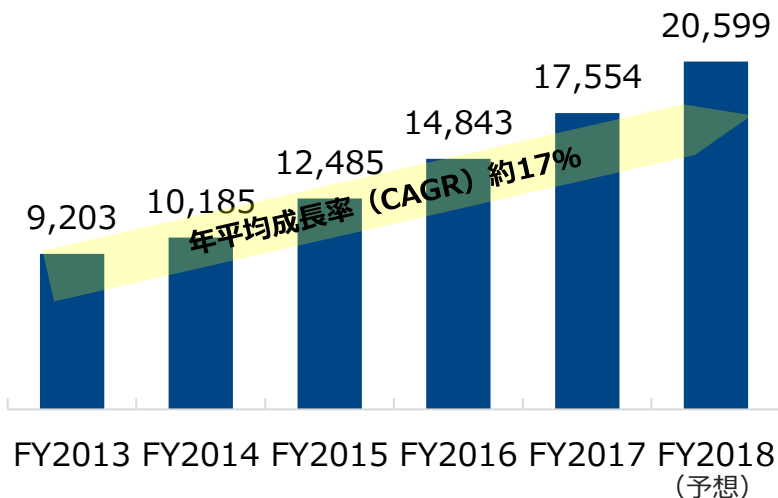
---

(社、拠点、名)



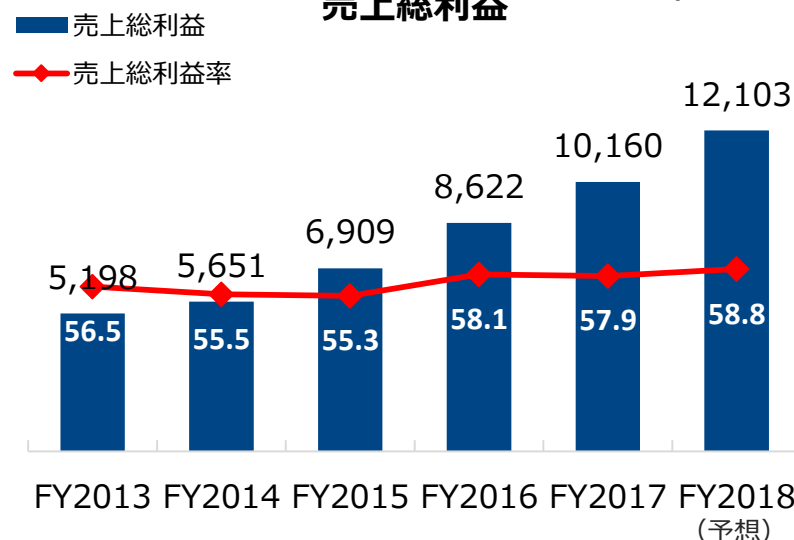


## 売上高

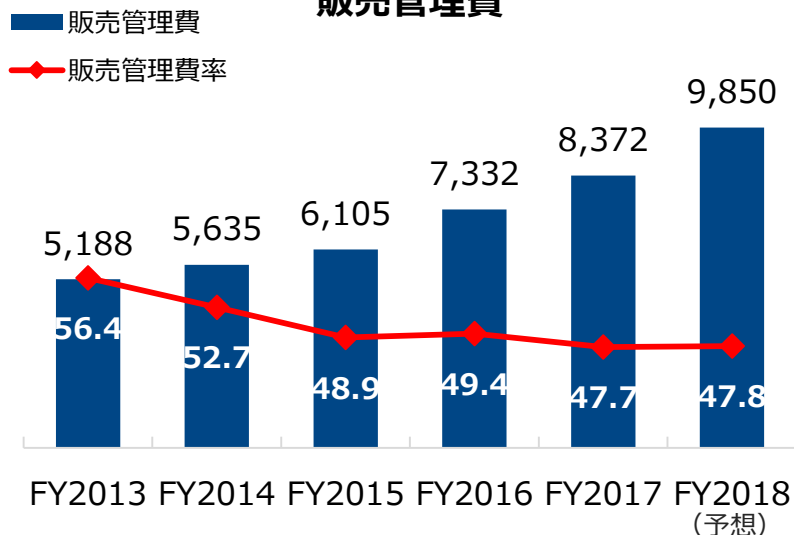


## 売上総利益

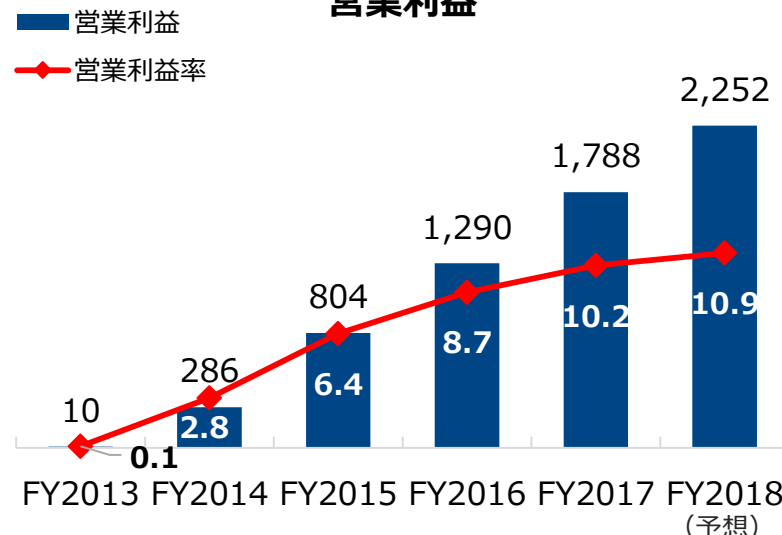
(百万円、%)



## 販売管理費



## 営業利益



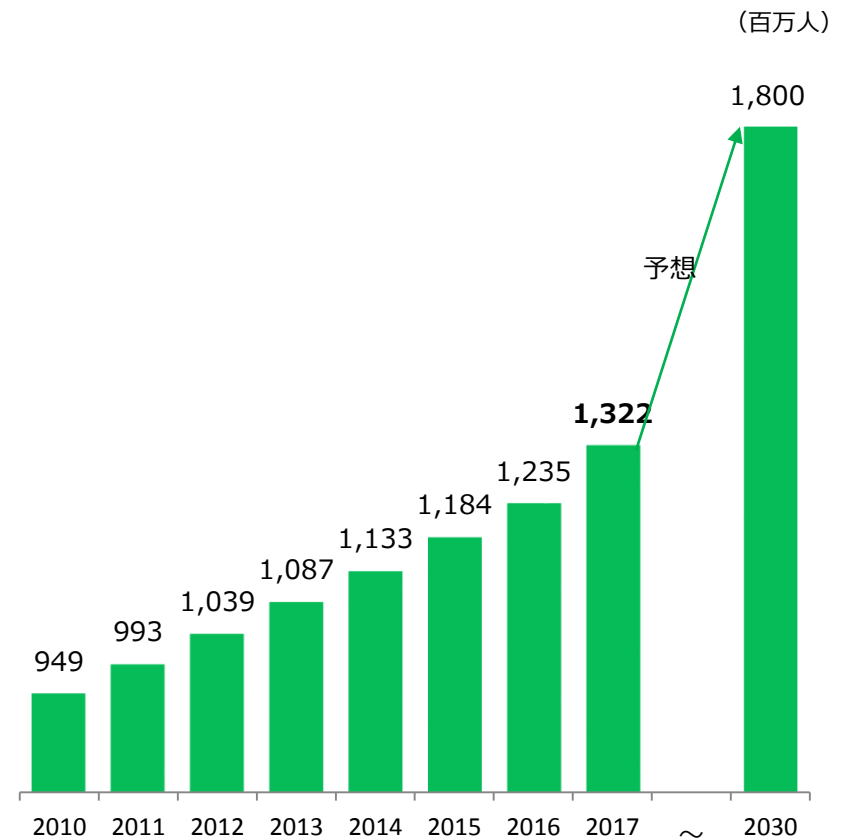
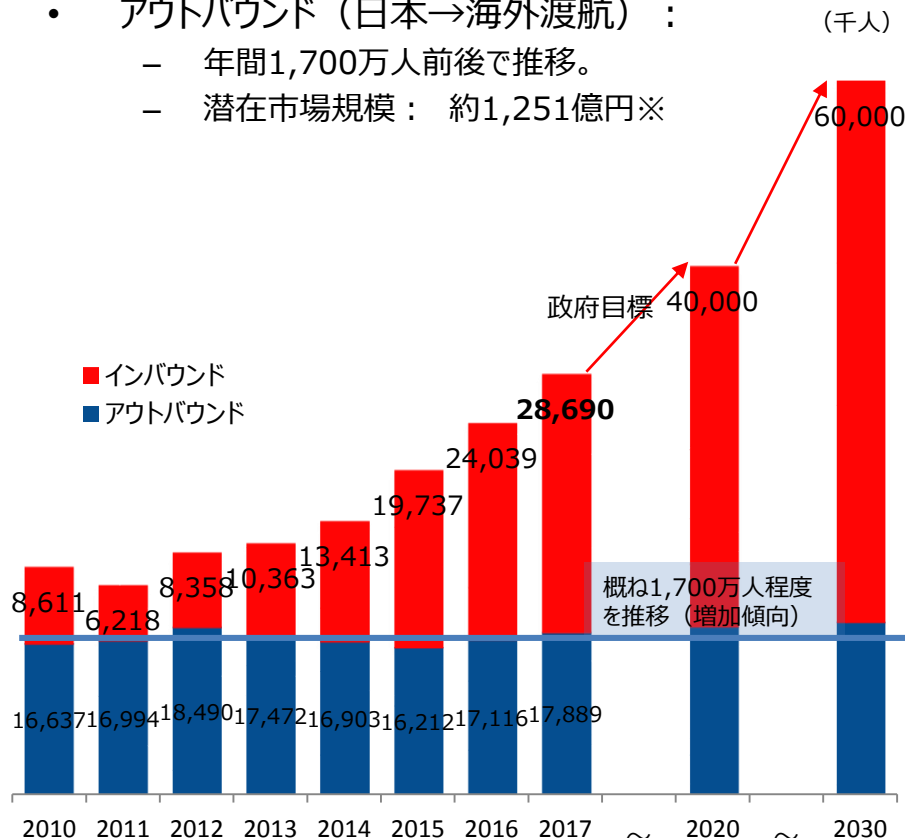
# グローバルWiFi事業 市場規模



- インバウンド（訪日外国人旅行者）：
  - 年間2,869万人超。\*2017年実績
  - 潜在市場規模：約2,008億円※
  - 政府目標：
    - 2020年 年間4,000万人
    - 2030年 年間6,000万人

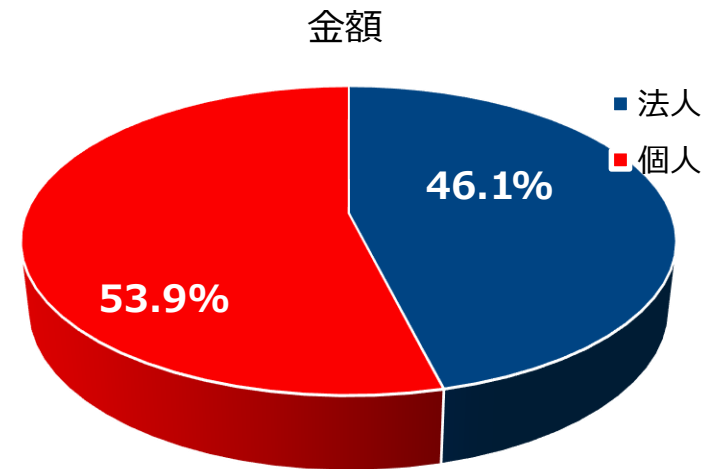
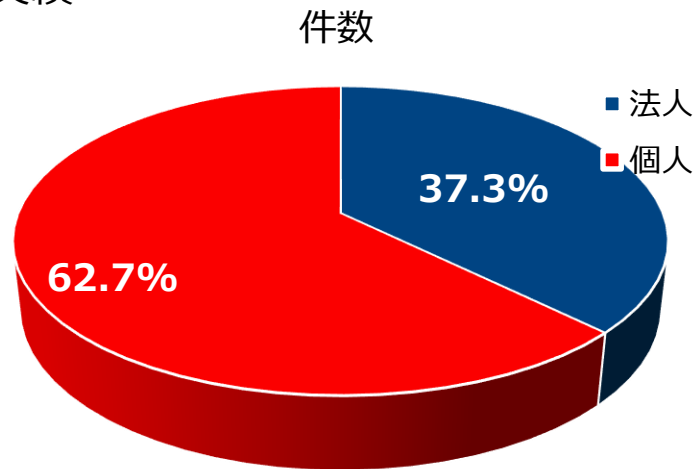
- 世界の海外渡航者（国際観光客到着数）：
  - 海外から海外へのグローバル渡航者は、13億人超の巨大市場。
  - 潜在市場規模：約9兆円超※

- アウトバウンド（日本→海外渡航）：
  - 年間1,700万人前後で推移。
  - 潜在市場規模：約1,251億円※

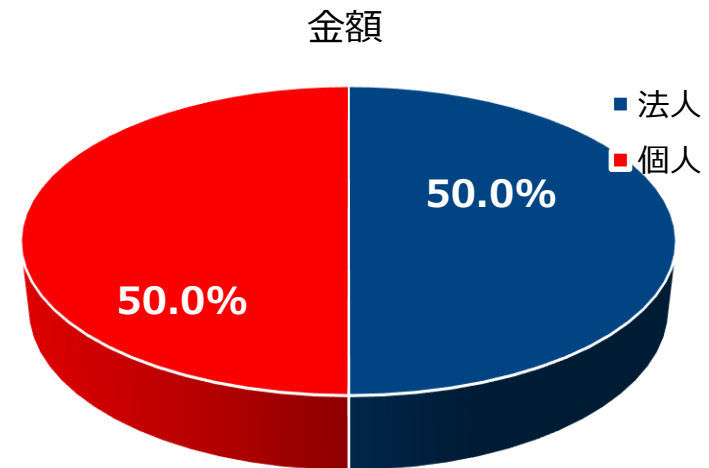
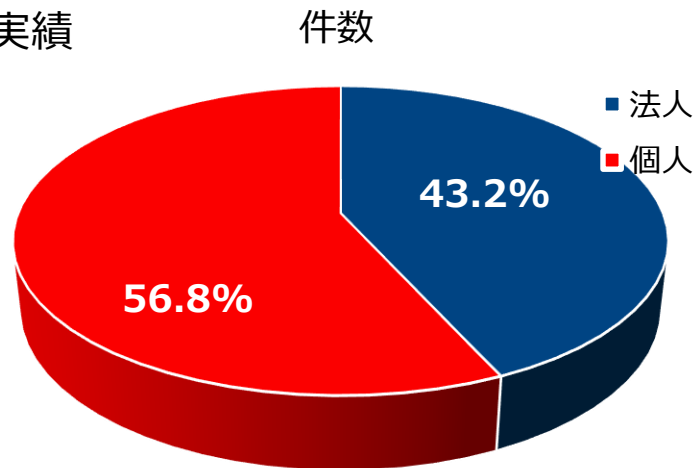


日本政府観光局資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、平成29年版観光白書、国連世界観光機関（UNWTO）公表資料より当社作成  
 ※ビジョン顧客単価水準から試算

2018年12月期1Q  
(1月～3月) 実績

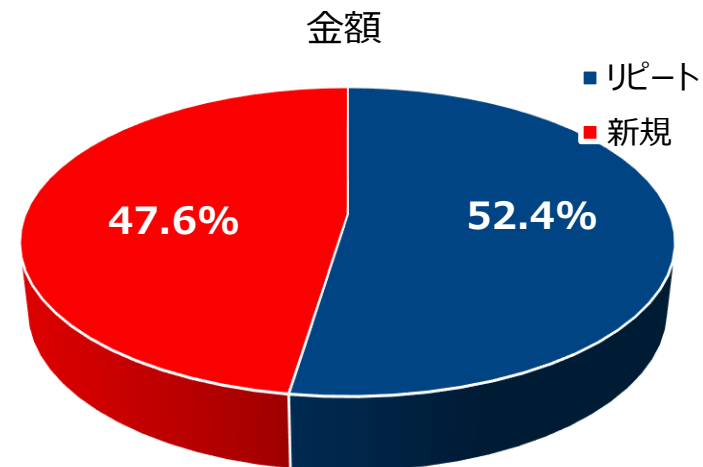
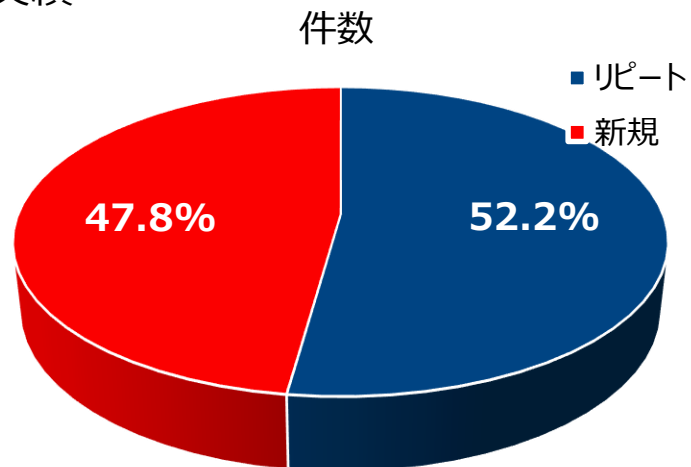


2017年12月期1Q  
(1月～3月) 実績

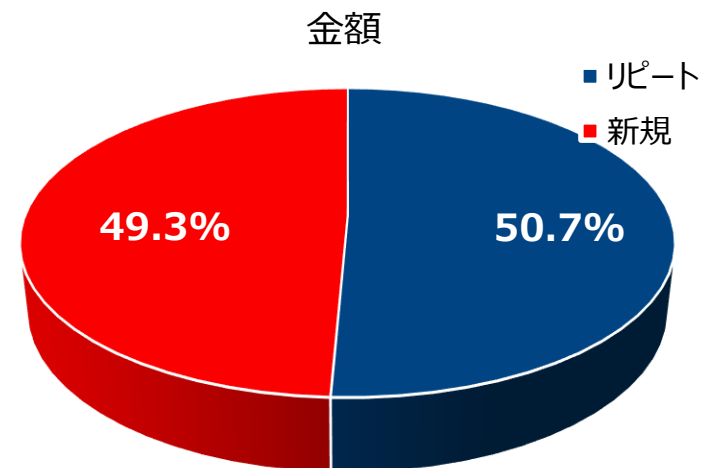
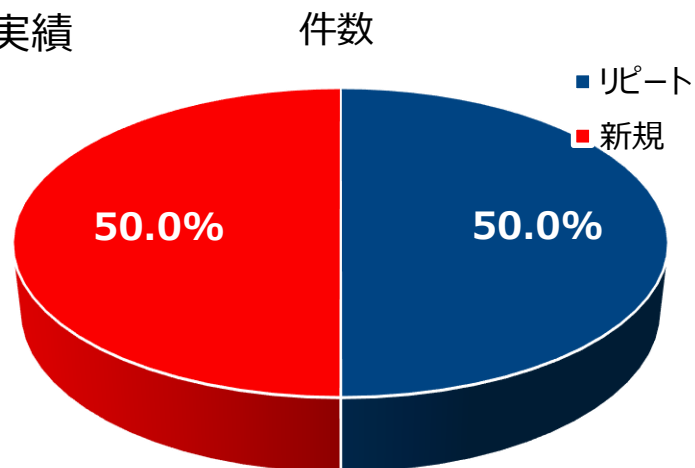


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2018年12月期 1Q  
(1月～3月) 実績

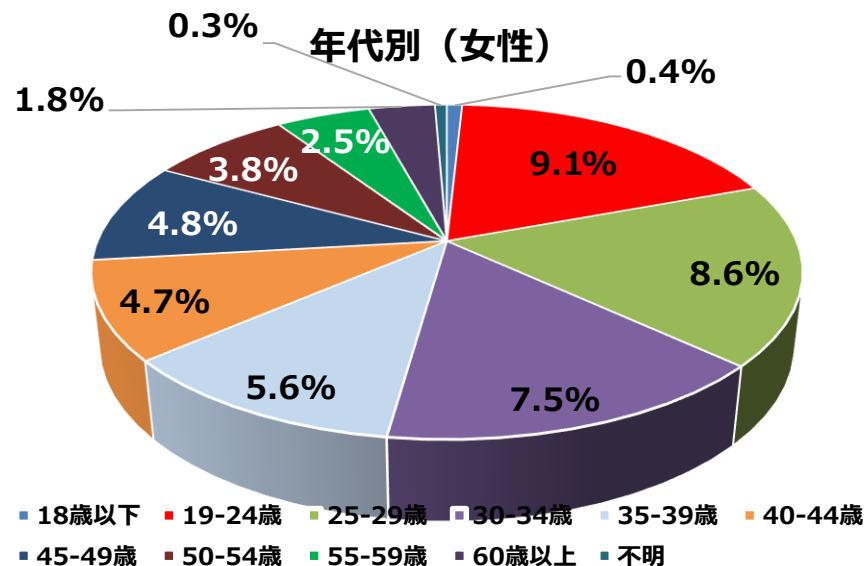
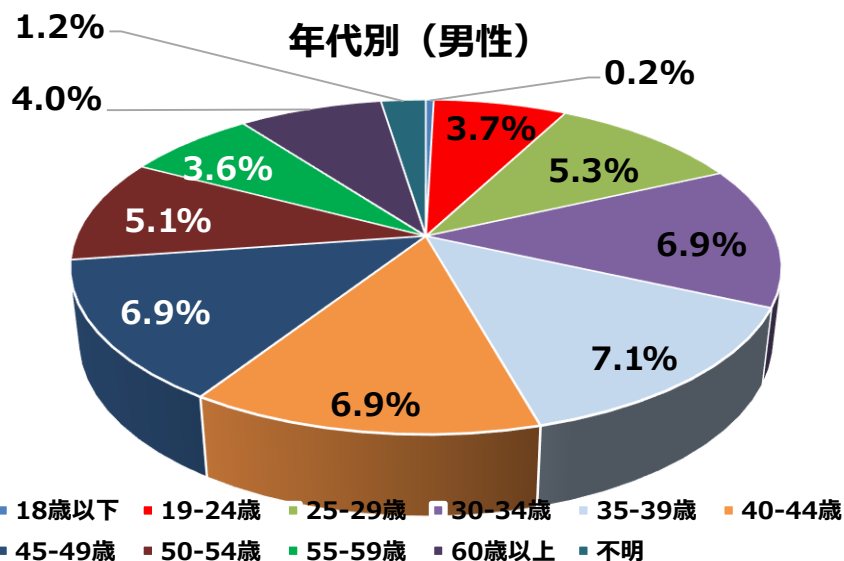
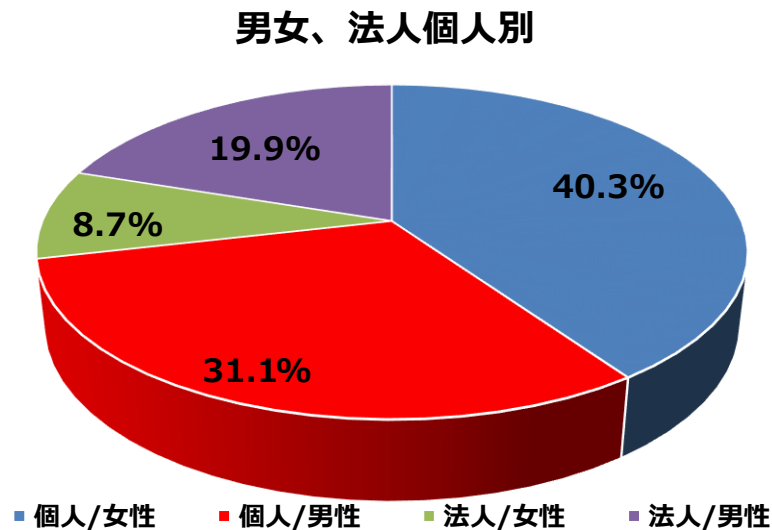
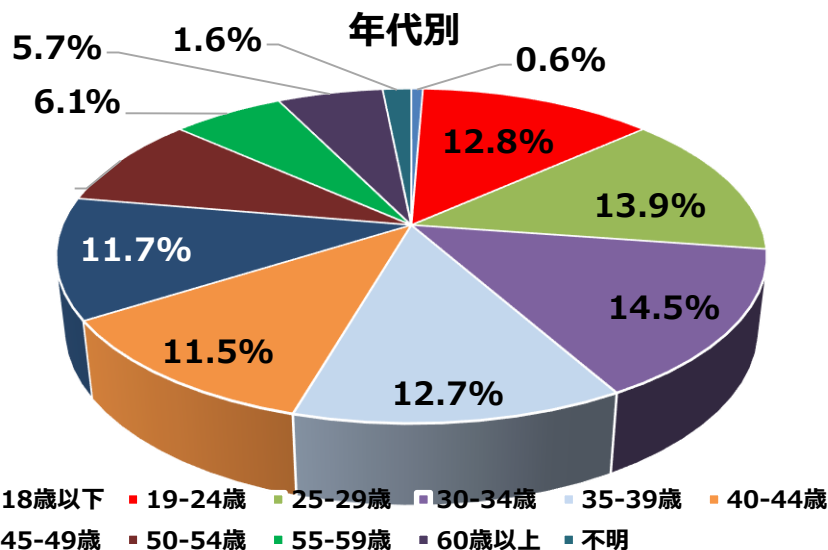


2017年12月期 1Q  
(1月～3月) 実績



※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

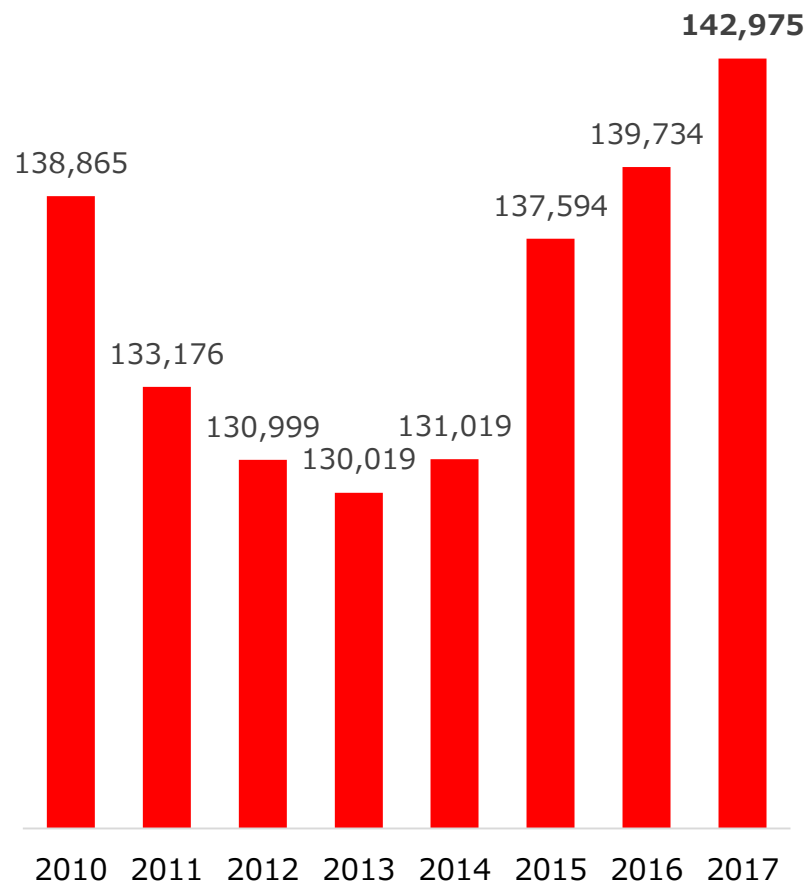
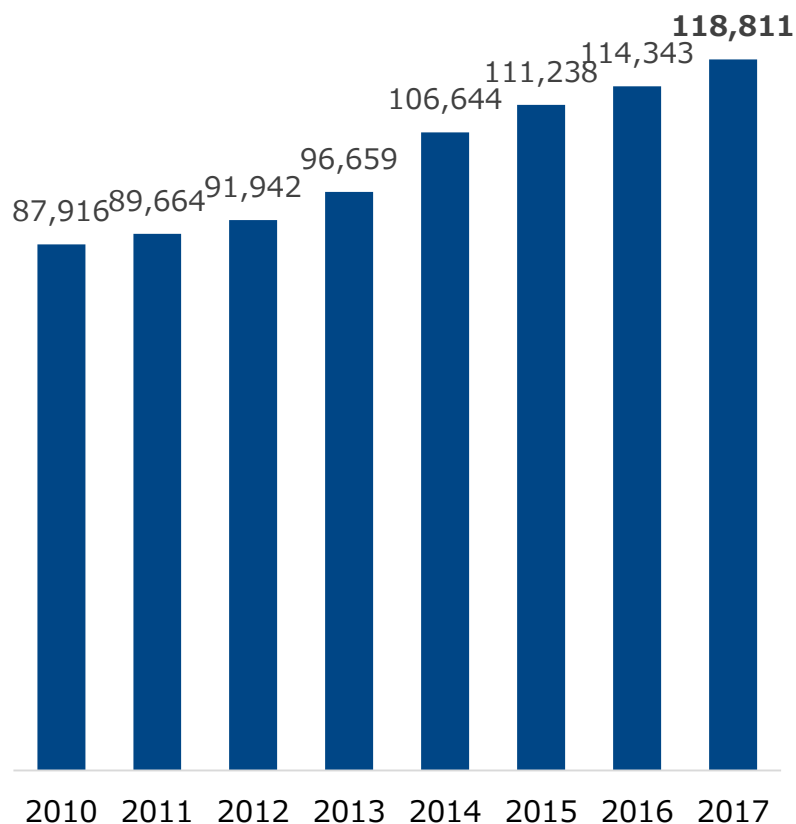
# グローバルWiFi事業 顧客属性 (男女/年代・過去累計)



- 設立登記数（総数）：118,811件
  - 年間約11万社。（政府による積極的な創業・企業支援により継続した増加傾向）
  - 15年の実績を持つWebマーケティングのノウハウを活用した集客。
  - 川上戦略。

- 本店支店の移転登記数（総数）：142,975件
  - 追加及び移転時の変更手続き等をカバー
  - 年間約14万社。（登記申請の必要のない事業所等の移転数除く）
  - カスタマー・ロイヤリティ・チーム（CLT）の高度なオペレーションによるクロス・アップセリング

(件)

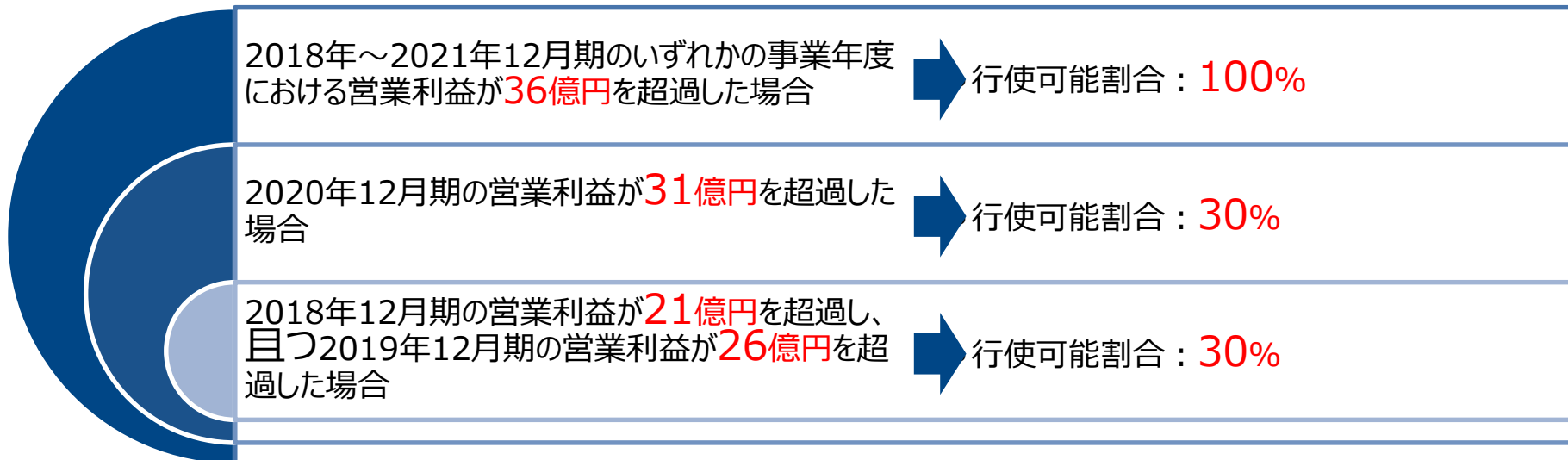


# 有償ストック・オプション発行概要 (2017.11.13取締役会決議)



※2017.11.30募集新株予約権発行内容確定に関するお知らせ抜粋

項目	詳細
名称	株式会社ビジョン 第3回新株予約権
発行数	13,560個 (新株予約権1個につき100株、普通株式1,356,000株)
発行価格	新株予約権1個あたり1,600円
発行価格の総額	3,510,684,000円
対象	当社取締役(社外取締役を除く)、当社従業員、当社子会社従業員 163名 13,560個
新株予約権の行使の条件 ※下表参照	なお、2018年12月期から2021年12月期のいずれかの事業年度における営業利益が16億円を下回った場合、既に行使可能となっている新株予約権を除き、それ以後の新株予約権を行使することができない。



# 株式会社ビジョン 事業概要

---



証券コード 9416 (東京証券取引所一部)

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

連結従業員数 636名 (138名)  
(内、平均臨時雇用人員)  
国内: 562名 (131名)  
海外: 74名 (7名)  
(2018年3月末現在)

連結子会社 国内4社 海外12社  
(2018年3月末現在)

事業内容 グローバルWiFi事業  
情報通信サービス事業

拠点

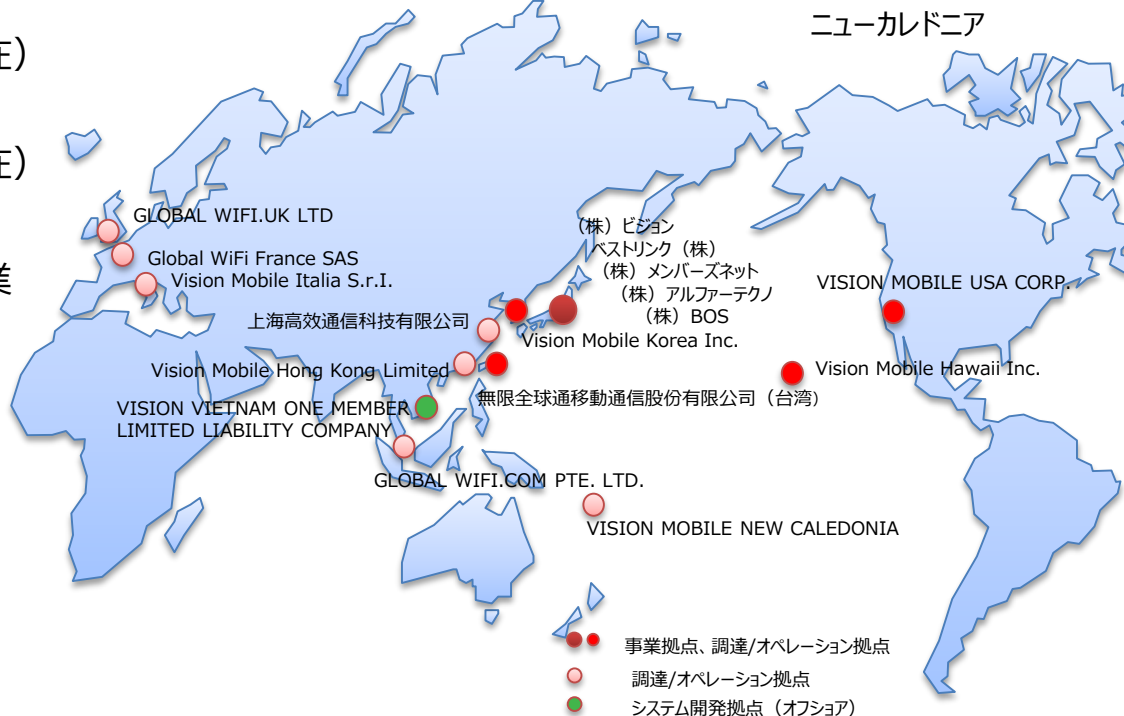
- 国内子会社 4社
- 国内営業所 10拠点
- 国内空港カウンター15ヶ所
- 海外子会社 12社

2011年 韓国、米国 (ハワイ)、香港

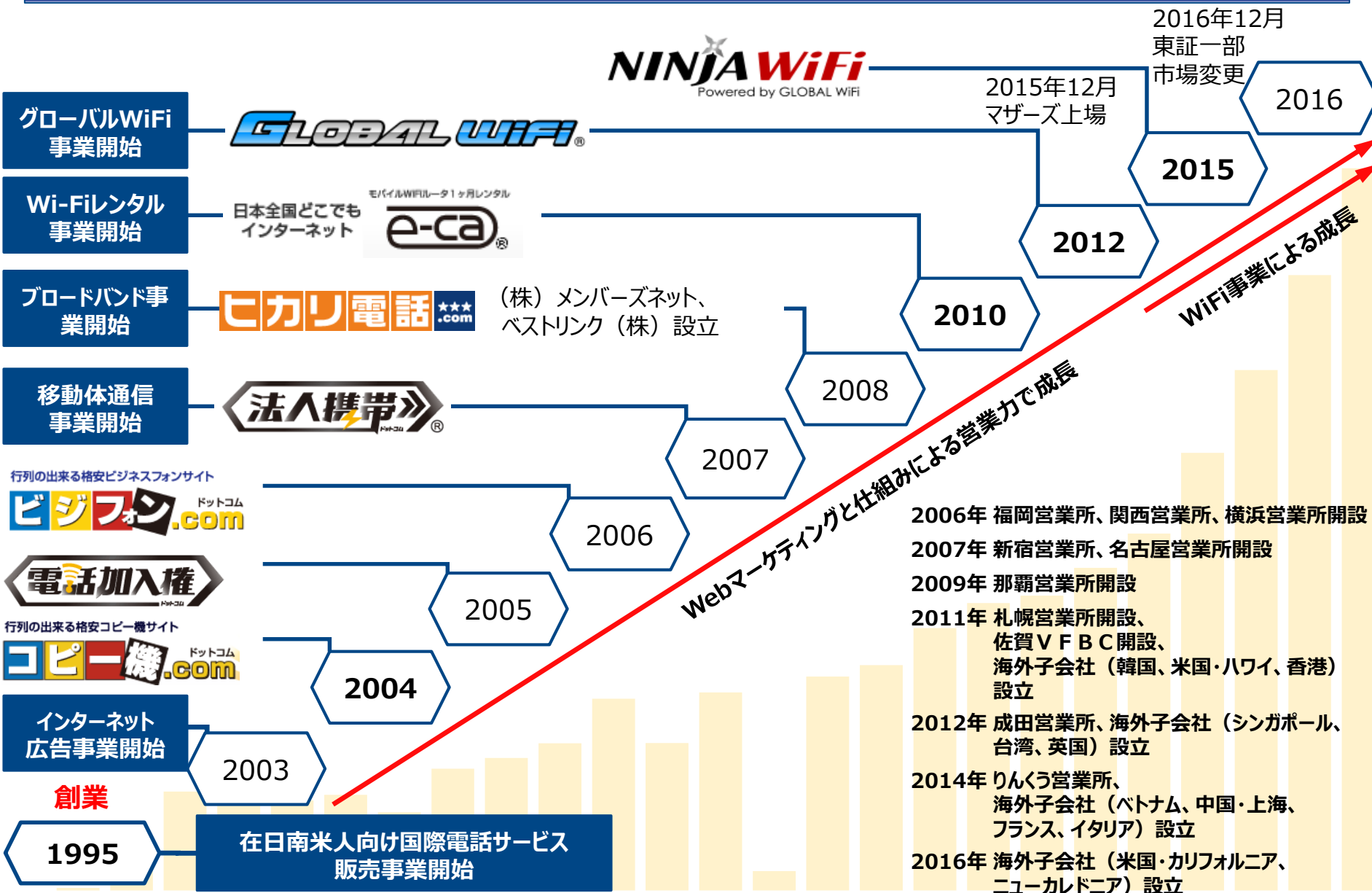
2012年 シンガポール、台湾、英国

2014年 ベトナム、中国 (上海)  
フランス、イタリア

2016年 米国 (カリフォルニア)  
ニューカレドニア



# 沿革及び売上高推移



# 2つの事業セグメント

## グローバルWiFi事業

- 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
    - 渡航中のレンタル料金のみ。
  - 複数名、複数機器（スマートフォン、ノートPC等）で接続可能。

## 情報通信サービス事業

- 起業時から、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。
- 独自の販売体制、CRM。
  - 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）






<p><b>Step 1</b></p>  <p><b>お申込み・決済</b></p> <p>WEBからのお申込み。お申込み時にクレジット決済が必要です。</p>	<p><b>Step 2</b></p>  <p><b>機器のお受取り</b></p> <p>国内空港または宅配、現地でお受取り。 ※現地でお受取りは一部の国限定です。</p>	<p><b>Step 3</b></p>  <p><b>現地をご利用</b></p> <p>現地でネットをお楽しみ下さい。WiFi設定も簡単です。</p>	<p><b>Step 4</b></p>  <p><b>機器のご返却</b></p> <p>国内空港または宅配、現地でご返却。 ※返却BOXは一部空港を除きます。 ※現地でのご返却は一部の国限定です。</p>
渡航前		渡航中	帰国後

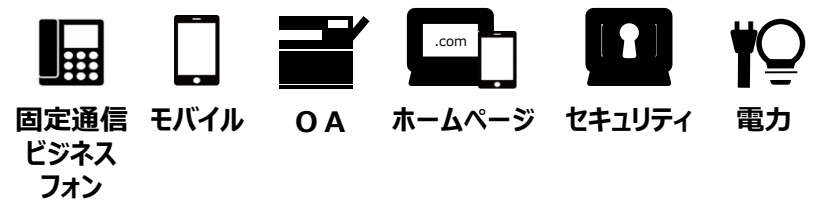


行列の出来る格安ビジネスフォンサイト  
ドットコム  
Bizフォン.com®  
Bizフォンドットコムは株式会社ビジョンの商標登録です

行列の出来る格安コピー機サイト  
ドットコム  
コピー機.com

オフィスのセキュリティ.com  
Office Security.com

PC・スマホ対応ホームページ制作サービス  
MORPH



固定通信  
ビジネス  
フォン

モバイル

O A

ホームページ

セキュリティ

電力



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](mailto:ir@vision-net.co.jp)