

2018年12月期第3四半期 決算説明資料

2018.11.9
株式会社ビジョン
証券コード：9416

- 第3四半期決算概要
- 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
- 事業概要
- 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

第3 四半期決算概要

2018年12月期第3四半期決算概要（連結）

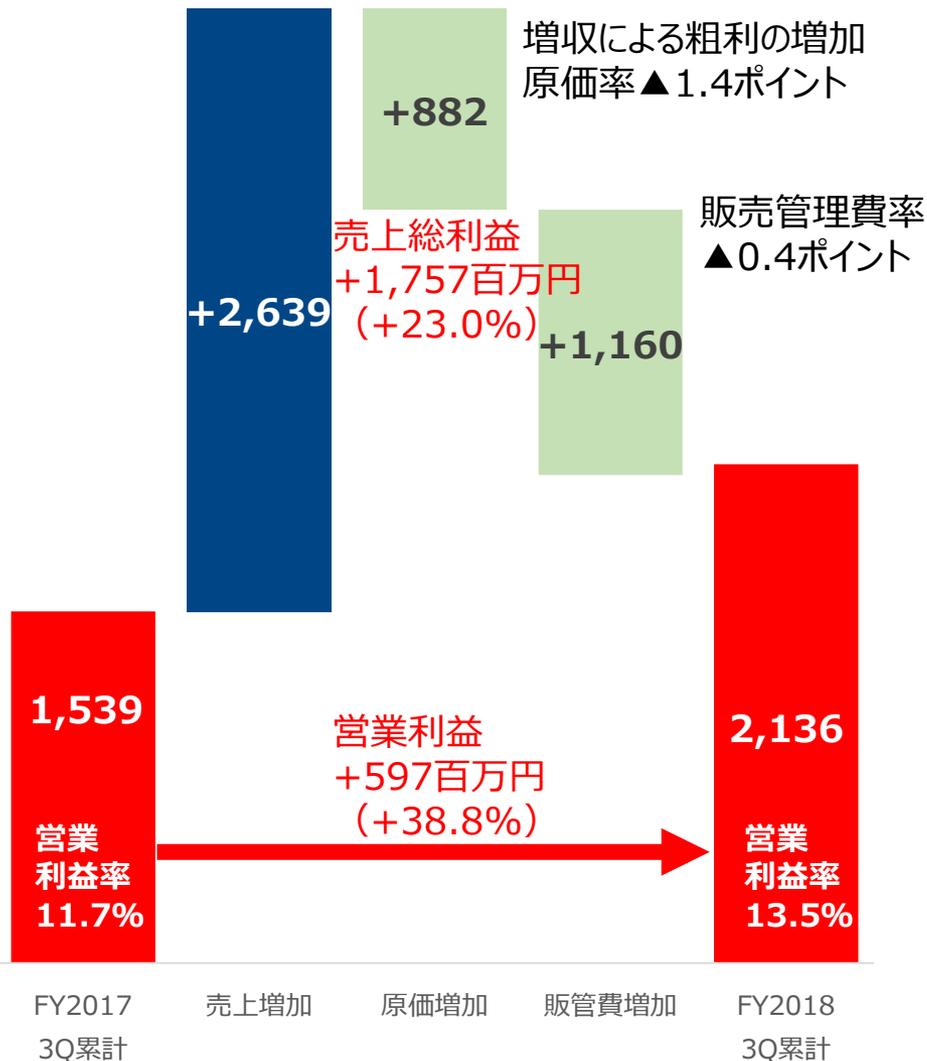


売上高、各利益とも過去最高値を更新。

(百万円、%)

科目	2018年12月期3Q累計実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	15,817	100.0	+2,639	+20.0
FY2017/3Q実績	13,177	100.0	+2,141	+19.4
売上総利益	9,398	59.4	+1,757	+23.0
FY2017/3Q実績	7,641	58.0	+1,236	+19.3
営業利益	2,136	13.5	+597	+38.8
FY2017/3Q実績	1,539	11.7	+463	+43.1
経常利益	2,146	13.6	+605	+39.3
FY2017/3Q実績	1,540	11.7	+495	+47.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,432	9.1	+393	+37.9
FY2017/3Q実績	1,039	7.9	+355	+51.9

(百万円)



営業利益率13.5%

(前年同期比1.8ポイント上昇)

- 最繁忙期。順調に推移。
- グローバルWiFi事業：
 - 安定したリピート利用を下支えに、新規獲得によりレンタル件数が大幅に伸長。継続的取り組みによる原価効率改善やコスト削減が進み、一層の収益性向上。
 - 回線調達コストの低廉化
 - クラウドWiFi活用の促進
 - 回線使用効率向上
 - 出荷工程削減
 - 通信状況監視の効率化 等
 - 人件費率の効率化
 - 問い合わせ対応省力化 (AI・RPA活用 FAQ、チャットボット対応等)
 - 受渡し省力化 (法人向け備え置きプラン「グローバルWiFi for Biz」、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：
 - 収益性の高いサービス強化と共に、アップセル／クロスセル戦略により増収増益。

セグメント業績

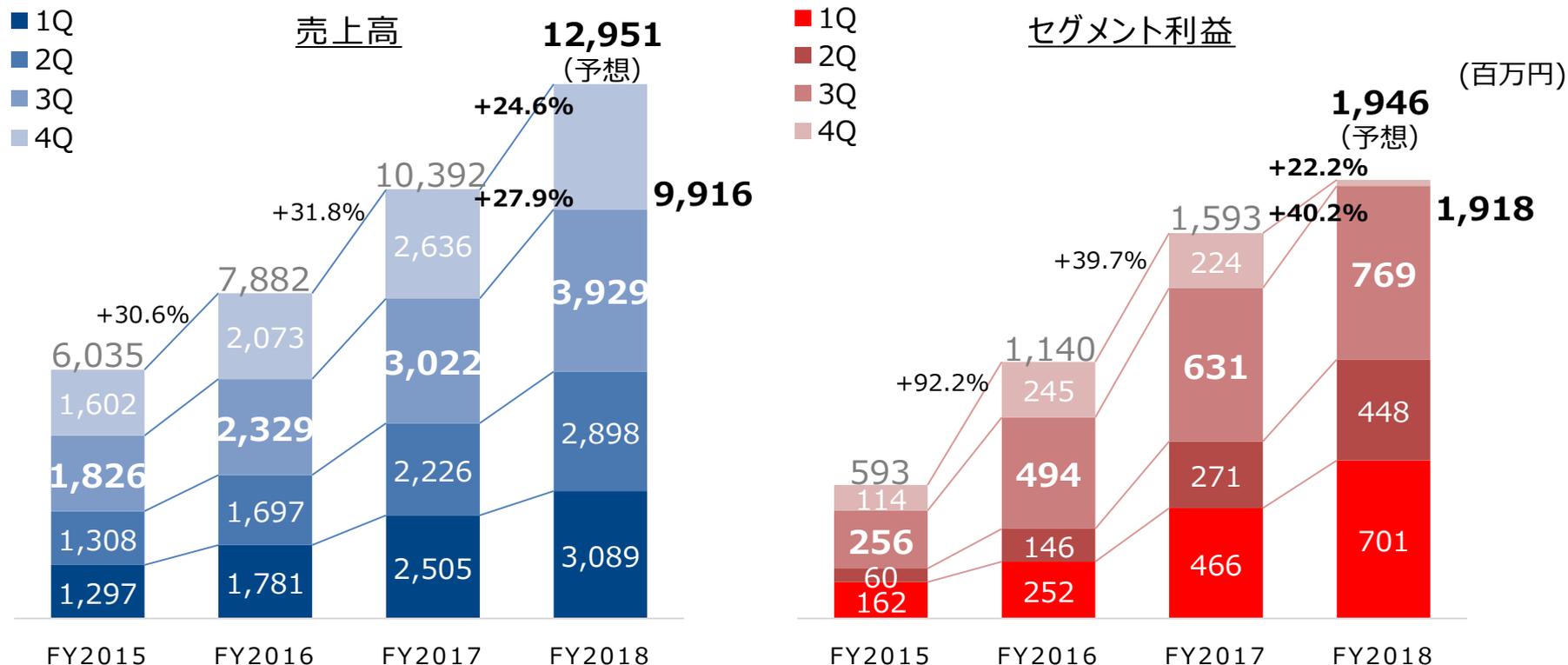
- グローバルWiFi事業：売上高 **27.9%増**、セグメント利益 **40.2%増**。
- 情報通信サービス事業：売上高 **7.9%増**、セグメント利益 **13.5%増**。

(百万円、%)

	2018年12月期	2017年12月期	増減		
	3Q累計実績	3Q累計実績	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	9,916	7,755	+2,161	+27.9
	情報通信サービス事業	5,804	5,379	+425	+7.9
	報告セグメント計	15,721	13,134	+2,586	+19.7
	その他	99	43	+56	+130.9
	調整額	△3	—	△3	—
	合計（連結）	15,817	13,177	+2,639	+20.0
セグメント利益	グローバルWiFi事業	1,918	1,368	+549	+40.2
	利益率	19.3	17.6	+1.7	—
	情報通信サービス事業	1,006	886	+119	+13.5
	利益率	17.3	16.5	+0.9	—
	報告セグメント計	2,924	2,255	+669	+29.7
	その他	△96	△70	△25	△36.8
調整額	△692	△645	△46	△7.2	
合計（連結）	2,136	1,539	+597	+38.8	

3Qは海外渡航需要が高まる繁忙期。順調に推移し、増収増益を継続。

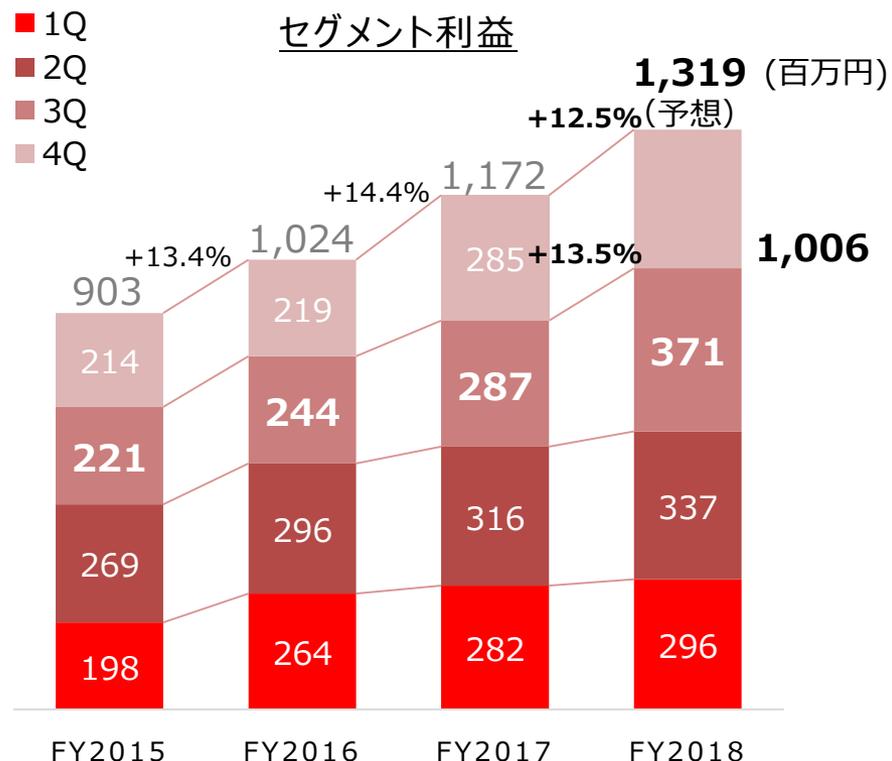
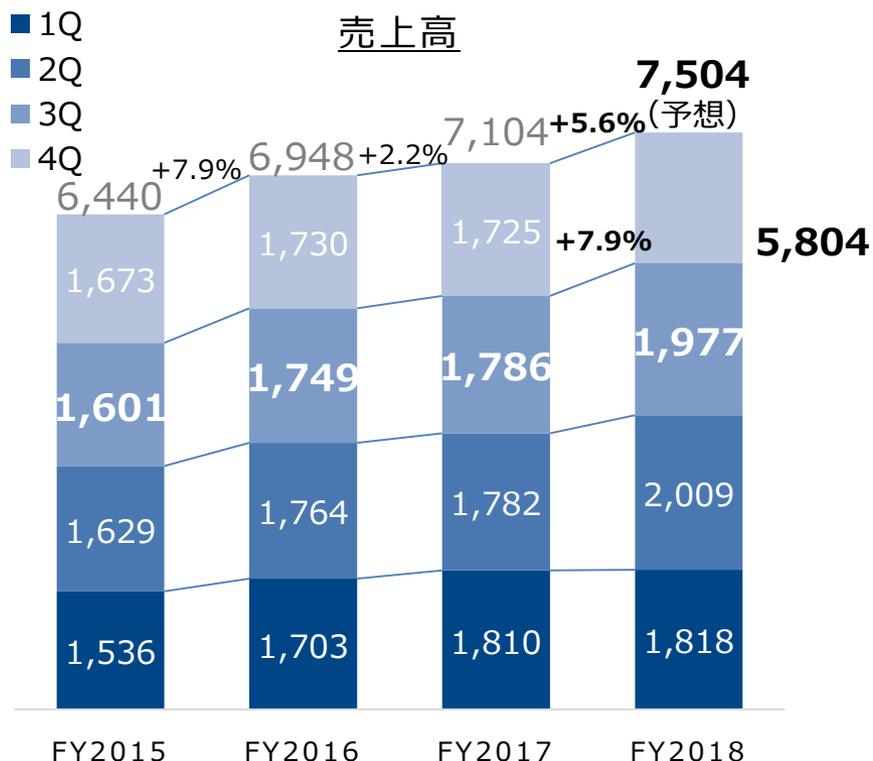
- 個人旅行、法人需要、インバウンド需要とも順調に取り込み。
- 原価効率、販売管理費効率共に継続した改善が奏功。



(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。

増収増益。安定成長を継続。

- 主要顧客（新設法人・ベンチャー企業）の獲得が、引き続き順調。
- CRMによる継続取引の積み上げ（ストックモデル）。
 - アップセル／クロスセル戦略による積み上げ。
 - 電力サービス「ハルエネでんき」の加入取次等の顧客親和性が高いサービスを提供。



(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3Q末	2017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	9,693	8,995	+698	+7.8
現金及び預金	6,744	6,256	+488	+7.8
売掛金	2,114	1,485	+628	+42.3
その他の流動資産	776	1,228	△451	△36.7
固定資産	3,336	2,488	+847	+34.1
有形固定資産	1,184	859	+325	+37.9
無形固定資産	694	590	+103	+17.6
投資その他の資産	1,456	1,038	+418	+40.3
【資産合計】	13,030	11,483	+1,546	+13.5
負債の部				
流動負債	3,290	2,895	+395	+13.6
固定負債	0	2	△2	△98.5
【負債合計】	3,290	2,897	+392	+13.6
純資産の部				
【純資産合計】	9,739	8,586	+1,153	+13.4
自己資本比率	74.6	74.6	△0.0	—

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	20,599	100.0	+3,044	+17.3
FY2017実績	17,554	100.0	+2,711	+18.3
売上総利益	12,103	58.8	+1,942	+19.1
FY2017実績	10,160	57.9	+1,538	+17.8
営業利益	2,252	10.9	+463	+25.9
FY2017実績	1,788	10.2	+498	+38.6
経常利益	2,254	10.9	+459	+25.6
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	1,520	7.4	+311	+25.8
FY2017実績	1,208	6.9	+394	+48.5

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

通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

		1Q	2Q	3Q	4Q	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	売上高	4,922	4,933	5,961		
	構成比（対通期予想）	23.9	23.9	28.9		
	営業利益	736	499	900		
	構成比（対通期予想）	32.7	22.2	40.0		
	営業利益率	15.0	10.1	15.1		

(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
 - 販売チャネル多様化（SNSチャネルからの流入大幅増加）
 - “超”直前オンライン受注による販売積み上げ
 - 出発当日客を確実に獲得＝純増
 - 「グローバルWiFi for Biz」導入先開拓
 - 法人需要獲得・囲い込み施策
 - 低廉に日常使いが可能な国内通信サービス装備
 - 旅行事業者向けソリューション
 - 旅行商品への組み込み（ホールセール）
 - 国内利用客（訪日外国人旅行者、日本人）の獲得促進
- 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）

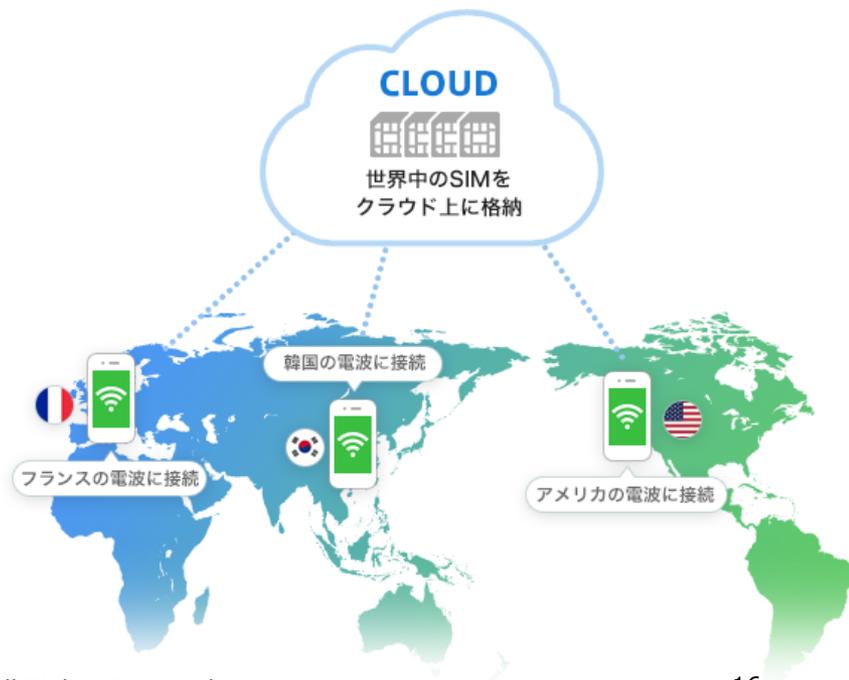
- 旅行関連サービスプラットフォーム
 - 訪日外国人旅行者関連ビジネスの展開
 - 中国最大の生活情報サービスプラットフォーム「大衆点评」公式サービス販売
 - 訪日外国人旅行者向けメディアの広告収入
 - 特長（直接手渡し、属性別施策可能等）
 - 送迎の予約および送迎サービス「ProDrivers」
 - 海外150カ国500都市対応
 - 空港送迎、法人の移動需要等の取り込み
- 情報通信サービス事業
 - ニーズの高いサービスの追加投入
 - 自社開発サービスの販売（ワークフロー、コールシステム等）

拡充（収益性向上）

- グローバルWiFi事業
 - 販売効率向上施策
 - 安定基盤層の重点取り組み…法人、リピーター
 - 原価／販売管理費低減
 - 回線調達コストの引き下げ
 - 回線効率向上、出荷オペレーション効率向上等
 - クラウドWiFi活用推進
 - AI、チャットボット活用による問い合わせ対応効率化促進 等
- 全社
 - RPA導入によるルーチンワークの省力化
 - 181のジョブに活用（3Q累計削減効果：約3,033時間）

「クラウドWiFi」活用推進

- 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。
 - SIMの挿入・交換作業不要。
 - 1台で世界中の通信回線の利用が可能。
- 全出荷レンタル端末中 約92%まで増加。
(2017年9月：約41%⇒2018年9月：約92%)
- 活用効果：
 - 通信にかかる原価率低減（通信回線利用効率向上）
 - 出荷・運営オペレーション省力化（販売管理費低減）
 - 活用サービス・新手法（収益向上）
- 活用サービス・新手法：
 - 「グローバルWiFi for Biz」提供
 - オフィスに常備（都度レンタル手配不要）
 - 国内通信月間3GBまで無料提供（普段使い可能）
 - 旅行会社・海外旅行商品組み込み
 - 空港カウンターの在庫拡充・対応エリア拡大
 - 機会損失最小化
 - 出発当日客へのサービス提供体制（利用件数増加）



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。

空港カウンターおよびスマートピックアップ (SmartPickup)

- 国内15の空港カウンター、内5空港（13機）自動受渡しロッカー設置済。
- 新規出店、移転、増設（10機⇒13機）などユーザータッチポイントの強化。
- サービスレベルをお客様に応じて最適化。
 - 説明不要なお客様（リピーター層等）へは徹底的に待ち時間をなくす。
 - 説明が必要なお客様へは空港スタッフが対応。

★はスマートピックアップ設置空港





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申込み、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

・「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。



○自社開発サービス販売

(商品・サービス・ビジネスモデル強化)

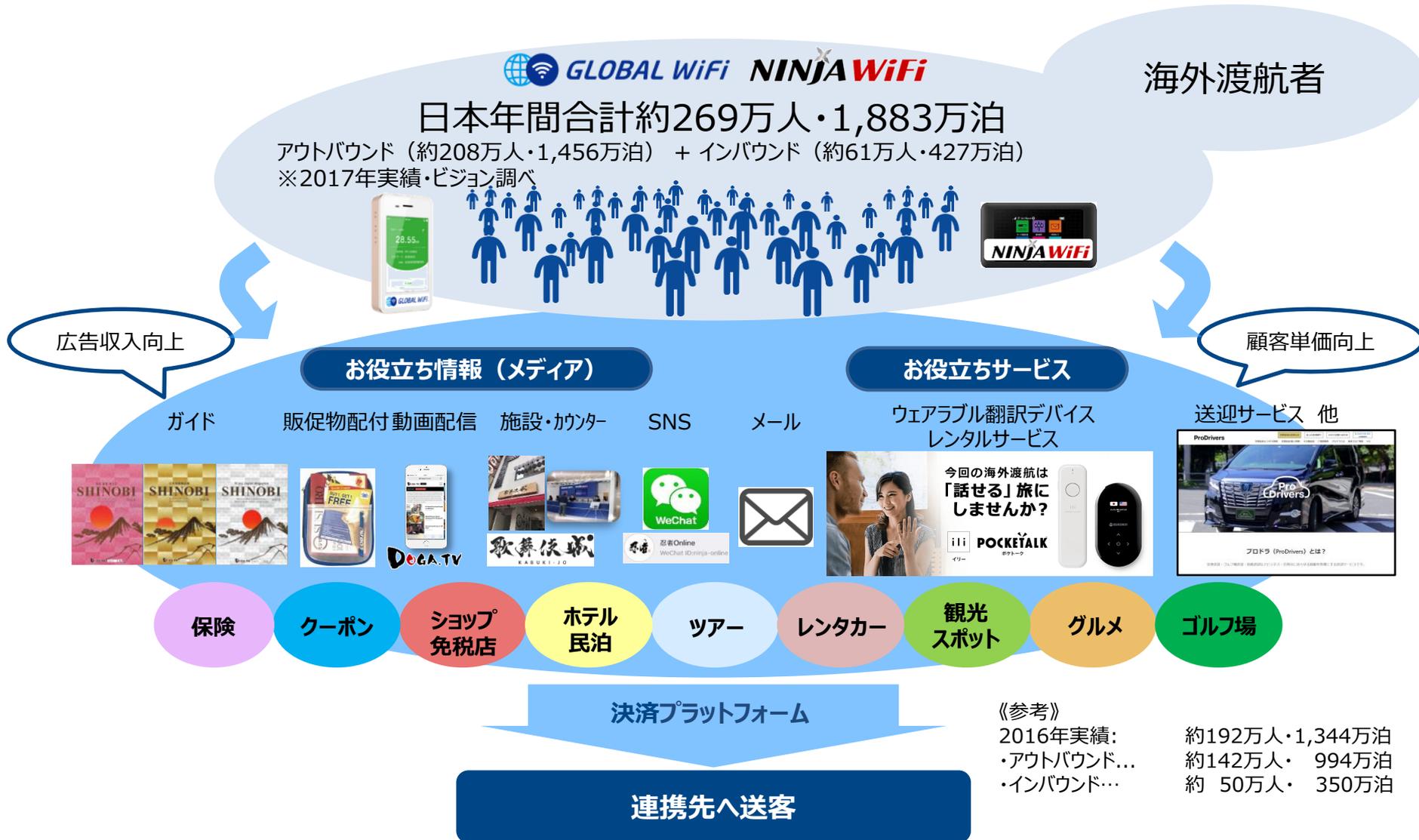
・「VWS WEB CALL SYSTEM」

<https://vws-biz.com/web-call-system/>

- ビジョンのノウハウを投入して自社開発したクラウド型サービスを販売。
- 人員の稼働効率を引き上げる機能、営業状況把握機能に優位性あり。
- 固定費負担が少なく、小規模事業者から導入可能。
- 「IT導入補助金」対象サービス。
- 今後もニーズの高いサービスを順次投入。



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。



インバウンド広告メディア



動画配信

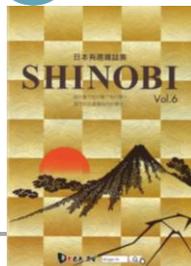
DOGA.TV



・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
- ・3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



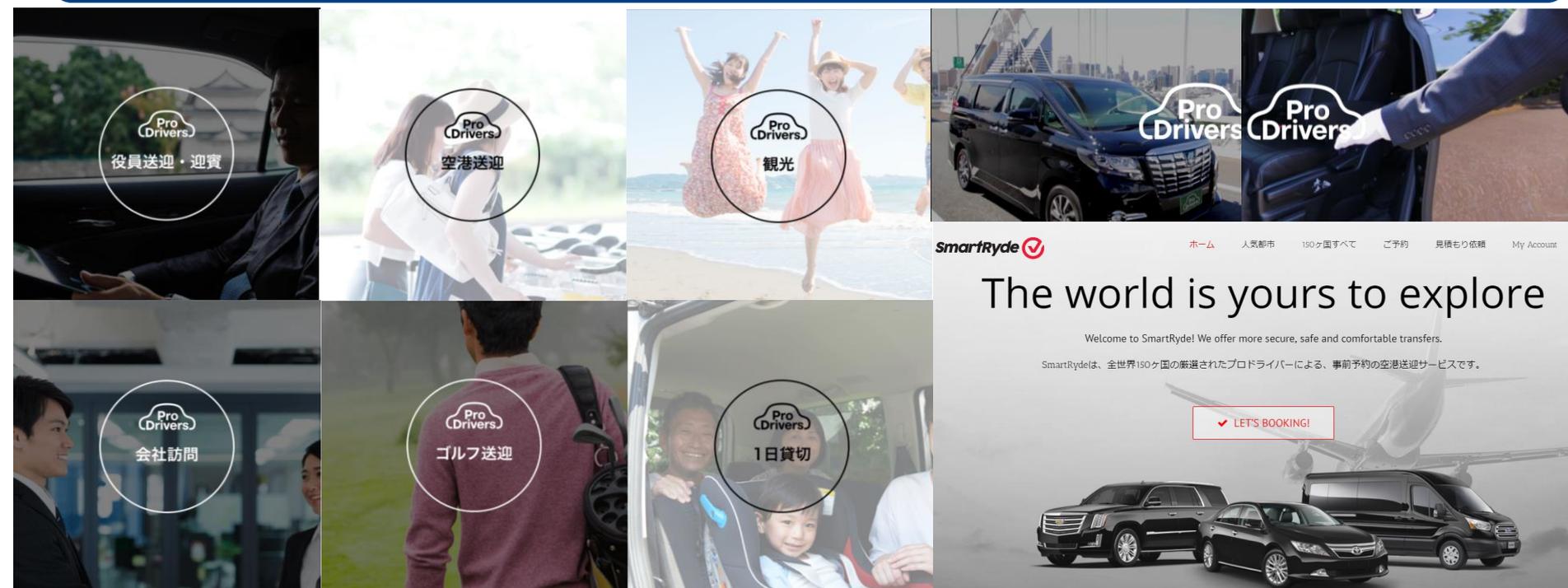
サンプリング



- ・空港毎に対応
- ・国籍別も対応
- ・時期を選べる

活用 (顧客基盤の活用)

- 空港送迎・ゴルフ場送迎・役員送迎などビジネス・日常共にあらゆる移動を快適にする送迎サービス。
 - グローバルWiFi事業の顧客基盤 (訪日外国人旅行客含) の活用。
 - 情報通信サービス事業の顧客、新規需要客もターゲット。
 - 国内：都内から開始。パートナー展開も含め、全国主要都市に順次展開予定。
 - 海外：「SmartRyde」(資本業務提携先DLGB社運営)



成長戦略について

成長戦略を着実に実行。

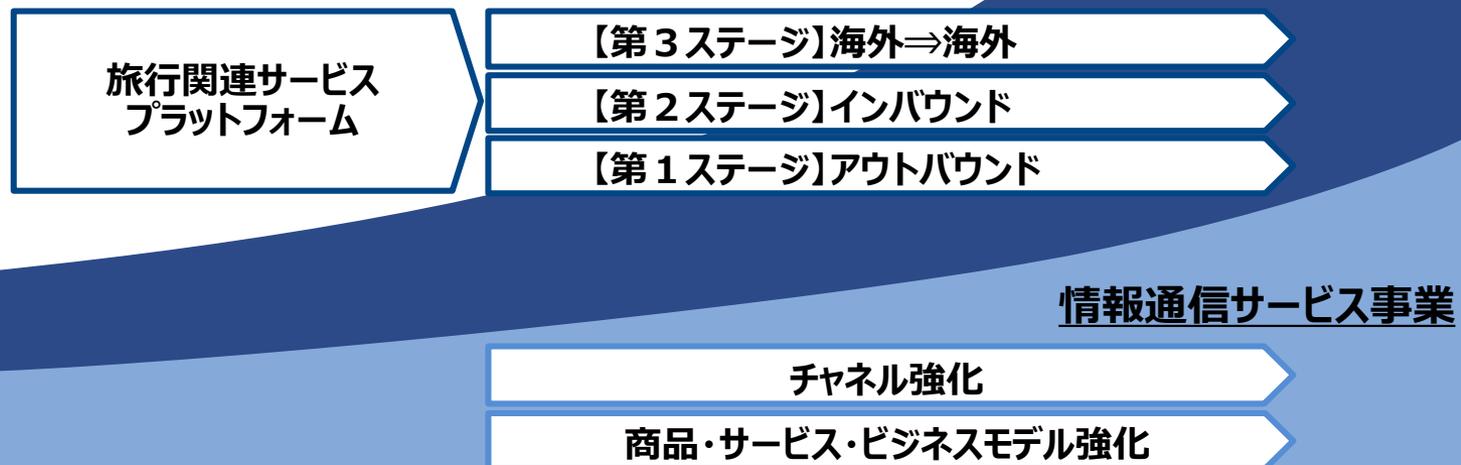
- グローバルWiFi事業

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





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

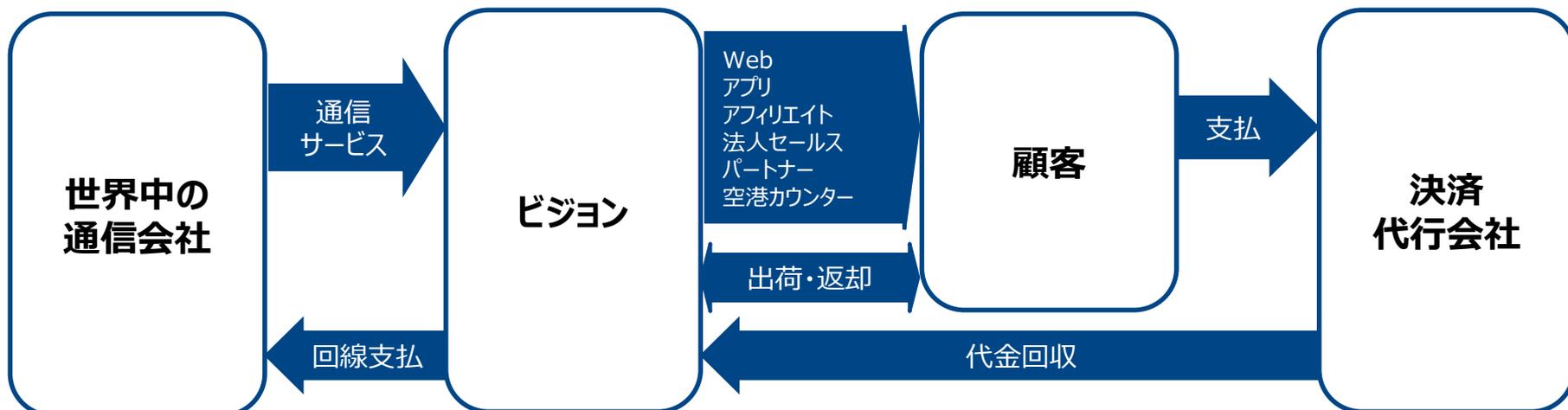
業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数

法人営業力

法人需要の取り込み力

顧客数

利用者数シェアナンバーワン



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 最速 。 安心価格 。 安全 。 簡単 。					
国際ローミング (海外パケット定額)	×	△	△	○	○
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。)					
プリペイド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)					
フリー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。					

科目	概要
売上	<p>① 1日あたりのレンタル料金×利用日数 ※平均：1日1,000円、平均利用日数：7日間 ※保障サービス、モバイルバッテリーなどのオプション</p> <p>②月額基本料金+データ利用料金（プラン）×利用日数</p>
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> ・通信料（世界各国の通信キャリア） ・端末代金（モバイルWi-Fiルーター） ※レンタル資産計上（2年間の減価償却により計上） ・外注費（代理店等への支払手数料） 等
販売管理費	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・広告宣伝費 ・出荷センター、空港カウンター、カスタマーセンター等の運営および地代家賃 ・その他販売管理費 等

サービス・収益性向上スキーム (グローバルWiFi事業)



調達

受注

出荷

受渡

出国

帰国

返却

チャネル

- ・ 自社webチャネル
- ・ SNS活用
- ・ リピーター (CRM各種施策)
- ・ 外部パートナー
- ・ AI活用FAQ
- ↓
- ・ 顧客獲得~リピーター積み上げ
- ・ 集客効率向上
- ・ 顧客対応コスト抑制
- ・ アップセルクロスセル

整備・出荷

- ・ 機器管理
- ・ データ通信回線管理
- ・ SIM運営管理
- ・ 出荷管理システム
- ・ クラウドSIM化進展
- ↓
- ・ 作業工程削減
- ・ 需要予測精度向上によるコストコントロール

サービス運用

- ・ 回線・機器のモニタリング
- ↓
- ・ サービス品質維持
- ・ 適正通信容量管理によるコストコントロール
- ・ 通信量超過時の追加容量アップセル

CRM

- ・ 各種CRM施策による継続接触
- ・ 法人契約誘導
- ↓
- ・ リピーター化促進
- ・ 法人顧客増 (高いリピート率、ARPU)
- ・ 顧客獲得コスト削減
- ・ 関連サービスへのクロスセル

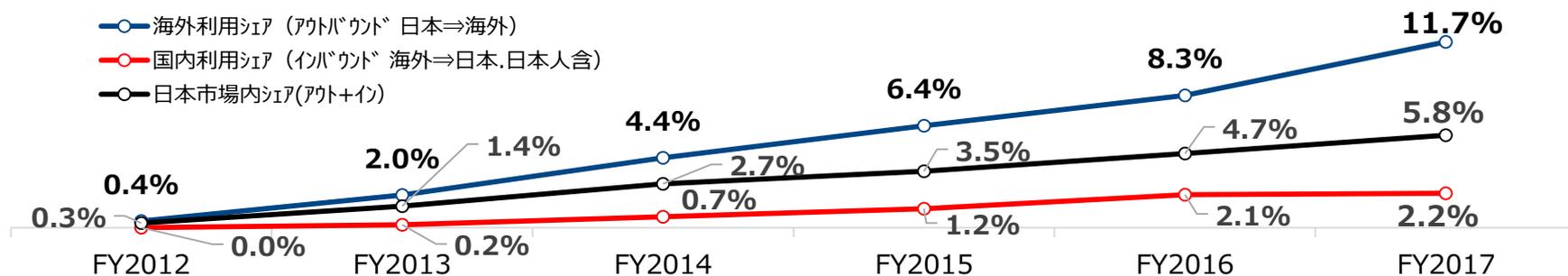
受け渡し・返却

- ・ 希少な空港出店
- ・ IoT活用 (自動受渡ロッカー) 等
- ↓
- ・ 接客対応数増
- ・ 接客による販売向上
- ・ 短時間配送、短時間処理によるコスト削減

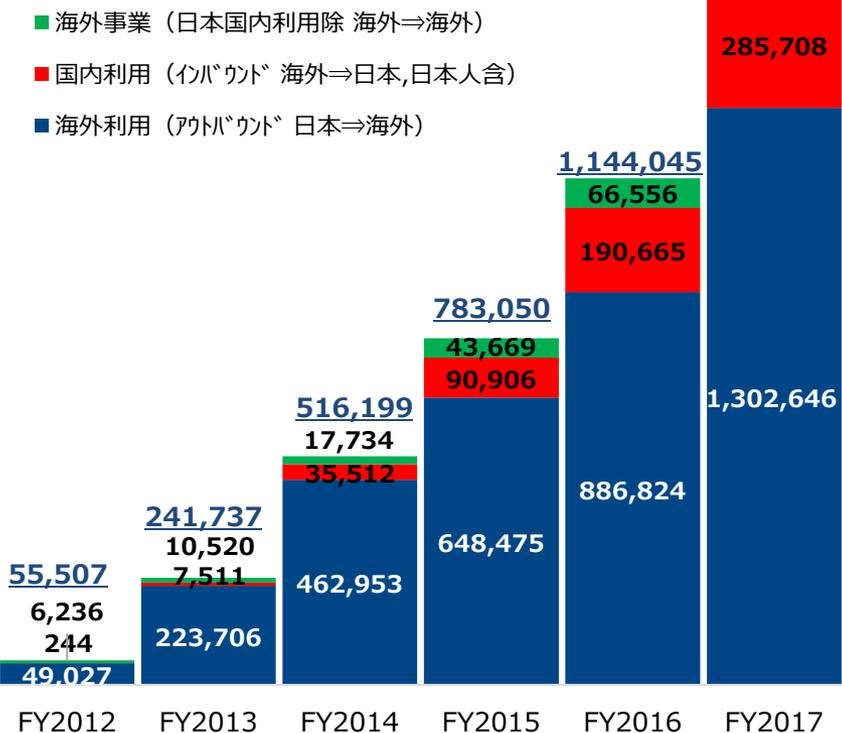
グローバルWiFi事業 成長ストーリー



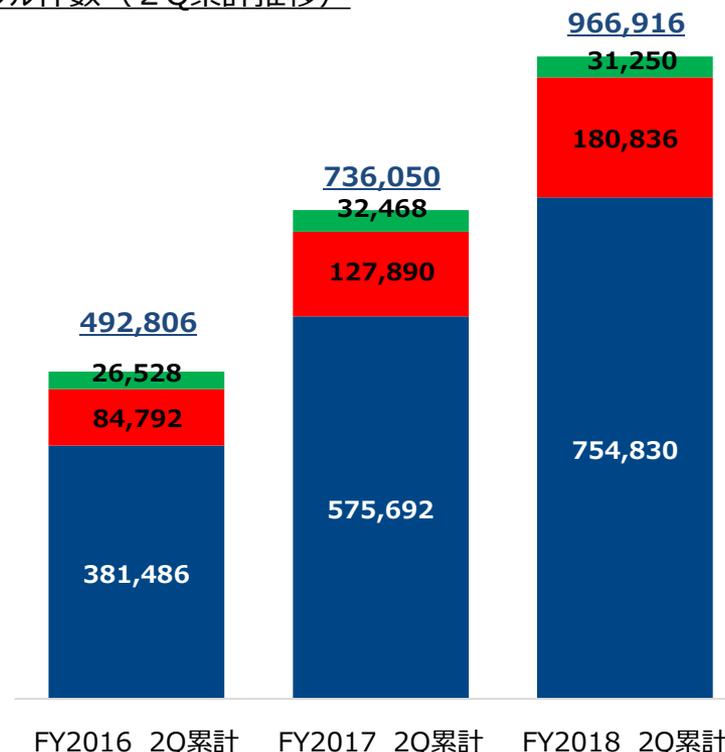
当社WiFiレンタルサービス利用浸透率（日本）※



レンタル件数（通期推移）



レンタル件数（2Q累計推移）



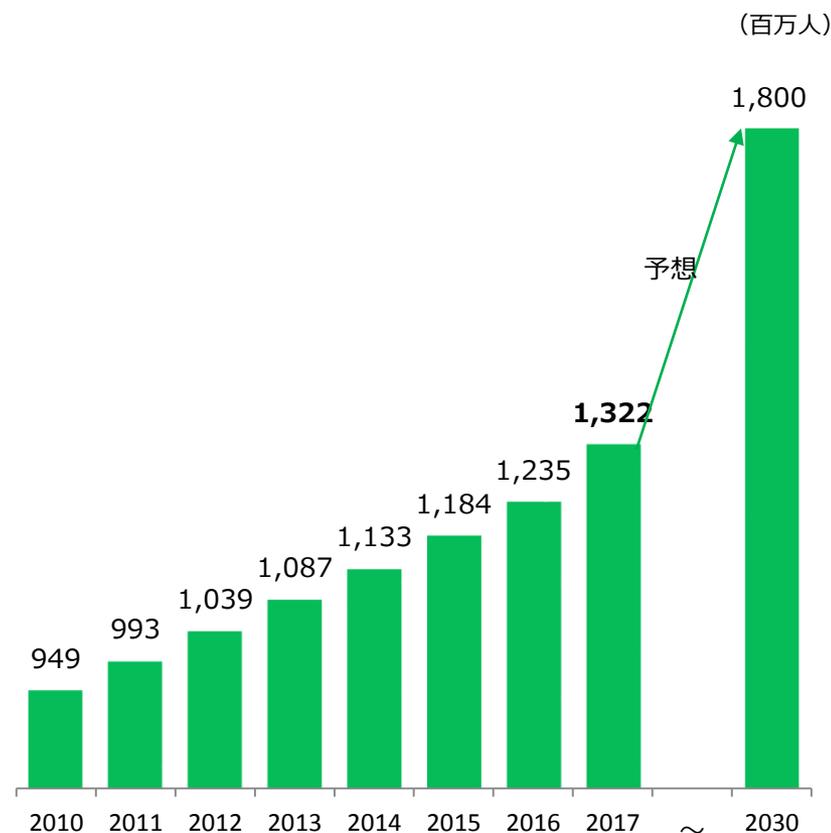
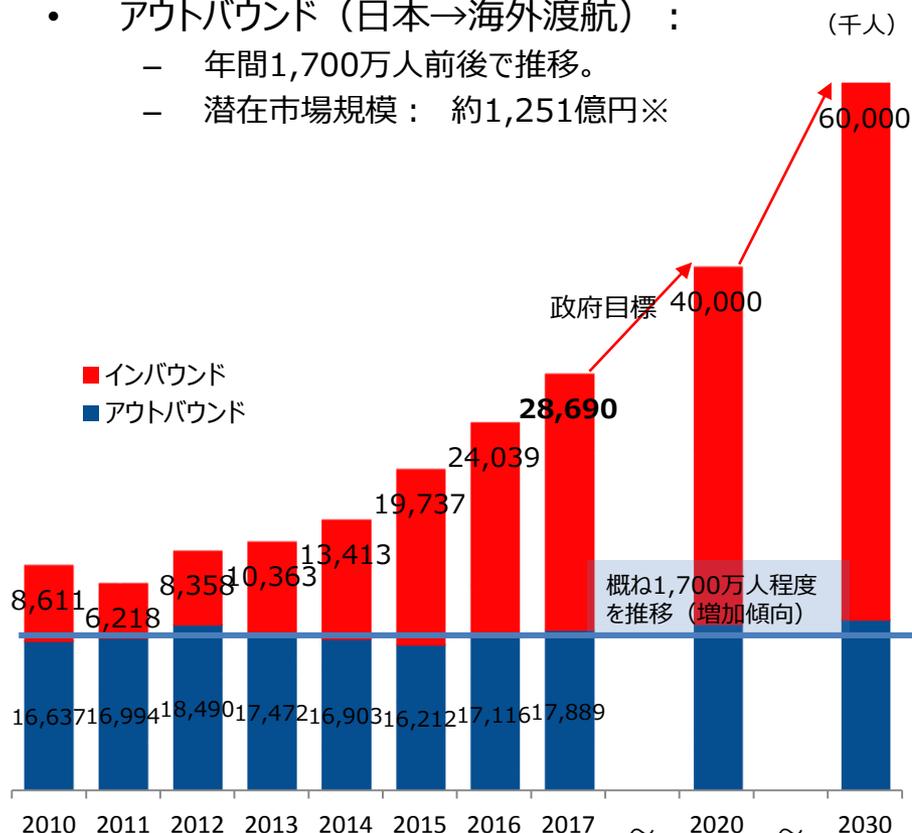
※日本政府観光局報道発表資料、当社調査により作成

<参考> 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

■新「グローバルWiFi」ブランドロゴ



掲示各所における新旧ロゴマークの入れ替えは、順次行い、2018年内完了予定。

■コンセプト

「世界でつながるGLOBAL WiFi」

このブランドロゴは、「世界でつながるGLOBAL WiFi」をコンセプトにデザインされました。

地球マークとWiFiマークを組み合わせた、シンプルで力強い新ロゴマークは、世界中どこでもWiFiが繋がる安心感や信頼感を表現しています。

少し斜体がかかったロゴタイプは、国境や制約を超えていく先進的なGLOBAL WiFiの姿勢を象徴しています。

■ステートメント

今、世界はかつてない規模とスピードで変化を遂げています。

そんな中、「世界中どこでも快適にインターネット」という思いを抱いてGLOBAL WiFiがデビューして7年。

おかげさまで、シェアNo.1。※

この度、ブランドマークの刷新を行います。信頼とニーズに応えつつ、さらにその先へ。

お客さまのそばに寄り添いながら、お客様の行動や体験を広げるサービスをクリエイティブしていく。

そんな決意を表現しています。ともに、世界を歩く。いつも。そして、どこへでも。

これからのGLOBAL WiFiにご期待ください。

※「2016年海外用レンタルWi-Fiサービス（国内→海外）ののベユーザー数、売上高調査」（東京商工リサーチ2017年12月調べ）



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

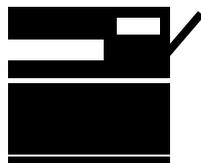
独自ノウハウのCRM (顧客関係・取引継続) 戦略
継続的収益の最大化 = ストックビジネス
高生産性追加販売 (アップセル/クロスセル)



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

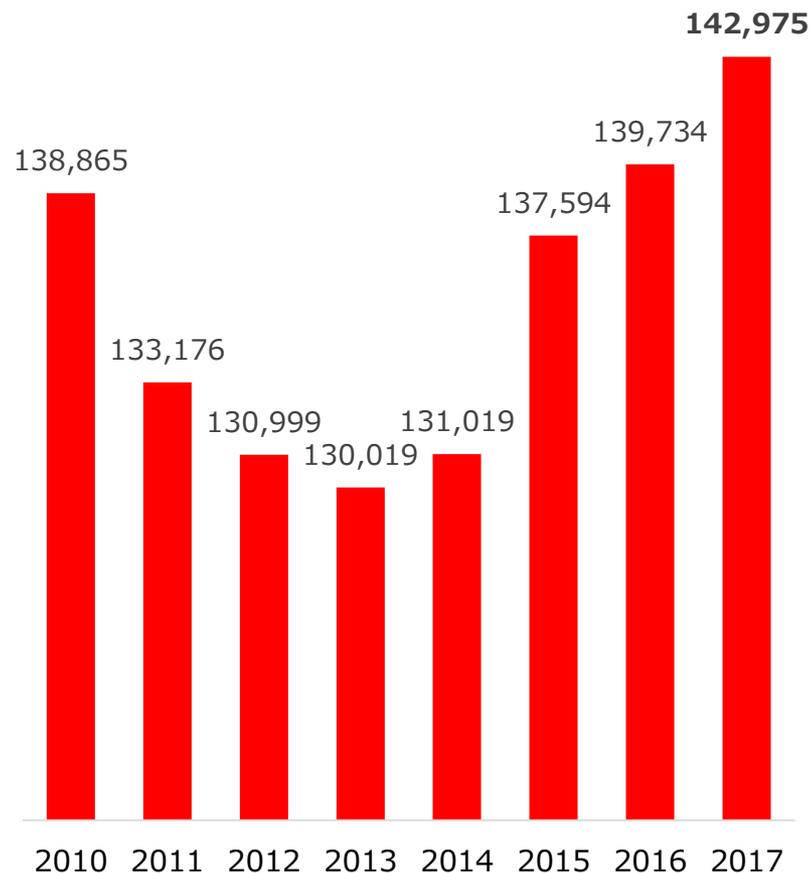
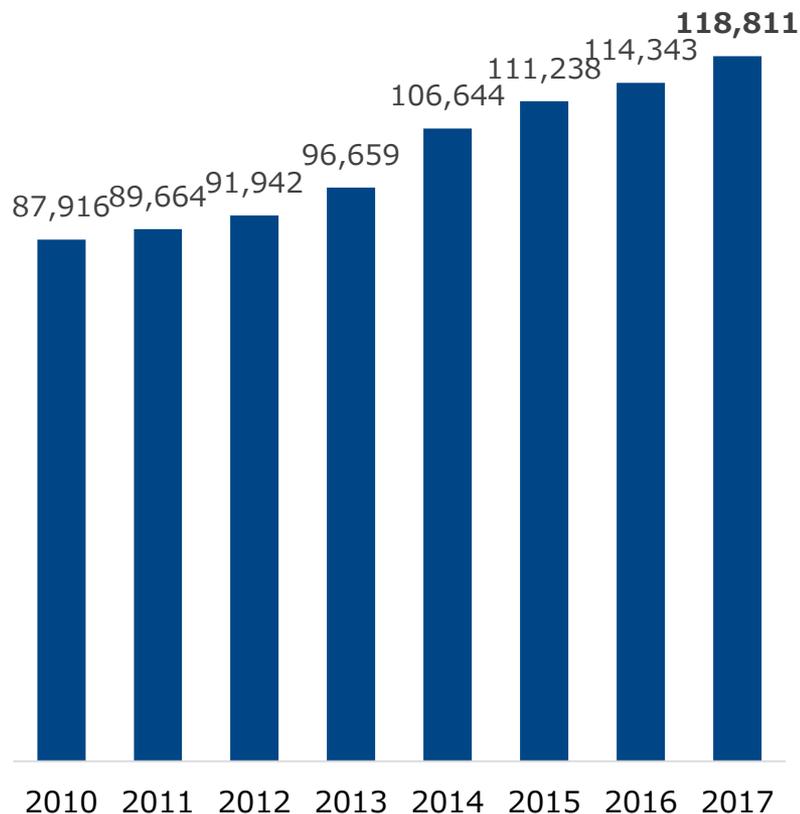
※当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業 (個人事業主含む) 合計 (当社調べ)
取り扱いサービスおよび商品の変動により獲得数は変動いたします。

科目	概要	
	固定通信、モバイル、電力	OA機器（複合機、ビジネスフォン）、ホームページ、セキュリティ
売上	<ul style="list-style-type: none"> ・業務受託手数料（取次手数料） ・継続手数料（顧客利用状況に応じ） ※通信キャリア、一次代理店より入金 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売代金 ※リース会社、クレジット会社より入金 ・保守費用 ※メーカーより入金およびファクタリング（ホームページ保守）
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> ・端末代金（携帯電話） ※固定通信、電力は売上原価なし ※通信キャリア、一次代理店へ支払 ・外注費（代理店等への支払手数料）等 	<ul style="list-style-type: none"> ・機器代金（OA機器、セキュリティ） ※メーカーへ支払 ・外注費（代理店等への支払手数料）等
販売管理費	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・広告宣伝費（WEBサイト等） ・コールセンター等地代家賃 ・その他販売管理費 等 	

- 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
 - 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）
 - 追加および移転時の変更手続き等をカバー
 - 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)

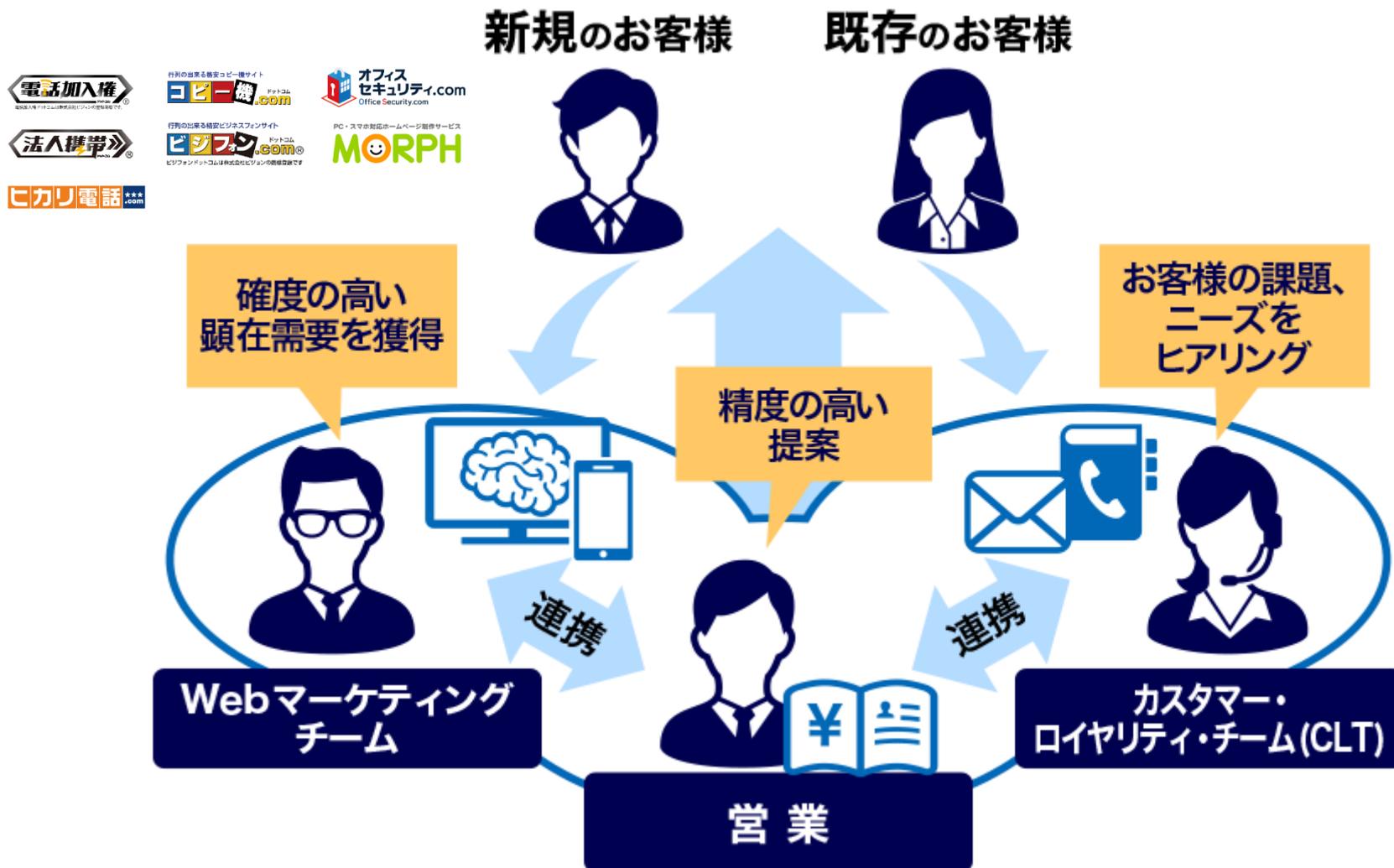


- 高度なオペレーションで価値を創出する
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

**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

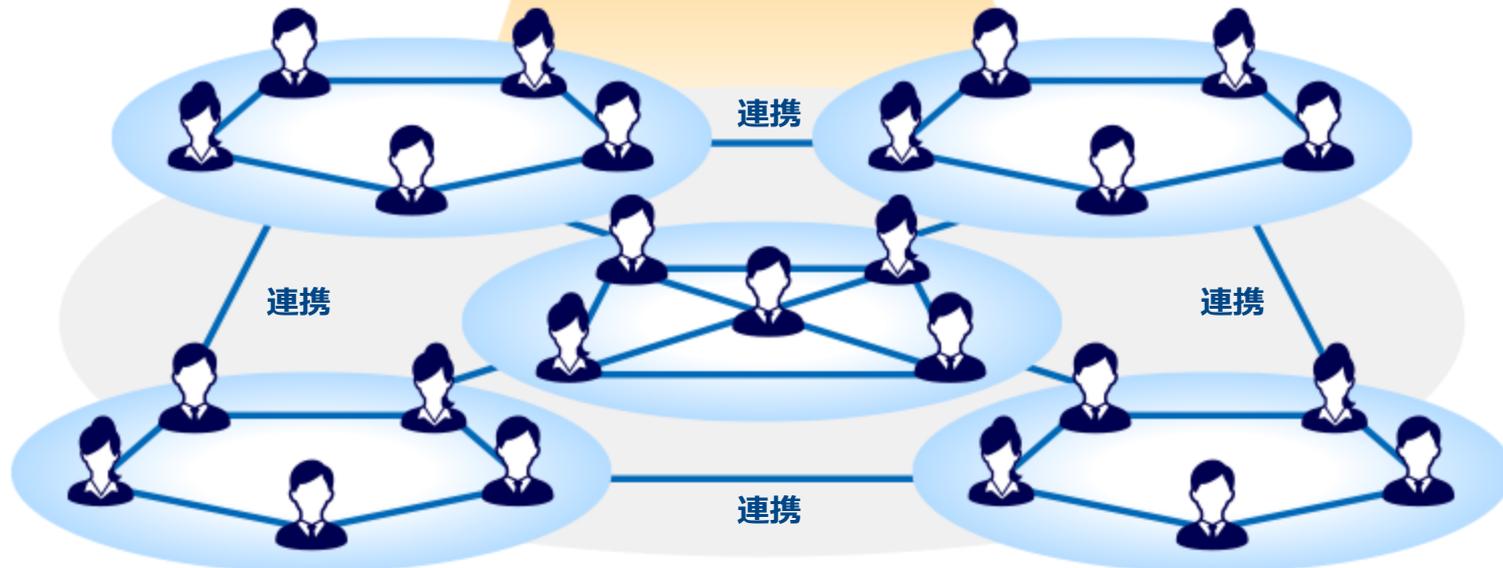


○たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

事業部間連携 (エスカレーション) が生み出す高い生産性

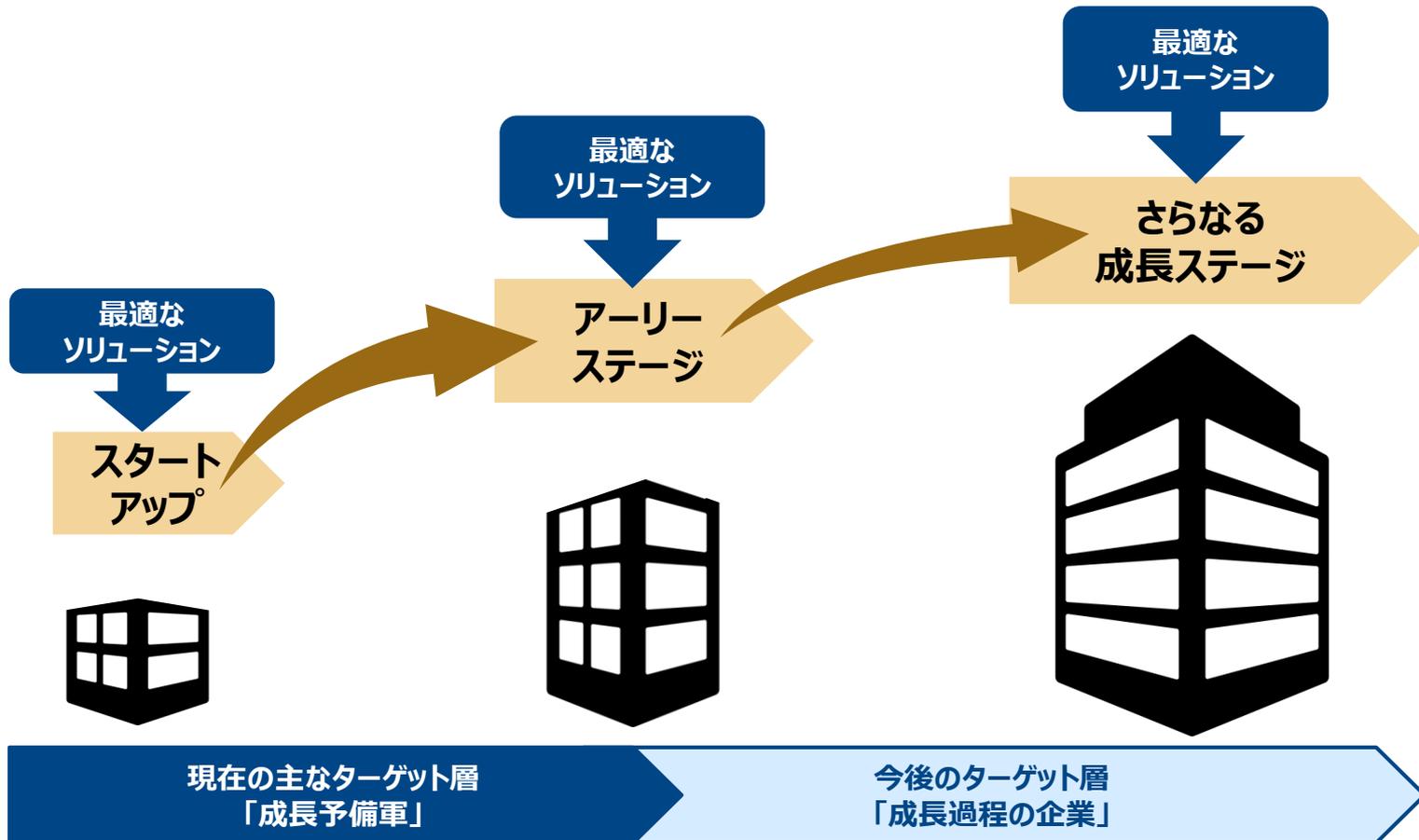


**フラットで風通しの良い風土と
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上**



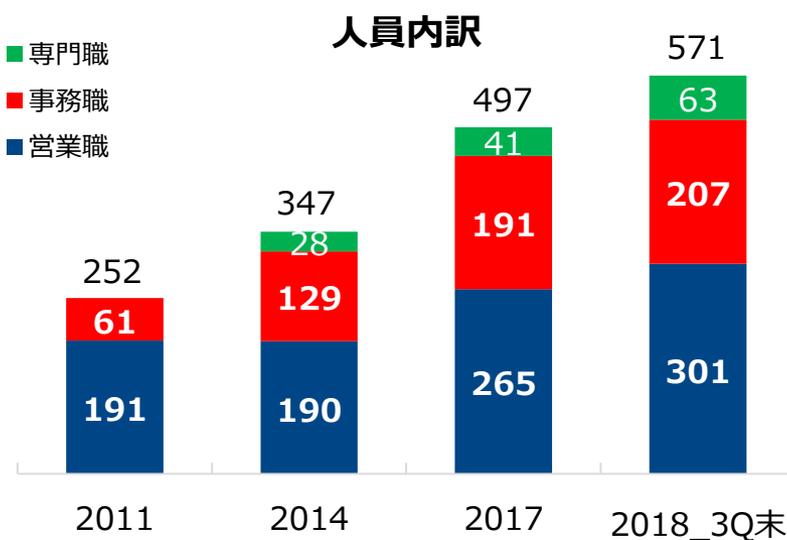
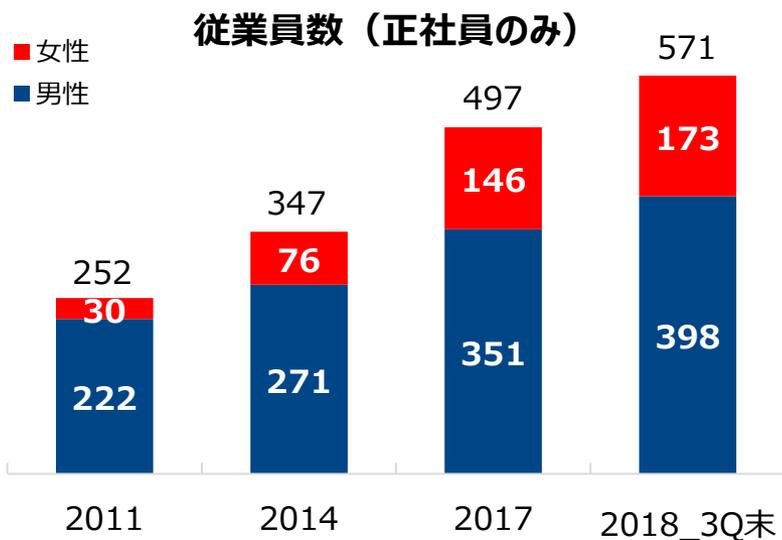
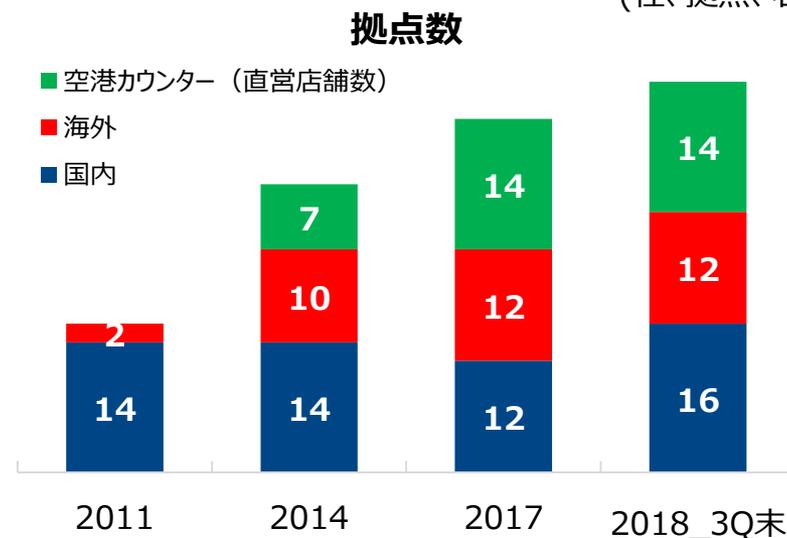
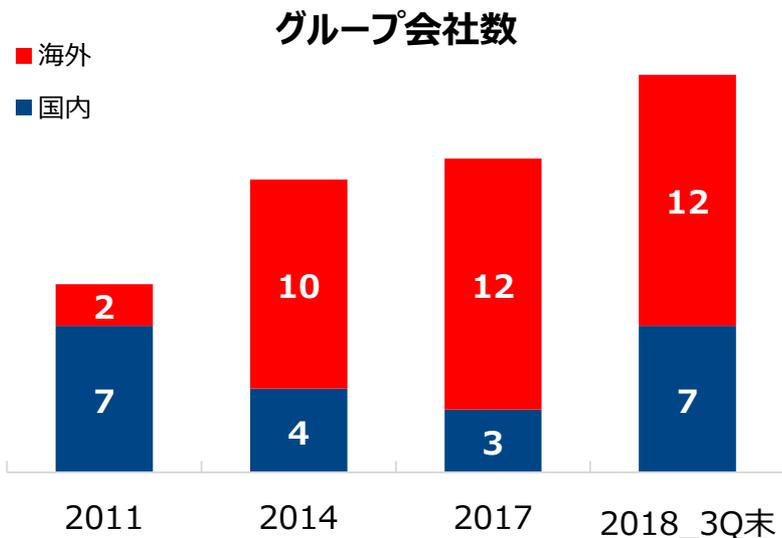
○ストック型ビジネスモデル

- 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。

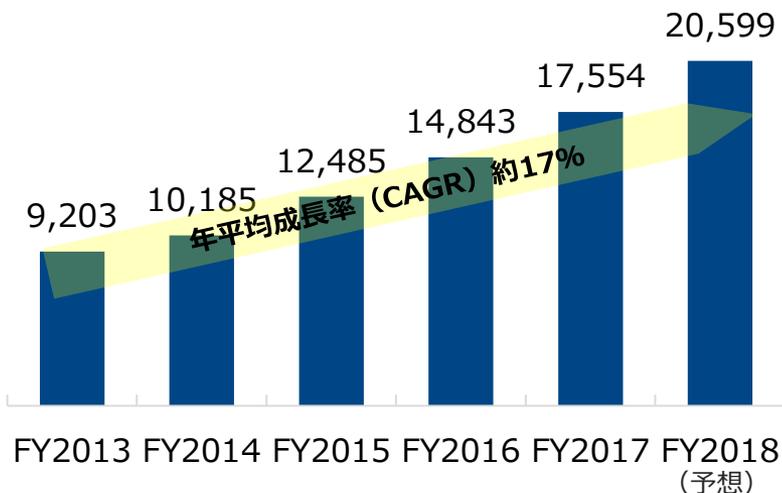


APPENDIX

(社、拠点、名)

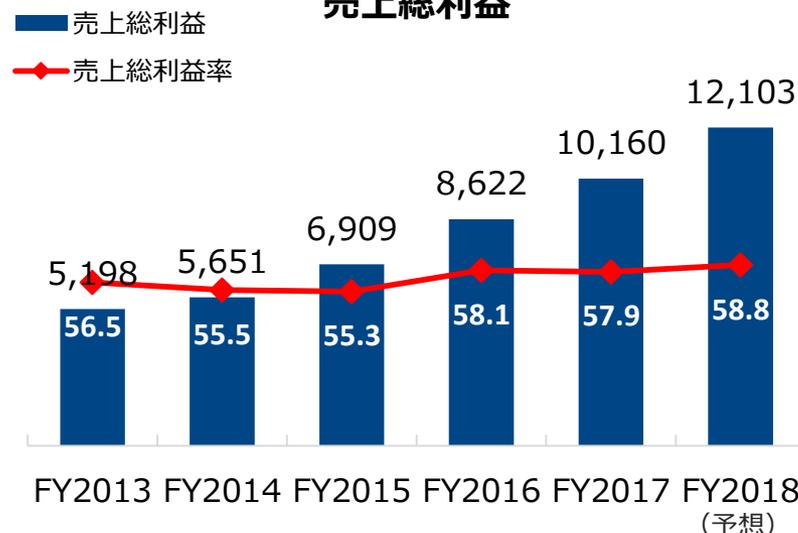


売上高

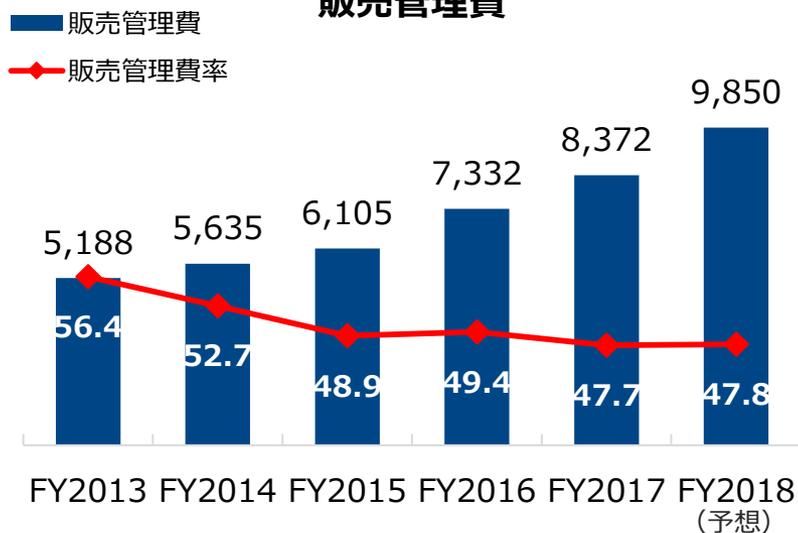


売上総利益

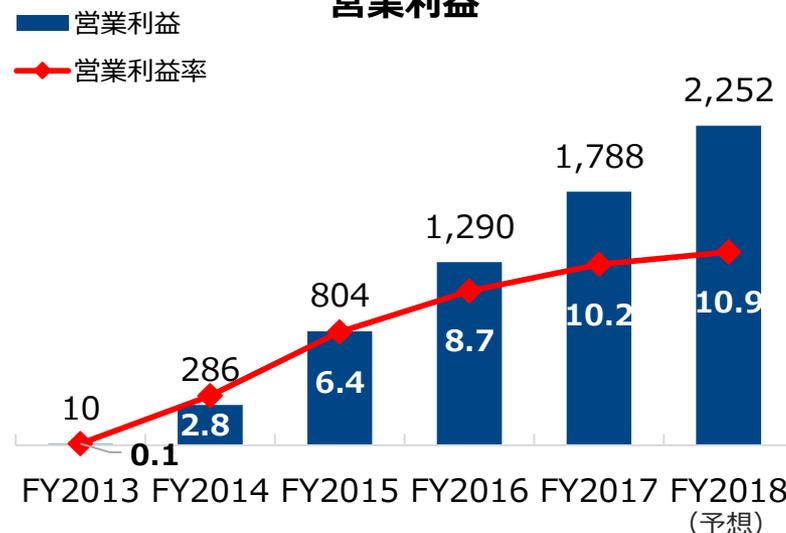
(百万円、%)



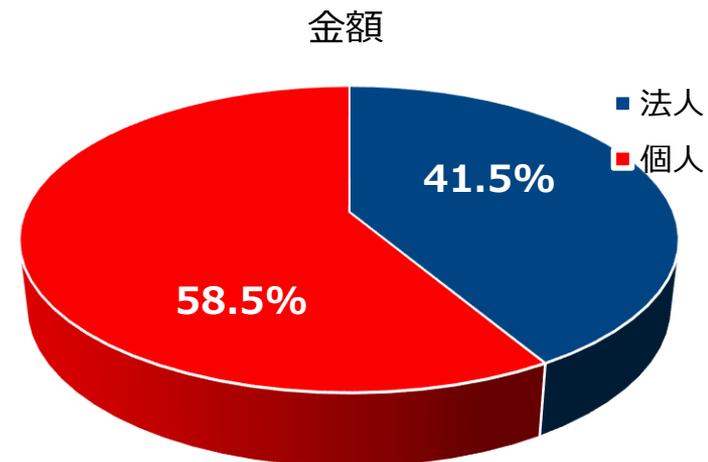
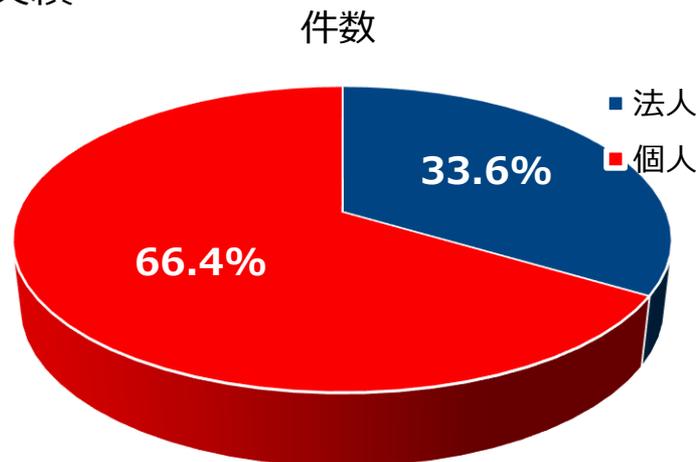
販売管理費



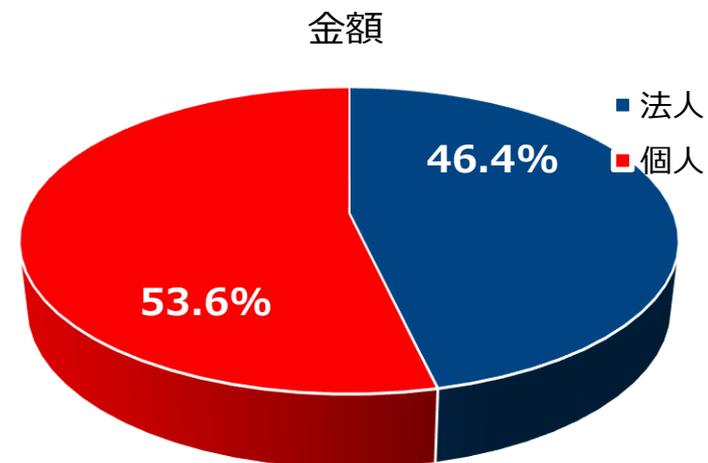
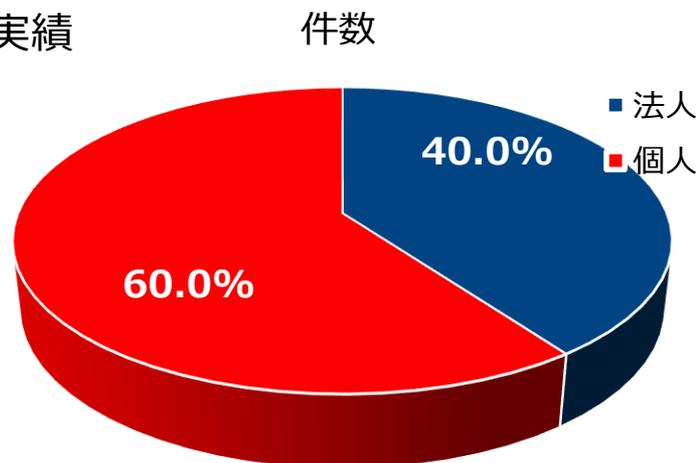
営業利益



2018年12月期 3Q※会計期間
(7月～9月) 実績

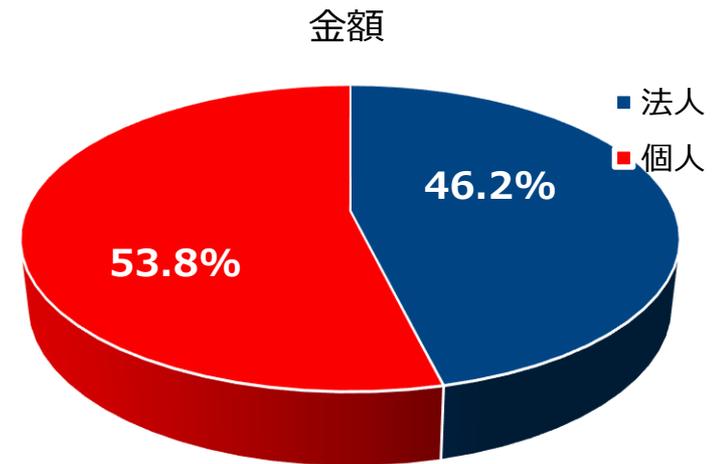
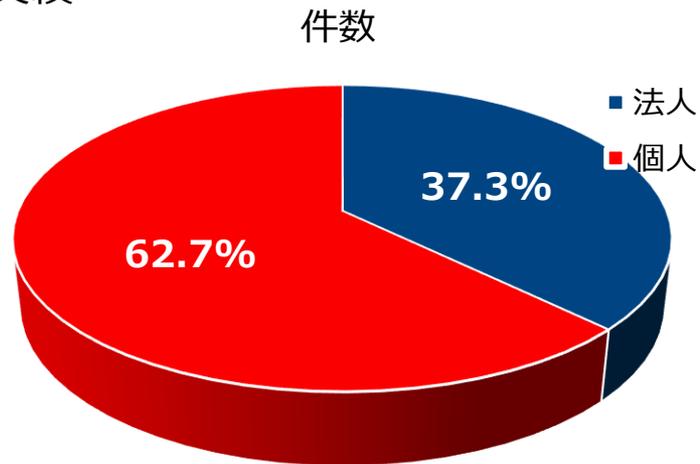


2017年12月期 3Q※会計期間
(7月～9月) 実績

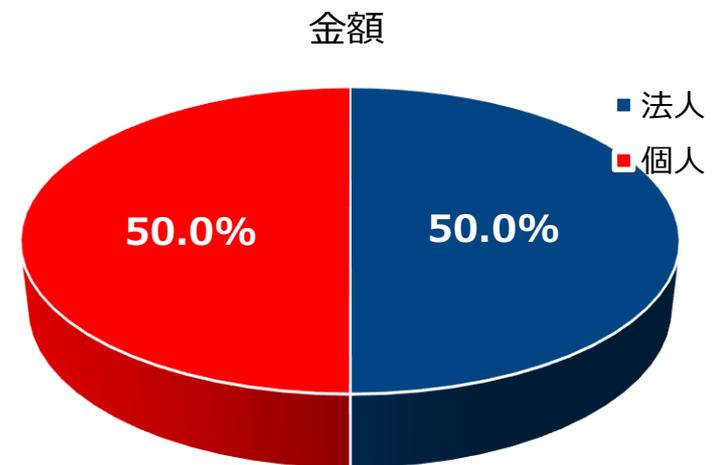
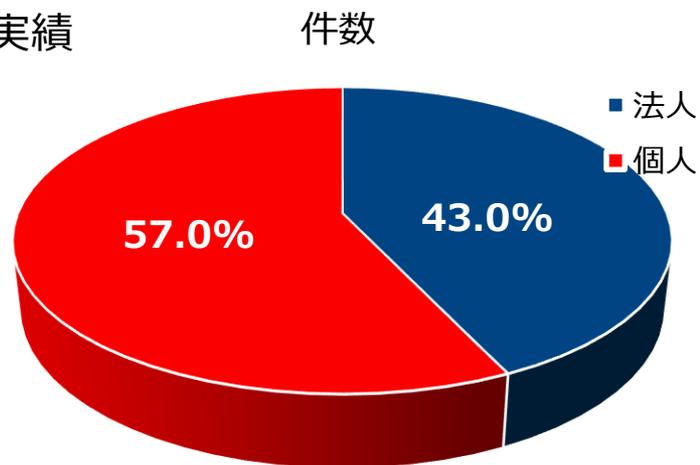


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2018年12月期 3Q※累計期間
(1月～9月) 実績

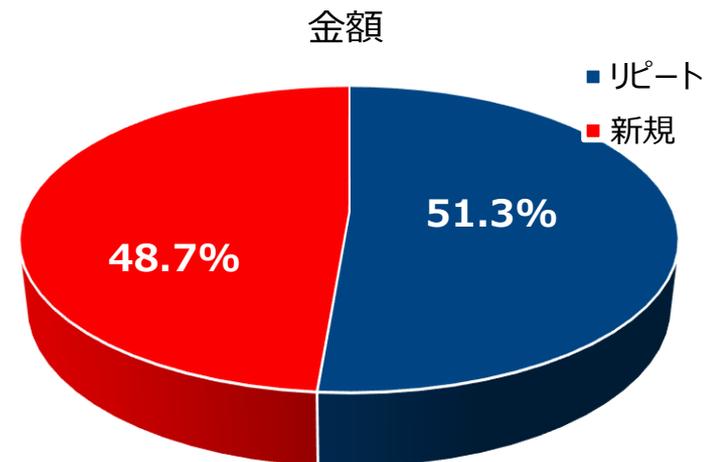
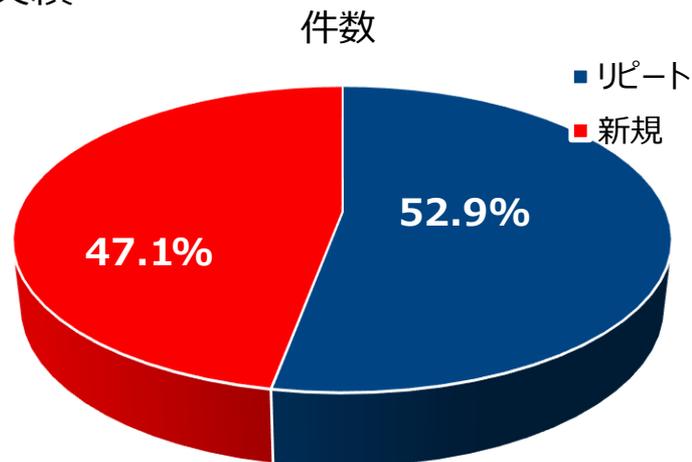


2017年12月期 3Q※累計期間
(1月～9月) 実績

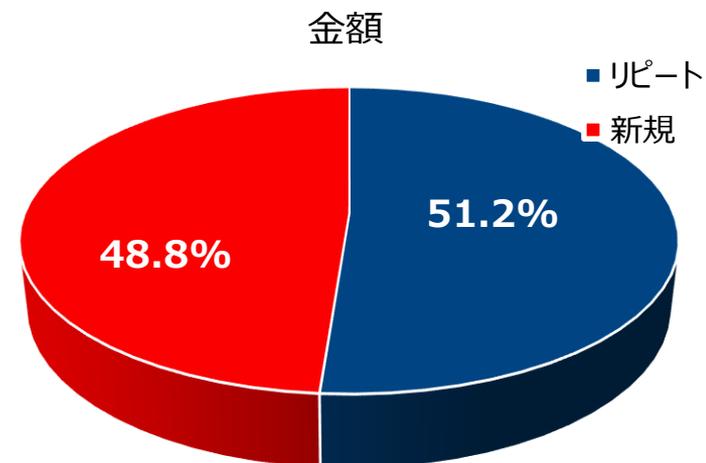
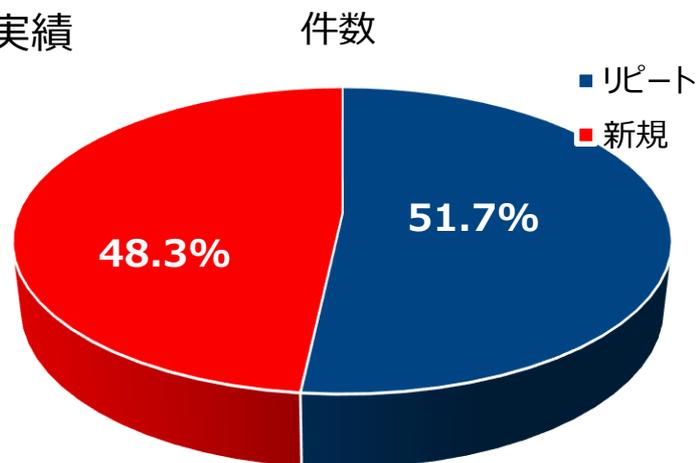


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2018年12月期 3Q※会計期間
(7月～9月) 実績

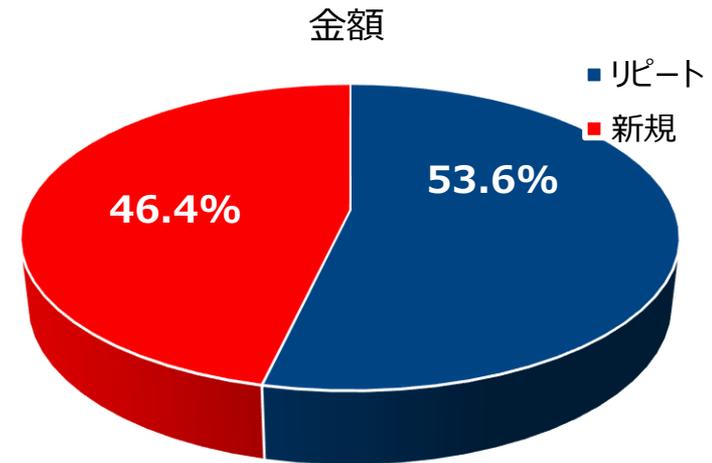
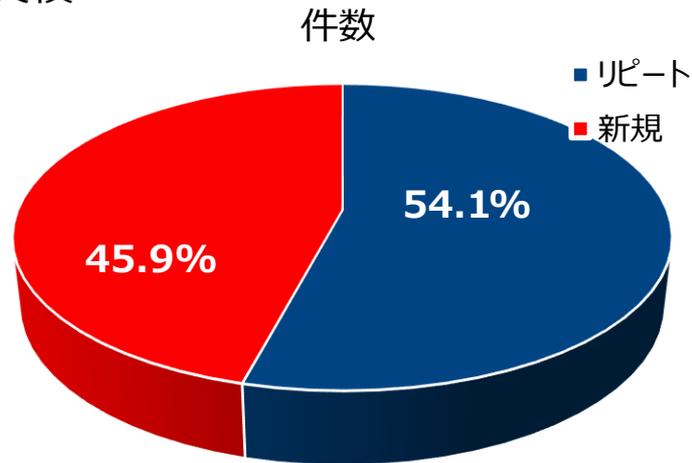


2017年12月期 3Q※会計期間
(7月～9月) 実績

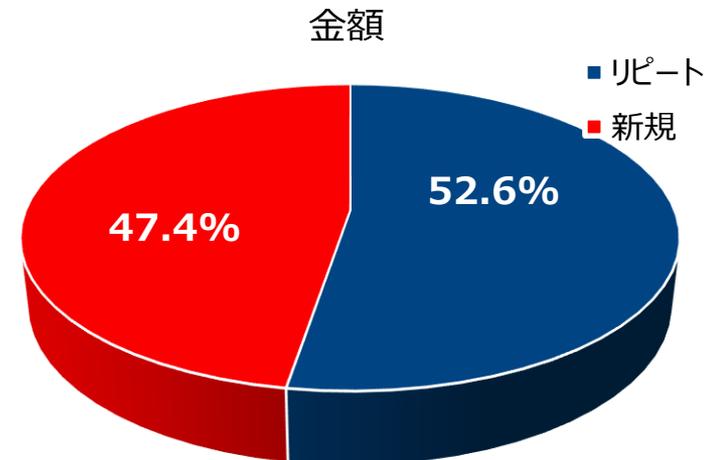
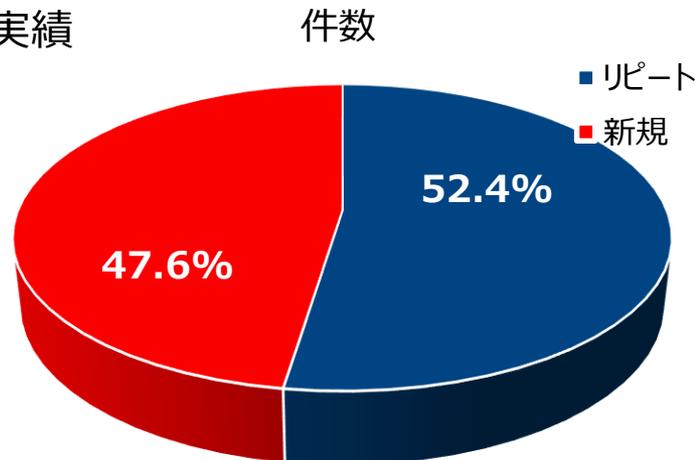


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2018年12月期 3Q※累計期間
(1月～9月) 実績

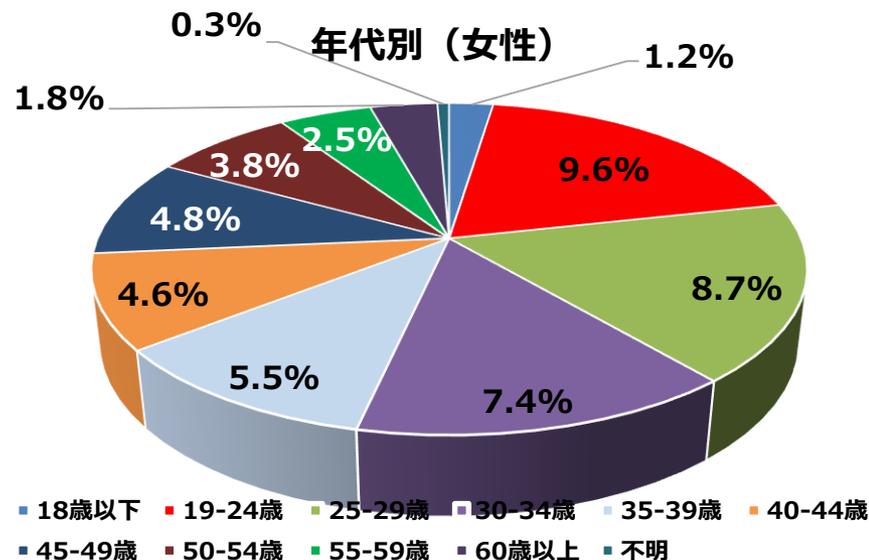
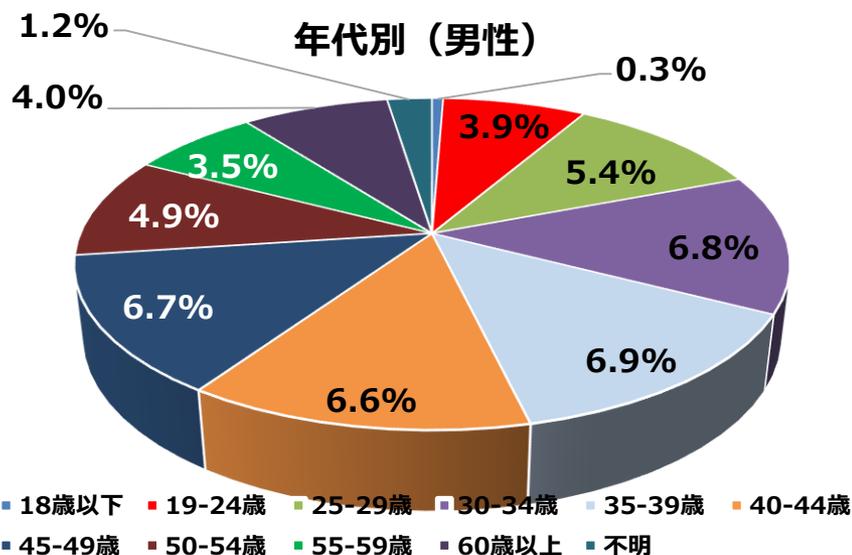
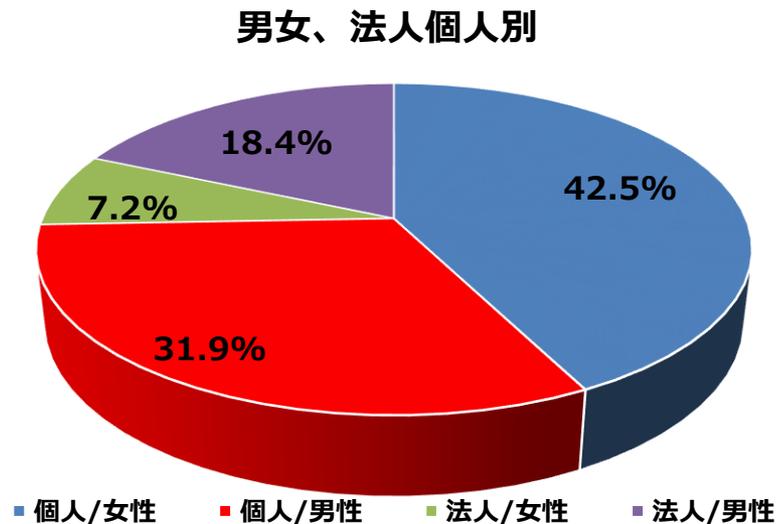
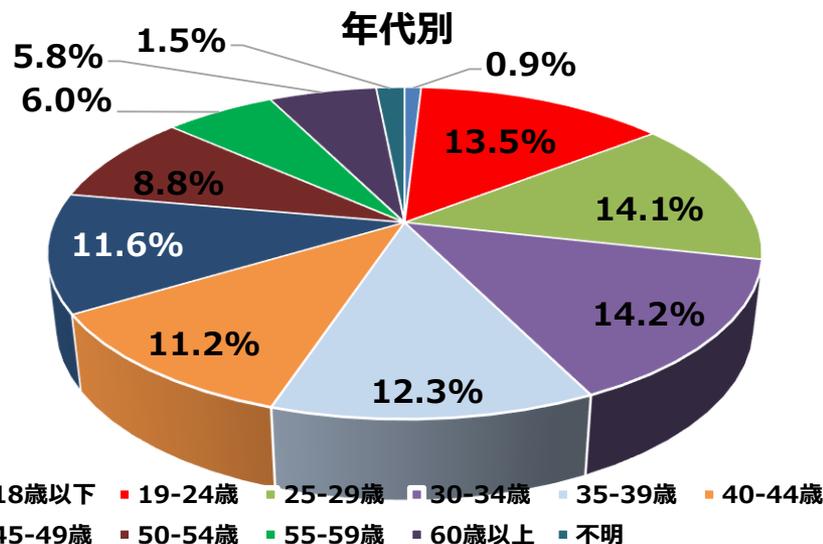


2017年12月期 3Q※累計期間
(1月～9月) 実績



※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)

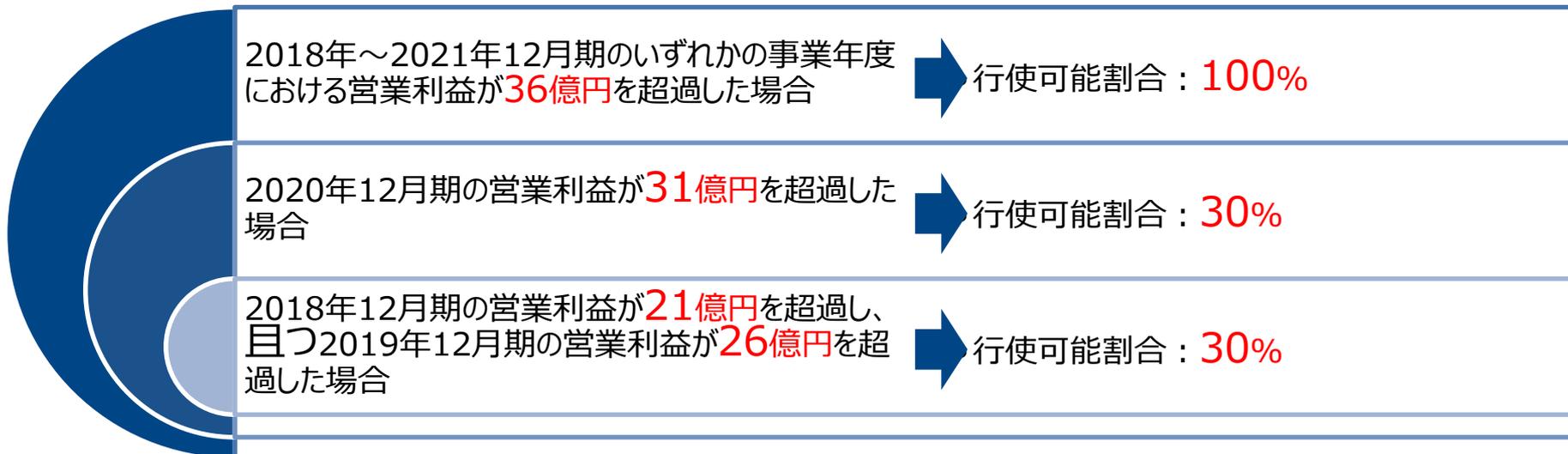


有償ストック・オプション発行概要 (2017.11.13取締役会決議)



※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 713名 (142名)
(内、平均臨時雇用人員)
国内: 627名 (133名)
海外: 86名 (9名)
(2018年9月末現在)

連結子会社 国内6社 海外12社
(2018年9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 6社
- 国内営業所 16拠点
- 国内空港カウンター15ヶ所
- 海外子会社 12社
韓国、米国 (ハワイ)、香港、シンガポール、台湾、英国、ベトナム、中国 (上海)、フランス、イタリア、米国 (カリフォルニア)、ニューカレドニア



沿革および売上高推移

2016年12月東証一部市場変更



グローバルWiFi
事業開始



2015年12月マザーズ上場

2016

Wi-Fiレンタル
事業開始



2015

ブロードバンド事
業開始



2010

移動体通信
事業開始



2008

行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



2006



2005

行列の出来る格安コピー機サイト



2004

インターネット
広告事業開始

2003

創業

1995

在日南米人向け国際電話サービス
販売事業開始

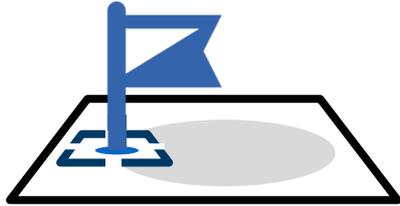
変則決算
(決算期変更)

Webマーケティングと仕組みによる営業力で成長

WiFi事業による成長

- 2006年 福岡営業所、関西営業所、横浜営業所開設
- 2007年 新宿営業所、名古屋営業所開設
- 2009年 那覇営業所開設
- 2011年 札幌営業所開設、佐賀V F B C開設、海外子会社（韓国、米国・ハワイ、香港）設立
- 2012年 成田営業所、海外子会社（シンガポール、台湾、英国）設立
- 2014年 りんくう営業所、海外子会社（ベトナム、中国・上海、フランス、イタリア）設立
- 2016年 海外子会社（米国・カリフォルニア、ニューカレドニア）設立

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

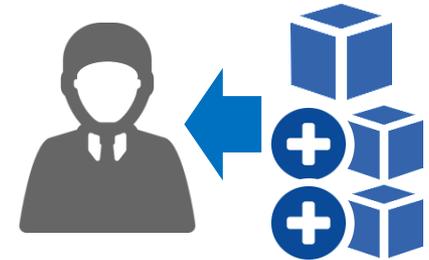
プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



- 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
- ✓ ストックビジネス

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
 - 複数名、複数機器（スマートフォン、ノートPC、同行者等）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>Step 1</p> 	<p>Step 2</p> 	<p>Step 3</p> 	<p>Step 4</p> 
<p>お申込み・決済</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>機器のお受取り</p> <p>国内空港または宅配、現地でお受取り。 ※現地でのお受取りは一部の国限定です。</p>	<p>現地でご利用</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>機器のご返却</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>
<p>渡航前</p>		<p>渡航中</p>	



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

行列の出来る格安コピー機サイト



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス



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



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ユニット ir@vision-net.co.jp