

2019年12月期 決算説明資料

2020.2.12
株式会社ビジョン
証券コード：9416

業績ハイライト、2019年12月期実績	P.3～
今期（2020年12月期）の見通し	P.9～
2020年12月期の取り組み	P.14～
成長戦略について	P.28～
APPENDIX	P.50～
<ul style="list-style-type: none">- グループ体制- 業績データ- 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)- 株式分割、有償ストック・オプション発行概要	
事業概要	P.60～

業績ハイライト、2019年12月期実績



2019年12月期決算概要（連結）

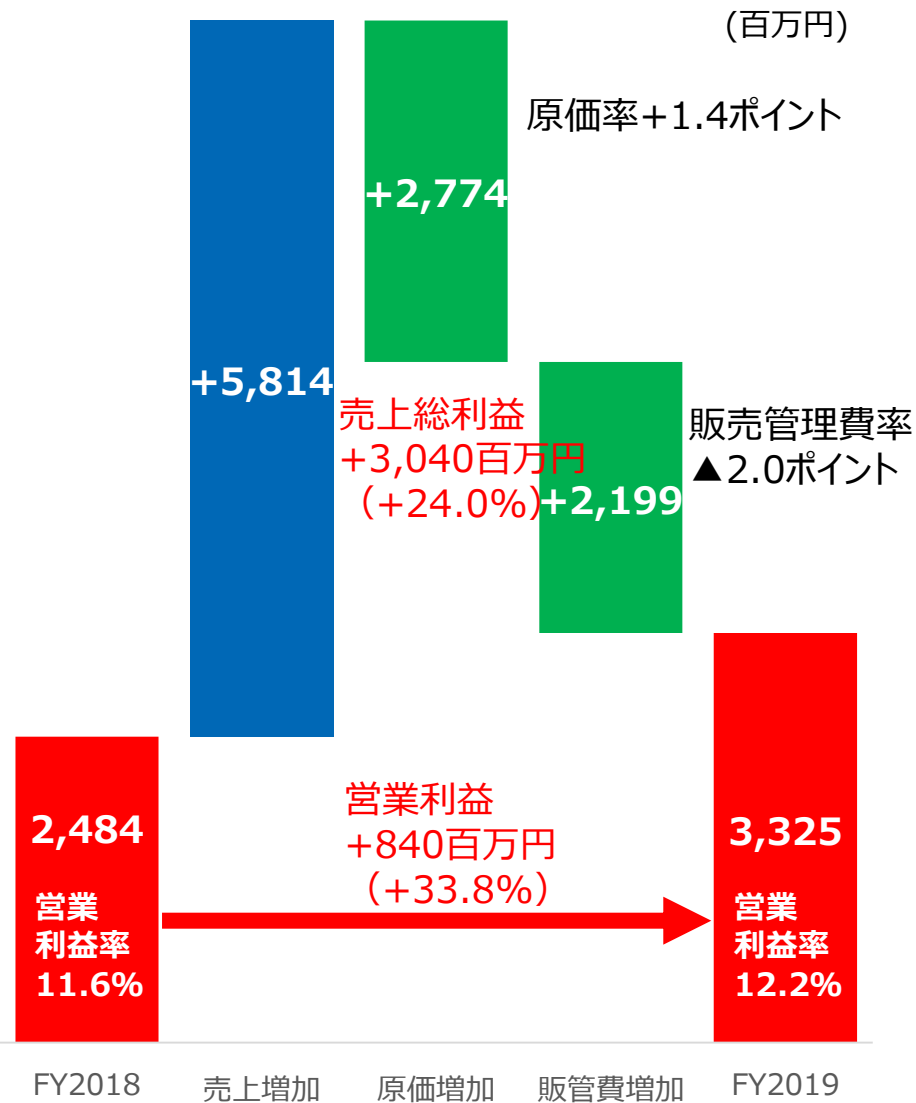


売上高、各利益とも**過去最高値を更新**。

(百万円、%)

科目	2019年12月期実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	27,318	100.0	+5,814	+27.0
FY2018実績	21,503	100.0	+3,948	+22.5
売上総利益	15,690	57.4	+3,040	+24.0
FY2018実績	12,650	58.8	+2,489	+24.5
営業利益	3,325	12.2	+840	+33.8
FY2018実績	2,484	11.6	+695	+38.9
経常利益	3,358	12.3	+859	+34.4
FY2018実績	2,499	11.6	+704	+39.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,226	8.1	+696	+45.6
FY2018実績	1,529	7.1	+320	+26.5

営業利益の増減要因



営業利益率12.2%
(前年同期比約0.6ポイント上昇)

売上高

グローバルWiFi事業

レンタル件数増加、無制限プランの選択率増によるARPU（1レンタルあたりの売上）向上。

情報通信サービス事業

クロスセル、アップセルにより順調に売上増加。

売上原価

グローバルWiFi事業

ボリュームディスカウントによる仕入条件改善。クラウドWiFi活用による原価及びオペレーション効率の改善（原価率改善及び利益改善）。

本事業においては原価率改善（約▲2.9ポイント）。

情報通信サービス事業

移動体通信（携帯電話）及びOA機器（複合機等）等の仕入原価の発生する商材比率の増加により原価率増加。

その他

新規事業「ProDrivers（プロドラ）」開始に伴いドライバー人件費の原価計上により原価率増加。

※2018年第3四半期より事業開始（新たな原価の発生）。

販売管理費

AIチャットボット及びRPAの活用等による業務効率化
 売上高人件費率減少（約▲3.1ポイント）。
 2020年12期の事業成長に向けた投資。

セグメント業績



グローバルWiFi事業 : 売上高 **31.3%増**、セグメント利益 **36.8%増**。

情報通信サービス事業 : 売上高 **15.2%増**、セグメント利益 **11.9%増**。

(百万円、%)

	2019年12月期	2018年12月期	増減		
	実績 金額	実績 金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	17,732	13,505	+4,226	+31.3
	情報通信サービス事業	8,955	7,775	+1,180	+15.2
	報告セグメント計	26,688	21,281	+5,407	+25.4
	その他	637	231	+406	+175.8
	調整額	△7	△8	0	-
	合計 (連結)	27,318	21,503	+5,814	+27.0
セグメント 利益	グローバルWiFi事業	3,301	2,413	+887	+36.8
	利益率	18.6	17.9	+0.7	-
	情報通信サービス事業	1,363	1,218	+144	+11.9
	利益率	15.2	15.7	△0.5	-
	報告セグメント計	4,665	3,632	+1,032	+28.4
	その他	△266	△194	△72	△37.3
調整額	△1,073	△954	△118	△12.5	
合計 (連結)	3,325	2,484	+840	+33.8	

日本から海外への渡航者及び訪日外国人ともに過去最多。

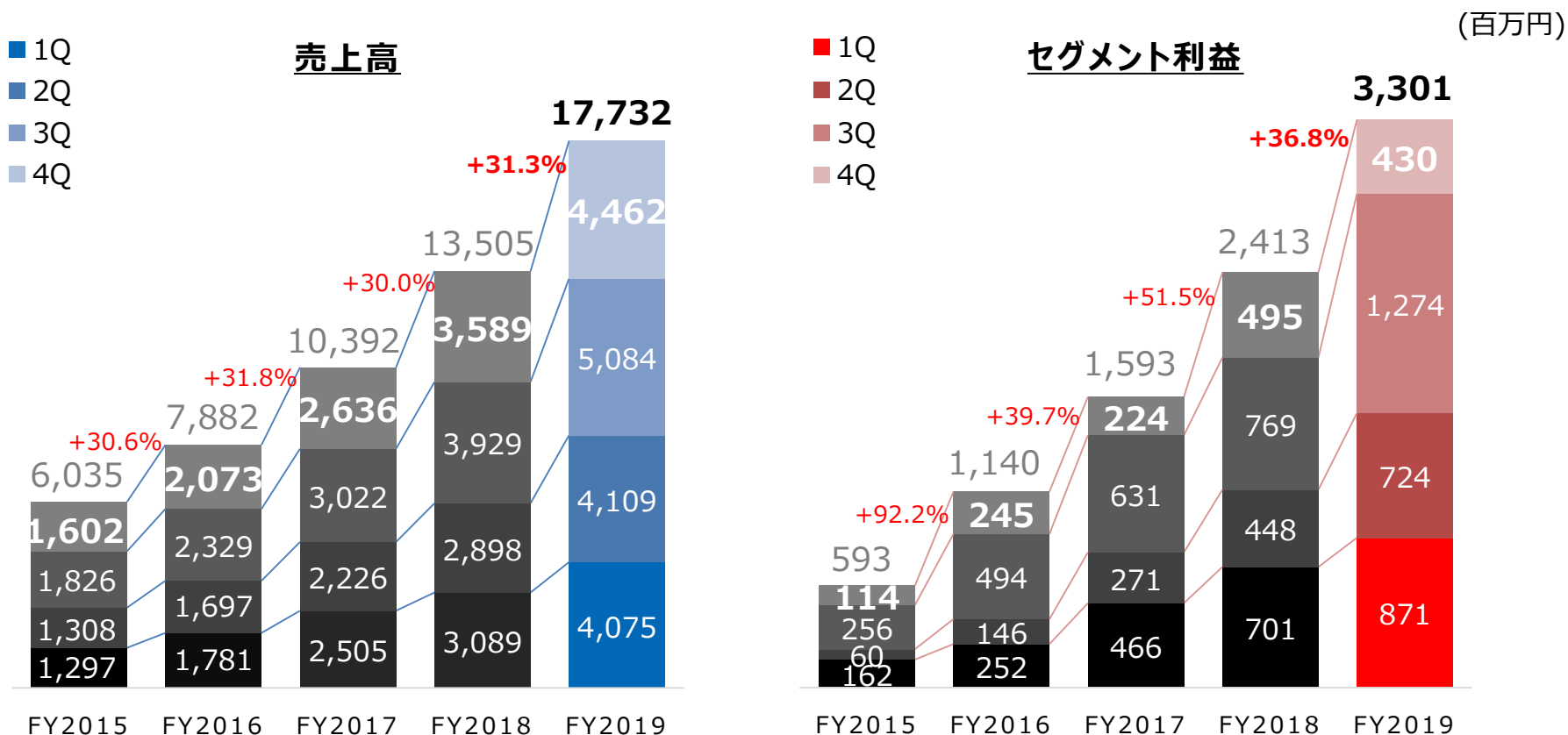
安定したリピーターユーザーを下支えに新規ユーザーの獲得が好調に推移。

サービス利用浸透率※上昇（2018年：14.9%→2019年：17.3%）。※P.34参照

無制限プラン（2019年2月～提供開始）の選択率上昇。

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」出荷数増加。

原価効率及びオペレーションの改善等、収益性向上施策の継続的な取り組みの効果。



(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。

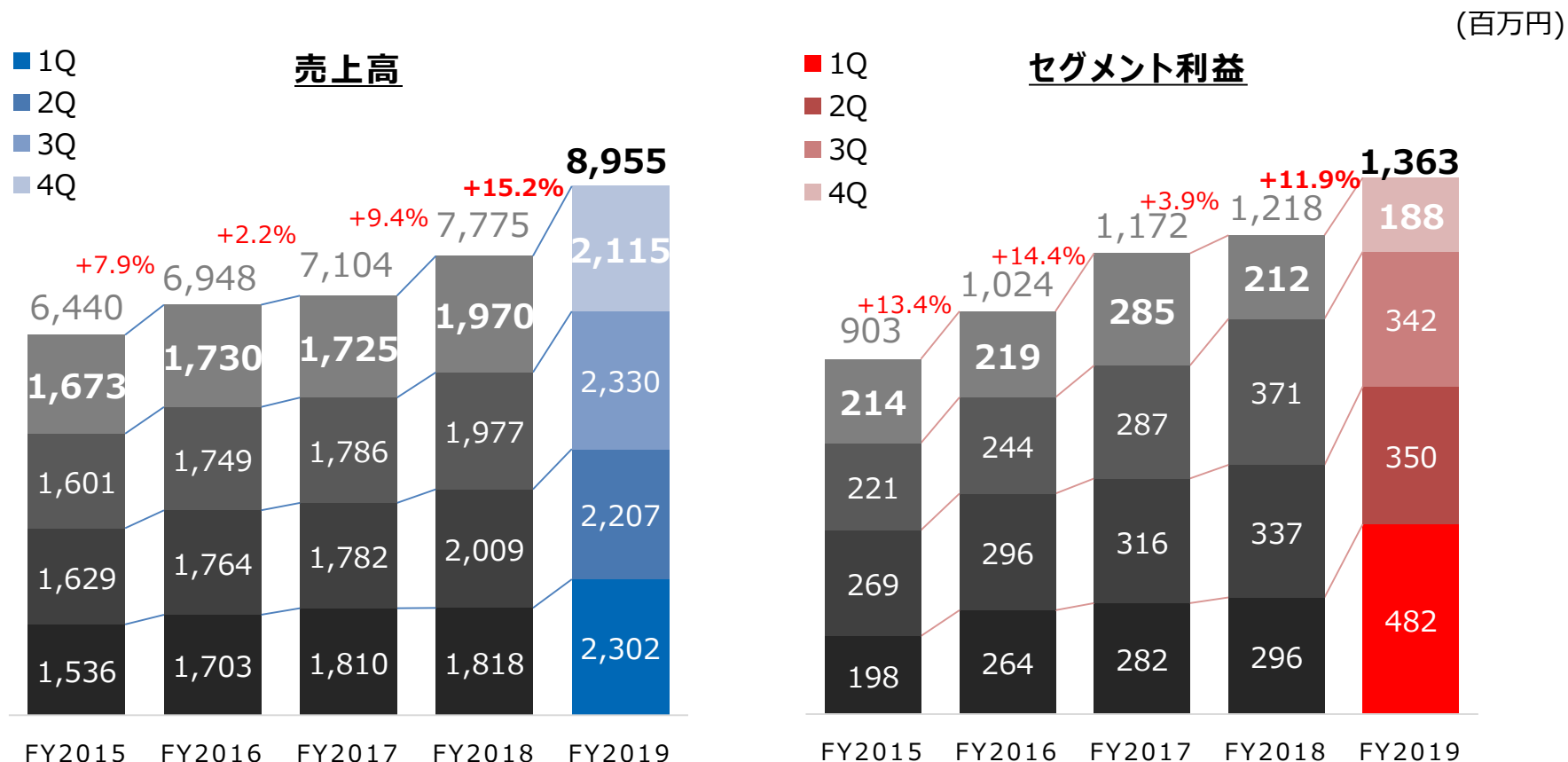
増収増益。安定成長を継続。

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。

自社サービス（クラウド型ワークフローサービス等）及び各成長ステージに合わせたコンサルティング業務の獲得が好調に推移。



(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。

2020年12月期の見通し



今期業績予想

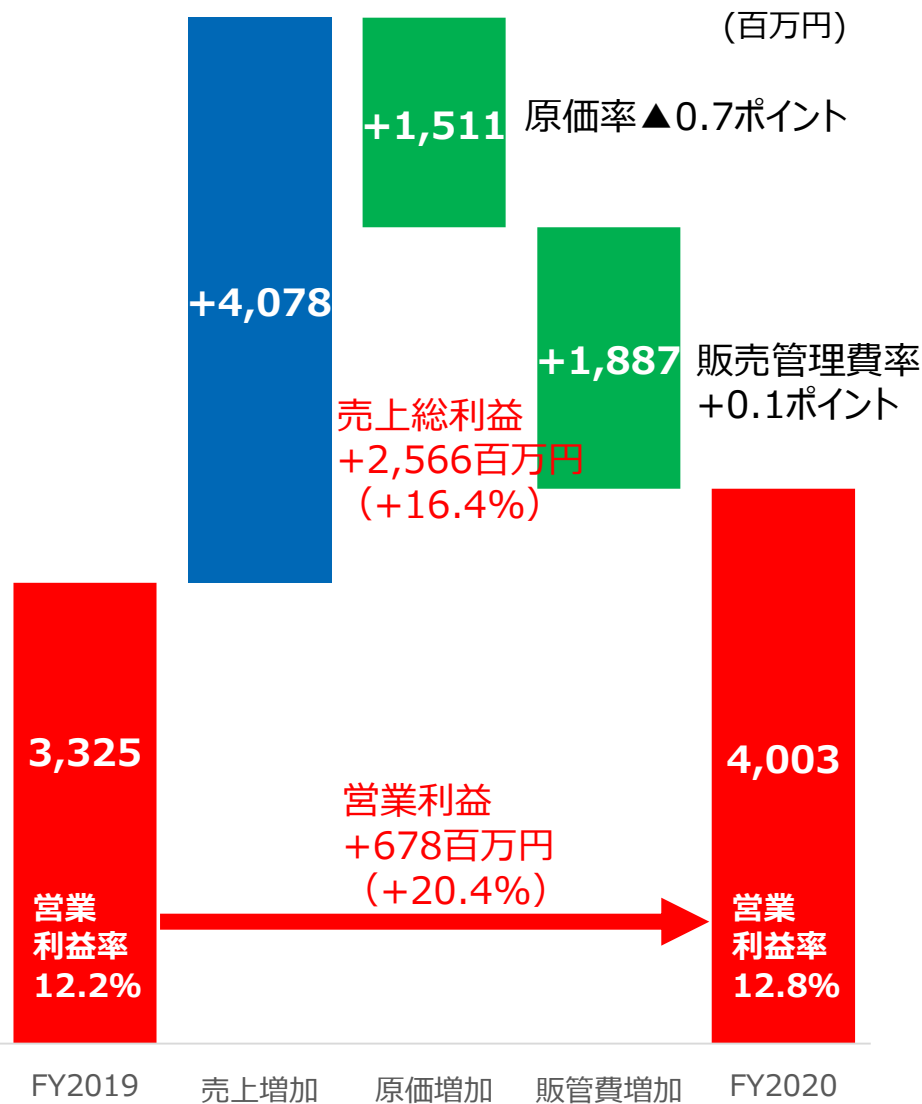


売上高：前年同期比**14.9%増**、営業利益：前年同期比**20.4%増**。

(百万円、%)

科目	2020年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	31,396	100.0	+4,078	+14.9
FY2019実績	27,318	100.0	+5,814	+27.0
売上総利益	18,256	58.1	+2,566	+16.4
FY2019実績	15,690	57.4	+3,040	+24.0
営業利益	4,003	12.8	+678	+20.4
FY2019実績	3,325	12.2	+840	+33.8
経常利益	4,005	12.8	+646	+19.2
FY2019実績	3,358	12.3	+859	+34.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,674	8.5	+448	+20.1
FY2019実績	2,226	8.1	+696	+45.6

営業利益の増減要因（2019年→2020年）



営業利益率12.8%
(前年同期比約0.6ポイント上昇)

グローバルWiFi事業

グローバルWiFi for Bizの拡販。
 無制限プランの選択率増加。
 旅ナカ（渡航中）サービスの拡充。
 海外展開（世界展開）。
 地域毎の特性やマーケットにあわせ直接出店、FC展開、現地同業他社との提携（回線提供）等。
 タッチポイント、受渡場所・方法の拡充による更なる利便性の向上。
 各種プロモーションによる認知度向上。

情報通信サービス事業

既存事業（回線、OA機器、HP制作等）の成長。
 自社オリジナルサービスの販売強化。
 SaaS（クラウドアプリケーションサービス）への投資（自社開発、企業買収、業務資本提携含む）によりサービスラインナップの拡充を図り事業収益の更なる拡大に向け積極的に展開。※P.27参照

全体

シナジーのあるサービス及び事業への積極的な展開（企業買収、業務資本提携含む）。
 受注件数の増加に連動しないオペレーション及び管理体制（販売管理費比率の低減）。

セグメント業績予想



グローバルWiFi事業 : 売上高**18.9%増**、セグメント利益**13.2%増**。

情報通信サービス事業 : 売上高 **2.8%増**、セグメント利益 **9.8%増**。

(百万円、%)

	2020年12月期 予想	2019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	21,076	17,732	+3,344	+18.9
	情報通信サービス事業	9,210	8,955	+254	+2.8
	報告セグメント計	30,287	26,688	+3,599	+13.5
	その他	1,108	637	+471	+74.0
	調整額	0	△7	+7	-
	合計（連結）	31,396	27,318	+4,078	+14.9
セグメント 利益	グローバルWiFi事業	3,736	3,301	+434	+13.2
	情報通信サービス事業	1,497	1,363	+134	+9.8
	報告セグメント計	5,233	4,665	+568	+12.2
	その他	△35	△266	+230	△86.5
	調整額	△1,194	△1,073	△121	+11.3
	合計（連結）	4,003	3,325	+678	+20.4

通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
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	5,686	21,503
	構成比（対通期）	22.9	22.9	27.7	26.4	—
	営業利益	736	499	900	348	2,484
	構成比（対通期）	29.6	20.1	36.2	14.0	—
	営業利益率	15.0	10.1	15.1	6.1	11.6
2019年12月期	売上高	6,470	6,467	7,610	6,770	27,318
	構成比（対通期）	23.7	23.7	27.9	24.8	—
	営業利益	980	710	1,280	354	3,325
	構成比（対通期）	29.5	21.4	38.5	10.7	—
	営業利益率	15.1	11.0	16.8	5.2	12.2
2020年12月期 （予想）	売上高		15,092		16,304	31,396
	構成比（対通期予想）		48.1		51.9	—
	営業利益		1,885		2,117	4,003
	構成比（対通期予想）		47.1		52.9	—
	営業利益率		12.5		13.0	12.8

2020年12月期の取り組み



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可能。

出荷レンタル端末中 93.9% (2019年12月期平均)。

自社契約のSIMを活用した差別化 (仕入の優位性)。

通信キャリアによっては対応できない国もあり約90%程度が上限。

活用効果

通信原価率低減 (通信回線利用率向上)。

使用時に適正な回線割り当て。

レンタル件数 > 稼動中端末。適正な数の通信回線数・容量で対応可能。

出荷・運営オペレーション省力化 (販売管理費低減)。

非稼動端末を潤沢に在庫可能。

空港カウンター等に配備、在庫切れ対応撲滅化。

世界初、クラウド対応スマホ型Wi-Fiルーター

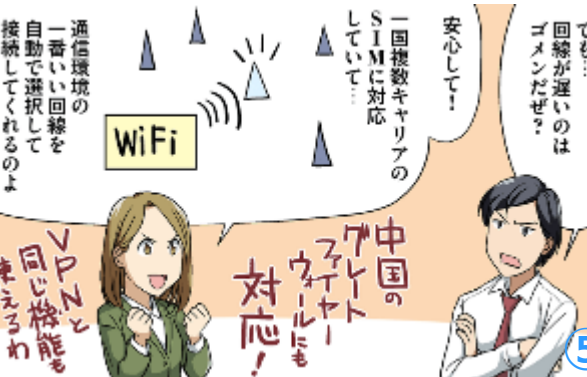
「GW01」レンタル提供開始 (2019年8月1日～)。

厚さ▲59%、重さ▲25%、最大12時間連続利用可能。

広告配信、位置情報活用。



法人ユーザーの継続利用促進（利便性、満足度向上）、オペレーションコスト削減。
法人営業強化（販売チャネル拡充）。導入社数（台数）増加。



無制限プランの提供（エリア拡大）

スマートフォンアプリの多様化、容量の多い画像や動画の送受信、SNS投稿等、データ通信容量が多く消費される傾向。

友人やご家族等、複数人でシェアする利用やビジネスでの複数デバイス（スマートフォン、タブレット、ノートPC等）の利用増加。

⇒通信容量を気にせず使えるプランを望む声に応え提供エリアを拡大。

法人・個人ユーザーともに無制限プランの選択率増加⇒ARPU向上。



容量 無制限プラン登場 NEW

さらにエリア拡大しました

73ヶ国 対応中

容量無制限プランとは？

容量を気にせず利用したいというお客様の声から、ご利用容量に制限がない「無制限プラン」が誕生しました。

対応国数推移

2019年2月	4ヶ国
4月	35ヶ国
5月	63ヶ国
6月	71ヶ国
8月	72ヶ国
10月	73ヶ国

旅ナカ（渡航中）サービスの拡充

お客様のご要望に応え旅ナカサービス（オプション含む）を拡充。
 安心・安全・快適な渡航をサポート。

緊急位置情報確認サービス

Login 2018-05-28 00:27:08



広告（渡航先情報）



乗り継ぎ（トランジット）



ハイヤーサービス



翻訳機
 （ポケトーク、イリー）



渡航中容量追加



実用最多の82ヶ国対応

- ✓ 24時間対応
- ✓ 手続き簡単
- ✓ 反映も早い



GoPro（ゴープロ）HERO8



ミニフォトプリンター

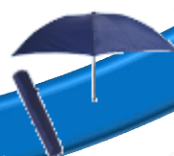
ノイズキャンセリングイヤホン



360°カメラ



超軽量折り畳み傘



破損	水没	紛失	盗難
			

携行品	手荷物盗難
	

安心補償（保険）



空港カウンター及びスマートピックアップ (SmartPickup)

国内18空港、38ヶ所のカウンター、31機のスマートピックアップ、返却BOXで、受取・返却可能。

うち10空港に自動受渡しロッカー設置済。

カウンター出店：計8ヶ所

大分空港、北九州空港、JR宮崎駅、鹿児島空港、新千歳空港、みやこ下地島空港

成田空港第3ターミナル、中部国際空港第2ターミナル

※北九州空港、みやこ下地島空港は無人店舗

スマートピックアップ設置：計12機

北九州空港、鹿児島空港、新千歳空港、みやこ下地島空港、成田空港、中部国際空港、福岡空港

サービスレベルをお客様に応じて最適化。

説明が不要なお客様（リピーター層等）へは、待ち時間をなくす（スマートピックアップ活用）。

説明が必要なお客様へは、空港スタッフが応対（空港カウンター活用）。

業界最多クラスの受取拠点数

ニーズに対応した
受取・返却方法



空港/国内受取・返却場所	
北陸・甲信越エリア	北海道・東北エリア
新潟空港	新千歳空港★
小松空港	旭川空港
九州・沖縄エリア	仙台空港
福岡空港★	関東エリア
北九州空港★	成田空港★
大分空港	羽田空港★
宮崎空港	渋谷ちかみち
JR宮崎駅	東海・関西エリア
鹿児島空港★	関西国際空港★
那覇空港	中部国際空港★
みやこ下地島空港★	静岡空港
	伊丹空港★

自動受渡しロッカー

並ばずに最短10秒で受取れる



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。



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。

新スタイル店舗（無人店舗）設置。

設置空港

北九州空港、みやこ下地島空港。

設置内容

スマートピックアップ+返却BOX（受渡し、返却可能）。

特徴等

訪日外国人旅行者、一時帰国される方向けに日本用
プリペイドSIMの自動販売機併設。

ニーズがあっても人材確保の難しい早朝・深夜含め24時間
対応可能。

省スペース低コストで、タッチポイント増設の展開加速。

（利便性向上、収益増加）



広瀬アリスさんブランドイメージキャラクターに起用

より多くの人に、快適で安心の海外渡航を体験頂き、「グローバルWiFi」の利便性を実感してもらうため、女優として世代を問わず多くの方々からの人気を誇る<広瀬アリス>さんをブランドイメージキャラクターに起用。

TVCM、特設サイト、販促品、店頭パネルなど様々な展開（ブランド認知強化）。



バックエンドにおける効率化（人件費を増やさず、対応力を向上）。
集約効果により、全体のオペレーションコストを増やすことなく、対応力、品質を向上させながら大量処理を実現。

処理可能件数：1日あたり1万件強。

WiFiルーター充電処理件数：同時1,080台。※2019年12月現在
自社企画開発の機器・システム（コード通電チェッカー、充電装置等）。

センター
(外観・内観)



コード通電チェッカー
(USBケーブル)



充電装置



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。



《参考》

2018年実績:
 アウトバウンド...
 インバウンド...

約360万人・2,522万泊
 約282万人・1,976万泊
 約 78万人・ 545万泊

活用 (顧客基盤の活用)

ハイヤータイムシェアリングサービス事業

空港送迎・役員送迎等ビジネス・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む) 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)。

各種イベント、法人利用等様々なニーズに対応。



荷物と一緒に移動
2時間単位で利用可能
最大9人で利用可能 (割り勘でお得)



自社開発及び自社で利用しているサービスをユーザーへ展開。
クラウドで必要な機能を必要な分だけ提供。
 ユーザーのコスト（導入・ランニング）負担を軽減。
顧客基盤、販売チャネルを最大限に活用。
 情報通信サービス事業の将来収益の基盤構築。
投資（自社開発、企業買収、業務資本提携含む）
によるサービスラインナップの早期拡充。



**VWSシリーズ
(勤怠、ワークフロー)**

**ビジネス向けSNS
(JANDI)**

＜月額利用料金＞



VWS勤怠
 勤怠管理で安心！
 導入しやすく！
 クラウド型勤怠システム。

初回費用&
サポート費用
0円

200円/人
 最低5ACー (1,000円ー)



「組織のビジョン達成へ
スマートな働き方改革」
社内業務支援システムVWS

勤怠と給与連動、出勤管理、業務フロー管理、承認管理、請求管理
 労務管理、人事管理、経費管理、業務効率化

お問い合わせ 申込みはこちら

ビジネス向けSNS「JANDI」

「組織のビジョン達成へ
スマートな働き方改革」
社内業務支援システムVWS

意思決定の加速。

FREE
¥0
新規登録無料!!

詳しくはこちら >

不要な
ミーティング
29%DOWN

社内メール
コミュニケーション
82%DOWN

無駄の
生産性
56%UP

しかも、VWS勤怠は、
薪月のチャット連携付き！



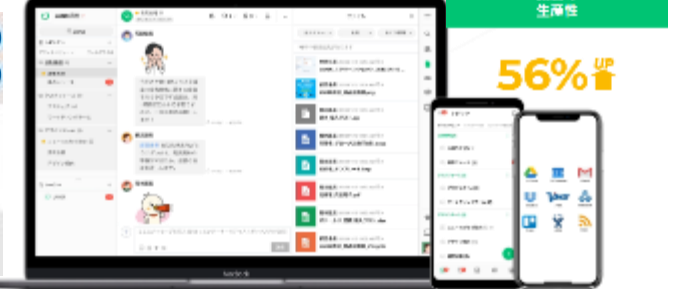
社員	氏名	部署	勤怠	給与	請求	業務	承認	請求
001	山田 太郎	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
002	佐藤 花子	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
003	鈴木 一郎	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
004	田中 美咲	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
005	高橋 健太	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
006	中村 由香	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
007	小林 大輔	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
008	渡辺 真由美	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
009	森田 拓也	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
010	伊藤 千穂	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
011	清水 隆夫	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
012	石川 舞	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
013	山口 健	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
014	松本 美穂	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
015	佐々木 大輔	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
016	高木 真由美	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
017	山崎 拓也	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
018	田村 千穂	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
019	中村 隆夫	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000
020	石川 舞	営業	出勤	10000	10000	10000	承認	10000

VWSワークフロー

申請 承認 承認 保管

精算 申請

社内業務・経費計算システム



成長戦略について



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）

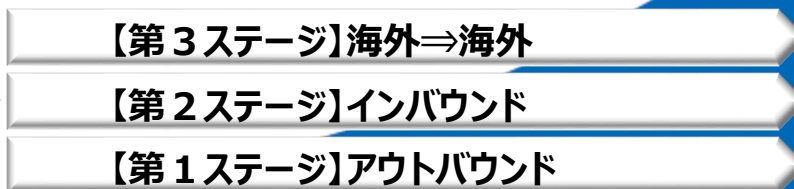
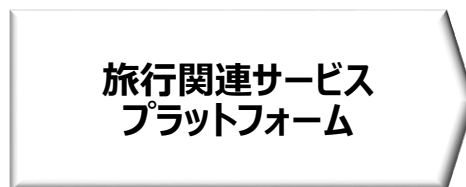
情報通信サービス事業

顧客基盤活用

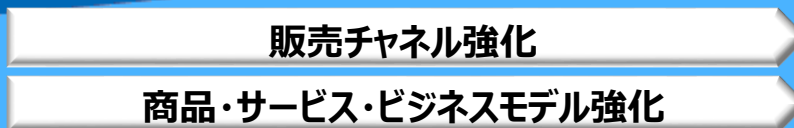
販売チャネル強化

商品・サービス・ビジネスモデル強化

クラウドアプリケーションサービス（SaaS）展開



グローバルWiFi事業
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

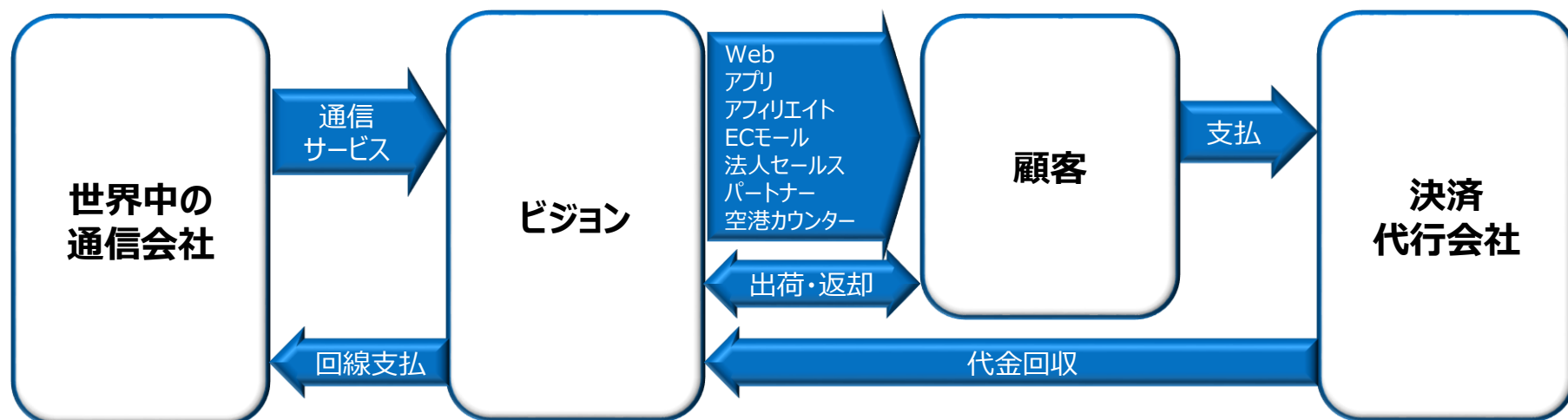


割安な定額制	コストメリット最大▲89.9%。 一日300円～国内携帯電話会社定額割引比。
最多エリア	業界最多クラス200以上の国と地域をカバー。
快適	世界中の通信事業者との提携による高速通信。
安全・安心	セキュア 24時間365日 世界47の拠点。
カウンター	業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数。
法人営業力	法人需要の取り込み力。
顧客数	利用者数シェアナンバーワン。



Associate
Member



GSMA加盟店加入201909～
世界750社以上の移動体通信
事業者と400社の関連産業事
業者を結びつける世界最大級の
移動体通信関連事業者団体。



海外渡航先インターネット接続手段比較①

「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」が、安心・安全・快適・安価で優位。
自身の通信容量を他の方にシェアするのは抵抗あるが、レンタルしたWi-Fiルーターでシェアすることには抵抗感が少ない（個人旅行：2～3名でシェアして利用する方が多い傾向）。

※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。				

海外渡航先インターネット接続手段比較②

WiFiルーターレンタル	比較表	海外パケット定額	フリーWiFiスポット/ ホテルWiFi
<p>300円/日～1,970円/日 WEBで申込みしてレンタル</p>	<p>料金</p>	<p>980円/日～2,980円/日 プランに合わせて契約内容 対応機種・設定の事前確認が必要 ※契約携帯会社による</p>	<p>フリーWiFiスポット無料 ホテルWiFi宿泊費込or500円～ 3,000円</p>
<p>安心定額制で通信速度も安定 セキュリティや補償も充実 定額制で安心して使える。 レンタルシーンに合わせて容量を選択できる。</p>	<p>メリット</p>	<p>簡単接続 ※テザリングも可能です</p>	<p>手軽に利用できる 使えるエリアに限られるが、 無料で提供されている場所も多く、 接続も簡単</p>
<p>荷物が増える スマホの他にWiFiルーターを持ち歩く必要あり。</p>	<p>デメリット</p>	<p>料金が割高 料金設定がWiFiレンタルに比べて割高。 データローミングの設定を誤ると 高額な請求をされる場合がある。</p>	<p>不正アクセスに注意が必要 手軽に使える反面、不正アクセスによりウイルス 感染や個人情報盗まれるリスクあり。</p>
<p>定額制で追加料金を心配せず、 速度を安定して通信したい方 (複数人で利用可能、割り勘だと更に安い) 持ち歩けば様々な所で使える。 アクセスが集中し繋がりにくい事がない。</p>	<p>おすすめ</p>	<p>自分の端末を使って 簡単に利用したい方</p>	<p>使用エリアは限られているが、 安く済ませたい。 海外インターネットは限られた 時間内で十分な方</p>

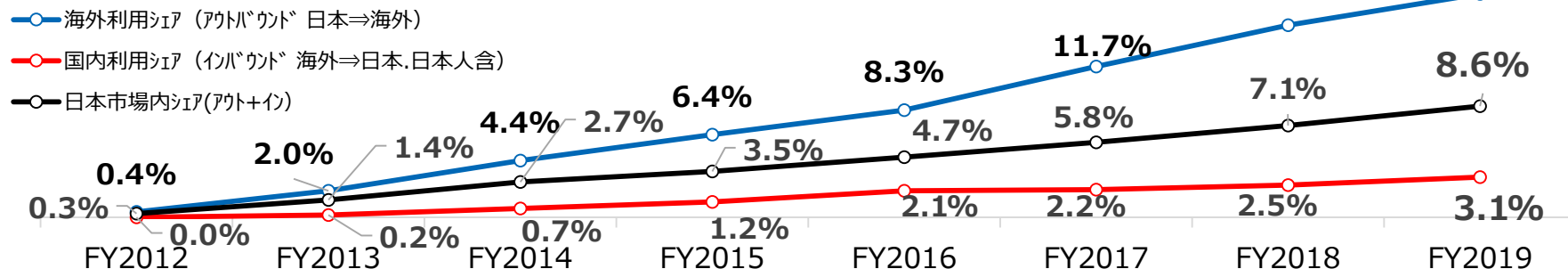
科目	概要
売上	<p>① 1日あたりのレンタル料金×利用日数 平均：1日1,000円、平均利用日数：7日間 補償サービス、モバイルバッテリー等のオプション</p> <p>②月額基本料金（1,970円）+データ利用料金（プラン） ×利用日数</p>
売上原価	<p>通信料（世界各国の通信キャリア） 端末代金（モバイルWi-Fiルーター） レンタル資産計上（2年間の減価償却により計上） 外注費（代理店等への支払手数料）等</p>
販売管理費	<p>人件費 広告宣伝費 出荷センター、空港カウンター、カスタマーセンター等の運営及び 地代家賃 その他販売管理費 等</p>

グローバルWiFi事業 利用浸透率・レンタル件数推移



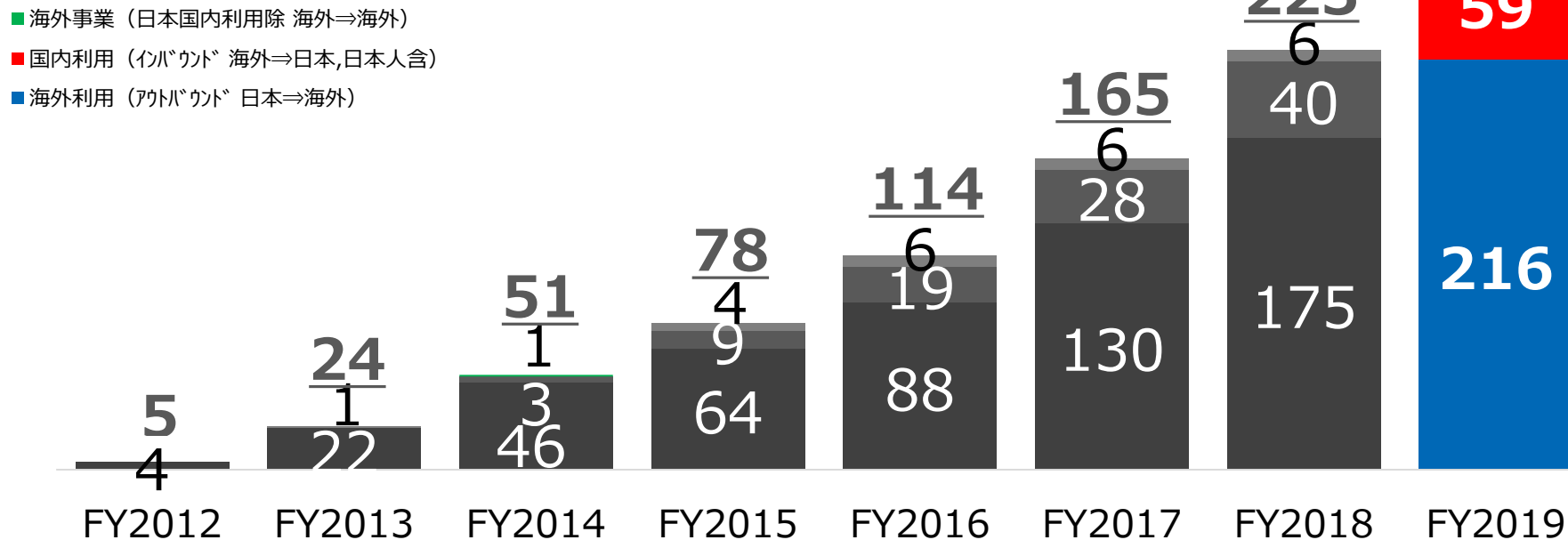
当社WiFiレンタルサービス利用浸透率（日本）※

（渡航者に占める当社サービスの利用者率）



年間レンタル件数（単位：万件）

※グローバルWiFi for Bizの利用件数は含まれておりません。



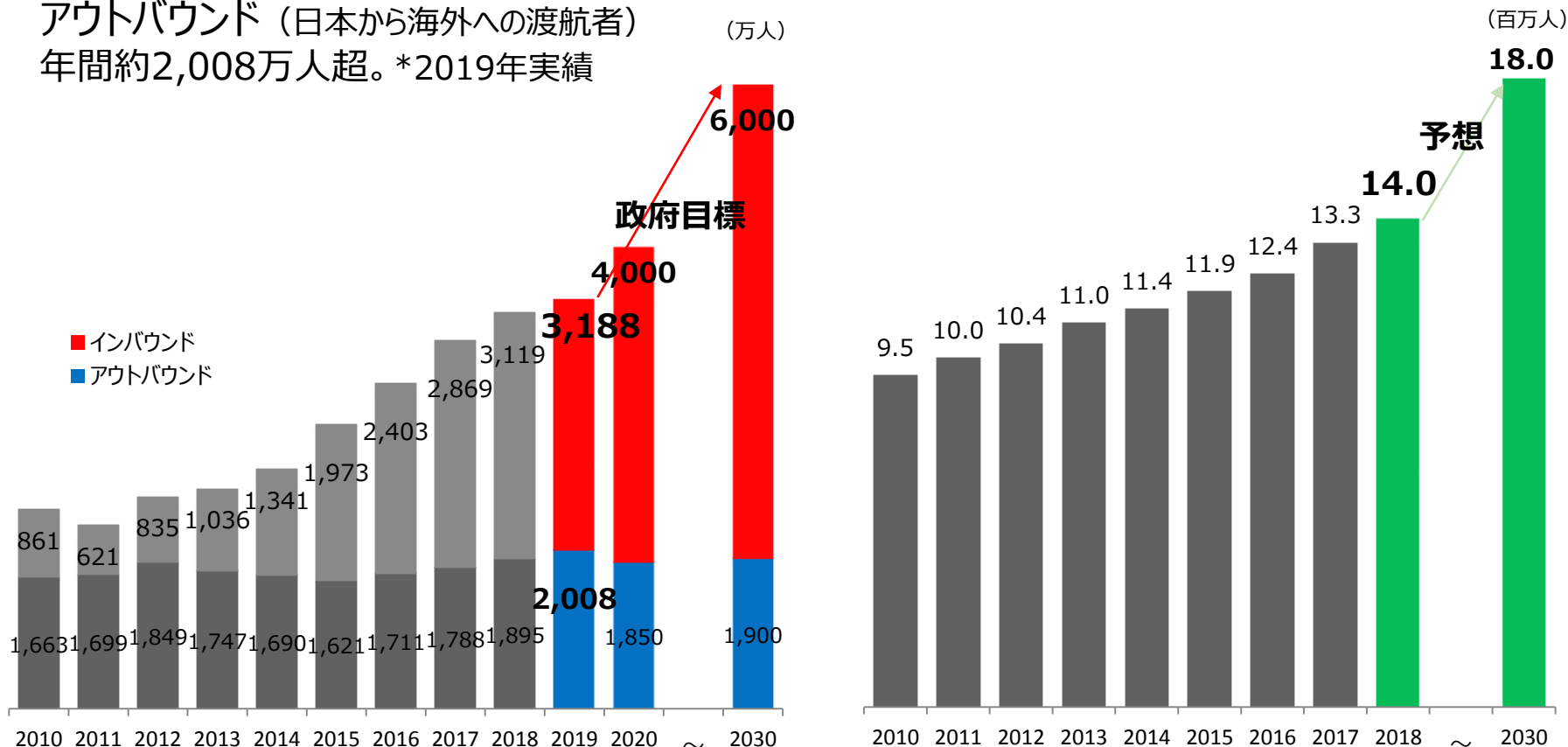
グローバルWiFi事業 市場規模



インバウンド（訪日外国人旅行者）
 年間約3,188万人超。*2019年実績
 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）
 年間14億人の巨大市場。

アウトバウンド（日本から海外への渡航者）
 年間約2,008万人超。*2019年実績



日本政府観光局（JNTO）資料、令和元年版観光白書、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



スタートアップ	年間国内で新規設立される法人の 約7～8社に1社 ※と取引がある強み。 全国法人登記件数... 116,208社 (2018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) 。
商品・サービス	お客様の「 売上向上 」、「 経費削減 」、「 業務効率改善 」、「 コミュニケーション活性化 」、「 DX促進 」につながる商品・サービス (景気に左右されずらい取り扱い商材) 。 複数の事業セグメントを有しており、状況 (景気、トレンド、経済条件等) に合わせ事業構成の変動が可能 (柔軟に変化可能な事業体制) 。



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



クラウドアプリケーション
サービス (SaaS)

※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。

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	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	販売代金 リース会社、クレジット会社より入金 保守費用 メーカーより入金及びファクタリング
売上原価	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	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	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）：116,208件

本店支店の移転登記数（総数）：144,597件

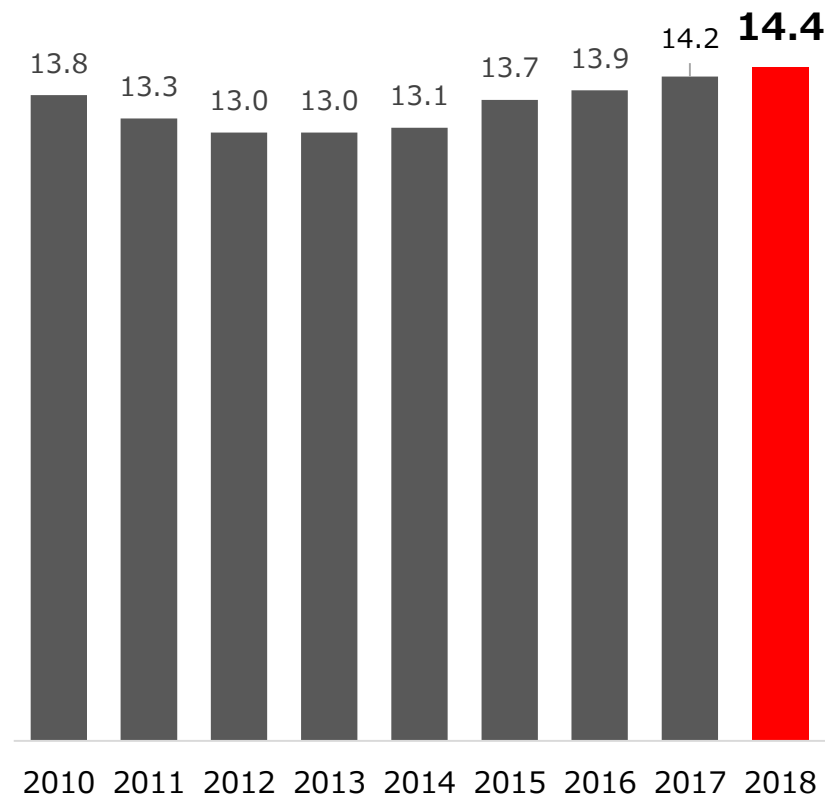
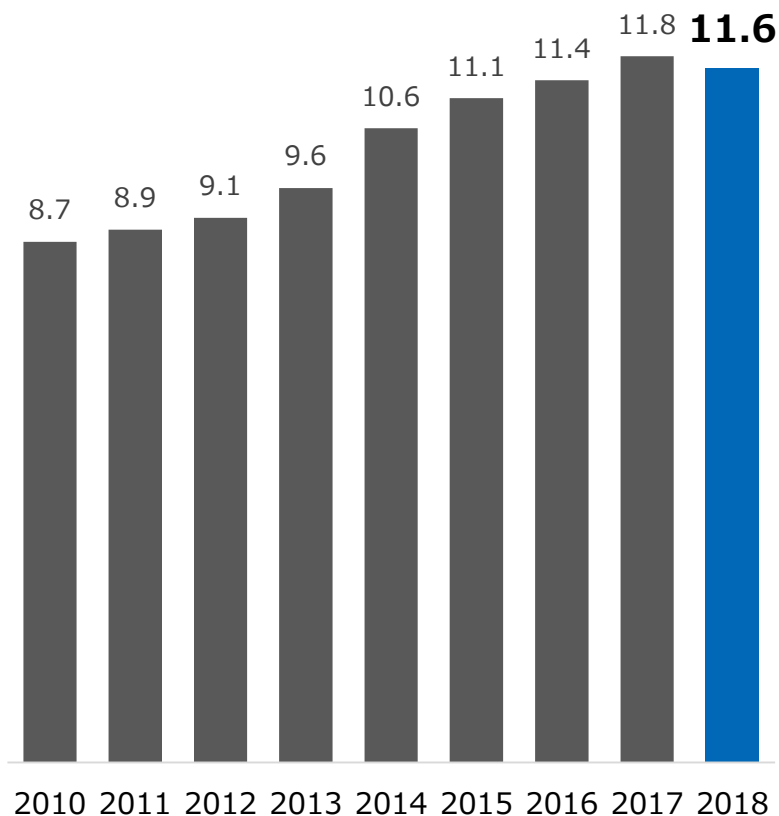
年間約11万社。

（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。

年間約14万社。

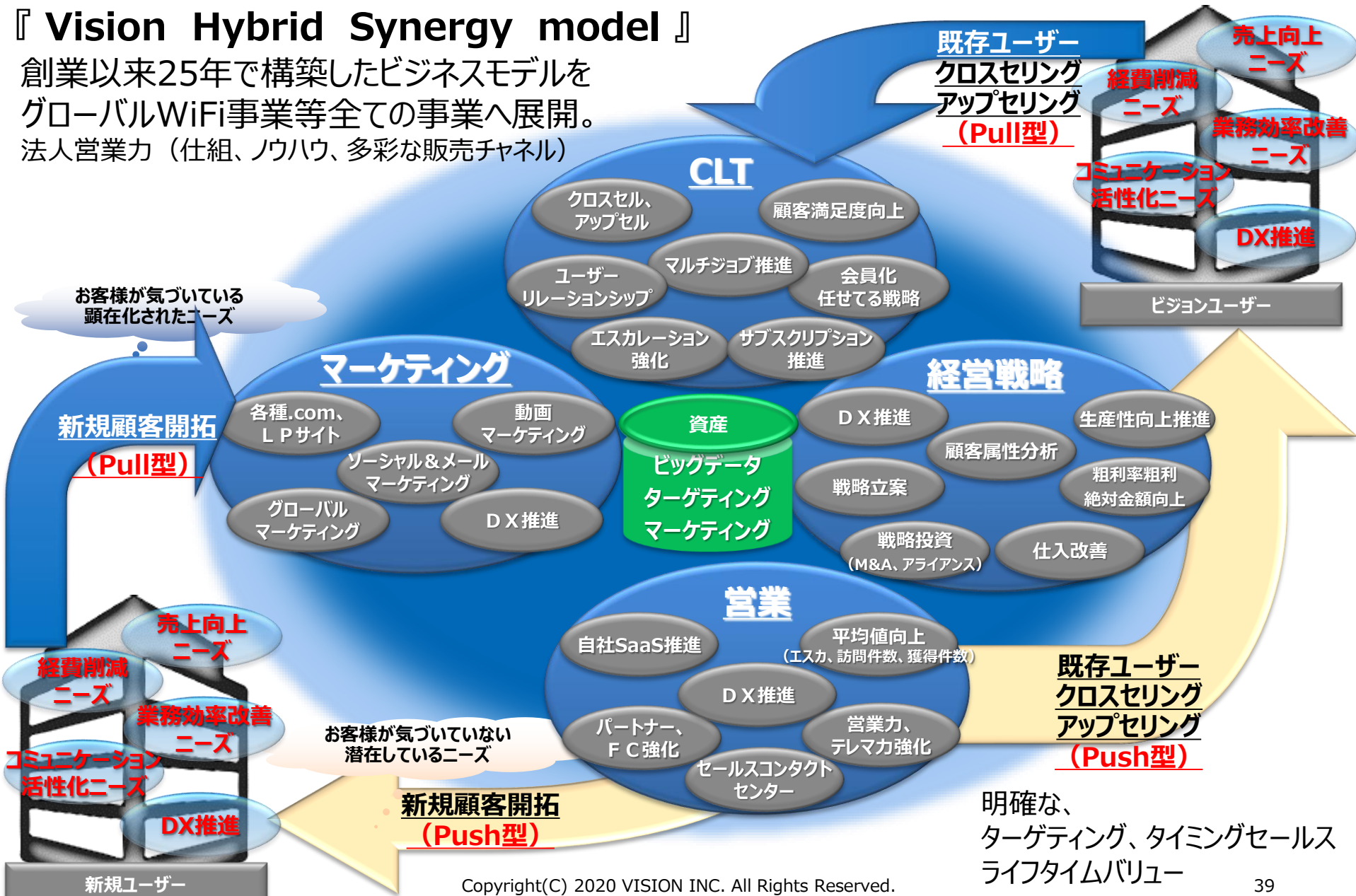
（登記申請の必要のない事業所等の移転数除く）
追加及び移転時の変更手続き等をカバー。
カスタマー・ロイヤリティ・チーム（CLT）の高度なオペレーションによるクロス・アップセリング。

（単位：万件）



『 Vision Hybrid Synergy model 』

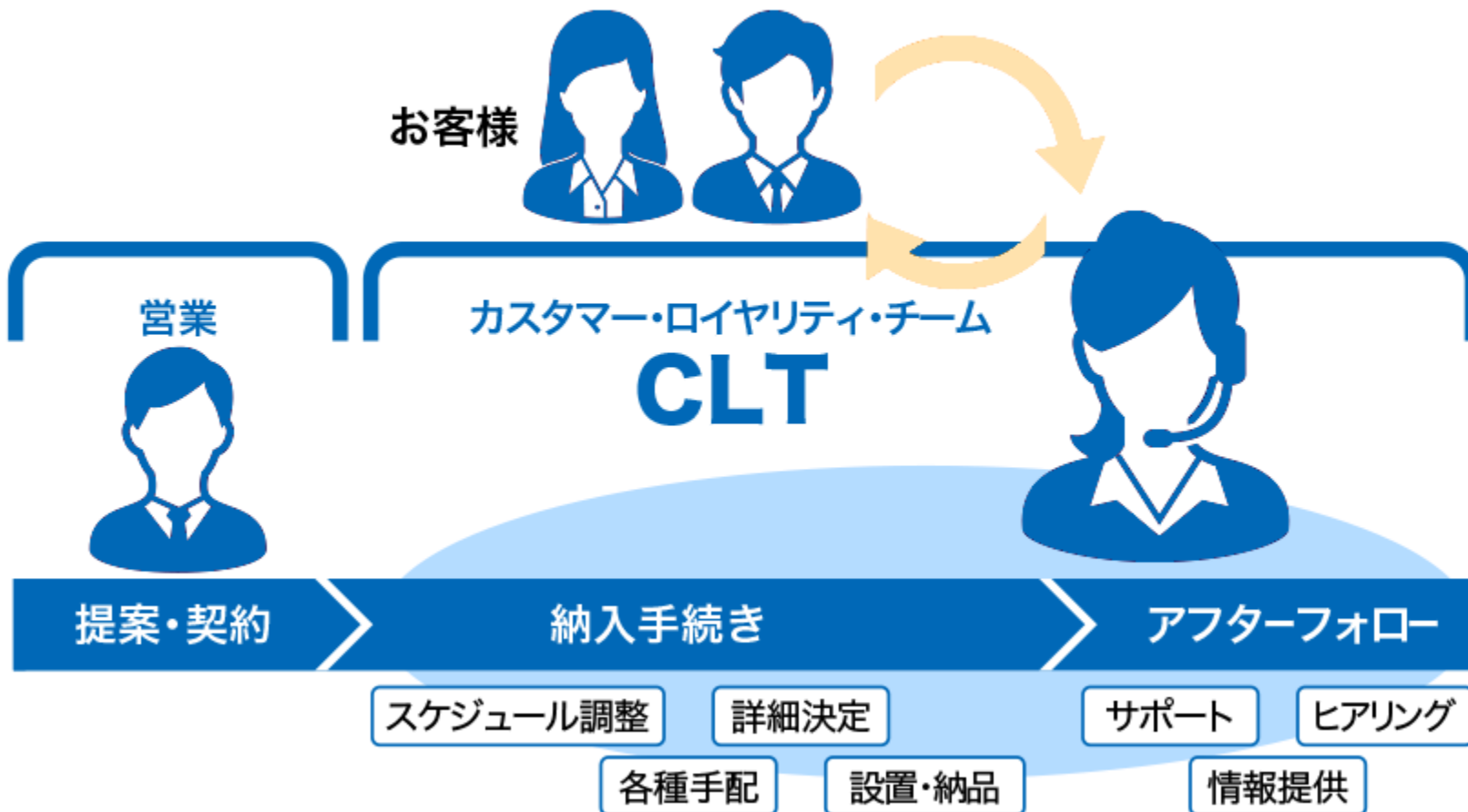
創業以来25年で構築したビジネスモデルを
グローバルWiFi事業等全ての事業へ展開。
法人営業力（仕組、ノウハウ、多彩な販売チャネル）



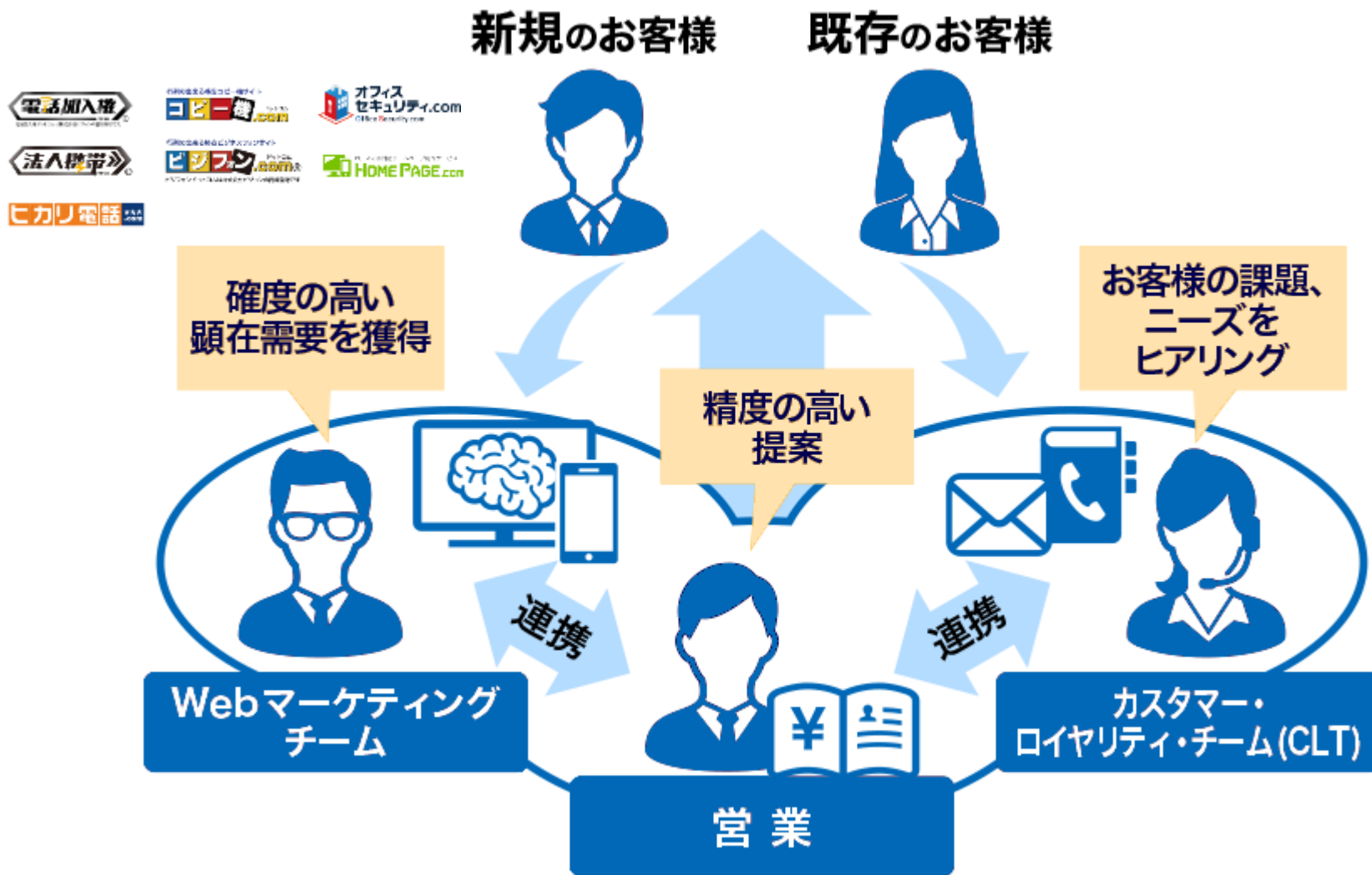
明確な、
ターゲティング、タイミングセールス
ライフタイムバリュー

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だす組織カルチャー

事業部間連携（エスカレーション）が生みだす高い生産性。

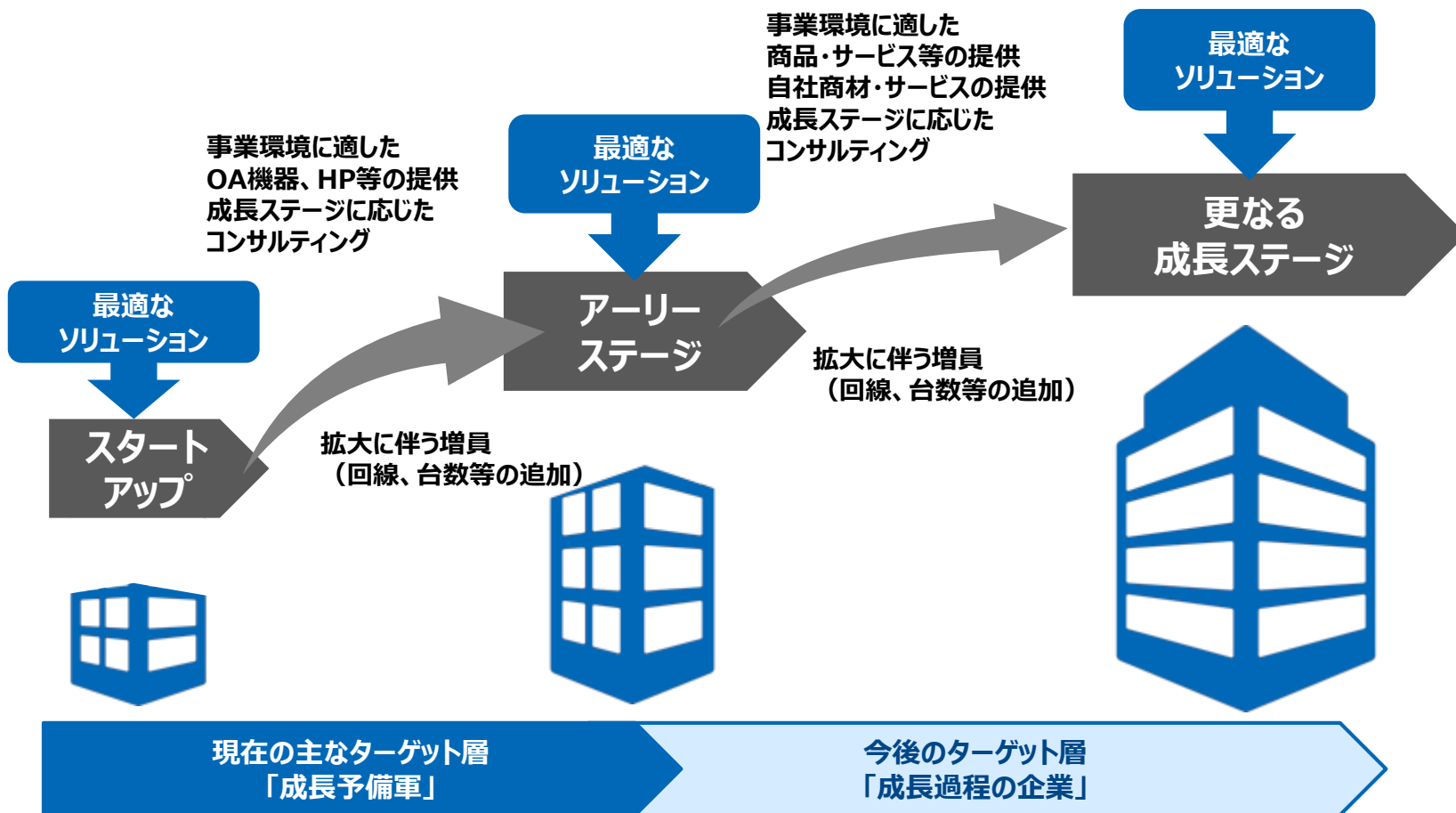


フラットで風通しの良い風土と
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



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。



環境

地球温暖化対策
ECO・リサイクルの推進
被災地支援活動

コーポレート・ガバナンス

ガバナンス強化
リスクマネジメント推進
コンプライアンス徹底

関連する主なSDGs項目



E

Environmental



G

Governance



S

Social

採用・雇用

多様な採用チャネル
採用優位性への取り組み

働き方改革

時代環境に則した人事制度
独自の福利厚生





Environmental

環境



GSLを通じて環境貢献に取り組んでいます。

震災リゲイン



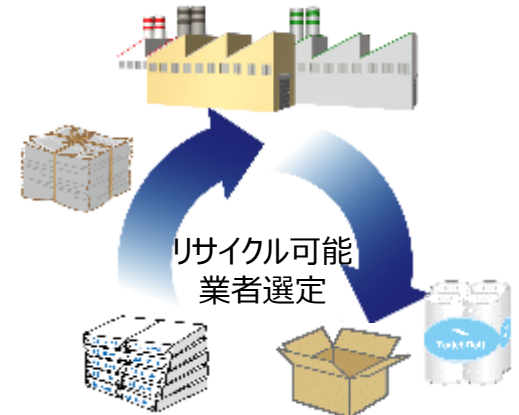
iPad支給



テレビ会議



電子帳票（ワークフロー）
社内SNS活用



WEBサイトをカーボンオフセットする「グリーンサイトライセンス」
※WEBサイトのCO2削減活動として、「グリーン電力」による環境支援。

「一人でも多くの方が震災時に命を繋げる社会の実現」を目指し、情報発信、被災地での支援活動、各種活動への支援を行っている団体への支援・協同して活動。

LED照明格安レンタル

ペーパーレスの取り組み

営業人員等へのiPadの支給。
テレビ会議の活用（無駄な移動の削減）。
電子帳票及び社内SNS積極活用。
リサイクル可能業者の選定。



Social
社会

多様な採用チャネルの活用

公正採用、リファラル採用、積極的な女性採用。
多国籍社員採用（外国籍従業員：18.3%（正社員））。
障害者雇用（地域の障害者支援団体明朗塾、2015年より連続表彰）。



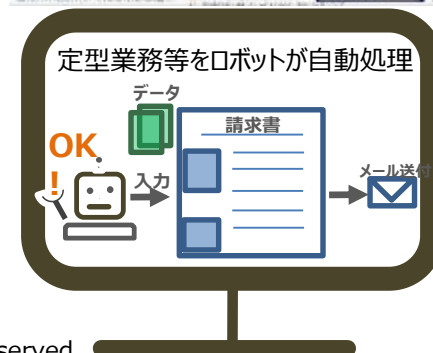
時代環境に則した人事制度、独自の福利厚生制度導入

時短勤務、シフト制、フレックスタイム制。
半休、時間休適用（有給休暇）、配偶者誕生日休暇（特別休暇）。
水分補給手当（夏季）、インフルエンザ予防接種補助金。



平均年収継続増加

業務効率改善
※AIチャットボット、RPA等を積極活用。
生産性向上
付加価値の高い業務へシフト
歩合・達成金・業績連動賞与支給
平均年収増加



企業主導型保育事業「ビジョンキッズ保育園」開園

従業員のライフイベントである出産・育児において、勤務ルールの柔軟化・休暇制度の拡充及び取得促進等の取り組みを実施（現状）。

⇒これまで以上に働きやすい、より仕事に集中できる環境（子どもが近くにいる安心感）を提供。

※女性従業員90%以上を占めるCLT敷地内へ保育施設を設置。

職場復帰しやすく、育児世代で働く意欲のある
人材の雇用⇒**持続的成長の源泉**



「医療の届かないところに医療を届ける」ジャパンハートの活動を支援

創設者・吉岡秀人氏（小児科医）が自身の長年の海外医療の経験をもとに、医療支援活動のさらなる質の向上を目指して設立された日本発祥の国際医療N G O。

日本から参加する多くの医療者や学生・社会人等のボランティアによって支えられ、通算4,500名を超えるボランティアが参加、これまで途上国で20万件の治療を実施。

ジャパンハートの活動

世界には、医療が届きにくいところが4つあります。

1つは、貧困や医師不足にあえぐ海外。1つは、日本国内の僻地や離島。

1つは、病気と闘う子どもたちのところ。1つは、大規模災害を受けた被災地。

ジャパンハートは、この4つの場所に医療を届けることを目的とし、活動しています。

支援内容

吉岡氏とジャパンハートの活動に賛同し、世界各国で活躍されるジャパンハートのボランティアに対し、



グローバルW i F i の無償提供
売上の一部を寄付
により活動を支援。



Governance

コーポレート・ガバナンス

独立役員体制

取締役総数 6 名、独立社外取締役 3 名（半数）うち、女性取締役 1 名。

⇒WEBマーケティング、インバウンドビジネス、金融業界・グローバルビジネスに関する豊富な経験、企業経営者。

監査役総数 4 名、独立社外監査役 4 名

⇒公認会計士、弁護士・元検事、企業経営者。



情報セキュリティ強化

ISMS認証取得。

情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）

国際標準規格「ISO/IEC 27001」取得。



情報セキュリティ委員会設置・運営。

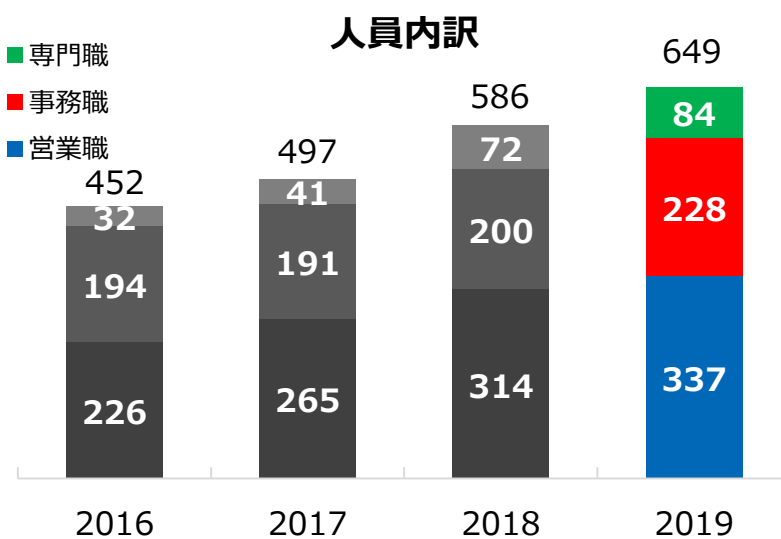
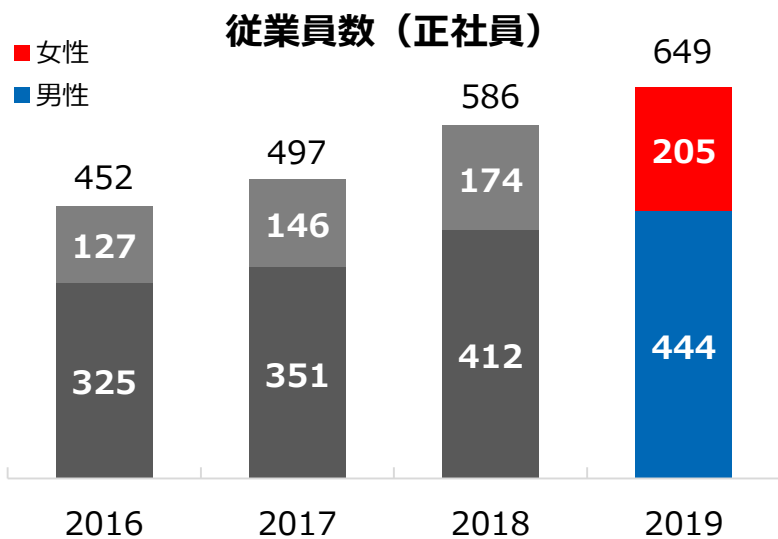
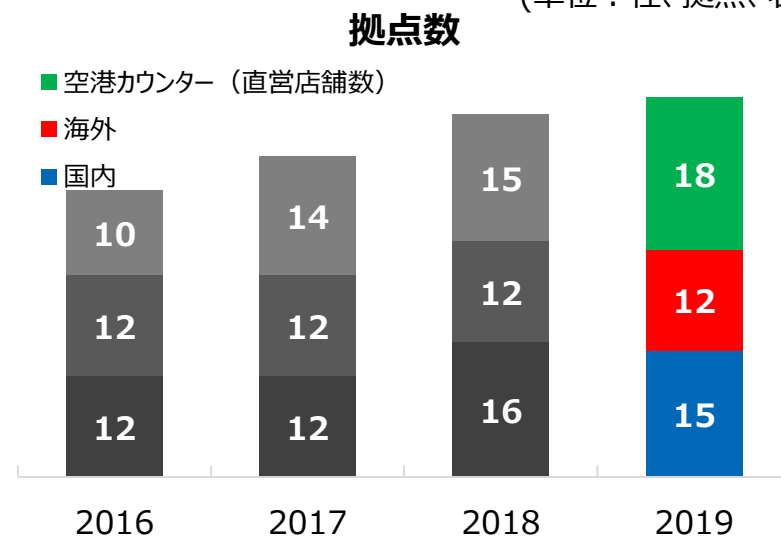
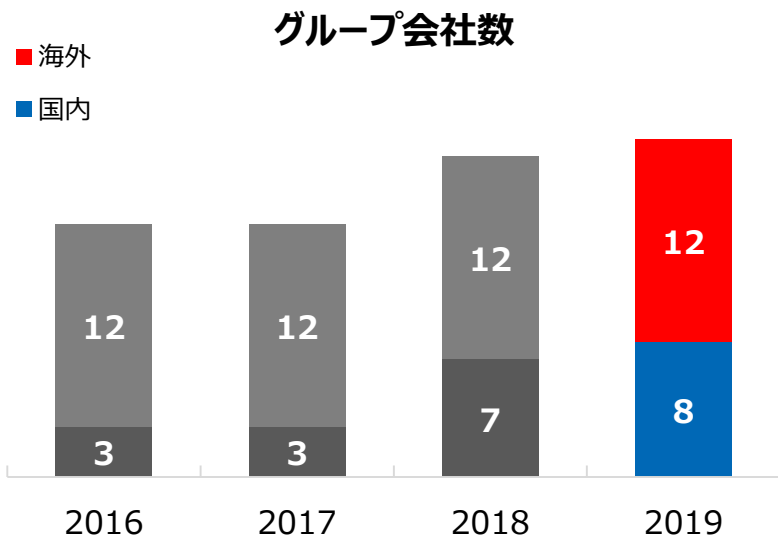
コンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制活動

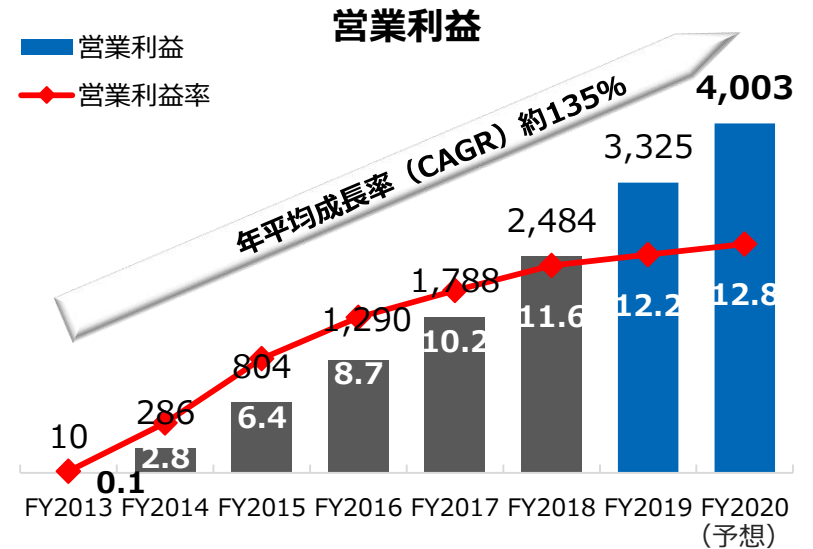
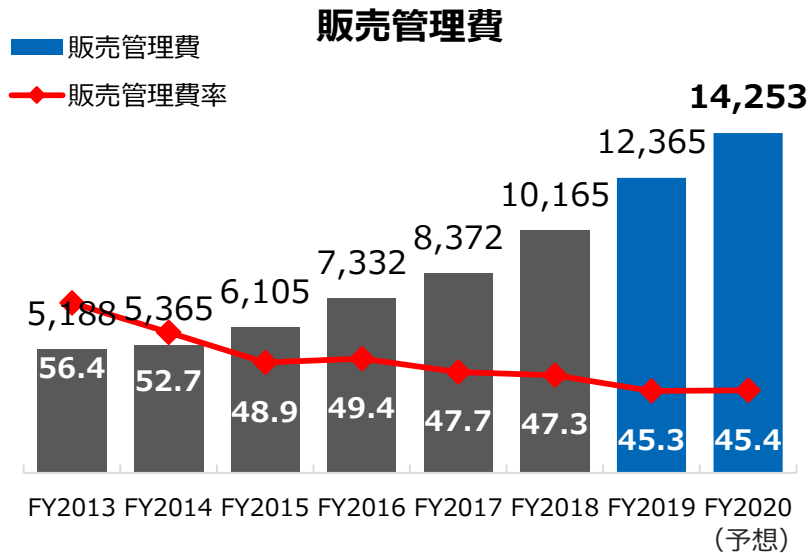
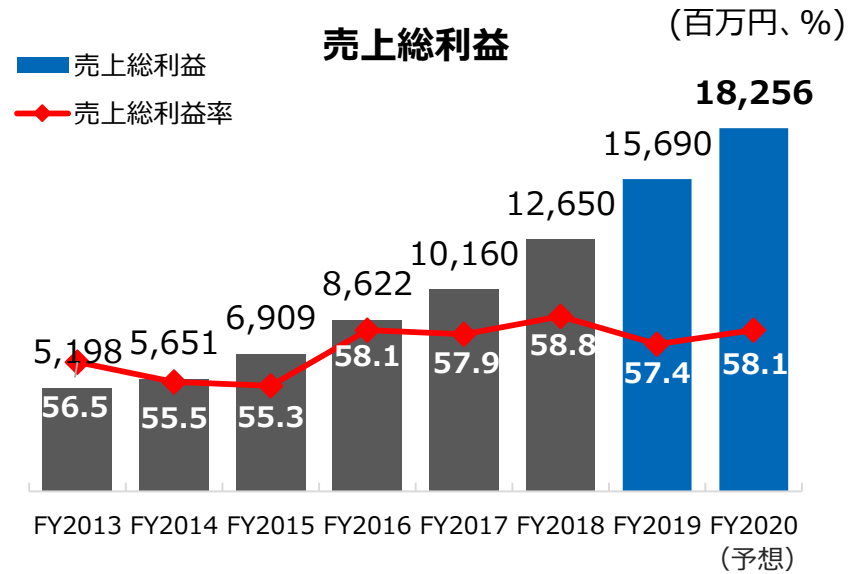
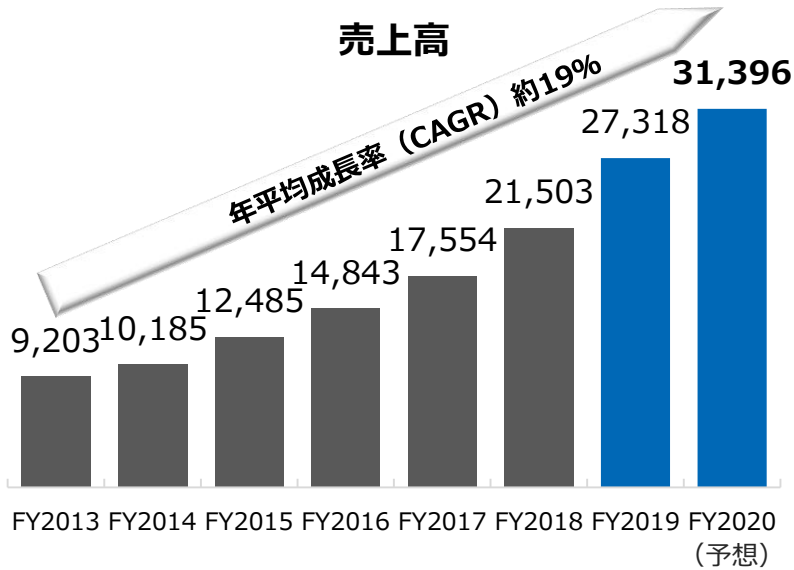
定期的に研修を実施。

APPENDIX

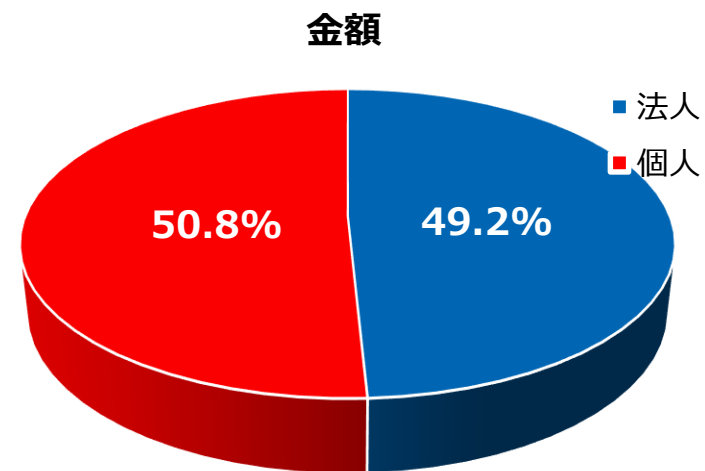
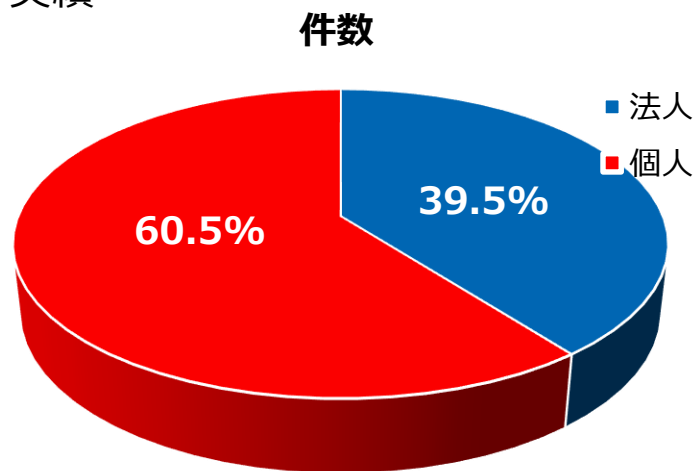


(単位：社、拠点、名)

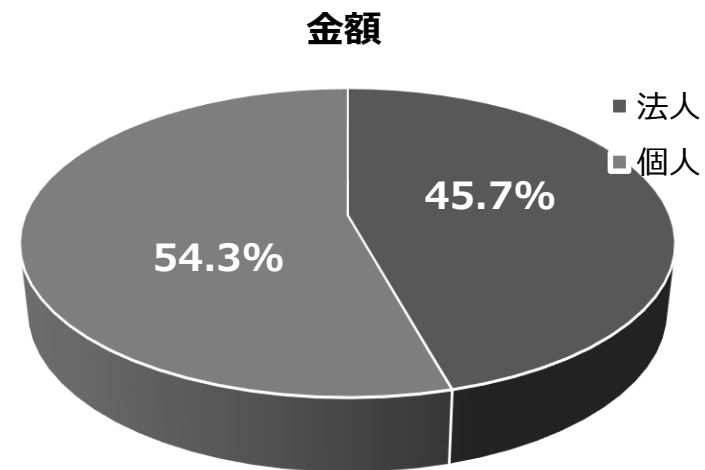
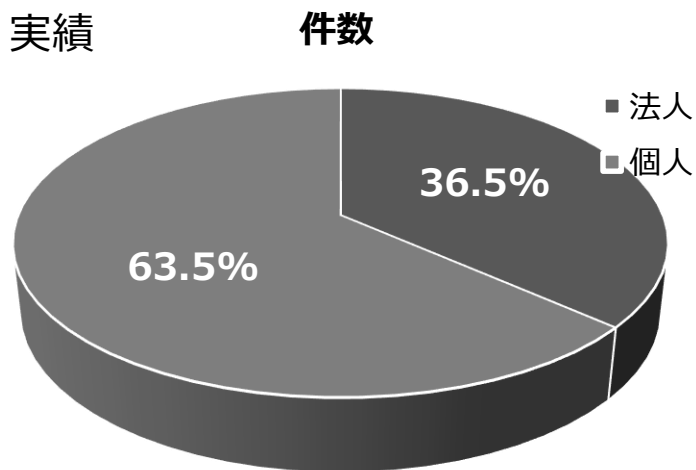




2019年12月期4Q※会計期間
(10月~12月) 実績

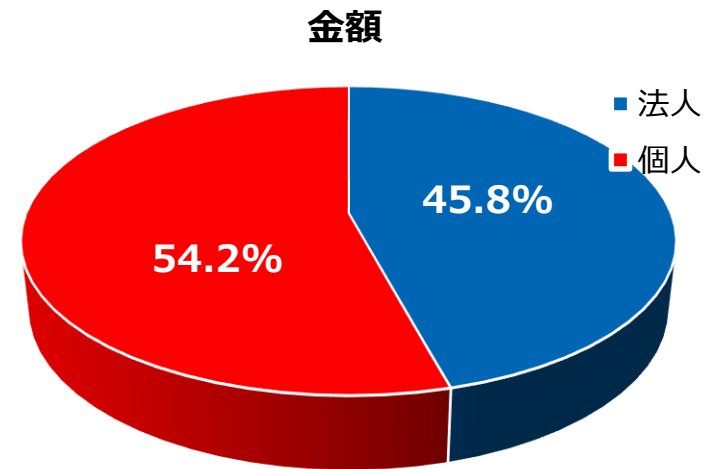
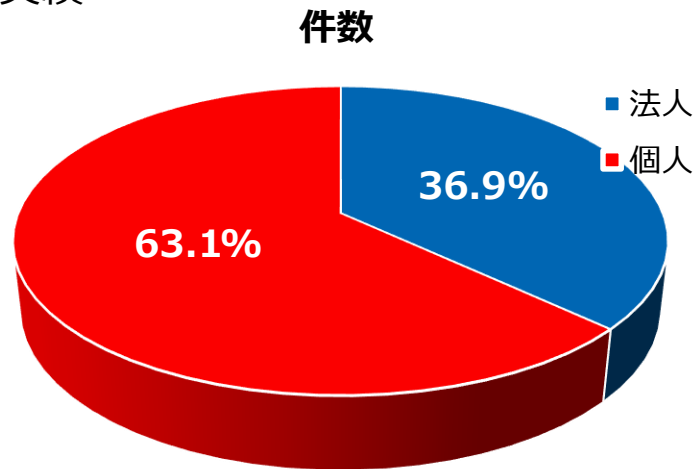


2018年12月期4Q※会計期間
(10月~12月) 実績

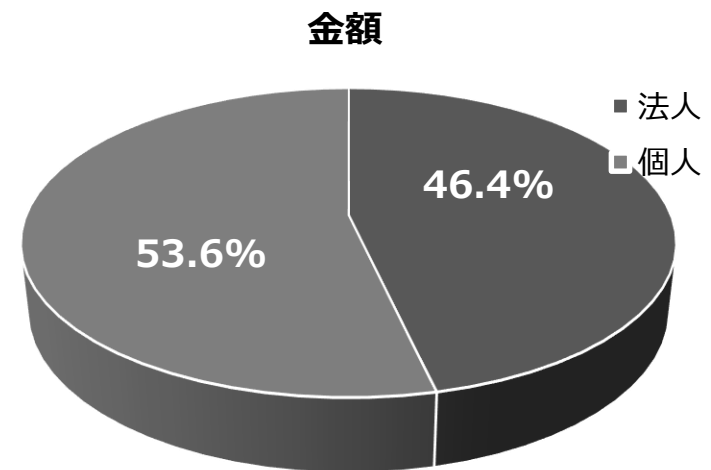
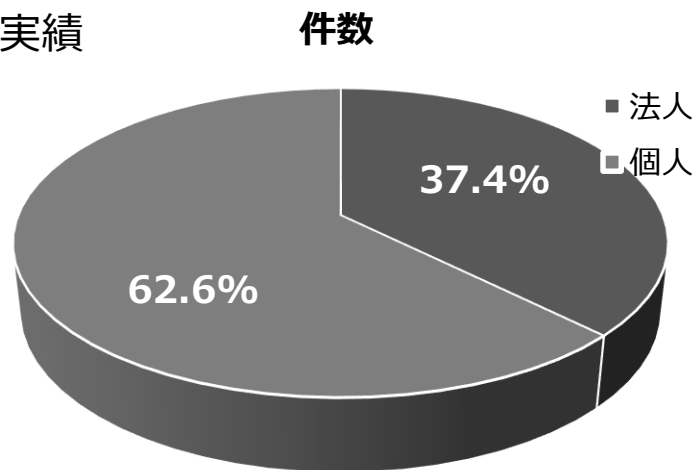


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期※累計期間
(1月~12月) 実績

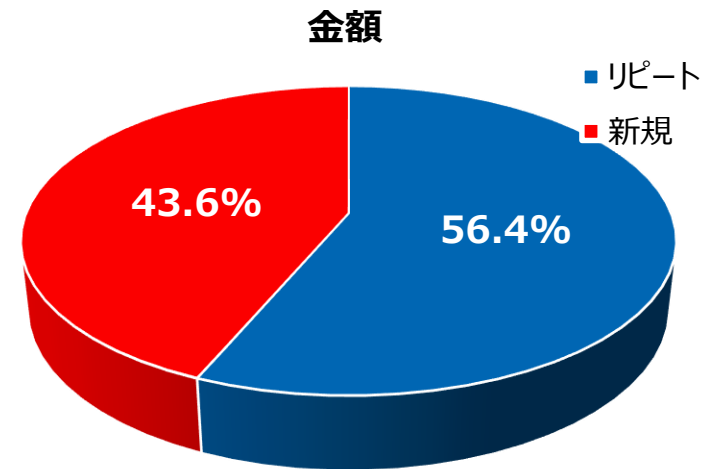
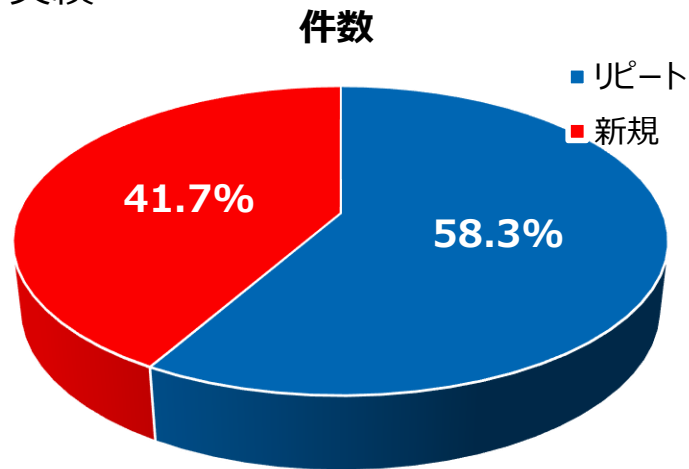


2018年12月期※累計期間
(1月~12月) 実績

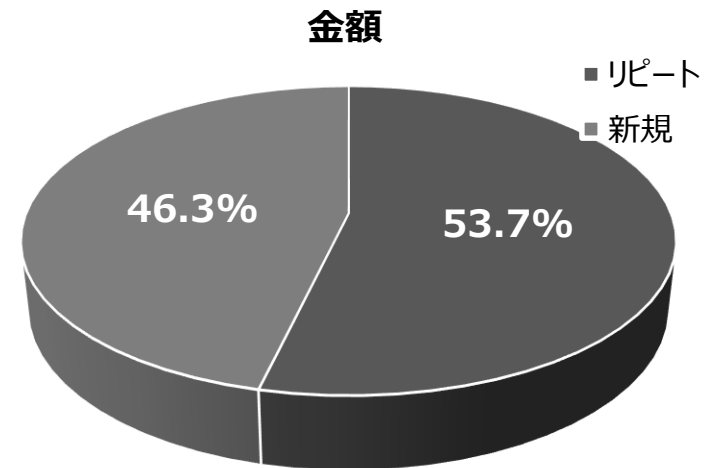
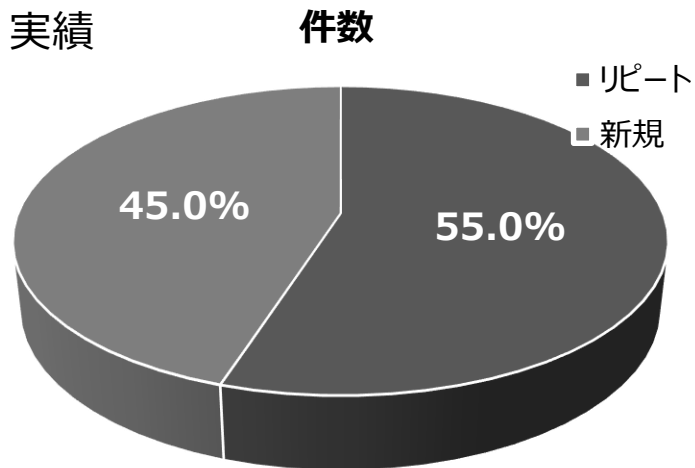


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期 4Q※会計期間
(10月~12月) 実績

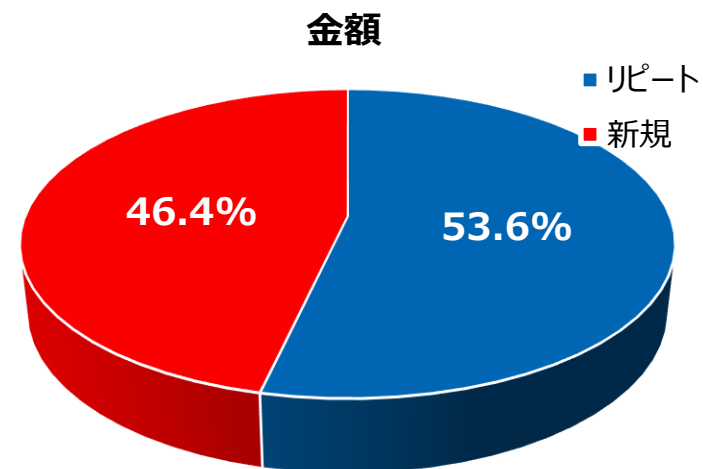
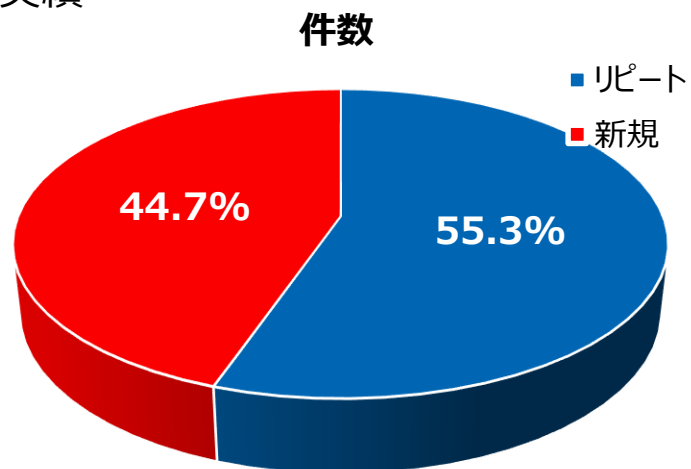


2018年12月期 4Q※会計期間
(10月~12月) 実績

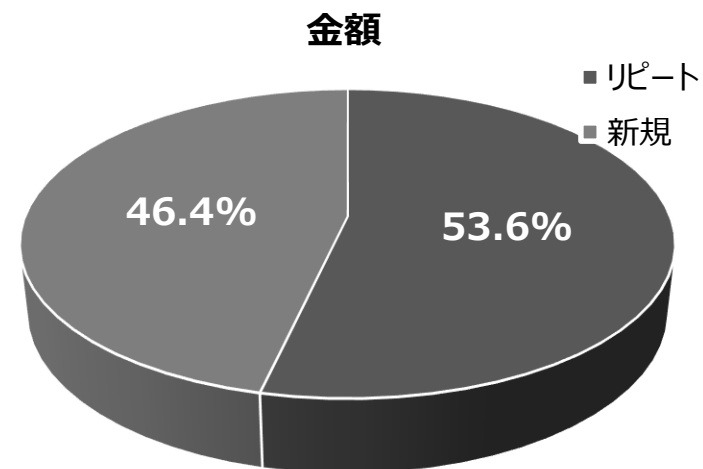
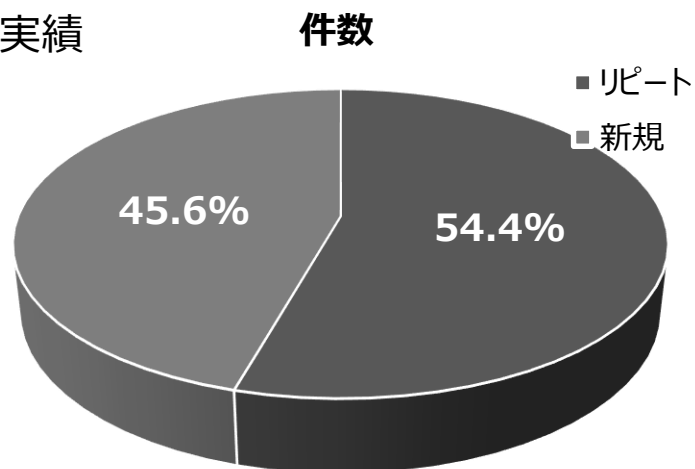


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期※累計期間
(1月~12月) 実績

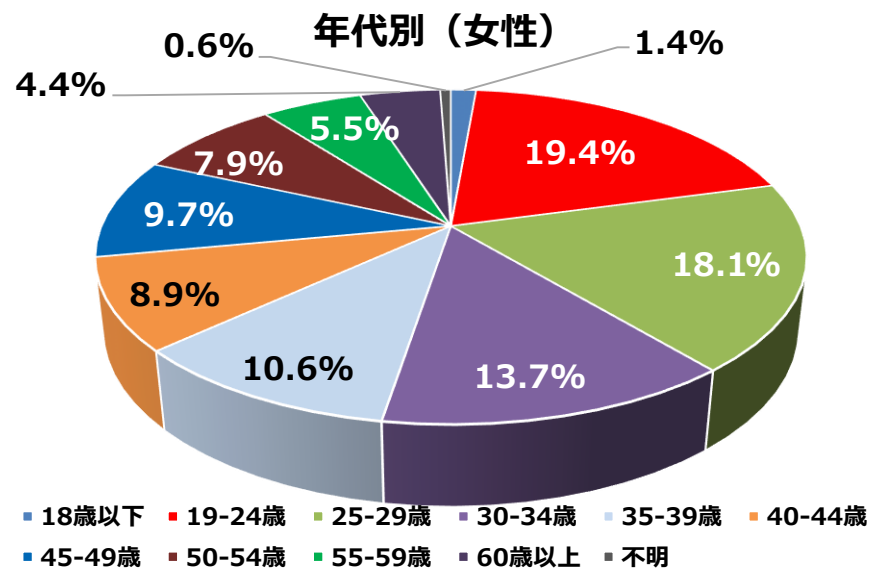
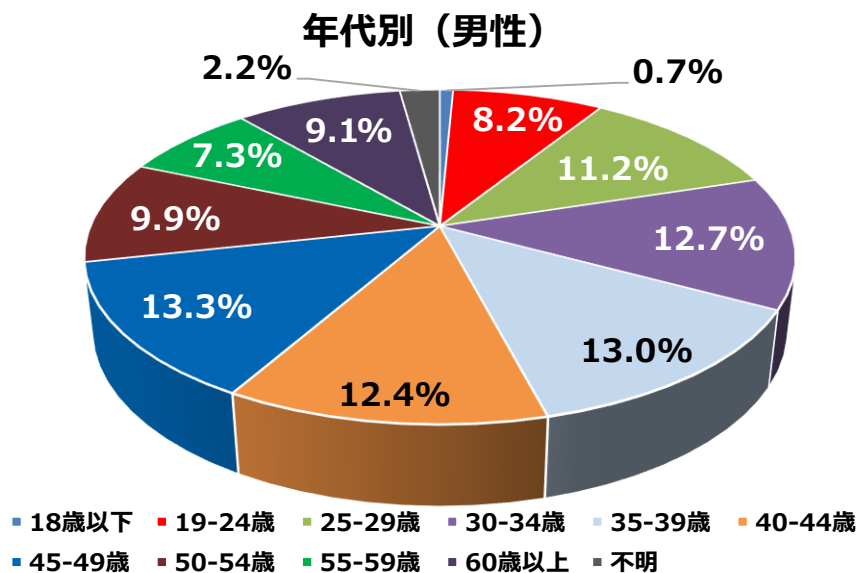
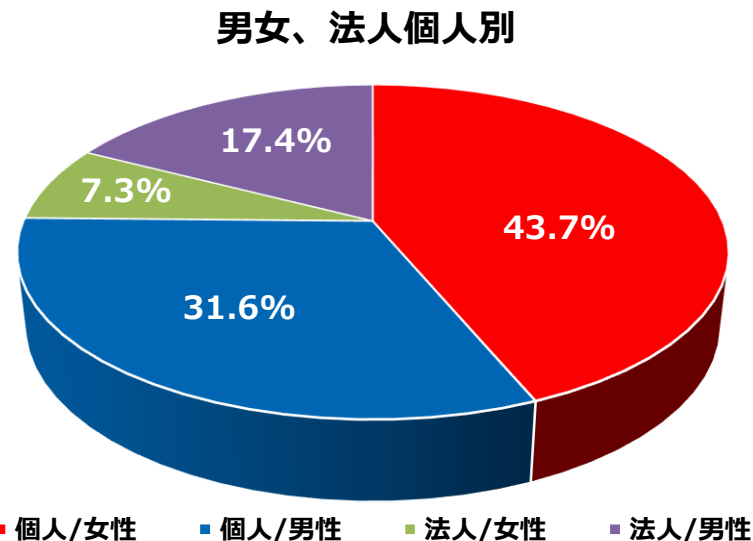
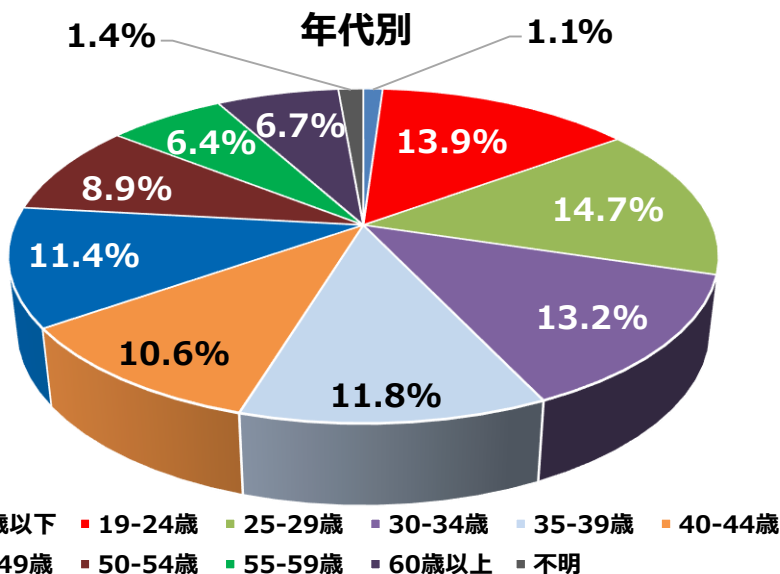


2018年12月期※累計期間
(1月~12月) 実績



※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)



※2019.8.9株式分割及び定款の一部変更並びに株主優待の実質拡充に関するお知らせ抜粋

株式分割の目的

株式分割を行い投資単価当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様が投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ることを目的としております。

株式分割の概要

分割の方法 2019年9月30日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき3株の割合をもって分割いたします。

分割により増加する株式数
分割前の発行済株式総数：16,341,000株
今回の分割により増加する株式数：32,682,000株
株式分割後の発行済株式総数：49,023,000株
株式分割後の発行可能株式総数：123,000,000株

分割の日程
基準日公告日：2019年9月13日（金曜日）
基準日：2019年9月30日（月曜日）
効力発生日：2019年10月1日（火曜日）

株主優待制度の実質拡充

実質拡充の内容 2019年12月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主の皆様方より変更を適用。株式の分割後も従来の基準と同一の保有株式数に応じた「株主優待券」を贈呈いたします。

その他

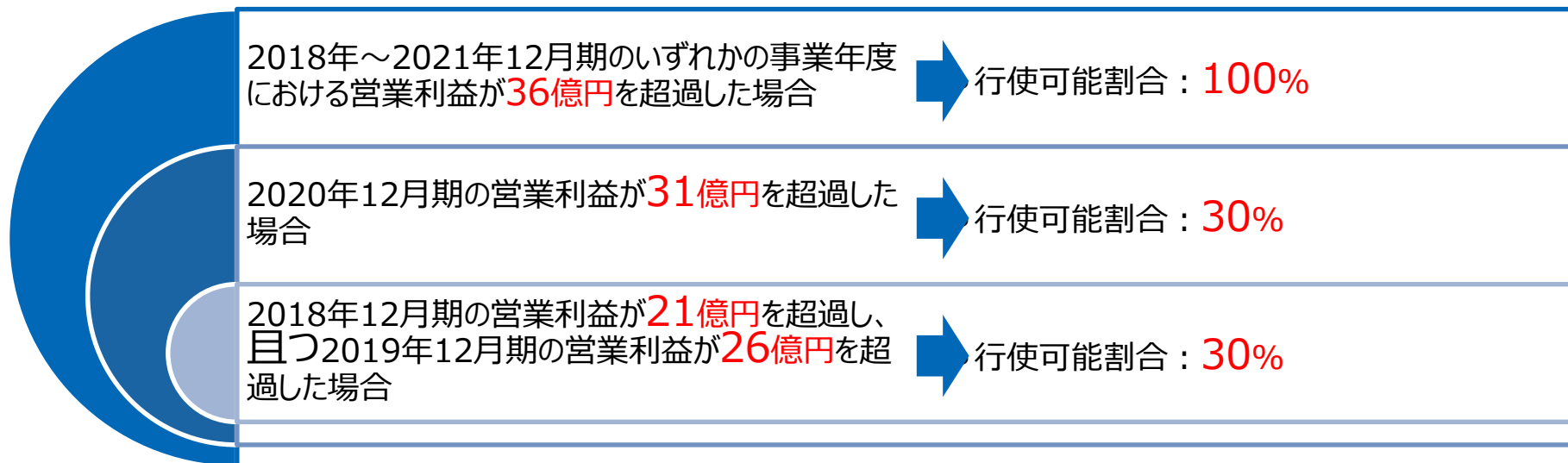
資本金の金額の変更 今回の株式分割に際しまして、資本金の額の変更はありません。

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。



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 795名 (146名)
 (内、平均臨時雇用人員) 国内: 704名 (135名)
 海外: 91名 (11名)
 (2019年12月末現在)

連結子会社 国内7社 海外12社
 (2019年12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 7社
 国内営業所 15拠点
 国内空港カウンター18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



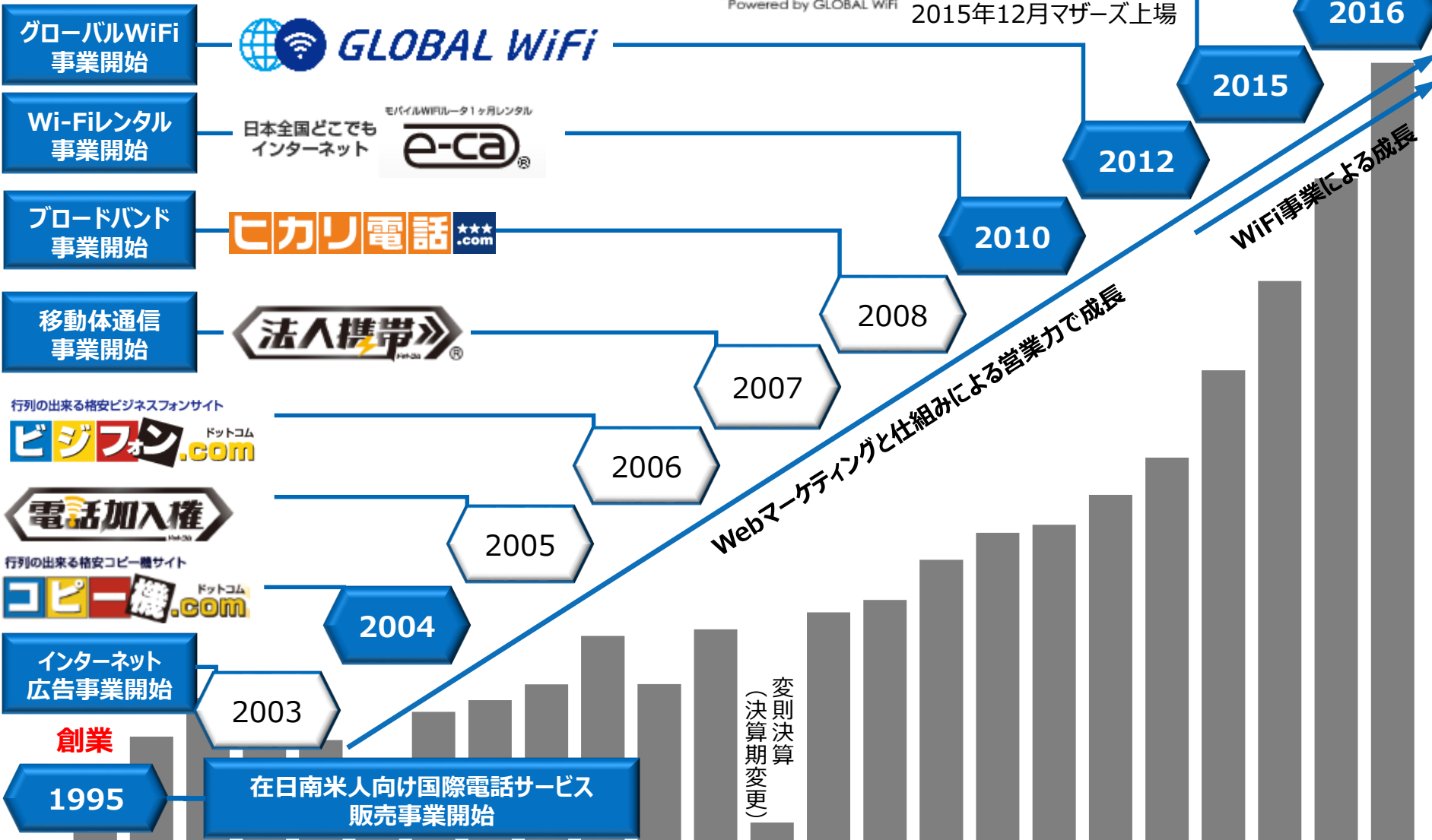
沿革及び売上高推移



2016年12月東証一部市場変更



2015年12月マザーズ上場



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

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（同行者、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）





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並びに情報は、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、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及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部 ir@vision-net.co.jp