



2023年12月期第1四半期 決算説明補足資料

株式会社ビジョン
STOCK CODE : 9416
2023年5月12日

| 会社概要

株式会社ビジョン (VISION INC.)



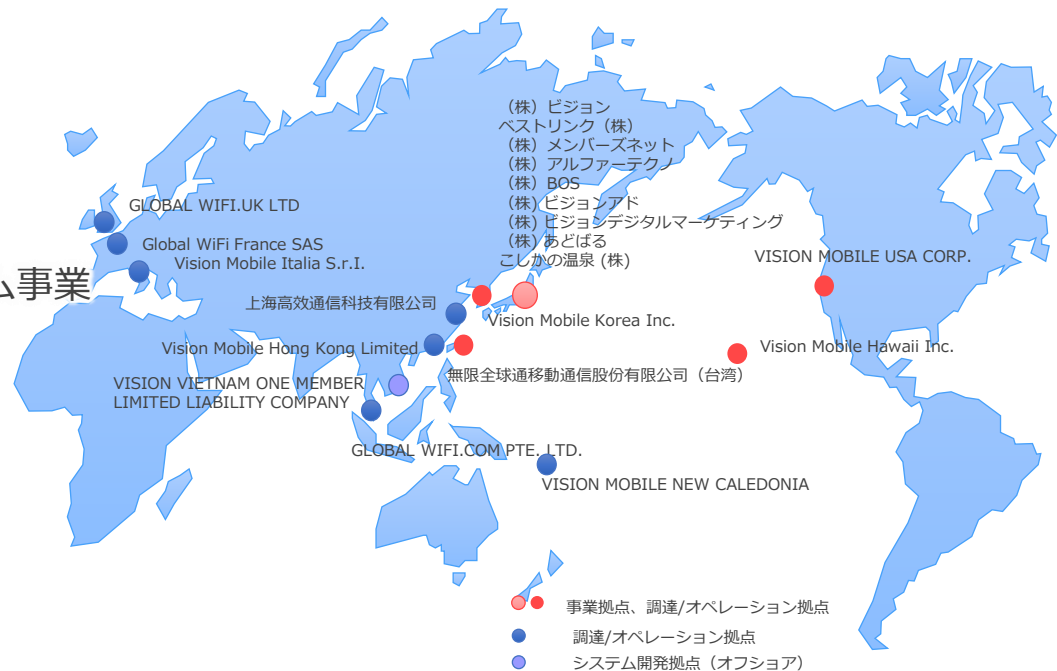
証券コード 9416 (東京証券取引所プライム市場)
設立年月日 2001年12月4日 (創業1995年6月1日)
経営理念 世の中の情報通信産業革命に貢献します。
本社所在地 東京都新宿区新宿六丁目27番30号
新宿イーストサイドスクエア8階

拠点
国内子会社 8社
国内営業所 14拠点
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

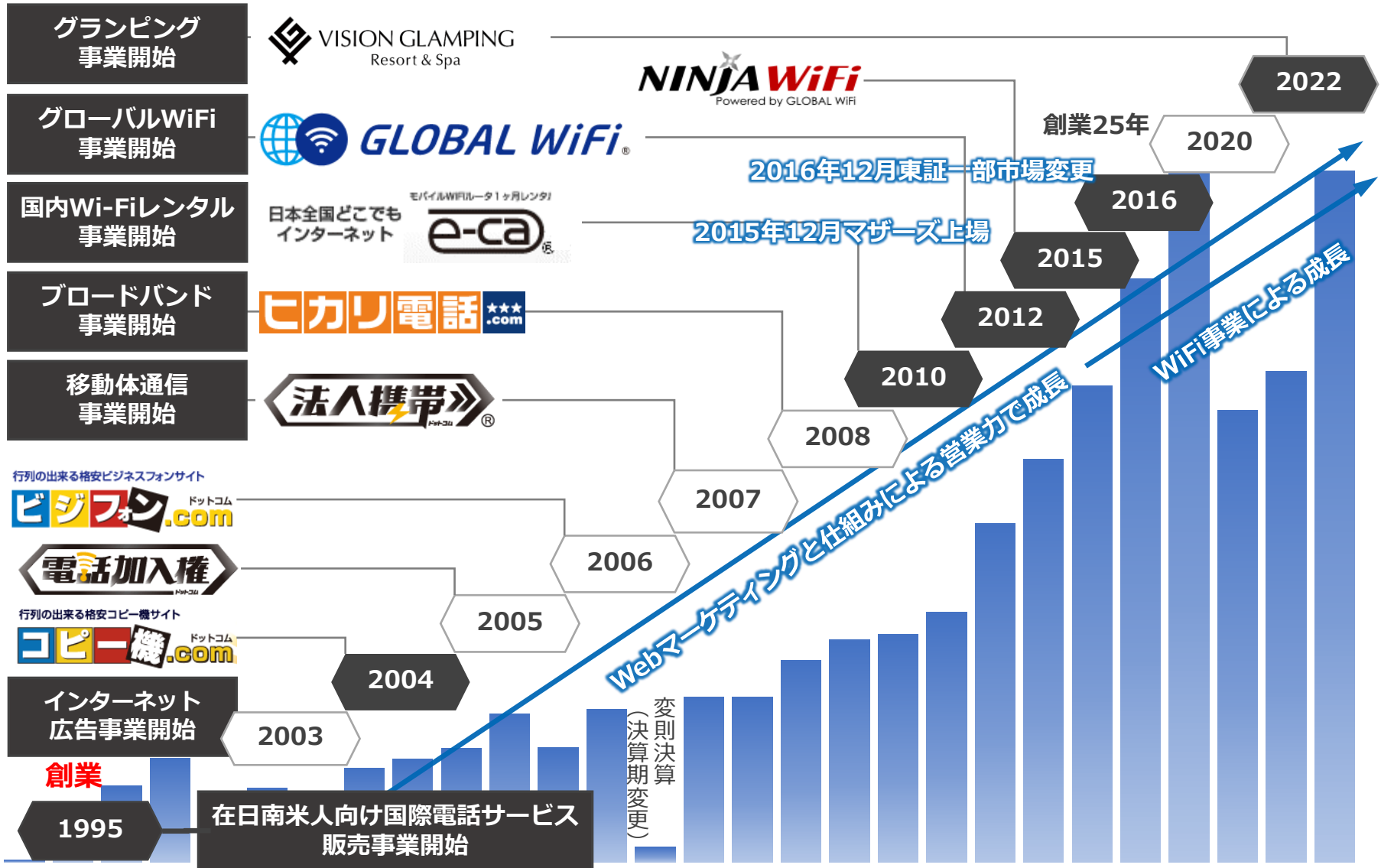
連結従業員数 812名 (155名)
(内、平均臨時
雇用人員) 国内: 737名 (152名)
海外: 75名 (3名)
(2023年3月末現在)

連結子会社 国内8社 海外12社
(2023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
グランピング・ツーリズム事業



沿革及び売上高推移



「ちょうどいい価値提案」と「持続的成長」を実現する

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
- ✓ テレワーク

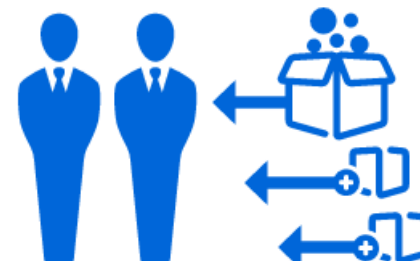
プライス&クオリティリーダーシップ戦略



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

| 事業概要

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。

Wi-Fiルーターレンタルサービス。
複数名、複数デバイス（スマートフォン、ノートPC等）で接続可能。



STEP1



お申込み・決済

STEP2



機器のお受取

STEP3



現地でのご利用

STEP4



機器のご返却

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)



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



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



電気



クラウドアプリ
ケーション
サービス
(SaaS)



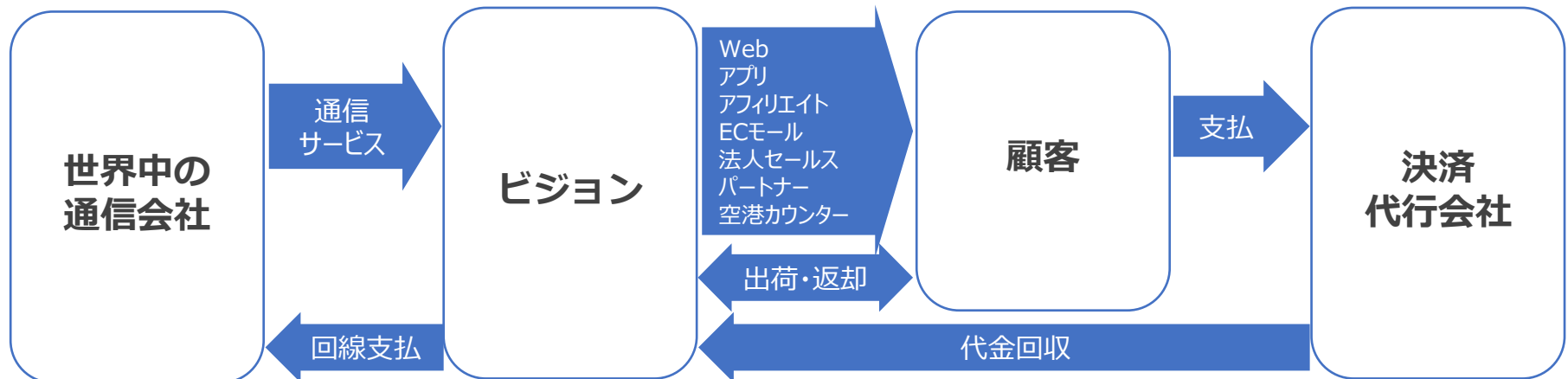
GLOBAL WiFi®

NINJA WiFi
Powered by GLOBAL WiFi



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。 ※

※：「2016年～2021年海外用レンタルWi-Fiサービス(国内→海外)」のベニューザー数、売上高調査(東京商工リサーチ、2017年～2022年各年調査)





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があるが、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。					

Wi-Fiルーターレンタル	比較表	海外パケット定額	フリーWi-Fiスポット/ ホテルWiFi
<p>300円/日～2,170円/日 ※世界周遊2,980円/日 WEBで申込みをしてレンタル</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 ※テザリング可能</p>	<p>手軽に利用できる 使えるエリアが限られるが、 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Wi-Fi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Wi-Fi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 手軽に使える半面、不正アクセスにより ウイルス感染や個人情報を盗まれるリス 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>海外 通常レンタル： 1日あたりのレンタル料金×利用日数 平均：1日約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>グローバルWiFi for Biz： 月額基本料金（2,167円）+データ利用料金（プラン）×利用日数 国内利用オプション（テレワーク用日本オプション）</p> <p>国内 1ヶ月あたりのレンタル料金（1日からレンタル可能） 平均：1ヶ月約5,000円、平均利用日数：1.5ヶ月（45日）</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、発送配達費、業務委託費、 クレジットカード決済手数料 等 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>

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。

通信の不具合発生時遠隔で端末設定の調整可能。

レンタル期間中のプラン（通信容量）変更可能。

クラウドWi-Fiルーターの特性を最大活用。

海外用に使用していたクラウドWi-Fiルーターを国内用Wi-Fiルーター端末として活用。

物理的なSIMカードがWi-Fiルーターに挿入されていないため、通信状況に応じて他のルーターへ割当可能。

※SIMの契約枚数 < レンタル件数 の運用（通信原価の効率的な運用）。



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シーンで複数デバイス（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、長期利用（コロナ禍での海外出張期間の長期化）を望む声に応え提供エリア及びプランを拡充。

無制限プランの選択率増加⇒ARPU向上。

無制限プラン

ご利用容量に制限がないプランのご紹介



＼たくさん使っても安心／

人気の容量無制限プラン

さらにエリア拡大しました

91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。

空港カウンター及びスマートピックアップ (SmartPickup)

国内19空港、35ヶ所のカウンター、37機のスマートピックアップ、返却BOXで、受取・返却可能。

うち15空港に自動受渡しロッカー設置済。

サービスレベルをお客様に応じて最適化。



スマート
ピックアップ

最短10秒で
受取れる

ロッカー受取

羽田・成田・関空・他空港でも稼働中！

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、空港スタッフが対応（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



空港で受取・返却



宅配便で受取・返却



コンビニで受取



現地で受取・返却



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	関東エリア
福岡空港★	成田空港★
北九州空港★	羽田空港★
熊本空港★	渋谷ちかみち
大分空港	東海・関西エリア
宮崎空港★	関西国際空港★
JR宮崎駅	中部国際空港★
鹿児島空港★	伊丹空港★
那覇空港	富士山静岡空港★
みやこ下地島空港★	

★ ロッカー受取対応

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)

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、より安心できる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。

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。



旅行関連サービスプラットフォーム

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	約360万人	2,522万泊
アウトバウンド	約282万人	1,976万泊
インバウンド	約78万人	545万泊

利便性を踏まえ職場や自宅の近くにある全国のセブン-イレブン（沖縄を除く）で受取れるコンビニ受取を選択肢に追加。

空港カウンターなどの人の集まる場所での密を避ける選択肢をご用意。
店舗の営業時間内であれば深夜の受取可能。



近くのセブン-イレブンで



職場や自宅の近くにある
セブン-イレブンで受取れます

時間も自由



店舗の営業時間内であれば
遅い時間帯でも受取れます

事前に出発準備完了！



事前に受取れるから、出発当日に
カウンターに並ばずにOK！

無人型店舗展開。

設置場所（2023年3月末時点）

仙台空港、小松空港、富士山静岡空港、熊本空港

※今後も増設予定。

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

非対面で繁忙期でも空港カウンターに並ぶことなく
受取可能（説明不要なリピーター向け、新型コロナウイルス感染症対策にも有効）。

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。

訪日外国人旅行客、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。
省スペース低コストで、タッチポイントの増設可能。
（利便性向上、収益増加）



オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画の翻訳・吹替、文字翻訳サービス。

「言語の壁を越えてビジネスをもっとグローバルに。」

様々なビジネスシーンで活用いただける通訳、翻訳、吹替サービスをリーズナブルな価格で提供。

海外投資家さまとの対話を重視し英文開示の充実を支援。

決算説明動画の吹替及び字幕、決算短信、
決算説明資料、株主総会招集通知の翻訳等にも対応。

動画の翻訳・吹替（日本語⇒英語）
決算説明動画（当社）



通訳業務の実績例（英語 ⇔ 日本語）
台湾IT担当大臣のオードリータン氏を
招いた特別対談

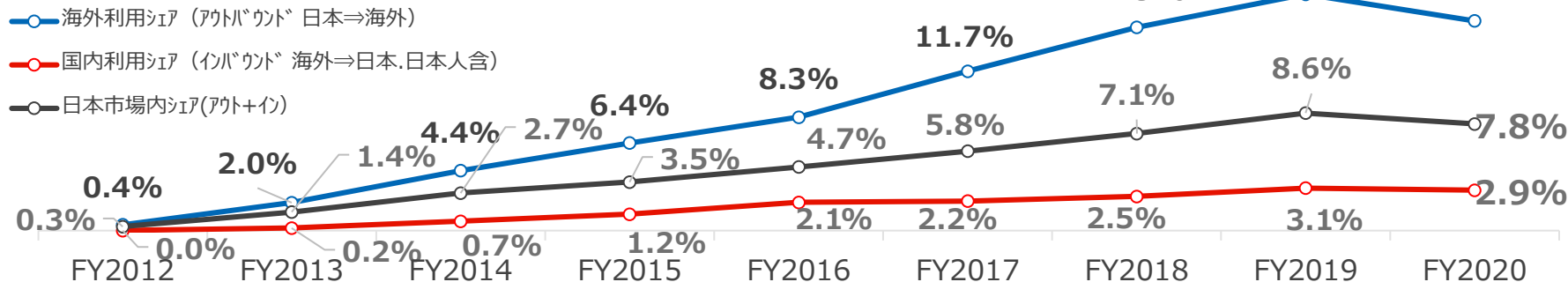


グローバルWiFi事業 レンタル件数推移



当社Wi-Fiレンタルサービス利用浸透率（日本）

※

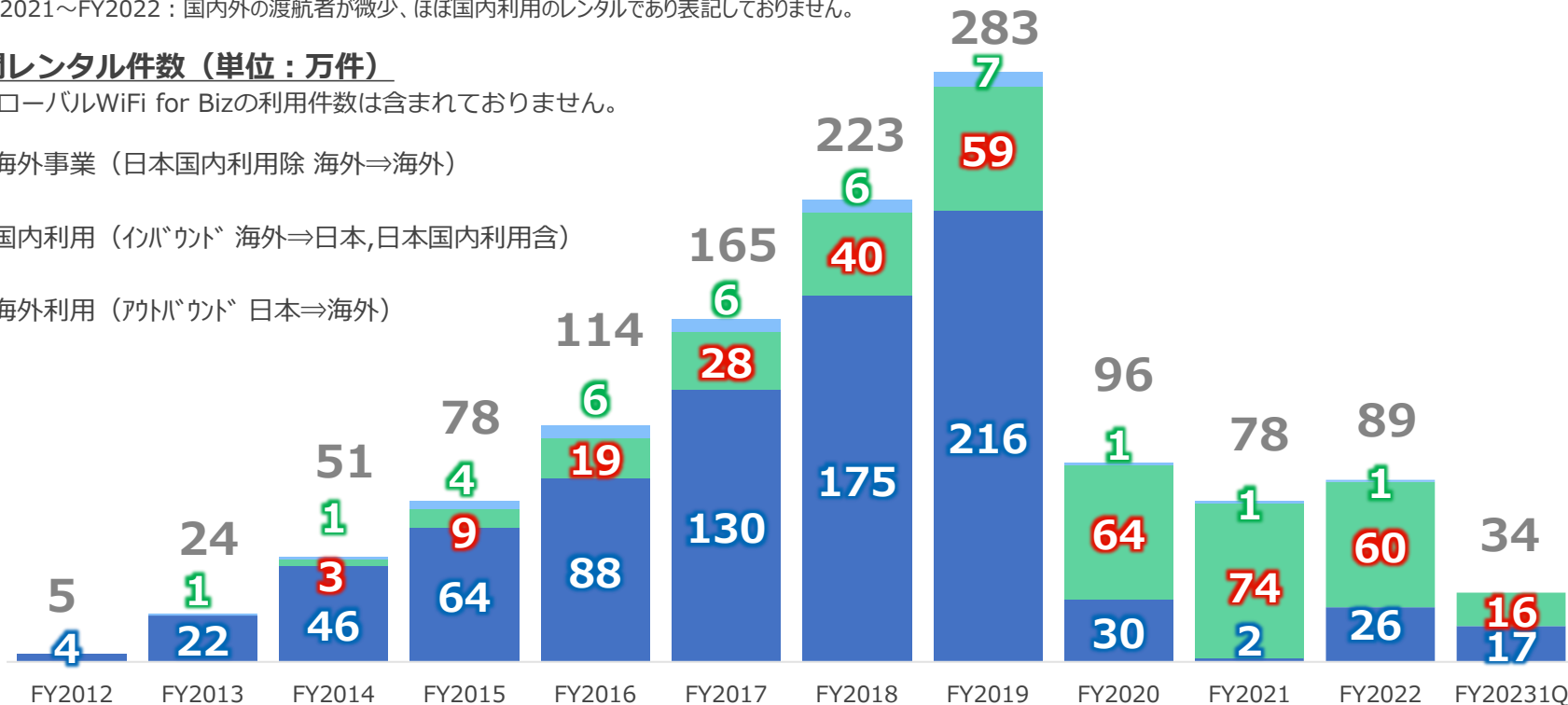


※FY2021～FY2022：国内外の渡航者が減少、ほぼ国内利用のレンタルであり表記しておりません。

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。

- 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, 日本国内利用含）
- 海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）



インバウンド（訪日外国人旅行者）

年間約3,188万人。 ※2019年実績
 年間約 383万人。 ※2022年実績（コロナ禍）
 政府目標
 2030年 年間6,000万人

アウトバウンド（日本から海外への渡航者）

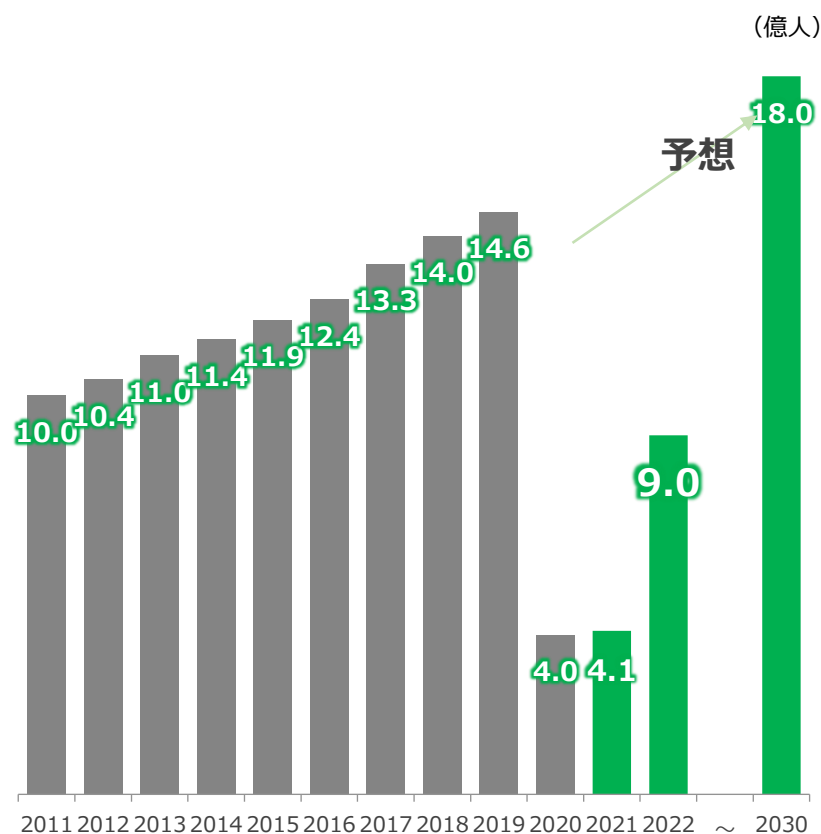
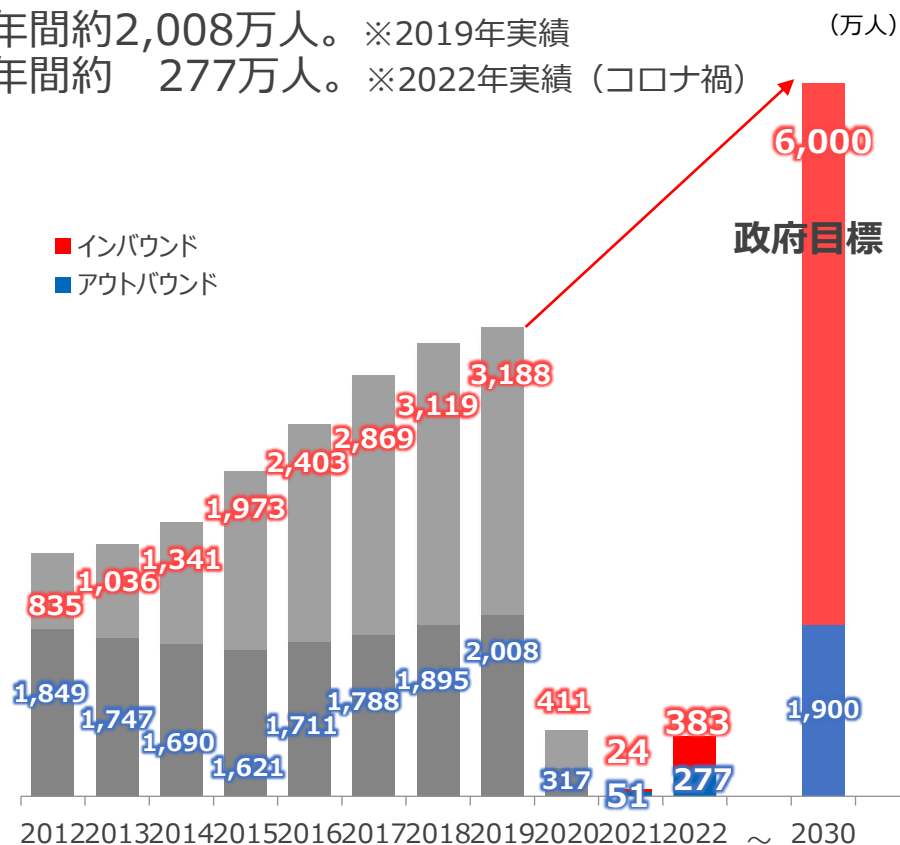
年間約2,008万人。 ※2019年実績
 年間約 277万人。 ※2022年実績（コロナ禍）

世界の海外渡航者（国際観光客到着数）

年間14.6億人の巨大市場。 ※2019年実績

2022年の国際観光客到着数は9億人を超えるが、パンデミック前の63%の水準。

国連世界観光機関(UNWTO)駐日事務所 2023年1月23日発表

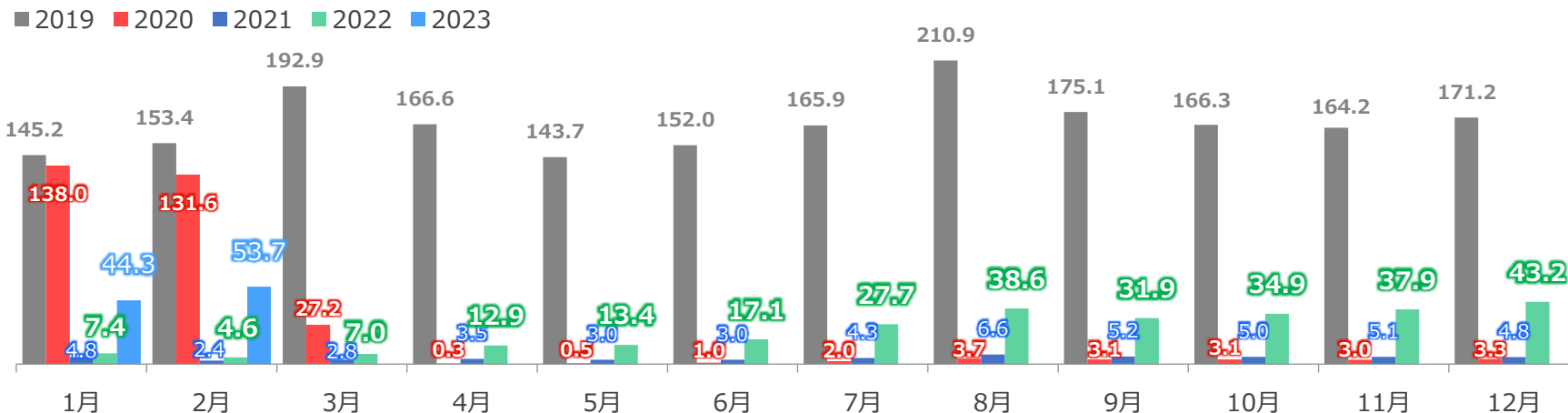


2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 ~ 2030

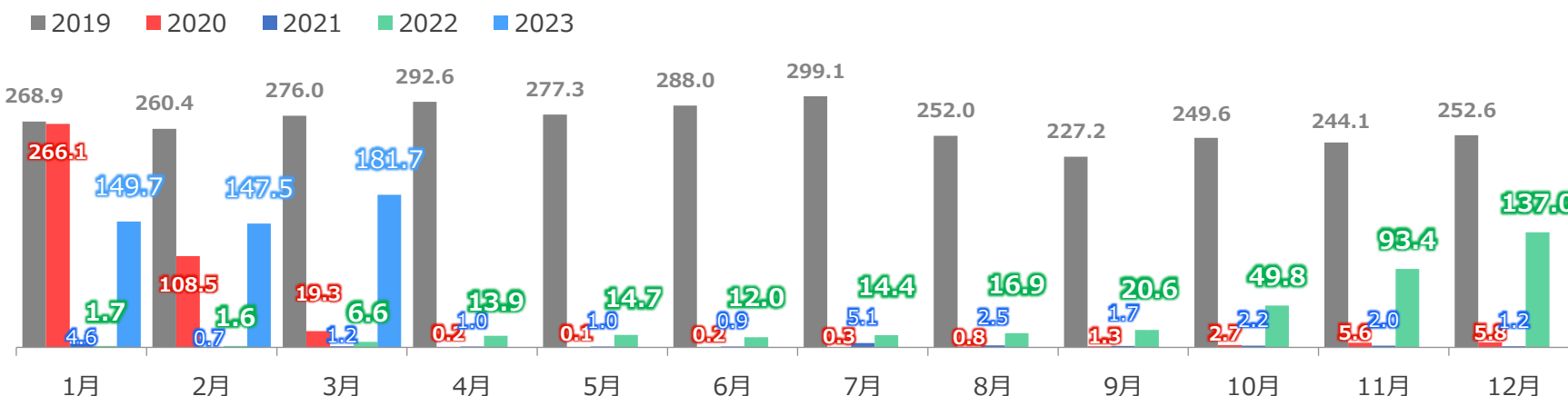
2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 ~ 2030

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

アウトバウンド (日本から海外への渡航者)



インバウンド (訪日外国人旅行者)



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

情報通信サービス事業 成長戦略 (競争優位)



スタートアップ

年間国内で新規設立される法人の約**10社に1社**※と取引がある強み。
全国法人設立登記件数... 129,548件 (2022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 (景気に左右されづらい取り扱い商材)。
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



電気



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。

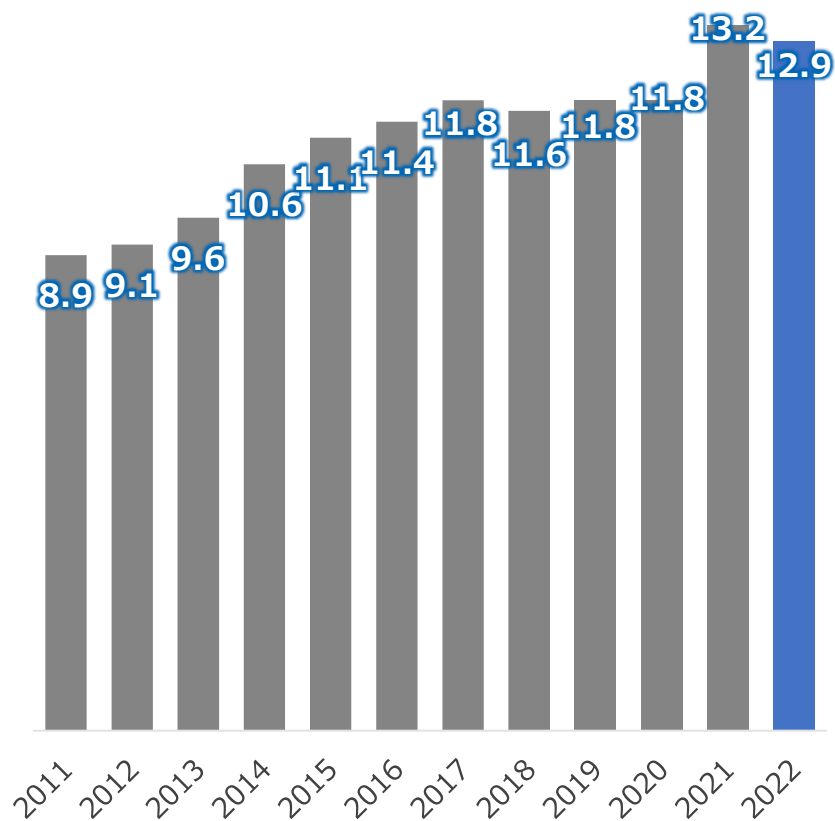
科目	概要	
	固定通信、モバイル、電気	OA機器（複合機、ビジネスフォン）、ホームページ、セキュリティ
売上	業務受託手数料（取次手数料） 継続手数料（顧客利用状況に応じ） 通信キャリア、一次代理店より入金	販売代金 リース会社、クレジット会社より入金 保守費用 メーカーより入金及びファクタリング
売上原価	端末代金（携帯電話） 固定通信、電気は売上原価なし 通信キャリア、一次代理店へ支払 外注費（代理店等への支払手数料） 等	機器代金（OA機器、セキュリティ） メーカーへ支払 外注費（代理店等への支払手数料） 等
販売管理費	人件費 広告宣伝費（WEBサイト等） コールセンター等地代家賃 その他販売管理費 等	

設立登記数（総数）：129,548件

年間約13万社。

（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）

約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）：160,825件

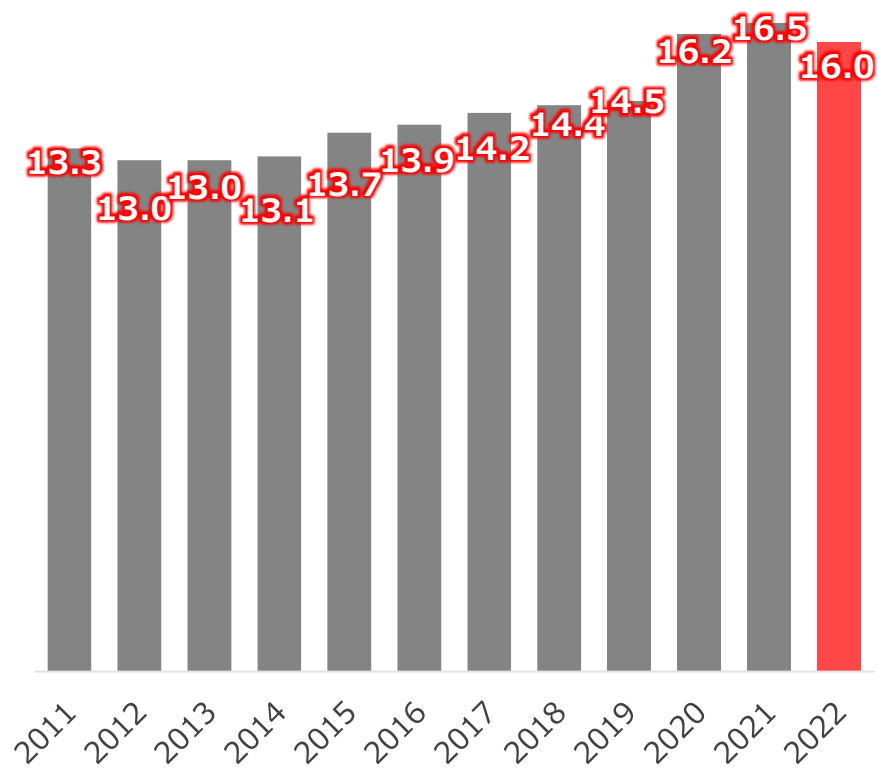
年間約16万社。

（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アップセリング・クロスセリング。

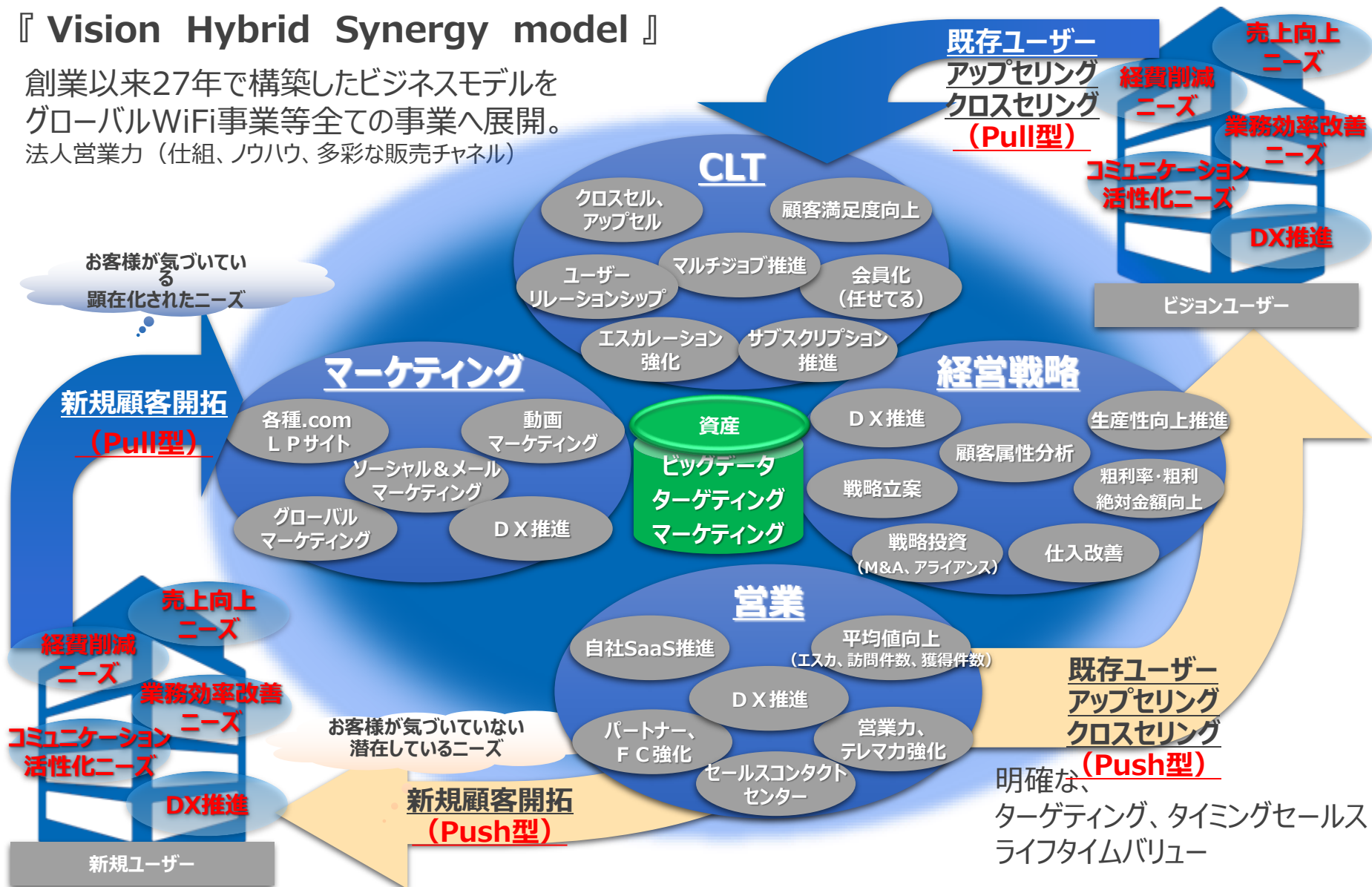
（単位：万件）



情報通信サービス事業 ビジネスモデル

『 Vision Hybrid Synergy model 』

創業以来27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）



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)



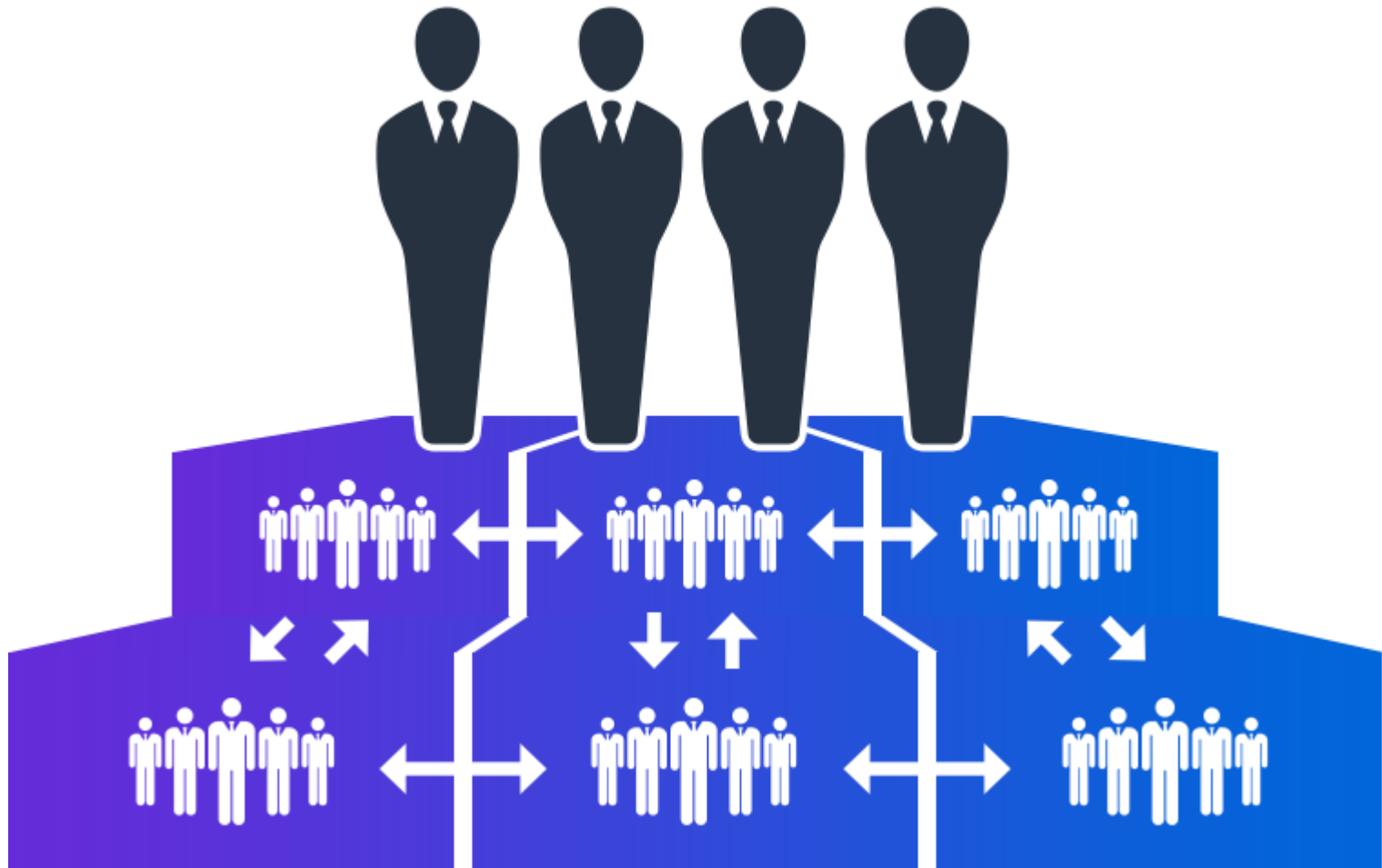
Webマーケティング×営業×CLT 三位一体の“高効率”マーケティング



たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

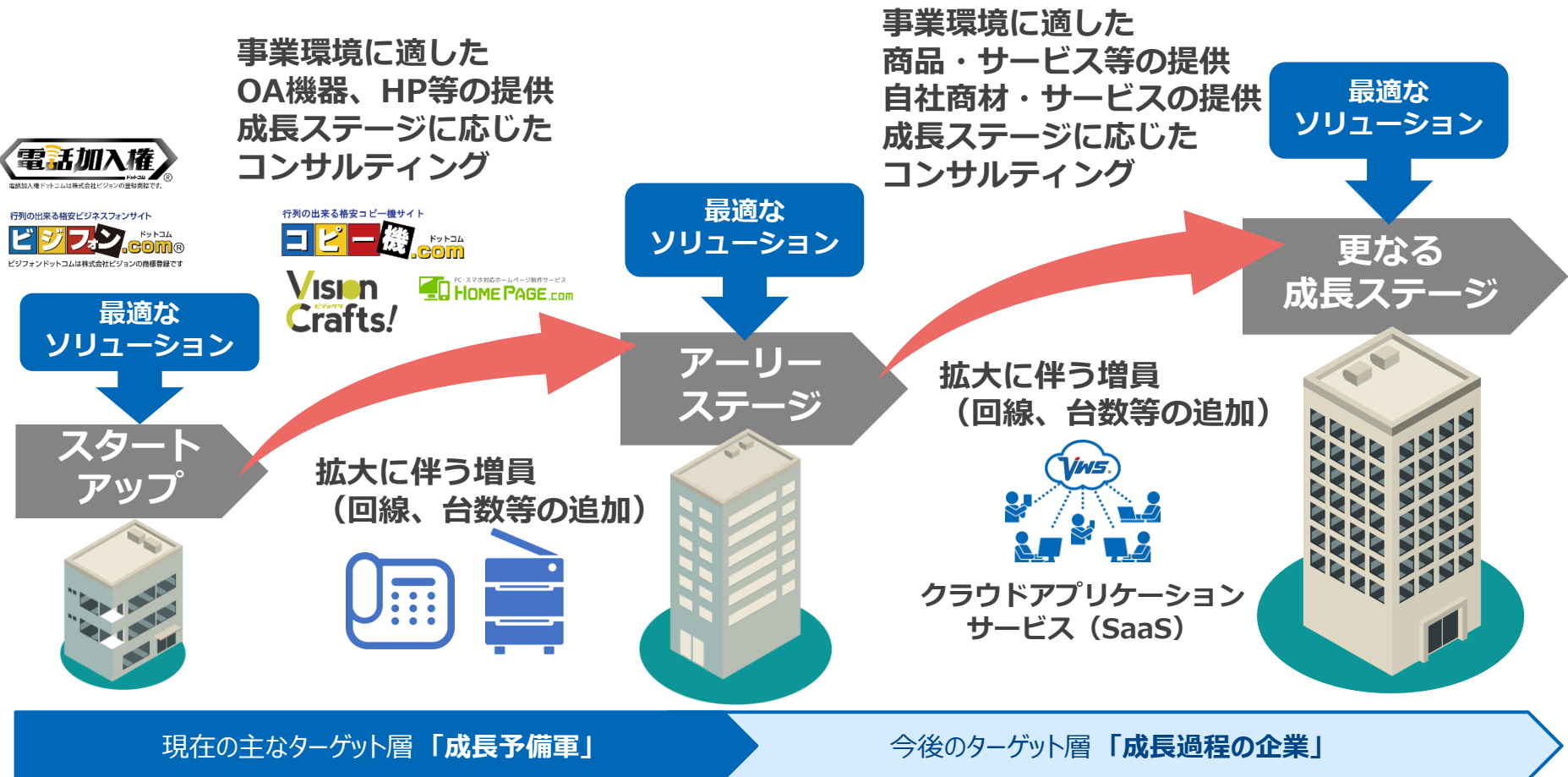
エスカレーション（事業部間連携、顧客紹介）が生み出す高い生産性。

お客様



ストック型ビジネスモデル

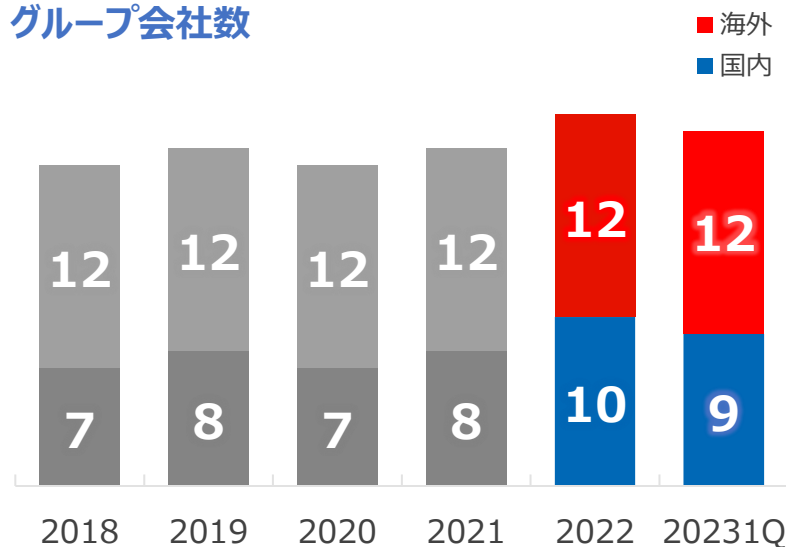
顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じた最適なソリューションを提供。
独自ノウハウのCRM（顧客関係・継続取引）により、利益が積み上がっていく構造。



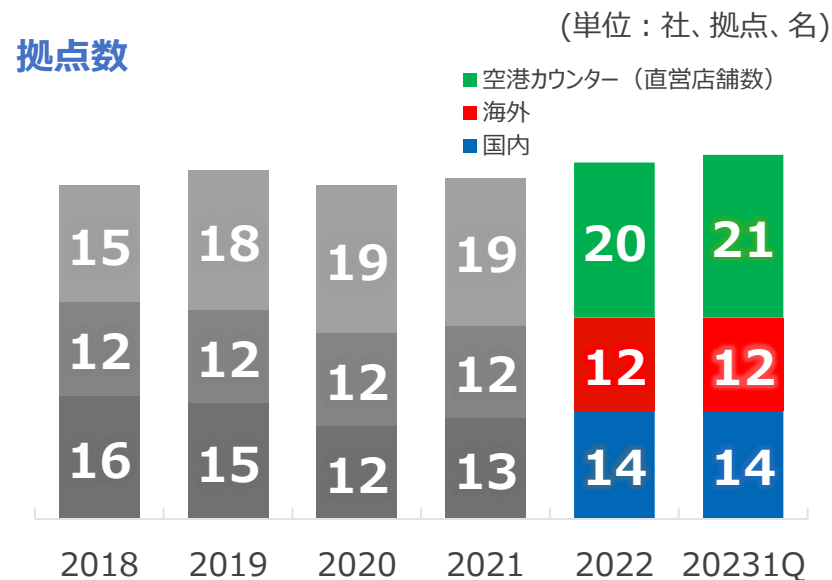
| APPENDIX

グループ体制

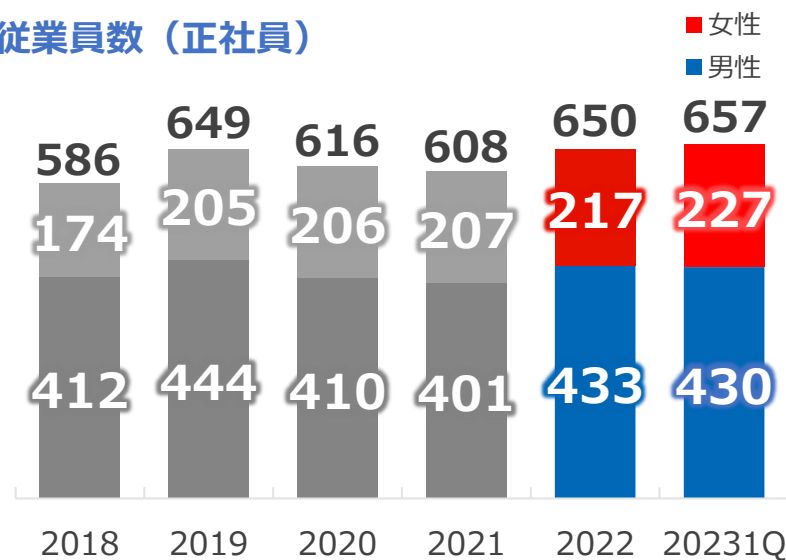
グループ会社数



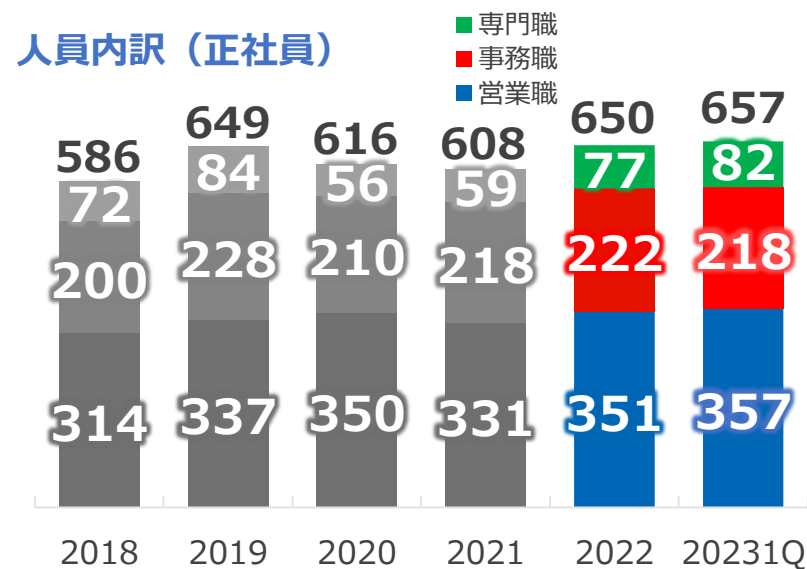
拠点数



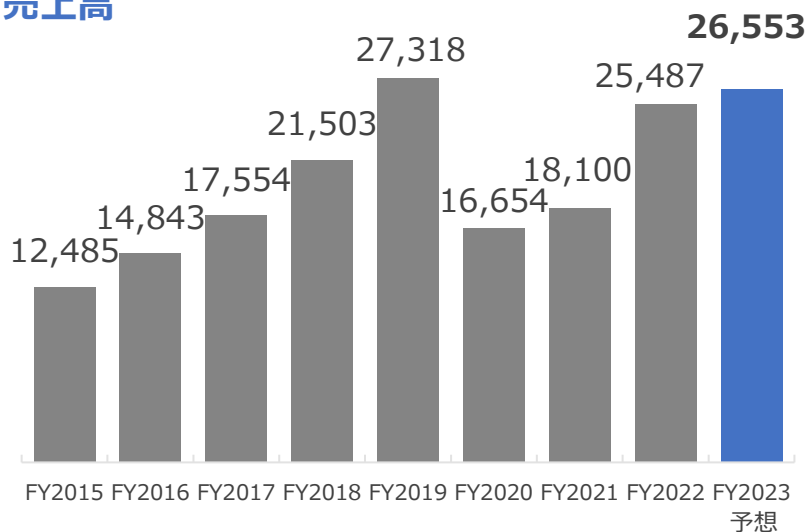
従業員数（正社員）



人員内訳（正社員）

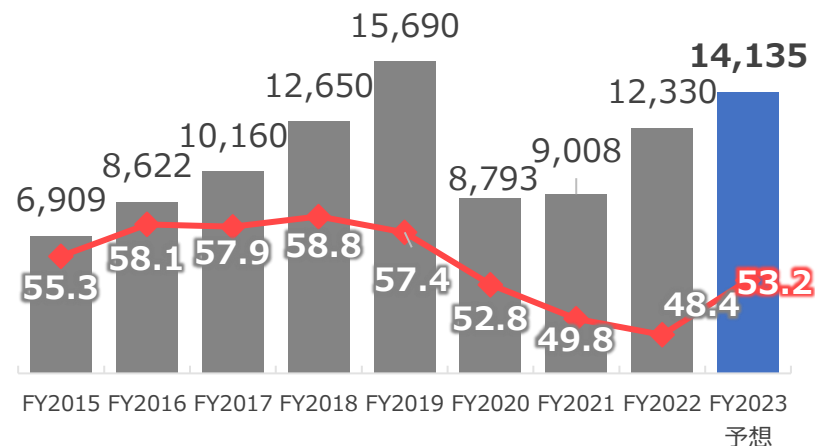


売上高

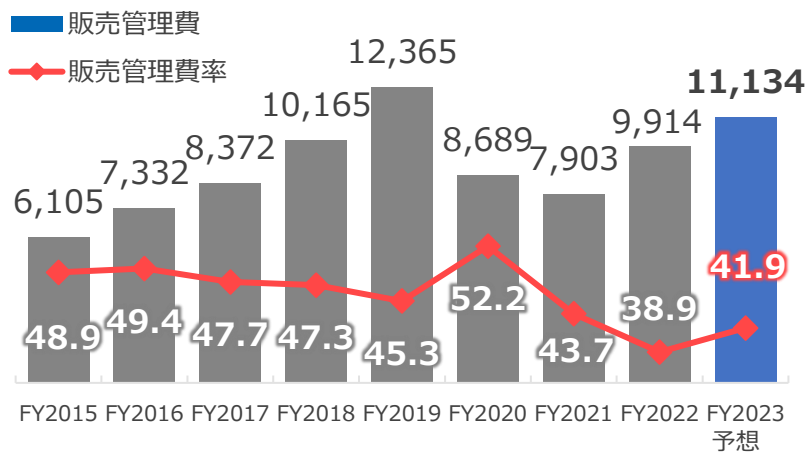


売上総利益

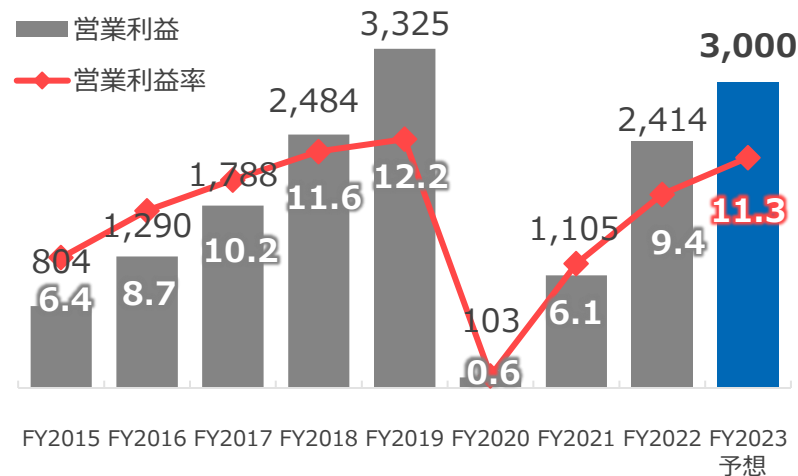
(百万円、%)



販売管理費

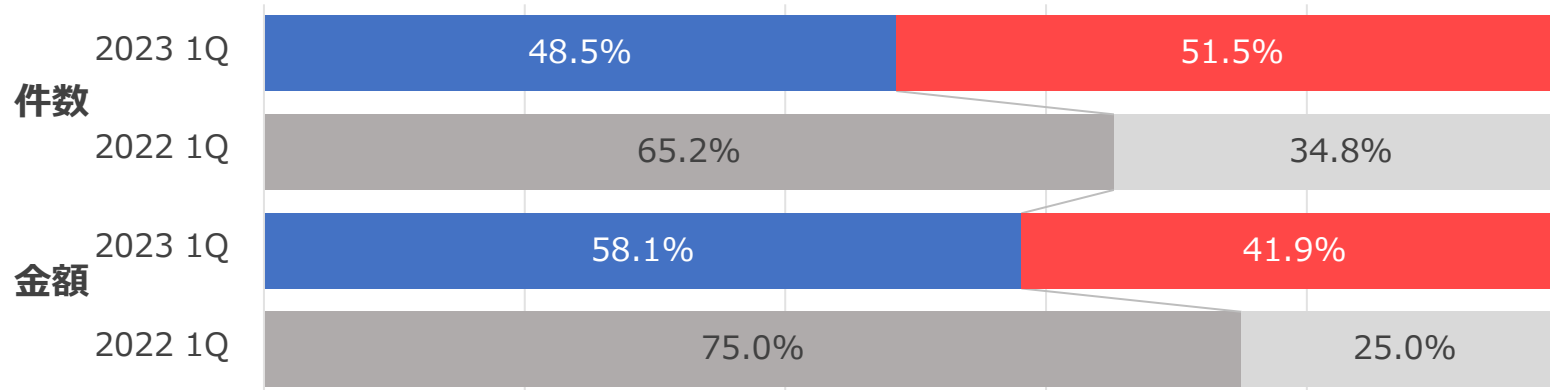


営業利益



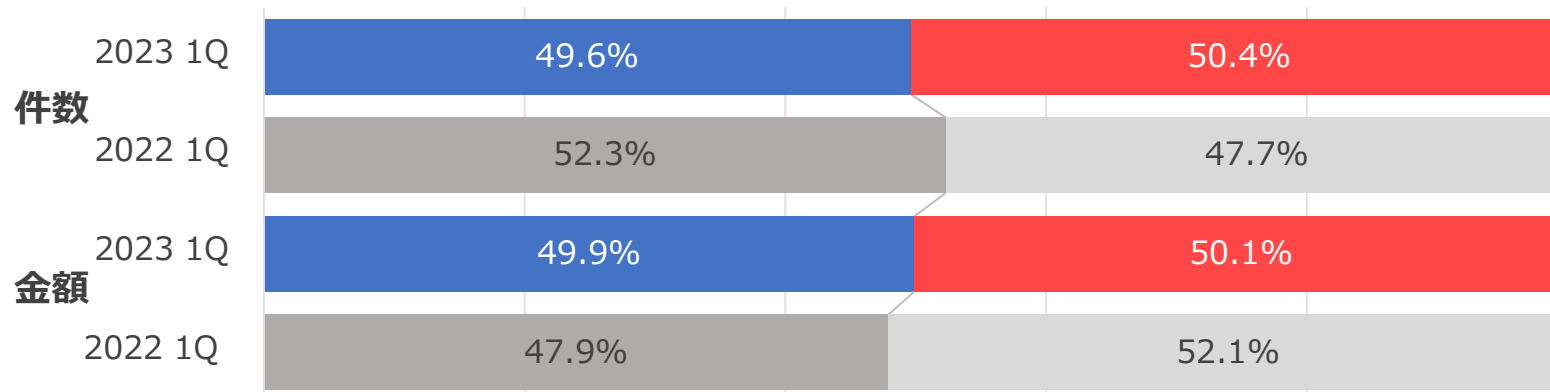
法人・個人

■ 法人 ■ 個人



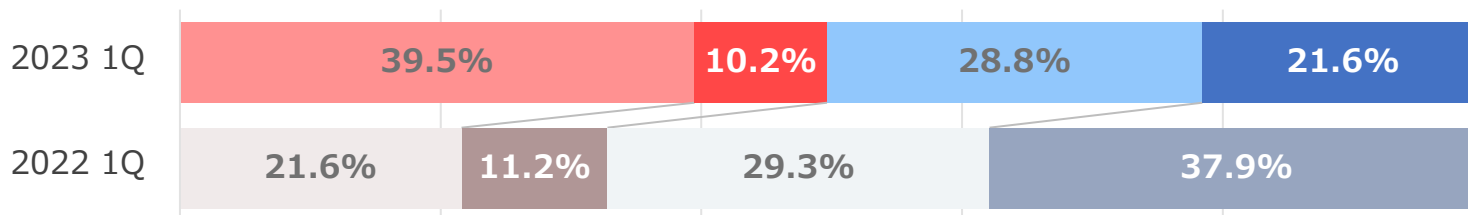
新規・リピート

■ リピート ■ 新規



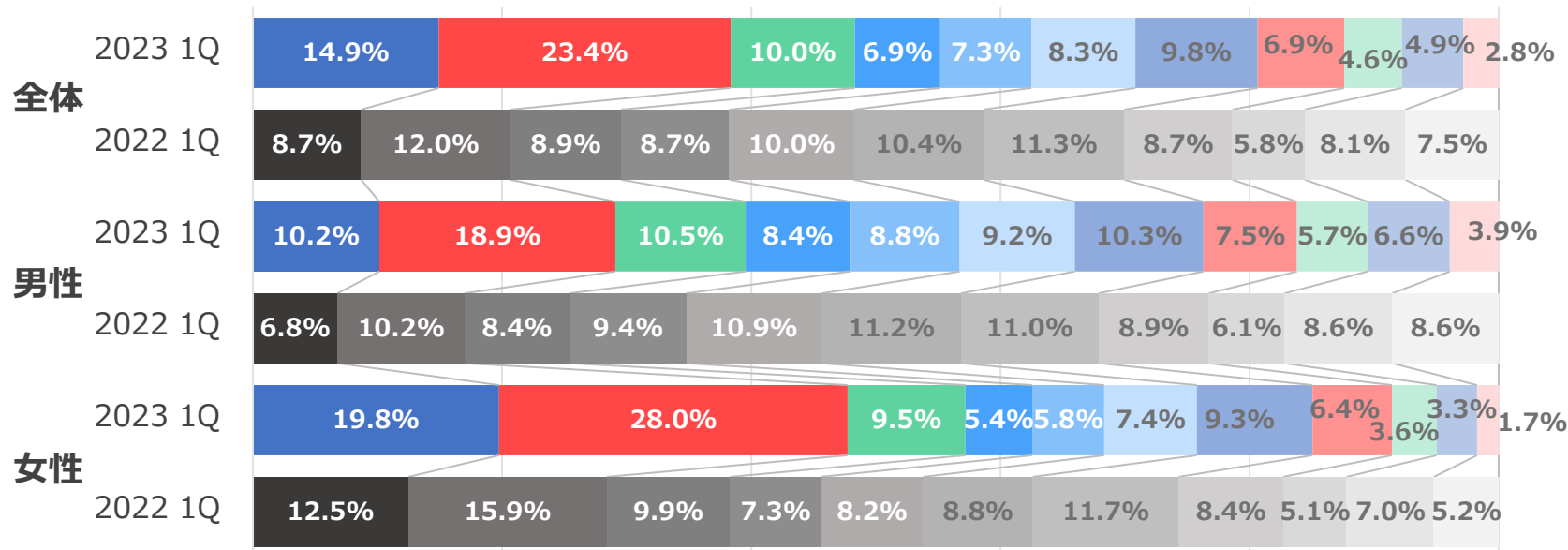
男女、法人個人別

■ 個人/女性 ■ 法人/女性 ■ 個人/男性 ■ 法人/男性



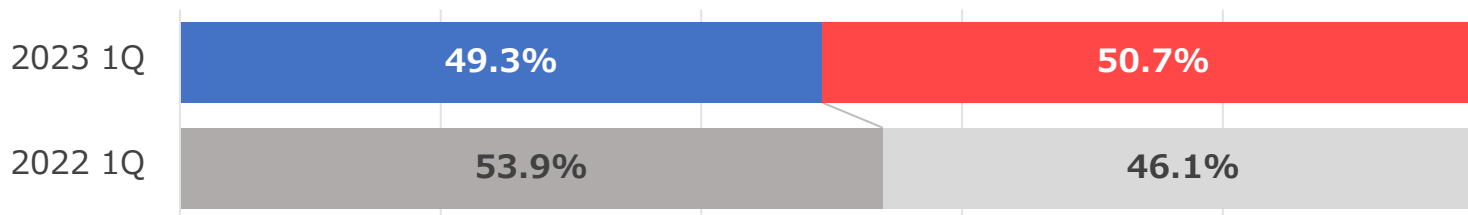
年代別

■ 18歳以下 ■ 19-24歳 ■ 25-29歳 ■ 30-34歳 ■ 35-39歳 ■ 40-44歳
 ■ 45-49歳 ■ 50-54歳 ■ 55-59歳 ■ 60歳以上 ■ 不明



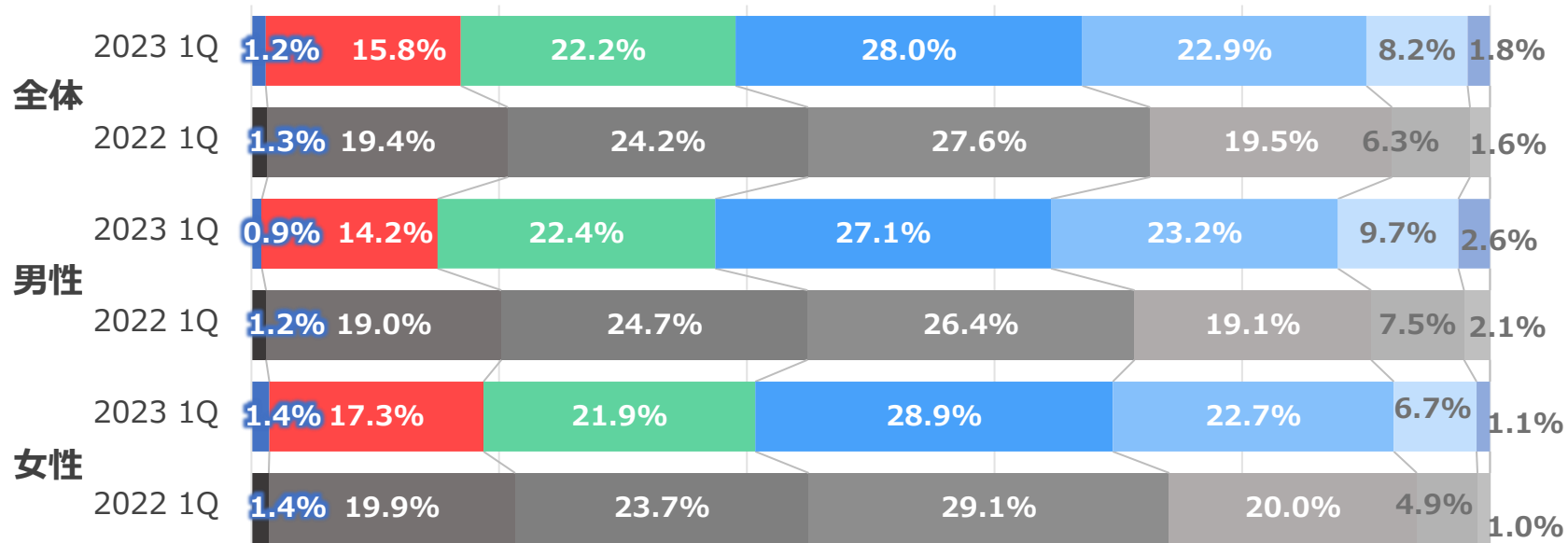
男女別

■ 男性 ■ 女性



年代別

■ 19歳以下 ■ 20-29歳 ■ 30-39歳 ■ 40-49歳
 ■ 50-59歳 ■ 60-69歳 ■ 70歳以上





世の中の情報通信産業革命に貢献します。

将来見通しに関する注意事項



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