

2015年12月期 決算説明資料

2016.2.18
株式会社ビジョン
証券コード: 9416

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保障するものではありません。
さまざまな要因の変化により、実際の実績と異なる可能性があることをご承知ください。

会社概要

商号	株式会社ビジョン(VISION INC.)
本店所在地	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
ホームページ	http://www.vision-net.co.jp
代表者	代表取締役社長 佐野 健一
設立年月日	2001年12月4日 (創業 1995年6月1日)
決算月	12月
事業内容	○グローバルWiFi事業 (モバイルWi-Fiルーターのレンタル) ○情報通信サービス事業 (固定通信、移動体通信、ブロードバンドサービスの加入取次ぎ、OA機器販売等) ○その他事業 (オフィス用品の通販「アスクル」の代理店事業等)
従業員数	社員388名(臨時雇用人員含:537名)*年間平均雇用人員(一日8時間換算) *2015年12月31日現在
連結子会社	国内2社、海外10社
監査法人	有限責任あずさ監査法人
IR連絡先	e-mail : ir@vision-net.co.jp TEL : 03-5325-0344



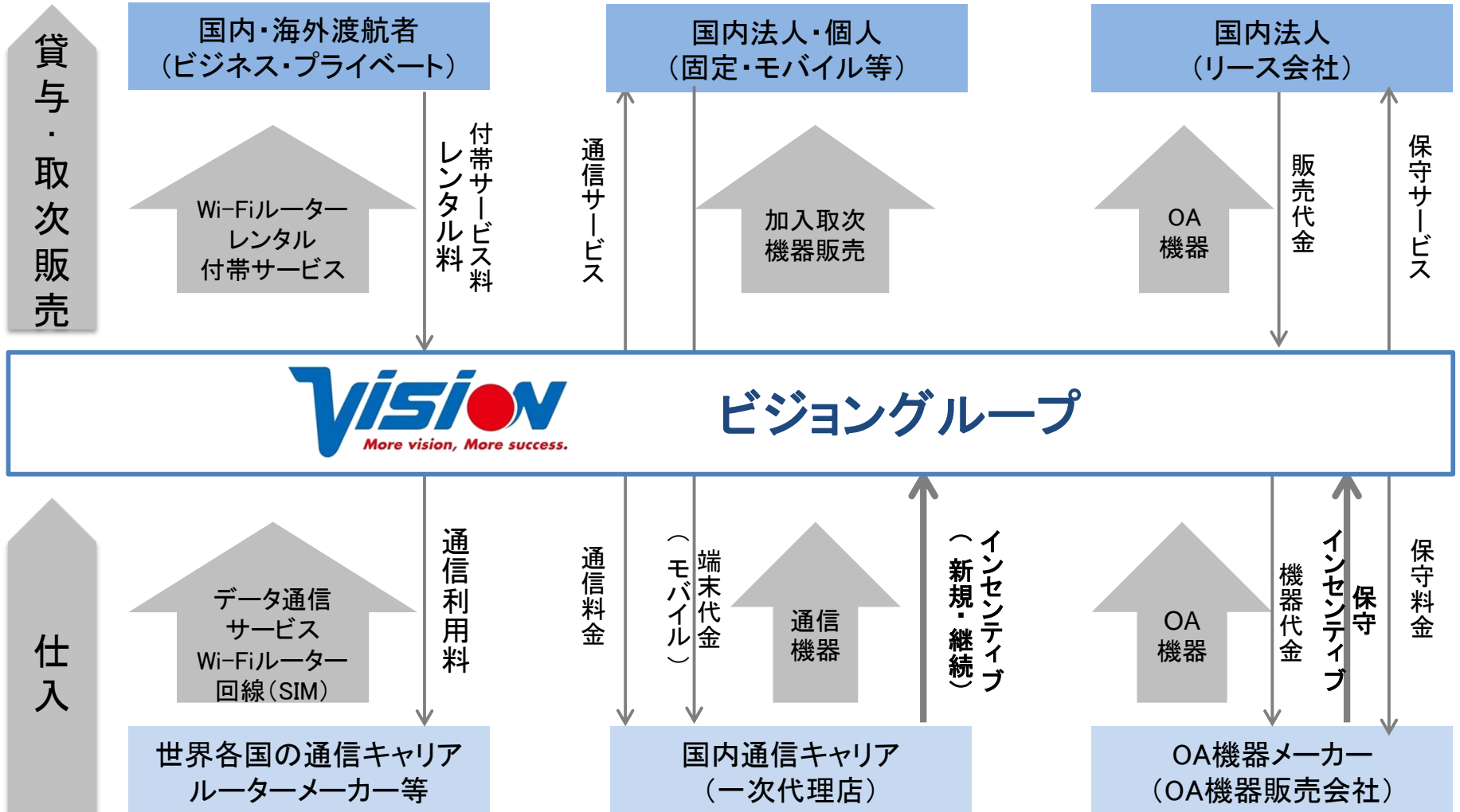
- ● 事業拠点、調達/オペレーション拠点
- 調達/オペレーション拠点
- システム開発拠点(オフショア)

ビジネスモデル



グローバルWiFi事業

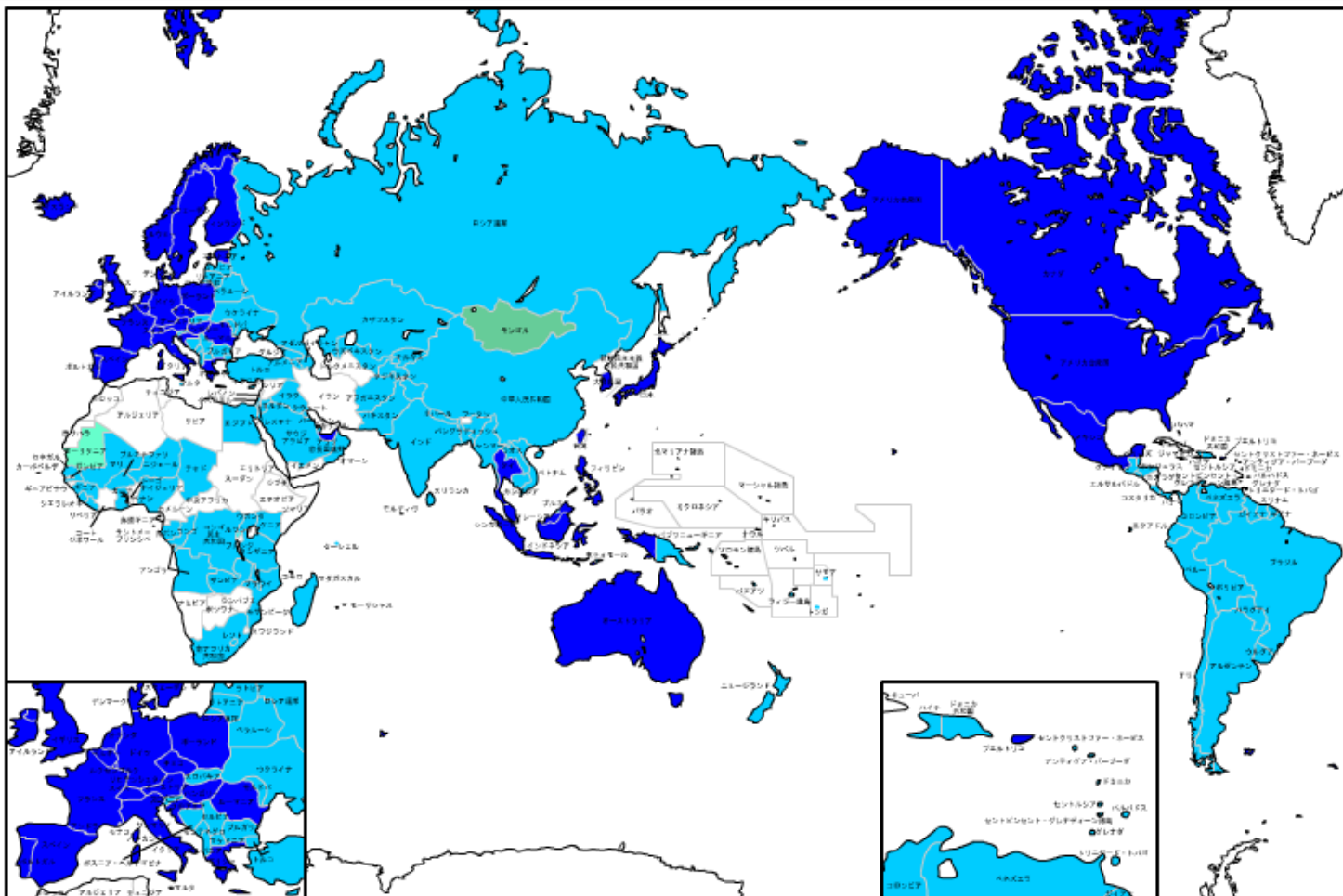
情報通信サービス事業



グローバルWiFi事業(サービス提供エリア)

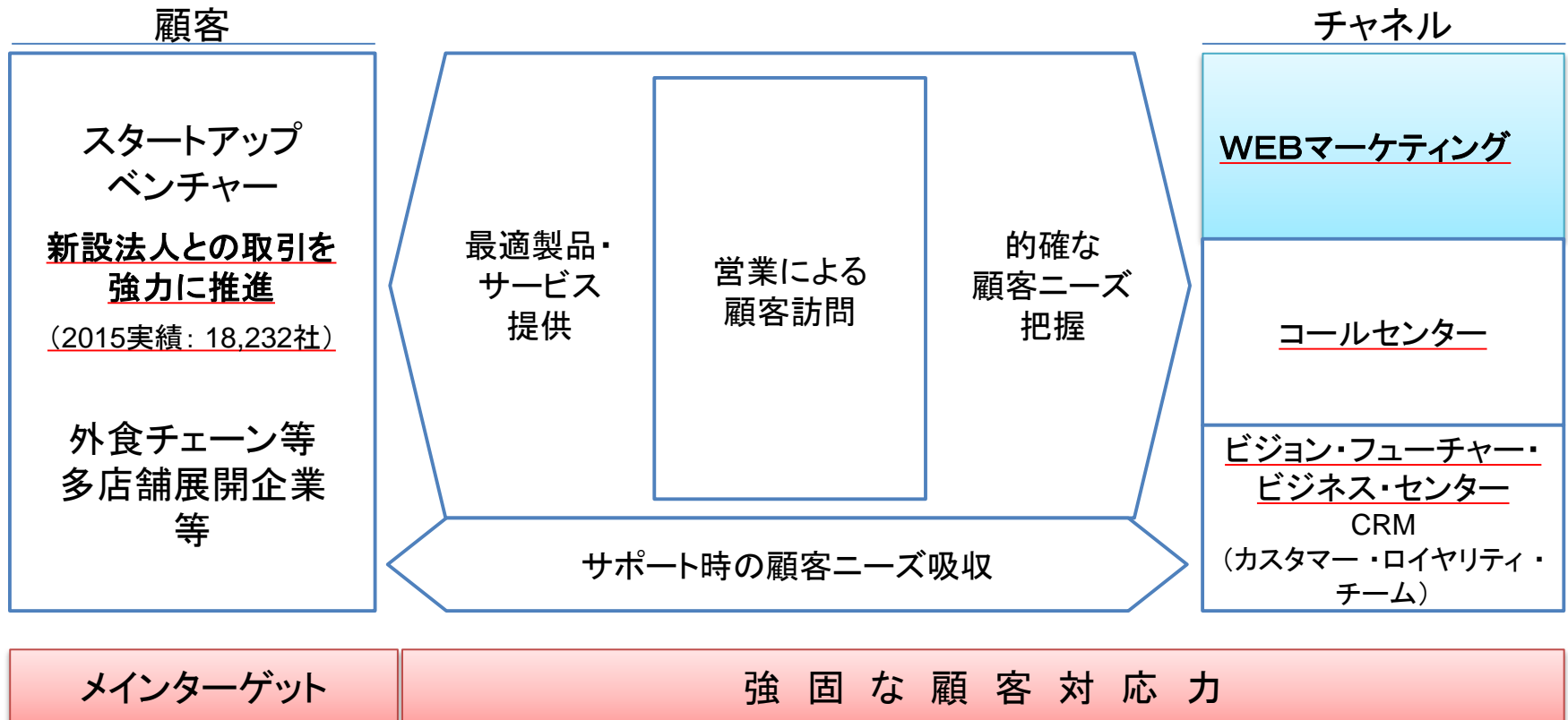
業界最多クラスの世界200以上のエリアに対応。

4G Wimax 3G 2G



(2016年1月末時点)

- WEBマーケティングによる成長企業の集客、コールセンターによる案内、訪問営業の融合。
- 関係性を継続させ、ストックビジネスモデルとしているCRMスキーム。
- 特に、スタートアップ企業やチェーン展開企業から高い評価を得ている価格、サービス。



* 当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業合計（当社調べ）

2015年12月期 決算概要

グローバルWiFi事業

- チャネル強化
- 法人営業強化
- サービス品質、空港カウンター増設等の利便性向上、ネットワーク品質向上

- レンタル件数増加
- リピートユーザー積み上げ
→大幅な増収増益

情報通信サービス事業他

- スタートアップベンチャー(新設法人)等へのWEBマーケティング集客一層強化
- 部門間関係によるクロス・アップセル増
- 取り扱いサービスポートフォリオ変更

- 取引件数増加
- 収益性向上
→増収増益

売上高(前期比+22.6%)、当期利益(同+112.6%)と増収増益

売上	12,485百万円	(前年同期比 + 22.6%)
営業利益	804百万円	(前年同期比 + 181.2%)
当期純利益	585百万円	(前年同期比 + 112.6%)

2015/12期決算概要(連結)



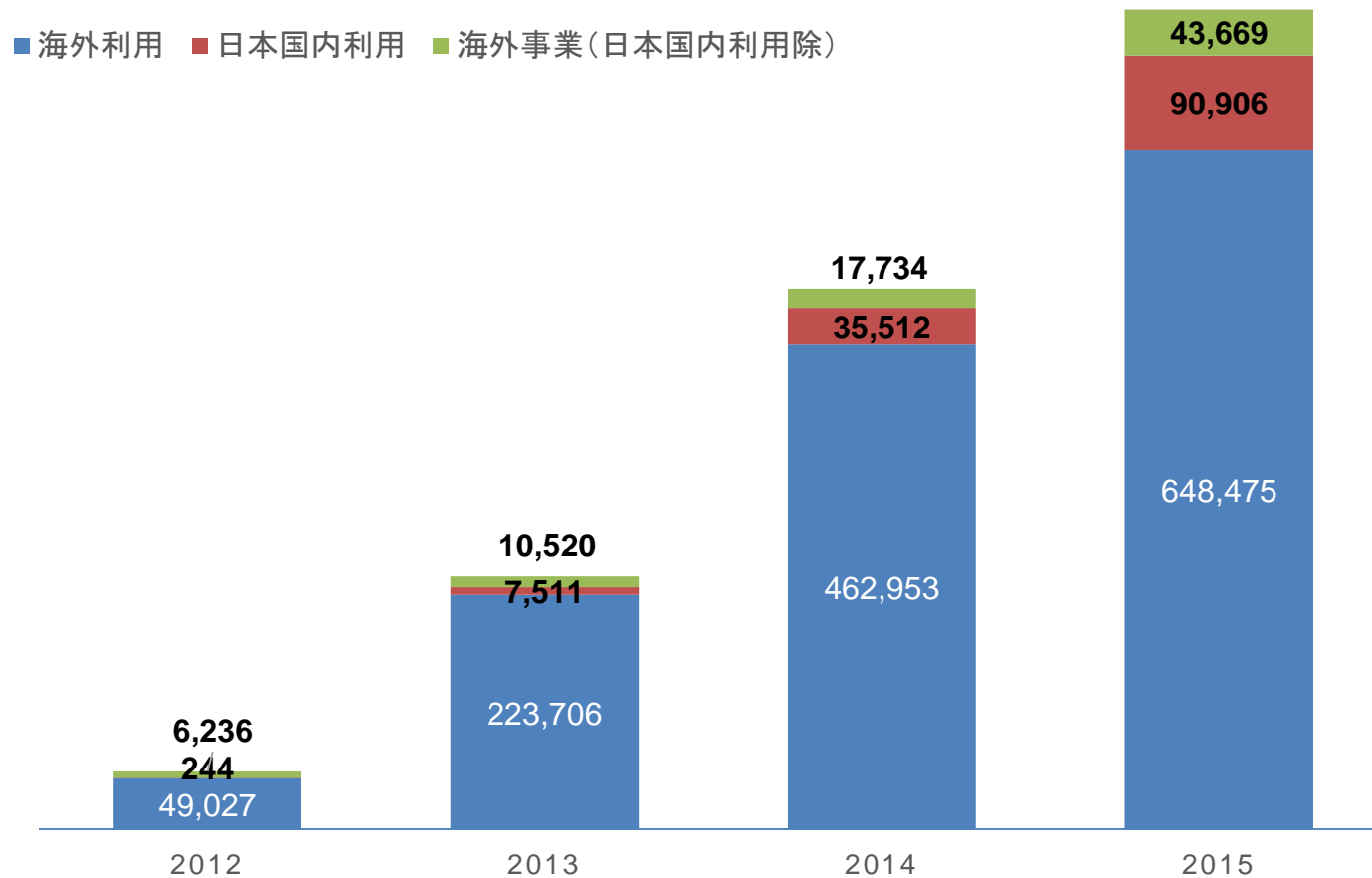
グローバルWiFi事業の成長と、情報通信サービス事業の効果的な営業活動により、増収増益、過去最高益となった。

(単位:百万円、%)

科目	2014/12期 実績		2015/12期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	10,185	100.0	12,485	100.0	+2,300	+22.6
売上総利益	5,651	55.5	6,909	55.3	+1,258	+22.3
営業利益	286	2.8	804	6.4	+518	+181.2
経常利益	324	3.2	807	6.5	+483	+149.3
当期純利益	275	2.7	585	4.7	+309	+112.6

事業開始以来、着実に成長。インバウンド需要も確実に獲得し、伸長。

(件)



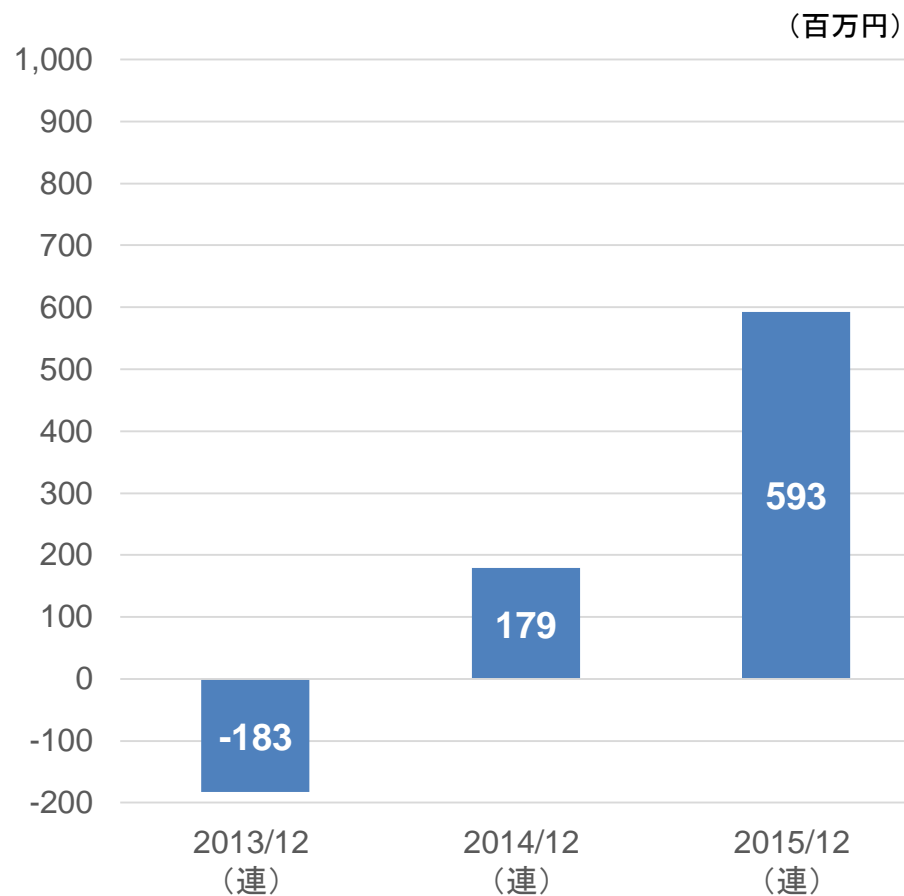
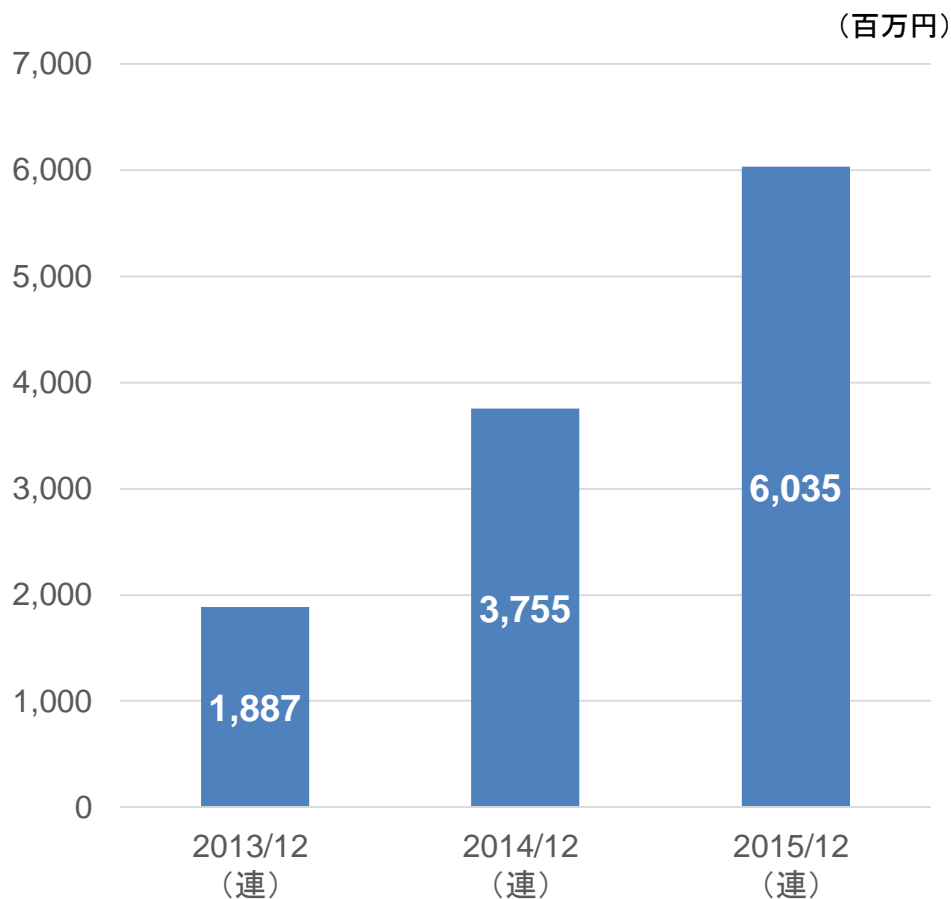
2015/12期セグメント別(グローバルWiFi事業)



レンタル件数の増加により、増収増益。

売上高

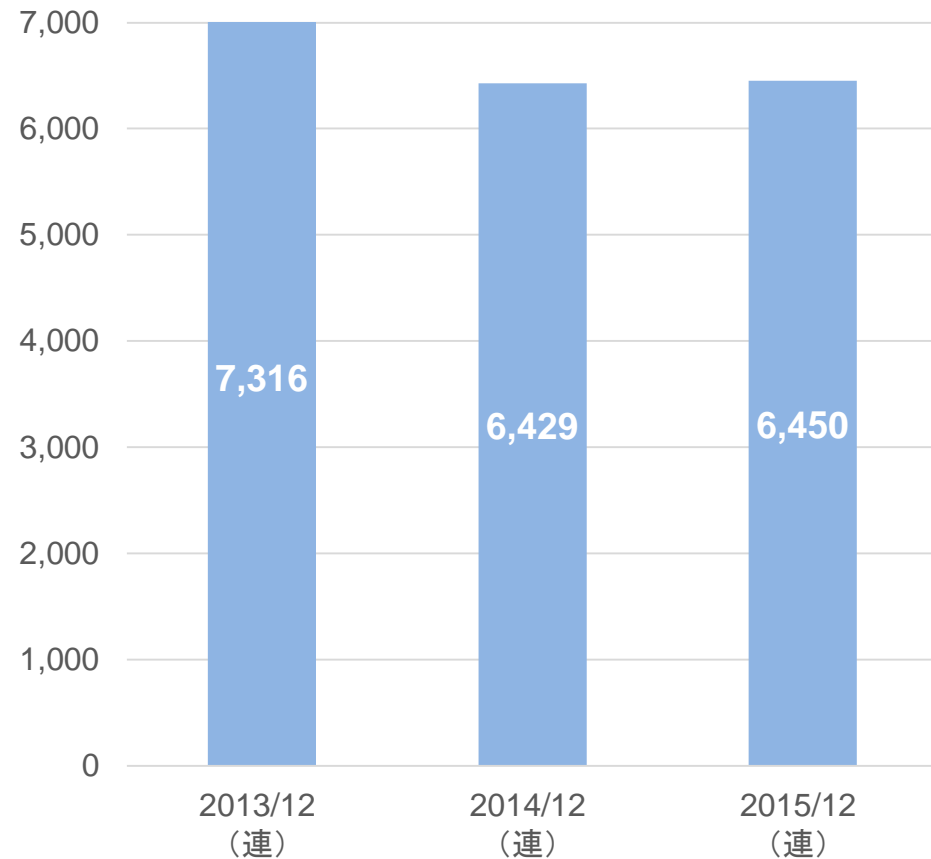
セグメント利益



2012年以降取り組んできた取扱サービスポートフォリオの変更により、利益増進を継続。

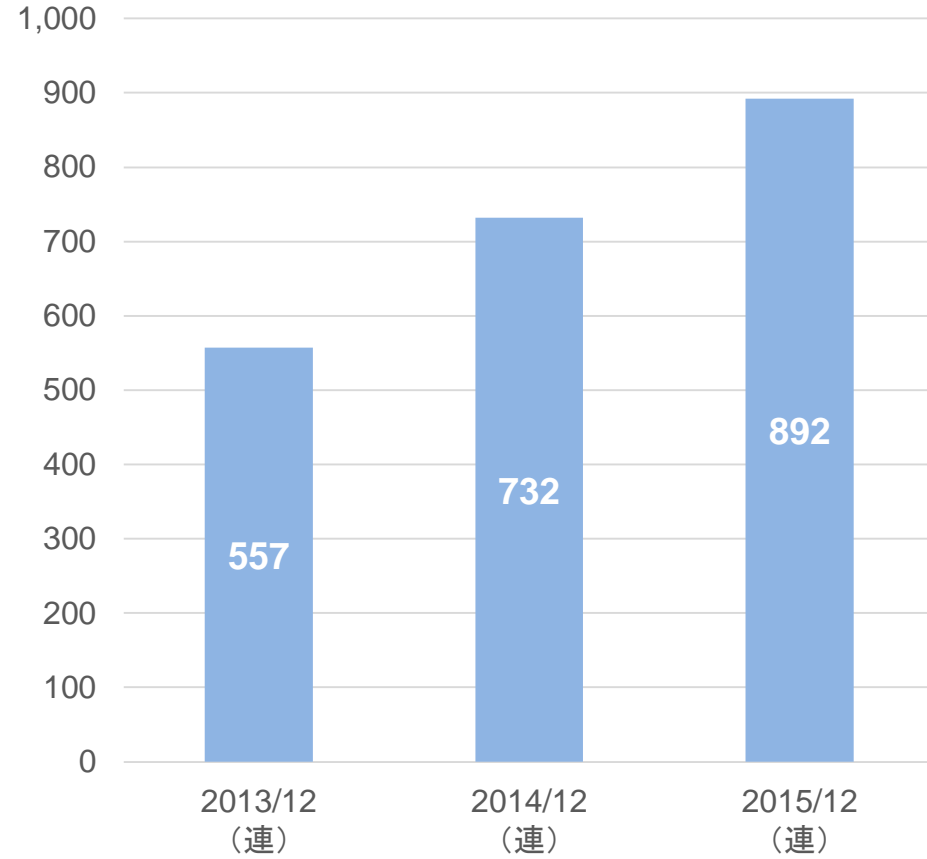
売上高

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



グローバルWiFi事業

- 高速通信規格4G-LTEの提供を業界最多クラス※1 44エリアへ
(ベルギー、エストニア、アイスランド 他を新規追加)
- 国内空港カウンターを10箇所へ増設
(那覇空港、大阪国際空港(伊丹空港)新規出店)
- 訪日外国人旅行者向けWi-Fiルーターレンタルサービス「NINJA WiFi」開始
- 国内タッチポイント追加(静岡市総合観光案内所、東京駅前観光案内所他)
- チャンネル強化の為の販売提携(株式会社コンカー、フォートラベル株式会社等)
- 回線付ルーター「KABUKI WiFi」販売(2015年12月テスト販売、2016年1月販売開始)

情報通信サービス事業他

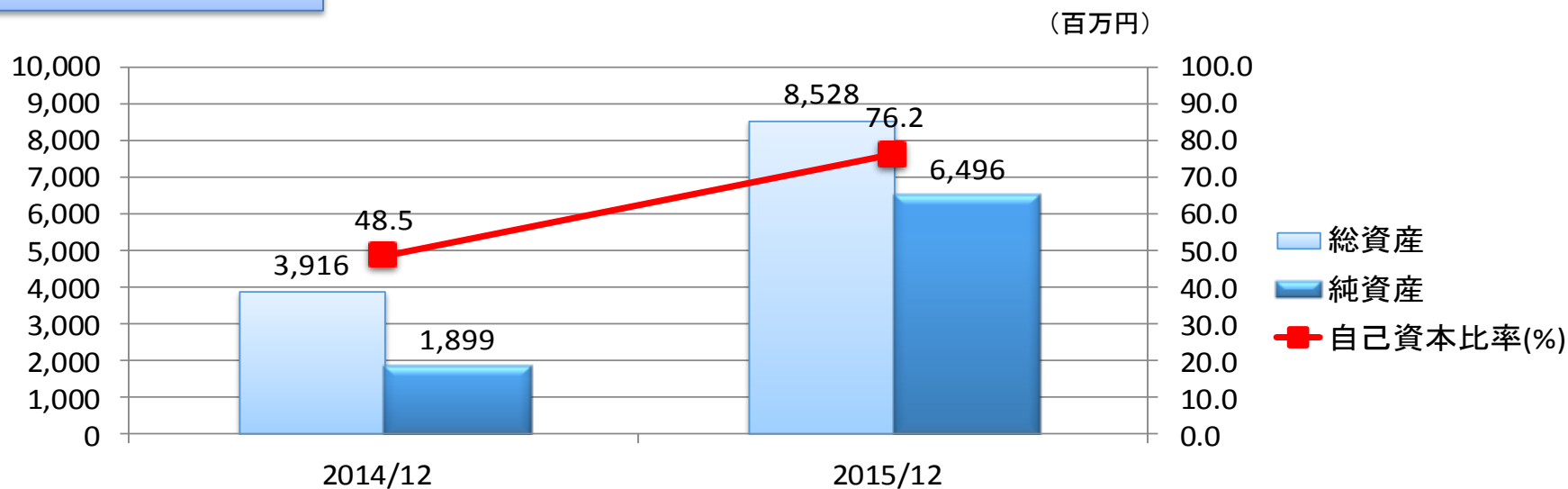
- WEBマーケティングによる企業の集客～全国規模での訪問営業強化
- 新設法人(スタートアップ企業)への販売取組みを重点強化
(6社に1社以上が当社と取引※2)
- セキュリティ上の課題解決意識の高まりに応じ、UTM(Unified Treat Management)機器の取り扱い開始

※1 2016年1月27日現在、当社調べ。

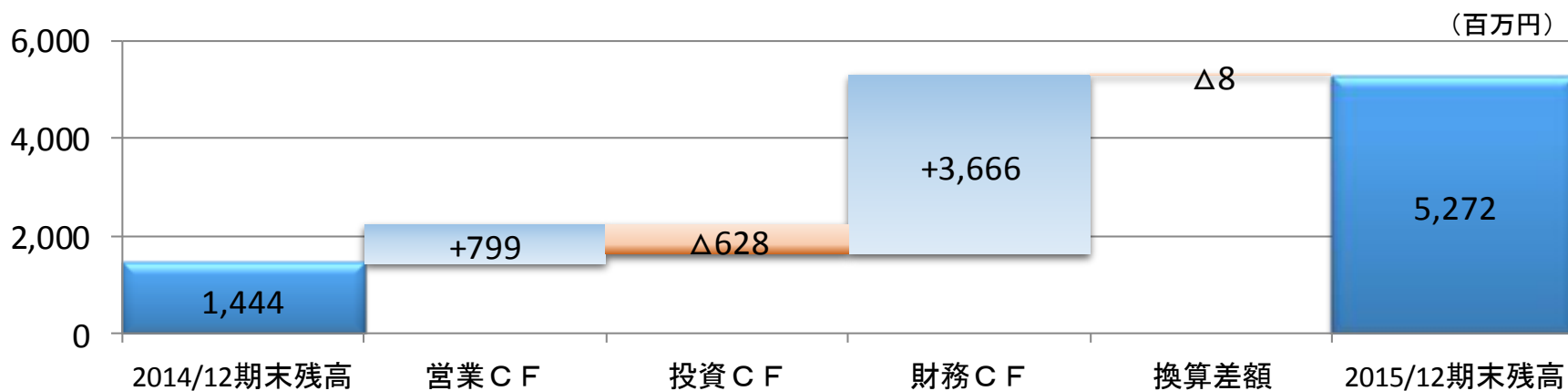
※2 当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の新設法人の合計数が、国内で設立登記される法人数に占める割合。当社調べ。

2015/12期 財政状態・キャッシュフロー

財政状態



キャッシュ・フロー



連結貸借対照表

(百万円)

	2014/12期	2015/12期	増減
資産の部			
流動資産	2,776	7,403	+4,626
固定資産	1,140	1,124	-15
【資産合計】	3,916	8,528	+4,611
負債の部			
流動負債	1,904	2,019	+115
固定負債	113	12	-100
【負債合計】	2,017	2,031	+14
【純資産合計】	1,899	6,496	+4,596
【負債純資産合計】	3,916	8,528	+4,611
自己資本比率	48.5%	76.2%	+27.7%

2016年12月期 業績予想

グローバルWiFi事業

- 年間1,621万人アウトバウンド(日本→海外)渡航マーケット※深耕
※日本政府観光局(JNTO)発表推計値(2016年1月)
 - WEBマーケティング等を活用したサービスの認知度向上
 - 法人層の拡販
- 年間2,000万人超マーケットとなるインバウンド(海外→日本)訪日外国人向け拡販
- 新規取組みへの戦略投資(メディアサービスプラットフォーム開発、関連人材採用)
- サービス拡充へ積極投資(出荷管理体制強化、システム開発、空港カウンター出店)
- 海外拠点の拡充

情報通信サービス事業他

- 各販売チャネルの強化
- 顧客データベースを活用したCRM活動の強化
- 当社販売体制の強みを活かす新サービス開発投資



売上高(+15.6%)、当期利益(+0.8%)と増収増益で着地を予想

売上	14,434百万円	(前年同期比 +15.6%)
営業利益	900百万円	(前年同期比 +11.9%)
当期純利益	590百万円	(前年同期比 + 0.8%)

2016/12期 業績予想概要

利用顧客の増大とともに、戦略的投資で事業開発を進め、収益基盤の強化を図る。

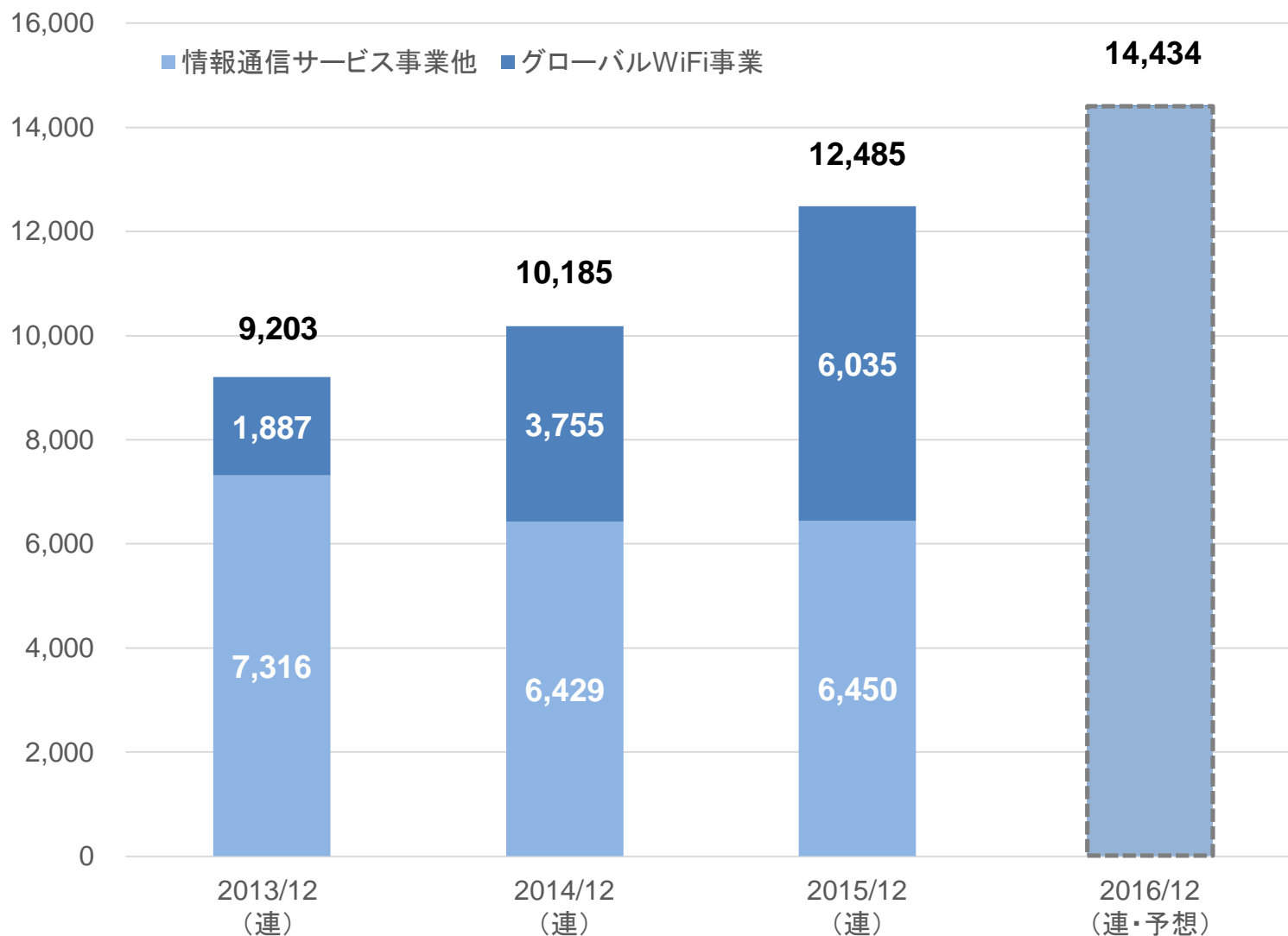
(単位:百万円、%)

科目	2015/12期 実績		2016/12期 予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	12,485	100.0	14,434	100.0	+1,948	+15.6
売上総利益	6,909	55.3	8,295	57.5	+1,385	+20.0
営業利益	804	6.4	900	6.2	+96	+11.9
営業外収益のうち 助成金収入	※ 47	0.4	-	-	▲47	▲100
営業外費用のうち 上場関連・株式費用	※ 34	0.3	-	-	▲34	▲100
経常利益	807	6.5	888	6.2	+80	+10.0
特別損益	※ 120	1.0	-	-	▲120	▲100
当期純利益	585	4.7	590	4.1	+4	※ +0.8

※2015/12期は一時的な収益等により当期純利益が一段と増加。この一時的な要因を考慮して試算した2015/12期経常利益・当期純利益との比較では、2016/12期経常利益・当期純利益予想は、営業利益の伸長率と概ね同水準の設定。

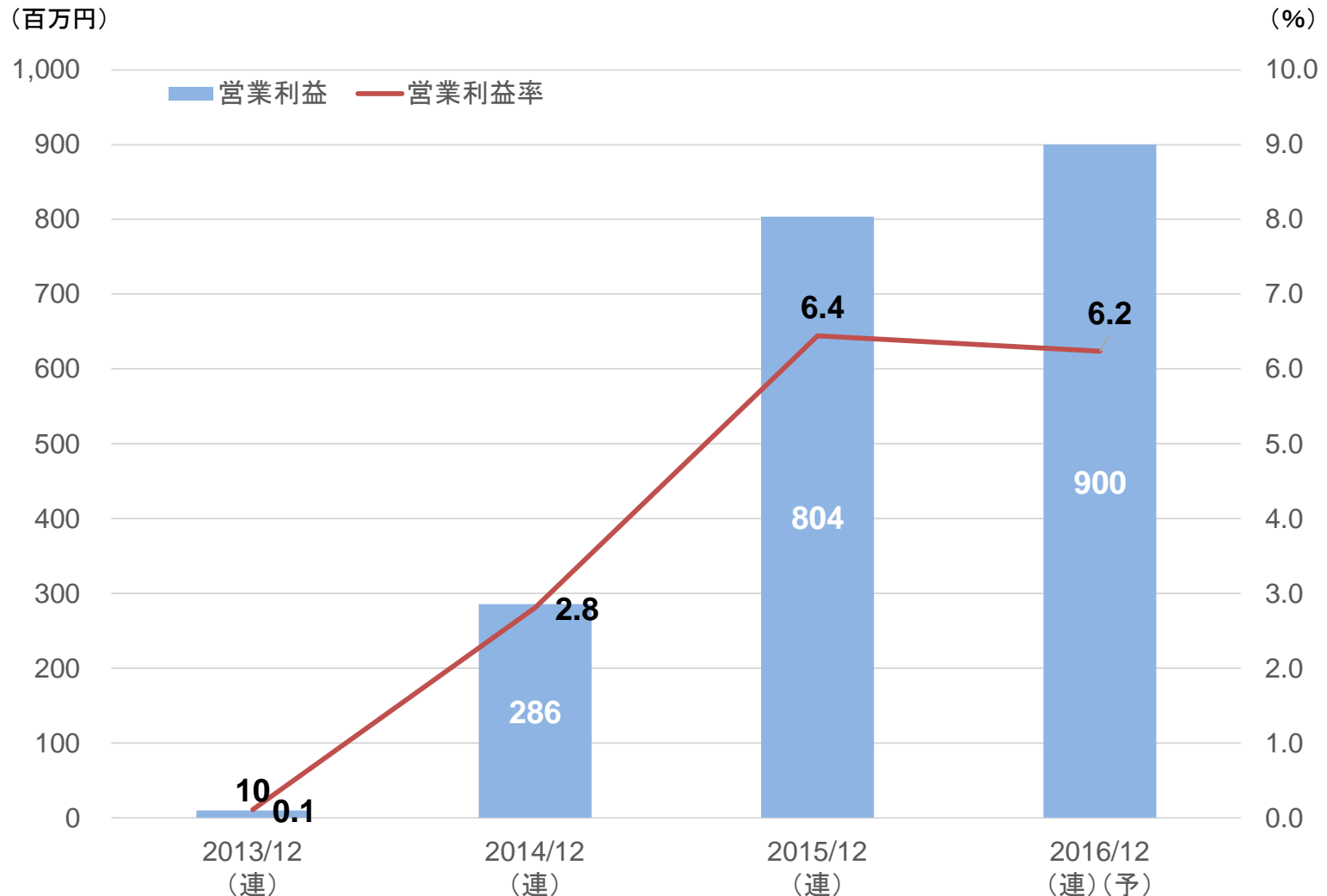
売上高の推移(通期)

(百万円)



営業利益の推移(通期)

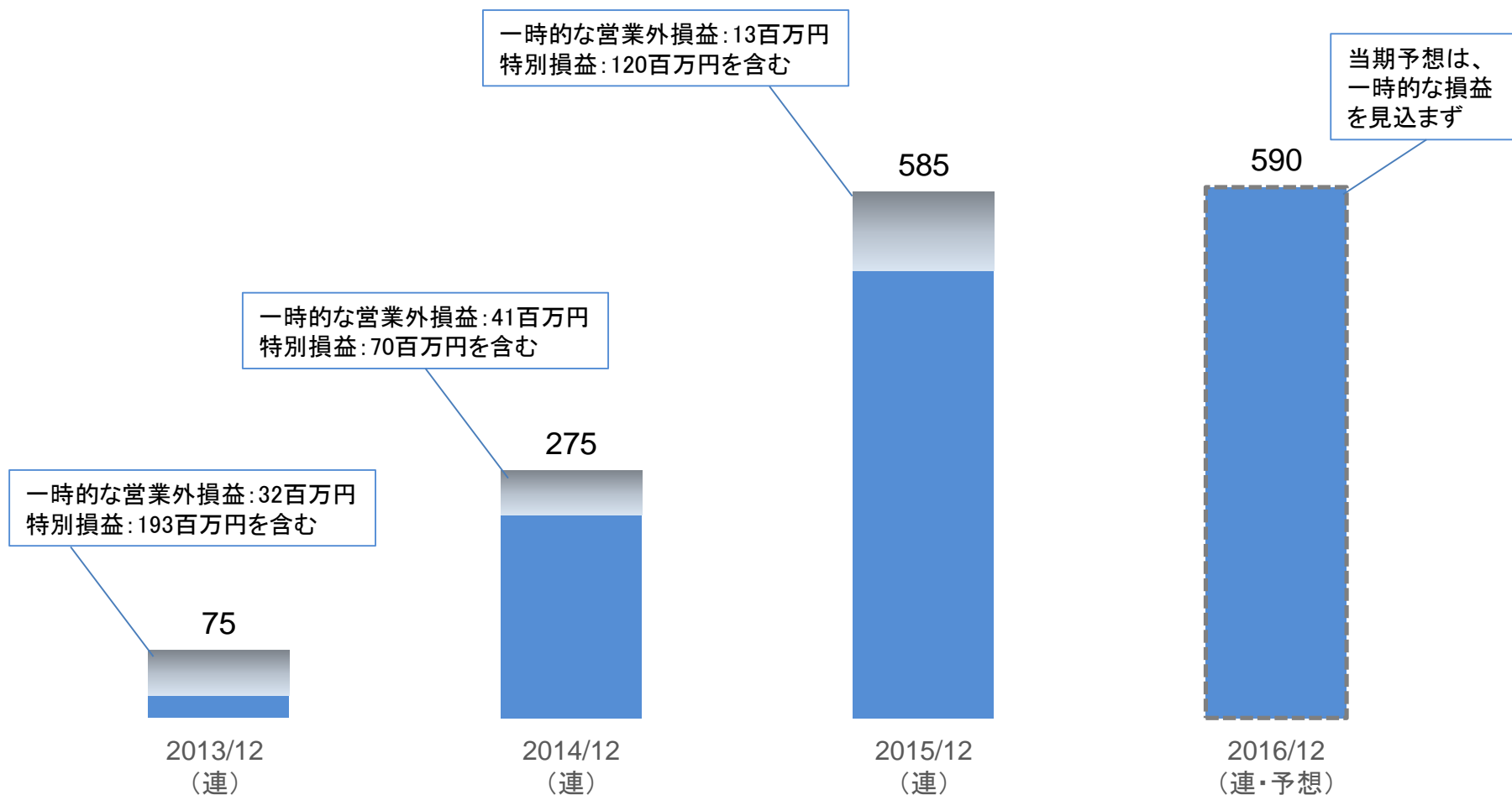
積極的な投資活動を行うものの、営業増益での着地を予想。



当期純利益の推移(通期)

一時的な収益要因を考慮して比較すると、着実な伸長を継続。

(百万円)



今後の成長戦略に向けた取り組み

○グローバルWiFi事業:

- 各ステージそれぞれでの事業展開加速
- 情報サービス(メディアサービス)をアドオン

○情報通信サービス事業:

- 販売チャネル強化

グローバルWiFi事業⇒各ステージで事業展開加速

【第3ステージ】海外⇒海外 展開

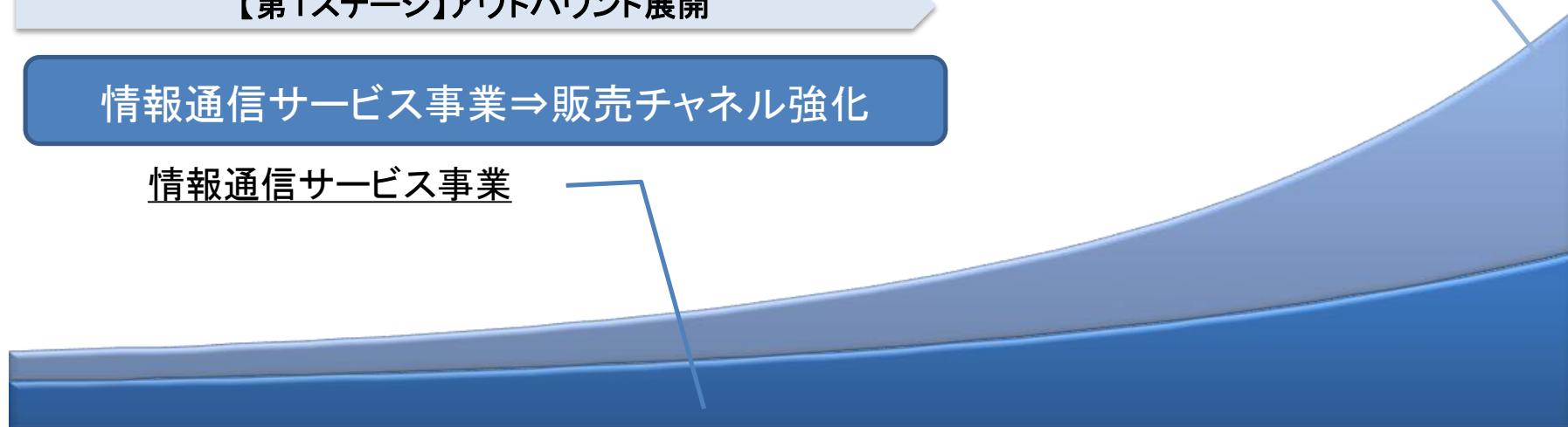
【第2ステージ】インバウンド展開

【第1ステージ】アウトバウンド展開

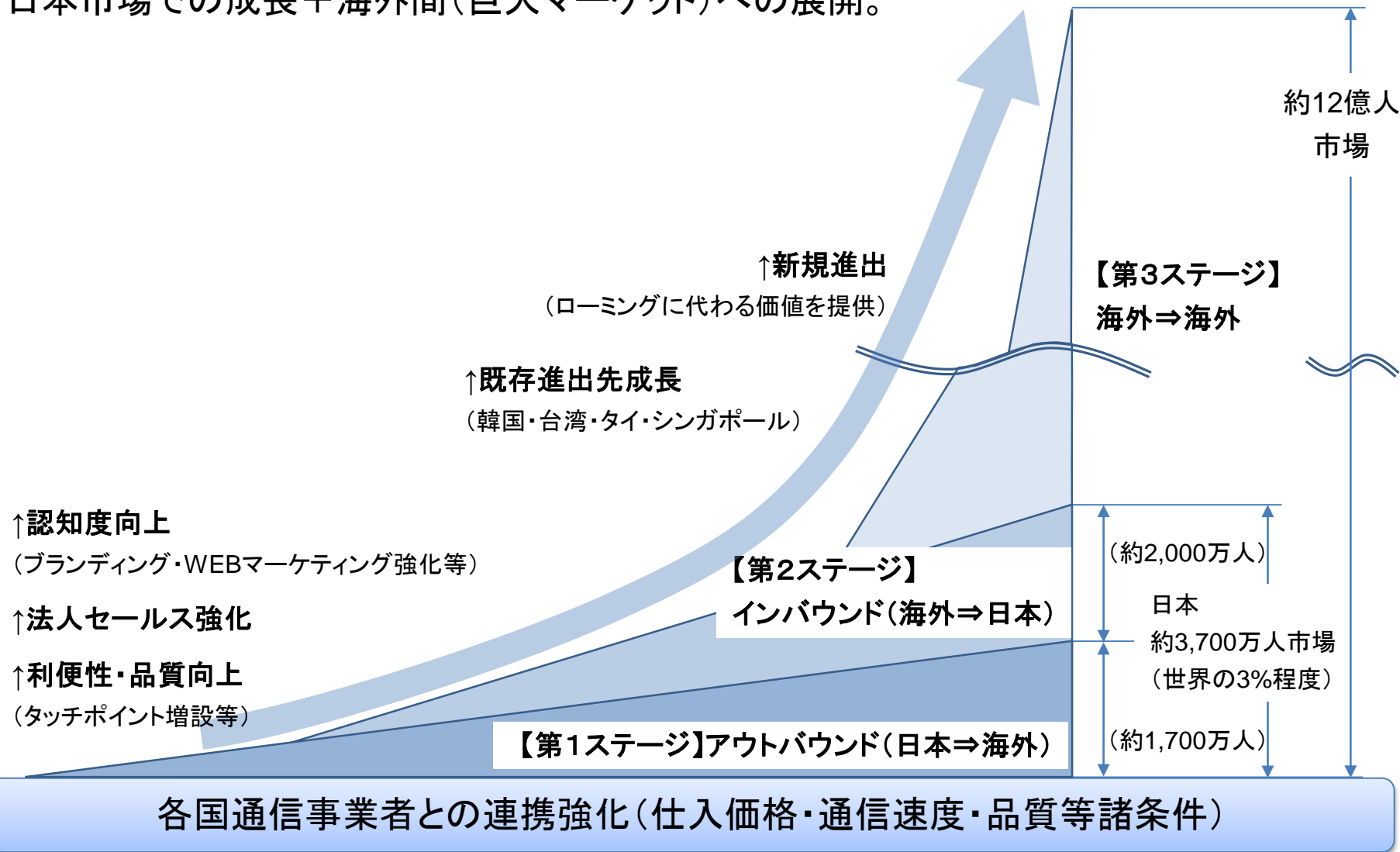
グローバルWiFi事業

情報通信サービス事業⇒販売チャネル強化

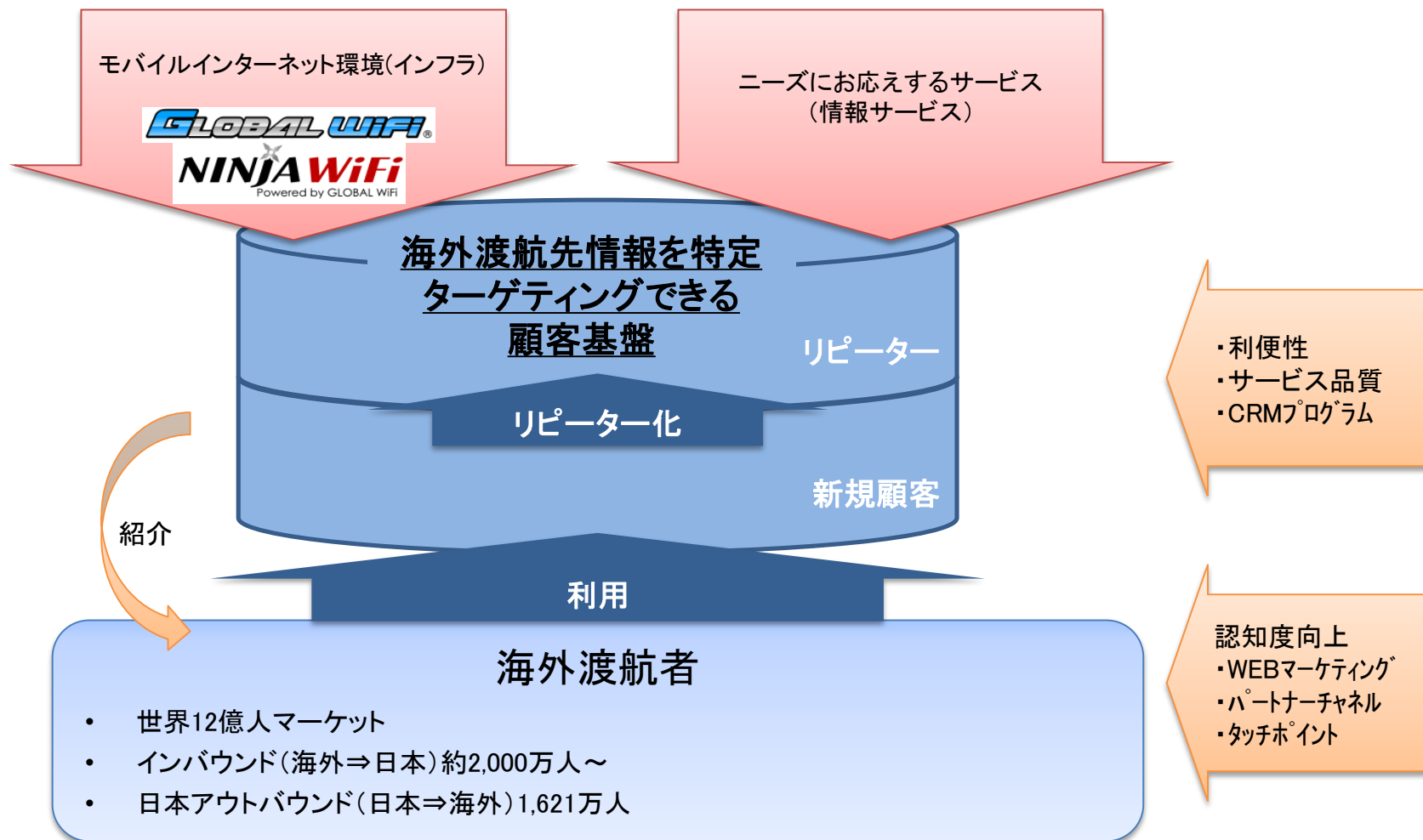
情報通信サービス事業



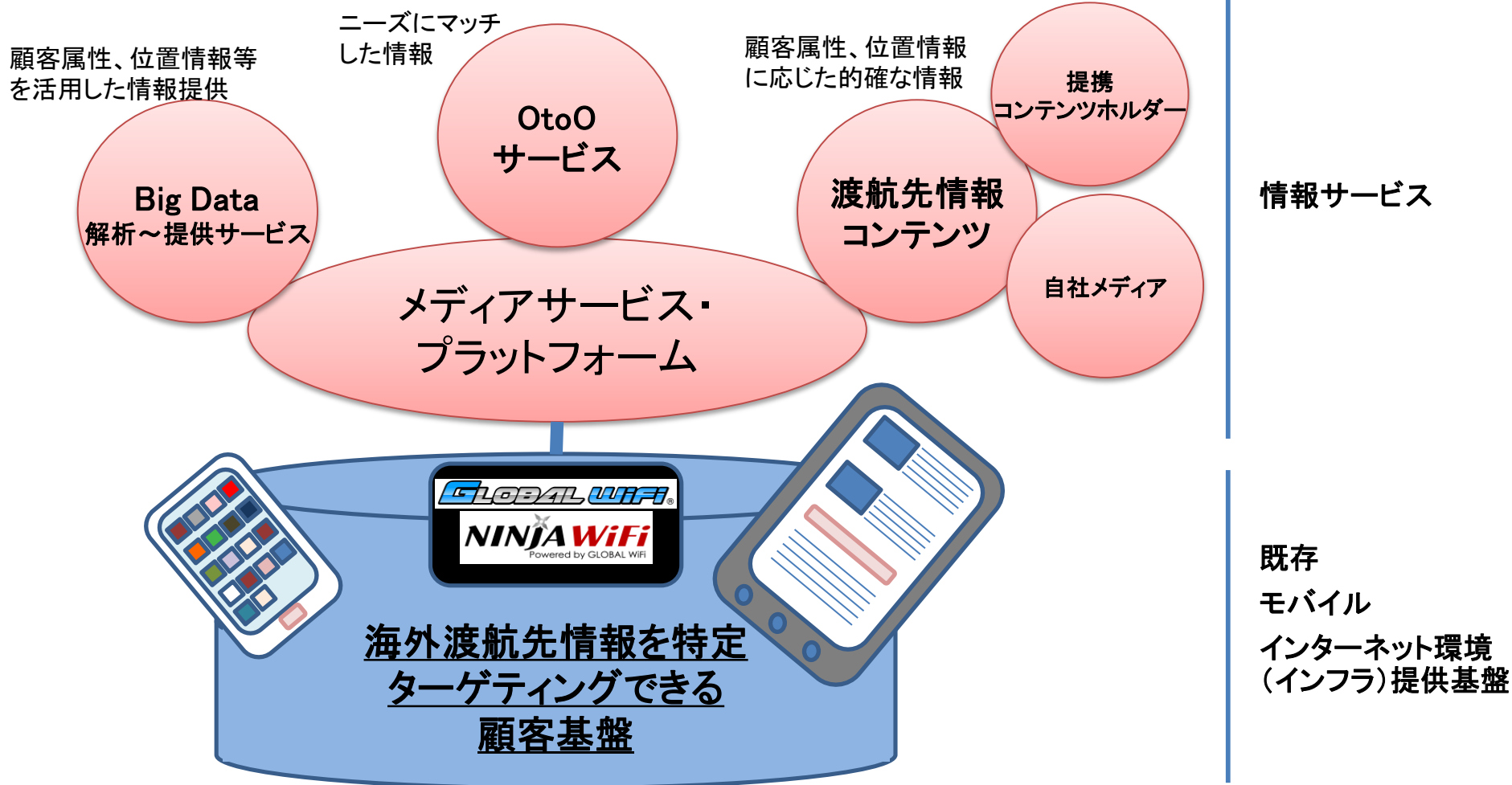
日本市場での成長+海外間(巨大マーケット)への展開。



海外渡航者へのモバイルインターネット環境の提供に加え、渡航先に応じたターゲティングを行い、効果的な情報サービスを展開していく。



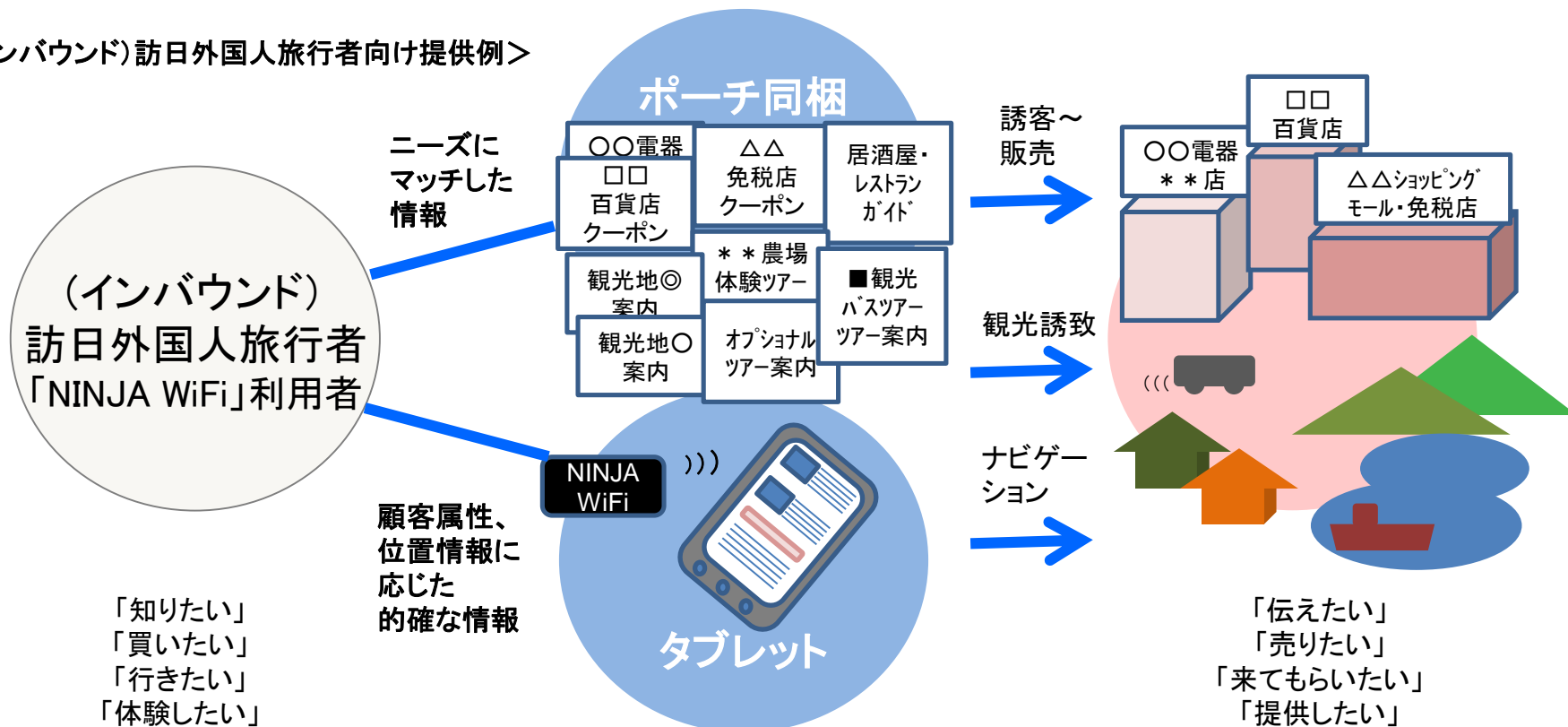
安心・安全・快適なモバイルインターネット環境を活用する海外渡航者を一層アクティブにする、有益且つ使い勝手のいい“情報”を提供。派生情報解析・提供サービスも展開。



メディアサービス(広告/成果報酬モデル)

- ガイド/クーポンを、Wi-Fiルーターレンタルポーチへ同梱。
- デジタルメディアサービス(タブレット型デバイス向けコンテンツ等)
 - インターネット接続手段としてのWi-Fiルーターとセットで提供。
 - 顧客属性、位置情報を活用した情報提供。《ビッグデータ活用》

<(インバウンド)訪日外国人旅行者向け提供例>



メディアサービス(「おもてなしクーポン」開始)

- 2016年2月より、訪日外国人旅行者向けWiFiルーターレンタルポーチへ「おもてなしクーポン」を同梱し、配布開始。
- 今後デジタルメディア化を推進。



<おもてなしクーポン概要>

「NINJA WiFi®」クーポンホームページ: <http://ninjawifi.com/jp/coupon>

・内容

主要都市(東京・大阪)の電車路線図、大手デパート、家電量販店、ドラッグストア等の小売店、日本文化体験スポット等で使える割引クーポンを掲載。

・掲載(2016年2月現在): 量販店...4業種、百貨店/モール...4社、体験サービス...2業種、クレジットカード...1社

・配布ルート

「NINJA WiFi®」、 「WIFI-HIRE.COM」、韓国・台湾のビジョングループが提供する「グローバルWiFi®」のレンタルセットに同梱。

・対応言語

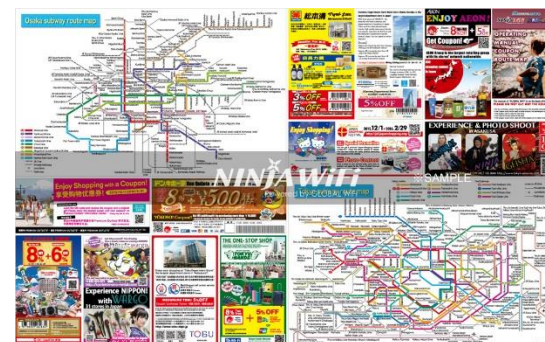
英語・韓国語・中国語(繁体字)・中国語(簡体字)の4種類。

・掲載パートナー

「訪日外国人旅行者に知ってもらいたい」、「割引クーポンを提供したい」掲載希望の企業、店舗経営者、地方観光地・施設関係者を募集。

・今後の取組み

「グローバルWiFi®」を展開している他の海外のグループ会社でも、訪日外国人旅行者向けに同様のサービスを展開予定。
タブレット型デバイス向けデジタルコンテンツを作成予定。



利便性向上とタッチポイント戦略「スマートピックアップ」



- 2016年2月より、予約申込時に、メールで受け取ったQRコードをかざすことでロッカーが開き、すぐに受け取り可能なサービスを開始。利便性向上を図り、顧客満足度向上につなげる。
- 地方空港、ホテル宿泊施設、観光案内所等への展開を推進。インバウンド需要対応可能。



<スマートピックアップ>

・内容

- グローバルWiFiの受取を、従来の方法である空港カウンター、宅配便、現地(ハワイ・韓国・台湾)に加え、スマート宅配BOX®設置場所で可能にするサービス。
- スマートフォンに送付されるQRコードをキーにしてロッカー設置のリーダーに読ますことで、受取が可能。

・メリット

- 業務・運営の効率化(受け渡し時のオペレーション軽減)
- お客様の利便性向上
 - 事前予約の際に本人認証が済んでいるため、受け渡しに並ぶ必要がなく、空港での滞在時間を短縮することが可能。

・展開

- 決済機能を付加
 - KIOSK端末併設による決済機能整備予定。
 - 受渡場所に留まらず、運営が簡易な申込可能店舗化。
- 全国に設置展開し、タッチポイントを面的に追加
 - 地方空港、ホテル等宿泊施設、小売店舗、観光活用サービス店舗等に展開。
 - 特にインバウンド(訪日外国人旅行者)へのタッチポイント化。

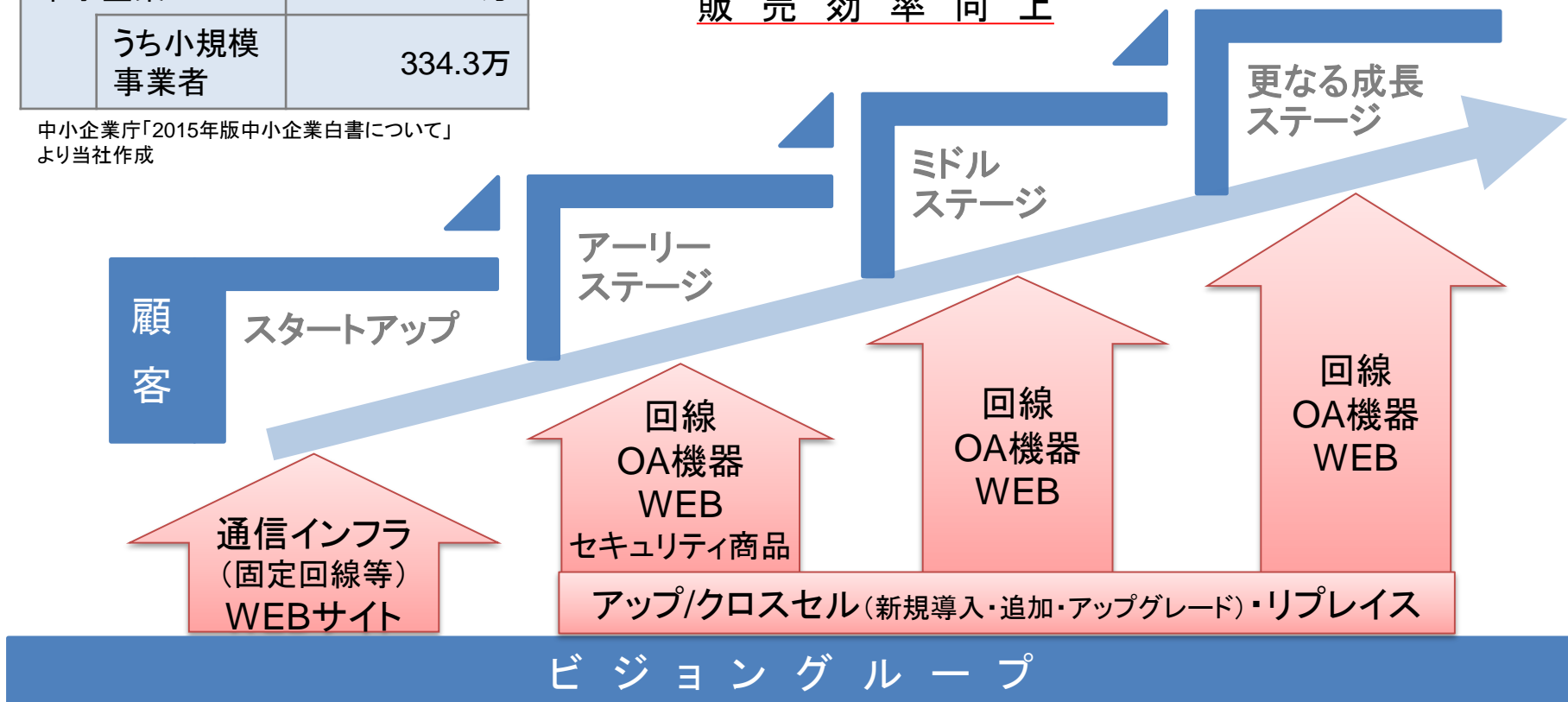


顧客企業の成長によりそい、ステージにあった最適なサービスを最適なタイミングで提供。

	2014年企業数
大企業	1.1万
中小企業	385.3万
うち小規模事業者	334.3万

中小企業庁「2015年版中小企業白書について」より当社作成

販売チャネル強化
顧客データベース活用
販売効率向上





世の中の情報通信産業革命に貢献します。