

# 2016年12月期 決算説明資料

2017.2.9  
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証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。

- 2016年12月期・決算概要
- 今期(2017年12月期)見通し
- セグメント別業績・トピックス
  - グローバルWiFi事業
  - 情報通信サービス事業
- 2016年12月期・決算関連資料
  - 連結貸借対照表
  - 連結損益計算書
  - 売上高・営業利益四半期推移
  - 利益比較(営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益)
  - 財政状態・キャッシュフロー
  - アライアンス・トピックス
- 参考資料
  - コア戦略
  - 中期的な利益成長イメージ
  - グローバルWiFi事業概況
    - 潜在市場規模
    - 成長戦略・トピックス

## エグゼクティブサマリー

---

- 売上高**148.4億円**(前期比**18.9%増**)、営業利益**12.9億円**(前期比**60.3%増**)、その他各利益ともに**過去最高値**を更新。
- 2016年9月27日上方修正発表(業績予想)からの変動、  
売上高145.6億円から148.4億円の**2.7億円増(1.9%増)**、  
営業利益12.0億円から12.9億円の**0.8億円増(7.3%増)**、  
経常利益11.5億円から12.9億円の**1.3億円増(12.1%増)**。
- 今後の**拡大策**として、**海外拠点の成長、旅行関連サービスプラットフォーム推進**。
- 2017年12月期営業利益においても、2016年12月期比**3.1億円増(24.5%増)**の**16.0億円**となる**過去最高値を継続**予想。

## 2016年12月期・決算概要

---

# 2016年12月期決算概要(連結)

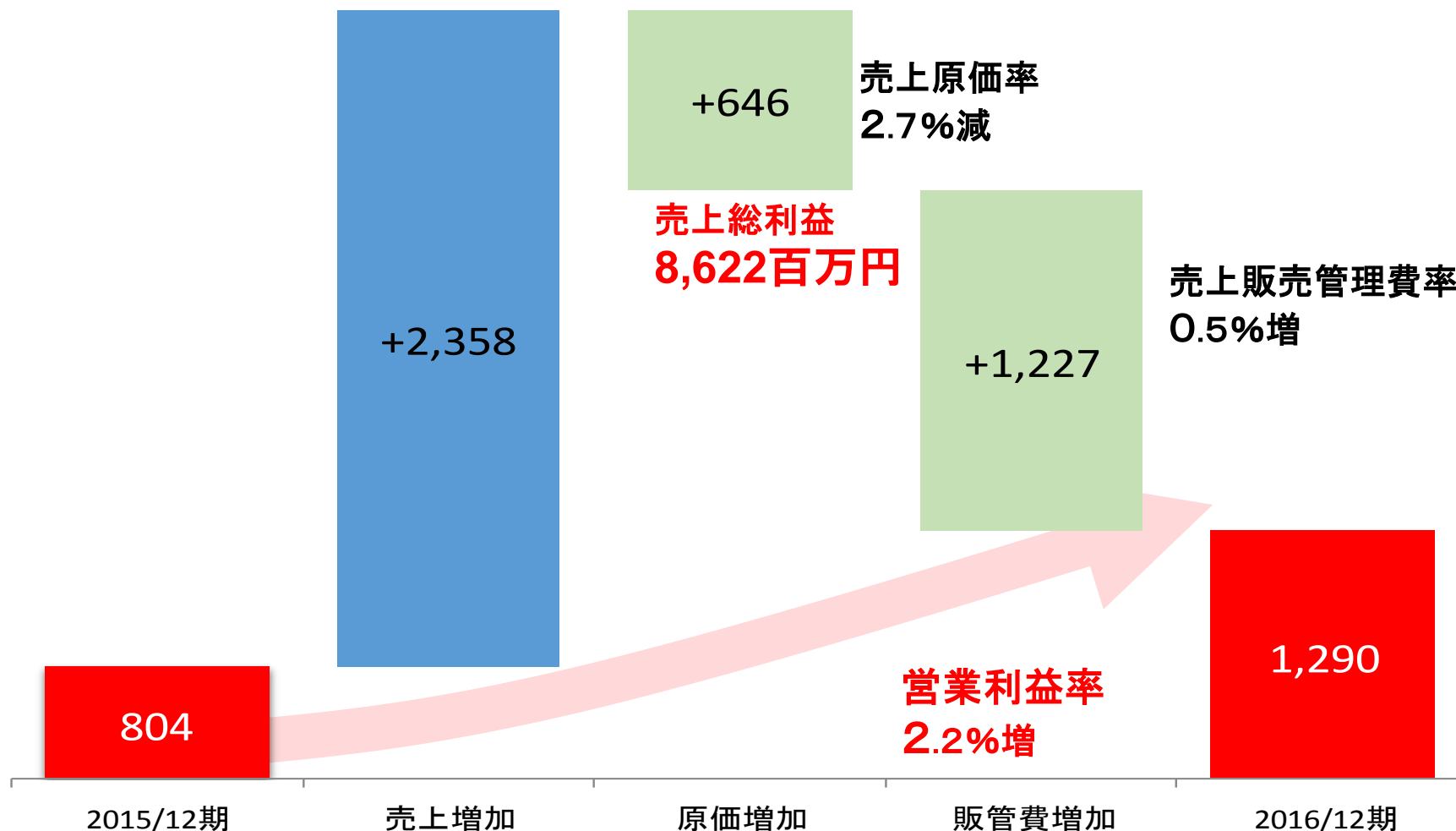


売上高 前期比 **18.9%増**、営業利益 前期比 **60.3%増**。

(百万円、%)

科目	2016年12月期実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	14,843	100.0	+2,358	<b>+18.9</b>
FY2015実績	12,485	100.0	+2,300	+22.6
売上総利益	8,622	58.1	+1,712	+24.8
FY2015実績	6,909	55.3	+1,258	+22.3
営業利益	1,290	8.7	+485	<b>+60.3</b>
FY2015実績	804	6.4	+518	+181.2
経常利益	1,298	8.7	+490	+60.8
FY2015実績	807	6.5	+483	+149.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	813	5.5	+228	<b>+39.0</b>
FY2015実績	585	4.7	+309	+112.6

売上原価率 前期比**2.7%減**、営業利益率 前期比**2.2%増**。  
原価効率及び営業効率改善。



## 今期(2017年12月期)見通し

---



# 今期(2017年12月期)業績予想

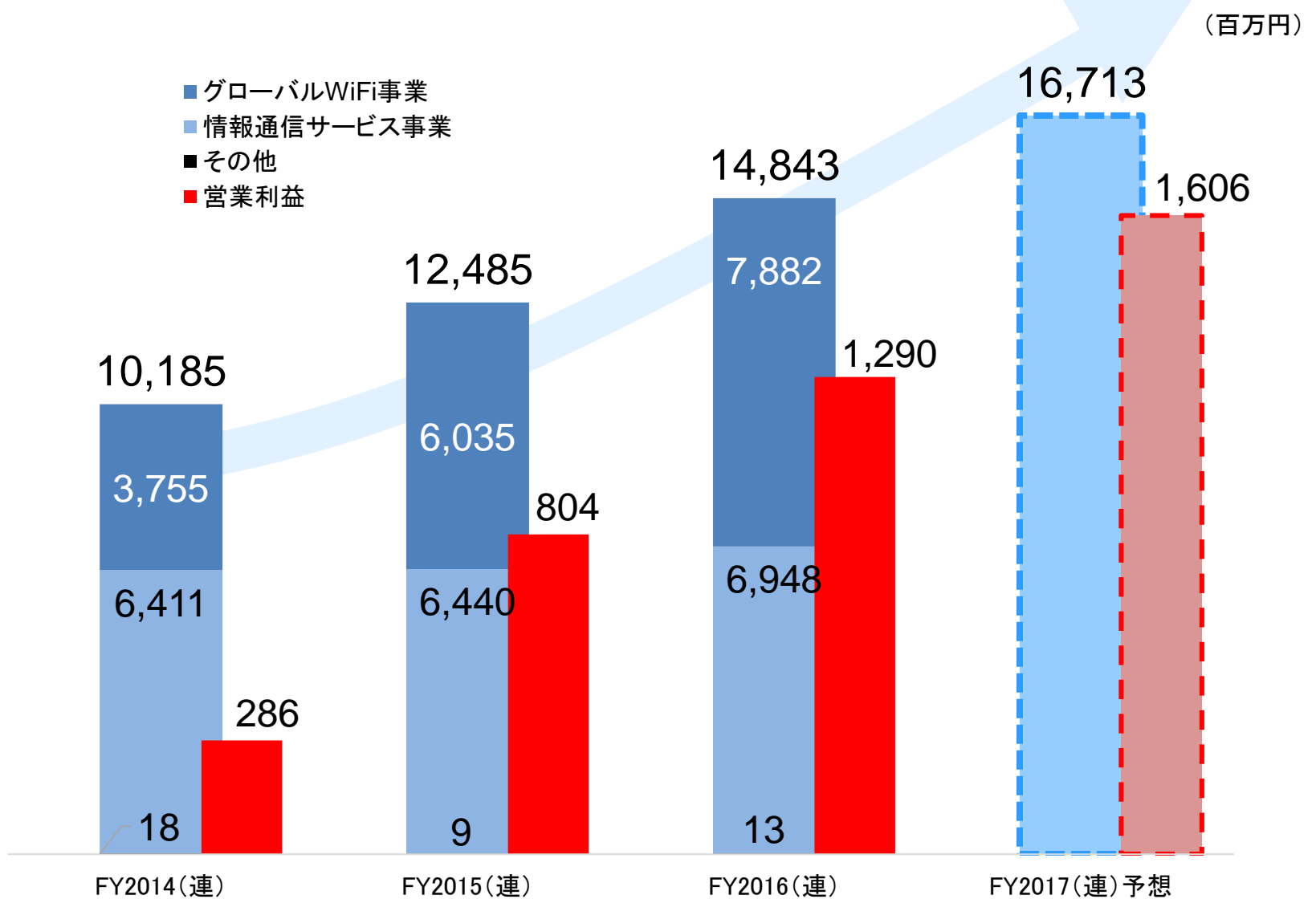


売上高12.6%増、営業利益**16億円**(**24.5%増**)を予想。

(百万円、%)

科目	2017年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	16,713	100.0	+1,869	+12.6
FY2016実績	14,843	100.0	+2,358	+18.9
売上総利益	9,825	58.8	+1,203	+14.0
FY2016実績	8,622	58.1	+1,712	+24.8
営業利益	<b>1,606</b>	<b>9.6</b>	+315	<b>+24.5</b>
FY2016実績	1,290	8.7	+485	+60.3
経常利益	1,608	9.6	+310	+23.9
FY2016実績	1,298	8.7	+490	+60.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,045</b>	6.3	+231	<b>+28.5</b>
FY2016実績	813	5.5	+228	+39.0

# 通期売上高・営業利益推移

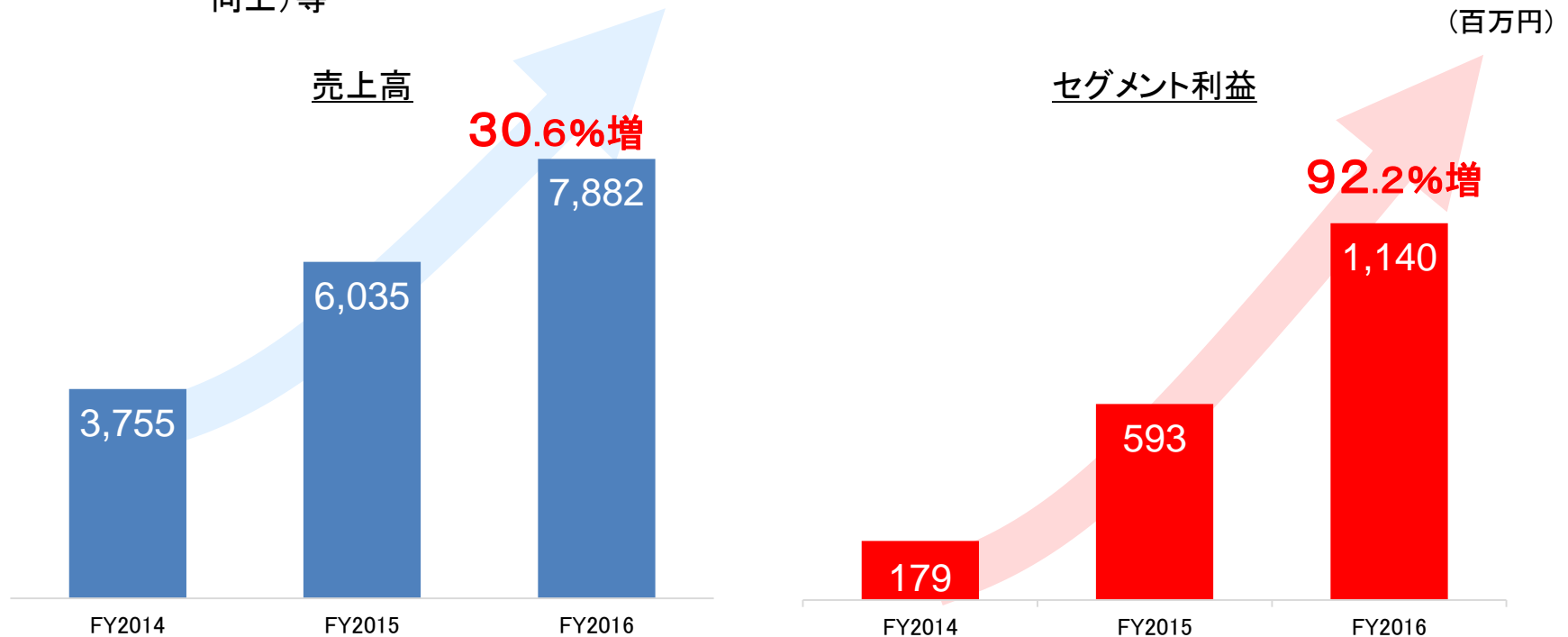


## セグメント別業績・トピックス(グローバルWiFi事業)

---

順調に顧客数が増加。費用改善が進み、大幅な増収増益を継続。

- アウトバウンド(日本からの海外渡航者): 新規・リピート顧客ともに堅調。
- インバウンド(訪日外国人旅行者): 市場拡大とともに利用客増加。
- 費用改善とサービス向上の両立。
  - 回線費用低減、出荷オペレーション効率向上、AI(人工知能)活用FAQ(コールセンター費用抑制)、自動受渡しロッカー「スマートピックアップ」(カウンター運営コスト抑制、窓口稼働率の向上)等

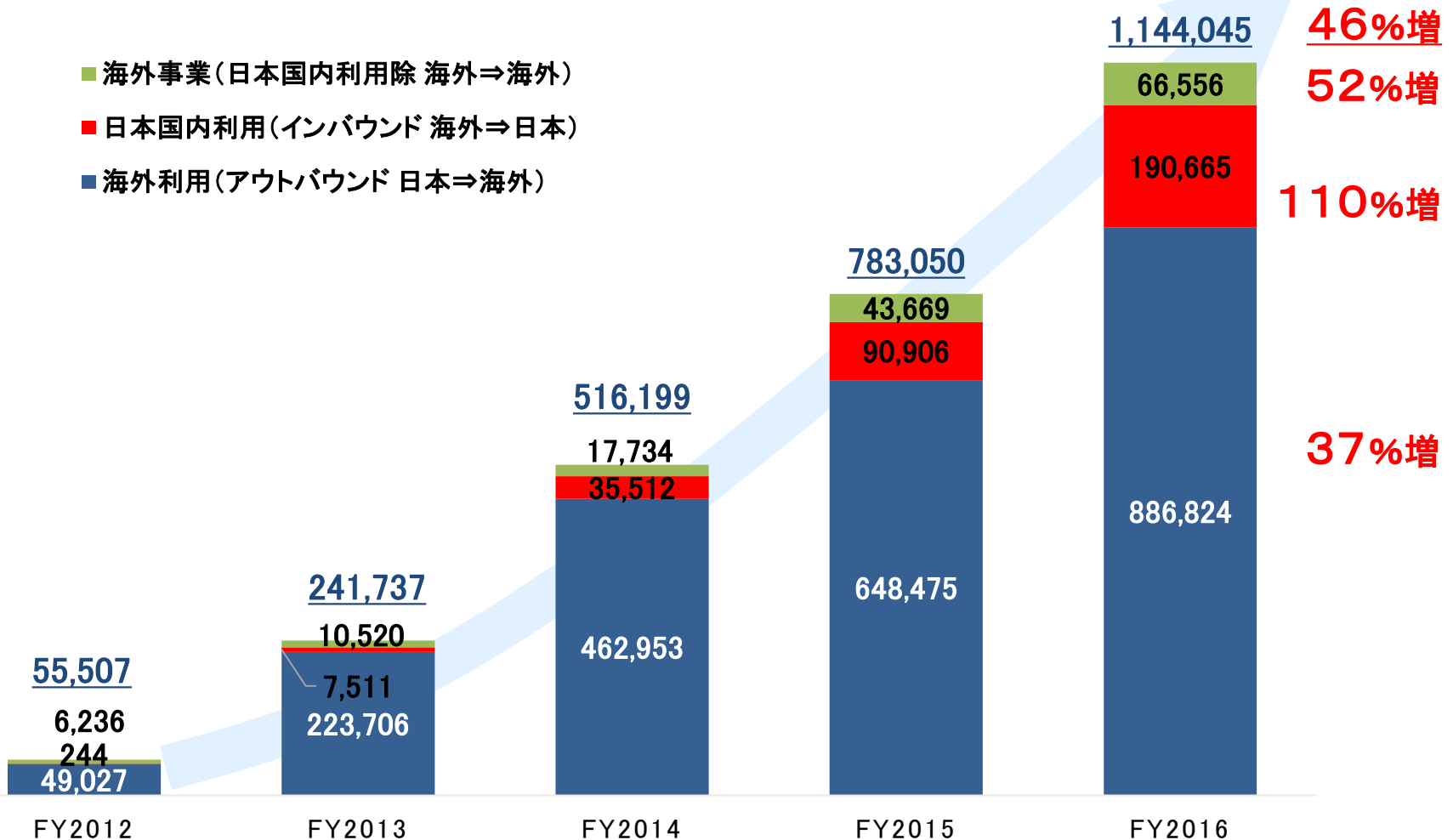


# グローバルWiFi事業 レンタル件数推移

海外利用、日本国内利用、海外事業ともに順調に増加。  
潜在市場規模は大きく、開拓余地は極めて大きい。

(件)

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



## ○世界展開

- 世界中の国境を越える渡航者をターゲットと捉え、巨大市場のニーズ取り込みを図る。
- 各ステージにおける事業展開をそれぞれ加速し、ニーズを取り込む。
  - 日本における着実な (1)「アウトバウンド」、(2)「インバウンド」の取り込み。
  - 海外出店、成長により、最大市場(3)「海外 to 海外」のニーズを取り込んでいく。
    - 韓国、台湾といった需要国に加え、ロサンゼルスでサービス開始(2016年11月)。



※観光庁資料・国連世界観光機関(UNWTO)資料参照の上、当社顧客平均単価から試算

## ○旅行関連サービスプラットフォーム

- 海外渡航中の課題を解決すべく、お役立ち情報(メディア)・サービスを提供。
- 「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」顧客基盤活用。



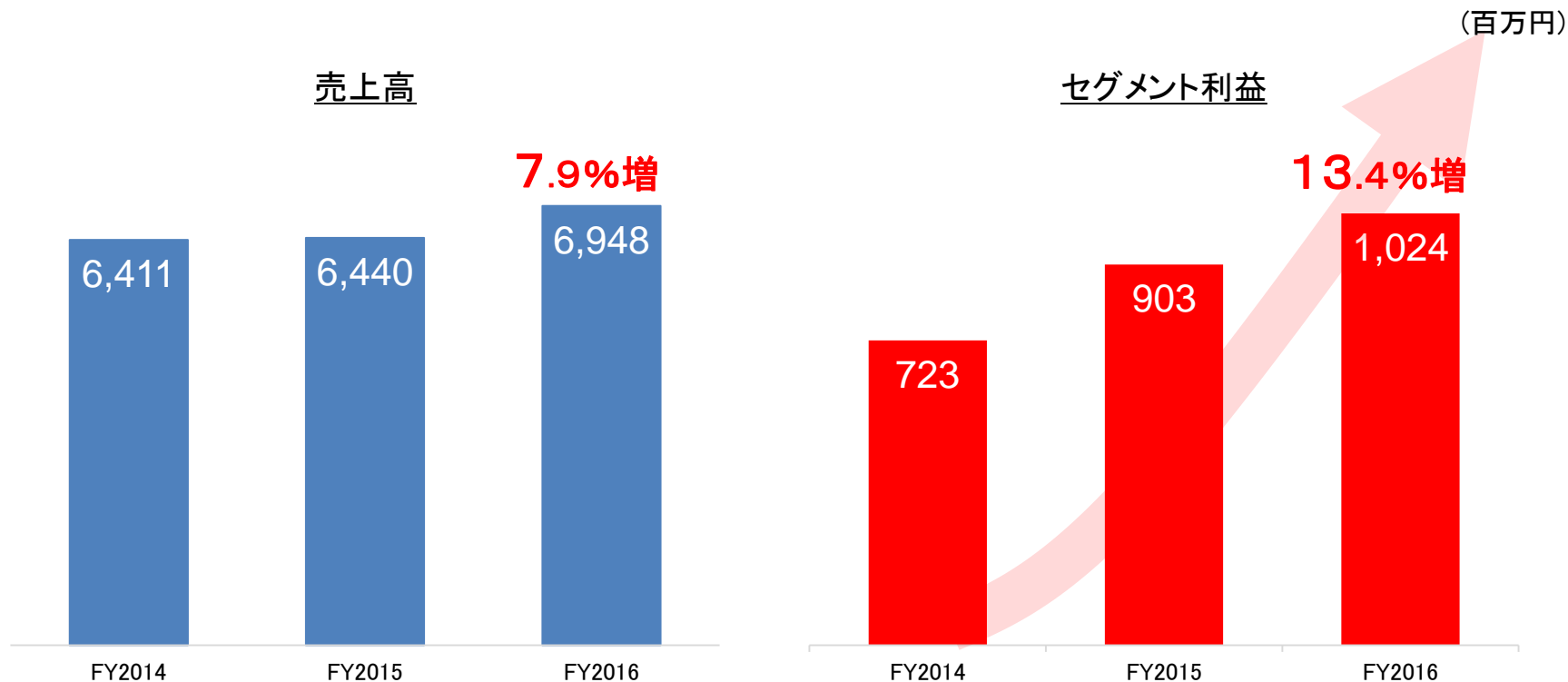
## セグメント別業績・トピックス(情報通信サービス事業)

---



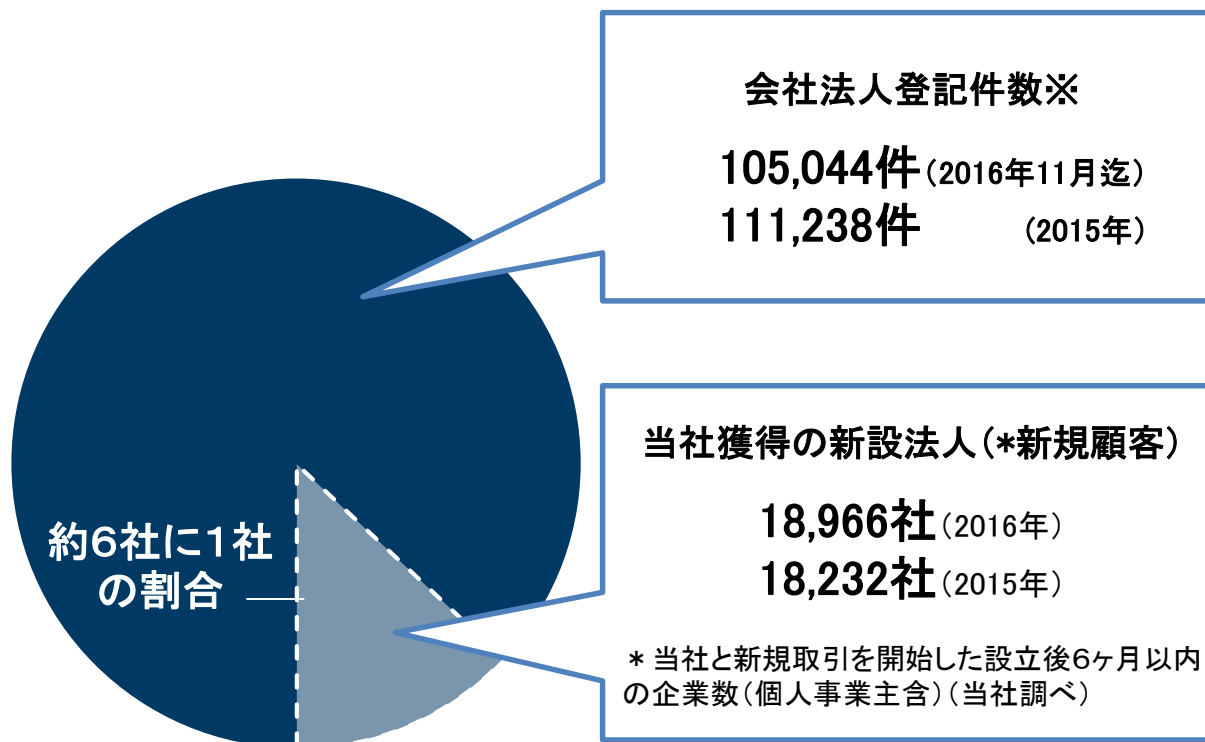
増収増益を継続。

- 主要ターゲット(新設法人・ベンチャー企業・チェーン店舗)の取り込みが順調。
- CRM施策による継続取引の積み上げ。
- アップセル／クロスセルの定常的発掘による顧客単価向上。



## ○新設法人(スタートアップ)

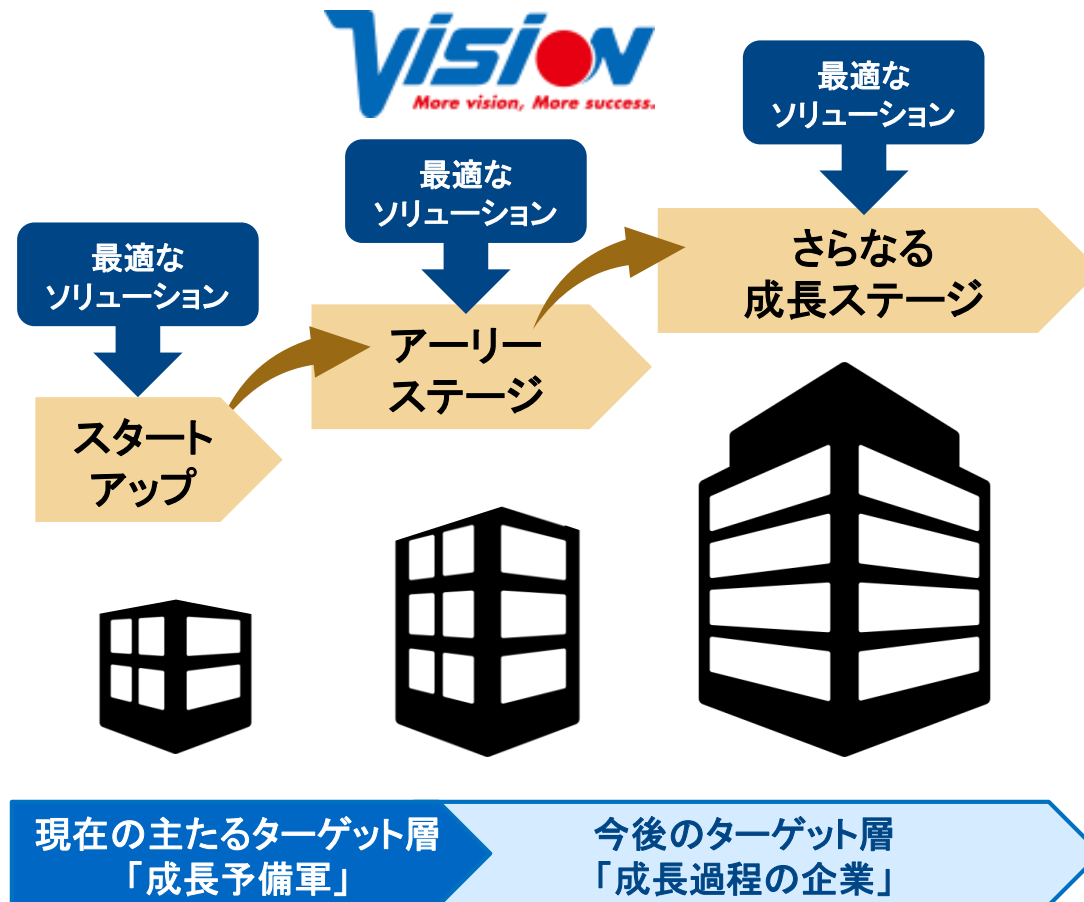
- 主要ターゲットは、成長可能性の高い新設法人。
- 政策による追い風もあり、日本の法人設立数は増加基調。
- 当社の強みを活かし、顧客獲得、継続取引を図っていきます。



※法務省会社設立数統計より当社作成

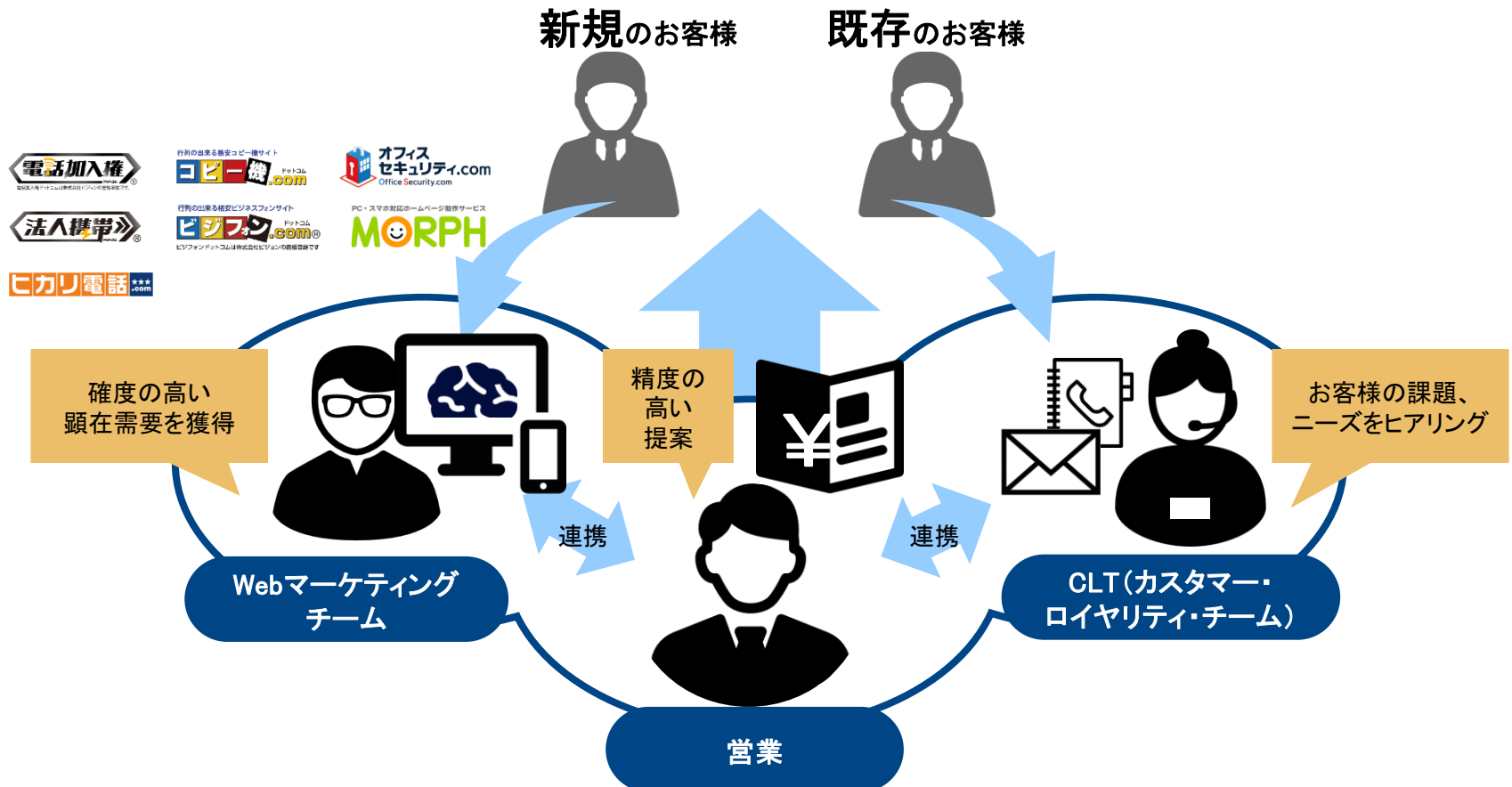
## ○ストック型ビジネスモデル

- 顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じて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。



## ○高生産性モデル・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)

- Webマーケティング：ビジョン独自ノウハウにより、顕在需要を集客。
- 営業：高い獲得効率をあげる専門部隊＋追加ニーズのエスカレーション。
- CLT：顧客フォローによる継続取引、追加ニーズ収集。



## 2016年12月期・決算関連資料

---

# 連結貸借対照表



(百万円、%)

	FY2016 金額	FY2015 金額	前連結会計年度末比 増減	増減率
<b>資産の部</b>				
流動資産	8,129	7,403	+726	+9.8
うち現金及び預金	6,241	5,774	+467	+8.1
固定資産	1,805	1,124	+680	+60.5
うち有形固定資産	480	281	+199	+70.6
うち無形固定資産	423	326	+96	+29.5
<b>【資産合計】</b>	<b>9,935</b>	<b>8,528</b>	<b>+1,406</b>	<b>+16.5</b>
<b>負債の部</b>				
流動負債	2,600	2,019	+580	+28.8
固定負債	22	12	+10	+82.3
<b>【負債合計】</b>	<b>2,623</b>	<b>2,031</b>	<b>591</b>	<b>+29.1</b>
<b>純資産の部</b>				
<b>【純資産合計】</b>	<b>7,312</b>	<b>6,496</b>	<b>+815</b>	<b>+12.6</b>
自己資本比率	73.6	76.2	△2.6	—

# 連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2016年12月期実績		増減		
	金額	構成比	金額	増減率	
売上高	14,843	100.0	+2,358	+18.9	グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業ともに順調に推移。
FY2015実績	12,485	100.0	+2,300	+22.6	
売上総利益	8,622	58.1	+1,712	+24.8	売上原価率が2.7ポイント改善。
FY2015実績	6,909	55.3	+1,258	+22.3	
営業利益	1,290	8.7	+485	+60.3	事業拡大により販売管理費は増額したが、コスト構造改善施策が奏効し、営業利益率向上。 ・AI活用FAQ(コールセンターコスト抑制) ・IoT(無人受渡しロッカー「スマートピックアップ」)活用等 過去最高益。
FY2015実績	804	6.4	+518	+181.2	
経常利益	1,298	8.7	+490	+60.8	佐賀県出店(ビジョン・フューチャー・ビジネスセンター)に係る助成金終了により営業外収益減少。為替差損計上。過去最高益。
FY2015実績	807	6.5	+483	+149.3	
親会社株主に帰属する当期純利益	813	5.5	+228	+39.0	2015年度は、株式売却益等により特別損益(特別利益-特別損失)120百万円を計上。 事業成長、収益性向上により過去最高益。
FY2015実績	585	4.7	+309	+112.6	

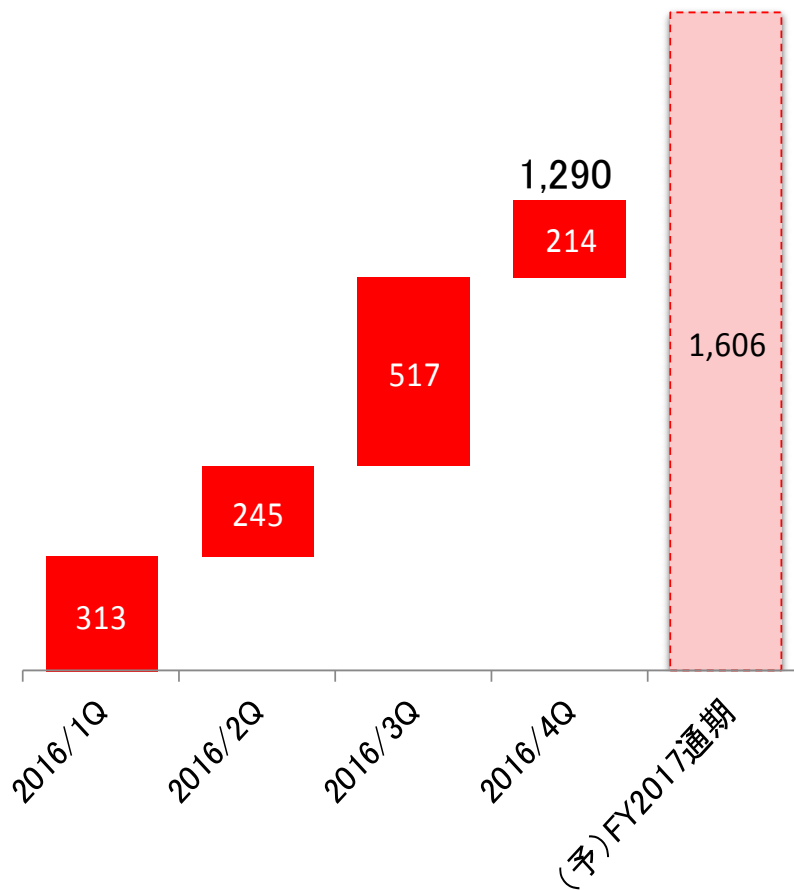
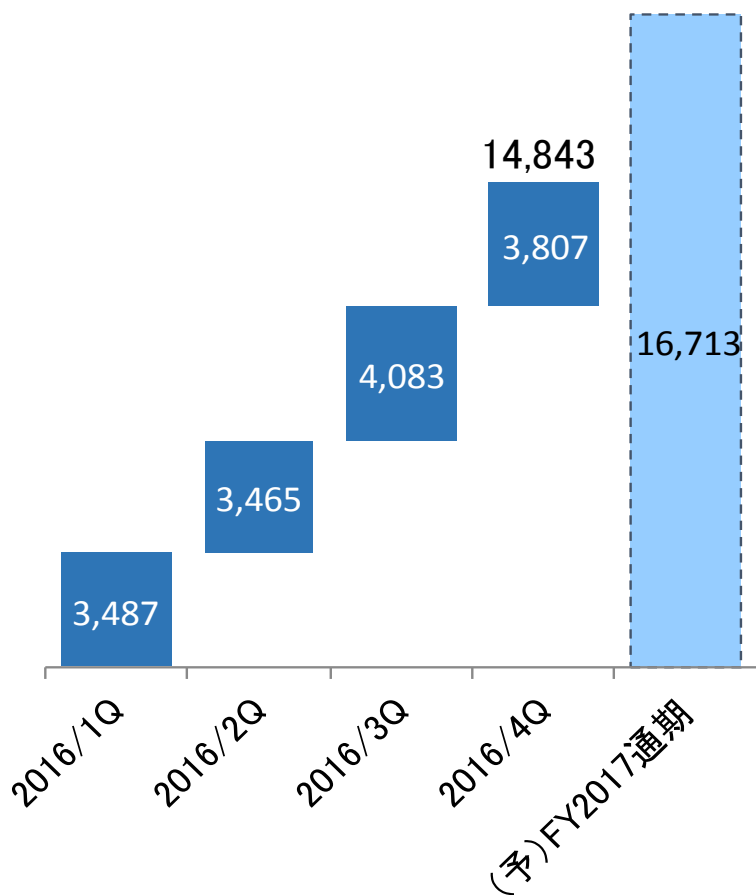
# 売上高・営業利益四半期推移

最繁忙期である第3四半期、閑散期および投資期である第2・第4四半期のシーズンリティ。

○売上高

○営業利益

(百万円)

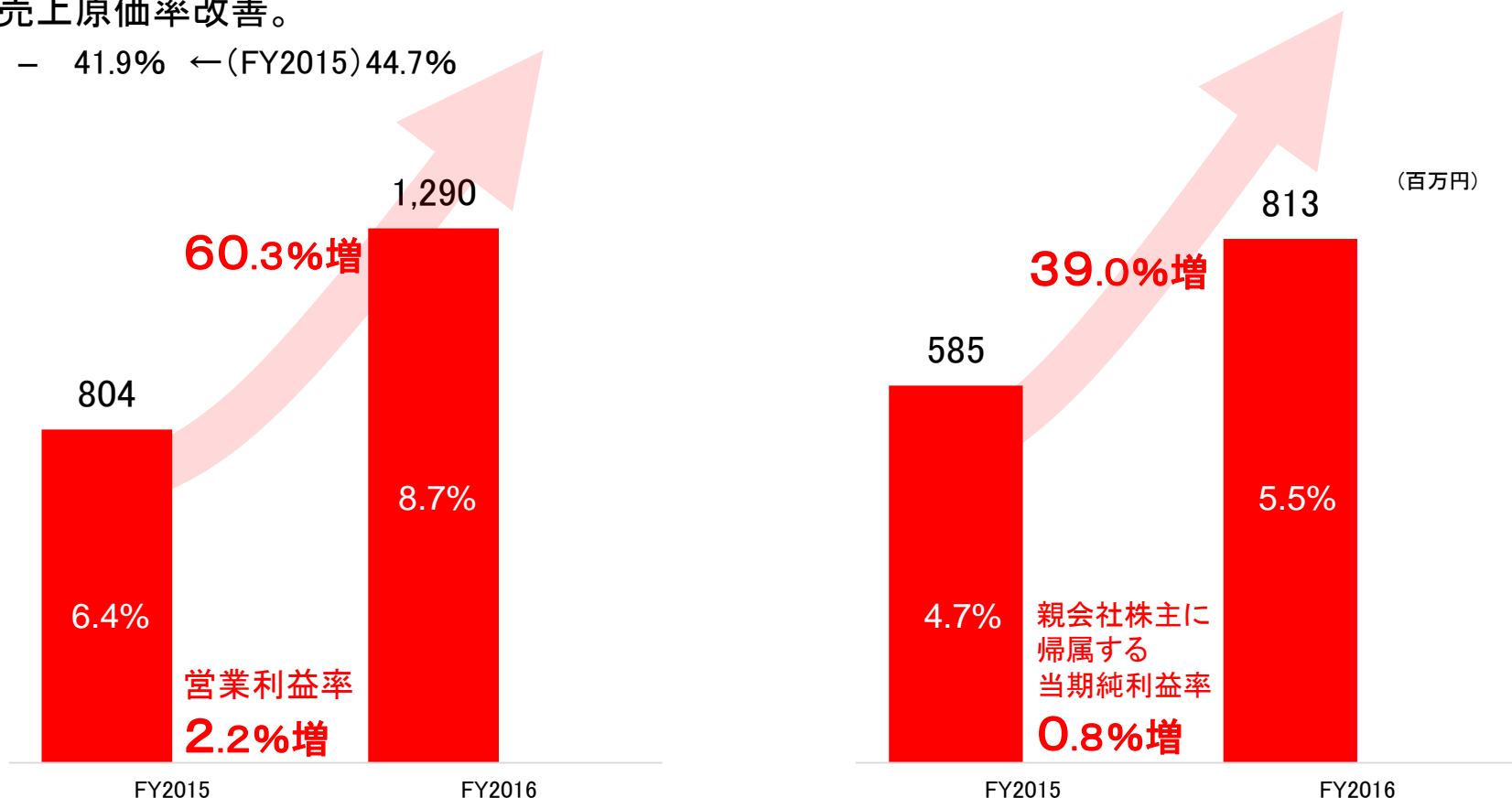




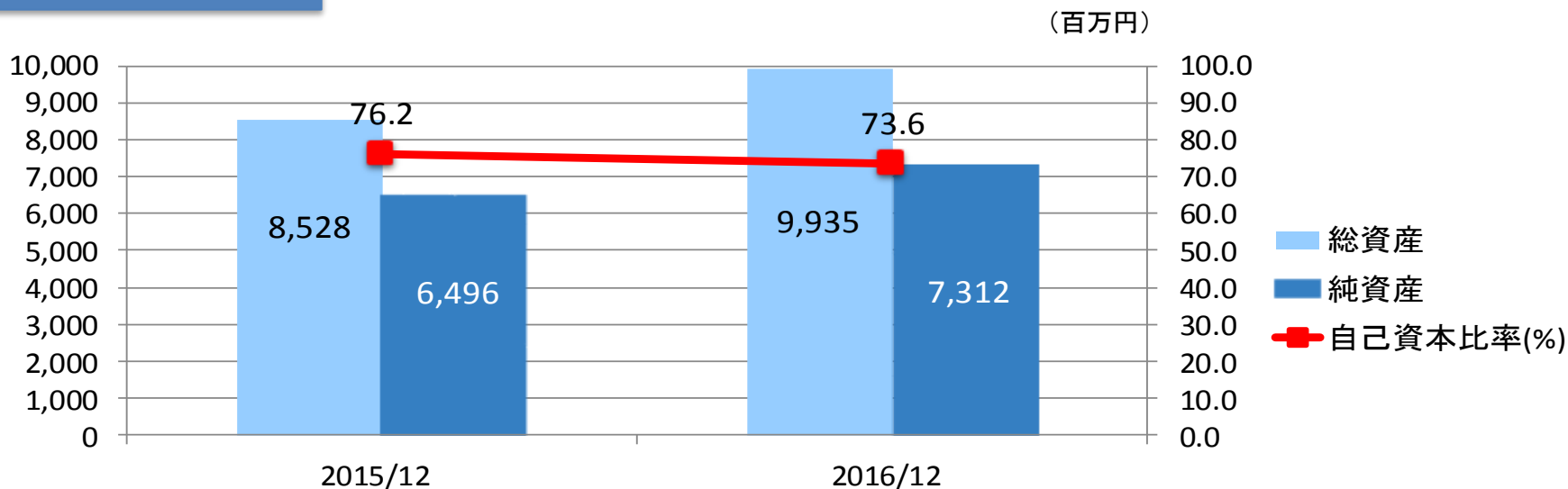
## ○営業利益

- 額・率ともに大幅増加。
- 売上高伸長が牽引。
  - 前期比 +2,358百万円(+18.9%)
- 売上原価率改善。
  - 41.9% ←(FY2015)44.7%

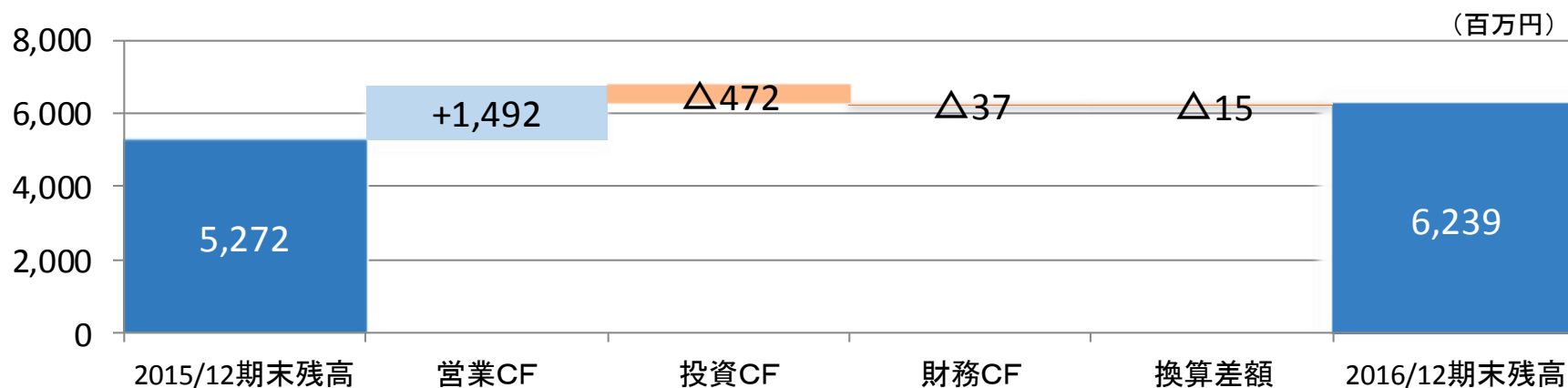
## ○親会社株主に帰属する当期純利益



## 財政状態



## キャッシュ・フロー



事業シナジーが見込める事業領域において、関連各社との業務提携を実施。

## 資本業務提携

グローバルパートナーズ株式会社	グローバル化支援事業(海外販路開拓商社。主にUAEドバイにて活動)。	海外渡航する法人へのサービス強化。中東地域での事業展開活動パートナー。
株式会社BUZZPORT	旅の魅力を伝える情報サービス提供。	相互顧客データの利活用による情報サービス強化、「グローバルWiFi®」利用促進、インバウンド対応。
JC Connect株式会社(ジェーシーコネクト)	WeChat(微信:ウィーチャット)活用事業への取り組み。	
株式会社ログバー	ウェアラブル翻訳機「ili(イリー)」のレンタルサービス、両社事業開発。	
株式会社Huber.	訪日外国人旅行者と通訳・現地案内人のマッチング。	当社顧客向けサービス拡充、及び相互送客。

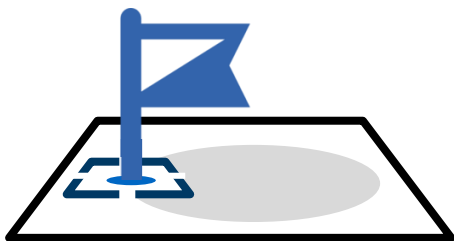
## 業務提携

株式会社エポラブルアジア	オンライン旅行業、オフショア開発業。	当社顧客向けサービス拡充、及び相互送客。
株式会社あどばる	飲食店運営・支援事業、メディア運営事業。	レンタルスペース、新規開店向け店舗情報等の当社顧客向けサービス拡充、及び相互送客。
株式会社ハルエネ	法人向け新電力サービス「ハルエネでんき」提供。	当社顧客向けサービス拡充。

## 参考資料

---

## ニッチ & フォーカス戦略



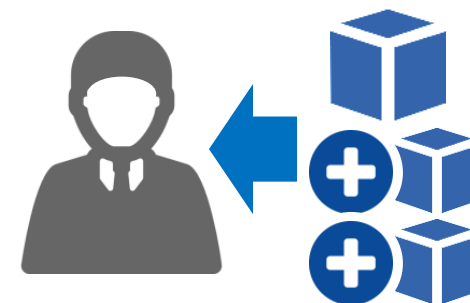
情報通信の進化のすき間に生まれた課題を見出し、新たな市場を開拓。  
厳選したターゲットへ経営資源を集中させサービスを磨き、感動をお届けできるまでに昇華します。

## プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



組織体制と業務スピードの向上で生産効率を徹底的に追求。  
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します。

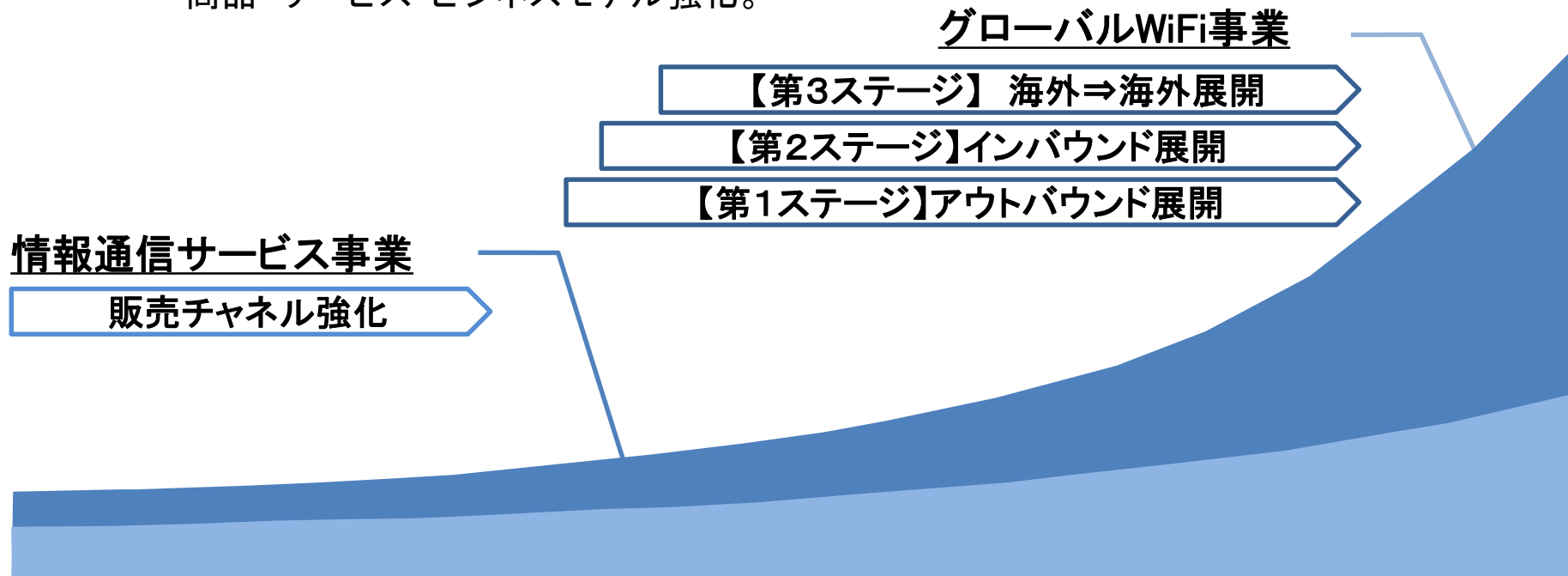
## アップセル・ クロスセル戦略



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します。

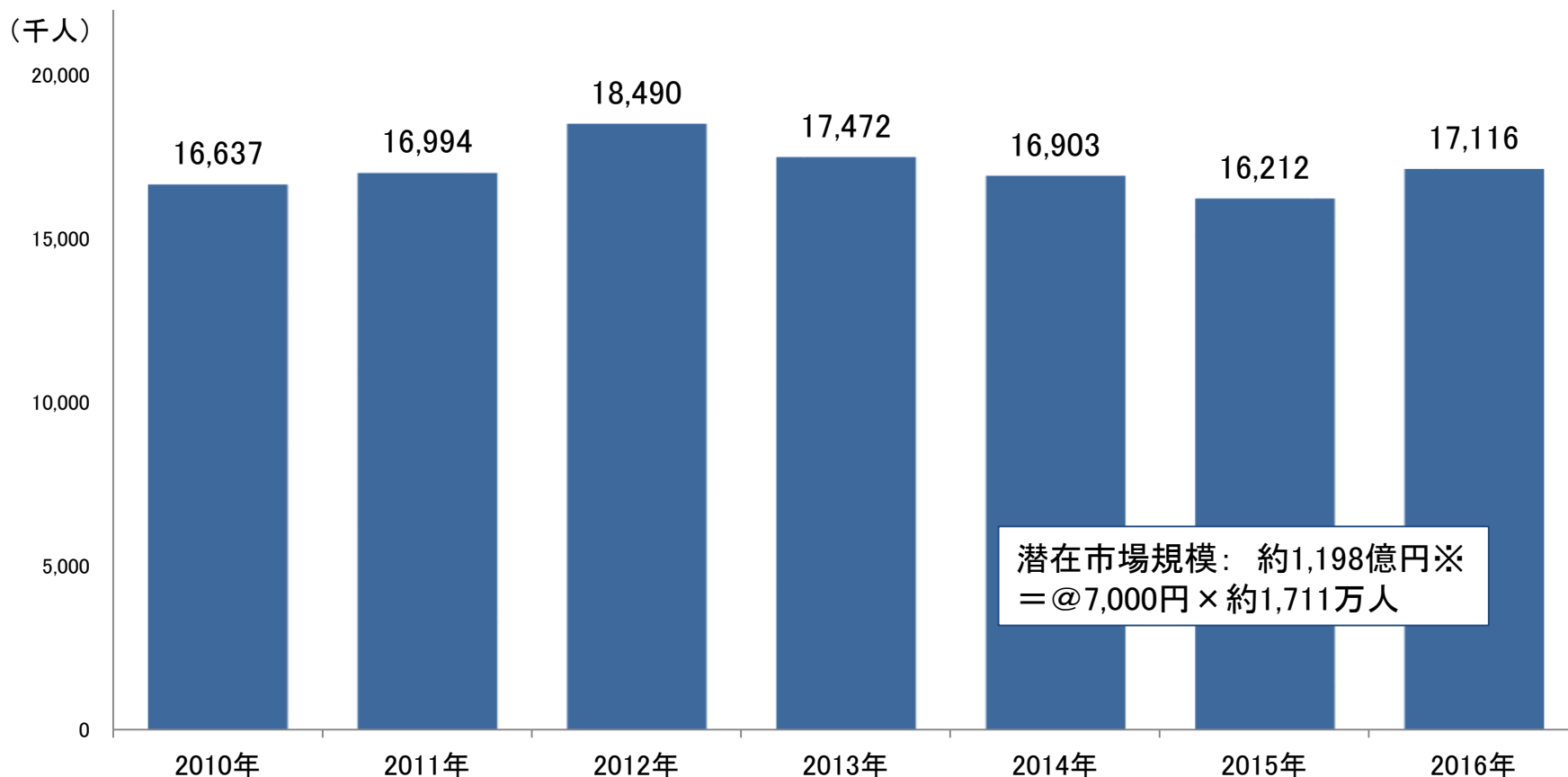
主要2事業セグメントの成長戦略を着実に実行。

- 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。
  - 旅行関連サービスプラットフォームをアドオン。
- 情報通信サービス事業
  - 販売チャネルの強化。
    - Webマーケティング・営業・パートナー・CLT(カスタマー・ロイヤリティ・チーム)
  - 商品・サービス・ビジネスモデル強化。



- 年間1,700万人前後で推移。 潜在市場規模: 約1,198億円※

## 日本人の海外旅行者数推移



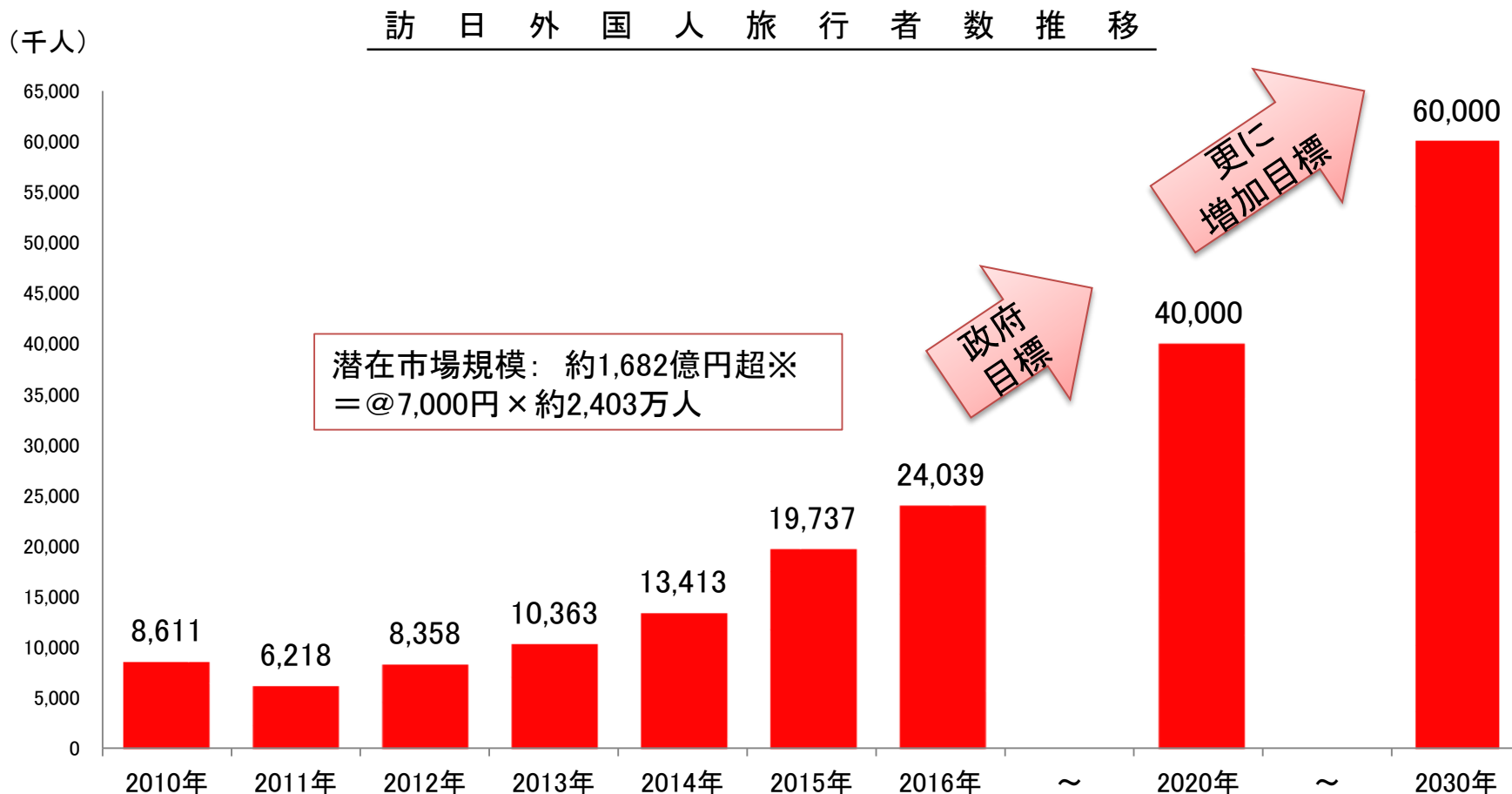
潜在市場規模: 約1,198億円※  
= @7,000円 × 約1,711万人

観光庁資料より当社作成

※当社顧客単価平均から試算

# グローバルWiFi事業の市場規模(訪日外国人旅行者)

- 年間2,403万人超の規模に拡大。潜在市場規模: 約1,682億円※
- 政府目標は、2020年に年間4,000万人。



・観光庁資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、2017年1月  
日本政府観光局報道発表資料より当社作成 ※当社顧客単価平均から試算

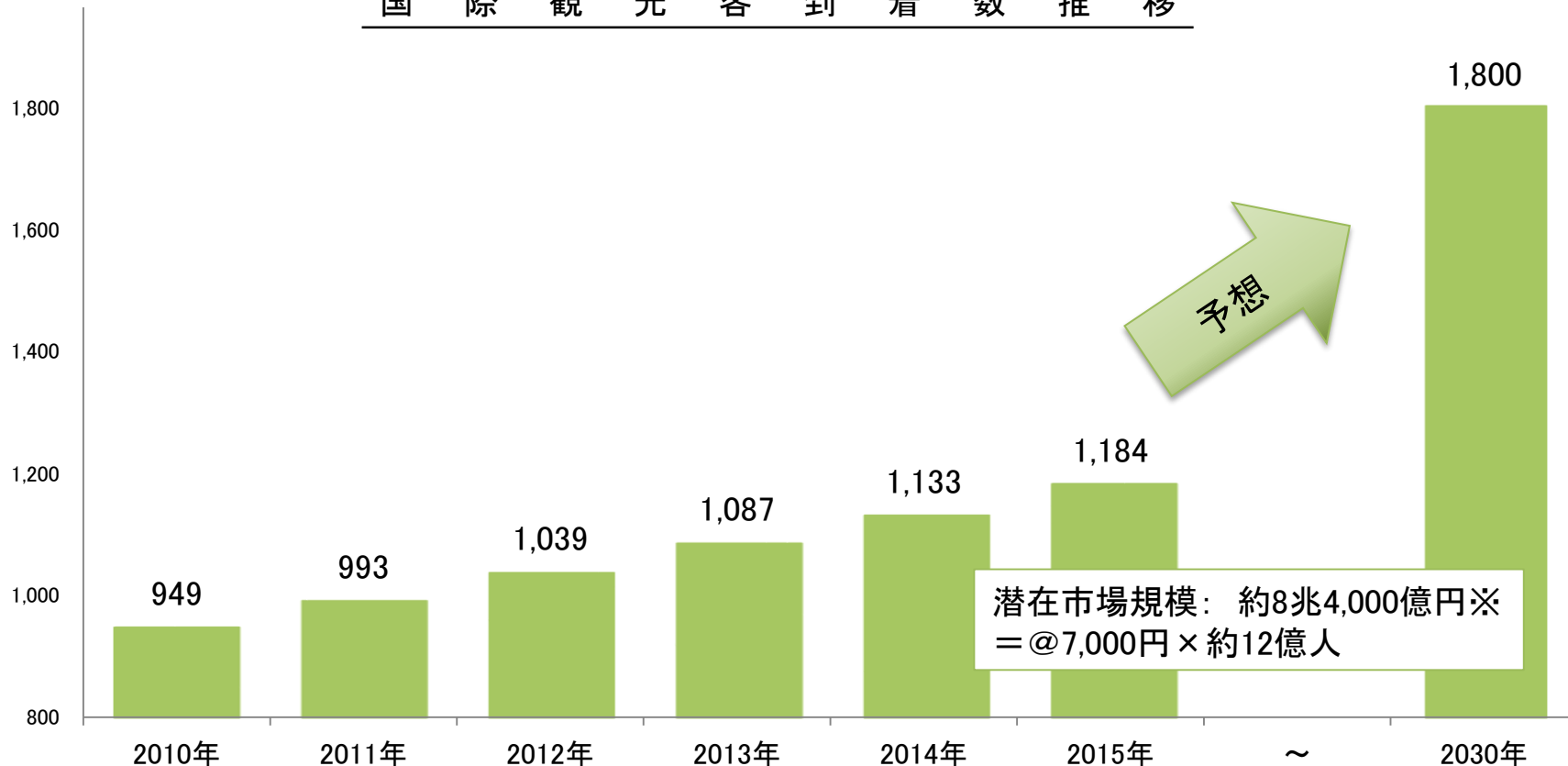


# グローバルWiFi事業の市場規模(世界の海外渡航者)

- 海外から海外へのグローバル渡航者は、12億人規模の巨大市場。
- 潜在市場規模： 約8兆円超※

(百万人)

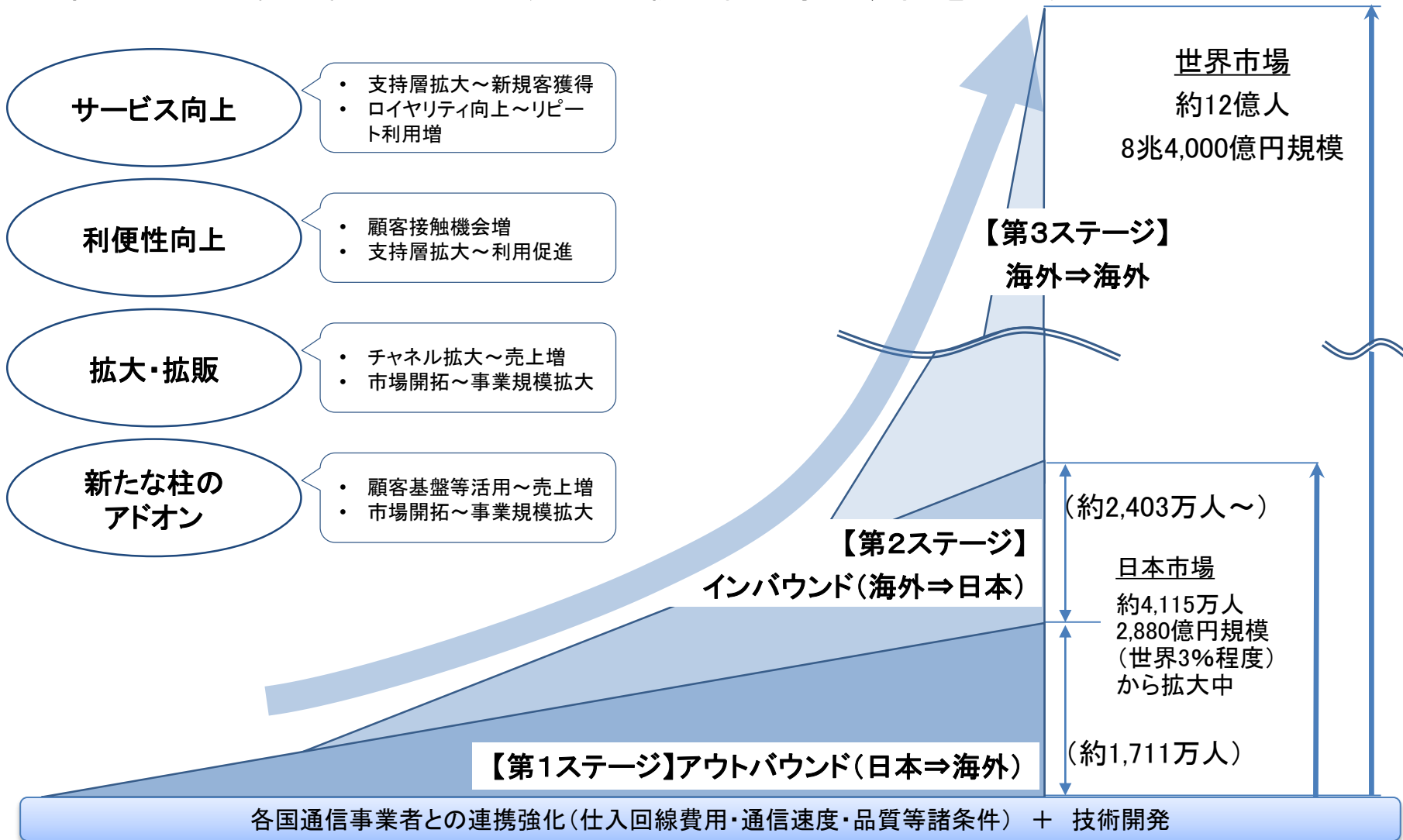
## 国際観光客到着数推移



潜在市場規模： 約8兆4,000億円※  
= @7,000円 × 約12億人

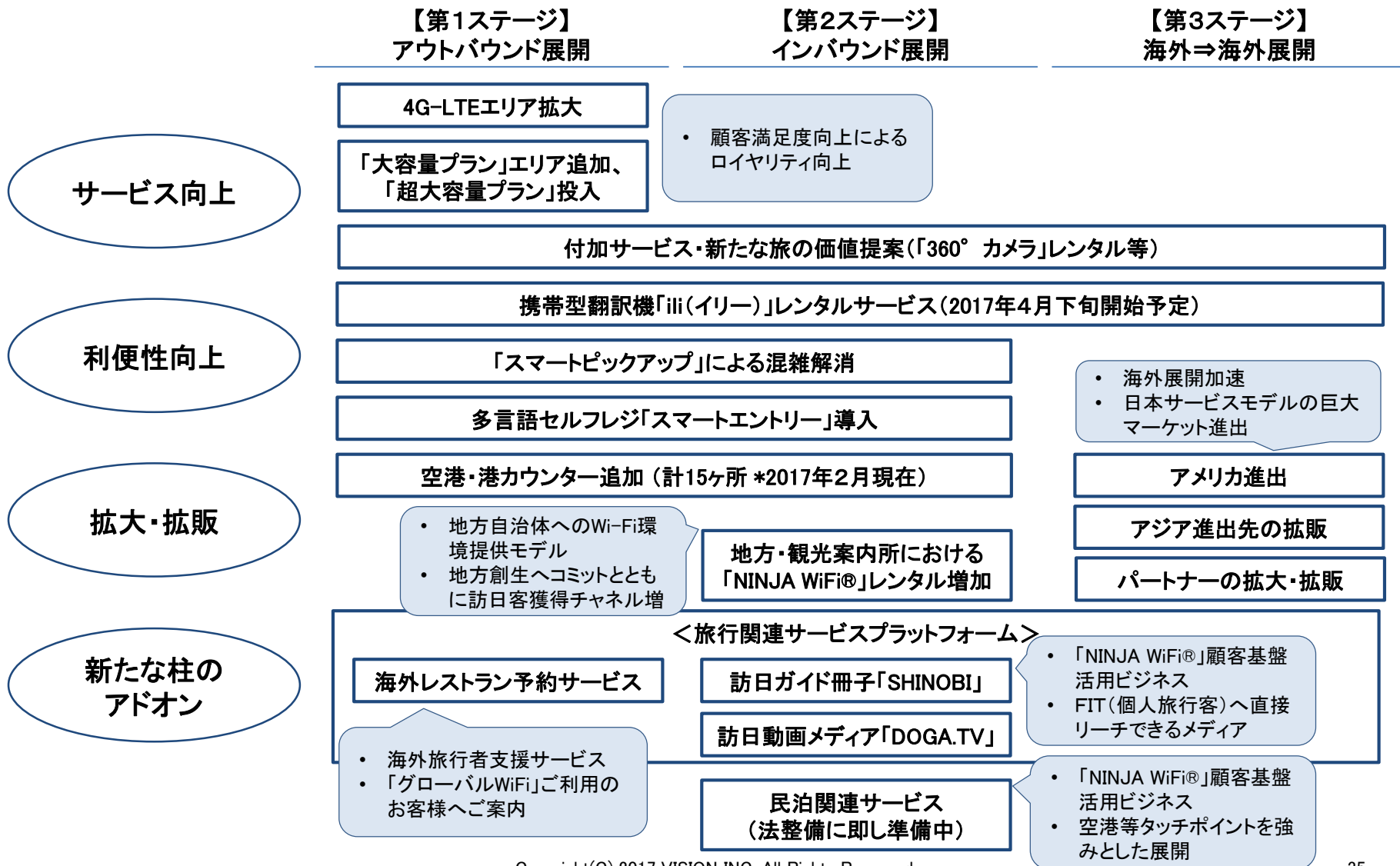
・観光庁資料、平成28年版観光白書、国連世界観光機関 (UNWTO) 2015年10月公表資料より当社作成  
※当社顧客単価平均から試算

各ステージそれぞれにおいて、4つの戦略軸で事業展開を加速。



※市場規模: 観光庁資料・国連世界観光機関(UNWTO)資料参照、当社顧客平均単価から試算。

着実に成長戦略の実行を推進。



## Smart PickUp(スマートピックアップ)

### ○導入メリット:

- 「グローバルWiFi®」の受取り待ち時間ゼロ化。
- 運営コスト抑制。
- カウンター窓口稼働の向上により、当日申込客獲得増加。
- 今後、設置箇所追加、自動販売機化を計画。

### <羽田空港カウンター>

- ✓ 受取り時間: 10秒以内
- ✓ 最大受取件数: 184件/日



## Smart Entry(スマートエントリー)

### - セルフレジKIOSK端末。

- 6言語対応。お客様ご自身で申込手続きや決済が可能。
- 「NINJA WiFi®」用に、羽田空港カウンターから設置。
  - 今後、「グローバルWiFi®」対応、設置場所追加、機能追加を予定。

### ○導入メリット:

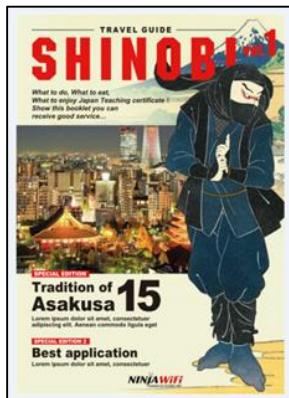
- 申込手続き簡便化、作業効率向上。
- 画面のメディア化。
- 「スマートピックアップ」と連動。自動販売機化を実現。



- メディア 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」
  - 「NINJA WiFi®」をご利用の訪日外国人旅行者向けに直接配布するガイドブック。
  - 広告モデル。
  - デジタルメディア連携。

### ○掲載メリット:

- 稀少なFIT(個人旅行者)向け広告。
- 直接手渡し＝確実にお届け。
- 「NINJA WiFi®」利用者＝インターネット手段有り＝行動(来店・予約・申込等)確率が高い。

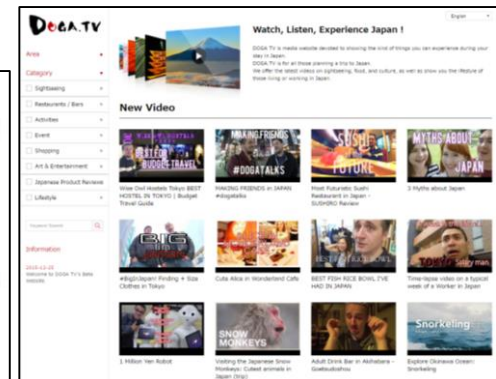


- 動画メディア 「DOGA.TV」  
<https://do-ga.tv/>

- 外国人観光客向け動画専門Webサイト。
- 広告モデル。

### ○掲載メリット:

- 動画制作から掲載に関する要素を全て提供(企画、制作、キャスティング、翻訳、マーケティング)。
- 「NINJA WiFi®」利用者による視聴＝誘客の確率が高い。
- 「SHINOBI」と連動可能。



## 海外レストラン予約サービス

- PCやスマートフォンで簡単に海外レストランの予約ができるサービスを、「グローバルWiFi®」ご利用のお客様へご案内。



## 新たなプラン・サービス追加

- ニーズに応じた開発⇒単価向上。
- 大容量プラン、超大容量プラン
  - ・ ビジネス客、複数人利用を一層取り込み。
- 360° カメラレンタル
  - ・ 高額品のレンタル利用提案。
  - ・ 新たな旅の楽しみ・価値を提案。
  - ・ 同様取組みを今後順次追加。





- ウェアラブル翻訳デバイス「ili(イリー)」レンタルサービス
  - 2017年4月下旬開始予定。
  - 開発元・株式会社ログバーと資本業務提携。
    - 世界初・レンタルサービスオフィシャルパートナー
  - 海外渡航者・訪日外国人旅行者へ向け、活用シーンを提案。

## <「ili(イリー)」とは>

話した言葉を一瞬で音声翻訳してくれるウェアラブル翻訳デバイス。  
「CES 2016 INNOVATION AWARDS HONOREE」を獲得する等、  
そのコンセプト、技術はグローバルレベルで高い評価を受けています。



だれでも使える  
簡単操作



どこでも使える  
ネット接続不要



すぐに使える  
瞬間翻訳



どこでも聞こえる  
大音量スピーカー



旅行に最適な  
ライブラリ搭載



## • タッチポイント増設

○空港・港カウンター 計15ヶ所 \*

○観光案内所・施設 計22ヶ所 \*

– インバウンド(訪日外国人旅行者)取り込み強化。

– 地方自治体との取組み強化。

- インターネット接続環境の提供を、短期間、低予算で実現。
- 観光地PRに寄与。
- 静岡市、高知県、新潟県他で実施。拡大中。

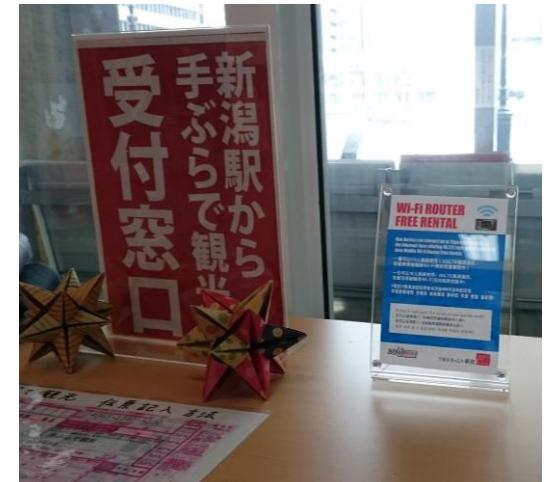
静岡市総合観光案内所



高知県安芸観光情報センター



新潟県万代口観光案内センター





## 海外展開加速

- アジア好調。
  - ・ 出店先(台湾・韓国)、及び海外フランチャイジーの拡大・拡販が進展。
- 北米進出。
  - ・ 成功モデルを巨大市場に投入。
  - ・ 米国・カリフォルニア州(ロサンゼルス)にて事業開始(2016年11月～)

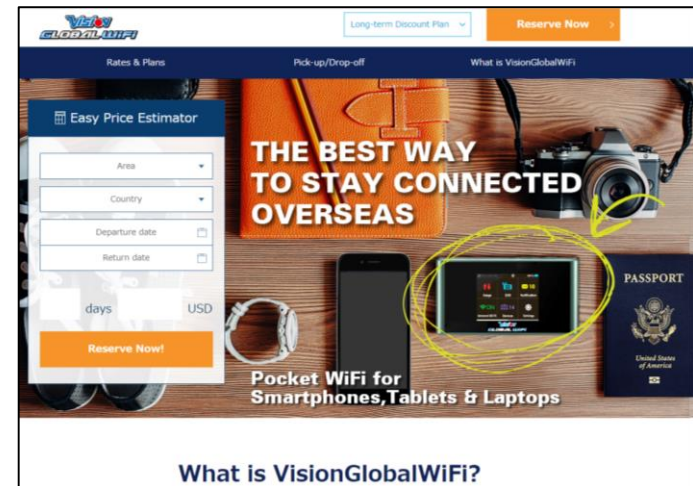
韓国子会社販売サイト



台湾子会社販売サイト



米国・カリフォルニア子会社販売サイト



# 株式会社ビジョン 事業概要

---

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
従業員数	国内：517名 海外：74名（2016年12月末日時点）
連結子会社	国内2社、海外12社（2016年12月末日時点）
事業内容	<b>グローバルWiFi事業</b> Wi-Fiルーターレンタルサービス



高速データカードレンタルサイト



## 情報通信サービス事業 情報通信関連ディストリビューター



行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



行列の出来る格安コピー機サイト

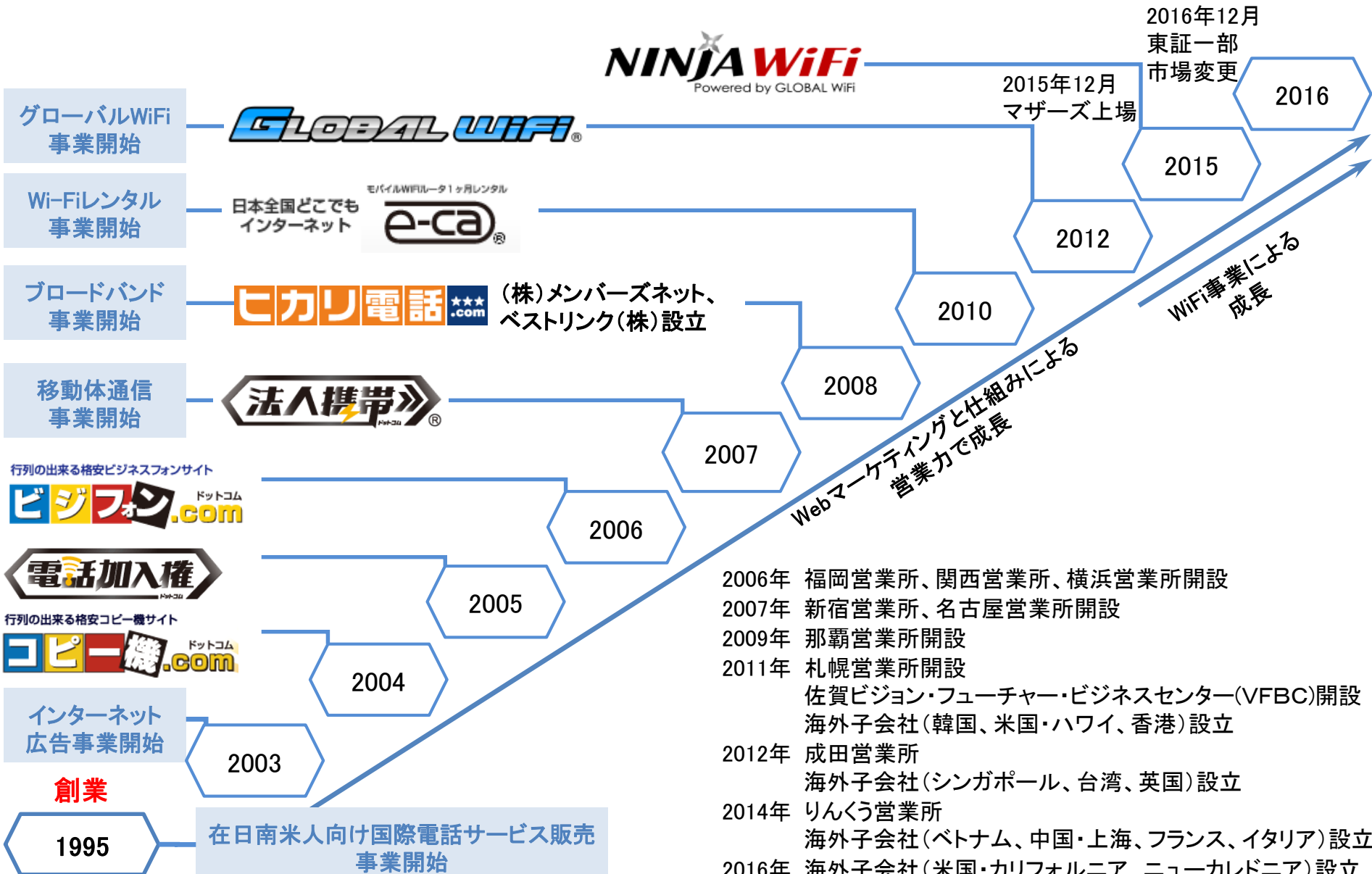


- 国内子会社 2社
- 国内営業所 10拠点
- 国内空港・港カウンター 15ヶ所
- 海外子会社 12社

- 2011年10月 韓国
- 2011年10月 米国(ハワイ)
- 2011年12月 香港
- 2012年1月 シンガポール
- 2012年2月 台湾
- 2012年4月 英国
- 2014年3月 ベトナム
- 2014年4月 中国(上海)
- 2014年11月 フランス
- 2014年12月 イタリア
- 2016年7月 米国(カリフォルニア)
- 2016年8月 ニューカレドニア



# インターネットメディア戦略・仕組み・WiFi事業で成長



- 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
- 佐賀ビジョン・フューチャー・ビジネスセンター(VFBC)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

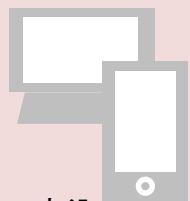
# グローバルWiFi事業

---

# 「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」

- 世界中、いつでも・どこでも・安心・安全・快適なモバイルインターネット。
- レンタルサービス 渡航中の料金のみでOK。
- 複数の機器(スマートフォン、PC等)を同時に接続可能。

## ＜羽田空港国際線ターミナルカウンター＞



申込



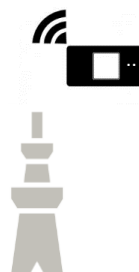
出国前  
空港カウンター  
受取



出国



移動



観光・ビジネス



宿泊



移動



帰国



帰国時  
空港カウンター  
返却





# インターネット接続手段比較

※当社調査、基準にて作成。



「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」は、安心・安全・快適・安価で優位。

接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
Wi-Fiスポット	○	×	△	○	×
	場所が限定。場所によって速度も遅いことがある。セキュリティに不安。				
国際ローミング (海外パケット)	×	△	△	○	○
	料金、品質面で課題あり。(1日1,980~2,980円と高い。更に高額請求となる場合あり。)				
SIM (現地調達)	△	△	○	×	○
	知識、管理が必要。(現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等)				
 	○	○	○	○	○
	現地の高品質回線を提携の上調達。現地 <b>最速</b> 。 <b>安心</b> 価格。 <b>安全</b> 。 <b>簡単</b> (申込・利用)。				





大幅割安  
定額制

コストメリット最大▲89.9% \*携帯電話会社定額割引比  
・一日300円～

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42の拠点

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 利用者数

旅行者のお気に入り2016  
「モバイルWi-Fiルーター」1位



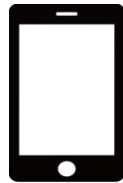
## 情報通信サービス事業

---

- 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。



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





行列の出来る格安コピー機サイト



行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



ビジフォンドットコムは株式会社ビジョンの商標登録です



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス



## スタート アップ

年間合計18,000社以上の新設法人\*と新規取引

・全国法人登記件数... 111,238件(2015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
- ・生産性の高い追加販売(アップセル/クロスセル)

\* 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)

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)



世の中の情報通信産業革命に貢献します。