

2017年12月期第3四半期 決算説明資料

2017.11.9
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。

- 業績ハイライト、2017年12月期第3四半期実績
- 今期の見通し
- APPENDIX
- 株式会社ビジョン 事業概要
- セグメント概要・成長戦略 グローバルWiFi事業
- セグメント概要・成長戦略 情報通信サービス事業

業績ハイライト、2017年12月期第3四半期実績

- 売上高、各利益とも同累計期間における過去最高値を更新。
 - 売上高**131.7億円**（前年同期比**19.4%増**）
 - 営業利益**15.3億円**（前年同期比**43.1%増**）
 - 四半期純利益**10.3億円**（前年同期比**51.9%増**）
- グローバルWiFi事業：
 - セグメント利益**13.6億円**（前年同期比**53.0%増**）
 - 旅行需要が高まる繁忙期。好調に推移し、大幅増収増益。
 - 個人利用率の増加に伴う顧客単価（ARPU）減少も、各販売チャネルの顧客獲得増進により大幅増収。
 - 原価効率、販売管理費率の改善が進み、収益性向上。
- 情報通信サービス事業：
 - セグメント利益**8.8億円**（前年同期比**10.1%増**）
 - 新設法人・ベンチャー企業の獲得、およびCRMによる継続取引の積み上げが引き続き好調に推移。

2017年12月期第3四半期決算概要（連結）



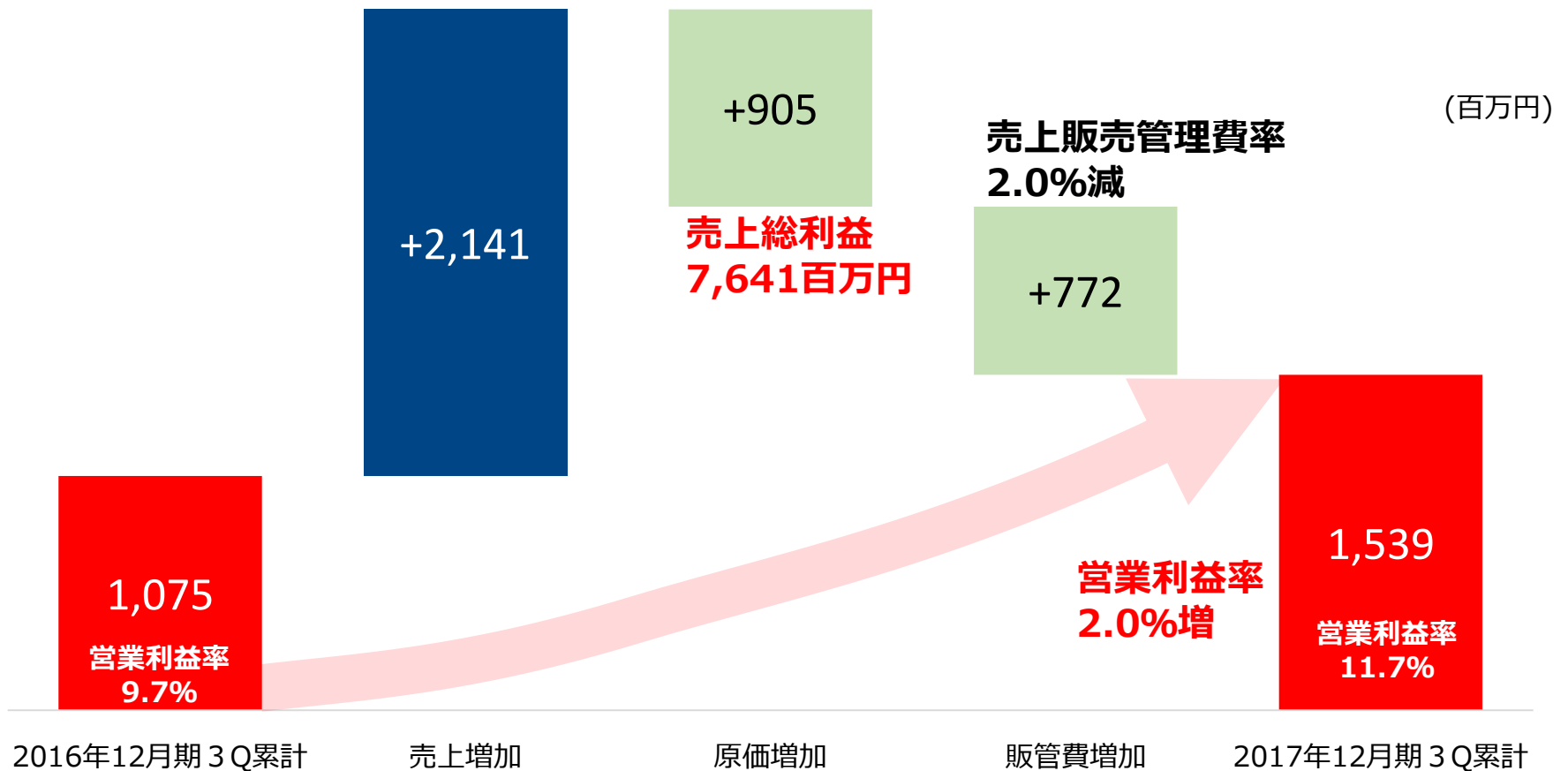
過去最高。売上高：前年同期比**19.4%増**、営業利益：前年同期比**43.1%増**。

(百万円、%)

科目	2017年12月期3Q累計実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	13,177	100.0	+2,141	+19.4
FY2016/ 3Q累計実績	11,035	100.0	+1,828	+19.9
売上総利益	7,641	58.0	+1,236	+19.3
FY2016/ 3Q累計実績	6,405	58.0	+1,270	+24.7
営業利益	1,539	11.7	+463	+43.1
FY2016/ 3Q累計実績	1,075	9.7	+399	+59.0
経常利益	1,540	11.7	+495	+47.4
FY2016/ 3Q累計実績	1,045	9.5	+317	+43.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,039	7.9	+355	+51.9
FY2016/ 3Q累計実績	683	6.2	+157	+29.9

売上販売管理費率 前年同期比**2.0%減**、営業利益率 前年同期比**2.0%増**。

- 販売の好調とあわせ、販売効率が向上。
- クラウドWiFi活用等の出荷オペレーション効率化、原価効率も向上。

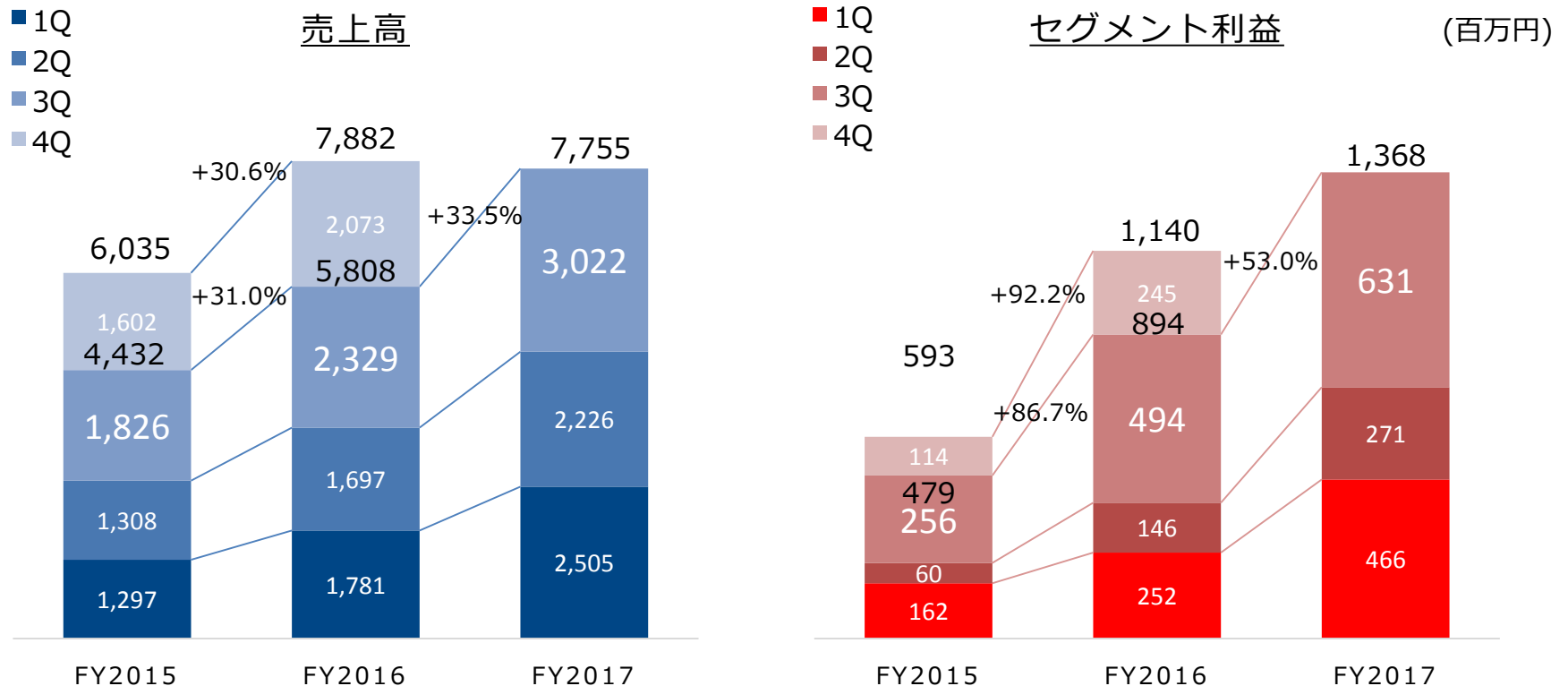


(百万円、%)

	2017年12月期	2016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	7,755	5,808	+1,947	+33.5
	情報通信サービス事業	5,379	5,217	+161	+3.1
	報告セグメント計	13,134	11,025	+2,108	+19.1
	その他	43	9	+33	+336.6
	調整額	—	—	—	—
	合計（連結）	13,177	11,035	+2,141	+19.4
セグメント利益	グローバルWiFi事業	1,368	894	+474	+53.0
	情報通信サービス事業	886	805	+81	+10.1
	報告セグメント計	2,255	1,699	+555	+32.7
	その他	△70	△36	△33	△92.9
	調整額	△645	△587	△57	△9.8
	合計（連結）	1,539	1,075	+463	+43.1

3Qは旅行需要が高まる繁忙期。好調に推移し、大幅な増収増益。

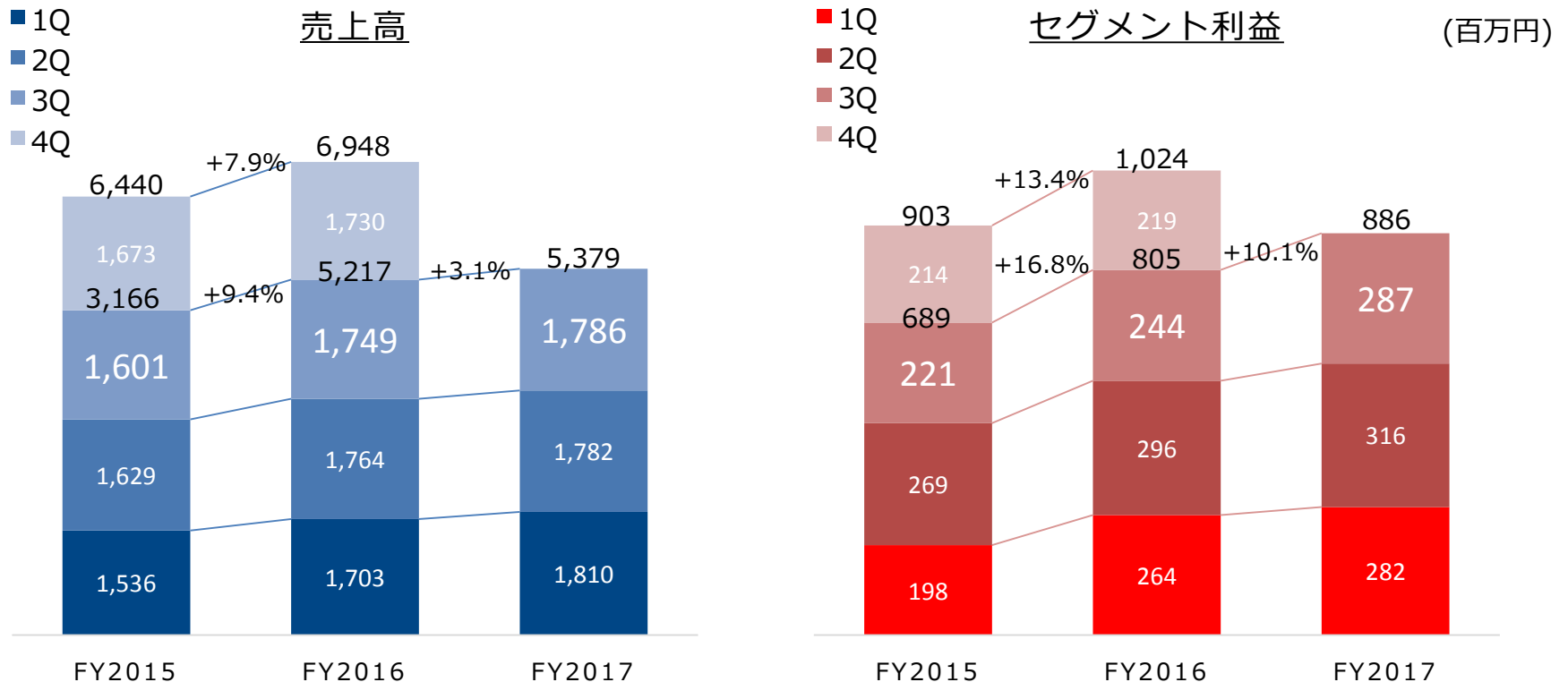
- 個人旅行需要の取り込み、一層の法人獲得、リピート利用者の積み上げが進む。
- インバウンド市場の拡大、出店先が好調。（韓国、台湾、国内各空港等）
- 原価効率および販売管理費率改善。



(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。

増収増益を継続。

- 主たるターゲットである新設法人・ベンチャー企業の獲得が、引き続き好調。
- CRMによる継続取引の積み上げが、引き続き好調
 - ・ ストックモデル化する仕組み。
 - ・ アップセル/クロスセル戦略による一層の増収。
 - 電力サービス「ハルエネでんき」等ニーズにあわせたサービスを提供。



(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、%)

	2017年12月期3Q末 金額	2016年12月期年度末 金額	前連結会計年度末比 増減	増減率
資産の部				
流動資産	8,772	8,129	+642	+7.9
うち現金及び預金	6,278	6,241	+36	+0.6
固定資産	2,323	1,805	+518	+28.7
うち有形固定資産	605	480	+124	+26.0
うち無形固定資産	577	423	+154	+36.6
【資産合計】	11,095	9,935	+1,160	+11.7
負債の部				
流動負債	2,705	2,600	+105	+4.0
固定負債	3	22	△19	△85.5
【負債合計】	2,708	2,623	+85	+3.3
純資産の部				
【純資産合計】	8,387	7,312	+1,075	+14.7
自己資本比率	75.6	73.6	+2.0	—

今期の見通し

今期業績予想

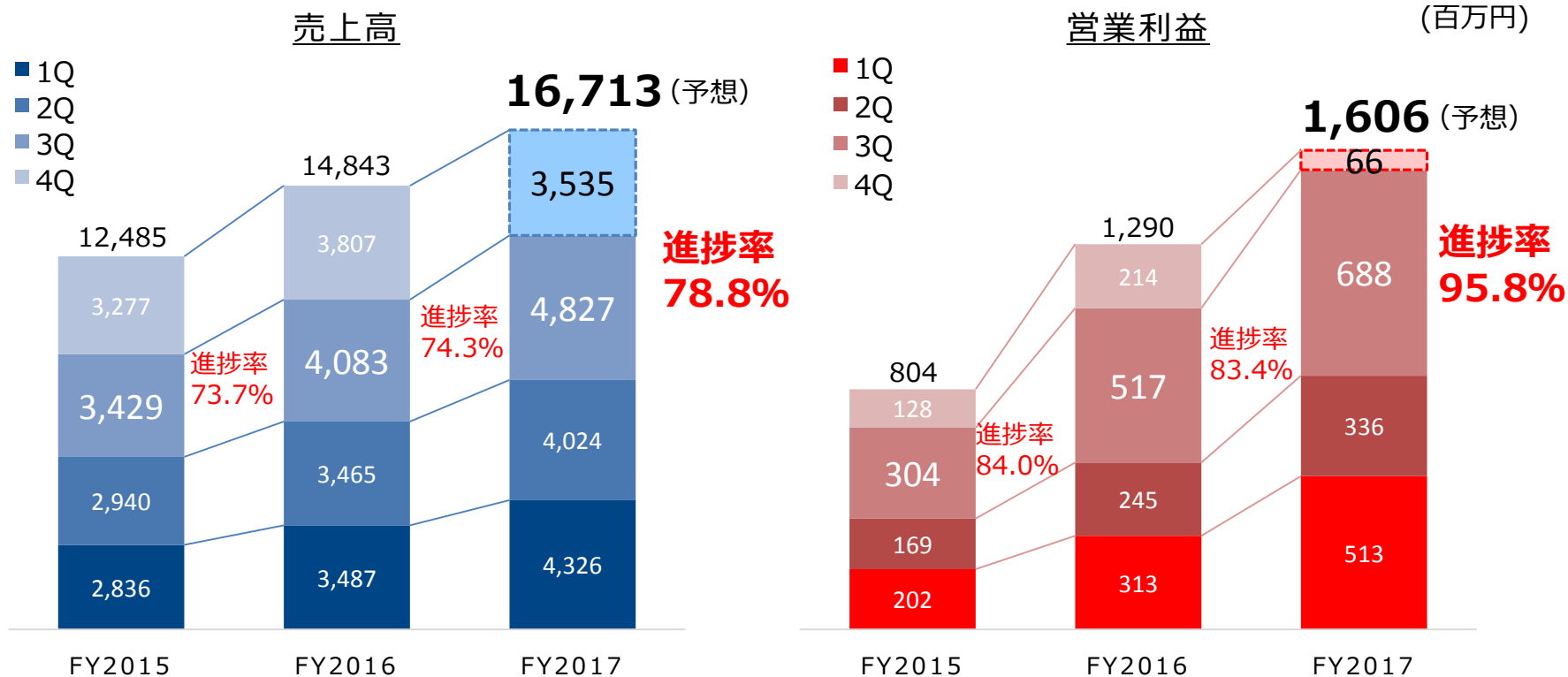


売上高12.6%増、営業利益**16億円**（**24.5%増**）を予想。

(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	8,623	58.1	+1,712	+24.8
営業利益	1,606	9.6	+315	+24.5
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	1,045	6.3	+231	+28.5
FY2016実績	813	5.5	+228	+39.0

通期予想に対し、順調に進捗。



(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。

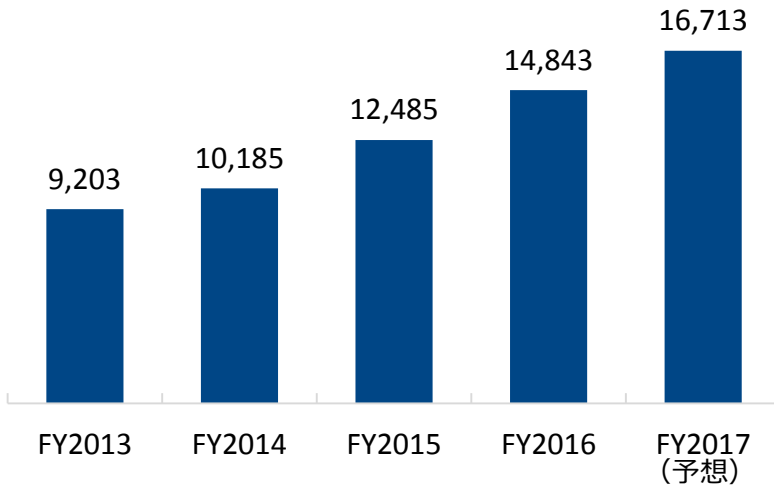


世の中の情報通信産業革命に貢献します。

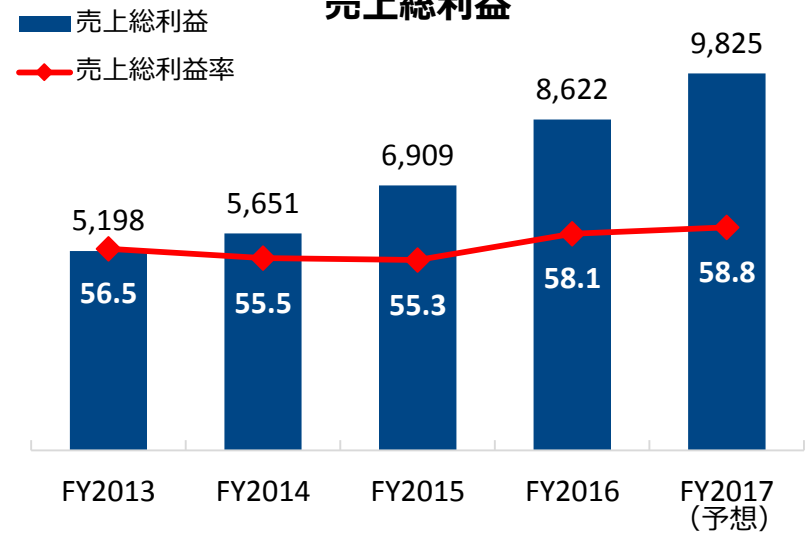
APPENDIX

(百万円、%)

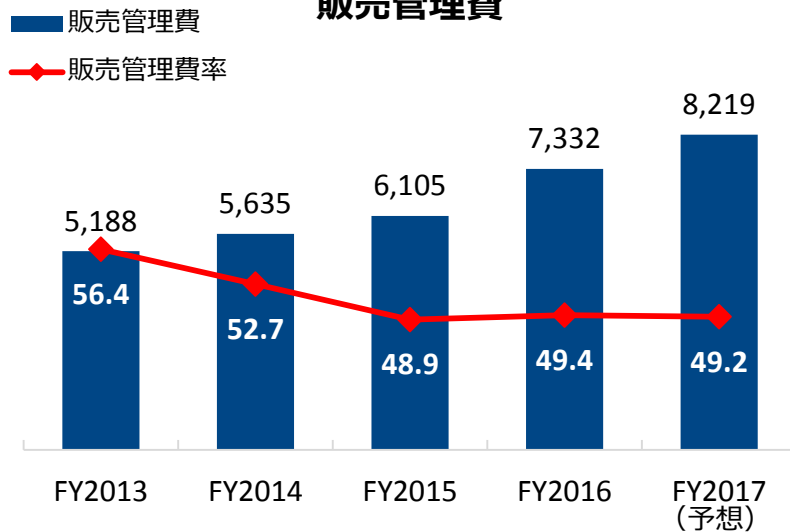
売上高



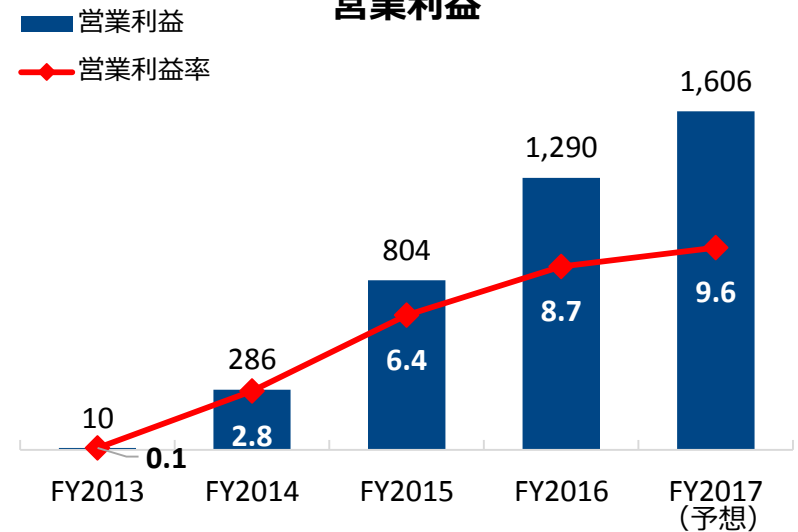
売上総利益



販売管理費



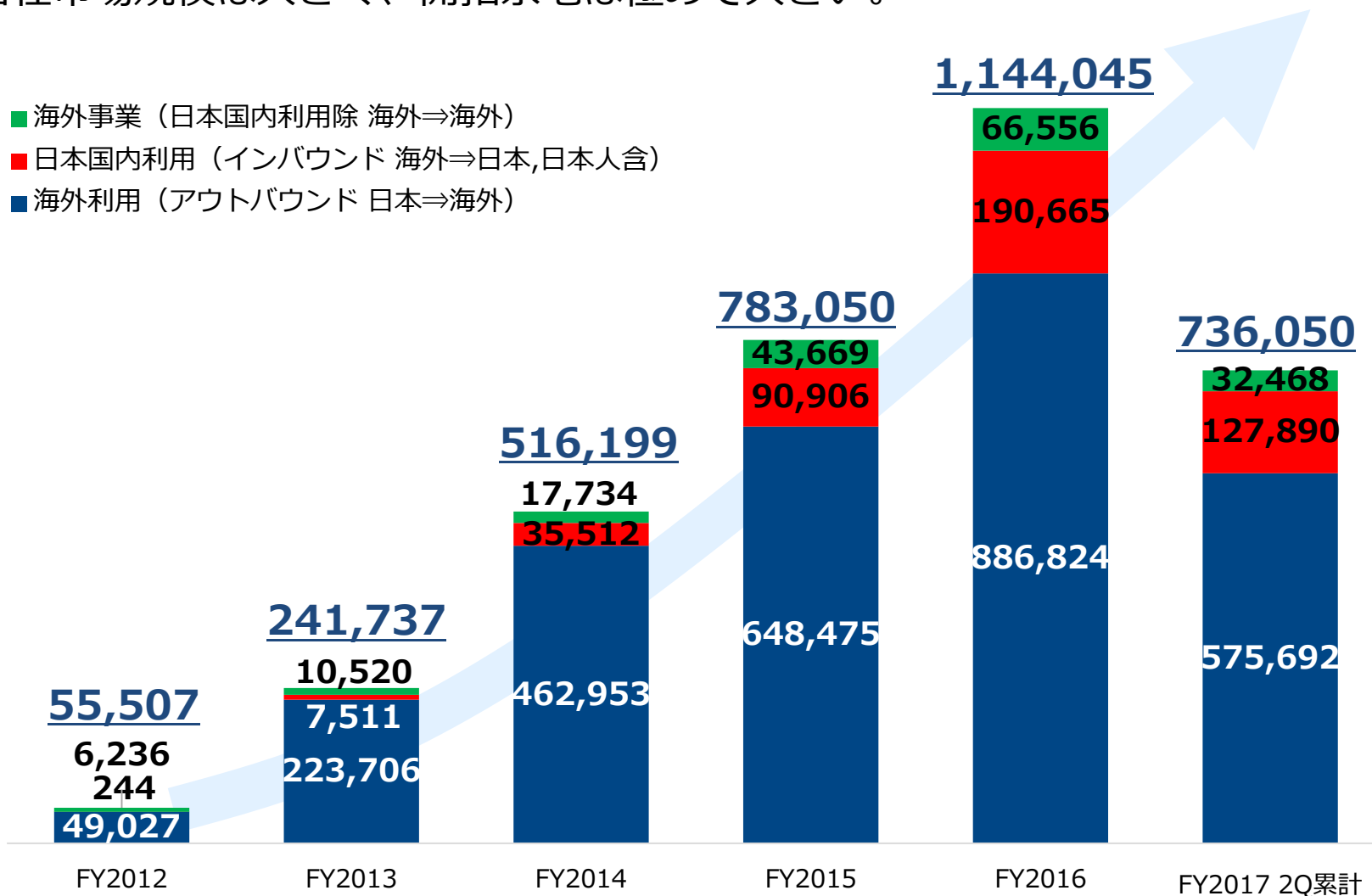
営業利益



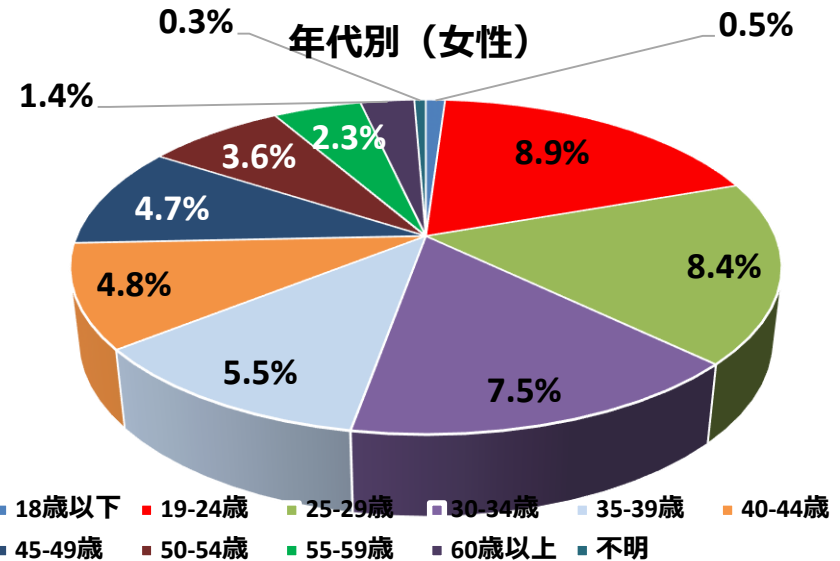
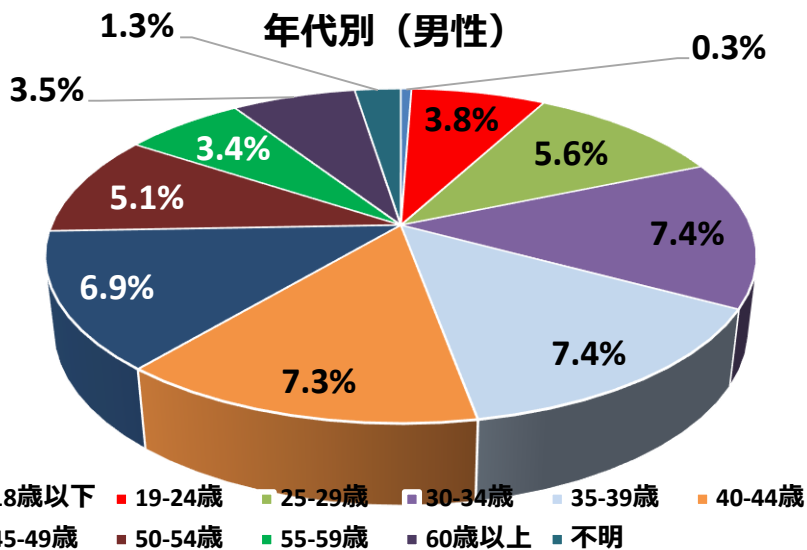
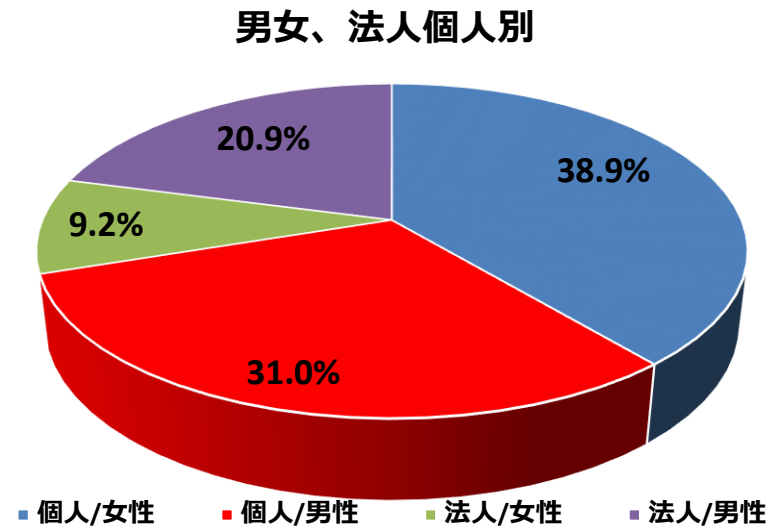
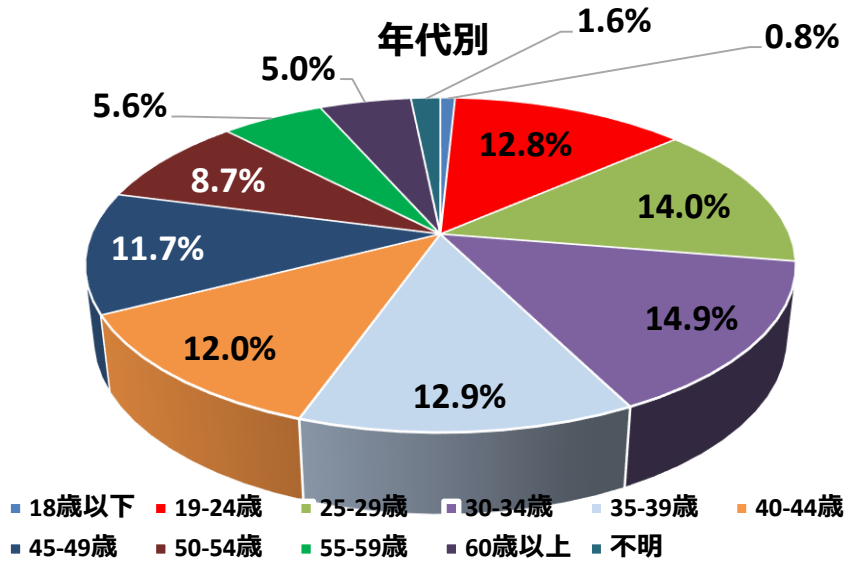
グローバルWiFi事業 レンタル件数推移

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)



グローバルWiFi事業 顧客属性 (過去累計)



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：623名 海外：76名 (2017年9月末日時点)

連結子会社 国内2社、海外12社 (2017年9月末日時点)

事業内容 **グローバルWiFi事業**
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



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



ポスター・画面の印刷コストダウン



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス



- 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

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

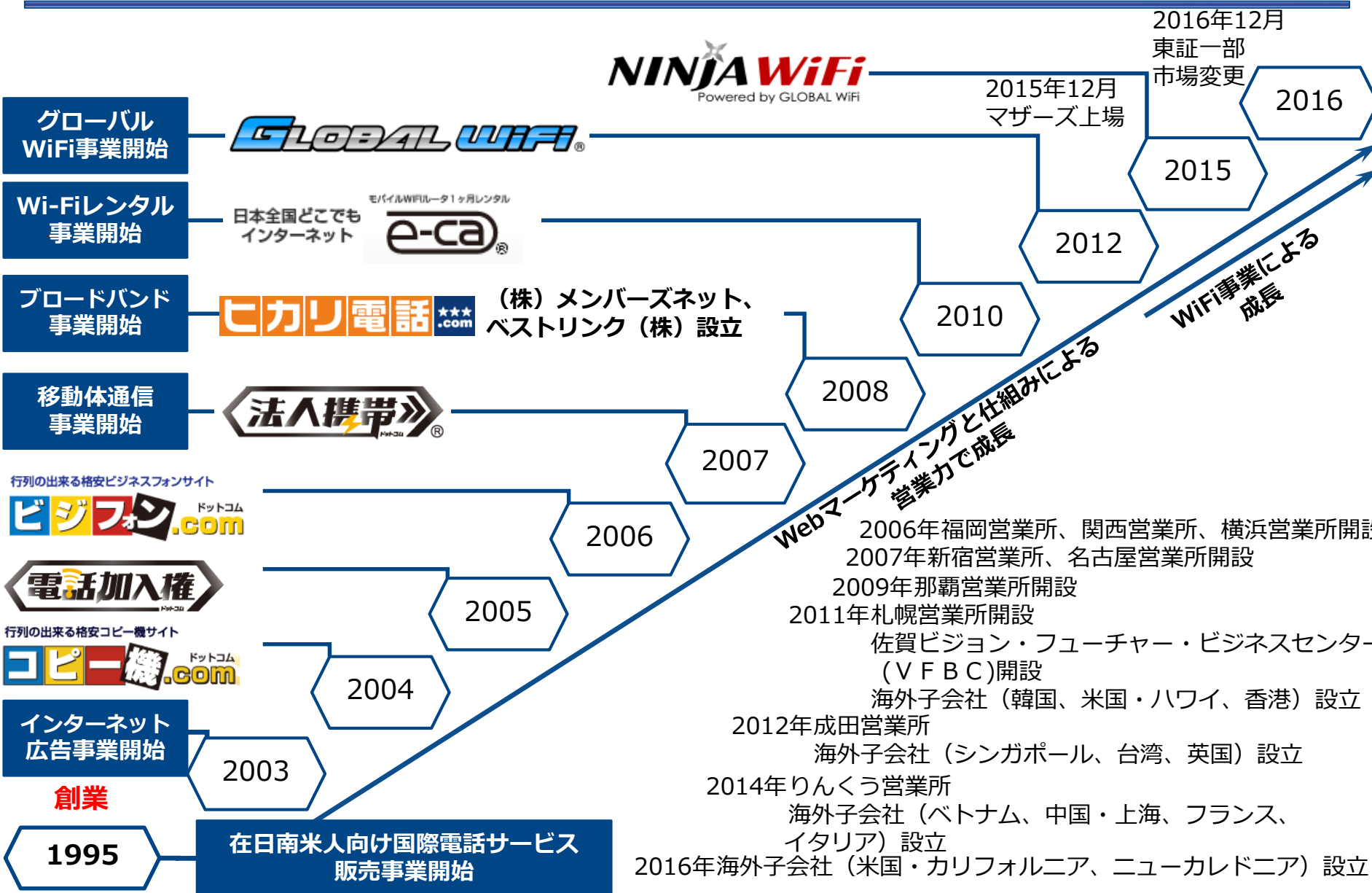
2014年12月 イタリア

2016年7月 米国 (カリフォルニア)

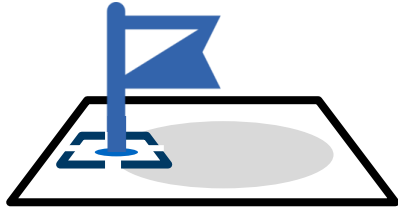
2016年8月 ニューカレドニア



- ● 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)



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

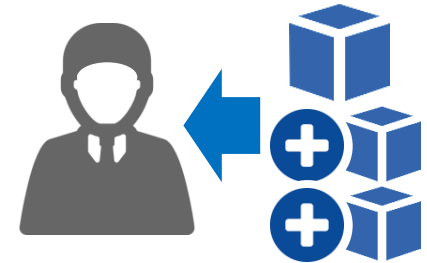
プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



- 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

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

顧客基盤の

- ①拡大 (市場開拓 = 各ステージでの成長、世界展開)
- ②安定 (収益性向上)
- ③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

- 販売チャネルの強化。
- 商品・サービス・ビジネスモデル強化。

グローバルWiFi事業

旅行関連サービス
プラットフォーム

【第3ステージ】 海外⇒海外

【第2ステージ】 インバウンド

【第1ステージ】 アウトバウンド

情報通信サービス事業

販売チャネル強化

商品・サービス・ビジネスモデル強化

セグメント概要・成長戦略 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。
- 複数名、複数の機器（スマートフォン、ノートPC等）での接続可能。

＜羽田空港国際線ターミナルカウンター＞



Step 1

お申込み・決済

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。



Step 2

機器のお受取り

国内空港または宅配、現地でお受取り。



Step 3

現地をご利用

現地でネットをお楽しみ下さい。
WiFi設定も簡単です。



Step 4

機器のご返却

国内空港または宅配、現地でご返却。

渡航前

渡航中

帰国後



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51の拠点

カウンター

空港カウンター設置拠点数業界最多クラス

法人営業力

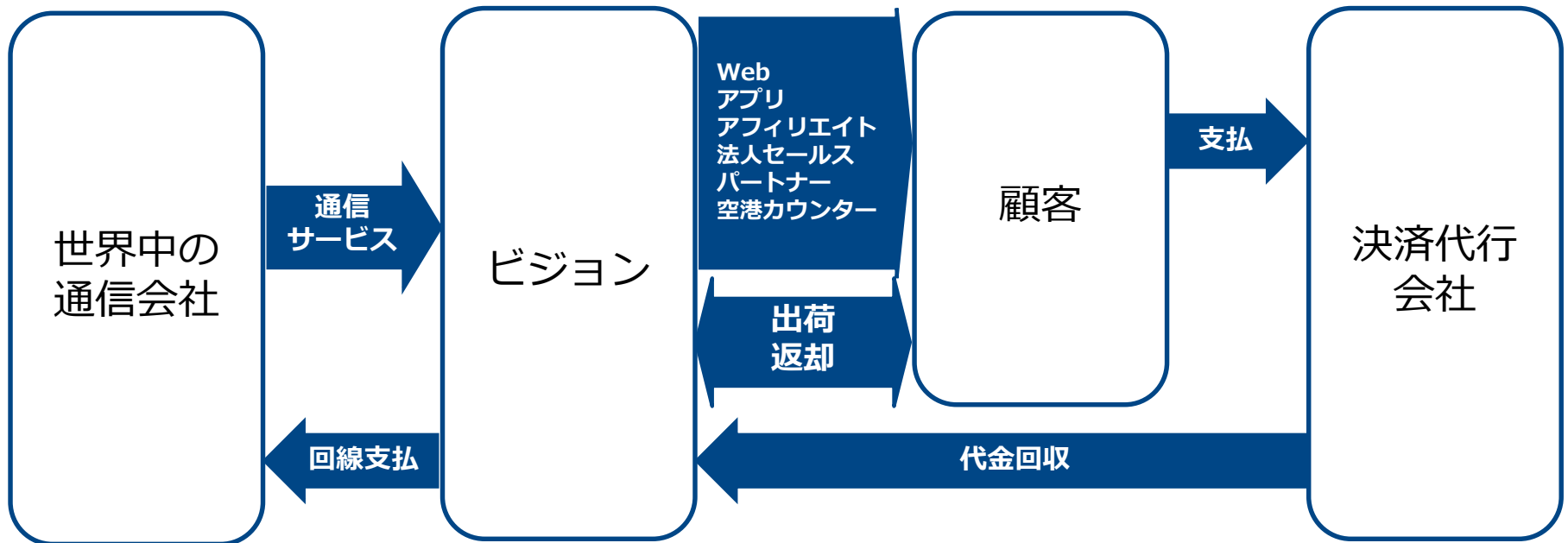
法人需要の取り込み力

顧客数

シェアナンバーワンクラスの利用者数

業界最多クラス200以上の国と地域をカバー
世界中の通信事業者との提携による高速通信

コストメリット最大89.9%
* 国内携帯電話会社による定額ローミングサービス比



セキュア
24時間365日 世界51の拠点
空港カウンター設置拠点数業界一



法人需要の取り込み力
シェアナンバーワンクラスの利用者数

インターネット接続手段比較

※当社調査、基準にて作成。

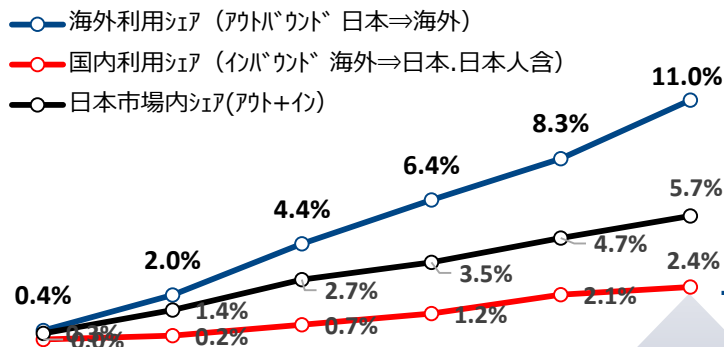


「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」は、安心・安全・快適・安価で優位。

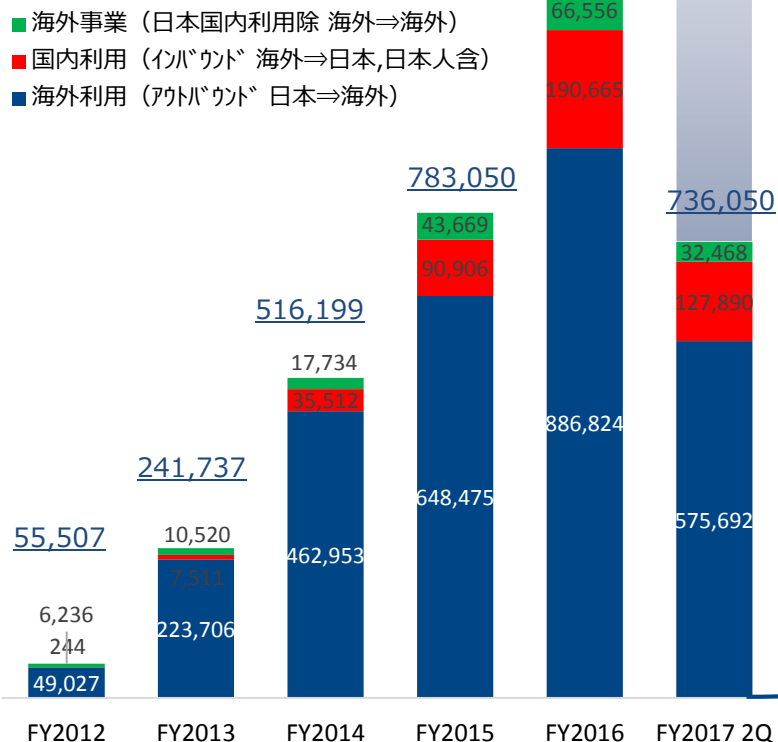
接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
Wi-Fiスポット	○	×	△	○	×
	場所が限定。場所や接続人数によって速度が遅いことがある。セキュリティに不安。				
国際ローミング	×	△	△	○	○
	料金、品質面で課題あり。（1日1,980円～2,980円と高い。更に高額請求となる場合あり。）				
SIM (現地調達)	△	△	○	×	○
	知識、管理が必要。（現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等）				
 	○	○	○	○	○
	現地の高品質回線を提携の上調達。現地 最速 。 安心 価格。 安全 。 簡単 （申込・利用）。				

グローバルWiFi事業 成長ストーリー

日本市場内での当社利用率（海外渡航者中グローバルWiFi利用率）※



レンタル件数 ※



③ 顧客基盤活用 ビジネス展開

旅行関連サービスプラットフォーム
インターネットインフラ提供+サービス

お役立ち情報（メディア）

渡航先での活動支援情報提供
⇒ 情報提供元 = 送客先 = 広告主
(ガイドブック、販促物配付、動画配信、施設、SNS、メール等)

お役立ちサービス

課題解決サービス提供
- ウェアラブル翻訳デバイス「ili (イリー)」レンタル
- 海外レストラン予約サービス 等

① 顧客基盤 拡大 市場開拓

② 顧客基盤安定 収益性向上

リピーター積み上げ

ロイヤリティの高い顧客積み上げCRM ⇒ 販促費抑制・安定収益
* リピーター率...受注の約50%以上

法人需要取り込み

高単価・季節変動少・リピート頻度多
* FY2017/ 3Q累計法人利用率... 件数43.6%、金額50.4%

利益率向上

単価向上（アップセル・クロスセル）、原価効率、販売管理費率の改善
<参考> セグメント利益率
* FY2016/3Q 15.4% → FY2017/3Q 17.6% (+2.2%)

○世界展開

- 各ステージにおける事業展開をそれぞれ加速。
 - 日本における (1)「アウトバウンド」、(2)「インバウンド」の取り込み。
 - 海外展開での (3) 巨大市場「海外 to 海外」のニーズ取り込み。
 - 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)。

日本潜在市場規模※
約4,115万人
2,880億円

*インバウンド + アウトバウンド
= 2,403.9万人 + 1,711.6万人
(2016年実績)

3.4%

全世界潜在市場規模

約12億人
8兆4,000億円

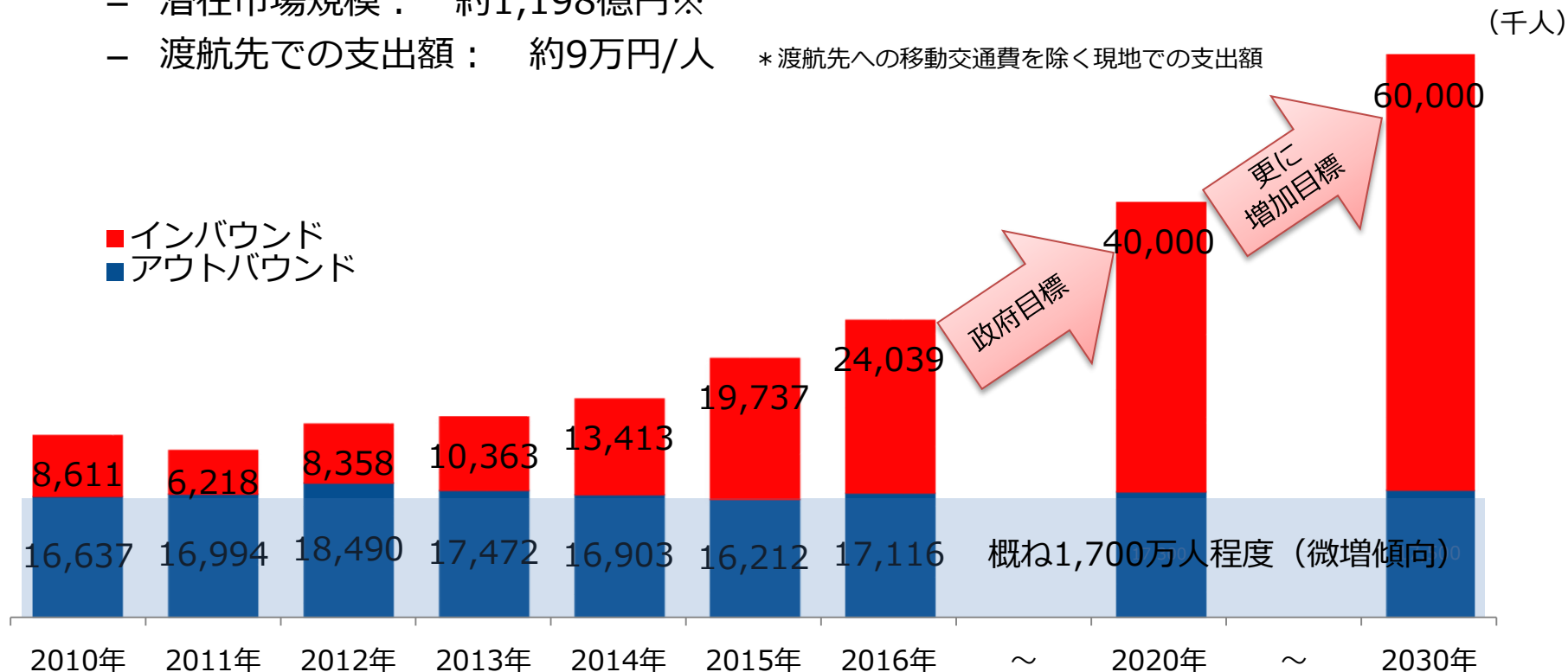


● ビジョングループ拠点
(2017年9月現在)

※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

グローバルWiFi事業の市場規模（日本）

- インバウンド（訪日外国人旅行者）：年間2,403万人超。
 - 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。
 - 訪日時の支出額：約14万円/人 * 来日・帰国時の移動交通費を除く日本滞在時の支出額
- アウトバウンド（日本→海外）：年間1,700万人前後で推移。
 - 潜在市場規模：約1,198億円※
 - 渡航先での支出額：約9万円/人 * 渡航先への移動交通費を除く現地での支出額

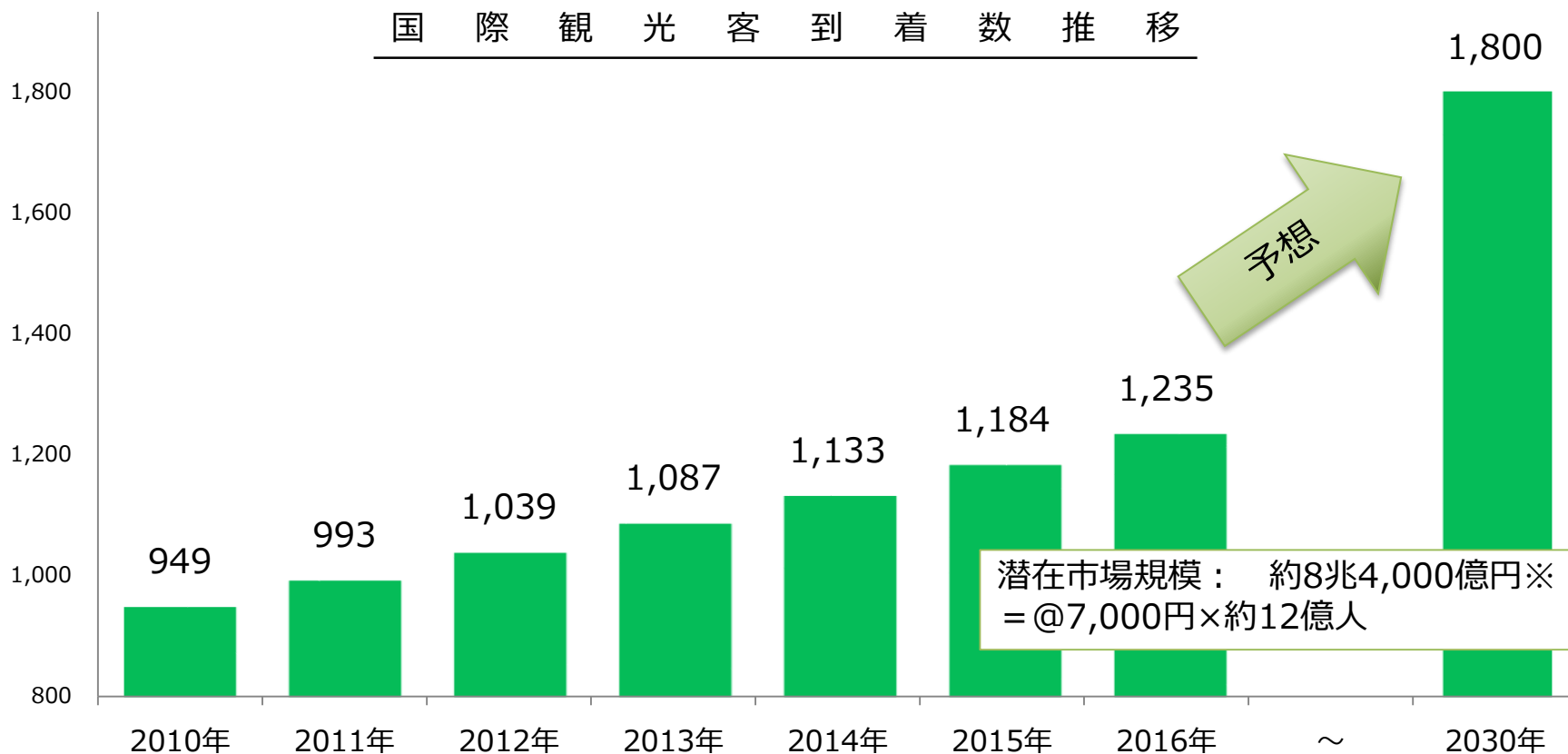


観光庁資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、日本政府観光局報道発表資料より当社作成
 ※当社顧客単価平均から試算

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、12億人超の巨大市場。
- 潜在市場規模： 約8兆円超※

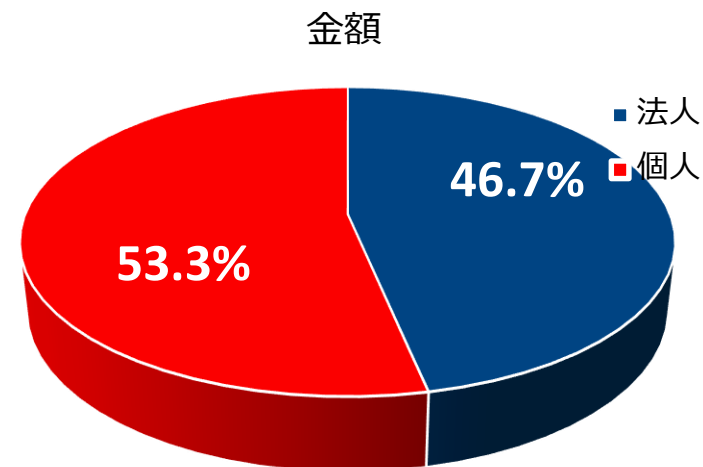
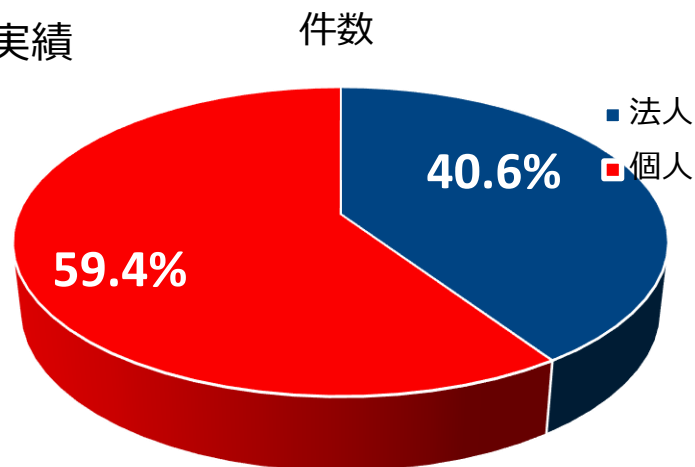
(百万人)



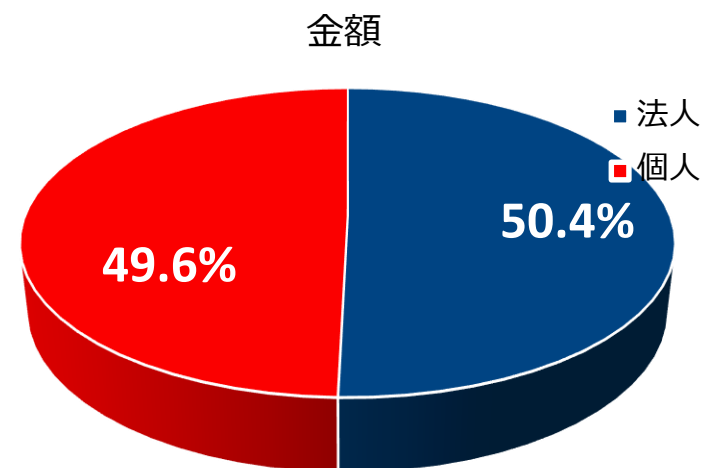
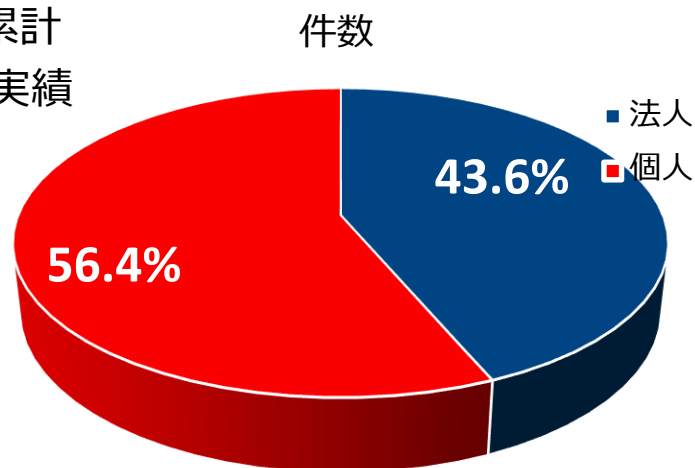
観光庁資料、平成29年版観光白書、国連世界観光機関（UNWTO）公表資料より当社作成
※当社顧客単価平均から試算

○法人需要取り込み

2017年第3四半期
(7月～9月) 実績



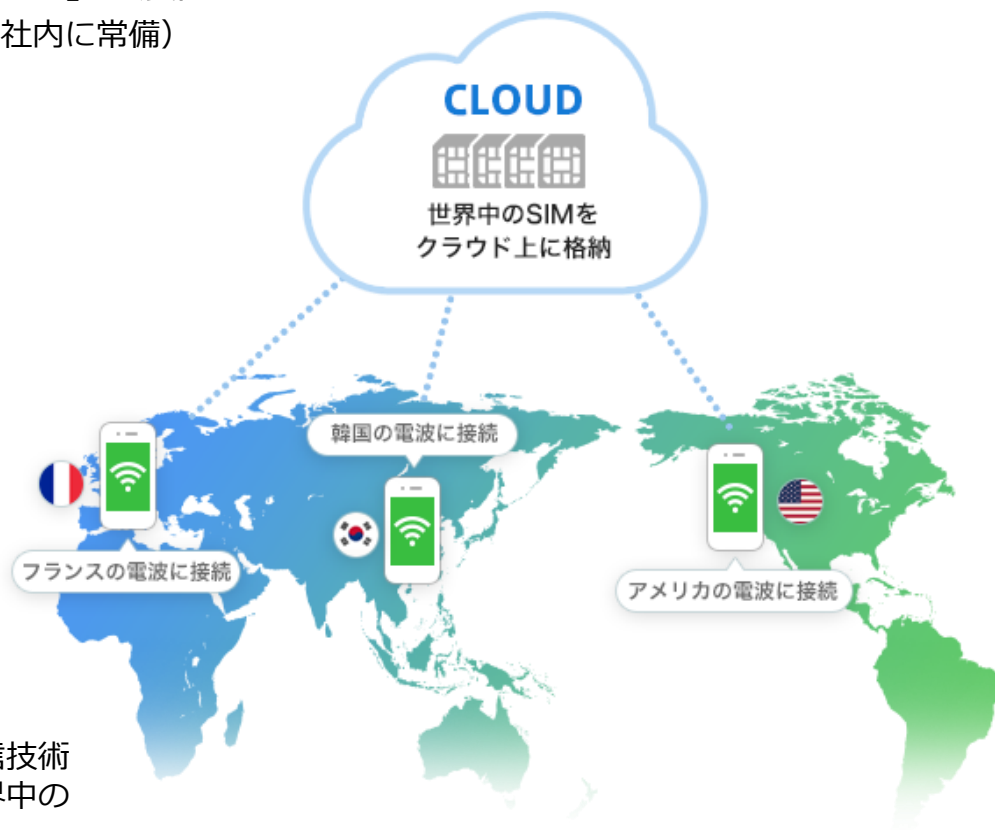
2017年12月期累計
(1月～9月) 実績



○クラウドWiFiの活用

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。

- 出荷オペレーションの省力化 = 出荷関連コストダウン
 - 保有するWi-Fiルーターのうち約20%導入（2017年9月現在）
- 法人限定プラン「グローバルWiFi for Biz」を展開。
 - 利用毎の申込・受取返却手続き不要（社内に常備）



1台で世界中どこでもインターネット クラウドWiFi技術

クラウド上でSIMを管理するという次世代型の通信技術により、物理的にSIMの挿入を行うことなく、世界中の通信キャリアの割り当てを可能にしています。

○旅行関連サービスプラットフォーム

- 既存顧客基盤を活用し、海外渡航中の課題解決に役立つ情報・サービスを提供。

【1】お役立ち情報（メディア） 【2】お役立ちサービス



*アウトバウンド（約142万人・994万泊） + インバウンド約50万人・350万泊

- インバウンド総合広告「NINJA MEDIA」
 - 外国人観光客向けマーケティング・広告。
 - 顧客基盤（訪日外国人旅行者）を活用。
 - 日本旅行する際の全ての「タイミング」でアプローチ可能。
 旅マエ：情報収集中、旅行準備中
 旅ナカ：空港、移動中、観光中、宿泊先
 旅アト：帰国後
- 翻訳デバイス“ili”～法人用～
 「ili for Guest」



貴社関係者すべての「言語の壁」をストレスフリーに

瞬間翻訳機 ili ~法人用~

「あさちゃん」
「ZIP」でも
話題！

メーカーによる
実証実験動画を
公開中！

日本語 ↔ 中国語
日本語 ↔ 英語に対応

自分で専門用語・
固有名詞の追加ができる！

Taiwanese Tourists Try ili for the First...

※2017年3月イオンモール内11店舗の協力のもと実施

お客さまはどんな時にあなたを選びますか？

外国人観光客に届く
プロモーション

「欲しい」と思った時が一番のタイミング！

情報収集
旅行準備中
移動中
観光中

動画でアプローチ
メルマガでアプローチ
クーポンでアプローチ
ガイドブックでアプローチ

- ウェアラブル翻訳デバイス「ili（イリー）」レンタル。
 - 日本語・英語・中国語・韓国語に対応。（スペイン語・タイ語等順次追加）
- インバウンドビジネスを展開する法人向けライセンス販売。
 - **多言語対応力**を備え、**機会損失をなくし**、**満足を提供**
 - 海外渡航者・訪日外国人旅行者へ、活用シーンを提案。「ili for Guest」
「滞在中、施設等のスタッフとのコミュニケーション」困った... 32.9%〔*1〕

Wearable Translator

The world's first wearable translator - breaking the language barrier and making communication happen.



支払い方法を知りたい!



カードで払えますか?

別々に払いたいです。

好みを伝えたい!



辛いものが好きです。

トマトは嫌いです。

バスに乗りたい!



このバスは空港まで行きますか?

運賃はどう払えば良いですか?

色違いを見つけない!



色違いはありますか?

Mサイズはありますか?

〔*1〕観光庁「訪日外国人旅行者の国内における受入環境整備に関するアンケート」
(2017年2月)

- メディア 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」

- 「NINJA WiFi®」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F I T(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。

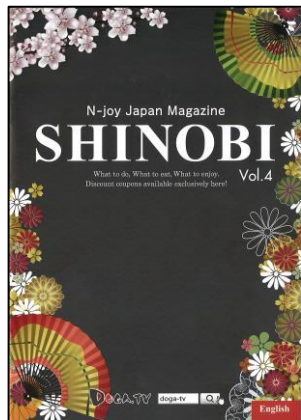
- 動画メディア 「DOGA.TV」

<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。
- Youtuber社員による制作。

○掲載メリット：

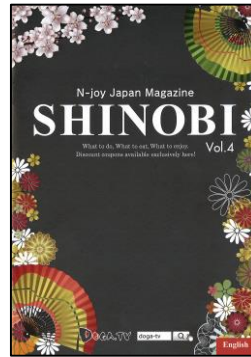
- 動画制作から掲載に関する要素を全てワンストップで提供(企画、制作、キャスティング、翻訳、マーケティング)。
- 「NINJA WiFi®」利用者による視聴=誘客の確率が高い。
- 「SHINOBI」と連動可能。



ミニストップ様との取り組み事例



- リニューアル**
- ・ 訴求文面
 - ・ サービス内容



配布 (手渡し)
動画配信



協議

集計データを基に広報担当者さまと当社担当にて協議

- ・ 文化 (言語) の違いに対応する訴求方法の提案
- ・ 利用頻度等からサービス内容の変更提案 等



クーポン利用



データ集計
・ 分析

バーコードでデータ化

- ・ いつ (期間)
- ・ 全国のどこの店舗
- ・ どの言語 (4言語対応)
- ・ 何枚利用

・ インバウンド観光ビル「歌舞伎城」 (2017年6月オープン)

<1階>

インバウンドサービス案内所「歌舞伎城」

※ビジョンおよび提携インバウンドサービス

- ・ 都内各所の観光スポット案内、グルメガイド
- ・ 「NINJA WiFi®」、「ili (イリー)」受付
- ・ 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」配布、「DOGA.TV」案内
- ・ 観光地名産品ご紹介・販売等
- ・ 訪日外国人旅行者向けガイドマッチング「TOMODACHI GUIDE」案内・申込み受付
- ・ 外貨両替、ポケットチェンジ (外貨を電子マネーに返還できるサービス) 設置
- ・ 体験スペース受付



<2階、3階、屋上>

“和”をテーマにした居酒屋「和食酒処 歌舞伎城」

「和食酒処 歌舞伎城」
酒蔵直送の日本酒提供



「体験スペース」日替わり体験プラン



<地下1階>

コワーキングスペース
「寺子屋」



- UROAMEDIAと資本業務提携（2017年8月）
 - 日中韓ナンバーワンクラスのWi-Fiルーターレンタルサービス事業者の協業で、圧倒的な数の海外渡航者へリーチ可能。
 - メディア価値向上を図り、総合広告を販売。



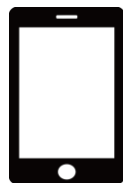
ガイドブック 	販促物配付 	動画配信  DOGA.TV	施設  歌舞伎城 KABUKI-JO	SNS  WeChat 忍者Online WeChat ID:ninja-online	メール 	etc.
---	--	--	--	--	--	------

セグメント概要・成長戦略 情報通信サービス事業

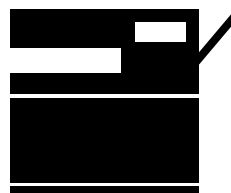
- 企業の成長ステージ・ニーズにあわせた最適な情報通信関連製品・サービスを提供。



固定通信
ビジネスフォン



モバイル



O A



ホームページ



セキュリティ





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... 114,343件 (2016年) 出典：法務省

* 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)

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

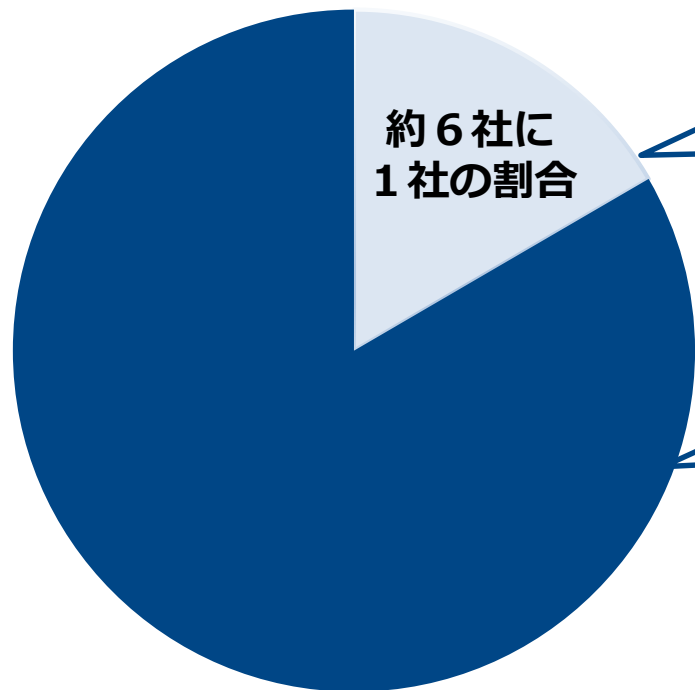
カスタマー ロイヤリティ

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)

○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。



当社獲得の新設法人（*新規顧客）

(2016年)	(2015年)
18,966社	18,232社

* 当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業数（個人事業主含）（当社調べ）

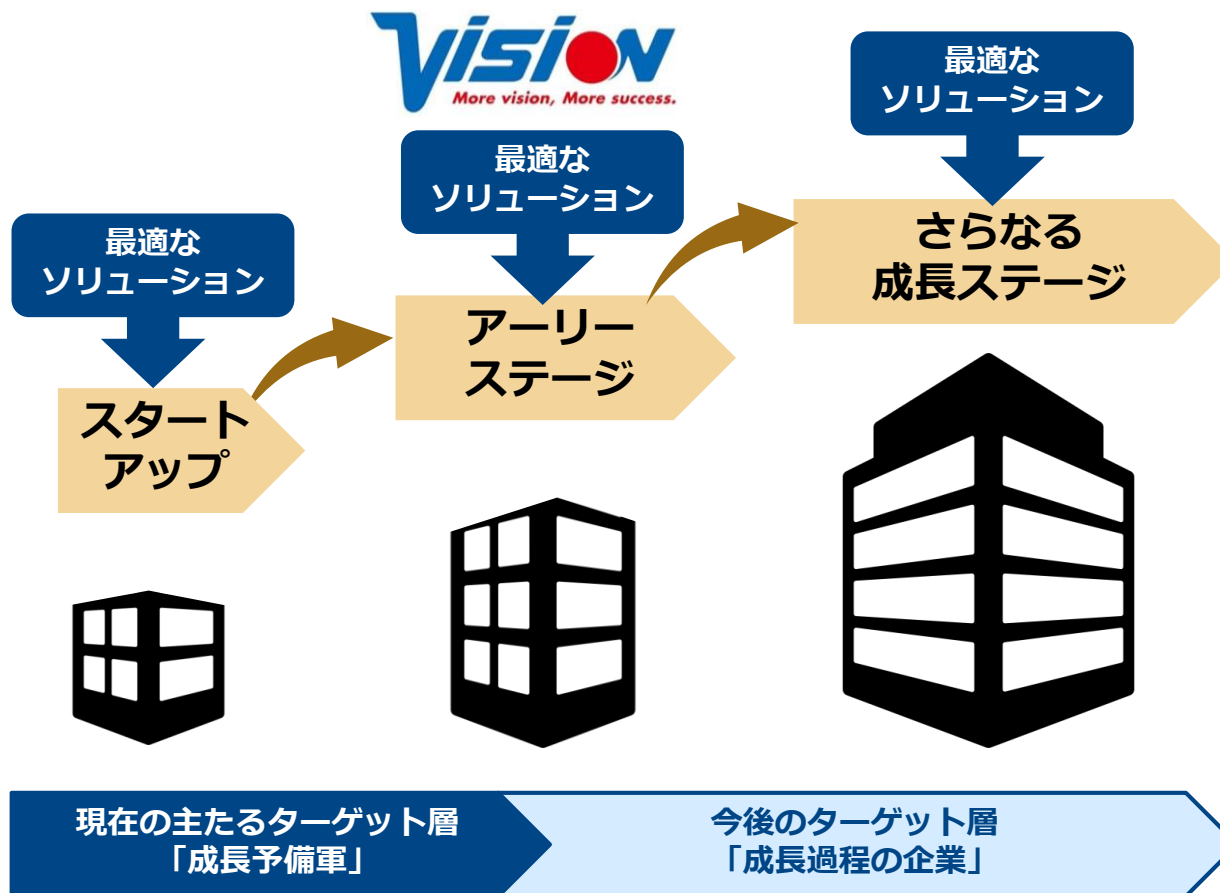
日本における会社法人登記件数※

(2016年)	(2015年)
114,343件	111,238件

※法務省会社設立数統計より当社作成

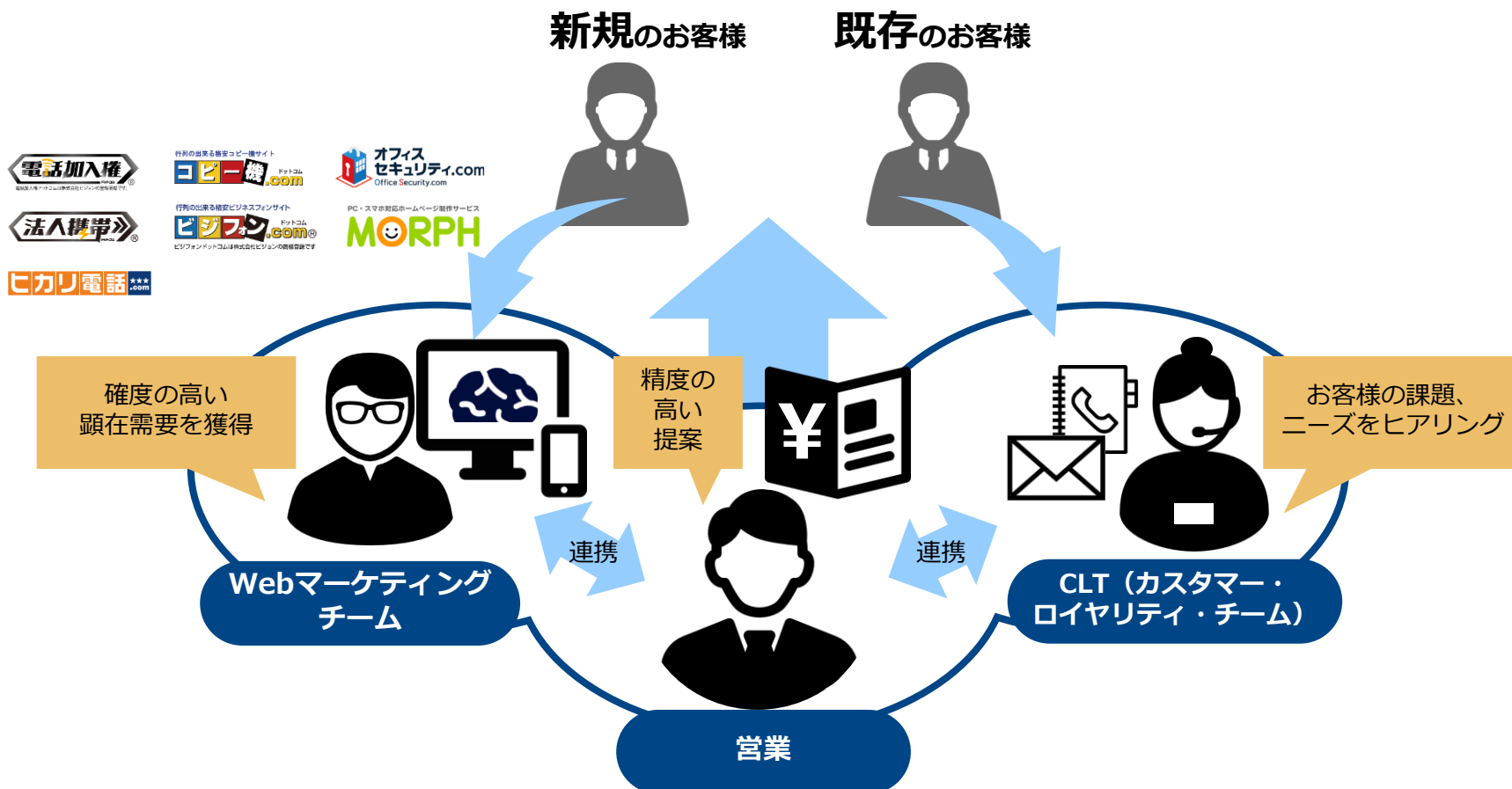
○ストック型ビジネスモデル

- 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。



- 「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」
 - 当社の主たるターゲットであるスタートアップ・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。

企業のための総合支援サイト



<p>電話回線</p> <p>プロダクト・B2B回線・ひかり電話など多くの電話回線サービスを取り扱っています。とくに早く導入が可能なサービスも豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>インターネット</p> <p>インターネット回線の種類や容量を比較し、料金やサービス内容に合わせてプランやサービスをご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>複合機・コピー機</p> <p>複合機のコピー機・複合機をお使いの状況に合わせて最適な複合機をご提案いたします。大手メーカーのコピー機・複合機を豊富に取り扱っています。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>ビジネスフォン</p> <p>初めてビジネスフォンを導入する方も安心、豊富な種類の導入ポイントをご用意。スマートフォン対応のクラウドサービスも豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>法人携帯</p> <p>法人携帯からスマホの法人携帯も豊富に取り扱っています。また、通話料の削減にも対応。スマートフォン対応の法人携帯も豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>ホームページ制作</p> <p>店舗やオフィスの営業環境などお客様の業種や業種別のホームページ制作いたします。スマートフォン対応のホームページ制作も豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>国内Wi-Fiルーター</p> <p>国内の店舗・店舗・セミナーなど、ビジネスにも対応。Wi-Fiルーターも豊富に取り扱っています。また、通話料の削減にも対応。Wi-Fiルーターも豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>海外Wi-Fiルーター</p> <p>世界100以上の国と地域に対応。1ヶ月前の予約が必要なグローバルWi-Fiルーターも豊富に取り扱っています。また、通話料の削減にも対応。海外Wi-Fiルーターも豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>
<p>UTM (統合情報管理ツール)</p> <p>弊社が提供するUTMは、個人事業主や中小企業向けに、ウェブサイトのアクセス状況をリアルタイムで把握し、分析することができます。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>CAT (クレジット決済機)</p> <p>日本の約70%の店舗が導入しているクレジット決済機。クレジット決済機を導入することで、お客様の決済がスムーズになります。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>オフィス家具</p> <p>机・椅子・デスク・収納家具など、オフィスに必要な家具を豊富に取り扱っています。また、通話料の削減にも対応。オフィス家具も豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>オフィス引越し</p> <p>ビマケが提供するオフィス引越しサービスは、お客様の引越し先まで、お荷物をお預かりし、お引越し先までお送りいたします。また、通話料の削減にも対応。オフィス引越しも豊富です。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>空間デザイン</p> <p>店舗やオフィスの空間デザイン。お客様の業種や業種別の空間デザインをご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>ハンコ・印版</p> <p>店舗やオフィスのハンコ・印版。お客様の業種や業種別のハンコ・印版をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>名刺</p> <p>ビマケが提供する名刺は、お客様の業種や業種別の名刺をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>チラシ</p> <p>店舗やオフィスのチラシ。お客様の業種や業種別のチラシをご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>
<p>SEO対策</p> <p>お客様のウェブサイトやブログの検索順位を上げるためのSEO対策。お客様の業種や業種別のSEO対策をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>看板</p> <p>店舗やオフィスの看板。お客様の業種や業種別の看板をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>買し会議室</p> <p>お客様の買し会議室。お客様の業種や業種別の買し会議室をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>航空券</p> <p>お客様の航空券。お客様の業種や業種別の航空券をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>ウォーターサーバー</p> <p>お客様のウォーターサーバー。お客様の業種や業種別のウォーターサーバーをご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>有線放送</p> <p>お客様の有線放送。お客様の業種や業種別の有線放送をご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	<p>会計サービス</p> <p>お客様の会計サービス。お客様の業種や業種別の会計サービスをご提案いたします。</p>  <p>もっと詳しく見る ></p>	

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



世の中の情報通信産業革命に貢献します。