

2019年12月期第2四半期 決算説明資料

2019.8.9
株式会社ビジョン
証券コード：9416

- 業績ハイライト、2019年12月期第2四半期実績
- 今期（2019年12月期）の見通し
- 2019年12月期の取り組み進捗
- 成長戦略について
- APPENDIX
 - 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

業績ハイライト、2019年12月期第2四半期実績

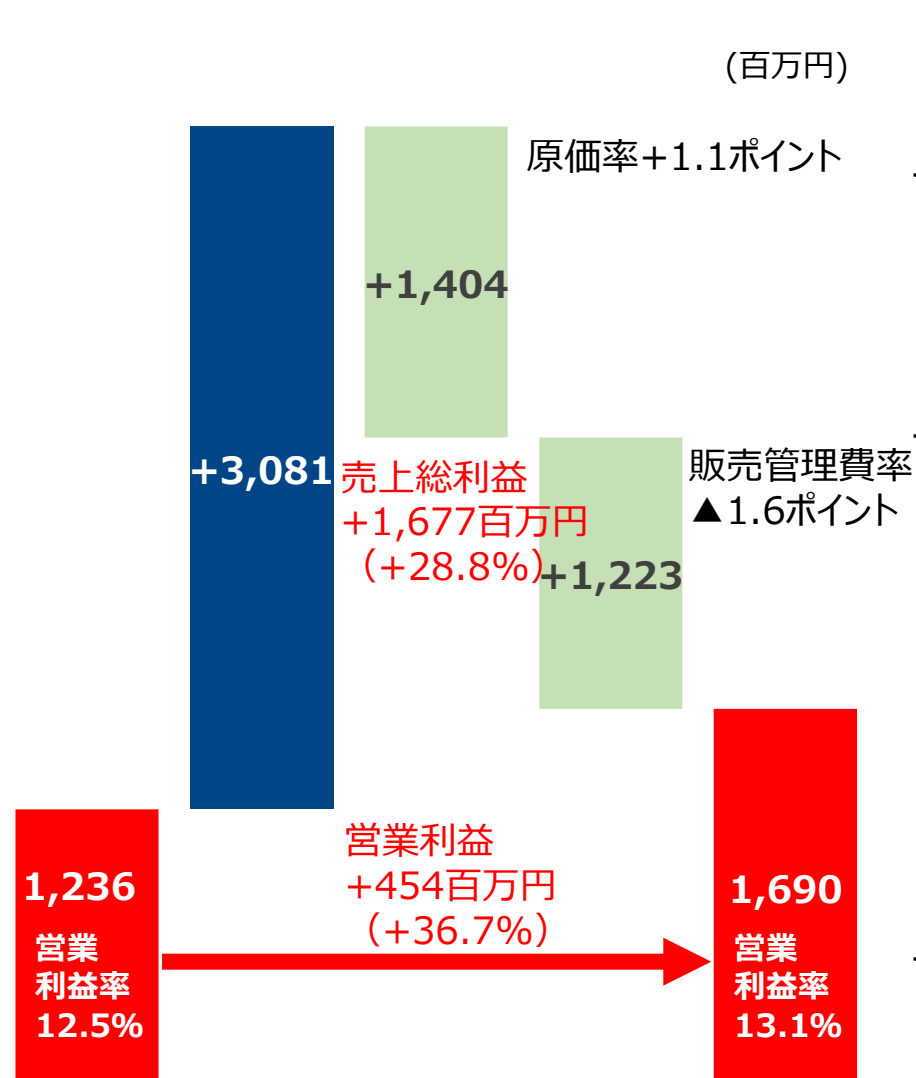
2019年12月期第2四半期決算概要（連結）



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2Q実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	12,937	100.0	+3,081	+31.3
FY2018/2Q累計実績	9,855	100.0	+1,504	+18.0
売上総利益	7,496	57.9	+1,677	+28.8
FY2018/2Q累計実績	5,819	59.0	+967	+19.9
営業利益	1,690	13.1	+454	+36.7
FY2018/2Q累計実績	1,236	12.5	+385	+45.4
経常利益	1,673	12.9	+428	+34.4
FY2018/2Q累計実績	1,245	12.6	+395	+46.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,075	8.3	+265	+32.9
FY2018/2Q累計実績	809	8.2	+237	+41.6



営業利益率13.1%
(前年同期比約0.5ポイント上昇)

– **売上高：**

- グローバルWiFi事業
⇒ レンタル件数増加により売上増加。
- 情報通信サービス事業
⇒ クロスセル、アップセルにより引き続き順調に売上増加。

– **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)
- 情報通信サービス事業
 - 複合機等仕入原価の発生する商材比率の増加により原価率増加 (セグメント利益率は増加)
- その他
 - ProDrivers (プロドラ) ドライバー人件費 (原価計上) 2018年12月期第3四半期より事業開始

– **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▲4.3ポイント)

FY2018 2Q 売上増加 原価増加 販管費増加 FY2019 2Q

- グローバルWiFi事業：売上高 **36.7%増**、セグメント利益 **38.9%増**。
- 情報通信サービス事業：売上高 **17.8%増**、セグメント利益 **31.2%増**。

(百万円、%)

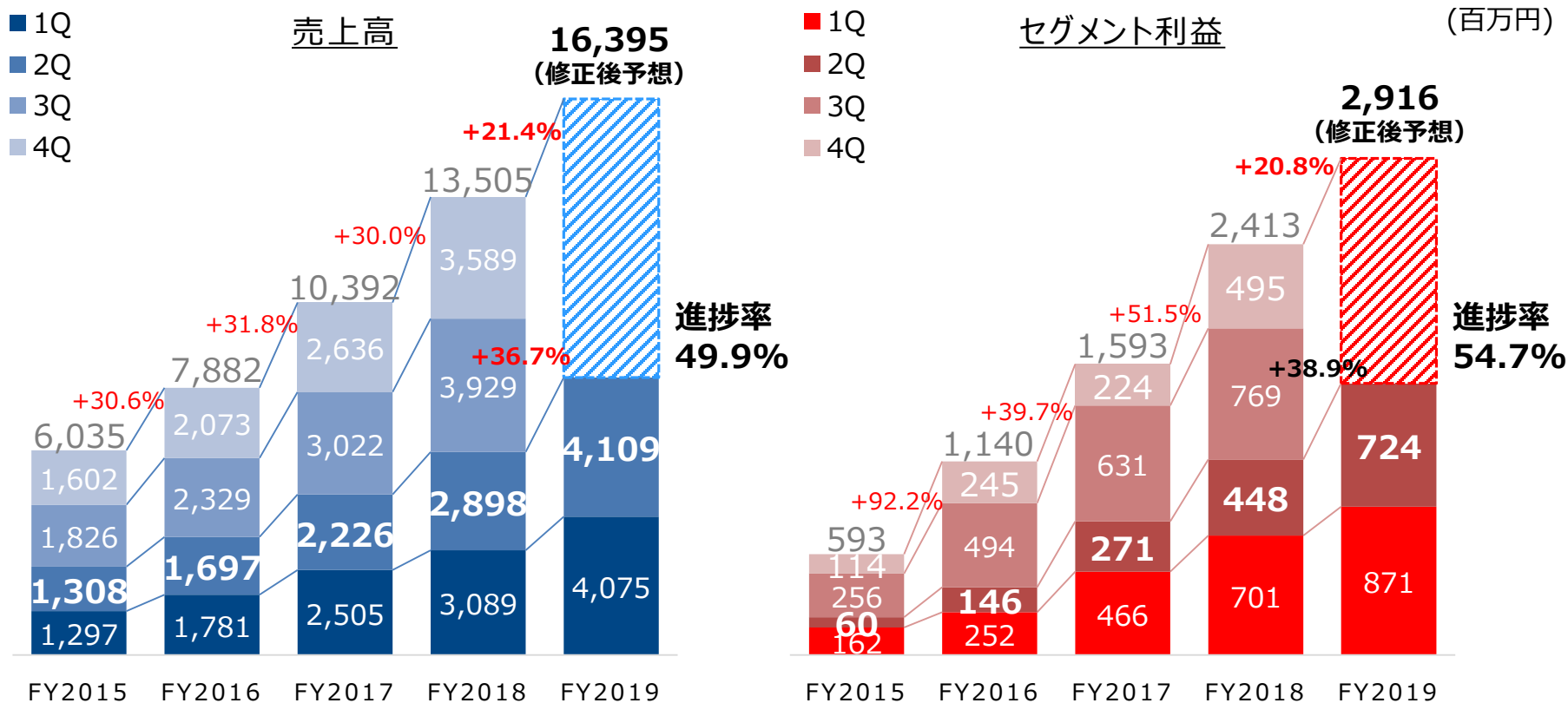
	2019年12月期	2018年12月期	増減		
	2Q累計実績	2Q累計実績	金額	増減率	
	金額	金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	8,184	5,987	+2,197	+36.7
	情報通信サービス事業	4,509	3,827	+682	+17.8
	報告セグメント計	12,694	9,814	+2,879	+29.3
	その他	247	40	+206	+509.3
	調整額	△4	—	△4	—
	合計（連結）	12,937	9,855	+3,081	+31.3
セグメント利益	グローバルWiFi事業	1,596	1,149	+446	+38.9
	利益率	19.5	19.2	+0.3	—
	情報通信サービス事業	832	634	+198	+31.2
	利益率	18.5	16.6	+1.9	—
	報告セグメント計	2,428	1,783	+644	+36.2
	その他	△157	△67	△90	△135.0
調整額	△580	△480	△100	△20.9	
合計（連結）	1,690	1,236	+454	+36.7	

グローバルWiFi事業 業績推移



日本から海外への渡航者及び訪日外国人とも過去最多。順調に推移し、増収増益を継続。

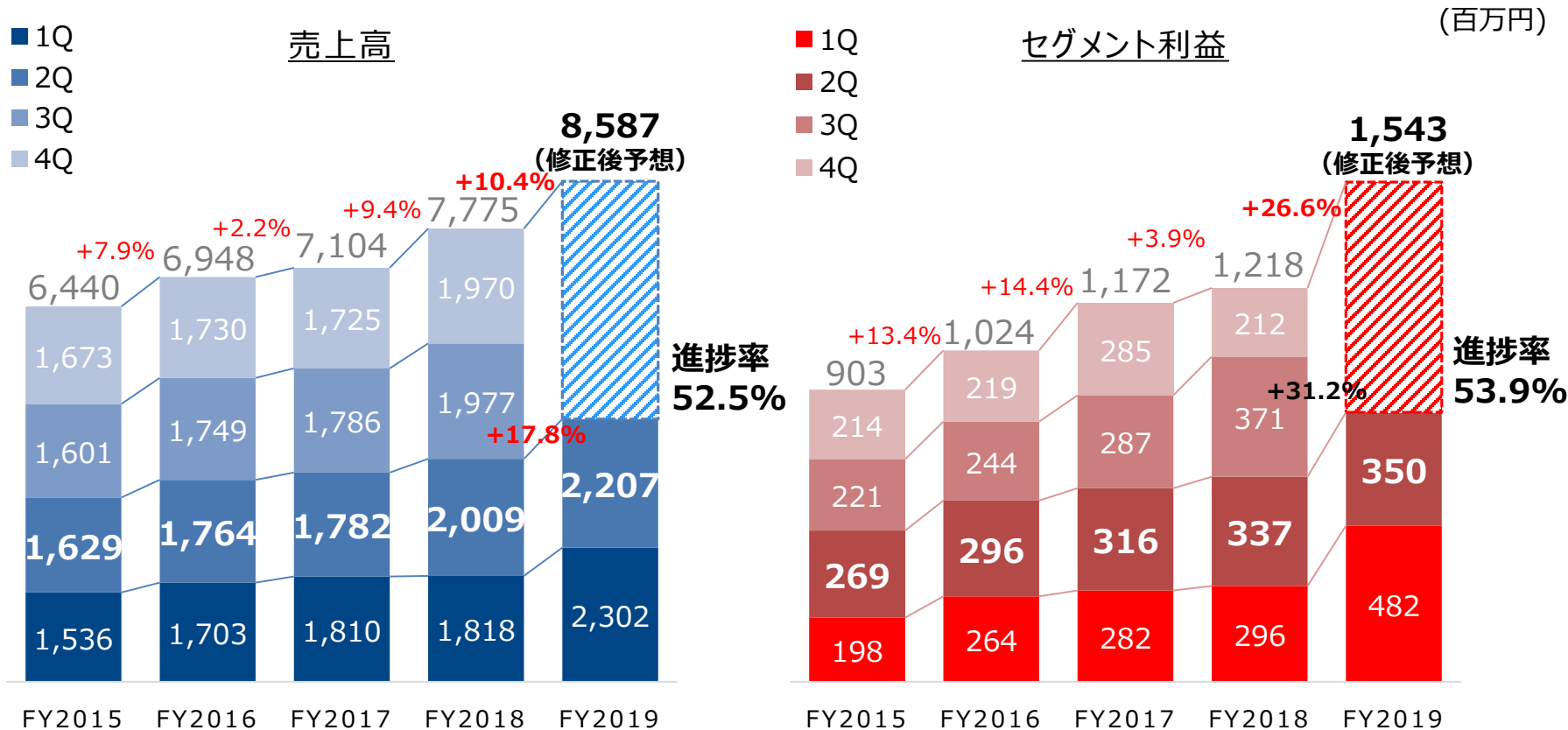
- 利用浸透率※の向上。(利用シェア向上)
2018年：14.9% (通期) ⇒2019年2Q累計：17.9% (約3.0ポイント上昇)
※日本から海外への渡航者に占める当社のWi-Fiルーターをご利用頂いた人数の比率。
- 法人を中心に無制限プラン及び社内常備型「グローバルWiFi for Biz」が好評を博し出荷数増加。
- 原価効率及びオペレーションの改善等、収益性向上施策の継続的な取り組み。



(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）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。

2019年12月期の見通し

通期連結業績予想修正 (2019.8.9取締役会決議)



※2019.8.9 2019年12月期第2四半期累計期間業績予想と実績との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ抜粋

業績予想修正 (上方修正)

最近の業績動向を踏まえ、2019年12月期通期連結業績予想を修正。

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	24,470	3,012	3,013	2,003	123.49
今回修正予想 (B)	25,793	3,264	3,248	2,116	130.38
増減額 (B - A)	1,322	252	234	112	
増減率 (%)	5.4	8.4	7.8	5.6	
(ご参考) 前期実績 (2018年12月期)	21,503	2,484	2,499	1,529	94.2

今期業績予想



2019年12月期第2四半期実績を踏まえ **通期業績予想 修正**

売上高：前年同期比**19.9%増**、営業利益：前年同期比**31.4%増**。 (百万円、%)

科目	2019年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	25,793	100.0	+4,289	+19.9
FY2018実績	21,503	100.0	+3,948	+22.5
売上総利益	15,094	58.5	+2,444	+19.3
FY2018実績	12,650	58.8	+2,489	+24.5
営業利益	3,264	12.7	+780	+31.4
FY2018実績	2,484	11.6	+695	+38.9
経常利益	3,248	12.6	+748	+29.9
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	2,116	8.2	+587	+38.4
FY2018実績	1,529	7.1	+320	+26.5

セグメント業績予想

- グローバルWiFi事業 : 売上高**21.4%増**、セグメント利益**20.8%増**。
- 情報通信サービス事業 : 売上高**10.4%増**、セグメント利益**26.6%増**。

(百万円、%)

	2019年12月期 予想	2018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	16,395	13,505	+2,890	+21.4
	情報通信サービス事業	8,587	7,775	+811	+10.4
	報告セグメント計	24,983	21,281	+3,701	+17.4
	その他	814	231	+583	+252.6
	調整額	△4	△8	+3	△46.4
	合計（連結）	25,793	21,503	+4,289	+19.9
セグメント 利益	グローバルWiFi事業	2,916	2,413	+502	+20.8
	情報通信サービス事業	1,543	1,218	+324	+26.6
	報告セグメント計	4,460	3,632	+827	+22.8
	その他	△69	△194	+125	△64.4
	調整額	△1,126	△954	△172	+18.1
	合計（連結）	3,264	2,484	+780	+31.4

通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

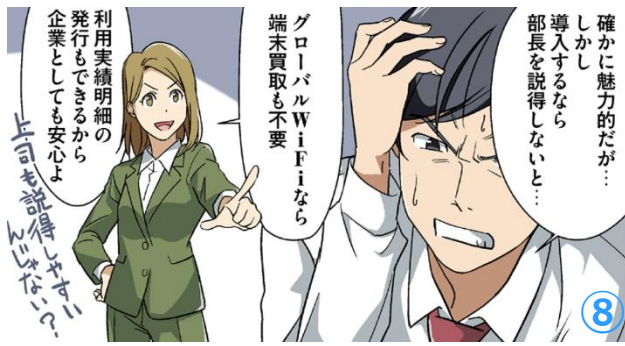
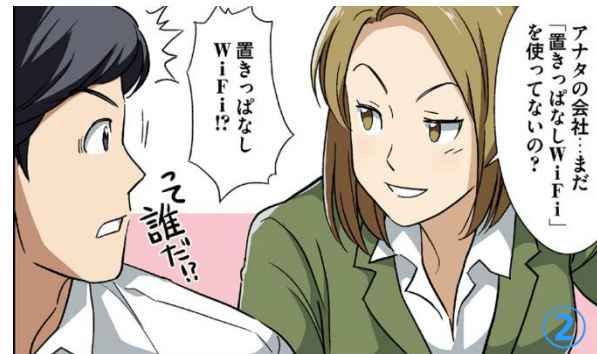
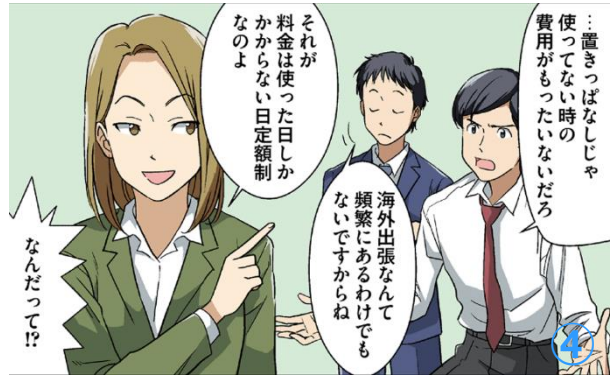
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2016年12月期	売上高	3,487	3,465	4,083	3,807	14,843
	構成比（対通期）	23.5	23.3	27.5	25.7	—
	営業利益	313	245	517	214	1,290
	構成比（対通期）	24.3	19.0	40.1	16.6	—
	営業利益率	9.0	7.1	12.7	5.6	8.7
2017年12月期	売上高	4,326	4,024	4,827	4,377	17,554
	構成比（対通期）	24.6	22.9	27.5	24.9	—
	営業利益	513	336	688	249	1,788
	構成比（対通期）	28.7	18.8	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			25,793
	構成比（対通期予想）	25.1	25.1			—
	営業利益	980	710			3,264
	構成比（対通期予想）	30.0	21.8			—
	営業利益率	15.1	11.0			12.7

2019年12月期の取り組み進捗

- 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 90%以上で推移
(2018年6月：約77%⇒2019年6月：約93%)
※自社契約のSIMを活用した差別化。
※通信キャリアによっては対応できない国もあり約90%前後が上限。
- 活用効果：
 - 通信原価率低減（通信回線利用効率向上）
 - 出荷・運営オペレーション省力化（販売管理費低減）
- 活用サービス：
 - 「グローバルWiFi for Biz」提供
 - オフィスに常備（都度レンタル手配等不要）
 - 国内通信月間3GBまで無料提供（普段使い可能）
 - 空港カウンターの在庫拡充・対応エリア拡大
- 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（8月1日～）
 - 厚さ▲59%、重さ▲25%、最大12時間連続利用可能



- 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



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

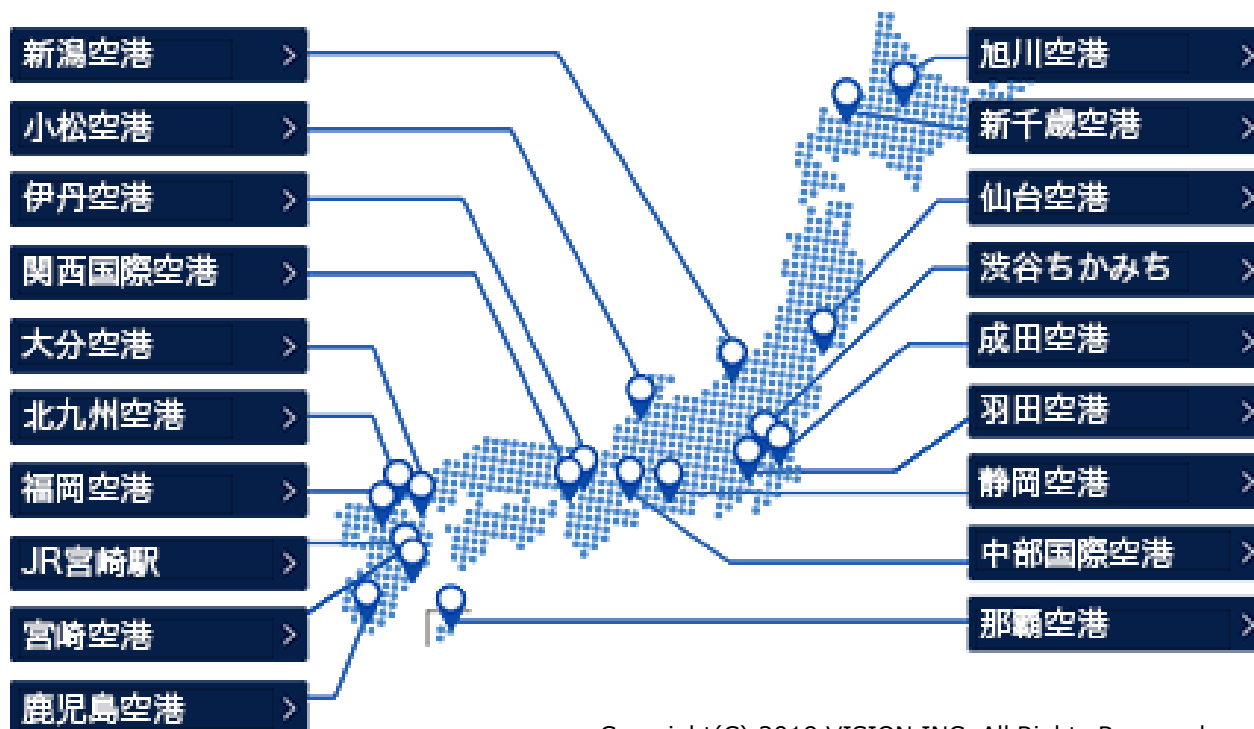
CS向上

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。

空港カウンター及びスマートピックアップ (SmartPickup)

- 国内17空港、25ヶ所のカウンターで、受取・返却可能（業界最多クラスの拠点数）
 - 内主要6空港（20機）自動受渡しロッカー設置済。
 - 新規出店（北九州）、増設（18機⇒20機）ユーザータッチポイントの強化。
- 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）へは徹底的に待ち時間をなくす。
 - 説明が必要なお客様へは空港スタッフが対応。
 - 羽田空港：3機、成田空港：6機、中部国際空港：3機（1機増設）
関西国際空港：6機、伊丹空港：1機、北九州空港：1機（1機新設）計：20機設置
※2019年6月末時点



ニーズに対応した 受取・返却方法





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

- 新スタイル店舗（初出店）
 - － 北九州空港
 - 九州唯一の24時間対応空港。
 - 空港内初のプリペイドカードSIM自販機の設置。
 - － 受渡し・返却対応が可能な無人店舗。
 - － 訪日外国人客、一時帰国される方を中心に日本用プリペイドSIMの自動販売機（当社グループ初）設置。
 - － ニーズがあっても人材確保の難しい早朝・深夜も含め、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が加速する為、利便性の向上と収益増加が図れる。



- 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が増加。
- ⇒通信容量を気にせず使えるプランを望む声に答え提供エリアを拡大。
⇒ビジネスユースに好評（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

71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。

○販売チャネル強化

- 「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」
 - 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、当社サービス及びタイアップパートナーの商材を案内。



○自社開発サービス販売 (商品・サービス・ビジネスモデル強化)

- 「VWS WEB CALL SYSTEM」
<https://vws-biz.com/web-call-system/>
 - ビジョンのノウハウを投入して自社開発したクラウド型サービスを販売。
 - 人員の稼働効率を引き上げる機能、営業状況把握機能に優位性あり。
 - 固定費負担が少なく、小規模事業者から導入可能。
 - 「IT導入補助金」対象サービス。
 - 今後もニーズの高いサービスを順次投入。

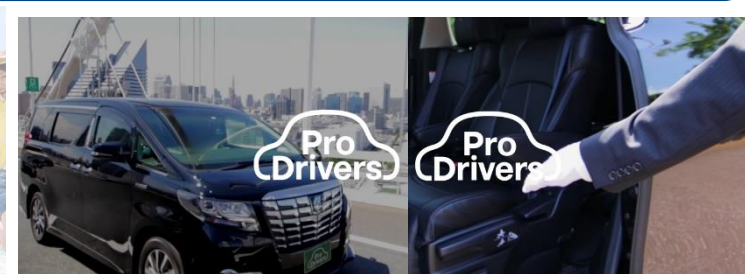


顧客基盤を活用し、海外渡航中の課題解決に役立つ情報・サービスを提供。



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) 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)



Pro Drivers

- ✓ 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)

海外でもプロドラ!

国内の空港送迎だけでなく、海外でもご利用も
プロドラからお取り次ぎを行っております。
事前予約、定額制のSmartRydeをご利用ください。

SmartRyde 



成長戦略について

成長戦略を着実に実行。

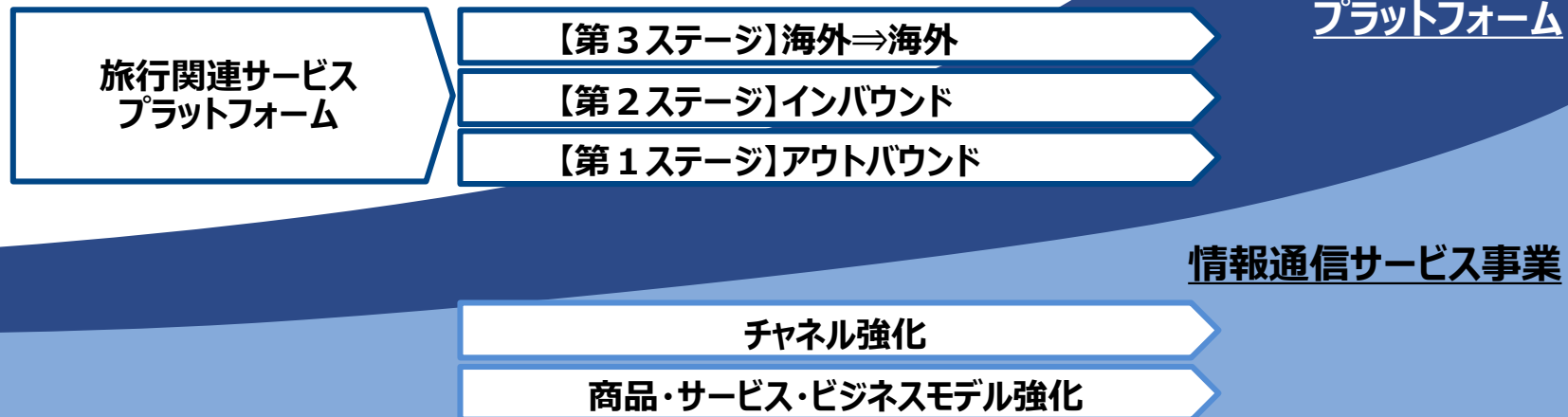
- グローバルWiFi事業

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

- チャネル強化
- 商品・サービス・ビジネスモデル強化





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

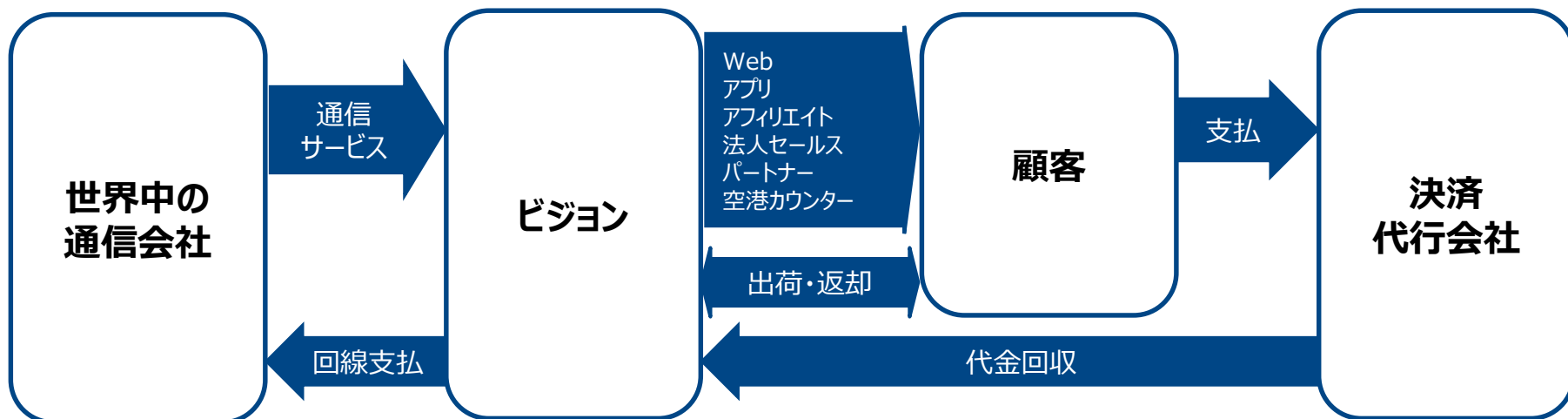
業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数

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



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。
- 個人旅行者に限らず、ビジネスユースにとっても大きな利用メリット。
- 海外でも、アジアを中心にWi-Fiルーターの利便性の認知が向上。

※ビジョン調査、基準にて作成。

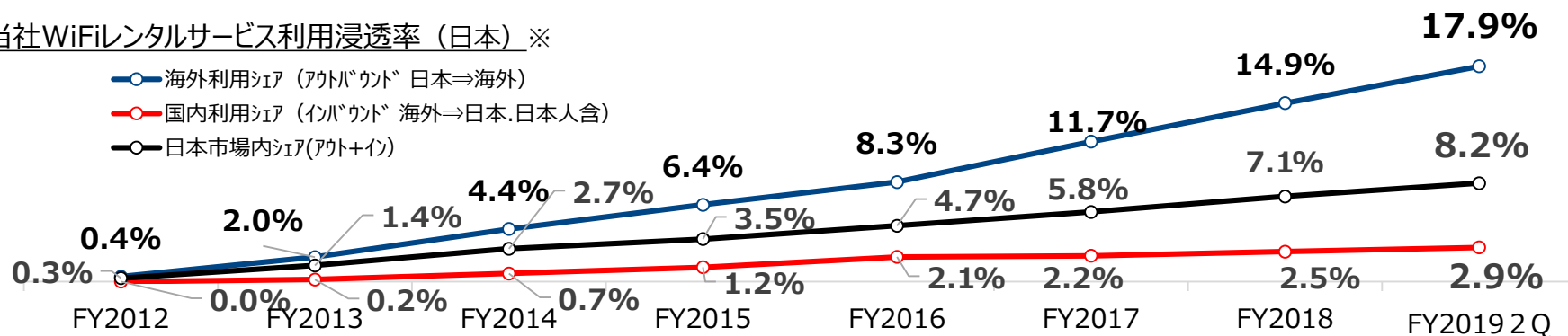
接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
 	○	○	○	○	○
現地の高品質回線を提携の上調達。現地 最速 。 安心価格 。 安全 。 簡単 。					
国際ローミング (海外パケット定額)	×	△	△	○	○
料金、品質面で課題あり。(一日980円~2,980円と高額。更に高額請求となる場合あり。)					
プリペイドSIM (現地調達)	△	△	○	×	○
知識が必要。手間がかかる。(現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等)					
フリーWi-Fiスポット	○	×	△	○	×
場所が限定。施設回線や接続人数により速度が遅いことがある。セキュリティに不安。					

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、割り勘だとさらに安い) 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>

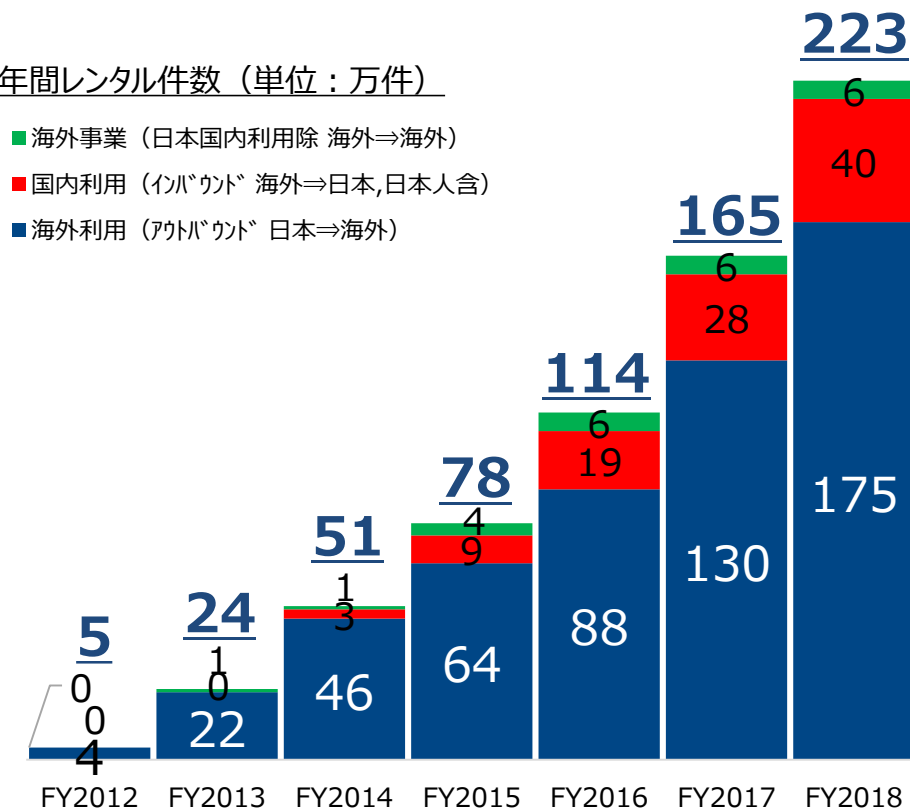
科目	概要
売上	<p>① 1日あたりのレンタル料金×利用日数 ※平均：1日1,000円、平均利用日数：7日間 ※保障サービス、モバイルバッテリー等のオプション</p> <p>②月額基本料金（1,970円）+データ利用料金（プラン） ×利用日数</p>
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> ・通信料（世界各国の通信キャリア） ・端末代金（モバイルWi-Fiルーター） ※レンタル資産計上（2年間の減価償却により計上） ・外注費（代理店等への支払手数料）等
販売管理費	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・広告宣伝費 ・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

グローバルWiFi事業 成長ストーリー

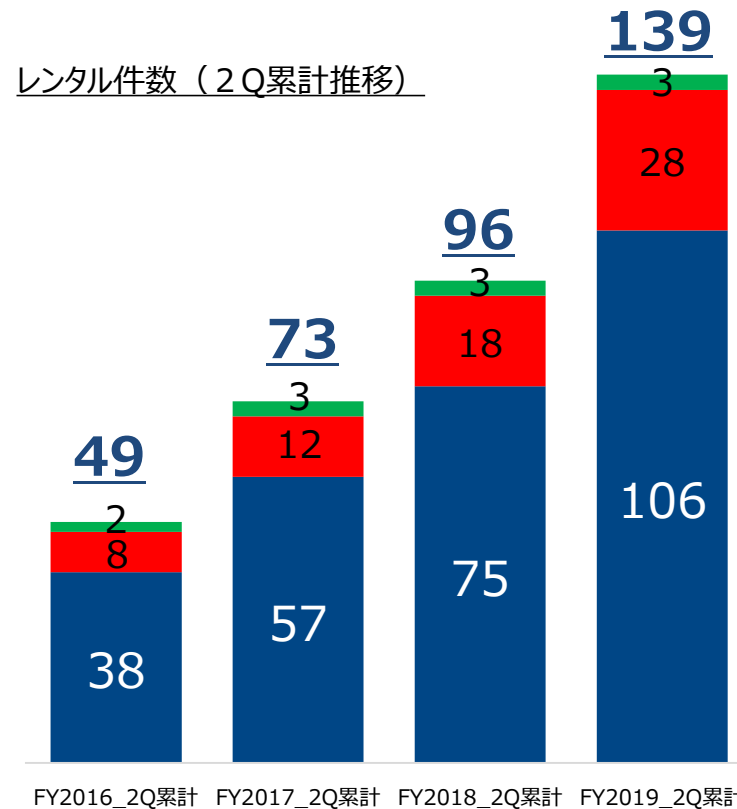
当社WiFiレンタルサービス利用浸透率（日本）※



年間レンタル件数（単位：万件）



レンタル件数（2Q累計推移）



※日本政府観光局報道発表資料、当社調査により作成

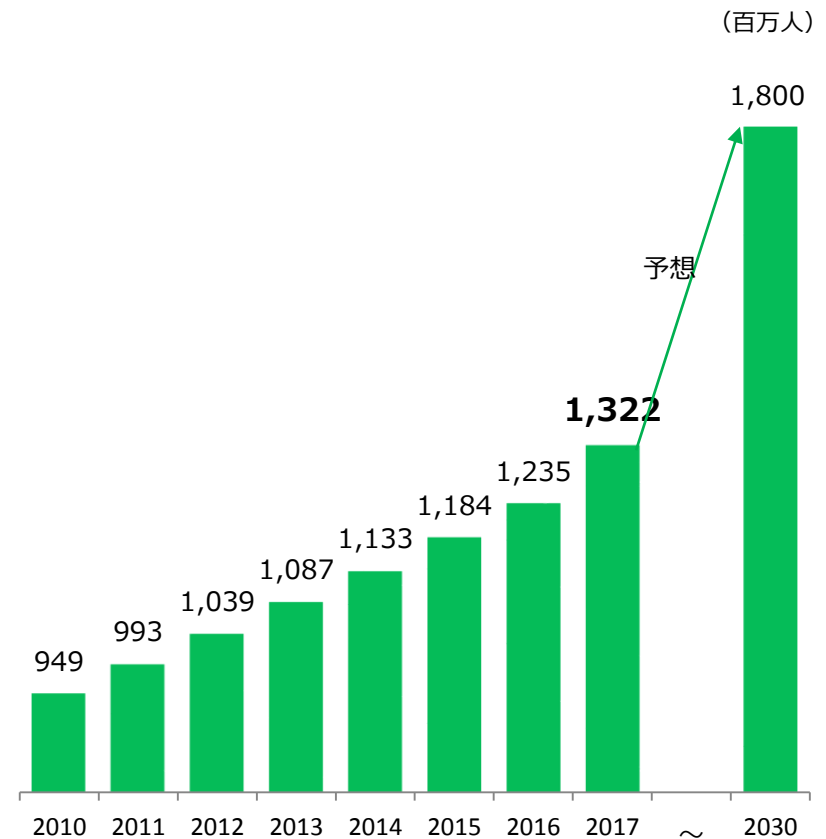
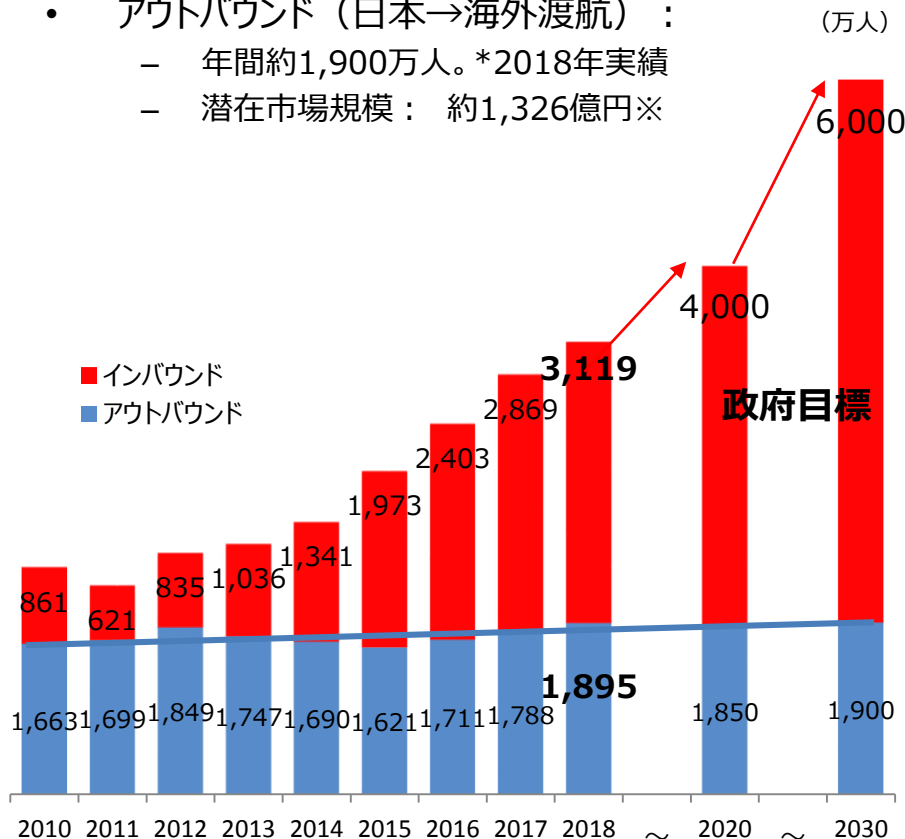
グローバルWiFi事業 市場規模



- インバウンド（訪日外国人旅行者）：
 - 年間3,119万人超。*2018年実績
 - 潜在市場規模：約2,183億円※
 - 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）：
 - 海外から海外へのグローバル渡航者は、13億人超の巨大市場。
 - 潜在市場規模：約9兆円超※

- アウトバウンド（日本→海外渡航）：
 - 年間約1,900万人。*2018年実績
 - 潜在市場規模：約1,326億円※



日本政府観光局（JNTO）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」、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
 ※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

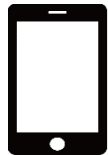
独自ノウハウの**CRM (顧客関係・取引継続) 戦略**

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)



固定通信
ビジネス
フォン



モバイル



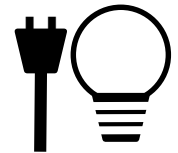
OA



ホームページ



セキュリティ

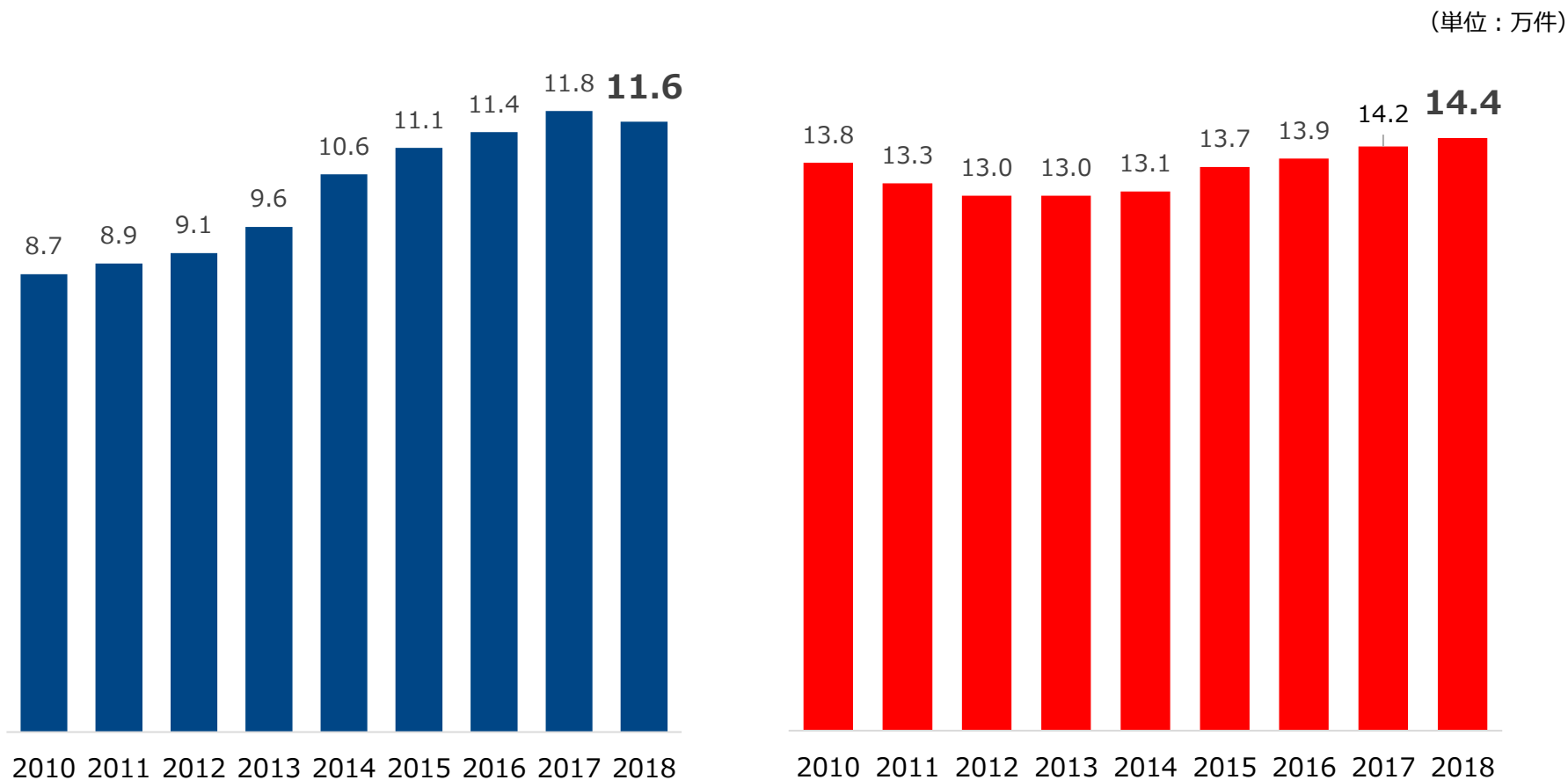


電力

※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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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（ホームページ保守）
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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
 - 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。
- 本店支店の移転登記数（総数）：144,597件
 - 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

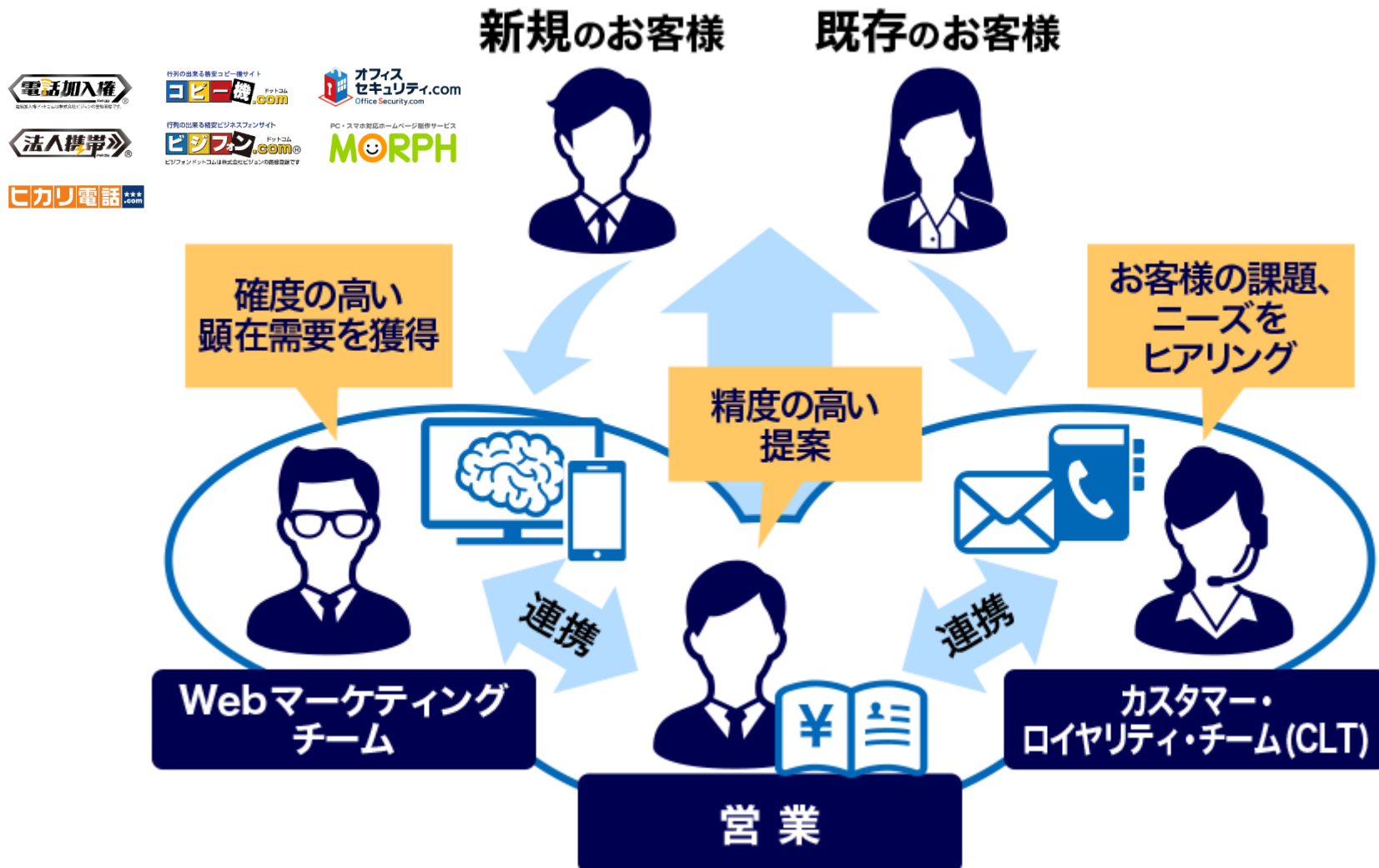


- 高度なオペレーションで価値を創出する
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

**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

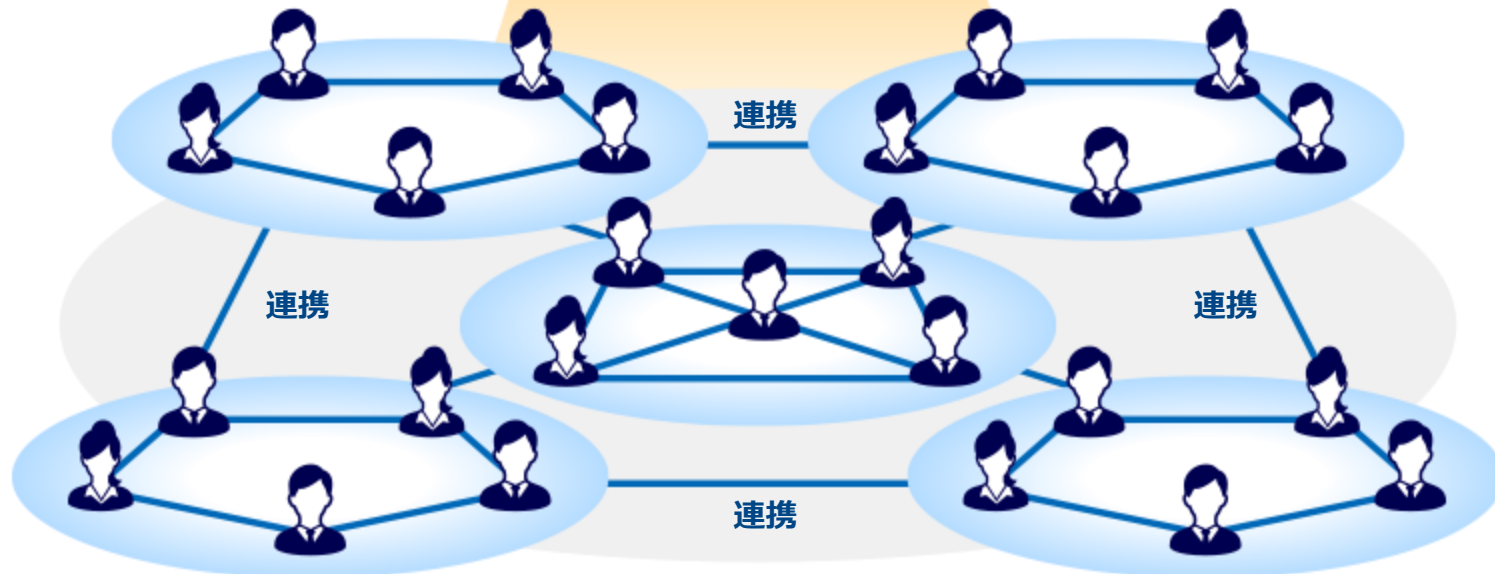


○たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

事業部間連携 (エスカレーション) が生み出す高い生産性

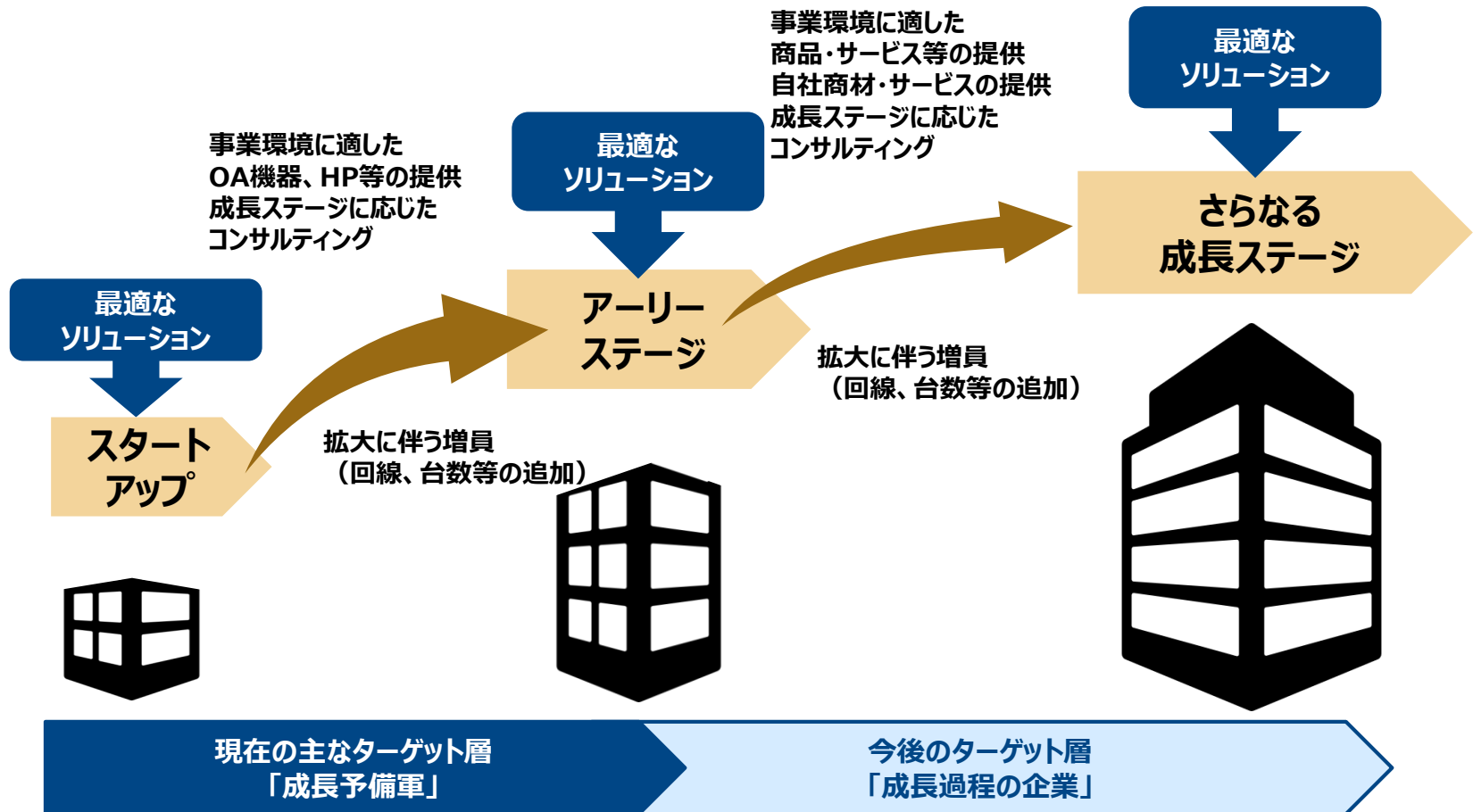


**フラットで風通しの良い風土と
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上**



○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。



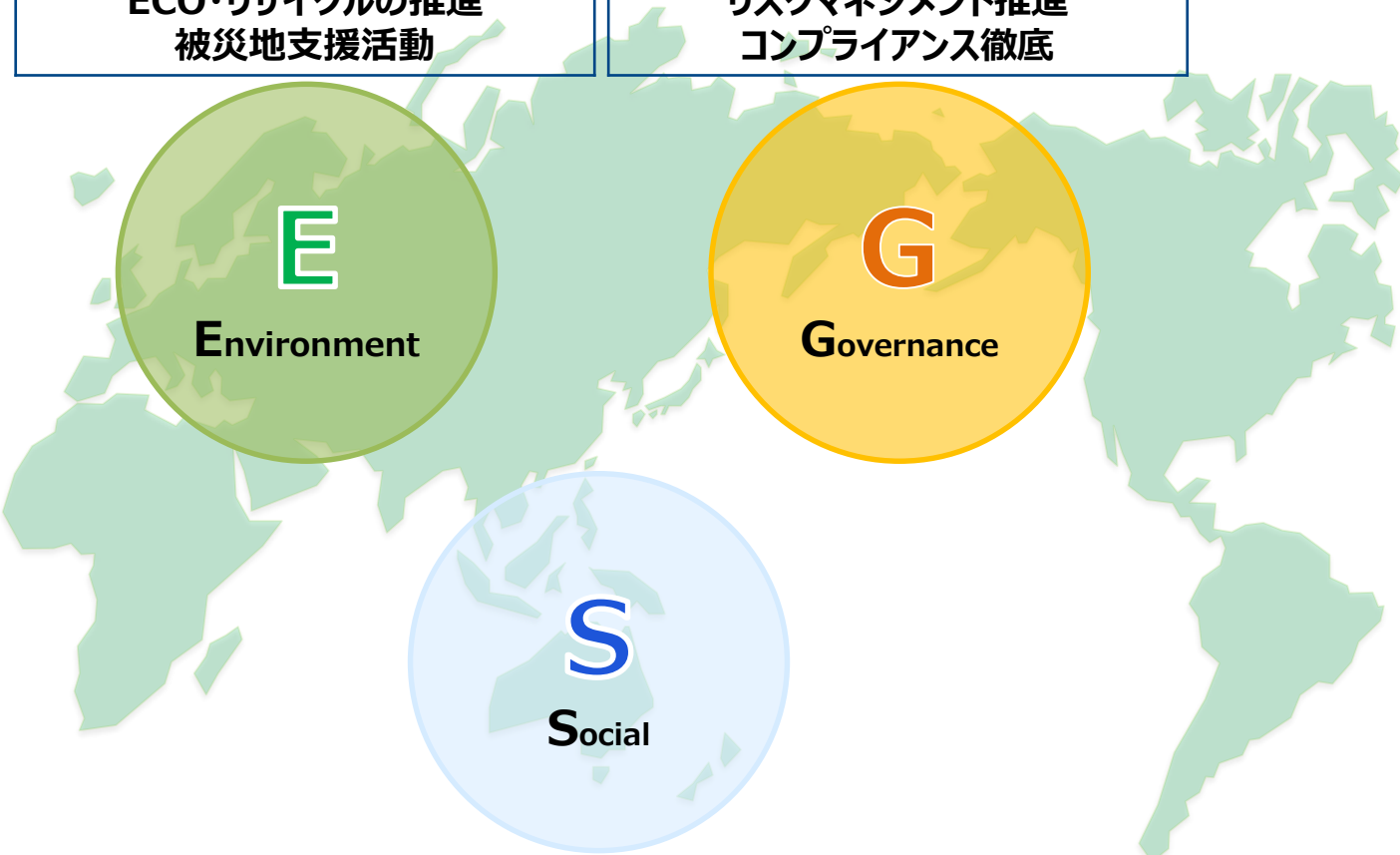
環境

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



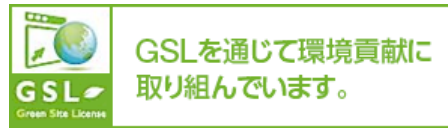
3 すべての人に健康と福祉を 	11 住み続けられるまちづくりを
5 ジェンダー平等を実現しよう 	12 つくる責任 つかう責任
8 働きがいも経済成長も 	13 気候変動に具体的な対策を
9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	14 海の豊かさを守ろう
10 人や国の不平等をなくそう 	15 陸の豊かさを守ろう

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



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

2017年⇒2018年：▲9.6%削減（コピー代+用紙代）

- ・営業人員等へのiPadの支給
- ・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
- ・テレビ会議の活用（無駄な移動の削減）

iPad支給

テレビ会議

電子帳票（ワークフロー）
社内SNS活用





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：18.5%（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

AIチャットボット

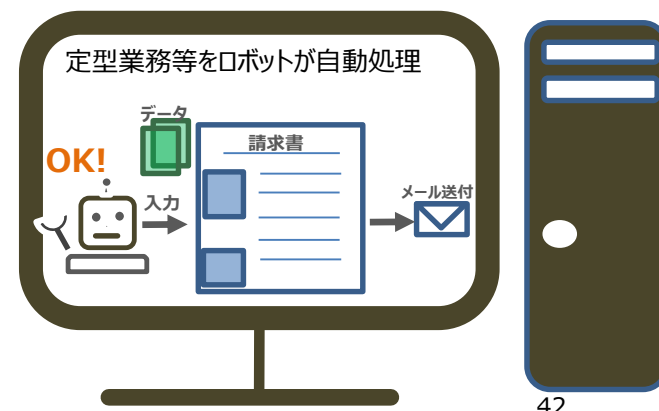
申込数40%増に対し

入電率▲9%削減



RPA

（導入による効果：約1.1億円）



○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**





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且つ企業経営者。

監査役総数 4 名、独立社外監査役 4 名
⇒公認会計士、検事・弁護士且つ企業経営者。

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

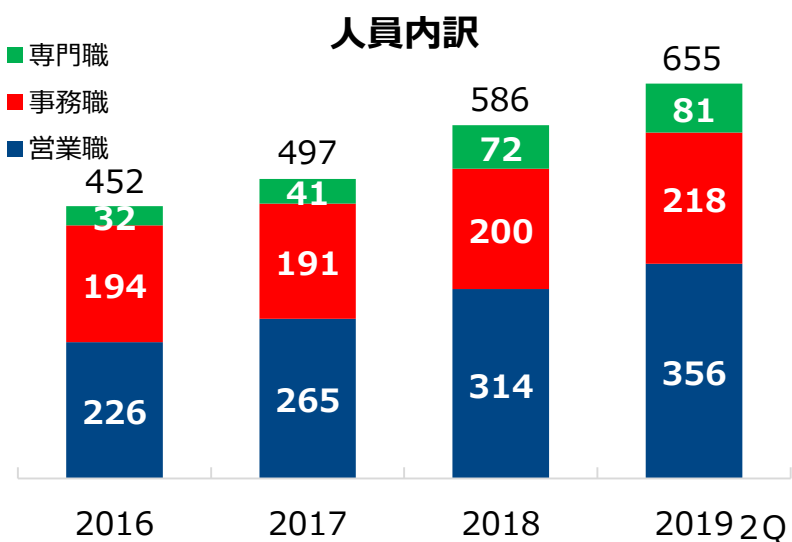
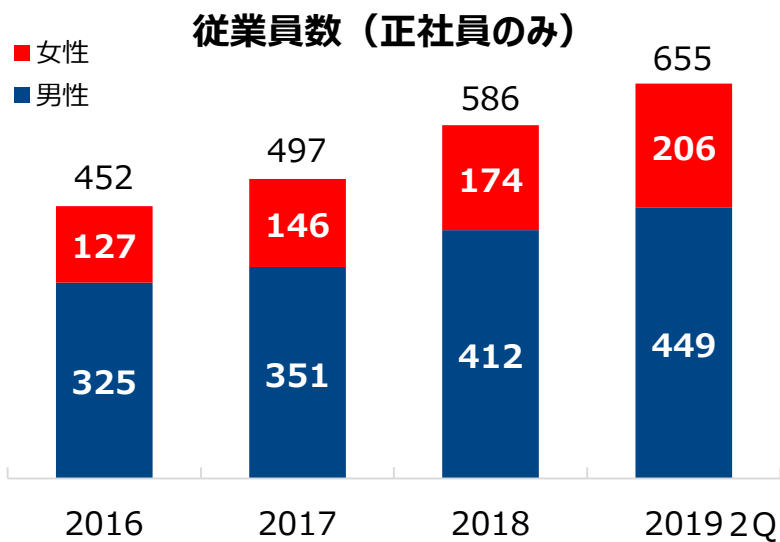
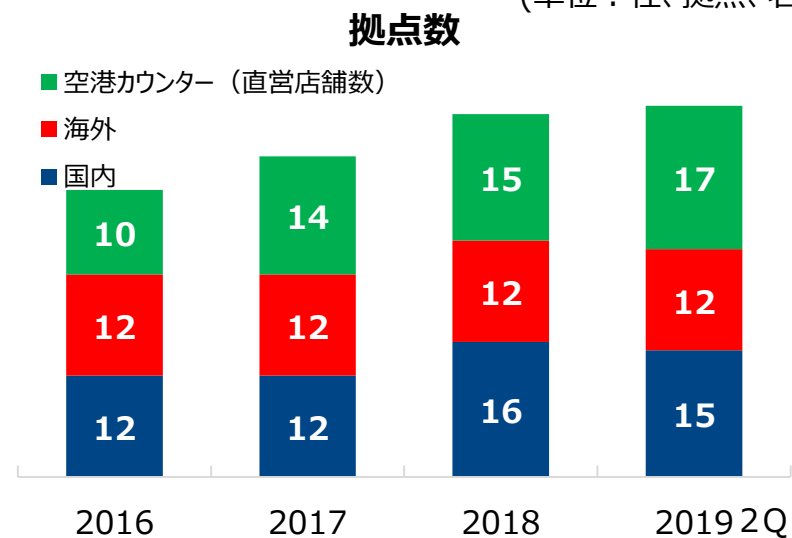
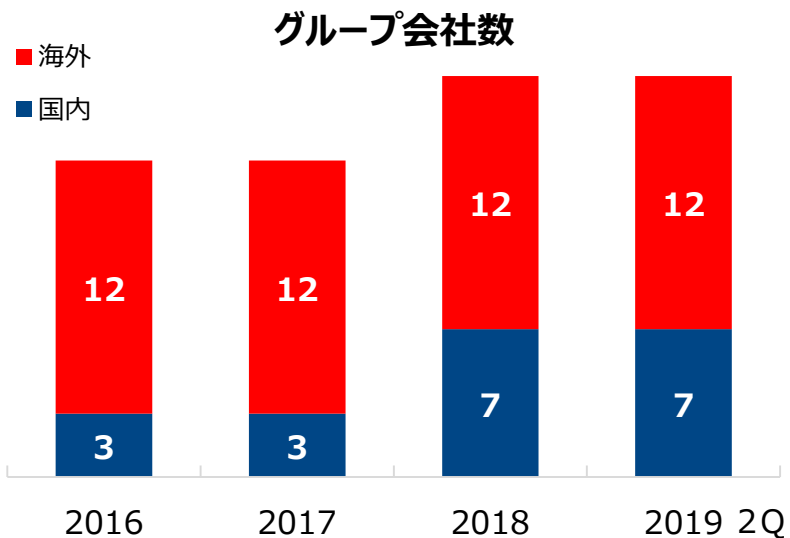


コンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制活動

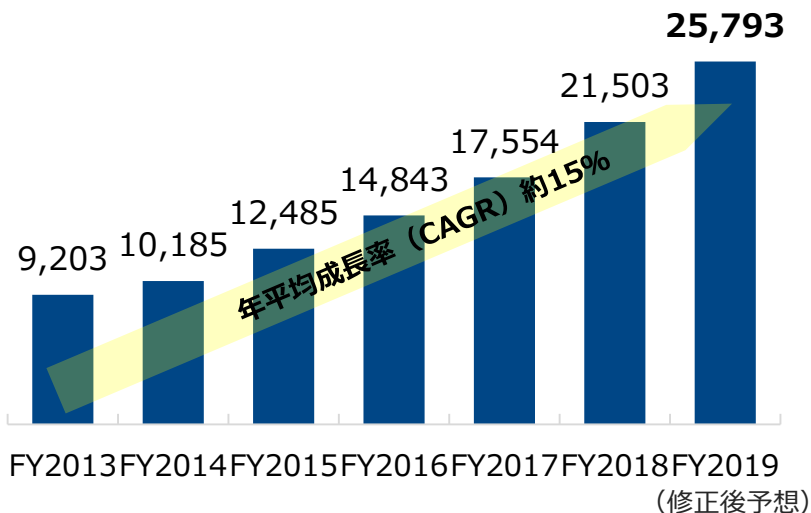
定期的に研修を実施

APPENDIX

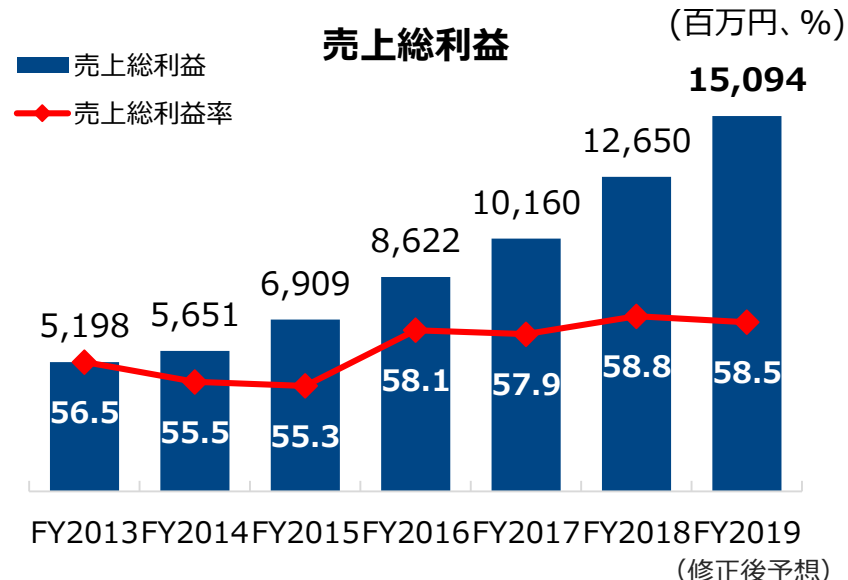
(単位：社、拠点、名)



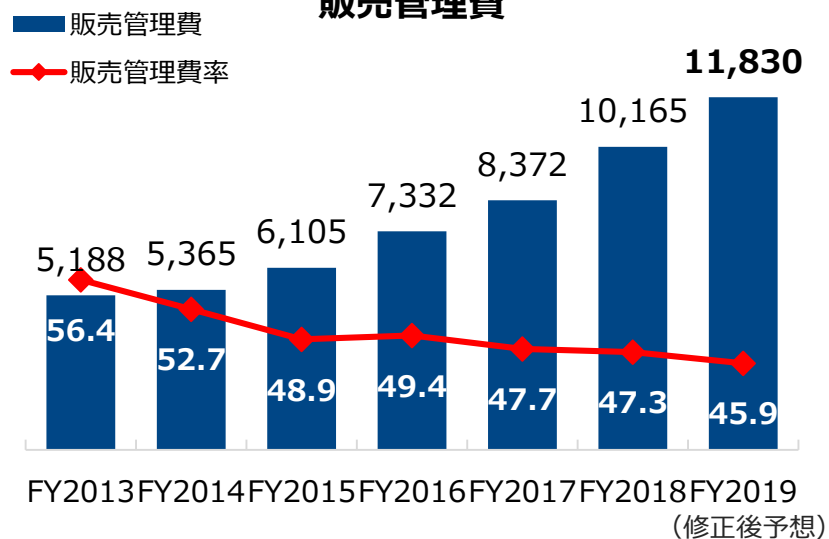
売上高



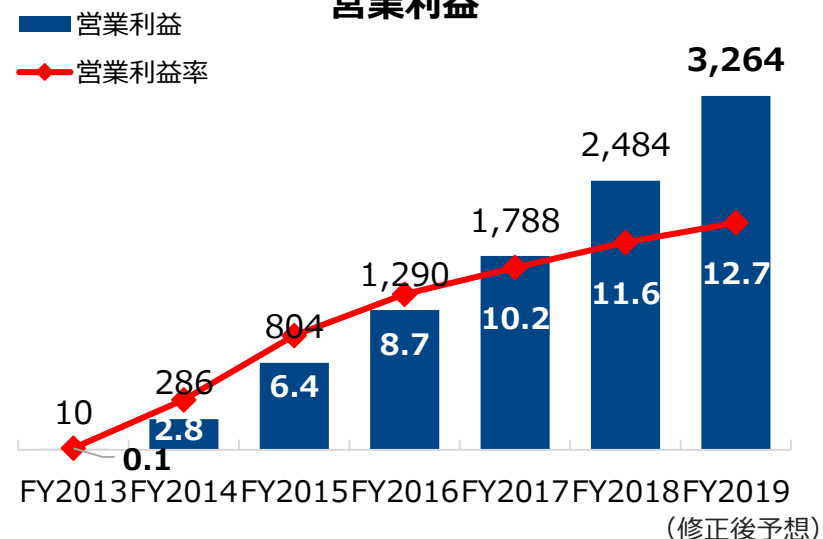
売上総利益



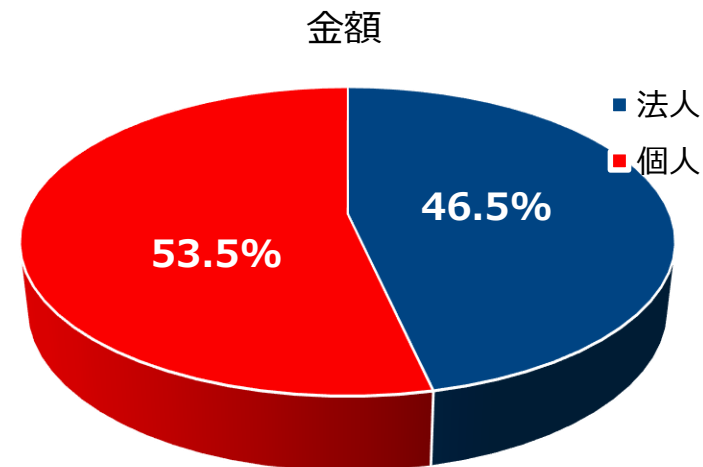
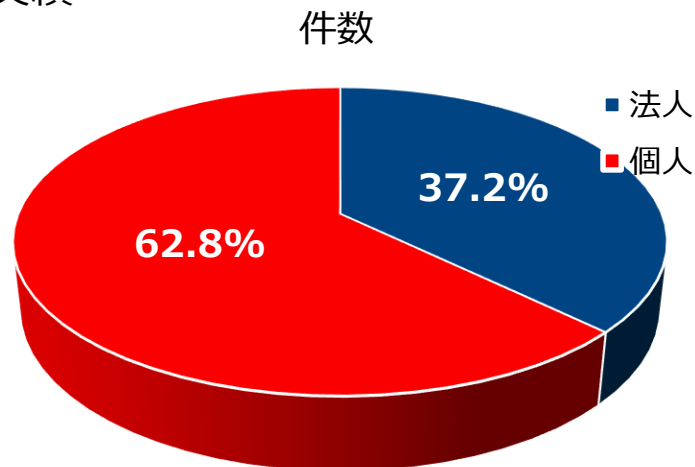
販売管理費



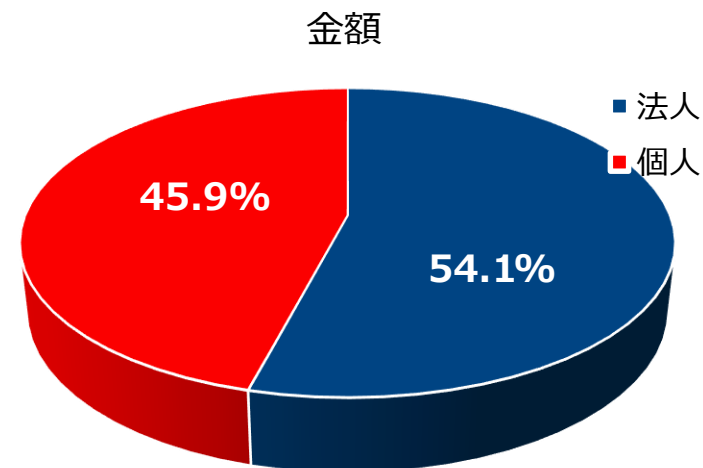
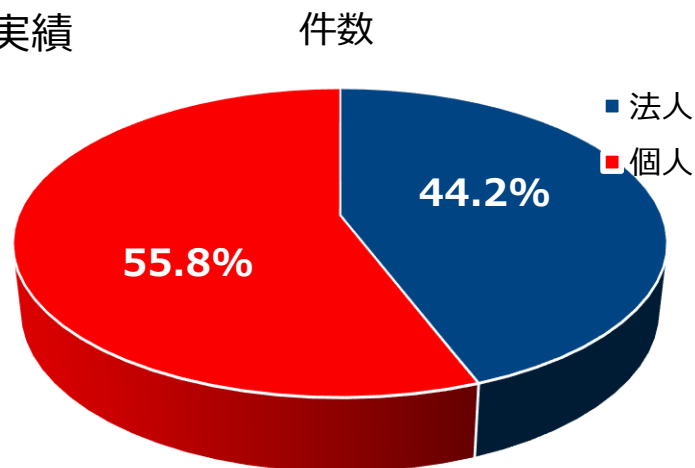
営業利益



2019年12月期 2Q※会計期間
(4月～6月) 実績

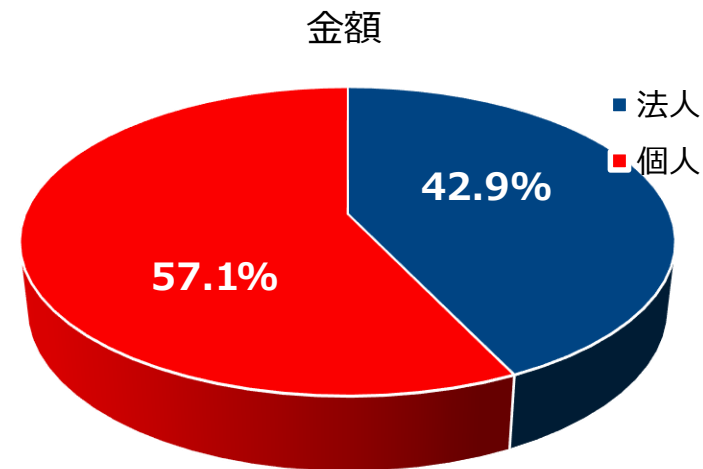
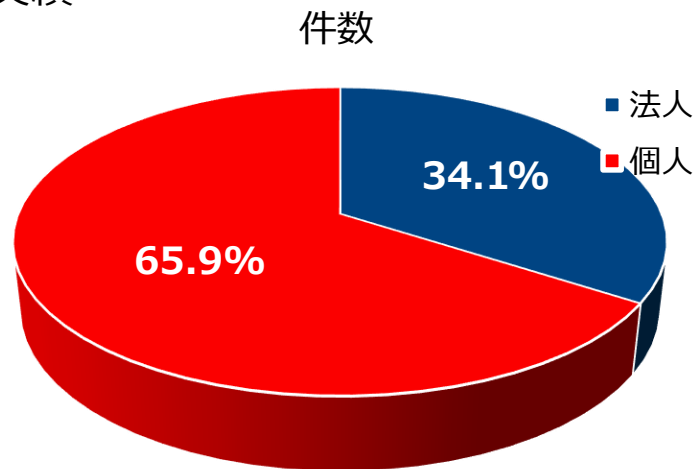


2018年12月期 2Q※会計期間
(4月～6月) 実績

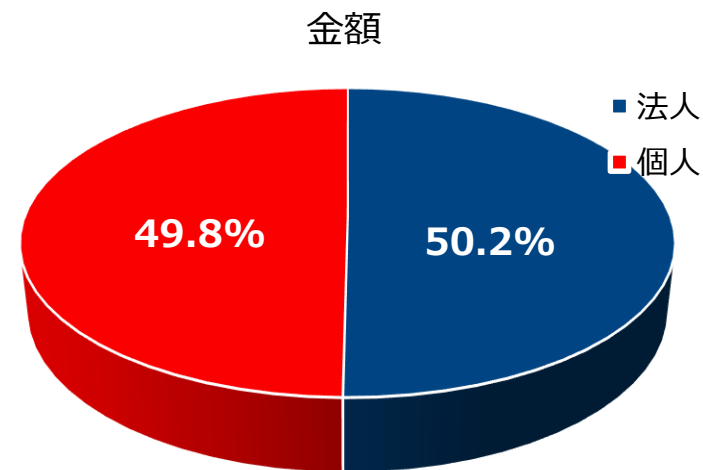
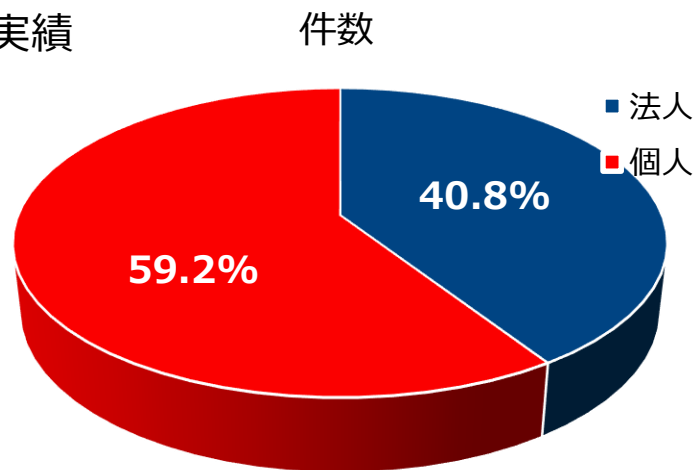


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期 2Q※累計期間
(1月～6月) 実績

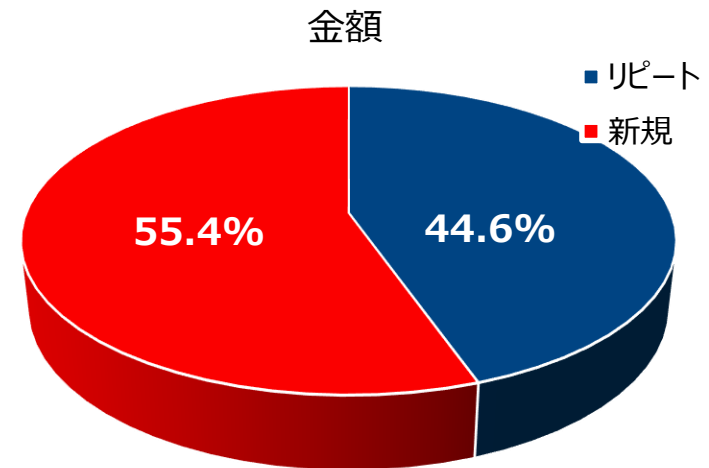
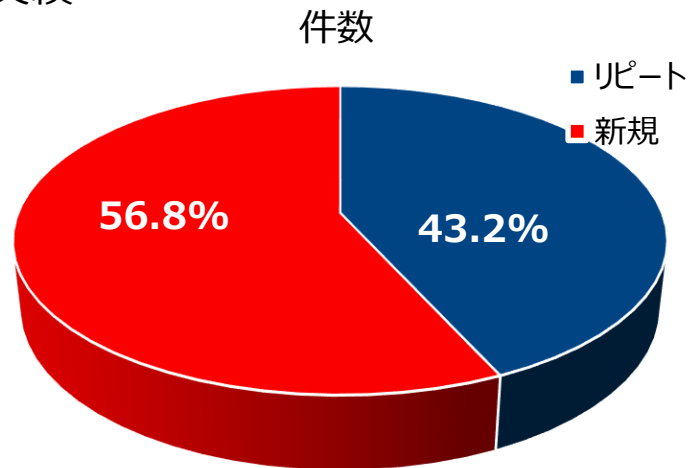


2018年12月期 2Q※累計期間
(1月～6月) 実績

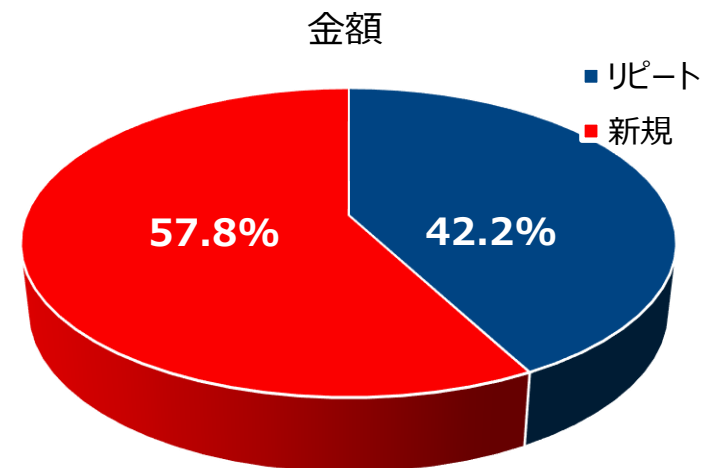
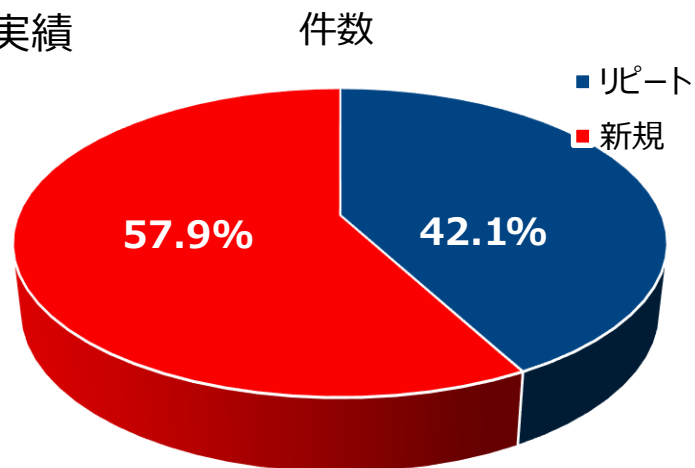


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期 2Q※会計期間
(4月～6月) 実績

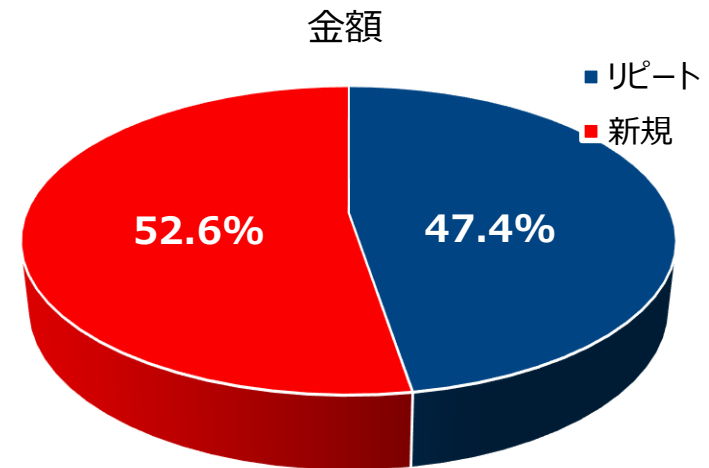
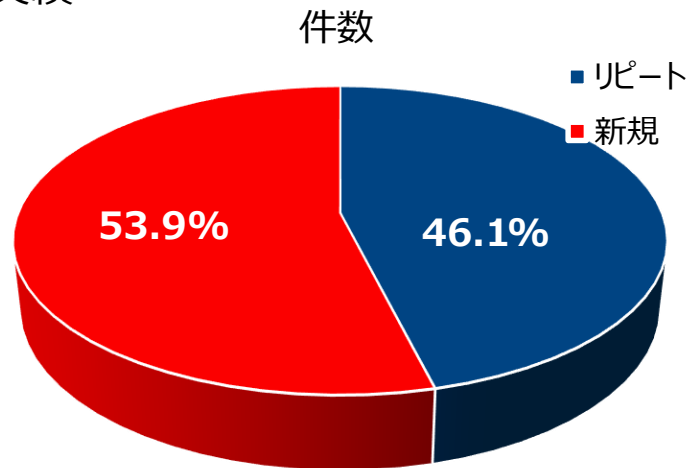


2018年12月期 2Q※会計期間
(4月～6月) 実績

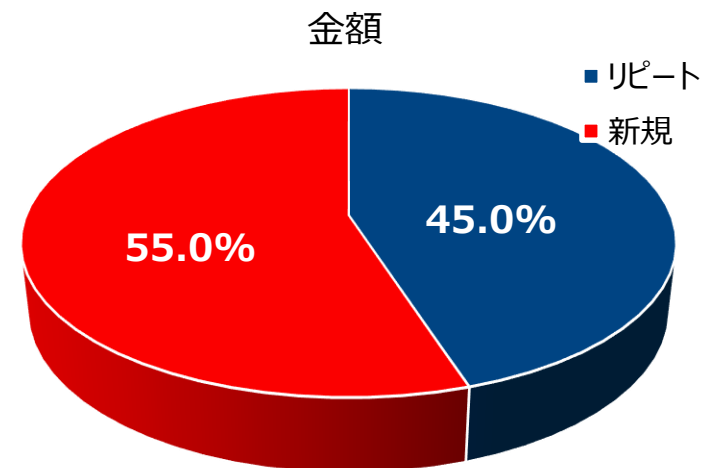
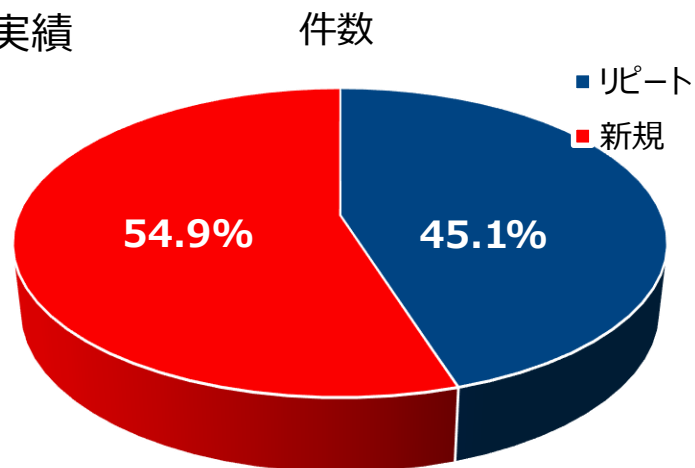


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

2019年12月期 2Q※累計期間
(1月～6月) 実績

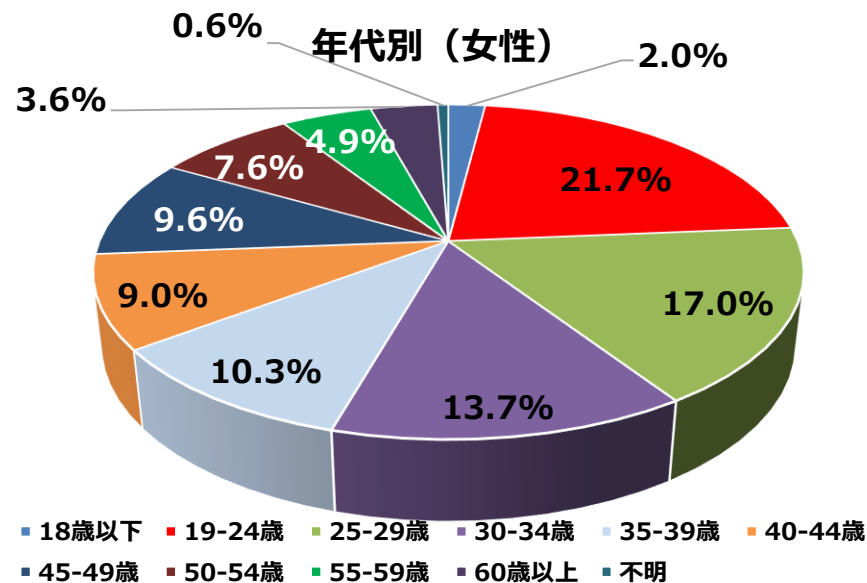
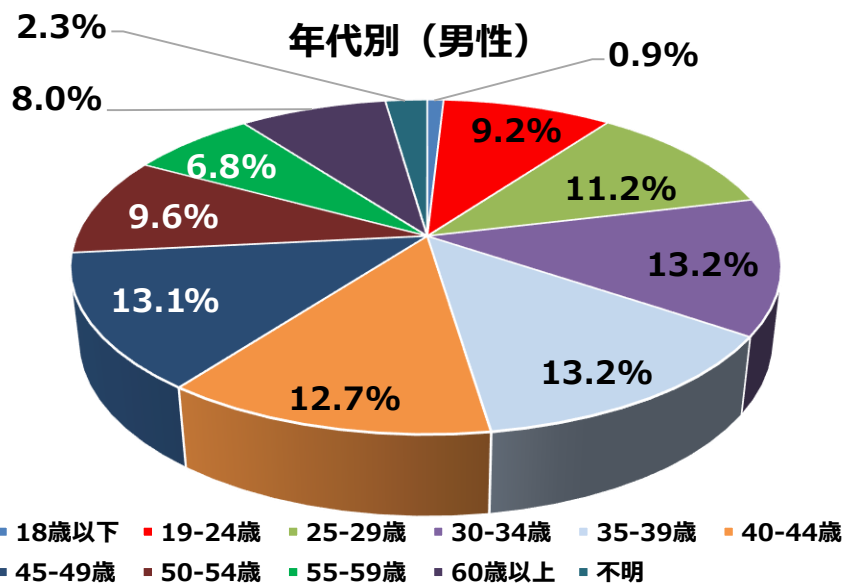
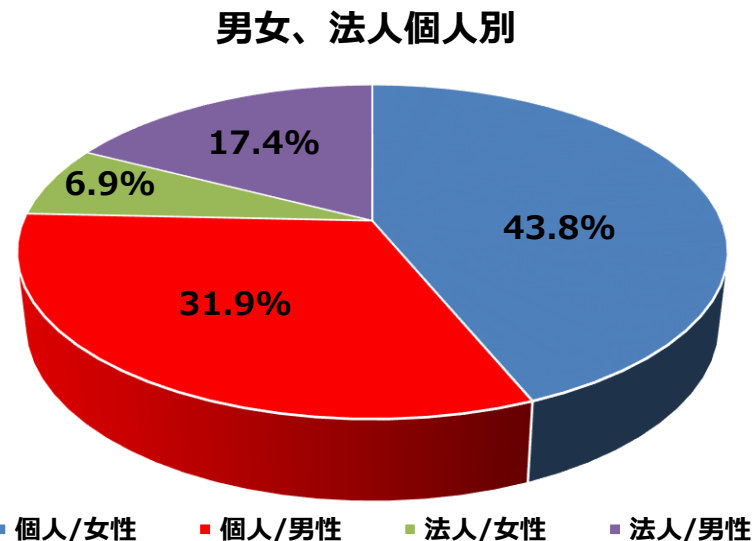
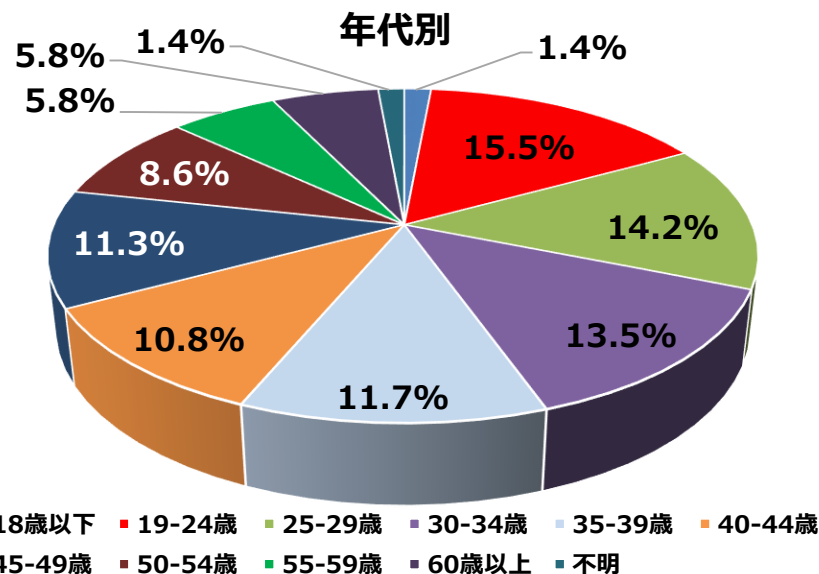


2018年12月期 2Q※累計期間
(1月～6月) 実績



※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また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また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。

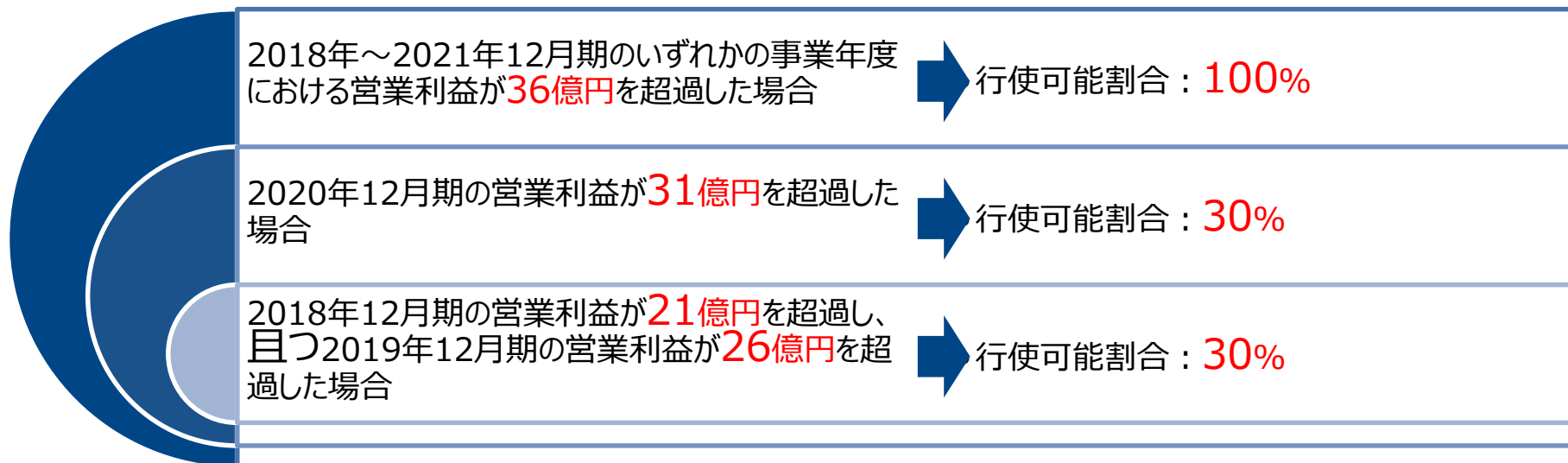
その他

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 798名 (146名)
(内、平均臨時雇用人員)
国内: 706名 (136名)
海外: 92名 (10名)
(2019年6月末現在)

連結子会社 国内6社 海外12社
(2019年6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 6社
- 国内営業所 15拠点
- 国内空港カウンター17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

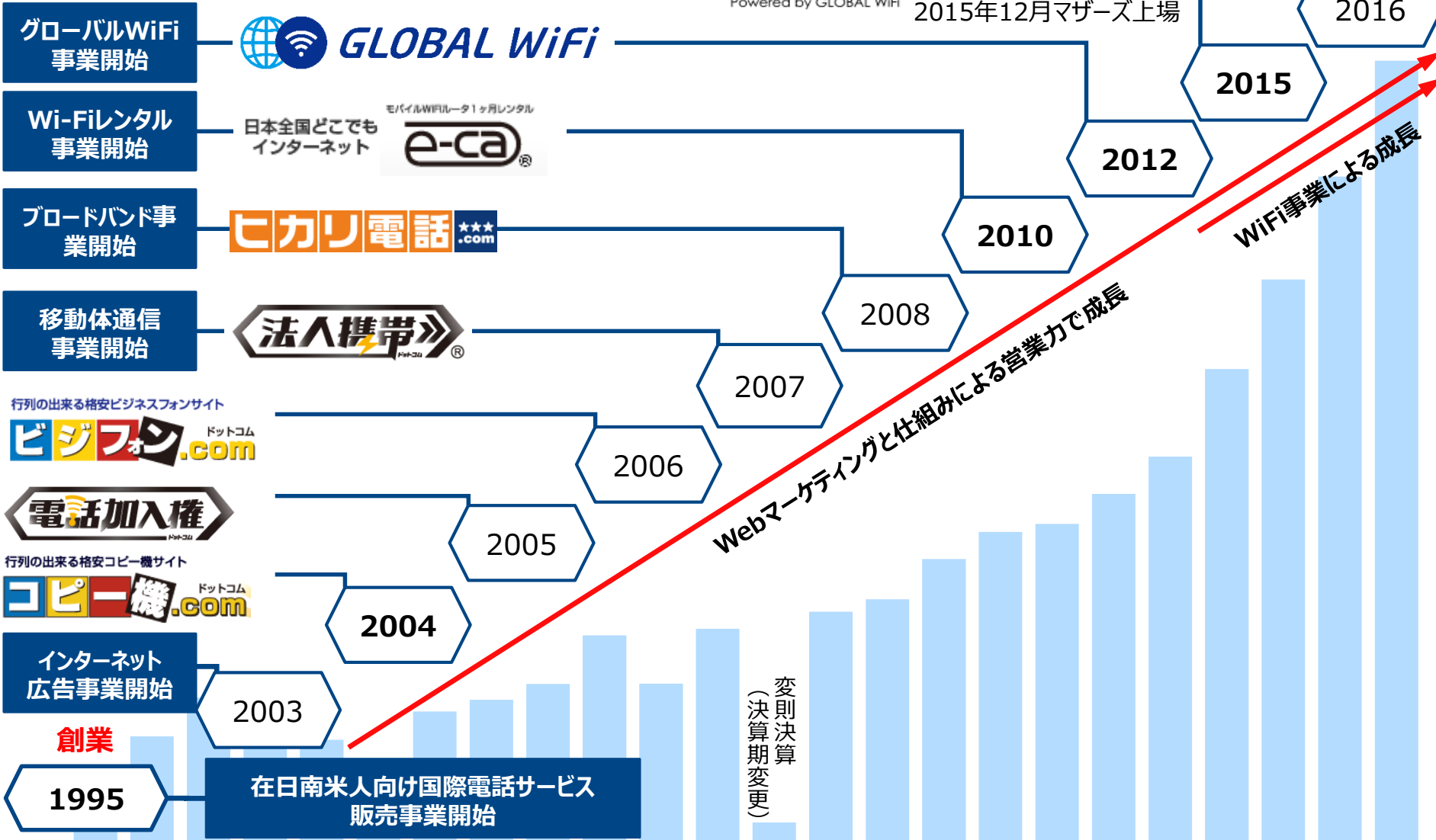


沿革及び売上高推移

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。

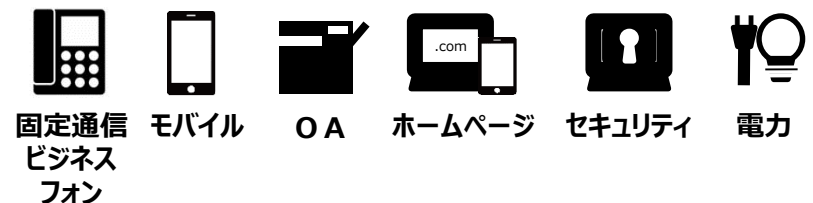
- ✓ 独自のCRM
- ✓ スtockビジネス

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