

# 2020年12月期第1四半期 決算説明補足資料

2020.5.12  
株式会社ビジョン  
証券コード：9416

# 会社概要



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 (内、平均臨時 雇用人員)	810名 (146名) 国内: 711名 (134名) 海外: 99名 (12名) (2020年3月末現在)
連結子会社	国内8社 海外12社 (2020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

## 拠点

国内子会社 8社

国内営業所 15拠点

国内空港カウンター19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

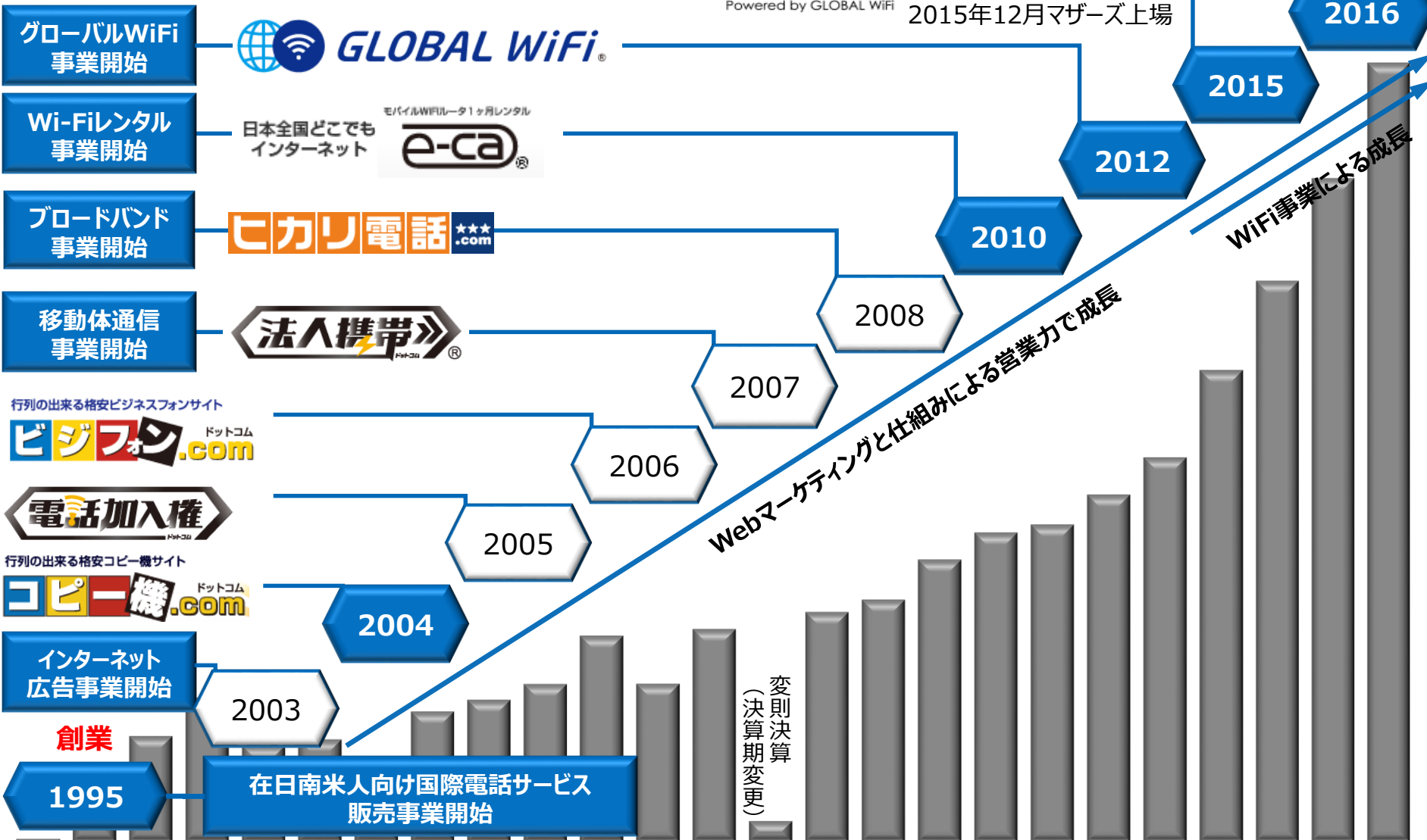


# 沿革及び売上高推移

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

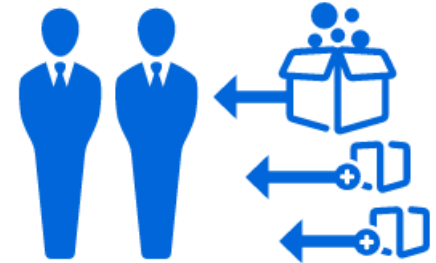
## プライス & クオリティ リーダーシップ戦略



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

## 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。

レンタルサービス。

複数名、複数機器（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)



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



行列の出来る格安コピー機サイト



ポスター・図面の印刷コストダウン



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



クラウドア  
プ  
リ  
ケ  
ー  
シ  
ョ  
ン  
サ  
ー  
ビ  
ス  
(SaaS)

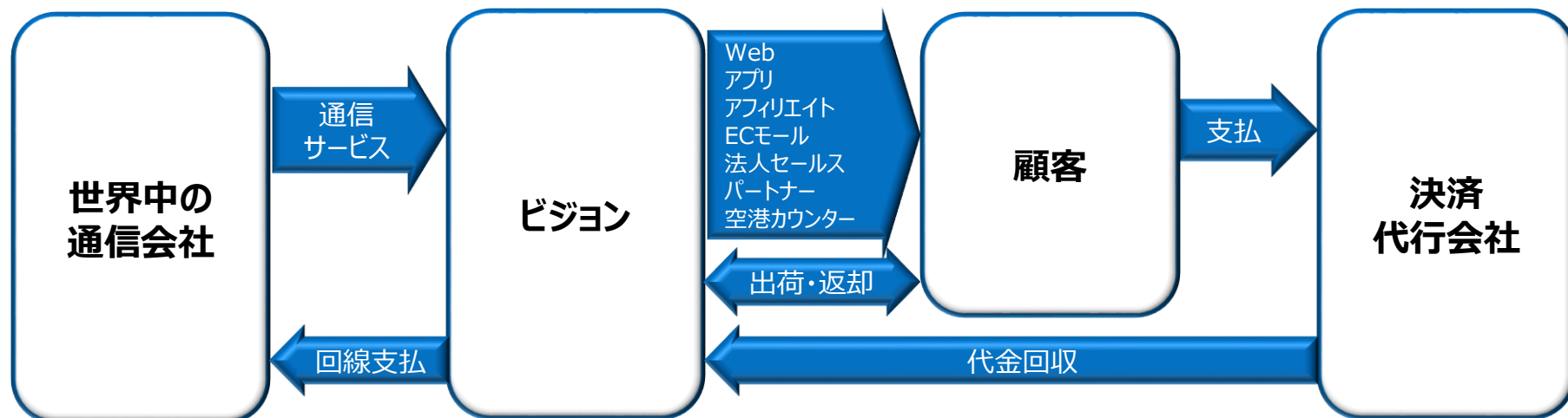


割安な定額制	コストメリット最大▲89.9%。 一日300円～国内携帯電話会社定額割引比。
最多エリア	業界最多クラス200以上の国と地域をカバー。
快適	世界中の通信事業者との提携による高速通信。
安全・安心	セキュア 24時間365日 世界47の拠点。
カウンター	業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数。
法人営業力	法人需要の取り込み力。
顧客数	利用者数シェアナンバーワン。



Associate Member

GSMA加盟店加入201909～  
世界750社以上の移動体通信事業者と400社の関連産業事業者を結びつける世界最大級の移動体通信関連事業者団体。





# 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 <b>最速</b> 。 <b>安心</b> 価格。 <b>安全</b> 。 <b>簡単</b> 。					
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。					

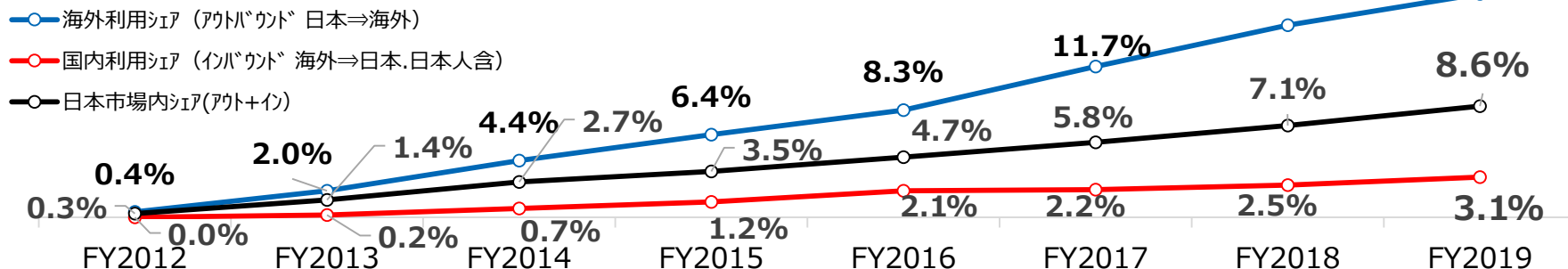
WiFiルーターレンタル	比較表	海外パケット定額	フリーWiFiスポット/ ホテルWiFi
<p>300円/日～2,170円/日 ※世界周遊2,980円/日 WEBで申込みしてレンタル</p>	料金	<p>980円/日～2,980円/日 プランに合わせて契約内容 対応機種・設定の事前確認が必要 ※契約携帯会社による</p>	<p>フリーWiFiスポット無料 ホテルWiFi宿泊費込or500円～ 3,000円</p>
<p>安心定額制で通信速度も安定 セキュリティや補償も充実 定額制で安心して使える。 レンタルシーンに合わせて容量を選択できる。</p>	メリット	<p>簡単接続 ※テザリング可能</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>	デメリット	<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 手軽に使える半面、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>	おすすめ	<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                      補償サービス、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	<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                      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>

# グローバルWiFi事業 利用浸透率・レンタル件数推移

## 当社WiFiレンタルサービス利用浸透率（日本）※

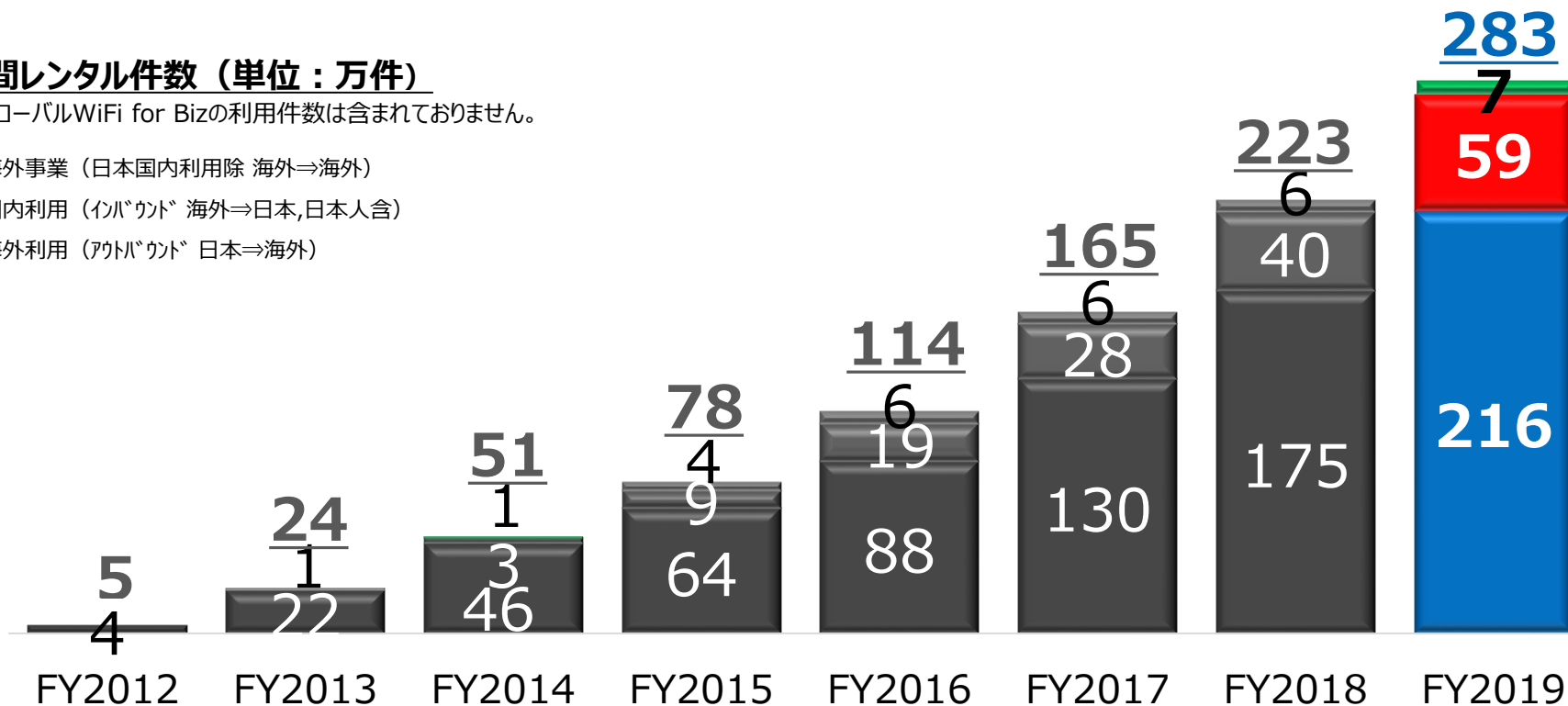
（渡航者に占める当社サービスの利用者率）



## 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, 日本人含）
- 海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）



# 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）

年間約3,188万人超。※2019年実績

政府目標

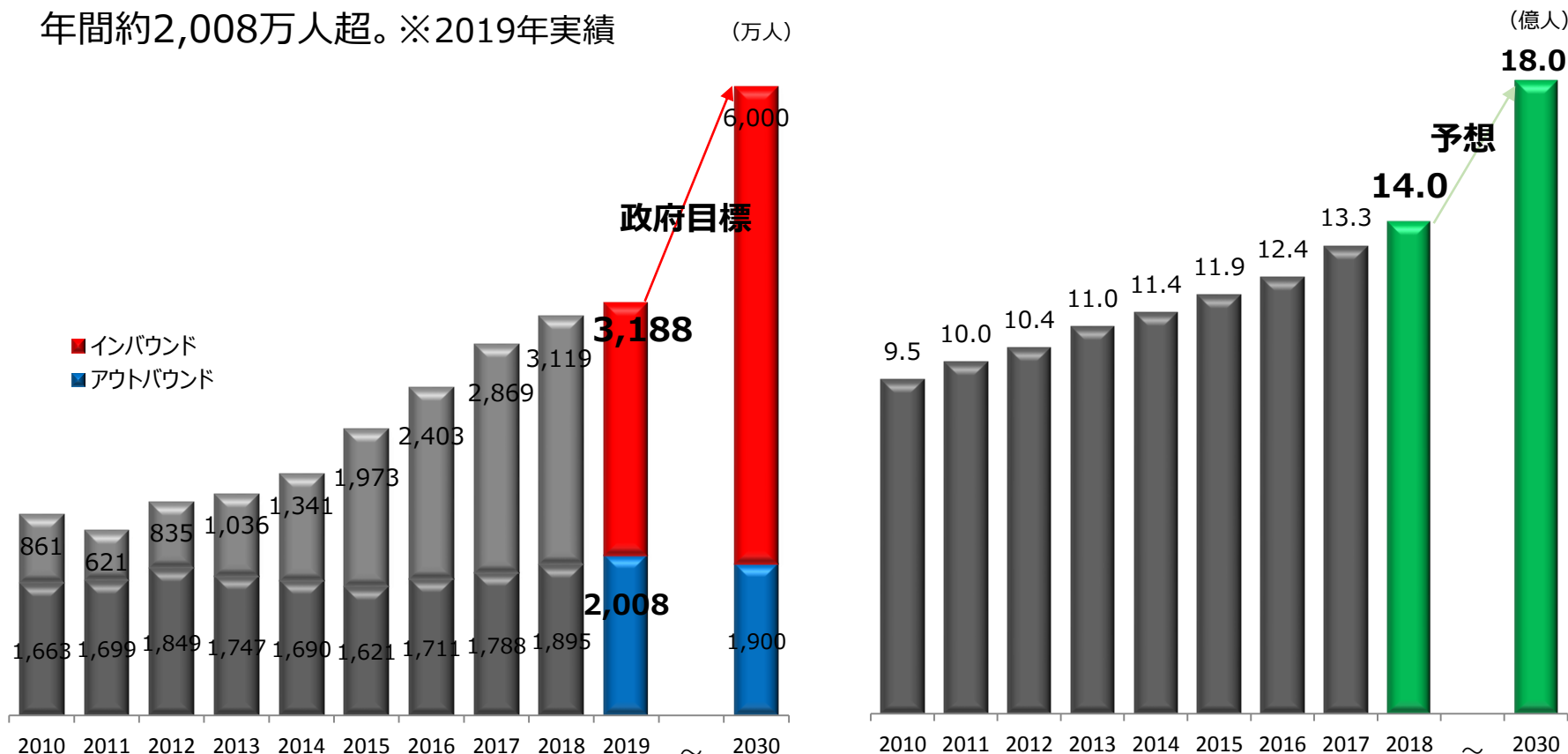
2030年 年間6,000万人

世界の海外渡航者（国際観光客到着数）

年間14億人の巨大市場。

アウトバウンド（日本から海外への渡航者）

年間約2,008万人超。※2019年実績



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

※ビジョン顧客単価水準から試算



<b>スタートアップ</b>	年間国内で新規設立される法人の <b>約7～8社に1社</b> ※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。
<b>Web戦略</b>	<b>独自のWebマーケティング</b> (インターネットメディア戦略) による集客力。
<b>カスタマーロイヤリティ</b>	独自ノウハウの <b>CRM (顧客関係・取引継続) 戦略</b> 。 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) 。
<b>商品・サービス</b>	お客様の「 <b>売上向上</b> 」、「 <b>経費削減</b> 」、「 <b>業務効率改善</b> 」、「 <b>コミュニケーション活性化</b> 」、「 <b>DX促進</b> 」につながる商品・サービス (景気に左右されずらい取り扱い商材) 。 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 ( <b>柔軟に変化可能な事業体制</b> ) 。



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



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	<b>業務受託手数料（取次手数料）</b> <b>継続手数料（顧客利用状況に応じ）</b> 通信キャリア、一次代理店より入金	<b>販売代金</b> リース会社、クレジット会社より入金 <b>保守費用</b> メーカーより入金及びファクタリング
売上原価	<b>端末代金（携帯電話）</b> 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 <b>外注費（代理店等への支払手数料）</b> 等	<b>機器代金（OA機器、セキュリティ）</b> メーカーへ支払 <b>外注費（代理店等への支払手数料）</b> 等
販売管理費	<b>人件費</b> <b>広告宣伝費（WEBサイト等）</b> <b>コールセンター等地代家賃</b> <b>その他販売管理費</b> 等	

設立登記数（総数）：116,208件

本店支店の移転登記数（総数）：144,597件

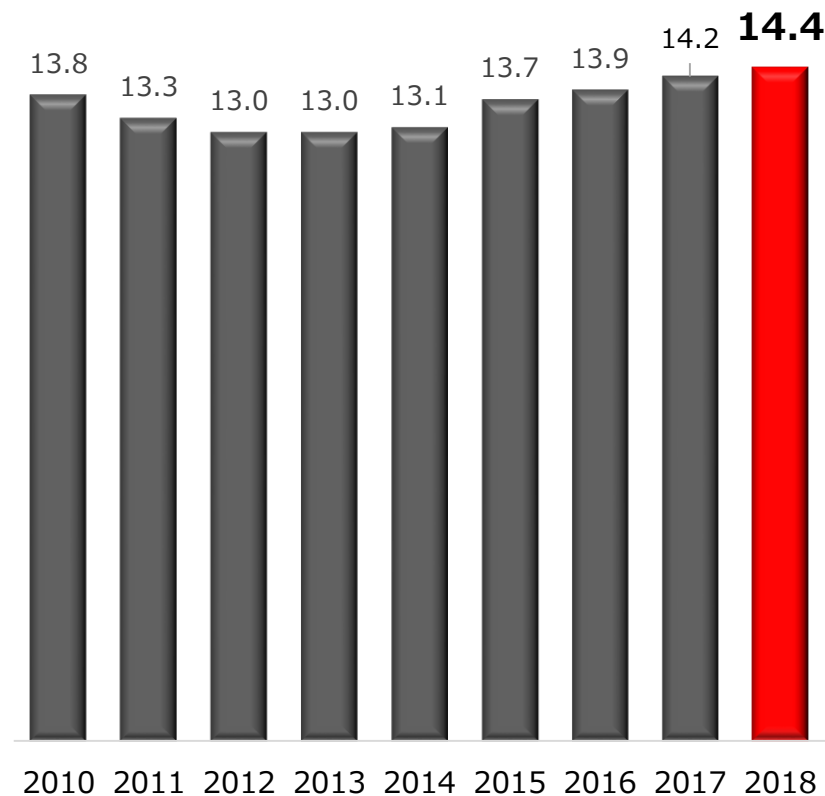
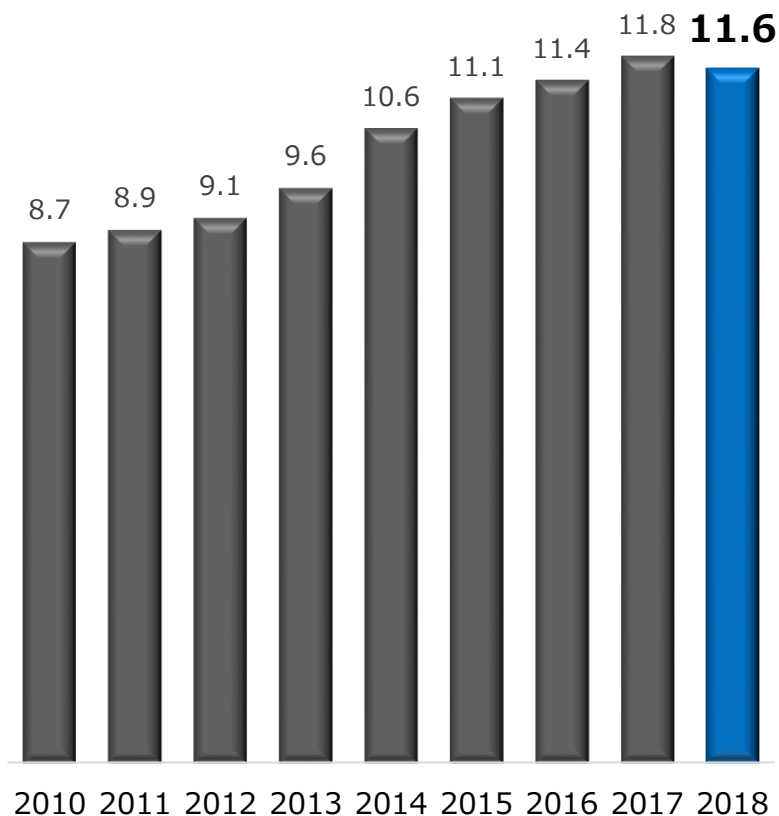
年間約11万社。

（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。

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。

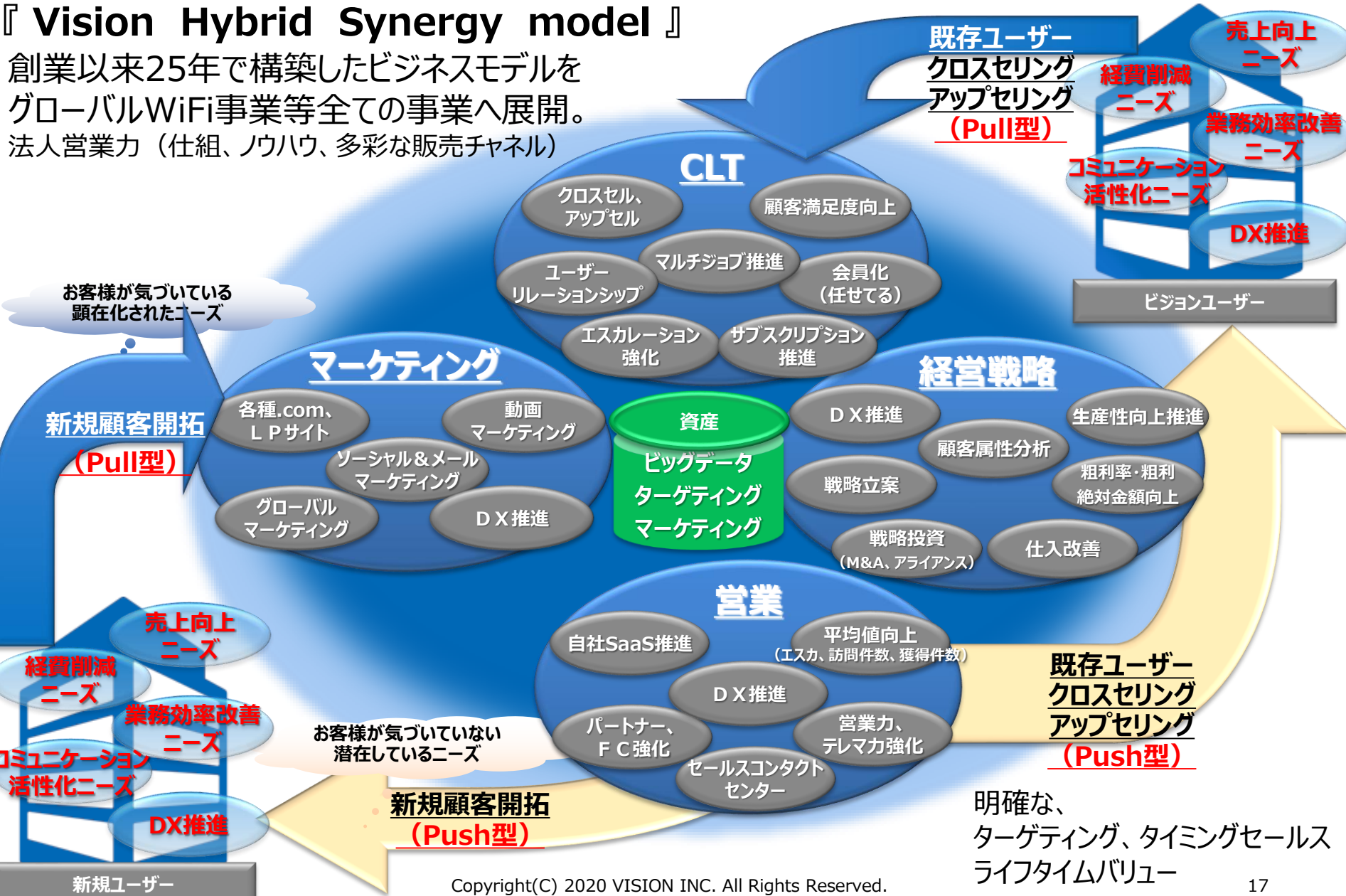
（単位：万件）





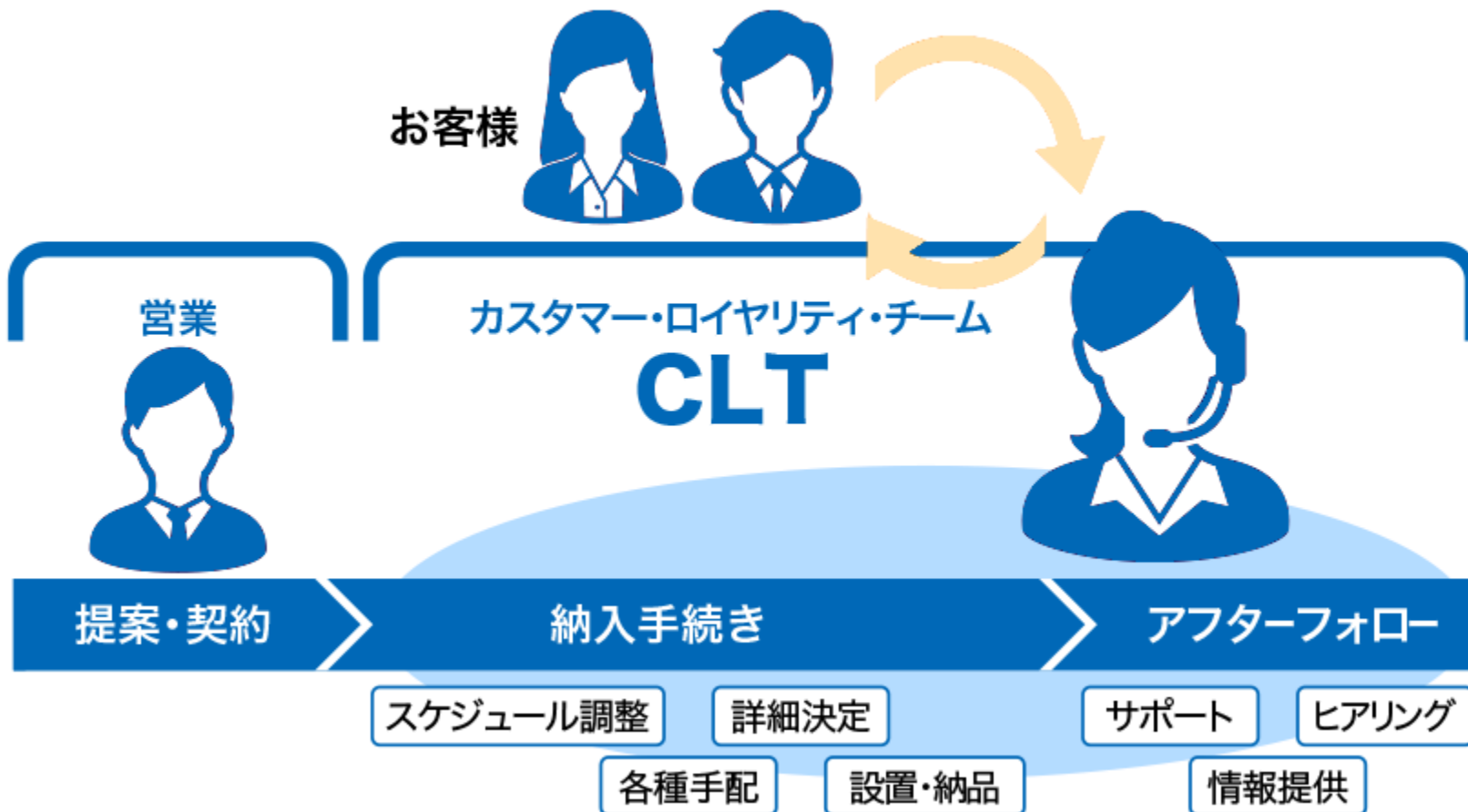
## 『 Vision Hybrid Synergy model 』

創業以来25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）

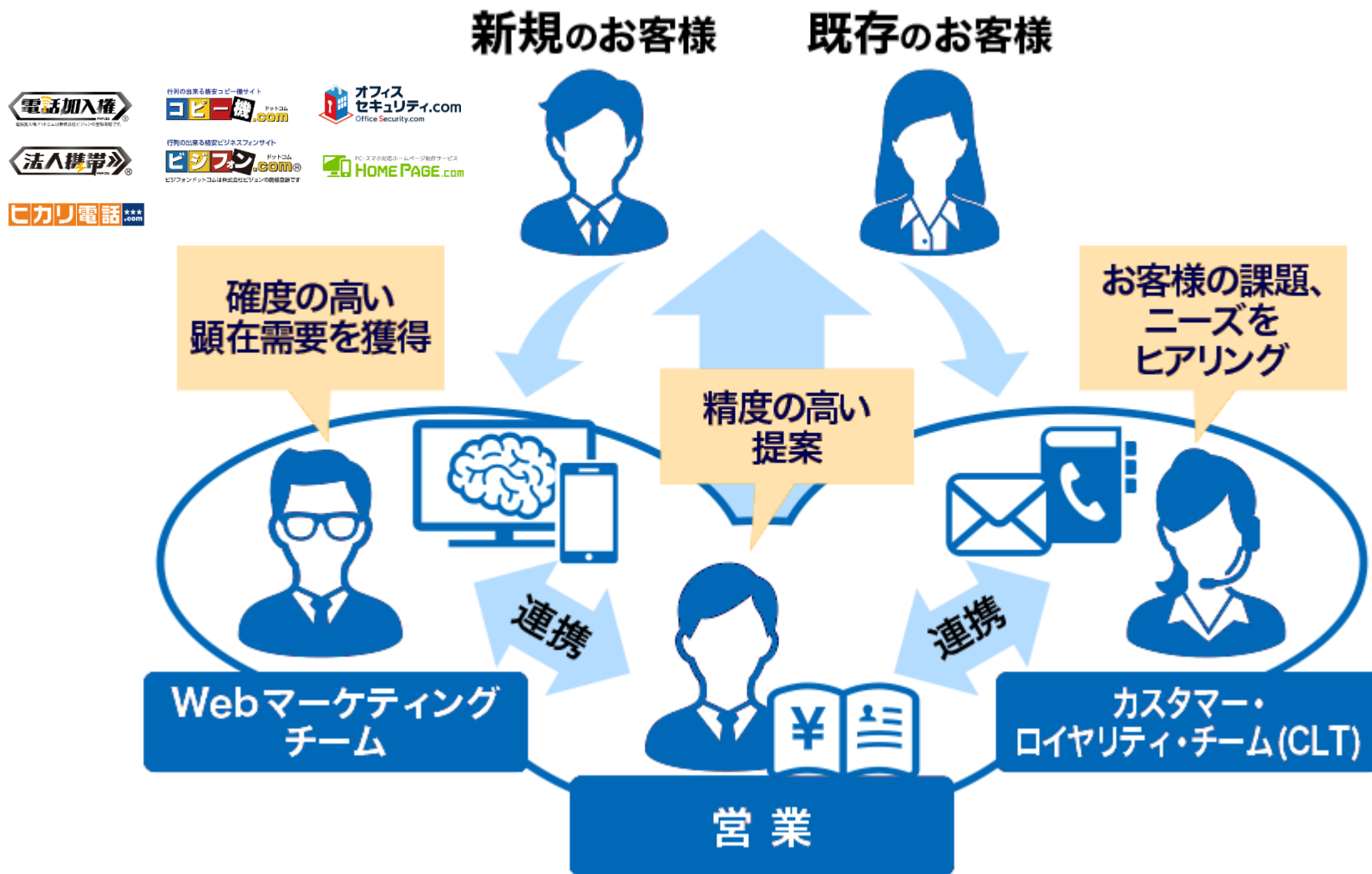


高度なオペレーションで価値を創出する  
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

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

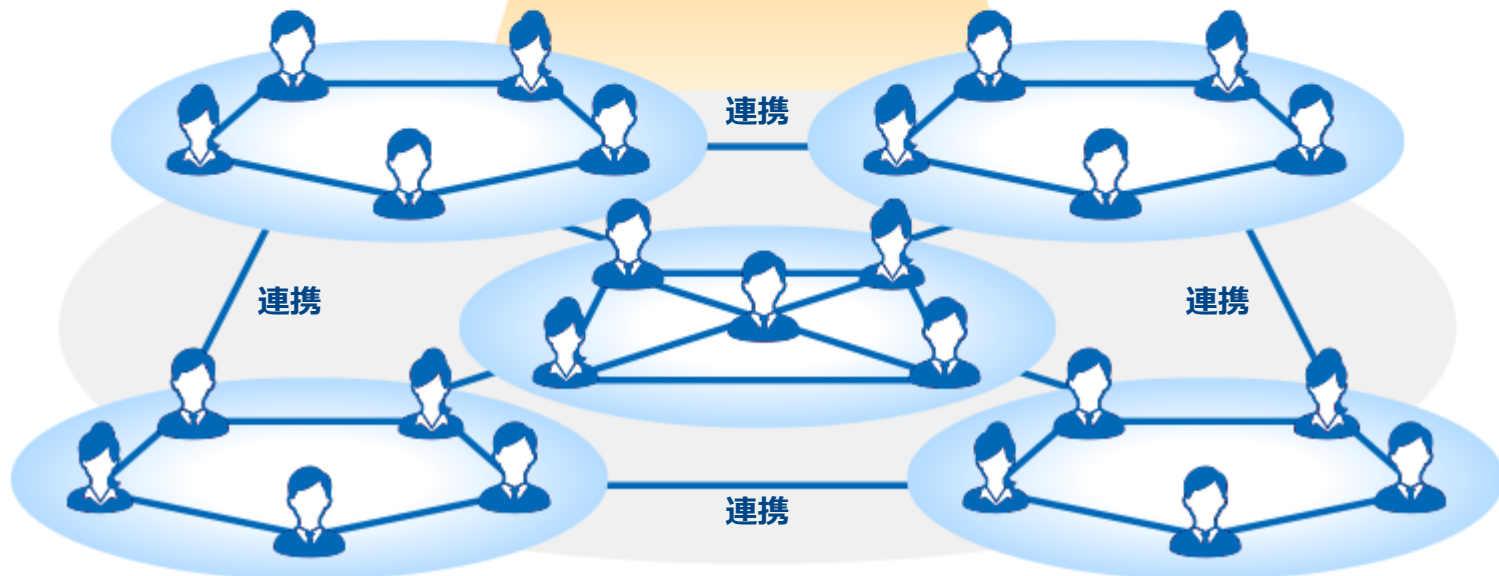


たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

事業部間連携（エスカレーション）が生み出す高い生産性。

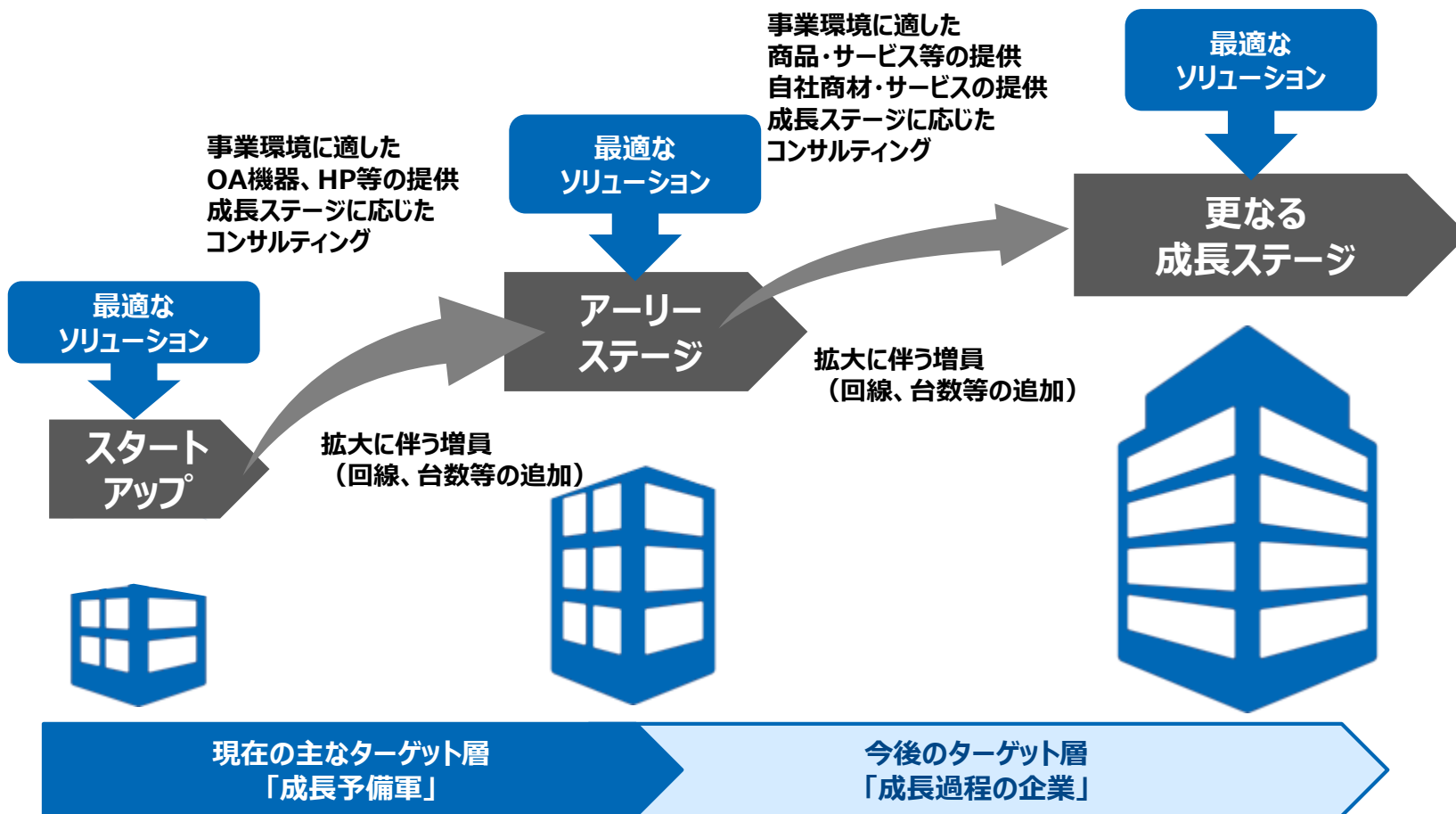


フラットで風通しの良い風土と  
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



## 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。

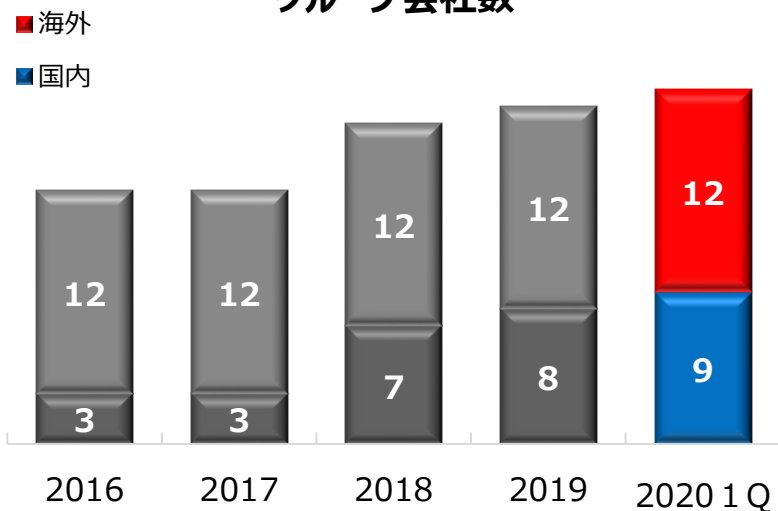


# APPENDIX

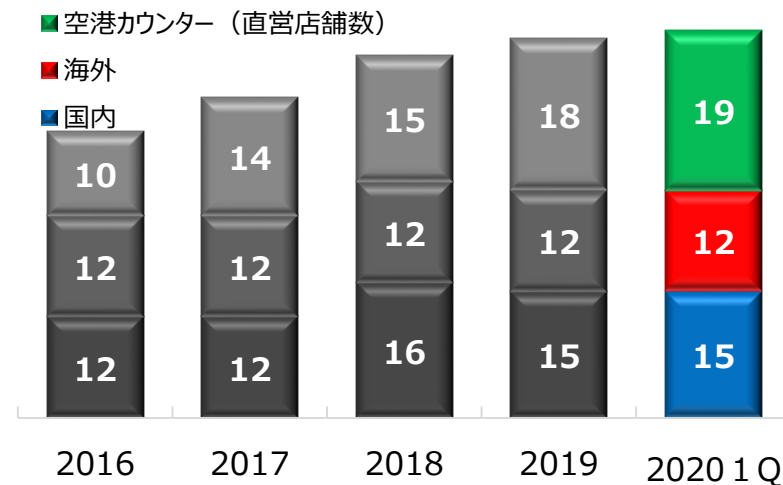


(単位：社、拠点、名)

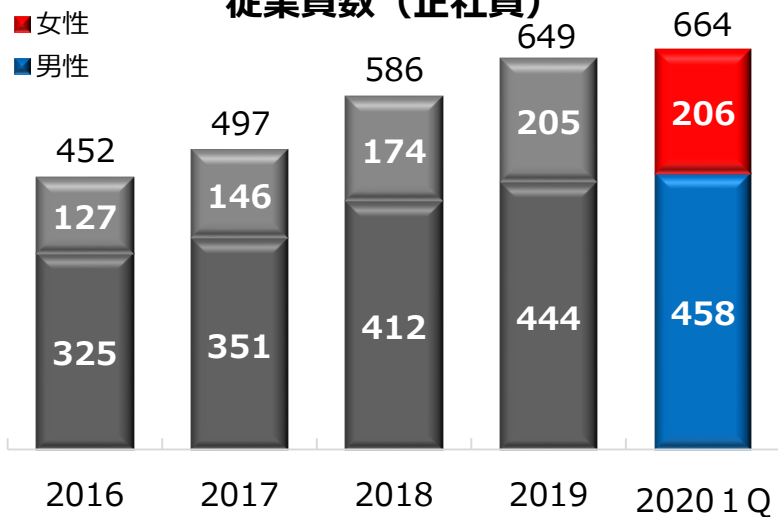
## グループ会社数



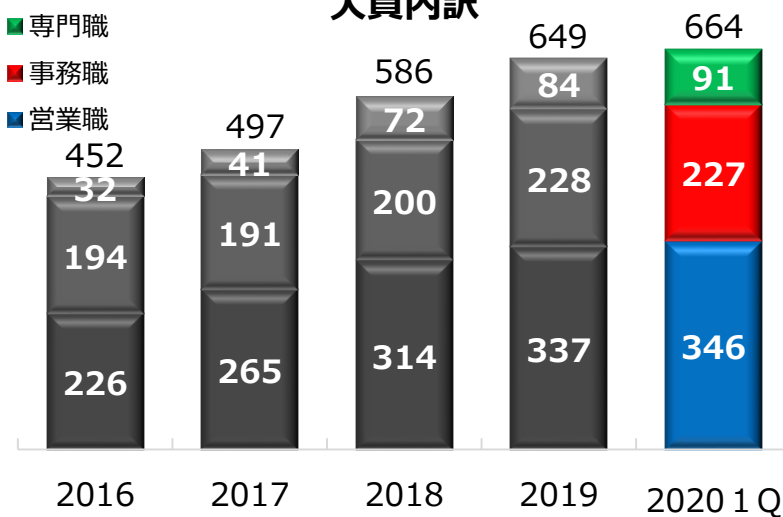
## 拠点数

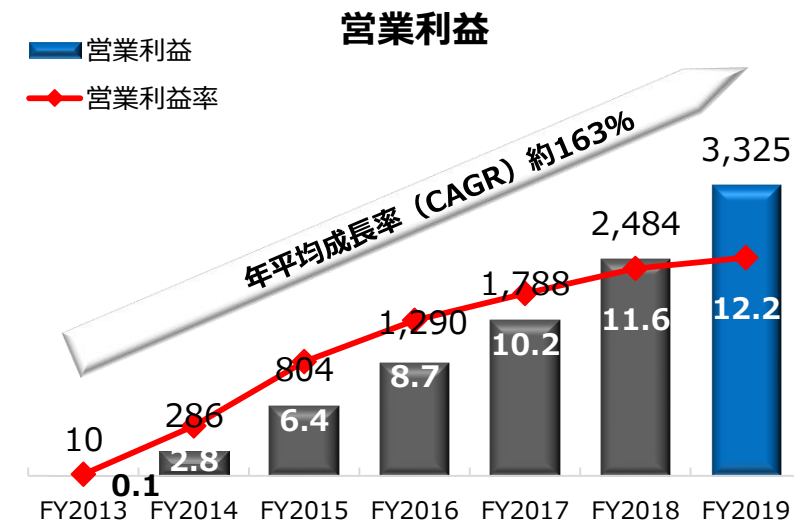
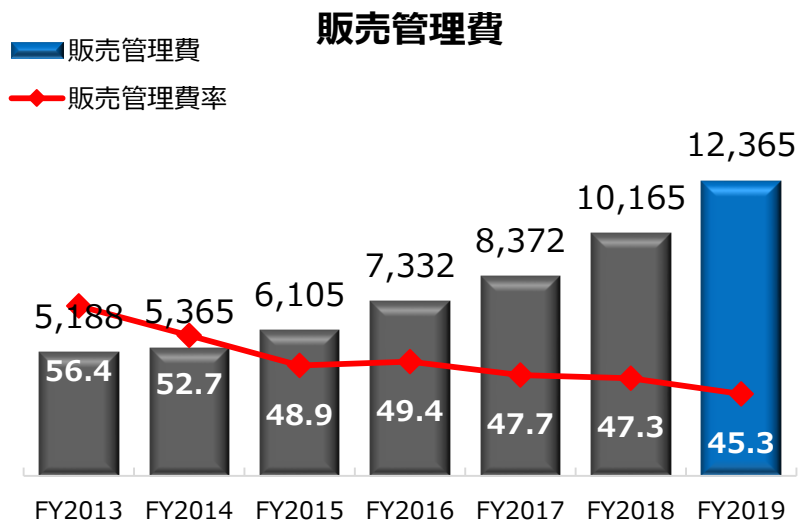
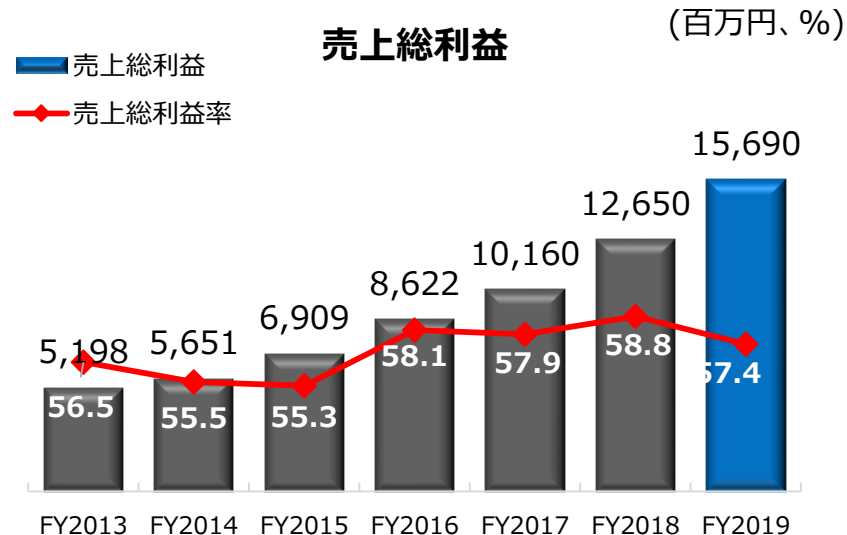
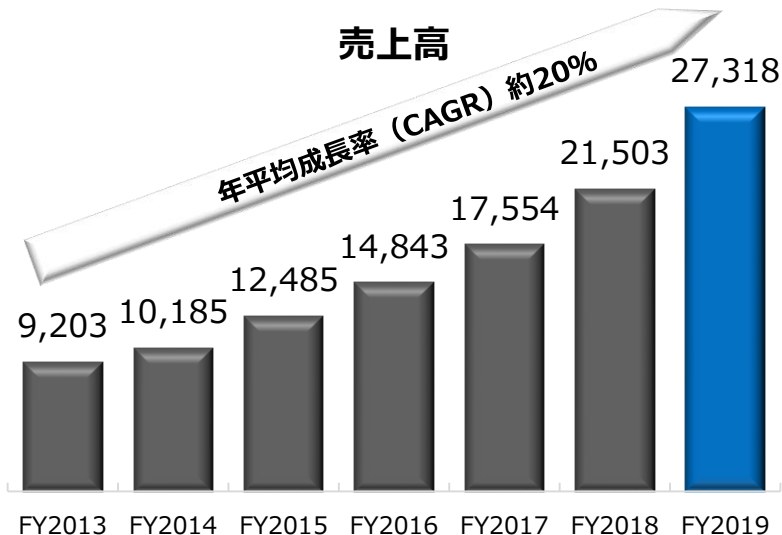


## 従業員数 (正社員)



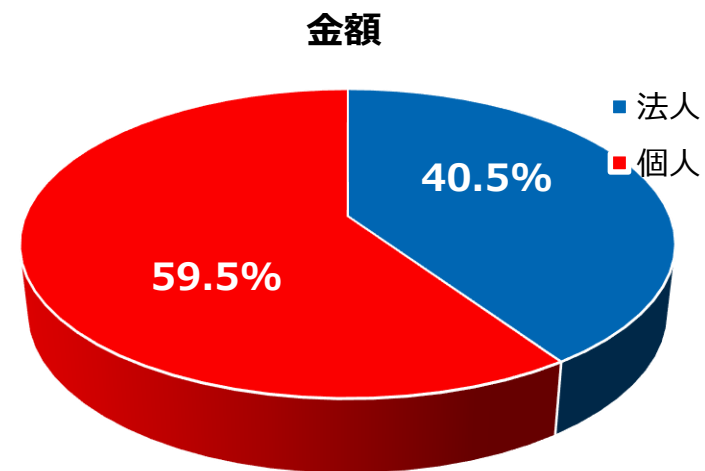
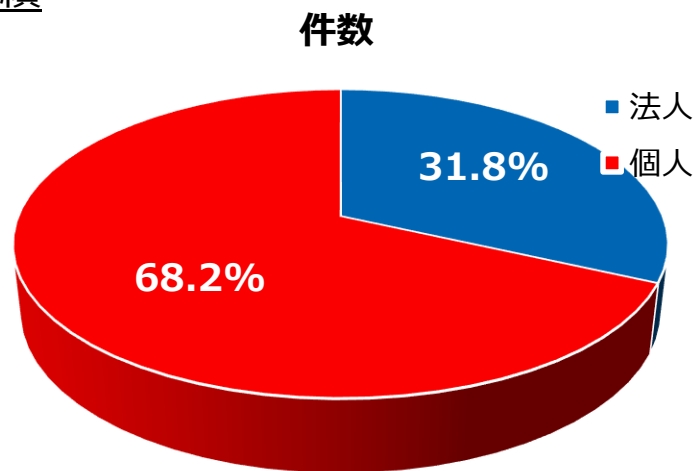
## 人員内訳



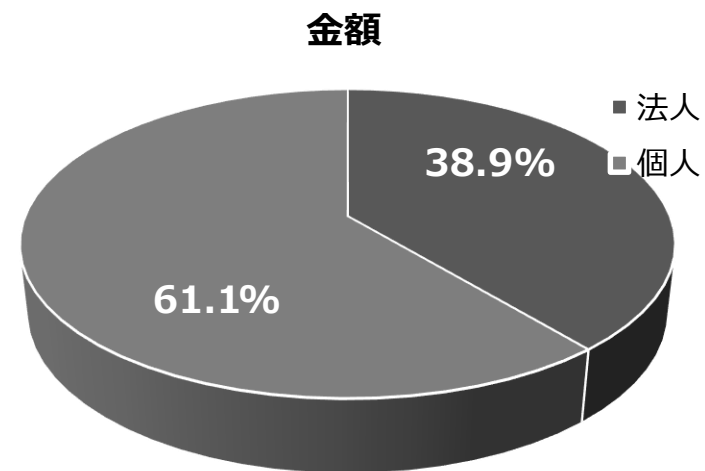
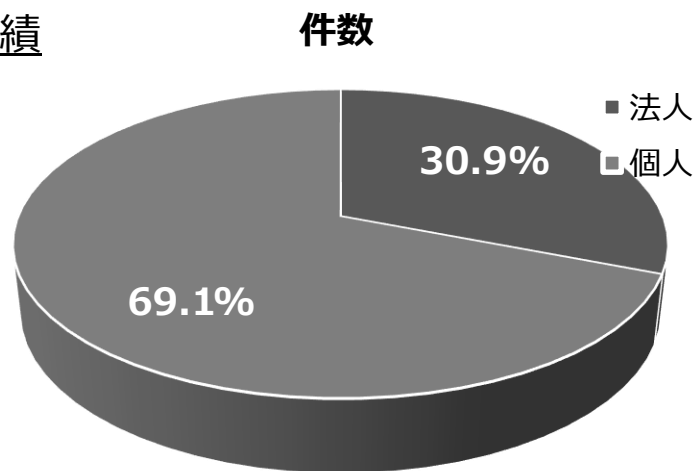




## 2020年12月期 1Q (1月~3月) 実績

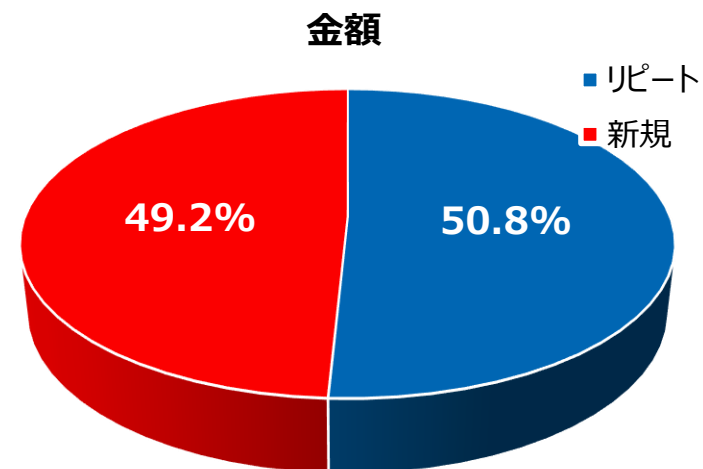
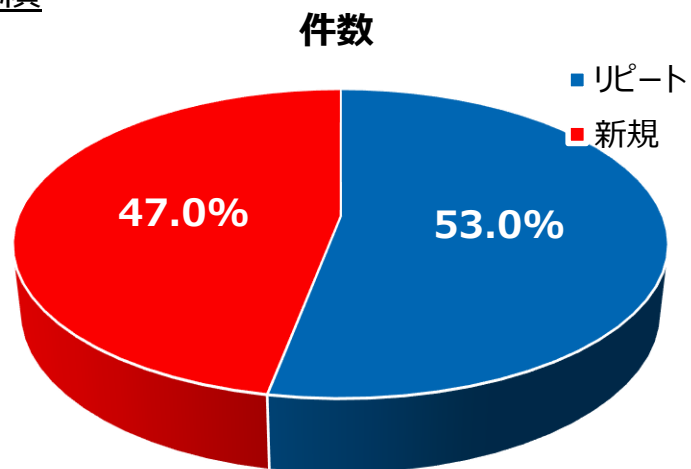


## 2019年12月期 1Q (1月~3月) 実績

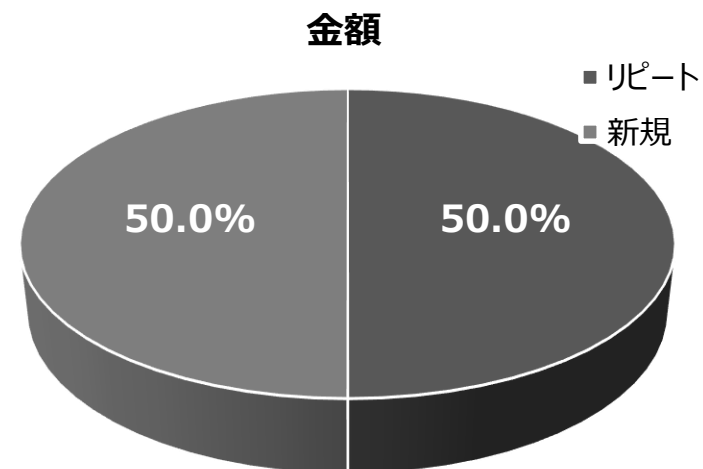
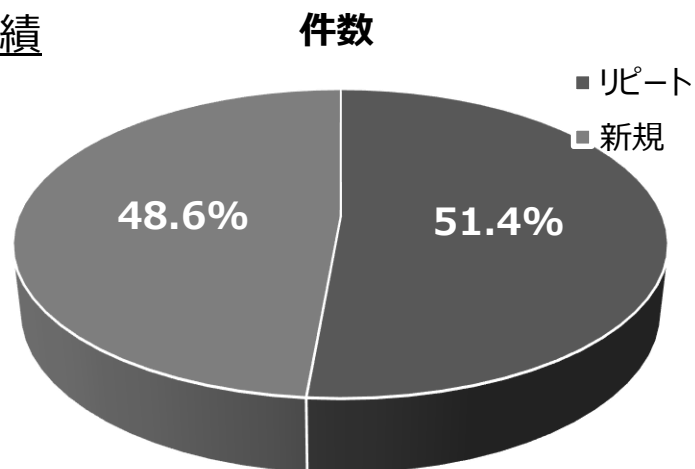


※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

## 2020年12月期1Q (1月~3月) 実績



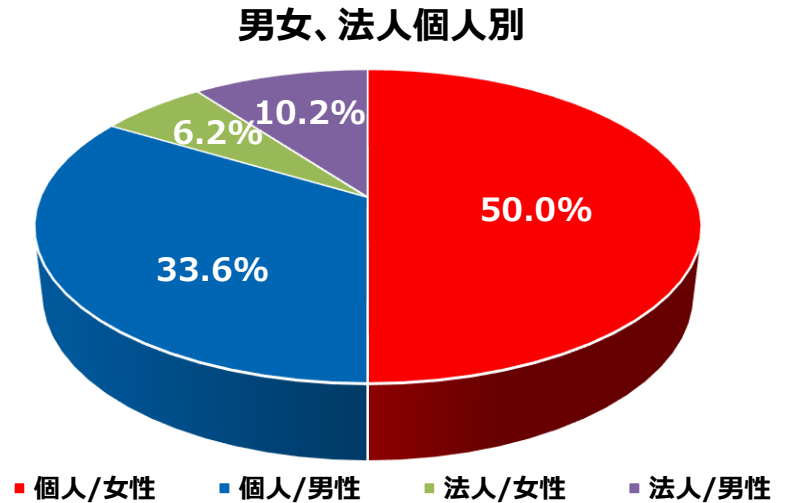
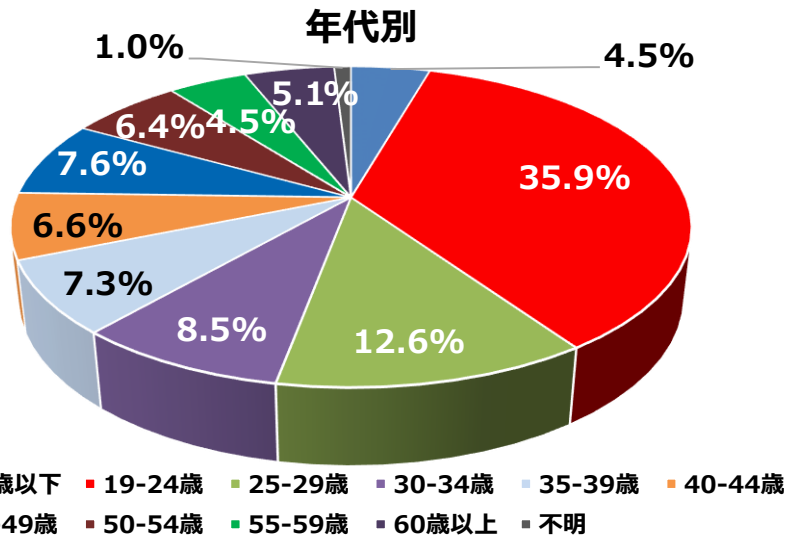
## 2019年12月期1Q (1月~3月) 実績



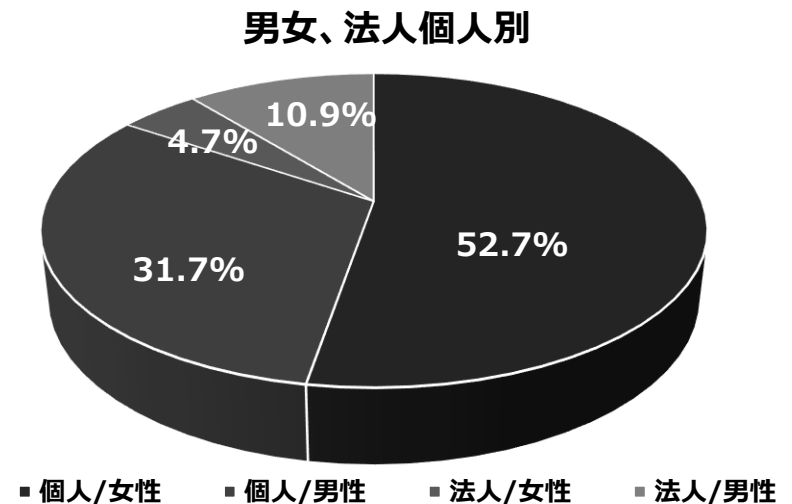
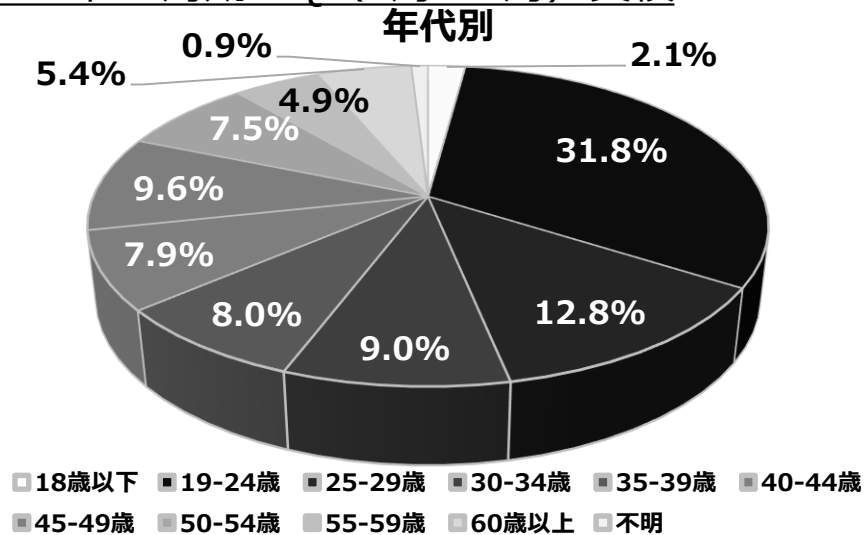
※海外利用（アウトバウンド 日本⇒海外）の比率となっております。

# グローバルWiFi事業 顧客属性 (年代別/男女、法人個人別)

## 2020年12月期1Q (1月~3月) 実績



## 2019年12月期1Q (1月~3月) 実績

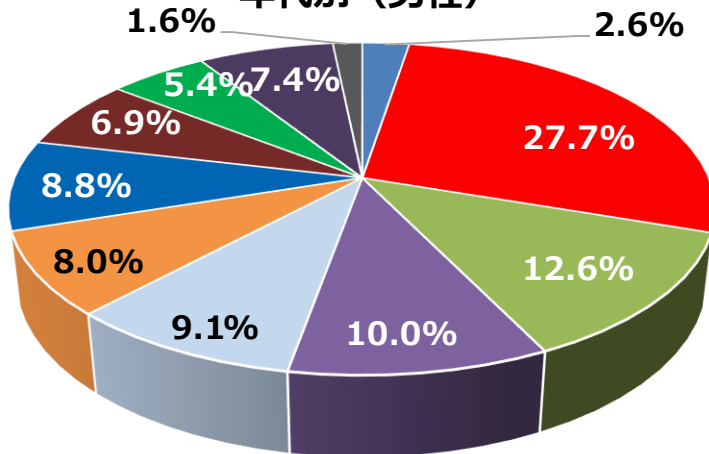


# グローバルWiFi事業 顧客属性 (年代別/男女)



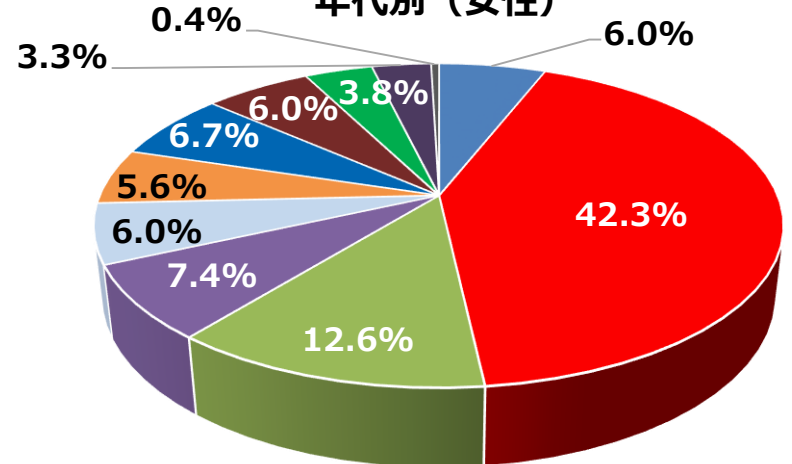
2020年12月期1Q (1月~3月) 実績

年代別 (男性)



- 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

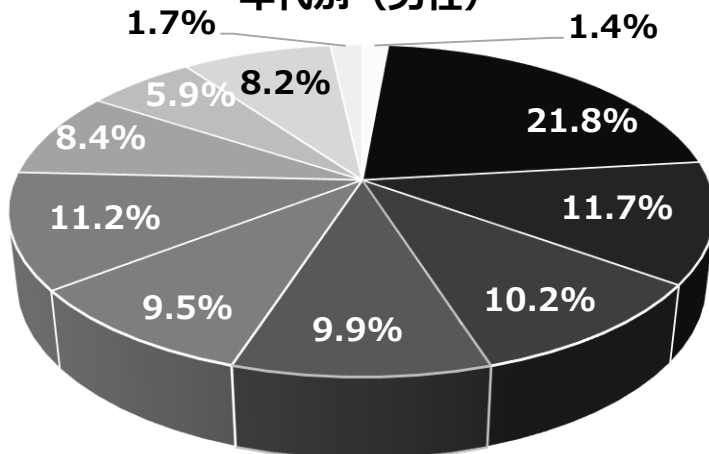
年代別 (女性)



- 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

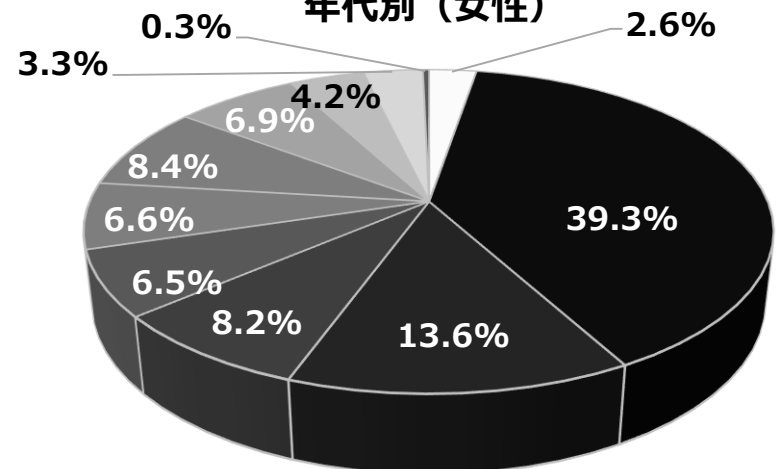
2019年12月期1Q (1月~3月) 実績

年代別 (男性)



- 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

年代別 (女性)



- 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



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](mailto:ir@vision-net.co.jp)