

ビジョン

9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016年6月7日(火)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
森本 展正

[企業情報はこちら >>>](#)

※ 2015年12月期第1四半期業
績数値は参考情報でそれをもと
に算出。

■ 世界展開を進め、No.1 グローバル NEW 通信サービス事業者を目指す

ビジョン<9416>は、モバイルインターネット環境を提供するWiFiルーターのレンタルを国内外で行うグローバルWiFi事業と、スタートアップ、ベンチャー企業を中心に各種通信サービスの加入取次ぎ、移動体通信機器販売、OA機器販売、ホームページ制作等のサービスからなる情報通信サービス事業の2つの事業を主軸に展開する。2015年12月に同社および同社サービスに対する認知度の一段の向上と、世界市場への展開を睨んだ事業拡大を図るための投資資金調達を目的として、東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

5月12日に発表された2016年12月期の第1四半期(1月-3月)連結業績は、売上高が3,487百万円(前年同期比※22.9%増)、営業利益は313百万円(同54.7%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は212百万円(同4.9%増)となり、売上高及び各利益ともに過去最高を記録した。グローバルWiFi事業がアウトバウンド、インバウンドともに好調に推移したことや、情報通信サービス事業もチャネル強化により好調に推移したことによる。さらに、費用面ではAI(人工知能)活用等によりコールセンターの効率的な運用が行えたことなどもプラス寄与し、営業利益率は前年同期比で1.9ポイント改善し9.0%へ上昇した。

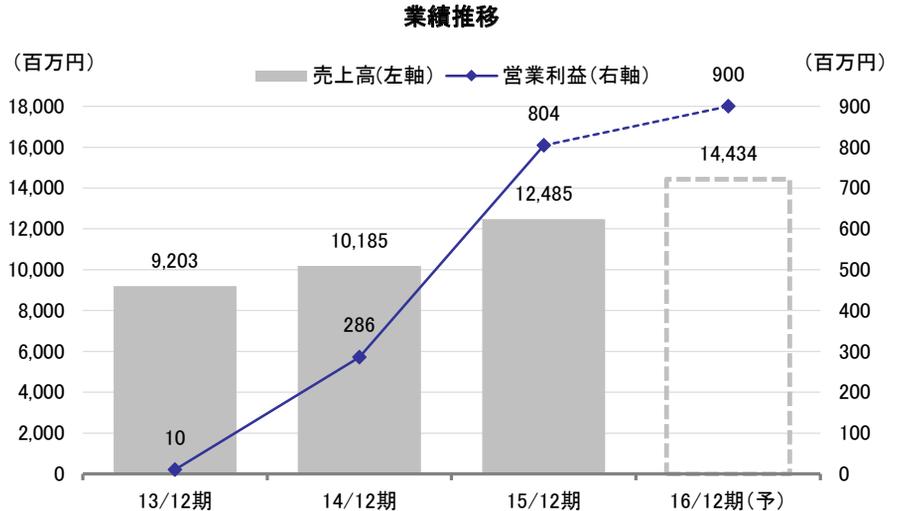
2016年12月期会社計画(売上高14,434百万円、営業利益900百万円)に対する第1四半期業績の進捗率は売上高24.2%、営業利益34.8%。弊社では、急成長しているグローバルWiFi事業の事業環境は良好であること、その利便性向上、タッチポイントの増設など顧客獲得のための施策を着実に展開していること、米国市場へ本格的に参入する予定であること、さらに情報通信サービス事業が継続型のストックモデルであることなどを考慮すると、会社計画は保守的で上振れ余地があると見る。

同社は、中期経営計画・目標は公表していないが、「世の中の情報通信産業革命に貢献する」という経営理念に沿って、主要2事業の成長戦略を着実に実行することにより、持続的な成長を目指している。特に、グローバルWiFi事業では、市場をアウトバウンド(日本から海外へ渡航する人)、インバウンド(訪日客。海外から日本へ渡航する人)、海外から海外(進出国から海外へ渡航する人)の3つのステージに区分し、各ステージに応じた展開を目指している。いずれの市場もマーケット規模からすると同社の成長余地は大きいと考えられる。このため、弊社では、今後の海外展開やユーザー1人当たりの平均単価(ARPU)を上げるための情報サービス(メディア戦略)の展開に注目する。

株主還元については、同社では事業の成長期であるとの判断から財務体質の強化と事業拡大のための投資を優先し、更なる企業価値の向上を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考え、当面は配当に関しては無配で、業績拡大に伴う株価上昇で株主に報いる方針。

Check Point

- ・2016年12月期第1四半期は売上高、各利益ともに過去最高を記録
- ・米国市場への本格参入のため米国子会社を今年6月に設立予定
- ・株主還元については、当面、投資を最優先し、業績拡大に伴う株価上昇で報いる方針



会社の概要・沿革

世の中の情報通信産業革命に貢献する企業として事業を展開

(1) 会社概要

同社はモバイルインターネット環境を提供するWiFiルーターの国内外でのレンタルと、スタートアップ、ベンチャー企業向けを中心に各種通信サービスの加入取次ぎ、コピー機、ビジネスフォン等のOA機器の販売までの幅広いサービスを提供する。「More vision, More success. (より先見性のある選択で、より多くの成功を。)」をコーポレートスローガンとして、企業や個人が感じている「めんどくさい」「よくわからない」「これなんとかならない」といった“不”をどうしたら解決できるかを考え、情報通信の力で、世界の人々のライフスタイルをより豊かに、世の中に新しい価値を創造していくという志のもと、事業活動を展開する。グループ企業として、(株)メンバーズネット、ベストリンク(株)などの連結子会社12社を傘下に置く。

(2) 沿革

同社の前身は、在日南米人向けの国際電話サービスの加入取次ぎ(固定通信事業)を目的に代表取締役社長の佐野健一(さのけんいち)氏により1995年6月に設立された有限会社ビジョン(本社:静岡県富士宮市)。1996年4月に事業拡大及び発展を目的として株式会社へ組織変更。2001年12月に子会社(株)ビジョン・ビジネス・ソリューションズ(本社:東京都渋谷区)を設立し、法人向けのOA機器販売事業へ参入した。2004年11月にビジョン・ビジネス・ソリューションズが旧(株)ビジョンを吸収合併し、社名を株式会社ビジョンに変更、事業領域を個人向けから法人向けへシフトした。



ビジョン

9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016年6月7日（火）

以後、顧客ニーズに対応し、コピー機ドットコム（2004年）、電話加入権ドットコム（2005年）、ビジフォンドットコム（2006年）、法人携帯ドットコム（2007年）など、2003年12月に開始した法人向け Web マーケティング（インターネットメディア）のラインナップを拡充し、事業規模を拡大。

2008年1月にメンバーズネット、同年7月には（株）ベストコミュニケーションズ（現ベストリンク）を相次いで設立、ブロードバンド事業を開始。さらに国内出張及び旅行者向けにモバイル WiFi ルーターレンタルサービス「e-ca」（2010年）を開始した。

2011年に入ると、10月に韓国、米国（ハワイ）、12月に中国（香港）に相次いで子会社を設立し海外拠点の整備に着手、2012年2月には日本人海外渡航者向けにグローバル WiFi ルーターレンタルサービス「グローバル WiFi」を開始した。加えて、2015年3月には訪日外国人向けに日本用 WiFi レンタルサービス「NINJA WiFi」を開始し、現在の事業基盤が整う。2015年12月に同社と同社サービスに対する認知度の一段の向上と、世界市場への展開までを睨んだ事業拡大のための投資の資金調達を狙い東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

沿革

年月	概要
1995年 6月	国際電話サービスの加入取次ぎを目的に有限会社ビジョンを設立
1996年 4月	事業拡大及び発展を目的として株式会社に組織変更
1997年 8月	一般第二種電気通信事業許可取得
2001年12月	東京都渋谷区にOA機器販売を目的に子会社、株式会社ビジョン・ビジネス・ソリューションズを設立
2002年 4月	本社を東京都渋谷区から東京都新宿区に移転
2003年12月	インターネット広告事業（インターネットメディア事業）を開始
2004年11月	株式会社ビジョン・ビジネス・ソリューションズが旧株式会社ビジョンを吸収合併し、商号を株式会社ビジョンに変更
2007年 2月	法人携帯電話事業（移動体通信事業）を開始
2008年 1月	東京都新宿区に子会社、株式会社メンバーズネット（現連結子会社）を設立
2008年 7月	東京都新宿区に子会社、株式会社ベストコミュニケーションズ（現連結子会社）を設立（平成24年12月に商号をベストリンク株式会社に変更）
2010年 1月	国内出張及び旅行者向け WiFi レンタル事業「e-ca」を開始
2011年 6月	国内出張及び旅行者向け高速大容量 WiFi レンタル事業「Vision WiMAX」を開始
2011年 7月	佐賀県佐賀市にお客様サポートデスクとしてコールセンター「ビジョン・フューチャー・ビジネスセンター（VFBC）」を開設
2011年10月	韓国に子会社、Vision Mobile Korea Inc.（現連結子会社）を設立
2011年10月	米国（ハワイ）に子会社、Vision Mobile Hawaii Inc.（現連結子会社）を設立
2011年12月	中国（香港）に子会社、Vision Mobile Hong Kong Limited（現連結子会社）を設立
2012年 1月	シンガポールに子会社、GLOBAL WIFL.COM PTE. LTD.（現連結子会社）を設立
2012年 2月	台湾に子会社、無限全球通移動通信股份有限公司（現連結子会社）を設立
2012年 2月	海外渡航者向け WiFi レンタル事業「グローバル WiFi」を開始
2012年 4月	英国に子会社、GLOBAL WIFLUK LTD（現連結子会社）を設立
2012年 4月	Find Japan 株式会社を株式交換により買収
2012年12月	国内出張及び旅行者向け短期利用可能なサービス「WIFI-HIRE」を開始
2013年10月	ベストリンク株式会社のブロードバンド事業のうちコンシューマー向け事業を事業譲渡
2013年12月	国内出張及び旅行者向け MVNO（仮想移動体通信事業者）事業を開始
2014年 3月	ベトナムに子会社、VISION VIETNAM ONE MEMBER LIMITED LIABILITY COMPANY（現連結子会社）を設立
2014年 4月	中国（上海）に子会社、上海高效通信科技有限公司（現連結子会社）を設立
2014年11月	フランスに子会社、Global WiFi France SAS（現連結子会社）を設立
2014年12月	イタリアに子会社、Vision Mobile Italia S.r.l.（現連結子会社）を設立
2015年 2月	Find Japan 株式会社の株式売却に伴い、同社を連結子会社から除外
2015年 3月	訪日外国人向け日本用 WiFi レンタル「NINJA WiFi」を開始（「WIFI-HIRE」を統合）
2015年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場

出所：有価証券報告書、同社 HP などからフィスコ作成

■ 事業内容

グローバル WiFi 事業と情報通信サービス事業の 2 本柱

手掛ける事業は、国内外で WiFi ルーターのレンタルを行うグローバル WiFi 事業と、各種通信サービスの加入取次ぎ、移動体通信機器販売、OA機器販売、ホームページ制作等のサービスの提供を行う情報通信サービス事業の 2 つの事業が主軸となる。また、報告セグメントにその他セグメントとして、カタログ販売事業等も行う。2015 年 12 月期における事業別の売上構成比はグローバル WiFi 事業 48.3%、情報通信サービス事業 51.6%、その他 0.1% であったが、グローバル WiFi 事業の拡大により 2016 年 12 月期第 1 四半期はグローバル WiFi 事業 51.1%、情報通信サービス事業 48.8%、その他 0.1% となっている。

ビジョン

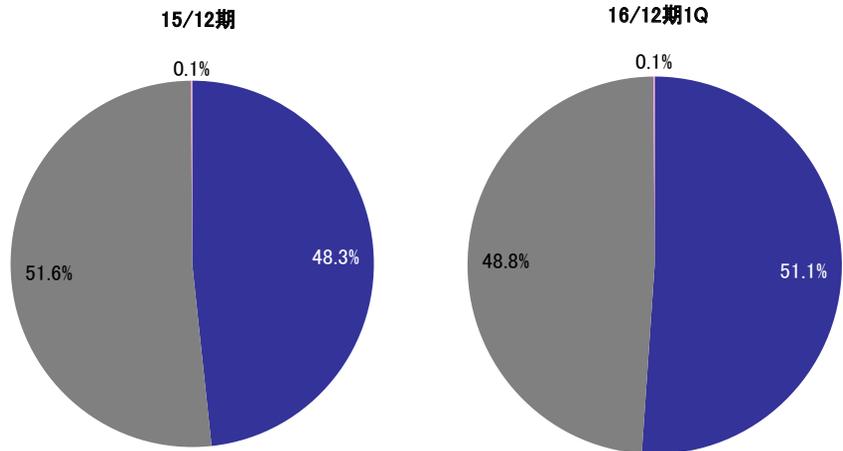
9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 7 日 (火)

セグメント別売上構成比

■ グローバルWiFi ■ 情報通信サービス ■ その他



出所：同社決算短信からフィスコ作成

セグメントの事業内容と対応する関係会社

報告セグメント	事業セグメント	事業内容	対応する関係会社
グローバル WiFi 事業	海外事業	日本から海外及び海外から海外へ渡航される方への海外の各通信キャリア等から仕入れたモバイル WiFi ルーターのレンタル事業	同社 ベストリンク株式会社 Vision Mobile Korea Inc. Vision Mobile Hawaii Inc. 無限全球通移動通信股份有限公司 Vision Mobile Hong Kong Limited
	国内事業	海外から日本へ渡航される方及び国内旅行及び出張される方への国内の各通信キャリアから仕入れたモバイル WiFi ルーターのレンタル事業	GLOBAL WIFI.COM PTE. LTD. GLOBAL WIFI.UK LTD 上海高效通信科技有限公司 Global WiFi France SAS Vision Mobile Italia S.r.l.
情報通信サービス事業	固定通信事業	ソフトバンク株式会社が提供する直取型固定電話サービス「おとくライン」の加入取次業務	同社 株式会社メンバーズネット
	移動体通信事業	ソフトバンク株式会社の提供する携帯電話端末等の販売及び移動体通信サービスの加入取次業務	同社
	ブロードバンド事業	日本電信電話株式会社 (NTT) の提供する「フレッツ」等のブロードバンドサービスの加入取次業務	同社 ベストリンク株式会社
	OA 機器販売事業	キヤノン (Canon) 社製をメインにMFP及びビジネスフォンの販売事業	同社 ベストリンク株式会社
	インターネットメディア事業	インターネット上における広告商材 (ホームページ制作等) の販売	同社
その他		アスクル株式会社の通信販売事業「ASKUL」の代理店業務等	同社

出所：有価証券報告書をもとにフィスコ作成



ビジョン

9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016年6月7日（火）

※1 情報通信サービス事業を含めパートナー企業として販売代理の契約やフランチャイズ契約を協力会社と結んでのサービスも提供する。

※2 2015年12月初めより都内及び大阪市内の複数ヶ所で、テスト販売を開始。利用ニーズが多く、取扱い希望小売店舗が多数あったため、2016年1月から全国15店舗にて本格的に販売を開始した。

※3 佐賀市にあるビジョン・フューチャー・ビジネスセンターの専属コールセンター CLT（カスタマー・ロイヤリティ・チーム）が顧客との契約継続をフォローする CRM 活動を行なっている。

※4 同社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業合計。

(1) グローバル WiFi 事業

同社と海外拠点の子会社は、世界各国の通信キャリア等（世界30以上の通信会社と連携）から現地の人が利用しているローカルネットワーク（データ通信サービス）を仕入れ、各地域へ渡航する人にモバイルインターネット環境を快適に利用できるように WiFi ルーター等をレンタルする。エンドユーザー（個人、法人）は、ダイレクトサイト、アプリ、法人セールス、パートナー※1、空港カウンターを介してサービスを申し込む仕組み。なお、2015年12月末現在の同社の海外拠点は、アジア7ヶ国、欧州3ヶ国、ハワイの11拠点。海外パートナーを含めたサポート拠点展開エリアは世界39ヶ国。サービス提供エリアの違いにより海外事業と国内事業に区分しているが、事業の構造、流れは同一である。

a) 海外事業

日本から海外、及び海外から海外への渡航者へ海外の各通信キャリア等から仕入れた回線をセットしたモバイル WiFi ルーターをレンタルする。サービスの内容は、世界200以上の国と地域で使えるパケット定額制で、日本と同じ高速通信規格 4G-LTE に対応している国と地域の数44エリアで業界最多クラス、1日当たり500MBという大容量を利用できるプランの提供国が業界最多であるほか、24時間365日のサポート体制となっている。

日本人海外渡航者の場合のルーターの受取り返却場所は国内の主要空港（11空港、1港）で、受取り・返却が可能。ハワイ、韓国、台湾では現地でも、また、空港で受け取れない場合には宅配での受取・返却サービスがある。

b) 国内事業

海外から日本への渡航者及び国内旅行及び出張者に対して、国内の各通信キャリアから仕入れたモバイル WiFi ルーターをレンタルする。主力サービスは2015年3月にサービスを開始した訪日外国人向け WiFi ルーターレンタルサービス「NINJA WiFi」で、グローバル WiFi で培ったノウハウを活かし、日本ならではの細やかな体制でサービスを提供する。受取り返却場所は全国9ヶ所の空港、滞在先のホテルへの宅配サービスと、新宿オフィスでの受取りも可能で、日本語、英語、簡体字、繁体字、韓国語の5言語に対応している。加えて、購入後電源を入れたその日から15日間利用できる回線付きモバイル WiFi ルーター「KABUKI WiFi」※2の販売も手掛ける。

(2) 情報通信サービス事業

同社とメンバーズネット、ベストリンクを中心に、スタートアップ、ベンチャー企業、及びその他一般企業向けに、法人需要のステージニーズに合わせて各種通信サービスの加入取次ぎ、移動体通信機器の販売、OA機器販売、ホームページ制作等のサービス提供を行う。

ユーザーニーズを的確に捉え、最適な製品やサービスを最適なタイミングで提供するために、独自の Web マーケティングを活用した集客を行い、コールセンターによる案内※3と、情報通信サービス事業を展開している全国7ヶ所の営業所及びパートナー企業との連携による訪問営業の組み合わせにより事業を展開する。

主要ターゲットはスタートアップ、ベンチャー企業の新設法人。2015年に同社と何らかの取引実績があった企業数は18,232社※4を数え、新設法人6社に1社が同社のユーザーとなっている。同社では CRM の活用により常に頼れるパートナーとしてこれらの企業との関係を維持し、顧客企業の成長に合わせて、電話回線の追加やコピー機といった OA 機器などのアップセル、クロスセルのほか、リプレースの需要を取り込む継続型ストックビジネスモデルとして事業を展開している。

■強み、競合と事業リスク

Webマーケティング、テレマーケティング、直接営業の三位一体が強みの源泉

(1) 強み

同社の強みは、Webマーケティングで集客し、テレマーケティング（コールセンター）でユーザーを絞り込み、同社の営業及びパートナー企業との連携により全国規模でユーザーに直接営業する三位一体の体制となっていること。このため、通信サービスに対するユーザーニーズを早い段階で的確に把握でき、様々なサービスをタイムリーにユーザーサイドに立った観点で提供することが可能となっている。特に、BtoB商材の優れたWebマーケティング力を背景として、市場の興味の高い商材を発掘、多くの問い合わせ、高い成約率、結果として業界水準より高い販売量、高い獲得手数料というポジティブなスパイラルを生み出している。

さらに、情報通信サービス事業においては、事業部間で顧客の紹介を積極的に行う体制となっていることも強みで、市場の成熟化と競争激化が進む環境下で価格競争力を維持する原動力になっていると考えられる。加えて、メインターゲットが新設法人で、それらの企業の成長に合わせて受注を積み上げていく継続型ストックビジネスモデルであることはユニークで、同社の大きな特徴となっている。

(2) 競合

グローバルWiFi事業に関しては、携帯電話レンタル事業も手掛けているエクスコムグローバル（株）や（株）テレコムスクエアなどを競合企業として挙げることができる。しかし、同社の事業は単なるルーターのレンタル事業ではなく、世界30以上の通信会社と連携し事業を展開している。このため、世界200以上の国と地域で使えるパケット定額制をベースに、日本と同じ高速通信規格4G-LTEに対応している国数が業界最多クラス、1日当たり500MBという大容量を利用できるプランの提供国数が業界最多、加えて24時間365日のサポート体制といった高品質なサービスをリーズナブルな価格で提供することを実現しており、同業他社との大きな差別化要因となっている。

個人利用だけでなく、情報通信サービスで培った強い法人営業力を背景に日本を代表する大企業の利用も多く、日本人海外渡航者における利用者シェア業界内No.1の地位を後発ながら短期間で築くことに成功した。なお、売上の半分以上を法人利用が占めていることや、全レンタル数におけるリピート顧客のウエイトも半数を超えることは、高い顧客満足度を表す格好となっている。

情報通信サービス事業に関しては、各種通信サービスの取次ぎやOA機器の販売を手掛ける上場企業は、大塚商会<4768>、光通信、フォーバル<8275>など数多く存在するが、同社のメインターゲットがスタートアップ、ベンチャー企業であること、Webマーケティング、テレマーケティングと直接営業のハイブリッドによる事業展開をしているという観点で見ると、直接競合する企業はないのが現状だ。

(3) 事業リスク

事業リスクは、急速に拡大しているグローバル WiFi 事業については、予期せぬテロ、自然災害、疫病等により、特定の国、地域への渡航の動きが一時的に停滞するような場合、業績にマイナス影響を受ける可能性がある。また、世界各国の通信キャリア等から通信サービスを仕入れており、通信キャリア等の事業方針の変更により、同社グループが従前より不利な仕入条件への変更を余儀なくされる可能性があることもリスクとして想定されるが、取引は拡大している中、現実的に条件が不利になることは考えられない。

情報通信サービス事業における通信サービスへの加入契約の取次ぎ等は、光通信のグループ子会社である(株)メンバーズモバイルなどを一次代理店とした契約形態となっている。2015年12月期における光通信グループへの依存度は、売上高で34.3%、売上原価で23.5%となっており、光通信グループの経営施策によっては、予定した収益を上げられない可能性がある。

■ 業績動向

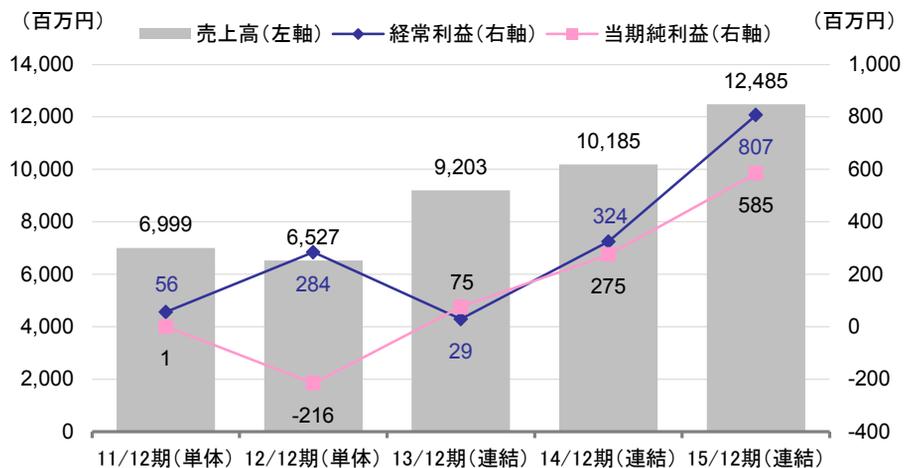
グローバル WiFi 事業の拡大で成長ステージに突入

(1) 過去業績

2011年12月期以降の業績について見ると、2012年2月からスタートしたグローバル WiFi 事業の立上げに伴う初期投資(基本的な出荷管理システム、Webサイトの改築、回線調達、機器調達等)や販促費の負担が大きかった影響により、2012年12月期はその事業を展開していた子会社を吸収合併したために最終赤字に転落したほか、2013年12月期は単独前期比で大幅減益になるなど、大きく変動した。

しかし、これらの先行投資の効果が顕在化し、新規顧客を積み上げることができるにつれて運用効率がアップしたことや、初期顧客のリピー特利用が増加したこととあいまって、グローバル WiFi 事業の収益は事業開始3年目となる2014年12月期に黒字化し、会社全体の成長スピードが大幅に加速する成長ステージへ突入した。

過去業績の推移(2011年12月期～)



出所: 同社目論見書、有価証券報告書からフィスコ作成

・2015年12月期連結業績

2015年12月期連結業績は、売上高が前期比22.6%増の12,485百万円、営業利益は同181.2%増の804百万円、当期純利益は同112.6%増の585百万円と2ケタ増収、大幅増益となり、売上高、各利益ともに過去最高を記録した。さらに、いずれの項目についても上場時に発表した会社計画（売上高12,319百万円、営業利益744百万円、当期純利益581百万円）を上回った。

2015年12月期連結業績の概要

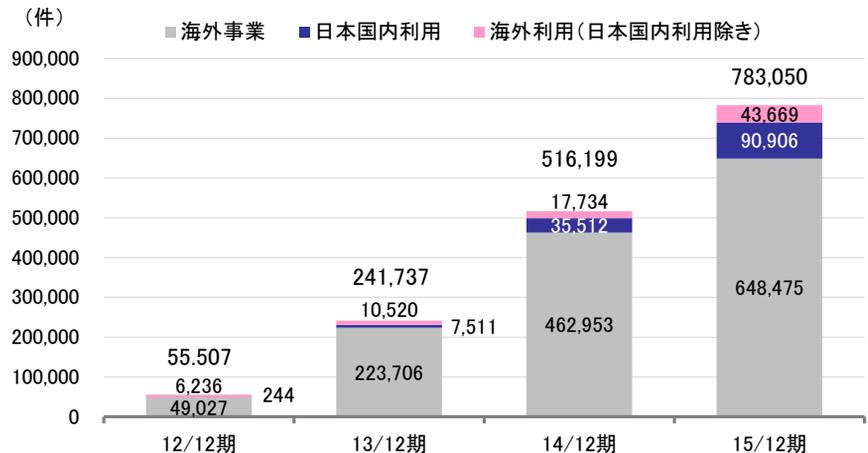
(単位:百万円)

	14/12期		会社計画	15/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	10,185	—	12,319	12,485	—	+22.6%	+1.3%
売上原価	4,533	44.5%	—	5,575	44.7%	+23.0%	—
売上総利益	5,651	55.5%	—	6,909	55.3%	+22.3%	—
販管費	5,365	52.7%	—	6,105	48.9%	+13.8%	—
営業利益	286	2.8%	744	804	6.4%	+181.2%	+8.2%
経常利益	324	3.2%	782	807	6.5%	+149.3%	+3.3%
当期純利益	275	2.7%	581	585	4.7%	+112.6%	+0.8%

出所：同社有価証券報告書からフィスコ作成

セグメント別の動向についてみると、グローバルWiFi事業は売上高が前期比60.7%増の6,035百万円、セグメント利益は同230.5%増の593百万円と大幅な増収・増益となった。具体的な取り組みについてみると、アウトバウンドでは、高速通信規格4G-LTE及び大容量プラン地域の拡大など、サービス品質、ネットワーク品質の向上、接続エリアの拡大や国内空港カウンターを増設（那覇空港と伊丹空港）したなどの取り組み効果の顕在化により好調に推移した。一方、インバウンドでは訪日外国人渡航者向けに「NINJA WiFi」サービス（2015年3月～）を開始したほか、国内タッチポイントの追加を行ったことが拡大の原動力となった。これらの結果により、レンタル件数は海外利用が前期比40.1%増の648,475件、日本国内利用が同156.0%増の90,906件へ増加した。

ルーターレンタル件数推移



出所：同社決算説明資料をもとにフィスコ作成

情報通信サービス事業は、売上高が前期比0.5%増の6,440百万円、セグメント利益は同24.8%増の903百万円と、微増収ながら2ケタ営業増益を確保した。増益の要因は、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の体制強化、新設法人への販売取り組みを重点強化、UTM (Unified Threat Management) 機器の販売本格化、などがプラス要因として働いたことによる。

2016年6月7日（火）

第1四半期決算は売上高・利益ともに過去最高を記録

(2) 2016年12月期会社計画と第1四半期業績

○ 2016年12月期会社計画の概要

2016年12月期については、売上高が前期比15.6%増の14,434百万円、営業利益は同11.9%増の900百万円と2ケタ増収・営業増益を見込み、売上高、営業利益ともに過去最高を更新する会社計画となっている。

2016年12月期の会社計画の概要

(単位:百万円)

	15/12期		16/12期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	12,485	100.0%	14,434	100.0%	+15.6%
売上原価	5,575	44.7%	6,139	42.5%	+10.1%
売上総利益	6,909	55.3%	8,295	57.5%	+20.0%
販管費	6,105	48.9%	7,395	51.2%	+21.1%
営業利益	804	6.4%	900	6.2%	+11.9%
経常利益	807	6.5%	888	6.2%	+10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	585	4.7%	590	4.1%	+0.8%

出所：同社決算短信からフィスコ作成

セグメント別の取り組みについて見ると、グローバルWiFi事業に関しては、Webマーケティングを活用したサービス認知度の一段の向上と、法人層への拡販によりアウトバウンド市場の深耕を図るほか、インバウンド市場での拡販を図る。このため、メディアプラットフォーム開発、関連人材採用等の戦略投資を行うほか、出荷管理体制強化、システム開発、空港カウンター出店などのサービス拡充投資と海外拠点の拡充を行う計画となっている。

具体的には、利便性の向上・タッチポイント戦略として今年3月から予約申込時に受け取ったQRコードをロッカーにかざすだけで受取り可能でカウンター混雑をなくす「スマートピックアップ」サービスを開始したほか、4月に関西国際空港第1ターミナルビルに訪日外国人旅行者向けのカウンターを増設したほか、三重県志摩市観光案内所や富士山静岡空港にもカウンターを新設した。また、情報サービス展開として、2月からWiFiルーターポーチに「おもてなしクーポン」を同梱し始めたほか、デジタルメディア化を推進する計画となっている。

さらに、海外拠点の拡充では、6月に米国（ロサンゼルス）とフランス領ニューカレドニアにそれぞれ子会社※を設立することを決定している。

一方、情報通信サービス事業では各販売チャネルの強化と顧客データベースを活用したCRM活動強化を行うほか、販売体制の強みを活かす新サービス開発投資を行う計画。

○ 2016年12月期第1四半期（1月-3月）連結業績

2016年12月期第1四半期（1月-3月）連結業績は、売上高3,487百万円（前年同期比22.9%増）、営業利益313百万円（同54.7%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益212百万円（同4.9%増）となった。

※ニューカレドニアに進出を決定したのは、日本からの渡航者数が年19,000人を超え、且つ増加傾向にあり、ビジョンが進出しているアジア地域からの渡航者も増加している。加えて、国際ローミング料金が高額で、競合事業者のサービスの提供が不十分であるため、成長可能性が高いと判断した。

2016年12月期第1四半期業績の概要

(単位：百万円)

	15/12期		16/12期				
	1Q実績	売上比	1Q実績	売上比	前年同期比	進捗率	会社計画
売上高	2,836	—	3,487	—	+22.9%	24.2%	14,434
売上原価	1,232	43.5%	1,485	42.6%	+20.5%	24.2%	6,139
売上総利益	1,604	56.5%	2,001	57.4%	+24.8%	24.1%	8,295
販管費	1,401	49.4%	1,688	48.4%	+20.5%	22.8%	7,395
営業利益	202	7.1%	313	9.0%	+54.7%	34.8%	900
経常利益	241	8.5%	325	9.3%	+34.6%	36.6%	888
親会社株主に帰属する 四半期純利益	202	7.1%	212	6.1%	+4.9%	36.0%	590

出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

ビジョン

9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016年6月7日（火）

増収となったのは、グローバルWiFi事業と、情報通信サービス事業とも好調に推移したことによる。売上原価は仕入通信回線増加により1,485百万円と前年同期比253百万円増加したものの、売上の拡大に伴う仕入れ条件の改善等により売上総利益率は57.4%と前年同期比0.9ポイント改善した。一方、販管費は積極的な投資により286百万円増加したものの、AI（人工知能）活用対応システム等によりコールセンターの効率的な運用による費用の抑制が行えたことなどから、販管費比率は1.0ポイント改善し48.4%へ低下した。この結果、営業利益率は1.9ポイント改善し9.0%へ上昇した。

・グローバルWiFi事業

売上高は前年同期比37.3%増の1,781百万円、セグメント利益は同55.4%増の252百万円と好調に推移した。大幅な増収となったのは、出国日本人数が前年同期比3.9%増の418万人と堅調であったことや、訪日外国人旅行者数が同39.3%増の575万人と大幅に増加、特に3月は201万人（前年同月比31.7%増）と単月で初めて200万人を超えとなるなど、事業環境が良好であったことに加えて、1) 訪日外国人旅行者向けのタッチポイントの増設や店舗販売型モバイルWiFiルーター「KABUKI WiFi」の本格的な販売を今年1月から開始した、2) 羽田空港へ臨時カウンターを出店した、などが要因。一方、営業増益となったのは、売上高の拡大に加えて、AI（人工知能）活用による問い合わせ検索内容対策によりコールセンター費用を抑制できたことがプラス寄与したためだ。ちなみに、セグメント利益率は14.2%（前年同期は12.5%）へ前年同期比1.7ポイント上昇した。

・情報通信サービス事業

売上高は前年同期比10.9%増の1,703百万円、セグメント利益は同33.3%増の264百万円と、2ケタ増収・増益を確保した。Webマーケティングと全国規模の訪問営業の融合といった同社の独自の営業手法を展開、ユーザーの様々なニーズに的確なタイミングで対応し生産性の向上に努めた効果が顕在化した。特に主要ターゲットである新設法人、ベンチャー企業の取り込みが順調に推移したことと、CRMの寄与による継続取引により利益が積上がったこと、——などが原動力となった。この結果、セグメント利益率は前年同期に比べ2.6ポイント上昇し15.5%（前年同期は12.9%）となった。

2016年6月7日（火）

上場に伴う資金調達により自己資本比率は70%超へ

(3) 財務状態

2016年3月末時点における総資産は、8,705百万円となり、前期末比176百万円増加した。内訳をみると、流動資産は事業拡大により受取手形及び売掛金が121百万円増加したことなどにより同148百万円増加し7,552百万円となった。一方、固定資産は無形固定資産・投資その他の資産が32百万円増加したことなどから1,152百万円と前期末に比べ28百万円増加した。

負債合計は前期末に比べ3百万円減少し2,028百万円となった。固定負債が長期借入金の減少により3百万円減少し9百万円となった。一方、流動負債は、事業拡大により買入債務が61百万円増加したものの、未払法人税等が156百万円減少したことなどから、前期末と同水準の2,019百万円となった。

純資産は6,676百万円と前期末比180百万円増加した。これは、繰延ヘッジ損益(為替予約)が22百万円、為替換算調整勘定が9百万円と減少したものの、親会社株主に帰属する四半期純利益計上による利益剰余金が212百万円増加したためだ。

経営指標を見ると、2015年12月期において健全性を表す流動比率は366.7%、自己資本比率は76.2%へ、上場による資金調達により大幅に上昇。2016年12月期第1四半期末についても業績好調を背景に高水準を維持している。一方、収益性を表す自己資本当期純利益率(ROE)は、上場に伴う資金調達により純資産が膨らんだために2015年12月期は13.9%へ若干低下したものの、2ケタの水準を維持。足元の業績拡大により2016年12月期第1四半期の営業利益率は9.0%へ上昇しており、問題点は見られない。

貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	14/12期	15/12期	16/12期 1Q	増減額	主な増減要因
流動資産	2,776	7,403	7,552	148	現金及び預金+60 売上債権+121 その他-35
固定資産	1,140	1,124	1,152	28	無形固定資産・投資その他の資産+32 有形固定資産-7
総資産	3,916	8,528	8,705	176	
流動負債	1,904	2,019	2,019	0	買入債務+61 その他+114 未払法人税等-156
固定負債	113	12	9	-3	長期借入金-3
負債合計	2,017	2,031	2,028	-3	
純資産	1,899	6,496	6,676	180	利益剰余金+212 繰延ヘッジ損益-22 為替換算調整勘定-9
負債純資産合計	3,916	8,528	8,705	176	
営業キャッシュ・フロー	552	799			
投資キャッシュ・フロー	-311	-628			
財務キャッシュ・フロー	-127	3,666			
現金及び現金同等物の 期末残高	1,444	5,272			
健全性					
流動比率	145.8%	366.7%	374.0%		
自己資本比率	48.5%	76.2%	76.7%		
収益性					
ROE	15.8%	13.9%	—		
ROA	8.5%	13.0%	—		
売上高営業利益率	2.8%	6.4%	9.0%		

■ 中期経営戦略

グローバル WiFi 事業は日本市場での成長をベースに海外間への展開を図る

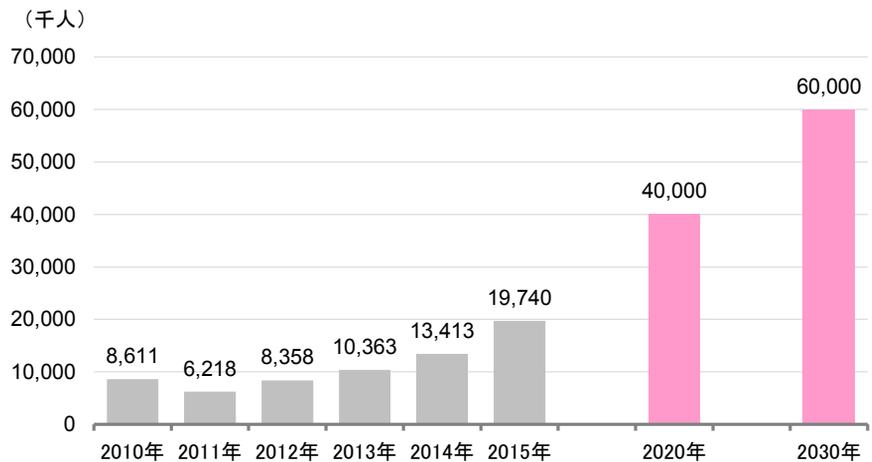
同社は、中期経営計画・目標は公表していないが、「世の中の情報通信産業革命に貢献する」という経営理念に沿って、主要 2 事業の成長戦略を着実に実行することにより、永続的な成長を目指している。その具体的な戦略のイメージは以下のとおり。

・グローバル WiFi 事業

グローバル WiFi 事業においては、市場を第 1 ステージ：アウトバウンド（日本から海外へ渡航する人）の展開、第 2 ステージ：インバウンド（訪日客。海外から日本へ渡航する人）の展開、第 3 ステージ：海外から海外へ渡航する人の展開、の 3 つのステージに区分し、各ステージに応じたグローバル展開を目指している。

それぞれ市場について見ると、足元の主力となっている第 1 ステージのアウトバウンド市場は日本人の海外旅行者数は年間 1,700 万人前後で安定的に推移している。一方、第 2 ステージのインバウンド市場である訪日外国人旅行者数は足元では年間 2,000 万人規模まで成長してきたが、2020 年に 4,000 万人を目指す政府目標が打ち出されており、更なる成長が見込まれる市場となっている。最後に、第 3 ステージである世界の海外渡航者数の市場規模は年間 12 億人規模の巨大市場。同社のユーザーの利用額をもとに算出した潜在市場規模（第 1 ステージ約 1,190 億円、第 2 ステージ約 1,400 億円、第 3 ステージ約 8 兆 4,000 億円）と同社のそれぞれの実績を比較すると、現在主力のアウトバウンド市場でも拡大余地は大きい。

訪日外国人旅行者数推移



出所：同社決算説明資料

具体的な戦略として、第 1 ステージ向けには法人営業を強化することに加えて、第 1・第 2 ステージ向けには利便性の向上とタッチポイントの増設による顧客獲得を目指す。具体的には受取り待ちの時間ゼロ化を図るスマートピックアップの面展開を進めるほか、観光案内所、空港カウンターの増設、宿泊施設のレンタル拠点化を拡大する。これにより、一段のシェアアップを図るとともに、メディアサービスやデータ提供サービスによりユーザー 1 人当たりの ARPU（顧客当たり単価）の嵩上げを図る戦略。

ビジョン

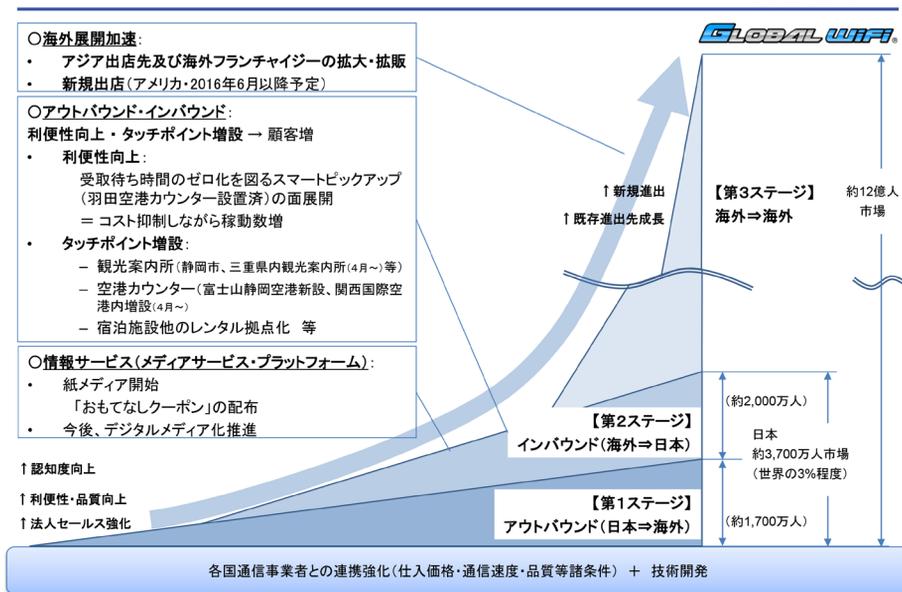
9416 東証マザーズ

<http://www.vision-net.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 7 日（火）

第3ステージに関しては、既存進出先である韓国、中国、台湾、シンガポールをはじめアジア地域の深耕を進める。その他の地域に関しては闇雲に進出するのではなく、米国のような巨大市場に的を絞った展開をイメージしている。具体的には、今年6月に予定している米国子会社のロサンゼルス開設を皮切りに、ニューヨークなどの大都市地域への展開を図る予定。

グローバルWiFi事業の成長イメージ



出所： 同社決算説明資料

・ 情報通信サービス事業

情報通信サービス事業では、顧客企業の成長ステージに合わせ最適なサービスを最適なタイミングで提供するために、販売チャネルの更なる強化を図る。

■ 株主還元

当面は業績拡大による企業価値の向上を最優先

株主に対する利益還元は経営の重要課題であると認識しているが、足元はビジネスの成長期であることから財務体質の強化と事業拡大のための投資を優先し、更なる企業価値の向上を目指すことが株主に対する最大の利益還元につながると考え、配当を実施していない。このため、配当実施の可能性及びその実施時期等については現時点において未定。当面は業績拡大に伴う株価上昇で株主に報いる方針。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ