

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビジョン

9416 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 9 月 13 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|--------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2018年12月期第2四半期累計業績 | 01 |
| 2. 2018年12月期業績見通し | 01 |
| 3. 成長戦略 | 02 |
| 4. 株主還元策 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 03 |
| 3. 事業内容 | 05 |
| 4. 強みとリスク | 09 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要 | 11 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 12 |
| 3. 財務状況 | 16 |
| ■ 今後の見通し | 17 |
| 1. 2018年12月期の業績見通し | 17 |
| 2. 事業別の取り組み施策 | 18 |
| 3. 今後の成長戦略について | 20 |
| ■ 株主還元策 | 23 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 23 |

■ 要約

高成長が続くグローバルWiFi事業をけん引役に 2018年12月期も会社計画を上回る増収増益が見込まれる

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、ベンチャー企業向けを中心に各種通信サービスの加入取次ぎ、情報通信機器の販売、ホームページ制作等のサービスを行う情報通信サービス事業の2つの事業を主軸に展開する。

1. 2018年12月期第2四半期累計業績

2018年12月期第2四半期累計(2018年1月-6月)の連結業績は、売上高で前年同期比18.0%増の9,855百万円、営業利益で同45.4%増の1,236百万円と半期ベースで過去最高業績を更新、期初会社計画(売上高9,761百万円、営業利益989百万円)を上回って推移した。主力のグローバルWiFiサービス事業が法人だけでなく個人での普及も進み、レンタル利用件数で前年同期比31.4%増、売上高で同26.5%増の5,987百万円と好調に推移したことが主因。増収効果に加えて、クラウドWiFiルーター※の導入率が2018年6月時点で約78%まで上昇(前年同月は約20%)したこと、回線調達コストの低廉化を進めたことにより、売上高営業利益率も前年同期の10.2%から12.5%に上昇した。

※クラウド上でSIMを管理する次世代型の通信技術搭載WiFiルーターで、2017年3月より投入を開始。SIMの物理的な交換作業が不要となるため、オペレーションコストが改善するほか、通信回線の使用効率も向上するなど収益性向上に寄与している。

2. 2018年12月期業績見通し

2018年12月期は重点施策として、既存事業の拡大と周辺ビジネスの収益化で差別化を図り、業界圧倒的No.1(生産性、シェア、利益)の実現を目指していく。連結業績は、売上高で前期比17.3%増の20,599百万円、営業利益で同25.9%増の2,252百万円と期初計画を据え置いているが、7月以降もグローバルWi-Fi事業の好調が続いていることから、業績は上振れする可能性が高いと弊社では見ている。グローバルWiFi事業では、クラウドWiFiルーターの導入率の一段の上昇が見込まれるほか、企業向け常時貸出しサービス「グローバルWiFi for Biz」でも新たに国内WiFiサービスに対応し、顧客開拓が進むと見られる。一方、情報通信サービス事業も新設法人・ベンチャー企業を主要ターゲットに顧客開拓が進んでいるほか、アップセル/クロスセル戦略を推進することで安定成長が続く見通し。特に、電力サービス「ハルエネでんき」の加入取次ぎが好調で、利益増に貢献している。

要約

3. 成長戦略

同社は中期的な成長戦略として、グローバルWiFi事業の更なる拡大と、ストック型ビジネスである情報通信事業の安定成長に加えて、顧客基盤を生かした旅行関連サービスプラットフォーム事業の育成に注力している。海外渡航者の課題解決に役立つ情報・サービスの提供、訪日外国人をターゲットにした広告メディアサービスなどに取り組んでいる。特に、2018年秋以降に本格展開予定の送迎予約及び送迎サービス「ProDrivers（以下、プロドラ）」が注目される。いわゆるハイヤーによる送迎サービスだが、グローバルWiFi事業の顧客だけでなく情報通信サービス事業の20万社を超える顧客企業が見込み顧客となるだけに潜在需要は大きい。当面は先行投資期間となるため、利益貢献は2～3年後になると見られるが、売上規模としては20億円以上に成長する可能性があり、今後の展開が注目される。

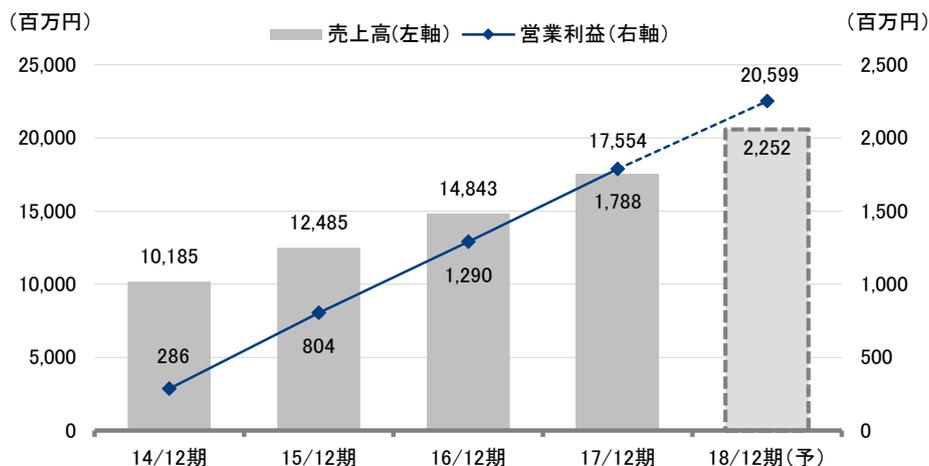
4. 株主還元策

株主還元については、事業の成長期に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ている。このため、配当に関しては当面無配を継続する可能性が高く、収益成長に伴う株価上昇や自社株買い等で株主に報いていく方針としている。

Key Points

- ・ グローバルWiFi事業の好調持続で2018年12月期第2四半期累計業績は過去最高を連続更新
- ・ 2018年秋頃より顧客基盤を生かした送迎予約及び送迎サービス「ProDriver」を本格展開予定
- ・ グローバルWiFi事業を成長のけん引役に、旅行関連サービスプラットフォームの拡充を進め、成長を加速化していく方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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. 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 機器や電力の販売まで幅広いサービスを提供している。「More vision, More success. ー情報通信の未来をすべての人たちの未来のために。ー」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」「よく分からない」「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、情報通信技術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。2018 年 6 月末時点の連結子会社は、(株)メンバーズネット、ベストリンク(株)など国内 6 社と海外 12 社の合計 18 社、連結従業員数は国内 614 名、海外 79 名の合計 693 名(うち、平均臨時雇用人員 141 名)となっている。

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)で、1996 年 4 月に事業拡大及び発展を目的として株式会社に組織変更した。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 機器販売事業に参入。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とシフトした。

以降、顧客ニーズに対応する格好でコピー機ドットコム(2004 年)、電話加入権ドットコム(2005 年)、ビジョンドットコム(2006 年)、法人携帯ドットコム(2007 年)などの法人向け 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ながら事業規模を拡大するとともに、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した。さらに、2010 年には現在の主力事業の原型となる国内出張及び旅行者向けモバイル WiFi ルーターレンタルサービス「e-ca」を開始している。

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 月に同社並びに同社サービスに対する認知度の向上と、世界市場への展開をにらんだ事業拡大のための投資資金の調達を目的に東京証券取引所マザーズ市場へ上場し、1 年後の 2016 年 12 月には東証第 1 部市場に市場変更を果たしている。

会社概要

沿革

| 年 | 月 | 概要 |
|------|----|---|
| 1995 | 6 | 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 | 4 | 事業拡大及び発展を目的として株式会社に組織変更 |
| 1997 | 8 | 一般第二種電気通信事業許可取得 |
| 2001 | 12 | 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 | 4 | 本社を東京都渋谷区から東京都新宿区に移転 |
| 2003 | 12 | 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 | 11 | 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 | 2 | 法人携帯電話事業（移動体通信事業）を開始 |
| 2008 | 1 | 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 | 7 | 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（2012年12月に商号をベストリンク株式会社に変更） |
| 2010 | 1 | 国内出張及び旅行者向けWiFiレンタル事業「e-ca」を開始 |
| 2011 | 6 | 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 | 7 | 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 | 10 | 韓国に子会社、Vision Mobile Korea Inc.（現連結子会社）を設立 |
| 2011 | 10 | 米国（ハワイ）に子会社、Vision Mobile Hawaii Inc.（現連結子会社）を設立 |
| 2011 | 12 | 中国（香港）に子会社、Vision Mobile Hong Kong Limited（現連結子会社）を設立 |
| 2012 | 1 | シンガポールに子会社、GLOBAL WIFI.COM PTE. LTD.（現連結子会社）を設立 |
| 2012 | 2 | 中国（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 | 2 | 海外渡航者向けWiFiレンタル事業「グローバルWiFi」を開始 |
| 2012 | 4 | 英国に子会社、GLOBAL WIFI.UK LTD（現連結子会社）を設立 |
| 2012 | 4 | Find Japan 株式会社を株式交換により買収 |
| 2012 | 12 | 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 | 10 | 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 | 12 | 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 | 3 | 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 | 4 | 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 | 11 | フランスに子会社、Global WiFi France SAS（現連結子会社）を設立 |
| 2014 | 12 | イタリアに子会社、Vision Mobile Italia S.r.l.（現連結子会社）を設立 |
| 2015 | 2 | 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 | 3 | 訪日外国人向け日本用WiFiレンタル「NINJA WiFi」を開始（「WIFI-HIRE」を結合） |
| 2015 | 12 | 東京証券取引所マザーズ市場へ上場 |
| 2016 | 7 | 米国（カリフォルニア）に子会社、VISION MOBILE USA CORP.（現連結子会社）を設立 |
| 2016 | 8 | ニューカレドニアに子会社、Vision Mobile New Caledonia Sas（現連結子会社）を設立 |
| 2016 | 12 | 東京証券取引所第1部へ市場変更 |

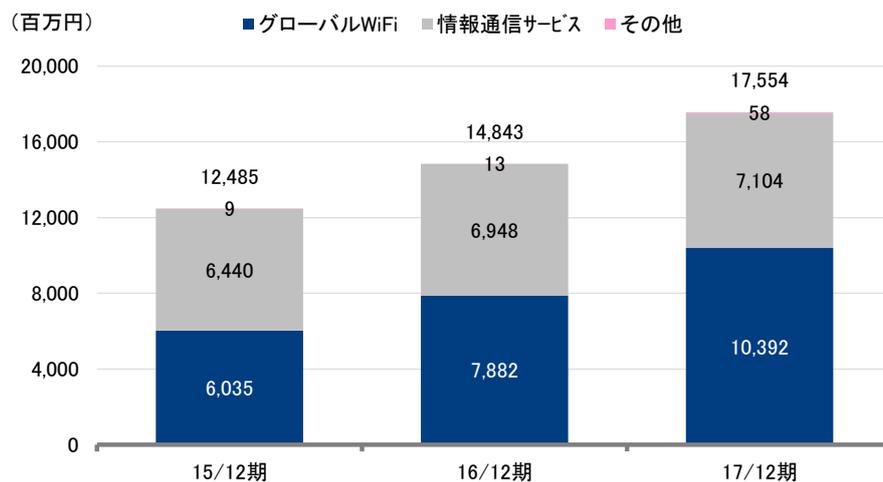
出所：有価証券報告書及びホームページよりフィスコ作成

グローバル WiFi 事業と情報通信サービス事業が 2 本柱

3. 事業内容

同社の事業は、国内外で WiFi ルーターのレンタルサービスを行うグローバル WiFi 事業と、各種通信サービスの加入取次ぎや移動体通信機器・OA機器の販売、ホームページ制作等のサービス提供を行う情報通信サービス事業の2つが主力となっており、その他としてカタログ販売事業やメディア事業等がある。2014年12月期以降の4期間のセグメント別売上推移を見ると、グローバル Wi-Fi 事業が急成長しており、売上構成比では2014年12月期の36.9%から2017年12月期は59.2%まで上昇しており（2018年12月期第2四半期累計では60.8%）、ここ数年の収益成長のけん引役となっている。

事業セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) グローバル WiFi 事業

グローバル WiFi 事業は、業界最多クラスとなる世界 200 ヶ国以上の国と地域をサービスエリアとし、世界各国の通信キャリア（通信事業者）と直接連携することでローカルネットワーク（データ通信サービス）を仕入れ、各地域に出張や旅行などで渡航する個人及び法人向けにモバイル Wi-Fi ルーター等をレンタルすることによって収益を得るサービスとなる。

会社概要

グローバルWiFi事業・ビジネスモデル・競争優位



| | |
|---------------|--|
| 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 | シェアナンバーワンクラスの利用者数 |



出所：決算説明資料より掲載

Web サイトやスマートフォン用アプリ、アフィリエイト、法人セールス、パートナー企業（各代理店）等を介してレンタルの申込受付を行っているほか、空港にも直接 WiFi ルーターを受取返却できるカウンターを設置しており、その数は国内 15 ヶ所（2018 年 6 月現在）で業界最多となっている。サポート体制についても 24 時間 365 日、世界 47 の拠点で対応している（国内では佐賀県にコールセンターを設置）。なお、海外では欧米、アジア等 11 ヶ国で子会社 12 社を展開し、現地でレンタルサービスを行っている。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、ビジネスモデルは同一である。

1 日当たりの WiFi ルーターのレンタル料金は、各国の通信事業者から仕入れる回線使用料によって変わるほか、通信データの使用可能容量や通信スピード（3G/4G LTE）によってサービスプランが異なっており、おおむね 670 円～1,970 円の範囲で設定されている。また、オプションサービスとして安心補償パック（200～500 円/日）のほか、モバイルバッテリー（200 円/日）やマルチ変換プラグ（50 円/日）等の周辺機器のレンタルサービスも行っている。顧客平均単価は約 7,000 円（平均渡航日数で約 7 日間）とここ数年横ばいで推移している。なお、海外渡航者向けのウェアラブル翻訳デバイスとして 2017 年 5 月より「ili（イリー）」（500 円/日）を、同年 12 月より「POCKETALK（ポケットーク）」（800 円/日）のレンタルサービス※を開始している。

※「ili」は英語、中国語、韓国語に対応。オフラインでの利用で、最速 0.2 秒で翻訳可能。片方向利用のみ。「POCKETALK」はクラウド環境で世界 50 以上の言語を翻訳可能。双方向利用が可能。

会社概要

WiFi ルーターの総利用件数（海外→日本、海外→海外含む）は2018年12月期第2四半期累計で96万件、前年同期比31%増となり、ここ数年高成長が続いている。海外渡航者（日本→海外）については年間約1,700万人程度と横ばい水準で推移しているが、スマートフォンの普及により海外渡航中でもモバイルデータ通信のニーズが拡大していること、手軽に申し込みや返却ができサービス料金も国内携帯電話事業者と比較して大幅に割安なこと※が支持され、利用顧客数の拡大につながっていると見られる。また、情報通信サービス事業で培った営業ノウハウを生かして法人顧客数の開拓を進めてきたことも高成長の要因となっている。2018年12月期第2四半期累計における法人ユーザーの比率は件数ベースで39.9%だが、金額ベースでは50.8%となっている。金額ベースの比率が高いのは、顧客平均単価が個人と比較して高いことによる。

※ 国内携帯電話会社の定額割引サービスとの比較において、地域によっては最大89.9%のコストメリットがある。

海外渡航先インターネット接続手段比較

| 接続方法 | 価格 | 利用範囲 | 通信速度 | 管理 | セキュリティ |
|---|----|------|------|----|--------|
| グローバルWiFi | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 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 (携帯電話事業者) | × | △ | △ | ○ | ○ |
| 料金、品質面で課題あり。(1日1,980円~2,980円と高額、高額請求となる可能性あり) | | | | | |
| 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) | | | | | |
| Wi-Fi スポット | ○ | × | △ | ○ | × |
| 場所が限定。接続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。 | | | | | |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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（グローバルWiFi）をレンタルしている。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となり、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も87エリア（2018年6月現在）と業界最多クラス、1日当たり500MBまたは1GBという大容量を利用できるプランの提供国も同様に業界最多となっている。

日本人海外渡航者の場合、ルーターの受取返却場所は国内の主要空港15ヶ所（うち、1ヶ所は返却のみ）となっている。ハワイ、韓国、台湾等では現地でも受取返却できるカウンターを設けているほか、空港で受け取れない場合には宅配での受取返却も可能となっている。また、空港カウンターでの受け渡しの待ち時間を解消するサービスとして、2016年から一部の空港で「スマートピックアップ」を導入している。これは、事前にWeb予約申込を行うことで、空港内に設置された専用の無人ロッカーからWiFiルーターを利用者自身で取り出すことができるサービス（スマートフォンで認証）で、業界では同社が先駆けて導入した※。「スマートピックアップ」を設置し待ち時間の問題を解消することで、顧客満足度の向上とリピート率の上昇、競合会社への顧客流出防止につなげている。専用ロッカーは2018年6月末時点で羽田空港、成田空港等の国内主要5空港、合計10ヶ所に設置が進んでおり、今後も設置場所が確保でき次第、他の空港でも導入していく予定となっている。

※ 2018年に入って競合1社が関西国際空港に1ヶ所設置した。

会社概要

その他、法人向けのサービスとして、海外渡航時の申込・受取返却手続きが不要な常時貸切サービス「グローバルWiFi for Biz」を提供している。2017年7月より2千台限定で提供してきたが、顧客ニーズに応えるため、2018年8月にサービス内容を大幅に拡充して本格的なサービス展開を開始している。具体的には、国内でのWiFiサービスの利用を可能としたほか、付加サービスとして「緊急位置情報サービス」の提供（無料）を開始した。「緊急位置情報サービス」とは、海外渡航中の利用者の安否確認が取れない際に、直前までの位置情報と接続時間をWiFiルーターの利用状況から確認することで、迅速な消息情報を提供するサービスとなる。「グローバルWiFi for Biz」の料金体系は、月額基本料金1,970円に海外渡航時に使用した日数分の定額利用料金、及び国内サービス利用時の月額オプション料金（月額3GBまで無料、3GB超は従量課金）を加算した金額となる。

b) 国内事業

海外から日本への渡航者である訪日外国人及び国内旅行、出張者に対して、国内の各通信キャリアから仕入れた通信回線をセットしたモバイルWiFiルーターをレンタルしている。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生かし、日本ならではの細やかな体制でサービスを提供する。受取返却場所はグローバルWiFiを扱う空港のほか、滞在先ホテルへの宅配サービスや新宿オフィスでの受取りも可能となっている。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。

グローバルWiFi事業の収益構造

| | |
|--------------|--|
| 売上高 | ①1日当たり利用料金×利用日数 ※平均：1日1,000円、平均利用日数：7日 ※保障サービス、モバイルバッテリー等のオプション ②月額費用+使用データ通信料×利用日数 |
| 売上原価 | ・通信料（世界各国の通信キャリア） ・端末代金（モバイルWiFiルーター） ※レンタル資産計上（2年間の減価償却計上） ・外注費（代理店等への支払手数料）等 |
| 販売管理費 | ・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および地代家賃 ・その他販管費等 |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、法人のステージニーズに合わせて各種通信サービスや電力サービスの加入取次ぎ、移動体通信機器やOA機器、LED照明機器の販売、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※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、効率的な事業運営を行っている。

※ 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活動を行っている。

会社概要

顧客開拓の主要ターゲットは、スタートアップやベンチャー企業等となり、年間約1.7万社の新設法人※をコンスタントに獲得している。年間の法人登記件数が11.8万件（2017年）であることから、新設法人の7社に1社が同社の顧客になっていることが分かる。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、電力サービスなどのアップセル/クロスセルに取り組むなど、継続型のストックビジネスモデルとして事業を展開している。

※ 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。

情報通信サービス事業の収益構造

| | 固定通信、モバイル、電力 | OA機器、ホームページ、セキュリティ |
|------|--|---|
| 売上高 | <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 ※メーカーより入金およびファクタリング（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） ※メーカーへ支払い ・外注費（代理店等への支払手数料）等 |
| 販管費 | <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元家賃 ・その他販管費等 | |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報通信サービス事業は、 Webマーケティング×営業×CLTの三位一体が強みの源泉

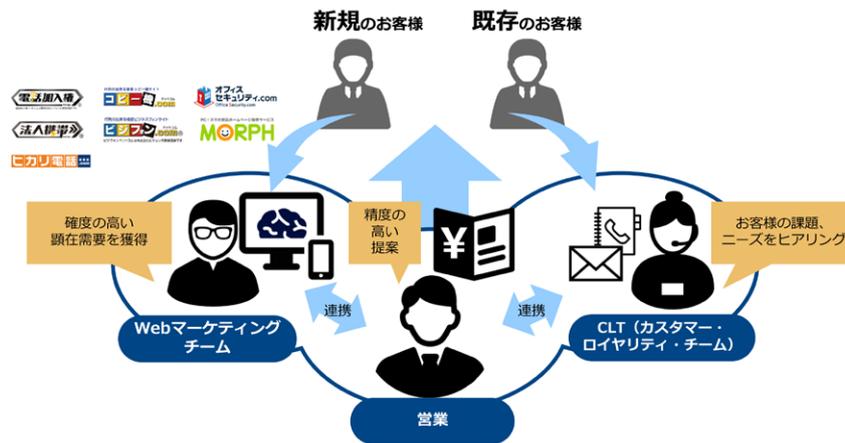
4. 強みとリスク

(1) 強み

同社の情報通信サービス事業における強みは、「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）」による三位一体の体制を構築し、高い営業効率を誇っていることが挙げられる。Webマーケティングにより確度の高い顕在需要を獲得し、CLT（テレマーケティング）によって顧客のニーズや課題を抽出、これらの情報を営業部隊と共有することで、営業部隊は直接訪問時において精度の高い提案を行い、成約率を高めることを可能としている。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。

会社概要

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）



出所：決算説明資料より掲載

また、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スタートアップ企業で、これら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が、同事業の安定的な成長につながっていると考えられる。

グローバルWiFi事業においては、価格面での優位性やWebマーケティングによる集客力に加えて、通信品質の向上やサービス提供エリアの拡大、顧客満足度の向上につながるサービスの提供など顧客基盤を拡大していくうえで必要となる企画力や事業運営力が秀でていることが強みとして挙げられる。海外展開では業界最多クラスとなる200以上の国と地域をサービスエリアとし、高速通信規格4G-LTEサービスの対応国や1日当たり500MBまたは1GBという大容量プランが利用可能な国と地域も業界最多となっている。加えて24時間365日のサポート体制の確立や業界最多となる空港カウンター、「スマートピックアップ」や法人向け「グローバルWiFi for Biz」など利便性の高いサービスを業界に先駆けて提供してきたことが、高成長の原動力となっている。

(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が競合企業として挙げられる。海外向けWiFiレンタルサービスに関して同社は後発ながら、現在の業界シェアは約5割とトップシェアの地位を確立していると思われる。なお、競合他社がテレビCMを積極的に展開していたが、同社ではテレビCMの費用対効果は低いと見ており、今後行う予定はない。他社のテレビCM後の影響については特にマイナスとなるようなことはなく、逆にWiFiレンタルサービスの認知度向上につながり、同社の利用件数増加にもつながったようだ。WiFiレンタルサービスに関心を持ったユーザーが比較サイトで調べた結果、同社のサービスを選択するケースが多いためと推察される。なお、同社サービスの利用件数のうちリピート率は全体の5割を超えており、高い顧客満足度を獲得していることがうかがえる。

会社概要

一方、情報通信サービス事業における競合は多く、上場企業では大塚商会<4768>、光通信<9435>、フォーバル<8275>などが挙げられる。ただ、同社のように主な顧客ターゲットをスタートアップ及びベンチャー企業に絞り、Webマーケティング、テレマーケティングと直接訪問営業のハイブリッドによる事業展開を実現しているところはほとんどなく、こうした観点から言えば直接競合する企業はない。

(3) 事業リスク

事業リスクについて見ると、グローバルWiFi事業では予期せぬテロ、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になった場合に、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データ通信サービスを仕入れているため、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に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。ただ、取引量が拡大しているなかで条件が不利になる可能性は極めて低いと言える。

情報通信サービス事業では、通信サービスへの加入契約の取次ぎ等において、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。光通信グループへの依存度は、ここ数年低下傾向になっているとはいえ、依然一定水準以上となっていることから、光通信グループの経営施策が変更になった場合に影響を受ける可能性がある。

業績動向

グローバルWiFi事業の好調持続で 2018年12月期第2四半期累計業績は過去最高を連続更新

1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要

2018年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比18.0%増の9,855百万円、営業利益で同45.4%増の1,236百万円、経常利益で同46.5%増の1,245百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同41.6%増の809百万円といずれも期初計画を上回り、半期ベースで連続過去最高を更新した。

売上高営業利益率が12.5%と前年同期比で2.3ポイント上昇したが、これはグローバルWiFi事業の収益性が向上したことが主因となっている。増収効果に加えて、費用削減や生産性向上を図る各種施策の効果が出た格好だ。データ通信回線の調達コストの低廉化を進めたことに加え、クラウドWiFiルーターの出荷比率が2018年6月時点で約78%と前年同期の約20%から大きく上昇したことが収益性の向上に大きく寄与した。クラウドWiFi比率が上昇したことで回線使用効率が向上し、オペレーション費用の削減(出荷工程の減等による効率化)も進んだ。また、人件費の効率化施策として取り組んだコールセンター部門の省力化(AI活用によるFAQ、チャットボット対応等)や、受渡工程の省力化(法人向け「グローバルWiFi for Biz」、自動受取ロッカー「スマートピックアップ」の増設等)なども収益性向上要因となっている。また、会社計画比での利益の上振れ要因は、クラウドWiFiルーターの導入に伴うオペレーション効率の向上が主因と見られる。

業績動向

2018年12月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

| | 17/12期2Q累計 | | 会社計画 | 18/12期2Q累計 | | | |
|----------------------|------------|-------|-------|------------|-------|--------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | | 実績 | 対売上比 | 前期比 | 計画比 |
| 売上高 | 8,350 | - | 9,761 | 9,855 | - | +18.0% | +1.0% |
| 売上原価 | 3,499 | 41.9% | - | 4,036 | 41.0% | +15.4% | - |
| 販管費 | 4,001 | 47.9% | - | 4,583 | 46.5% | +14.5% | - |
| 営業利益 | 850 | 10.2% | 989 | 1,236 | 12.5% | +45.4% | +25.0% |
| 経常利益 | 850 | 10.2% | 991 | 1,245 | 12.6% | +46.5% | +25.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 571 | 6.8% | 667 | 809 | 8.2% | +41.6% | +21.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

レンタル件数拡大と収益性向上施策の効果で グローバルWiFi事業は大幅増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) グローバルWiFi事業

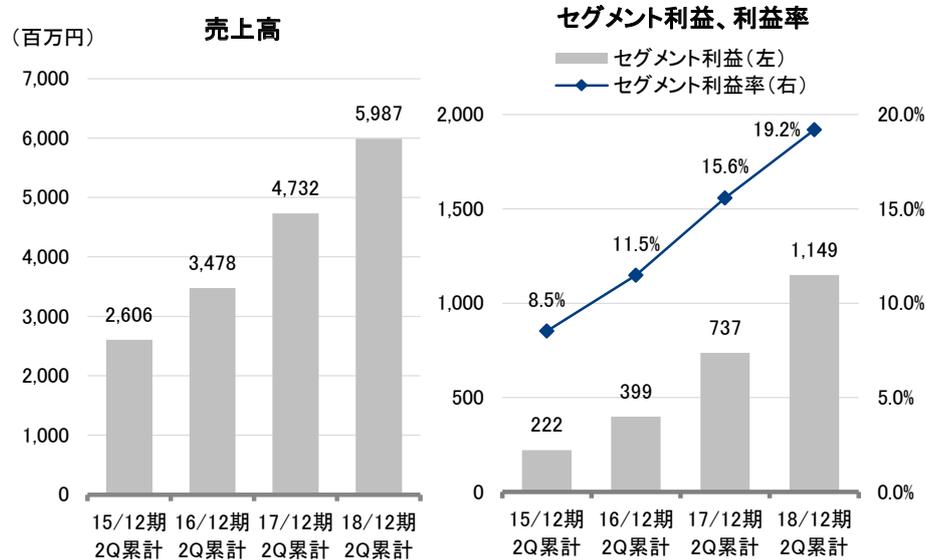
2018年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比26.5%増の5,987百万円、セグメント利益は同55.8%増の1,149百万円と大幅増収増益となり、セグメント利益率も同3.6ポイント上昇の19.2%となった。同期間における海外渡航者数が前年同期比4.3%増の878万人^{※1}と堅調に推移したほか、訪日外国人旅行者数も同15.6%増の1,589万人^{※2}と好調を持続するなど市場環境が良好だったことに加え、WiFiレンタルサービスの認知度向上に伴い個人旅行者の利用が大きく伸びたこと、また、季節変動の少ない法人需要の開拓も順調に進んだこと、リピート利用者の積み上げを図れたことが高成長につながった。

※1 出入国管理統計を基に算出。

※2 日本政府観光局(JNTO)統計。

業績動向

グローバル WiFi 事業の売上高とセグメント利益



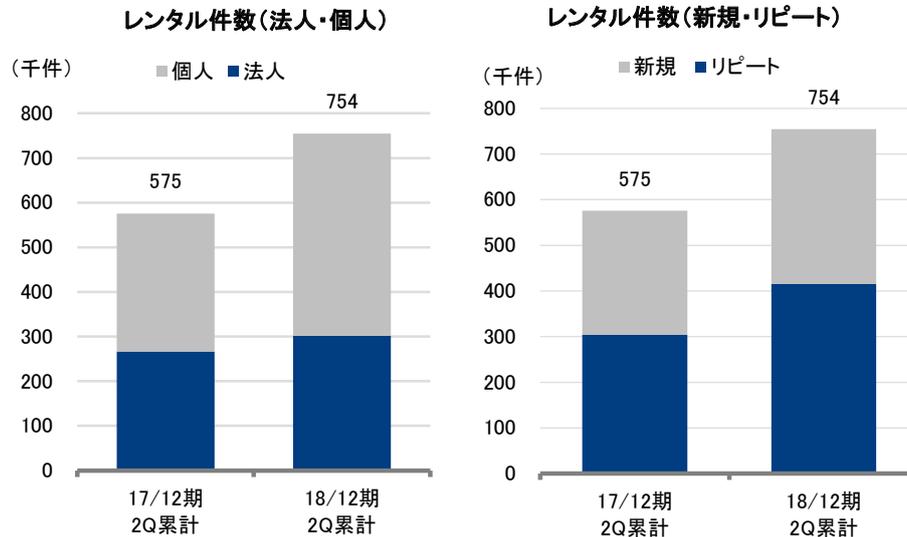
出所：決算短信よりフィスコ作成

当第2四半期累計のレンタル件数は前年同期比 31.4% 増の 966 千件となり、うち海外利用（日本→海外）は同 31.1% 増の 754 千件、国内利用（海外→日本）は同 41.4% 増の 180 千件、海外事業（海外→海外）は同 3.8% 減の 31 千件となった。海外事業のみ減少したが、これは海外での取扱店舗数の新設がなかったことや訪日外国人向けの需要が引き続き拡大していることによるもので、利用件数そのものも少なく影響はほとんどない。

また、ARPU（1回当たりの顧客平均単価）が前年同期比で 3.7% 減となったが、平均単価の低い個人向けの比率（件数ベース）が前年同期の 53.7% から 60.1% に上昇したことが主因となっている。個人向けに関しては季節に応じて割安プランをフレキシブルに導入していることも一因だ。ただ、個人客での利用率が高まっていることは今後の更なる成長が期待できることにもなり、レンタル件数の高成長が継続する限りポジティブに捉えるべきだろう。海外利用におけるレンタル件数を顧客属性別で見ると、法人向けが前年同期比で 13.0% 増だったのに対して個人向けは同 46.7% 増と大幅伸長した。また、新規とリピート客で見れば、新規が同 25.3% 増だったのに対してリピート客は同 36.3% 増となっており、個人のリピート客が年々増加していることが数字から推察される。

業績動向

レンタル件数推移（法人・個人と新規・リピート）



注：レンタル件数は海外利用（日本→海外）
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント利益率の上昇要因は、前述したとおり通信回線調達コストの低廉化とクラウド WiFi ルーターの導入効果が大きく寄与している。通常、通信キャリアが提供するデータ通信サービスはボリュームディスカウントが効きやすいため、高成長が続く同社にとって仕入条件の改善につながることになる。

また、クラウド WiFi サービスについては、クラウド上で SIM を管理するため通信回線の効率化が図れるほか、物理的な SIM カードの差し替えが不要になるといったメリットがある。従来は、ユーザーから返却された WiFi ルーターは、一担出荷センターで SIM の容量チェックや差し替えを行う必要があったが、クラウド WiFi サービスではこうした作業が不要となり、出荷センターにおけるオペレーションコストの低減につながっている。また、従来は空港カウンター等に返却されたルーターはチェックのため一担、出荷センターまで戻す必要があったが、クラウド WiFi ルーターは空港カウンターでそのまま保管できるため、回転率の上昇や物流コストの低減にも寄与している。クラウド WiFi ルーターの出荷比率は 2017 年 6 月時点で約 20%、同年 12 月時点で約 50%、2018 年 6 月時点で約 78% と段階的に上昇しており、2018 年 12 月時点には約 90% の水準まで上昇する見込みとなっている。クラウドサービスに対応していない国と地域も一部あるため、ほぼ上限に近づくことになる。

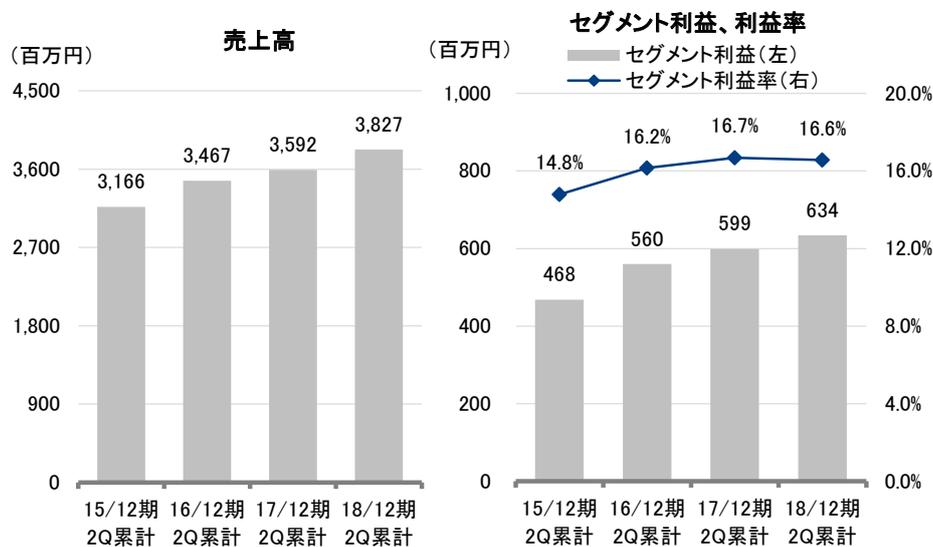
また、「スマートピックアップ」については新たに中部国際空港にも新設し（合計 5 空港に導入）、オペレーションの自動化による空港カウンターコストの低減及びカウンター窓口の稼働率向上によるオプションサービス等の付帯率向上に寄与している。

業績動向

(2) 情報通信サービス事業

2018年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比6.5%増の3,827百万円、セグメント利益は同5.9%増の634百万円と増収増益基調が続いた。主要ターゲットであるスタートアップ、ベンチャー企業の取り込が順調に推移したほか、CRMによる継続取引の積み上げ及びアップセル/クロスセル戦略が順調に進んだことが増収増益要因となった。商材別では、携帯電話販売が減少したものの2016年6月より取扱いを開始した電力サービス「ハルエネでんき」がコストメリットの大きい飲食店向けを中心に引き続き好調に推移した。電力サービスはクロスセルによる獲得であり収益性が高く、増収増益に貢献している。

情報通信サービス事業の売上高とセグメント利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他

その他（カタログ販売事業やメディア事業、新規事業など）の当第2四半期累計売上高は前年同期比58.5%増の40百万円、セグメント損失は67百万円（前年同期は47百万円の損失）となった。訪日外国人向けのフリーペーパーや同梱チラシ等のサービスは黒字化してきたものの、新規事業への投資等によって若干の損失が出ている。

財務内容は良好、潤沢な手元キャッシュは新規事業への投資やM&A資金、自己株式取得などに活用していく意向

3. 財務状況

2018年12月期第2四半期末における総資産は前期末比677百万円増加の12,161百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が106百万円減少した一方で、売上債権が286百万円増加した。また、固定資産ではクラウドWiFiルーターの導入拡大により有形固定資産が197百万円増加したほか、無形固定資産が127百万円、投資その他の資産が326百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比146百万円増加の3,044百万円となった。主に支払手形及び買掛金が53百万円、未払法人税等が55百万円それぞれ増加したことによる。一方、純資産は前期末比530百万円増加の9,117百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益809百万円の計上で利益剰余金が増加した一方、自己株式の取得により309百万円が減少要因となっている。

経営指標について見ると、財務の健全性を示す自己資本比率は収益が順調に拡大していることもあって、前期末の74.6%から74.8%と若干上昇している。また、有利子負債比率も0.1%と実質無借金経営となっており、財務内容は良好な状態と言える。既存事業に関しては大きな設備投資需要がないことから、今後も収益拡大に伴って手元キャッシュが積み上がっていく可能性が高い。同社ではこうしたキャッシュを更なる成長に向けた新規事業への投資やM&A等に投下していくほか、状況によっては自己株式取得による株主価値の向上などにも使っていく意向を示している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 15/12期 | 16/12期 | 17/12期 | 18/12期2Q | 増減額 |
|----------|--------|--------|--------|----------|------|
| 流動資産 | 7,403 | 8,129 | 8,995 | 9,021 | +26 |
| （現預金） | 5,774 | 6,241 | 6,256 | 6,150 | -106 |
| 固定資産 | 1,124 | 1,805 | 2,488 | 3,139 | +651 |
| （有形固定資産） | 281 | 480 | 859 | 1,057 | +197 |
| 総資産 | 8,528 | 9,935 | 11,483 | 12,161 | +677 |
| 負債合計 | 2,031 | 2,623 | 2,897 | 3,044 | +146 |
| （有利子負債） | 39 | 12 | 2 | 5 | +3 |
| 純資産合計 | 6,496 | 7,312 | 8,586 | 9,117 | +530 |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 76.2% | 73.6% | 74.6% | 74.8% | |
| 有利子負債比率 | 0.6% | 0.2% | 0.0% | 0.1% | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年12月期業績も会社計画を上回る増益が見込まれる

1. 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期の連結業績予想は、売上高で前期比17.3%増の20,599百万円、営業利益で同25.9%増の2,252百万円、経常利益で同25.6%増の2,254百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同25.8%増の1,520百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率で見ると売上高は47.8%とほぼ計画どおりに進捗する一方で、営業利益は54.9%と計画を上回っている。下期は旅行関連サービスプラットフォームの新規事業として、ハイヤーを使った送迎予約及び送迎サービスを2018年秋頃に本格的に開始する予定にしており、多少の投資費用がかかるものの、7月以降のWiFiレンタル件数が依然好調に推移していることから、通期でも利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

2018年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 17/12期 | | 18/12期 | | | |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 通期実績 | 対売上比 | 通期計画 | 対売上比 | 前期比 | 2Q進捗率 |
| 売上高 | 17,554 | - | 20,599 | - | +17.3% | 47.8% |
| 売上原価 | 7,393 | 42.1% | 8,496 | 41.2% | +14.9% | 47.5% |
| 販管費 | 8,372 | 47.7% | 9,851 | 47.8% | +17.7% | 46.5% |
| 営業利益 | 1,788 | 10.2% | 2,252 | 10.9% | +25.9% | 54.9% |
| 経常利益 | 1,795 | 10.2% | 2,254 | 10.9% | +25.6% | 55.3% |
| 特別損益 | -40 | - | - | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,208 | 6.9% | 1,520 | 7.4% | +25.8% | 53.2% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 74.30 | | 93.77 | | | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の期初会社計画では、グローバルWiFi事業の売上高が前期比24.6%増の12,951百万円、セグメント利益が同22.2%増の1,946百万円、情報通信サービス事業の売上高が同5.6%増の7,504百万円、セグメント利益が同12.5%増の1,319百万円としており、特にグローバルWiFi事業の利益については上積みが可能と見られる。また、旅行関連サービスプラットフォーム事業などの新規事業が含まれるその他の売上高は前期比144.9%増の142百万円、セグメント損失で11百万円(前期は102百万円の損失)を見込んでいる。

今後の見通し

セグメント別業績

(単位：百万円)

| | 15/12期 | 16/12期 | 17/12期 | 18/12期(予) | 前期比 |
|-----------------------|--------|--------|--------|-----------|---------|
| セグメント別売上高 | | | | | |
| グローバルWiFi | 6,035 | 7,882 | 10,392 | 12,951 | +24.6% |
| 情報通信サービス | 6,440 | 6,948 | 7,104 | 7,504 | +5.6% |
| その他 | 9 | 13 | 58 | 142 | +144.9% |
| 合計 | 12,485 | 14,843 | 17,554 | 20,599 | +17.3% |
| セグメント別営業利益 | | | | | |
| グローバルWiFi | 593 | 1,140 | 1,593 | 1,946 | +22.2% |
| 情報通信サービス | 903 | 1,024 | 1,172 | 1,319 | +12.5% |
| その他 | -11 | -54 | -102 | -11 | - |
| 調整額 | -680 | -820 | -874 | -1,002 | - |
| 合計 | 804 | 1,290 | 1,788 | 2,252 | +25.9% |
| セグメント別営業利益率(%) | | | | | |
| グローバルWiFi | 9.8% | 14.5% | 15.3% | 15.0% | |
| 情報通信サービス | 14.0% | 14.7% | 16.5% | 17.6% | |
| その他 | - | - | - | - | |
| 合計 | 6.4% | 8.7% | 10.2% | 10.9% | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年秋頃より、顧客基盤を生かした 送迎予約及び送迎サービス「ProDriver」を本格展開予定

2. 事業別の取り組み施策

同社は2018年12月期のスローガンとして「進化への挑戦～第2章～」を掲げ、事業の拡大と周辺ビジネスの収益化で差別化を図り、業界圧倒的 No.1 (生産性、シェア、利益) を実現していくための取り組みを推進している。

(1) グローバルWiFi事業

グローバルWiFi事業では、顧客件数の拡大施策として、SNSなどを活用した自社チャネルの多様化による集客力アップを図ると同時に、顧客接点を増やし(空港カウンターの設置増)、「スマートピックアップ」や「スマートエントリー」※の導入を進めることで拡大していく戦略となっている。また、法人顧客に関しては、「グローバルWiFi for Biz」の拡販を強化していく。国内WiFiサービスも利用可能としたことで利便性が一段と向上し、導入社数の拡大が期待される。

※ 訪日外国人客向けWiFiレンタルサービスの申込・決済機能用セルフレジ KIOSK 端末。

今後の見通し

収益性の向上施策としては、引き続きクラウド WiFi ルーターの導入による出荷オペレーションコストの削減が見込まれるほか、コールセンター部門における AI やチャットボットの活用による省力化も推進していく。佐賀のコールセンターの人員については前年の約 80 名体制から約 90 名体制に増員しているものの、今後も売上高の伸びに対して増員ペースは抑えられるものと見られる。また、クラウド WiFi ルーターの導入率は 2018 年末で約 90% の水準に達するが、利用件数の拡大が続けばオペレーションコストの比率は低減傾向が続くため、2019 年 12 月期以降も、売上成長とともに利益率もさらに上昇していくことが予想される。

なお、同社は 2018 年 8 月に海外用 WiFi ルーターレンタルサービス「グローバル WiFi®」のブランドロゴを変更することを発表、2018 年内に新旧ロゴマークの入れ替えを完了する予定となっている。

「グローバル WiFi」ブランドロゴ



出所：会社説明資料より掲載

(2) 情報通信サービス事業

情報通信サービス事業では、顧客流入チャネルの拡大を目的に、2017 年 10 月に企業総合支援サイト「ビマケ (Vision Business Market)」をオープンしており、同サイトからの新規顧客獲得並びに既存顧客のアップセル / クロスセルの取り組みを推進している。

また、自社開発した業務支援システムの外販もスタートしている。第 1 弾として「VWS Web Call System (テレポ事業支援トータルソリューション)」の提供を開始している。クラウド型のサービスで固定費負担が少なく、小規模事業者でも導入が容易となっている。2018 年 7 月には経済産業省の推進する「IT 導入補助金」対象にも認定されており、今後の収益貢献が期待される。同社では今後もニーズの高い自社開発システムのサービスを順次投入していく予定となっている。また、販売商材としては新たに AED (自動体外式除細動器) やガスの取扱いも始めている。AED については中小企業であれば自治体や補助金支給団体から補助金が支給されることもあり、今後の需要拡大が見込める商材として取扱いを開始した。

同事業は、顧客企業の成長ステージに合わせて最適なソリューションを提供していくことで、顧客当たり売上高を積み上げていくストック型のビジネスモデルとなっており、「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)」が融合した競争力・生産性の高い事業として、2018 年 12 月期も安定成長が続くものと予想される。

(3) 顧客基盤を活用した新サービス

既存事業における顧客基盤を活用した新サービスについても注力していく。なかでも、2018 年秋頃からの本格展開を予定している送迎予約及び送迎サービス「ProDrivers (プロドラ)」が目立つ。主に空港等での送迎をハイヤーで提供するサービスとなる。

今後の見通し

既に2018年7月からグループ子会社でハイヤー10台を導入し、都内でサービスを開始しており2018年秋頃の本格展開を予定している。国内についてはグループ子会社でサービスを展開、海外については2018年4月に資本業務提携先であるディーエルジービー(株)が提供する空港送迎の事前予約サービス「SmartRyde」の取次ぎを開始しており、顧客の相互送客を行っている。

同社では販売施策として、グローバルWiFi事業におけるインバウンド、アウトバウンドの顧客(合計で120万人以上)にオプションサービスとして告知していくほか、専用Webサイトによる集客や情報通信サービス事業の顧客(20万社以上)、見込み顧客にもアプローチしていくことで利用者の獲得を進めていく戦略としている。同社では当初2年程度を先行投資期間と位置付けているが、サービス料金をリーズナブルな価格で提供できれば十分需要が見込めると判断しており、売上高としては20~30億円が当面の目標となりそうだ。

グローバルWiFi事業を成長のけん引役に、 旅行関連サービスプラットフォームの拡充を進め、 成長を加速化していく方針

3. 今後の成長戦略について

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します。」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、中長期的に成長が見込まれる。特に、グローバルWiFi事業は、認知度の向上等により高成長が当面続く見通しで、業績も2ケタ成長が続くものと予想される。

空港カウンターおよびスマートピックアップ (SmartPickup)

- ・ 国内15の空港カウンター、内5空港(10機)自動受渡しロッカー設置済。
- ・ 新規出店、移転、増設など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空港スタッフが応対。

★はスマートピックアップ設置空港



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

グローバル WiFi 事業では、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（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サービス展開を進め事業規模を拡大していく考えだ。

それぞれの市場規模について見ると、現在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については、日本人の海外旅行者数が年間1,700万人程度で今後も安定的に推移していくことが見込まれている。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2017年で2,800万人を超え、政府目標である2020年の4,000万人に向け順調に拡大している。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2017年で年間13億人規模の巨大市場となっている。

同社の顧客平均単価を基に算出した各ステージにおける2017年時点での潜在市場規模は、第1ステージで約1,251億円、第2ステージで約2,008億円、第3ステージで約9兆円超となっており、現在主力のアウトバウンド市場だけで見ても、依然、成長余地は大きいと言える。2017年のグローバル WiFi 事業のうち、アウトバウンド全体に占める自社サービスの利用率は11.7%と年々上昇傾向にある。市場シェアが約5割として WiFi レンタルサービス全体の普及率はまだアウトバウンド全体の2割強にとどまっており、こうした観点からも成長余地は大きいと言える。

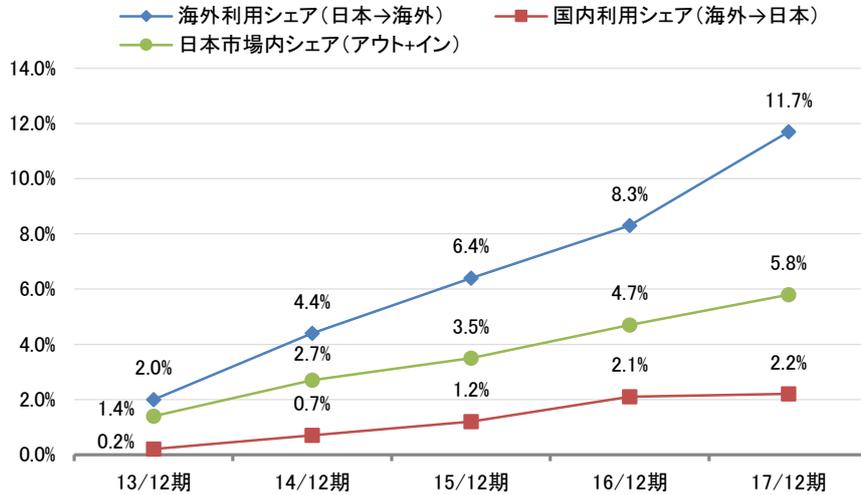
また、インバウンド需要に対する利用率は2017年で2.2%にとどまっている。同社では、タッチポイントや「スマートエントリー」の増設など利便性の向上を図ることで顧客獲得を進めていく戦略だ。一方、第3ステージに関しては、既存進出先である韓国、台湾、米国等で現地需要の取り込みを進めていく方針となっている。最大市場である中国市場に関しては価格競争が激しく、採算性の面から同社は参入を見送っている。また、欧米市場については WiFi ルーターをレンタルする文化がまだ根付いておらず、競合事業者もほとんどないため、当面は Web プロモーション施策によって需要の掘り起こしを進めていく方針となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

グローバルWi-Fiレンタルサービス利用浸透率(日本)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、情報通信サービス事業に関しては、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ストック型ビジネスモデルを強化していくという従来の方針を継続していくことで、安定成長を目指していく方針となっている。同社の主要ターゲットとなるスタートアップ、ベンチャー企業は今後も年間で10万件を超える企業が新設されていくものと予想され、同社にとってはこれら新規顧客を確実に取り込むことによって、事業を拡大していく戦略となる。

そのほか、グローバルWiFi事業の顧客基盤を生かした旅行関連サービスプラットフォーム事業についても、前述した「ProDriver」サービスなど、新規サービスを今後も提供していく予定にしており、これら新規事業の収益化によって更なる成長に結び付けていく考えだ。

旅行関連サービスプラットフォーム

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。



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

株主還元は自社株買いや企業価値向上により報いる方針

同社では株主に対する利益還元に関して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ていく方針としている。これら投資によって収益を拡大し、企業価値の更なる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ているためだ。このため、配当に関しては無配を継続し、当面は業績拡大に伴う株価上昇や自己株式取得に伴う1株当たり株主価値の向上により株主に報いていく方針を示している。

また、同社は株主優待制度も導入している。具体的な内容は、毎年6月末、12月末の株主に対し、保有株数に応じて海外用WiFiルーターレンタルサービス「グローバルWiFi」の利用券を贈呈するというもの。また、ウェアラブル翻訳デバイス「ili」についても無料※で利用可能としている。

※ 現在、「グローバルWiFi」サービス利用のユーザーにオプションサービスとして「ili」を500円/日で提供している。

株主優待の内容

・「グローバルWiFi」利用券

| 保有株式数 | 基準日（毎年6月末） | 基準日（毎年12月末） |
|------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 100株以上 200株未満 | | 3,000円分2枚 |
| 200株以上 300株未満 | 3,000円分3枚 (申込有効期間：到着日から翌年8月末まで) | 3,000円分2枚 (申込有効期間：到着日から翌年3月末まで) |
| 300株以上 | | 3,000円分3枚 |

注：1回の申込みにつき1枚のみ利用可。通信料からの値引きとなる。

出所：会社資料よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社グループの事業では、サービスの基盤をインターネット通信網に依存していることから、情報セキュリティ対策や個人情報の管理に関しては経営の重要課題と位置付け、その対策に取り組んでいる。情報セキュリティ対策では外部からの不正アクセス遮断のためのファイアウォール構築やマルウェア対策などを行っている。個人情報管理については、個人情報保護法を遵守するとともに個人情報保護方針を定め、その取扱いに細心の注意を払っている。

重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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