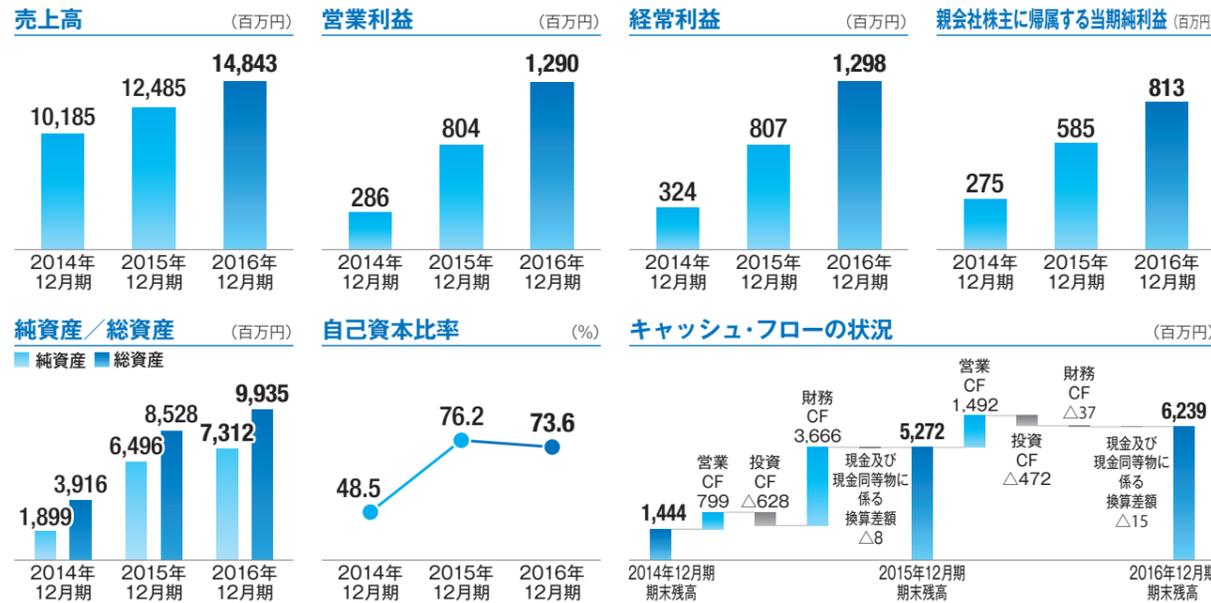


連結財務ハイライト

Financial Highlights



会社情報、株式情報

Corporate Data / Stock Information

会社概要 (2016年12月31日現在)

商号	株式会社ビジョン
創業	平成7年6月
設立	平成13年12月
本店所在地	〒163-1305 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
資本金	2,337,064,000円
従業員数	374名 ※当社グループの従業員数 452名 ※上記従業員数には、使用人兼務役員及び臨時従業員 (パートタイマー及び派遣社員) は含んでおりません。
事業内容	1. グローバルWiFi事業 海外事業、国内事業 2. 情報通信サービス事業 固定通信事業、移動体通信事業、ブロードバンド事業、OA機器販売事業、インターネットメディア事業 3. その他

役員 (2017年3月29日現在)

代表取締役社長	佐野 健一
取締役上級執行役員管理本部長	中本 新一
取締役上級執行役員営業本部長	大田 健司
取締役	内藤 真一郎
取締役	原田 静織
常勤監査役	梅原 和彦
監査役	福田 敏章
監査役	茂田井 純一

※社外役員となっております。

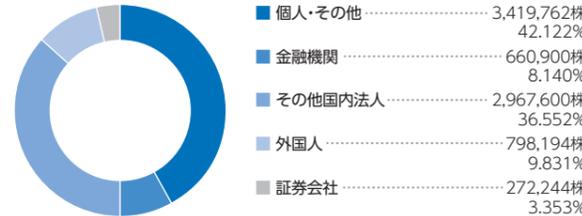
株式の状況 (2016年12月31日現在)

発行可能株式総数	20,500,000株
発行済株式の総数	8,118,700株
株主数	2,393名

大株主

株主名	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
佐野 健一	2,356,000	29.01
株式会社メンバーズモバイル	1,550,000	19.09
SB1イノベーションファンド1号	1,177,200	14.49
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託)	229,700	2.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託)	182,200	2.24

株式分布状況



※株式数比率について
小数点第4位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

株主メモ

証券コード	9416	剰余金の配当の基準日	12月31日、6月30日
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部	1単元の株式数	100株
事業年度	1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3ヶ月以内	事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
基準日	12月31日		

郵送物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号	公告掲載方法	電子公告により行います。
	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部	公告掲載URL	http://www.vision-net.co.jp/ やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
各種手続取扱店	みずほ信託銀行株式会社 本店・支店 みずほ証券株式会社 本店・支店		

公告掲載方法
電子公告により行います。
公告掲載URL
http://www.vision-net.co.jp/
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

BUSINESS REPORT

Vol.2

2016年1月1日▶2016年12月31日

株式会社ビジョン
証券コード：9416



トップメッセージ

Top Message

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに、当期の取り組みをご説明いたしますので、ご一読の程お願い申し上げます。

2016年12月期における我が国経済は、緩やかな回復基調が続いております。雇用・所得環境の改善が続く中で、各種政策の効果もあり、今後も緩やかに回復していくと期待されております。世界経済においても、全体としては緩やかに回復しております。しかしながら、アメリカの金融政策正常化の影響、アジア新興国等の経済の先行き、政策に関する不確実性による影響、金融資本市場の変動の影響等があり先行き不透明な状況が続いております。

このような状況の中、当社グループは、「チームビジョンの結束が生み出す信頼」をスローガンに掲げ、グループ全体が結束し活動することにより、ステークホルダーからの信頼を培い、さらなる成長に向けて1人当たりの知的生産性、そして労働生産性の向上に努めてまいりました。

当期の業績については、戦略的に「グローバルWiFi事業」及び「情報通信サービス事業」に営業リソースを投下した結果、通期で両事業が伸張し、売上高は148億43百万円(前期比18.9%増)となりました。増収に加えて、継続的な業務効率化への取り組みにより、営業利益は12

億90百万円(前期比60.3%増)、経常利益は12億98百万円(前期比60.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は8億13百万円(前期比39.0%増)となり、売上高及び各利益において過去最高値を更新することができました。

2017年12月期の業績は、売上高167億13百万円、営業利益16億6百万円、経常利益16億8百万円、親会社株主に帰属する当期純利益10億45百万円を見込んでおります。

株主の皆様には、ぜひ長期にわたり、当社グループ及び事業、サービスの応援をさせていただけますよう、何卒よろしくお願いたします。



代表取締役社長
佐野 健一

TOPICS

翻訳デバイス「ili(イリー)」のレンタルを開始

言葉の壁に悩まれている海外渡航者に向け、ウェアラブル翻訳デバイス「ili(イリー)」のレンタルサービスを開始します。「ili(イリー)」は手軽に持ち歩け、インターネット接続しなくても翻訳音声を発できる斬新なデバイスです。旅行での様々な利用シーンに適した自然な翻訳で、訪日客を含む海外渡航者のアクティブな活動に貢献します。



訪日外国人旅行者向け観光ビルをプロデュース

訪日外国人旅行者向け情報・サービスの案内や物販を行うインバウンド観光ビル「歌舞伎町インバウンドタワー(仮称)」をプロデュースし、新宿歌舞伎町のごジラロード沿いにオープンします。この立地を活かし、当社サービスの案内、周辺の観光案内、日本中のアクティブな観光に役立つホットな情報をご案内してまいります。

2017年4月下旬開始予定

詳しくはこちら https://hitokari.com/ili_pre/

2017年4月オープン予定

ビジョンの事業～独立して成長する、2つのビジネス～

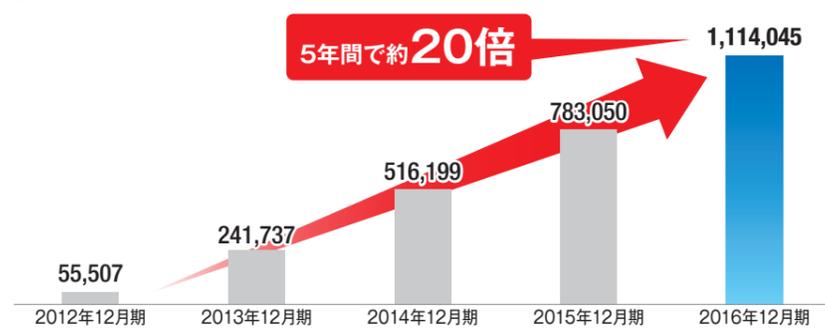
グローバルWiFi事業

Wi-Fiルーターのレンタルにより、「世界中いつでも・どこでも・安心・安全・快適なモバイルインターネット」環境を提供しています。アウトバウンド（日本から海外への渡航）、インバウンド（海外から日本への渡航）、海外間の移動に対応します。セキュリティを確保した通信品質の高さに加え、価格競争力を強みに、業界での優位性を確立しています。



グローバルWiFi事業 レンタル件数推移(全世界合計)

(単位:件)



Point

快適な通信環境をご提案

- 世界中200以上の国と地域をカバー
- 低価格で安心な料金プラン
- 広範囲な通信環境と移動中の利用が可能
- 現地の高速・高品質回線による通信
- 簡単接続で複数の接続が可能
- セキュアな通信環境

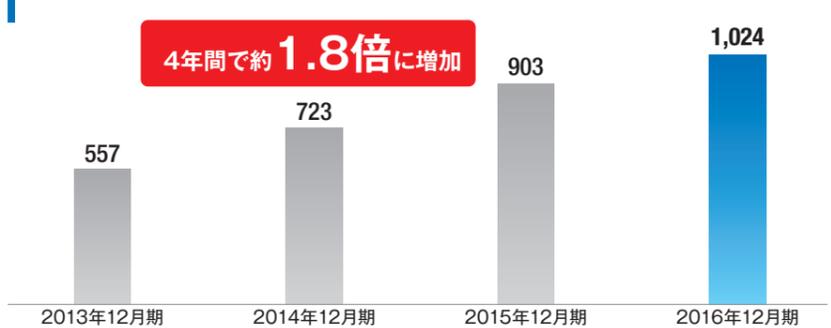
情報通信サービス事業

法人のお客様（新設法人、ベンチャー企業）向けに、通信・ITインフラソリューションを提供しています。企業の成長ステージにあわせた、“ちょうどいい”サービスや製品を適正な価格で提供することで高い顧客満足度を獲得し、お客様と長期的に取引を続け、安定的な成長を実現しています。



情報通信サービス事業セグメント利益

(単位:百万円)



Point

総合的にサービスをご提供

- 新設法人(スタートアップベンチャー)から取引
- 顧客ステージに合わせた、最適な提案、蓄積したノウハウで、課題解決
- 総合的な観点から、無駄をコストカット
- 手間のかかる手配、メンテナンスを一括請負
- 低コストで、高機能なWEBサイトを作成

ここに注目
Close Up

お客様と「つながり」を。旅行関連サービスプラットフォームの構築

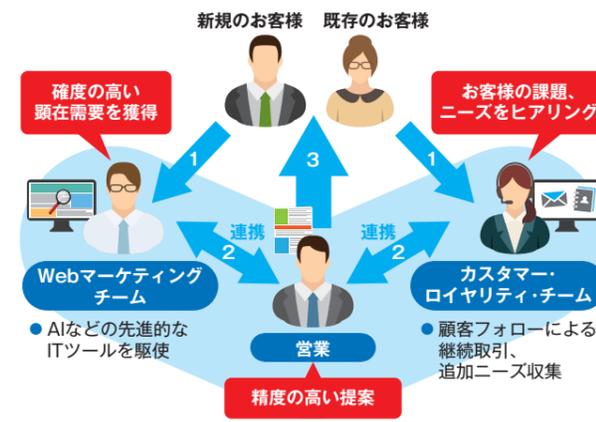
お客様とのつながりをさらに強化した、もう一つの軸となる事業を育成。海外渡航時に役立つ情報を提供するメディアの構築や、「ili (イリー)」のレンタル、海外レストランの予約サービスなどを提供していきます。

「属性情報」「位置情報」に応じて、お客様の課題を解決する情報・サービスを提供



ここに注目
Close Up

三位一体となった“高効率”マーケティング



“Webマーケティング”、“営業”、“カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)” の3つが緊密に連携した効率的な受注スキームを構築しています。

提案までのフロー

- 1 新規顧客：新規顧客がWebマーケティングにより流入 (Webマーケティングチーム)
- 2 既存顧客：既存顧客からニーズのくみ取り (カスタマー・ロイヤリティ・チーム)
- 3 集められた情報を営業が統括・整理 (営業)
- 4 顧客に最適な提案を実施 (営業)

成長へ向けて～今後のビジョン～

グローバルWiFi事業の市場規模 (訪日外国人旅行者)

- 年間2,403万人超の規模に拡大。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

訪日外国人旅行者数推移

(単位:万人)



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」、2017年1月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

※日本における着実な「アウトバウンド」、「インバウンド」を取り込みつつ、海外出店、成長により、最大市場「海外 to 海外」のニーズを取り込んでいく。

約12億人、8兆円を超える潜在市場をターゲット

- 世界中の国境を越える渡航者をターゲットと捉え、巨大市場のニーズ取り込みを図る。
- 各ステージにおける事業展開をそれぞれ加速し、ニーズを取り込む。*
- 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)。

全世界潜在市場規模



出所：観光庁資料・国連世界観光機関 (UNWTO) 資料参照、当社顧客平均単価から試算

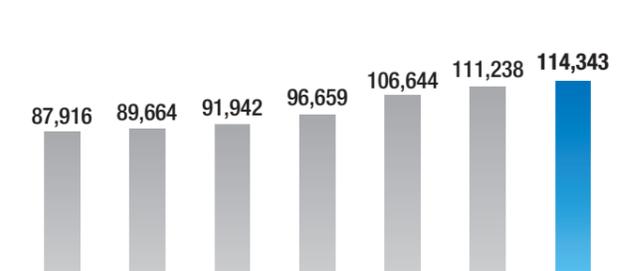
成長へ向けて～今後のビジョン～

メインターゲットの新設法人は増加傾向

- 新設法人の6社に1社の割合となる18,966社を獲得。

会社設立数推移

(単位:社)



出所：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。

ステージに応じたソリューション提供イメージ

