



佐野 健一 社長

株式会社ビジョン(9416)



## 企業情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表者	佐野 健一
所在地	東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
決算月	12月
HP	<a href="https://www.vision-net.co.jp/ir/">https://www.vision-net.co.jp/ir/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
801円	47,079,756株	37,710百万円	21.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	226.80円	3.5倍

\*株価は8/27終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2016年12月(実)	14,843	1,290	1,298	812	16.70	-
2017年12月(実)	17,554	1,788	1,795	1,208	24.76	-
2018年12月(実)	21,503	2,484	2,499	1,529	31.40	-
2019年12月(実)	27,318	3,325	3,358	2,226	46.05	-
2020年12月(予)	16,700	-320	-213	-1,601	-	-

\* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2019年10月、1株を3株に分割(EPSを遡及修正)。

(株)ビジョンの2020年12月期第2四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2020年12月期第2四半期決算概要](#)
  - [3. 2020年12月期業績予想](#)
  - [4. ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [＜参考:ESG・SDGsにおける取り組み＞](#)  
[＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

## 今回のポイント

- 20/12 上期は前年同期比 25.6%の減収、15 百万円の営業損失(前年同期は 16.9 億円の利益)。情報通信サービス事業がコロナ禍の影響を吸収して前年同期並みの売上を確保したものの、2Q(4-6月)にアウトバウンド及びインバウンドのレンタルがほぼなくなったグローバル WiFi 事業の売上が同 43.4%減少した。グローバル WiFi 事業を中心に売上総利益が同 35.7%減少したものの、短期間で販管費の大幅な圧縮に成功し、営業損益をほぼ均衡させた。
- 通期予想は前期比 38.9%の減収、3.2 億円の営業損失。下期は緊急事態宣言等の再度の発出など社会的制限が実施されないことを前提とする一方、海外渡航者(アウトバウンド・インバウンド)向けレンタルは見込んでいない(海外長期滞在者の利用がわずかにある)。ただ、コスト削減の進展で、2Q(4-6月)を底に売上総利益率の改善が見込まれ、下期6ヶ月間の営業損失は2Q(4-6月)の営業損失を下回る見込み。
- 上期決算はコロナ禍の影響を大きく受けたが、優れた環境適応力を示し、短期間で大幅なコスト削減に成功した。下期のグローバル WiFi 事業は、需要回復時の体制を維持しつつ、国内 WiFi だけで損益均衡が見えてきた。また、コツコツとストックを積み上げてきた情報通信サービス事業も同社の強みであり、収益の多面性と安定性を示した。政府は6月に出入国緩和の交渉を開始しており、7月には対象国を広げた。同社は保守的な前提の下で経営を進めていく考えだが、事業環境は緩やかながら改善に向かいつつある。コスト削減が進んでいるだけに、増収に転じれば利益は急増する。ピンチの後のチャンスに期待したい。

## 1. 会社概要

「世の中の情報通信産業革命に貢献します」と言う経営理念の下、世界 200 以上の国と地域で利用可能な定額制 Wi-Fi ルーターのレンタルを行うグローバル WiFi 事業と、情報通信関連のディストリビューターとして、固定通信、移動体通信、ブロードバンド等の事業活動に必要な通信インフラ環境やオフィス機器を扱う情報通信サービス事業を展開している。国内外の連結子会社 19 社とグループを形成しており、国内子会社は、請求業務の代行や固定電話サービスの加入取次ぎ等を行う(株)メンバーズネット、ブロードバンドサービスの加入取次ぎを手掛けるベストリンク(株)など 7 社。海外は、グローバル WiFi 事業の海外拠点となる、韓国、ハワイ(米国)、香港、シンガポール、台湾、英国、上海(中国)、フランス、イタリア、カリフォルニア(米国)、ニューカレドニアの現地法人とシステム開発及びデータベース構築のオフショア拠点であるベトナムの現地法人の計 12 社。

### 【ビジョングループ経営理念— 世の中の情報通信革命に貢献します —】

私達は、世の中の情報通信産業革命を積極的に推進し個人のライフスタイル、そして企業のビジネススタイルをイノベーションし、クライアント企業様とエンドユーザー様を効率的、効果的につなぐディストリビューター企業として、永久にベンチャースピリットを忘れず従業員の無限なる向上心や夢・思いがステークホルダーに貢献できているか確認しあい妥協しない集団であり続け、人類と社会の進歩発展に貢献します。

## 1-1 事業内容

### グローバルWiFi事業

海外の通信会社と提携して、海外への渡航者に現地のインターネットサービスを安価で利用できるWi-Fiルーターをレンタルする「グローバルWiFi」及び訪日外国人等へ日本国内で利用できるWi-Fiルーターをレンタルする「NINJA WiFi」といったサービスを提供しており、進出先(韓国、台湾、カリフォルニア)において、海外 to 海外の渡航者向けサービスにも取り組んでいる。Wi-Fiルーターについては、クラウド上でSIMを管理する次世代型の通信技術(クラウドWiFi)を搭載したWi-Fiルーターの期末レンタル数がレンタルされている端末全体の90%以上を占めている(通信キャリアによっては対応できない国もあり90%程度が上限)。



(同社資料より)

**強み** ①割安な定額制、②最多エリア、③快適、④安心・安全、⑤サポート拠点、及び法人営業力 ⇒ No.1クラスの顧客数  
 「グローバルWiFi」及び「NINJA WiFi」のサービス上の強みは、①国内携帯会社の海外パケット定額プランとの比較で最大89.9%のコストメリット(渡航先によっては1日のレンタル料金が300円から)を有し、②カバレッジは業界最多クラスの200以上の国と地域。また、③世界中の通信事業者との提携による高速通信、④セキュア24時間365日世界47の拠点、⑤業界最多クラスの空港カウンター設置拠点数。また、事業としては、安定した需要が見込める法人の利用が約30%~40%を占めている事も強みであり、この結果、シェアナンバーワンクラスの利用者数を誇る。

### 店舗スマート化戦略(テンスマ)と超直前オンライン受注体制の整備

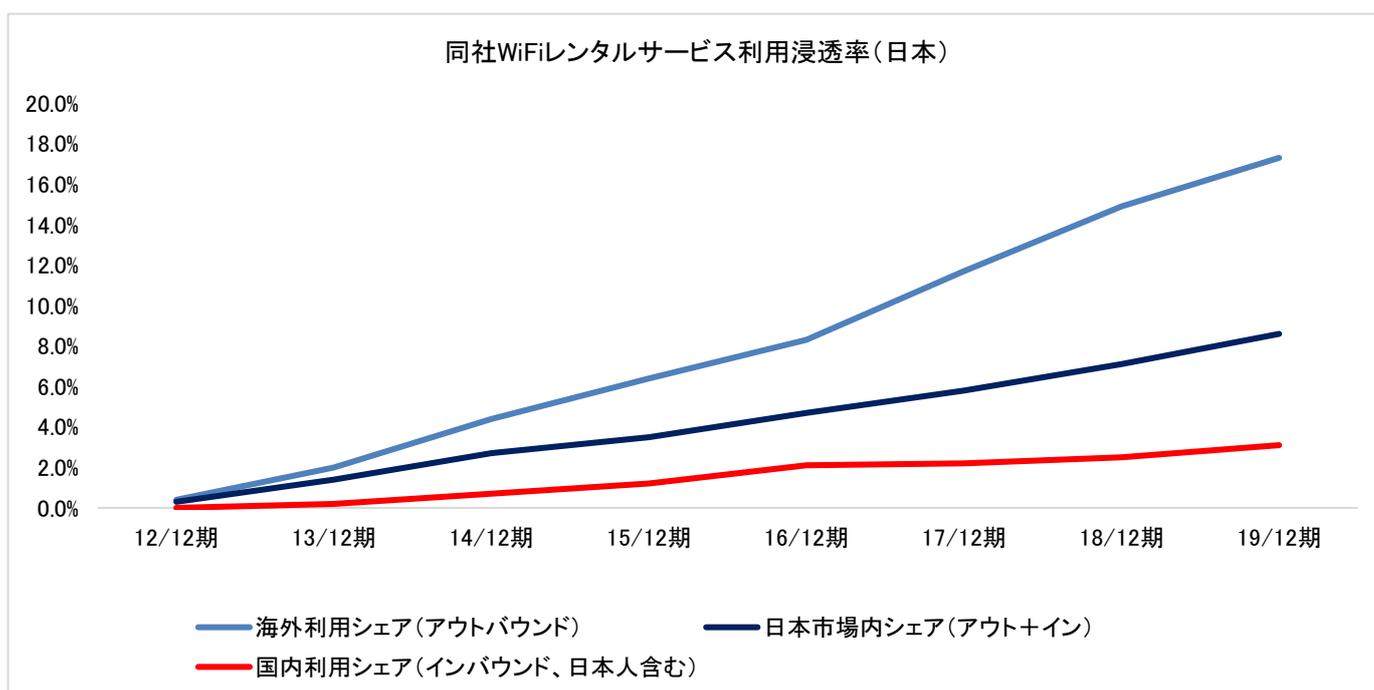
国内では有人カウンターの拡充に加え、①自動受渡しロッカー(Smart Pickup)、②多言語対応・決済機能のセルフレジ KIOSK 端末(Smart Entry)、更にはQRコード活用受付カウンターである③即時お客様識別カウンター(Smart Check)の設置による店舗スマート化戦略を進めている。レンタル件数(受渡件数)やオプションサービス(補償サービス、付帯品等)の増加への対応強化はもちろんだが、海外へ渡航する日本人・訪日外国人旅行者にとって、より便利に、より快適で、より安心して利用できる店舗への進化に向けた取り組みの一環でもある。



(同社資料より)

同社においては、店舗スマート化戦略により、ユーザータッチポイントの強化やユーザーに応じサービスレベルの最適化が可能になる(リピーター層等の説明が不要なユーザーの待ち時間をなくし、説明が必要なユーザーには空港スタッフが対応する)。空港カウンターの増設や拡張が難しい中、自動受渡しロッカー(Smart Pickup)の増設により人員を増やすことなく、限られたスペースを有効活用してスループットの向上とコスト削減につなげていく考え。

尚、店舗スマート化戦略、クラウド WiFi、及び顧客データベースを連携させる事で「超」直前オンライン受注体制」が整備され、出発当日客へのサービス提供が可能になった(データベースと連携させる事で空港カウンター店舗目の前での WEB 申込への即時対応が可能になった)。



### 情報通信サービス事業

新設法人、ベンチャー企業、及び外食チェーン等の多店舗展開企業を主要ターゲットとして、連結子会社ベストリンク(株)を中心に、全国 15 か所の営業所、及びパートナー企業との連携の下、ビジネスフォン、固定電話・加入電話・ヒカリ電話の取次ぎ、法人携帯、OA 機器・セキュリティ製品(UTM)等の販売・保守、ホームページ制作、更には事業者向け新電力サービスの取次ぎ等のサービスを提供している。

主要ターゲットでもある新設法人(設立後 6 ヶ月以内の企業)の開拓に強みを有し、法務省のデータ(2019 年全国法人登記件数 118,532 社)を基にすると、国内で新規設立される法人の約 10 社に 1 社と取り引きがある計算。独自の Web マーケティング(インターネットメディア戦略)で集客し、CRM(顧客関係・取引継続)戦略により、継続的収益の最大化(ストックビジネス化)、高生産性追加販売(アップセル・クロスセル)につなげている。

例えば、回線の取次ぎであれば、サービスが解約されない限りキャリアから手数料を受け取る事ができ、複写機等であれば継続的に保守料を得る事ができる。そして、カスタマー・ロイヤリティ・チームが継続的にフォローしていく事で、顧客の成長と共に増加する回線や機器の需要取り込み、成長ステージに応じた最適なサービスの提供(アップセルやクロスセルによる生産性の高い追加販売)で収益が積み上がっていくストック型ビジネスモデルを確立している。ターゲット層を、成長予備軍から、成長過程の企業へも展開させつつ、ストック型ビジネスモデルを進化させていく。

## 2. 2020年12月期第2四半期決算概要

### 2-1 上期連結業績

	19/12期 上期	構成比	20/12期 上期	構成比	前年同期比
売上高	12,937	100.0%	9,630	100.0%	-25.6%
売上総利益	7,496	57.9%	4,822	50.1%	-35.7%
販管費	5,806	44.9%	4,837	50.2%	-16.7%
営業利益	1,690	13.1%	-15	-	-
経常利益	1,673	12.9%	66	0.7%	-96.0%
親会社株主帰属利益	1,075	8.3%	-1,352	-	-

\* 単位:百万円

#### 前年同期比 25.6%の減収、15百万円の営業損失(前年同期は 16.9 億円の利益)

売上高は前年同期比 25.6%減の 96.3 億円。情報通信サービス事業の売上が同 0.2%増加したものの、コロナ禍で第 2 四半期(4-6 月)にアウトバウンド及びインバウンドのレンタルがほぼなくなったグローバル WiFi 事業の売上が同 43.4%減少した。

情報通信サービス事業は、自粛要請に伴う審査業務の停止等で OA 機器販売のリース審査が一時的に停止したが(売上計上の期ずれ等が発生)、コスト削減商材や移動体通信機器(テレワーク対応用等)の販売で吸収した。一方、グローバル WiFi 事業は、国内 WiFi の強化が奏功し、テレワークやオンライン授業に伴う需要の取り込みが進んだものの、アウトバウンド及びインバウンドの減少をカバーできなかった。

営業損益は 15 百万円の損失。売上が減少する中、両事業共に原価率が上昇したことで売上総利益が 48.2 億円と同 35.7%減少したものの、リスティング費用等の広告費、業績連動賞与引当、荷造運送費、旅費交通費、消耗品費等、各種費用の見直し・圧縮により、短期間で販管費の大幅な圧縮に成功し、ほぼ売上総利益の減少を吸収した。

助成金収入の計上による営業外損益の改善で経常損益は 66 百万円の利益を確保したものの、グローバル WiFi 事業でのコロナ禍による資産の減損処理等で特別損失 15.9 億円を計上したため、13.5 億円の最終損失となった。

尚、グローバル WiFi 事業では、今期末以降も海外渡航(アウトバウンド・インバウンド)が回復しないことを想定し、収益性が低下し投資額の回収が見込めなくなった資産(Wi-Fi ルーター、オプション、ソフトウェア、器具備品等)の帳簿価格を減額し、減損損失 約 12 億円(連結ベースでの減損損失は 13.9 億円)を特別損失として計上した。この減損処理により、下期の減価償却費が 3.7 億円軽減され、来期通期では 4.1 億円軽減される。

### セグメント別売上高・利益

	19/12期 上期	構成比・利益率	20/12期 上期	構成比・利益率	前年同期比
グローバル WiFi 事業	8,184	63.3%	4,634	48.1%	-43.4%
情報通信サービス事業	4,509	34.9%	4,520	46.9%	+0.2%
その他	247	1.9%	478	5.0%	+93.2%
調整額	-4	-	-2	-	-
連結売上高	12,937	100.0%	9,630	100.0%	-25.6%
グローバル WiFi 事業	1,596	19.5%	-20	-	-
情報通信サービス事業	832	18.5%	817	18.1%	-1.8%
その他	-157	-	-306	-	-
調整額	-580	-	-504	-	-
連結営業利益	1,690	13.1%	-15	-	-

\* 単位:百万円

## BRIDGE REPORT



## 四半期業績の推移

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	20/12-1Q	2Q
売上高	4,922	4,933	5,961	5,686	6,470	6,467	7,610	6,770	5,989	3,641
売上総利益	2,930	2,888	3,579	3,251	3,797	3,698	4,474	3,719	3,252	1,569
販管費	2,194	2,388	2,679	2,903	2,817	2,988	3,194	3,364	2,764	2,072
営業利益	736	499	900	348	980	710	1,280	354	488	-503
経常利益	745	499	900	353	980	692	1,338	346	496	-429
四半期純利益	514	295	623	96	669	406	911	239	116	-1,468
売上総利益率	59.5%	58.6%	60.0%	57.2%	58.7%	57.2%	58.8%	54.9%	54.3%	43.1%
販管費率	44.6%	48.4%	44.9%	51.1%	43.6%	46.2%	42.0%	49.7%	46.2%	56.9%

\* 単位:百万円

第2四半期(4-6月)は、グローバル WiFi 事業においてアウトバウンド及びインバウンドのレンタルがほぼなくなり、情報通信サービス事業では、自粛要請に伴う審査業務の停止等でOA機器販売のリース審査が一時的に停止し、売上計上の期ずれが発生した。このため、売上高が前年同期及び前期四半期との比較で大きく落ち込んだ。各種費用の見直し・圧縮が進み、連結ベースでの販管費を第1四半期比で25.0%削減したが、売上総利益率の悪化もあり、5.0億円の営業損失となった。

尚、グローバル WiFi 事業は売上減少に伴い原価率が上昇し、情報通信サービス事業も、移動体通信機器(携帯電話)の販売増加(仕入原価の発生する商材比率の上昇)で原価率が上昇した。

## 2-2 セグメント別動向

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	20/12-1Q	2Q
グローバル WiFi 事業	3,089	2,898	3,929	3,589	4,075	4,109	5,084	4,462	3,347	1,286
情報通信サービス事業	1,818	2,009	1,977	1,970	2,302	2,207	2,330	2,115	2,515	2,004
その他	14	26	58	131	92	155	195	193	126	351
連結売上高	4,922	4,933	5,965	5,691	6,470	6,471	7,611	6,772	5,989	3,641
グローバル WiFi 事業	701	448	769	495	871	724	1,274	430	326	-347
情報通信サービス事業	296	337	371	212	482	350	342	188	517	299
その他	-28	-38	-29	-97	-86	-70	-61	-47	-91	-214
調整額	-232	-247	-211	-262	-286	-293	-275	-217	-264	-240
連結営業利益	736	499	900	348	980	710	1,280	354	488	-503

\* 単位:百万円

## グローバル WiFi 事業

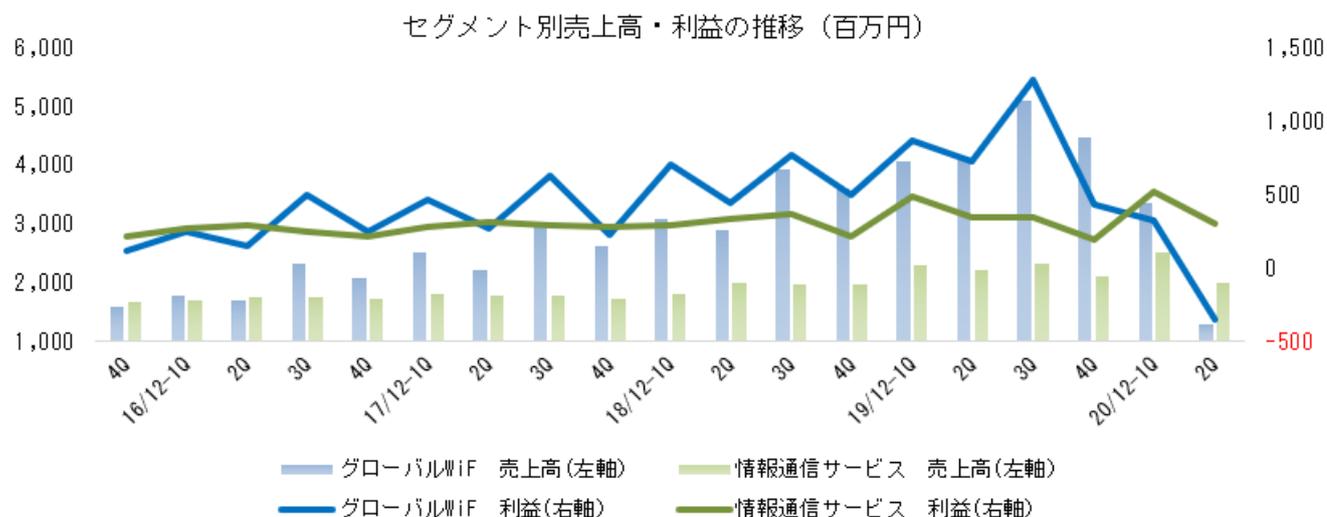
第2四半期(4-6月)は国内 WiFi を強化し、高品質で豊富なラインナップと商品在庫数を武器に営業展開した結果、テレワークやオンライン授業のニーズの取り込みに成功し、企業、官公庁、大学等からの受注を伸ばした。この結果、国内 WiFi のみで12.8億円の売上を計上した。

また、大幅なコスト削減にも成功した。具体的には、人的コスト(ジョブローテーション含む)、地代家賃、販促費、広告宣伝費、休業、一部店舗休止等で、第1四半期には30.2億円だった営業費用を16.3億円に圧縮した。

## 情報通信サービス事業

OA機器販売のリース審査停止の影響や在宅勤務によるオフィスでのOA機器販売の利用減少等で第2四半期は第1四半期比で減収・減益となったものの、コロナ禍における企業のコスト削減やテレワークのニーズを捉えるべく営業を展開した結果、VWS(ビジョンウェブサービス)等のコスト削減商材や移動体通信機器(テレワーク対応用等)が好調に推移した。

尚、VWSとは、自社開発及び自社で利用しているサービスをユーザーへ展開するSaaSモデルのサービス。勤怠管理やワークフロー等のサービスを提供しており、ラインナップの拡充を進めている。ユーザーはクラウドのため導入に際しての負担が軽く、必要な機能を必要なだけ利用できるためランニングコストも抑えることができる。一方、同社にとってはストック収益の増加につながる。



## 2-3 財政状態

	19年12月	20年6月		19年12月	20年6月
現預金	8,485	5,738	仕入債務	1,203	661
売上債権	2,218	1,616	未払法人税等	634	85
流動資産	11,792	8,580	賞与引当金	280	70
有形固定資産	1,200	373	流動負債	4,222	2,304
無形固定資産	666	161	固定負債	46	24
投資その他	1,514	1,779	純資産	10,905	8,565
固定資産	3,381	2,313	負債・純資産合計	15,173	10,894

\* 単位:百万円

第2四半期末の総資産は前期末との比較で42.7億円減の108.9億円。借方では、グローバルWiFi事業の売上の減少、移動体通信事業の在庫確保、販売用衛生用品の仕入等により現預金が減少した他、減損処理で有形・無形固定資産が減少した。貸方では、利益剰余金の減少や自己株式の増加で純資産が減少した。自己資本比率78.4%(前期末71.7%)。

### 自己株式の取得

資本効率の向上を目的に、2020年2月25日～2020年2月28日にかけて、普通株式909,000株(自己株式を除く発行済株式総数に対する割合1.89%)を取得した。取得価格総額は985,674,100円。20/12期第2四半期末時点の発行済株式総数は49,027,800株、保有自己株式数は1,948,044株。

### コミットメントラインの設定

5月に30.0億円のコミットメントラインを設定した。この他、その他当座貸越枠2.5億円があるため、実質的な第2四半期末の手元資金は約89.8億円。環境の変化に即した投資や各種施策等、機動的な財務戦略を実施するための財務施策が可能である。また、仮にコミットメントライン等を全て実行した場合でも、自己資本比率は約60%と健全性を維持する(第2四半期末の連結貸借対照表をベースに、コミットメントライン及び当座貸越枠全額を実行した場合の自己資本比率)。

### 3. 2020年12月期業績予想

#### 3-1 通期連結業績

	19/12期 実績	構成比	20/12期 予想	構成比	前期比
売上高	27,318	100.0%	16,700	100.0%	-38.9%
売上総利益	15,690	57.4%	8,883	53.2%	-43.4%
販管費	12,365	45.3%	9,203	55.1%	-25.6%
営業利益	3,325	12.2%	-320	-	-
経常利益	3,358	12.3%	-213	-	-
親会社株主帰属利益	2,226	8.1%	-1,601	-	-

\* 単位:百万円

#### 前期比 38.9%の減収、3.2億円の営業損失予想

下期は、緊急事態宣言等の再度の発出など社会的制限が実施されないことを前提とする一方、海外渡航者(アウトバウンド・インバウンド)向けレンタルは見込んでいない(海外長期滞在者の利用がわずかにある)。また、20/12期末以降も海外渡航者の激減が続くことを前提に経営を進めていく。コスト削減の進展で、第2四半期(4-6月)を底に売上総利益率の改善が見込まれ、下期6ヶ月間の営業損失は3.0億円と第2四半期(4-6月)の5.0億円を下回る見込み。

#### 四半期業績

	20/12-1Q	構成比	2Q	構成比	3Q+4Q 予想	構成比
売上高	5,989	100.0%	3,641	100.0%	7,069	100.0%
売上総利益	3,252	54.3%	1,569	43.1%	4,060	57.4%
販管費	2,764	46.2%	2,072	56.9%	4,365	61.7%
営業利益	488	8.1%	-503	-	-304	-

\* 単位:百万円

#### セグメント別見通し

	19/12期 実績	構成比・利益率	20/12期 予想	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	17,732	64.9%	6,971	41.7%	-60.7%
情報通信サービス事業	8,955	32.8%	9,079	54.4%	+1.4%
その他・調整額	630	2.3%	650	3.9%	+3.2%
連結売上高	27,318	100.0%	16,700	100.0%	-38.9%
グローバルWiFi事業	3,301	18.6%	-234	-	-
情報通信サービス事業	1,363	15.2%	1,400	15.4%	+2.7%
その他・調整額	-1,339	-	-1,485	-	-
連結営業利益	3,325	12.2%	-320	-	-

\* 単位:百万円

#### 四半期業績

	20/12-1Q	構成比・利益率	2Q	構成比・利益率	3Q+4Q 予想	構成比・利益率
グローバルWiFi事業	3,347	55.9%	1,286	35.3%	2,337	33.0%
情報通信サービス事業	2,515	42.0%	2,004	55.0%	4,561	64.4%
その他・調整額	126	2.1%	351	9.6%	172	2.4%
連結売上高	5,989	100.0%	3,641	100.0%	7,069	100.0%
グローバルWiFi事業	326	9.7%	-347	-	-214	-
情報通信サービス事業	517	20.6%	299	14.9%	583	12.8%
その他・調整額	-355	-	-454	-	-675	-
連結営業利益	488	8.1%	-503	-	-304	-

\* 単位:百万円

## 4. ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略

### 【成長戦略】

第2四半期末までに損失改善(守り)の対応は大枠完了した。第3四半期以降、創業25周年の集大成として培った、経験・ノウハウを最大限活用して各種投資を行いつつ収益獲得へ向け攻めに転じる。

現状、グローバルWiFi事業は単月損失が1億円未満にまで改善し、情報通信サービス事業はコロナ禍の影響はあるものの前年同期と同水準で推移している。方針として、グローバルWiFi事業では早期単月黒字化を目指し、国内WiFiの積極販売及び品質・オペレーション確保(渡航回復後の競争優位性を保つため)以外のリソースは情報通信サービス事業及び新規事業開拓へ配分する。情報通信サービス事業では成長を加速させるべく、新設法人獲得の強みを活かした事業・サービスを展開していく。加えて、企業文化、組織体制、取引先、顧客資産を最大限活用し、グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業の既存顧客のニーズの高いものをクロスセルで提供していく。この他、新規事業及び新商材・サービスの開発にも取り組む。

### 4-1 グローバルWiFi事業

日本政府観光局(JNTO)発表資料によると、4月～6月の各月の海外渡航者数は、アウトバウンド及びインバウンド共に前年同月比99%減と、海外渡航者がほぼゼロに近い状況。同社は、年内はもちろん、来年以降も海外渡航者が回復しないことを前提に、最少コストでの事業運営による収益の確保を目指している。オペレーションの効率化や生産性の向上等、最少人員での稼働に耐えうる組織作りに努め、海外渡航者回復後の利益率最大化と利用シェア拡大につなげる。

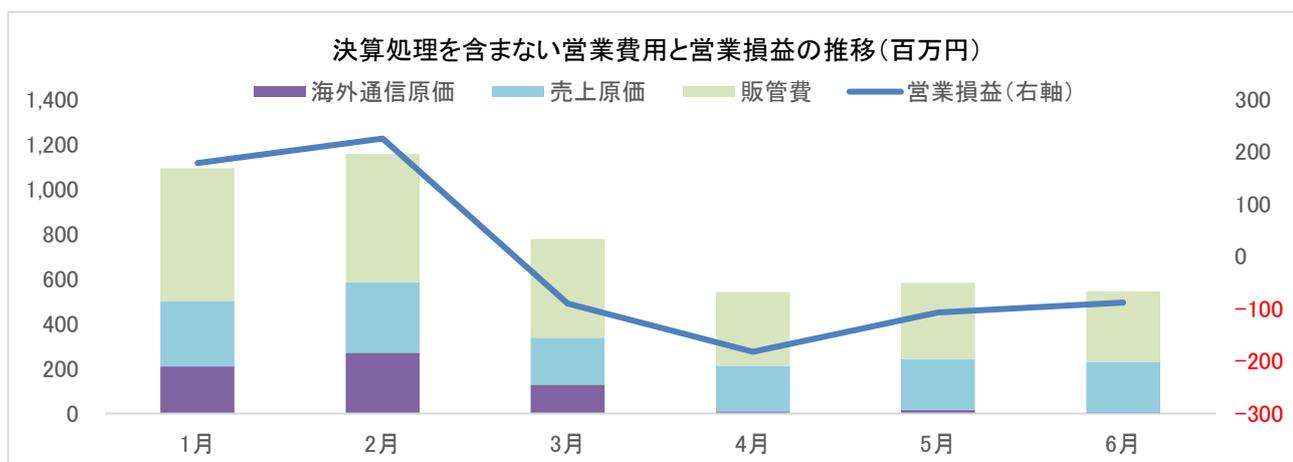
具体的な取り組みとして、「国内WiFi強化」、「人員」、「出荷センター」、「空港カウンター」、「コスト削減」、「新サービス」を挙げている。

国内WiFi強化	企業向けにテレワーク用WiFiの拡販を強化する他、教育機関や自治体の開拓にも努める。企業向けでは、社内常備型「グローバルWiFi for Biz」の国内プランオプションの認知度を高め販売拡大につなげる。
人員	新技術の開発以外の人員を情報通信サービス事業等へジョブローテーションし国内WiFiの拡販体制を強化する。また、雇用調整助成金(新型コロナ特例)を活用し、一部人員の雇用調整(休業)も実施する。
出荷センター	情報通信サービス事業等の出荷センターとして活用しグループ全体の外注費削減につなげる。
空港カウンター	一部店舗で休止及び営業時間短縮を実施しているが、店舗スマート化戦略(テンスマ:スマートピックアップ+SIM 自販機の無人店舗の増設等)を前倒しで進め、店舗の運営コスト削減に努める。この他、新たな受渡し方法(コンビニ)の追加や体制の大幅なスリム化(固定費圧縮)も進める。
コスト削減	固定費用の発生するSIMの休止及び解約を進める他(現在、固定費用の発生しない従量課金制のSIMが8割程度を占める)、広告費削減やZoom商談への切替による営業交通費及び移動時間の削減も進める。
新サービス	海外渡航の法人・個人顧客向け新サービスの開発を進めている。また、国内外の取引先とグローバルWiFi事業以外での事業提携も進める。

### コスト削減

過去からの取組みとしての費用の変動費化効果が顕在化しつつある中、更なる費用の圧縮を進めている。具体的には、通信の発生がなければ通信原価が発生しない従量課金制の通信仕入契約により原価低減が進んでいる。固定費用が発生するSIM(海外用)の大部分は休止により通信原価が発生しておらず、固定費が発生するSIM(海外用)の通信原価は月間400万円前後に圧縮されている(海外長期滞在者の利用がわずかにある)。

尚、レンタル件数に応じ変動する費用は、通信原価、発送配達費用、クレジットカード決済手数料等である。



### 新たな受渡し方法：コンビニ受取開始

利便性を踏まえ職場や自宅の近くにある全国のセブン・イレブン(沖縄を除く)で受取れるコンビニ受取を開始した。店舗の営業時間内であれば、深夜での受取も可能であり、空港カウンター等の人の集まる場所での密を避ける選択肢にもなる。

**近くのセブン・イレブンで**



職場や自宅の近くにある  
セブン・イレブンで受取れます

**時間も自由**



店舗の営業時間内であれば  
遅い時間帯でも受取れます

**事前に出発準備完了!**



事前を受取れるから、出発当日に  
カウンターに並ばずにOK!

(同社資料より)

### 4-2 情報通信サービス事業

コロナ禍に伴う、リース審査の一時停止による影響(期ずれ)があったものの、緊急事態宣言解除後は平常化した。また、コロナ禍に伴う働き方の急激な変化に対応するべく、同社社内において、テレワーク対応(インフラ環境の整備)、業務効率改善、コスト削減等を進めた。今後は、働き方の変化に対応した商品・サービスの提供(テレワーク支援商材の企画・販売)に力を入れると共に、ロケーションにとらわれない営業スタイルの確立に取り組むことで、一人当たり生産性の最大化と安定成長の下支えとなるストック収益の積み上げを図る。

具体的な取り組みとして、「テレワーク支援商材の企画・販売」、「ロケーションにとらわれない営業スタイル」、「一人当たり生産性の最大化」、「コスト削減商材の拡販」、「ハイブリッドシナジーモデル」、「ストック収益拡大」を挙げている。

テレワーク支援商材の企画・販売	VWS(ビジョンウェブサービス)シリーズ、ビジネス向け SNS「JANDI」、WEB 会議・オンライン商談システム「Meet in」、電話代行サービス「テレレ」、その他、自社内で運用及び改修したサービスを随時企画・販売していく。
ロケーションにとらわれない営業スタイル	テレワークの積極的に推進すると共に、オンラインセールスやインサイドセールスを強化する。また、営業エリアを拡大する一方で、訪問営業を最小化し、営業コスト削減(交通費・残業代等)につなげる。

一人当たり生産性の最大化	15年以上の実績を持つWEBマーケティングのノウハウによる商談アポイント獲得により、商談件数の最大化(移動時間ゼロ)、研修の均一化による生産性向上に努めると共に、顧客属性分析を徹底しリテンション CRMを強化する。
コスト削減商材の拡販	各種通信割引サービスの提供で販売促進を図る他、格安HP制作及び保守サービスの受注を強化する。初期導入費用の負荷を抑えた商品・サービスの提供にも取り組む。
ハイブリッドシナジーモデル	同社独自の「WEBマーケティング+CLT(カスタマーセンター)+営業」によるハイブリッドシナジーモデルとクロスファンクショナル組織構造により、顧客資産を最大活用すると共にエスカレーション(事業部間連携、顧客紹介)を活発化していく。
ストック収益拡大	既存のストック収益に加え、オンライン商材、法人携帯保守サービス(ガラサポ)、ホームページ保守サービス、更にはLED販売等の販売を強化する他、事業提携により母数を増加させる。

#### WEB会議・オンライン商談システム「meet in」販売開始

ネット環境があればオンライン商談可能なシステム。資料・画面共有、契約書捺印、複数人接続名刺交換、録画、アンケート等の機能を有する。商談・ミーティングのオンライン化により、移動時間と交通費の削減が可能になる。

#### 電話代行サービス「tele receptionist <テレレ>」提供開始

「テレワーク導入企業の留守番電話設定だけでは不安」、「営業活動等でオフィス不在時の電話の取りこぼしを防止したい」といった顧客企業の声に応じて提供を開始した電話代行サービス。10日間無料で始めることができる。

#### 新たなホームページ制作サービス「Vision Crafts!(ビジョクラ)」本格提供開始

月100件以上のサイト制作経験を活かし簡単操作で「ビジュアルで伝わる！」ホームページ制作サービスの提供を開始した(月額3,980円~)。

## 5. 今後の注目点

国連貿易開発会議(UNCTAD)が7月に発表した報告書によると、新型コロナウイルスの移動規制により世界の観光収入は最大3兆3000億ドル減る見込みだ。同社の上期決算も大きな影響を受けたが、優れた環境適応力を示し、短期間で大幅なコスト削減に成功した。業績好調時からの不断のコスト削減努力と全社的なコスト削減意識があればこそだが、下期のグローバルWiFi事業は、需要回復時の体制を維持しつつも、国内WiFiだけで損益均衡が見えてきた。また、コツコツとストックを積み上げてきた情報通信サービス事業も、収益の多面性と安定性を示した。

政府は出入国緩和の第1弾の交渉国を、ベトナム、タイ、豪州、ニュージーランドと位置づけ、6月に交渉を開始しており、7月には第2弾として、台湾、中国、韓国、シンガポール、マレーシア、ブルネイ、ミャンマー、カンボジア、ラオス、モンゴルに対象国を広げた。また、政府系金融機関である日本政策投資銀行が、6月に日本交通公社とインターネットを通じて実施した調査によると(アメリカ、フランス中国、韓国等12の国と地域に住む6,200人余りから回答)、新型コロナウイルスの感染が終息したあと、海外旅行をしたいと思うか尋ねたところ、多くの外国人は感染が終息すればまた旅行をしたいと考え、行き先として最も人気が高かったのは日本だったと言う。同社は保守的な前提の下で経営を進めていく考えだが、事業環境は緩やかながら改善に向かいつつある。コスト削減が進んでいるだけに、増収に転じれば利益は急増する。ピンチの後のチャンスに期待したい。

## <参考:ESG・SDGsにおける取り組み>

「情報通信の未来を、すべての人たちの未来のために」という思いの下に、ESG(Environment = 環境、Social = 社会、Governance = ガバナンス)に配慮した経営と事業戦略を通して、継続的な成長と企業価値向上を目指している。また、国連が定めるSDGs(持続可能な開発目標)に代表される社会課題の解決を通じて、持続可能な社会の発展に寄与すると共に、情報通信産業革命に貢献していく考え。尚、SDGsとは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2016年から2030年までの国際目標。

### Environmental



同社は、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」、及び、WEBサイトのCO2削減活動として、「グリーン電力」による地球温暖化防止の環境認証を取得している。また、「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である特定非営利活動法人 震災リゲインの活動に賛同し、支援・協同している。この他、省電力に優れたLED照明格安レンタルや社内でペーパーレス化を進めている。

### Social



健康と福祉、働きがいと経済成長の両立、平等を念頭に、多様な採用チャネルの活用(公正採用、リファラル採用、女性採用(社員比率 32%)、多国籍社員採用(同 15.3%)、障がい者雇用)、時代環境に則した人事制度や独自の福利厚生制度の導入(時短勤務、シフト制、フレックスタイム制、水分補給手当:夏季、インフルエンザ予防接種補助金等)、平均年収の継続増加といった施策を進めている。また、従業員のライフイベントである出産・育児における、勤務ルールの柔軟化や休暇制度の拡充及び取得促進等に加え、子育てをサポートし、これまで以上に働きやすい環境を作る事を目的に、企業主導型保育事業「ビジョンキッズ保育園」の運営等でより仕事に集中できる環境の整備と育児世代で働く意欲のある人材の雇用に取り組んでいる(女性従業員が90%以上を占めるCLT敷地内に保育施設を設置)。上記に加え、「医療の届かないところに医療を届ける」を理念に国、地域、人種、政治、宗教、境遇を問わず、全てのひとが平等に医療を受ける事ができ、“生まれてきてよかった”と思える社会の実現を目指して活動しているジャパンハートの法人会員として、その活動を支援している。

### Governance



情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際標準規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得しており、情報セキュリティ上の脅威から適用範囲内の情報資産を保護するために、情報資産を正確かつ安全に取り扱い、運用、監視、見直し、維持及び継続的な改善に取り組んでいる。また、ステークホルダーから継続的な信頼を得る事が重要であるとの認識の下、ビジネス活動におけるリスクマネジメントを推進し、コンプライアンスを徹底する事により、ガバナンスの更なる強化に努めている他、経営の透明性及び健全性を図るべく、取締役6名中3名(うち女性1名)を企業経営者等からなる社外取締役とし、監査役4名中全員を公認会計士や弁護士等からなる社外監査役としている。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外3名
監査役	4名、うち社外4名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2020年4月1日)

#### 基本的な考え方

当社グループは、お客様の期待を感動に変えるため、常に自らを磨き、理想を実現させるため、ためらうことなく変革への挑戦を続け、常に多くの人々(ステークホルダー)に支えられていることに感謝し、謙虚な気持ちで事業活動を行っております。この行動規範に従って、法令、社内規則、方針を遵守し誠実に取り組み、最適なコーポレート・ガバナンスの構築に努めております。

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【原則4-1-3 取締役会の役割・責務(1)(最高経営責任者等の後継者の計画の監督)】

当社では、最高経営責任者等の選定においては、都度変化する経営環境の中、経営理念や経営戦略に沿った形で、候補者の人格、知識、実績等を勘案して相応と認められる者の中から取締役会で選定する等、十分に議論してまいります。後継者の計画の監督については今後の検討課題といたします。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則4-8 独立社外取締役の有効な活用】

当社では、取締役6名のうち3名が独立社外取締役であります。独立社外取締役3名は、それぞれ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等に関する豊富な経験及び企業経営者としての経験を活かし、経営を監視いただくとともに、当社の経営全般に助言を頂戴することによりコーポレート・ガバナンス強化に寄与していただけるものと考えております。

##### 【原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質】

会社法及び東京証券取引所が定める基準を参考に選任しております。また、豊富な経験と幅広い見識から、当社の経営全般に助言していただける方を選定しております。

##### 【補充原則4-11-1 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件(取締役会の構成・選任に関する方針・手続き)】

当社の取締役会は、当社の事業・業務に精通した人材を内部登用した社内取締役と、豊富な経験と幅広い見識を有した人材を社外取締役とすることで、取締役会全体としての知識、経験、能力のバランスや多様性を確保しております。

##### 【補充原則4-11-2 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件(取締役及び監査役の兼任状況)】

取締役及び監査役は、その役割・責務を適切に果たすために必要となる時間・労力を取締役及び監査役の業務に振り向けしており、兼職については合理的範囲となっております。なお、兼職の状況については株主総会招集通知の参考書類、事業報告、有価証券報告書にて開示しております。

##### 【補充原則4-11-3 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件(取締役会の実効性に関する分析及び評価)】

当社の取締役会は、社外取締役及び社外監査役を含めた発言や議論の状況等から、その実効性は保たれていると判断しております。また、各取締役を対象として自己評価のアンケートを実施し、その結果を社外監査役にて確認しており、更なる実効性、機能の向上に努めております。

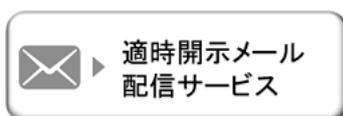
##### 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主等からの対話の申込みに対しては、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲で前向きに対応することとしております。現在のところ、社長またはIR担当役員が出席する説明会を年に2回以上開催しているほか、随時国内外の機関投資家とのミーティングや、年に複数回の個人投資家向け説明会等も実施しております。それらの結果については、適宜、取締役会等で、得られた情報等の共有を図っております。なお、インサイダー情報の漏洩防止を徹底しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

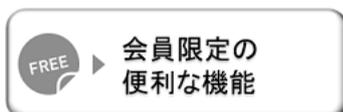
Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(ビジョン:9416)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](https://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



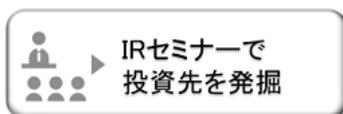
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)