



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	
1,200円	47,079,756株	56,495百万円	-	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-円	-	5.21円	230.3倍	185.79	6.5倍

\*株価は3/3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。各数値は20年12月期決算短信より。

## 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
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(実)	16,654	103	227	-1,183	-	-
2021年12月(予)	15,163	407	397	245	5.21	-

\* 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)。

株式会社ビジョンの2020年12月期決算の概要と2021年12月期の見通しについてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2020年12月期決算概要](#)
  - [3. 2021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期の売上高は前年同期比39.0%減の166億54百万円。モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズを積極的に獲得したものの、コロナ禍でアウトバウンド及びインバウンドのレンタルが2020年3月以降ほぼなくなったことや、事業構成の変動及び自社サービス(月額制)の販売強化などにより全セグメントとも減収。営業利益は同96.9%減の1億3百万円。売上が減少する中、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、販管費の大幅な圧縮に成功したが、売上の減少をカバーできなかった。グローバルWiFi事業でのコロナ禍による資産の減損処理を含む特別損失18億円を計上したため、11億83百万円の最終損失となった。大幅な減収減益ではあったが、利益は修正予想を上回った。
- 21/12期の売上高は前期比9.0%減の151億63百万円、営業利益は同292.4%増の4億7百万円の予想。グローバルWiFi事業では、2021年1月以降、訪日外国人数及び日本人出国者数は2020年3月以降と同様に推移し、前第4四半期(2021年10月以降)より2019年対比で需要が25%回復すると予測。さらに、新型コロナウイルス感染症の状況による企業活動への影響が不確定であるため、保守的にテレワーク需要を予測している。情報通信サービス事業では、開業企業数は前年比横ばいから低下傾向で推移し、オンライン営業の活用で、新型コロナウイルス感染症による営業件数への影響は軽微であると予測している。加入取次ぎ及び機器販売による収益(一時収益)は微増・維持しつつ月額制自社サービス等(継続収益)を中心に事業成長をしていく方針。減損損失の発生は見込んでいない。
- 大幅な減収減益となったが、グローバルWiFi事業は第4四半期には単月黒字に転じ、全社でも利益は予想を上回って着地し、同社特有の環境変化への機敏な対応が奏功したようだ。また、情報通信サービス事業は微減収ではあったがコロナ禍で発生した需要を着実に取り込んで増益となり、事業ポートフォリオも効果を発揮した。ただ、厳しく不透明な事業環境は今後も継続すると会社側は認識しており、渡航回復時の競争優位性を発揮するための準備、つまり次のジャンプに向けた「しゃがむ時期」と位置付けている。トップラインの伸びが期待しにくい中、既存事業における生産性の向上によりどれだけ利益を上積みして行くことができるかを注目したい。

## 1. 会社概要

「世の中の情報通信産業革命に貢献します」という経営理念の下、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18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6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。

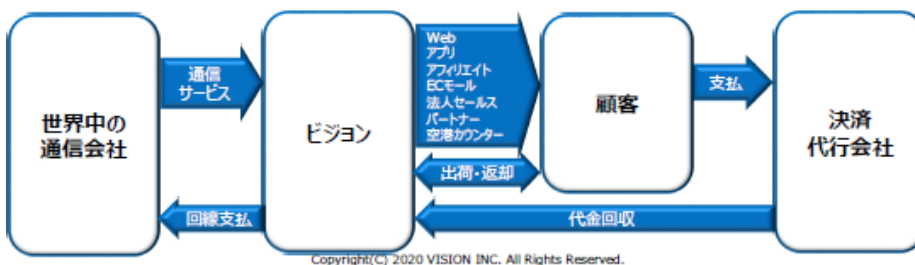
## 【ビジョングループ経営理念— 世の中の情報通信革命に貢献します —】

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。

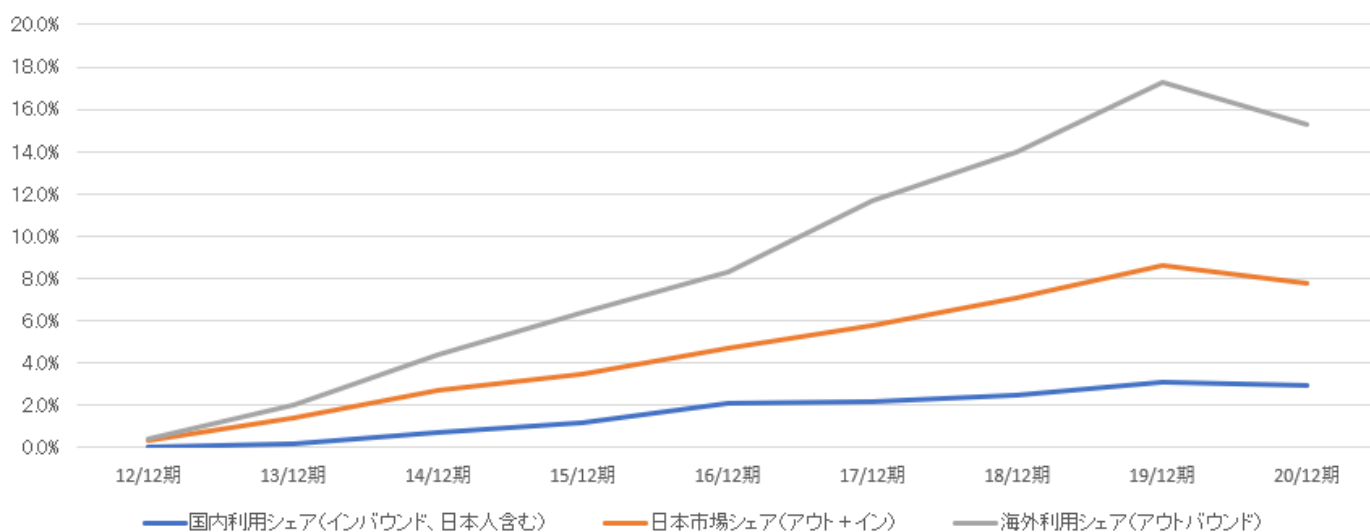


(同社資料より)

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)。

同社WiFiレンタルサービス利用浸透率(日本)



### 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月期決算概要

### 2-1 連結業績

	19/12期	構成比	20/12期	構成比	前年同期比	修正予想	予想比
売上高	27,318	100.0%	16,654	100.0%	-39.0%	16,700	-0.3%
売上総利益	15,690	57.4%	8,793	52.8%	-44.0%	8,888	-1.1%
販管費	12,365	45.3%	8,689	52.2%	-29.7%	8,830	-1.6%
営業利益	3,325	12.2%	103	0.6%	-96.9%	58	+78.6%
経常利益	3,358	12.3%	227	1.4%	-93.2%	167	+35.8%
親会社株主帰属利益	2,226	8.1%	-1,183	-	-	-1,226	-

\* 単位:百万円。修正予想は2020年11月9日発表の同社予想。

#### 前期比 39.0%の減収、96.9%の営業減益。利益は修正予想を上回る。

売上高は前年同期比 39.0%減の 166 億 54 百万円。

モバイル Wi-Fi ルーターの各種利用ニーズを積極的に獲得したものの、コロナ禍でアウトバウンド及びインバウンドのレンタルが 2020 年 3 月以降ほぼなくなったことや、事業構成の変動及び自社サービス(月額制)の販売強化などにより全セグメントとも減収となった。

営業利益は同 96.9%減の 1 億 3 百万円。

売上が減少する中、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、販管費の大幅な圧縮に成功したが、売上の減少をカバーできなかった。

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 2 億 27 百万円の利益を確保したものの、グローバル Wi-Fi 事業でのコロナ禍による資産の減損処理を含む特別損失 18 億円を計上したため、11 億 83 百万円の最終損失となった。

尚、グローバル Wi-Fi 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 13 億 95 百万円を特別損失として計上した。

#### 四半期業績の推移

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	20/12-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,922	4,933	5,961	5,686	6,470	6,467	7,610	6,770	5,989	3,641	3,477	3,546
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	2,001	1,969
販管費	2,194	2,388	2,679	2,903	2,817	2,988	3,194	3,364	2,764	2,072	1,928	1,923
営業利益	736	499	900	348	980	710	1,280	354	488	-503	73	45
経常利益	745	499	900	353	980	692	1,338	346	496	-429	101	60
四半期純利益	514	295	623	96	669	406	911	239	116	-1,468	124	42
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%	57.6%	55.5%
販管費率	44.6%	48.4%	44.9%	51.1%	43.6%	46.2%	42.0%	49.7%	46.2%	56.9%	55.4%	54.2%

\* 単位:百万円

四半期ベースでは売上高は低位で横ばいだが、営業利益以下、第3四半期、第4四半期と利益を計上している。

## 2-2 セグメント別動向

	19/12期	構成比・利益率	20/12期	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	17,732	64.9%	7,278	43.7%	-59.0%
情報通信サービス事業	8,954	32.8%	8,796	52.8%	-1.8%
その他	630	2.3%	579	3.5%	-8.1%
連結売上高	27,318	100.0%	16,654	100.0%	-39.0%
グローバルWiFi事業	3,301	18.6%	-90	-	-
情報通信サービス事業	1,363	15.2%	1,520	17.3%	+11.5%
その他	-266	-	-392	-	-
調整額	-1,073	-	-933	-	-
連結営業利益	3,325	12.2%	103	0.6%	-96.9%

\* 単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

	18/12-1Q	2Q	3Q	4Q	19/12-1Q	2Q	3Q	4Q	20/12-1Q	2Q	3Q	4Q
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	1,272	1,371
情報通信サービス事業	1,818	2,009	1,975	1,970	2,302	2,206	2,330	2,115	2,514	2,003	2,145	2,133
その他	14	26	56	126	92	151	194	192	126	351	59	41
連結売上高	4,922	4,933	5,961	5,686	6,470	6,467	7,610	6,770	5,989	3,641	3,477	3,546
グローバルWiFi事業	701	448	769	495	871	724	1,274	430	326	-347	-27	-42
情報通信サービス事業	296	337	371	212	482	350	342	188	517	299	367	335
その他	-28	-38	-29	-97	-86	-70	-61	-47	-91	-214	-49	-36
調整額	-232	-247	-211	-262	-286	-293	-275	-217	-264	-240	-217	-210
連結営業利益	736	499	900	348	980	710	1,280	354	488	-503	73	45

\* 単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

## グローバルWiFi事業

通期では減収・営業損失。

新型コロナウイルスの影響でアウトバウンド、インバウンド需要も大きく減少。一方で、法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」の販売は好調であり、テレワーク、オンライン授業、GIGAスクール構想による自治体(教育委員会等)のニーズ及び各種利用ニーズ(引越時の代替、入院時、出張、自宅回線との併用、各種イベント等)を獲得した。

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4四半期(10-12月)には単月黒字にまで回復している。

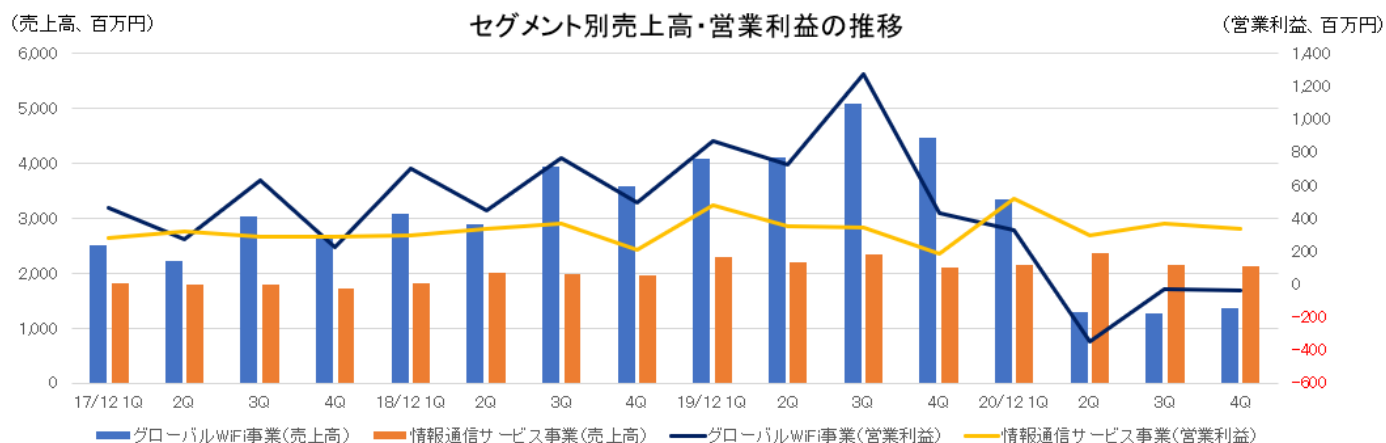
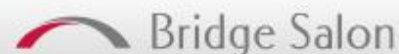
## 情報通信サービス事業

通期では減収・増益。

事業構成の変動及び自社サービス(月額制)の販売強化等により若干の減収となった。一方、新型コロナウイルス感染症の影響による企業のコスト削減ニーズ(通信料金及び電力料金等)、テレワーク対応のニーズの高まりを的確に捉えた営業活動の展開や月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!」の獲得好調、来期以降の収益基盤(継続収益)となるストック収益及び自社サービス(月額制)の売上の増加に成功した。また、コロナ禍における働き方の変化に伴い、訪問営業はテレビ会議による営業にスタイルを変えていくことで、営業機会の損失を防ぐとともに、営業コスト削減に努めた。その結果、営業利益は前期比11.5%の増益となった。

新設法人・ベンチャー企業をターゲットとした川上戦略と、企業の成長ステージに応じたアップセル・クロスセルを軸とし、ストックの増加と高効率な営業スタイルを図ることで安定性と収益性の向上に取り組んでいる。

## BRIDGE REPORT



## 2-3 財政状態とキャッシュ・フロー

## ◎財政状態

	19年12月	20年12月		19年12月	20年12月
現預金	8,485	6,650	仕入債務	1,203	716
売上債権	2,218	1,428	未払法人税等	634	55
流動資産	11,792	8,872	賞与引当金	280	159
有形固定資産	1,200	342	流動負債	4,222	2,507
無形固定資産	666	196	固定負債	46	36
投資その他	1,514	1,900	純資産	10,905	8,769
固定資産	3,381	2,440	負債・純資産合計	15,173	11,313

\* 単位:百万円

総資産は前期末との比較で38億60百万円減の113億13百万円。借方では、現預金や受取手形及び売掛金が減少し、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77.3%(前期末71.7%)。

20年5月に30.0億円のコミットメントラインを設定しているが、その他当座貸越枠等も含め借入は実行していない。

## ◎キャッシュ・フロー

	19/12期	20/12期	増減
営業CF	3,549	-395	-3,945
投資CF	-1,435	-375	+1,060
フリーCF	2,114	-770	-2,885
財務CF	-1,164	-1,035	+129
現金及び現金同等物	8,485	6,679	-1,805

\* 単位:百万円

損失計上などにより営業CFおよびフリーCFはマイナスに転じた。

キャッシュポジションは低下した。

### 3. 2021年12月期業績予想

#### 3-1 通期連結業績

	20/12期 実績	構成比	21/12期 予想	構成比	前期比
売上高	16,654	100.0%	15,163	100.0%	-9.0%
売上総利益	8,793	52.8%	8,676	57.2%	-1.3%
販管費	8,689	52.2%	8,268	54.5%	-4.8%
営業利益	103	0.6%	407	2.7%	+292.4%
経常利益	227	1.4%	397	2.6%	+74.4%
親会社株主帰属利益	-1,183	-	245	1.6%	-

\* 単位:百万円

#### 前期比9.0%の減収、292.4%の増益予想

売上高は前期比9.0%減の151億63百万円、営業利益は同292.4%増の4億7百万円の予想。

グローバルWiFi事業では、2021年1月以降、訪日外国人数及び日本人出国者数は2020年3月以降と同様に推移し、前第4四半期(2021年10月以降)より2019年対比で需要が25%回復すると予測。さらに、新型コロナウイルス感染症の状況による企業活動への影響が不確定であるため、保守的にテレワーク需要を予測している。

情報通信サービス事業では、開業企業数は前年比横ばいから低下傾向で推移し、オンライン営業の活用で、新型コロナウイルス感染症による営業件数への影響は軽微であると予測している。加入取次ぎ及び機器販売による収益(一時収益)は微増・維持しつつ月額制自社サービス等(継続収益)を中心に事業成長をしていく方針。

減損損失の発生は見込んでいない。

#### セグメント別見直し

	20/12期 実績	構成比・利益率	21/12期 予想	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	7,278	43.7%	5,816	38.4%	-20.1%
情報通信サービス事業	8,806	52.9%	8,927	58.9%	+1.4%
その他	580	3.5%	419	2.8%	-27.8%
調整額	-10	-	0	-	-
連結売上高	16,654	100.0%	15,163	100.0%	-9.0%
グローバルWiFi事業	-90	-	77	1.3%	-
情報通信サービス事業	1,520	17.3%	1,397	15.6%	-8.1%
その他	-392	-	-11	-	-
調整額	-933	-	-1,055	-	-
連結営業利益	103	0.6%	407	2.7%	+292.4%

\* 単位:百万円

セグメント別の上記以外の見直し・前提・方針は以下の通り。

#### グローバルWiFi事業

減収・黒字転換。

国内事業で収益化を図り、顧客基盤(海外企業等と取引のある法人顧客、旅好きな個人顧客等)を最大限活用した新規事業及び新サービスを構築する。

海外需要の段階的な回復時において構築したローコストオペレーション体制の継続による収益性向上及び競争優位性を継続する。

次世代通信規格及び技術への対応(5G及びe-sim等)を進める。

また、各自治体への補助が終了する2021年3月末にあわせ『GIGAスクール構想』による獲得を予算化している。



## 情報通信サービス事業

増収・減益。

投資を先行させる方針。

加入取次ぎ及び機器販売による収益(一時収益)を微増・維持しつつ月額制自社サービス等(継続収益)を中心に事業を成長させる。

新型コロナウイルス感染症の状況下においてオンライン商談の活用等により訪問販売へ与える影響は軽微と見ている。

複数事業(商材・サービス)及び販売チャネルを持つ強みを活かし外部環境の変化に柔軟に対応する。

月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!(ビジョクラ)」を積極的に販売する。

店舗系の事業者を中心に電力(割引)サービスを積極的に獲得する。

## 4. ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略

### 4-1 成長戦略

既存事業においてはオンライン・ニューノーマルに順応して生産性の向上に注力する。

キーワードとしては「顧客・時代のニーズにあった商材やサービスの提供」「オンラインによる営業体制の構築・強化」「オンライン商談を含めたアップセル・クロスセルの強化」「収益構造のブラッシュアップ」「自社サービスの強化・拡充」を挙げている。

一方、新規事業・サービス構築においては、スタートアップ成長過程の法人顧客・海外企業等と取引のある法人顧客・官公庁や自治体学校等・旅好きな個人顧客といった同社顧客基盤を活用した3つ目の柱となる事業の育成を目指す。

### 4-2 具体的な取り組み

主に以下のような取り組みを挙げている。

グローバル WiFi for Biz の積極拡販	法人向け社内常備型「グローバル WiFi for Biz」の国内プランオプションを積極的に拡販する。テレワーク利用が可能であり、国内利用による利便性の浸透により獲得は好調だ。 現時点では法人の海外渡航は滞っているが、渡航回復時の競争優位性を発揮するために、法人顧客とのリレーションを強化する。
オンライン学習「GIGA スクール構想」	Wi-Fi ルーターのレンタル、端末販売 & データ通信契約と選択肢を広げることで「GIGA スクール構想」におけるオンライン学習の促進に貢献する。 地方自治体が Wi-Fi 端末を購入し、通信環境を必要とする家庭に配布する。
国内 Wi-Fi の販売強化	テレワーク用 Wi-Fi の拡販を強化するほか、教育機関や自治体向け Wi-Fi の拡販にも注力する。1 日単位でレンタルできる利便性から、引越時の代替、入院時等の利用も増加している。
「通訳吹替.com」	「言語の壁を越えてビジネスをもっとグローバルに。」を掲げ、オンライン・オフライン商談・会議通訳や動画の翻訳・吹替サービスを開始した。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスをリーズナブルな価格で提供する。 WEB 会議・電話会議で海外企業や投資家との商談・会議の同時通訳・逐次通訳を提供したり、吹替動画を作成したりする。
Vision WiMAX	Wi-Fi ルーターレンタル後の顧客アンケートで回答の多い「Wi-Fi ルーター購入前のお試し利用」というニーズに対応し、Wi-Fi ルーター購入を検討している顧客向けの販売モデルのサービス。 顧客はレンタル(特別限定割引あり)でお試し利用し、通信環境を確認した上でニーズにあった Wi-Fi ルーターを購入する。解約時には端末を Vision が下取りする。

このほか、渡航回復時の競争優位性を発揮するために、沖縄を除く全国のセブン-イレブンで Wi-Fi 端末が受取れる「コンビニ受取対応」や、「無人型店舗の展開」も進めている。

無人店舗は 20 年 12 月末時点では北九州空港、みやこ下地島空港の 2 空港に設置。今後も増設予定である。

## 5. 今後の注目点

大幅な減収減益となったが、グローバルWiFi事業は第4四半期には単月黒字に転じ、全社でも利益は予想を上回って着地し、同社特有の環境変化への機敏な対応が奏功したようだ。また、情報通信サービス事業は微減収ではあったがコロナ禍で発生した需要を着実に取り込んで増益となり、事業ポートフォリオも効果を発揮した。

ただ、厳しく不透明な事業環境は今期も継続すると会社側は認識しており、渡航回復時の競争優位性を発揮するための準備、つまり次のジャンプに向けた「しゃがむ時期」と位置付けている。

トップラインの伸びが期待しにくい中、既存事業における生産性の向上によりどれだけ利益を上積みして行くことができるかを注目したい。

## <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。「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。その他、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。また、必要最低限の有形固定資産による事業運営をおこなっており、2020年12月期末総資産に占める有形固定資産の割合は3%と様々な環境の変化に順応している。

### 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33%)、多国籍社員採用(同16.5%)、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)、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9月7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。

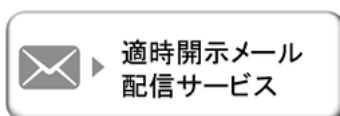
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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) 2021 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

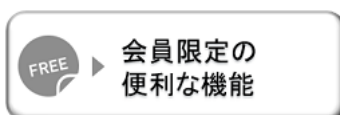
ブリッジレポート(ビジョン:9416)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

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。

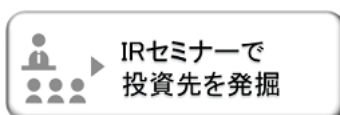
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

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](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

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](#)