



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	https://www.vision-net.co.jp/ir/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,129円	49,047,600株		55,374百万円	-12.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00円	-	14.55	77.6倍	185.79円	6.1倍

*株価は8/24終値。発行済株式数、DPS、EPSは21年12月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

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
2017年12月(実)	17,554	1,788	1,795	1,208	24.76	0.00
2018年12月(実)	21,503	2,484	2,499	1,529	31.40	0.00
2019年12月(実)	27,318	3,325	3,358	2,226	46.05	0.00
2020年12月(実)	16,654	103	227	-1,183	-25.07	0.00
2021年12月(予)	17,468	1,007	1,028	685	14.55	0.00

*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2021年12月期第2四半期決算概要などについてお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2021年12月期第2四半期決算概要](#)
 - [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1:ESG・SDGsにおける取り組み＞](#)
[＜参考2:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 21年12月期第2四半期の売上高は前年同期比10.2%減の86億44百万円。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、前年2020年1-2月は新型コロナウイルス感染症拡大前でありアウトバウンド・インバウンドの売上があったのに対し、2021年1-6月は海外渡航者がほぼゼロとなったため減収。情報通信サービス事業は事業構成の変動(物販系商材:移動体通信機器、OA機器等の増加)による売上増加に加え、移動体通信機器(テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等)の販売が好調で増収。営業利益は6億54百万円と前年同期の15百万円の損失から黒字に転換。海外渡航者の減少による海外通信原価(通信の利用に応じて課金される従量課金制の契約)、レンタル資産(Wi-Fiルーター)の減価償却費、パートナーへの外注費の減少により売上原価が減少したことに加え、人件費、リスティング費用等の広告費、荷造運送費や旅費交通費などの売上連動費用など、販管費が減少した。減収幅が想定ほどではなかったこと、販管費の削減が進んだことから利益は期初予想を上回った。
- 未定としていた21年12月期通期業績予想を公表した。売上高は前期比4.9%増の174億68百万円、営業利益は同869.6%増の10億7百万円の予想。新型コロナウイルス感染症(変異株含む)の各国における状況、ワクチンの接種状況及びその効果、企業及び店舗等の事業活動への影響、ワクチンパスポートによる海外渡航の状況等引き続き不透明な状況が継続すると見ている。ウィズコロナにおける柔軟な事業運営による収益及び利益率の向上を図りつつ、アフターコロナを見据えた新規事業、新サービス(利便性向上含む)の展開を積極的に行い、新型コロナウイルス感染症拡大前の成長性を上回る成長を実現すべく事業活動を実施する方針だ。
- グローバルWiFi事業は、四半期ベースでの黒字化が定着したようだ。法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」は、テレワーク兼用としての利用が拡大し、保有契約数及び通信利用実績が増加している。緊急事態宣言が再び9月12日まで延長となったが、会社側は従前より「厳しく不透明な事業環境は今期も継続する」と認識しており、こうしたコロナ禍における需要取り込みに積極的に取り組んでいる。
- 渡航回復による本格的な再成長にはいましばらく時間がかかりそうではあるが、自社サービス(月額制)の強化や新電力サービス「ビジョンでんき」といった中長期安定型ビジネスの強化・立ち上げや、既にノウハウを持ったグランピング事業の開始など、事業ポートフォリオ拡充による安定した事業基盤構築に向けた進捗を注目していきたい。

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。

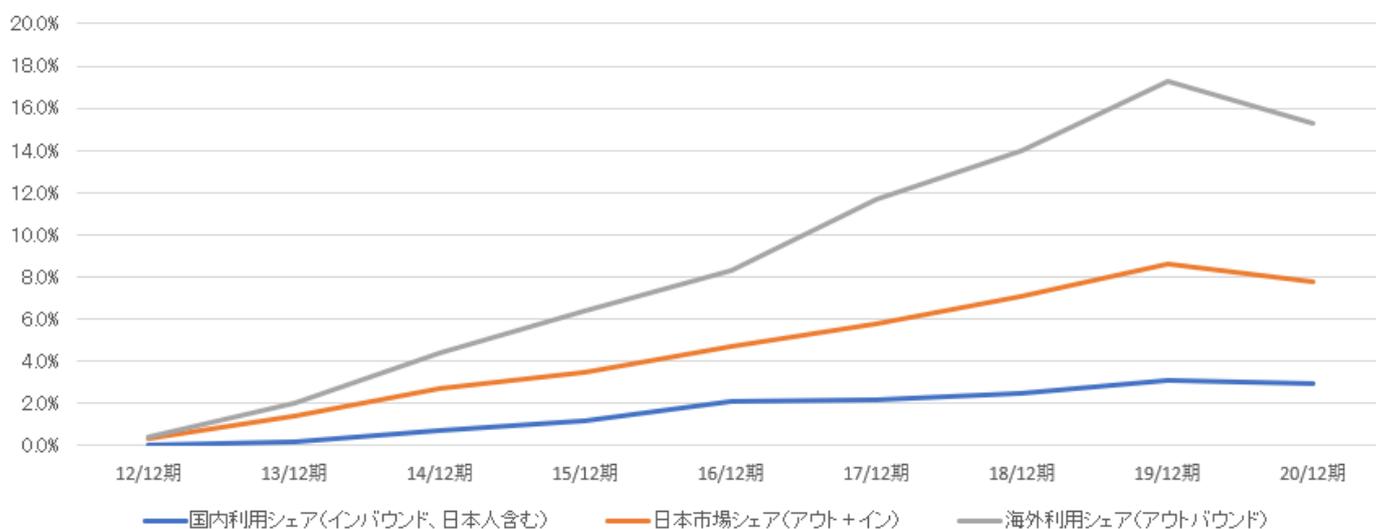


(同社資料より)

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)



新型コロナウイルス感染症拡大によりインバウンド・アウトバウンドとも需要が消失した状況だが、増大するテレワーク需要の取り込みに向け、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している。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している。

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 12 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(2020 年全国法人登記件数 118,999 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. 2021年12月期第2四半期決算概要

2-1 連結業績

	20/12期2Q	構成比	21/12期2Q	構成比	前年同期比	修正予想比
売上高	9,630	100.0%	8,644	100.0%	-10.2%	+6.1%
売上総利益	4,822	50.1%	4,505	52.1%	-6.6%	+1.4%
販管費	4,837	50.2%	3,851	44.5%	-20.4%	-2.2%
営業利益	-15	-	654	7.6%	-	+29.1%
経常利益	66	0.7%	680	7.9%	+922.1%	+28.0%
四半期純利益	-1,352	-	455	5.3%	-	+21.3%

*単位:百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。修正予想は21年5月公表。

減収も黒字転換。予想を上回る。

売上高は前年同期比10.2%減の86億44百万円。

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、前年同期の2020年1-2月はコロナウイルス感染症拡大前でありアウトバウンド・インバウンドの売上があったのに対し、2021年1-6月は海外渡航者がほぼゼロとなったため減収。情報通信サービス事業は事業構成の変動(物販系商材:移動体通信機器、OA機器等の増加)による売上増加に加え、移動体通信機器(テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等)の販売が好調で増収。

営業利益は6億54百万円と前年同期の15百万円の損失から黒字に転換。

海外渡航者の減少による海外通信原価(通信の利用に応じて課金される従量課金制の契約)、レンタル資産(Wi-Fiルーター)の減価償却費、パートナーへの外注費の減少により売上原価が減少したことに加え、人件費、リステイング費用等の広告費、荷造運送費や旅費交通費などの売上連動費用など、販管費が減少した。

減収幅が想定ほどではなかったこと、販管費の削減が進んだことから利益は期初予想を上回った。

四半期業績の推移

	19/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	20/12- 1Q	2Q	3Q	4Q	21/12 -1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,470	6,467	7,610	6,770	5,989	3,641	3,477	3,546	3,938	4,706	-	-
売上総利益	3,797	3,698	4,474	3,719	3,252	1,569	2,001	1,969	2,176	2,328	-	-
販管費	2,817	2,988	3,194	3,364	2,764	2,072	1,928	1,923	1,890	1,960	-	-
営業利益	980	710	1,280	354	488	-503	73	45	285	368	-	-
経常利益	980	692	1,338	346	496	-429	101	60	313	367	-	-
四半期純利益	669	406	911	239	116	-1,468	124	42	232	223	-	-
売上総利益率	58.7%	57.2%	58.8%	54.9%	54.3%	43.1%	57.6%	55.5%	55.3%	49.5%	-	-
販管費率	43.6%	46.2%	42.0%	49.7%	46.2%	56.9%	55.4%	54.2%	48.0%	41.7%	-	-
営業利益率	15.1%	11.0%	16.8%	5.2%	8.1%	-13.8%	2.1%	1.3%	7.3%	7.8%	-	-

*単位:百万円。

四半期ベースでも前年同期比で増収、黒字転換。グローバルWiFi事業の黒字化に伴い営業利益率も上昇。

2-2 セグメント別動向

	20/12 期 2Q	構成比・利益率	21/12 期 2Q	構成比・利益率	前年同期比	修正予想比
グローバル WiFi 事業	4,634	48.1%	3,865	44.7%	-16.6%	+14.3%
情報通信サービス事業	4,518	46.9%	4,654	53.8%	+3.0%	+1.0%
その他	478	5.0%	124	1.4%	-73.9%	-22.1%
連結売上高	9,630	100.0%	8,644	100.0%	-10.2%	+6.1%
グローバル WiFi 事業	-20	-	380	9.8%	-	-
情報通信サービス事業	817	18.1%	777	16.7%	-4.8%	-
その他	-306	-	-40	-	-	-
調整額	-504	-	-463	-	-	-
連結営業利益	-15	-	654	7.6%	-	-

*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。修正予想は21年5月公表。

	19/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	20/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	21/12 -1Q	2Q	3Q	4Q
グローバル WiFi 事業	4,075	4,109	5,084	4,462	3,347	1,286	1,272	1,371	1,515	2,349	-	-
情報通信サービス事業	2,302	2,206	2,330	2,115	2,514	2,003	2,145	2,133	2,357	2,297	-	-
その他	92	151	194	192	126	351	59	41	65	59	-	-
連結売上高	6,470	6,467	7,610	6,770	5,989	3,641	3,477	3,546	3,938	4,706	-	-
グローバル WiFi 事業	871	724	1,274	430	326	-347	-27	-42	117	262	-	-
情報通信サービス事業	482	350	342	188	517	299	367	335	410	367	-	-
その他	-86	-70	-61	-47	-91	-214	-49	-36	-17	-22	-	-
調整額	-286	-293	-275	-217	-264	-240	-217	-210	-224	-239	-	-
連結営業利益	980	710	1,280	354	488	-503	73	45	285	368	-	-

*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

前年同期比減収、黒字転換。売上高は修正予想を上回る。

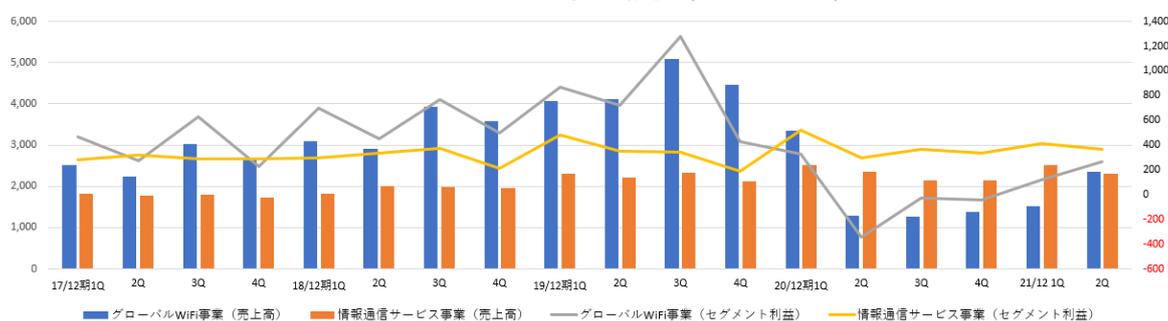
緊急事態宣言の再発出に伴い、法人向け社内常備型「グローバル WiFi for Biz」の販売は好調であり、テレワーク、オンライン授業・研修、GIGA スクール構想による自治体(教育委員会等)のニーズのほか、2010年より国内での Wi-Fi ルーターレンタル事業を行っている実績・ノウハウを最大限に活用し各種利用ニーズ(引越時の代替、入院時、出張、自宅回線との併用、各種イベント等)を獲得した。また、新たに空港検疫所が実施している水際対策業務の一部であるアプリ確認業務を受託した。前期比では増収増益。営業利益は20年12月以降単月黒字が続き回復傾向が強まっている。

情報通信サービス事業

増収減益。売上高はほぼ修正予想通り。

事業構成の変動(物販系商材:移動体通信機器、OA 機器等の増加)により売上は増加した一方、電力小売価格の高騰に伴う業務受託手数料(取次手数料)の単価が減少したことに加え、自社サービス(月額制)の販売強化により利益は減少した。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)は増加している。

セグメント売上・営業利益の推移(単位:百万円)



2-3 財政状態とキャッシュ・フロー

◎財政状態

	20年12月	21年6月	増減		20年12月	21年6月	増減
流動資産	8,872	9,868	+995	流動負債	2,507	2,918	+410
現預金	6,650	7,142	+491	買入債務	716	846	+129
売上債権	1,428	2,034	+605	賞与引当金	159	188	+29
固定資産	2,440	2,332	-108	固定負債	36	28	-7
有形固定資産	342	384	+41	負債合計	2,543	2,946	+402
無形固定資産	196	210	+14	純資産	8,769	9,253	+484
投資その他の資産	1,900	1,736	-164	利益剰余金	6,359	6,815	+455
資産合計	11,313	12,200	+887	負債・純資産合計	11,313	12,200	+887

*単位:百万円。

現預金、売上債権増などで資産合計は前期末比8億87百万円増加の122億円。

買入債務の増加などで負債合計は同4億2百万円増加の29億46百万円。

利益剰余金の増加で純資産は同4億84百万円増加の92億53百万円。

自己資本比率は前期末から1.5pt低下し75.8%。

◎キャッシュ・フロー

	20/12期2Q	21/12期2Q	増減
営業CF	-1,150	590	+1,740
投資CF	-476	-134	+342
フリーCF	-1,627	455	+2,082
財務CF	-1,006	6	+1,012
現金及び現金同等物	5,846	7,171	+1,324

*単位:百万円。

税引前四半期純利益の計上により営業CF、フリーCFはプラスに転換。

キャッシュ・ポジションは上昇した。

2-4 トピックス

(1)新電力サービス「ビジョンでんき」を提供開始

21年8月、電気代削減に貢献する新電力サービス「ビジョンでんき」の提供を開始した。

(提供開始の背景)

同社は、電力自由化以降も、「料金体系がわかりづらく結局高いまま」という顧客の声に対し小売電気事業者と提携し、加入取次の形式で電気料金削減を支援してきた。

そうした中で、同社自身が直接小売電気事業者となり独自の料金プラン等で提供を行うことにより、より安価で安定した低圧電力を提供できると判断。加えて、安定した収益源となることが見込まれることから同サービスの提供を開始した。

(今後の見通し)

2021年12月期業績への影響値は、「ビジョンでんき」と従来の加入取次の形式で同数の契約件数を獲得したと仮定した場合の売上及び事業利益の差額として、「売上高:-26百万円、営業利益:-166百万円」としており、8月公表の業績予想に反映している。

加入取次による収益モデル(契約獲得件数×販売手数料単価)から自社サービス(直接小売電気事業者となり電力を提供)の収益モデル(保有契約件数×エンドユーザーさまの電力料金-電力原価)への変更により「ビジョンでんき」契約数が積み上がるまでの期間、現在の加入取次による収益と比較し一時的に収益は減少するが、外部環境に左右されにくい長期的に安定した収益基盤の構築を図っていく。

「ビジョンでんき」による売上、事業利益、ARR(年間経常収益)、期末保有契約件数の推移(想定)は以下のとおり。

「電気の使用」という観点から、全既存顧客に提供可能性のあるサービスであることに加え、頻繁に乗り換えが起こる性質のサービスではないことから、中長期の安定したビジネスになると考えている。

また、これまでも取り扱ってきたエアコンの販売等周辺商材の売上増も期待できる。

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
売上	63	1,156	2,998	5,298	7,605
事業利益	-144	-179	19	420	949
ARR	85	451	977	1,572	2,105
期末保有契約件数	1,841	9,717	20,473	32,516	43,543

*単位:百万円、件。

*ARR(Annual Recurring Revenue「年間経常収益」)は、売上総利益。各期末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue「月間経常収益」)を12倍にして算出。MRRとは、企業が毎月繰り返し得られる安定した収益を示す指標。

(2)プライム市場の上場維持基準への適合を確認

株式会社東京証券取引所より、2021年6月30日を移行基準日とした「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、「流通株式数」「流通株式時価総額」「流通株式比率」「売買代金」の各項目について、プライム市場の上場維持基準への適合を確認した。

2021年9月より予定されている新市場区分への選択手続きについては、取締役会において慎重に協議のうえ決定し、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めていく。

3. 2021年12月期業績予想

3-1 通期業績予想

	20/12期	構成比	21/12期(予)	構成比	前期比
売上高	16,654	100.0%	17,468	100.0%	+4.9%
売上総利益	8,793	52.8%	9,207	52.7%	+4.7%
販管費	8,689	52.2%	8,200	46.9%	-5.6%
営業利益	103	0.6%	1,007	5.8%	+869.6%
経常利益	227	1.4%	1,028	5.9%	+351.1%
当期純利益	-1,183	-	685	3.9%	-

*単位:百万円。

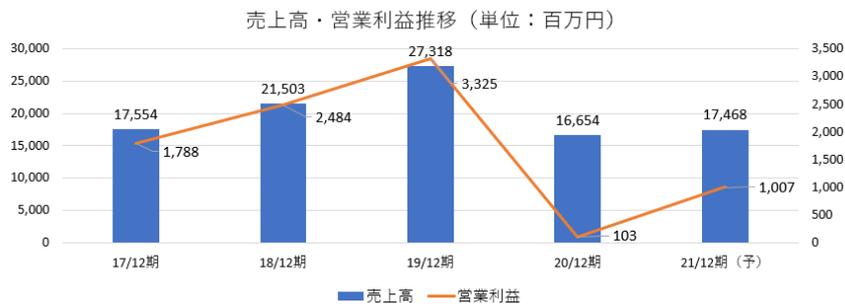
業績予想を公表、増収増益を予想

21年8月、未定としていた通期業績予想を公表した。売上高は前期比4.9%増の174億68百万円、営業利益は同869.6%増の10億7百万円の予想。

新型コロナウイルス感染症(変異株含む)の各国における状況、ワクチンの接種状況及びその効果、企業及び店舗等の事業活動への影響、ワクチンパスポートによる海外渡航の状況等引き続き不透明な状況が継続すると見ている。

ウィズコロナにおける柔軟な事業運営による収益及び利益率の向上を図りつつ、アフターコロナを見据えた新規事業、新サービス(利便性向上含む)の展開を積極的に行い、新型コロナウイルス感染症拡大前の成長性を上回る成長を実現すべく事業活動を実施する方針だ。

BRIDGE REPORT



3-2 セグメント別見通し

	20/12期	構成比・利益率	21/12期(予)	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	7,278	43.7%	8,319	47.6%	+14.3%
情報通信サービス事業	8,796	52.8%	8,882	50.8%	+0.9%
その他	579	3.5%	271	1.6%	-53.2%
連結売上高	16,654	100.0%	17,468	100.0%	+4.9%
グローバルWiFi事業	-90	-	803	9.7%	-
情報通信サービス事業	1,520	17.3%	1,242	14.0%	-18.2%
その他	-392	-	-50	-	-
調整額	-933	-	-988	-	-
連結営業利益	103	0.6%	1,007	5.8%	+869.6%

*単位: 百万円。

グローバルWiFi事業

増収、黒字転換の予想。

順調な国内の需要獲得及び法人向け社内常備型「グローバル WiFi for Biz」の獲得増加を予想数値に反映している。

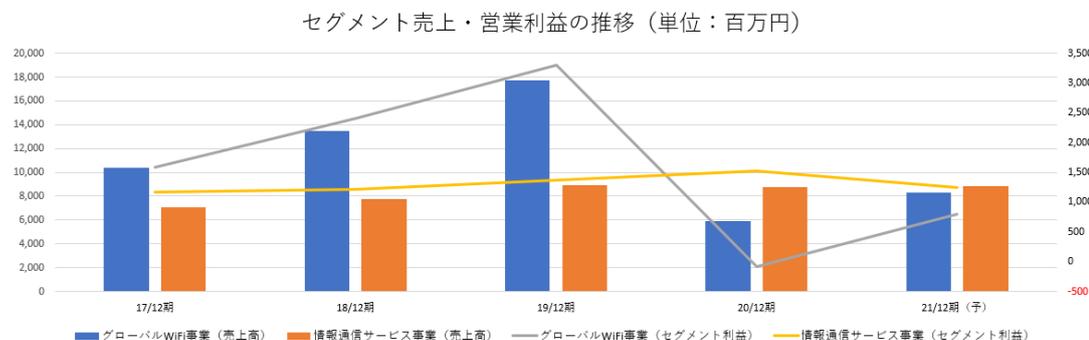
また、2021年2月15日公表時の、業績予想の前提条件「第4四半期より海外渡航者(アウトバウンド、インバウンド)が2019年同期間対比25%回復」を反映する一方、コロナ禍における一時的な受託業務の継続等については不確実であり、第4四半期より除外している。

情報通信サービス事業

売上は前期同水準、減益予想。

足元の堅調な状況及び自社サービス(月額制)の増加を予想数値に反映している。

また、前述の「ビジョンでんき」提供開始に伴う今期決算に与える影響値(売上高:-26百万円、営業利益:-166百万円)を反映している。



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・サービス構築におけるキーワードは「ウィズコロナ、ニューノーマル順応」「販売チャネル・事業体制活用」「顧客基盤活用」「お客様の声を取り入れたサービス」「地方創生」。

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。緊急事態宣言再発出に伴いテレワーク兼用としての需要が増加している。 海外通信実績(現地駐在員等の長期利用)では、中国、アメリカ、ベトナム、韓国、タイ等、稼働率が徐々に回復している。 海外用 WiFi ルーターレンタル業界で初となる、超高速通信 5G プランの提供を開始した。ハワイとアメリカ本土から開始し、準備が整い次第、韓国、中国、香港、台湾をはじめ提供エリアを拡大する予定である。引き続きサービス品質向上、ネットワーク品質向上、接続可能エリア拡大に尽力し、ウィズコロナ・アフターコロナの観光・ビジネスの場で、世界中で快適なモバイルインターネット接続環境を提供する。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。
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。 マーケティング力、ブランド力(グローバル WiFi)、提供価格、ニーズに則した各種通信プラン、障害時等の遠隔サポート、顧客基盤などがアドバンテージとなっている。
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。
Vision WiMAX	WiFi 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。
「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。
自社サービスの強化	クラウドで必要な機能を必要な分だけ月額制で提供する「VWS シリーズ」や、同じく月額制のホームページ制作サービス「Vision Crafts!(ビジョクラ)」の販売が好調である。

新電力サービス「ビジョンでんき」	<p>前述の通り、電力自由化以降も、「料金体系がわかりづらく結局高いまま」という顧客の声に対し小売電気事業者と提携し、加入取次の形式で電気料金削減を支援してきたが、同社自身が直接小売電気事業者となり独自の料金プラン等で提供を行うことにより、より安価で安定した低圧電力を提供できると判断。加えて、安定した収益源となることが見込まれることから同サービスの提供を開始した。</p> <p>顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。</p> <p>「電気の使用」という観点から、全既存顧客に提供可能性のあるサービスである。</p>
グランピング事業	<p>情報通信サービス事業、グローバル WiFi 事業に次ぐ、第3の柱に成長する事業としてグランピング事業が2022年上半期に稼働開始予定。</p> <p>事業用地取得(賃貸含む)並びにドーム型テント等設備の取得及び設置費用等は約12億円。事業開始に向け用地、設備、サービス選定等は順調に進捗している。</p> <p>冷暖房、専用トイレ露天風呂完備、全天候型対応完全プライベート空間グランピング。</p> <p>既に佐野社長の実家での運営実績・ノウハウがある点が大きなアドバンテージ。</p>

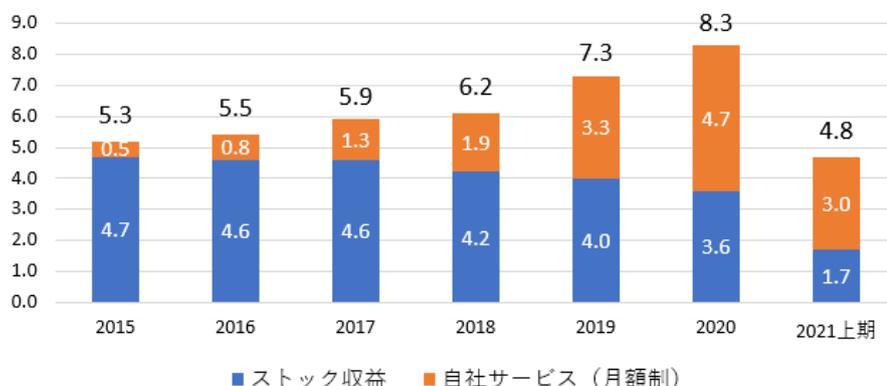
4-3 ストック収益及び自社サービスの拡大

長期的に安定した収益基盤となるストック収益及び自社サービス(月額制)の強化に取り組んでいる。

2019年12月期より自社サービス(月額制)獲得に注力中で、売上総利益10億円に向け販売強化及びサービス拡充を進めている。2021年上半期の売上総利益は4.8億円と順調に進捗している。

(ストック収益とは、情報通信サービス事業における加入取次契約に伴う継続手数料及びOA機器販売事業における保守メンテナンス料金の数値)

ストック収益及び自社サービス 売上総利益推移 (単位: 億円)



5. 今後の注目点

グローバル WiFi 事業は、四半期ベースでの黒字化が定着したようだ。法人向け社内常備型「グローバル WiFi for Biz」は、テレワーク兼用としての利用が拡大し、保有契約数及び通信利用実績が増加している。緊急事態宣言が再び9月12日まで延長となったが、会社側は従前より「厳しく不透明な事業環境は今期も継続する」と認識しており、こうしたコロナ禍における需要取り込みに積極的に取り組んでいる。

渡航回復による本格的な再成長にはいましばらく時間がかかりそうではあるが、自社サービス(月額制)の強化や新電力サービス「ビジョンでんき」といった中長期安定型ビジネスの強化・立ち上げや、既にノウハウを持ったグランピング事業の開始など、事業ポートフォリオ拡充による安定した事業基盤構築に向けた進捗を注目していきたい。

＜参考1: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。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。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16.9%)、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2: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:2021年8月12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) 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/ 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](#)