



佐野 健一 社長

# 株式会社ビジョン(9416)



# 企業情報

市場	東証プライム市場
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	式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位
1,312 円	50,342,400 株		66,049 百万円	7.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00 円	-	25.50 円	51.5 倍	212.52 円	6.2 倍

<sup>\*</sup>株価は8/16終値。発行済株式数、DPS、EPSは22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
2018年12月	21,503	2,484	2,499	1,529	31.40	0.00
2019年12月	27,318	3,325	3,358	2,226	46.05	0.00
2020年12月	16,654	103	227	-1,183	-25.07	0.00
2021年12月	18,100	1,105	1,143	729	15.47	0.00
2022年12月(予)	23,794	1,909	1,909	1,245	25.50	0.00

<sup>\*</sup>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 2022 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

- <u>1. 会社概要</u>
- 2. 2022 年 12 月期第 2 四半期決算概要
- 3. 2022 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

- 22 年 12 月期第 2 四半期の売上高は前年同期比 34.5%増の 116 億 28 百万円。グローバル WiFi 事業、情報通信サービス事業ともに増収。グローバル WiFi 事業における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にかかる人件費(売上原価)増により、粗利率は低下も、売上総利益は同 21.1%増加した。営業利益は同 40.9%増の 9 億 21 百万円。人員増、賞与増、広告費増など販管費も同 17.7%増加したが、増収効果で吸収した。
- グローバル WiFi 事業は増収、大幅な増益。2022 年 4 月頃より世界各国の入国制限の緩和を受け、海外渡航者数に回復の兆しが出てきており、法人を中心に WiFi ルーターのレンタル件数も徐々に増加している。引き続き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保有契約数及び通信利用実績が増加している。国内における各種利用ニーズ(入院、引越、テレワーク、出張、イベント時利用、自宅回線との併用等)の獲得も継続しているほか、空港における受託業務及び入学式・入社式・国内旅行等の各種イベントや帰省時の PCR 検査の利用が拡大した。
- 情報通信サービス事業は増収減益。物販系商材(移動体通信機器、OA機器等)の販売を強化した。2021年12月に子会社化したスペースマネジメント事業(会議室・テレワークスペースのレンタルサービス)を営む株式会社あどばるも寄与した。ストック収益及び自社サービス(月額制)も堅調に推移。強い収益基盤の構築、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化に向けー時的に営業コストが増加する月額制自社サービスの積極的な拡販、新規事業の投資、特別決算賞与引当計上によりセグメント利益は減少した。
- 業績予想を上方修正。新型コロナウイルス感染症の影響については不確実性が大きく、将来を見通すのは困難な状況ではあるが、好調な上期業績、足元の状況、来期以降の過去最高益早期達成へ向けた各事業への積極的な投資を踏まえた。 売上高は前期比 31.5%増の 237 億 94 百万円、営業利益は同 72.8%増の 19 億 9 百万円の予想。
- 前期第3四半期から売上高は横這いが続いていたグローバル WiFi 事業だが、当第2四半期の売上高は20年12月期第1四半期以来9四半期ぶりに30億円を超えた。コロナ禍の困難な状況下でも、テレワークを始めとした国内の様々な需要を確実に取り込んできたことに加えて、海外渡航者数に回復の兆しが出始めているのが増収の要因であり、上方修正の背景である。第3四半期以降もこのトレンドが継続していくのか、注視していきたい。



# 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 20 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8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ー 世の中の情報通信革命に貢献します ー】

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「NINJAWiFi」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・訪日外国人旅行客にとって、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応対する)。 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)。

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 13 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社と取引がある計算。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. 2022 年 12 月期第 2 四半期決算概要

### 2-1 連結業績

	21/12期2Q	構成比	22/12期2Q	構成比	前年同期比
売上高	8,644	100.0%	11,628	100.0%	+34.5%
売上総利益	4,505	52.1%	5,454	46.9%	+21.1%
販管費	3,851	44.5%	4,532	39.0%	+17.7%
営業利益	654	7.6%	921	7.9%	+40.9%
経常利益	680	7.9%	922	7.9%	+35.5%
四半期純利益	455	5.3%	566	4.9%	+24.2%

<sup>\*</sup>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。

#### 大幅な増収増益

売上高は前年同期比 34.5%増の 116 億 28 百万円。グローバル WiFi 事業、情報通信サービス事業ともに増収。

グローバル WiFi 事業における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にかかる人件費(売上原価)増により、粗利率は低下も、売上総利益は同 21.1%増加した。

営業利益は同40.9%増の9億21百万円。人員増、賞与増、広告費増など販管費も同17.7%増加したが、増収効果で吸収した。

#### 四半期業績の推移

- 1 1415/c/18C+2.1												
	20/12- 1Q	2Q	3Q	4Q	21/12- 1Q	2Q	3Q	4Q	22/12- 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,989	3,641	3,477	3,546	3,938	4,706	4,747	4,708	5,609	6,019	_	_
売上総利益	3,252	1,569	2,001	1,969	2,176	2,328	2,313	2,189	2,544	2,910	1	1
販管費	2,764	2,072	1,928	1,923	1,890	1,960	1,953	2,098	2,140	2,392	1	1
営業利益	488	-503	73	45	285	368	359	91	403	517	1	1
経常利益	496	-429	101	60	313	367	361	101	406	516	1	_
四半期純利益	116	-1,468	124	42	232	223	246	27	245	320	1	_
売上総利益率	54.3%	43.1%	57.6%	55.5%	55.3%	49.5%	48.7%	46.5%	45.4%	48.3%	1	_
販管費率	46.2%	56.9%	55.4%	54.2%	48.0%	41.7%	41.2%	44.6%	38.2%	39.7%	1	ı
営業利益率	8.1%	-13.8%	2.1%	1.3%	7.3%	7.8%	7.6%	1.9%	7.2%	8.6%	1	1

<sup>\*</sup>単位:百万円。

四半期ベースでは第2四半期は前年同期比、前期比(第1四半期比)とも増収・増益となった。

## 2-2 セグメント別動向

	21/12期2Q	構成比•利益率	22/12期2Q	構成比•利益率	前年同期比
グローバル WiFi 事業	3,865	44.7%	5,793	49.8%	+49.9%
情報通信サービス事業	4,654	53.8%	5,610	48.2%	+20.5%
その他	124	1.4%	224	1.9%	+80.5%
連結売上高	8,644	100.0%	11,628	100.0%	+34.5%
グローバル WiFi 事業	380	9.8%	952	16.4%	+150.4%
情報通信サービス事業	777	16.7%	606	10.8%	-22.0%
その他	-40	-	-66	-	-
調整額	-463	-	<b>−570</b>	-	_
連結営業利益	654	7.6%	921	7.9%	+40.9%

<sup>\*</sup>単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。



	20/12- 1Q	2Q	3Q	4Q	21/12- 1Q	2Q	3Q	4Q	22/12- 1Q	2Q	3Q	4Q
グローバル WiFi 事業	3,347	1,286	1,272	1,371	1,515	2,349	2,628	2,577	2,618	3,174		
情報通信サービス事業	2,514	2,003	2,145	2,133	2,357	2,297	2,068	2,080	2,871	2,739		
その他	126	351	59	41	65	59	50	51	118	105		
連結売上高	5,989	3,641	3,477	3,546	3,938	4,706	4,747	4,708	5,609	6,019		
グローバル WiFi 事業	326	-347	-27	-42	117	262	368	284	359	593		
情報通信サービス事業	517	299	367	335	410	367	246	92	347	259		
その他	-91	-214	-49	-36	-17	-22	-22	-31	-34	-32		
調整額	-264	-240	-217	-210	-224	-239	-234	-252	-268	-302		
連結営業利益	488	-503	73	45	285	368	359	91	403	517		

<sup>\*</sup>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

増収、大幅な増益。

2022 年 4 月頃より世界各国の入国制限の緩和を受け、海外渡航者数に回復の兆しが出てきており、法人を中心に WiFi ルーターのレンタル件数も徐々に増加している。

引き続き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保有契約数及び通信利用実績が増加している。 国内における各種利用ニーズ(入院、引越、テレワーク、出張、イベント時利用、自宅回線との併用等)の獲得も継続しているほか、空港における受託業務及び入学式・入社式・国内旅行等の各種イベントや帰省時の PCR 検査の利用が拡大した。

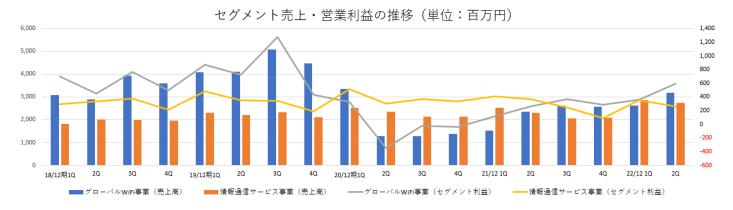
## 情報通信サービス事業

増収減益。

物販系商材(移動体通信機器、OA機器等)の販売を強化した。2021年12月に子会社化したスペースマネジメント事業(会議室・テレワークスペースのレンタルサービス)を営む株式会社あどばるも寄与した。

ストック収益及び自社サービス(月額制)も堅調に推移した。

強い収益基盤の構築、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化に向けー時的に営業コストが増加する月額制自社サービスの積極的な拡販、新規事業の投資、特別決算賞与引当計上によりセグメント利益は減少した。



### 2-3 財政状態

## ◎財政状態

	21年12月	22年6月	増減		21年12月	22年6月	増減
流動資産	10,748	11,353	+604	流動負債	3,880	3,977	+97
現預金	7,602	7,259	-342	買入債務	914	907	-7
売上債権	2,183	3,145	+962	固定負債	929	1,092	+162
固定資産	4,183	4,727	+544	負債合計	4,809	5,070	+260
有形固定資産	534	1,597	+1,062	純資産	10,122	11,010	+888
無形固定資産	1,482	1,399	-83	利益剰余金	7,088	7,654	+566



投資その他の資産	2,166	1,730	-435	負債•純資産合計	14,932	16,080	+1,148
資産合計	14,932	16,080	+1,148	長短借入金合計	872	1,035	+163

<sup>\*</sup>単位:百万円。

売上債権およびグランピング事業への投資等により有形固定資産が増加し、資産合計は前期末比 11 億円増加の 160 億円。 借入金の増加などで負債合計は同 2 億円増加の 50 億円。

利益剰余金及び為替換算調整勘定の増加などで純資産は同8億円増加の110億円。

自己資本比率は前期末から 0.7pt 上昇し 68.4%。

# 3. 2022 年 12 月期業績予想

## 3-1 通期業績予想

	21/12 期	構成比	22/12期(予)	構成比	前期比	修正率	進捗率
売上高	18,100	100.0%	23,794	100.0%	+31.5%	+4.7%	48.9%
売上総利益	9,008	49.8%	11,307	47.5%	+25.5%	+5.6%	48.2%
販管費	7,903	43.7%	9,398	39.5%	+18.9%	+1.1%	48.2%
営業利益	1,105	6.1%	1,909	8.0%	+72.8%	+35.7%	48.3%
経常利益	1,143	6.3%	1,909	8.0%	+66.9%	+36.0%	48.3%
当期純利益	729	4.0%	1,245	5.2%	+70.8%	+35.2%	45.5%

<sup>-</sup>\*単位:百万円。

## 業績予想を上方修正

新型コロナウイルス感染症の影響については不確実性が大きく、将来を見通すのは困難な状況ではあるが、好調な上期業績、 足元の状況、来期以降の過去最高益早期達成へ向けた各事業への積極的な投資を踏まえ、業績予想を上方修正した。 売上高は前期比 31.5%増の 237 億 94 百万円、営業利益は同 72.8%増の 19 億 9 百万円の予想。



売上高・営業利益推移(単位:百万円)

# 3-2 セグメント別見通し

	21/12期	構成比•利益率	22/12期(予)	構成比•利益率	前期比	修正率	進捗率
グローバル WiFi 事業	9,070	50.1%	12,332	51.8%	36.0%	+14.0%	47.0%
情報通信サービス事業	8,803	48.6%	10,877	45.7%	23.5%	-2.3%	51.6%
その他	226	1.2%	595	2.5%	163.0%	<b>-24</b> .1%	37.8%
連結売上高	18,100	100.0%	23,794	100.0%	31.5%	+4.7%	48.9%
グローバル WiFi 事業	1,033	11.4%	1,966	15.9%	90.2%	+92.5%	48.5%
情報通信サービス事業	1,116	12.7%	1,194	11.0%	6.9%	-16.3%	50.8%
その他	-94	-	-90	_	-	-	_
調整額	-950	_	-1,160	_	-	_	_
連結営業利益	1,105	6.1%	1,909	8.0%	72.8%	+35.7%	48.3%

<sup>\*</sup>単位:百万円。



#### グローバル WiFi 事業

#### 増収増益予想。

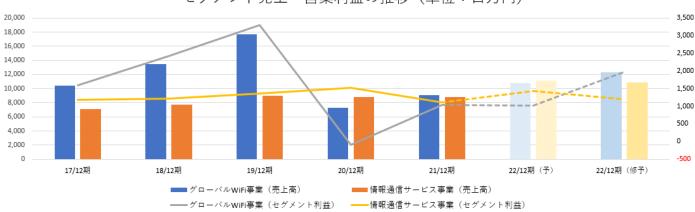
海外渡航者(アウトバウンド・インバウンド)については、7 月~9 月は 2021 年各月と同水準、10 月~12 月は 2019 年同期間対比 25%回復するとの前提。アプリ確認業務の受託は 12 月まで継続し、国内の需要獲得及び「グローバル WiFi for Biz」の獲得は引き続き堅調に推移すると見ている。

#### 情報通信サービス事業

増収増益予想。

企業及び店舗等の事業活動への影響は今後も見込まれるが、1 つの事業や販売チャネルに依存しない複数の事業(商品・サービス)・販売チャネルを持つ強みを活かすことで、外部環境の変化へ柔軟に対応可能で、堅調に推移すると見ている。

自社サービス(月額制)販売の強化、長期的に安定した収益基盤の構築に引き続き取り組む。 上半期実績を反映し、下半期予想は修正していない。通期では売上・利益とも下方修正。



セグメント売上・営業利益の推移(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

## 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。引き続き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、インドネシア、ベト
	ナム、韓国、タイ等、稼働率が回復している。
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。
	マーケティングカ、ブランドカ(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
	<b>వ</b> 。



対している。  利便性などが評価され、国内WFLレンタル生産連続 No.1 となっている。  海外用WFTルーターレンタル業界で必なる。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。引き締まサービス品質向上、ホットワーの品質向上、接続可能エリア拡大に尽力し、ウィズコロナ・アラターコナッ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、法人顕常とのリルーションを強化する。  フールド eSIM の提供  「FG プラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120 ヶ国以上で利用可能な eSIM サービス「ワールド eSIM の提供を開始した。 といったタルのように、出発時や場間接に空港カウンター等への返却は不要といったメリットを提供する。 また、オンラインでの申込みのため、国内だけでな(海外現地からも申込みが可能) の利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除を持ち歩心要が成後は特性のに販売を予定している。 WFF1ルーターレンタル後の服命アンケートで回答の多い「WFF1ルーターレンタル度の原命アルリードルーターレンタル 単身でスマートフォン 台での利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM に表してマートフォン、タブレット、ノートPC 等)での利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除を力にサールター膜 AR 現地で SIM に表しました。 表にオンタル 特別限定割引あり でお試し、用ルーター膜 AR 別の表に上げる。 原語をはレンタル 特別限定割引あり でお試し 利用し、通信環境を確認したとで一てにあった WFF1ルーターを選入する。解析的には端末を Vision が下取りする。 「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所で提供する。 WEB 会議・電話会議でありた。実が対策には端末を Vision が下取りする。 「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販・会議の同時通訊・逐次通訊を提供し、加入取次の形式で電気料金削減を支援してきたが、同社自身が直接り下で多数で提供を行ことにより、吹き動画を作成上り、吹き動画を作成上りする。 で記録がであるよりでは氏する。 WEB 会議で話法を構造を表しているという解析のでは氏する。 WEB 会議で記述を検討を作成上でするという間には日本を大力では氏が表しまった。 関係の定性を発達したという関係ので定すを構造した。 これサービス「ビジコンでんき」 に対してきるが関係のでとしているのでは民性できると判断、加えて、安定して収益源となることが見込まれることから同せできると判断、加えて、安定して関係のでは民性できると判断、加えて、安定して見ないる。 電力自由と以降も、「料金体系がわかりつらく結局高いまま」という関係のでは、大力では、大力では、大力では、大力では、大力では、大力では、大力では、大力		緊急事態宣言解除後も、導入済み企業からの追加需要等もあり、解約率は想定より低水準で推移している。
超高速通信 5G ブランの提供		
館した。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 湾をはしめ提供エリアを拡大する予定である。引き機きサービス品質向上、ホット ワールド eSIM の提供	超高速通信 5G プランの提供	
ったほしか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、ネットワーの品質の上、接続可能エリア拡大に尽力し、ウィズコロナ・アフターコロナの場合。	週間を通信 0G フランの形式	
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、世界中で性適なモバイルインターネット接続環境を提供する。 遠飯値復時の競争優位性を発揮するために、法人願客とのリレーションを強化する。 「「5G プラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120 ヶ国以上で利用可能な sSIM サービス「ワールド eSIM の提供を開始した。 Wi-Fi ルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えないほか、レンタルのように、 出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。 また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス (スマートフォン、タブレット、ノートPC 等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、場身でスマートフォン1台での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、場身でスマートフォン1台での利用時にはフールド eSIM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外接航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。 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 ルーター膜入前の 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履密向けの販売モデルのサービス。 駅舎モデルのサービス。 駅舎はレンタル (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。 「酒配吹替・com」「言語の壁を超えてビジネスをもっとグローバルに、」を掲げ、オンライン・オフライン商路・会議通記を設置で無分企業や投資家との商路・金橋図した上でニーズにあった Wi-Fi ルーターを構入する。解約時には端末を Vision が下取りする。 「電かで登場権能を必要な分だけり 日離制で提供する「VWS シリーズ」オで、同じく 月額制の一ムページ制作サービス (Vision Orafts!(ビジョクラ)」の販売が好調である。 他日 身が直接小売電気事業者と投資機との対して記ましたり販売の方に対し 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、同しく 月額制の一ムページ制作サービス (Vision Orafts!(ビジョクラ)」の販売が好調である。 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 小売電気事業者をと提供し、加入取次の形式で電気料金削減を支援してきたが、同しく 月額制の一ムページ制作サービス (Vision Orafts!(ビジョンフラ)」の販売が好調である。 電力自由化以降も、「料金体系がわかりづら結局高いまま」という関密の声に対し 小売電気事業者と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、安定したしたい は自身が直接小売電気事業者ととり場合いのよりに使うなる。 「電気の使用」という観光を発見した。 服力の発力を対しために対している場合のでは、またい がまりました。 第20年間によりによりまする。 第20年間によりによりを提供する。 第20年間によりによりによりによりによりによりによりによりによりによりによりによりによりに		
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。 渡板回復時の競争優位性を発揮するために、法人顧客とのリルーションを強化する。  「5G ブラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120ヶ国以上で利用可能な sSM サービス「ワールド eSMMの提供を開始した。 WーF I ルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えないまか、レンタルのように、出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。  各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC 等)での利用時にはワールド eSMM といった使い分けができる。 おた、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC 等)での利用時にはワールド eSMM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIMカードを購入する文化の強い、欧米の海外援航着・も振航回復後は積極的に販売を予定している。 Wード1ルーターレンタル後の際客アンケートで回答の多い「WーF1ルーター購入前のお試は1利用」というニーズに対応し、WーF1ルーター購入を検討している同窓向口の販売モデルのサービス。 原名はレンタル(特別限定割11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 WーF1ルーターと導入する。解的時には端末を Vision が下取りする。 原本モデルのサービス。原本を構入する。解的時には端末を Vision が下取りする。 原本モデルのサービスを開めした。様々なビジネスシーンで活用できる通路・翻訳・吹音サービスを引めした。様々なビジネスシーンで活用できる通路・翻訳・吹音サービスを引めした。様々なビジネスシーンで活用できる通路・翻訳・吹音サービスをリーズンサーンな価格では供する。 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・逐次通訊を提供したり、対き動画を作成したります。 提供したり、吹音動画を作成したりする。 WEB 会議・電話会議で新か企業や投資家との商談・会議の同時通訳・逐次通訊を提供したり、対き動画を作成したりする。 第本プサービス「ビジョンでんき」 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」という顕密の声に対し、小売電気事業者と提供できると判断、加えて、対きでは一般であるサービスである。 「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」という顕密の声に対し、小売電気事業者と提供できると判断、加えて、安定してきたが、同社自身が直接が表する。 「本日中には圧電力を提供できると判断、加えて、安定してきたが、同社自身が直接が表する。 第カサービス「ビジョンでんき」 「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」という顕密の声に対し、かたの音が表が表する。 第カサービス「ビジョンでんき、ジャープレンのでは、サービス・ロース・レース・レース・レース・レース・レース・レース・レース・レース・レース・レ		
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。  ワールド eSIM の提供  「5G ブラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120 ヶ国以上で利用可能な eSIM サービス「ワールド eSIM」の提供を開始した。 W・FI・ルーター機器を持ちかん必要がなく荷物が増えないまか、レンタルのように、出光解や「物面後に変速カウンター等への返却も不要といったより、レンタルのように、出光解や「物面後に変速カウンター等への返却も不要といったより、レンタルのように、出光解や「物面後に変速カウンター等への返却も不要といったより、トートアの事での利用時は、モバイル W・FI・ルーターレンタル、単身でスマートフォン・4 での利用時は、モバイル W・FI・ルーターレンタル、単身でスマートフォン・1 台での利用時は、モバイル W・FI・ルーターレンタル、単身でスマートフォン・1 台での利用時は、モバイル W・FI・ルーターレンタル、単身でスマートフォン・1 台での利用時は、モバイル W・FI・ルーターレンタル、上下・ルーターレンタル、大きに表している。  Vision WiMAX  W・FI・ルーターレンタル後の顕常アンケートで回答の多い「W・FI・ルーター膜、内部の流を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、でお話し利用し、通信環境を確認した上でローズにあった W・FI・ルーター産場入する。解約時には端末を「vision が下取りする。」「通訊吹替・ローバルに、」を掲げ、オンラインオフライン 内部・会議で、計算にできる通路、対理にで表しまして、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、大き、		
る。 フールド eSIM の提供 「FG プラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120 ヶ国以上で利用可能な eSIM サービス「ワールド eSIM」の提供を開始した。 Wi-Fi ルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えないほか、レンタルのように、出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC 等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン 自での利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者・も、接続回管をは技種的に販売を予定している。 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。 翻窓はレンタル (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。 「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院・会議通路・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・吹替サービスを開始にな、様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを開始に表様なでデースシーフ・アンサービスが自然を提供を引きる「実施性のよる」といりを記述を表述を表示を提供した。「対しましている。 新電カサービス「ビジョンでんき」 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、小売電気事業者ととは任電の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。顧客の放放業(インボンニュートラル)に貢献する。「電気の使用」という観点的では、日本のでは、		
で利用可能なeSIM サービス「ワールド eSIMの提供を開始した。 Wi-Fi ルーター機器を持ち歩く必要がな(荷物が増えないほか、レンタルのように、出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったと提供する。また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォンもでの利用時はにサールド eSIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外接航者もも接続回復後は持種的に販売を予定している。 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ーーズにあった 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。「言語の壁を越えてビジネスをもっとグローバ いに。」を掲げ、オンライン・海に乗びから、大型に対しているが発生を含むと利助にある。「電力の強性を持ちを表したという同かとないを表しまする。「電力の強性を持ちないを表しまする。」「電力の強性を持ちないを表しまする。「電力の強性を持ちないを表しまする。」「電力の強性を関地した。解答の脱皮素(月前の電力が発生するものの、他事業の収益でガン・ディー・アントリー・マルー・アントリー・アン		
Wi-Fi ルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えないほか、レンタルのように、出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)での利用時は、モバイルWi-Fiルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時にはワールド sSIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は接極的に販売を予定している。  Vision WiMAX  Vision Vision Crafts(ビジコクラ) Jou 阪康モビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを引用観制で提供する「VWS シリーズ」や、同じく月額制の一ムページ制作サービス「Vision Crafts(ビジョクラ) Jou 阪康・逐次通訊を提供したり、収替動画を作成したりする。  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、同じく月額制の一人ページ制作サービス「Vision Crafts(ビジョクラ) Jou 阪康が持調である。  第電力サービス「ビジョンでんき」  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上できたが、同社自身が直接小売電気事業者とより独自の料金ブ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。顧客の股砂素、(アーボの関係を)で提供であると判断した。  「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。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グルーブ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益で力パーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業  「VISION GLAMPING Resort & Spa」  は発酵を開始した。 は発酵を開始した。 は発酵を開始した。 は発酵を開始した。 は、大きないのでは、大きない	ワールド eSIM の提供	「5G プラン」同様、渡航回復時の競争優位性を発揮するために世界 120 ヶ国以上
出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートので等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時にはワールド。65M といった使い分けができる。以前から SM ロック解除されていたため、海外現地で SM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航着へも渡航回複像は積極的に販売を予定している。  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。「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、オンイン・オフライン商談・会議通訳や動画の解訳・吹替サービスをリーズレガ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・逐次通訳を提供サービスの強化  自社サービスの強化  クラッ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。 電力自由化以降も、「料金体系がわかりづら(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ブ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か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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランビング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 「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を開始した。		で利用可能な eSIM サービス「ワールド eSIM」の提供を開始した。
また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時にはワールド。SIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIMカードを購入する文化の強い、欧米の海外痕就者 本心療師回復後は積極的に販売を予定している。  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とでニーズにあった 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。「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・会議通訊や動画の翻訳・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・吹替サービスを開始した。様々なビジネスシーンで活用できる通い翻訳・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い部別・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い部別・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いで対している機能を必要な分だけ月額制で提供する「WWS シリーズ」や、同じく月額制の一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。  動士サービス「ビジョンでんき」  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供し、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より独自の料金ブラン等で提供を開始した。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるだとめ、グルーブ収益への一時的なマイナスインパウトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「ViSiON GLAMPING Resort & Spa」 「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を開始した。		Wi-Fi ルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えないほか、レンタルのように、
能。 各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時にはワールド。SIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外疎航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。  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に利用」というニーズに対応し、Wi-Fi ルーター 機力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。「電話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、同じく月額制の一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。 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。願客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「電気の使用」という観点から、全既存願客に提供可能性のあるサービスである。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グルーブ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 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ビング事業		出発時や帰国後に空港カウンター等への返却も不要といったメリットを提供する。
各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1台での利用時にはワールド。eSIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていた上め、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。  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。「言語の壁を超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。で活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを開始した。次番通を提供する。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する。  「力ラウドで必要な機能を必要な分だけ月額制で提供する「WS シリーズ」や、同じく月額制の一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。 新電カサービス「ビジョンでんき」  「本自由化以降も、「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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインバクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		また、オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からも申込みが可
トPC等)での利用時は、モバイル WiーFi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1 台での利用時にはワールド。SIM といった使い分けができる。以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は精趣的に販売を予定している。  Vision WiMAX  Vision WiMAX  Wiー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ー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ー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ー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。「電話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・商誌・会議通訊や動画の翻訳・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・吹替サービスを開始した。操作したり、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」が、同じく月額制の一ムページ制作サービス「ビジョンでんき」 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切り独自の料金ブ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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グルーブ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。		能。
台での利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。 以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の 強い、欧米の海外液航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。 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。Mi-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・カージーン・お談・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・吹替サービスを関始した。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。 「程比したり、吹替動画を作成したりする。 「本語の強化 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「WS シリーズ」や、同じく月額制の一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。 電力自由化以降も、「料金体系がわかりづら、経局高いまま」という顧客の声に対し小売電気事業者とは発し、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は発情がよって、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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グルーブ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 「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「VISION GLAMPING Resort & Spa」		各種利用ニーズに対応し、複数名、複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノー
以前から SIM ロック解除されていたため、海外現地で SIM カードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。  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「WiFi ルーター購入的のお試し利用」というニーズに対応し、WiFi 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 WiFi ルーターを購入する。解約時には端末を Vision が下取りする。「「清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・会議通訳や動画の関野・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路・翻訳・映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路・翻訳・映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路・翻訳・WiFi 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路・翻訳・WiFi サービスを明めてで提供する。  10 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、同じく月額制の一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。  11 対象のエ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。  12 前自由化以降も、「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いう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はり独自の料金ブ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。顧客の脱炭素(カーボン・リン・リン・関係を開始した。顧客の脱炭素(カーボン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン・リン		ト PC 等)での利用時は、モバイル Wi-Fi ルーターレンタル、単身でスマートフォン1
強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。  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 ルーター購入的のお試し利用」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訊・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訊・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訊・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訊・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訊・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い・翻訳・吹替サービスを開始した。様供したり、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。  第電力サービス「ビジョンでんき」  本語自由化以降も、「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ブ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。  顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。		台での利用時にはワールド eSIM といった使い分けができる。
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。「清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・会議通記や動画の翻訳・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・軟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。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、同じく月額制の一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」 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おり独自の料金ブ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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。かれ入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 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を開始した。		以前からSIMロック解除されていたため、海外現地でSIMカードを購入する文化の
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・軟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・軟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・吹替サービスを明らた。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを明らた。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを開始した。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・映替動画を作成したりする。  り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、同じく月額制の一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。 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ブ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を開始した。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。「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。「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 「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を開始した。		強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定している。
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。 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、同じく月額制の一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。 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ブ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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への申的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 「精通信サービス事業、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を開始した。	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
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二一ズにあった 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。 「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・吹替サービスを見かる。 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、同じく月額制の一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。  ***********************************		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
「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・吹替サービスを明かした。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを明かした。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを明かした。様々なビジネスシーンで活用できる通訳・翻訳・吹替サービスを明の高い・金漢の画時通訳・逐次通訳を提供したり、吹替動画を作成したりする。 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、同じく月額制の一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。 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ブ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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グルーブ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 「特級通信サービス事業、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を開始した。		販売モデルのサービス。
「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、同じく月額制の一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。  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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		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二
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、同じく月額制の一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。  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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「代ISION GLAMPING Resort & Spa」  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を開始した。		
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。 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、同じく月額制の一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。  新電カサービス「ビジョンでんき」 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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「代ISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。	「通訳吹替.com」	
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、同じく月額制の一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」 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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 情報通信サービス事業、グローバル WFi 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を開始した。		
提供したり、吹替動画を作成したりする。  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 月額制の一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。  新電カサービス「ビジョンでんき」  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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		
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、同じく月額制の一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」  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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「特級通信サービス事業、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を開始した。		
月額制の一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」 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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナス インパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		Well to the terminal of the te
る。 新電力サービス「ビジョンでんき」 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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。	自社サービスの強化	
新電力サービス「ビジョンでんき」 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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナス インパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		( = 1 = 1
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。顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		
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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」  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、より安価で表現した。	新電力サーヒス「ヒションでんき」 	
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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		
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。 顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」		
顧客の脱炭素(カーボンニュートラル)に貢献する。 「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 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を開始した。		
「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。 加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 「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。		
加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。  グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」  加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストック収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。		
ク収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナスインパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 「 「マグランピング事業を開始した。		「電丸の使用」という観点から、全既存顧各に提供可能性のあるサービスである。
インパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図る。 グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 「セグランピング事業を開始した。		加入取次によるショット収益(販売手数料)からエンドユーザーの利用に伴うストッ
る。		ク収益(月額の電力料金)へ変更となるため、グループ収益への一時的なマイナス
グランピング事業 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を開始した。		インパクトが発生するものの、他事業の収益でカバーしつつ将来収益の増加を図
「VISION GLAMPING Resort & Spa」 してグランピング事業を開始した。		<b>వ</b> 。
1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 -	グランピング事業	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
英二部は、そ、自然にウ部のもフ「コ」との沿舟(佐田自田電舟士)に17070年	「VISION GLAMPING Resort & Spa」	してグランピング事業を開始した。
第一押として、永貞に定評のめる「こしかの温泉」(鹿児島県務島市)に「VISION		第一弾として、泉質に定評のある「こしかの温泉」(鹿児島県霧島市)に「VISION



GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」を開設した。日本初全室プライベートルームに源泉掛け流し露天風呂を有しているグランピング施設「こしかの温泉」を、リニューアルし、スケールアップした一大グランピング施設として、2022 年 4 月にグランドオープンした。 第二弾は、富士山が見える絶好のロケーション山梨県山中湖村に「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」を新規開設する。2022 年夏開業予定であったが、上海ロックダウン、ロシアのウクライナ侵攻に伴うサプライチェーンへの悪影響による機械設備(ボイラー、加圧装置等)の納期遅れによりオープンは当初予定よ

同事業は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である。

## 貸会議室・テレワーク向けスペースを 月額定額サービスで提供

BtoB 向けに全国 200 拠点を超えるスペース(貸し会議室・テレワーク向け)を 月額定額サービスで提供する株式会社あどばるを、21 年 12 月に簡易株式交付に より子会社化した。

ビジョングループの BtoB 向け営業力とあどばる社の企画力の共創により、貸し会議室・テレワークスペースサブスク提供を促進する。

両社の顧客基盤、商品及びサービス、取引先、ノウハウ等を最大活用することで、 売上向上、仕入効率化、コスト低減等が期待でき中長期的な企業価値向上につな がると判断した。

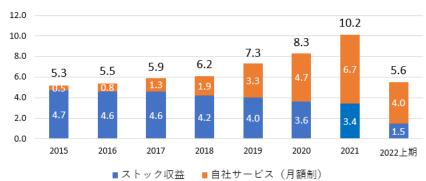
#### 4-3 ストック収益及び自社サービスの拡大

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。

りずれ込んでいる。

2019 年 12 月期より自社サービス(月額制)獲得に注力を始め、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きたが、2021 年 12 月期に売上総利益は 10 億円を超えた。さらにサービス拡充、拡販強化を図る。

(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

前期第3四半期から売上高は横這いが続いていたグローバルWiFi事業だが、当第2四半期の売上高は20年12月期第1四半期以来9四半期ぶりに30億円を超えた。コロナ禍の困難な状況下でも、テレワークを始めとした国内の様々な需要を確実に取り込んできたことに加えて、海外渡航者数に回復の兆しが出始めているのが増収の要因であり、上方修正の背景である。第3四半期以降もこのトレンドが継続していくのか、注視していきたい。

# <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、2021 年 12 月期末総資産に占める有形固定資産の割合は 3.6%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 34%)、多国籍社員採用(同 16.1%)、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、水分補給手当て: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。

新型コロナウイルス感染症の拡大に関しては、厚生労働省が行う「水際対策に係る新たな措置」について、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ていた。

#### 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

社外取締役、社外監査役は全員独立役員である。

#### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2022 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。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【原則2-4-1多様性の確保について】

当社では、学歴、職歴、性別、国籍、障がいの有無を問わず、多様な人財(人材)を積極的に採用しております。社員ひとりひとりの個性を活かすことで、多様な商品・サービスを生み出し、当社の成長につながるという考えのもと、当社で働く全ての人々が成長できる、充実した職場環境の整備に取り組んでいます。当社では優秀な人材については学歴、職歴、性別、国籍、障がい等の属性に依ることなく積極的に採用及び登用する方針の下、すべての社員に平等な評価及び登用の機会を設けているため、現在は属性ごとの目標数値は掲げておりません。しかしながら、多様性の確保の観点も含め、中長期的な企業価値向上に向けた人材戦略の重要性は認識しており、今後、多様性の確保に向けた人材育成方針や社内環境整備方針の策定を検討してまいります。

#### 【補充原則3-1-3サステナビリティについての取組み】

当社では、中長期的な企業価値向上の観点から、サステナビリティをめぐる課題対応を経営戦略の重要な要素と認識しております。サステナビリティの取り組みについては当社ホームページ及び決算説明資料等で開示しております。また、環境に関する要素に加え、人的資本や知的財産への投資等の社会に関する要素の重要性が指摘されている点も踏まえて開示することを検討してまいります。

当社ホームページ(Vision の ESG と SDGs への取り組み): https://www.vision-net.co.jp/company/esg.html

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

#### 【原則1-4 いわゆる政策保有株式】

当社では、中長期的な企業価値向上に資すると認められる場合を除き、原則として政策保有株式を保有しないことを基本方針といたします。政策保有株式として上場株式を保有する場合には、四半期毎、全株式を取締役会で個別に検証し、中長期的な視点で企業価値向上の効果等が期待できないと判断した企業の株式については、株価や市場動向等を勘案し売却いたします。議決権行使につきましては、案件ごとに賛否を判断する方針であり、当社の中長期的な企業価値向上に資するかどうかなどを勘案し判断いたします。

なお、政策保有株式の保有目的の検証結果の開示については、事業戦略に関わることでもあり、開示を行うことで当社および 株主の利益が毀損されることもあることから、開示は行っておりません。

#### 【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。



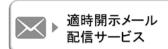
### 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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。

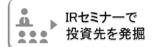
本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。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。







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