



佐野 健一 会長

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 | 東京都新宿区新宿 6-27-30 新宿イーストサイドスクエア 8階 |
| 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 |
|--------|-------------|--------|-----------|---------|--------|
| 1,621円 | 50,422,200株 | | 81,734百万円 | 14.0% | 100株 |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 0.00円 | - | 40.69円 | 39.8倍 | 245.75円 | 6.6倍 |

*株価は4/19終値。各数値は22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 |
|-------------|--------|-------|-------|-----------|--------|------|
| 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 | 25,487 | 2,414 | 2,422 | 1,548 | 31.96 | 0.00 |
| 2023年12月(予) | 26,553 | 3,000 | 2,998 | 1,990 | 40.69 | 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2022年12月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. 2022年12月期決算概要](#)
 - [3. 2023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月期の売上高は前期比40.8%増の254億87百万円。グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業ともに増収。世界各国の入国制限の緩和・全廃の動きの加速によりアウトバウンド(日本から海外への渡航者)の利用が徐々に回復している。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したが、売上総利益は同36.9%増加した。営業利益は同118.5%増の24億14百万円。人件費、広告費など販管費も同25.5%増加したが、増収効果で吸収した。売上・利益とも修正予想を上回った。
- グローバルWiFi事業は大幅な増収増益。日本から海外への渡航者数がコロナ禍前(2019年10-12月)比23.1%回復する中、アウトバウンドのレンタル件数が約23.7%増加した。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(一時帰国、入院、引越、帰省、旅行・出張、イベント、テレワーク、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)の販売を強化したほか、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ぼるも寄与した。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)の最大化に向け一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先行投資及びバックヤード部門の移転に伴う諸費用増等によりセグメント利益は減少した。電力市場の価格高騰を踏まえ、「ビジョンでんき」は2022年12月末をもってサービスを休止(電力供給停止)した。
- 23年12月期の売上高は前期比4.2%増の265億円、営業利益は同24.3%増の30億円の予想。個人消費の回復や企業による設備投資により、内需主導の緩やかな景気の回復が続く中、各国における水際対策の緩和により国際的な人の往来も一定程度増加傾向に入ると見ている。既存事業の収益及び収益率の向上を図りつつ、新事業・新サービスの拡充を行いながら、事業活動を実施する。グローバルWiFi事業は減収減益、情報通信事業は増収増益を見込む。グランピング・ツーリズム事業は増収・黒字化を計画。
- 前期大幅な増収増益となったグローバルWiFi事業は、入国制限の緩和・全廃の動きによる空港検疫受託業務及びPCR検査の終了に加え、テレワーク需要などを取り込んできた国内Wi-Fiが、コロナ禍の影響鎮静化から減少を見込んでいることから、減収減益を予想している。ただ、日本人の海外渡航回復に伴う、Wi-Fiレンタルの伸長も期待でき、今後の四半期ごとの動向を注目していきたい。また、新事業であるグランピング・ツーリズム事業は、2期目となる今期、早くも黒字化を計画しており、成長スピード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 21 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9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)、ニュージーランド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(2022 年 12 月末)。

【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が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

①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、)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 Wi-Fi)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Wi-Fi、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。

②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(2021年全国法人登記件数132,343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。

③グランピング・ツーリズム事業

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。現在、「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」(鹿児島県霧島市)、「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」(山梨県南都留郡山中湖村)の2施設を運営。

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。

2. 2022年12月期決算概要

2-1 連結業績

| | 21/12期 | 構成比 | 22/12期 | 構成比 | 前期比 | 修正予想比 |
|-------|--------|--------|--------|--------|---------|-------|
| 売上高 | 18,100 | 100.0% | 25,487 | 100.0% | +40.8% | +3.8% |
| 売上総利益 | 9,008 | 49.8% | 12,330 | 48.4% | +36.9% | +3.3% |
| 販管費 | 7,903 | 43.7% | 9,916 | 38.9% | +25.5% | +3.2% |
| 営業利益 | 1,105 | 6.1% | 2,414 | 9.5% | +118.5% | +4.2% |
| 経常利益 | 1,143 | 6.3% | 2,422 | 9.5% | +111.8% | +4.2% |
| 当期純利益 | 729 | 4.0% | 1,548 | 6.1% | +112.4% | +1.5% |

*単位:百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。修正予想比は22年11月発表の業績予想に対する比率。



大幅な増収増益、予想も上回る。

売上高は前期比40.8%増の254億87百万円。グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業ともに増収。世界各国の入国制限の緩和・全廃の動きの加速によりアウトバウンド(日本から海外への渡航者)の利用が徐々に回復している。

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したが、売上総利益は同36.9%増加した。

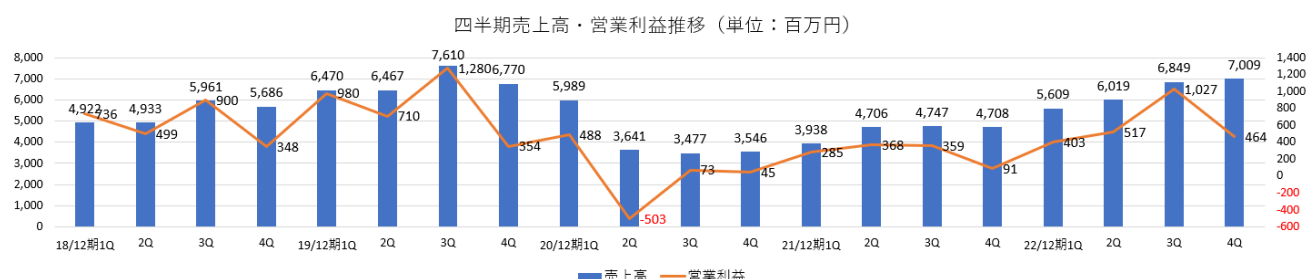
営業利益は同118.5%増の24億14百万円。人件費、広告費など販管費も同25.5%増加したが、増収効果で吸収した。

売上・利益とも修正予想を上回った。

四半期業績の推移

| | 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 | 6,849 | 7,009 |
| 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 | 3,525 | 3,350 |
| 販管費 | 2,764 | 2,072 | 1,928 | 1,923 | 1,890 | 1,960 | 1,953 | 2,098 | 2,140 | 2,392 | 2,497 | 2,885 |
| 営業利益 | 488 | -503 | 73 | 45 | 285 | 368 | 359 | 91 | 403 | 517 | 1,027 | 464 |
| 経常利益 | 496 | -429 | 101 | 60 | 313 | 367 | 361 | 101 | 406 | 516 | 1,031 | 468 |
| 四半期純利益 | 116 | -1,468 | 124 | 42 | 232 | 223 | 246 | 27 | 245 | 320 | 704 | 278 |
| 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% | 51.5% | 47.8% |
| 販管費率 | 46.2% | 56.9% | 55.4% | 54.2% | 48.0% | 41.7% | 41.2% | 44.6% | 38.2% | 39.7% | 36.5% | 41.2% |
| 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% | 15.0% | 6.6% |

*単位:百万円。



BRIDGE REPORT



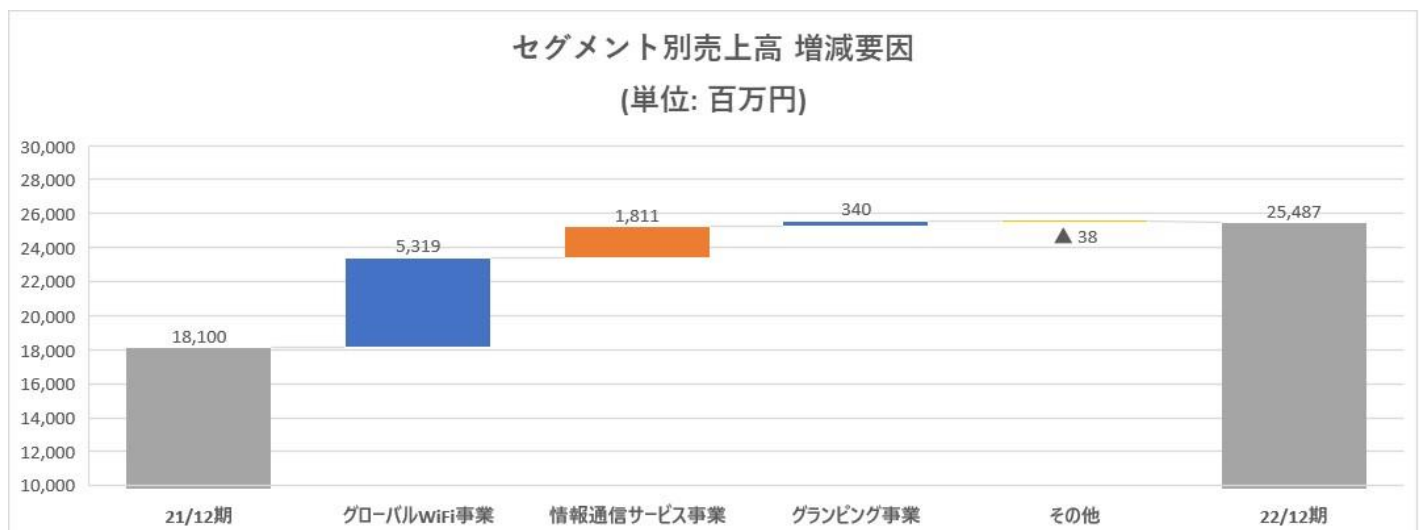
2-2 セグメント別動向

| | 21/12期 | 構成比・利益率 | 22/12期 | 構成比・利益率 | 前期比 |
|----------------|--------|---------|--------|---------|---------|
| グローバルWiFi事業 | 9,070 | 50.1% | 14,389 | 56.5% | +58.6% |
| 情報通信サービス事業 | 8,804 | 48.6% | 10,615 | 41.5% | +20.6% |
| グランピング・ツーリズム事業 | 0 | 0.0% | 340 | 1.3% | - |
| その他 | 235 | 1.3% | 197 | 0.8% | -16.0% |
| 連結売上高 | 18,100 | 100.0% | 25,487 | 100.0% | +40.8% |
| グローバルWiFi事業 | 1,033 | 11.4% | 3,078 | 21.4% | +197.9% |
| 情報通信サービス事業 | 1,116 | 12.7% | 765 | 7.2% | -31.4% |
| グランピング・ツーリズム事業 | - | - | -122 | - | - |
| その他 | -94 | - | -119 | - | - |
| 調整額 | -950 | - | -1,186 | - | - |
| 連結営業利益 | 1,105 | 6.1% | 2,414 | 9.5% | +118.5% |

*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 |
|-------------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
| 売上高 | | | | | | | | | | | | |
| 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 | 4,125 | 4,471 |
| 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 | 2,875 | 2,744 | 2,594 | 2,370 |
| 営業利益 | | | | | | | | | | | | |
| グローバルWiFi事業 | 326 | -347 | -27 | -42 | 117 | 262 | 368 | 284 | 359 | 593 | 1,156 | 968 |
| 情報通信サービス事業 | 517 | 299 | 367 | 335 | 410 | 367 | 246 | 92 | 347 | 259 | 197 | -36 |

*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

グローバル WiFi 事業

大幅な増収増益。

日本から海外への渡航者数がコロナ禍前(2019年10-12月)比23.1%回復する中、アウトバウンドのレンタル件数が約24%増加した。

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(一時帰国、入院、引越、帰省、旅行・出張、イベント、テレワーク、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。

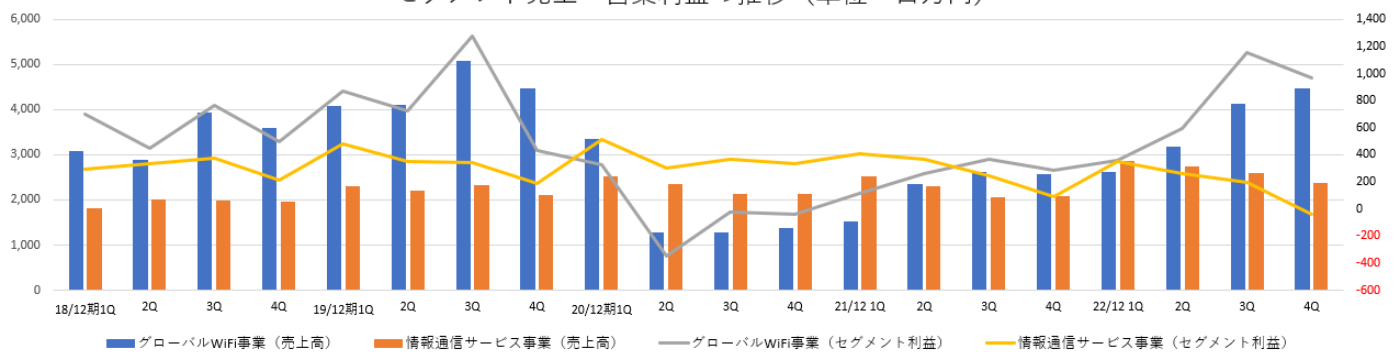
物販系商材(移動体通信機器、OA機器等)の販売を強化したほか、2021年12月に子会社化したスペースマネジメント事業(会議室・テレワークスペースのレンタルサービス)を営む株式会社あどばるも寄与した。

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)の最大化に向け一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先行投資及びバックヤード部門の移転に伴う諸費用増等によりセグメント利益は減少した。

電力市場の価格高騰を踏まえ、「ビジョンでんき」は2022年12月末をもってサービスを休止(電力供給停止)した。

セグメント売上・営業利益の推移(単位:百万円)

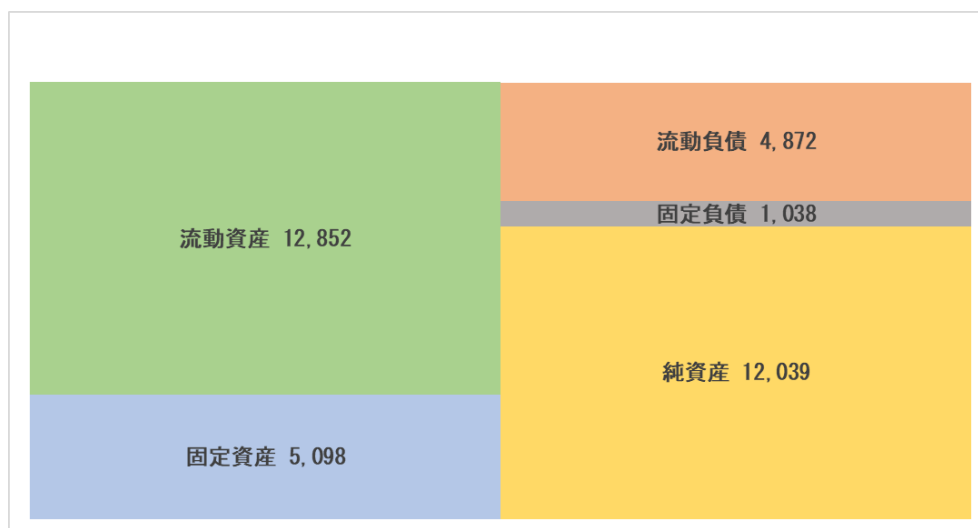


2-3 財政状態

◎財政状態

| | 21年12月 | 22年12月 | 増減 | | 21年12月 | 22年12月 | 増減 |
|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 10,748 | 12,852 | +2,103 | 流動負債 | 3,880 | 4,872 | +992 |
| 現預金 | 7,602 | 8,156 | +554 | 買入債務 | 914 | 820 | -93 |
| 売上債権 | 2,183 | 3,658 | +1,474 | 固定負債 | 929 | 1,038 | +108 |
| 固定資産 | 4,183 | 5,098 | +915 | 負債合計 | 4,809 | 5,911 | +1,101 |
| 有形固定資産 | 534 | 2,185 | +1,650 | 純資産 | 10,122 | 12,039 | +1,917 |
| 無形固定資産 | 1,482 | 1,331 | -150 | 利益剰余金 | 7,088 | 8,637 | +1,548 |
| 投資その他の資産 | 2,166 | 1,581 | -584 | 負債・純資産合計 | 14,932 | 17,951 | +3,019 |
| 資産合計 | 14,932 | 17,951 | +3,019 | 長短借入金合計 | 872 | 967 | +94 |

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

BRIDGE REPORT



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 30 億円増加の 179 億円。未払金、借入金の増加などで負債合計は同 11 億円増加の 59 億円。

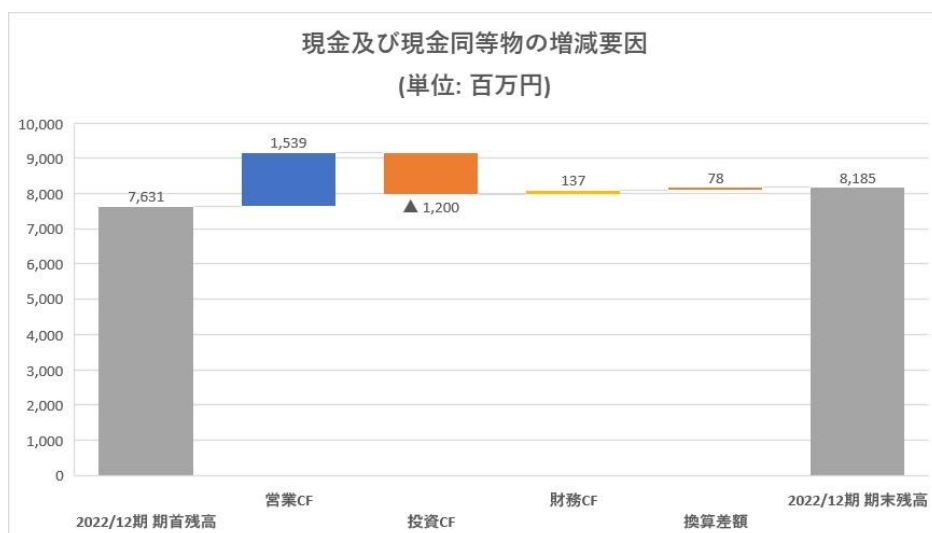
利益剰余金及び為替換算調整勘定の増加などで純資産は同 19 億円増加の 120 億円。

自己資本比率は前期末から 0.7pt 低下し 67.0%。

◎キャッシュ・フロー

| | 21/12 期 | 22/12 期 | 増減 |
|-----------|---------|---------|------|
| 営業 CF | 1,412 | 1,539 | +126 |
| 投資 CF | -554 | -1,200 | -646 |
| フリーCF | 858 | 338 | -519 |
| 財務 CF | 30 | 137 | +106 |
| 現金及び現金同等物 | 7,631 | 8,185 | +554 |

*単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

税金等調整前当期純利益の増加などで営業 CF のプラス幅は拡大した一方、有形固定資産の取得による支出の増加でフリー CF のプラス幅は縮小した。

キャッシュポジションは上昇した。

3. 2023 年 12 月期業績予想

3-1 通期業績予想

| | 22/12 期 | 構成比 | 23/12 期(予) | 構成比 | 前期比 |
|-------|---------|--------|------------|--------|--------|
| 売上高 | 25,487 | 100.0% | 26,553 | 100.0% | +4.2% |
| 売上総利益 | 12,330 | 48.4% | 14,135 | 53.2% | +14.6% |
| 販管費 | 9,916 | 38.9% | 11,134 | 41.9% | +12.3% |
| 営業利益 | 2,414 | 9.5% | 3,000 | 11.3% | +24.3% |
| 経常利益 | 2,422 | 9.5% | 2,998 | 11.3% | +23.8% |
| 当期純利益 | 1,548 | 6.1% | 1,990 | 7.5% | +28.6% |

*単位:百万円。

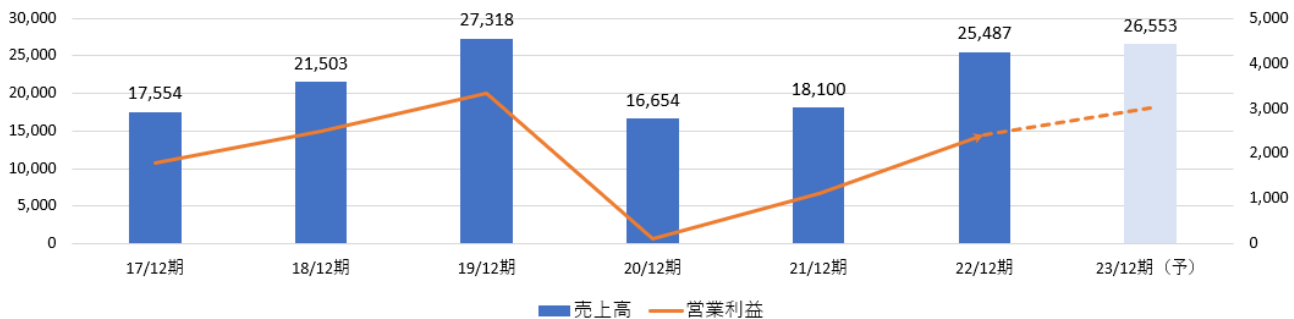
増収増益を予想

売上高は前期比 4.2%増の 265 億円、営業利益は同 24.3%増の 30 億円の予想。

個人消費の回復や企業による設備投資により、内需主導の緩やかな景気の回復が続く中、各国における水際対策の緩和により国際的な人の往来も一定程度増加傾向に入ると見ている。

既存事業の収益及び収益率の向上を図りつつ、新事業・新サービスの拡充を行いながら、事業活動を実施する。グローバル WiFi 事業は減収減益、情報通信事業は増収増益を見込む。グランピング・ツーリズム事業は増収・黒字化を計画。

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

| | 22/12 期 | 構成比・利益率 | 23/12 期(予) | 構成比・利益率 | 前期比 |
|----------------|---------|---------|------------|---------|---------|
| グローバル WiFi 事業 | 14,389 | 56.5% | 13,741 | 51.7% | -4.5% |
| 情報通信サービス事業 | 10,572 | 41.5% | 11,623 | 43.8% | +9.5% |
| グランピング・ツーリズム事業 | 338 | 1.3% | 885 | 3.3% | +160.3% |
| その他 | 186 | 0.7% | 302 | 1.1% | +53.0% |
| 連結売上高 | 25,487 | 100.0% | 26,553 | 100.0% | +4.2% |
| グローバル WiFi 事業 | 3,078 | 21.4% | 2,502 | 18.2% | -18.7% |
| 情報通信サービス事業 | 765 | 7.2% | 1,708 | 14.7% | +123.2% |
| グランピング・ツーリズム事業 | -122 | - | 45 | 5.1% | - |
| その他 | -119 | - | 53 | 17.5% | - |
| 調整額 | -1,186 | - | -1,309 | - | - |
| 連結営業利益 | 2,414 | 9.5% | 3,000 | 11.3% | 24.3% |

*単位:百万円。

グローバル WiFi 事業

減収減益予想。

新型コロナウイルス感染症の拡大により実施されていた水際対策につき、入国制限の緩和・全廃の動きにより、空港検疫受託業務及び PCR 検査の終了並びに国内 Wi-Fi の減少を加味している。

グローバル WiFi と NINJA WiFi に関しては、順調に回復傾向にある。今後については、予算計画を作成した時点における回復速度よりも早く回復する可能性もあるとみている。

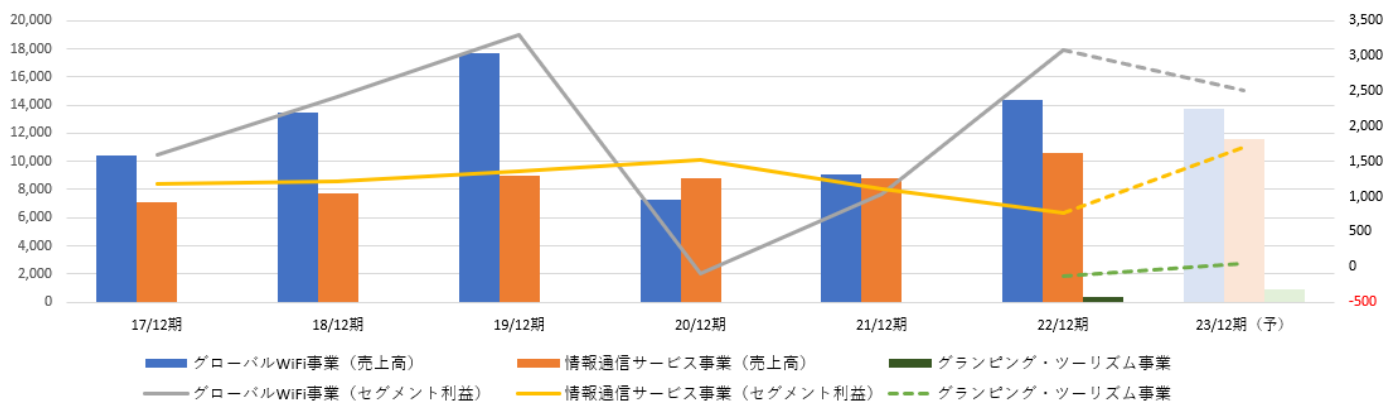
情報通信サービス事業

増収増益予想。

引き続き物販系商材の仕入(半導体不足等の影響による機器仕入)等への影響は見込まれるが、1つの事業や販売チャンネルに依存しない複数の事業(商品・サービス)・販売チャンネルを持つ強みを活かして、外部環境の変化へ柔軟に対応可能であり堅調に推移すると見ている。

自社サービス(月額制)販売強化、長期的に安定した収益基盤の構築を継続する。

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、タイ、ベトナム、ドイツ、インドネシア、ヨーロッパ各国で稼働率が回復している。 2019年12月末対比、契約台数約131%増、売上約30%増(基本料金約72%増)と急速に回復している。 |
| 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。 感染防止策と社会経済活動の両立が図られる中、出社とテレワークの併用時等に必要期間(1日単位)・必要な場所で利用できるレンタルの利便性により、継続利用も増加している。 利便性などが評価され、国内 Wi-Fi レンタル 5年連続 No.1 となっている。 |
| 超高速通信 5G プランの提供 | 海外用 Wi-Fi 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、韓国、台湾、タイ、イギリス、イタリア、フランス、ドイツ、スペインの8か国を追加しその後も順次拡大する。 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。 |
| ワールド eSIM の提供 | <p>「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 eSIM サービス「ワールド eSIM」の提供を開始した。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>現地で SIM カードを購入する事が多い欧米の海外渡航者に対しても、渡航回復後は積極的に販売を予定している。</p> |
| Vision WiMAX | <p>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。</p> <p>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。</p> |
| 移動体通信機器(法人携帯)及び関連サービス | 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により働き方改革が促進される環境下、顧客・市場・時代のニーズを的確に捉え、新規獲得、企業の成長ステージに応じたアップセル・クロスセルにより継続収益を増やしつつ事業が成長している。 |
| 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」の販売が、DX 推進を追い風にして好調である。 |
| グランピング事業 「VISION GLAMPING Resort & Spa」 | <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を開始した。</p> <p>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。</p> <p>第二弾として、2022 年 12 月、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」がグランドオープンした。世界遺産の富士山を望み、世界的に人気の自然・風景だけでなく、周辺に御殿場プレミアムアウトレット、富士急ハイランドといった有力観光コンテンツがあり旅行プランを立てやすいロケーションである。</p> <p>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。</p> |
| 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 | <p>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ぼるを、21 年 12 月に簡易株式交付により子会社化した。</p> <p>ビジョングループの BtoB 向け営業力とあどぼ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。</p> <p>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。</p> |

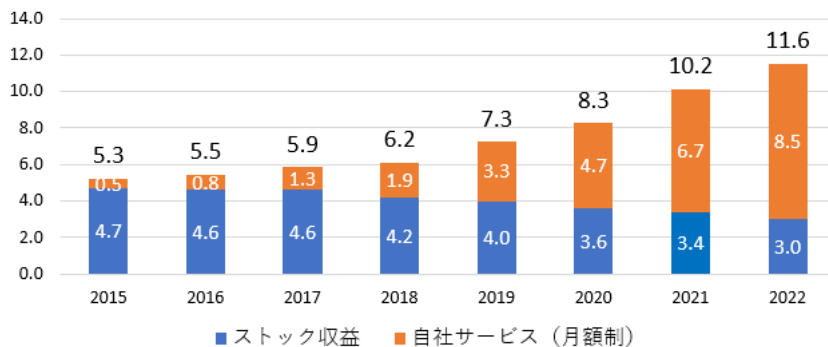
4-3 ストック収益及び自社サービスの拡大

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、22年12月も2桁の伸長。

(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

前期大幅な増収増益となったグローバルWiFi事業は、入国制限の緩和・全廃の動きによる空港検疫受託業務及びPCR検査の終了に加え、テレワーク需要などを取り込んできた国内WiFiが、コロナ禍の影響鎮静化から減少を見込んでいることから、減収減益を予想している。ただ、日本人の海外渡航回復に伴う、WiFiレンタルの伸長も期待でき、今後の四半期ごとの動向を注目していきたい。

また、新事業であるグランピング・ツーリズム事業は、2期目となる今期、早くも黒字化を計画しており、成長スピード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、2022年12月期末総資産に占める有形固定資産の割合は12.2%と様々な環境の変化に順応している。

BRIDGE REPORT



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: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8月23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ありますが、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。



▶ 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](#)

FREE

▶ 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](#)