



佐野 健一 会長 CEO

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
代表取締役会長 CEO	佐野 健一
代表取締役社長 COO	大田 健司
所在地	東京都新宿区新宿六丁目 27 番 30 号 新宿イーストサイドスクエア 8 階
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(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,511 円	50,471,700 株		76,262 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	-	54.60 円	27.7 倍	245.75 円	6.1 倍

\*株価は9/12終値。発行済株式数、DPS、EPSは23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
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)	30,095	4,019	4,053	2,673	54.60	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2023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. 2023年12月期第2四半期決算概要](#)
  - [3. 2023年12月期業績予想](#)
  - [4. 成長に向けた取り組みの内容](#)
  - [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

- 23/12期上期の売上高は前年同期比34.3%増の156億20百万円。グローバルWiFi事業が55.6%の大幅増収、情報通信サービス事業は9.1%増収と堅調に推移した。グランピング・ツーリズム事業は山中湖の施設が本格稼働。売上総利益は海外通信原価等の改善により売上総利益率が前年同期46.9%から54.3%に大きく改善、売上総利益は同55.4%増の84億76百万円となった。営業利益は同163.4%増の24億28百万円。売上総利益が大幅増加したことに加え、販管費率が小幅ながら低下したこともあり、営業利益率は前年同期7.9%から15.5%へ大きく改善し、大幅な増益となった。
- グローバルWiFi事業は大幅な増収増益。1～6月の出国者数は361万人となり19年同期間対比で37.9%と回復途上にある。一方、同期間の訪日外国人数は1,071万人で同64.4%まで回復。アウトバウンドのレンタル件数は19年同期間対比で40%強、売上高は74.1%まで回復した。インバウンドのレンタル件数は同147.1%、売上高は158.4%増加。訪日外国人向け日本用Wi-Fiレンタルの申込が増加し、空港カウンターで展開しているSIMカードの販売も順調に推移した。
- 情報通信サービス事業は増収増益。物販系商材(OA機器、移動体通信機器等)の販売が引き続き堅調に推移した。将来的なアップセルやクロスセル、長期的な解約率の低減、ストック商材による継続的収入といった、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化を図り、月額制自社サービスの積極的な拡販を展開した。事業拡大による人員増強のため中途採用を継続実施。生産性向上、採用力の強化等を目的とし、新宿営業所・関西営業所のオフィス環境を整備した。
- 通期予想は大幅な上方修正。23年12月期の売上高は前期比18.1%増の300億円、営業利益は同66.5%増の40億円の予想。いずれも過去最高を更新する見通し。特にグローバルWiFi事業において、国際線定期便の便数がコロナ禍前の約6割まで回復したこと等を背景とし、旅行需要が強く回復した。インバウンドにおいては、訪日外国人向け日本用Wi-Fiレンタル「NINJA WiFi」の申込が増加した。空港カウンターで展開している自動販売機でのSIMカードの販売も順調。アウトバウンドにおいては、客単価を高く維持した。これらにより、上期の売上高、各段階利益の実績が会社予想を上回った。上半期の実績、足元の状況、各事業への積極的な投資を踏まえ、通期業績予想を上方修正。
- 修正後予想に対する上期の進捗率は売上高で51.9%、営業利益で60.4%。渡航者は増加してはいるものの、まだ回復の途上である。今後もさらに人の移動が活発化することも考慮すると修正後予想はなお保守的といえるだろう。今期予想を達成すれば、売上・各段階利益はコロナ禍前19/12期の水準を上回ることとなる。これはコロナ禍においても営業活動を継続し、それまでの成長路線を引き継いできたことが功を奏している。したがって、今後は19/12期までの高い成長性を再び発揮できるものと考え。過去最高の売上高、利益とはいえ再成長は始まったばかりと考えるのが妥当だろう。新規事業であるグランピング・ツーリズム事業については売上が急拡大する中、上期はしっかり黒字を確保しており、素早く利益成長に繋げていることも注目したい。

## 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 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、米国(ハワイ)、香港、シンガポール、台湾、英国、中国(上海)、フランス、イタリア、米国(カリフォルニア)、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(2023 年 6 月末)。

### 【ビジョングループ経営理念ー 世の中の情報通信産業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

##### 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、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 Wi-Fi)を搭載した Wi-Fi ルーターの端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)

また、法人向けに社内常備型として、「グローバル WiFi」の国内プランオプション「グローバル WiFi for Biz」を積極拡販し好調に推移している。新型コロナウイルス感染症拡大時に増大するテレワーク需要の取り込みから拡販を進めたが、渡航回復時にも競争優位性を発揮。社内に1台の「グローバル WiFi for Biz」があれば、テレワークでの利用から、急な海外出張の際の申し込みの手配不要ですぐに利用が可能。Wi-Fi のレンタルが間に合わず、仕方なく海外ローミングを使うこともなくなる。引き続きテレワーク兼用としての提案により保有契約数及び通信利用実績が増加している。

**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 40%~50%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)、QR コード活用受付カウンターである②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)。

## 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(2022年全国法人登記件数129,548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顧客利用状況に応じて継続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。

同事業は既に佐野会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。

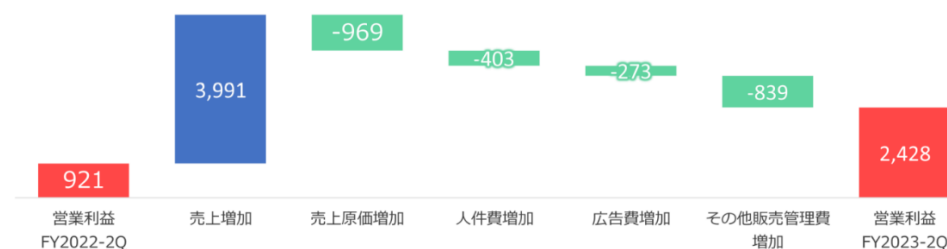
## 2. 2023年12月期第2四半期決算概要

### 2-1 連結業績

	22/12期 上期	構成比	23/12期 上期	構成比	前年同期比	会社予想比
売上高	11,628	100.0%	15,620	100.0%	+34.3%	+17.6%
売上総利益	5,454	46.9%	8,476	54.3%	+55.4%	-
販管費	4,532	39.0%	6,048	38.7%	+33.4%	-
営業利益	921	7.9%	2,428	15.5%	+163.4%	+60.6%
経常利益	922	7.9%	2,462	15.8%	+166.9%	+63.1%
当期純利益	566	4.9%	1,614	10.3%	+185.0%	+61.1%

\*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。

\*2Q累計(1-6月)は上期、4-6月は2Q、以下同じ。



(同社資料より)

### グローバルWiFi事業が牽引し、大幅な増収増益

売上高は前年同期比34.3%増の156億20百万円。グローバルWiFi事業が55.6%の大幅増収、情報通信サービス事業は9.1%増収と堅調に推移した。グランピング・ツーリズム事業は山中湖の施設が本格稼働。

売上総利益は海外通信原価等の改善により売上総利益率が前年同期46.9%から54.3%に大きく改善、売上総利益は同55.4%増の84億76百万円となった。

営業利益は同163.4%増の24億28百万円。売上総利益が大幅増加したことに加え、販管費率が小幅ながら低下したこともあり、営業利益率は前年同期7.9%から15.5%へ大きく改善し、大幅な営業増益となった。

### 四半期業績の推移

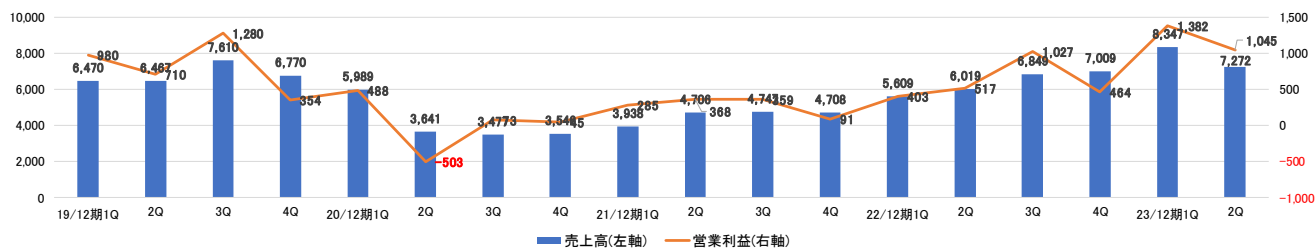
	21/12-1Q	2Q	3Q	4Q	22/12-1Q	2Q	3Q	4Q	23/12-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,938	4,706	4,747	4,708	5,609	6,019	6,849	7,009	8,347	7,272	-	-
売上総利益	2,176	2,328	2,313	2,189	2,544	2,910	3,525	3,350	4,252	4,223	-	-
販管費	1,890	1,960	1,953	2,098	2,140	2,392	2,497	2,885	2,870	3,178	-	-
営業利益	285	368	359	91	403	517	1,027	464	1,382	1,045	-	-
経常利益	313	367	361	101	406	516	1,031	468	1,423	1,039	-	-
四半期純利益	232	223	246	27	245	320	704	278	940	673	-	-
売上総利益率	55.3%	49.5%	48.7%	46.5%	45.4%	48.3%	51.5%	47.8%	50.9%	58.1%	-	-
販管費率	48.0%	41.7%	41.2%	44.6%	38.2%	39.7%	36.5%	41.2%	34.4%	43.7%	-	-
営業利益率	7.3%	7.8%	7.6%	1.9%	7.2%	8.6%	15.0%	6.6%	16.6%	14.4%	-	-

\*単位:百万円。

## BRIDGE REPORT



四半期売上高・営業利益推移(単位:百万円)



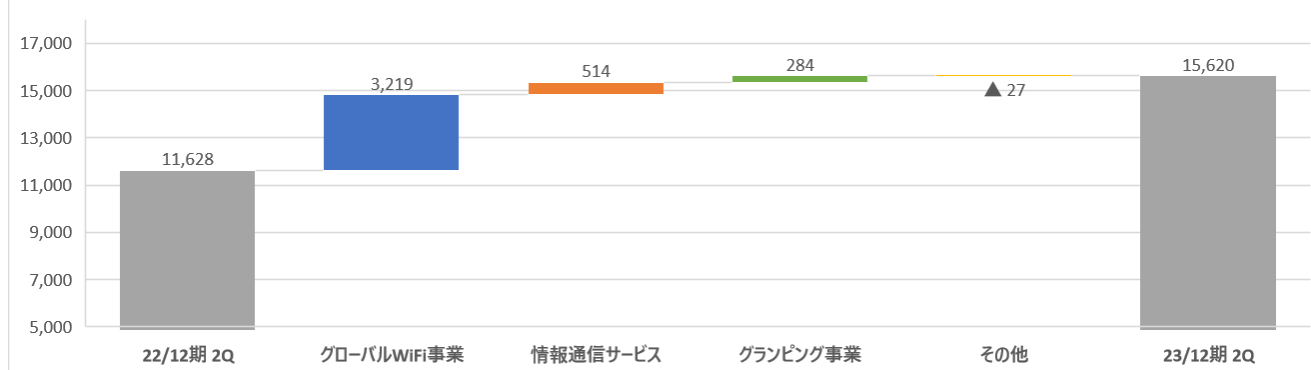
## 2-2 セグメント別動向

	22/12 期 上期	構成比・利益率	23/12 期 上期	構成比・利益率	前年同期比
グローバル WiFi 事業	5,793	49.8%	9,012	57.7%	+55.6%
情報通信サービス事業	5,610	48.2%	6,124	39.2%	+9.2%
グランピング・ツーリズム事業	134	1.2%	418	2.7%	+210.8%
その他	90	0.8%	63	0.4%	-29.2%
連結売上高	11,628	100.0%	15,620	100.0%	+34.3%
グローバル WiFi 事業	952	16.4%	2,613	29.0%	+174.3%
情報通信サービス事業	606	10.8%	655	10.7%	+8.0%
グランピング・ツーリズム事業	-5	-	21	5.1%	-
その他	-60	-	-71	-	-
調整額	-570	-	-789	-	-
連結営業利益	921	7.9%	2,428	15.5%	+163.4%

\*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

	21/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	22/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	23/12 -1Q	2Q	3Q	4Q
売上高												
グローバル WiFi 事業	1,515	2,349	2,628	2,577	2,618	3,174	4,125	4,471	5,108	3,904	-	-
情報通信サービス事業	2,357	2,297	2,068	2,080	2,875	2,744	2,594	2,370	2,981	3,143	-	-
営業利益												
グローバル WiFi 事業	117	262	368	284	359	593	1,156	968	1,443	1,169	-	-
情報通信サービス事業	410	367	246	92	347	259	197	-36	302	352	-	-

\*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

セグメント別売上高 増減要因  
(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



## グローバルWiFi事業

大幅な増収増益。

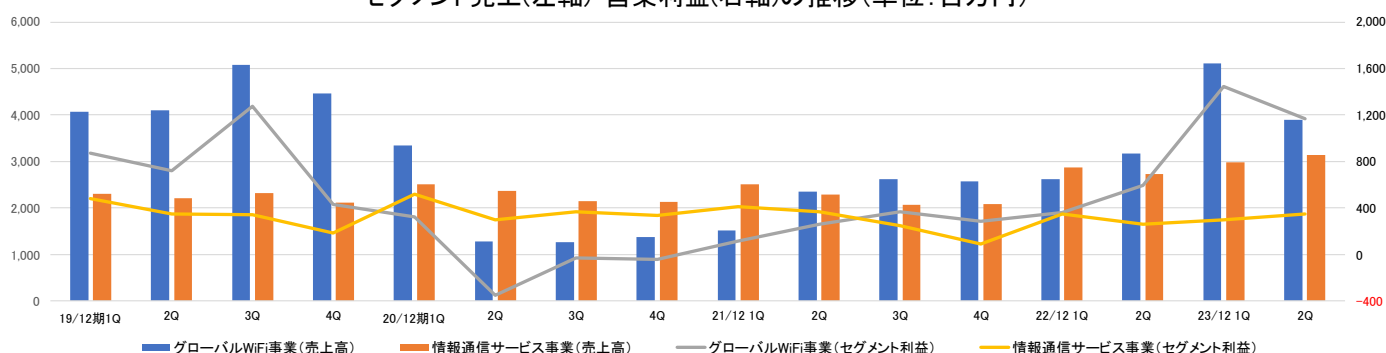
23年1~6月の出国者数は361万人となり19年同期間対比で37.9%と回復途上。6月単月では70万人に達し増加傾向にある。一方、同期間の訪日外国人数は1,071万人で同64.4%まで回復。アウトバウンドのレンタル件数は19年同期間対比で40%強、売上高は74.1%まで回復した。データ容量「無制限プラン」及び高速データ通信「5Gプラン」の需要が高く、売上単価を高く維持できた。インバウンドのレンタル件数は同147.1%、売上高は158.4%増加。訪日外国人向け日本用Wi-Fiレンタル「NINJA Wi-Fi」の申込が増加し、空港カウンターで展開している自動販売機でのSIMカードの販売も順調に推移した。また、円安による海外通信原価の仕入価格の上昇に対して、仕入条件の見直しやデータ運用の効率改善等様々な対策を講じてきた。

## 情報通信サービス事業

増収増益。

物販系商材(OA機器、移動体通信機器等)の販売が引き続き堅調に推移した。将来的なアップセルやクロスセル、長期的な解約率の低減、ストック商材による継続的収入といった、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化を図り、月額制自社サービスの積極的な拡販を展開した。事業拡大による人員増強のため中途採用を継続実施。生産性向上、採用力の強化等を目的とし、新宿営業所・関西営業所のオフィス環境を整備した。

セグメント売上(左軸)・営業利益(右軸)の推移(単位:百万円)

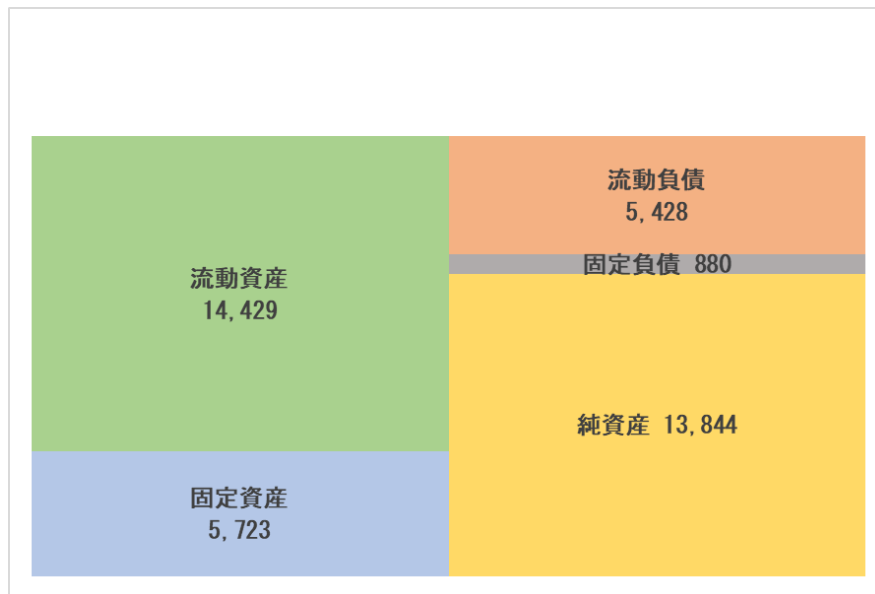


## 2-3 財政状態

## ◎財政状態

	22年12月	23年6月	増減		22年12月	23年6月	増減
流動資産	12,852	14,429	+1,576	流動負債	4,872	5,428	+555
現預金	8,156	9,594	+1,437	買入債務	820	1,109	+288
売上債権	3,658	3,684	+25	固定負債	1,038	880	-158
固定資産	5,098	5,723	+624	負債合計	5,911	6,308	+397
有形固定資産	2,185	2,570	+384	純資産	12,039	13,844	+1,804
無形固定資産	1,331	1,516	+184	利益剰余金	8,637	10,251	+1,614
投資その他の資産	1,581	1,637	+55	負債・純資産合計	17,951	20,153	+2,201
資産合計	17,951	20,153	+2,201	長短借入金合計	967	970	+3

\*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。

売上債権及び現預金の増加による流動資産の増加を主因に、資産合計は前期末比 22 億円増加の 201 億円。買入債務の増加などで負債合計は同 3 億円増加の 63 億円。利益剰余金の増加などで純資産は同 18 億円増加の 138 億円。自己資本比率は前期末から 1.1pt 上昇し 68.1%。

### 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	期初予想
売上高	25,487	100.0%	30,095	100.0%	+18.1%	26,553
売上総利益	12,330	48.4%	16,941	56.3%	+37.4%	14,135
販管費	9,916	38.9%	12,922	42.9%	+30.3%	11,134
営業利益	2,414	9.5%	4,019	13.4%	+66.5%	3,000
経常利益	2,422	9.5%	4,053	13.5%	+67.3%	2,998
当期純利益	1,548	6.1%	2,673	8.9%	+72.7%	1,990

\*単位:百万円。

#### 通期予想を大幅に上方修正、2 桁増収増益を予想

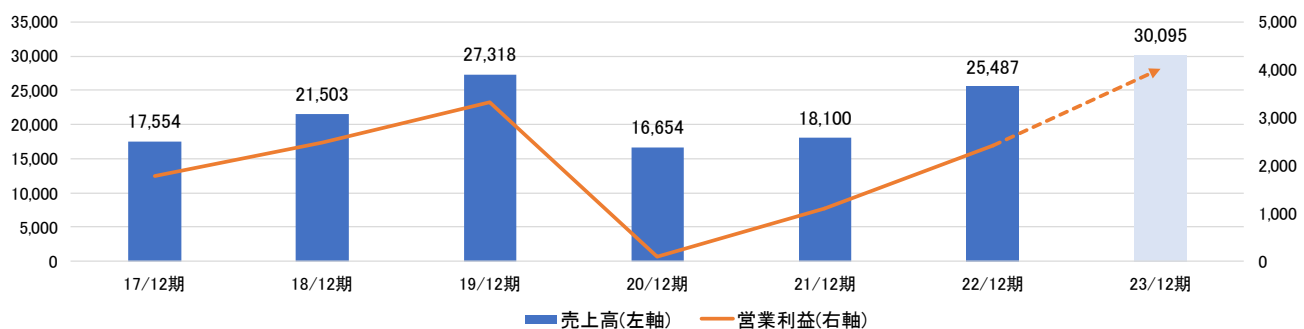
通期予想は上方修正。期初予想から売上高で 35 億円、営業利益・経常利益は 10 億円、当期純利益で 6.8 億円の大幅な上方修正。23 年 12 月期の売上高は前期比 18.1%増の 300 億円、営業利益は同 66.5%増の 40 億円の予想。いずれも過去最高を更新する見通し。

特にグローバル WiFi 事業において、国際線定期便の便数がコロナ禍前の約 6 割まで回復したこと等を背景とし、旅行需要が強く回復した。こうした中インバウンドにおいては、訪日外国人向け日本用 Wi-Fi レンタル「NINJA WiFi」の申込が増加した。更に空港カウンターで展開している自動販売機での SIM カードの販売も順調に推移した。アウトバウンドにおいては、データ容量「無制限プラン」及び高速データ通信「5G プラン」の需要が高く、客単価を高く維持した。これらにより、上期の売上高、各段階利益の実績が会社予想を上回った。物価上昇や金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要があるものの、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、景気は緩やかに回復。上期の実績、足元の状況、各事業への積極的な投資を踏まえ、通期業績予想を修正した。

グローバル WiFi 事業は増収増益、情報通信事業は増収減益を見込む。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	期初予想比
グローバル WiFi 事業	14,389	56.5%	17,509	58.2%	+21.7%	+27.4%
情報通信サービス事業	10,615	41.6%	11,644	38.7%	+9.7%	+0.2%
グランピング・ツーリズム事業	340	1.3%	860	2.9%	+152.9%	-2.8%
その他	197	0.8%	81	0.3%	-58.9%	-73.1%
連結売上高	25,487	100.0%	30,095	100.0%	+18.1%	+13.3%
グローバル WiFi 事業	3,078	21.4%	4,592	26.2%	+49.2%	+83.5%
情報通信サービス事業	765	7.2%	1,123	9.6%	+46.7%	-34.3%
グランピング・ツーリズム事業	-122	-	59	6.9%	-	+31.1%
その他	-119	-	-137	-	-	-
調整額	-1,186	-	-1,618	-	-	-
連結営業利益	2,414	9.5%	4,019	13.4%	+66.5%	+34.0%

\*単位:百万円。

#### 業績予想の前提

##### グローバル WiFi 事業

大幅増収増益予想。

海外渡航者(アウトバウンド、インバウンド)につき、7月~12月平均は2019年比で以下と想定。

アウトバウンド:レンタル件数50%、売上高85%回復

インバウンド:レンタル件数150%、売上高160%増加。

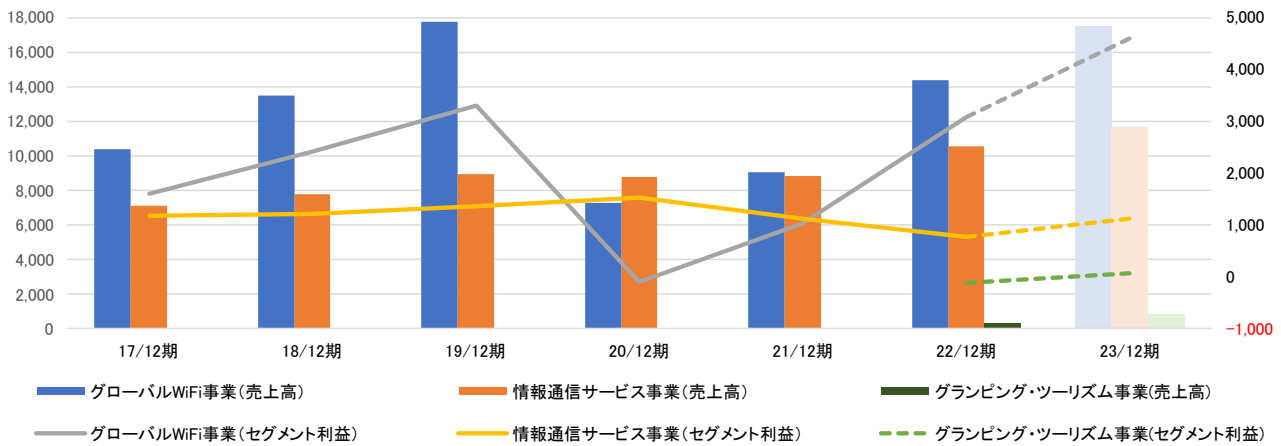
上半期の実績及び足元の状況を踏まえ、上方修正。

##### 情報通信サービス事業

増収減益予想。

グローバル WiFi 事業が好調な中、情報通信サービス事業においては、事業拡大による人員増強と長期的に安定した収益基盤の構築に向け、自社サービス(月額制)等の販売強化をより促進。また物販系商材の仕入(半導体不足等の影響による機器仕入)等への影響も引き続き見込まれ、上半期の実績を反映の上、営業利益は下方修正。

セグメント売上(左軸)・営業利益(右軸)の推移(単位:百万円)



## 4. 成長に向けた取り組みの内容

### 4-1 グローバル WiFi 事業

海外・・・「グローバル WiFi for Biz」積極拡販

法人向け社内常備型「グローバル WiFi for Biz」は、引き続きテレワーク兼用としての提案により販売好調(保有契約数及び通信利用実績増加)。

お申込み・お受け取り・ご返却が不要

1台で世界中どこでもインターネット

### グローバルWiFi for Biz

社内に1台の『グローバルWiFi for Biz』があれば、テレワークでのご利用から、急な海外出張の際もすぐにご利用できます。

海外での次世代通信

自分のスマホが120ヶ国以上で使える！

- 自分にあった料金プランが選べる！
- 荷物が増えない、受取りや返却もなし！

海外用Wi-Fiルーターレンタル 業界初！

### 超高速通信5Gプラン

提供エリアに中国、香港を追加。

(同社資料より)

国内・・・訪日外国人向けに NINJA WiFi の販売強化

23年1月～6月における訪日外国人の平均は、19年同期間対比で64.4%まで回復。フリーWi-Fiスポットが少ない日本で、顧客の利用ニーズに応える。

届いてすぐに使える

### WiFiレンタルどっどこむ

ビジネス(テレワーク、オンライン研修及び会議)、入院、引越、自宅回線との併用等。プロモーションの強化により入院、引越(固定回線開通までの一時利用)利用増加。

訪日外国人向け Wi-Fiルーターレンタルサービス

### NINJA WiFi

Powered by GLOBAL WiFi

- ベストプライス
- データ容量無制限!
- どこでも使える!
- ご利用はカンタン!
- 受取り拠点数 No.1!

お客様の声から生まれたサービス

### Vision WiMAX

powered by UQ WiMAX

Wi-Fiルーター購入を検討されているお客様向けのレンタルではない販売モデルのサービス。購入前にレンタルでのお試し利用で自宅等の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。⇒解約時には端末を下取り(Vision WiMAX独自サービス)。

(同社資料より)

### 新 CM 動画公開

菅生新樹さんと桜田ひよりさんが出演する新 CM 動画「久しぶりの海外出張」篇を、23年7月3日より公開。特設サイトのほか、8月1日より、全日本空輸(ANA)国際線、日本航空(JAL)国際線内の映画前動画広告でも放映。



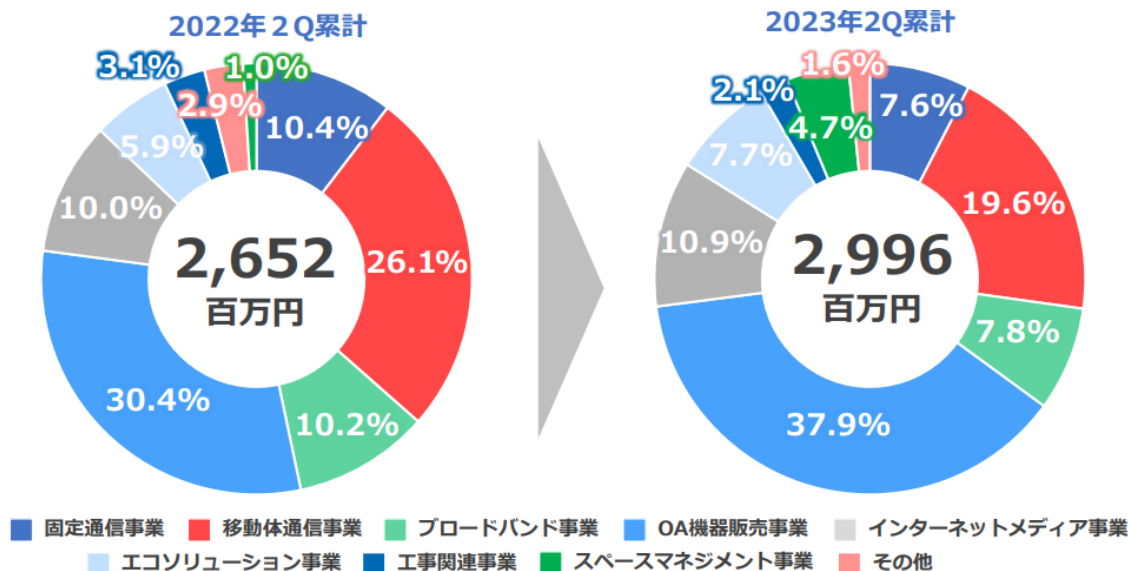
(同社資料より)

特設サイト: <https://townwifi.com/lp/specialcontents2023/>

### 4-2 情報通信サービス事業

複数の事業(商品・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し堅調に推移。OA 機器販売事業及び移動体通信機器(テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等)等の物販系商材の販売堅調。

売上総利益構成



\*決算処理を含まない月次損益の比率となっておりセグメント業績と値は異なる。

(同社資料より)

### 自社サービス(月額制)

移動体通信機器(法人携帯)及び関連サービスの販売が好調。

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。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成長。

「VWSシリーズ」販売好調。

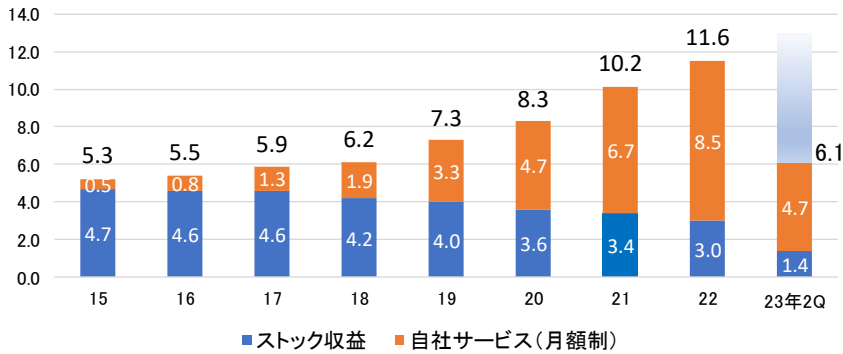
自社開発及び自社で利用しているサービスをユーザーへ展開(DX 推進)。クラウドで必要な機能を必要な分だけ月額制で提供。

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。

19/12期より自社サービス(月額制)獲得を強化、売上総利益は21/12月期に10億円を超えた。サービス拡充、拡販強化により堅調に増加している。

(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等の数値)

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)

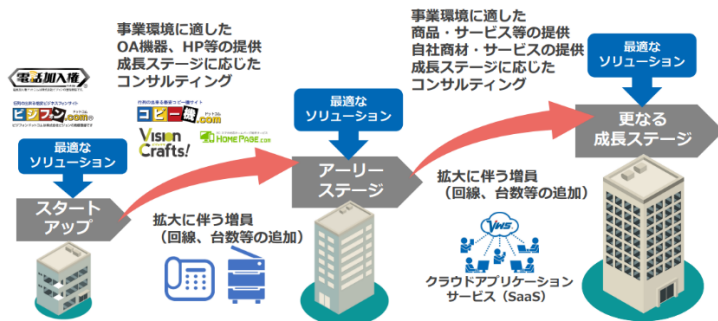


(同社資料をもとに株式会社インベストブリッジが作成)

### スタートアップ支援

21年、22年の設立登記数は年間約13万社。年間国内で新規設立する法人の約10社に1社と取引がある強みを活かす。顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じた最適なソリューションを提供。独自のCRM(顧客関係・継続取引)により、利益が積み上がっていくストック型ビジネスモデル。

現在の主なターゲットは「成長予備軍」だが、今後は「成長過程の企業」もターゲットへ。



(同社資料より)

### 4-3 成長戦略の方針

	既存事業	新規事業・サービス構築
方針	生産性の向上 オンライン、ニューノーマルに順応 アップセル・クロスセル強化(オンライン商談含む)	3つ目の柱となる事業の育成 時代の変化に対応する3本柱の事業体制
キーワード	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供</li> <li>営業体制構築・強化(オンライン)</li> <li>アップセル・クロスセル強化</li> <li>収益構造ブラッシュアップ</li> <li>自社サービス強化・拡充</li> <li>グローバル展開とインバウンド</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウィズコロナ、ニューノーマル順応</li> <li>インバウンド</li> <li>販売チャネル・事業体制活用</li> <li>顧客基盤活用</li> <li>お客様の声を取り入れたサービス</li> <li>地方創生</li> </ul>
販売チャネル事業体制	<p>WEB マーケティング</p> <p>店舗 空港カウンター等</p>	<p>CLT カスタマー・ロイヤリティ・チーム</p> <p>営業 オンライン・オフライン</p> <p>海外子会社</p> <p>出荷センター</p> <p>パートナー 旅行会社、OTA含む</p>
顧客基盤	<p>スタートアップ成長過程の法人顧客</p> <p>海外企業等と取引のある法人顧客</p>	<p>官公庁・自治体 学校等</p> <p>旅好きな個人顧客 ※インバウンド含む</p>
	法人内個人	

(同社資料より)

#### 4-4 グランピング事業



**VISION GLAMPING Resort & Spa**  
**こしかの温泉**

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「こしかの温泉」を、リニューアル。スケールアップした一大グランピング施設としてグランドオープン。

プライバシーが確保された占有空間、専用バス・トイレ・洗面付き且つ専用食事スペースも備えた機能性の高い居住空間。

空港からクルマで約15分の好アクセス。自然豊かな霧島で焚火やキャンプ、温泉、そしてサウナと快適空間をご提供。




**VISION GLAMPING**  
Resort & Spa 山中湖

**VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖**  
**2022年12月グランドオープン**

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。

富士山をはじめとする大自然に囲まれた山中湖での滞在体験を通して、非日常の時間をご提供。どなたにも心地よいと感じていただける新しいグランピング空間。



(同社資料より)

#### 4-5 ZORSE 株式会社子会社化

「公式アカウント DX®」による LINE 公式アカウントをはじめとした SNS の公式アカウント運用・ミニアプリ開発等のサービスを提供する ZORSE 株式会社を 23 年 6 月 1 日を株式譲受日として子会社化。



**公式アカウント DX®** 登録商標第6547156号

ビジョングループアカウント他、ビジョン顧客ヘインターネット経由売上向上支援サービス (LINE公式アカウントを含む公式 SNSアカウント運用代行・サポート、ミニアプリ、関連のシステム開発提供) 等で、競争力のあるサービスを提供していきます。



(同社資料より)

#### 5. 今後の注目点

主力のグローバル WiFi 事業が牽引し、上期は大幅な増収増益を確保、通期予想についても大幅な上方修正となった。修正後予想に対しての上期の進捗率は売上高で 51.9%、営業利益で 60.4%。渡航者は増加してはいるものの、まだ回復の途上である。中国では日本への団体旅行が解禁されるなど、今後もさらに人の移動が活発化することも考慮すると、修正後の通期予想はなお保守的といえるだろう。

今期予想を達成すれば、売上・各段階利益とも、コロナ禍前 19/12 期の水準を上回ることとなる。これはコロナ禍においても営業活動を継続し、それまでの成長路線を引き継いできたことが功を奏している。したがって、今後は 19/12 期までの高い成長性を再び発揮できるものとする。過去最高の売上高、利益とはいえ再成長は始まったばかりと考えるのが妥当だろう。

加えて、グランピング・ツーリズム事業を開始、既存事業における事業領域の拡大も進めている。グランピング・ツーリズム事業については今期が 2 期目となるが売上が急拡大する中、上期はしっかり黒字を確保しており、素早く利益成長に繋げていることも注目したい。

## <参考1:ESG・SDGs における取り組み>

### 経営体制の変更

意思決定の迅速化を目指し、経営体制を変更した。新たに代表取締役社長 COO となる大田健司氏は既存事業に、新たに代表取締役会長 CEO となる佐野健一氏は新規事業やブランディングに取り組む。



代表取締役会長CEO  
さの けんいち  
**佐野 健一**

1969年鹿児島県生まれ。高校卒業後、株式会社光通信に入社し、すぐにトップ営業マンになる。その後、各事業部長を歴任し、1995年静岡県富士市で起業。スタートアップ向けの情報通信サービス事業、世界200以上の国と地域で展開するグローバルWiFi事業を2軸に、2022年からグランピング事業を展開。

代表取締役社長COO  
おおた けんじ  
**大田 健司**

1971年兵庫県生まれ。大学卒業後の1年数ヶ月アジア各国を放浪したのち、株式会社ビジョンにアルバイトとして入社。情報通信サービス事業、グローバルWiFi事業の成長に貢献。営業マンからスタートし、執行役員、取締役常務執行役員COO兼営業本部長を経て、2023年3月30日より代表取締役社長COOに就任。

	旧役職		新役職
佐野 健一	代表取締役社長	▶	代表取締役会長 CEO
大田 健司	取締役営業本部長		代表取締役社長 COO

(同社資料より)

### マテリアリティ(重要課題)



(同社資料より)

ビジョンは持続可能な地球環境や社会のために、持続的成長をステークホルダーに約束し、多くの事業活動に取り組んでいる。そのマテリアリティの最上位にスローガンとしての『共生成長課題』を設定し、すべての事業活動の最重要指針とする。

### 基盤活動課題 ~社会からの要請~

#### ◆ 脱炭素社会実現と環境保護への取り組み(E)



(同社資料より)

### アクション・現状の取り組み

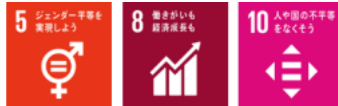
1. VWS 勤怠/リーガルサイン(電子契約)によるペーパーレス化
2. 電気代削減提案(LED、エアコン、新電力)による CO2 削減促進
3. 複合機等カーボンオフセット製品の使用による CO2 削減取り組み
4. CDP 回答・SBT 認証取得による情報開示
5. グランピング施設に EV ステーションを設置

## アクション・今後の取り組み

1. グランピング施設における電力自家発電(太陽光発電等)
2. 缶・ペットボトルからマイボトルへ(自販機撤去)
3. 発電、蓄電を自社で賄う、または事業展開

## ◆ 全従業員が多様且つ安心して働ける会社(G)

## 働き方改革



(同社資料より)

## アクション・現状の取り組み

1. 時短勤務・フレックス勤務のルール化
2. 女性活躍推進の積極取り組み(えるぼし2つ星承認)
3. 育休の積極取得推進、男性育休の開始
4. キャリアデザイン室の開設、社員のキャリア支援

## アクション・今後の取り組み

1. 要介護者家庭・母子家庭・父子家庭への就業支援制度化
2. 更に女性が活躍できるような営業部・商材の確立
3. 資格取得支援によるスキルアップ
4. 全社統一の人事評価制度策定・運用

## 価値創造課題 ～社会からの期待～

## ◆ 雇用創出・地域活性化で地方経済に貢献(S)

## 地方創生



(同社資料より)

## アクション・現状の取り組み

1. 地域採用・テレワークで遠隔勤務による雇用拡大
2. グランピング事業にて食品ロスをなくす取り組み
3. グランピング事業を起点に地産地消、観光資源 PR
4. 首都圏・地方問わず積極的な障がい者雇用

## アクション・今後の取り組み

1. 地方採用・ワーケーションの導入による地域雇用拡大
2. 地方自治体の企業誘致支援の積極活用
3. 地域企業との連携・アライアンス強化で地域企業の成長支援
4. 地方起業家を育成するためのワンストップサービス

## ◆ 未来を担う子ども・医療支援で社会に貢献(S)

## 未来創造



(同社資料より)

## アクション・現状の取り組み

1. ビジョンキッズ保育園運営で働きやすい環境作り
2. 地方自治体(GIGA スクール構想)への WiFi ルーターレンタルサービス「グローバル WiFi®」でオンライン授業の構築推進
3. グローバル WiFi®で Japan Heart を支援、売上の一部を寄付
4. ピースピースプロジェクトの活動をサポーターとして応援

## BRIDGE REPORT



## アクション・今後の取り組み

1. グローバル WiFi®の無償貸与拡大で学生・若者支援
2. 児童養護施設、児童福祉施設の運営もしくは支援
3. 発達障害児童のための施設運営、地域施設との連携
4. カスタマー一体型の NGO 団体への支援

## ESG+SDGs

「情報通信の未来を、すべての人たちの未来のために」という思いのもとに、ESG に配慮した経営と事業戦略を通して、サステナブル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 に代表される社会課題の解決等を通じて、社会・地球の調和のとれた持続可能な発展に率先して貢献。

Environmental 環境	Social 社会	Governance コーポレート・ガバナンス
 <p>GSLを通じて環境貢献に取り組んでいます。</p> <p>IT地球温暖化対策グリーンサイトライセンス</p>  <p>特定非営利活動法人 震災リゲイン</p>  <p>一般社団法人エコロジー・カフェ</p>	  <p>えらぼし2つ星取得</p>  <p>2023 健康経営優良法人 Health and productivity</p>  <p>特定非営利活動法人 ジャパンハート</p>  <p>ビジョンキッズ保育園</p>	  <p>コンプライアンス・内部統制</p>    <p>IS 650094 / ISO 27001 :2013</p>

(同社資料より)



## <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3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:2023年4月13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。社員一人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下、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。当社グループにおける管理職の割合は中途採用者が大半であり、そのうち女性管理職比率は約8%となっております。外国人・女性の管理職への登用につきましては、候補となる人材の全従業員に占める比率が大きいと見られ、現時点では測定可能な数値目標を定めるには至っておりません。引き続き、母集団となる候補人材確保に向けた採用強化を通じて、母集団の形成を図ってまいります。当社ウェブサイト(ダイバーシティ推進の方針):<https://www.vision-net.co.jp/company/diversity.html>

#### 【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ウェブサイト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に向けて調査を行っております。

当社ウェブサイト(VisionのESGとSDGsへの取組み):<https://www.vision-net.co.jp/company/esg.html>

#### 【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、最高経営責任者である代表取締役会長及び社長の具体的な後継者計画は策定しておりませんが、最高経営責任者等の後継者の選定については、代表取締役会長及び社長が責任をもってこれにあたる事としております。その適格性について社外取締役及び監査役とも十分に情報共有・協議の上、もっともふさわしい人物を取締役会で選定します。

#### 【補充原則4-3-3取締役会の役割・責務(CEO解任手続き)】

当社では、最高経営責任者を解任するための一律の評価基準や解任要件は定めておりません。最高経営責任者が法令・定款等に違反し、当社の企業価値を著しく毀損したと認められるなど、客観的に解任が相当と判断される場合には、独立社外取締役が出席する取締役会において十分な審議を尽くした上で、決議いたします。

#### 【補充原則4-10-1 任意の諮問委員会の設置による指名・報酬等に関する独立社外取締役の関与・助言】

当社の取締役会の構成は、取締役6名中3名が社外取締役であり、また監査役も4名中3名が社外監査役であります。これらの社外役員は、いずれも独立・客観的な立場から取締役会にて積極的に意見を述べています。取締役・監査役候補の指名・選任については、知識、経験、能力等を総合的に勘案し、取締役会で審議の上決定していること、また、報酬の決定については、株主総会で決議された報酬総額の限度内で、取締役会決議による委任に基づき代表取締役会長が決定しております。そのため当社では、取締役会とは別に指名・報酬に関して任意の諮問委員会を設けておらず今後の検討課題といたします。

### <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1-7 関連当事者間の取引】

当社では、会社経営の健全性の観点より、関連当事者との取引を開始する際には、留意すべき必要性が高いことを認識し、その取引が当社グループの経営の健全性を損なっていないか、その取引が合理的判断に照らしあわせて有効であるか、また取引条件は他の外部取引と比較して適正であるか等に特に留意して、稟議規程、職務権限規程等に則り、取締役会決議等、適正な決裁を受けることとしております。なお、関連当事者取引等を把握するため、役員就任時及び事業年度末に全役員対象に関連当事者リスト及び取引の有無に関する調査票の提出を求めています。

#### 【原則2-6 企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮】

当社では、企業年金基金制度はありません。

#### 【原則3-1 情報開示の充実】

(1) 当社の経営理念や経営戦略等は、当社ウェブサイト等にて開示しております。

(2) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針については、コーポレート・ガバナンス報告書及び有価証券報告書にて開示しております。

(3) 各取締役の報酬額は、株主総会で決議された報酬総額の限度内で、当社の業績や会社への貢献度等を勘案し、取締役決議による委任に基づき代表取締役会長が決定しております。報酬制度の設計については、取締役会にて必要に応じて見直しを行います。

(4) 取締役及び監査役候補の指名を行うに当たっては、各人の知識、経験、能力等を総合的に勘案し、取締役会にて決議し、株主総会に付議しております。また、取締役が提案する監査役候補について、社外監査役が半数以上を占める監査役会の審議、同意を経て取締役会で決議し、株主総会に付議することとしております。経営陣幹部が、法令・定款等に違反し、当社の企業価値を著しく毀損したと認められるなど、客観的に解任が相当と判断される場合には、独立社外取締役が出席する取締役会において十分な審議を尽くした上で、決議いたします。

(5) 各社外役員候補者の選任理由については、定時株主総会招集ご通知にて開示しております。

#### 【補充原則4-1-1 取締役会の役割・責務(1)(経営陣に対する委任の範囲)】

取締役会においては、法令・定款及び取締役会規則に定められた事項等を決定しております。また、経営陣に委ねる範囲については、職務権限規程等で職務権限を明確化しております。

#### 【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(取締役会の多様性に関する考え方等)】

当社の取締役会は、性別、専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な取締役で構成しております。また、社外取締

役を半数選任しており、取締役会において独立かつ客観的な立場から意見を述べていただくことにより、経営の監督体制を確保しております。なお、当社取締役のスキル・マトリックスは、定時株主総会招集ご通知に記載しております。

【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)】

当社は、社外取締役及び社外監査役が他の会社の役員を兼任する場合は、当社の職務に必要な時間を確保できる範囲とし、その兼任状況を定時株主総会招集ご通知に記載しております。

【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。

【補充原則4-14-2 取締役・監査役のトレーニング(取締役及び監査役に対するトレーニングの方針)】

取締役及び監査役は、加入する団体のセミナーや勉強会、交流会への参加等、独自の判断で事業・業務及びそれぞれの立場で必要な知識の習得を継続的に行っており、当社にて必要に応じ費用の支援を行っております。

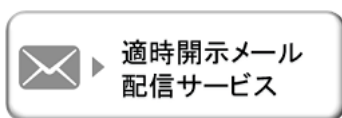
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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、決算説明会を年4回開催しているほか、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。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.

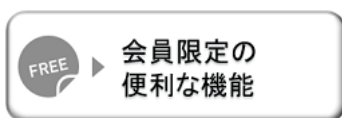
ブリッジレポート(ビジョン:9416)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

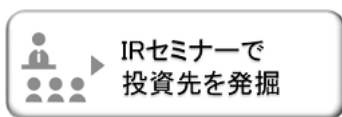
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)