



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	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	
1,252 円	50,505,300 株	63,232 百万円	22.9%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00 円	-	72.43 円	17.3 倍	297.72 円	4.2 倍

*株価は2/28終値。各数値は23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
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	31,807	4,280	4,337	3,025	61.87	0.00
2024年12月(予)	36,145	5,254	5,256	3,500	72.43	0.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。

株式会社ビジョンの2023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. 2023年12月期決算概要](#)
- [3. 2024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期の売上高は前期比24.8%増の318億7百万円。グローバルWiFi事業が30.1%の大幅増収、情報通信サービス事業も14.1%増収。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して168.4%増収。旅行需要の回復を背景に、グローバルWiFiのレンタル件数が増加、OA機器の販売も好調に推移したことにより売上総利益率が大きく改善、売上総利益は同44.4%増の178億2百万円となった。営業利益は同77.3%増の42億80百万円。販管費率が上昇したものの売上総利益の大幅増加により、営業利益率は前年同期9.5%から13.5%へ大きく改善し、大幅な営業増益となった。
- グローバルWiFi事業は大幅増収増益。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、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」の需要が強く、客単価を高く維持できた。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。
- 昨年訪日外国人数は、単月では10月に初めて19年同月を上回り、年間累計では78.6%まで回復が進んだ。出国日本人数については、19年比47.9%と回復途上にあるが8-9月及び11月では単月100万人を超えた。アウトバウンドの利用件数は19年比で48.1%、売上は83.6%まで回復した。
- 情報通信サービス事業は増収増益。前期より続いていたOA機器の半導体不足等を要因とした商品の供給不足が緩和したことや営業人員の採用の強化により、販売が好調に推移した。更に、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、自社ストックサービスの拡販に努めた。
- 24/12期は、売上高が前期比13.6%増の361億45百万円、営業利益は同22.7%増の52億54百万円の予想。いずれも連続で過去最高を更新する見通し。海外渡航需要が段階的に回復に向かうと見込む。このような経済状況のもと、サービスブランドの認知度向上のためのプロモーション強化、中途採用による人材強化、自社ストックサービスの強化を計画している。これらの施策により、グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業、グランピング・ツーリズム事業いずれも前期比増収増益を見込む。
- 23/12期はいずれの事業も大幅な増収増益を確保、会社予想も上回った。出国人数についてはコロナ前の水準には戻らない中でコロナ前19/12期を上回り過去最高の売上・営業利益となったことは、水面下でしっかり成長させてきたことをうかがわせる。4Qの売上・利益の伸びがやや鈍かったのは、季節的要因や先行投資によるもの。回復から成長への段階へ着実に進んでいる。24/12期予想も2桁の増収・営業増益を見込んでいる。グローバルWiFi事業は10%増収にとどまる見通しだが、空港検疫業務を除くと22%増収、23%増益でありしっかりと成長が持続する見込み。情報通信サービス事業については、強化しているストック収益が着実に伸びており、着実に事業基盤が強化されている。高い成長性に対してPERが20倍を大きく割り込んでいることには非常に違和感を持っている。いずれは見直されるだろう。

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 12 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 日サポート、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。

～渡航回復時の競争優位性～

①超高速通信 5G プラン・ワールド eSIM

海外用 Wi-Fi ルーターレンタル業界初。超高速通信 5G プラン提供エリア拡大中。5G を提供するエリアは、アメリカ本土、ハワイ、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、中国、香港。

* 中国(特別回線)について・・・中国において一部規制されているアプリや SNS・インターネットサービスを利用可能にするプ

ン。従来のVPNとは異なる通信技術を採用し、接続設定も不要でそのまま使えることが強み。

世界180以上の国と地域で利用可能なeSIMサービス「ワールド eSIM」の提供開始。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(インバウンド及び海外から海外への渡航者等)。

超高速通信5Gプラン



(同社資料より)

ワールド eSIM



②無制限プランエリア拡大

スマートフォンアプリの多様化、容量の多い画像や動画の送受信、SNS投稿等、データ通信容量が多く消費される傾向。友人や家族等、複数人でシェアする利用やビジネスシーンで複数デバイス(スマートフォン、タブレット、ノートPC等)の利用増加。通信容量を気にせず使えるプラン、長期利用を望む声に応え提供エリア及びプランを拡充。無制限プランの選択率増加⇒ARPU(平均利用額)向上。

③コンビニ受取対応

利便性を踏まえ職場や自宅の近くにある全国のセブンイレブン(沖縄を除く)で受取れるコンビニ受取を選択肢に追加。事前に受取れることで、出発当日にカウンターに並ばずに受取可能。店舗の営業時間内であれば深夜の受取可能。

④無人店舗展開

設置場所(23年12月末時点)

仙台空港、富士山静岡空港、熊本空港、北九州空港、みやこ下地島空港 ※今後も増設予定。

設置内容

- ・スマートピックアップ(受取)
- ・返却BOX(返却)
- ・SIMカード自動販売機

特徴等

- ・非対面で繁忙期でも空港カウンターに並ぶことなく受取可能(説明不要なリピーター向け、感染症対策にも有効)。
- ・ニーズがあっても人材確保の難しい早朝・深夜含め24時間対応可能。
- ・訪日外国人旅行者、一時帰国される方向けに日本用プリペイドSIMの自動販売機併設。
- ・省スペース低コストで、タッチポイントの増設可能。(利便性向上、収益増加)

⑤日本国内向けWiFi

訪日外国人客向け
Wi-Fiルーターレンタルサービス



(同社資料より)

日本国内利用
Wi-Fiルーターレンタルサービス



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)。

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14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、複合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。

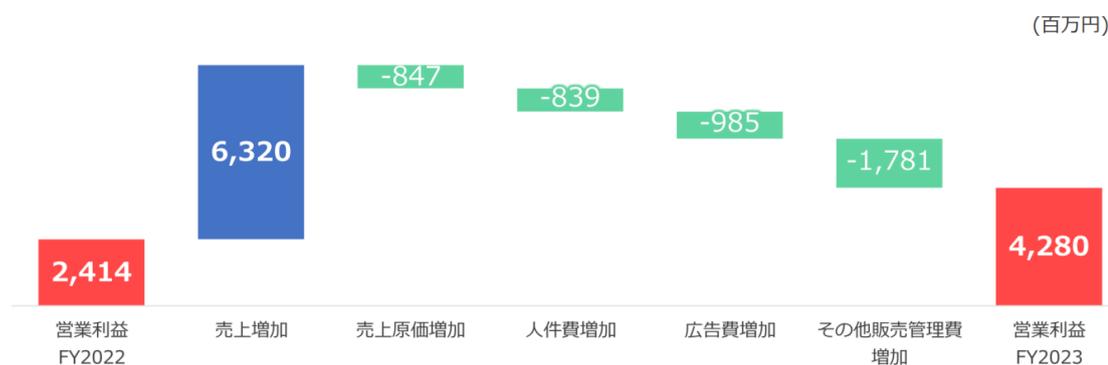
同事業は既に佐野会長の実家での運営実績・ノウハウがある点が大きなアドバンテージである。

2. 2023年12月期決算概要

2-1 連結業績

	22/12期	構成比	23/12期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	25,487	100.0%	31,807	100.0%	+24.8%	30,095	+5.7%
売上総利益	12,330	48.4%	17,802	56.0%	+44.4%	-	-
販管費	9,916	38.9%	13,521	42.5%	+36.4%	-	-
営業利益	2,414	9.5%	4,280	13.5%	+77.3%	4,019	+6.5%
経常利益	2,422	9.5%	4,337	13.6%	+79.1%	4,053	+7.0%
当期純利益	1,548	6.1%	3,025	9.5%	+95.4%	2,673	+13.2%

*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。



(同社資料より)

グローバルWiFi事業が牽引、大幅増収増益

売上高は前期比24.8%増の318億7百万円。グローバルWiFi事業が30.1%の大幅増収、情報通信サービス事業も14.1%増収。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して168.4%増収。

旅行需要の回復を背景に、グローバルWiFiのレンタル件数が増加、OA機器の販売も好調に推移したことにより売上総利益率が前期48.4%から56.0%に大きく改善、売上総利益は同44.4%増の178億2百万円となった。

営業利益は同77.3%増の42億80百万円。販管費率が上昇したものの売上総利益の大幅増加により、営業利益率は前期9.5%から13.5%へ大きく改善し、大幅な営業増益となった。

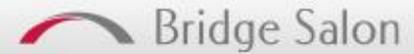
売上高・各利益とも8月に上方修正したがその予想も上回って着地した。

四半期業績の推移

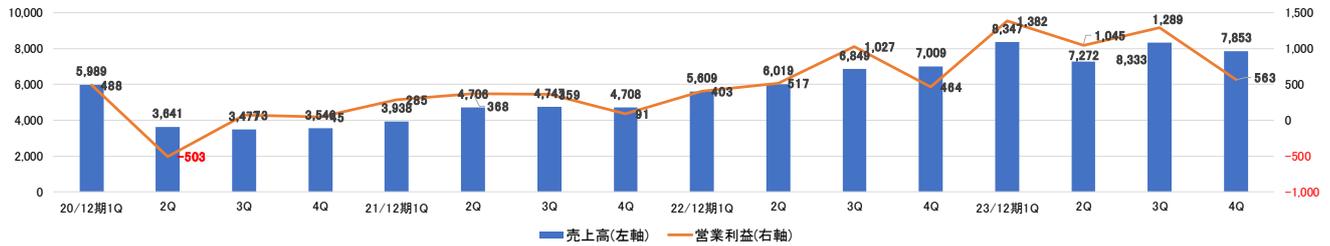
	21/12-1Q	2Q	3Q	4Q	22/12-1Q	2Q	3Q	4Q	23/12-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,938	4,706	4,747	4,708	5,609	6,019	6,849	7,009	8,347	7,272	8,333	7,853
売上総利益	2,176	2,328	2,313	2,189	2,544	2,910	3,525	3,350	4,252	4,223	4,867	4,458
販管費	1,890	1,960	1,953	2,098	2,140	2,392	2,497	2,885	2,870	3,178	3,577	3,895
営業利益	285	368	359	91	403	517	1,027	464	1,382	1,045	1,289	563
経常利益	313	367	361	101	406	516	1,031	468	1,423	1,039	1,302	573
四半期純利益	232	223	246	27	245	320	704	278	940	673	900	511
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%	58.4%	56.8%
販管費率	48.0%	41.7%	41.2%	44.6%	38.2%	39.7%	36.5%	41.2%	34.4%	43.7%	42.9%	49.6%
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%	15.5%	7.2%

*単位:百万円

BRIDGE REPORT



四半期売上高・営業利益推移(単位:百万円)



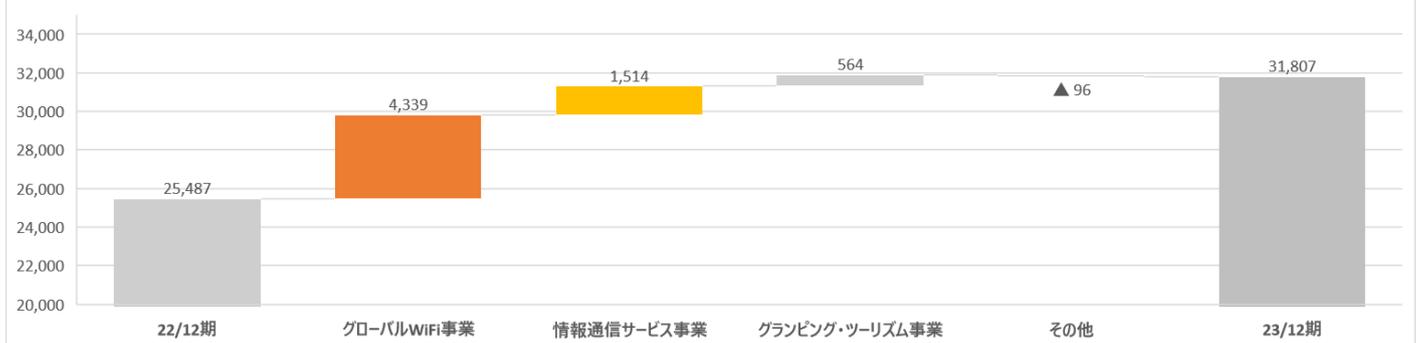
2-2 セグメント別動向

	22/12期	構成比・利益率	23/12期	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	14,389	56.5%	18,728	58.9%	+30.1%
情報通信サービス事業	10,615	41.6%	12,108	38.1%	+14.1%
グランピング・ツーリズム事業	340	1.3%	913	2.9%	+168.4%
その他	197	0.8%	94	0.3%	-52.1%
連結売上高	25,487	100.0%	31,807	100.0%	+24.8%
グローバルWiFi事業	3,078	21.4%	5,032	26.9%	+63.5%
情報通信サービス事業	765	7.2%	1,040	8.6%	+35.9%
グランピング・ツーリズム事業	-122	-	88	9.7%	-
その他	-119	-	-176	-	-
調整額	-1,186	-	-1,705	-	-
連結営業利益	2,414	9.5%	4,280	13.5%	+77.3%

*単位:百万円。

	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	4,921	4,794
情報通信サービス事業	2,357	2,297	2,068	2,080	2,875	2,744	2,594	2,401	2,984	3,147	3,145	2,829
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	1,443	975
情報通信サービス事業	410	367	246	92	347	259	197	-38	302	352	274	111

*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。

グローバルWiFi事業

大幅増収増益。

4月の水際措置撤廃以降、インバウンドを中心に旅行需要の回復幅は高い傾向があった。訪日外国人数は、単月では10月に初めて19年同月を上回り、年間累計では19年比78.6%まで回復が進んだ。出国日本人数については、年間累計962万人となり、19年比47.9%と回復途上にあるが、8・9月及び11月単月では100万人を超えた。このような事業環境の中、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、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」の需要が強く、客単価を高く維持できた。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。

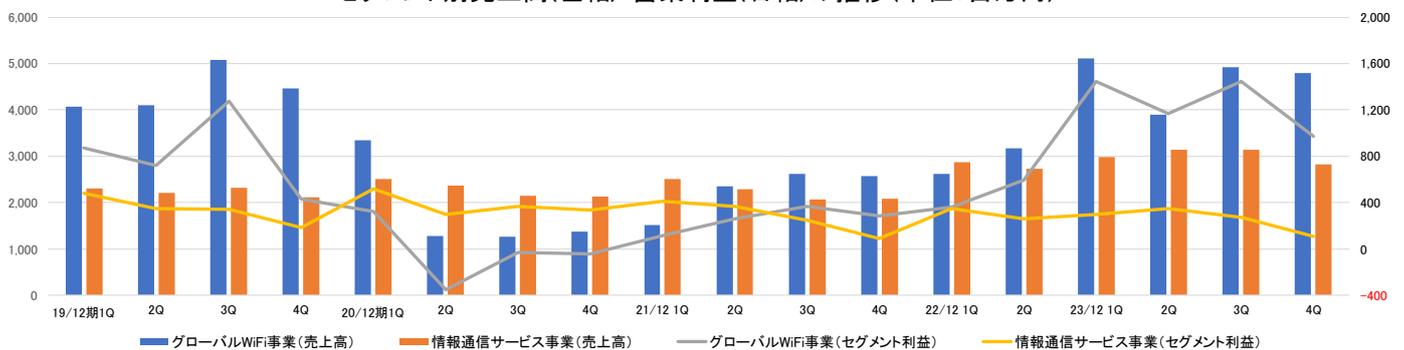
前期より続いていたOA機器の半導体不足等を要因とした商品の供給不足が緩和したことや営業人員の採用の強化により、販売が好調に推移した。更に、将来的なアップセルやクロスセル、長期的な解約率の低減、ストック商材による継続的収入といったライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化を図り、自社ストックサービスの拡販に努めた。

グランピング・ツーリズム事業

大幅増収、黒字転換。

既存のホテルや旅館にはない非日常的な体験を求めて、宿泊先に「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」(鹿児島県霧島市)、22年12月にオープンした「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」(山梨県山中湖村)を選択する顧客が増えている。

セグメント別売上高(左軸)・営業利益(右軸)の推移(単位:百万円)



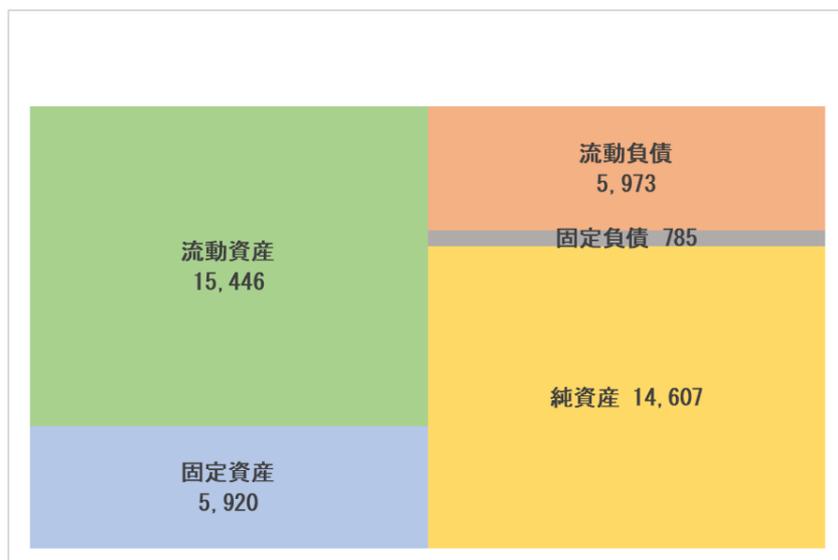
2-3 財政状態

◎財政状態

	22年12月	23年12月	増減		22年12月	23年12月	増減
流動資産	12,852	15,446	+2,593	流動負債	4,872	5,973	+1,100
現預金	8,156	10,221	+2,064	買入債務	820	1,229	+408
売上債権	3,658	3,713	+54	固定負債	1,038	785	-253
固定資産	5,098	5,920	+821	負債合計	5,911	6,758	+847
有形固定資産	2,185	3,188	+1,003	純資産	12,039	14,607	+2,567
無形固定資産	1,331	1,353	+21	利益剰余金	8,637	11,663	+3,025
投資その他の資産	1,581	1,377	-203	負債・純資産合計	17,951	21,366	+3,414
資産合計	17,951	21,366	+3,414	長短借入金合計	967	722	-245

*単位:百万円

BRIDGE REPORT



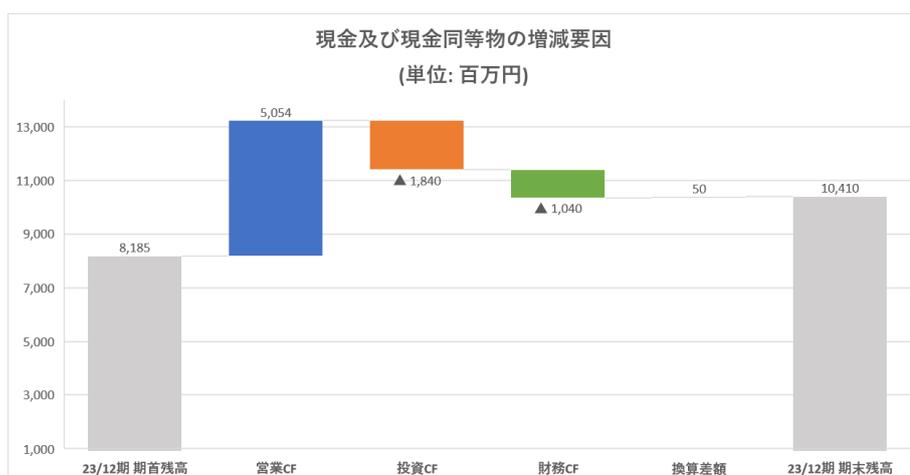
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

現預金及び有形固定資産の増加を主因に、資産合計は前期末比 34 億円増加の 213 億円。
買入債務の増加などで負債合計は同 8 億円増加の 67 億円。
利益剰余金の増加などで純資産は同 25 億円増加の 146 億円。
自己資本比率は前期末から 0.3pt 上昇し 67.3%。

◎キャッシュ・フロー

	22/12 期	23/12 期	増減
営業 CF	1,539	5,054	+3,514
投資 CF	-1,200	-1,840	-639
フリーCF	338	3,214	+2,875
財務 CF	137	-1,040	-1,177
現金及び現金同等物	8,185	10,410	+2,224

*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等で投資 CF のマイナス幅は拡大した。
キャッシュポジションは上昇した。

3. 2024年12月期業績予想

3-1 通期業績予想

	23/12期	構成比	24/12期(予)	構成比	前期比
売上高	31,807	100.00%	36,145	100.00%	+13.6%
売上総利益	17,802	56.0%	20,577	56.9%	+15.6%
販管費	13,521	42.5%	15,322	42.4%	+13.3%
営業利益	4,280	13.5%	5,254	14.5%	+22.7%
経常利益	4,337	13.6%	5,256	14.5%	+21.2%
当期純利益	3,025	9.5%	3,500	9.7%	+15.7%

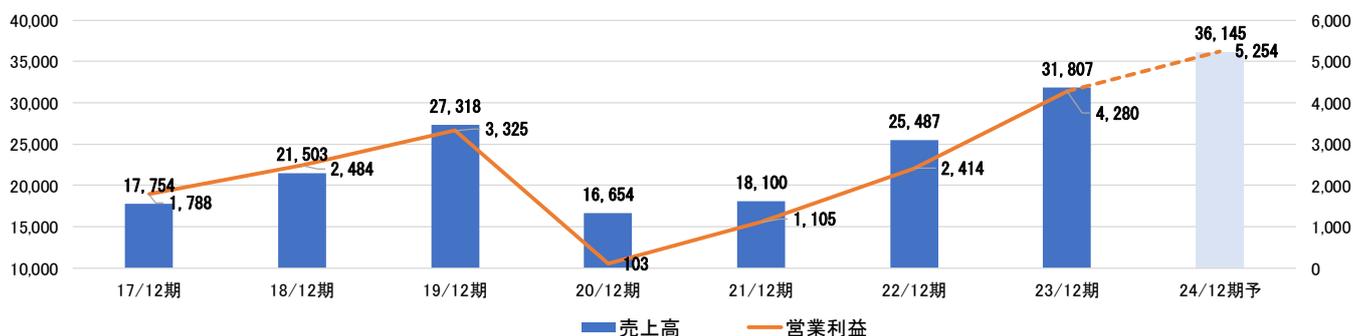
*単位:百万円

24/12期は2桁増収増益を予想

24/12期は、売上高が前期比13.6%増の361億45百万円、営業利益は同22.7%増の52億54百万円の予想。いずれも連続で過去最高を更新する見通し。海外渡航需要が段階的に回復に向かうと見込む。このような経済状況のもと、サービスブランドの認知度向上のためのプロモーション強化、中途採用による人材強化、自社ストックサービスの強化を計画している。これらの施策により、主力事業であるグローバルWiFi事業における回復を見込む。

グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業、グランピング・ツーリズム事業いずれも前期比増収増益を見込む。

売上高・営業利益推移(単位:百万円)

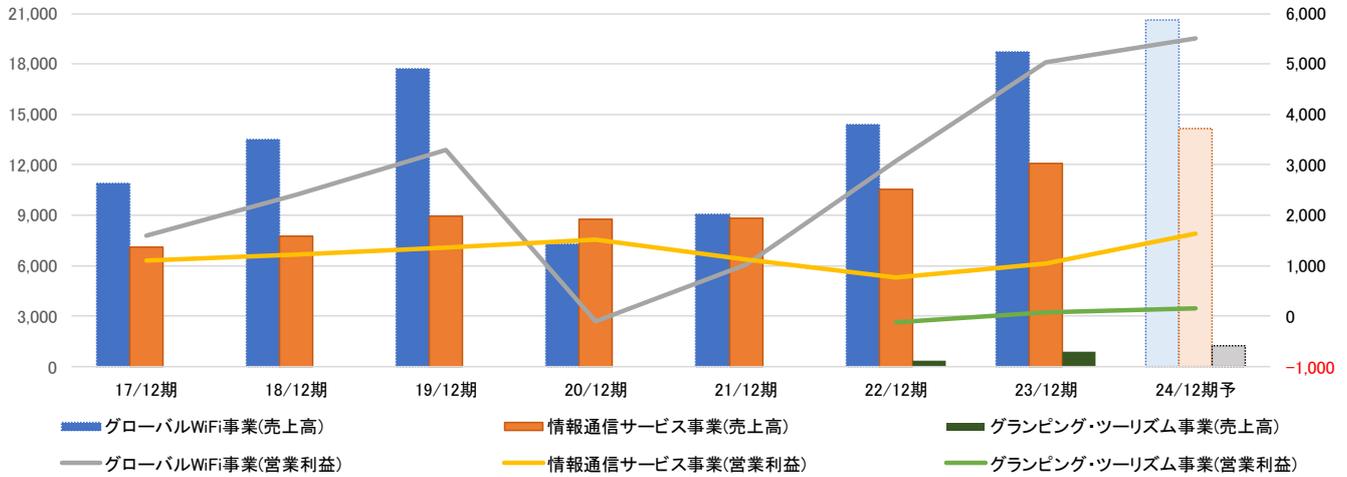


3-2 セグメント別見直し

	23/12期	構成比・利益率	24/12期(予)	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	18,728	58.9%	20,620	57.0%	+10.1%
情報通信サービス事業	12,108	38.1%	14,136	39.1%	+16.8%
グランピング・ツーリズム事業	913	2.9%	1,260	3.5%	+38.0%
その他	94	0.3%	128	0.4%	+35.4%
連結売上高	31,807	100.0%	36,145	100.0%	+13.6%
グローバルWiFi事業	5,032	26.9%	5,511	26.7%	+9.5%
情報通信サービス事業	1,040	8.6%	1,635	11.6%	+57.1%
グランピング・ツーリズム事業	88	9.7%	164	13.1%	+85.3%
その他	-176	-	-96	-	-
調整額	-1,705	-	-1,961	-	-
連結営業利益	4,280	13.5%	5,254	14.5%	+22.7%

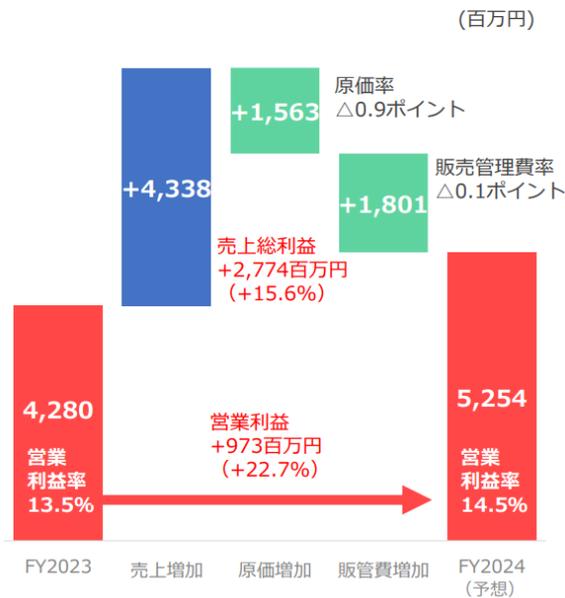
*単位:百万円

セグメント別売上高(左軸)・営業利益(右軸)の推移(単位:百万円)



予想営業利益の増減要因

営業利益率14.5%
(前年同期比約1ポイント上昇)



前提条件

積極的な投資を含めた営業利益設定

グローバル WiFi 事業

- ・為替:1\$=150円設定
- ・海外渡航回復率:71.2%(2024年通期)
- ・プロモーション強化による認知度向上
- ・グローバル WiFi、World eSIM の世界販売

情報通信サービス事業

- ・自社ストックサービスの強化
- ※ビジョン光、セキュリティカメラ、ホームページ、クラウドサービス、各種ビジネス機器レンタル等
- ・中途採用:50名(積極採用)

設定条件外

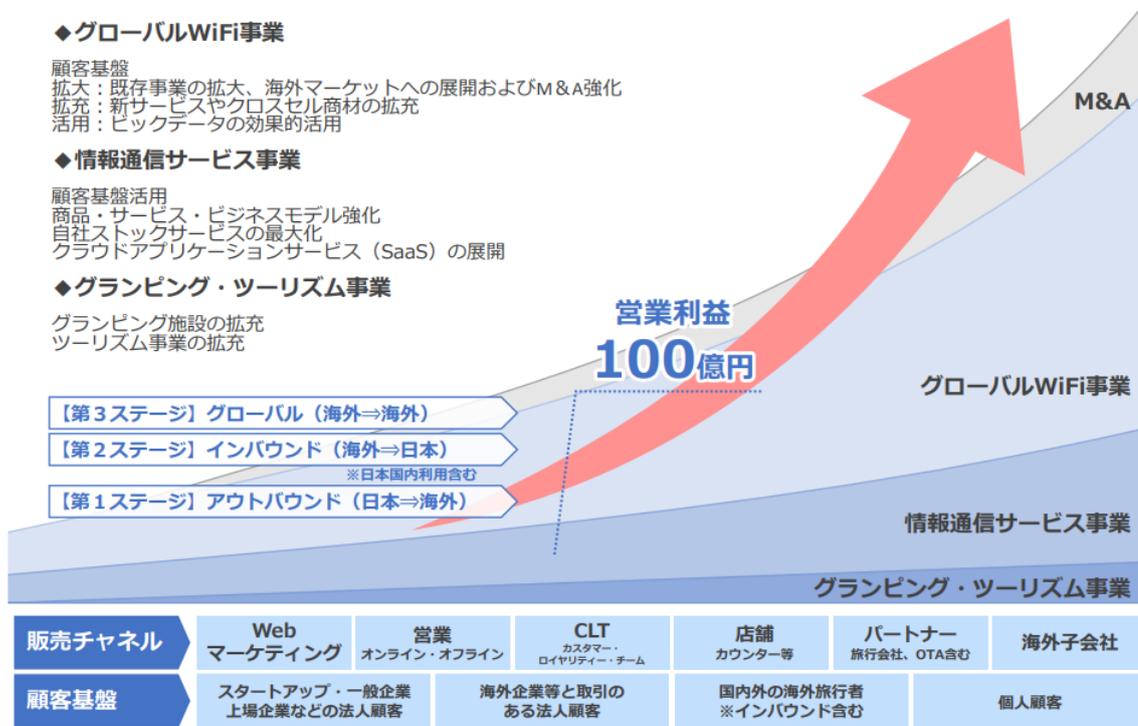
積極的な M&A を通じて事業シナジーを最大化

(同社資料より)

4. 成長に向けた取り組みの内容

4-1 中期的な成長イメージ

営業利益 100 億円はあくまでも通過点、さらなる成長を目指す。



(同社資料より)

4-2 グローバル WiFi 事業

市場規模は大きく、シェアの拡大を図るほか新規領域や M&A 等の展開も視野に入れる。



※出典：日本政府観光局 (JNTO) 資料、令和元年版観光白書、国連世界観光機関 (UNWTO) 公表資料

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



インバウンド、アウトバウンド、国内旅行も含め様々なニーズに対応可能。

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

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。

申込 出国 現地 帰国

海外での次世代通信

eSIM World eSIM

- ✓ 自分のスマホが180以上の国と地域で使える!
- ✓ 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!

業界初!

超高速通信5Gプラン

超高速通信 5Gプラン 対応エリア拡大中!

訪日外国客向け

Wi-Fiレンタルサービス

NINJA WiFi

Powered by GLOBAL WiFi

日本旅行のマストアイテム

日本ではフリーのWi-Fiスポットの普及が進んでいないため、フリーのWi-Fiスポットを見つけることは簡単ではありません。NINJA WiFiは完全定額制で日本全国どこでもいつものスマホでインターネット!

届いてすぐに使える

WiFiレンタルどっどこむ

国内旅行や一時帰国、ビジネス(出張やイベント利用)、入院、引っ越し、自宅回線との併用等に利用されています。

お客様の声から生まれたサービス

Vision WiMAX

powered by UQ WiMAX

Wi-Fiルーターの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ご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。

たくさん使っても安心 / 人気の容量無制限プラン

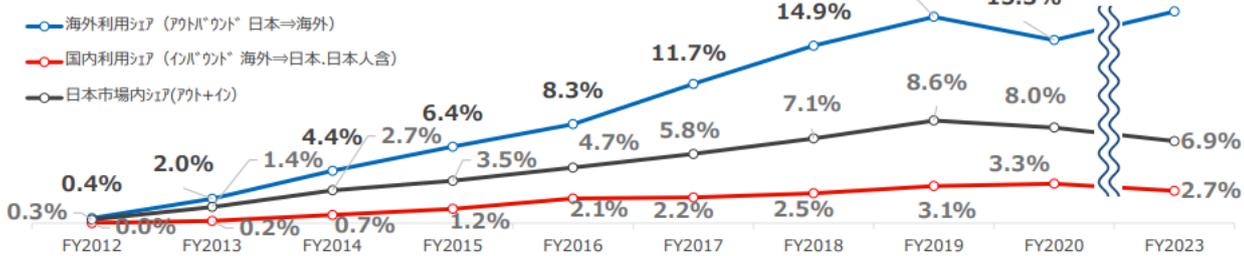
91か国 対応中

(同社資料より)

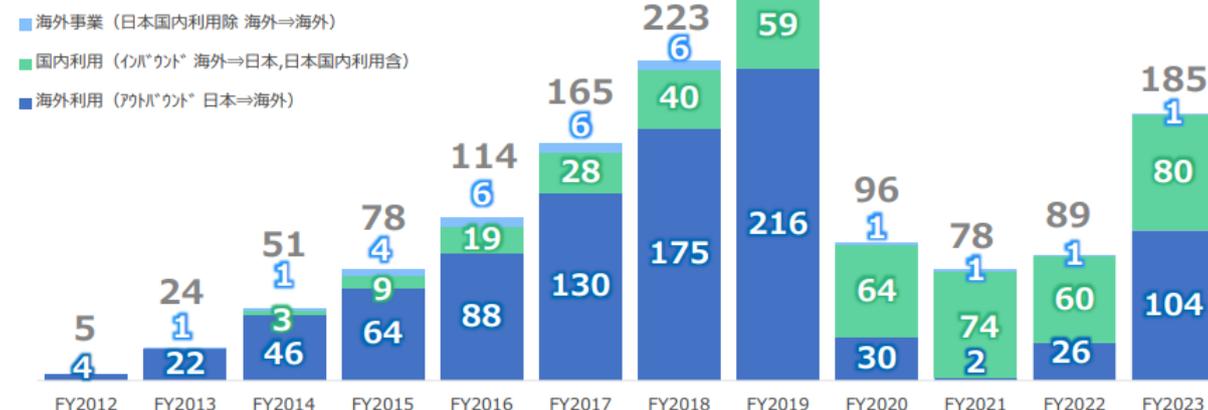
利用件数推移

当社Wi-Fiレンタルサービス利用浸透率(日本)

※FY2021~FY2022: 国内外の渡航者が減少、ほぼ国内利用のレンタルであり表記しておりません。



年間利用件数(単位: 万件)



(同社資料より)

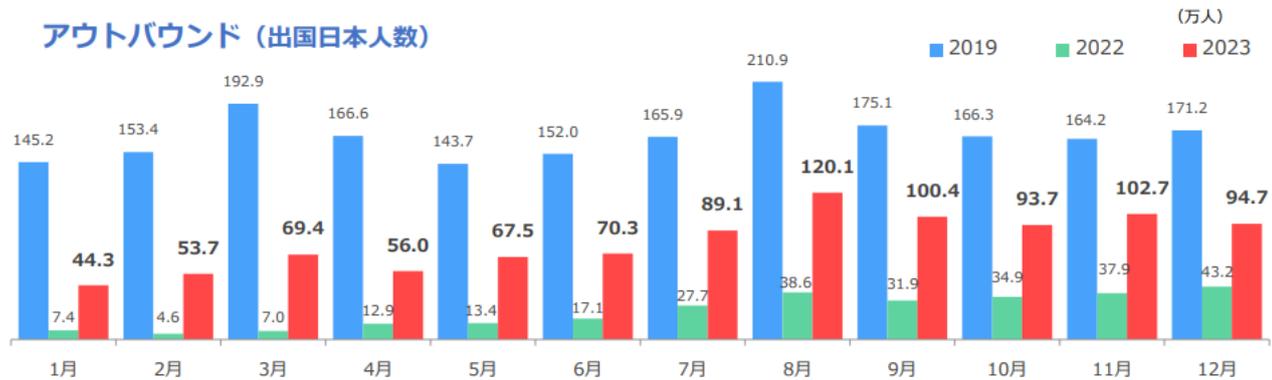
BRIDGE REPORT



海外渡航者数

インバウンドは秋以降19年を上回る水準、アウトバウンドも徐々に戻している。

アウトバウンド (出国日本人数)



インバウンド (訪日外国人数)



(日本政府観光局(JNTO)資料より、同社作成)

4-3 情報通信サービス事業

ストック収益を増加させながらの成長を目指す。

スタートアップ支援・自社サービス獲得

J-Startupのサポーター企業に認定

J-Startup

情報通信関連サービスのご提供に加え、スタートアップ・ベンチャー企業のステージ毎に必要な情報提供、協業や支援を行ってまいります。

- ① 商品、サービスの販売代理
- ② 自社顧客、関係会社等の紹介
- ③ レンタル会議室の料金優遇
- ④ 国内外で利用できるWi-Fiルーター「グローバルWiFi for Biz」の料金優待 等

年間国内で新規設立される法人の **約10社に1社**※と取引がある強み。

※当社と新規取引を開始した設立後6か月以内の企業(個人事業主含む)合計(当社調べ)
※取り扱いサービスおよび商品の変動により獲得数は変動いたします。

【新規領域】M&A

市場規模

設立登記数(総数) : 129,548件

政府による積極的な創業・企業支援により継続した増加傾向。約15年の実績を持つWebマーケティングのノウハウを活用した集客。川上戦略。

(単位: 万件)

年	登録数(万件)
2019	11.8
2020	11.8
2021	13.2
2022	12.9

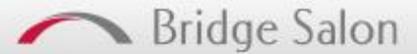
2019 2020 2021 2022

独立行政法人統計センター資料より、当社作成



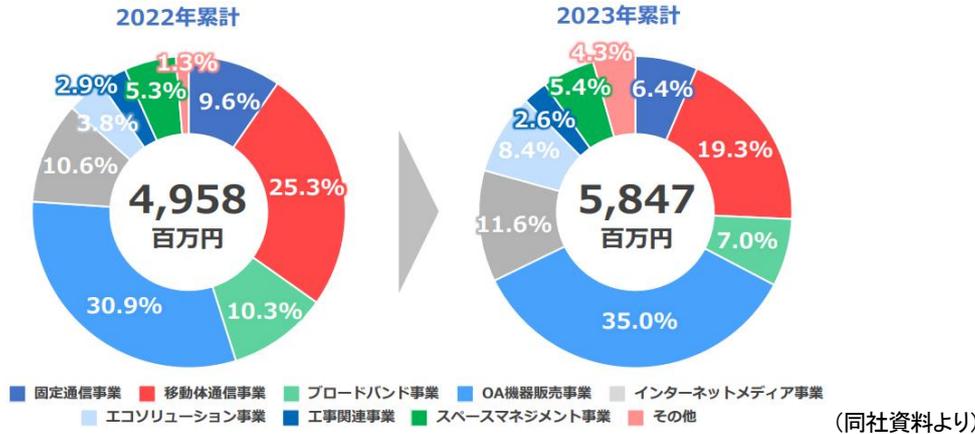
(同社資料より)

BRIDGE REPORT



売上総利益構成

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機器の販売が好調。



* 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。

ストック収益

売上総利益推移

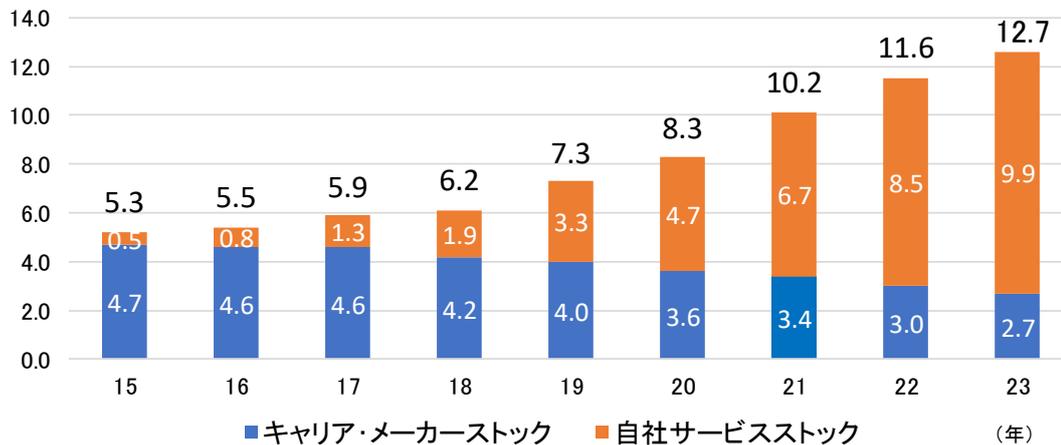
長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

19/12期より自社サービスの獲得強化。

21/12期に10億円到達。

23年9月より、ビジョン光サービス開始。

ストック収益 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メントブリッジが作成)

自社サービス ~顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供~

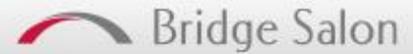
40万社に及ぶ導入実績。

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。経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」に認定。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



ビジョン光

自社の光回線サービス『ビジョン光』
回線契約とプロバイダ契約の2つの契約が必要な場合でも、ワンストップでご提供。
回線品質はそのまま、利用料金がお得にご利用いただけます。

Vision Crafts!

PC・スマホ対応ホームページ制作サービス

MORPH

ホームページ制作・運用
年間制作実績数2,000社以上、スマホ対応のリーズナブルなホームページ制作。運用サービス。ビジュアル訴求に強く、簡単操作で商品やサービスの魅力を伝えます。

(同社資料より)

法人携帯の補償・修理サービス
契約台数30,000台〜。来店不要で簡単交換・自己負担¥0の法人携帯補償サービス。

LED照明
レンタルで導入費用を抑えて省電力照明を。

「VWSシリーズ」販売好調

自社開発および自社で利用しているサービスをユーザーへ展開。クラウドで必要な機能を必要な分だけ月額制で提供。
すべての企業へ、もっと働きやすい環境を

「VWSシリーズ」で「クラウド化」

クラウドツールで日々の業務を効率化しテレワーク等の多様な働き方をサポート。



New! ネットワークカメラ 提供開始

小さい・あしん・楽しい
Edge AI ネットカメラ



18円/日 ネットワークカメラ

月額 **550円/台**

簡易的な事務所を利用されている方や、飲食店での防犯対策をしていない方などにオススメのネットワークカメラ。

(同社資料より)

4-4 グランピング・ツーリズム事業

ビジョンが提案する、新しいグランピング



VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉



こしかの温泉のグランピングは、日本初全室プライベート空間および源泉かけ流し露天風呂付きのグランピング施設です。

自然豊かな霧島の環境でキャンプの良さを十分に味わうだけでなく、ホテル並みの快適な空間をお楽しみください。

候補予定地

VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖



世界遺産の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。

全室に露天風呂やサウナなどを全てを完備した完全プライベートグランピング。

(同社資料より)

美肌の湯こしかの温泉水を使用した新スキンケアシリーズ『KO SHI KA | こしか』発表。



「KO SHI KA | こしか」シリーズは、「美肌の湯 こしかの温泉」の優れた美肌効果を惜しみなく発揮するためのこだわりの製造と配合を行い、高品質なスキンケア商品として仕上げています。

美肌の湯でつくった化粧水とは？

一般的な化粧水との違いは
温泉水+厳選成分

こだわり製法
で濃縮水を
3倍濃縮

温泉水
の濃度の約
80%



KO SHI KAのLotionは3倍濃縮の温泉水をはじめ、全ての成分が天然由来です。



■「美肌の湯 こしかの温泉」について

1978年の創業以来、その泉質であるナトリウム-炭酸水素塩泉の持つ、お肌の角質を軟化させ、お肌をすべすべにする効果から、俗に「美人の湯」「美肌の湯」と称され、湯治宿・日帰り湯として地元の方を中心に多くの方々から愛されてきました。

(同社資料より)

5. 今後の注目点

23/12期は主力のグローバルWiFi事業をはじめいずれの事業も大幅な増収増益を確保、会社予想も上回った。国内外で渡航者が大幅に増加していることを考慮すると然るべき状況ともいえる。しかし、出国人数についてはコロナ前の水準には戻らない中でコロナ前の19年を上回り過去最高の売上・営業利益となったことは、これまで水面下でしっかりと成長させてきたことをうかがわせる。4Q(10-12月)の売上・利益の伸びがやや鈍かったのは、アウトバウンド渡航者が季節的要因で3Q(7-9月)比では減少したことや先行投資によるもの。回復から成長へ着実に駒を進めている。24/12期予想も2桁の増収・営業増益を見込む。グローバルWiFi事業において10%増収にとどまる見通したが、これは23/12期上期は空港検疫業務を行っていたことによるもの。同業務を除いたグローバルWiFi事業は22%増収、23%増益の見通しであり、しっかりと成長が持続する見込みである。情報通信サービス事業については、強化しているストック収益が堅調に伸びており、着実に事業基盤が強化されている。いずれの事業も成長が見込まれる中、決算発表後においても株価は低調に推移している。4Qの3Q比での成長鈍化や24/12期の増収増益率鈍化の要因は上記に掲げた通り。高い成長性に対してPERが20倍を大きく割り込んでいることには非常に違和感を持っている。いずれは見直されるだろう。

<参考1:ESG・SDGsにおける取り組み>

【1】マテリアリティ(重要課題)



(同社資料より)

同社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(マイナス・抑制すべき課題)

～社会からの要請～

事業活動による負の影響

must

脱炭素社会実現と環境保護への取り組み(E)



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

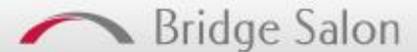
全従業員が多様且つ安心して働ける会社(G)



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

BRIDGE REPORT



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(プラス・価値提供のための課題)

～社会からの期待～

事業活動による正の影響

should

雇用創出・地域活性化で地方経済に貢献(S)



(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)



(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 Wi-Fi 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

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

【2】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。

<p>Environmental 環境</p> <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>震災リゲイン 特定非営利活動法人 震災リゲイン</p> <p>Ecology cafe 一般社団法人エコロジー・カフェ</p>	<p>Social 社会</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>2023 健康経営優良法人</p> <p>Japan Heart 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>Governance コーポレート・ガバナンス</p> <p>コンプライアンス・内部統制</p> <p>ANAB ACCREDITED</p> <p>bsi</p> <p>ISIRI-RC</p> <p>IS 650094 / ISO 27001 :2013</p>
---	---	---

(同社資料より)

【3】MSCI ESG レーティング「A」認定
23年12月時点のMSCI ESG レーティングは22年に引き続き「A」認定



DISCLAIMER STATEMENT

THE USE BY VISION INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF VISION INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

(同社資料より)

MSCI(モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル)社の MSCI ESG レーティングにおいて、「A」評価を獲得。MSCI ESG レーティングは、企業の環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の取り組みを分析し、最上位ランクのAAAから最下位ランクのCCCまで7段階で格付けされる。同社は「地球の一員として多様な社会と共に創る未来のビジョン」のスローガンを掲げ、多くの事業活動に取り組んでいく。

【4】CDP「気候変動レポート 2023」【B-】認定
CDP「気候変動スコア 2023」においてマネジメントレベル【B-】スコアに認定

CDPは2000年に発足した英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)。投資家、企業、国家、地域、都市が自らの環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営している。



ビジョングループは、共成長課題(ビジョンスローガン)として「地球の一員として多様な社会と共に創る未来のビジョン」を掲げ、マテリアリティ(重要課題)のひとつ『環境保護:脱炭素社会実現と環境保護への取り組み』を進めている。

(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込まれないため、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、開示は行っていません。

【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に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。

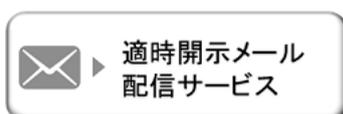
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

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.

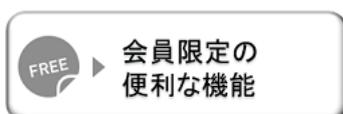
ブリッジレポート(ビジョン:9416)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

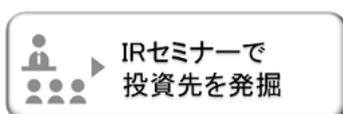
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)