



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
1,253 円	50,938,600 株		63,826 百万円	21.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
45.00 円	3.6%	90.07 円	13.9 倍	357.62 円	3.5 倍

\*株価は 8/29 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 25 年 12 月期中間期決算短信より。ROE、BPS は前期末実績。

\*発行済株式数は自己株式を含む。

## 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
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	35,528	5,365	5,422	3,375	69.59	27.00
2025 年 12 月(予)	40,002	6,439	6,445	4,382	90.07	45.00

\*予想は会社予想。単位:百万円。

株式会社ビジョンの 2025 年 12 月期中間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. 2025年12月期中間期決算概要](#)
  - [3. 2025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

- 25/12 期中間期の売上高は前年同期比 9.8%増の 186 億 86 百万円。グローバル WiFi 事業が 6.1%、情報通信サービス事業は 11.1%の増収と堅調に推移した。グランピング・ツーリズム事業は 58.9%増収。営業利益は同 6.7%増の 29 億 3 百万円。売上総利益率が前年同期 57.5%から 55.4%へ低下したが、販管費率を同 41.5%から 39.9%に抑えて営業利益率は前年同期 16.0%から 15.5%へ低下した。営業外では為替差損益は改善したが助成金収入がなくなり経常利益は同 5.6%増の 29 億 10 百万円、固定資産除却損が減少し中間純利益は同 8.9%増の 19 億 44 百万円。各事業が堅調に推移して売上高、各段階利益ともに中間期として過去最高を更新した。第 2 四半期末配当は予想通り 20.00 円/株を実施する。
- グローバル WiFi 事業は増収増益。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®」の申し込みや空港カウンターで展開する自動販売機での SIM カードの販売に注力した。アウトバウンドにおいては、データ容量「無制限プラン」の需要が高く、顧客単価も引き続き高く維持できている。大阪万博においては、Wi-Fi ルーターやモバイルバッテリーをキャッシュレスで手軽に利用できる環境を整えて需要獲得に努めた。
- 情報通信サービス事業は増収増益。中途採用を積極的に進めながら営業力強化を行った結果、移動体通信機器の販売が好調に推移した。また、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、自社ストックサービスの拡販に努めた。
- 通期予想に修正はなく、25/12 期は売上高が前期比 12.6%増の 400 億 2 百万円、営業利益は同 20.0%増の 64 億 39 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。グローバル WiFi 事業では通期の海外渡航回復率を 2019 年自社実績対比 81.1%と見込む。前提為替は 150 円/\$。プロモーション強化による認知度向上を図る。また、World eSIM®への投資を積極的に行う。ニューヨークでは稼働を開始する。情報通信サービス事業では、戦略的なデータドリブンセールスで、スタートアップやベンチャー企業のクロスセル機会を最大化させる。ストック商材により安定的な収益基盤を構築させていく。BPO サポートを強化。また、40 名を採用予定、中途採用を積極的に進めることで営業力を強化させる方針。グローバル WiFi 事業、情報通信サービス事業、グランピング・ツーリズム事業がいずれも増収増益を見込む。期末配当も修正なく、25.00 円/株を計画、年間では前期比 18.00 円/株の増配となる年間 45.00 円/株を予定。予想配当性向は 50.0%。
- 中間期は売上高・各段階利益で過去最高を更新。派手さはないがコロナ禍以後の急回復から成長軌道に着実に乗りつつある。また、グローバル WiFi 事業、情報通信サービス事業ともストック収益が着実に積み上がっており、長期にわたる安定した収益基盤がしっかりと構築されている。グローバル WiFi 事業ではニューヨークに子会社を設立、グローバル展開が加速に向かっている。軌道に乗ってくれば一気に拡大することも考えられ、今後の展開には注目したい。また、いずれの事業においても随時新サービスの投入やリニューアルも行っており、新規顧客獲得だけではなく既存顧客へのサービス拡充もしっかり。また、売上だけでなくコスト面においても AI・RPA を用いて業務を効率化させ新たな投資を実行しつつもしっかりと利益率を確保していることにおいても安心感がある。株価は成長性に対してバリュエーションが低位にあると見ている。また、26/12 期までは配当性向 50%を公約しており、利益成長に伴い利回りをしっかり確保できる。

## 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軸に展開している。国内外の連結子会社 22 社とグループを形成しており、国内子会社は、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)、経理 BPO 業務を行う(株)VisionWorks、(株) VisionLink 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、ニューヨーク)、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 13 社(2025 年 6 月末)。

### 【ビジョングループ経営理念－世の中の情報通信産業革命に貢献します。－】

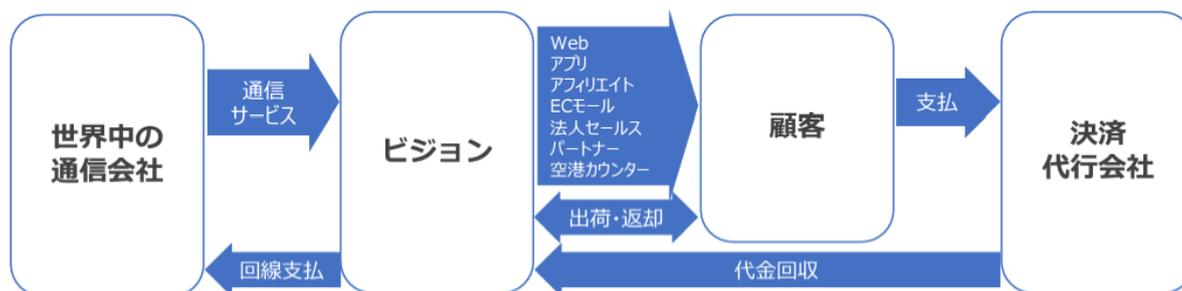
私達は、世の中の情報通信産業革命を積極的に推進し個人のライフスタイル、そして企業のビジネススタイルをイノベーションし、クライアント企業様とエンドユーザー様を効率的、効果的につなぐディストリビューター企業として、永久にベンチャースピリットを忘れず従業員の無限なる向上心や夢・思いがステークホルダーに貢献できているか確認しあい妥協しない集団であり続け、人類と社会の進歩発展に貢献します。

#### 1-1 事業内容

##### 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カウンター、⑥法人営業力、⑦顧客数

「グローバル WiFi®」及び「NINJA WiFi®」のサービス上の強みは、①国内携帯会社の定額割引との比較で最大 89.9%のコストメリット(1日のレンタル料金が 300 円から)を有し、②業界最多クラスの 200 以上の国と地域をカバー。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。⑥法人需要の取り込み力。これら強みにより、⑦Wi-Fi ルーターレンタルサービスにおけるグループ全体の利用者数は 2,300 万人を突破した(25 年8月同社調べ)。

## ～渡航回復時の競争優位性～

### ①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」、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)。

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、急な海外出張の際も申込みの手配不要ですぐに利用することが可能。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。

### ②超高速通信 5G プラン・World 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、アイスランド、アイルランド、アラブ首長国連邦、インド、オーストラリア(豪州)、オーストリア(欧州)、オランダ、ギリシャ、クロアチア、シンガポール、スウェーデン、スロベニア、チェコ共和国、ニュージーランド、ハンガリー、フィリピン、フィンランド、ブルガリア、ポルトガル、マルタ、マレーシア、ルーマニア、ルクセンブルク、スイス、メキシコ、南アフリカ共和国、オマーン、グアム、サウジアラビア、バーレーン、ブラジル、ペルー、マカオ、モーリシャス、ベルギー、キプロス、ラトビア、リトアニア、カナダ、モルディブ。

#### World eSIM®

海外旅行や出張に、物理的な SIM カードや Wi-Fi ルーターは不要。お手持ちのスマートフォンでの利用が可能。200 以上の国と地域に対応、渡航先や期間、データ容量に合わせた多様なプランが特徴。渡航時の荷物を減らし、非接触による衛生面での安心も。設定は簡単、海外現地からの申し込みも可能。



(同社資料より)

### ③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がある。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)の利用が増加している。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する。

無制限プランの選択率増加⇒ARPU(平均利用額)が向上する。

### ④コンビニ受け取り対応

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が可能となり、店舗の営業時間内であれば深夜の受取が可能となる。

### ⑤無人店舗展開

設置場所(25年6月末時点)

富士山静岡空港、熊本空港、北九州空港、みやこ下地島空港、グランデュオ蒲田、広島空港 ※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(説明不要なりピーター向け、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、一時帰国者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)

#### ⑥日本国内向け Wi-Fi

- ・訪日外国人客向け Wi-Fi ルーターレンタルサービス「NINJA WiFi®」  
日本全国どこでも、いつものスマホでインターネット！高速 4G-LTE が使い放題！
- ・日本国内利用 Wi-Fi ルーターレンタルサービス「WiFi レンタルどっとこむ®」  
届いてすぐに使える！必要な期間(1日単位)に必要な場所でレンタルできる利便性がさまざまな利用シーンで好評。
- ・Wi-Fi ルーター販売「Vision WiMAX®」  
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 ルーターを購入できる。  
⇒解約時には端末を下取り(Vision WiMAX 独自サービス)。

#### ～空港カウンター及びスマートピックアップ～

国内 20 空港、39 拠点、58 機のスマートピックアップ、返却 BOX で受取・返却可能。うち 18 空港に自動受渡しロッカー設置済。サービスレベルを顧客に応じて最適化している。説明が不要な顧客(リピーター層等)へは、待ち時間をなくす(スマートピックアップ活用)。説明が必要な顧客へは、空港スタッフが対応する(空港カウンター活用)。

#### ～店舗スマート化戦略(テンスマ)～

レンタル件数(受渡件数)、オプションサービス(補償サービス、付帯品等)の増加への対応や、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、より安心できる顧客それぞれのニーズに対応する店舗へ進化させている。

#### ～“超”直前オンライン受注体制(テンスマ×クラウド WiFi×データベース)～

出発当日客へのサービス提供が可能⇒利用件数増加。空港カウンター店舗目の前での Web 申込みも、データベースとの連携で即時対応可能。テンスマ、クラウド WiFi、データベースの各取り込みを連携し、更なる利便性の向上へ。



#### ～旅ナカ(渡航中)サービスの拡充～

顧客の要望に応じて旅ナカサービス(オプション含む)を拡充させて、安心・安全・快適な渡航をサポートしている。



## BRIDGE REPORT



## ～サービス「通訳吹替.com」-顧客基盤を活かしたサービス～

オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画の翻訳・吹替、文字翻訳サービスを提供。

「言語の壁を越えてビジネスをもっとグローバルに。」

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している。

海外投資家との対話を重視し英文開示の充実を支援する。

決算説明動画の吹替及び字幕、決算短信、決算説明資料、株主総会招集通知の翻訳等にも対応している。

## ～グローバル WiFi 事業 市場規模～

インバウンド(訪日外国人旅行者)

年間約 3,188 万人(19 年)、年間約 3,686 万人。(24 年)、政府

目標 30 年 6,000 万人

アウトバウンド(日本から海外への渡航者)

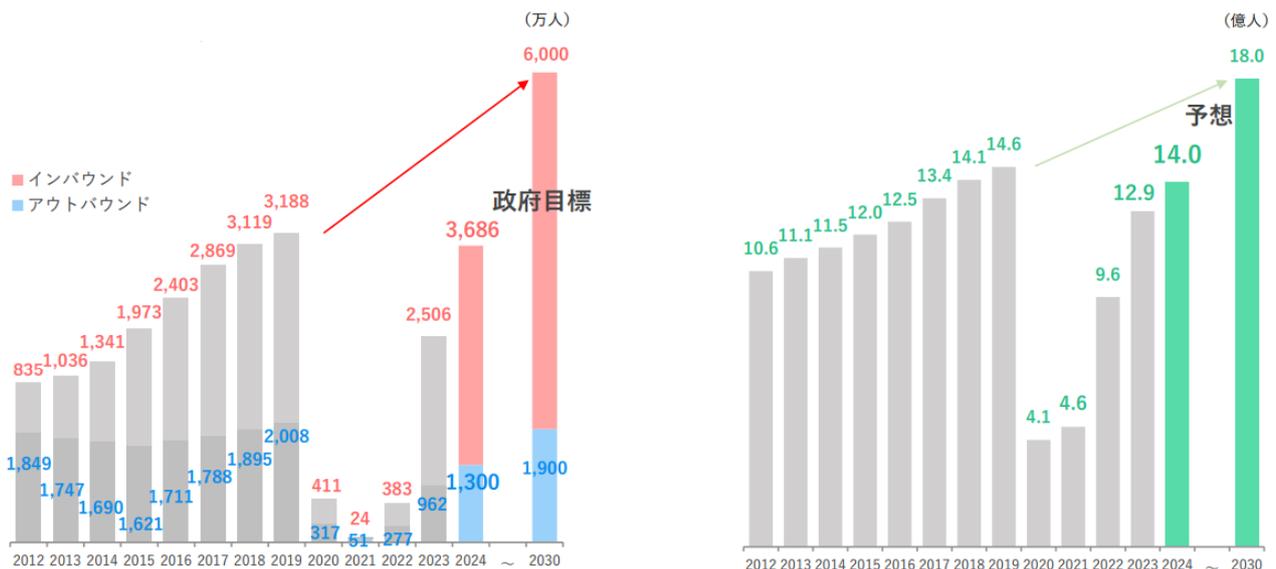
年間約 2,008 万人(19 年)、年間約 1,300 万人(24 年)

世界の海外渡航者(国際観光客到着数)

年間 14.6 億人(19 年)の巨大市場。

24 年の国際観光客到着数は約 14 億人と推定され、

パンデミック前の 99%の水準に戻した。



(日本政府観光局(JNTO)資料、観光白書、国連世界観光機関(UNWTO)公表資料より同社作成)

## ②情報通信サービス事業

同社および連結子会社ベストリンク(株)を中心に、移動体通信サービス、OA 機器、ビジネスフォン、Web サイト制作、エコソリューション、ビジョン光、スペースマネジメントなど、企業活動に必要な通信インフラやオフィス機器を提供している。

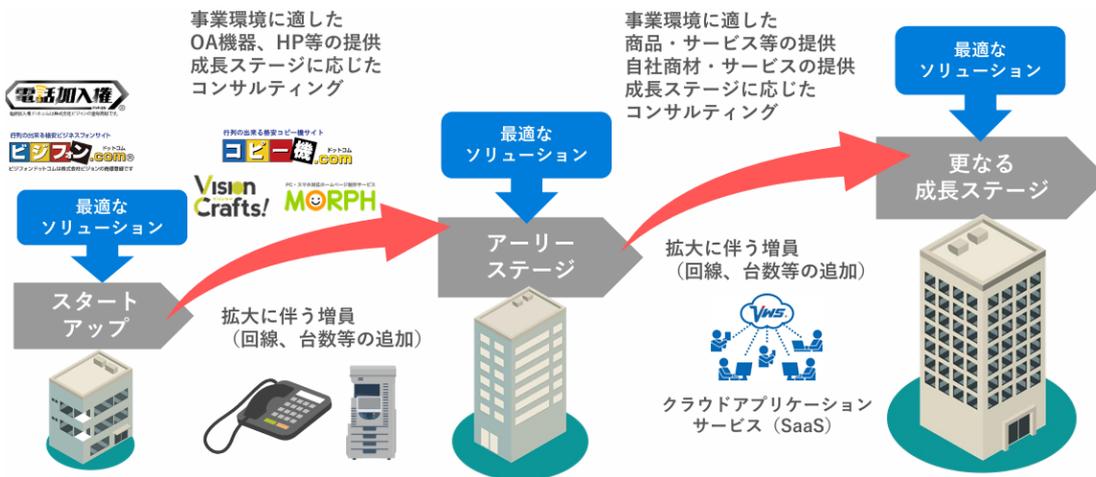
主要ターゲットでもある新設法人(設立後6ヶ月以内の企業)の開拓に強みを有し、総務省のデータ(2024年全国法人登記件数140,475社)を基にすると、国内で新規設立される法人の約10社に1社と取引がある計算。独自のWebマーケティング(インターネットメディア戦略)で集客。独自ノウハウのCRM(顧客関係・取引継続)戦略を擁する。これらにより、継続的収益の最大化(ストックビジネス化)、高生産性追加販売(アップセル・クロスセル)につなげている。顧客の「売上向上」、「経費削減」、「業務効率改善」、「コミュニケーション活性化」、「DX促進」につながる商品・サービスにより、景気に左右されづらい取り扱い商材を有する。また、複数の事業セグメントを有しており、状況(景気、トレンド、経済条件等)に合わせ事業構成の変動が可能で柔軟に変化可能な事業体制を敷く。

## ～ストック型ビジネスモデル～

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している。

独自ノウハウのCRM(顧客関係・継続取引)により、利益が積み上がっていく構造。

現在は「成長予備軍」を主なターゲット層としていたが、今後は「成長過程の企業」もターゲットにしていく。



～情報通信事業 市場規模～

**設立登記数(総数):140,475 件**

年間約 14 万社。(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)

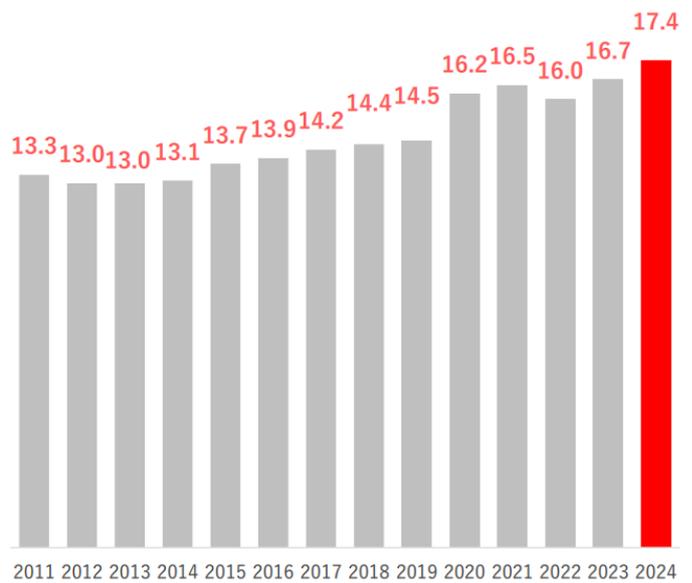
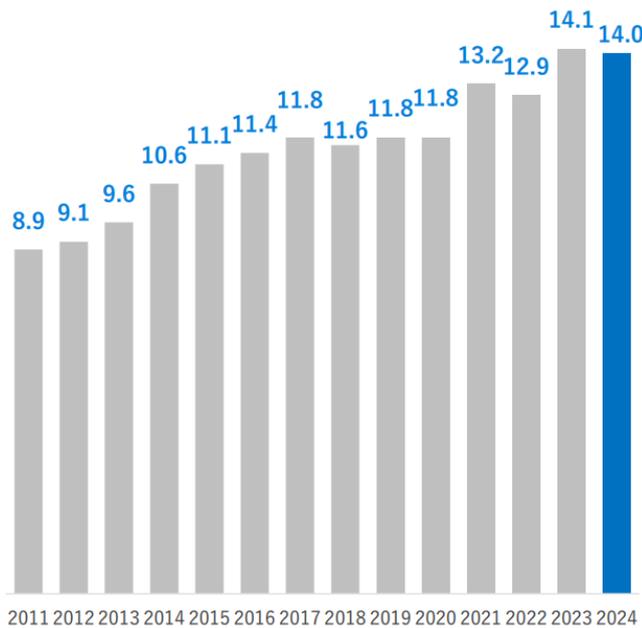
約 20 年の実績を持つ Web マーケティングのノウハウを活用した集客。川上戦略。

**本店支店の移転登記数(総数):174,789 件**

年間約 16 万社。(登記申請の必要のない事業所等の移転数除く)

追加及び移転時の変更手続き等をカバー。カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT) の高度なオペレーションによるアップセリング・クロスセリング。

(単位:万件)



出典元: 独立行政法人統計センター

(同社資料より)

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。

また、27年初旬には「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」がグランドオープン予定。

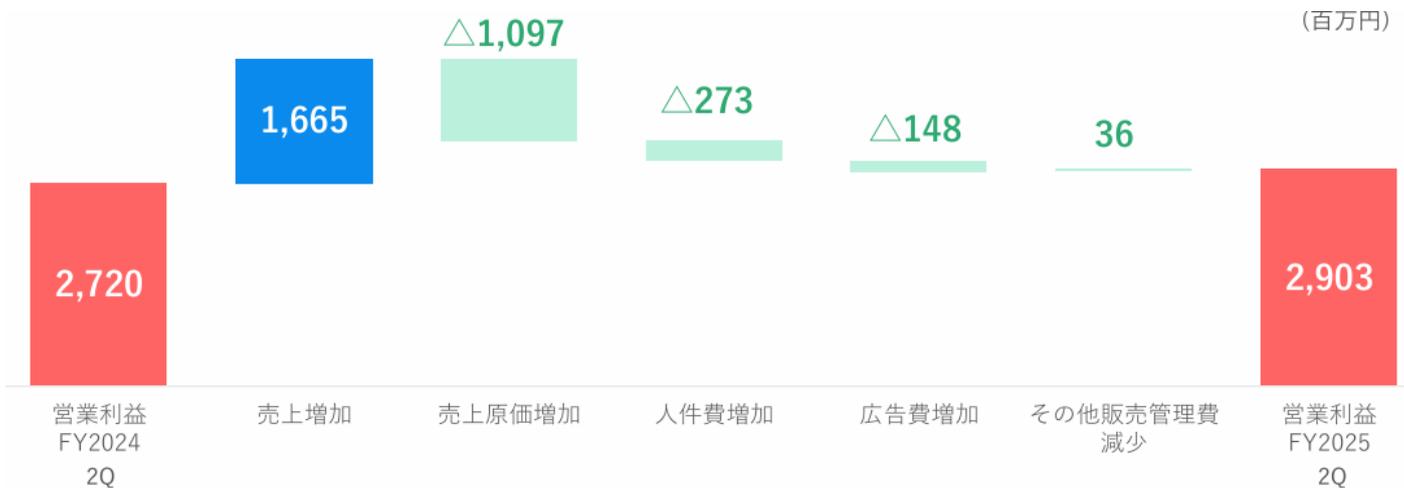
同事業は既に佐野会長の実家での運営実績・ノウハウがある点が大きなアドバンテージである。

## 2. 2025年12月期中間期決算概要

### 2-1 連結業績

	24/12期 中間期	構成比	25/12期 中間期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	17,021	100.0%	18,686	100.0%	+9.8%	18,719	-0.2%
売上総利益	9,789	57.5%	10,357	55.4%	+5.8%	-	-
販管費	7,068	41.5%	7,454	39.9%	+5.5%	-	-
営業利益	2,720	16.0%	2,903	15.5%	+6.7%	2,797	+3.8%
経常利益	2,756	16.2%	2,910	15.6%	+5.6%	2,800	+4.0%
中間純利益	1,785	10.5%	1,944	10.4%	+8.9%	1,904	+2.1%

\*単位:百万円。中間純利益は親会社株主に帰属する中間純利益。



(同社資料より)

### グローバル WiFi 事業が牽引、大幅増収増益

売上高は前年同期比 9.8%増の 186 億 86 百万円。グローバル WiFi 事業が 6.1%、情報通信サービス事業は 11.1%の増収と堅調に推移した。グランピング・ツーリズム事業は 58.9%増収。

営業利益は同 6.7%増の 29 億 3 百万円。売上総利益率が前年同期 57.5%から 55.4%へ低下したが、販管費率を同 41.5%から 39.9%に抑えて営業利益率は前年同期 16.0%から 15.5%へ低下した。営業外では為替差損益は改善したが助成金収入がなくなり経常利益は同 5.6%増の 29 億 10 百万円、固定資産除却損が減少し中間純利益は同 8.9%増の 19 億 44 百万円。各事業が堅調に推移して売上高、各段階利益ともに中間期として過去最高を更新した。

第 2 四半期末配当は予想通り 20.00 円/株を実施する。

### 四半期業績の推移

	23/12-1Q	2Q	3Q	4Q	24/12-1Q	2Q	3Q	4Q	25/12-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	8,347	7,272	8,333	7,853	8,581	8,439	9,090	9,417	9,237	9,449		
売上総利益	4,252	4,223	4,867	4,458	4,948	4,841	5,391	5,388	5,170	5,187		
販管費	2,870	3,178	3,577	3,895	3,423	3,645	3,795	4,340	3,668	3,785		
営業利益	1,382	1,045	1,289	563	1,524	1,196	1,596	1,047	1,501	1,401		
経常利益	1,423	1,039	1,302	573	1,553	1,203	1,616	1,048	1,514	1,396		
四半期純利益	940	673	900	511	1,019	766	1,083	506	1,047	896		
売上総利益率	50.9%	58.1%	58.4%	56.8%	57.7%	57.4%	59.3%	57.2%	56.0%	54.9%		
販管費率	34.4%	43.7%	42.9%	49.6%	39.9%	43.2%	41.7%	46.1%	39.7%	40.1%		
営業利益率	16.6%	14.4%	15.5%	7.2%	17.8%	14.2%	17.6%	11.1%	16.3%	14.8%		

\*単位:百万円

## BRIDGE REPORT



四半期売上高・営業利益推移(単位:百万円)



(決算短信を元にインベストメントブリッジ作成)

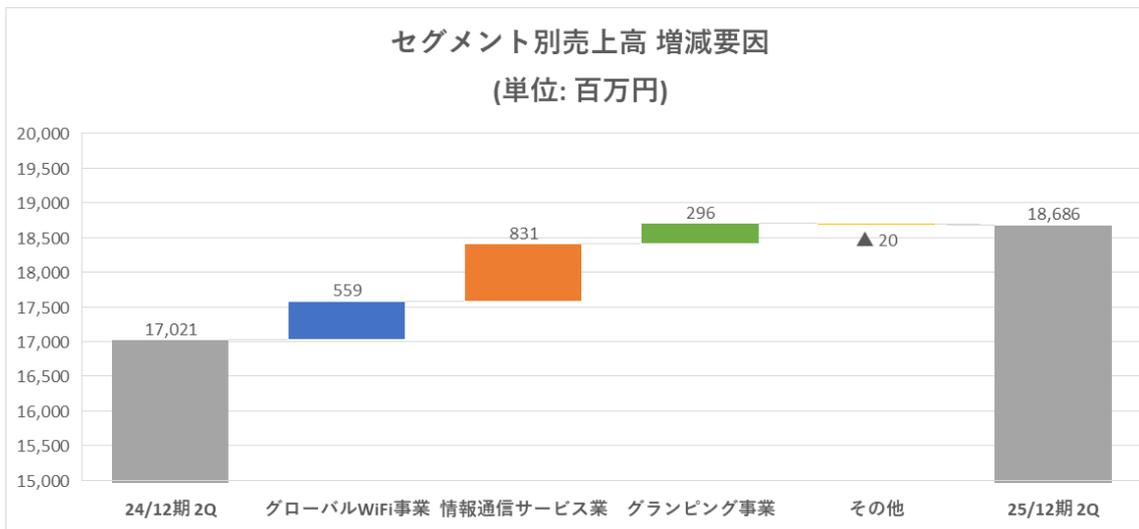
## 2-2 セグメント別動向

	24/12 期中間期	構成比・利益率	25/12 期中間期	構成比・利益率	前年同期比
グローバル WiFi 事業	9,186	54.0%	9,745	52.2%	+6.1%
情報通信サービス事業	7,304	42.9%	8,135	43.5%	+11.1%
グランピング・ツーリズム事業	504	3.0%	800	4.3%	+58.9%
その他	24	0.1%	4	0.0%	-82.0%
連結売上高	17,021	100.0%	18,686	100.0%	+9.8%
グローバル WiFi 事業	2,753	30.0%	2,791	28.6%	+1.4%
情報通信サービス事業	916	12.5%	951	11.7%	+3.8%
グランピング・ツーリズム事業	37	7.5%	63	7.9%	+67.0%
その他	-106	-	-41	-	-
調整額	-881	-	-860	-	-
連結営業利益	2,720	16.0%	2,903	15.5%	+6.7%

\*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

	23/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	24/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	25/12 -1Q	2Q	3Q	4Q
売上高												
グローバル WiFi 事業	5,108	3,904	4,921	4,794	4,647	4,539	5,355	5,333	4,881	4,863		
情報通信サービス事業	2,984	3,147	3,145	2,829	3,681	3,640	3,425	3,735	4,012	4,122		
営業利益												
グローバル WiFi 事業	1,443	1,169	1,443	975	1,431	1,322	1,685	1,547	1,413	1,377		
情報通信サービス事業	302	352	274	111	534	381	364	412	517	433		

\*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

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®」の申し込みや空港カウンターで展開する自動販売機での SIM カードの販売に注力した。アウトバウンドにおいては、データ容量「無制限プラン」の需要が高く、顧客単価も引き続き高く維持できている。大阪万博においては、会場内の東・西ゲート広場の2か所にサービスブースを展開している。Wi-Fi ルーターやモバイルバッテリーをキャッシュレスで手軽に利用できる環境を整え、世界中から訪れるゲストの快適な万博体験を支援し、需要獲得に努めた。

## 情報通信サービス事業

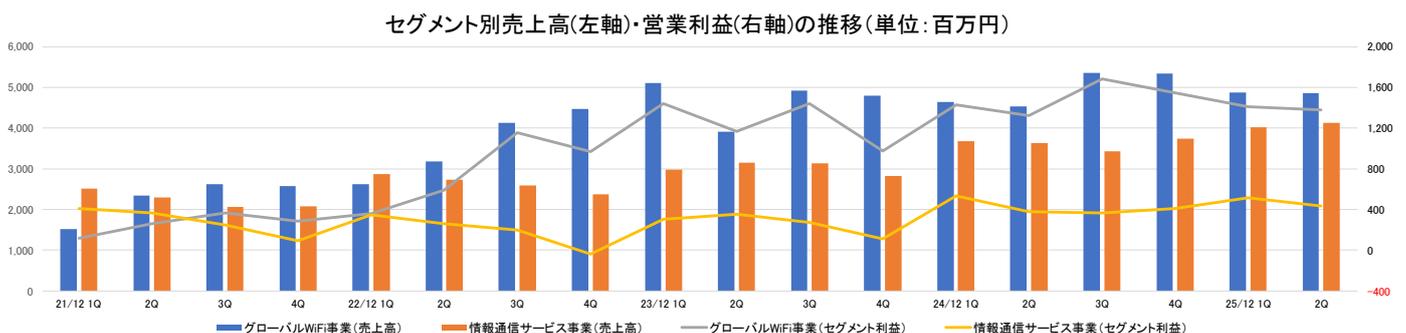
増収増益。

中途採用を積極的に進めながら営業力強化を行った結果、移動体通信機器の販売が好調に推移した。また、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、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

増収増益。

グランピング事業においては、「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」、「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」が堅調に推移している。また、27年初旬オープンを目指し、「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」の建設を着工した。ツーリズム事業においては、急速に拡大するインバウンド需要に対応するため、単なる手配業務にとどまらず、地域の魅力を体験として届け、観光資源の有効活用を促進するDMC(Destination Management Company)モデルの高度化に注力した。



(決算短信を元にインベストメントブリッジ作成)

## BRIDGE REPORT

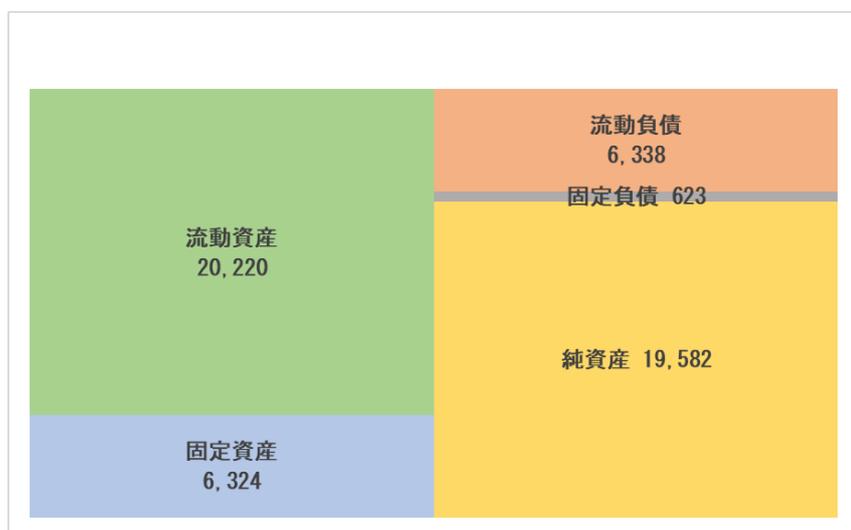


## 2-3 財政状態

## ◎財政状態

	24年12月	25年6月	増減		24年12月	25年6月	増減
流動資産	19,232	20,220	+987	流動負債	6,687	6,338	-349
現預金	11,883	11,476	-406	買入債務	1,462	1,562	+100
売上債権	6,187	7,041	+853	固定負債	683	623	-60
固定資産	6,029	6,324	+295	負債合計	7,370	6,961	-409
有形固定資産	3,558	3,758	+200	純資産	17,890	19,582	+1,692
無形固定資産	1,008	990	-18	利益剰余金	14,145	15,405	+1,260
投資その他の資産	1,462	1,575	+113	負債・純資産合計	25,261	26,544	+1,282
資産合計	25,261	26,544	+1,282	長短借入金合計	599	534	-65

\*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。

売上債権の増加により、資産合計は前期末比 12 億 82 百万円増加の 265 億 44 百万円。  
株主優待引当金の減少などにより負債合計は同 4 億 9 百万円減少の 69 億 61 百万円。  
利益剰余金の増加などで純資産は同 16 億 92 百万円増加の 195 億 82 百万円。  
自己資本比率は前期末から 3.1pt 上昇し 72.2%。

### 3. 2025年12月期業績予想

#### 3-1 通期業績予想

	24/12期	構成比	25/12期(予)	構成比	前期比
売上高	35,528	100.0%	40,002	100.0%	+12.6%
売上総利益	20,570	57.9%	23,200	58.0%	+12.8%
販管費	15,205	42.8%	16,761	41.9%	+10.2%
営業利益	5,365	15.1%	6,439	16.1%	+20.0%
経常利益	5,422	15.3%	6,445	16.1%	+18.9%
当期純利益	3,375	9.5%	4,382	11.0%	+29.8%

\*単位:百万円

#### 25/12期は2桁増収増益を予想

通期予想に修正はなく、25/12期は売上高が前期比12.6%増の400億2百万円、営業利益は同20.0%増の64億39百万円の予想。いずれも連続で過去最高を更新する見通し。グローバルWiFi事業では通期の海外渡航回復率を2019年自社実績対比81.1%と見込む。前提為替は150円/\$。プロモーション強化による認知度向上を図る。また、World eSIM®への投資を積極的に行う。ニューヨークでは稼働を開始する。情報通信サービス事業では、戦略的なデータドリブンセールスで、スタートアップやベンチャー企業のクロスセル機会を最大化させる。ストック商材により安定的な収益基盤を構築させていく。BPOサポートを強化。また、40名を採用予定、中途採用を積極的に進めることで営業力を強化させる方針。

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

期末配当も修正なく、25.00円/株を計画。年間では前期比18.00円/株の増配となる年間45.00円/株を予定。予想配当性向は50.0%。

売上高・営業利益推移(単位:百万円)



(決算短信を元にインベストメントブリッジ作成)

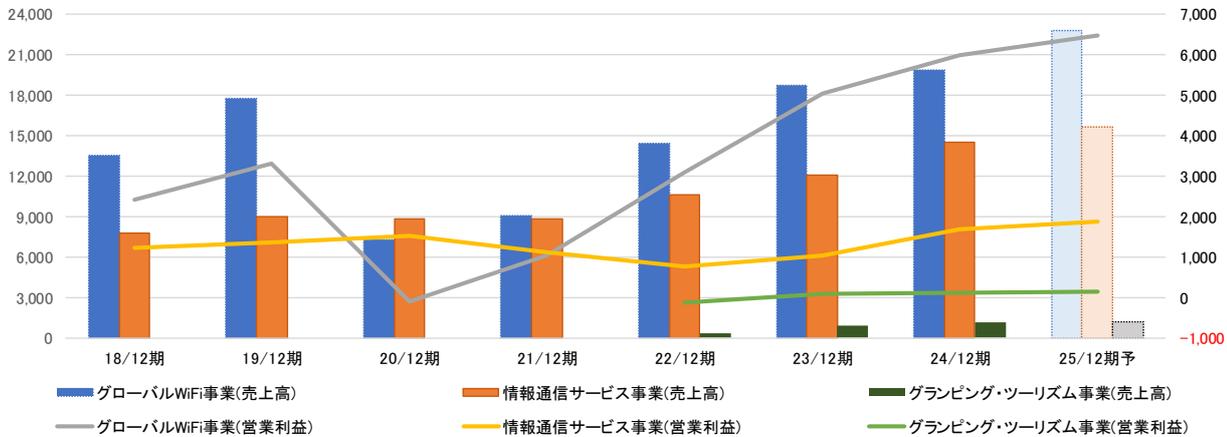
#### 3-2 セグメント別見通し

	24/12期	構成比・利益率	25/12期(予)	構成比・利益率	前期比
グローバルWiFi事業	19,875	55.9%	22,778	56.9%	+14.6%
情報通信サービス事業	14,465	40.8%	15,623	39.1%	+7.8%
グランピング・ツーリズム事業	1,155	3.3%	1,576	3.9%	+36.4%
その他	32	0.1%	24	0.1%	-25.4%
連結売上高	35,528	100.0%	40,002	100.0%	+12.6%
グローバルWiFi事業	5,987	30.1%	6,467	28.4%	+8.0%
情報通信サービス事業	1,693	11.7%	1,862	11.9%	+10.0%
グランピング・ツーリズム事業	119	10.4%	150	9.6%	+25.8%
その他	-202	-	-80	-	-
調整額	-2,232	-	-1,961	-	-
連結営業利益	5,365	15.1%	6,439	16.1%	+20.0%

\*単位:百万円

\*売上高はセグメント間内部売上高又は振替高を含む

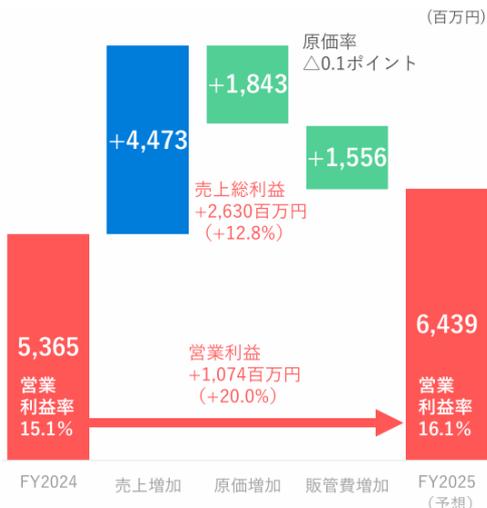
セグメント別売上高(左軸)・営業利益(右軸)の推移(単位:百万円)



(決算短信を元にインベストメントブリッジ作成)

予想営業利益の増減要因

営業利益率 16.1% (前期比 1.0 ポイント上昇)



(同社資料より)

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:2019 年自社実績件数対比 81.1%
- ・プロモーション強化による認知度向上
- ・World eSIM®への投資
- ・ニューヨークの稼働開始

情報通信サービス事業

- ・クロスセル機会の最大化
- ・ストック商材による安定的な収益基盤の構築
- ・BPO サポート強化
- ・積極採用、中途採用 40 名を予定し営業力を強化

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

コスト削減に向けた取り組み

AI・RPA を用いて業務効率化を図る。DX を加速し、生産性を向上させていく方針。生産性・品質や顧客体験の向上、人的リソース・コスト削減、意思決定支援、残業時間の削減を目指していく。

AI・RPA の利活用のメリット

- ☆反復的で時間のかかる単調な作業を自動化
- ☆24 時間 365 日稼働可能な業務プロセスの実現
- ☆AI のデータ分析による意思決定の支援
- ☆組織内の見える化、平準化
- ☆新しいビジネスモデルやサービスの創出

情報システム部門では、バックオフィスの課題を発見し、ロボットの作成や AI を活用した開発。また、簡単なロボットや AI を作成できるようにトレーニング・サポート。

バックオフィス部門では、RPA・生成 AI の利用スキルが身につくことや、ロボットを自分で作って活用する。また、AI 等を活用した業務改善の意識が高まり、積極的な自動化により業務効率改善が進む。

## 4. 成長に向けた取り組みの内容

### 4-1 中期経営計画

#### 経営目標数値

28/12 期に売上高 634 億円、営業利益 100 億円を目指す。

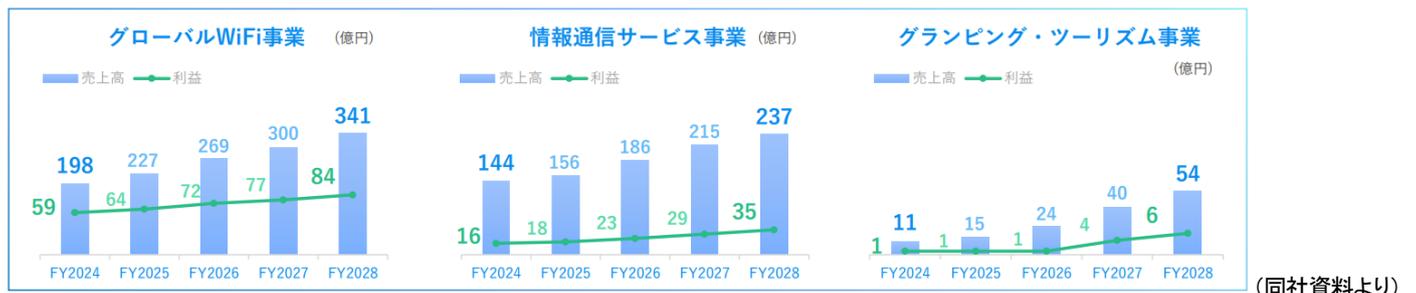
	24/12 期	25/12 期	26/12 期	27/12 期	28/12 期
売上高	35,528	40,002	48,000	55,600	63,400
営業利益	5,365	6,439	7,500	8,700	10,000
営業利益率	15.1%	16.1%	15.7%	15.7%	15.9%
純利益	3,375	4,382	5,100	5,900	6,800
ROE	21.2%	23.3%	23.8%	20%以上	20%以上
配当性向	39.1%	50%	50%	検討中	検討中

収益力の向上を図るとともに、資本コストを意識した経営を行う。

ROE20%以上を維持し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出することを目指す。

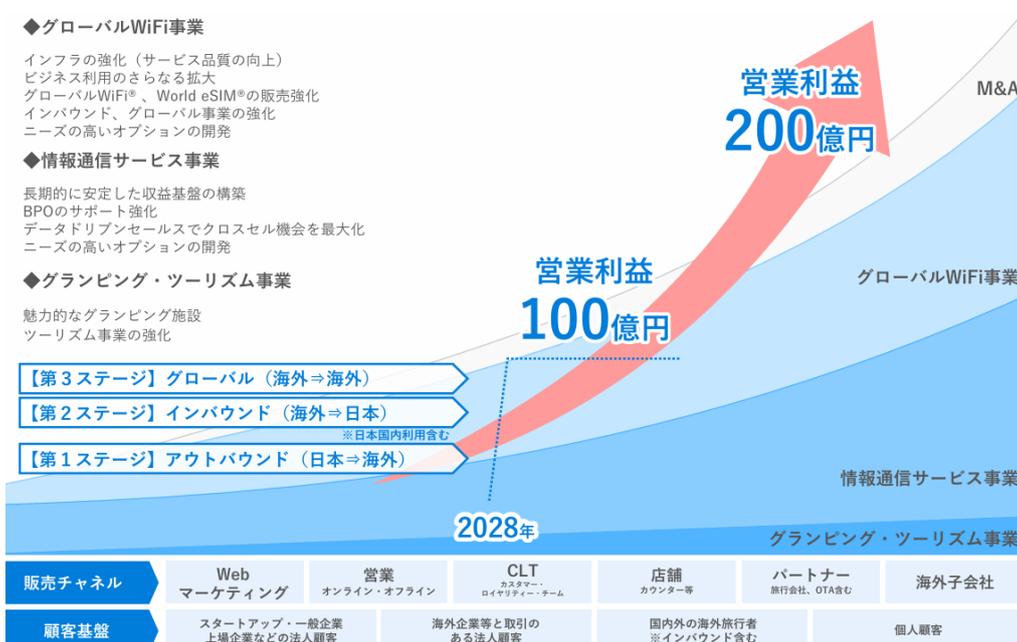
#### セグメント別業績計画

戦略的なデータドリブンセールスを推進し、全事業の営業活動の効率化と成果の最大化を目指す。既存顧客との関係強化、新規顧客の獲得、さらにはストック型収益を拡大させていくことで持続可能な成長を実現させる方針。



### 4-2 中期的な成長イメージ

28/12 期の営業利益 100 億円はあくまで通過点、既存事業の成長に M&A も積極的に実施していくことにより、さらなる成長を目指していく。



図の【第3ステージ】グローバル(海外⇒海外)を加速させるため、米国(ニューヨーク)に子会社を設立した。25年3月より、営業を開始している。市場は大きく、今後の展開を注視。

### 4-3 グローバル WiFi 事業

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

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。

一人旅におすすめ

内蔵の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

訪日外国客向け  
Wi-Fiルーターレンタルサービス

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各地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

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

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。

(同社資料より)

### 法人契約が堅調に増加

コロナ禍においても、足元も着実な増加が続いている。

法人専用フォームをご利用の法人一括請求申込み登録社数



グローバルWiFi for Biz 登録社数

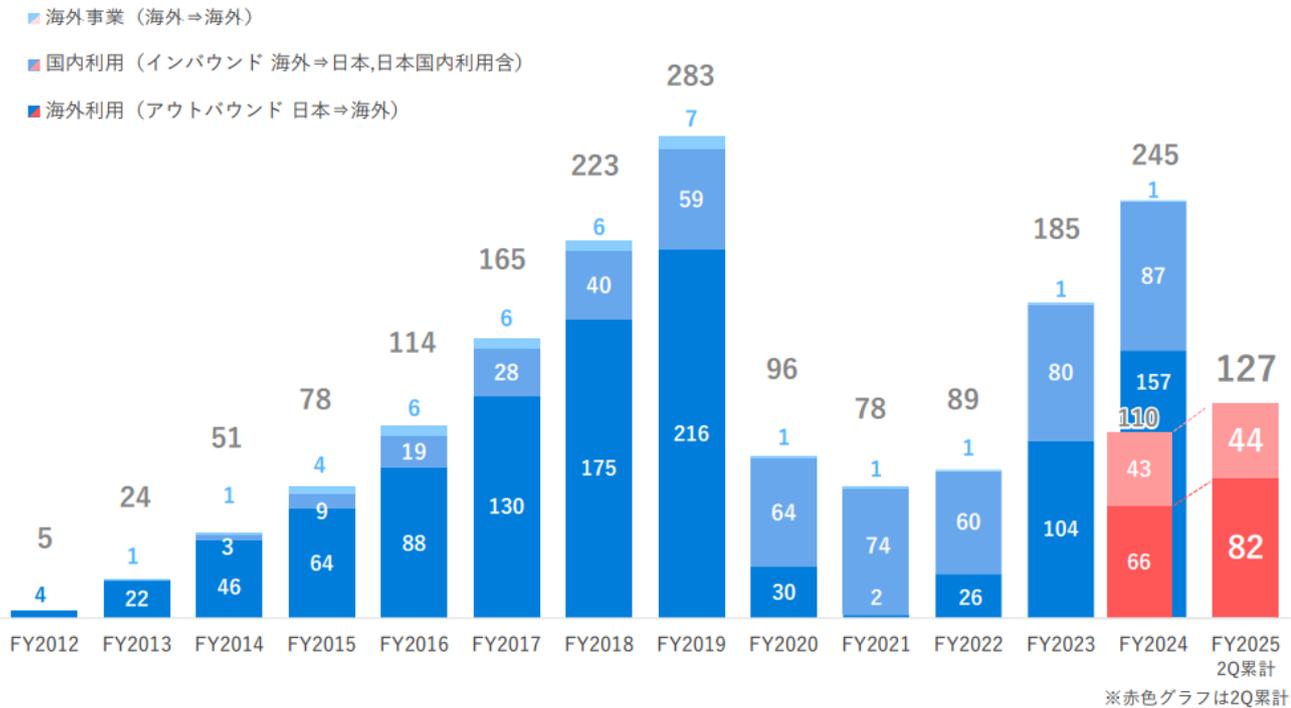


(同社資料より)

利用件数推移

国内利用は24年に19年を大幅に上回り、25年も上回るペース。利用件数は、全体としても既に「回復」から「成長」へ移行しようとしているといえよう。

年間利用件数(万件)

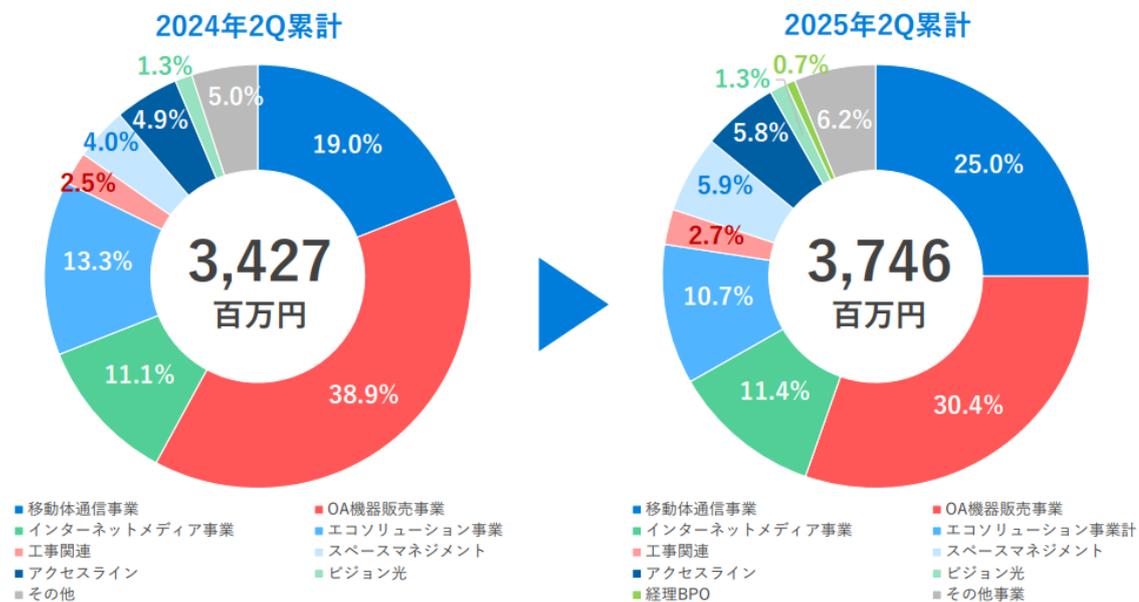


(同社資料より)

4-4 情報通信サービス事業

売上総利益構成

複数の事業(商品・サービス)や販売チャネルを有効活用し、外部環境の変化に柔軟に対応することで堅調に推移している。特に移動体通信機器の販売が好調に推移。



\* 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)

## ストック収益

### 売上総利益推移

25年予想 16.3億円に対して、54.0%の進捗

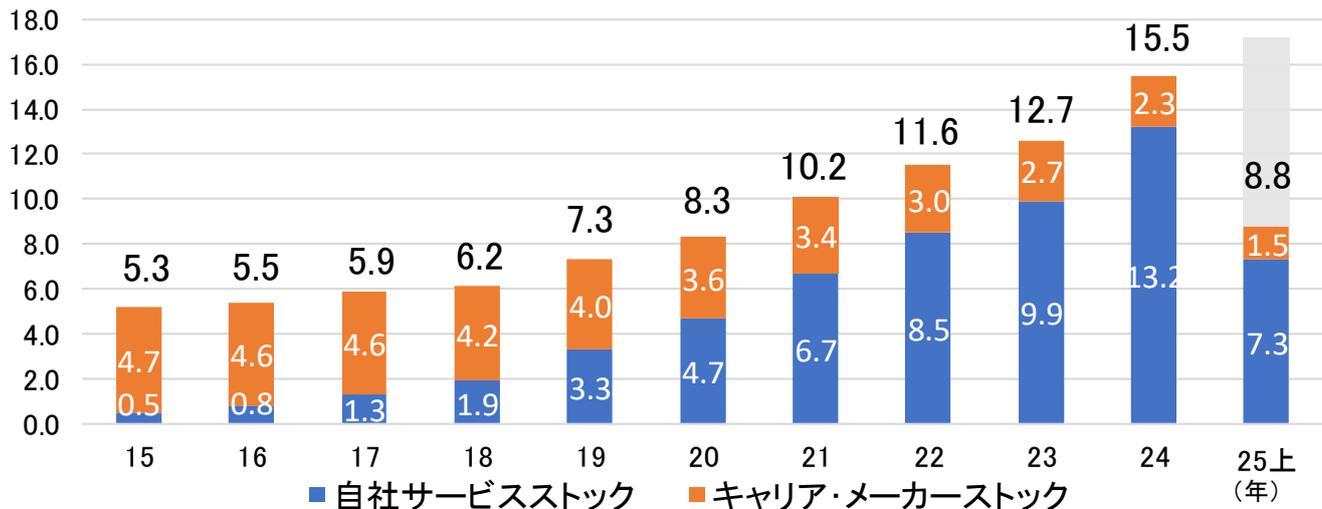
長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

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～

経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」に認定された。

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。



**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。



**記帳・仕訳の代行サービス『記帳代行ドットコム』**  
確定申告・決算に必要な記帳業務をすべて代行するサービスです。



**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。



**法人携帯の補償・修理サービス**  
契約台数35,000台以上。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。

(同社資料より)

### 「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している。防犯対策などで活用できるネットワークカメラの販売も好調。

#### 4-5 グランピング・ツーリズム事業

VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉	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、鹿児島県のグランピング施設。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が楽しめる。
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、非日常の時間を提供している。全室に露天風呂やサウナなど全てを完備した完全プライベートグランピング。

27年初旬には「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」がグランドオープンの予定

### 5. 今後の注目点

中間期は売上高・各段階利益で過去最高を更新。派手さはないがコロナ禍以後の急回復から成長軌道に着実に乗りつつある。また、グローバル WiFi 事業、情報通信サービス事業ともストック収益が着実に積み上がっており、長期にわたる安定した収益基盤がしっかりと構築されている。グローバル WiFi 事業ではニューヨークに子会社を設立、グローバル展開が加速に向かっていく。小規模で慎重なスタートとなつてはいるものの、軌道に乗ってくれば一気に拡大することも考えられ、今後の展開には注目したい。また、いずれの事業においても随時新サービスの投入やリニューアルも行っており、新規顧客獲得だけでなく既存顧客へのサービス拡充もしっかり。また、売上だけでなくコスト面においても AI・RPA を用いて業務を効率化させ新たな投資を実行しつつもしっかりと利益率を確保していることにおいても安心感がある。

株価は市場並みに上昇したものの、成長性に対してバリュエーションは低位にあると見ている。また、24/12期には初の配当を実施し、26/12期までは配当性向 50%を公約している。このため、利益成長に伴い利回りをしっかり確保できることも注目しておきたい。

## <参考 1: サステナビリティ ESG+SDGs>

サステナビリティ委員会を設置、より ESG+SDGs の取り組みを強化する。

### サステナビリティ基本方針

私たちビジョングループは、『世の中の情報通信産業革命に貢献します。』を経営理念に掲げており、この理念の下、サステナビリティへの取り組みを重要な経営課題と位置付け、サステナビリティを重視した経営を行います。具体的には、地球環境への貢献、持続可能な社会と経済成長の実現を目指し、「持続可能な成長」という人類普遍の理念に対し、事業を通じて貢献します。

### サステナビリティ委員会

サステナビリティの観点で経営を推進していくため、2024年4月にサステナビリティ委員会を設置しました。サステナビリティ委員会では、サステナビリティ活動に関する全体計画の立案、戦略の策定・改定、重要課題の特定等を行い、委員会規程に基づき環境・社会課題の解決に向けた企業活動に取り組むことで、持続可能な社会づくりに貢献しつつ、持続的な成長・中長期的な企業価値向上を実現していきます。

### 【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

### 地球温暖化防止や環境保護に貢献し、脱炭素社会の実現に向けた取り組み(E)



(同社資料より)

#### アクション・現状の取り組み

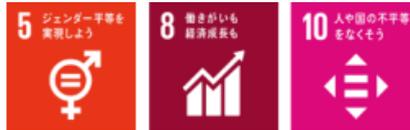
1. VWS 勤怠 / リーガルサイン(電子契約)によるペーパーレス化
2. 電気代削減提案(LED、エアコン、新電力)による CO2 削減促進
3. 複合機等カーボンオフセット製品の使用による CO2 削減取り組み
4. CDP 回答・SBT 認証取得による情報開示
5. グランピング施設に EV ステーションを設置

#### 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

## 全従業員が多様な働き方ができ、か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(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

## 雇用の創出により、地域社会全体の経済活動に貢献(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

## 未来を担う子どもたちの教育格差や医療格差の解消、教育支援や医療支援を通じて社会に貢献(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 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する。

## 【3】MSCI ESG レーティング「A」認定

### 2025年7月時点の MSCI ESG レーティングは 2024年に引き続き「A」認定

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「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に初選定

2024 年の開示サイクルにおいて、最高評価の「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に初選定された。本評価は、通常の CDP スコアとは別に実施され、全世界の開示企業の中でも上位に位置する限られた企業に対して与えられるもの。

また、CDP「気候変動スコア 2024」において マネジメントレベル【B】スコアに認定された。今回の審査では、2023 年に比べ①情報開示の充実:温室効果ガス排出量の詳細なデータ提供や、リスク管理戦略の明確化など、情報開示の質と量が向上、②内部プロセスの改善:環境リスクの特定や管理、ガバナンス体制の強化など、内部プロセスの整備、③ステークホルダーとのコミュニケーション強化:投資家や取引先、従業員などとの対話を通じて、環境戦略や取り組みを効果的に伝達したことが評価された。

## 【5】SBTi 認定

### ビジョングループは 2024 年 12 月に GHG 排出削減目標を掲げる SBTi より国際基準に適合している企業として認定



(同社資料より)

SBTi(Science Based Targets initiative)は、企業が温室効果ガス(GHG)排出削減目標を科学的根拠に基づいて設定し、それがパリ協定の 1.5°C目標や 2°C目標と整合しているかどうかを認定する国際的なイニシアチブ。SBTi の認定を取得することで、企業の気候変動対策が国際基準に適合していることを証明できる。



ビジョングループは、共生成長課題(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	7名、うち社外4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:2025年4月25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及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、多様な人材を積極的に採用しております。個々の個性を活かすことで、多様な商品・サービスを生み出し、企業の成長に貢献すると考えております。また、当社グループ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も取り組んでおります。

2024年12月末現在における当社グループの管理職の割合は、中途採用者が90.3%、女性管理職が10.0%、外国人が6.7%となっております。今後の目標として、女性管理職の割合を2026年までに12%以上にするを掲げております。また、中途採用者や外国人については、数値目標を設定していませんが、中途採用者については現状維持、外国人については増加させる方針です。人材育成に関する方針及び社内環境整備に関する方針につきましては、有価証券報告書(URL: <https://www.vision-net.co.jp/ir/library/securities.html>)「第2事業の状況 2サステナビリティに関する考え方及び取組」及び当社ウェブサイト(URL: <https://www.vision-net.co.jp/company/diversity.html>)「ダイバーシティ推進の方針」に記載しております。

#### 【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、本報告書の「I 1. 基本的な考え方」等にて開示しております。

(3) 各取締役の報酬額は、株主総会で承認された報酬限度額の範囲内において定め、指名報酬委員会への諮問を行った後、その答申内容に基づいて、取締役会にて決定いたします。

(4) 当社の取締役会は、各人の知識、経験、能力等のバランスに配慮しつつ、建設的な議論を確保するために必要かつ適切な人数で構成することを基本的な考え方としております。

取締役候補者を決定するに際しては、取締役会が指名報酬委員会へ諮問を行い、その答申内容を基に選任しております。取締役が提案する監査役候補に関しても、社外監査役が半数以上を占める監査役会の審議と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。また、社外取締役の選定には、会社法上の社外性要件に加え、東京証券取引所の定める独立役員の資格を充たし、一般の株主と利益相反の生じる恐れがないと判断される基準に基づき選定を行っております。

取締役の解任にあたっては、法令や定款に違反がある場合や任務遂行に困難な事情が生じた場合、客観性及び透明性を高めるために指名報酬委員会の審議及び助言・提言を踏まえ、取締役会により決定いたします。

(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及び本報告書において開示しております。

**【補充原則3-1-3サステナビリティについての取組み】****＜サステナビリティについての取組み＞**

私たちビジョングループは、『世の中の情報通信産業革命に貢献します。』を経営理念に掲げており、この理念の下、サステナビリティへの取組みを重要な経営課題と位置付け、サステナビリティを重視した経営を行っております。

具体的には、地球環境への貢献、持続可能な社会と経済成長の実現を目指し、「持続可能な成長」という人類普遍の理念に対し、事業を通じて貢献します。

**＜人的資本や知的財産への投資等＞**

当社グループは、「社員(人財)は重要な資産であり、社員のエンゲージメントの向上が会社に対するロイヤリティの向上につながり、その結果として会社の持続的成長に結びつく」との考えのもと、社員一人ひとりが自己実現を叶えるために教育方針を掲げております。

これを実現するための教育プログラムとして、階層別研修、課題別研修及び e-ラーニング研修等を実施し、上場企業の社員として必要なリテラシーを強化し、個々のスキルアップを支援しております。

**＜気候変動に係る影響についての開示＞**

当社グループは、「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」を共生成長課題(ビジョンスローガン)とし、事業活動の重要指針としております。

このスローガンに基づき、そして国連で採択されたSDGs(持続可能な開発目標)を鑑みながらマテリアリティを特定し、優先的に取り組むべき課題である『基盤活動課題』と『価値創造課題』を策定しております。

なお、マテリアリティの特定等につきましては、従業員の中から選定したプロジェクトメンバーが中心となり検討を行い、加えて、ステークホルダーとの意見交換等を通じて検証しました。

また、マテリアリティは、社会情勢や当社グループの経営状況の変化等を考慮し、見直しの必要性をサステナビリティ委員会等で審議してまいります。

基盤活動課題につきましては、まず、脱炭素社会の実現に向けた取組みを強化しております。

温室効果ガス排出削減目標を設定し、SBT(Science Based Targets)認定を取得しており、2023年度よりCO2排出量の算出に取り組んでおります。さらに、TCFD提言に沿ったシナリオ分析を実施し、気候変動リスクと機会を特定しました。それらを踏まえ、具体的な対策を講じることで、環境負荷の低減に努めてまいります。

**【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回開催している他、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。

**【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】【英文開示有り】**

当社グループは、2025年2月13日に公表いたしました「中期経営計画(2025-2028)の策定及び今後の配当政策について」において、2025年12月期のROE23.3%以上を目標に掲げております。当社グループが提供する価値そのものが、持続可能な社会の構築に貢献するものとなるよう、戦略の強化と施策の推進に取り組んでまいります。

あわせて、収益力の向上を図るとともに、資本コストを意識した経営を実践し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出することを目指してまいります。

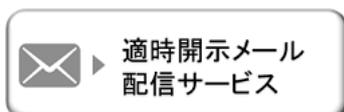
詳細につきましては、以下をご参照ください。

[https://www.vision-net.co.jp/ir/company/capital\\_management.html](https://www.vision-net.co.jp/ir/company/capital_management.html)

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.

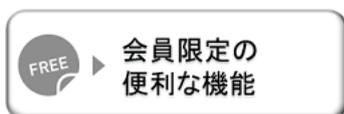
ブリッジレポート(ビジョン:9416)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](https://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

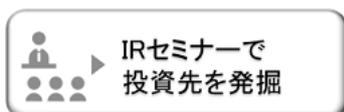
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)