

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ビジョン

証券コード：9416

2025年11月13日

2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

- 01 業績ハイライト
2025年12月期 第3四半期 実績
- 02 成長に向けた取り組みの内容
- 03 株主還元
- 04 サステナビリティ ～ESG+SDGs～

01

業績ハイライト

2025年12月期

第3四半期実績

売上高

過去
最高

28,913百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

26,111百万円 10.7%増

営業利益

過去
最高

4,748百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

4,317百万円 10.0%増

グローバルWiFi事業

売上高

過去
最高

15,514百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

14,542百万円 6.7%増

セグメント利益

過去
最高

4,604百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

4,439百万円 3.7%増

情報通信サービス事業

売上高

過去
最高

12,212百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

10,752百万円 13.6%増

セグメント利益

過去
最高

1,365百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

1,280百万円 6.6%増

グランピング・ツーリズム事業

売上高

過去
最高

1,182百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

810百万円 46.0%増

セグメント利益

過去
最高

130百万円

2024年
第3四半期
前年同期比

88百万円 47.8%増

- ◆ 中期経営計画の初年度として、最終事業年度（2028年）における営業利益100億円達成に向けた各種施策を実行。グローバルWiFi事業においては、ニューヨーク子会社の営業開始および「World eSIM®」事業の拡大。情報通信サービス事業においては、データドリブンセールスに向けた経理BPO業務推進のための人的資本の投資等を実施。
- ◆ 上記中期経営計画に基づく先行投資を吸収し、売上高**28,913**百万円（前年同期比10.7%増）、営業利益**4,748**百万円（前年同期比10.0%増）を達成し、**過去最高益**を更新。

	2024年 3 Q		2025年 3 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	26,111	100.0%	28,913	100.0%	2,801	10.7%	40,002	72.3%
売上原価	10,929	41.9%	12,773	44.2%	1,843	16.9%	16,802	76.0%
売上総利益	15,181	58.1%	16,139	55.8%	957	6.3%	23,200	69.6%
販売管理費	10,864	41.6%	11,391	39.4%	527	4.9%	16,761	68.0%
営業利益	4,317	16.5%	4,748	16.4%	430	10.0%	6,439	73.7%
経常利益	4,373	16.7%	4,752	16.4%	378	8.7%	6,445	73.7%
EBITDA	4,825	18.5%	5,304	18.3%	478	9.9%	7,172	74.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,869	11.0%	3,178	11.0%	308	10.8%	4,382	72.5%

連結：成長投資を加速しつつ、過去最高益を達成

◆2028年営業利益100億円達成に向けた先行投資

- ◆ 中期経営計画の初年度として、最終事業年度（2028年）における営業利益100億円達成に向けた各種施策を実行。グローバルWiFi事業においては、ニューヨーク子会社の営業開始および「World eSIM®」事業の拡大。情報通信サービス事業においては、データドリブンセールスに向けた経理BPO業務推進のための人的資本の投資等を実施。

◆過去最高業績の更新

- 中期経営計画に基づく先行投資を吸収し、売上高28,913百万円（前年同期比10.7%増）、営業利益4,748百万円（前年同期比10.0%増）を達成し、**過去最高益**を更新。

◆安定収益基盤：全社ストック売上の進捗

- 2025年通期予想2,390百万円に対し、78.6%と順調に進捗。

グローバル WiFi事業

◆需要の増加

- 2025年第3四半期（1月～9月）の日本人出国者数は、1,085万人と2019年同期の1,506万人と比較して72.1%に留まっているが、法人契約は堅調に増加。「法人一括請求申込み登録社数」は、2024年第3四半期の62,000件から71,000件へ14.5%増。「グローバルWiFi for Biz 登録社数」についても、10,997件から13,212件へ20.1%増と伸長。この法人件数と無制限プラン選択率の増加に伴い、顧客単価は高水準を維持。また、夏休みによる旅行需要の確実な取り込みにより、個人ユーザーからの受注が好調。

◆訪日外国人市場への注力と大阪・関西万博での展開

- 訪日外国人向けWi-Fiレンタルサービス「NINJA WiFi®」や空港カウンターに設置しているSIMカード自動販売機での販売に注力。
- 2025年4月13日開幕の大阪・関西万博では、会場内の主要ゲート広場にサービスブースを展開。「グローバルWiFi®」と「NINJA WiFi®」ブランドによる、Wi-Fiルーターやモバイルバッテリーのキャッシュレス利用環境整備。世界中からのゲストの快適な万博体験支援と需要の獲得。

◆中期経営計画に向けた積極投資

米国ニューヨーク：149百万円（内第3四半期：59百万円）、「World eSIM®」：238百万円（内第3四半期：105百万円）

情報通信 サービス 事業

◆営業力強化と好調な事業展開

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

◆ストックサービスによる安定収益

- 自社ストックサービスの拡販注力により、安定的な収益基盤の構築が順調に推移。2025年予想1,630百万円に対して、81.5%の進捗。

◆中期経営計画に向けた積極投資

経理BPO業務：200百万円（内第3四半期：98百万円）

グランピング ・ツーリズム 事業

◆グランピング事業：既存施設の堅調な推移と新規開発

- 「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」と「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」は堅調な推移。
- 2027年初旬オープン予定の「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」は、兵庫県淡路市岩屋にて建設着工。

◆ツーリズム事業：DMCモデルによるインバウンド需要への対応

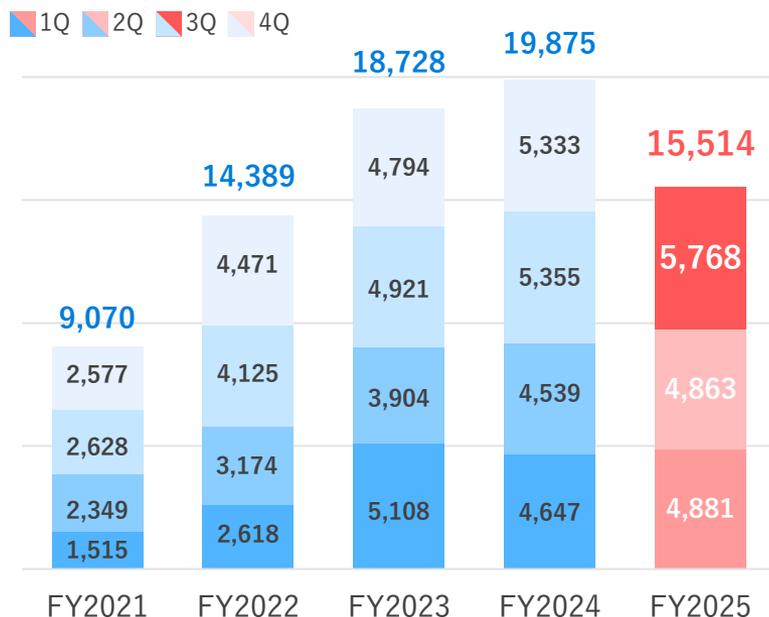
- 訪日外国人旅行者（インバウンド）向け観光サービスの提供。急速なインバウンド需要拡大への対応として、単なる手配業務に留まらない、地域の魅力を体感できる体験を提供するDMC（Destination Management Company）モデルの高度化に注力。高付加価値旅行の手配をするDMCモデルによりツーリズム事業が順調に成長。

セグメント別売上高および利益

売上高 (百万円)	2024年 3 Q		2025年 3 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	進捗率
グローバルWiFi事業	14,542	55.7%	15,514	53.7%	971	6.7%	22,778	68.1%
情報通信サービス事業	10,752	41.2%	12,212	42.2%	1,459	13.6%	15,623	78.2%
グランピング・ ツーリズム事業	810	3.1%	1,182	4.1%	372	46.0%	1,576	75.0%
報告セグメント計	26,104	100.0%	28,908	100.0%	2,804	10.7%	39,978	72.3%
その他	29	0.1%	7	0.0%	△21	△72.7%	24	33.2%
調整額	△22	△0.1%	△3	△0.0%	18	-	0	-
セグメント利益 (百万円)	2024年 3 Q		2025年 3 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率	予想	進捗率
グローバルWiFi事業	4,439	30.5%	4,604	29.7%	164	3.7%	6,467	71.2%
情報通信サービス事業	1,280	11.9%	1,365	11.2%	85	6.6%	1,862	73.3%
グランピング・ ツーリズム事業	88	10.9%	130	11.1%	42	47.8%	150	86.8%
報告セグメント計	5,808	22.2%	6,100	21.1%	292	5.0%	8,481	71.9%
その他	△144	-	△58	-	86	-	△80	-
調整額	△1,345	-	△1,293	-	52	-	△1,961	-

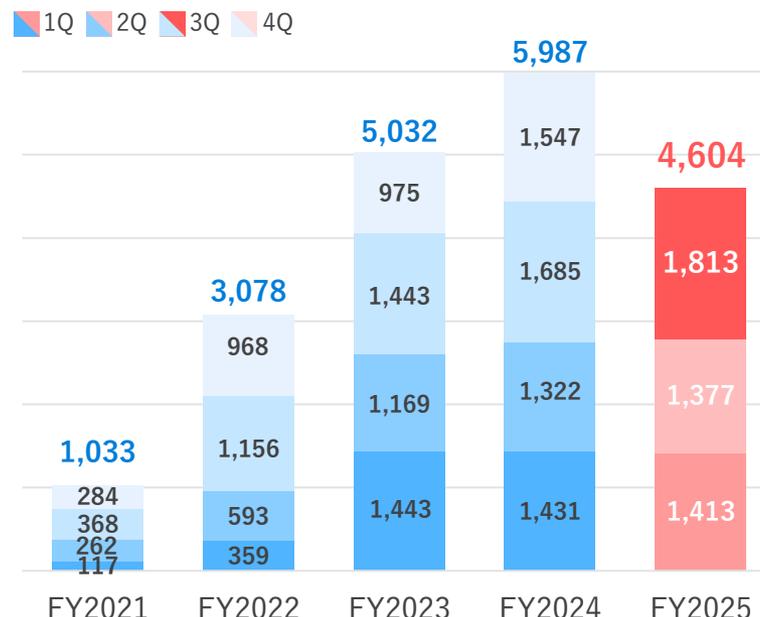
- ◆ 2025年第3四半期（7月～9月）の日本人出国者は424万人。2019年同期比77.0%（552万人）と緩やかな推移。
- ◆ 法人需要の増加と無制限プランの選択率上昇により、顧客単価も高水準を維持。
- ◆ 夏休み需要の確実な取り込みにより、個人ユーザーからの受注が好調。
- ◆ 訪日外国人向けの「NINJA WiFi®」や空港カウンターでのSIMカード販売に注力。
- ◆ 米国ニューヨークと「World eSIM®」へ先行投資を実施。

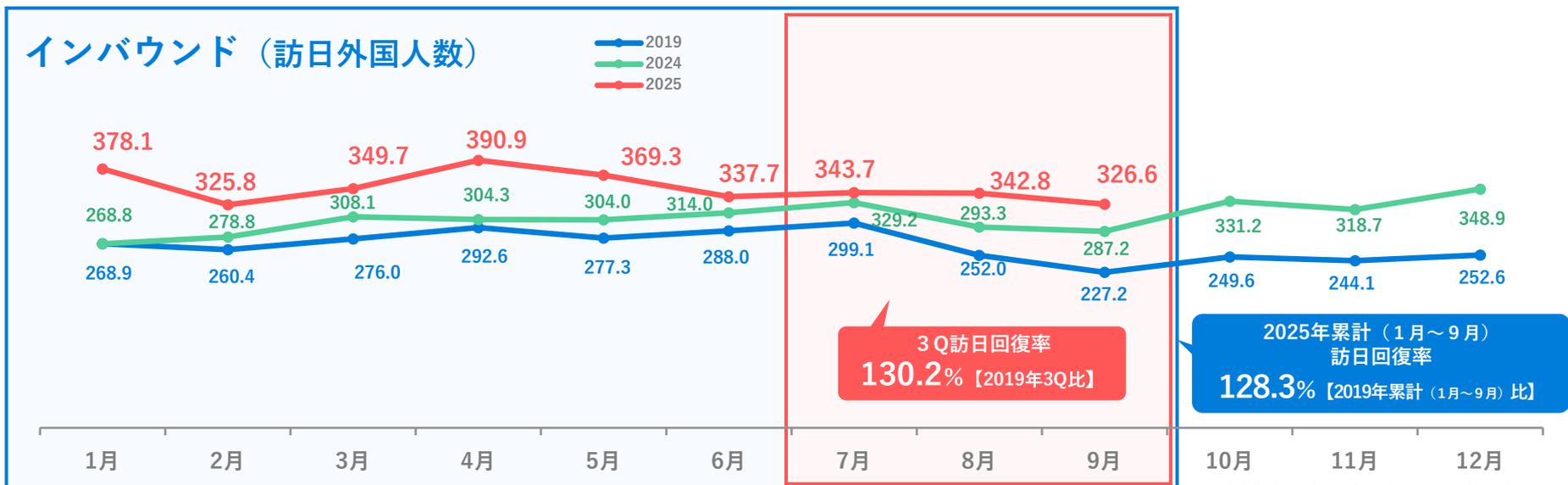
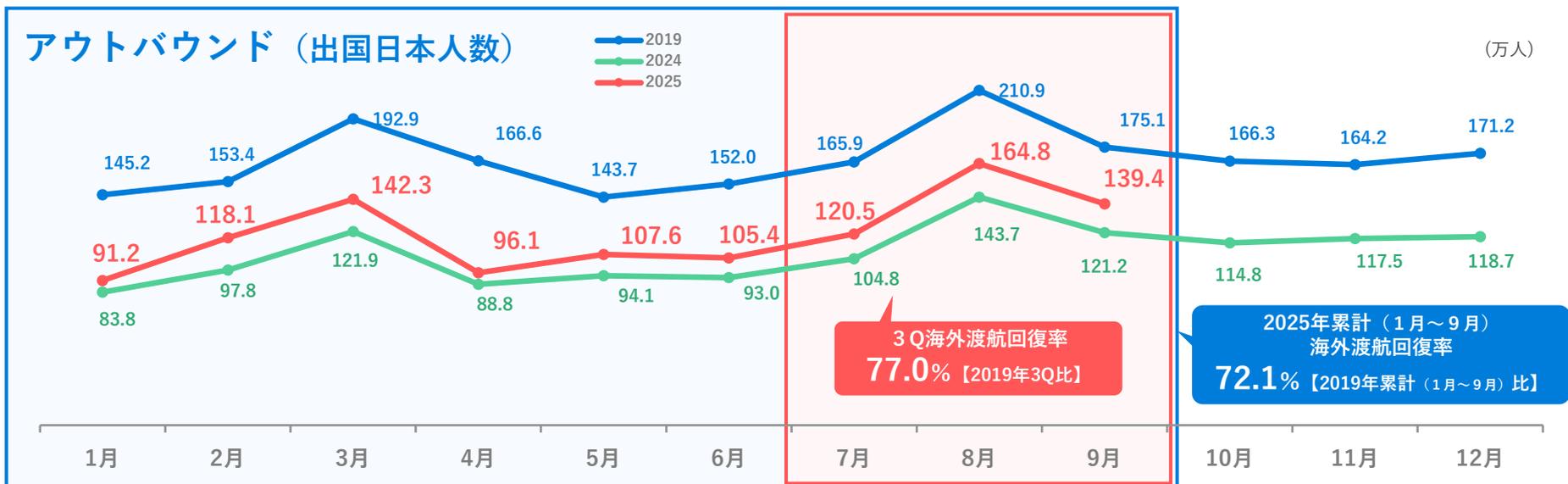
売上高



セグメント利益

(百万円)





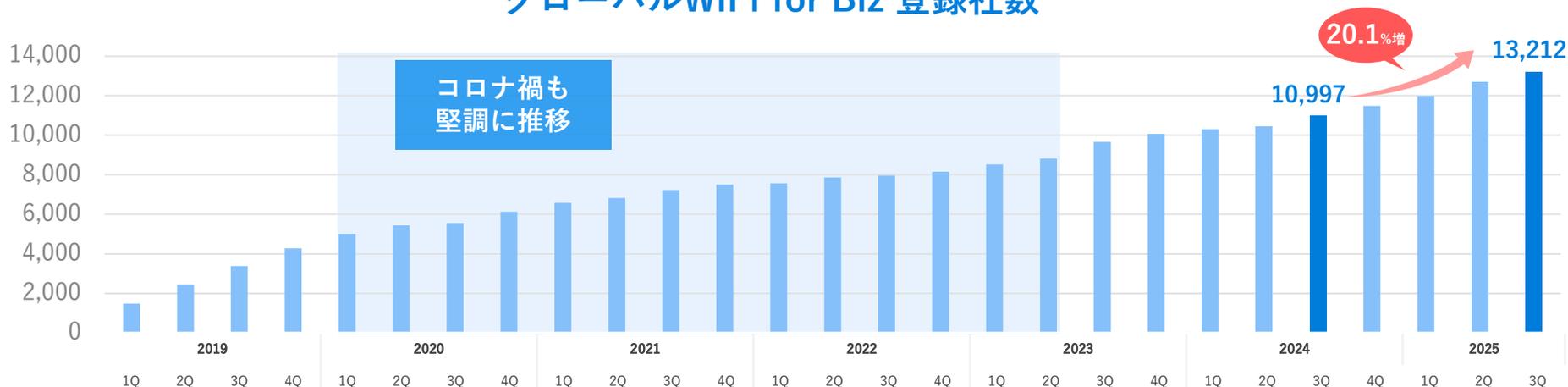
日本政府観光局 (JNTO) 資料より、当社作成

- ◆ 2025年第3四半期（1月～9月）の日本人出国者数は1,085万人と2019年同期の1,506万人と比較して72.1%に留まっているが、法人契約が堅調に増加。「法人一括請求申込み登録社数」は2024年第3四半期の62,000件から71,000件へと14.5%増、「グローバルWiFi for Biz 登録社数」も10,997件から13,212件へ20.1%増と伸長。この法人件数と無制限プラン選択率の増加にともない、顧客単価は高水準を維持。

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



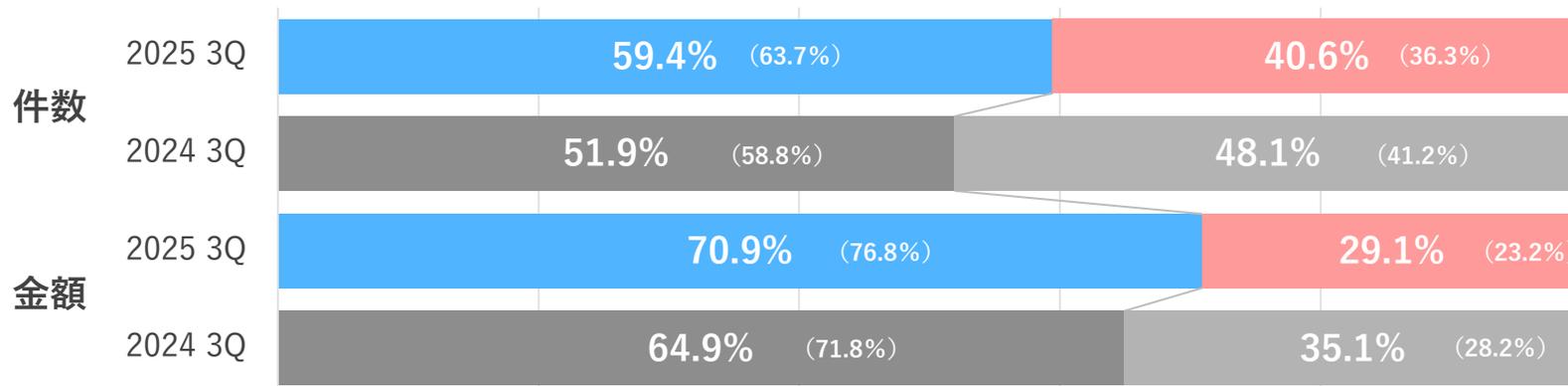
グローバルWiFi for Biz 登録社数



法人・個人

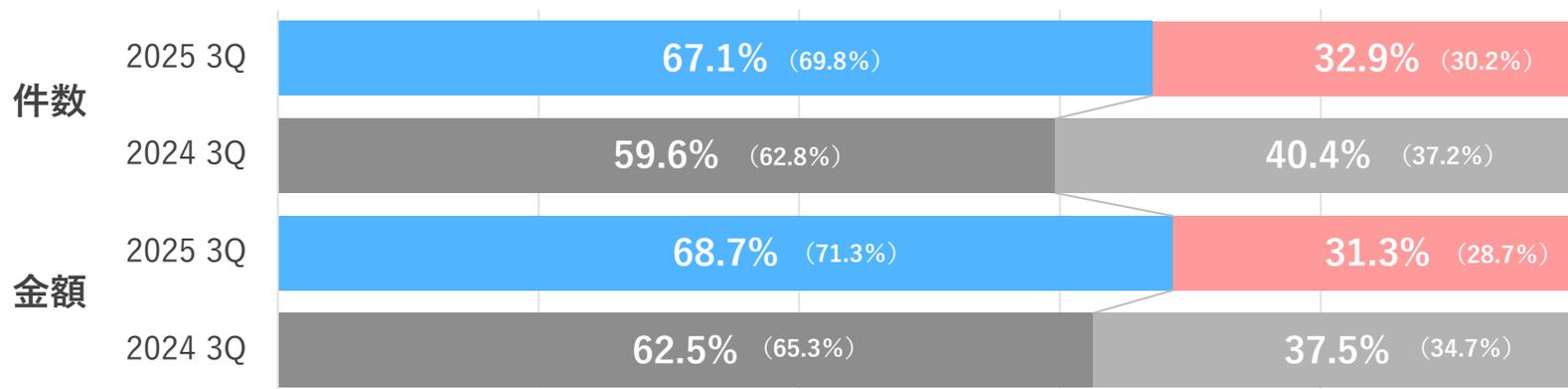
※ () 2Q割合

■ 法人 ■ 個人



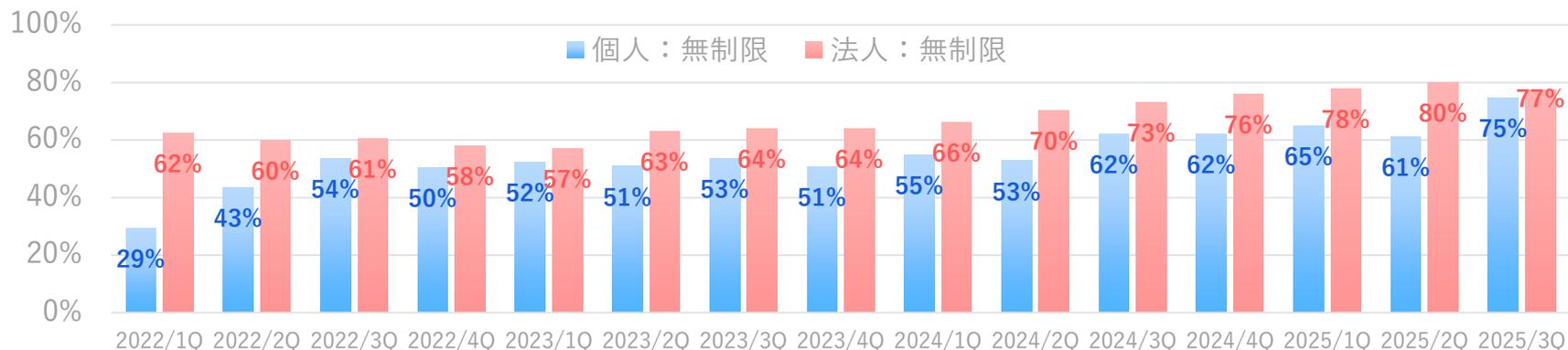
新規・リピート

■ リピート ■ 新規

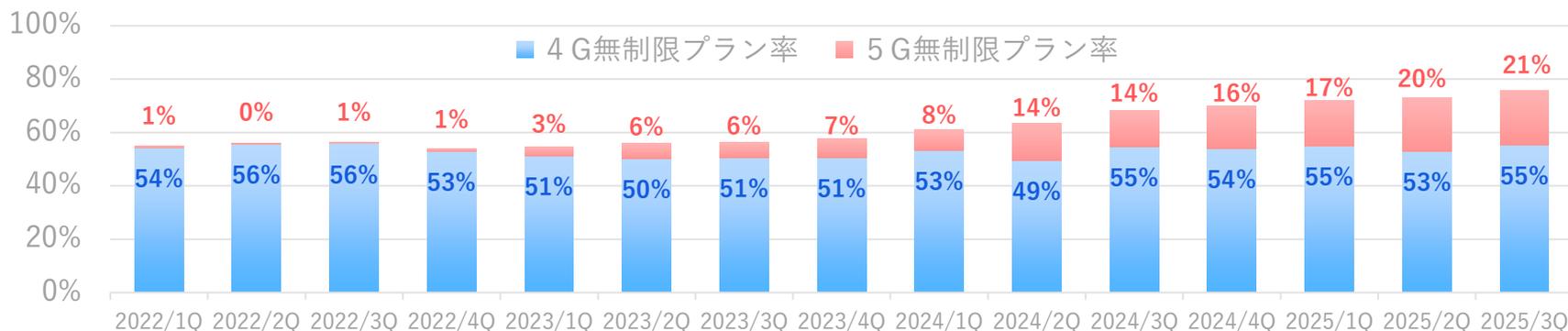


- ◆ 無制限プランの需要が個人・法人ともに高水準で定着。5Gプランの選択率が着実に増加。
- ◆ 高速・大容量通信のニーズは、今後ますます高まっていくと想定。

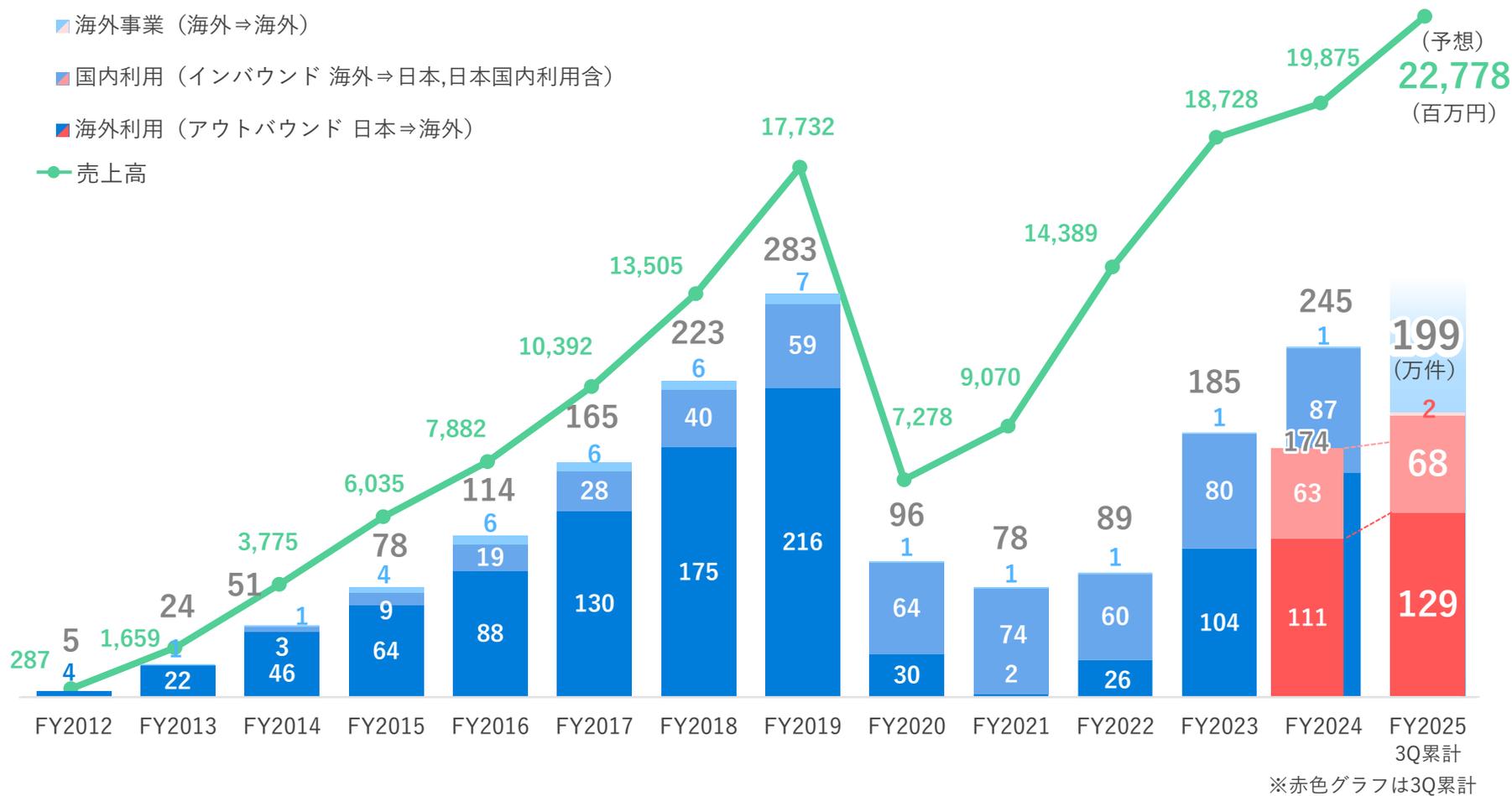
無制限プランの利用率（法人・個人）



無制限プラン利用率（5G・4G）



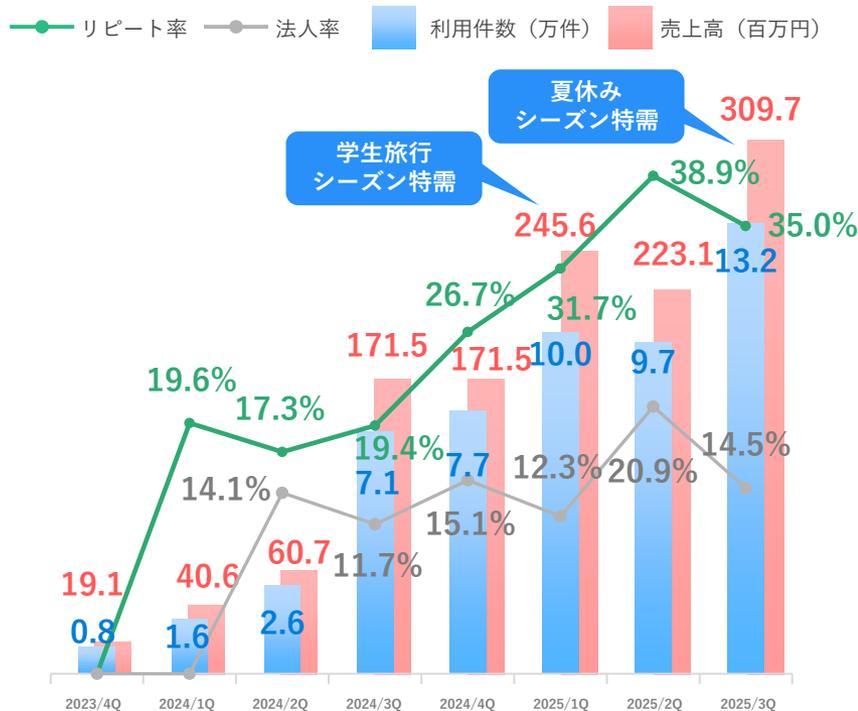
年間利用件数



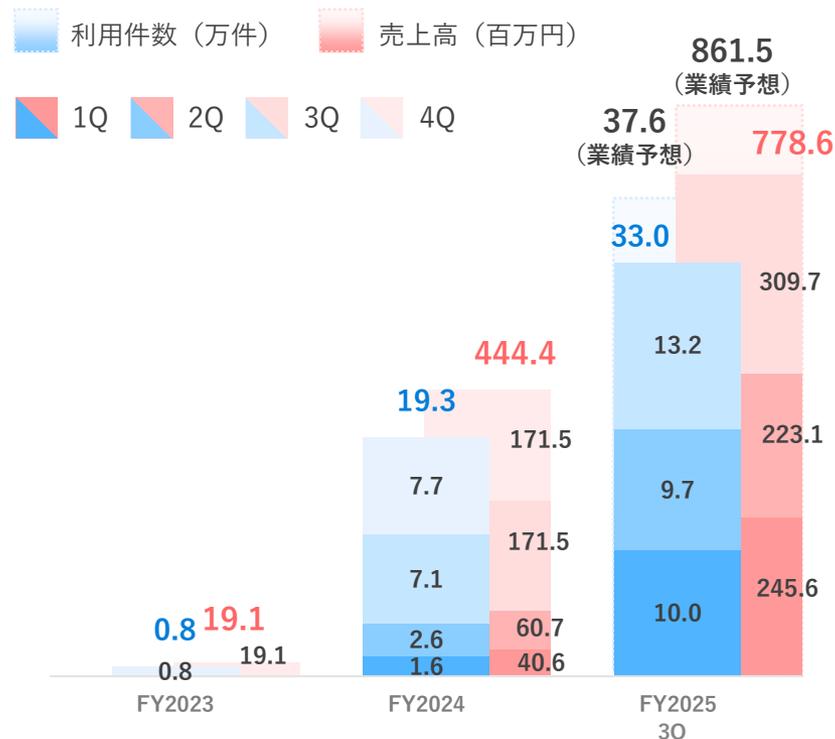
- ◆ 「World eSIM®」の販売を強化。売上高は前年同期比181%と大幅に伸長。今期業績予想に対する進捗率は90.3%。
- ◆ 2025年第1四半期（1月～3月）の日本人出国者数351万人。第2四半期（4月～6月）は309万人。そして、第3四半期（7月～9月）は424万人。売上高は前四半期と比較しても大幅に伸長。

「World eSIM®」の売上高・利用件数・リピート率・法人率

四半期ごと



累計



グローバルWiFi事業 – 「グローバルWiFi®」 と 「World eSIM®」 の比較 –



地域別に安定した通信品質をご提供



複数人・複数デバイスでWi-Fiが利用できます。一人あたりの料金もお得に！



業界最多クラスの空港カウンターで受け取り・返却が可能！



5Gや無制限など豊富なプランで、ご利用シーンにぴったりのプランをご用意！



SIMカードの交換が不要



事前の受取や返却が不要



かんたん設定ですぐに使える



いつでもどこでも購入可能

複数人でシェア、PCやタブレットなどの複数台利用、動画視聴や出張などの大容量をご利用の方向け

一人旅行、メール・SNSのみの閲覧、荷物を少なくしたい方向け

法人（法人シェア率：約63%）・出張・家族・グループ旅行者（年代構成比：40代以上約60%）

国内外全域（広域・大容量通信）・1台で複数国対応可能

複数台シェア可

レンタル・受け取り・返却手続きあり

キャリアアグリゲーション（複数の周波数帯を同時に使用する技術）により、通信速度の向上や、安定した高速通信が実現可能

安定した収益基盤の維持（ストック収益）・法人比率拡大とクロスセル

ターゲット

個人・若年層・海外旅行リピーター（年代構成比：30代以下約70%）

主な利用場所

都市部（データ軽量利用）

接続台数

基本1台（テザリング可）

利用方法

SIM不要・即日利用

品質

各国で1つのキャリアとの契約となるため、現地キャリアの品質に依存。都市部では、遅延は少なく安定して利用可

成長戦略

Web完結で利用できるため、ネット販売拡大と、グローバル市場を前提とした展開

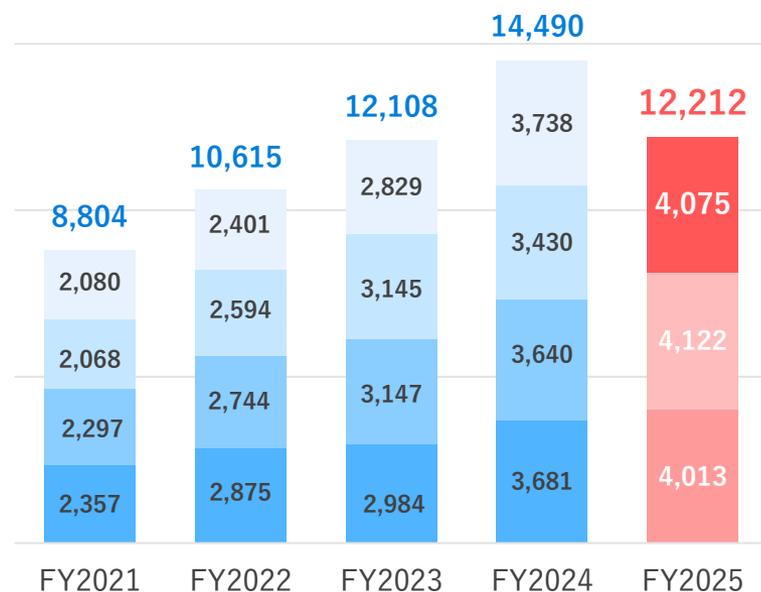


「World eSIM®」と「グローバルWiFi®」は競合ではなく、それぞれ異なるニーズを満たす補完的なサービスです。今後は「World eSIM®」を成長のドライバーとしながら、「グローバルWiFi®」での法人需要を維持し、2軸戦略でシェア拡大を図ります。

- ◆ 販売チャネルの強化を進めて獲得数の拡大を推進。特に移動体通信機器の販売が好調に推移。
- ◆ 自社ストックサービスの拡販に注力した結果、安定的な収益基盤の構築が順調に進捗。
- ◆ 経理BPO業務の拠点展開や人材確保へ先行投資を実施。

売上高

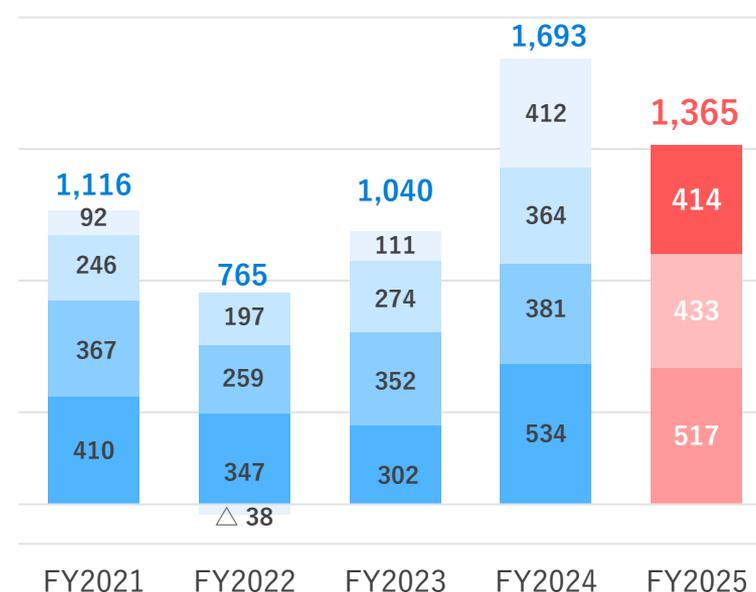
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



セグメント利益又は損失 (△)

(百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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。

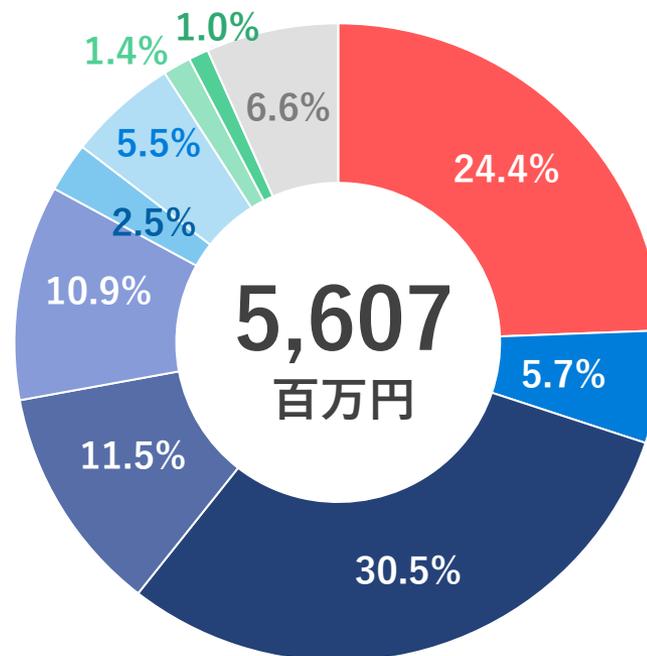
特に移動体通信機器の販売が好調に推移。

2024年3Q累計



- 移動体通信事業
- アクセスライン
- OA機器販売事業
- インターネットメディア事業
- エコソリューション事業
- 工事関連
- スペースマネジメント
- ビジョン光
- その他

2025年3Q累計

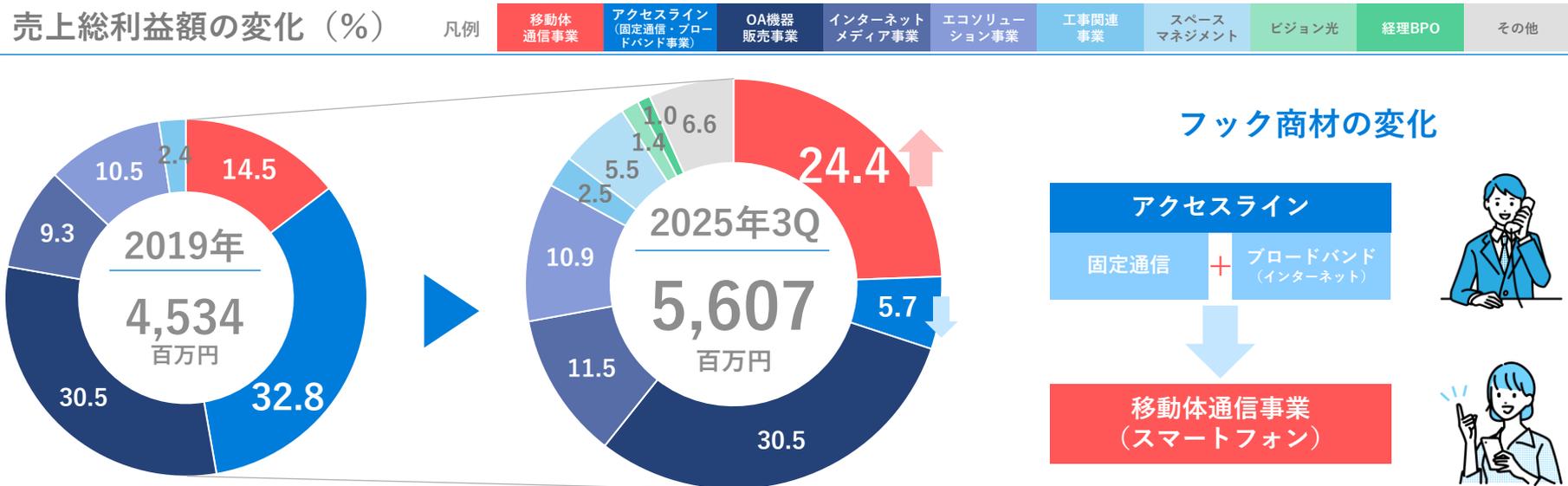


- 移動体通信事業
- アクセスライン
- OA機器販売事業
- インターネットメディア事業
- エコソリューション事業
- 工事関連
- スペースマネジメント
- ビジョン光
- その他
- 経理BPO

(注)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っております。

◆ 「**移動体通信商材（スマートフォン販売）**」がフック商材として有効。
 「固定電話回線」および「インターネット回線」から「スマートフォン販売」へ

売上総利益額の変化（％）



スマートフォンの導入企業は、固定回線のみの導入企業より、その後のクロスセル率が**2倍以上**。

ICTの急速な変化に対応する当社は、スマートフォンを軸に多様なご提案が可能であり、このクロスセルが当社の成長を力強く牽引。

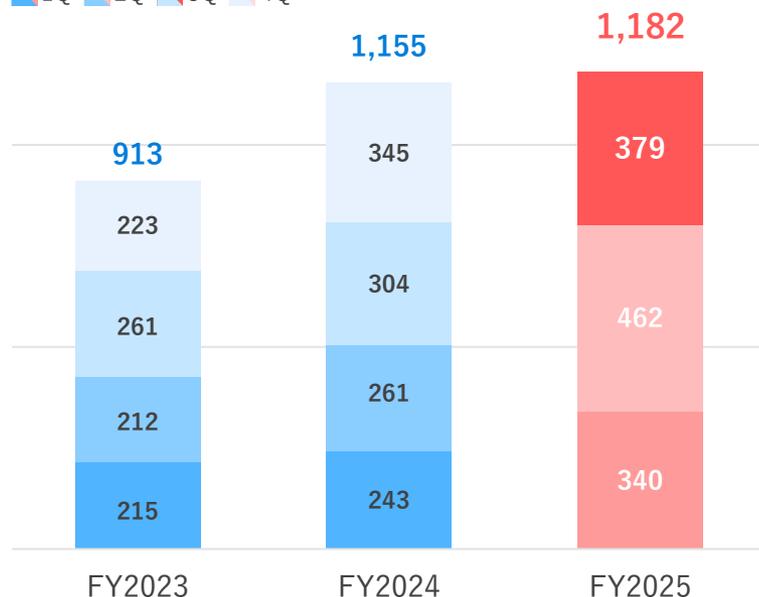
お客様の成長フェーズ・ニーズに合わせたサービスのご提案

- 起業**
 - スマートフォン
 - 経理BPO (記帳代行ドットコム)
 - コピー機 (コピー機.com)
 - 各種OA機器 (販売・レンタル)
 - インターネット (ビジョン光)
- 法人標準**
 - Homeページ制作 (Vision Crafts!)
 - 動怠管理サービス (WWS)
 - 求人管理サービス (ビジフ)
 - SNS集客支援サービス (SNS運用ドットコム)
- 成長**
 - 移転・移設・工事 (オフィス移転)
 - レンタルスペース (会議室・パーティー) (TIME SHARING)

- ◆ 「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」、「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」とともに、順調に推移。
- ◆ 2027年初旬オープンを目指し、「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」の建設を着工。
- ◆ 高付加価値旅行の手配をするDMCモデルによるツーリズム事業が順調に成長。

売上高

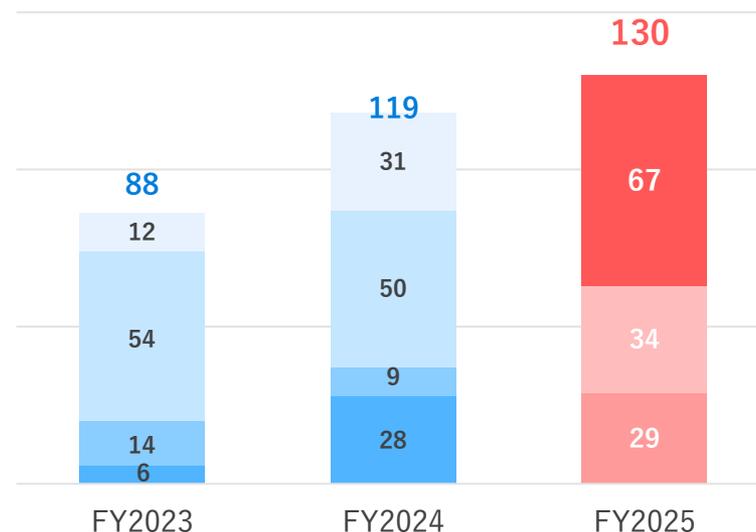
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



セグメント利益

(百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



2025年予想23.9億円に対して、78.6%の進捗

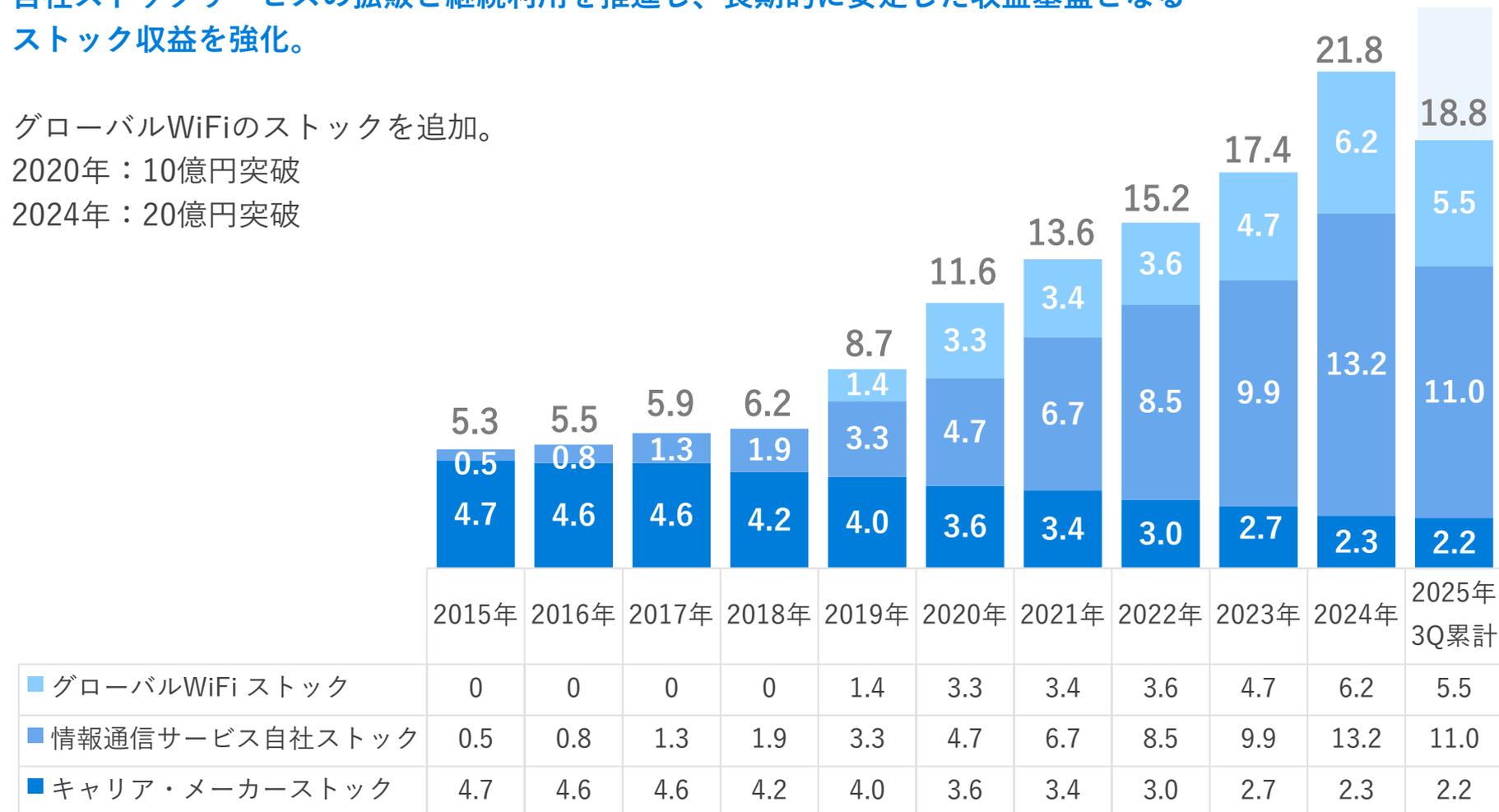
長期的に安定した収益基盤の構築

自社ストックサービスの拡販と継続利用を推進し、長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

グローバルWiFiのストックを追加。

2020年：10億円突破

2024年：20億円突破



2025年予想16.3億円に対して、81.5%の進捗

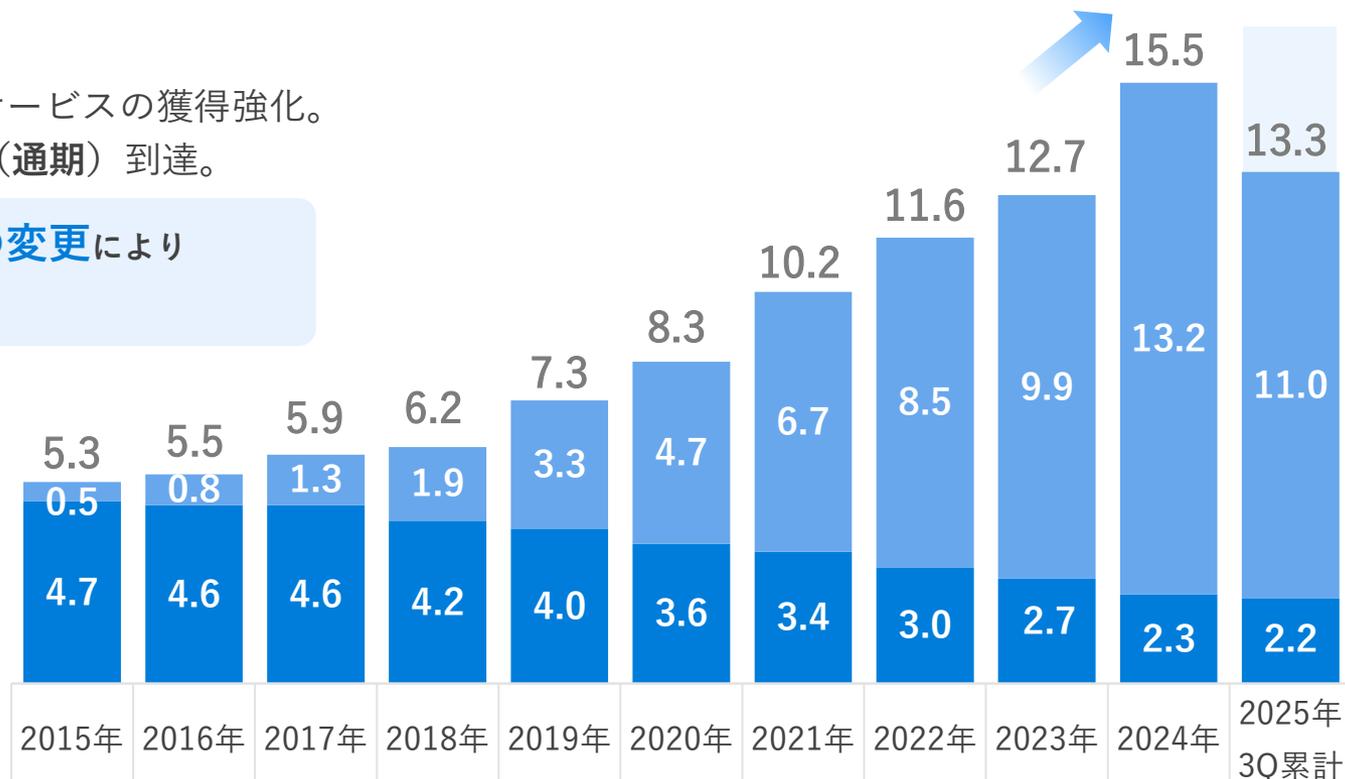
長期的に安定した収益基盤の構築

自社ストックサービスの拡販と継続利用を推進し、長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

(億円)

2019年12月期より自社サービスの獲得強化。
2021年12月期に**10億円**（通期）到達。

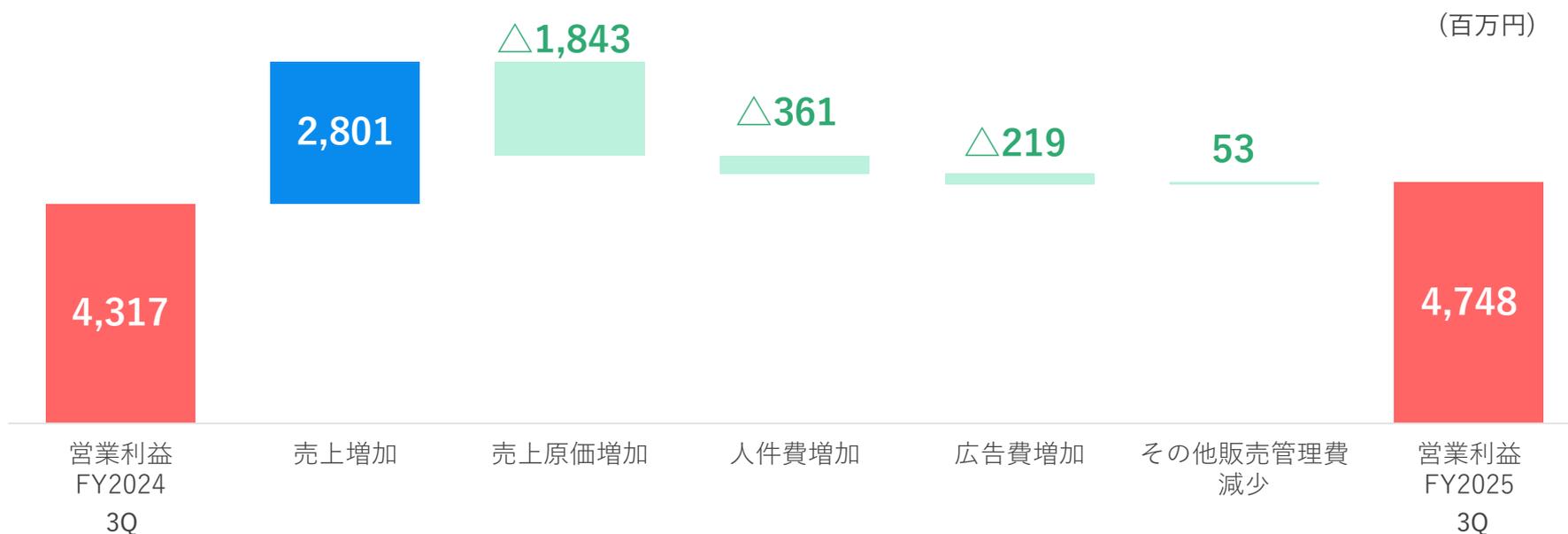
2023年以降**フック商材の変更**により
ストック成長率が加速



■ 自社サービスストック	0.5	0.8	1.3	1.9	3.3	4.7	6.7	8.5	9.9	13.2	11.0
■ キャリア・メーカーストック	4.7	4.6	4.6	4.2	4.0	3.6	3.4	3.0	2.7	2.3	2.2

営業利益の増加要因 前年同期比

- グローバルWiFi事業は法人需要が堅調に加え、データ容量「無制限プラン（4G・5G）」の需要が高水準を維持。これにより、顧客単価は引き続き高水準で推移。情報通信サービス事業では、特に移動体通信機器の販売が好調。グランピング・ツーリズム事業も高付加価値旅行のDMCモデルが順調に成長。
- 売上高は前年同期比10.7%増、売上総利益は6.3%増。
- 一方で、中期経営計画に基づく先行投資の影響により、販売管理費は人材採用費用等の増加を含め、4.9%増加。結果として、営業利益率は前年同期の16.5%から16.4%へわずかに低下。

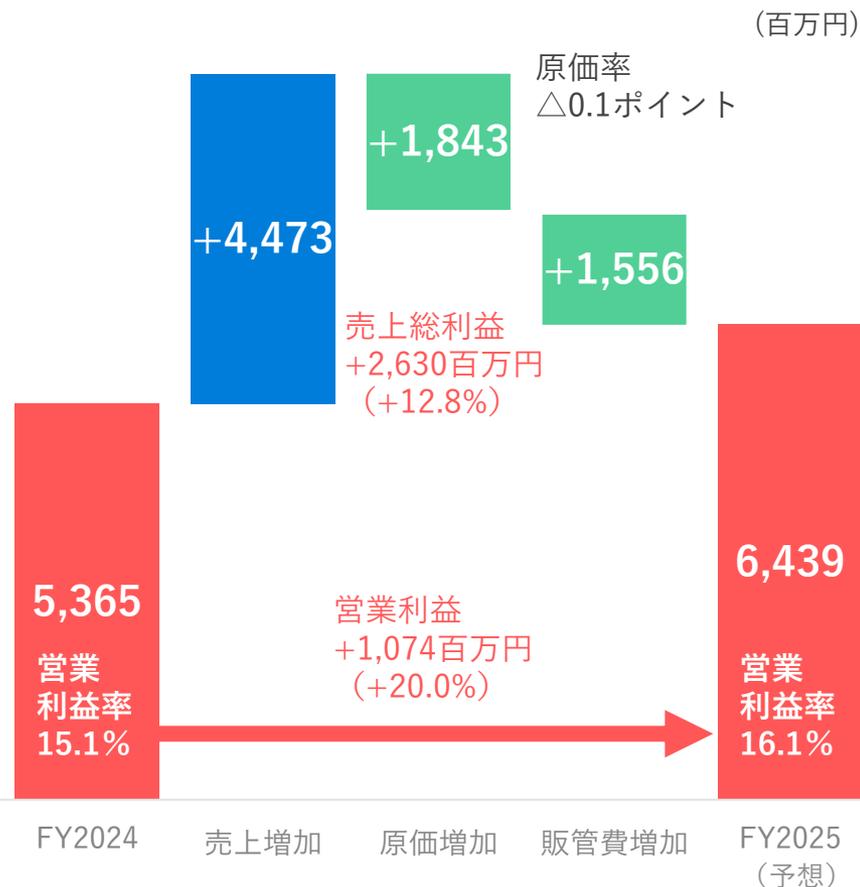


通期業績推移（四半期別推移）

		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
		(百万円) 構成比（対通期）	構成比（対通期）	構成比（対通期）	構成比（対通期）	構成比（対通期）
2021年12月期	売上高	3,938 (21.8%)	4,706 (26.0%)	4,747 (26.2%)	4,708 (26.0%)	18,100
	営業利益	285 (25.9%)	368 (33.3%)	359 (32.5%)	91 (8.3%)	1,105
	営業利益率	7.3	7.8	7.6	1.9	6.1
2022年12月期	売上高	5,609 (22.0%)	6,019 (23.6%)	6,849 (26.9%)	7,009 (27.5%)	25,487
	営業利益	403 (16.7%)	517 (21.5%)	1,027 (42.6%)	464 (19.2%)	2,414
	営業利益率	7.2	8.6	15.0	6.6	9.5
2023年12月期	売上高	8,347 (26.2%)	7,272 (22.9%)	8,333 (26.2%)	7,853 (24.7%)	31,807
	営業利益	1,382 (32.3%)	1,045 (24.4%)	1,289 (30.1%)	563 (13.2%)	4,280
	営業利益率	16.6	14.4	15.5	7.2	13.5
2024年12月期	売上高	8,581 (24.2%)	8,439 (23.8%)	9,090 (25.6%)	9,417 (26.5%)	35,528
	営業利益	1,524 (28.4%)	1,196 (22.3%)	1,596 (29.8%)	※1,047 (19.5%)	5,365
	営業利益率	17.8	14.2	17.6	11.1	15.1
2025年12月期	売上高	9,237	9,449	10,226		
	営業利益	1,501	1,401	1,845		
	営業利益率	16.3	14.8	18.0		

※株主優待費用4.1億円含む

営業利益率16.1%
 (前年同期比約1.0ポイント上昇)



◆2025年前提条件

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ドル150円設定
- ・海外渡航回復率
通期：81.1% ※2019年自社実績件数対比
- ・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

- ・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
- ・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
- ・中途採用を積極的に進めることで営業力を強化
採用：40名予定

◆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

AI・RPAを用いた業務効率化

DX加速：AI・RPA活用で実現する生産性向上

生産性・品質の向上 顧客体験の向上



人的リソース・コスト削減



意思決定支援



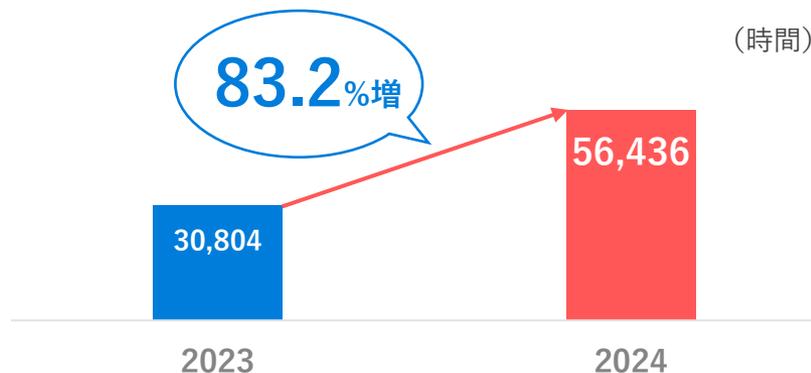
残業時間の削減



AI・RPAの利活用

- 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

年間削減時間



情報システム部門

- 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
- 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



- RPA・生成AIの利用スキルが身につく
- ロボットを自分で作り活用できる
- 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

02

成長に向けた取り組みの内容

中期経営計画：経営数値目標

(百万円)

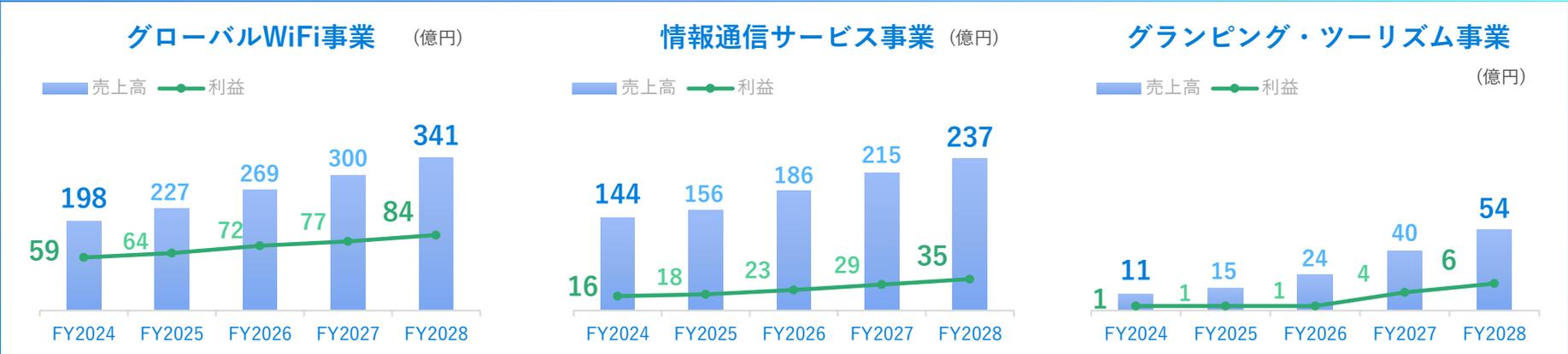
連結業績・資本収益性		2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
	売上高	35,528	40,002	48,000	55,600	63,400
	営業利益	5,365	6,439	7,500	8,700	10,000
	営業利益率	15.1%	16.1%	15.7%	15.7%	15.9%
	当期純利益	3,375	4,382	5,100	5,900	6,800
	ROE	21.2%	23.3%	23.8%	20%以上	20%以上

株主還元		2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
	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い、ROEを20%以上維持し、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します。

戦略的なデータドリブンセールス

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し、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の拡大に寄与し、持続可能な成長を実現します。



◆グローバルWiFi事業

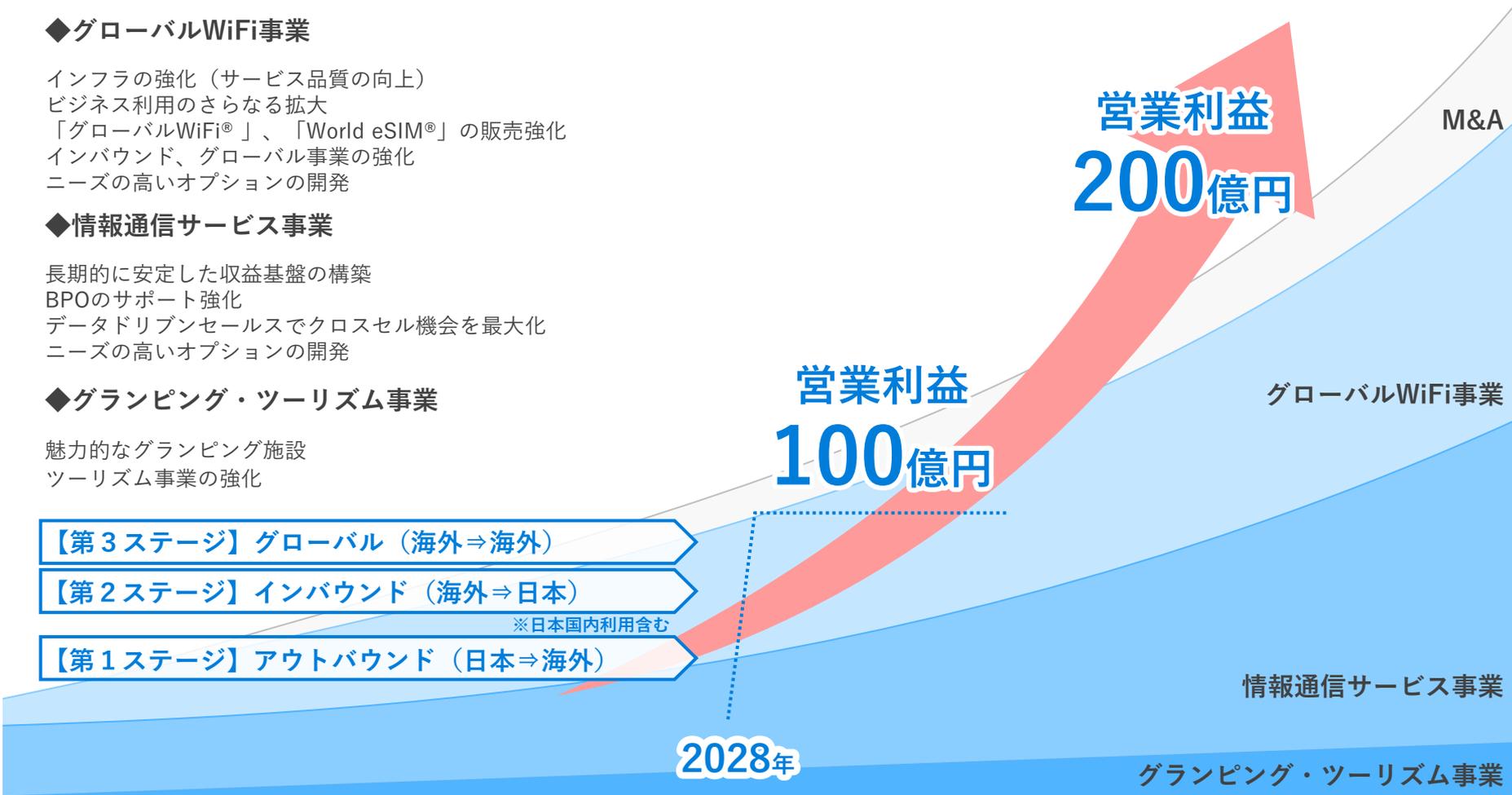
インフラの強化（サービス品質の向上）
 ビジネス利用のさらなる拡大
 「グローバルWiFi®」、「World eSIM®」の販売強化
 インバウンド、グローバル事業の強化
 ニーズの高いオプションの開発

◆情報通信サービス事業

長期的に安定した収益基盤の構築
 BPOのサポート強化
 データドリブンセールスでクロスセル機会を最大化
 ニーズの高いオプションの開発

◆グランピング・ツーリズム事業

魅力的なグランピング施設
 ツーリズム事業の強化



【第3ステージ】グローバル（海外⇒海外）

【第2ステージ】インバウンド（海外⇒日本）
※日本国内利用含む

【第1ステージ】アウトバウンド（日本⇒海外）

2028年

販売チャネル	Web マーケティング	営業 オンライン・オフライン	CLT カスタマー・ ロイヤリティー・チーム	店舗 カウンター等	パートナー 旅行会社、OTA含む	海外子会社
	顧客基盤	スタートアップ・一般企業 上場企業などの法人顧客	海外企業等と取引の ある法人顧客	国内外の海外旅行者 ※インバウンド含む	個人顧客	

経理BPOサービス

記帳代行ドットコム

株式会社Vision Works、株式会社Vision Linkの2社（3拠点）で展開中

¥

国内最安宣言
低価格

×

税理士法人が
監修

×

会計ソフト対応
クラウド
会計

メインターゲット

年商 **1** 億円未満

決算に必要な記帳業務を代行するサービス



強み

01

当社既存ユーザーとの相性◎

情報通信サービス事業のユーザーは年商1億円未満の企業が大半。記帳代行ドットコムのターゲット層で、社長自ら仕訳をしている企業との親和性が高い。

強み

02

既存サービスの販売チャネルに

記帳代行ドットコムを通じて、収益や経費周りの把握ができるため、情報通信サービス事業の商材を顧客の成長に合わせて提案が可能に。

お客様のニーズに合わせて様々なプランをご用意しております。

	月額 50仕訳～	売上・経費 のデータ 納品	証書類の データ受取 対応	クラウド会計 ソフト アカウント提供	クラウド会計 ソフト 連携・導入支援	月次 チェック サービス	紙書類の スキャン・ データ化	部門・品 目付け 仕訳
シンプルプラン	5,500円(税込)～	○	—	—	○	—	—	—
人気 No.1 バリュープラン	8,800円(税込)～	○	○	○	○	○	—	—
プレミアムプラン	20,900円(税込)～	○	○	○	○	○	○	○

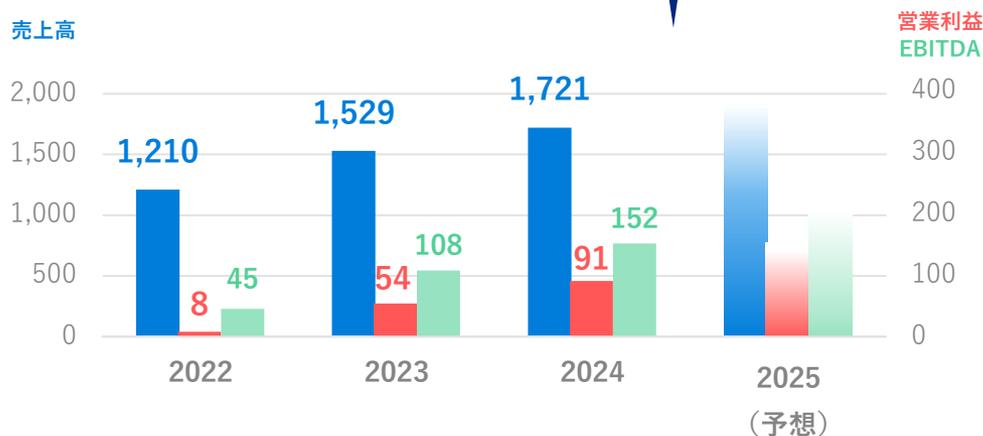
詳しくは、<https://kicho-daikou.com/>をご確認ください。



商号	株式会社あどぼる
代表取締役	中野 邦人
創業	2008年 8月
事業内容	スペースシェアリング事業、不動産事業

業績推移 (百万円)

グレイドパークシリーズの大型イベントスペースの利用が好調で高収益体質へ変革



沿革

- **2008** 7月 東京都港区赤坂に株式会社あどぼるを創業
- **2016** 8月 レンタルスペース運営数30店舗に拡大
- **2021** 12月 **ビジョングループ**に参画
空室期間を収益化できるサービス「スキマレンタル」事業を開始
- **2022** 8月 スキマレンタル運営数50店舗に拡大
11月 レンタルスペース運営数80店舗に拡大
- **2024** 5月 **大型イベントスペース**
「グレイドパーク渋谷」OPEN
「グレイドパーク表参道」OPEN

注目のパーティー会場!
グレイドパーク渋谷
渋谷駅A0出口直結
最大収容人数350名

注目のパーティー会場!
グレイドパーク表参道
表参道駅徒歩2分
最大収容人数120名

バーカウンター新設!
- **2025** 9月 「グレイドパーク新宿駅前」OPEN

NEW OPEN

グレイドパーク新宿駅前

新宿駅徒歩1分
最大収容人数300名
- 12月 「グレイドパーク新橋」OPEN予定

「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“役立つ”様々なサービスをご提供しています！



経済産業省が定めるDX認定制度に基づき
「DX認定事業者」に認定されました。

コスト削減しながら快適な環境作り。

圧倒的に安い！ コピー機・複合機	法人向け 携帯電話・機種変更	法人携帯の 補償・修理サービス	事業者向けの 新電力特殊プラン
ビジネス向け 海外WiFiレンタル	個人向け 国内WiFiレンタル	国内向けWi-Fi レンタルサービス	実質0円で 最新機種を導入

オフィス・店舗に“役立つ”

オフィスにおける 総合提案	いいとこどりの 高速快適な光回線	電話回線・モバイル・クラウド ビジネスフォン	セキュリティ対策の門番 一つの機器で運用管理	通信故障や災害トラブル0！ 光回線バックアップルーター
記帳業務代行 サービス	新しいカタチの 採用支援サービス	LEDレンタル (ビジョンユーザー様限定)	業界最安級 原状回復なら	オフィス移転や パーテーション施工

売上・利益・お客様を増やしたい！

月額4,400円~始める ホームページ制作・運用	気に入らなければ0円の 企業ロゴ提案	営業の新規獲得を カンタンに テレアポコールシステム	SNS運用したい！ 投稿支援を受けたい	

業務効率化UP!デジタル化!

コミュニケーションを円滑に!

アプリで勤怠管理 カレンダー共有・社内承認	電子契約サービス	安価なレンタル ネットワークカメラ	オールインワン ミーティングボード	ビジネスチャットの 決定版



サービス一覧は[こちら](#)

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



- ✓ 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



人気の容量無制限プラン

128の国と地域で対応中

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



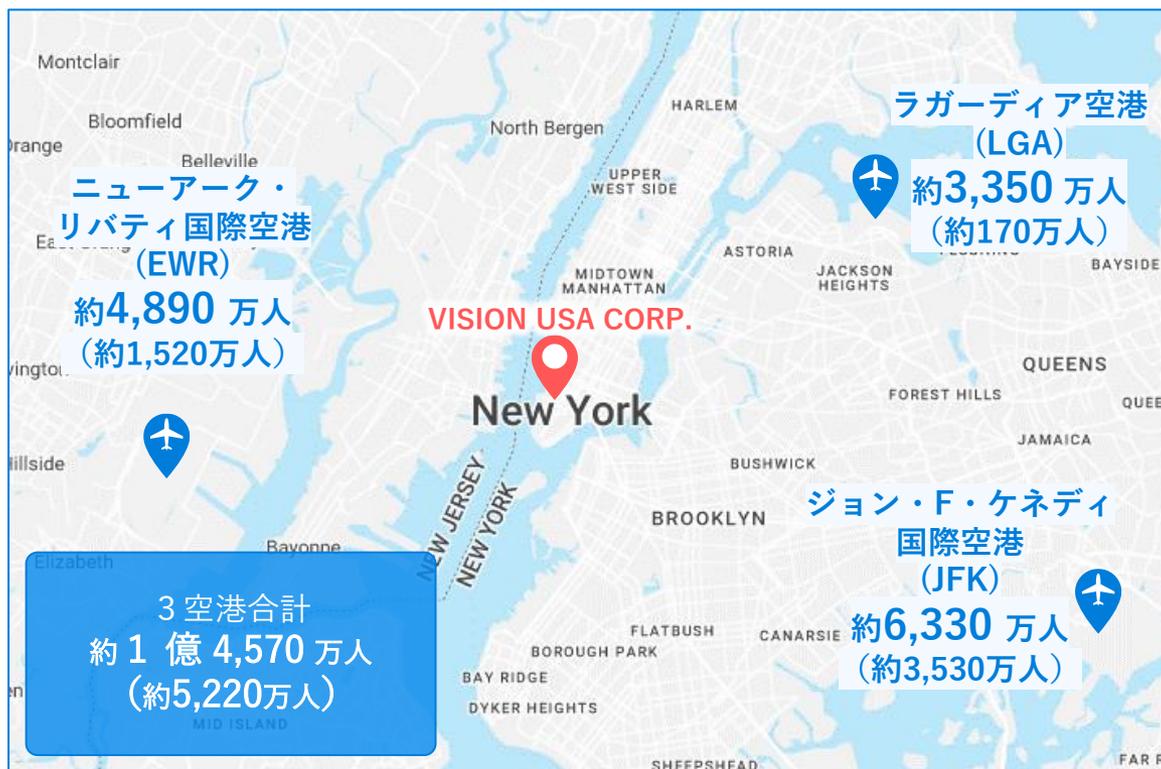
Wi-Fiルーターの購入を検討されているお客様向けの、レンタルではない販売モデルのサービス。購入前にレンタルでのお試し利用でご自宅等の通信環境を確認した上でニーズにあったWi-Fiルーターを購入。

※決算説明補足資料に詳細の記載あり

「第3ステージ：グローバル（海外から海外）展開」を加速させるため、米国（ニューヨーク）に子会社を設立。
ニューヨークの3空港の利用者数は2024年の日本の出国者数全体（約1,300万人）と比較して約4倍の規模となる。

ニューヨーク主要3空港 2024年旅客数

※括弧内は国際線利用者



The Port Authority of New York and New Jerseyより、当社作成

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

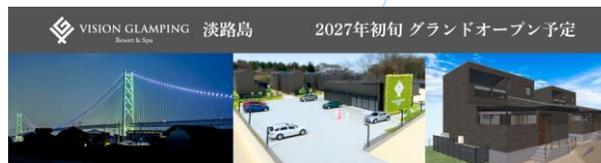


こしかの温泉のグランピングは、日本初全室プライベート空間および源泉かけ流し露天風呂付きのグランピング施設です。

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。



淡路島に
2027年初旬オープン予定



 VISION GLAMPING
Resort & Spa 山中湖



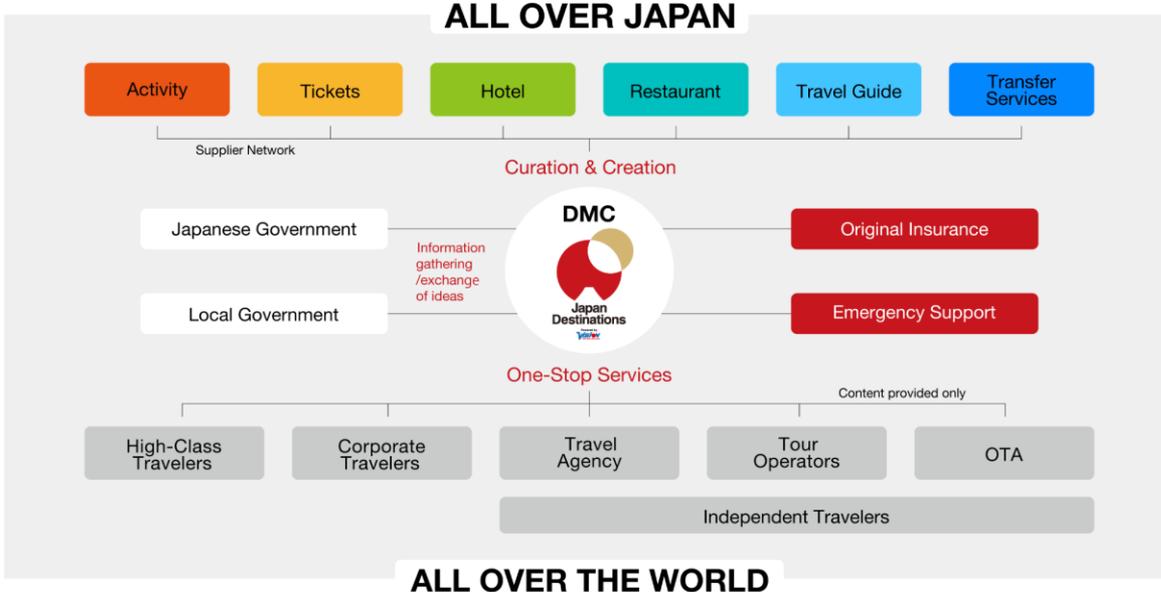
世界遺産の富士山をはじめとする大自然に囲まれた山中湖での滞在体験を通して、非日常の時間をご提供しています。

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です。



ランドオペレーティングサービスをより拡充した DMCサービス「Japan Destinations」

【「Japan Destinations」のDMCモデル】



DMCとは

(Destination Management Company)

地域の観光資産に精通し、それらを活用・促進させるために各関係機関と連携し、旅行者にとっての目的地 (Destination) を、顧客視点で魅力的となるよう設計し運用・資源開発 (Management) をおこなう地域に特化した旅行会社を指します。



メリット

- ① 個別手配と比較して低コスト
- ② 迅速なプランニングとゲストへの魅力的なコンテンツ提示
- ③ ワンストップサービスによる手配労力の削減
- ④ 緊急時の素早い現地対応
- ⑤ 現地トレンドやニッチな観光情報のキャッチアップ

<https://japan-destinations.com/>

「LINEスグミエール」総代理店のビジョングループのZORSE、全国の販売パートナーおよび企業向けに、9月1日から案内を開始



ビジョングループで顧客の売上向上支援の一角を担い、LINE公式アカウントやInstagramなどのSNS運用代行サービス（公式アカウントDX®）を提供するZORSEはこの度、「LINEスグミエール」の総代理店として、全国の企業・店舗向けに本サービスの案内を開始しました。「LINEスグミエール」は、LINE公式アカウントに直接連携できる拡張ツールで、顧客管理・セグメント配信・テンプレート配信など、集客・販促における課題解決をワンストップで実現します。

[2025年9月3日のリリースはこちら](#)

ビジョングループの「あどばる」が、新宿駅直結・最大300名対応の「グレイドパーク新宿駅前」をオープン



レンタルスペースサービス「TIME SHARING」を手がける「あどばる」は、新宿駅東口にパーティー・イベント・撮影・セミナーに対応する多目的イベント会場「グレイドパーク新宿駅前」をグランドオープンしました。新宿駅直結という抜群の立地でありながら、最大300名対応のゆとりある空間に充実の設備を備え、企業主催のパーティーや各種イベントなど幅広いニーズに対応いたします。

[2025年9月11日のリリースはこちら](#)

経理BPOサービス「記帳代行ドットコム」とマネーフォワードが協業 ～AI×クラウドで記帳代行の効率化と精度向上を実現～



Money Forward

当社はバックオフィスSaaS「マネーフォワードクラウド」を展開する株式会社マネーフォワードと協業し、記帳代行業務の効率化とサービス品質の向上を目的とした取り組みを開始いたしました。協業により「マネーフォワードクラウド」を活用して、領収書や請求書を自動で仕訳データ化、一気通貫で記帳代行業務を効率化し、従来の手入力作業を大幅に削減します。今後、両社は経理BPO・記帳代行分野において、中小企業のバックオフィス負担を軽減し、人材不足の解消に貢献してまいります。

[2025年10月15日のリリースはこちら](#)

日本出発前でも通信ができる 「日本利用オプション」を提供開始



「日本利用オプション」は、空港での待ち時間や空港までの移動中でも「グローバルWiFi®」に接続し、安定した通信環境を利用したいというお客様の声から誕生しました。さらに、出国前にWi-Fi接続を事前に確認できることで、安心してサービスをご利用いただけます。

[2025年8月26日のリリースはこちら](#)

博多港国際ターミナルに 「スマートピックアップ」設置



博多港から韓国へ渡航されるお客様に向けた韓国用Wi-Fiレンタルに特化すると同時に、日本を訪れるインバウンドのお客様にもご利用いただけるよう、日本用Wi-Fiの在庫も配備しております。

[2025年9月5日のリリースはこちら](#)

「グローバルWiFi®」累計ご利用者が 2,300万人を突破！



当社が提供するWi-Fiルーターレンタルサービスにおけるグループ全体のご利用者数が、累計2,300万人を突破しました。(2025年8月当社調べ) 日本政府観光局の発表によると、2024年同期を370万人以上上回っており、この訪日需要と高まりを受けて、当社のWi-Fiレンタルのご利用も活発化しています。

[2025年8月27日のリリースはこちら](#)

日本初開催『2025年日米姉妹都市サミット』通信サービスの提供運営協力



2025年9月16日(火)から19日(金)に大阪府泉佐野市のスターゲイトホテル関西エアポート(RICCホール)にて、日本で初めて開催された、国際サミット「2025年日米姉妹都市サミット」において、「グローバルWiFi®」および携帯電話等通信手段の通信環境提供を通じてサポートを行いました。

[2025年9月11日のリリースはこちら](#)

「WiFiレンタルどっとこむ®」にて 新端末『X200』の取り扱いを開始



「WiFiレンタルどっとこむ®」の新たなラインナップとして、リチウムイオンバッテリー非搭載のWi-Fiルーター『X200』の取り扱いを開始しました。リチウムイオンバッテリーを搭載していないため、高温環境下でも発火や膨張といったリスクがなく、安心してご利用いただけます。

[2025年8月27日のリリースはこちら](#)

必要な分だけ充電して利用できる 「充電WiFiどっとこむ」を開始



「充電WiFiどっとこむ」は、従来のレンタル型サービスと異なり、端末を購入して所有できるため、Wi-Fi通信を使用したいタイミングで通信データを充電し、すぐに利用できることが最大の特長です。

[2025年9月12日のリリースはこちら](#)

新オプション『【MagSafe対応】 超薄型モバイルバッテリー』を提供開始



本オプションは超薄型かつ軽量のデザインを兼ね備え、さらにスマホにくっつけて利用ができるため、海外旅行・出張にも最適です。※ご使用後のご返却は不要です。

[2025年9月22日のリリースはこちら](#)

大阪・関西万博会場内に「グローバルWiFi®レンタルステーション」を設置



「グローバルWiFi®レンタルステーション」は、その場で借りてすぐに使えるモバイルWi-Fiレンタルサービスです。1台で国内はもちろん、海外145の国と地域でご利用いただけ、モバイルバッテリーとしてもご活用可能です。羽田空港第3ターミナル3階にも設置しており、今後はホテルや観光案内所など、皆様にご利用しやすい場所への設置を進めてまいります。

[2025年9月25日のリリースはこちら](#)

ベトナムでの超高速5G対応の 無制限プランを新たに提供開始



9月25日よりベトナムで使用可能な5G超高速通信の無制限プランの提供を開始いたしました。近年、ベトナムでは日系企業の進出が進んでおり、出張で訪れる日本のビジネスパーソンも増加しています。セキュアで高速、かつ、大容量などの多様なニーズに応えるため、5Gプランをご用意しました。

[2025年9月26日のリリースはこちら](#)

オリジナルのiPhoneケースをセルフで 制作できる「MyCaseLabo™」を設置



羽田空港第3ターミナルの「グローバルWiFi®」受け取りロッカーに隣接して、「MyCaseLabo™」を9月6日より設置しました。画像アップロードから印刷まで、すべてスマホ1台で完結する自動販売機型の機器です。羽田空港を利用する日本人旅行者や訪日外国人のお客様を中心に、幅広い層からご支持をいただいております。

[2025年9月30日のリリースはこちら](#)

中国『3C認証』取得モバイルバッテリーを レンタルオプションに追加



3C認証とは、中国政府が定める製品の安全性や品質に関する認証制度です。中国国内線では、3C認証マークのないバッテリー類の機内持ち込みが禁止となっています。今後は、中国へ渡航するお客様も、安心して「グローバルWiFi®」のモバイルバッテリーオプションをご選択いただけます。

[2025年10月8日のリリースはこちら](#)

「CRMベストプラクティス賞」 通算14回目の受賞



「2025 CRMベストプラクティス賞」並びに「継続賞」に選ばれました。受賞内容は「グローバルWiFi事業部 eSIMユニット」の「顧客基盤活用サービス拡張モデル」となり、既存CRM基盤を生かし、かつ「ターゲットを拡張」することで、仮想ターゲットである若年層に加え、40代以上にも選ばれるサービスへと成長させた。と評価いただきました。

[2025年10月16日のリリースはこちら](#)

03

株主還元

配当方針

当社グループは、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施していくことを基本方針といたします。この方針に基づき、持続的な成長に向けた戦略投資を最優先とし、企業価値の最大化を図る一方で、資本コストを意識しながら資本効率を高め、安定的かつ持続的な配当の実施と株価形成に繋がっていくことを目指し、配当性向30～40%を目安といたします。

また、自己株式の取得・消却につきましては、資本効率の向上および経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を図るために、適切に実施してまいり所存です。剰余金の配当は、期末配当の年1回もしくは中間配当を含めた年2回の配当を行うこととし、配当額の決定機関は取締役会であります。

創業30周年および上場10周年記念配当の実施（配当予想の修正）

2025年11月13日開催の取締役会において、2025年12月期の期末配当予想について、下記のとおり修正することを決議しました。当社は、1995年6月に創業以来、本年6月をもちまして30周年を迎えることができました。また、2015年12月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、2016年12月に第一部、2022年12月にプライム市場への移行を経て、本年12月をもちまして上場10周年を迎えることとなります。つきましては、株主の皆様への感謝の意を表するとともに、当社グループのさらなる発展に向けた決意を込めまして、2025年12月期の期末配当におきまして、1株当たり5円00銭の記念配当を実施することといたしました。

	1株当たり配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想(2025年2月13日発表)	20円00銭	25円00銭	45円00銭
今回修正予想		30円00銭	50円00銭
（普通配当）		(25円00銭)	(45円00銭)
（記念配当）		(5円00銭)	(5円00銭)
当期実績	20円00銭		
前期実績	13円00銭	14円00銭	27円00銭

- 当社サービスである国内外でモバイルインターネット通信が可能なWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWi-Fi」、グランピング施設&温泉旅館「VISION GLAMPING Resort & Spa」の宿泊、およびスキンケアシリーズ「KO SHI KA | こしか」の3点セットに関するご利用券（割引券）を贈呈。
1,000株以上の保有者には、300株以上の優待券枚数に加えて、10,000円分を2枚贈呈。

保有株式数	基準日：毎年6月30日 (送付時期：毎年9月)	基準日：毎年12月31日 (送付時期：毎年3月)
100株以上200株未満	3,000円分2枚	3,000円分2枚
200株以上300株未満	3,000円分3枚	3,000円分2枚
300株以上1,000株未満	3,000円分3枚	3,000円分3枚
1,000株以上	3,000円分×3枚 10,000円分×2枚	3,000円分×3枚 10,000円分×2枚

ご利用いただけるサービス



Wi-Fiルーターレンタルは、お申込み1回につき最大29,000円分まで適用可能

海外用Wi-Fiをご選択の際は、ウェアラブル翻訳デバイス「POCKETALK S (ポケトークS)」、アクションカメラ「GoPro (ゴープロ)」を無料でご利用いただけます。

※1回のお申込みにつき各1台まで



宿泊施設のお申込みは、最大29,000円分まで適用可能



スキンケア3点セットのお申込みは、1セットにつき最大6,000円分まで適用可能



Lotion (ローション) 150mL, Milk (ミルク) 100mL, Gel (ジェル) 80g

04

サステナビリティ ～ESG + SDGs～

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。

共生成長課題（ビジョンスローガン）

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

ビジョングループは、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ます。

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します。

基盤活動課題

— 社会からの要請 —

事業活動による負の影響

must

ESG	テーマ	マテリアリティ
E	環境保護	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
G	働き方改革	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

価値創造課題

— 社会からの期待 —

事業活動による正の影響

should

ESG	テーマ	マテリアリティ
S	地方創生	雇用の創出により、地域社会全体の経済活動に貢献
S	未来創造	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

基盤活動課題 (マイナス・抑制すべき課題)

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)

環境保護



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・SBTi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



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. さら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. 本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)

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



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



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

ビジョングループは、「情報通信の未来を、すべての人たちの未来のために」という想いのもとに、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おります。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いたします。



Environmental 環境



一般社団法人RQ災害教育センター



認定特定非営利活動法人みちのくトレイルクラブ



一般社団法人
エコロジー・カフェ



IT地球温暖化対策グリーン
サイトライセンス



Social 社会



えるぼし
2つ星取得



健康経営優良法人2025
大規模法人部門



特定非営利活動法人ジャパンハート



ビジョンキッズ保育園



Governance コーポレート・ガバナンス



コンプライアンス・内部統制



IS 650094 / ISO 27001 :2013



プライバシーマーク
(Pマーク) 取得

福利厚生の一環として、

従業員持株会制度

を導入しています。

- 経営への参画意識促進
- 社員の資産形成
- 社員のモチベーション向上

持株会加入率は上場企業平均を大きく上回っております。

	当社：国内従業員 (2024年12月時点)	上場企業平均 (2023年度)
持株会加入率	80.4%	37.8%

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
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	----------	----	-----

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.

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」評価を獲得しました。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段階で格付けされます。

ビジョングループは、「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」のスローガンを掲げ、多くの事業活動に取り組んでいきます。

CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」 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。



2024年の開示サイクルにおいて「サプライヤーエンゲージメント・リーダー（Supplier Engagement Leader）」に初選定されました。

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です。

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

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ました。



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



SCIENCE
BASED
TARGETS

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です。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ます。



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』を進めております。

統合報告書2025

『**統合報告書2025**』を発行し、当社Webサイトにて公開しております。



【主な項目】

- About Us
- CEO メッセージ
- CFO メッセージ
- COO メッセージ
- ビジネスモデルと強み
- ESG・サステナビリティ
- コーポレート・ガバナンス
- ビジネスリスク
- Data

統合報告書は[こちら](#)



IR メールマガジン配信中

IRメールマガジンは、ビジョンの発表するリリースや適時開示、決算情報など、株主や投資家の皆様に重要な最新情報をメールマガジンとして、適時お知らせいたします。



◀送信イメージ

株式会社ビジョン
IRメールマガジン
登録フォームは[こちらから](#)



本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社ビジョン

お問い合わせ： IR部 ir@vision-net.co.jp



世の中の情報通信産業革命に貢献します。