



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	
1,148 円	50,422,000 株	57,884 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	3.9%	90.07 円	12.7 倍	357.62 円	3.2 倍

*株価は 2/28 終値。発行済株式数は自己株式を含む。各数値は 24 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
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、円。

株式会社ビジョンの 2024 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. 2024年12月期決算概要](#)
- [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

- 24/12期の売上高は前期比11.7%増の355億28百万円。なお、支援業務等を除いた実質では18.5%増収。グローバルWiFi事業が6.1%の増収。支援業務等を除くと17.6%増収。情報通信サービス事業は19.7%増収。グランピング・ツーリズム事業は26.6%増収。営業利益は同25.3%増の53億65百万円。支援業務等を除いた実質は43.8%増益。売上総利益率が前年同期56.0%から57.9%へ向上、営業利益率は前期13.5%から15.1%へ改善して大幅増益となった。各事業の順調な成長により売上高、各段階利益ともに過去最高を更新した。期末配当は予想通り14.00円/株を実施、年間で27.00円/株を行う。
- グローバルWiFi事業は増収増益。法人需要が堅調に推移し、データ容量「無制限プラン(4G・5G)」の需要が高い水準を保ち、顧客単価は引き続き高水準を維持している。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®」や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。「World eSIM」の販売にも注力しており順調に推移した。なお、支援業務等を除いた実質は17.6%増収、33.6%増益。
- 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ることで営業力を強化した。OA機器の販売と移動体通信機器の販売や電気の取次事業(エコソリューション事業)が好調に推移した。また、自社ストックサービスの拡販による安定的な収益基盤の構築に注力し、順調に推移した。将来的なアップセルやクロスセル、長期的な解約率の低減、ストック商材による継続的収入といったライフタイムバリューの最大化を図り、自社ストックサービスの拡販に努めた。
- 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前期比増収増益を見込む。配当は、前期比18.00円/株の増配となる年間45.00円/株(うち上期末20.00円/株)を予定。予想配当性向は50.0%。
- 24/12期は売上高・各段階利益で過去最高を更新した。前回レポートでは「24/12期は23/12期に見られた回復から成長につなげる一年となりそうだ」としたが実現したといえよう。また、前期に行った支援業務等を除く実質では18.5%増収、43.8%営業増益であったことは改めて確認しておきたい。主力のグローバルWiFi事業では、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年を上回る売上・営業利益となっている。そのうえで情報通信サービス事業が軌道に乗ってきた。同事業の売上はストック収入が多くを占めているため安定した収益基盤が構築されつつある。株価は高い成長性にもかかわらずPERが20倍を大きく割り込んでいることには違和感を持っている。また、26/12期までの2期は配当性向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ことも見逃せない。

1. 会社概要

「世の中の情報通信産業革命に貢献します」という経営理念の下、世界 200 以上の国と地域で利用可能な定額制 Wi-Fi ルーターのレンタルを行うグローバル WiFi 事業と、情報通信関連のディストリビューターとして、固定通信、移動体通信、ブロードバンド等の事業活動に必要な通信インフラ環境やオフィス機器を扱う情報通信サービス事業を展開している。国内外の連結子会社 24 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 11 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(2024 年 12 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－】

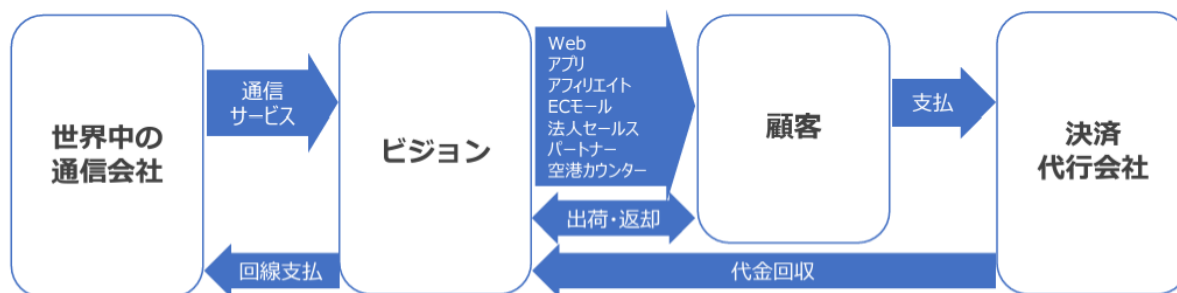
私達は、世の中の情報通信産業革命を積極的に推進し個人のライフスタイル、そして企業のビジネススタイルをイノベーションし、クライアント企業様とエンドユーザー様を効率的、効果的につなぐディストリビューター企業として、永久にベンチャースピリットを忘れず従業員の無限なる向上心や夢・思いがステークホルダーに貢献できているか確認しあい妥協しない集団であり続け、人類と社会の進歩発展に貢献します。

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 2,100 万人を突破した(24 年 11 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。

超高速通信 5G プラン



World eSIM



(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。

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。

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)で受け取れるコンビニ受け取りを選択肢に追加。事前に受け取れることで、出発当日にカウンターに並ばずに受け取り可能。店舗の営業時間内であれば深夜の受け取り可能。

⑤無人店舗展開

設置場所(24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、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(受け取り)
- ・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け取り可能(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)

BRIDGE REPORT



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。
⇒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、53 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。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(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。

～“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。



～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。

「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。



動画の翻訳・吹替 (日本語⇒英語)
決算説明動画 (当社)



通訳業務の実績例 (英語 ⇄ 日本語)
台湾IT担当大臣のオーディーター氏を
招いた特別対談



(同社資料より)

～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

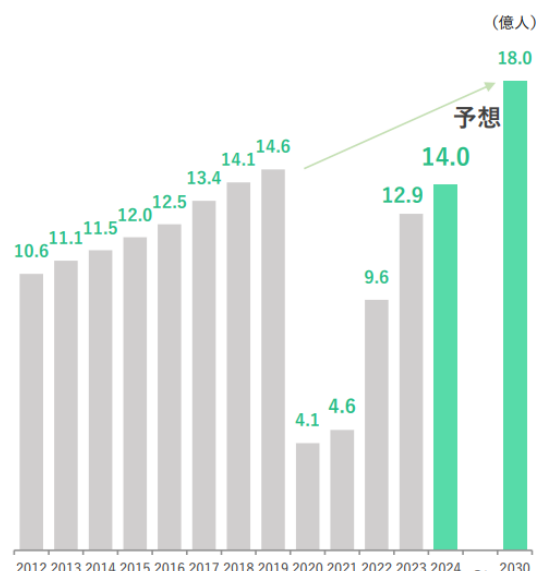
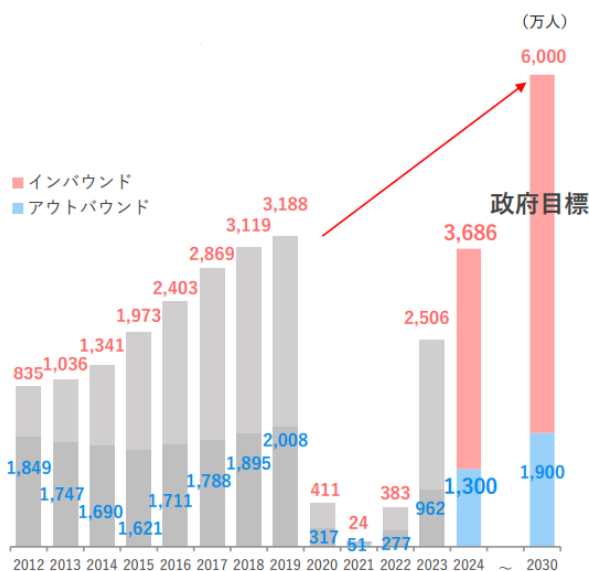
アウトバウンド(日本から海外への渡航者)

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、令和元年版観光白書、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

新設法人、ベンチャー企業、及び外食チェーン等の多店舗展開企業を主要ターゲットとして、連結子会社ベストリンク(株)を中心に、全国 15 か所の営業所、及びパートナー企業との連携の下、ビジネスフォン、固定電話・加入電話・ひかり電話の取次ぎ、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、総務省のデータ(2023 年全国法人登記件数 141,452 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。

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ことができ、複合機等であれば継続的に保守料を得ることができる。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ことで、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。

～情報通信事業 市場規模～

設立登記数(総数):141,452 件

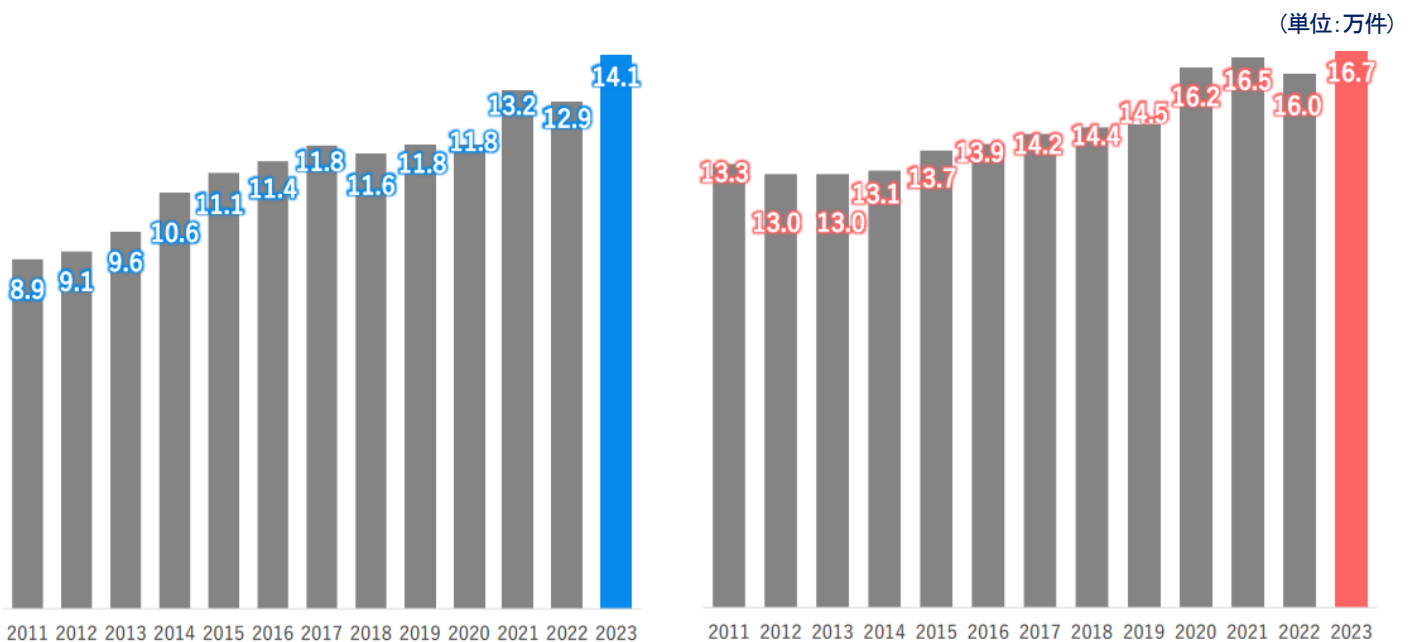
年間約 14 万社。(政府による積極的な創業・企業支援により継続した増加傾向)

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):167,032 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(GLT)の高度なオペレーションによるアップセル・クロスセル。



(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。

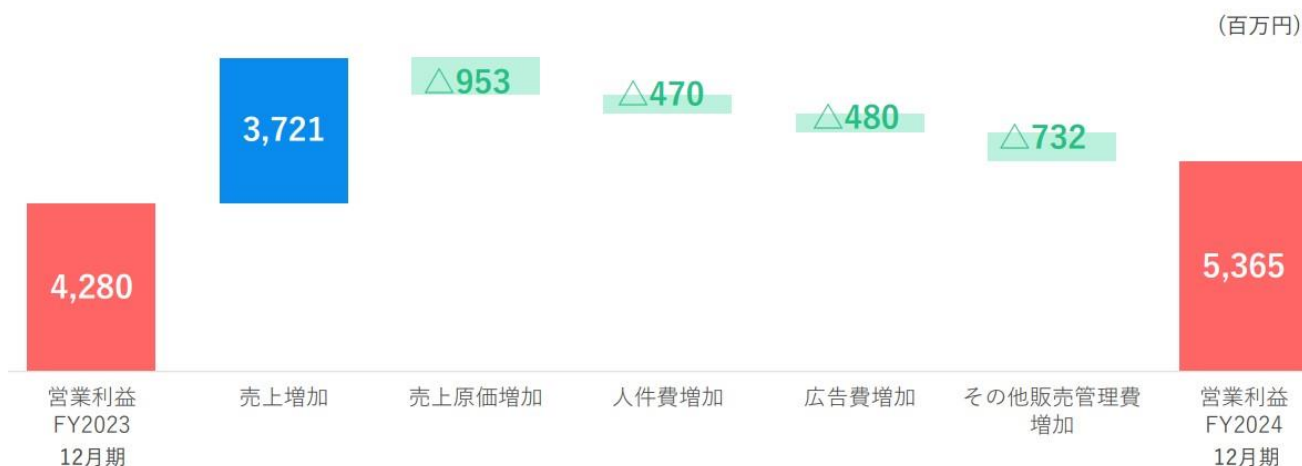
同事業は既に佐野会長の実家での運営実績・ノウハウがある点が大きなアドバンテージである。

2. 2024年12月期決算概要

2-1 連結業績

	23/12期	構成比	24/12期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	31,807	100.0%	35,528	100.0%	+11.7%	36,145	-1.7%
売上総利益	17,802	56.0%	20,570	57.9%	+15.5%	20,656	-0.4%
販管費	13,521	42.5%	15,205	42.8%	+12.4%	14,949	+1.7%
営業利益	4,280	13.5%	5,365	15.1%	+25.3%	5,707	-6.0%
経常利益	4,337	13.6%	5,422	15.3%	+25.0%	5,738	-5.5%
当期純利益	3,025	9.5%	3,375	9.5%	+11.6%	3,797	-11.1%

*単位:百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。



(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11.7%増の355億28百万円。なお、前年同期にはグローバルWiFi事業において厚生労働省より委託を受け、東京空港検疫所支所等において新型コロナ対策の支援業務を、また医療機関と連携しPCR検査サービスの提供も行った。これら支援業務等を除いた実質では18.5%増収。グローバルWiFi事業が6.1%の増収。支援業務等を除くと17.6%増収。情報通信サービス事業は19.7%増収。グランピング・ツーリズム事業は26.6%増収。

営業利益は同25.3%増の53億65百万円。支援業務等を除いた実質は43.8%増益。売上総利益率が前年同期56.0%から57.9%へ向上、販管費率が上昇したものの営業利益率は前期13.5%から15.1%へ改善して大幅増益となった。経常利益は同25.0%増の54億22百万円、固定資産除却損が増加しており当期純利益は同11.6%増の33億75百万円。各事業の順調な成長により売上高、各段階利益ともに過去最高を更新した。

期末配当は予想通り14.00円/株を実施、年間で27.00円/株を行う。

四半期業績の推移

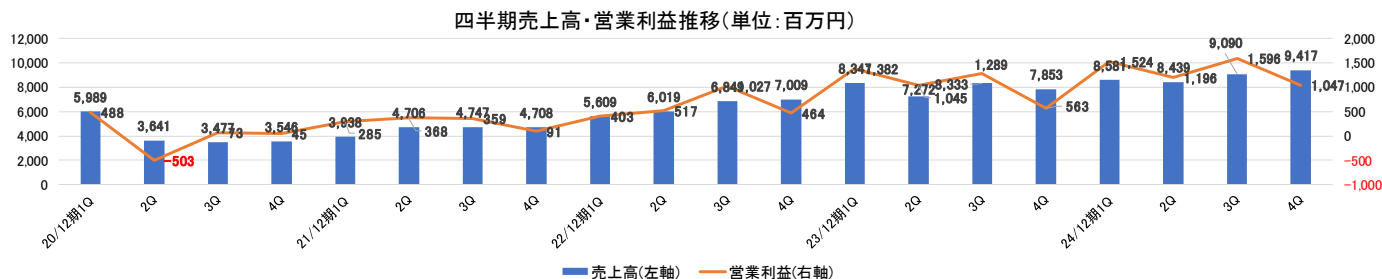
	22/12-1Q	2Q	3Q	4Q	23/12-1Q	2Q	3Q	4Q	24/12-1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,609	6,019	6,849	7,009	8,347	7,272	8,333	7,853	8,581	8,439	9,090	9,417
売上総利益	2,544	2,910	3,525	3,350	4,252	4,223	4,867	4,458	4,948	4,841	5,391	5,388
販管費	2,140	2,392	2,497	2,885	2,870	3,178	3,577	3,895	3,423	3,645	3,795	4,340
営業利益	403	517	1,027	464	1,382	1,045	1,289	563	1,524	1,196	1,596	1,047
経常利益	406	516	1,031	468	1,423	1,039	1,302	573	1,553	1,203	1,616	1,048
四半期純利益	245	320	704	278	940	673	900	511	1,019	766	1,083	506

BRIDGE REPORT



売上総利益率	45.4%	48.3%	51.5%	47.8%	50.9%	58.1%	58.4%	56.8%	57.7%	57.4%	59.3%	57.2%
販管费率	38.2%	39.7%	36.5%	41.2%	34.4%	43.7%	42.9%	49.6%	39.9%	43.2%	41.7%	46.1%
営業利益率	7.2%	8.6%	15.0%	6.6%	16.6%	14.4%	15.5%	7.2%	17.8%	14.2%	17.6%	11.1%

*単位:百万円



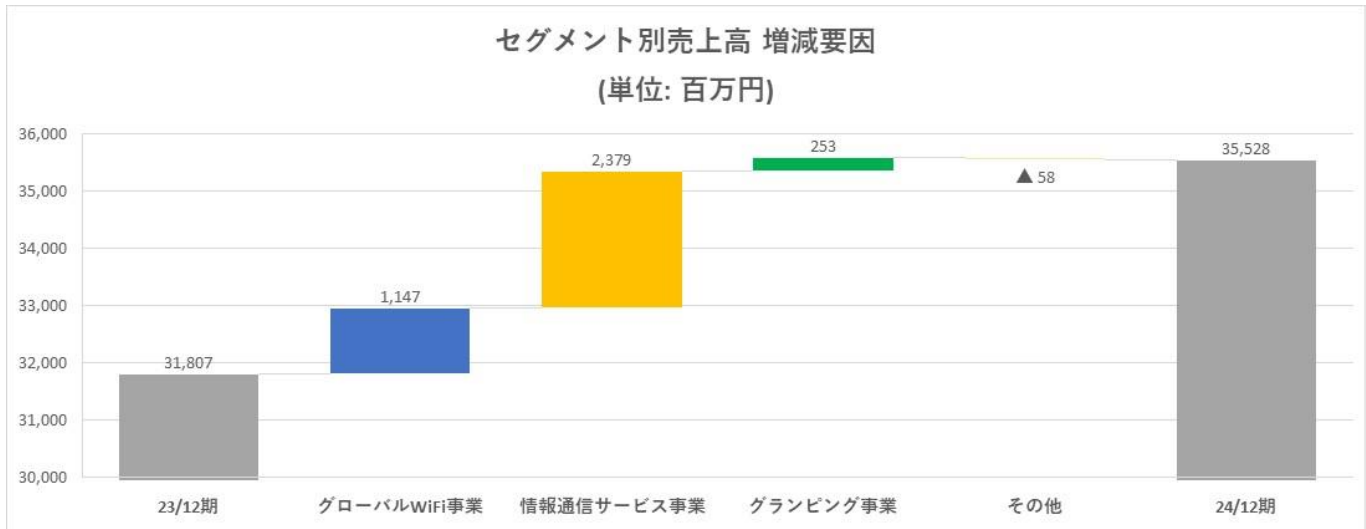
2-2 セグメント別動向

	23/12 期	構成比・利益率	24/12 期	構成比・利益率	前年同期比
グローバル WiFi 事業	18,728	58.9%	19,875	55.9%	+6.1%
情報通信サービス事業	12,086	38.0%	14,465	40.7%	+19.7%
グランピング・ツーリズム事業	902	2.8%	1,155	3.3%	+28.0%
その他	90	0.3%	32	0.1%	-64.3%
連結売上高	31,807	100.0%	35,528	100.0%	+11.7%
グローバル WiFi 事業	5,032	26.9%	5,987	30.1%	+19.0%
情報通信サービス事業	1,040	8.6%	1,693	11.7%	+62.7%
グランピング・ツーリズム事業	88	9.7%	119	10.4%	+35.0%
その他	-176	-	-202	-	-
調整額	-1,705	-	-2,232	-	-
連結営業利益	4,280	13.5%	5,365	15.1%	+25.3%

*単位:百万円。売上は外部顧客への売上高。

	22/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	23/12 -1Q	2Q	3Q	4Q	24/12 -1Q	2Q	3Q	4Q
売上高												
グローバル WiFi 事業	2,618	3,174	4,125	4,471	5,108	3,904	4,921	4,794	4,647	4,539	5,355	5,333
情報通信サービス事業	2,875	2,744	2,594	2,401	2,984	3,147	3,145	2,829	3,681	3,640	3,425	3,735
営業利益												
グローバル WiFi 事業	359	593	1,156	968	1,443	1,169	1,443	975	1,431	1,322	1,685	1,547
情報通信サービス事業	347	259	197	-38	302	352	274	111	534	381	364	412

*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。

法人需要が堅調に推移し、データ容量「無制限プラン(4G・5G)」の需要が高い水準を保ち、顧客単価は引き続き高水準を維持している。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®」や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。「World eSIM」の販売にも注力しており順調に推移した。なお、支援業務等を除いた実質は 17.6%増収、33.6%増益。

情報通信サービス事業

増収増益。

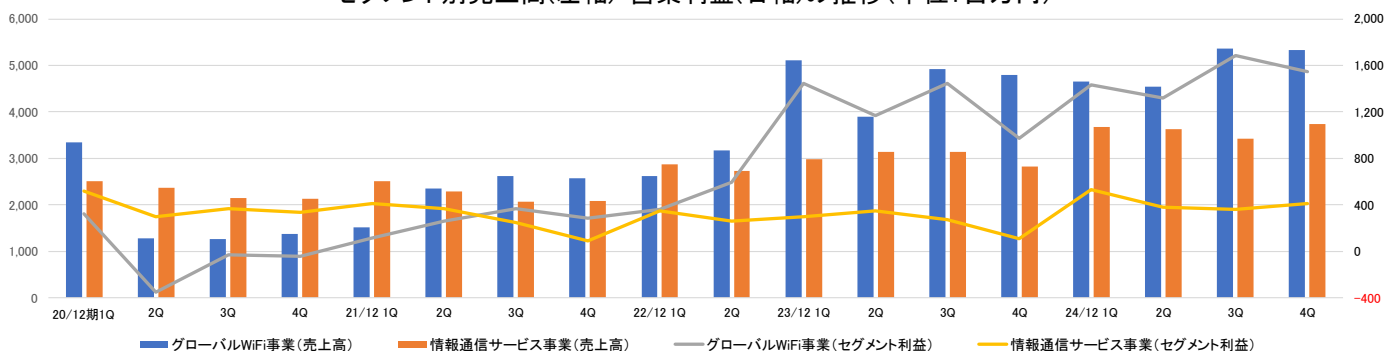
中途採用を積極的に進めることで営業力を強化した。OA 機器の販売と移動体通信機器の販売や電気の取次事業(エコソリューション事業)が好調に推移した。また、自社ストックサービスの拡販による安定的な収益基盤の構築に注力し、順調に推移した。将来的なアップセルやクロスセル、長期的な解約率の低減、ストック商材による継続的収入といった、ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化を図り、自社ストックサービスの拡販に努めた。

グランピング・ツーリズム事業

増収増益。

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)、及び23年9月に温泉旅館とグランピングの顧客体験要素をミックスした「温泉旅館グランピング」を増設した「VISION GLAMPING Resort&Spa こしかの温泉」(鹿児島県霧島市)ともに順調に推移した。また、外国人の宿泊者も増加している。

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)



BRIDGE REPORT

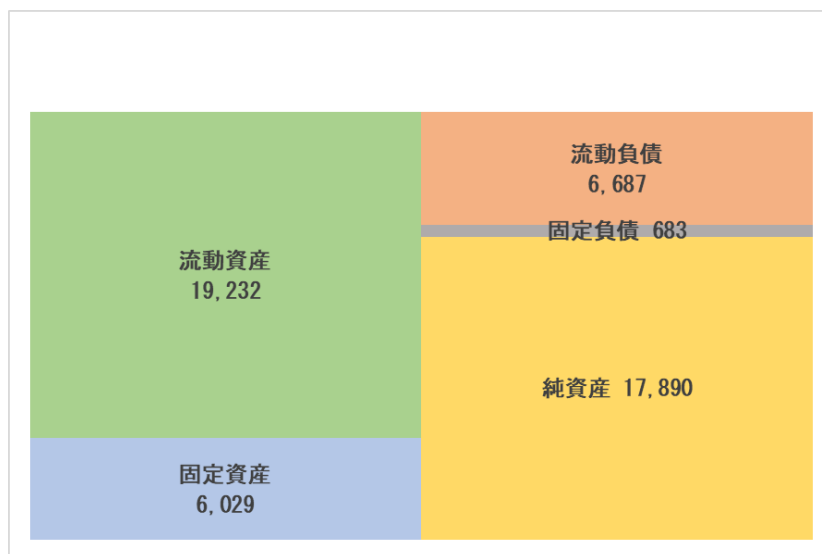


2-3 財政状態

◎財政状態

	23年12月	24年12月	増減		23年12月	24年12月	増減
流動資産	15,446	19,232	+3,785	流動負債	5,973	6,687	+713
現預金	10,221	11,883	+1,662	買入債務	1,229	1,462	+233
売上債権	3,713	6,187	+2,474	固定負債	785	683	-101
固定資産	5,920	6,029	+109	負債合計	6,758	7,370	+611
有形固定資産	3,188	3,558	+369	純資産	14,607	17,890	+3,283
無形固定資産	1,353	1,008	-345	利益剰余金	11,663	14,145	+2,482
投資その他の資産	1,377	1,462	+84	負債・純資産合計	21,366	25,261	+3,895
資産合計	21,366	25,261	+3,895	長短借入金合計	722	599	-122

*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。

現預金や売上債権の増加により、資産合計は前期末比 38 億 95 百万円増加の 252 億 61 百万円。

株主優待引当金の増加などにより負債合計は同 6 億 11 百万円増加の 73 億 70 百万円。

利益剰余金の増加などで純資産は同 32 億 83 百万円増加の 178 億 90 百万円。

自己資本比率は前期末から 1.8pt 上昇し 69.1%。

2-4 株主優待について

株主優待拡充により総株主数が 30,000 人を超え、同社の認知度向上や個人株主の増加という成果につながった。しかし、費用が想定外の 2 倍以上となった。24/12 期には QUO カードもしくはデジタルギフト費用半期分で営業利益、当期純利益をそれぞれ 4.1 億円押し下げる結果となり業績予想未達の要因ともなった。

25/12 期も QUO カードもしくはデジタルギフトを継続した場合、営業利益や当期純利益を 8~12 億円押し下げる要因となる。

株主数の増減が予測困難であるため、営業利益の変動も見通しづらい状況となり、営業利益計画の策定が困難になる。また、配当に影響する当期純利益への影響が大きい。

これらを踏まえ、自社サービス以外の優待制度を変更し営業利益や当期純利益の影響を与えない配当に集約し、増配することとした。

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%

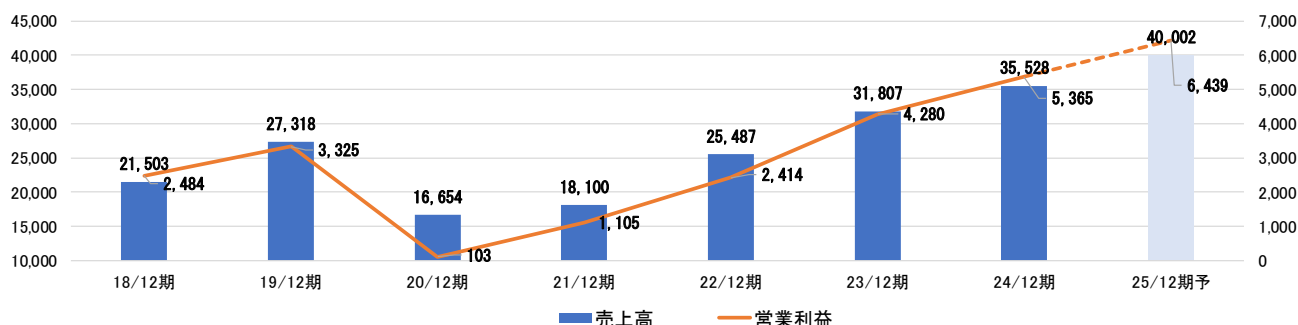
*単位:百万円

25/12期は2桁増収増益を予想

25/12期は、売上高が前期比12.6%増の400億2千万円、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前期比増収増益を見込む。配当は、前期比18.00円/株の増配となる年間45.00円/株(うち上期末20.00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)



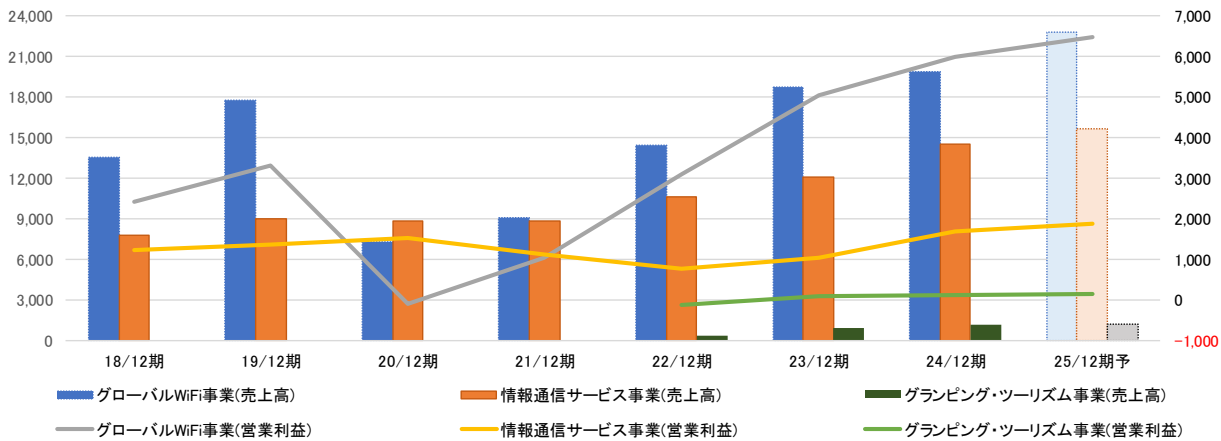
3-2 セグメント別見通し

	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

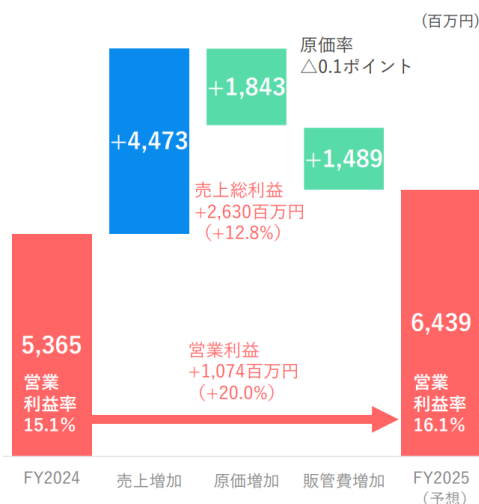
*売上高はセグメント間内部売上高又は振替高を含む

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)



予想営業利益の増減要因

営業利益率 16.1%(前期比 2.6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: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

4. 成長に向けた取り組みの内容

4-1 中期経営計画

25/12 期から中期経営計画がスタートする。

24 年まで

- ・Web マーケティングと仕組み化・営業力による成長
- ・グローバル WiFi 事業を中心とした成長
- ・積極的な投資による成長速度の加速
- ・当社独自のサービスの開発・拡販
- ・クラウドテクノロジーの活用による通信原価の低減
- ・ソーシャルネットワークでの集客とマーケティング
- ・RPA の活用による業務効率化



25~28 年

- ・持続的成長を支えるための基盤構築
- ・究極の CRM 体制を確立し、顧客満足度とロイヤリティの向上
- ・事業活動を通じて、社会的存在価値の向上
- ・オプションサービスの充実によるニーズ拡大と単価の向上
- ・顧客ニーズに応じた新商品・新サービスを開発し、マーケットリーダーシップの強化
- ・バックオフィス業務の効率化による生産性の最大化
- ・インフレやリスクを考慮したポートフォリオバランス戦略
- ・ジョブローテーションを実施し、個々のスキル拡大と組織全体の競争力強化

BRIDGE REPORT



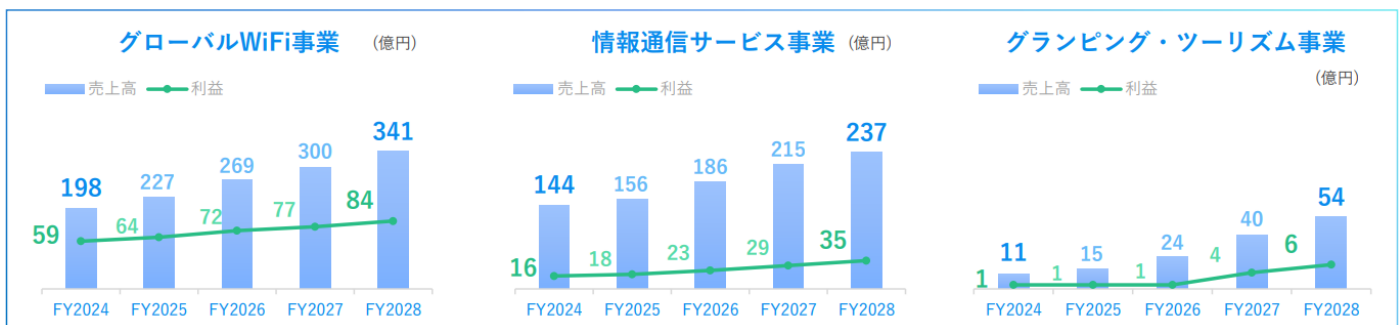
経営目標数値

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	38.8%	50%	50%	検討中	検討中

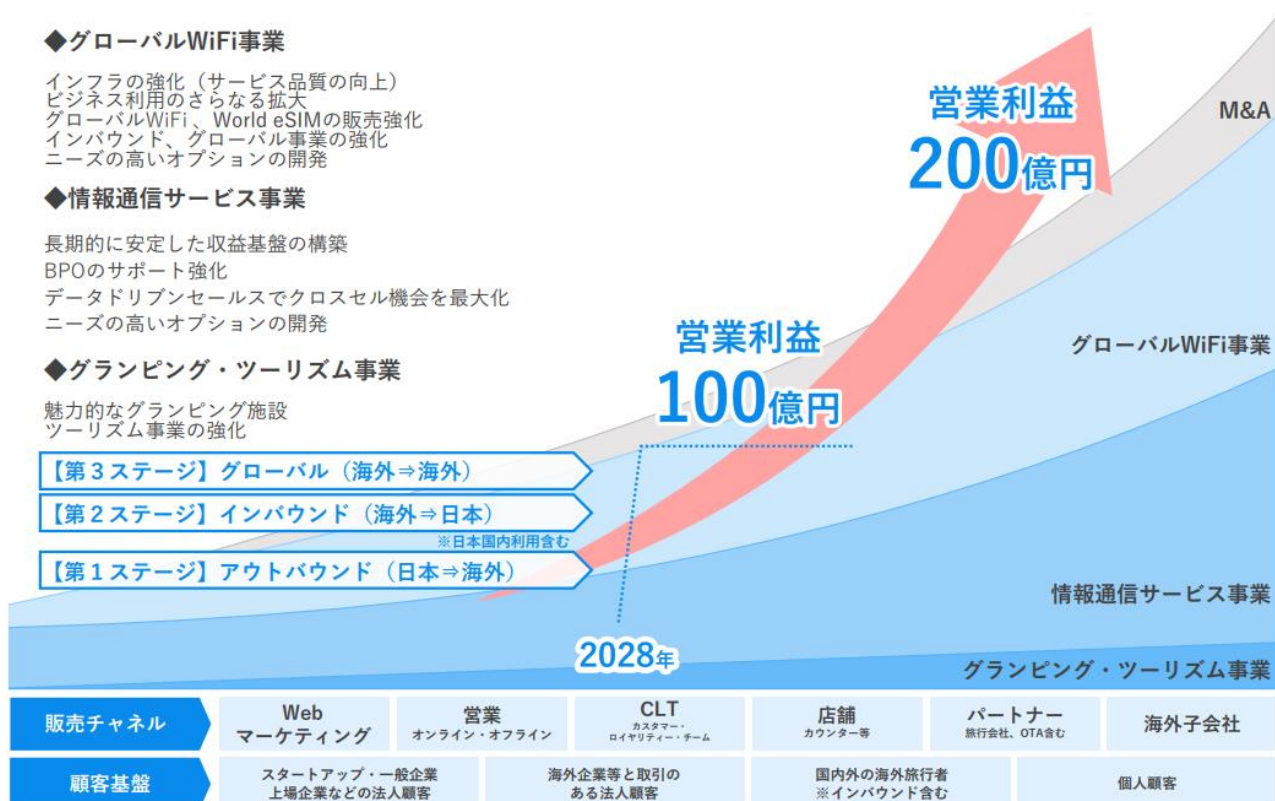
セグメント別業績計画

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

営業利益 100 億円は通過点、さらなる成長を目指す。



(同社資料より)

4-3 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だけでなく、新規領域や M&A 等の展開も視野に入れる。

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



※1:「2016年~2023年海外用レンタルWi-Fiサービス(国内→海外)」のペーユーザー数、売上高調査(東京商工リサーチ、2017年~2024年各年調査)
 ※2: 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(2024年11月当社調べ)



※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)発表資料

(同社資料より)

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。

<p>お申込み・お受け取り・ご返却が不要</p> <p>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。</p> <p>申込 出国 現地 帰国</p>	<p>一人旅におすすめ</p> <p>内臓のeSIM</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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! 	<p>業界初!</p> <p>超高速通信 5Gプラン</p> <p>5Gプラン 対応エリア拡大中!</p> <p>人気の容量無制限プラン</p> <p>128の国と地域で対応中</p>
<p>訪日外国客向け Wi-Fiルーターレンタルサービス</p> <p>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スポットをみ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!</p>	<p>届いてすぐ使える</p> <p>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。</p>	<p>お客様の声から生まれたサービス</p> <p>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。</p>

(同社資料より)

BRIDGE REPORT

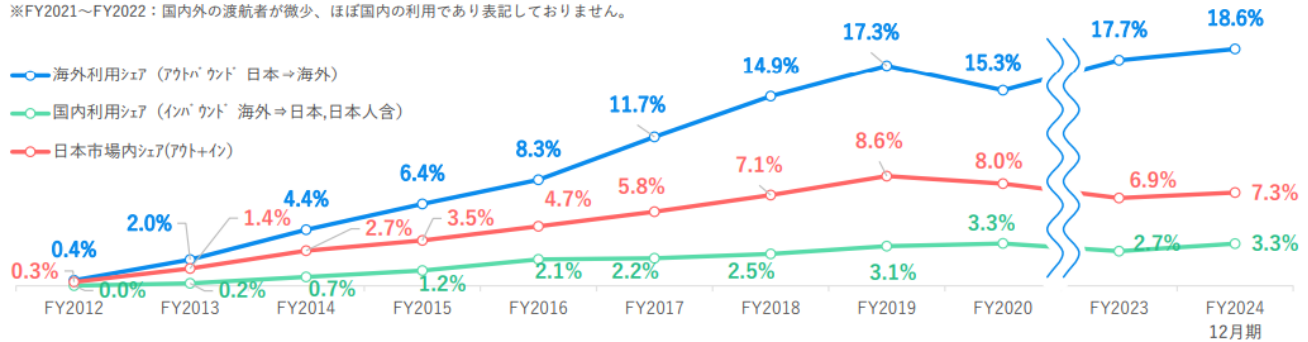


利用件数推移

国内利用は既に19年を大幅に上回っている。

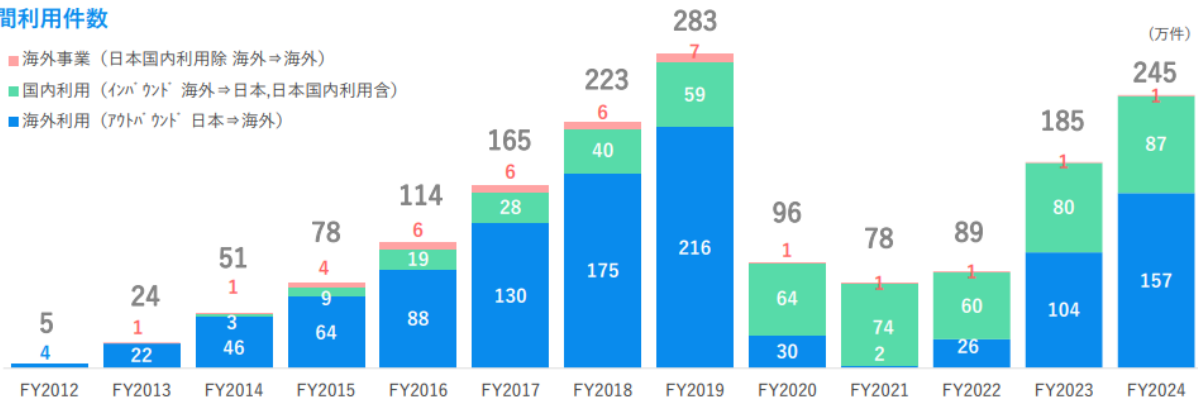
当社Wi-Fiサービス利用浸透率（日本）

※FY2021～FY2022：国内外の渡航者が減少、ほぼ国内の利用であり表記しておりません。



年間利用件数

- 海外事業 (日本国内利用除 海外⇒海外)
- 国内利用 (インバウンド 海外⇒日本, 日本国内利用含)
- 海外利用 (アウトバウンド 日本⇒海外)



(同社資料より)

4-4 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おります。

- 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。

市場規模

設立登記数（総数）：**141,452件**

政府による積極的な創業・開業支援により継続して増加傾向。
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。

導入実績 / 40万社

【新規領域】M&A

ストック収益

フロー収益

① VWS Cam

② 記憶代行 トココム

③ ビジネス光

④ Vision Crafts!

⑤ MORPH

⑥ BPO etc.

⑦ 固定通信

⑧ 移動体通信

⑨ OA機器販売

⑩ インターネットメディア

⑪ エコソリューション

⑫ 工事関連

⑬ スペースマネジメント etc.

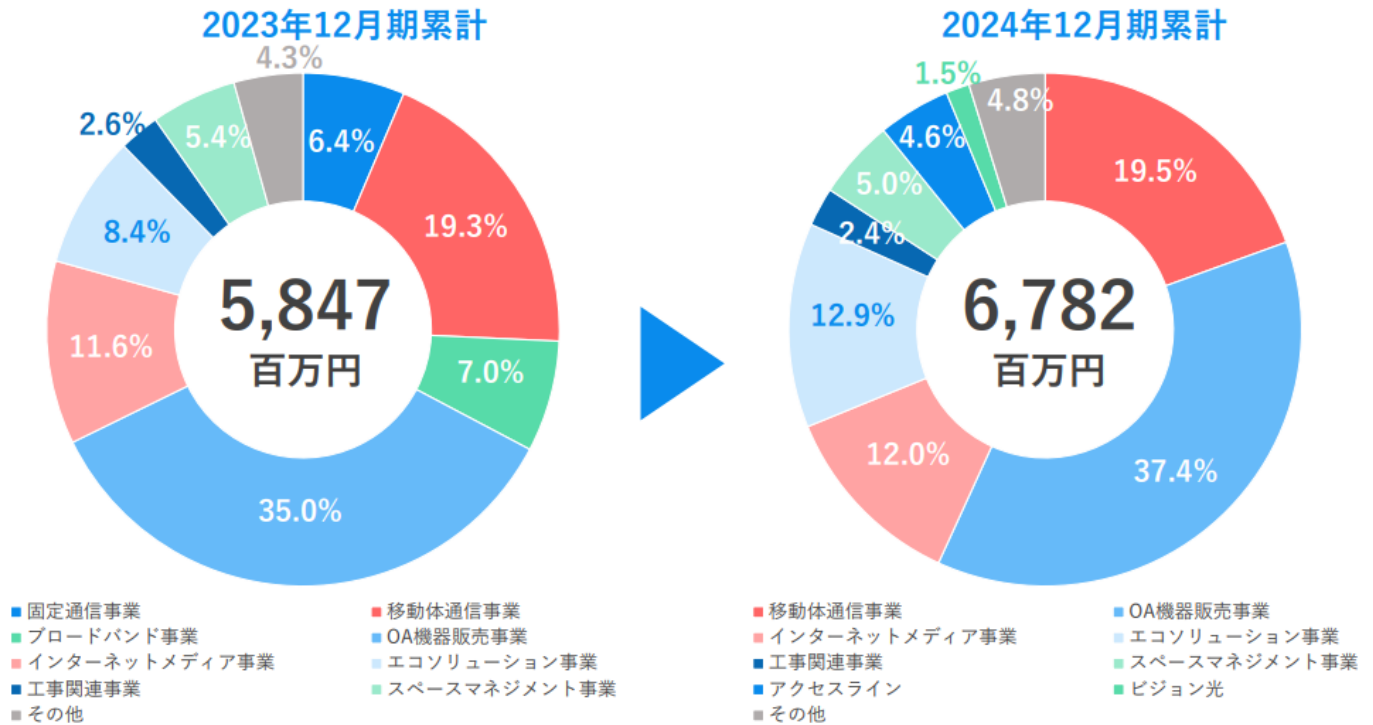
（単位：万件）

年度	市場規模 (万件)
2019	11.8
2020	11.8
2021	13.2
2022	12.9
2023	14.1

独立行政法人統計センター資料より、同社作成

売上総利益構成

複数の事業(商品・サービス)や販売チャネルを持つ強みを有効活用し、外部環境の変化に柔軟に対応し堅調に推移。OA機器の販売と電気の取次(エコソリューション事業)が好調に推移。



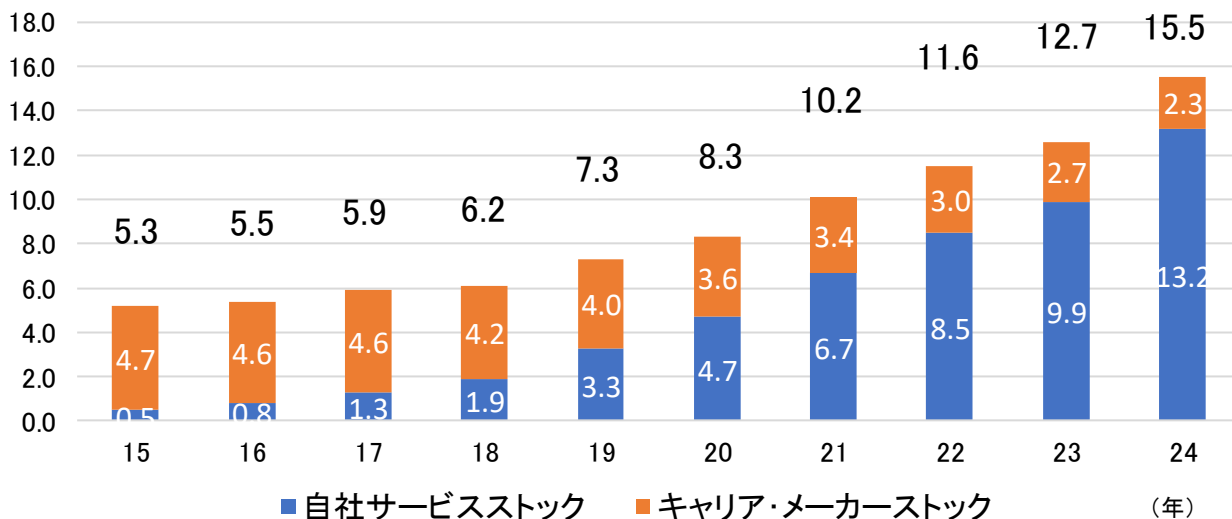
* 決算処理を含まない月次損益の比率となっておりセグメント業績と値は異なる。
(同社資料より)

ストック収益

売上総利益推移

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~

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。

お客様・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。

DX認定
「DX認定事業者」に認定

経済産業省が定めるDX（デジタルトランスフォーメーション）認定制度に基づき「DX認定事業者」に認定されました。



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。



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。



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。



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。

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。



(同社資料より)

ネットワークカメラ提供開始

小さい・あんしん・楽しい
Edge AI ネットカメラ



18円/日
ネットワークカメラ

格安の価格で、安心も。
月額 550円/台
※1. 月額 500円からご利用になります。

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。

4-5 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。

(同社資料より)

5. 今後の注目点

24/12 期は売上高・各段階利益で過去最高を更新した。前回レポートでは「24/12 期は 23/12 期に見られた回復から成長につながる一年となりそうだ」としたが実現したといえよう。また、前期に行った支援業務等を除く実質では 18.5%増収、43.8%営業増益であったことは改めて確認しておきたい。主力のグローバル WiFi 事業では、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 年を上回る売上・営業利益となっている。そのうえで情報通信サービス事業が軌道に乗ってきた。同事業の売上はストック収入が多くを占めているため安定した収益基盤が構築されつつある。双方の事業において、矢継ぎ早に新たなサービスを生み出して成果もあげている。今後も投入していく考えであり、楽しみにしながら事業展開を注視していきたい。

昨年 11 月以降の株価は権利落ち後の下落を含め株主優待制度を巡り一喜一憂だった。しかし、こうした中業績は着実に推移している。高い成長性にもかかわらず PER が 20 倍を大きく割り込んでいることには違和感を持っている。また、24/12 期は初の配当を実施。26/12 期までの 2 期は配当性向 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ことも見逃せない。優待に振り回されるより業績動向(とそれに伴う配当などの株主還元)をしっかり見ておきたい。市場はいずれ気づき、株価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

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)



(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)



(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)



(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>一般社団法人 RQ 災害 教育センター 一般社団法人RQ災害教育センター</p> <p>みちのく潮風トレイル Michinoku Coastal Trail</p> <p>認定特定非営利活動法人みちのくトレイルクラブ</p> <p>Ecology cafe</p> <p>一般社団法人 エコロジー・カフェ</p> <p>GSL Green Star License</p> <p>IT地球温暖化対策グリーン サイトライセンス</p>	 <p>Social 社会</p> <p>えるぼし2つ星取得</p> <p>特定非営利活動法人 Japan Heart 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 BSI ISMS-RC</p> <p>IS 650094 / ISO 27001 :2013</p> <p>プライバシーマーク (Pマーク) 取得</p>
---	--	--

(同社資料より)

【3】MSCI ESG レーティング「A」認定

24年7月時点の MSCI ESG レーティングは 23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 2024」【B】認定

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

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。



今回の審査では、23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。

(同社資料より)

【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



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。



(同社資料より)

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。

<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:2024年5月29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、最高経営責任者の具体的な後継者計画は策定しておりませんが、取締役会の任意の諮問機関である指名報酬委員会において、後継者計画の運用について検討してまいります。

【補充原則4-3-3取締役会の役割・責務】

当社では、最高経営責任者の任期は1年であるため、任期中の解任という事態は想定しておりません。万が一、最高経営責任者等が法令・定款に違反し、当社の企業価値を著しく毀損したと認められる等、客観的に解任が相当と判断される場合には、指名報酬委員会による諮問を経て、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。

<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。

2023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92.5%、女性管理職が9.2%、外国人が5.0%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おりませんが、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。

<人的資本や知的財産への投資等>

人的資本への投資については、当社グループが持続的な企業価値の向上を実現していく上で、人員の増強は必要不可欠であり、必要な投資を実施してまいります。より詳細な内容は、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」に記載しております。

<気候変動に係る影響についての開示>

当社グループの事業特性上、気候変動に係るリスクや機会の影響は相対的に受けにくいと考えておりますが、取締役会や経営会議にて、中長期の経営戦略の議論において気候変動に係るリスクや機会を含めて議論しております。なお、社会の一員として、環境負荷軽減に取り組んでおり、具体的には、紙資源の削減やオフィスの空調管理の徹底、服装のカジュアル化等を継続的に行っております。

当社グループでは、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響を含めたサステナビリティに関する取組みを、TCFD 提言の枠組みに基づき、対応してまいります。より詳細な内容は、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」に記載しております。

<https://www.vision-net.co.jp/ir/library/securities.html>)に記載しております。
今後もTCFDの枠組みに基づき、より充実した情報開示に取り組んでまいります。

【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)】

取締役会は、法令・定款及び取締役会規則で取締役会の決定事項として定めている業務につき、その執行の決定を行っております。経営陣に対する委任の考え方として、一定金額以上の投資案件や基幹人事、当社のコーポレート・ガバナンス及び連結業績に多大な影響を与える議案については取締役会において決裁しております。それ以外の議案については、業務執行レベルの意思決定機関である経営会議等で決裁する運用としております。

【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、社外取締役を過半数選任しており、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、取締役及び監査役の全員を対象としたアンケートを2024年3月に実施しました。当該結果から、当社の取締役会は概ね適切に機能し、取締役会の実効性は確保されていることを確認いたしました。今後も取締役会の実効性を高め、更なる企業価値向上に努めてまいります。

【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。

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

当社は、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についての方針や目標等を開示しておりませんが、経営の重要課題と認識しています。

なお、2023年12月期末時点における当社の自己資本利益率ROEは約23%であり、株主資本コストCOE約9%を大きく上回っており、また、投下資本利益率ROICは約21%であり、加重平均資本コストWACC約8%を大きく上回っております。

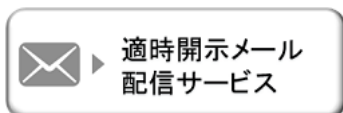
引き続き健全な経営状態を維持し、資本効率性(ROE、ROIC等)の向上に注力してまいります。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でな

されますようお願い申し上げます。

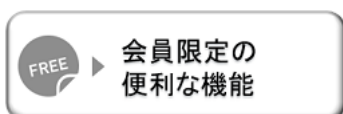
Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



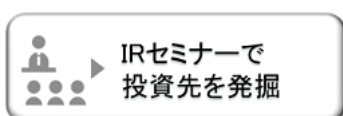
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)



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](#)