

2020年12月期第2四半期 決算説明資料

2020.8.17
株式会社ビジョン
証券コード：9416

業績ハイライト、2020年12月期第2四半期実績	P.3~
2020年12月期業績予想	P.12~
2020年12月期の取り組み (ウイズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略)	P.16~
サステナブルな成長と企業価値向上－ESGへの取り組み－	P.37~

業績ハイライト、2020年12月期第2四半期実績



連結損益計算書

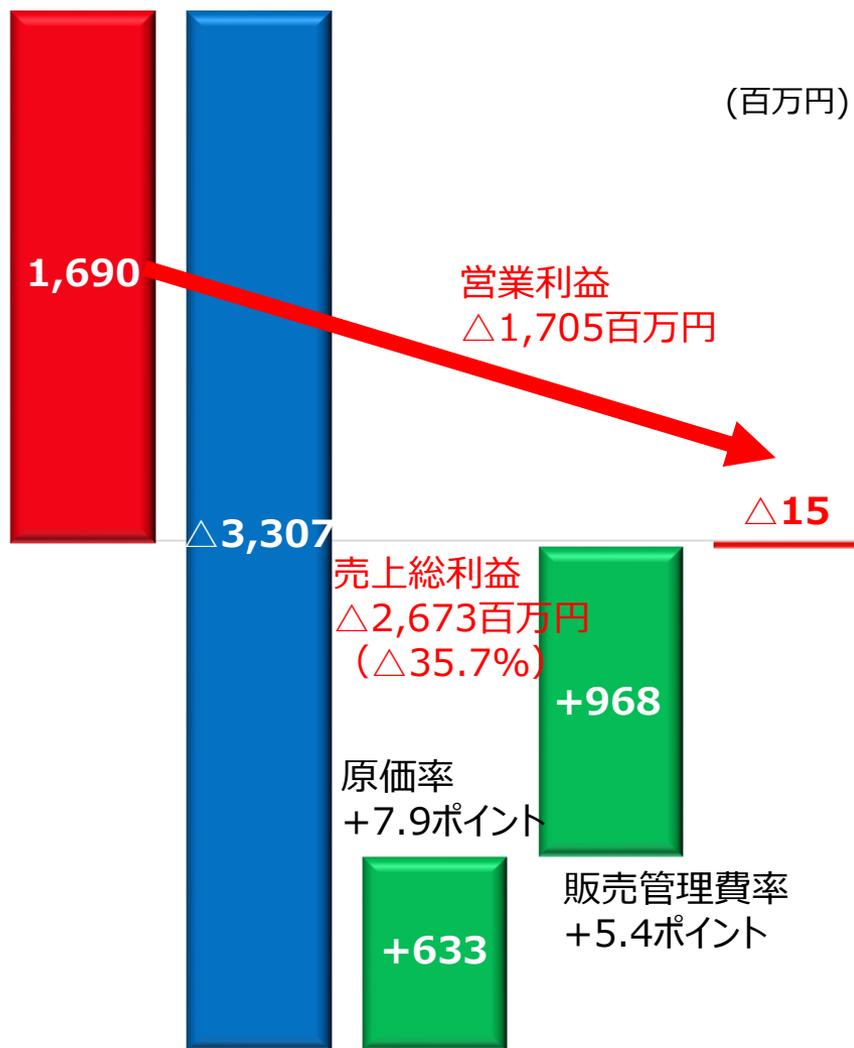


売上高：前年同期比**25.6%減**、営業損失：**△15百万円**。

(百万円、%)

科目	2020年12月期 2 Q実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	9,630	100.0	△3,307	△25.6
FY2019/ 2 Q実績	12,937	100.0	+3,081	+31.3
売上総利益	4,822	50.1	△2,673	△35.7
FY2019/ 2 Q実績	7,496	57.9	+1,677	+28.8
E B I T D A	290	3.0	△1,801	△86.1
FY2019/ 2 Q実績	2,091	16.2	+455	+27.8
営業利益又は営業損失 (△)	△15	△0.2	△1,705	—
FY2019/ 2 Q実績	1,690	13.1	+454	+36.7
経常利益	66	0.7	△1,606	△96.0
FY2019/ 2 Q実績	1,673	12.9	+428	+34.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失 (△)	△1,352	△14.0	△2,427	—
FY2019/ 2 Q実績	1,075	8.3	+265	+32.9

営業利益の増減要因



営業利益率△0.2%
(前年同期比約13.2ポイント低下)

売上高

グローバルWiFi事業

アウトバウンド及びインバウンドのレンタルはほぼゼロを推移。
※連結会計期間（4月～6月）。

国内WiFiの獲得強化、当連結会計期間はほぼ国内WiFiレンタルの売上。

情報通信サービス事業

コスト削減商材及び移動体通信機器（テレワーク対応用等）の販売好調。

OA機器販売にてリース審査が一時的に停止（新規取扱及び自粛要請に伴う審査業務の停止等）されたことにより売上計上タイミングの期ずれ等発生。

売上原価

グローバルWiFi事業

売上減少に伴う原価率増加。

情報通信サービス事業

移動体通信機器（携帯電話）の販売増加により原価率増加（仕入原価の発生する商材比率の増加に伴う原価率増加）。

販売管理費

各種費用の見直し・圧縮により販売管理費削減。

※広告費（リスティング費用等）、業績連動賞与引当、荷造運送費、旅費交通費、消耗品費 等。

FY2019 2Q 売上減少 原価減少 販管費減少 FY2020 2Q

セグメント業績



グローバルWiFi事業 : 売上高 **43.4%減**、セグメント損失 **△20百万円**。

情報通信サービス事業 : 売上高 **0.2%増**、セグメント利益 **1.8%減**。

(百万円、%)

セグメント別業績		2020年12月期 2Q実績	2019年12月期 2Q実績	増減	
		金額	金額	金額	増減率
売上高	グローバルWiFi事業	4,634	8,184	△3,550	△43.4
	情報通信サービス事業	4,520	4,509	+11	+0.2
	報告セグメント計	9,154	12,694	△3,539	△27.9
	その他	478	247	+230	+93.2
	調整額	△2	△4	+2	-
	合計 (連結)	9,630	12,937	△3,307	△25.6
セグメント 利益又は損失 (△)	グローバルWiFi事業	△20	1,596	△1,617	-
	利益率	△0.5	19.5	△20.0	-
	情報通信サービス事業	817	832	△15	△1.8
	利益率	18.1	18.5	△0.4	-
	報告セグメント計	796	2,428	△1,632	△67.2
	その他	△306	△157	△148	-
	調整額	△504	△580	+75	-
合計 (連結)	△15	1,690	△1,705	-	

当第2四半期連結会計期間（4月～6月）は国内のWiFiレンタルの売上のみ。

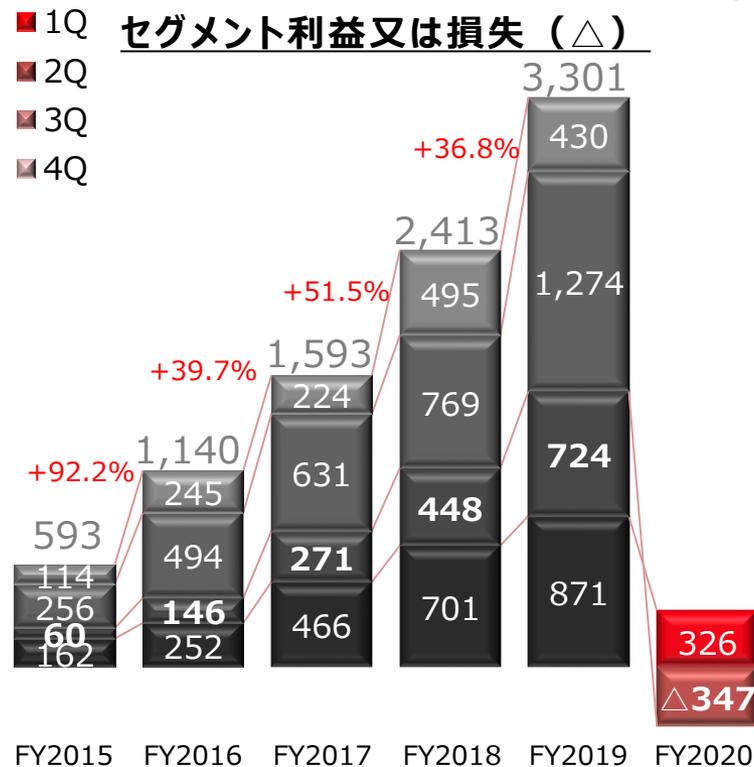
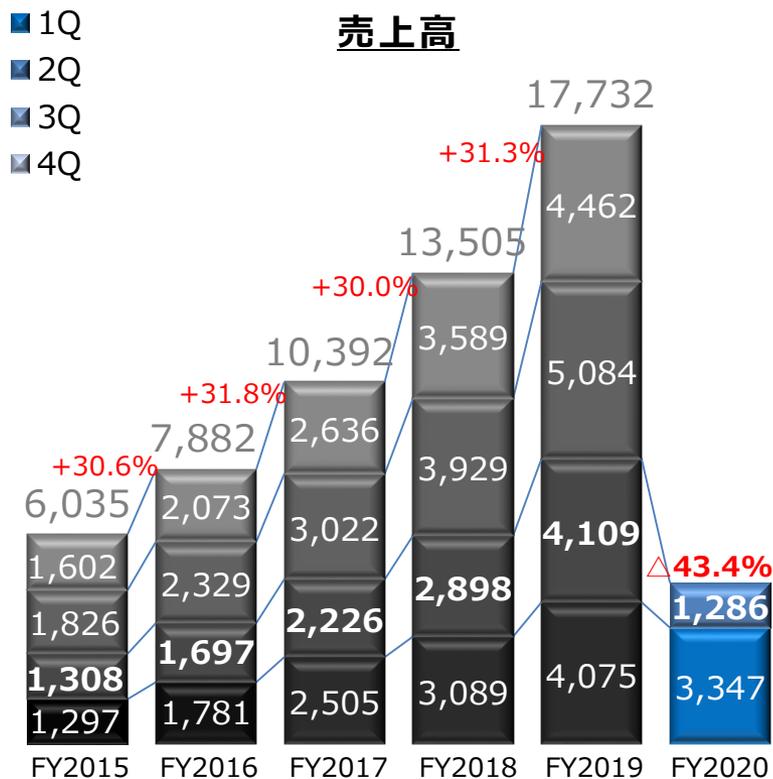
国内WiFi強化：

テレワーク、オンライン授業のニーズの高まりを受け、高品質で豊富なラインナップと商品在庫数を武器に受注を増加（企業や大学、諸官庁等）。

全体的なコスト削減を急速に実施：

人的コスト（ジョブローテーション含む）、地代家賃、販促費、広告宣伝費、休業、一部店舗休止等。

(百万円)



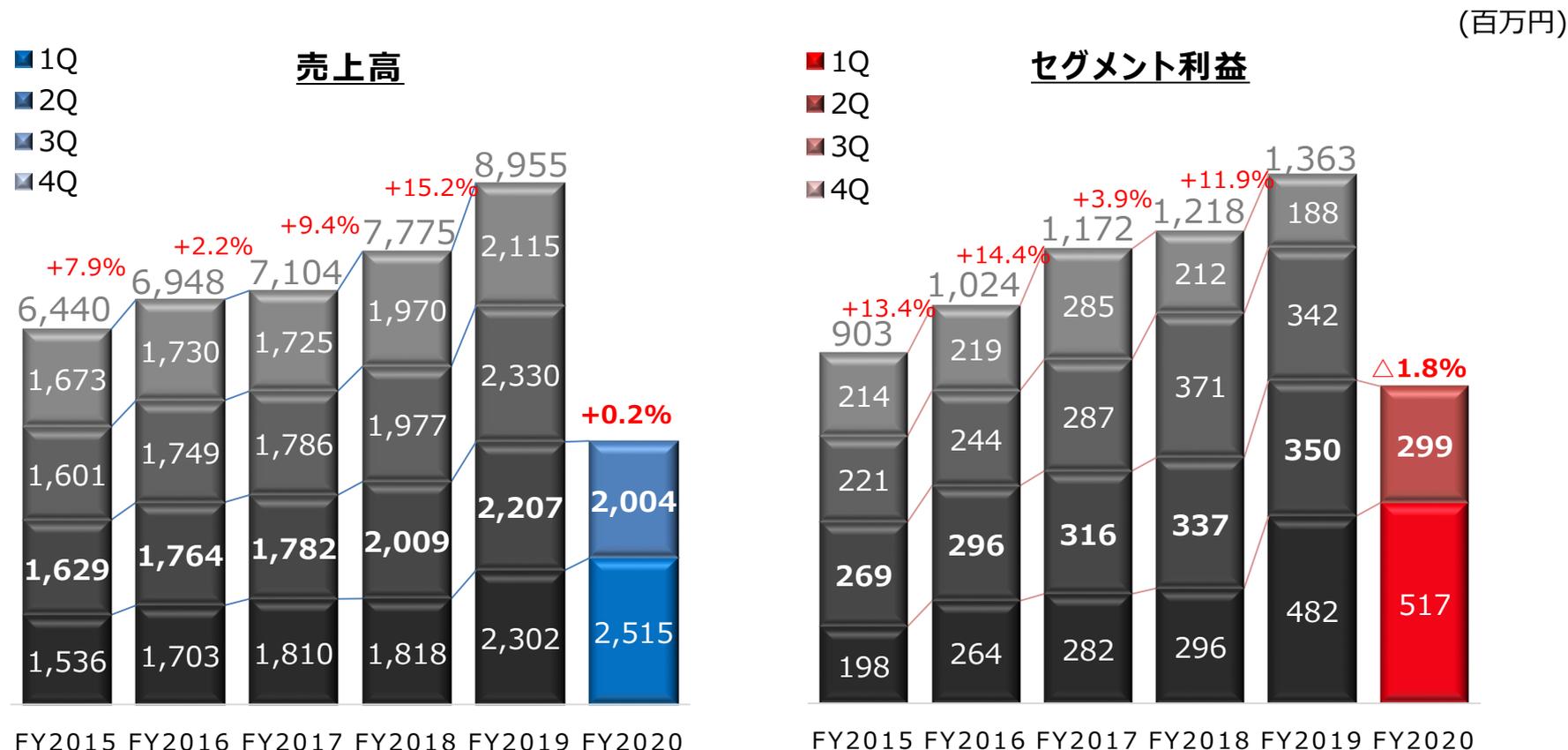
(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

コスト削減商材及び移動体通信機器（テレワーク対応用等）販売好調。

新型コロナウイルス感染症拡大下における企業のコスト削減、テレワーク対応のニーズを的確に捉えた営業活動を展開。

VWS（ビジョンウェブサービス）並びにオンライン商材・サービスの販売強化。

※初期導入費用を抑えたSaaSモデルのサービス展開によるストック収益増加への取組み。



(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

連結貸借対照表



自己資本比率：78.4%（直前四半期比約2.1ポイント増加）。

現金及び預金減少：

グローバルWiFi事業の売上の大幅な減少、移動体通信事業の在庫確保、販売用衛生用品の仕入等により減少。

(百万円、%)

	2020年12月期 2Q末	2020年12月期 1Q末	増減		2019年12月 期末	増減	
	金額	金額	金額	増減率	金額	金額	増減率
流動資産	8,580	9,965	△1,384	△13.9%	11,792	△3,211	△27.2%
現金及び預金	5,738	6,864	△1,125	△16.4%	8,485	△2,746	△32.4%
固定資産	2,313	3,173	△859	△27.1%	3,381	△1,067	△31.6%
資産合計	10,894	13,138	△2,243	△17.1%	15,173	△4,278	△28.2%
流動負債	2,304	3,058	△753	△24.7%	4,222	△1,918	△45.4%
固定負債	24	36	△11	△31.5%	46	△21	△46.1%
負債合計	2,329	3,094	△765	△24.7%	4,268	△1,939	△45.4%
純資産合計	8,565	10,044	△1,478	△14.7%	10,905	△2,339	△21.5%
負債・純資産合計	10,894	13,138	△2,243	△17.1%	15,173	△4,278	△28.2%
自己資本比率	78.4%	76.3%	2.1%	—	71.7%	+6.7%	—

機動的な財務戦略を実施するための財務施策を実施。
環境の変化に即した投資や各種施策が可能。

財務施策により実質手元資金約89.8億円を確保

【実質手元資金】

(億円)

現金及び預金 2020年6月末	57.3
コミットメントライン 2020年5月設定	30.0
その他当座貸越枠	2.5
実質手元資金合計	89.8

仮にコミットメントライン等を
全て実行した場合も
自己資本比率は約60%※
健全性を維持。

(参考：2020年6月末、自己資本比率78.4%)

※2020年6月末の連結貸借対照表をベースに、
コミットメントライン及び当座貸越枠全額を
実行した場合の自己資本比率。

グローバルWiFi事業において、今期末以降も海外渡航（アウトバウンド・インバウンド）が回復しないことを想定し、収益性が低下し投資額の回収が見込めなくなった資産について、帳簿価格を回収可能額まで減額し、減損損失約12億円を計上。

減損損失の対応

新型コロナウイルス感染症という特殊要因による業績悪化ではあるものの、今後の見通しについても不透明な状況を勘案し、本事業における固定資産のうち、**約12億円を減損処理**（特別損失で計上）。

※Wi-Fiルーター、オプション、ソフトウェア、器具備品等。



下半期以降、当該資産に関する当社グループの減価償却費軽減。

2020年12月期下半期累計：約372百万円
2021年12月期通期累計：約414百万円

2020年12月期業績予想



2020年12月期業績予想



売上高：前年同期比**38.9%減**、営業損失：△**320**百万円。

(百万円、%)

科目	2020年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	16,700	100.0	△10,618	△38.9
FY2019実績	27,318	100.0	+5,814	+27.0
売上総利益	8,883	53.2	△6,806	△43.4
FY2019実績	15,690	57.4	+3,040	+24.0
営業利益又は営業損失(△)	△320	△1.9	△3,645	—
FY2019実績	3,325	12.2	+840	+33.8
経常利益又は経常損失(△)	△213	△1.3	△3,572	—
FY2019実績	3,358	12.3	+859	+34.4
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失(△)	△1,601	△9.6	△3,828	—
FY2019実績	2,226	8.1	+696	+45.6

セグメント業績予想



グローバルWiFi事業 : 売上高**60.7%減**、セグメント損失**△234百万円**。

情報通信サービス事業 : 売上高 **1.4%増**、セグメント利益 **2.7%増**。

(百万円、%)

セグメント別業績予想	2020年12月期 予想	2019年12月期 実績	増減		
	金額	金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	6,971	17,732	△10,761	△60.7
	情報通信サービス事業	9,079	8,955	+123	+1.4
	報告セグメント計	16,050	26,688	△10,638	△39.9
	その他	661	637	+23	+3.8
	調整額	△11	△7	△4	—
	合計 (連結)	16,700	27,318	△10,618	△38.9
セグメント 利益又は損失 (△)	グローバルWiFi事業	△234	3,301	△3,536	—
	利益率	△3.4	18.6	△22.0	—
	情報通信サービス事業	1,400	1,363	+37	+2.7
	利益率	15.4	15.2	+0.2	—
	報告セグメント計	1,165	4,665	△3,499	△75.0
	その他	△413	△266	△147	—
	調整額	△1,072	△1,073	+1	—
	合計 (連結)	△320	3,325	△3,645	—

通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2017年12月期	売上高	4,326	4,024	4,827	4,377	17,554
	構成比（対通期）	24.6	22.9	27.5	24.9	—
	営業利益	513	336	688	249	1,788
	構成比（対通期）	28.7	18.8	38.5	13.9	—
	営業利益率	11.9	8.4	14.3	5.7	10.2
2018年12月期	売上高	4,922	4,933	5,961	5,686	21,503
	構成比（対通期）	22.9	22.9	27.7	26.4	—
	営業利益	736	499	900	348	2,484
	構成比（対通期）	29.6	20.1	36.2	14.0	—
	営業利益率	15.0	10.1	15.1	6.1	11.6
2019年12月期	売上高	6,470	6,467	7,610	6,770	27,318
	構成比（対通期）	23.7	23.7	27.9	24.8	—
	営業利益	980	710	1,280	354	3,325
	構成比（対通期）	29.5	21.4	38.5	10.7	—
	営業利益率	15.1	11.0	16.8	5.2	12.2
2020年12月期	売上高	5,989	3,641			16,700
	構成比（対通期）	—	—			—
	営業利益又は営業損失（△）	488	△503			△320
	構成比（対通期）	—	—			—
	営業利益率	8.1	△13.8			△1.9

2020年12月期の取り組み (ウイズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略)



現況

グローバルWiFi事業：
単月損失△1億円未満まで改善。
情報通信サービス事業：
コロナウイルス感染症の影響はあるが昨年同水準。

方針

グローバルWiFi事業を早期単月黒字化。
国内WiFiの積極販売及び品質・オペレーションを確保（渡航回復後の競争優位性を保つため）以外のリソースは情報通信サービス事業及び新規事業開拓へ。
情報通信サービス事業の成長加速化。
安定収益かつ成長事業である本事業の成長を加速化。
新設法人獲得の強みを活かした事業・サービス展開。
新規事業及び新商材・サービスへの取組み。
企業文化、組織体制、取引先、顧客資産を最大限活用。
グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業の既存のお客様のニーズの高いものをクロスセルで提供。

**第2四半期末までにおいて、損失改善（守り）の対応は大枠完了。
第3四半期以降において、創業25周年の集大成として培った、経験・ノウハウを最大限活用し各種投資を行いつつ収益獲得（攻め）へ。**

現況

海外渡航者がほぼゼロに近い状況。

4月～6月の海外渡航者数※前年同月比、アウトバウンド及びインバウンドともに99%減。
※日本政府観光局（JNTO）発表資料参照。

方針

年内及び来年以降も海外渡航者が回復しないことを前提に、最少コストでの事業運営による収益化。

海外渡航者回復後において、最少人員での稼働に耐えうる組織化、オペレーション効率化、利便性向上等により利益率最大化と利用シェア拡大を図る。

国内WiFi強化

テレワーク用WiFiの拡販強化。
教育機関&自治体向けWiFi拡販強化。
社内常備型「グローバルWiFi for Biz」
国内プランオプションの積極拡販。

人員

国内WiFi拡販に集中。
新技術の開発以外の人員は、情報通信サービス事業等へジョブローテーション。
雇用調整助成金（新型コロナ特例）活用、一部人員の雇用調整（休業）実施。

出荷センター

情報通信サービス事業等の他事業の出荷センターとして活用（グループ全体の外注費削減）。

空港カウンター

一部店舗休止及び営業時間短縮。
店舗スマート化戦略（テンスマ）前倒し（スマートピックアップ+SIM自販機の無人店舗の増設等）。
新たな受渡し方法（コンビニ）の追加。
体制の大幅なスリム化（固定費圧縮）。

コスト削減

固定費用の発生するSIMの休止及び解約。
従量課金制のSIMは固定費用なし（従量課金制が8割程度）。
広告費削減。
Zoom商談への切替による営業交通費及び移動時間の削減。

新サービス

海外渡航される法人・個人顧客向けに新サービスの企画開発。
国内外の取引先との本事業以外での事業提携。

国内のWi-Fiレンタル需要を最大限取り込むべく、各販売サイトへ特設ページを設置。

テレワーク用Wi-Fiの拡販強化。

教育機関 & 自治体向けWiFiの拡販強化。

地方自治体と提携し、インバウンド対策の課題であったインターネット通信環境の提供に取り組んできたノウハウ及びリソースを最大活用。

※大阪府：3,300台導入、他地域の教育委員会等とも交渉中。

社内常備型「グローバルWiFi for Biz」

国内プランオプションの積極拡販。

<企業向けテレワーク用WiFiレンタル訴求>



大好評！
レンタル中！

100台以上の大口にも対応

事務手数料 0円

法人様専用プラン設計

日本で使える / オンライン授業にも

テレワーク用WiFi

詳しくはこちら ▶

<教育機関 & 自治体向け WiFiレンタル訴求>



オンライン授業

GIGA スクール構想

地方自治体様・
教育関連団体様向け
専用ダイヤル
を設置しました！



学校・教育関連の方々向け オンライン授業用WiFi

- ・即日見積もり、最短翌日お届け
- ・PC、タブレット端末対応
- ・設定もかんたん

👑 導入実績 | 多くの学校にオンライン授業用で導入いただいております。

東京大学、早稲田大学、成城大学、北海道教育大学旭川校、愛知淑徳大学、静岡産業大学、静岡県立大学、大阪経済大学、兵庫県立大学、岡山県立大学、名古屋医健スポーツ専門学校、東京デザインテクノロジーセンター専門学校

※願不同、導入いただいた学校の一部となります。

科目	概要
売上	<p>海外 通常レンタル： 1日あたりのレンタル料金×利用日数 平均：1日約1,000円、平均利用日数7日間 補償サービス、モバイルバッテリー等のオプション</p> <p>グローバルWiFi for Biz： 月額基本料金（1,970円）+データ利用料金（プラン）×利用日数</p> <p>国内 1ヶ月あたりのレンタル料金（1日からレンタル可能） 平均：1ヶ月約5,000円、平均利用日数：1.5ヶ月（45日）</p>
売上原価	<p>通信料（世界各国の通信キャリア） 端末代金（モバイルWi-Fiルーター） レンタル資産計上（2年間の減価償却により計上） 外注費（代理店等への支払手数料） 等</p>
販売管理費	<p>人件費、広告宣伝費、発送配達費、業務委託費、 クレジットカード決済手数料 等 出荷センター、空港カウンター、カスタマーセンター等の運営及び地代家賃 その他販売管理費 等</p>

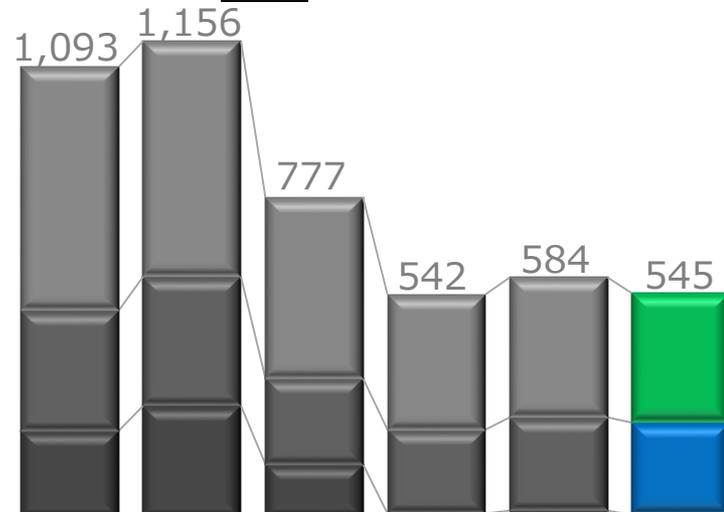
費用の変動費化（過去からの取組み）の効果、更なる費用の圧縮を実施。

通信の発生がなければ通信原価のかからない従量課金制の通信仕入契約により原価低減。

一部固定費用の発生するSIM（海外用）の大部分は休止により通信原価の請求なし、固定で発生するSIM（海外用）の通信原価は月間400万円前後まで圧縮。

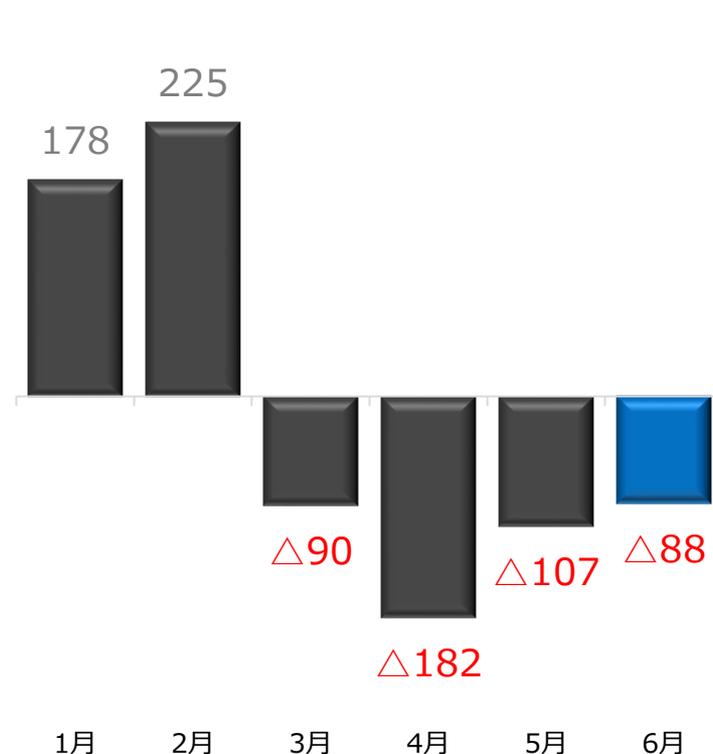
レンタル件数に応じ変動する費用構成：通信原価、発送配達費用、クレジットカード決済手数料等。

コスト (百万円)



	1月	2月	3月	4月	5月	6月
■販売管理費	591	572	439	328	340	314
■売上原価	292	313	209	203	226	223
■海外通信原価	210	271	129	10	17	7

セグメント利益又は損失 (△) (百万円)



(注)決算処理を含まない月次損益の推移となっておりセグメント業績と値は異なっております。

クラウド上でSIMを管理する次世代型の通信技術搭載Wi-Fiルーター。

SIMの挿入・交換作業不要。

1台で世界中の通信回線の利用可能。

クラウドWi-Fiルーターの特性を最大活用。

海外用に使用していたクラウドWi-Fiルーターを国内WiFiの端末として活用。

物理的なSIMがルータに挿入されていないため、通信状況に応じて他のルーターへの割当可能。

※SIMの枚数 < レンタル件数 の運用可能（通信原価の効率化な運用）。



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開始。

店舗の営業時間内であれば深夜の受取可能。

空港カウンターなどの人の集まる場所での密を避ける選択肢をご用意。



近くのセブン・イレブンで



職場や自宅の近くにある
セブン・イレブンで受取れます

時間も自由



店舗の営業時間内であれば
遅い時間帯でも受取れます

事前に出発準備完了！



事前に受取れるから、出発当日に
カウンターに並ばずにOK！

空港カウンター及びスマートピックアップ (SmartPickup)

国内18空港、39ヶ所のカウンター、36機のスマートピックアップ、返却BOXで、受取・返却可能。

うち11空港に自動受渡しロッカー設置済。

スマートピックアップ新規設置：4機 ※当第2四半期会計期間

成田空港第3ターミナル、北九州空港、中部国際空港第2ターミナル、鹿児島空港

サービスレベルをお客様に応じて最適化。

説明が不要なお客様（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）。

説明が必要なお客様へは、空港スタッフが対応（空港カウンター活用）。

業界最多クラスの受取拠点数

ニーズに対応した受取・返却方法



空港/国内受取・返却場所

北陸・甲信越エリア	北海道・東北エリア
新潟空港	新千歳空港★
小松空港★	旭川空港
九州・沖縄エリア	関東エリア
福岡空港★	仙台空港
北九州空港★	関東エリア
大分空港	成田空港★
宮崎空港	羽田空港★
JR宮崎駅	渋谷ちかみち
東海・関西エリア	東海・関西エリア
鹿児島空港★	関西国際空港★
那覇空港	中部国際空港★
みやこ下地島空港★	静岡空港
	伊丹空港★

★ ロッカー受取対応

計画を1年前倒しで、無人型店舗の展開を加速。

対象空港

北九州空港、みやこ下地島空港。

※今後も増設予定。

設置内容

スマートピックアップ+返却BOX（受渡し、返却可能）。

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（説明不要なピーター向け）。

ニーズがあっても人材確保の難しい早朝・深夜含め

24時間対応可能。

訪日外国人旅行者、一時帰国される方向けに日本用

プリペイドSIMの自動販売機併設。

省スペース低コストで、タッチポイントの増設可能。

（利便性向上、収益増加）



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。

友人やご家族等、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を望む声に応え提供エリアを拡大。

法人・個人ともに無制限プランの選択率増加（30%以上）⇒ARPU向上。



容量 無制限プラン登場

さらにエリア拡大しました

91ヶ国 対応中

容量無制限プランとは？

容量を気にせず利用したいというお客様の声から、ご利用容量に制限がない「無制限プラン」が誕生しました。

対応国数推移

2019年2月	4ヶ国
6月末	71ヶ国
9月末	72ヶ国
12月末	73ヶ国
2020年3月	74ヶ国
6月末	91ヶ国

現況

新型コロナ感染症拡大の影響に伴う働き方の急激な変化。

テレワーク対応（インフラ環境の整備）、業務効率改善、コスト削減等
当連結会計期間において、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、リース審査の一時停止による影響（期ずれ）があったものの、緊急事態宣言解除後は平常化。

方針

働き方の変化に対応した商品・サービスの提供（テレワーク支援商材の企画・販売）。

ロケーションにとらわれない営業スタイルの確立。一人当たり生産性の最大化。
安定成長の下支えとなるストック収益の増加。

テレワーク支援商材の企画・販売

ビジョンウェブサービス：VWSシリーズ
ビジネス向けSNS：JANDI
WEB会議・オンライン商談システム：
Meet in
電話代行サービス：テレレ
自社内で運用及び改修したサービスを随時企画・販売。

ロケーションにとらわれない営業スタイル

テレワークの積極推進。
オンラインセールスの強化。
インサイドセールスの強化。
訪問営業最小化。
営業エリア拡大。
営業コスト削減（交通費・残業代等）

一人当たり生産性の最大化

商談件数最大化（移動時間ゼロ）。
15年以上の実績を持つWEBマーケティングのノウハウによる商談アポイント獲得。
研修の均一化による生産性向上。
顧客属性分析の徹底。
リテンションCRMの強化。

コスト削減商材の拡販

各種通信割引サービスの提供。
格安HP制作及び保守サービス。
初期導入費用の負荷を抑えた商品・サービスの提供。

ハイブリッドシナジーモデル

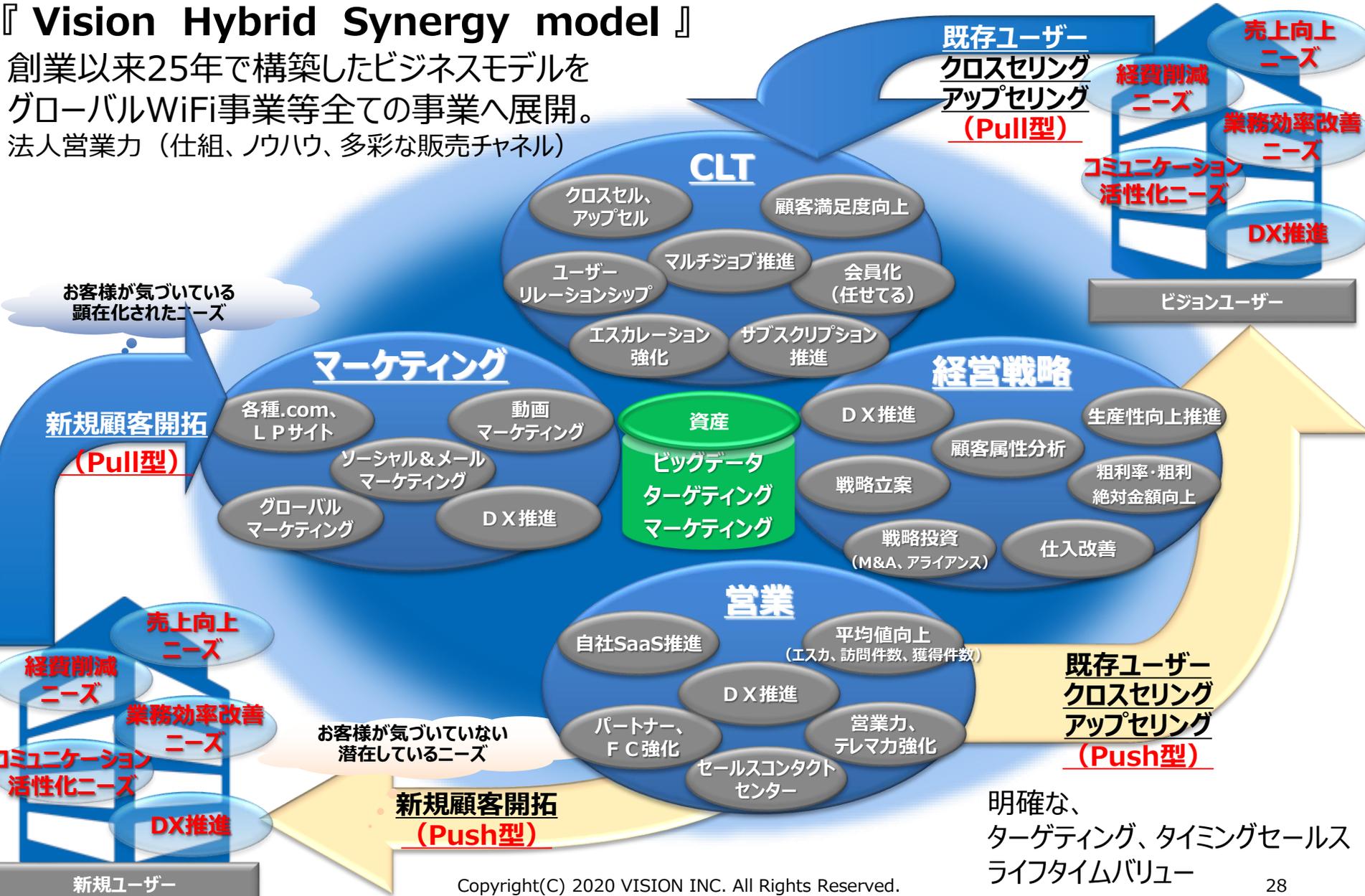
WEBマーケティング+CLT（カスタマーセンター）+営業
クロスファンクショナル組織構造。
顧客資産の最大活用。
エスカレーション（事業部間連携、顧客紹介）

ストック収益拡大

既存のストック収益に加え、
オンライン商材
法人携帯保守サービス（ガラサポ）
ホームページ保守サービス
LED販売等の販売強化 等
自社サービス展開による収益拡大。
事業提携による母数増加。

『 Vision Hybrid Synergy model 』

創業以来25年で構築したビジネスモデルを
グローバルWiFi事業等全ての事業へ展開。
法人営業力（仕組、ノウハウ、多彩な販売チャネル）



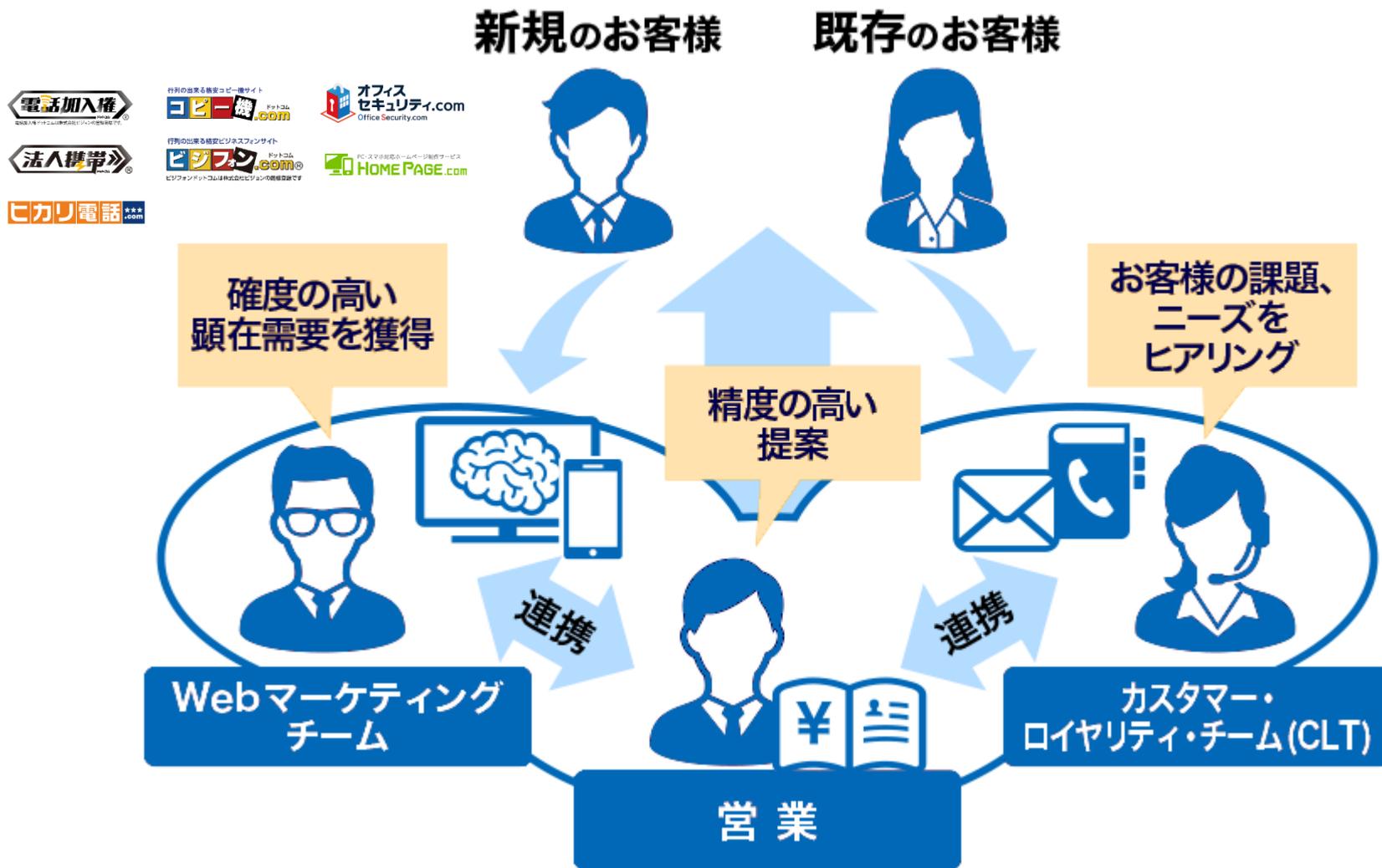
明確な、
ターゲティング、タイミングセールス
ライフタイムバリュー

高度なオペレーションで価値を創出する
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

納入手続きからアフターフォローまで
幅広い業務をカバー



Webマーケティング×営業×CLT 三位一体の“高効率”マーケティング

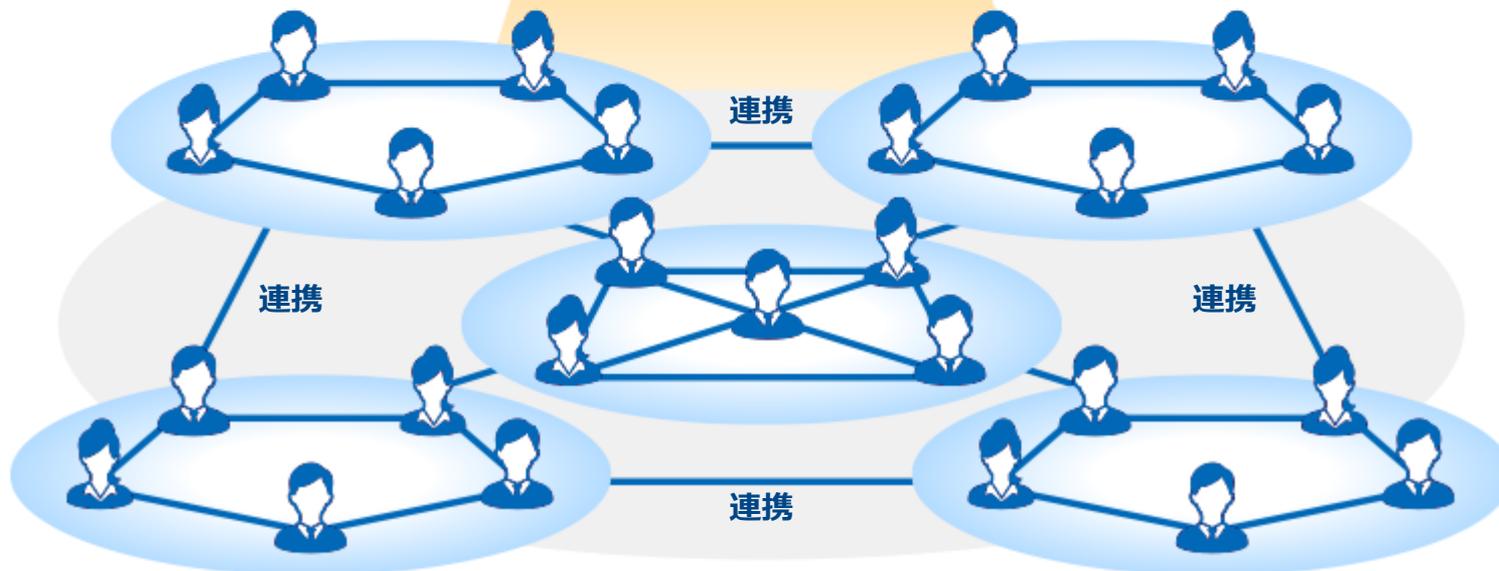


たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

エスカレーション（事業部間連携、顧客紹介）が生み出す高い生産性。

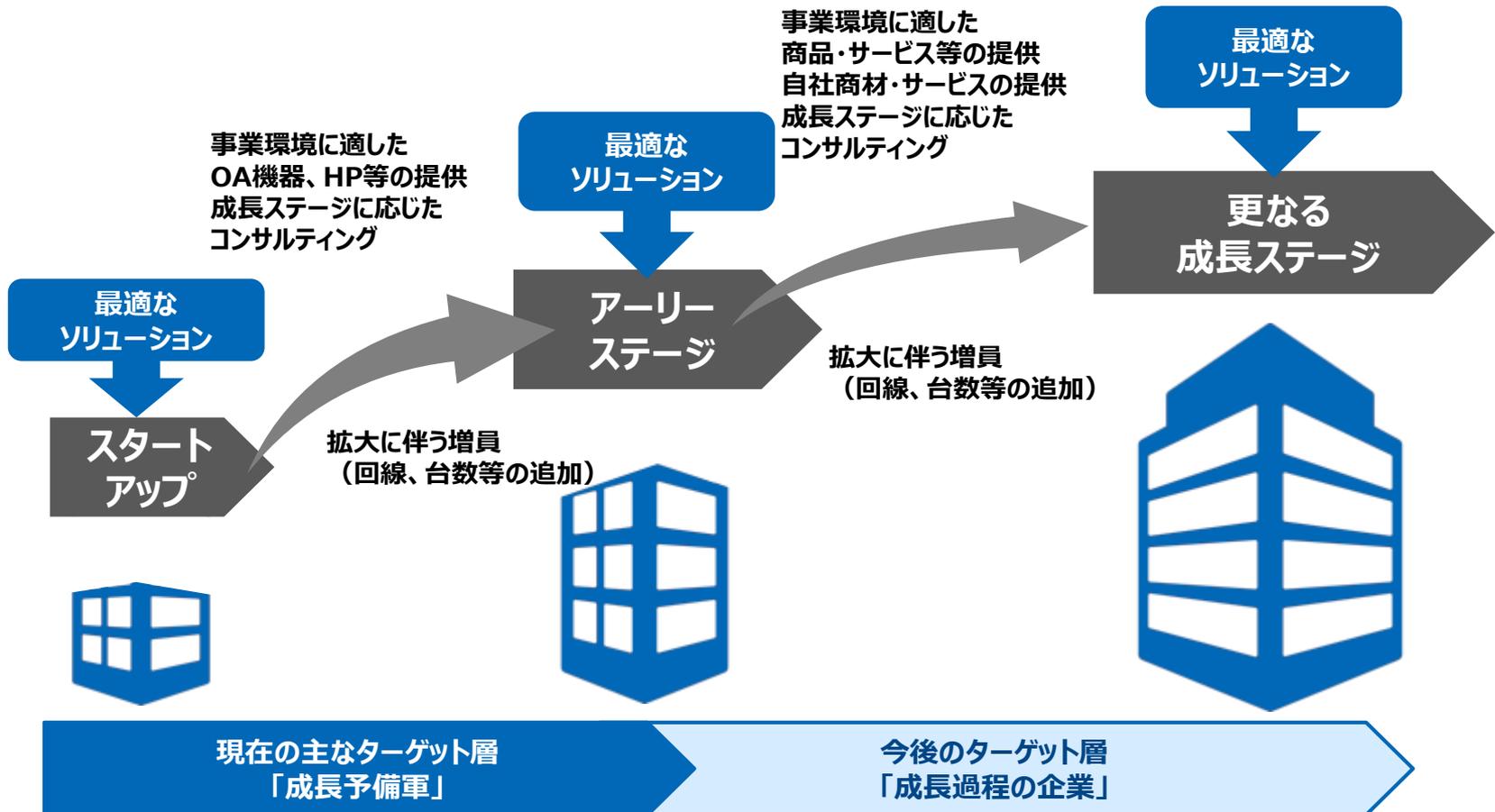


フラットで風通しの良い風土と
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



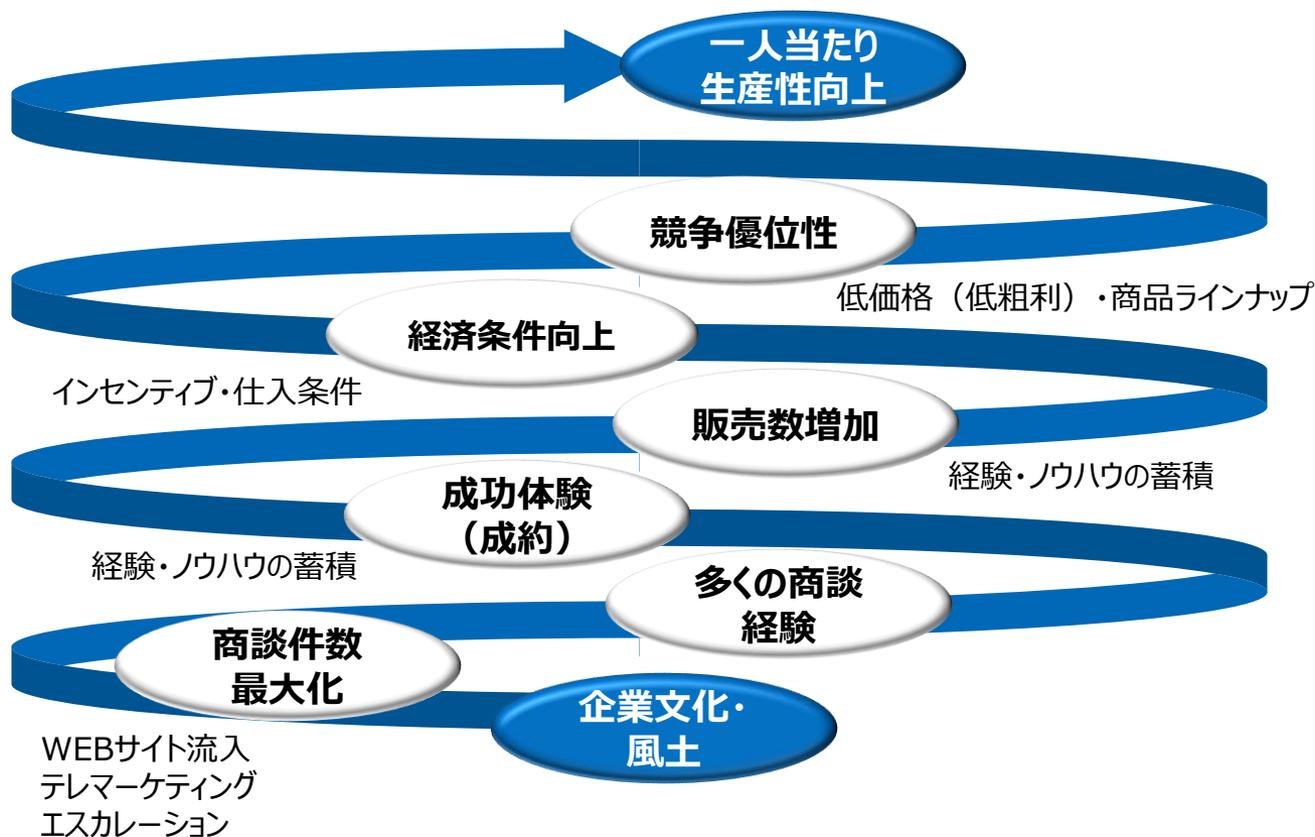
ストック型ビジネスモデル

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。
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。



企業文化（エスカレーション文化、クロスファンクション組織構造）、ビジネスモデル、販売体制が成功スパイラルを生み出すことで一人当たり生産性の最大化を実現。

成功スパイラルの構成要素



働き方の変化に対応した商品・サービスの提供

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。
クラウドで必要な機能を必要な分だけ提供。
ユーザーのコスト（導入・ランニング）負担を軽減。
VWS（ビジョンウェブサービス）シリーズの展開



VWSシリーズ (勤怠、ワークフロー)

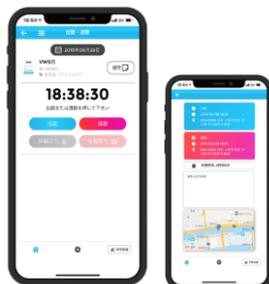
ビジネス向けSNS (JANDI)

<月額利用料金>

VWS勤怠
低価格で安心！
導入しやすい
クラウド勤怠システム

初期費用 & サポート費用
0円

200円/人
最低5AC～(1,000円～)



しかも、VWS勤怠は、
無料のチャット機能付き！

- ストレージ 5GB
- トークチャット 展開可能
- メッセージ検索 15,000通まで展開可能
- チームメンバー 最大500名
- 管理者 1名
- 理事会員加入数 10名まで
- To-Doリスト 100件まで
- 外部連携 Googleなど可能

VWSワークフロー

申請 承認 承認 保管

社内稟議・経費計算システム

精算 申請

ビジネス向けSNSの「決定版」

JANDI

クラウドコミュニケーションによる、
意思決定の加速。

FREE!
¥0

新規登録無料!!

詳しくはこちら >



不要なミーティング **29% DOWN**

社内メールコミュニケーション **82% DOWN**

業務の生産性 **56% UP**



WEB会議・オンライン商談システム「meet in」販売開始。

ネット環境があればオンライン商談可能なシステム。

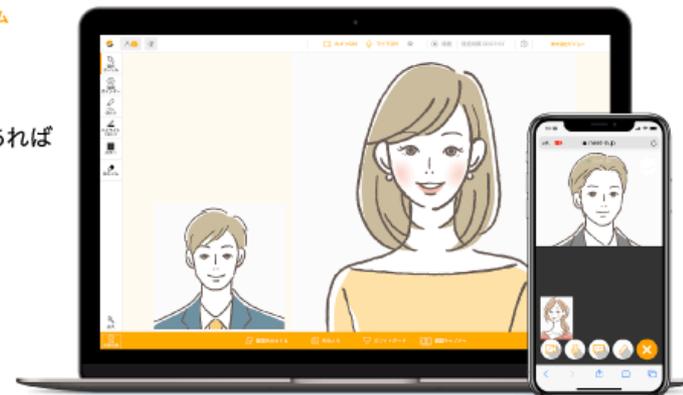
商談・ミーティングのオンライン化により、
移動時間と交通費の削減。

主な機能：

資料・画面共有、契約書捺印、複数人接続
名刺交換、録画、アンケート



世界中どこにいても
インターネット環境があれば
オンライン商談が
いつでもできる



電話代行サービス「tele receptionist < テレレ >」提供開始。

「テレワーク導入企業の留守番電話設定だけでは不安」、

「営業活動等でオフィス不在時の電話の

取りこぼしを防止したい」声にお応えし、

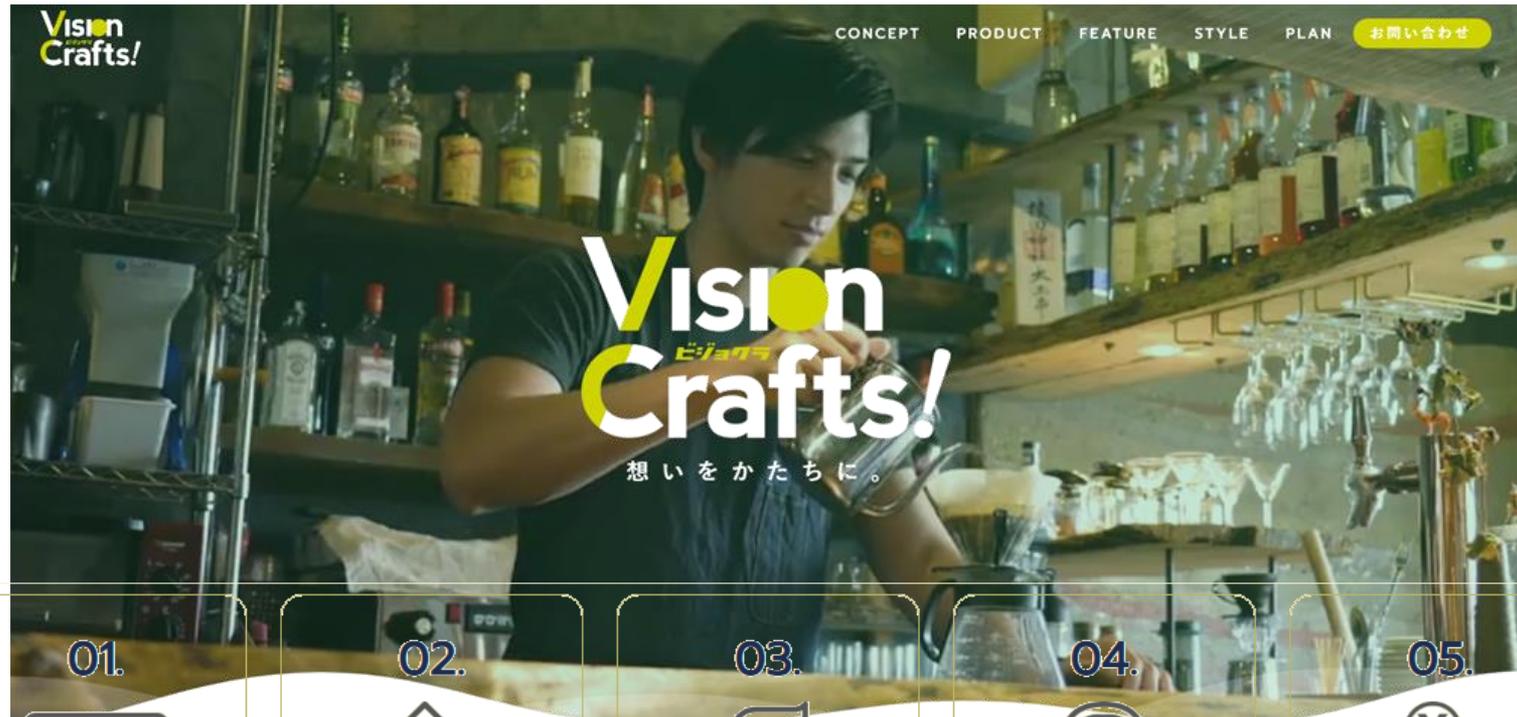
電話代行サービスを提供開始。



電話対応が不要なオフィス、事務所に！
10日間無料から始められる
電話代行サービス「テレレ」

新たなホームページ制作サービス「Vision Crafts! (ビジョクラ)」本格提供開始。

月100件以上のサイト制作経験を活かし簡単操作で「ビジュアルで伝わる！」
低価格（月額3,980円～）で作れるホームページ制作サービス。



01.



簡単!
ページ更新

02.



豊富な
デザイン素材

03.



開設前の
頼れるスタッフ

04.



使い方説明!
サポートデスク

05.



全て揃って
月額3,980円～

サステナブルな成長と企業価値向上－ESGへの取り組み－



環境

地球温暖化対策
ECO・リサイクルの推進
被災地支援活動

コーポレート・ガバナンス

ガバナンス強化
リスクマネジメント推進
コンプライアンス徹底

関連する主なSDGs項目



E

Environmental



G

Governance



S

Social

採用・雇用

多様な採用チャネル
採用優位性への取り組み

働き方改革

時代環境に則した人事制度
独自の福利厚生





Environmental

環境



GSLを通じて環境貢献に取り組んでいます。



iPad支給



テレビ会議



電子帳票（ワークフロー）
社内SNS活用



WEBサイトをカーボンオフセットする「グリーンサイトライセンス」
※WEBサイトのCO2削減活動として、「グリーン電力」による環境支援。

「一人でも多くの方が震災時に命を繋げる社会の実現」を目指し、情報発信、被災地での支援活動、各種活動への支援を行っている団体への支援・協同して活動。

LED照明格安レンタル

ペーパーレスの取り組み

営業人員等へのiPadの支給。
テレビ会議の活用（無駄な移動の削減）。
電子帳票及び社内SNS積極活用。
リサイクル可能業者の選定。





Social
社会

多様な採用チャネルの活用

公正採用、リファラル採用、積極的な女性採用（女性社員比率32%）。
多国籍社員採用（外国籍従業員：15.3%（正社員））。
障害者雇用（地域の障害者支援団体明朗塾、2015年より連続表彰）。



時代環境に則した人事制度、独自の福利厚生制度導入

時短勤務、シフト制、フレックスタイム制。
半休、時間休適用（有給休暇）、配偶者誕生日休暇（特別休暇）。
水分補給手当（夏季）、インフルエンザ予防接種補助金。



平均年収継続増加

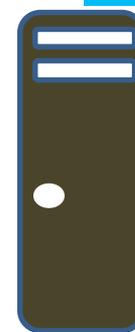
業務効率改善

※AIチャットボット、RPA等を積極活用。

生産性向上

付加価値の高い業務へシフト

歩合・達成金・業績連動賞与支給



企業主導型保育事業「ビジョンキッズ保育園」

従業員のライフイベントである出産・育児において、勤務ルールの柔軟化・休暇制度の拡充及び取得促進等の取り組みを実施。

⇒これまで以上に働きやすい、より仕事に集中できる環境（子どもが近くにいる安心感）を提供。

※女性従業員90%以上を占めるCLT敷地内へ保育施設を設置。

職場復帰しやすく、育児世代で働く意欲のある
人材の雇用⇒**持続的成長の源泉**



「医療の届かないところに医療を届ける」ジャパンハートの活動を支援

創設者・吉岡秀人氏（小児科医）が自身の長年の海外医療の経験をもとに、医療支援活動の更なる質の向上を目指して設立された日本発祥の国際医療N G O。

日本から参加する多くの医療者や学生・社会人等のボランティアによって支えられ、通算4,500名を超えるボランティアが参加、これまで途上国で20万件の治療を実施。

ジャパンハートの活動

世界には、医療が届きにくいところが4つあります。

1つは、貧困や医師不足にあえぐ海外。1つは、日本国内の僻地や離島。

1つは、病気と闘う子どもたちのところ。1つは、大規模災害を受けた被災地。

ジャパンハートは、この4つの場所に医療を届けることを目的とし、活動しています。

支援内容

吉岡氏とジャパンハートの活動に賛同し、世界各国で活躍されるジャパンハートのボランティアに対し、



**グローバルWi-Fiの無償提供
売上の一部を寄付
により活動を支援。**



Governance

コーポレート・ガバナンス

独立役員体制

取締役総数 6 名、独立社外取締役 3 名（半数）うち、女性取締役 1 名。

⇒WEBマーケティング、インバウンドビジネス、金融業界・グローバルビジネスに関する豊富な経験、企業経営者。

監査役総数 4 名、独立社外監査役 4 名

⇒公認会計士、弁護士・元検事、企業経営者。



情報セキュリティ強化

ISMS認証取得。

情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）

国際標準規格「ISO/IEC 27001」取得。



情報セキュリティ委員会設置・運営。

コンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制活動

定期的に研修を実施。

※2020.2.21自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ及び自己株式取得の取得状況及び取得終了に関するお知らせ抜粋

取得理由

手元資金や株価水準等を総合的に勘案し、機動的に実施することで資本効率向上を図るため。

項目

詳細

取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	909,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.89%
株式の取得価格の総額	985,974,100円
取得期間	2020年2月25日～2020年2月28日

保有状況

株式数（株）

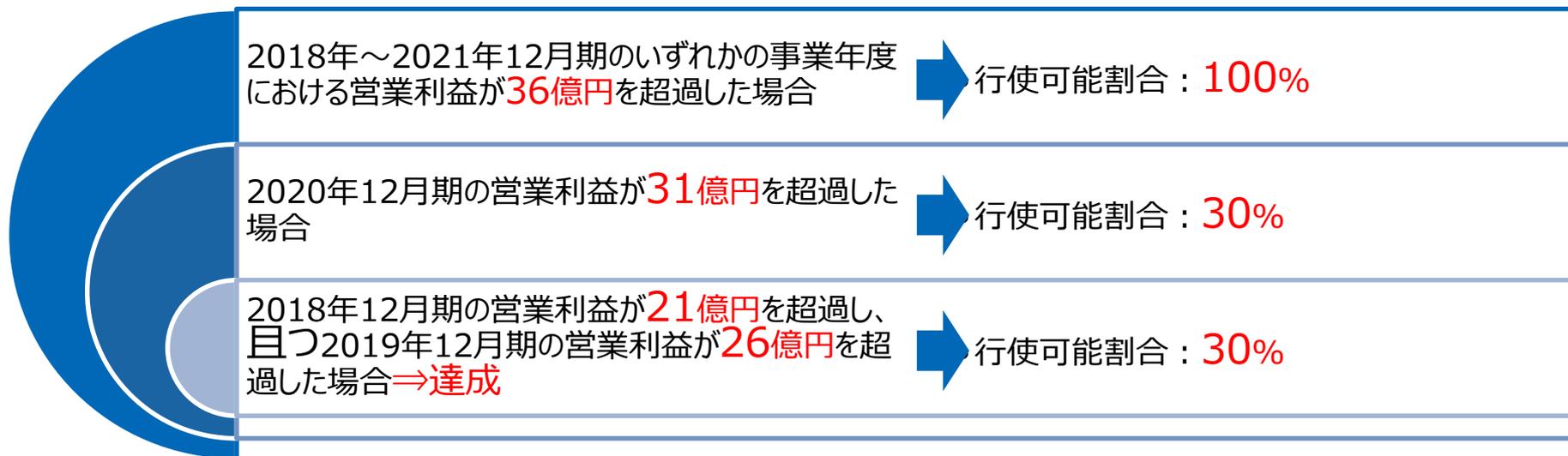
発行済株式総数	49,027,800
保有自己株式数	1,948,044

有償ストック・オプション発行概要 (2017.11.13取締役会決議)



※2017.11.30募集新株予約権発行内容確定に関するお知らせ抜粋

項目	詳細
名称	株式会社ビジョン 第3回新株予約権
発行数	13,560個 (新株予約権1個につき100株、普通株式1,356,000株)
発行価格	新株予約権1個あたり1,600円
発行価格の総額	3,510,684,000円
対象	当社取締役(社外取締役を除く)、当社従業員、当社子会社従業員 163名 13,560個
新株予約権の行使の条件 ※下表参照	なお、2018年12月期から2021年12月期のいずれかの事業年度における営業利益が16億円を下回った場合、既に行使可能となっている新株予約権を除き、それ以後の新株予約権を行使することができない。





世の中の情報通信産業革命に貢献します。

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、予測及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及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