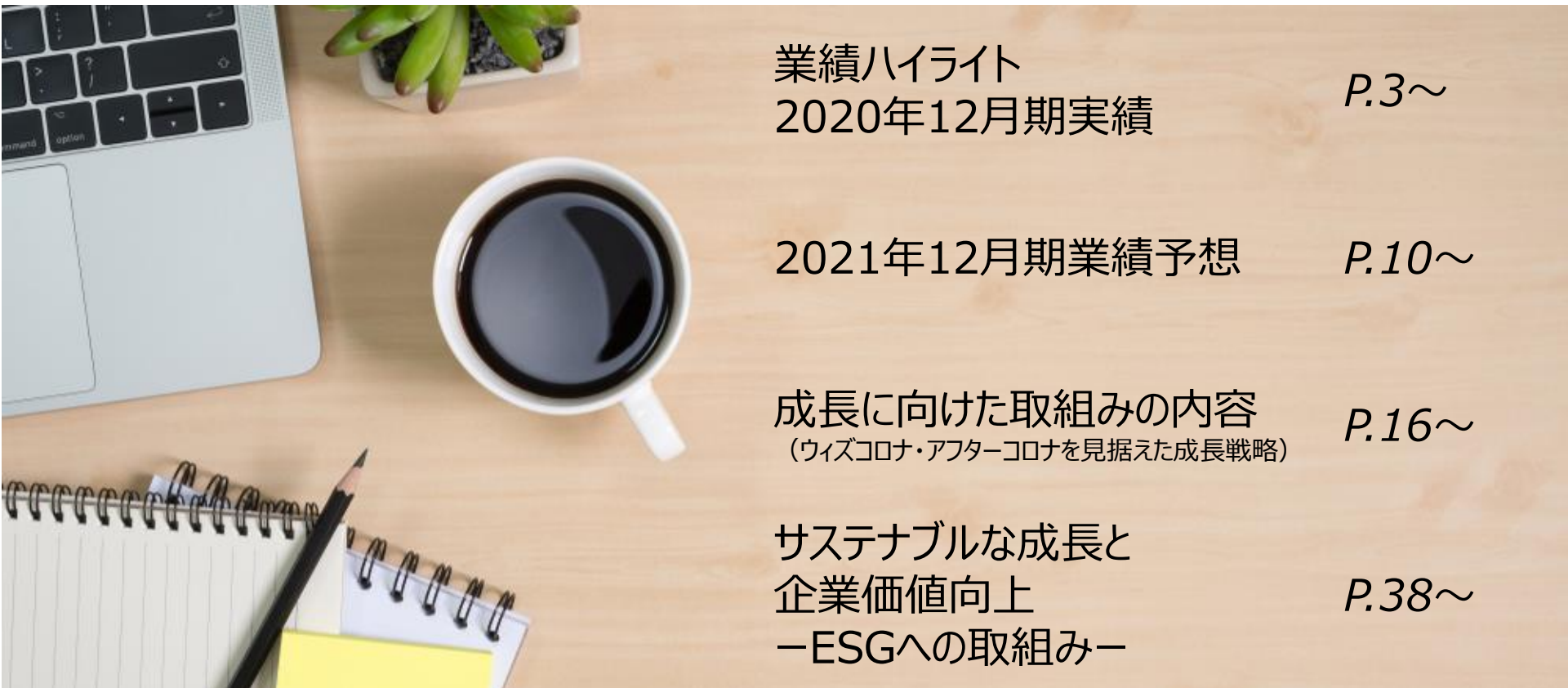


2020年12月期 決算説明資料

2021.2.15
株式会社ビジョン 証券コード：9416



業績ハイライト
2020年12月期実績 *P.3~*

2021年12月期業績予想 *P.10~*

成長に向けた取組みの内容
(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への取組み— *P.38~*

業績ハイライト 2020年12月期実績



連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2020年12月期 実績	2019年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	16,654	27,318	△10,663	△39.0
売上原価	7,860	11,627	△3,766	△32.4
売上総利益	8,793	15,690	△6,896	△44.0
売上総利益率	52.8	57.4	△4.6	-
販売管理費	8,689	12,365	△3,675	△29.7
販売管理比率	52.2	45.3	+6.9	-
EBITDA	△883	4,304	△5,187	-
営業利益	103	3,325	△3,221	△96.9
営業利益率	0.6	12.2	△11.5	-
経常利益	227	3,358	△3,130	△93.2
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	△1,183	2,226	△3,410	-

(注) EBITDA=税引前当期純利益+減価償却費+支払利息

営業利益の増減要因

売上高

グローバルWiFi事業：モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズを積極的に獲得。

アウトバウンド及びインバウンドのレンタルは2020年3月以降ほぼゼロで推移。

情報通信サービス事業：事業構成（P.28参照）の変動及び自社サービス（月額制）の販売強化による売上高減少。

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。

売上原価

グローバルWiFi事業：通信の利用に応じて課金の発生する従量課金制の契約により海外通信原価が大幅に減少。

情報通信サービス事業：移動体通信機器の販売増加により原価率増加（仕入の発生する商材比率の増加）。

販売管理費

人件費：業績連動給与の減少。レンタル件数の大幅な減少による、労働者派遣契約の期間満了に伴う終了（出荷・空港カウンタースタッフ等）。

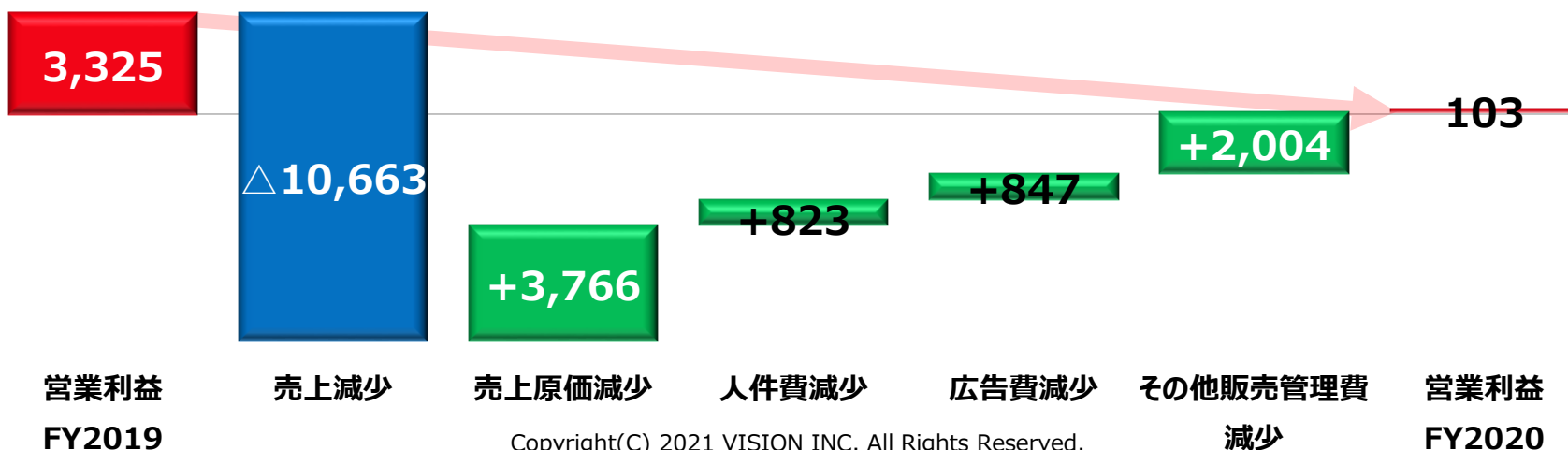
広告費：需要に合わせたWEBサイトの広告費用（リスティング費用等）の削減。

その他販売管理費：各種費用の見直し・圧縮。売上減少に連動した費用の減少（荷造運送費、旅費交通費、消耗品費、支払手数料等）。

営業利益

2020年7月の単月黒字以降、黒字継続。営業利益率0.6%（前年同期比約11.5ポイント低下）

(百万円)



セグメント業績



(百万円、%)

セグメント別業績	2020年12月期 実績	2019年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	16,654	27,318	△10,663	△39.0
グローバルWiFi事業	7,278	17,732	△10,454	△59.0
情報通信サービス事業	8,806	8,955	△149	△1.7
報告セグメント計	16,084	26,688	△10,603	△39.7
その他	580	637	△56	△8.9
調整額	△10	△7	△3	—
セグメント利益又は損失 (△)	103	3,325	△3,221	△96.9
グローバルWiFi事業	△90	3,301	△3,392	—
セグメント利益率	△1.2	18.6	△19.9	—
情報通信サービス事業	1,520	1,363	+157	+11.5
セグメント利益率	17.3	15.2	+2.0	—
報告セグメント計	1,429	4,665	△3,235	△69.4
その他	△392	△266	△125	—
調整額	△933	△1,073	+140	—

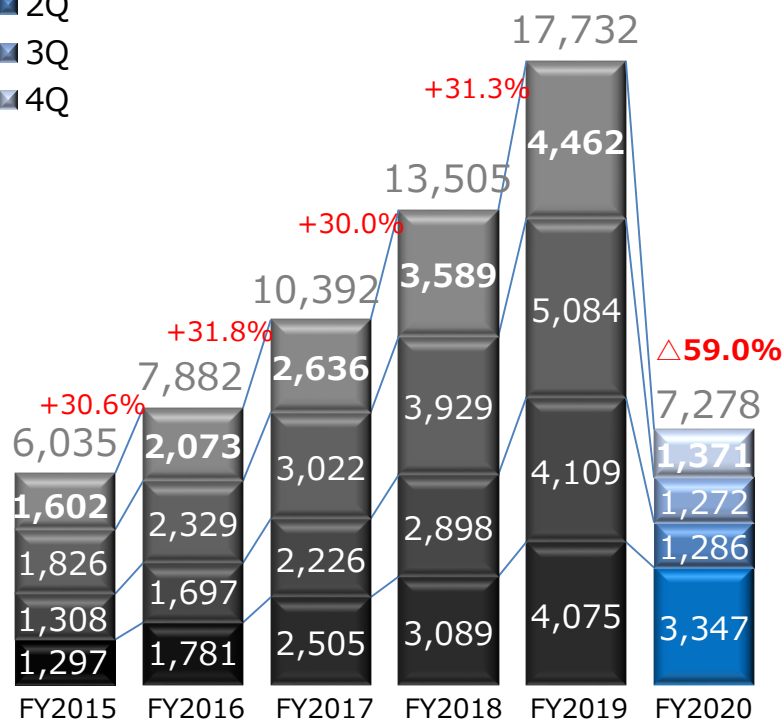
第4四半期連結会計期間においてローコストオペレーションの継続及び各種利用ニーズの獲得により単月黒字まで回復。

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」販売好調。

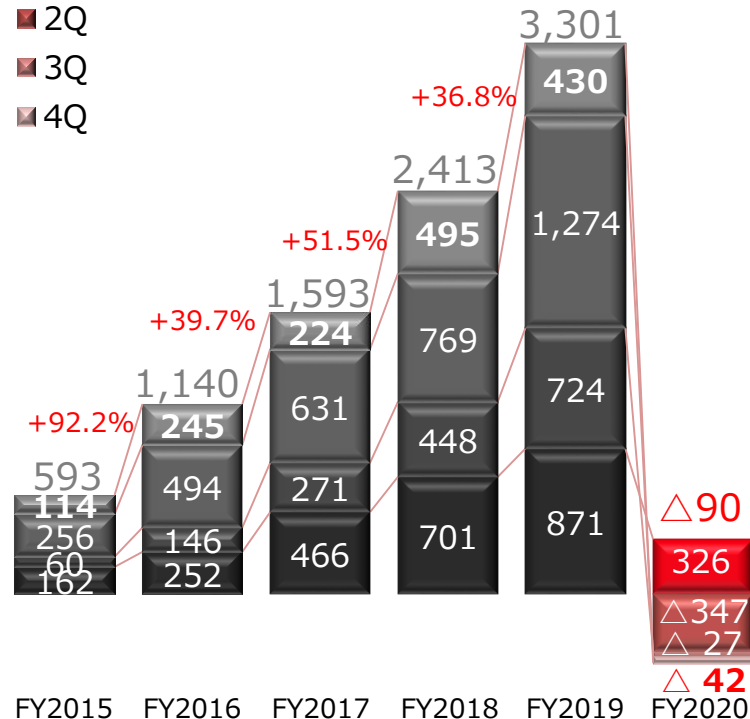
テレワーク、オンライン授業、GIGAスクール構想による自治体（教育委員会等）のニーズ及び2010年より国内でのWi-Fiルーターレンタル事業を行っている実績・ノウハウを最大限に活用し、各種利用ニーズ（引越時の代替、入院時、出張、自宅回線との併用、各種イベント等）を獲得。

■ 1Q
■ 2Q
■ 3Q
■ 4Q

売上高



セグメント利益又は損失 (△)



(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。

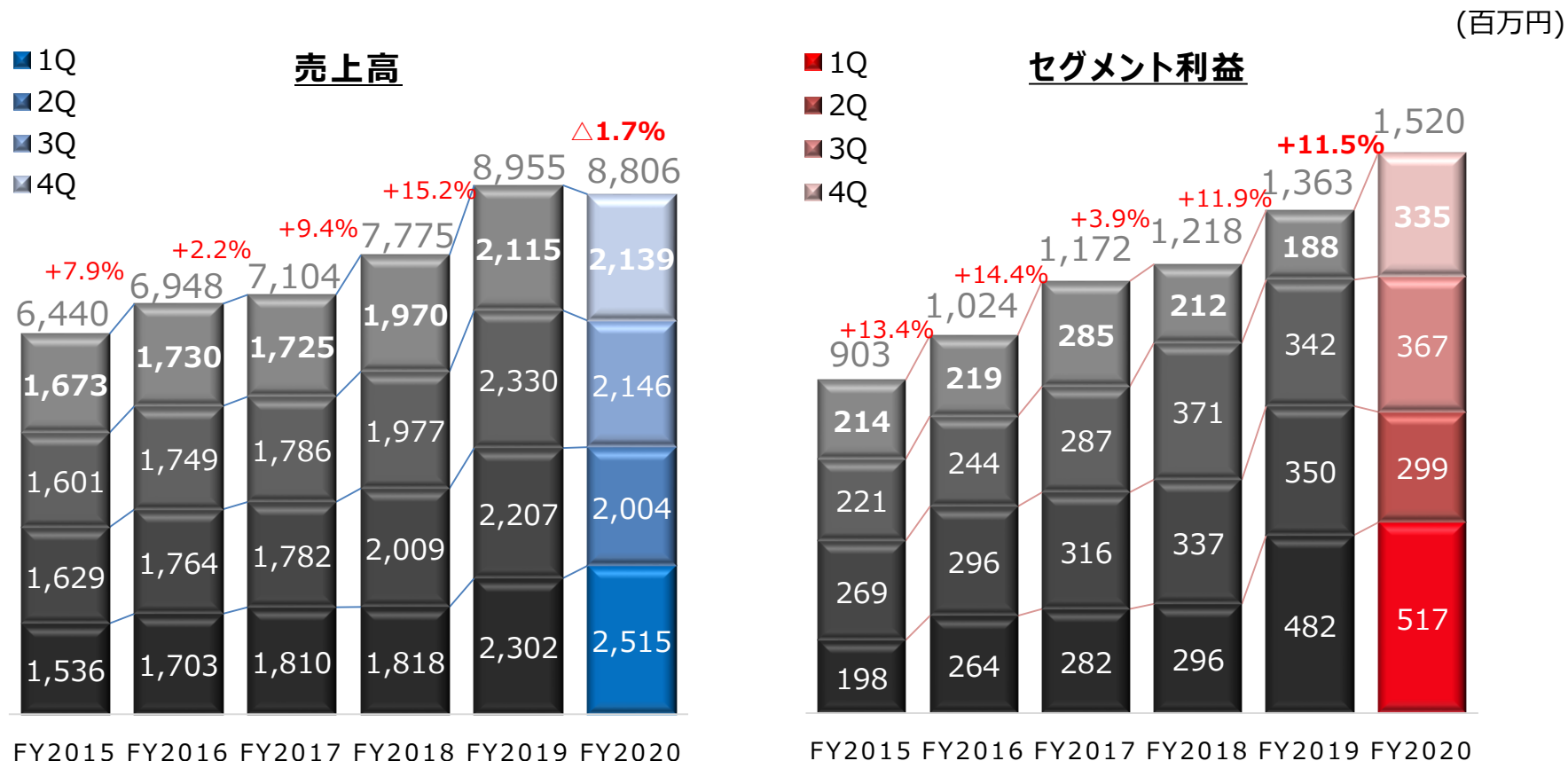
コスト削減商材及び移動体通信機器（テレワーク対応用等）販売好調。

新型コロナウイルス感染症の影響による企業のコスト削減ニーズ（通信料金及び電力料金等）、テレワーク対応のニーズの高まりを的確に捉えた営業活動を展開。

事業構成の変動及び自社サービス（月額制）の販売強化による売上高減少。

月額制ホームページ制作サービス、ビジョンクラフト「Vision Crafts!」の獲得好調。

来期以降の収益基盤（継続収益）となるストック収益及び自社サービス（月額制）増加。



(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：77.3%（直前四半期比約1.4ポイント減少）。

現金及び預金：571百万円増加。

2020年12月期の大きな支出の内容：法人税等支払額668百万円、自己株式取得986百万円。

※コミットメントライン（2020年5月設定）及びその他当座貸越枠等の借入実行なし。

（百万円、%）

	2020年12月期 期末	2020年12月期 3Q末	増減額	増減率	2019年12月期 期末	増減額	増減率
資産合計	11,313	11,046	+266	+2.4	15,173	△3,860	△25.4
流動資産	8,872	8,689	+183	+2.1	11,792	△2,919	△24.8
現金及び預金	6,650	6,079	+571	+9.4	8,485	△1,835	△21.6
固定資産	2,440	2,357	+82	+3.5	3,381	△940	△27.8
負債合計	2,543	2,330	+213	+9.1	4,268	△1,724	△40.4
流動負債	2,507	2,271	+235	+10.4	4,222	△1,714	△40.6
固定負債	36	58	△22	△38.7	46	△9	△21.6
純資産合計	8,769	8,716	+52	+0.6	10,905	△2,136	△19.6
負債・純資産合計	11,313	11,046	+266	+2.4	15,173	△3,860	△25.4
自己資本比率	77.3	78.7	△1.4	-	71.7	+5.6	-

2021年12月期業績予想



グローバルWiFi事業	前提
<p>全体</p>	<p>国内事業にて収益化を図り、顧客基盤（海外企業等と取引のある法人顧客、旅好きな個人顧客等）を最大限活用した新規事業及び新サービスを構築。 海外需要の段階的な回復時において構築したローコストオペレーション体制の継続による収益性向上及び競争優位性を継続。 次世代通信規格及び技術への対応（5G及びe-sim等）。</p>
<p>国内事業</p>	<p>各販売チャネルにおける季節指数を加味し前期伸長率を基に算出。各自治体への補助が終了する2021年3月末にあわせ『GIGAスクール構想』による獲得を予算化。 新型コロナウイルス感染症の状況による企業活動への影響が不確定、保守的にテレワーク需要を予測。 インバウンド（訪日外国人旅行者）2021年10月以降、2019年対比25%程度の回復と予測。</p>
<p>海外事業</p>	<p>アウトバウンド（日本から海外への渡航者）2020年3月以降と同様2021年も低調に推移と予測。2021年10月以降、2019年対比25%程度の回復と予測。 法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」契約数増加を予算化。</p>

情報通信サービス事業	前提
全体	<p>加入取次ぎ及び機器販売による収益（一時収益）を微増・維持しつつ月額制自社サービス等（継続収益）を中心に事業成長。新型コロナウイルス感染症の状況下においてオンライン商談の活用等により訪問販売へ与える影響は軽微。複数事業（商材・サービス）及び販売チャネルを持つ強みを活かし外部環境の変化に柔軟に対応。</p>
OA機器販売事業 インターネットメディア 事業	<p>国内リース取扱高減少の影響を受けているが需要は回復してきており増加見込み。 月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!（ビジョクラ）」積極販売。</p>
固定通信事業 移動体通信事業 ブロードバンド事業	<p>テレワーク需要による移動体通信機器ニーズを獲得及び法人のスマートフォン需要が高まっており月額制サービス（VWS、JANDI、補償サービス等）を積極的に獲得。 起業・開業状況は保守的に予測。</p>
エコソリューション事業	<p>店舗系の事業者を中心に電力（割引）サービスを積極的に獲得。</p>

通期業績予想



(百万円、%)

科目	2021年12月期 予想	2020年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	15,163	16,654	△1,491	△9.0
売上原価	6,486	7,860	△1,374	△17.5
売上総利益	8,676	8,793	△117	△1.3
売上総利益率	57.2	52.8	+4.4	-
販売管理費	8,268	8,689	△421	△4.8
販売管理費率	54.5	52.2	+2.4	-
営業利益	407	103	+303	+292.4
営業利益率	2.7	0.6	+2.1	-
経常利益	397	227	+169	+74.4
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	245	△1,183	+1,429	-

セグメント別通期業績予想



(百万円、%)

セグメント別業績予想	2021年12月期 予想	2020年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	15,163	16,654	△1,491	△9.0
グローバルWiFi事業	5,816	7,278	△1,461	△20.1
情報通信サービス事業	8,927	8,806	+120	+1.4
報告セグメント計	14,743	16,084	△1,341	△8.3
その他	419	580	△161	△27.8
調整額	0	△10	+10	-
セグメント利益又は損失 (△)	407	103	+303	+292.4
グローバルWiFi事業	77	△90	+168	-
セグメント利益率	1.3	△1.2	+2.6	-
情報通信サービス事業	1,397	1,520	△123	△8.1
セグメント利益率	15.7	17.3	△1.6	-
報告セグメント計	1,474	1,429	+45	+3.2
その他	△11	△392	+381	-
調整額	△1,055	△933	△122	-

通期業績見通し（四半期別推移）



(百万円、%)

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
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	3,477	3,546	16,654
	構成比（対通期）	36.0	21.9	20.9	21.3	-
	営業利益又は営業損失（△）	488	△503	73	45	103
	構成比（対通期）	-	-	-	-	-
	営業利益率	8.1	△13.8	2.1	1.3	0.6
2021年12月期 （予想）	売上高		7,274		7,888	15,163
	構成比（対通期）		48.0		52.0	-
	営業利益		126		281	407
	構成比（対通期）		31.0		69.0	-
	営業利益率		1.7		3.6	2.7

成長に向けた取組みの内容

(ウイズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略)



	既存事業		新規事業・サービス構築	
方針	生産性の向上 オンライン、ニューノーマルに順応 アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む）		3つ目の柱となる事業の育成 時代の変化に対応する3本柱の事業体制	
キーワード	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供 ✓ 営業体制構築・強化（オンライン） ✓ アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む） ✓ 収益構造ブラッシュアップ ✓ 自社サービス強化・拡充 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ ウイズコロナ、ニューノーマル順応 ✓ 販売チャネル・事業体制活用 ✓ 顧客基盤活用 ✓ お客様の声を取り入れたサービス ✓ 地方創生 	
販売チャネル 事業体制	WEB マーケティング		CLT カスタマー・ロイヤリティ・チーム	
	店舗 空港カウンター等		出荷センター	
顧客基盤	スタートアップ成長 過程の法人顧客	海外企業等と取引の ある法人顧客	官公庁・自治体 学校等	旅好きな 個人顧客

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」国内プランオプションの積極拡販。

オプション付帯によりテレワーク利用可能。

国内利用による利便性の浸透により獲得好調。

月額基本料金（継続収益）増加。



1台で世界中どこでもインターネット
グローバルWiFi for Biz

おかげさまで
ご利用者数
1500万人
突破！
※1

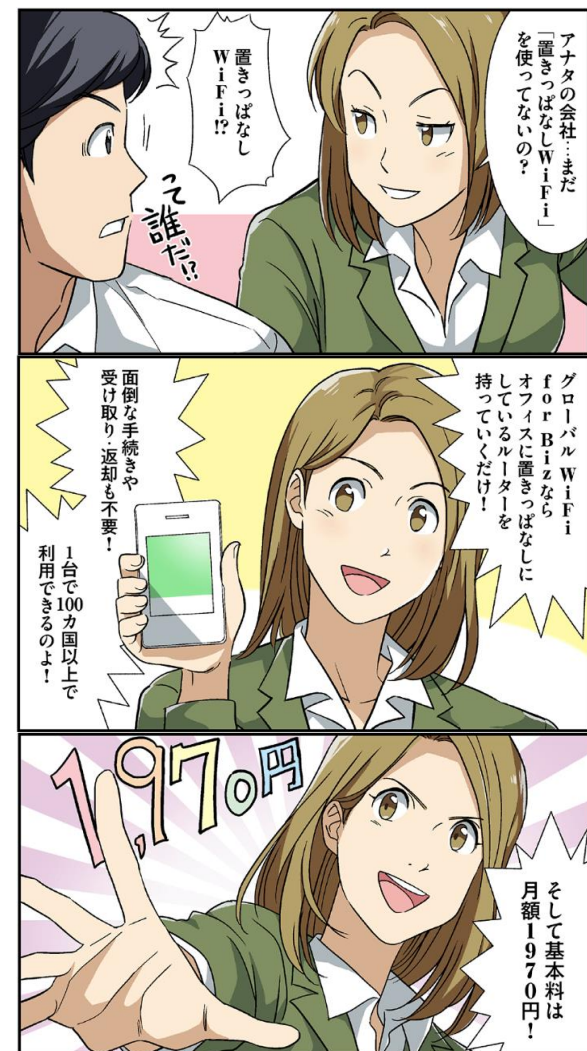
海外WiFiレンタル
導入企業数
41000社
※2

お申込み・受取・返却 **“すべて不要”**

オフィスに置いている端末を持って行くだけ！

※1. WiFi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（2020年8月ビジョン調べ）

※2. WiFiルーターレンタルサービスにおけるグループ全体の法人導入実績



子供たち一人ひとりに個別最適化され、創造性を育む教育 ICT 環境の実現に向けて ～令和時代のスタンダードとしての1人1台端末環境～

Wi-Fiルーターのレンタル、端末販売 & データ通信契約と選択肢を広げることで「GIGAスクール構想」におけるオンライン学習の促進に貢献。

地方自治体にてWi-Fi端末を購入し、通信環境を必要とされるご家庭に配布。



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！

独自のクラウド技術を活用した当社の4つの強み

- 

購入コストが安い
- 

利用していない期間の
コストが安い
- 

通信の不具合が
発生しても
速隔で解消
- 

SIMの
入れ替えなど
一切不要

...etc その他メリット多数

提供価格、豊富なラインナップ、商品在庫数、ニーズに則した各種の通信プラン、障害時等の遠隔サポート、マーケティング力、ブランド力（グローバルWiFi）、顧客基盤を武器に利用ニーズを獲得。

テレワーク用Wi-Fiの拡販強化。

教育機関 & 自治体向けWi-Fiの拡販強化。

1日単位（ご利用日数）でレンタルできる利便性が引越時の代替、入院時等の利用に好評。

※年間契約等不要、必要な時に必要な期間のみの利用可能。



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

大好評！レンタル中！

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 ▶

テレワークに おすすめ!

工事不要で即導入可能!

インターネット環境がなくても、
すぐに在宅勤務スタート!

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

※順不同、導入いただいた学校の一部となります。

オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画の翻訳・吹替サービス。

WEB会議・電話会議で海外企業・投資家さまと商談・会議、IR面談の同時通訳・逐次通訳（日本語⇄外国語）。
オンライン授業やセミナーでの同時通訳・逐次通訳（日本語⇄外国語）。

海外投資家さま向けに吹替動画の作成（日本語⇄外国語）。

英語や中国語等の外国語の吹替動画の作成（外国語⇄日本語）。

AI.5G.自動運転.IoT.金融等あらゆる外国語の動画の日本語版吹替動画（社内研修動画等）作成。

提案資料から契約書、マニュアル、WEBページ、IR資料等の文章・文字翻訳（日本語⇄外国語）。

「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いただける通訳・翻訳・吹替サービスをリーズナブルな価格で提供。

【公式】通訳吹替.com | 通訳・動画吹替・翻訳サービス 東証一部上場 (証券コード:9416) 株式会社ビジョン



HOME ご利用の流れ 料金 利用例 よくあるご質問

お問い合わせ
お申込み

言語の壁を超えて ビジネスをもっとグローバルに。



お客様の声からの新サービス。

WiFiルーターレンタル後のお客様アンケートで回答の多い

「利用用途：Wi-Fiルーター購入前のお試し利用」

Wi-Fiルーター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。


レンタル（特別限定割引あり）でお試しで利用。

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）。

全てに対応したサービス。

Vision WiMAXが選ばれる理由！

 <p>初期費用無料 導入しやすい</p>	 <p>東西2箇所の出荷拠点があるので 届くのが早い</p>	 <p>365日対応の 安心コールセンター</p>
 <p>携帯サイトで利用前に お試しレンタルも可能</p>	 <p>解約時に端末下取りは VisionWiMAX だけ</p>	 <p>WiFiレンタルで積上げた 1,500万件のレンタル実績 <small>※WiFi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（2020年8月ビジョン調べ）</small></p>

※提携レンタルサイトはこちら
※端末下取りはコールセンターにお問い合わせください。

Vision WiMAX
powered by UQ WiMAX



東証一部上場（証券コード：9416）
株式会社ビジョン

法人専用窓口
お見積り

今すぐ申し込む
24時間受付

 料金・オプション
  端末一覧
  受取方法
  キャンペーン
  エリア確認
  ご利用シーン
  よくある質問

TOP > ご利用シーン



初心者でも安心

**インターネット環境は
Vision WiMAX1台で解決!**

家でも外でも使える

テレワーク・オンライン授業にも

Speed Wi-Fi NEXT WX06



WiMAX HOME 02



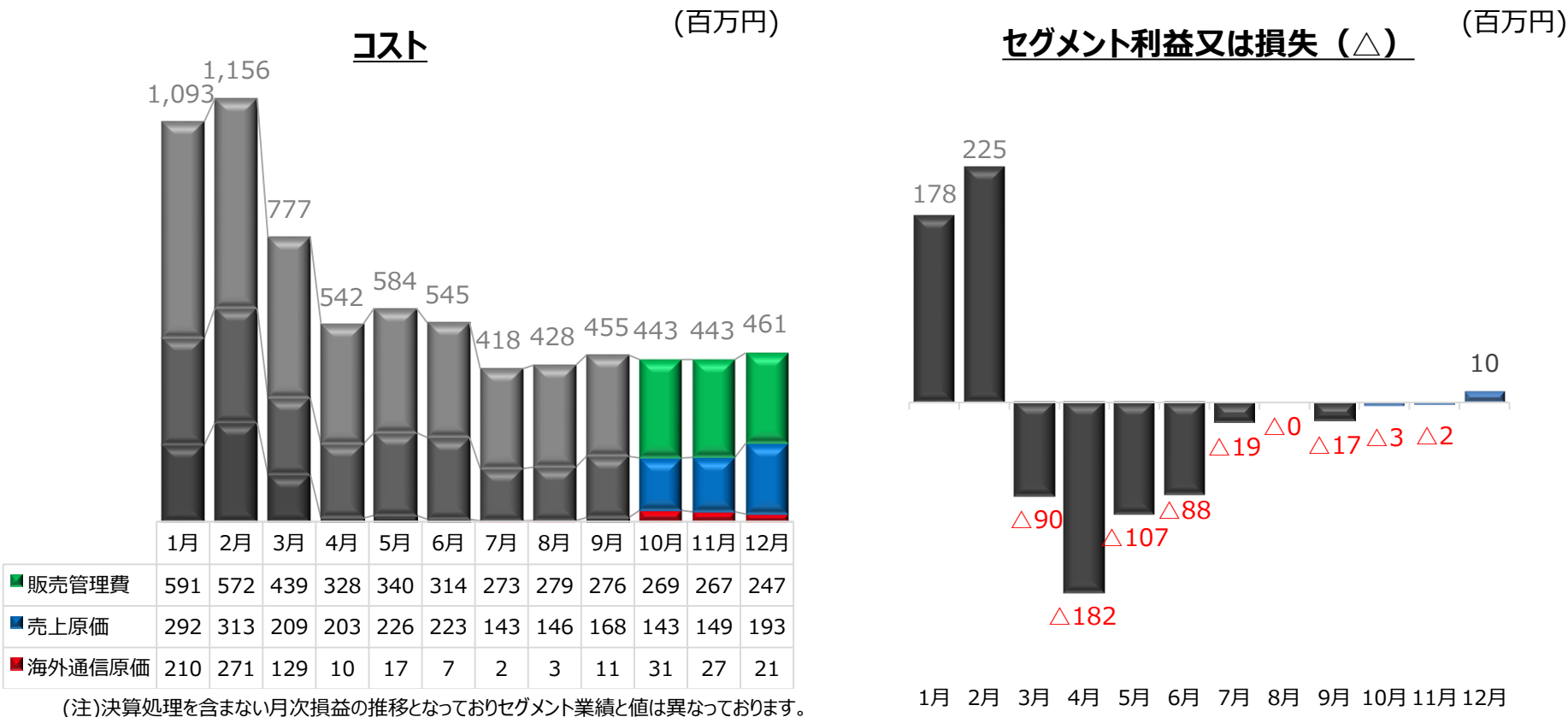
ローコストオペレーションの継続及び各種利用ニーズの獲得により単月黒字まで回復。

モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズ（グローバルWiFi for Biz等）を積極的に獲得。

通信の利用に応じて課金の発生する従量課金制の通信仕入契約（月額の基本料金が無い契約）により海外通信原価の大幅な減少。

2020年第2四半期レンタル資産（Wi-Fiルーター端末）をはじめとする関連資産の減損処理（約12億円）により第3四半期以降の減価償却費が大幅に減少。

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。



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。

通信の不具合発生時遠隔で端末設定の調整可能。

レンタル期間中のプラン（通信容量）変更可能。

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Wi-Fiルーター端末として活用。

物理的なSIMカードがWi-Fiルーター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割当可能。

※SIMの契約枚数 < レンタル件数 の運用（通信原価の効率的な運用）。



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選択肢に追加。

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！

無人型店舗展開。

設置場所（2020年12月末時点）

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、新型コロナウイルス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。

訪日外国人旅行客、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。

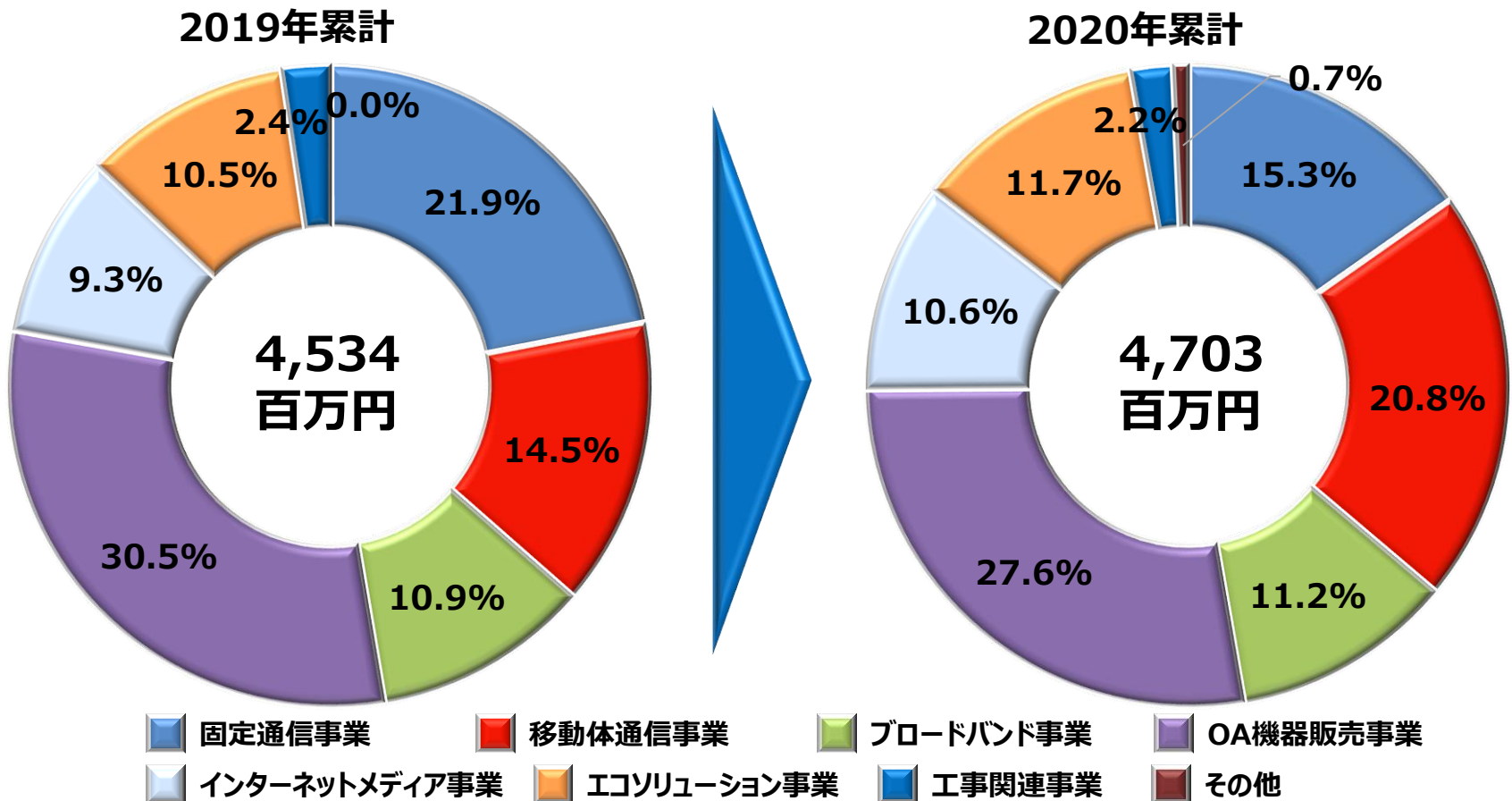
（利便性向上、収益増加）



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>

移動体通信機器の販売好調（テレワーク導入企業の増加）。
 月額制ホームページ作成サービス、ビジョンクラフト「Vision Crafts!」の受注が堅調に推移。
 国内のリース取扱高減少の影響もありリース契約によるOA機器販売事業の構成比減少。

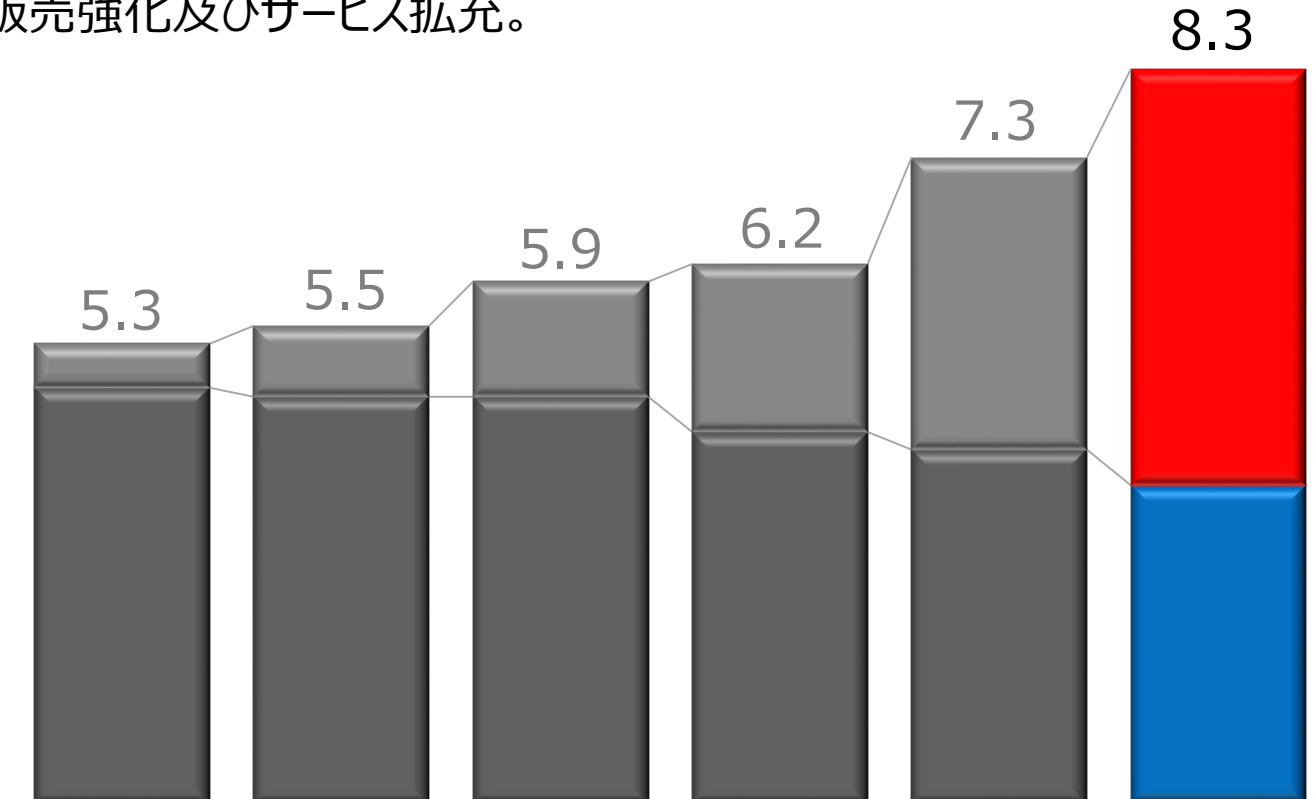
※公益社団法人リース事業協会発表資料参照



(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。

長期的に安定した収益基盤となるストック収益及び自社サービス（月額制）強化。
 2019年12月期より自社サービス（月額制）獲得強化。
 10億円到達に向け販売強化及びサービス拡充。

(億円)



	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
■ 自社サービス (月額制)	0.5	0.8	1.3	1.9	3.3	4.7
■ ストック収益	4.7	4.6	4.6	4.2	4.0	3.6

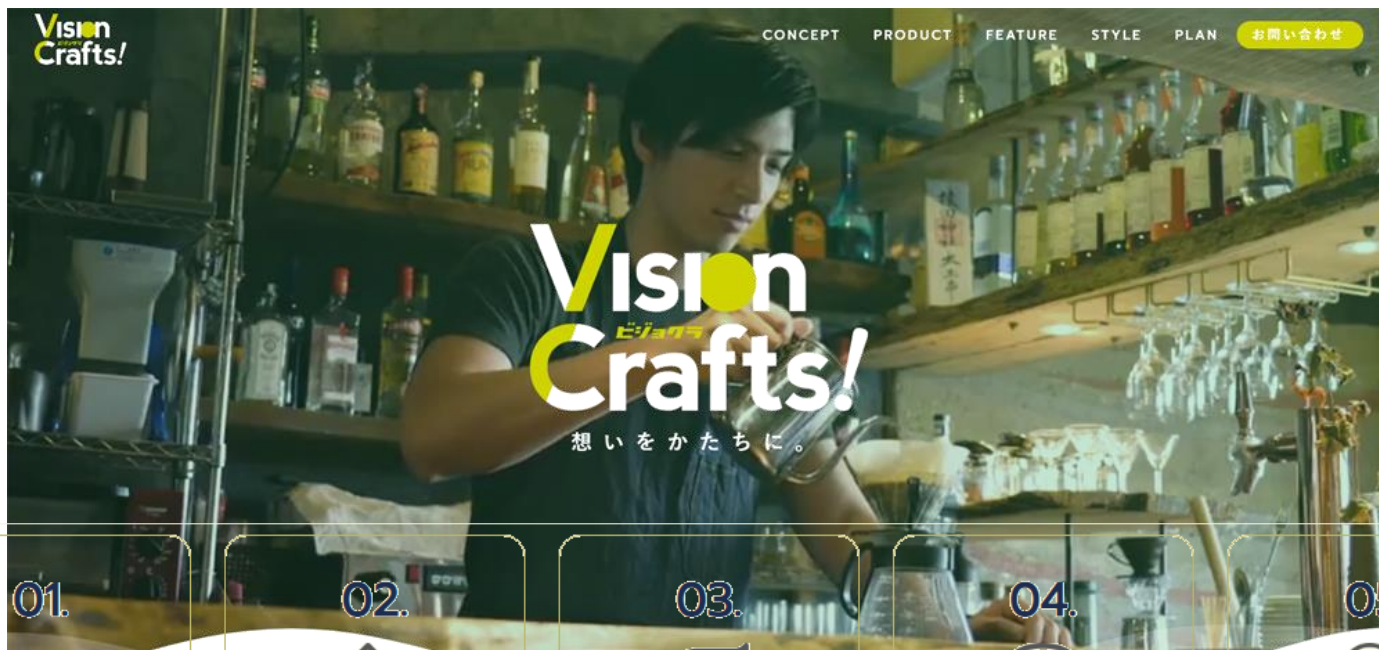
ストック収益：通信サービス事業における加入取次契約に伴う継続手数料及びOA機器販売事業におけるメーカー保守メンテナンス料金の数値となっております。

月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!（ビジョクラ）」販売好調。

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。

初期費用の安さから飲食店・小売店をはじめ幅広い業種のお客様に好評。

※新設・開業間もなくクレジット審査が通りづらいお客様からも好評。



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～

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)

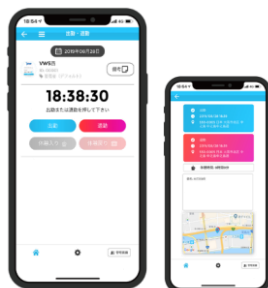
<月額利用料金>



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 >



大企業からスタートアップまでJANDIを導入し、
10万チームの業務が変わりました。

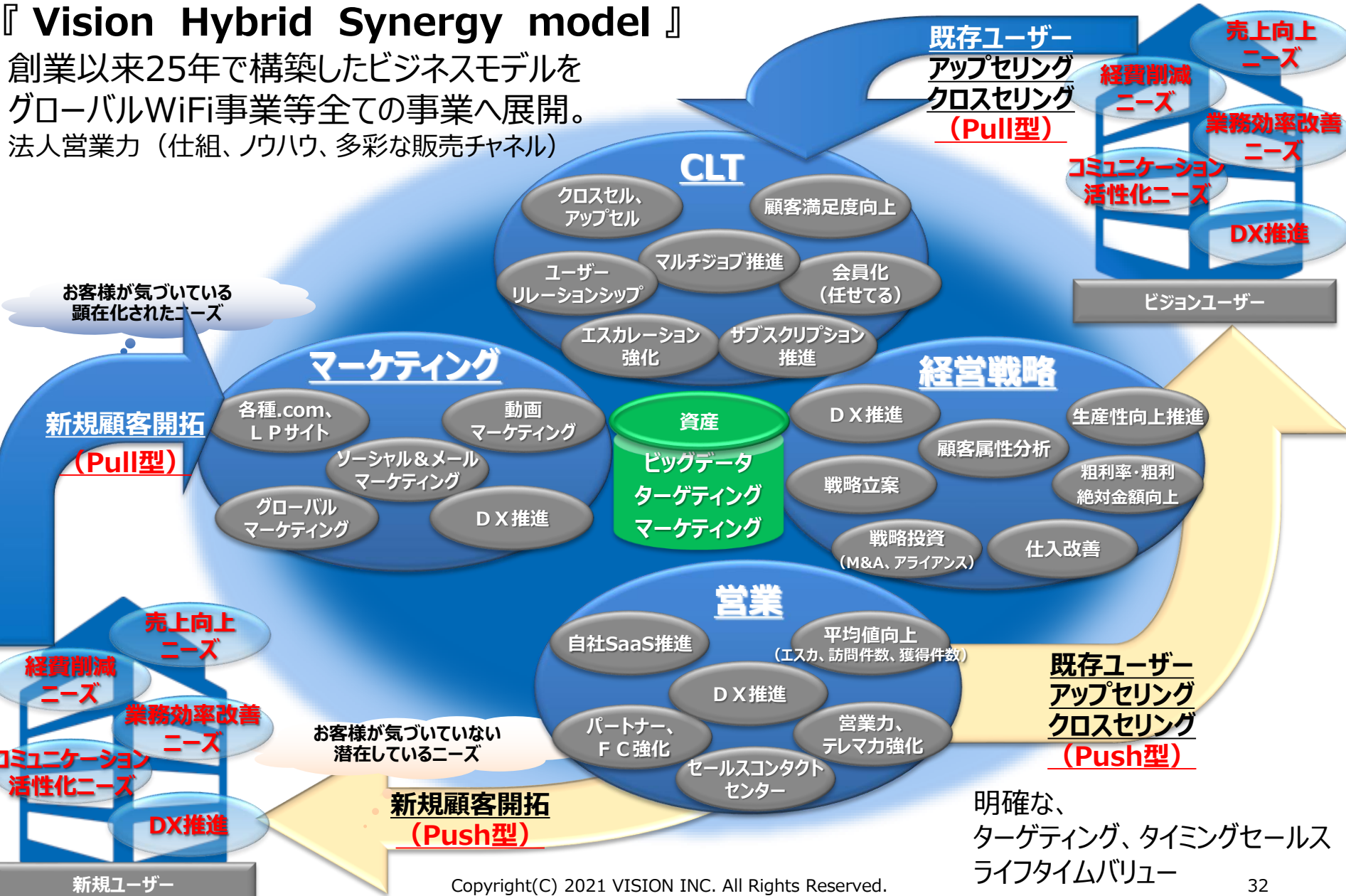
不要なミーティング	社内メールコミュニケーション
29% DOWN	82% DOWN
業務の生産性	

56% UP



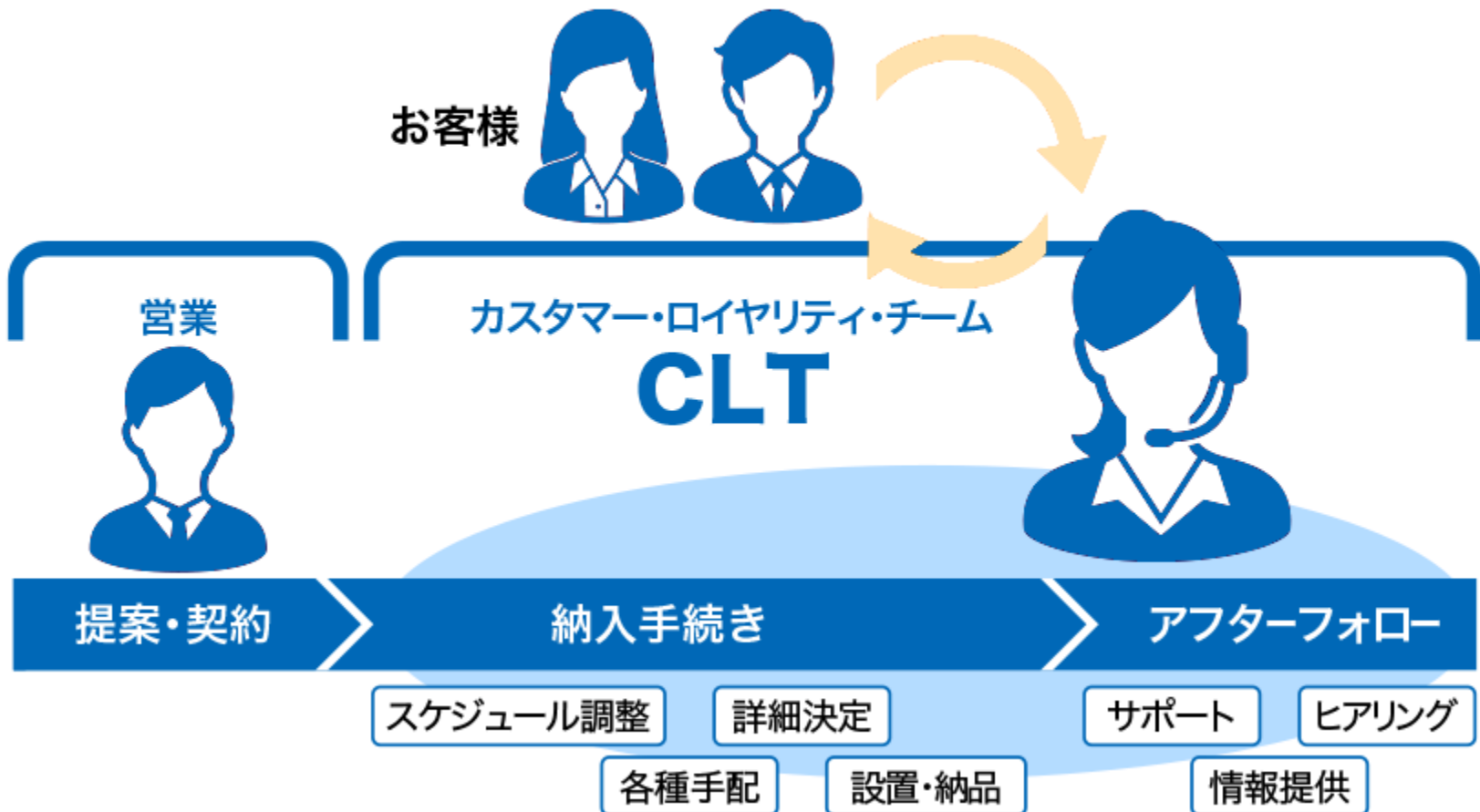
『 Vision Hybrid Synergy model 』

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）

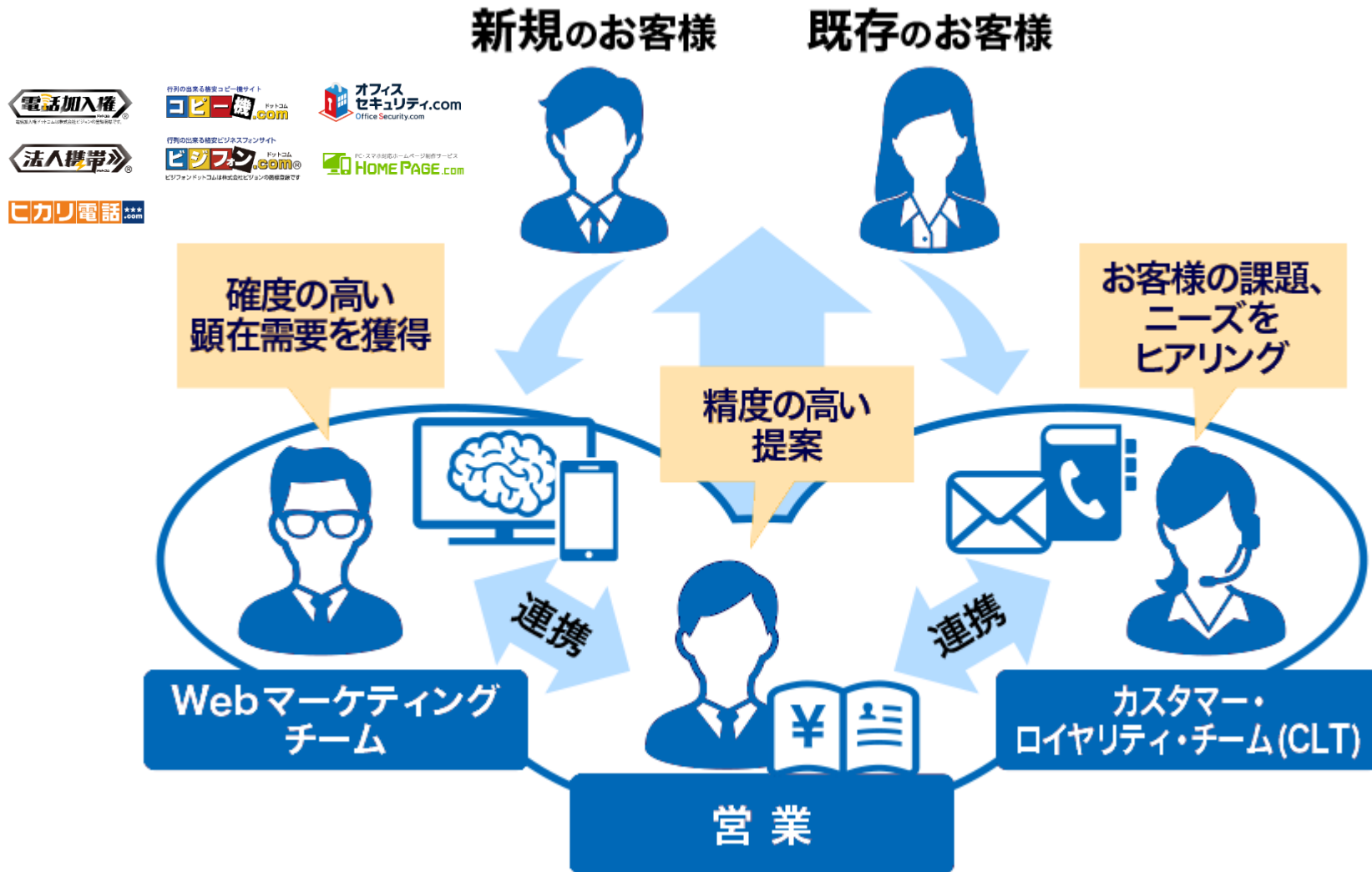


高度なオペレーションで価値を創出する
カスタマー・ロイヤリティ・チーム (CLT)

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。

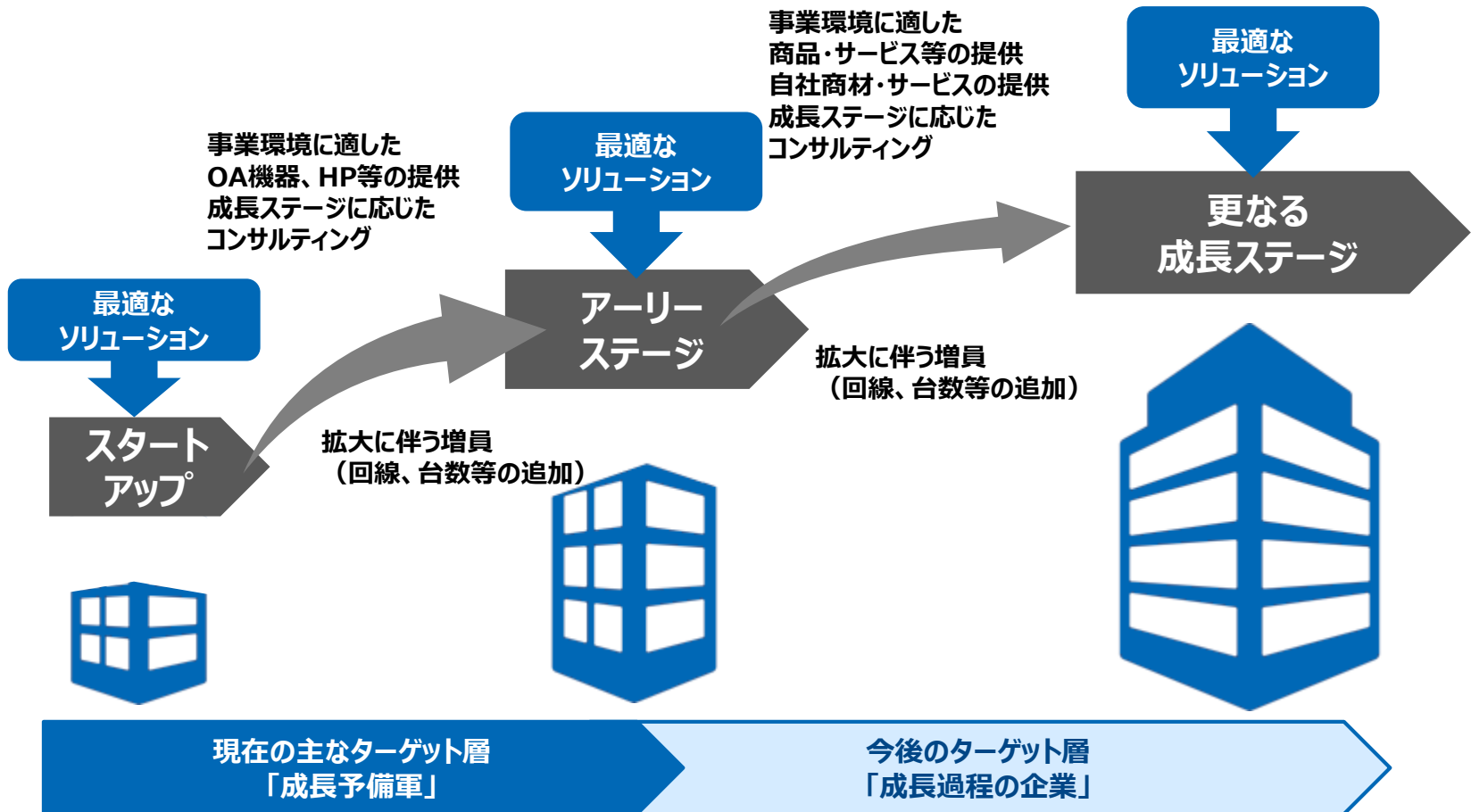


フラットで風通しの良い風土と
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



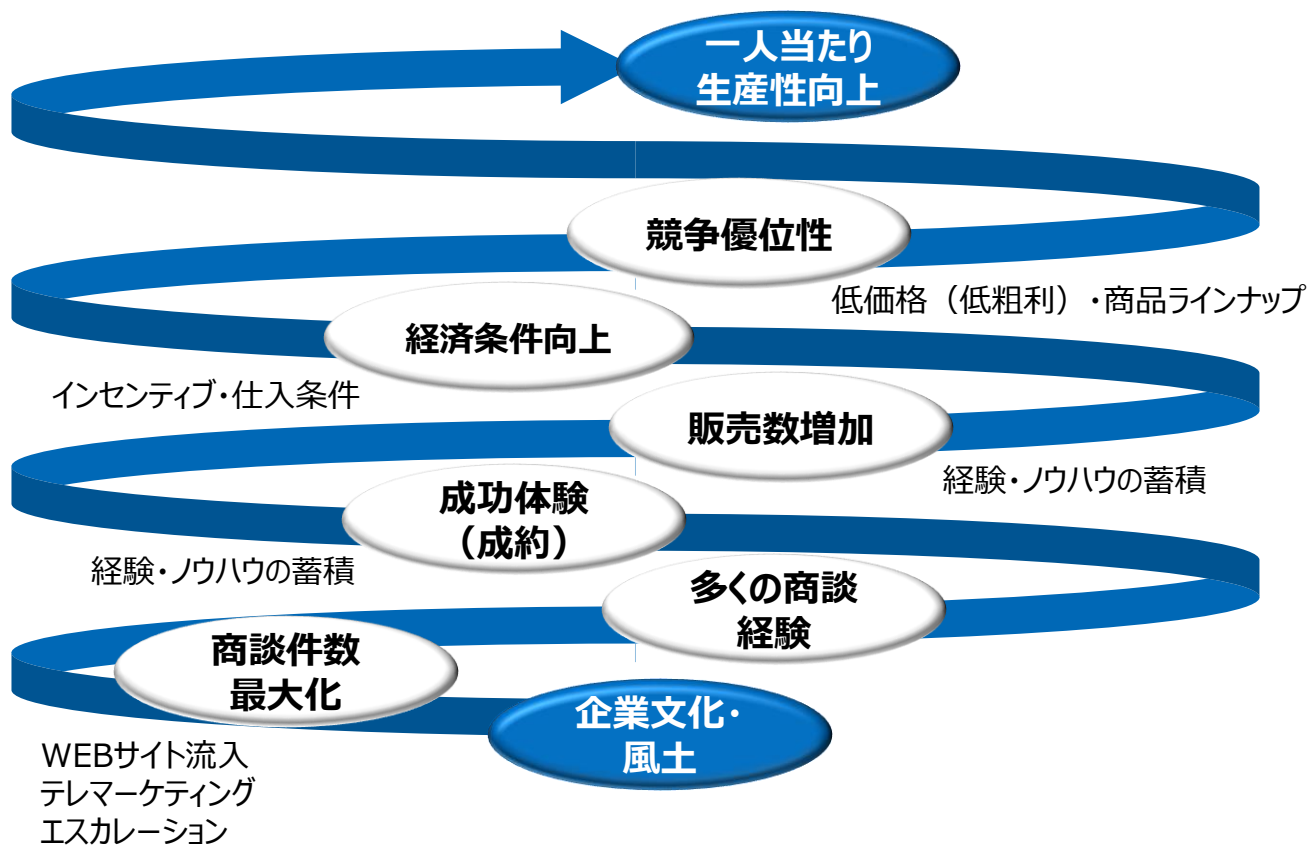
ストック型ビジネスモデル

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





サステナブルな成長と 企業価値向上 —ESGへの取組み—

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

Environment



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



環境（Environment）取組みの例



Environment

環境



GSLを通じて環境貢献に取り組んでいます。

震災リゲイン



iPad支給

テレビ（WEB）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。

必要最低限の有形固定資産による事業運営。2020年12月期末総資産に占める有形固定資産の割合は3%。
※様々な環境の変化に順応。

LED照明格安レンタル。

ペーパーレスの取組み

営業人員等へのiPadの支給。

テレビ（WEB）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33%）。
多国籍社員採用（外国籍従業員：16.5%（正社員））。
障がい者雇用（地域の障がい者支援団体明朗塾、2015年より連続表彰）。

成長する仕組み（研修制度・評価制度）

新卒採用時入社研修

ビジネスマナー研修、PC研修、知識研修、外部研修、営業研修、フォローアップ研修等。

配属後OJT

商材知識研修、アポイント研修、営業同行研修、ロールプレイング。

営業経験

WEBマーケティング、テレマーケティング、エスカレーション。

多くの商談アポイントからの多くの商談（商談経験⇒成長）。

3ヶ月ごとの評価により、年4回の昇給・昇格機会。

年収の内33%が変動給（歩合・達成金・利益配当金等のインセンティブ）。

※2019年全営業職の平均値



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、テレワーク手当。

業務災害保険（労災保険超過分補償）、業務時以外の病気・怪我の補償（対応保険加入）。

リアルタイムな社内コミュニケーション

SNS（JANDI）を活用し、リアルタイムな情報共有・社内連絡を実施。
参加者を限定したコミュニティ（経営会議コミュニティ、稟議コミュニティ等）
を活用して意思疎通及び意思決定の早期化を実現。
※社内で利用し、改善したサービスをお客様へも展開



動画等を活用した経営・事業方針の共有

事業方針等の動画を収録し社内イントラネットに掲載。
グループ全体での意思疎通。
※海外子会社従業員用への吹替え動画作成。



社内報『ビジョン通信』発行

四半期毎に社内報『ビジョン通信』発行（冊子、社内イントラネット掲載）。
経営幹部からのメッセージ。
新しい取り組み等の共有。
トップセールスマンのコメント。
各事業部紹介。
労務・コンプライアンス等の情報共有。
2012年より発行。



企業主導型保育園「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応援

創設者・吉岡秀人氏（小児外科医）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

世界各国で活躍されるジャパンハートのボランティアと

事務局に対し、

グローバルWiFiの無償提供。

事務局へのグローバルWiFiの売上の一部の寄付。

この支援を通じて、一人でも多くの子ども達へ医療を届けることが出来ればと思っております。





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)

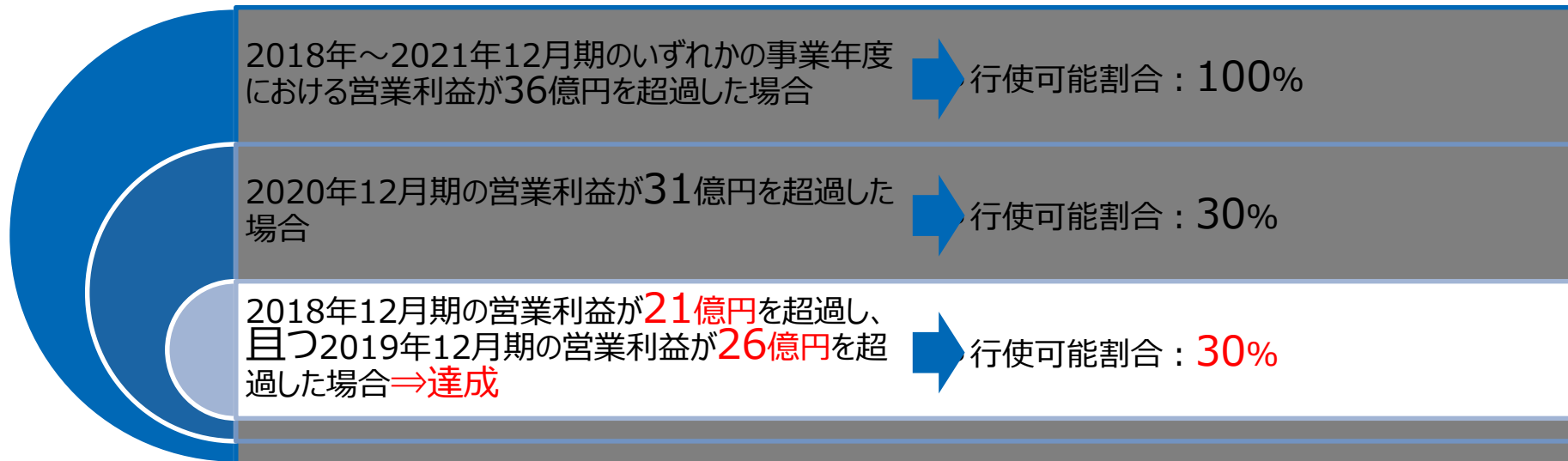


※2017.11.30募集新株予約権発行内容確定に関するお知らせ抜粋

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。

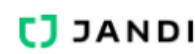


25年 40万社※1 1,500万人※2

※1 2004年以降ご利用企業様数（2020年5月末時点）

※2 Wi-Fiルーターレンタルサービスご利用お客様数（2020年8月時点）

これまでの感謝を“今”に挑戦するお客様の課題解決に



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