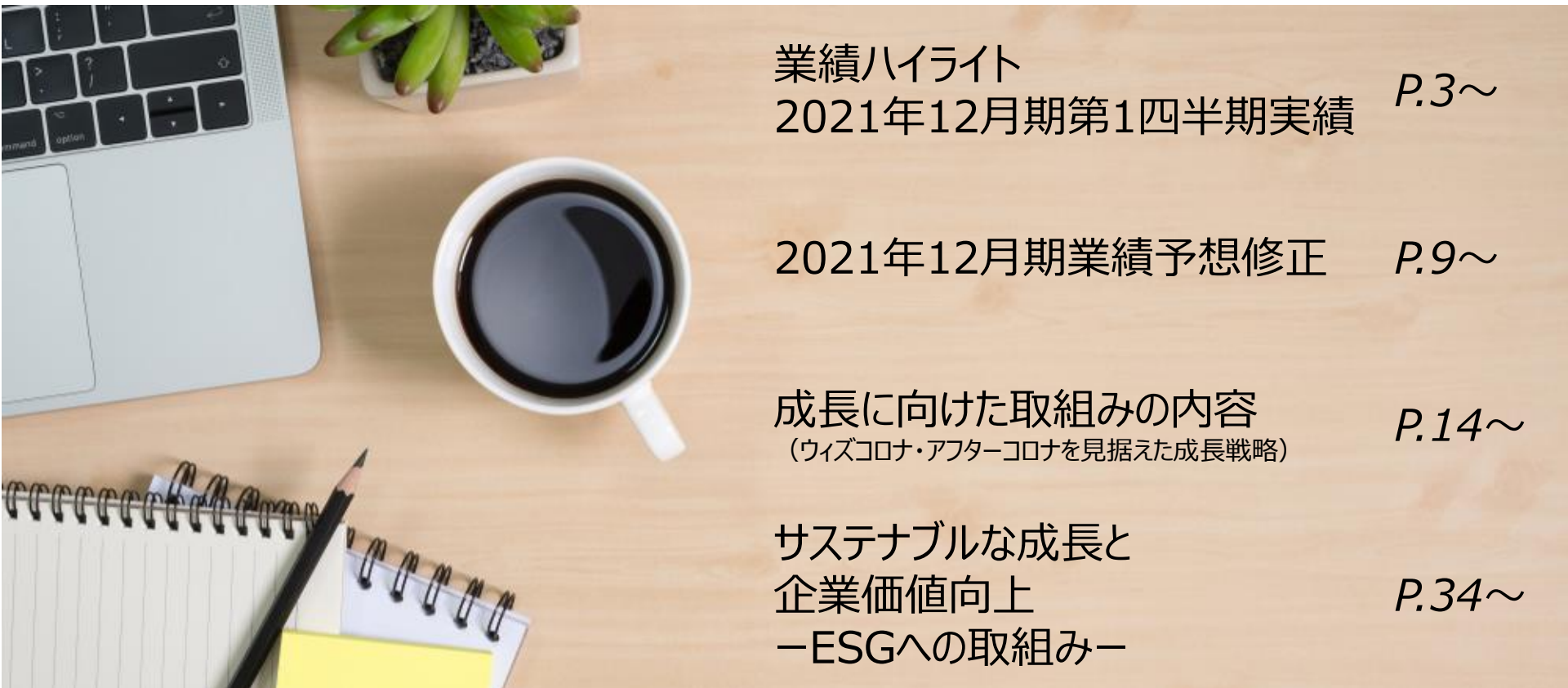


# 2021年12月期第1四半期 決算説明資料

2021.5.13  
株式会社ビジョン 証券コード：9416



業績ハイライト  
2021年12月期第1四半期実績 P.3~

2021年12月期業績予想修正 P.9~

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.14~

サステナブルな成長と  
企業価値向上  
ーESGへの取組みー P.34~

**業績ハイライト  
2021年12月期  
第1四半期実績**



# 連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2021年12月期 1 Q実績	2020年12月期 1 Q実績	増減額	増減率
売上高	3,938	5,989	△2,050	△34.2
売上原価	1,762	2,736	△974	△35.6
売上総利益	2,176	3,252	△1,076	△33.1
売上総利益率	55.3	54.3	+1.0	-
販売管理費	1,890	2,764	△873	△31.6
販売管理比率	48.0	46.2	+1.8	-
営業利益	285	488	△202	△41.4
営業利益率	7.3	8.1	△0.9	-
経常利益	313	496	△182	△36.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	116	+115	+99.4

# 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。

2020年1月～2月はコロナウイルス感染症拡大前でありアウトバウンド・インバウンドの売上があり2021年海外渡航者がほぼいないため売上減少。

情報通信サービス事業：事業構成（P.24参照）の変動及び自社サービス（月額制）の販売強化による売上減少。

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：海外渡航者の減少により海外通信原価（通信の利用に応じて課金される従量課金制の契約）の大幅減少。

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：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）。

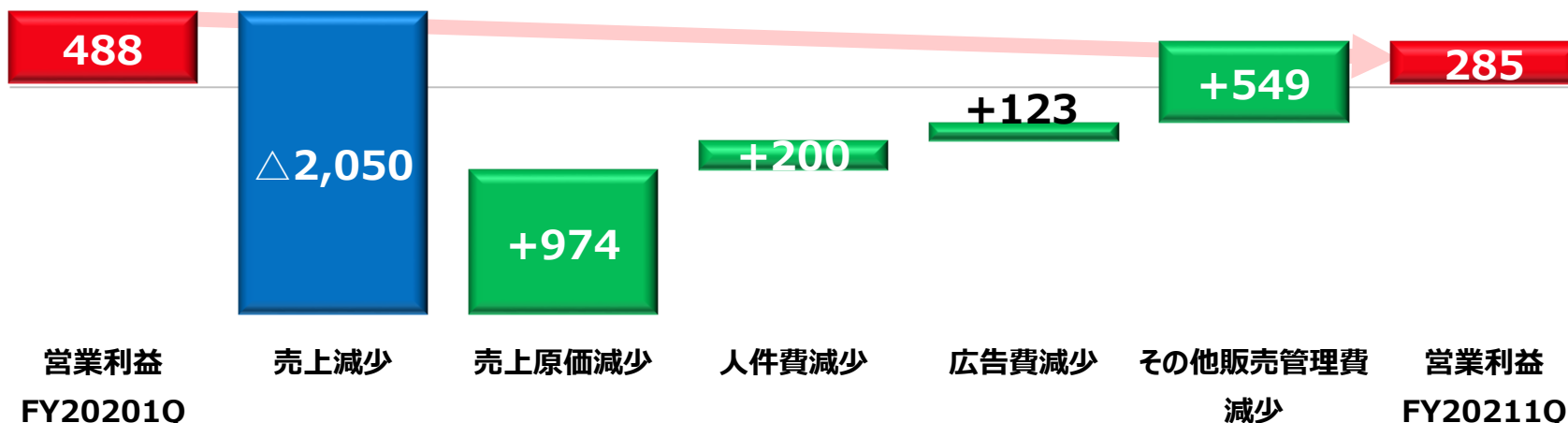
広告費：需要に合わせたWEBサイトの広告費用（リスティング費用等）削減。

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

## 営業利益

グローバルWiFi事業の黒字化に伴い徐々に営業利益率が回復（P.12参照）。

(百万円)



# セグメント業績



(百万円、%)

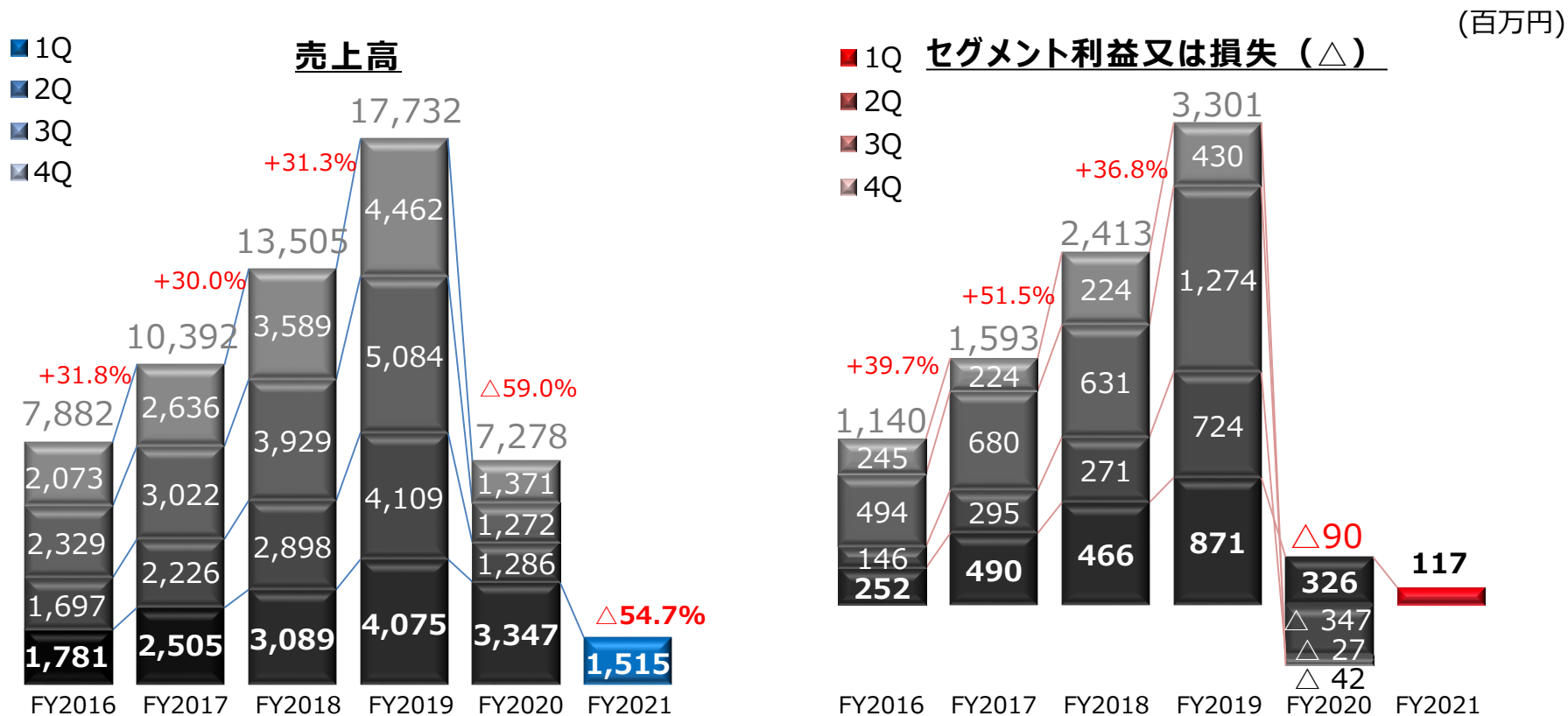
セグメント別業績	2021年12月期 1Q実績	2020年12月期 1Q実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,938</b>	<b>5,989</b>	<b>△2,050</b>	<b>△34.2</b>
グローバルWiFi事業	1,515	3,347	△1,832	△54.7
情報通信サービス事業	2,357	2,515	△158	△6.3
報告セグメント計	3,873	5,863	△1,990	△33.9
その他	66	126	△60	△47.4
調整額	△1	△1	△0	—
<b>セグメント利益</b>	<b>285</b>	<b>488</b>	<b>△202</b>	<b>△41.4</b>
グローバルWiFi事業	117	326	△208	△63.9
セグメント利益率	7.8	9.8	△2.0	—
情報通信サービス事業	410	517	△107	△20.7
セグメント利益率	17.4	20.6	△3.2	—
報告セグメント計	527	843	△315	△37.4
その他	△17	△91	+73	—
調整額	△224	△264	+40	—

## 緊急事態宣言の再発出に伴う国内の各種利用ニーズの獲得順調。

テレワーク（レンタル期間の延長利用増加）、新入社員向けオンライン研修等の需要獲得。

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」販売好調（保有契約数及び通信利用実績増加）。

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、入院、出張、自宅回線との併用、各種イベント等）獲得。



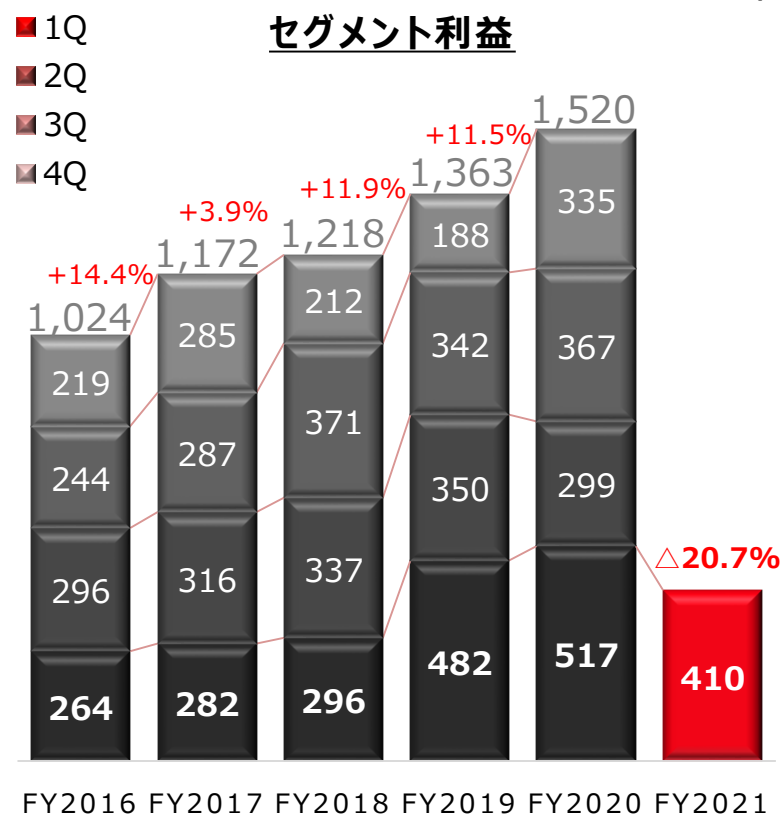
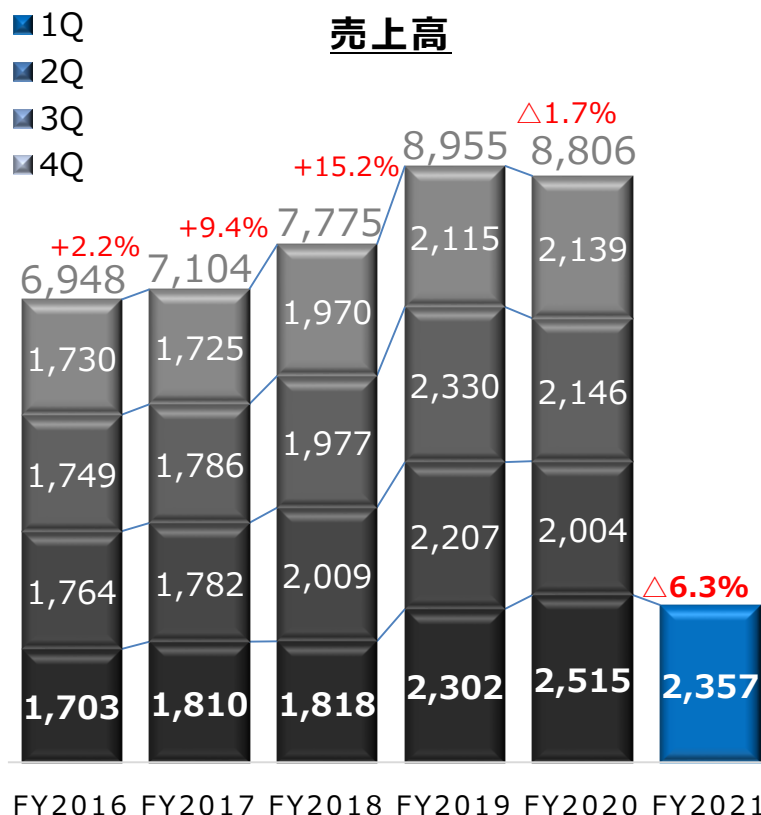
**複数の事業（商品・サービス）及び販売チャネルを持つ強みを活かし、緊急事態宣言再発出等の外部環境の変化による影響を、最小限に抑え順調に推移。**

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及び利益減少。

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。

電力小売価格の一時的な高騰に伴う業務受託手数料（取次手数料）単価減少に伴い、移動体通信事業等へ人員をシフトすることでリカバー。

(百万円)





## 2021年12月期業績予想修正



# 第2四半期累計期間業績予想修正



(百万円、%)

科目	修正後予想	修正前予想	増減額	増減率	2020年12月期 2Q実績
売上高	8,148	7,274	+874	+12.0	9,630
売上原価	3,702	3,185	+517	+16.2	4,807
売上総利益	4,445	4,088	+357	+8.7	4,822
売上総利益率	54.6	56.2	△1.6	—	50.1
販売管理費	3,938	3,962	△23	△0.6	4,837
販売管理費率	48.3	54.5	△6.1	—	50.2
営業利益又は営業損失 (△)	507	126	+380	+301.3	△15
営業利益率	6.2	1.7	+4.5	—	△0.2
経常利益	532	121	+410	+336.2	66
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	376	71	+305	+429.0	△1,352

# セグメント別第2四半期業績予想修正



(百万円、%)

セグメント別	修正後予想	修正前予想	増減額	増減率	2020年12月期 2Q実績
<b>売上高</b>	<b>8,148</b>	<b>7,274</b>	<b>+874</b>	<b>+12.0</b>	<b>9,630</b>
グローバルWiFi事業	3,381	2,506	+874	+34.9	4,634
情報通信サービス事業	4,607	4,592	+14	+0.3	4,520
報告セグメント計	7,989	7,099	+889	+12.5	9,154
その他	160	174	△13	△7.9	478
調整額	△1	0	△1	-	△2
<b>セグメント利益又は損失 (△)</b>	<b>507</b>	<b>126</b>	<b>+380</b>	<b>+301.3</b>	<b>△15</b>
グローバルWiFi事業	239	△108	+347	-	△20
セグメント利益率	7.1	△4.3	+11.4	-	△0.5
情報通信サービス事業	775	767	+7	+1.0	817
セグメント利益率	16.8	16.7	+0.1	-	18.1
報告セグメント計	1,014	659	+355	+53.9	796
その他	△21	△11	△9	-	△306
調整額	△486	△521	+34	-	△504

# 通期業績推移（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	売上高	3,938				
	構成比（対通期）	-				
	営業利益	285				
	構成比（対通期）	-				
	営業利益率	7.3				

## 通期業績予想を未定へ修正。

事業環境への影響、各種取り組みの状況等を精査し、合理的な算出が可能になり次第公表。

### 2021年12月期業績へ影響を与える各種要素

#### 新型コロナウイルス感染症の影響：マイナス要素

新型コロナウイルス感染症（変異株を含む）の拡大。  
ワクチンの接種状況及びその効果。  
企業活動への影響（緊急事態宣言発出及び延長）。  
業績予想（2月15日公表）の前提条件「2021年12月期第4四半期より海外渡航者（アウトバウンド、インバウンド）が2019年同期間対比25%回復」の実現可能性。

#### 持続的な成長への取り組み：マイナス要素（2021年12月期業績への影響）

持続的な成長を実現させるための収益モデルの変更への取り組み。  
ストック収益及び月額制自社サービスの強化。

#### 足元の状況：プラス要素

第2四半期累計期間業績予想（上方修正）。  
緊急事態宣言再発出等の外部環境の変化による影響を、最小限に抑え順調に推移。

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

## 法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」販売好調。 保有契約数及び通信利用実績増加。

緊急事態宣言再発出に伴いテレワーク兼用としての需要増加。

月額基本料金（継続収益）増加。

国内通信（テレワーク利用）実績増加、海外通信実績（現地駐在員等の長期利用）緩やかに増加⇒通信料金（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

グローバルWiFi for Bizなら 全て不要



お申込み



お受取り



ご返却

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お申し込みの手配不要ですすぐにご利用できます。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ります！



マーケティング力、ブランド力（グローバルWiFi）、提供価格、ニーズに則した各種通信プラン、障害時等の遠隔サポート、顧客基盤を武器に各種利用ニーズを獲得。

利用ニーズ

ビジネス（テレワーク、オンライン研修及び会議）、オンライン授業、入院、引越、自宅回線との併用等。契約期間の縛りなく、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。

テレワーク



新人研修



リモート会議



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

入院中の  
必需品!

ポケットWiFiルーターを  
レンタルしよう

WiFiレンタルどっとこむはこんな方にGOOD!

- ・入院中だから、WiFiルーターを病院に直接届けてほしい!
- ・退院日がはっきりしていないので、レンタル期間も未定・・・
- ・急な入院でも、最短翌日にWiFiルーターをお届けします



引っ越し時  
スグに使える快適WiFi環境は  
WiFiレンタルがオススメ!

WiFiレンタルどっとこむはこんな方にGOOD!

- ・引っ越ししてすぐにインターネットが必要な方
- ・自宅のインターネット開通までの繋ぎとして使いたい方



## GIGAスクール構想

1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供も含め、**多様な子供たちを誰一人取り残すことなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育 ICT 環境を実現する。**

これまでの我が国の教育実践と最先端のICTのベストミックスを図ることにより、**教師・児童生徒の力を最大限に引き出す。**

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、通信環境を必要とされるご家庭に配布。

独自のクラウド技術を活用した当社の4つの強み



**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！

- 1 購入コストが安い
- 2 利用していない期間のコストが安い
- 3 通信の不具合が発生しても遠隔で解消
- 4 SIMの入れ替えなど一切不要

## 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！



初期費用無料  
導入しやすい



東西2箇所の出荷拠点があるので  
届くのが早い



365日対応の  
安心カスタマーセンター



提携サイトで利用前に  
お試しレンタルも可能<sup>\*1</sup>



解約時に端末下取りは  
VisionWiMAX だけ<sup>\*2</sup>



WiFiレンタルで積上げた  
1,500万件のレンタル実績  
\*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）

Vision WiMAX  
powered by LIQ WiMAX



電話一部上場（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



Speed Wi-Fi NEXT WX06



WiMAX HOME 02



## 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

通訳吹替.com  
Powered by GLOBAL WIFI.



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。

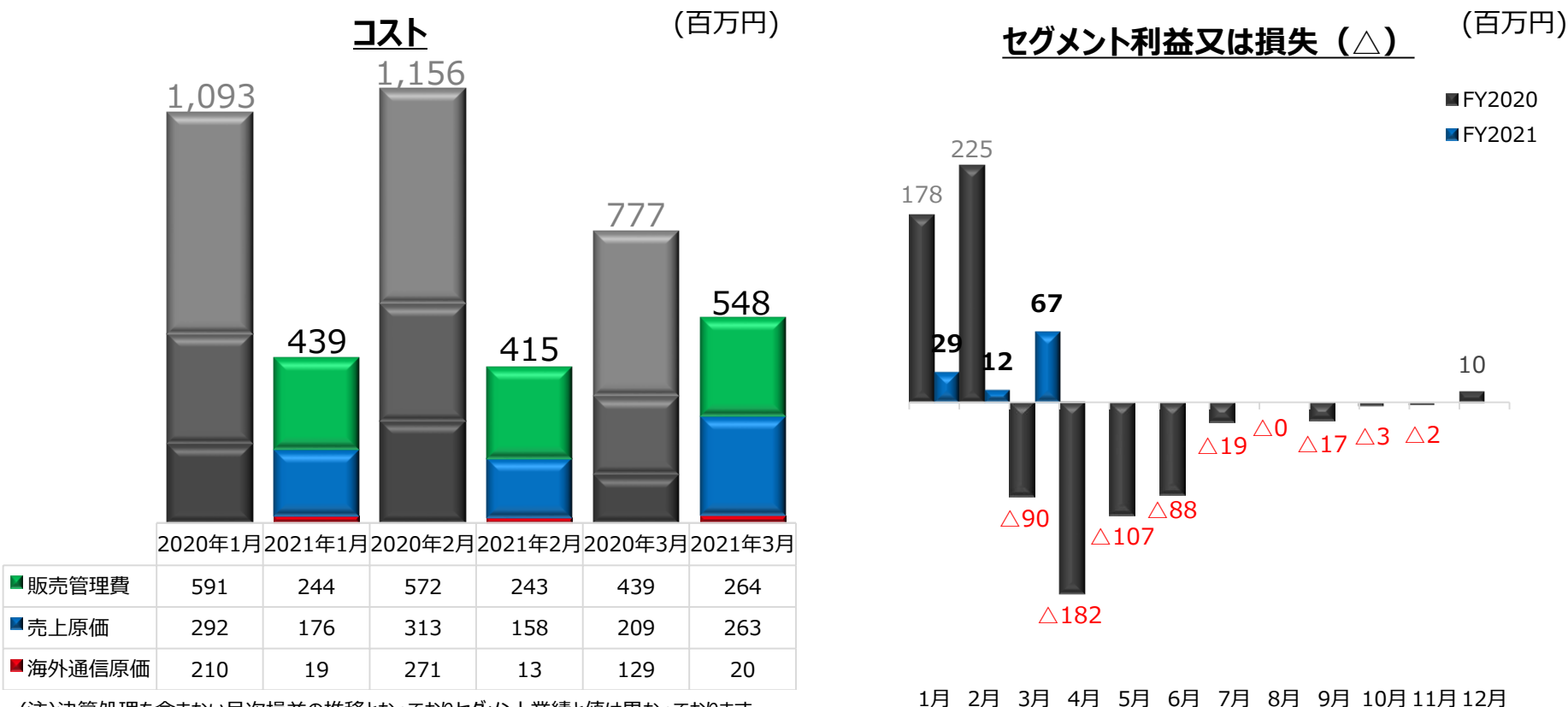


## ローコストオペレーションの継続及び各種利用ニーズの獲得により徐々に収益回復。

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（月額の基本料金がない契約）により海外通信原価の大幅な減少。

海外渡航回復時の即時対応可能な体制を確保しつつ、各種費用の見直し及び業務効率改善により海外渡航回復後はコロナウイルス感染症拡大前（2019年）より高い利益及び利益率を出せる事業構造を構築。



(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。

## 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。

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。  
店舗の営業時間内であれば深夜の受取可能。



### 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（2021年3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。

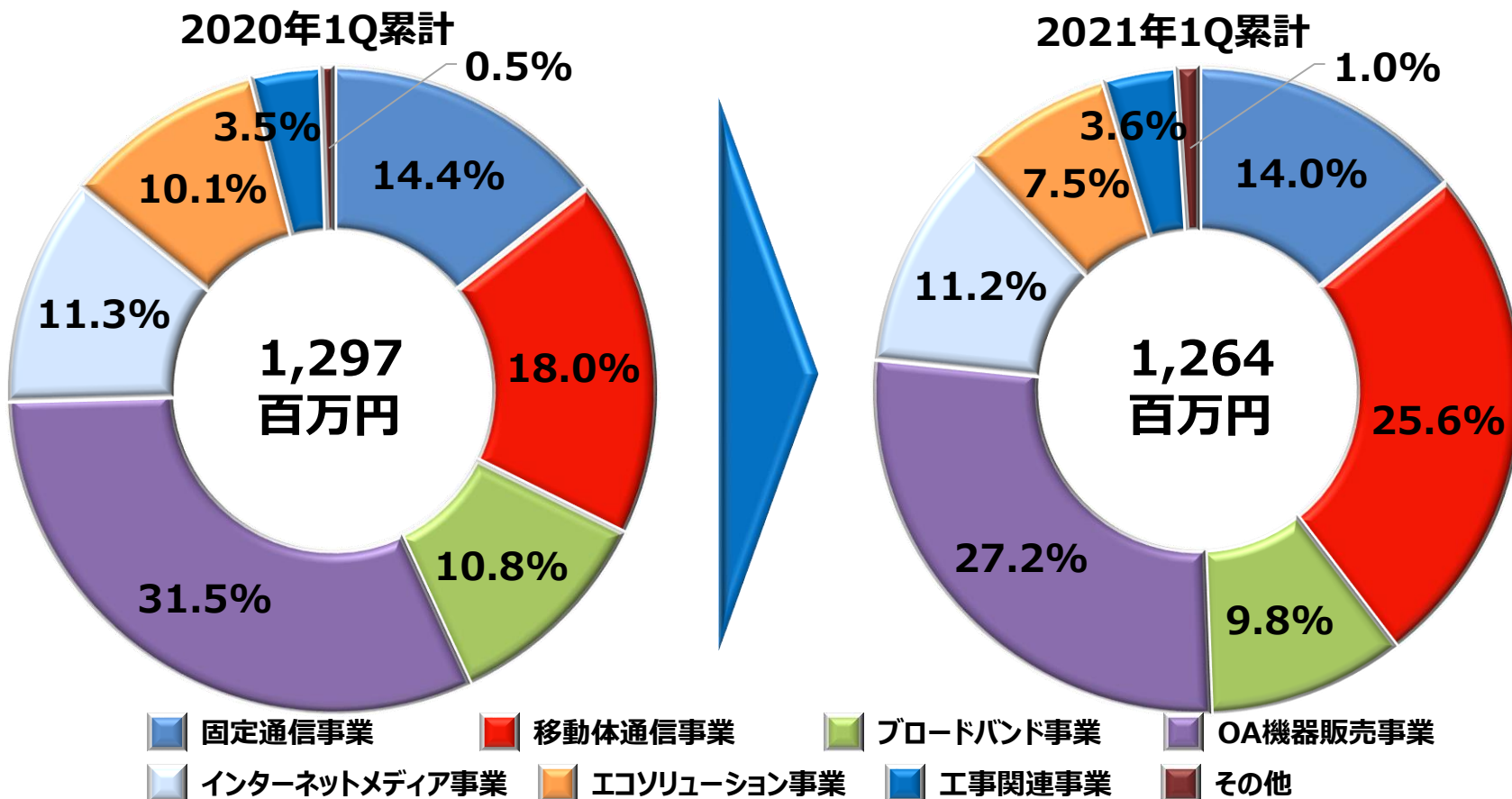
省スペース低コストで、タッチポイントの増設可能。  
（利便性向上、収益増加）



## 顧客ニーズ及び外部環境に応じて柔軟に事業構成を変化させることで堅調に推移。

エコソリューション事業において、電力小売価格の一時的な高騰に伴う業務受託手数料（取次手数料）単価減少に伴い、移動体通信事業等へ人員をシフトすることでリカバー。

インターネットメディア事業において、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。

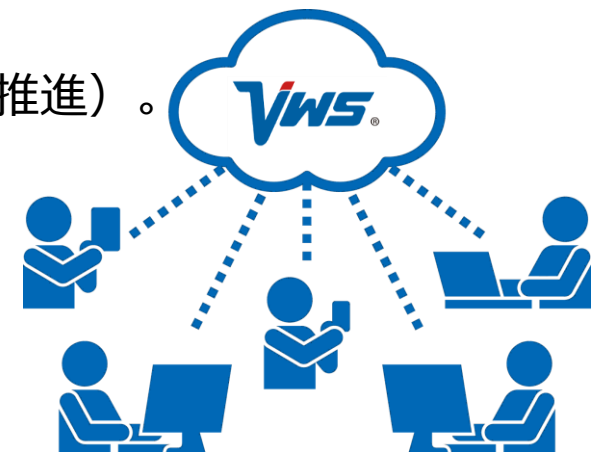


(注)決算処理を含まない月次損益の比率となっておりセグメント業績と値は異なっております。



## 自社サービス（月額制）「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。



### CONCEPT

すべての企業へ、もっと働きやすい環境を  
「VWS」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などの多様な働き方をサポート。



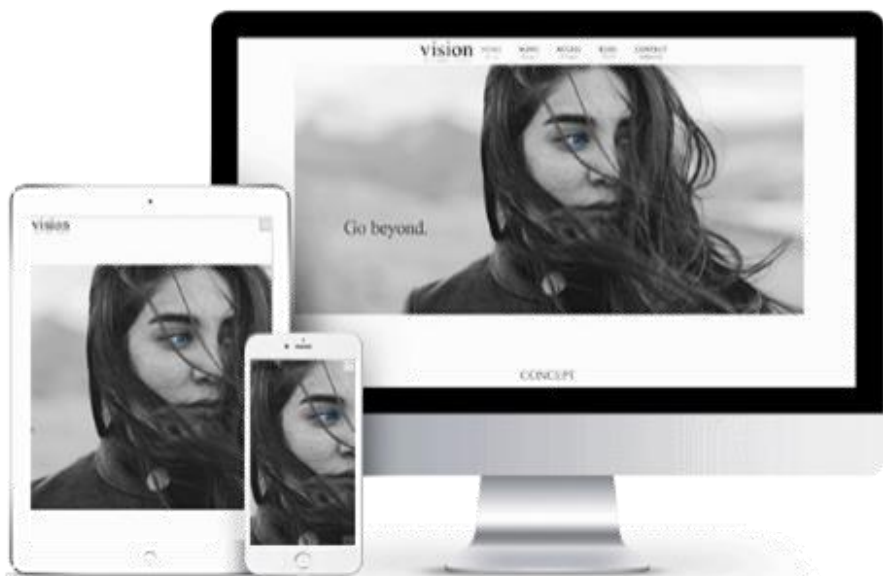
## 月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!（ビジョクラ）」販売好調。

低価格（月額4,048円～）で作れるホームページ制作サービス。

ウィズコロナ・アフターコロナを見据え高まるオンライン（ホームページ等）での商品・サービスの訴求ニーズに対応。

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。



## CONCEPT

**「ビジュアル訴求に強い！」  
ホームページ制作をサポートします。**

商品やサービスには自信があるけれど、どうしても魅力が届くのかわからない…。

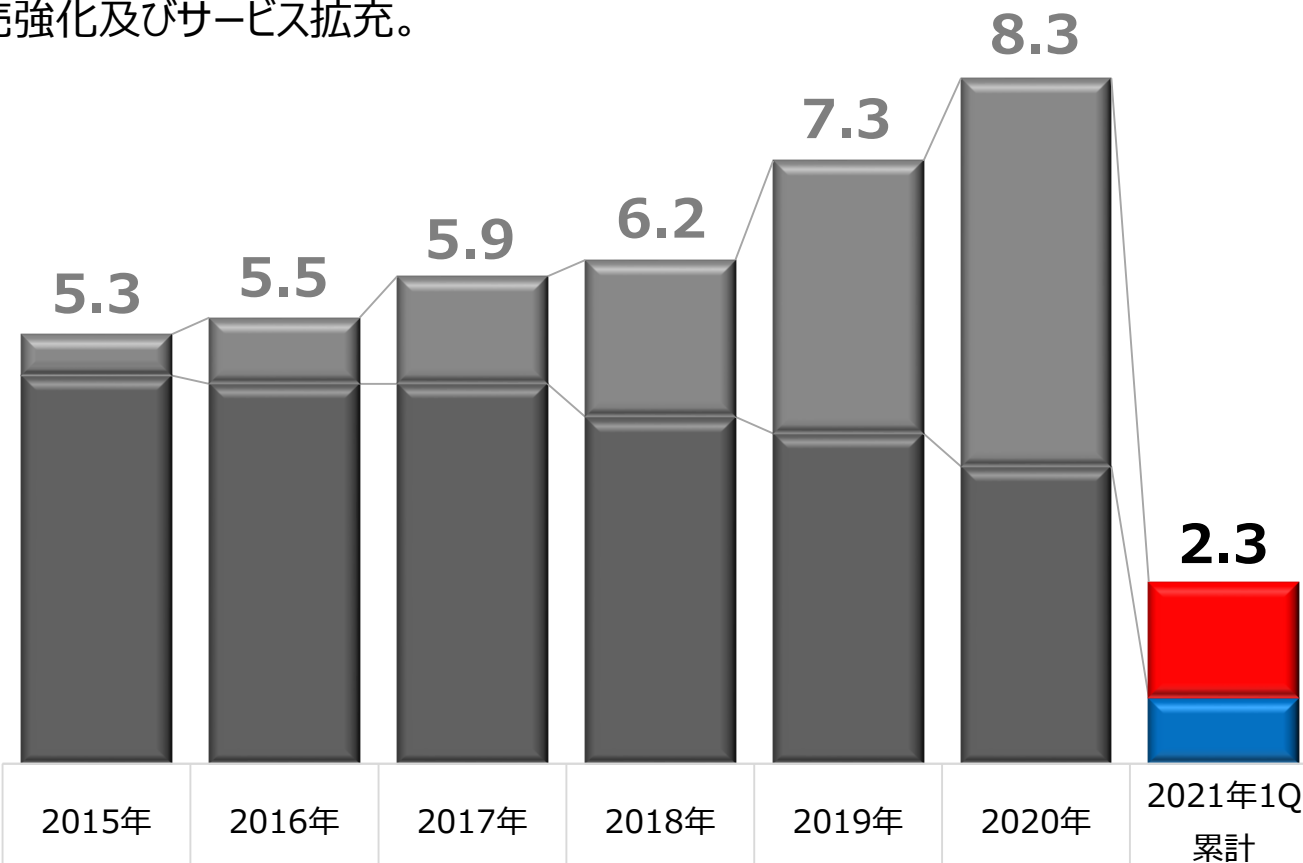
でもホームページでもっと想いを伝えたい！  
月100件以上のサイト制作経験を活かして  
簡単操作で「ビジュアルで伝わる！」ホーム  
ページ制作サービスをつくりました。  
それが「Vision Crafts!」です。

## 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)



■ 自社サービス（月額制）

0.5

0.8

1.3

1.9

3.3

4.7

1.4

■ ストック収益

4.7

4.6

4.6

4.2

4.0

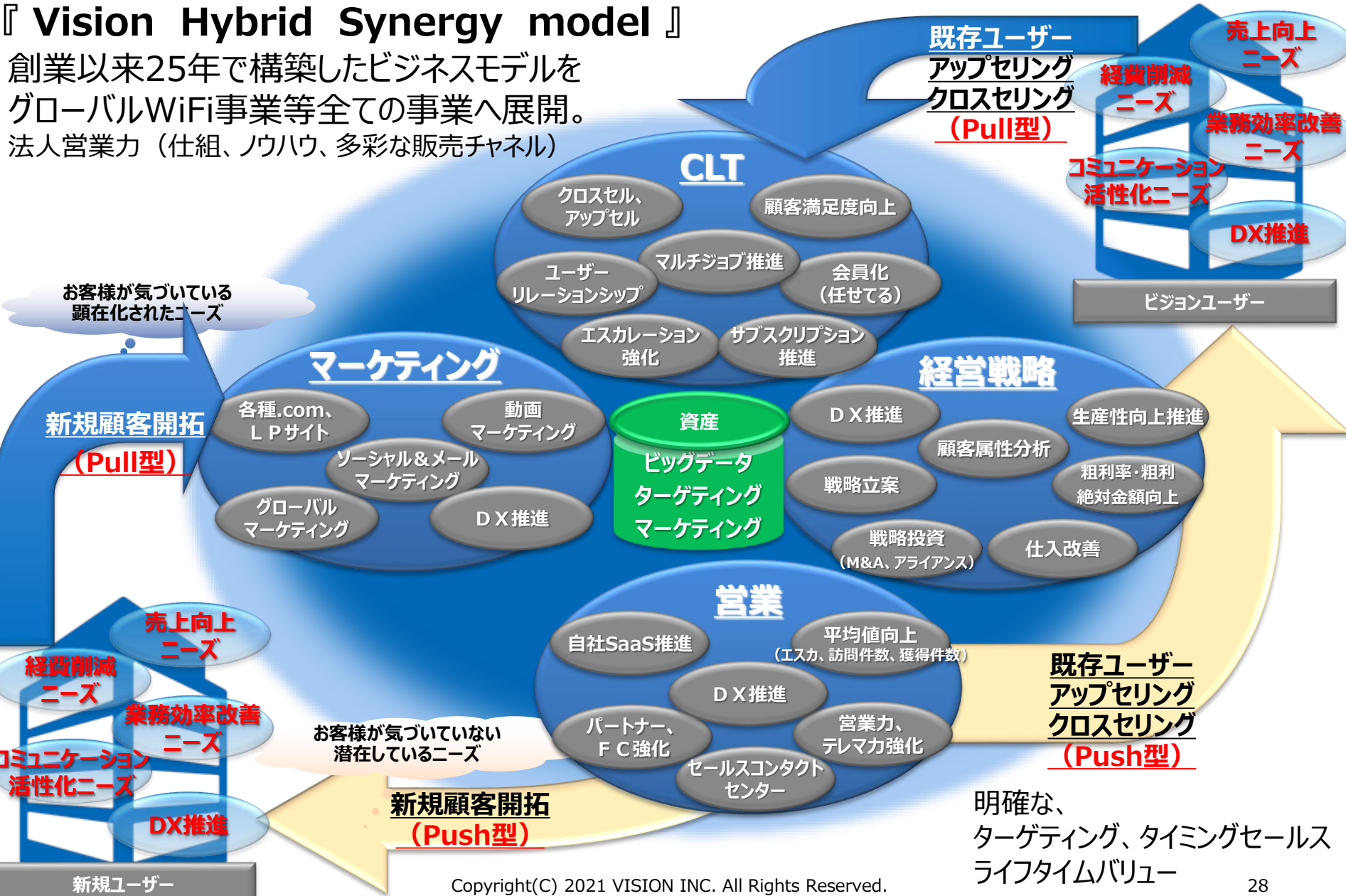
3.6

0.8

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。

## 『 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）



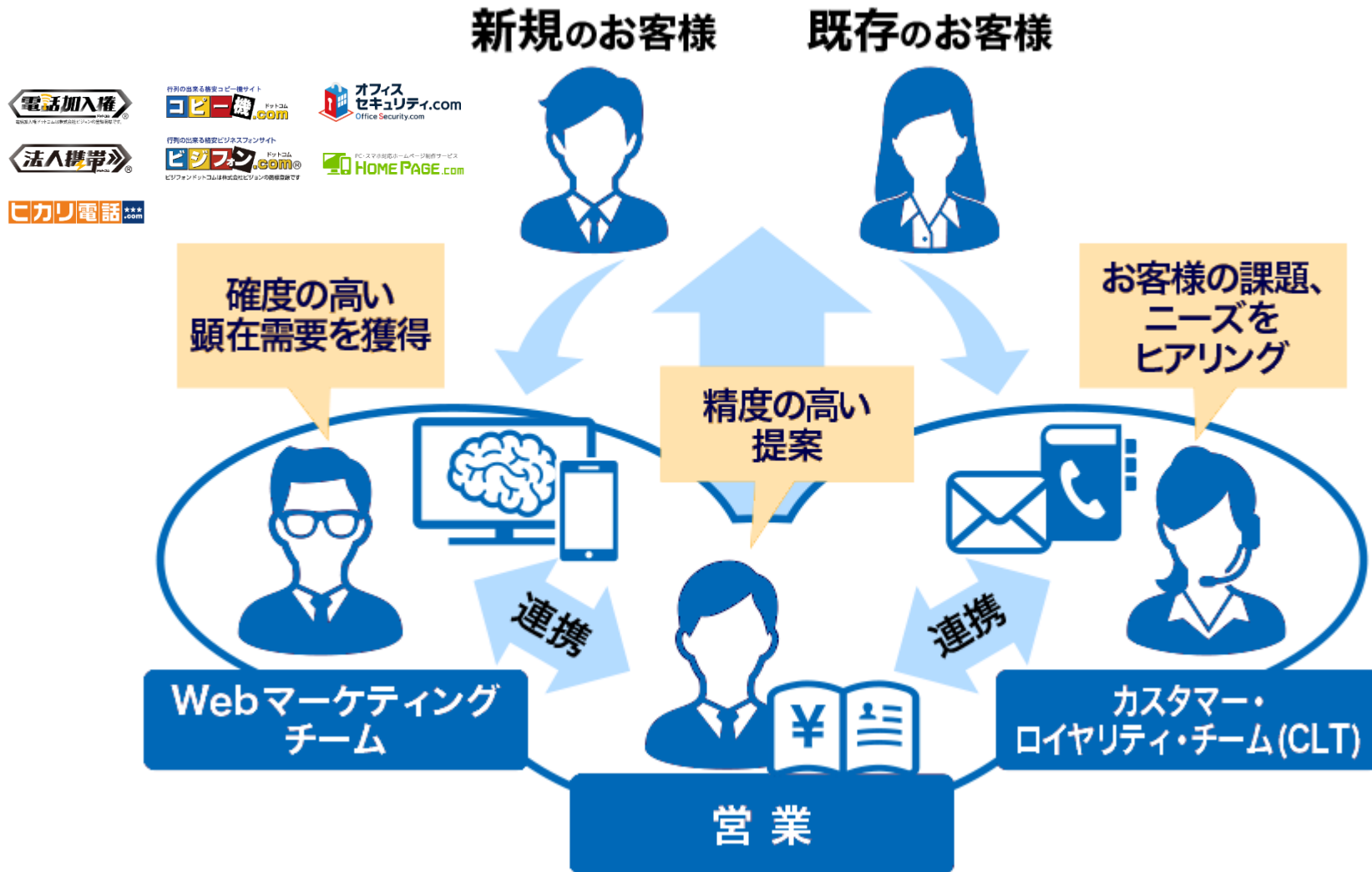
明確な、  
ターゲティング、タイミングセールス  
ライフタイムバリュー

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

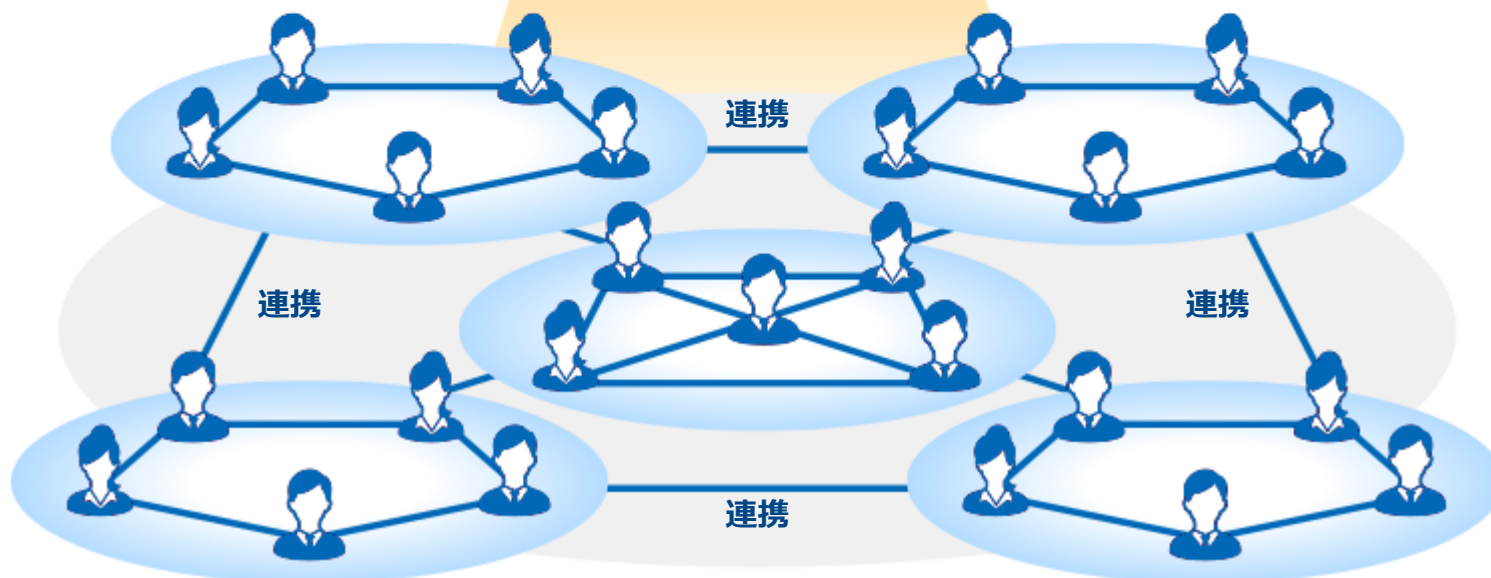


たゆまぬ進化を生み出す組織カルチャー

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。

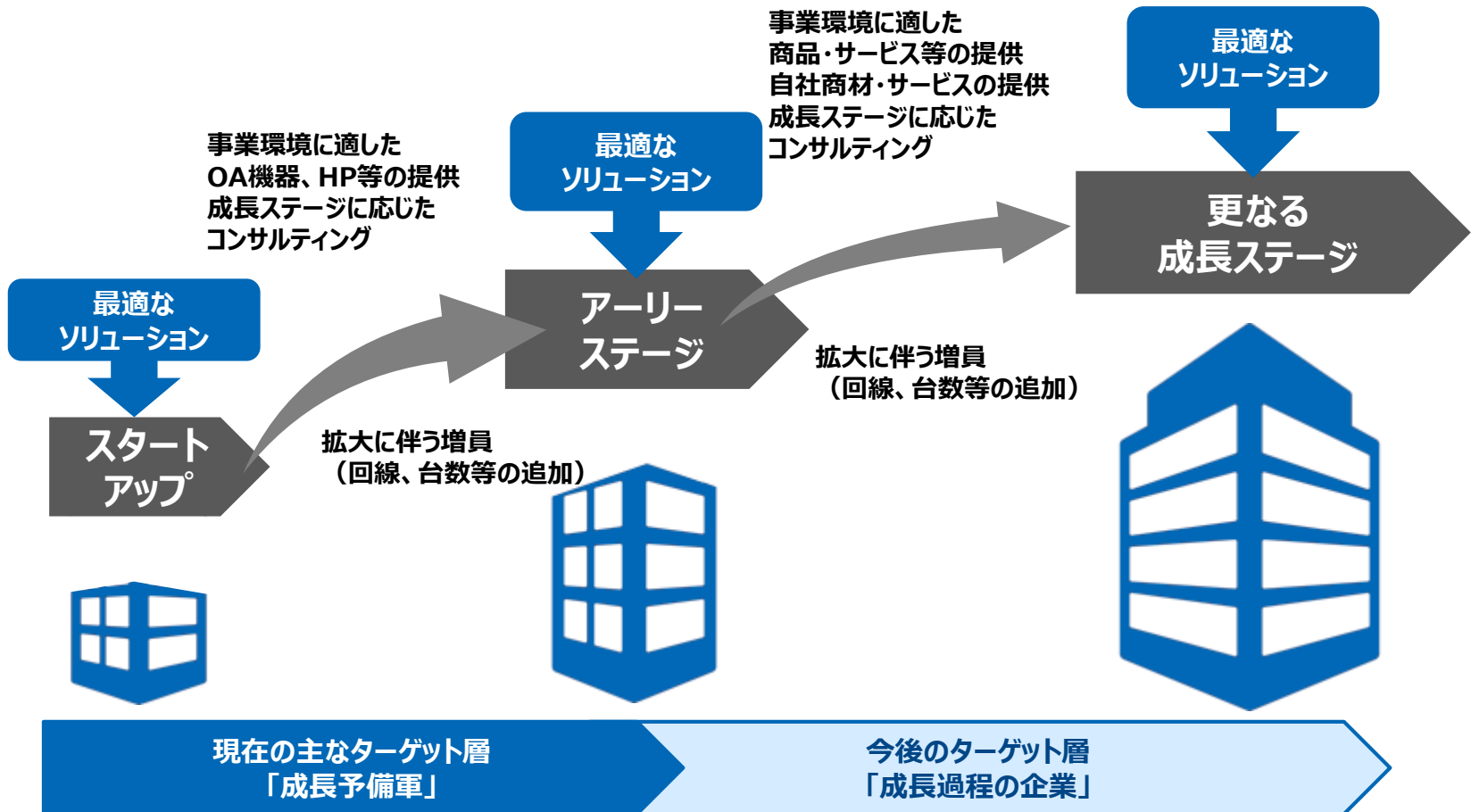


フラットで風通しの良い風土と  
社内連携を促進する「エスカレーション制度」で生産性向上



## ストック型ビジネスモデル

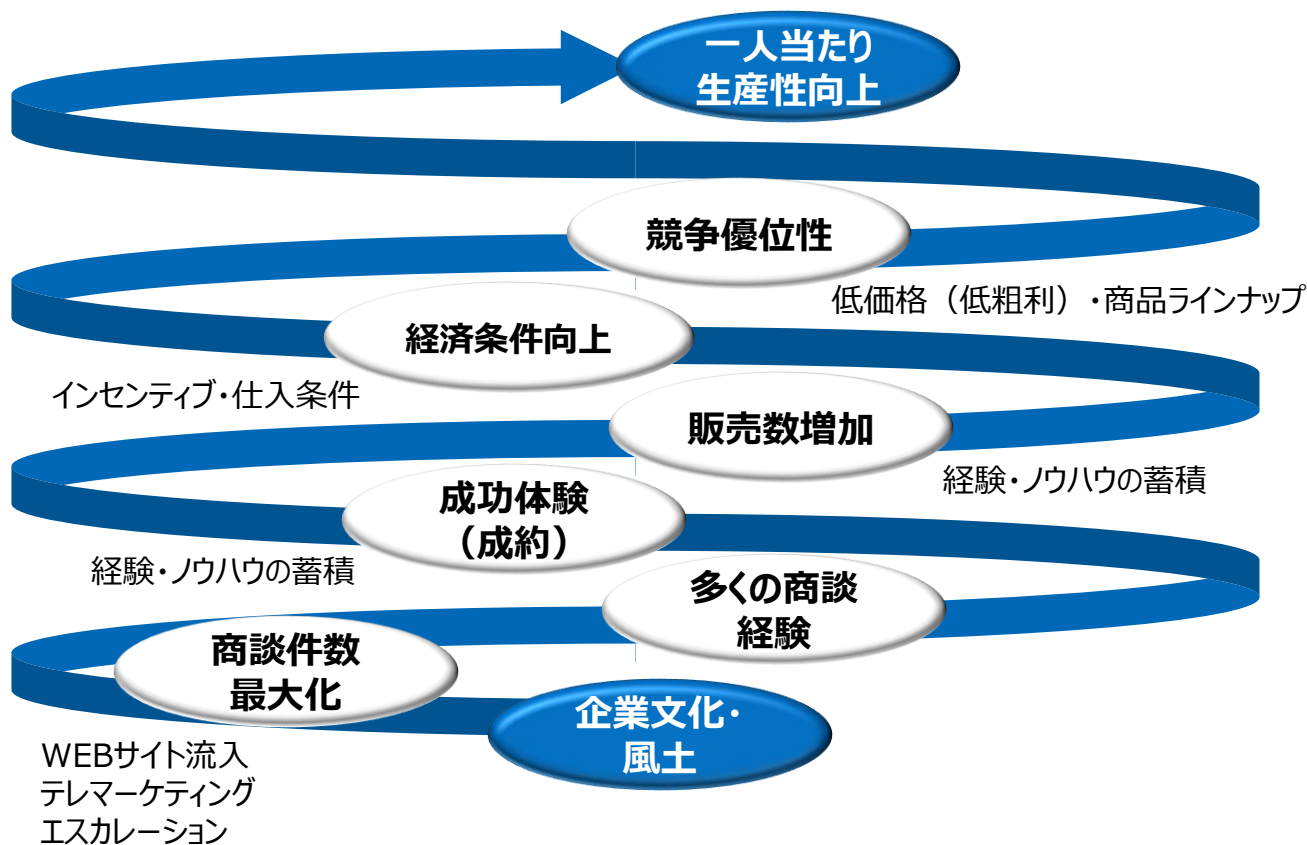
顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じた最適なソリューションを提供。  
独自ノウハウのCRM（顧客関係・継続取引）により、利益が積み上がっていく構造。





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





**サステナブルな成長と  
企業価値向上  
—ESGへの取組み—**

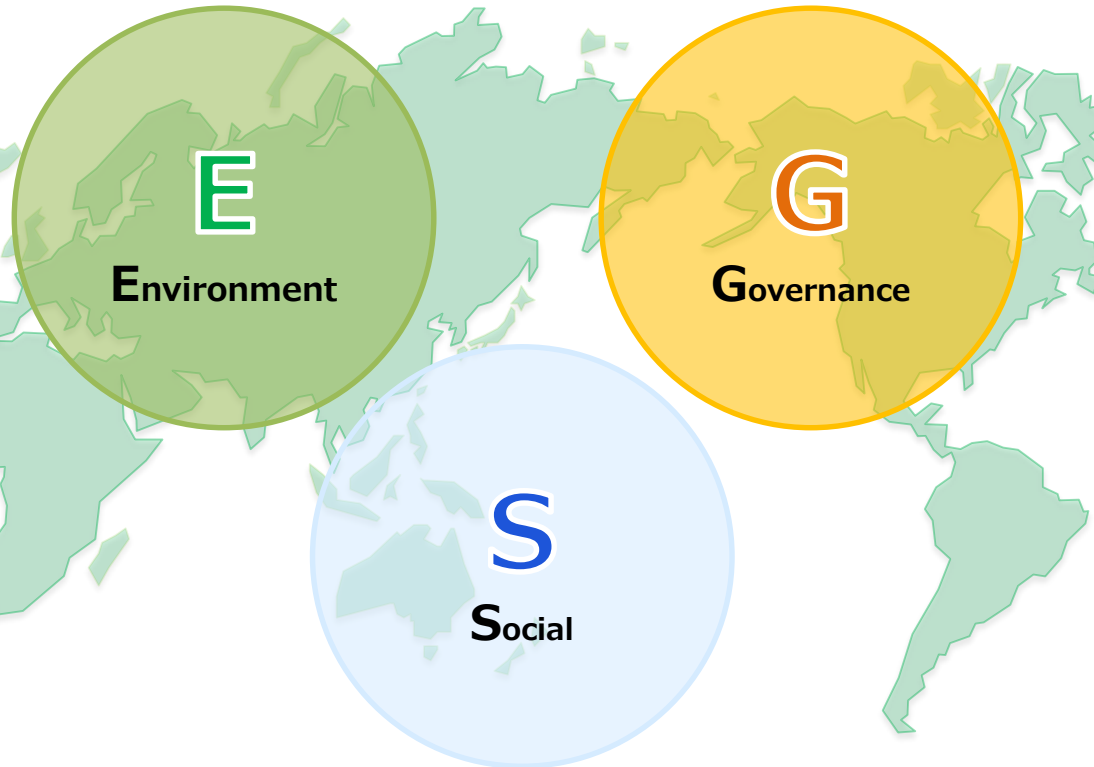
## 環境

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



<p><b>1</b> 貧困をなくそう</p> 	<p><b>8</b> 働きがいも経済成長も</p> 	<p><b>12</b> つくる責任 つかう責任</p> 
<p><b>3</b> すべての人に健康と福祉を</p> 	<p><b>9</b> 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> 	<p><b>13</b> 気候変動に具体的な対策を</p> 
<p><b>5</b> ジェンダー平等を実現しよう</p> 	<p><b>10</b> 人や国の不平等をなくそう</p> 	<p><b>15</b> 陸の豊かさも守ろう</p> 
<p><b>7</b> エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> 	<p><b>11</b> 住み続けられるまちづくりを</p> 	<p><b>16</b> 平和と公正をすべての人に</p> 

## 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） 取り組みの例



Environment

環境



ノートPC、iPad等支給



テレビ（WEB）会議



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。

エコロジー・カフェを通じた自然環境の保護活動。

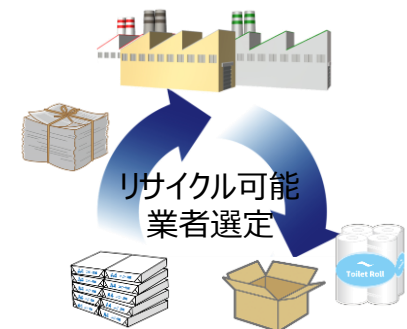
必要最低限の有形固定資産による事業運営。2020年12月期末総資産に占める有形固定資産の割合は3%。様々な環境の変化に順応。

発熱量が少なく、有害物質を含んでいないLED照明を初期コストを抑え導入しやすい格安のレンタルで提供。省電力化による二酸化炭素排出の抑制、環境負荷の低減。

## ペーパーレスの取り組み

従業員へのノートPC、iPad等の支給。  
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。

## 電子帳票（ワークフロー） 社内SNS活用





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事業及び情報通信サービス事業含む  
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。







## Social 社会

### 新型コロナウイルス感染症の拡大防止（水際対策） / 厚生労働省。

「水際対策に係る新たな措置」

海外から日本へ入国（国籍問わず）されるすべての方へ以下が適用。  
検査証明書の提示、誓約書の提出、スマートフォンの携行、必要なアプリの登録・利用、質問票の提出。

### 当社における取組み

空港検疫所が実施している上記水際対策業務の一部であるアプリ確認業務を受託。

また、上記受託業務とは別にスマートフォンをお持ちでない方、指定されたアプリをインストールできないスマートフォンをお持ちの方へのスマートフォンのレンタル（各空港ビルディング会社⇔当社との契約に基づき実施）。

### 必要なアプリ（2021年4月12日時点）

OEL（位置情報確認アプリ）

Skype（ビデオ通話アプリ）

位置情報保存設定

（GoogleMaps等の設定）

COCOA（接触確認アプリ）





## 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。

# 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](mailto:ir@vision-net.co.jp)