

2022年12月期第1四半期 決算説明資料

2022.5.13
株式会社ビジョン 証券コード：9416

業績ハイライト
2022年12月期第1四半期実績 *P.3~*

2022年12月期業績予想 *P.9~*

成長に向けた取組みの内容 *P.15~*
(ウイズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略)

ESG要素を含む
中長期的な持続可能性 *P.30~*



業績ハイライト 2022年12月期 第1四半期実績

連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2022年12月期 1Q実績	2021年12月期 1Q実績	増減額	増減率
売上高	5,609	3,938	+1,670	+42.4
売上原価	3,064	1,762	+1,302	+73.9
売上総利益	2,544	2,176	+367	+16.9
売上総利益率	45.4	55.3	△9.9	-
販売管理費	2,140	1,890	+249	+13.2
販売管理比率	38.2	48.0	△9.8	-
営業利益	403	285	+118	+41.3
営業利益率	7.2	7.3	△0.1	-
経常利益	406	313	+92	+29.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	245	232	+13	+5.9

営業利益の増減要因

売上高

グローバルWiFi事業：海外渡航者数が減少（決算説明補足資料P.23、24参照）したものの、国内の各種利用ニーズ獲得及び法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」のテレワーク兼用としてのご利用により順調に推移。空港検疫所が実施している水際対策業務の一部であるアプリ確認業務の受託（P.38参照）により増加（2021年3月中旬より受託、2022年第1四半期会計期間において継続）。

情報通信サービス事業：物販系商材（移動体通信機器、OA機器等）の販売強化による増加。

スペースマネジメント事業（会議室・テレワークスペースのレンタルサービス）を営む株式会社あどばる子会社化（2021年12月実施）により増加。

ストック収益及び自社サービス（月額制）堅調に推移。

売上原価

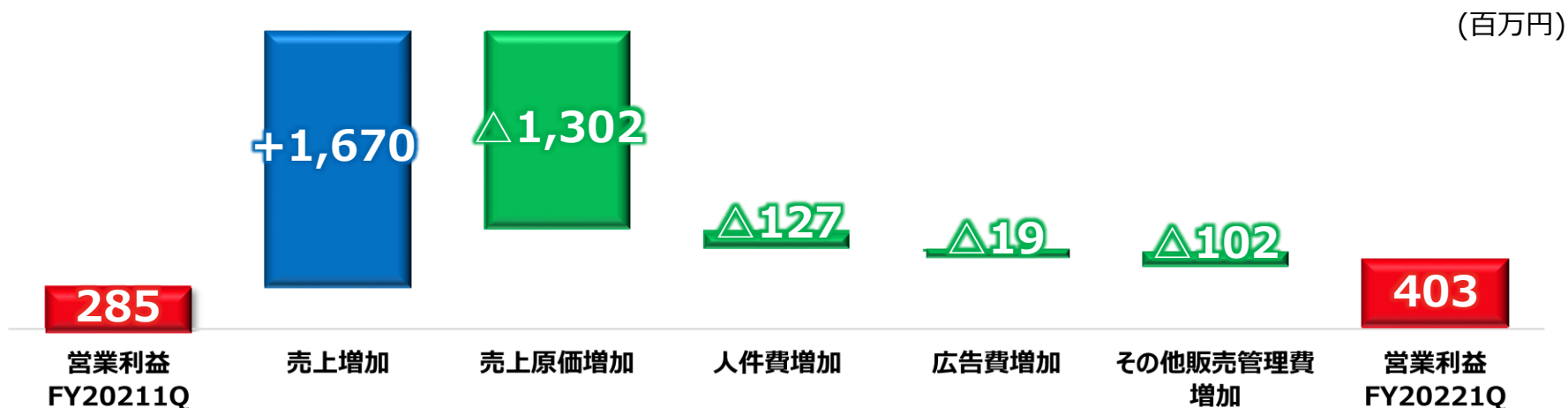
グローバルWiFi事業：アプリ確認業務に伴う人件費（売上原価計上）増加。

販売管理費

人件費：人員（正社員、アルバイト、派遣社員）及び従業員賞与（賞与及び業績連動賞与引当）増加。

広告費：需要に合わせたWEBサイトの広告展開（リスティング費用等）により増加。

その他販売管理費：売上連動費用増加（通信費、消耗品費、支払手数料等）。



セグメント業績



(百万円、%)

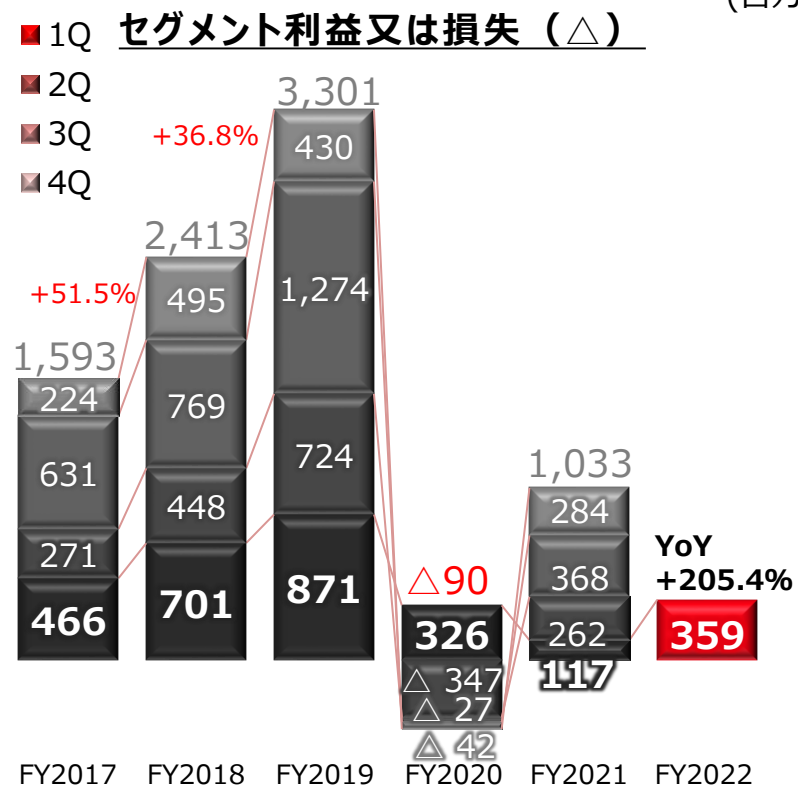
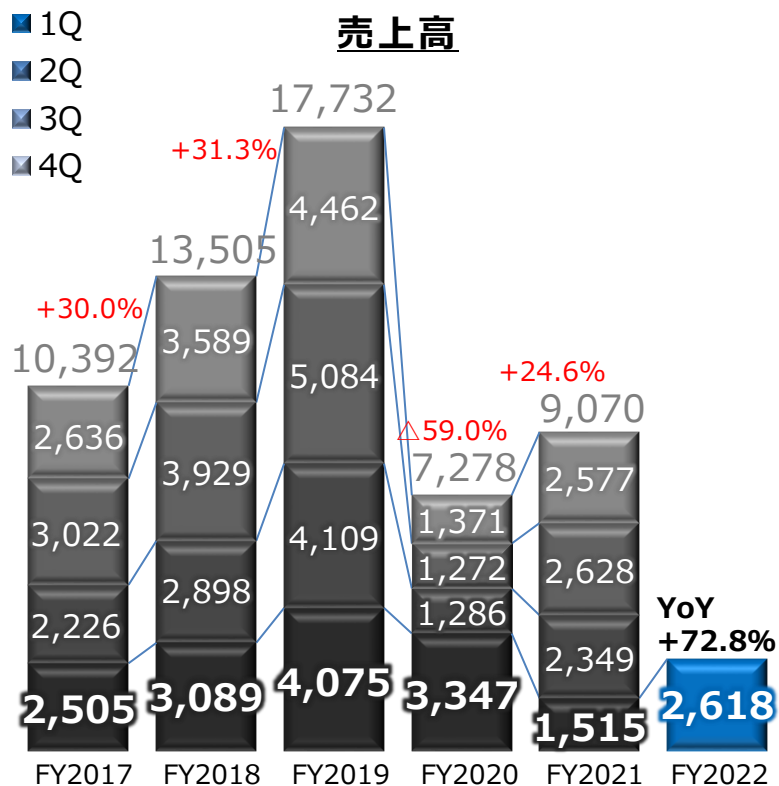
セグメント別業績	2022年12月期 1Q実績	2021年12月期 1Q実績	増減額	増減率
売上高	5,609	3,938	+1,670	+42.4
グローバルWiFi事業	2,618	1,515	+1,102	+72.8
情報通信サービス事業	2,875	2,357	+517	+21.9
報告セグメント計	5,493	3,873	+1,620	+41.8
その他	120	66	+53	+81.2
調整額	△5	△1	△4	—
セグメント利益	403	285	+118	+41.3
グローバルWiFi事業	359	117	+241	+205.4
セグメント利益率	13.7	7.8	+6.0	—
情報通信サービス事業	347	410	△62	△15.3
セグメント利益率	12.1	17.4	△5.3	—
報告セグメント計	706	527	+179	+33.9
その他	△34	△17	△16	—
調整額	△268	△224	△44	—

ウィズコロナでの各種利用ニーズ獲得及び各取組みにより収益獲得。 アフターコロナでの業績成長へ向けた各取組みを実施。

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」、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)。

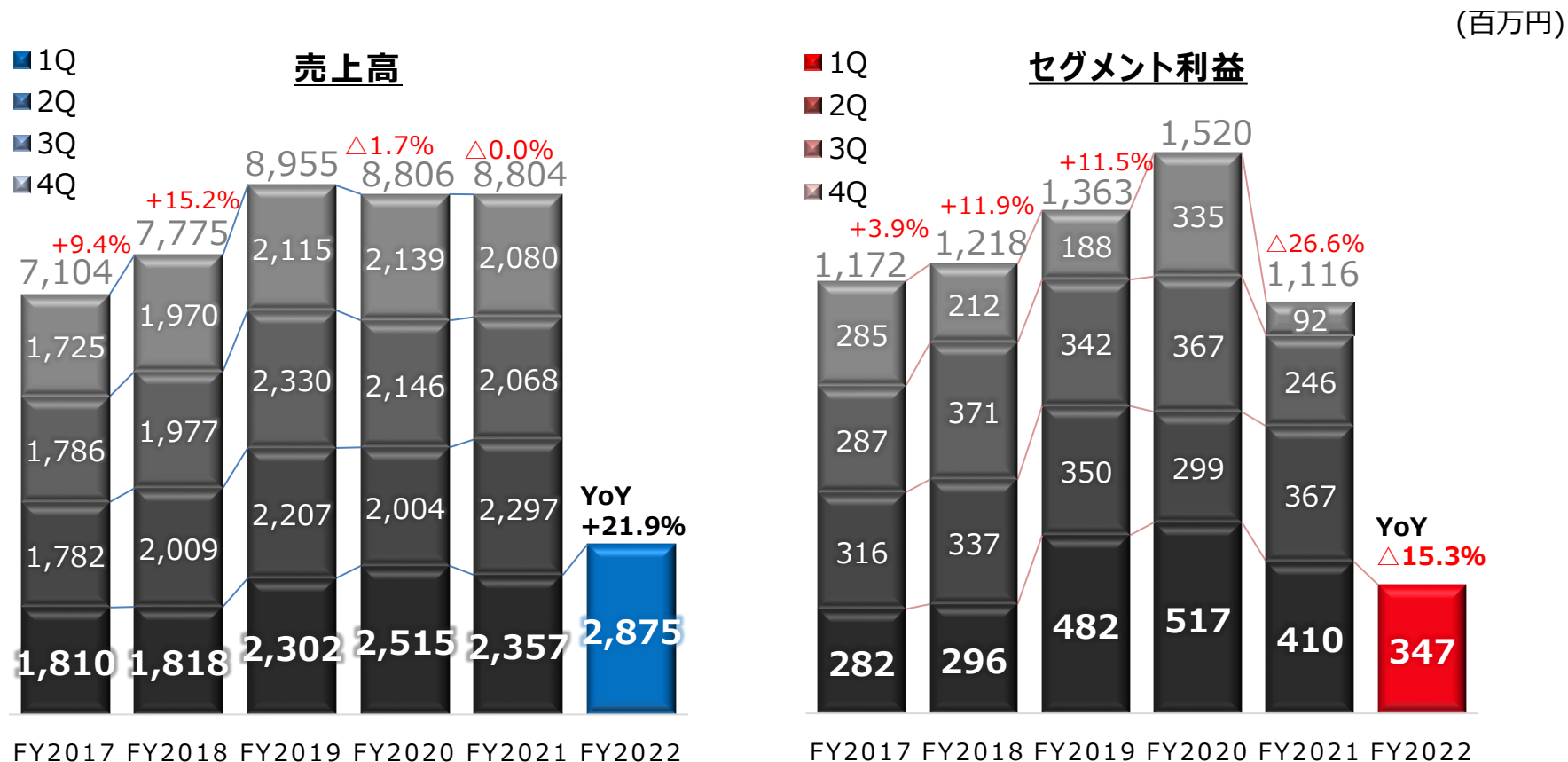
各種利用ニーズ(入院、引越、テレワーク、出張、イベント時利用、自宅回線との併用等)獲得。

空港における受託業務及びPCR検査(ウィズコロナの日常インフラサービス)等により売上及びセグメント利益増加。



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、外部環境の変化に柔軟に対応し堅調に推移。

物販系商材（移動体通信機器、OA機器等）の販売強化及び新規事業（スペースマネジメント事業）により売上増加。強い収益基盤の構築、ライフタイムバリュー（顧客生涯価値）の最大化に向け一時的に営業コストが増加する月額制自社サービスの積極的な拡販によりセグメント利益減少。ストック収益及び自社サービス（月額制）堅調に推移（P.26参照）。



2022年12月期業績予想

通期業績予想



(百万円、%)

科目	2022年12月期 業績予想	2021年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	22,736	18,100	+4,636	+25.6
売上原価	12,033	9,092	+2,941	+32.3
売上総利益	10,703	9,008	+1,695	+18.8
売上総利益率	47.1	49.8	△2.7	-
販売管理費	9,295	7,903	+1,392	+17.6
販売管理费率	40.9	43.7	△2.8	-
営業利益	1,407	1,105	+302	+27.4
営業利益率	6.2	6.1	+0.1	-
経常利益	1,404	1,143	+260	+22.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	921	729	+191	-

セグメント別通期業績予想



(百万円、%)

セグメント別	2022年12月期 業績予想	2021年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	22,736	18,100	+4,636	+25.6
グローバルWiFi事業	10,815	9,070	+1,744	+19.2
情報通信サービス事業	11,137	8,804	+2,332	+26.5
報告セグメント計	21,952	17,875	+4,077	+22.8
その他	784	235	+548	+233.2
調整額	-	△10	+10	-
セグメント利益	1,407	1,105	+302	+27.4
グローバルWiFi事業	1,021	1,033	△11	△1.1
セグメント利益率	9.4	11.4	△1.9	-
情報通信サービス事業	1,426	1,116	+309	+27.8
セグメント利益率	12.8	12.7	+0.1	-
報告セグメント計	2,448	2,149	+298	+13.9
その他	127	△94	+221	-
調整額	△1,167	△950	△217	-

通期業績推移（四半期別推移）



(百万円、%)

		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
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	4,706	4,747	4,708	18,100
	構成比（対通期）	21.8	26.0	26.2	26.0	—
	営業利益	285	368	359	91	1,105
	構成比（対通期）	25.9	33.3	32.5	8.3	—
	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				
	構成比（対通期）	—				
	営業利益	403				
	構成比（対通期）	—				
	営業利益率	7.2				

外部環境及び事業方針（全体）

新型コロナウイルス感染症の影響については不確実性が大きく、将来を見通すのは困難な状況。ウィズコロナにおける柔軟な事業運営による収益及び利益率の向上を図りつつ、アフターコロナを見据えた新規事業、新サービス（利便性向上含む）の展開を加速、新型コロナウイルス感染症拡大前の成長性を上回る成長を実現すべく事業活動を実施。

グローバルWiFi事業

海外渡航者（アウトバウンド・インバウンド）及びその他の事項につき以下と想定。
1月～9月：2021年各月と同水準、10月～12月：2019年同期間対比25%回復。
アプリ確認業務の受託は12月まで継続。
国内の需要獲得及び「グローバルWiFi for Biz」の獲得は引き続き堅調に推移。

情報通信サービス事業

企業及び店舗等の事業活動、物販系商材の仕入（半導体不足によりOA機器仕入等）等への影響は今後も見込まれるが、1つの事業や販売チャンネルに依存しない複数の事業（商品・サービス）・販売チャンネルを持つ強みを活かすことで、外部環境の変化へ柔軟に対応可能であり堅調に推移。
「ビジョンでんき」（2021年8月事業開始）、電力卸売価格の高騰を踏まえ新規獲得を一時的に停止、既存の加入取次へシフト。
自社サービス（月額制）販売強化、長期的に安定した収益基盤の構築継続。

名称	株式会社ビジョン 第4回新株予約権
発行数	7,200個 新株予約権 1 個につき100株 普通株式720,000株
発行価格	新株予約権1個当たり800円
対象	当社取締役、当社従業員、当社子会社取締役 32名
行使条件 (業績条件)	2023年12月期～2025年12月期のいずれかの事業年度において、 営業利益が40億円を超過した場合行使可能割合50% 2023年12月期～2027年12月期のいずれかの事業年度において、 営業利益が50億円を超過した場合行使可能割合100%

既存事業の生産性向上及び新規事業の育成により、強い収益基盤の構築に取り組み
行使条件（業績条件）の早期達成 = 企業価値の向上を目指してまいります。

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)



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）。

月額基本料金（継続収益）増加。

国内通信（テレワーク利用）利用実績増加。

海外通信実績（現地駐在員等の長期利用）。

⇒中国、アメリカ、インドネシア、タイ、ベトナム、韓国等。



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。

利用例：

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。

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。

プロモーションの強化により入院、引越（固定回線開通までの一時利用）利用増加。

緊急事態宣言解除後も、導入済み企業からの延長・追加需要等もあり、解約率は想定より低く堅調に推移。



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いてほしい！
- ・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



国内WiFiレンタル
4年連続NO.1
東京商工リサーチ調べ

※2021年12月 株式会社東京商工リサーチ調べ
調査内容：国内用WiFiレンタル「のべユーザー数」

海外用Wi-Fiルーターレンタル業界初！超高速通信5Gプラン提供開始。

最初の提供国と地域は、不動の人気渡航先ハワイとアメリカ本土。

準備が整い次第、韓国、中国、香港、台湾をはじめ提供エリアを拡大予定。

引き続きサービス品質向上、ネットワーク品質向上、接続可能エリア拡大に尽力し、ウィズコロナ・アフターコロナの観光・ビジネスのお力になれるよう、世界中で快適なモバイルインターネット接続環境を提供。



5Gでより快適に使える！

5Gプランは下り最大2.5Gbpsの超高速通信！
旅行の方はより快適に🏖️
ビジネスの方は仕事効率がUP💡

プラン	最大速度	イメージ
3Gプラン	最大42Mbps	🏃
4Gプラン	最大150Mbps	🏍️
5Gプラン	最大2.5Gbps	🚀

※ベストエフォート方式による提供となり、実際の通信速度は、通信環境やネットワークの混雑状況に応じて変化します。

世界120ヶ国以上でご利用可能なeSIMサービス「ワールド eSIM」の提供開始。

Wi-Fiルーター機器を持ち歩く必要がなく荷物が増えない。

レンタルのように、出発時や帰国後に空港カウンター等への返却不要。

オンラインでの申込みのため、国内だけでなく海外現地からもお申込み可能。

各種利用ニーズに対応

複数名、複数デバイス（スマートフォン、タブレット、ノートPC等）での利用時：モバイルWi-Fiルーターレンタル

単身でスマートフォン1台での利用時：ワールド eSIM

過去よりSIMロック解除されていたため、海外現地でSIMカードを購入する文化の強い、欧米の海外渡航者へも渡航回復後は積極的に販売を予定（インバウンド及び海外から海外への渡航者等）。

海外WiFiレンタル利用者数No.1のグローバルWiFiが提供する

海外での次世代通信



- ✓ 自分のスマホが120ヶ国以上で使える！
- ✓ 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！

ワールドeSIM



内蔵のeSIM

キャリア 情報を遠隔で書き換え

SIMの差し替えは不要、スマホ内に直接書き込む為荷物が増えません。海外現地からでもお申込み可能です。*海外現地からお申込みされる場合、中3日ほどお時間がかかります。

WiFiレンタル



WiFi機器の受取と返却が必要です。WiFi機器を通してスマホに接続するのでWiFiは常に持ち歩く必要があります。

海外SIM



日本用SIM
海外用SIM

海外SIMを購入後、自身でSIMカードを差し替えて設定が必要です。日本帰国時には再びSIMカードの差し替えを行う必要もあります。

お客様の声から生まれたサービス。

Wi-Fi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

⇒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。

⇒解約時には端末を下取り（Vision WiMAX独自サービス）。



Speed Wi-Fi
HOME 5G L12

Speed Wi-Fi
5G X11



家でインターネット



外出先でインターネット



テレワークでの利用



オンライン授業での利用



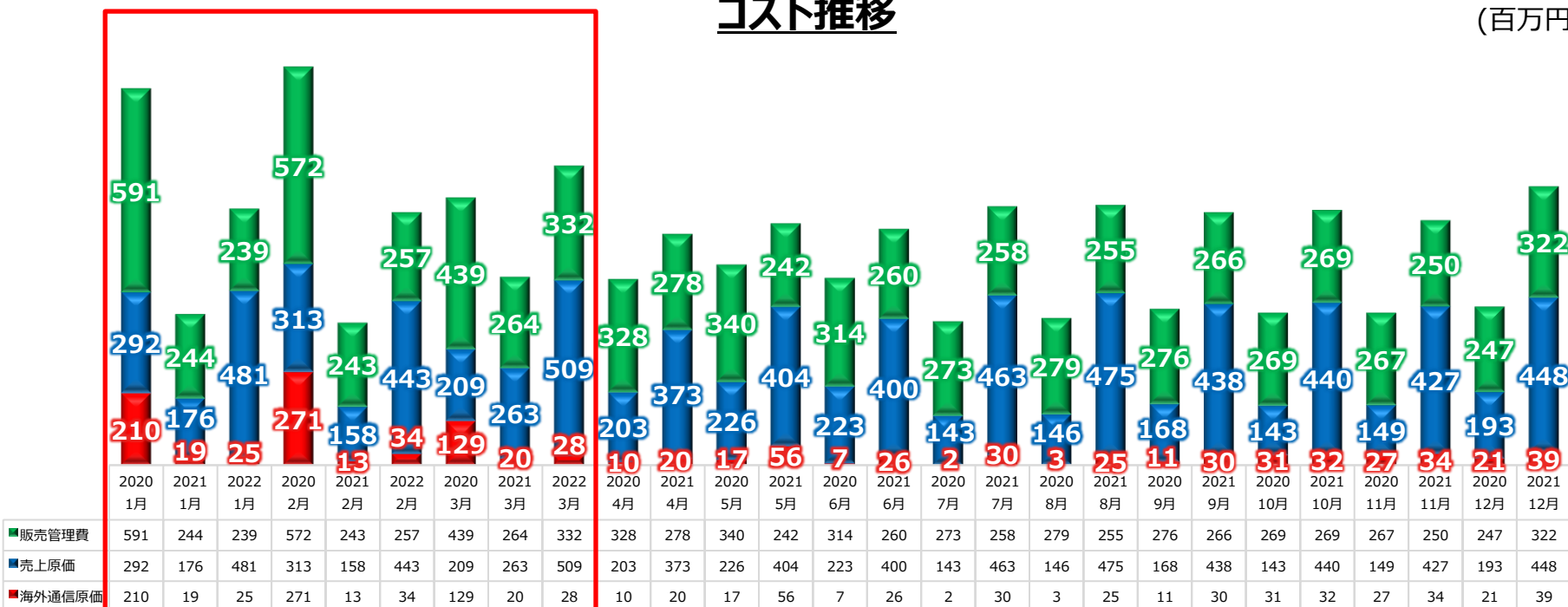
引っ越し先での利用

ローコストオペレーション継続及び売上増加に伴う連動費用増加。

各種費用の見直し及び業務効率改善により、海外渡航回復後は新型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。

コスト推移

(百万円)



(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。

ウイズコロナでの各種利用ニーズ獲得及び各取組みにより堅調に推移。

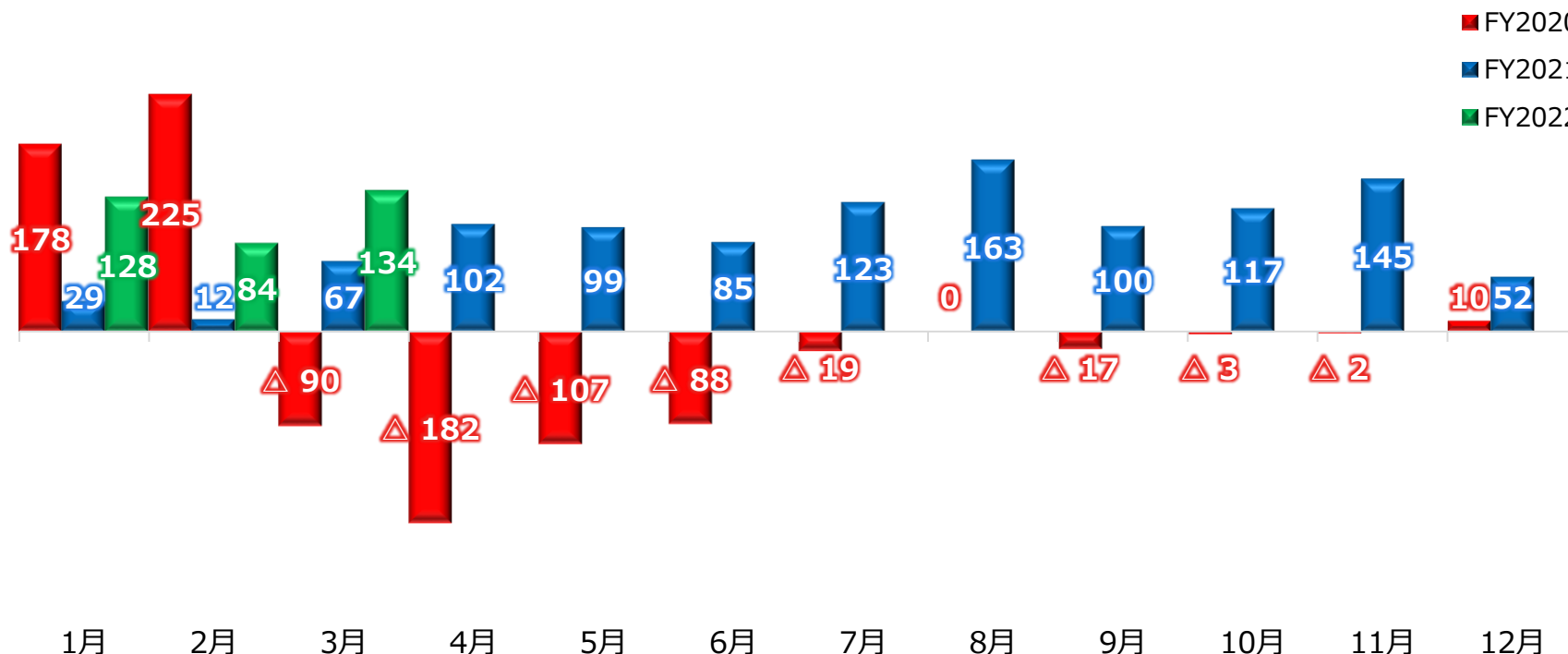
モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズ（国内利用及びグローバルWiFi for Biz等）を積極的に獲得。

空港における受託業務及びPCR検査（ウイズコロナの日常インフラサービス）等によりウイズコロナにおける取組みを実施。

海外渡航回復後は新型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。

セグメント利益又は損失（△）

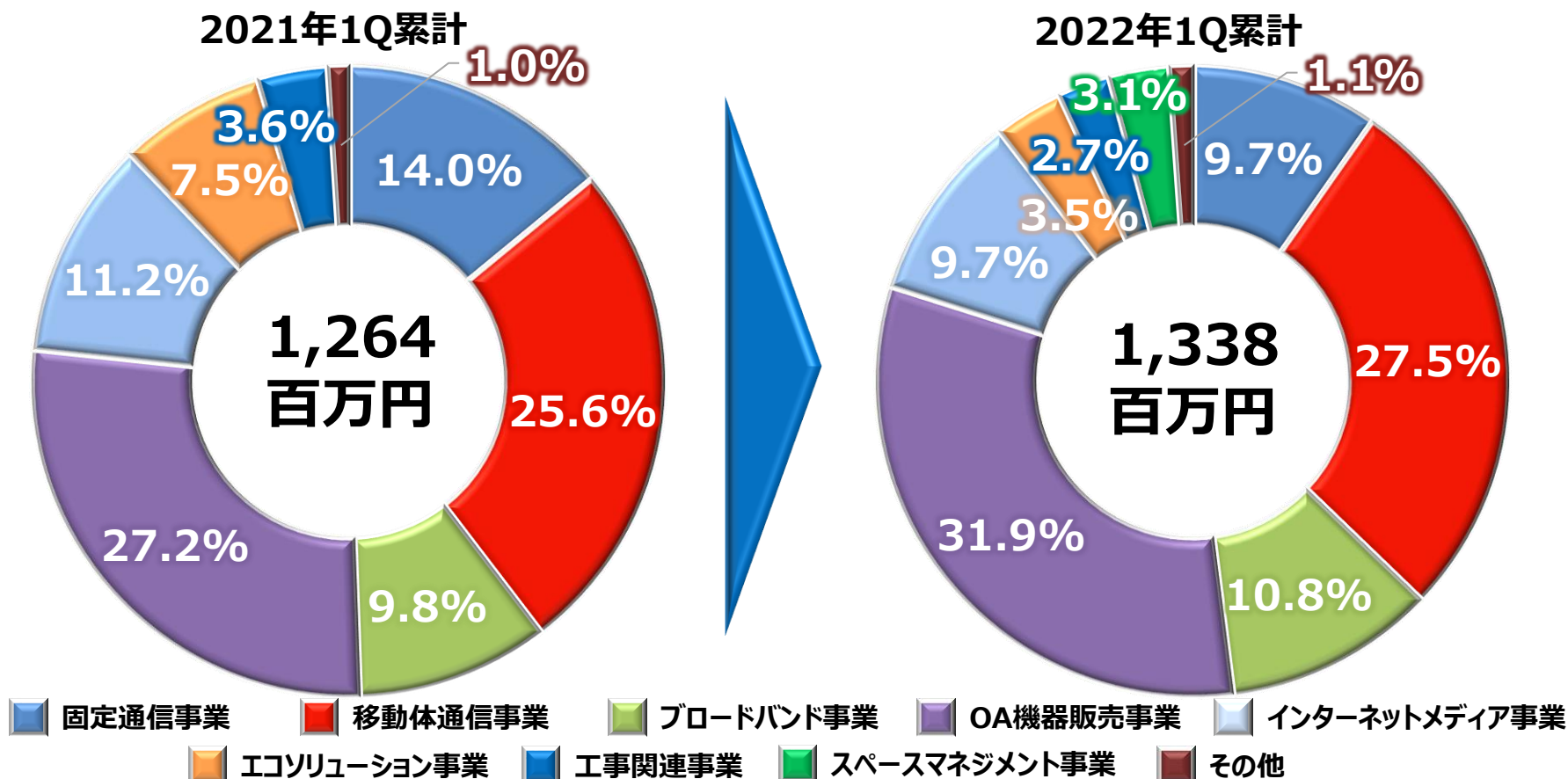
（百万円）



(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。

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、外部環境の変化に柔軟に対応し堅調に推移。

移動体通信機器（テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等）及びOA機器販売事業等の物販系商材の販売好調。



(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。

移動体通信機器（法人携帯）及び関連サービスの販売好調。

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。

各種ニーズ

法人携帯導入

新規、追加、端末切替（携帯電話→スマートフォン）

関連サービス導入

当社限定の法人専用の特別補償プラン「ガラサポ」

自社サービス（月額制）「VWSシリーズ」等

他商材・サービスの導入

OA機器、電力、ホームページ、Wi-Fiルーター等



Powered by VISION

導入実績 /
40万社
★★★

🏠 **ただいまお問合せ急増中!!**

テレワーク向け
特別プラン をご提案中!

リモートで
通話が増えたので
助かる!

テレワーク割 **月額 1,848円~!**

※掲載されている価格は税込価格となります。※料金内訳：基本プラン1,078円、データプラン100MB 330円、ガラサポ（ビジョン社独自の保証サポート）440円
※国内通話は22円/30秒となります。※掲載料金が別途かかります。

個人携帯を法人利用するなんてもったいない! /

法人契約 なら **スマホも断然おトク!**

👍 **法人限定!** スマホ導入が

月額たったの **2,728円~** (税込)

新規契約・乗り換えは
何台でも!
初期費用 **0円!**

▶ 詳しくはこちら

※料金内訳：基本プラン（月費）1,078円、データプラン1GB（スマホ）1,650円
※1スマートフォン1台の専用契約（5~15歳）。ケータイからスマートフォンへ機種変更または乗り換え（MNP/番号移行）の際にご利用いただけます。
※電話番号が別途かかります。
※表記価格はすべて税込です。

法人携帯の故障修理 補償サービス「ガラサポ」

法人限定 ビジョン限定

故障修理 補償サービス

👉 ツップにはない
特別プランです!

月々の支払いが安い! **月額 440円/台~**

自己負担なし!
無料 で
機種交換・修理対応

安心だから選ばれる
加入率 **74.8%***

※Android以外のスマートフォン



📞 新規契約も! 🔄 他社からのお乗り換えも! 🏠 テレワークでも!

《法人携帯》導入キャンペーン!

ガラケーの導入が!

月額 たったの **1,848円~!**

▶ 詳しくはこちら

※掲載されている価格は税込価格となります。
※料金内訳：基本プラン1,078円、データプラン100MB 330円、ガラサポ（ビジョン社独自の保証サポート）440円
※国内通話は22円/30秒となります。※掲載料金が別途かかります。

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等の多様な働き方をサポート。



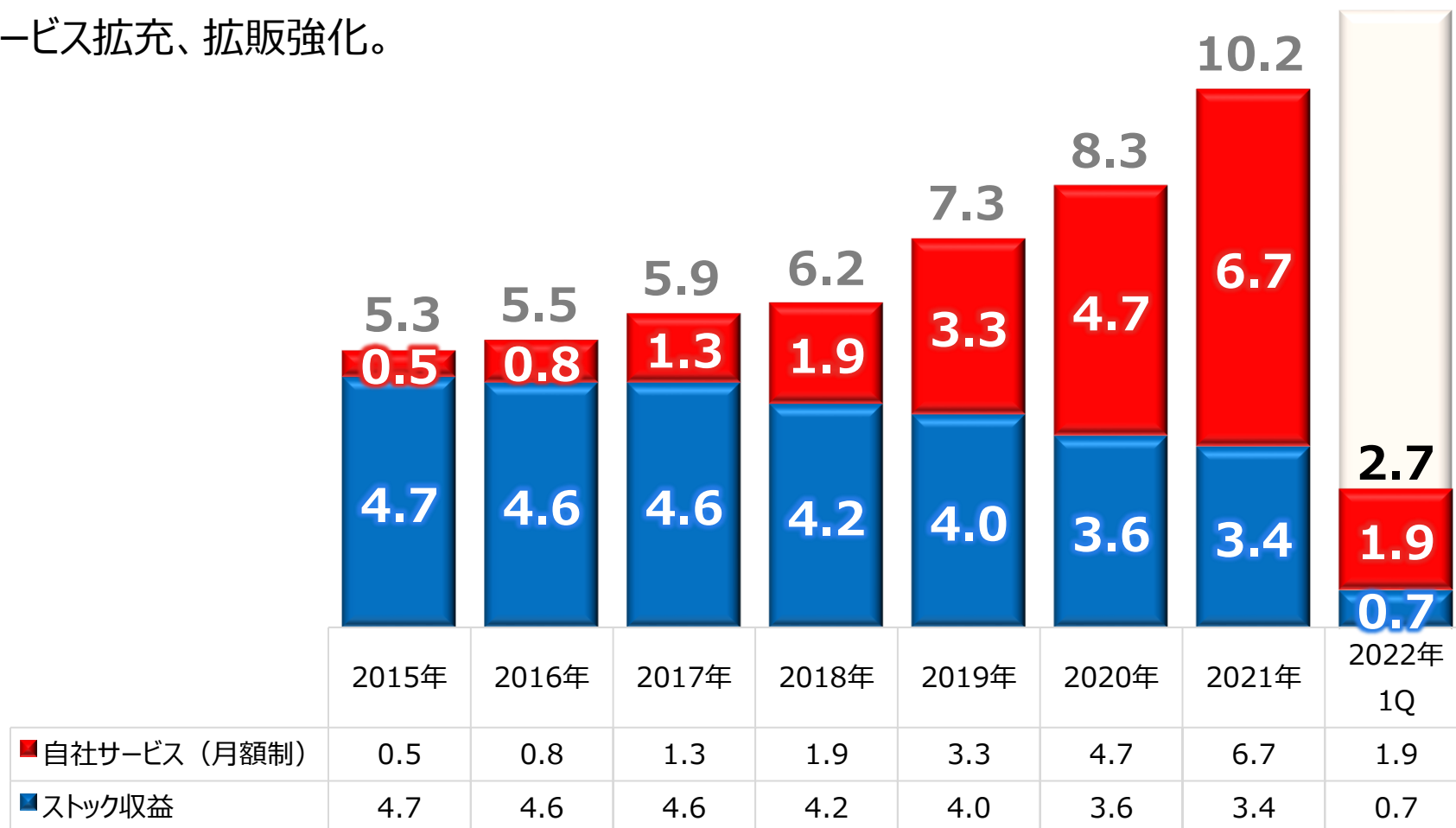
長期的に安定した収益基盤となるストック収益及び自社サービス（月額制）強化。

2019年12月期より自社サービス（月額制）獲得強化。

(億円)

2021年12月期に**10億円（通期）**到達。

サービス拡充、拡販強化。



ストック収益：情報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保守メンテナンス料金等の数値となっております。

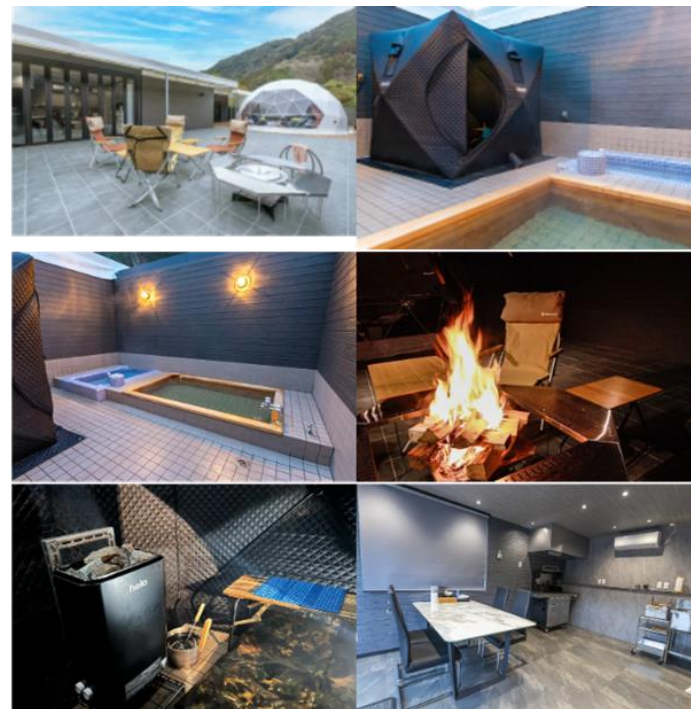
	既存事業	新規事業・サービス構築
方針	生産性の向上 オンライン、ニューノーマルに順応 アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む）	3つ目の柱となる事業の育成 時代の変化に対応する3本柱の事業体制
キーワード	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供 ✓ 営業体制構築・強化（オンライン） ✓ アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む） ✓ 収益構造ブラッシュアップ ✓ 自社サービス強化・拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ウイズコロナ、ニューノーマル順応 ✓ 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	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> WEB <small>マーケティング</small> </div> <div style="text-align: center;"> CLT <small>カスタマー・ロイヤリティ・チーム</small> </div> <div style="text-align: center;"> 営業 <small>オンライン・オフライン</small> </div> <div style="text-align: center;"> 海外子会社 </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> 店舗 <small>空港カウンター等</small> </div> <div style="text-align: center;"> 出荷センター </div> <div style="text-align: center;"> パートナー <small>旅行会社、OTA含む</small> </div> </div>	
顧客基盤	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> スタートアップ成長 過程の法人顧客 </div> <div style="width: 45%;"> 海外企業等と取引の ある法人顧客 </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> 官公庁・自治体 学校等 </div> <div style="width: 45%;"> 旅好きな 個人顧客 <small>※インバウンド含む</small> </div> </div>
	法人内個人	

情報通信サービス事業、グローバルWiFi事業に次ぐ、第3の柱に成長する事業として グランピング事業『VISION GLAMPING Resort & Spa』を開始。

第一弾、泉質に定評のある「こしかの温泉」（鹿児島県霧島市）。

日本初全室プライベートルームに源泉掛け流し露天風呂を有しているグランピング施設「こしかの温泉」を、リニューアル。スケールアップした一大グランピング施設として、2022年4月グランドオープン。

第二弾、富士山が見える絶好のロケーション山梨県山中湖村に新規開設。2022年夏開業予定。

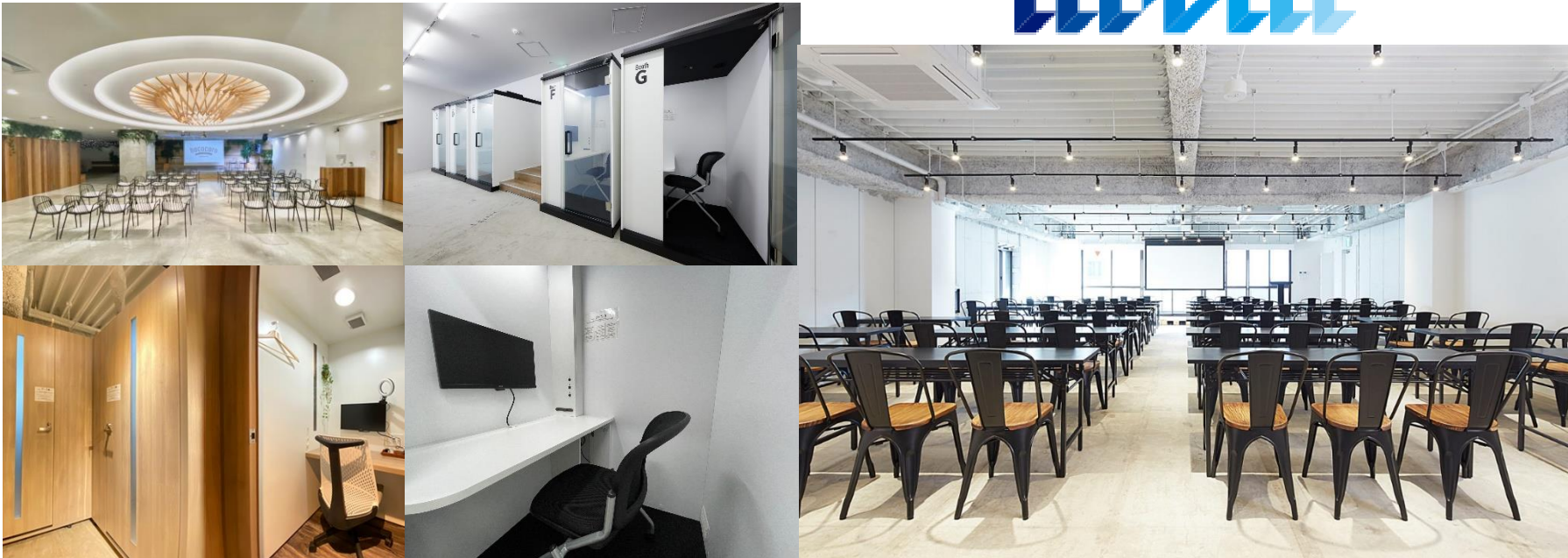


グランピング施設等のイメージ（こしかの温泉）

BtoB向けに全国200拠点を超えるスペース（貸し会議室・テレワーク向け）を月額定額サービスで提供する株式会社あどぼる社を簡易株式交付により子会社化。

株式交付実施日（効力発生日）：2021年12月1日

**BtoB向け、
営業力（当社グループ）×企画力（あどぼる社）「貸し会議室・テレワークスペースサブスク促進」**
両社の顧客基盤、商品及びサービス、取引先、ノウハウ等を最大活用することで、売上向上、仕入効率化、コスト低減等が期待でき中長期的な企業価値向上につながると判断し子会社化決定。





ESG要素を含む 中長期的な持続可能性

当社グループは、「**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います。

情報通信技術及びサービスは、さまざまな分野において「**効率改善（最適化・効率化・自動化等）**」、「**コミュニケーションの活性化**」等から社会・環境課題の解決に大いに貢献できる可能性があります。

当社グループは「**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します。



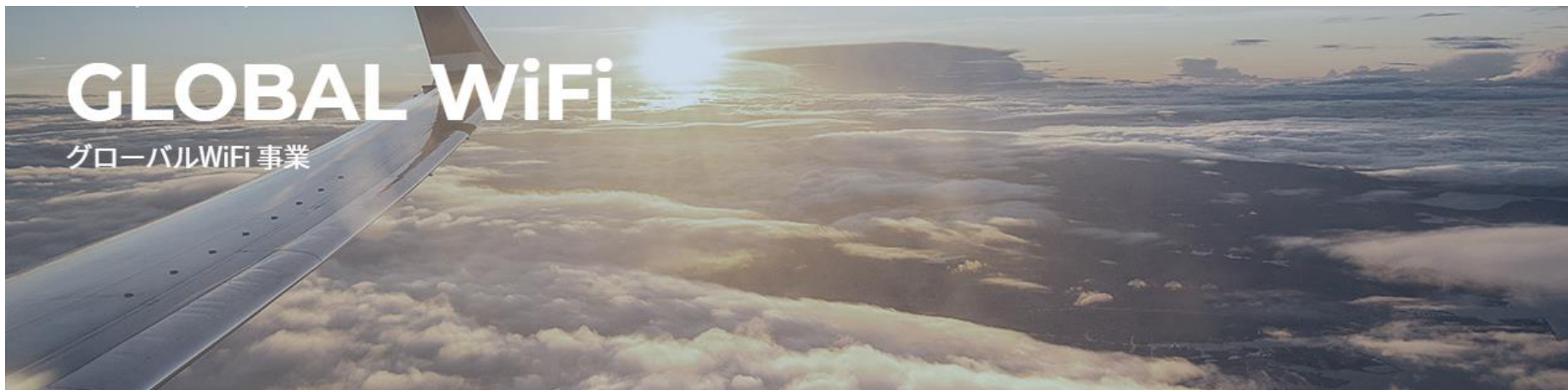
持続可能な開発の社会、経済、環境の課題解決に向けて、国、企業や団体、個人レベルにおいてさまざまな国際交流（協力・支援・ビジネス・観光等）が行われています。

グローバルWiFi事業では、世界中でさまざまな国際交流を行われる皆様へ、母国で通信している環境と変わらない、**安心・安全・快適なモバイルインターネット接続環境を提供**することで国際経済社会の発展に貢献します。

引き続きサービス品質向上、ネットワーク品質向上、接続可能エリア拡大等に尽力し、ウィズコロナ・アフターコロナにおけるさまざまな活動を支援します。

取組例

無制限プラン提供国拡大、超高速5Gプラン提供、販売チャネルの有効活用（空港カウンター）、旅ナカサービス（オプションサービス）拡充（モバイルバッテリー、翻訳機、通訳サービスetc.）、緊急位置情報確認サービス、GIGAスクール構想の普及への支援、海外で活動される方（団体等含む）への支援 等。



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。



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。

ペーパーレスの取組み

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。

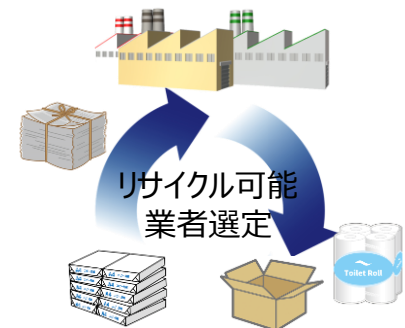
発熱量が少なく、有害物質を含んでいないLED照明を初期
コストを抑え導入しやすい**格安のレンタル**で提供。

省電力化による二酸化炭素排出の抑制、環境負荷の低減。

これまでのSDGsの達成に向けた取組み (LED販売・工事による環境配慮) を
ご評価いただき、SDGsの普及活動を行う企業・団体として「おきなわSDGsパ
ートナー」に企業登録頂きました。

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：15.4%（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）。

必要なアプリ及び設定

2022年3月31日時点

入国者健康居所確認アプリ
（MySOS）

スマートフォンの位置情報設定・保存
（GoogleMaps等の設定）

接触確認アプリ（COCOA）





Social
社会

ウィズコロナ、アフターコロナにおいて不可欠な社会インフラサービスとして
“PCR検査”各種サービスの提供。

東京都のPCR等検査無料化事業へ参加

※提携先（株式会社医道メディカル）新型コロナウイルス感染症無料検査事業者として認定。

新宿店：新宿PCRセンター東口店、渋谷店：渋谷PCRセンター宮益坂店
店舗の他、利便性の高い法人（宅配）検査サービスや訪問検査サービス（東京23区内限定）も
提供。



8:30~受付開始!

自分の安全は、みんなの安心。

新宿駅東口から徒歩1分 0円から

新型コロナウイルス PCR検査

東京都無料PCR実施店

ゴールデンウィーク期間中も通常通り営業します。



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。

⇒投資家さまとの建設的な対話を重要視しており、投資家さまから対話の申し入れがあった場合には、担当取締役はもちろんのこと、社外取締役も対話に対応。



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。

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