

2020年12月期第3四半期 決算説明資料

2020.11.9
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3四半期実績



連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2020年12月期 3Q実績	2019年12月期 3Q実績	増減額	増減率
売上高	13,108	20,547	△7,439	△36.2
売上原価	6,284	8,576	△2,292	△26.7
売上総利益	6,824	11,970	△5,146	△43.0
売上総利益率	52.1	58.3	△6.2	—
販売管理費	6,765	9,000	△2,234	△24.8
販売管理比率	51.6	43.8	+7.8	—
EBITDA	△847	3,746	△4,594	—
営業利益	58	2,970	△2,912	△98.0
営業利益率	0.4	14.5	△14.0	—
経常利益	167	3,011	△2,844	△94.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失 (△)	△1,226	1,986	△3,213	—

営業利益の増減要因

売上高

グローバルWiFi事業：国内におけるモバイルWi-Fiの利用ニーズを積極的に獲得。単月黒字化直前まで回復。

アウトバウンド及びインバウンドのレンタルは引き続きほぼゼロを推移（7月～9月）。

情報通信サービス事業：オンライン商談等を活用し前事業年度同水準の収益体制へ回復。

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の大幅な減少。

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による原価増加）。

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伴う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。

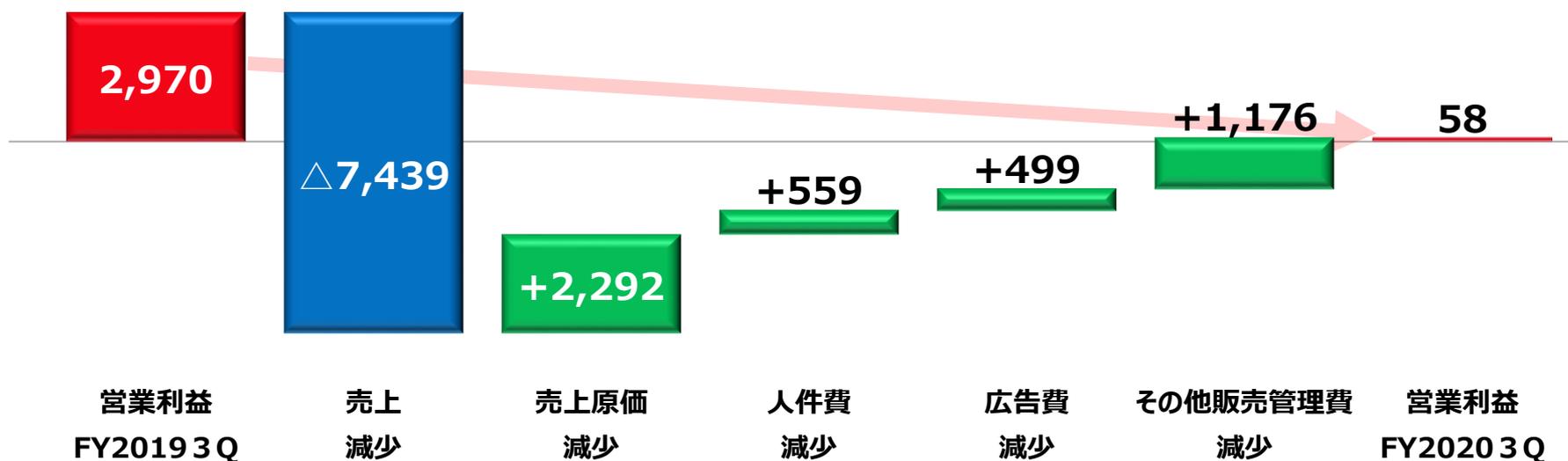
その他販売管理費：各種費用の見直し・圧縮。売上減少に連動した費用の減少（荷造運送費、旅費交通費、消耗品費、支払手数料等）。

その他：2020年8月株式会社プロドライバーズの全株式の譲渡完了に伴い、法人及び事業維持コストの減少。

営業利益

2020年7月より単月黒字化。営業利益率0.4%（前年同期比約14.0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 3Q実績	2019年12月期 3Q実績	増減額	増減率
売上高	13,108	20,547	△7,439	△36.2
グローバルWiFi事業	5,906	13,269	△7,363	△55.5
情報通信サービス事業	6,666	6,840	△173	△2.5
報告セグメント計	12,573	20,109	△7,536	△37.5
その他	538	443	+95	+21.5
調整額	△3	△5	+2	-
セグメント利益又は損失 (△)	58	2,970	△2,912	△98.0
グローバルWiFi事業	△48	2,870	△2,919	-
セグメント利益率	△0.8	21.6	△22.5	-
情報通信サービス事業	1,184	1,174	+10	+0.9
セグメント利益率	17.8	17.2	+0.6	-
報告セグメント計	1,136	4,045	△2,909	△71.9
その他	△355	△219	△136	-
調整額	△722	△855	+133	-

当第3四半期連結会計期間（7月～9月）はほぼ国内のWi-Fiレンタルの売上。

国内のWi-Fiレンタル事業において過去最高の売上。

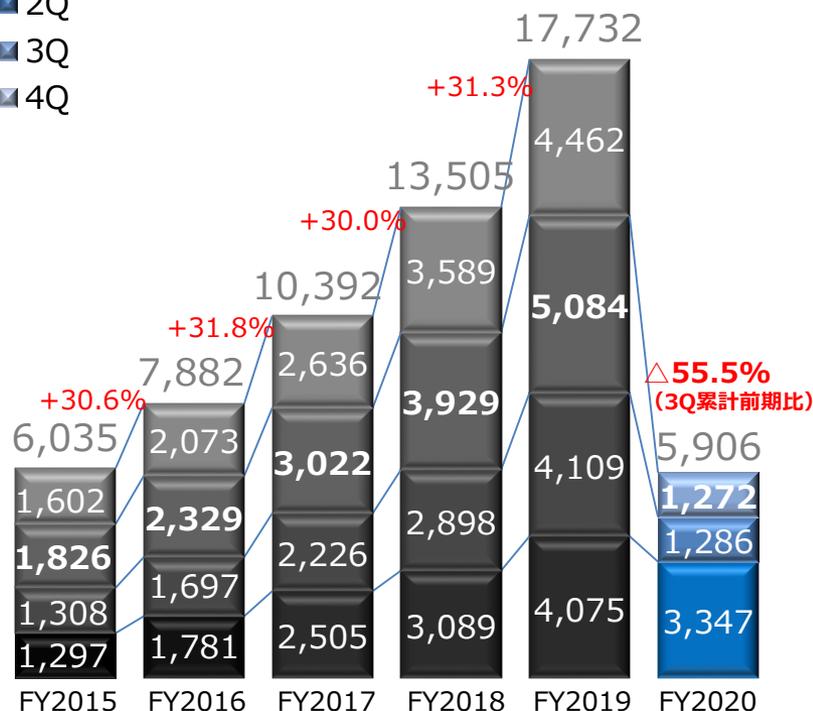
テレワーク、オンライン授業のニーズを積極的に獲得。2010年より国内でのWi-Fiルーターレンタル事業を行っている実績・ノウハウを最大限に活用し、各種利用ニーズ（引越時の代替、入院時、出張、自宅回線との併用、各種イベント等）を獲得。

高品質で豊富なラインナップ、商品在庫数、ニーズに対応した通信プランを武器に受注を獲得。

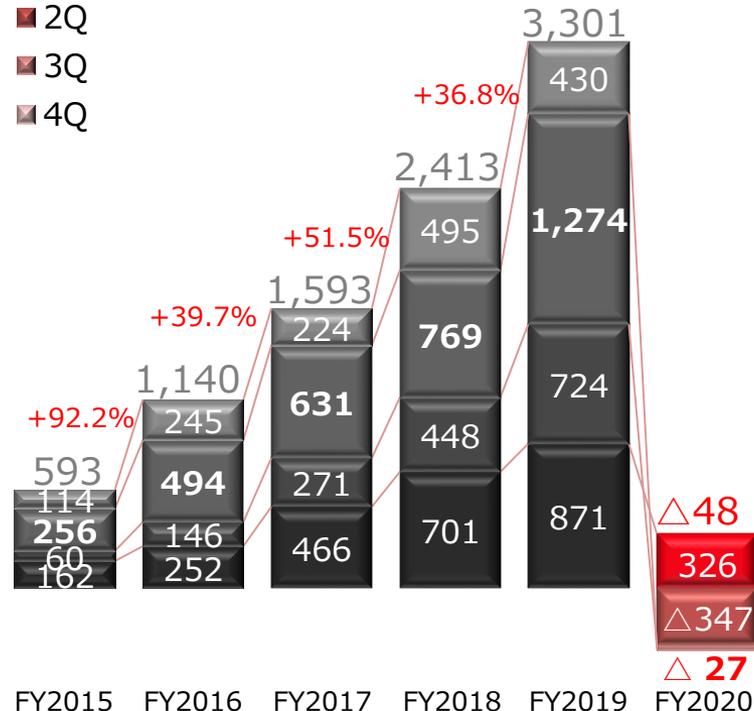
法人（企業及び諸官庁等）による必要至急のビジネス渡航が極僅かに回復。

- 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。

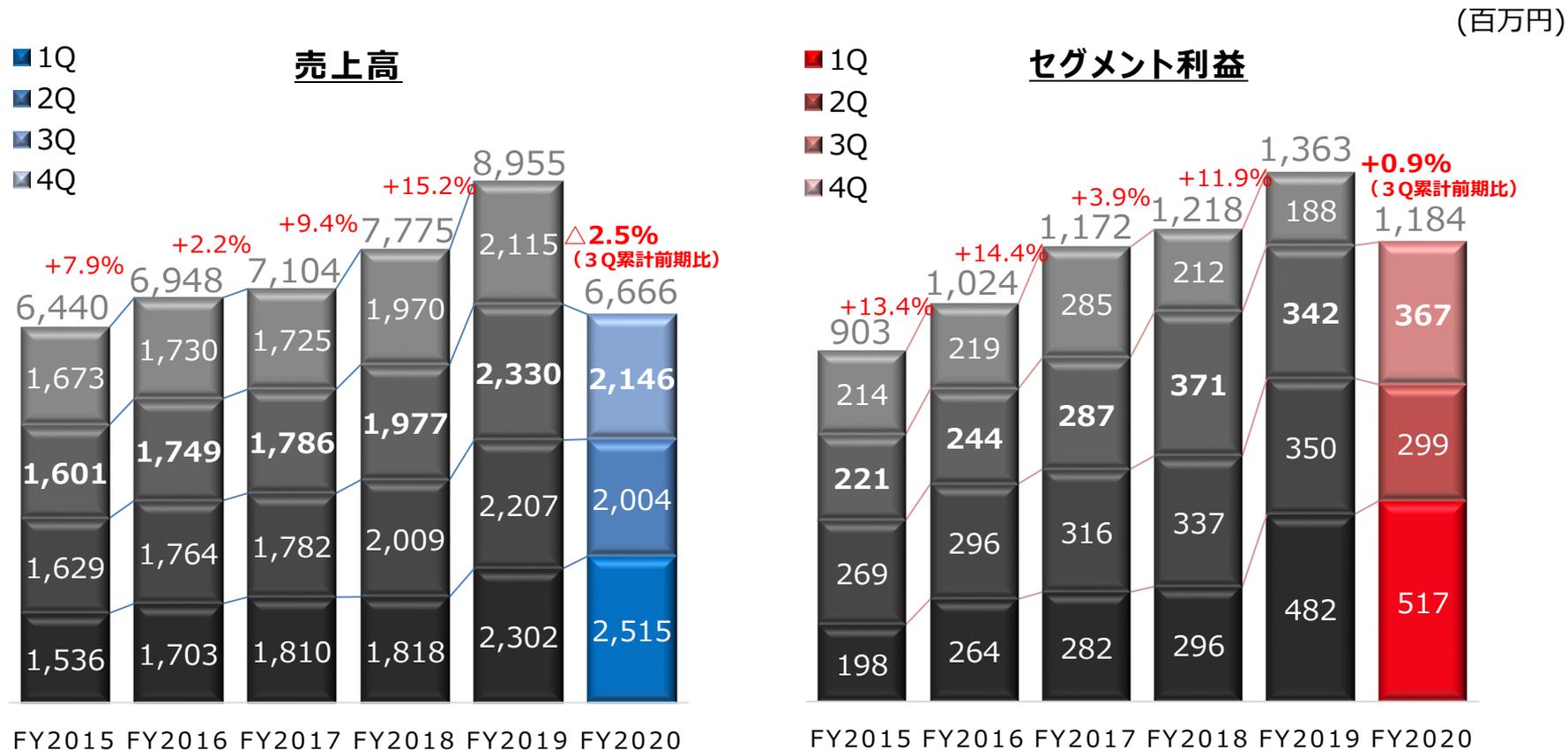
コスト削減商材及び移動体通信機器（テレワーク対応用等）販売好調。

新型コロナウイルス感染症拡大下におけ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。

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となるストック収益（継続収益）の増加への取組み。

初期導入費用を抑えたSaaSモデル等のサービス展開。



(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。

2020年12月期業績予想



通期業績予想修正



(百万円、%)

科目	修正後予想	修正前予想	増減額	増減率	2019年12期 実績
売上高	16,700	16,700	—	—	27,318
売上原価	7,811	7,816	△4	△0.1	11,627
売上総利益	8,888	8,883	+4	+0.1	15,690
売上総利益率	53.2	53.2	+0.0	—	57.4
販売管理費	8,830	9,203	△373	△4.1	12,365
販売管理費率	52.9	55.1	△2.2	—	45.3
営業利益又は営業損失 (△)	58	△320	+378	—	3,325
営業利益率	0.3	△1.9	+2.3	—	12.2
経常利益	167	△213	+381	—	3,358
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	△1,226	△1,601	+375	—	2,226

セグメント別通期業績予想修正



(百万円、%)

セグメント別業績予想	修正後予想	修正前予想	増減額	増減率
売上高	16,700	16,700	—	—
グローバルWiFi事業	7,293	6,971	+322	+4.6
情報通信サービス事業	8,812	9,079	△266	△2.9
報告セグメント計	16,105	16,050	+55	+0.3
その他	598	661	△62	△9.5
調整額	△4	△11	+6	—
セグメント利益又は損失 (△)	58	△320	+378	—
グローバルWiFi事業	△54	△234	+180	—
セグメント利益率	△0.7	△3.4	+2.6	—
情報通信サービス事業	1,511	1,400	+111	+7.9
セグメント利益率	17.2	15.4	+1.7	—
報告セグメント計	1,457	1,165	+291	+25.0
その他	△405	△413	+8	—
調整額	△994	△1,072	+77	—

2020年12月期の取り組み (ウィズコロナ・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△ 1千万円程度まで改善。

情報通信サービス事業

コロナ禍における企業のコスト削減・業務効率向上ニーズの高まりによる関連商材及びサービスの販売好調。

方針

グローバルWiFi事業の単月黒字化。

国内Wi-Fiの積極販売。

海外渡航需要の段階的な回復時におけるローコストオペレーション体制の構築。
次世代通信規格及び技術への対応（5G及びe-sim等）。

情報通信サービス事業の成長加速化。

新設法人獲得の強みを活かした事業・サービス展開。

来期以降の収益基盤となるSaaS系商材の販売強化。

新規事業及び新商材・サービス開発への取組み。

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商材・サービスをクロスセルで提供。

既存事業の深堀及び成長により収益黒字化。

新規事業（サービス）の収益及びローコストオペレーション体制の構築により過年度以上の利益及び利益率を獲得する事業及び組織体制の構築。

現況

新型コロナウイルス感染症の拡大により、国内を含む多くの国において海外渡航制限や外出制限などの措置が取られたことにより、世界的に旅行需要は停滞。

1月～9月の日本人出国者数、訪日外国人はそれぞれ前年同期比、約80%減と大幅に減少。※日本政府観光局（JNTO）発表資料参照。

法人（企業及び諸官庁等）による必要至急のビジネス渡航が極僅かに回復。

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を継続。

海外渡航者回復後も、最少人員での稼動に耐える組織化、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Wi-Fi強化

テレワーク用Wi-Fiの拡販強化。
地方自治体 & 教育機関向け拡販強化。
地方自治体・教育関連団体向けオンライン学習用「データ契約専用特別プラン」の提供開始。
地方自治体様・教育関連団体様向け専用ダイヤル設置。
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Wi-Fi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。
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

オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画翻訳・吹替サービス「通訳吹替.com」提供開始。
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。

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。

※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。



日本で使える / オンライン授業にも

テレワーク用 WiFi

- 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定

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。

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～

本年度及び、次年度以降における地方自治体のデータ通信費の負担、Wi-Fiルーター及びデータ通信契約の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、「クラウド型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。
各ご家庭にてデータ通信契約を頂くことでデータ通信サービスの利用可能。



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
遠隔で解消
- 

SIMの
入れ替えなど
一切不要

...etc その他メリット多数

オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画の翻訳・吹替サービス提供開始。

ZOOM等のWEB会議や電話会議で海外企業・投資家さまと商談や会議、IR面談（日本語⇄外国語）。

海外投資家さま向けに英語版吹替動画の作成（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。

海外現地法人の従業員等と会議や懇親会。

「言語の壁を越えてビジネスをもっとグローバルに。」

さまざま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

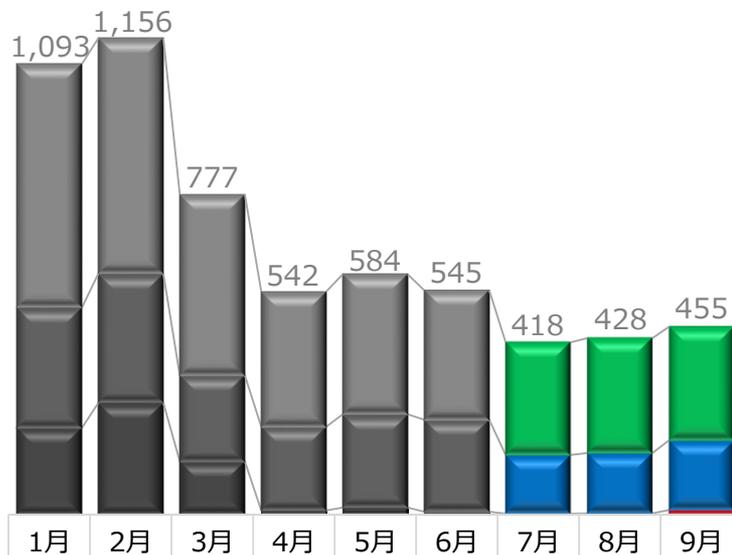
言語の壁を超えて ビジネスをもっとグローバルに。



国内のWi-Fiレンタル収益により黒字化目前まで回復。

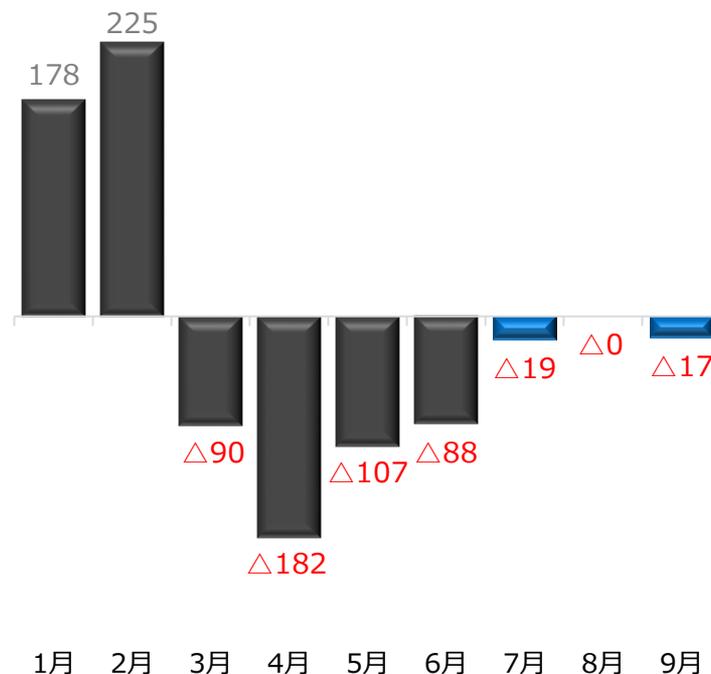
通信の発生がなければ通信原価のかからない従量課金制の通信仕入契約により原価低減。
 2020年第2四半期のレンタル資産をはじめとする関連資産の減損処理（約12億円）により減価償却費が大幅に減少。
 レンタル件数に応じ変動する費用構成：通信原価、発送配達費用、クレジットカード決済手数料等。

コスト (百万円)



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
■販売管理費	591	572	439	328	340	314	273	279	276
■売上原価	292	313	209	203	226	223	143	146	168
■海外通信原価	210	271	129	10	17	7	2	3	11

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。

現況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴う働き方の急激な変化をサポート。
コスト削減（各種通信料金）、業務効率改善ニーズの獲得。
テレワーク対応（携帯電話等の移動体通信機器及びインフラ環境の整備）。

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（固定電話、携帯電話、インターネット回線）料金割引サービス。
月額制ホームページ作成サービス
「Vision Crafts!（ビジョクラ）」。
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

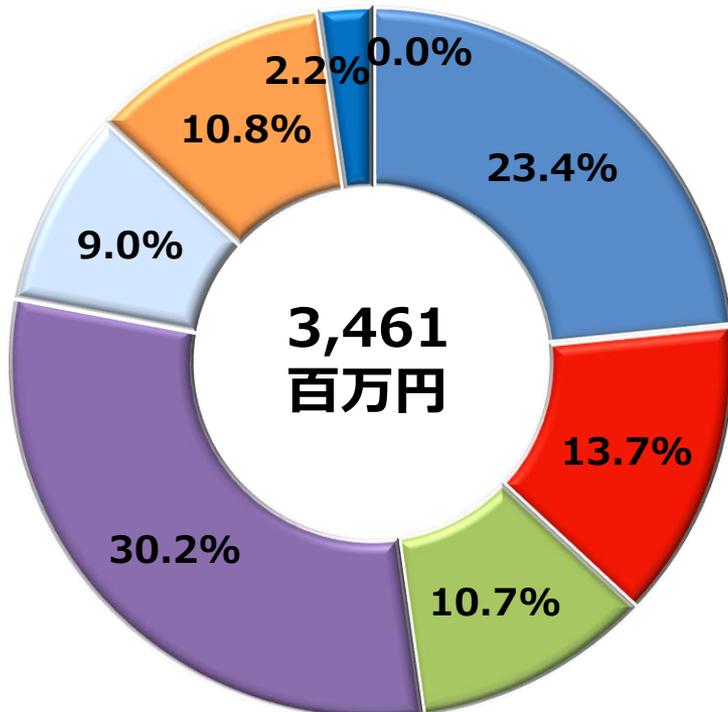
既存のストック収益に加え、
オンライン商材
法人携帯保守サービス（ガラサポ）
ホームページ保守サービス
LED販売等の販売強化 等
自社サービス展開による収益拡大。
事業提携による母数増加。

売上総利益構成

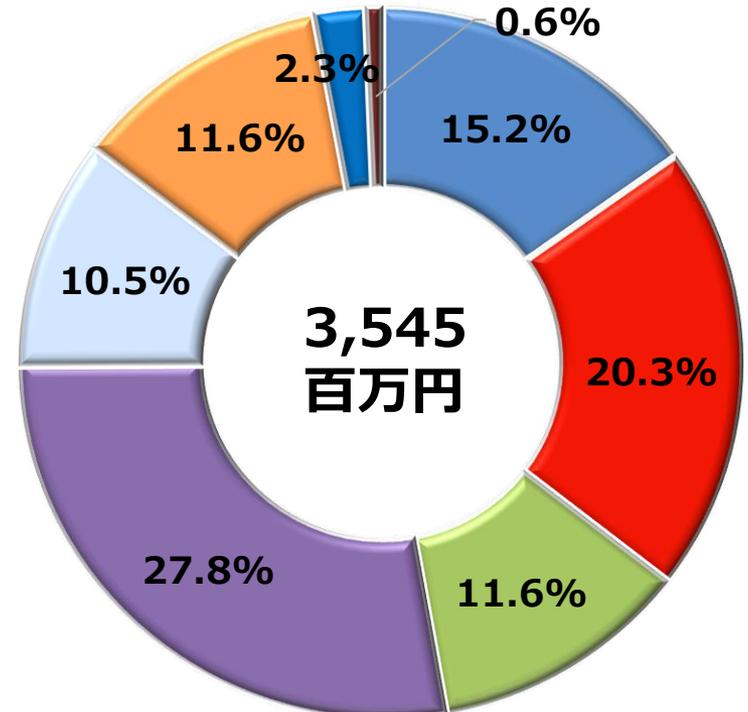
移動体通信機器の販売好調（テレワーク導入企業の増加）。
 初期導入コストを抑えることが可能な月額制ホームページ作成サービス、ビジョンクラフト「Vision Crafts!」の受注が堅調に推移。
 国内のリース取扱高減少の影響もありリース契約によるOA機器販売の受注減少。

※公益社団法人リース事業協会発表資料参照

2019年3Q累計



2020年3Q累計



-  固定通信事業
-  移動体通信事業
-  ブロードバンド事業
-  OA機器販売事業
-  インターネットメディア事業
-  エコソリューション事業計
-  工事関連事業
-  その他

-  固定通信事業
-  移動体通信事業
-  ブロードバンド事業
-  OA機器販売事業
-  インターネットメディア事業
-  エコソリューション事業計
-  工事関連事業
-  その他

(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。

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)

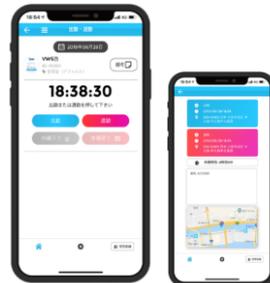
<月額利用料金>



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

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 社内メールコミュニケーション

29% DOWN **82% DOWN**

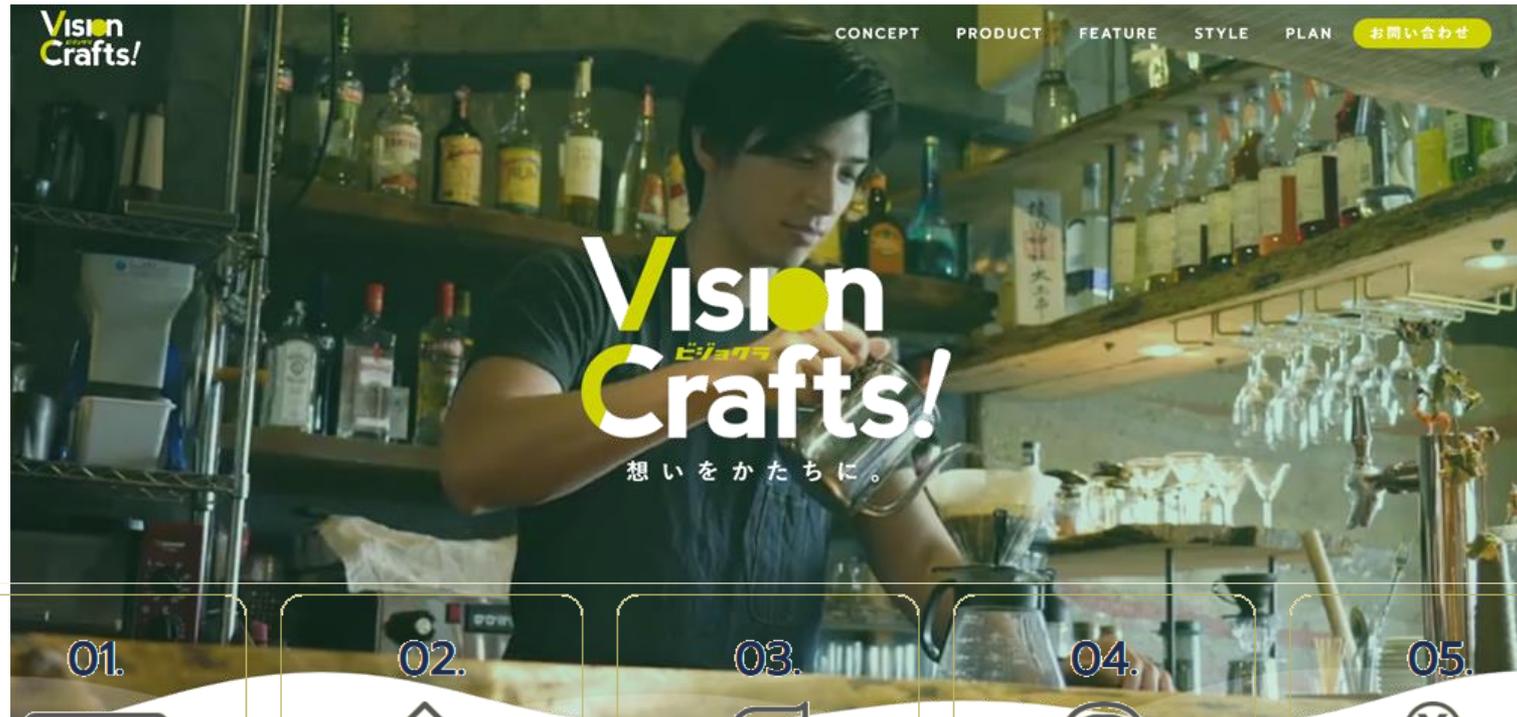
業務の生産性

56% UP



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。



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～

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。