

# 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



# 連結損益計算書



(百万円、%)

| 科目                  | 2021年12月期<br>1 Q実績 | 2020年12月期<br>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<br>当期純利益 | 232                | 116                | +115   | +99.4 |

## 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）。

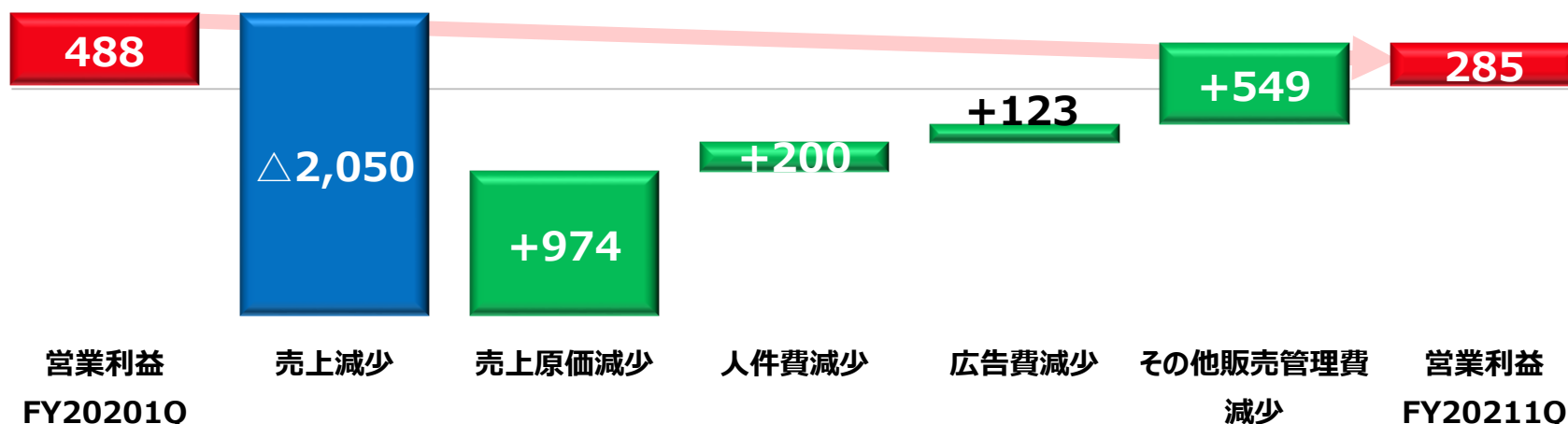
広告費：需要に合わせたWEBサイトの広告費用（リスティング費用等）削減。

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、%)

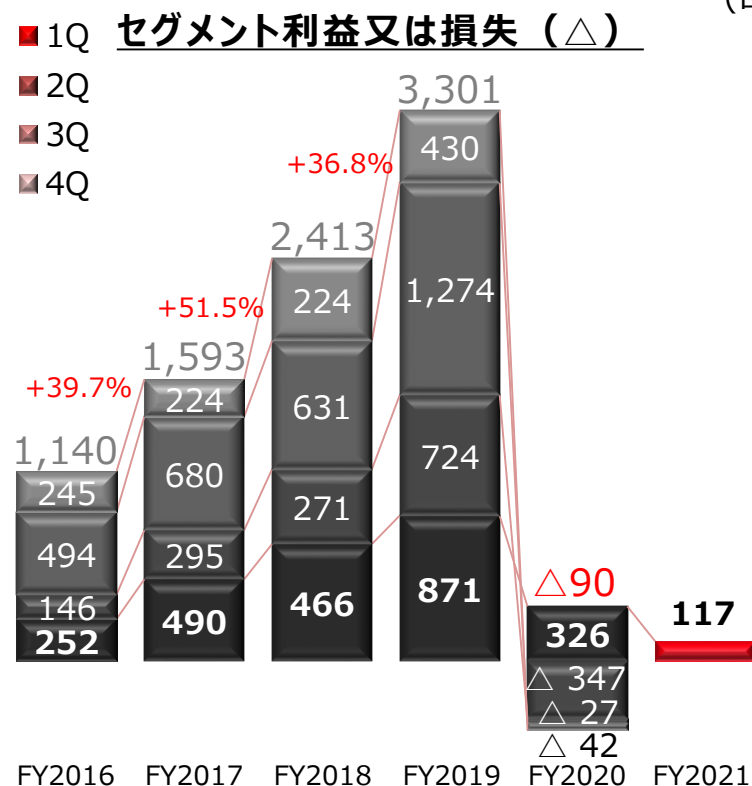
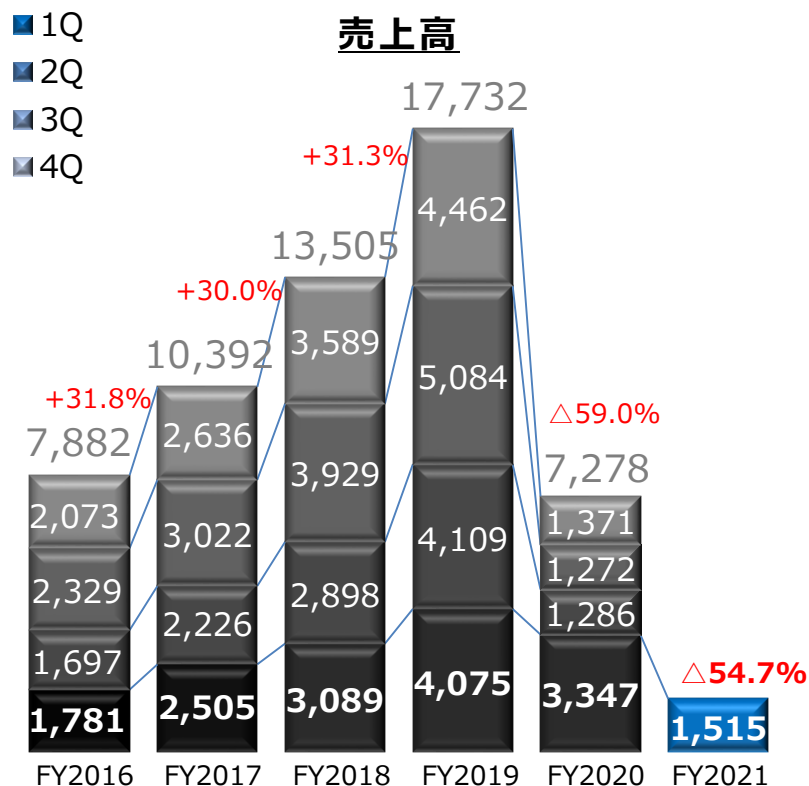
| セグメント別業績 |             | 2021年12月期<br>1Q実績 | 2020年12月期<br>1Q実績 | 増減額    | 増減率   |
|----------|-------------|-------------------|-------------------|--------|-------|
| 売上高      |             | 3,938             | 5,989             | △2,050 | △34.2 |
|          | グローバルWiFi事業 | 1,515             | 3,347             | △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     | —     |
| セグメント利益  |             | 285               | 488               | △202   | △41.4 |
|          | 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。



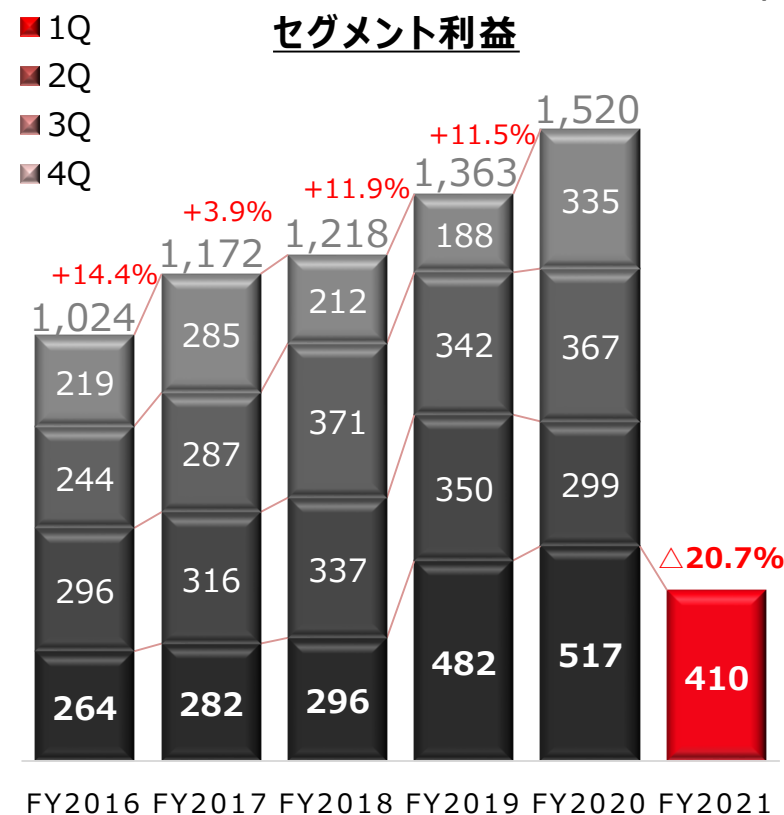
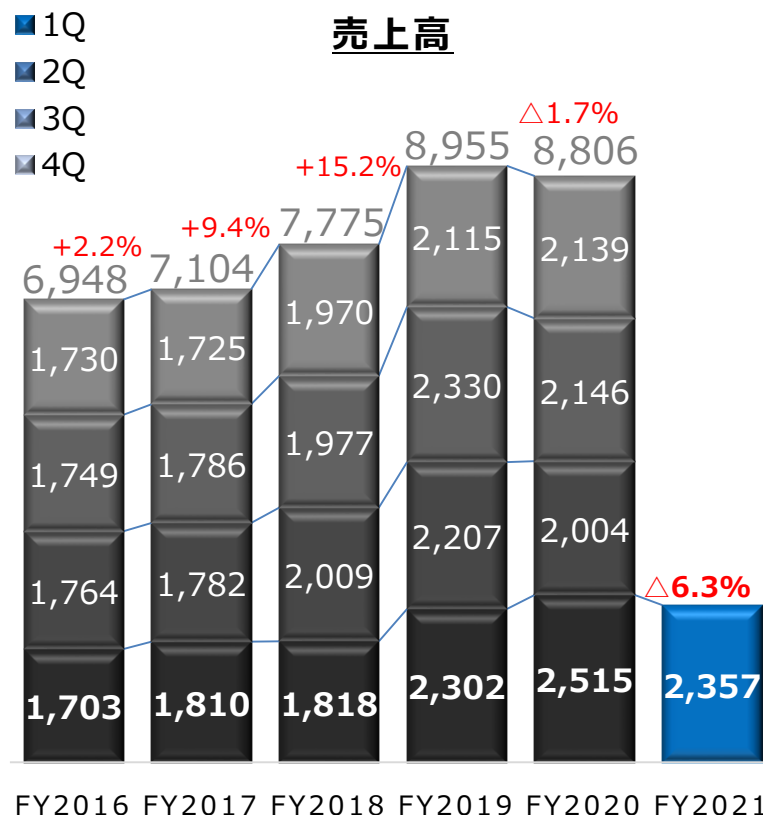
**複数の事業（商品・サービス）及び販売チャネルを持つ強みを活かし、緊急事態宣言再発出等の外部環境の変化による影響を、最小限に抑え順調に推移。**

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<br>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<br>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<br>2Q実績 |
|-----------------|-------------|-------|-------|-------|--------|-------------------|
| 売上高             |             | 8,148 | 7,274 | +874  | +12.0  | 9,630             |
|                 | 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                |
| セグメント利益又は損失 (△) |             | 507   | 126   | +380  | +301.3 | △15               |
|                 | 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

(ウィズコロナ・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<br>オンライン、ニューノーマルに順応<br>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<br>時代の変化に対応する3本柱の事業体制                                                                                         |                |                           |
| キーワード          | <div>✓ 顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供</div> <div>✓ 営業体制構築・強化（オンライン）</div> <div>✓ アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む）</div> <div>✓ 収益構造ブラッシュアップ</div> <div>✓ 自社サービス強化・拡充</div>                                      | <div>✓ ウイズコロナ、ニューノーマル順応</div> <div>✓ 販売チャネル・事業体制活用</div> <div>✓ 顧客基盤活用</div> <div>✓ お客様の声を取り入れたサービス</div> <div>✓ 地方創生</div> |                |                           |
| 販売チャネル<br>事業体制 | <div><div>WEB<br/>マーケティング</div><div>CLT<br/>カスタマー・ロイヤリティ・チーム</div><div>営業<br/>オンライン・オフライン</div><div>海外子会社</div><div>店舗<br/>空港カウンター等</div><div>出荷センター</div><div>パートナー<br/>旅行会社、OTA含む</div></div> |                                                                                                                             |                |                           |
| 顧客基盤           | スタートアップ成長<br>過程の法人顧客                                                                                                                                                                            | 海外企業等と取引の<br>ある法人顧客                                                                                                         | 官公庁・自治体<br>学校等 | 旅好きな<br>個人顧客<br>※インバウンド含む |
|                | 法人内個人                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                             |                |                           |

## 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回線までの繋ぎとして使いたい方

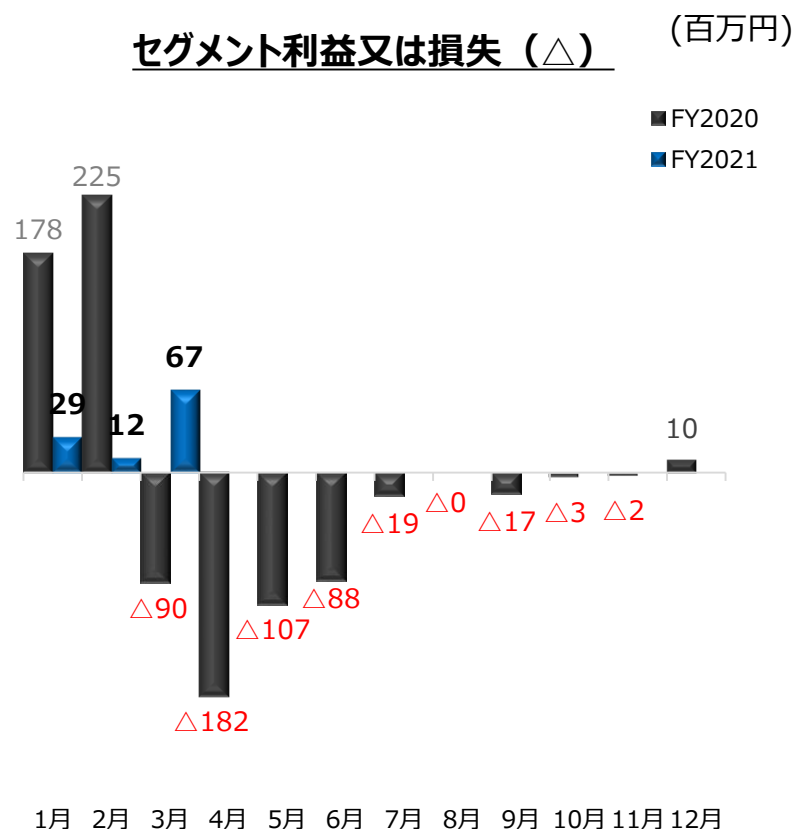
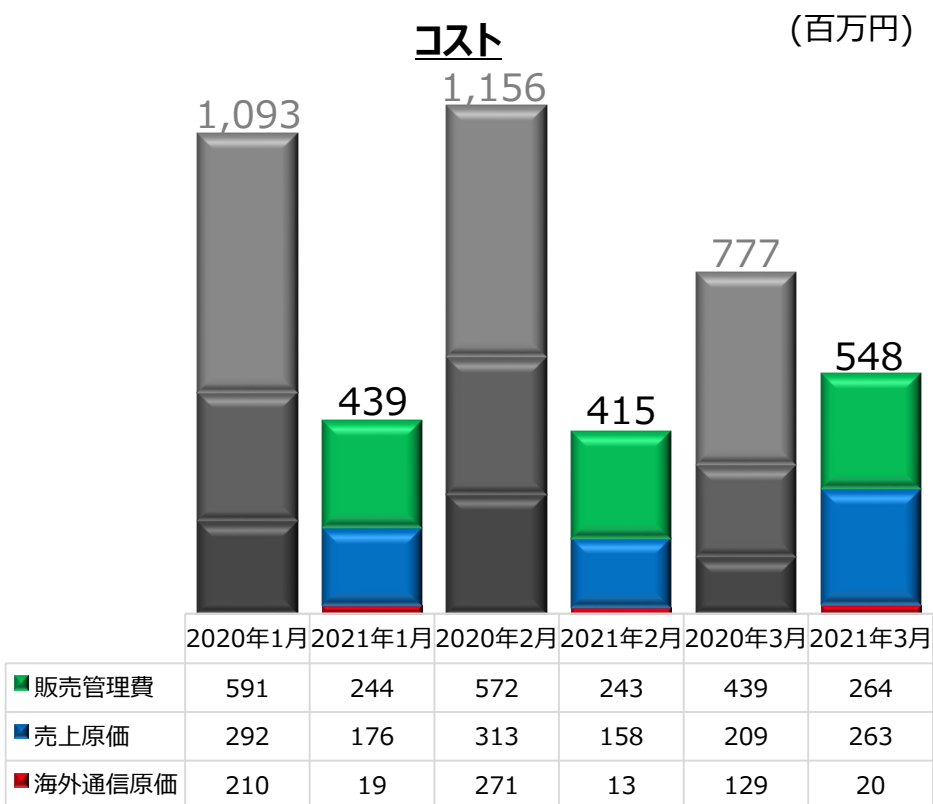


## ローコストオペレーションの継続及び各種利用ニーズの獲得により徐々に収益回復。

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。

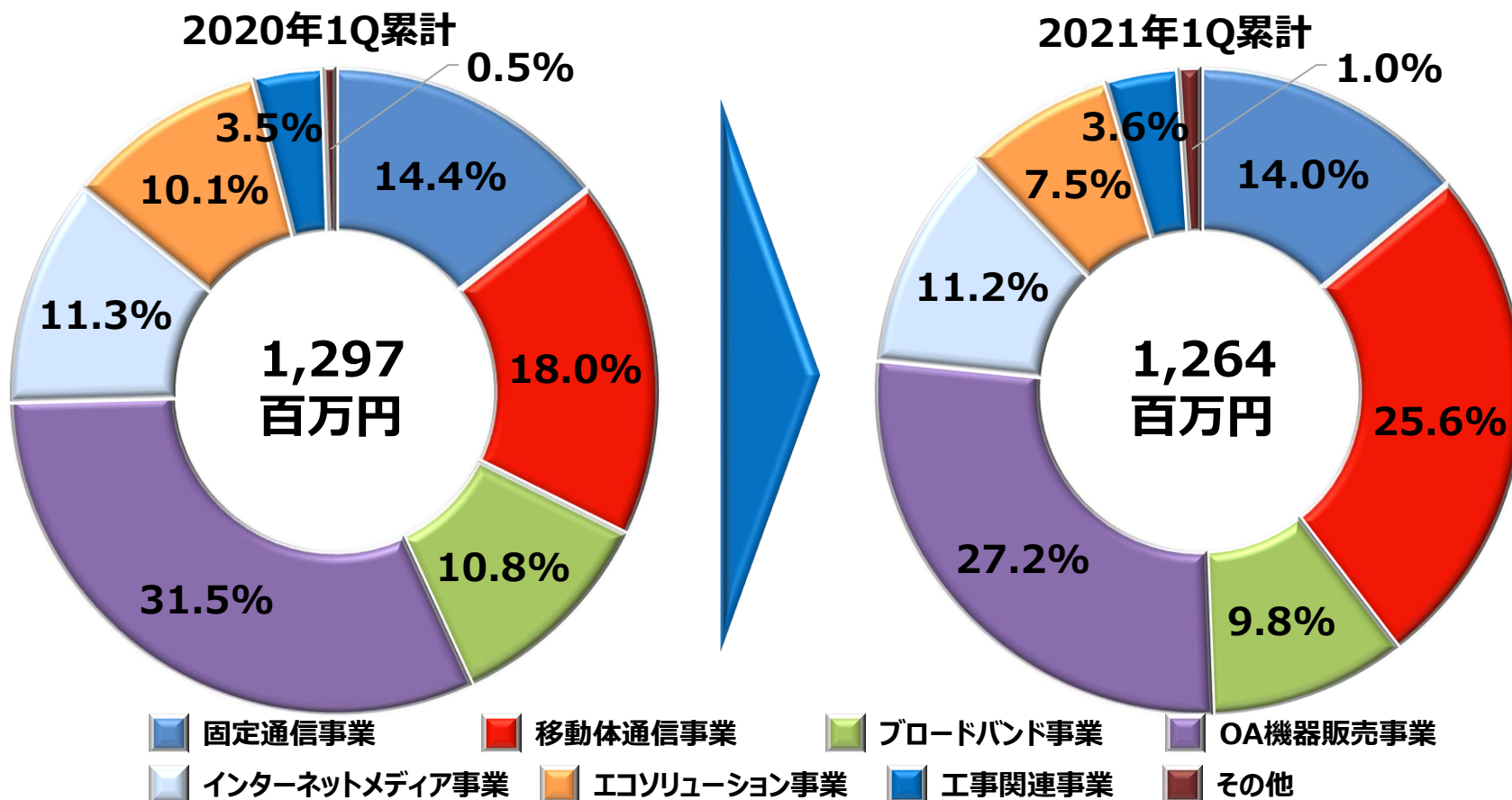


(注)決算処理を含まない月次損益の推移となっておりセグメント業績と値は異なっております。

## 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。

Copyright(C) 2021 VISION INC. All Rights Reserved.

## 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…。

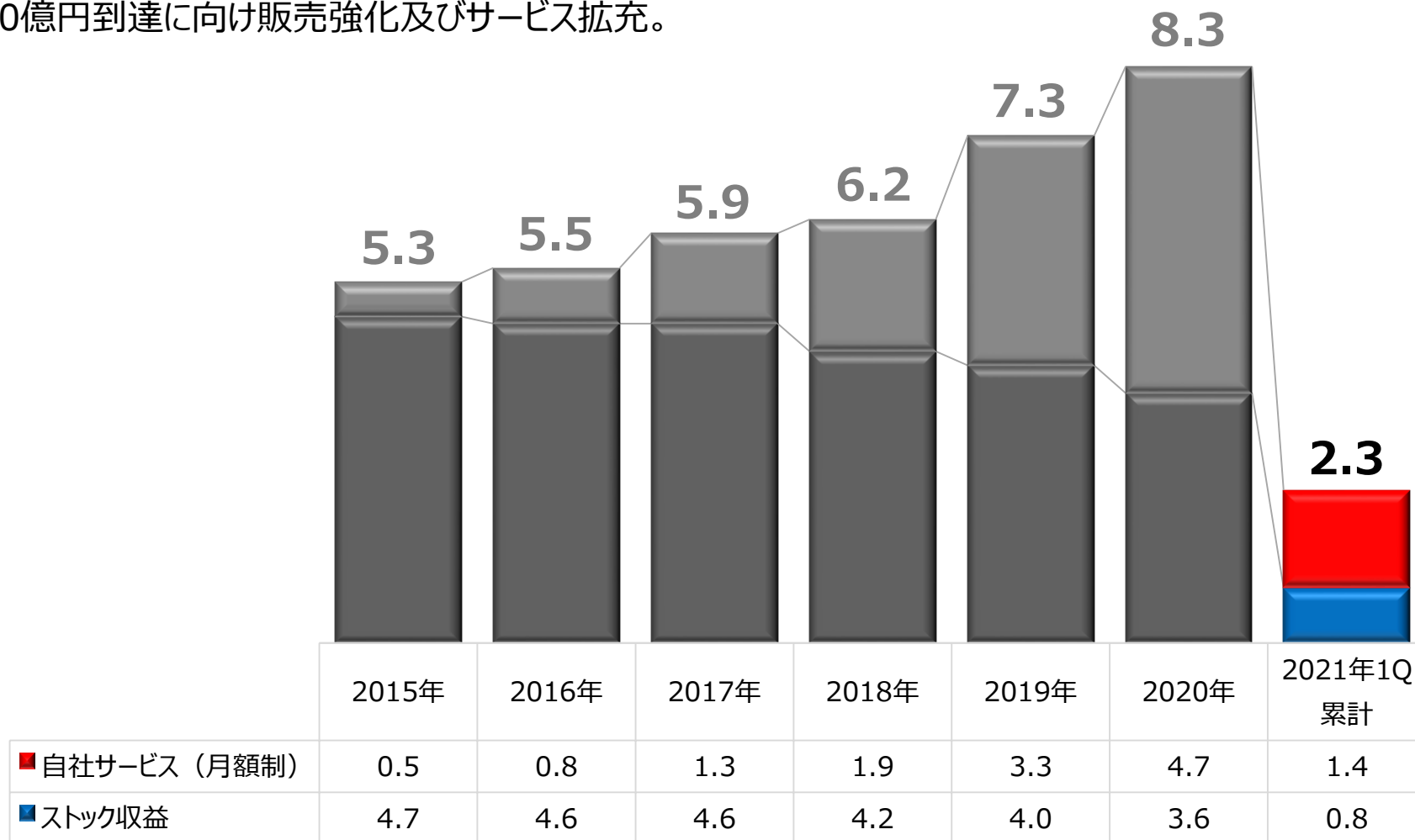
でもホームページでもっと想いを伝えたい！  
月100件以上のサイト制作経験を活かして  
簡単操作で「ビジュアルで伝わる！」ホーム  
ページ制作サービスをつくりました。  
それが「Vision Crafts!」です。

## 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)



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。



## サステナブルな成長と 企業価値向上 ーESGへの取り組みー

# 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



Environment



Governance



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） 取り組みの例



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。

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。

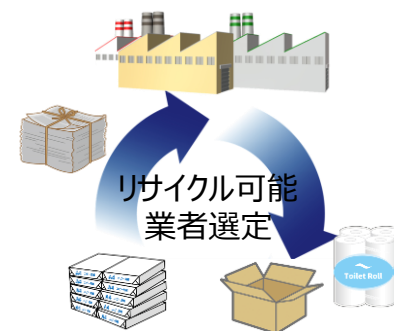
発熱量が少なく、有害物質を含んでいないLED照明を初期  
コストを抑え導入しやすい格安のレンタルで提供。  
省電力化による二酸化炭素排出の抑制、環境負荷の低減。

## 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

| タスクID  | タスク名      | 担当者  | ステータス | 完了日        |
|--------|-----------|------|-------|------------|
| 000001 | 新規案件受付    | 山田太郎 | 完了    | 2023/01/10 |
| 000002 | 見積もり作成    | 佐藤花子 | 完了    | 2023/01/11 |
| 000003 | 契約書作成     | 鈴木一郎 | 完了    | 2023/01/12 |
| 000004 | 納品準備      | 高橋美咲 | 完了    | 2023/01/13 |
| 000005 | 請求書発行     | 田中健一 | 完了    | 2023/01/14 |
| 000006 | 入金確認      | 渡辺真由 | 完了    | 2023/01/15 |
| 000007 | 顧客フォローアップ | 中村大輔 | 完了    | 2023/01/16 |
| 000008 | 次期計画策定    | 小林清子 | 完了    | 2023/01/17 |
| 000009 | 社内研修実施    | 伊藤拓也 | 完了    | 2023/01/18 |
| 000010 | 設備点検      | 山崎直樹 | 完了    | 2023/01/19 |





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、一人でも多くのこ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。