



**2021年12月期第2四半期
決算説明資料**

2021.8.10
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2四半期実績 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 P.15~
(ウイズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略)

E S G要素を含む
中長期的な持続可能性 P.32~

業績ハイライト
2021年12月期
第2四半期実績



連結損益計算書



(百万円、%)

科目	2021年12月期 2 Q実績	2020年12月期 2 Q実績	増減額	増減率
売上高	8,644	9,630	△985	△10.2
売上原価	4,139	4,807	△668	△13.9
売上総利益	4,505	4,822	△317	△6.6
売上総利益率	52.1	50.1	+2.0	—
販売管理費	3,851	4,837	△986	△20.4
販売管理比率	44.5	50.2	△5.7	—
営業利益又は営業損失 (△)	654	△15	+669	—
営業利益率	7.6	△0.2	+7.7	—
経常利益	680	66	+614	+922.1
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	455	△1,352	+1,808	—

営業利益の増減要因

売上高

グローバルWiFi事業：国内の各種利用ニーズを積極的に獲得。

2020年1Qにおいてアウトバウンド・インバウンドの売上が含まれており2021年においては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：事業構成の変動（物販系商材：移動体通信機器、OA機器等の増加）による売上増加（P.22参照）。
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）の販売好調。

売上原価

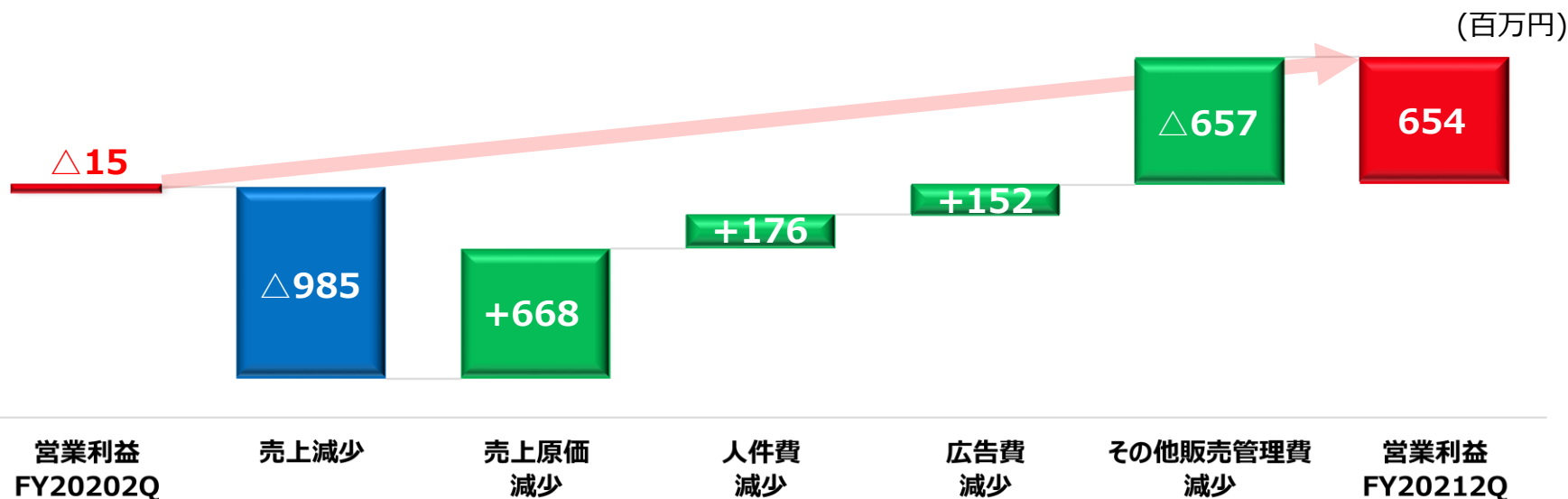
グローバルWiFi事業：海外渡航者の減少による海外通信原価（通信の利用に応じて課金される従量課金制の契約）、レンタル資産（Wi-Fiルーター）の減価償却費、パートナーへの外注費の減少により売上原価減少。

販売管理費

人件費：ProDrivers（プロドラ）事業売却に伴う人員減少及び新規卒業者採用人数減少（2020年49名→2021年13名）。
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）。



セグメント業績



(百万円、%)

セグメント別業績	2021年12月期 2Q実績	2020年12月期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	8,644	9,630	△985	△10.2
グローバルWiFi事業	3,865	4,634	△768	△16.6
情報通信サービス事業	4,655	4,520	+134	+3.0
報告セグメント計	8,520	9,154	△633	△6.9
その他	128	478	△349	△73.1
調整額	△4	△2	△1	—
セグメント利益又は損失 (△)	654	△15	+669	—
グローバルWiFi事業	380	△20	+401	—
セグメント利益率	9.8	△0.5	+10.3	—
情報通信サービス事業	777	817	△39	△4.8
セグメント利益率	16.7	18.1	△1.4	—
報告セグメント計	1,158	796	+362	+45.5
その他	△40	△306	+266	—
調整額	△463	△504	+41	—

国内の各種利用ニーズの獲得順調。ウィズコロナ・アフターコロナへの各取組み実施。

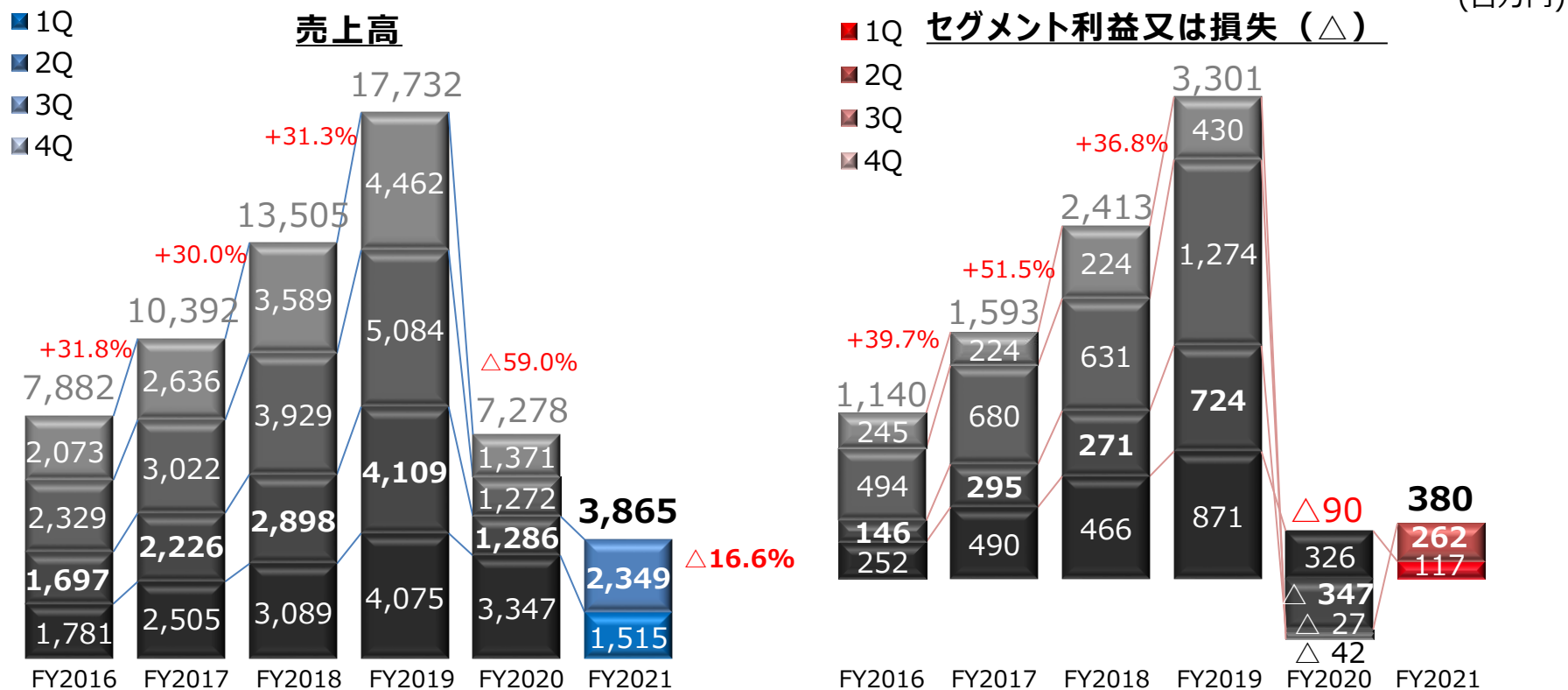
テレワーク（緊急事態宣言の再発出等の影響もありレンタル期間の延長利用増加）。

法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」においては、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（テレワーク、引越、入院、出張、自宅回線との併用、各種イベント等）獲得。

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により売上及びセグメント利益増加（P.40参照）。



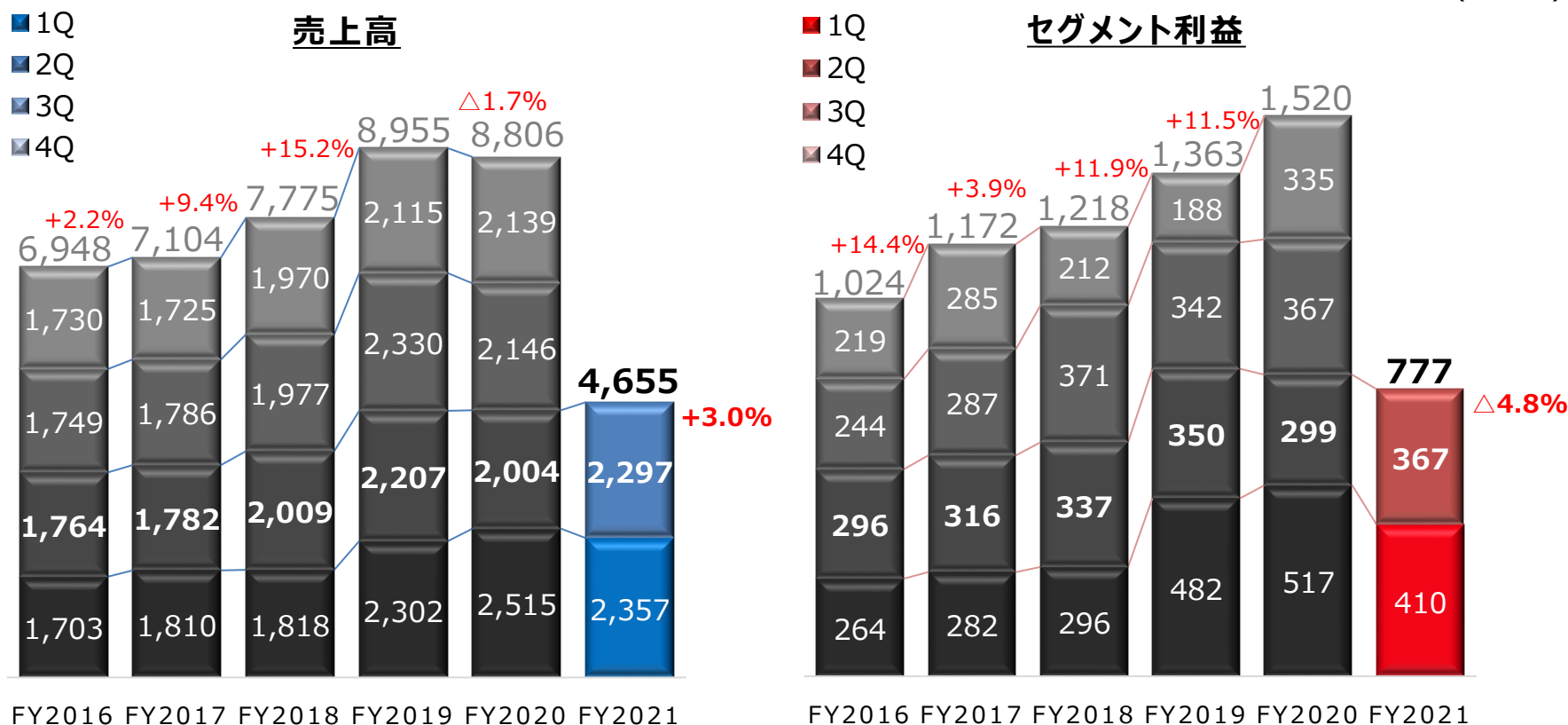
複数の事業（商品・サービス）及び販売チャネルを持つ強みを活かし、外部環境の変化に柔軟に対応し堅調に推移。

事業構成の変動（物販系商材：移動体通信機器、OA機器等）による売上増加。

電力小売価格の高騰に伴う業務受託手数料（取次手数料）の単価減少、自社サービス（月額制）の販売強化によるセグメント利益減少。

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。

(百万円)



2021年12月期業績予想修正



通期業績予想修正



(百万円、%)

科目	修正後予想	2020年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	17,468	16,654	+814	+4.9
売上原価	8,260	7,860	+399	+5.1
売上総利益	9,207	8,793	+414	+4.7
売上総利益率	52.7	52.8	△0.1	-
販売管理費	8,200	8,689	△489	△5.6
販売管理費率	46.9	52.2	△5.2	-
営業利益	1,007	103	+903	+869.6
営業利益率	5.8	0.6	+5.1	-
経常利益	1,028	227	+800	+351.1
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失 (△)	685	△1,183	+1,869	-

セグメント別通期業績予想修正



(百万円、%)

セグメント別	修正後予想	2020年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	17,468	16,654	+814	+4.9
グローバルWiFi事業	8,319	7,278	+1,040	+14.3
情報通信サービス事業	8,882	8,806	+75	+0.9
報告セグメント計	17,201	16,084	+1,116	+6.9
その他	271	580	△308	△53.2
調整額	△4	△10	+6	-
セグメント利益又は損失 (△)	1,007	103	+903	+869.6
グローバルWiFi事業	803	△90	+894	-
セグメント利益率	9.7	△1.2	+10.9	-
情報通信サービス事業	1,242	1,520	△277	△18.2
セグメント利益率	14.0	17.3	△3.3	-
報告セグメント計	2,046	1,429	+616	+43.1
その他	△50	△392	+341	-
調整額	△988	△933	△55	-

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	4,706			17,468
	構成比（対通期）	-	-			-
	営業利益	285	368			1,007
	構成比（対通期）	-	-			-
	営業利益率	7.3	7.8			5.8

業績予想の前提及び事業方針

外部環境及び事業方針（全体）

新型コロナウイルス感染症（変異株含む）の各国における状況、ワクチンの接種状況及びその効果、企業及び店舗等の事業活動への影響、ワクチンパスポートによる海外渡航の状況等引き続き不透明な状況が継続する見込み。

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）の展開を積極的に行い、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

順調な国内の需要獲得及び「グローバルWiFi for Biz」の獲得増加を反映。

2021年2月15日公表時の、業績予想の前提条件「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」を反映し、一方でコロナ禍における一時的な受託業務の継続等については不確実であり、第4四半期より除外。

情報通信サービス事業

足元の堅調な状況及び自社サービス（月額制）の増加を反映。

「ビジョんでんき」提供開始に伴う当期の業績へ与える影響値（売上高：△26百万円、営業利益：△166百万円）を反映。

新市場区分の上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果

判定結果

株式会社東京証券取引所より、2021年6月30日を移行基準日とした「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、「流通株式数」「流通株式時価総額」「流通株式比率」「売買代金」の各項目について、**プライム市場の上場維持基準への適合を確認しました。**

今後

本年9月より予定されている新市場区分への選択手続きについては、取締役会において慎重に協議のうえ決定し、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

今後も皆さまにご支援をいただけるよう、適時適切な情報開示に努め、誠実なIRを追求することで、中長期的な企業価値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」においては、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、ベトナム、韓国、タイ等 稼働率が徐々に回復。



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。



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 超高速通信 プラン ついに登場！

超高速通信が可能になる次世代通信「5G」をグローバルWiFiでもご利用いただけるようになりました。

※アメリカ//ハワイ用5G機種WiFi M2100

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	歩行者
4Gプラン	最大150Mbps	バイク
5Gプラン	最大2.5Gbps	宇宙飛行士

※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。

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。

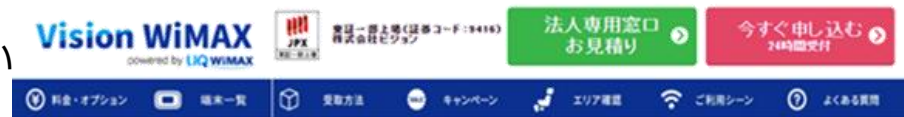
レンタル（特別限定割引あり）でお試しで利用。

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）。

全てに対応したサービス。



オンライン・オフライン商談・会議通訳、動画の翻訳・吹替、文字翻訳サービス。

「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。

海外投資家さまとの対話を重視し英文開示の充実を支援。

決算説明動画の吹替及び字幕、

決算短信、決算説明資料、株主総会招集通知の翻訳等にも対応。

動画の翻訳・吹替（日本語⇒英語） 決算説明動画（当社）



通訳業務の実績例（英語 ⇔ 日本語） 台湾IT担当大臣のオードリー・タン氏を招いた特別対談



【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:19416) 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 申し込み

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。

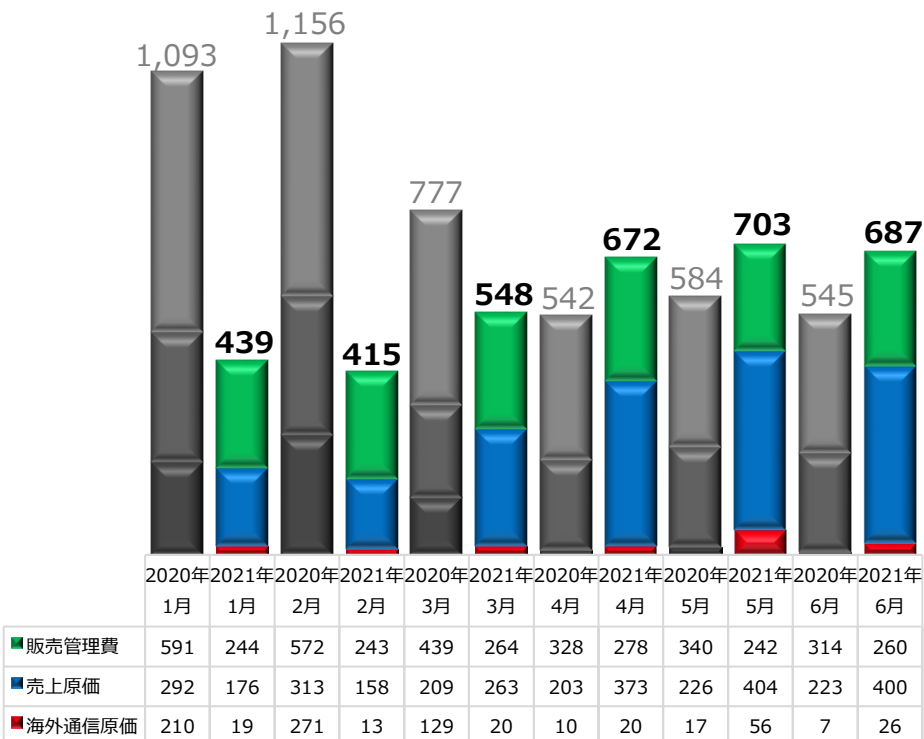
モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズ（グローバルWiFi for Biz等）を積極的に獲得。

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。

国内の各種利用ニーズは、アフターコロナにおいて減少が見込まれるが働き方改革（テレワーク等）により一定数は残る（出社とテレワークの併用等）と考えられ、コロナウイルス感染症拡大前との比較で収益増加要因。

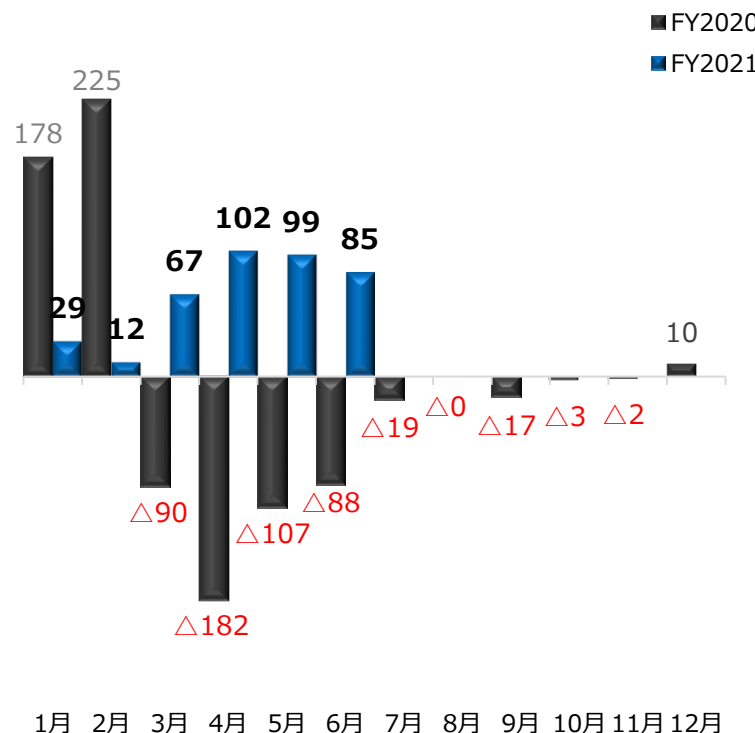
コスト

(百万円)



セグメント利益又は損失 (△)

(百万円)

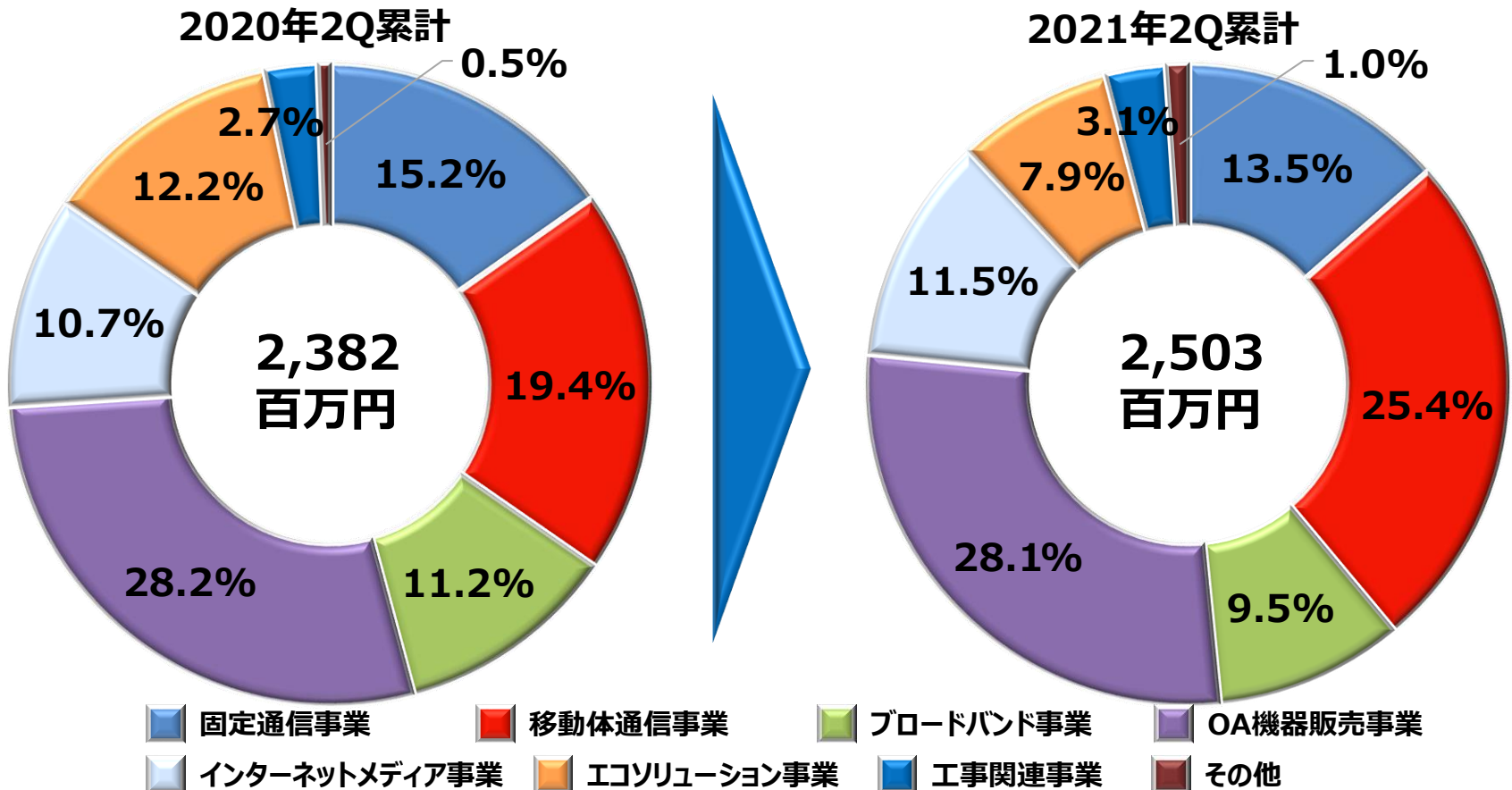


(注)決算処理を含まない月次損益の推移となっておりセグメント業績と値は異なっております。

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。

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。

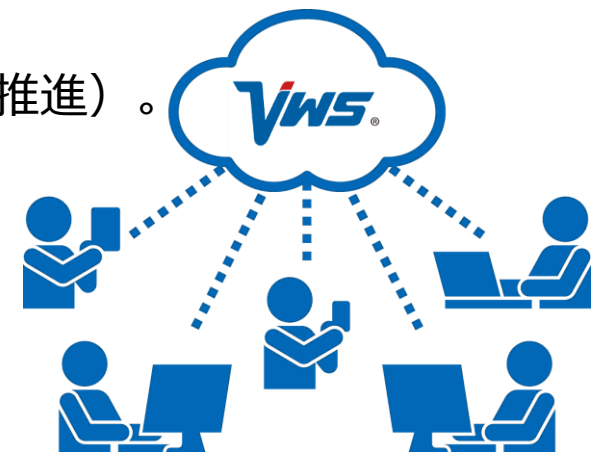
移動体通信機器（テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等）の販売好調。



(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。

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。



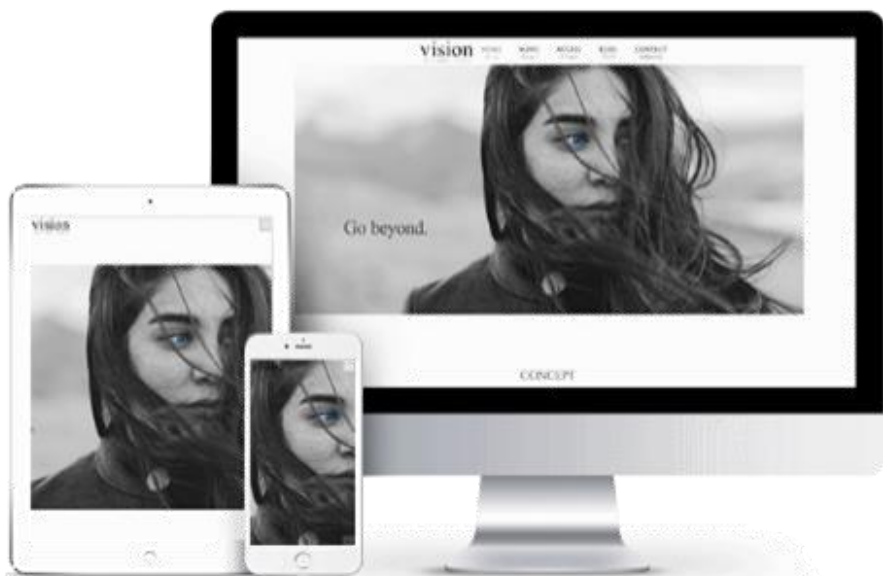
月額制ホームページ制作サービス「Vision Crafts!（ビジョクラ）」販売好調。

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。

すべてのビジネスパートナーの皆さまの電気代削減に貢献する新電力サービス「ビジョんでんき」提供開始。

企業にとって電気は生命線。こんな時代だからこそ安定した電気を安心して使いたい。そんなビジネスパートナーの皆さまの願いを空想ではなく現実のものに。

「日本の企業を元気に」「そして日本中を元気に」

電力自由化以降も、「料金体系がわかりづらく結局高いまま」という声にお応えし、小売電気事業者と提携し、加入取次の形式で電気料金削減をサポート。

多くの企業さまや商店さまのご要望を伺い、今後の当社グループの成長が大きく見込めたため、**当社が直接小売電気事業者となり、「ビジョんでんき」の提供を開始。**

SDGsの観点で、ビジョんでんき+エアコン入替による省電力化+LEDのクロスセルで脱炭素（カーボンニュートラル）に貢献。

収益モデルが、加入取次によるショット収益（販売手数料）からエンドユーザーさまのご利用に伴うストック収益（月額電力料金）へ変更となるため、当社グループ収益への一時的なマイナスインパクト（P.26参照）が発生するものの、他事業の収益にてリカバリーしつつ将来収益の増加へ向けた取組みとなる。



**ビジョんでんきは
日本全国オールカバー。**



※沖縄・離島は供給対象外となります。

「ビジョンでんき」契約数が積み上がるまでの期間、現在の加入取次によるショット収益（販売手数料）と比較し本事業の収益は減少。

将来における安定した収益基盤の構築に向け、本事業の影響をビジョングループ全体でリカバリーしながら事業拡大。

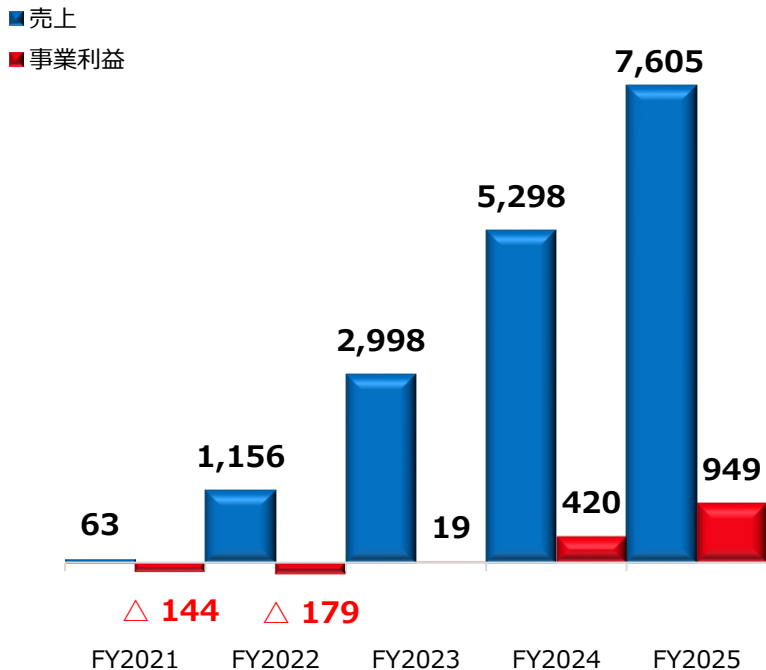
「ビジョンでんき」の売上及び事業利益推移並びに契約（獲得）件数を同数と仮定し、現在の加入取次との事業利益比較推移及び累計損益（差額）推移は下表参照。

2023年2月単月黒字化、2024年1月より完全黒字化想定。

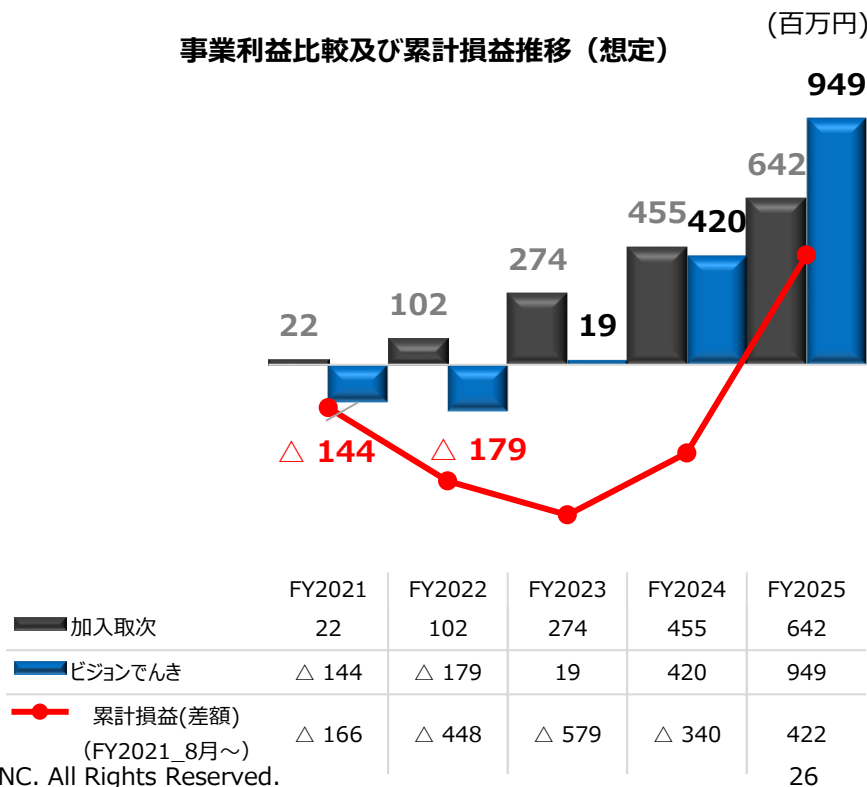
夏季等の電力需要増加時は、電力料金（仕入原価）の増加が見込まれ、事業利益の季節変動あり。



売上及び事業利益推移（想定）



事業利益比較及び累計損益推移（想定）



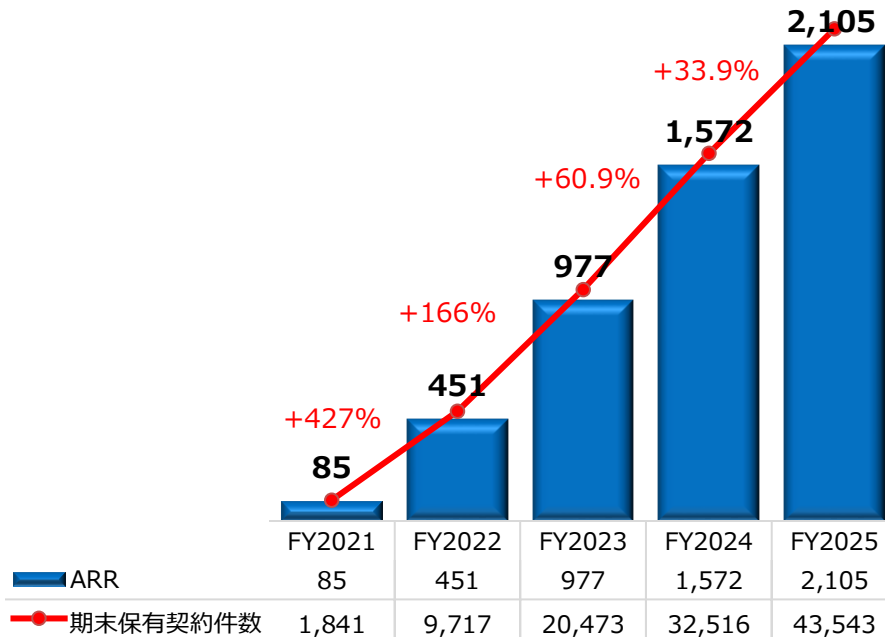
外部環境による影響に強い安定した収益基盤の構築。

加入取次による収益モデル（契約獲得件数×販売手数料単価）から自社サービス（直接小売電気事業者となり電力を提供）への収益モデル（保有契約件数×エンドユーザーさまの電力料金－電力原価）の変更により長期的に安定した収益基盤を構築。

ARR：（Annual Recurring Revenue「年間経常収益」）各期末時点のMRR（Monthly Recurring Revenue「月間経常収益」）を12倍して算出。

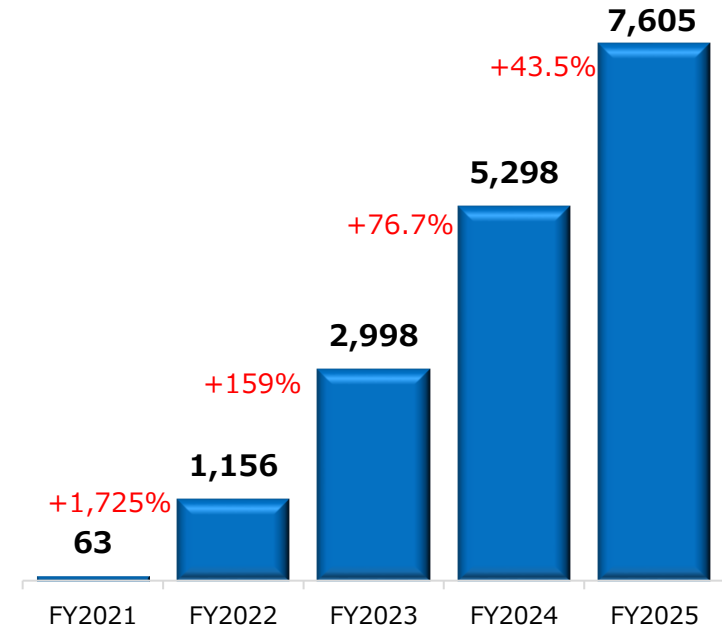
MRRとは、企業が毎月繰り返し得られる安定した収益を示しており、下表（左）は売上総利益の推移を記載。

ARR（売上総利益、想定）



売上（想定）

(百万円)



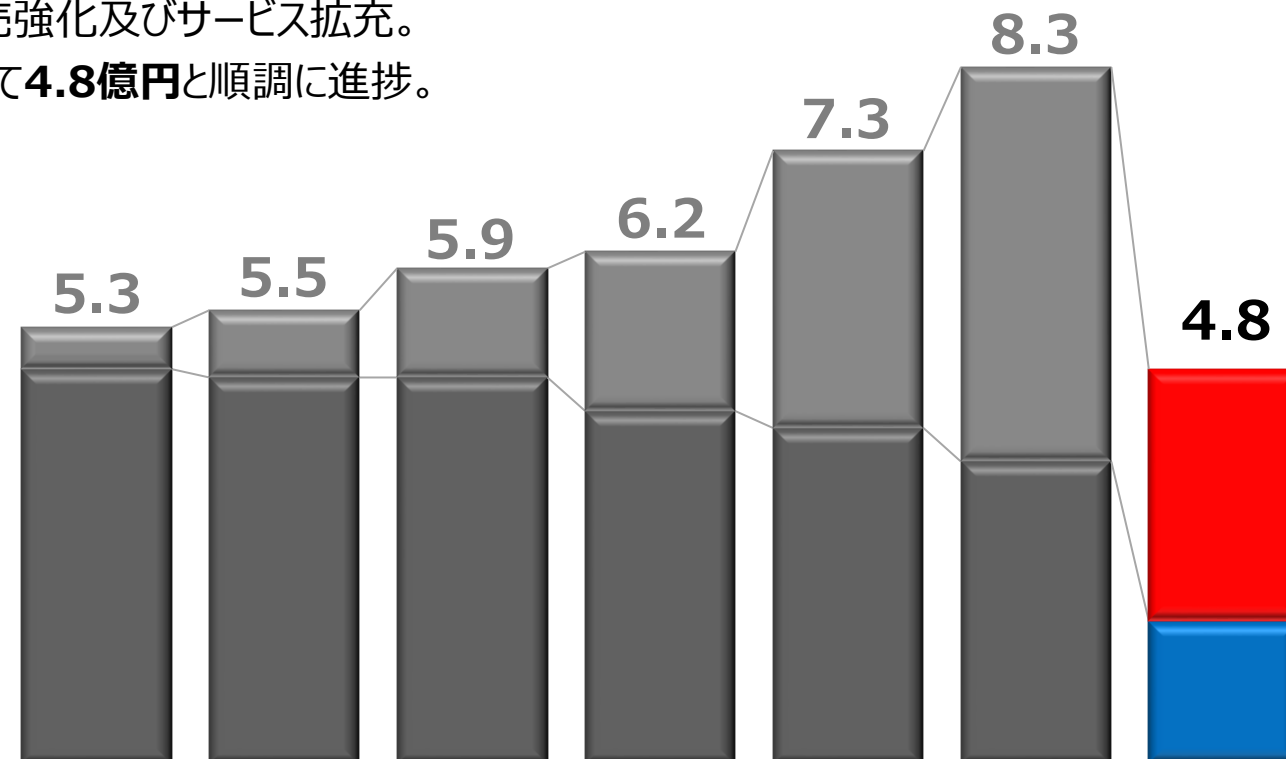
長期的に安定した収益基盤となるストック収益及び自社サービス（月額制）強化。

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。

2021年2Q累計において**4.8億円**と順調に進捗。

(億円)



■ 自社サービス（月額制）

2015年

2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

2021年2Q
累計

0.5

0.8

1.3

1.9

3.3

4.7

3.0

■ ストック収益

4.7

4.6

4.6

4.2

4.0

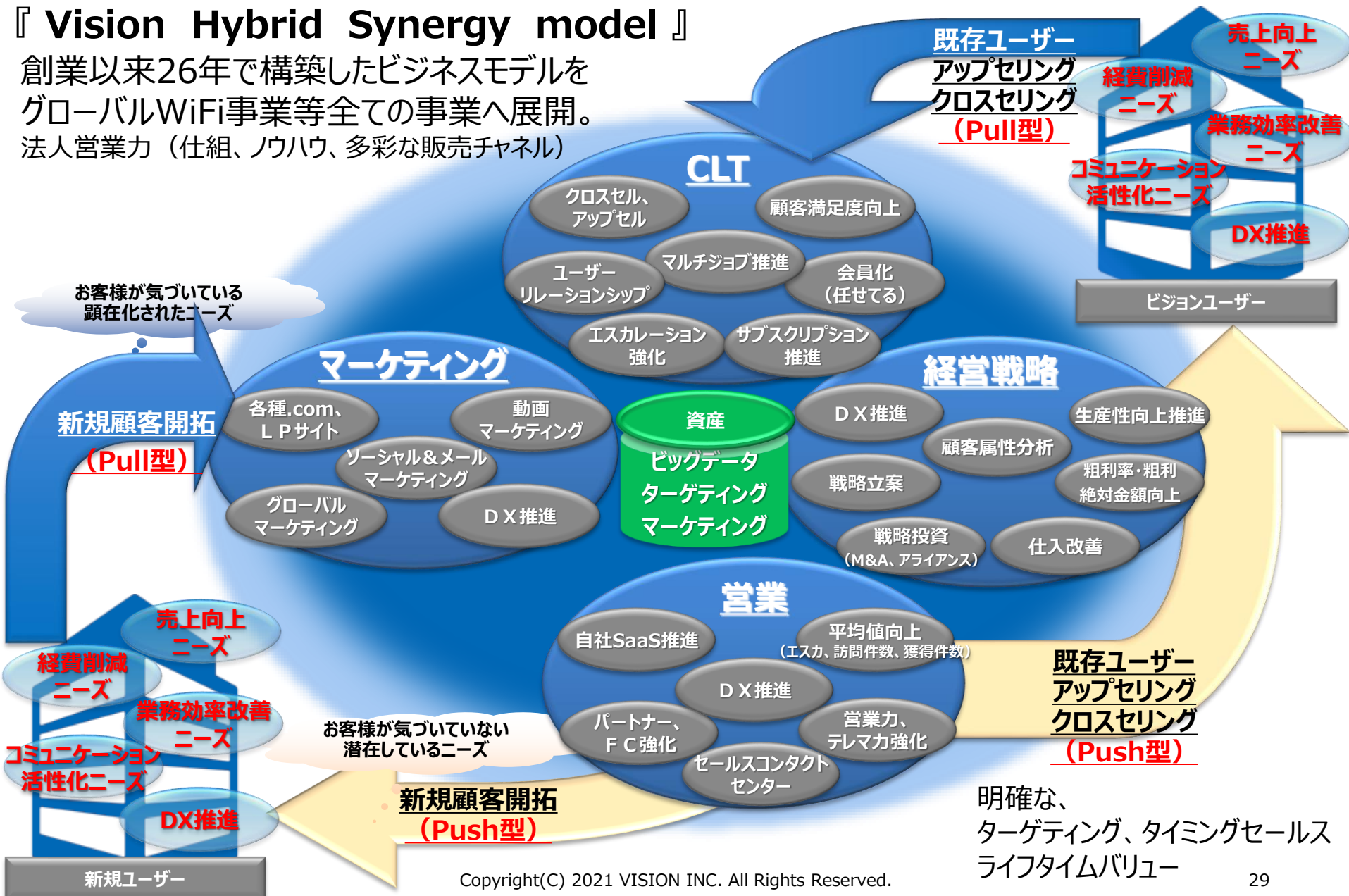
3.6

1.7

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の数値となっております。

『 Vision Hybrid Synergy model 』

創業以来26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）



	既存事業	新規事業・サービス構築	
方針	<p>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）</p>	<p>3つ目の柱となる事業を育成 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"> ✓ 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	<p>WEB マーケティング</p> <p>店舗 空港カウンター等</p>	<p>CLT カスタマー・ロイヤリティ・チーム</p> <p>出荷センター</p>	<p>営業 オンライン・オフライン</p> <p>パートナー 旅行会社、OTA含む</p> <p>海外子会社</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>法人内個人</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>

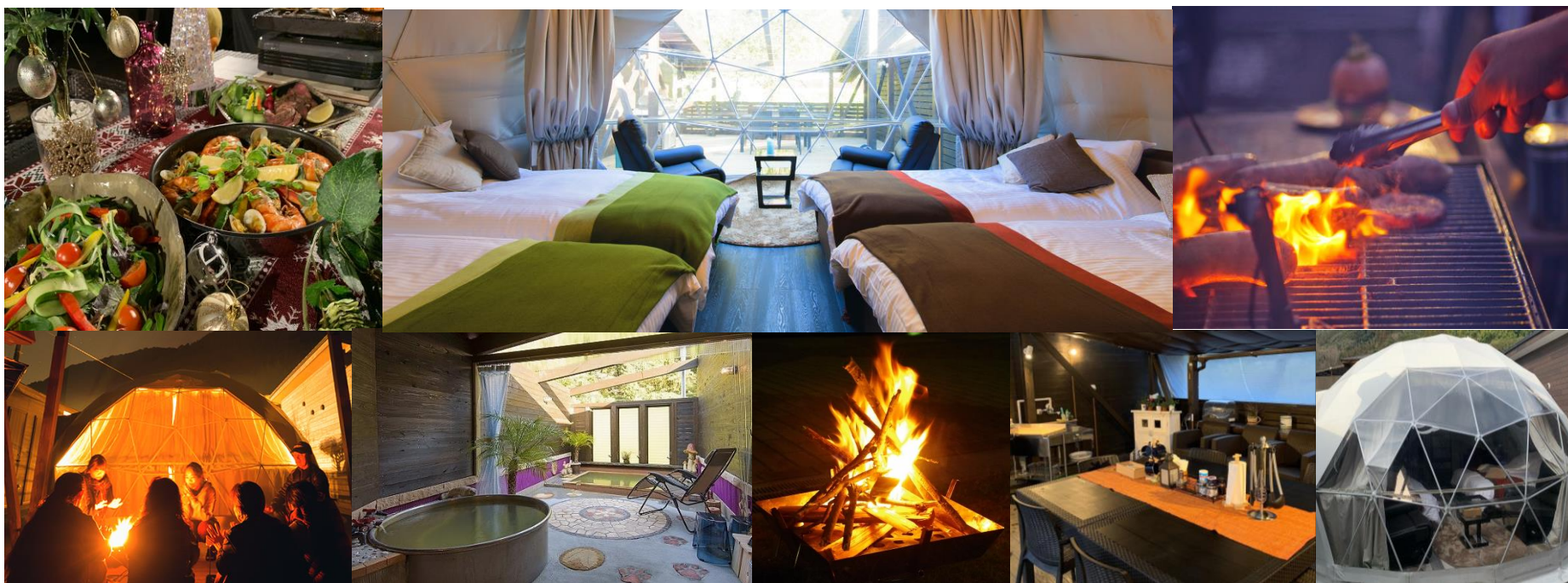
情報通信サービス事業、グローバルWiFi事業に次ぐ、第3の柱に成長する事業として グランピング事業を開始。

2022年上半期事業開始（予定）。

事業用地取得（賃貸含む）並びにドーム型テント等設備の取得及び設置費用等 約 1,200 百万円。

事業開始に向け用地、設備、サービス選定等順調に進捗。

冷暖房、専用トイレ露天風呂完備、全天候型対応完全プライベート空間グランピング。



グランピング施設等のイメージ



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。

震災リデザイン



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。

必要最低限の有形固定資産による事業運営。2021年12月期6月末の**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。

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。



ノートPC、iPad等支給



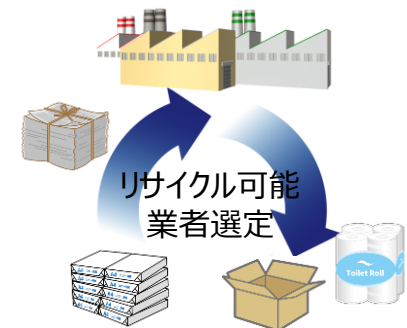
テレビ (WEB) 会議



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：16.9%（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6月30日時点）

MySOS（健康居所確認アプリ）

位置情報記録の保存設定

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。

⇒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