



2025年2月13日

各位

会社名 株式会社 ビジョン  
代表者名 代表取締役会長 CEO 佐野 健一  
(コード番号：9416 東証プライム)  
問合せ先 取締役 CFO 中本 新一  
(TEL. 03-5287-3110)

### 中期経営計画（2025-2028）の策定及び今後の配当政策について

このたび、当社グループは、2025年度から2028年度までの4か年を対象とする中期経営計画（2025-2028）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本計画の詳細については、添付資料をご参照ください。

コロナ感染症後の外部環境として、訪日外客数は2019年を上回り過去最高を更新しましたが、出国日本人数は2019年比で64.8%と回復途上となっております。

このような事業環境の中、競争力を強化するとともに、本計画の前半2年間で収益基盤の再構築期間、後半2年間で成長上乗せ期間として位置づけ、中長期的な安定成長を達成できるよう、各種施策を推進してまいります。

また、当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けており、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向として30~40%を目安としております。

しかしながら、業績動向、当社株価の水準、成長投資機会等を総合的に勘案しましたところ、株主還元方針をより具体的に明示する必要があるとの結論に至り、加えて、QUOカードもしくはデジタルギフトの株主優待制度の廃止の状況を踏まえ、本計画の前半2年間の限定措置として、配当性向を50%とすることを決定いたしました。

当社グループの提供する価値そのものが、持続可能な社会の構築に貢献するものとなるべく、戦略を強化し、施策を推進してまいります。このような認識のもと、本計画においては、収益力の向上を図るとともに、資本コストを意識した経営を行ない、ROE20%以上を維持し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出することを目指してまいります。

#### 経営数値目標

	2024年実績	2025年予想	2026年計画	2027年計画	2028年計画
売上高	35,528百万円	40,002百万円	48,000百万円	55,600百万円	63,400百万円
営業利益	5,365百万円	6,439百万円	7,500百万円	8,700百万円	10,000百万円
営業利益率	15.1%	16.1%	15.7%	15.7%	15.9%
当期純利益	3,375百万円	4,382百万円	5,100百万円	5,900百万円	6,800百万円
ROE	21.2%	23.3%	23.8%	20%以上	20%以上
配当性向	38.8%	50%	50%	検討中	検討中

以上



# 中期経営計画

2025-2028

2025年2月13日

株式会社ビジョン

証券コード:9416

# 経営理念

## Philosophy

### 世の中の情報通信産業革命に貢献します。

私達は、世の中の情報通信産業革命を積極的に推進し個人のライフスタイル、そして企業のビジネススタイルをイノベーションし、クライアント企業様とエンドユーザー様を効率的、効果的につなぐディストリビューター企業として、永久にベンチャースピリットを忘れず従業員の無限なる向上心や夢・思いがステークホルダーに貢献できているか確認しあい妥協しない集団であり続け、人類と社会の進歩発展に貢献します。

## More vision, More success.

情報通信技術が目まぐるしく進化していく時代は、ビジネスとコミュニケーションのチャンスに溢れています。

私たちが情報通信サービスのあらゆる分野においてNo.1ディストリビュータの地位を継続できたのも、徹底したお客様視点に立ち、最良の価値を提供できたからだと自負しています。

情報通信の未来を、すべての人たちの未来のために。

私たちは自らが新しいサービスの創り手となって、お客様がもっと安心して、もっと便利に、もっと効率良くご利用できるようにすることで、たくさんの夢の実現を応援します。

より先見性のある選択で、より多くの成功を。

## 「ちょうどいい価値提案」と「持続的成長」を実現する

### ニッチ & フォーカス戦略



情報通信の進化のすき間に生まれた課題を見出し、新たなマーケットを開拓。  
厳選したターゲットへ経営資源を集中させサービスを極める。

- ✓ 海外渡航者
- ✓ スタートアップ企業
- ✓ 顧客資産活用

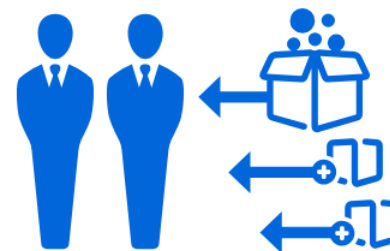
### プライス & クオリティ リーダーシップ戦略



生産効率を徹底追及。  
組織体制と業務スピードの向上で実現。  
サービスの質の高さを保ちながら、他社を凌駕する価格競争力を発揮。

- ✓ 生産性・価格優位性
- ✓ サービス品質評価
- ✓ コンシェルジュサービスによる満足度向上

### アップセル・クロスセル戦略



情報通信サービスの新たなニーズを拾いあげ、適切なタイミングで適正な価格でサービスを継続的に提供。  
顧客との長期的なリレーションを構築。

- ✓ 独自のCRM
- ✓ ライフタイムバリューの最大化
- ✓ スtockビジネス

# 中期経営の目標と戦略



## 2024年以前

- Webマーケティングと仕組み化・営業力による成長
- グローバルWiFi事業を中心とした成長
- 積極的な投資による成長速度の加速
- 当社独自のサービスの開発・拡販
- クラウドテクノロジーの活用による通信原価の低減
- ソーシャルネットワークでの集客とマーケティング
- RPAの活用による業務効率化

## 2025～2028年

- 持続的な成長を支えるための基盤を構築
- 当社に任せてもらえる究極のCRM体制を確立し、顧客満足度とロイヤリティの向上
- 事業活動を通じて、社会的存在価値の向上
- オプションサービスの充実によるニーズ拡大と単価の向上を実現
- 顧客ニーズに応じた新商品・新サービスを開発し、マーケットリーダーシップの強化
- バックオフィス業務の効率化による生産性の最大化
- インフレや世界情勢等のリスクを考慮したポートフォリオバランス戦略
- ジョブローテーションを実施し、個々のスキル拡大と組織全体の競争力強化



# 経営数値目標

(百万円)

連結業績・資本収益性		2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
	売上高	35,528	40,002	48,000	55,600	63,400
	営業利益	5,365	6,439	7,500	8,700	10,000
	営業利益率	15.1%	16.1%	15.7%	15.7%	15.9%
	当期純利益	3,375	4,382	5,100	5,900	6,800
	ROE	21.2%	23.3%	23.8%	20%以上	20%以上

株主還元		2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
	配当性向	38.8%	50%	50%	検討中	検討中

収益力の向上を図るとともに、資本コストを意識した経営を行い、ROEを20%以上維持し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出することを目指します。

# 中期的な成長イメージ

## ◆グローバルWiFi事業

インフラの強化(サービス品質の向上)  
 ビジネス利用のさらなる拡大  
 グローバルWiFi、World eSIMの販売強化  
 インバウンド、グローバル事業の強化  
 ニーズの高いオプションの開発

## ◆情報通信サービス事業

長期的に安定した収益基盤の構築  
 BPOのサポート強化  
 データドリブンセールスでクロスセル機会を最大化  
 ニーズの高いオプションの開発

## ◆グランピング・ツーリズム事業

魅力的なグランピング施設  
 ツーリズム事業の強化

【第3ステージ】グローバル(海外⇒海外)

【第2ステージ】インバウンド(海外⇒日本)

※日本国内利用含む

【第1ステージ】アウトバウンド(日本⇒海外)

営業利益  
**200**億円

営業利益  
**100**億円

2028年

M&A

グローバルWiFi事業

情報通信サービス事業

グランピング・ツーリズム事業

販売チャネル

Web  
 マーケティング

営業  
 オンライン・オフライン

CLT  
カスタマー  
 ロイヤルティ・チーム

店舗  
 カウンター等

パートナー  
旅行会社、OTA含む

海外子会社

顧客基盤

スタートアップ・一般企業  
 上場企業などの法人顧客

海外企業等と取引の  
 ある法人顧客

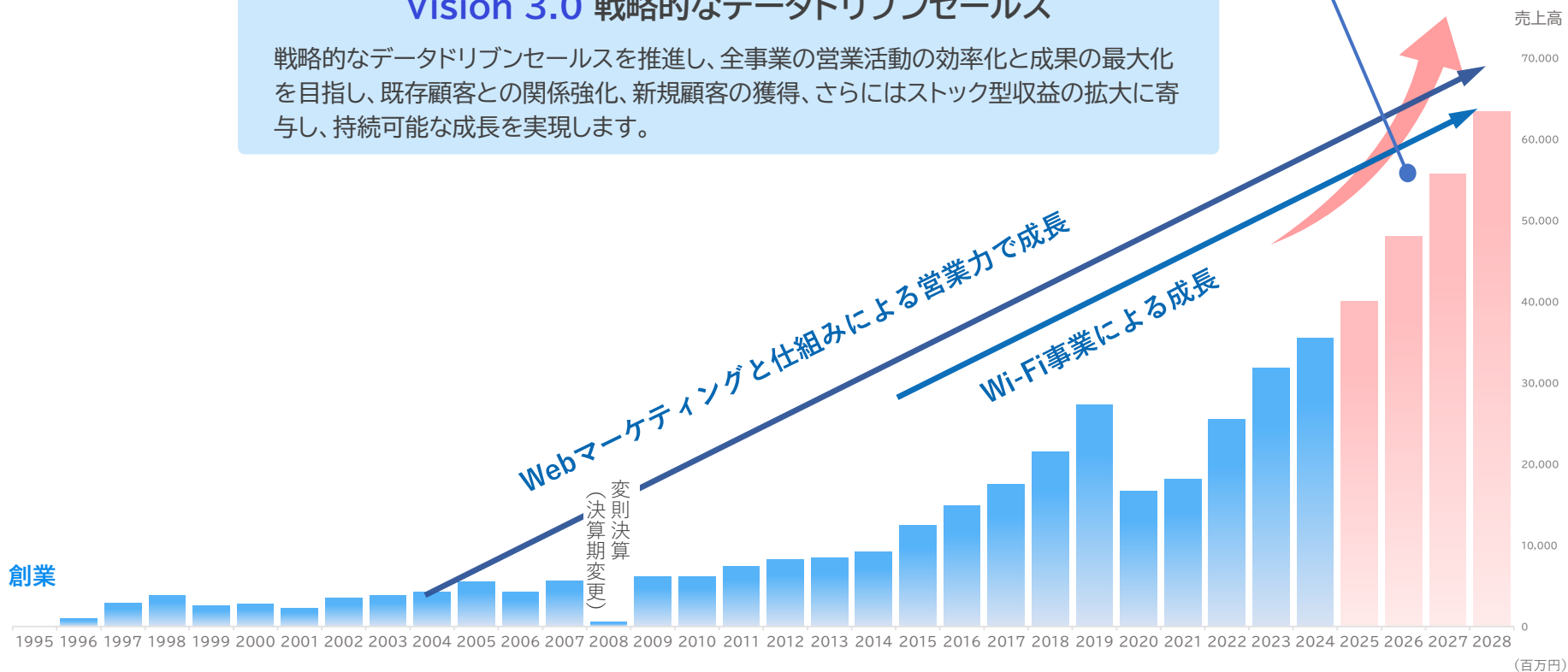
国内外の海外旅行者  
 ※インバウンド含む

個人顧客

# 中期経営計画：【Vision 3.0】

## Vision 3.0 戦略的なデータドリブンセールス

戦略的なデータドリブンセールスを推進し、全事業の営業活動の効率化と成果の最大化を目指し、既存顧客との関係強化、新規顧客の獲得、さらにはストック型収益の拡大に寄与し、持続可能な成長を実現します。



### Vision 1.0

#### 電話受注による急成長

電話受注を中心とした急成長を達成し、顧客接点の拡大と売上の基盤を確立。

### Vision 1.5 Webによるインバウンド戦略

Webマーケティングを活用したインバウンド戦略を展開し、新規顧客層の取り込みと市場の多角化を推進。

### Vision 2.0 エスカレーション文化の浸透とCLT設立による生産性の向上

エスカレーション文化の浸透とCLT(カスタマー・ロイヤリティ・チーム)の設立により、部門間の連携を強化し、生産性の向上を実現。

# グローバルWiFi事業

インフラの強化(サービス品質の向上)  
 ビジネス利用のさらなる拡大  
 グローバルWiFi、World eSIMの販売強化  
 インバウンド、グローバル事業の強化  
 ニーズの高いオプションの開発



※1:「2016年～2023年海外用レンタルWi-Fiサービス(国内→海外)」のベニューサー数、売上高調査(東京商工リサーチ、2017年～2024年各年調査)  
 ※2: Wi-Fi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(2024年11月当社調べ)

【新規領域】M&A



【第3ステージ】  
 グローバル(海外⇒海外)

【第2ステージ】  
 インバウンド(海外⇒日本)

※日本国内利用含む

【第1ステージ】  
 アウトバウンド(日本⇒海外)

## 市場規模※

国際観光客到着数

約14億人(2024年)

↓  
 2030年予想

**18** 億人

訪日外客数

約3,686万人(2024年)

↓  
 2030年予想

**6,000** 万人

出国日本人数

約2,008万人(2019年)

約1,300万人(2024年)

※出典:日本政府観光局(JNTO)資料、令和元年版観光白書、国連世界観光機関(UNWTO)発表資料

## グローバルWiFi(全体)

- 世界中のユーザーが安心して利用できるインフラの強化  
(ハイスピード、大容量、広範囲カバレッジを実現し、さらなる利便性の提供)

### グローバルWiFi国内

- 継続的な成長を支える「選択と集中」に取り組み、国内法人シェア圧倒的No.1の維持
- 「グローバルWiFi for Biz」および法人登録利用社数の倍増を目指す
- 法人顧客に喜ばれるオプションサービスを拡充し、差別化と高収益化を推進

### グローバルWiFi海外

- ニューヨーク出店を通じて、早期に法人需要の創出
- 「グローバルWiFi for Biz」の海外展開を加速させることで収益基盤を強化
- 「グローバルWiFi」および「World eSIM」のグローバル販売を強化

### インバウンドマーケット

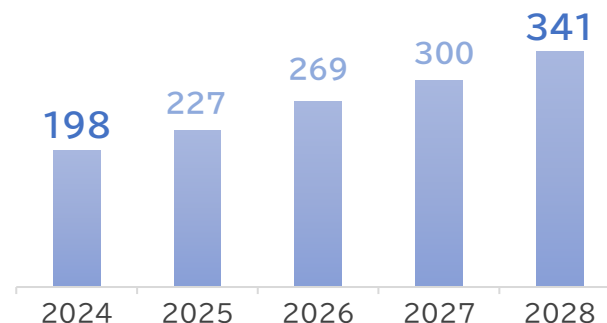
- 訪日外国人向けに明確なターゲティングを実施し、高収益化とセカンドマネタイズの仕組みを活用した差別化を強化

### World eSIM -国内外での展開-

- 海外渡航単独個人利用における圧倒的No.1
- アプリダウンロード数、リピート率を向上させ、eSIMアクティブ利用者数圧倒的No.1を目指す
- 利便性と満足度を高める取り組みに注力し、世界のユーザーにリピート利用を促進

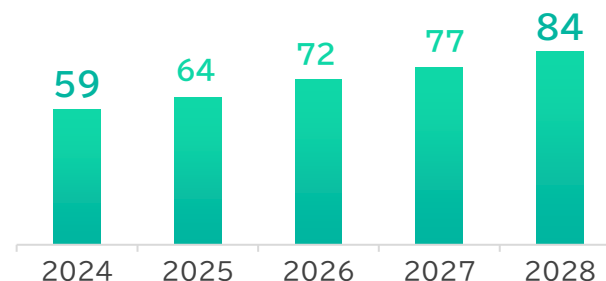
### 売上高

(億円)



### 営業利益

(億円)



# World eSIMへの投資

180以上の国と地域でご利用いただけます



アプリがあれば、世界の対応エリアで  
すぐに利用可能！



SIMカードの  
交換が不要



事前の受取や  
返却が不要



かんたん設定  
ですぐに使える



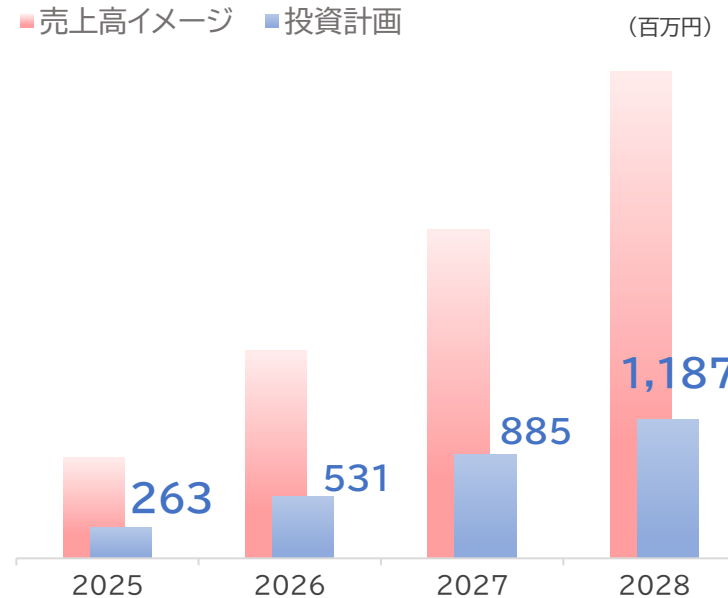
いつでもどこ  
でも購入可能

## eSIMとは？

端末に組み込まれているSIM(チップSIM)です。  
従来の物理SIMは不要で、オンライン経由で書き換えができる次世代SIM規格です。  
プリペイドSIMのように物理的にSIMカードを入れ、使用するものではなく、ご利用されるスマホに遠隔で契約情報を書き込み、海外でインターネットができるようになる通信サービスです。



## 投資計画



## スタートアップ支援・自社サービス獲得

### J-Startupの サポーター企業に認定



情報通信関連サービスのご提供に加え、スタートアップ・ベンチャー企業のステージ毎に必要な情報提供、協業や支援を行っております。

- ① 商品、サービスの販売代理
- ② 自社顧客、関係会社等の紹介
- ③ レンタル会議室の料金優遇
- ④ 国内外で利用できる Wi-Fiルーター  
「グローバルWiFi for Biz」の料金優待 等

年間国内で新規設立される法人の  
**約10社に1社※**  
と取引がある強み。

※当社と新規取引を開始した設立後6か月以内の企業(個人事業主含む)合計(当社調べ)  
※取り扱いサービスおよび商品の変動により獲得数は変動いたします。

【新規領域】M&A

ストック収益

フロー収益

固定通信

移動体通信

OA機器販売

インターネットメディア

エコソリューション

工事関連

スペースマネジメント

etc.

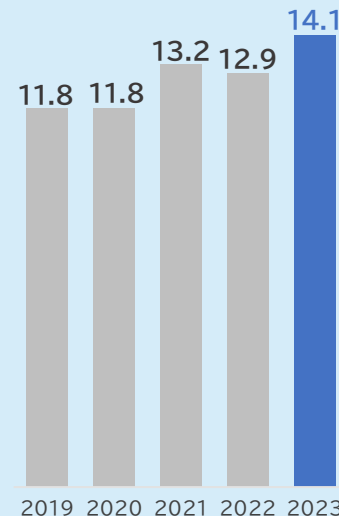


## 市場規模

設立登記数(総数)  
:141,452件

政府による積極的な創業・開業支援により継続して増加傾向。  
約20年の実績を持つWebマーケティングのノウハウを活用した集客。川上戦略。

(単位:万件)



独立行政法人統計センター資料より、当社作成



## 持続的成長に向けた戦略的取り組み

### 営業力強化

- 中途採用を積極的に進めることで営業力を強化し、既存のリソースを最大限に活用したオーガニック成長を推進
- データドリブンセールスで、スタートアップやベンチャー企業のクロスセル機会を最大化

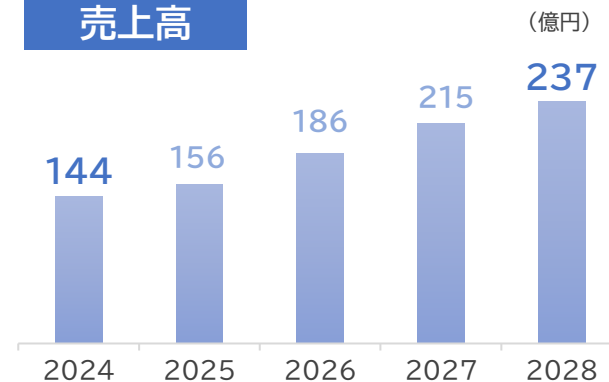
### DX推進

- 業務効率改善可能なBPO推進と高品質なサービス提供を実現
  - DXとAI技術を積極的に活用することで業務効率化を最大化する
  - AIによるダブルチェック体制を構築し、人的ミスのゼロ化を目指す

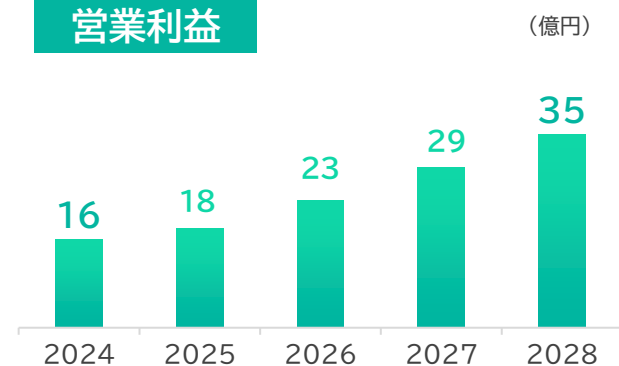
### 安定的な収益基盤を構築

- ストック商材の拡販と継続利用の促進に注力することで、安定的な収益基盤を構築し、長期的かつ持続的な成長を実現

### 売上高

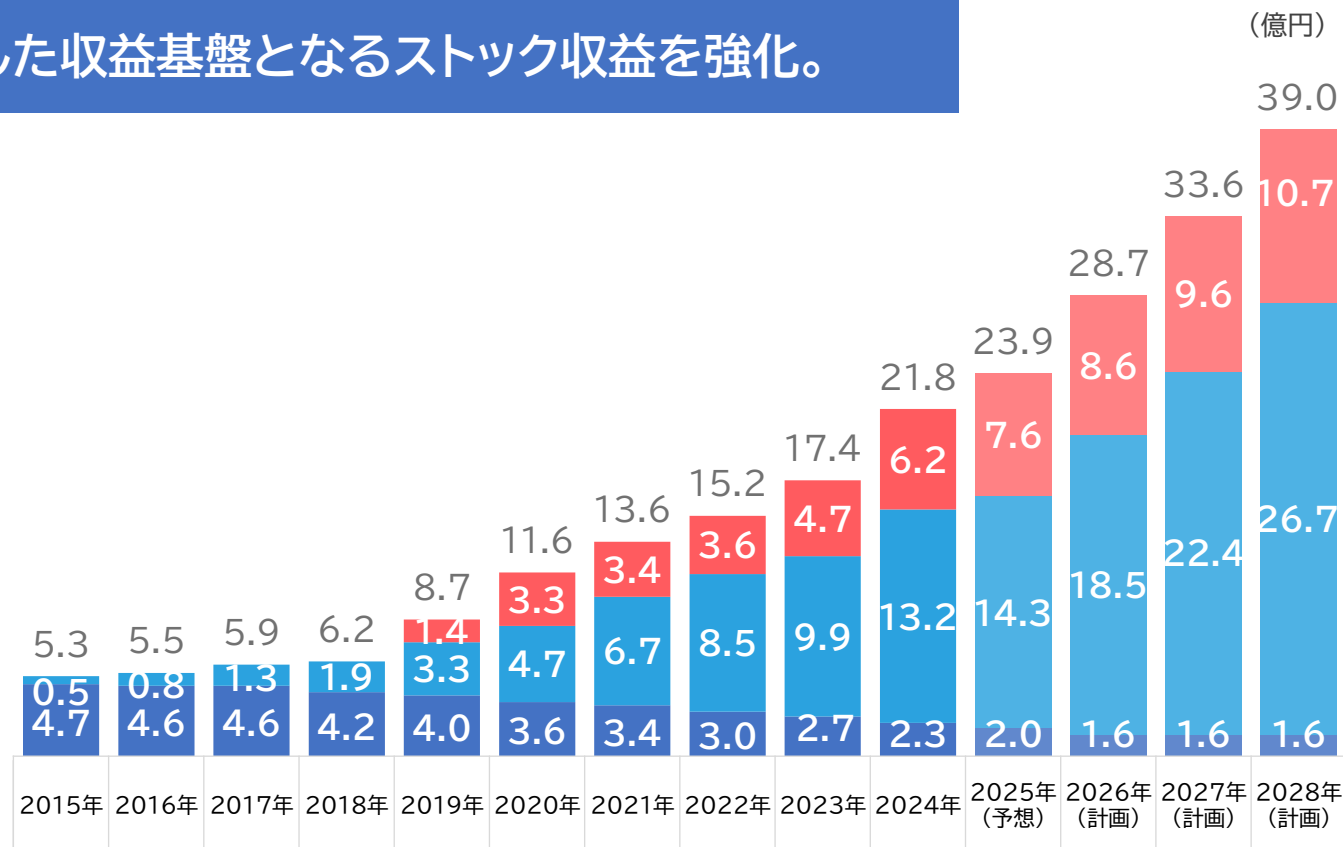


### 営業利益



# 全社ストック収益 売上総利益推移予測

長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

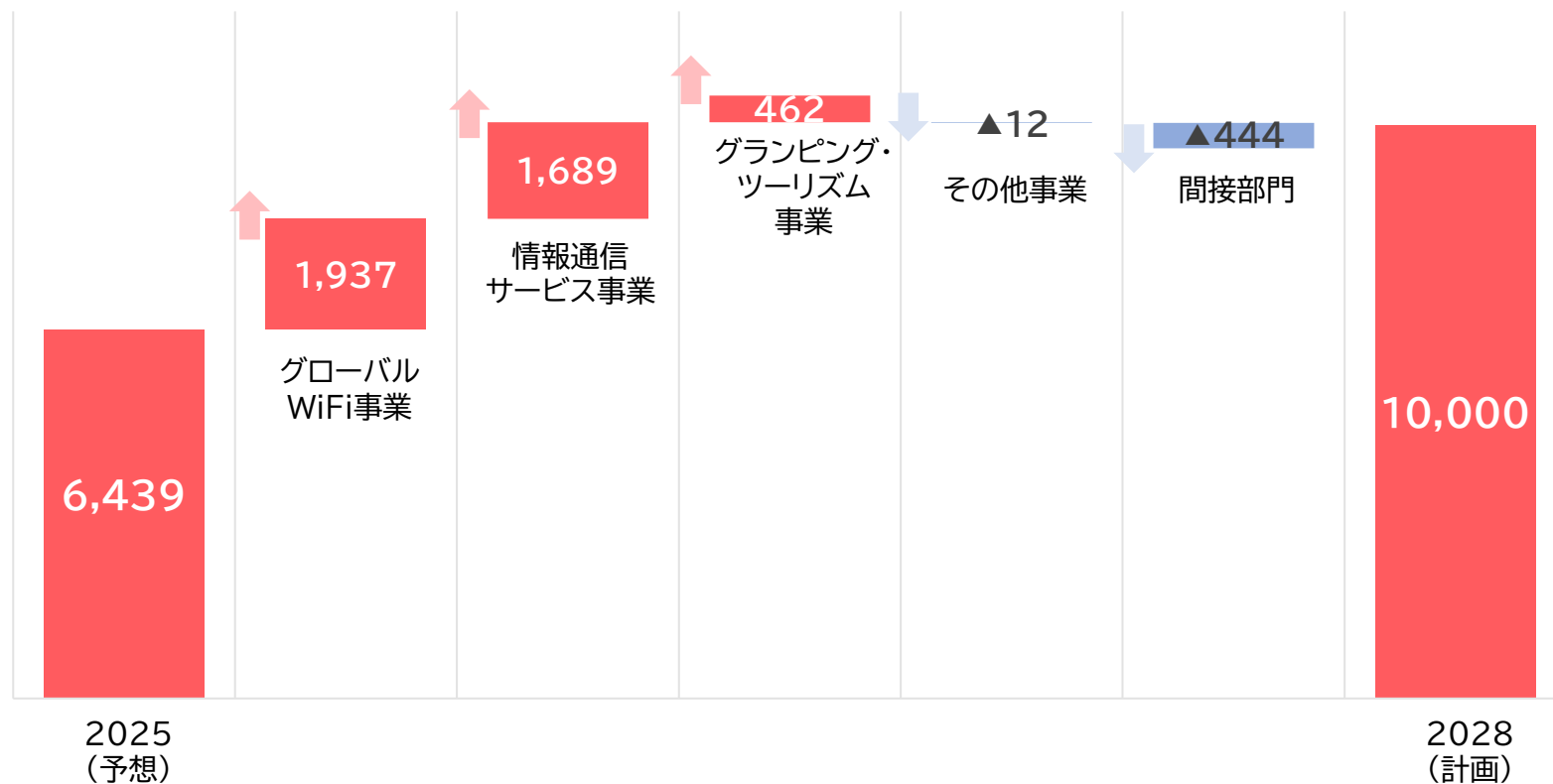


合計	5.3	5.5	5.9	6.2	8.7	11.6	13.6	15.2	17.4	21.8	23.9	28.7	33.6	39.0
■グローバルWiFi ストック	0	0	0	0	1.4	3.3	3.4	3.6	4.7	6.2	7.6	8.6	9.6	10.7
■情報通信サービス自社ストック	0.5	0.8	1.3	1.9	3.3	4.7	6.7	8.5	9.9	13.2	14.3	18.5	22.4	26.7
■キャリア・メーカーストック	4.7	4.6	4.6	4.2	4.0	3.6	3.4	3.0	2.7	2.3	2.0	1.6	1.6	1.6

# 営業利益の増加 セグメント別

(百万円)

	2025年度予想	2028年度計画	増減額
営業利益	6,439	10,000	3,561



# 将来見通しに関する注意事項

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、予測およ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およ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)



世の中の情報通信産業革命に貢献します。