

2025年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

株式会社ビジョン

証券コード：9416

2025年8月8日

2025年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

- 01 業績ハイライト
2025年12月期 第2四半期（中間期） 実績
- 02 成長に向けた取り組みの内容
- 03 株主還元
- 04 サステナビリティ ～ESG＋SDGs～

01

業績ハイライト

2025年12月期

第2四半期（中間期）実績

- ▶ 先行投資325百万円（PL計上額）を吸収し、営業利益は2,903百万円。
- ▶ 第2四半期（中間期）累計の営業利益は、予想の2,797百万円に対して、進捗率103.8%と順調に推移。
- ▶ 2028年の営業利益100億円達成に向けた、積極的な先行投資を行ないつつ、**過去最高益**を更新。

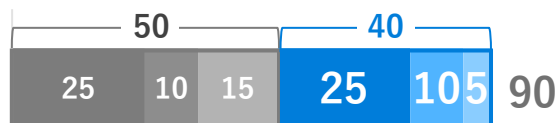
投資額

（百万円）

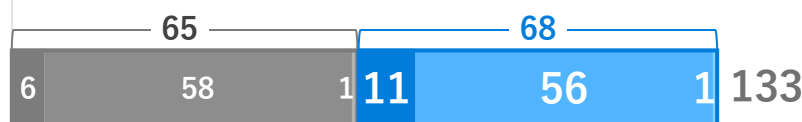
■ 1Q:人件費 ■ 1Q:広告費 ■ 1Q:その他販管費 ■ 2Q:人件費 ■ 2Q:広告費 ■ 2Q:その他販管費

グローバルWiFi
事業

米国ニューヨーク



「World eSIM®」



経理BPO業務



売上高



四半期合計投資額

1Q：165百万円

2Q：160百万円

中間期合計投資額：325百万円

- ◆ 2025年第2四半期（4月～6月）の日本人出国者は309万人。2019年同期比66.9%（462万人）と低調な推移。特に4月は96万人、2019年同月比57.7%（166万人）と大幅な減少。2025年1月～3月は同71.5%、1月～6月は69.3%。第2四半期の落ち込みがグローバルWiFi事業に影響。

		2024年12月期 2Q	2025年12月期 2Q	前年 同期比	中間期累計 業績予想	
		実績	実績	増減率	予想	達成率
売上高		17,021百万円	18,686百万円	9.8%増	18,719百万円	99.8%
営業利益		2,720百万円	2,903百万円	6.7%増	2,797百万円	103.8%
グローバルWiFi 事業	売上高	9,186百万円	9,745百万円	6.1%増	10,392百万円	93.8%
	営業利益	2,753百万円	2,791百万円	1.4%増	2,886百万円	96.7%
情報通信 サービス事業	売上高	7,321百万円	8,136百万円	11.1%増	7,593百万円	107.2%
	営業利益	916百万円	951百万円	3.8%増	891百万円	106.6%
グランピング・ ツーリズム事業	売上高	505百万円	802百万円	58.9%増	722百万円	111.2%
	営業利益	37百万円	63百万円	67.0%増	51百万円	121.8%

売上高

過去
最高

18,686百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

17,021百万円

9.8%増

営業利益

過去
最高

2,903百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

2,720百万円

6.7%増

グローバルWiFi事業

売上高

過去
最高

9,745百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

9,186百万円

6.1%増

セグメント利益

過去
最高

2,791百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

2,753百万円

1.4%増

情報通信サービス事業

売上高

過去
最高

8,136百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

7,321百万円

11.1%増

セグメント利益

過去
最高

951百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

916百万円

3.8%増

グランピング・ツーリズム事業

売上高

過去
最高

802百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

505百万円

58.9%増

セグメント利益

過去
最高

63百万円

2024年
第2四半期
前年同期比

37百万円

67.0%増

連結： 積極的な先行投資を行ないつつ、過去最高益を更新

◆2028年営業利益100億円達成に向けた先行投資

- 中期経営計画の最終事業年度（2028年）における営業利益100億円達成に向けた先行投資として、ニューヨーク子会社の営業開始、「World eSIM®」事業の拡大。さらに、データドリブンセールスに向けた経理BPO業務を推進するために3拠点を設置し、人材投資を実施。

◆過去最高業績の更新

- 中期経営計画に伴う先行投資を吸収し、売上高18,686百万円（前年同期比9.8%増）、営業利益2,903百万円（前年同期比6.7%増）と過去最高を更新。

◆全社ストックの進捗

- 2025年予想2,390百万円に対し、51.9%の進捗。

グローバル WiFi事業

◆法人需要の増加

- ・ 2025年第2四半期（1月～6月）の日本人出国者数は660万人と2019年同期の954万人と比較して69.3%と回復は緩やかながら、法人契約が堅調に増加。「法人一括請求申込み登録社数」は2024年第2四半期の60,000件から69,000件へ15%増、「グローバルWiFi for Biz 登録社数」も10,431件から12,669件へ21%増と伸長。この法人件数と無制限プラン選択率の増加にともない、顧客単価は高水準を維持。

◆訪日外国人市場への注力と大阪・関西万博での展開

- ・ 訪日外国人向けWi-Fiレンタルサービス「NINJA WiFi®」や空港カウンターに設置しているSIMカード自動販売機での販売に注力。
- ・ 2025年4月13日開幕の大阪・関西万博では、会場内東・西ゲート広場の2か所にサービスブースを展開。「グローバルWiFi®」と「NINJA WiFi®」ブランドによる、Wi-Fiルーターやモバイルバッテリーのキャッシュレス利用環境整備。世界中からのゲストの快適な万博体験支援と需要獲得。

◆中期経営計画に向けた積極投資

米国ニューヨーク：90百万（内第1四半期：50百万円）、World eSIM®：133百万円（内第1四半期：65百万円）

情報通信 サービス 事業

◆営業力強化と好調な事業展開

- ・ 中途採用を積極的に進めて顧客獲得数の拡大を推進。複数の事業（商品・サービス）や販売チャネルを有効活用することで、外部環境の変化に柔軟に対応し、堅調に推移。特に移動体通信機器の販売事業が好調。

◆ストックサービスによる安定収益

- ・ 自社ストックサービスの拡販注力により、安定的な収益基盤の構築が順調に推移。2025年予想1,630百万円に対して、54.0%の進捗。

◆中期経営計画に向けた積極投資

経理BPO業務：102百万円（内第1四半期：50百万円）

グランピング ・ ツーリズム 事業

◆グランピング事業：既存施設の堅調な推移と新規開発

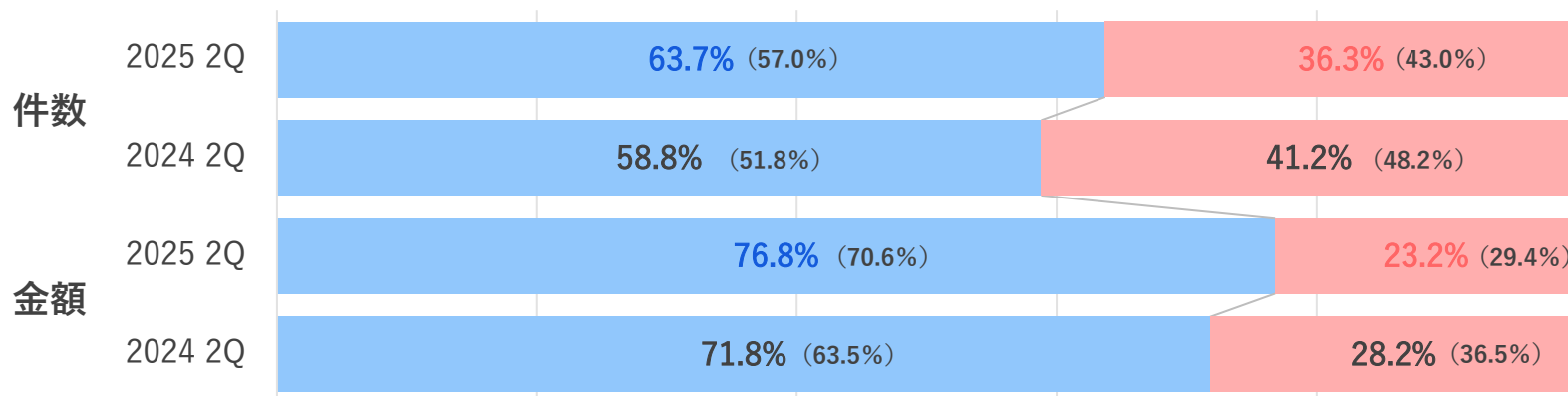
- ・ 「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」と「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」は堅調な推移。
- ・ 2027年初旬オープン予定の「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」は、兵庫県淡路市岩屋にて建設着工。

◆ツーリズム事業：DMCモデルによるインバウンド需要への対応

- ・ 訪日外国人旅行者（インバウンド）向け観光サービスの提供。急速なインバウンド需要拡大への対応として、単なる手配業務に留まらない、地域の魅力を体験として提供するDMC（Destination Management Company）モデルの高度化に注力。高付加価値旅行の手配をするDMCモデルによりツーリズム事業が順調に成長。

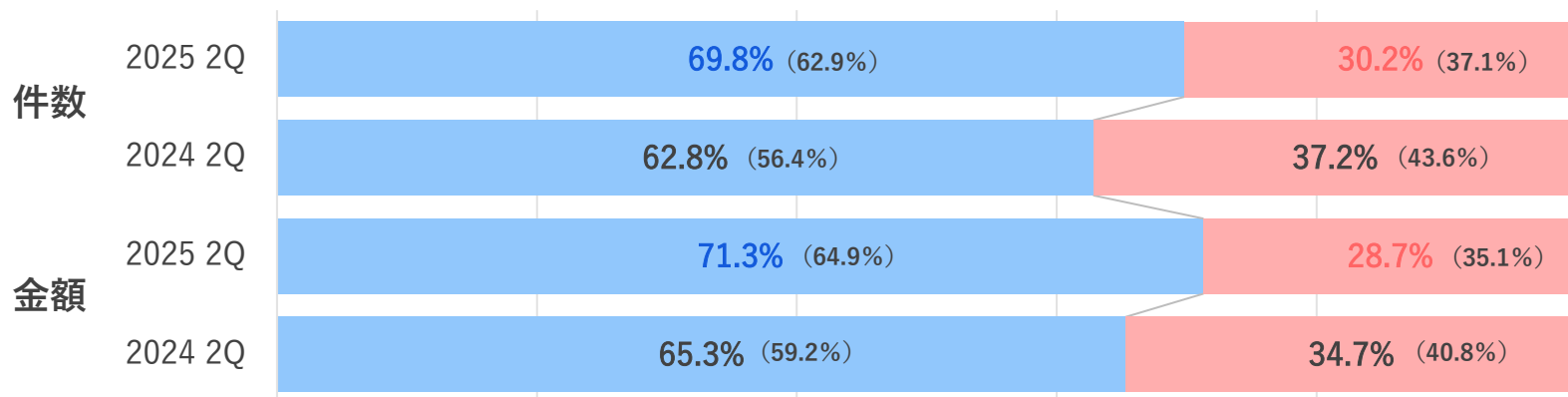
法人・個人

■ 法人 ■ 個人



新規・リピート

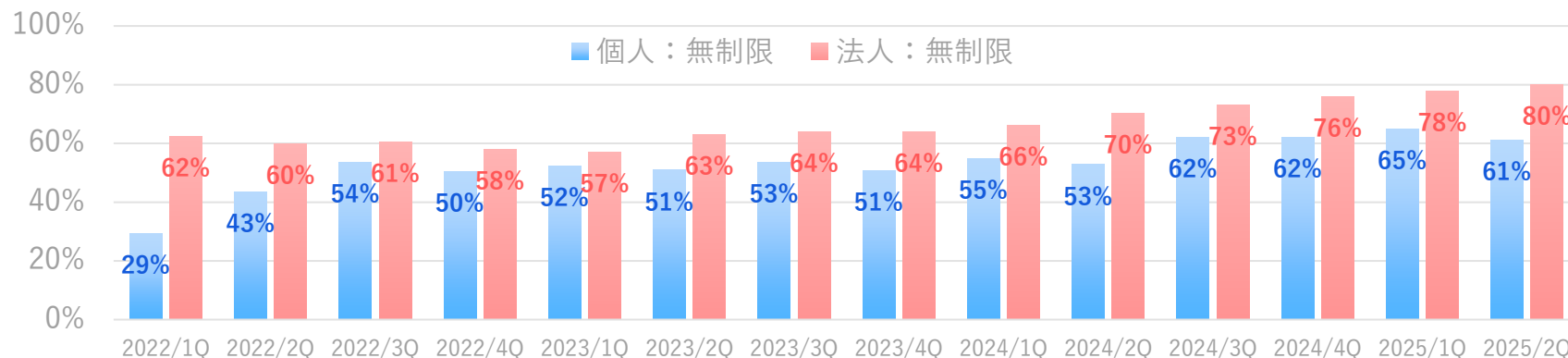
■ リピート ■ 新規



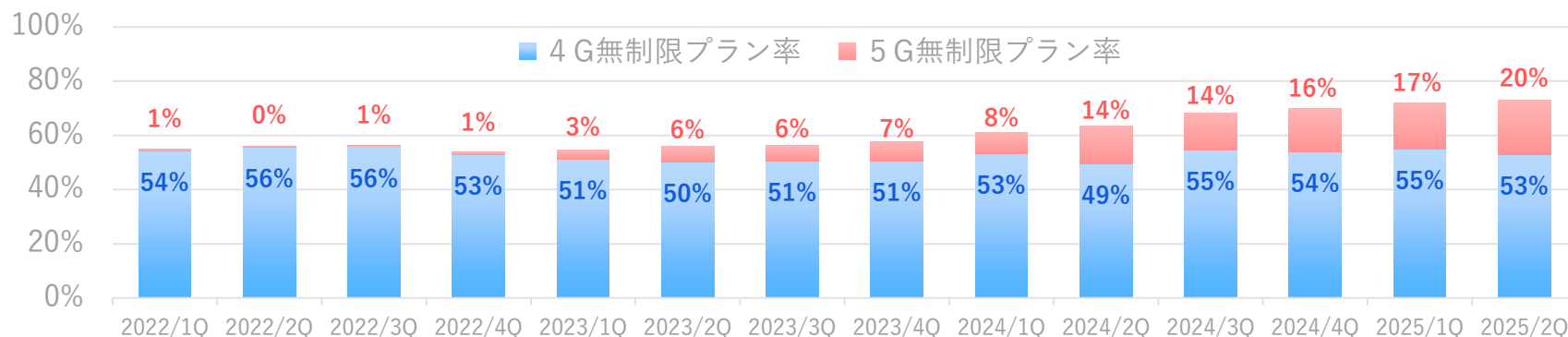
※ () 1Q割合

- ◆ 法人における「無制限プラン」利用率が80%に伸長、5 G選択率は20%へ。
- ◆ ビジネスにおける高速・大容量通信のニーズは、今後ますます高まっていくと想定。

無制限プランの利用率（法人・個人）



無制限プラン利用率（5 G・4 G）



グローバルWiFi事業 – 「グローバルWiFi®」 と 「World eSIM®」 の比較 –



地域別に安定した通信品質をご提供



複数人・複数デバイスでWiFiが利用できます。一人あたりの料金もお得に！



業界最多クラスの空港カウンターで受け取り・返却が可能！



5Gや無制限など豊富なプランで、ご利用シーンにぴったりのプランをご用意！



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

法人（法人シェア率：約63%）・出張・家族・グループ旅行者（年代構成比：40代以上約60%）	ターゲット	個人・若年層・海外旅行リピーター（年代構成比：30代以下約70%）
国内外全域（広域・大容量通信）・1台で複数国対応可能	主な利用場所	都市部（データ軽量利用）
複数台シェア可	接続台数	基本1台（テザリング可）
レンタル・受け取り・返却手続きあり	利用方法	SIM不要・即日利用
キャリアアグリゲーション（複数の周波数帯を同時に使用する技術）により通信速度の向上や、安定した高速通信が実現可能	品質	各国で1つのキャリアとの契約となるため、現地キャリアの品質に依存。都市部では、遅延は少なく安定して利用可
安定した収益基盤の維持（ストック収益）・法人比率拡大とクロスセル	成長戦略	Web完結で利用できるため、ネット販売拡大と、グローバル市場を前提とした展開

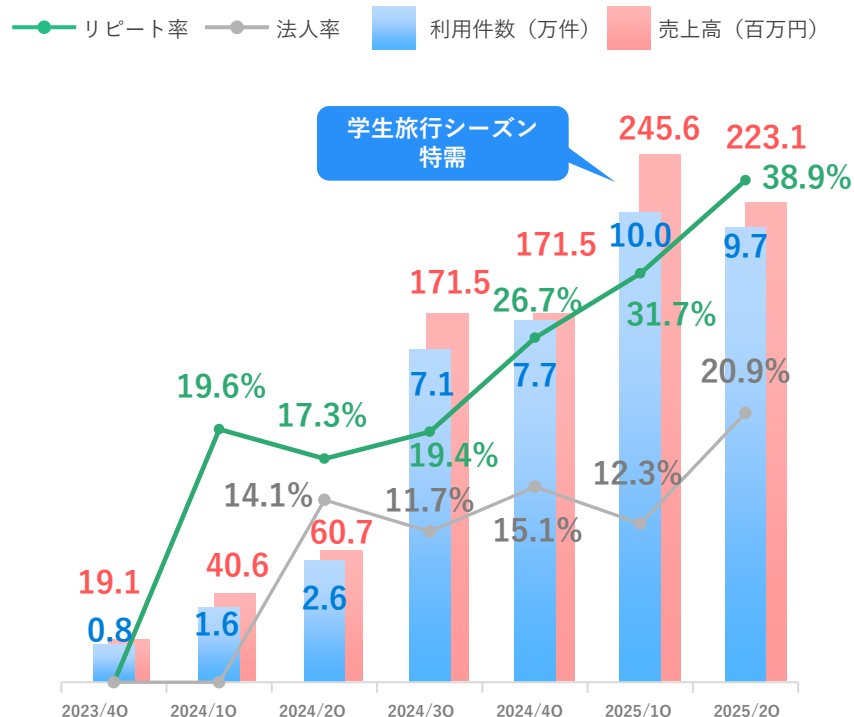


「World eSIM®」と「グローバルWiFi®」は競合ではなく、それぞれ異なるニーズを満たす補完的なサービスです。今後は「World eSIM®」を成長のドライバーとしながら、「グローバルWiFi®」での法人需要を維持し、2軸戦略でシェア拡大を図ります。

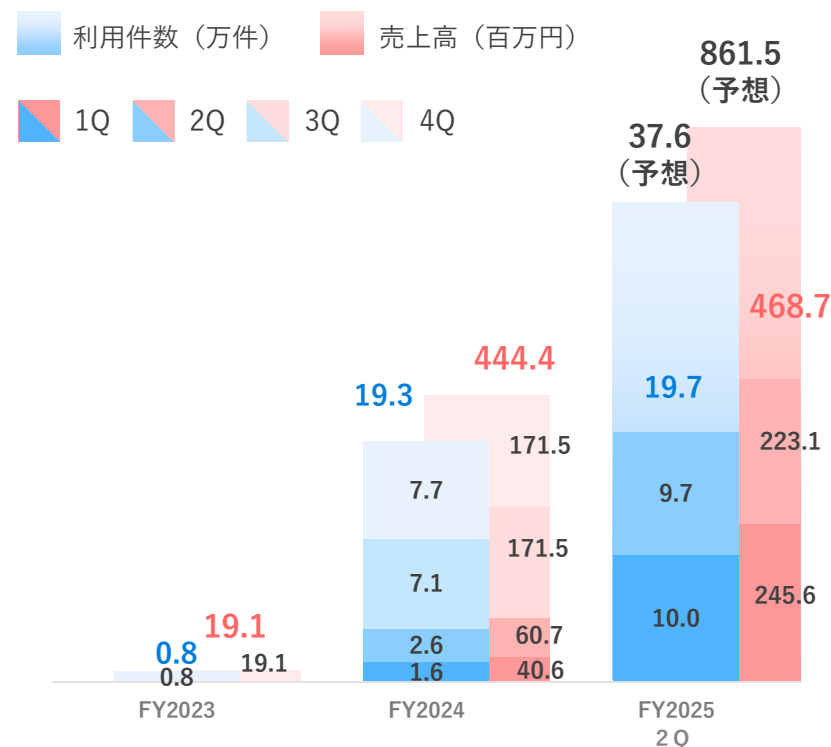
- ◆ World eSIM®の販売を強化。売上高は前年同期比362%増と大幅に伸長。今期業績予想に対する進捗率は54.4%。
- ◆ 2025年第1四半期（1月～3月）の日本人出国者数351万人。続く第2四半期（4月～6月）は309万人で12%減。一方、売上高は同期間で9.2%減で推移。

World eSIM®の売上高・利用件数・リピート率

四半期ごと



累計



- ◆ 中期経営計画の最終事業年度（2028年）における営業利益100億円達成に向けた先行投資として、ニューヨーク子会社の営業開始、「World eSIM®」事業の拡大。さらに、データドリブンセールスに向けた経理BPO業務を推進するために3拠点を設置し、人材投資を実施。
- ◆ 上記中期経営計画に伴う先行投資を吸収し、売上高**18,686**百万円（前年同期比9.8%増）、営業利益**2,903**百万円（前年同期比6.7%増）と**過去最高**を更新。

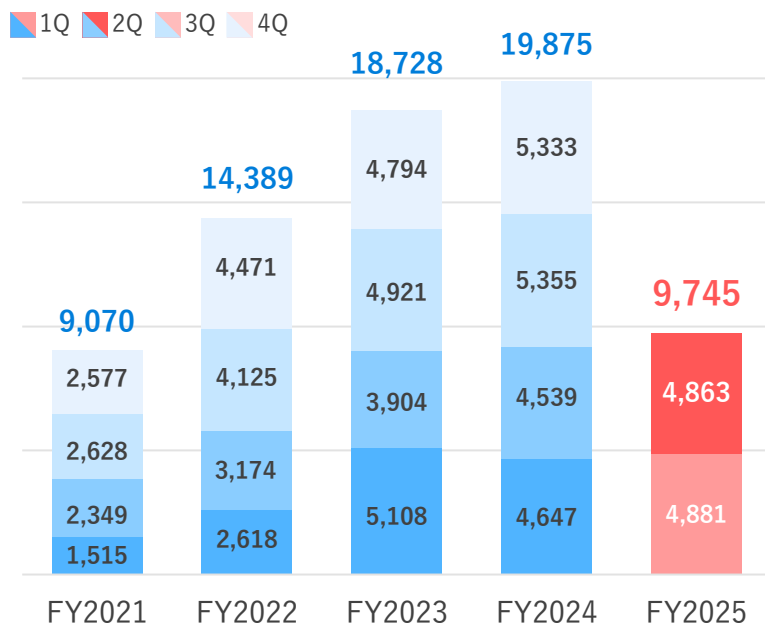
	2024年 2 Q		2025年 2 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	17,021	100.0%	18,686	100.0%	1,665	9.8%	40,002	46.7%
売上原価	7,231	42.5%	8,328	44.6%	1,097	15.2%	16,802	49.6%
売上総利益	9,789	57.5%	10,357	55.4%	568	5.8%	23,200	44.6%
販売管理費	7,068	41.5%	7,454	39.9%	385	5.5%	16,761	44.5%
営業利益	2,720	16.0%	2,903	15.5%	182	6.7%	6,439	45.1%
経常利益	2,756	16.2%	2,910	15.6%	154	5.6%	6,445	45.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,785	10.5%	1,944	10.4%	158	8.9%	4,382	44.4%

セグメント別売上高および利益

売上高 (百万円)	2024年 2 Q		2025年 2 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	進捗率
グローバルWiFi事業	9,186	54.0%	9,745	52.2%	558	6.1%	22,778	42.8%
情報通信サービス事業	7,321	43.0%	8,136	43.5%	815	11.1%	15,623	52.1%
グランピング・ツーリズム事業	505	3.0%	802	4.3%	297	58.9%	1,576	50.9%
報告セグメント計	17,013	100.0%	18,685	100.0%	1,671	9.8%	39,978	46.7%
その他	24	0.1%	4	0.0%	△20	△81.9%	24	18.5%
調整額	△17	△0.1%	△3	△0.0%	14	-	0	-
セグメント利益 (百万円)	2024年 2 Q		2025年 2 Q		YoY増減率		通期業績予想	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率	予想	進捗率
グローバルWiFi事業	2,753	30.0%	2,791	28.6%	37	1.4%	6,467	43.2%
情報通信サービス事業	916	12.5%	951	11.7%	34	3.8%	1,862	51.1%
グランピング・ツーリズム事業	37	7.5%	63	7.9%	25	67.0%	150	42.0%
報告セグメント計	3,708	21.8%	3,805	20.4%	97	2.6%	8,481	44.9%
その他	△106	-	△41	-	64	-	△80	-
調整額	△881	-	△860	-	20	-	△1,961	-

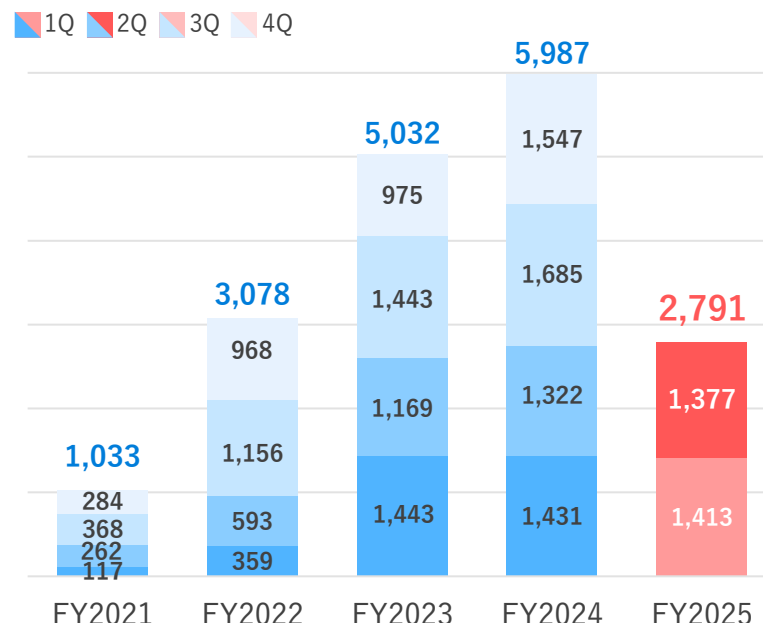
- ◆ 2025年第2四半期（4月～6月）の日本人出国者は309万人。2019年同期比66.9%（462万人）と低調な推移。特に4月は96万人、2019年同月比57.7%（166万人）と大幅な減少。2025年1月～3月は同71.5%、1月～6月は69.3%。第2四半期の落ち込みが全体に影響。
- ◆ 法人需要の増加と無制限プランの選択率上昇により、顧客単価も高水準を維持。
- ◆ 訪日外国人向けの「NINJA WiFi®」や空港カウンターでのSIMカード販売に注力。
- ◆ 米国ニューヨーク、「World eSIM®」へ先行投資を実施。

売上高



セグメント利益

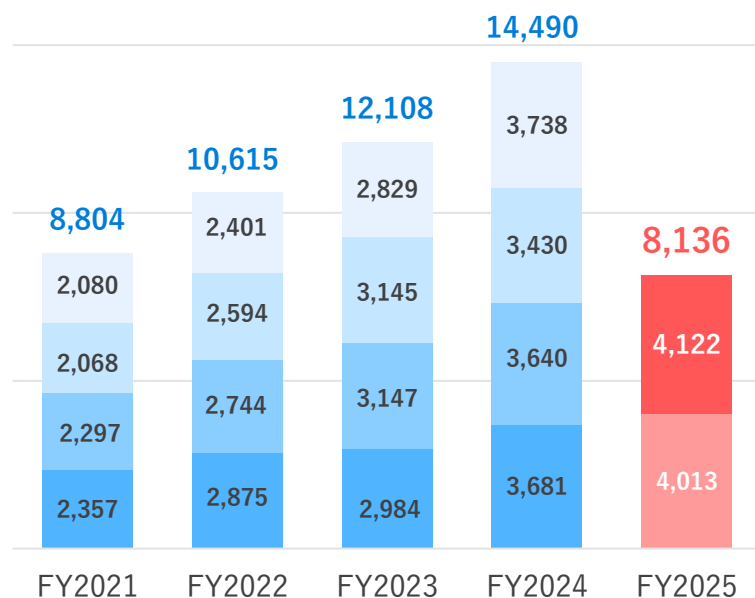
(百万円)



- ◆ 中途採用を積極的に進めて獲得数の拡大を推進。特に移動体通信機器の販売が好調に推移。
- ◆ 自社ストックサービスの拡販に注力した結果、安定的な収益基盤の構築が順調に進捗。
- ◆ 経理BPO業務の拠点展開や人材確保へ先行投資を実施。

売上高

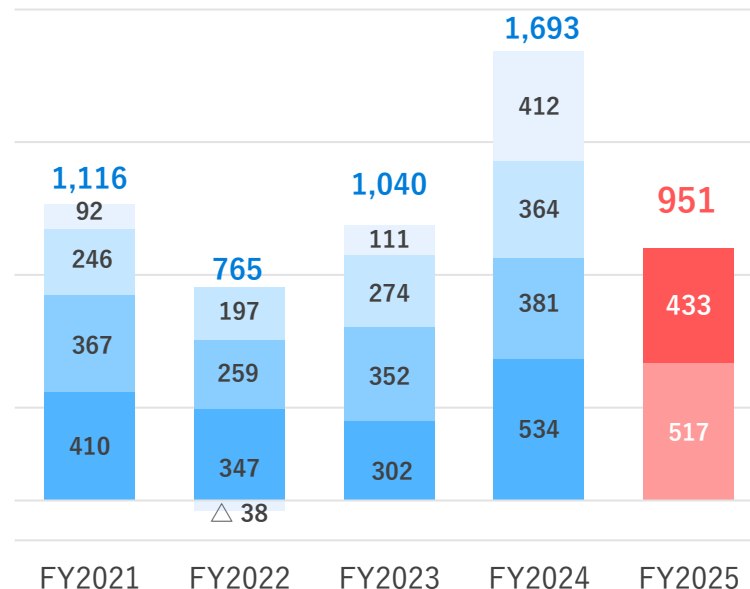
1Q 2Q 3Q 4Q



セグメント利益又は損失 (△)

(百万円)

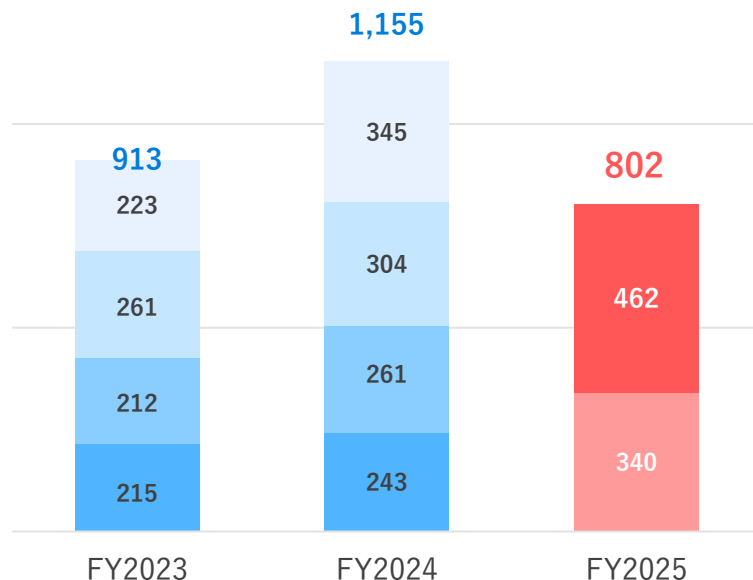
1Q 2Q 3Q 4Q



- ◆ 「VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖」、「VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉」とともに、順調に推移。
- ◆ 2027年初旬オープンを目指し、「VISION GLAMPING Resort & Spa 淡路島」の建設を着工。
- ◆ 高付加価値旅行の手配をするDMCモデルによるツーリズム事業が順調に成長。

売上高

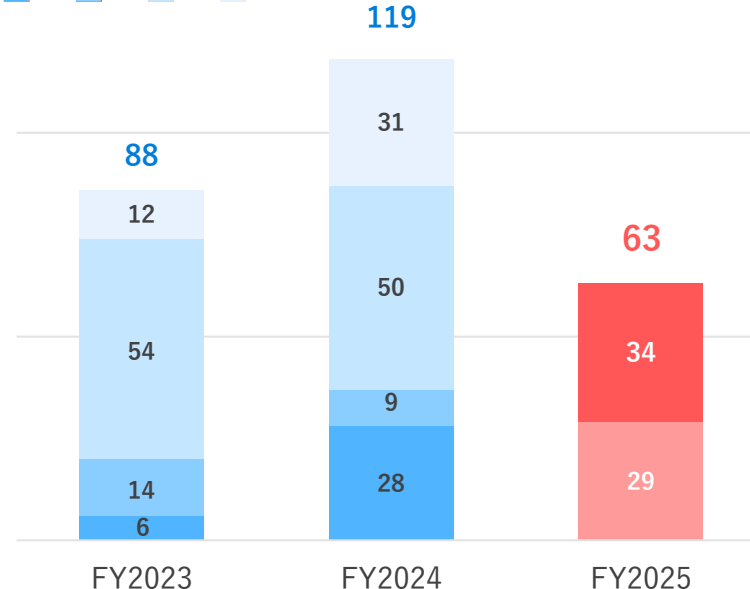
1Q 2Q 3Q 4Q



セグメント利益

(百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q

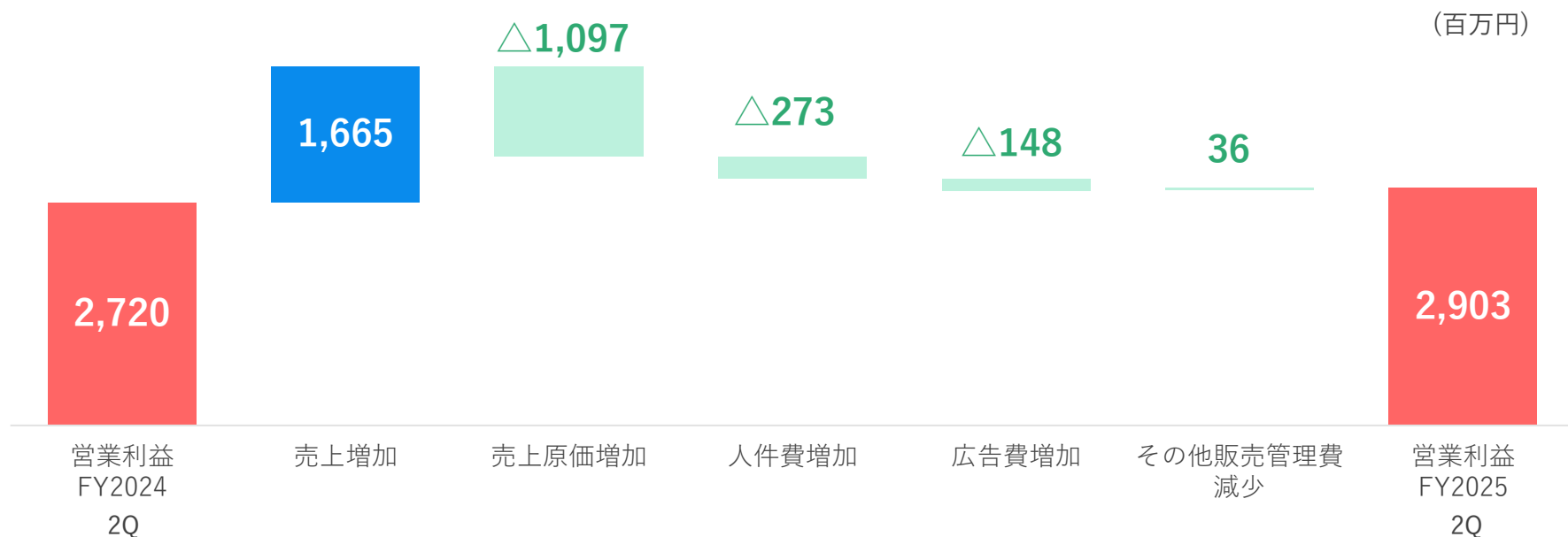


(億円)

2024年：20億円突破



- グローバルWiFi事業は法人需要が堅調に加え、データ容量「無制限プラン（4 G・5 G）」の需要が高水準を維持。これにより、顧客単価は引き続き高水準で推移。情報通信サービス事業では、特に移動体通信機器の販売が好調。グランピング・ツーリズム事業も高付加価値旅行のDMCモデルが順調に成長。
- 売上高は前年同期比9.8%増、売上総利益は5.8%増。
- 一方で、販売管理費は先行投資の影響により5.5%増加。結果として、営業利益率は前年同期の16.0%から15.5%へ低下。

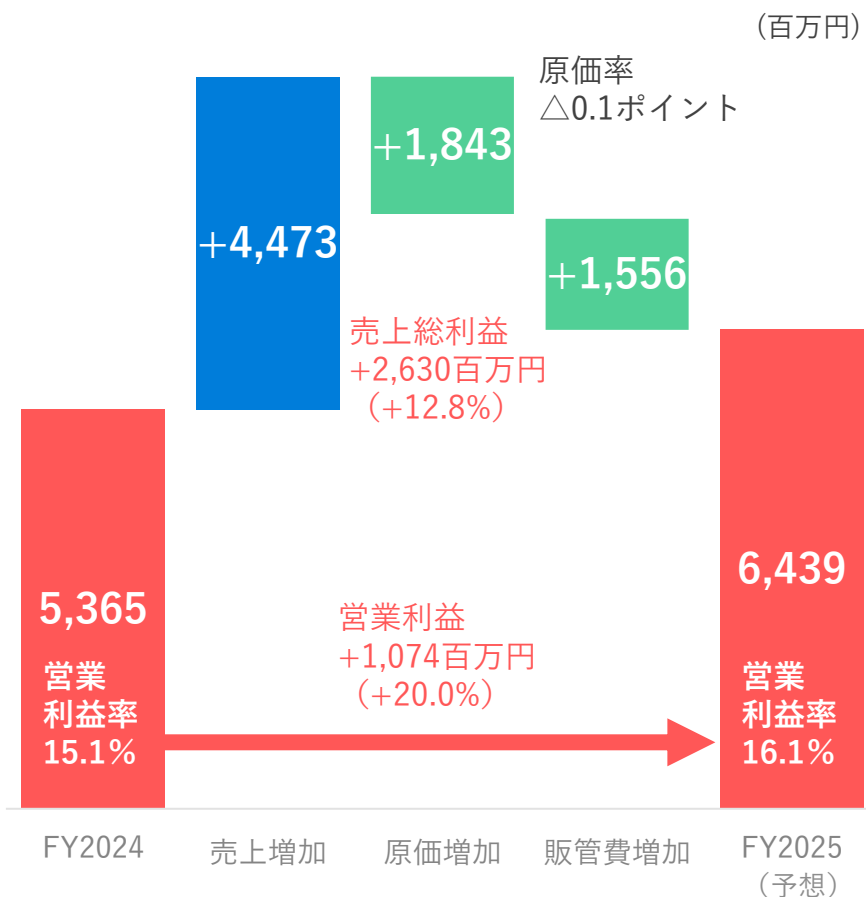


通期業績推移（四半期別推移）

		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
(百万円)		構成比（対通期）	構成比（対通期）	構成比（対通期）	構成比（対通期）	
2021年12月期	売上高	3,938 (21.8%)	4,706 (26.0%)	4,747 (26.2%)	4,708 (26.0%)	18,100
	営業利益	285 (25.9%)	368 (33.3%)	359 (32.5%)	91 (8.3%)	1,105
	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 (22.0%)	6,019 (23.6%)	6,849 (26.9%)	7,009 (27.5%)	25,487
	営業利益	403 (16.7%)	517 (21.5%)	1,027 (42.6%)	464 (19.2%)	2,414
	営業利益率	7.2	8.6	15.0	6.6	9.5
2023年12月期	売上高	8,347 (26.2%)	7,272 (22.9%)	8,333 (26.2%)	7,853 (24.7%)	31,807
	営業利益	1,382 (32.3%)	1,045 (24.4%)	1,289 (30.1%)	563 (13.2%)	4,280
	営業利益率	16.6	14.4	15.5	7.2	13.5
2024年12月期	売上高	8,581 (24.2%)	8,439 (23.8%)	9,090 (25.6%)	9,417 (26.5%)	35,528
	営業利益	1,524 (28.4%)	1,196 (22.3%)	1,596 (29.8%)	※1,047 (19.5%)	5,365
	営業利益率	17.8	14.2	17.6	11.1	15.1
2025年12月期	売上高	9,237	9,449			
	営業利益	1,501	1,401			
	営業利益率	16.3	14.8			

※株主優待費用4.1億円含む

営業利益率16.1%
(前年同期比約1.0ポイント上昇)



◆2025年前提条件

積極的な投資を含めた営業利益設定

グローバルWiFi事業

- ・為替：1ドル150円設定
- ・海外渡航回復率
通期：81.1% ※2019年自社実績件数対比
- ・プロモーション強化による認知度向上
- ・World eSIM® への投資
- ・ニューヨークの稼働開始

情報通信サービス事業

- ・戦略的な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
- ・ストック商材による安定的な収益基盤の構築
- ・BPOサポート強化
- ・中途採用を積極的に進めることで営業力を強化
採用：40名予定

◆設定条件外

積極的なM & Aを通じて事業シナジーを最大化

AI・RPAを用いた業務効率化

DX加速：AI・RPA活用で実現する生産性向上

生産性・品質の向上 顧客体験の向上



人的リソース・
コスト削減



意思決定支援



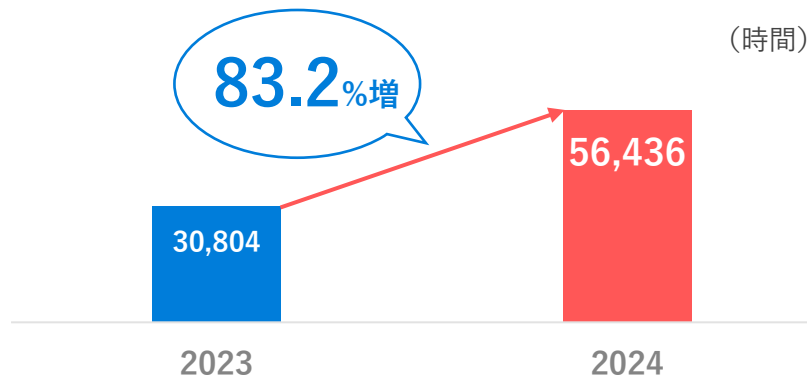
残業時間の削減



AI・RPAの利活用

- 反復的で時間のかかる単調な作業を自動化
- 24時間365日稼働可能な業務プロセスの実現
- AIのデータ分析による意思決定の支援
- 組織内の見える化、平準化
- 新しいビジネスモデルやサービスの創出

年間削減時間



情報システム部門

- バックオフィスの課題を発見し、ロボットの作成やAIを活用した開発
- 簡単なロボットやAIを作成できるようにトレーニング・サポート



バックオフィス部門

- RPA・生成AIの利用スキルが身につく
- ロボットを自分で作り活用できる
- AI等を活用した業務改善の意識が高まり、積極的な自動化により業務効率改善が進む



02

成長に向けた取り組みの内容

中期経営計画：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

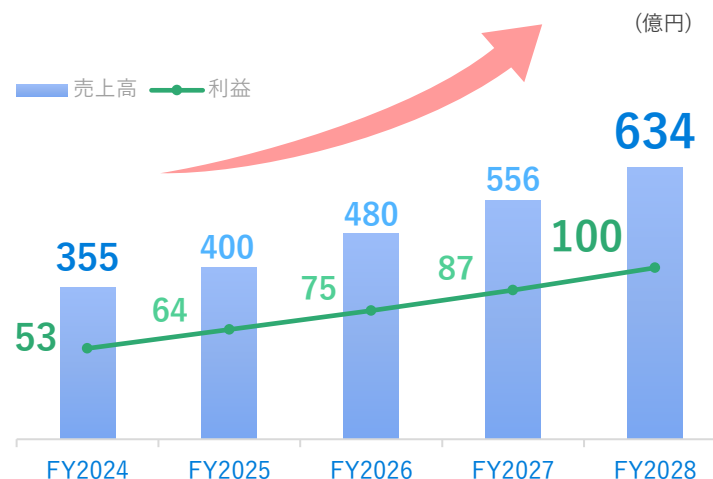
株主還元		2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画	2027年度計画	2028年度計画
	配当性向	38.8%	50%	50%	検討中	検討中

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。

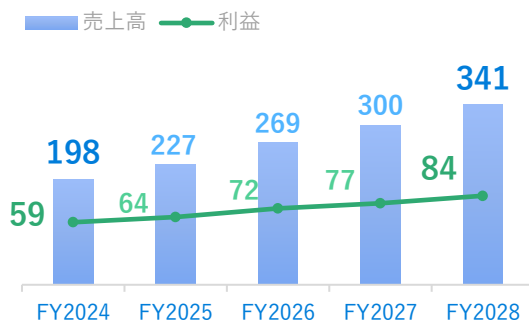
戦略的なデータドリブンセールス

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。

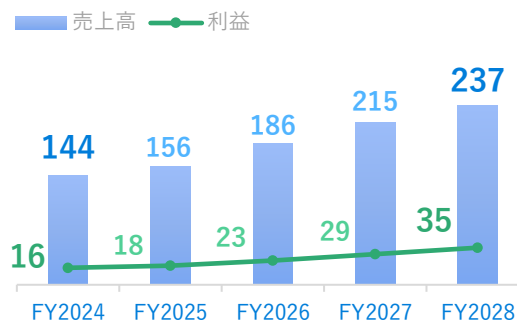
連結



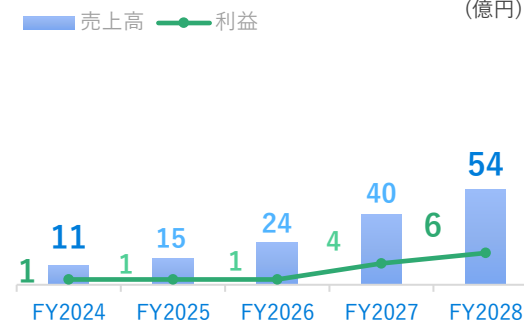
グローバルWiFi事業 (億円)



情報通信サービス事業 (億円)



グランピング・ツーリズム事業 (億円)



◆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）

2028年

営業利益
200億円

営業利益
100億円

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・
ロイヤリティ・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

お申込み・お受け取り・ご返却が不要



テレワークでのご利用から、急な海外出張の際もすぐにご利用できます。



一人旅におすすめ



- ✓ 自分のスマホが180以上の国と地域で使える！
- ✓ 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！

業界初！

超高速通信 5Gプラン



人気の容量無制限プラン

128の国と地域で対応中

訪日外国客向け
Wi-Fiルーターレンタルサービス



日本旅行のマストアイテム

日本ではフリーのWi-Fiスポットの普及が進んでいないため、フリーのWi-Fiスポットを見つけることは簡単ではありません。

「NINJA WiFi®」は完全定額制で日本全国各地でもいつものスマホでインターネット！

届いてすぐに使える



国内旅行や一時帰国、ビジネス（出張やイベント利用）、入院、引っ越し、自宅回線との併用等に利用されています。

お客様の声から生まれたサービス

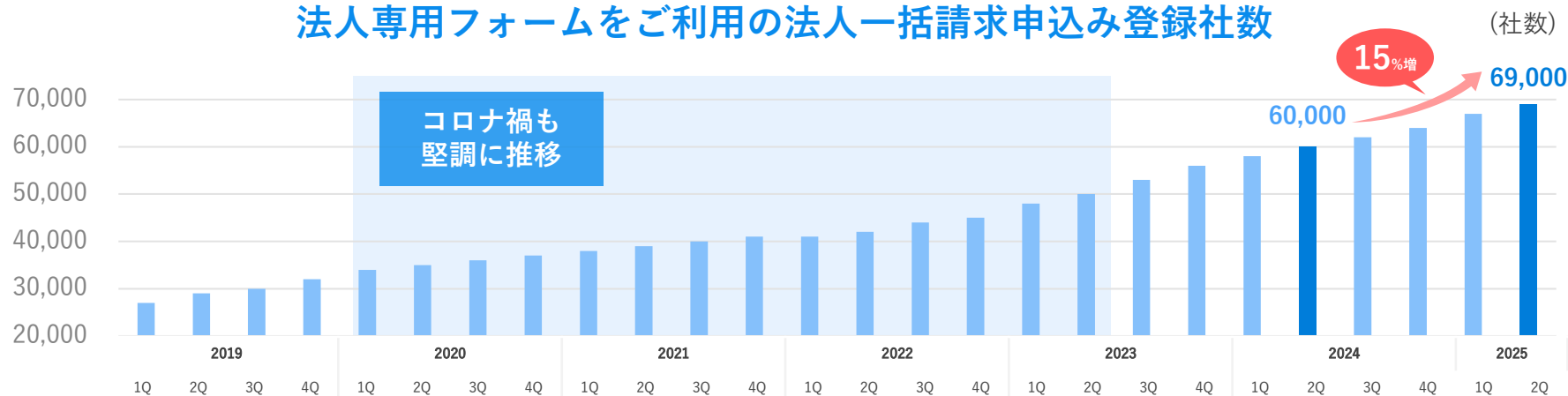


Wi-Fiルーターの購入を検討されているお客様向けの、レンタルではない販売モデルのサービス。
購入前にレンタルでのお試し利用で自宅等の通信環境を確認した上でニーズにあったWi-Fiルーターを購入。

※決算説明補足資料に詳細の記載あり

- ◆ 2025年第2四半期（1月～6月）の日本人出国者数は660万人と2019年同期の954万人と比較して69.3%と回復は緩やかながら、法人契約が堅調に増加。「法人一括請求申込み登録社数」は2024年第2四半期の60,000件から69,000件へ15%増、「グローバルWiFi for Biz 登録社数」も10,431件から12,669件へ21%増と伸長。この法人件数と無制限プラン選択率の増加にともない、顧客単価は高水準を維持。

法人専用フォームをご利用の法人一括請求申込み登録社数



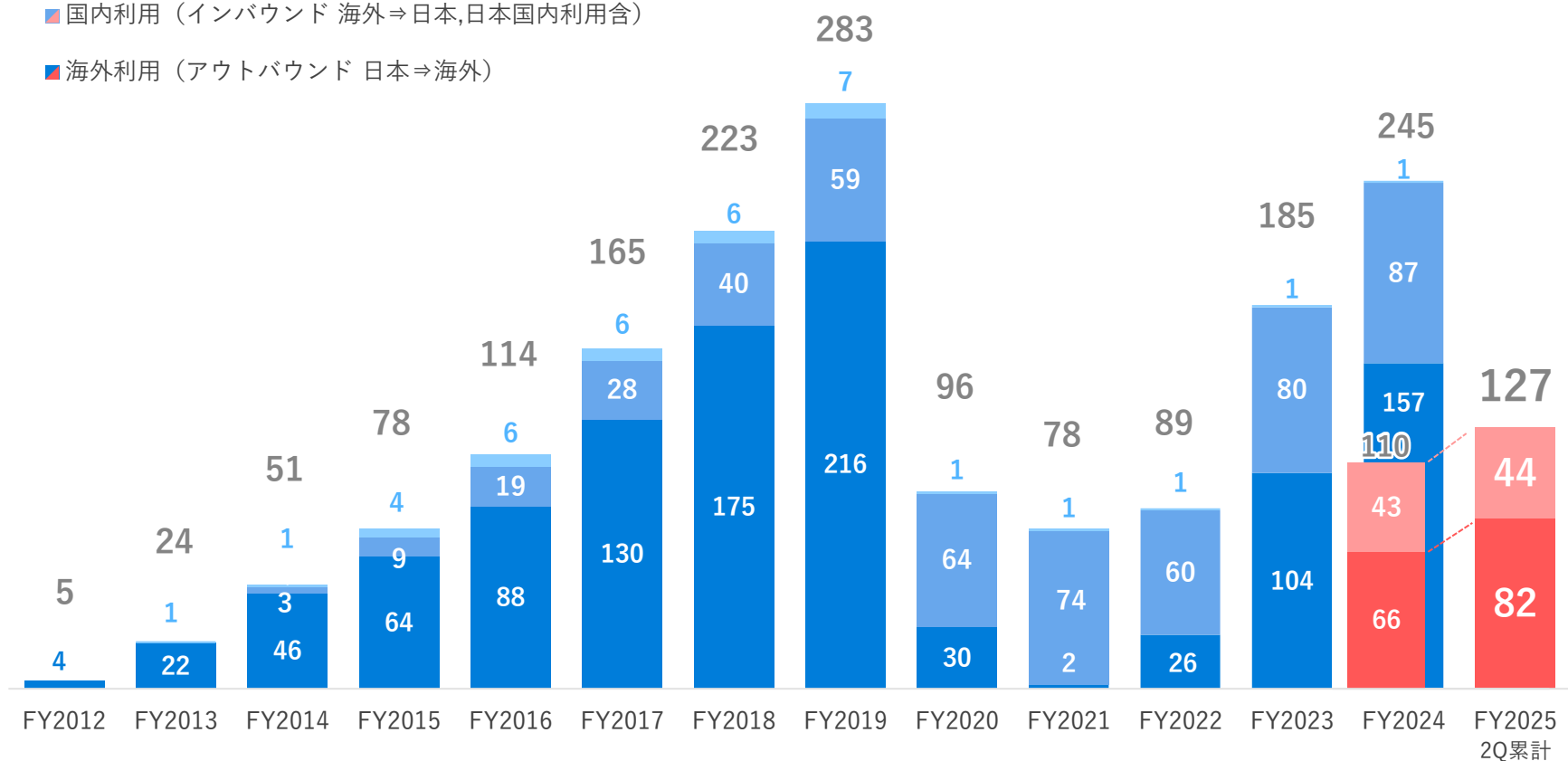
グローバルWiFi for Biz 登録社数



年間利用件数

(万件)

- 海外事業 (海外⇒海外)
- 国内利用 (インバウンド 海外⇒日本,日本国内利用含)
- 海外利用 (アウトバウンド 日本⇒海外)



※赤色グラフは2Q累計

「グローバルWiFi®」 海外渡航直前のキャンセルに備える「キャンセル補償」を提供開始。



万全に海外渡航の準備をしても、出発直前で予定が変わってしまったり、フライトの欠航などにより、やむを得ず海外渡航ができなくなるケースも少なくありません。このような万が一に備えられるオプションとして利用できる「キャンセル補償」は、「グローバルWiFi®」のお申込み時にお申込み金額（税抜）の10%の料金をキャンセル補償料金としてお支払いいただくことで補償適用の対象となり、出発日当日までのキャンセル連絡でお申込み金額（※1）の全額を返金いたします。

お客さまがより安心して「グローバルWiFi®」をご利用いただけるよう、当社は今後も旅行者の利便性と安心を考えたサービス開発に努めてまいります。

（※1）キャンセル補償の料金は含まれません。

2025年6月20日のリリースは[こちら](#)

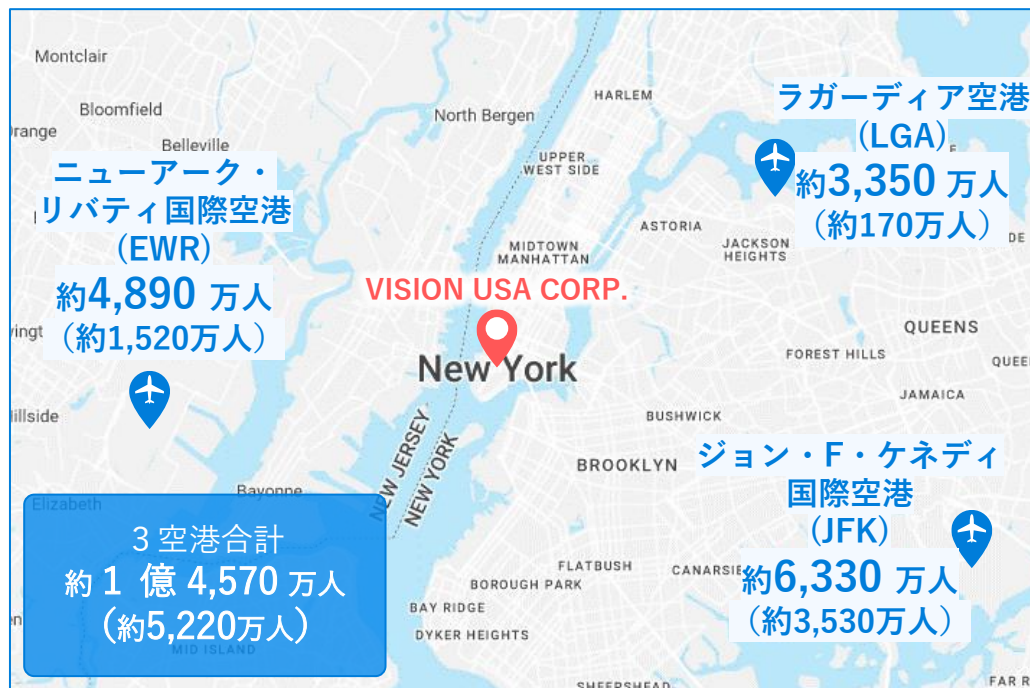
「第3ステージ：グローバル（海外から海外）展開」を加速させるため、米国（ニューヨーク）に子会社を設立。
2025年3月より、営業開始。

新規設立子会社の概要

商号	VISION USA CORP.
所在地	200 Broadway 3rd Floor, New York, NY 10038
事業内容	グローバルWiFi事業
資本金	30万U S ドル
設立年月日	2024年 6 月
決算期	12月
大株主および持分比率	当社100%
営業開始日	2025年 3 月

ニューヨーク主要3空港 2024年旅客数

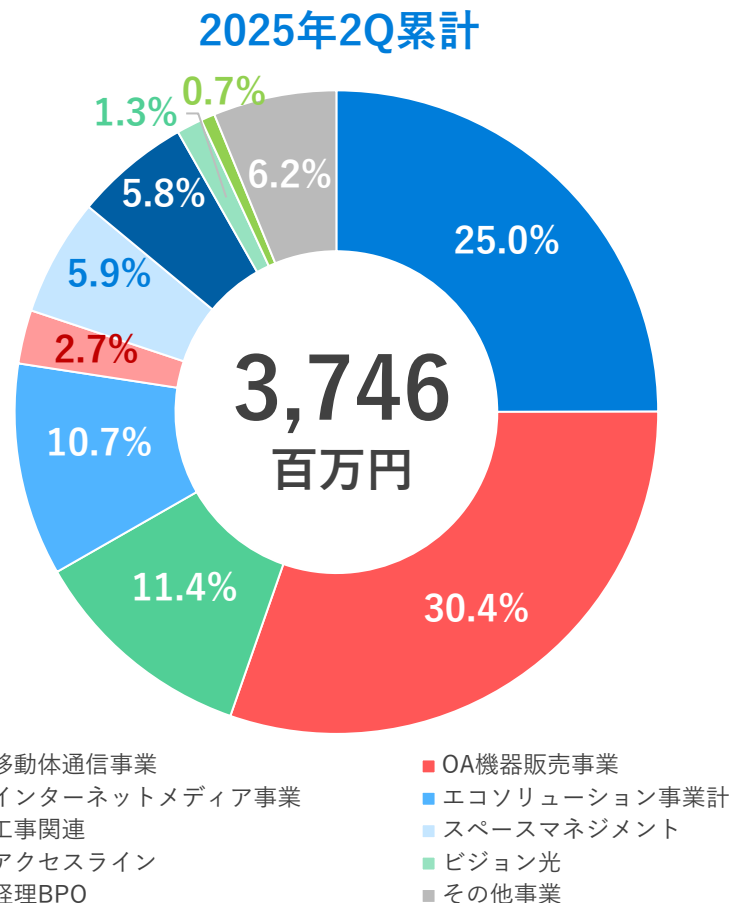
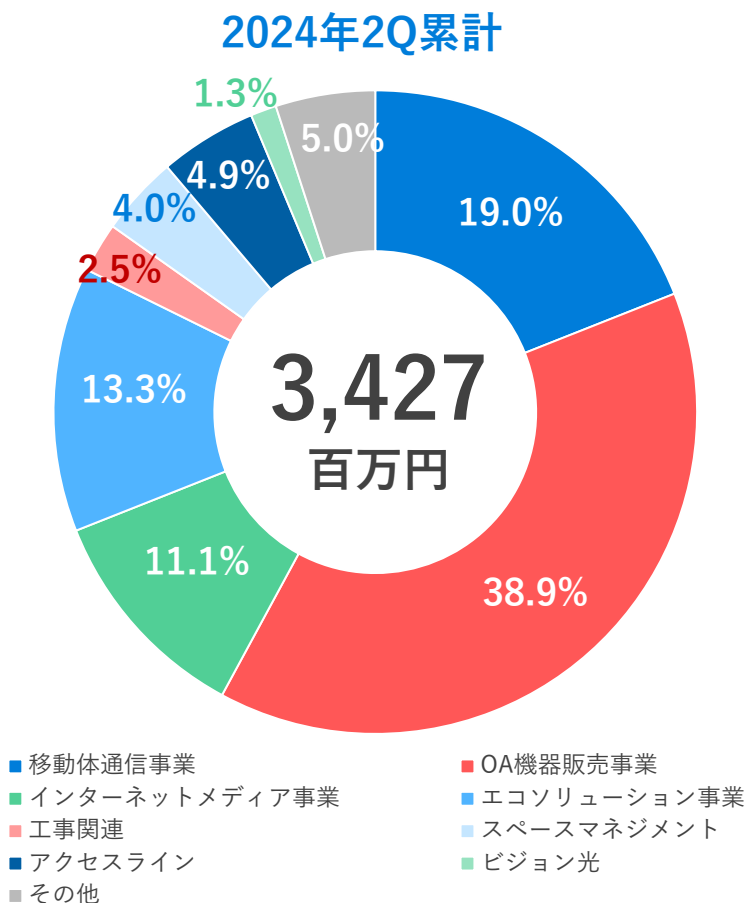
※括弧内は国際線利用者



The Port Authority of New York and New Jerseyより、当社作成

複数の事業（商品・サービス）や販売チャネルを有効活用し、
外部環境の変化に柔軟に対応することで堅調に推移。

特に移動体通信機器の販売が好調に推移。



(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。

2025年予想16.3億円に対して、54.0%の進捗

長期的に安定した収益基盤の構築

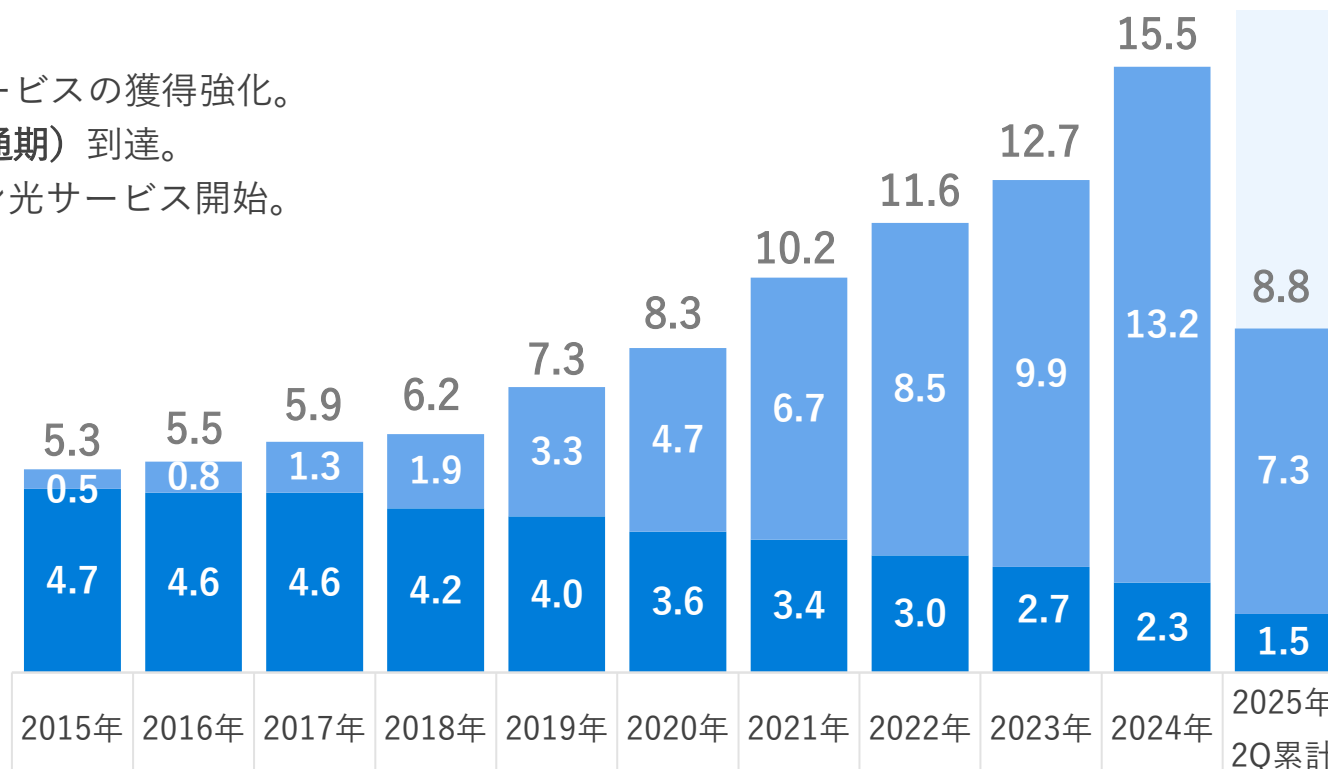
自社ストックサービスの拡販と継続利用を推進し、長期的に安定した収益基盤となる
ストック収益を強化。

(億円)

2019年12月期より自社サービスの獲得強化。

2021年12月期に**10億円（通期）** 到達。

2023年9月より、ビジョン光サービス開始。



■ 自社サービスストック	0.5	0.8	1.3	1.9	3.3	4.7	6.7	8.5	9.9	13.2	7.3
■ 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	1.5

経理BPOサービス



メインターゲット

年商 **1** 億円未満

株式会社Vision Works、株式会社Vision Linkの2社（3拠点）で展開中

決算に必要な記帳業務を代行するサービス



強み

01

当社既存ユーザーとの相性◎

情報通信サービス事業のユーザーは年商1億円未満の企業が大半。記帳代行ドットコムのターゲット層で、社長自ら仕訳をしている企業との親和性が高い。

強み

02

既存サービスの販売チャネルに

記帳代行ドットコムを通じて、収益や経費周りの把握ができるため、情報通信サービス事業の商材を顧客の成長に合わせて提案が可能に。

お客様のニーズに合わせて様々なプランをご用意しております。

	月額 50仕訳～	売上・経費 のデータ 納品	証書類の データ受取 対応	クラウド会計 ソフト アカウント提供	クラウド会計 ソフト 連携・導入支援	月次 チェック サービス	紙書類の スキャン・ データ化	部門・品 目付け 仕訳
シンプルプラン	4,400円(税込)～	○	—	—	—	—	—	—
人気 No.1 バリュープラン	7,700円(税込)～	○	○	○	○	○	—	—
プレミアムプラン	19,800円(税込)～	○	○	○	○	○	○	○

詳しくは、<https://kicho-daikou.com/>をご確認ください。

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。



「DX認定事業者」に認定

経済産業省が定めるDX（デジタルトランスフォーメーション）認定制度に基づき「DX認定事業者」に認定されました。



自社の光回線サービス『ビジョン光』
回線契約とプロバイダ契約の2つの契約が必要な場合でも、ワンストップでご提供。
回線品質はそのまま、利用料金がお得にご利用いただけます。



記帳・仕訳の代行サービス
『記帳代行ドットコム』
確定申告・決算に必要な記帳業務をすべて代行するサービスです。



法人携帯の補償・修理サービス
契約台数35,000台以上。来店不要で簡単交換・自己負担¥0の法人携帯補償サービス。



LED照明
レンタルで導入費用を抑えて省電力照明を。



ホームページ制作・運用
年間制作実績数2,000社以上、スマホ対応のリーズナブルなホームページ制作。運用サービス。ビジュアル訴求に強く、簡単操作で商品やサービスの魅力を伝えます。

「VWSシリーズ」販売好調。

自社開発およ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。



すべての企業へ、もっと働きやすい環境を

「VWSシリーズ」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。



Webカメラレンタルサービス

小さい・あんしん・楽しい
Edge AI ネットカメラ



月額 **1,100** (税込) 円／台～

簡易的な事務所を利用されている方や、飲食店での防犯対策をしていない方などにオススメのネットワークカメラ。

合併会社「株式会社ビジョンライズ」 設立に関するお知らせ



当社グループは、通信分野・再生可能エネルギー分野を融合したサービス展開の一環として、株式会社光通信の連結子会社である株式会社H-Powerホールディングスとの連携による販路拡大を図り、両社の企業価値を高めることを目的として、合併会社の株式会社ビジョンライズを設立することといたしました。

ビジョンライズにおいては、当社グループの通信分野およびスタートアップ企業における強みと、H-Powerホールディングスのエネルギー分野における強みを融合させ、オフィス・店舗をはじめ、医療・介護施設、ホテル・旅館などを対象に、両社の既存顧客基盤を活かしつつ、新規マーケットへの展開も視野に入れ、通信サービスとエネルギーサービスを組み合わせた持続可能なインフラ提供を推進してまいります。

2025年6月2日のリリースは[こちら](#)

Webカメラレンタルサービス「VWS Cam」をリニューアル

VWS Camに新たなラインナップ登場！



リニューアルした「VWS Cam」は、録画データのクラウド保存に対応したことで物理的な録画機器が不要となり、盗難・故障によるデータ消失リスクを軽減しつつ、インターネット環境があればどこからでも映像を確認できる環境を実現しました。本サービスは、防犯対策や遠隔地のモニタリング、接客状況の確認、業務効率化やトラブル防止など、業種・業態を問わず幅広い事業者さまにご活用いただいております。

<https://cam.vws-biz.com/>

2025年8月1日のリリースは[こちら](#)

ビジョンが提案する、 新しいグランピング



VISION GLAMPING Resort & Spa こしかの温泉

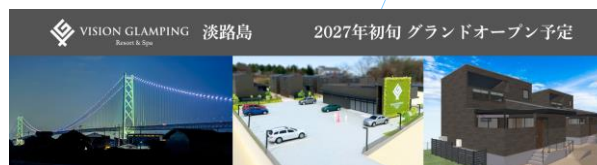


こしかの温泉のグランピングは、日本初全室プライベート空間および源泉かけ流し露天風呂付きのグランピング施設です。

自然豊かな霧島の環境でキャンプの良さを十分に味わうだけでなく、ホテル並みの快適な空間をお楽しみください。



**淡路島に
2027年初旬オープン予定**



VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖



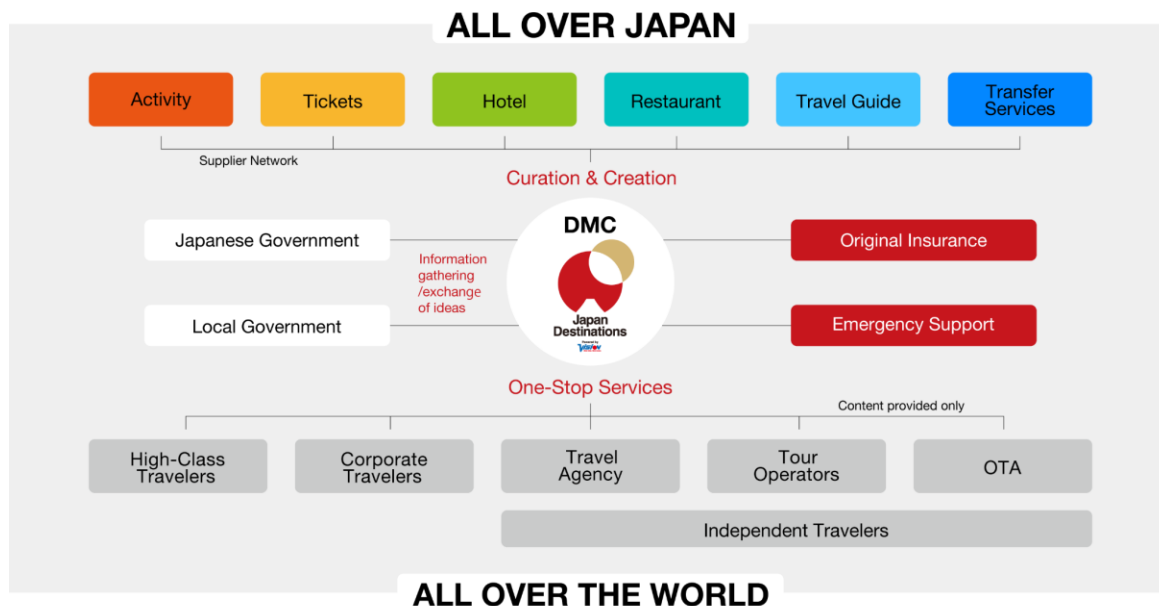
世界遺産の富士山をはじめとする大自然に囲まれた山中湖での滞在体験を通して、非日常の時間をご提供しています。

全室に露天風呂やサウナなど全てを完備した完全プライベートグランピングです。



ランドオペレーティングサービスをより拡充した DMCサービス「Japan Destinations」

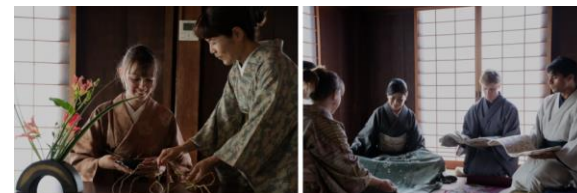
【「Japan Destinations」のDMCモデル】



DMCとは

(Destination Management Company)

地域の観光資産に精通し、それらを活用・促進させるために各関係機関と連携し、旅行者にとっての目的地（Destination）を、顧客視点で魅力的となるよう設計し運用・資源開発（Management）をおこなう地域に特化した旅行会社を指します。



メリット

①個別手配と比較して低コスト

②迅速なプランニングとゲストへの魅力的なコンテンツ提示

③ワンストップサービスによる手配労力の削減

④緊急時の素早い現地対応

⑤現地トレンドやニッチな観光情報のキャッチアップ

<https://japan-destinations.com/>

03

株主還元

配当方針

当社グループは、財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社グループを取り巻く事業環境を勘案して、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施していくことを基本方針といたします。この方針に基づき、持続的な成長に向けた戦略投資を最優先とし、企業価値の最大化を図る一方で、資本コストを意識しながら資本効率を高め、安定的かつ持続的な配当の実施と株価形成に繋げていくことを目指し、配当性向30～40%を目安といたします。

また、自己株式の取得・消却につきましては、資本効率の向上および経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を図るために、適切に実施してまいる所存です。剰余金の配当は、期末配当の年1回もしくは中間配当を含めた年2回の配当を行うこととし、配当額の決定機関は取締役会であります。

	1株当たり配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
2024年12月期	13円00銭	14円00銭	27円00銭
2025年12月期	20円00銭		
2025年12月期（予想）		25円00銭	45円00銭

2025年6月末時点の株主名簿に記載または記録された株主様を対象に、下記の制度を適用いたします。

- 当社サービスである国内外でモバイルインターネット通信が可能なWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWi-Fi」、グランピング施設&温泉旅館「VISION GLAMPING Resort & Spa」の宿泊、およびスキンケアシリーズ「KO SHI KA | こしか」の3点セットに関するご利用券（割引券）を贈呈。
1,000株以上の保有者には、300株以上の優待券枚数に加えて、10,000円分を2枚贈呈。

保有株式数	基準日：毎年6月30日 (送付時期：毎年9月)	基準日：毎年12月31日 (送付時期：毎年3月)
100株以上200株未満	3,000円分 2枚	3,000円分 2枚
200株以上300株未満	3,000円分 3枚	3,000円分 2枚
300株以上1,000株未満	3,000円分 3枚	3,000円分 3枚
1,000株以上	3,000円分 × 3枚 10,000円分 × 2枚	3,000円分 × 3枚 10,000円分 × 2枚

ご利用いただけるサービス



Wi-Fiルーターレンタルは、お申込み1回につき最大29,000円分まで適用可能

海外用Wi-Fiをご選択の際は、ウェアラブル翻訳デバイス「POCKETALK S（ポケットークS）」、アクションカメラ「GoPro（ゴープロ）」を無料でご利用いただけます。

※1回のお申込みにつき各1台まで



宿泊施設のお申込みは、最大29,000円分まで適用可能



スキンケア3点セットのお申込みは、1セットにつき最大6,000円分まで適用可能



Lotion (ローション) 150mL



Milk (ミルク) 100mL



Gel (ジェル) 50g

04

サステナビリティ ～ESG+SDGs～

サステナビリティ基本方針

私たちビジョングループは、『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おり、この理念の下、サステナビリティへの取り組みを重要な経営課題と位置付け、サステナビリティを重視した経営を行います。具体的には、地球環境への貢献、持続可能な社会と経済成長の実現を目指し、「持続可能な成長」という人類普遍の理念に対し、事業を通じて貢献します。

サステナビリティ委員会

サステナビリティの観点で経営を推進していくため、2024年4月にサステナビリティ委員会を設置しました。サステナビリティ委員会では、サステナビリティ活動に関する全体計画の立案、戦略の策定・改定、重要課題の特定等を行い、委員会規程に基づき環境・社会課題の解決に向けた企業活動に取り組むことで、持続可能な社会づくりに貢献しつつ、持続的な成長・中長期的な企業価値向上を実現していきます。

共生成長課題（ビジョンスローガン）

地球の一員として多様な社会と共に創る未来のビジョン



ビジョングループは、持続可能な地球環境や社会のために、持続的成長をステークホルダーに約束し、多くの事業活動に取り組んでいます。

そのマテリアリティの最上位にスローガンとしての『共生成長課題』を設定し、すべての事業活動の最重要指針とします。

基盤活動課題

— 社会からの要請 —

事業活動による負の影響

must

ESG	テーマ	マテリアリティ
E	環境保護	地球温暖化防止や環境保護に貢献し、脱炭素社会の実現に向けた取り組み
G	働き方改革	全従業員が多様な働き方ができ、かつ安心して働ける会社

価値創造課題

— 社会からの期待 —

事業活動による正の影響

should

ESG	テーマ	マテリアリティ
S	地方創生	雇用の創出により、地域社会全体の経済活動に貢献
S	未来創造	未来を担う子どもたちの教育格差や医療格差の解消、教育支援や医療支援を通じて社会に貢献

基盤活動課題（マイナス・抑制すべき課題）

地球温暖化防止や環境保護に貢献し、脱炭素社会の実現に向けた取り組み（E）

環境保護



アクション・現状の取り組み

1. VWS勤怠 / リーガルサイン（電子契約）によるペーパーレス化
2. 電気代削減提案（LED、エアコン、新電力）によるCO₂削減促進
3. 複合機等カーボンオフセット製品の活用によるCO₂削減取り組み
4. CDP回答・SBTi認証取得による情報開示
5. グランピング施設にEVステーションを設置

アクション・今後の取り組み

1. グランピング施設における電力自家発電（太陽光発電等）
2. 缶・ペットボトルからマイボトルへ（自販機撤去）
3. 発電、蓄電を自社で賄う、または事業展開

価値創造課題（プラス・価値提供のための課題）

雇用の創出により、地域社会全体の経済活動に貢献（S）

地方創生



アクション・現状の取り組み

1. 地域採用・テレワークで遠隔勤務による雇用拡大
2. グランピング事業にて食品ロスをなくす取り組み
3. グランピング事業を起点に地産地消、観光資源PR
4. 首都圏・地方問わず積極的な障がい者雇用

アクション・今後の取り組み

1. 地方採用・ワーケーションの導入による地域雇用拡大
2. 地方自治体の企業誘致支援の積極活用
3. 地域企業との連携・アライアンス強化で地域企業の成長支援
4. 地方起業家を育成するためのワンストップサービス

全従業員が多様な働き方ができ、かつ安心して働ける会社（G）

働き方改革



アクション・現状の取り組み

1. 時短勤務・フレックス勤務のルール化
2. 女性活躍推進の積極取り組み（えるぼし2つ星承認）
3. 育休の積極取得推進、男性育休の開始
4. キャリアデザイン室の開設、社員のキャリア支援

アクション・今後の取り組み

1. 要介護者家庭・母子家庭・父子家庭への就業支援制度化
2. 更に女性が活躍できるような営業部・商材の確立
3. 資格取得支援によるスキルアップ
4. 全社統一の人事評価制度策定・運用

未来を担う子どもたちの教育格差や医療格差の解消、教育支援や医療支援を通じて社会に貢献（S）

未来創造



アクション・現状の取り組み

1. ビジョンキッズ保育園運営で働きやすい環境作り
2. 地方自治体（GIGAスクール構想）へのWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWiFi®」でオンライン授業の構築推進
3. グローバルWiFi®でJapan Heartを支援、売上の一部を寄付
4. ピースピースプロジェクトの活動をサポーターとして応援

アクション・今後の取り組み

1. グローバルWiFi®の無償貸与と拡大で学生・若者支援
2. 児童養護施設、児童福祉施設の運営もしくは支援
3. 発達障害児童のための施設運営、地域施設との連携
4. カスタマー一体型のNGO団体への支援

ビジョングループは、「情報通信の未来を、すべての人たちの未来のために」という想いのもとに、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いたします。



Environmental 環境



一般社団法人RQ災害教育センター



認定特定非営利活動法人みちのくトレイルクラブ



一般社団法人
エコロジー・カフェ



IT地球温暖化対策グリーン
サイトライセンス



Social 社会



えるぼし
2つ星取得



健康経営優良法人2025
大規模法人部門



特定非営利活動法人ジャパンハート



ビジョンキッズ保育園



Governance コーポレート・ガバナンス



コンプライアンス・内部統制



IS 650094 / ISO 27001 :2013



プライバシーマーク
(Pマーク) 取得

福利厚生の一環として、
従業員持株会制度
を導入しています。

- 経営への参画意識促進
- 社員の資産形成
- 社員のモチベーション向上

持株会加入率は上場企業平均を大きく上回っております。

持株会加入率	当社：国内従業員 (2025年2月時点)	上場企業平均 (2023年度)
	79.2%	37.8%

2025年7月時点のMSCI ESGレーティングは
2024年に引き続き「A」認定

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	----	-----

DISCLAIMER STATEMENT

THE USE BY VISION INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF VISION INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

MSCI（モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル）社のMSCI ESGレーティングにおいて、「A」評価を獲得しました。MSCI ESGレーティングは、企業の環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の取り組みを分析し、最上位ランクのAAAから最下位ランクのCCCまで7段階で格付けされます。

ビジョングループは、「地球の一員として多様な社会と共に創る未来のビジョン」のスローガンを掲げ、多くの事業活動に取り組んでいきます。

CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」 最高評価の「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に初選定。



2024年の開示サイクルにおいて「サプライヤーエンゲージメント・リーダー（Supplier Engagement Leader）」に初選定されました。

本評価は、通常のCDPスコアとは別に実施され、全世界の開示企業の中でも上位に位置する限られた企業に対して与えられるものです。

CDP「気候変動スコア2024」において マネジメントレベル【B】スコアに認定



今回の審査では、2023年に比べ①情報開示の充実：温室効果ガス排出量の詳細なデータ提供や、リスク管理戦略の明確化など、情報開示の質と量が向上、②内部プロセスの改善：環境リスクの特定や管理、ガバナンス体制の強化など、内部プロセスの整備、③ステークホルダーとのコミュニケーション強化：投資家や取引先、従業員などとの対話を通じて、環境戦略や取り組みを効果的に伝達したことが評価されました。

ビジョングループは2024年12月にGHG排出削減目標を掲げるSBTiより国際基準に適合している企業として認定



SCIENCE
BASED
TARGETS

SBTi (Science Based Targets initiative) は、企業が温室効果ガス (GHG) 排出削減目標を科学的根拠に基づいて設定し、それがパリ協定の1.5°C目標や2°C目標と整合しているかどうかを認定する国際的なイニシアチブです。SBTiの認定を取得することで、企業の気候変動対策が国際基準に適合していることを証明できます。



ビジョングループは、共生成長課題（ビジョンスローガン）として「地球の一員として多様な社会と共に創る未来のビジョン」を掲げ、マテリアリティ（重要課題）のひとつ『環境保護：脱炭素社会実現と環境保護への取り組み』を進めております。

統合報告書2024

創業以来初となる統合報告書を発行し、当社Webサイトにて公開しております。



【主な項目】

- About Us
- CEO メッセージ
- ビジネスモデルと強み
- COO メッセージ
- 社外取締役鼎談
- ESG・サステナビリティ
- コーポレート・ガバナンス
- コンプライアンス
- ビジネスリスク
- Data

統合報告書は[こちら](#)



IR メールマガジン配信中

IRメールマガジンは、ビジョンの発表するリリースや適時開示、決算情報など、株主や投資家のみなさまに重要な最新情報をメールマガジンとして、適時お知らせいたします。

◀送信イメージ



株式会社ビジョン
IRメールマガジン

登録フォームは[こちらから](#)



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



世の中の情報通信産業革命に貢献します。