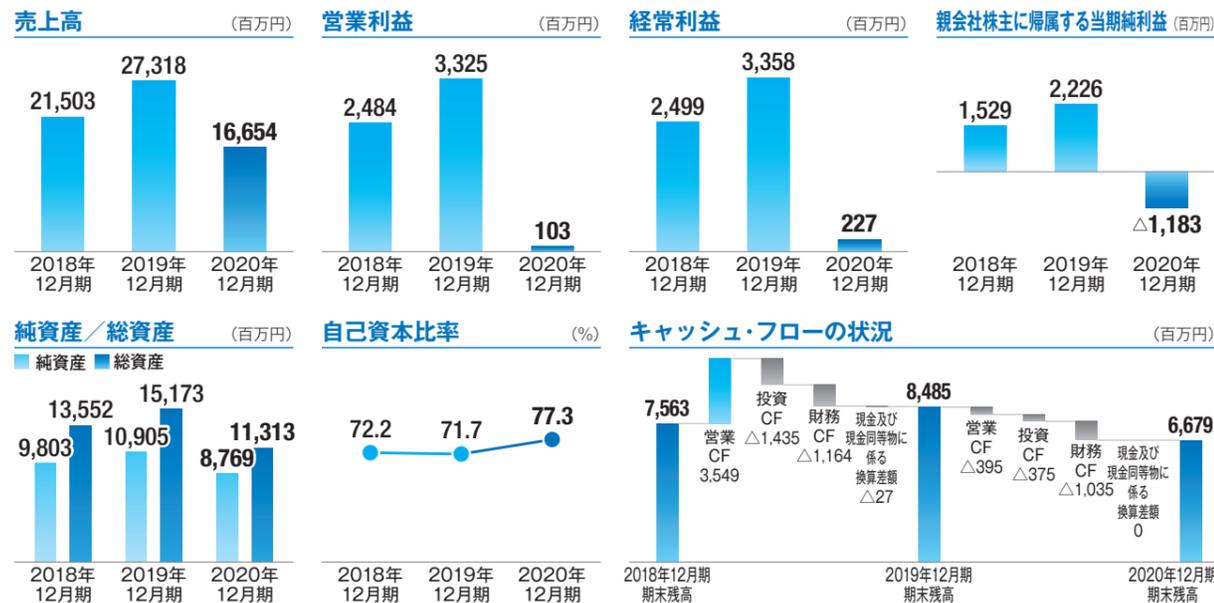


連結財務ハイライト

Financial Highlights



会社情報、株式情報

Corporate Data / Stock Information

会社概要 (2020年12月31日現在)

商号	株式会社ビジョン
創業	平成7年6月
設立	平成13年12月
本店所在地	〒163-1305 東京都新宿区西新宿六丁目5番1号 新宿アイランドタワー5階
資本金	2,363,785,000円
従業員数	535名 ※当社グループの従業員数 616名 ※上記従業員数には、使用人兼務役員及び臨時従業員(パートタイマー及び派遣社員)は含んでおりません。
事業内容	1. グローバルWiFi事業 海外事業、国内事業 2. 情報通信サービス事業 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 3. その他

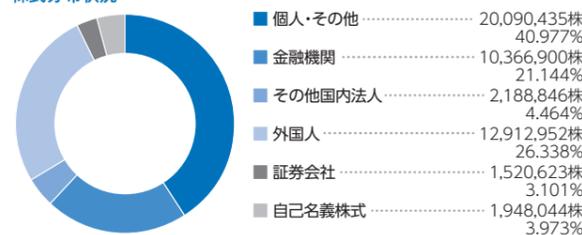
株式の状況 (2020年12月31日現在)

発行可能株式総数	123,000,000株
発行済株式の総数	49,027,800株
株主数	10,994名

大株主

株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
佐野 健一	12,377,000	26.29
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,025,600	8.55
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,474,800	7.38
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE HCR00	1,323,300	2.81
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,252,249	2.66

株式分布状況



※株式数比率について
小数点第4位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

役員 (2021年3月26日現在)

代表取締役社長兼CEO	佐野 健一
取締役常務執行役員CFO兼管理本部長	中本 新一
取締役常務執行役員COO兼営業本部長	大田 健司
取締役 役	内藤 真一郎
取締役 役	原田 静織
取締役 役	那珂 通雅
常勤監査役	梅原 和彦
監査役	茂田井 純一
監査役	寛角 淳
監査役	中島 義則

※社外役員となっております。

株主メモ

証券コード	9416	剰余金の配当の基準日	12月31日、6月30日
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部	1単元の株式数	100株
事業年度	1月1日から12月31日まで	株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3ヶ月以内	事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
基準日	12月31日		

郵送物送付先
〒168-8507
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社
証券代行部
☎0120-288-324
各種手続取扱店
みずほ信託銀行株式会社 本店・支店
みずほ証券株式会社 本店・支店

公告掲載方法
電子公告により行います。
公告掲載URL
<https://www.vision-net.co.jp/>
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式会社ビジョン

証券コード：9416



BUSINESS REPORT Vol.6

2020年1月1日 ▶ 2020年12月31日

株式会社ビジョンは、おかげさまで創業25周年を迎えました

この度の新型コロナウイルスの世界的大流行により亡くなられた方々へ謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

また、現在でも治療や感染拡大防止のため職務を果たして下さっている医療従事者の皆様、関係者の皆様に、心から感謝申し上げます。

このような折ではありますが、当社は2020年6月1日をもちまして、創業25周年を迎えることができました。これもひとえに株主様、お客様、取引先・パートナー様をはじめとした皆様の温かいご支援、ご愛顧の賜物と深く感謝申し上げます。

一日も早い感染拡大の収束を期しながらも、創業25周年の節目に、「世の中の情報通信産業革命に貢献します。」の経営理念のもと、これまで培ってきた経験、ノウハウを最大限活用し、時代のニーズを的確に捉え、最適な製品やサービスを最適なタイミングで提供することで人類と社会の進歩発展に貢献できるように、ビジョングループ一同、決意を新たに努めてまいります。

創業25周年特設サイトのご案内

これまで培ってきた経験、ノウハウを最大限活用し、今に挑戦するお客様の課題解決の一助となるサービスをご紹介します。

<https://vision-bizmarket.com/25th/>



株主優待制度について

当社では、株主の皆様の日頃からのご愛顧、ご支援への感謝の気持ちをこめ、株主優待制度をご用意しています。

優待内容

●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行えるWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWiFi」の利用券を保有株式数に応じて贈呈。

保有株式数	基準日	
	毎年6月30日	毎年12月31日
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	3,000円分×3枚	3,000円分×3枚
送付時期	毎年8月	毎年3月
備考	到着日より利用可能	到着日より利用可能

ご利用方法・お問い合わせ先

「株主様ご優待券」は、株主様専用ページからのお申し込み時にご利用いただけます。お申し込みの際は、株主様専用ページにアクセスの上、「株主様ご優待券」表面に記載されておりますクーポンコードをご入力ください。
※詳細は、「株主様ご優待券」記載の諸注意事項をご確認ください。

株主様専用ページはこちら

<https://townwifi.com/stocks/>



株主様ご優待券イメージ

トップメッセージ
Top Message



どのような時代環境であろうとも、最適な製品・サービスを最適なタイミングで提供。
“地球がオフィス”とする当社は
人類と社会の進歩発展に貢献してまいります。

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々の一日も早い回復と、困難な状況にある皆様が一日も早く日常を取り戻されることを心よりお祈り申し上げます。また、現在でも治療や感染拡大防止のため職務を果たして下さっている医療従事者の皆様に心から感謝申し上げます。

代表取締役社長兼CEO
佐野 健一

Q 全世界がコロナ禍に見舞われた一年となりましたが、当期決算のポイントについてお聞かせください。

“地球がオフィス”と宣言し事業を展開する当社にとって2020年は、インバウンド/アウトバウンドともモバイルWi-Fiルーターのレンタルが3月以降ほぼゼロで推移するなど、非常に厳しい一年となりました。これにより遺憾ながら連結売上高は106億円の減収となりましたが、他方、利益面を対直近予想比で見ると、営業利益は45百万円増、経常利益は60百万円増、親会社株主に帰属する当期純利益は42百万円増という実績となりました。当期において当社では、収益性が低下し投資額の回収が見込めなくなった海外向けモバイルWi-Fiルーター等の資産について減損損失12億円を計上するとともに(第2四半期)、「ProDrivers(プロドラ)」の早期事業撤退(第1四半期)を行い

ました。また固定費の削減に向け、世界中の通信キャリアと通信仕入の契約内容の見直しや、一部空港カウンターについては閉鎖及び無人店舗化(自動受渡しロッカー+返却BOX設置)、などを推し進めてきました。

当社にとって一番のリスクであるパンデミックに見舞われた中ではありましたが、様々な努力を積み重ね、利益が出せる体質まで辿り着き、一定の利益をしっかりと確保できたことについては前向きに捉えているところであります。尚、当期のキャッシュの状況につきましては、コミットメントライン(2020年5月設定)及びその他の当座貸越枠等の借入を実行することなく、自己資本比率77.3%を維持できたことを申し付け加えさせていただきます。

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



Q グローバルWiFi事業、情報通信サービス事業それぞれの状況についてはいかがでしたか？

グローバルWiFi事業は104億円の減収、90百万円の損失計上となりました。振り返れば、海外渡航制限前の第1四半期に売上33億円・利益3億円を稼ぎ出していたことは非常に大きく、以降の期間は先にご説明したようなコスト改善を図りながら、モバイルWi-Fiルーターの各種利用ニーズ及び法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」の拡販に注力した一年となりました。その取り組みの結果、第4四半期においては、インバウンド/アウトバウンド双方で人流がない状況にも関わらず、単月の黒字化を実現することができています。

情報通信サービス事業は1億円の減収、1億円の増益となりました。当期ではコロナ禍によって、単価の高いコピー機などのリース審査が通りにくく、OA機器販売が減少する一方、テレワーク拡大による移動体通信機器の販売が好調に推移しました。加えて、ホームページ制作サービス「Vision Crafts!(ビジョクラ)」といった自社サービス(月額制)の拡大が、売上を若干引き下げる形となりましたが、今後の収益の積み上げに向けては確固たる土台づくりを果たせたものと捉えています。

Q 今期(2021年12月期)の業績見通し、今後の経営ビジョンなどについて教えてください。

今期業績につきましては、連結売上高は前期比9.0%(14億円)減の151億63百万円、営業利益は同292.4%(3億円)増の4億7百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期から黒字転換し、同14億円増の2億45百万円を見込んでいます。

尚これらは、新型コロナウイルス感染症の影響による不確実性が依然として大きく、現時点で将来を見通すのは困難な状況にあることから、2021年1月以降の訪日外国人数及び日本人出国者数は2020年3月以降と同様に推移し、第4四半期(2021年10月以降)より2019年対比で需要は25%回復すると予測、また、新型コロナウイルス感染症の状況による

企業活動への影響が不確定であることから、テレワーク需要は保守的に予測、などを重要な前提条件としています。

前期は第1四半期にグローバルWiFi事業における一定の売上利益があったのに対し、その点、今期は厳しいスタートとなりますが、下の「SPOT解説 ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略」等に邁進し、これからも持続的成長を目指していく所存です。また、このような状況下だからこそ経営の土台づくりをしっかりと果たすことによって、アフターコロナの時に、今まで以上に大きく飛躍できるよう頑張りたいと考えております。今後とも変わらぬご支援の程を、何卒よろしくお願い申し上げます。

SPOT解説 ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた成長戦略

既存事業の領域では「生産性の向上」、新規事業・サービス構築の領域では「3つ目の柱となる事業の育成」という方針の下、それぞれのターゲット顧客へ向けて、これからのNew Normal時代に即した新しい価値の創出、新サービスの提供に努めていきます。

また、グローバルWiFiだけでなく様々な事業や新サービスを展開する中、併せて組織面においては、成長性があるところへの人的シフトを継続して図り、高収益体制づくりを一層強固なものとしていきます。

	既存事業	新規事業・サービス構築
方針	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)	3つ目の柱となる事業の育成 時代の変化に対応する3本柱の事業体制
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"> ウィズコロナ、ニューノーマルに順応 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
顧客基盤	スタートアップ成長過程の法人顧客 海外企業等と取引のある法人顧客	官公庁・自治体学校等 旅好きな個人顧客