

2025年12月期 決算説明資料

株式会社ビジョン

証券コード：9416

2026年 2月13日

2025年12月期 決算説明資料

- 01 業績ハイライト
2025年12月期 実績
- 02 2026年12月期 業績予想
- 03 成長に向けた取り組みの内容
- 04 株主還元
- 05 サステナビリティ ～ESG＋SDGs～

01

業績ハイライト
2025年12月期 実績

売上高

過去
最高

39,012百万円

2024年12月期
前年同期比

35,528百万円

9.8%増

営業利益

過去
最高

6,465百万円

2024年12月期
前年同期比

5,365百万円

20.5%増

グローバルWiFi事業

売上高

過去
最高

21,011百万円

2024年12月期
前年同期比

19,875百万円

5.7%増

セグメント利益

過去
最高

6,351百万円

2024年12月期
前年同期比

5,987百万円

6.1%増

情報通信サービス事業

売上高

過去
最高

16,406百万円

2024年12月期
前年同期比

14,490百万円

13.2%増

セグメント利益

過去
最高

1,746百万円

2024年12月期
前年同期比

1,693百万円

3.1%増

グランピング・ツーリズム事業

売上高

過去
最高

1,588百万円

2024年12月期
前年同期比

1,155百万円

37.4%増

セグメント利益

過去
最高

176百万円

2024年12月期
前年同期比

119百万円

47.2%増

- ◆ 中期経営計画の初年度：2028年営業利益100億円達成に向けた各種施策を実行。
- ◆ グローバルWiFi事業：ニューヨーク子会社の営業開始および「World eSIM®」事業の拡大。
- ◆ 情報通信サービス事業：データドリブンセールスに向けた経理BPO業務推進のための人的資本の投資等を実施。
- ◆ 先行投資を吸収した上で、売上高・営業利益とも、**過去最高益**を更新。

	(百万円)		2025年12月期		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	35,528	100.0%	39,012	100.0%	3,483	9.8%	40,002	97.5%
売上原価	14,958	42.1%	17,333	44.4%	2,374	15.9%	16,802	103.2%
売上総利益	20,570	57.9%	21,679	55.6%	1,109	5.4%	23,200	93.4%
販売管理費	15,205	42.8%	15,214	39.0%	9	0.1%	16,761	90.8%
営業利益	5,365	15.1%	6,465	16.6%	1,100	20.5%	6,439	100.4%
経常利益	5,422	15.3%	6,466	16.6%	1,044	19.3%	6,445	100.3%
EBITDA	6,300	17.7%	7,414	19.0%	1,113	17.7%	7,172	103.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,375	9.5%	4,522	11.6%	1,146	34.0%	4,382	103.2%

- ▶ 営業利益64.6億円（6,465百万円）
- ▶ 今期累計の先行投資8.4億円（844百万円）を完全に吸収し、過去最高益を達成

投資と利益成長を両立させる、強固な収益構造を裏付け

グローバル
WiFi事業

情報通信
サービス事業

投資額（百万円）													売上高（百万円）					
1Q			2Q			3Q			4Q				1 Q	2 Q	3 Q	4 Q		
人件費	広告費	その他販管費	人件費	広告費	その他販管費	人件費	広告費	その他販管費	人件費	広告費	その他販管費							
米国ニューヨーク	50		40		59		62		211	0.3		11.9		11.1		29		
	25	10	15	25	10	5	23	17		18	25	16	18	5.3				
「World eSIM®」	65		68		105		92		330	245.6		223.1		309.7		318.3		1,097
	6	58	111	56	1	9	87	7		10	75	6						
経理BPO業務	50		52		98		105		305	9.7		49.9		64.6		148		
	17	10	23	32	10	10	44	21		31	57	24	23	23.5				
四半期合計投資額	165		160		262		257		844	合計売上高：1,274								

連結

先行投資を吸収し、過去最高益を達成

グローバル WiFi事業

◆回復途上の市場を戦略で対応

- ・日本人出国者数が2019年比73.4%の回復に留まる中、法人契約の積み上げと高単価プランへのシフトにより、過去最高のセグメント利益を確保。
- ・「World eSIM®」への積極投資により、物理的な受け渡しを伴わない高効率な収益モデルとして成長。

◆大阪・関西万博プロジェクト

- ・大阪・関西万博において、主要ゲートでのブース運営およびWi-Fiレンタル、SIM販売を無事終了。世界規模のイベントにおける運営実績とブランド認知を獲得。

◆米国NY拠点の本格稼働

- ・ニューヨークにおける先行投資を継続し、北米市場の需要取り込みと「World eSIM®」のグローバル展開を加速。

情報通信 サービス 事業

◆安定成長と領域拡大

- ・ストック収益19.2億円を達成。経営の安定性を支える盤石な基盤を構築。

◆BPO領域への戦略的投資

- ・経理BPO業務への3.0億円の投資を通じ、法人向け支援ビジネスを強化。データドリブンセールスの推進。

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

- ・既存施設の堅調維持に加え、2027年開業予定の「淡路島」の施設も計画通りに着手。

◆ツーリズム事業：DMCモデルによる利益最大化

- ・単なる手配業務から、地域の魅力を体感できる「DMC（地域経営組織）」としての高度化を推進。インバウンド需要を高単価な体験価値へと変換。

セグメント別売上高および利益

売上高 (百万円)	2024年12月期		2025年12月期		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	19,875	55.9%	21,011	53.9%	1,136	5.7%	22,778	92.2%
情報通信サービス事業	14,490	40.8%	16,406	42.1%	1,915	13.2%	15,623	105.0%
グランピング・ツーリズム事業	1,155	3.3%	1,588	4.1%	432	37.4%	1,576	100.7%
報告セグメント計	35,521	100.0%	39,005	100.0%	3,483	9.8%	39,978	97.6%
その他	32	0.1%	10	0.0%	△21	△68.0%	24	42.9%
調整額	△25	△0.1%	△3	△0.0%	21	-	0	-

セグメント利益 (百万円)	2024年12月期		2025年12月期		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	5,987	30.1%	6,351	30.2%	364	6.1%	6,467	98.2%
情報通信サービス事業	1,693	11.7%	1,746	10.6%	53	3.1%	1,862	93.8%
グランピング・ツーリズム事業	119	10.4%	176	11.1%	56	47.2%	150	117.1%
報告セグメント計	7,800	22.0%	8,274	21.2%	474	6.1%	8,481	97.6%
その他	△202	-	△72	-	129	-	△80	-
調整額	△2,232	-	△1,736	-	496	-	△1,961	-

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Wi-Fiが利用可能。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！

複数人でシェア、PCやタブレットなどの複数台利用、動画視聴や出張などの大容量をご利用の方向け



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

一人旅行、メール・SNSのみの閲覧、荷物を少なくしたい方向け

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%）

国内外全域（広域・大容量通信）・1台で複数国対応可能

複数台シェア可

レンタル・受け取り・返却手続きあり

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

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

ターゲット

主な利用場所

接続台数

利用方法

品質

成長戦略

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%）

都市部（データ軽量利用）

基本1台（テザリング可）

SIM不要・即日利用

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

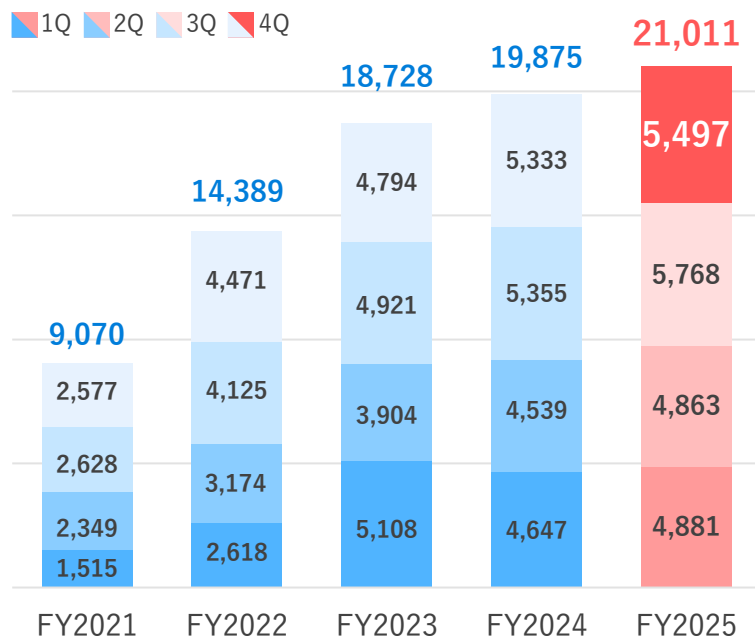
Web完結で利用できるため、ネット販売拡大と、グローバル市場を前提とした展開



「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。

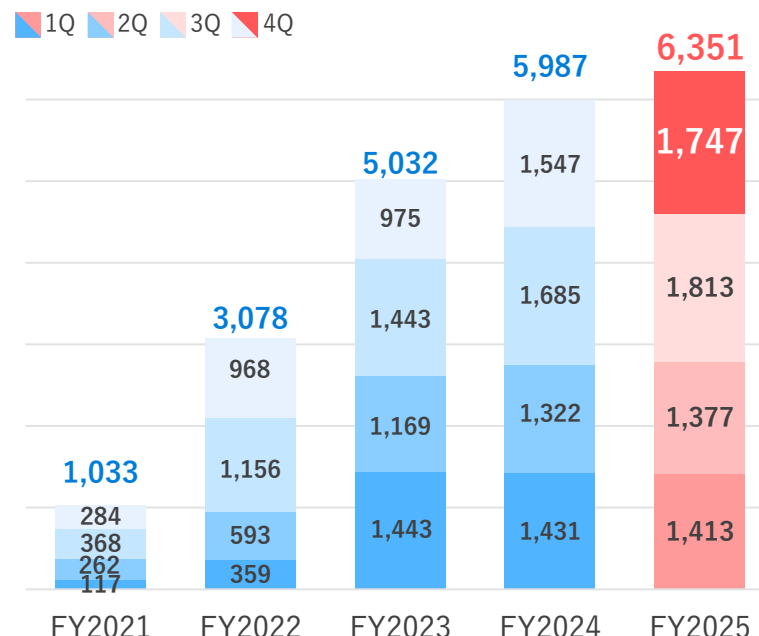
- ◆ 2025年第4四半期（10月～12月）の日本人出国者は387万人。年間1,473万人と緩やかな回復に留まる中、法人需要の増加と無制限プランの浸透により、顧客単価は高水準を維持。
- ◆ 訪日外国人向け「NINJA WiFi®」や空港カウンターでのSIMカード販売を強化。
- ◆ 米国ニューヨーク子会社と「World eSIM®」の普及に向け先行投資を実施。

売上高

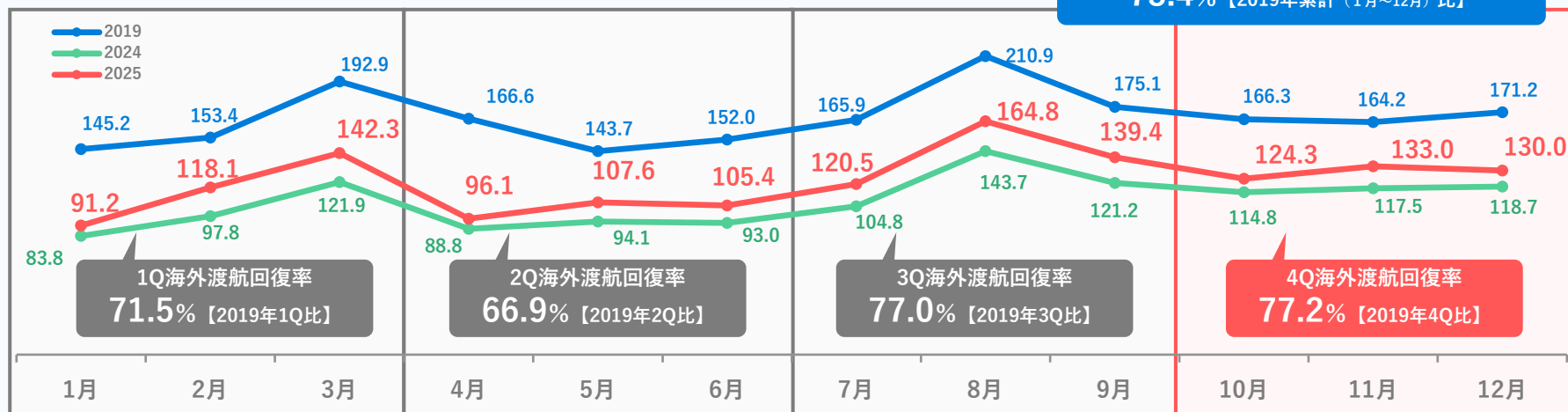


セグメント利益

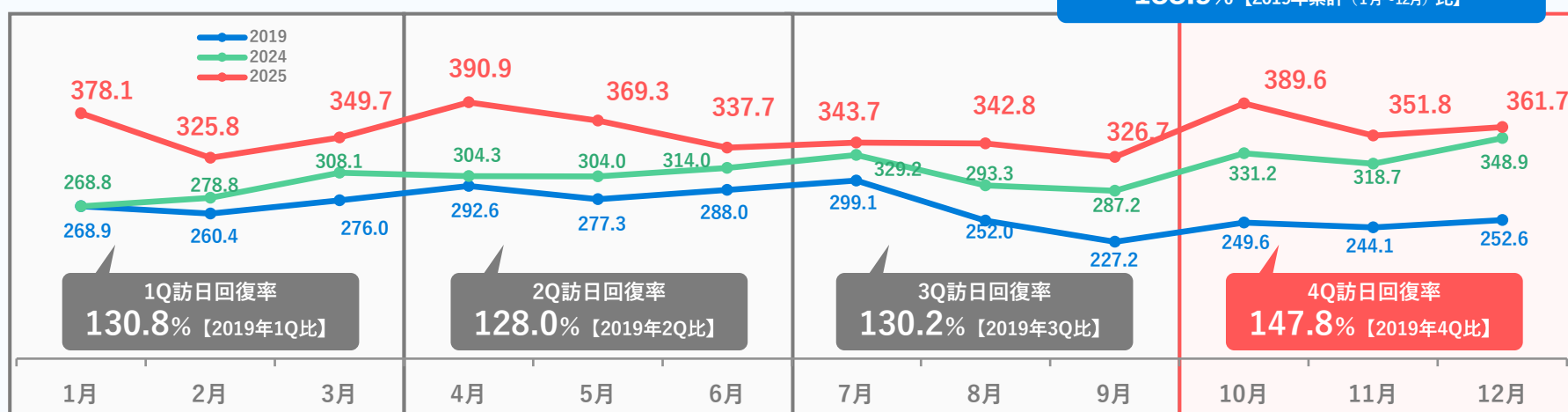
(百万円)



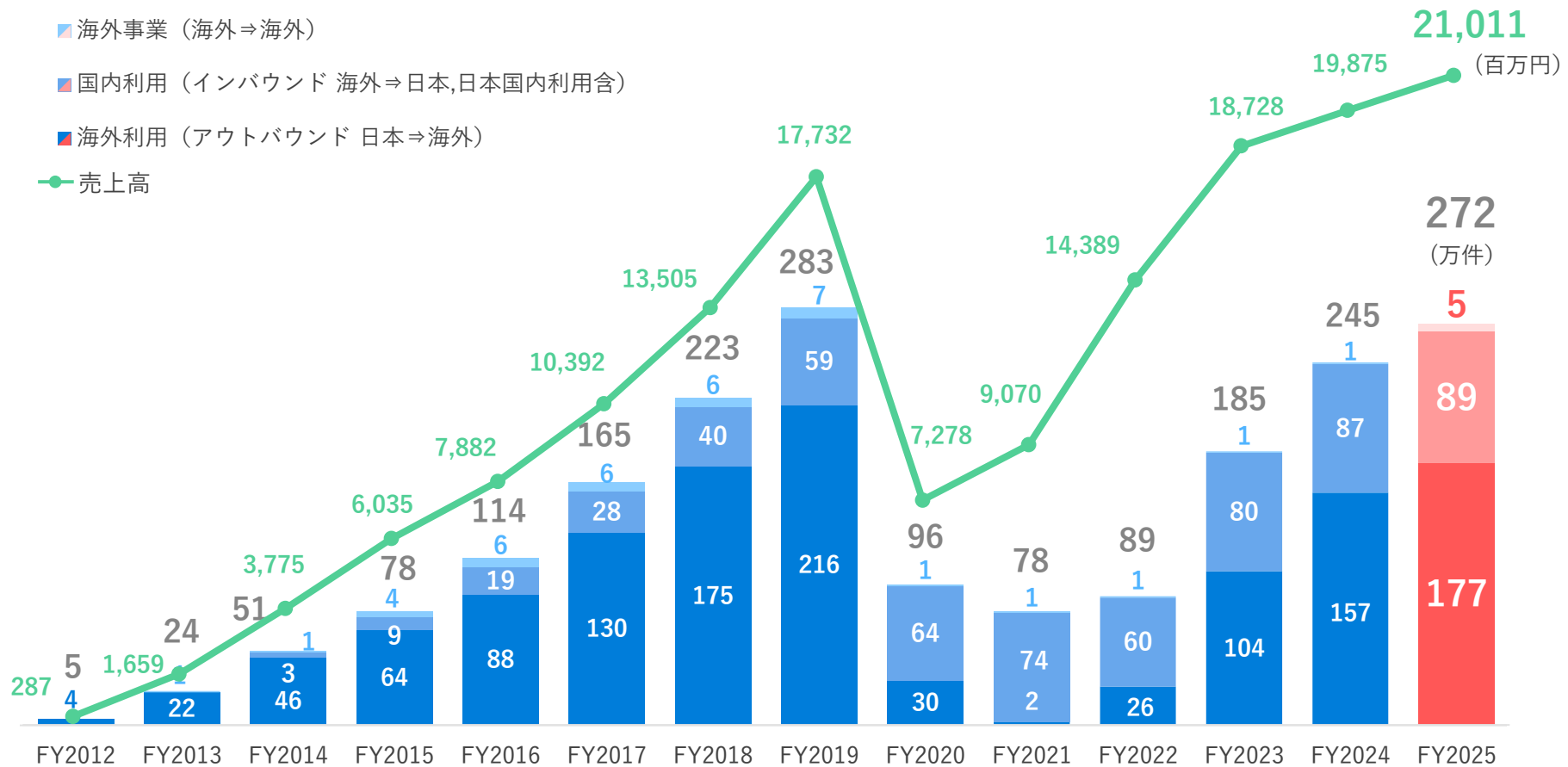
アウトバウンド（出国日本人数）（万人）



インバウンド（訪日外国人数）（万人）



年間利用件数

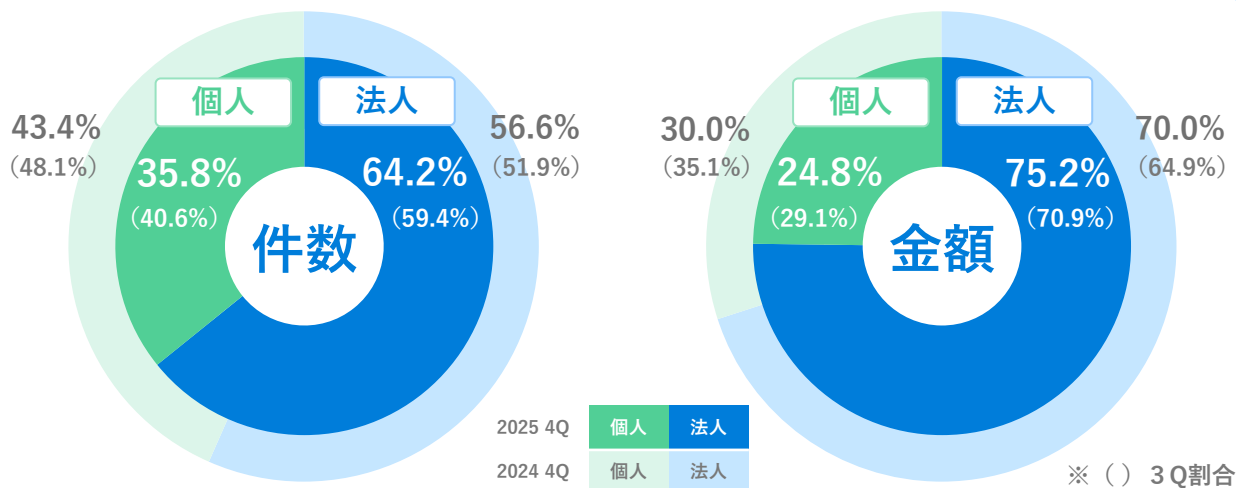


日本人出国者が緩やかに回復する中、法人利用が全体を牽引

◆ 法人・個人

法人率は前年第4四半期対比で伸長

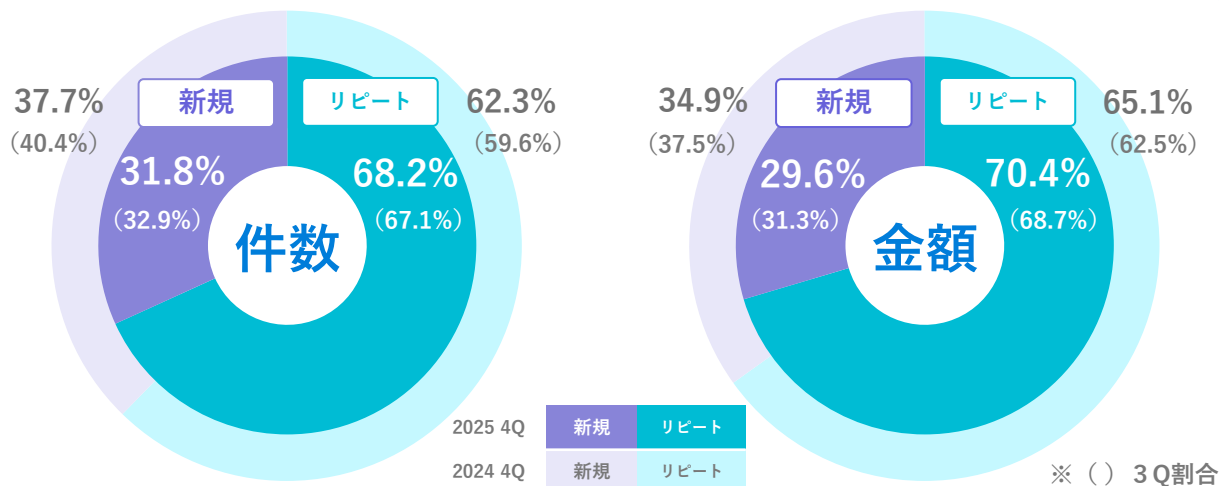
- ・ 件数：56.6%から64.2%へ
- ・ 金額：70.0%から75.2%へ



◆ 新規・リピート

リピート率は前年第4四半期対比で伸長

- ・ 件数：62.3%から68.2%へ
- ・ 金額：65.1%から70.4%へ



◆ 法人の「インフラ」としての地位

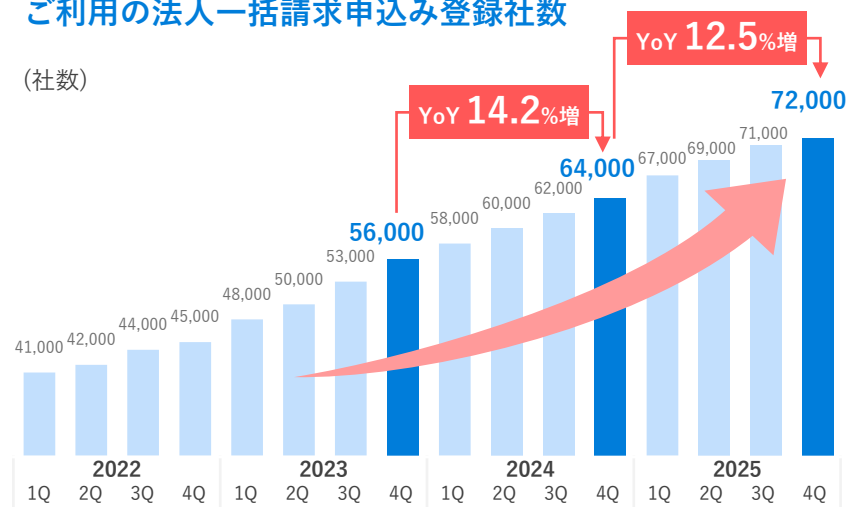
法人一括請求登録社数 **72,000**社超

国内上場企業の利用率 約**30**%

- ◆ 日本人出国者数は2019年比で73.4%に留まるが、法人契約は右肩上がりで増加。
- ◆ 法人契約数と無制限プラン選択率の増加により、顧客単価は高い水準をキープ。

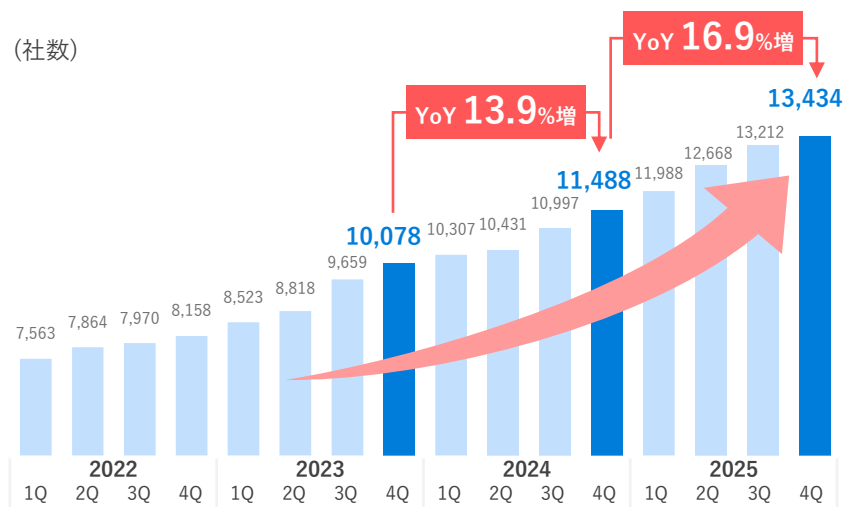
法人専用フォームを
ご利用の法人一括請求申込み登録社数

(社数)



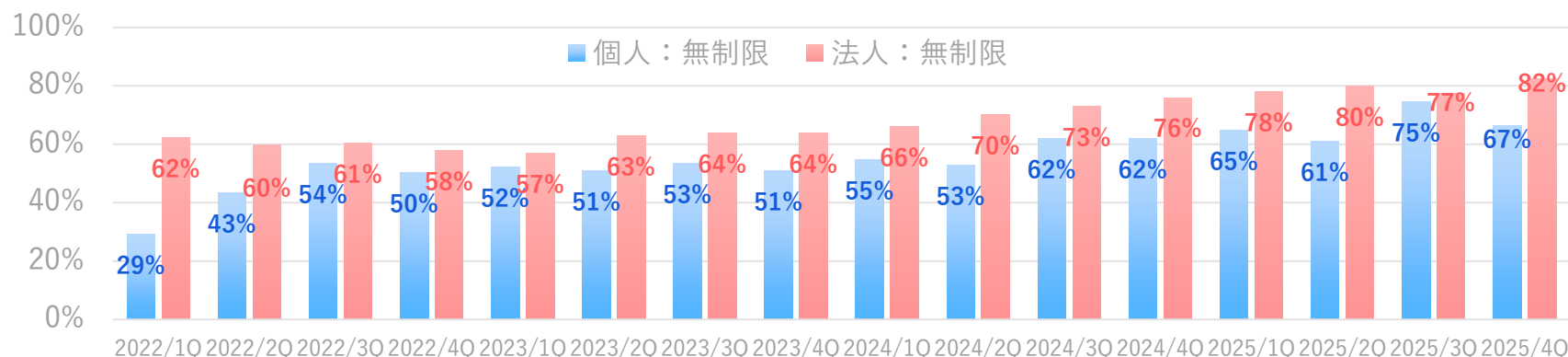
グローバルWiFi for Biz 登録社数

(社数)

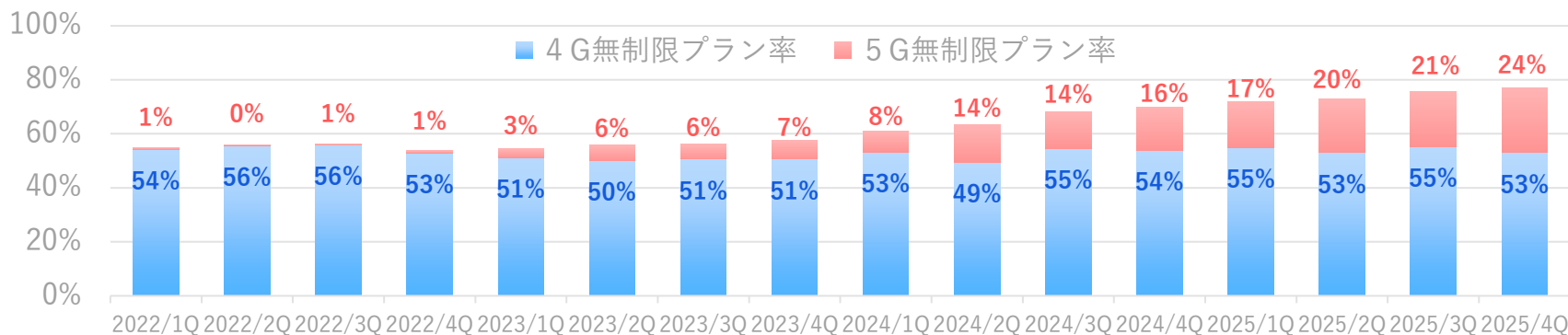


- ◆ 無制限プランの定着化：個人・法人共に需要が高水準で推移。特に法人の選択率は82%に到達。
- ◆ 高速・大容量通信のニーズの拡大：需要は今後一層の高まりを想定。継続的な単価（ARPU）向上を牽引。

無制限プランの利用率（法人・個人）



無制限プラン利用率（5G・4G）



【 eSIMと徹底比較 グローバルWiFi for Bizの優位性 】



お申込み

不要

社内保管のWi-Fi端末を必要なときに海外へ持って行くだけ。
都度のお申込みや受取、返却は不要です。

精算業務

一括で完了

使った分のご料金は、ご利用月の翌月 5 営業日までに確定。概算計上とならず、洗い替えなどの経理の二度手間を防ぎます。
出張者の立替精算が発生しないので、業務用ケータイのように月 1 度の経理処理で済み、手離れの良い運用が可能です。

設定

簡単

電源を入れるだけでWi-Fi環境が整うため、誰でも簡単にWi-Fi接続ができ、管理者への問い合わせはほぼ発生しません。
帰国後はWi-Fiの接続を切るだけで手間なく普段通りのスマートフォンの利用を再開できます。

複数デバイスの同時接続

可能

Wi-Fi機器は、複数デバイスの同時接続が可能のため、2名での出張でWi-Fi端末1台をシェアしたり、ノートパソコンやスマートフォンなどの複数デバイスを同時にWi-Fi接続することができます。

必要

出張先専用の通信プランを毎回購入する必要があります。

毎回発生

出張者自身が購入する場合、領収書を取得して立替精算することとなり、出張者の手間になることはもちろん、さらにそれを処理する経理部の負担にもなります。
海外出張が増えれば、出張者自身の精算の手間が増えるほか、経理部のリソースを圧迫しかねません。

煩雑

APN設定や2次元コードの読み取り後、日本で契約している回線の利用を手動でOFFにする必要があります。正しく設定できていないと海外ローミングとeSIMの費用が二重で発生する可能性があります。
帰国後は設定を戻さないと日本で通信ができません。設定方法は機種やOSのバージョンにより異なるため、出張者一人ひとりに案内するには管理部門に相当なリソースが必要です。

不可

他デバイスにインターネット共有ができるテザリング機能は、バッテリー消耗が非常に激しく、外出先での充電切れが懸念されます。（当社調べ）



使い回し

可能

2名の社員が別日程で渡航する際など、同じWi-Fi端末を社内で使い回すことができます。

不可

デバイスごとに設定が必要のため、たった一度の出張であっても、都度出張者専用の回線を用意しなければなりません。

国内/乗り継ぎ先での利用

可能

同じWi-Fi端末で出国前の日本の空港や、乗り継ぎ先の海外の空港でも通信が可能となり、汎用性の高さもポイントです。

不可

日本を出発する前や乗り継ぎ先の空港で通信するには、国ごとに専用のeSIMを追加で購入・設定する必要があります。

導入のメリット



出張者

- ✓ 設定と手続きが簡単
- ✓ 乗り継ぎ中の利用、複数デバイス接続が可能



管理部門

- ✓ 設定が簡単のため手離れが良い
- ✓ 精算業務が楽

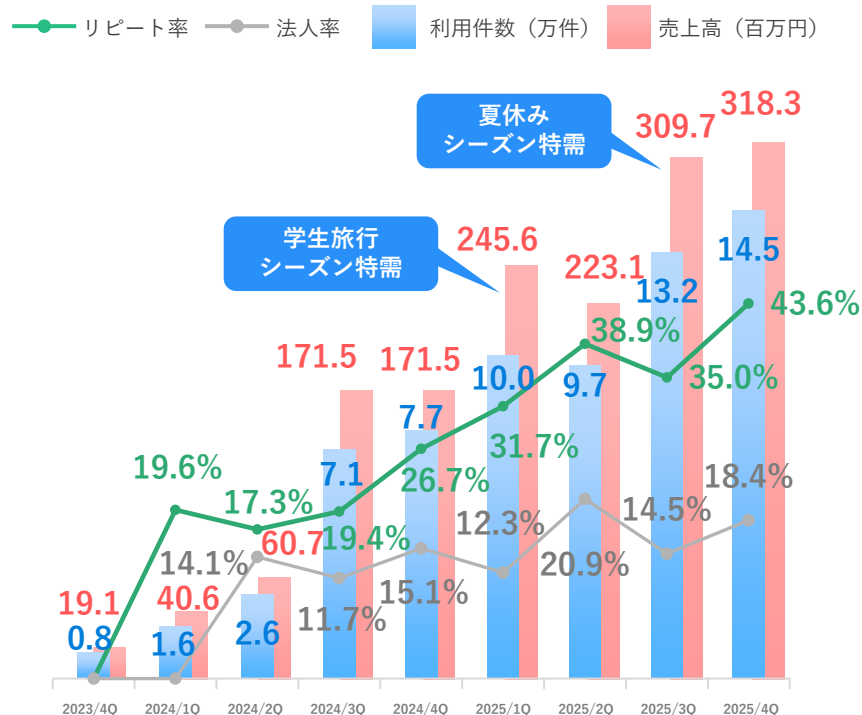
多くの企業様から支持を受け、導入企業社数は13,000社を突破！※

※2026年1月ビジョン調べ

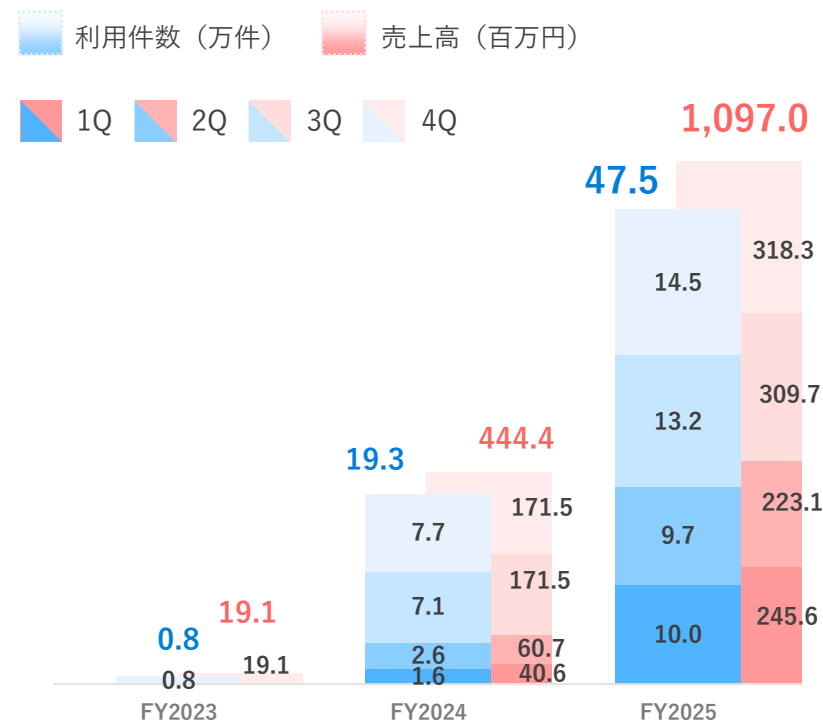
- ◆ 売上高は前年同期比 +146.8%（約2.5倍）と大幅に伸長。
- ◆ リピート率は前年度末（24/4Q）比で 11.9ポイント上昇し、43.6%へ到達。

「World eSIM®」 の売上高・利用件数・リピート率・法人率

四半期ごと



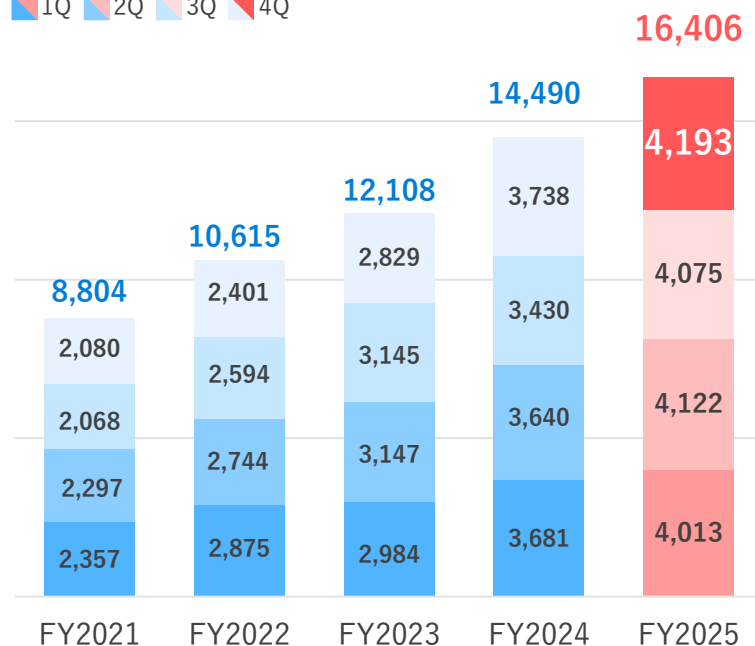
累計



- ◆ 販売チャネルの強化と獲得拡大：販売チャネルの多角化・強化により、獲得数が大幅に伸長。特に移動体通信機器の販売が好調に推移し、業績を牽引。
- ◆ 安定収益基盤の構築：自社ストックサービスの拡販を加速。外部環境に左右されない安定的な収益基盤を構築。
- ◆ 将来成長への先行投資：経理BPO業務の拠点展開や人材確保へ先行投資を計画通り実行。

売上高

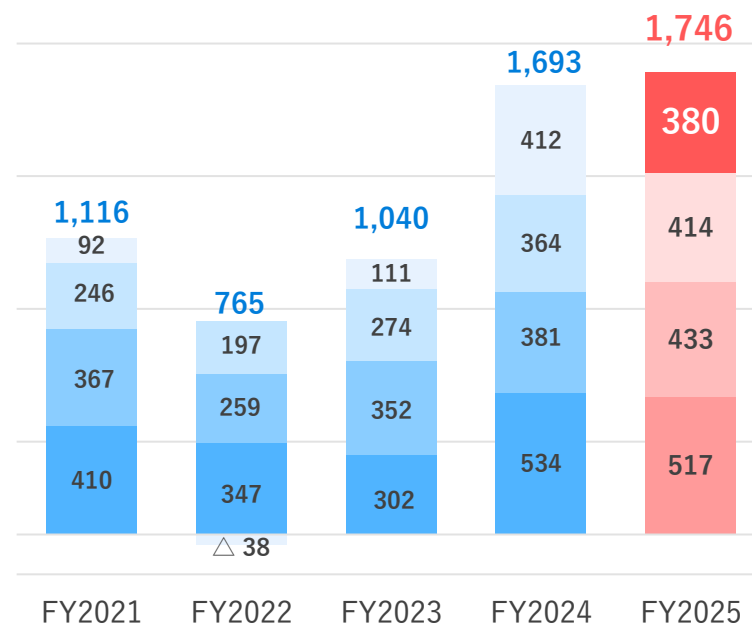
1Q 2Q 3Q 4Q



セグメント利益又は損失 (△)

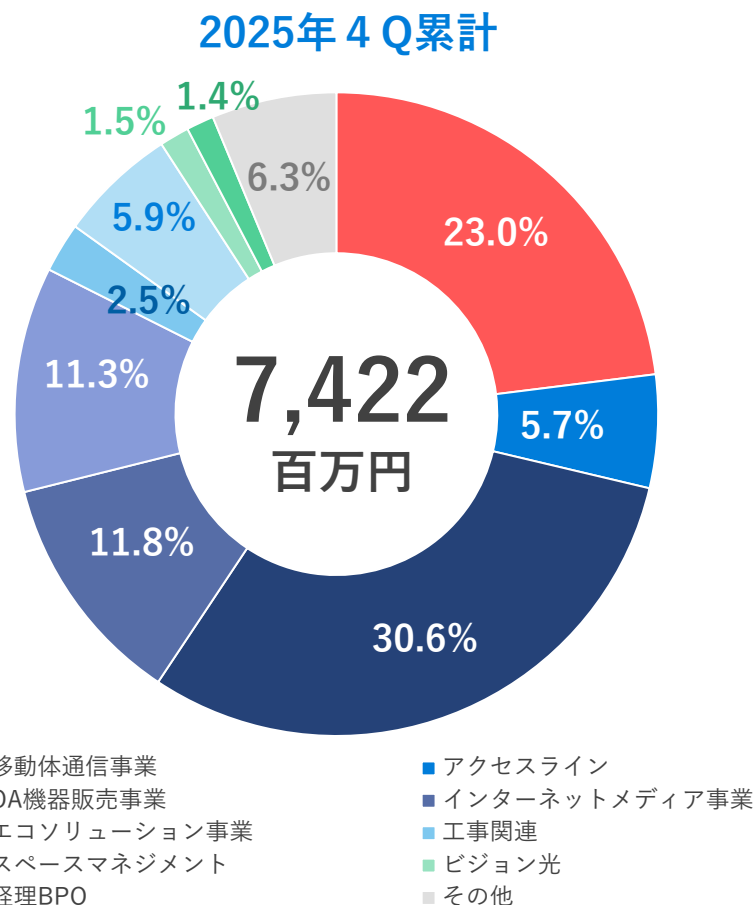
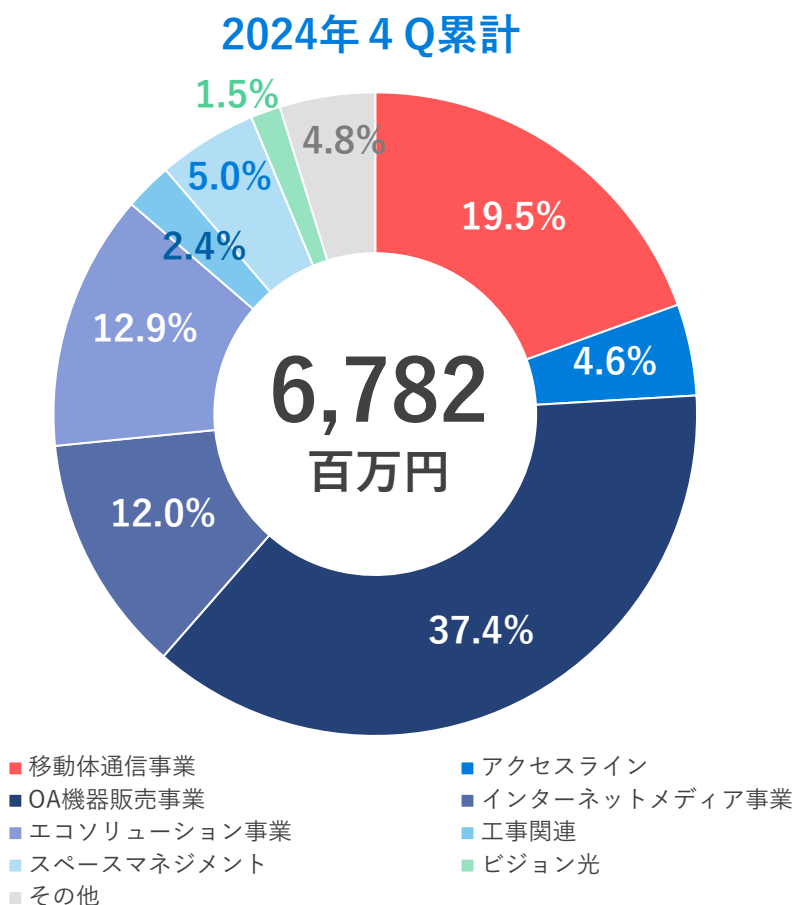
(百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q



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。



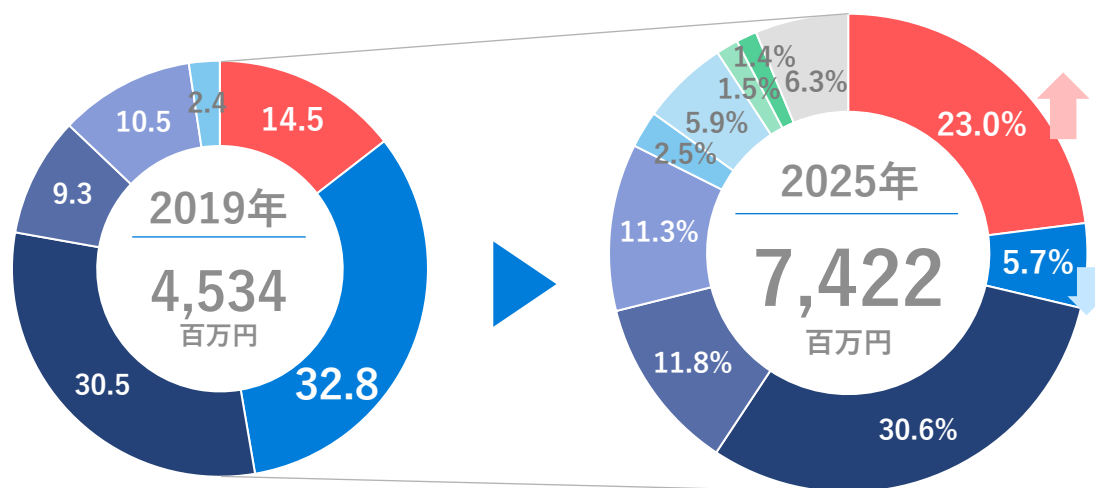
(注)決算処理を含まない月次損益の比率となっており、セグメント業績と値は異なっております。

◆ 「移動体通信商材（スマートフォン販売）」がフック商材として有効。

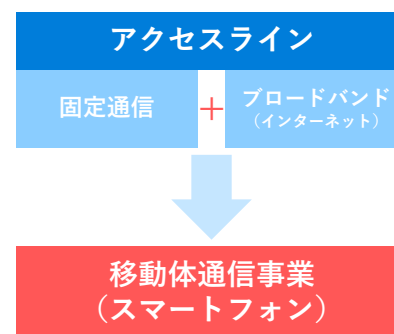
「固定電話回線」および「インターネット回線」から「スマートフォン販売」へ

売上総利益額の変化（％）

凡例	移動体通信事業	アクセスライン (固定通信・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	エコソリューション事業	工事関連事業	スペースマネジメント	ビジョン光	経理BPO	その他
----	---------	-----------------------------	----------	---------------	-------------	--------	------------	-------	-------	-----



フック商材の変化



スマートフォンの導入企業は、固定回線のみの導入企業より、その後のクロスセル率が**2倍以上**。

ICTの急速な変化に対応する当社は、スマートフォンを軸に多様なご提案が可能であり、このクロスセルが当社の成長を力強く牽引。

お客様の成長フェーズ・ニーズに合わせたサービスのご提案

スマートフォン



法人様専用



起業

記帳代行ドットコム
経理BPO

Vision Crafts!
ホームページ制作

各種OA機器 (販売・レンタル)

ビジョン光
インターネット

コピー機.com

ビジョン.com

動怠管理サービス
求人管理サービス

VWS

動怠管理サービス
求人管理サービス

各種OA機器 (販売・レンタル)

SNS運用ドットコム
SNS集客
支援サービス

オフィス移転
おまかせドットコム

移転・移設・工事

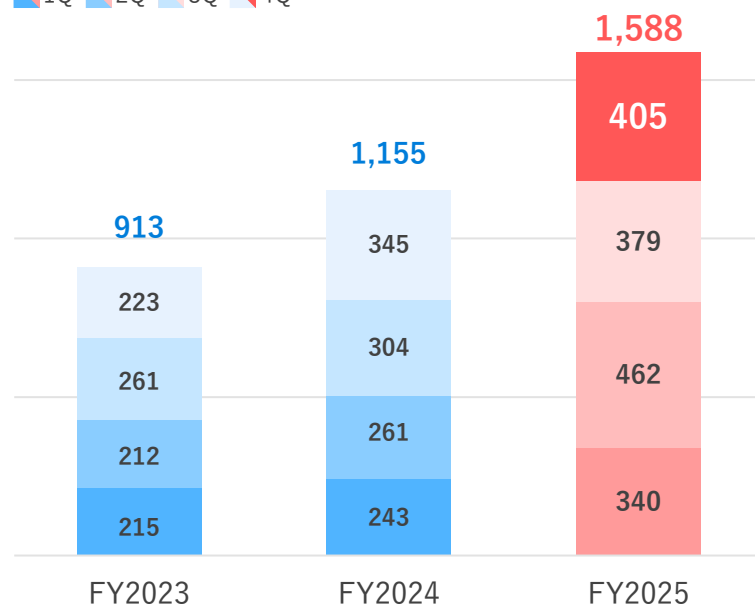
TIME SHARING
レンタルスペース
(会議室・パーティー)



- ◆ 既存施設の安定稼働：「山中湖」、「こしかの温泉」とともに、高稼働を維持。
- ◆ 新規開発：2027年初旬オープンに向け「淡路島」の建設に着工。
- ◆ 高付加価値旅行の手配を行なうDMCモデルによるツーリズム事業が順調に成長。

売上高

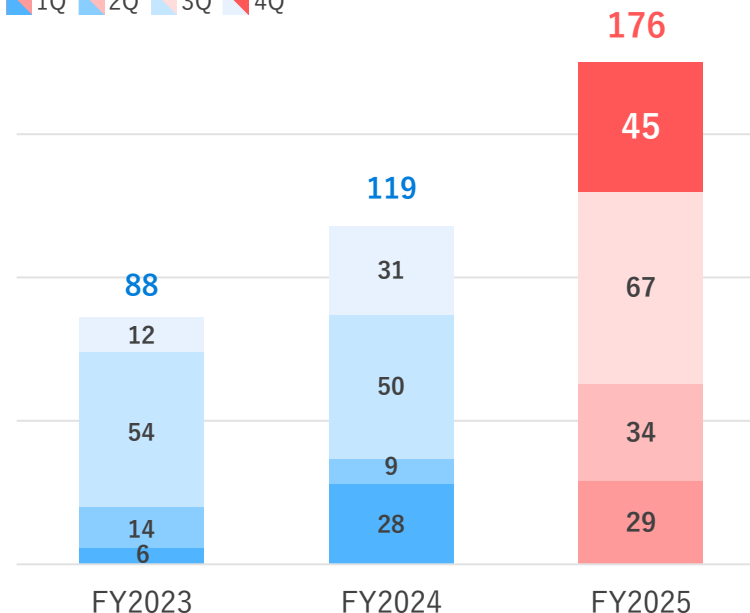
1Q 2Q 3Q 4Q



セグメント利益

(百万円)

1Q 2Q 3Q 4Q



通期予算16.3億円に対し、2.9億円上振れの19.2億円で着地（予算比 +17.8%）

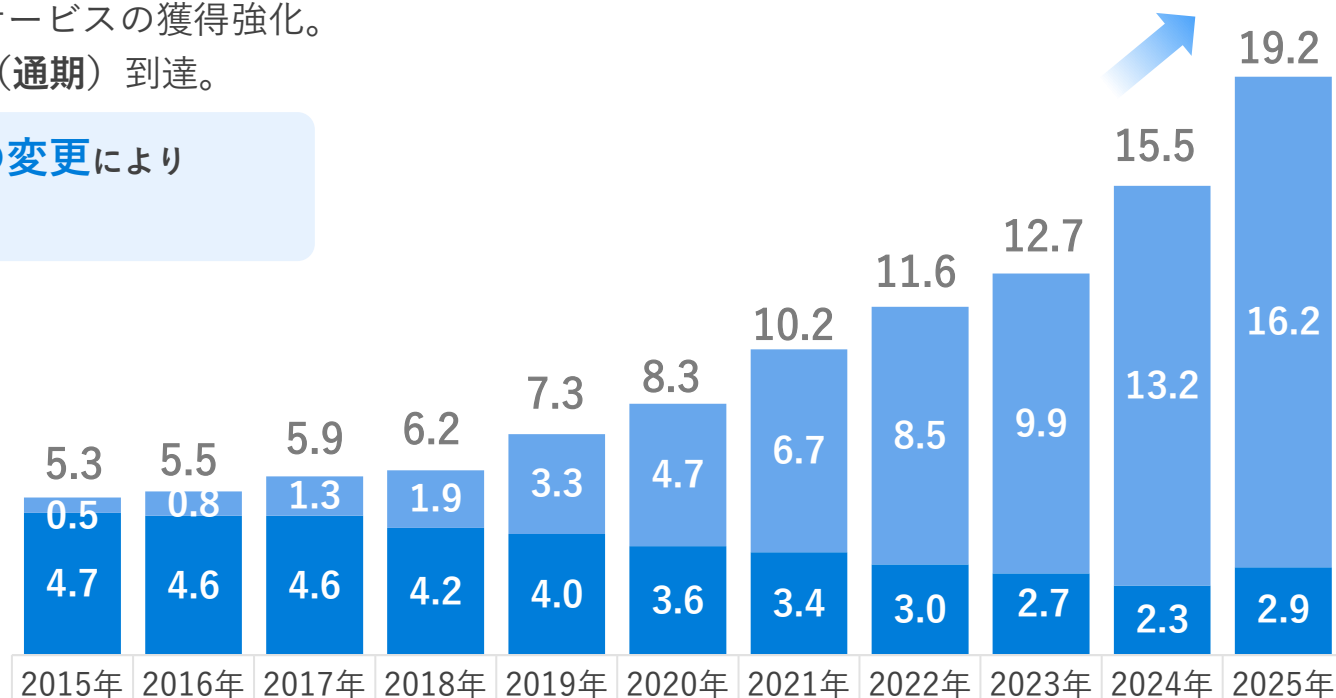
長期的に安定した収益基盤の構築

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）

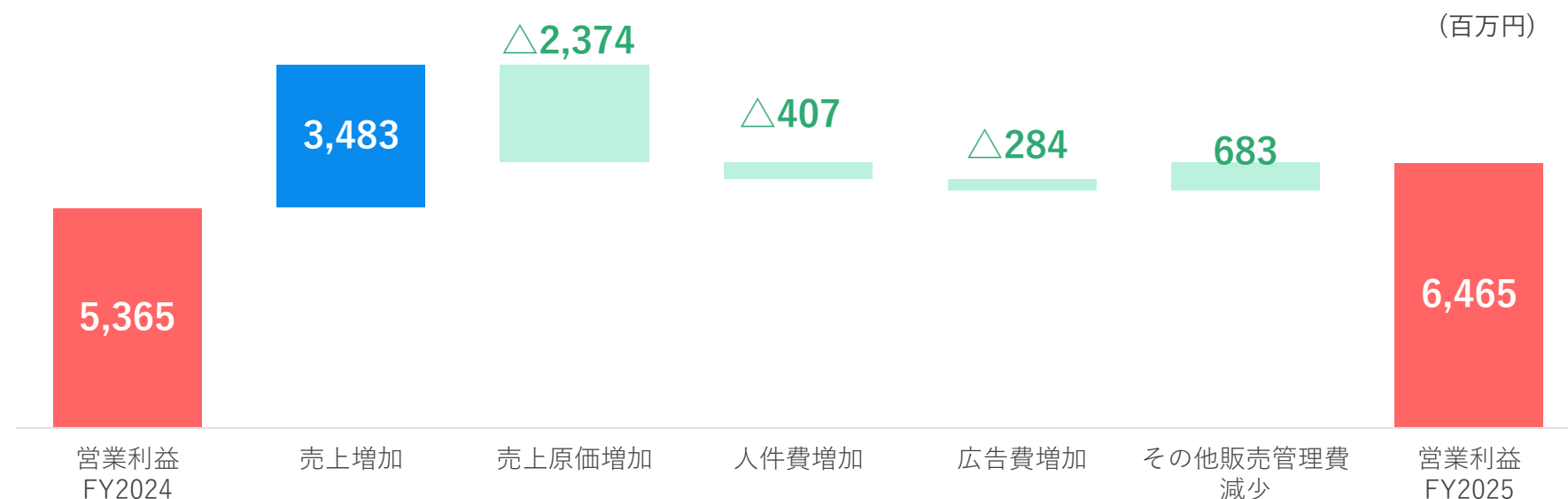
2019年12月期より自社サービスの獲得強化。
2021年12月期に**10億円（通期）** 到達。

2023年以降**フック商材の変更**により
ストック成長率が加速



■ 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	16.2
■ 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	2.9

- 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5.4%増。
- 販売管理費は積極的な先行投資を行いつつも、株主優待制度の変更により、約4.1億円費用が減少。その結果、販売管理費全体の増加は0.1%に抑制。このコスト削減効果により、営業利益率は前年15.1%から16.6%へ向上。



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 (23.7%)	9,449 (24.2%)	10,226 (26.2%)	10,099 (25.9%)	39,012
	営業利益	1,501 (23.2%)	1,401 (21.7%)	1,845 (28.5%)	1,716 (26.6%)	6,465
	営業利益率	16.3	14.8	18.0	17.0	16.6

※株主優待費用4.1億円含む

02

2026年12月期 業績予想

(百万円)	2025年12月期		2026年12月期		YoY増減率	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	39,012	100.0%	42,000	100.0%	2,987	7.7%
売上原価	17,333	44.4%	18,421	43.9%	1,088	6.3%
売上総利益	21,679	55.6%	23,578	56.1%	1,898	8.8%
販売管理費	15,214	39.0%	16,078	38.3%	864	5.7%
営業利益	6,465	16.6%	7,500	17.9%	1,034	16.0%
経常利益	6,466	16.6%	7,497	17.9%	1,030	15.9%
EBITDA	7,414	19.0%	8,448	20.1%	1,034	14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,522	11.6%	5,100	12.1%	577	12.8%

セグメント別通期業績予想

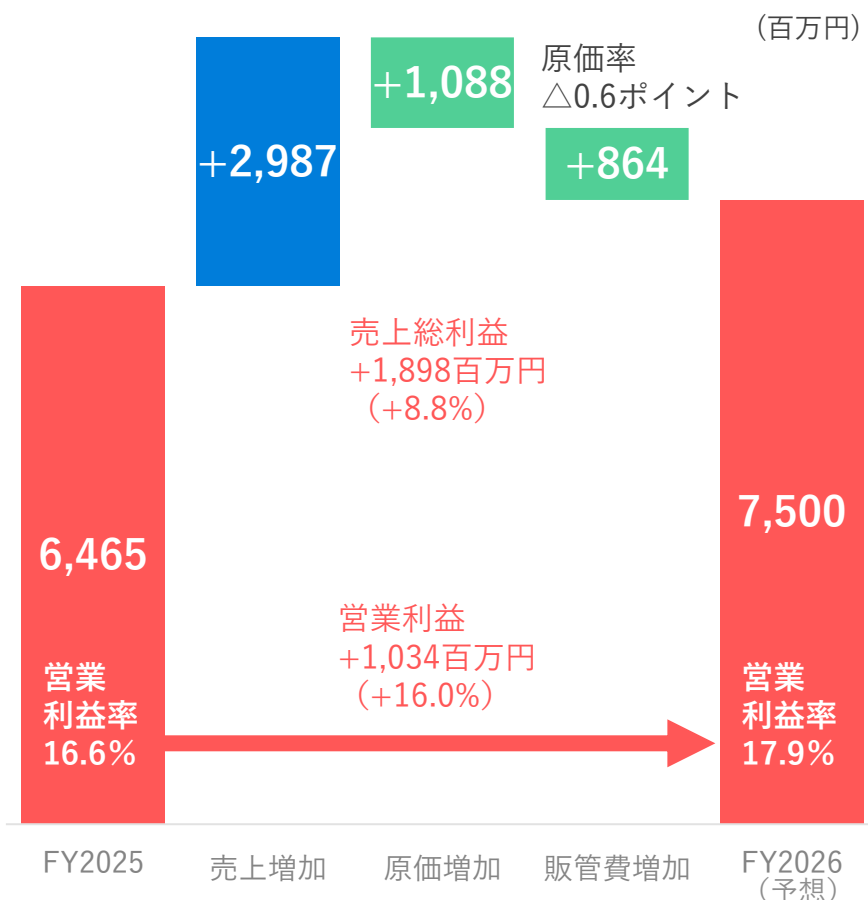
売上高 (百万円)

	2025年12月期		2026年12月期		YoY増減率	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
グローバルWiFi事業	21,011	53.9%	21,698	51.7%	686	3.3%
情報通信サービス事業	16,406	42.1%	18,188	43.3%	1,782	10.9%
グランピング・ツーリズム事業	1,588	4.1%	2,090	5.0%	502	31.6%
報告セグメント計	39,005	100.0%	41,976	99.9%	2,970	7.6%
その他	10	0.0%	23	0.1%	12	125.6%
調整額	△ 3	△ 0.0%	0	0.0%	3	-

セグメント利益 (百万円)

	2025年12月期		2026年12月期		YoY増減率	
	実績	利益率	予想	利益率	増減額	増減率
グローバルWiFi事業	6,351	30.2%	7,055	32.5%	703	11.1%
情報通信サービス事業	1,746	10.6%	2,330	12.8%	584	33.5%
グランピング・ツーリズム事業	176	11.1%	203	9.7%	26	15.1%
報告セグメント計	8,274	21.2%	9,589	22.8%	1,314	15.9%
その他	△ 72	-	△ 99	-	△ 26	-
調整額	△ 1,736	-	△ 1,989	-	△ 253	-

営業利益率17.9%
(前年同期比約1.3ポイント上昇)



◆2026年前提条件

主要KPI

為替レート
1ドル155円

海外渡航回復率
2019年比：**75%**
※同自社目標：80%

採用計画
40名

グローバルWiFi事業

- プロモーション強化による認知度向上
- 法人向けサービスの強化
- 「World eSIM®」の海外販売強化
- ニューヨークへの継続投資

情報通信サービス事業

- データドリブンセールスによるクロスセル最大化
- BPO活用による業務効率化と利益率向上
- スtock商材による安定的な収益基盤の構築

グランピング・ツーリズム事業

- 既存グランピング施設の堅調な稼働率
- 海外トラベルエージェントとの連携強化

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

03

成長に向けた取り組みの内容

経営数値目標の一部見直し

連結業績・資本収益性

(百万円)	2024年度	2025年度	2026年度予想		2027年度計画		2028年度計画	
	実績	実績	修正前	修正後	修正前	修正後	修正前	修正後
売上高	35,528	39,012	48,000	42,000	55,600	45,500	63,400	50,000
営業利益	5,365	6,465	7,500	7,500	8,700	8,700	10,000	10,000
営業利益率	15.1%	16.6%	15.7%	17.9%	15.7%	19.1%	15.9%	20.0%
当期純利益	3,375	4,522	5,100	5,100	5,900	5,900	6,800	6,800
ROE	21.2%	23.6%	23.8%	23.0%	20%以上	23.6%	20%以上	23.9%

株主還元

	2024年度	2025年度	2026年度予想		2027年度計画		2028年度計画	
	実績	実績	修正前	修正後	修正前	修正後	修正前	修正後
配当性向	38.7%	54.3%※ ※記念配当5円を含む	50%	50%	検討中	50%	検討中	50%
DOE	-	-	-	8%	-	8%	-	8%

本中期経営計画期間中は、配当性向50%、またはDOE 8%のいずれか高い金額を目安に配当金を実施。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。

1

需要トレンドと外部環境を織り込んだ保守的計画

パスポート保有率の低下（19年23.7%→25年17.5%）と円安を考慮し、28年度の日本人の海外渡航回復率を19年比80%と慎重に試算。AIによる出荷センターの効率化等、人員増加の抑制も含めた計画に修正。

2

法人強化と単価向上による基盤確立

「Bizプラン」の徹底により法人比率を向上。あわせてオプション付帯率を高め、全体単価を底上げすることで、外的要因に左右されない強固な収益基盤を確立。

3

粗利重視のストック拡大とクロスセル強化

粗利計上型のストック収益拡大を強化。既存の強固な法人チャネルを活かしたクロスセル最大化により、効率的に利益を積み上げる高収益モデルを確立。

2028年度
営業利益率目標

20.0%

収益構造の進化 利益率向上のメリット

✓ 損益分岐点の低下

デジタル化により物理コスト圧縮。外部環境に左右されにくい筋肉質な体質。

✓ M&Aの機動力向上

利益率改善により創出されるキャッシュを周辺領域の買収へ機動的に投入。

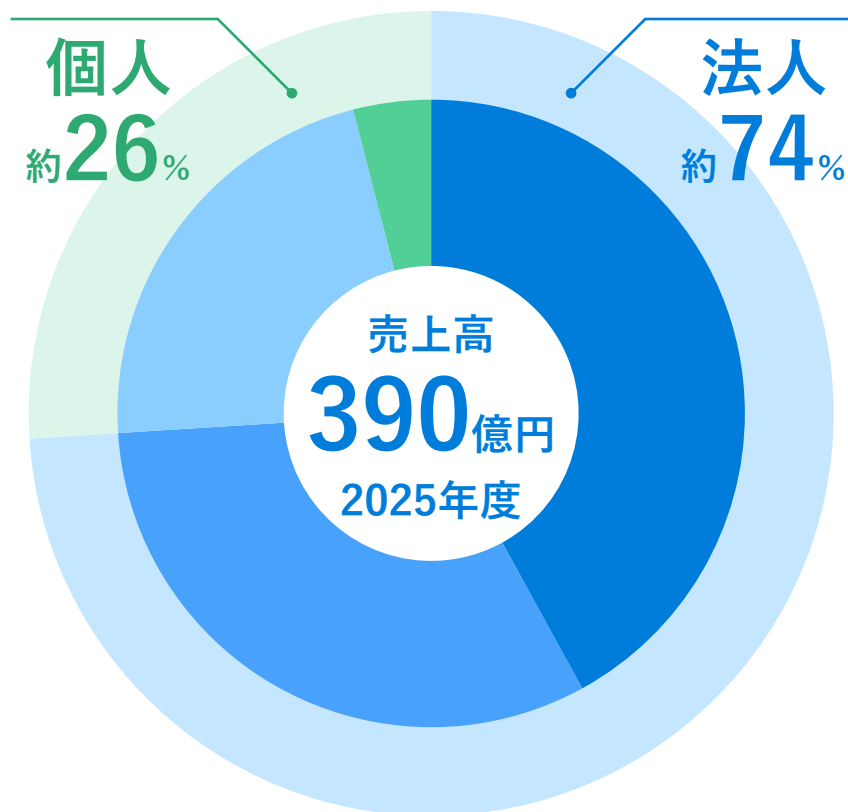
✓ キャッシュ効率の最大化

在庫依存を下げ利益が現預金として残る構造へ。DOE 8%還元の実現。

✓ ROEの本質的な向上

収益力改善によって資本効率向上を実現。2028年度ROE23.9%。

法人利用の売り上げシェア74%



法人セグメント（B2B）約74%

■ グローバルWiFi事業（法人） 約32%

独自の管理システムにより企業のインフラとして深く定着

■ 情報通信サービス事業（法人） 約42%

ストック収益と経理BPOによるLTV最大化を推進

個人セグメント（B2C）約26%

■ グローバルWiFi事業（個人） 約22%

インバウンドや国内Wi-Fiまで、幅広いラインナップで拡大

■ グランピング・ツーリズム事業（個人） 約4%

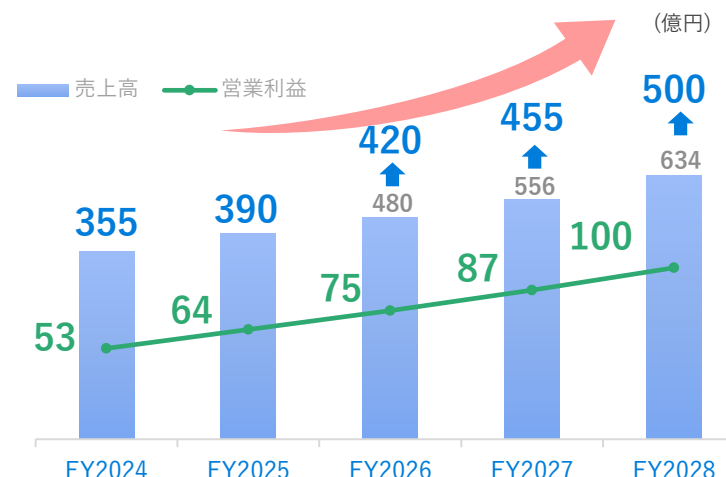
自社施設と高付加価値のDMCモデルで拡大

「グローバルWiFi®」法人登録・「グローバルWiFi for Biz」などの法人利用、情報通信サービス事業で構成される「法人売り上げシェア約74%」は当社の土台。
この盤石なキャッシュフローを源泉とし「経理BPO」「World eSIM®」での新規層獲得や観光分野への成長投資を加速させています。

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。

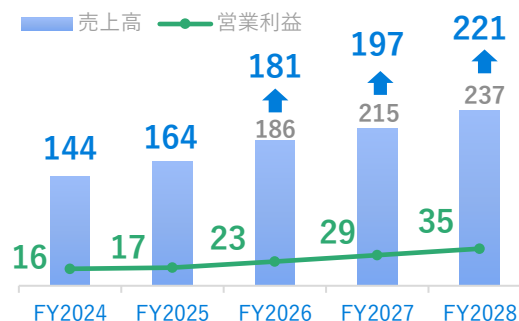
連結



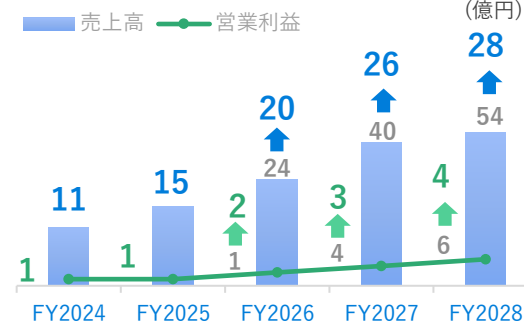
グローバルWiFi事業 (億円)



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

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

経理BPOサービスを起点としたLTV最大化モデル



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



✓ 安価で高品質なバックオフィス支援

業界最安水準からの料金設定で、スタートアップ企業の負担を軽減。

✓ データドリブンセールスによるクロスセル

毎月のデータ授受により、継続的に顧客接点を確保できることで、成長フェーズに必要なリソースを最適なタイミングでご提案します。

LTV（生涯顧客価値）の最大化

クロスセル・アップセル

OA機器

Webサイト

Webカメラ

VWSシリーズ

Wi-Fi

会議室・移転

記帳代行ドットコム

※ 顧客の成長フェーズに合わせて必要な商材をクロスセル

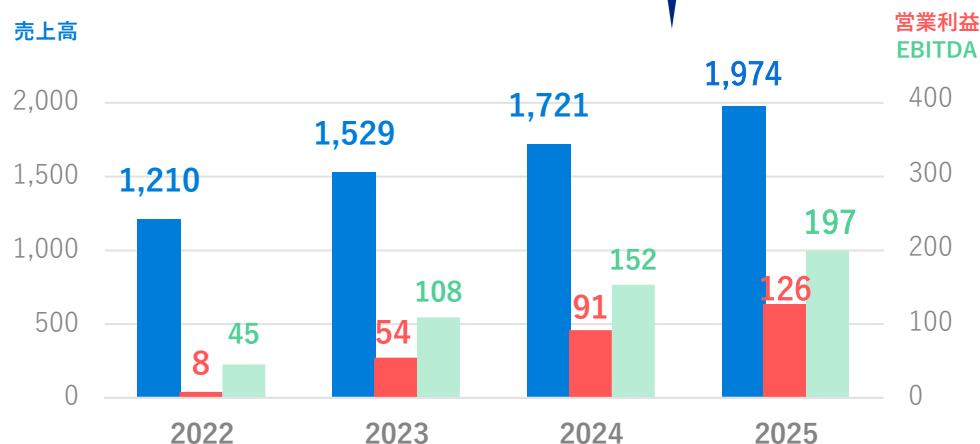
詳しくは、<https://kicho-daikou.com/>をご確認ください。



商号	株式会社あどばる
代表取締役	中野 邦人
創業	2008年 8 月
事業内容	スペースシェアリング事業、不動産事業

業績推移 (百万円)

グレイドパークシリーズの大型イベントスペースの利用が好調で高収益体質へ変革



沿革

- **2008** 7月 東京都港区赤坂に株式会社あどばるを創業
- **2016** 8月 レンタルスペース運営数30店舗に拡大
- **2021** 12月 **ビジョングループ**に参画
空室期間を収益化できるサービス
「スキマレンタル」事業を開始
- **2022** 8月 スキマレンタル運営数50店舗に拡大
11月 レンタルスペース運営数80店舗に拡大
- **2024** 5月 **大型イベントスペース**
「グレイドパーク渋谷」OPEN
「グレイドパーク表参道」OPEN

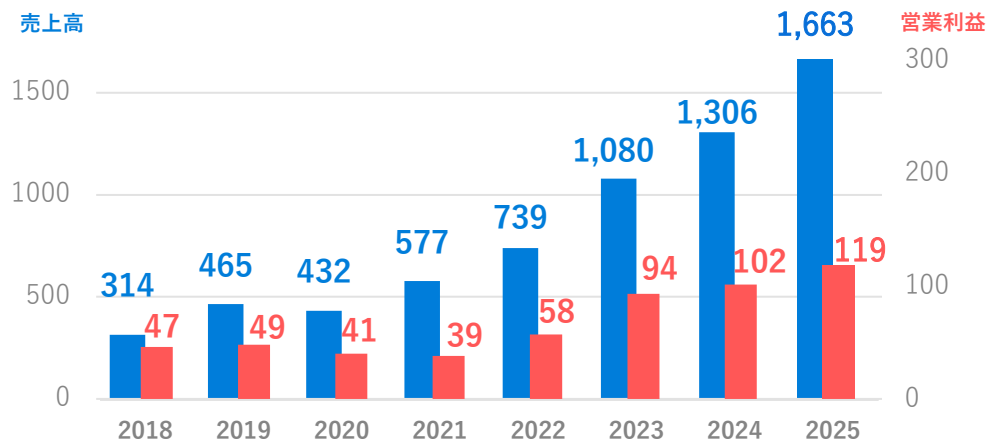

- **2025** 9月 「グレイドパーク新宿駅前」OPEN


- 12月 「グレイドパーク新橋」OPEN




商号	株式会社アルファテクノ
代表取締役	高野 賢史
創業	2005年 5 月 ※商号／事業譲渡により2018年に再設立
事業内容	オフィスデザイン・内装工事・原状回復等

業績推移 (百万円)



沿革

- **2005** 5月 中古OA機器の販売/設置を主事業として神奈川県横浜市に株式会社アルファテクノを創業。
- **2016** 開業に伴う内装工事を中心にオフィス内装事業を開始。
- **2018** 2月 **ビジョングループ**に参画
2019年に向け、移転関連工事を請け負う「原状回復おまかせドットコム」「オフィス移転おまかせドットコム」を開始。

- **2020** 4月 **ニューノーマル**に伴う事業転換
撤退・縮小移転の需要拡大に合わせ、現状回復とオフィス移転に一層注力。中心事業を新店舗開設から移転全般に拡大。
- **2021** **ニッチな需要に応えるサイト展開**
2021年～2024年に向け、「パーティションおまかせドットコム」「フロア工事おまかせドットコム」「電気工事おまかせドットコム」「エントランス工事おまかせドットコム」をそれぞれ開設。ニッチなサービスを入口として各種関連工事やOA機器のクロスセル、リピート受注による顧客LTV向上を図る。

- **2024**
- **2025** 10月 **コーポレートサイトをフルリニューアル**
大規模企業のターゲット化を念頭にしたりブランディングの一環として。

「売上向上」「経費削減」「業務効率改善」「コミュニケーション活性化」
「DX促進」に“役立つ”様々なサービスをご提供しています！



経済産業省が定めるDX認定制度に基づき
「DX認定事業者」に認定されました。

コスト削減しながら快適な環境作り。

 圧倒的に安い！ コピー機・複合機	 法人向け 携帯電話・機種変更	 法人携帯の 補償・修理サービス	 事業者向けの 新電力特殊プラン
 ビジネス向け 海外WiFiレンタル	 個人向け 国内WiFiレンタル	 国内向けWi-Fi レンタルサービス	 実質0円で 最新機種を導入

オフィス・店舗に“役立つ”

 オフィスにおける 総合提案	 いいとこどりの 高速快適な光回線	 電話回線・モバイル・クラウド ビジネスフォン	 セキュリティ対策の門番 一つの機器で運用管理	 通信故障や災害トラブル0！ 光回線バックアップルーター
 記帳業務代行 サービス	 新しいカタチの 採用支援サービス	 LEDレンタル (ビジョンユーザー様限定)	 業界最安級 原状回復なら	 オフィス移転や バーション施工

売上・利益・お客様を増やしたい！

 月額4,400円～始める ホームページ制作・運用	 気に入らなければ0円の 企業ロゴ提案	 営業の新規獲得を カンタンに テレアポコールシステム	 SNS運用したい！ 投稿支援を受けたい
---	--	---	---

業務効率化UP! デジタル化!

コミュニケーションを円滑に!

 アプリで勤怠管理 カレンダー共有・社内承認	 電子契約サービス	 安価なレンタル ネットワークカメラ	 オールインワン ミーティングボード	 ビジネスチャットの 決定版
--	---	---	---	---

サービス一覧は[こちら](#)

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



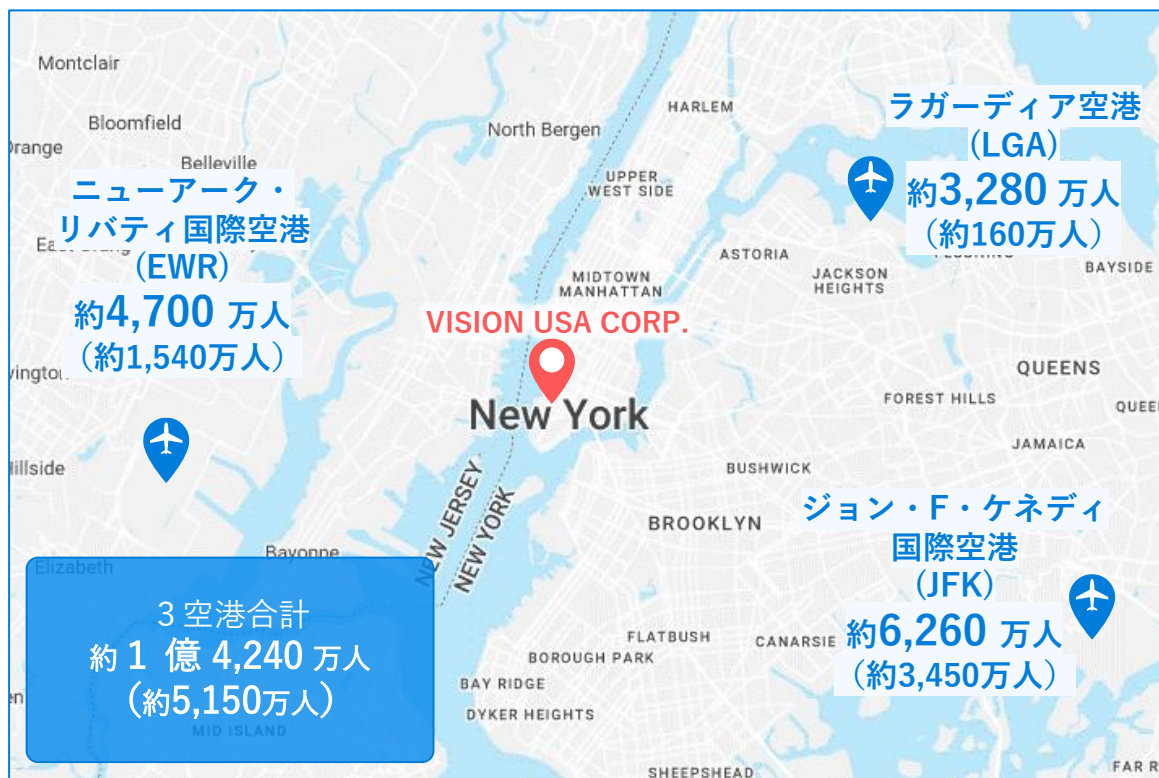
Wi-Fiルーターの購入を検討されているお客様向けの、レンタルではない販売モデルのサービス。
購入前にレンタルでのお試し利用でご自宅等の通信環境を確認した上でニーズにあったWi-Fiルーターを購入。

※決算説明補足資料に詳細の記載あり

「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。
ニューヨークの3空港の利用者数は2025年の日本の出国者数全体（約1,470万人）と比較して約4倍の規模となる。

ニューヨーク主要3空港 2025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

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

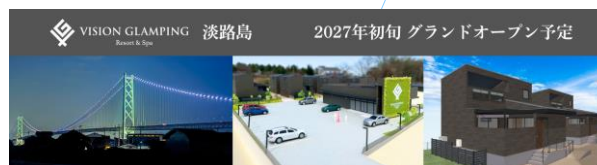


こしかの温泉のグランピングは、日本初全室プライベート空間および源泉かけ流し露天風呂付きのグランピング施設です。

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



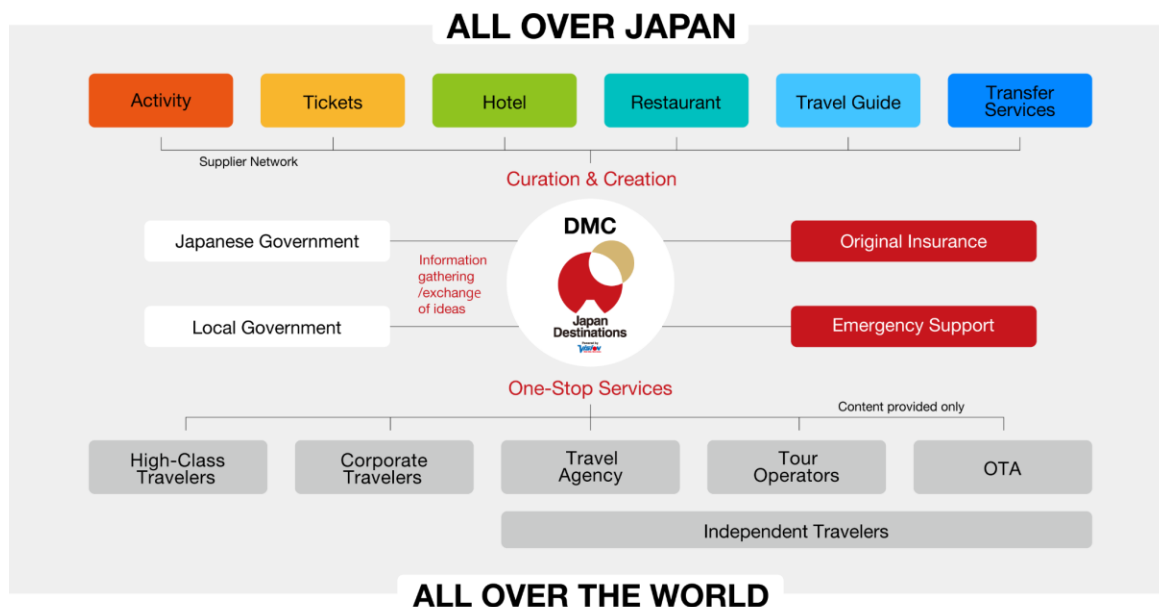
世界遺産の富士山をはじめとする大自然に囲まれた山中湖での滞在体験を通して、非日常の時間をご提供しています。

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」

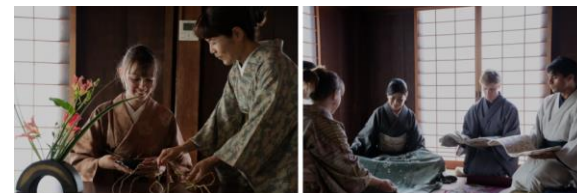
【「Japan Destinations」のDMCモデル】



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/>

「別行動用プラス1台オプション」を提供開始



「グローバルWiFi®」のメインとは別に、Wi-Fiをもう1台お得にレンタルできるサービスです。同行者と一時的に離れて行動する際に使用することで、双方が快適なWi-Fi環境を利用することができます。また、本オプションは持ち運びの負担が少なく、QRコードより残容量も確認できるため安心です。

2025年11月14日のリリースは[こちら](#)

「グローバルWiFi®」エジプトでの超高速5G対応の無制限プランを提供



1月15日よりエジプトで使用可能な5G超高速通信の無制限プランの提供を開始いたしました。近年、カイロ、ギザ、アレクサンドリアなどの主要都市を中心に、5Gネットワークの整備が急速に進んでいます。このような需要を受け、5G無制限プランを新たに追加することになりました。

2026年1月16日のリリースは[こちら](#)

新たに主要5空港内に11台の「グローバルWiFi® レンタルステーション」を設置



新たに新千歳・中部国際・伊丹・関西国際・福岡の各空港に設置しました。観光やインバウンド需要、ビジネス・国内移動の拠点という各空港の特性を踏まえ、出発・到着時にもスムーズにインターネット環境を確保することで、国内外を移動する利用者の利便性と快適な移動体験を支援します。

2025年12月17日のリリースは[こちら](#)

「WiFiレンタルどっとこむ®」、国内Wi-Fiレンタル利用者数8年連続No.1を達成



このたび国内Wi-Fiレンタル利用者数において8年連続No.1を達成しました。日本国内でのWi-Fi利用を中心に、旅行・出張・一時帰国など、さまざまな利用シーンに寄り添ったサービスを展開しており、365日いつでも最短当日発送も可能です。

2026年1月23日のリリースは[こちら](#)

「グローバルWiFi®」が9年連続 利用者数No. 1を達成



海外用Wi-Fiレンタル市場において9年連続で利用者数No. 1を達成しました。5Gプランの提供エリアを54の国と地域に拡大し、「スマートピックアップ」の設置によるタッチポイントの強化、通信品質の向上など、サービス品質の改善に努めました。

[2026年1月23日のリリースはこちら](#)

「グローバルWiFi®」インドネシアでの 超高速5G対応の無制限プランを提供



2月3日より、インドネシアのジャワ島・バリ島で「グローバルWiFi®」の5G無制限プランを提供開始しました。インドネシアではデジタル化が加速しており、5Gが普及する現地で快適な通信をサポートします。円安傾向の中でもワンランク上の旅を楽しむ人気渡航先のニーズに応え、ビジネスや観光に最適で高品質な通信環境を提供します。

[2026年2月4日のリリースはこちら](#)

Wi-Fiレンタルサービスの 累計ご利用者数が2,400万人を突破！



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累計利用者が2,400万人を突破しました。日本政府観光局によると、2025年の訪日客数は過去最高を更新し、年間4,000万人を初めて突破しており、この訪日需要の拡大を背景に、当社サービスの利用も活発化しています。

[2026年1月23日のリリースはこちら](#)

「グローバルWiFi®」スーツケースの修理・ラッピング サービスの提供を、仙台空港にて新たに開始



仙台空港に、Wi-Fiレンタルとスーツケースの修理・ラッピングを兼ねたマルチサービスカウンターをオープンしました。お客様の声に応え、荷物の不安を解消する初の試みとして、移動のストレスとなるキャスター故障を最短10分で修理するほか、汚損や不正開封を防ぐラッピングを提供し、安心で快適な旅を支えます。

[2026年2月5日のリリースはこちら](#)

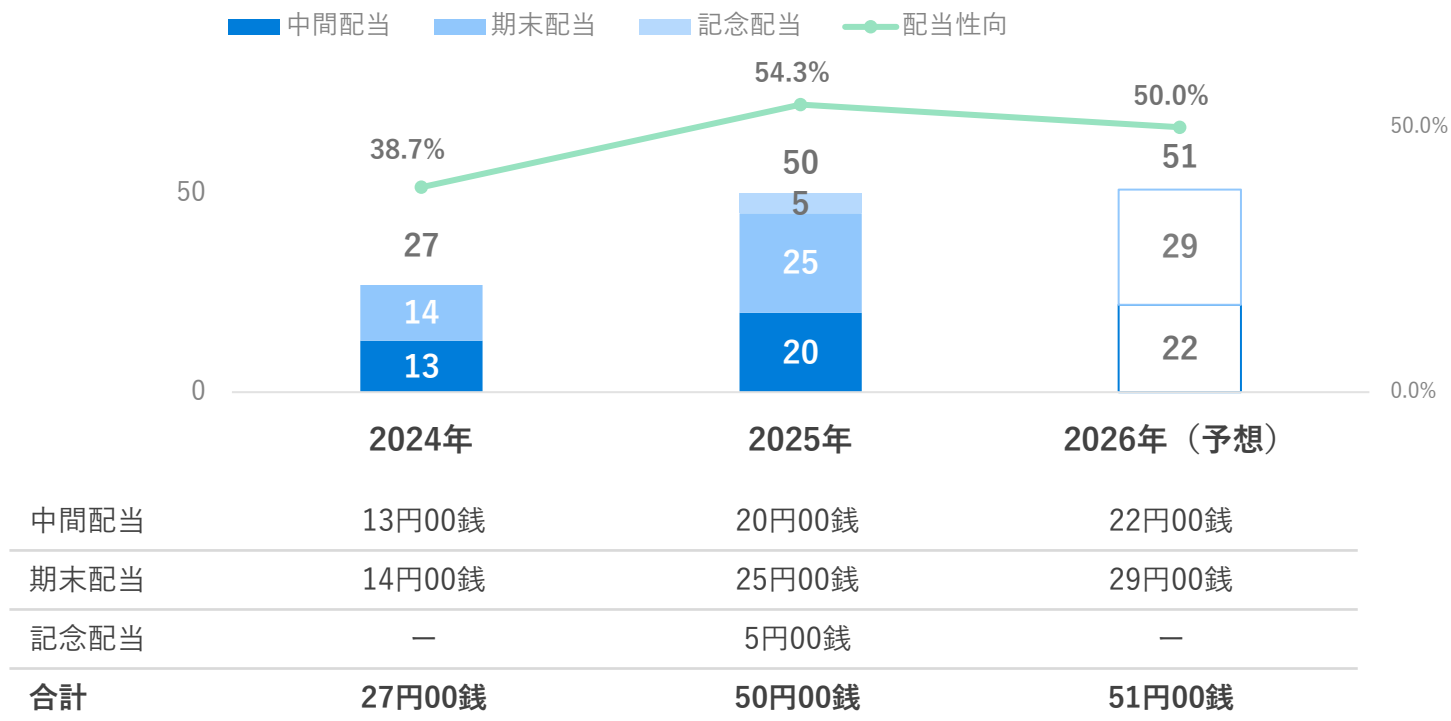
04

株主還元

配当方針：成長投資と安定還元の両立

- ・財務健全性を維持しつつ、戦略投資を最優先に実行
- ・資本コストを意識した経営により、持続的な企業価値向上を目指す
- ・2028年までの中期経営計画期間中は、**配当性向50%、またはDOE 8 %のいずれか高い金額を目安に実施**とする

1株当たりの配当金推移



- 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

05

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使用による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. さら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フィル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 (2024年12月時点)	上場企業平均 (2023年度)
	80.4%	37.8%

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。

CDP2025の「気候変動」調査にて、 2年連続で「Bスコア」に認定。



今回の審査では、2024年から継続して、以下の3点が高く評価されました。

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。

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。



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



11 住み続けられる
まちづくりを



13 気候変動に
具体的な対策を



14 海の豊かさを
守ろう



15 陸の豊かさも
守ろう

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。

ステークホルダーに向けてIR公式アカウントなどで、IR情報やリリース情報を発信中

New X (旧Twitter)
運用開始

@Vision_IR_9416



New IR公式 note
運用開始

https://note.com/vision_ir



Facebook

@morevision.2018



IR メールマガジン配信中

当社のIRメルマガでは、決算発表後に特に多くいただいたご質問について、深掘りしたレポートを配信しております。



統合報告書2025

『統合報告書2025』を発行し、当社Webサイトにて公開しております。



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。