

# 2021年12月期第2四半期 決算説明

2021.8.10  
株式会社ビジョン  
証券コード：9416



# 2021年12月期第2四半期決算概要 (連結)



(百万円、%)

科目	FY2020年12月期 2Q実績		増減	FY2021年12月期 2Q実績	
	金額	構成比		金額	構成比
高 上 売	9,630	100.0	△985	8,644	100.0
売 上 総 利 益	4,822	50.1	△317	4,505	52.1
営業利益又は営業損失 (△)	△15	△0.2	+669	654	7.6
経 常 利 益	66	0.7	+614	680	7.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益及び純損失 (△)	△1,352	△14.0	+1,808	455	5.3

# グローバルWiFi事業 業績推移



## 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）。

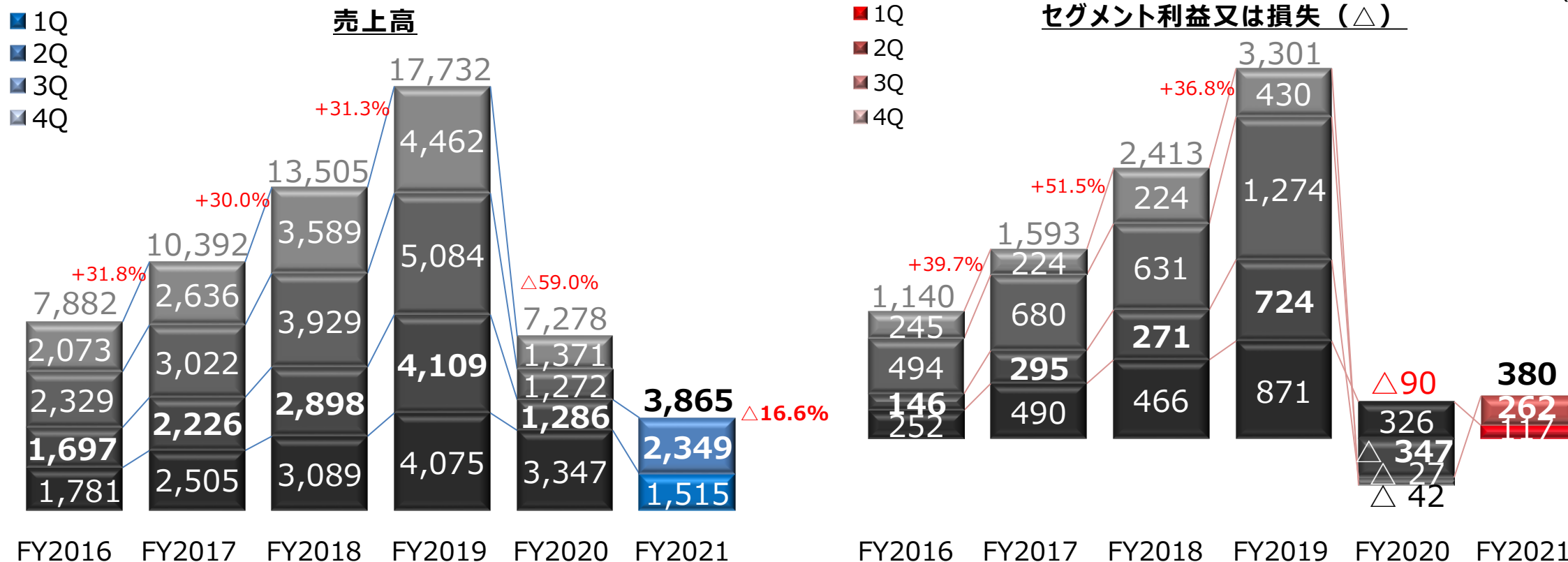
法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」においては、テレワーク兼用としての提案により販売好調

（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。

(百万円)



# 情報通信サービス事業 業績推移



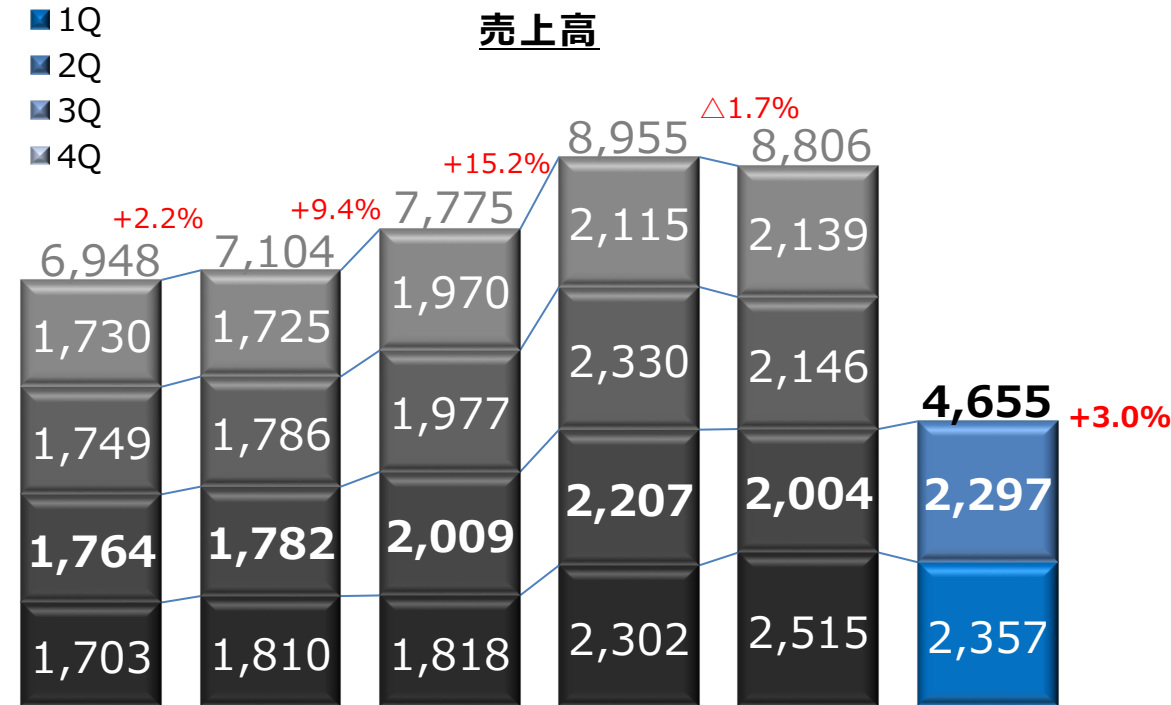
複数の事業（商品・サービス）及び販売チャネルを持つ強みを活かし、外部環境の変化に柔軟に対応し堅調に推移。

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。

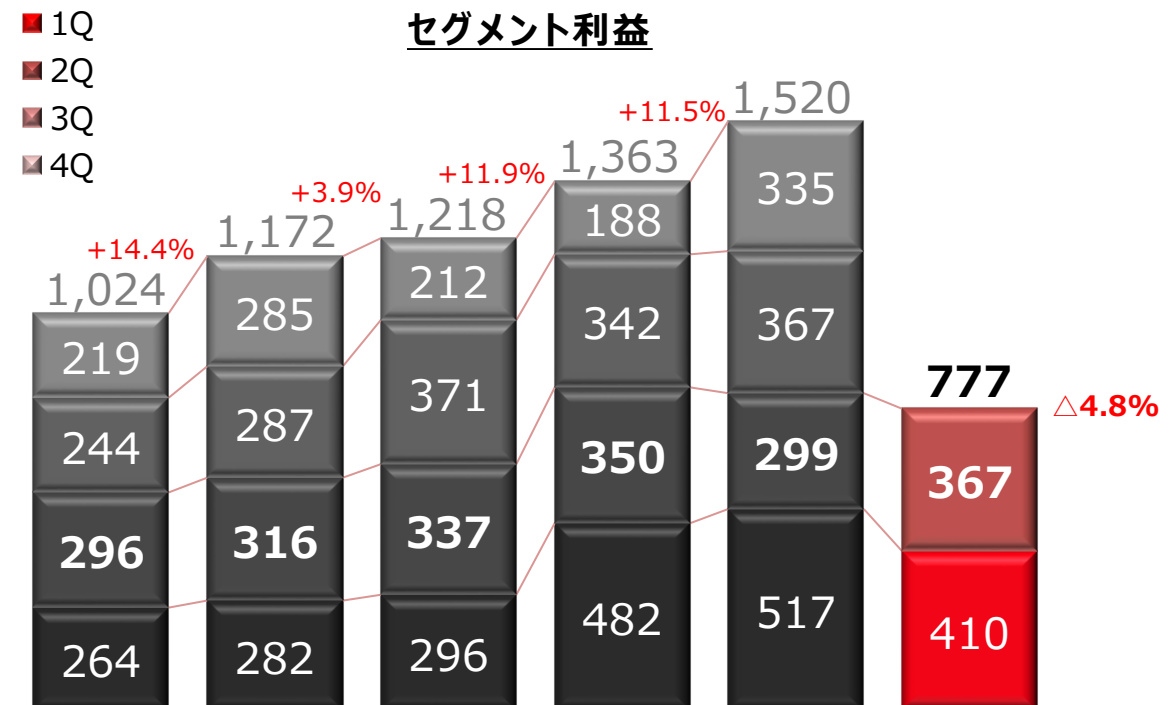
電力小売価格の高騰に伴う業務受託手数料（取次手数料）の単価減少、自社サービス（月額制）の販売強化によるセグメント利益減少。

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)



FY2016 FY2017 FY2018 FY2019 FY2020 FY2021



FY2016 FY2017 FY2018 FY2019 FY2020 FY2021

# 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
<b>売上高</b>	<b>17,468</b>	<b>16,654</b>	<b>+814</b>	<b>+4.9</b>
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	-
<b>営業利益</b>	<b>1,007</b>	<b>103</b>	<b>+903</b>	<b>+869.6</b>
<b>営業利益率</b>	<b>5.8</b>	<b>0.6</b>	<b>+5.1</b>	<b>-</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,028</b>	<b>227</b>	<b>+800</b>	<b>+351.1</b>
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	-

## 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定であり、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。

「ビジョンでんき」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。**

	既存事業	新規事業・サービス構築
方針	<b>生産性の向上</b> 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）	<b>3つ目の柱となる事業を育成</b> 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"> <li>✓ 顧客・時代のニーズにあった商材・サービス提供</li> <li>✓ 営業体制構築・強化（オンライン）</li> <li>✓ アップセル・クロスセル強化（オンライン商談含む）</li> <li>✓ 収益構造ブラッシュアップ</li> <li>✓ 自社サービス強化・拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ウイズコロナ、ニューノーマル順応</li> <li>✓ 販売チャネル・事業体制活用</li> <li>✓ 顧客基盤活用</li> <li>✓ お客様の声を取り入れたサービス</li> <li>✓ 地方創生</li> </ul>
販売チャネル 事業体制	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <b>WEB</b>  <small>マーケティング</small> </div> <div style="text-align: center;"> <b>CLT</b>  <small>カスタマー・ロイヤリティ・チーム</small> </div> <div style="text-align: center;"> <b>営業</b>  <small>オンライン・オフライン</small> </div> <div style="text-align: center;"> <b>海外子会社</b> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <b>店舗</b>  <small>空港カウンター等</small> </div> <div style="text-align: center;"> <b>出荷センター</b> </div> <div style="text-align: center;"> <b>パートナー</b>  <small>旅行会社、OTA含む</small> </div> </div>	
顧客基盤	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <b>スタートアップ</b>                      成長過程の法人顧客                 </div> <div style="width: 45%;"> <b>海外企業等と取引のある法人顧客</b> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <b>法人内個人</b> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <b>官公庁・自治体 学校等</b> </div> <div style="width: 45%;"> <b>旅好きな 個人顧客</b>                      ※インバウンド含む                 </div> </div>



# グランピング事業～3つ目の柱となる事業の育成～

## 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



# 超高速通信5Gプラン提供開始～渡航回復時の競争優位性～



## 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MiFi 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	ロケット

※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。

## 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が発生するものの、他事業の収益にてリカバ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。

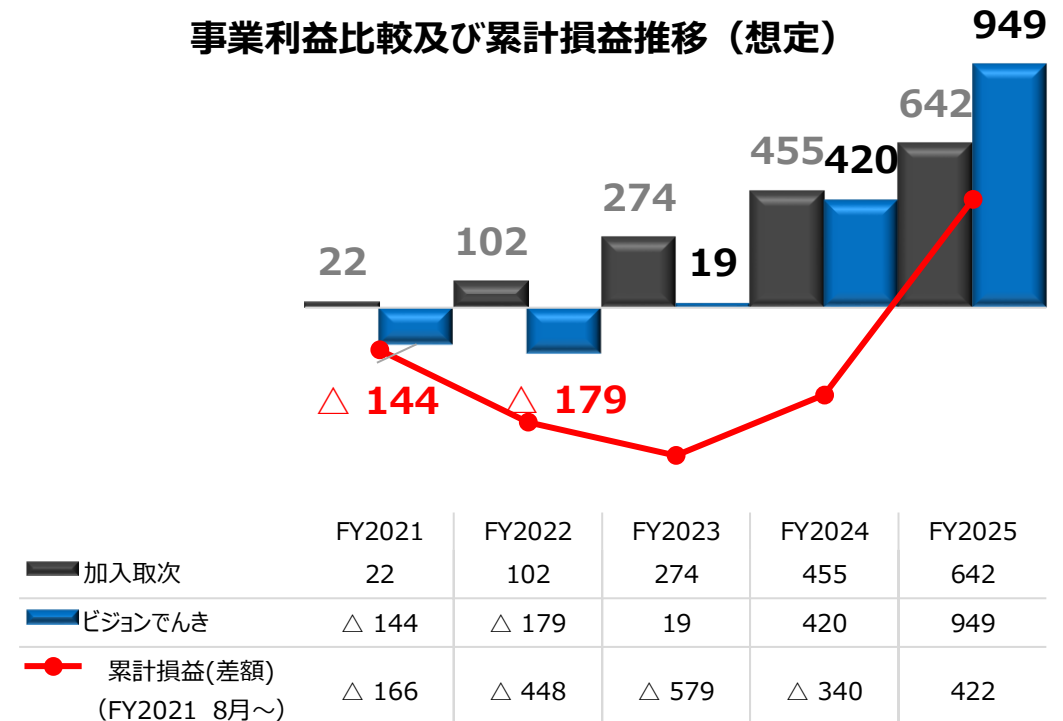
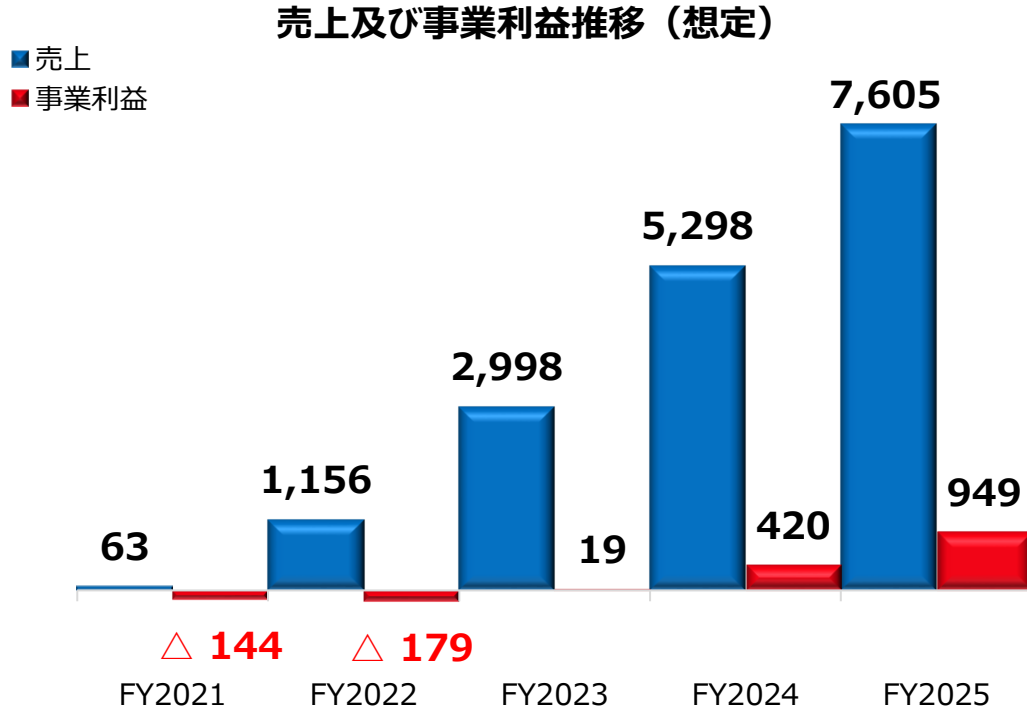
将来における安定した収益基盤の構築に向け、本事業の影響をビジョングループ全体でリカバリーしながら事業拡大。

「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。

(百万円)



# 新電力サービス「ビジョンでんき」ARR（年間経常収益）推移

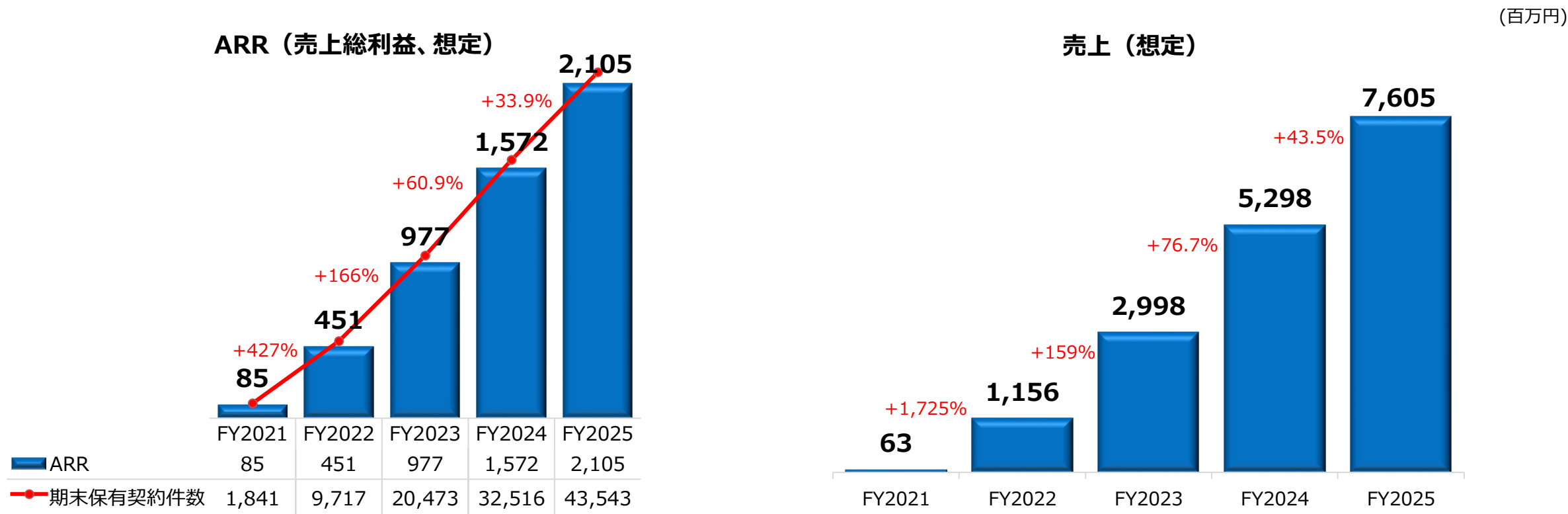


## 外部環境による影響に強い安定した収益基盤の構築。

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。



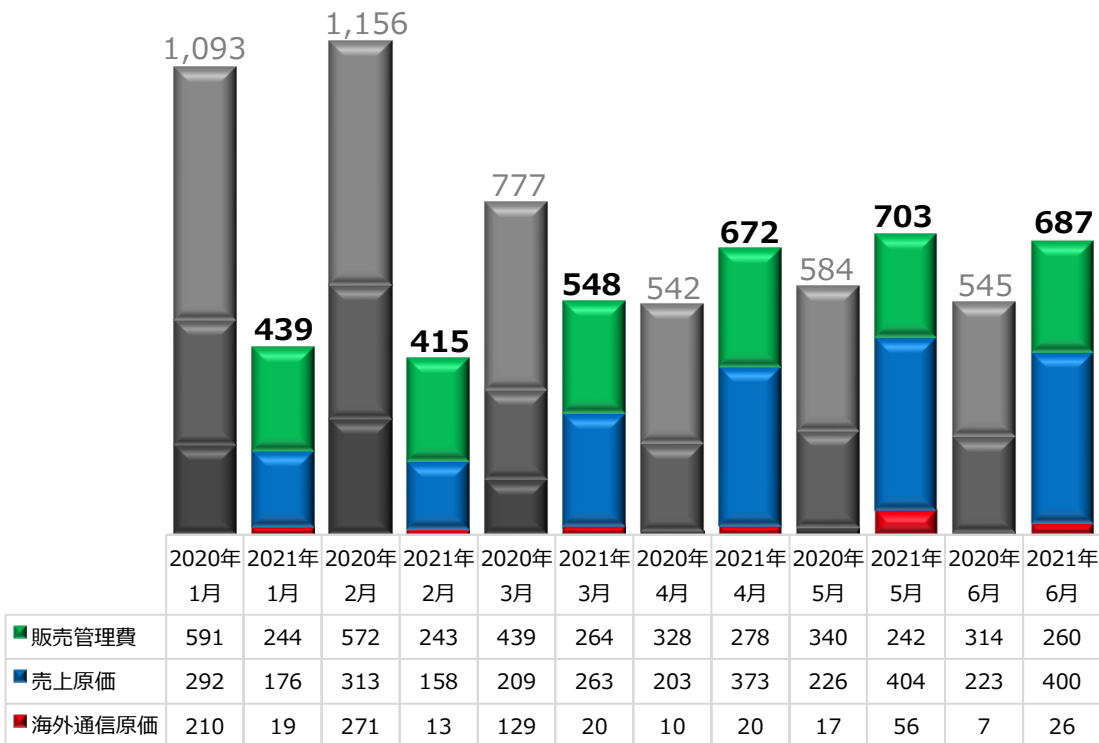
## ローコストオペレーションの継続及び各種利用ニーズの獲得により徐々に収益回復。

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。

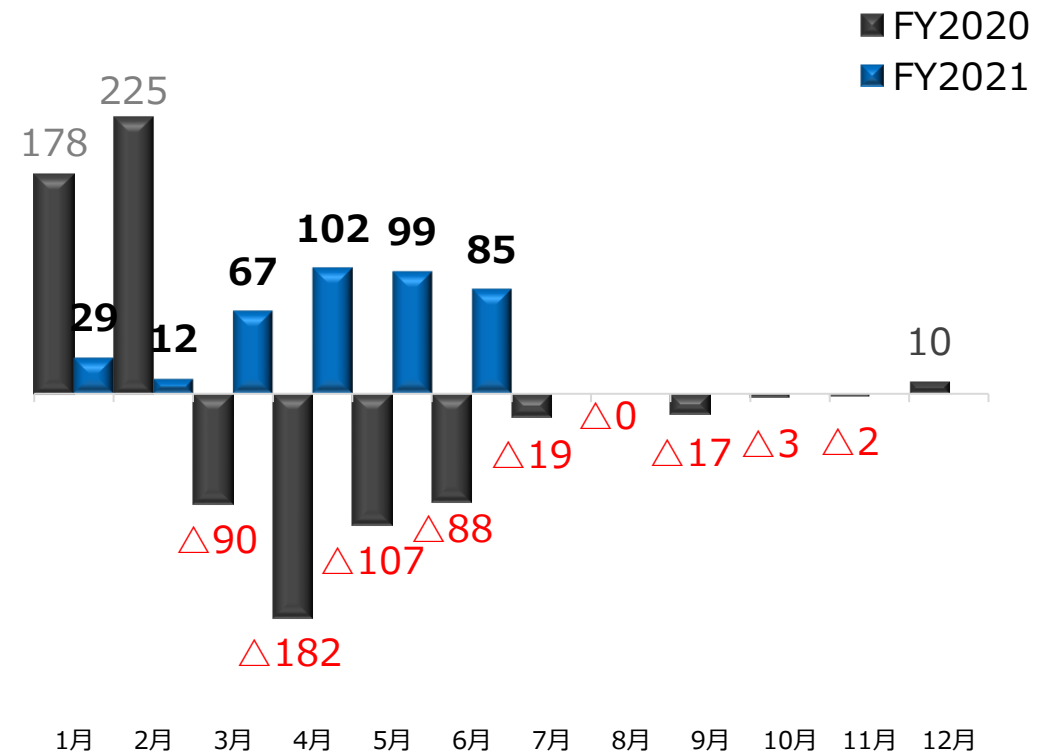
各種費用の見直し及び業務効率改善により、海外渡航回復後はコロナウイルス感染症拡大前（2019年）より高い利益及び利益率を出せる事業構造を構築。

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。

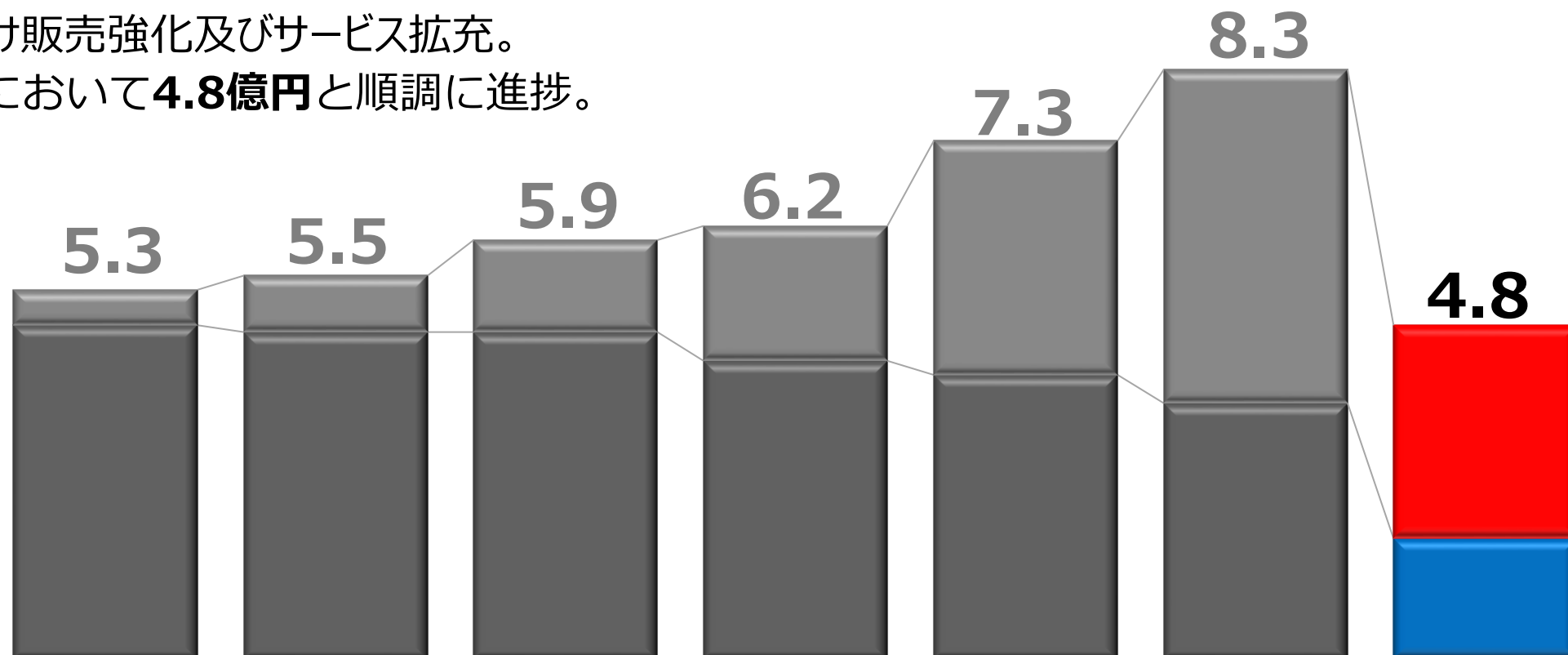
長期的に安定した収益基盤となるストック収益及び自社サービス（月額制）強化。

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)



	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年2Q 累計
■ 自社サービス（月額制）	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。



世の中の情報通信産業革命に貢献します。