

2021年12月期 決算説明

2022.2.14
株式会社ビジョン
証券コード：9416



2021年12月期決算概要（連結）



(百万円、%)

科目	FY2020年12月期 実績		増減	FY2021年12月期 実績	
	金額	構成比		金額	構成比
売上高	16,654	100.0	+1,446	18,100	100.0
売上総利益	8,793	52.8	+214	9,008	49.8
営業利益	103	0.6	+1,001	1,105	6.1
経常利益	227	1.4	+915	1,143	6.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益及び純損失 (△)	△1,183	△7.1	+1,913	729	4.0

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。

テレワーク利用、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。

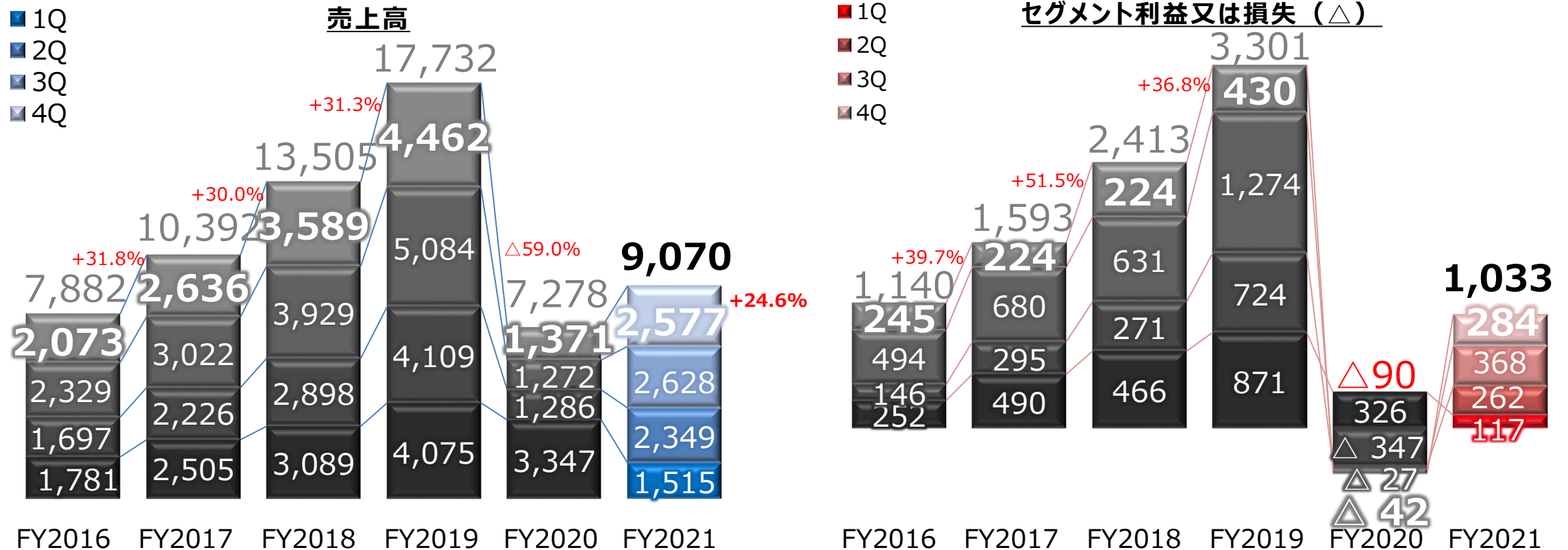
法人向け社内常備型「グローバルWiFi for Biz」、テレワーク兼用としての提案により販売好調。

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。

第4四半期において次期以降の成長に向けた投資（端末及びオプション等購入）を実施。

(百万円)



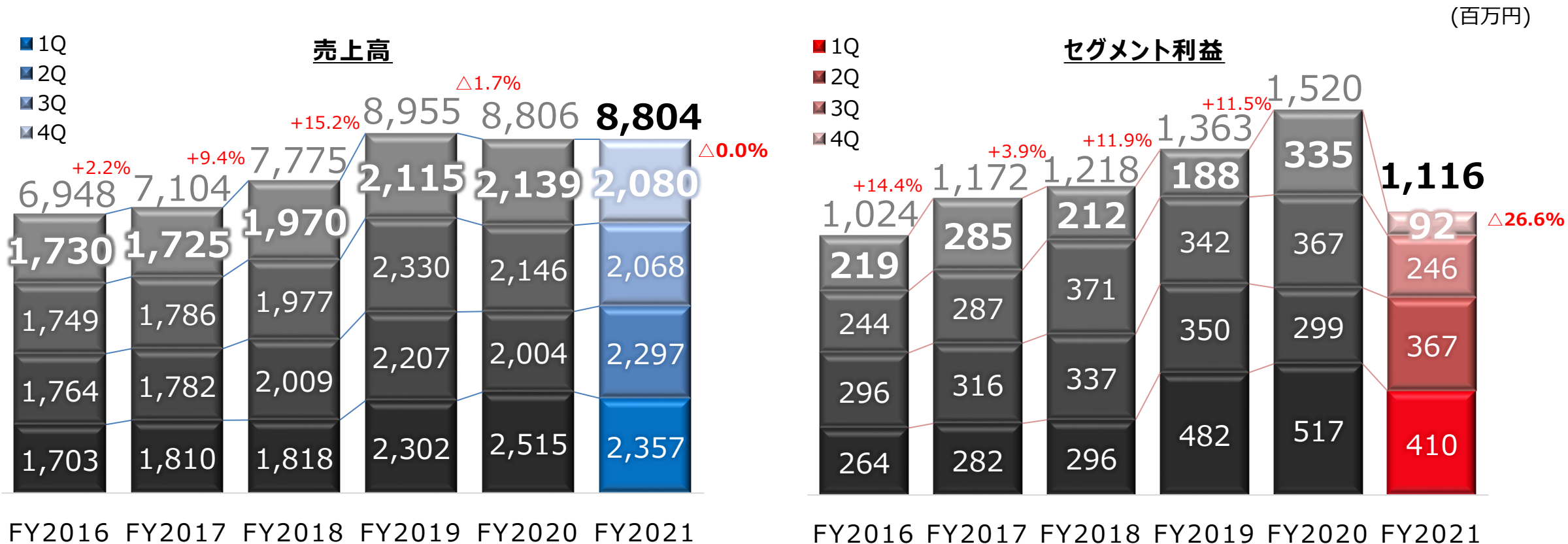
情報通信サービス事業 業績推移



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。

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）販売強化、ビジョンでんき販売開始、次期以降の成長に向けた投資、顧客及び取引先の年末年始の稼働による受注～完了の長期化により売上高及びセグメント利益減少。

ストック収益及び自社サービス（月額制）年間売上総利益10億円到達。



業績予想の前提

外部環境及び事業方針（全体）

新型コロナウイルス感染症の影響については不確実性が大きく、将来を見通すのは困難な状況。
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）の展開を加速、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

海外渡航者（アウトバウンド・インバウンド）及びその他の事項につき以下と想定。
1月～9月：2021年各月と同水準、10月～12月：2019年同期間対比25%回復。
アプリ確認業務の受託は12月まで継続。
国内の需要獲得及び「グローバルWiFi for Biz」の獲得は引き続き堅調に推移。

情報通信サービス事業

企業及び店舗等の事業活動、物販系商材の仕入（半導体不足によりOA機器仕入等）等への影響は今後も見込まれるが、1つの事業や販売チャンネルに依存しない複数の事業（商品・サービス）・販売チャンネルを持つ強みを活かすことで、外部環境の変化へ柔軟に対応可能であり堅調に推移。
「ビジョンでんき」（2021年8月事業開始）、電力卸売価格の高騰を踏まえ新規獲得を一時的に停止、既存の加入取次へシフト。
自社サービス（月額制）販売強化、長期的に安定した収益基盤の構築継続。

通期業績予想



科目	2022年12月期 業績予想	2021年12月期 実績	増減額	増減率
売上高	22,736	18,100	+4,636	+25.6
売上原価	12,033	9,092	+2,941	+32.3
売上総利益	10,703	9,008	+1,695	+18.8
売上総利益率	47.1	49.8	△2.7	-
販売管理費	9,295	7,903	+1,392	+17.6
販売管理費率	40.9	43.7	△2.8	-
営業利益	1,407	1,105	+302	+27.4
営業利益率	6.2	6.1	+0.1	-
経常利益	1,404	1,143	+260	+22.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	921	729	+191	-

セグメント別通期業績予想



セグメント別		2022年12月期 業績予想	2021年12月期 実績	増減額	増減率
売上高		22,736	18,100	+4,636	+25.6
	グローバルWiFi事業	10,815	9,070	+1,744	+19.2
	情報通信サービス事業	11,137	8,804	+2,332	+26.5
	報告セグメント計	21,952	17,875	+4,077	+22.8
	その他	784	235	+548	+233.2
	調整額	—	△10	+10	—
セグメント利益		1,407	1,105	+302	+27.4
	グローバルWiFi事業	1,021	1,033	△11	△1.1
	セグメント利益率	9.4	11.4	△1.9	—
	情報通信サービス事業	1,426	1,116	+309	+27.8
	セグメント利益率	12.8	12.7	+0.1	—
	報告セグメント計	2,448	2,149	+298	+13.9
	その他	127	△94	+221	—
	調整額	△1,167	△950	△217	—

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『VISION GLAMPING Resort & Spa』を開始。

第一弾、泉質に定評のある「こしかの温泉」（鹿児島県霧島市）。

日本初全室プライベートルームに源泉掛け流し露天風呂を有しているグランピング施設「こしかの温泉」を、リニューアル。

2月以降順次オープン。

スケールアップした一大グランピング施設として、

2022年4月グランドオープン。

第二弾、富士山が見える絶好のロケーション

山梨県山中湖村に新規開設。

2022年夏開業予定。



移動体通信事業～時代のニーズにあった商材・サービス提供～



移動体通信機器（法人携帯）及び関連サービスの販売好調。

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。

各種ニーズ

法人携帯導入

新規、追加、端末切替（携帯電話→スマートフォン）

関連サービス導入

当社限定の法人専用の特別補償プラン「ガラサポ」

自社サービス（月額制）「VWSシリーズ」等

他商材・サービスの導入

OA機器、電力、ホームページ、Wi-Fiルーター等



🏠 だいまお問合せ急増中!!

リモートで
通話が増えたので
助かる!

テレワーク向け 特別プラン

をご提案中!

テレワーク割 月額 **1,848円~!**

※掲載されている価格は税込価格となります。※料金内訳：基本プラン1,078円、データプラン100MB 330円、ガラサポ（ビジョン社独自の保証サポート）440円
※国内通話は22円/30秒となります。※端末代が別途かかります。



法人携帯の故障修理 補償サービス「ガラサポ」

法人限定 ビジョン限定

故障修理
補償サービス

スマホにはない
特別プランです!

月々の支払いが安い!
月額 **440円**/台~

自己負担なし!
無料で
機種交換・修理対応

安心だから選ばれる
加入率 **74.8%***

※Android以外のスマートフォン

個人携帯を法人利用するなんてもったいない! /

法人契約ならスマホも断然おトク!

《法人限定!》スマホ導入が
月額たったの **2,728円**~ (税込)

新規契約・乗り換えは
何台でも!
初月費用 **0円!**

詳しくはこちら

※料金内訳：基本プラン（各月）1,078円、データプラン1GB（スマホ）1,650円
※スマートフォンの新規契約（5~15歳）、ケータイからスマートフォンへ機種変更または乗り換え（0歳/番号移行）の際にご利用いただけます。
※端末代が別途かかります。
※最高価格はすべて税込です。

新規契約も! 他社からのお乗り換えも! テレワークでも!

《法人携帯》導入キャンペーン!
ガラケーの導入が!

月額
たったの **1,848円**~!

おトクにガラケーを
ご利用できます!

詳しくはこちら

※掲載されている価格は税込価格となります。
※料金内訳：基本プラン1,078円、データプラン100MB 330円、ガラサポ（ビジョン社独自の保証サポート）440円
※国内通話は22円/30秒となります。※端末代が別途かかります。

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（国内利用及びグローバルWiFi for Biz等）を積極的に獲得。

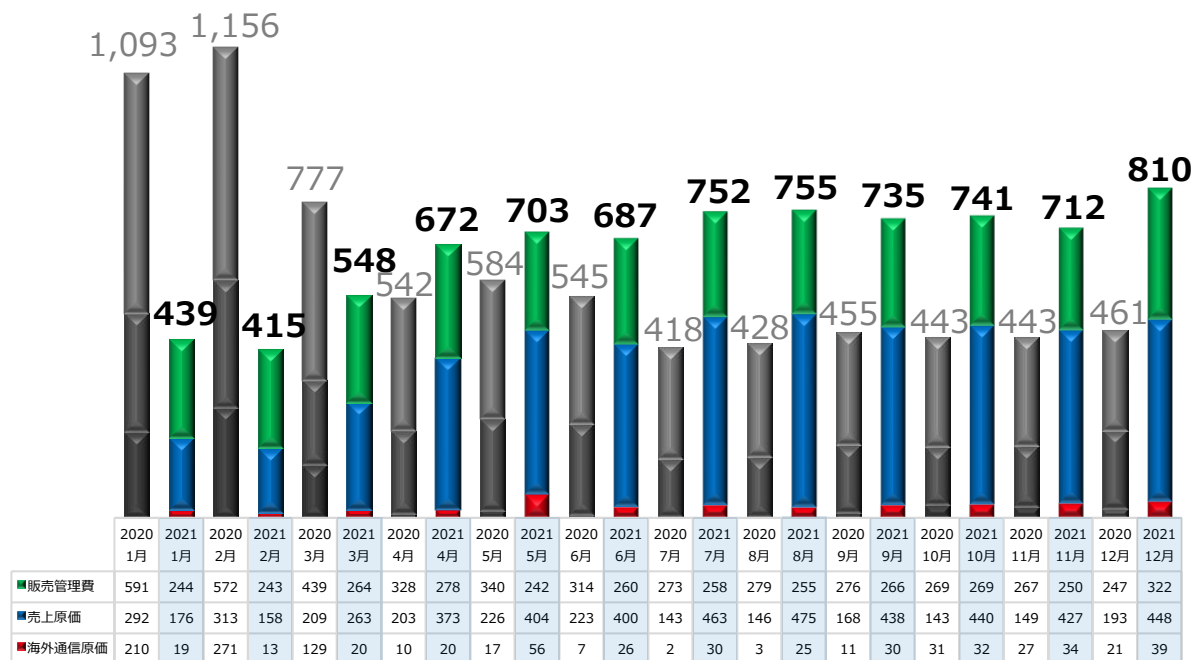
各種費用の見直し及び業務効率改善により、海外渡航回復後は新型コロナウイルス感染症拡大前（2019年）より高い利益及び利益率を出せる事業構造を構築。

第4四半期において次期以降の成長に向けた投資（端末及びオプション購入等）を実施。

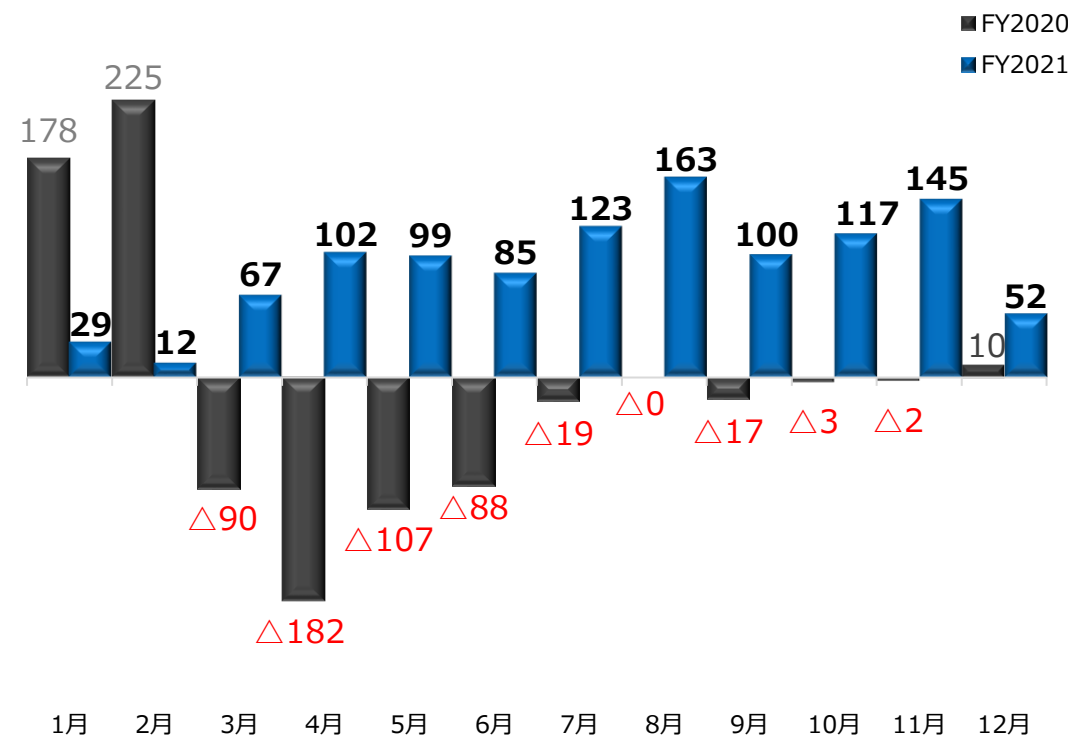
(百万円)

(百万円)

コスト



セグメント利益又は損失 (△)

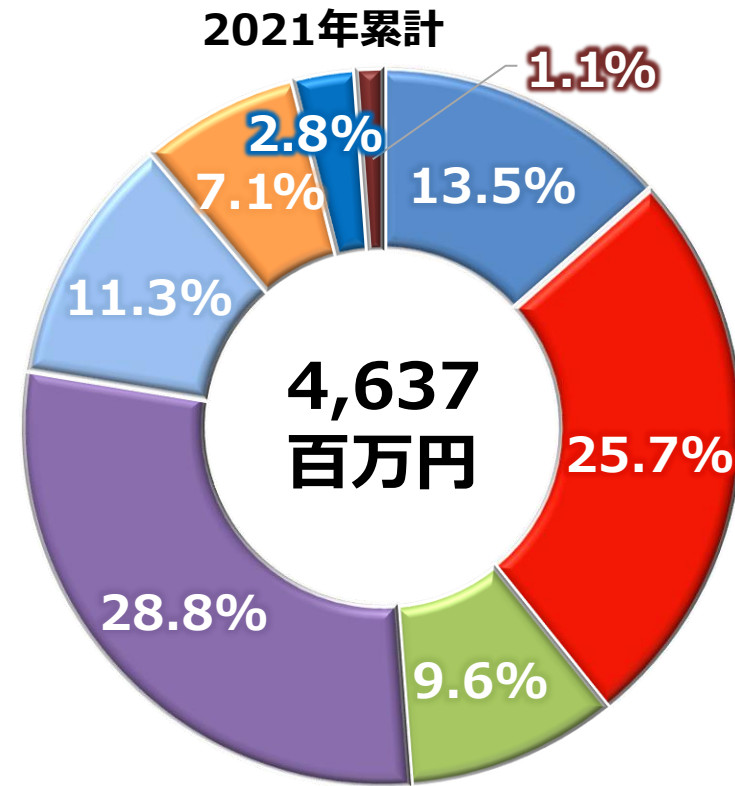
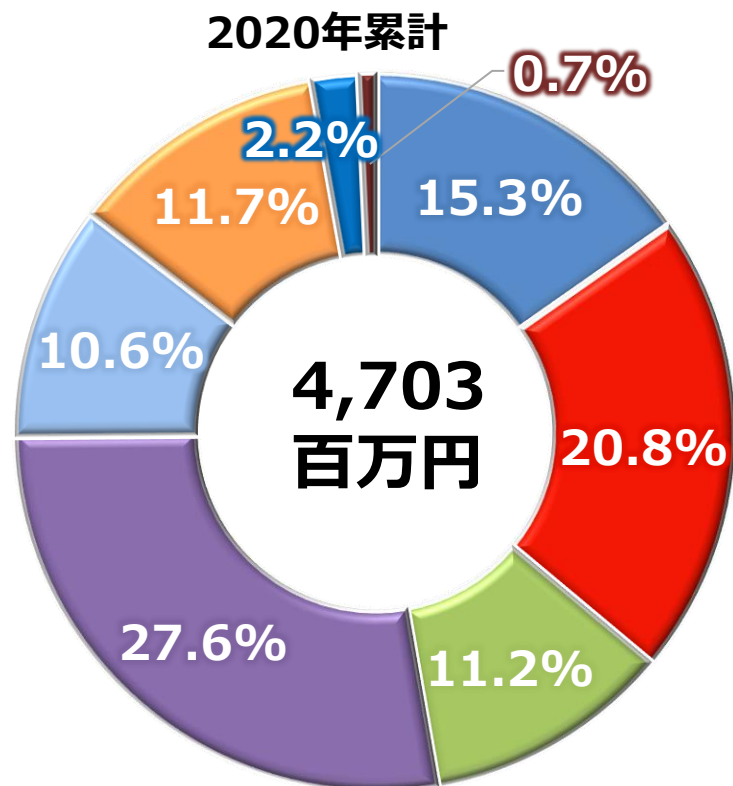


(注)決算処理を含まない月次損益の推移となっておりセグメント業績と値は異なっております。

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。

移動体通信機器（テレワーク対応用及びスマートフォンへの切替等）の販売好調。

エコソリューション事業において、電力小売価格の一時的な高騰に伴う業務受託手数料（取次手数料）単価減少及びビジョンでんき（ストック収益）販売開始に伴い構成比率減少。



- 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
- エコソリューション事業
- 工事関連事業
- その他

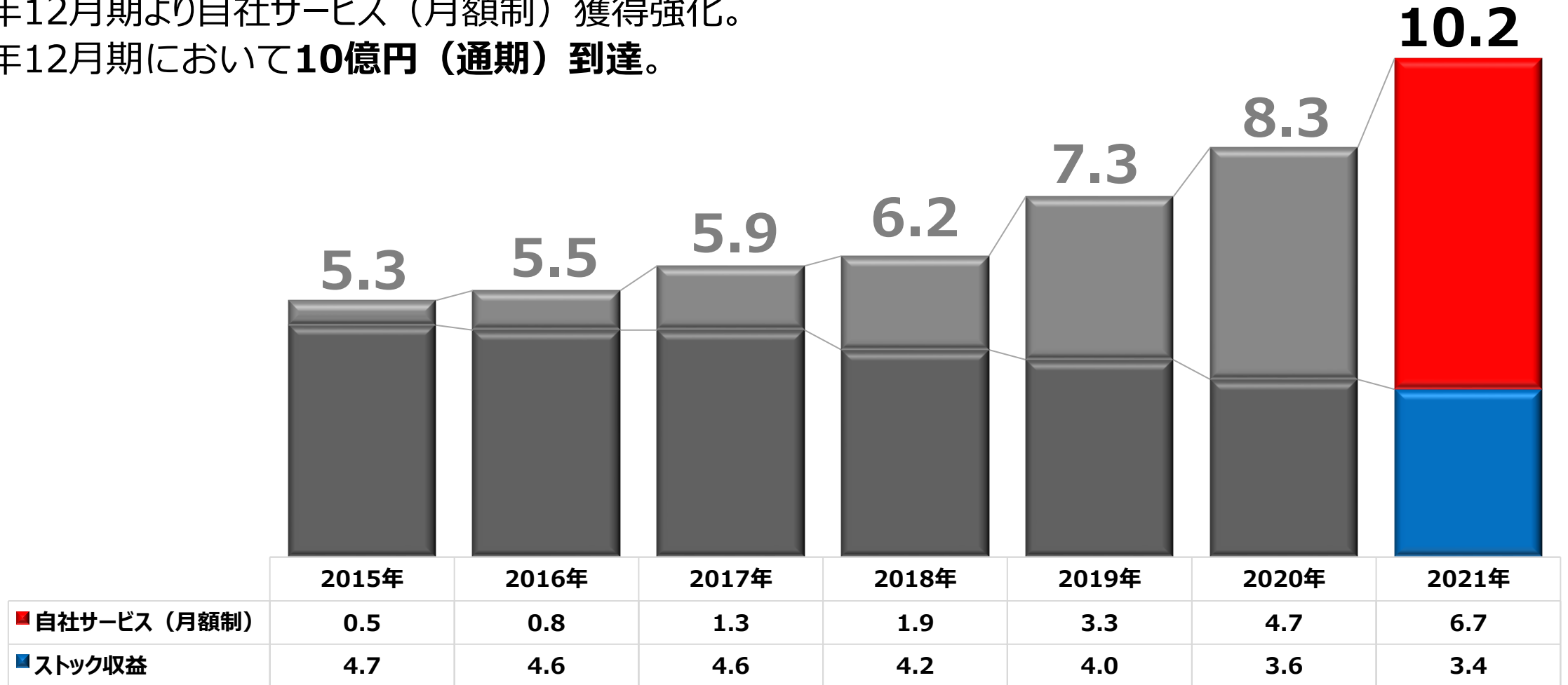
(注)決算処理を含まない月次損益の比率となっておりセグメント業績と値は異なっております。

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。

(億円)

2019年12月期より自社サービス（月額制）獲得強化。

2021年12月期において**10億円（通期）**到達。



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等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。