



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ビジョン

証券コード：9416

2026年5月14日

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

- 01 業績ハイライト
2026年12月期 第1四半期 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

2026年12月期 第1四半期 実績

売上高

過去
最高

9,308百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

9,237百万円

0.8%増

営業利益

1,496百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

1,501百万円

0.3%減

グローバルWiFi事業

売上高

4,660百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

4,881百万円

4.5%減

セグメント利益

1,440百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

1,413百万円

1.9%増

情報通信サービス事業

売上高

過去
最高

4,266百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

4,013百万円

6.3%増

セグメント利益

513百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

517百万円

0.6%減

グランピング・ツーリズム事業

売上高

過去
最高

378百万円

2025年12月期
第1四半期
前年同期比

340百万円

11.1%増

セグメント利益

過去
最高

32百万円

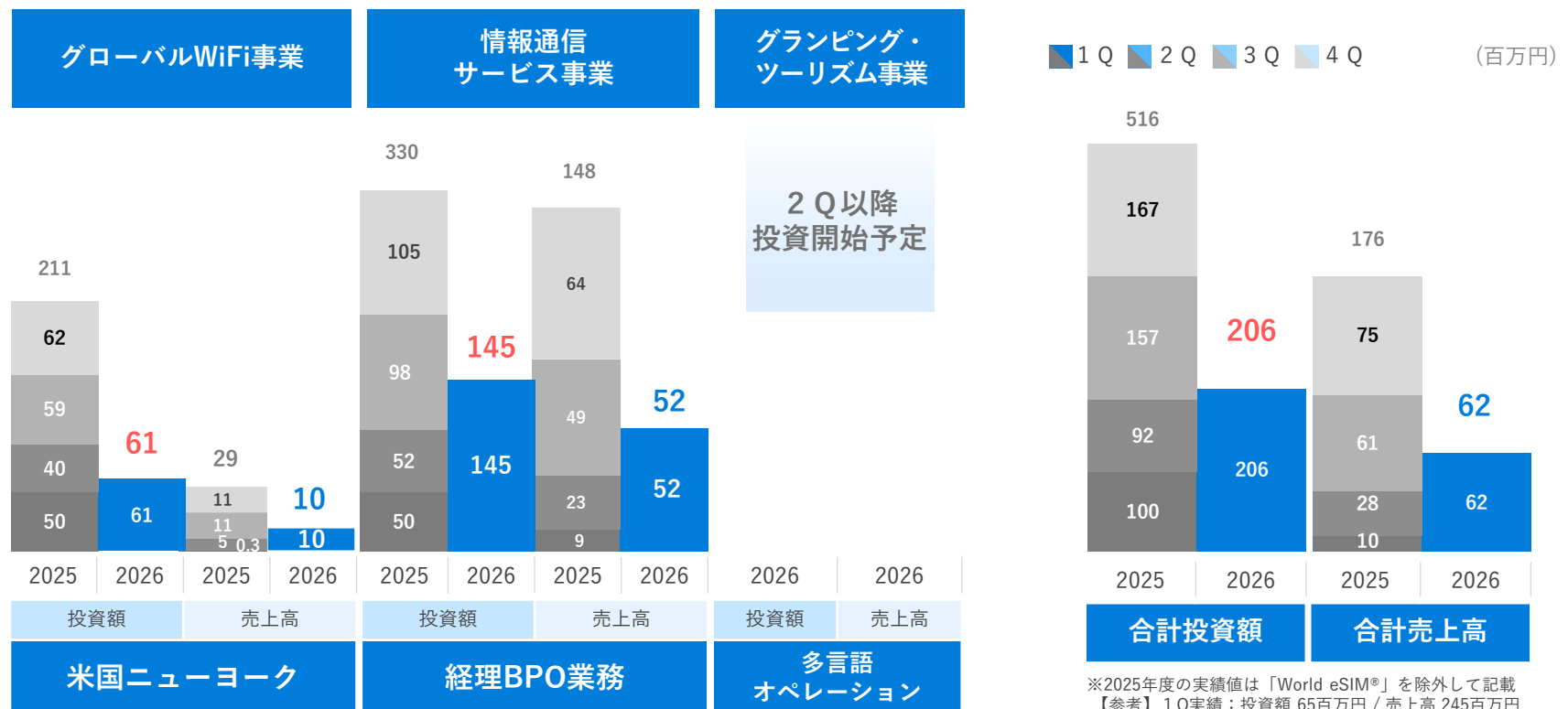
2025年12月期
第1四半期
前年同期比

29百万円

12.5%増

- ▶ 投資と利益成長の両立：営業利益14.9億円を確保しつつ、将来の飛躍に向けた成長領域（NY拠点・経理BPO）へ2.0億円を戦略的に先行投資。

次なる飛躍に向けた強固な収益基盤の構築を推進



連結

事業ポートフォリオの最適化を推進し、次なる成長フェーズへの土台を構築

グローバル WiFi事業

◆「量から質」への転換を推進（中東情勢等に伴う一時的な需要変化への対応）

- ・ 外部要因の影響：法人は中国、中東情勢による出張需要の停滞。個人は中東情勢による目的地変更（韓国などの近隣諸国）により、渡航日数の短縮や単価の減少が発生し、売上高が減少。
- ・ 収益改善：収益性を優先した販促費の最適化等により、利益の増益を確保。

情報通信 サービス 事業

◆ストック収益の積み上げと先行投資

- ・ 注力領域への成長投資：経理BPOや子会社において人的投資・体制強化を計画通り実行。
- ・ 安定収益の強化：自社サービスの拡販に加え、株式会社アイウィッシュ賃貸保証の連結（5月～）により、外部環境に左右されない継続的収益基盤を強化。

グランピング ・ ツーリズム 事業

◆インバウンド旅行の事業拡大

- ・ ツーリズム：4月の株式会社フリープラスの事業承継により、インバウンド旅行の規模を拡大。
- ・ グランピング：既存施設は堅調。2027年開業予定の「淡路島」施設も計画通り進捗中。

2Q以降の 展望

◆2026年を「地盤固め」の年とし、次なる加速へ

- ・ PMI（統合プロセス）を最優先：グループ入り各社（訪日旅行・賃貸保証）との送客導線や管理体制を早期に確立。（P33）
- ・ 海外展開：2Qよりフィリピンのセブを中心とした多言語オペレーション構想の推進。（P37）
- ・ 変化に適応し、持続的な成長を支える「多層的収益構造」を構築。

- ◆ 売上高は前年同期比で増収：グローバルWiFi事業は中東情勢等の外部要因により一部減収するも、情報通信サービス事業およびグランピング・ツーリズム事業が牽引。
- ◆ 利益面は計画的な先行投資を実行：将来の飛躍に向けた投資や体制強化として2.0億円の先行投資を計画通り実行。結果として前年同期をわずかに下回る着地。
- ◆ 強固な収益構造の構築：既存事業の利益を将来の成長領域へ着実に配分し、投資と利益成長を両立させる経営を継続。

	2025年 1 Q		2026年 1 Q		YoY増減率		通期業績予想		中間期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	進捗率	予想	進捗率
売上高	9,237	100.0%	9,308	100.0%	70	0.8%	42,000	22.2%	19,974	46.6%
売上原価	4,066	44.0%	4,156	44.7%	89	2.2%	18,421	22.6%	-	-
売上総利益	5,170	56.0%	5,151	55.3%	△18	△0.4%	23,578	21.9%	-	-
販売管理費	3,668	39.7%	3,655	39.3%	△13	△0.4%	16,078	22.7%	-	-
営業利益	1,501	16.3%	1,496	16.1%	△4	△0.3%	7,500	20.0%	3,238	46.2%
経常利益	1,514	16.4%	1,509	16.2%	△5	△0.4%	7,497	20.1%	3,237	46.6%
EBITDA	1,729	18.7%	1,771	19.0%	42	2.4%	8,448	21.0%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,047	11.3%	999	10.7%	△47	△4.5%	5,100	19.6%	2,202	45.4%

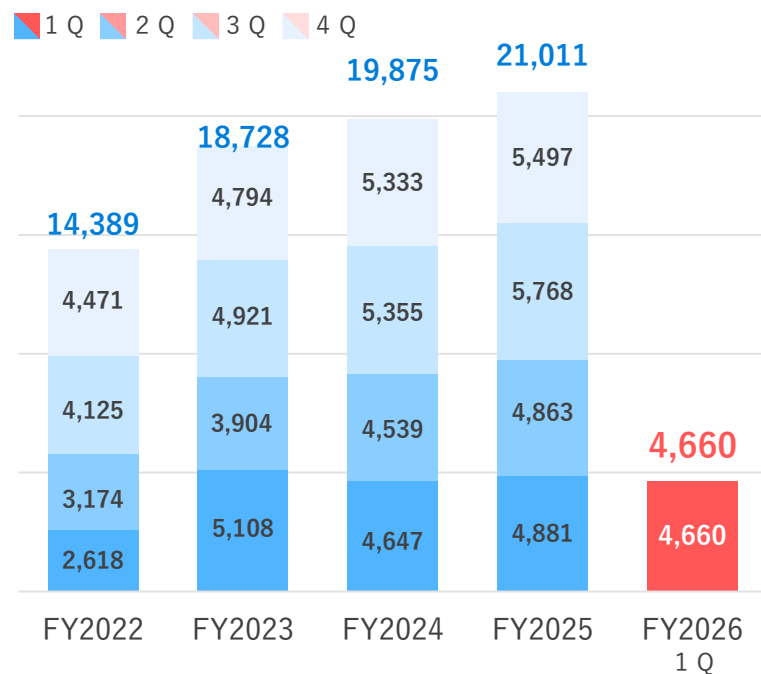
セグメント別売上高および利益

売上高 (百万円)	2025年 1 Q		2026年 1 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	4,881	52.8%	4,660	50.1%	△220	△4.5%	21,698	21.5%
情報通信サービス事業	4,013	43.5%	4,266	45.8%	252	6.3%	18,188	23.5%
グランピング・ツーリズム事業	340	3.7%	378	4.1%	37	11.1%	2,090	18.1%
報告セグメント計	9,236	100.0%	9,305	100.0%	69	0.8%	41,976	22.2%
その他	2	0.0%	3	0.0%	1	59.9%	23	16.4%
調整額	△1	△0.0%	△1	△0.0%	0	-	0	-

セグメント利益 (百万円)	2025年 1 Q		2026年 1 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	1,413	28.9%	1,440	30.9%	27	1.9%	7,055	20.4%
情報通信サービス事業	517	12.9%	513	12.0%	△3	△0.6%	2,330	22.0%
グランピング・ツーリズム事業	29	8.6%	32	8.7%	3	12.5%	203	16.2%
報告セグメント計	1,959	21.2%	1,986	21.4%	27	1.4%	9,589	20.7%
その他	△18	-	△14	-	4	-	△99	-
調整額	△438	-	△475	-	△36	-	△1,989	-

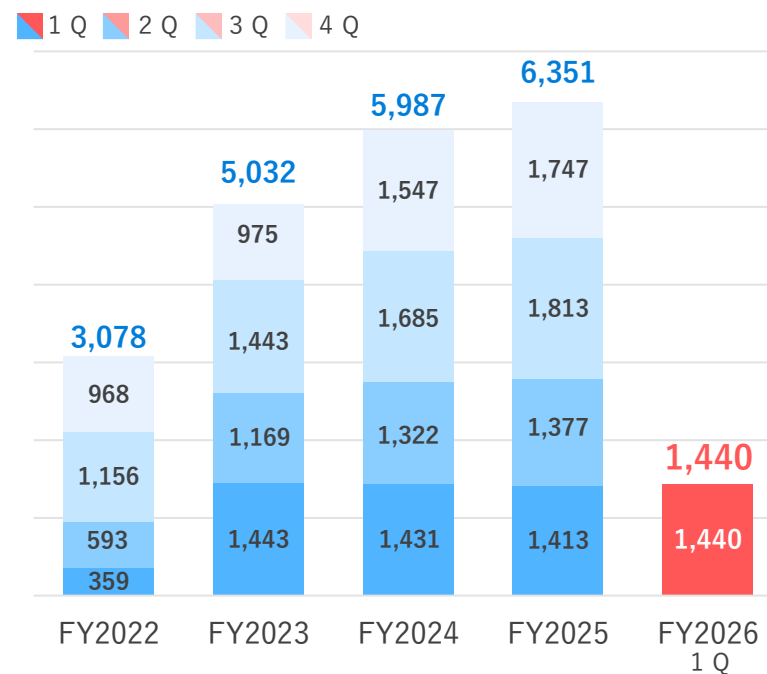
- ◆ 利益重視の運営：効率性・収益性を重視し、法人向けは「グローバル WiFi for Biz」の展開。個人向けは「World eSIM®」の普及を加速。顧客特性に応じた収益モデルのさらなる最適化を推進。
- ◆ 外部リスクの吸収：法人は中国、中東情勢による出張需要の停滞。個人は中東情勢による目的地変更（韓国などの近隣諸国）により、渡航日数の短縮や単価の減少が発生し、売上高が減少。収益性を重視した販促費等の最適化を行ったことにより、売上高は前年同期を下回るも、セグメント利益は前年同期で増益を達成。

売上高



セグメント利益

(百万円)



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！



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

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

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

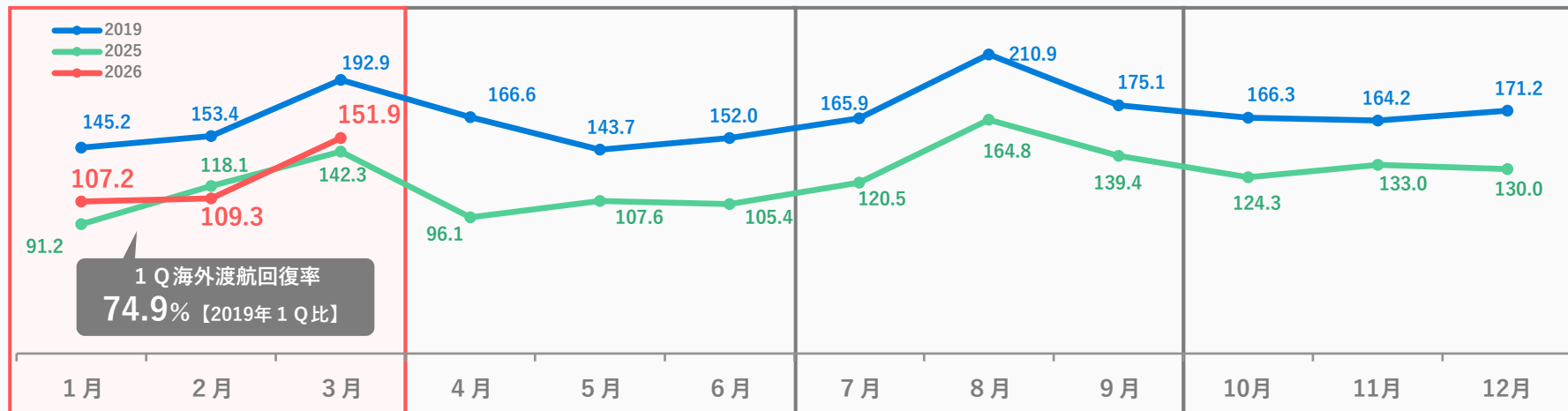
各国で1つのキャリアとの契約となるため、現地キャリアの品質に依存。都市部では、遅延は少なく安定して利用可

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

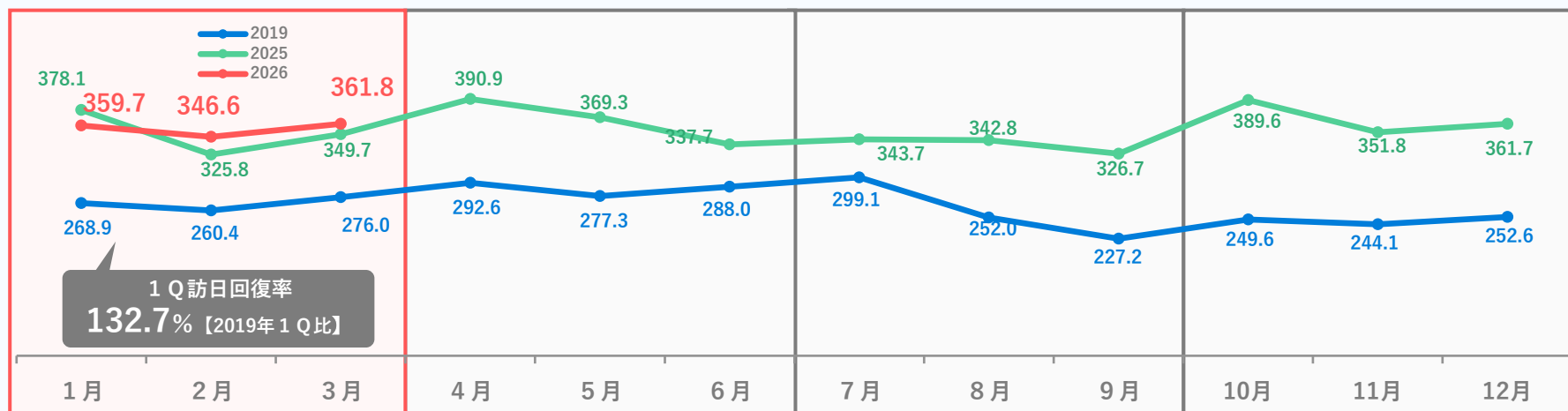


「World eSIM®」と「グローバルWiFi®」は競合ではなく、それぞれ異なるニーズを満たす補完的なサービスです。今後は「World eSIM®」を成長のドライバーとしながら、「グローバルWiFi®」での法人需要を維持し、2軸戦略でシェア拡大を図ります。

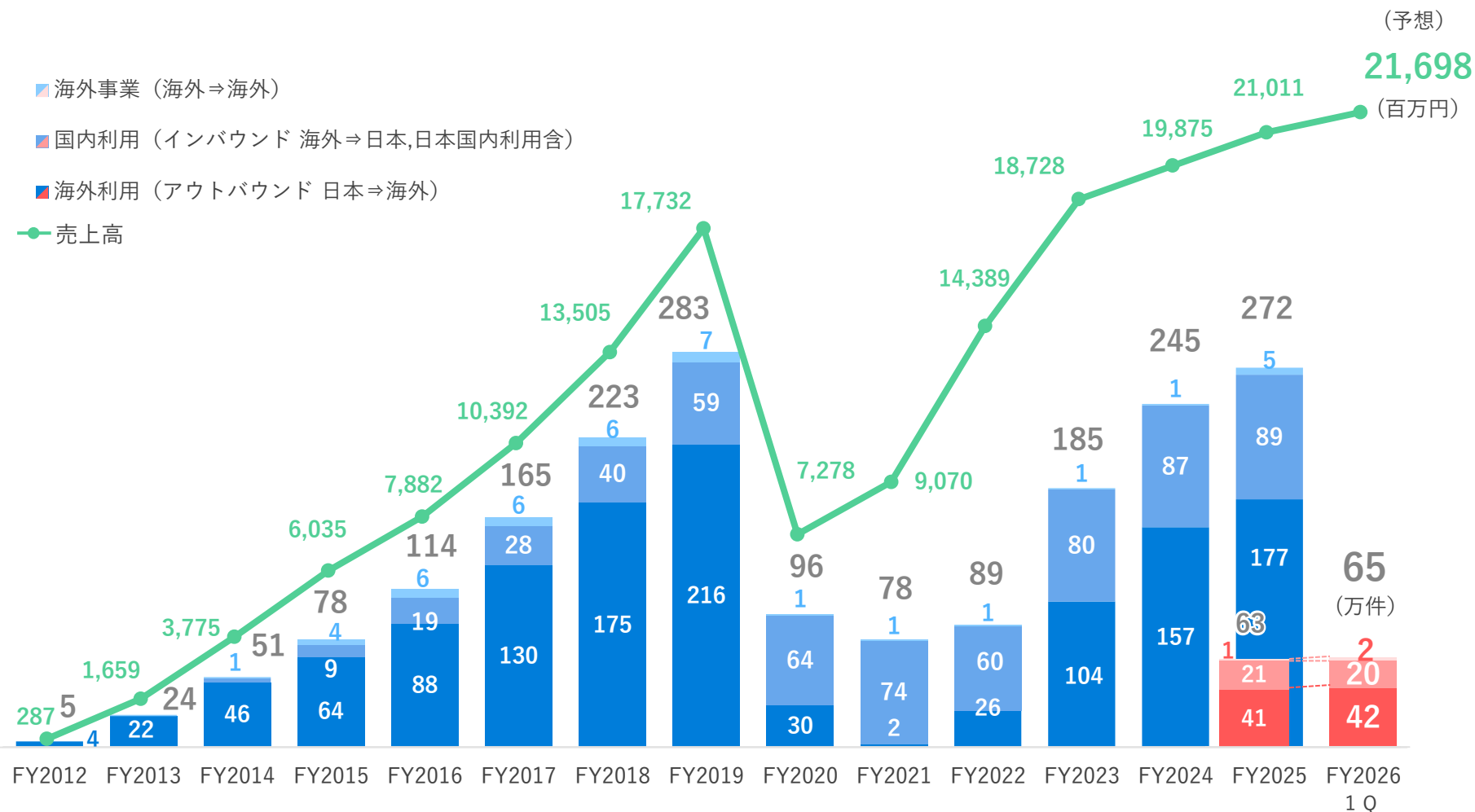
アウトバウンド（出国日本人数）（万人）



インバウンド（訪日外国人数）（万人）



年間利用件数



◆ 法人の「インフラ」としての地位

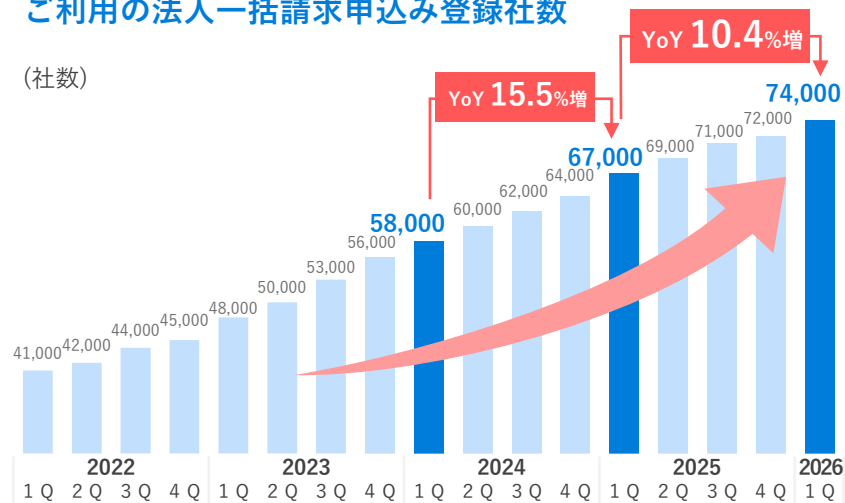
法人一括請求登録社数 **74,000**社超

国内上場企業の利用率 約**30**%

- ◆ 日本人出国者数は2019年比で74.9%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。

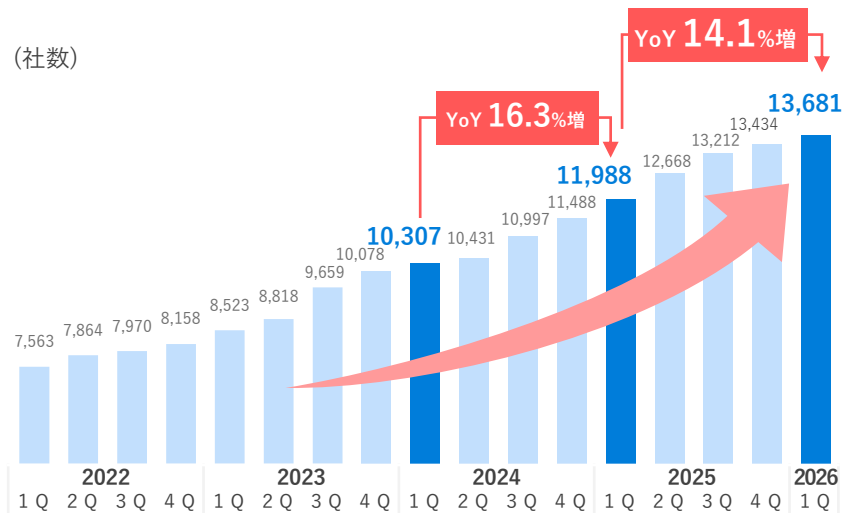
法人専用フォームを
ご利用の法人一括請求申込み登録社数

(社数)



グローバルWiFi for Biz 登録社数

(社数)



【 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なため、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る**です。

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**、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

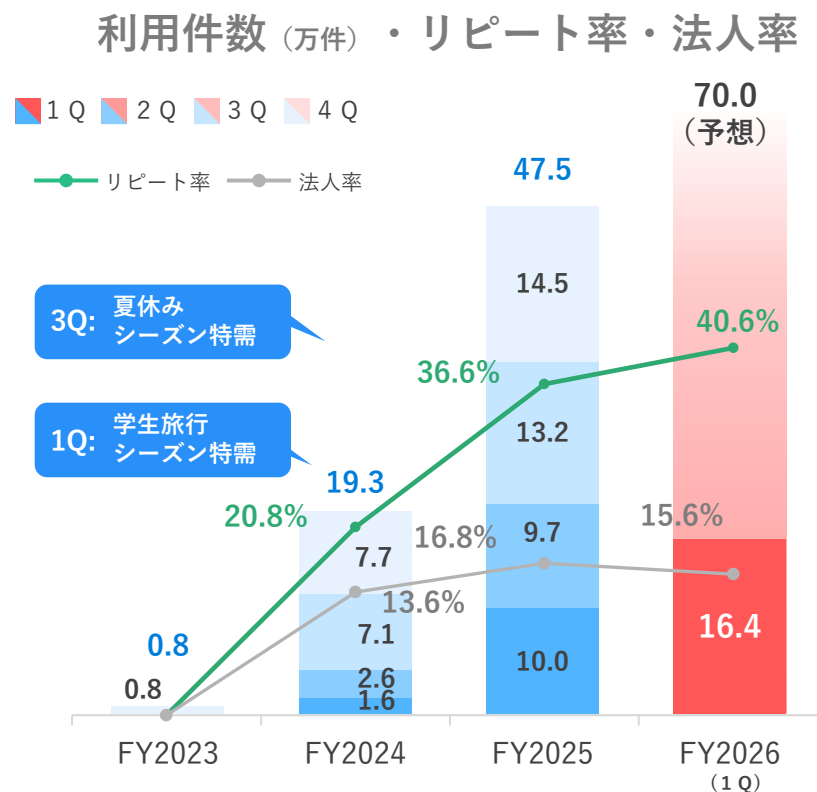
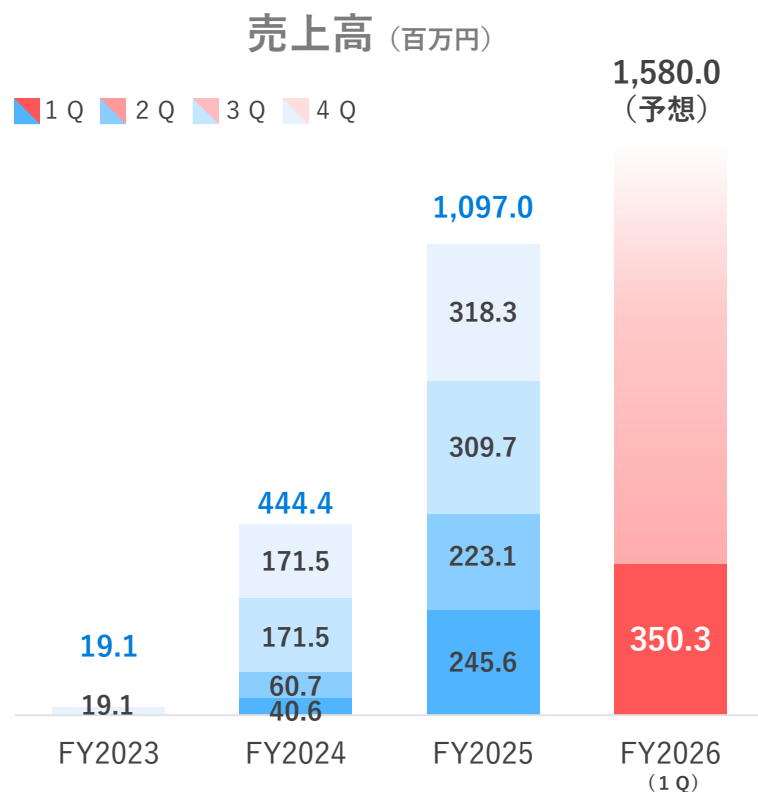
- ✓ 設定が簡単のため手離れが良い
- ✓ 精算業務が楽

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

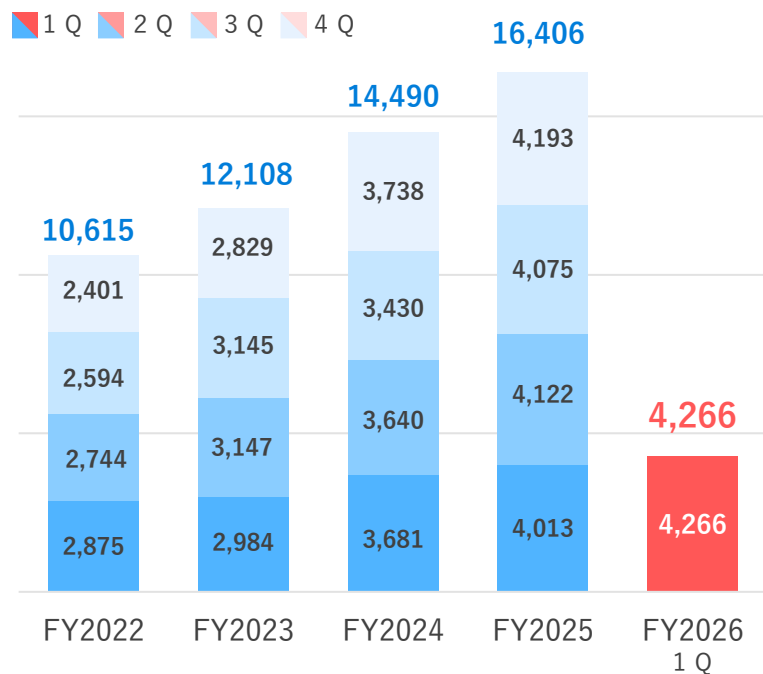
- ◆ 売上高は350.3百万円と、前年同期比で大幅に増収。
- ◆ リピート率は、2025年通期平均（36.6%）を4.0ポイント上回る40.6%。

「World eSIM®」 の売上高・利用件数・リピート率・法人率



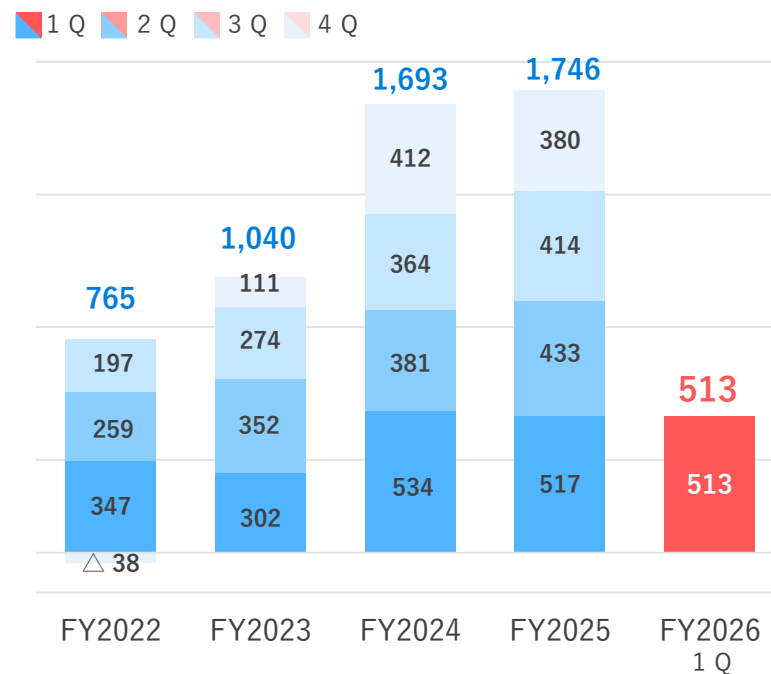
- ◆ 注力領域への成長投資：OA機器販売が堅調に推移。成長エンジンである経理BPO分野に加え、子会社を含めたグループ内の人的投資や将来の需要拡大を見据えた体制強化を計画通りに実行。
- ◆ LTVの最大化：自社ストックサービスの拡販により、長期的な解約率低減と継続的収入の積み上げに注力。注力領域の成長投資により利益は微減も、売上高は前年同期を上回る。
- ◆ 安定的な収益基盤の構築（M&A）：持続的成長を目的に、2026年5月付でアイウィッシュ賃貸保証を完全子会社化。外部環境に左右されにくい強固な収益構造に向け、積極的なM&A投資を継続。

売上高



セグメント利益又は損失（△）

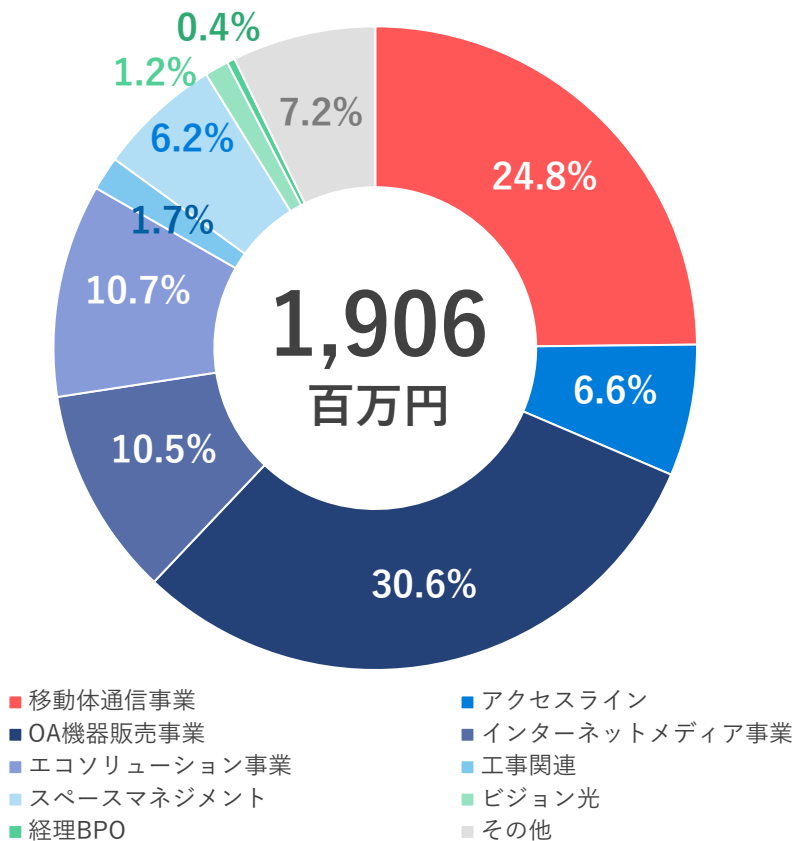
（百万円）



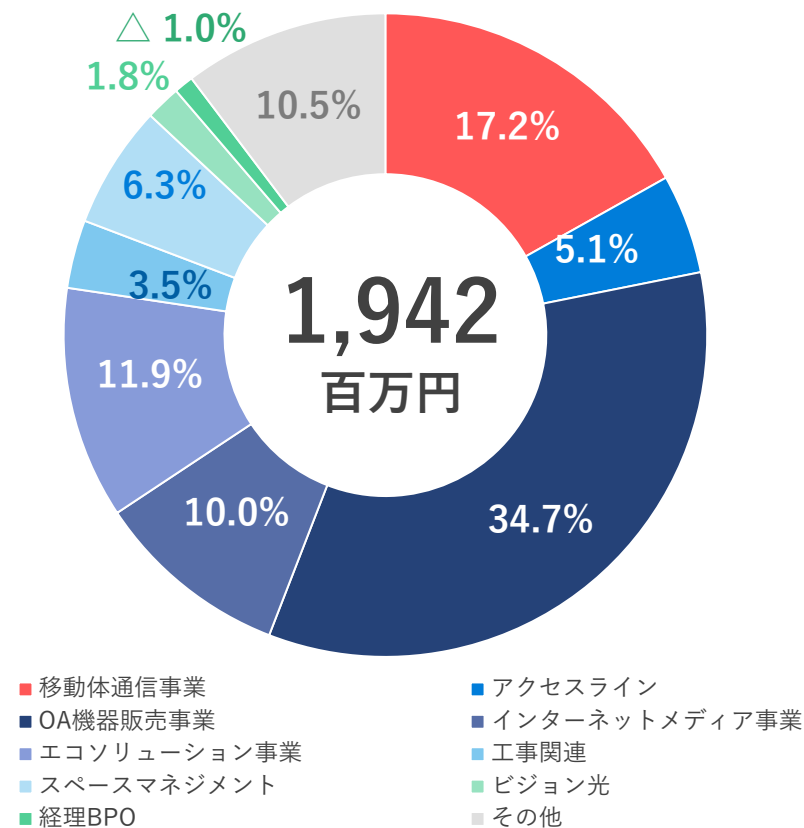
複数の事業（商品・サービス）や販売チャネルを有効活用し、外部環境の変化に柔軟に対応することで堅調に推移。

特にOA機器の販売が好調に推移。

2025年 1 Q 累計



2026年 1 Q 累計



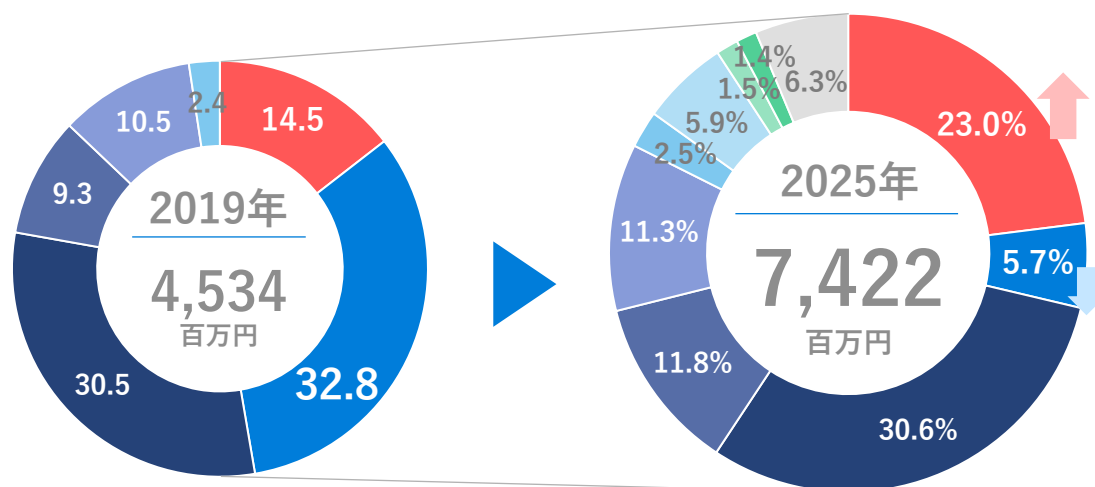
(注)決算処理を含まない月次損益の比率となっており、セグメント業績と値は異なっております。

◆ 「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。

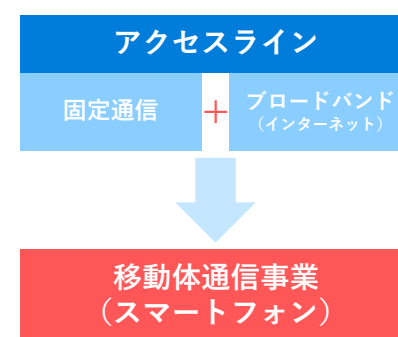
「固定電話回線」および「インターネット回線」から「スマートフォン販売」へ

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

ビジョン光
インターネット

コピー機.com

ビジョン光
各種OA機器
(販売・レンタル)

VWS

勤怠管理サービス
求人管理サービス

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)



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。

「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!

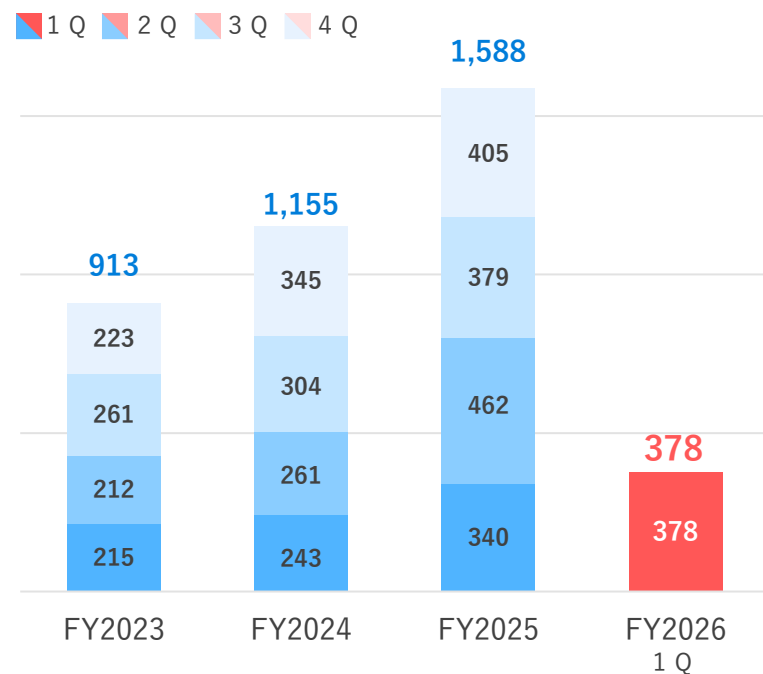
コミュニケーションを円滑に!

 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](#)

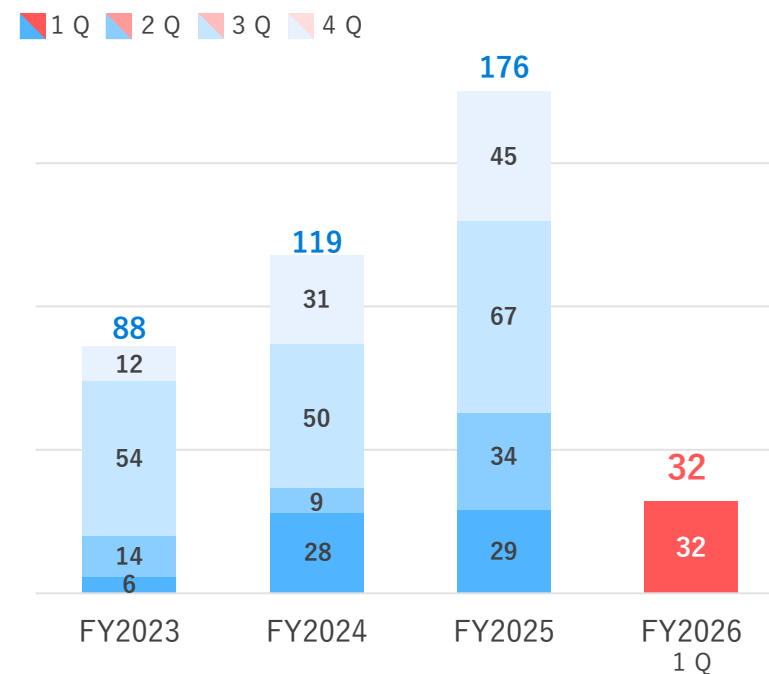
- ◆ 観光領域の2軸展開：既存グランピング施設（山梨・鹿児島）が堅調に推移。2027年初旬開業予定の「淡路島」施設も計画通り進捗。中東情勢の緊迫化に伴う一部の日程見合わせに対し、情勢不安のない国・地域への集客強化を講じるなど、機動的な対策を実施。
- ◆ DMCモデル：単なる手配に留まらない高付加価値な体験提供へ。渡航時期を変更した顧客への継続的なフォローアップを行うなど、外部環境に左右されない体制構築を推進。
- ◆ 飛躍への布石：4月のフリープラス社からの事業承継により、インバウンド旅行の規模を拡大。

売上高



セグメント利益

(百万円)



ビジョンが提案する、 新しいグランピング



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。



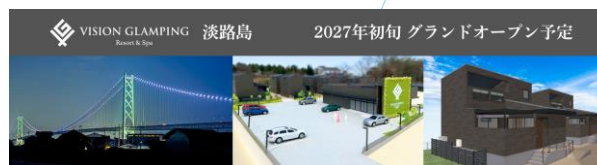
VISION GLAMPING
Resort & Spa 山中湖



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。

淡路島に
2027年初旬オープン予定



(億円)
56.5
(予想)



- 売上高の推移：
中東情勢等の外部要因による影響を一部受けるも、情報通信サービス事業およびグランピング・ツーリズム事業が牽引し、増収を確保。
- 販売管理費の最適化：
将来の飛躍に向けた体制強化として、206百万円の先行投資を計画通り実行。一方で、ポートフォリオの最適化等により、販管費全体では前年同期比13百万円の抑制（0.4%減）。
- 営業利益率：
前年同期の16.3%から16.1%へ、0.2ポイントの低下。

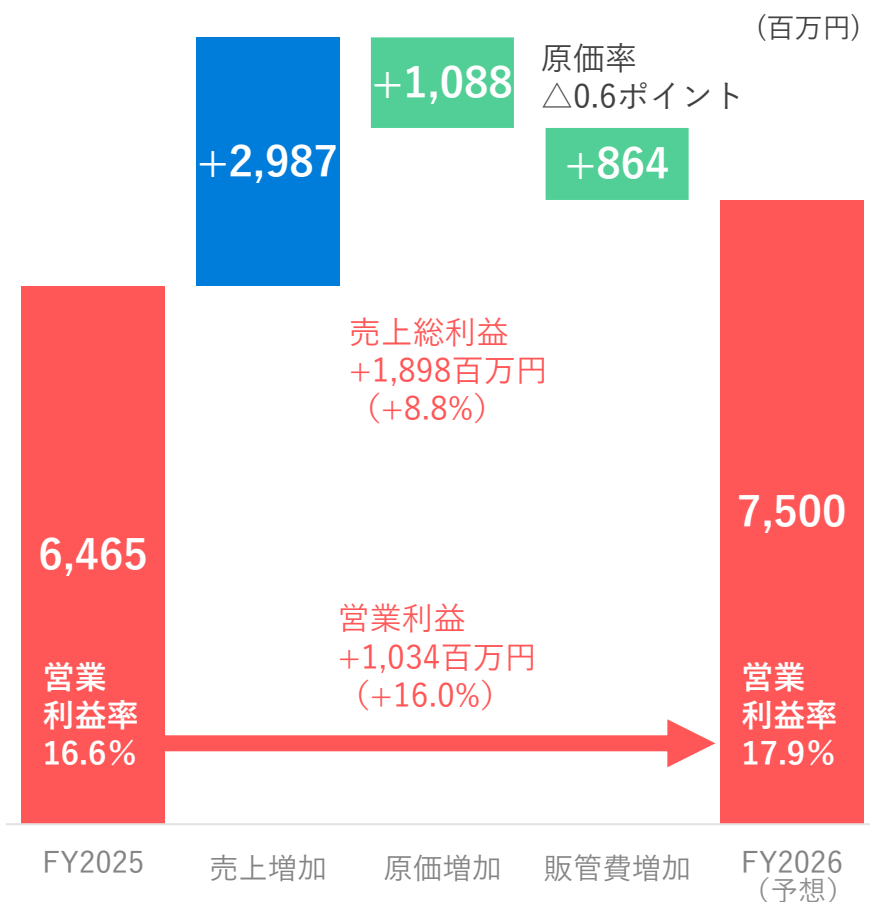


通期業績推移（四半期別推移）

(百万円)		1 Q 構成比（対通期）	2 Q 構成比（対通期）	3 Q 構成比（対通期）	4 Q 構成比（対通期）	通期
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
2026年12月期	売上高	9,308				
	営業利益	1,496				
	営業利益率	16.1				

※株主優待費用4.1億円含む

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

02

成長に向けた取り組みの内容

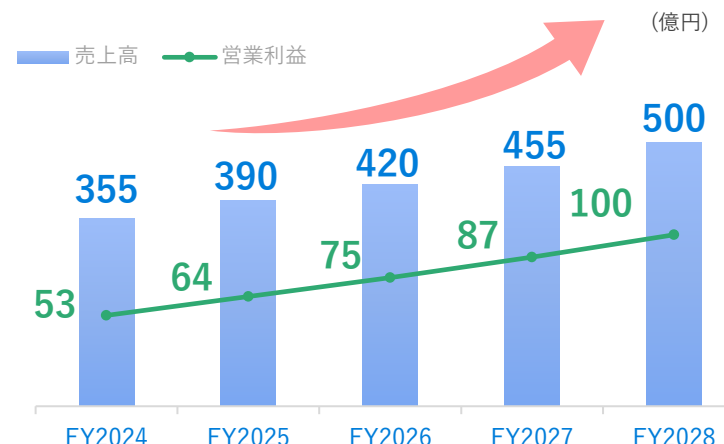
連結業績・資本収益性		2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
	(百万円)	実績	実績	予想	計画	計画
	売上高	35,528	39,012	42,000	45,500	50,000
	営業利益	5,365	6,465	7,500	8,700	10,000
	営業利益率	15.1%	16.6%	17.9%	19.1%	20.0%
	当期純利益	3,375	4,522	5,100	5,900	6,800
株主還元	ROE	21.2%	23.6%	23.0%	23.6%	23.9%
		2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
		実績	実績	予想	計画	計画
	配当性向	38.7%	54.3%※ ※記念配当5円を含む	50%	50%	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。

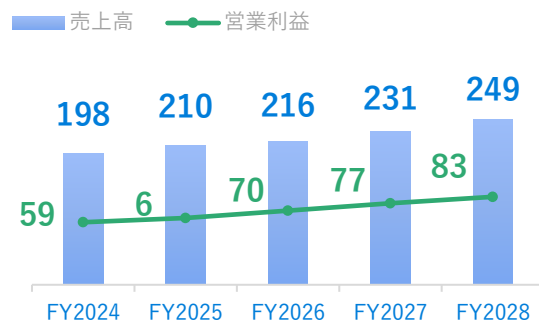
戦略的なデータドリブンセールス

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。

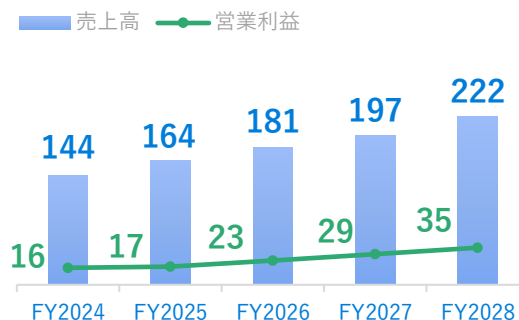
連結



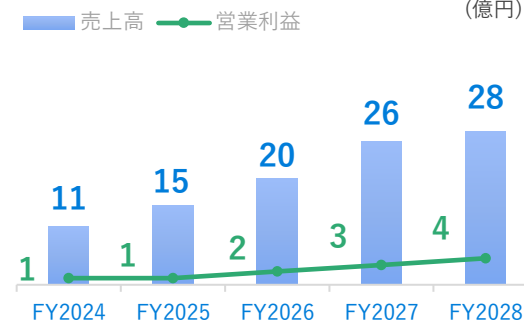
グローバルWiFi事業 (億円)



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)



FY2026-FY2028 累計見通し

キャッシュイン（資金創出）

営業キャッシュフロー
（3 か年累計純利益）

約178億円

手元資金
（2025年度納税、配当支払後）

約100億円

キャッシュアウト（資金投入・維持）

成長投資／株主還元
M&A・人的資本／自己株式の取得等

M&A実績：13.8億円

※投資枠 **約89億円**

ベース還元：株主還元
（配当性向50%）

約89億円

「戦略的上限」として維持
（2028年度月商 約2～3 か月分相当）

約100億円

「配当性向50%」または「DOE 8%」のいずれか高い方を目安とした安定配当を維持しつつ、成長投資枠として確保している89億円については、M&A投資の実行状況に応じて自己株式の取得・消却へ機動的に充当いたします。

◆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

M&A統合による収益構造の多層化とLTV最大化

M&A各社の役割と導入効果

情報通信サービス事業

B2B基盤

アイウィッシュ賃貸保証

売上高（2025年度）

5.7 億円

■ 役割：収益基盤強化 & 案件キャッチ

家賃保証による「高継続ストック収益」を確保しつつ、オフィス審査段階でインフラ需要を先取り。グループ商材への強力な導入導線を構築。

・新たなストック収益の柱
（保証料）

・B2Bインフラへのシームレス
送客（内装・通信）

グランピング・
ツーリズム事業

ランドオペレーター/海外窓口

フリープラス

売上高（2025年度）

9.1 億円

■ 役割：送客パイプの高度化

オーストラリアなどを中心に、50か国以上の海外旅行代理店との強力な調達ネットワークやDMO（観光局）との緊密な連携を活かし、高付加価値な旅行体験を提供。

・DMCモデルによる
収益規模の拡大

・プレミアム・デスティネー
ションの稼働最大化

B2B・インバウンド両輪の垂直統合モデル

B2B LTV最大化モデル

- ① 保証料ストックとリードを確保
- ② 内装工事+通信インフラ一括受注
- ③ 多層的なストック収益の構築



インバウンドDMCモデルの深化

- ① プレミアム・デスティネーションによる業績拡大
- ② 「World eSIM®」による通信収益への寄与
- ③ 継続的な収益機会の創出

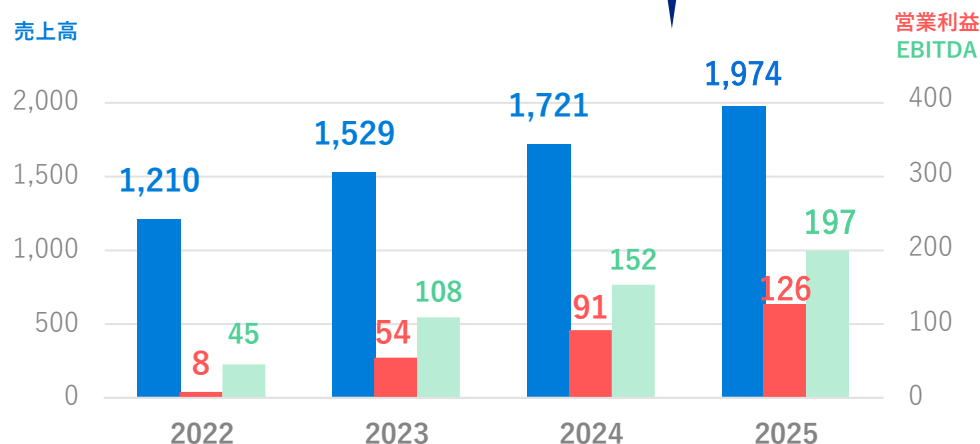




商号	株式会社あどばる
代表取締役	中野 邦人
創業	2008年 8 月
事業内容	スペースシェアリング事業、不動産事業

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

注目のパーティー会場！
グレイドパーク渋谷
渋谷駅A0出口直結
最大収容人数350名

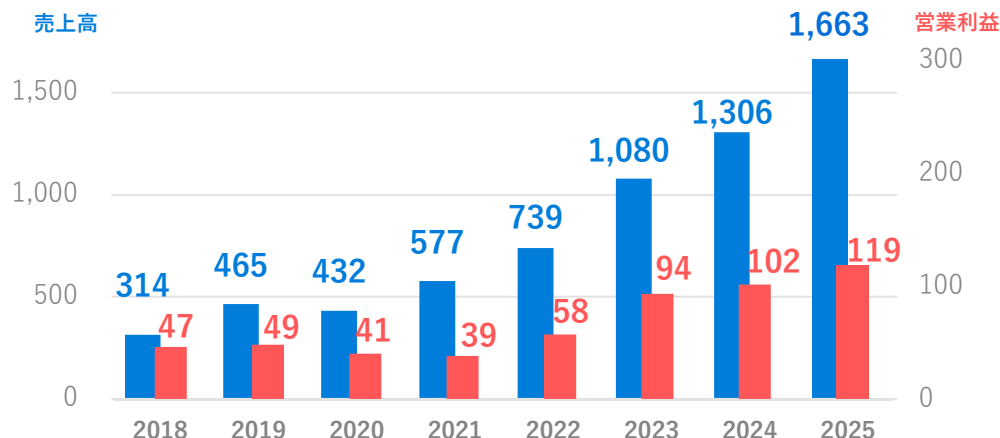
注目のパーティー会場！
グレイドパーク表参道
表参道駅徒歩2分
最大収容人数120名
バーカウンター新設！
- **2025** 9月 **「グレイドパーク新宿駅前」OPEN**

NEW OPEN
グレイドパーク新宿駅前
新宿駅徒歩1分
最大収容人数300名
- 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、「パーテー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。

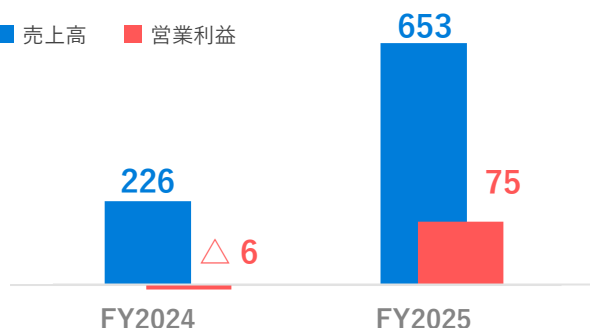


30か国以上の海外旅行会社との提携実績と海外拠点網を活かし、国際的なネットワークを展開しています。



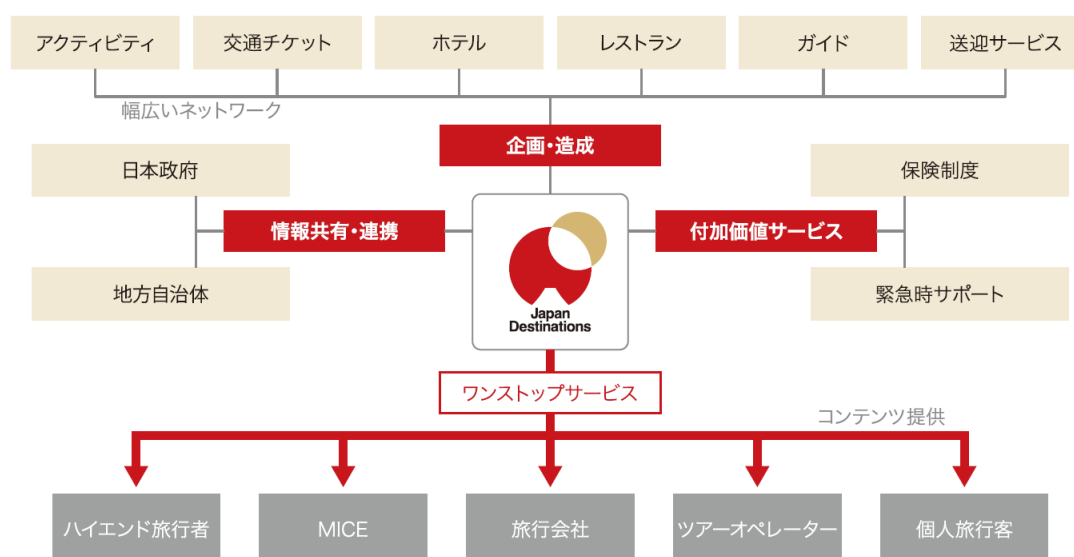
ツーリズム事業 (百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



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】



ツアー実績 (2025年度)

	企画型ツアー	パッケージツアー
催行ツアー数	200ツアー以上	20ツアー以上
参加者数	1,400名以上	600名以上

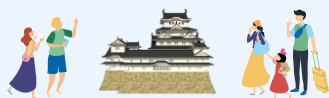
<https://japan-destinations.com/>

インバウンド需要を全事業へ波及させる『クロスセル・エンジン』として、フィリピン・セブで多言語オペレーション体制を構築。世界18億人のトラベラーを囲い込むプラットフォーム戦略を加速。

インバウンド（訪日外国人旅行者）

2030年政府目標

6,000万人※



ツアー
提供



強力な集客フックとして
日本旅行を提供。

日本のパッケージツアーにWi-Fi・
eSIMをセットで提供



スマホアプリをインストールする
ことで、日本旅行の帰国後の自国
での利用や、次の旅行時にリピート
利用を促進。

リピート
利用

全世界の旅行者をターゲットと
する巨大な潜在市場

2030年時点の海外旅行者数

18億人※



※日本政府観光局（JNTO）資料、観光白書、
国連世界観光機関（UNWTO）公表資料より

役割の明確化



多言語インサイドセールス展開

24時間体制の多言語スキルを活かし、世界の
旅行代理店へ直接アプローチ。インバウンド
旅行・宿泊を起点に、新規開拓からクロスセ
ル提案までを推進し、市場成長を加速。



グローバルオペレーション推進

予約から帰国後まで多言語で一元サポート。
あらゆる顧客接点でクロスセルを誘発し、顧
客体験の向上とLTV（生涯顧客価値）を最大化。

2030年度 外国人向け売上高目標

（インバウンド・グローバル）

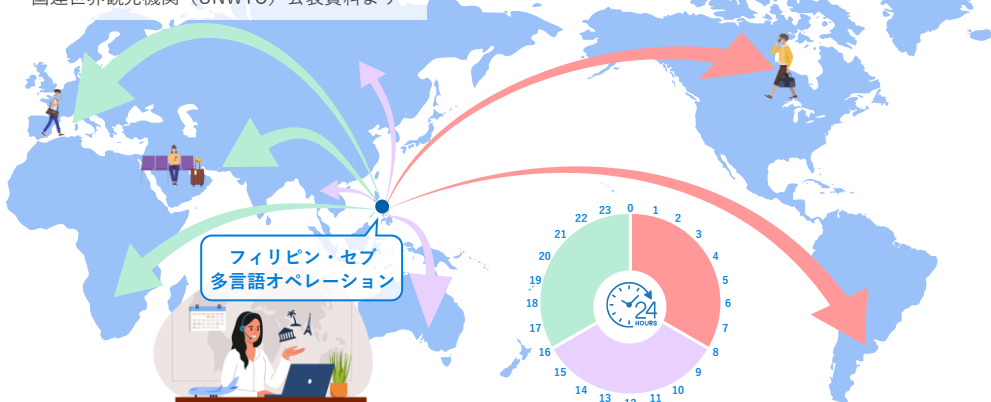
約**36**億円

150億円

2025年度（実績）

2030年度（目標）

※内訳は、Wi-Fi・ツーリズム・宿泊の売上高を含みます



新プラン「グローバルWiFi® type AI」 (2026年8月導入予定)



「グローバルWiFi® type AI」による通信自動最適化 (SIMBANK) とQoE (体感品質) 向上を実現する次世代サービス

※QoE (Quality of Experience)

世界中のあらゆる通信回線の中から、AIがその瞬間、その場所に最適な通信回線を選択し、ユーザーが意識することなく常に「途切れない安定の通信環境」を自動で維持し続ける仕組みです。

街中での利用

都市部などの開けた場所では、電波状況も良好で非常に快適な通信が可能です。



高層ビル・郊外

遮蔽物の多いビル内や電波塔から遠い郊外では、電波が不安定になる場合があります。



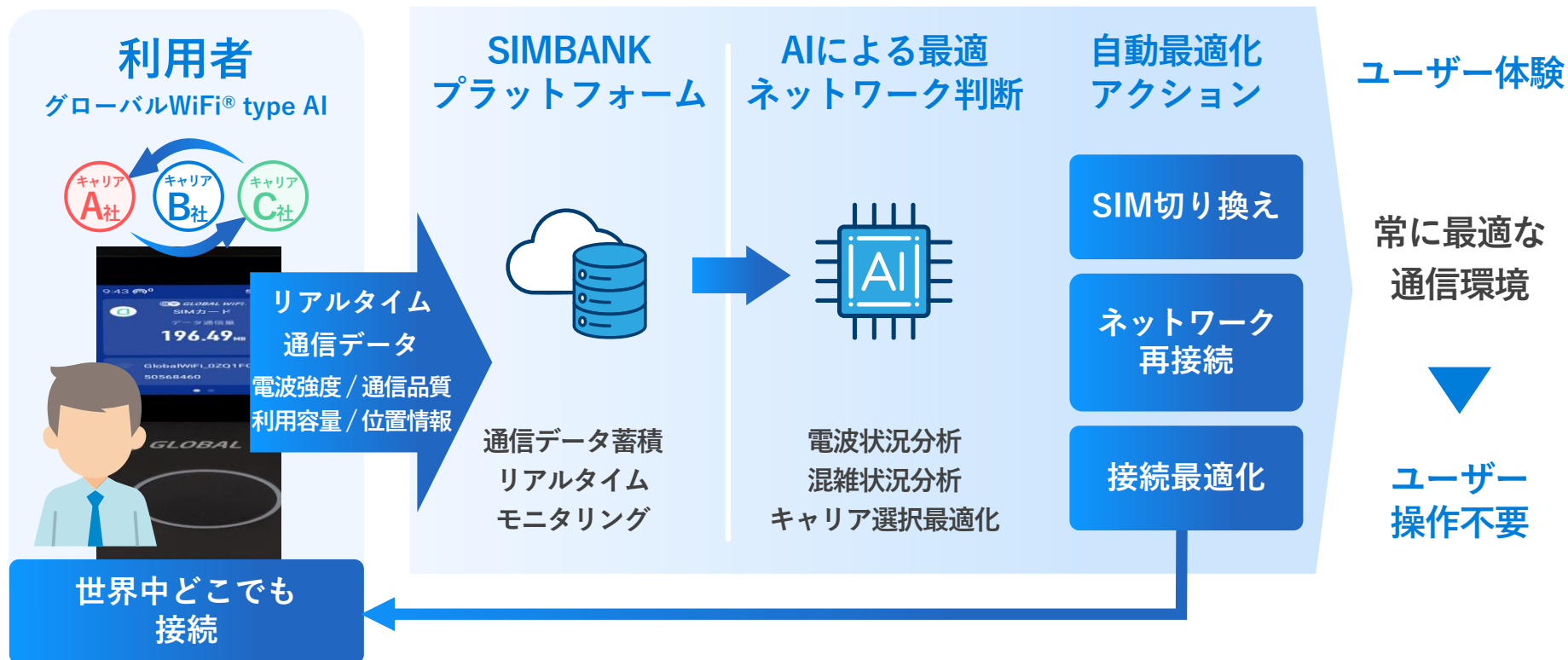
従来の切り換え方法

一定時間を過ぎると、回線が切り換わる、または、手動で切り替えボタンを押すことにより回線の切り替えが可能です。



AIによる自動切り換え

電波状況の変化をAIにより判定し、最適な通信回線への切り換えを完全自動化することで、タイムリーに最適化された通信により、ストレスフリーな通信環境を提供します。



DX加速：AI・RPA活用で実現する生産性向上

営業・バックオフィス部門のAI展開



AIコールセンター

次世代CXソリューションの構築。
教育型AIによる全オペレーターのスキル底上げと対応品質の均一化。



特化型AI環境の整備

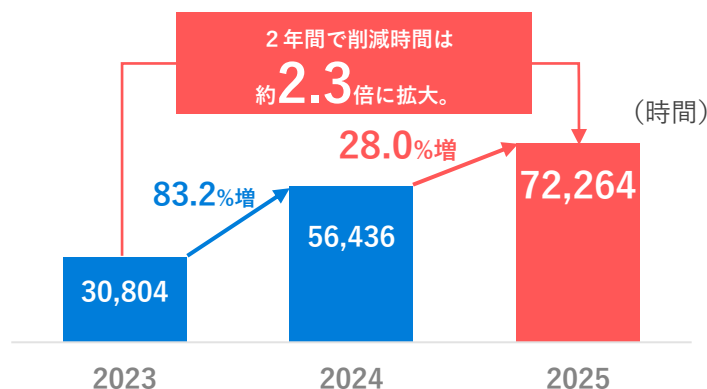
社内ナレッジをAIに学習させ、要約や質疑応答を可能に。
個人の知見を組織の資産へ変換。



資料作成の自動化

調査・分析・作成の効率化により、従業員がより付加価値の高い「提案活動」へ時間を創出。

AI・RPA活用による削減時間の推移



IT部門におけるAI駆動開発の成果

生成AIを開発プロセスの各工程（設計・コーディング・テスト）に本格導入。

2023年度比（2025年度末時点）

システム開発規模	約2.3倍
人員規模	約1.7倍
生産性／1人あたり	約1.3倍

人員増を上回る開発規模の拡大を実現。AI活用によりシステム開発において約30%の純増効果を創出しました。

今後の展望：「社内の効率化」から「お客様への提供価値」へフェーズを移行

「グローバルWiFi®」4G無制限プランを134の国・地域へ
拡大、国内では5G無制限プランの提供を開始。



「グローバルWiFi®」は4G無制限プランを134の国・地域へ拡大、
5G無制限プランも日本を追加し56の国・地域で利用可能に。

2026年2月16日のリリースは[こちら](#)

京急電鉄・ecbo・ビジョンの3社が連携
訪日外国人向け手荷物当日配送サービスを拡充。



訪日客向け手荷物当日配送を拡充し、羽田空港と都内間の
双方向配送の実証を開始（既存取り組みを基盤に展開）。

2026年3月9日のリリースは[こちら](#)

新たに成田空港に
「グローバルWiFi®レンタルステーション」を設置。



訪日・海外渡航需要の回復を受け、利便性向上のため成田空港に
「グローバルWiFi®レンタルステーション」を6台導入しました。

2026年3月11日のリリースは[こちら](#)

中部国際空港第2ターミナル到着ロビーに「NINJA WiFi®」
専用の「スマートピックアップ」ロッカーを新設。



中部国際空港第2ターミナル到着ロビーに、訪日客向け「NINJA
WiFi®」を無人受取できる専用「スマートピックアップ」ロッカーを新設。

2026年4月9日のリリースは[こちら](#)

「グローバルWiFi®」プエルトリコで
5G無制限プランの提供を開始。



近年の需要拡大を背景に、当社はプエルトリコ全域
で5G対応の無制限プランの提供を開始しました。

2026年4月15日のリリースは[こちら](#)

羽田空港第2ターミナルに「グローバルWiFi®レンタルス
テーション」を設置し、「スマートピックアップ」を増設。



羽田空港第2ターミナル地下1階に「グローバルWiFi®レンタルス
テーション」を設置し、無人受取ロッカー「スマートピックアッ
プ」を2台増設（全国計59台）しました。

2026年4月17日のリリースは[こちら](#)

「グローバルWiFi®」申込時に
「Amazon Pay」導入



海外Wi-Fiレンタルサービス「グローバルWiFi®」では、4月23日
（木）より「Amazon Pay」を導入し、カード情報入力不要でよりス
ムーズにお申込みいただけるようになりました。

2026年4月24日のリリースは[こちら](#)

株式会社アイウィッシュ賃貸保証の株式取得 に関するお知らせ



アイウィッシュ賃貸保証は、東京都内を中心に賃貸保証および賃料収納代行サービスを展開し、不動産管理会社との強固なネットワークを有しています。本件株式取得により、当社グループは不動産領域の信用保証機能を新たに加え、通信・オフィスソリューションに加えた総合的な支援体制を構築します。また、同社の取引基盤と当社の営業基盤を掛け合わせることで、サービスの拡充とグループ価値の最大化を図ります。

2026年3月31日のリリースは[こちら](#)

起業・事業拡大を支える高品質な印鑑作成プラットフォーム「印鑑作成ドットコム」を本格展開。



当社はこれまで、起業や開業におけるオフィスインフラや事業運営をサポートするべく、多面的なサービス接点を通じて、数多くの企業の立ち上げや成長を支援してまいりました。このたび立ち上げた「印鑑作成ドットコム」では、起業・開業のまさに“第一歩”となる「印鑑作成」でも、未永くご利用いただける品質でお届けしてまいります。

2026年4月1日のリリースは[こちら](#)

事業譲受および子会社設立に関するお知らせ



海外旅行代理店ネットワークで高い認知と信頼を持つ「フリープラス」ブランドを承継し、インバウンド事業の集客チャネルを拡大します。また、多国籍の専門人材を迎え入れ、グローバル基準の運営体制を構築します。さらに、既存サプライヤーネットワークを活用して仕入れを最適化し、サービス品質向上と収益性強化を図ります。

2026年4月8日のリリースは[こちら](#)

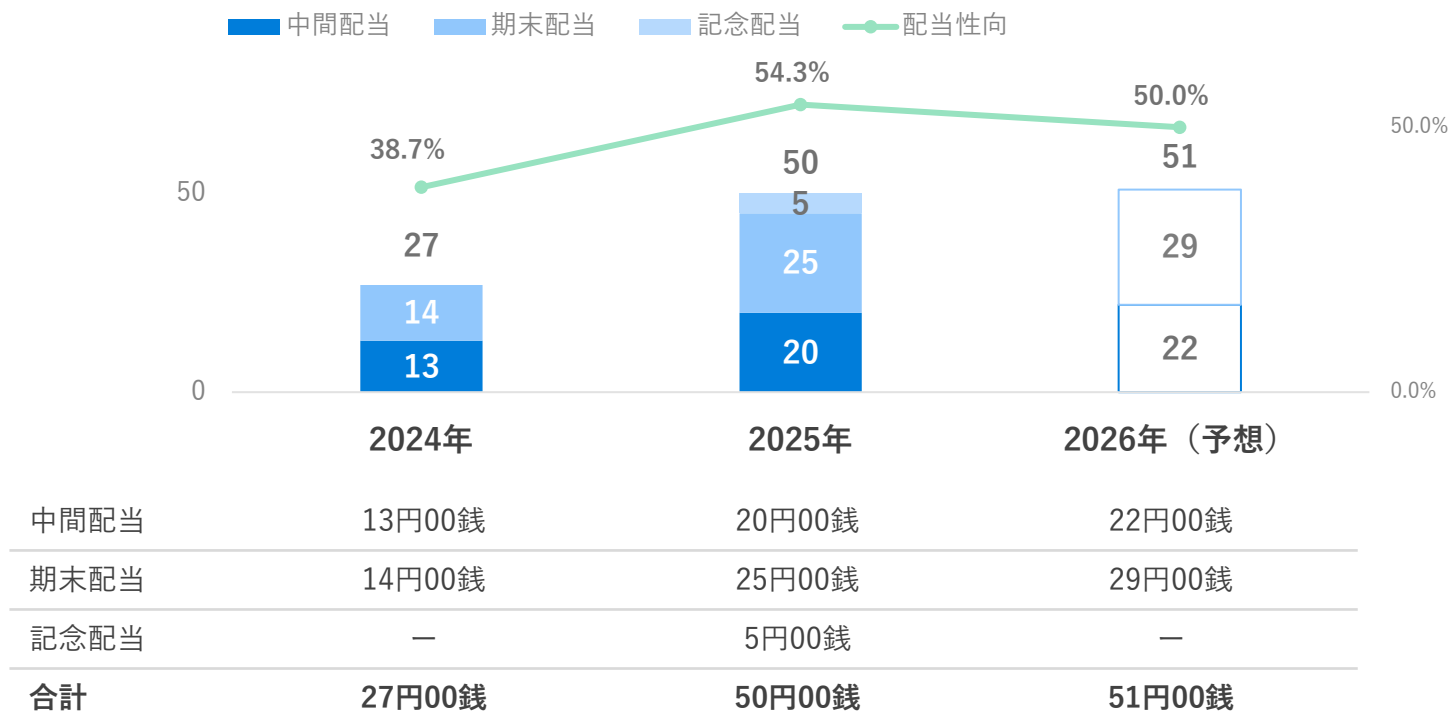
03

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



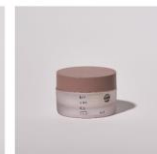
スキンケア3点セットのお申込みは、1セットにつき最大6,000円分まで適用可能



Lotion (ローション) 150mL



Milk (ミルク) 100mL



Gel (ジェル) 50g

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

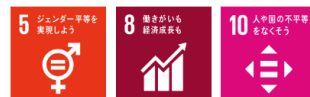
1. VWS勤怠 / リーガルサイン（電子契約）によるペーパーレス化
2. 電気代削減提案（LED、エアコン、新電力）によるCO₂削減促進
3. 複合機等カーボンオフセット製品の使用によるCO₂削減取り組み
4. CDP回答・SBTi認証取得による情報開示
5. グランピング施設にEVステーションを設置

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

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

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

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、売上高の一部を寄付
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11月時点)	上場企業平均 (2024年度)
	77.9%	40.1%

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



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。

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。