2026年12月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社ビジョン
2026年11月13日

証券コード：9416

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter1 2026年3Q決算概要

Chapter2 事業別概況

Chapter3 成長戦略

Chapter4 株主還元

Chapter5 サステナビリティ

Chapter6 Appendix

※本資料の数値は連結ベースです。業績予想は、特段の記載がない限り通期の数値を記載しております。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter1

2026年3Q決算概要

業績ハイライト

外部環境の影響を受けながらも、利益を確保し、
次の成長に向けた戦略を着実に実行しています。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

3Q業績の評価

2026年前提条件
期初 → 現状

為替レート（1ドル）
155円 → 158円　3円 円安

海外渡航回復率（2019年比）
75% → 74.4%　△0.6pt
※同自社目標　80% → 74.1%　△5.9pt

採用計画
40名 → 45名　+5名

各事業とも前年同期比で増益を確保し、成長基調を維持。一方、外部・事業環境の変化により、グローバルWiFi事業と情報通信サービス事業で期初計画に対する進捗に遅れ。

グローバルWiFi事業（中東情勢などの外部環境による需要回復の遅れ）

前年比：減収・増益　期初計画比：進捗遅れ

- ＋ データ容量「無制限プラン」が堅調に推移し単価を下支え
- ± 「World eSIM」は順調に拡大（Wi-Fi比で低粗利）
- − 個人・企業の渡航控えで需要回復が当初想定を下回る
- − 個人は「安近短」志向で利用期間・単価が低下

情報通信サービス事業

前年比：増収・増益　期初計画比：進捗遅れ

- ＋ OA機器販売・月額自社ストックは順調に積み上げ
- ± 川上戦略で接点強化も、関連投資などの費用が先行
- − 取次の条件改定と一部ストック強化で売上高・粗利に影響
- − スペースマネジメント：大型会議室の開設遅延で費用先行

グランピング・ツーリズム事業

前年比：増収・増益　期初計画比：売上高順調

- ＋ 既存施設の安定稼働とフリープラス連結で売上高は好調
- ± セブ拠点は先行投資も、24h多言語ハブで営業機会を創出

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

通期連結業績予想の修正

前頁の評価を踏まえ、売上高・各段階利益ともに当初予想を下回る見通しとなり、通期連結業績予想を修正。あわせて、中期経営計画の取り下げ及び配当方針の変更（累進配当の導入）を決定。

（百万円）	2025年12月期 実績	2026年12月期 当初予想	構成比	2026年12月期 修正予想 2026年11月13日公表	構成比	増減額	増減率
売上高	39,012	42,000	100.0%	40,200	100.0%	△1,800	△4.3%
売上原価	17,333	18,421	43.9%	18,174	45.2%	△247	△1.3%
売上総利益	21,679	23,578	56.1%	22,025	54.8%	△1,552	△6.6%
販売管理費	15,214	16,078	38.3%	15,225	37.9%	△852	△5.3%
営業利益	6,465	7,500	17.9%	6,800	16.9%	△700	△9.3%
経常利益	6,466	7,497	17.9%	6,763	16.8%	△734	△9.8%
EBITDA	7,414	8,448	20.1%	7,900	19.7%	△548	△6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,522	5,100	12.1%	※4,510	11.2%	△590	△11.6%

※ 親会社株主に帰属する当期純利益：前期比0.3%減（4,510百万円）となる見通しですが、これは前期において繰延税金資産の回収可能性を見直し、法人税等調整額を計上したことで税金費用が一時的に減少していたことの反動によるものであり、経常利益は前期比で増益となる見通しです。

新たな配当方針（累進配当の導入）

これまでの連動指標（配当性向50%・DOE8%）に代わり、当期の配当予想につきましては、年間配当1株当たり51円（今期予想を据え置き）といたしました。その上で、今後はこの「年間配当1株当たり51円」を下限の基準とし、原則として減配を行わず、配当維持または業績向上に応じた増配を目指す「累進配当」を新たな基本方針として導入することといたしました。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

業績ハイライト

売上高（百万円）　過去最高

29,434

前期3Q　28,913

YoY　＋1.8％

営業利益（百万円）　過去最高

4,940

前期3Q　4,748

YoY　＋4.0％

グローバルWiFi事業

売上高(百万円)

14,499

前期3Q 15,514 [△6.5%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 **4,728**

前期3Q 4,604 [+2.7%]

情報通信サービス事業

売上高(百万円)

過去最高 **13,189**

前期3Q 12,212 [+8.0%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 **1,492**

前期3Q 1,365 [+9.3%]

グランピング・ツーリズム事業

売上高(百万円)

過去最高 **1,736**

前期3Q 1,182 [+46.9%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 **143**

前期3Q 130 [+9.4%]

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

連結損益計算書

前年同期比増収増益も、主力事業の進捗遅延を他事業の伸長や効率化で補いきれず通期連結業績予想を修正。
直近の業績進捗を反映し、売上高・各段階利益ともに下方修正。

（百万円）	2025年3Q 実績	2025年3Q 構成比	2026年3Q 実績	2026年3Q 構成比	YoY増減率 増減額	YoY増減率 増減率
売上高	28,913	100.0%	29,434	100.0%	520	1.8%
売上原価	12,773	44.2%	13,307	45.2%	533	4.2%
売上総利益	16,139	55.8%	16,127	54.8%	△12	△0.1%
販売管理費	11,391	39.4%	11,186	38.0%	△204	△1.8%
営業利益	4,748	16.4%	4,940	16.8%	191	4.0%
経常利益	4,752	16.4%	4,906	16.7%	154	3.3%
EBITDA	5,451	18.9%	5,765	19.6%	314	5.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,178	11.0%	3,283	11.2%	105	3.3%

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

セグメント別売上高および利益

売上高（百万円）	2025年3Q 実績	2025年3Q 構成比	2026年3Q 実績	2026年3Q 構成比	YoY増減率 増減額	YoY増減率 増減率
グローバルWiFi事業	15,514	53.7%	14,499	49.3%	△1,014	△6.5%
情報通信サービス事業	12,212	42.2%	13,189	44.8%	977	8.0%
グランピング・ツーリズム事業	1,182	4.1%	1,736	5.9%	554	46.9%
報告セグメント計	28,908	100.0%	29,425	100.0%	516	1.8%
その他	7	0.0%	10	0.0%	2	27.6%
調整額	△3	△0.0%	△1	△0.0%	1	-

セグメント利益（百万円）	2025年3Q 実績	2025年3Q 利益率	2026年3Q 実績	2026年3Q 利益率	YoY増減率 増減額	YoY増減率 増減率
グローバルWiFi事業	4,604	29.7%	4,728	32.6%	124	2.7%
情報通信サービス事業	1,365	11.2%	1,492	11.3%	126	9.3%
グランピング・ツーリズム事業	130	11.1%	143	8.2%	12	9.4%
報告セグメント計	6,100	21.1%	6,364	21.6%	263	4.3%
その他	△58	-	△43	-	14	-
調整額	△1,293	-	△1,380	-	△86	-

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

営業利益の増減要因

- 営業利益は前年同期比+4.0%の4,940百万円となり、増益を確保。
- グローバルWiFi事業は第2四半期(中間期)に続き、中東情勢等の影響を受け減収となったものの、情報通信サービスおよびグランピング・ツーリズム事業が牽引し、全社売上高は増加。
- 市場トレンドを見極めた広告投資の効率配分や人件費の適正化により、販管費全体で204百万円を抑制。

前年同期比　(百万円)



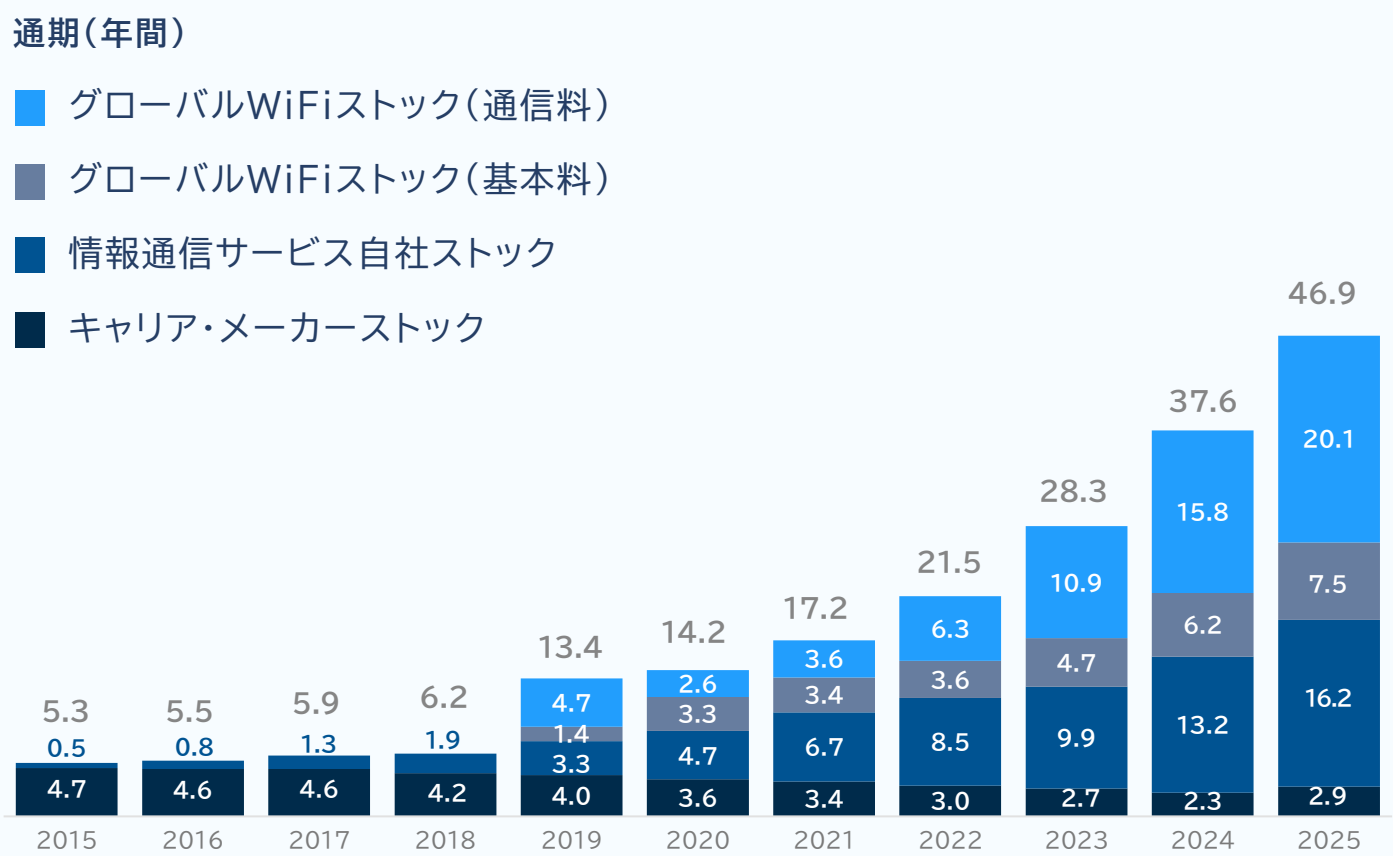
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

全社ストック収益

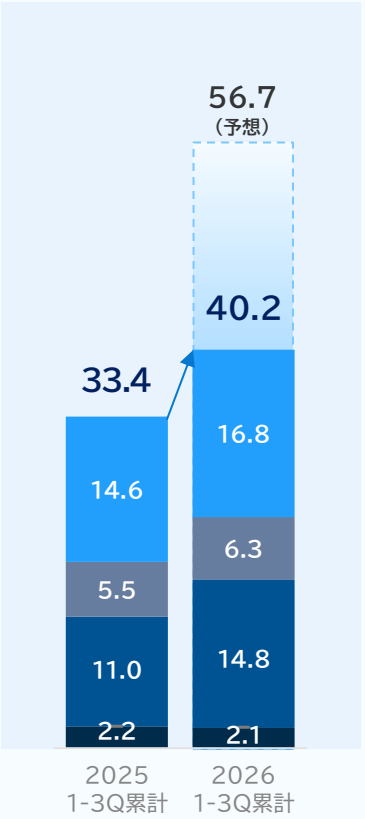
自社ストックサービスの拡販と継続利用を推進し、長期的に安定した収益基盤となるストック収益を強化。

（億円）

▸ 通期（年間）



▸ 3Q累計前年同期比



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter2

事業別概況

業績ハイライト　トピックス

本チャプターでは、3Qの結果と、今後の戦略を各事業ごとにご説明します。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

事業別

業績ハイライト

トピックス

- 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

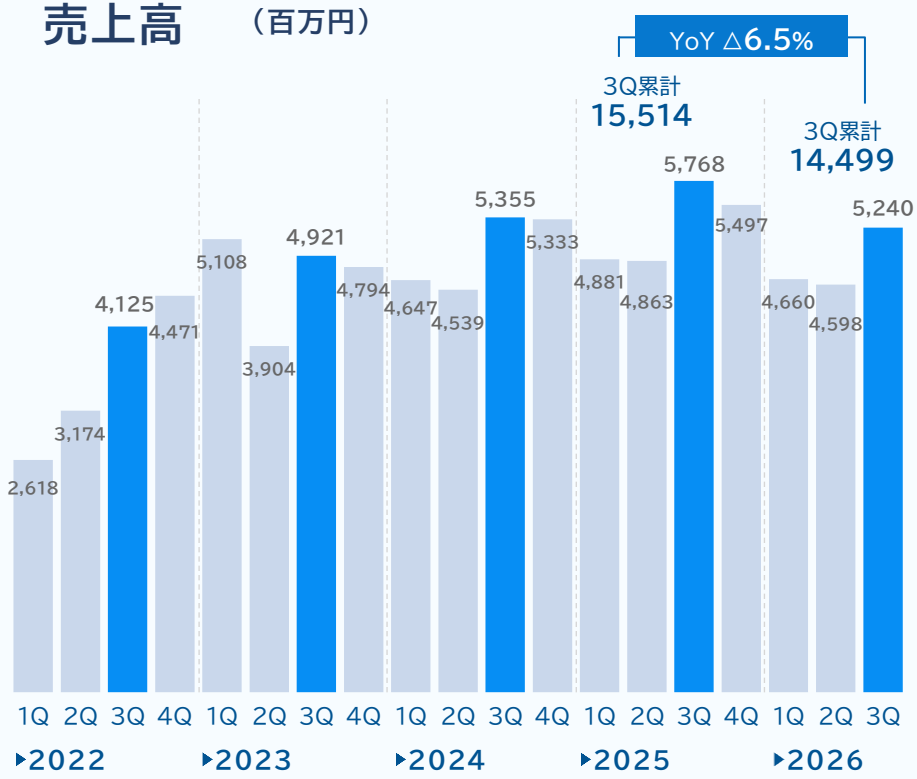
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業

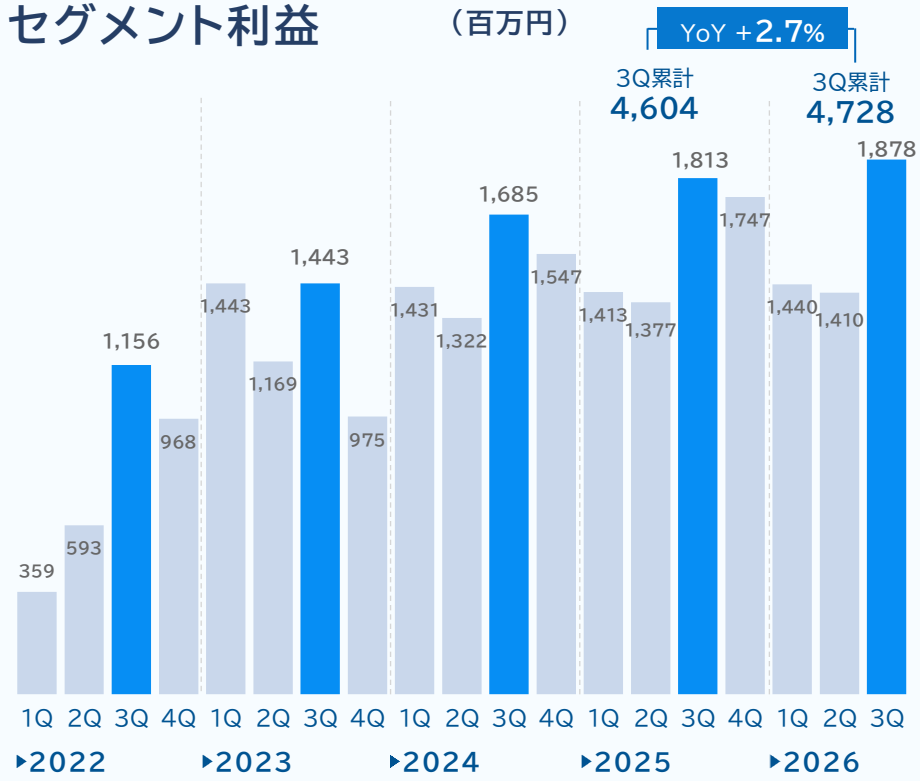
業績ハイライト　トピックス

- 中東情勢などによる渡航控えや「安近短」志向に伴う需要回復の鈍化により、期初計画比で進捗遅れ
- 無制限プランの単価下支えとコスト管理により、前年同期比（3Q累計）では増益を確保

売上高　（百万円）



セグメント利益　（百万円）



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

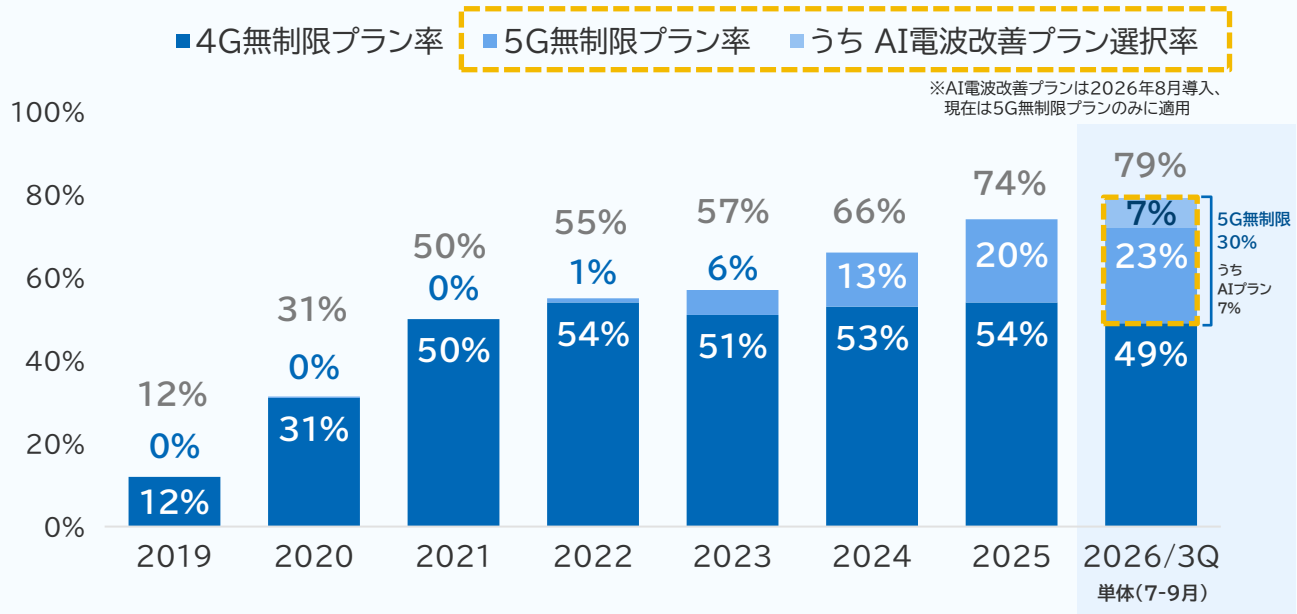
グローバルWiFi事業　無制限プラン利用率

業績ハイライト　トピックス

無制限プラン提供地域数	5G無制限	4G無制限
	66の国と地域	139の国と地域

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。

▼Wi-Fiルーター全体の無制限プラン利用率推移（5G・4G）



▼顧客区分別の無制限プラン選択率

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026/3Q 単体（7-9月）	3Q累計
法人 ▸	15%	32%	60%	59%	62%	72%	80%	82%	82%
個人 ▸	12%	34%	17%	50%	52%	58%	66%	66%	66%

無制限プラン普及が単価（ARPU）を押し上げる仕組み

1　法人の無制限化加速

法人での無制限選択率が82%と高水準で推移

2　高単価5Gへのシフト

2026年3Q単体は5G無制限内のAI電波改善プランの選択割合が25%へと拡大継続

3　ARPUの継続的向上

高単価プラン構成の拡大により契約単価を牽引

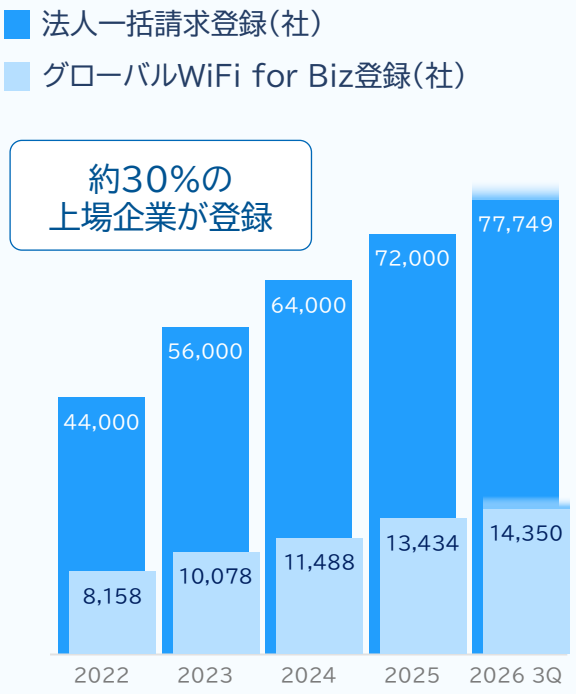
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業　法人契約数・グローバルWiFi for Biz登録社数

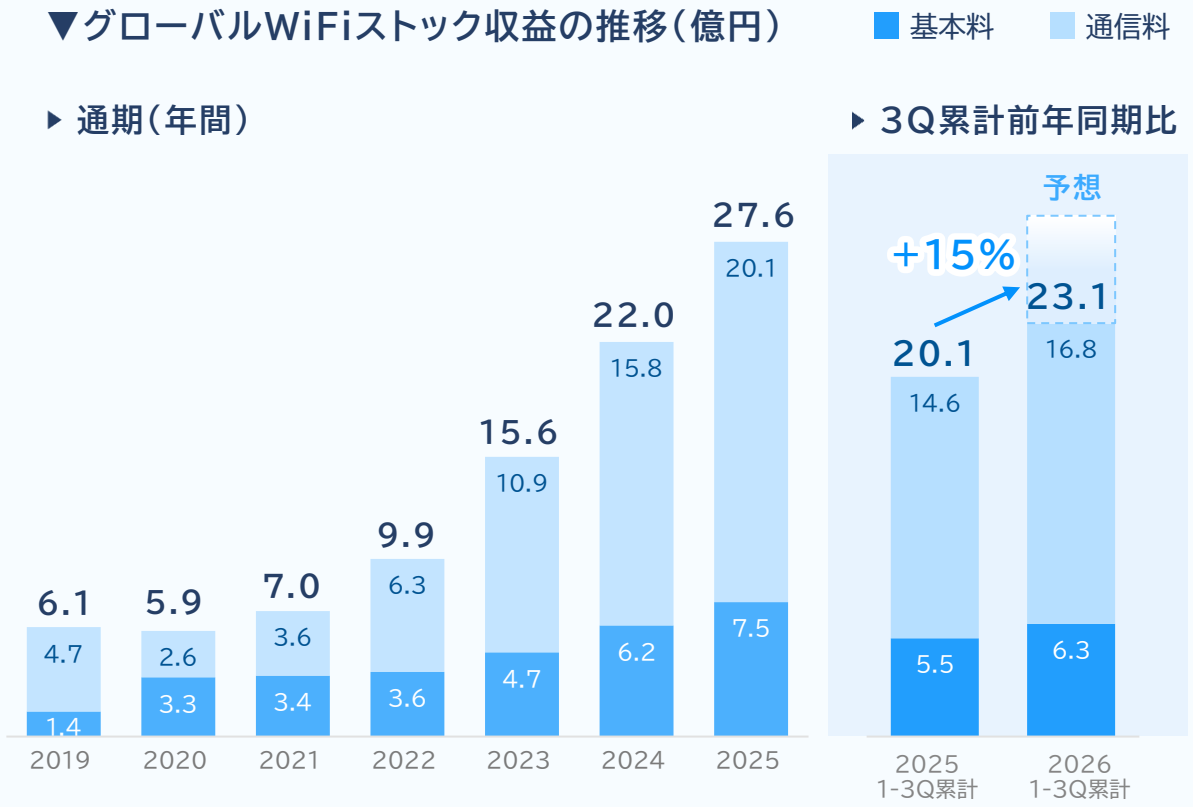
業績ハイライト　トピックス

法人契約数の増加およびサブスクプラン（月額基本料＋従量課金）である「グローバルWiFi for Biz」の拡販が収益に寄与。

▼法人登録/for Biz登録社数の推移



▼グローバルWiFiストック収益の推移（億円）



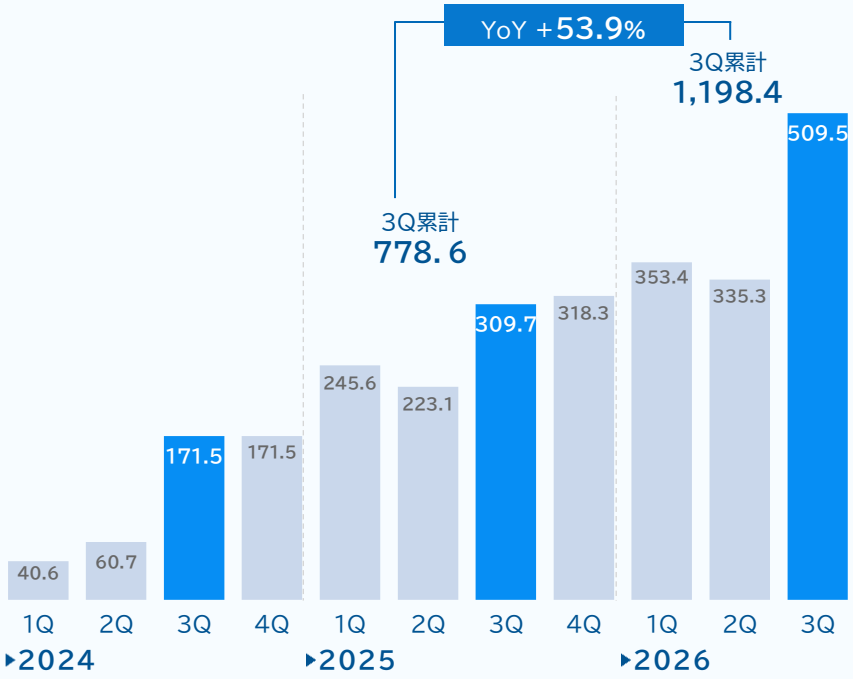
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業　「World eSIM」

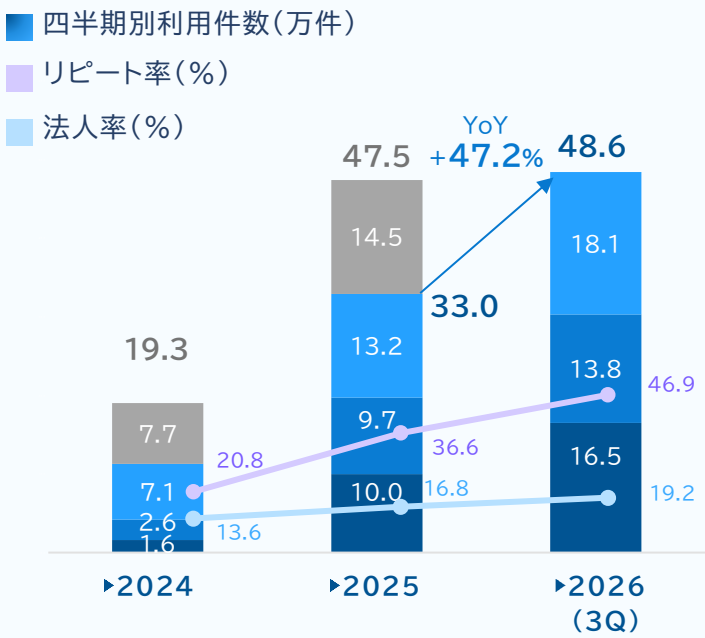
業績ハイライト　トピックス

- 中東情勢などによる外部環境の影響は受けつつも、利用件数 YoY+47.2%・リピート率46.9%と高い成長を維持
- 「安近短」志向を見極めた販促費抑制により、費用対効果を重視したコントロールを実行

▼「World eSIM」売上高　（百万円）



▼「World eSIM」利用件数



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業

業績ハイライト　トピックス

ARPU向上施策

通信品質を重視される法人向けに上位プラン『**AI電波改善プラン**』**の提供**をはじめ、プラン拡充によりARPU向上。

▼ AI電波改善プラン



▼ グローバルWiFiレンタルステーション





▼ World VPN

VPNで自国のサービスを利用し、世界中の旅をさらに快適に



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

事業別 業績ハイライト トピックス

- 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

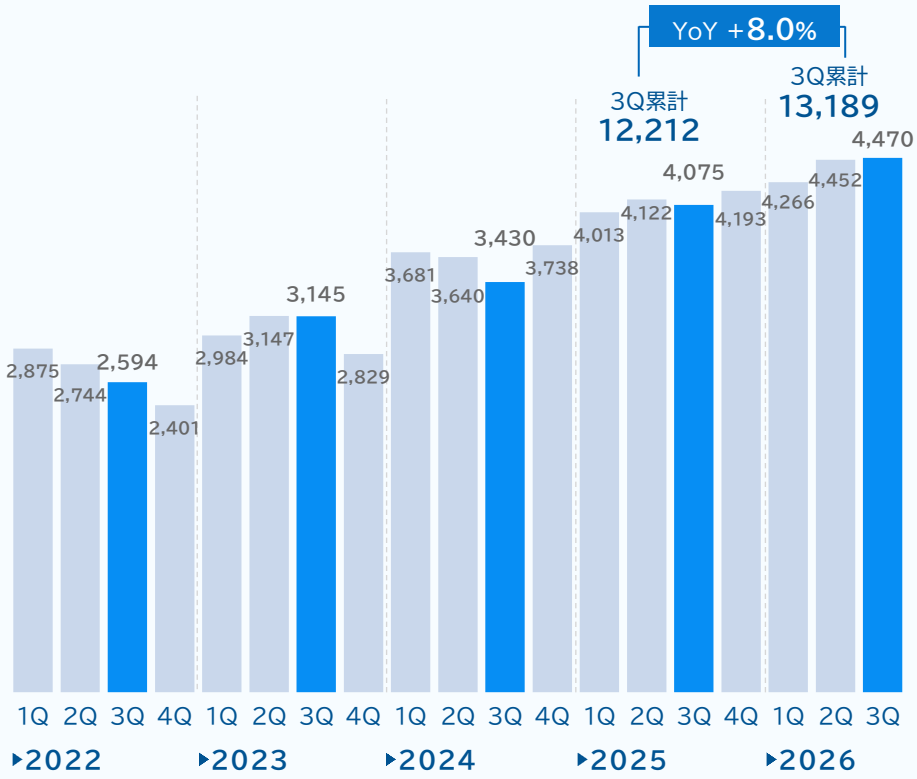
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

情報通信サービス事業

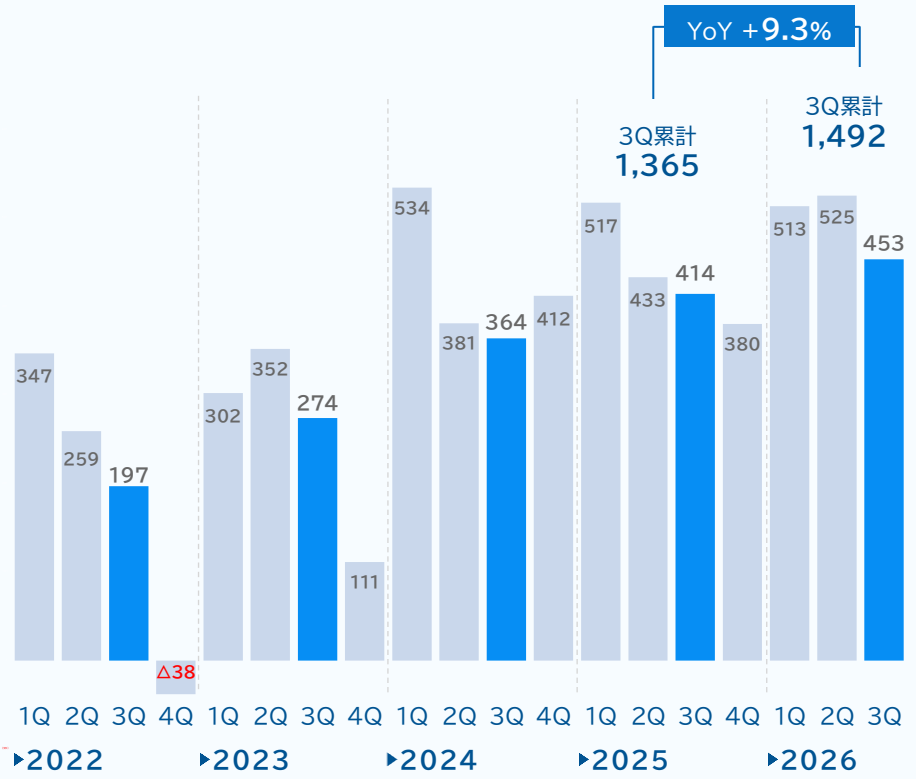
業績ハイライト　トピックス

- OA機器販売や月額ストックの堅調な拡大により、前年同期比（3Q累計）で増収増益を確保
- 川上戦略に伴う顧客接点強化や大型会議室開設などに係る費用の先行により、期初計画比は進捗遅れ

売上高　（百万円）



セグメント利益または損失　（百万円）



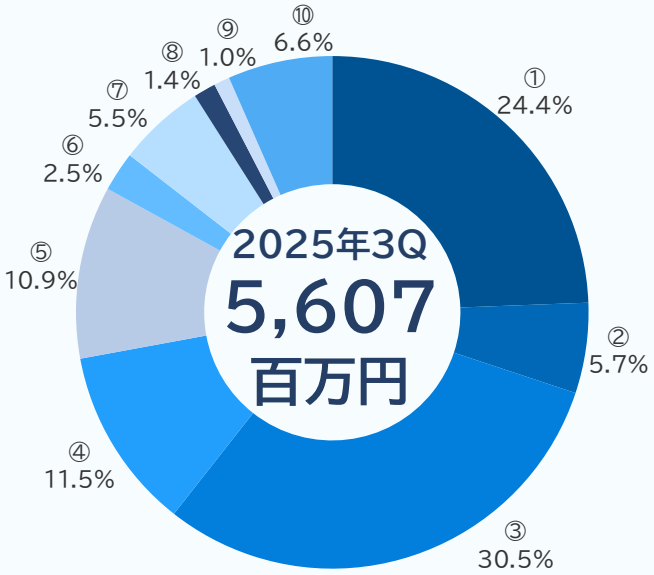
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

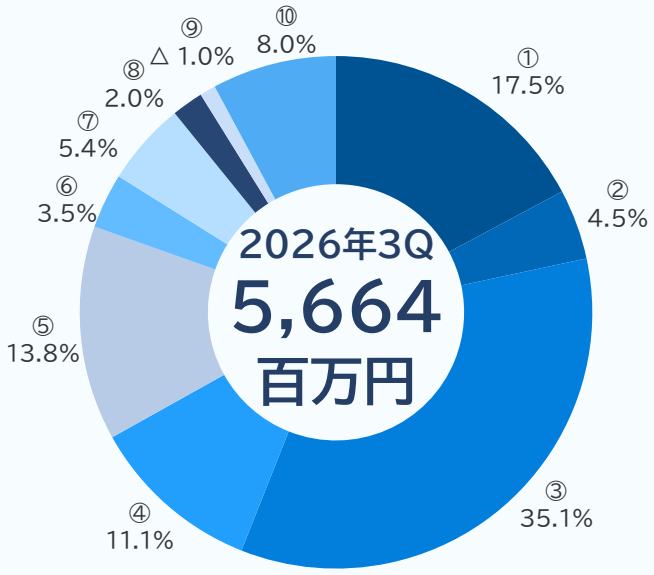
情報通信サービス事業　売上総利益構成

業績ハイライト　トピックス

OA機器の販売が好調に推移。

売上総利益構成（商材ごと）前年3Q累計対比　（注）決算処理を含まない月次損益の比率となり、セグメント業績と値は異なります。





①移動体通信事業　②アクセスライン　③OA機器販売事業　④インターネットメディア事業　⑤エコソリューション事業

⑥工事関連　⑦スペースマネジメント　⑧ビジョン光　⑨経理BPO　⑩その他

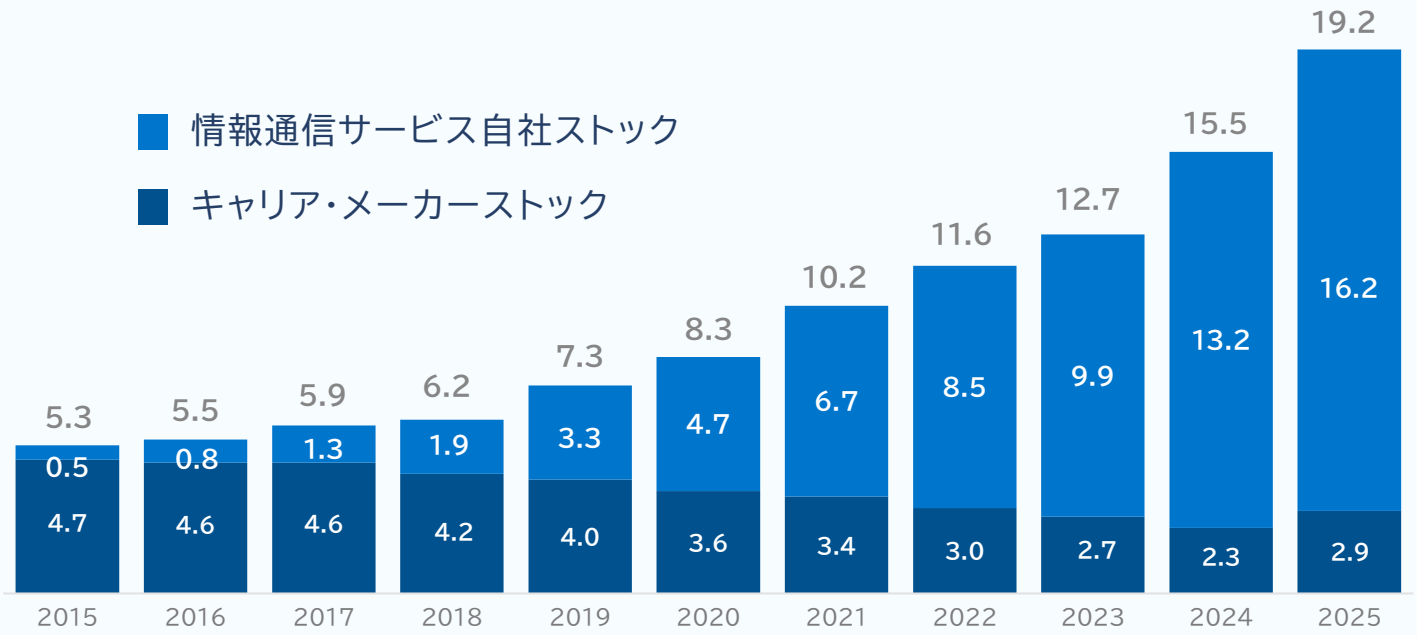
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

情報通信サービス事業　ストック収益推移

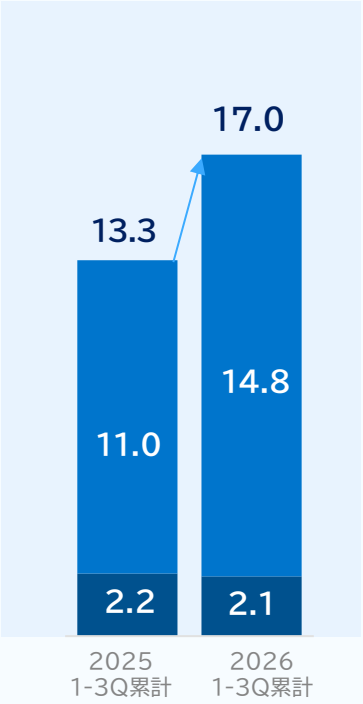
業績ハイライト　トピックス

自社ストック拡販によるLTV最大化で収益基盤を強化。

▼情報通信サービス事業 ストック収益　（億円）



▸ 3Q累計前年同期比



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

事業別 業績ハイライト トピックス

- 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

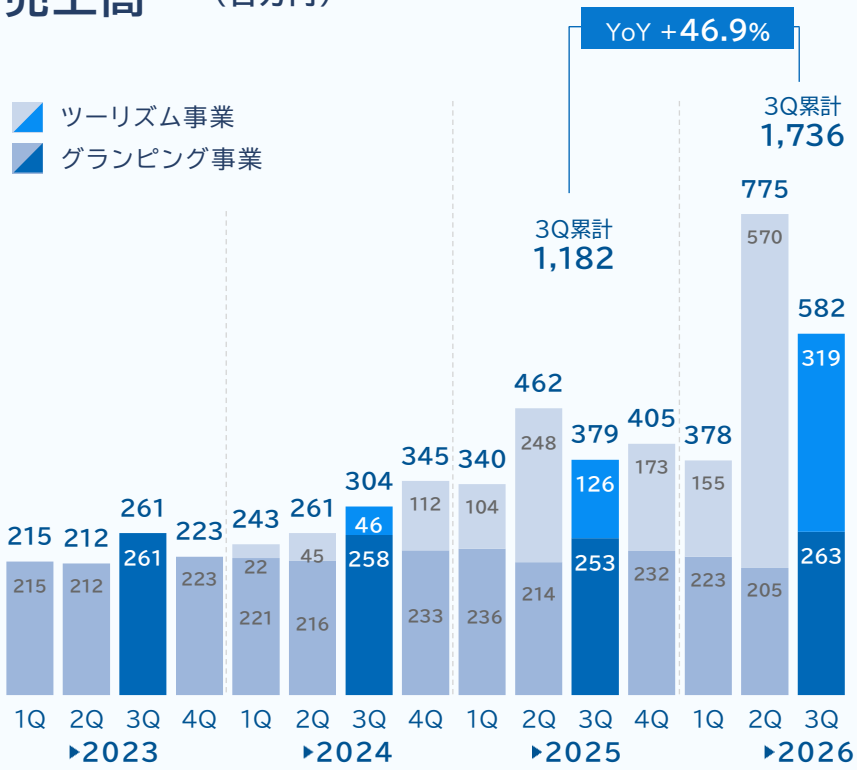
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グランピング・ツーリズム事業

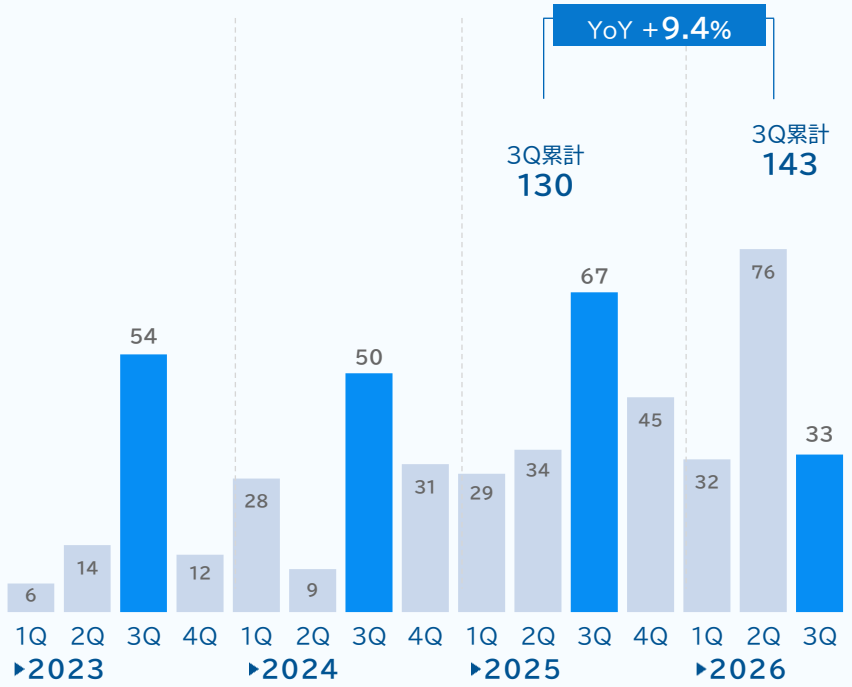
業績ハイライト　トピックス

- 既存施設の安定稼働およびフリープラスの連結効果により、前年同期比（3Q累計）で増収増益
- セブ拠点への先行投資を進めつつ、売上高は期初計画を上回るペースで順調に進捗

売上高　（百万円）



セグメント利益　（百万円）



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グランピング・ツーリズム事業

業績ハイライト　トピックス

グランピング施設の展開とツーリズムの事業拡張

グランピング既存2施設（鹿児島県霧島市／山梨県山中湖村）に加えて淡路島の開業（2027年初頭）も計画通り進捗。ツーリズムは2024年の自社開始を起点に、M&A（2026年4月）とセブ拠点稼働（2026年6月）を経て事業拡大フェーズへ移行。

M&A・セブ拠点活用で事業拡大を加速

▸ ツーリズム事業の役割

海外の旅行会社
旅行者の希望を、ビジョンに依頼する

→

ビジョン（DMC※）
旅行の企画・手配。宿泊・移動・体験などを組み合わせる

→

旅行者
日本各地を訪れ、その土地ならではの魅力を総合的に楽しむ

ツーリズム事業拡大を加速する2つの力

フリープラス　2026年4月 M&A
海外旅行代理店との送客ネットワークを取り込み、受入規模を拡大

セブ営業拠点　2026年6月 稼働
24時間・多言語で世界の旅行会社へ直接営業し、新規開拓を推進

自社DMCによる年間ツアー催行実績
220 ツアー以上
2025年度

海外旅行代理店との送客ネットワーク
50 か国以上
フリープラス（2026年4月参画）を含む

※DMC：地域の旅行を企画・手配する会社

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter3

成長戦略

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

3つの成長エンジンで、営業利益100億円へ

法人顧客基盤とストック収益を土台に、各事業の提供領域を広げて、営業利益100億円、さらにその先へ

成長ストーリーの全体像

1 グローバルWiFi事業

海外渡航者の通信 ➤ **国内・訪日・海外→海外まで全方位の通信へ**

- プラン拡充・VPNでARPU向上
- 「World eSIM」のグローバル展開
- 国内Wi-Fiの再強化

2 情報通信サービス事業

開業時の通信回線 ➤ **オフィス・店舗インフラの相談パートナーへ**

- サービスラインナップ拡充
- 自社ストック拡大
- 川上戦略

3 グランピング・ツーリズム事業

国内の宿泊施設 ➤ **世界の訪日客を迎えるインバウンドDMCへ**

- フリープラス×セブ拠点で送客拡大
- 淡路島 新施設（2027年初頭）
- 高稼働を背景に、単価向上と投資効率を両立

加速装置　M&A ／ 事業間クロスセル ／ セブ24h多言語ハブ

成長の土台

法人顧客基盤	約40万社	46.9億円
グローバルWiFi	情報通信 取引社数	全社ストック収益（2025）

※本資料に記載の営業利益水準は、各施策の積み上げによる中長期の事業規模イメージ（目線）であり、特定年度の業績目標や公約値を示すものではありません。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

長期の方向性と今期の位置づけ

今期は将来成長に向けた先行投資・変革の年。施策の成果を積み上げ、営業利益100億円、その先へ

今期｜2026年12月期
将来成長に向けた先行投資・変革

- フリープラス参画（2026年4月）
- アイウィッシュ賃貸保証のM&A（2026年5月）
- セブ24h多言語ハブ稼働（2026年6月）
- AI電波改善・チャージ型などのプラン拡充

今期 業績予想　営業利益 68億円

次のステップ
成長エンジンの本格稼働

- 訪日客の接点拡大でeSIM販売を拡大
- 国内Wi-Fiの再強化
- 情報通信サービス事業の自社ストックを積み上げ
- インバウンドツーリズムの拡大
- M&Aで成長を加速

営業利益 100億円

長期で目指す姿
日本起点の通信・インフラ基盤へ

- 世界中の旅行で使われる通信
- オフィス・店舗インフラの相談役
- 世界の訪日客を迎えるDMC
- M&Aでシナジーのある成長領域を拡張

その先へ　営業利益 200億円

今期の仕込み（拠点・M&A・ラインナップ）が、KPIの伸びを通じて次の成長を生む

※本資料に記載の営業利益水準は、各施策の積み上げによる中長期の事業規模イメージ（目線）であり、特定年度の業績目標や公約値を示すものではありません。
※200億円はM&Aによる上積みを含みます。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi：海外から「全方位」の通信へ

海外渡航の「1回の利用」から、国内・訪日・海外→海外まで「継続的な利用」へ

① アウトバウンド　日本 → 海外　収益の柱

プラン拡充で単価を高める

- 「for Biz」の獲得で法人ストックを拡大
- 無制限・AI電波改善プラン、VPNでARPU向上
- 海外出張トータルサポートへ領域拡大

② インバウンド　海外 → 日本　注力領域

訪日客を入口にする

- 移動手段・宿泊先などタッチポイントを拡大
- 「World VPN」のクロスセルでARPU向上
- 「World eSIM」の拡大

日本起点の
通信プラットフォーム

③ 国内　日本国内での利用　再強化

国内需要を取り込む

- 短期・中長期・チャージ型の3ラインナップ
- 法人・自治体・BCP需要で再強化

④ グローバル　海外 → 海外　注力領域

次の旅でも選ばれる

- アプリ起点で次の渡航先でもリピート利用
- 「World VPN」のクロスセルでARPU向上

セブ拠点
24h多言語ハブ
（DMC拠点）

多言語
英語ほか多言語で世界の代理店へ営業

24時間
時差をカバーし、ツアー×eSIMを一括提案

低コスト
高コスト拠点から集約し高い利益率を実現

- 世界の旅行代理店へ直接営業

欧州　米国　中東　豪州　中南米

- 重点：欧米の高付加価値層

一度つながった顧客が、国内・訪日・海外で繰り返し使う — 渡航動向に左右されにくい収益構造へ

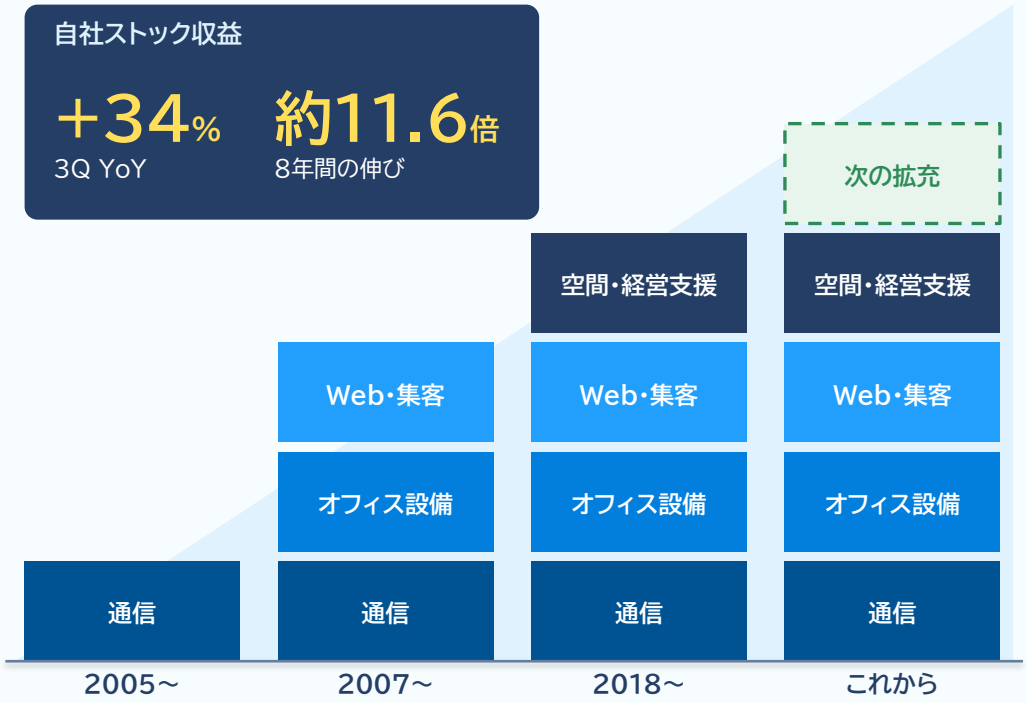
KPI 重要指標	法人顧客数（for Biz）	ARPU（個人・法人）	「World eSIM」販売	訪日客タッチポイント

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

情報通信サービス事業：ラインナップ拡充で取引を積み上げる

開業時の「通信」を入口に、運営・成長・移転までオフィス・店舗のインフラをワンストップで提供

サービスラインナップの積み上げ



主なサービス

通信
固定回線・ビジョン光 ／ 法人携帯・モバイル

オフィス設備
複合機・ビジネスフォン ／ UTM ／ でんき

Web・集客
HP制作・MEO ／ LINE公式アカウント運用（ZORSE）

空間・経営支援
移転・内装（アルファーテクノ） ／ 会議室（あどばる） ／ 経理BPO ／ 賃貸保証（アイウィッシュ賃貸保証）

次の拡充　◆拡大余地
クラウド・SaaS・AIツール ／ 省力化機器 ／ 業種特化セット（飲食・不動産・介護）

入口の数 × 商材・業種 × 紹介店 ＝ 1社あたりの取引商材数と継続期間（LTV）を最大化

KPI 重要指標	自社ストック収益	1社あたり取引商材数	新規取引社数	解約率

※自社ストック収益：情報通信サービス事業の自社ストック（3Q累計 2025年11.0億円→2026年14.8億円、2018年1.2億円→2026年14.8億円）
※「拡大余地」は今後の展開イメージであり、実施が決定したものではありません。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

KPIツリー：営業利益成長のロジック

各事業KPIの伸長が、売上高・ストック・利益率の向上を通じて営業利益の成長をけん引

成長エンジン	KPI（重要指標）		業績への表れ方
グローバルWiFi事業	法人顧客数（for Biz）［A］［B］	ARPU（個人・法人）［A］［C］	A 売上高の拡大：利用者・顧客・単価の増加
インバウンド×eSIM	訪日客タッチポイント［A］	eSIMリピート率［B］	B ストック収益の拡大：渡航動向に左右されにくい安定収益
情報通信サービス事業	自社ストック収益［B］	1社あたり取引商材数［A］［C］	C 利益率の向上：高付加価値サービス・低コスト拠点

KPIの伸び → 売上高 × ストック × 利益率 → 営業利益の持続的な成長

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

資本政策の基本方針

資本コストを意識し、成長投資と株主還元のバランスで持続的な企業価値向上を目指す

① 現状認識

ROE（2025年度実績）		株主資本コスト（CAPM）
23.6%	＞	6.9%

エクイティ・スプレッド 約16.7pt

③ 投資規律（M&A・成長投資）

- ✓ 資本コストを意識し、中長期のリスク・リターンで判断
- ✓ 顧客基盤・クロスセルとのシナジーを重視
- ✓ 投資後のモニタリングと定期的な見直し

② キャッシュの配分方針（優先順位）

営業キャッシュフロー
ストック収益が下支え

優先 ① 成長投資	優先 ② 株主還元	維持 手元資金
M&A・人的資本・拠点（セブ・淡路島）	累進配当（原則として減配せず維持または増配）を基本方針とし、機動的な自己株式取得を組み合わせEPS向上を図る	約100億円を目安として維持し、財務の安定性を確保

④ 2026年度の実績

成長投資　M&A 約13.8億円

株主還元　自己株式取得 約17.0億円（6月発表）

資本コストを上回るリターンの創出で、持続的な企業価値の向上へ

※株主資本コストはCAPMにより算出（2025年12月末基準）：リスクフリーレート2.064%（10年国債利回り）＋β0.807（対TOPIX・週次5年）×マーケットリスクプレミアム6.0%。
※ROE＝当期純利益÷自己資本。エクイティ・スプレッド＝ROE－株主資本コスト。
※累進配当＝原則として減配を行わず、配当の維持または増配を行う方針。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter4

株主還元

配当方針および株主優待制度について

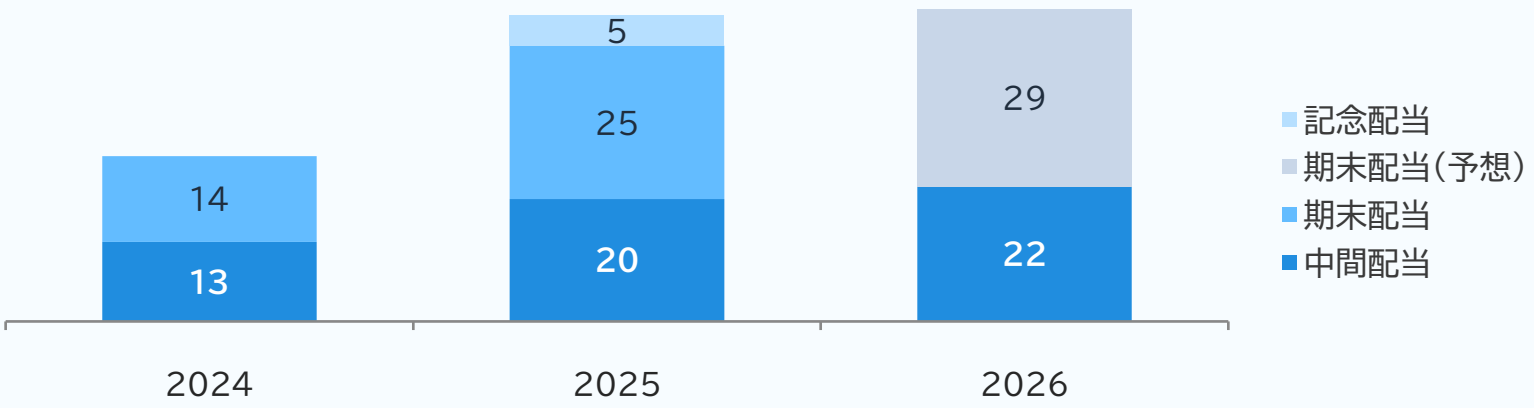
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

配当方針（累進配当の導入）

2026年11月13日公表「中期経営計画の取り下げ及び配当方針の変更（累進配当の導入）に関するお知らせ」

年間配当1株当たり51円を下限とする「累進配当」を導入。
原則として減配を行わず、配当維持または業績向上に応じた増配を目指す。

▼ 1株あたりの配当金推移



	2024	2025	2026
配当合計	27円00銭	50円00銭	51円00銭（予想）
配当性向	38.7%	54.3%	54.1%

※2026年12月期より累進配当を導入（年間配当1株当たり51円を下限）。2026年の配当性向は修正後の業績予想に基づき算出。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

株主優待制度

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WiFi」、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

GLOBAL WiFi

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

海外利用時には「POCKETALK S」/「GoPro」を無料でご利用可。（お申込みにつき1台まで）

VISION GLAMPING Resort & Spa

宿泊施設のお申込みは、最大29,000円分まで適用可能

KO SHI KA｜こしか

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

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter5

サステナビリティ

ESG + SDGs

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

ビジョングループ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。

最上位概念

共生成長課題　（Co-creative Growth Issues）

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

基盤活動課題		価値創造課題
E 環境価値（Environmental Value） S 人財経営（Human Capital Management） G ガバナンス（Governance）	×	**社会価値創造** （Social Value Creation） **事業を通じた社会課題解決**

基盤を着実に強化することで、事業による社会価値を加速していきます

総合KPI

持続的企業価値向上
（ROEの維持・向上）

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

マテリアリティ

当社グループは、2023年に設定したマテリアリティについて、現状の事業環境および経営課題との整合性が十分でない部分が生じていたこと、また実行フェーズへ移しにくいテーマや進捗管理が難しいテーマが一部に含まれていたことから、今般、その見直しを行いました。加えて、脱炭素経営に対する社会的要請の高まりを背景に、SBTi目標を見据えた環境テーマの整理・再構築が必要となったこと、また人的資本経営への要請が顕著となる中で、人財に関するテーマをより重点的に扱う必要が生じたことも見直しの契機となりました。
これらを踏まえ、現状に即した重要課題へと再編し、実行性（KPIで進捗が追えること）と開示性（ステークホルダーに説明できること）の両面を高めるリビルドを実施しました。

マテリアリティ特定プロセス

STEP 01	STEP 02	STEP 03	STEP 04	STEP 05
現行マテリアリティの検証	主要部門からの課題抽出	重要度・事業価値との整合性協議	外部有識者の客観的レビュー	社内承認・最終確定

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

マテリアリティ

マテリアリティ一覧

FOUNDATION ー基盤活動課題

CATEGORY 01
環境価値

テーマ / KPI / 指数

1.脱炭素経営(Scope1.2)
KPI:電力排出係数改善率
2030:基準比 ▲30%
(グループ全体)

2.Scope3 排出量管理
KPI:主要サプライヤー排出量把握率
2030:85%(単体)

3.環境意識・人財基盤強化
KPI:環境教育受講率
2030:100%(グループ全体)

CATEGORY 02
人財経営

テーマ / KPI / 指数

1.エンゲージメント向上
KPI:ウェルビーイングスコア
2030:スコアA(単体)
2026～エンゲージメントサーベイを導入

2.健康・働きやすさ
KPI:がん検診受診率(40歳以上検査含む)
2030:90%(単体)

3.多様性・女性活躍
KPI:女性・外国人管理職比率(合計)
2030:20%(単体)

4.スキル高度化・業務変革
KPI:新スキル業務従事率
2030:80%(単体)

CATEGORY 03
ガバナンス

当社グループは、持続的な企業価値創造の基盤としてガバナンスの高度化を重要なマテリアリティの一つと位置づけています

ガバナンスについては、短期的な定量KPIの設定が必ずしも実態を適切に表さない側面があることから、現時点では体制・運用状況の充実を中心に進捗を管理しています

VALUE CREATION ー価値創造課題

CATEGORY 04
社会価値創造

テーマ / KPI / 指数

1.契約の電子化(情報通信サービス事業)
KPI:自社商材新規契約の電子契約率
2030:95%(単体)

2.就労創出型サービス
KPI:就労機会創出人数 増加率(経理BPO)
2025年実績比で維持拡大

3.インバウンド地方創生
KPI:地方周遊型・滞在型 新規旅行プラン
20商品以上(グループ全体)

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Chapter6

Appendix

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

沿革および売上高推移　VOC(Voice Of Customer)による成長ストーリー

1995

1995　静岡 富士宮で起業

2000

2003　インターネット広告事業開始

2004　コピー機.com



2005　電話加入権

2006　ビジフォン.com

2007　法人携帯

移動体通信事業開始

2008　ヒカリ電話

ブロードバンド事業開始

2010

2010　日本全国どこでもインターネット e-ca

国内Wi-Fiレンタル事業開始

2012　GLOBAL WiFi

グローバルWiFi事業開始

2015　NINJA WiFi



2020（年代）

2022　VISION GLAMPING Resort & Spa

グランピング・ツーリズム事業開始

2023　eSIM World eSIM

2024　Glade -Park-

貸会議室事業開始

2024　記帳代行ドットコム

2024　SNS運用ドットコム

2024　Japan Destinations

インバウンドツーリズム事業開始

VOC（Voice Of Customer）による成長ストーリー

START

1995 在日南米人向け国際電話サービス「ファミリーラインサービス」を通信キャリアに提案し、販売開始

2008 日本国内でiPhone発売 法人携帯で販売開始

2010 ケイタイホンポでiPhone販売開始 ローミングショック 海外利用時の「パケ死」が社会問題

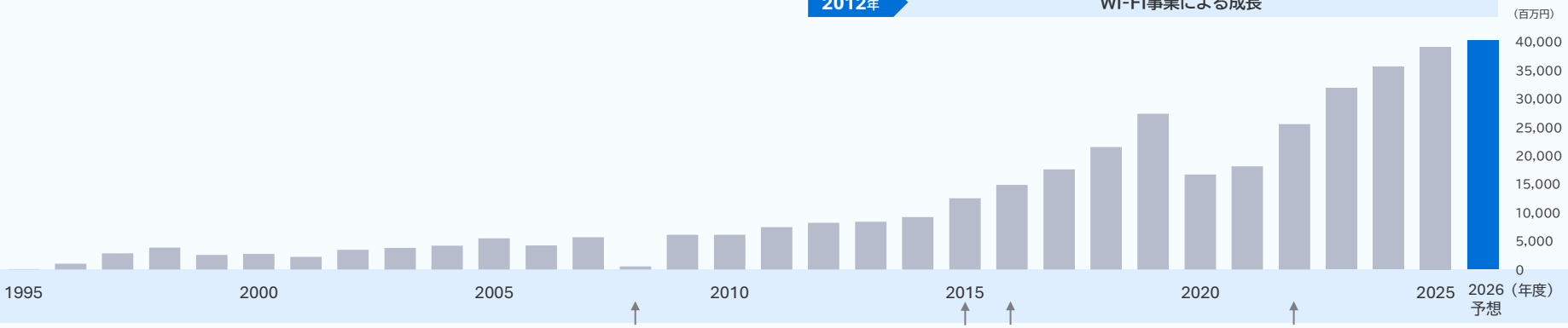
2012 海外旅行時の「パケ死」回避サービスとしてグローバルWiFi事業開始

2020 新型コロナウイルス感染症により、海外旅行者減

2022 「グローバルWiFi」ユーザーへ非日常体験として、グランピング・ツーリズム事業開始

2003年 Webマーケティングと仕組みによる営業力で成長（新設法人に特化することでテレマーケティング→Webマーケティングを強化）

2012年 Wi-Fi事業による成長



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

ビジョンのコア戦略 Strategy

Business Strategy 「ちょうどいい価値提案」と「持続的成長」を実現する

ニッチ＆フォーカス戦略

情報通信の進化のすき間に生まれた課題を見出し、新たなマーケットを開拓。厳選したターゲットへ経営資源を集中させサービスを極める。



- 海外渡航者
- スタートアップ企業
- 顧客資産活用

プライス＆クオリティリーダーシップ戦略

生産効率を徹底追及。組織体制と業務スピードの向上で実現。サービスの質の高さを保ちながら、他社を凌駕する価格競争力を発揮。



- 生産性・価格優位性
- サービス品質評価
- コンシェルジュサービスによる満足度向上

アップセル・クロスセル戦略

情報通信サービスの新たなニーズを拾い上げ、適切なタイミングで適正な価格でサービスを継続的に提供。
顧客との長期的なリレーションを構築。



- 独自のCRM
- ライフタイムバリューの最大化
- ストックビジネス

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

事業内容　-成長する3つのビジネス-

グローバルWiFi事業
GLOBAL WiFi



世界200以上の国と地域で使えるパケット定額制の海外用Wi-Fiルーターレンタルサービスです。訪日外国人や、日本への一時帰国・出張などの方向けの日本国内用Wi-Fiルーターレンタルサービスも提供しています。

海外渡航者向け

GLOBAL WiFi®

eSIM World eSIM®

海外渡航者向け(法人)

GLOBAL WiFi® for Biz

日本国内向け

Wifiレンタルどっとこむ

訪日外国人向け

NINJA WiFi Powered by GLOBAL WiFi

グランピング・ツーリズム事業
GLAMPING AND TOURISM

山中湖やこしかの温泉において、プライベート空間を重視した高付加価値なグランピング施設を運営しています。また、地域の観光資源を最大化したツーリズム事業を展開し、訪日外国人客を含めた多様な宿泊ニーズに対応しています。

VISION GLAMPING Resort & Spa 山中湖

美肌の湯 こしかの温泉

Japan Destinations

情報通信サービス事業
INFORMATION AND COMMUNICATIONS

導入実績 40万社突破

移動体通信サービス、OA機器、ビジネスフォン、Webサイト制作、エコソリューション、ビジョン光、スペースマネジメントなど、企業活動に必要な通信インフラやオフィス機器をご提供しています。

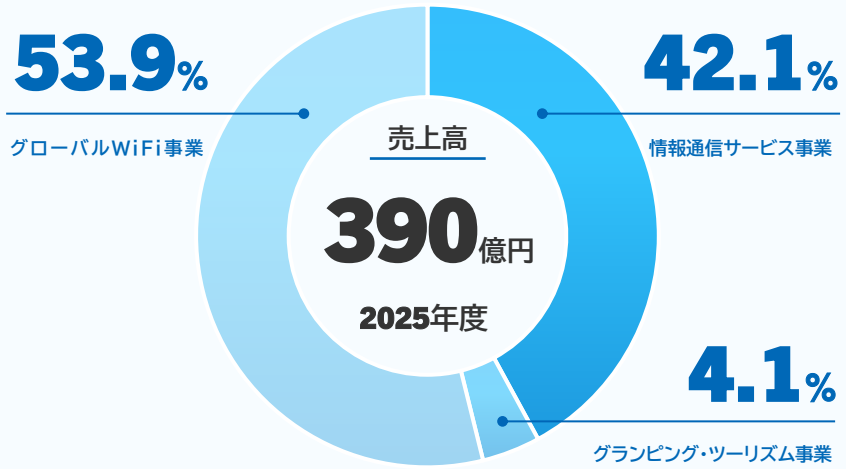
法人携帯ドットコム

コピー機.com

VWS

Vision Crafts!

セグメント構成比



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

ビジョンの事業成長モデルと現在地

	情報通信サービス事業	グローバルWiFi事業	グランピング・ツーリズム事業
Phase1 ‘95-’04	中小企業を中心に 通信キャリア/オフィス機器メーカーの契約仲介	-	-
Phase2 ‘05-’14	スタートアップの 10社に1社と接点 （自社サブスク開始）	2012- Wi-Fiレンタル 訪日客向けSIM販売	-
Phase3 ‘15-’24	事業成長サポート （獲得/リテンション/CRM） M&Aによる事業拡大	法人専用プランの拡販 eSIMサービスの開始	2022- グランピング運営開始
Phase4 現在	”接点が早く、近い” 川上戦略（経理BPO開始） 顧客成長そのものをサポート **別軸の川上を抑えるM&A実施**	法人向け高付加価値プランの拡大 ニューヨーク進出/ グローバルサービス化の推進 **事業リレーションを強力に推進**	2024- インバウンドツーリズムを開始 ツーリズム事業の拡大 **M&Aで拡大/セブ拠点で拡張**

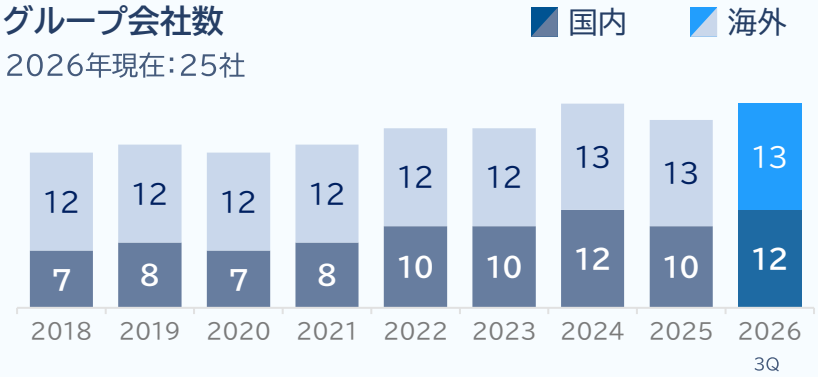
事業リレーション

事業リレーション

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グループ体制 Vision Group

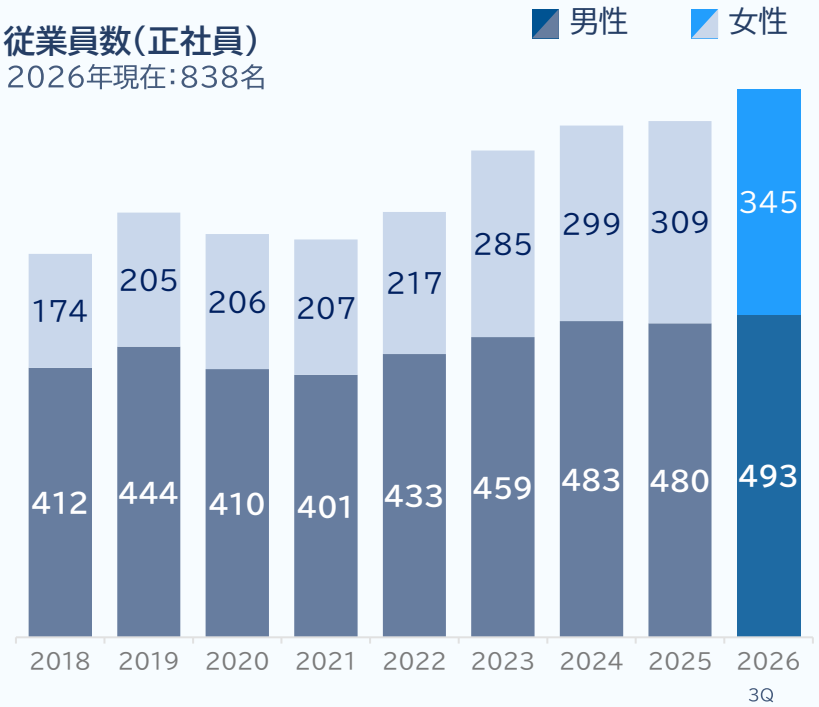
グループ会社数
2026年現在:25社



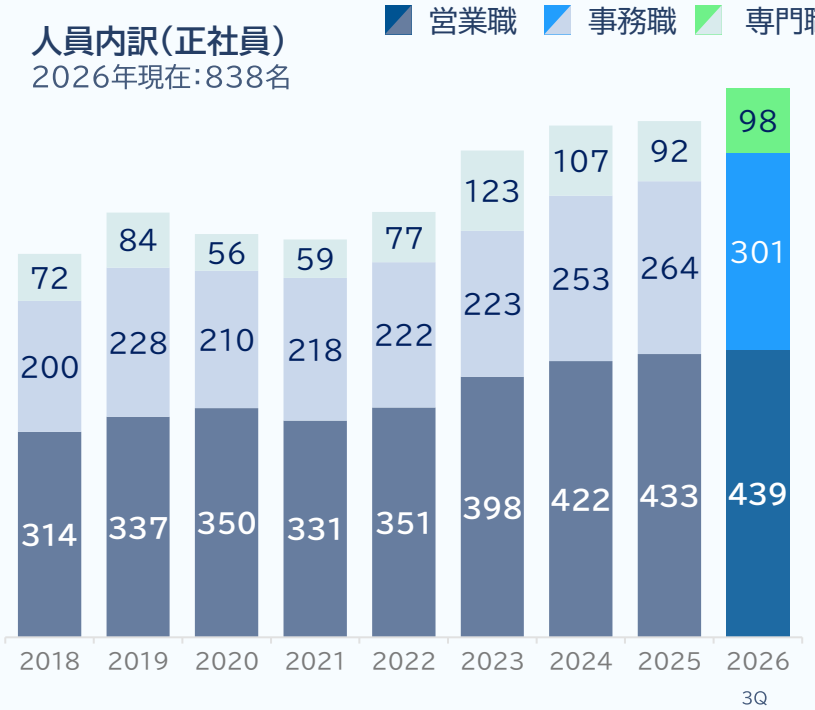
拠点数
2026年現在:56拠点
*空港は1拠点としてカウント



従業員数(正社員)
2026年現在:838名



人員内訳(正社員)
2026年現在:838名

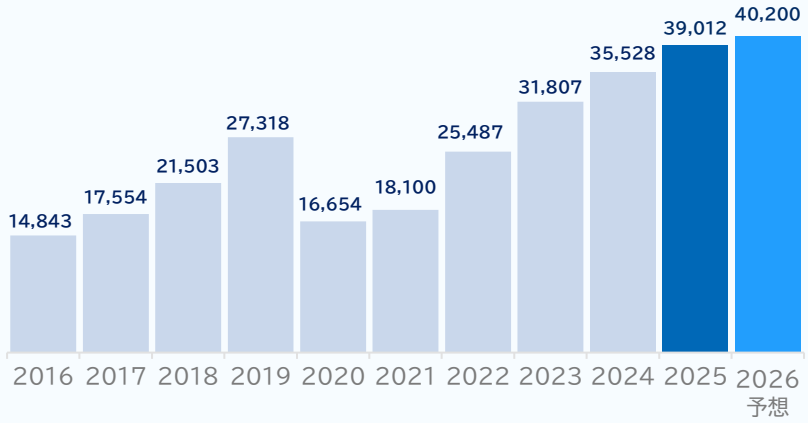


©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

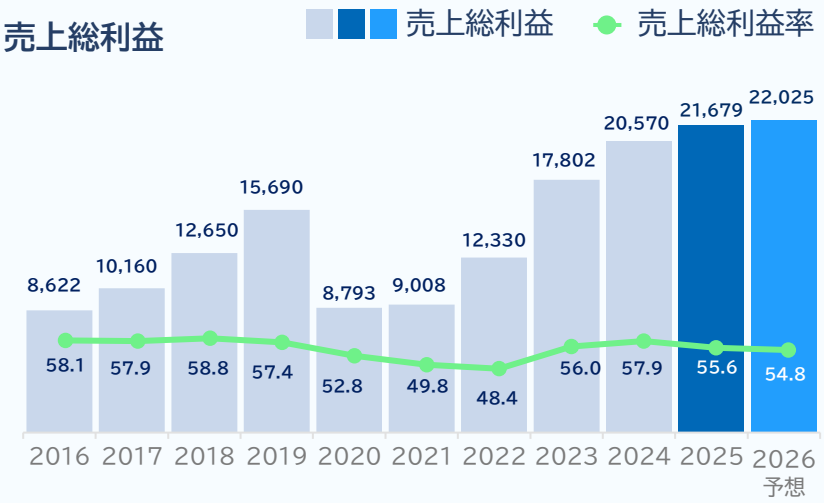
業績データ

（百万円，%）

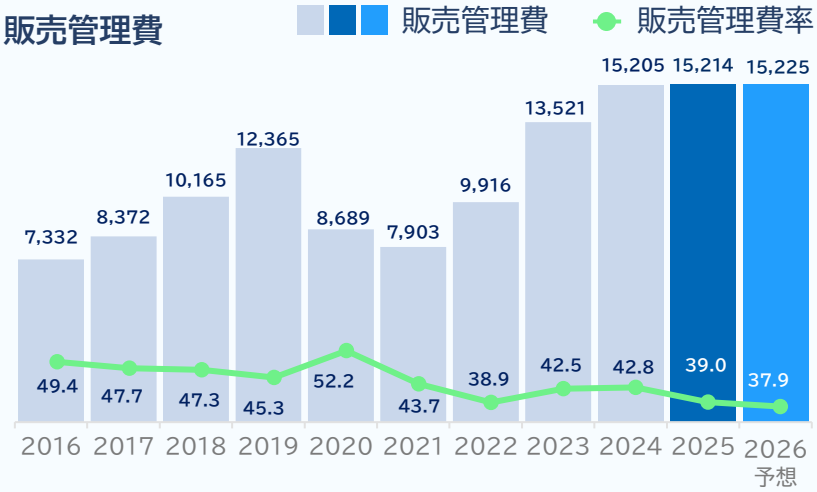
売上高



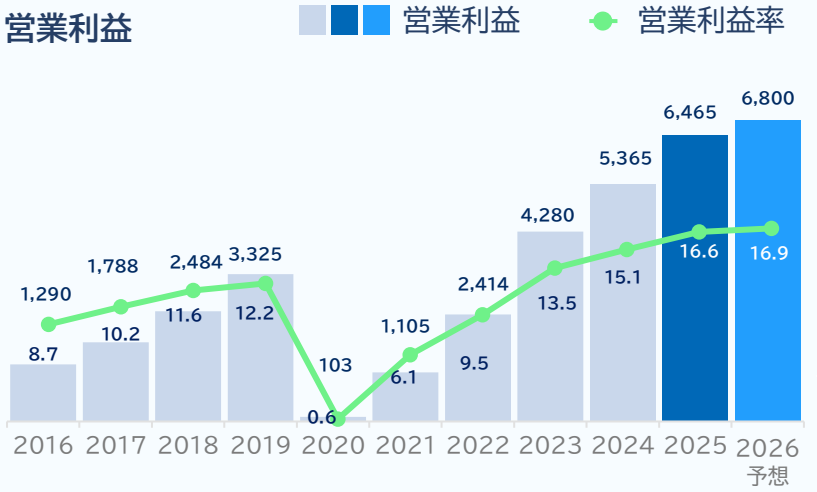
売上総利益



販売管理費



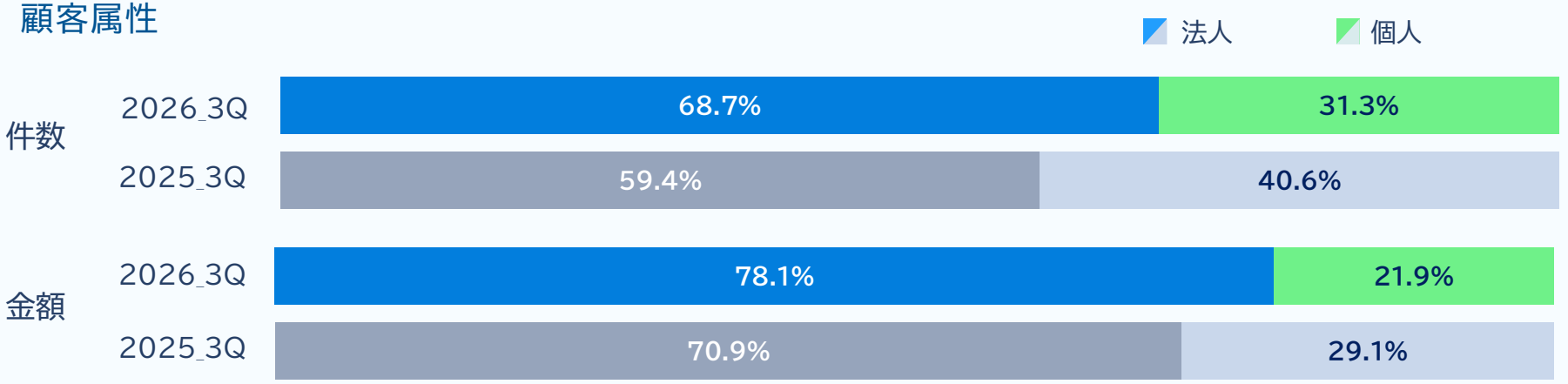
営業利益



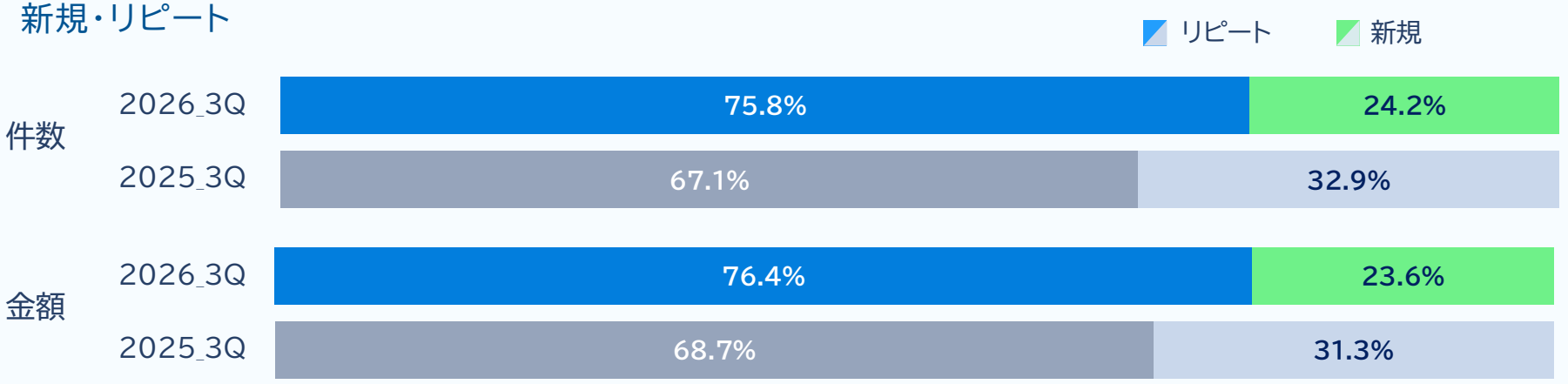
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業 アウトバウンド 海外利用 ※会計期間(7月～9月)

顧客属性



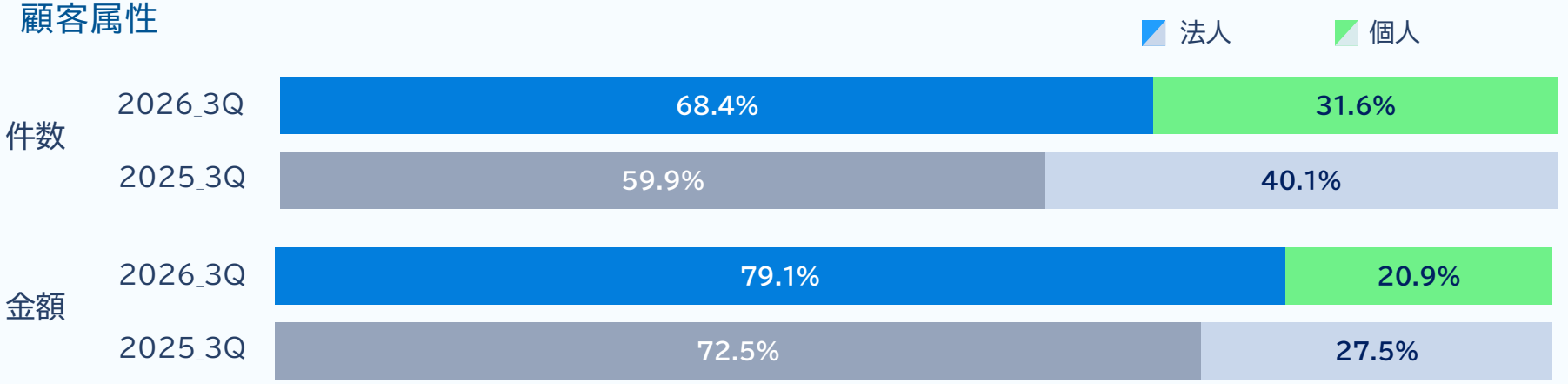
新規・リピート



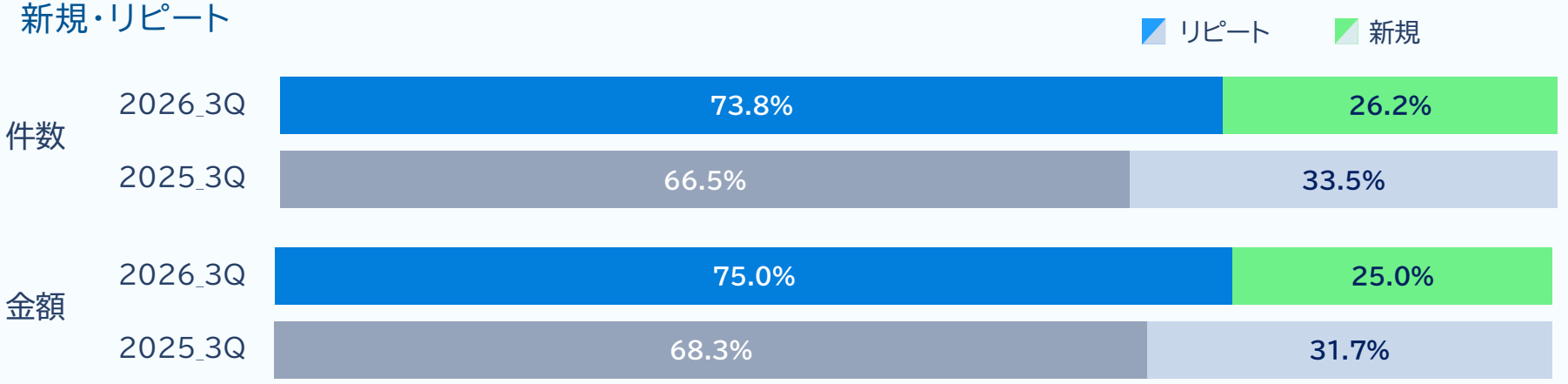
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業 アウトバウンド 海外利用 ※累計期間(1月～9月)

顧客属性



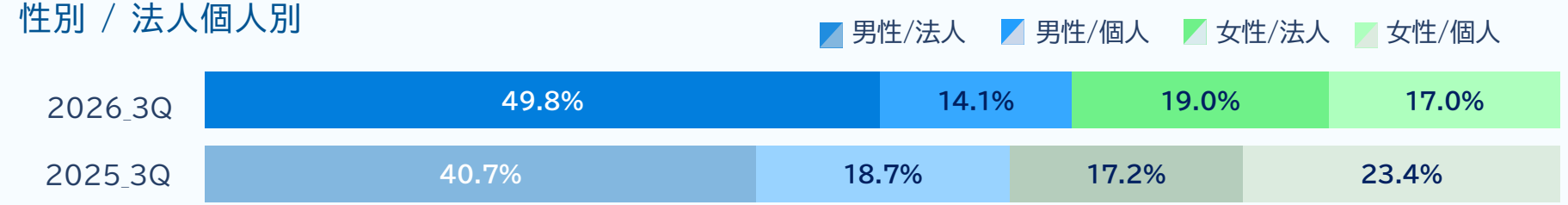
新規・リピート



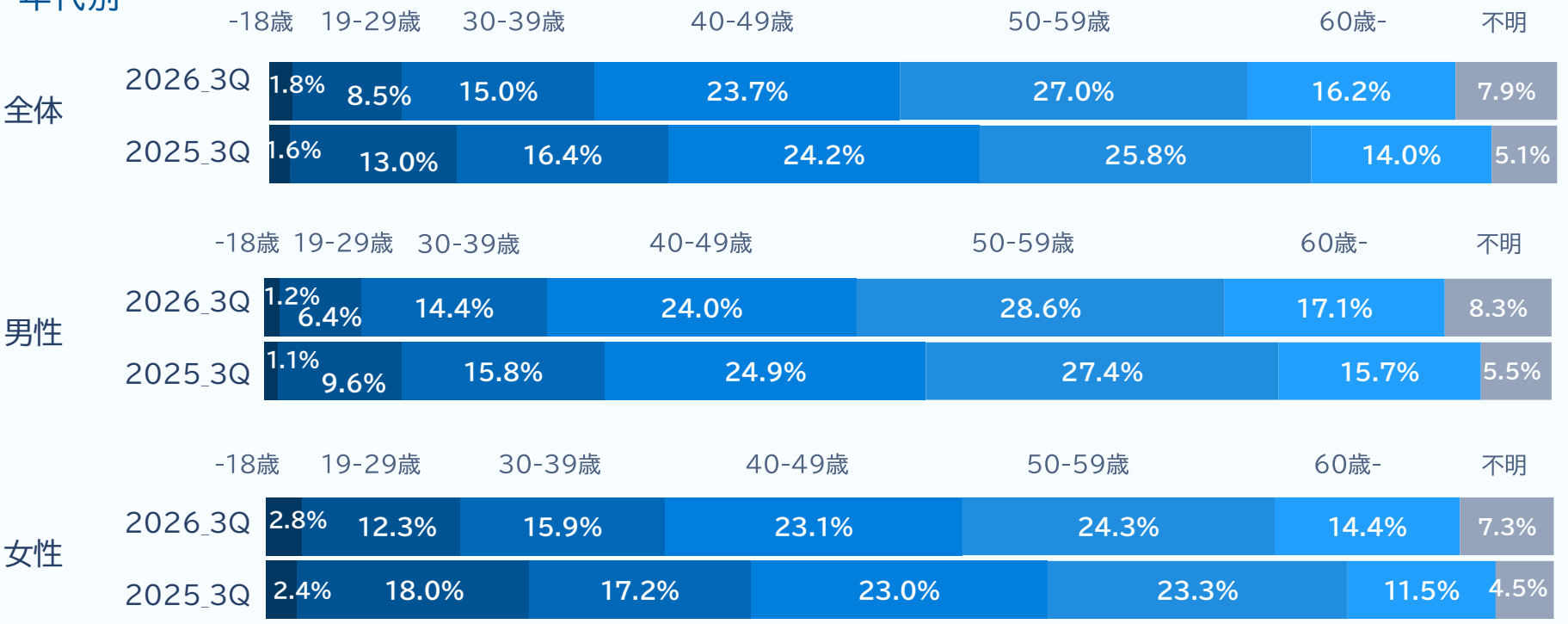
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業 アウトバウンド 海外利用 ※会計期間(7月～9月)

性別 / 法人個人別



年代別



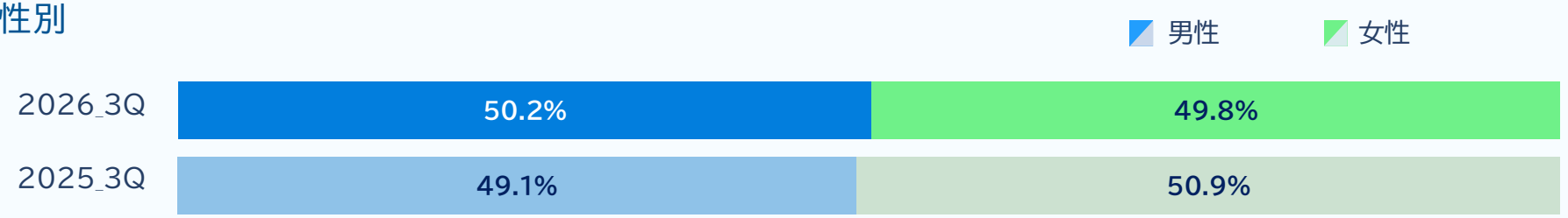
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業

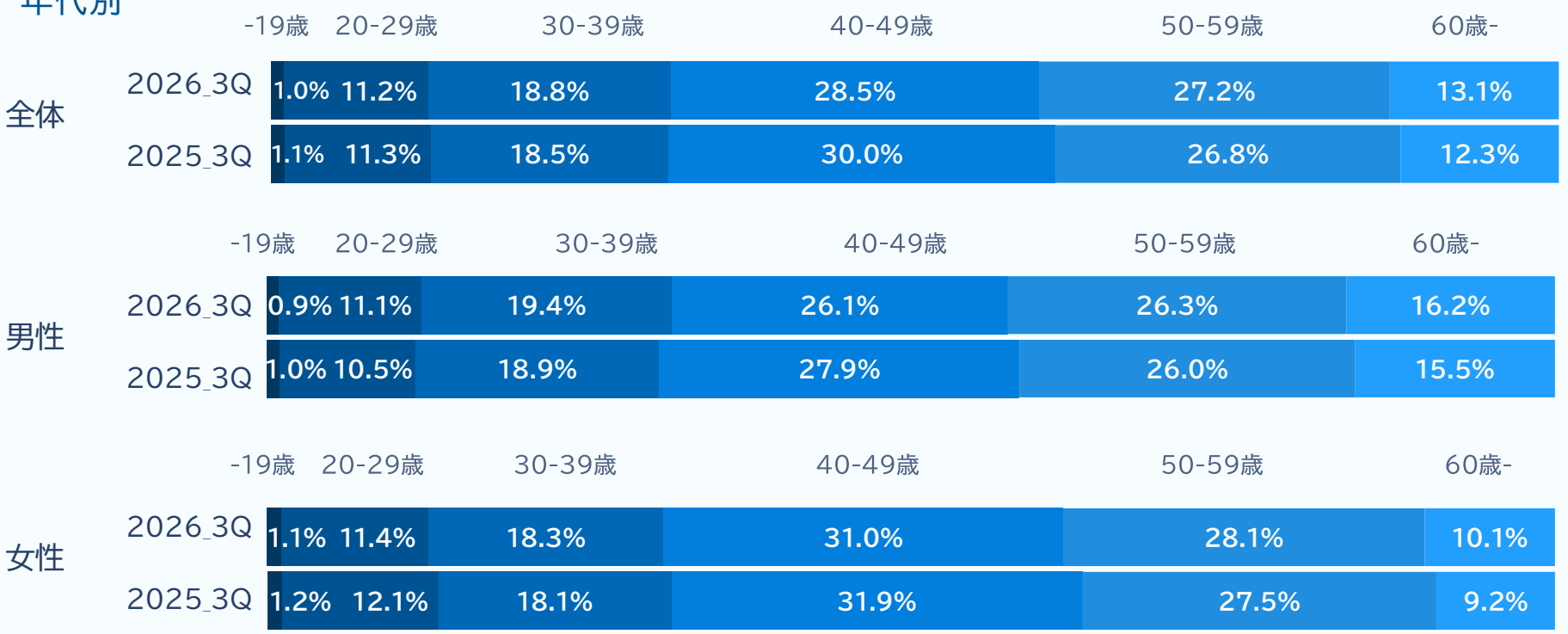
グローバルWiFi for Biz除く

国内利用 ※会計期間(7月～9月)

性別



年代別



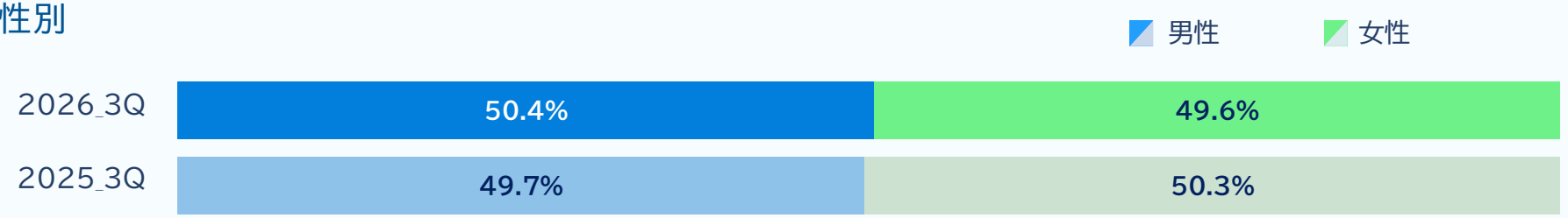
©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業

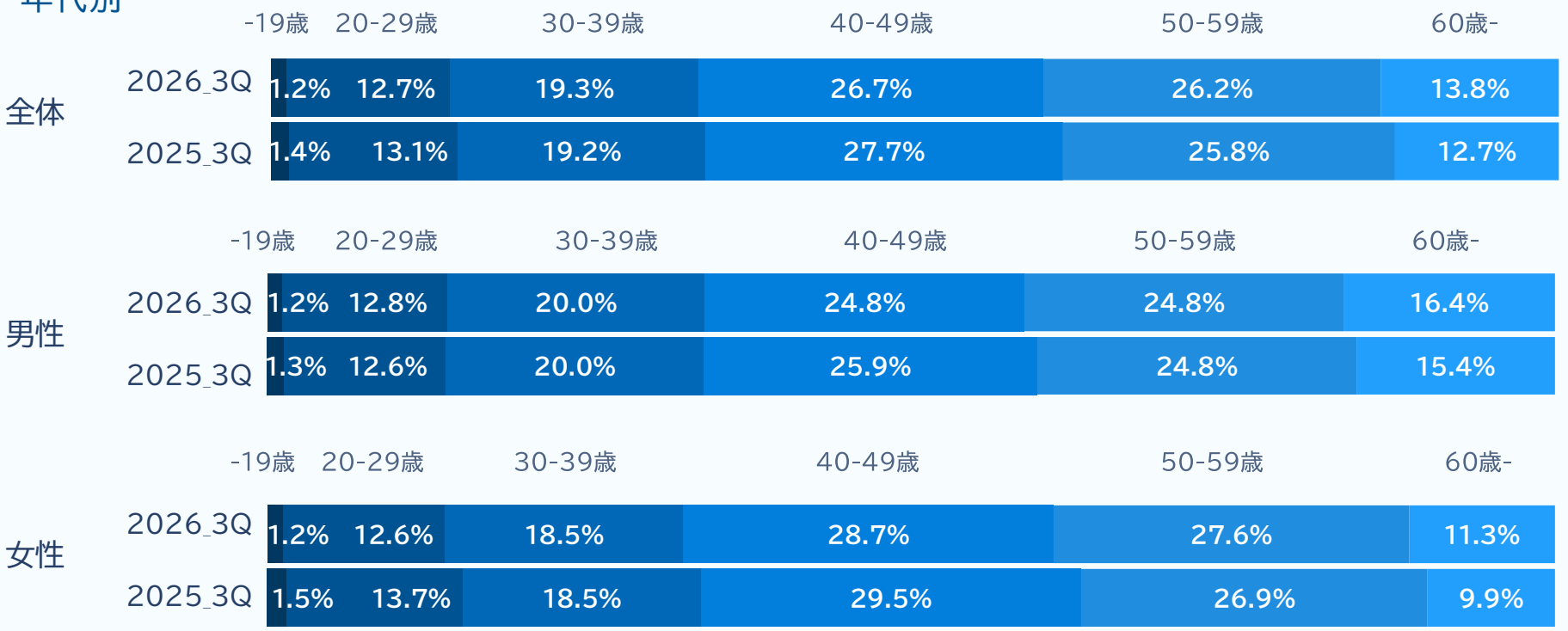
グローバルWiFi for Biz除く

国内利用 ※累計期間(1月～9月)

性別

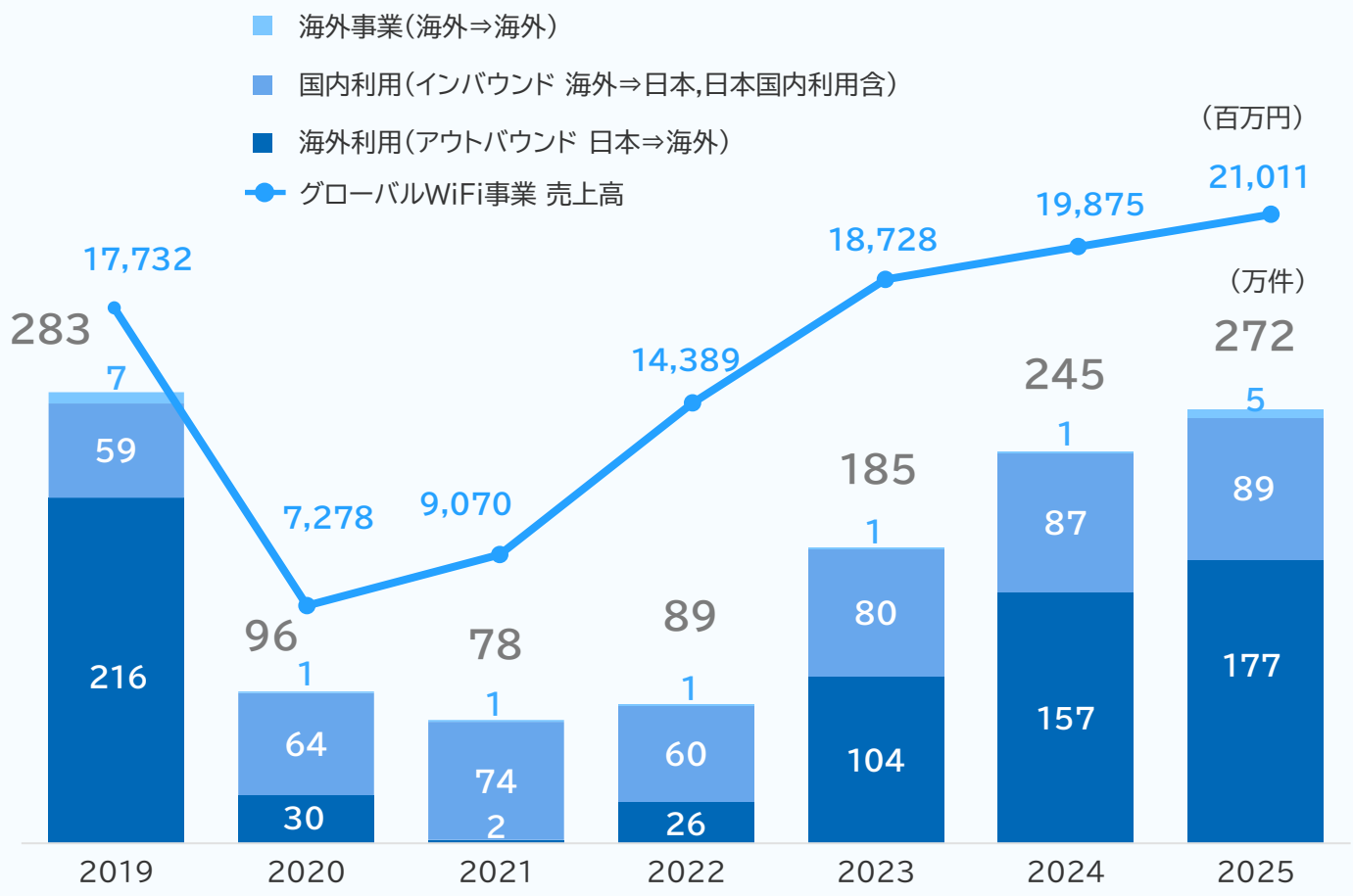


年代別

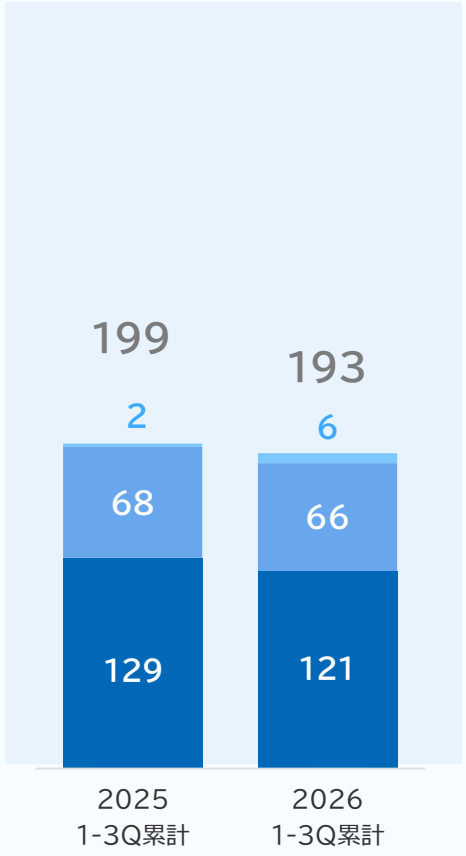


©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

グローバルWiFi事業 売上高および利用件数推移



▸ 3Q累計前年同期比



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

海外渡航者数 推移

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）



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

IR Topics

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

X(旧Twitter)

@Vision_IR_9416



IR公式 note

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2026

『統合報告書2026』を発行し、当社Webサイトにて公開しております。



©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

Appendix

免責事項

本発表資料に記載されている業績予想、各種目標、戦略、将来の見通し、その他の歴史的事実以外の記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述です。

これらは、国内外の渡航市場の動向、為替変動、経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。

したがって、実際の業績や戦略などは、本資料に記載されている予想または想定とは大きく異なる可能性があります。

株式会社ビジョン
お問い合わせ：IR部　ir@vision-net.co.jp

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.

世の中の情報通信産業革命に貢献します。

©2026 Vision Inc. All Rights Reserved.