

2026年12月期 第2四半期(中間期)

決算説明資料

株式会社ビジョン
2026年8月10日

証券コード：9416



Chapter1	2026年2Q決算概要
Chapter2	事業別のご説明
Chapter3	成長戦略/中期経営計画
Chapter4	株主還元
Chapter5	サステナビリティ
Chapter6	Appendix



Chapter1

2026年2Q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。



業績ハイライト

売上高（百万円） 過去最高

19,137

前期2Q 18,686

YoY + 2.4%

通期進捗

45.6%

中間期進捗

95.8%

営業利益（百万円） 過去最高

3,051

前期2Q 2,903

YoY + 5.1%

通期進捗

40.7%

中間期進捗

94.2%

グローバルWiFi事業

売上高(百万円)

9,259

前期2Q 9,745 [-5.0%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 2,850

前期2Q 2,791 [+2.1%]

情報通信サービス事業

売上高(百万円)

過去最高 8,719

前期2Q 8,136 [+7.2%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 1,039

前期2Q 951 [+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 1,154

前期2Q 802 [+43.8%]

セグメント利益(百万円)

過去最高 109

前期2Q 63 [+73.2%]

事業環境の評価とトレンド

事業環境の変化と運営体制の見直し

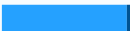
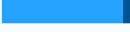
事業環境等の変化に伴い、グローバル戦略の見直しを実行。フィリピン・セブ拠点を新たな運営拠点の一つとして位置付ける方針に基づき(2026年6月よりセブでの運営を開始)、ニューヨーク拠点の段階的な縮小に着手。

▼ 2Q決算における、業績に関するネガティブ影響と3Qに向けた取り組み、ならびにポジティブ情報の抜粋。

事業セグメント	2Q実績と外部環境の評価	2Q収支トレンド	3Qに向けた改善・攻めの方針
グローバルWiFi事業	中東情勢緊迫化と急激な円安による渡航マインド低下。販促費等のコントロールとニューヨーク拠点の段階的縮小で対応。	減収増益	コスト防衛から攻めへ 法人獲得にリソース集中、無制限、AI電波改善等の高付加価値プランの販売増による単価改善。「World eSIM®」の販売を強化。
情報通信サービス事業	OA機器等の販売が好調に推移。自社ストックが堅調。5月よりアイウィッシュ賃貸保証が連結対象となり、シナジー創出に着手。	増収増益	成長投資の回収と拡大 安定した月額ストック収益基盤のさらなる積み上げと、投資実行を踏まえた生産性の最大化。
グランピング・ツーリズム事業	既存の自社施設(山中湖・こしかの温泉)が高稼働率を維持。4月よりフリープラスが連結対象となり、インバウンド向けDMCモデルを強化。	増収増益	インバウンド推進 フリープラスの事業承継とセブ拠点でのインサイドセールスでインバウンドツーリズムを強化。グランピング新規施設(淡路島)のオープンに向けて準備中。

連結損益計算書

既存事業の収益性改善・効率化に加え、先行投資とM&Aによる参画のシナジー創出を推進。
上記投資を吸収し、売上高・各段階利益はいずれも前年同期を上回り、過去最高を達成。

	(百万円)		2025年2Q		2026年2Q		YoY増減率		業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	通期	中間期
売上高	18,686	100.0%	19,137	100.0%	451	2.4%			▶ 42,000  45.6%	▶ 19,980  95.8%
売上原価	8,328	44.6%	8,736	45.6%	407	4.9%			▶ 18,421  47.4%	-
売上総利益	10,357	55.4%	10,401	54.4%	43	0.4%			▶ 23,578  44.1%	-
販売管理費	7,454	39.9%	7,349	38.4%	△105	△1.4%			▶ 16,078  45.7%	-
営業利益	2,903	15.5%	3,051	15.9%	148	5.1%			▶ 7,500  40.7%	▶ 3,240  94.2%
経常利益	2,910	15.6%	3,048	15.9%	138	4.7%			▶ 7,497  40.7%	▶ 3,230  94.4%
EBITDA	3,376	18.1%	3,604	18.8%	227	6.7%			▶ 8,448  42.7%	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,944	10.4%	2,038	10.7%	94	4.8%			▶ 5,100  40.0%	▶ 2,200  92.7%

Chapter1

2026年2Q決算概要

セグメント別売上高および利益

売上高 (百万円)	2025年2Q		2026年2Q		YoY増減率		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	9,745	52.2%	9,259	48.4%	△486	△5.0%	21,698		42.7%
情報通信サービス事業	8,136	43.5%	8,719	45.6%	582	7.2%	18,188		47.9%
グランピング・ ツーリズム事業	802	4.3%	1,154	6.0%	351	43.8%	2,090		55.2%
報告セグメント計	18,685	100.0%	19,132	100.0%	447	2.4%	41,976		45.6%
その他	4	0.0%	6	0.0%	1	44.6%	23		27.6%
調整額	△3	△0.0%	△1	△0.0%	1	-	0		-

セグメント利益 (百万円)	2025年2Q		2026年2Q		YoY増減率		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	2,791	28.6%	2,850	30.8%	59	2.1%	7,055		40.4%
情報通信サービス事業	951	11.7%	1,039	11.9%	88	9.3%	2,330		44.6%
グランピング・ ツーリズム事業	63	7.9%	109	9.5%	46	73.2%	203		54.0%
報告セグメント計	3,805	20.4%	3,999	20.9%	194	5.1%	9,589		41.7%
その他	△41	-	△27	-	14	-	△99		-
調整額	△860	-	△919	-	△59	-	△1,989		-

営業利益の増減要因

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

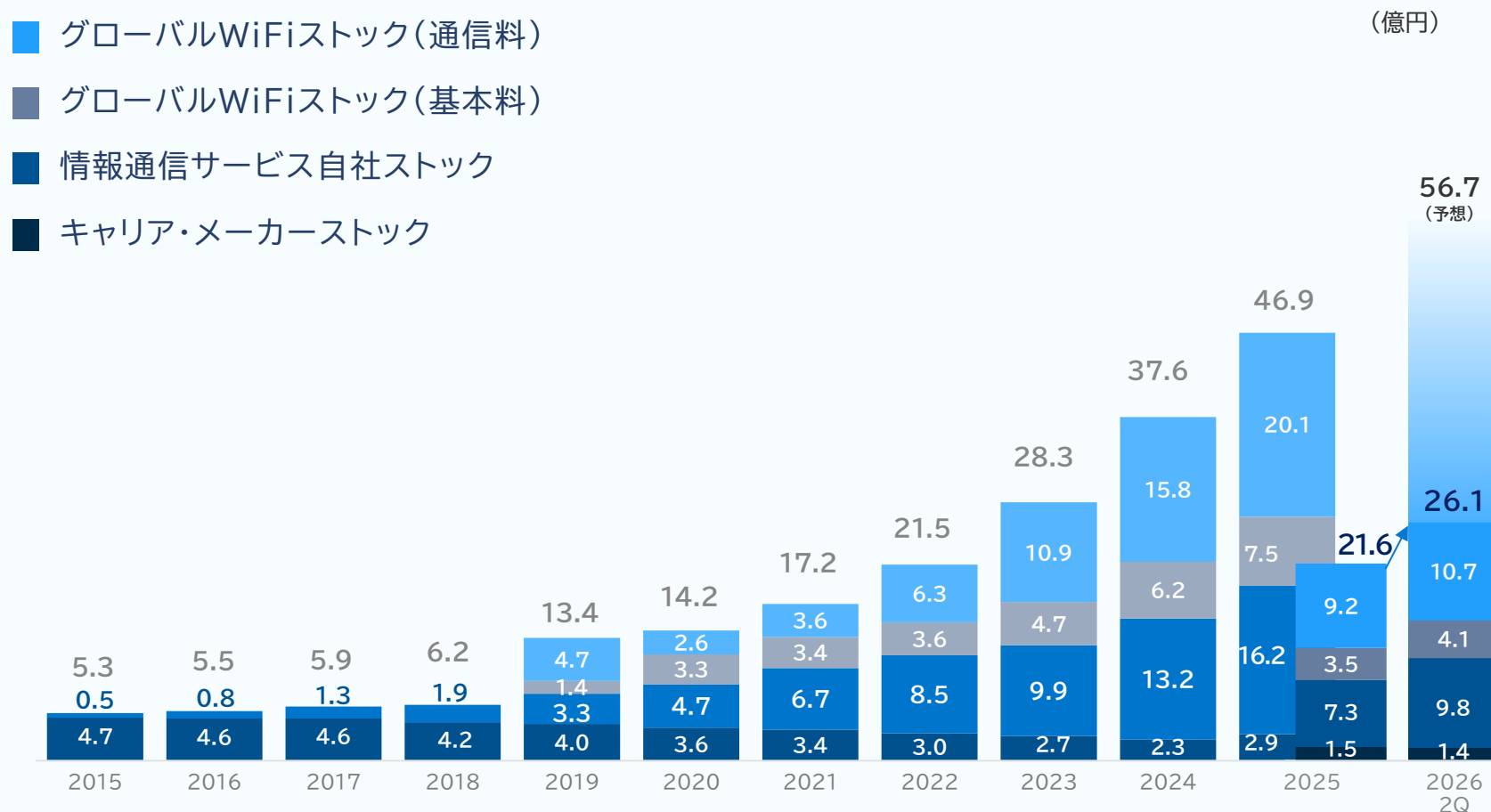
- グローバルWiFi事業は中東情勢等の外部要因による影響を一部受け、売上高は減少。情報通信サービス事業およびグランピング・ツーリズム事業が牽引し、増収を確保。
- 425百万円の先行投資を実行。人件費と広告費の減少による販管費等の最適化により、販管費全体では前年同期比105百万円の抑制(1.4%減)。

前年同期比 (百万円)



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。



Chapter2

事業別のご説明

業績ハイライト

トピックス

本チャプターでは、2Qの結果と、今後の戦略までを各事業ごとにご説明します。



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



グローバルWiFi事業

業績ハイライト

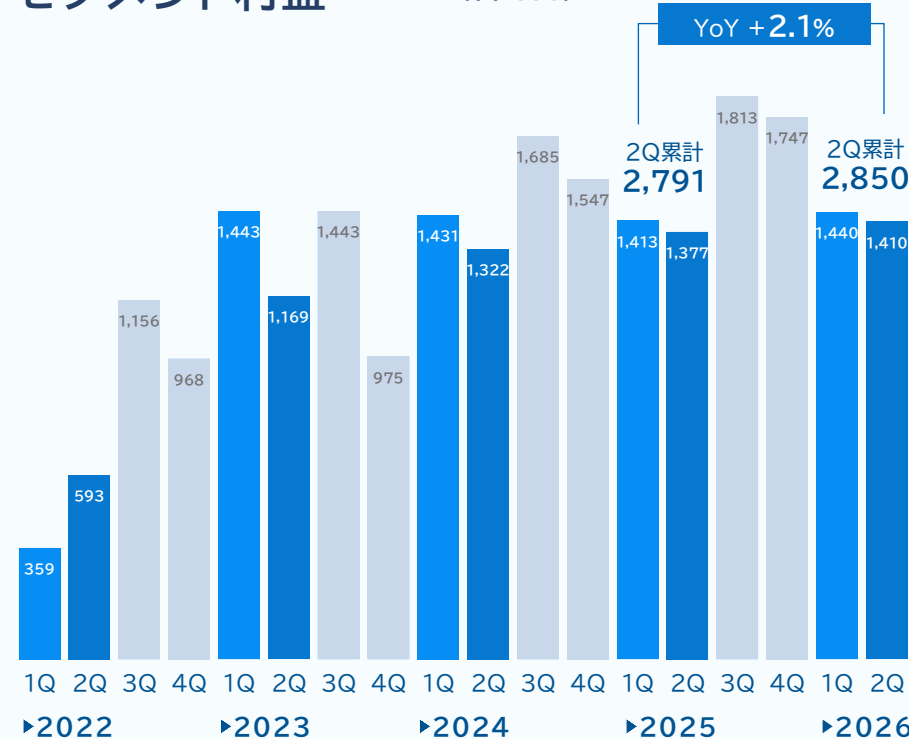
トピックス

中東情勢緊迫化に伴う国際渡航動向等の外部環境により売上高は前期比減収。一方、販促費等の最適化と運用効率向上により、利益は前期比増益を確保。

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



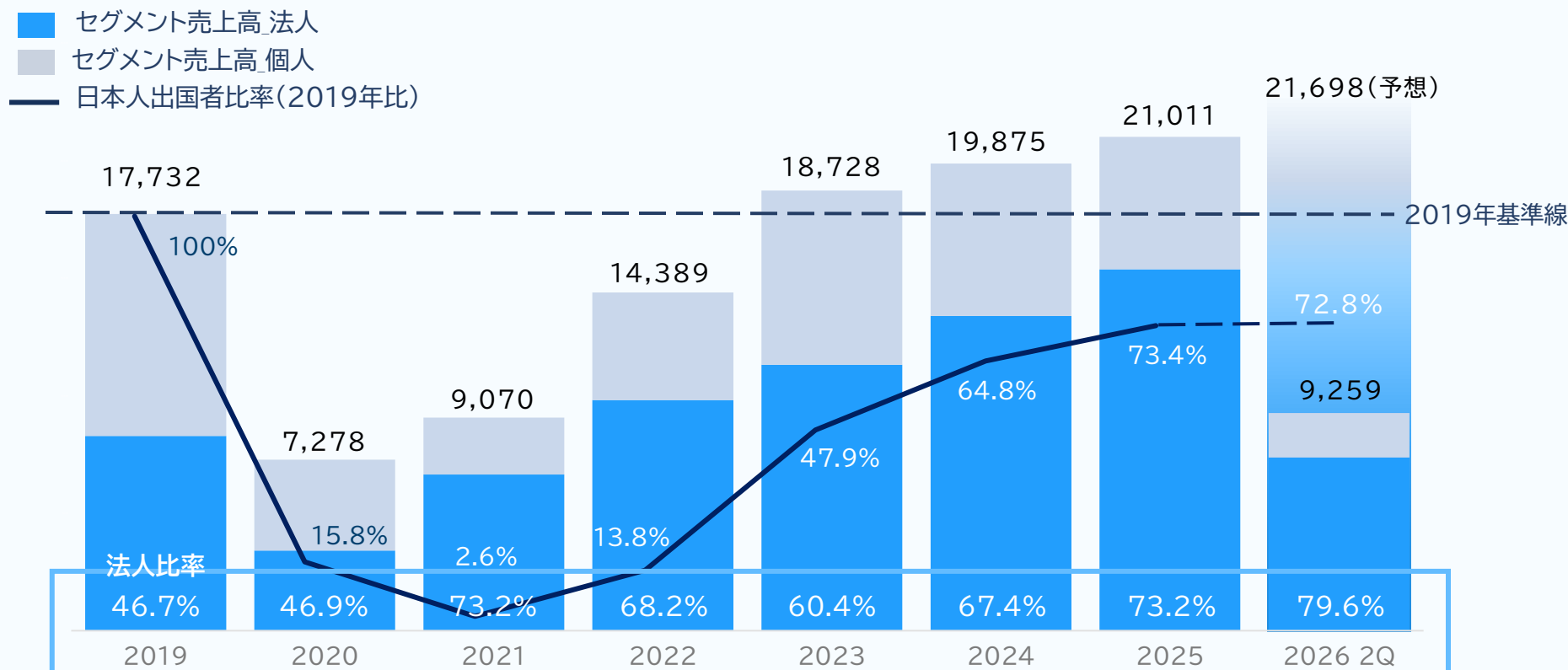
グローバルWiFi事業

業績ハイライト

トピックス

日本人出国者数は2019年対比で72.8%に留まるが、法人シフトによる顧客単価向上により売上高は高い水準をキープ。

▼ 出国状況と「グローバルWiFi®」顧客分類別売上高



グローバルWiFi事業

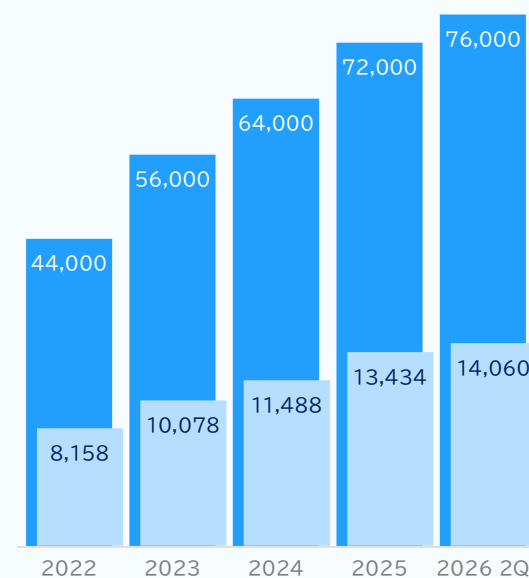
業績ハイライト

トピックス

法人契約数の増加およびサブスクリプション(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。

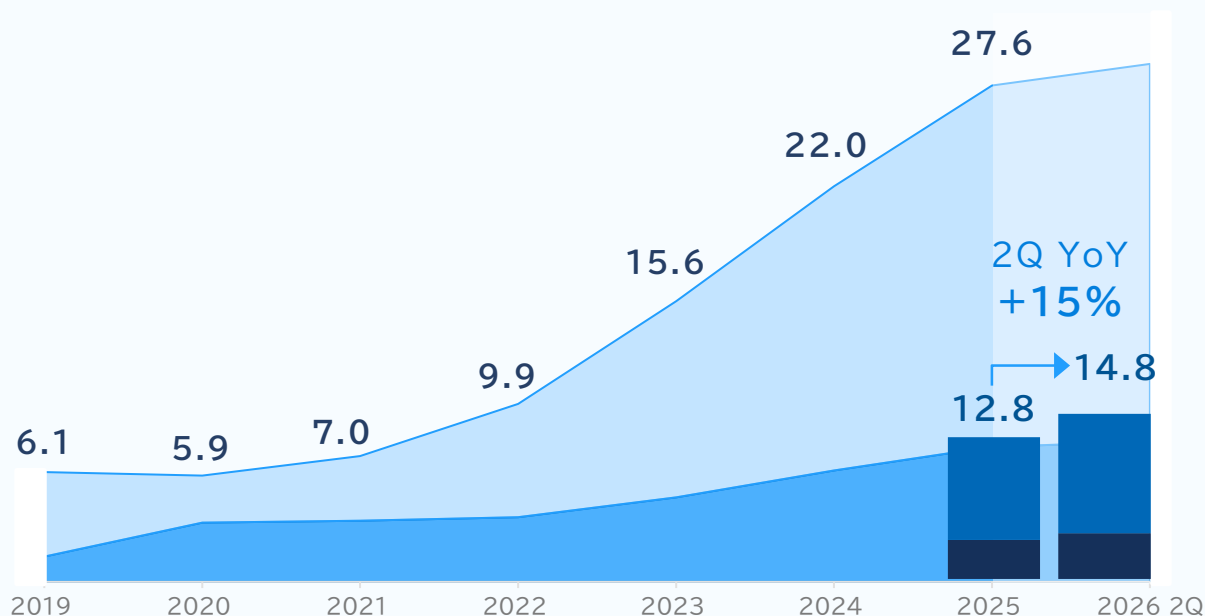
▼法人登録/for Biz登録社数の推移

- 法人一括請求登録(社)
- グローバルWiFi for Biz登録(社)



▼グローバルWiFiストック収益の推移

- 基本料(億円)
- 通信料(億円)

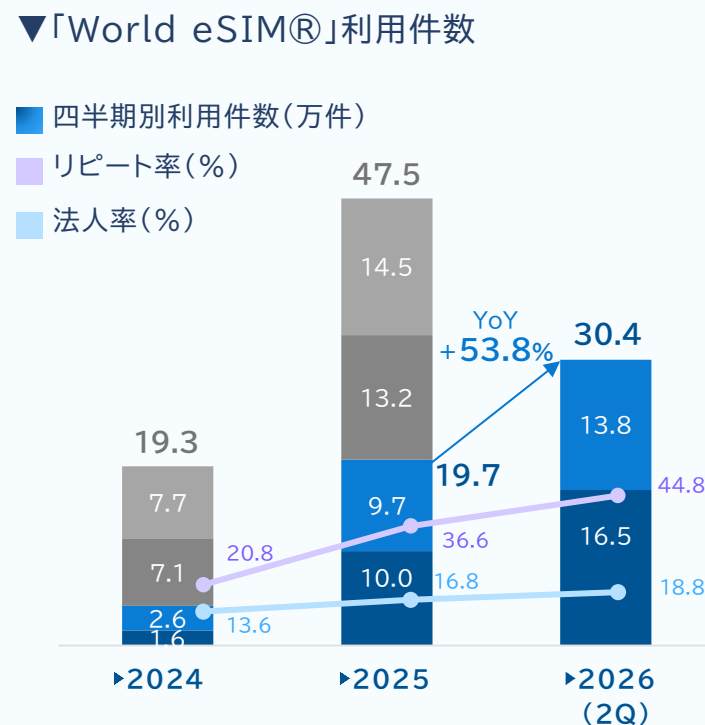
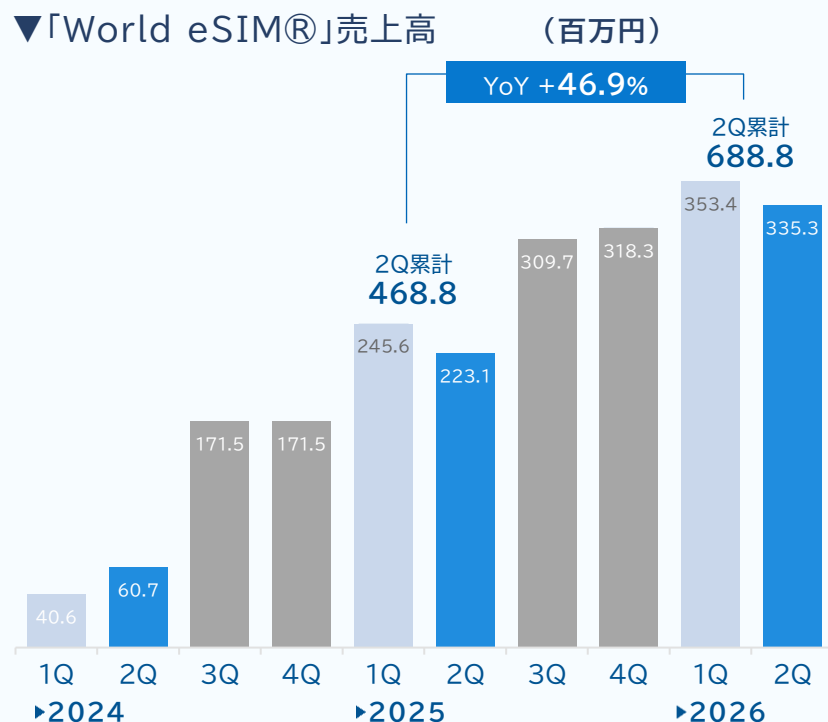


グローバルWiFi事業

業績ハイライト

トピックス

「World eSIM®」は中東情勢緊迫化に伴う国際渡航動向等の外部環境はあったものの、YoY46.9%増。
リピート率は44.8%に伸長。



Chapter2 事業別のご説明

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』の提供を開始

新登場

AI電波改善プラン

8月17日(月) 出発分から提供開始!

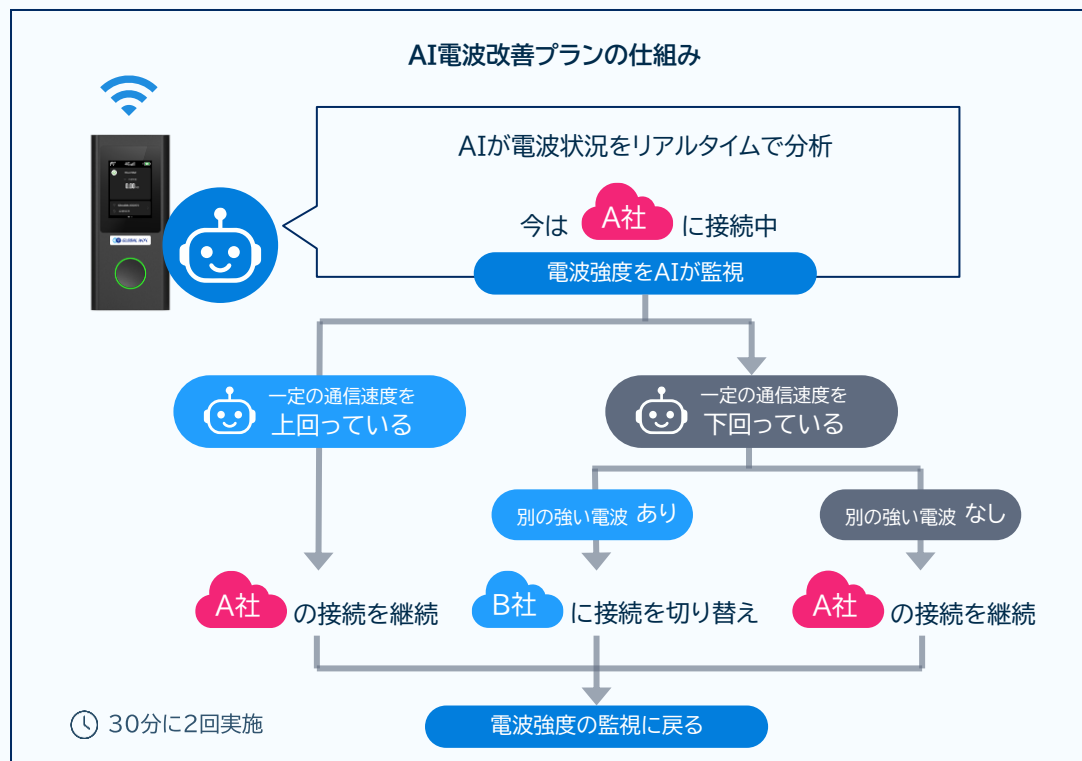
通常価格 5G無制限プラン+300円/日

AIがより強い電波に自動で切り替え!

A社 海外の通信会社
B社 海外の通信会社
C社 海外の通信会社

AI

9.4G 電波状況
AIネットワークカード
自動選択中
最適な電波に接続
接続中
12345678



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



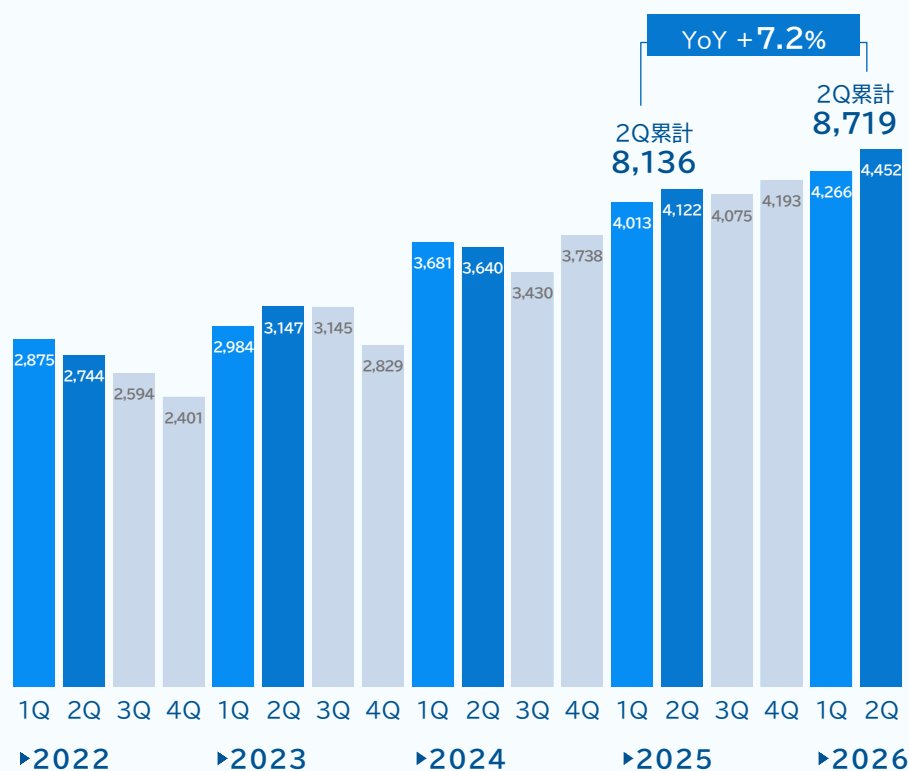
情報通信サービス事業

業績ハイライト

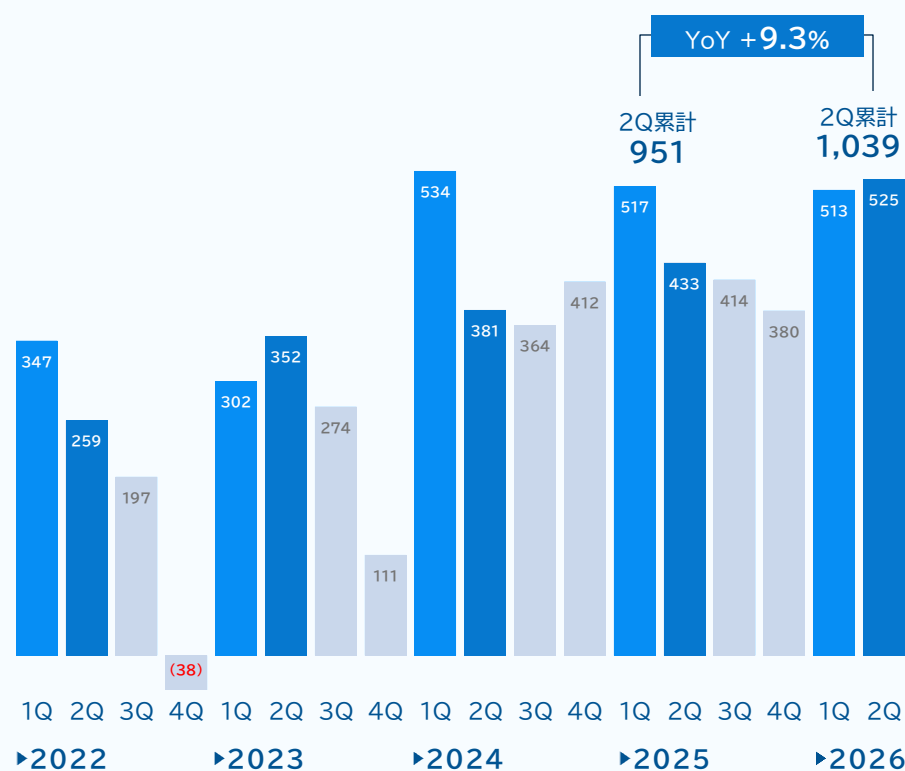
トピックス

OA機器の販売が好調に加え、経理BPOへの先行投資を継続しながらも増収増益を確保。

売上高 (百万円)



セグメント利益または損失 (百万円)



Chapter2 事業別のご説明

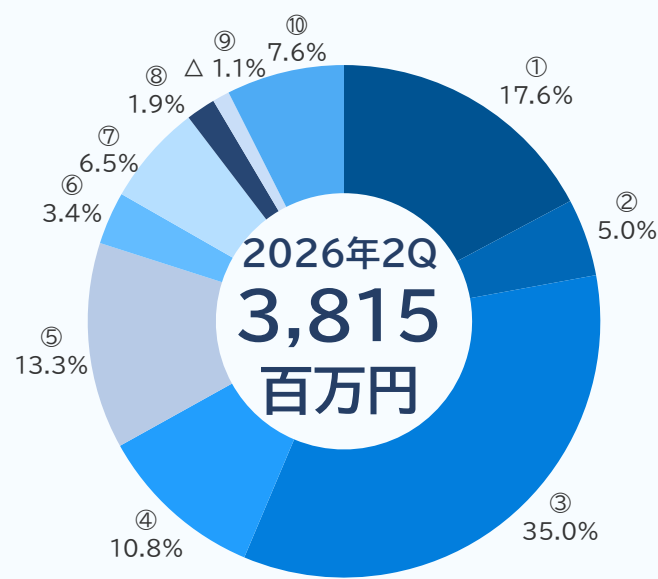
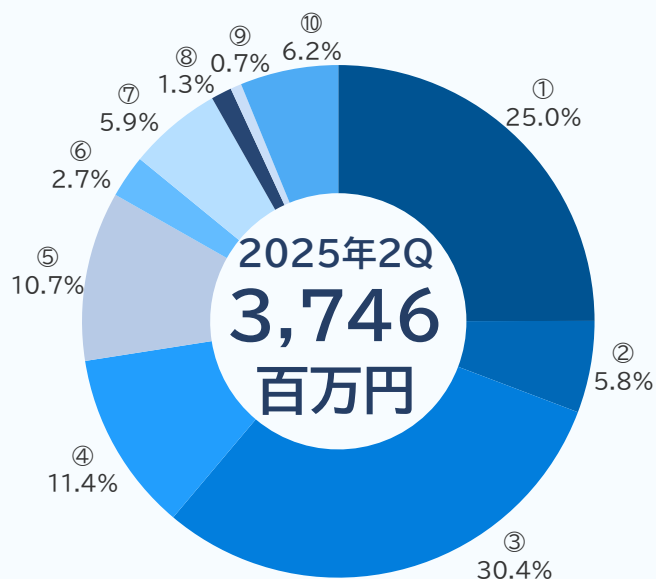
情報通信サービス事業

業績ハイライト

トピックス

OA機器の販売が好調に推移。

売上総利益構成(商材ごと)前年2Q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 |

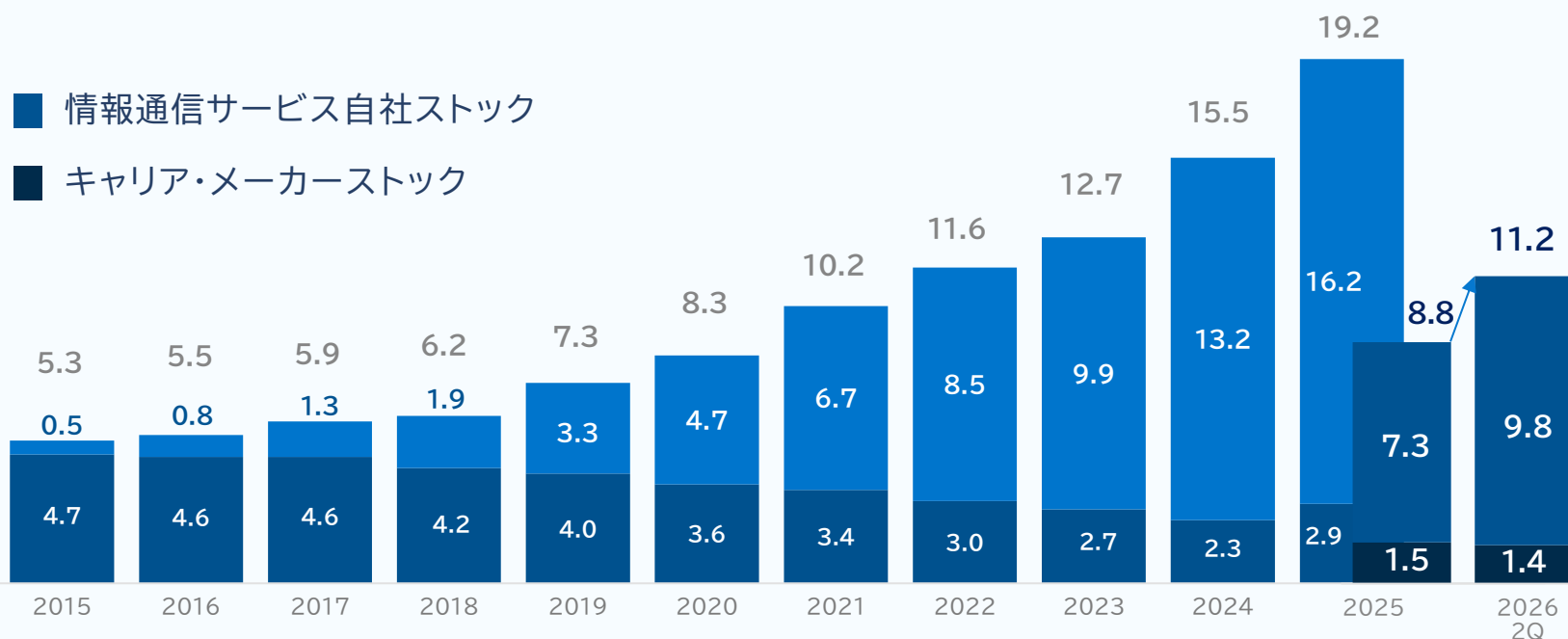
情報通信サービス事業

業績ハイライト

トピックス

自社ストック拡販によるLTV最大化と、アイウィッシュ貸貸保証の連結で収益基盤を強化。

▼情報通信サービス事業 ストック収益 (億円)



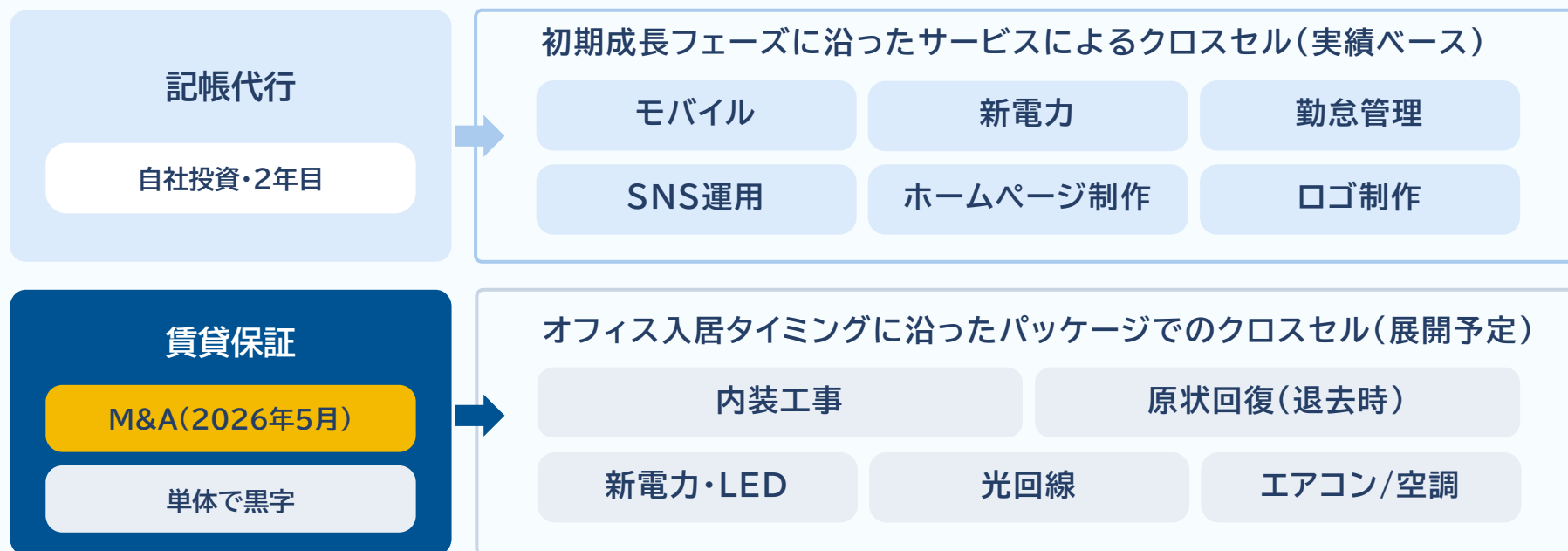
情報通信サービス事業

業績ハイライト

トピックス

起業時接点+「入居時接点」をアドオン

経理BPO(記帳代行サブスク／自社投資・2年目)に加え、賃貸保証サービス(M&A・2026年5月グループイン／単体で黒字)によるオフィス入居時の接点を増やし、川上戦略の二本柱として強化。



記帳代行・賃貸保証はいずれも「川上戦略」における並列の二本柱。賃貸保証はM&Aにより単体黒字の事業を獲得した点が特長。

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



グランピング・ツーリズム事業

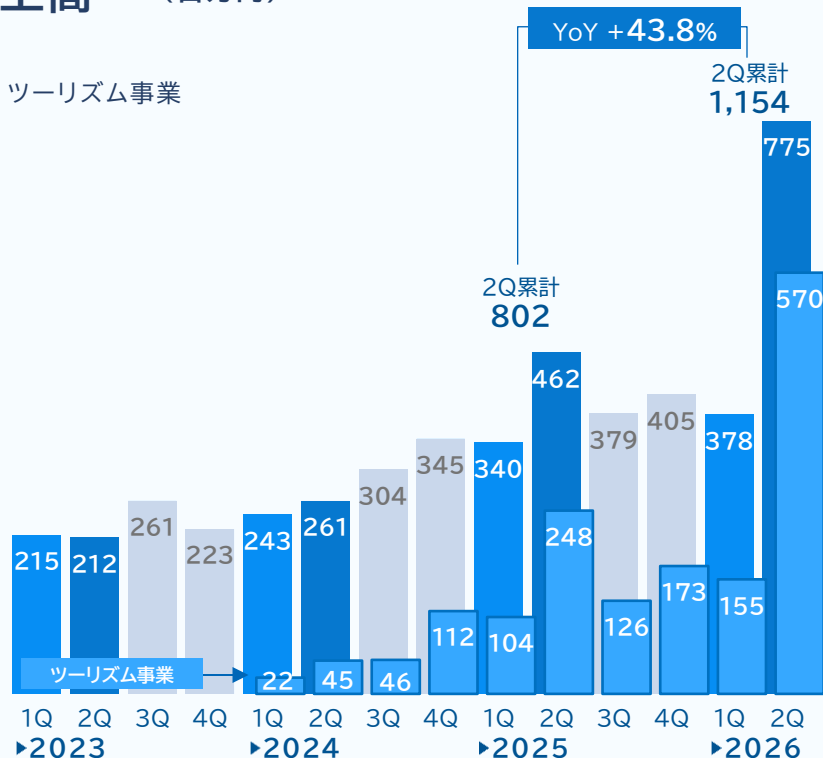
業績ハイライト

トピックス

インバウンド需要の拡大と国内観光ニーズの多様化に対応し、「グランピング事業」と「ツーリズム事業」の2軸で観光領域を展開。ツーリズム事業の伸長が、売上高・利益成長を牽引。

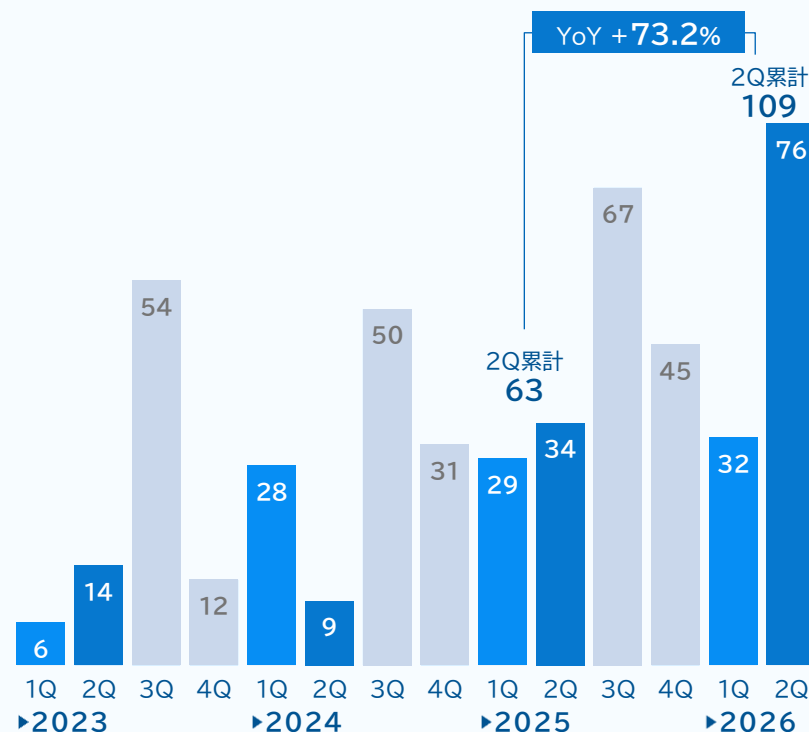
売上高 (百万円)

■ ツーリズム事業



セグメント利益

(百万円)



グランピング・ツーリズム事業

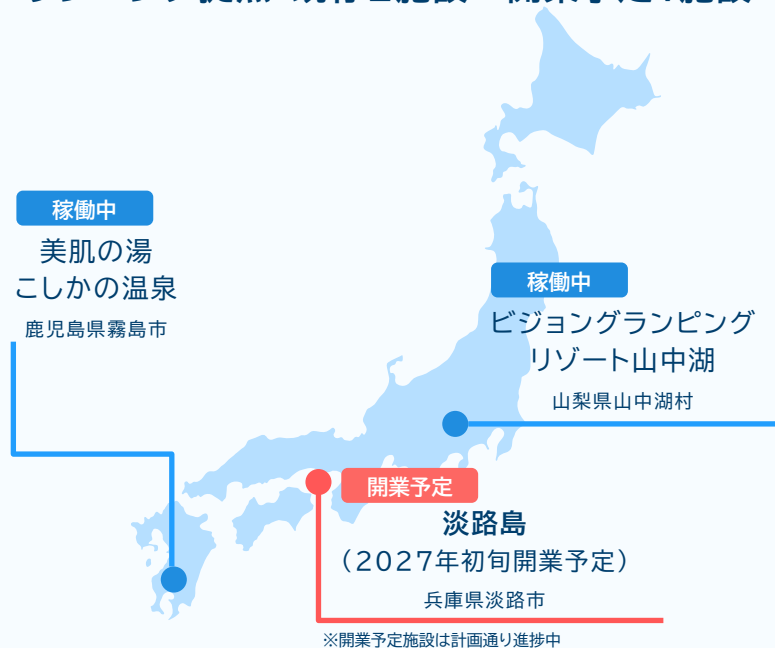
業績ハイライト

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年初旬)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。

グランピング拠点：既存2施設＋開業予定1施設



M&A・セブ拠点活用で事業拡大を加速



Chapter3

成長戦略

中期経営計画



中期的な成長イメージ

グローバルWiFi事業

法人向け強化/高付加価値サービス提供によるARPU向上
「World eSIM®」販売強化

情報通信サービス事業

安定収益基盤である自社ストックの拡大
データドリブンセールスおよび関連業種のM&Aによるクロスセル機会を最大化

グランピング・ツーリズム事業

グランピングは提供価値とニーズを見極め堅実に拡大
ツーリズムの強化と事業リレーション

[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



セブ24h多言語ハブの運用を推進、 「World eSIM®」のグローバル展開へ

当社のツーリズム実績

実績: 中南米・中東・東南アジア・豪州

重点: 欧米(高付加価値層)を本格強化

マクロ背景

特定国(近隣諸国)依存型のインバウンド需要が縮小 →
世界の高付加価値層への分散型で対応

セブ拠点採用の理由

① 高度な英語力・多言語対応

多言語スキルを活かしたインサイドセールス。

② 24時間×時差フルカバー

旅マエ商談からDMCツアー×「World eSIM®」を一括提案。

③ 高利益率(低コスト構造)

NY等の高コスト拠点投資を抑制し、セブへ集約して利益率向上。



セブ24h多言語ハブ

世界の高付加価値層トラベラーを一元的に獲得

今後のM&A方針 & キャッシュアロケーション

M&A 重点領域

① 川上戦略の強化

起業時・オフィス入居時接点を獲得できる案件。

② DX / SaaS / BPO

既存のB2B顧客基盤・新設法人網へ展開できるストック商材。

③ グローバル・インバウンド網

海外送客網や日本の魅力を伝えるコンテンツ

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

キャッシュアウト(資金投入・維持)

成長投資／株主還元

※投資枠

M&A・人的資本／自己株式の取得等

実行済み合計 約30.9億円(投資枠約89億円のうち)

約 **89** 億円

M&A実績(2026年度)

約13.8億円

自己株式の取得(2026年6月23日発表)

約17.0億円

ベース還元:株主還元
(配当性向50%)

約 **89** 億円

手元資金
(2025年度納税、配当支払い後)

約 **100** 億円



「戦略的上限」として維持
(2028年月商 約2～3か月分相当)

約 **100** 億円

Chapter4

株主還元

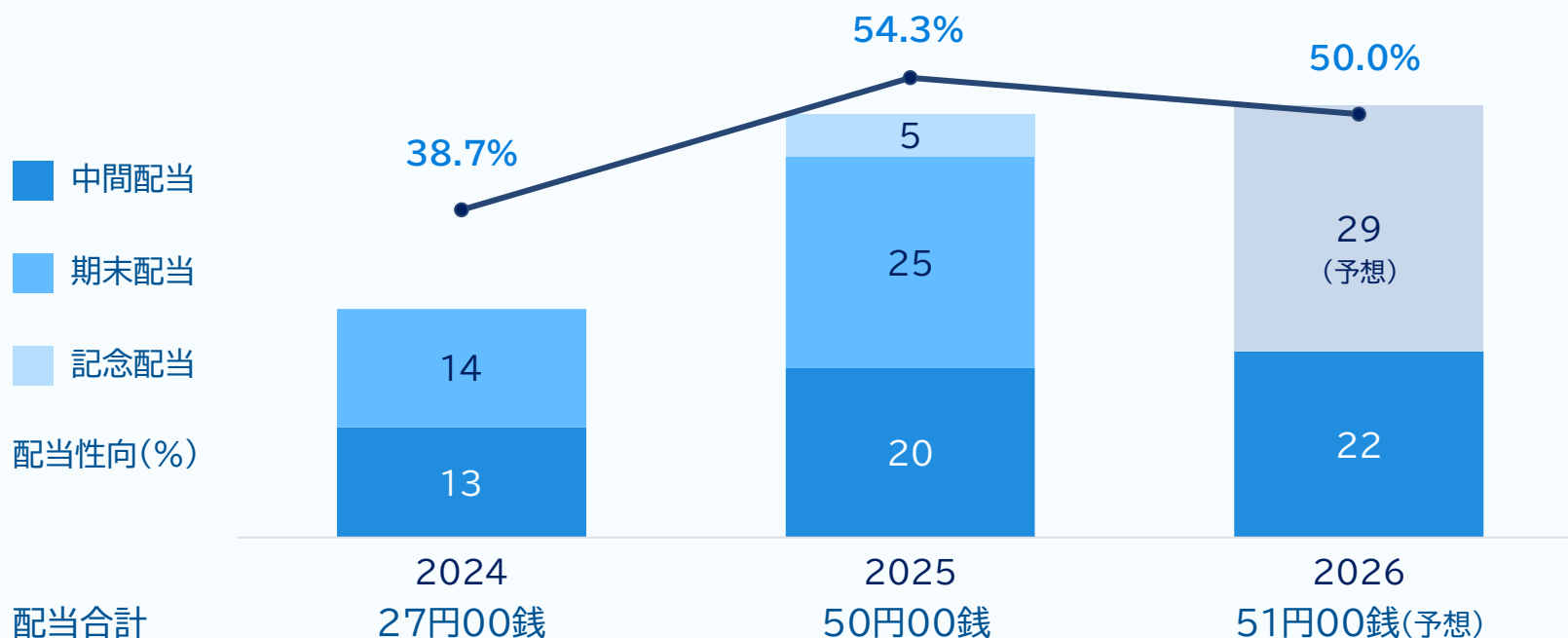
配当方針および株主優待制度について



配当方針

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。

1株あたりの配当金推移



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		



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)



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

Chapter5

サステナビリティ

ESG + SDGs



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

- E** 環境価値(Environmental Value)
- S** 人財経営(Human Resource)
- G** ガバナンス(Governance)

×

価値創造課題

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)

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

Chapter5 サステナビリティ マテリアリティ

マテリアリティー一覧

FOUNDATIO 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)

Chapter6

Appendix



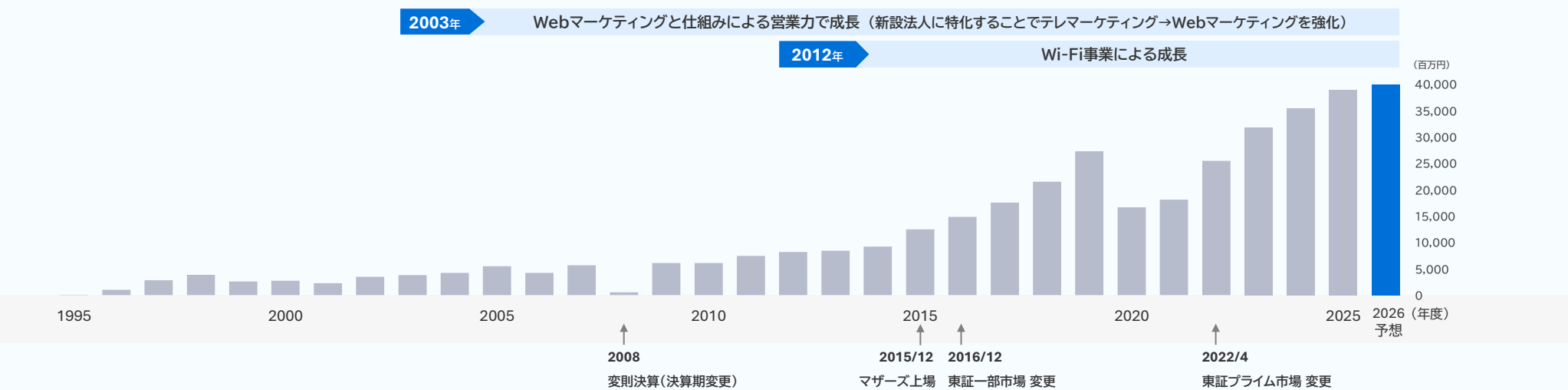
Chapter6 Appendix

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	2000	2010	2020 (年代)		
1995 静岡 富士宮で起業	2003 インターネット 広告事業開始 2004  コピー機.com 	2005  行判の出来る格安ビジネスフォンサイト 2006  2007  移動体通信 事業開始 2008  ブロードバンド 事業開始	2010 日本全国どこでも インターネット  国内Wi-Fiレンタル 事業開始 2012  GLOBAL Wi-Fi グローバルWiFi 事業開始  2015  Powered by GLOBAL Wi-Fi	2022  VISION GLAMPING Resort & Spa グランピング・ ツーリズム事業開始 2023  World eSIM 2024  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 ケイタイホンボでiPhone販売開始 ローミングジョック 海外利用時の「バケ死」が社会問題 2012 海外旅行時の「バケ死」回避サービス としてグローバルWi-Fi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Wi-Fi®」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



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

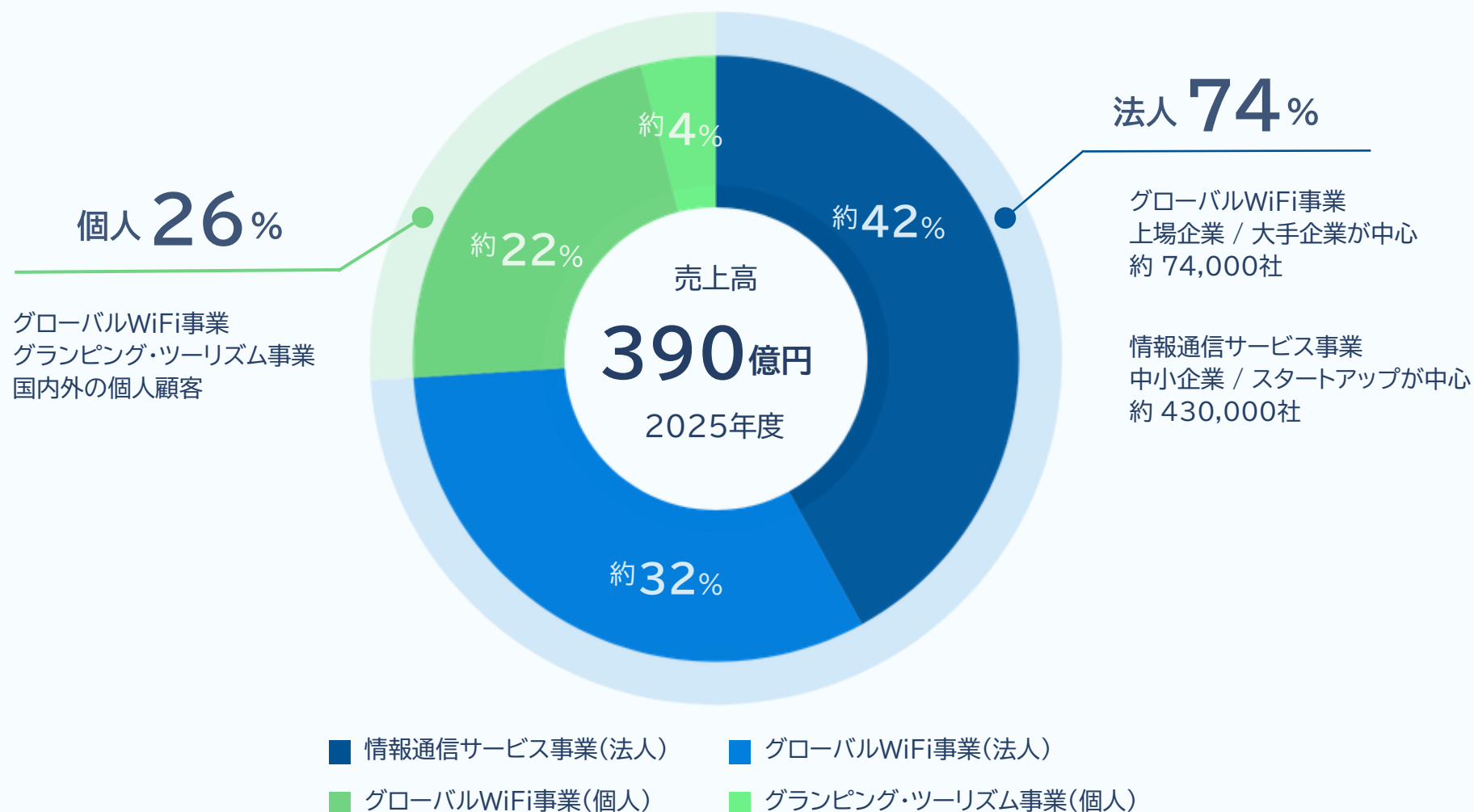
情報通信サービスの新たなニーズを拾い上げ、適切なタイミングで適正な価格でサービスを継続的に提供。
顧客との長期的なリレーションを構築。



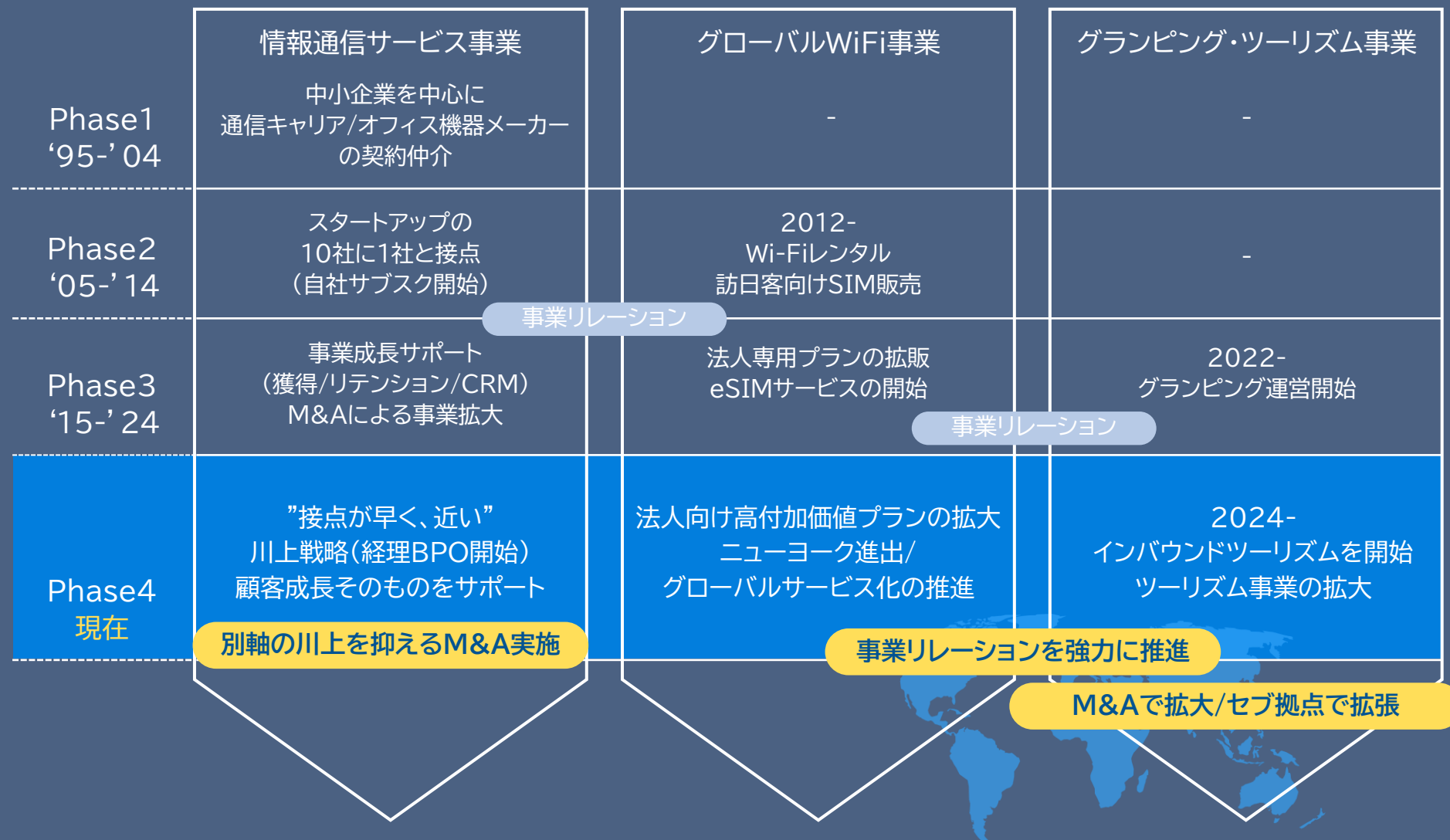
- ・ 独自のCRM
- ・ ライフタイムバリューの最大化
- ・ スtockビジネス

事業バランス（売上高 / 顧客属性）

約74%の法人を中心とした多様な顧客層に対しサービスを提供しています



ビジョンの事業成長モデルと現在地



経営数値目標

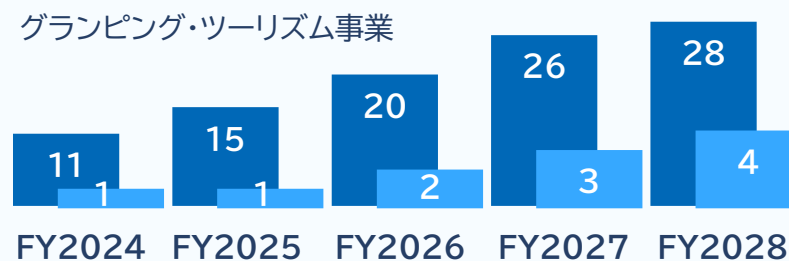
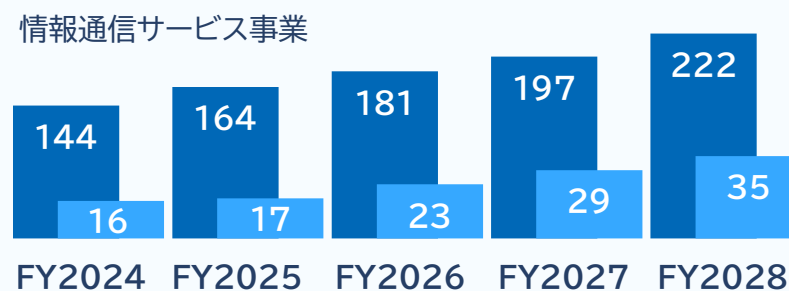
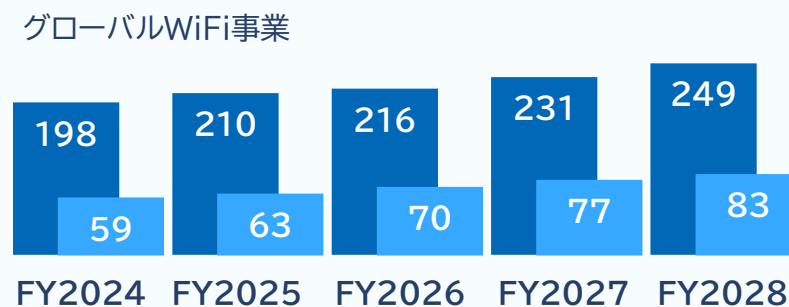
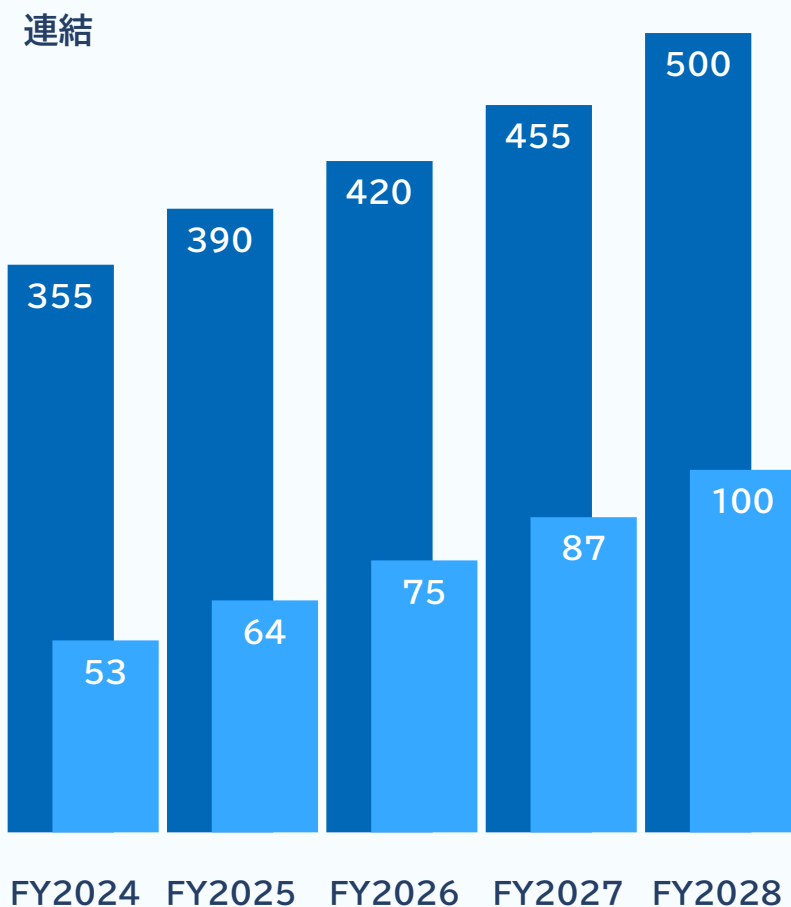
本中期経営計画期間中は[配当性向50%]or[DOE 8%]いずれか高い金額を目安に配当金を実施します。

(百万円)		2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
		実績		予想	計画	
連結業績・資本収益性	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
	ROE	21.2%	23.6%	23.0%	23.6%	23.9%
株主還元	配当性向	38.7%	54.3% *記念配当5円を含む	50%	50%	50%
	DOE	-	-	8%	8%	8%

ROE・・・自己資本利益率(当期純利益÷自己資本)×100(%)、DOE・・・株主資本配当率(年間配当総額÷純資産株主資本)×100(%)

中期経営計画

連結およびセグメント別業績計画 ■ 売上高(億円) ■ 営業利益(億円)



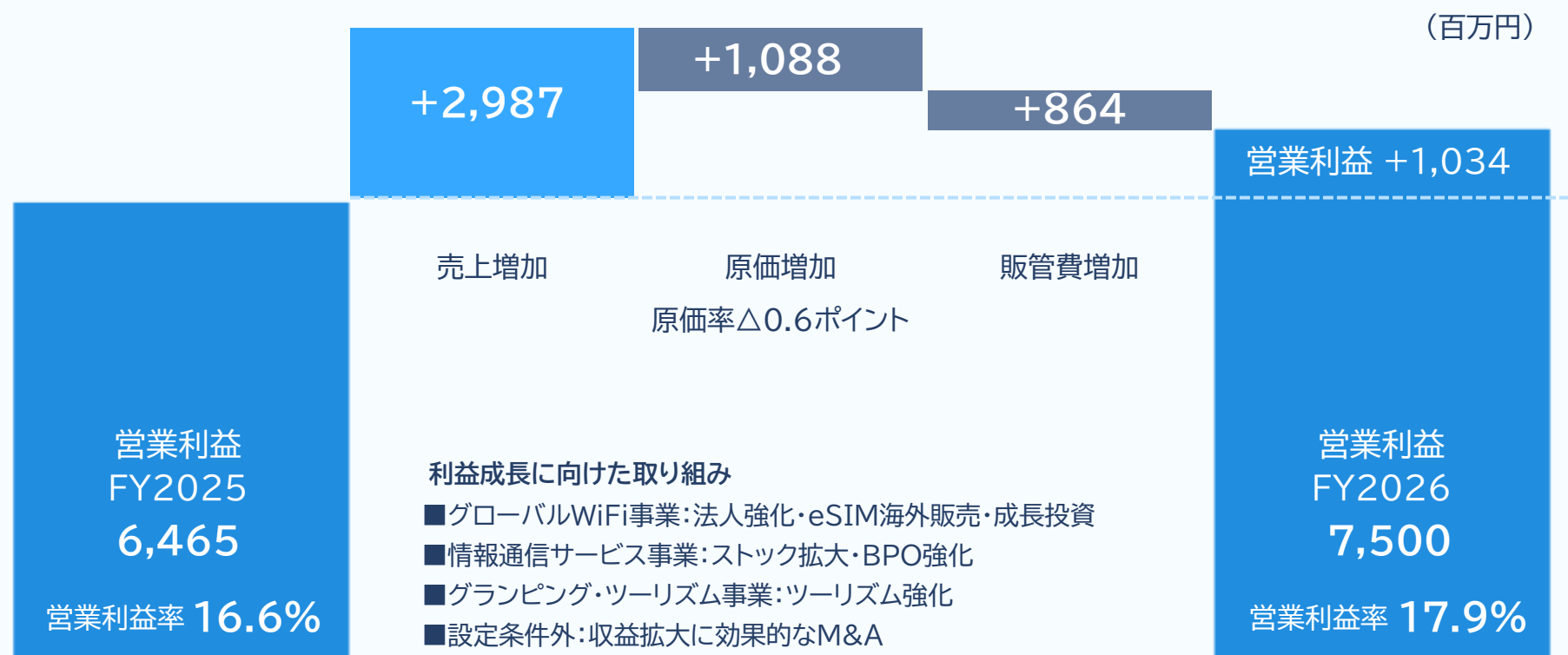
2026年12月期営業利益(予想)の増減要因

2026年前提条件

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



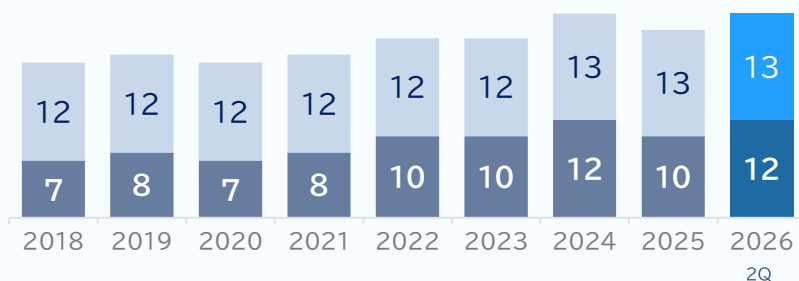
Chapter6 Appendix

グループ体制 Vision Group

グループ会社数

2026年現在:25社

■ 国内 ■ 海外

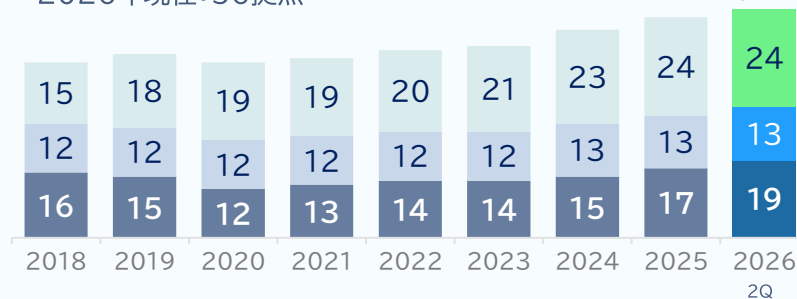


拠点数

2026年現在:56拠点

■ 国内 ■ 海外 ■ Wi-Fi受取拠点

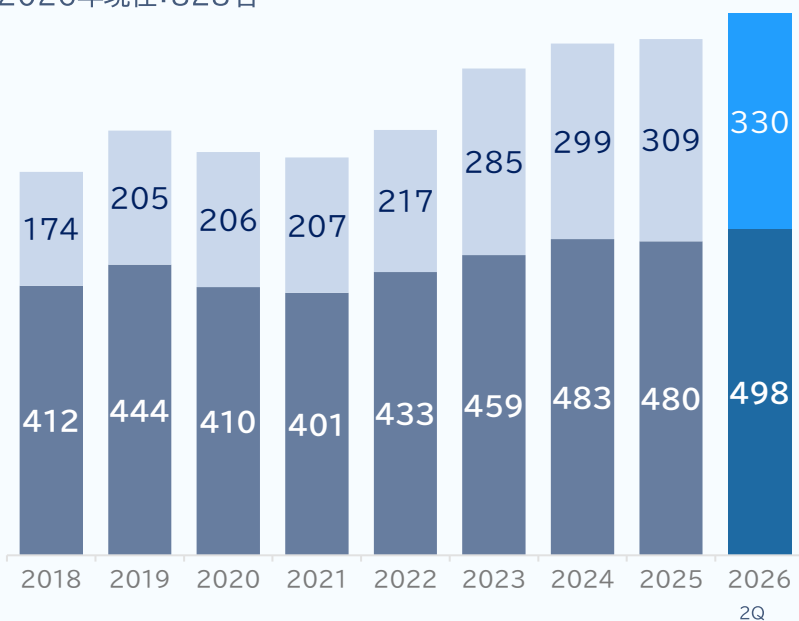
*空港は1拠点としてカウント



従業員数(正社員)

2026年現在:828名

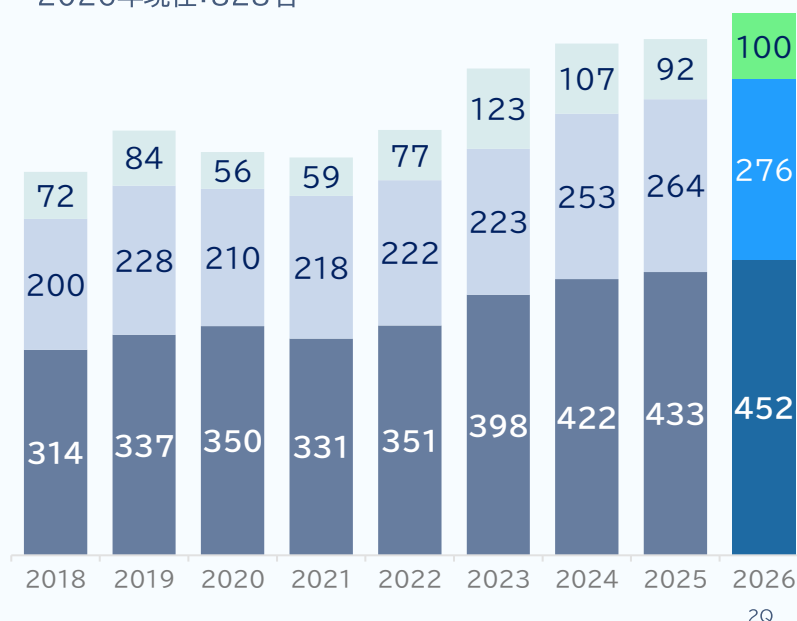
■ 男性 ■ 女性



人員内訳(正社員)

2026年現在:828名

■ 営業職 ■ 事務職 ■ 専門職

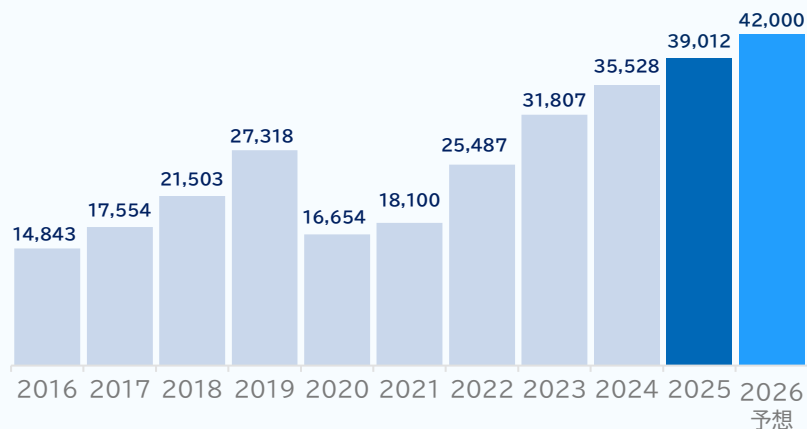


Chapter6 Appendix

業績データ

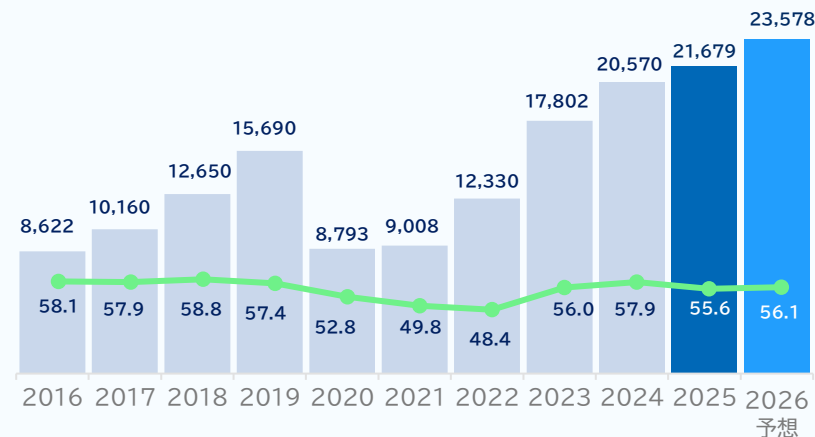
(百万円, %)

売上高



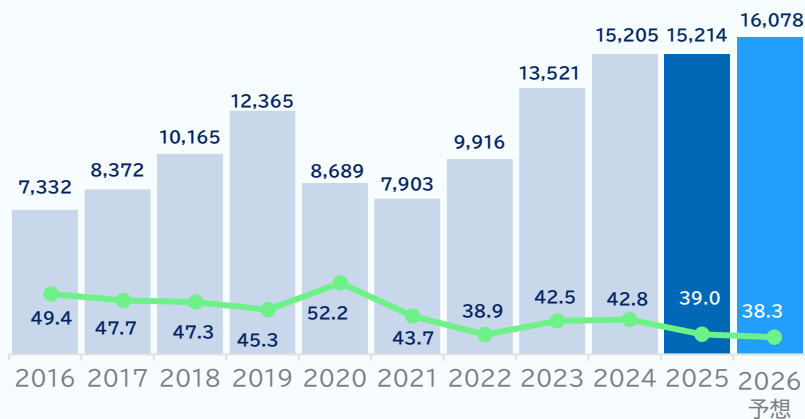
売上総利益

■ 売上総利益 ● 売上総利益率



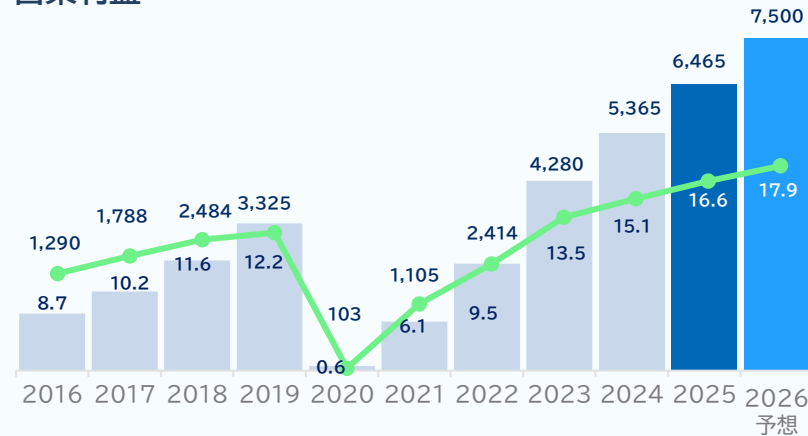
販売管理費

■ 販売管理費 ● 販売管理費率



営業利益

■ 営業利益 ● 営業利益率

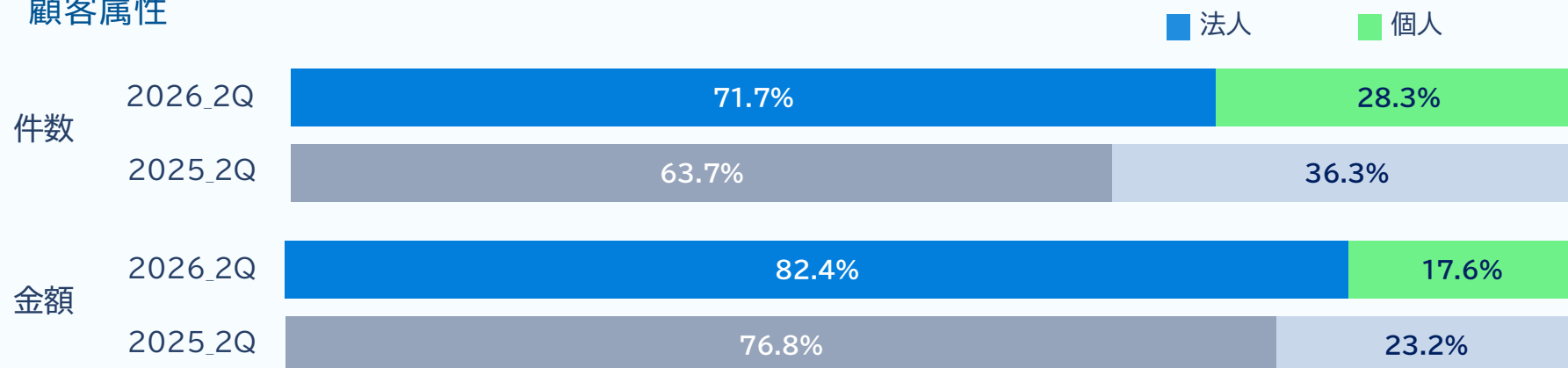


グローバルWiFi事業

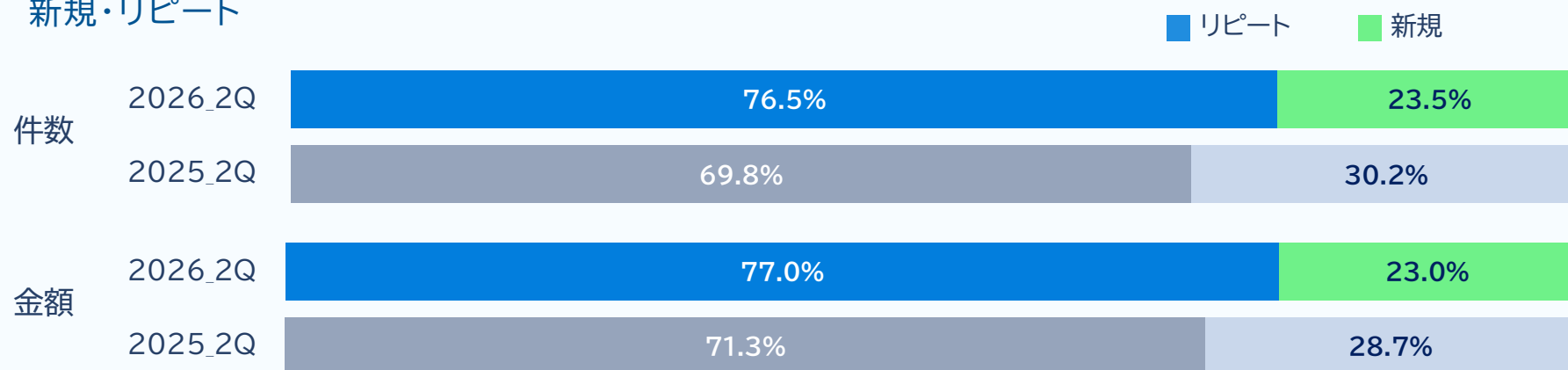
アウトバウンド

海外利用 ※会計期間(4月～6月)

顧客属性



新規・リピート

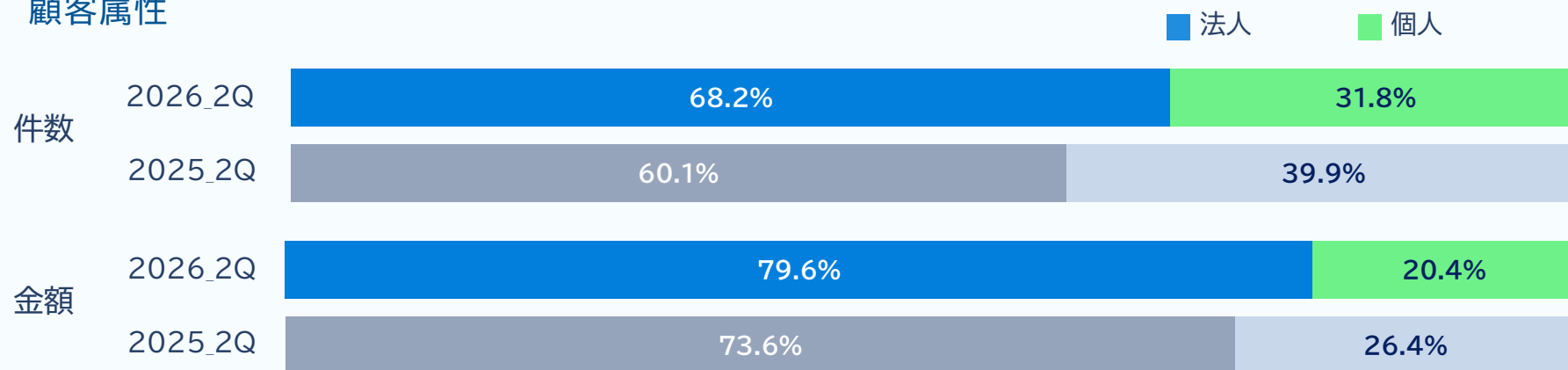


グローバルWiFi事業

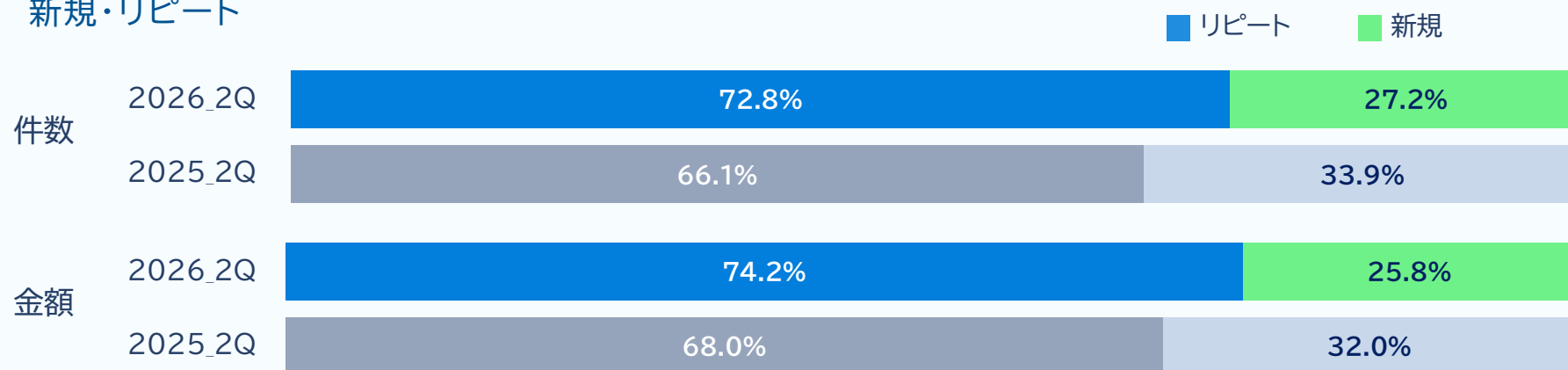
アウトバウンド

海外利用 ※累計期間(1月～6月)

顧客属性



新規・リピート

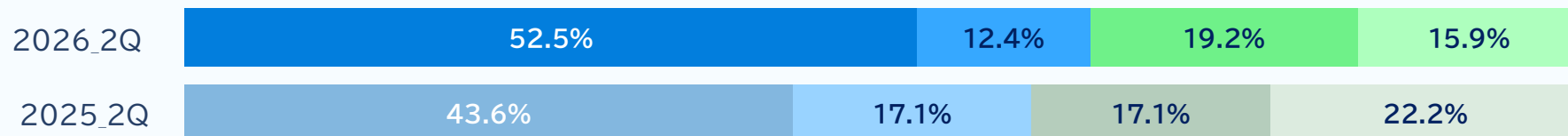


グローバルWiFi事業

アウトバウンド

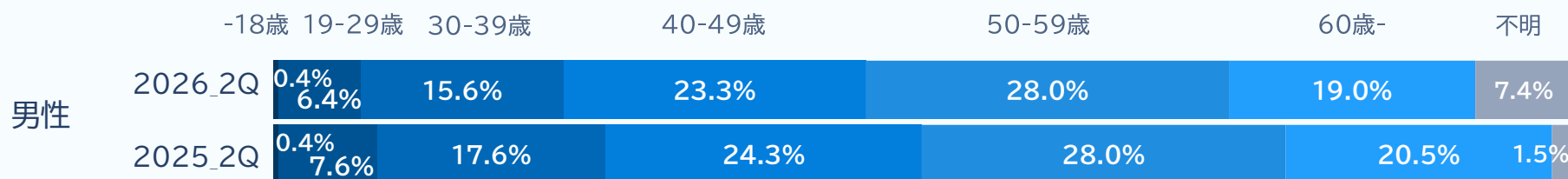
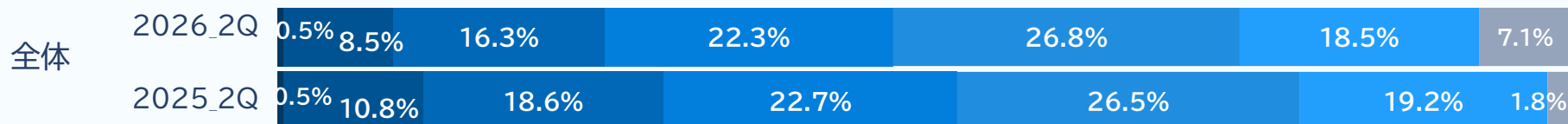
海外利用 ※会計期間(4月～6月)

性別 / 法人個人別

■ 男性/法人 ■ 男性/個人 ■ 女性/法人 ■ 女性/個人


年代別

-18歳 19-29歳 30-39歳 40-49歳 50-59歳 60歳- 不明



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(4月～6月)

性別

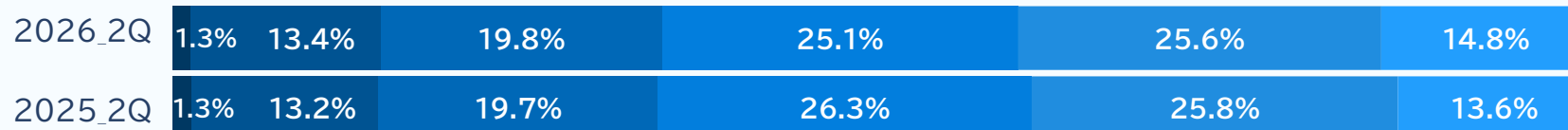
■ 男性 ■ 女性



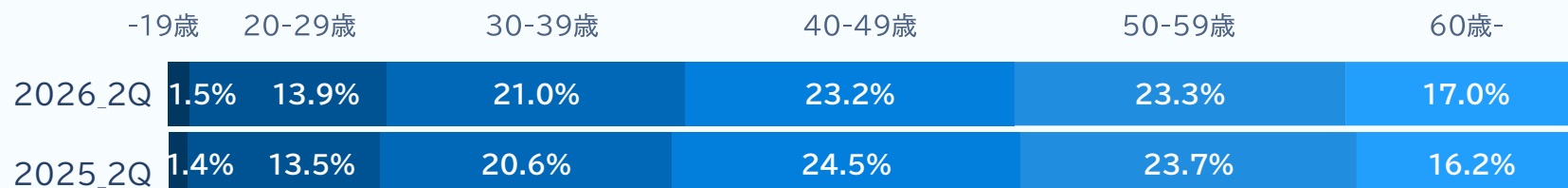
年代別

-19歳 20-29歳 30-39歳 40-49歳 50-59歳 60歳-

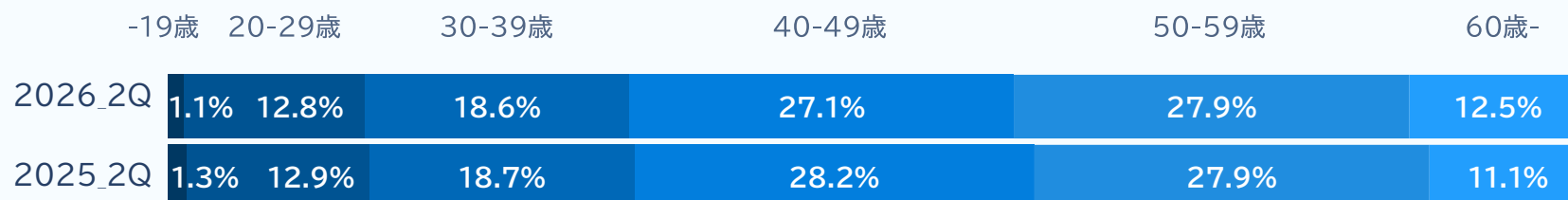
全体



男性



女性



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～6月)

性別

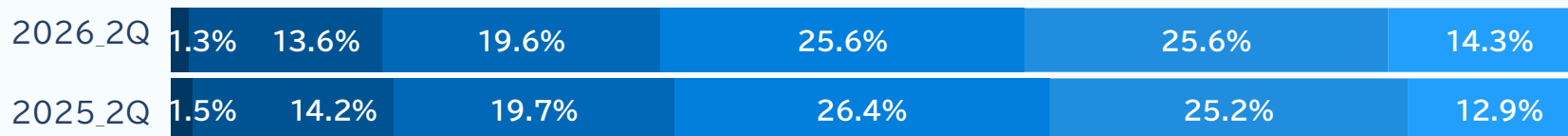
■ 男性 ■ 女性



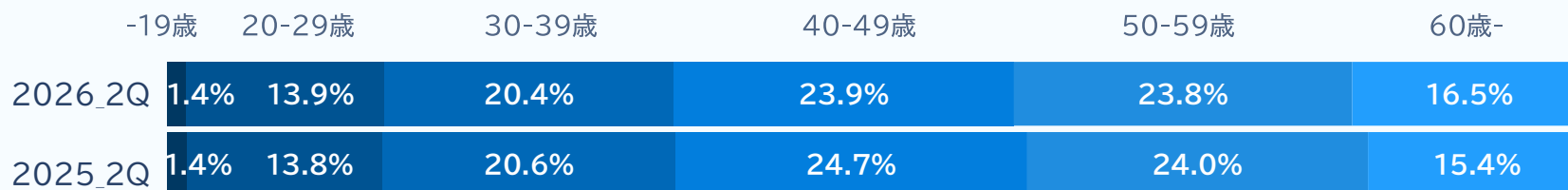
年代別

-19歳 20-29歳 30-39歳 40-49歳 50-59歳 60歳-

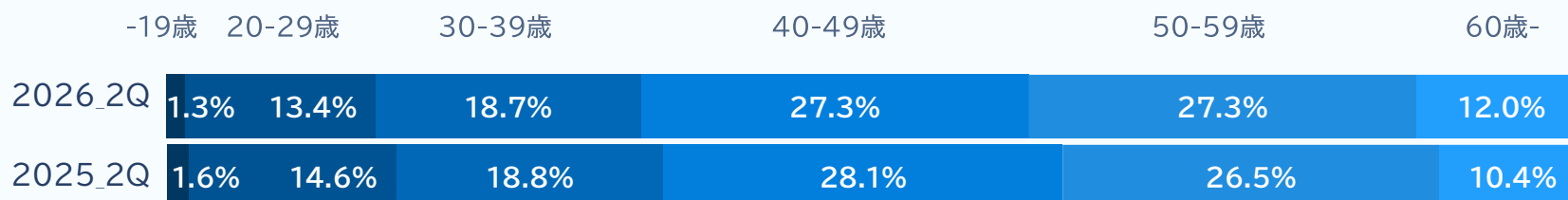
全体



男性



女性



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)



Chapter6 Appendix

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

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。



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、新サービスの成否等の不確実な要因の影響を受けます。

したがって、実際の業績や戦略等は、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

世の中の情報通信産業革命
に貢献します。

