

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営戦略

情報通信サービス事業を主軸とした新成長戦略「Vision 3.0」を推進し、データドリブンセールスにより全事業の営業活動効率化と成果最大化を目指す

営業利益
7500百万円

営業利益率
17.9%

② 中長期の経営戦略

1. ニッチ＆フォーカス戦略

データから課題を迅速に発見し新マーケット開拓。ターゲットの要望・ニーズを深く理解し、多角的マーケティング施策で確固たる市場シェア獲得

3. アップセル・クロスセル戦略

CLTを通じた直接対話とデータ分析で顧客の魅力・改善ポイントを把握。適切タイミング・最適価格でサービス提供し、ライフタイムバリュー最大化

2. プライス＆クオリティ戦略

サービス質を維持しつつ、データ活用による生産効率追求とマネタイズポイント多様化。ボリュームディスカウントで価格競争優位性を確立

4. グローバルWiFi事業強化

従来のルーターレンタルに加え、オンライン完結のeSIMサービス提供。無人カウンター・AI活用で為替変動影響を抑え競争力ある通信プラン提供

③ 対処すべき課題

① 知名度向上

- ・グローバルWiFiの知名度向上が必須。利用拡大促進の課題
- ・ビジョン自体の知名度向上で大手企業提携や優秀人材採用を有利に進める
- ・積極的な広報・IR活動を推進し認知度向上

② 安定的な収益確保

- ・グローバルWiFi for Bizなど法人向け販売強化
- ・情報通信事業の取扱商品拡充・販売チャネル拡大
- ・自社ストックサービス拡販で安定したストック収益基盤を構築

③ 優秀人材確保と組織基盤

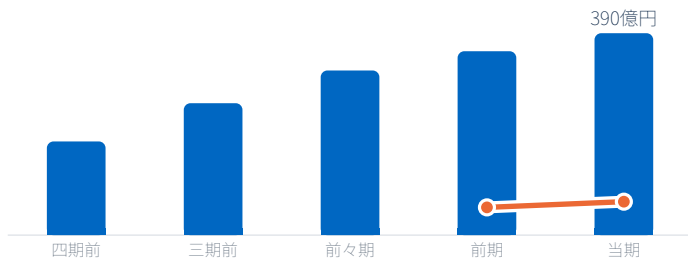
- ・グローバル展開含め成長推進に優秀で熱意ある人材の適時採用が重要
- ・米国ニューヨークへの進出など海外展開進行中
- ・M&A戦略の積極推進と既存事業とのシナジー創出

面接で使えるポイント

- ・2025-2028年の中期経営計画でVision 3.0という新成長戦略を推進中。
- ・訪日外国人数が過去最高更新し旅行消費額が9兆円超える中、グローバルWiFiはeSIM提供など利便性向上に注力している
- ・米国ニューヨークへ進出するなどグローバル展開を進める一方、優秀人材確保とコーポレート・ガバナンス強化が経営課題

証券コード 9416

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
390億円営業利益率
16.6%財務健康度
83点 / 100点

要するに

2001年の設立以来、情報通信関連事業を展開する上場企業

主力事業・セグメント

- ・グローバルWiFi 53.9%
- ・通信サービス 42.1%
- ・GlampingTourism 4.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率16.6%と高い収益性
- ・財務健康度83点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
558万円

情報・通信業内 471位/592社

平均年齢
36.4歳

情報・通信業内 386位/593社

平均勤続
8.1年

情報・通信業内 205位/593社

女性管理職
12.1%

情報・通信業内 221位/373社

男性育休
36.4%

情報・通信業内 276位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ビジョン【9416】：決算情報

