



2023年3月期 通期決算説明資料

株式会社ヴィス

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード 5071

2023.05.12

- 01 会社概要
- 02 特徴と強み
- 03 2023年3月期 連結業績
- 04 2024年3月期 連結業績予想
- 05 参考資料

01

会社概要

COMPANY PROFILE



役員紹介



代表取締役会長
中村 勇人

1960年大阪府生まれ。大手ディスプレイ・商業空間デザイン会社を経て、1998年ヴィス創業。2004年からデザイナーズオフィス事業をスタートし、オフィスデザイン業界の拡大に尽力。2020年東証マザーズ上場、2021年東証二部上場を経て2022年より東証スタンダード市場。2022年より現職。



代表取締役社長
金谷 智浩

1976年大阪府生まれ。2004年ヴィス入社。プロジェクトマネージャー・新卒採用・広報・WEBマーケティング責任者として幅広い業務を担当。2015年より常務取締役、2022年6月に代表取締役社長に就任。2022年4月より株式会社ワークデザインテクノロジーズ代表取締役社長を兼任。



専務取締役
大滝 仁実



常務取締役
矢原 裕一郎

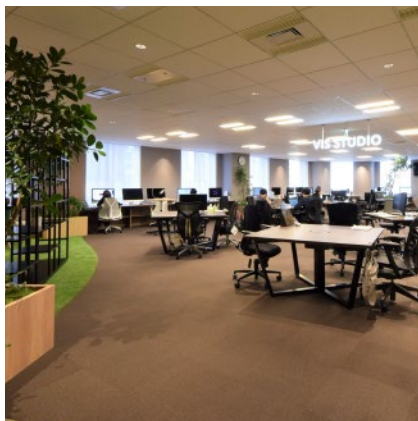
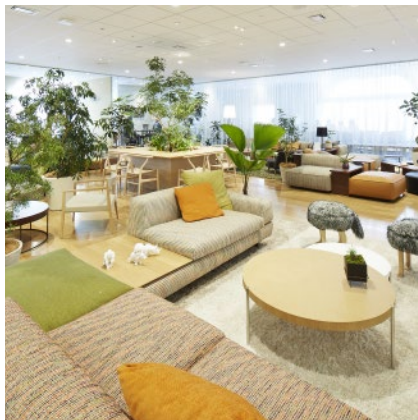
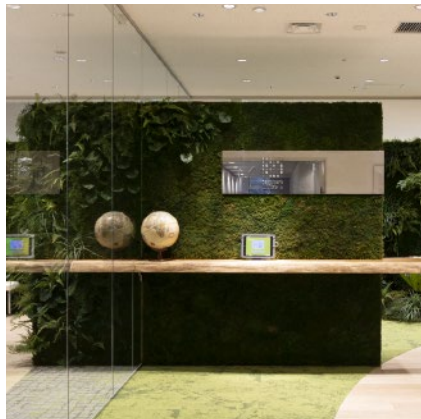
社外取締役
(監査等委員)
浜本 亜実

社外取締役
(常勤監査等委員)
宇都宮 則夫

社外取締役
(監査等委員)
戸出 健次郎

社外取締役
(監査等委員)
西村 勇作

会社概要



商号	株式会社ヴィス
代表者	代表取締役会長 中村 勇人 代表取締役社長 金谷 智浩
設立年月日	1998年4月13日
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田三丁目4番5号
資本金	524百万円 < 2023年3月末現在 >
決算期	3月末日
事業概要	ブランディング事業 コンサルティング・ワークスタイリング事業
発行済株式数	8,225,050株 < 2023年3月末現在 >
社員数	239名(連結) < 2023年3月末現在 >
監査法人	太陽有限責任監査法人
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

はたらく環境を変えることで、人が変わり、会社も変わる

大阪にある町工場との出会いが事業開始のきっかけです。はたらく環境を変えたことで、はたらく社員が変わり、会社が良くなっていくことを発見しました。「オフィスデザイン」に秘められた大きな可能性を知ったことが、事業を開始する契機となりました。



フィロソフィー

PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

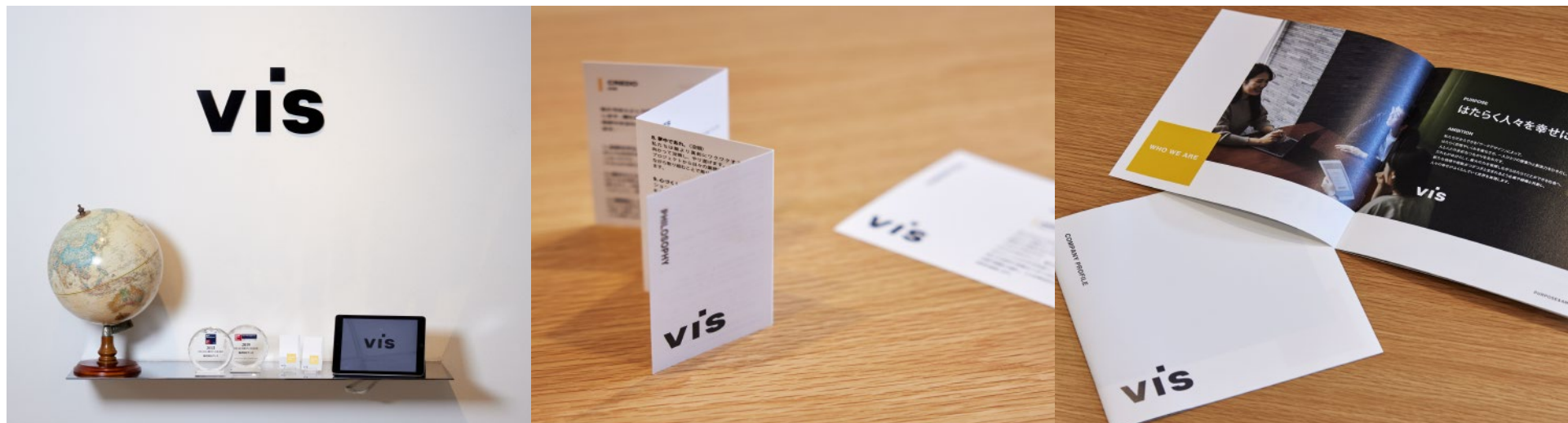
私たちだからできる「ワークデザイン」によって、
はたらく空間やしくみを進化させ、
一人ひとりの想像力と創造力をひきだし、
人と人の多彩なつながりを生みだす。
だれもが自分らしく、
最大の力を発揮しながらはたらくことができる社会へ。
新たな価値や感動がつきつぎと生まれるよう企業や組織と共創し、
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。



クレド（約束）

同じベクトルを持った強力なメンバー

クレドの共有を通して、仕事に対しての向き合い方から物事の判断軸、人としてのあるべき姿まで全社員に浸透させています。ヴィスメンバーとして同じ想いを共有することでカルチャーを醸成し、共感がシナジーを生み出します。



クレド（約束）……組織の価値観を15項目で規定する、ヴィスの礎。

02

特徴と強み

IDENTITY & STRENGTH



「はたらく」をデザインする事業領域と4つの特徴と強み

これからの「はたらく」をつくるオフィスデザインのリーディングカンパニーとして、圧倒的な推進力でワークデザインを拡大します。

01 ワークデザインの提供

02 経営の基盤となる人材育成

03 拡大する顧客基盤

04 デザインカの評価



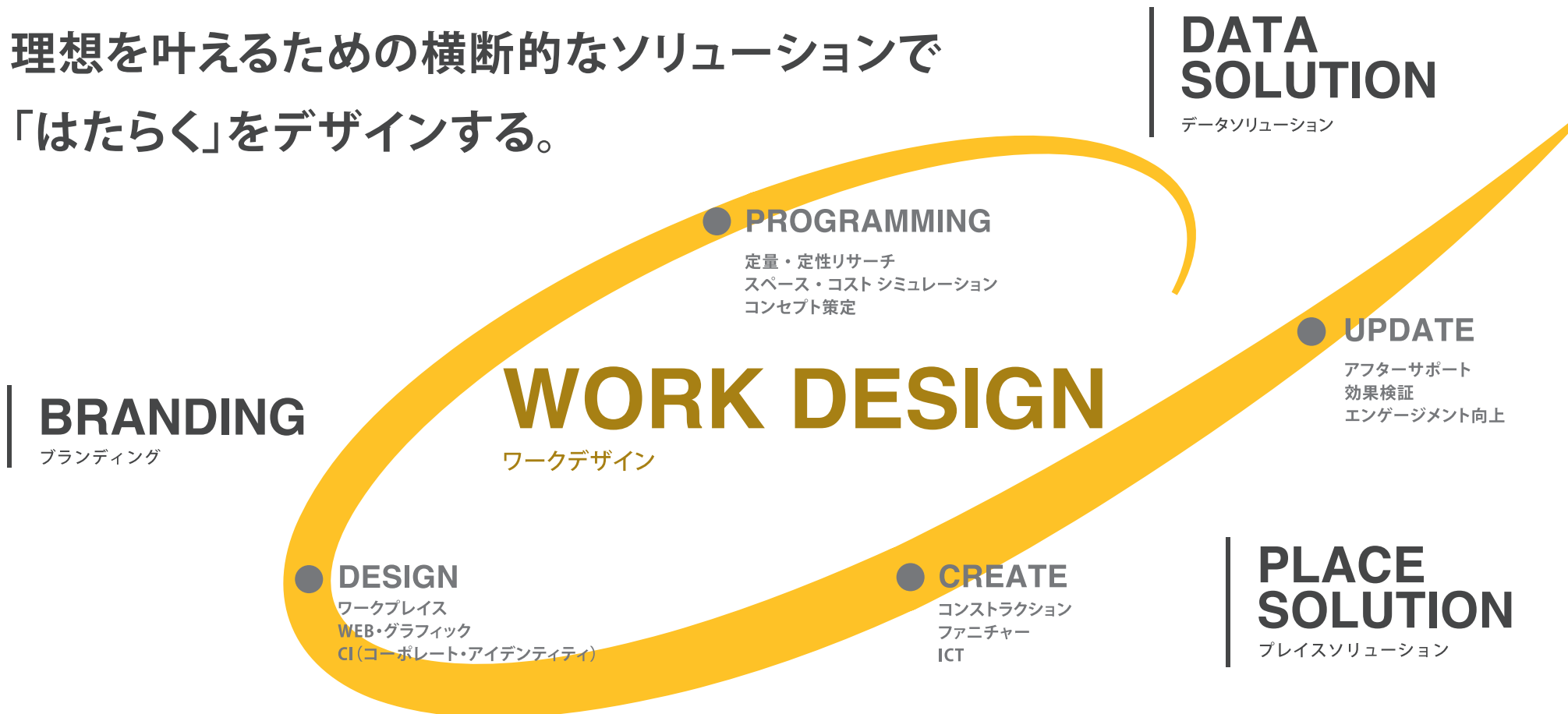
「オフィス」をデザインする時代から、 「はたらく」をデザインする時代へ。

はたらく環境はますます多様化し、オフィス単独ではなく
ワークプレイス全体をデザインする時代が始まったのです。
そんな時代の先陣を切るために、
私たちヴィスは新しい考え方を築きました。
オフィスではなく、はたらき方をデザインする
『ワークデザイン』という発想です。
データに基づく確かな「根拠」と変動する社会に合わせた「継続性」。
その二つを駆使し「場」ではなく「はたらく」をデザインしていきます。



01 ワークデザインの提供

データに基づく継続的なデザインフローと
理想を叶えるための横断的なソリューションで
「はたらく」をデザインする。



企業価値を向上させるためのソリューション

データとクリエイティブの観点から、最適化されたワークデザインを行い、顧客の企業価値向上とはたらく人々のさらなる幸せを実現していきます。

BRANDING

ブランディング

ワークプレイスデザイン

企業ブランディング (VI・CIデザイン)



DATA SOLUTION

データソリューション

課題の可視化

データ抽出・分析

ココエル
powered by LAFCOL



WORK
DESIGN
PLATFORM

PLACE SOLUTION

プレイスソリューション

バリューアップ

『The Place』運営

 The Place



根拠に基づくクリエイティブとアップデートで4つのフェーズを継続

確かな設計根拠に基づいたワークプレイスのデザインと、はたらき方の可視化による、より良い環境のクリエイト。それら継続的なアップデートで、はたらく人々のエンゲージメントを高め、企業価値のさらなる向上へとつなげていきます。一連のプロジェクトをヴィスが一貫してサポートすることで、顧客の要望や課題に最適化されたワークデザインを実現します。

PROGRAMMING

プログラミング

定量・定性リサーチ
スペース・コストシミュレーション
コンセプト策定

DESIGN

デザイン

ワークプレイス
WEB・グラフィック
CI(コーポレート・アイデンティティ)

CREATE

クリエイト

コンストラクション
ファニチャー
ICT

UPDATE

アップデート

アフターサポート
効果検証
エンゲージメント向上

02 経営の基盤となる人材育成

価値観の共有

同じベクトルを持ったメンバーを育成するため、役員との直接の対話を通じた価値観や方向性、文化の共有を重視しています。役員との対話は毎日計約1時間に及びます。

8:30～

新卒1年目と役員との対話

(1年、週4回・30分)

9:00～

キャリア1年目と役員との対話

(3ヶ月、週4回・30分)

9:30～

新卒2年目と役員との対話

(1年、週1回・30分)



02 経営の基盤となる人材育成

豊富な教育・研修

付加価値の高いソリューションを顧客に届けるため、常に情報をアップデートし、業務に関する知識・人間力向上の両面に寄与する学びの場を設けています。

組織風土・文化理解

新入社員研修・クローアップ研修・ハマイチ研修

専門スキル・知識習得

クリエイティブアカデミー・資格取得支援制度

キャリア形成

オフサイト研修・階層別マネジメント研修

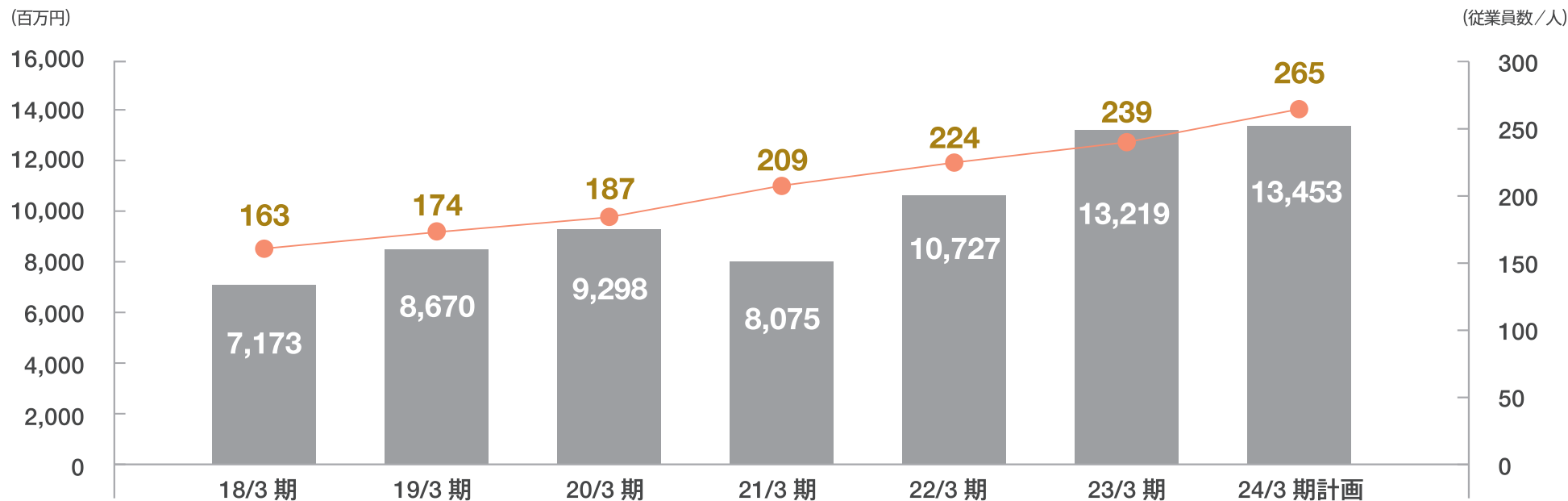


02 経営の基盤となる人材育成

人員の増加と売上高が比例

新卒採用、専門性の高いプロフェッショナル人材の採用を継続。

教育・研修、情報共有など様々な施策を通じた人材の育成が売上高に寄与しています。



※当社は 2023 年 3 月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年実績は単体の数値を用いております。

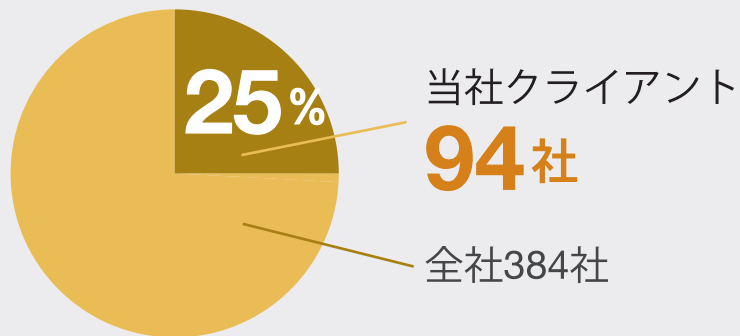
03 拡大する顧客基盤

高成長企業との併走

企業が成長し続けるためには、はたらき方、はたらく人への柔軟かつスピード感をもった対応が不可欠です。新しい「はたらく」の提供を通して成長企業との信頼を築いています。

2019年から2022年の新規IPO企業のうち

当社クライアント数は **94社**



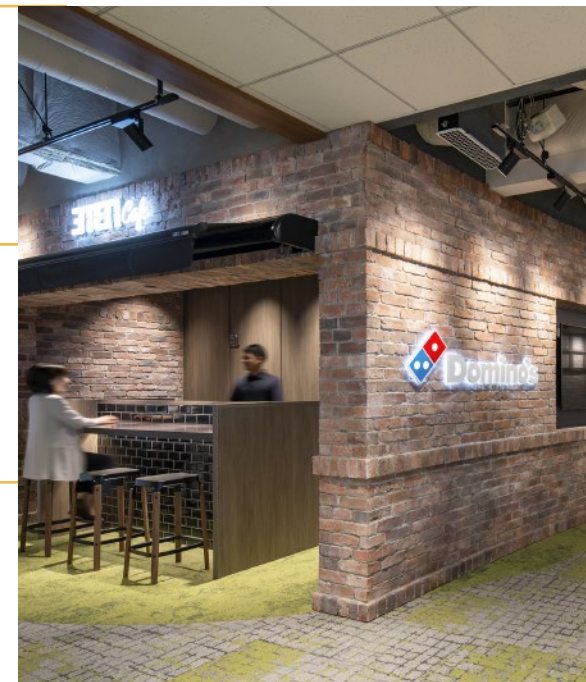
参考：JPX 上場企業一覧内、新規上場社数のみ（市場替え・Tokyo Pro Market・テクニカル上場除く）

03 拡大する顧客基盤

大手企業・大規模案件への取り組み

高成長企業の規模拡大におけるリピートのほか、
社員満足度向上や新しいはたらき方を必要とする大手・老舗企業との取引も拡大しています。

上場企業	東証 プライム	    
	東証 グロース	    
大手グループ企業 高成長企業	東証 プライム	   
	東証 グロース	   
		   
		   



ノウハウの蓄積とデザイン性の評価

高度なデザイン性はもちろん、7,500 件以上の実績に基づいた、はたらき方や企業文化の醸成を含めた提案により、オフィスやデザインに関するアワードを受賞し、評価を受けています。

| 受賞歴

日経ニューオフィス賞 **28** 件

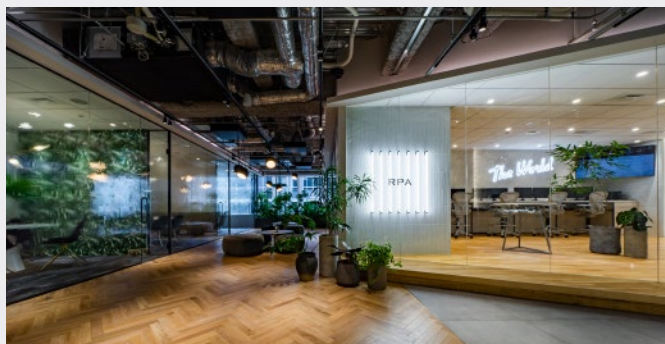
日本空間デザイン賞 **4** 件



計 **32** 件



2022 日経ニューオフィス賞 中部ニューオフィス奨励賞
株式会社愛幸



2021 日経ニューオフィス賞 東北ニューオフィス推進賞 東北経済産業局長賞
税理士法人あさひ会計



2021 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
カルテック株式会社

03

2023年3月期 連結業績

FY2022 RESULT



2023年3月期 連結業績 サマリー

売上高	13,219 百万円	前年同期比 123.2%
営業利益	1,279 百万円	前年同期比 126.9%
トピックス	<ul style="list-style-type: none">● 2期連続増収増益● 売上高・営業利益ともに過去最高を記録● 大規模案件(1億円以上)の実績件数:18件 (4,235百万円)	

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年実績は単体の数値を用いております。

大規模案件(1億円以上)の受注・完工により 売上高・営業利益ともに22/3期から大幅に増加

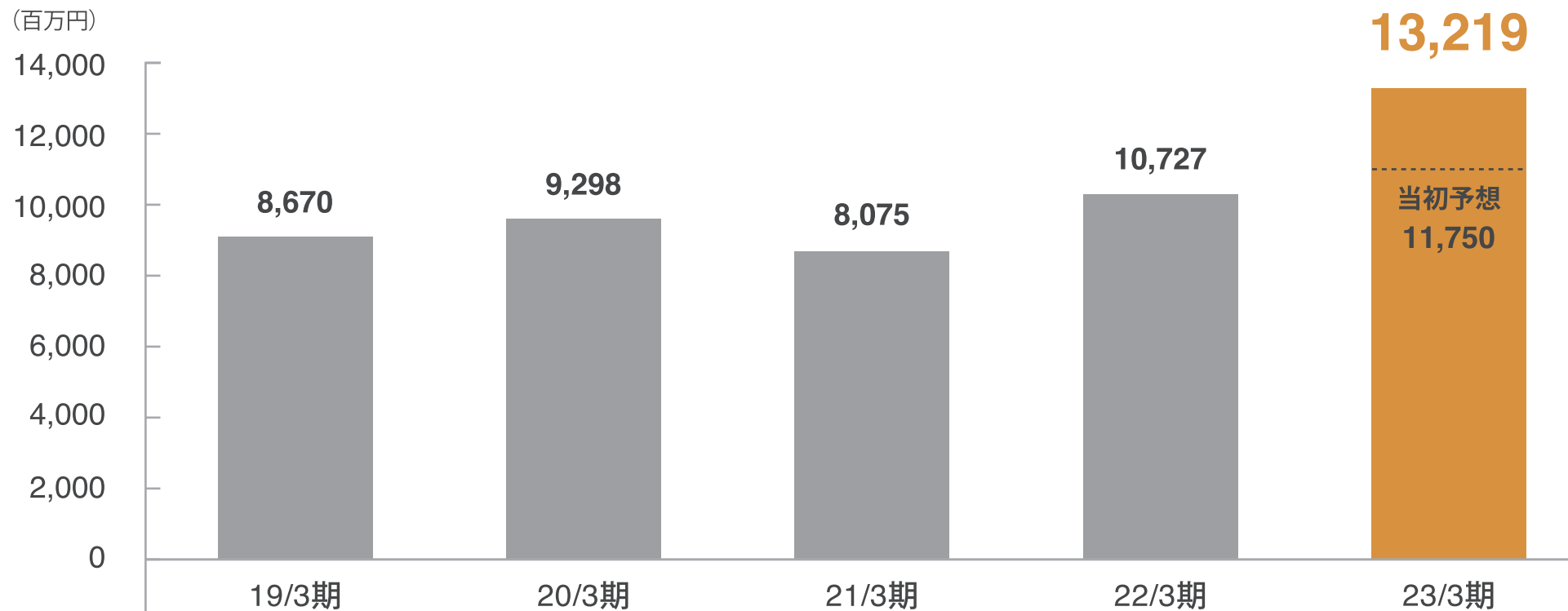
(百万円)

	22/3期	23/3期	前年同期比
売上高	10,727	13,219	123.2%
売上総利益	2,851	3,459	121.3%
営業利益	1,008	1,279	126.9%
経常利益	1,012	1,263	124.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	687	856	124.5%
EPS (円)	84.09	104.30	124.0%

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年実績は単体の数値を用いております。

売上高推移(通期)

通期売上高は、2期連続増収 当初予想を大幅に上回り、過去最高を更新

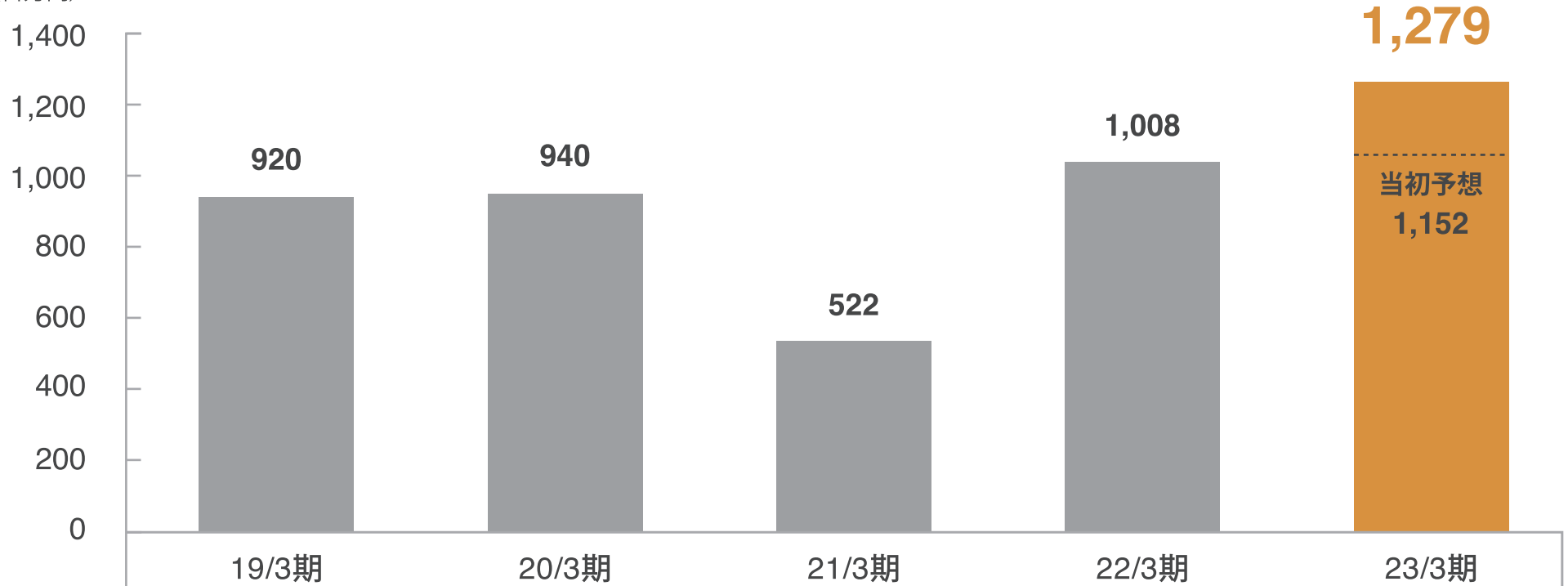


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

営業利益推移(通期)

通期営業利益は、2期連続増益 当初予想を大幅に上回り、過去最高を更新

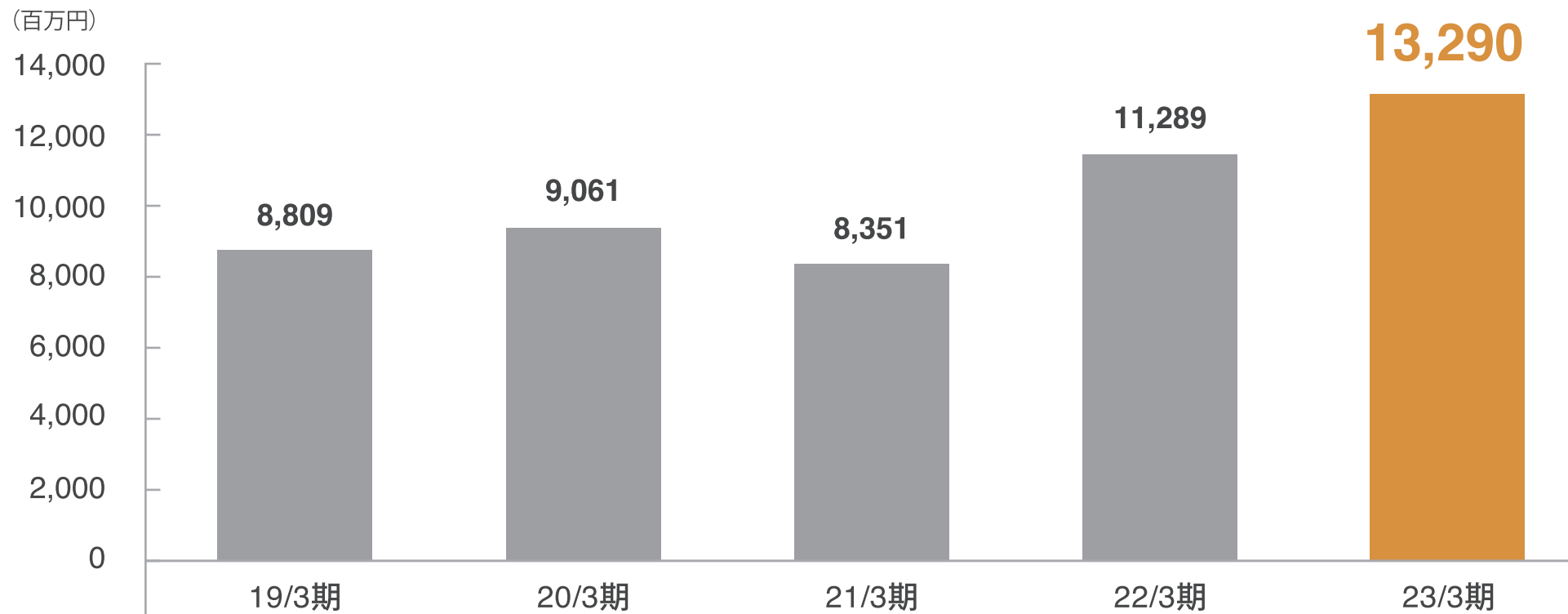
(百万円)



※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

受注高推移(通期)

通期受注高は130億円を突破し、過去最高を更新

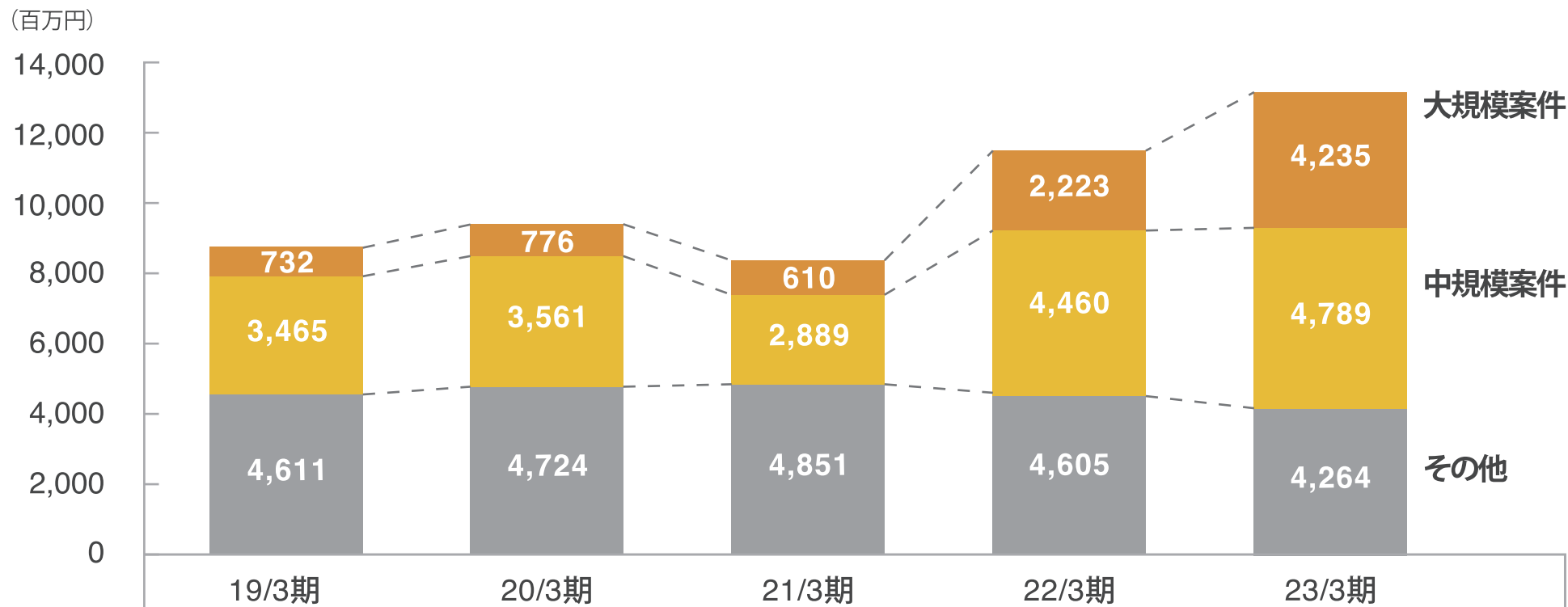


※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

受注高推移 (受注規模別)

大規模案件の受注が約2倍に増加



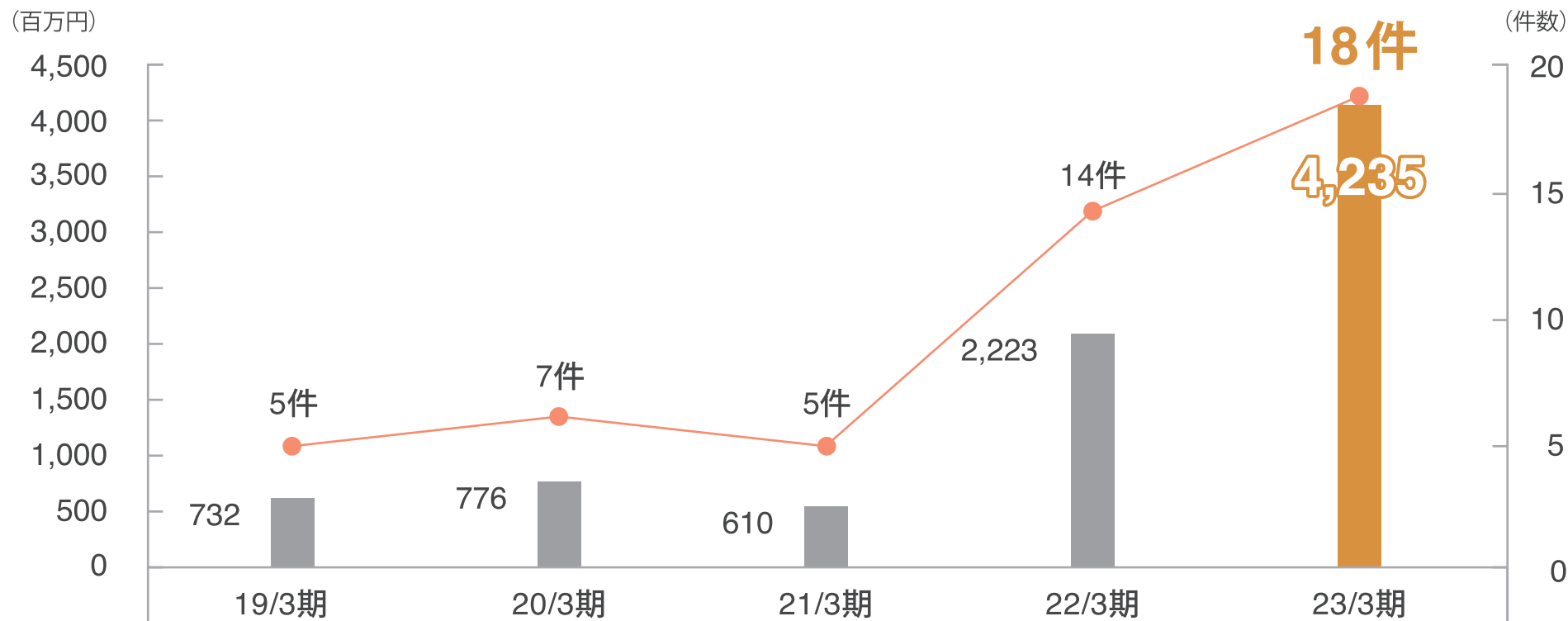
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※大規模案件は受注額が1億円以上、中規模案件は受注額が30百万円以上1億円未満のものを指します。

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

受注高推移 (大規模案件)

大規模案件の受注件数・受注高ともに過去最高を更新



※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

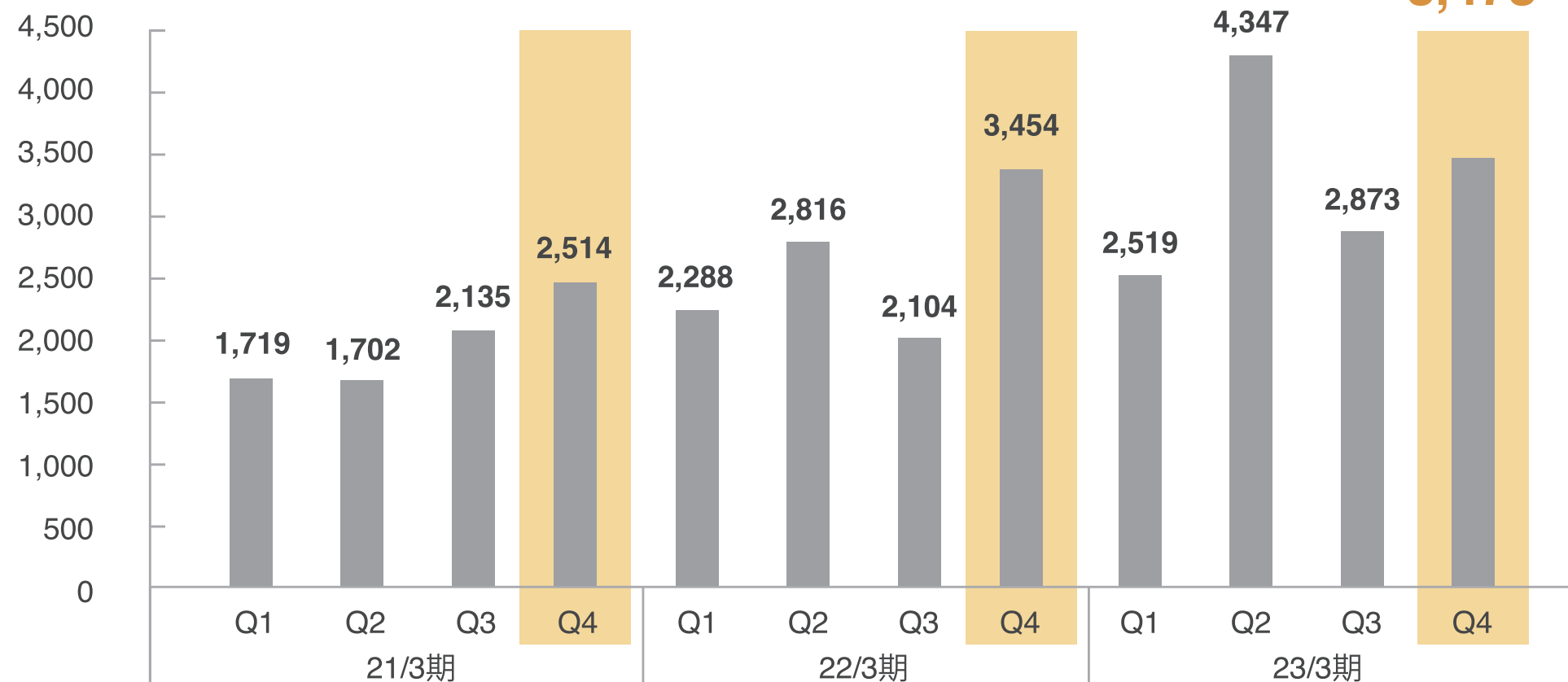
※大規模案件は受注額が1億円以上のものを指します。

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

売上高推移(四半期)

四半期売上高(Q4)は第4四半期として、過去最高を更新

(百万円)

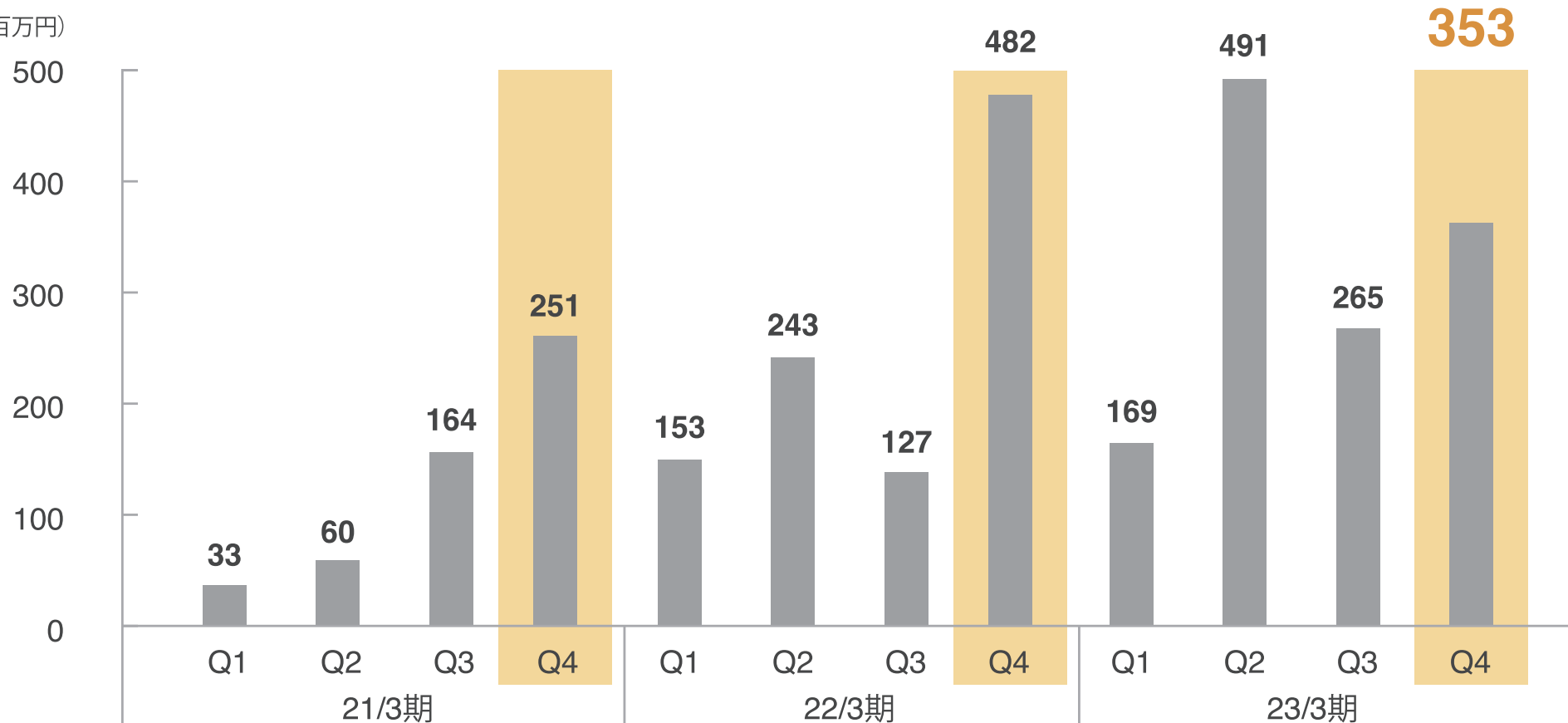


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

営業利益推移(四半期)

四半期営業利益(Q4)は過去最高の22/3期Q4に次ぐ高い水準

(百万円)

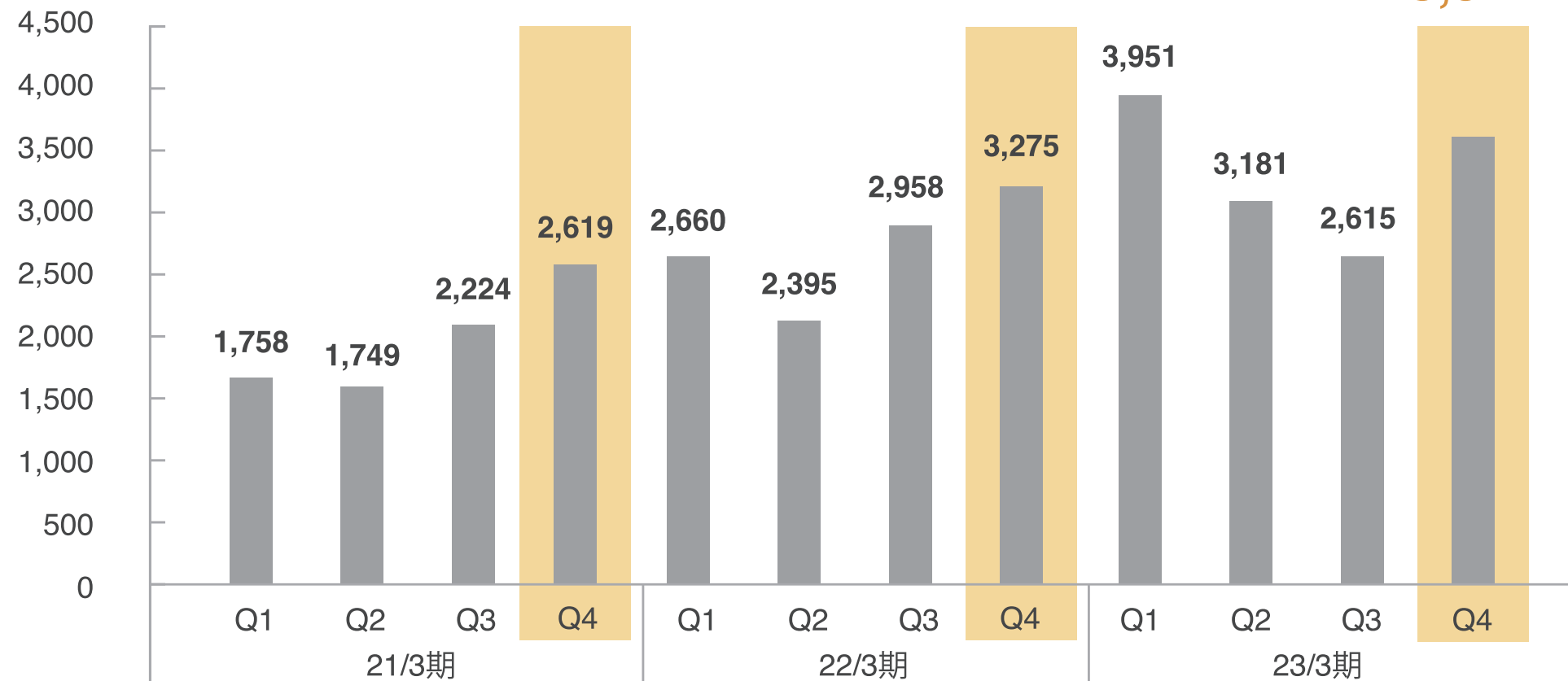


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

受注高推移(四半期)

四半期受注高(Q4)は第4四半期として、過去最高を更新

(百万円)



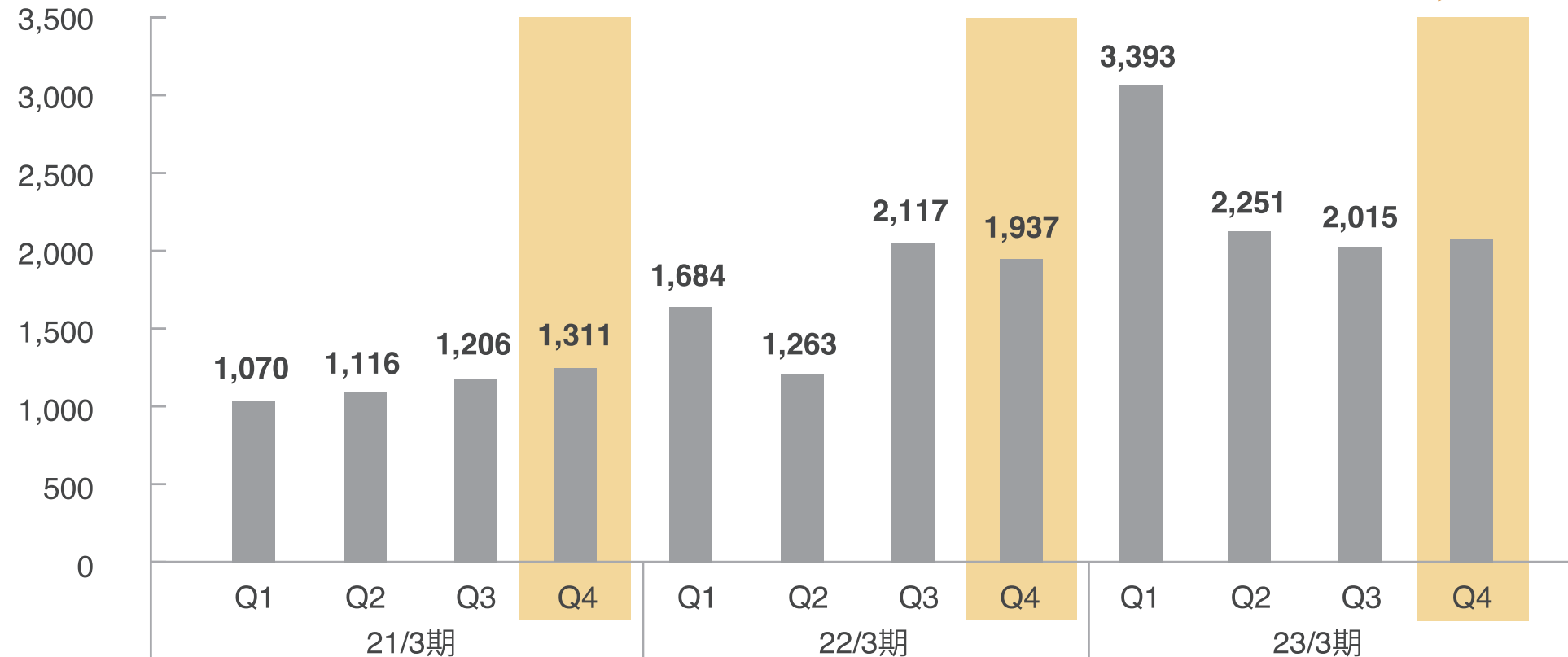
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

受注残推移(四半期)

受注残は20億円以上を安定して確保

(百万円)



※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、前年までの実績は単体の数値を用いております。

04

2024年3月期 連結業績予想

FY2023 OUTLOOK



増収増益の見込み

当初予想を大幅に上回った前年実績を超え、増収増益の見込み

2024年 3月期 予想	売上高	13,453 百万円	前年同期比 101.8%
	営業利益	1,321 百万円	前年同期比 103.2%

増収増益の見込み

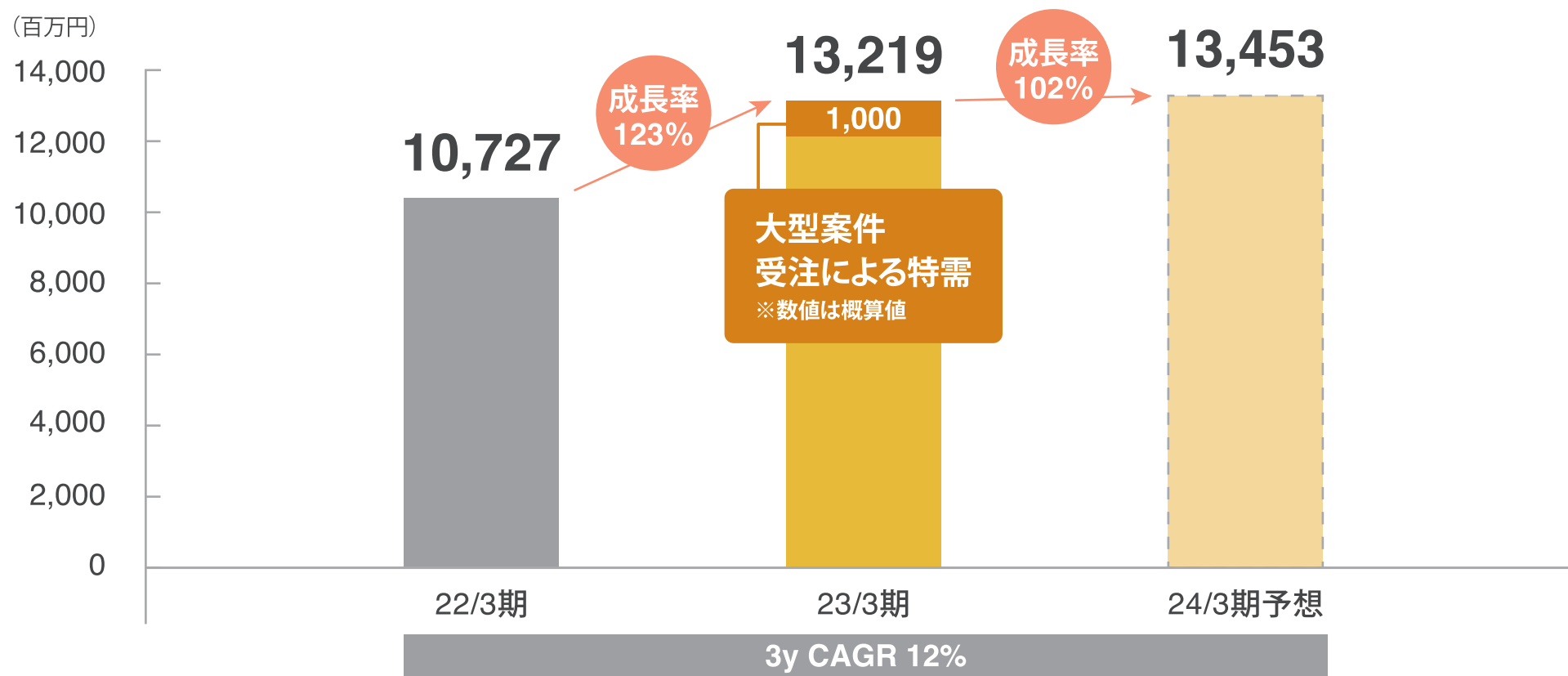
当初予想を大幅に上回った前年実績を超え、増収増益の見込み

(百万円)

	23/3期	24/3期	前年同期比
	実績	予想	
売上高	13,219	13,453	101.8%
売上総利益	3,459	3,737	108.0%
営業利益	1,279	1,321	103.2%
経常利益	1,263	1,322	104.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	856	901	105.3%
EPS (円)	104.30	109.64	105.1%

業績予想のポイント

23年3月期は10億円を超える大型案件受注の影響で大幅に上方修正。中長期的な視野で業績拡大を計画。



2030年に向けて

2030年 売上高250億円

■ DATA SOLUTION からの売上拡大と既存事業とのシナジー

■ PLACE SOLUTION の拡大と価値創出

■ BRANDING 領域の売上拡大

注意事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されるものであり、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買い付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予測とは異なる結果となる可能性があります。
また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない財務諸表又は計算書類に基づく財務情報が含まれています。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問合せ先

株式会社ヴィス

IR 担当

MAIL : ir@vis-produce.com

URL : <https://vis-produce.com/>

05

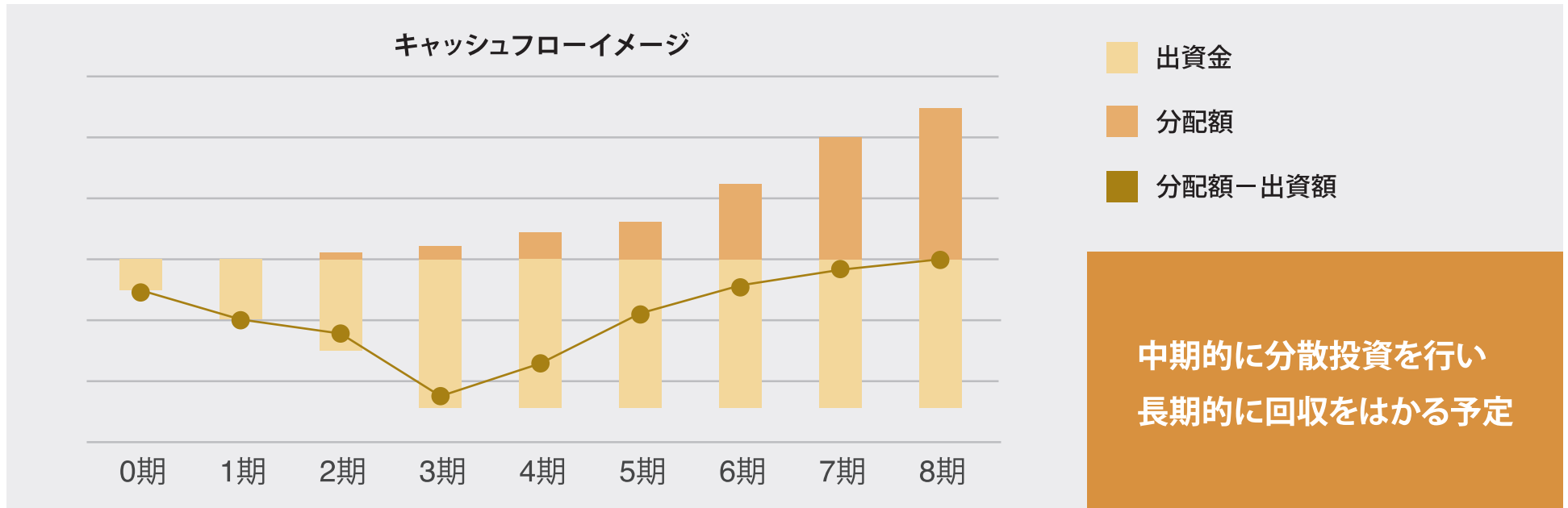
参考資料

APPENDIX



投資有価証券

ジャフコグループが運用する「ジャフコSV7-A投資事業有限責任組合」への出資を決定。
初回払込により、投資有価証券が91,266千円増加。
本組合への加入により、資産運用かつ未上場会社等（高成長企業）に係る情報収集を図る。

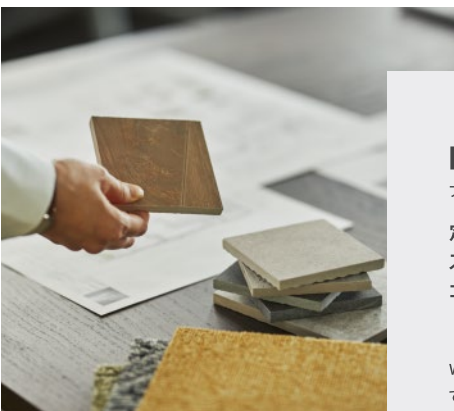


※図はあくまでも出資・分配のキャッシュフローイメージであり、現在運用中のファンドのパフォーマンスを示唆するものではありません。

根拠に基づくクリエイティブとアップデート。 4つのフェーズを継続させ、 理想的な『ワークデザイン』を生まだしていく。

空間稼働率、コスト、ロケーション、リーダーや現場の声など、確かな設計根拠に基づいたワークプレイスをデザインする。そして、はたらし方を可視化し、より良い環境へとクリエイティブしていく。それら継続的なアップデートで、はたらく人々のエンゲージメントを高め、企業価値のさらなる向上へとつなげていきます。

一連のプロジェクトをヴィスが一貫してサポートすることで、お客様の要望や課題に最適化されたワークデザインを実現します。



PROGRAMMING

プログラミング

定量・定性リサーチ
スペース・コストシミュレーション
コンセプト策定

WORK DESIGN PLATFORM (以下、WDP) を用いて、現状の稼働率や出社率、ロケーション・コスト分析、社員意識調査、リーダーインタビュー、ワークショップなどの情報を可視化させ、理想的なワークプレイスのデータとコンセプトを具体化します。

DESIGN

デザイン

ワークプレイス
WEB・グラフィック
CI(コーポレート・アイデンティティ)

導き出されたデータとコンセプトに、お客様のビジョンやカルチャーなどのアイデンティティを掛け合わせることで理想をカタチにしていきます。ワークプレイス、WEB・グラフィック、CI(コーポレート・アイデンティティ)を含めた企業ブランディングをデザインしていきます。

CREATE

クリエイト

コンストラクション
ファニチャー
ICT

ワークプレイスの施工、ICT・セキュリティ・ネットワーク構築などを含む各種設備工事、オフィス什器やオリジナルプロダクトを含めたデザイン家具の販売、そしてWEB・グラフィック、CIデザインの実装まで、関係各所と連携しながらヴィスが一貫して進行を管理します。

UPDATE

アップデート

アフターサポート
効果検証
エンゲージメント向上

納品完了後のアフターサポートに加え、WDPを用いた利用状況調査や効果検証、組織改善サーベイ『ココエル』を活用したスタッフのエンゲージメント向上など、最適な状態を維持するための継続的なアップデートを行っています。

データとクリエイティブを融合させた、 お客様の企業価値を 向上させるためのソリューション。

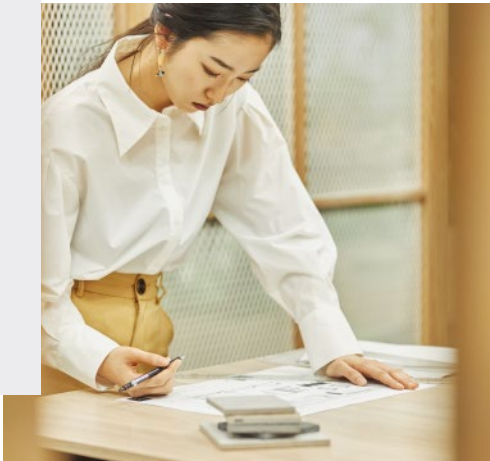
はたらく人々の幸せを考えるという創業当時から大切にしている想いを体系化させた、新しいはたらき方を実現させるソリューションを提供しています。データとクリエイティブの観点から、最適化されたワークデザインを行い、お客様の企業価値向上とはたらく人々のさらなる幸せを実現していきます。



BRANDING

ブランディング

ブランディング事業は、ワークプレイスデザインのみならず、WEBサイト・パンフレット・名刺などのVI（ビジュアル・アイデンティティ）構築、CI（コーポレート・アイデンティティ）デザインを含めた企業ブランディングを支援する事業です。クライアントごとに異なる課題やご要望、ヴィズが培ってきた多彩なケーススタディやクリエイティブ実績を踏まえた最適なソリューションをご提案しています。



DATA SOLUTION

データソリューション

データソリューション事業では、はたらく場所のデザインだけでなく、理想的なはたらき方を定量・定性面から紐解くことで、最適なワークプレイスの定義づけを行っています。

主に、ワークプレイスの現状を可視化する『WDP』と組織改善サーベイ『ココエル』を活用しながら、解決すべき課題を可視化させ、ワークデザインの軸となるデータの抽出及び分析を担っています。

WORK
DESIGN
PLATFORM



PLACE SOLUTION

プレイスソリューション

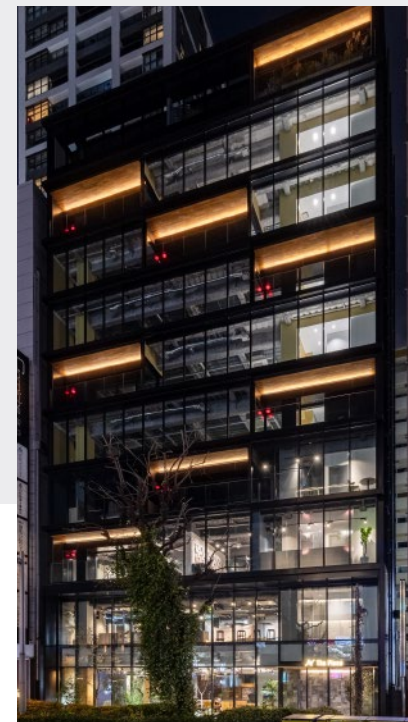
プレイスソリューション事業は、オフィスビルにおける遊休資産の再稼働や、ファサード・共用部の改装などビルの資産価値を向上させるビルコンバージョンのほか、新築ビルのワークプレイス活用提案など、不動産資産の有効活用を支援しています。また、「TSUMUGI」をコンセプトとした、フレキシブルオフィス『The Place』の運営を行うことで、自ら運営ノウハウを蓄積し、実体験に基づく確かな活用提案を行っています。

 The Place



**コンセプト「TSUMUGI」をデザイン。
洗練され、知的創造性を高めるワークプレイス**

ビスがデザイン・運営するフレキシブルオフィス「The Place」。「TSUMUGI」をコンセプトに、企業や人、働き方が交わることで新しい価値を生み出し、はくむことを支援しています。シェアオフィス、プライベートオフィスなどの個室に加え、ルーフトップを含む広い共用スペースを活用できるのが特徴です。洗練された、知的創造性を高めるデザイン空間を提供しており、ロゴやリーフレット、WEBサイトも同コンセプトでデザインしました。



The Place Osaka

竣工時期 2020.12
規模 440 坪 / 1,456 m² (9 フロア・ルーフトップ)
所在地 大阪府大阪市

