



# 2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社VIS

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード 5071

2024.8.9

- 01 ビジネスモデル
- 02 2025年3月期 第1四半期 連結業績
- 03 参考資料

# 01

## ビジネスモデル

BUSINESS MODEL





PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

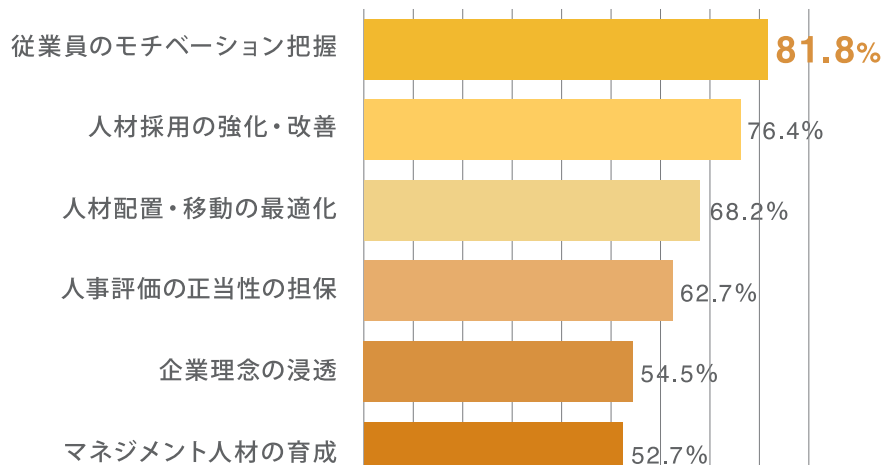
私たちだからできる「ワークデザイン」によって、  
はたらく空間やしくみを進化させ、  
一人ひとりの想像力と創造力をひきだし、  
人と人の多彩なつながりを生みだす。  
だれもが自分らしく、  
最大の力を発揮しながらはたらくことができる社会へ。  
新たな価値や感動がつぎつぎと生まれるよう企業や組織と共創し、  
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。

# 人的資本経営としてのワークプレイスの重要性

生産年齢人口の減少、雇用の流動化や働き手の多様化が進む中、人事責任者の8割以上が、企業成長のために「従業員のモチベーション把握が重要」と回答。それを背景に91.8%が「ワークプレイスの最適化」を重要視。

Q1

あなたが人事責任者として、「企業の成長」のために重要だと考えていることを教えてください。（複数回答）



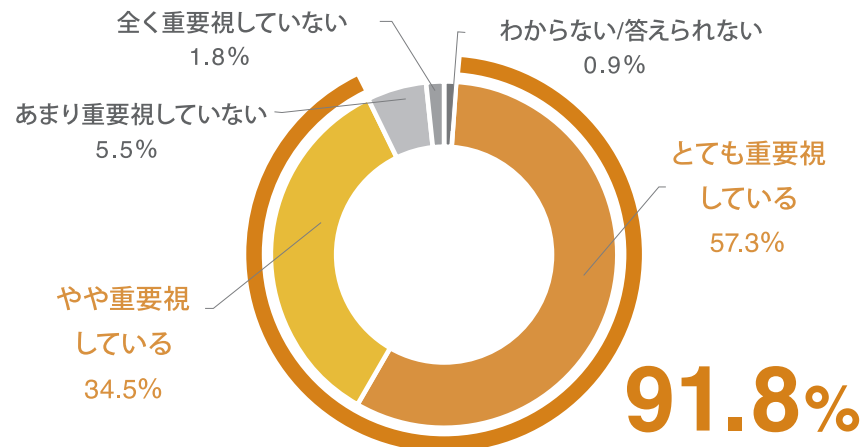
株式会社ヴィス

ワークプレイスに関する意識調査 n=110

vis

Q2

あなたが人事観点で、従業員の働きやすい環境を整える「ワークプレイスの最適化」を重要視していますか。



91.8%

株式会社ヴィス

ワークプレイスに関する意識調査 n=110

vis

# 働く環境や働き方をデザインする 「ワークデザイン」に関するサービスを提供

## ブランディング事業



オフィスデザイン



ウェブデザイン



グラフィックデザイン  
(CI・VIデザイン)

事業同士の  
シナジー

## プレイスソリューション事業



「The Place」運営



バリューアップ

データの  
蓄積・活用

## データソリューション事業

「ワークデザインプラットフォーム」の提供

「ココエル」の提供



# 02

## 2025年3月期 第1四半期連結業績

FY2024 RESULT



## 2025年3月期 第1四半期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2024年4月～2024年6月累計)

売上高

**3,642** 百万円

前年同期比 **119.6%**

営業利益

**420** 百万円

前年同期比 **165.9%**

トピックス

- 大規模案件の完工により、売上高・営業利益ともに **第1四半期として過去最高**を更新。
- 大規模案件(1億円以上)の受注件数: **10件 (1,534百万円)**



## 2025年3月期 第1四半期 連結業績

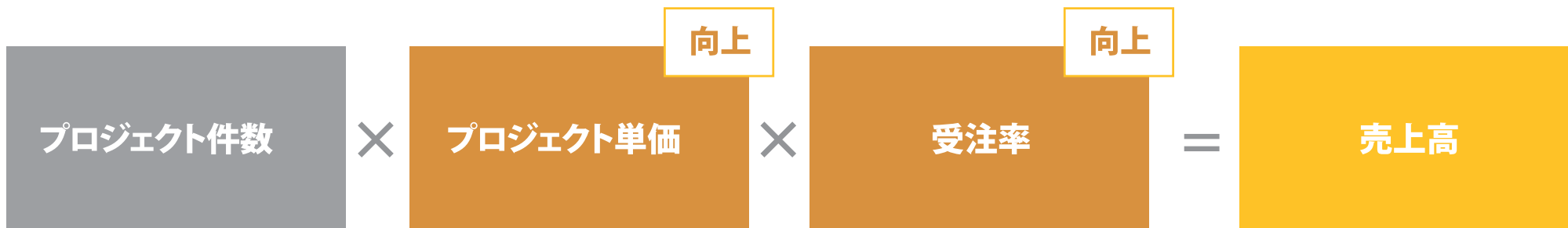
(2024年4月～2024年6月累計) (百万円)

	24/3期 Q1	25/3期 Q1	前年同期比	構成比
売上高	<b>3,045</b>	<b>3,642</b>	<b>119.6%</b>	-
売上総利益	<b>797</b>	<b>1,063</b>	<b>133.3%</b>	<b>29.2%</b>
営業利益	<b>253</b>	<b>420</b>	<b>165.9%</b>	<b>11.5%</b>
経常利益	<b>250</b>	<b>417</b>	<b>166.7%</b>	<b>11.4%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>159</b>	<b>277</b>	<b>173.7%</b>	<b>7.6%</b>
EPS (円)	<b>19.40</b>	<b>33.48</b>	<b>172.6%</b>	-

## 主要KPI

# ブランディング事業 主要KPI

オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- オフィスプロジェクト発足段階からの支援
- 設計・デザイン案件の増加
- CI デザイン領域の拡大

- SFA ツールの導入による受注分析
- 事業部を横断したプロジェクトチーム体制
- 完工後のアップデートによるリピート率向上

## 主要KPI推移 ※1

# プロジェクト単価の向上が売上高に寄与

	23/3期				24/3期				25/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171	168	149	176	139
プロジェクト単価 (千円) ※3	20,650	38,121	22,897	23,731	21,324	28,654	34,572	32,093	36,943
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%

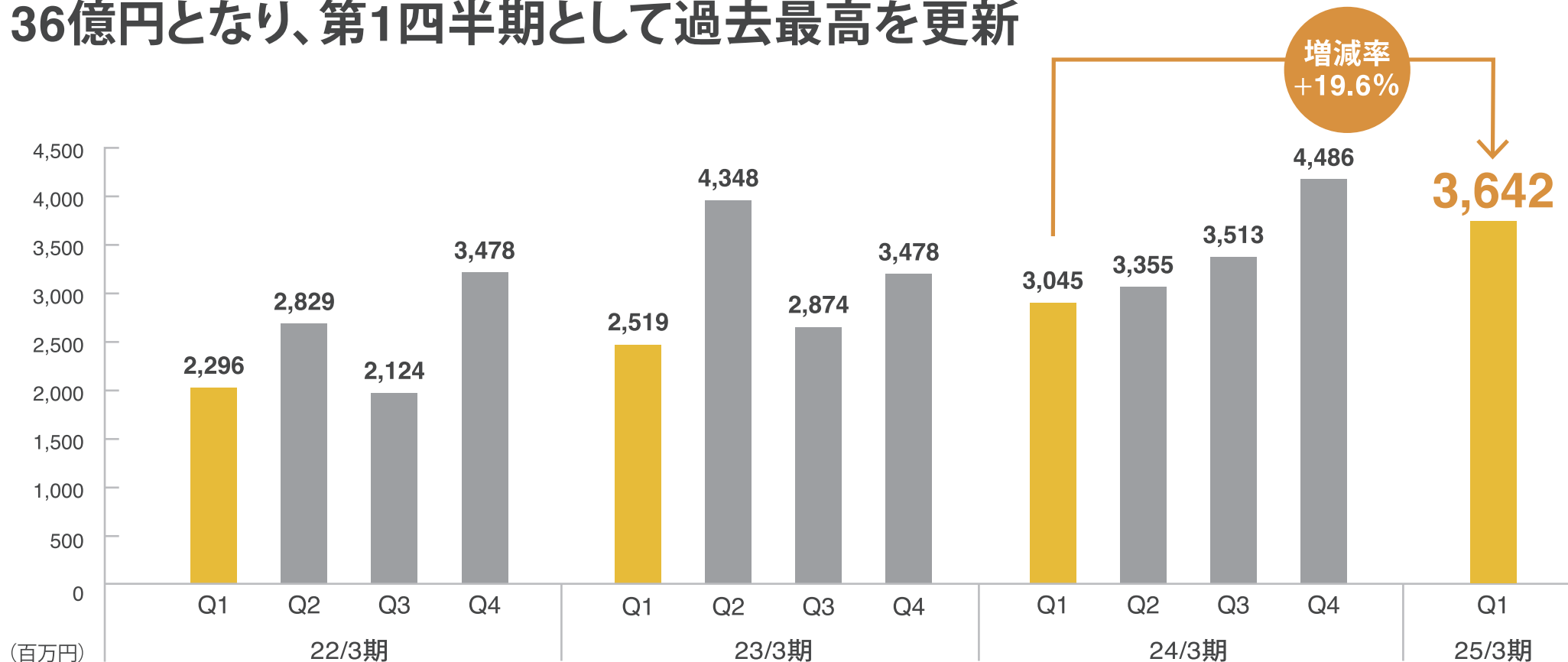
※1 ブランディング事業のオフィスデザインについての指標。

※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※3 引き合いから受注し、当該四半期で売上計上されたプロジェクトの平均単価。

## 売上高推移(四半期)

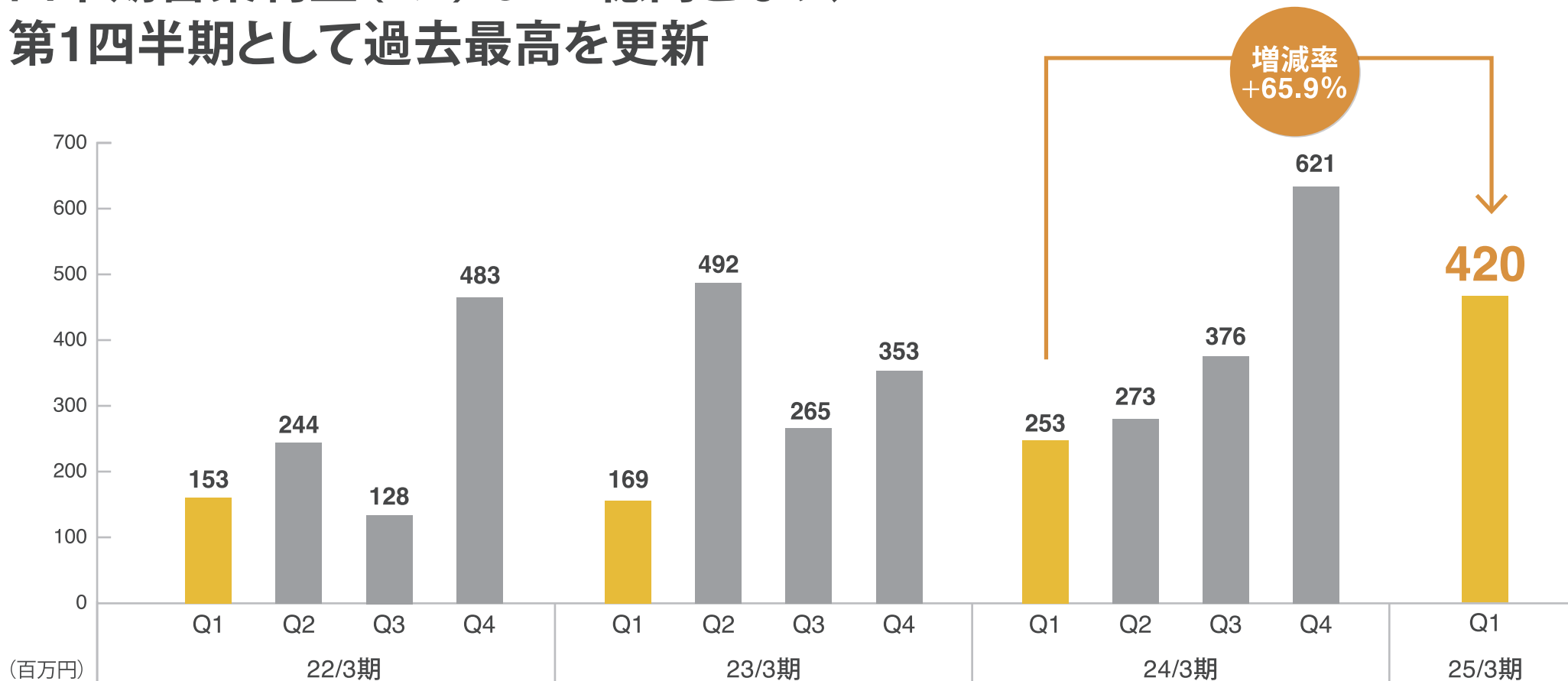
四半期売上高(Q1)は大規模案件が完工した影響により、36億円となり、第1四半期として過去最高を更新



※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、2022年3月期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(Q1)は4.2億円となり、  
第1四半期として過去最高を更新



※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、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

## 受注高と受注残の関係

### 受注高

顧客から受注した金額

#### ①ビジネスの活性度を示す

市場の需要、企業の営業活動の効果、競合との位置付けなど、ビジネスの現在の状況を直接反映する指標。

#### ②成長の予兆を示す

高い受注高は、将来の売上の増加を予期させるものであり、企業の成長性を示す可能性がある。

### 受注残

受注した金額のうち、引渡が完了しておらず、まだ売上として計上できていない金額

#### ①将来の収益の安定性を示す

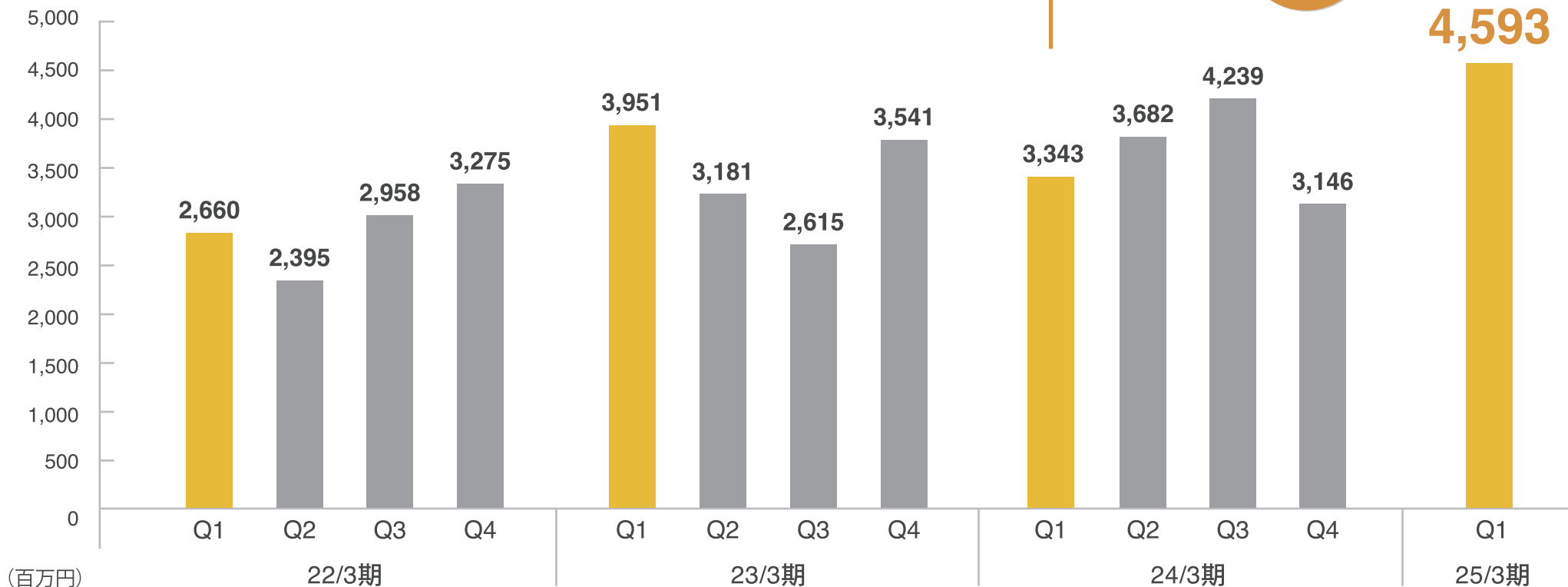
将来の一定期間にわたる売上の見込み、または収益の安定性を示す指標。

計算式

$$\left( \begin{array}{c} \text{前期末の} \\ \text{受注残} \end{array} + \begin{array}{c} \text{当期の} \\ \text{受注高} \end{array} \right) - \begin{array}{c} \text{当期の} \\ \text{売上高} \end{array} = \begin{array}{c} \text{当期末の} \\ \text{受注残} \end{array}$$

## 受注高推移 (受注規模別)

# 四半期受注高 (Q1) は大規模案件受注の影響により、45億円を突破し、過去最高を更新

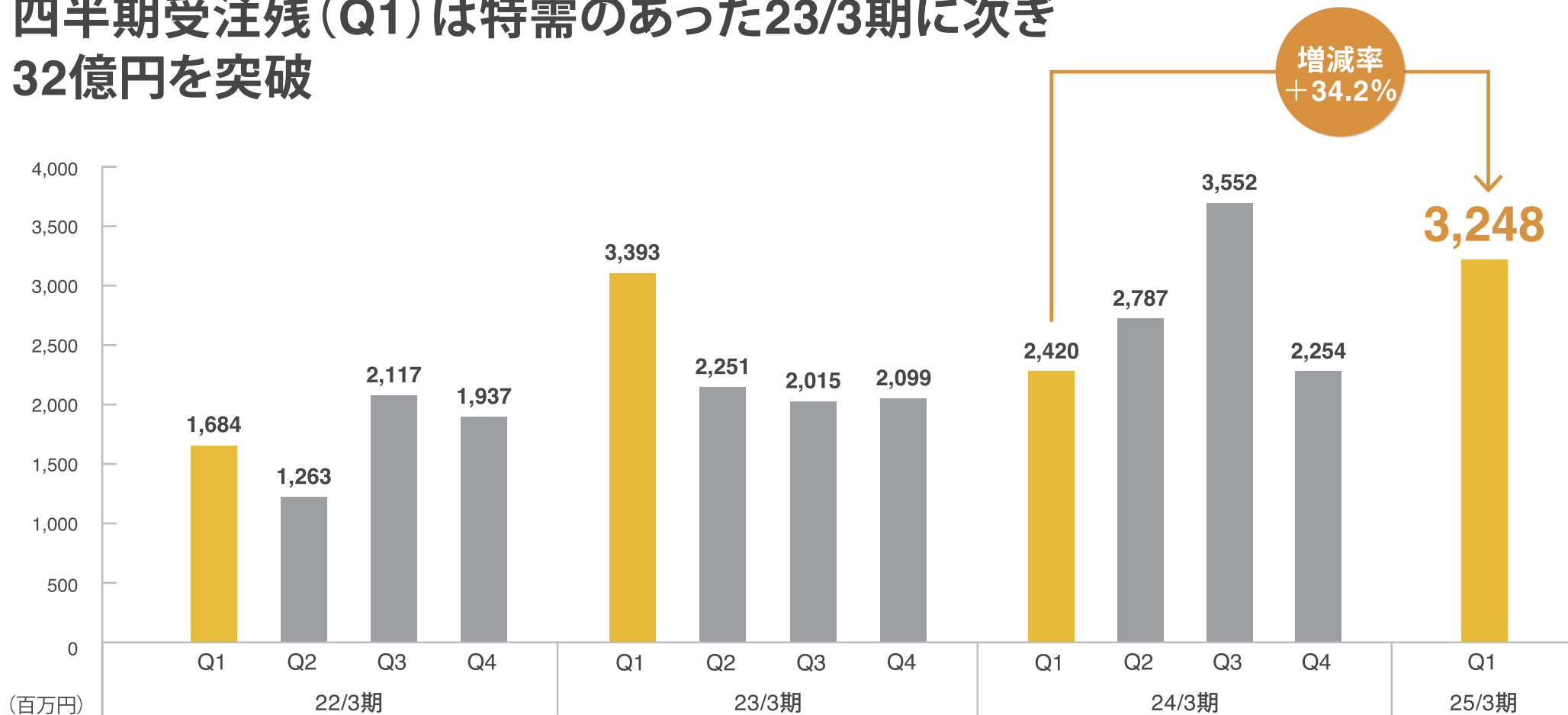


\*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

\*受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

## 受注残推移(四半期)

# 四半期受注残(Q1)は特需のあった23/3期に次ぎ 32億円を突破



※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、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

※受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

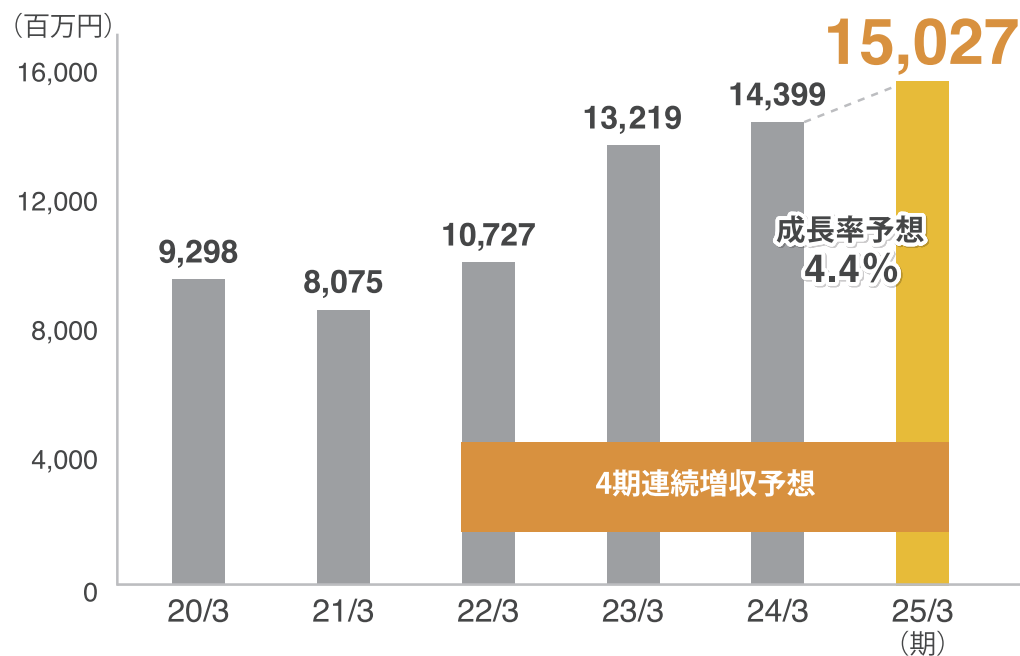


## 2025年3月期 連結業績予想 サマリー

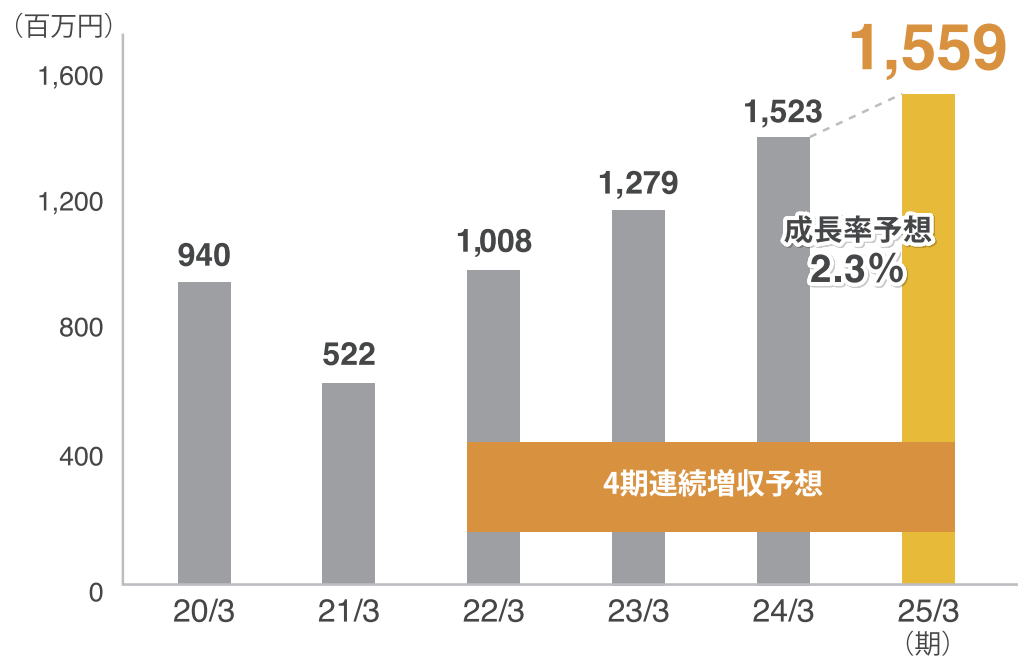
# 4期連続増収増益の見込み

賃金ベースアップ、「The Place」展開等を見込みながらも、売上高150億円、営業利益率10%を目指す。

### 連結売上高予想



### 連結営業利益予想



\*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、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

## 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](mailto:ir@vis-produce.com)

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

# 03

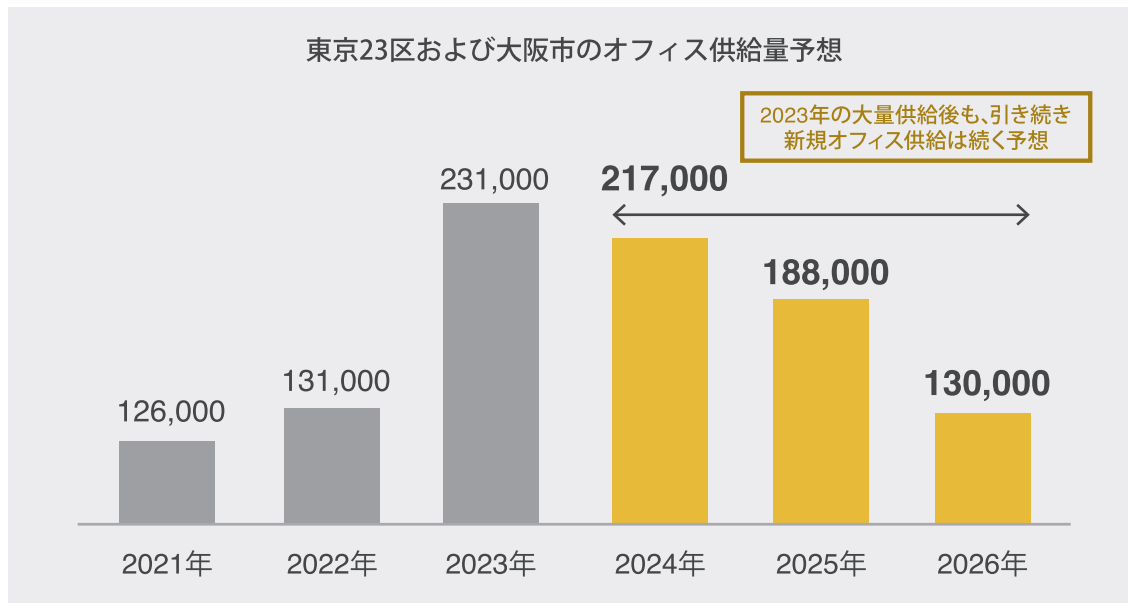
## 参考資料

APPENDIX



# ワークプレイス構築の需要は2024年以降も続く予想

企業業績の拡大とオフィス床面積の大量供給に伴い、企業のオフィス移転・開設の動きは今後も連鎖的に活発化すると予想。またICTの発展により場所を選ばない働き方が浸透する中で、それぞれの文化・働き方に合わせたワークプレイス構築を行う企業は今後も増加すると予想。



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。

**DATA  
SOLUTION**

データソリューション

● **PROGRAMMING**

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

● **UPDATE**

アフターサポート  
効果検証  
エンゲージメント向上

**BRANDING**

ブランディング

**WORK DESIGN**

ワークデザイン

● **DESIGN**

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**

コンストラクション  
ファニチャー  
ICT

**PLACE  
SOLUTION**

プレイスソリューション

# デザイン実績



free株式会社



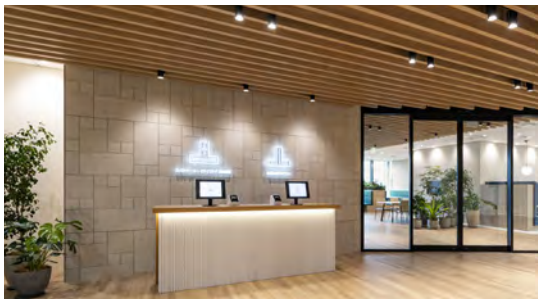
株式会社ドミノ・ピザジャパン



株式会社キッツ



株式会社オークファン



エイチ・ツー・オーリテイリング株式会社 / 株式会社阪急阪神百貨店



株式会社オープンハウスグループ



株式会社日販製作所



東急不動産株式会社 / 株式会社SYNTH



株式会社いつも



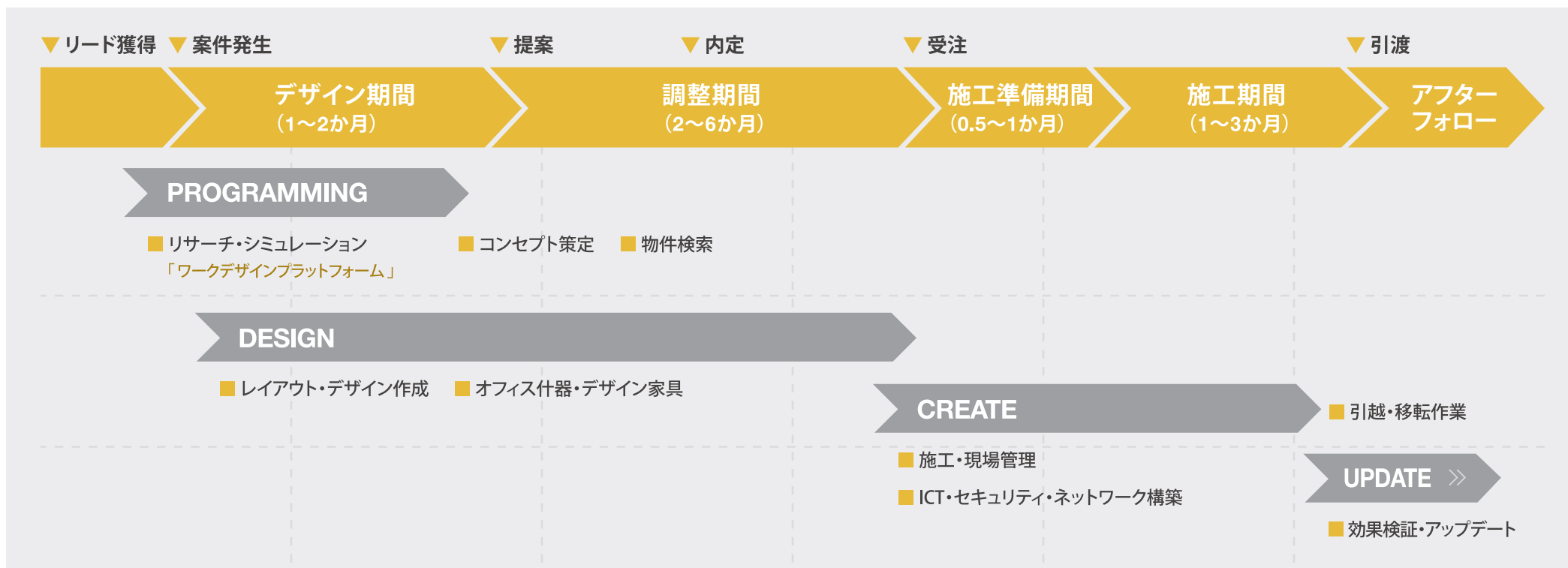
株式会社スタメン



アース製薬株式会社

## オフィスデザインのプロジェクトの流れ (※)

# プランニングから設計・デザイン、施工、アフターフォローまで一連のマネジメントを提供



※ オフィス移転・開設などのプロジェクト流れのイメージ。期間は一例。

## 特徴と強み

4つの強みにより、「ワークデザイン」を拡大。企業価値向上に寄与

01

独自のサービス領域

02

拡大する顧客基盤

03

経営の基盤となる人材

04

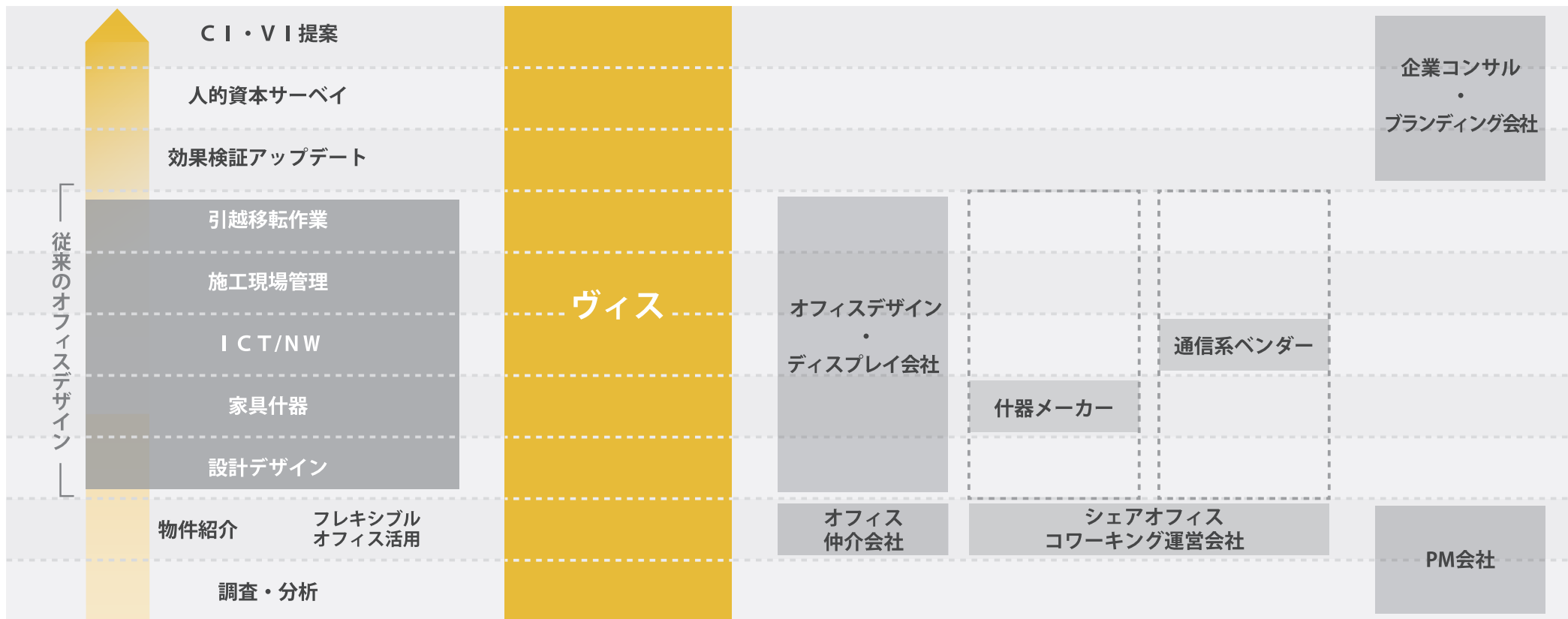
デザイン力の評価

ワークデザインにより  
企業価値向上を支援



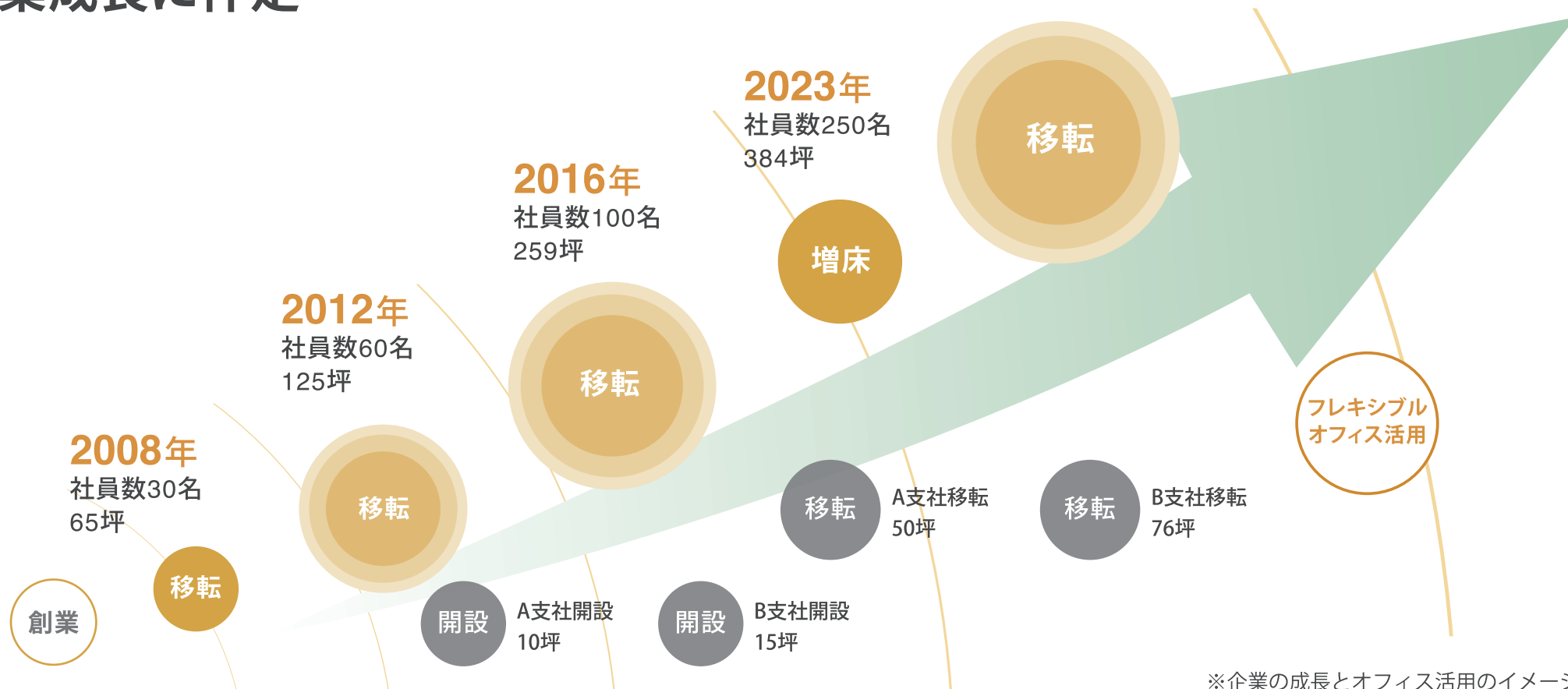
## 特徴と強み 01\_独自のサービス領域

# オフィスデザインから「ワークデザイン」へ。サービス領域を拡大



※他社比較イメージ

# オフィス移転や開設のタイミングで新しい働き方を提案し、 企業成長に伴走



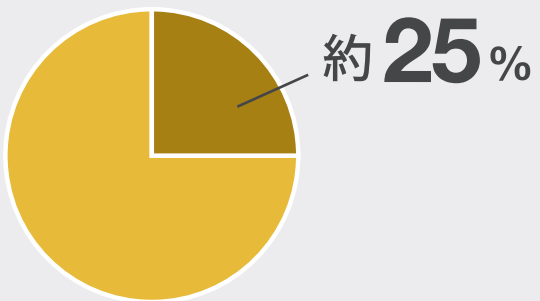
※企業の成長とオフィス活用のイメージ

## 特徴と強み 02\_ 拡大する顧客基盤

# 高成長企業を中心に高いリピート率を維持するとともに、 大手企業にも顧客層を拡大

### 新規IPOクライアント数 ※1

2021年から2023年の  
新規IPO企業全301社のうち  
当社クライアント数は **74社**



#### 東証プライム市場



#### 東証グロース市場



#### 大手グループ企業・高成長企業



※1 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）

# 課題に寄り添うソリューション力を持つ人材と、デザイナーやプロフェッショナル人材のチームワークにより、顧客に高付加価値を提供



## 有資格者数

一級建築士	4名
二級建築士	12名
1級建築施工管理技士	6名
2級建築施工管理技士	5名
宅地建物取引士	6名
認定ファシリティマネジャー	10名
インテリアコーディネーター	15名
インテリアプランナー	1名
1級電気通信工事施工管理技士	1名
一般建築物石綿含有建材調査者	5名

## 従業員数 (連結)

262名

## うちデザイナー

66名

2024年6月末

## 特徴と強み 04\_ デザイン力の評価

実績に基づいた、働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

### 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



2023 日経ニューオフィス賞中部 ニューオフィス推進賞  
株式会社スタメン



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

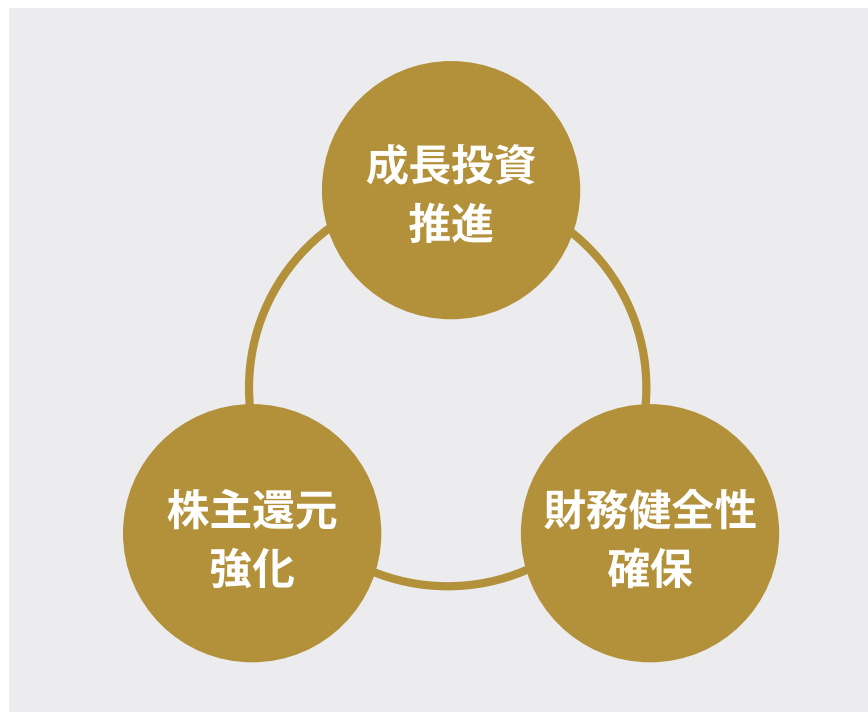
## 東京本社を設置し、二本社制へ

首都圏におけるマーケティング・セールスの強化および採用・広報面での発信力を強化していくため2024年8月より東京オフィスを「東京本社」に改称。



# 3つの最適なバランスを実現

事業成長のための投資推進、財務の健全性の確保そして株主の皆様への還元の3つのバランスを考慮しつつ、経営基盤ならびに企業体質を強化。



### 成長投資推進

- ・ 人材への投資（優秀な人材の採用、教育研修）
- ・ 自社オフィスへの投資
- ・ M&AやDX等への投資

### 財務健全性確保

- ・ 手元流動性比率 3ヵ月確保（月商3ヵ月程度の現預金保有）
- ・ 当座比率 140%以上を確保

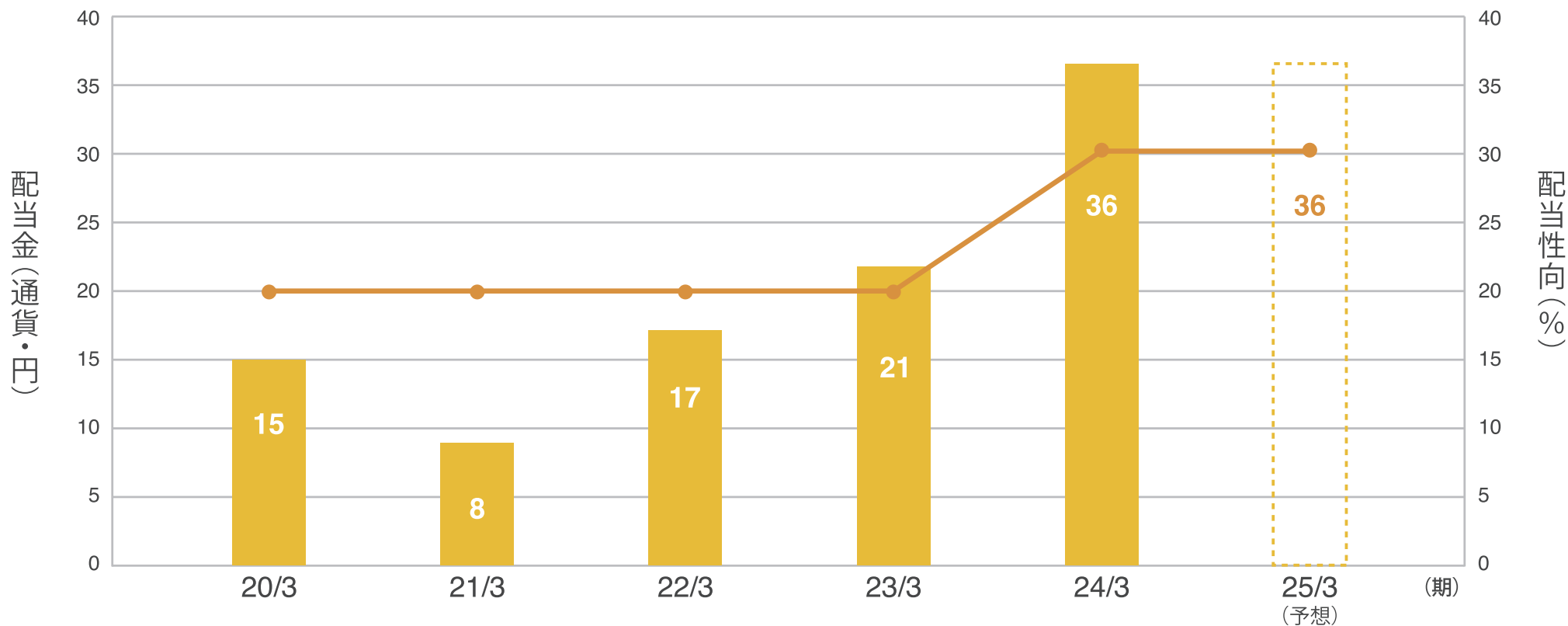
### 株主還元強化

- ・ 配当性向引き上げ
- ・ 1株当たり配当金を継続的に充実化

## 株主還元強化

# 配当性向の方針

2024年3月期より配当性向を30%に引き上げ。



\*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、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。



## 長期ビジョン

VISION 2030

PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

未来の「はたらく」をリードし、  
だれもが自分らしく、  
はたらくことができる社会をつくる。

### 基盤構築

2023～2025年度

### 機会拡大

2026～2028年度

### 成果獲得

2029～2031年度

売上高 **161** 億円  
営業利益 **15.9** 億円

- ・既存事業を土台に「ワークデザイン」推進に向け、事業領域拡大のため基盤を構築
- ・成長に向けた人材への投資

「ワークデザイン」  
の提供による  
既存事業の付加価値向上と  
新規事業の拡大により  
「選ばれる企業」へ。

売上高 **250** 億円  
営業利益 **25** 億円

「ワークデザイン」の浸透による  
高収益化・持続可能な成長。

## 3つの事業戦略と人的資本経営の推進により長期的な成長を実現



## 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  
(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

大阪本社 大阪府大阪市北区梅田三丁目4番5号  
東京本社 東京都港区東新橋一丁目9番1号

資本金 530百万円 < 2024年6月末 >

決算期 3月末日

事業概要 ブランディング事業

データソリューション事業

プレイスソリューション事業

社員数 269名(連結/役員含む) < 2024年6月末 >

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