

2025年3月期 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

2025.5.14

- 01 ビジネスモデル**
- 02 2025年3月期 連結業績**
- 03 中期経営計画進捗**
- 04 参考資料**



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。

01

ビジネスモデル

BUSINESS MODEL



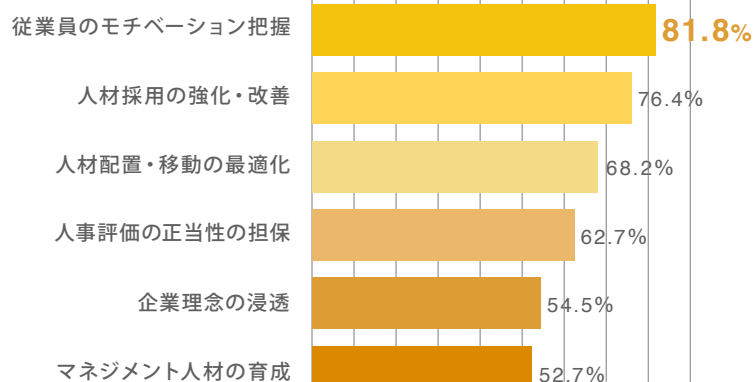
人的資本経営としてのワークプレイスの重要性の高まり

堅調なオフィス需要の中、ワークプレイスへの投資を、人材獲得や社員エンゲージメント・生産性向上のための成長投資と捉える企業が増加。新しい働き方に合わせた働く環境の整備が進む。

企業成長のために社員のモチベーションを重要視している人事責任者が8割以上

Q1

企業成長のために重要視すること



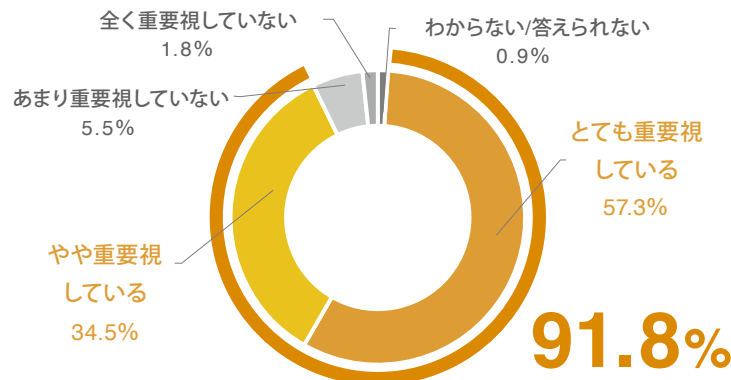
vis

株式会社ヴィス
ワークプレイスに関する意識調査 n=110

約9割の人事責任者が経営戦略（人的資本経営）としてワークプレイスを重要視

Q2

従業員の働きやすい環境を整える「ワークプレイス」の重要度



vis

株式会社ヴィス
ワークプレイスに関する意識調査 n=110

※ワークプレイスに関する意識調査（リサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査）調査期間：2024年2月2日～同年2月5日、有効回答：企業の人事責任者110名

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

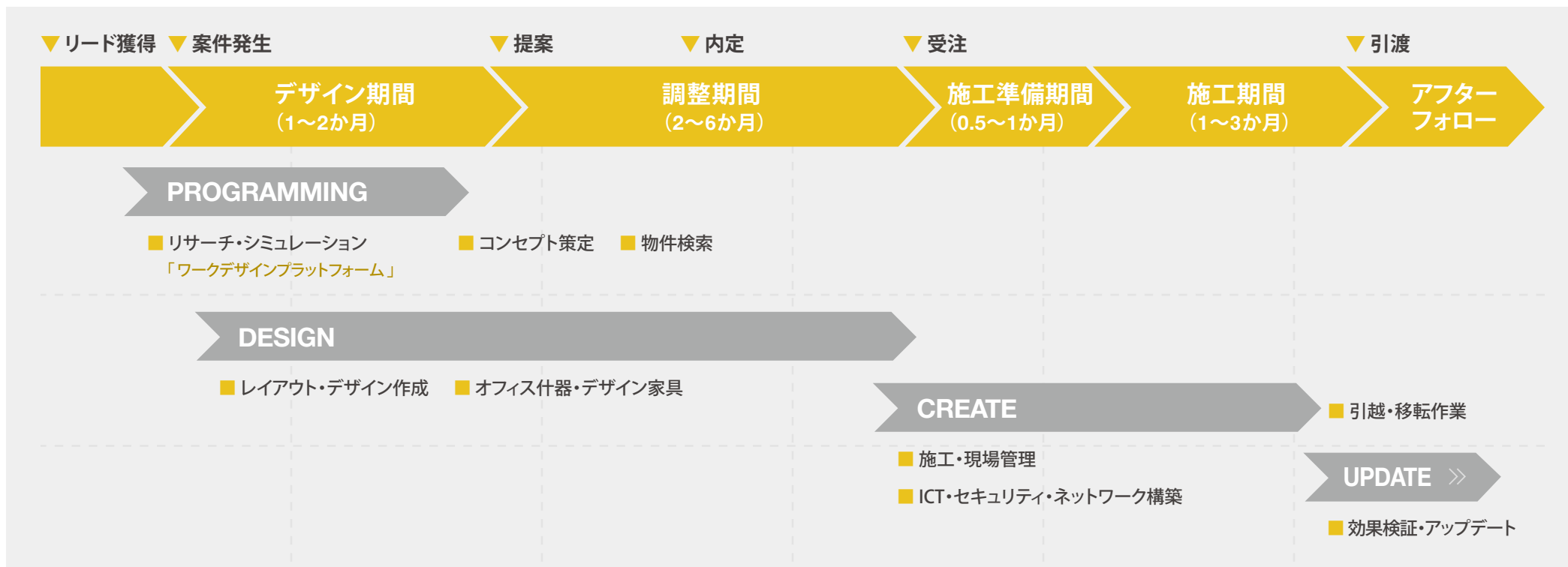
ワークプレイス構築DXツール
「ワークデザインプラットフォーム」の提供

組織改善サーベイ
「ココエル」の提供



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、
働く環境や働き方をデザインする『ワークデザイン』を推進

01

独自のサービス領域

02

顧客基盤

03

成長の基盤となる人材

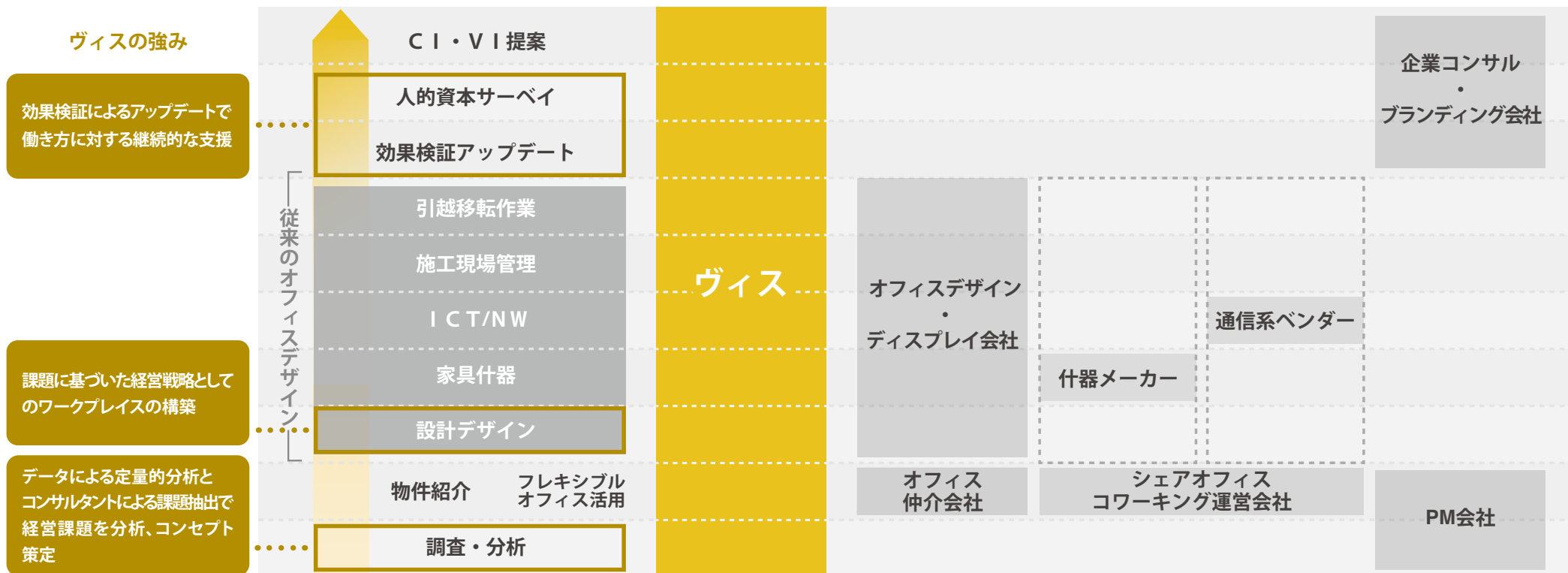
04

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

オフィスデザインのみではなく、働き方そのものをデザインし、サービス領域を拡大

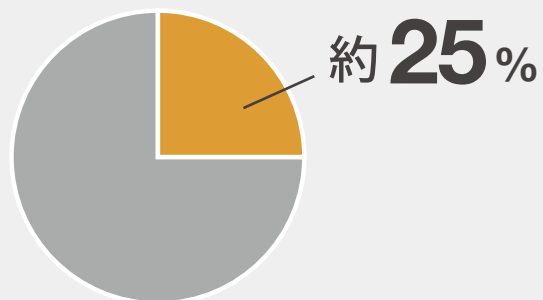


※他社比較イメージ

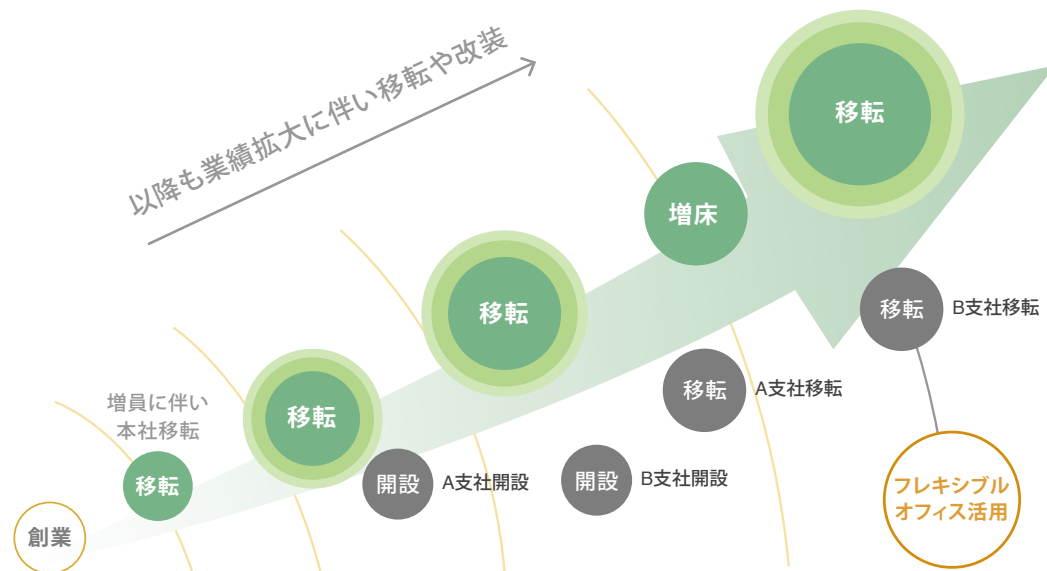
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現

新規IPOクライアント数 (※)

2021年から2024年の
新規IPO企業全385社のうち
当社クライアント数は **94社**



増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会



※ 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）

新しい働き方に合わせたオフィス環境の見直しに積極的な大手企業にも顧客層を拡大。グループや全国拠点の展開で高い既存顧客率を維持

大企業の拠点展開例(株式会社NTTデータ様)



A事業部



B事業部

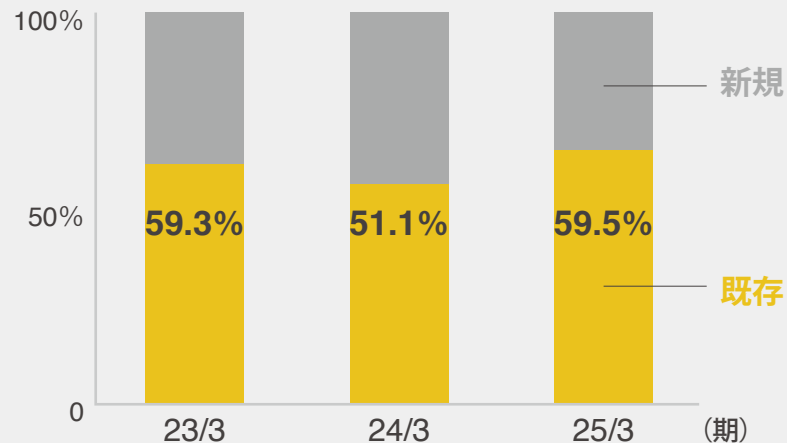


C事業部



グループ会社

売上高に占める既存顧客割合



拠点展開や継続的な取引により、
売上高の半数以上を既存顧客で占める

特徴と強み 02_顧客基盤（取引企業一例）

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



株式会社 JR 東日本商事



兼松エレクトロニクス株式会社



アース製薬株式会社



旭化成エンジニアリング株式会社



キャタピラージャパン合同会社

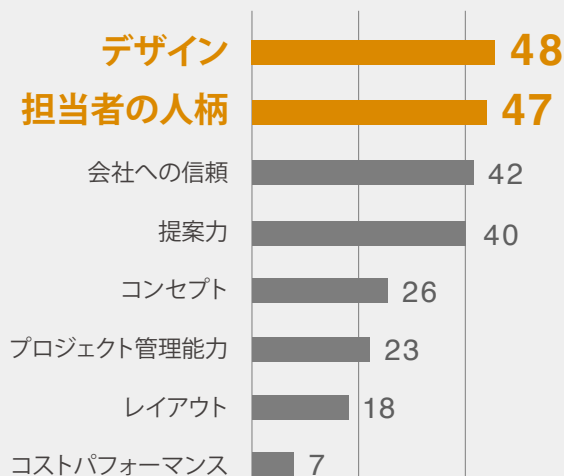


平和不動産株式会社 / 三菱 UFJ フィナンシャルグループ

専門性の高いプロジェクトチームによる顧客志向のコンサルティングを実施し、インハウスのデザイナーが働き方の理想を具現化

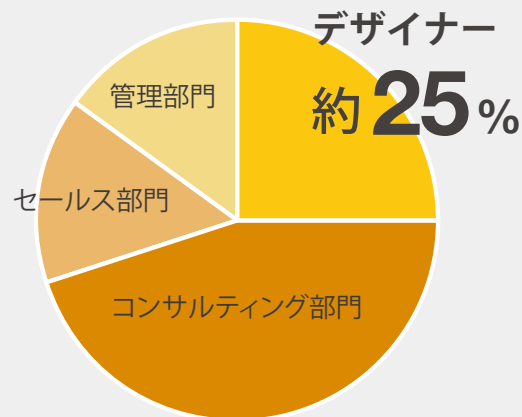
ヴィスに発注を決めた理由(※1)

デザイン力と
コンサルティング人材が強み



デザイナー割合

社内のデザインチームによる
クリエイティブなプランニング



有資格者による専門性

のべ73名の有資格者が在席
高付加価値提案と品質を提供

一級建築士	4名
二級建築士	15名
1級建築施工管理技士	10名
2級建築施工管理技士	4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	13名
インテリアプランナー	3名

2025年3月末時点

※1 2024年10月～2025年3月にオフィスが完工した顧客へのアンケート（n=76）、複数回答あり

空間デザインに加え、働く人の満足度や企業文化の醸成を含めた働き方の提案により、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 **29** 件

日本空間デザイン賞 **6** 件



計 **35** 件



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



2024 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
JFE 商事株式会社



日本空間デザイン賞 2024 Shortlist
(世界3大デザイン賞) If DESIGN AWARD 2025 入賞
株式会社ミルボン イノベーションセンター

02

2025年3月期 連結業績

FY2024 RESULTS



2025年3月期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2024年4月～2025年3月累計)

売上高

16,253 百万円

前年同期比 **112.9%**

営業利益

1,915 百万円

前年同期比 **125.7%**

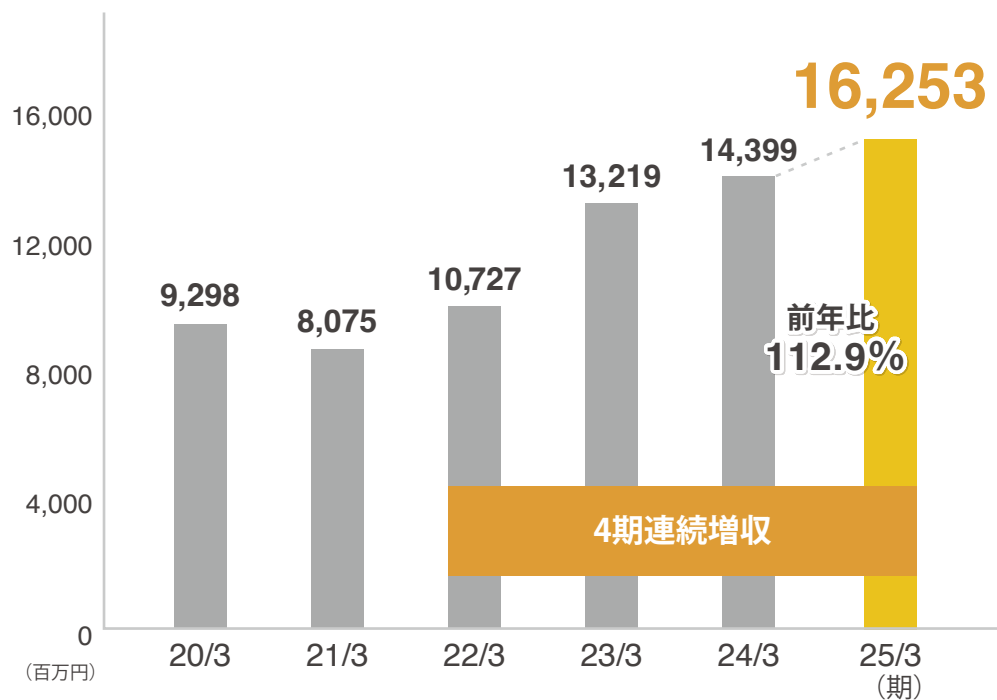
トピックス

- 売上高・営業利益ともに **4 期連続過去最高**を更新し増収増益。
- 高単価戦略の成果により、大規模案件の受注が増加
- 大規模案件(1億円以上)の受注件数:**34件 (5,610百万円)**

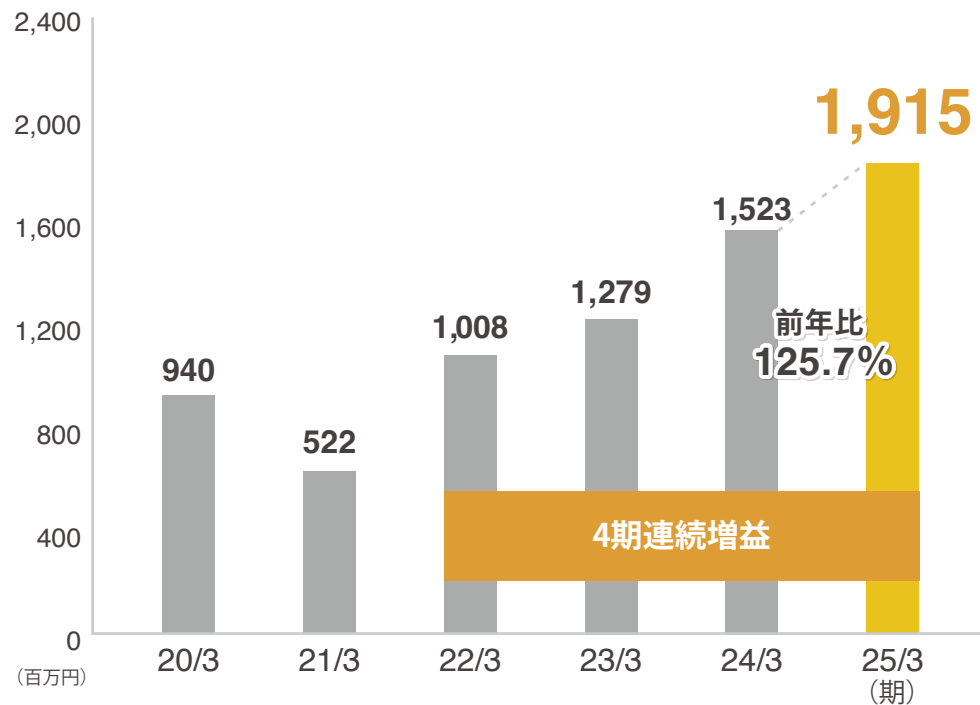
売上高・営業利益推移

当初予想を大きく上回り、
4期連続増収増益。売上高、営業利益ともに過去最高を更新

売上高推移



営業利益推移



※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。

2025年3月期 連結業績

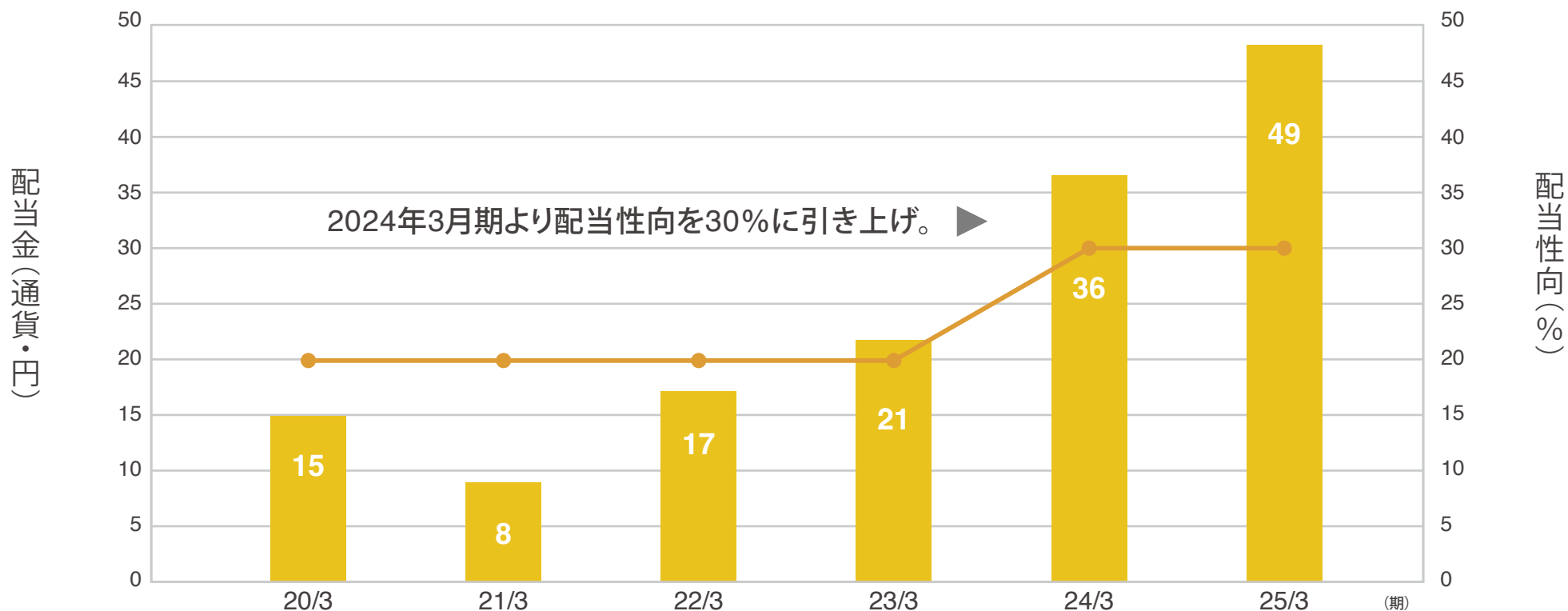
(2024年4月～2025年3月累計)(百万円)

	24/3期	25/3期	前年同期比	構成比
売上高	14,399	16,253	112.9%	-
売上総利益	3,990	4,726	118.5%	29.1%
営業利益	1,523	1,915	125.7%	11.8%
経常利益	1,507	1,910	126.8%	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	991	1,357	137.0%	8.4%
EPS (円)	120.42	163.43	135.7%	-
ROE	18.3%	21.3%	+3.0pt	-

株主還元方針

配当性向を30%とし、配当金は49円と増配

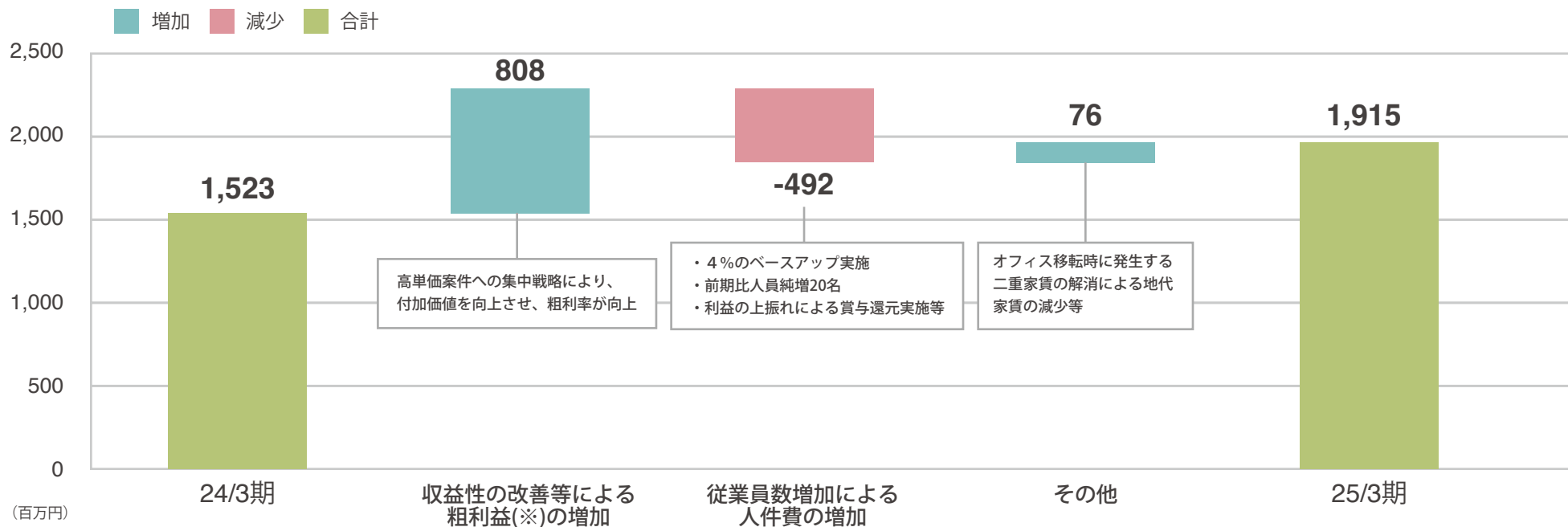
2025年3月期連結業績の結果、1株あたりの配当金は当初予想の36円から、49円に。



※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。

営業利益の増減要因（対前期比）

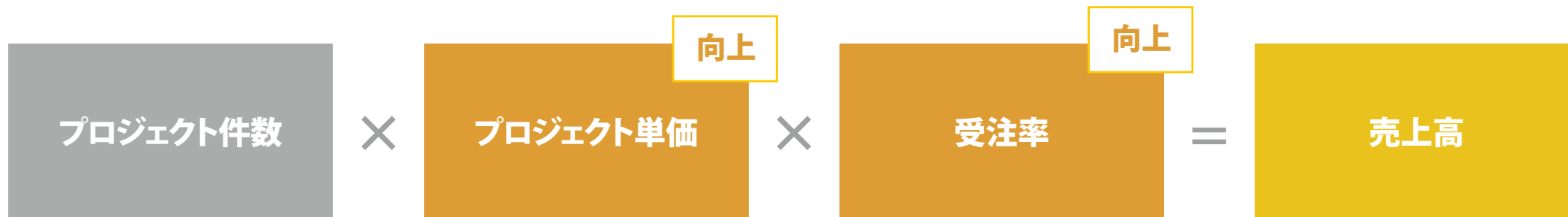
前期より人件費が増加したものの、高単価案件への集中戦略により収益性が改善され、その結果、増益となった



※粗利益＝売上高 - 外注費

ブランディング事業 主要KPI

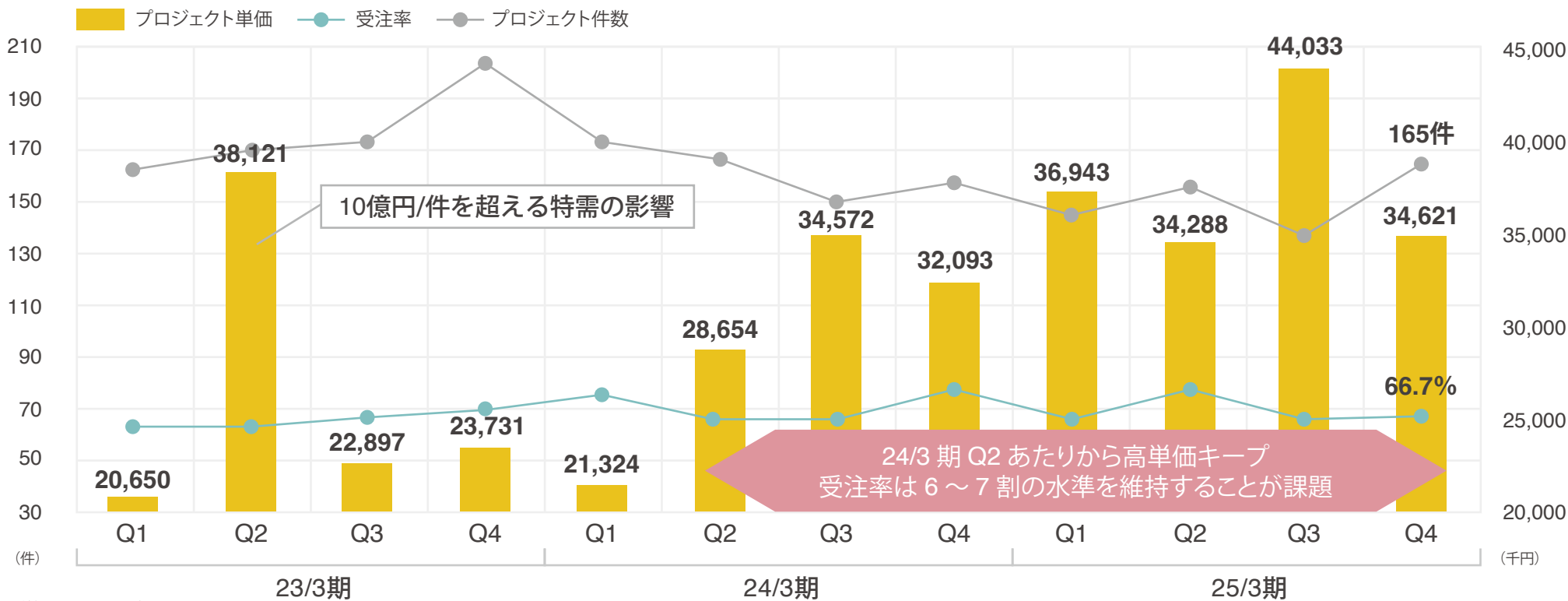
オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- 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

KPIをプロジェクト単価・受注率とする成長戦略を実行中。 当期は大規模案件獲得による単価の向上が売上高に寄与



※KPI 詳細は p.23 を参照

第4四半期は、3月決算の企業からの改装案件等の引き合いでプロジェクト件数が増加。安定した受注率で着地

	23/3期				24/3期				25/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
プロジェクト (引き合い) 件数 (※2)	161	169	172	202	171	168	149	176	139	158	137	165
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	34,288	44,033	34,621
受注率 (※4)	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%

※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。

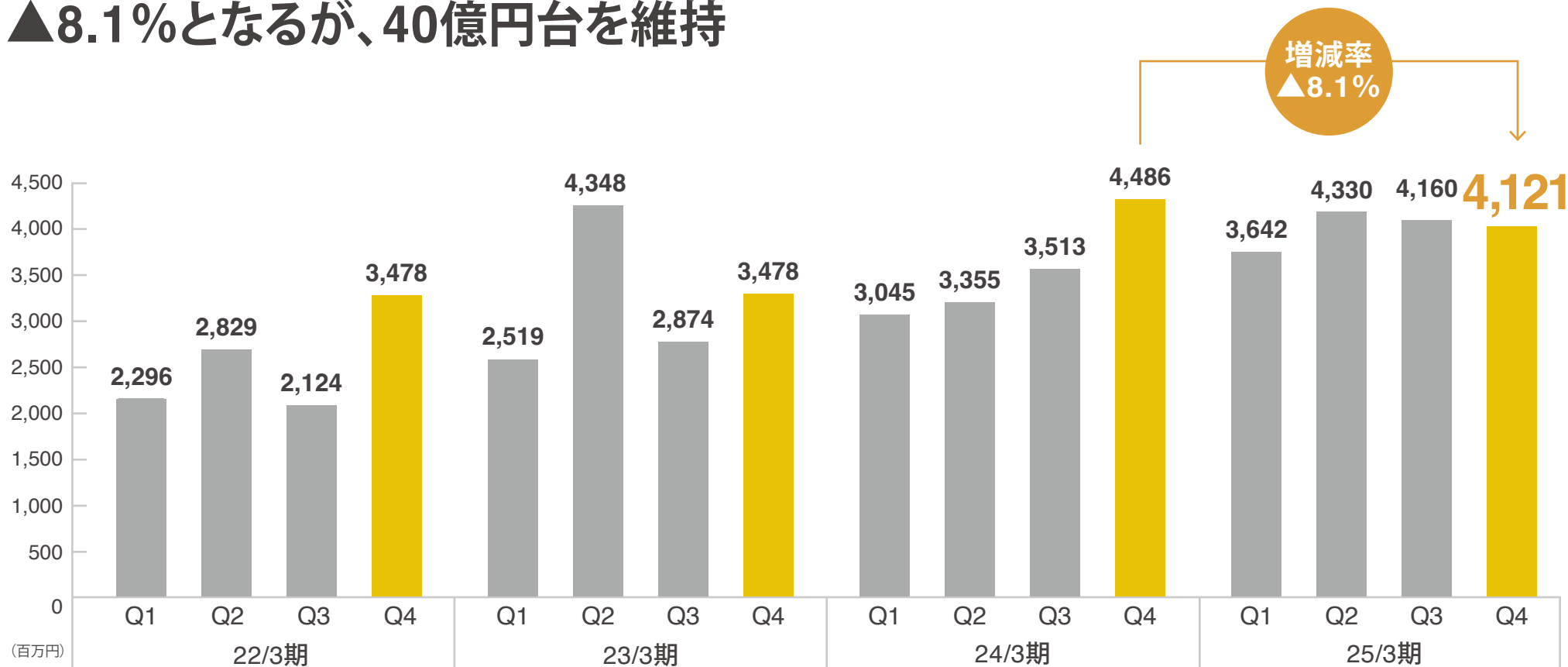
※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※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。

※4 プロジェクト(引き合い)件数のうち、受注に至り当該四半期に完工した件数の割合。例：引き合い 156 件、失注 41 件の場合、受注率 73.7%。

売上高推移(四半期)

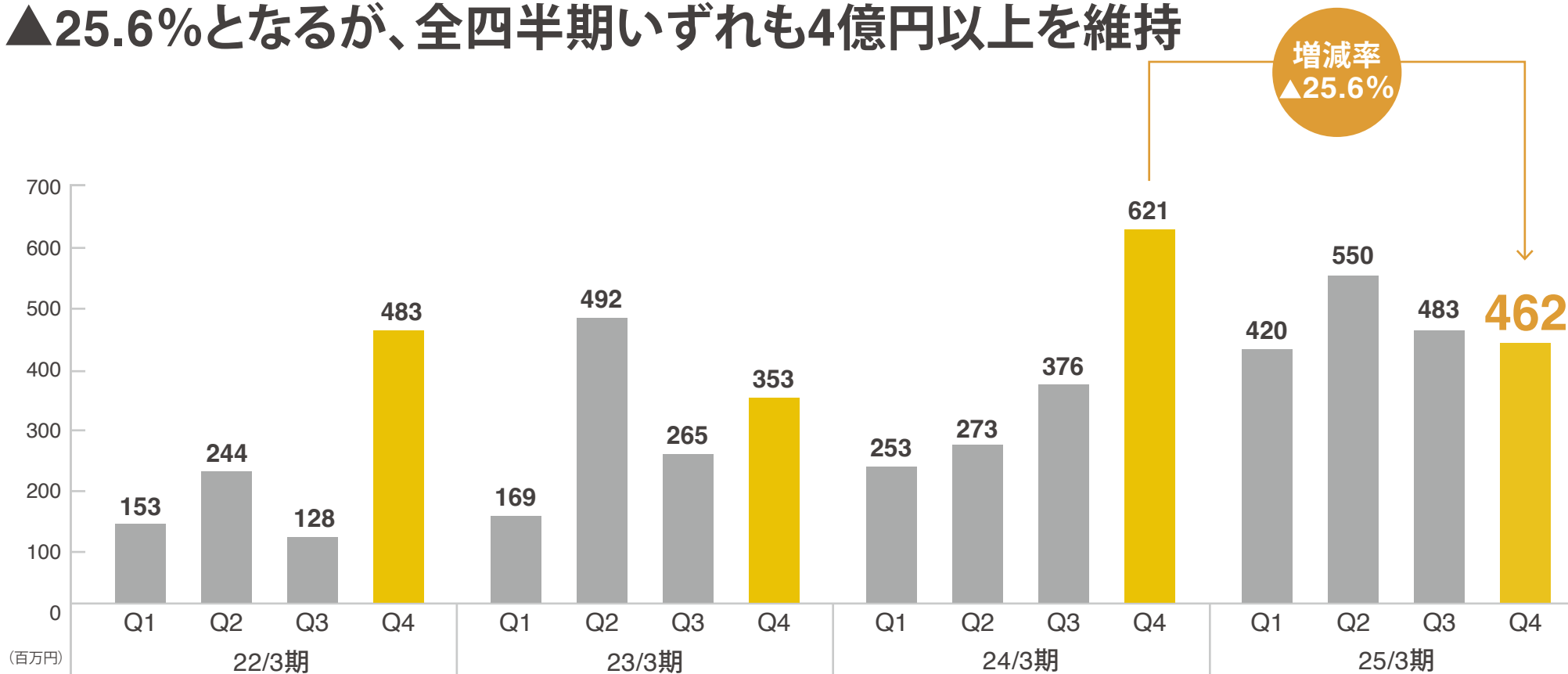
四半期売上高(Q4)は前年同期比より大型案件の完工が減少したため、
▲8.1%となるが、40億円台を維持



※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(Q4)は、前年同期比より大型案件の完工が減少したため、
▲25.6%となるが、全四半期いずれも4億円以上を維持



※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

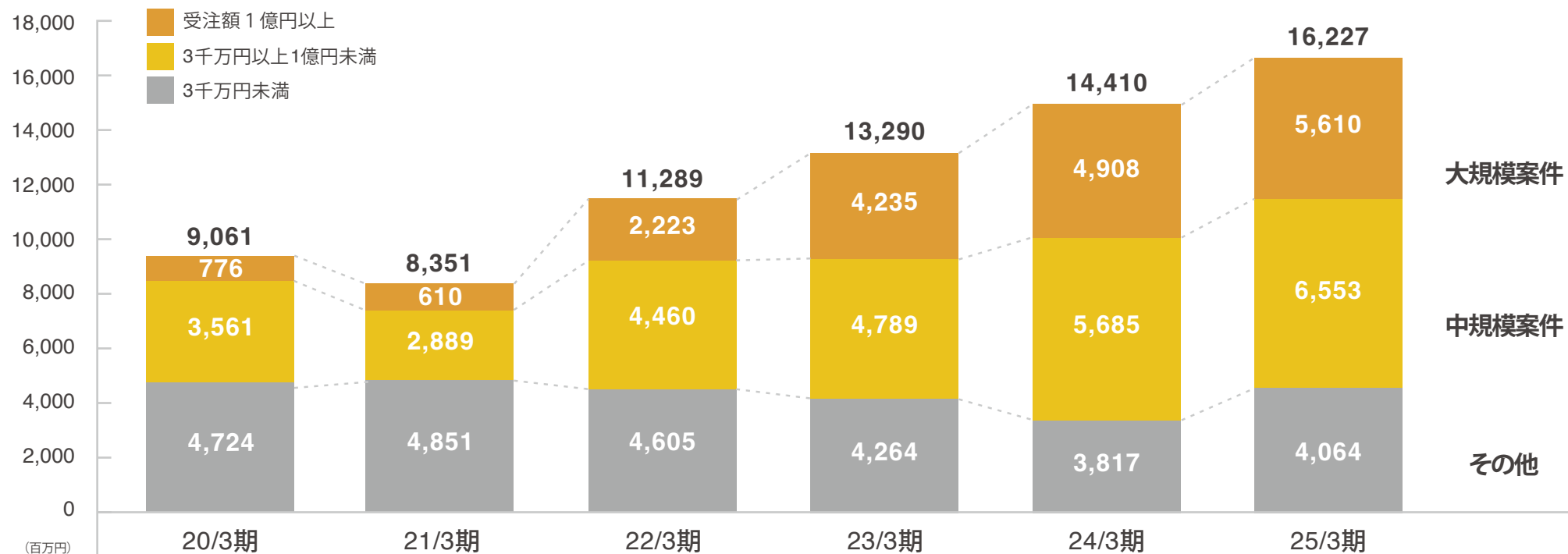
将来の一定期間にわたる売上の見込み、または収益の安定性を示す指標。

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)

通期受注高は162億円を超え、過去最高を更新 プロジェクトの大型化により中規模～大規模案件が堅調に増加



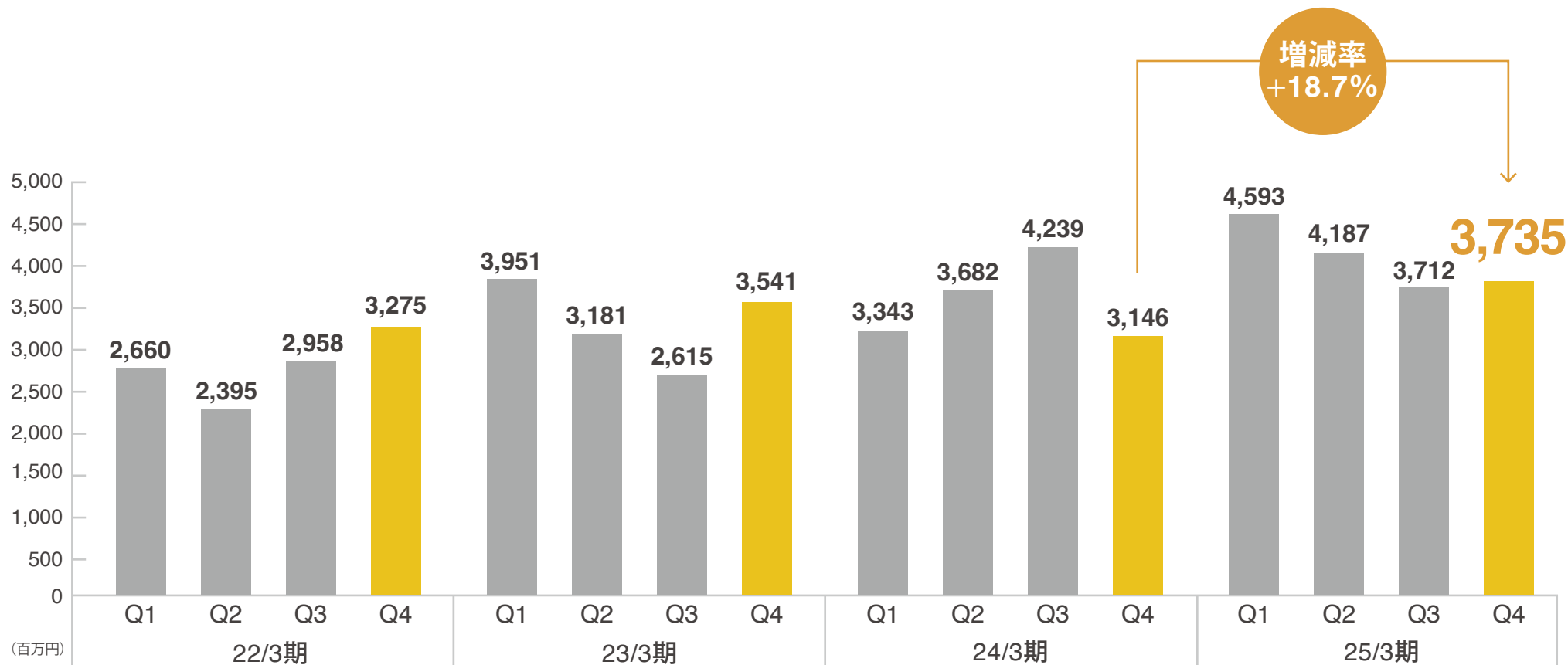
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※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、2022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)

四半期受注高は、第4四半期として過去最高の37億円となる

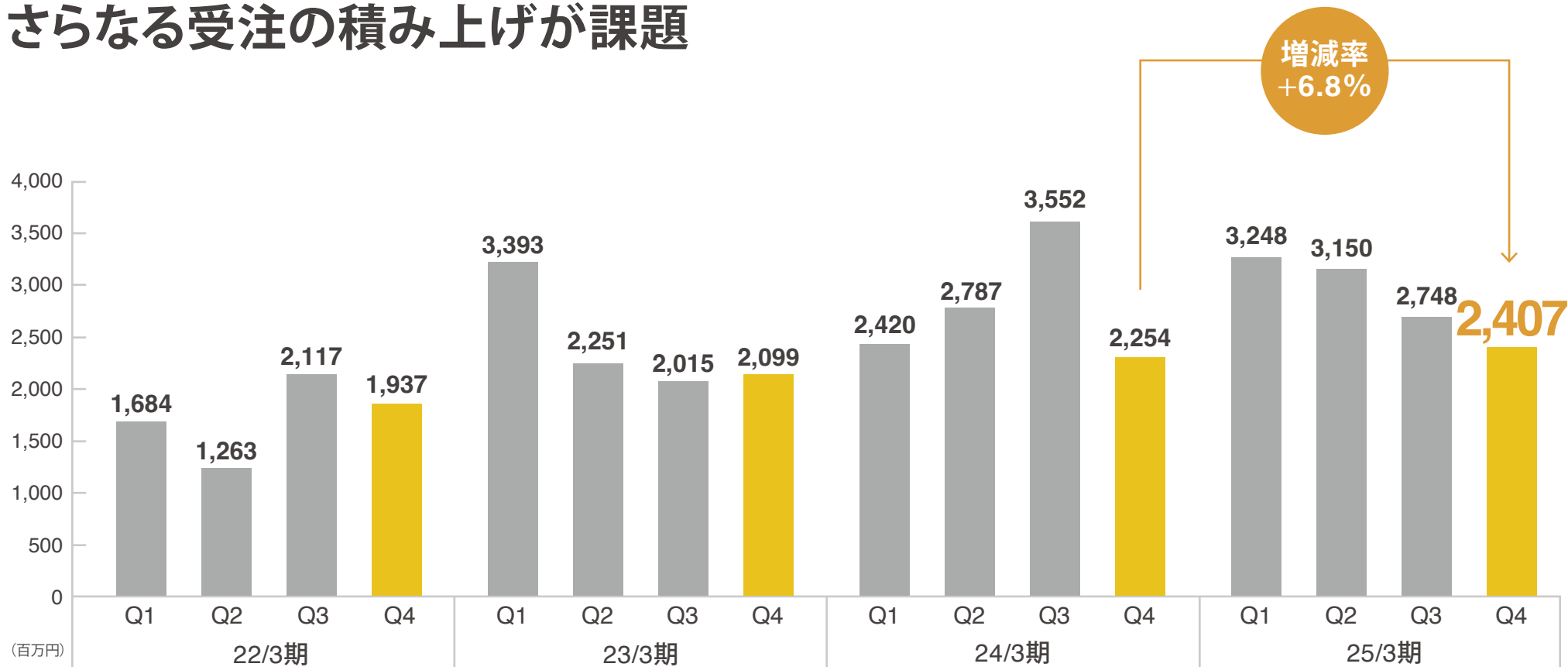


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

※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)

四半期受注残は24億円となり、第4四半期として過去最高となるが、さらなる受注の積み上げが課題

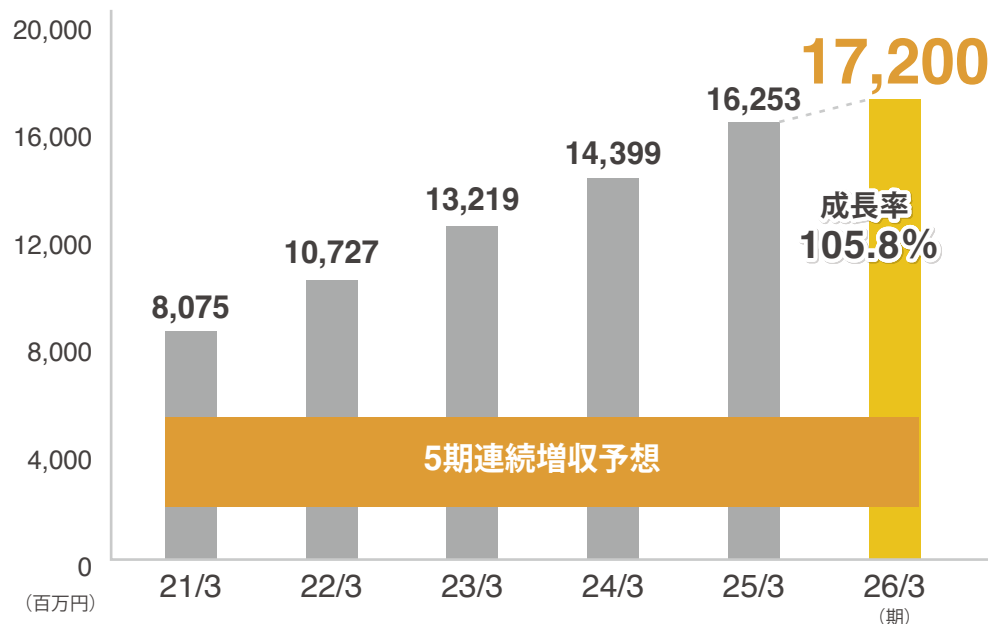


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

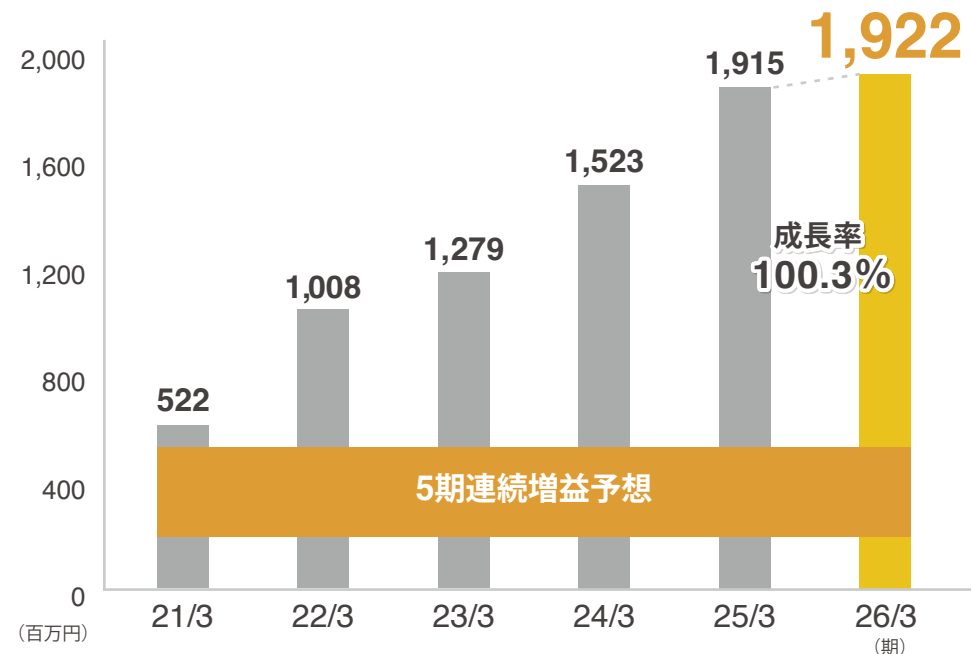
※受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

人的資本への投資、発信拠点としての**大阪本社移転、The Place** **新拠点開設**など成長投資を行いながらも、5期連続増収増益を目指す

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。

03

中期経営計画進捗状況

MANAGEMENT PLAN PROGRESS



2030年250億円の長期ビジョン達成のため、 基盤構築フェーズとして2026年3月期を終期とする中期経営計画を策定

2023～2025年度

2025～2027年度

2027～2030年度

中期経営計画

基盤構築

既存事業を土台に
ワークデザインを推進。
成長へ各投資。

機会拡大

「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。

成果獲得

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。

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。

中期経営計画 2年目 進捗状況

ワークプレイスへの投資が活性化している事業環境のもと、 中期経営計画の経営目標を1年前倒しで達成

事業環境・事業活動

【事業環境】

- 働き方の見直しに積極的な企業増加
- 人的資本経営の推進
- ↓
- ワークプレイスへの投資が活性化

【事業活動】

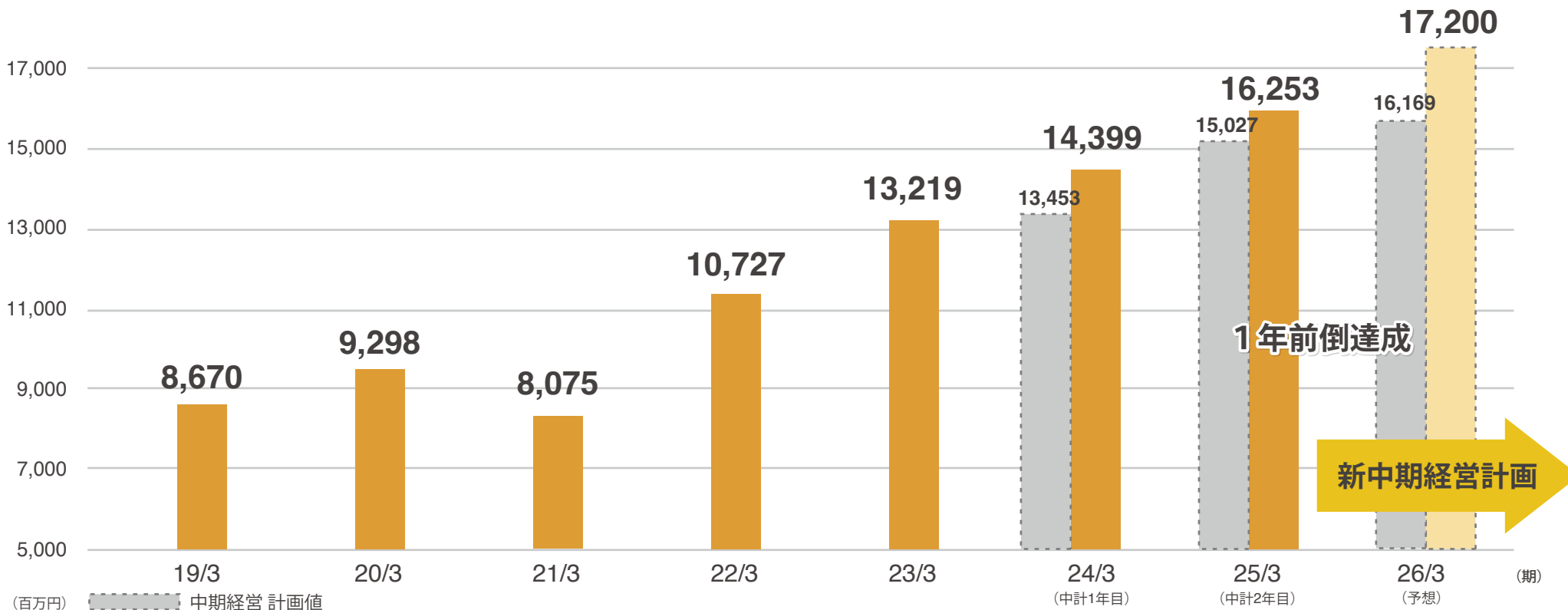
- 成長企業のみではなく、**大企業**からの引合が増加し、**案件が大型化**
- 受注率とプロジェクト単価の向上を目指し「選別」と「**高付加価値化**」への戦略
- 「**The Place**」新拠点開設がFY2024からFY2025になった影響で、営業利益が予想より増加

財務目標を前倒し達成

	26/3期目標	25/3期目標
売上高	161億円	162億円
営業利益	15.9億円	19.1億円
売上高CAGR	9.2%	12.9%
営業利益CAGR	10.4%	25.7%

■ 中期経営計画 進捗状況

目標とするCAGRを上回り、堅調に推移 中期経営計画の早期達成をうけ、新たな計画を策定予定



04

参考資料

APPENDIX



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 東京本社	大阪府大阪市北区梅田三丁目 4 番 5 号 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号
資本金	544百万円 < 2025年3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	279名(連結/役員含む) < 2025年3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

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

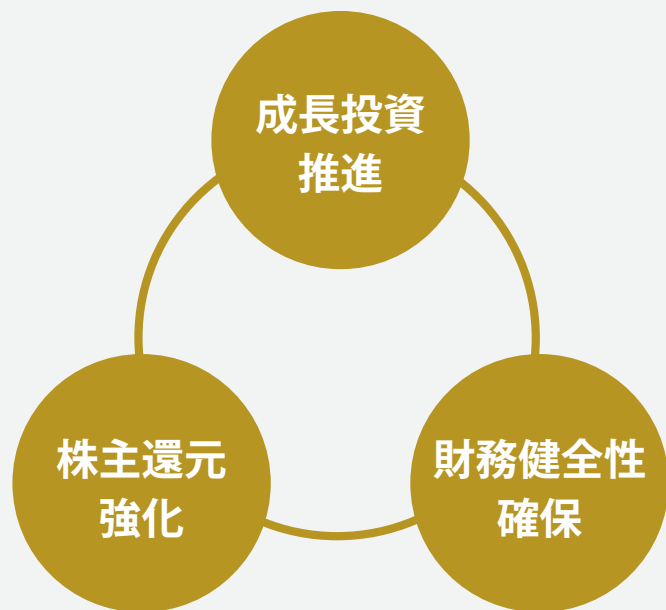
社外取締役
(監査等委員) 浜本 亜実

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

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

ワークデザインを体現する新オフィスへ。大阪本社を10年ぶりに移転。 2025年秋、「グランフロント大阪」へ

2014年に移転し、増床を経て現在に至る大阪本社は、社員のエンゲージメント向上と更なる成長のため、およそ10年ぶりに移転予定。

移転先であるグランフロント大阪は、「うめきたプロジェクト」として、大阪駅前の貨物ヤード跡地にて進められている大規模複合開発の皮切りとなった複合施設。

“大阪最後の一等地”として盛り上がりを見せるこのエリアに移転し、『ワークデザイン』を体現、発信できる拠点を創り上げる。

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000213.000058162.html>



グランフロント大阪

2025年秋、4拠点目のフレキシブルオフィス The Place OPEN予定

大阪・心斎橋、名古屋・伏見、東京・渋谷にき、4拠点目としてフレキシブルオフィス「The Place Shimbashi (ザプレイス新橋)」を開設。



写真は「The Place Shibuya (ザ・プレイス渋谷)」

ヴィスが運営するフレキシブルオフィス『The Place』は、『TSUMUGI (ツムギ)』というコンセプトのもと、知的創造性を高めるデザイン空間を通して、入居者同士の新たな出会いや発見、コミュニケーションを通じた価値創造を提供。

今回、利便性が高い東京・新橋エリアへの新規開設。東京メトロ銀座線新橋駅直結という立地の良さを活かしながら、企業のさらなる成長を支援。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000229.000058162.html>

世界3大デザイン賞「iF DESIGN AWARD 2025」を受賞

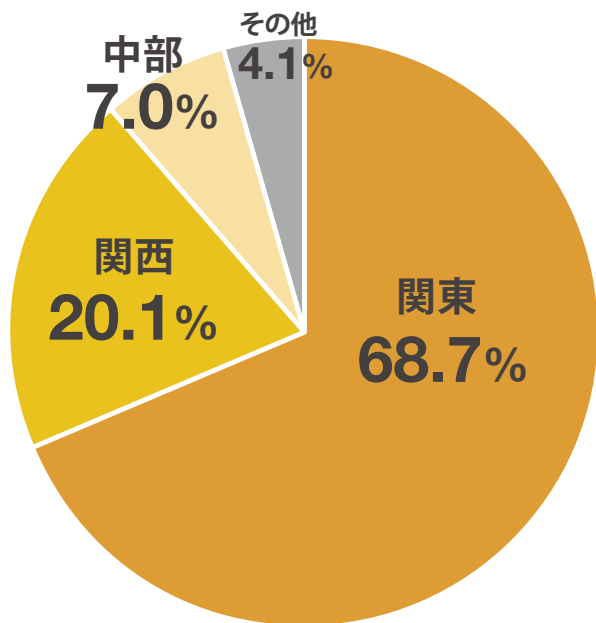
当社がオフィスデザインを手がけた株式会社ミルボン「イノベーションセンター」が世界3大デザイン賞であるドイツのアワードを受賞。



参考資料

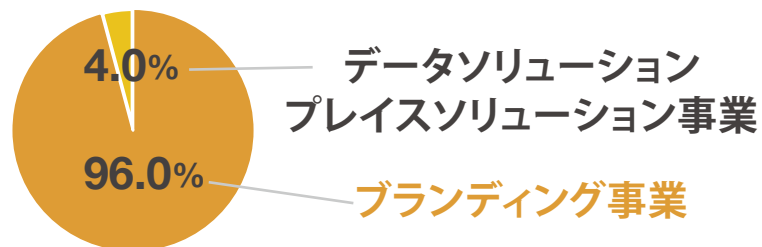
エリア別売上高 (ブランディング)

関東圏がメインとなり受注。
今後も営業・マーケティング・広報等の発信拠点として
東京を中心に展開予定



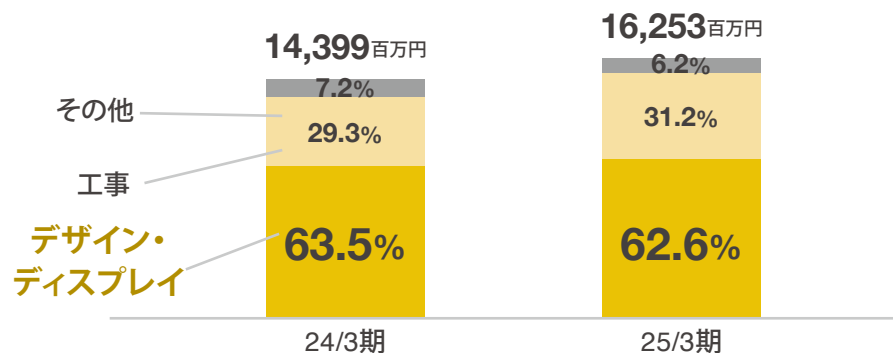
2025年3月期ブランディング事業の拠点別売上高割合

セグメント別売上高割合 (現在の売上高は主にブランディング事業で構成)



2025年3月期

領域別割合 (工事のみではなくデザイン・ディスプレイが強み)



■ 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/>