



2022年3月期第2四半期決算説明資料

株式会社ヴィス

東京証券取引所 市場第二部 証券コード：5071

2021年11月12日

INDEX

- 01 会社概要 COMPANY PROFILE
- 02 2022年3月期 第2四半期業績 FY2021 Q2 RESULTS
- 03 2022年3月期業績予想 FY2021 OUTLOOK
- 04 成長戦略について GROWTH STRATEGY
- 05 APPENDIX

01

会社概要

COMPANY PROFILE



COMPANY PROFILE 会社概要



商号	株式会社ヴィス
代表者	代表取締役社長 中村 勇人
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	517,577千円 < 2021年9月末現在 >
決算期	3月末日
事業概要	デザイナーズオフィス事業 VISビル事業
発行済株式数	8,169,550株 < 2021年9月末現在 >
社員数	226名 < 2021年9月末現在 >
監査法人	有限責任あずさ監査法人

空間（環境）を変えることで、人が変わり、会社も変わる

空間（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デザイナーズオフィス事業の始まりです。

はたらく環境を変えたことで、そこではたらく社員が変わり、会社がよ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。

BEFORE



AFTER



同じベクトルを持った強力なメンバー

全 22 項目からなるクレド（社訓）を共有し、仕事に対しての向き合い方から物事の判断軸、人としてどうあるべきか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し文化を醸成していく、仲間と同じ考え方を持つことによる共感反応がシナジーを生み出します。



クレド…22 条からなる組織の価値観を決めるヴィスの礎。ヴィスが人を育てる仕組み

はたらく人々を幸せに。

ヴィスの仕事は、オフィスに笑顔を運ぶこと。

人生において多くの時間を過ごすオフィスという空間に変化をもたらし、はたらく人々を幸せにする。

そして、その一人ひとりの幸せが大きなモチベーションに変わり、企業が成長するエネルギーとなる。

これからも、日本全国および世界中で、はたらく人々がいるすべての場所に笑顔を運びます。



02

2022年3月期 第2四半期業績

FY2021 Q2 RESULTS

2022年3月期 第2四半期業績

売上高	5,125 百万円	前年同期比 149.7%
営業利益	397 百万円	前年同期比 419.5%

TOPICS

- 売上高：上半期で **過去最高**
- 受注高：上半期で **過去最高**
- 大規模案件（1億円以上）の受注 **4件 503 百万円**

上半期業績予想を大きく上回る

売上高で **117.8%**、営業利益で **179.5%**と
上半期予想を**大幅に上回る**

(百万円)

	22/3期 Q2	22/3期 Q2	予想比
	予想	実績	
売上高	4,349	5,125	117.8%
売上総利益	1,136	1,313	115.6%
営業利益	221	397	179.5%
経常利益	221	398	180.0%
四半期純利益	146	262	179.9%

新型コロナウイルス感染症拡大前の水準へ回復

上半期の売上高は、“with コロナ”に対応したオフィスデザインの需要増加、大規模案件の受注・完工により**過去最高を更新**

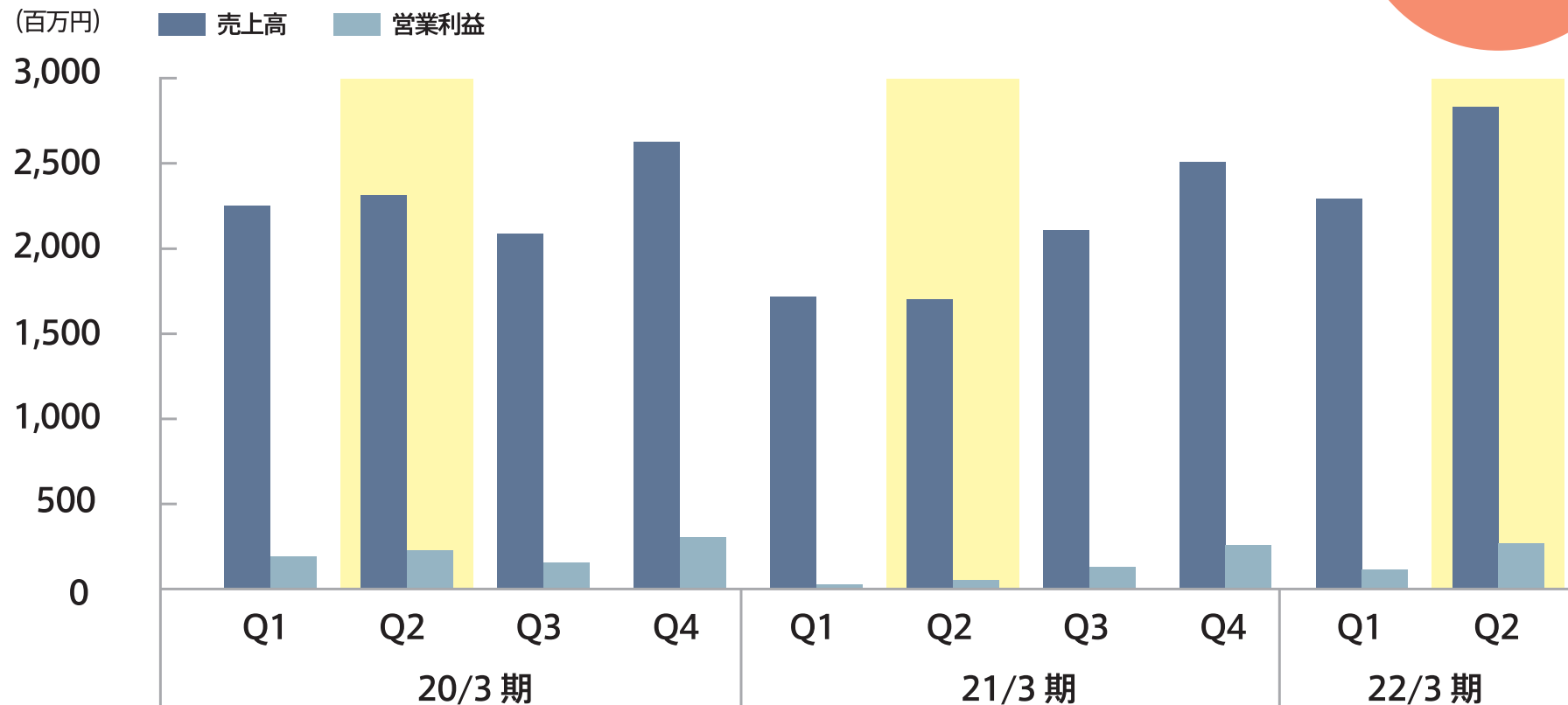
(百万円)

	21/3期 Q2	22/3期 Q2	前年同期比
	実績	実績	
売上高	3,422	5,125	149.7%
売上総利益	905	1,313	145.1%
営業利益	94	397	419.5%
経常利益	94	398	421.8%
四半期純利益	69	262	376.9%

売上高と営業利益の推移

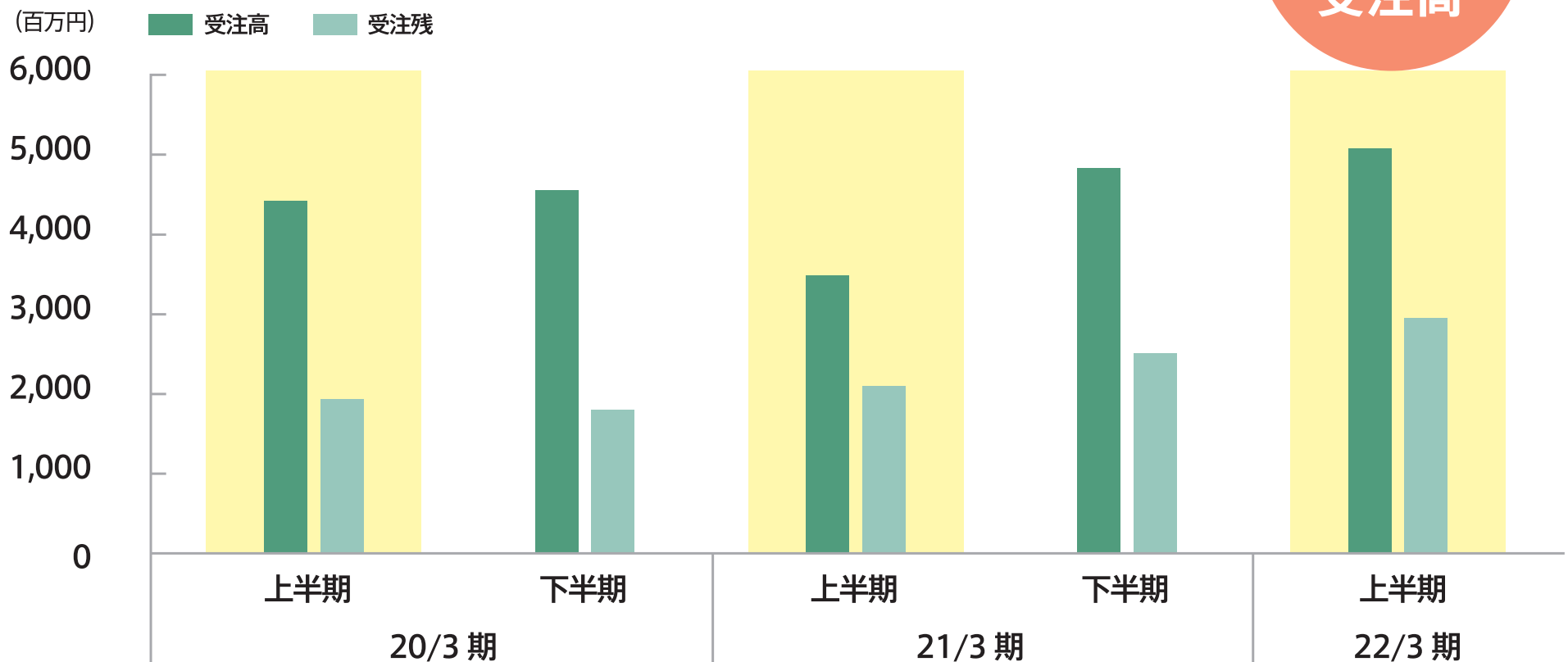
第2四半期（7～9月）の売上高は2,828百万円と
過去最高を更新

Q2
過去最高
売上



受注高・受注残の推移

上半期の受注高は、大規模案件の受注により 5,055 百万円と
過去最高を更新

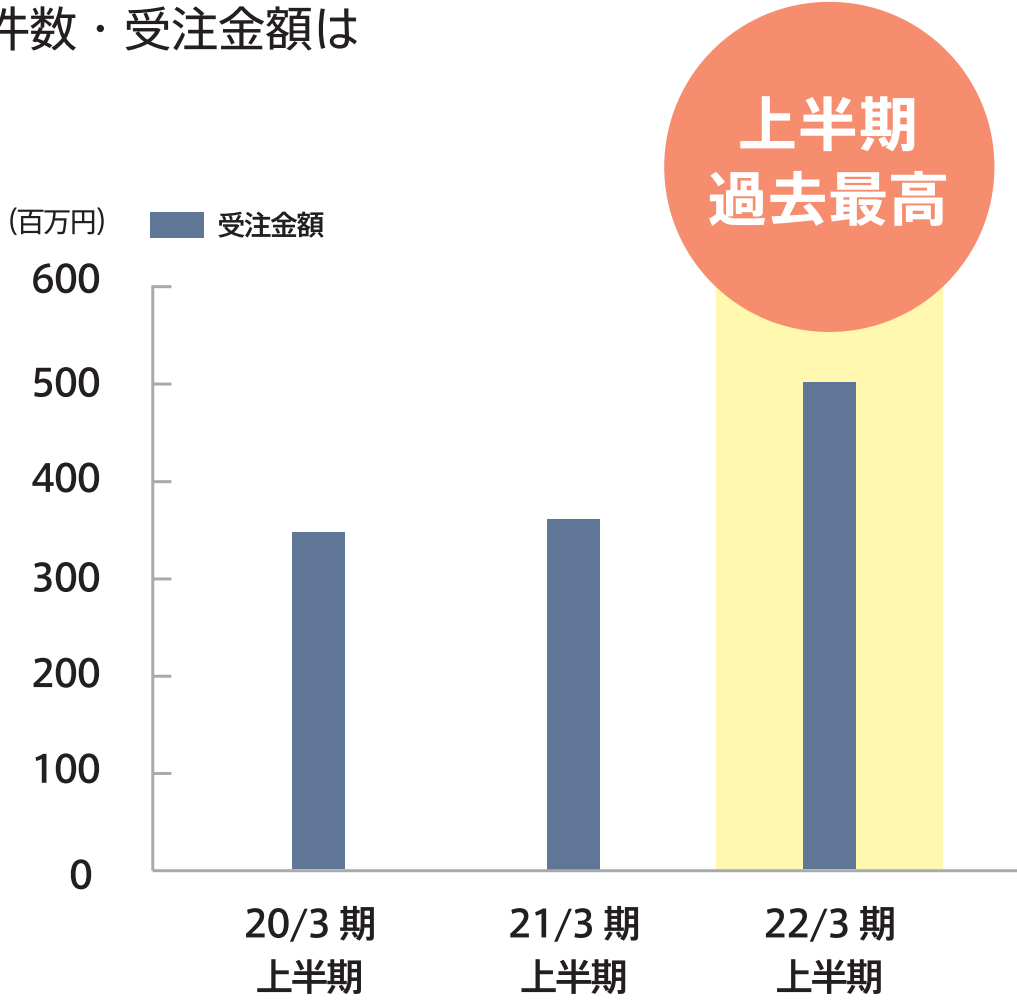


(注) 受注高及び受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

大規模案件の受注状況

上半期の大規模案件（1億円以上）の受注件数・受注金額は
4件 503百万円と**過去最高を更新**

	受注件数	受注金額
20/3 期 上半期	3 件	363 百万円
21/3 期 上半期	3 件	387 百万円
22/3 期 上半期	4 件	503 百万円



自己資本比率は 67.4% と 60% 台を維持

- | 流動資産：現金及び預金の増加等により、430 百万円増加
- | 流動負債：未払法人税等や未払消費税等の増加等により、223 百万円増加
- | 純資産：四半期純利益の計上等により 199 百万円増加

(百万円)

	21/3 期		22/3 期 Q2		前期末比
	実績	構成比	実績	構成比	増減額
資産の部	5,271	100.0%	5,709	100.0%	438
流動資産	3,074	58.3%	3,505	61.4%	430
固定資産	2,196	41.7%	2,204	38.6%	7
負債の部	1,623	30.8%	1,862	32.6%	238
流動負債	1,614	30.6%	1,838	32.2%	223
固定負債	9	0.2%	24	0.4%	15
純資産の部	3,647	69.2%	3,846	67.4%	199

先行き不透明な状況下で一定の手元流動性を維持

- | 営業 CF は、税引前四半期純利益や売上債権の減少等により、718 百万円のプラス
- | 投資 CF は、東京オフィス改装費用等により、38 百万円のマイナス
- | 財務 CF は、配当金の支払等により、63 百万円のマイナス

22/3 期 Q2	営業活動によるキャッシュ・フロー	718
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△38
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△63
	現金及び現金同等物の増減額	615
	現金及び現金同等物の期首残高	2,214
	現金及び現金同等物の期末残高	2,829

03

2022年3月期業績予想

FY2021 OUTLOOK

増収増益の見込み

新型コロナウイルス感染症拡大の影響が一定期間に渡り継続することを想定
売上高が回復しつつあることを踏まえ、売上高は**前年同期を上回る見込み**
営業利益、経常利益、当期純利益についても、売上高の増加に伴い**前年同期を上回る見込み**

2022年 3月期 予想	売上高	9,167 百万円	前年同期比 113.5%
	営業利益	590 百万円	前年同期比 113.1%

増収増益の見込み

(百万円)

	21/3 期	22/3 期	前年同期比
	実績	予想	
売上高	8,075	9,167	113.5%
売上総利益	2,142	2,443	114.0%
営業利益	522	590	113.1%
経常利益	510	590	115.7%
当期純利益	331	389	117.6%

04

成長戦略について

GROWTH STRATEGY

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

これまでのワークプレイス

ワークプレイス 1.0

作業空間

管理命令型で
決められたプロセスを実行



ワークプレイス 2.0

協働空間

組織としての
機能性とはたらきやすさ



ワークプレイス 3.0

生産性を高める空間 (ABWなど)

多様なコラボレーションや
用途に合わせた機能設定



ABW (Activity Based Working) ・ 時間や場所を自分で選ぶはたらき方

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

ワークプレイス 4.0 へ

業務効率の向上・企業文化やロイヤリティの醸成など、
ワークプレイスへのニーズが多様化

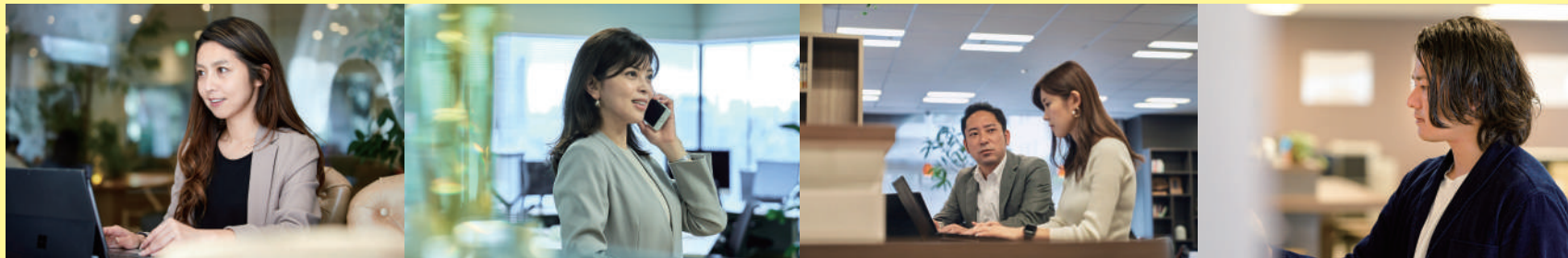


多様な価値観への対応
企業のあり方の表現

オフィスをどのようなデザインにしたいですか？



どのような「はたらき方」をしたいですか？



社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

DESIGNER'S OFFICE から WORK DESIGN COMPANY へ

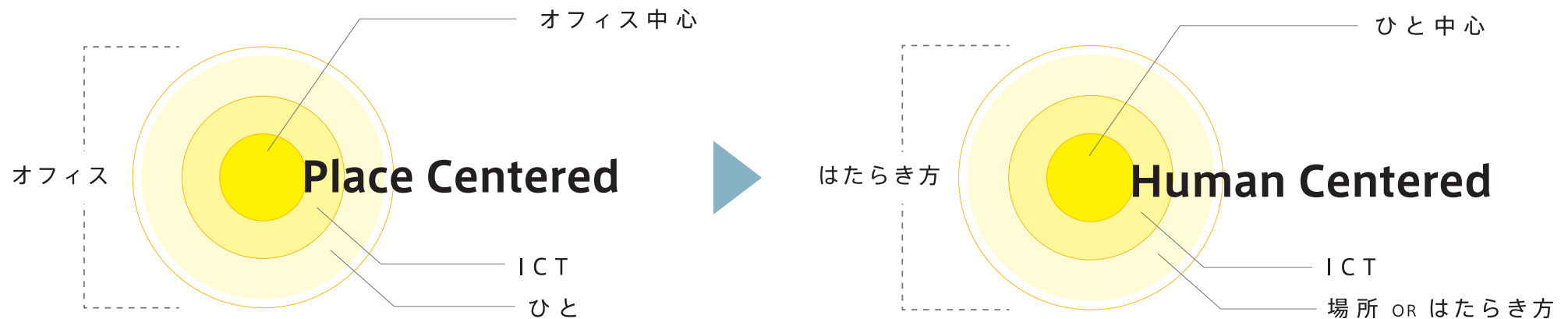
ビジュアルデザインから「はたらく」のデザインへ



社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

場所中心から、ひと中心に考える世の中に

時代の変化

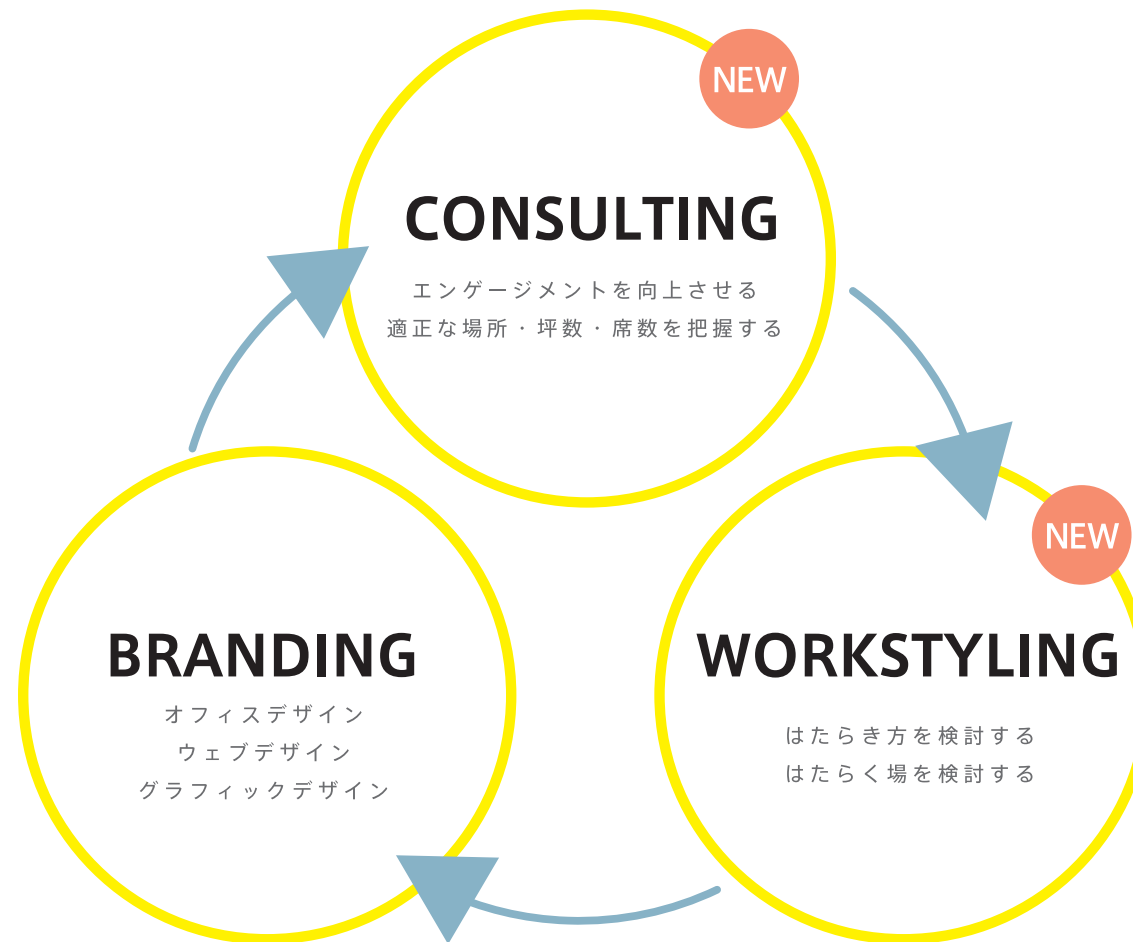


はたらく場所のデザインが企業に求められていた時代

ワーカーにとって最適なはたらき方が選べる時代

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

WORK DESIGN PROCESS



継続的な企業価値向上の実現

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

シナジーを生む業務提携を継続

株式会社ビットキーと業務提携。2021年8月より、同社が提供する『WORKHUB (ワークハブ)』を利用したコンサルティングサービスの提供を開始。



株式会社ビットキー 創業：2018年8月

創業からの成長実績

企業評価額：550億円 資金調達：90億円 従業員数：230名

独自開発のスマートロックは発売開始から約半年で国内累計販売台数1位に。現在はコネクタプラットフォームを展開。

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

『wit』を用いたオフィス可視化レポートニングサービスを開始

2021年3月より、株式会社Tokyo Creators' Projectが開発・分析する『wit』を用いたオフィス可視化レポートニングサービスおよびワークプレイス分析の提供を開始。



(注) 株式会社オカムラが販売代理店を務める

社会の変化がもたらした、はたらき方の変化からのビジネス領域の拡大

組織改善サーベイ『ココエル』のサービス開始

株式会社ラフルと業務提携。2021年4月より、同社が開発・運営するサーベイプラットフォームを利用したエンゲージメントサーベイ『ココエル』のOEM提供を開始。



 **ココエル**
powered by LAFCOL

組織ではたらく一人ひとりの心にエールを。

「はたらく人々を幸せに。」
幸せなワークライフの実現に向けて社員の心身の健康状況をサーベイで把握しませんか？

ローンチ2年で有料導入企業750社突破した、ラフルサーベイプラットフォームを使用！

業界問わず多くの企業様にご導入いただいています。
あらゆる視点から選ばれる理由があります！

2030 年に向けて

2030 年 売上高 250 億円

- CONSULTING からの売上拡大と既存事業とのシナジー
- WORK STYLING からの売上拡大
- BRANDING 領域の売上拡大

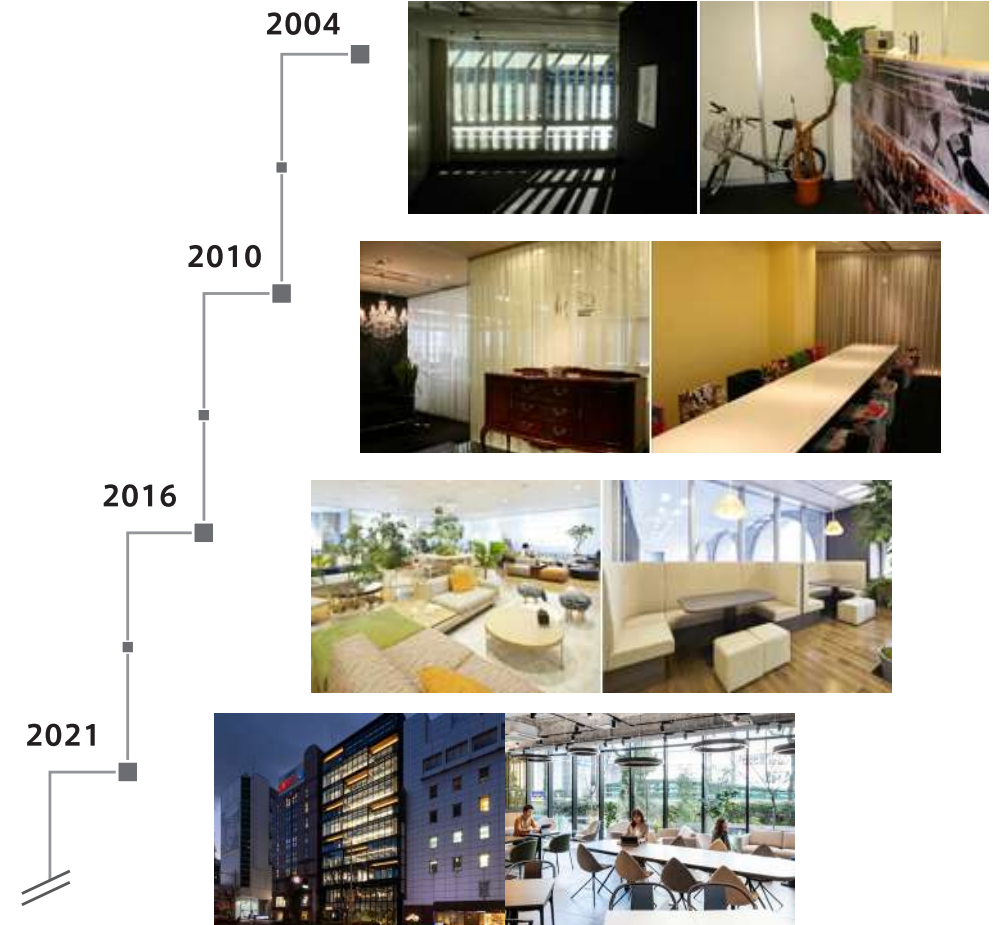


05
APPENDIX

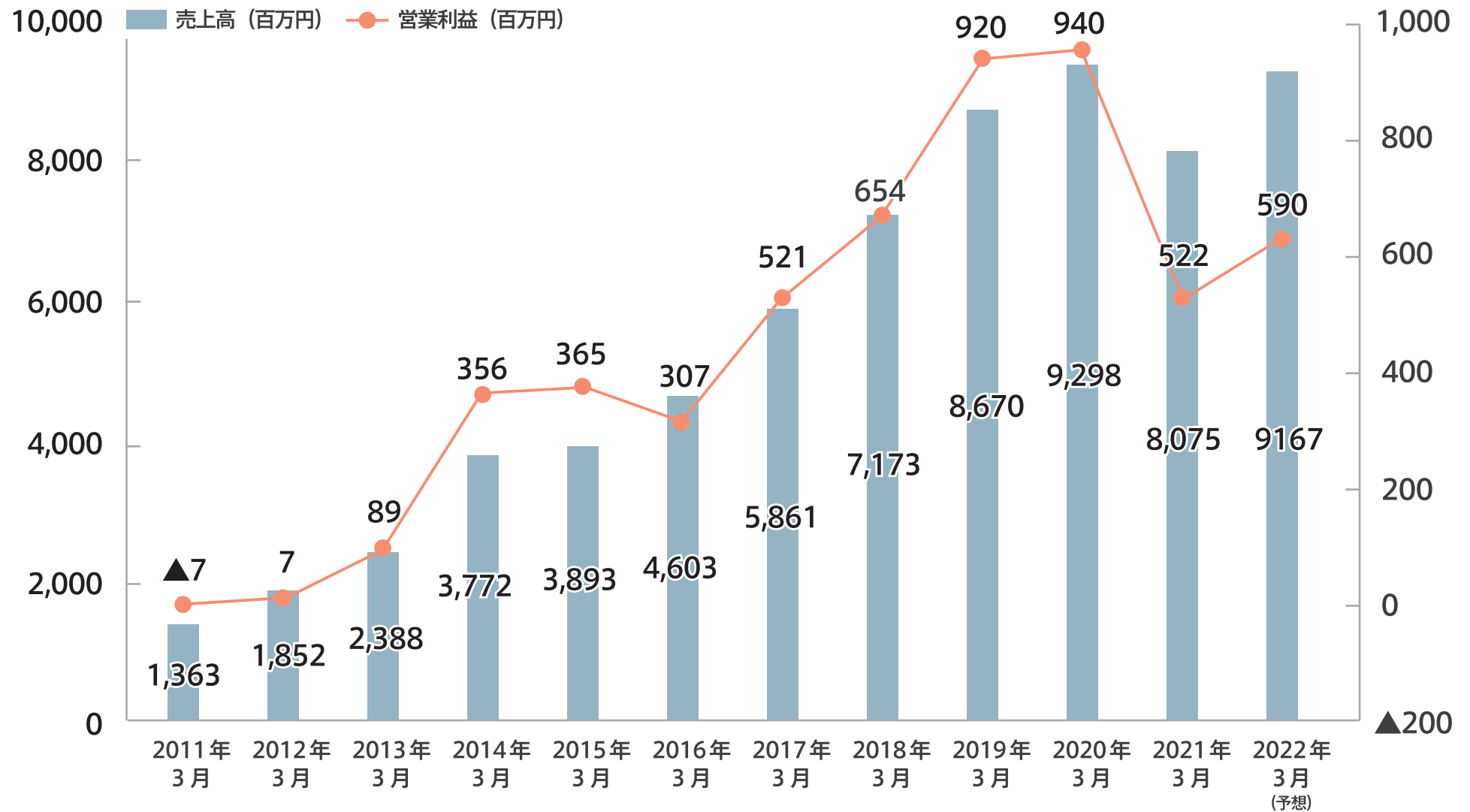


デザイナーズオフィス業界のリーディングカンパニー

- 1998.4 ■ 大阪市西区にて設立
- 2004.1 ■ 主たる事業目的をデザイナーズオフィス 事業に変更
- 2004.9 ■ 東京オフィス新設
- 2006.3 ■ 新卒採用開始
- 2008.4 ■ クレド作成
- 2008.8 ■ 名古屋オフィス新設
- 2008.8 ■ 日経ニューオフィス賞 初受賞
- 2011.6 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 1,000 件達成
- 2014.3 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 2,000 件達成
- 2016.3 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 3,000 件達成
- 2017.6 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 4,000 件達成
- 2018.12 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 5,000 件達成
- 2020.4 ■ デザイナーズオフィス累計受注件数 6,000 件達成
- 2021.1 ■ VIS ビル「The Place」開設



過去 10 期売上高・営業利益推移



当社の特徴と強み

01

ワンストップソリューションの提供

02

評価の高いデザイン力と案件の蓄積

03

高成長企業中心の顧客基盤

04

人材力



目に見える全てのデザインをワンストップソリューション 企業価値向上と企業成長への貢献

360° DESIGN

マネジメント

Strategy
プロジェクトマネジメント
スケジュール・コスト管理業務

ワンストップソリューション

オフィス物件検索 ワークプレイスサーベイ レイアウト・デザイン デザイン家具・什器 コンストラクション

デザイナーズオフィスのサービス

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
設計・レイアウト・インテリア サイトデザイン・構築 ロゴ・名刺・パンフレット etc.

引越・移転作業 アフターフォロー 写真撮影 ドローン撮影 移転コンサルティング

日経ニューオフィス賞 **27** 件

日本空間デザイン賞 **4** 件



計 **31** 件



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
中部ニューオフィス奨励賞
株式会社テスク



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



2020 日経ニューオフィス賞
中部ニューオフィス奨励賞
株式会社プラス



2020 日経ニューオフィス賞
中部ニューオフィス奨励賞
株式会社セントラルヨシダ

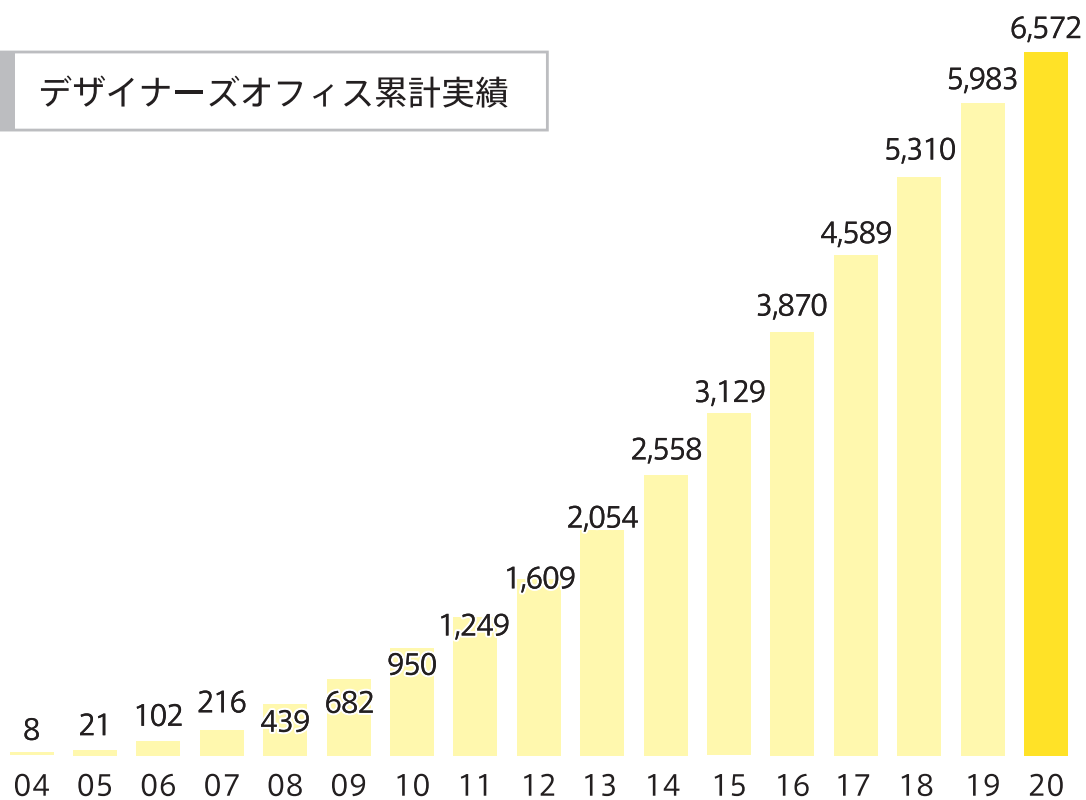


2019 日経ニューオフィス賞
中部ニューオフィス推進賞
株式会社マルト水谷

増え続ける実績と専門性の向上

デザイナーズオフィス累計実績 6,500 件以上 / 案件の蓄積が新たな案件獲得へのアドバンテージに。コンプライアンス遵守、高品質なサービス提供を支える有資格者の採用、資格取得の奨励を行っています。

デザイナーズオフィス累計実績



有資格者数のべ **51** 名

一級建築士	6名
二級建築士	7名
1級建築施工管理技士	5名
2級建築施工管理技士	3名
第二種電気工事士	2名
宅地建物取引士	5名
ファシリティマネジャー	14名
インテリアコーディネーター	8名
インテリアプランナー	1名

2021年 3月末現在

CUSTOMER BASE 高成長企業中心の顧客基盤

急成長を遂げる企業を支える、デザイナーズオフィスという存在

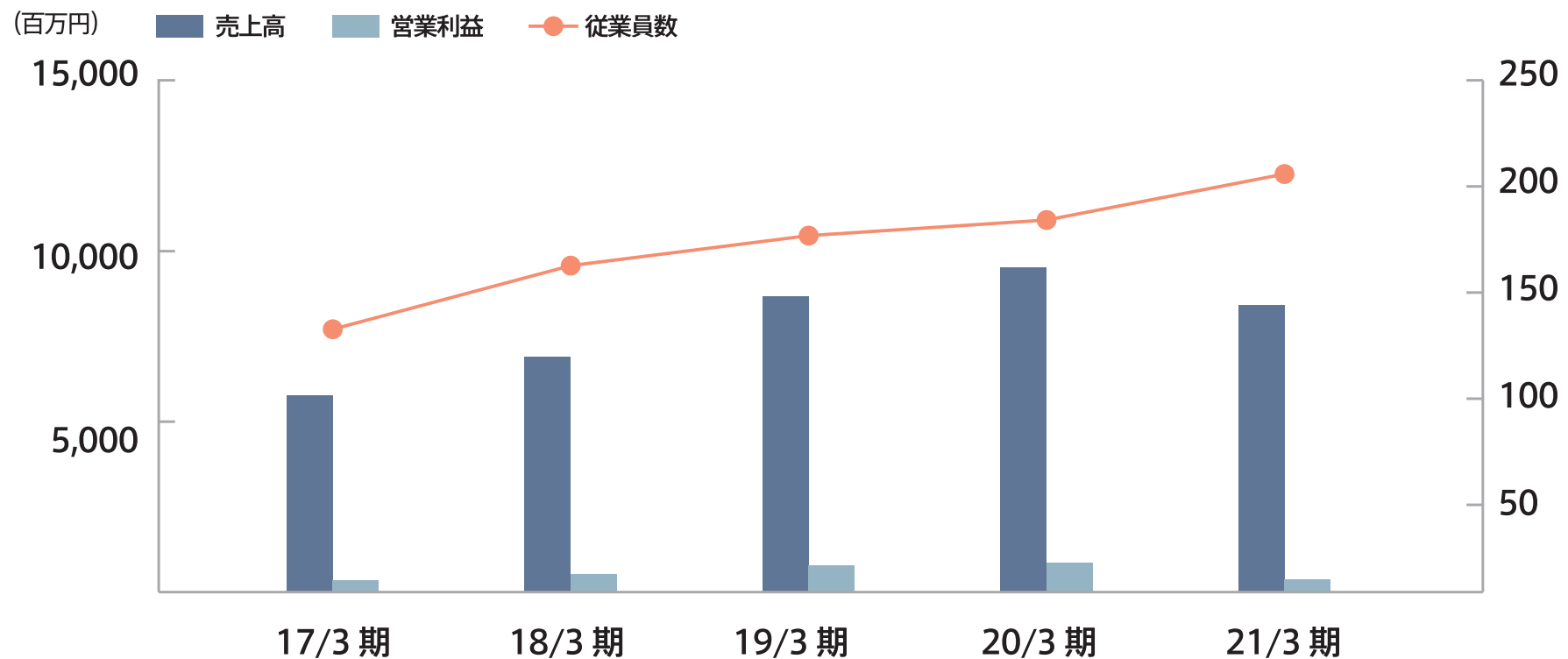


企業規模別の構成比率 (2021年3月期)



人員増加と売上高の相関

- 人員の伸びと売上高が比例
- 人員が成長ドライバーと捉え、新卒採用からの人材育成に加え、専門性の高いキャリア人材の採用を継続して行う



人材育成のための研修・教育制度

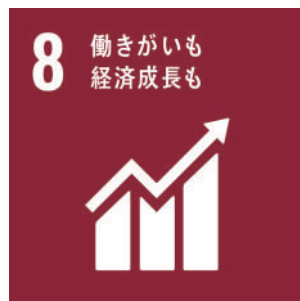
- ｜新卒メンバーが毎日、代表、役員と対話する『ひよこミーティング』
- ｜キャリア入社3か月目まで毎日、代表と対話する『にわとりミーティング』
- ｜マネジメント層を対象としたオフサイトミーティング
- ｜メンターとの日常 OJT、相談相手となる『ニコイチ』制度など、同じベクトルを持ったメンバー育成するための場と時間をつくっています。



ワークエンゲージメント向上への貢献・地球環境面への貢献

持続可能な世界の実現に向け国連が定めた 2030 年までの国際的な目標である SDGs（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）の理念に共感し、事業活動と社会貢献活動を通じて目標達成に貢献します。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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

管理本部 I R 担当

MAIL : ir@vis-produce.com

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