

# 2022年3月期 第3四半期決算説明資料

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

2022年2月14日

# INDEX

- 01 会社概要      COMPANY PROFILE
- 02 2022年3月期 第3四半期業績      FY2021 Q3 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	519百万円 < 2021年12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	8,185,300株 < 2021年12月末現在 >
社員数	225名 < 2021年12月末現在 >
監査法人	有限責任 あずさ監査法人
上場市場	東京証券取引所 市場第二部

## 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3 四半期業績

FY2021 Q3 RESULTS

## 2022年3月期 第3 四半期業績

売上高	7,249 百万円	前年同期比 130.4%
営業利益	525 百万円	前年同期比 202.4%

## TOPICS

- 売上高：第3四半期累計（4月～12月）で **過去最高**
- 受注高：第3四半期（10月～12月）で **過去最高**
- 大規模案件（1億円以上）の受注 **9件 1,179百万円**

## 前年同期を大きく上回る

第3四半期累計（4月～12月）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（1億円以上）の受注・完工により**過去最高を更新**

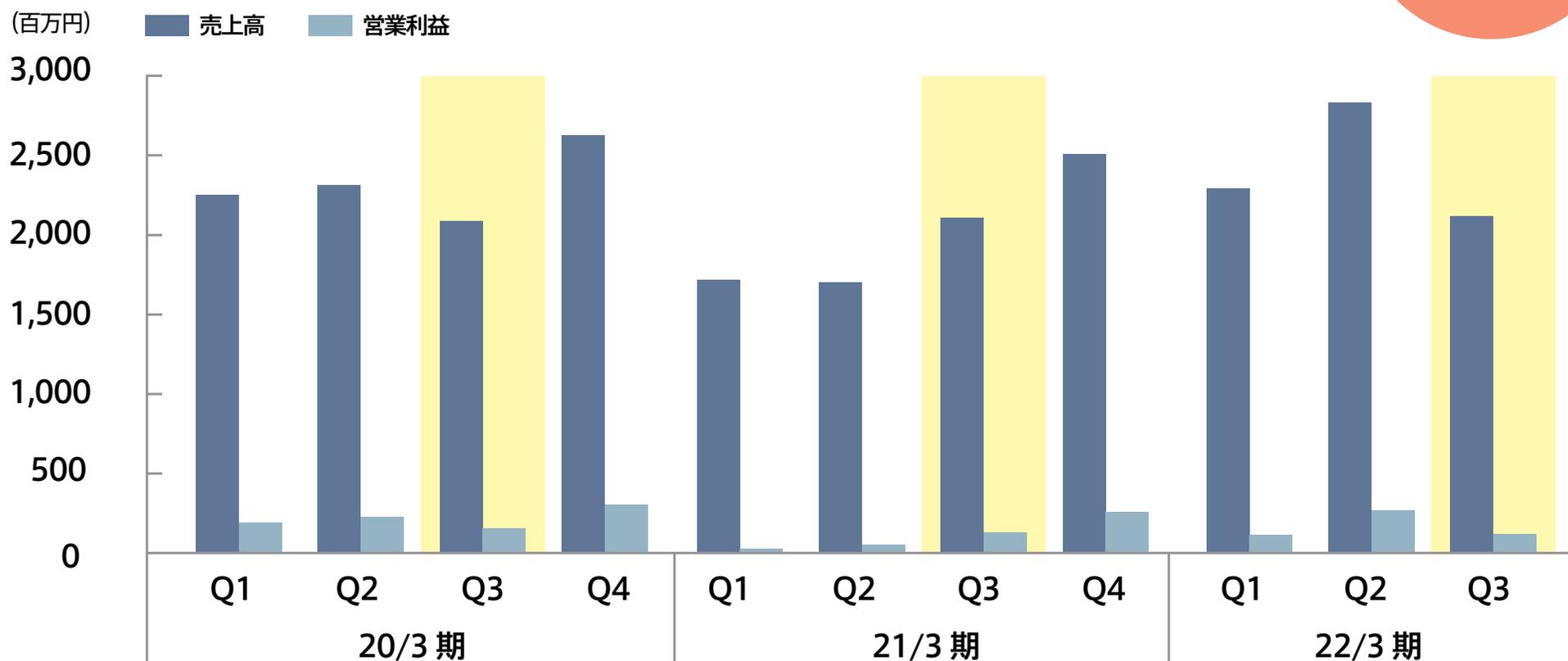
(百万円)

	21/3期 Q3	22/3期 Q3	前年同期比
	実績	実績	
売上高	5,557	7,249	130.4%
売上総利益	1,463	1,876	128.3%
営業利益	259	525	202.4%
経常利益	259	527	203.5%
四半期純利益	181	347	192.0%

## 売上高と営業利益の推移

第3四半期(10～12月)の売上高は2,124百万円と  
**前年同期と同水準で推移**

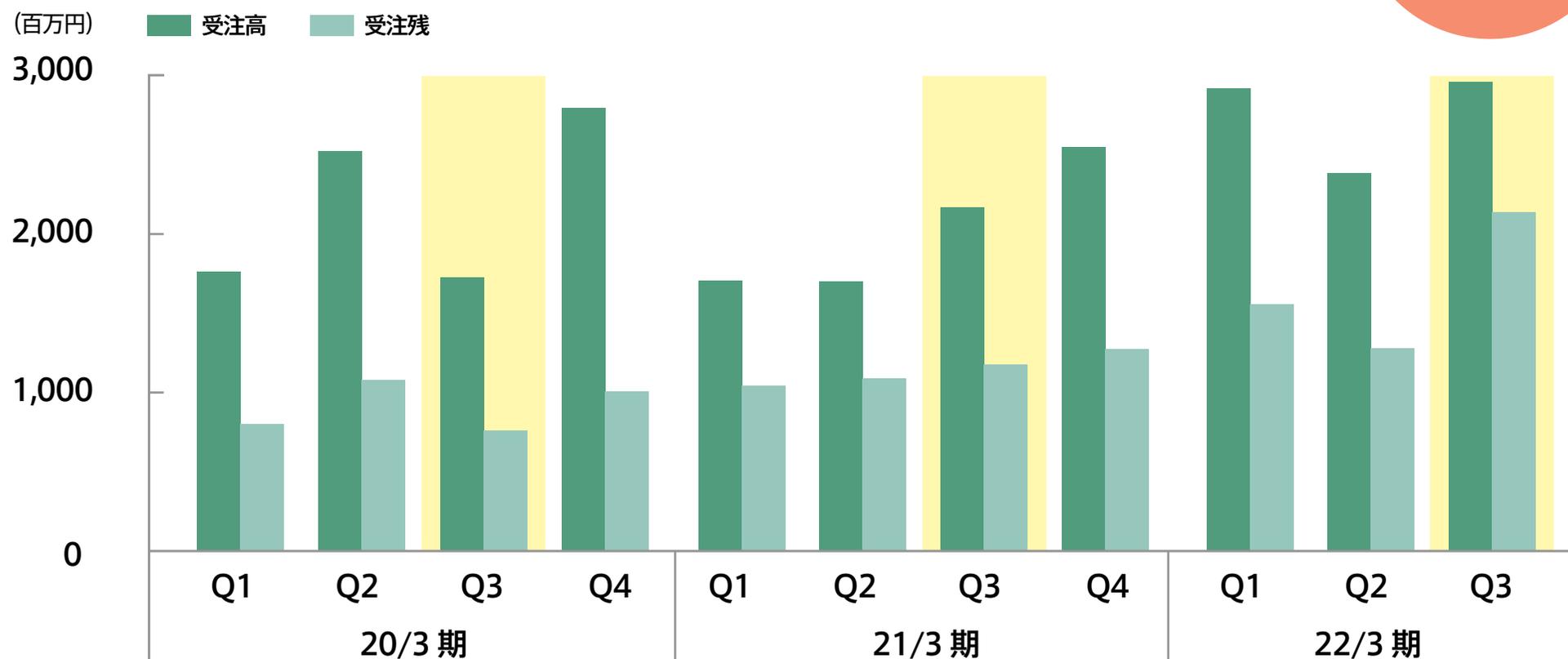
Q3  
前年同期と  
同水準



## 受注高・受注残の推移

第3四半期(10月~12月)の受注高は、大規模案件(1億円以上)の受注増加により、2,958百万円と**過去最高を更新**

過去最高  
受注残



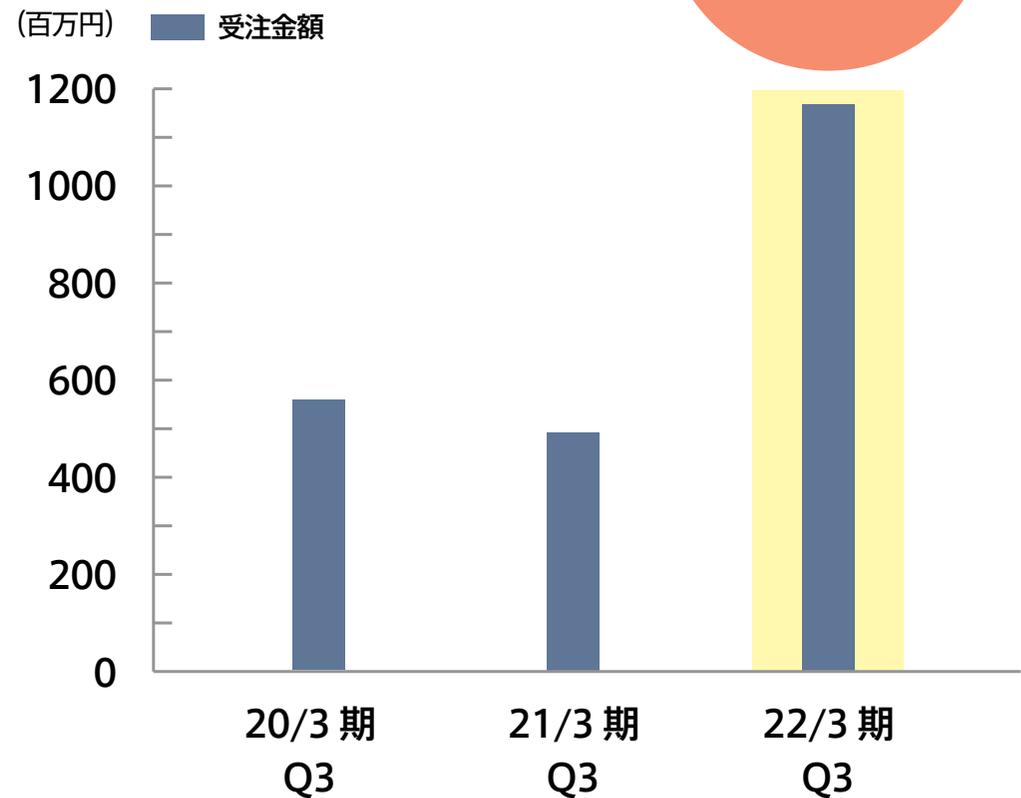
(注) 受注高及び受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

## 大規模案件の受注状況

第3四半期累計（4月～12月）の大規模案件（1億円以上）の受注件数・受注金額は9件1,179百万円と**過去最高を更新**



	受注件数	受注金額
20/3 期 Q3	5件	564 百万円
21/3 期 Q3	4件	495 百万円
22/3 期 Q3	9件	1,179 百万円



03

# 2022年3月期業績予想

FY2021 OUTLOOK

## 通期業績予想・配当予想を上方修正

売上高を**上方修正**し、**100億円を突破する見込み**  
 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**上方修正**  
 1株当たり配当についても、10円から**14円と増配**

2022年 3月期 予想	売上高	10,498 百万円	当初予想比 <b>114.5%</b>
	営業利益	847 百万円	当初予想比 <b>143.6%</b>
	EPS	68.52 円	当初予想比 <b>143.6%</b>
	1株当たり配当	14 円	当初予想比 <b>140.0%</b>

## 通期業績予想・配当予想を上方修正

(百万円)

	21/3 期	22/3 期	当初予想比
	予想 (修正前)	予想 (修正後)	
売上高	9,167	10,498	114.5%
売上総利益	2,443	2,740	112.2%
営業利益	590	847	143.6%
経常利益	590	849	143.9%
当期純利益	389	559	143.8%
EPS (円)	47.71	68.52	143.6%
1株当たり配当(円)	10	14	140.0%

## 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(修正後)	
売上高	8,075	10,498	130.0%
売上総利益	2,142	2,740	127.9%
営業利益	522	847	162.3%
経常利益	510	849	166.5%
当期純利益	331	559	169.1%
EPS (円)	40.61	68.52	168.7%
1株当たり配当(円)	8	14	175.0%

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・企業文化やロイヤルティの醸成など、  
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

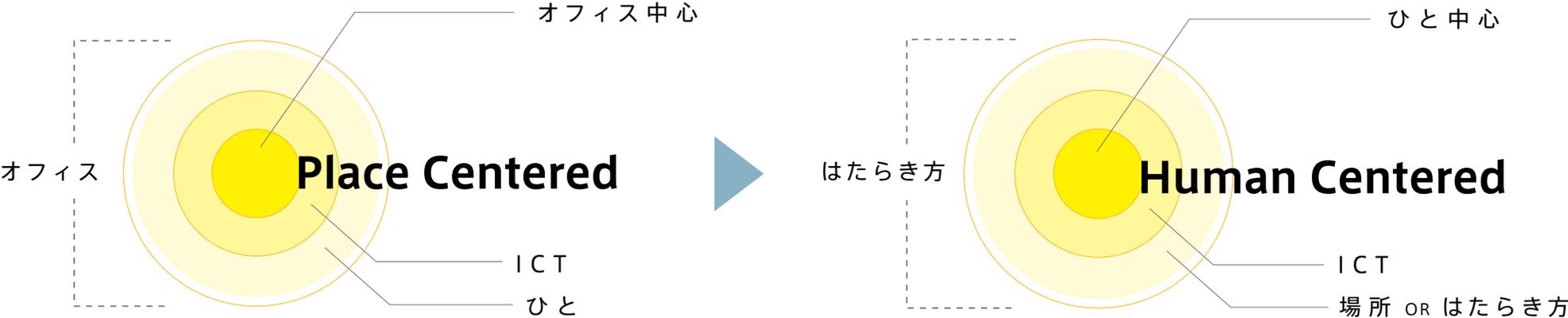
ビジュアルデザインから「はたらく」のデザインへ



# 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

## CONSULTING

ワークプログラミングによるはたらく場所、はたらき方の定量調査を開始

▶ **ロジックに基づいたはたらき方の提供**

▶ **大型案件の獲得**

※「wit」レポートイメージ

# 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

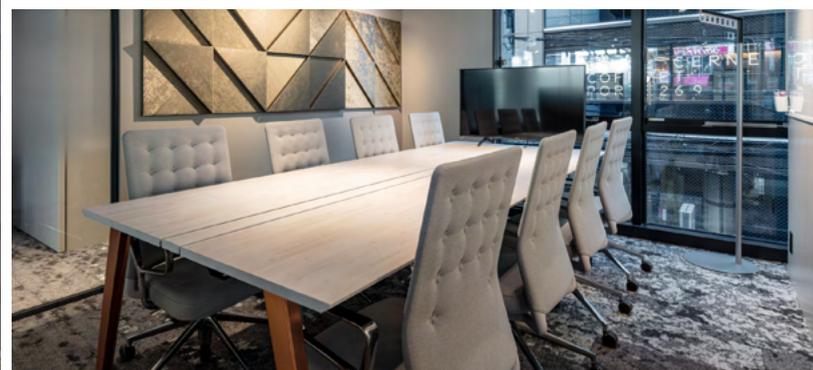
## WORKSTYLING

The Place による場の提供

▶ はたらき方データの収集と活用

▶ 既存ビルのバリューアップ

▶ 不動産収益



# 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

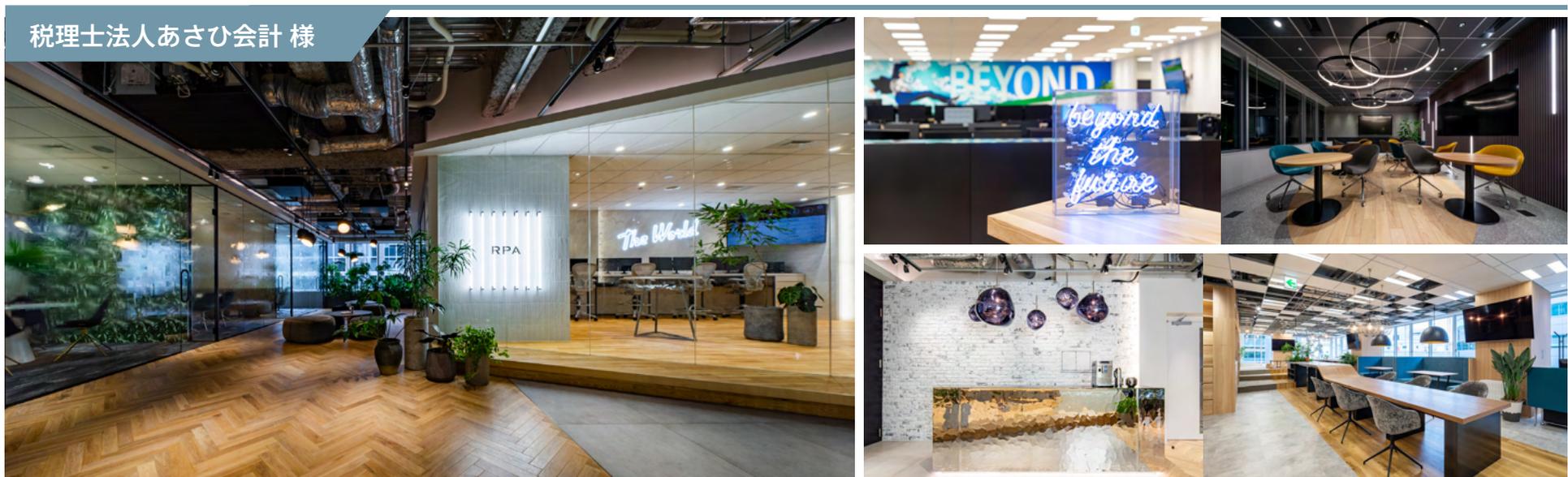
## BRANDING

デザイナーズオフィスを通じた企業ブランディングの確立

▶ リクルーティングの向上

▶ エンゲージメントの向上

▶ イノベーションの創出



【採用したファシリティ概要】 固定席 + ABW\*、顔認証、オンラインブース、ウォールペイント、ペーパーレス、RPA と共にはたらく環境、BGM 等  
\*ABW (Activity Based Working の略) : オフィス内でワーカーがその時の業務遂行に最も適していると思う場所を自ら選択しはたらく事ができる、生産性の向上を目的としたはたらき方

# 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

## CONSULTING

組織改善エンゲージメントサーベイ ”ココエル” のサービス開始

▶ 既存顧客満足度の向上

▶ 安定収益型基盤の構築 (SaaSモデル)

**ココエル**  
powered by LAFCOOL

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、  
ラフルー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！

# 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

## 100%子会社の設立

2022年4月、コンサルティング業務及びワークデザインプラットフォーム開発を専業とする  
**株式会社ワークデザインテクノロジーズを設立予定**



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

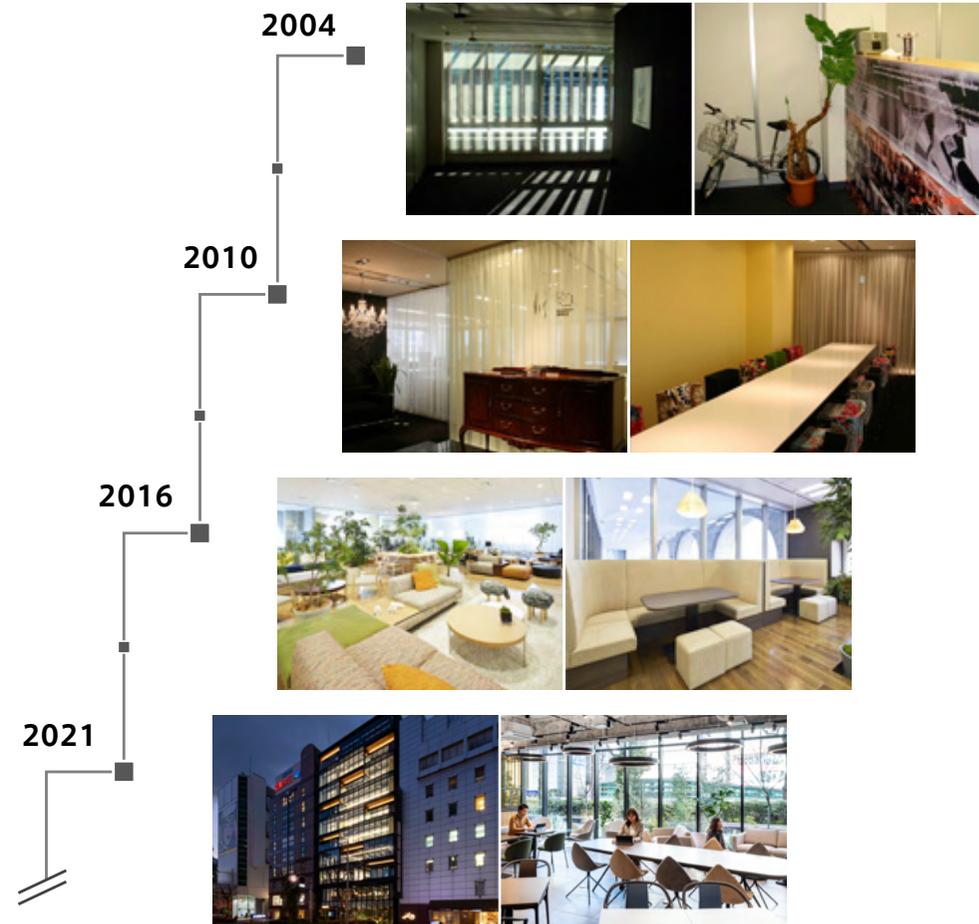


05  
APPENDIX

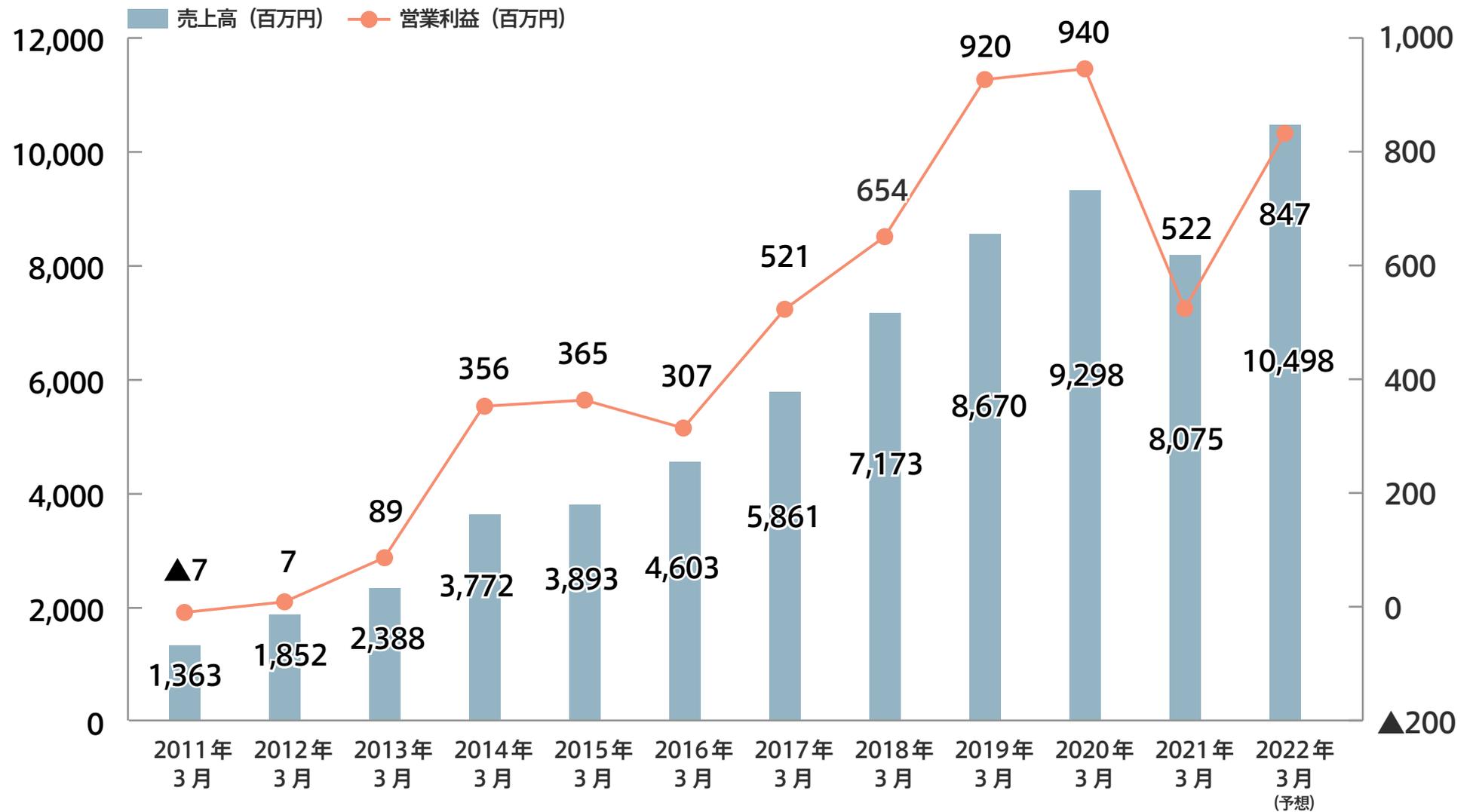


# デザイナーズオフィス業界のリーディングカンパニー

- 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
- 2020.3 ■ 東京証券取引所 マザーズ市場上場
- 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
- 2021.3 ■ 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更



## 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



マネジメント

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  
 設計・レイアウト・インテリア

ウェブデザイン  
 サイトデザイン・構築

グラフィックデザイン  
 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

## AWARDS &amp; KNOWLEDGE

評価の高いデザイン力と案件の蓄積

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



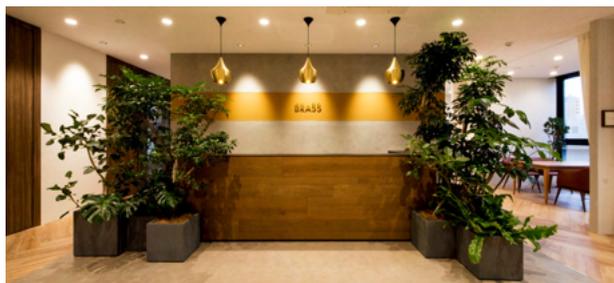
2021 日経ニューオフィス賞  
東北ニューオフィス推進賞 <東北経済産業局長賞>  
税理士法人あさひ会計



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



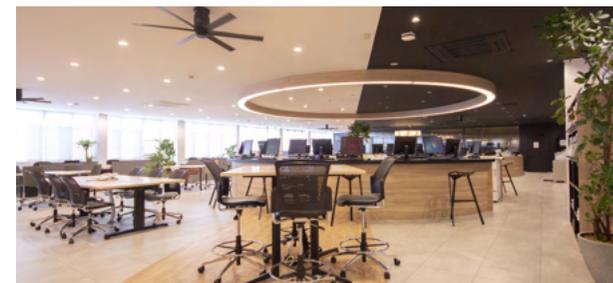
2021 日経ニューオフィス賞  
近畿ニューオフィス奨励賞  
カルテック株式会社



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

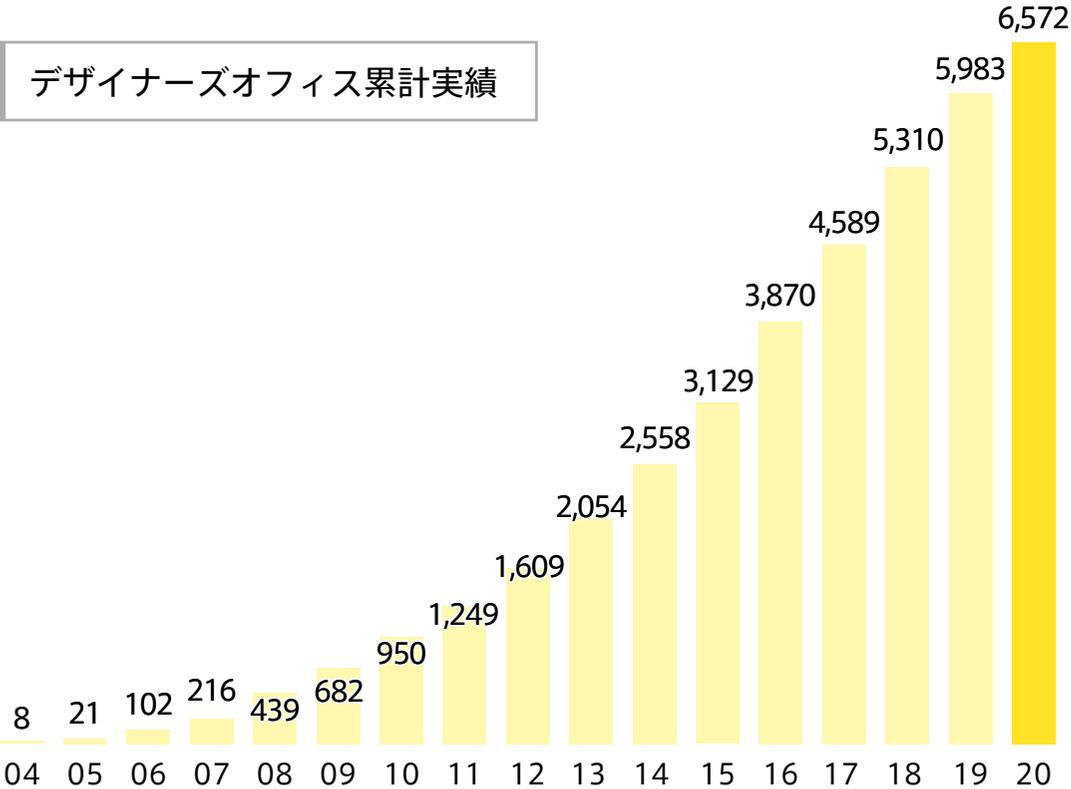


2019 日経ニューオフィス賞  
中部ニューオフィス推進賞  
株式会社マルト水谷

## 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 12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

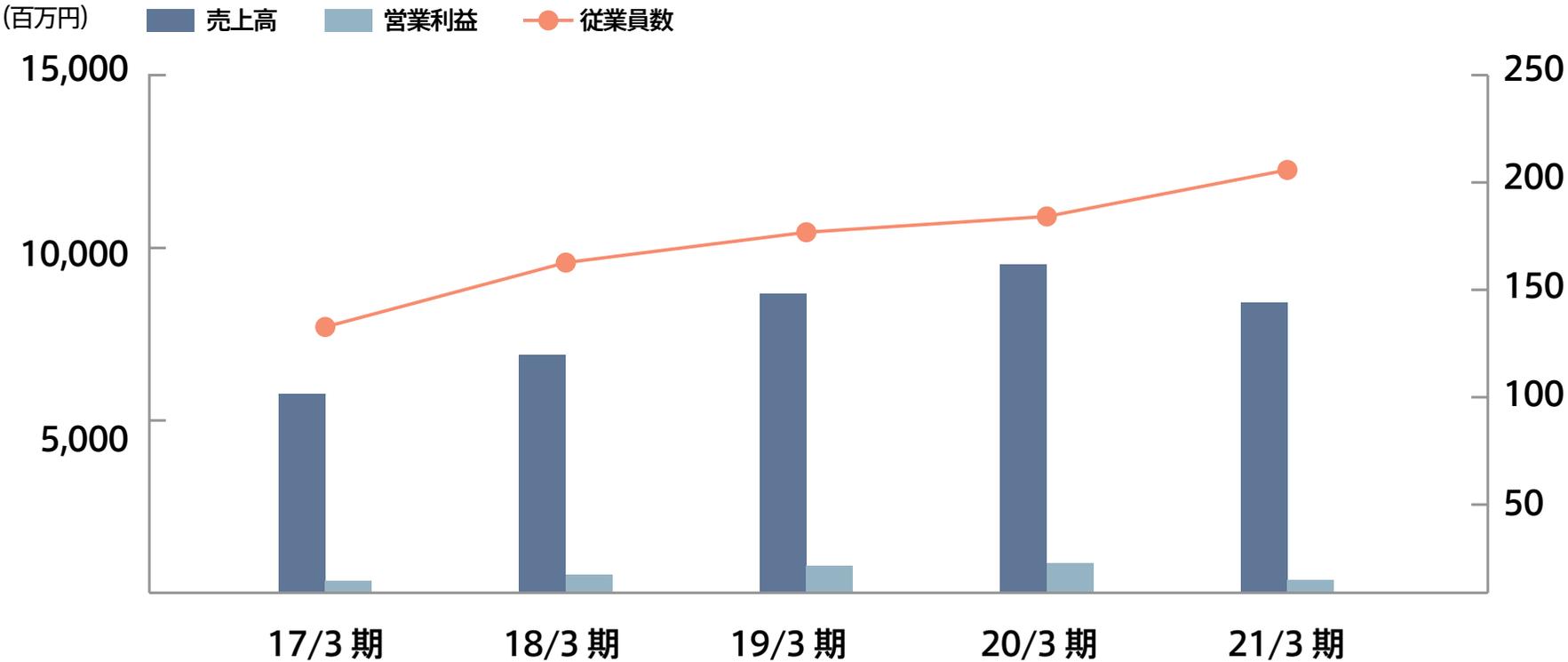


企業規模別の構成比率 (2021年3月期)



# 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 | R担当

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

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