

2025年3月期 第2四半期(中間期) 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

2024.11.13

- 01** **ビジネスモデル**
- 02** **2025年3月期 第2四半期(中間期) 連結業績**
- 03** **参考資料**



PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

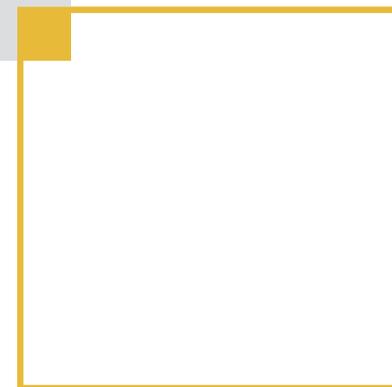
AMBITION

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

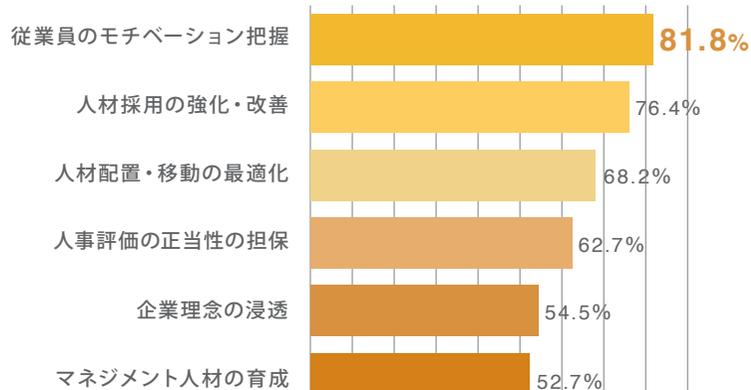


人的資本経営としてのワークプレイスの重要性の高まり

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企業が8割以上

Q1 企業成長のために重要視すること

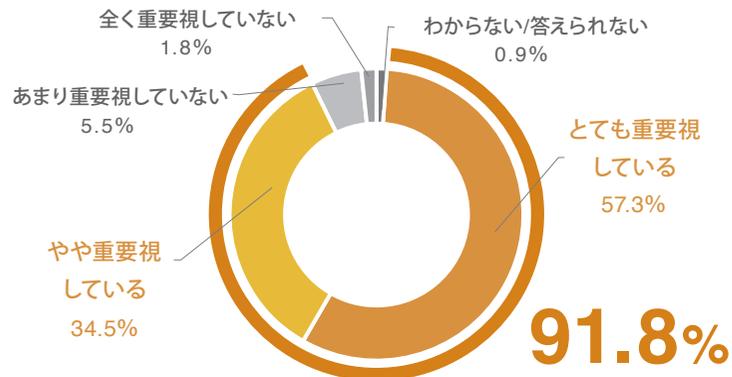


vis

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割の企業が経営戦略（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



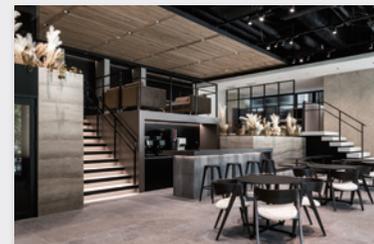
グラフィックデザイン
(CI・VIデザイン)

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



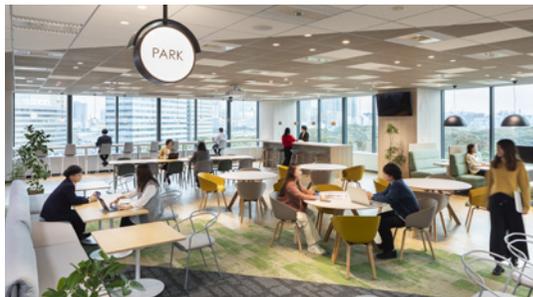
デザイン実績



free株式会社



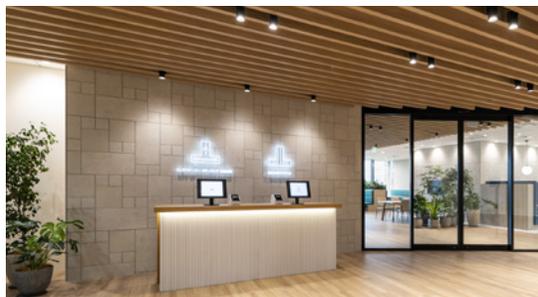
株式会社ドミノ・ピザジャパン



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



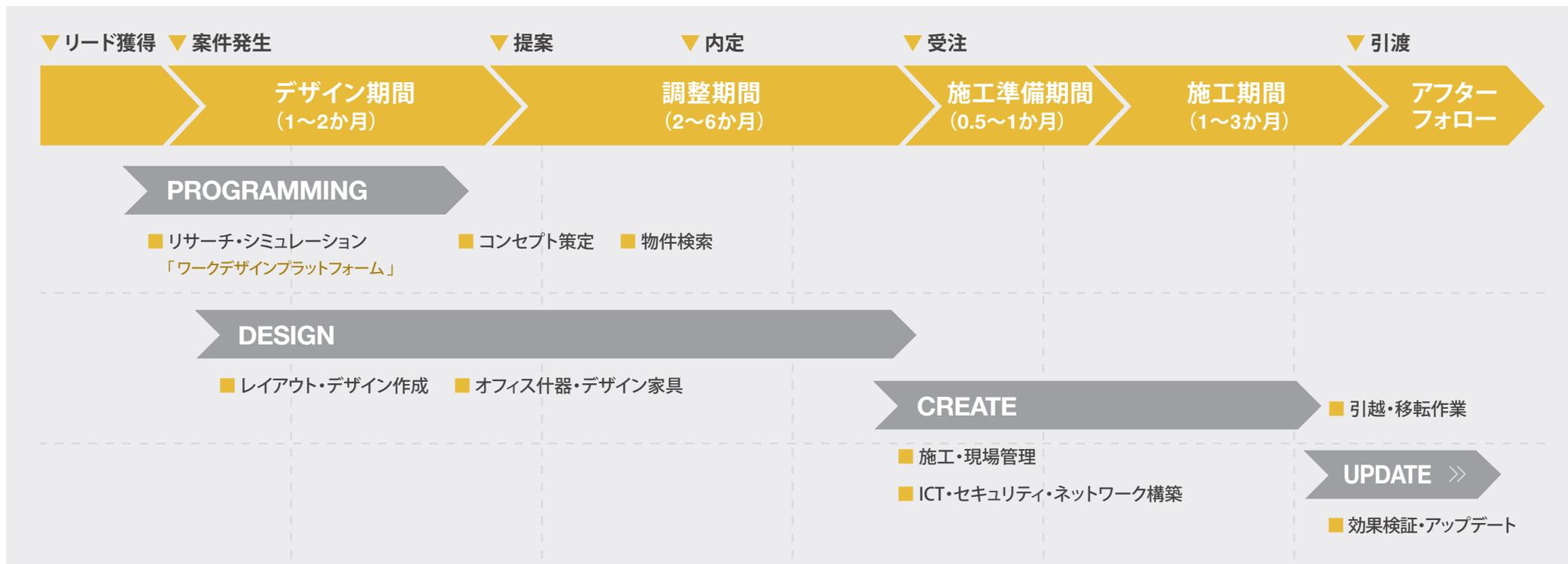
株式会社スタン



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、
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

経営の基盤となる人材

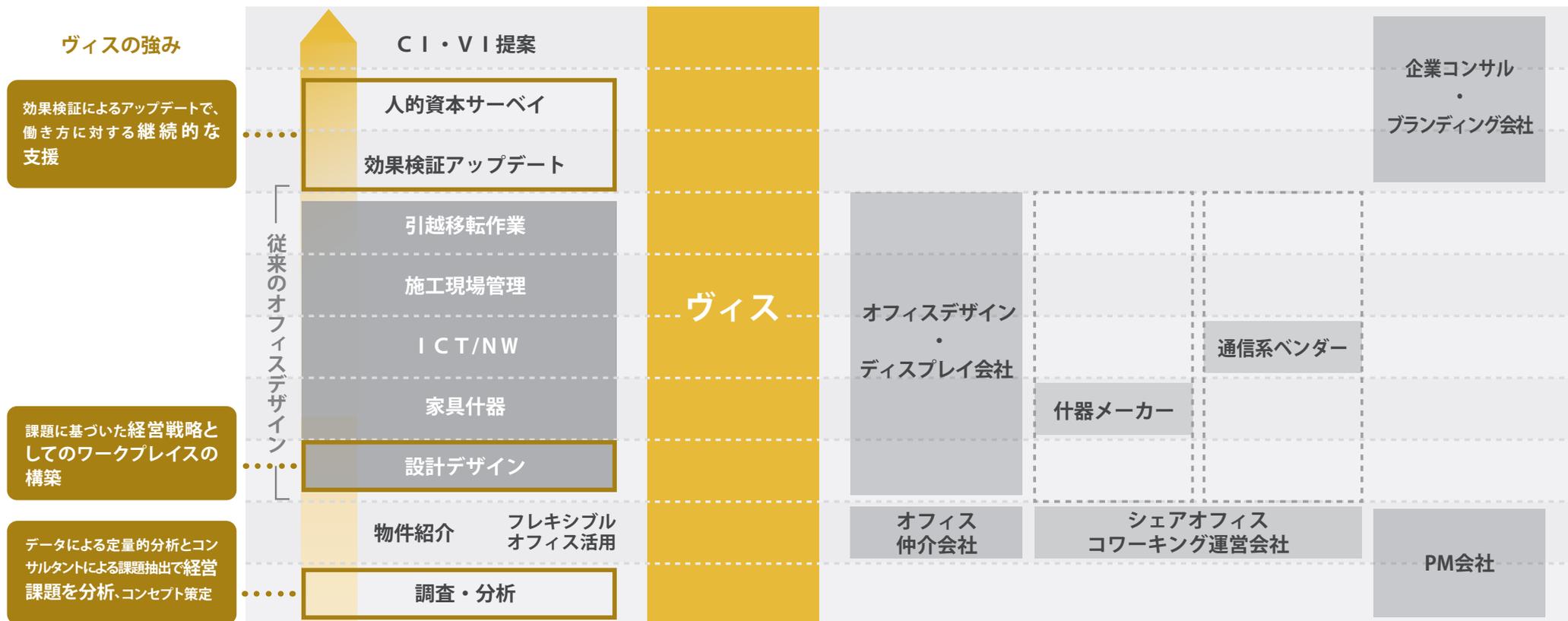
04

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

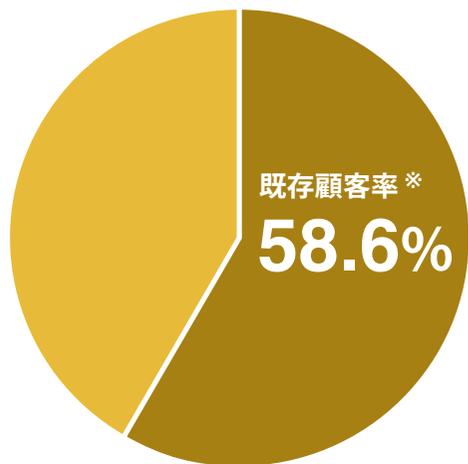
特徴と強み 01_独自のサービス領域

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

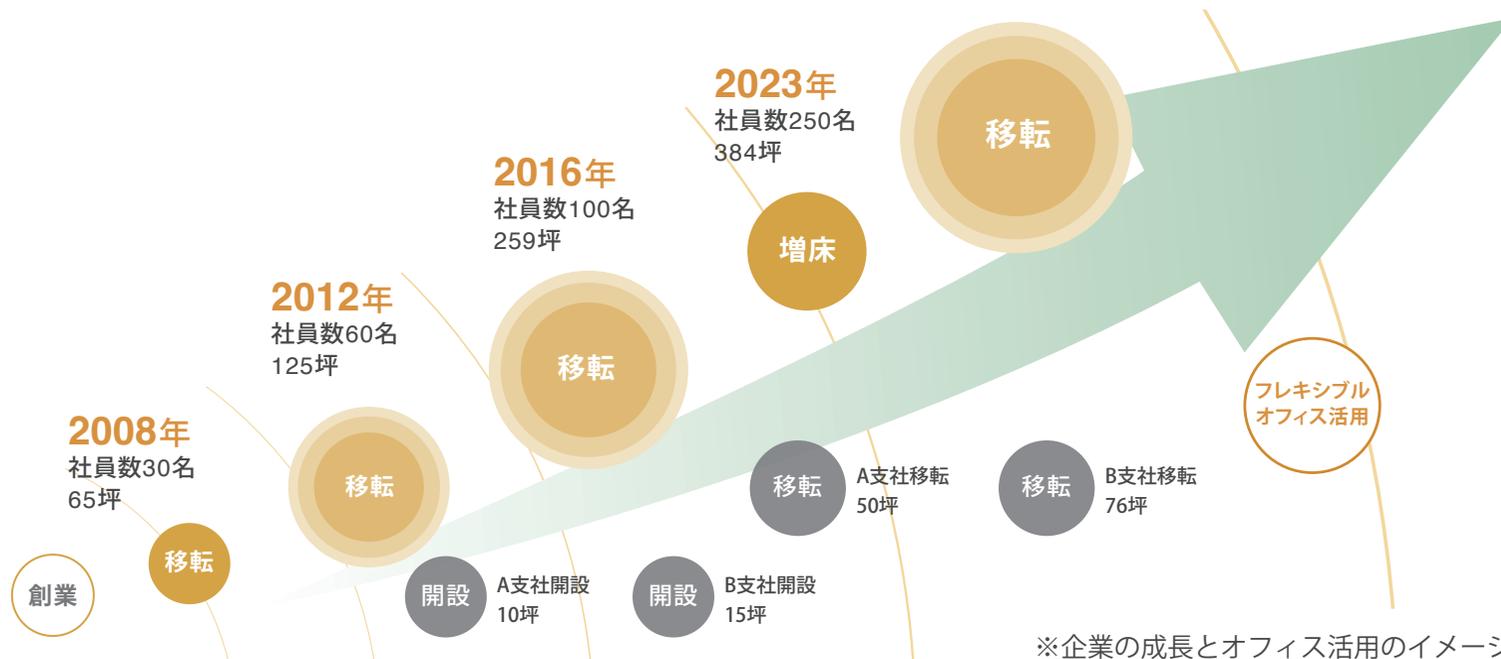


※他社比較イメージ

企業の成長に伴い、継続的に付加価値を提供 既存顧客からのリピート率が高く、強固な顧客基盤を持つ

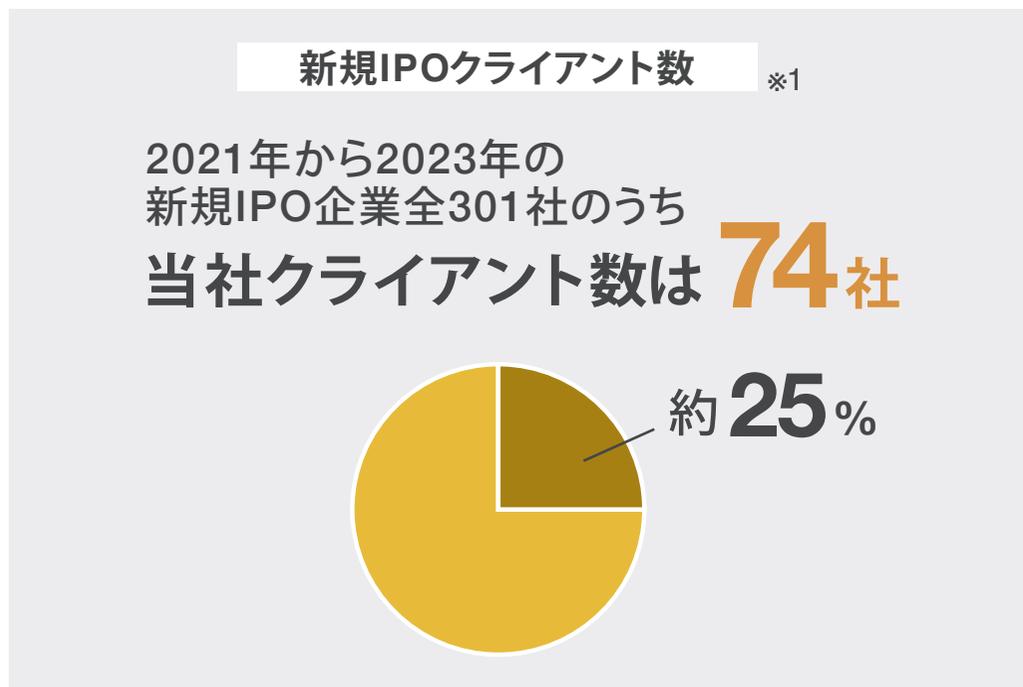


※ 23/3期の売上高に占める
既存顧客の売上高割合



増員や支店開設、働き方の見直しのタイミングごとにビジネスチャンスがある

高成長企業を中心に、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



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	3名
二級建築士	13名
1級建築施工管理技士	7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	3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)

264名

うちデザイナー

63名

2024年9月末

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 **5** 件



計 **33** 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

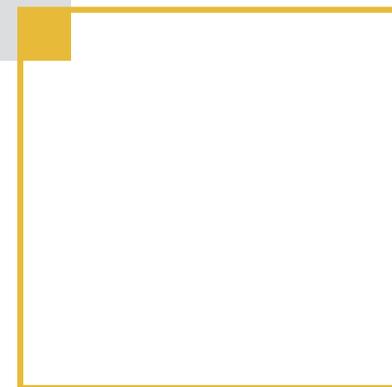


2021 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
カルテック株式会社

02

2025年3月期 第2四半期(中間期) 連結業績

FY2024 RESULT



2025年3月期第2四半期(中間期) 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2024年4月～2024年9月累計)

売上高

7,972 百万円

前年同期比 **124.6%**

営業利益

976 百万円

前年同期比 **185.3%**

トピックス

- 大規模案件の増加、受注単価の向上などにより、売上高・営業利益ともに**第2四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:**20件 (3,329百万円)**

2025年3月期 第2四半期(中間期) 連結業績

(2024年4月～2024年9月累計)(百万円)

	24/3期 Q2	25/3期 Q2	前年同期比	構成比
売上高	6,400	7,972	124.6%	-
売上総利益	1,710	2,326	136.0%	29.2%
営業利益	526	976	185.3%	12.2%
経常利益	518	970	187.1%	12.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	328	640	194.8%	8.0%
EPS (円)	39.96	77.30	193.4%	-

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

高いプロジェクト単価の維持と特命受注案件^(※5)の増加が受注率の向上につながり、売上高に寄与

	23/3期				24/3期				25/3期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
プロジェクト (引き合い) 件数 ^{※2}	161	169	172	202	171	168	149	176	139	158
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
受注率 ^{※4}	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%

※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)

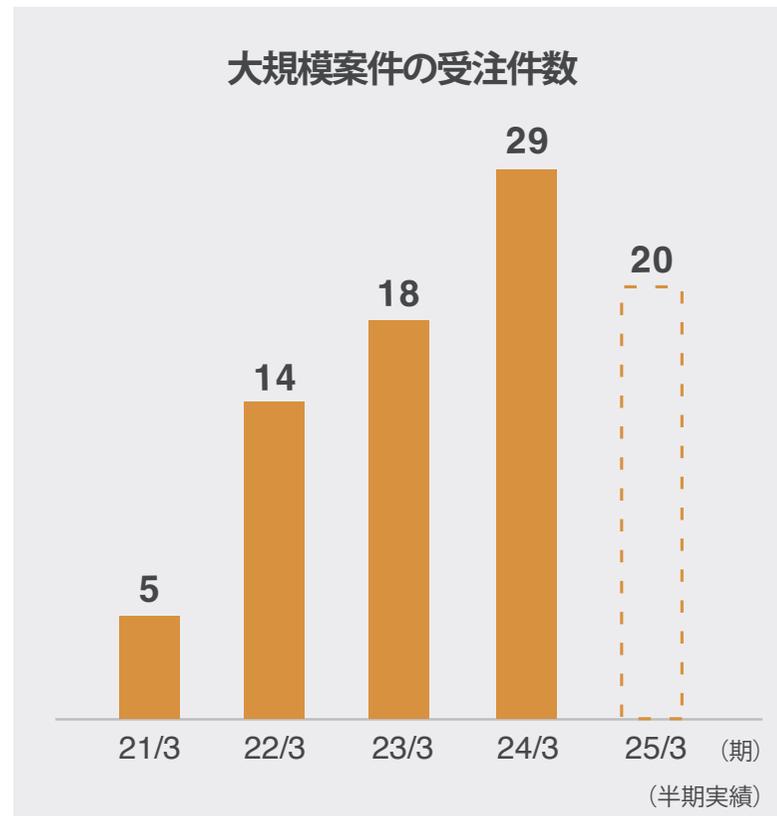
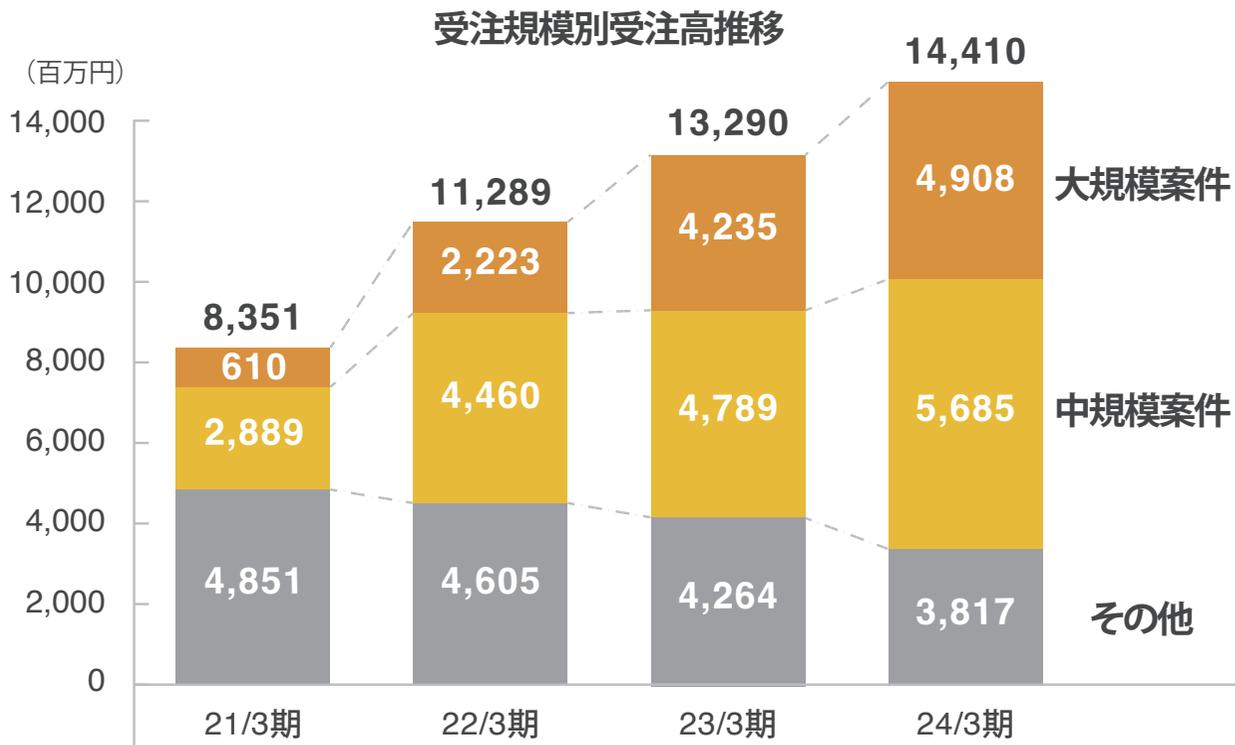
※3 引き合いから受注し、当該四半期で売上計上されたプロジェクトの平均単価。

※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%。

※5 特命受注案件：コンペによらず、あらかじめクライアントから当社への発注を指定されている案件。

大規模案件(1億円以上)推移※1

中規模～大規模案件の案件が堅調に増加しプロジェクト単価の向上に寄与



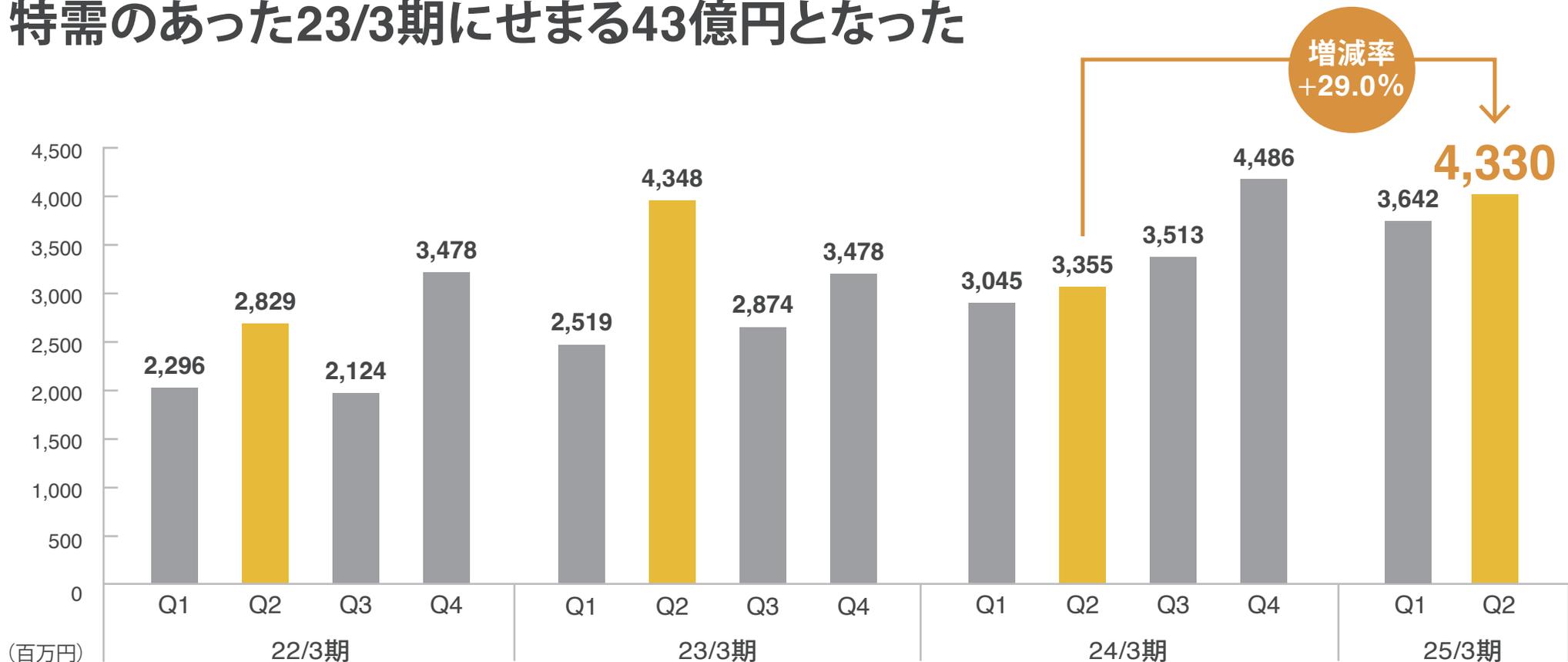
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※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。

売上高推移(四半期)

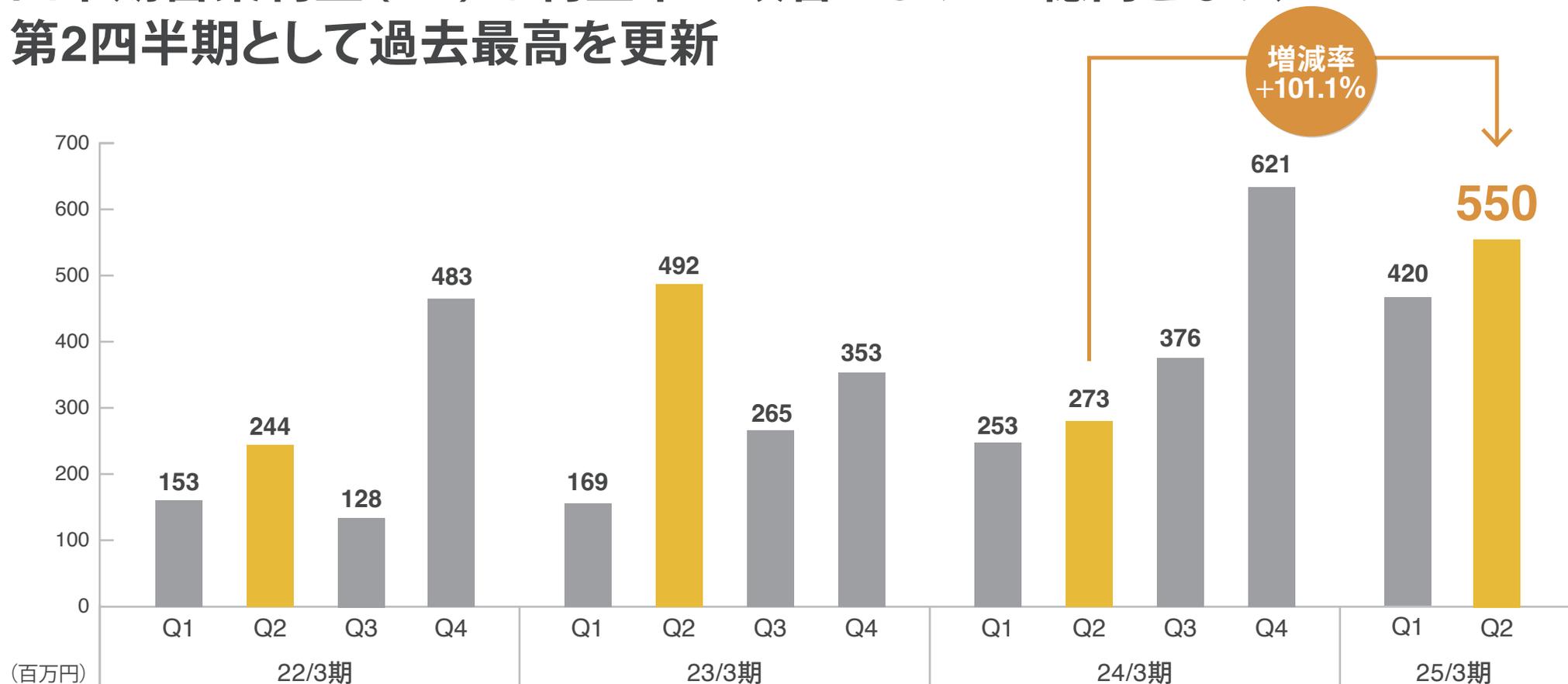
四半期売上高(Q2)は受注率の向上と、大規模案件が完工した影響で特需のあった23/3期にせまる43億円となった



※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(Q2)は利益率の改善により5.5億円となり、第2四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

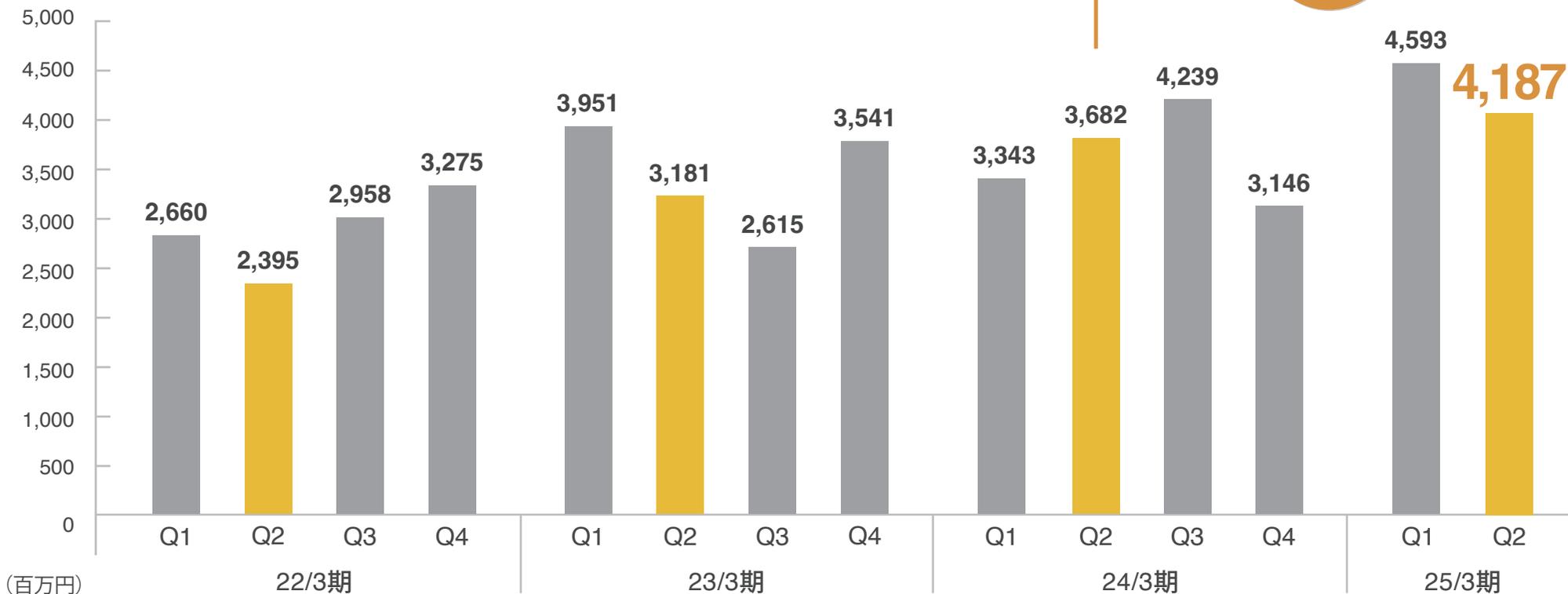
将来の一定期間にわたる売上の見込み、または収益の安定性を示す指標。

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(四半期)

四半期受注高(Q2)は大規模案件の受注の影響により、第2四半期として過去最高を更新

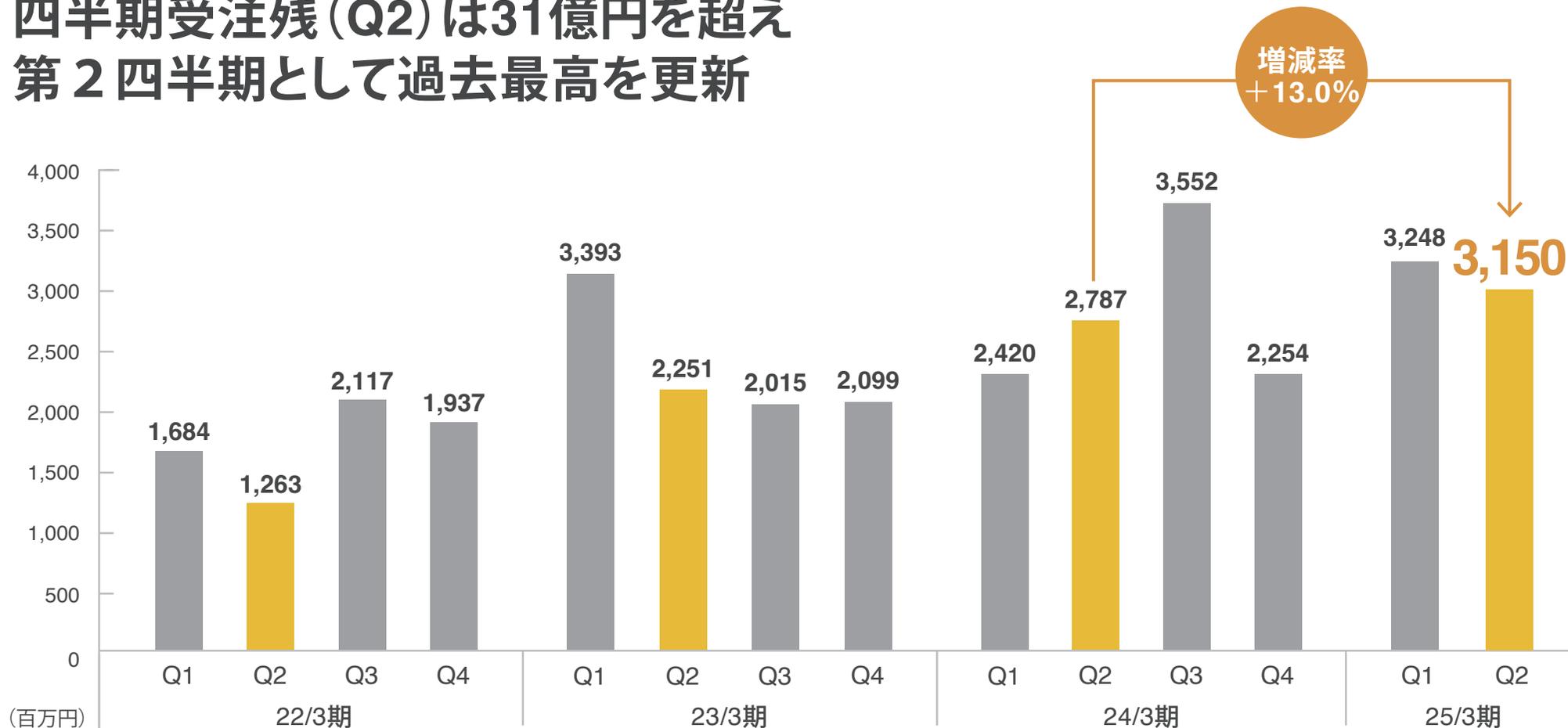


*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

*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(Q2)は31億円を超え 第2四半期として過去最高を更新



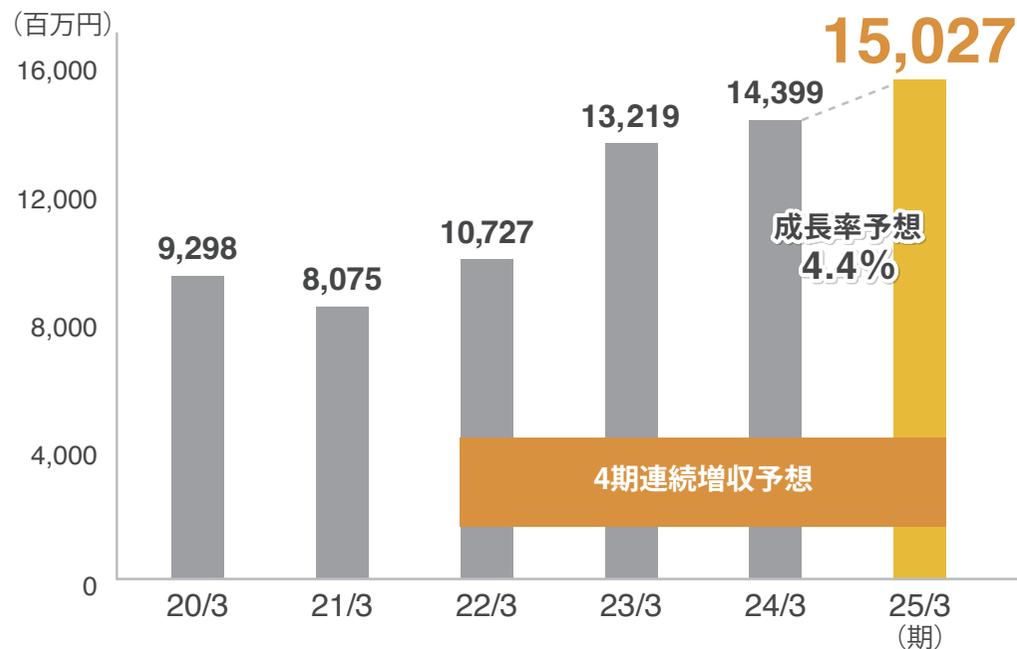
*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

*受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

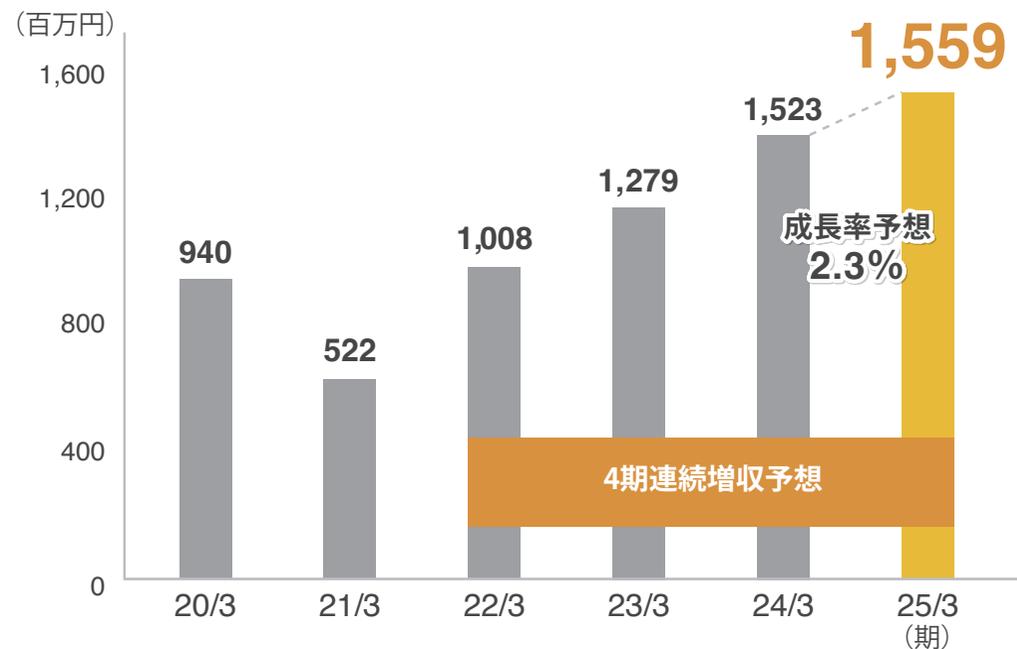
4期連続増収増益の見込み

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

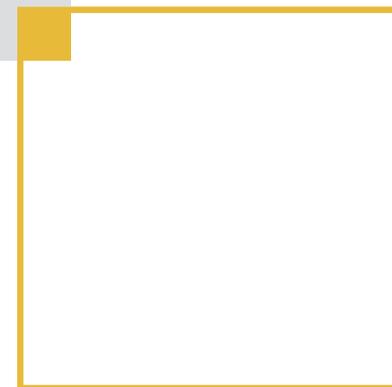


*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

03

参考資料

APPENDIX



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 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	539百万円 < 2024年9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	271名(連結/役員含む) < 2024年9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

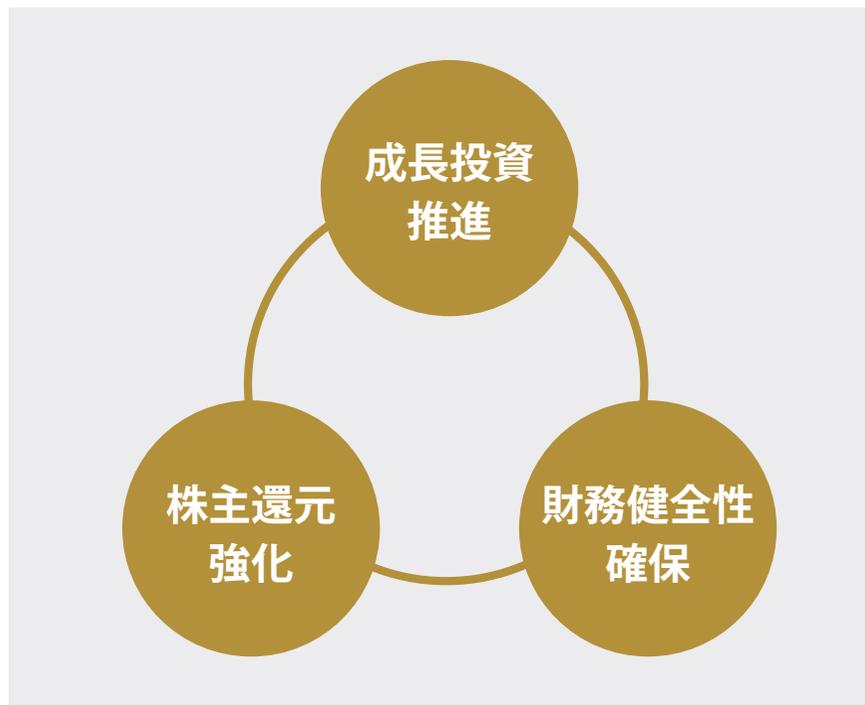
東京本社を設置し、二本社制へ

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

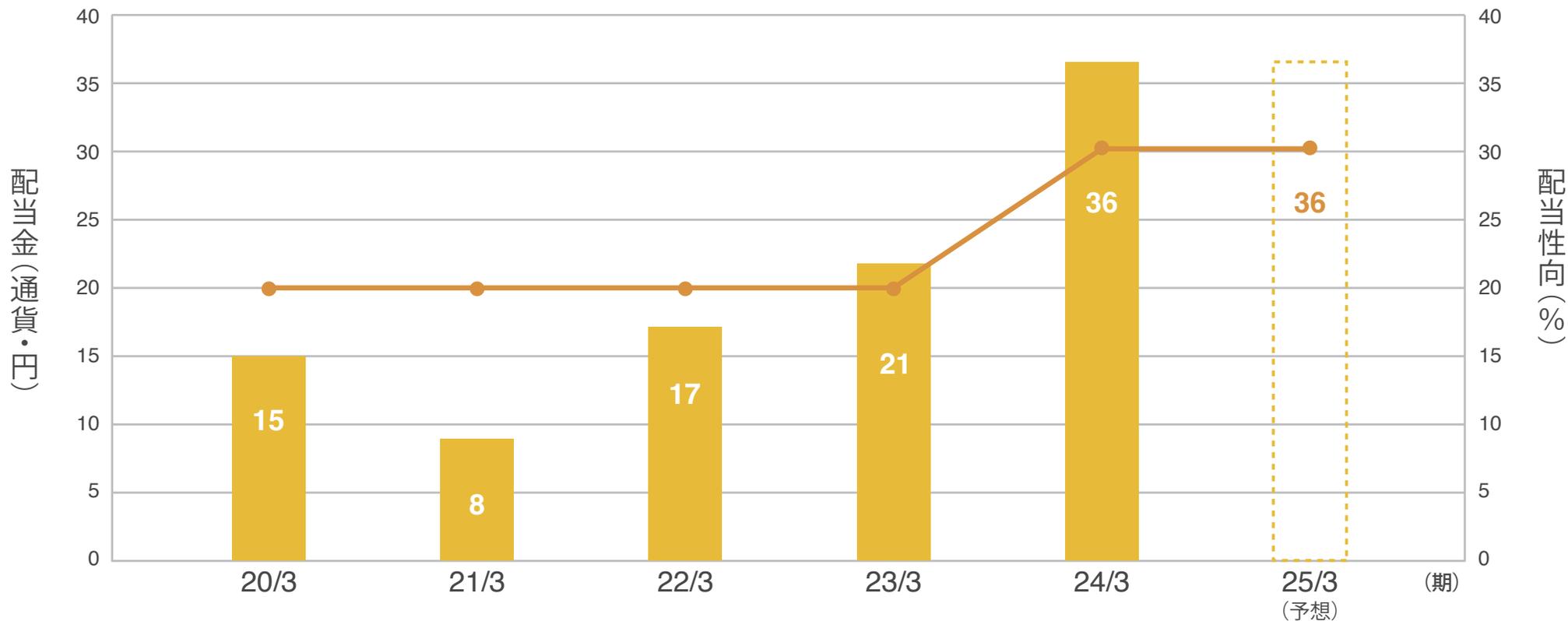
株主還元強化

- ・ 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



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/>