

2024年8月22日

株式会社ヴィス

2025年3月期第1四半期決算説明動画 書き起こし記事公開のお知らせ

ワークデザインを手掛ける株式会社ヴィス（本社：東京都港区、代表取締役社長：金谷智浩、東証スタンダード：5071）は2025年3月期第1四半期決算説明動画（IRTV）を書き起こし記事として公開しましたのでお知らせします。

目次

■[フィロソフィーとビジネスモデル](#)

- ・[フィロソフィー](#)
- ・[外部環境](#)
- ・[3つのセグメント](#)

■[2025年3月期第1四半期決算連結業績](#)

- ・[エクゼクティブサマリー](#)
- ・[業績詳細](#)
- ・[主要 KPI](#)
- ・[売上高、営業利益](#)
- ・[受注高、受注残](#)

■[2025年3月期連結業績予想](#)



(記事本文)

(金谷) 皆様こんにちは。株式会社ヴィス代表取締役社長の金谷でございます。本日は2025年3月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

・フィロソフィー

まずビジネスモデルですが、当社にはパーパスがありまして、「はたらく人々を幸せに。」という言葉を中心に事業展開しております。これは昨今、人的資本経営ということが謳われておりますが、やはり企業を強くしていくのは人だと思いますし、その人がチームを作って企業の成長に貢献していくということが社会の成長に繋がっていくのだろうと考えております。そして「働く」を通じて幸せになっていくこの社会が、日本の将来を作っていく上で非常に重要だと考えております。こういったパーパスに共感しているメンバー達と現在事業を展開しており、「ワークデザイン」という、いわゆるオフィスデザインの物作りだけではなく、働くそのものをコンテンツデザインし、一人ひとりの自己実現を高めていくような社会を作っていくことがヴィスの事業の根幹になっております。

フィロソフィー



PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

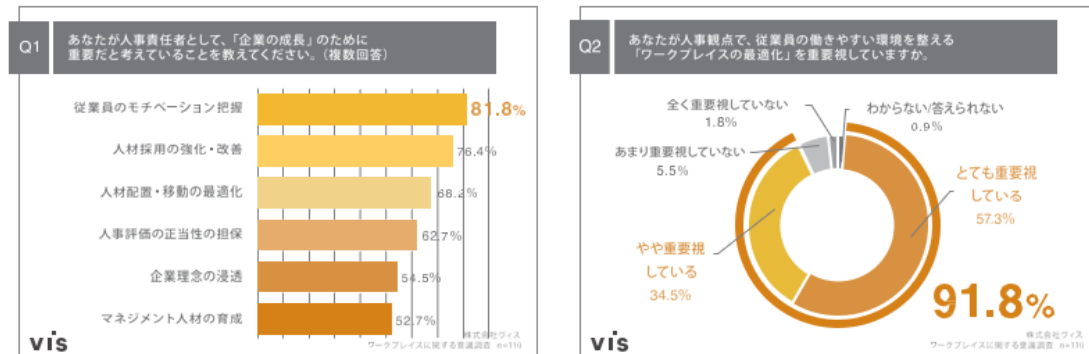
私たちだからできる「ワークデザイン」によって、
はたらく空間やしぐさを進化させ、
一人ひとりの想像力と創造力をひきだし、
人と人との多彩なつながりを生みだす。
だれもが自分らしく、
最大の力を発揮しながらはたらくことができる社会へ。
新たな価値や感動がずっと生まれるよう企業や組織と共創し、
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。

・外部環境

ワークデザインの提供

人的資本経営としてのワークプレスの重要性

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「ワークプレスの最適化」を重要視。



※ワークプレスに関する意識調査(リサーチPR「リサビー」)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

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved. 05

こちらのグラフは色々な企業様の人事責任者の皆様に聞いたアンケートです。まず左のグラフは、企業の成長のために重要だと考えることは何ですかとお聞きしたところ、やはり従業員の皆様のモチベーションに関して、それを上げていくということが1位になっています。

つづいて人材採用の強化や改善が2位となり、働く人々の定性的な部分をいかに把握するかということを経営課題とされていることが覗えます。

また、右のグラフにおいては、従業員の皆様の働きやすい環境を整えるという意味合いで、ワークプレスの最適化を重要視していますか、という問いに対し、9割以上の方が重要視していると回答が得られています。今、社会は働き方改革も相まって、多様化する働き方が、いかに従業員のライフスタイルにマッチする仕組みを作っていくかということが経営課題になっています。

・ 3つの事業セグメント



その中で当社は3つの事業セグメントを持っています。1つはブランディング事業です。こちらは、従来より行っているオフィスデザインの空間デザインとウェブデザイン、グラフィックデザインなどによってビジュアルアイデンティティを構築したり、ビジョンミッションバリューを策定したりするなどのコーポレートアイデンティティの部分も含めて、企業のブランディングをしています。ここを軸にしてワークデザインという言葉も入れながら空間作りだけではなく、川上からコンサルティングに入るようなことをして受注率を高め、案件の規模を大きくする事に繋げているというところ です。当社のコアバリューになる事業です。

つづいてプレイスソリューション事業に関しては、「The Place」というフレキシブルオフィスを運営しております。大阪にビル1棟を所有しているのと、テナントリーシングとしては渋谷と名古屋に、合計3拠点構えております。またノウハウをビル経営、ビルオーナーに提供しようということで、ビルの価値をあげる「バリューアップ」というサービスも行っており、ビルの共用部のリノベーションや、コワーキングスペースなどの空間を作り、不動産価値の向上に寄与しています。

このような2つの軸を伴って様々なデータが溜まっていくところで「ワークデザインプラットフォーム」というワークプレイスを可視化するDXツールと、組織改善サーベイ「ココエル」を用い、定量的なデータとして活用しながら事業シナジーを生む展開をしています。

・エグゼクティブサマリー

| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ● 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1四半期の連結業績に関しては、売上高 36 億 4200 万円（前年同期比で 119.6%）、営業利益 4 億 2000 万（前年同期比 165.9%）となり、トピックスとしては大規模案件の完工によって第1四半期として過去最高の売上を更新することができました。大規模案件の受注の件数も伸びており、10 件合計 15 億 3400 万円の受注となりました。

・2025年3月期第1四半期連結業績

| 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 | 3,045 | 3,642 | 119.6% | - |
| 売上総利益 | 797 | 1,063 | 133.3% | 29.2% |
| 営業利益 | 253 | 420 | 165.9% | 11.5% |
| 経常利益 | 250 | 417 | 166.7% | 11.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 159 | 277 | 173.7% | 7.6% |
| EPS(円) | 19.40 | 33.48 | 172.6% | - |

各種データも昨対を全てクリアすることができました。売上高の120%程同期比アップに対して、利益の部分が高まっているのは、元々の業績予想を大きく上回ったことによって収益改善をしているためです。

・主要 KPI

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。

プロジェクト件数 × プロジェクト単価 × 受注率 = 売上高

- プロジェクト単価向上策:
 - ・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
- 受注率向上策:
 - ・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

Copyright © V&S Co., Ltd. All rights reserved. 19

弊社の事業戦略としては、件数を追いかけるのではなく、プロジェクト単価と受注率を高めていくことに重きを置いています。プロジェクト単価を上げていくためには、より川上からプロジェクトのコンサルティングをすることによって、顧客の支援を行います。また、例えば新オフィスのプロモーションムービーを作ったり、その周辺のグラフィックデザインをしたり、移転のパーティーを一緒に考えたりと、オフィス作りだけではない提案も行うことで、単価上昇をねらいます。

また受注率向上に関しては、営業・マーケティングのデータが多く溜まってきており、それによって更にターゲットを選定し、また特殊な案件に関しては事業部を横断してタスクフォースチームを発足し、お客様に寄り添った提案をしっかりと行うところで受注率と売上を高めています。

・プロジェクト単価の向上

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。

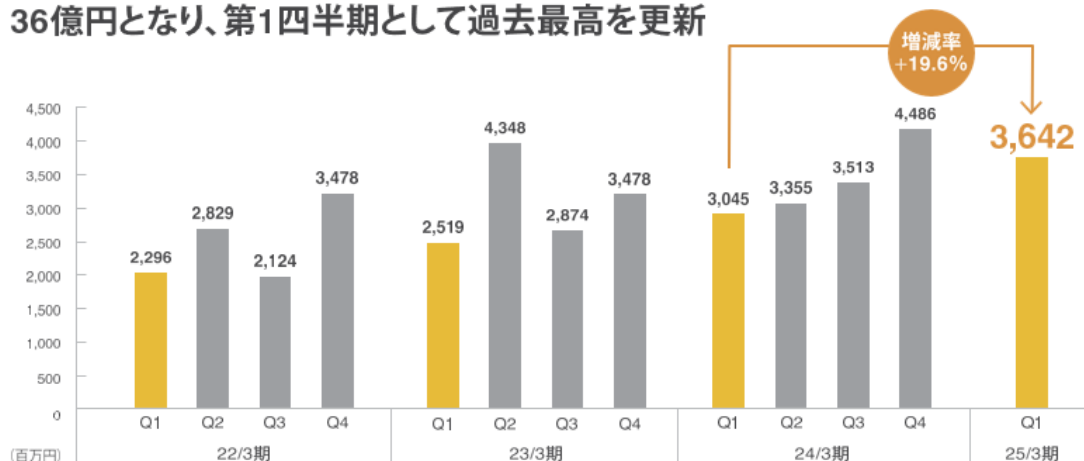
Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved. 20

そしてこちらが当四半期のプロジェクトの件数と単価、そして受注率の推移ですが、件数が少なく、プロジェクト単価が上がっています。昨年度から先ほどお伝えした方針を戦術として落とし込み、目に見える形になってきています。

・売上高・営業利益推移

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

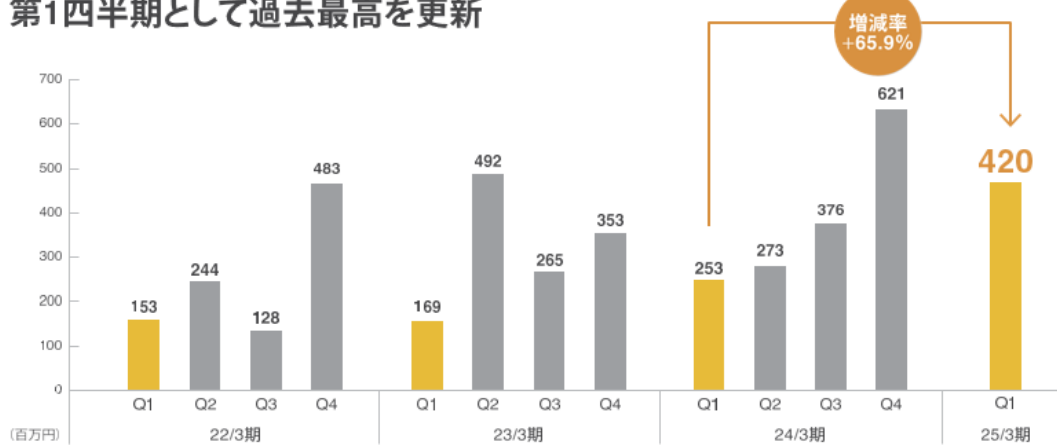


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved. 21

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。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved. 22

その結果、第1四半期として売上高が36億と営業利益4.2億と、ともに過去最高になっています。

・受注高と受注残

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

$$\left(\text{前期末の受注残} + \text{当期の受注高} \right) - \text{当期の売上高} = \text{当期末の受注残}$$

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved. 23

指標の一つに受注高と受注残があります。受注高は顧客から受注した金額、受注残は受注した金額のうち、まだ売り上げとして計上できていない未来の数字になります。

受注高推移(受注規模別)

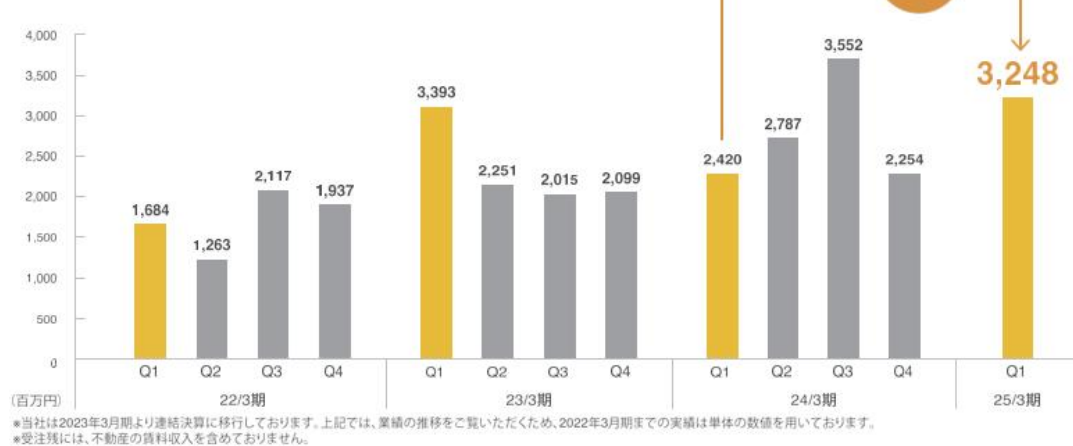
四半期受注高(Q1)は大規模案件受注の影響により、45億円を突破し、過去最高を更新



当四半期の受注高に関しては堅調に推移しており、過去最高の 45 億円を突破することができました。これは昨対比 37.4 ポイント増になっております。

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



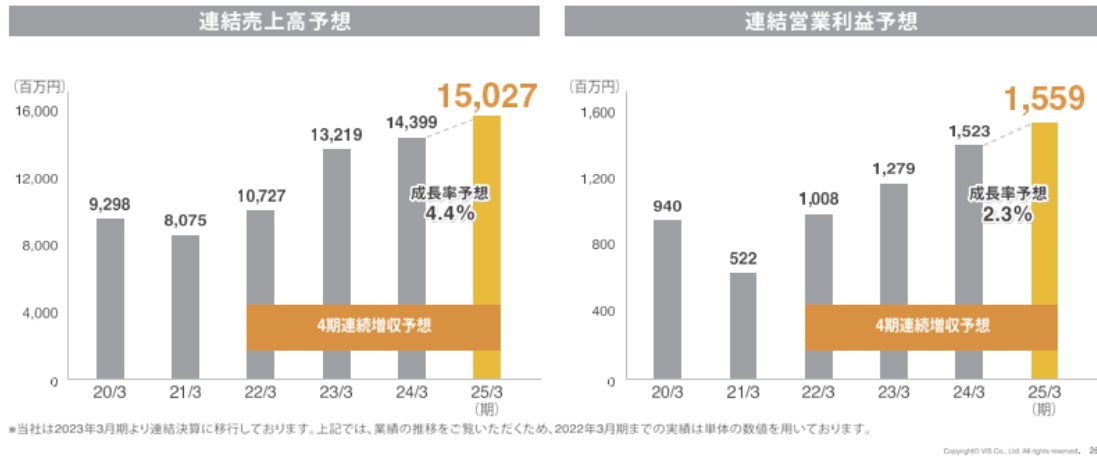
また受注残に関しても、2期前の特需があった期に次ぎ 32 億円、昨対比 34.2 ポイント増と堅調に推移しております。

■2025年3月期連結業績予想

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。



その結果、通期では、4期連続増収増益の見込みで堅調に推移しているとご理解いただければと思います。

以上 2025年3月期第1四半期の決算説明を終了させていただきます。本日はお忙しい中、動画のご視聴頂きましてありがとうございました。

以上

【会社概要】

社名：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

事業内容：ブランディング、データソリューション、プレイスソリューション

設立：1998年4月13日

上場市場：東京証券取引ところ スタンダード市場(証券コード：5071)

HP：<https://vis-produce.com/>

【決算説明動画】

■2025年3月期第1四半期決算説明動画

URL：<https://irtv.jp/channel/15860>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ヴィス IR担当

E-Mail：ir@vis-produce.com