

2024年5月24日
株式会社ヴィス

2024年3月期通期決算説明動画 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：大阪市北区、代表取締役社長：金谷智浩、東証スタンダード：5071）は2024年3月期通期決算動画（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

■[ビジネスモデルについて](#)

■[2024年3月期連結業績](#)

- ・[配当性向方針変更](#)
- ・[主要 KPI](#)
- ・[売上高・営業利益推移](#)
- ・[受注高/受注残](#)
- ・[2025年3月期連結業績予想](#)
- ・[中期経営計画進捗状況](#)
- ・[【会社概要】](#)

(金谷) 本日は動画のご視聴ありがとうございます。株式会社ヴィス、代表取締役社長の金谷です。本日は2024年3月期通期決算の説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

本日のコンテンツですが、まず当社のビジネスモデルについて、そして2024年3月期通期の連結業績と昨年度発表しました中期経営計画に関しての進捗についてお話させていただきます。

ビジネスモデルについて

当社にはパーパスがあり、「はたらく人々を幸せに。」という思いのもと事業を展開しております。「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から、さらに一人ひとりの生産性を高め、生き生きと仕事をすることによって自己実現ができるようなオフィスを中心として、働くことをより豊かにすることで社会貢献を行う事業を展開しております。

フィロソフィー



PURPOSE

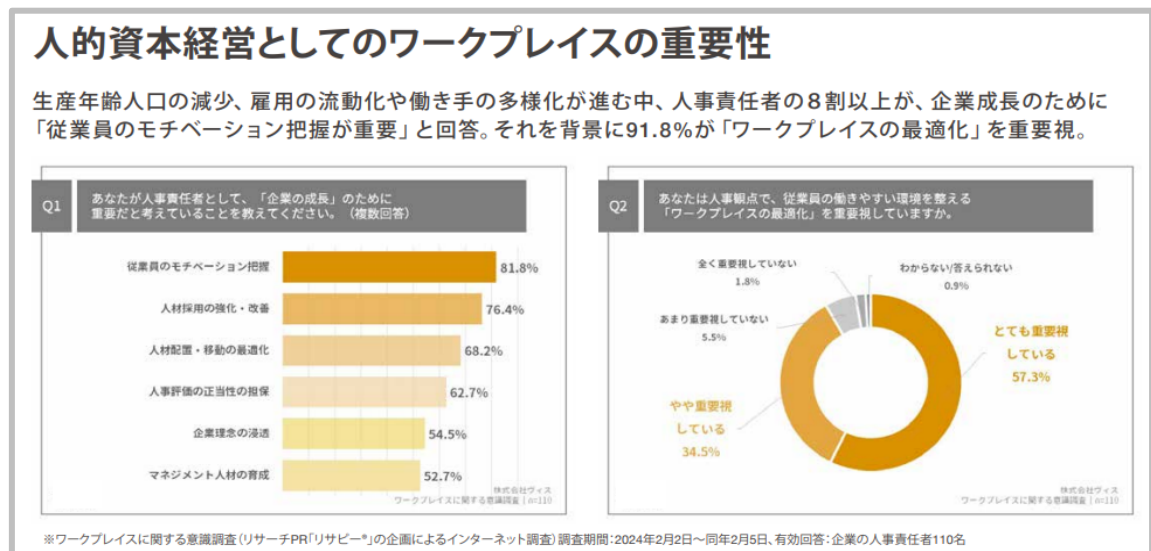
はたらく人々を幸せに。

AMBITION

私たちがだからできる「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。

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

まず具体的なビジネスモデルの前に社会的な背景のお話いたします。



昨今、人的資本経営に関心が高まっておりますが、こちらのグラフは当社で人事責任者に行ったアンケートです。年々、生産年齢人口が減り、働き方が多様化していく中で、企業は求職者から選ばれる会社を作っていく必要があります。左のグラフは従業員のモチベーションを把握して、それに対策していきたいという人事責任者の回答が80%以上で第1位となっております。ワークプレスを最適化することが人事観点で重要であるかどうか、についての回答が右のグラフになっておりますが、とても重要視されており、実に90%以上の方が必要だと答えております。オフィスを最適化することが、世の中にもニーズが高まっていることが窺い知れます。



当社はワークデザインというビジネスフローで展開しており、まずプログラミングと言われる、企業の課題等の現状の把握をリサーチ・分析し、コンサルテーションするフェーズがあります。当社では「ワークデザインプラットフォーム」というワークデザインの可視化ツールを開発し、まずは川上の部分でお客様のコンサルをしております。

そしてデザインを行い、クリエイティブアップデートしていくのですが、特徴的な一つにICT、ネットワークインフラのコンサルティング、施工まで行っている点があります。オンラインでミーティングをすることが当たり前の世の中になり、ネットワークの通信速度が業務をスムーズに進めていくために重要ですが、通信速度を上げるコンサルを含めて、総合的にワークプレイスを構築しています。



そして、作って終わりのオフィスではなく、やはり大きなコスト投下をするので、投資をしたワークプレイスでのコストでどのように社員の皆様が変わっていくのか、行動変容していくのかということ「ワークデザインプラットフォーム」を使いながら伴走し、その後も定期的にワークショップを行うことでチェンジマインドしていくフェーズがあります。

事業のセグメントに関してはブランディング事業と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の3つの柱で事業を展開している会社です。

高成長企業を中心に高いリピート率を維持するとともに、 大手企業にも顧客層を拡大



やはり成長する会社と当社の事業はシナジーがあり、例えば 2021 年から 2023 年で新規 IPO した会社が 301 社ありますが、そのうち 74 社が当社のクライアントになっており、実に 4 分の 1 の会社様が当社のお客様で、企業成長とワークプレイスを充実させていくことが非常に密接な関係があります。

2024 年 3 月期連結業績

次は 2024 年 3 月期の通期連結の業績のご報告をさせていただきます。

2024年3月期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2023年4月～2024年3月累計)

| | | |
|-------|--|---------------------|
| 売上高 | 14,399 百万円 | 前年同期比 108.9% |
| 営業利益 | 1,523 百万円 | 前年同期比 119.1% |
| トピックス | <ul style="list-style-type: none"> ● 成長投資を行いながらも、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3期連続過去最高を更新。 ● 大規模案件(1億円以上)の受注件数:29件(4,908百万円) | |

Copyright © VSI Co., Ltd. All rights reserved.

売上高が 143 億 99 百万円、前年同期比 108.9%増となっております。営業利益に関しては 15 億 23 百万円、こちらも前年同期比 119.1%と伸ばしました。トピックスとしては渋谷に「The Place」というフレキシブルオフィスの開設と、当社の東京オフィスの大型移転がありコストを投資しましたが、大規模の案件に恵まれ、売上高・営業利益共に、3期連続過去最高を更新しました。大規模案件は、当社では1億円以上の案件の事を指しますが、こちらが受注件数 29 件、一昨年度の 18 件と比べて 11 件増加して売上の構成も 49 億 8 百

万と当社の売上の柱になっております。

2024年3月期 連結業績

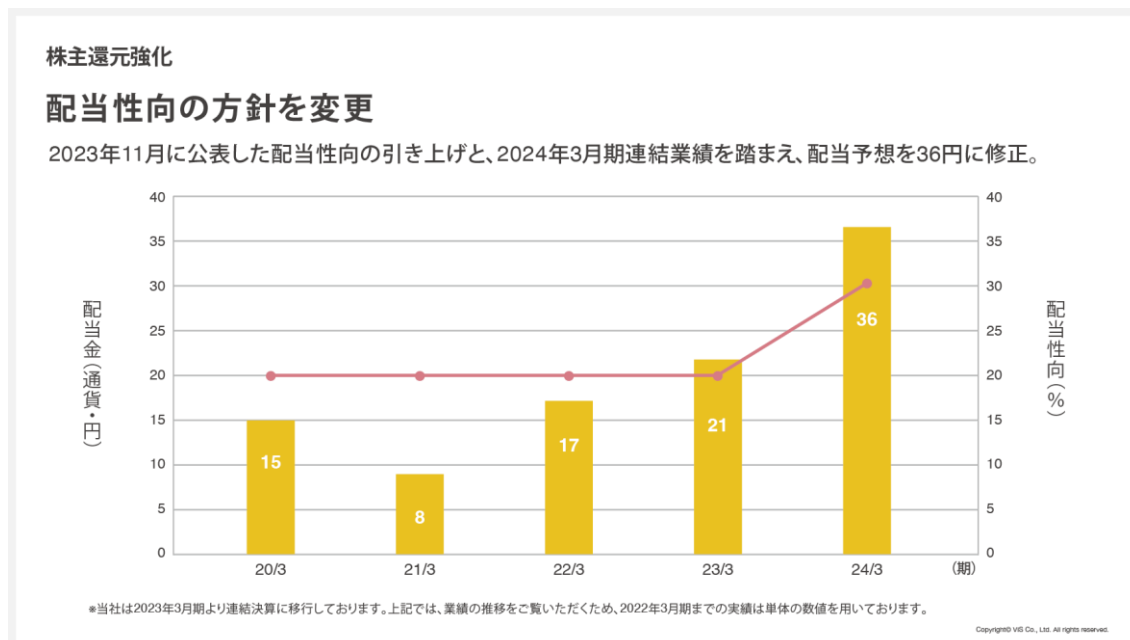
(2023年4月～2024年3月累計)(百万円)

| | 23/3期 | 24/3期 | 前年同期比 | 構成比 |
|---------------------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 13,219 | 14,399 | 108.9% | - |
| 売上総利益 | 3,459 | 3,990 | 115.3% | 27.7% |
| 営業利益 | 1,279 | 1,523 | 119.1% | 10.6% |
| 経常利益 | 1,263 | 1,507 | 119.3% | 10.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 856 | 991 | 115.8% | 6.9% |
| EPS(円) | 104.30 | 120.42 | 115.5% | - |

Copyright © VB Co., Ltd. All rights reserved.

こちらは各数値、昨年との比較としてご覧頂きたく存じます。売上高の伸びが8%に対し利益に関して、19%以上の伸びがございます。こちらは売上予算に対して、営業利益10%という指標で予算を策定しておりますが、その予算を越えると収益が改善される構造となっておりますので、利益が向上していると捉えて頂ければと思います。

配当性向方針変更



また、昨年度の中盤に発表しましたが配当性向を上げる事で株主様への還元を強化していきたいと考えております。配当性向30%と、2024年3月期連結業績を踏まえ、1株当たり配当予想を33円から36円に修正させて頂いております。

主要 KPI



当社の事業戦略方針ですが、限られたリソースの中でどれだけ最大化していくかと言う所で、件数を追いかけるのではなくプロジェクトの単価を上げながら、更に受注率を上げることで、生産性を高めております。

主要KPI推移※1

決算期の企業からのオフィスプロジェクト引き合いが増加。 受注率の向上も寄与し、四半期として過去最高を更新。

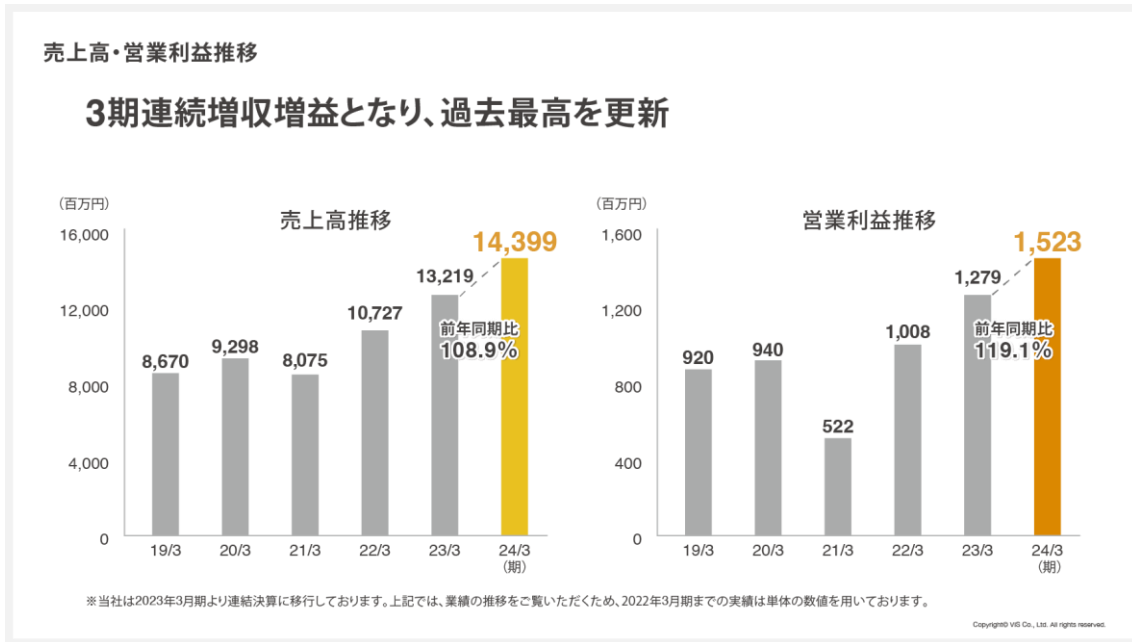
| | 23/3期 | | | | 24/3期 | | | |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| プロジェクト (引き合い) 件数 ※2 | 161 | 169 | 172 | 202 | 171 | 168 | 149 | 176 |
| プロジェクト単価 (千円) ※3 | 20,650 | 38,121 | 22,897 | 23,731 | 21,324 | 28,654 | 34,572 | 32,093 |
| 受注率 | 62.1% | 63.9% | 66.3% | 70.3% | 77.8% | 64.3% | 63.1% | 72.7% |

※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。

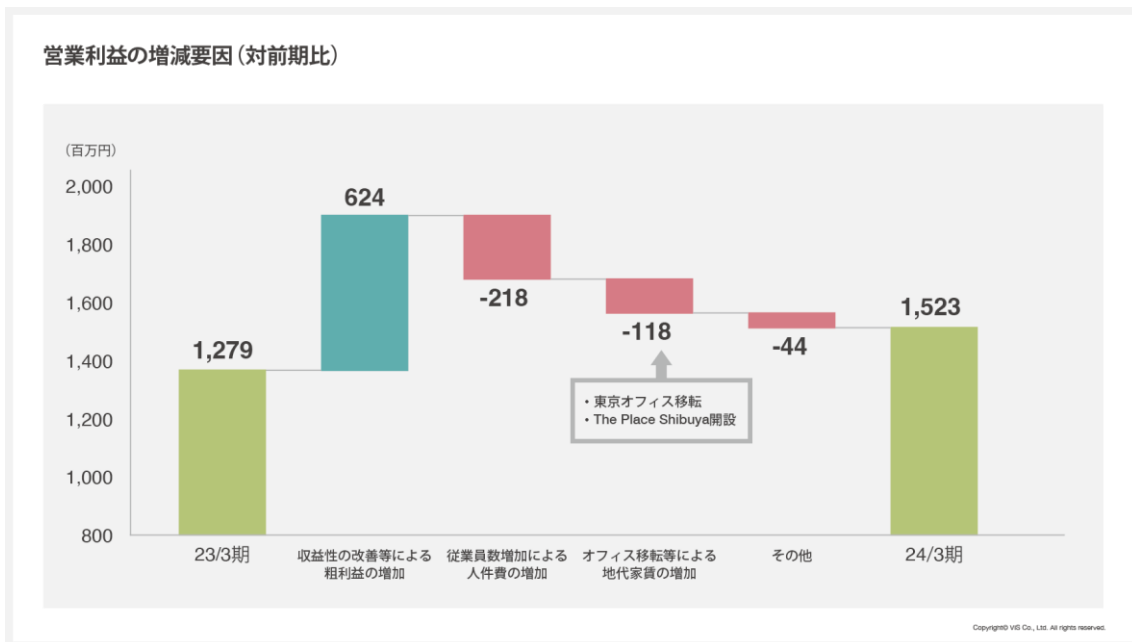
Copyright © V&V Co., Ltd. All rights reserved.

第4四半期の KPI の状況としては、件数が 176 件、プロジェクト単価が約 32 百万、受注率が少し改善し 72.7%となり、四半期として過去最高の売上高を計上することができました。

売上高・営業利益推移



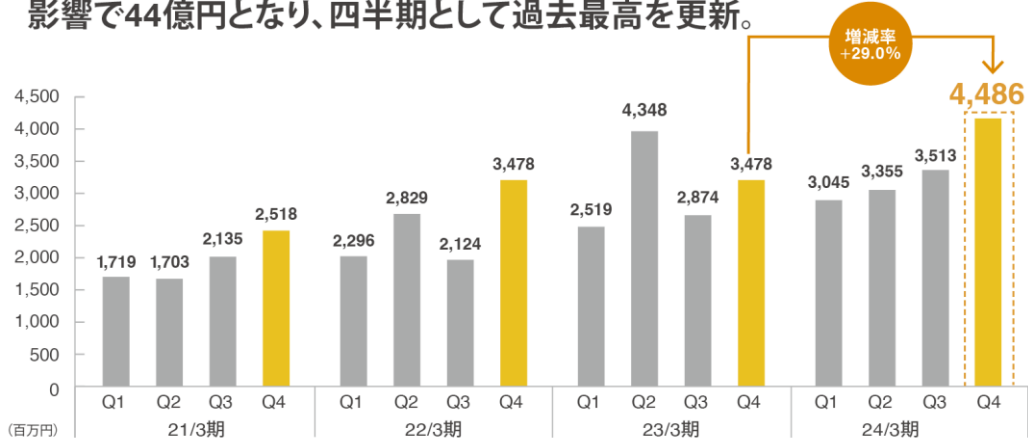
グラフで見ても、昨年から伸びていることがわかります。



こちらは2023年3月期から2024年3月期の営業利益の増減要因ですが、収益性の改善等によって粗利益の増加が6億円程ある一方、成長のために人員を確保していただいておりますので、人件費に関しては、2億円程コストがかかっております。また東京オフィス移転とフレキシブルオフィス「The Place Shibuya」の開設に1億円程の地代家賃のコストが増加し、これらを成長のために投じております。

売上高推移(四半期)

四半期売上高(Q4)は引合件数の増加と、大規模案件が完工した影響で44億円となり、四半期として過去最高を更新。



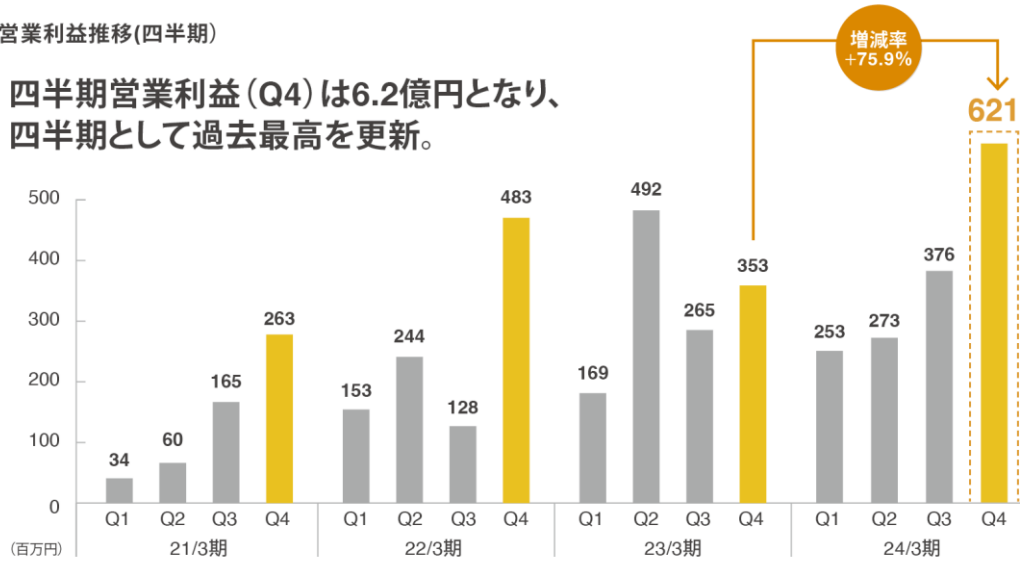
※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

Copyright © VGI Co., Ltd. All rights reserved.

四半期ごとの売上高ですが、第4四半期は、昨年度対比でも29%増の44億8600万円と四半期としても過去最高を更新しました。

営業利益推移(四半期)

四半期営業利益(Q4)は6.2億円となり、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 © VGI Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益も同じく売上の予想ラインを大きく超えてきましたので、増減率が75.9%となっております。

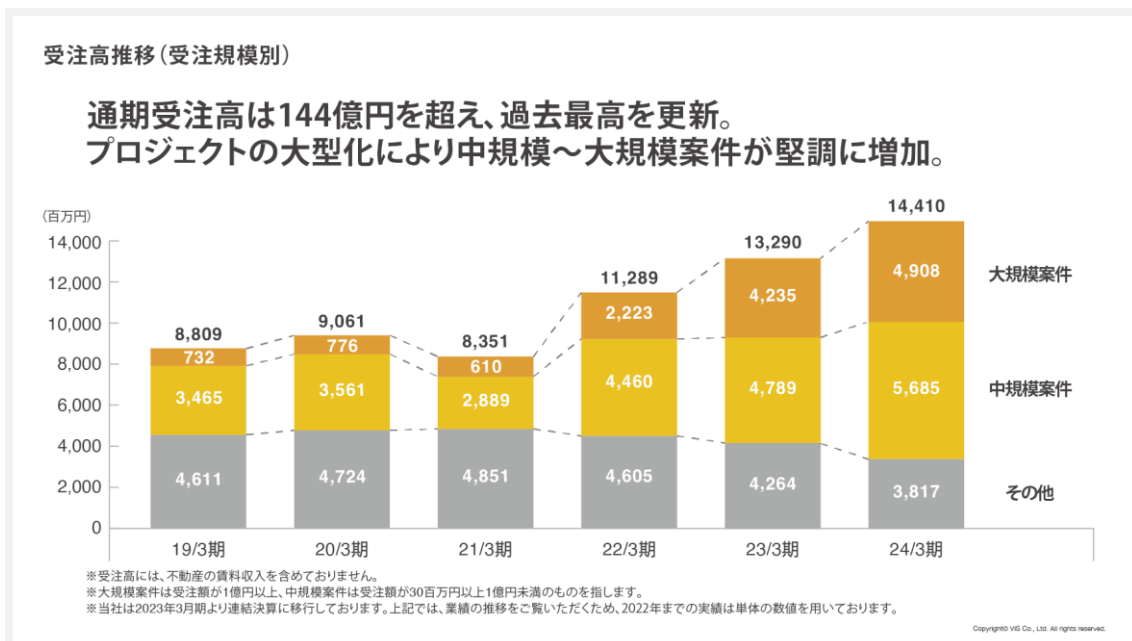
受注高/受注残

受注高と受注残の関係

| 受注高 | 受注残 |
|---|---|
| 顧客から受注した金額 | 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 |
| <p>①ビジネスの活性度を示す</p> <p>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。</p> <p>②成長の予兆を示す</p> <p>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。</p> | <p>①将来の収益の安定性を示す</p> <p>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。</p> |
| <p>計算式</p> $\left(\text{前期末の受注残} + \text{当期の受注高} \right) - \text{当期の売上高} = \text{当期末の受注残}$ | |

Copyright© V&I Co., Ltd. All rights reserved.

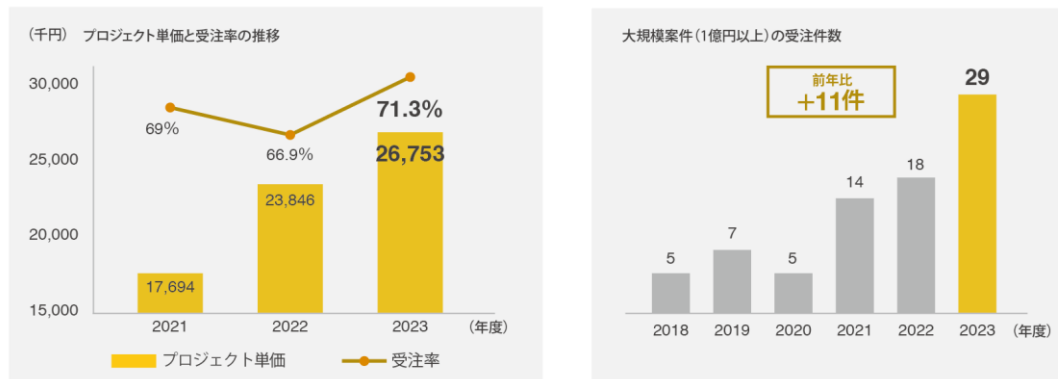
次に、受注高と受注残について、まず考え方を簡単にご説明します。受注高とは、純粋にお客様から案件を受注した金額となります。受注残とは、受注した金額のうち、まだ引き渡しができていない先々の案件のことを指しますので、当社の将来の収益の安定性を示しているのご理解いただければと思います。



まず受注高ですが、グラフとしては、グレーの部分が3000万円未満の予算の案件、黄色の部分が3000万円以上1億円未満、オレンジの部分が1億以上の大規模案件になっております。受注単価を高め、黄色とオレンジの部分を拡大していく事が当社の戦略となっておりますので、様々な動きが結果に繋がっています。

中期経営計画 初年度進捗状況 ブランディング事業の強化 01

付加価値を最大限発揮できるプロジェクトを選別受注し、プロジェクト単価が向上。大規模案件の受注も29件と堅調に推移。



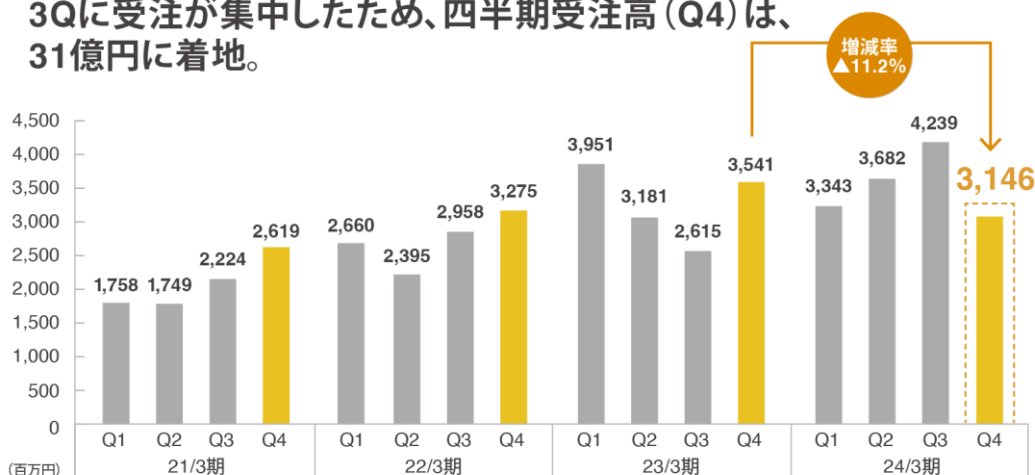
※ 当期に完工したオフィスプロジェクトの単価と受注率
 ※ 2022年度は10億円以上の特需を除くプロジェクト単価で算出。

Copyright © V&I Co., Ltd. All rights reserved.

左のグラフは案件の平均単価ですが、2021年は1,760万円程であった案件単価が、2年経て昨年度は2,675万円と単価が向上しております。受注率も71.3%と、これはある程度お客様がお選びになることもありますが、高い受注率をキープしながら成長しております。大規模案件に関しても昨年度から11件伸ばし、29件と堅調に推移しています。

受注高推移(四半期)

3Qに受注が集中したため、四半期受注高(Q4)は、31億円に着地。

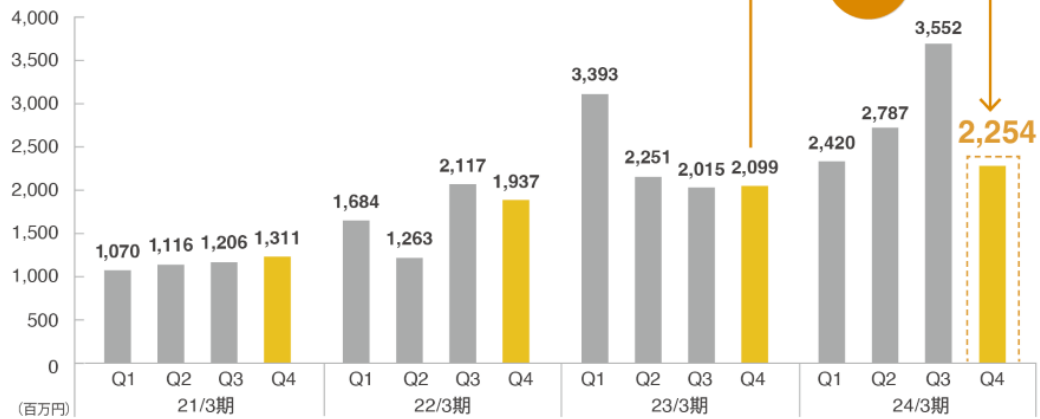


※ 当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。
 ※ 受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

Copyright © V&I Co., Ltd. All rights reserved.

受注残推移(四半期)

受注残(Q4)は22億円となり、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。

Copyright © VSI Co., Ltd. All rights reserved.

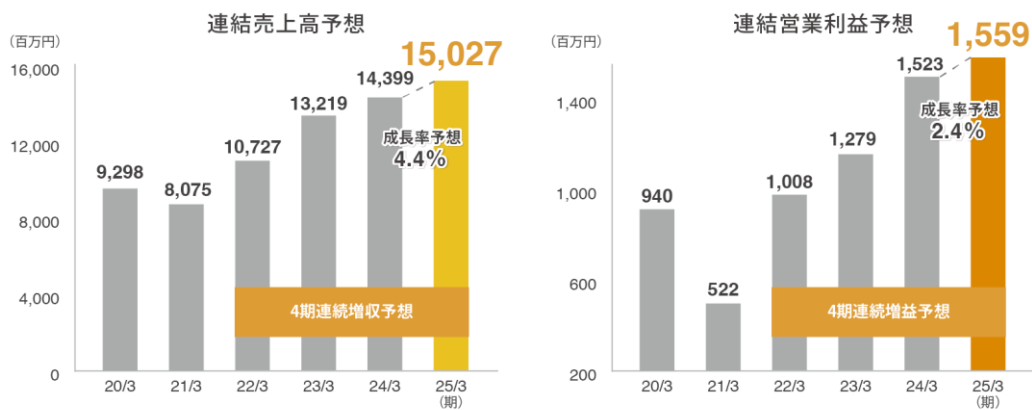
第4四半期の受注高に関しては、昨年から11%減っております。要因としては第4四半期の案件がかなり入り、受注活動より納品に人員のリソースを割いていましたので若干減っております。受注残に関しては昨年から7.4%増加しておりますので、こちらも過去最高となり、堅調に推移しております。

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。



Copyright © VSI Co., Ltd. All rights reserved.

2025年3月期の予想としては4期連続の増収増益と見ております。売上高は150億27百万円、成長率は4.4%、営業利益は15億59百万円、成長率は2.4%となっております。投資に関しては、世間のベースアップの流れを受けて当社の社員にもベースアップを実行し、「The Place」展開も見込みながら、売上高を150億に乗せ、営業利益10%を目指します。

中期経営計画進捗状況

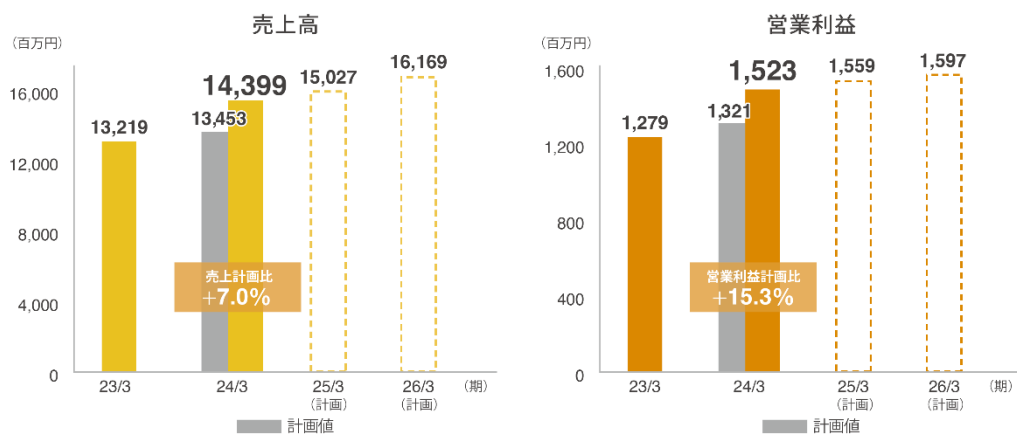


中期経営計画進捗状況についてご説明します。

長期ビジョンとして2030年に3つのフェーズを考えております。最初の3か年は基盤構築フェーズとして、既存事業を土台にワークデザインを社内的に教育しながら定着・推進・育成への投資を行い、2026年3月期には売上高161億を目指すフェーズです。2つ目が機会拡大フェーズ、これはワークデザインの推進をしながら実際に既存の事業とシナジーを見ながら企業の付加価値を高めマーケットに選ばれる企業を目指し拡大するフェーズのことです。最後は成果獲得フェーズ。売上高250億円・営業利益25億円という規模の成長を成し遂げる計画のことです。

中期経営計画 初年度進捗 サマリー

プロジェクトの大型化により、売上高・営業利益ともに
初年度計画値を大きく上回り着地。



中期経営計画について、初年度である昨年の業績予想が134億53百万円に対し、実績が143億99百万円と計画に比べ7%増で推移しました。営業利益に関しても計画比15.3%増となっており、中期計画としては堅調に推移しております。この中計に関しては別のインタビュー動画を出す予定となっておりますのでそちらもご覧ください。

それでは本日はお忙しい中、動画のご視聴を頂き誠にありがとうございました。

(記事以上)

【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：東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード：5071)

HP：<https://vis-produce.com/>

【決算説明資料・動画】

■2024年3月期通期決算資料

URL：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/9584b1e8/af95/47b7/b478/c62ce2b023de/140120240508584879.pdf>

■2024年3月期通期決算動画

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=QfSG-2oEtlc&t=19s>

【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