



2024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 スタンダード市場 証券コード 5071

2023.11.10

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つき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** 2024年3月期 第2四半期連結業績
- 02** 株主還元の基本方針
- 03** ビジネスモデル
- 04** 特徴と強み
- 05** 参考資料

01

2024年3月期 第2四半期連結業績

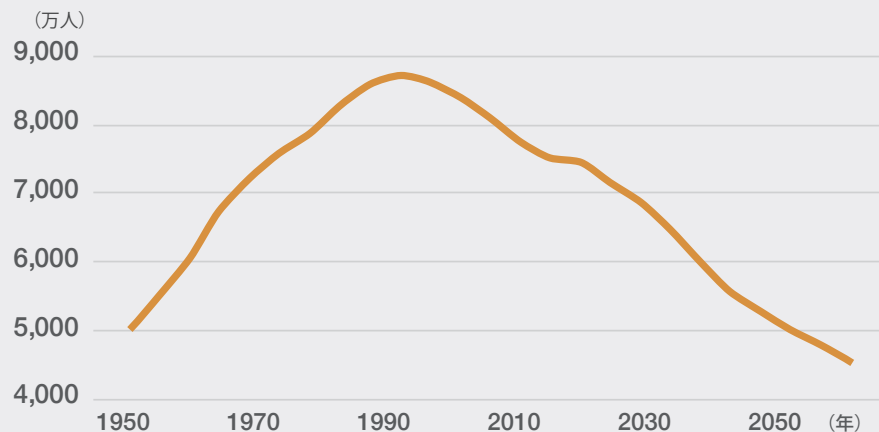
FY2023 Q2 RESULT



人的資本経営としてのワークプレイスの重要性

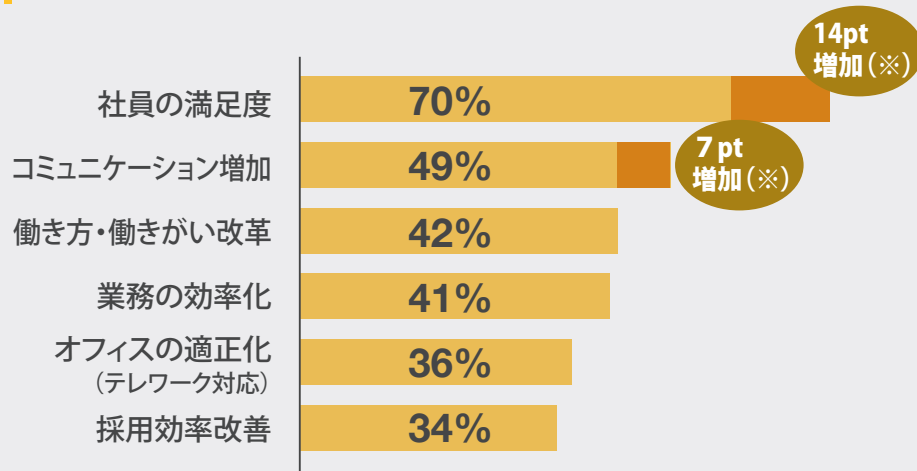
生産年齢人口の減少、雇用の流動化や働き手の多様化が進む中、人的資本経営として、はたらく一人ひとりが「働きがい」や「やりがい」を実感できるワークプレイスを求める企業が増加。

生産年齢人口は 1995 年をピークに減少



出典：内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」を基にヴィスにて作成

オフィスや働き方の見直しをした理由や課題



2022年10月~2023年5月にヴィスにてオフィスを手掛けた企業の経営者、オフィス環境に関する担当者へのアンケート（2023年8月実施、n=101）

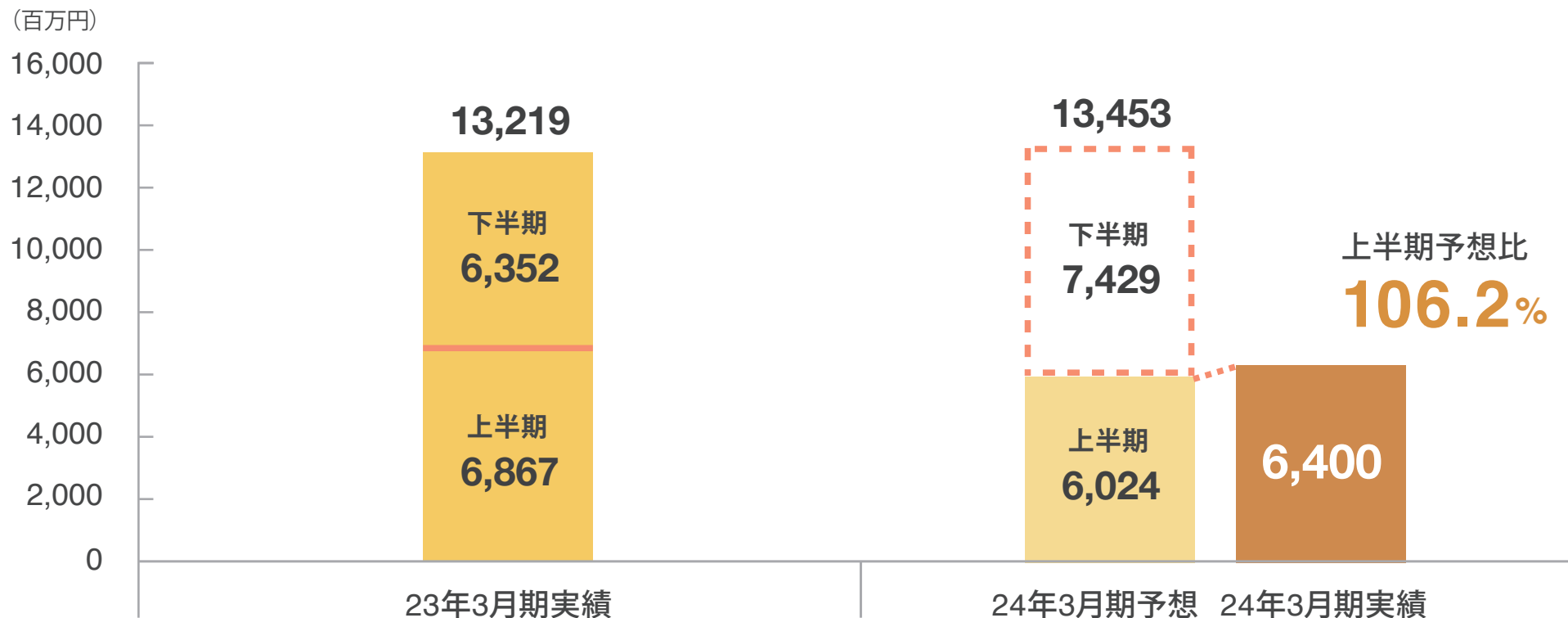
※ 当社前回調査（2022年4月~2022年9月にオフィスを手掛けた企業をもとに、2023年2月実施、n=83）との比較

2024年3月期 第2四半期連結業績 エグゼクティブサマリー

(2023年4月～9月累計)

売上高	6,400 百万円	業績予想比	106.2%
		前年同期比	93.2%
営業利益	526 百万円	業績予想比	107.1%
		前年同期比	79.7%
トピックス	<ul style="list-style-type: none">● 前期の特需の影響で前年同期を下回ったものの、予想を上回って着地● 大規模案件（1億円以上）の受注件数：8件（1,306百万円）● さらなる成長のため東京オフィスを移転		

業績予想通り上半期は堅調に推移



2024年3月期 第2四半期連結業績

(2023年4月～9月累計) (百万円)

	23/3期 Q2	24/3期 Q2	前年同期比	24/3期 Q2 業績予想	業績予想比
売上高	6,867	6,400	93.2%	6,024	106.2%
売上総利益	1,764	1,710	96.9%	1,644	104.0%
営業利益	661	526	79.7%	492	107.1%
経常利益	653	518	79.4%	492	105.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	436	328	75.4%	336	97.8%
EPS (円)	53.16	39.96	75.2%	40.86	97.8%

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

ブランディング事業のオフィスデザインにおける プロジェクト単価の向上が寄与し第2四半期は堅調に推移

	23/3期				24/3期	
	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
プロジェクト単価 (千円) ※3	20,650	38,121	22,897	23,731	21,324	28,654
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%

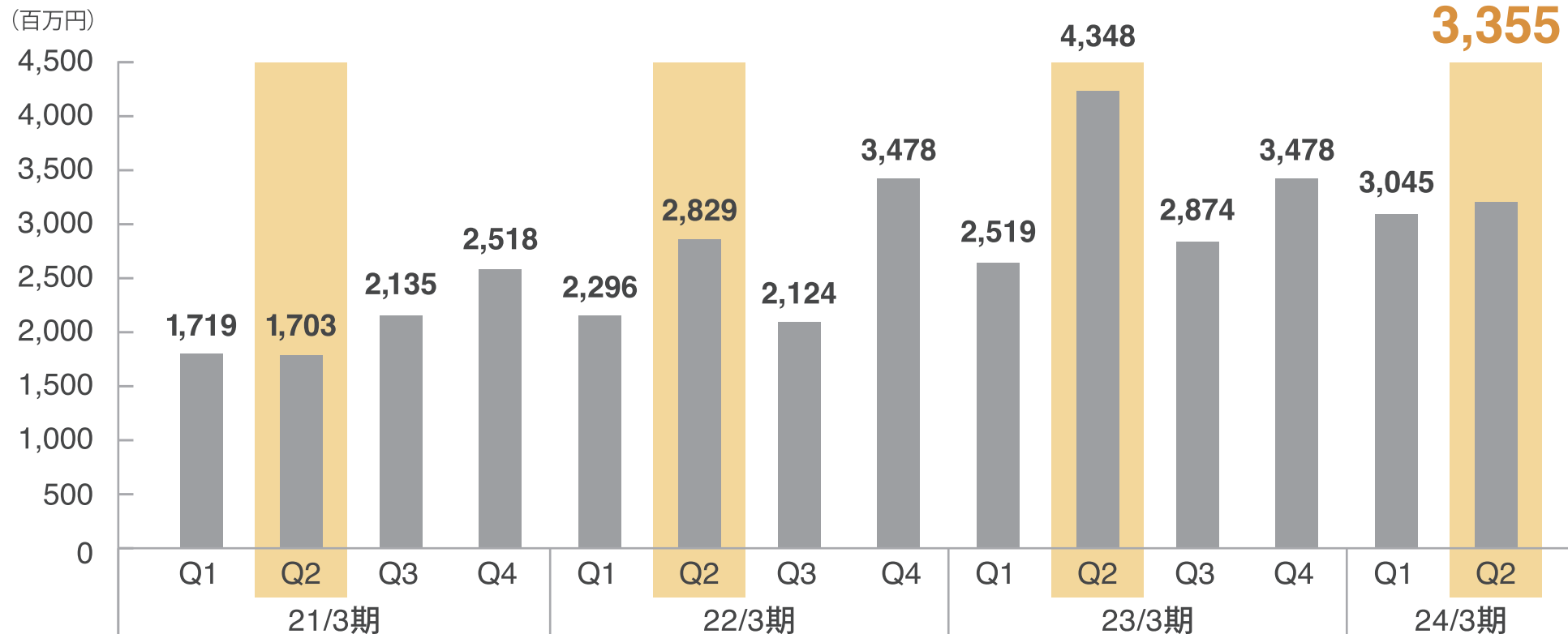
※1 ブランディング事業のオフィスデザインについての指標。

※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。

売上高推移(四半期)

四半期売上高(Q2)は前期の特需の影響で
前年同期を下回ったものの予想通り堅調に推移。

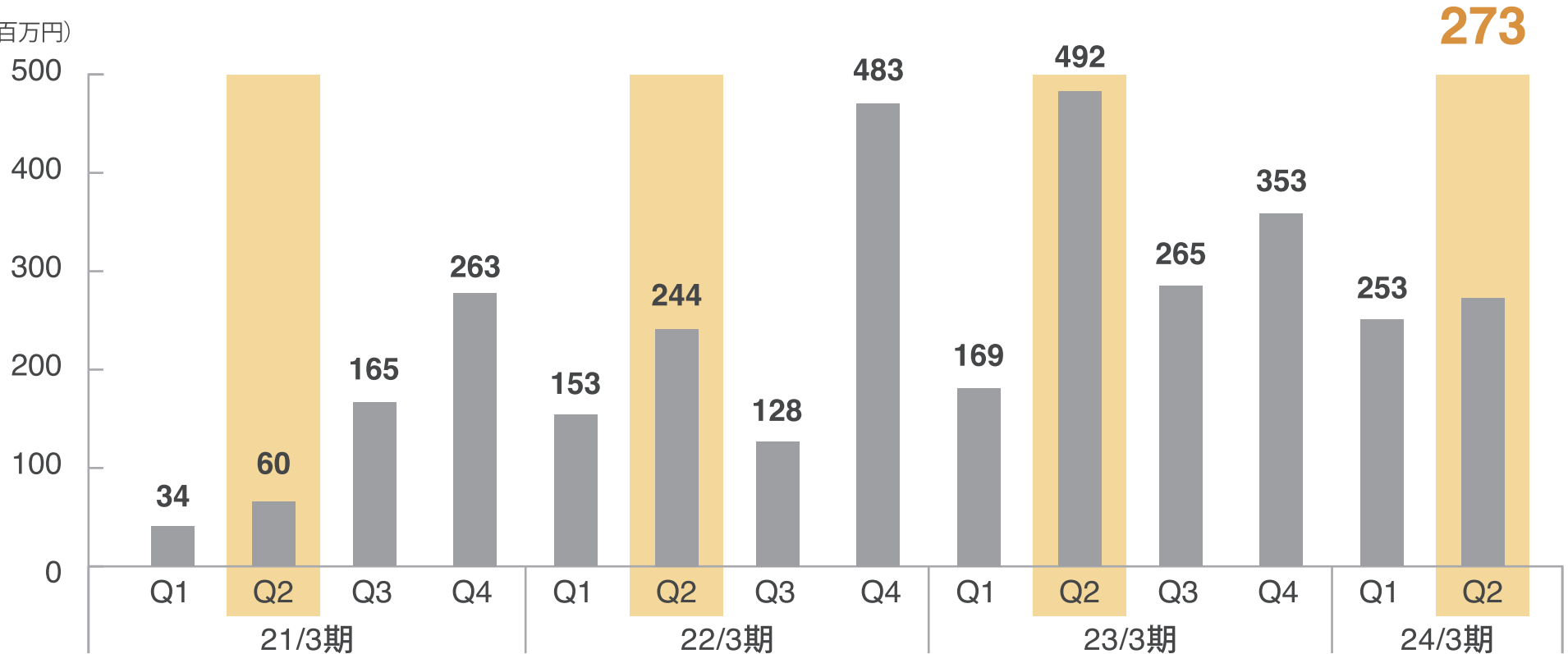


*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

営業利益推移(四半期)

四半期営業利益(Q2)は前期の特需の影響で前年同期を下回ったものの予想通り堅調に推移。

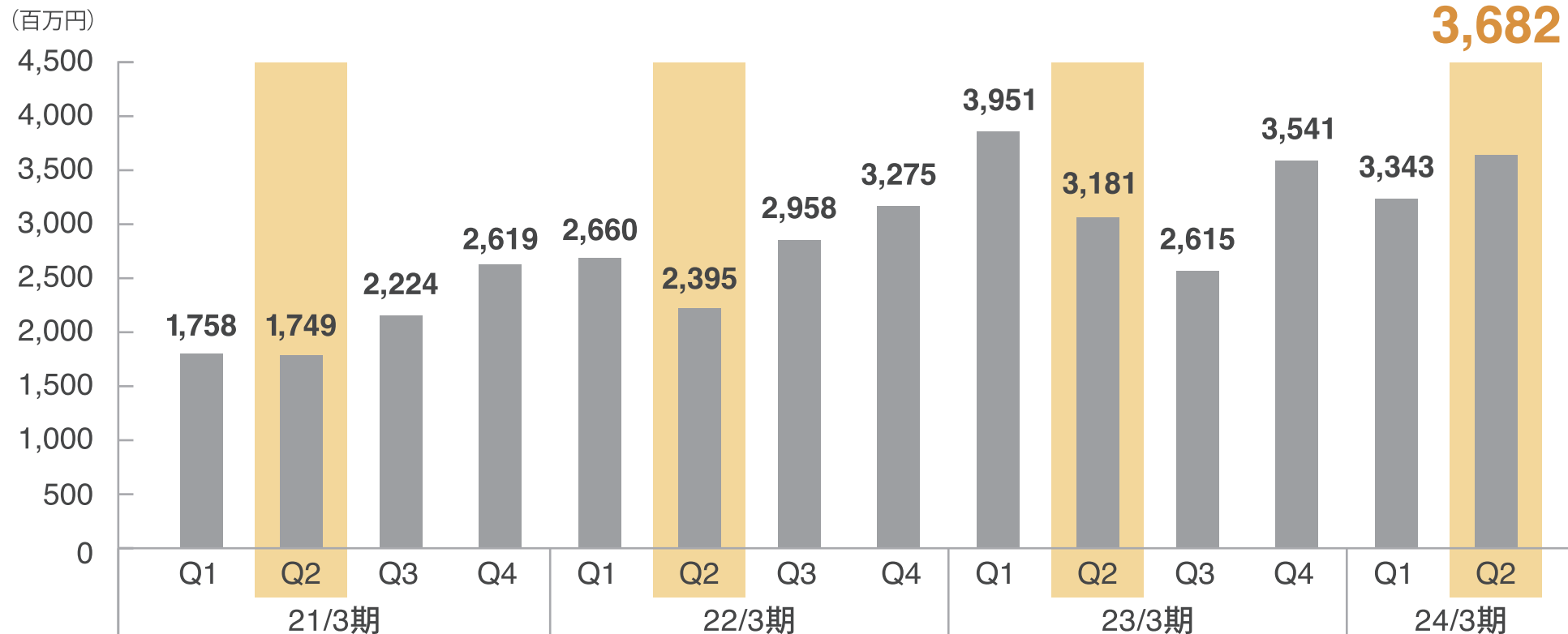
(百万円)



*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。

受注高推移(四半期)

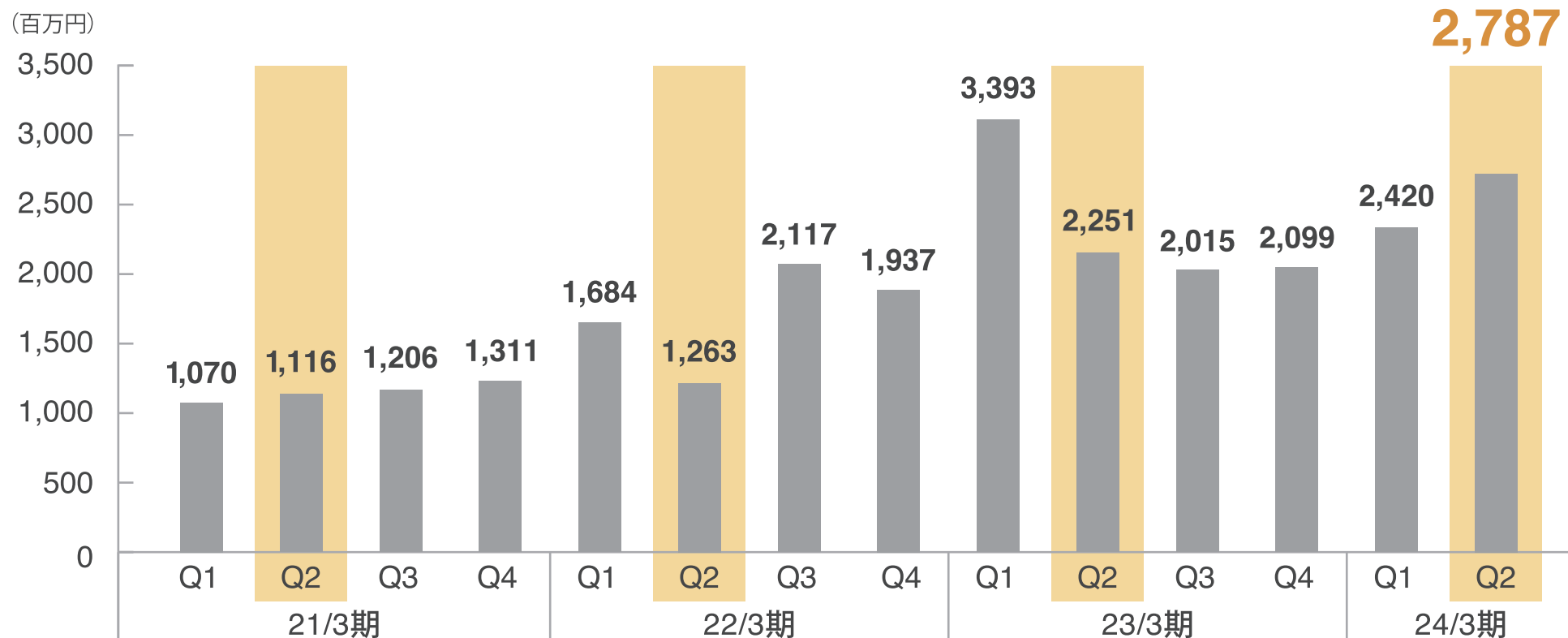
四半期受注高(Q2)は36億円となり、第2四半期として、過去最高を更新。



*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)

受注残(Q2)は27億円となり、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。

*受注残には、不動産の賃料収入を含めておりません。

増収増益の見込み

当初予想を大幅に上回った前年実績を超え、増収増益の見込み

2024年 3月期 予想	売上高	13,453 百万円	前年同期比 101.8%
	営業利益	1,321 百万円	前年同期比 103.2%

02

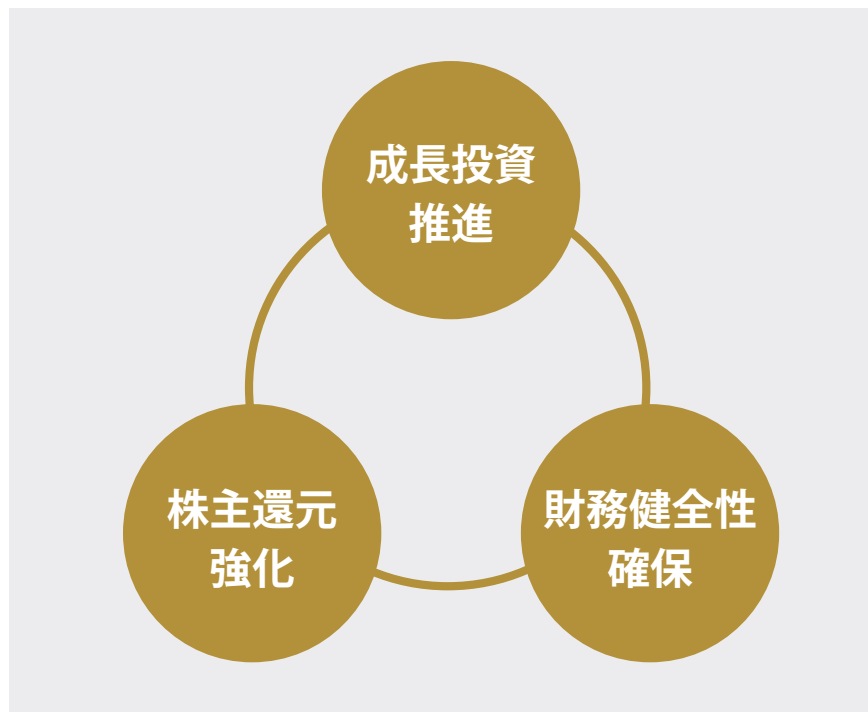
株主還元の基本方針

SHAREHOLDER RETURN POLICY



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

コミュニケーション効率化のため東京オフィスを移転

2フロアに分かれていたオフィスを1フロアに集約。社員間のコミュニケーションの活発化によりさらなる事業成長を推進。顧客のオフィス見学など、ショールームとしても最大限に活用。



配当性向の方針を変更

安定した配当を継続的に実施していくことを基本方針に、株主に対する利益還元により一層の充実を図ることが重要と考え、配当性向の目標を引き上げ。

	変更前	変更後
配当性向	20%	30%
一株あたり年間配当予想	22 円	33 円
配当総額予想 (参考)	181 百万円	271 百万円
変更時期	2024 年 3 月期より適用	

03

ビジネスモデル

BUSINESS MODEL



データに基づく継続的なデザインフローと
理想を叶えるための横断的なソリューションで
「はたらく」をデザインする。

DATA SOLUTION

データソリューション

PROGRAMMING

定量・定性リサーチ
スペース・コストシミュレーション
コンセプト策定

UPDATE

アフターサポート
効果検証
エンゲージメント向上

BRANDING

ブランディング

WORK DESIGN

ワークデザイン

DESIGN

ワークプレイス
WEB・グラフィック
CI (コーポレート・アイデンティティ)

CREATE

コンストラクション
ファニチャー
ICT

PLACE SOLUTION

プレイスソリューション

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

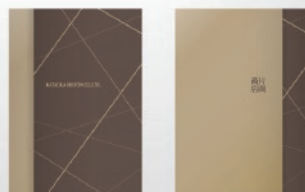
ブランディング事業



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

「ワークデザインプラットフォーム」の提供

「ココエル」の提供



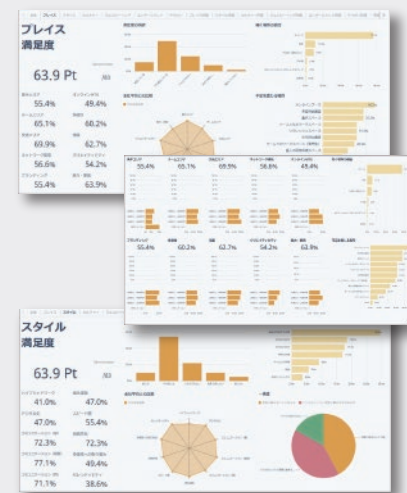
プランニングから設計・デザイン、施工、アフターフォローまで 一連のマネジメントを提供



※ 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。

ワークプレイスを定量的かつ定性的に把握 分析データに基づいた企業ごとの最適なワークプレイスの構築を支援

2023年4月、「ワークデザインプラットフォーム」を提供開始。分析・シミュレーション・サーベイにより、データを用いたワークプレイスの構築が可能に。ブランディング事業とのシナジーにより、収益性向上に寄与。



04

特徴と強み

IDENTITY & STRENGTH



4つの強みにより、「ワークデザイン」を拡大。企業価値向上に寄与

01

独自のサービス領域

02

拡大する顧客基盤

03

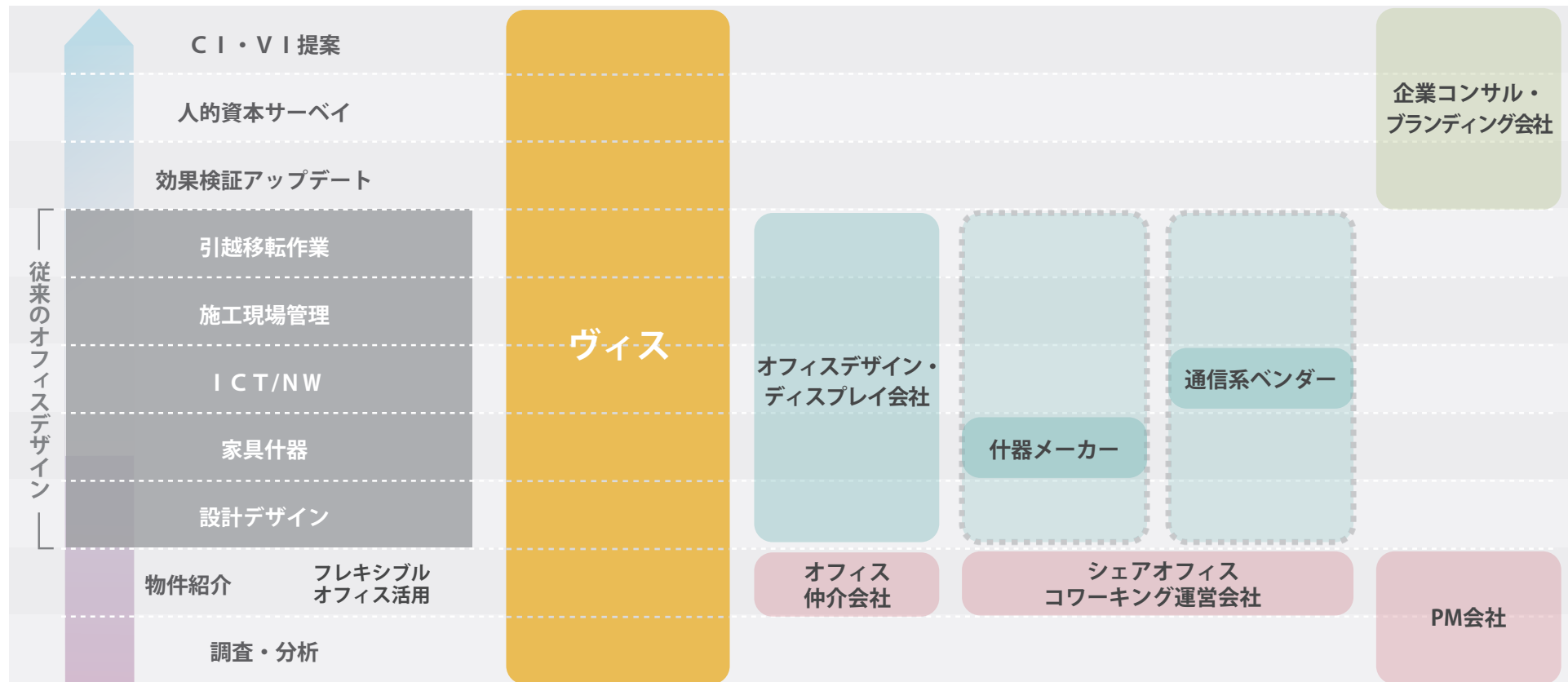
経営の基盤となる人材

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

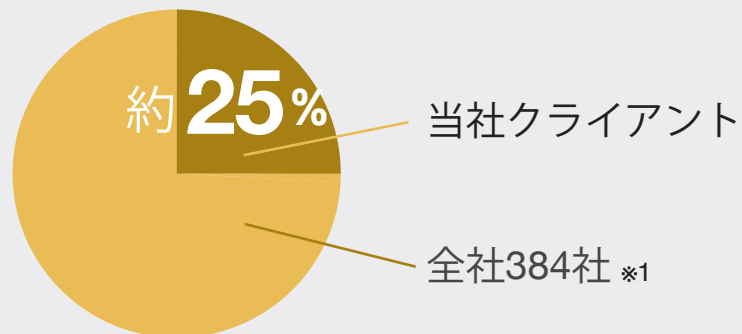
オフィスデザインから「ワークデザイン」へ。サービス領域を拡大



※他社比較イメージ

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

2019年から2022年の新規IPO企業のうち
当社クライアント数は **94社**



3年間顧客数

約 **2,100社** ※2

既存顧客割合

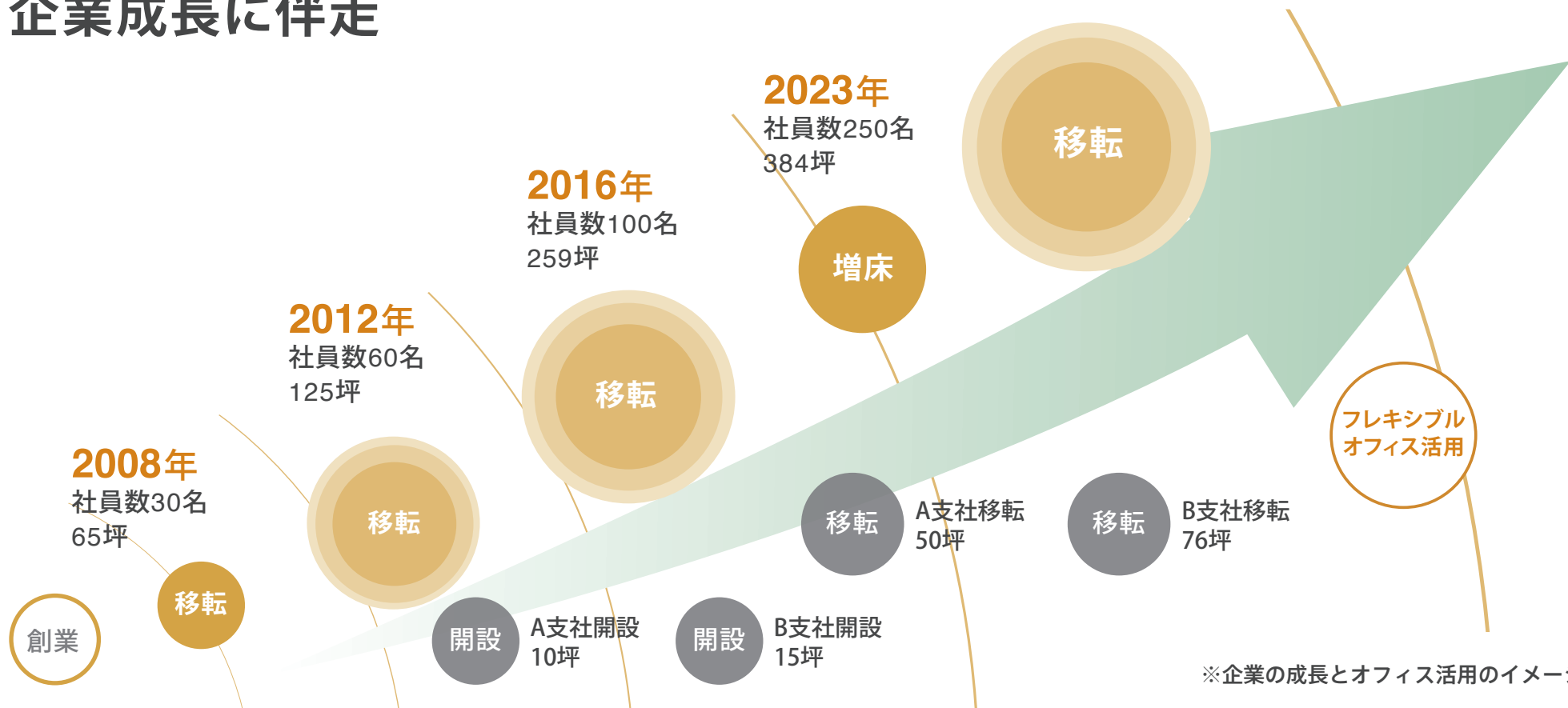
58.6% ※3

※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）

※2 21/3期から23/3期の3か年の顧客数合計

※3 23/3期の売上高に占める既存顧客の売上高割合

オフィス移転や開設のタイミングで新しい働き方を提案し、 企業成長に伴走



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	4名
二級建築士	7名
1級建築施工管理技士	4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	11名
インテリアコーディネーター	13名
インテリアプランナー	1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	4名

従業員数

244名

デザイナー

63名

2023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

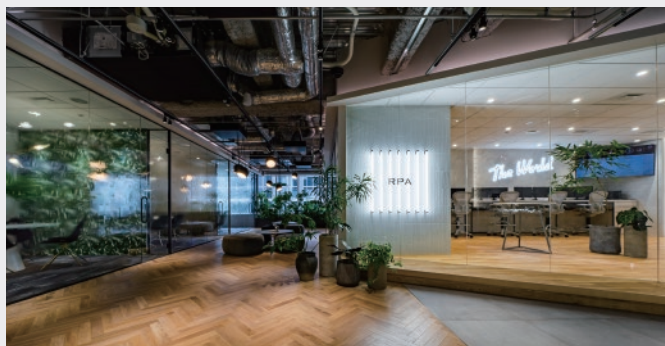
日本空間デザイン賞 **4** 件



計 **32** 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



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 近畿ニューオフィス奨励賞
カルテック株式会社

05

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
(常勤監査等委員)
宇都宮 則夫

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

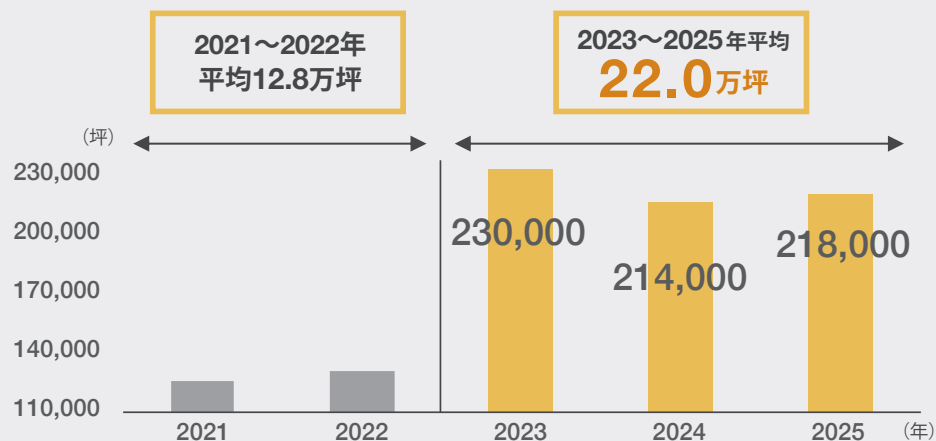


商号	株式会社ヴィス
代表者	代表取締役会長 中村 勇人 代表取締役社長 金谷 智浩
設立年月日	1998年4月13日
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田三丁目4番5号
資本金	524百万円 < 2023年9月末 >
決算期	3月末日
事業概要	ブランディング事業 データソリューション事業 プレイスソリューション事業
発行済株式数	8,228,800株 < 2023年9月末 >
社員数	252名(連結/役員含む) < 2023年9月末 >
監査法人	太陽有限責任監査法人
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

供給量が拡大されるワークプレイス

2023年は新築オフィスビルの竣工が相次ぎ、供給過多になることが予想されます。新築ビルに企業が移転し、退去に伴ってできた空室に別の企業が入居するなど、連鎖的に移転がつづくことが予想されます。

東京 23 区および大阪市のオフィス供給量予想



出典：「オフィス新規供給量 2023 (ザイマックス不動産総合研究所)」を基にヴィスにて作成



受注高と受注残の関係

受注高

顧客から注文を受けた金額で、将来入ってくる予定の金額

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。

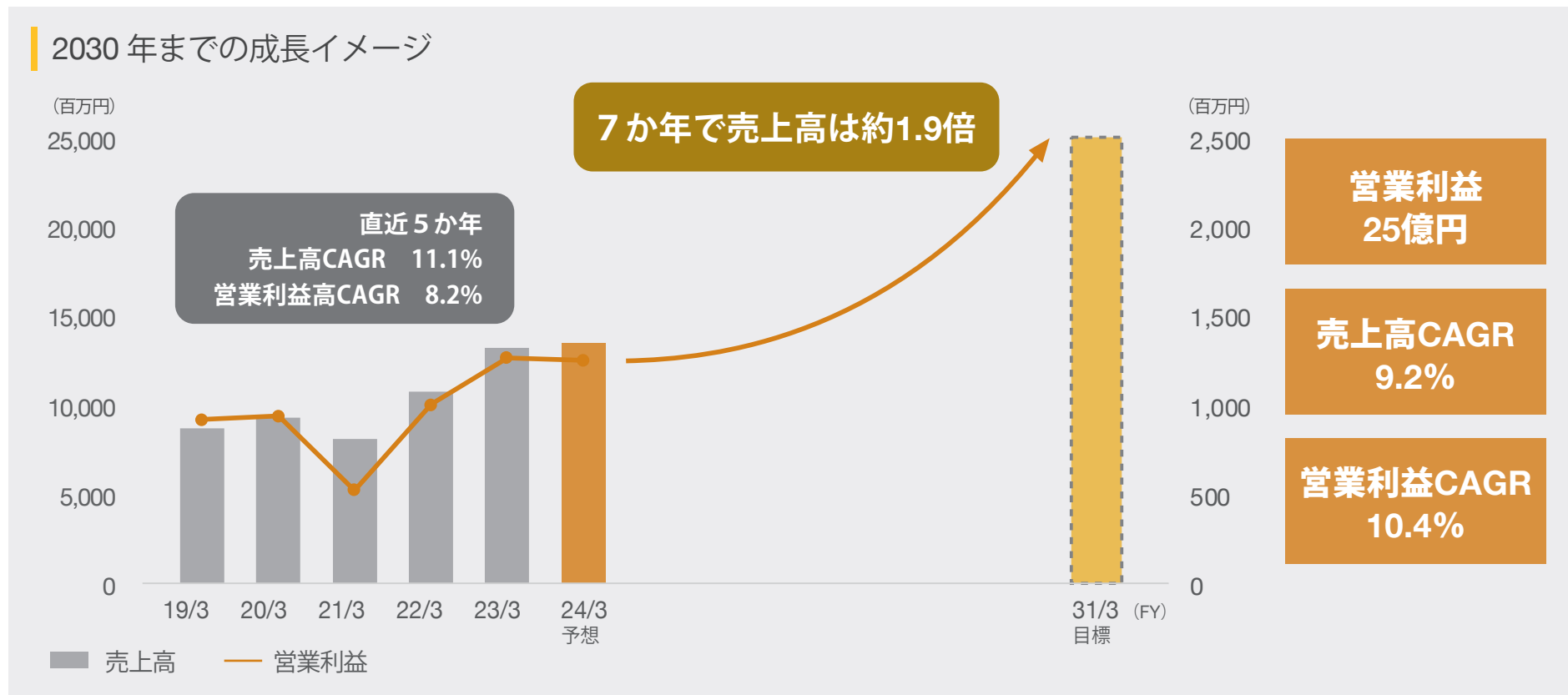
計算式

$$\left(\begin{array}{c} \text{前期末の} \\ \text{受注残} \end{array} + \begin{array}{c} \text{当期の} \\ \text{受注高} \end{array} \right) - \begin{array}{c} \text{当期の} \\ \text{売上高} \end{array} = \begin{array}{c} \text{当期末の} \\ \text{受注残} \end{array}$$

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



2030年度、売上高250億円を目標に、持続可能な成長を目指す



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/>