

2024年3月期 第2四半期 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が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 第2四半期の決算説明動画（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
■ 2024年3月期 第2四半期連結業績
・外部環境
・連結業績
・業績予想比／前期比
・主要 KPI の推移
・受注高・受注残
■ 株主還元の基本方針
■ ビジネスモデルについて
・3つの事業
・オフィスデザインのプロジェクトフロー
・データソリューション
・特徴と強み

■2024年3月期 第2四半期 決算説明動画（IRTV）

URL：<https://youtu.be/cCFCWxZ8svQ>



(記事本文)

（金谷）皆様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ございます。本日は2024年3月期 第2四半期決算説明をさせていただきます。

当社は、「はたらく人々を幸せに。」というパーパス（存在意義）に基づいて「ワークデザイン」を展開し、企業のブランド向上を図る事業を行っております。

2024年3月期 第2四半期連結業績

外部環境

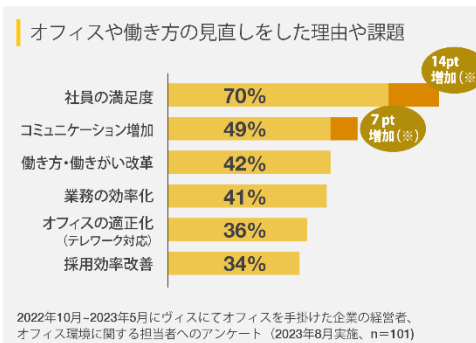
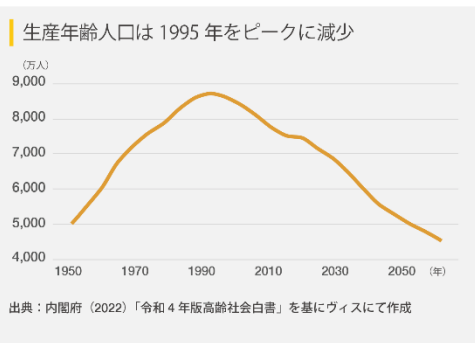
昨今人的資本経営としてのワークプレイスが注目され、オフィスへの投資意欲が高まっています。その背景として現在の日本においては、生産年齢人口が減少し、各企業は働き手を確保するために賃金を上げたり、様々な施策を打ちながら人員確保に動いているという現状があります。

また、当社で行っているアンケート（2023年8月にヴィスにて実施）では、オフィスや働き方の見直しをする理由において、1位が「社員の満足度を向上させたい」2位が「社員間のコミュニケーションを増やしたい」という結果になっています。特に前回のアンケート（2023年2月にヴィスにて実施）に比べ、「社員の満足度を上げたい」という企業が14ポイント上がり、7割の企業が人的資本経営を推進するべく、オフィスへ投資している状況が伺えます。

「働く」をとりまく外部環境

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。



※ 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

Copyright © V/S Co., Ltd. All rights reserved.

連結業績

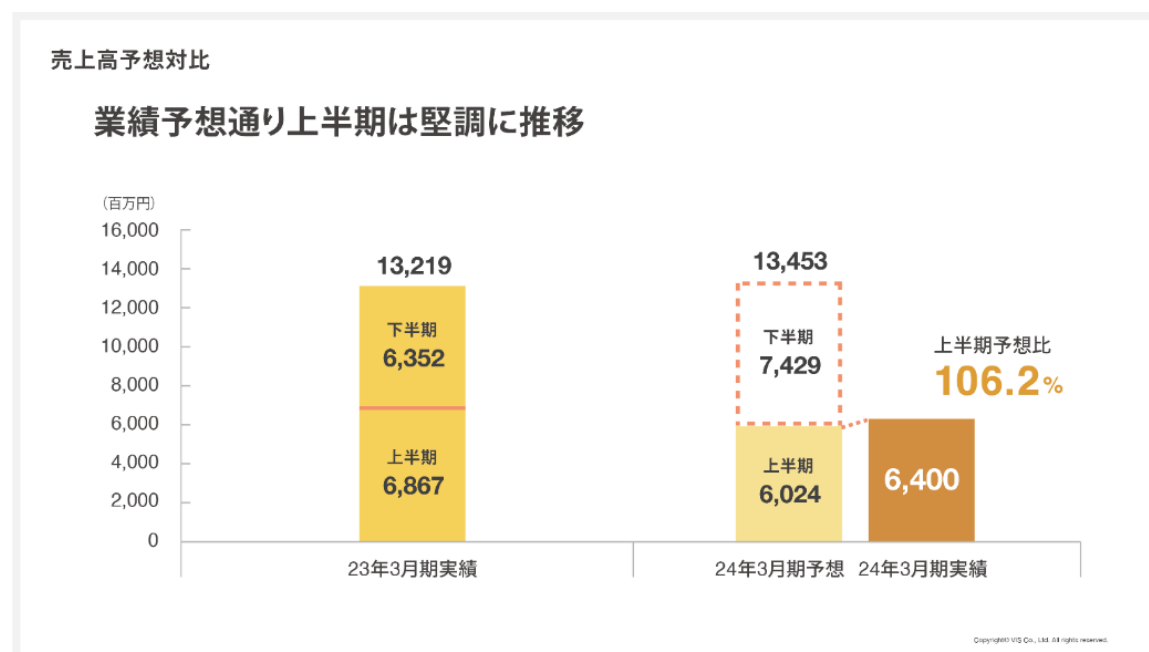
2023年4月から9月までの累計売上高は64億円となり、特需があった前年同期と比較すると93.2%になっておりますが今期の業績予想比では106.2%となり、堅調に推移しております。

営業利益は5億26百万円となり業績予想107.1%とこちらも堅調に推移しております。

大規模案件（1億円以上）の案件は、受注が8件と比較的順調に推移しております。その他、第2四半期にあったトピックスとして、成長を拡大していくために当社東京オフィスにコストを投じ移転をしました。



業績予想比／前期比



左側が 2023 年 3 月期の上半期・下半期の実績です。当社のビジネスにおいては 3 月決算の顧客が多くそれに合わせてオフィス投資を行う企業が多いため、下半期の売上高が高くなる傾向があります。しかし前期は第 2 四半期に 1 案件で 10 億円を超える特需があったため、下半期より上半期の売上高が高くなっており、前年同期を下回っておりますが、業績予想としては上回っております。

親会社株主に帰属する四半期純利益および EPS に関しては見積実行税率の見直しがあり、予想を下回る結果となっておりますが、売上高・営業利益・経常利益に関しては順調に推移しております。

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%

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

主要 KPI の推移

売上高を構成する上での当社としての KPI は、プロジェクトの数を追いかけるよりも、当社の付加価値としてデザインやクリエイティブでのソリューションをしておりますので、プロジェクト単価を向上させていくことと、受注率を高めていくことを合わせて売上高に寄与させたいと考えております。

これらの KPI の第 2 四半期の状況としては、プロジェクト件数が 168 件と通常並に推移しており、プロジェクトの単価も 2,865 万円ということで向上しております。一方で受注率に関しては 64.3% となり、成績が非常に良かった第 1 四半期 (77.8%) と比較して下がっているものの、他四半期と比べていただくと、堅調に推移した結果となっております。

主要KPI推移 ※1

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。

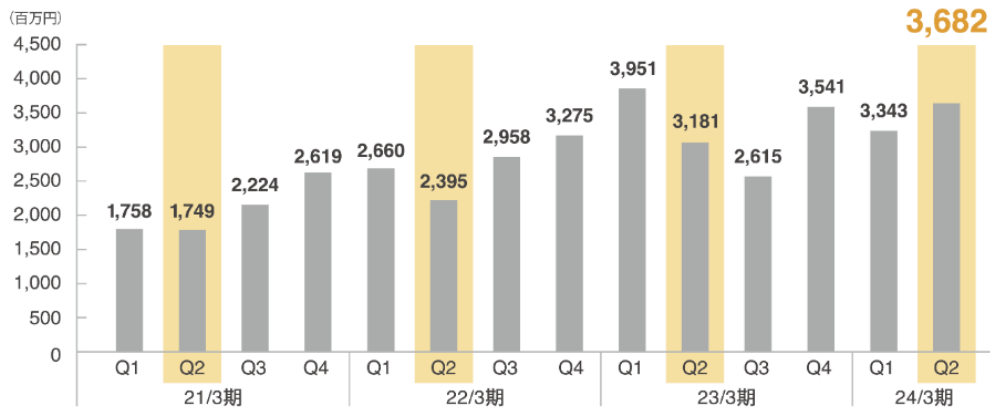
Copyright © VIS Co., Ltd. All rights reserved.

受注高・受注残

未来の数字となる受注高に関しては、36億円となり、第2四半期としては過去最高を更新しました。また受注残においては27億円となりこちらも第2四半期としては過去最高を更新することができました。これらの結果、通期の予想としては134億53百万円、前年同期比101.8%、営業利益は13億21百万円で前年同期比103.2%の見込みとして進捗しております。

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。

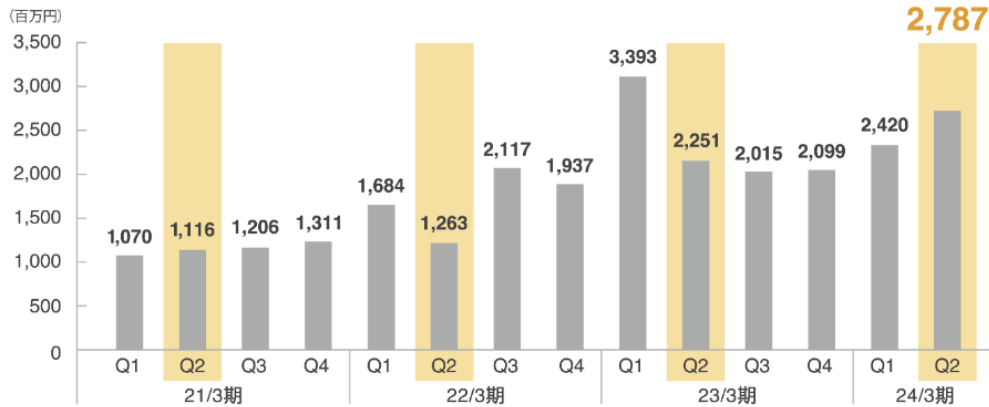


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

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

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。

Copyright © V5 Co., Ltd. All rights reserved.

株主還元の基本方針

次に株主還元の基本方針についてお話しさせていただきます。

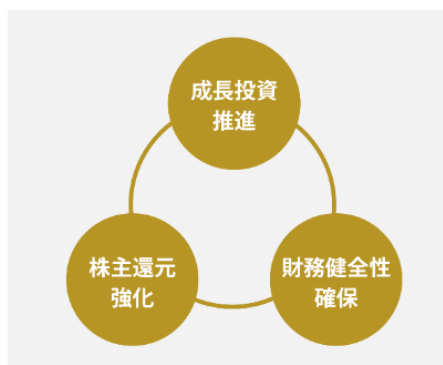
当社の方針として、まず成長投資ということで、人材への投資を考えております。優秀な人材の採用や、社員へのスキルアップのための投資が一番力を入れている部分です。また、自社の東京オフィスの移転を含めて自社オフィスへの投資により社員の働きやすさやエンゲージメントを高めてまいります。そして、事業シナジーを生むような企業とのM&Aや、生産性を向上させるためのDX化への投資も推進していきたいと考えております。

一方で手元の資金という部分では非常に安定した状態になっております。こういったバランスの良い経営を実行しつつ、それらを株主の皆様への還元につなげ、強化していきたいと考えております。

株主還元の基本方針

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

Copyright © V5 Co., Ltd. All rights reserved.

成長投資のひとつとして、2023年9月に東京オフィスを移転させました。移転の目的は大きく2つあり、まず1つ目が以前のオフィスは2フロアに分かれており、メンバー同士のコミュニケーションが希薄化していた課題があります。その解決のため、1フロアのオフィスへの移転を決意しました。2つ目に当社東京オフィスの社員の大半が、自社のオフィス移転を経験しておらず、そういった大きなプロジェクトの体験を得ることにより、顧客により良いソリューションを提供できるようにするため、投資をしたところです。

成長投資推進

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。



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

株主還元強化のための施策としては、変更前に関しては配当性向 20%であったものを、2024年3月期を変更時期とし、30%に引き上げ、1株あたりの年間配当予想を33円にし、株主様に対する利益還元を、より一層充実させたいと考えております。

株主還元強化

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	

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

ビジネスモデルについて

3つの事業

次に当社のビジネスモデルについてお話させていただきます。当社は元々オフィスデザインをしていた会社ですが、「ワークデザイン」として、オフィスデザインを通じて企業のブランドを高めていく「ブランディング事業」、そして「プレイスソリューション事業」と「データソリューション事業」の3つの柱を軸に、プログラミング、デザイン、クリエイト、アップデートまでを継続的に顧客と伴走していくようなサービスを展開しております。

ブランディング事業では、オフィスのデザインを主に行っており、プレイスソリューション事業では、「The Place」というフレキシブルオフィスを運営し、働く場のデザインをしています。これらの事業同士のシナジーを生み出しながら、それらを支えるデータソリューションとして、「ワークデザインプラットフォーム」というプラットフォームを開発して定量的なデータを貯めていくものになります。



オフィスデザインのプロジェクトフロー

ブランディング事業のオフィスデザインのフローに関しては、まずプログラミングという期間があり、コンサルティングや調査を行う段階です。そこからデザイン（レイアウトのデザインや什器選定）に入り、決定したデザインをクリエイト（施工やプロジェクト管理）し、その作ったものをアップデートしていき、さらに次のプログラミングにつなげるというサイクルを生み出しながら、トータルにサポートさせていただいております。

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。

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

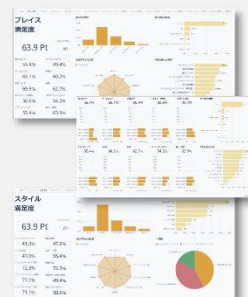
データソリューション

「ワークデザインプラットフォーム」は、ワークプレイスで起こるものを定量的に把握していくプラットフォームになります。「ワークプレイス」「ワークスタイル」「カルチャー」「エンゲージメント」「やりがい」などの部分を数値化し、次の施策につなげることができるツールになっています。

データソリューション

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。



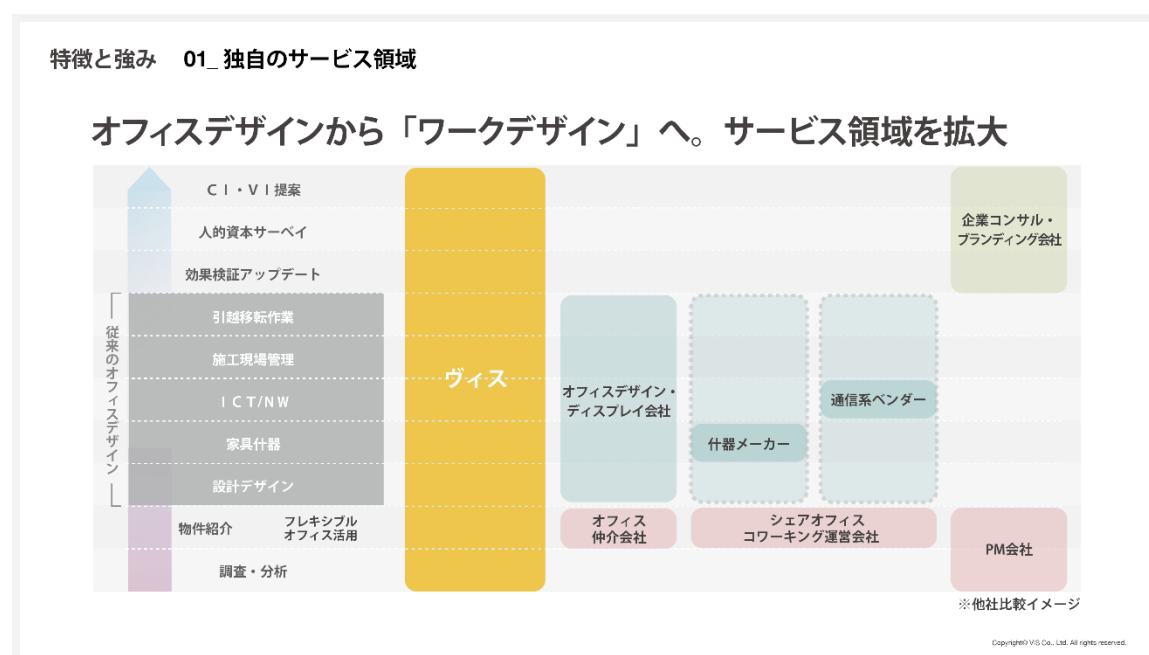
Copyright © VIS Co., Ltd. All rights reserved.

特徴と強み

当社の特徴として、大きく4つあり、これらによって顧客の企業価値を向上していくことを強みとしております。

① 独自のサービス領域

表の濃いグレーの箇所が、従来のオフィスデザインの業務範囲になっております。当社は元々その領域を行っていましたが、それに加え、先ほど申し上げたプログラミングの領域や、ブランディングの上流のCIやVIの提案、また効果検証のアップデートを行うなど、「ワークデザイン」としてサービス領域を拡大しております。



② 拡大する顧客基盤

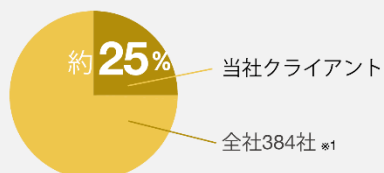
2019年から2022年の新規IPO企業様が384社いらっしゃり、そのうち25%の94社が当社のクライアントになります。成長していく企業がオフィスに投資を行うという裏付けになっていると考え、このような成長企業を基盤とし、直近3年間では約2,100社のお客様とお取引させていただきました。また、オフィスの移転や支店開設などのタイミングでのショット型のビジネスモデルと思われる場合が多いですが、既存顧客率は58.6%と、半分を超えております。とある会社のモデルではあるのですが、創業後、数年してオフィスを移転し、またその4年後に移転するという成長をしていきます。その中でも一拠点を移転させるだけでなく、その他の拠点が開設されるなど、15年の中で10回以上何らかのプロジェクトが動いており、このような成長企業を顧客基盤としております。

特徴と強み 02_ 拡大する顧客基盤

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

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

③ 経営の基盤となる人材

当社は専門性の高い仕事をさせていただいているため、有資格者を採用したり、教育をして優秀な人材を育成することに注力しております。それによりプロ人材がチームワークよく働き、顧客により高い付加価値を提供できると考えます。

特徴と強み 03_ 経営の基盤となる人材

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ージャー	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

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

④ デザイン力の評価

最新の働き方や特徴的なデザインをカルチャーに落とし込みたいという要望を多く頂く中で、当社のデザインが様々なアワードで評価していただいている実績がございます。これらの実績からも新しく引き合いを頂くことが増えております。

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

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

以降は参考資料になりますのでまたご覧いただければと思います。

本日はお忙しい中動画のご視聴をいただきましてありがとうございました。

(記事おわり)

【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>

【記事内の資料】

■2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

URL：<https://youtu.be/cCFCWxZ8svQ>

【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