

Briefing Transcription

|| 決算説明会文字起こし（2025 年 2 月 18 日公開） ||

株式会社ヴィス

5071 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 2 月 18 日 (火)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 冒頭のあいさつ	03
■ 企業説明	04
■ 終わりのあいさつ	17

■ ヴィス <5071>2025 年 3 月第 3 四半期決算 説明を受けての FISCO アナリストコメント

- ・大規模案件の増加で受注単価が大きく向上し、売上高・営業利益ともに第 3 四半期として過去最高を更新、今期予想は大幅に上方修正された。
- ・中期経営計画を開示しており、2030 年度に売上高 25,000 百万円、営業利益 2,500 百万円に向けて順調な歩み。
- ・成長スピードの割に PER は平均的な数値である 15 倍を下回り、増額修正後の配当利回りも 2.88% で割安感が強く見える。
- ・オフィスデザインから、企業価値をさらに向上させる「ワークデザイン（働く環境や働き方のデザイン）」に重点、見せ方いかんで人的資本経営に絡んだインパクト投資の対象にもなり得る（同社の開示方針には期待したい）。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

■ 出演者

株式会社ヴィス
代表取締役社長

金谷 智浩様

■ 冒頭のあいさつ

- 01 ビジネスモデル
- 02 2025年3月期 第3四半期連結業績
- 03 参考資料

株式会社ヴィス代表取締役社長の金谷です。本日は、2025 年 3 月期第 3 四半期の決算説明を行います。当社のビジネスモデルや強みについて説明した後、2025 年 3 月期第 3 四半期の連結業績についてお話しします。

企業説明

フィロソフィー



PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

私たちからできる「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。

Copyright © FISCO Co., Ltd. All rights reserved. 02

当社には「はたらく人々を幸せに。」というパーパスがあります。この言葉に共感した社員約 270 名が共に働いています。

日本人の健康寿命は世界第 1 位であり、平均 85 歳まで生きると言われています。一方で、幸福度は世界 50 位程度と中盤に位置しており、長寿でありながら必ずしも高い幸福度を実現できていない現状に、私は違和感を抱いています。その要因を考えると、政治や経済、収入の問題、人間関係などさまざまな要素が影響していると考えられます。その中でも、「働く」ということがネガティブに捉えられたり、単に収入を得る手段としてのみ認識されたりしていることは、大きな課題の一つではないでしょうか。

当社は企業ブランディングを手がける中で、一人ひとりが自身の働く意味を理解し、自己実現できる社会をつくることを目指しています。その実現に向け、事業を展開しています。

01

ビジネスモデル

BUSINESS MODEL

Copyright © FISCO Co., Ltd. All rights reserved. 03

ビジネスモデルの説明に入る前に、まず当社を取り巻く外部環境についてお話しします。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

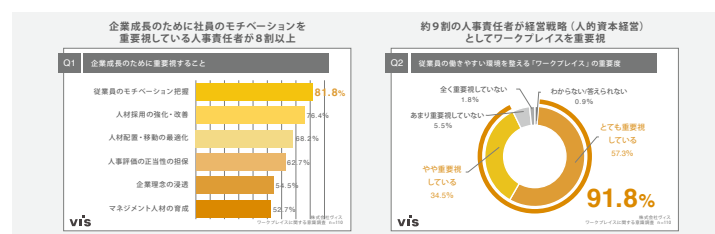
現在、「人的資本経営」という言葉が広く使われていますが、当社はこの人的資本経営と非常に密接な関係を持っています。労働人口の減少が進む中、各企業は優秀な人材の確保に力を注いでいます。これまでのように企業が従業員を選ぶ時代から、求職者に選ばれる時代へと移行していると考えています。

このような環境において、企業が求職者に選ばれるためには、強固なブランドを構築し、「この会社で働きたい」と納得してもらうことが重要になります。これは、企業の持続的成長において欠かせない要素となっています。

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。



※ワークプレイスに関する意識調査(リサーチPR「リサーチ」)の企業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 © FISCO Co., Ltd. All rights reserved. 02

このグラフは、企業成長において「ワークプレイス」がどのように相関しているかを示しています。

企業が成長のために重要視している点として、まず「従業員のモチベーション把握」が挙げられます。企業は、従業員のモチベーションを把握し、向上させることを重視しています。次に、「人材採用の強化・改善」も重要な課題となっており、さらに「人材配置・移動の最適化」も上位3つに挙げられています。

もうひとつの質問では「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」について尋ねています。この結果によると、実に9割以上の人事責任者が「重要である」と回答しています。

このことから、ワークプレイスの環境と企業成長には強い相関があると考えられます。企業が持続的に成長するためには、従業員が快適に働ける環境の整備が不可欠であることが示されています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

■ ビジネスモデル

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



当社の主要な事業は、大きく三つに分かれています。

その中でも、「ブランディング事業」は、創業当初から展開している中核となる事業です。オフィスデザイン、Web デザイン、グラフィックデザインを手がけています。企業のロゴマークやコーポレートアイデンティティの策定も含まれます。これらをワンストップで提供することで、企業ブランドの向上を支援しています。

プレイスソリューション事業では、「The Place」という施設を運営しています。この施設は、コワーキングスペースとシェアオフィスを併設したフレキシブルオフィスであり、大阪ではビル一棟を活用した形で展開しています。また、渋谷や名古屋ではビルのワンフロアを「The Place」として運営し、安定した収益源としています。

当社は、新しい働き方に対応した施設をプロデュースしていることから、ビルオーナーからも多くの相談を受けています。例えば、「賃料を向上させたい」「リーシングを強化したい」といった要望に応えるため、バリューアップ施策を提供し、ビル自体の価値向上を図ることでオーナーの利益に貢献しています。これが、プレイスソリューション事業の役割です。

ブランディング事業とプレイスソリューション事業を通じて得たデータを蓄積し、それを活用した「ワークデザインプラットフォーム」という Web ツールを提供しています。

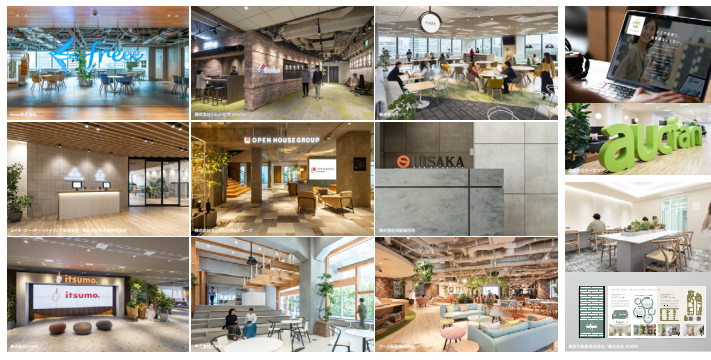
このツールは、働く人々のスコアリングを行うことができるもので、企業が従業員の働き方を可視化し、より良い職場環境を構築するために活用されています。

また、人的資本経営の観点から、従業員のエンゲージメントをスコアリングする「ココエル」という組織改善サーベイも提供しています。このツールを活用し、顧客企業のデータを蓄積しながら、次の形を作っていくサービスの展開を進めています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

デザイン実績

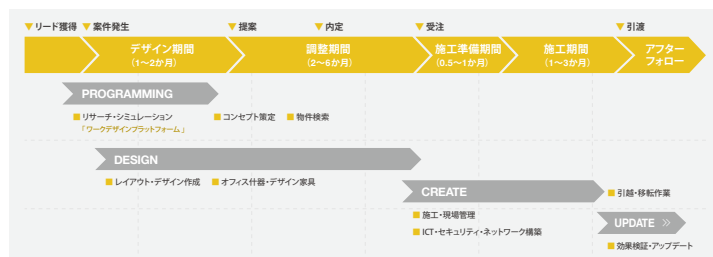


ブランディング事業のデザイン実績についてですが、当社はこれまで多くのプロジェクトを手がけてきました。事業開始から約 20 年が経過し、累計で 8,000 件以上の実績があります。

ここでは一例を紹介しますが、詳細については当社のホームページにまとめているので、ぜひご覧ください。

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 © FISCO Co., Ltd. All rights reserved. 02

ビジネスフローについて説明します。

リード獲得の段階では、「オフィスの移転を検討している」「新しい働き方に対応したい」といった企業からの問い合わせを受け付けます。その後、プログラミングの段階でコンサルティングを行います。具体的には、トップインタビューを実施し、経営層の意向を把握するとともに、従業員が新しい働き方に適応できるようチェンジマネジメントやワークショップを実施します。こうしたプロセスを経て、企業にとって最適なオフィス環境を構築していきます。

次に、デザインを行い、施工を実施、アフターフォローまで一貫して当社が対応し、長期的なサポートを提供しています。アフターフォローは、単なる内装のケアにとどまりません。オフィスは企業の成長のための投資であり、完成がゴールではなく、そこからがスタートラインとなります。そのため、オフィスが完成した後も、従業員の働き方の変化を継続的に支援することが重要です。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

当社は、このプロセスに伴走しながら、ワークデザインプラットフォームを活用し、オフィス環境のアップデートを行います。こうした継続的なサポートが、他社にはない当社の強みとなっています。

特徴と強み

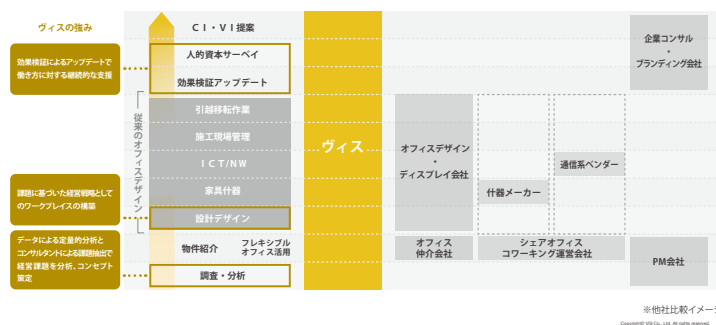
4つの強みにより、
働く環境や働き方をデザインする『ワークデザイン』を推進



当社の強みは大きく四つあります。まず一つ目は独自のサービス領域を持っている点です。二つ目は豊富な顧客基盤で、安定した基盤を築いている点です。三つ目は専門性の高い人材の存在です。インテリアデザインやブランディングに精通したスタッフが在籍し、高品質な提案が可能です。四つ目はデザイン力の評価で、多くの賞を受賞しており、高いクオリティが認められています。

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



独自のサービス領域についてですが、当社が事業を開始した約 20 年前、オフィスデザイン会社はそれほどメジャーな存在ではありませんでした。当時、デザインから引越し作業までをワンストップで手がける企業はいくつか存在していましたが、当社もこの領域を軸に成長してきました。

しかし、当社は単なるオフィスデザインにとどまらず、その前後のプロセスにも事業領域を広げています。例えば、オフィス構築前の調査分析やコンサルティング、不動産仲介のコーディネート、さらにオフィス完成後の効果検証や人的資本に関するサーベイの実施など、オフィスを軸とした企業ブランディングの視点から、幅広いサービスを提供しています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

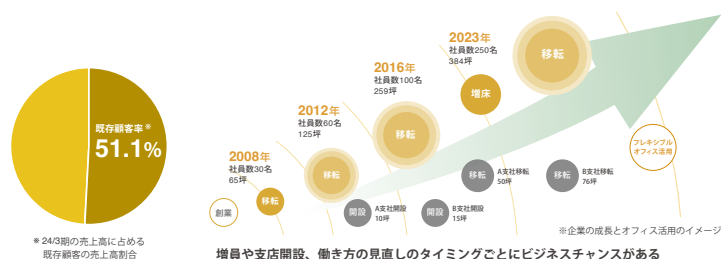
企業説明

類似企業は多数存在しますが、当社はこれらの領域をワンストップでカバーしている点が大きな強みです。これにより、単なる空間デザインにとどまらず、企業の成長や働く環境の最適化に貢献できる体制を整えています。

右にはさまざまな業種の類似企業が存在しますが、当社はそれらの領域をワンストップでカバーできる点が強みです。

特徴と強み 02_顧客基盤

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



左のグラフは、当社の売上高に占める既存顧客の売上割合を示しています。この割合は年々変動していますが、当社はリピート顧客に依存するのではなく、常に新規のリードを獲得しているため、分母は着実に拡大しています。

その中で、顧客企業の成長スピードによって数字は変動します。企業が立ち上がり、事業が軌道に乗ると、オフィスの移転を繰り返し、新たなエリアに拠点を開設するケースが増えていきます。こうした動きが各企業で起こります。

この図では、企業が約 10 回ほどオフィスへの設備投資を行っていることが示されています。成長する企業は、こういうペースでオフィスの新設や改装を繰り返す傾向があります。当社は常に新規開拓を進めながらも、将来的な案件につながる形で事業を展開しています。

ストック型のビジネスではありませんが、常に新規開拓を進めることで、先々の仕事が自然とつながっていくと考えています。成長企業を中心に、顧客は新しい働き方を重視し、企業ブランディングの視点から積極的に投資を行っています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

特徴と強み 02_顧客基盤

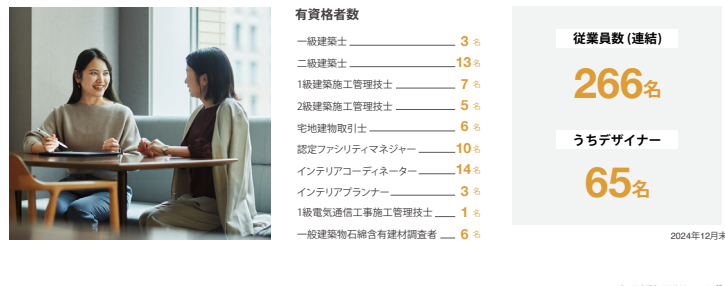
高成長企業を中心に、新しい働き方に合わせたオフィス環境の見直しに積極的な大手企業にも顧客層を拡大



例えば、新規 IPO 企業の動向を見ると、2021 年から 2024 年の間に 385 社が上場しました。そのうち当社の顧客は 94 社であり、実に IPO 企業の約 25% が当社のオフィスプロデュースを採用しています。この数値からも、企業の成長とオフィスデザインが密接に関係していることが分かります。

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



また、当社の事業は専門性が求められる業界であるため、有資格者の数は信頼性の向上に直結します。特に、大規模な工事を請け負う上で必須となる資格も多く、従業員の資格取得には力を入れています。そのため、採用や教育にも積極的に取り組み、専門性の高い人材の育成を進めています。

企業説明

特徴と強み 04_ デザイン力の評価

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



デザイン力の評価という点では、日本経済新聞社が毎年主催する「日経ニューオフィス賞」において、当社の顧客が受賞しています。こうした実績からも、当社のデザインは社会的にも高く評価されていると考えています。

02

2025年3月期 第3四半期連結業績

FY2024 RESULT



Copyright © FISCO, Ltd. All rights reserved. 15

2025 年 3 月期の第 3 四半期決算連結業績についてご報告します。

株式会社ヴィス | 2025年2月18日(火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

2025年3月期 第3四半期連結業績 エグゼクティブサマリー

(2024年4月～2024年12月累計)

売上高	12,132 百万円	前年同期比 122.4%
営業利益	1,453 百万円	前年同期比 161.1%
トピックス	- 大規模案件の増加により、受注単価が向上し、売上高・営業利益ともに第3四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:27件 (4,657百万円)	

Copyright© FISCO, Ltd. All rights reserved. 10

売上高は 121 億 3,200 万円となり、前年同期比 122.4% を達成しました。営業利益は 14 億 5,300 万円で、前年同期比 161.1% で着地しました。

要因としては、大規模案件の増加により受注単価が向上したことが挙げられます。これにより、売上・営業利益ともに第3四半期として過去最高を更新することができました。

当社における大規模案件とは、1 億円以上の案件を指します。現在、この大規模案件の受注件数は 27 件となっており、堅調に推移しています。昨年度の通期受注件数は 29 件であったため、今期も順調なペースで受注が進んでいると考えています。

2025年3月期 第3四半期連結業績

(2024年4月～2024年12月累計) (百万円)

	24/3期 Q3	25/3期 Q3	前年同期比	構成比
売上高	9,913	12,132	122.4%	-
売上総利益	2,682	3,535	131.8%	29.1%
営業利益	902	1,453	161.1%	12.0%
経常利益	889	1,452	163.2%	12.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	562	959	170.4%	7.9%
EPS (円)	68.42	115.61	169.0%	-

Copyright© FISCO, Ltd. All rights reserved. 17

各指標の数値は、すべて前年を上回る水準で推移しています。

売上の前年同期比と営業利益の伸び率に差があるのは、事業モデルの特性によるものです。当社では、売上高を 100% とした際に、販売管理費などの各種費用を設定しています。そのため、売上が予算を超えて増加すると、利益部分が相乗効果で増加する構造になっています。この結果として、営業利益の伸び率が売上高を上回る形となりました。

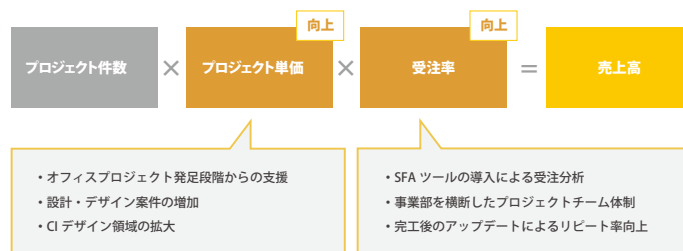
株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

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。



当社の事業戦略では、プロジェクトの数を追うのではなく、単価の向上を重視しています。これは、顧客企業の成長に伴い予算が拡大するケースや、建設費や建築資材の価格上昇といった社会的要因によって、単価が上昇する傾向があるためです。

また、受注率を重視しながら案件を選定することで、効率的かつ効果的に売上高を伸ばしていくことを目指しています。これが、当社の基本的な事業戦略となっています。

主要KPI推移※1

大規模案件の完工により、プロジェクト単価が向上し、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	Q3
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171	168	149	176	139	158	137
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	44,033
受注率 ※4	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%

※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 特受受注案件：コパベによらず、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。

第 3 四半期の状況として、プロジェクト件数は 137 件、プロジェクト単価は 4,400 万円強となり、特に単価の向上が顕著だったと考えています。

また、受注率は 64.2% で、全体的に平均的な水準で推移しており、これらの要因が今回の業績向上に寄与したと考えています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

■ 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
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。	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 © FISCO, Ltd. All rights reserved. 22

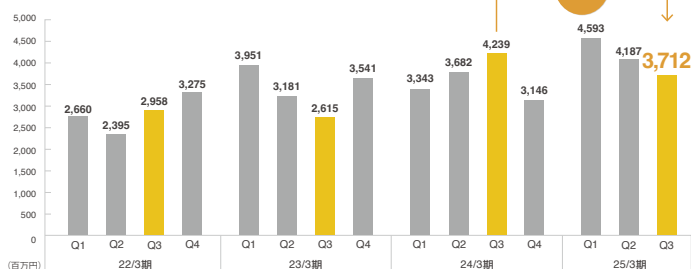
当社は受注高と受注残の二つの数値を KPI として重視しています。

受注高は、この四半期において顧客へ提案を行い、当社に決定いただいた案件の総金額を指します。

受注残は、その受注金額のうち当四半期で売上計上されておらず、今後の売上として計上予定の案件の金額です。未来に予定している案件の量と考えていただければと思います。

■ 受注高推移 (四半期)

四半期受注高 (Q3) は大規模案件の受注の影響により、37億円となる。



*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 © FISCO, Ltd. All rights reserved. 23

第 3 四半期の受注高は 37 億 1,200 万円となり、前年同期比 12.5% 減となりました。ただし、昨年の第 3 四半期は非常に好調であったため、その成果が今期の第 1 四半期を中心に見られました。

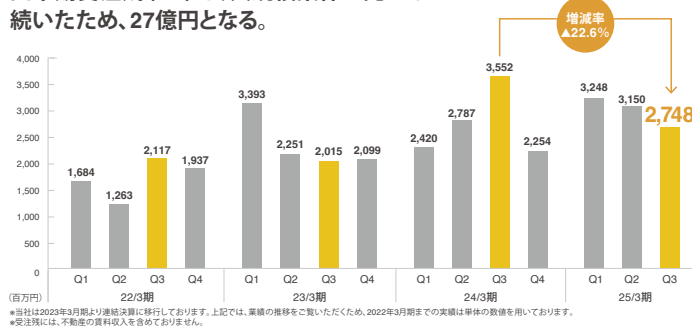
しかし、現在の好業績を踏まえると、四半期全体で見ると平均的な水準で推移していると考えています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

企業説明

受注残推移 (四半期)

四半期受注残 (Q3) は、大規模案件の完工が続いたため、27億円となる。

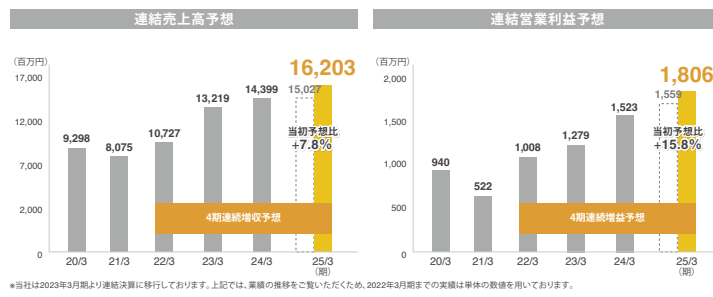


受注残についても、受注高と連動して推移しており、前年同期比で 22.6 ポイント減少しています。ただし、四半期全体で見ると、安定した水準で推移していると考えています。

2025年3月期 連結業績予想の修正

当初の業績予想を大幅に上回り着地する見込み

大規模案件の獲得により、売上高・営業利益ともに過去最高を更新する予定。



今期の業績予想については、当初の予想を大幅に上回る見込みとなっています。

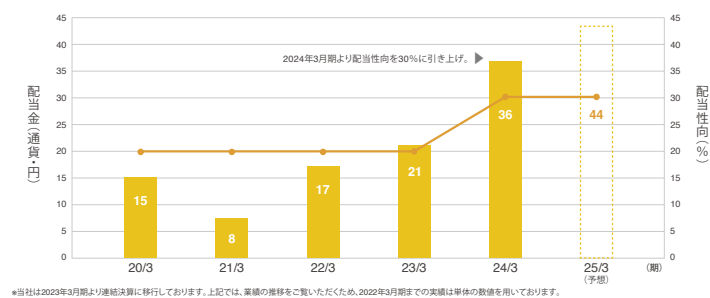
売上高は 162 億 300 万円と、当初予想から 7.8 ポイント増加。営業利益も 18 億 600 万円と、当初予想を 15.8 ポイント上回る見通しです。これにより、4 期連続の増収増益を達成する見込みとなっています。

株式会社ヴィス | 2025 年 2 月 18 日 (火)
5071 東証スタンダード市場

株主還元強化

配当予想の修正

業績予想修正により、2025年3月期の配当予想を36円から44円に修正。



配当予想の修正についてですが、2024 年 3 月期から配当性向を 20% から 30% に引き上げました。業績の向上に伴い、1 株当たり配当を 36 円から 44 円に修正することを決定しました。この変更について、ご報告いたします。

■ 終わりのあいさつ

本日はお忙しい中、動画の視聴ありがとうございます。2025 年 3 月期第 3 四半期の決算報告をさせて頂きました。どうもありがとうございました。

■ 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/>

Copyright© FISCO Co., Ltd. All rights reserved. 25

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したもののですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp