

2025 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、2025 年 3 月期の決算説明動画（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

■2025 年 3 月期 連結業績

- [・外部環境](#)
- [・ビジネスモデル](#)
- [・プロジェクトの流れ](#)
- [・特徴と強み](#)

■連結業績

- [・エグゼクティブサマリー](#)
- [・売上高・営業利益推移](#)
- [・連結業績](#)
- [・株主還元方針](#)
- [・営業利益の増減要因](#)
- [・主要 KPI](#)
- [・売上高推移](#)
- [・営業利益推移](#)
- [・受注高と受注残](#)
- [・連結業績予想](#)

■中期経営計画進捗状況

- [・長期ビジョンと中期経営計画](#)

■2025 年 3 月期 通期決算説明動画（IRTV）

URL： <https://youtu.be/FVsMDVQvNMc?si=HD8XwtFlzf98py6T>



(記事本文)

（金谷）皆様本日はお忙しい中、動画のご視聴ありがとうございます。株式会社vis代表取締役社長の金谷でございます。本日は2025 年 3 月期 通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）に基づいて事業を展開しており、働いている方々一人ひとりの自己概念が高い状態を目指し、企業のブランドを作ることがビジネスの特徴となっております。

■ 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。

外部環境

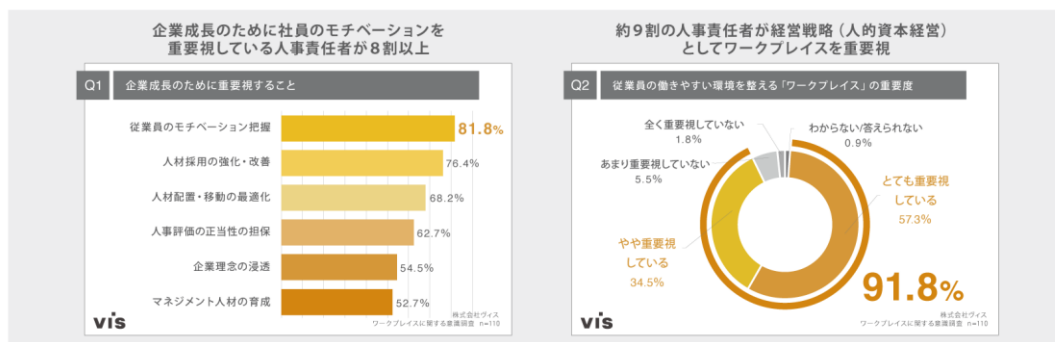
当社のビジネスにおいての外部環境としては、オフィスへの回帰への機運が高まっており、様々な企業で人的資本としてのワークプレイスという捉え方でコストが投下されていると考えております。また、それによって、人材獲得や社員の方々のモチベーション・エンゲージメントを高め、さらに生産性を高めていきたいという企業が増えています。

アンケート結果のように、多くの企業・人事の方々にオフィスの重要性を理解されている状況です。

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

ビジネスモデル

当社のビジネスには3つの柱があり、1番大きな柱がブランディング事業です。こちらはオフィスデザインのみならず、Webデザイン・グラフィックデザイン等、企業のビジュアルでデザインできるもの全てをワンストップでコーディネートさせていただいております。

プレイソリューション事業では、『The Place』というコワーキングシェアオフィス付きのテナント区画のことで、これをフレキシブルオフィスと呼んでおり、新しい働き方の模索のために企画運営をさせていただいております。そこで得たノウハウをビルのオーナー様に提案し、不動産の価値を上げていくようなバリューアップの事業、ワークプレイス構築以外の空間デザインの仕事が該当します。

データソリューション事業では、当社の自社開発のツール『ワークデザインプラットフォーム』で、社員ひとり一人の働き方を可視化することができ、お客様へのオフィスデザインの提案に繋がっています。また、組織改善のための『ココエル』というサーベイツールも活用し、これらで人的資本のご提案・ソリューションを展開しています。

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



Copyright © VS Co., Ltd. All rights reserved. 06

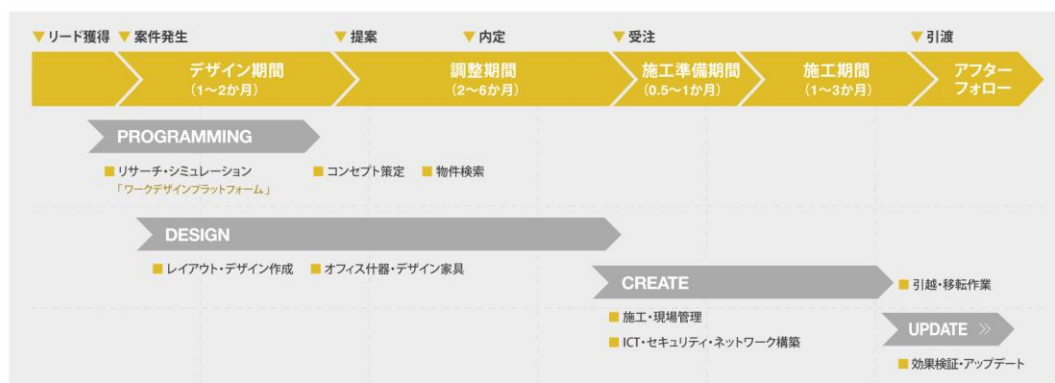
プロジェクトの流れ

下図はオフィスデザインをする際の業務プロセスを全体的に表したものです。

リード獲得して1~2か月でプログラミングと呼ばれる調査・分析をしながらコンサルティングをするイメージで、お客様の課題抽出とデザインを同時進行し、案件発生から2~6か月のタイミングで受注、施工しています。当社の特徴は、引渡し後にアップデートしていくようなアフターフォローをすることで、継続的な価値提供をしていることです。

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 © VS Co., Ltd. All rights reserved. 07

特徴と強み

当社は独自のサービスの領域、顧客基盤、成長の基盤となる人材、デザイン力の評価という4つの強みがございます。

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



ワークデザインにより
企業価値向上を支援

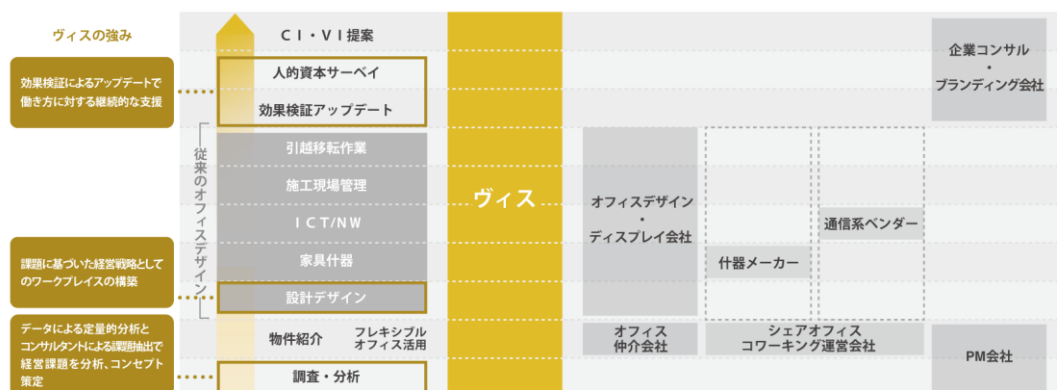
Copyright V&I Co., Ltd. All rights reserved. 08

独自のサービス領域

オフィスデザイン業界では設計デザインから引っ越しに至るまでワンストップで提供している会社が増えています。当社では、調査・分析（プログラミング）をする際に専門のコンサルタントを入れ、『ワークデザインプラットフォーム』によってお客様の状態を整理し、効果検証によるアップデートで継続的な組織開発に繋がる動きをしています。オフィスをセンターピンに置き、社員の成長をサポートすることが当社の強みになっております。

特徴と強み 01_独自のサービス領域

オフィスデザインのみではなく、働き方そのものをデザインし、
サービス領域を拡大



※他社比較イメージ

Copyright V&I Co., Ltd. All rights reserved. 09

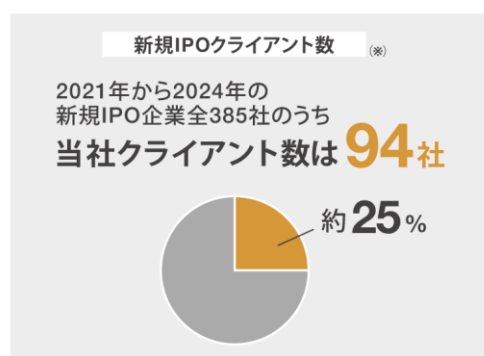
顧客基盤

高成長企業をターゲットのひとつとしています。成長過程で人員増加による移転や改設に伴走することで継続的な取引があります。

また、2021年～2024年の新規IPOが385社あるうち、94社（25%）が当社のお客様であり、オフィス造りを担当しています。

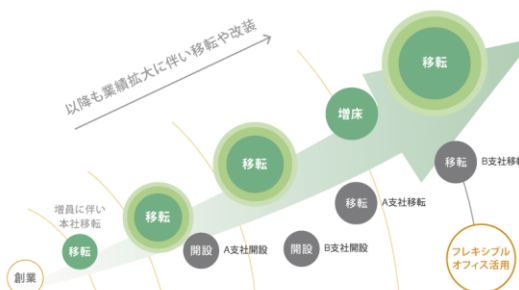
特徴と強み 02_顧客基盤（成長企業）

高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現



※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）

増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会

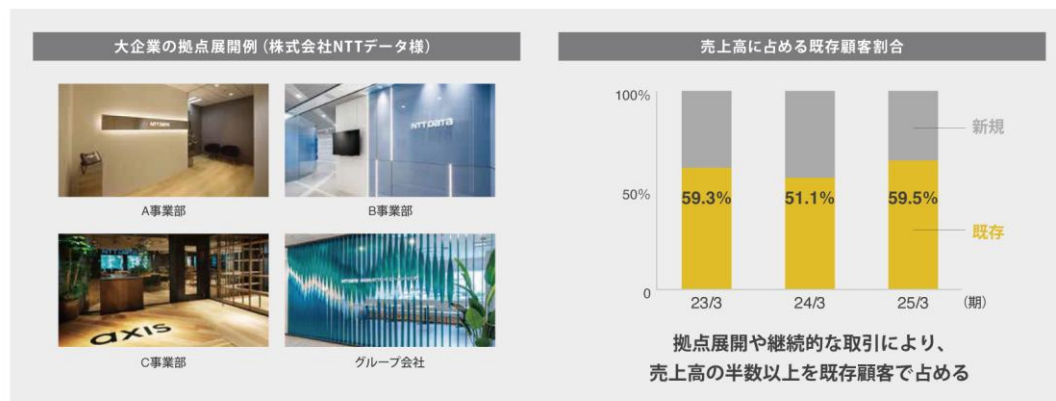


Copyright © V&S Co., Ltd. All rights reserved. 10

大手企業からの依頼も増加しております。拠点の展開や全国のおフィス、グループ会社からの継続的な仕事にも繋がっています。下図のように例年、既存企業の売上げ割合が約半数であり、ストックビジネスではありませんが、売上げのベースを築くことができます。

特徴と強み 02_顧客基盤（大企業）

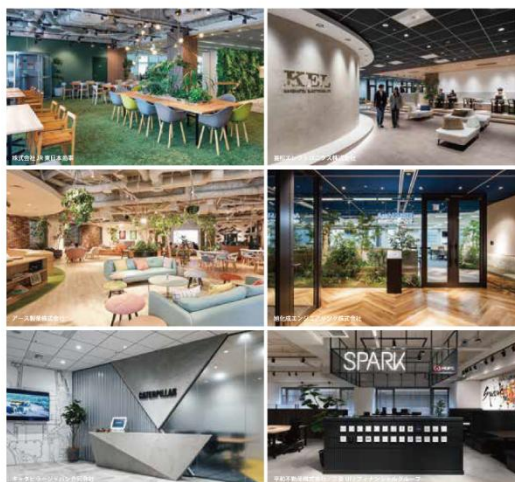
新しい働き方に合わせたオフィス環境の見直しに積極的な大手企業にも顧客層を拡大。グループや全国拠点の展開で高い既存顧客率を維持



Copyright © V&S Co., Ltd. All rights reserved. 11

下図は実際に実績のあるお客様の一例です。

特徴と強み 02_顧客基盤（取引企業一例）



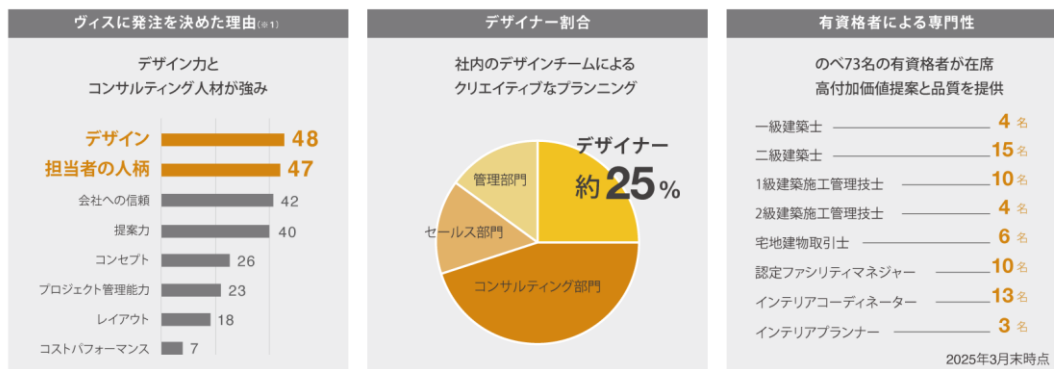
Copyright © VIS Co., Ltd. All rights reserved. 12

成長の基盤となる人材

当社のビジネスは労働集計型で人が動いて売上げを作っており、専門性の高いプロジェクトチームを構成し、お客様思考のサービスを提供しています。当社に発注を決めていただいた理由のアンケートでは、デザイン力を高く評価していただいています。続いて担当者の人柄となっていますが、「クレド」を軸に理念経営・価値観教育を継続的に行うことで、当社の理念がお客様に伝わった結果、評価していただいているのではないかと思います。また、全社員の 1/4 がデザイナーとなっており、コンサルティング部門のメンバーと共にお客様のプロジェクトを進行しています。この人員の強化と確保が売上げに直結しており、多数の有資格者数も在籍しております。

特徴と強み 03_成長の基盤となる人材

専門性の高いプロジェクトチームによる顧客志向のコンサルティングを実施し、インハウスのデザイナーが働き方の理想を具現化



※1 2024年10月～2025年3月にオフィスが完工した顧客へのアンケート（n=76）、複数回答あり

Copyright © VIS Co., Ltd. All rights reserved. 13

デザイン力の評価

当社のデザイン力を評価していただき、日本経済新聞社が毎年行っているアワードの日経ニューオフィス賞は殆ど毎年受賞しており、日本空間デザイン賞も過年度から受賞させていただいております。また、世界3大デザイン賞のiF Design AWARD も入賞させていただきました。

特徴と強み 04_デザイン力の評価

空間デザインに加え、働く人の満足度や企業文化の醸成を含めた働き方の提案により、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 **29** 件
日本空間デザイン賞 **6** 件



計 **35** 件



2023 日経ニューオフィス賞 中部ニューオフィス推進賞
株式会社スタメン



2024 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
JFE 商事株式会社



日本空間デザイン賞 2024 Shortlist
(世界3大デザイン賞) iF DESIGN AWARD 2025 入賞
株式会社ミルボン イノベーションセンター

連結業績

エグゼクティブサマリー

売上高が約 16,253 百万円で前年同期比が 112.9%となり、昨対を超えることができました。トピックスとしては、売上高・営業利益ともに 4 期連続過去最高となっています。高単価戦略の成果により大規模案件（1 億以上の案件）が 34 件あり、金額は 5,610 百万円の売上げになっております。

2025年3月期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2024年4月～2025年3月累計)

売上高	16,253 百万円	前年同期比 112.9%
営業利益	1,915 百万円	前年同期比 125.7%
トピックス	- 売上高・営業利益ともに 4 期連続過去最高を更新し増収増益。 - 高単価戦略の成果により、大規模案件の受注が増加 - 大規模案件(1億円以上)の受注件数:34件 (5,610百万円)	

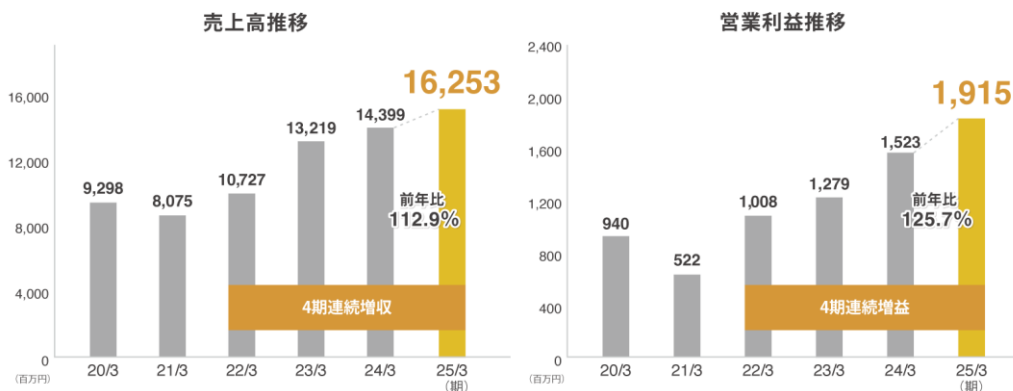
Copyright© VSB Co., Ltd. All rights reserved. 15

売上高・営業利益推移

4 期連続で増収・増益であり、売上高は前年対比 112.9%ですが、ある一定の売上げを超える
と営業利益率が高くなるため、前年対比が売上げに比べ大幅に上がる結果となっています。

売上高・営業利益推移

当初予想を大きく上回り、
4 期連続増収増益。売上高、営業利益ともに過去最高を更新



※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© VSB Co., Ltd. All rights reserved. 17

連結業績

各数値は下図のようになっています。

2025年3月期 連結業績

(2024年4月～2025年3月累計) (百万円)

	24/3期	25/3期	前年同期比	構成比
売上高	14,399	16,253	112.9%	-
売上総利益	3,990	4,726	118.5%	29.1%
営業利益	1,523	1,915	125.7%	11.8%
経常利益	1,507	1,910	126.8%	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	991	1,357	137.0%	8.4%
EPS (円)	120.42	163.43	135.7%	-
ROE	18.3%	21.3%	+3.0pt	-

Copyright© VSD Co., Ltd. All rights reserved. 18

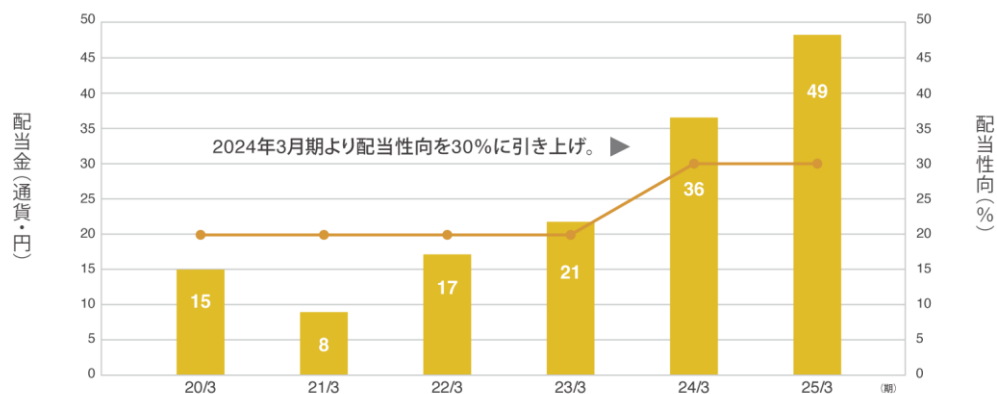
株主還元方針

当社では配当性向を 30%としており、当初の予想の 36 円から 49 円に増配させていただきます。

株主還元方針

配当性向を30%とし、配当金は49円と増配

2025年3月期連結業績の結果、1株あたりの配当金は当初予想の36円から、49円に。



※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。

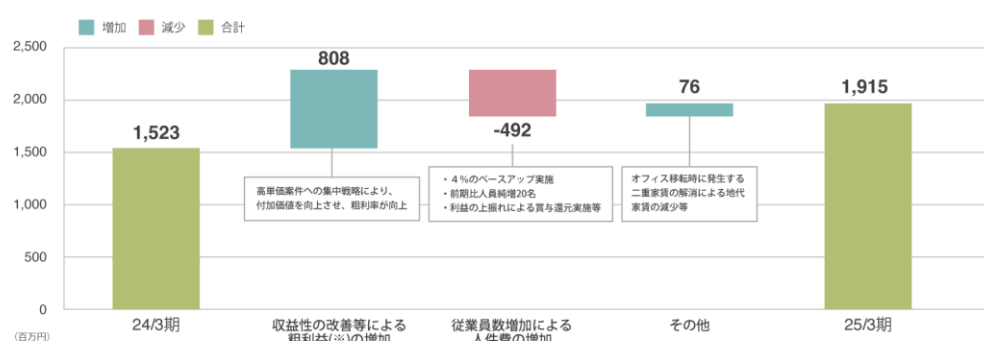
Copyright© VSD Co., Ltd. All rights reserved. 19

営業利益の増減要因

前々期と前期では収益性の改善による粗利益が増加しおよそ 800 百万円上がりました。また時流に合わせて 4%のベースアップを実施したほか、人件費の増加や、利益増加分を賞与として社員に還元するなどの施策を行いました。これらは減少のポイントとなりましたが、東京オフィス移転時に発生していた二重家賃が解消したこともあり、最終的にはこのような数値となりました。

営業利益の増減要因 (対前期比)

前期より人件費が増加したものの、高単価案件への集中戦略により収益性が改善され、その結果、増益となった



主要 KPI

当社では、件数を追うのではなく単価の向上を重視する戦略をを採用しています。単価と受注率を向上させ効率の良い生産的な売上げを実現するため、マーケティング施策やツールを活用しています。

主要 KPI

ブランディング事業 主要 KPI

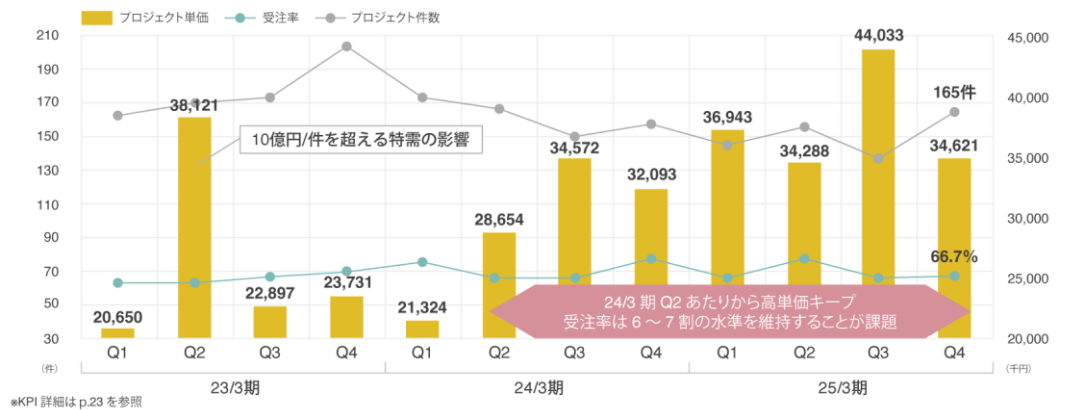
オフィスデザインの件数・単価・受注率を KPI とし、単価と受注率向上を目指す。



大規模案件で高単価なものをキープし、受注率をおよそ 60~70%の水準で維持することが、当社の予算達成の KPI になっています。

ブランディング事業 主要KPI推移

KPIをプロジェクト単価・受注率とする成長戦略を実行中。
当期は大規模案件獲得による単価の向上が売上高に寄与



ブランディング事業 主要KPI推移(詳細)^(※1)

第4四半期は、3月決算の企業からの改装案件等の引き合いで
プロジェクト件数が増加。安定した受注率で着地

	23/3期				24/3期				25/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	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	139	158	137	165
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	34,621
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%	66.7%

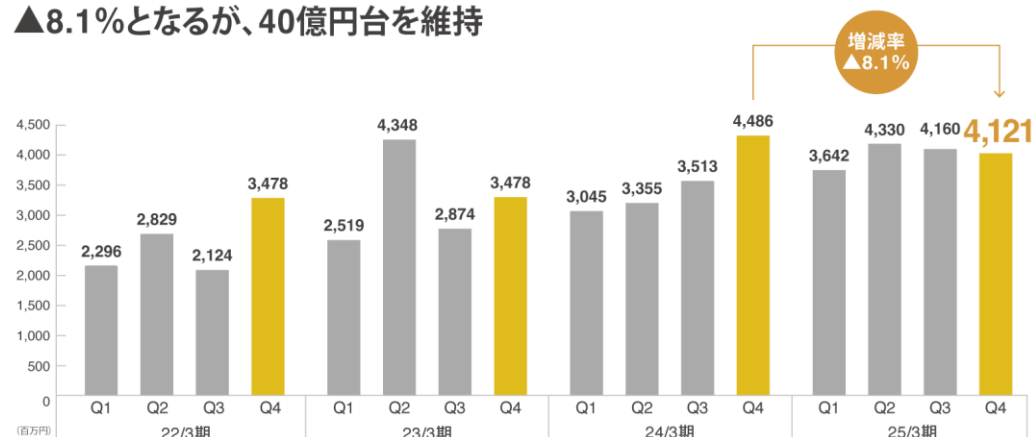
- ※1 ブランディング事業のオフィスデザインについての指標。
※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)
※3 引き合いから受注し、当該四半期で売上計上されたプロジェクトの平均単価。
※4 プロジェクト (引き合い) 件数のうち、受注に至り当該四半期に完工した件数の割合。例：引き合い 156 件、失注 41 件の場合、受注率 73.7%。

売上高推移

四半期の売上高に関して前年同期比で 8%ほど下がりましたが、4,000 百万円台を維持しています。

売上高推移(四半期)

四半期売上高(Q4)は前年同期比より大型案件の完工が減少したため、
▲8.1%となるが、40億円台を維持



※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。

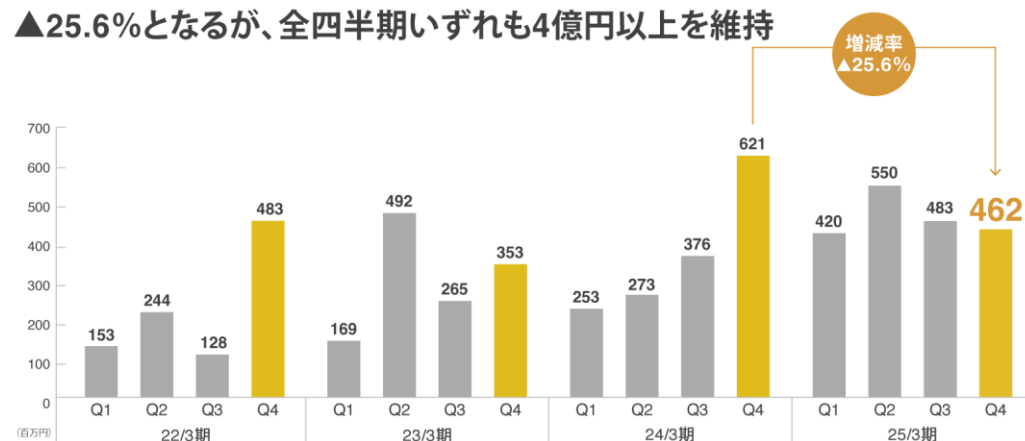
Copyright© VSB Co., Ltd. All rights reserved. 24

営業利益推移

営業利益に関しても売上げが下がったことに比例して下がっていますが、こちらも 400 百万円を維持している状態です。

営業利益推移(四半期)

四半期営業利益(Q4)は、前年同期比より大型案件の完工が減少したため、
▲25.6%となるが、全四半期いずれも4億円以上を維持



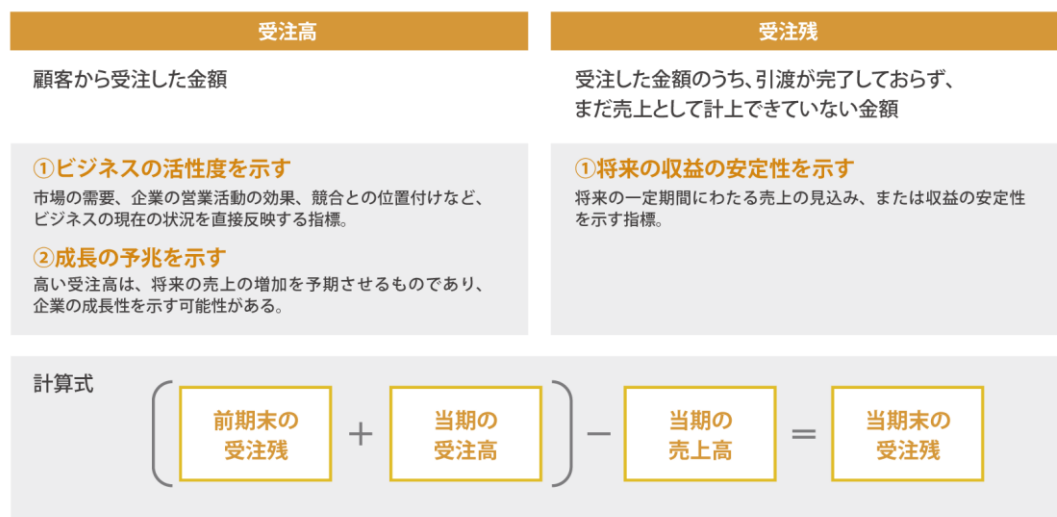
※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

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

受注高と受注残

当社の受注高と受注残について説明いたしますと、受注高はお客様から受注した金額で契約・金額が決まっているものです。受注残はお客様に引渡しが完了していないものなので、未来の数字予測の判断にしていいただければと思います。

受注高と受注残の関係

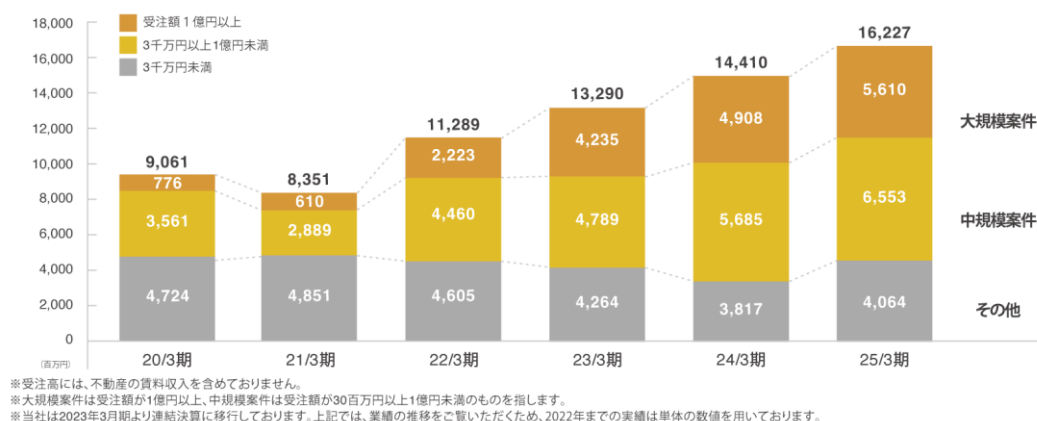


Copyright © VSI Co., Ltd. All rights reserved. 26

受注高の推移はプロジェクトの大型化により大規模、中規模案件が増加しております。

受注高推移(受注規模別)

通期受注高は162億円を超え、過去最高を更新 プロジェクトの大型化により中規模～大規模案件が堅調に増加

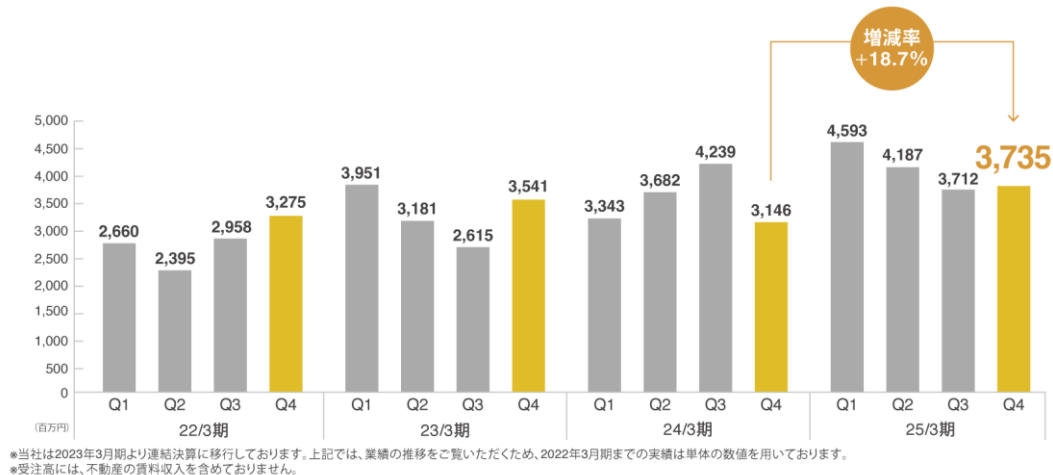


Copyright © VSI Co., Ltd. All rights reserved. 27

受注高は第4四半期として過去最高の3,700百万円で、前年同期比18.7%上げることができております。

受注高推移(四半期)

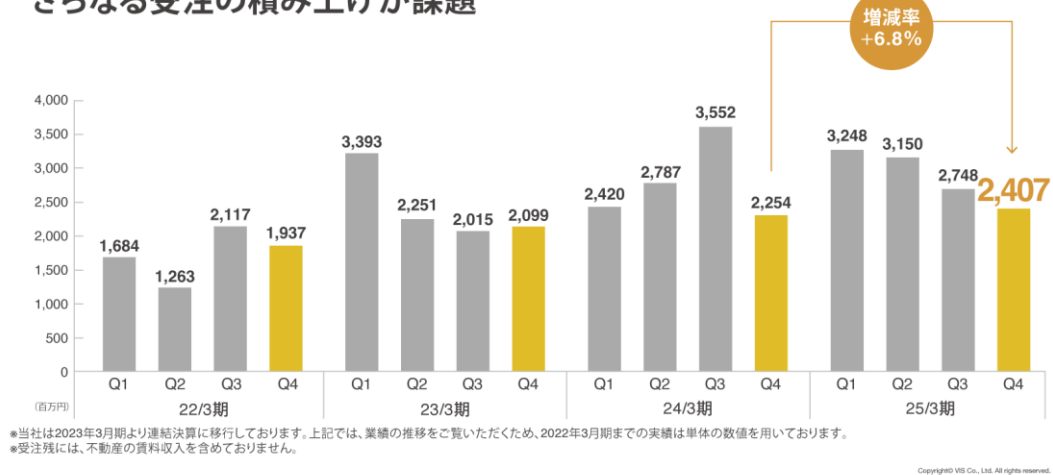
四半期受注高は、第4四半期として過去最高の37億円となる



受注残は 2,400 百万円でこちらも第 4 四半期として過去最高、前年同期比で 6.8%増ですが、通期の目標を達成するという部分では更なる受注の積み上げが課題となります。

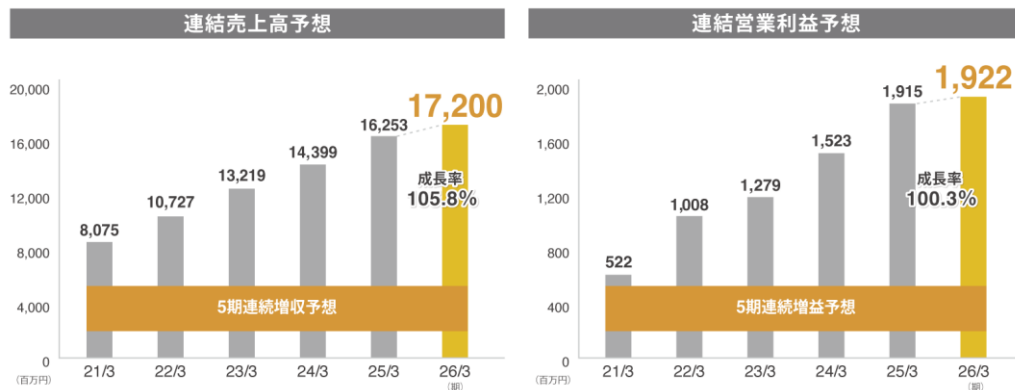
受注残推移(四半期)

四半期受注残は24億円となり、第4四半期として過去最高となるが、さらなる受注の積み上げが課題



5 期連続で増収・増益を目指し、今期の業績予想は売上高が 17,200 百万円・成長率 105.8%、営業利益は 1,922 百万円で成長率は横ばいになる予想ですが、今期は大阪本社の移転や『The Place』の新拠点を新橋に開設し成長投資しており、コストを投下しながら 5 期連続の増収・増益を目指しています。

人的資本への投資、発信拠点としての**大阪本社移転、The Place 新拠点開設**など成長投資を行いながらも、5期連続増収増益を目指す



※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 © VB Co., Ltd. All rights reserved. 30

中期経営計画進捗状況

長期ビジョンと中期経営計画

2023年より中期経営計画を策定しました。現在は基盤構築のフェーズで、ベースを作りながら2030年の成果獲得フェーズに至るまでのストーリーがあります。

長期ビジョンと中期経営計画

2030年250億円の長期ビジョン達成のため、
基盤構築フェーズとして2026年3月期を終期とする中期経営計画を策定



Copyright © VB Co., Ltd. All rights reserved. 32

ワークプレイスへの投資が活性化しており環境も相まって、中期計画の目標を1年前倒しで達成させていただきました。それに伴い、新たな中期計画を策定しており皆さまにご覧いただけるよう準備をしております。

中期経営計画 2年目 進捗状況

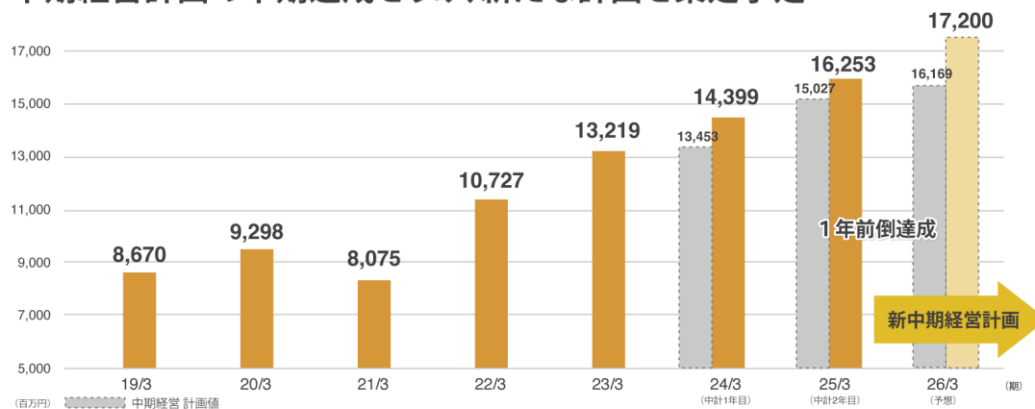
ワークプレイスへの投資が活性化している事業環境のもと、
中期経営計画の経営目標を1年前倒しで達成



Copyright © VS Co., Ltd. All rights reserved. 33

中期経営計画 進捗状況

目標とするCAGRを上回り、堅調に推移
中期経営計画の早期達成をうけ、新たな計画を策定予定



Copyright © VS Co., Ltd. All rights reserved. 34

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】

■2025 年 3 月期 決算説明資料

URL：<https://youtu.be/FVsMDVQvNMc?si=HD8XwtFlzf98py6T>

【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