

中期経営計画（VISION2027）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：東京都港区、代表取締役社長：金谷智浩、東証スタンダード：5071）は、中期経営計画（VISION2027）の説明動画（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

■ ビジネスモデル

- ・新中期経営計画
- ・前中期経営計画の振り返り
- ・人的資本経営の振り返り
- ・新中期経営計画のポイント

■ VISION 2027 成長戦略

- ・ブランディング×マーケティング
- ・規模別受注率の改善
- ・人材の最適化
- ・「The Place」の価値向上

■ 株主還元の基本方針

■ 中期経営計画（VISION2027） 説明動画（IRTV）

URL：<https://youtu.be/mUE5BeUZnyU?si=noGw2WXBzBFG0clF>



(記事本文)

.....
I R T V : 本日は東京スタンダード市場上場 証券コード 5071 株式会社ヴィスより代表取締役社長 金谷さんにお越しいただきました。金谷社長よろしくお願いいたします。

金 谷 : よろしくお願ひします。

I R T V : 本日は 2025 年 6 月 11 日に開示された新中期経営計画を中心にお聞きしたいと思いますのでよろしくお願いいたします。

ビジネスモデル

I R T V : ヴィスのビジネスモデルをご説明いただけますか？

金 谷 : 当社は『はたらく人々を幸せに。』というパーパスに社員全員が共感し事業を行っています。オフィスデザインから『ワークデザイン』という言葉を用いてオフィスのものづくりだけではなく、我々の作ったワークプレイスで働き方のレベルアップや一人ひとりの社員さんの自己実現を支援する空間を提供しています。

I R T V : ワークプレイスから働いている方々を幸せにしていけるというパーパスなのですね。

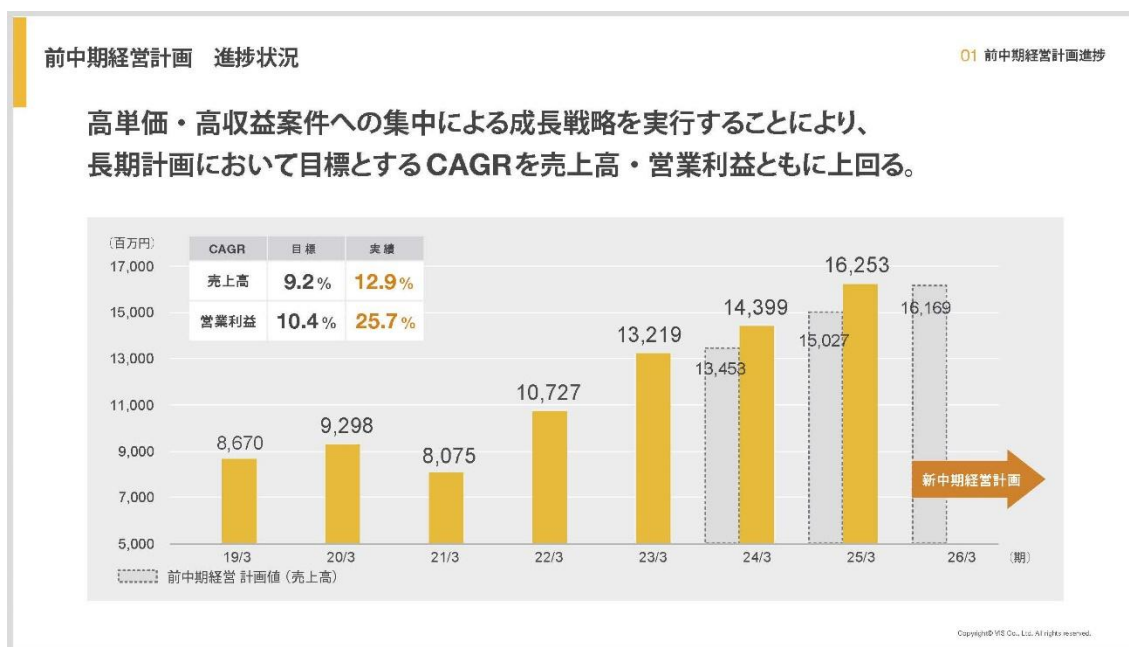


新中期経営計画

IRTV： 6月11日に新中期経営計画が出されたと思います。本進行期は前中期経営計画の最終年度ですが、なぜ今新中期経営計画を出されたのでしょうか？

金谷： 2024年3月期から2026年3月期の3カ年の中期経営計画を出していましたが、売上げと営業利益共に前中期経営計画の財務目標を1年前倒しで達成することができたため、このタイミングで新中期経営計画を発表いたしました。人的資本経営の動きが加速し、人材への投資を重要視する近年の傾向が追い風となりました。

IRTV： 働く場所をより快適にしていこうという市場の追い風があったということですね。ありがとうございます。



前中期経営計画の振り返り

IRTV： 前中期経営計画の振り返りをお願いできますか？

金谷： 中期経営計画を前倒しで達成できた要因は、案件が大型化し高単価な企業プロジェクトが拡大したことが挙げられます。

IRTV： 顧客層が変わって大規模になっているということですか？

金谷： そうですね。元々当社は成長企業のオフィスを作るという戦術で動いていましたが、近年では大手の企業様からの案件を獲得することにより、そこから派生する支店や営業所、全国のグループ会社さんからも依頼をいただけるようになりました。

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、中期経営計画の財務目標を1年前倒しで達成したため、FY2027までの新中期経営計画を策定。

事業環境・事業活動

事業環境

■ 働き方の見直しに積極的な企業増加

■ 人的資本経営の推進

■ ワークプレイスへの投資が活性化

事業活動

■ 成長企業のみではなく、大企業からの引合が増加し、案件が大型化

■ 受注率とプロジェクト単価の向上を目指し「選別」と「高付加価値化」への戦略

■ The Place 新拠点開設がFY2024からFY2025になった影響で、営業利益が予想より増加

財務目標を前倒し達成

	26/3期目標	25/3期目標
売上高	161.6 億円	162.5 億円
営業利益	15.9 億円	19.1 億円
売上高CAGR	9.2%	12.9%
営業利益CAGR	10.4%	25.7%

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

01. 付加価値の向上

プロジェクト単価の向上と受注率の改善を重要指標 (KPI) として設定。
安定した大規模案件の受注が単価向上に貢献。受注率の安定化は引き続き課題である。

	23/3期	24/3期	25/3期	
プロジェクト件数	704	664	599	案件数の増加ではなく、単価と受注率の向上に重点を置く
プロジェクト単価 (千円)	29,631	32,042	38,954	大規模案件獲得により単価が向上
受注率	65.4 %	67.8 %	66.6 %	引き続き安定受注が課題

※年間で集計しているため、決算説明資料で開示している四半期毎の合計（平均）とは異なる場合があります。

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

IRTV： 新規の顧客獲得に関してはこういった施策を打っていたのでしょうか？

金 谷： 新顧客獲得の施策としては、新しいコンセプトを持って当社東京オフィスに移転させ、企業様をご招待し、働き方を体験していただいております。 ヴィスの社員の働く姿が共感を呼び、オフィス見学が受注に繋がっています。展示会への出展ペースの強化も行っており働き方改革等の社会的課題により展示会も拡大し、業界の関心と競争が急成長しています。コンテンツマーケティングについては、お客様の課題に寄り添うリードの獲得方法でマーケティングの強化をしています。

03. リードの獲得

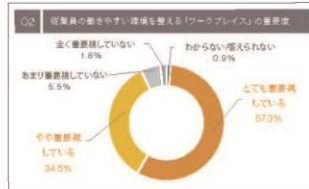
展示会への出展機会を増やすなど、新規顧客獲得に向けた施策を強化した結果、マーケティング活動経由のリード獲得高が向上。

主なマーケティング活動取り組み例

- ・東京オフィスを用いたオフィスツアー
- ・展示会への出展ペースを強化
- ・アンケート調査からのコンテンツマーケティング実施



例「社員食堂・カフェテリア事例」ホワイトペーパー



例 リサーチデータマーケティングからのコンテンツ



例「働き方改革EXPO」に東名阪ともに積極的に出展

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

人的資本経営の振り返り

IRTV： 前中期経営計画では人的資本も強化していると記載がありますが、振り返るとどうですか？

金 谷： 採用を強化しています。年々採用単価が上がっていく中でどの企業も人の採用に苦労しています。当社ではリファラル採用での紹介制度の強化や社内イベントを活用することで採用数の維持とコストの抑制を両立しています。サービスを提供する社員が幸せでなければお客様も幸せにはなれないという考えのもと、働き方とやりがいの両面で社員の定着を図り、離職率も下がってきています。

IRTV： パーパスを自社から実現するということですね。

07. 採用の強化

リファラル採用の推進や採用経路の多様化、人事体制の強化により、キャリア採用者数が過去最高を記録。また、離職率は10%台に抑えられ、定着率の向上にもつながった。

期	23/3	24/3	25/3
採用人数	32	46	45
新卒	9	16	11
キャリア	23	30	34
期末人数	231	252	272
離職率	12.1%	10.8%	10.7%

08. 育成制度の充実

中期の育成プログラムを新卒、キャリア別に整備。

入社年度 ▼入社年度の3月末	1年目 ▼入社翌年度4月	2年目 ▼入社翌々年度6月	3年目
総合コンテンツ企画	フィロソフィー研修	キャリアクルーアップ	コメットハマイチ
チームビルディング 社員総会の立派と実行	理念浸透 フィロソフィーや クレドの浸透	キャリアデザイン フィロソフィーや仕事内容を 未来の自分と結びつける	チームビルディング 同僚の結束強化と 自己理解

08. エンゲージメントの向上

企業文化の浸透と職場環境の整備を両立させ、多角的なエンゲージメント施策を展開。

時間有給・長期休暇制度（VOYAGE）	時短勤務制度（小学校6年生まで）
妊娠期間中の特別休暇や有給繰越制度	オープンオフィス制度
勤務形態選択制	検診等補助（インフルエンザ予防接種など）
時差出勤制度	組織改善サーベイ「ココエル」

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

新中期経営計画のポイント

ＩＲＴＶ： 新中期経営計画についてですが、ポイントはありますか？

金 谷： 元々立てていた中期経営計画は達成しましたが、属人性の高いビジネスであるため地道な組織づくりとトップラインを上げるモデルは変わっていません。今期も基盤構築の期間と捉え、組織としての力を高めながら次の機会拡大に向けて準備をするタイミングになります。

ＩＲＴＶ： 基盤構築をしっかり行い、人的資本も重要視しながら確実に積み上げていくということですね。



VISION 2027 成長戦略

ＩＲＴＶ： 成長戦略のひとつにブランディング事業の成長があるとおもいますが、それぞれの課題に対しての施策をご説明いただけますか？

金 谷： ブランディングは当社の事業の軸であり、ブランディング×マーケティング戦略、規模別受注率の改善、人材の適正化という３つの戦略を立てています。

ブランディングの成長方針

① 顧客の創出

② 安定受注

具体的戦略

01 ブランディング × マーケティング

02 規模別受注率の改善

03 人材の適正化

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

ブランディング×マーケティング

金 谷： 昨期のマーケティングからの流入と今期の KPI を伸ばしていくという課題があります。効果的なマーケティング戦略で市場開拓を推進し、リード獲得の最大化によって新たなお客様の獲得や規模拡大がポイントになります。

方針 ① 顧客の創出

01 ブランド戦略とマーケティング戦略を融合し、顧客に響く効果的なPRを実施

・「ワークデザイン」の認知拡大と差別化強化

「ワークデザイン」という独自性を活かした
ブランディングにより競合他社との差別化を図る

・顧客ターゲットの明確化

働き方への関心が高く、ワークプレイスへの投資を
積極的に行う成長企業や大企業に継続的なアプローチを行う

・コンテンツマーケティングの強化

展示会、ホワイトペーパー等、
価値ある情報を発信し、信頼性を高め関心を引く

効果的なマーケティング戦略で市場開拓を推進し、
リード獲得の最大化により顧客の創出化を図る

※リード獲得高：マーケティング活動を通じて獲得されたリードの案件総額

マーケティング活動費用（広告宣伝費）の増額と
同等の増額率でリード獲得高のKPIを設定

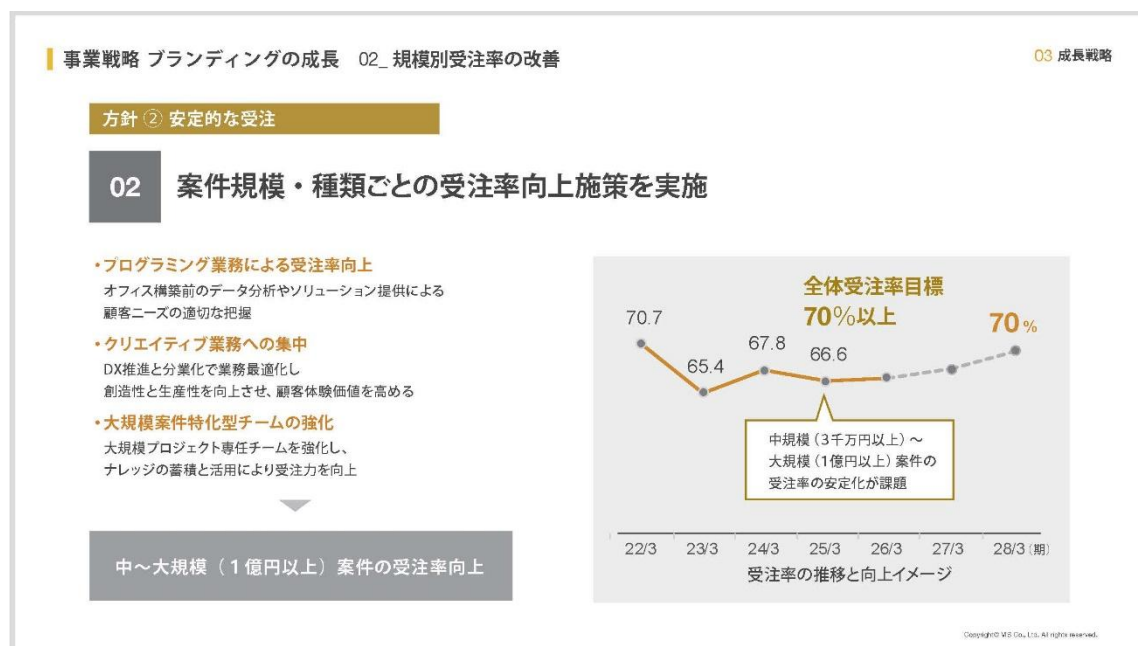


Copyright © WS Co., Ltd. All rights reserved.

規模別受注率の改善

IRTV： 受注率の推移と向上イメージのグラフにはどのような意味があるのでしょうか？

金 谷： こちらのグラフは、引き合いを頂いた案件を実際に受注する確率となっています。前期は全体の受注率が66.6%となっていますが、受注率を70%以上にすることが目標です。特に売上を牽引する中規模、大規模の受注率を向上させることが現在の課題だと認識し取り組んでいます。



人材の最適化

金 谷： 人的資本経営を意識し無理のない適正な人員配置とリソース配分の徹底も心がけています。

IRTV： 適材適所で人員を配置するということですね。

金 谷： そうですね。1人に対して無理なプロジェクトの数を抱えさせないような配置です。

方針 ② 安定的な受注

03

人材の適切な配置・育成とパートナーシップ強化で
質の高い提案と受注率向上を実現

現状課題

課題解決能力を有する人材と
デザイン人材の確保

・スキルと適性の把握による柔軟な配置と育成

入社者の配属先を柔軟に対応し、発揮能力を最大化させる
既存社員の育成プログラムを役職・等級ごとに設定

・工数管理による適正な人材配置

案件における工数管理の精度向上により生産性を最大化

・クリエイティブとオペレーションの分離

得意分野を活かす人材配置により効率化と質の向上を図る

・外部人材の活用

アルムナイ制度等を活用し、クリエイティブパートナーを拡充

スキルの最適活用

リソースの効率化

組織全体の強化

継続的で
安定した
受注を実現

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

『The Place』の価値向上

IRTV： ヴィスさんはフレキシブルオフィス『The Place』を展開されていますが、2025年秋に新橋にオープンする予定ということですね？

金谷： そうですね。現在プランニングをしています。

IRTV： この『The Place』はシェアオフィスのようなものでしょうか？

金谷： シェアオフィスがメインとなりますが、テナントとしてもご利用いただいています。コワーキングのある空間（フレキシブルオフィス）で多様な働き方に対応しており、『The Place』で経営者や投資家に向けた複合的なイベントを開催することでブランド力の拡大とリード獲得に繋がっています。

方針④ 多様な働く場の提供

02 価値創出の拡大を目的とした「The Place」展開

フレキシブルオフィスの市場環境

- ・拠点開設に伴う設備投資の高騰
- ・コワーキングベース市場での競争激化

利用企業の利便性向上や長期的な関係強化

- ・稼働率の充実・フリースペースでのコミュニティ形成
- ・「The Place」の別拠点利用 など

質を意識したヴィスブランドの向上とPR

展開イメージ

最適な物件の確保を前提に、戦略的な展開を図る計画



Copyright © VES Co., Ltd. All rights reserved. 28

株主還元の基本方針

IRTV： 最後に株主還元についてどのような展開をされていくのかお聞かせいただけますか？

金谷： 株主さんへの配当性向は20%から30%へと強化しており、今後も株主還元を重視した経営を継続してまいります。

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30%
- ・1株当たり配当金を継続的に充実化

Copyright © VES Co., Ltd. All rights reserved. 40

IRTV： 今後のヴィスさんの動向に注目していただければと思います。金谷社長、本日はありがとうございました。

金谷： 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>

【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