



自社ブランドViVi Water

○本社所在地：愛知県名古屋市中区栄3丁目18-1 ナディアパークビジネスセンタービル12階
○事業概要：浄水機器の販売

○常時使用する従業員：20名（2025年5月時点）
○現在の売上高：31億円（2024年4月期）
○法人番号：5180001099935
○Web：<https://vision-group.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
鈴木 浩司

ステークホルダーの幸せを追求し、 社会に貢献し続ける企業を創造する。

株式会社VISIONは主力事業であるウォーターサーバーの販売を通じ、重要なライフラインである水をより安全に、より多くの人に届けることを使命と考えております。社会から必要とされる企業となることを目指し、社員全員の待遇改善や設備関連投資を積極的に行い、最終的には株式公開を目標として社会全体の資本として認知されることを目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年4月期の売上高100億円超達成へ向け、水事業における自社ウォーターサーバーの販売台数目標として年間約85,000台、レンタル台数目標として年間約6,300台を目指します。

課題

- ・営業代理店に対する販売施策の強化
- ・催事販売以外の販売経路の開拓と拡大
- ・営業キャッシュフローの良化
- ・自社ブランドのOEM先の選定と設備投資
- ・顧客管理システムの導入と運用
- ・会社規模の急拡大による人員不足

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・営業代理店への販売委託費を業界水準以上への向上
- ・カーボンプレジット事業者との業務提携
- ・資金の流動化等のファイナンス政策・資本政策
- ・直接仕入体制への移行
- ・システムや製造にかかわる投資政策
- ・人材採用部署の構築

実施体制

- ・財務担当役員を筆頭とした資金調達チームの構築
- ・営業部の構成を営業代理店開拓部署と販路開拓部署へ分割
- ・直接仕入体制に伴い、顧客管理システムを導入しIT事業部管轄として運用
- ・直接仕入体制に伴い、在庫管理や物流、製造管理を業務部管轄として運用
- ・上記の体制構築の為、各部署部長次長級人材を採用するため人事担当部署を構築
- ・直接仕入体制に伴い、国内工場でのViVi Water製造の為の金型開発

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題・具体的措置詳細

弊社は現在、浄水型ウォーターサーバーの販売を主力として、建設事業を行っております。

弊社が作成した中期計画では2027年4月期に130億の売上を計画しており、その実現に向けた課題を段階ごとに6つ設定しております。

最も主要な課題は、弊社のビジネスモデルとして、主要販売先である個人顧客に対する売上債権の多くを72か月分割としており、営業キャッシュフローが非常に悪い点です。この影響を最も受ける課題が、販売代理店に対して支払う販売委託費の平均値が業界水準を大きく下回っている点です。

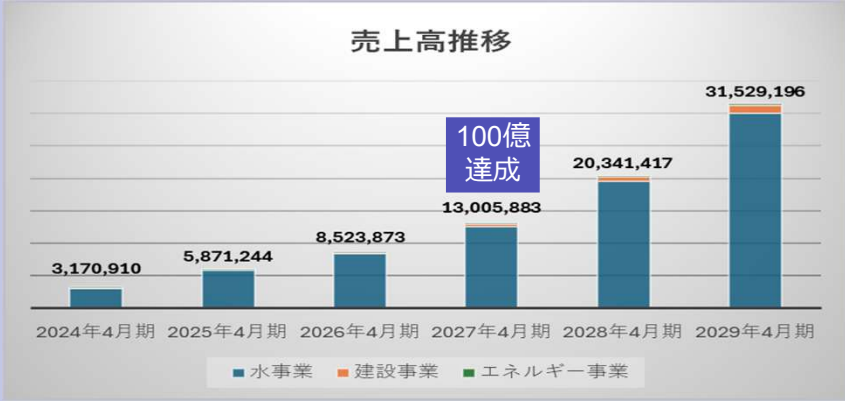
弊社では、営業キャッシュフローの改善に向けて資金調達、資本政策に力を入れており、専任の担当者を配置しております。

そのほか、売上高100億の障壁となる課題は、当社が主要仕入先である富士山GXホールディングス株式会社(以下、富士山GX)に依存した営業体制となっている点です。

現在弊社が扱う浄水型ウォーターサーバーは、富士山GXのフレッシュブランドと弊社が商標を取得しているViVi Waterブランドがございますが、顧客管理や在庫管理、物流管理を富士山GXのシステムに依拠しており、商流としてメーカーからの直接仕入でなく、富士山GXを中間商社とする方式であるため仕入原価が非常に高額となっております。

この状況を改善するために、弊社ブランドであるViVi Waterの直接仕入を予定しております。また、現在富士山GXはViVi Waterを韓国の工場へ製造委託し、海上輸送にて仕入を行っておりますが、輸送コストの上昇や為替影響を鑑み、国内の製造工場への製造委託と金型開発を想定しております。

上記仕入等の内製化に伴い人員不足が懸念されるため、現在弊社では人事担当部署を構築し、日々採用活動を行ってまいります。



	2024年4月期	2025年4月期	
	FY_2023	FY_2024	
	実績	予想	増減
売上高	3,170	6,002	2,832
(成長率)	—	189.3%	—
粗利	645	1,080	435
(粗利率)	20.3%	18.0%	-2.4%
販管費	457	425	-32
営業利益	188	654	466
経常利益	147	553	406

・2024年度については、前期比で増収増益を見込んでいる。これは、2023年度を通じて販売台数が月次ベースで着実に増加してきたトレンドを踏襲するものであり、堅調な成長を反映している。

・直接取引の開始には、証券会社とのIPOコンサル契約の締結がトリガーとなる見込みである。この契約が成立することで、IPOに向けた準備が客観的に進展したと判断され、富士山GXとしても、当社の独立経営体制への支援をより明確に打ち出すことが可能となるためである。