



2023年8月9日

各位

会社名 株式会社 ヴィス
代表者名 代表取締役社長 金谷 智浩
(コード番号：5071 東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役コーポレート・ガバナンス部長 矢原 裕一郎
(TEL.06-6457-6788)

IRのよくあるご質問と回答 (2023年8月)

日頃より、当社へのご高配を賜りありがとうございます。2023年5月12日の2023年3月期通期決算発表後に投資家様よりいただいた主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は決算説明会や各種IRイベントに参加いただけなかった投資家の皆様への情報発信とフェアディスクロージャーを目的に、沈黙期間を除き、公表させていただいております。回答内容については、時点のずれによって表現が若干異なる場合がございますが、直近の回答内容を記載しております。

今後も定期的に同様の主要質問及び回答の開示を予定しておりますが、ご質問については、下記メールアドレス宛にお問合せを頂ければ幸いです。

<IRに関する問合せ先>

株式会社ヴィス

IR 担当：ir@vis-produce.com

記

外部環境・市況について

Q1：オフィス市況と業績への影響、特に新型コロナウイルスからのオフィス回帰の動きは業績にどのような影響があるのか。

A：都市圏ビルの延床面積増加は、新築オフィスビルへの企業の移転ならびに、それらの企業が退去した既存ビルへの他の企業の移転や開設などにつながり、市場全体の活性化につながります。このような堅調な市況のなか、企業は、オフィス回帰の動きを見せ、ワークプレイスへの投資が見込まれ、当社のビジネスチャンスにつながると考えております。

株価について

Q2：IR活動や、株価対策について知りたい。

A：IR活動としては、個人投資家様への説明会などを通して認知度を上げることと、安定した成長を続けていることを伝えていくため、積極的に活動をしている段階です。

株主様への還元としては、成長投資と株主還元、財務健全性のバランスを見ながら検討してまいります。

業績について

Q3：2024年3月期の売上の見方が保守的。増益になるのか。

A：2023年3月期における大規模案件の特需もあり、今期は一見して成長が見えない予想になりますが、東京オフィス移転や「The Place Shibuya」などへの設備投資を計画しながらも、利益を上げてまいります。

また、販売管理費は人件費と賃料が大半を占めており、2023年4月からは、社員のみなし残業代を見直す施策を行い、時間外手当の削減に努める等、増益を実現してまいります。

Q4：建設業の人手不足が深刻だという話もあるが、納期や工期への影響はあるか？

A：現在の当社の工事規模では影響は出ておりません。上場を機に、高い品質を顧客に提供できるレベルの協力会社が増えております。

2030年の目標である売上高250億に向けて、協力会社を増やしていく対応は必要であり、繁忙期の2月、3月にも対応できるように社数を増やしています。依頼する協力会社の偏りがなくなるよう社内では調整をしております。

事業内容・ビジネスモデルについて

Q5：案件の発掘など、営業活動はどのようにしているのか。

A：マーケティング戦略を取り入れた営業DXを推進しております。

インサイドセールスチームを配置し、プル型のリード獲得、案件獲得の体制ができており、より一層、マーケティング活動を強化しています。

具体的には、

- ・WebマーケティングによるSEO対策等
- ・広告での露出
- ・「ホワイトペーパー」の発行、ダウンロードの強化
- ・セミナー開催

などを行っております。特にオフィスや働き方に関する情報をまとめた「ホワイトペーパー」は集客の大きなツールになっており、これらからの流入がおよそ3割から4割となります。

その他、展示会からの引き合いに対し、継続的なフォローを行う等、様々な手法で案件を見つけ出しております。

Q6：業績資料に「受注・完工」という記載があるが、オフィス内装工事や什器備品の販売を自ら行っているのか。

A：内装工事のみでなく、ネットワーク・電気工事等、ワークプレイス構築に関わる施工を自社で行っております。オフィス家具、什器販売もおこなっています。

> 詳細は、統合報告書（2023年）（2023年7月19日発表）[P17](#)をご確認ください。

Q7：施工後のアフターフォローのサポートなども対応しているのか。

A：オフィスの移転・リニューアル等のプロジェクト完了後も、インサイドセールス部門にて、カスタマーサポート機能がありますので、定期的に連絡をする仕組みを設けております。また、工事完了引渡し時より1年間の契約不適合の保証がございます。また「ワークデザインプラットフォーム」や「ココエル」のサービスを用い、移転後のワークプレイスへの満足度や働きがい・働きやすさや、働く社員のエンゲージメント等を定量的に計測することで、プロジェクトの効果を検証することも可能です。

> 「ワークデザインプラットフォーム」の詳細はこちら

<https://vis-produce.com/wdp/>

Q8：ブランディング事業の基本的な事業内容を知りたい。

A：オフィスデザインのほか、ウェブやグラフィックなどCI（コーポレート・アイデンティティ）に関するデザインを一気通貫して担っております。オフィスデザインにおいては設計、施工まで一貫して対応するほか、家具の選定や販売、オフィス内のネットワーク構築、AV機器、動画撮影などのプロモーションなどの付随する業務も行い、移転作業やその後のアフターフォローまで対応しております。

受注分析について

Q9：コンペであたる社数は何社くらいか。

A：3、4社程度が多くなっております。

Q10：大規模案件の業種はどのようなものか。

A：働き方の多様化を実現しようとする情報産業系をはじめ、アフターコロナを見据えた新しい働き方にチャレンジする企業が増えたことにより、多種多様な業種に広がっています。

Q11：成長する企業との伴走をしているが、複数回受注することはあるのか。

A：売上高に占める既存顧客の売上高割合は約58%です（2023年3月期実績）。一度の受注で終わりではなく、企業の成長に合わせて複数回受注することが多くあります。既存顧客の割合が上がることに加えて、企業自体の規模拡大に伴いオフィスも大きくなる傾向にあるため、受注単価も増加傾向にあります。

Q12：受注残がなくなることはあるのか。

A：新型コロナウイルス感染症やリーマンショックなど、社会的に大きな動きがあれば、影響が出るリスクがありますが、受注済で工事などの予定も決まっているものを受注残として計上しておりますので、大きな影響はないと考えます。

成長戦略について

Q13：エンタープライズ企業の案件やニーズはあるのか。

A：働き方がパラダイムシフトしており、今後も5年から10年くらいは新しい働き方の模索が続くと考えます。

現在はエンタープライズ企業が、コロナ禍でテレワーク中心の働き方をしてきた結果、現在では、固定費となっているオフィスをどのようにするのかという課題を抱えています。コロナ禍が落ち着いたことによって未来思考になり、今後どう改善していこうかと思案する会社が多い状況です。また、新しい次の時代を作るための大手企業の成長戦略の中で、オフィスの存在が非常に注目されています。そのような意味では、今後10年程はニーズとしては高まりを予想しております。

Q14：M&Aのイメージはあるのか。

A：今はまだ情報を収集している段階です。新しいことをするより、本業をより強化・拡大していく必要があると感じております。そのためには人員の増加や、組織体制の強化が必要になるため、デザイン会社や、建築設計関係の会社を中心に情報を取得しております。

Q15：今後、大規模案件を増やしていくのか。

A：案件規模ごとのKPIを立て、案件数・受注率など掛け合わせた計画を行っております。大規模案件はひとつの指標ではありますが、大規模であるほど、一度移転や改装を実施すると次までの期間が開くため、実施頻度の高い中規模、成長企業もあわせて計画を立てております。

組織・人事について

Q16：従業員231人（2023年3月期末人員）の内訳を教えてください。

A：約30名がコーポレート部門（管理部門）、デザイナーが約60名、約140名がセールスやプロジェクトマネージャーなどの、エンドユーザーと仕事をするフロント部門の構成になっております。

>詳細は、統合報告書（2023年）（2023年7月19日発表）[P40](#)をご確認ください。

Q17：人材教育について、力を入れているようだが、新卒が一人前になるまでどれくらいか。

A：職種によりますが、最低3年～5年程度と考えております。新卒総合職は、入社時に建築や内装等の知識を求めているため、提案から契約までの流れ、建設業法等、関連法や社内業務フローの理解など一連の知識習得には上記の経験年数が目安となります。

Q18：人材確保は順調なのか？

A：順調ではありますが、他の企業の採用も活発で、人材獲得競争の激化が見込まれる中、外部人材からのアドバイスも受けながら採用には力を入れております。

その他

Q19：「The Place Shibuya」の満床の目処は。

A：2023年5月のオープン後、1/3弱のキーテナントは決定しており、引き合いは頂いております。目標としては、6室のシェアオフィスは年内満床を目指しております。なお、「The Place Nagoya」の3室は満床となりました。

Q20：「ワークデザインプラットフォーム」の販売先は。

A：全企業が対象となりますが、現状はオフィスプロジェクトの中で一定条件の顧客にアプローチしております。

Q21：「ワークデザインプラットフォーム」は類似のツールを他の企業は提供しているのか？

A：提供していないという認識です。同業他社からも大きい反響や問合せをいただいております。

以上

■2024年3月期第1四半期に行った各種IR活動の書き起こし記事をご覧ください。

・アナリスト協会（2023年5月17日）

<https://www.saa.or.jp/dc/event/apps/company/CompanyBriefingSummaryShowList.do?goSearch=&venueTyp=1>

・ログミーFinance 主催個人投資家向けIRセミナー（2023年6月3日）

<https://finance.logmi.jp/378230>

> ビジネスモデルや非財務情報等についてはこちら

統合報告書（2023年）（2023年7月19日発表）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/2a66c9c9/9c28/4f8c/87a6/5d46b9261f88/20230719080928576s.pdf>

> 成長戦略についてはこちら

中期経営計画説明資料（2023年5月12日発表）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/4a15da21/fb60/481c/abc3/7a32db4d105b/140120230512568383.pdf>

> その他最新の決算情報や株主総会関連資料はこちら

IRウェブサイト：https://vis-produce.com/index.php?category=ir&filename=ir_top