



2023年12月19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・コミュニケーション長 矢原 裕一郎  
(TEL.06-6457-6788)

## IRのよくあるご質問と回答 (2023年12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8月9日の2024年3月期第1四半期決算発表ならびに2023年11月10日の2024年3月期第2四半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](mailto:ir@vis-produce.com)

### 記

#### 外部環境・市況について

Q1：足元のオフィス市況について業績への影響は。東京都心のオフィス空室率が上昇しているデータもあるがこれは御社にとって、業績にマイナス要因になるのか。オフィス需要についての見解・見通しと合わせて、教えてほしい。

(参照)

オフィス空室率、10年ぶり高水準 都心6%超 (日経 2023年9月8日)

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZ074273380Y3A900C2MM8000/>

A1：空室率の上昇は必ずしも直接的な業績のマイナス要因になり得るとは考えておりません。移転や開設のタイミングでニーズがありますが、空室率の上昇は、空きテナントへの移転という企業の選択肢を広げる側面もあります。また現状のオフィスをより良いものにするためにオフィスへの投資を行うことには、空室率の直接的な関係はないと考えております。

上記の市況レポートもある一方、企業はオフィス回帰の動きを見せており、ワークプレイスへの投資が見込まれ、当社の「ワークデザイン」という付加価値を提供できる機会と捉えています。

(オフィス回帰についてご参考)

<https://www.asahi.com/articles/ASR875VM6R87ULFA009.html>

## 株価対策・資本政策

Q2：安定配当という意味で DOE の採用（併用）等、より投資家にメッセージをなされる事は考えられないか。また配当性向は今後も 30%を維持するのか。

A2：年平均成長率 10%程度の継続的な成長を計画しておりますので、株主の皆様へはその成長に伴い増配という形で還元させて頂きたいと考えております。配当性向に関しては、今後も 30%の維持を考えております。

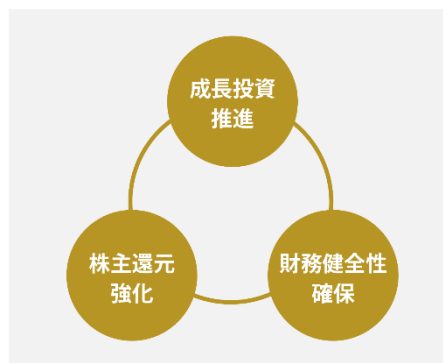
Q3：資本政策や株主還元について教えてほしい。

A3：成長への投資、財務の健全性・株主の皆様への還元の 3 つのバランスを考慮しながら、配当性向は向上させていきたいと考えております。

### 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 カ月確保（月商 3 カ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

- ・配当性向引き上げ
- ・1 株当たり配当金を継続的に充実化

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

(参考：2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料より抜粋)

## 業績について

Q4：季節性について、資料には2,3月が繁忙期であった。

ここ数年は1Q<2Q>3Q<4Qの傾向も見られるがもう少し詳細と背景について教えてほしい。本年の傾向・見通しあれば併せて教えてほしい。

A4：通常は4Qが繁忙期の傾向にあります。これは、3月決算の顧客が多く、期末に合わせてオフィス投資をする場合が多いことや、4月からの新入社員の受け入れや組織変更に伴い、オフィスの改装を必要とする会社が多いため、通常は4Qの売上が多い傾向にあります。また、オフィス移転、改装を行う場合は、通常業務に支障が出ないように、大型連休（GWやお盆や年末年始）を利用されることも多いです。

Q5：データソリューション・プレイスソリューションでセグメント損失が出ている要因は何故か。

A5：「The Place Shibuya」を開設したことにより、初期の設備投資額が増えた影響です。

Q6：プレイスソリューション事業の現状はどうか。

「The Place」シェアオフィスは空きがあるのか、埋まっているのか。

A6：名古屋は満床で、大阪、渋谷は残り数部屋となっております。プレイスソリューション事業では、ブランディング事業とのシナジーを生むため、各種イベント関係でも外部の方に活用して頂いており、渋谷ではオープン後から10件以上のイベントが開催されています。

Q7：四半期純利益、EPSが予想を下回っている要因は。

A7：見積実行税率の変更によるものです。

「大企業向け賃上げ促進税制」を満たす前提で予算作成を行っていましたが、1Q会計監査において、この税額控除を受ける可能性が低いと判断された為、見積り実行税率を変更したことによるものです。

Q8：主要 KPI について

プロジェクト単価が今期 2Q において 28,654 千円と過去四半期と比較すると大きくなっている。一方で 1 億強の案件は 2Q では 3 件 446 百万円と 1Q の 5 件 860 百万円と比して減少している。また、前年と比較しても件数、金額共に 1 億強の大型案件は減少しているように見える。このような中、プロジェクト単価が前述のように高位となっているのはどのような背景があるのか。一般的には大型案件の寄与度が薄まる中でプロジェクト単価が高位になっているという事はレンジそのものが向上するような構造的な変化があるということなのか。この単価向上の継続性と利益率への作用（単価が上がると利益率はあがるものなのか）という点についても併せて教えてほしい。

A8：今期からの施策として、価格競争になりやすい比較的少額の案件は見極めを行うなど、明確な方針を社内に提示しており、その施策の成果が出てきたことが考えられます。過去の実績から、得意（受注率が高い）な金額レンジや、引合いの多い金額レンジなどを分析し、そのレンジ毎に件数・単価・受注率の KPI を立てており、全体としては案件単価向上に努めております。

利益率への作用については、粗利益率に左右される場合がありますが、当社は、SGA（販売費及び一般管理費）における固定費の割合が多いため、ある一定水準（BEP：損益分岐点）の売上高が計上できれば、それを超える売上高の増加は、営業利益の増加に繋がる利益構造となっております。

Q9：利益率の過去からのトレンドで見た時に 2019 年 3 月期、2020 年 3 月期に営業利益率が高く、そこから概ね同じだが、これは経営としてこの基準をキープするというのが大枠の考え方でよいのか。

A9：営業利益 10%を指標としています。2019 年は未上場であったため、上場の維持費用などはその後増加していますが、付加価値を高め、営業利益率を向上させていきたいと考えております。

## 事業内容・ビジネスモデル

Q10：受注して、どの段階で売上に計上されるのか。

A10：売上計上は、収益認識基準に基づき、オフィス移転や改装などの場合、オフィスが完工し、お客様に引き渡しを行い、お客様の検収が完了した時点となります。その他、工事契約以外のオフィス家具のみの販売の場合も、お客様による検収が完了した時点をもって売上計上となります。

Q11：リードタイムは？

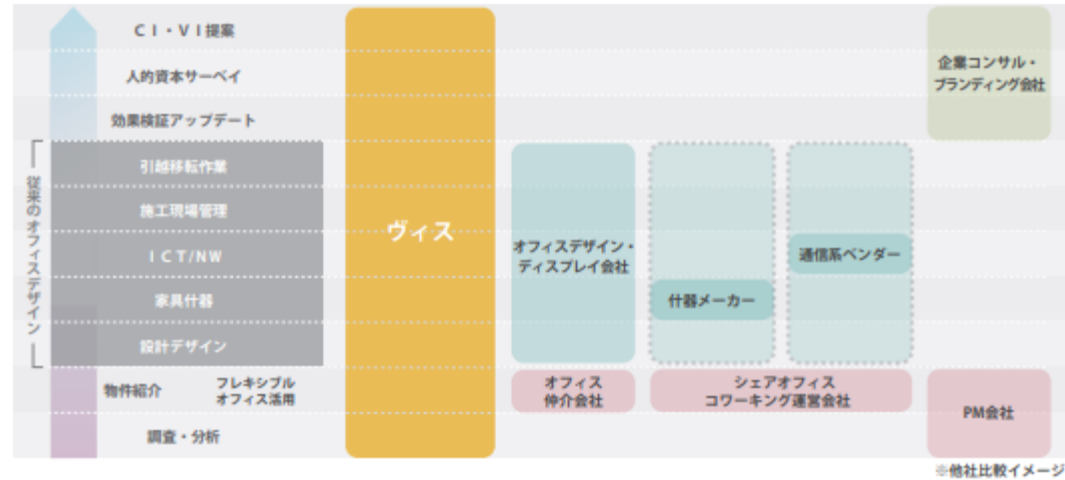
A11：受注から売上までのリードタイムは、お客様のスケジュールにもよりますが、平均的に1.5～4か月となります。



(参考：2024年3月期第2四半期決算説明資料より抜粋)

Q12：売上高134億のうち、グレー(2024年3月期第2四半期決算発表資料P27、設計・デザイン・家具什器・ICT/NW・施工現場管理・引越移転作業)の部分が主な業務という理解で良いか。

A12：ご理解の通りです。グレーで示した部分が売上の大半です。それ以外の人的資本サーベイ、ココエルという組織改善のサーベイツールが徐々にアカウント数を増やしつつあります。CI(コーポレート・アイデンティティ)・VI(ビジュアル・アイデンティティ)提案もお客様からの引合いが増え始めておりますが、大半がグレーで示した部分です。



(参考：2024年3月期第2四半期決算説明資料より抜粋)

Q13：ブランディング事業とは、具体的に何をやっているのか。移転の場合に引き合いがあるのか。またブランディング事業の中での主要サービスは？

A13：ブランディング事業では、「オフィスデザイン」「ウェブデザイン」「グラフィックデザイン」を提供しており、これらを通して企業のブランディング構築をし、企業価値向上に寄与しております。中でも、オフィスデザインが当社の主軸となっております。

オフィスデザインでは、オフィスの移転や改装・開設等のタイミングで引き合いを頂きます。まず、データを活用したオフィス構築のシミュレーションから、物件検索、コンセプト策定を経て、デザインレイアウトを行い、オフィス家具の提案まで行います。受注に至った場合は、当社にて施工を行い、またプロジェクト全体のマネジメントとして、お客様の手配した協力会社やビル管理会社との対応やスケジュールの確認等を行います。完工・引渡後はアフターフォローまで行い、プロジェクト前後の効果検証まで行います。

Q14：プロジェクトを一気通貫で受けて、工事の部分は外注しますという認識は合っているか。その外注と内製化をもう少し詳細に教えてほしい。クロス等の材料はヴィスで直接購入しないのか。

A14：材工を外注しております。一つのプロジェクトにおいて、内装・電気・設備工事など複数の専門協力会社に対して発注しており、それを当社のCM（コンストラクションマネージャー）が現場管理としてプロジェクトを管理しております。材料に関しては、協力会社手配です。在庫リスクや施工品質の責任問題を検討し、現在は協力会社の手配としていきます。

Q15：家具、什器に関しての仕入れはどうなっているのか。内装業者さんより購買力が高く、安く仕入れる事ができるのか。

A15：家具に関しては、工事の材料とは異なり、当社がメーカーと直接取引して納品しています。取引量が断然多く、各メーカー様と直接取引をしているので、コストを下げ仕入れることが可能です。

Q16：他社との差別化について詳しく教えてほしい。

A16：主に下記の3点と考えております。

1. 2004年からオフィスデザインをメインに行っており、オフィスに特化している点。
2. 実績件数の多さ（昨年度末で7500件）
3. オフィスデザインではなく、「ワークデザイン」へと領域を拡大し、働き方自体の提案を行っている点

Q17：具体的にどのような業界、業態から支持を受けているのか。

A17：IT系の企業様が多いです。昨今はプライム市場に上場されている企業からもオーダーを頂くようになっていきます。成長性の高い企業や、働き方を変えたいと考える企業からの引合いが多いです。

Q18：原価構造について

御社の原価構造は有報から9割以上が外注費となっている。（23年6月期で93%）  
外注費は一般的に変動費用だと認識しているが、外注費のうち固定費化されているものはあるか。額面での回答が難しければ、外注費の何割くらいかという形でもよいので教えてほしい。

A18：ご認識のとおり、案件が発生した場合に、受注案件に適した協力会社をその都度適正に選定しており、外注費の内固定費化しているものはございません。現在のところ、資材や家具など、固定費的に外注することは考えておりませんので、受注状況や市況の変化に順応できると考えております。

#### 受注分析について

Q19：足元の業績推移について

上期業績は計画を売上、営業利益共に超過しての着地となっている。  
この超過の要因をどのように分析しているのか。（期ずれ、当期受注当期売上が想定超など）。元々御社の収益計上は顧客側のオフィス移転時期により決まるものであることを考えると概ね移転スケジュールが決まっていることから期ずれというものもあまり大胆に起こらないと思うが、元々下期に予定していた案件の前倒しなどもあったのか。

A19：特に前倒しなどはなく、予想よりも高単価の案件を獲得できたことと、受注率の改善が売上高と営業利益に寄与していると考えております。

Q20：引き合い件数の定義を教えてください。

A20：ブランディング事業の中のオフィスデザインの引き合い件数であり、見積もりを出して、受注もしくは失注したものの件数となります。  
あくまでオフィスデザインの引き合い件数なので、家具・什器だけを納品するケースは除いています。

主要KPI推移 ※1

ブランディング事業のオフィスデザインにおける  
プロジェクト単価の向上が寄与し第2四半期は堅調に推移

	23/3期				24/3期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171	168
プロジェクト単価 (千円) ※3	20,650	38,121	22,897	23,731	21,324	28,654
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%

※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。

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

(参考：2024年3月第2四半期決算資料より抜粋)

Q21：主要 KPI には先行指標なのか同時の指標なのか、どちらか。

A21：この件数はあくまでこの四半期に売上高として計上されているものになるので、未来の指標ではなく、この期がどうだったかというものです。

Q22：第2四半期として前年同期比を下回っている理由を教えてください。

A22：前年第2四半期は、1件で10億円を超える特需がありました。そのため、前年同期を下回っていますが、業績予想比としては、堅調に推移しております。

Q23：第2四半期にプロジェクト単価があがった要因は。

A23：A8のとおり、社内の施策として一定規模以下の案件を見極めるなどして、単価の向上を図っている結果だと考えます。

Q24：決算説明資料 p20 の受注率はどのように算出しているのか。

A24：引合い件数（コンペ件数・特命件数・失注件数の合計）のうち、受注し当四半期に完工した件数を算出しております。



	23/3期				24/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
プロジェクト (引け合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171
プロジェクト単価 (千円) ※3	20,650	38,121	22,897	23,731	21,324
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%

※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け合いの合計件数。(受注、失注を含む)  
 ※3 引け合いから受注し、当該四半期で売上計上されたプロジェクトの平均単価。

(参考：2024年3月期第1四半期決算説明資料より抜粋)

## 成長戦略について

Q25：2030年ぐらいにCI(コーポレート・アイデンティティ)・VI(ビジュアル・アイデンティティ)、人的資本サーベイは、どれくらいの売上構成になるか。

A25：2030年に売上高250億円という目標を立てておりますが、現在CI・VI、人的資本サーベイはどのようなサービスにレベルアップさせていこうかと社内で作っている状況です。250億円の中には入っておりません。

Q26：この250億円は本業をベースに250億円達成してデータソリューションなどの分野はプラスアルファというイメージか。

A26：そのご理解の通りです。2030年に250億円の売上を実現させるために、コアであるブランディング事業の人材を育てながら、そのプラスアルファの新規事業をスモールスタートで進め、収益性を高めていきたいと考えております。

Q27：M&Aの予定はあるのか。

A27：成長を加速させるために、事業シナジーが見込まれるM&Aを検討しており、情報の取得に取り組んでおります。

Q28：長期ビジョンとして海外展開は考えているか？

A28：今のところございません。国内での「ワークデザイン」の展開を考えております。

Q29：営業利益率の推移について

御社の営業利益率の推移を過去数期見ると、6%→10.1%→6.5%→9.4%→9.7%→9.8%と推移されている。原価率の推移を見るとコロナ禍の影響を受けた21年3月期も含めて、概ね73%台で安定推移している。御社は顧客への付加価値を高めていく施策を今後も続けられる方針を掲げられていく中で、販管費による投資は維持しつつ利益率は改善していく（原価率が下がっていく）方向になることを期待している。

しかしながら、御社の中計の目標を見ると、26年3月期及び31年3月期いずれも営業利益率は10%程度となっており、現状の水準から付加価値向上分の利益率が向上する見通しとはなっていない。付加価値向上の施策と利益率向上の関係性の考え方を教えてほしいのと、とりわけ中計期間において水準が変わらないのは何かしら保守的な前提に立っているなどの事情があるのかを教えてほしい。

A29：中期経営計画では、主軸のブランディング事業（オフィスデザイン）の過去の平均成長率を鑑み、保守的に計画を立てております。

これは、当社が2004年から「デザイナーズオフィス事業」としてこの事業を中心に行っておりましたが、2022年から、オフィスだけではなく、働く環境や働き方をデザインする「ワークデザイン」へと事業領域を拡大しているため、現在はその転換期であると認識し、主軸のオフィスデザインの成長率として保守的に考えております。

今後の利益構造の変化に向けては、新しいサービスの展開を開始、検討しております。

まず、2023年4月に提供を開始した「ワークデザインプラットフォーム」というサーベイツールでは、人的資本に関する数値やオフィス空間に対する様々なデータ分析が可能となり、差別化を図れるサービスと考えます。また、より上流での企業ブランディングを行うため、C I（コーポレートアイデンティティ）やHRの領域からも、顧客の企業価値向上に寄与していきたいと考えており、今後の施策を検討中です。「オフィス空間」のモノづくりでは、利益率に限界があるため、このようなデータソリューションや、C Iデザインの領域を拡大しながら、顧客に付加価値を提供し利益率を向上させて参ります。

Q30：付加価値を上げていく事に加えて、業務効率化を進めるにおいて、DX等の取組は行っているのか。

A30：今期から施工管理サービスを入れて、コミュニケーションロスを下げるのと、現場に行く回数も含めて、協力会社との連携のしやすさ、データのやり取りのしやすさといった所を改善するツールを入れて運用しています。一人当たりワンプロジェクトの工数は4～5日減らすことができました。

バックオフィスについてもRPAを導入して効率化を図っています。

## 組織・人事について

Q31：人員についてどの職種を強化する計画か。

A31：管理部門はDX化等を推進し、増加をおさえる一方、フロント人材であるプロジェクトマネージャー・デザイナー等を強化していく方針です。

Q32：従業員 252 人（2023 年 9 月期末人員）の内訳を教えてください。拠点別の人員構成も教えてください。

A32：従業員内訳は、

- ・ コンサル 148 名（PM、AS、IS、CM 等）※
- ・ クリエイティブ 63 名（デザイナー等）
- ・ コーポレート 33 名（内部監査室・経営戦略室含む）

拠点別人員構成

- ・ 東京オフィス 155 名
- ・ 大阪オフィス 63 名
- ・ 名古屋オフィス 26 名

※：PM：プロジェクトマネージャー  
AS,IS：アカウントセールス、インサイドセールス  
CM：コンストラクションマネージャー

Q33：中期経営計画では 2026 年度に従業員数 330 人とあり、今後 3 年間で 90 人増加の計画かと思うが、貴社の過去 3 年間では 50 人増に留まっている。  
この 90 人増加の達成根拠を教えてください。また、その 90 人のなかで新卒の割合はどれほどか。

A33：採用の強化と離職率の低下の両面で、人員計画を遂行していく予定です。  
具体的には、以下のような施策を行っております。

①採用強化施策

- ・ 外部コンサルタントによる採用方針の策定や社内採用フローの適正化
- ・ 人事部門（採用担当）の増員
- ・ リファラル採用の強化（イベント等の実施）

②離職率の低下（数ポイント低下が目標値）

- ・ 1 on 1 やメンター制度など、キャリアアップ支援による定着化
- ・ テレワーク拡充や時差出勤制度導入によるライフステージの変化やキャリアアップへの柔軟な対応
- ・ 賃金制度改定や福利厚生制度の見直しによる社員エンゲージメントの向上

また新卒採用は前期末人員の 7%程の採用を計画しております。

Q34：社員の離職率は？

A34：10～12% 程度を推移しております。

その他

Q35：9月に移転した東京オフィスのフロア面積は増えたのか。

A35：ほとんど変わっておりません。稼働率等を分析し、適性な座席数やタッチポイントを設定し、坪数は変えずに、よりコミュニケーションが増え、働きやすさを感じられるオフィスへと移転しました。

以上

■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](https://vis-produce.com/index.php?category=ir&filename=ir_top)

各種資料はこちらからご確認頂けます。

■2024年3月期 第2四半期決算説明資料

<https://contents.xj->

[storage.jp/xcontents/AS02976/aa7e199a/58d8/495f/814c/582cec8ff2e8/140120231109583269.pdf](https://storage.jp/xcontents/AS02976/aa7e199a/58d8/495f/814c/582cec8ff2e8/140120231109583269.pdf)

■2024年3月期 第2四半期決算説明動画書き起こし記事

<https://contents.xj->

[storage.jp/xcontents/AS02976/79f68642/3a10/421b/8a51/2d781903ca0f/140120231114588943.pdf](https://storage.jp/xcontents/AS02976/79f68642/3a10/421b/8a51/2d781903ca0f/140120231114588943.pdf)

■11月26日開催イベントス IR セミナー動画

<https://www.youtube.com/watch?v=EGKv6fyJAb0>