



2024年3月1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 (2024年3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。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。

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

Q1：オフィス移転の市場の成長性はどのように見ているか。

A1：現在、東京ビジネス地区のオフィスビル平均空室率が6%程です（出所：三鬼商事株式会社「オフィスマーケットデータ」）。6%程度になると、流動性が高まり、企業の移転、開設の機会が増加し、外部環境としては、良い環境にあると考えます。

Q2：その良いマーケットでいくと、10%成長は、保守的に思えるが。

A2：当社はリードタイムが短く、早ければ1.5か月くらいで売上計上されますので、中長期の予算が読みづらい状況にあります。そのような中で、過去の平均成長率やトレンドを鑑み、予算や計画を構築しております。

またM&Aも今後の経営戦略的に視野に入れ、それにより成長性を加速させていきたいと考えています。

## 株価対策・資本政策

Q3：株主還元に関してはどういった考えか。

A3：株主の皆様に対する利益還元をより一層充実させる為、配当性向を30%に引き上げました。

### 株主還元強化

#### 配当性向の方針を変更

安定した配当を継続的に実施していくことを基本方針に、株主に対する利益還元により一層の充実を図ることが重要と考え、配当性向の目標を引き上げ。

	変更前	変更後
配当性向	20%	30%
一株あたり年間配当予想	22円	33円
配当総額予想(参考)	181百万円	271百万円
変更時期	2024年3月期より適用	

Copyright © V3 Co., Ltd. All rights reserved. 24

(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

## 事業内容・ビジネスモデル

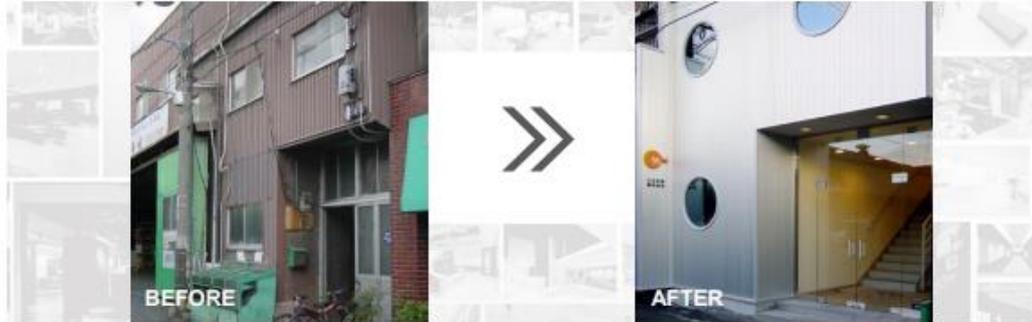
Q4：会社の沿革の中で、キーとなるタイミングポイントを教えてほしい。

A4：1998年に創業し、1999年に株式会社に改組しました。もともと創業者である中村は、ディスプレイ業界の出身で、百貨店のアパレルショップ等、商業施設全体に事業を行っていましたが、大阪のある町工場との出会いを機に、オフィス環境がよくなることでお客様が喜ぶ姿や、さらにそこで働く人々の働き方が変わる様子を見て、オフィスデザインの事業の中心に今日まで展開してきました。

## 事業のはじまり

### はたらく環境を変えることで、人が変わり、会社も変わる

大阪にある町工場との出会いが事業開始のきっかけです。はたらく環境を変えたことで、はたらく社員が変わり、会社が良くなっていくことを発見しました。「オフィスデザイン」に秘められた大きな可能性を知ったことが、事業を開始する契機となりました。



(参考：株式会社ヴィス会社説明資料より抜粋)

## 沿革

### 26期を迎え、売上規模は130億円を突破

1998年の創業後、2004年にデザイナーズオフィス事業をスタートし、オフィスデザインの累積実績数は7,500件を超えました。社会の変化とともに、現在は事業領域を拡大しています。



(参考：株式会社ヴィス会社説明資料より抜粋)

2004年には東京オフィスを新設し、2008年建築士事務所として登録。同年に、名古屋オフィスの新設、さらに新入社員の採用を開始したのが、当社設立以後の最初のターニングポイントであります。

Q5：なぜ早い時期に新卒採用をはじめたのか。

A5：当時から企業理念やクレド（社員の行動指針）を大切にしていたため、新卒採用を行い、それを社員に浸透させたいと考えていたからです。

Q6：案件をとる時に、こういった取り方なのか。入札か。

A6：コンペもございます。イトーキ様、オカムラ様、内田洋行様などの大手什器メーカーとは競合にもなりますが、各メーカー様の得意先にもなっています。

Q7：業種区分変更に関しては検討されているのか。建設業だとバリュエーションがつかないかもしれない。

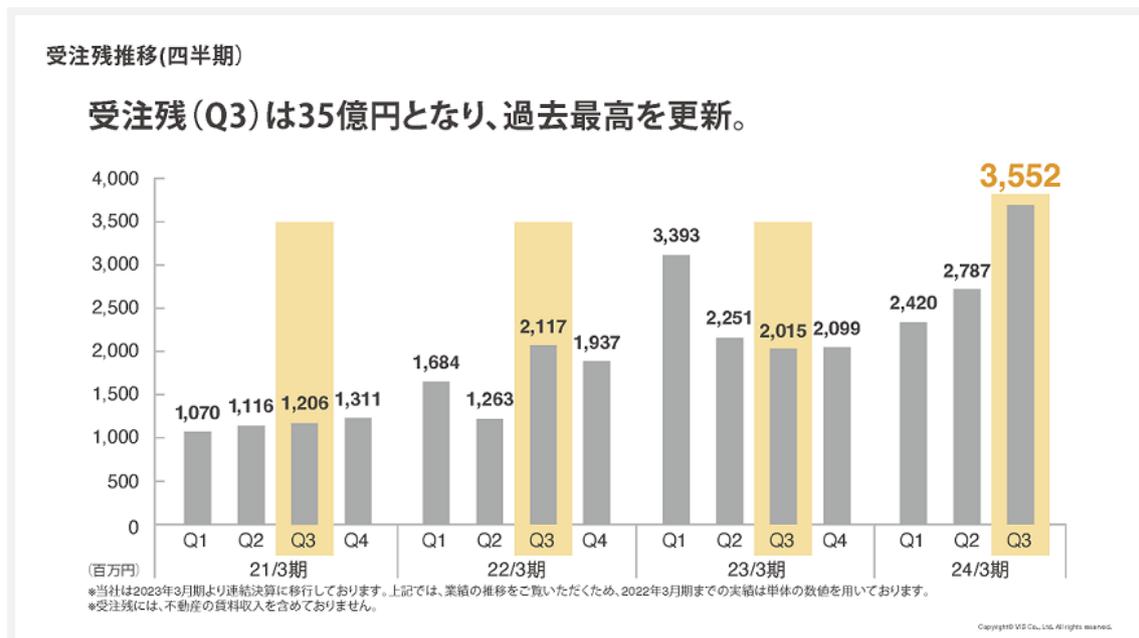
A7：業種区分の変更は主要売上高の構成等の課題はありますが、引き続き交渉していきます。

Q8：成長企業にテレアポをしているのか。

A8：成長企業だけではなく、企業規模、業種問わず全般的にアプローチをしています。また、既存の得意先様や不動産会社からの紹介というコネクチャネルもあります。また近年は Web マーケティングや展示会出展にも注力しており、お客様からお問い合わせを頂くケースも増えております。

Q9：ヴィスの成長性を見るには何を見たらよいのか。

A9：人員増加、受注率の伸び、近い将来ですと、受注残の増加を見て頂きたいです。



(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

Q10：決算書上の「売上総利益」と「粗利益」は何が違うのか。

A10：売上総利益は、デザイナーの人件費や、共通原価（地代家賃、バックオフィスの人件費）も原価配賦しています。粗利益は、単純に売上高－外注費となります。

Q11：大手の什器メーカーさんだと、売上総利益が10%台の企業もあるが、ヴィスの粗利率は他社に比べてなぜこんなに高いのか。

A11：デザインという付加価値の提供と、さらにエンドユーザーと仕事をすることで直接的に高い付加価値を提供でき、高利益につながっていると考えます。

## 受注分析

Q12：受注規模が大型化してくると、一般的には工数も長くなる傾向になるものと承知しているが、そのような認識でよいか。

その場合、Q3としての受注急伸は来期の売上源泉となるものも一定数含まれると認識するが、一方で多くの会社が年度末となる3月という仕切りで検収されたいという背景もあるかと思う。

人手不足や部材等の確保という点もあろうかと思うが、現在積み上がっている受注残について、その受注から検収目途（売上計上目途）までのリードタイムはどのような状況か。

A12：ご理解のとおり、大型化により工数が長くなり、リードタイムは長くなる傾向がございますが、現在の受注残に関しては、1.5～4か月程度と考えております。



(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

Q13：受注環境の好転において、お客様からの引き合いの状況は件数ベースでは減少している。引き合いが減っていると、選別受注の母数がシュリンクしていくとも感じられるが、ヴィスにおいて引き合いが減少に転じられている背景、課題認識（マーケティング上の課題なのかあるいは何かしら戦略的なものなのか）をどのように分析されているか。

また、お客様へのリーチにおいてコンタクトチャンネルに変化はあるか。例えばWeb流入から口コミの比率が高まっているために、Webマーケティングを抑制しつつ、優良な引き合い（確度が高い案件含有率）があがっているなどの事情があるものと考えている。

あるいはSEO対策面でヴィスへのリーチがされにくいというような環境が生じていないかという点も仮説としては想定されうるため、正しいコンタクトチャンネルの変化を伺いたい。

A13：お客様からのお声かけの母数自体に変化はありませんが、主要 KPI 推移でもご説明しておりますとおり、「プロジェクト件数」は増やさず、「プロジェクト単価」及び「受注率」を向上させ、選別受注していくことを戦略としております。これは、価格競争に巻き込まれにくい得意領域で当社の付加価値を提供していきたいと考えるためです。

コネクチャネルの変化に関しては、リード元としては、既存クライアントからの紹介が高い割合を占めますが、新規顧客へのリーチに関しては、昨年比較として、WEB マーケよりも展示会やセミナー参加からの引き合いが増加しております。これは各企業において働き方への関心・課題をお持ちの責任者の方が自ら情報をキャッチするにあたり、ニーズにマッチした情報を当社から提供することで、関係構築につながっていると感じています。

#### 主要KPI推移 ※1

オフィスデザインプロジェクトの引き合い件数は減少したものの、  
プロジェクト単価が向上し、売上高に寄与。

	23/3期				24/3期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171	168	149
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
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%

- ※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 © V2 Co., Ltd. All rights reserved.

(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

Q14：主要 KPI で開示頂いている引き合い件数は、今四半期計上予定であった受注状況（受注+失注分）かと思う。

つまり、実際の受注もしくは失注が生じた引き合いの時期は実際には一定程度前の状況であり、やや遅滞して表現されているものと認識している。（齟齬があったら指摘願います。）

足元の Q3 の受注は大型案件も含めて堅調かと思うが、足元の引き合いの状況としては従来トレンドの範疇で推移しており特段課題感を持たれてないか。もしくは何らかの要因（資材高等で企業側の慎重姿勢の初動等）で引き合い件数そのものは低下しているというような兆候が進んでいるような懸念が台頭している状況か。

A14：引き合い件数の時間軸のご認識に相違ございません。

足元の引き合い状況は堅調に推移していると認識しており、人的資本への投資の観点からも、働き方に課題感を持たれている企業からの引き合いを頂いており、従来トレンド通り推移していると捉えております。

Q15：今後足元の旺盛な受注残を消化していくプロセスで、人材リソースや部材等で不足感はないか。

一定程度の外注会社さんを活用していると思うが、人材不足はどのレイヤーであっても顕著でヴィスは少数精鋭のデザイナーの活躍によって斬新な提案と具現化に付加価値がある中で、各種不足感によってその QCD の低下という部分への対応は盤石か。

案件の大型化によって、PMO 的な役割もより重要になってくる中で、人材スキル、量の両面に対応状況を伺いたい。

A15：受注段階でデザイナーの人材リソースに関しては、今後も充足させていくことを課題としておりますが外注や BPO を用いながら、社内デザイナーのデザインの品質が低下しないようにコントロールをしております。

施工段階に関しては、当社のコンストラクションマネージャーが複数の協力会社のマネジメントを行い、スケジュールを管理し高い品質を保っております。また品質管理部門においてプロセスチェック等も行い、現場の安全管理やコンプライアンス管理を行う体制がございますので、現在のところ不足感はございません。

Q16：受注率が減少傾向にある理由を教えてください。

A16：70%を超えている期が好調と捉えておりますので、低下傾向とは考えておらず、横ばいであると考えております。今期からプロジェクト件数を追いかけて、高単価で受注率を向上させるという戦略の中、受注率向上のために、様々な施策を行っている最中です。

主要KPI推移 ※1

オフィスデザインプロジェクトの引き合い件数は減少したものの、  
プロジェクト単価が向上し、売上高に寄与。

	23/3期				24/3期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	161	169	172	202	171	168	149
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
受注率	62.1%	63.9%	66.3%	70.3%	77.8%	64.3%	63.1%

※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 © VSE Co., Ltd. All rights reserved.

(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

Q17：KPIは坪単価で出した方がよいと思うが。

A17：通常、クライアントのオフィスプロジェクトにおける総予算は、当社で請け負うデザイン・内装、ビル指定会社が行う工事、引っ越し費用などすべて含まれた金額で策定しています。その予算を坪単価に換算していますので、当社の受注以外のコストも参入されています。よって、当社が付加価値を提案できる一定ラインを見極めるための指標としては用いますが、公表するKPIとしては設定しておりません。

Q18：受注高が急伸び、とりわけ1億円超の大型案件が占める割合も大きく変化しました。ヴィスの強みを生かせる得意領域へ軸足を移していく戦略下での意図した成果とも感じられるが、一方でこれが構造変化による大きな変化の初動として継続性を含めて期待出来る成果といえるのか。あるいは1億円という仕切りで見た時の区分け上の見え方や、案件がたまたま集中したという一過性要因の色彩によるものなのか、どのような捉えられているか。

A18：案件が集中している要因も一部ございますが、それよりも、社会や人の多様性が高まっている中、特にネームバリューが高く社員数も多いエンタープライズ系の企業において、ワークライフバランスに配慮した職場環境を作ろうと様々な取り組みを行ってられる企業が増加傾向にあり、そのニーズに対応している当社の成果が、大規模案件の受注高伸長に表れていると捉えております。

Q19：大規模案件の定義とは？また大規模案件の方が大手との競合で受注が厳しくなりそうと考えますが、いかがか。

A19：1億円以上で定義しており、厳しくはなりません。  
 ただし、当社は販管費が、ほとんど固定費であり、BEP（損益分岐点）を超えだすと、営業利益が増加する収支構成のため、大型案件を獲得していく方針としています。

## 成長戦略

Q20：インフレの追い風があり、高粗利率をとりやすいと思うが、収益構造変化のために行っている具体的な施策はあるのか。

A20：ワークデザインの推進をしております。オフィスの空間づくりのみではなく、働き方のコンサルティングの提案から、自社ツールを用いたサーベイ、そのデータを用いたアップデートまでを行うことにより、これまでの「オフィスデザイン」のみの収益構造から変化を生じさせたいと考えております。

Q21：プライム上場はいつ頃を予定しているのか。

A21：具体的な予定時期は開示しておりませんが、まずは流通株式比率、株価、時価総額、成長性等の形式基準を満たせるように努めて参ります。

Q22：成長の加速のドライバーの要因は何と考えているのか。

A22：「ワークデザインプラットフォーム」によるデータによるデザインと、コンサルティング力と考えています。

Q23：中計の目線感は。

A23：過去の年平均成長率が10%程度なので、それで割り出しています。今期は、Freee社(※)の特需を除いた成長率を加味しています。また今期の営業利益に関しては、東京オフィス移転への設備投資額等を費用計上しており、プロモーションとしての費用も増額しております。

※【有価証券報告書（販売実績）】

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/e222e89d/84eb/4432/8044/be5f2421109e/S100R24A.pdf>

## 組織・人事

Q24：社員数約250名の人員構成は？

A24：2023年12月末時点では

- ・コンサル 148名（プロジェクトマネージャーなど）
- ・クリエイティブ 64名（デザイナーなど）
- ・コーポレート 34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 158名
- ・大阪オフィス 63名
- ・名古屋オフィス 25名 となっております。

## その他

Q25：東京オフィスはどれくらいの投資をしているのか。

A25：おおよそ2億円です。すべてを費用計上している訳ではなく、固定資産としてオンバランスし、毎月減価償却費として費用計上しているものもあります。

Q26：ヴィスが上場した理由を教えてください。

A26：「はたらく人々を幸せに。」というパーパスのもと、これまで画一的に構築されてきたオフィスを、デザインによって企業のブランディングに貢献するという、当社の事業自体の認知向上、また当社の知名度・信用力の向上を目的とし、上場を致しました。さらに、資金調達力の多様化により、事業を加速させる目的もございます。

フィロソフィー



PURPOSE  
**はたらく人々を幸せに。**

AMBITION

私たちがだからできる「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つつぎ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。

Copyright VIS Co., Ltd. All rights reserved. 10

(参考：2024年3月期第3四半期決算説明資料より抜粋)

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/ir/>

■2024年3月期第3四半期決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/74ee09ad/e395/4ec8/a9e7/95b536116dca/140120240214537258.pdf>

■2024年3月期第3四半期決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/57ecc2e8/0e9e/4c78/8e47/75cf23bd73a0/140120240214535589.pdf>

■2024年3月期第3四半期決算説明動画

<https://irtv.jp/channel/13565>