

各位

2024年6月19日  
株式会社ヴィス

## ご質問と回答まとめ (2024年6月15日開催 神戸投資勉強会)

2024年6月15日、当社が運営するフレキシブルオフィス「The Place Osaka」で行われた神戸投資勉強会に、代表の金谷が登壇させていただきました。勉強会でご質問いただいた主な内容を、Q&Aとして下記にまとめましたので、是非ご覧ください。

### 記

**Q1：大規模案件が堅調に増加しているが、大手企業を狙いに行っているのか、それとも企業の成長に伴って、案件が大型化しているのか。**

A1：どちらもあります。既存クライアントの成長により企業規模が拡大し、プロジェクトが大型化していることと、働き方の改革を求める大手企業等から、展示会等での引き合いをいただく件数も多くなっています。例えば50周年の企業がブランドを見直す際や、代表交代の企業の節目に働き方を見直したいという要望もあります。

**Q2：大規模案件の方が利益率は高いのか。**

A2：ボリュームディスカウントということで値交渉が行われることもあるので、利益率が必ず高いというわけではないですが、社内で基準の利益率を設定し利益確保のコントロールをしています。

**Q3：東名阪以外の他の地域、海外への進出は検討していないのか。**

A3：現在のところ計画はしていません。業務委託、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）という観点では、生産性向上のため海外へも展開していきたいと考えています。

**Q4：今後増配、自社株買などの方針はあるのか。**

A4：現在のところ具体的な計画は申し上げられませんが、人的資本への投資や成長投資を行いながら、株主の皆様への還元も考えていきたいと思っています。

**Q5：大きな投資の計画は？**

A5：今のところは大きな計画はありませんが、M&A等は戦略として継続的に検討しています。

**Q6： ヴイスのような専門業者にオフィスデザインを頼む企業の割合は？**

A6： ほとんどが専門業者に頼みます。専門的なので知識がないとできない内容だと思います。

**Q7： コロナがあって、オフィスがいらないのでは？という社会的な空気になっていたが、今実際の現状はどうなのか。**

A7： オフィス回帰の考えが広がってきている中、ほとんどの日本企業がテレワークを活用したハイブリッドワークを取り入れています。だからこそオフィスに来たときは、社員がよりオフィスに来て居心地がいいと感じてほしい、コミュニケーションを高めて生産性を高めてほしいという人的資本経営の風潮が強くなっているため、ワークプレイスへの重要性が高まってきていると感じています。

**Q8： 人が増えている成長企業をどのように探しているのか。**

A8： ITツールを利用していることもありますし、人的なリサーチで探していることもあります。マーケティングを強化し、問い合わせをいただくケースもあります。

**Q9： 資料にあるサービス領域はすべて内製化しているのか。また、この部分でテコ入れするとしたら、どの領域か。**

A9： 工事は外注していますが、当社が元請けとなり、協力会社に発注しています。強化すべき部分は、「設計デザイン」の部分だと感じています。コンペ勝率をあげ、受注率を高めていきたいと考えています。

**Q10： オフィスデザインの単価の相場は？**

A10： 当社が行う内装部分のデザインに関しては、100坪から200坪（社員数50人～100人）で3,000万円程度の費用はかかります。ただし、空調や天井工事など、ビルの指定業者でなくては工事ができない部分もありますので、お客様の移転等のプロジェクト全体の予算としてはもっと多くなります。

**Q11： オフィスの供給量が下がっているように見えて、業績への影響が懸念されるが、どうとらえているのか。アメリカでオフィスの供給量が悪いというニュースも見たが、数年後の日本の見込みは？**

A11： アメリカはジョブ型の雇用体系で、オフィスに本社を出社してカルチャーを浸透させることを経営者は求めています。労働者はそれに対して嫌悪感があるように思います。アメリカは、コロナ以降、50%しか出社率が戻っていませんが、日本は70%以上というデータもあり、オフィス供給量が下がったとしても、出社したくなるオフィスや、企業文化や風土の浸透の観点で

ワークプレイスを重要視している社会情勢があり、当社にとっては追い風であると感じています。

**Q12：ワークプレイスの需要はこれからもあるということか？**

A12：マーケット自体は5,000億円と言われています。その中でも首都圏、大阪、名古屋の需要は伸びていますし、地方も製造業や、レガシー企業の地方支店や工場の案件もまだまだあります。そのような老舗企業だからこそ、当社が行っているチェンジマインドのワークショップなどは効果を発揮していて、企業自体の課題を把握し、改善につなげるというワークデザインという考え方がお客様にも評価いただいています。

**Q13：資材高騰や建設業界の人材不足は影響がないのか。**

A13：資材が高騰している分は、お客様にも説明し、その分価格もあげているので、大きな影響はないと考えています。

**Q14：競合他社は？**

A14：イトーキ、コクヨ、オカムラなどの什器メーカーが競合になる場合がある一方、各社は当社の仕入先でもありますので協業関係にあります。

**Q15：サービス領域のサーベイについて、ここからここまで改善が見込めます、というデータが出てくるのはいつ頃なのか。**

A15：今期中には整えていく計画では動いています。

**Q16：サービス領域が幅広いが、エンゲージメントサーベイに深く踏み込んでいくということなのか？**

A16：エンゲージメントサーベイについてはレッドオーシャン化しているので、あくまで、ワークプレイスがある中で、カルチャーややりがいを数値化していき、ワークデザインをしていきたいと考えています。

**Q17：物件紹介も行っているとあるが、物件の所有者は誰になるのか？**

A17：所有者はビルオーナーです。オーナーの所有物件に空きがあれば、仲介業者が紹介する、という流れですが、その仲介業者と当社がタイアップして、ヴィスからクライアントに紹介しています。

**Q18：居抜き物件もあるのか？**

A18：オーナーの許可が得られれば、居抜きも紹介していることもあります。

例えば、A社は拡大したい、B社は縮小したいという要望の時に、入れ替えたことがあります。売上への貢献度が少ないのと、企業のブランディングを作るということから居抜きはするので、力を入れて紹介しているということではありません。

**Q19：思ったよりリスクが高くない事業なのだった。**

A19：ストック型のビジネスではありませんが、売上構成の半数以上が、既存顧客の構成となっていますので、企業の成長に伴ってリピートして頂けるビジネスモデルとなっています。

以上

**【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/>

**【本件に関する問い合わせ先】**

株式会社ヴィス IR 担当 E-mail：[ir@vis-produce.com](mailto:ir@vis-produce.com)