

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ヴィス

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード 5071

2025.8.8

- 01 2026年3月期 第1四半期連結業績 概況**
- 02 事業狀況**
- 03 株主還元方針**
- 04 参考資料**

01

2026年3月期 第1四半期連結業績 概況

SUMMARY

2026年3月期 第1四半期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2025年6月累計)

売上高	3,110 百万円	前年同期比 85.4%
営業利益	244 百万円	前年同期比 58.2%
トピックス	- 引合件数は前年同期比で減少 - 大規模案件の引合いが減少し、構成比は中規模案件にシフト - 大規模案件(1億円以上)の受注件数: 7件 (1,403百万円)	

2026年3月期 第1四半期 連結業績

(2025年4月～2025年6月累計) (百万円)

	25/3期 Q1	26/3期 Q1	前年同期比	構成比
売上高	3,642	3,110	85.4%	-
売上総利益	1,063	892	83.9%	28.7%
営業利益	420	244	58.2%	7.9%
経常利益	417	243	58.4%	7.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	277	158	57.1%	5.1%
EPS (円)	33.48	18.94	56.6%	-

02

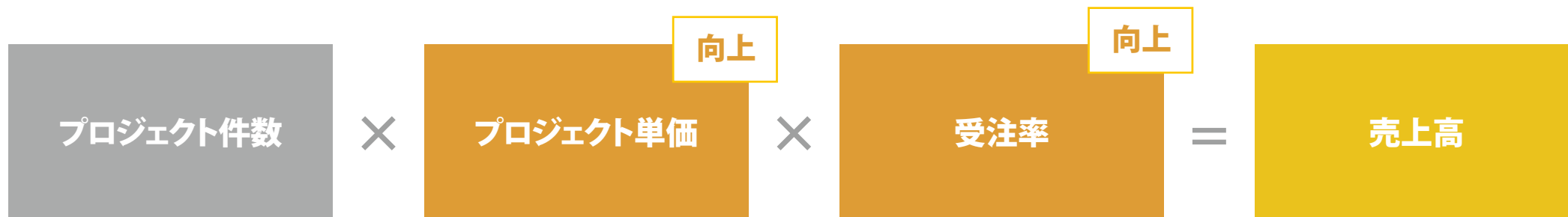
事業状況

BUSINESS PROGRESS REPORT



ブランディング事業 主要KPI

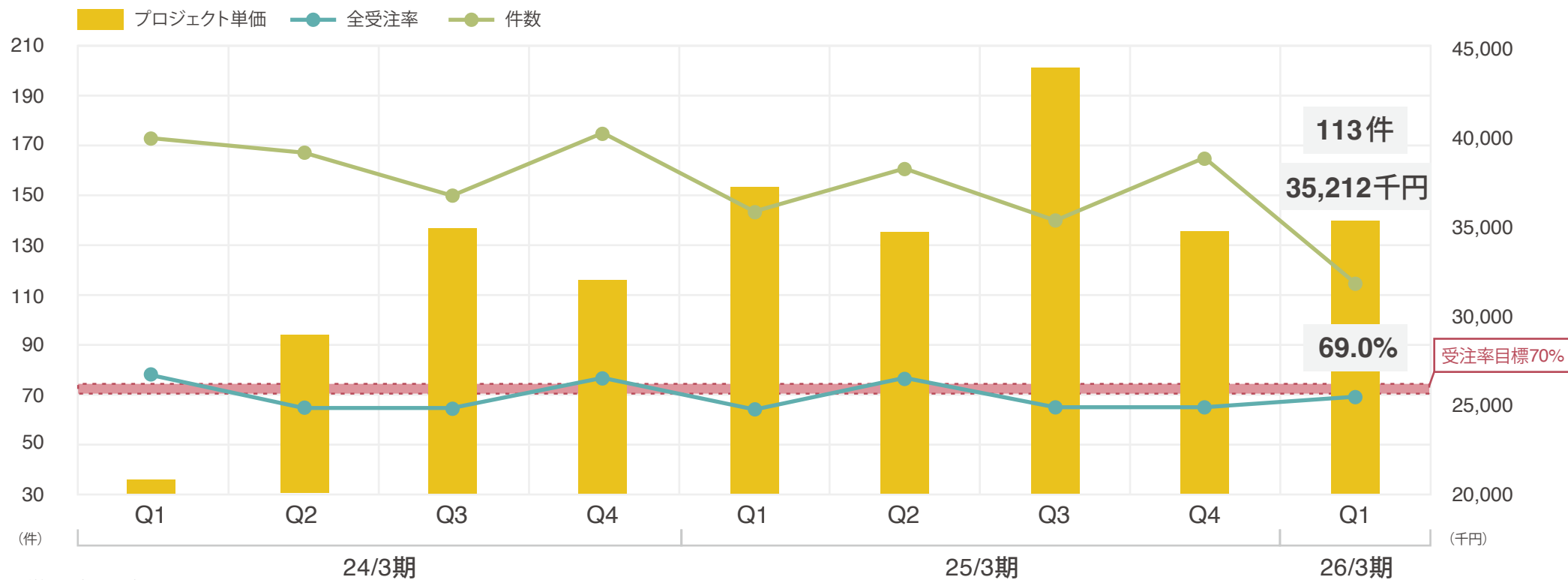
オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- オフィスプロジェクト発足段階からの支援
- 設計・デザイン案件の増加
- CI デザイン領域の拡大

- SFA ツールの導入による受注分析
- 事業部を横断したプロジェクトチーム体制
- 完工後のアップデートによるリピート率向上

受注率は概ね目標水準を維持した一方、引合い件数は減少 一定以上の案件数の維持が今後の重点課題



ブランディング事業 主要KPI推移(詳細)(※1)

	24/3期				25/3期				26/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	171	168	149	176	139	158	137	165	113
プロジェクト単価 (千円) ※3	21,324	28,654	34,572	32,093	36,943	34,288	44,033	34,621	35,212
受注率 ※4	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%

※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。

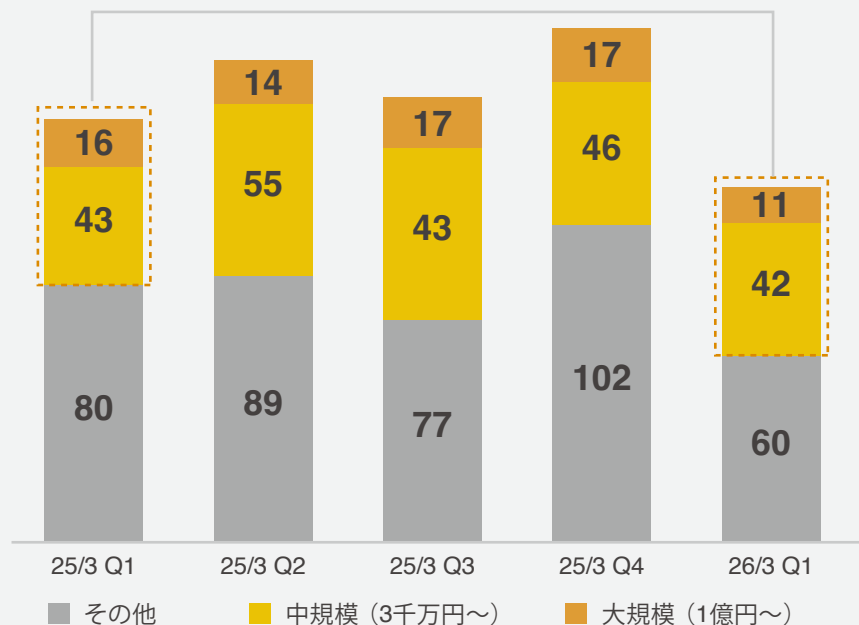
※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※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。

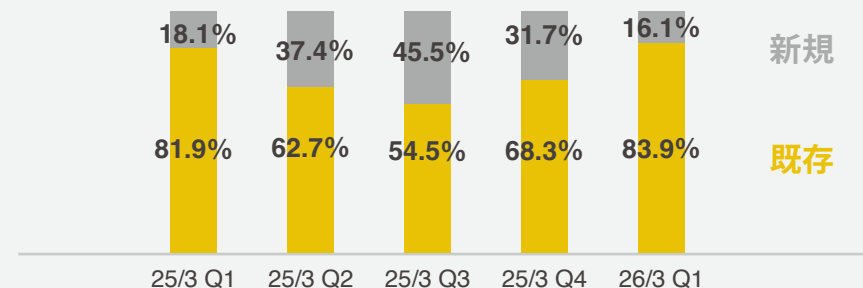
※4 プロジェクト(引き合い)件数のうち、受注に至り当四半期に完工した件数の割合。例：引き合い156件、失注41件の場合、受注率73.7%。

引合件数は前年同期比で減少。大規模案件は5件減、中規模案件が構成比増
既存顧客割合が高く、新規顧客獲得の強化が必要

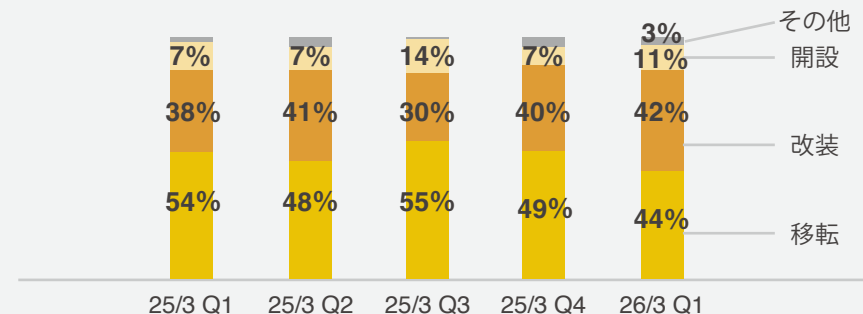
案件規模別の引合件数推移



売上高に占める既存顧客割合

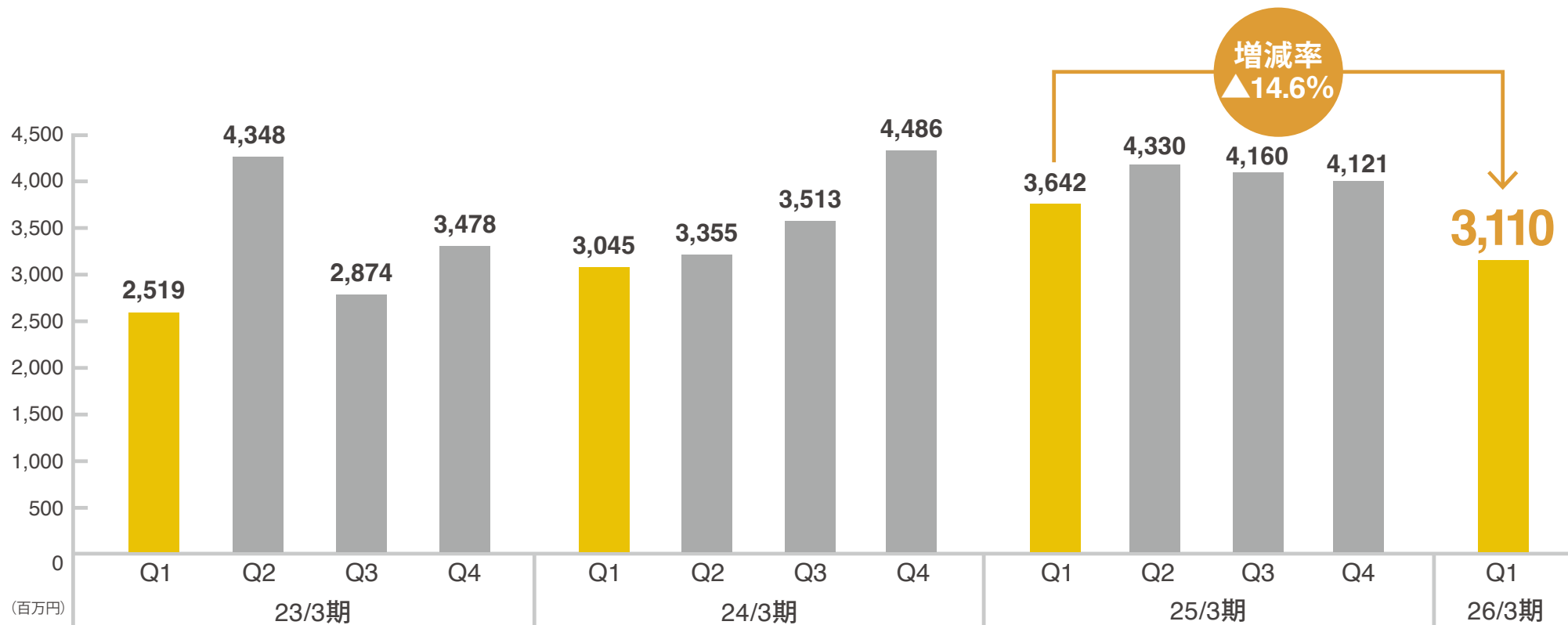


案件種類



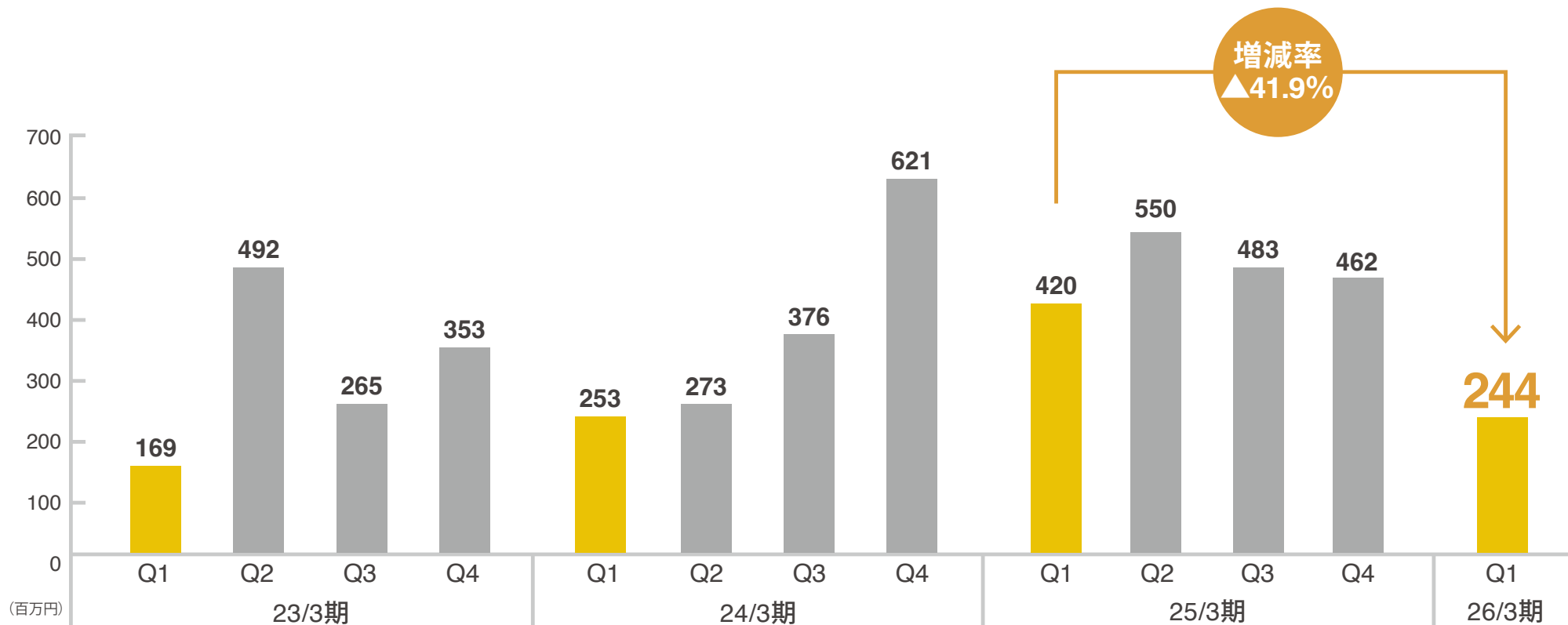
売上高推移(四半期)

前年同期比▲14.6%。大規模案件を含めた引合件数の減少が影響
今後は大型案件獲得とその受注率向上が課題



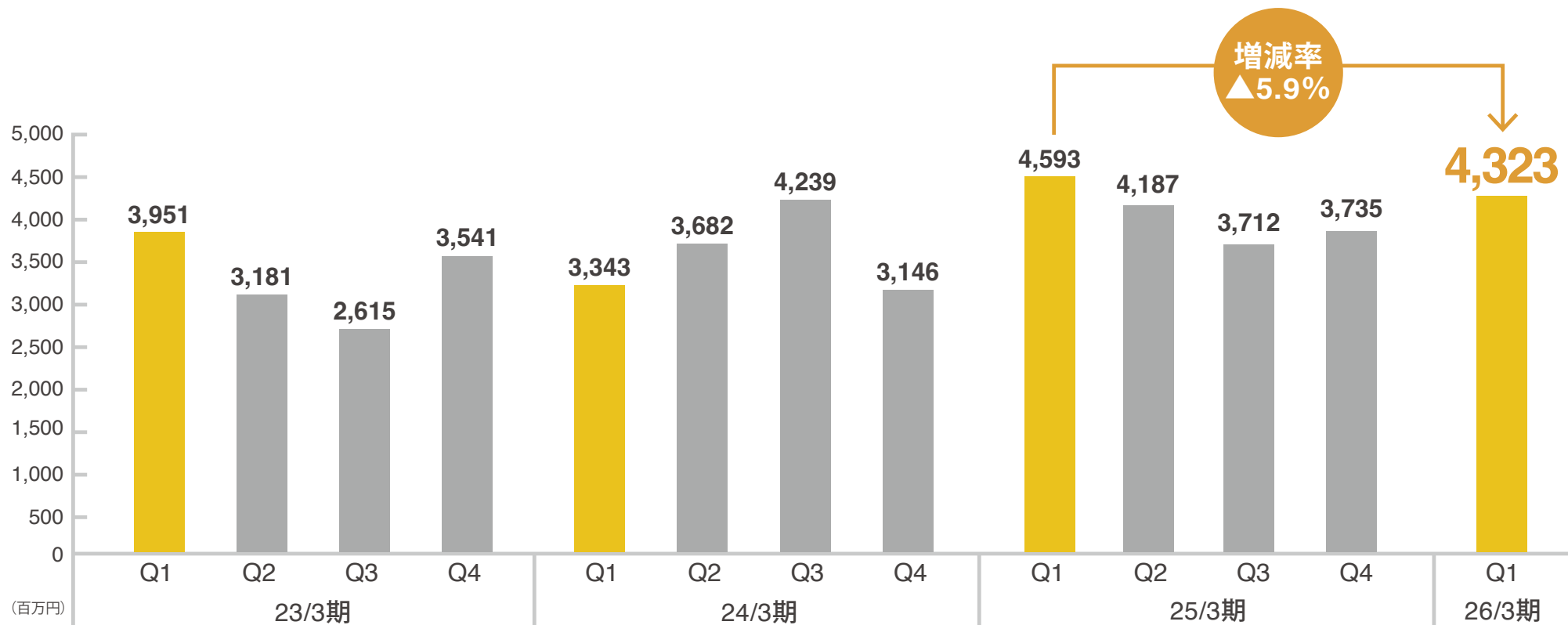
営業利益推移(四半期)

売上減少に伴う粗利額低下に加え、大阪本社の二重家賃と採用費増が影響し、営業利益は▲41.9%。下期以降、コスト最適化と収益改善に継続対応



■ 受注高推移(四半期)

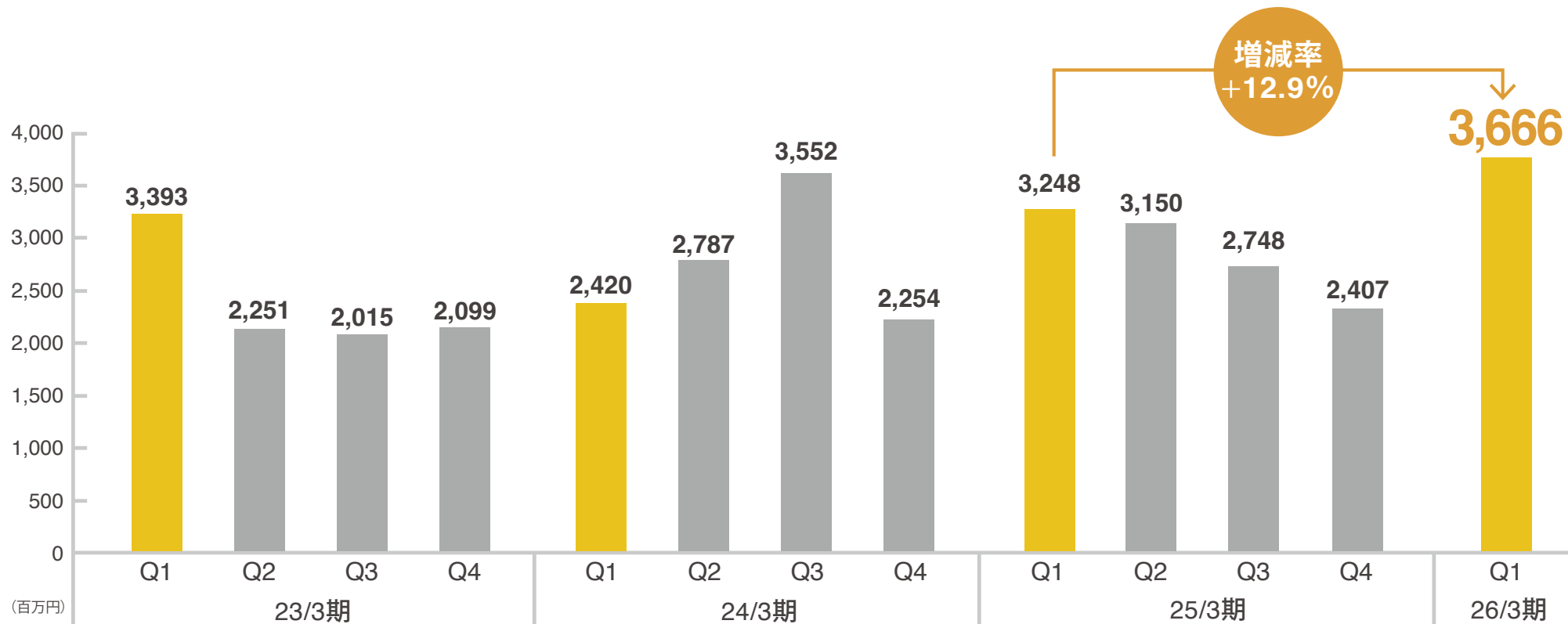
売上高は前年同期比で減少したが、受注高は43億円と堅調に推移



※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

■ 受注残推移(四半期)

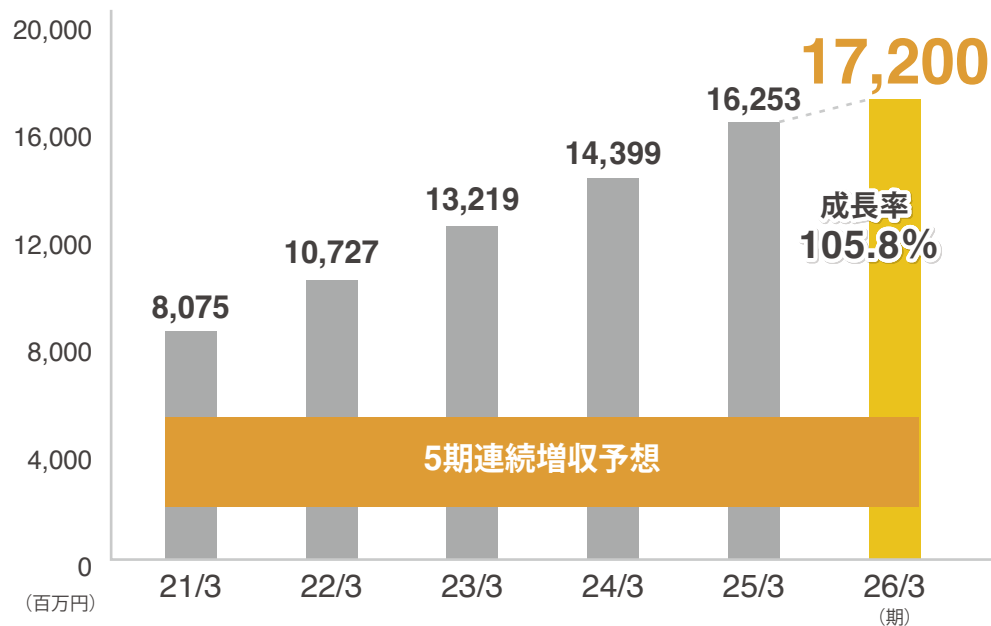
第1四半期の売上高は一時的な減速となったが、受注残は前年同期比12.9%増。次四半期以降の売上に対する予見性が高まっている



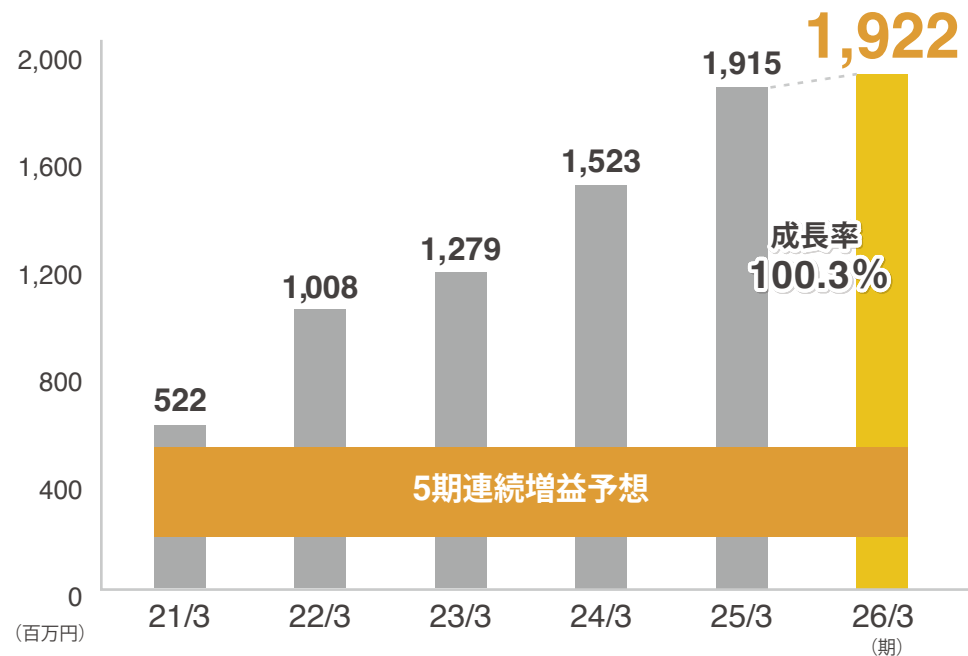
※受注残高には、不動産の賃料収入を含めておりません

人的資本への投資、発信拠点としての大阪本社移転、『The Place』新拠点開設など成長投資を行いながらも、5期連続増収増益を目指す

連結売上高予想



連結営業利益予想



※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

03

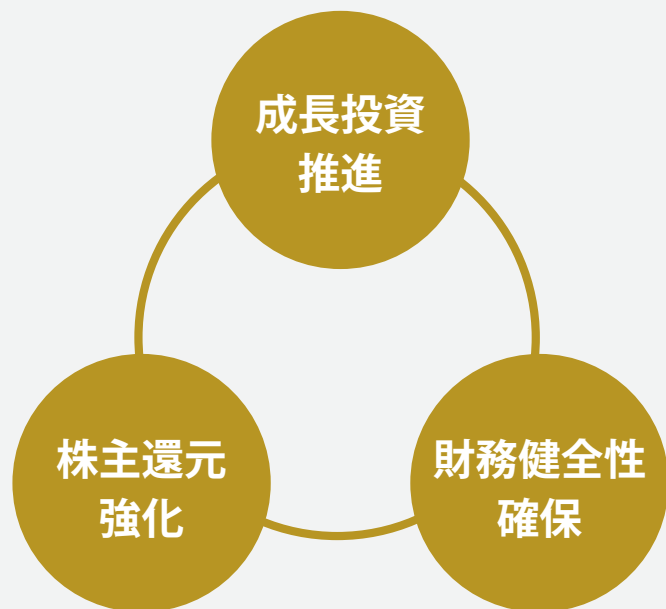
株主還元方針

SHAREHOLDER RETURN POLICY



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

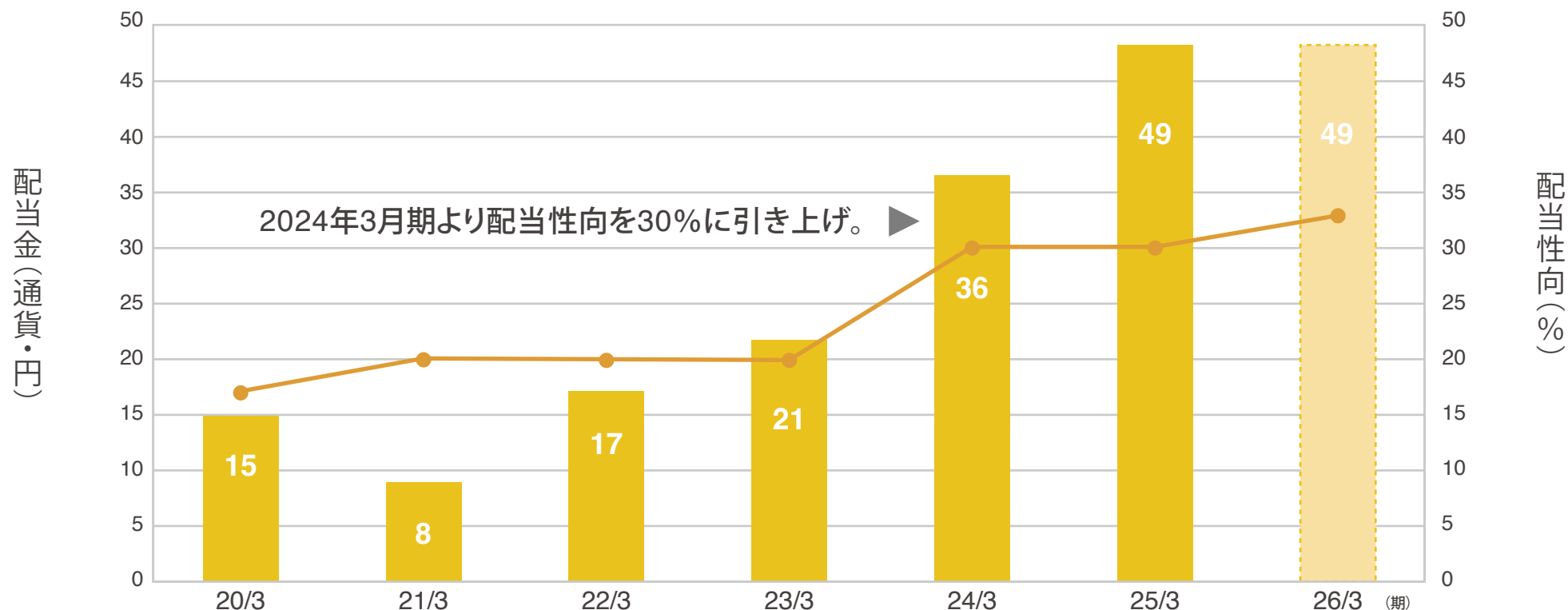
- ・手元流動性比率3ヵ月以上確保

株主還元強化

- ・連結配当性向30%以上
- ・1株当たり配当金を継続的に充実化

■ 配当予想

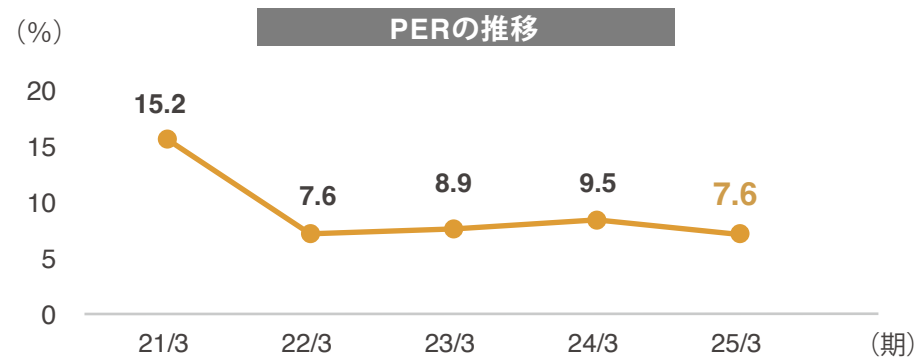
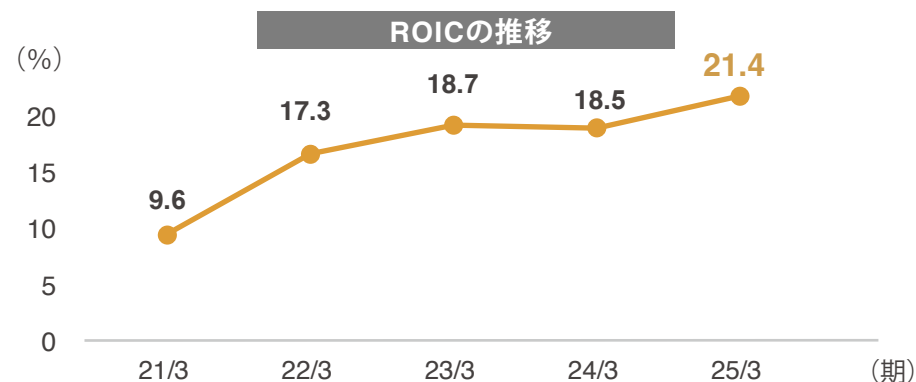
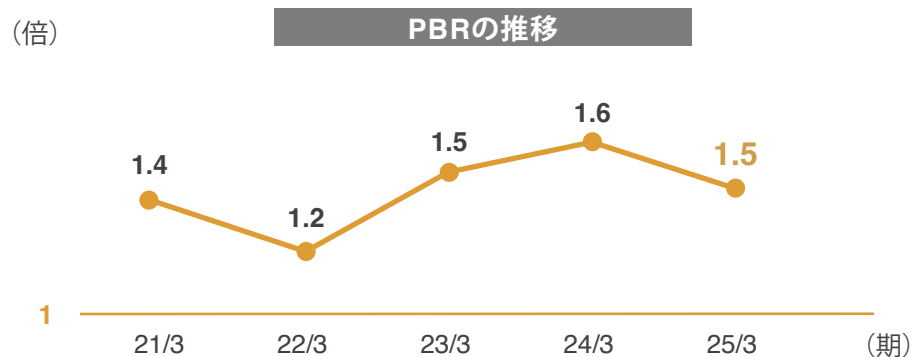
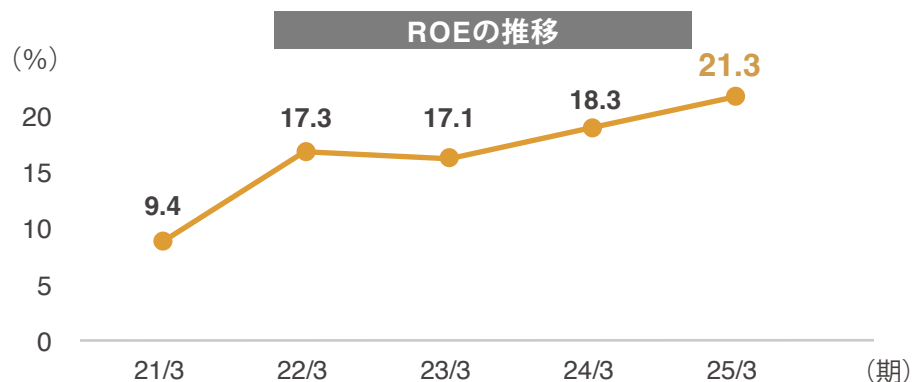
毎期増収増益を継続し株主還元強化。前期の税制優遇、今期の設備投資で一時的な減益も、予想通りの着地となれば49円配当を維持予定



※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

資本収益性

ROEは21%超と引き続き高水準を維持し、PBRも1倍を上回る水準で推移。今後も資本効率の向上を重視した経営を強化する方針



04

参考資料

APPENDIX





PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

私たちだからできる『ワークデザイン』によって、
はたらく空間やしくみを進化させ、
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ぎ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。

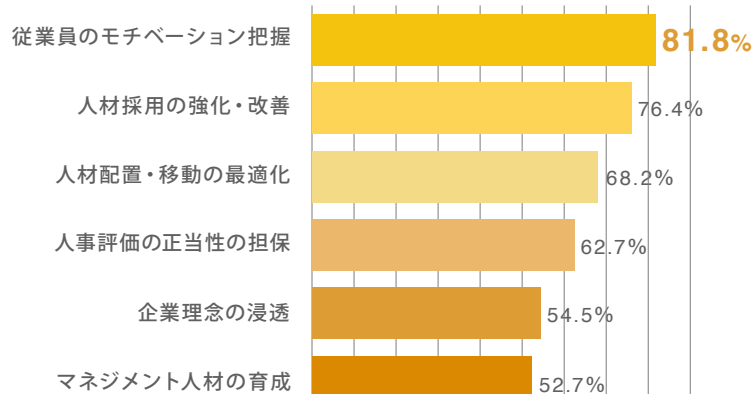
人的資本経営としてのワークプレイスの重要性の高まり

堅調なオフィス需要の中、ワークプレイスへの投資を、人材獲得や社員エンゲージメント・生産性向上のための成長投資と捉える企業が増加。新しい働き方に合わせた働く環境の整備が進む。

企業成長のために社員のモチベーションを重要視している人事責任者が8割以上

Q1

企業成長のために重要視すること



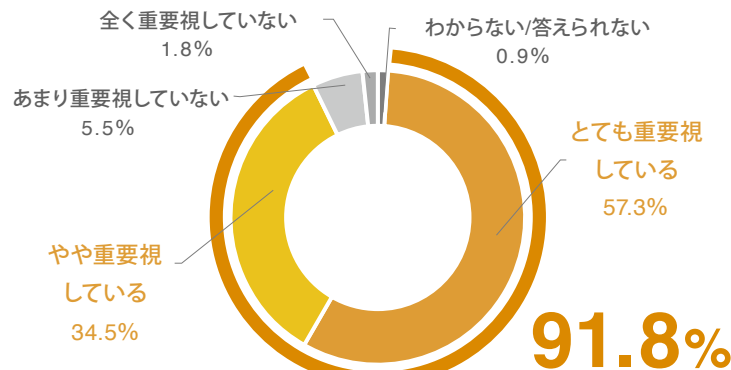
vis

株式会社ヴィス
ワークプレイスに関する意識調査 n=110

約9割の人事責任者が経営戦略（人的資本経営）としてワークプレイスを重要視

Q2

従業員の働きやすい環境を整える「ワークプレイス」の重要度



vis

株式会社ヴィス
ワークプレイスに関する意識調査 n=110

※ワークプレイスに関する意識調査（リサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査）調査期間：2024年2月2日～同年2月5日、有効回答：企業の人事責任者110名

働く環境や働き方をデザインする 『ワークデザイン』に関するサービスを提供

ブランディング事業



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
(CI・VI デザイン)

事業同士の
シナジー

プレイスソリューション事業



「The Place」運営



バリューアップ

データの
蓄積・活用

データソリューション事業

ワークプレイス構築DXツール
「ワークデザインプラットフォーム」の提供

組織改善サーベイ
「ココエル」の提供



■ オフィスデザインのプロジェクトの流れ (※)

プランニングから設計・施工、アフターフォローまで一貫してマネジメントを提供。デザイン領域にとどまらない総合的な対応力が競争優位の基盤



※ オフィス移転・開設などのプロジェクト流れのイメージ。期間は一例。

特徴と強み

4つの強みにより、
働く環境や働き方をデザインする『ワークデザイン』を推進

01

独自のサービス領域

02

顧客基盤

03

成長の基盤となる人材

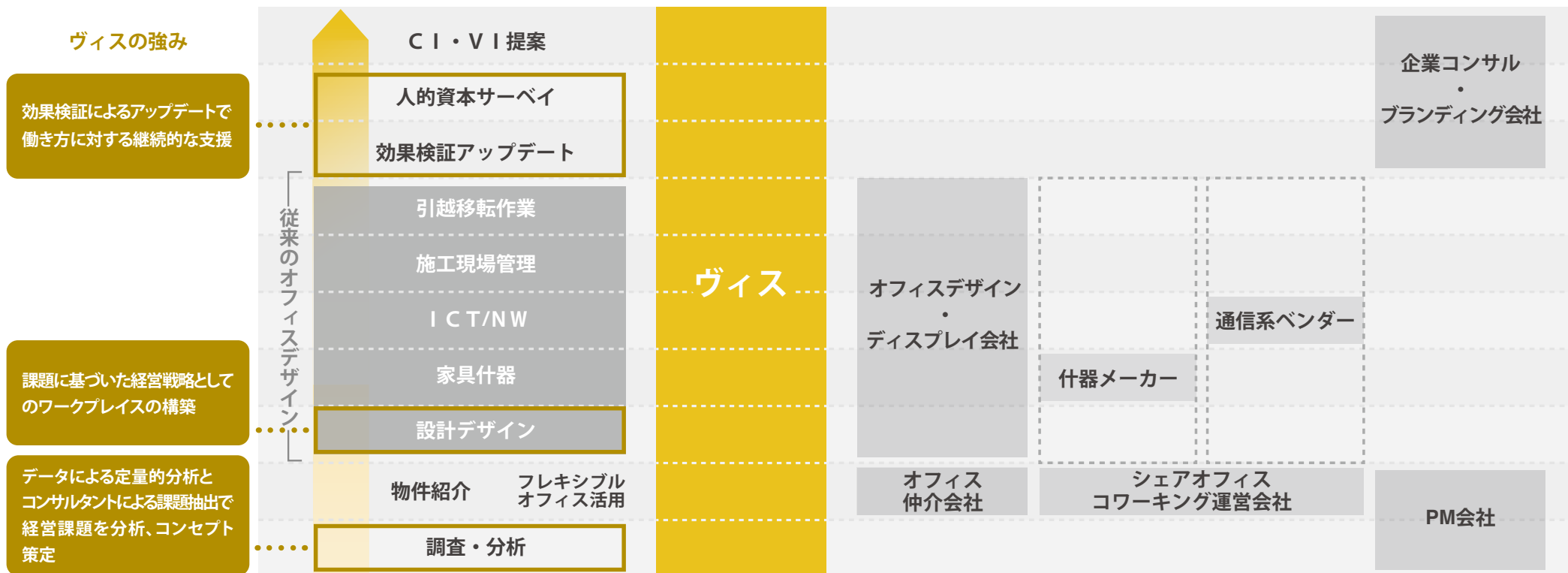
04

デザイン力の評価

ワークデザインにより
企業価値向上を支援

特徴と強み 01_独自のサービス領域

オフィスデザインのみではなく、働き方そのものをデザインし、サービス領域を拡大

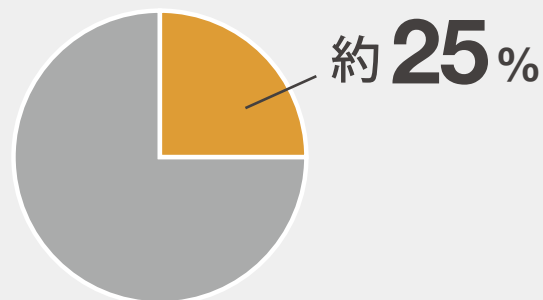


※他社比較イメージ

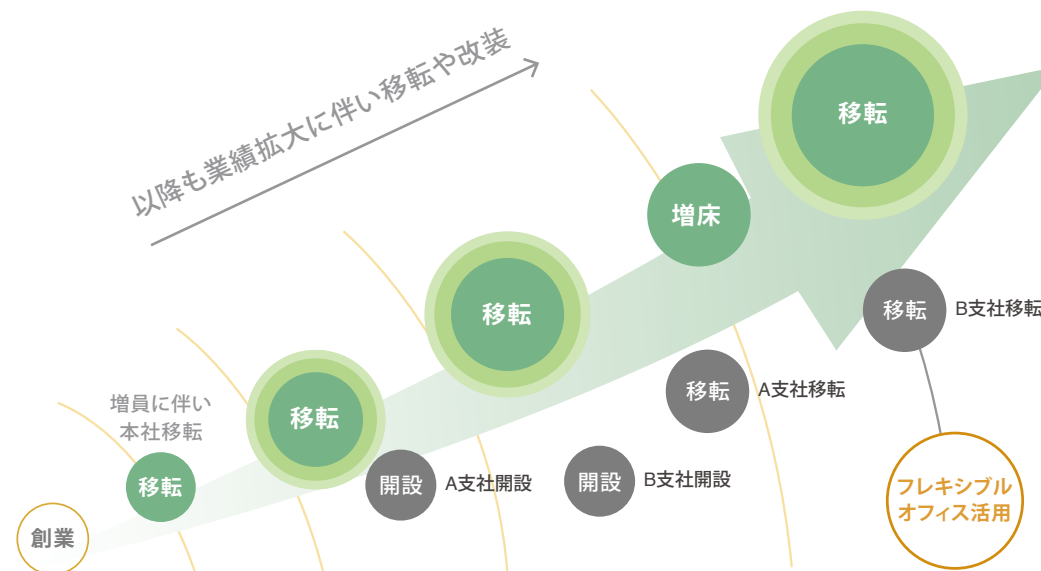
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現

新規IPOクライアント数 (※)

2021年から2024年の
新規IPO企業全385社のうち
当社クライアント数は **94社**



増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会



※ JPX 上場企業一覧内、新規上場社数のみ（市場替え・Tokyo Pro Market・テクニカル上場除く）

新しい働き方に合わせたオフィス環境の見直しに積極的な大手企業にも顧客層を拡大。グループや全国拠点の展開で高い既存顧客率を維持

大企業の拠点展開例（株式会社NTTデータ様）



A事業部



B事業部

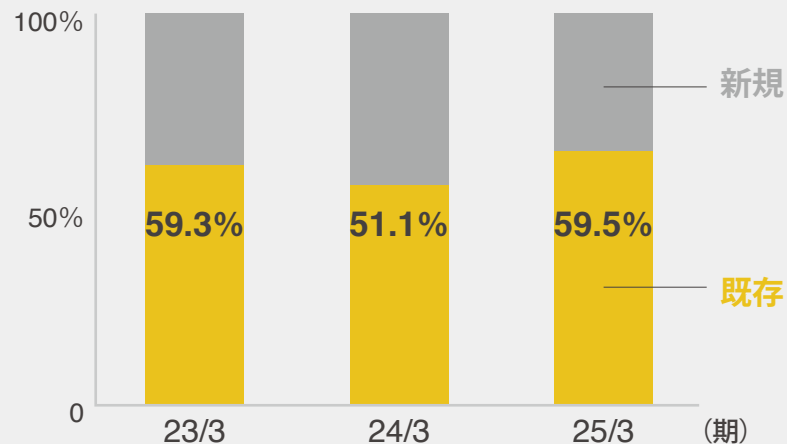


C事業部



グループ会社

売上高に占める既存顧客割合



拠点展開や継続的な取引により、
売上高の半数以上を既存顧客で占める

特徴と強み 02_顧客基盤（取引企業一例）

東証プライム市場



東証グロース市場



大手グループ企業・高成長企業



株式会社 JR 東日本商事



兼松エレクトロニクス株式会社



アース製薬株式会社



旭化成エンジニアリング株式会社



キャタピラージャパン合同会社

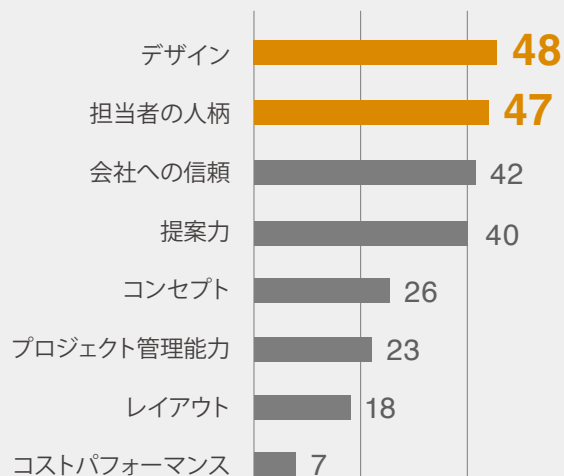


平和不動産株式会社 / 三菱 UFJ フィナンシャルグループ

専門性の高いプロジェクトチームによる顧客志向のコンサルティングを実施し、インハウスのデザイナーが働き方の理想を具現化

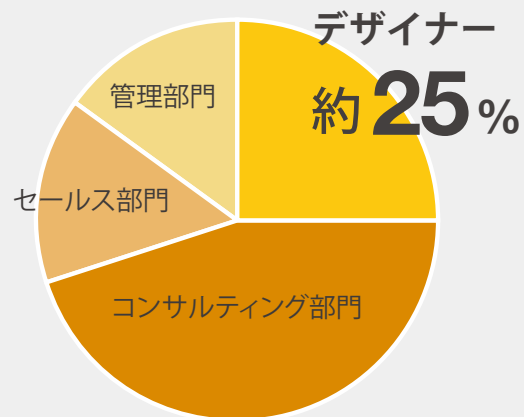
ヴィスに発注を決めた理由(※1)

デザイン力と
コンサルティング人材が強み



デザイナー割合

社内のデザインチームによる
クリエイティブなプランニング



社員数: 298名 (2025年6月末)

有資格者による専門性

のべ73名の有資格者が在席
高付加価値提案と品質を提供

一級建築士	5名
二級建築士	16名
1級建築施工管理技士	11名
2級建築施工管理技士	4名
宅地建物取引士	6名
認定ファシリティマネジャー	10名
インテリアコーディネーター	15名
インテリアプランナー	2名

2025年6月末時点

※1 2024年10月～2025年3月にオフィスが完工した顧客へのアンケート (n=76)、複数回答あり

空間デザインに加え、働く人の満足度や企業文化の醸成を含めた働き方の提案により、オフィスやデザインに関するアワードを受賞

受賞歴

日経ニューオフィス賞 **29** 件

日本空間デザイン賞 **6** 件



計 **35** 件



2023 日経ニューオフィス賞 中部ニューオフィス推進賞

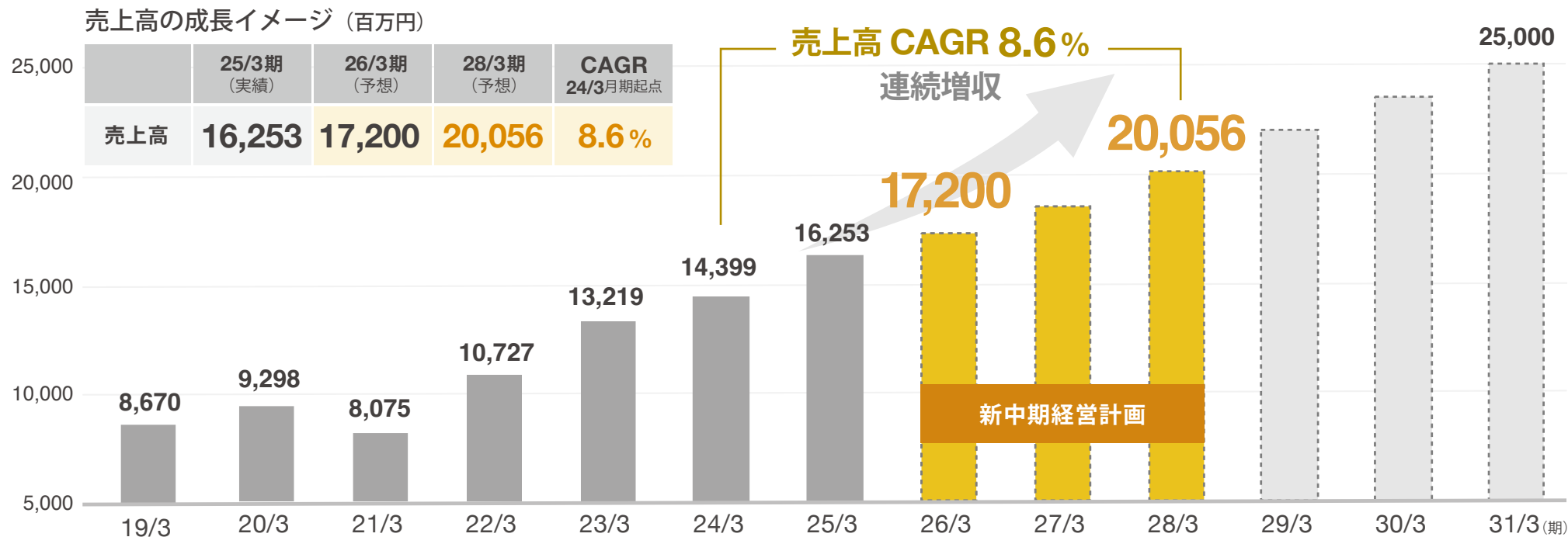


2024 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
JFE 商事株式会社



日本空間デザイン賞 2024 Shortlist
(世界 3 大デザイン賞) iF DESIGN AWARD 2025 入賞
株式会社ミルボン イノベーションセンター

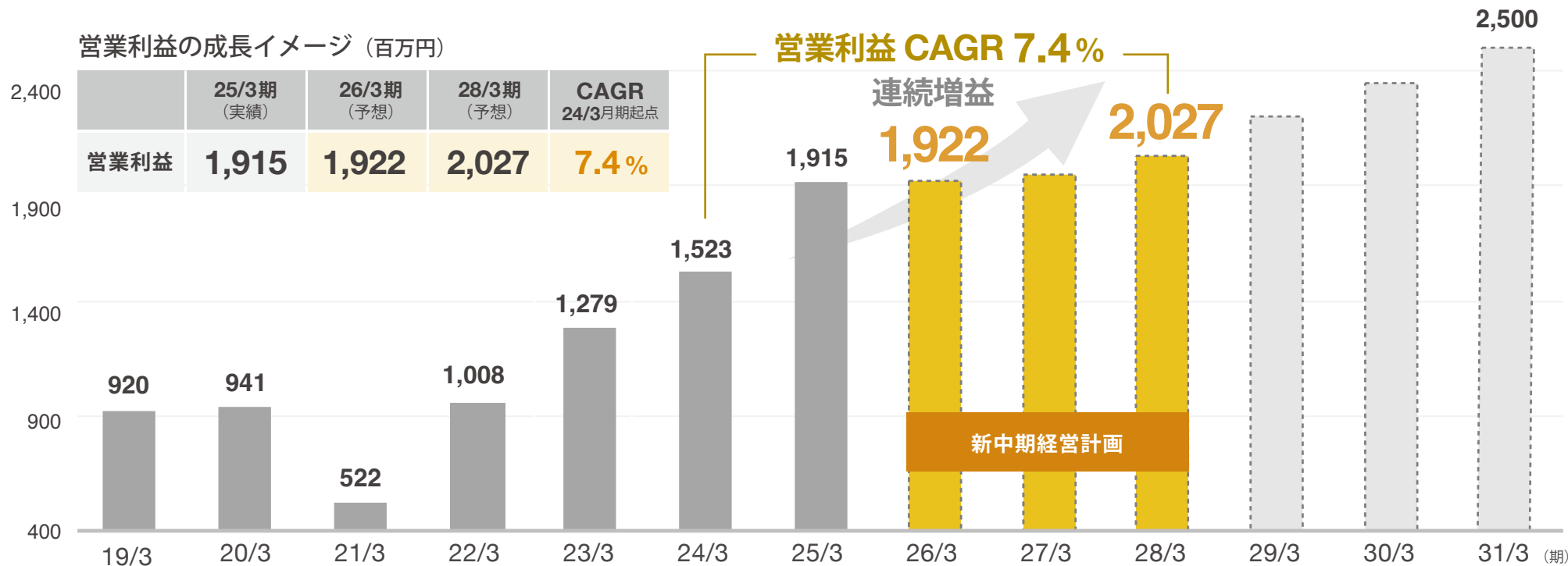
FY2030 の 250 億円達成に向け、 3年目の財務目標は 200 億円突破、每期増収を目指す



※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

※CAGRは2024年3月期を初値として算出しています。

人的資本の強化など成長投資を行いながらも、毎期増益、
営業利益率 10%以上を目標とする。



※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

※CAGRは2024年3月期を初値として算出しています。

会社概要



商号	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
設立年月日	1998 年 4 月13 日
大阪本社 東京本社	大阪府大阪市北区梅田三丁目 4 番 5 号 東京都港区東新橋一丁目 9 番 1 号
資本金	544百万円 < 2025年6月末 >
決算期	3月末日
事業概要	ブランディング事業 データソリューション事業 プレイスソリューション事業
社員数	305名(連結/役員含む) < 2025年6月末 >
監査法人	太陽有限責任監査法人
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

役員紹介



代表取締役会長
中村 勇人

1960年大阪府生まれ。大手ディスプレイ・商業空間デザイン会社を経て、1998年ヴィス創業。2004年からデザイナーズオフィス事業をスタートし、オフィスデザイン業界の拡大に尽力。2020年東証マザーズ上場、2021年東証二部上場を経て2022年より東証スタンダード市場。2022年より現職。



代表取締役社長
金谷 智浩

1976年大阪府生まれ。2004年ヴィス入社。プロジェクトマネージャー・新卒採用・広報・WEBマーケティング責任者として幅広い業務を担当。2015年より常務取締役、2022年6月に代表取締役社長に就任。2022年4月より株式会社ワークデザインテクノロジーズ代表取締役社長を兼任。



専務取締役
大滝 仁実



常務取締役
矢原 裕一郎

社外取締役
(監査等委員) 浜本 亜実

社外取締役
(監査等委員) 西村 勇作

権利義務取締役
(監査等委員) 戸出 健次郎

ワークデザインを体現する新オフィスへ。大阪本社を10年ぶりに移転 2025年秋、「グランフロント大阪」へ

2014年に移転し、増床を経て現在に至る大阪本社は、社員のエンゲージメント向上と更なる成長のため、およそ10年ぶりに移転予定。

移転先であるグランフロント大阪は、「うめきたプロジェクト」として、大阪駅前の貨物ヤード跡地にて進められている大規模複合開発の皮切りとなった複合施設。

“大阪最後の一等地”として盛り上がりを見せるこのエリアに移転し、『ワークデザイン』を体現、発信できる拠点を創り上げる。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000213.000058162.html>



2025年秋、4拠点目のフレキシブルオフィス『The Place』 OPEN予定

大阪・心斎橋、名古屋・伏見、東京・渋谷にき、4拠点目としてフレキシブルオフィス『The Place』新橋を開設。



ヴィスが運営するフレキシブルオフィス『The Place』は、『TSUMUGI (ツムギ)』というコンセプトのもと、知的創造性を高めるデザイン空間を通して、入居者同士の新たな出会いや発見、コミュニケーションを通じた価値創造を提供。

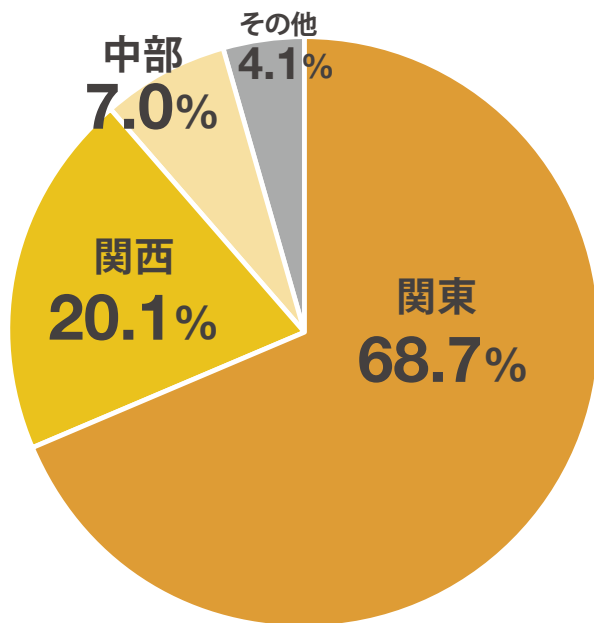
今回、利便性が高い東京・新橋エリアへの新規開設。東京メトロ銀座線新橋駅直結という立地の良さを活かしながら、企業のさらなる成長を支援。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000229.000058162.html>

参考資料

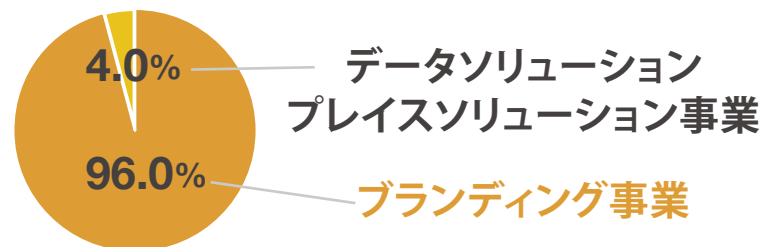
エリア別売上高 (ブランディング)

関東圏がメインとなり受注。
今後も営業・マーケティング・広報等の発信拠点として
東京を中心に展開予定



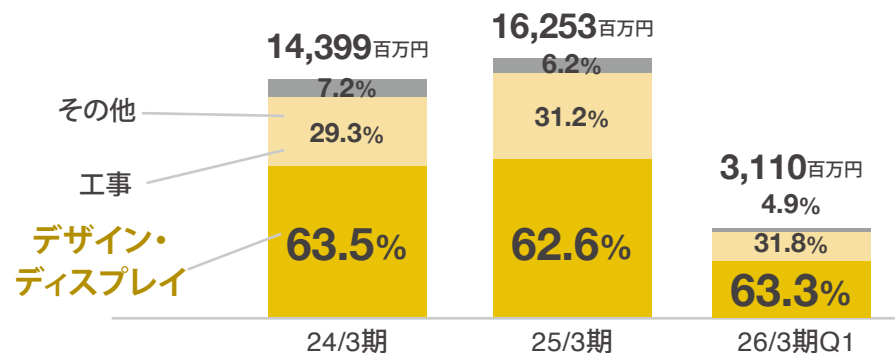
2025年3月期ブランディング事業の拠点別売上高割合

セグメント別売上高割合 (現在の売上高は主にブランディング事業で構成)



2025年3月期

領域別割合 (工事のみではなくデザイン・ディスプレイが強み)



■ 注意事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されるものであり、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買い付けの申込みの勧誘（以下、「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予測とは異なる結果となる可能性があります。
また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない財務諸表又は計算書類に基づく財務情報が含まれています。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問合せ先

株式会社ヴィス

IR 担当

MAIL : ir@vis-produce.com

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