



2026年3月期 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

2026.5.13

2026年3月期 連結業績・株主還元 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2026年3月累計)

売上高

16,489 百万円

前年同期比 **101.5%**

営業利益

1,942 百万円

前年同期比 **101.4%**

業績トピックス

- 大型案件の期ズレの影響により、業績予想を下回ったものの、**売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、5期連続増収増益**
- 大規模案件(1億円以上)の受注件数:**38件**(7,577百万円)
(件数・金額とも、過去最高)

株主還元

- 累進配当を採用し1株当たり配当金は**49円**を維持

2027年3月期 連結業績 予想・株主還元 エグゼクティブサマリー

(2026年4月～2027年3月予想)

売上高予想 **18,397** 百万円
(前期比 111.6%)

営業利益予想 **1,951** 百万円
(前期比 100.5%)

- 採用や生成AIへの積極投資を行うも6期連続増収増益の計画
- 「エクスペリエンスデザイン」や不動産事業を展開しサービスを拡大

【株主還元】前期比+10円の大幅増配を予定

2026年3月期実績

49円



2027年3月期予想

59円

累進配当継続採用

配当性向を **40%** へ引き上げ

- 01 2026年3月期 連結業績詳細・事業狀況**
- 02 株主還元方針**
- 03 中期経営計画進捗状況・2027年3月期業績予想**
- 04 参考資料**

01

2026年3月期 連結業績詳細・事業状況

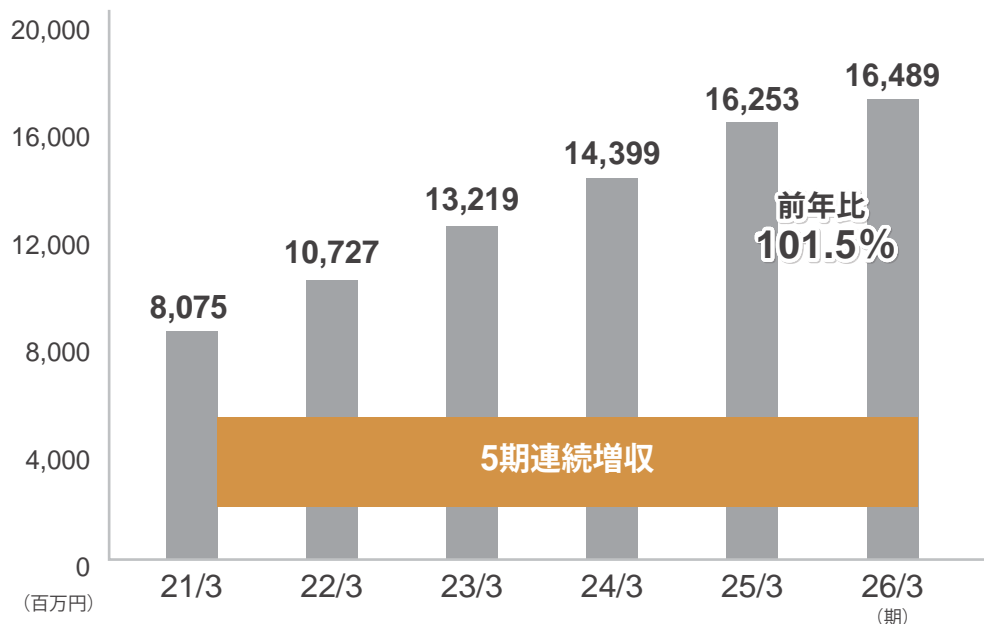
BUSINESS PROGRESS REPORT



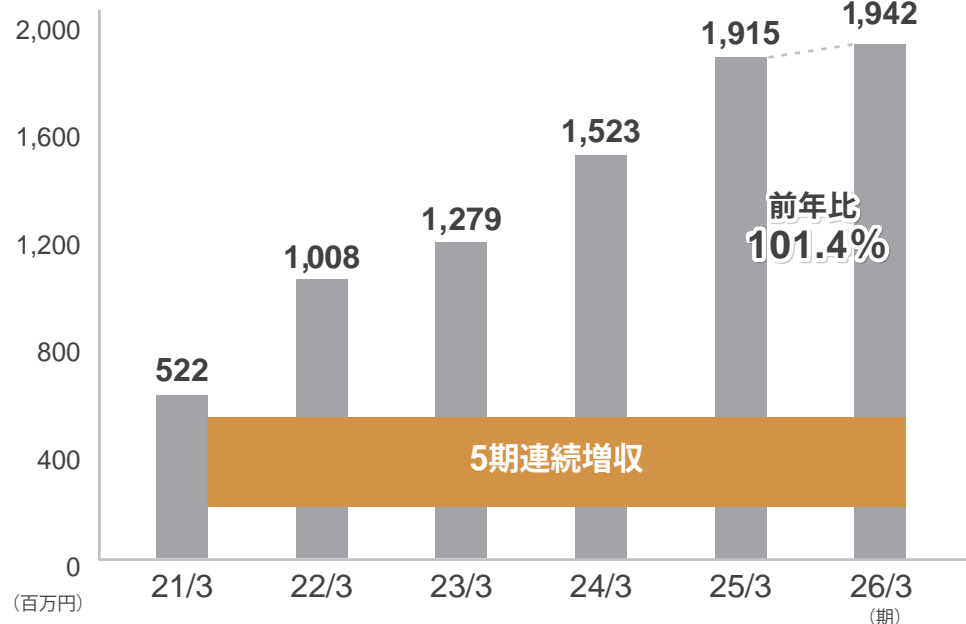
売上高・営業利益を推移

当初予想を下回ったものの、5期連続増収増益。過去最高を更新

売上高推移



営業利益推移



※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。

2026年3月期 連結業績

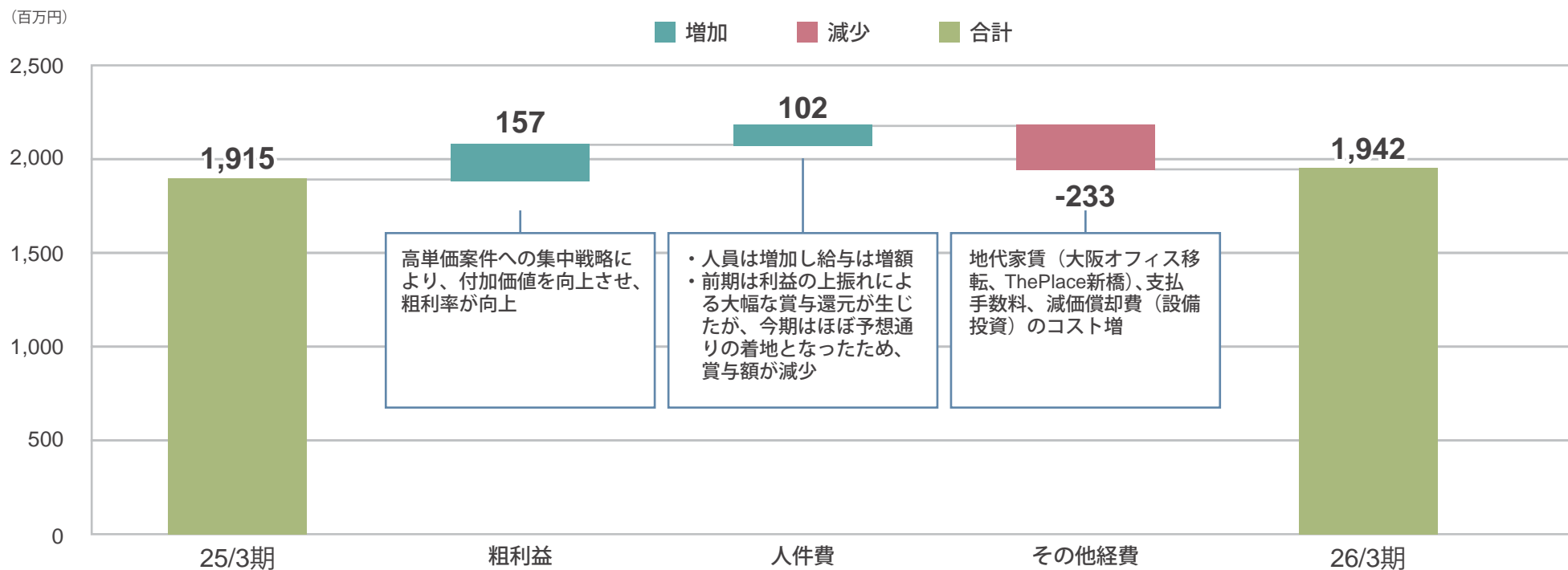
(2025年4月～2026年3月累計) (百万円)

	25/3期	26/3期	前年同期比	構成比
売上高	16,253	16,489	101.5%	-
売上総利益	4,726	4,740	100.3%	28.8%
営業利益	1,915	1,942	101.4%	11.8%
経常利益	1,910	1,925	100.8%	11.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,357	1,369	100.8%	8.3%
EPS (円)	163.43	163.39	100.0%	-
ROE	21.3%	18.4%	-	-

※前年同期比は小数点第二位を四捨五入し算出しています。

営業利益の増減要因 (対前期比)

粗利益率(※)の向上と賞与額の変動により利益を捻出し、大阪オフィス移転や「The Place」開設等の成長投資を積極的に実行

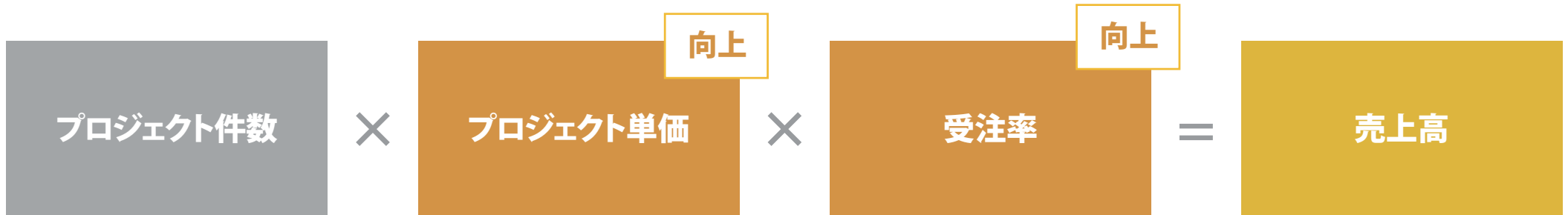


(※) 粗利益 = 売上高 - 外注費

主要KPI

ブランディング事業 主要KPI

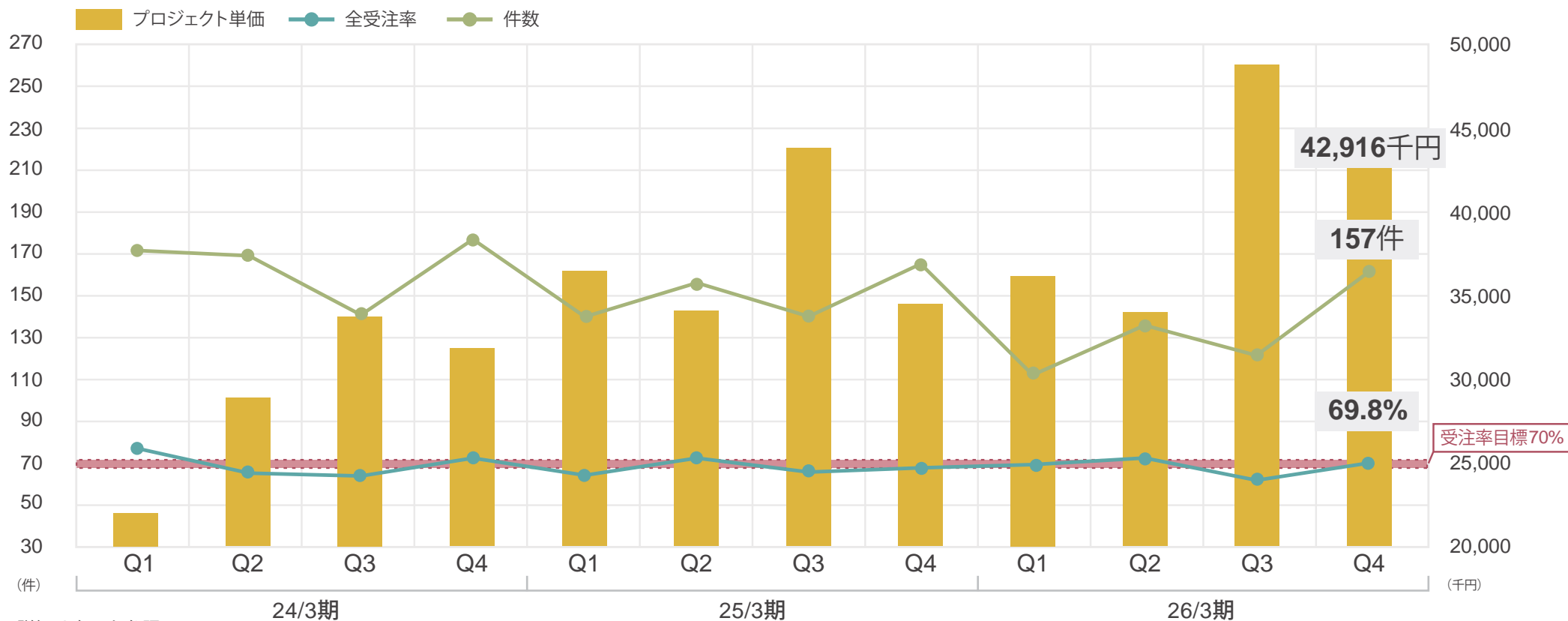
オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- 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

プロジェクト件数、受注率は一定を維持。 大規模案件の増加により、プロジェクト単価が向上



*KPI詳細は次頁を参照

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	Q2	Q3	Q4
プロジェクト (引き合い) 件数 ^{※2}	171	168	149	176	139	158	137	165	113	135	126	157
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	34,102	48,481	42,916
受注率 ^{※4}	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%	69.8%

※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。

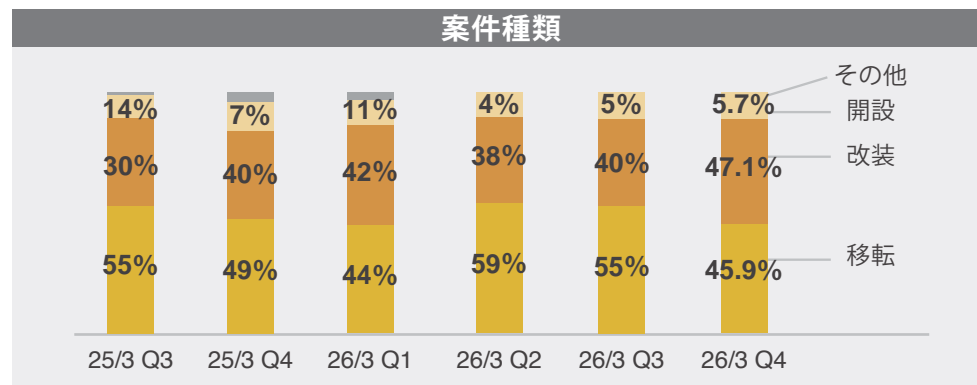
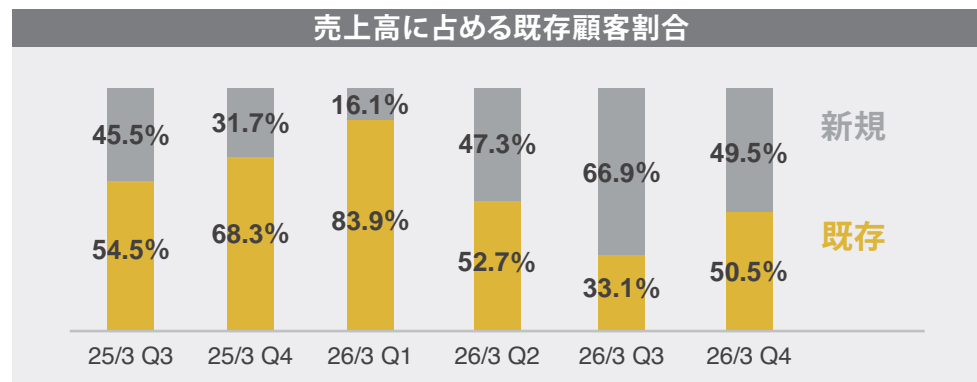
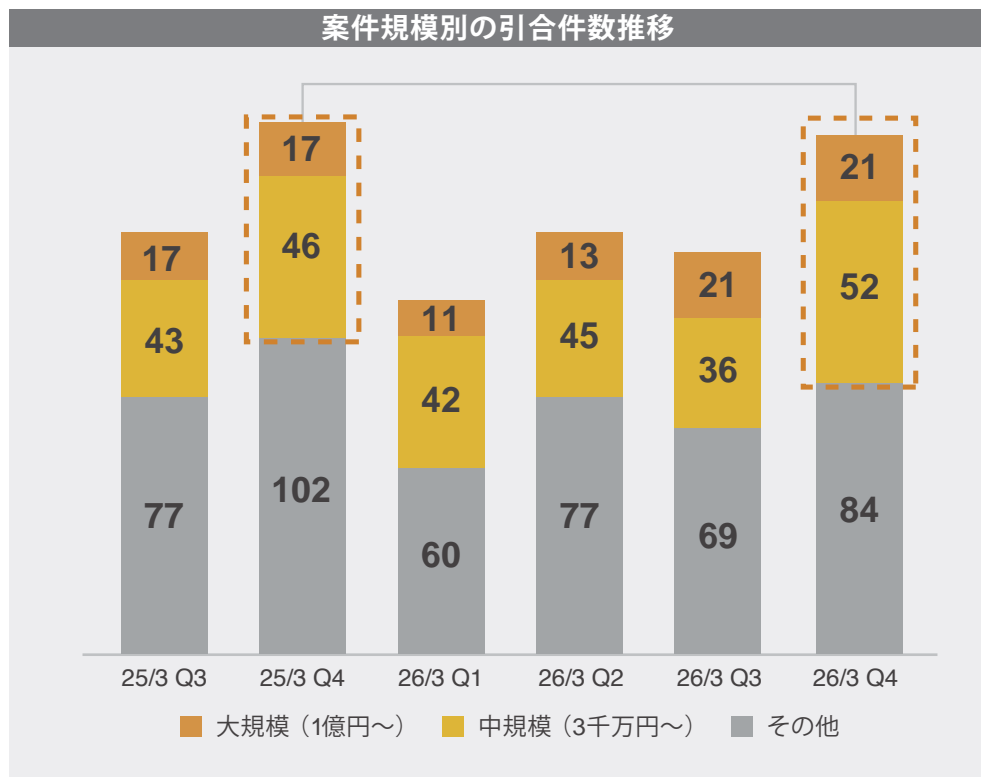
※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※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%。

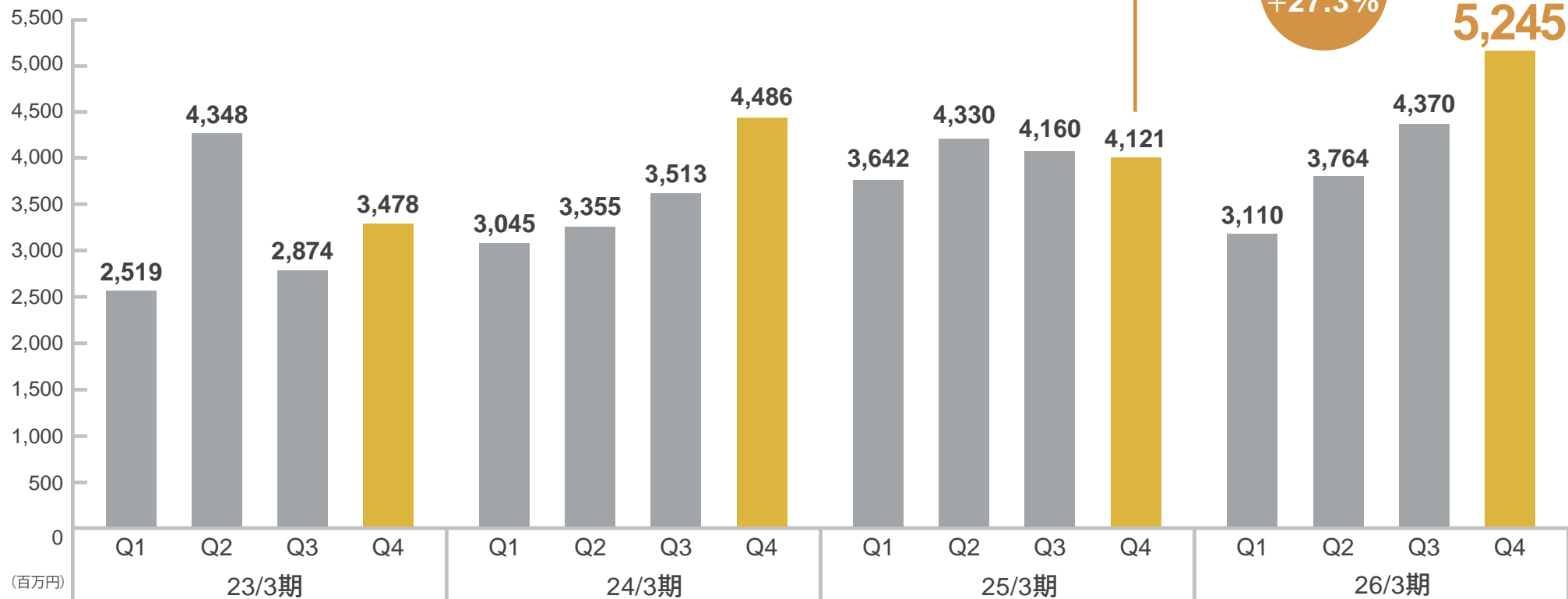
ブランディング事業 プロジェクト(引合い)件数の内訳

中大規模案件の引合件数が増加。働き方の変化に伴う改装需要の拡大を背景に、新規・既存の両軸で受注が伸長



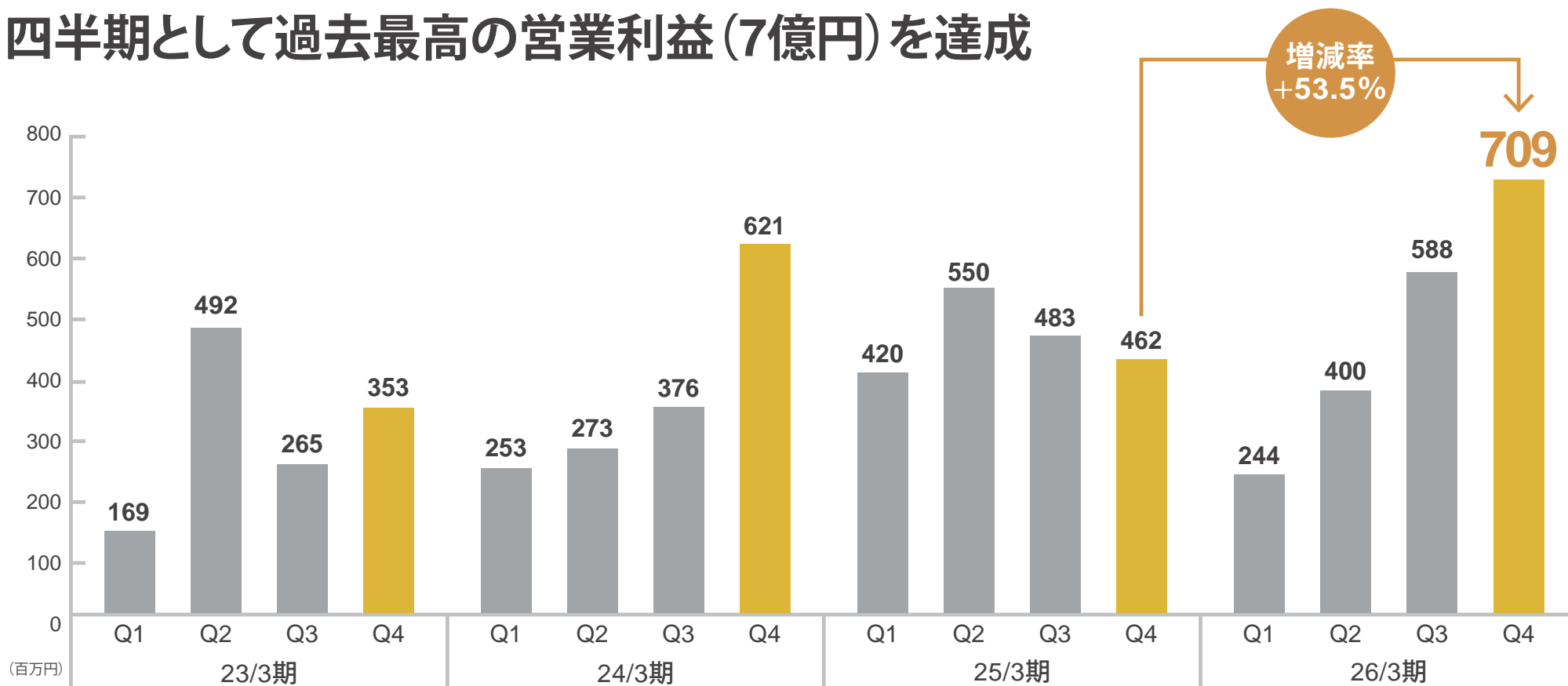
売上高推移(四半期)

大型案件の期ズレがあったものの、大型・中型案件が増加し、売上高は四半期として初めて50億円台を突破



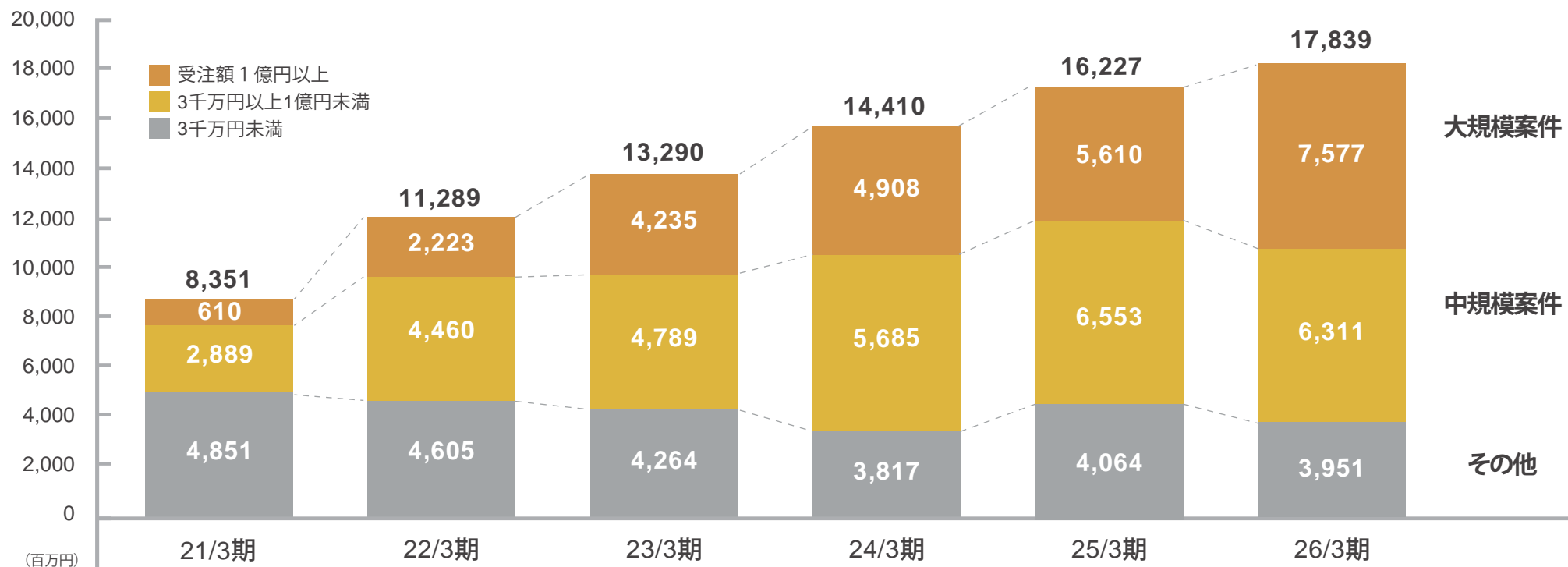
営業利益推移(四半期)

損益分岐点を大幅に上回る利益を創出。
四半期として過去最高の営業利益(7億円)を達成



受注高推移(受注規模別)

通期受注高は178億円に到達、過去最高を更新。
大規模案件の構成比は42%へ拡大し、プロジェクトの大型化が加速



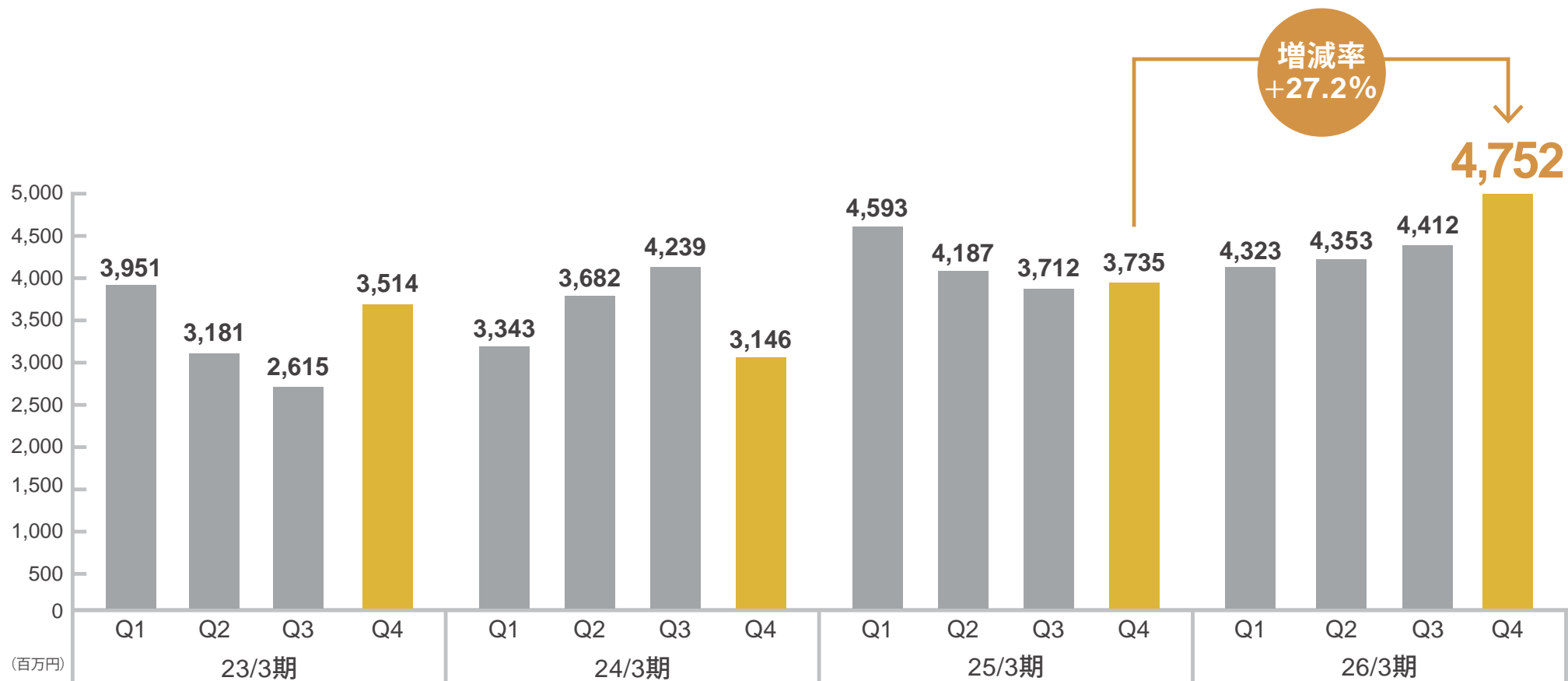
※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。

※大規模案件は受注額が1億円以上、中規模案件は受注額が30百万円以上1億円未満のものを指します。

※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年までの実績は単体の数値を用いております。

受注高推移(四半期)

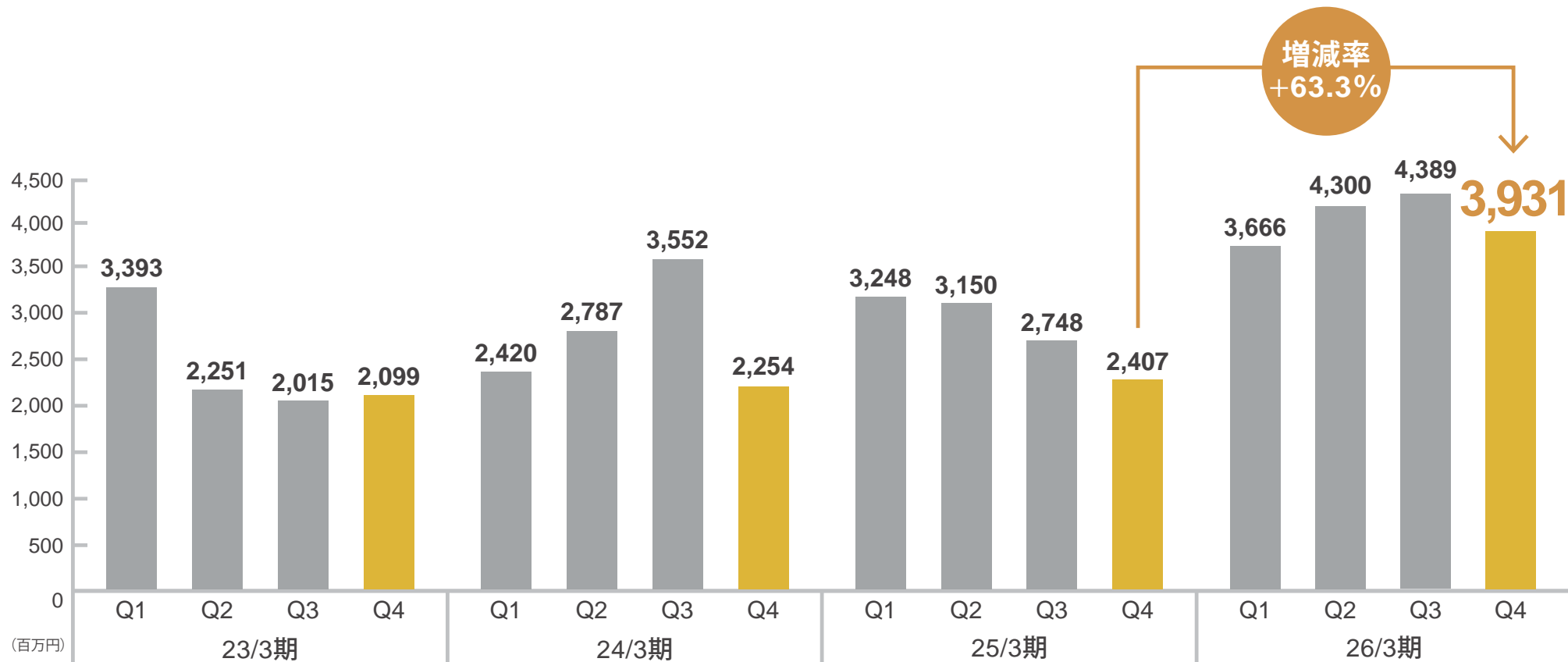
第4四半期の受注高は、47億円となり、過去最高を更新



*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)

受注残高は大幅増の39億円。四半期として過去最高を更新



*受注残には、賃料収入を含めておりません。

02

株主還元方針

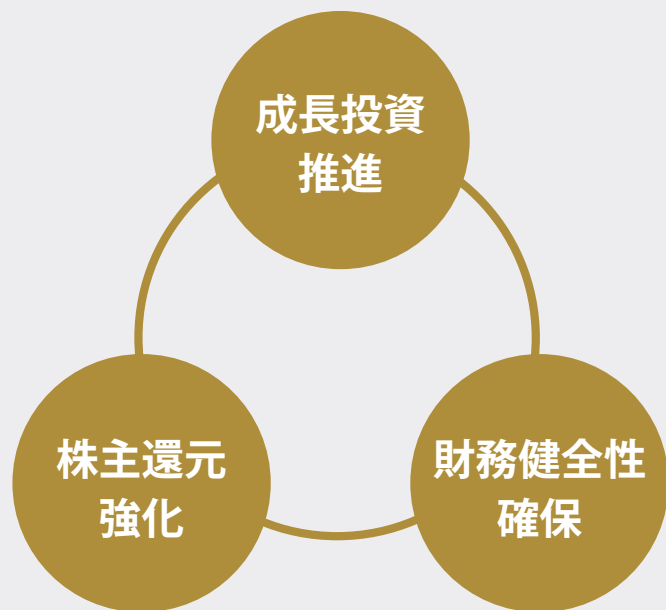
SHAREHOLDER RETURN POLICY



株主還元方針

財務健全性を担保しながらも、手元資金の適正化により、キャッシュアロケーションを行い、株主還元の強化と成長投資を推進

最適なバランスを実現



STEP 01

キャッシュアロケーションの最適化

手元資金を精査し、高ROEを意識した最適な資金配分。「攻めの投資」と「安定還元」の両立。

STEP 02 2026/3期～

累進配当の採用

減配せず、配当水準を維持または増配し続ける方針を決定。

利益変動に左右されない安定還元をコミット。

STEP 03 2027/3期～

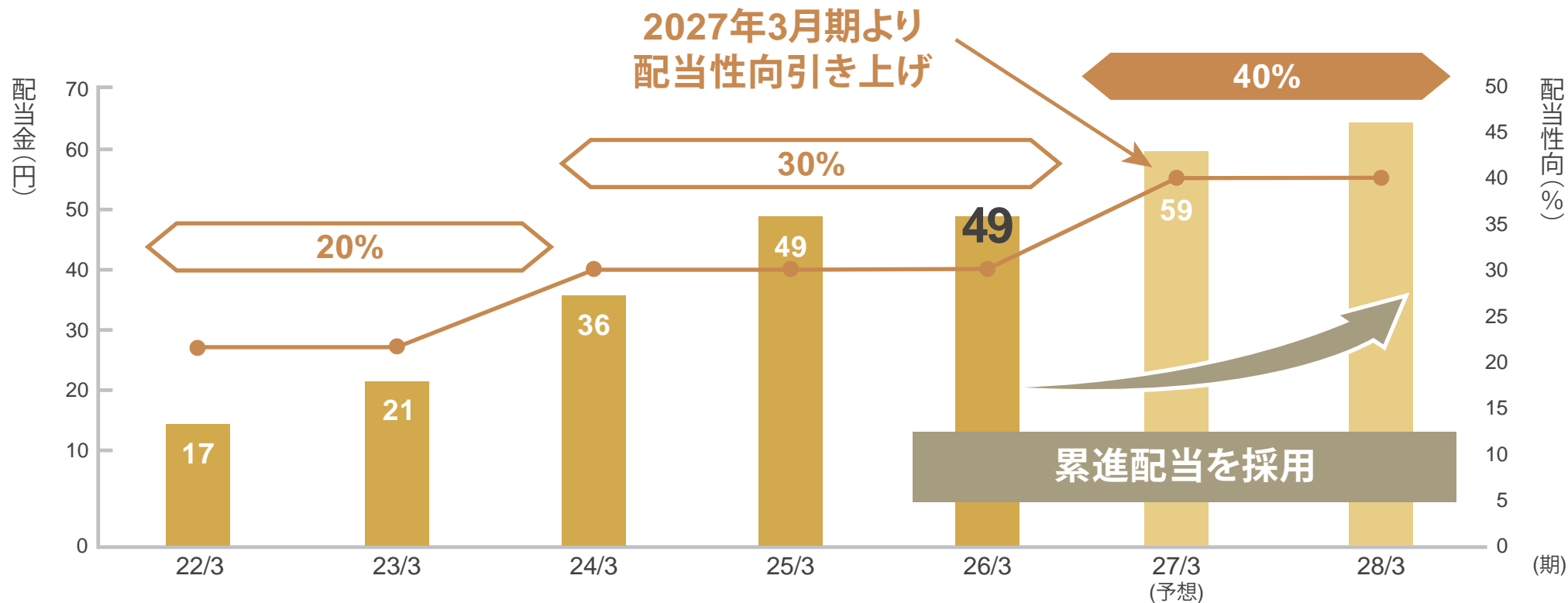
配当性向を40%に引き上げ

連結配当性向の目安を現行の30%から引き上げ。

成長による利益を還元額へダイレクトに反映。

■ 配当

当期純利益は100.8%の増益着地となり、1株当たり配当金は49円を継続。
安定した利益創出を背景に、今期より累進配当を導入



03

中期経営計画進捗状況 2027年3月期業績予想

MID-TERM MANAGEMENT PLAN PROGRESS & FY2026 FORECAST



長期ビジョンと中期経営計画

2030年250億円の長期ビジョン達成のため、基盤構築～機会拡大フェーズとして中期経営計画（VISION2027）を策定

2023～2025年度

2025～2027年度

2027～2030年度

基盤構築

既存事業を土台に
ワークデザインを推進。
成長へ各投資。

中期経営計画

機会拡大

売上高 **200** 億円
営業利益 **20** 億円

既存事業の付加価値向上と
新規事業の拡大。

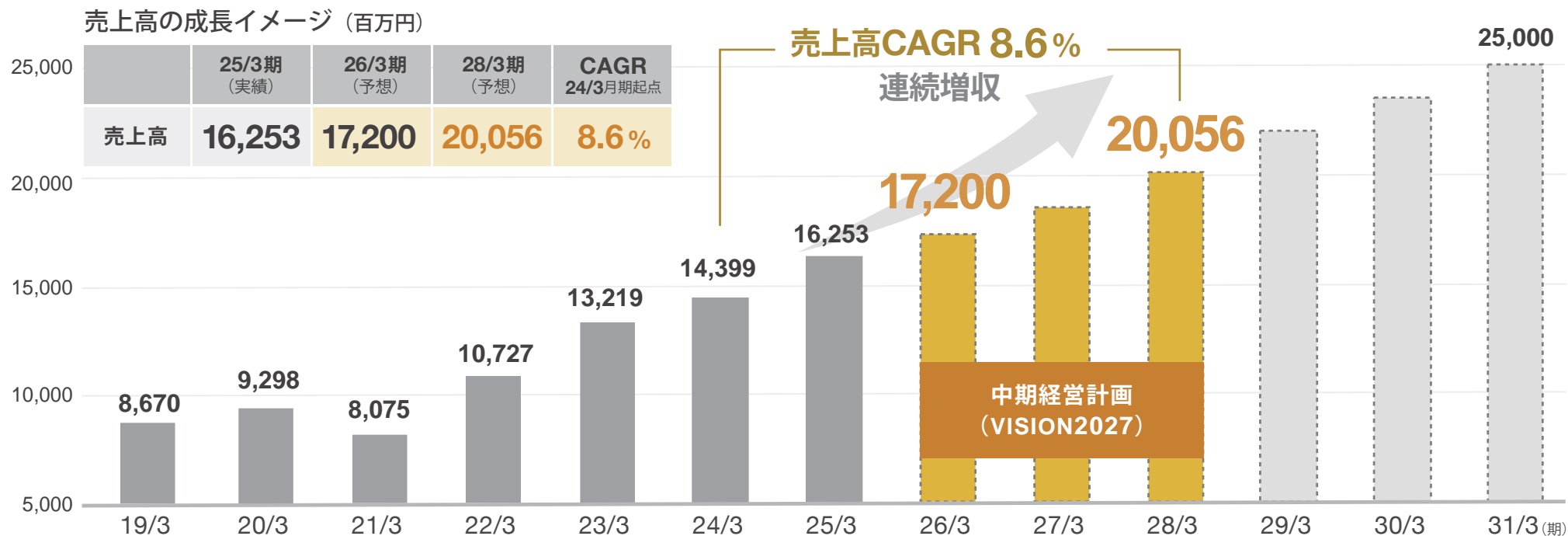
成果獲得

売上高 **250** 億円
営業利益 **25** 億円

「ワークデザイン」の浸透による
高収益化・持続可能な成長。

中期経営計画 (VISION2027) 財務目標 売上高 (再掲)

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

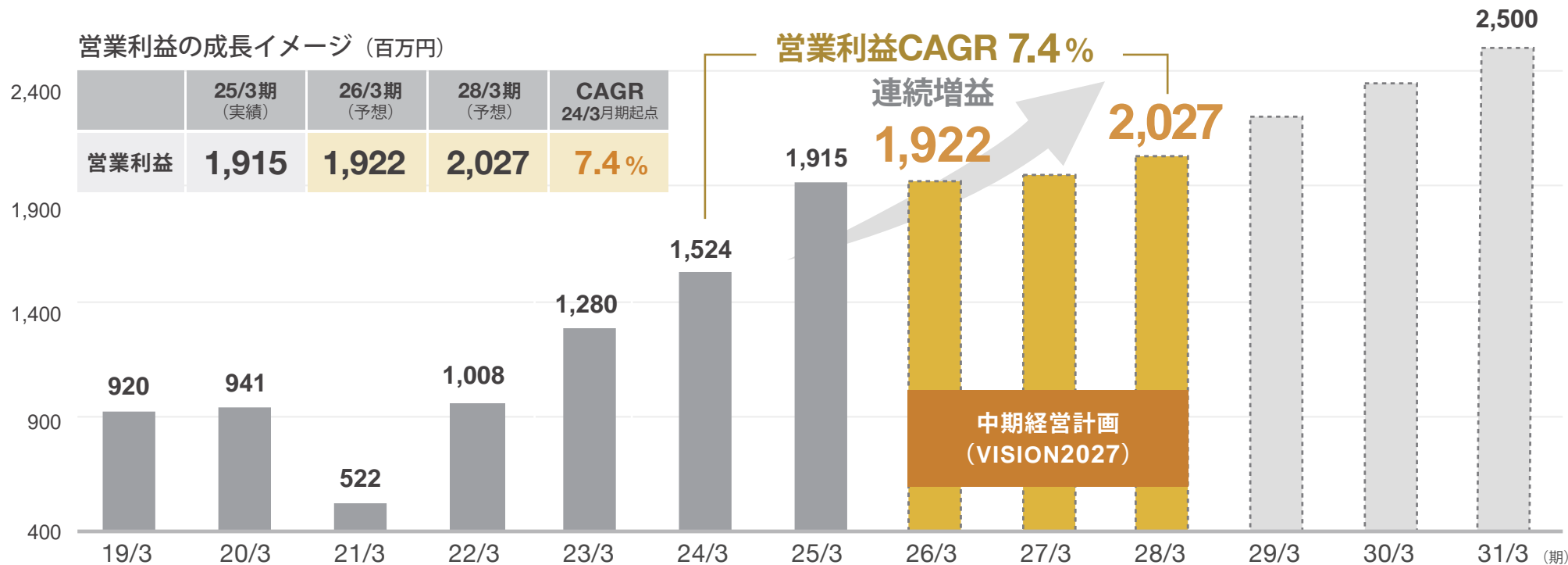


※当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

※CAGRは2024年3月期を初値として算出しています。

中期経営計画 (VISION2027) 財務目標 営業利益 (再掲)

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。

中期経営計画（VISION2027）1年目 進捗状況

大型案件の期ズレやコンペ勝率低下等により、売上高は目標を下回るも、
販管費のコスト管理により、営業利益は増益となった

中期経営計画1年目財務状況

	26/3期目標	26/3期実績
売上高	172 億円	164.8 億円
営業利益	19.2 億円	19.4 億円
売上高CAGR	8.6%	7.0%
営業利益CAGR	7.4%	11.4%

未達の主な要因と分析

内部課題

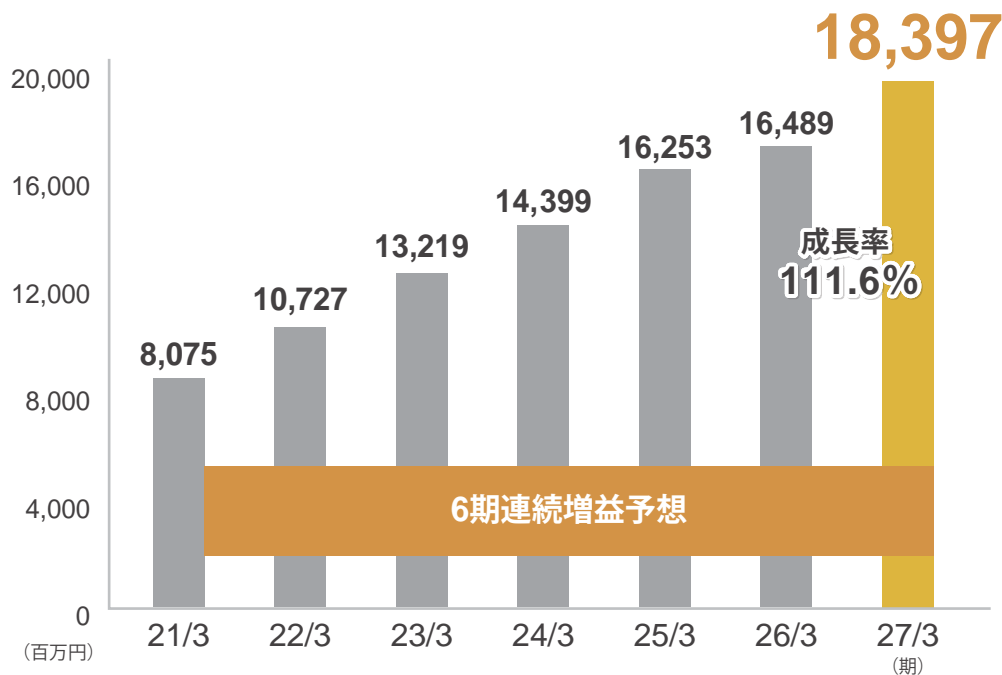
- 大型案件の失注およびコンペ勝率の低下
- 顧客都合による売上計上時期の後ズレ
- 上半期案件のリード獲得数と営業活動の不足
- 一方で各利益は人件費の影響等により予想を上回り着地

事業環境（間接的な影響を及ぼした可能性）

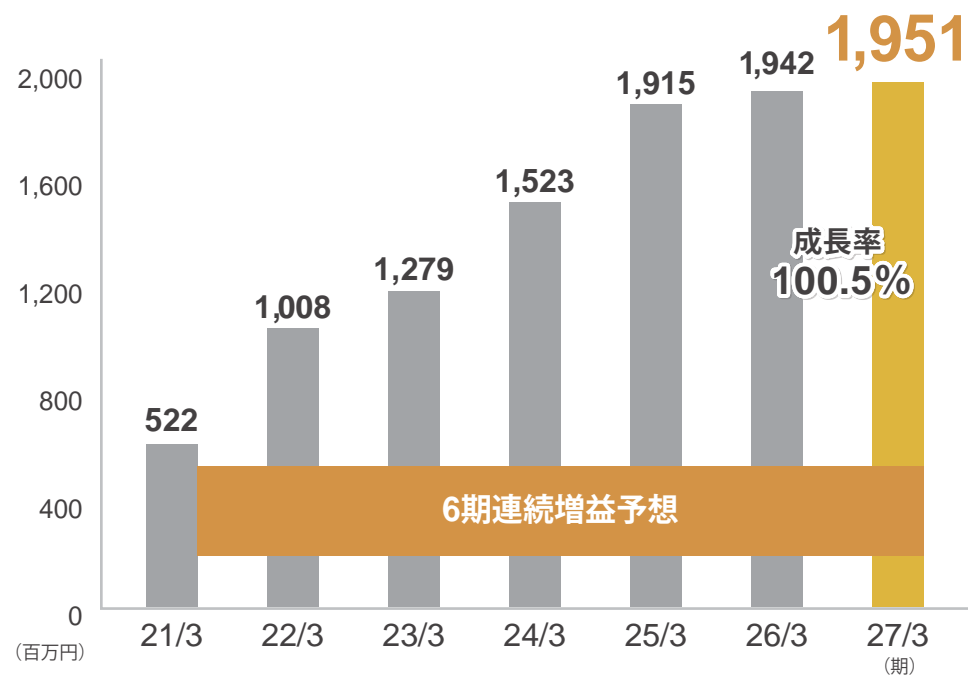
- 建築コスト高騰に伴う顧客の投資判断遅延
- オフィス空室率の低位安定による移転需要の抑制（※一方で改装案件は増加傾向）

中期経営計画2年目は売上高約184億円を目標とし、 6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。

人的資本×生成AIで生産性を向上し、高収益体質への転換を加速

成長投資—将来の競争優位性を構築

■ 人的資本への投資強化

ハイグレード人材の採用加速、教育体制の拡充、福利厚生を整備によるエンゲージメント向上

■ 生成AIの活用による生産性向上

全社的なAIツール導入による業務効率化。

■ マーケティング・セールス

セールス代行の戦略的活用とPR施策強化によるリード獲得最大化

■ M&A

既存事業とのシナジー創出に向けた検討・実施

重点施策—足元の収益・KPIを改善

■ 利益率の向上・受注の精度改善

プロジェクト管理徹底による原価率低減。
顧客ニーズへの最適提案による受注率向上

■ 「エクスペリエンス・デザイン」の拡大

高付加価値な新サービスを市場へ浸透。
クロスセルによる顧客単価の引き上げ

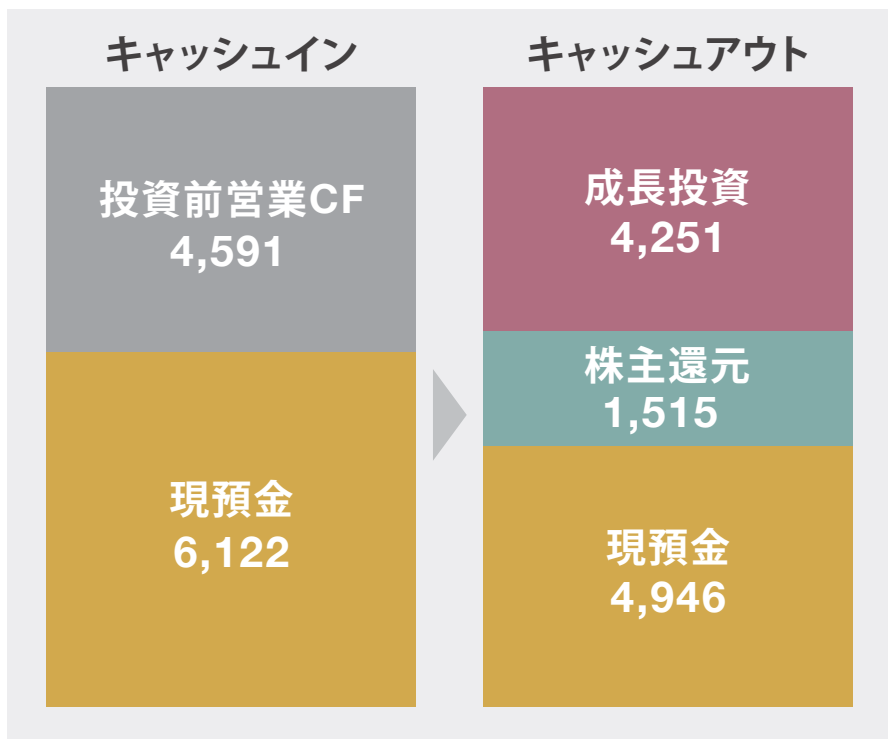
■ 不動産仲介事業による収益性の底上げ

マネタイズを加速し、全体の利益率向上に寄与

中期経営計画 (VISION2027) 期間の資本戦略

M&Aは投資規律を重視し案件を厳選。確保したキャッシュは2年目以降の成長投資へ

中計3年間 (FY2025~FY2027) の資本戦略



中計期間戦略

成長投資

- ・ 戦略的なM&A (最大40億円)
- ・ 人的資本投資

株主還元

- ・ 現預金水準を適正化し、株主還元を強化

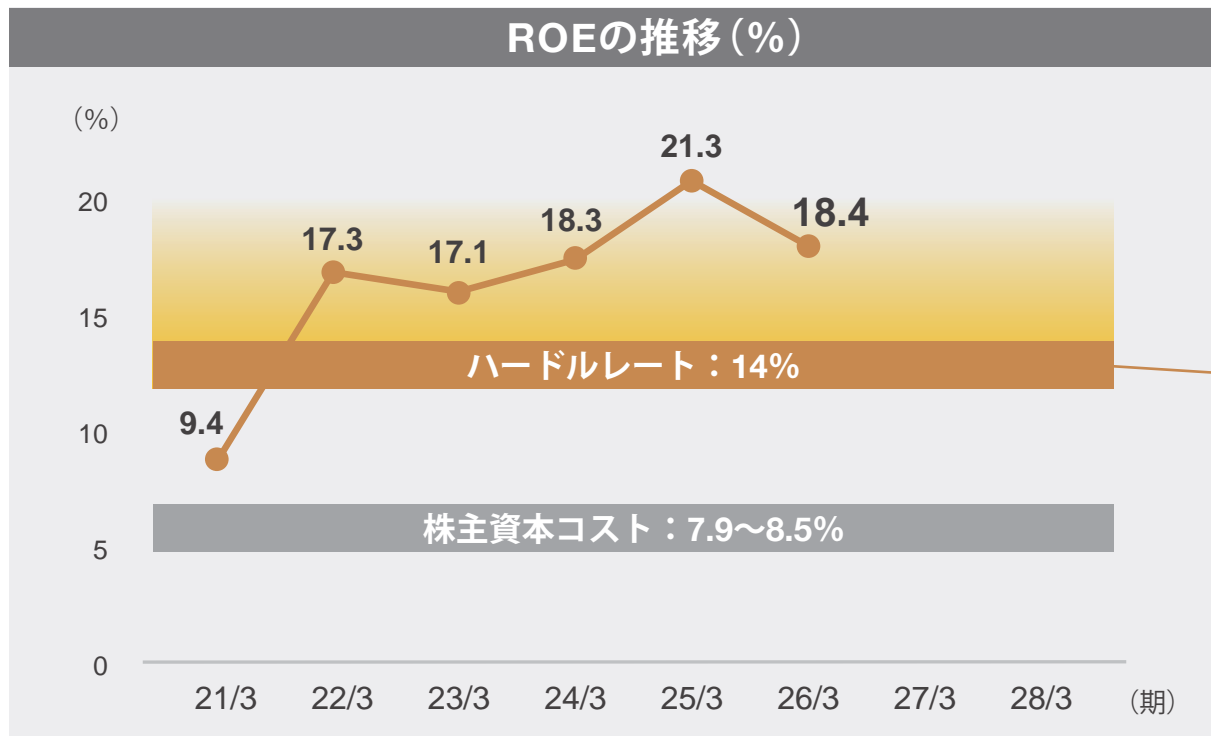
FY2025進捗

- ・ 経営陣による直接精査を徹底し、ソーシング体制を強化
- ・ 生成AI活用など内部投資を加速

- ・ 配当性向の引上げを決定 30%→40%
- ・ 累進配当採用

資本収益性

成長投資の実行と自己資本の蓄積によりROEは18.4%となるが、ハードルレート14%を安定的に超過



将来を見据えた積極的な成長投資を実施した結果、資本効率指標が一時的に低下する可能性があるが、その場合でも資本コストを上回る14%の水準を維持する方針。

04

参考資料

APPENDIX





PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

AMBITION

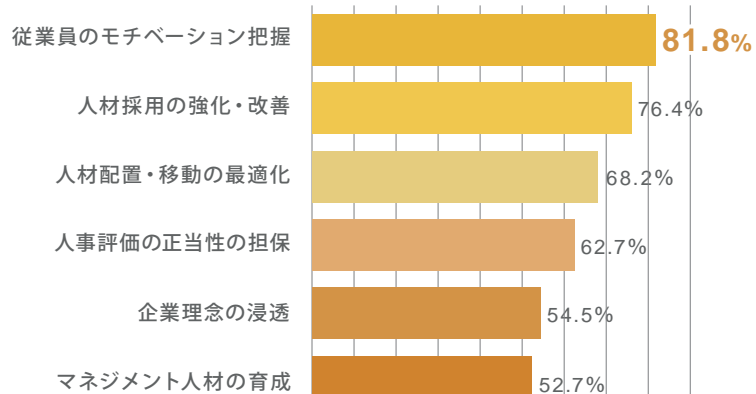
私たちだからできる『ワークデザイン』によって、
はたらく空間やしくみを進化させ、
一人ひとりの想像力と創造力をひきだし、
人と人の多彩なつながりを生みだす。
だれもが自分らしく、
最大の力を発揮しながらはたらくことができる社会へ。
新たな価値や感動がつぎつぎと生まれるよう企業や組織と共創し、
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。

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

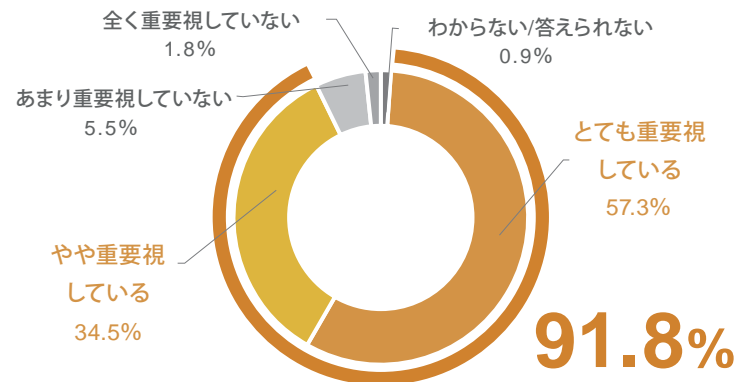


vis

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

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

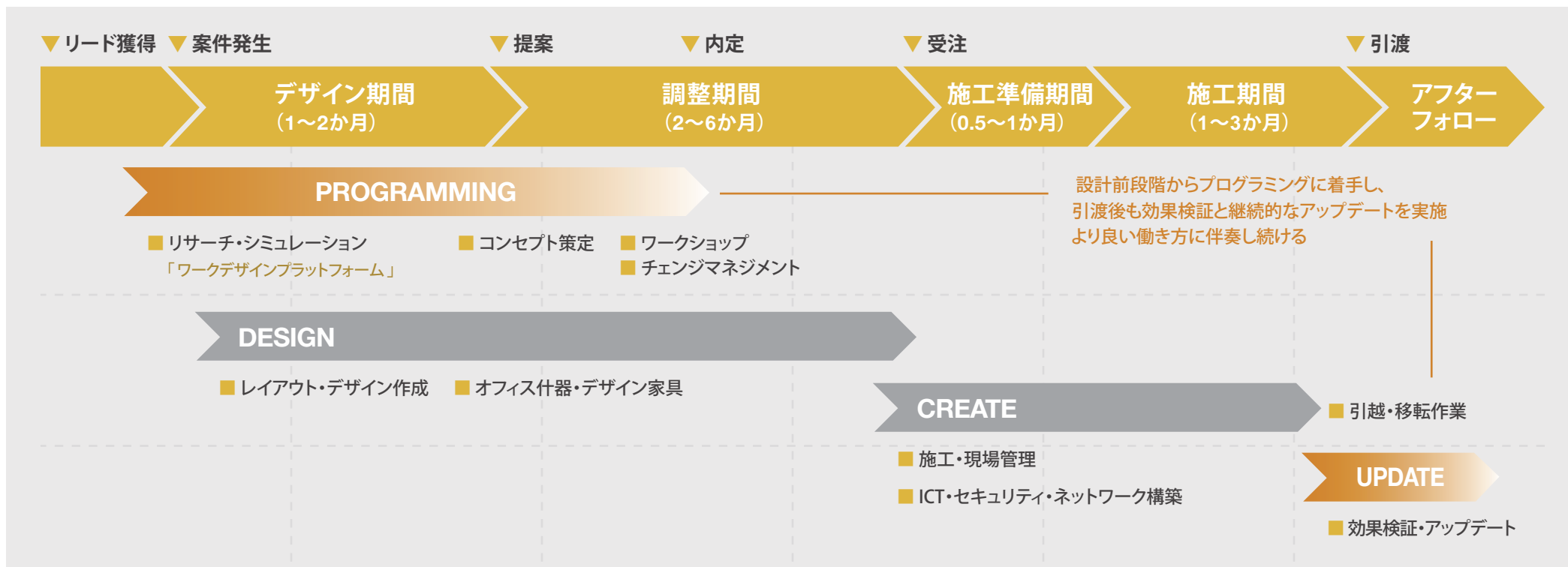
ワークプレイス構築DXツール
「ワークデザインプラットフォーム」の提供

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

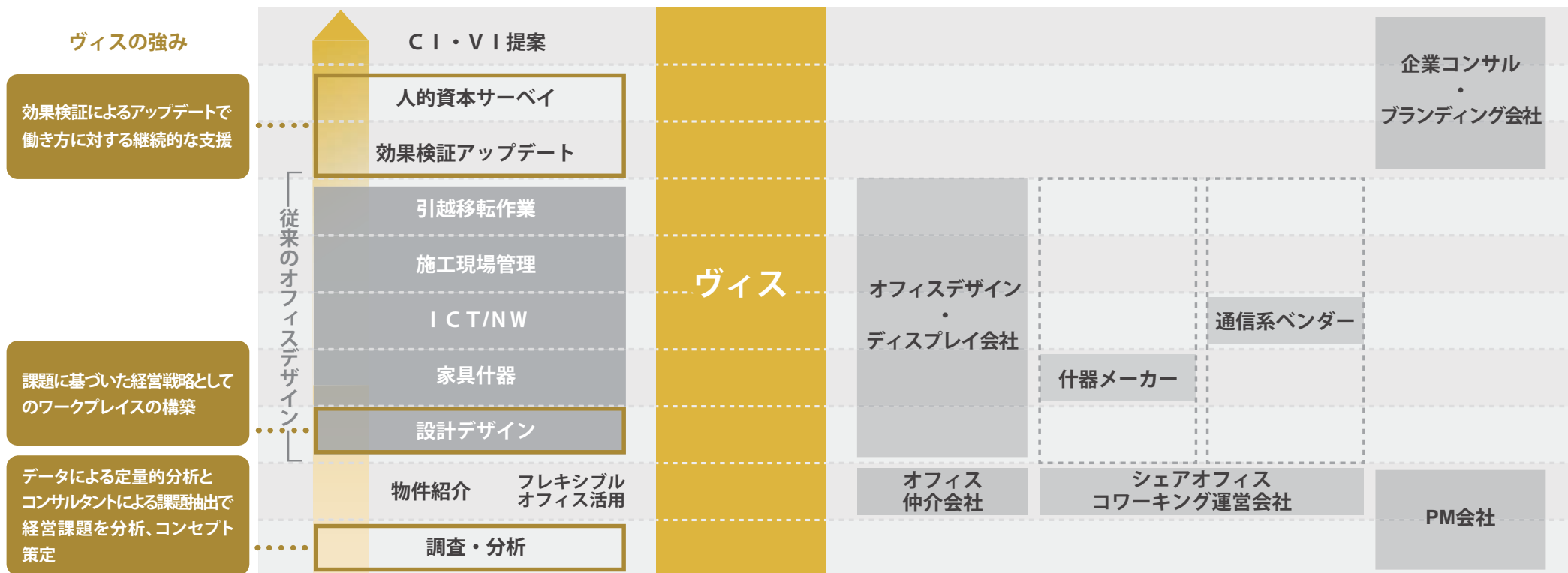
04

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



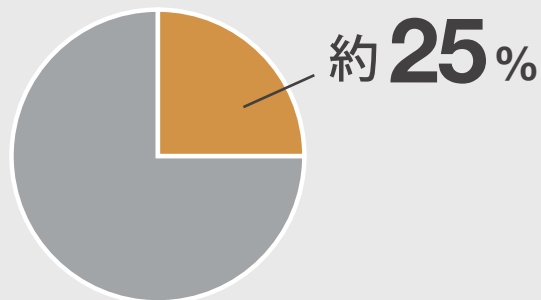
※他社比較イメージ

特徴と強み 02_ 顧客基盤 (成長企業)

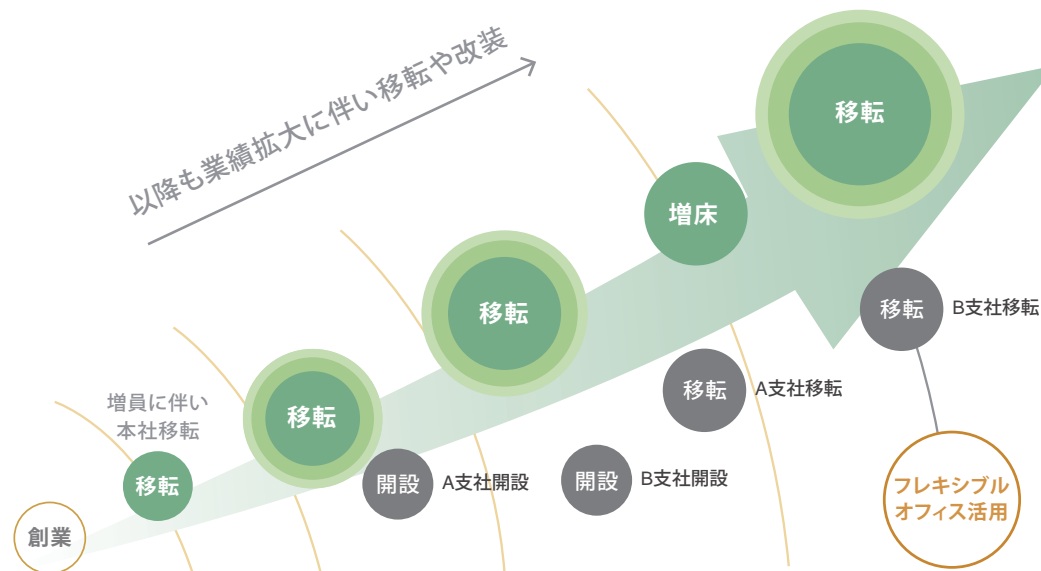
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長(人員増加、好立地への移転、拠点開設など)に伴走し続けることで継続的な取引を実現

新規IPOクライアント数 (※)

2019年から2025年の
新規IPO企業全619社のうち
当社クライアント数は **151社**



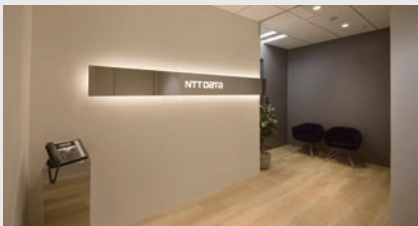
増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会



※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）



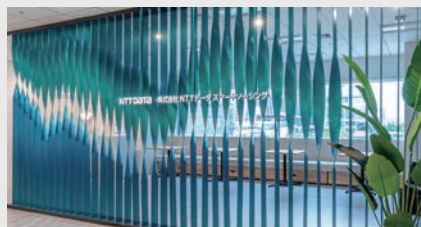
A事業部



B事業部

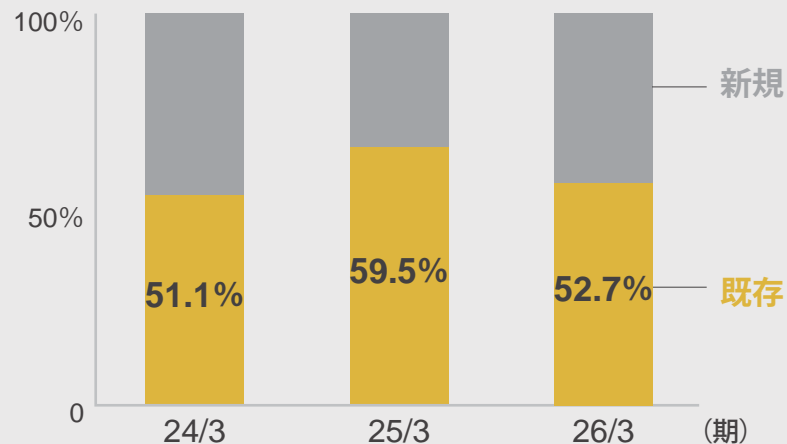


C事業部



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

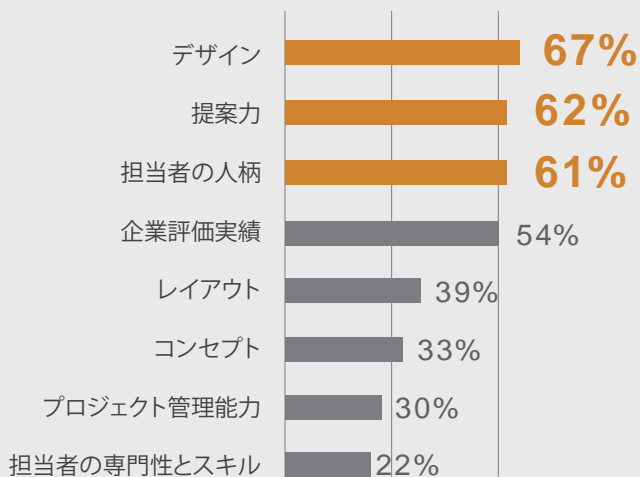


特徴と強み 03_ 成長の基盤となる人材

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

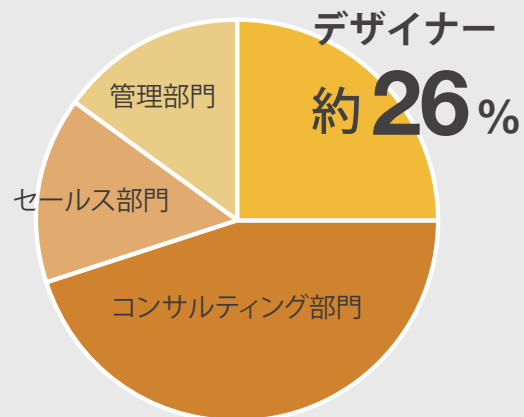
ヴィスに発注を決めた理由^(※)

デザインカと
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: 301名 (2026年3月末)

有資格者による専門性

のべ74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	6名
二級建築士	17名
1級建築施工管理技士	12名
2級建築施工管理技士	5名
宅地建物取引士	8名
認定ファシリティマネジャー	12名
インテリアコーディネーター	17名
インテリアプランナー	3名

2026年3月末時点

※ 2025年4月～2026年3月にオフィスが完工した顧客へのアンケート (n=132)、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 **32** 件

日本空間デザイン賞 **8** 件



計 **40** 件



2023 日経ニューオフィス賞 中部ニューオフィス推進賞
株式会社スタメン



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



2025 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
株式会社ミラタツ

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	大阪府大阪市北区大深町4番20号 東京都港区東新橋一丁目9番1号
資本金	565百万円 < 2026年3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	307名(連結/役員含む) < 2026年3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

社外取締役
(監査等委員) 渡邊 淳

『ワークデザイン』を体現する新オフィスへ 2025年9月1日、大阪本社を10年ぶりに移転

社員のエンゲージメント向上と体験価値の最大化を目的に、約10年ぶりに大阪本社を移転。

新拠点は、再開発が進む「うめきたプロジェクト」の象徴的施設であるグランフロント大阪。

新オフィスのコンセプトは『Envision－これからの働くを創造し、豊かさを生む－』。働くことが選択肢の一つとなるような空間を目指し、多様な体験を通じて豊かさを育む場を創出。

この移転を契機に、人の成長やチームのつながりを促進し、企業としての進化を加速。『ワークデザイン』を通じて、働く人の可能性を広げ、企業価値の向上を目指す。



2025年10月1日、4拠点目のフレキシブルオフィス『The Place』OPEN

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



ヴィスが展開するフレキシブルオフィス『The Place』を、利便性の高い東京・新橋エリアに新規開設。東京メトロ銀座線新橋駅直結の好立地にて、現代的なデザインと機能性を兼ね備えた空間を提供。

『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じて、入居者同士の出会いやコミュニケーションを促進。個室・ラウンジ・会議室に加え、最大40名規模のイベントスペースも完備し、企業の成長を支援する場を創出。

2025年10月1日、株式の所属業種変更。「建設業」から「サービス業」へ

証券コード協議会の決定により、2025年10月1日付で東京証券取引所スタンダード市場における当社株式の所属業種が「建設業」から「サービス業」へ変更。

当社は『ワークデザイン』を掲げ、オフィス空間の企画・設計・プロデュースに加え、コンサルティングやブランディングなどを含むサービスを展開。事業構造の変化を踏まえ、証券コード協議会が定める業種区分変更基準に基づき、サービス業としての位置づけが明確化された。

新たな業種区分のもと、働く人の可能性を広げ、企業価値の向上を支援する取り組みを継続。



2025年度、日経ニューオフィス賞含むアワードに計5つ選出

2025年度には、日経ニューオフィス賞で過去最多となる3件の受賞を達成し、日本空間デザイン賞でも2件が入選。これにより、2008年に日経ニューオフィス賞を初めて受賞して以来、両賞の累計受賞件数は合計40件に達した。長年にわたる取り組みと成果が、デザインと空間づくりの分野で高く評価されている。



株式会社ミラタップ

日経ニューオフィス賞
近畿ニューオフィス奨励賞

日本空間デザイン賞
Longlist入選



株式会社アジャイルウェア

日経ニューオフィス賞
近畿ニューオフィス奨励賞



ジェイアールセントラルビル株式会社

日経ニューオフィス賞
中部ニューオフィス奨励賞



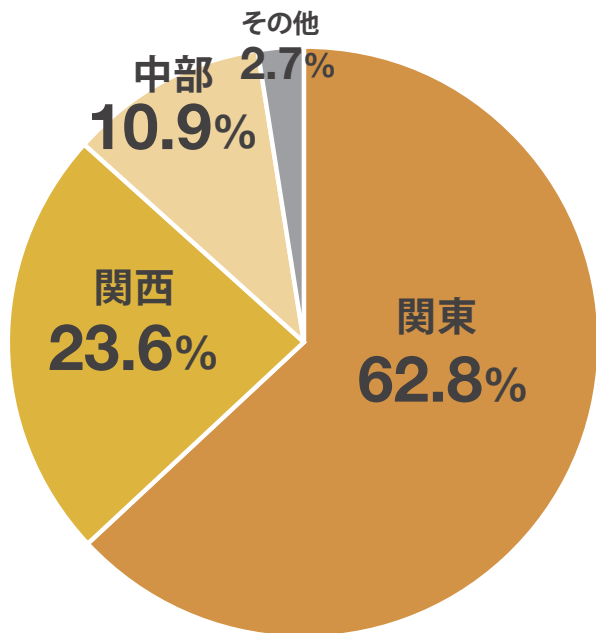
株式会社GrandCentral

日本空間デザイン賞
Longlist入選

参考資料

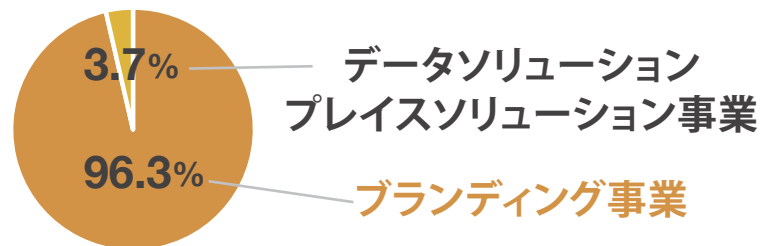
エリア別売上高 (ブランディング)

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



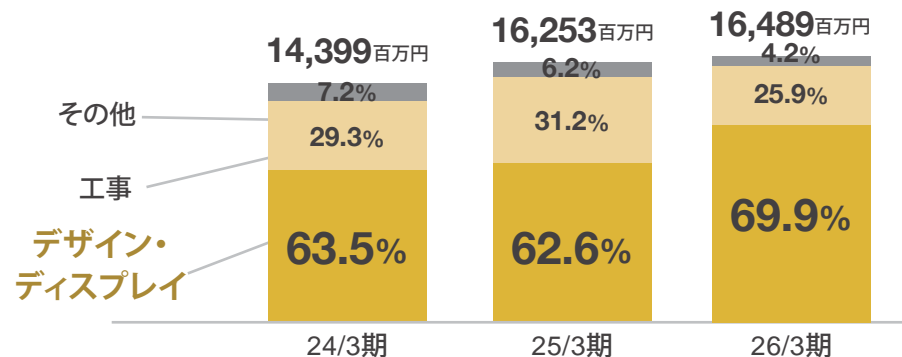
2026年3月期ブランディング事業の拠点別売上高割合

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)



2026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/>