

2027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

2026.8.10

売上高

3,512 百万円

前年同期比 112.9%

営業利益

132 百万円

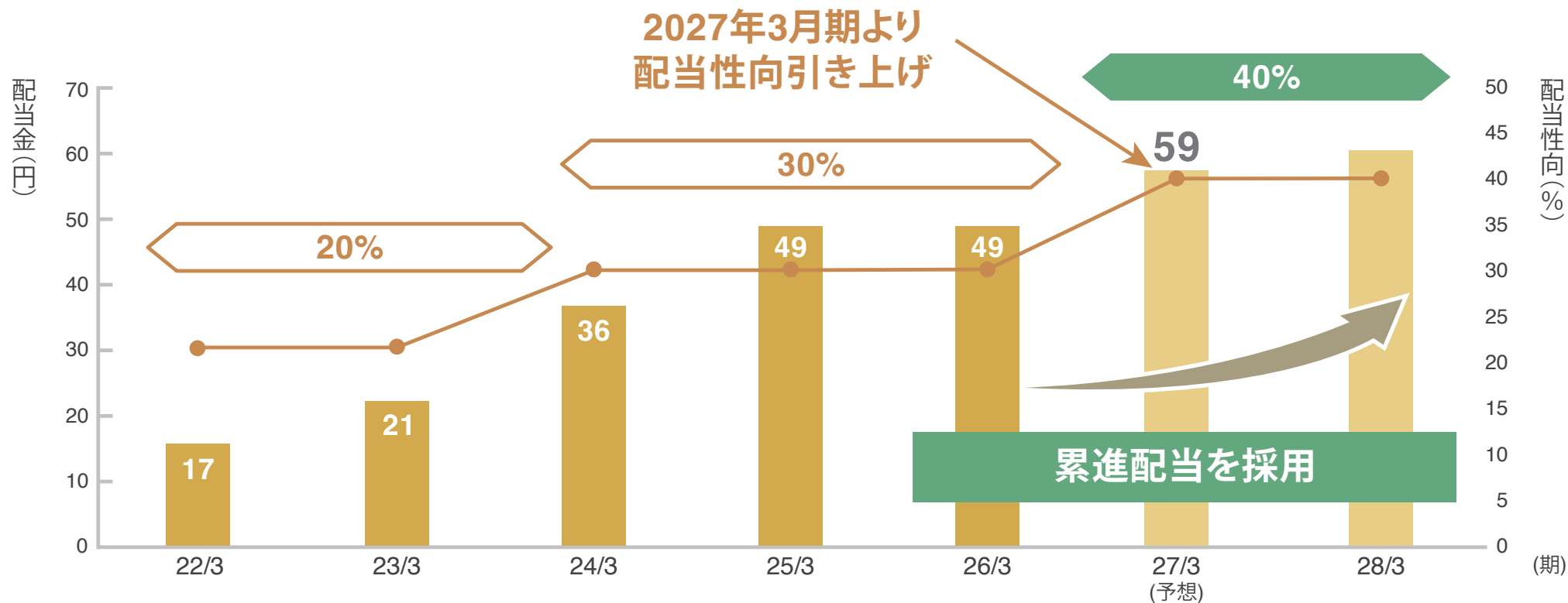
前年同期比 54.4%

トピックス

- 関西エリアでの**過去最大規模の案件**の完工が大きく寄与し、連結売上高は前年同期比+4億円を着地。
- 大手企業との接点構築のため戦略的に受注を推進したため、売上の約35%を占める大規模案件の粗利益率が一時的に低下し、営業利益に影響。
- 大規模案件(1億円以上)の状況:受注件数:**10件(合計 1,474百万円)**
- **受注残高は第1四半期として過去最高を更新。**

株主還元方針

累進配当の採用と配当性向の引き上げ(30%→40%)により
1株当たり配当金は59円を予想



- 01 2027年3月期 第1四半期連結業績詳細・事業状況**
- 02 株主還元方針**
- 03 外部環境・ビジネスモデル**
- 04 参考資料**

01

2027年3月期 第1四半期 連結業績詳細・事業状況

BUSINESS PROGRESS REPORT

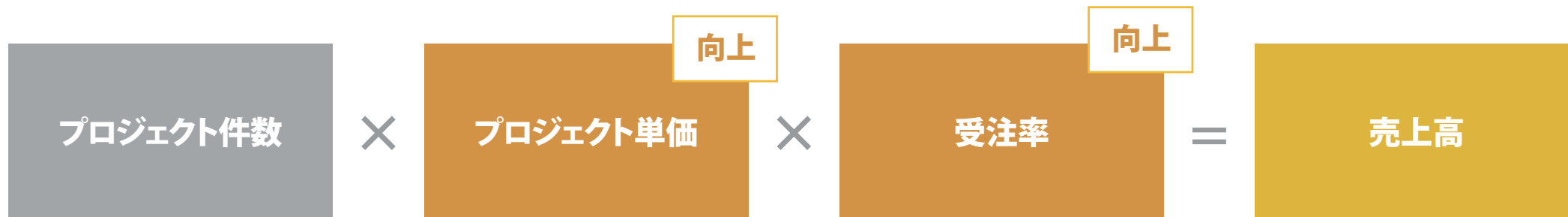
大規模案件の粗利益率低下により各段階利益は前年同期を下回るも、売上高は二桁成長を継続

	26/3期 Q1	27/3期 Q1	前年同期比	構成比	要因
売上高	3,110	3,512	112.9%	-	・ブランディング事業において大規模案件を獲得し増収を牽引。
売上総利益	892	862	96.6%	24.5%	・将来の成長に向けた大手企業の案件実績作りを優先し、戦略的な価格で受注。この受注は売上高の約35%を占める構成であるため、各段階利益の押し下げ要因となった。 ・人員強化に伴う人件費の増加。 ・ブランディング強化のための広告宣伝費、賃料等の固定費増加。 ・生成AI導入による手数料増。
営業利益	244	132	54.4%	3.8%	
経常利益	243	131	53.9%	3.7%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	158	85	54.1%	2.4%	
EPS (円)	18.94	10.15	53.6%	-	

※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。

ブランディング事業 主要KPI

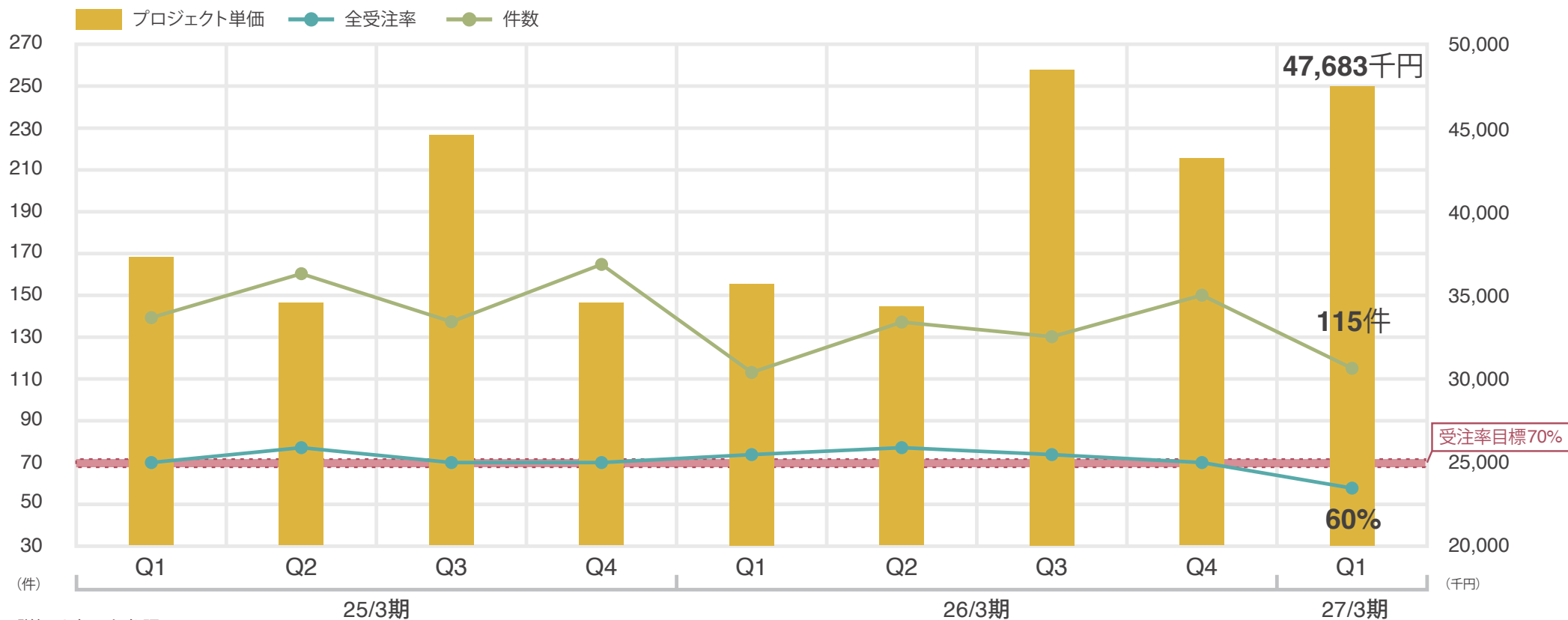
オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- 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

コンペ受注率が目標を下回る結果となる一方で、大規模案件の獲得により単価が大幅に向上



中規模案件の受注率が全体の受注率に大きく影響。
繁忙期においても安定した質の高い提案、受注活動が課題

	25/3期				26/3期				27/3期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	139	158	137	165	113	135	126	157	115
プロジェクト単価 (千円) ※3	36,943	34,288	44,033	34,621	35,212	34,102	48,481	42,916	47,683
受注率 ※4	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%	69.8%	60.0%

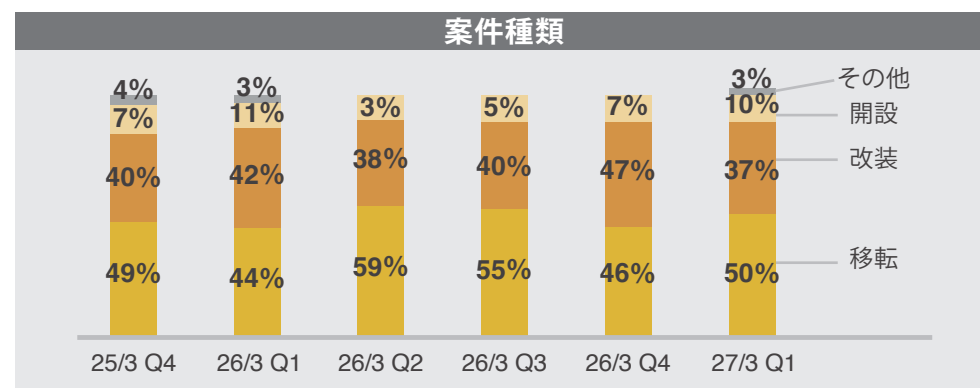
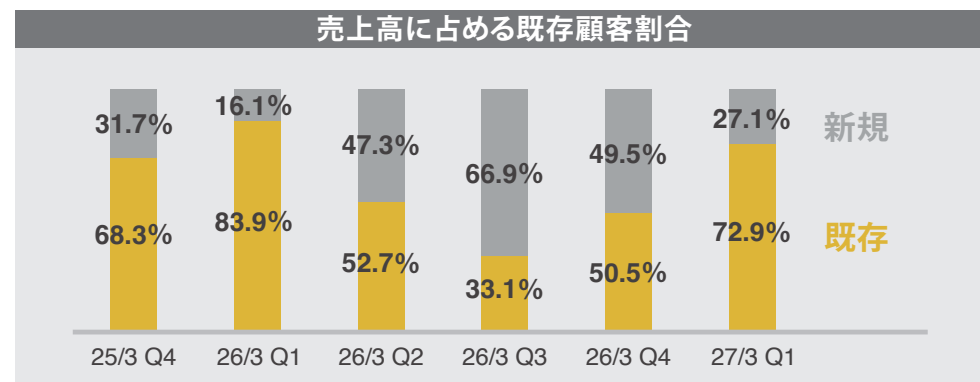
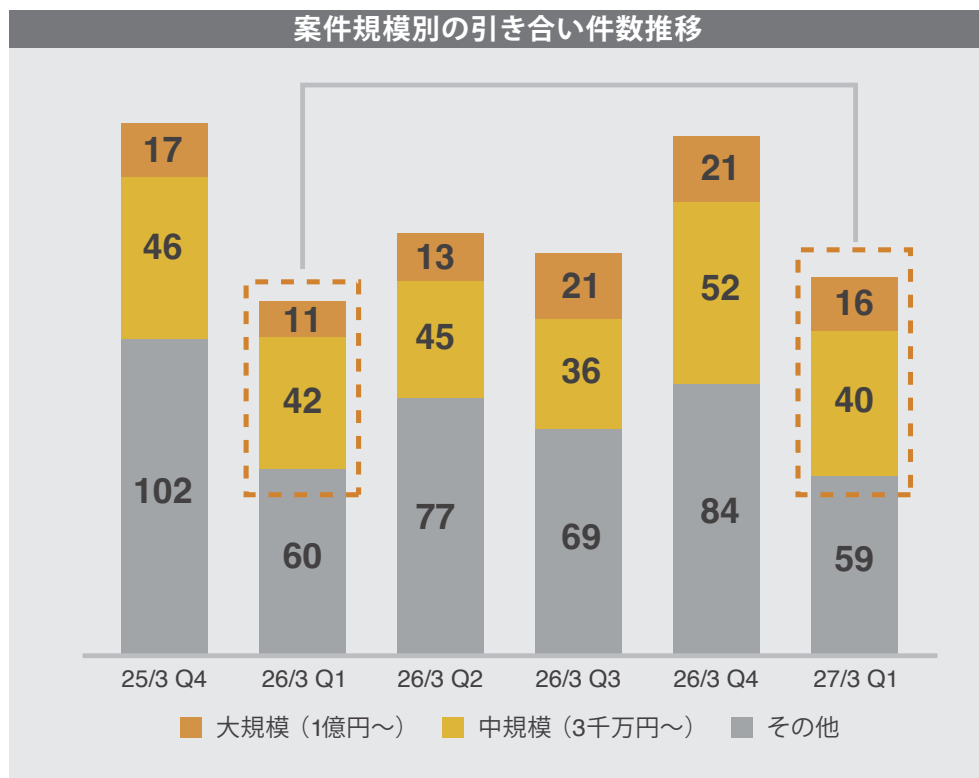
※1 ブランディング事業のオフィスデザインについての指標。

※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。

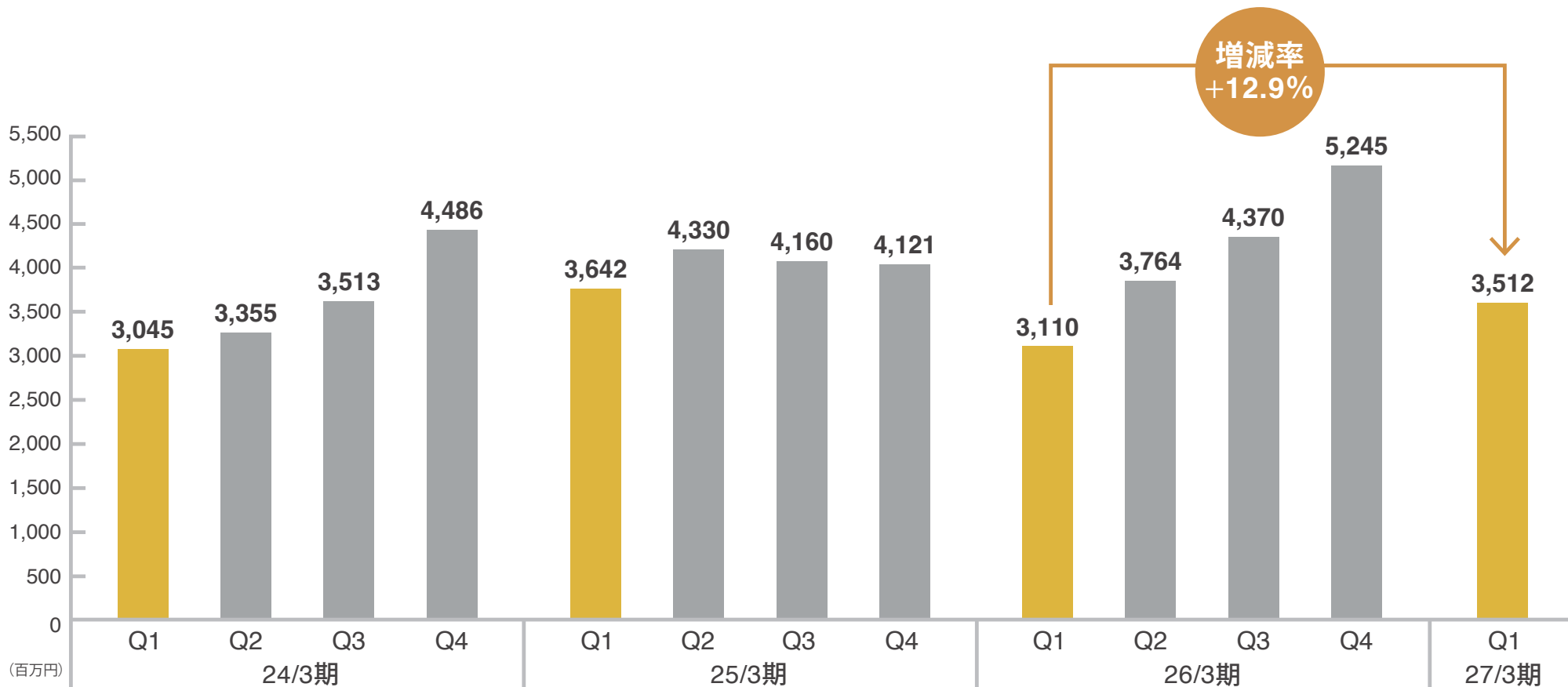
※4 プロジェクト(引き合い)件数のうち、受注に至り当該四半期に完工した件数の割合。例：引き合い156件、失注41件の場合、受注率73.7%。

引き合い総数は安定推移。大規模案件は11件→16件へ増加。
中・大規模案件引き合いの増加が、次期以降の利益成長に向けた課題



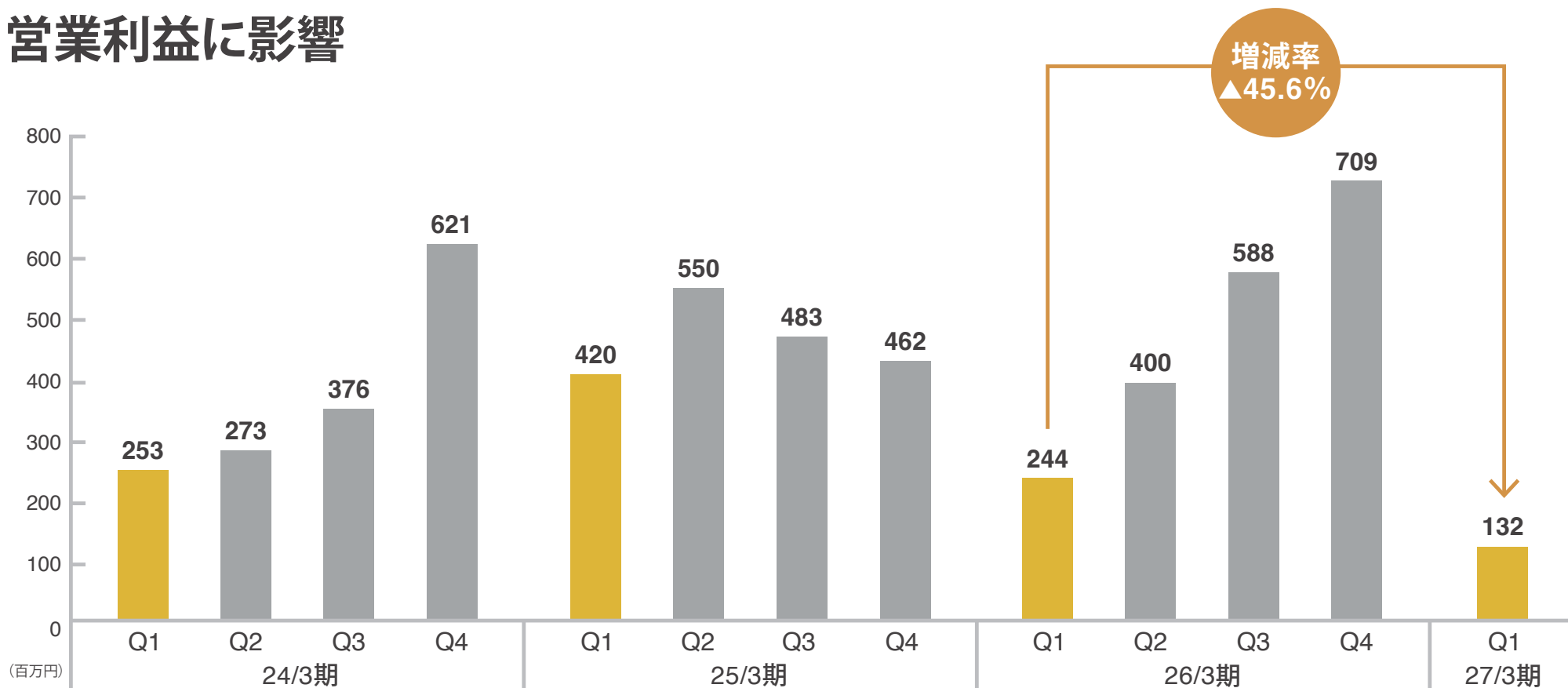
売上高推移(四半期)

関西エリアでの過去最大規模の案件が売上高を牽引し35億円となる



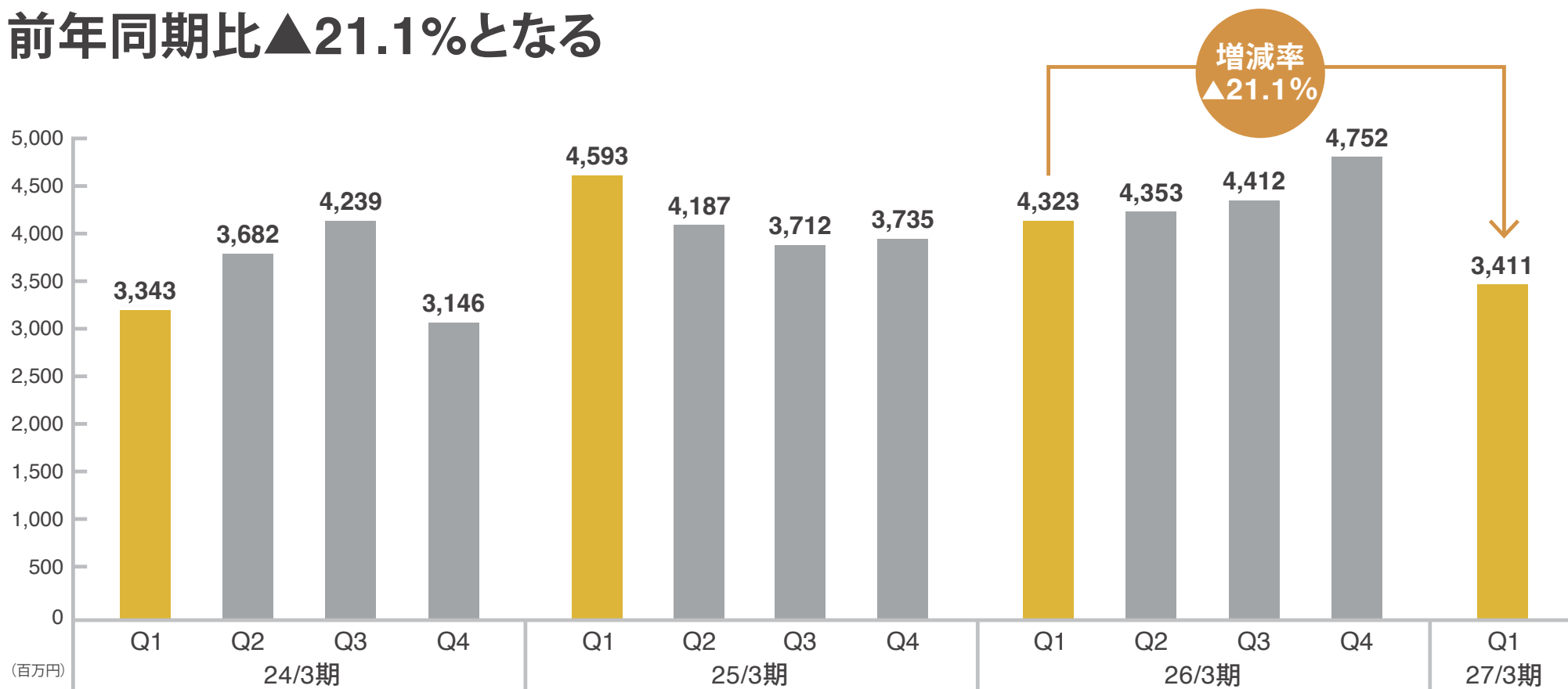
営業利益推移(四半期)

大規模案件の戦略受注推進の結果、粗利益率が下がり、
営業利益に影響



■ 受注高推移 (四半期)

中規模案件の受注件数減少により、
前年同期比▲21.1%となる

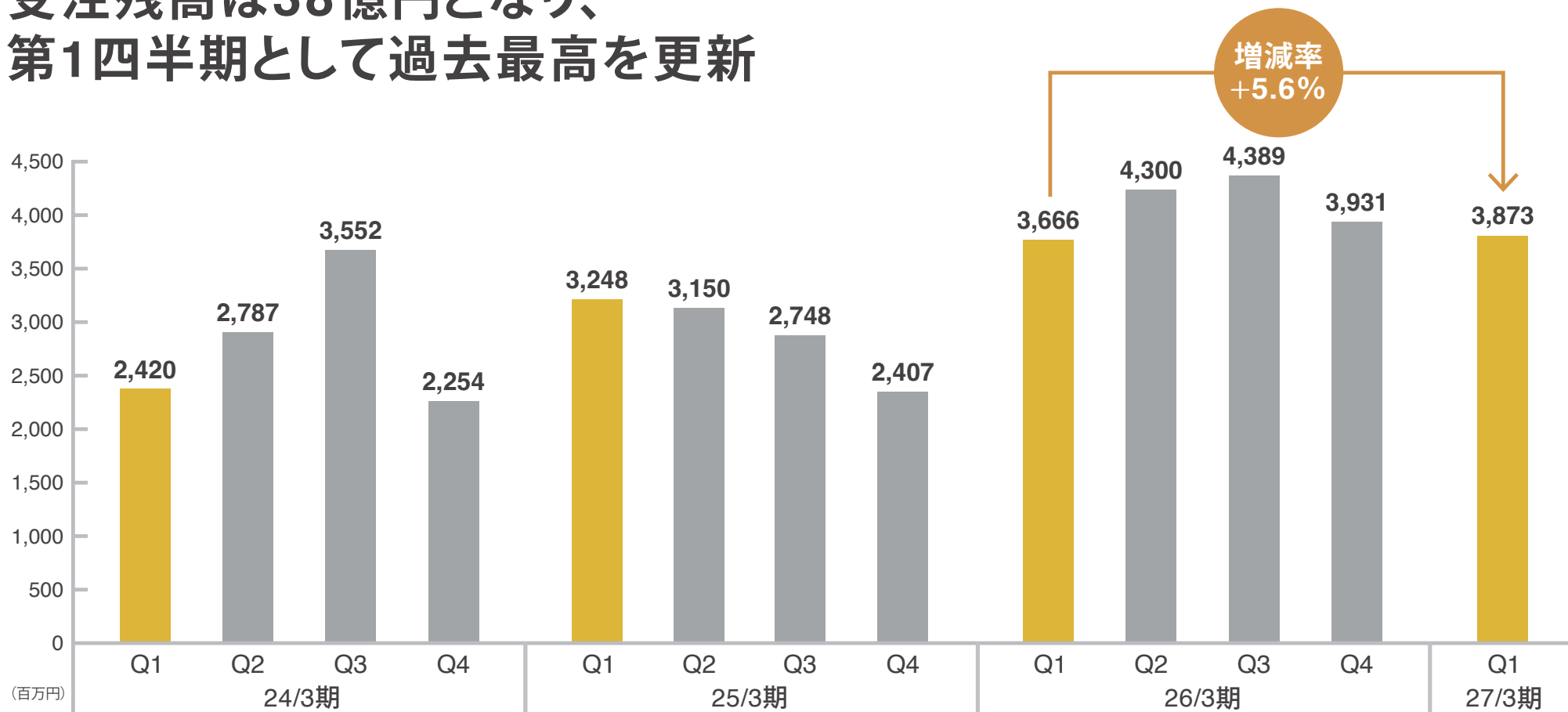


*受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません

*受注高 = (当期末受注残 - 前期末受注残) + 当期売上高

受注残推移(四半期)

受注残高は38億円となり、
第1四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。

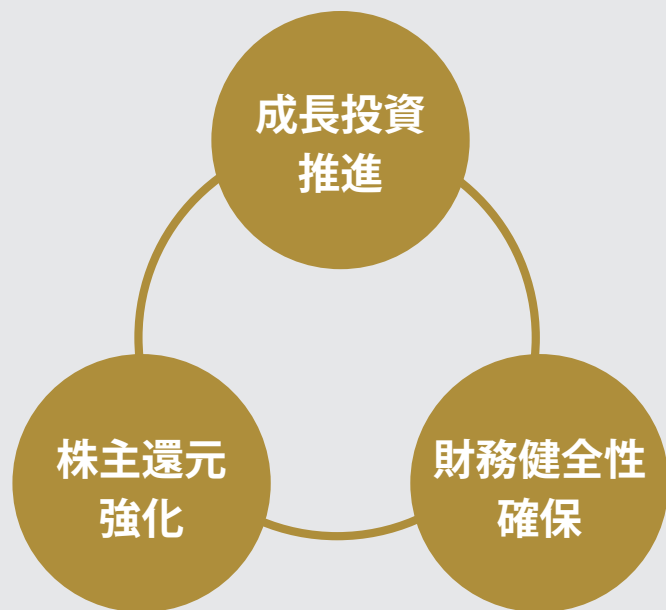
02

株主還元方針

SHAREHOLDER RETURN POLICY



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



成長投資

- ・ 中計 (VISION2027) 期間で最大40億円の投資
- ・ 買収規模：10～20億円（1件あたり）
- ・ EV/EBITDA倍率：8倍まで・原則自己資金にて実施
- ・ 人的資本投資（採用・教育・エンゲージメント向上）

株主還元強化

- ・ 累進配当採用
- ・ 配当性向引き上げ（30%→40%）

財務健全性確保

- ・ 現預金水準の適正化
（手元流動性比率3ヶ月分）

03

外部環境・ビジネスモデル

EXTERNAL ENVIRONMENT AND BUSINESS MODEL





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。

マクロ環境の追い風により市場規模は持続的成長フェーズへ。 広大なホワイトスペースに対し、シェア拡大余地を保持



市場規模を成長させる主要ドライバー

働き方の多様化 (ABW)

ハイブリッドワークの定着により、「交流・共創」のための空間作りが企業の課題へ。

人的資本経営の加速

社員の働きがい・働きやすさを高め
エンゲージメントを醸成するオフィスが最重要課題に。

ESG・サステナビリティ経営

省エネ、環境配慮型素材、ウェルビーイングが投資判断の必須条件となり、付加価値向上による受注単価が上昇が見込まれる。

※ 主要三大都市（首都圏、関西圏、中部圏）における企業数×移転率×移転単価（当社推計）

働く「場」の設計と、そこで生まれる「体験」の設計を通じ、 企業価値向上に貢献する『ワークデザイン』を提供

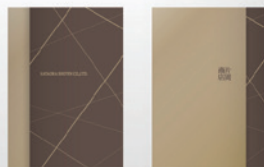
ブランディング事業

ワークプレイスデザイン



オフィスデザイン

CI・VIデザイン



ウェブ・グラフィックデザイン

事業同士の
シナジー

プレイスソリューション事業

フレキシブルオフィス



「The Place」運営

資産価値向上



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

分析・可視化・運用支援

エクスペリエンスデザイン

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



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

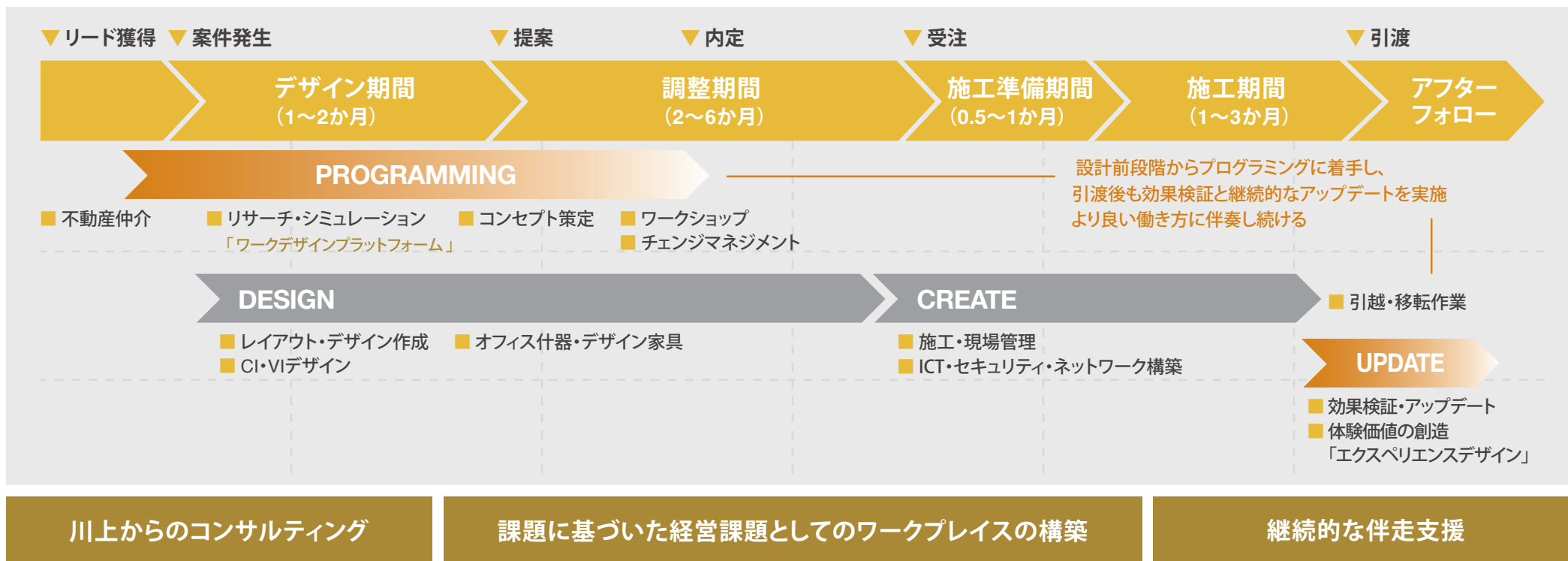
成長の基盤となる人材

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

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



※ 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。

空間構築に加え、完工後の運用支援まで一貫して提供。
体験の設計で企業文化を醸成し、顧客の成長に伴走

ワークデザイン

体験設計
(ソフト)

空間デザイン
(ハード)

エクスペリエンスデザイン

EXPERIENCE DESIGN

ビジョン策定

計画

運用

チェンジマネジメント

ワークプレイスで生まれる「体験」をデザイン。人と企業のよりよい関係が持続的に育まれる状態をつくることで、一人ひとりが自分らしく働くことができる文化醸成を支援。

ワークプレイスデザイン

WORKPLACE DESIGN

プログラミング

デザイン

クリエイト

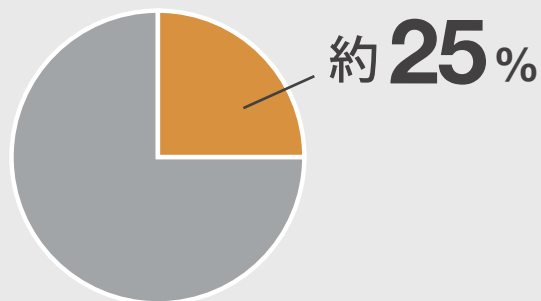
アップデート

ワークプレイス構築におけるプログラミングから設計デザイン、施工、アフターフォローまで一貫して実行。理想の働き方と企業のビジョンやカルチャーを反映させたワークプレイスを構築。

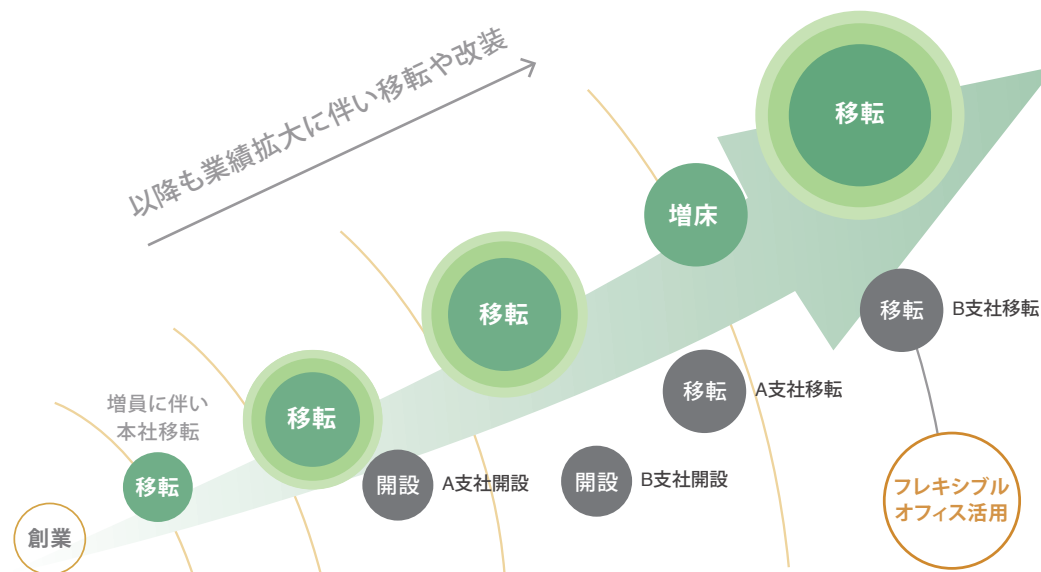
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現

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**



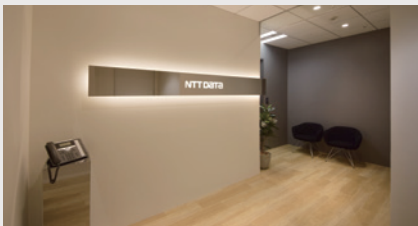
増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会



※ 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）



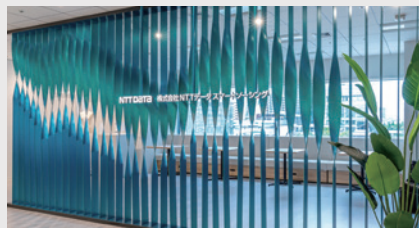
A事業部



B事業部

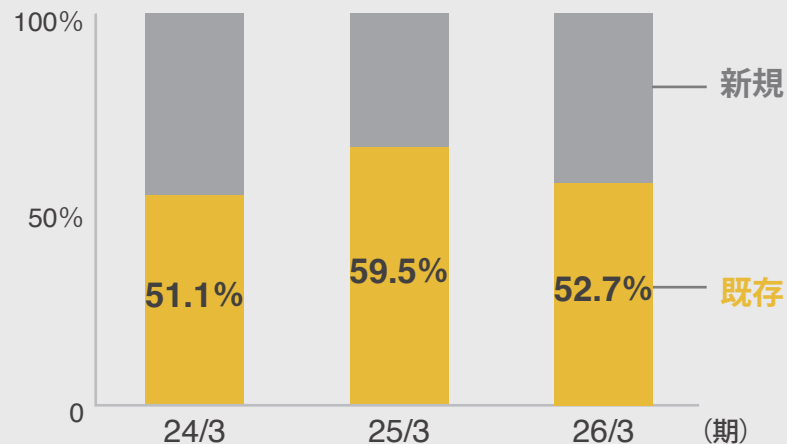


C事業部



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



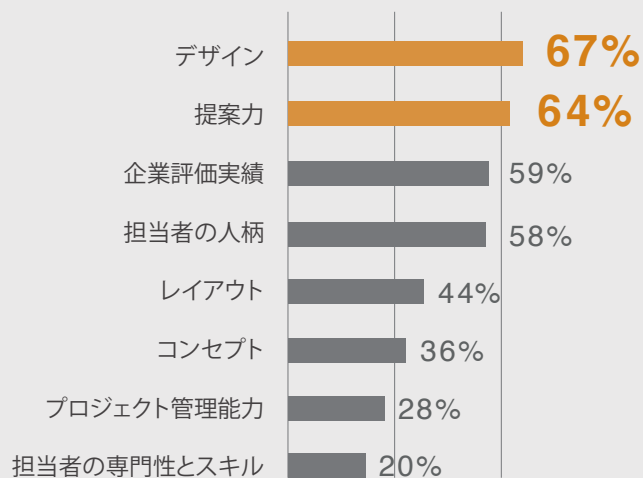
大手グループ企業・高成長企業



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

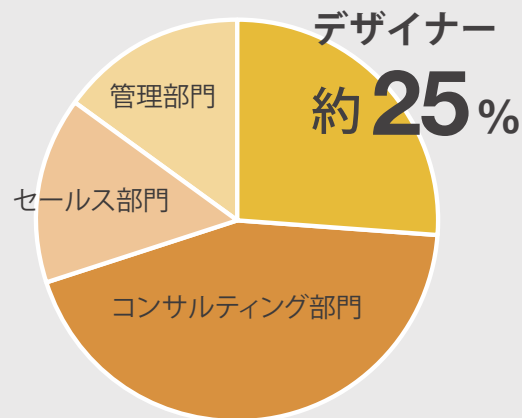
ヴィスに発注を決めた理由^(※)

デザイン力と提案力が強み



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: 322名 (2026年6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	18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	19名
インテリアプランナー	3名

2026年6月末時点

※ 2025年10月～2026年4月にオフィスが完工した顧客へのアンケート（n=61）、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

04

参考資料

APPENDIX



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	330名(連結/役員含む) < 2026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
業種区分	サービス業 (2025年10月より、建設業から変更)

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

取締役
(監査等委員) 酒井 透

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

TOPICS (当四半期完工案件)



企業の透明性と展望を映すワークプレイス

クライアント名	Sky株式会社
業種	ソフトウェア業
規模	3200坪
本社所在地	大阪府大阪市
現場住所	大阪府大阪市

全社員生成AI活用開始

- 2026年4月より、全社員生成AI導入
- デザイナー特化のAIを導入
CGパース作成の大幅効率化と
表現力強化を実現
- 創出した時間を「上流提案」等の
高付加価値業務へシフト



導入後2ヶ月で
6,500 時間削減
(投資額約1,000万円)



「エクスペリエンスデザイン」提供開始

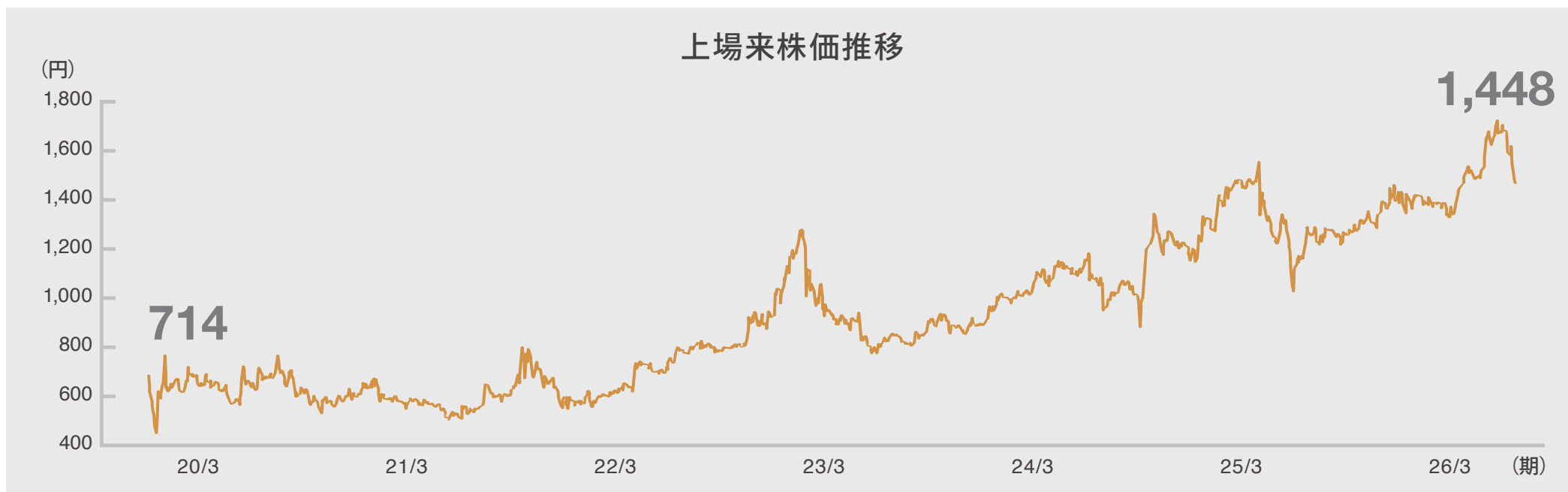
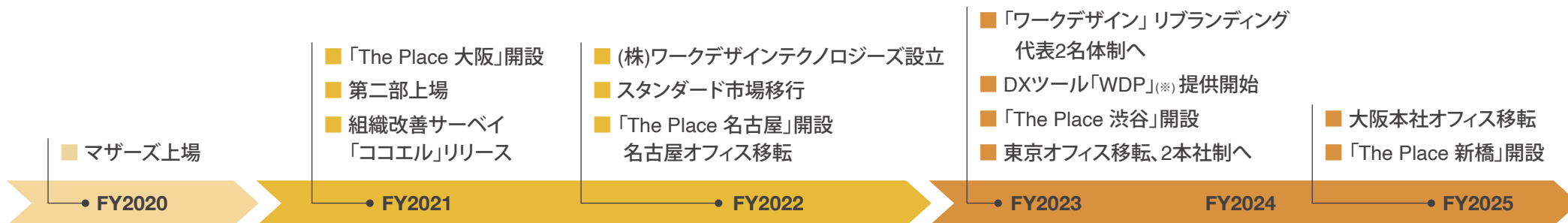
- 2026年4月、ワークプレイスを通じた
「体験価値」の設計支援サービスを
提供開始
- 上流工程の伴走サービス
- オフィスを一過性の投資にせず資産
へ昇華



大手出版社や
大手部品メーカーより
ワークショップ等の
引き合いが増加中



上場来TOPICS

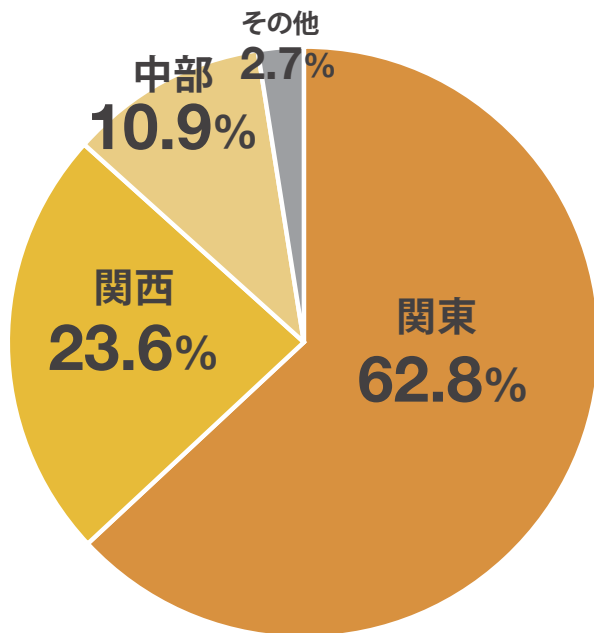


※「WDP」＝「ワークデザインプラットフォーム」。はたらくスコアを可視化し、理想に向けた最適な課題解決を実現するツール。

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

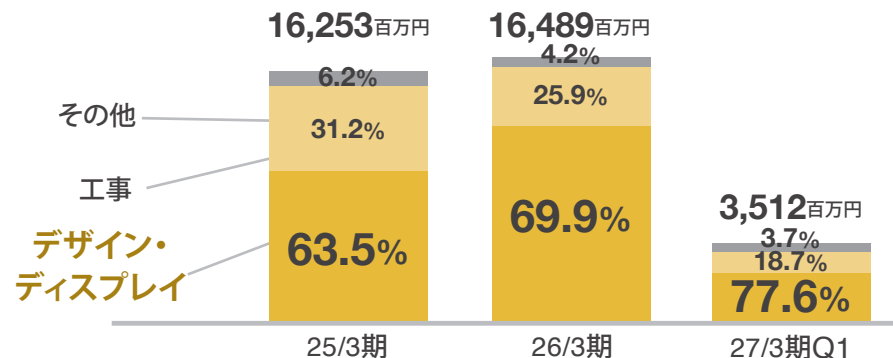
セグメント別売上高割合 (現在の売上高は主にブランディング事業で構成)



数百万円単位のワークショップ等の
コンサル案件が大手企業を中心に
伸長 (13件獲得)

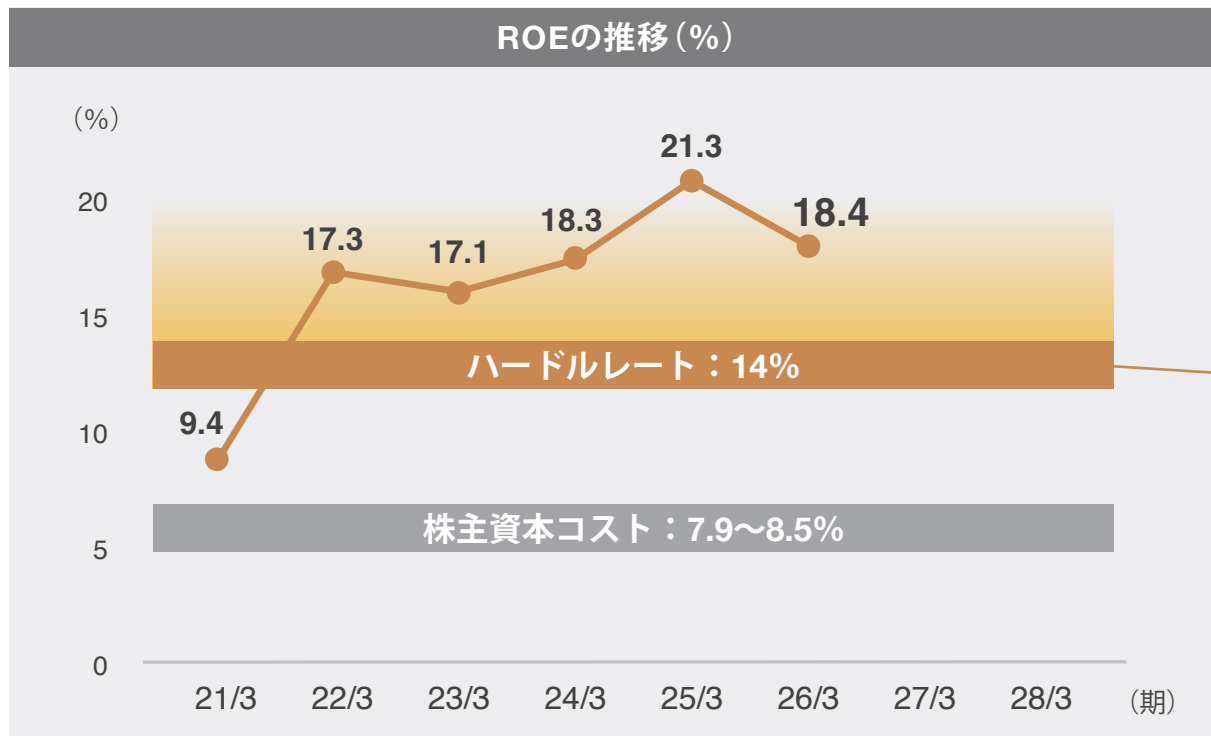
ICTインフラ単独での案件獲得が
加速。数百万円単位の増注に寄与。

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)



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。

■ 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/>