

2026年3月期 第3四半期 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

2026.2.10

vis

- 01 2026年3月期 第3四半期 連結業績 概況
- 02 事業状況
- 03 株主還元方針
- 04 参考資料

01

2026年3月期 第3四半期連結業績概況

SUMMARY



2026年3月期 第3四半期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2025年12月累計)

売上高	11,244 百万円	前年同期比	92.7%
-----	------------	-------	-------

営業利益	1,232 百万円	前年同期比	84.8%
------	-----------	-------	-------

トピックス	<ul style="list-style-type: none">• 売上高・営業利益が前年を下回ったものの、四半期での売上高・受注高が過去最高を更新し、成長軌道を示す• 受注残高も過去最高を更新(4,389百万円)• 大規模案件(1億円以上)の受注件数: 28件 (5,181百万円)
-------	---

2026年3月期 第3四半期 連結業績

(2025年4月～2025年12月累計) (百万円)

	25/3期 Q3	26/3期 Q3	前年同期比	構成比
売上高	12,132	11,244	92.7%	-
売上総利益	3,535	3,234	91.5%	28.8%
営業利益	1,453	1,232	84.8%	11.0%
経常利益	1,452	1,222	84.2%	10.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	959	781	81.5%	7.0%
EPS(円)	115.61	93.51	80.9%	-

02

事業状況

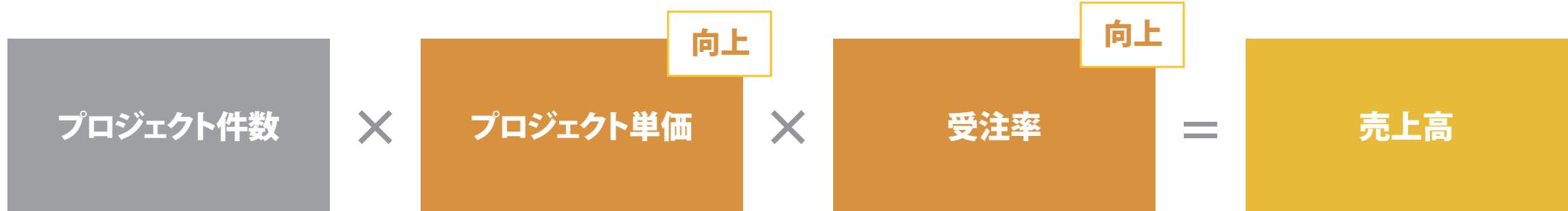
BUSINESS PROGRESS REPORT



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。

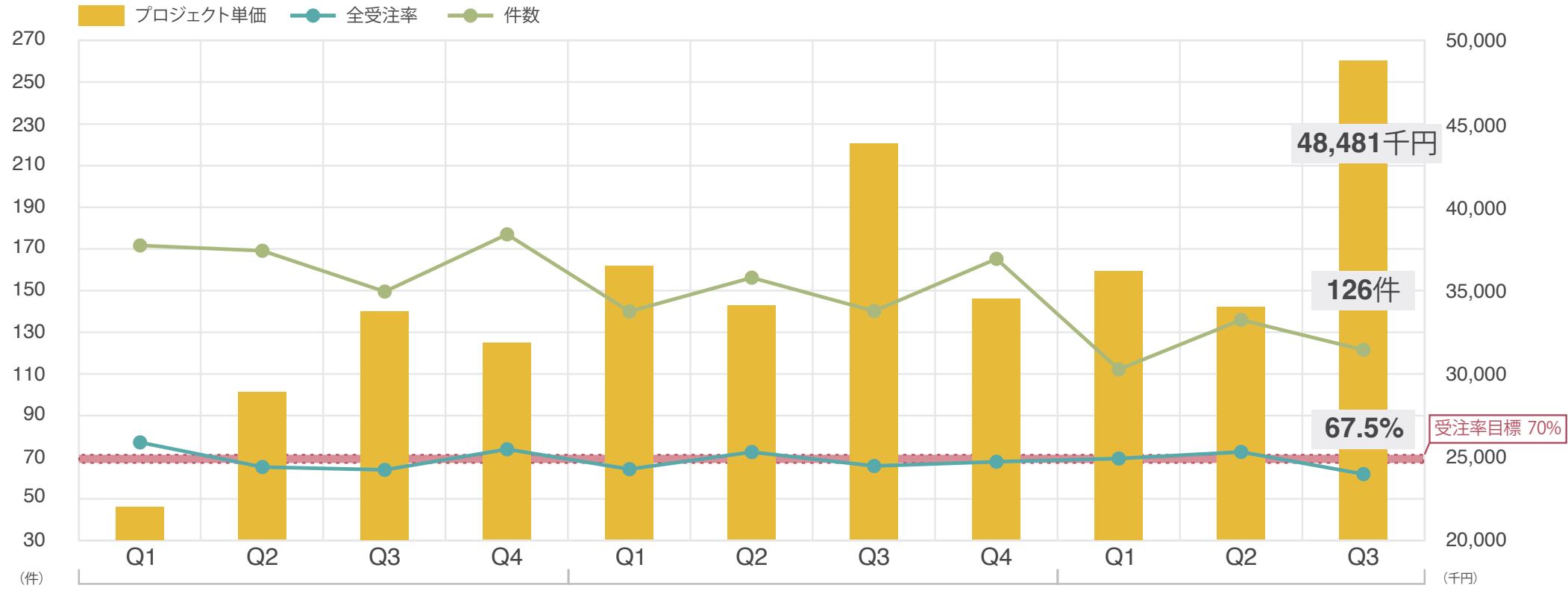


- ・オフィスプロジェクト発足段階からの支援
- ・設計・デザイン案件の増加
- ・CIデザイン領域の拡大

- ・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

| ブランディング事業 主要KPI推移

引き合い件数、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
プロジェクト (引き合い) 件数 ※2	171	168	149	176	139	158	137	165	113	135	126
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
受注率	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%

※ 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。

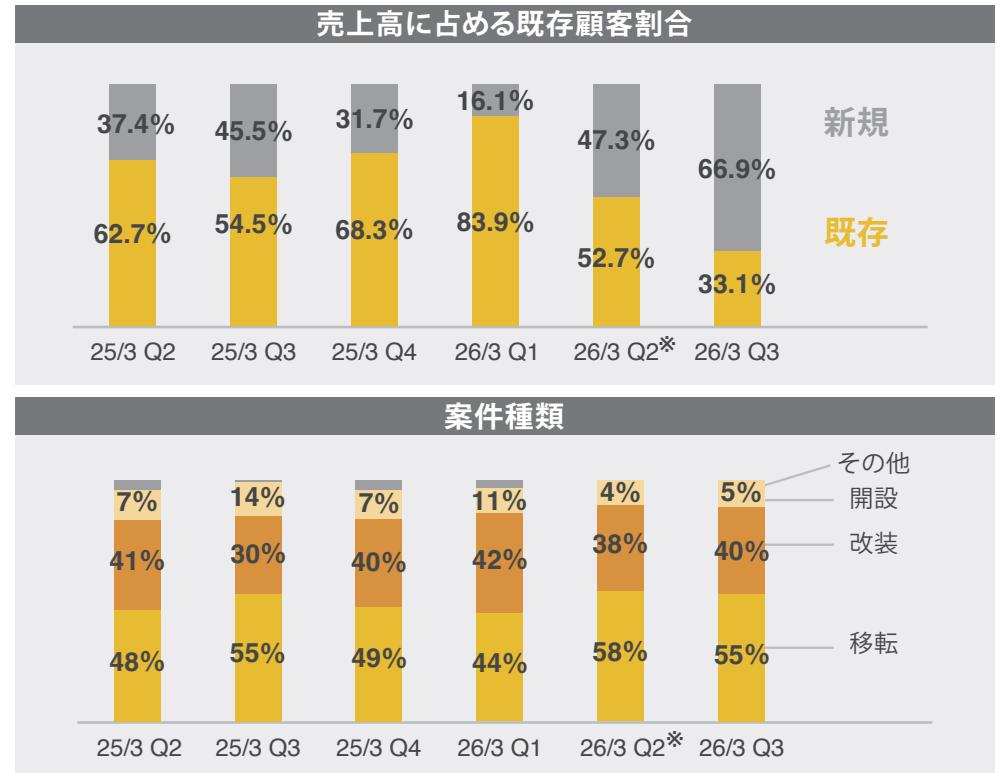
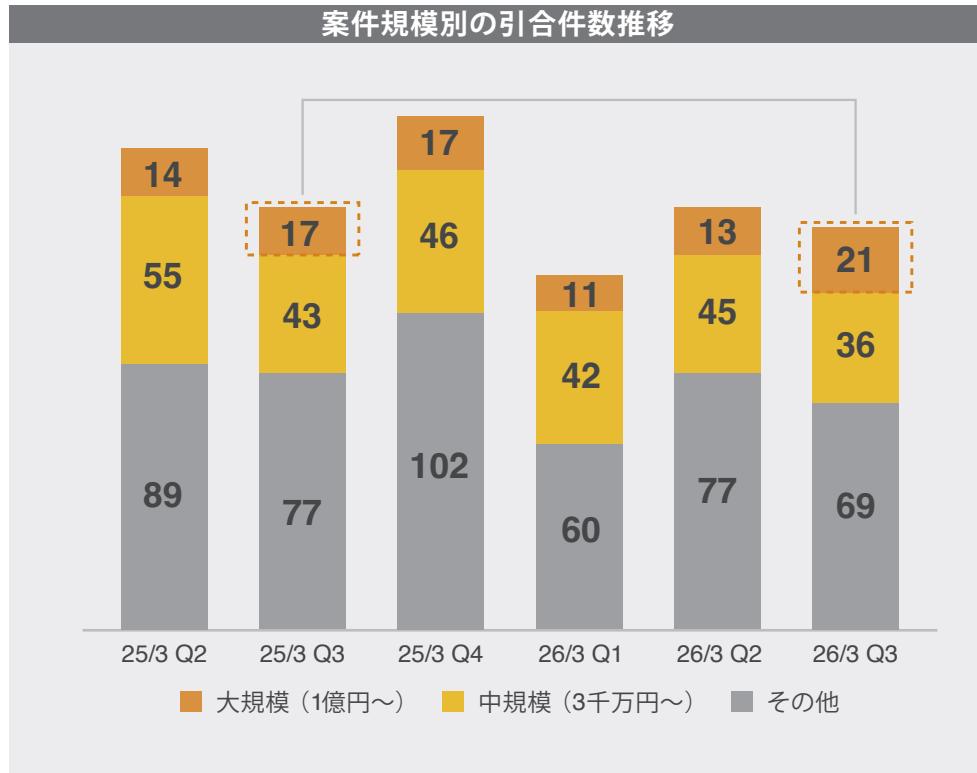
※ 2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※ 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

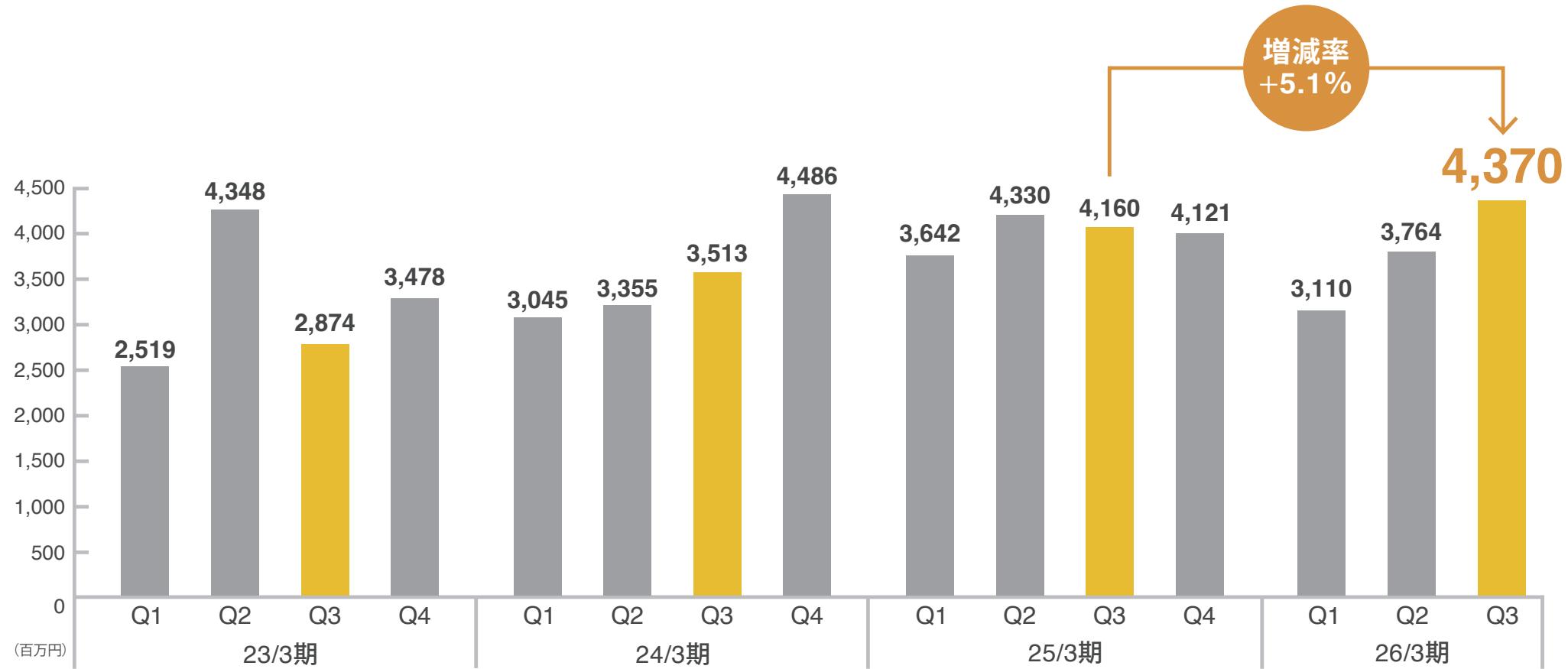
大規模案件の引合件数が増加(21件)し、その受注率の向上施策も推進している



*前四半期の表示に一部誤りがありましたので本資料では正しい数値を掲載しています。

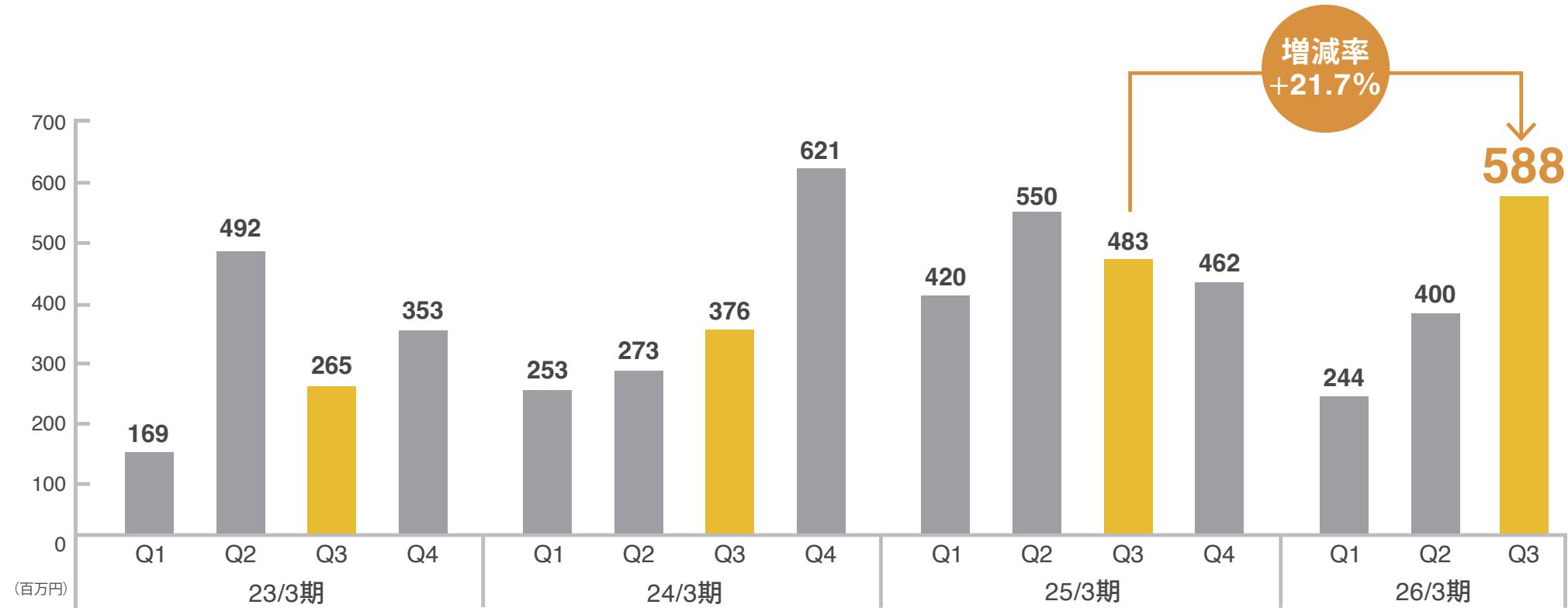
売上高推移(四半期)

売上高は43億円と第3四半期として過去最高を更新



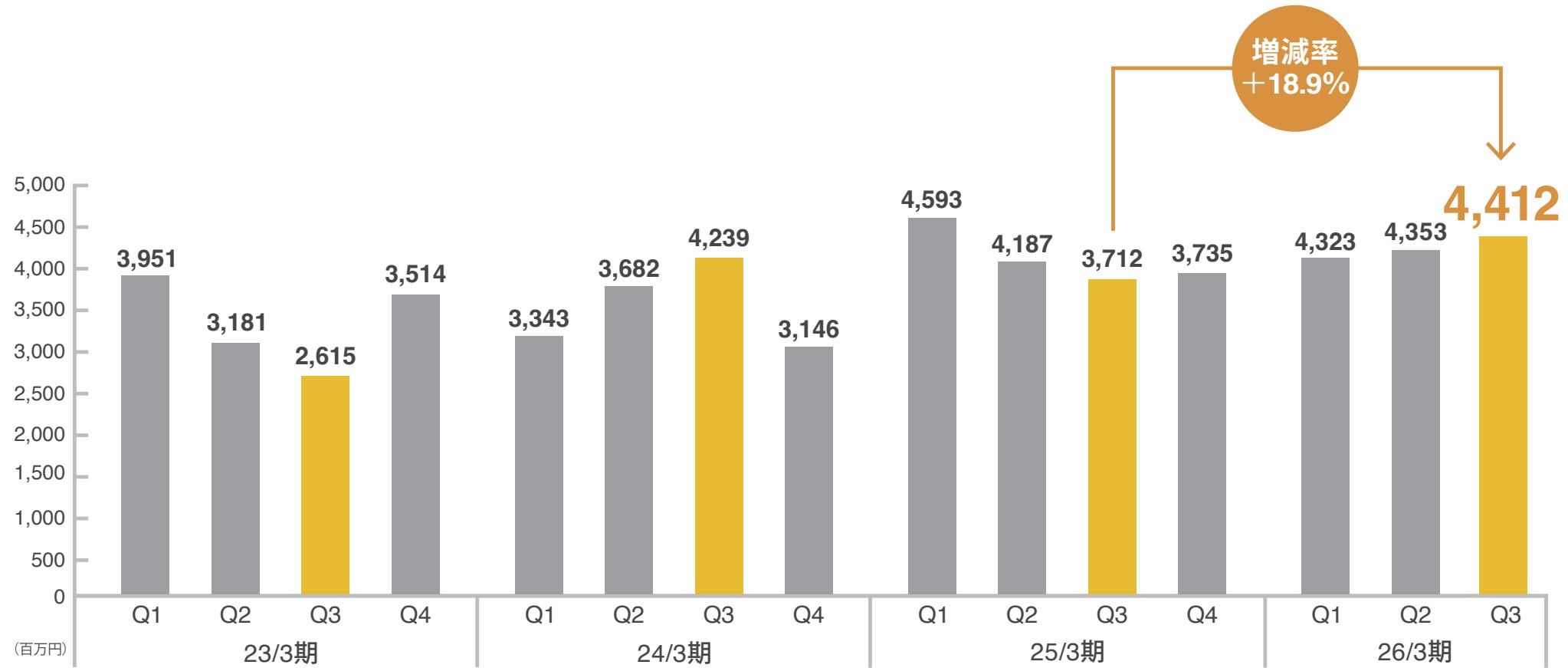
■ 営業利益推移(四半期)

大阪オフィス移転や、『The Place新橋』開設にかかる一時費用が解消。
第3四半期として営業利益は過去最高を更新



受注高推移(四半期)

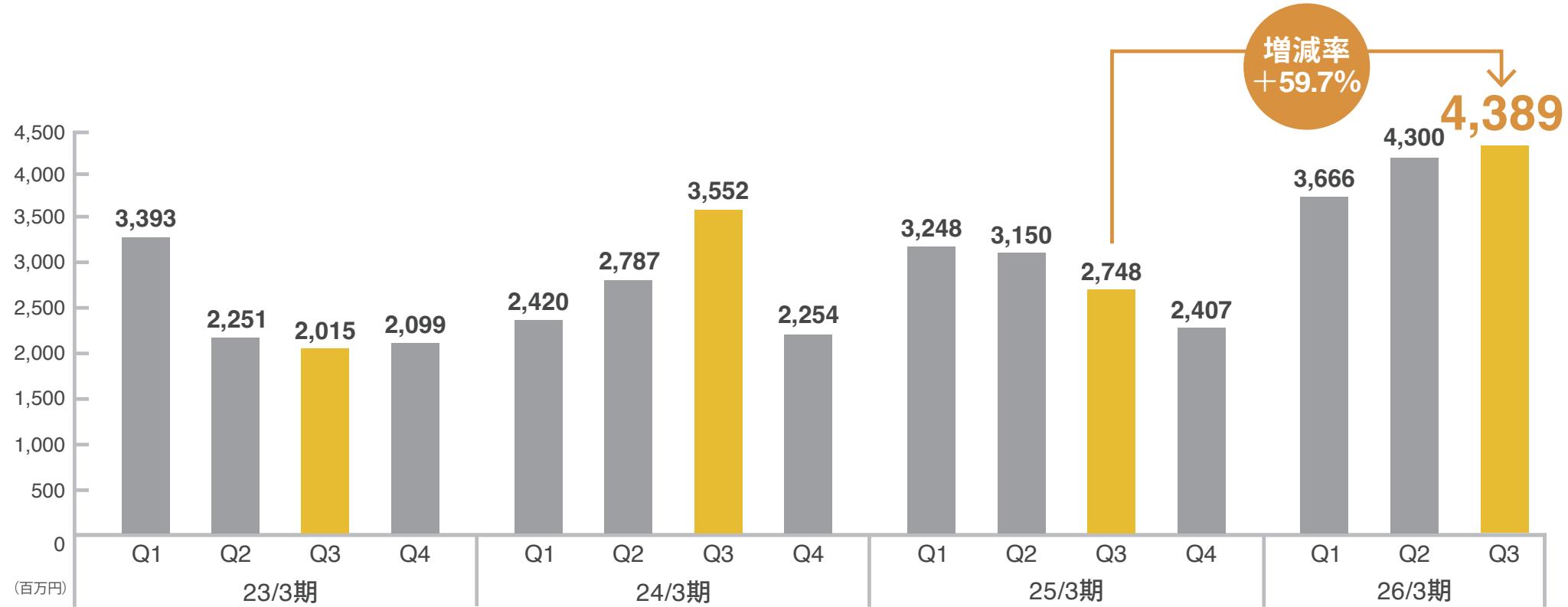
第3四半期の受注高は、44億円と過去最高を更新



*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)

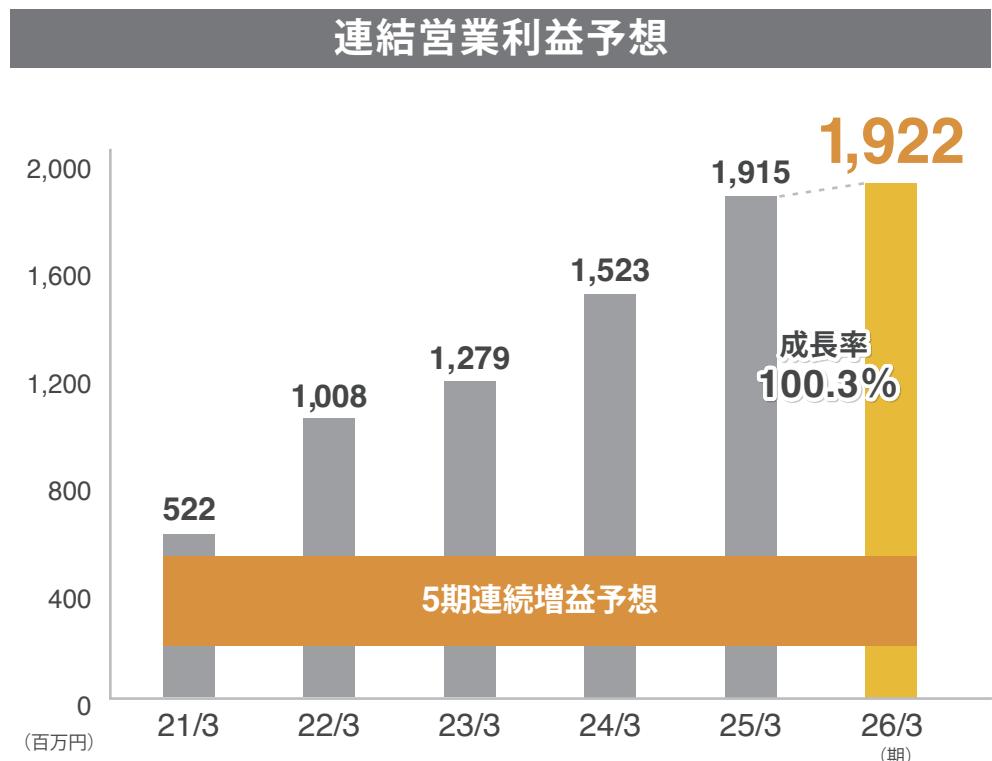
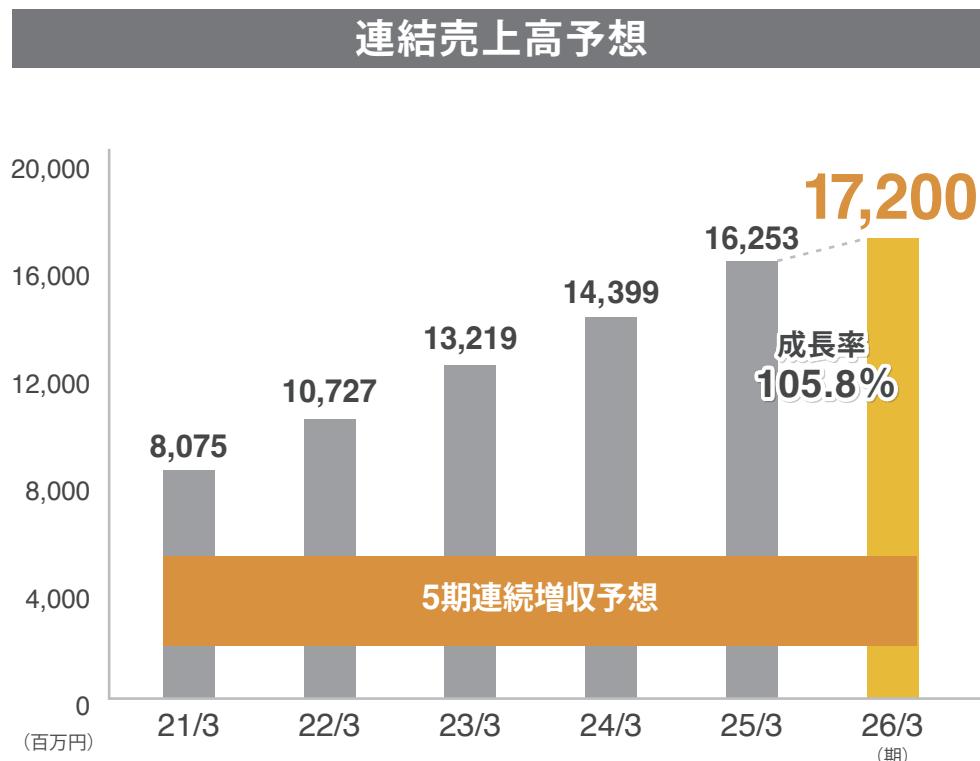
第4四半期以降に控える大型案件の影響で受注残が積み上がり、
第3四半期の受注残は43.8億円と過去最高を更新。



*受注残には、賃料収入を含めておりません。

2026年3月期 連結業績予想 サマリー

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期連続增收増益を目指す



*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。

03

株主還元方針

SHAREHOLDER RETURN POLICY



■ 基本方針

成長性を重視しながら、資本効率と財務健全性の両立を図り、持続的な企業価値の向上を目指す

増収増益、営業利益率10%維持を基本方針とする※

+

企業価値向上を支える資本戦略：バランスシート最適化とキャッシュアロケーション

成長投資の推進

さらなる成長に向けた戦略的投資の実行

株主還元の強化

配当性向：30% → 40%に引上げ、累進配当の方針

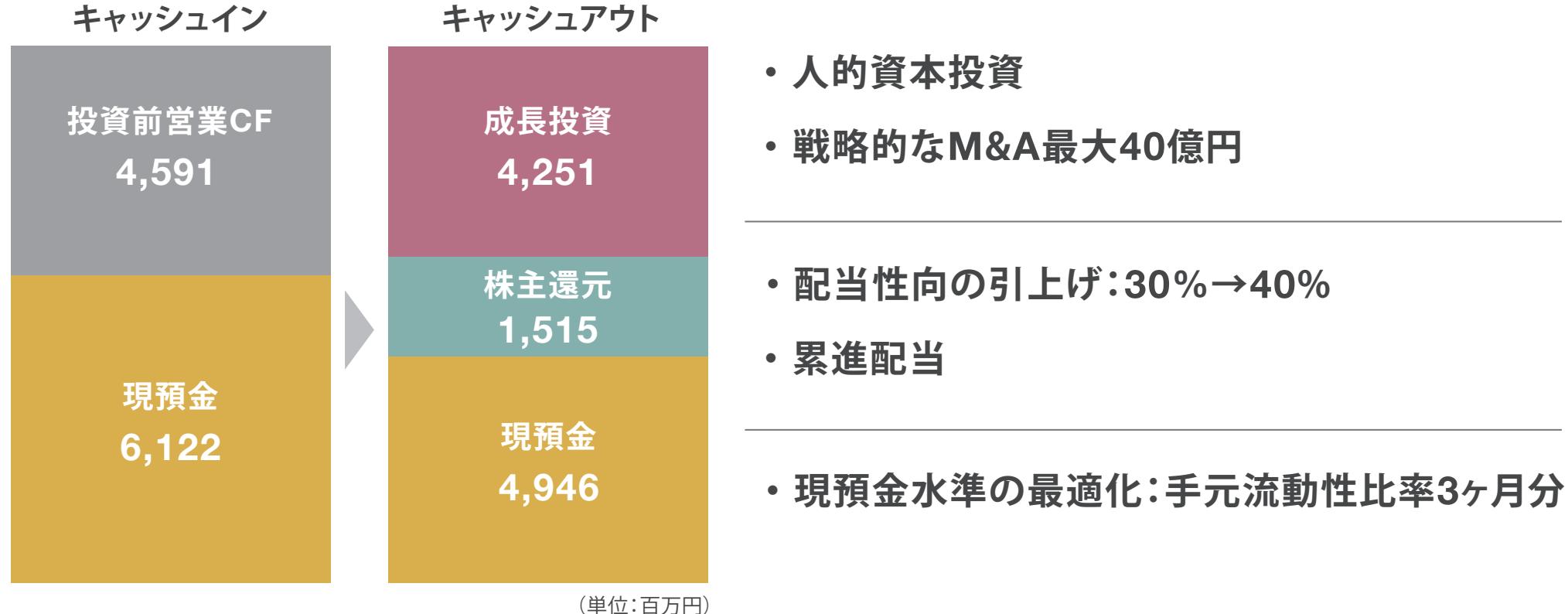
市場評価の最適化

IR活動の強化、PER水準向上

※中長期的な企業価値向上に資する成長投資を行う結果として、短期的に当該基準を充足できない可能性もございます。

| バランスシートマネジメント

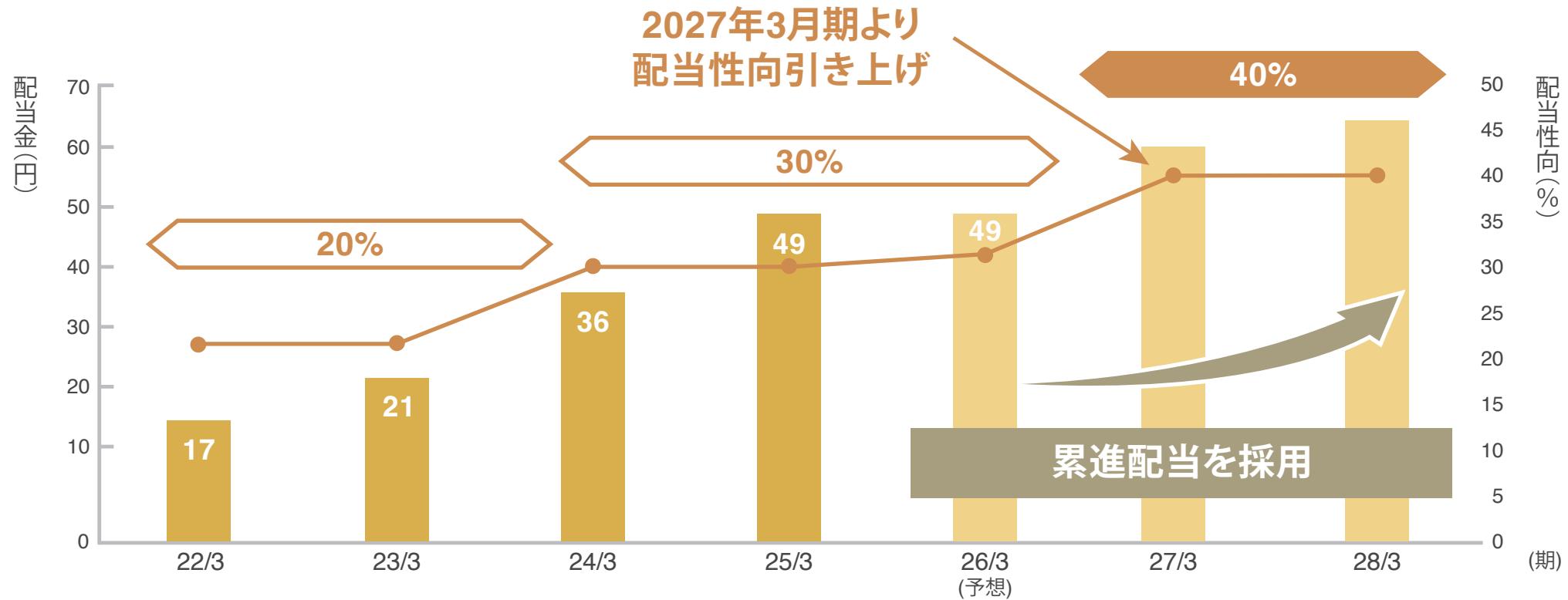
資本効率の向上を図るため、現預金水準を最適化し、成長投資及び株主還元に資金を振り向ける方針



※中期経営計画VISION2027(2026年3月期～2028年3月期)の3年間

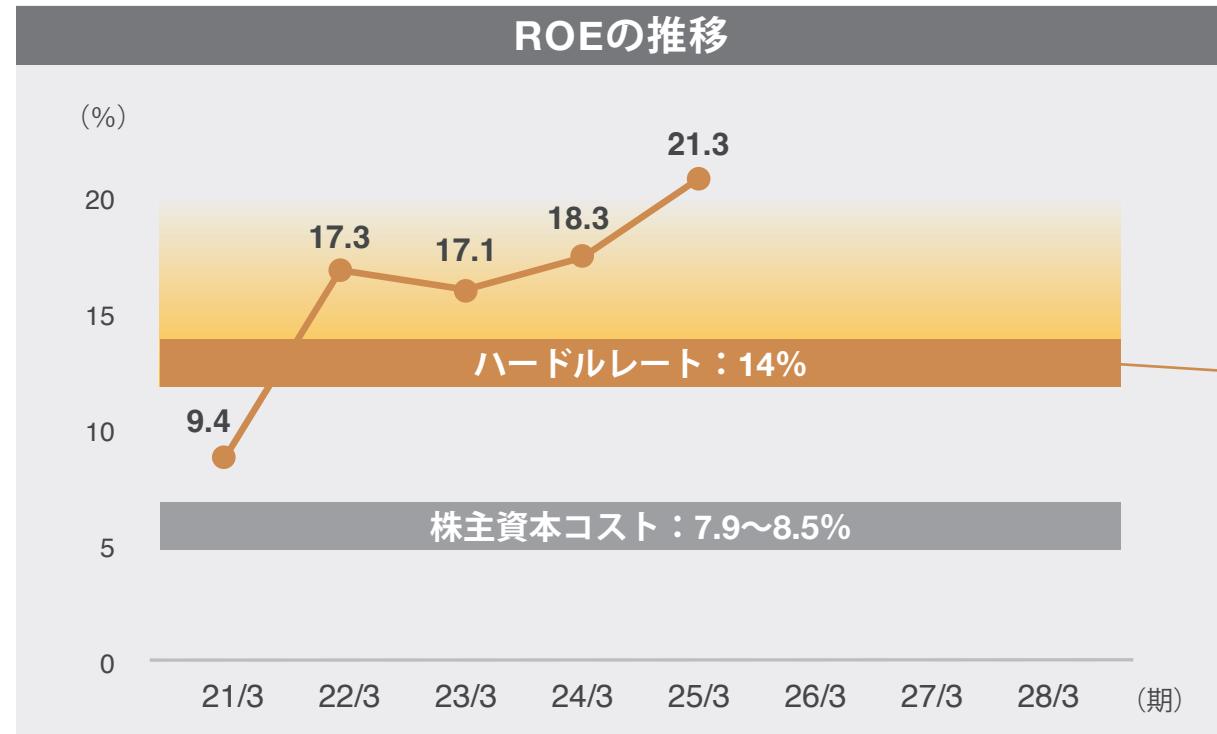
株主還元方針

株主還元の強化に伴い、配当性向を40%に引き上げ。
一時的な減益でも減配しない累進配当を採用



Ⅰ 資本収益性の目標

成長投資と株主還元のバランスを追求し、資本コストを上回るROE水準を
安定的に維持する



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

參考資料

APPENDIX



フィロソフィー



PURPOSE

はたらく人々を幸せに。

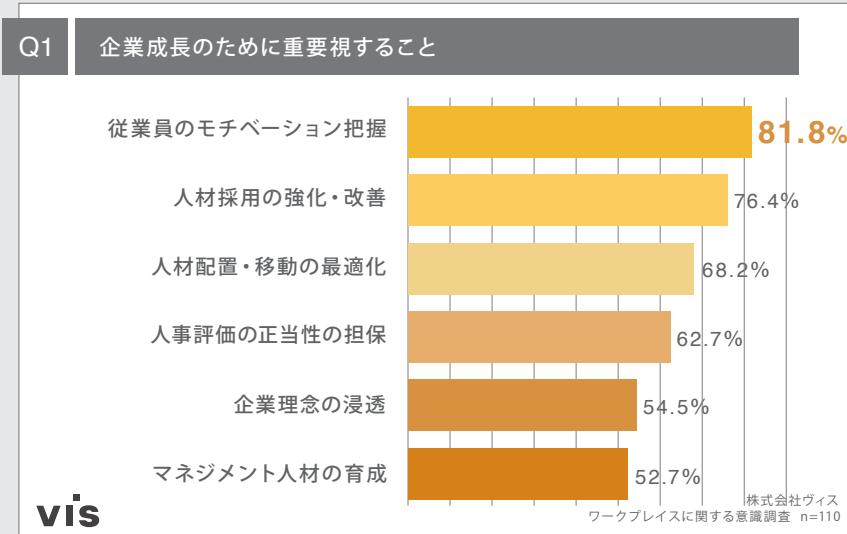
AMBITION

私たちだからできる『ワークデザイン』によって、
はたらく空間やしきみを進化させ、
一人ひとりの想像力と創造力をひきだし、
人と人と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に創し、
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。

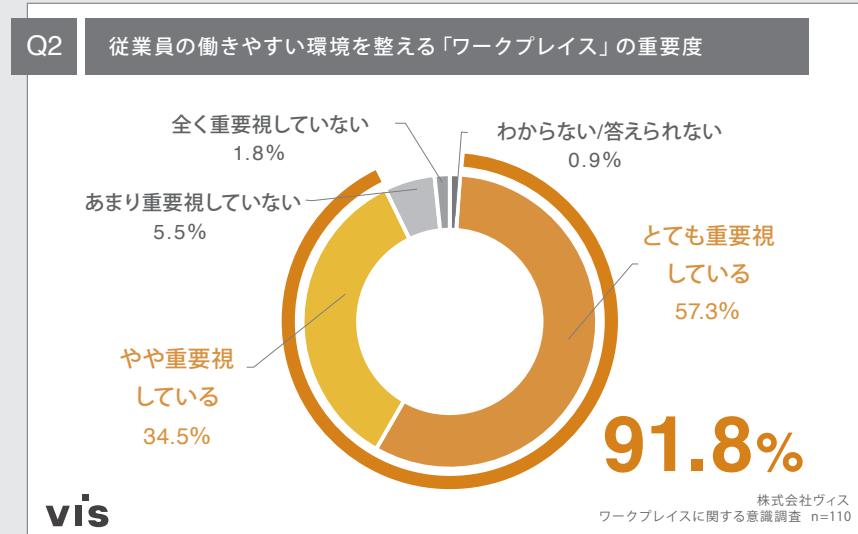
人的資本経営としてのワークプレイスの重要性の高まり

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



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



※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

ビジネスモデル

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

プランディング事業



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

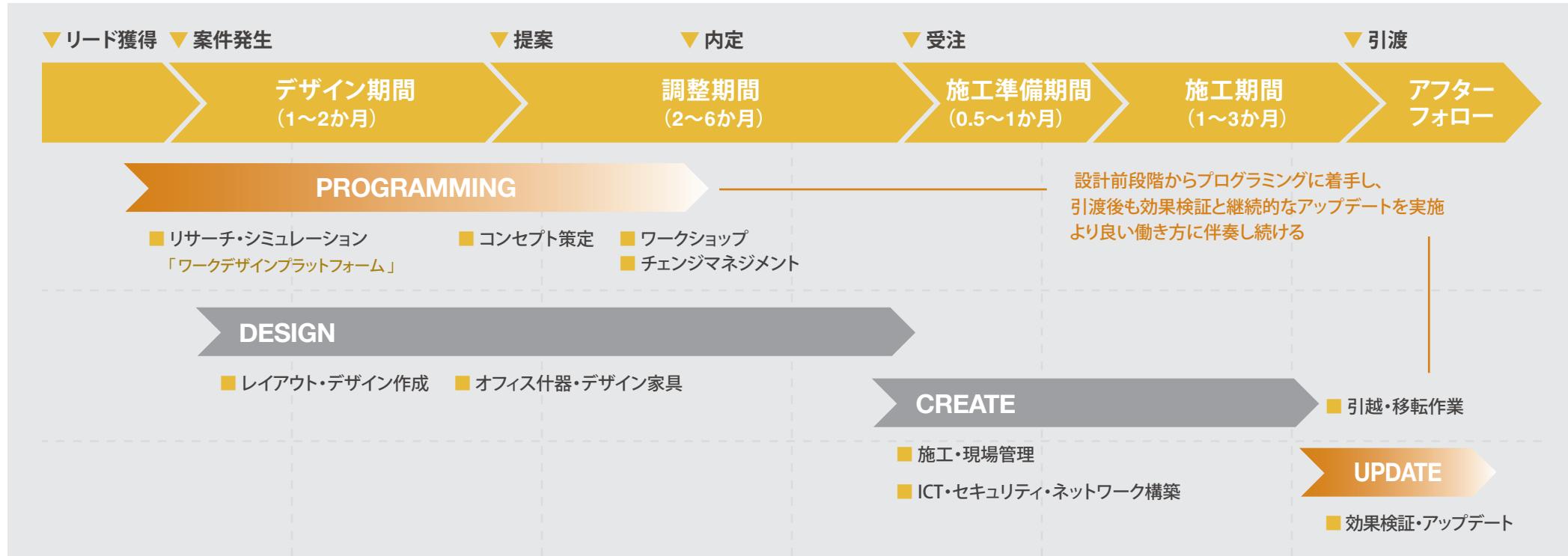
データの
蓄積・活用

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

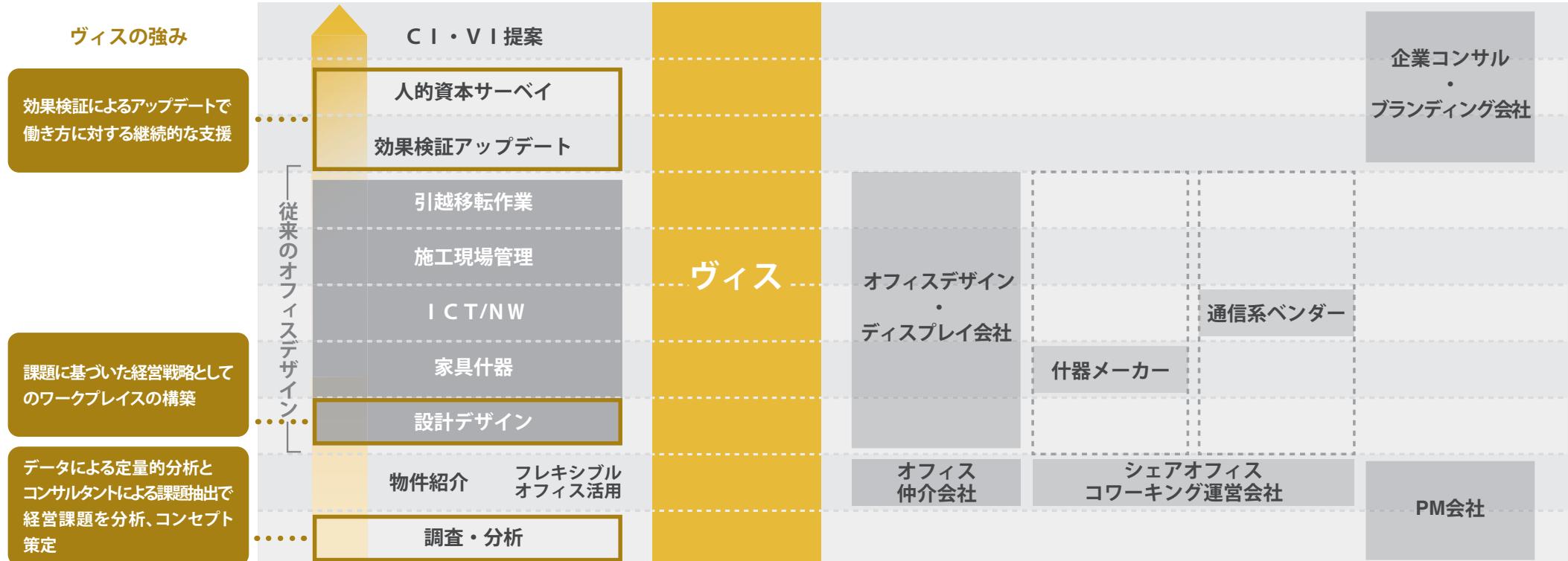
デザイン力の評価



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

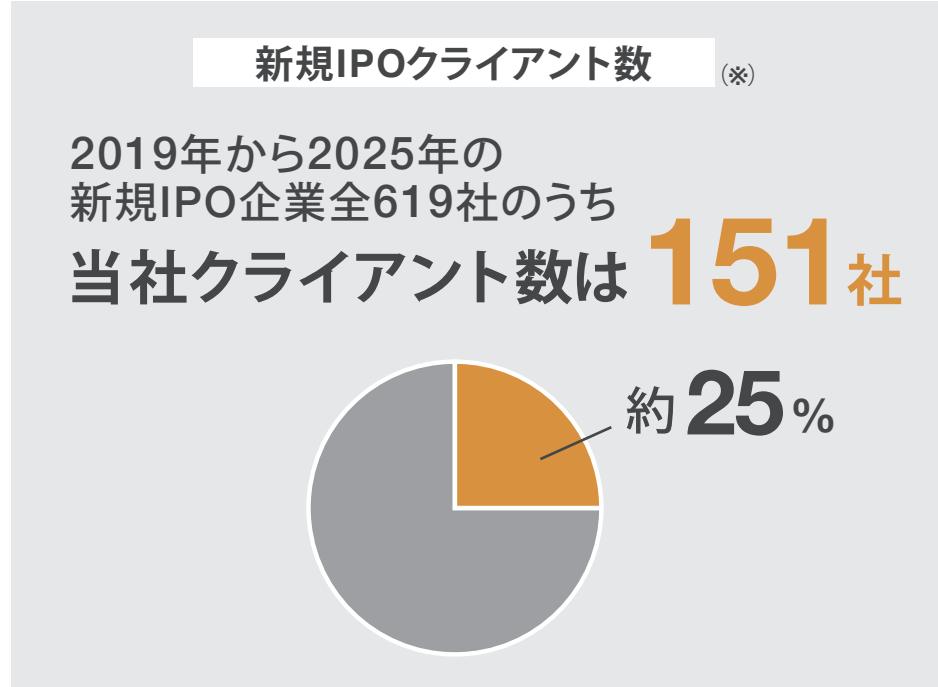
オフィスデザインのみではなく、働き方そのものをデザインし、
サービス領域を拡大



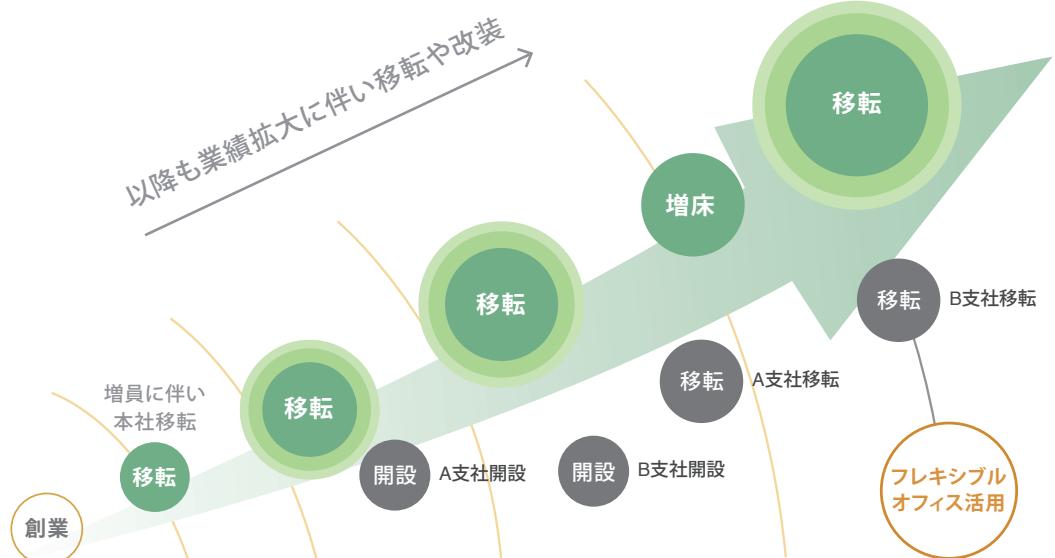
※他社比較イメージ

I 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



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

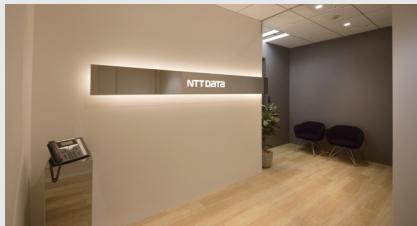


* JPX 上場企業一覧内、新規上場社数のみ（市場替え・Tokyo Pro Market・テクニカル上場除く）

| 特徴と強み 02_顧客基盤（大企業）

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

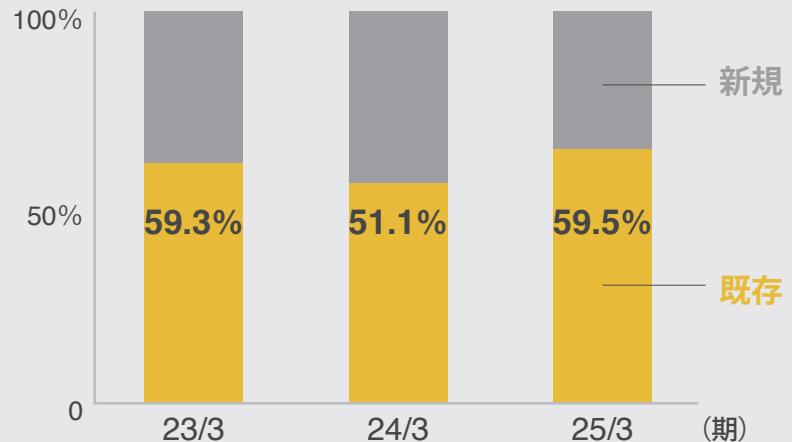


C事業部



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

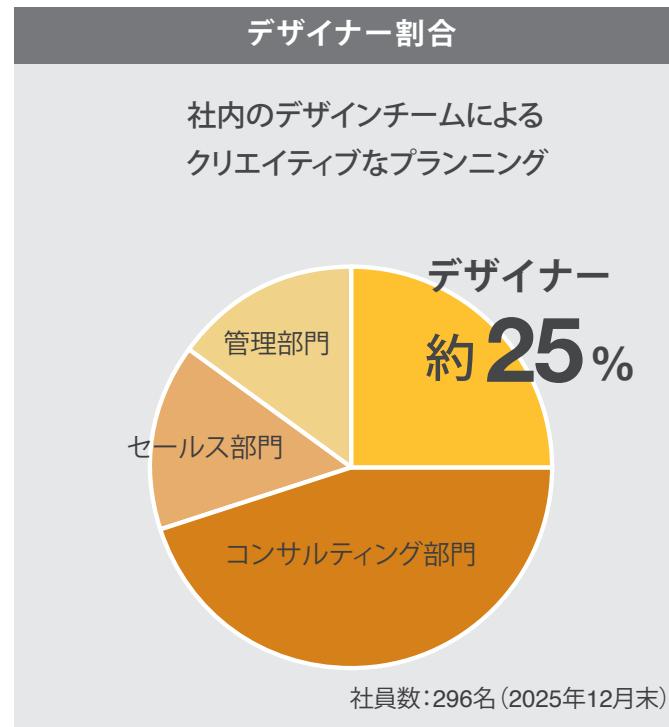
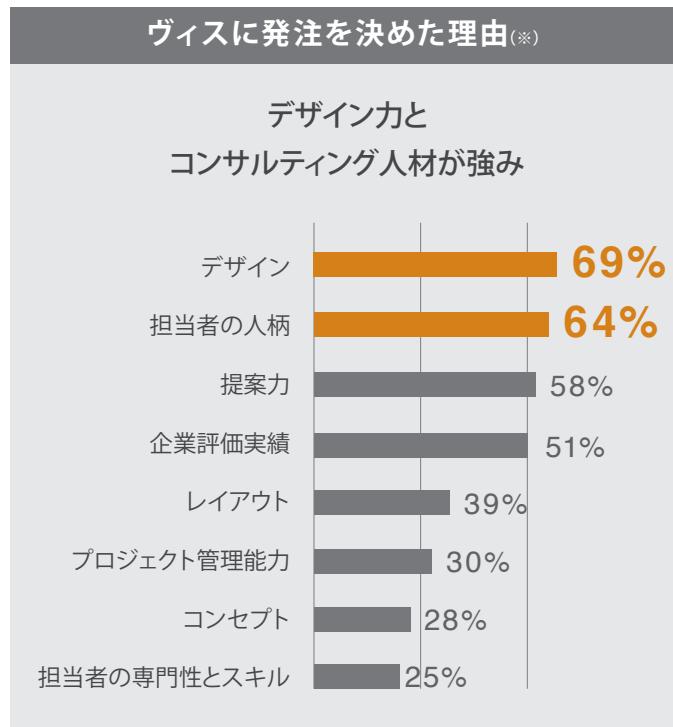


F O R I T



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



※ 2025年4月～2025年9月にオフィスが完工した顧客へのアンケート (n=68)、複数回答あり

| 特徴と強み 04_デザイン力の評価

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



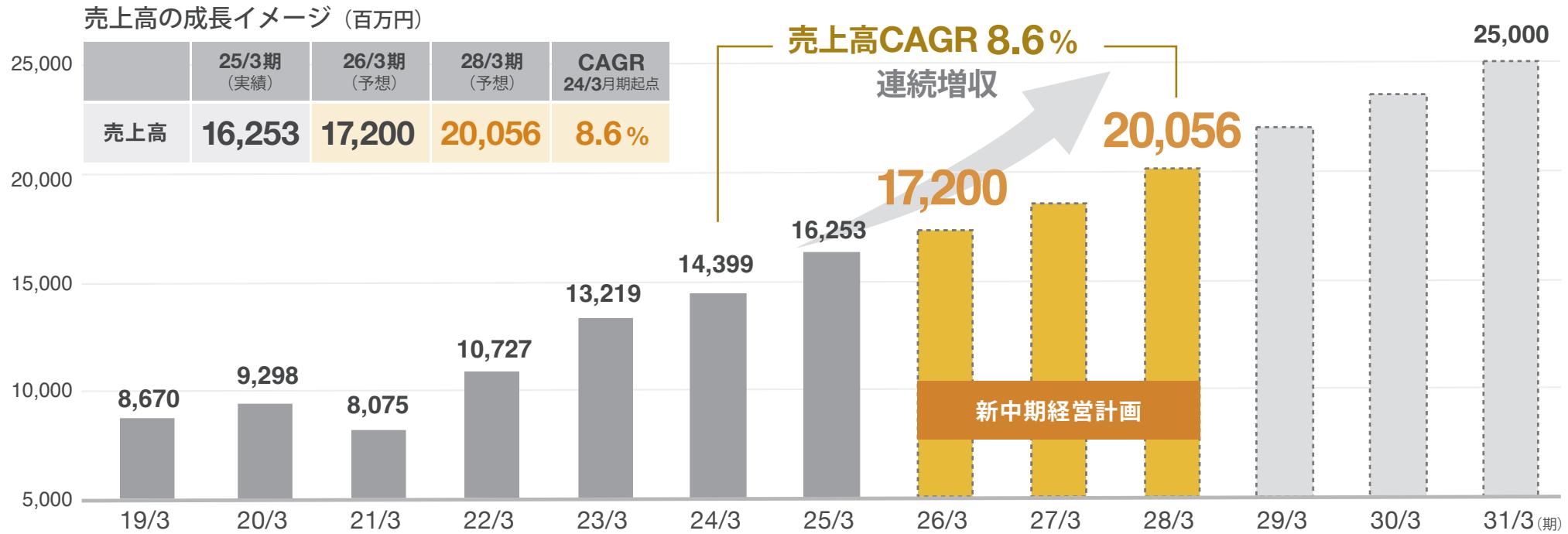
日本空間デザイン賞2024 Shortlist
(世界3大デザイン賞) iF DESIGN AWARD 2025入賞
株式会社ミルボンイノベーションセンター



2025 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
株式会社ミラタップ

| 中期経営計画(VISION2027)財務目標 売上高

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

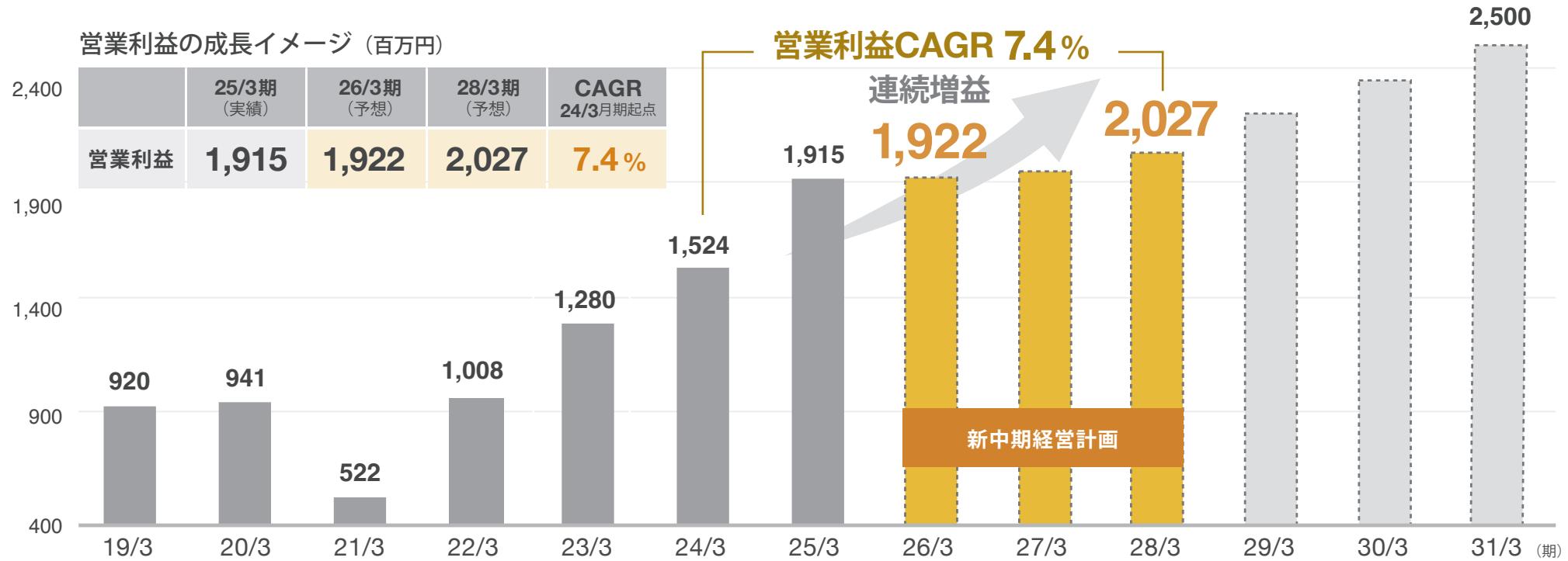


*当社は2023年3月期より連結決算に移行しております。上記では、業績の推移をご覧いただくため、2022年3月期までの実績は単体の数値を用いております。

*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

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	大阪府大阪市北区大深町4番20号
東京本社	東京都港区東新橋一丁目9番1号
資本金	552百万円 < 2025年12月末 >
決算期	3月末日
事業概要	プランディング事業 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	303名 (連結/役員含む) < 2025年12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



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。

代表取締役会長

中村 勇人



代表取締役社長

金谷 智浩



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 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。



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。

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、日経ニューオフィス賞含むアワードに計5つ選出

2025年には、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



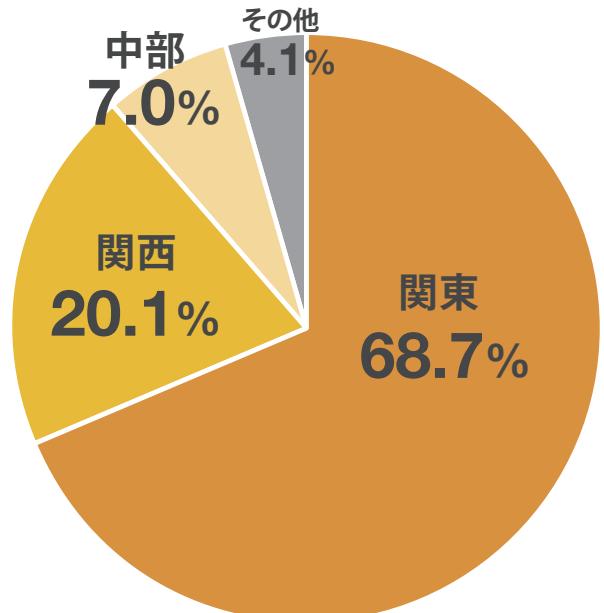
株式会社GrandCentral

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

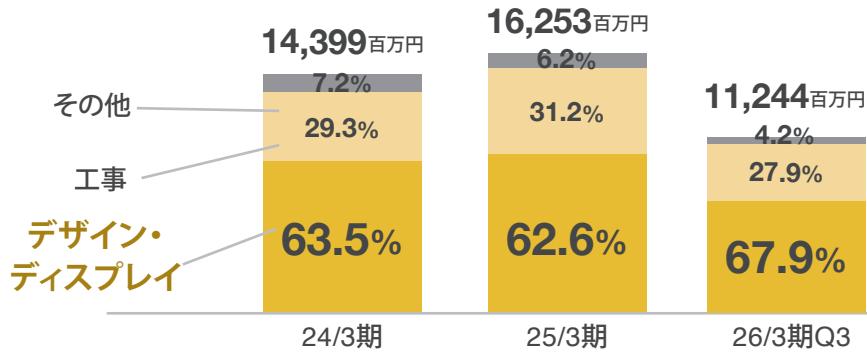


セグメント別売上高割合(現在の売上高は主にブランディング事業で構成)



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はありません。
- 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/>