



2026年3月期 第2四半期(中間期) 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

2025.11.12

- 01 2026年3月期 第2四半期（中間期） 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2四半期(中間期)連結業績 概況

SUMMARY

2026年3月期 第2四半期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2025年9月累計)

売上高

6,874 百万円

前年同期比 **86.2%**

営業利益

644 百万円

前年同期比 **66.0%**

トピックス

- 大阪拠点では、大規模ビルの供給により大型案件が増加したものの東京拠点の受注件数の減少等が影響し、前年同期比を下回る。
- 大規模案件(1億円以上)の受注件数:**21件 (3,600百万円)**

2026年3月期 第2四半期 連結業績

(2025年4月～2025年9月累計) (百万円)

| | 25/3期 Q2 | 26/3期 Q2 | 前年同期比 | 構成比 |
|---------------------|----------|----------|-------|-------|
| 売上高 | 7,972 | 6,874 | 86.2% | - |
| 売上総利益 | 2,326 | 1,978 | 85.0% | 28.8% |
| 営業利益 | 976 | 644 | 66.0% | 9.4% |
| 経常利益 | 970 | 644 | 66.4% | 9.4% |
| 親会社株主に帰属する 中間純利益 | 640 | 414 | 64.7% | 6.0% |
| EPS (円) | 77.30 | 49.53 | 64.1% | - |

02

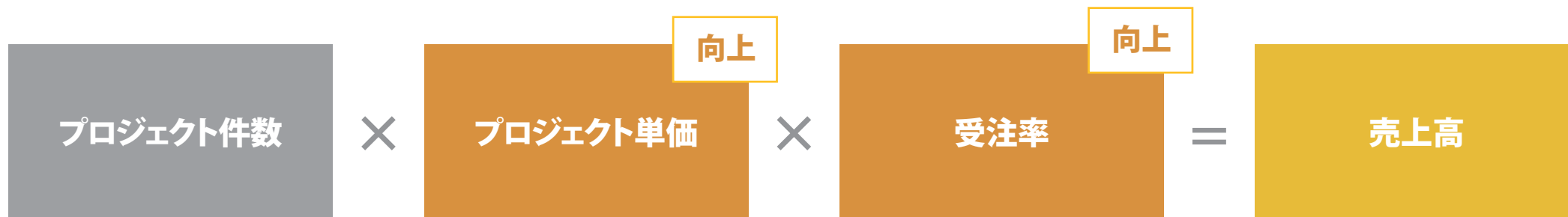
事業状況

BUSINESS PROGRESS REPORT



ブランディング事業 主要KPI

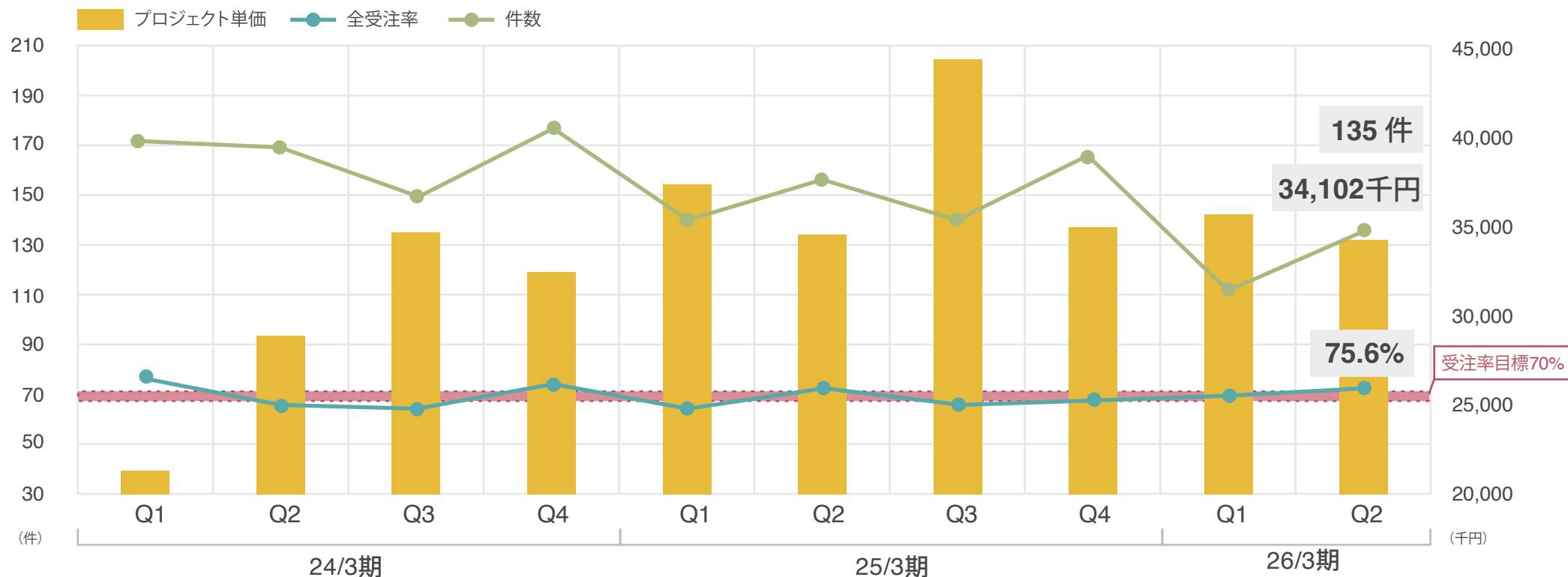
オフィスデザインの件数・単価・受注率をKPIとし、単価と受注率向上を目指す。



- 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

受注率は目標を上回る水準を維持。プロジェクト単価も一定水準を維持した一方で、引合件数が減少。



※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 |
| プロジェクト (引き合い) 件数 ※2 | 171 | 168 | 149 | 176 | 139 | 158 | 137 | 165 | 113 | 135 |
| 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 |
| 受注率 ※4 | 77.8% | 64.3% | 63.1% | 72.7% | 64.0% | 72.8% | 64.2% | 66.7% | 69.0% | 75.6% |

※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。

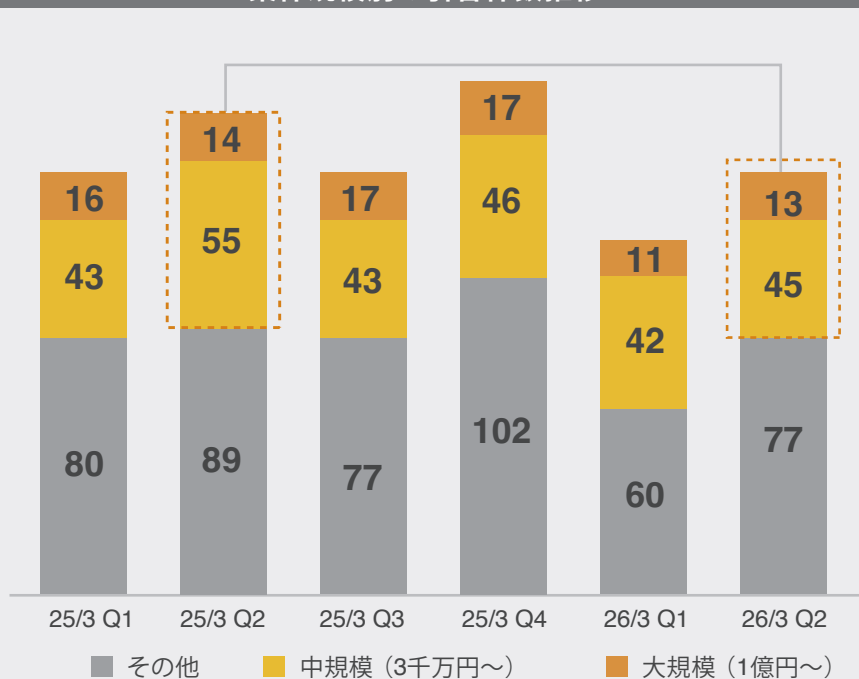
※2 当該四半期に売上予定であった引き合いの合計件数。(受注、失注を含む)

※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。

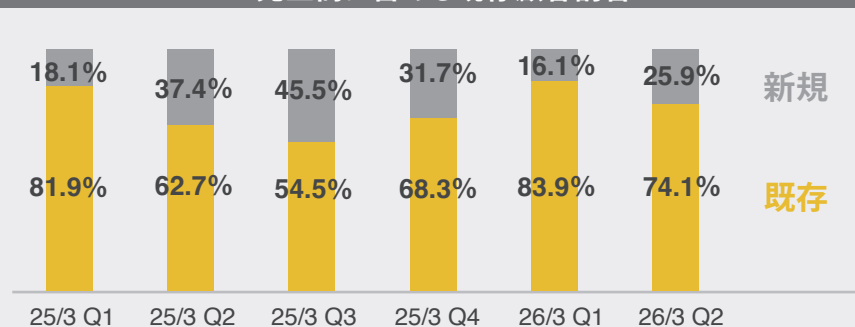
※4 プロジェクト(引き合い)件数のうち、受注に至り当四半期に完工した件数の割合。例:引き合い156件、失注41件の場合、受注率73.7%。

大規模案件は引合い件数が前年並みを維持するも、受注率が低下。
中規模案件は引合い件数そのものが減少となった。

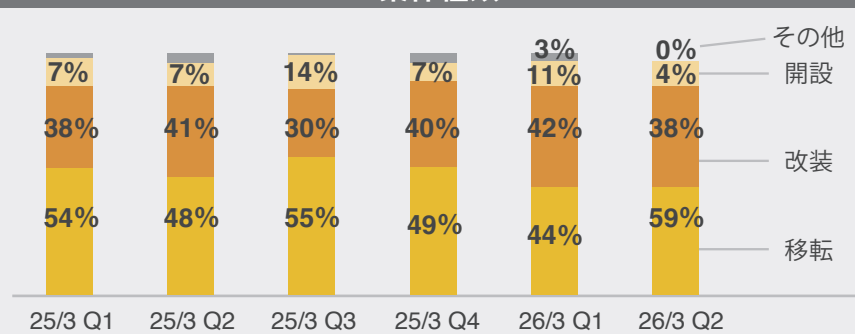
案件規模別の引合件数推移



売上高に占める既存顧客割合

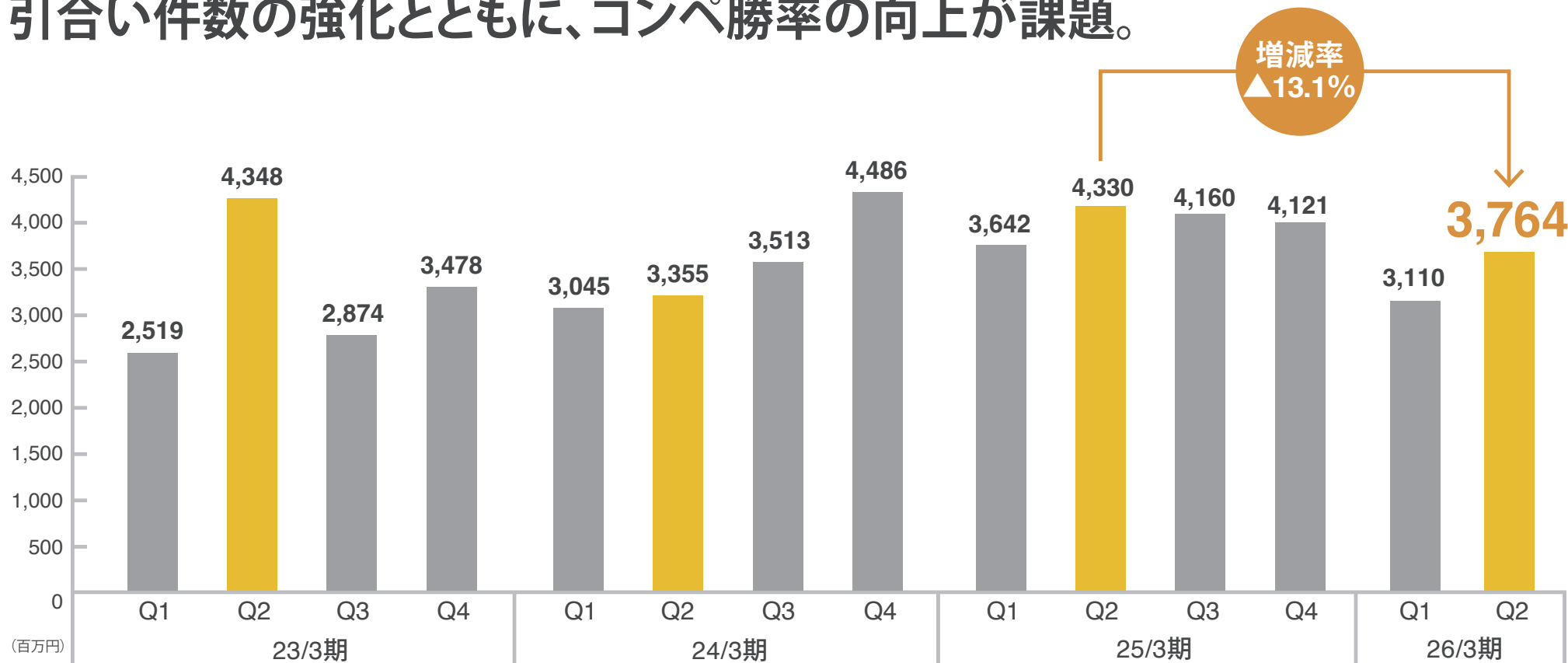


案件種類



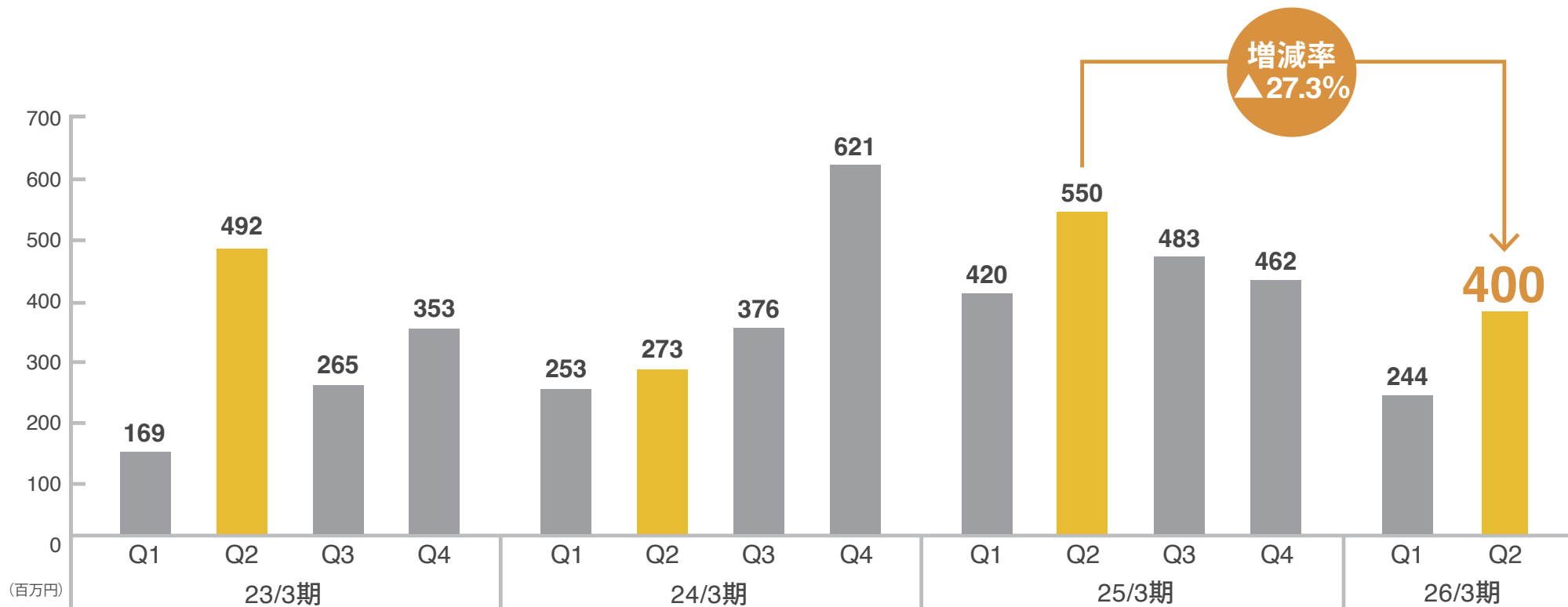
売上高推移(四半期)

大型案件の受注率の低下が影響し、前年同期比▲13.1%。
引合い件数の強化とともに、コンペ勝率の向上が課題。



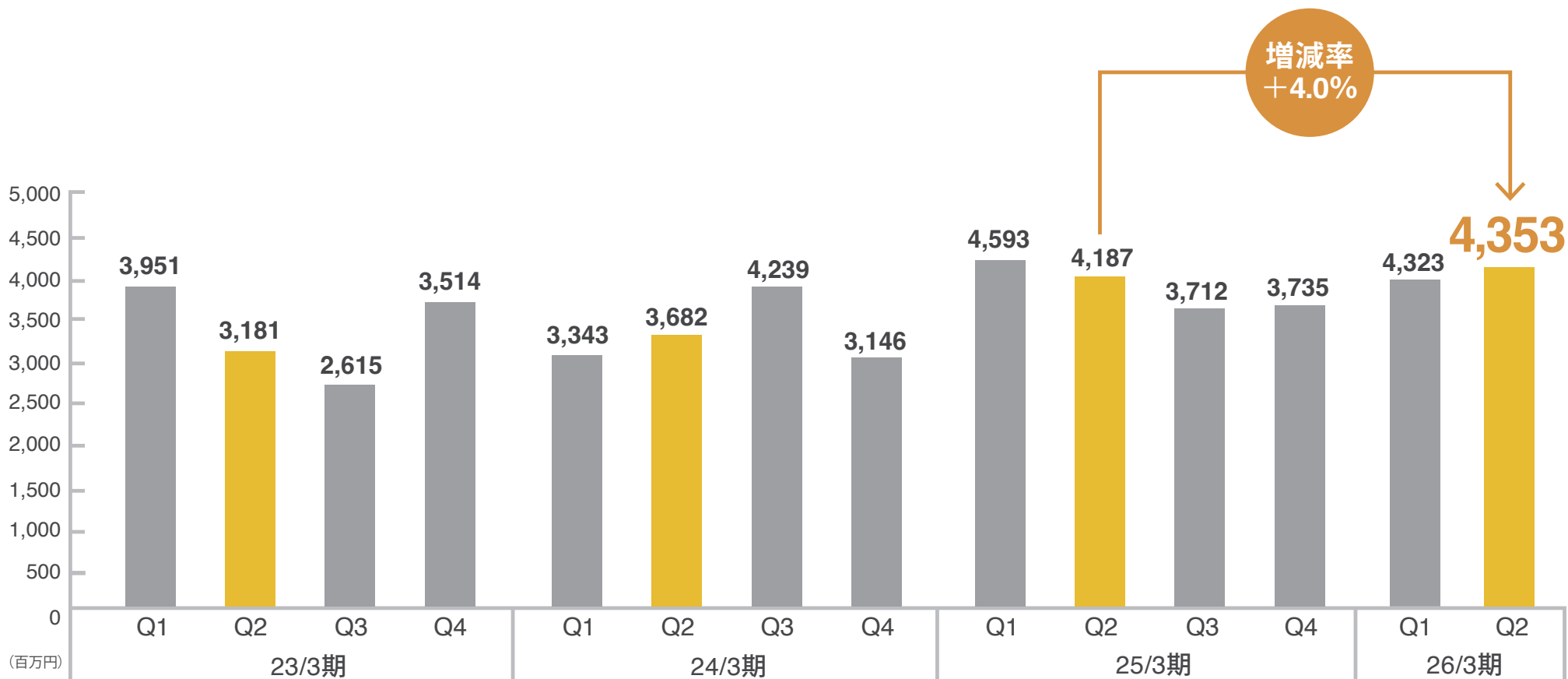
営業利益推移(四半期)

大阪本社オフィス移転、「The Place」開設費用等の一時的なコスト増が影響するも、今後の拠点戦略の強化を通じて収益性向上を目指す方針。



受注高推移(四半期)

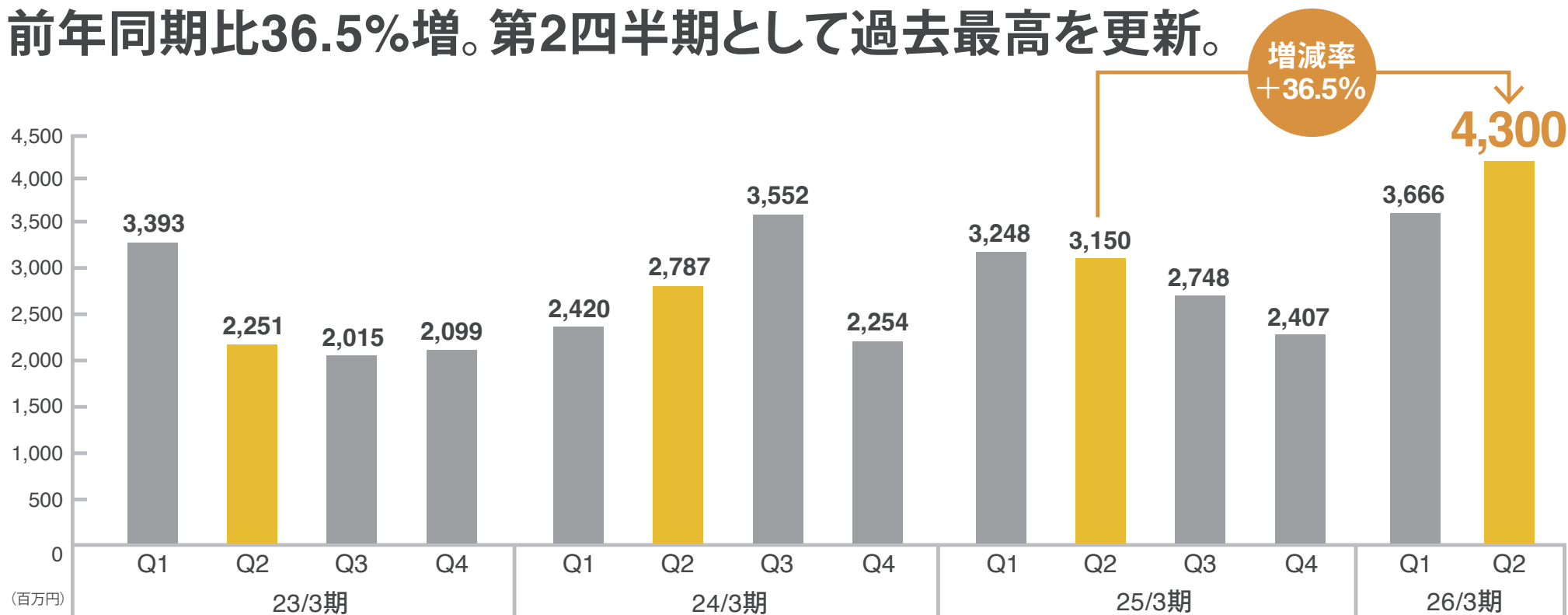
第2四半期の受注高は43億円と過去最高を更新。



※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)

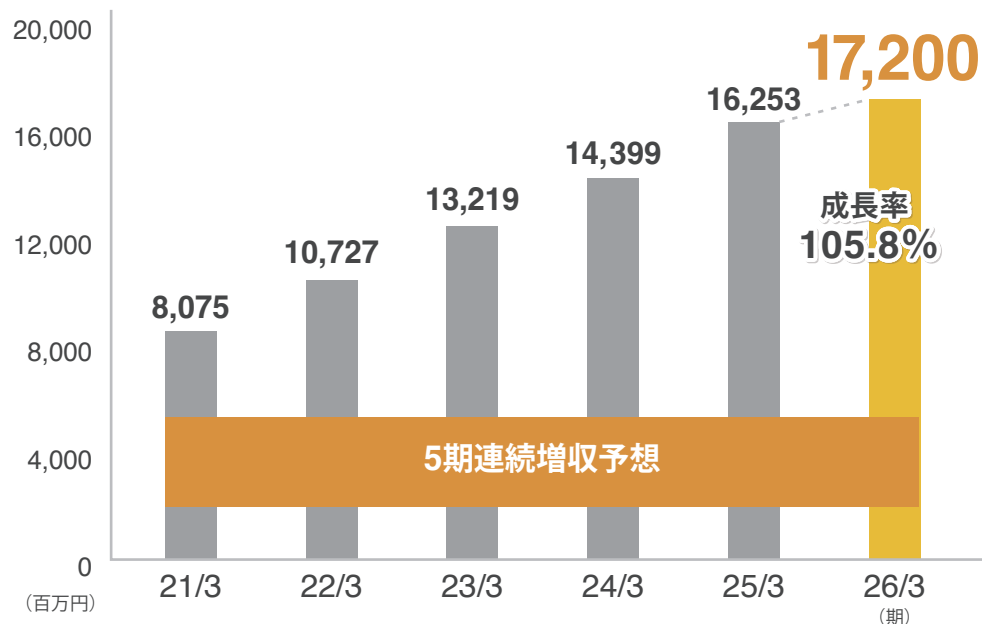
第2四半期の受注残は43億円と過去最高を更新。
下半期に控える大型案件の影響で受注残が積み上がり、
前年同期比36.5%増。第2四半期として過去最高を更新。



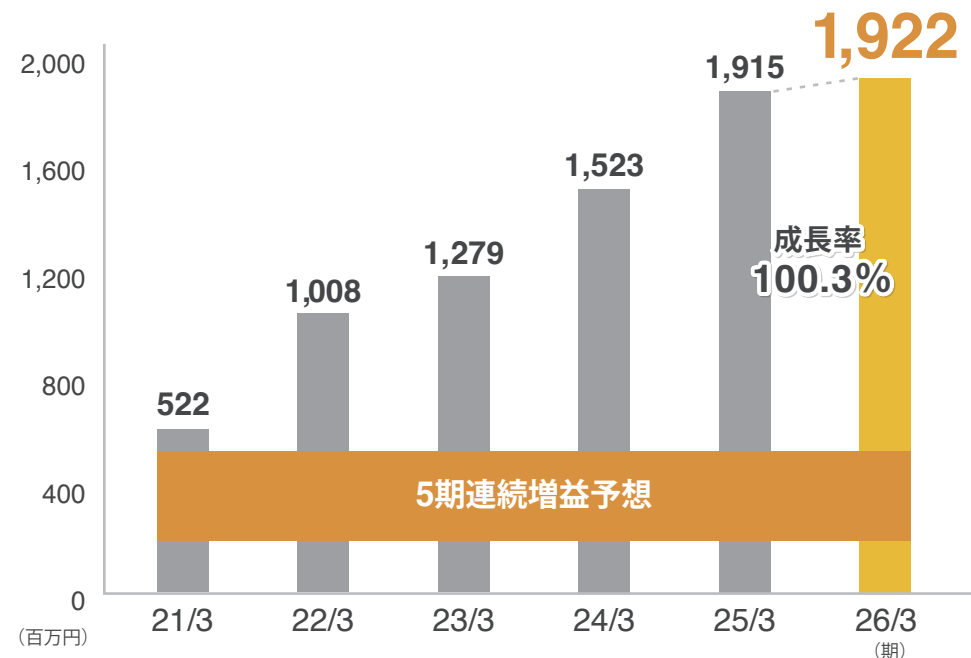
※受注残には、賃料収入を含めておりません。

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



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

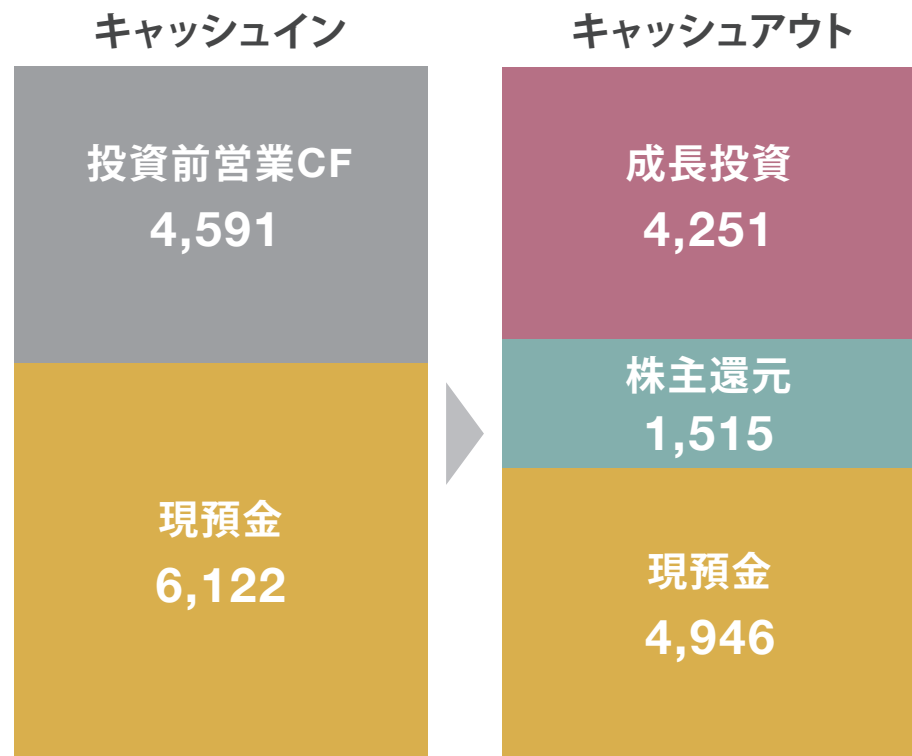
配当性向:30% → 40%に引上げ、累進配当の方針

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。

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資金を振り向ける方針。

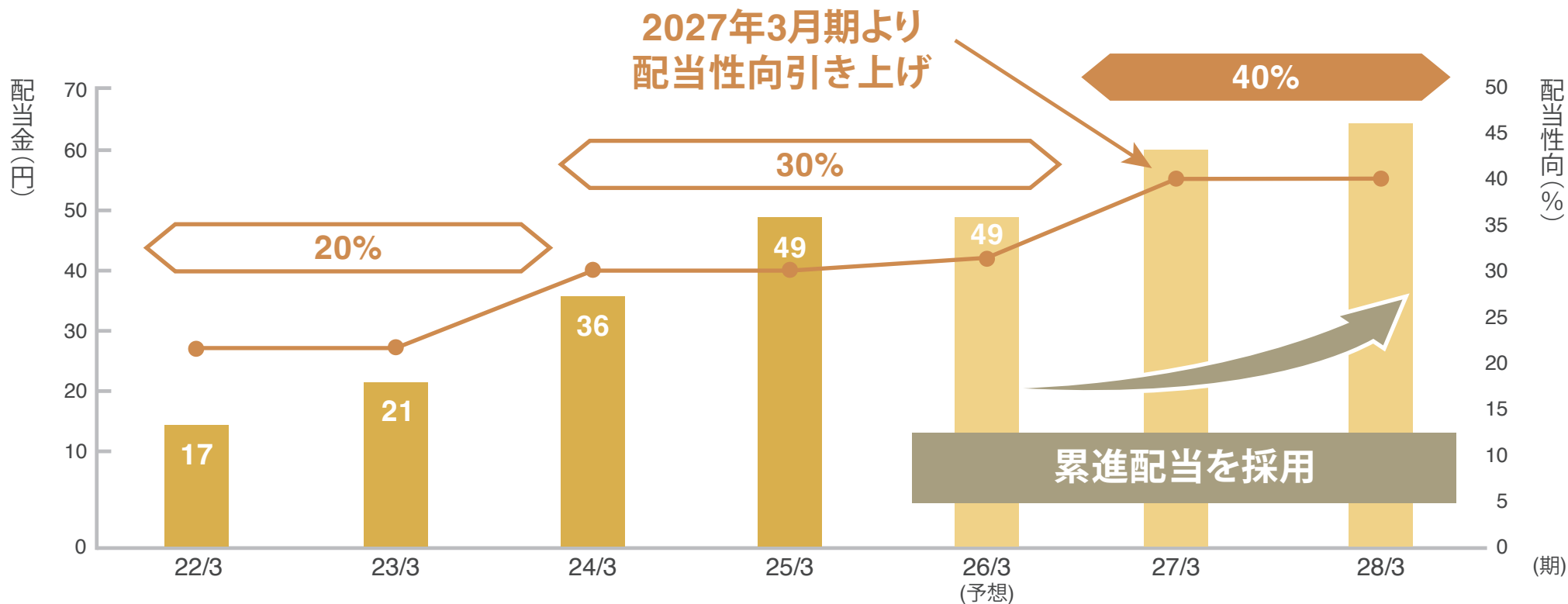


(単位: 百万円)

- ・ 人的資本投資
- ・ 戦略的なM&A最大40億円
- ・ 配当性向の引上げ: 30%→40%
- ・ 累進配当
- ・ 現預金水準の最適化: 手元流動性比率3ヶ月分

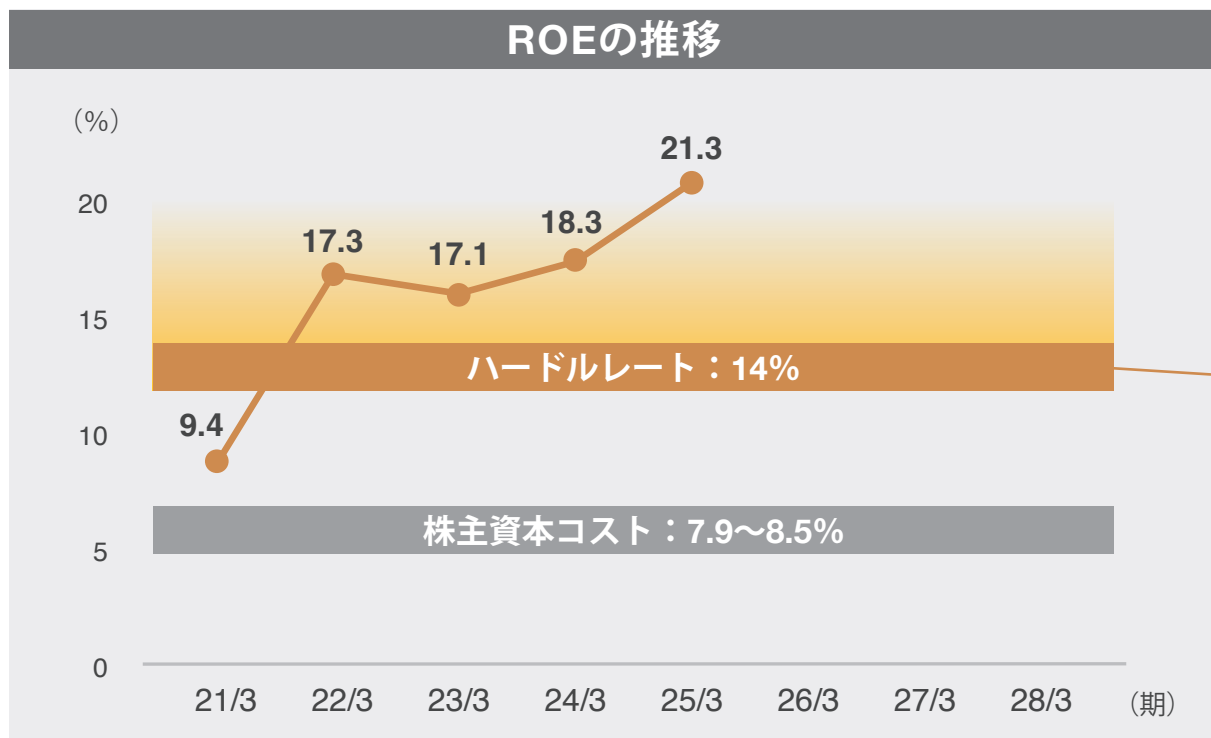
株主還元方針

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。



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

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。

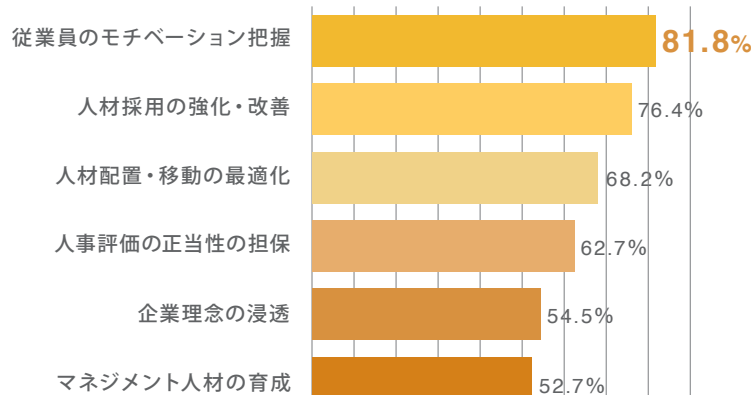
人的資本経営としてのワークプレイスの重要性の高まり

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



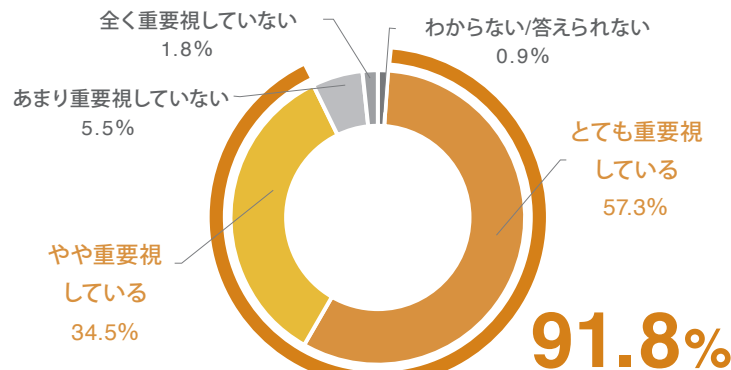
vis

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

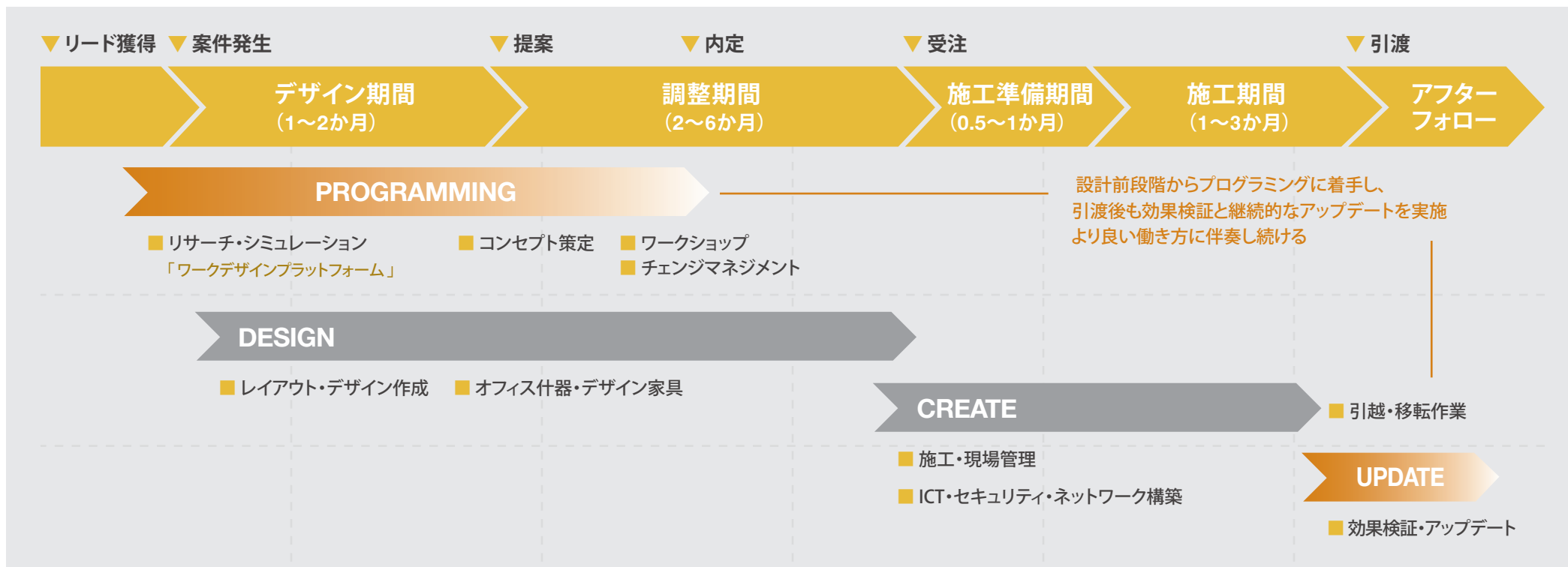
ワークプレイス構築DXツール
「ワークデザインプラットフォーム」の提供

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

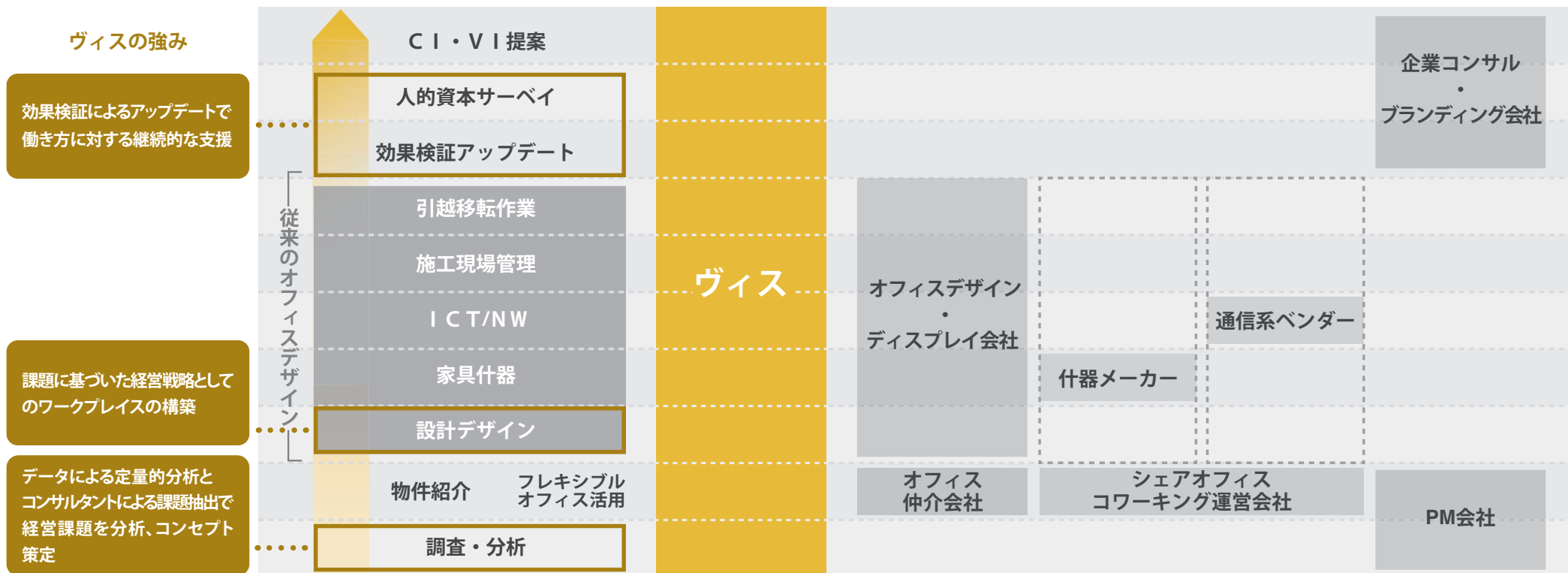
04

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

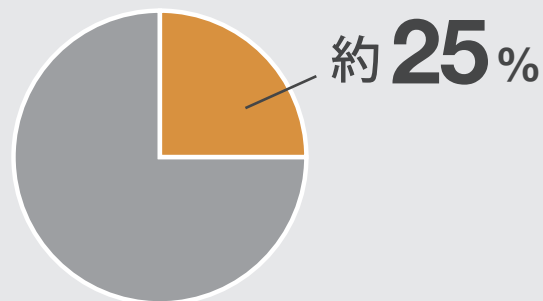


※他社比較イメージ

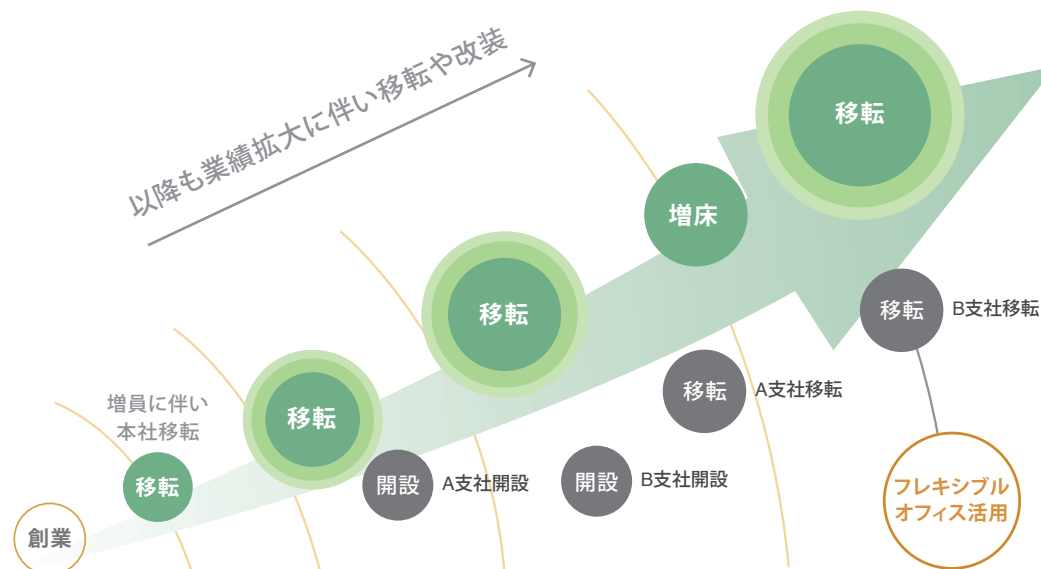
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現

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**

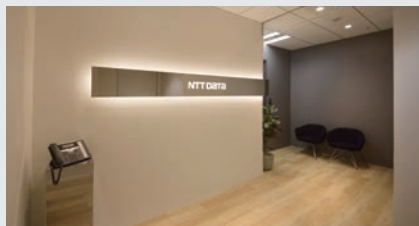


増員、移転、拠点開設などのタイミングごとに継続的な取引機会



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）



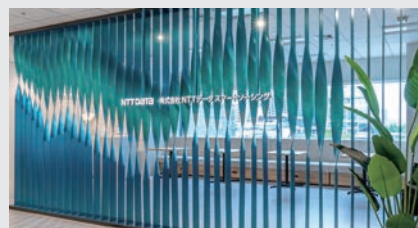
A事業部



B事業部

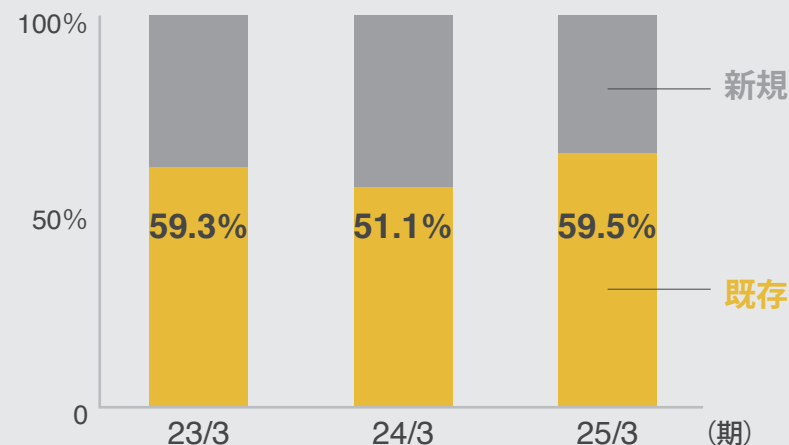


C事業部



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



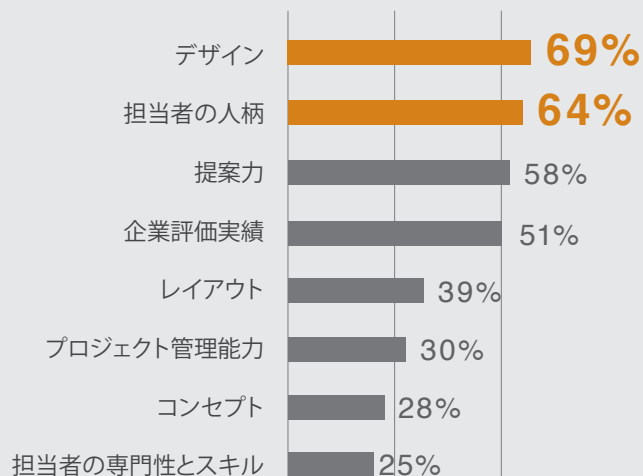
大手グループ企業・高成長企業



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

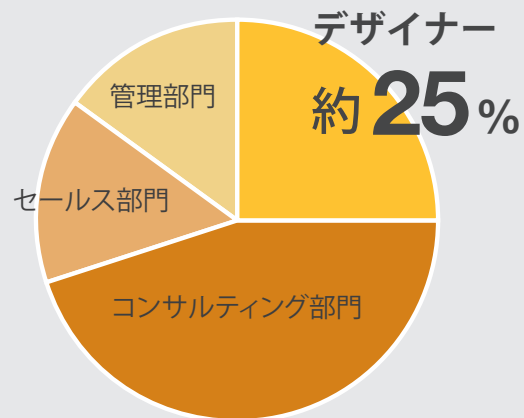
ヴィスに発注を決めた理由(※1)

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:300名(2025年9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 | 5名 |
| 宅地建物取引士 | 7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 | 16名 |
| インテリアプランナー | 3名 |

2025年9月末時点

※1 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

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

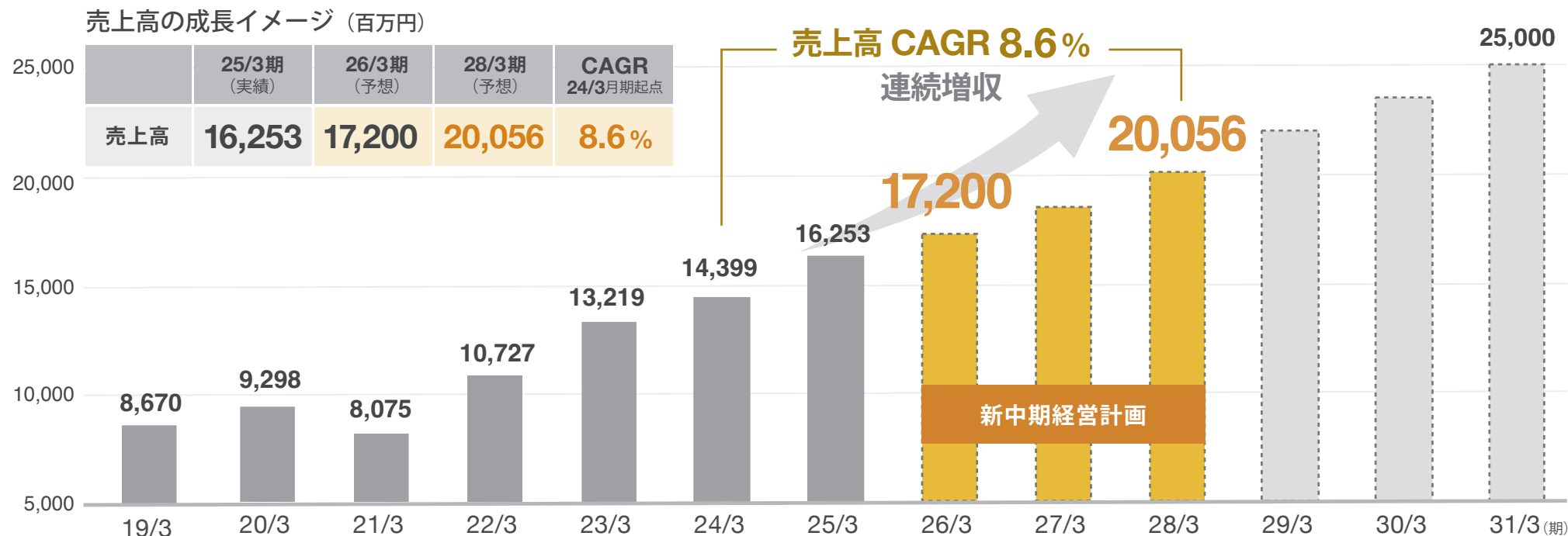


日本空間デザイン賞 2024 Shortlist
(世界 3 大デザイン賞) iF DESIGN AWARD 2025 入賞
株式会社ミルボン イノベーションセンター



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

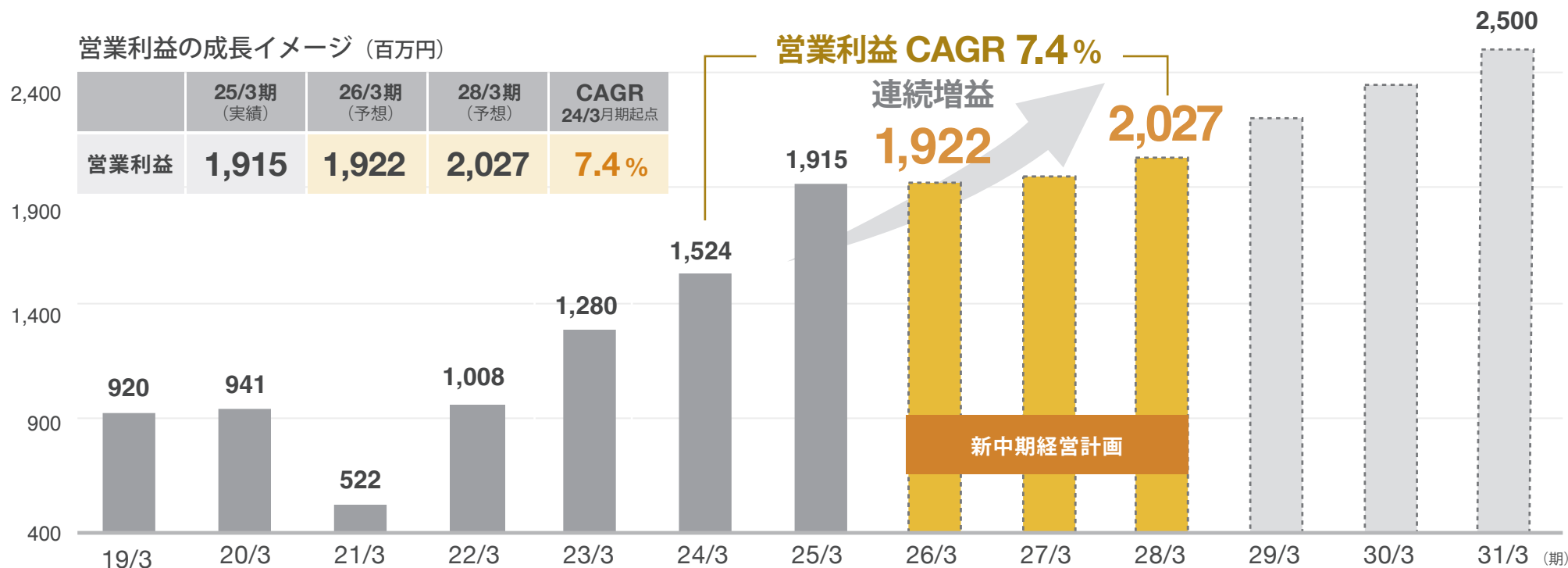
FY2030 の 250 億円達成に向け、 3 年目の財務目標は 200 億円突破、每期増収を目指す



※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 | 552百万円 < 2025年9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) < 2025年9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 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。「建築業」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。



株式会社ミラトップ

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



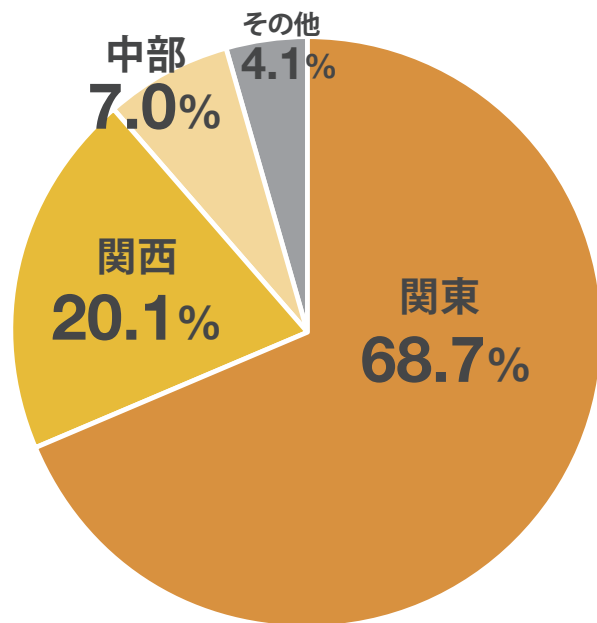
株式会社GrandCentral

日本空間デザイン賞
Longlist入選

参考資料

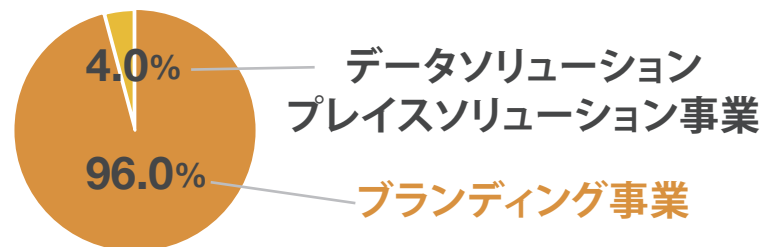
エリア別売上高 (ブランディング)

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



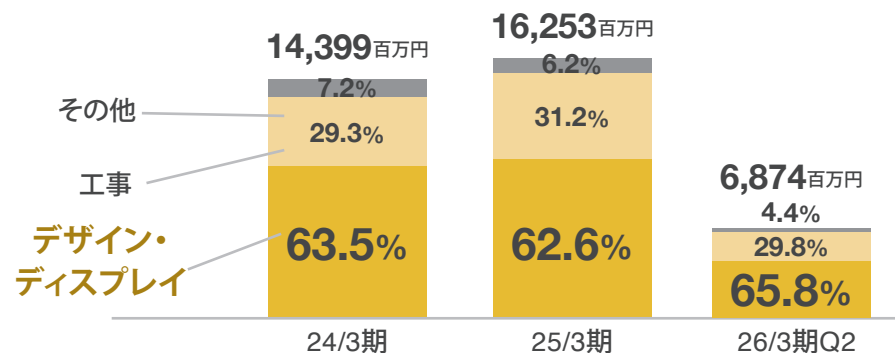
2025年3月期ブランディング事業の拠点別売上高割合

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/>