

各位

2025年11月18日
株式会社ヴィス

2026年3月期 第2四半期決算説明動画（IRTV）書き起こし公開のお知らせ

ワークデザインを手がける株式会社ヴィス（本社：東京都港区、代表取締役社長：金谷智浩、東証スタンダード：5071）は、2026年3月期 第2四半期（中間期）の決算説明動画（IRTV）を書き起こし記事として公開しましたのでお知らせします。

目次

■2026年3月期 第2四半期（中間期） 連結業績 概況

- ・エグゼクティブサマリー

■事業状況

- ・主要KPI

- ・ブランディング事業 主要KPI推移

- ・ブランディング事業 プロジェクト（引合い）件数の内訳

- ・売上高推移

- ・営業利益推移

- ・受注高推移

- ・受注残推移

- ・2026年3月期 連結業績予想 サマリー

■株主還元方針

- ・基本方針

- ・バランスシートマネジメント

- ・株主還元方針

- ・資本収益性の目標

■2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明動画（IRTV）

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=sZpZEWUj22U>

(記事本文)

(金谷) 皆様こんにちは。株式会社ヴィス代表取締役社長の金谷です。本日はお忙しい中、動画のご視聴ありがとうございます。2026年3月期 第2四半期（中間期）の決算説明をさせていただきます。

2026年3月期 第2四半期（中間期）連結業績 概況

エグゼクティブサマリー

売上高が68億7400万円、前年同期比としては86.2%となっております。

営業利益は6億4400万円、前年同期比は66.0%となっています。トピックスとして、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安定した一方で、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結果となりました。また、大規模案件（1億円以上）の受注は21件、36億円という結果となっています。

■ 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	<ul style="list-style-type: none">・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)	

Copyright © VS Co., Ltd. All rights reserved. 04

連結業績の詳細は以下の通りです。

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%	-

Copyright© VS Co., Ltd. All rights reserved. 05

事業状況

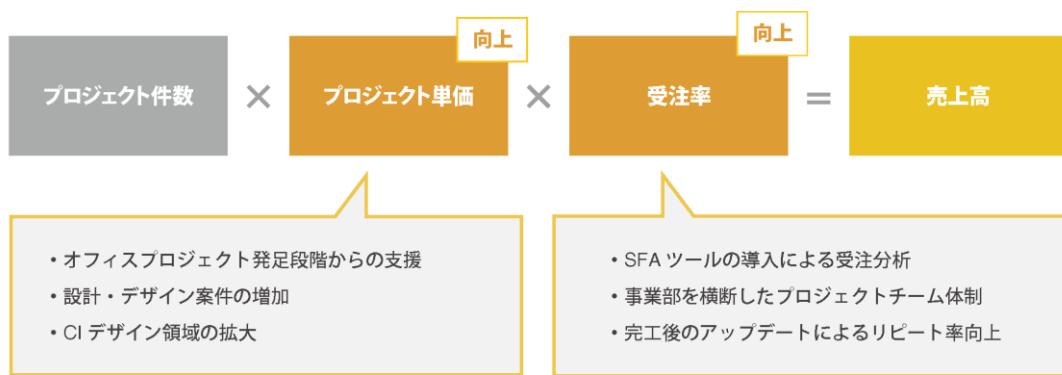
主要 KPI

当社において主要 KPI は、プロジェクト件数と単価、受注率です。指標として、プロジェクト単価と受注効率を向上させることにより、生産性の高い状態を維持することが当社の方針です。

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。



Copyright© VS Co., Ltd. All rights reserved. 07

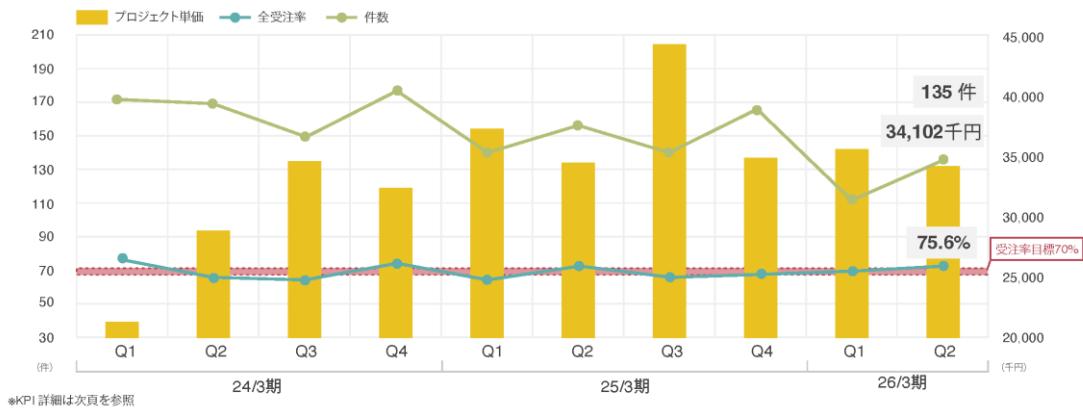
ブランディング事業 主要 KPI 推移

受注率は目標として 70%を設定しております。当四半期は 75.6%とその目標を上回る水準で着地しました。プロジェクト単価も一定水準を維持した一方で、引合い件数が減少したことが

今期の結果となっています。

■ ブランディング事業 主要KPI推移

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。



昨年の第2四半期においては158件ですが、今期に関しては135件と10%程度案件が減少しています。

■ 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%。

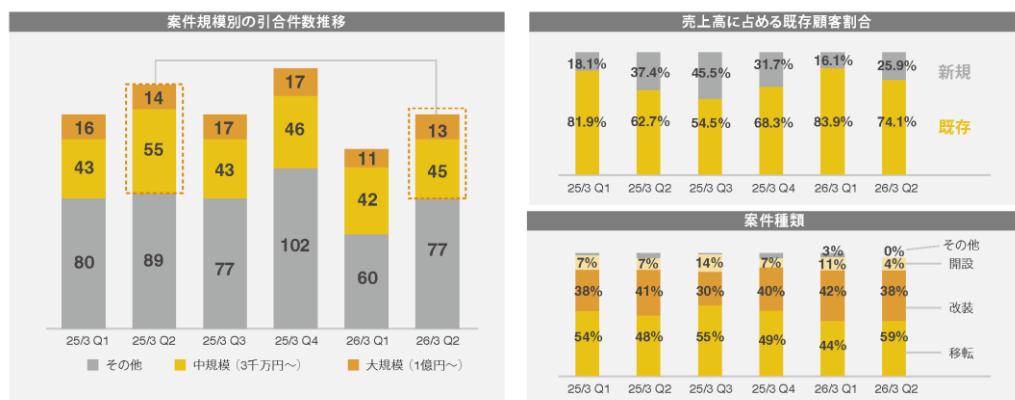
Copyright © V.S Co., Ltd. All rights reserved. 09

ブランディング事業 プロジェクト(引き合い) 件数の内訳

大規模案件の引き合い件数は前年並みではありましたでしたが、受注率が低下しました。中規模案件は引き合い件数そのものが減少となりました。

■ 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つた。



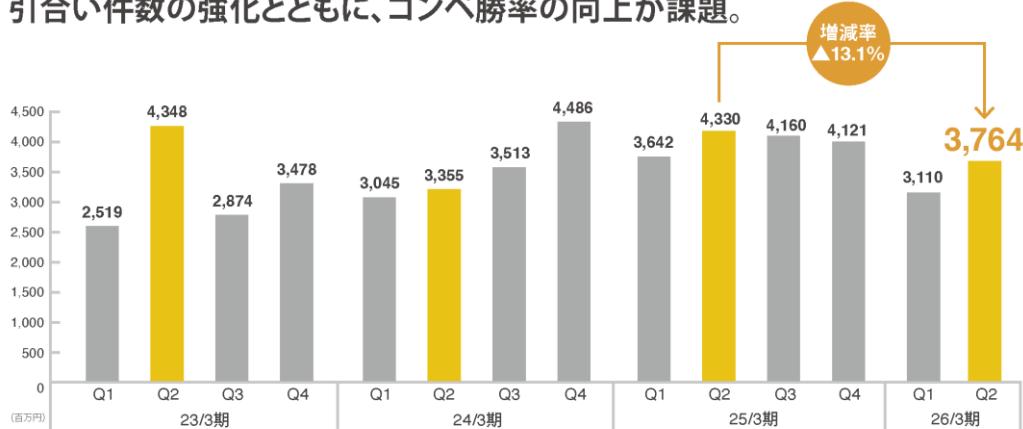
Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 10

売上高推移 (四半期)

四半期売上高は37億6400万円と、前年同期比▲13.1%減少となっております。引合い件数の強化とコンペの勝率を上げていくことが課題として挙がっていますが、様々な対策を打つことで改善傾向にあります。

■ 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。



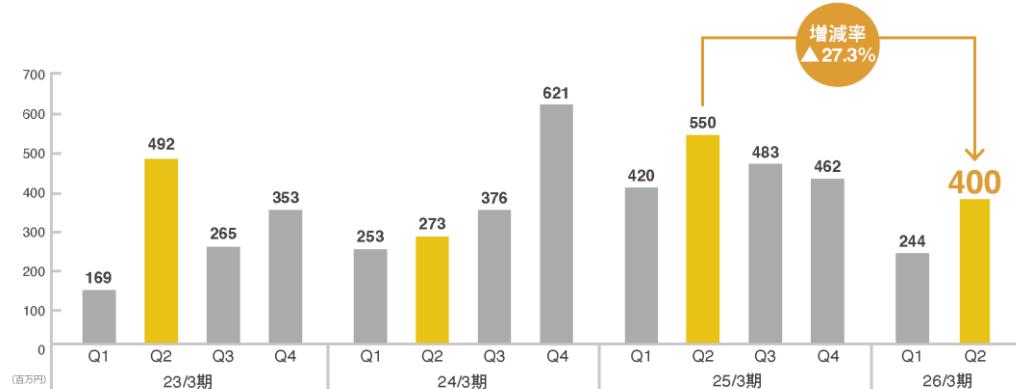
Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 11

営業利益推移 (四半期)

四半期営業利益は、売上高に比例する形で4億円と昨年対比27.3%減少となっています。さらに大阪本社のオフィス移転が完了し、The Place 新橋の開設を行ったので、費用の一時的なコスト増加が影響しました。ただ、営業戦略の強化という部分で、本社移転とThe Place 新橋を活用しながら収益性の向上を目指す方針です。

■ 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。



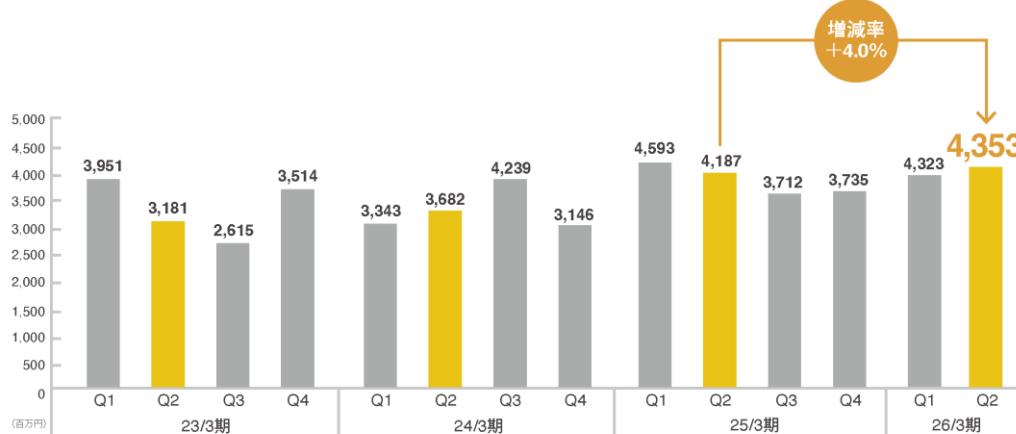
Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 12

受注高推移

受注高に関しては、引合い件数と受注率の課題がありましたが、全社一丸となり様々な対策を立てたことで43億5300万円となり、第2四半期としては過去最高を更新することができます。

■ 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。

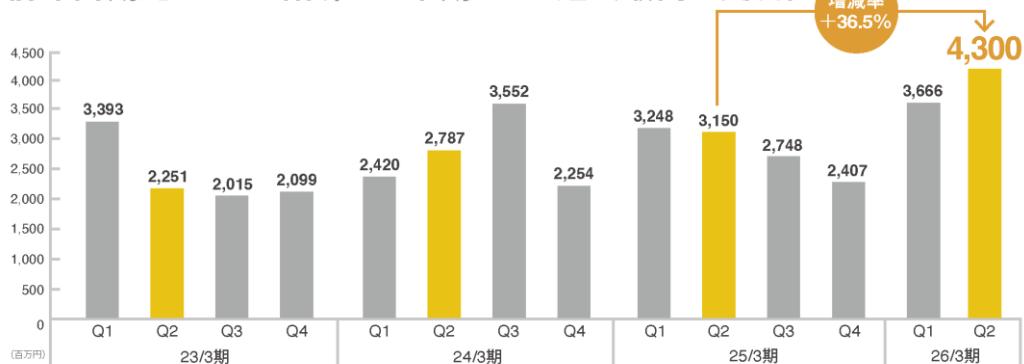
Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 13

受注残推移

受注残に関しては、43億円となり、こちらも過去最高を更新することができました。下期に控える大型案件の影響で受注残が積み上がっている状況で、前年同期比では36.5%増となりました。

■ 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。



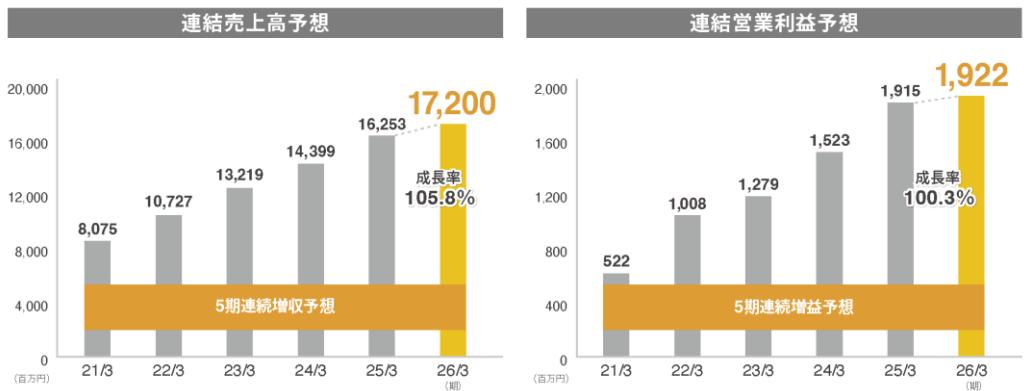
Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 14

2026年3月期 連結業績予想 サマリー

人的資本への投資、成長投資を行いながら 5期連続の增收増益を目指し、今期の業績予想は
売上高 172 億円、営業利益 19 億 2200 万円と据え置いております。

■ 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。



Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 15

株主還元方針

つづいて、株主還元方針についてお知らせいたします。

基本方針

当社は、成長性を重視しつつ、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します。

具体的には、増収増益の実現と営業利益率10%の維持を基本方針とします。

そのうえで、バランスシートの最適化、内部留保の戦略的キャッシュアロケーションを進め、成長投資の推進と株主還元の強化を両立させます。

さらに、株価を意識した経営を徹底し、IR活動を強化することで市場評価の最適化を図ります。

■ 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%に引き上げ、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。

Copyright © VIE Co., Ltd. All rights reserved. 17

バランスシートマネジメント

バランスシートについての考え方ですが、資本効率の向上を図るために、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分ける方針です。

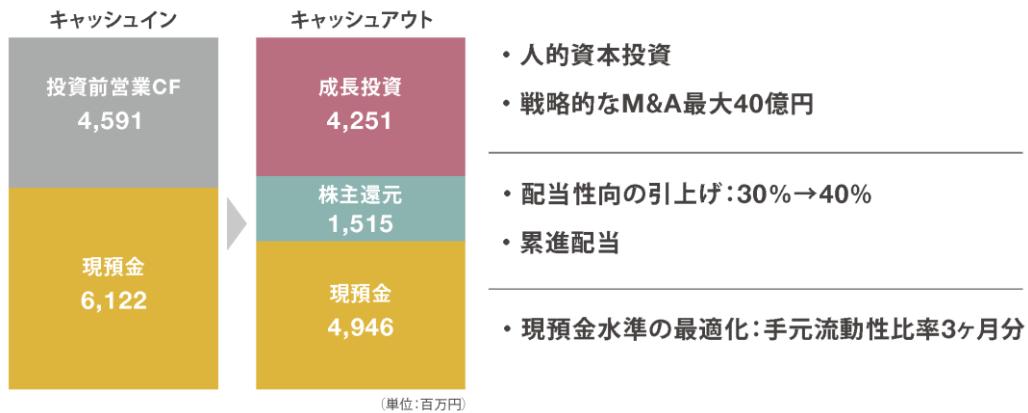
具体的には現預金の水準について、手元流動性の比率を3ヶ月分確保することを基本とし、残余資金を成長投資42億円、株主還元に約15億円に振り分けます。

特に成長投資に関しては、戦略的なM&Aを実施するため最大40億円を視野に入れております。その他、採用や社員教育といった人的資本への投資も推進します。

株主還元に関しては、累進配当の導入と、配当性向を現在の30%から40%に引き上げる計画をしており、類似他社の水準を踏まえた適切な対応をし、株主還元を強化する方針です。

■ 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

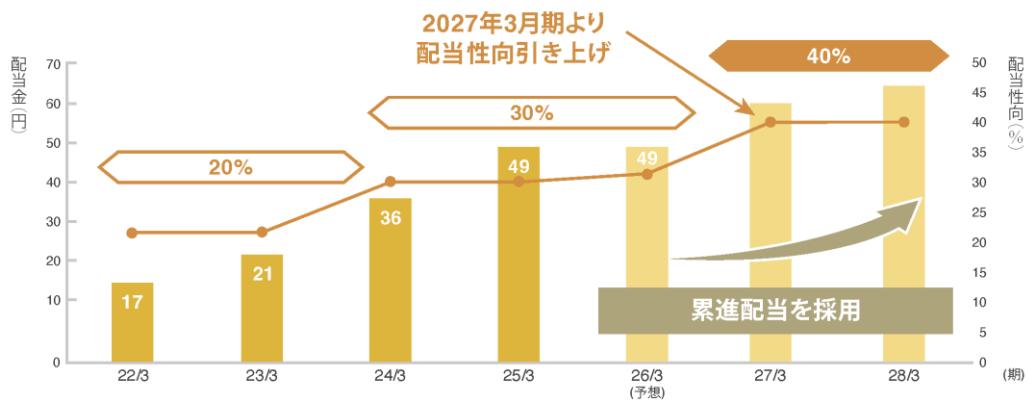
Copyright© VIE Co., Ltd. All rights reserved. 18

株主還元方針

配当性向を40%に引き上げる時期につきましては、2027年3月期を目指しております。また、今期以降も一時的な減益でも減配しない累進配当を採用させていただき、株主の皆様にご安心いただけるよう経営してまいります。

■ 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。



Copyright© VIE Co., Ltd. All rights reserved. 19

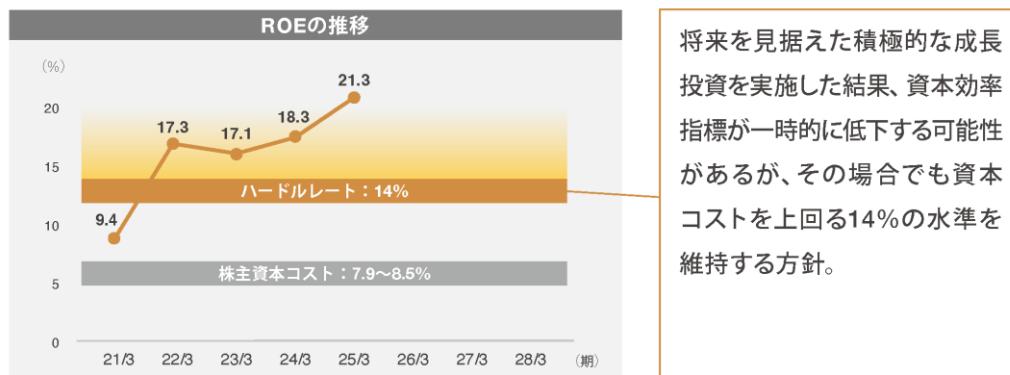
資本収益性の目標

資本コストを意識した経営を行っていく中で、成長投資と株主還元のバランスを追求し、ROEの水準を安定的に維持する経営をしてまいります。コロナが猛威を振るった2021年3月期は、9.4%というROEでしたが、それ以降は高水準をキープしております。積極的な投資を実施し

た結果、一時的に ROE が低下する場合がありますが、ハードルレートを 14%とし、これを下回らない経営をしてまいります。

■ 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。



本日の説明は以上となります。資本コストや株価を意識した経営の実現の対応について、別途、資料を開示させていただいております。そちらの IRTV 動画も配信したいと考えておりますので、合わせてご確認ください。

本日はお忙しい中動画のご視聴をいただきましてありがとうございました。

(記事おわり)

【会社概要】

社名：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

事業内容：ブランディング、データソリューション、プレイスソリューション

設立：1998年4月13日

上場市場：東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：5071）

HP：<https://vis-produce.com>

【記事内の資料】

■2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/b85567a0/de07/40f6/848a/0b0ff0b8d6c0/140120251024578742.pdf>

【関連記事】

■2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/4b1ea9c4/2523/4b0b/9f69/60a8e16cd625/140120251009570717.pdf>

■配当方針の変更（累進配当の導入と連結配当性向の引き上げ）に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/c572d8df/ee11/489e/86c7/405401a89cca/140120251009570815.pdf>

■資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/ad9ef849/26a4/4321/b952/5d4da721a40e/140120251024578740.pdf>

■2026年3月期第2四半期（中間期）連結業績予想と実績値の差異に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/19bebcd96/fce0/4f2e/9efd/eac659539e8d/140120251111596385.pdf>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ヴィス IR 担当
E-mail : ir@vis-produce.com