2027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

2026.11.10

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期) エグゼクティブサマリー

（2026年4月～2026年9月累計）

売上高	7,520 百万円	前年同期比 109.4%
営業利益	519 百万円	前年同期比 80.6%

トピックス

- 売上高は前年同期比＋9.4%と着実に成長。
- 営業利益は前年同期比▲19.4%となるも、半期業績予想比＋13.3%と超過して着地し通期業績予想を据え置き。
- 大規模案件（1億円以上）の状況：受注件数：**16件（合計 3,150百万円）**
- **受注残高は第2四半期として過去最高を更新。**

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期)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

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

01

2027年3月期 第2四半期(中間期)
連結業績詳細・事業状況

BUSINESS PROGRESS REPORT

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績

1Q戦略受注により営業利益は前年を下回るも、2Q単体の粗利益率改善により、収益性は回復基調へ

(2026年4月～2026年9月累計)(百万円)

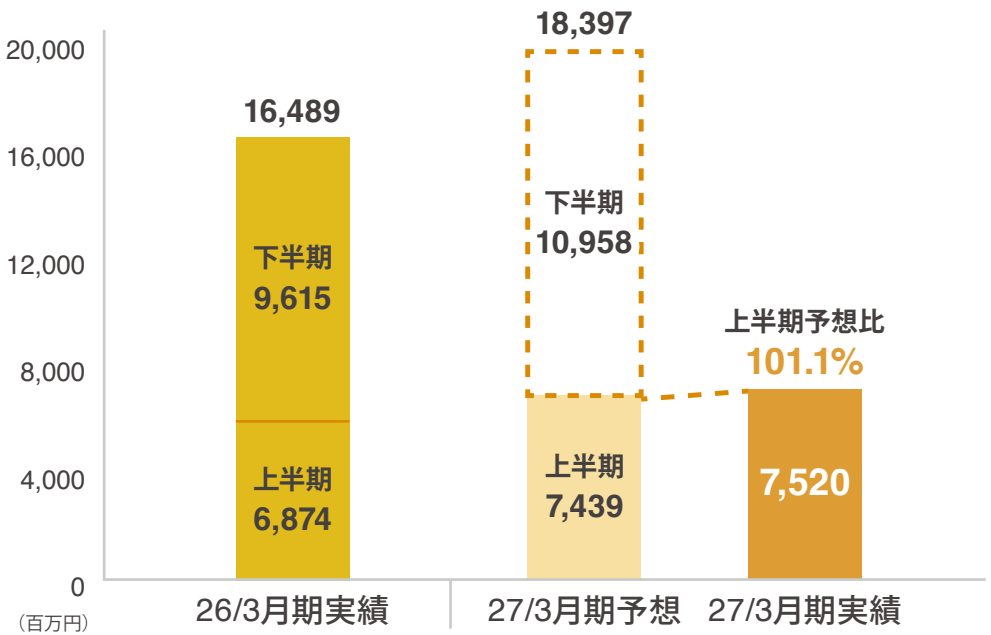
	26/3期 Q2	27/3期 Q2	前年同期比	構成比	要因
売上高	6,874	7,520	109.4%	-	・ブランディング事業において大規模案件の獲得が牽引し、増収を維持。
売上総利益	1,978	1,998	101.0%	26.6%	・第1四半期の戦略的受注による大規模案件の粗利益率低下が影響。
営業利益	644	519	80.6%	6.9%	
経常利益	644	531	82.5%	7.1%	
親会社株主に帰属する中間純利益	414	343	82.9%	4.6%	
EPS(円)	49.53	40.65	82.1%	-	

※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。

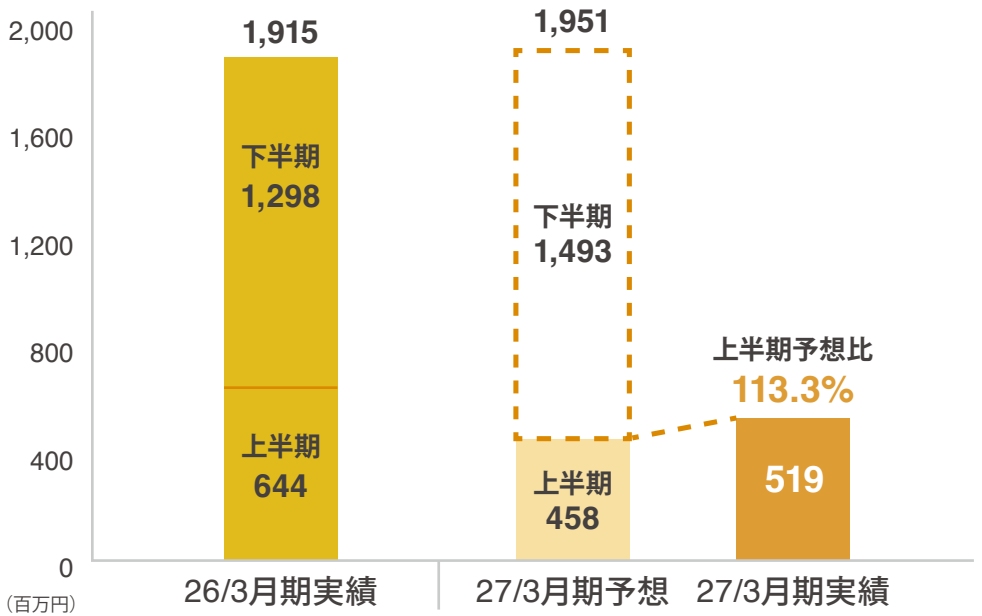
Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

売上高・営業利益ともに予想比で堅調に推移。
人的投資を継続強化し、持続的な成長基盤を構築する

売上高



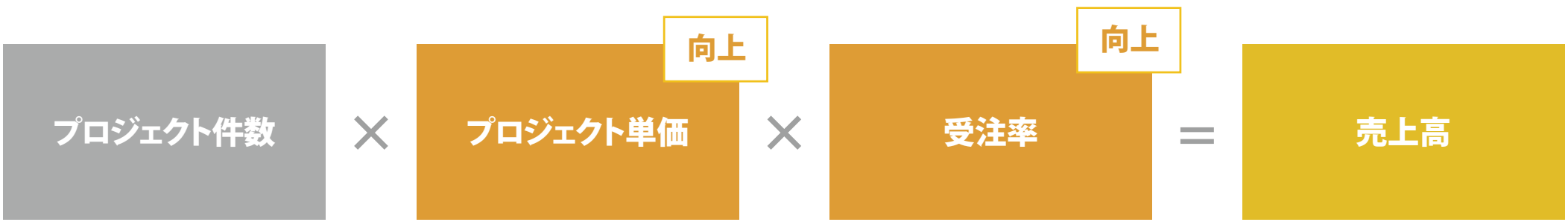
営業利益



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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。



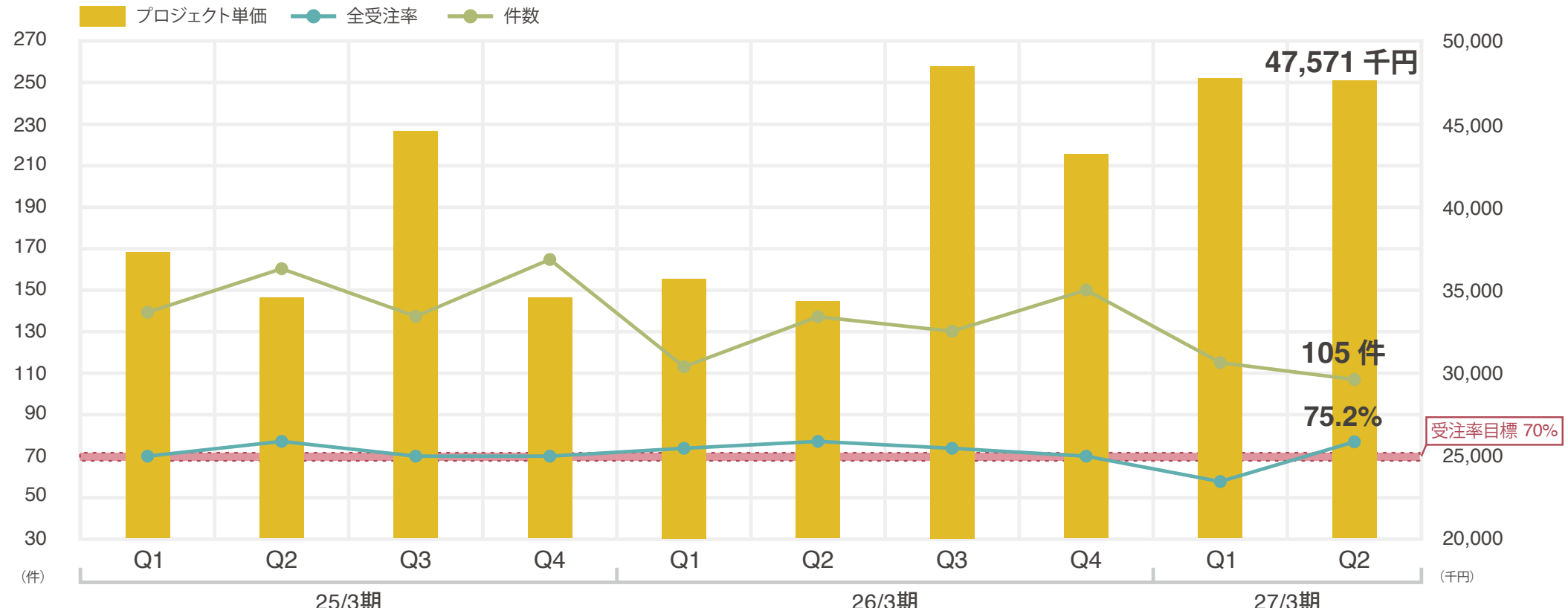
- オフィスプロジェクト発足段階からの支援
- 設計・デザイン案件の増加
- CI デザイン領域の拡大

- 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

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

ブランディング事業　主要KPI推移

2Qはコンペ受注率が改善し、全受注率も回復。
大規模案件の獲得により引き続きプロジェクト単価が堅調に推移



※KPI 詳細は次頁を参照

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

ブランディング事業　主要KPI推移（詳細）※1

高付加価値化戦略により、単価および受注率が向上。案件数は少なかったものの、中規模案件のコンペ勝率改善が成長を牽引

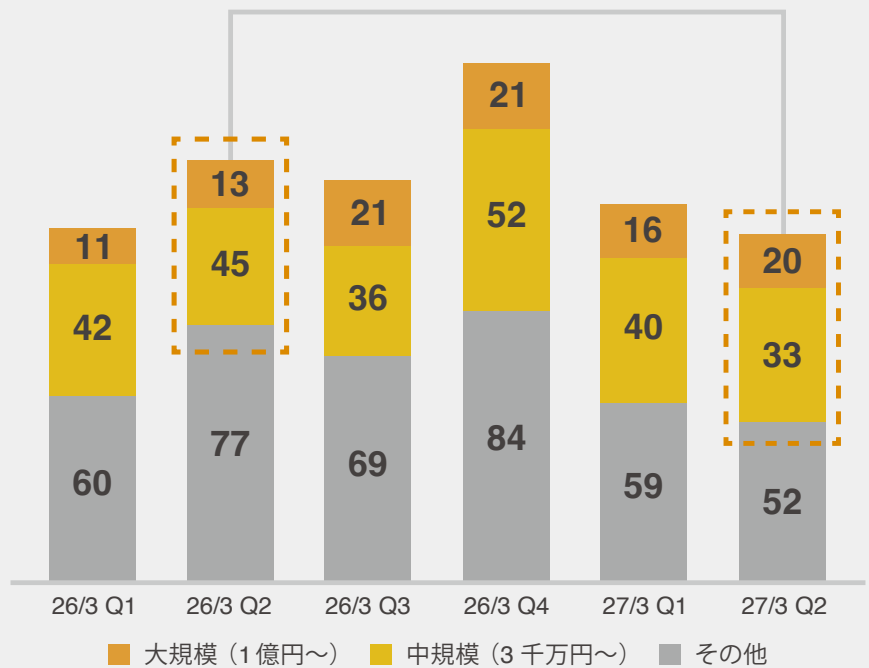
	25/3期				26/3期				27/3期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
プロジェクト（引き合い）件数 ※2	139	158	137	165	113	135	126	157	115	105
プロジェクト単価（千円） ※3	36,943	34,288	44,033	34,621	35,212	34,102	48,481	42,916	47,683	47,571
受注率 ※4	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%	69.8%	60.0%	75.2%

※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%。

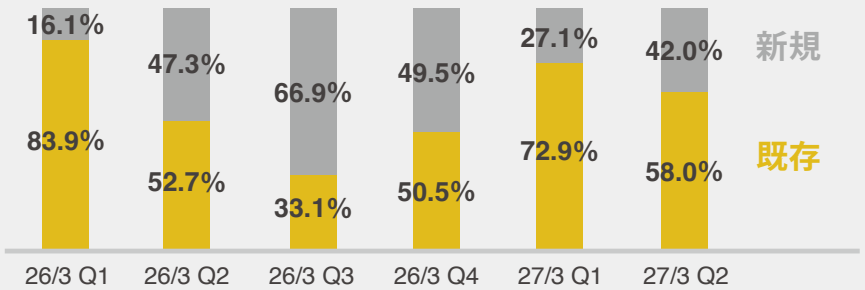
Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

中規模案件の引き合い件数が減少（45→33件）した一方、大規模案件数は増加（13→20件）

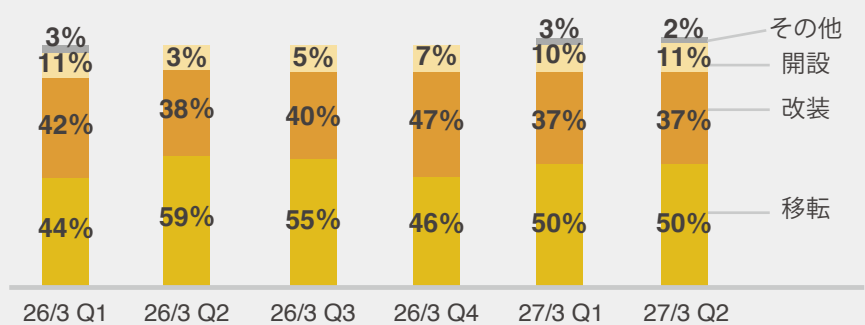
案件規模別の引き合い件数推移



売上高に占める既存顧客割合



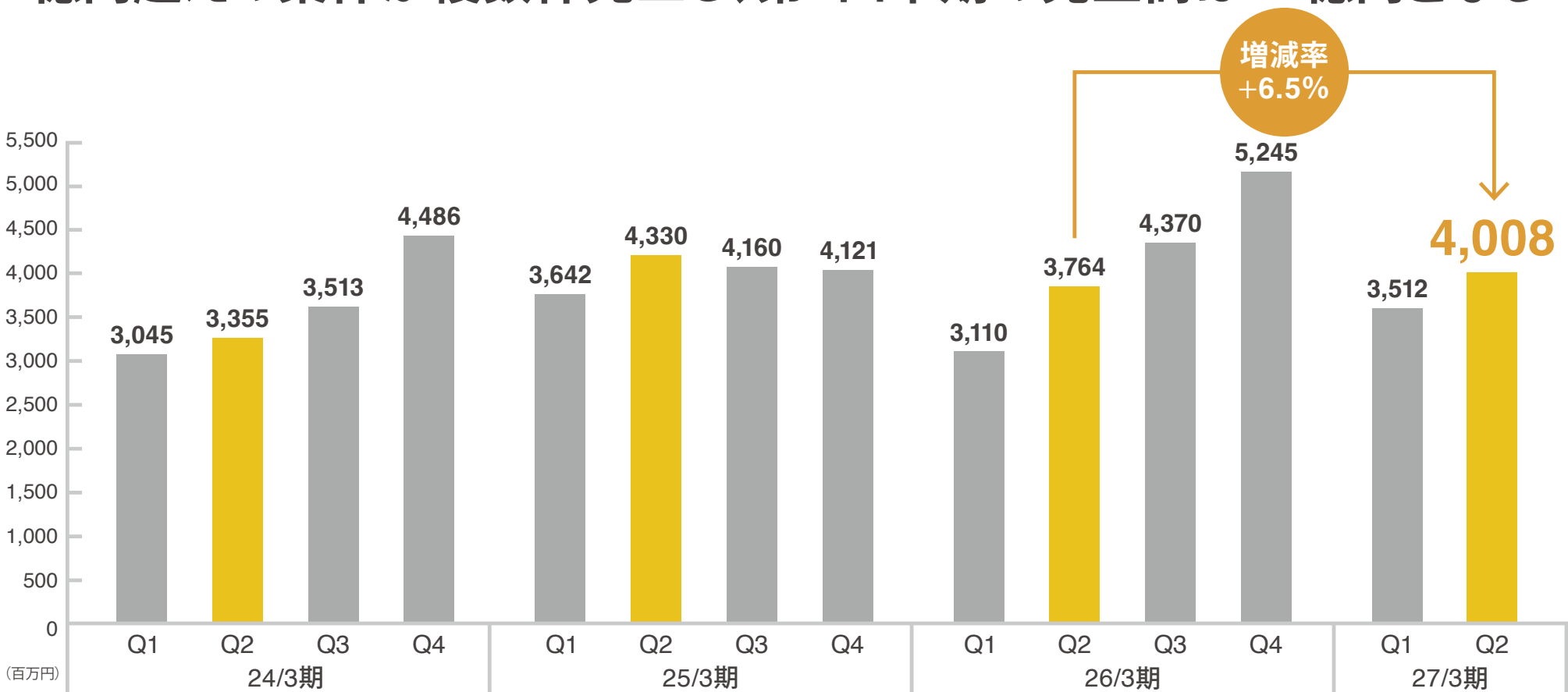
案件種類



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

売上高推移（四半期）

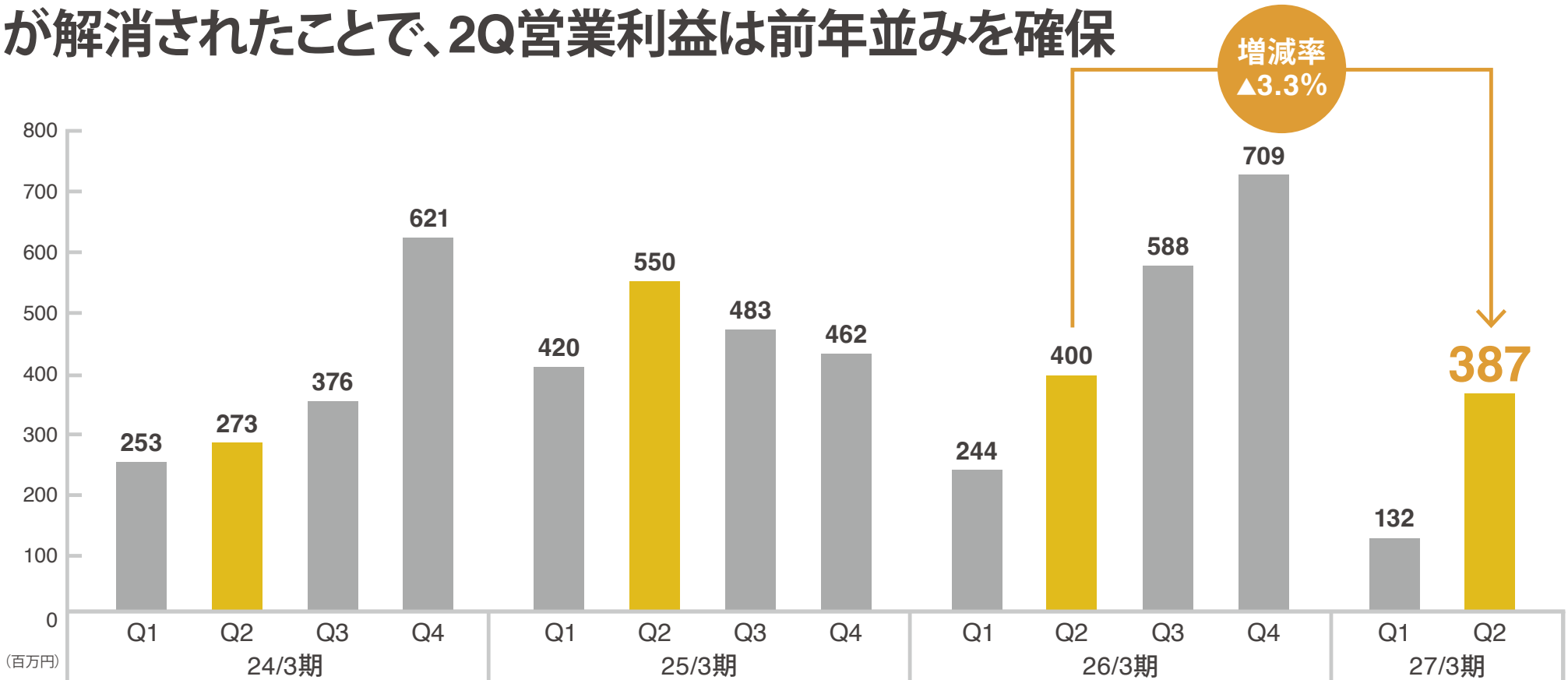
2億円超えの案件が複数件完工し、第2四半期の売上高は40億円となる



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益推移（四半期）

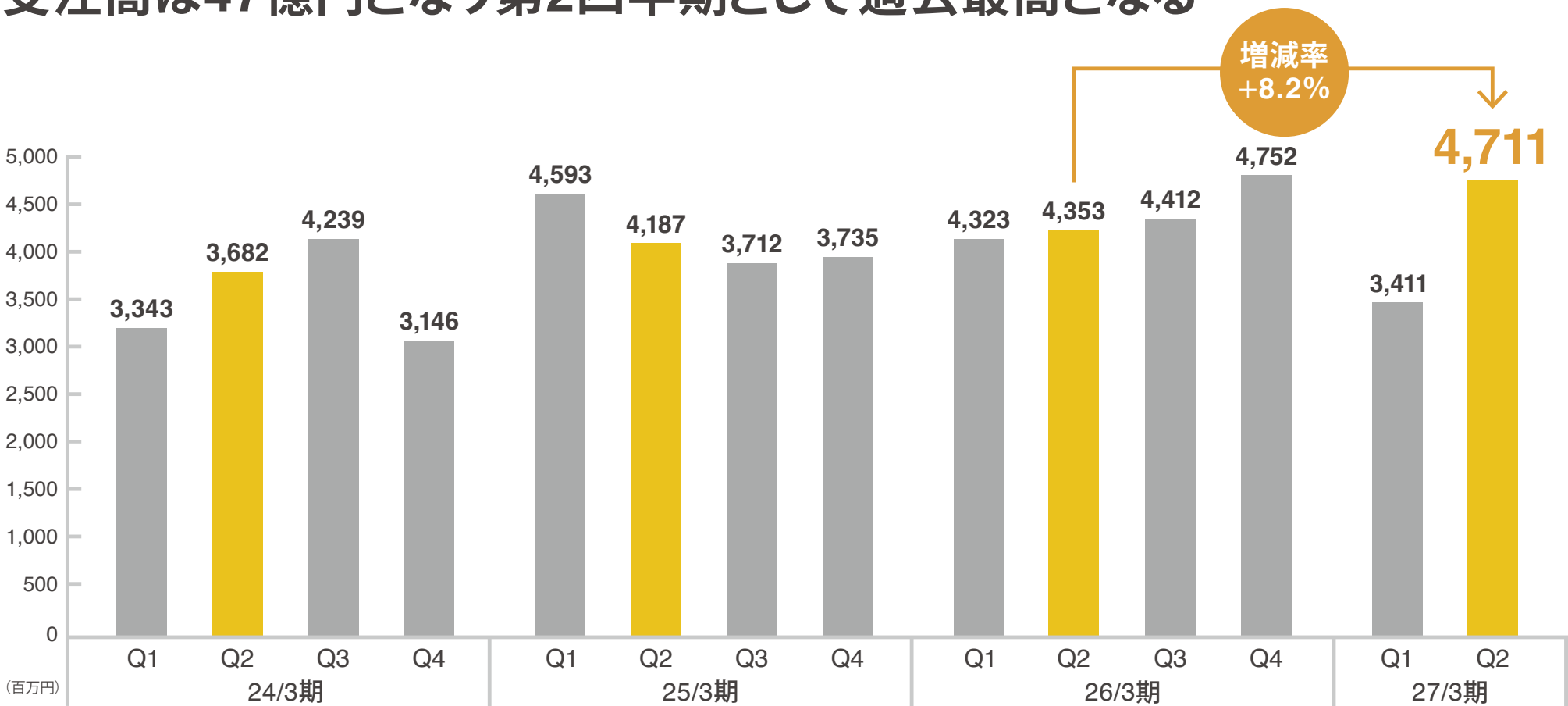
粗利率は微減も、前期発生した一時費用（大阪本社移転・「The Place」開設）が解消されたことで、2Q営業利益は前年並みを確保



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

受注高推移（四半期）

受注高は47億円となり第2四半期として過去最高となる

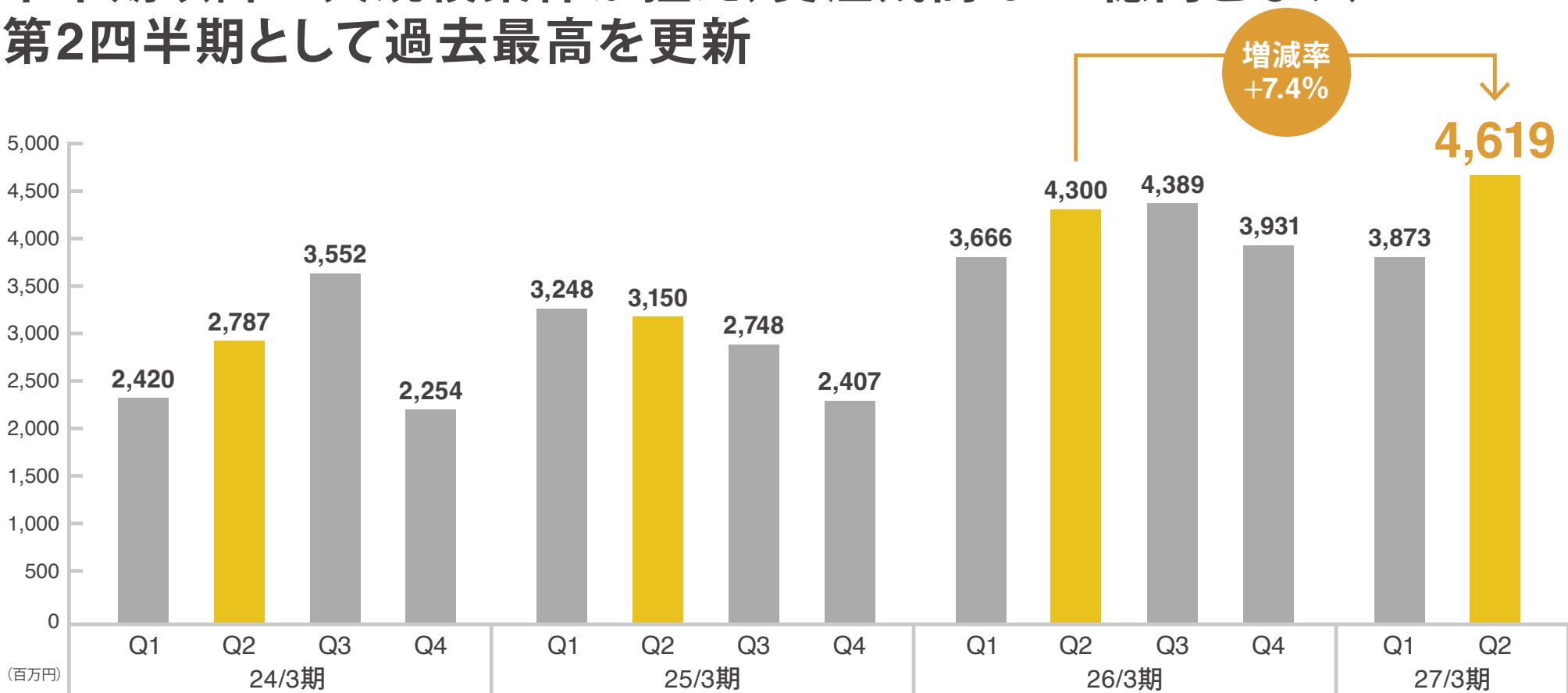


※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません
※受注高＝（当期末受注残－前期末受注残）＋当期売上高

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

受注残推移（四半期）

下半期以降の大規模案件が控え、受注残高は46億円となり、第2四半期として過去最高を更新

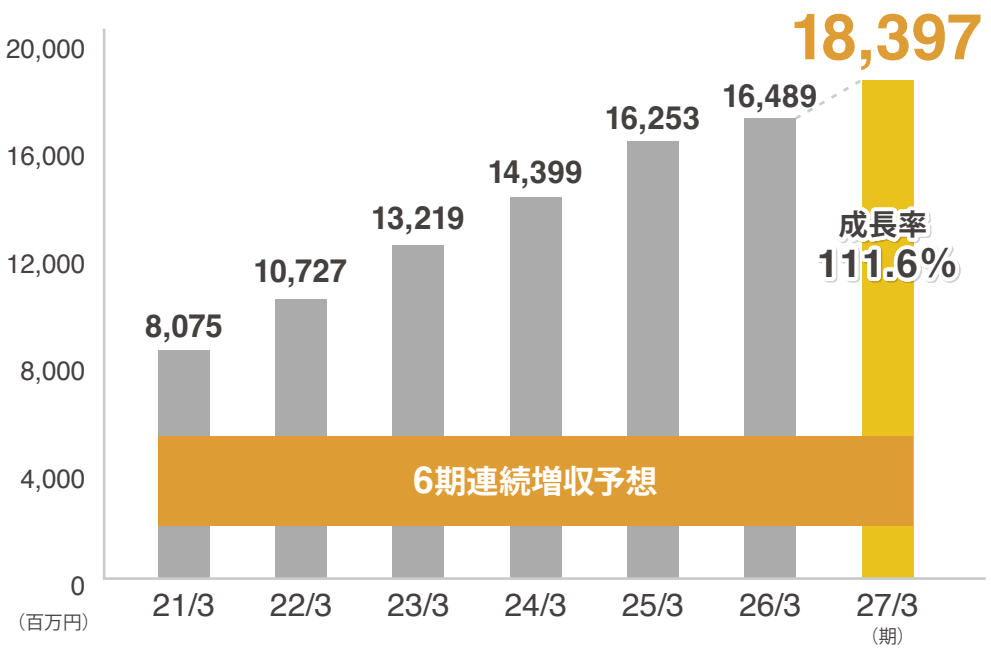


※受注残には、賃料収入を含めておりません。

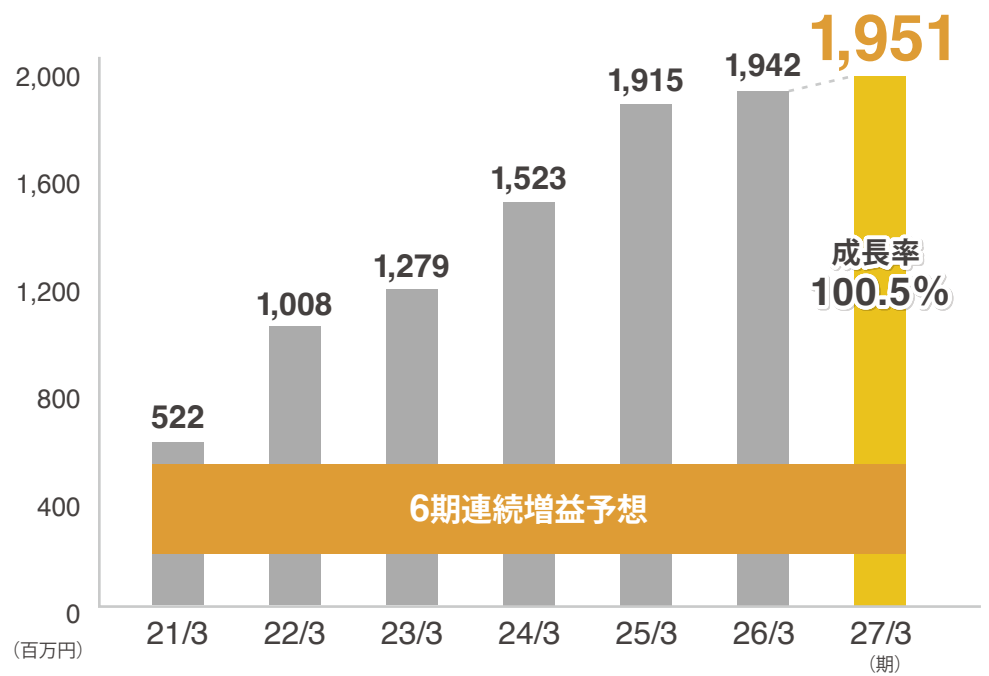
Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

通期予想は据え置き、6期連続の増収増益を見込む。
下半期は案件創出の加速と粗利率向上により確実な利益確保に邁進する

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。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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

2027年3月期　戦略

成長投資

- 人的資本経営の投資強化
- 生成AIの活用による生産性向上
- マーケティング・セールス強化によるリード獲得
- M&A

重点施策

- 利益率の向上・受注の精度改善
- 「エクスペリエンスデザイン」の拡大
- 不動産仲介事業による収益性の底上げ

上半期　振り返り

成長投資

- ▲ 採用の進捗遅れが課題。下期に再加速
- ● 全社員導入完了。業務時間を大幅削減
- ● メディア露出からの案件化を達成
- ● パドルデザインカンパニーと株式譲渡契約を締結

重点施策

- ▲ 戦略受注により粗利率低下。受注率も目標を下回る。
  下期は利益率・受注率向上に注力
- ● 大手企業への導入に成功
- ▲ 上半期の進捗は限定的。下半期の加速を図る

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

02

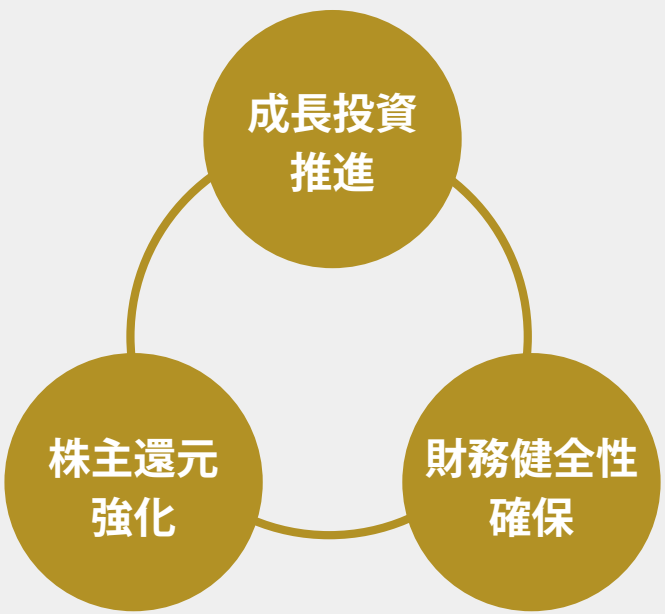
株主還元方針

SHAREHOLDER RETURN POLICY

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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

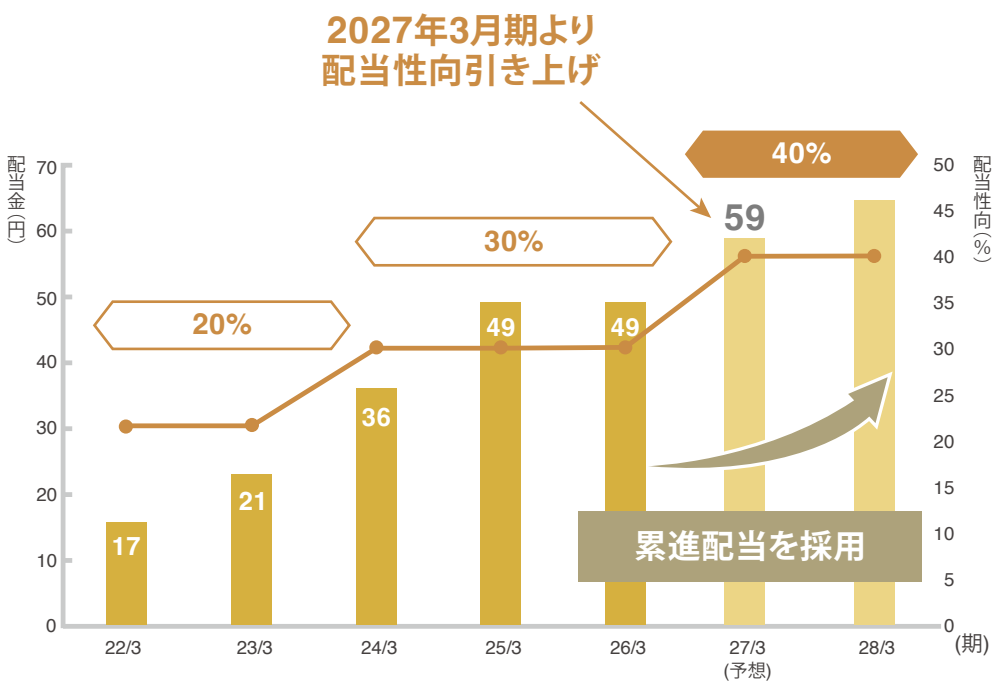


成長投資	・中計（VISION2027）期間で最大40億円の投資 ・買収規模：10～20億円（1件あたり） ・EV/EBITDA倍率：8倍まで・原則自己資金にて実施 ・人的資本投資（採用・教育・エンゲージメント向上）
株主還元強化	・累進配当採用 ・配当性向引き上げ（30%→40%） ・株主優待制度新設
財務健全性確保	・現預金水準の適正化 （手元流動性比率３ヶ月分）

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

累進配当を採用し、配当性向を引き上げ（30%→40%）。
さらに株主優待制度を新設し、投資魅力の向上を図る

配当方針



株主優待（新設）

目的：投資魅力を高め流動性の向上を図る

対象：2026年9月末の株主名簿に記載された2単元以上保有の株主様（年1回）

内容：Amazonギフトなどのデジタルギフト

保有株式数（9月末日現在）	株主優待ポイント数	進呈時期
200株～299株	1,000pt	毎年11月頃（予定）
300株～399株	3,000pt	
400株～599株	4,000pt	
600株～799株	6,000pt	
800株～999株	8,000pt	
1,000株～1,499株	12,000pt	
1,500株以上	35,000pt	

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

03

外部環境・ビジネスモデル

EXTERNAL ENVIRONMENT AND BUSINESS MODEL

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.



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創し、
人々の幸せがふくらんでいく世界を実現します。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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）

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

事業内容

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



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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

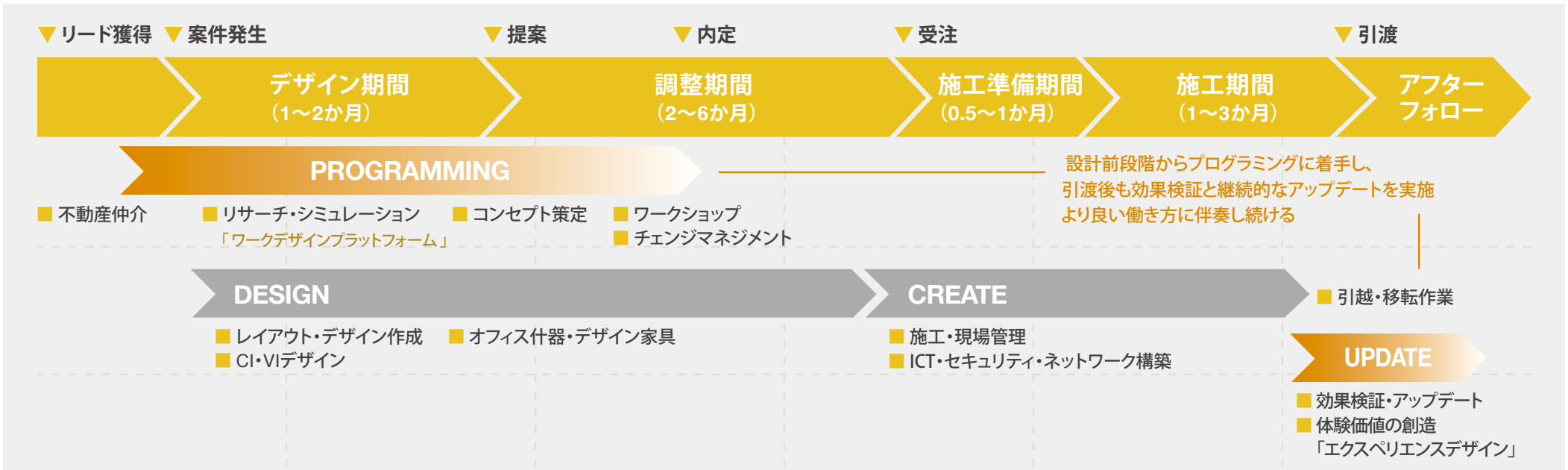
03
成長の基盤となる人材

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

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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



川上からのコンサルティング	課題に基づいた経営課題としてのワークプレイスの構築	継続的な伴走支援

※ 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。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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



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

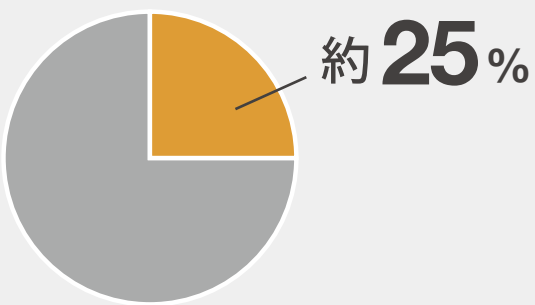
ワークプレイス構築におけるプログラミングから設計デザイン、施工、アフターフォローまで一貫して実行。理想の働き方と企業のビジョンやカルチャーを反映させたワークプレイスを構築。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

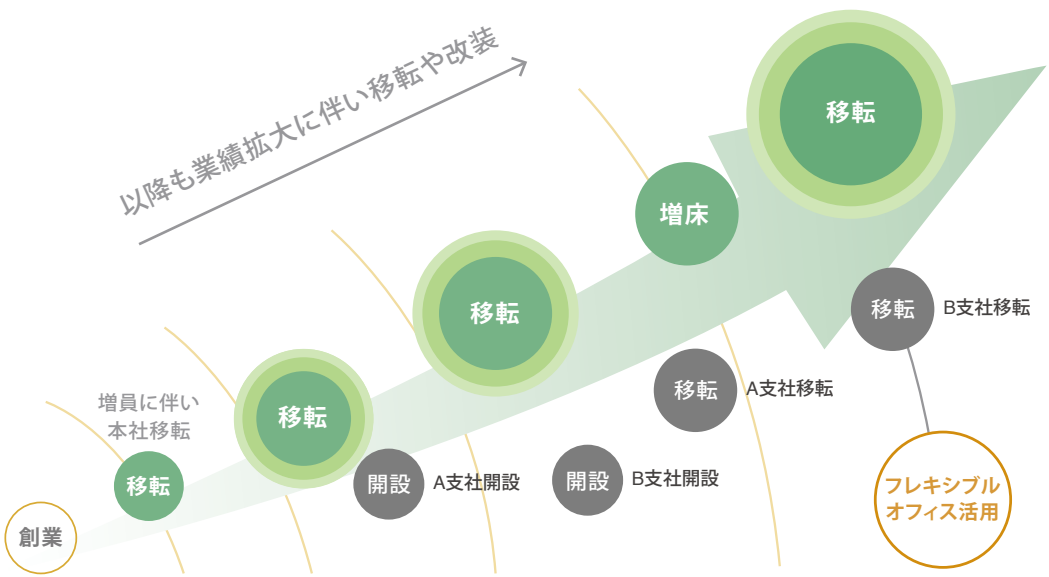
高成長企業をターゲットのひとつとし、企業の成長（人員増加、好立地への移転、拠点開設など）に伴走し続けることで継続的な取引を実現

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

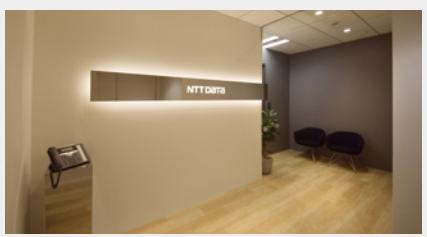


※JPX 上場企業一覧内、新規上場社数のみ（市場替え・Tokyo Pro Market・テクニカル上場除く）

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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）



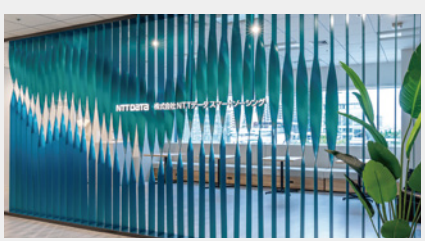
A事業部



B事業部

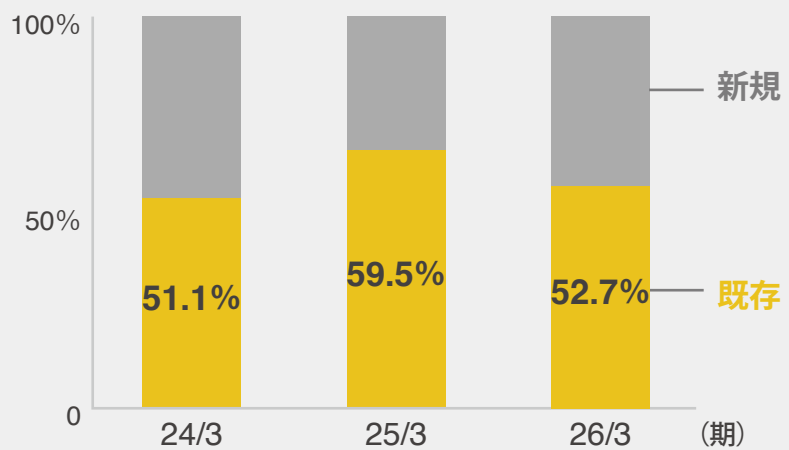


C事業部



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

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

特徴と強み　02_ 顧客基盤（取引企業一例）

東証プライム市場

Earth Group アース製薬株式会社　Asahi　エアトリ　NTT DATA ICT Work Site　OPEN HOUSE

TRANCOM　House　PR TIMES　大幸薬品　mandom

東証グロース市場

aucfan　Aiming　TOKYO TSUSHIN GROUP　トヨクモ

VISASQ　freee　HENNGE　Makuake

大手グループ企業・高成長企業

FM802 meet the music on the radio　株式会社JR東日本商事　SmartNews　大鵬薬品　TOPPAN FORMS

Domino's　TOYOTA connected　FORIT　BIZREACH


株式会社 JR 東日本商事



兼松エレクトロニクス株式会社


アース製薬株式会社


旭化成エンジニアリング株式会社



キャタピラージャパン合同会社



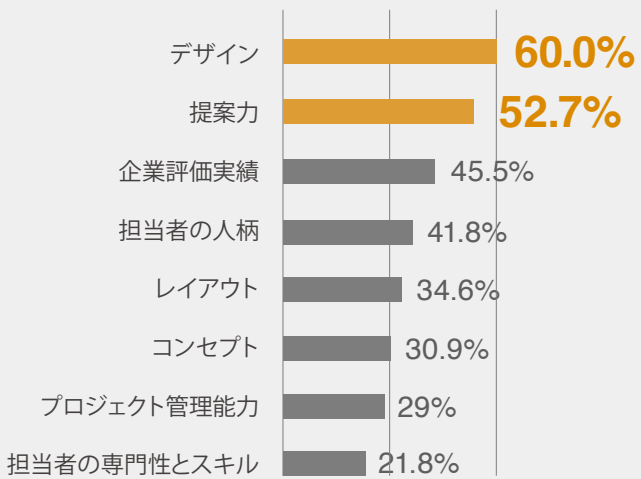
平和不動産株式会社／三菱 UFJ フィナンシャルグループ

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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

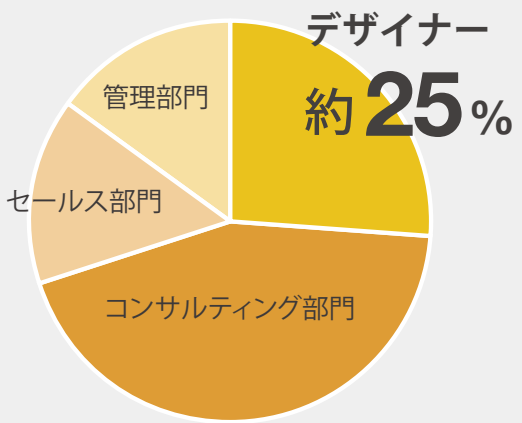
ヴィスに発注を決めた理由(※)

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9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	20 名
インテリアプランナー	3 名

2026年9月末時点

※2026年4月～2026年9月にオフィスが完工した顧客へのアンケート（n＝53）、複数回答あり

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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 35件
日本空間デザイン賞 10件
» 計 45件



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



2026 日経ニューオフィス賞 近畿ニューオフィス奨励賞
株式会社ヴィス（大阪オフィス）

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

04

参考資料

APPENDIX

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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	573百万円 ＜ 2026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	330名（連結/役員含む）＜ 2026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
業種区分	サービス業 （2025年10月より、建設業から変更）

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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



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。

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

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）渡邉 淳

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

2026年8月『ワークデザイン』を体現する大阪オフィスが日経ニューオフィス賞を受賞

大阪オフィスが「日経ニューオフィス賞2026」において、近畿ニューオフィス奨励賞を受賞。

空間設計にとどまらず、働き方や体験の設計までを一体で捉え、社員の生産性向上とエンゲージメント強化につながる環境を実現。さらに、コミュニケーションの活性化や、多様な働き方に対応する柔軟性を備えることで、組織全体のパフォーマンス向上を支える大阪本社として機能。こうした取り組みにより、企業価値向上に寄与するワークプレイスのあり方が高く評価され、本受賞に至る。



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

2026年11月 ブランディング領域の強化を目的に パドルデザインカンパニー株式会社がグループ参画

ブランディング、グラフィック、Web制作において豊富な実績と卓越したクリエイティブ力を有するパドルデザインカンパニー株式会社がグループに参画。
両社の強みを掛け合わせることで、働く場を通じた企業文化の醸成やブランド価値の最大化を支援。顧客企業のブランディングを加速させ、より本質的な『ワークデザイン』の提供を目指す。



取得価格	1.75億円
クロージング	2026年11月2日
関連一時費用	約4,300万円（仲介手数料・デューデリジェンス）
業績への影響	2027年3月期 第4四半期より連結開始。今期業績寄与は軽微だが、中長期での成長ドライバーに。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

ブランディング戦略に基づく多角的なメディア露出を展開

ステークホルダーへの認知拡大とブランドの信頼性向上を目的に、
テレビ・新聞・ビジネス誌等の多様なメディア露出を積極的に強化。

年月	掲載媒体	内容・テーマ
2026/6	月刊総務7月号 HERO INTERVIEW	代表取締役社長 金谷インタビュー 「働く「場」と「体験」を設計　出社する価値のある場所として新たなオフィスを提案」
2026/6	月刊事業構想7月号	代表取締役社長 金谷インタビュー 「『ワークデザイン』と理念経営　オフィスから幸福度向上を実現する」
2026/7	毎日新聞7/9朝刊 「発言」	代表取締役社長 金谷寄稿 「未来を創るオフィス投資」
2026/8	月刊先端教育9月号 トップインタビュー	代表取締役社長 金谷インタビュー 「オフィス起点の『ワークデザイン』で『はたらく人々を幸せに。』を実現」
2026/8	帝国ニュース関西版 「視座」	代表取締役社長 金谷インタビュー 「「文化」は「戦略」に勝る」
2026/10	日経CNBC10/7放送 「攻めのIR~Market Breakthrough~」	代表取締役社長 金谷出演







Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

上場来TOPICS

FY2020
- マザーズ上場

FY2021
- 「The Place 大阪」開設
- 第二部上場
- 組織改善サーベイ「ココエル」リリース

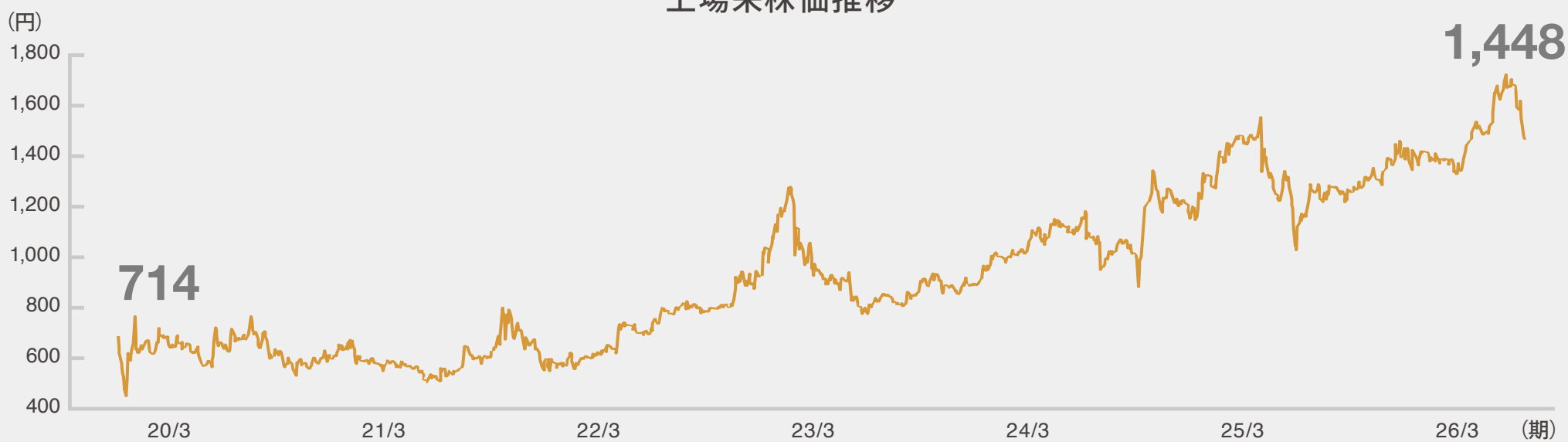
FY2022
- (株)ワークデザインテクノロジーズ設立
- スタンダード市場移行
- 「The Place 名古屋」開設
- 名古屋オフィス移転

FY2023
- 「ワークデザイン」リブランディング 代表2名体制へ
- DXツール「WDP」(※) 提供開始
- 「The Place 渋谷」開設
- 東京オフィス移転、2本社制へ

FY2024
- 大阪本社オフィス移転
- 「The Place 新橋」開設

FY2025

上場来株価推移



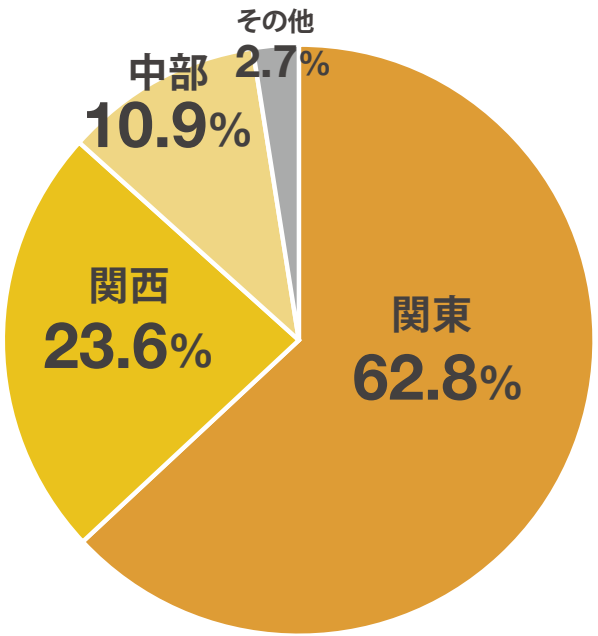
※「WDP」＝「ワークデザインプラットフォーム」。はたらくスコアを可視化し、理想に向けた最適な課題解決を実現するツール。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

参考資料

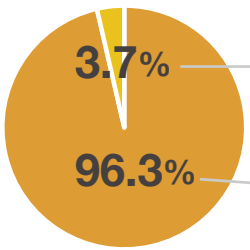
エリア別売上高（ブランディング）

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）



データソリューション
プレイスソリューション事業

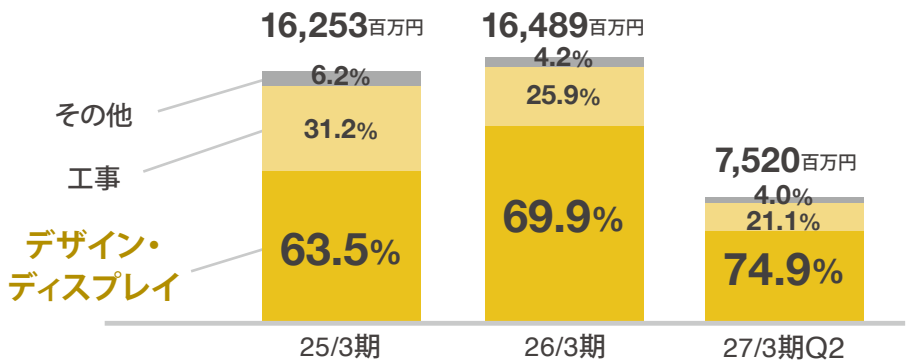
ブランディング事業

2026年3月期

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）

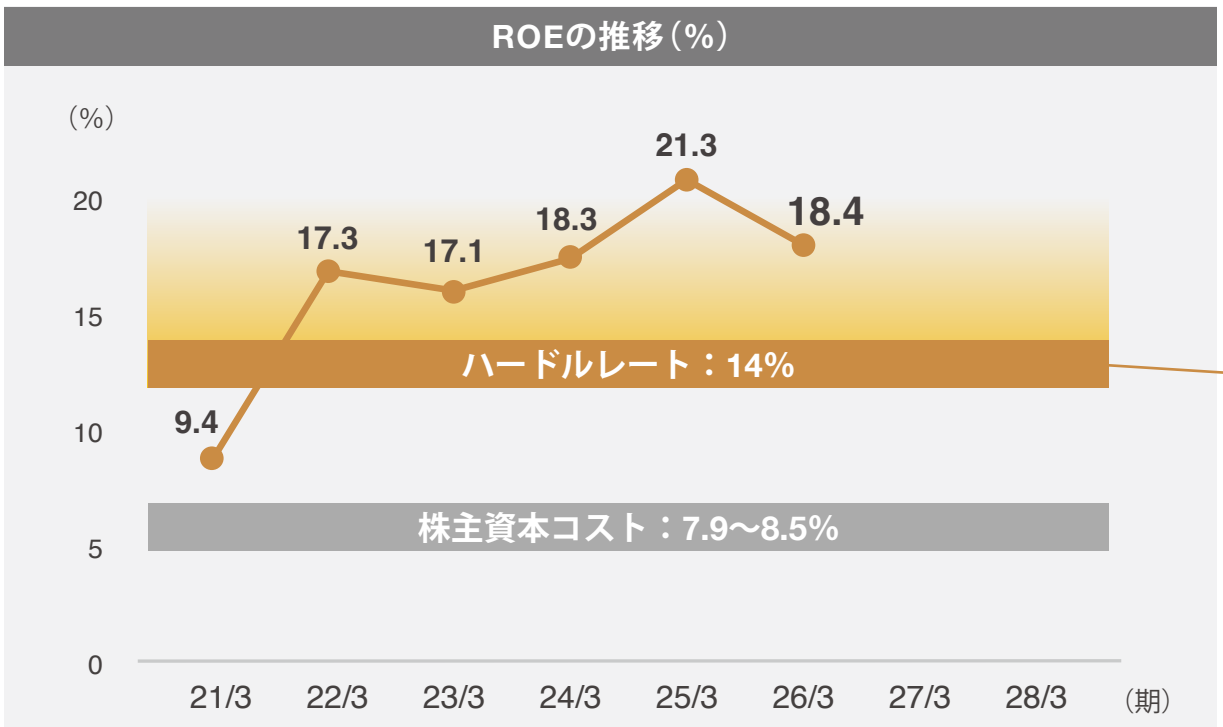
ICTインフラ単独での案件獲得が
加速。数百万円単位の増注に寄与。

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）



Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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。

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.

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/

Copyright© VIS Co., Ltd. All rights reserved.