

2026年5月19日

株式会社ヴィス

2026年3月期 通期決算説明動画（IRTV）書き起こし記事公開のお知らせ

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

■[エグゼクティブサマリー](#)

■[2026年3月期 連結業績詳細・事業状況](#)

- ・[売上高・営業利益推移](#)
- ・[営業利益の増減要因分析](#)
- ・[主要 KPI](#)
- ・[ブランディング事業の主要 KPI：プロジェクト単価の成長](#)
- ・[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（四半期）](#)
- ・[営業利益推移（四半期）](#)
- ・[受注高推移（受注規模別）](#)
- ・[受注高推移（四半期）](#)
- ・[受注残推移（四半期）](#)

■[株主還元方針](#)

- ・[配当方針](#)

■[中期経営計画進捗状況 2027年3月期業績予想](#)

- ・[長期ビジョンと中期経営計画](#)
- ・[中期経営計画（VISION2027）1年目 進捗状況](#)
- ・[2027年3月期 重点戦略](#)
- ・[資本収益性](#)

■2026年3月期 通期決算説明動画 (IRTV)

URL(IRTV) : <https://irtv.jp/channel/23015>

URL(YouTube) : <https://www.youtube.com/watch?v=xUD9MttP1E8>



(記事本文)

(金谷) 皆さん、こんにちは。株式会社VIS代表取締役社長の金谷です。本日は2026年3月期通期の決算説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

エグゼクティブサマリー

まず、今期のサマリーをご説明いたします。

売上高は164億8,900万円(前年同期比101.5%)、営業利益は19億4,200万円(前年同期比101.4%)となりました。

トピックスとしては、期末に予定していた大型案件が次期へと期ズレした影響により、当初の業績予想を下回る結果となりました。しかしながら、売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、5期連続の増収増益を達成することができました。

特に大規模案件(1億円以上のプロジェクト)の受注が非常に好調で、受注件数は38件、受注金額は75億7,700万円に達し、件数・金額ともに過去最高を更新しております。

株主還元においては、新たに「累進配当」を採用し、一株当たり配当金は49円を維持いたします。

2026年3月期 連結業績・株主還元 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2026年3月累計)

売上高	16,489 百万円	前年同期比 101.5%
営業利益	1,942 百万円	前年同期比 101.4%
業績トピックス	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件の期ズレの影響により、業績予想を下回ったものの、売上高・営業利益ともに過去最高を更新し、5期連続増収増益 大規模案件(1億円以上)の受注件数:38件 (7,577百万円) (件数・金額とも、過去最高) 	
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> 累進配当を採用し1株当たり配当金は49円を維持 	

Copyright © WS Co., Ltd. All rights reserved. 02

来期の業績予想は、183億9,700万円、(前期比111.6%)、営業利益は19億5100万円(前期比100.5%)とし、6期連続の増収増益を計画しております。

また、新サービス「EXPERIENCE DESIGN (エクスペリエンスデザイン)」や不動産事業を展開し、オフィスデザインとのシナジー創出を図りながらサービスを拡大いたします。

株主還元に関しましては、49円から59円(配当性向40%)への引き上げを目指しております。

2027年3月期 連結業績 予想・株主還元 エグゼクティブサマリー

(2026年4月～2027年3月予想)

売上高予想 18,397 百万円 (前期比 111.6%)	営業利益予想 1,951 百万円 (前期比 100.5%)
<ul style="list-style-type: none"> 採用や生成AIへの積極投資を行うも6期連続増収増益の計画 「エクスペリエンスデザイン」や不動産事業を展開しサービスを拡大 	
<p>【株主還元】前期比+10円の大幅増配を予定</p> <p>2026年3月期実績 2027年3月期予想</p> <p>49円 → 59円</p> <p>累進配当継続採用 配当性向を 40% へ引き上げ</p>	

Copyright © WS Co., Ltd. All rights reserved. 03

2026年3月期 連結業績詳細・事業状況

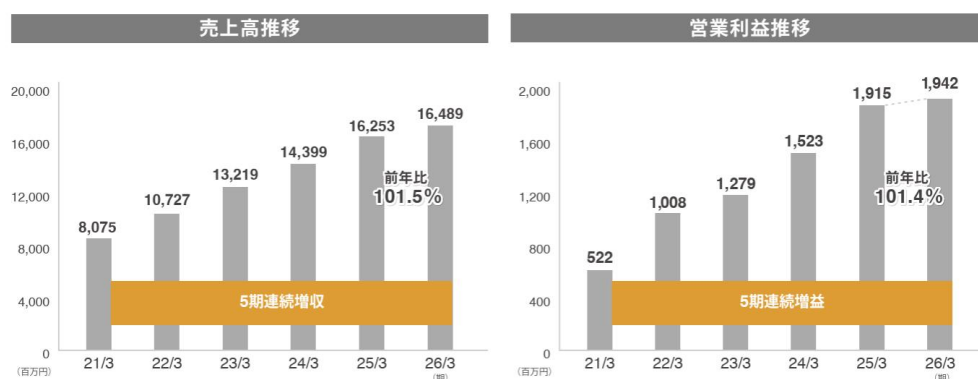
売上高・営業利益推移

今期の連結業績の詳細についてご説明させていただきます。

当初の予想は下回りましたが、5期連続の増収増益となり、過去最高を更新いたしました。

売上高・営業利益を推移

当初予想を下回ったものの、5期連続増収増益。過去最高を更新



※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 © VE Co., Ltd. All rights reserved. 06

連結業績の詳細は以下の通りです。

2026年3月期 連結業績

(2025年4月～2026年3月累計) (百万円)

	25/3期	26/3期	前年同期比	構成比
売上高	16,253	16,489	101.5%	-
売上総利益	4,726	4,740	100.3%	28.8%
営業利益	1,915	1,942	101.4%	11.8%
経常利益	1,910	1,925	100.8%	11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,357	1,369	100.8%	8.3%
EPS (円)	163.43	163.39	100.0%	-
ROE	21.3%	18.4%	-	-

※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 © VE Co., Ltd. All rights reserved. 07

営業利益の増減要因分析

営業利益の対前期比での増減要因について詳しくご説明します。

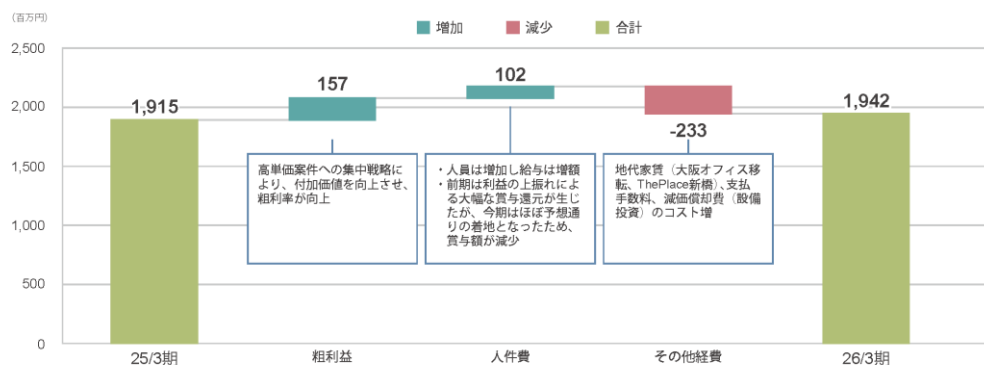
前期の 19.15 億円に対し、今期は 19.42 億円となりました。まずプラスの要因として、より付加価値の高いサービスを提供することに注力した結果、粗利率が向上し、粗利益で 1.57 億円の改善が見られました。

人件費については、人員増に伴う給与増額はあったものの、前期のような大幅な賞与還元が今期は落ち着いたため、賞与額の減少分が利益を押し上げる形となっています。

一方で、利益を圧迫した要因として、成長投資に伴うコスト増が挙げられます。大阪本社の移転、および「The Place」の新橋拠点開設に伴う地代家賃や設備投資の減価償却費、支払手数料などその他の経費が合わせて 2.33 億円となりました。これらは次期以降の収益基盤を強化するための、戦略的な先行投資と位置づけております。

営業利益の増減要因 (対前期比)

粗利益率(※)の向上と賞与額の変動により利益を捻出し、大阪オフィス移転や「The Place」開設等の成長投資を積極的に実行



(※) 粗利益 = 売上高 - 外注費

Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 09

主要 KPI

当社の成長を測る主要 KPI についてもご報告します。私たちは単に件数を追うのではなく、プロジェクトの単価と受注率の向上を最重要視しております。

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 © MS Co., Ltd. All rights reserved. 09

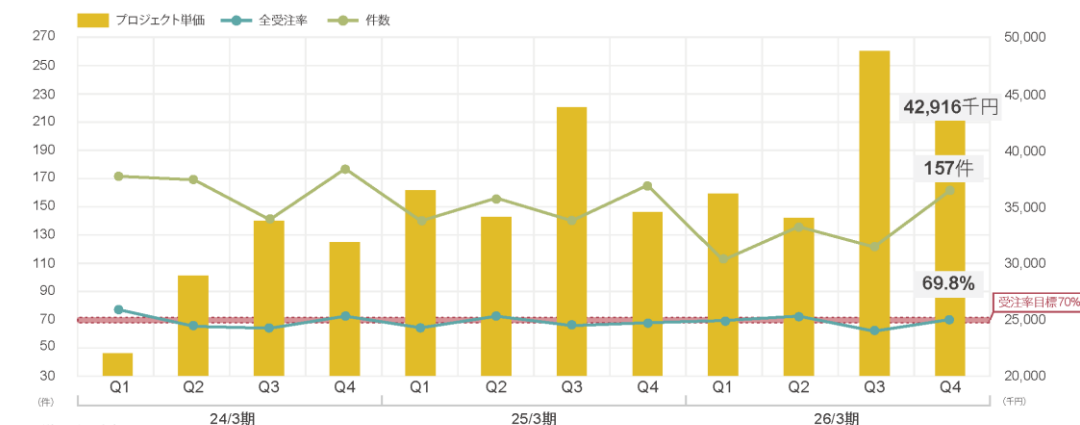
ブランディング事業の主要 KPI：プロジェクト単価の成長

第4四半期におけるプロジェクト単価は4,291万6,000円となりました。2024年3月期の第1四半期時点では約2,000万円台でしたので、この2年間で単価がおよそ倍増しております。これはマーケットの追い風に加え、各企業様の「人的資本経営」に対する関心の高まりによって、一社あたりのオフィス投資額が増大していることが要因です。

受注状況については、第4四半期の受注率は目標70%に迫る水準まで完全に改善いたしました。また、受注残高についても大幅増の39億円（昨対比63.3%増）となり、四半期として過去最高を更新しております。この豊富な受注残高が、次期の業績達成に向けた強い安心材料となっております。

ブランディング事業 主要KPI推移

プロジェクト件数、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

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

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	Q4
プロジェクト (引き合い) 件数 ^{※2}	171	168	149	176	139	158	137	165	113	135	126	157
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	42,916
受注率 ^{※4}	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%	69.8%

- ※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%。

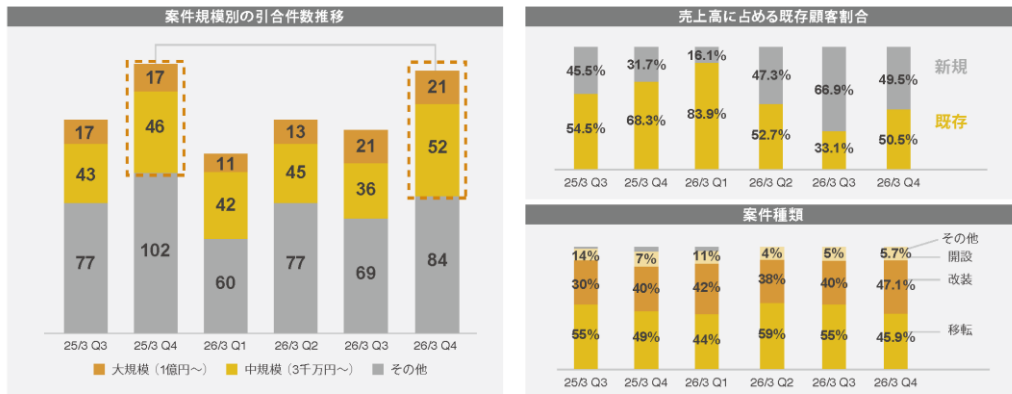
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 11

ブランディング事業 プロジェクト(引合い)件数の内訳

プロジェクト件数については、中規模、大規模案件の引合い件数が増加しました。特に中規模案件の引き合い件数が52件と伸びています。既存の顧客割合は第3四半期では33%と下がりましたが、今期は50%を維持しております。市場環境に目を向けますと、現在、首都圏を中心にオフィスの空室率が低下しております。この影響により、以前のようなオフィス移転需要は一部抑制される傾向にありますが、一方で現在入居しているオフィス内での改装ニーズが非常に高まっております。当社の案件内訳を見ても、改装案件が全体の47.1%を占めるまで増加しています。移転先のビルがなくても、今いる場所を豊かにして働き方を変えたい、人的資本への投資を行いたいという企業の動きは依然として強く、当社の「ワークデザイン」に対する引き合いは高水準で推移しております。

ブランディング事業 プロジェクト(引合い)件数の内訳

中大規模案件の引合件数が増加。働き方の変化に伴う改装需要の拡大を背景に、新規・既存の両軸で受注が伸長



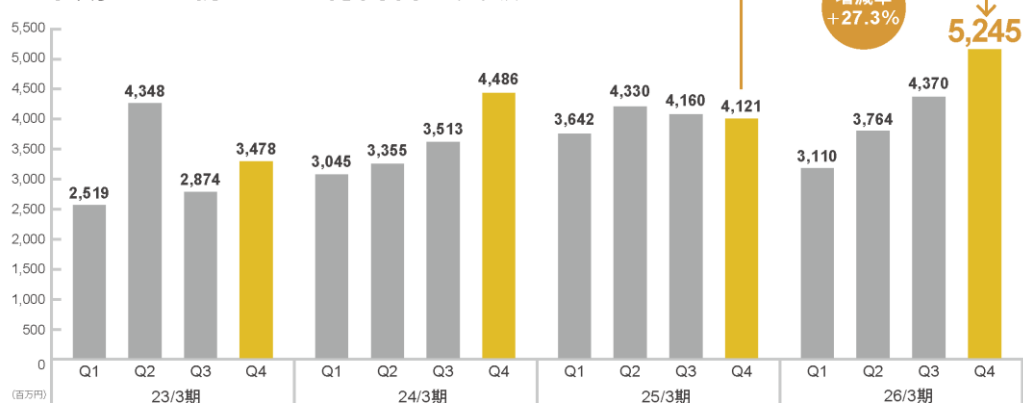
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 12

売上高推移（四半期）

四半期売上高は52億4500万円、前年同期比では27.3%増加となり、大型案件の期ズレがあったものの四半期として初めて50億円台を突破いたしました。

売上高推移（四半期）

大型案件の期ズレがあったものの、大型・中型案件が増加し、売上高は四半期として初めて50億円台を突破



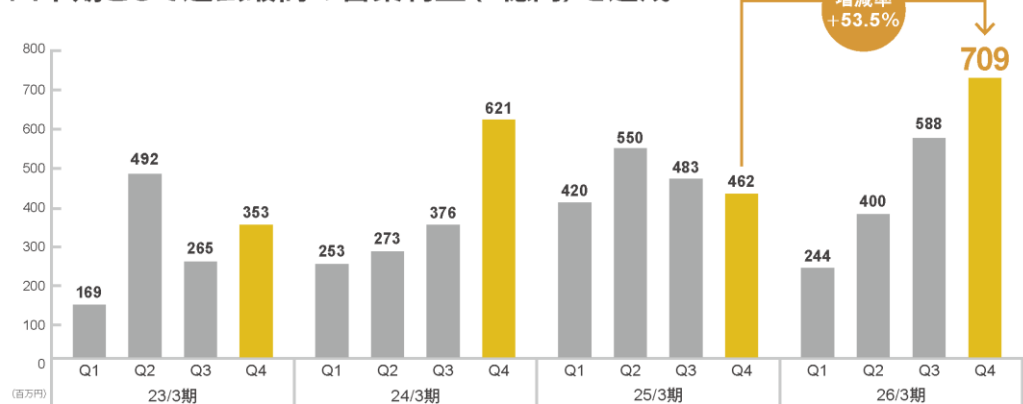
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 13

営業利益推移（四半期）

四半期営業利益は、7億900万円と前年同期比では53.5%増加となっています。損益分岐点を大幅に上回る利益を創出することができ、四半期として過去最高の営業利益（7億円）を達成することができました。

営業利益推移（四半期）

損益分岐点を大幅に上回る利益を創出。
四半期として過去最高の営業利益（7億円）を達成



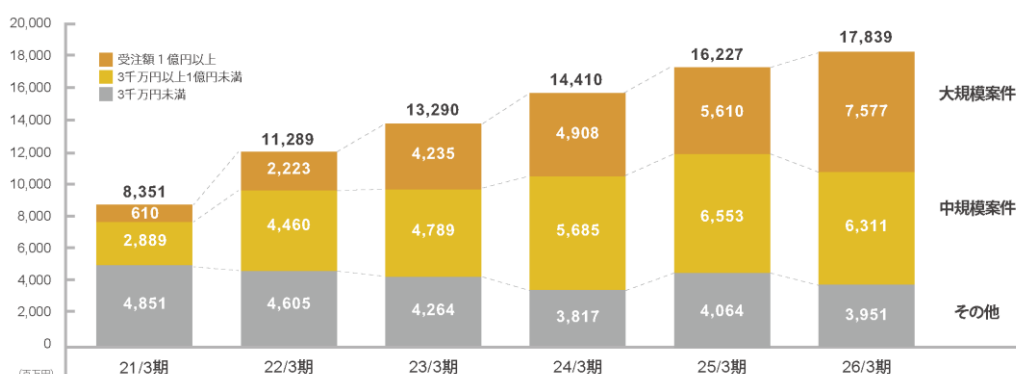
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 14

受注高推移（受注規模別）

通期の規模別の受注高については、178億3900万円と過去最高を更新いたしました。大規模案件の構成比が42%へと拡大し、人的資本経営への費用投資の成果が数字として表れております。

受注高推移（受注規模別）

通期受注高は178億円に到達、過去最高を更新。
大規模案件の構成比は42%へ拡大し、プロジェクトの大型化が加速



※受注高には、不動産の賃料収入を含めておりません。
※大規模案件は受注額が1億円以上、中規模案件は受注額が300万円以上1億円未満のものを指します。
※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年までの実績は単体の数値を用いております。

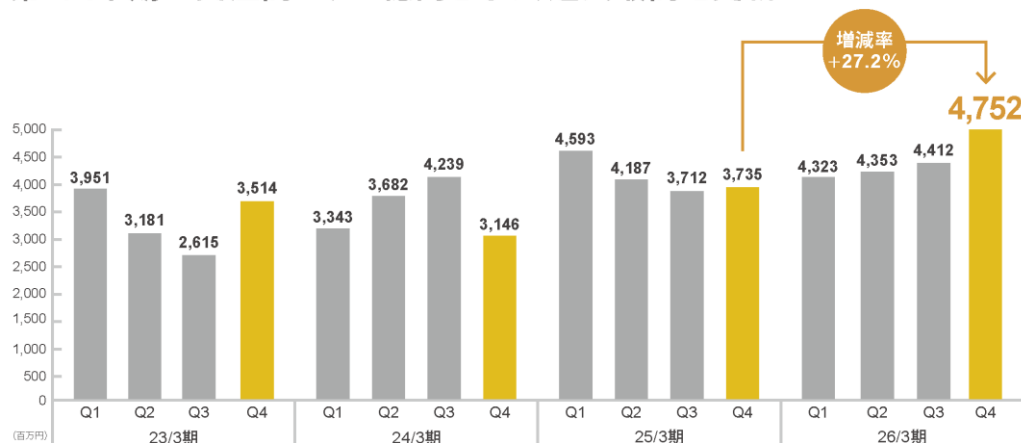
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 15

受注高推移（四半期）

第4四半期の受注高は、47億5200万円と前年同期比では27.2%増加し、過去最高を更新完了いたしました。

受注高推移（四半期）

第4四半期の受注高は、47億円となり、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。

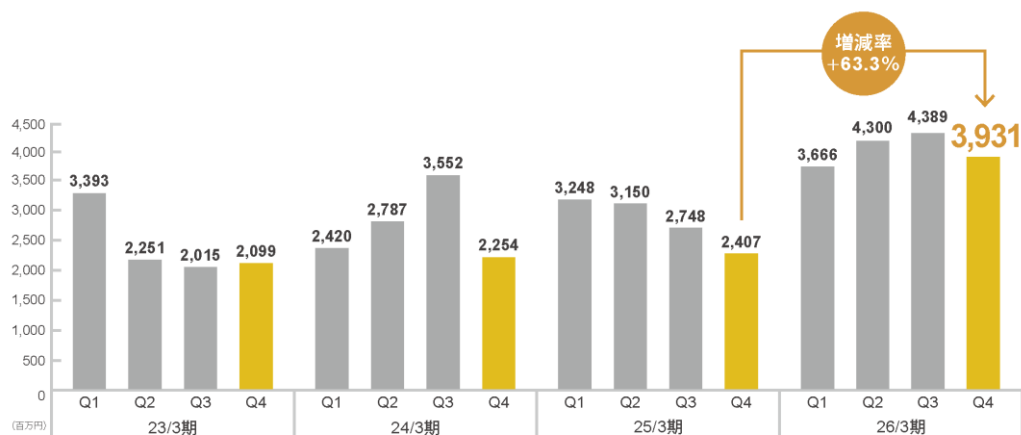
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 16

受注残推移（四半期）

第4四半期は受注残が減る傾向にありますが、今期は大幅増の39億3100万円と前年同期比では63.3%増加し、四半期として過去最高を更新しております。

受注残推移（四半期）

受注残高は大幅増の39億円。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 © MS Co., Ltd. All rights reserved. 17

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って、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促進してまいります。特に累進配当の採用と、配当性向の目安を現行の30%から40%へ引き上げることで株主の皆さまに還元いたします。

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



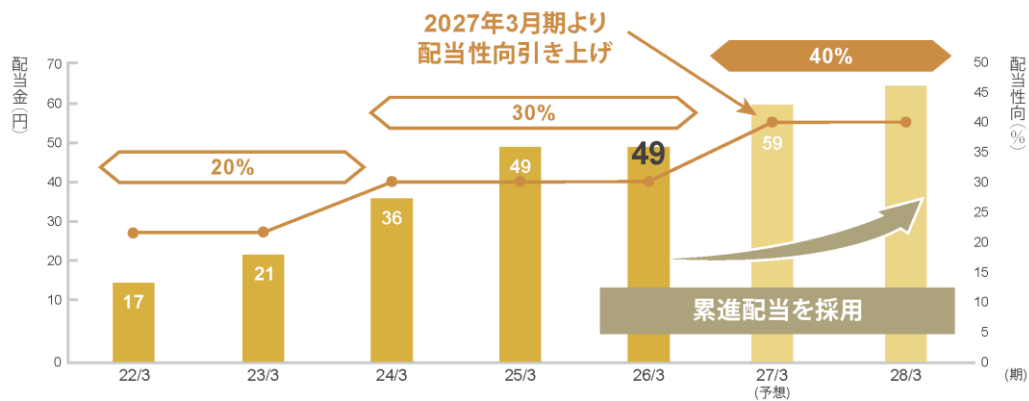
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 19

配当方針

上述の業績および株主還元方針の結果、2026年3月期の配当は49円となりました。また、2027年3月期の配当は、10円増配となる59円を目指してまいります。今後も累進配当を継続し、株主の皆様へ利益をダイレクトに還元できる体制を整えてまいります。

配当

当期純利益は100.8%の増益着地となり、1株当たり配当金は49円を継続。安定した利益創出を背景に、今期より累進配当を導入



Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 20

中期経営計画進捗状況 2027年3月期業績予想

長期ビジョンと中期経営計画

2026年3月期は、中期経営計画（VISION2027）の1年目であり、機会拡大フェーズとして位置付けておりました。

長期ビジョンと中期経営計画

2030年250億円の長期ビジョン達成のため、基盤構築～機会拡大フェーズとして中期経営計画（VISION2027）を策定

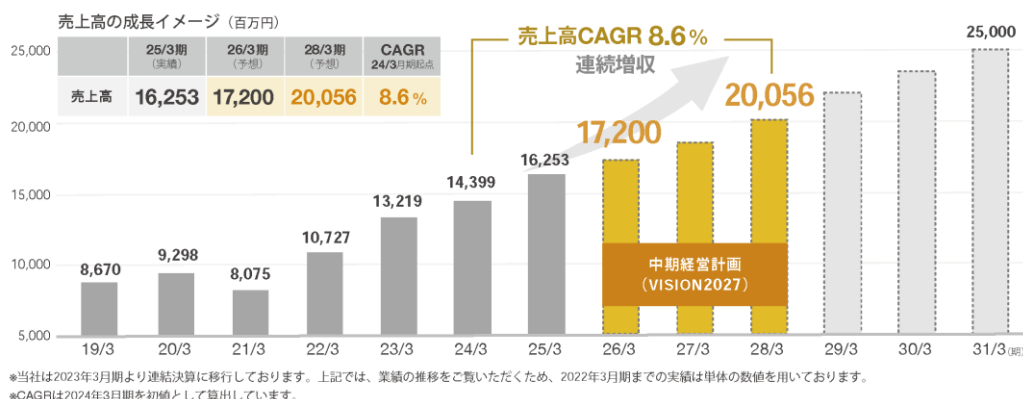


Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 22

中期経営計画の再掲です。最終年度の2028年3月期には、売上高200億円、営業利益に関しては、人的資本の強化などの成長投資を行いながらも、20億円の突破を目指し、毎期増収増益と営業利益10%以上を目標としております。

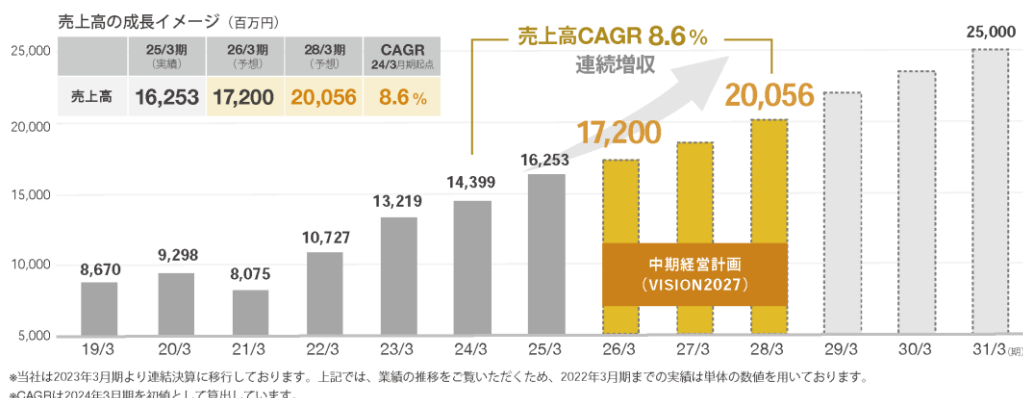
■ 中期経営計画 (VISION2027) 財務目標 売上高 (再掲)

**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**



■ 中期経営計画 (VISION2027) 財務目標 売上高 (再掲)

**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**



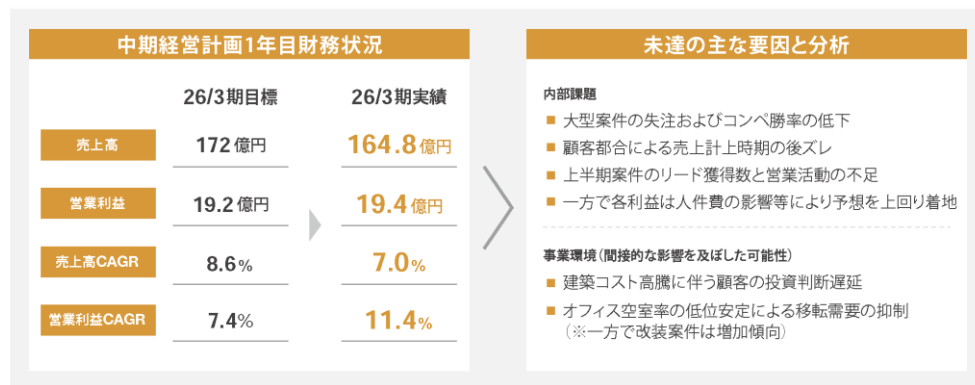
中期経営計画 (VISION2027) 1年目 進捗状況

初年度の売上高は目標を下回りましたが、販管費のコスト管理により、営業利益は19億4000万円、成長率11.4%と増益となりました。売上高未達の主な要因として、大型案件の失注およびコンペの勝率低下がありますが、こちらは改善傾向にあります。また、上半期はプロジェクトが好調であったことから、営業活動が不足し、案件のリード獲得数が減少したことも影響しました。一方で各利益は人件費の影響等により予想を上回って着地いたしました。事業環境としては、建築コスト

の高騰に伴った顧客の投資判断の遅延が一部あることや、オフィスの空室率の低位安定による移転需要の抑制が挙げられます。一方で改装案件は増加傾向にあります。

中期経営計画 (VISION2027) 1年目 進捗状況

大型案件の期ズレやコンペ勝率低下等により、売上高は目標を下回るも、
販管費のコスト管理により、営業利益は増益となった



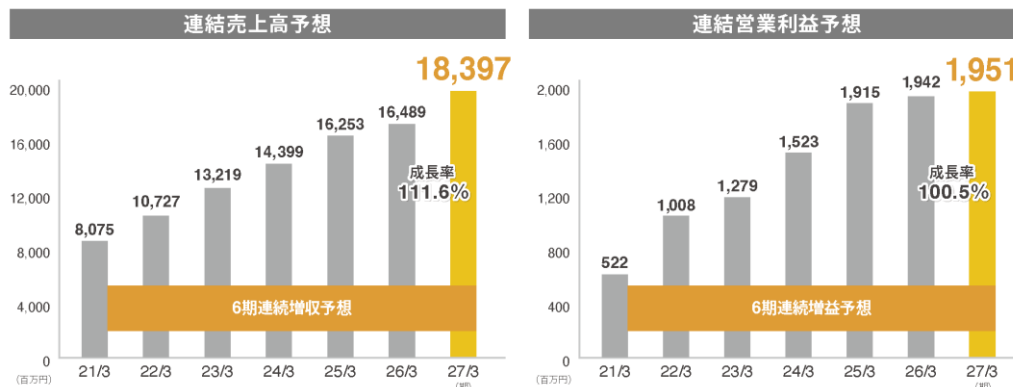
Copyright© VB Co., Ltd. All rights reserved. 25

2027年3月期 連結業績予想詳細

次に、中期経営計画「VISION 2027」の2年目となる、2027年3月期の業績予想について改めて詳細をお伝えします。売上高は183億9,700万円（前期比111.6%）を目指し、6期連続の増収増益を計画しております。

2027年3月期 連結業績予想 サマリー

中期経営計画2年目は売上高約184億円を目標とし、
6期連続増収増益を目指す



※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。

Copyright© VB Co., Ltd. All rights reserved. 26

2027年3月期の重点戦略として、大きく4つの成長投資を掲げています。

1. 人的資本への投資強化：ハイグレード人材の採用加速と教育体制の拡充。
2. 生成AIの全社活用：AIツールの導入による圧倒的な生産性向上。
3. マーケティング・PRの強化：ブランド認知の向上とリード獲得の最大化。
4. M&Aの実行：既存事業とのシナジーが期待できる領域での機動的なM&A。

重点施策に関しては、利益率の向上と、目標である70%の受注率を達成するため、プロジェクト管理を徹底し、原価率の低減を図ります。また、4月にリリースした新サービス「EXPERIENCE DESIGN（エクスペリエンスデザイン）」を本格稼働させます。オフィスを作って終わりにするのではなく、その後の体験価値を高める運用フェーズまで伴走することで、一社あたりのLTV（生涯価値）を最大化させ、高収益体質への転換を加速させます。不動産仲介事業ではマネタイズを加速することで、収益性の底上げをまいります。

2027年3月期 重点戦略

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

成長投資—将来の競争優位性を構築	重点施策—足元の収益・KPIを改善
<ul style="list-style-type: none">■ 人的資本への投資強化 ハイグレード人材の採用加速、教育体制の拡充、福利厚生整備によるエンゲージメント向上■ 生成AIの活用による生産性向上 全社的なAIツール導入による業務効率化。■ マーケティング・セールス セールス代行の戦略的活用とPR施策強化によるリード獲得最大化■ M&A 既存事業とのシナジー創出に向けた検討・実施	<ul style="list-style-type: none">■ 利益率の向上・受注の精度改善 プロジェクト管理徹底による原価率低減。顧客ニーズへの最適提案による受注率向上■ 「エクスペリエンス・デザイン」の拡大 高付加価値な新サービスを市場へ浸透。クロスセルによる顧客単価の引き上げ■ 不動産仲介事業による収益性の底上げ マネタイズを加速し、全体の利益率向上に寄与

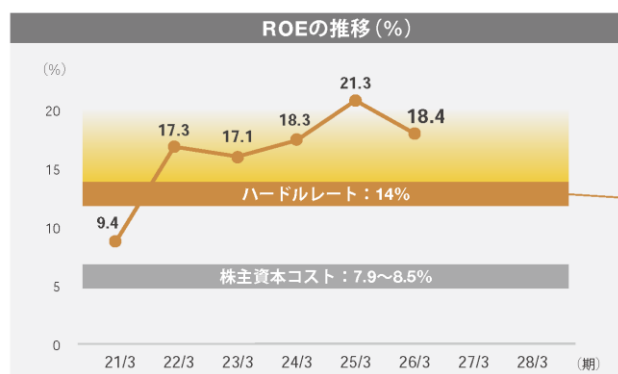
Copyright © MS Co., Ltd. All rights reserved. 27

資本収益性

成長投資の実行により ROE は一時的に低下し 18.4%となりましたが、ハードルレートである14%を安定的に超える経営を行い、資本効率と成長性の両立を追求してまいります。

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。

Copyright © VB Co., Ltd. All rights reserved. 29

以上をもちまして、2026年3月期の決算発表および次期の業績予想のご説明とさせていただきます。引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

(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 通期決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/08cff7b3/7d9e/4f96/912a/48413f00b3a0/140120260513530168.pdf>

【関連記事】

■2026年3月期 決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/54b434bf/803c/4859/965f/db05acf8db2b/140120260513529460.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