

2026 年 8 月 21 日

株式会社ヴィス

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算に関する質疑応答集公開のお知らせ

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、2027 年 3 月期 第 1 四半期決算発表後に、投資家・アナリストの皆様よりいただいた主要な質疑応答の内容を整理し、公開いたしましたので、お知らせいたします。

記

本資料では、今期の営業利益減益の背景や通期予想に関し、投資家の皆様の関心が高いポイントを重点的にまとめております。

詳細は次ページ以降のスライドをご参照ください

【関連資料】

- [2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算短信](#)
- [2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明資料](#)

【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

以上

Q1:第1四半期のブランディング事業（オフィスデザイン）の引き合いは115件、受注率60.0%と拝見しました。この受注率は件数ベース（脚注の定義）と理解しており、逆算すると、当四半期に受注・完工に至らなかった案件が46件ある計算になります。失注について下記の2点を教えてください。

①純粹に失注した案件と、②受注はできたが完工が2Q以降にずれた案件の件数

46件は全て「コンペ失注」した案件です。

受注済みで完工が翌四半期以降に完工がずれた案件は、分母（当四半期完工予定の引合）に含んでいないため、この46件には含まれません。

社内ツールで完工予定日が変更になったものは、2Qの引き合い件数としてカウントする運用としています。

選定ポイントとしては、デザイン・レイアウトの観点、コストの観点などがあります。

受注・失注分析

Q2:2Qに向けて現在どのような対策を講じておられるか——失注の要因を踏まえた提案体制や価格戦略の見直し、パイプラインの立て直しなど、具体的な打ち手があれば教えてください。

発生案件への適切なリソース配置や、受注失注のナレッジ共有など、組織全体での取り組みへとシフトしていきます。

Q3:建設費・内装工事費の高騰やオフィス賃料の上昇を背景に、顧客側でオフィス移転・改装を先送りする動きは出ていますか。1Qの引き合い件数（115件）や案件種類（移転・改装・開設の比率）に、そうした市況の影響は見えているでしょうか。一方で、移転を諦めた企業が既存オフィスの改装（リフォーム）需要に回る動きはありますか。この2つの綱引きを、御社は今どう見えていますか。

賃料の高騰や空室率の低下といった市況の変化は、一部のクライアントで、中東情勢の緊迫化に伴い設備投資を控えた事により、引き合いに影響を与えた案件等があり、現時点では「市況による全体的な冷え込み」というよりは、「顧客個別の経営事情」による判断の側面が強い為、市場全体の明確なトレンドとして断定できるほどの分母（データ数）には至っていないと認識しております。1Qの資料にある通り、移転と改装の割合に大きな変化は見られません。一方で、当四半期に完工した大規模案件3件のうち、2件が「改装・増床」となりました。これは、コスト増によって移転を諦めたという消極的な理由というよりも、「より良い働き方を追求した結果、既存オフィスの改装や増床を選択する」という企業が増えている印象です。市況の綱引きという観点では、オフィス戦略そのものが「場所の移動」から「働き方の最適化」へとシフトしていると捉えています。

Q4 :大型案件を取れる営業力は個人の資質に依存する属人的なものか、それともプロジェクトチーム体制やSFA・ワークデザインプラットフォームによって組織として再現できる仕組みになりつつありますか。

受注要因には企業の信用力も大きく寄与しています。
現在は、チーム体制やワークデザインプラットフォーム、エクスペリエンスデザインの付加価値により、個人の資質に依存しすぎない「組織としての受注力」を高めている段階です。

Q5-1 :通期営業利益予想1,951百万円に対し、1Qの進捗は約7%（前年同期は約13%）です。逆算すると、下期に通期営業利益の約76%を計上する計画になります。この下期偏重の前提を教えてください。

予算策定時の上期の案件候補と、下期以降の候補のリードタイムを鑑み、意図的に下期での案件獲得・計上に注力する方向で予算を組んでおります。金額レンジ別の営業活動強化も並行して進めており、想定通りの推移です。

Q5-2: 5月公表の通期見通しは、1Qの失注をどの程度織り込んだうえでの数字だったのでしょうか。据え置きを維持できる根拠をお聞かせください。

5月公表の通期見通しは、1Qの状況をほぼ見通した上で、営業一人ひとりの目標を積み上げて構成したものです。決して無理のある数字ではなく、据え置きを維持できると考えております。

大型案件を戦略価格で取りにいった目的について

Q6: 今期1Qは、大手企業との接点構築のため大規模案件を戦略的な価格で受注し、それが売上の約35%を占めた結果、各段階利益の押し下げ要因になったとご説明されています。この1Qで、粗利率を落としてまで大型案件を戦略的に取りにいった目的は、具体的に何だったのでしょうか。可能であれば戦略的受注の内容をもう少し詳しく教えてください。またこれは恒常的に続くものなのでしょうか。

今回の大型案件につきましては、そのネームバリューおよび将来性を鑑み、受注を優先いたしました。この戦略的判断による影響が当四半期に集中し、売上総利益率が一時的に低下、結果として営業利益を圧迫する形となりました。

一方、この「戦略的受注」は大手企業との口座開設および施工実績の構築が最大の目的です。

それにより後続案件の受注や既存顧客化、取引実績としてネームバリューのある会社を持つことがPRの観点、企業としての信頼性を高められると考えています。

また、今回の受注はあくまで一時的なものですので、これを足がかりにして、後続案件の受注や既存顧客化を推進し、中長期的な収益へ繋げてまいります。

Q7 :配当については、中間配当を出した方が株価の安定につながると個人的には考えていますが（中間配当を出しても特に困るような財務内容でもないと思います）期末に一括配当にしていることについての考えを教えてください。以上よろしくお願い致します。

中間配当による株価安定の重要性については、当社としても十分に認識しております。現在は、今期より導入した「累進配当」および「配当性向40%への引き上げ」を最優先事項とし、まずは株主還元の総額（絶対額）を増やすことに注力しております。また、機動的な成長投資への資金配分を確保するため、現時点では期末一括配当を採用しておりますが、今後の成長フェーズや財務状況に合わせ、実施回数の変更等、株主還元強化についても重要な検討課題の一つとして認識しております。