

2026年3月期 第3四半期決算説明動画（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3四半期の決算説明動画（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3四半期 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3四半期 決算説明動画 (IRTV)

URL : <https://youtu.be/1PUbYtY6byA?si=LdWLZ0w3yD36U7Eh>



(記事本文)

.....

(金谷) 皆様、本日は忙しい中、動画のご視聴ありがとうございます。株式会社vis代表取締役社長の金谷です。2026年3月期 第3四半期の決算説明をさせていただきます。

2026年3月期 第3四半期 連結業績 概況

エグゼクティブサマリー

売上高が112億4,400万円、前年同期比としては92.7%となっております。営業利益は12億3,200万円、前年同期比は84.8%となっております。トピックスとして、売上高・営業利益ともに前年を下回ったものの、四半期での売上高・受注高が過去最高を更新し、成長軌道を示しています。受注残高も43億8,900万円と過去最高を更新しております。また、大規模案件(1億円以上)の受注件数は28件、51億8,100万円という結果となっております。

2026年3月期 第3四半期 連結業績 エグゼクティブサマリー

(2025年4月～2025年12月累計)

売上高	11,244 百万円	前年同期比 92.7%
営業利益	1,232 百万円	前年同期比 84.8%
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高・営業利益が前年を下回ったものの、四半期での売上高・受注高が過去最高を更新し、成長軌道を示す • 受注残高も過去最高を更新(4,389百万円) • 大規模案件(1億円以上)の受注件数:28件(5,181百万円) 	

Copyright © M3 Co., Ltd. All rights reserved. 84

連結業績の詳細は以下の通りです。

2026年3月期 第3四半期 連結業績

(2025年4月～2025年12月累計)(百万円)

	25/3期 Q3	26/3期 Q3	前年同期比	構成比
売上高	12,132	11,244	92.7%	-
売上総利益	3,535	3,234	91.5%	28.8%
営業利益	1,453	1,232	84.8%	11.0%
経常利益	1,452	1,222	84.2%	10.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	959	781	81.5%	7.0%
EPS (円)	115.61	93.51	80.9%	-

Copyright © M3 Co., Ltd. All rights reserved. 85

事業状況

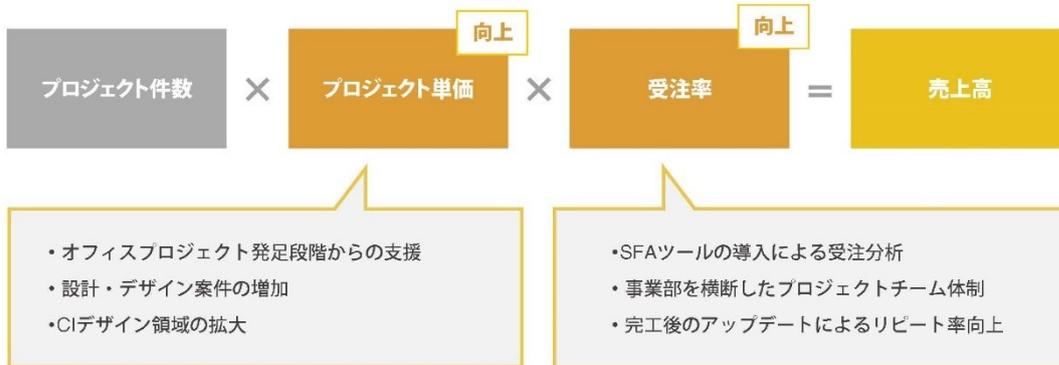
主要 KPI

当社における主要 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 © MS Co., Ltd. All rights reserved. 07

ブランディング事業 主要 KPI 推移

引き合い件数、受注率は一定を維持しましたが、大規模案件の増加により、平常時は3,000万円台のプロジェクト単価が、第3四半期は4,848万円と向上したことが今期の結果につながりました。

ブランディング事業 主要KPI推移

引き合い件数、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



主要 KPI 推移の詳細は以下の通りです。

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	Q3
プロジェクト (引き合い) 件数 ^{※2}	171	168	149	176	139	158	137	165	113	135	126
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
受注率	77.8%	64.3%	63.1%	72.7%	64.0%	72.8%	64.2%	66.7%	69.0%	75.6%	67.5%

※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166件、失注41件の場合、受注率73.7%。

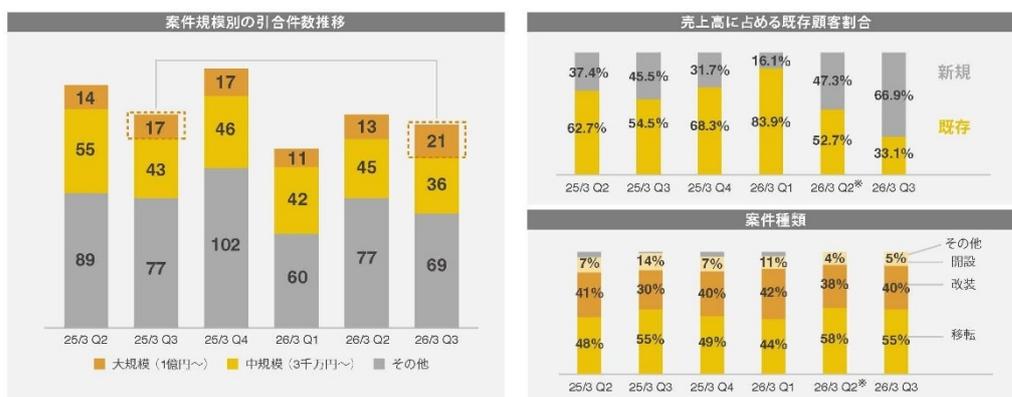
Copyright© M3 Co., Ltd. All rights reserved. 99

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21件と増加し、受注率の向上施策も推進しております。売上高に占める顧客割合は、大型案件において、新規のお客様からの案件増加により66.9%となりました。

ブランディング事業 プロジェクト(引き合い) 件数の内訳

大規模案件の引合件数が増加(21件)し、その受注率の向上施策も推進している



*前四半期の表示に一部誤りがありましたので本資料では正しい数値を掲載しています。

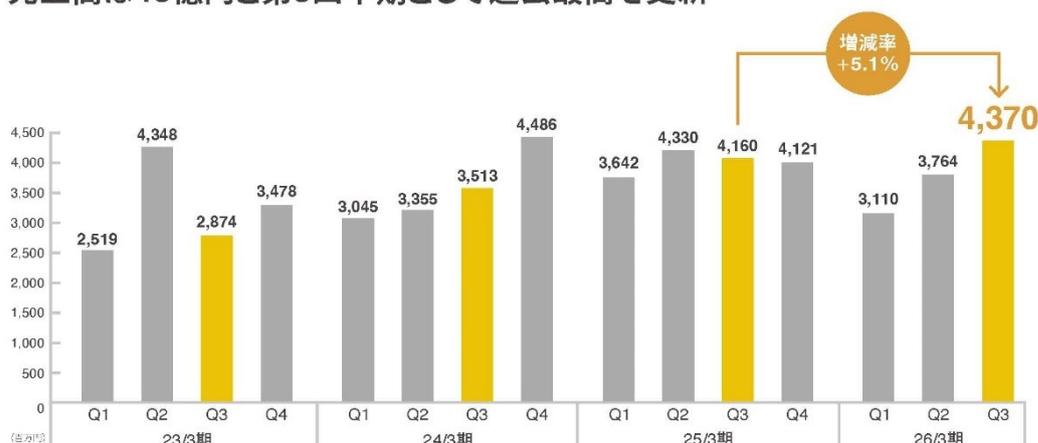
Copyright© M3 Co., Ltd. All rights reserved. 10

売上高推移(四半期)

四半期売上高は43億7,000万円、前年同期比では5.1%増加となり、第3四半期として過去最高を更新しました。第1四半期、第2四半期の売上高は減少傾向にありましたが、当期は改善傾向にあります。

売上高推移（四半期）

売上高は43億円と第3四半期として過去最高を更新



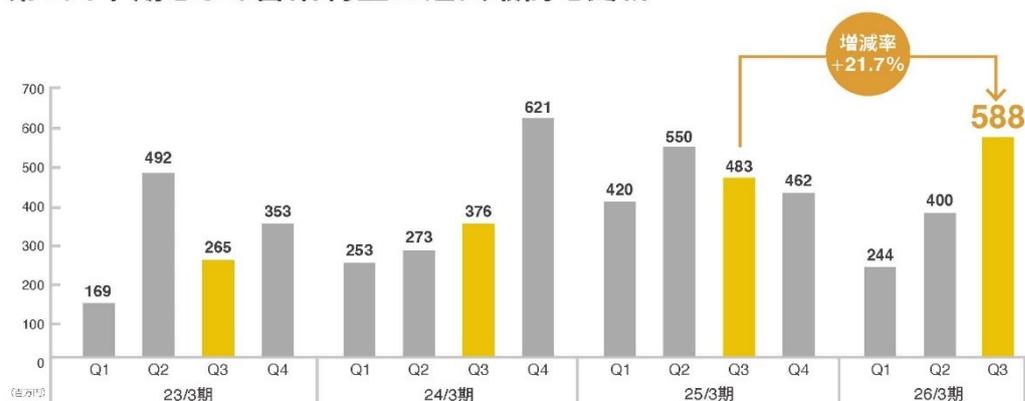
Copyright©M3 Co., Ltd. All rights reserved. 11

営業利益推移（四半期）

四半期営業利益は、5億8,800万円と前年同期比では21.7%増加となっています。大阪オフィスの移転や、『The Place 新橋』の開設にかかる一時費用が解消したことで、第3四半期として営業利益は過去最高となっています。

営業利益推移（四半期）

大阪オフィス移転や、『The Place 新橋』開設にかかる一時費用が解消。
第3四半期として営業利益は過去最高を更新



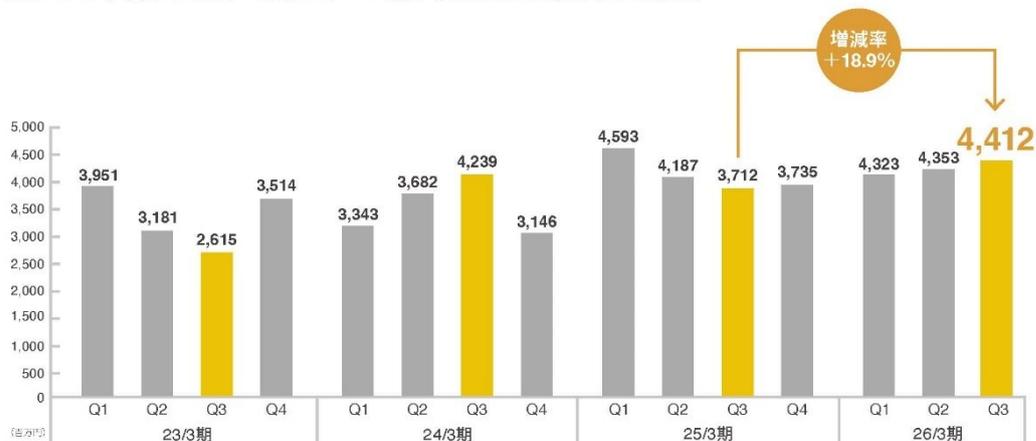
Copyright©M3 Co., Ltd. All rights reserved. 12

受注高推移

第3四半期の受注高は、44億と過去最高を更新しています。

受注高推移(四半期)

第3四半期の受注高は、44億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。

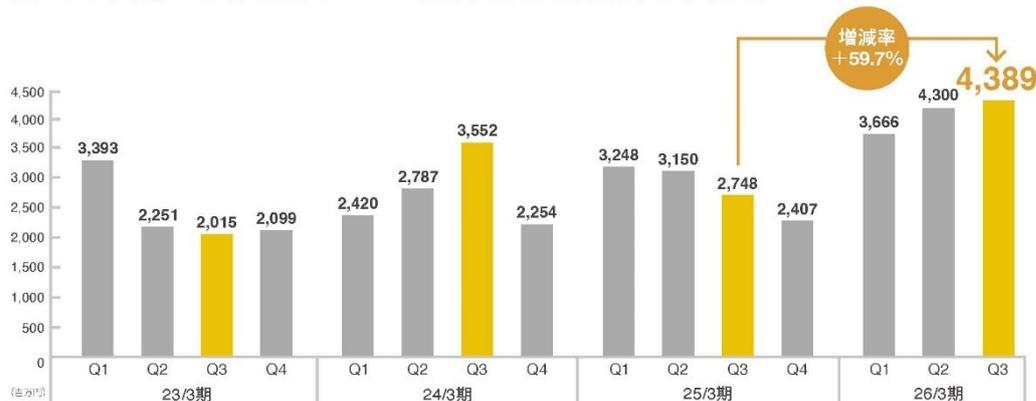
Copyright©MS Co., Ltd. All rights reserved. 13

受注残推移

受注残に関しては、第4四半期以降に控える大型案件の影響で受注残が積み上がり、第3四半期の受注残は43億8900万円、前年同期比では36.5%増と過去最高を更新しています。

受注残推移(四半期)

第4四半期以降に控える大型案件の影響で受注残が積み上がり、第3四半期の受注残は43.8億円と過去最高を更新。



※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. 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期連続の増収増益を目指し、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期連続増収増益を目指す



Copyright © M3 Co., Ltd. All rights reserved. 19

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。

成長に向けた未来への戦略的投資を行い、配当性向を引き上げることで、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。

Copyright © M&S 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は、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資金を振り分ける方針



(単位:百万円)

※中期経営計画VISION2027(2026年3月期~2028年3月期)の3年間

Copyright © M&S 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月期を目標としております。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



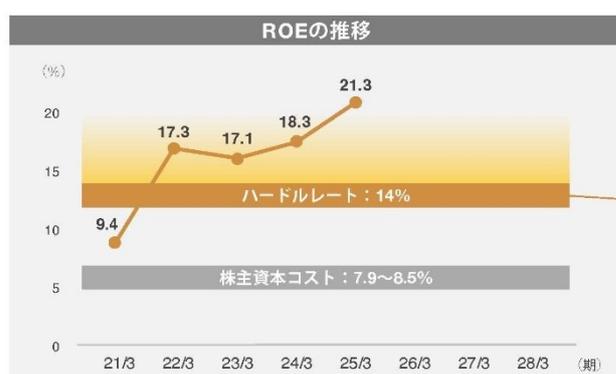
Copyright © M&S Co., Ltd. All rights reserved. 19

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。現在は、約15%~20%の間でROEが推移していますが、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



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 © M&S Co., Ltd. All rights reserved. 20

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)

【記事内の資料】

■2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/307f7dc5/6da1/4fd5/acd1/d255608f8023/140120260205549311.pdf>

【関連記事】

■2026年3月期 第3四半期 決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS02976/ffa98e83/ae14/44a9/a895/32e06e4f239b/140120260205549304.pdf>

【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>

【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