

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ヴィス

5071 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

バリュエーションレポートはこちら >>>

2026年5月29日 (金)

執筆：客員アナリスト

**渡邊俊輔**

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
4. 株主還元策	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 市場環境	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>04</b>
1. 事業内容	04
2. 各事業の内容	05
3. 特長と強み	06
<b>■ 業績動向</b>	<b>08</b>
1. 2026年3月期の業績概要	08
2. 主要KPI	09
3. 受注状況	10
4. 財務状況と経営指標	11
5. キャッシュ・フローの状況	12
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>13</b>
● 2027年3月期の業績見通し	13
<b>■ 中長期の成長戦略</b>	<b>14</b>
1. 長期ビジョン	14
2. 中期経営計画	15
3. 成長戦略	15
<b>■ 株主還元策</b>	<b>17</b>

ヴィス

2026年5月29日 (金)

5071 東証スタンダード市場

<https://vis-produce.com/ir>

## 要約

### 2026年3月期は売上高、営業利益が5期連続増収増益。 2027年3月期も増収増益、配当性向40%を見込む

ヴィス<5071>は、オフィスデザインを核とした「ワークデザイン」をワンストップで提供する企業である。ブランディング事業（ワークプレイスデザイン・WEBデザイン・グラフィックデザイン・エクスペリエンスデザイン）を主軸に、DXツール「ワークデザインプラットフォーム（WDP）」や組織改善サーベイ「ココエル」を提供するデータソリューション事業、フレキシブルオフィス「The Place」を展開するプレイスソリューション事業を手掛けている。独立系デザイン会社としてメーカー横断の最良提案、コンサルティングからのアプローチと直取引による高い利益率を実現している。また、コンサルティングやブランディングを事業の中核に据えたことで、2025年10月に東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場における所属業種を「建設業」から「サービス業」に変更した。

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.5%増の16,489百万円、営業利益で同1.4%増の1,942百万円、経常利益で同0.8%増の1,925百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の1,369百万円となった。売上高、営業利益は5期連続増収増益を達成し、過去最高を更新した。売上高は1億円以上の大規模案件の受注が38件（同4件増）、受注高が7,577百万円（同35.1%増）となったことを背景に増収となった。これによって、主要KPIのプロジェクト単価も上昇した（同3.6%増、過去3年で約1.4倍）。利益面では、高単価案件への集中戦略により収益性が維持され、営業利益は増益を確保した。

#### 2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.6%増の18,397百万円、営業利益で同0.5%増の1,951百万円、経常利益で同0.7%増の1,938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.5%減の1,239百万円を見込んでいる。売上高は大規模案件の件数拡大により、増収を見込む。これまでのペースでの単価上昇は見込みにくいものの、件数増加による業容拡大を目指している。一方、利益面では、人的資本投資・生成AIの活用など成長投資を継続するものの、営業・経常利益で増益を見込んでいる。

#### 3. 中長期の成長戦略

2026年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画「VISION2027」では、最終年度となる2028年3月期の目標として、売上高20,056百万円、営業利益2,027百万円を掲げている。長期ビジョン「VISION2030」では、2031年3月期に売上高25,000百万円・営業利益2,500百万円を目指している。成長戦略の中核はブランディング事業であり、顧客企業の成長に伴走し続けることで継続的な取り引きを実現している。現在はオフィスデザインから、働き方そのものをデザインする「ワークデザイン」へと領域を拡大している。その一環として「エクスペリエンスデザイン」の提供を通じて、伴走による運用支援を行う統合的なコンサルティングを強化し、他社との差別化を図っている。主要KPIとしては、受注件数を追うのではなくプロジェクト単価と受注率の向上を掲げ、高付加価値化による成長を目指している。

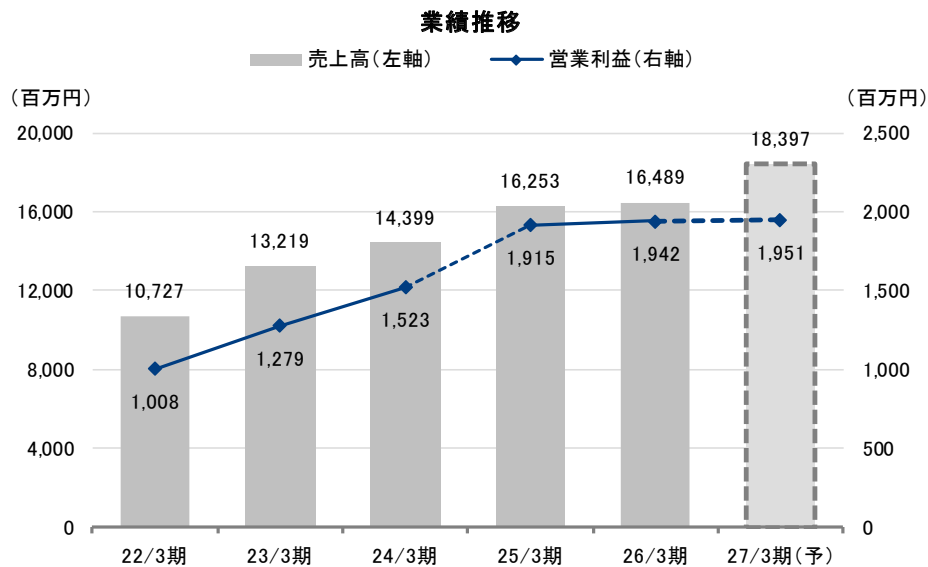
要約

#### 4. 株主還元策

同社は、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ことを基本方針としている。2024年3月期から配当性向30%とする基本方針へ変更し、2026年3月期から累進配当を採用した。2025年3月期は年間49.0円(配当性向30.0%)を実施し、2026年3月期は49.0円(同30.0%)を実施した。2027年3月期は累進配当を継続するとともに、配当性向を40%へ引き上げる。年間59.0円(同40.2%)と、1株当たり配当金は過去最高を更新する予定だ。

#### Key Points

- ・ 2026年3月期は売上高と営業利益が5期連続増収増益、大規模案件の増加が寄与
- ・ 2027年3月期は、売上高は2ケタ増収、営業利益も増益を確保する見込み
- ・ 3つのフェーズで経営計画を推進。2031年3月期に売上高25,000百万円、営業利益2,500百万円の達成を目指す
- ・ 2027年3月期より配当性向を40%へ引き上げ、株主還元を強化



注：22/3期は非連結  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 人的資本経営の潮流を背景に、「ワークデザイン」で企業変革を支援

#### 1. 会社概要

同社は「はたらく人々を幸せに。」というパーパスのもと、オフィスデザインを核とした包括的な「ワークデザイン」を展開している。人生の大きな割合を占める「働く」を豊かにすることが、個人の幸福と社会の活力につながるという理念を掲げる。単なる空間構築にとどまらず、働く中での「体験」をデザインすることで、一人ひとりが自分らしく最大限の力を発揮できる環境の実現を目指している。

事業は「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」の3領域で構成される。競争優位の根幹は、累計8,500件超のプロジェクト実績と、独自の戦略的プロジェクトフローにあるはたらく現状を可視化する「WDP」や、組織の潜在課題を抽出する「ワークショップ」を通じたコンサルティングから、施工、運用後のフォローまでを一気通貫で支援する体制が同社の強みである。

#### 2. 沿革

同社は、1998年4月に(有) ヴィスとして創業し、1999年1月に(株) ヴィスへと改組した。2004年1月に主たる事業目的をデザイナーズオフィス業務に変更し、オフィスデザインを核とした事業基盤を確立した。2020年3月に東証マザーズ市場へ上場し、2021年1月には大阪市に「The Place 大阪」を開業してフレキシブルオフィス事業に参入した。2021年3月に東証第2部への市場変更を経て、2022年4月には東証スタンダード市場へ移行した。同時に、子会社としてワークデザインテクノロジーズを設立した。2022年5月に名古屋市に「The Place 名古屋」、2023年5月に東京都渋谷区に「The Place 渋谷」、2025年10月には東京都港区に「The Place 新橋」を開設した。

#### 沿革

年月	主な沿革
1998年 4月	(有) ヴィスを創業
1999年 1月	(株) ヴィスに改組
2004年 1月	主たる事業目的をデザイナーズオフィス業務に変更
2020年 3月	東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場へ上場
2021年 1月	大阪市に「The Place 大阪」を開業
2021年 3月	東証第2部へ市場変更
2022年 4月	(株) ワークデザインテクノロジーズを設立 東証スタンダード市場へ移行
2022年 5月	名古屋市に「The Place 名古屋」を新設
2023年 5月	東京都渋谷区に「The Place 渋谷」を新設
2025年10月	東京都港区に「The Place 新橋」を新設

出所：有価証券報告書、同社プレスリリースよりフィスコ作成

会社概要

3. 市場環境

同社が事業を展開するワークデザイン市場は、人的資本経営の潮流によって追い風を受けている。「企業が従業員を選ぶ時代から、求職者に選ばれる時代」へと移行しているなか、場所ではなく人を中心に置くという「ヒューマンセントリック」の発想の浸透により、働く環境への整備への投資を費用ではなく成長投資と捉える企業が増加している。

コロナ禍によってリモート勤務が普及した一方、生産性向上やコミュニケーション改善の観点からオフィス回帰の動きが強まっており、都心のオフィス空室率は2%、人気エリアでは1%程度と需給が逼迫している。特に大企業においては、部門を超えたイノベーションを起こすため、従来とは異なる発想のオフィスデザインを志向する動きが高まっている。また、「人間関係の質が生産性を高める」という「ワークデザイン」の考え方を採用したソリューションへの引き合いが増加しており、同社はこうした市場環境を追い風として、スタートアップや成長企業に加え、大企業の顧客拡大を加速している。

企業を取りまく環境



出所：中期経営計画より掲載

■ 事業概要

「ブランド」×「チェンジマネジメント」のワンストップ

1. 事業内容

同社は「ワークデザイン」を、働く環境や働き方をデザインするサービスと定義している。ブランディング事業、データソリューション・プレイスソリューション事業の2セグメントを有機的に連携し、顧客企業の課題解決から継続的な伴走支援までをワンストップで提供している。

### 事業概要

2026年3月期における売上構成は、ブランディング事業が15,887百万円(全体の96.3%)、データソリューション・プレイスソリューション事業が601百万円(同3.7%)であり、ブランディング事業が売上の大半を占める構造となっている。

競合関係については、商業空間プロデュースを手掛ける企業や、独立系デザイン会社、オフィス家具・什器メーカーが競合となるが、同社は8,500件を超えるオフィスデザイン実績で蓄積されたナレッジと、家具については特定メーカーに縛られず、最良の組み合わせを提案できる点が差別化の核心である。また、コンサルティングを通じた川上からのアプローチを行うため、他社とは利益構造が異なり、高い水準の利益率を確保している。

## 2. 各事業の内容

### (1) ブランディング事業

ブランディング事業は、ワークプレイスデザイン・WEBデザイン・グラフィックデザイン・エクスペリエンスデザインをワンストップで提供するサービスである。単なる空間設計にとどまらず、コーポレートアイデンティティ(CI)やビジュアルアイデンティティ(VI)といった「企業ブランドを作る」川上のコンサルティングから提供できる体制を構築していることが同社の強みであり、この発想で取り組む競合はほかにはない。また、エージェントや下請けを介さない元請け直取引が収益構造の根幹をなしており、コスト・リスク・品質のコントロールを一元化することで、高い利益率を維持している。営業体制は1社1窓口制を採用し、プロジェクトごとにクリエイターをアサインしてチームアップする柔軟な体制をとっている。

また、チェンジマネジメントを通じて行動変容を促進するコンサルティングソリューションも開発・展開中である。顧客企業を運用面で伴走支援することで働き方そのものをデザインし、「エクスペリエンスデザイン」を提供することでプロジェクト単価と受注率を高め、同社の成長ドライバーとなっている。

### (2) データソリューション・プレイスソリューション事業

データソリューション事業では、ワークデザインテクノロジーが開発したワークプレイス構築DXツール「WDP」及びICTコンサルティング・販売を提供している。「オフィス完成がゴールではなくスタート」という思想の下、オフィス構築後にはWDPを活用したカスタマーサクセスで顧客に継続的に伴走するモデルを志向している。WDPは、ワークプレイスにおいて「空間稼働率分析」「コストシミュレーション」「従業員満足度サーベイ」の3つの視点から、場所・コスト・人的資本の課題をスコアリング(数値化)して可視化し、データに基づいた最適なオフィス構築や働き方のアップデートを支援するために自社開発したツールである。

プレイスソリューション事業では、フレキシブルオフィス「The Place」を展開している。2025年10月に東京都港区新橋に「The Place 新橋」を開設した。現在は大阪・名古屋・渋谷・新橋の4拠点体制となり、同社の安定収入となっている。同事業では、デベロッパーや不動産会社との連携により、オフィスビルのバリューアップ(改装や、遊休資産の再稼働など)も手掛けている。

ブランディング事業でオフィス環境を構築し、データソリューション事業で完成後のカスタマーサクセスを継続提供し、プレイスソリューション事業で企業のワークスタイル変革を実現するという一貫した流れが構築されている。

## 事業概要

## 「The Place」のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

## 3. 特長と強み

## (1) 同社のビジョン・思想

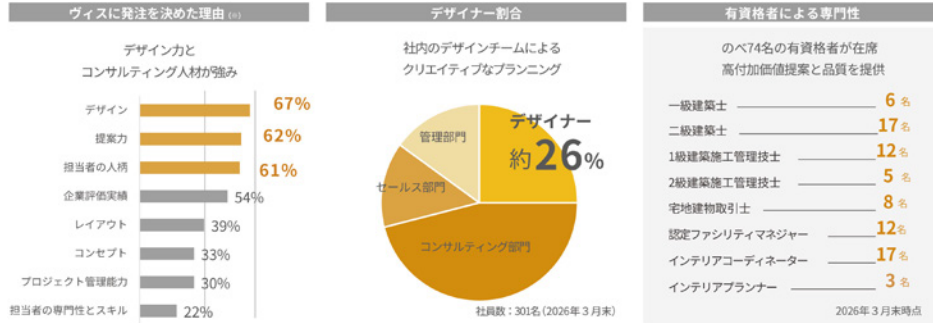
同社の強みの本質は、「物作りとしてのワークプレイスデザイン（ハード）」に「エクスペリエンスデザイン（運用支援・ソフト）」を組み合わせた提供モデルにある。単なるオフィスデザインの提供にとどまらず、ワークデザインサーベイを通じた社員満足度や現状をスコアリングし、チェンジマネジメントを活用した行動変容の促進までを含むコンサルティングソリューションを展開している点が特徴である。オフィスを通じた「体験」によって「思考」が変わり、「思考」の変化が「行動」の変化につながるという連鎖を前提に、オフィス投資のROIを測定・可視化するアプローチを顧客に提案している。また、オフィス投資を5～10年の長期投資と捉え、その価値を共有できる顧客との取り引きを重視している。

## (2) 案件対応力

同社が実施したアンケート調査では、顧客が同社を選定する理由として「デザイン」「提案力」に加え「担当者の人柄」が上位に挙げられている。「デザイン」面では、従業員301名のうち78名のデザイナーが在籍し、日経ニューオフィス賞を32件、日本空間デザイン賞を8件受賞するなど、合計40件の実績を持つ。積極的に公募へ応募している点も特徴である。「提案力」については、建築士や建築施工管理技士などの専門有資格者がのべ74名在籍（2026年3月末）しており、高付加価値提案と施工品質の両立を実現している。また「担当者の人柄」は、コンサルティングを通じて顧客課題の解決に寄り添う姿勢が評価されたものであり、同社のパーパスや思想の反映と位置付けられる。こうした取り組みにより、社会信用度が向上し、ブランド価値を醸成している。その結果、指名受注の増加や顧客の予算配分拡大につながっている。

事業概要

成長基盤となる人材



※2025年4月～2026年3月にオフィスが完工した顧客へのアンケート (n=132)、複数回答あり

出所：決算説明資料より掲載

デザイン関連の受賞歴



出所：決算説明資料より掲載

(3) ワンストップ提供体制

コンサルティングから設計施工、グラフィック・Webまで対応領域が幅広く、競合との最大の差別化要因となっている。顧客との信頼関係の構築及び、コスト・リスク・品質コントロールをワンストップで実現している。さらに、ICT・ネットワーク領域においても、同領域の大手企業にもコンペで勝てるレベルまでエンジニアリングが成長しており、対応領域が拡大し続けている。

同社の事業領域



※他社比較イメージ

出所：決算説明資料より掲載



業績動向

売上高は、成長企業や働き方の見直しに積極的な企業を中心とした旺盛な受注が増収を支えた。1億円以上の大規模案件の受注が38件（前期比4件増）、7,577百万円（同35.1%増）と大幅に増加し、プロジェクト単価が向上したことが業績をけん引した。期初予想に対しては4.1%減での着地となったが、一部大規模案件に期ずれが生じたことが主因であり、事業基盤の拡大トレンドに変化はない。利益面では、人的資本投資（採用強化や賃上げ）、大阪本社移転、「The Place」開設に伴う先行投資コストが利益を下押ししたものの、各段階利益で増益を確保した。

2026年3月期連結業績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期			前期比		予想比
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	16,253	100.0%	17,200	16,489	100.0%	236	1.5%	-4.1%
売上原価	11,526	70.9%	-	11,748	71.3%	222	1.9%	-
売上総利益	4,726	29.1%	-	4,740	28.8%	13	0.3%	-
販管費	2,810	17.3%	-	2,798	17.0%	-12	-0.4%	-
営業利益	1,915	11.8%	1,922	1,942	11.8%	26	1.4%	1.0%
経常利益	1,910	11.8%	1,911	1,925	11.7%	10	0.8%	0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,357	8.4%	1,262	1,369	8.3%	11	0.8%	8.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 大規模案件対応力強化により、プロジェクト単価・受注率が上昇

### 2. 主要KPI

ブランディング事業は「売上高＝プロジェクト件数×プロジェクト単価×受注率」というKPI体系で管理されている。2026年3月期の主要KPIは、プロジェクト件数が531件（前期比68件減）、プロジェクト単価が40,356千円（同3.6%増）、受注率が70.6%（同4.0ポイント上昇）となった。大規模案件の増加により、件数は減少したものの、単価と受注率の上昇により増収を確保した。ビジネスインテリジェンス・ツール（BIツール）を活用した失注要因分析の徹底と、中堅以上のメンバーを大規模案件に集中投下する体制強化により受注率が向上した。川上のコンサルティングから入り、特命化する戦略が奏功したことで、受注率は目標の70%を達成し、KPI改善につながった。大規模案件は、2022年3月期以降、5期連続で増加しており、プロジェクト単価は2023年3月期の29,631千円から約1.4倍に増加したが、さらなる大幅上昇は見込みにくいもの今後には件数の拡大により、業容拡大を図る。

ブランディング事業の主要KPI

（単位：千円）

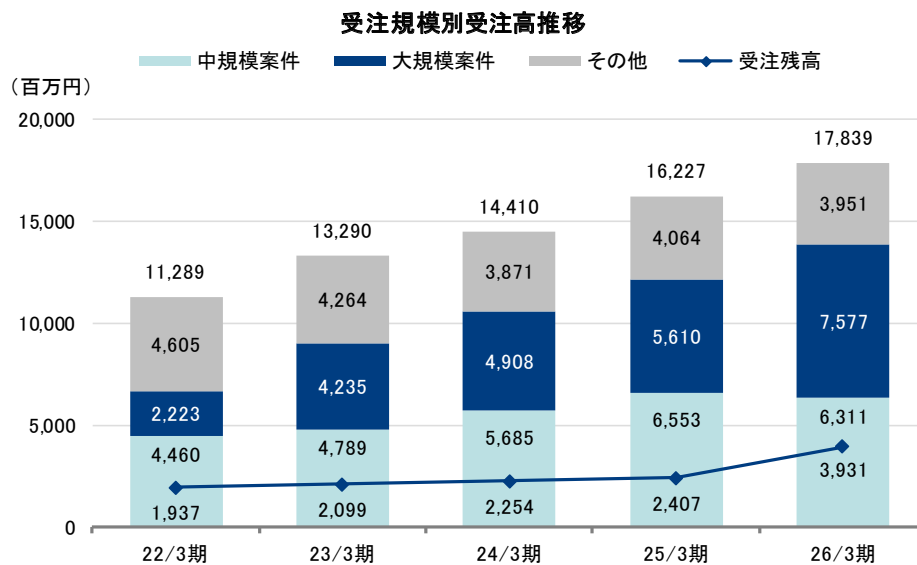
	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比	
					増減額	増減率
プロジェクト件数	704	664	599	531	-68	-11.4%
プロジェクト単価	29,631	32,042	38,954	40,356	1,402	3.6%
受注率	65.4%	67.8%	66.6%	70.6%	4.0pp	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

### 3. 受注状況

2026年3月期の受注高は17,839百万円（前期比9.9%増）、期末受注残高は3,931百万円（同63.3%増）と成長を維持した。大規模案件の受注高が7,577百万円（同35.1%増）となり、受注高全体に占める割合が42.5%（同7.9ポイント上昇）となった。案件種類別の構成比では、移転と改装が合計で約9割を占めている。受注高は先行指標として重視されており、提案から完工までのリードタイムが平均6ヶ月、最長2年程度であることを考慮すると、2027年3月期上半期の売上高を下支えする水準である。

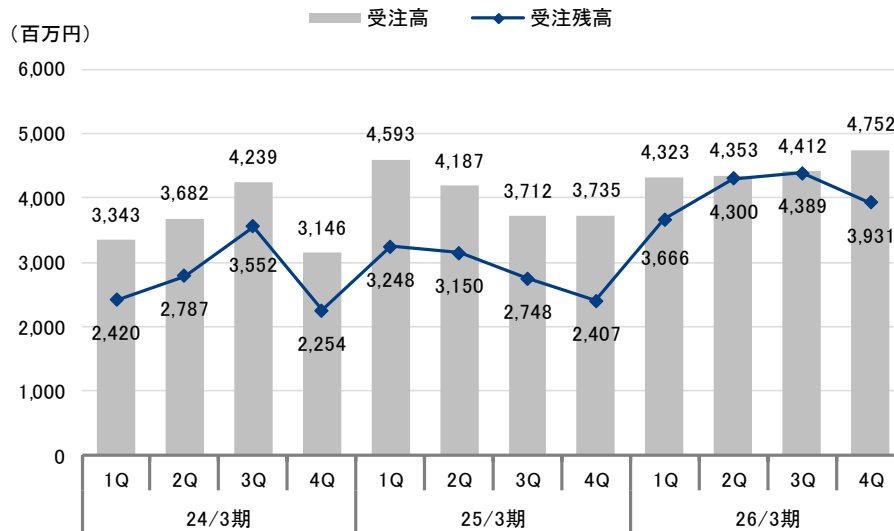


注：22/3期は非連結  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社では従来、期末（第4四半期）に完工が集中するため、リソース配分の影響で第4四半期の受注高が減少する傾向があった。ただし、2026年3月期第4四半期の受注高は4,752百万円と過去最高となり、季節的変動要因が改善した。

## 業績動向

## 四半期ごとの受注高と受注残高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 4. 財務状況と経営指標

財務状況は、2026年3月期末の資産合計が前期末比1,715百万円増の12,512百万円となった。主な増加要因は、流動資産で現金及び預金が632百万円増の6,754百万円となったほか、売上債権が606百万円増の1,769百万円、棚卸資産が200百万円増の327百万円となった。固定資産では、The Placeの開設により有形固定資産が208百万円増の2,426百万円となった。

負債合計は前期末比717百万円増の4,577百万円となった。流動負債では、工事受注に伴う前受金が916百万円増の1,302百万円となったことが主な増加要因である。一方で、未払費用が199百万円減少した。有利子負債はゼロ（前期末から変わらず）であった。

純資産合計は前期末比998百万円増の7,934百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益1,369百万円の計上と配当金409百万円の支払いにより、利益剰余金が純増した。

収益性指標では、ROAが16.6%（前期末比1.9ポイント低下）、ROEが18.4%（同2.9ポイント低下）となった。安全性指標では、自己資本比率が63.3%（同0.8ポイント低下）、流動比率は210.1%（同6.4ポイント低下）となった。いずれもやや低下したものの、無借金経営と潤沢な現金及び預金により財務健全性は高い水準を維持している。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減
流動資産	4,686	5,419	6,843	7,487	8,985	1,498
現金及び預金	3,621	4,318	5,171	6,121	6,754	632
売上債権	934	948	1,548	1,163	1,769	606
棚卸資産	64	89	64	126	327	200
固定資産	2,241	2,539	3,028	3,309	3,526	217
有形固定資産	1,949	1,956	2,281	2,218	2,426	208
無形固定資産	19	32	39	41	47	5
投資その他の資産	271	550	707	1,050	1,053	3
投資有価証券	0	91	222	329	411	81
資産合計	6,927	7,958	9,872	10,796	12,512	1,715
流動負債	2,615	2,925	3,841	3,675	4,276	601
買掛債務	1,324	1,474	2,105	1,889	2,103	214
未払費用	229	321	530	695	495	-199
前受金	514	664	593	385	1,302	916
固定負債	31	31	184	185	301	115
負債合計	2,647	2,957	4,026	3,860	4,577	717
有利子負債	-	-	-	-	-	-
純資産合計	4,280	5,001	5,845	6,936	7,934	998
<収益性>						
ROA	16.6%	15.9%	16.9%	18.5%	16.6%	-1.9pp
ROE	17.3%	17.1%	18.3%	21.3%	18.4%	-2.9pp
売上高営業利益率	9.4%	9.7%	10.6%	11.8%	11.8%	-
<安全性>						
自己資本比率	61.8%	62.8%	59.1%	64.1%	63.3%	-0.8pp
流動比率	179.2%	185.2%	178.1%	203.7%	210.1%	6.4pp

注：22/3期は非連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 営業活動によるキャッシュ・フローで、 投資活動及び財務活動によるキャッシュ・フローの支出を補う

### 5. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、1,345百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益1,938百万円、減価償却費156百万円、前受金の増加916百万円、仕入債務の増加214百万円であった。一方、主な支出は売上債権の増加606百万円、棚卸資産の増加204百万円、未払費用の減少199百万円、法人税等の支払額699百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは327百万円の支出となった。主な要因は有形固定資産の取得223百万円及び投資有価証券の取得110百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは384百万円の支出となった。配当金の支払額409百万円が主な支出であった。この結果、2026年3月期末の現金及び現金同等物は前期末比632百万円増加し、期末残高は6,604百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,208	1,458	1,560	1,345
税金等調整前当期純利益	1,263	1,507	1,910	1,938
減価償却費	76	113	124	156
売上債権の増減額 (-は増加)	-13	-600	385	-606
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-24	24	-62	-204
仕入債務の増減額 (-は減少)	149	631	-216	214
未払費用の増減額 (-は減少)	92	208	165	-199
投資活動によるキャッシュ・フロー	-376	-443	-327	-327
財務活動によるキャッシュ・フロー	-134	-161	-282	-384
配当金の支払額	-139	-172	-298	-409
現金及び現金同等物の増減額	697	853	949	632
現金及び現金同等物の期首残高	3,471	4,168	5,021	5,971
現金及び現金同等物の期末残高	4,168	5,021	5,971	6,604

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は、売上高が2ケタ増収、営業利益も増益を見込む

#### ● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.6%増の18,397百万円、営業利益で同0.5%増の1,951百万円、経常利益で同0.7%増の1,938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.5%減の1,239百万円を見込んでいる。2ケタ増収を見込む背景は、主に大規模案件の受注件数拡大の継続にある。前期実績を踏まえ、さらなる件数の積み上げを図る。引き続き、大企業や成長企業からの引き合いは増加しており、チェンジマネジメント領域における大企業対応力は向上している。利益面では、人的資本投資（採用費・賃金水準の向上）、M&A案件の組成活動など、成長投資の継続により営業利益を下押しするものの、営業増益を確保する見込みである。魅力的な成長機会には短期的な利益水準に捉われず積極投資する方針だが、営業利益率は10%以上を維持する見込みである。

ヴィス | 2026年5月29日 (金)  
 5071 東証スタンダード市場 | <https://vis-produce.com/ir>

今後の見通し

### 2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	16,489	100.0%	18,397	100.0%	1,907	11.6%
営業利益	1,942	11.8%	1,951	10.6%	8	0.5%
経常利益	1,925	11.7%	1,938	10.5%	13	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,369	8.3%	1,239	6.7%	-130	-9.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

**3つのフェーズで経営計画を推進。**  
**2031年3月期に売上高25,000百万円、営業利益2,500百万円を目指す**

### 1. 長期ビジョン

同社では、長期ビジョンとして「未来の『はたらく』をリードし、だれもが自分らしく、はたらくことができる社会をつくる」を掲げ、3つのフェーズで経営計画を推進している。2025年3月期までの「VISION2023」を、「基盤構築フェーズ」と位置付け、財務目標を1年前倒しで達成した。2026年3月期から2028年3月期の「VISION2027」では「機会拡大フェーズ」へと移行した。長期目標である「VISION2030」を「成果獲得フェーズ」とし、最終年度となる2031年3月期の目標を、売上高25,000百万円、営業利益2,500百万円としている。

#### 長期ビジョン



出所：決算説明資料より掲載

## 現 中期経営計画「VISION2027」では、 2028年3月期に売上高20,056百万円、営業利益2,027百万円を目指す

### 2. 中期経営計画

現 中期経営計画「VISION2027」は、2026年3月期からの3ヶ年計画であり、最終年度の2028年3月期に売上高20,056百万円、営業利益2,027百万円の達成を目標としている。基本方針として、増収増益の継続、営業利益率10%以上の毎期維持、ROE14%以上の安定的な維持の3点を掲げている。資本配分（キャッシュアロケーション）については、3ヶ年累計の営業キャッシュ・フロー4,591百万円のうち9割以上を、成長投資（M&A最大4,000百万円に加え、人的資本投資やThe Place展開など）に配分する方針だ。ROEハードルレート14%以上を安定的に維持することで資本効率の向上を図る。

#### 中長期計画

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		28/3期		31/3期	
	実績	売上比	予想	売上比	計画	売上比	計画	売上比
売上高	16,489	-	18,397	-	20,056	-	25,000	-
営業利益	1,942	11.8%	1,951	10.6%	2,027	10.1%	2,500	10.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### 3. 成長戦略

#### (1) ブランディングの成長

ブランディングにおいては、「顧客の創出」と「安定受注」に取り組む。独自のコンセプトである「ワークデザイン」の認知を拡大し、競合他社との差別化を強化することで、ワークプレイスへの投資に積極的な成長企業や大企業へのアプローチを継続する。具体的なKPIとして、広告宣伝費の増額と連動させ、マーケティング活動によるリード獲得高を成長させる計画だ。受注率については、オフィス構築前のデータ分析を行う「プログラミング業務」を通じて顧客ニーズを正確に把握し、70%以上を目標としている。また、大規模案件に特化した専任チームの強化や、クリエイティブとオペレーションの分離による業務最適化を推進し、生産性と顧客体験価値の双方の向上を図る。

#### (2) データソリューション・プレイスソリューションの成長

データソリューション及びプレイスソリューションの両領域では、DXツールの活用と多様な働く場の提供により、ストック型収益の拡大と高付加価値化を図る。データソリューションにおいては、自社開発のDXツール「WDP」の利用を拡大させる。単発の調査にとどまらず、定期的なサーベイを通じて働き方の満足度を継続測定し、課題解決を伴走支援する「カスタマーサクセス」の体制を確立することで、顧客との長期的な関係性を構築する。プレイスソリューションでは、フレキシブルオフィス「The Place」を戦略的に展開する予定である。併せて、デベロッパーやビルオーナーとのネットワークを拡充し、ビル共用部の最適活用を通じたバリューアップ（資産価値向上）提案を加速する。

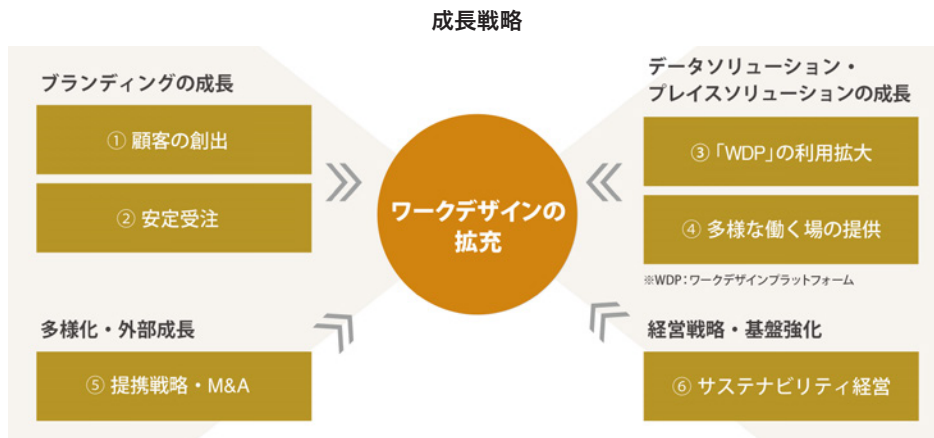
中長期の成長戦略

(3) パートナーシップ強化

事業領域の多角化と企業規模の拡大に向け、外部リソースを積極的に活用する方針である。経営理念に共感する企業との業務提携を強化し、オフィス構築の前後における継続的な支援サービスを拡充する。特にM&Aについては、中期経営計画の3年間で最大40億円の成長投資枠を設定している。ターゲットは、上流の人的資本・組織開発コンサルティングから、建築・デザイン、ICT・DX領域まで、「ワークデザイン」の拡大において高いシナジーが見込める事業とする。投資に際しては、1件当たり10～20億円規模を想定し、原則として自己資金により厳選した投資を行うことで、持続的な企業価値の向上を図る。ただし、CI・ビジョン・ミッション・バリュー構築を得意とする会社の獲得については規模を問わず、シナジーやノウハウ向上に資する案件の検討を進める方針だ。

(4) 経営基盤の強化

同社では、人材を「持続的成長の中核を担う最重要資源」と定義し、「人の成長＝企業の成長」という考えの下、人的資本投資を加速させている。採用戦略においても独自の競争優位が存在する。従業員による紹介であるリファラル採用（大阪・名古屋・東京で年7～8回のリファラルパーティーを開催）を強化しているほか、アルムナイ（元従業員）サークルを組成し、理念でつながるネットワークを通じて長期的な人材確保を図っている。「メイド by フェイス」へのこだわりを持ち、社内育成・文化継承を重視している。



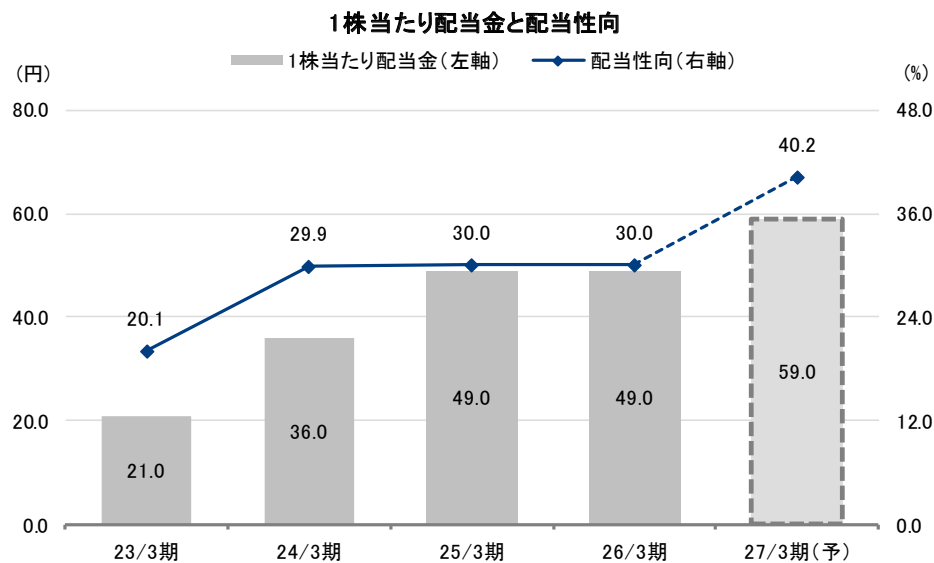
出所：中期経営計画より掲載

## ■ 株主還元策

### 2027年3月期より配当性向40%へ引き上げ、株主還元を強化

同社は、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ことを基本方針としている。2024年3月期から配当性向30%とする基本方針へ変更し、2026年3月期から累進配当を採用した。2025年3月期は年間49.0円(配当性向30.0%)を実施し、2026年3月期は49.0円(同30.0%)を実施した。2027年3月期は累進配当を継続するとともに、配当性向を40%へ引き上げる。1株当たり配当金は前期比10.0円増の年間59.0円(同40.2%)と、過去最高更新を予定している。

株主構成については、筆頭株主(株)クレド(代表取締役会長の資産管理会社)と会長個人の保有で約64%を占める。流通比率の向上がIRの課題と認識しており、将来的な売り出しの可能性はあるとしている。なお、現時点では、自社株買い及び株主優待については検討していない。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp