

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ドラフト

5070 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9月18日(水)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革とグループ企業	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 対象領域別事業	06
■ 業績動向	12
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	12
2. 財務状況	15
3. キャッシュ・フロー計算書	16
■ 今後の見通し	16
● 2024年12月期の業績見通し	16
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画	17
2. 新経営体制	19
■ 株主還元策	20

要約

四半期ごとの季節変動を平準化する取り組みや進行基準に基づく 売上高が増加したこと等により、大幅な増収増益。 通期予想は据え置く

ドラフト<5070>は、2008年に山下泰樹（やましたたいじゅ）氏（現 代表取締役）が創業し、デザイナーとして陣頭指揮を執る設計・デザイン専門企業である。オフィスデザインを主な業務としてスタートしたが、近年では商業施設やビル一棟のリデザインといったディスプレイ・建築デザイン領域が大きく伸長。加えてインテリア・プロダクトデザインやブランディング等も拡大しており、幅広い領域でデザインを手掛ける。2024年12月期第2四半期は、四半期ごとの季節変動を平準化する取り組みに加えて、案件の大型化に伴い履行義務の進捗度に基づき計上する売上高（以下、「進行基準に基づく売上高」）が増加したことにより、大幅な増収増益となった。下期も引き続き、2024年12月期からの中期経営計画を基軸に、さらなる持続的な成長、利益の拡大、そしてブランド価値の向上を目指す。

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比71.2%増の6,685百万円、営業利益で579百万円（前年同期は96百万円の損失）、経常利益で559百万円（同112百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益で342百万円（同112百万円の損失）の増収増益となり、大幅な業績改善が見られた。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.1%増の12,000百万円、営業利益で同12.6%増の980百万円、経常利益で同13.2%増の960百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.3%増の580百万円を見込んでおり、2024年2月に発表した期初予想から据え置いている。

3. 成長戦略

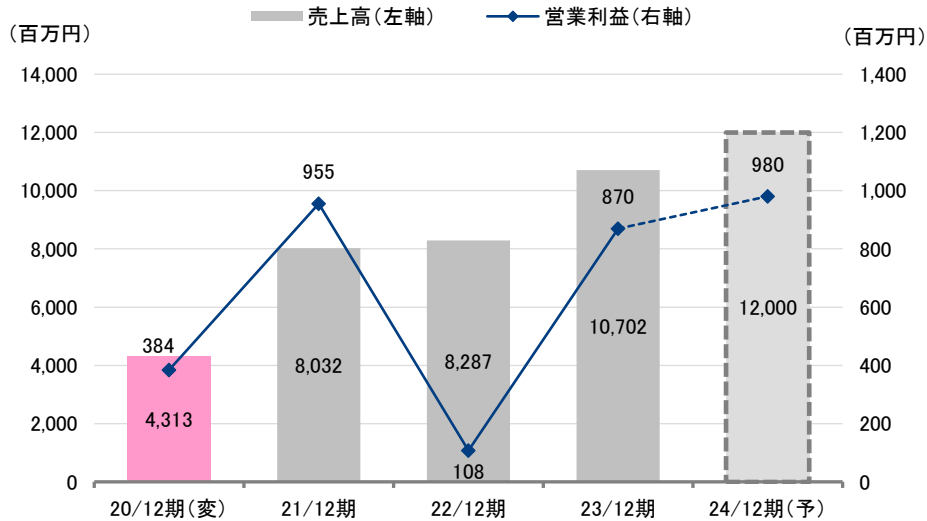
同社は、デザインの力を核に独自の成長戦略を展開している。この戦略は、デザインによる価値創造を通じてブランド認知度を高め、それが大型案件の獲得につながり、さらに認知度が向上するという好循環を生み出すことを目指している。プロジェクトを「レギュラープロジェクト」「プロポーザルプロジェクト」「リーディングプロジェクト」の3タイプに分類し、相互作用により収益と価値創造の実現を図る。同社は、3ヶ年の中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）を発表し、デザインを通じた継続的な価値提供と、それに伴う企業成長を目指している。2026年12月期の目標数値は、売上高145億円、営業利益率9%、時価総額150億円。時価総額目標の設定はグロース市場では希少である。

要約

Key Points

- ・2024年12月期第2四半期累計は平準化に対する取り組みや進行基準に基づく売上高が増加したこと等により増収増益
- ・2026年12月期の目標は、売上高145億円、営業利益率9%、時価総額150億円
- ・2024年12月期の1株当たりの配当金予想は、2023年12月期に引き続き6.0円

連結業績推移



注：2020年12月期は決算期変更のため、9ヶ月間の変則決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

ディスプレイ・都市計画領域を始め、
オフィス・インテリア・プロダクト等幅広くデザインを手掛ける

1. 会社概要

同社は2008年4月、デザイナーである山下泰樹氏が設立した。同社グループは、「ALL HAPPY BY DESIGN」を企業理念として、デザインのかで社会課題を解決することで世界にHAPPYの循環を作り出すとともに、ヒューマンエクスペリエンスを向上させる空間の創造によって、社会に貢献することを目指している。

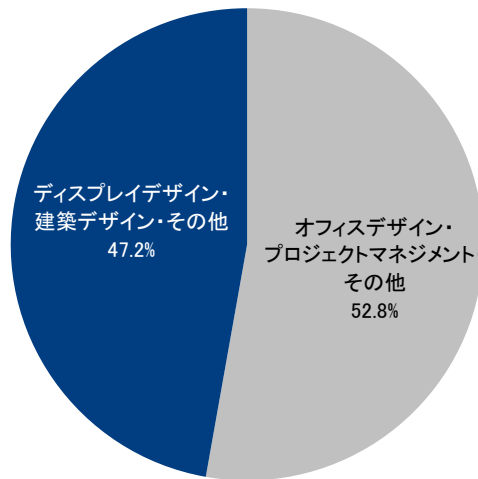
会社概要

同社は、もともとオフィスデザインを主な業務としてスタートしたが、近年では商業施設やビル一棟のリデザインといったディスプレイ・建築デザイン領域が大きく伸長。業務範囲としては企画・設計のみを行うデザイン設計と、設計から竣工までを担うデザインビルドに区分される。これに加えてインテリア・プロダクトデザインやブランディング等も拡大しており、幅広い領域でデザインを手掛ける。

同社の創業時は、オフィスは単なるコストとして捉えられており、限られたスペースの効率的な利用が設計の主流であった。そのなかで同社は自由な発想で、デザインをツールとした課題解決に創造力を発揮した。働く人々がオフィスで長時間を費やすことを踏まえ、社員が居心地良く過ごせることや誇れるオフィスの実現を目指した。こうした同社のビジョンやデザインが反響を呼び、顧客層は感度の高いスタートアップ企業から大企業へと広がった。その後は商業施設の環境設計や大手デベロッパーと組み都市開発に関わる建築物の設計・デザインを手掛けるようになった。

2024年12月期第2四半期段階での売上高10,702百万円の対象領域別売上高構成比は、「ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他」が47.2%、「オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他」は前期から進行していた大型オフィスデザイン案件の完了、既存クライアントの大型追加発注があったこと等により、52.8%となった。

対象領域別売上高構成比(2024年12月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

2. 沿革とグループ企業

同社グループは、同社とフィリピンにある連結子会社 D-RAWRITE INC.、セルビア共和国（以下、セルビア）にある連結子会社 D-RAWRITE d.o.o Beograd の3社で構成される。D-RAWRITE INC. を2013年に、D-RAWRITE d.o.o Beograd を2022年にそれぞれ設立した。各社は3Dイメージパースと2D設計図面の作成を行う。

3Dイメージパースは、図面をもとに建物の外観や室内の完成予想図を3Dで表したものである。施主と完成イメージを共有するうえで非常に重要なツールであり、クライアントに対するプレゼンテーションなどで、図面や模型に対し圧倒的な威力を発揮する。製作においては通常多大な時間と費用を要するが、同社グループは優秀なエンジニアが多数存在するフィリピンで内製することにより、ノウハウ・スキルの蓄積による品質の向上、業務の効率化及びコスト削減を実現している。本社のデザイン部門とWeb会議などによりコミュニケーションを密にとることで、製作時間の短縮と完成度の高さを追求している。

D-RAWRITE d.o.o Beograd は、2022年12月期第3四半期から本格的に稼働した。D-RAWRITE INC. と同様に、同社の3Dイメージパースの内製化に寄与している。メリットとして主に、1) デザインに対する知識・スキルの高い人材が豊富であること、2) 東京とセルビアの時差（約8時間）を有効に利用してシームレスな業務進行ができることが挙げられる。

2021年4月には、ブランディングやプロモーションなどコミュニケーションデザインを事業領域とする（株）サティスワンを吸収合併した。総合クリエイティブ会社としてワン・パッケージ提案ができる体制を目指す。

会社沿革

時期	内容
2008年 4月	東京都新宿区にオフィスデザインを主な目的として設立
2012年 4月	大阪市に大阪支社を開設
2013年11月	3Dイメージパース等の製作子会社 D-RAWRITE INC.（フィリピン）を設立
2016年10月	本社オフィスを東京都渋谷区神宮前（表参道）へ移転
2017年10月	プロダクトブランド「201°（NIHYAKU-ICHI-DO）」の販売を開始
2019年 3月	第一サテライトオフィスを開設
2020年 3月	東証マザーズへ上場
2020年 4月	第二サテライトオフィスを開設
2020年12月	「食寝働分離」の「W PROJECT」を具現化したマンションの賃貸開始
2020年12月	同社提唱の感染対策とオフィス空間を施した次世代型オフィスがオープン
2021年 4月	コミュニケーションデザインを事業領域とする（株）サティスワンを吸収合併
2021年10月	株主優待制度を新設
2022年 2月	3Dイメージパース等の製作子会社 D-RAWRITE d.o.o. Beograd（セルビア）を設立
2022年 4月	東証の市場区分見直しにより東証マザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 5月	山下泰樹建築デザイン研究所を社内組織として設置
2022年 7月	柔軟な働き方を推進する「週休3日制度」を本格導入
2022年 8月	プロダクトブランド「DAFT about DRAFT」のフラッグシップストアを開設
2022年12月	東京都港区南青山に本社移転

出所：同社ホームページ、統合報告書、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

デザインの力で社会をより良い場所に変えていくことを目指す 総合デザインファーム

1. 事業内容

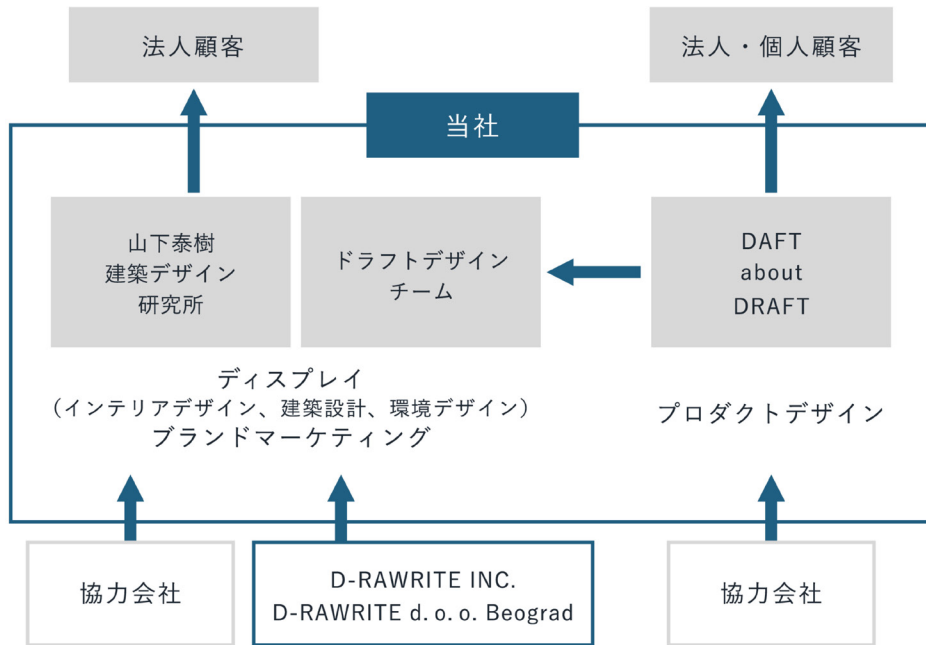
同社は、日本のオフィス環境に革命をもたらしたデザインファームである。従来の経済合理性を重視した詰め込み型のオフィスから、人が快適に長時間過ごせる居心地の良い空間への転換を目指しており、働く人々のモチベーションとエンゲージメントを高め、付加価値を生むオフィス空間のデザインに注力している。その活動は、ホテルや商業空間、コワーキングスペースなど、ライフスタイルに関わるインテリアデザインへと領域が拡大。データ活用や専門技術の向上により、心躍るショッピング体験やフレキシブルな働き方を支える空間を創出している。

さらに、同社のデザインは、人の視点を重視したヒューマンスケールの建築、3D 技術を応用した建物全体のリデザイン、サステナビリティや次世代の課題に挑戦する都市計画までデザインの範囲を広げている。同社は、インテリアや建築デザインだけに留まらず、プロダクトデザイン、ウェブサイトの設計、ブランディング戦略に至るまで、社会に関わるあらゆる領域をデザインしている。常に新たなデザインの可能性に挑み、社会をより良い場所に変えていくことを目指す総合デザインファームである。

同社の指揮を執る山下氏は、個人の作家性に囚われず、時代とともにデザインを進化させ、新しい価値を創造し続けている。2022年に設立された「山下泰樹建築デザイン研究所」は、革新的なデザイン開発と話題となるランドマークデザインに力を入れ、得られた知識とノウハウを業務プロジェクトに活用し、事業のさらなる拡大を図っている。山下氏がリードする先端プロジェクトは、知識の体系化やプロジェクトプロセスの継続的な改善を通じて、所属員の約70%を占めるデザインスタッフに継承されている。習得したデザイン技術をもとにチームを構成し、新しいプロジェクトに挑むことで、組織内に新たな知識が蓄積され、企業成長を加速させている。また、同社は独自の3Dテクノロジーと研究開発にも力を入れており、建築設計とそのプロセスの効率化を目指して、データサイエンスを駆使した新しい設計手法を探求している。海外子会社（D-RAWRITE INC.、D-RAWRITE d.o.o Beograd）を通じて3Dイメージパースを内製化、高品質なビジュアル化によってクライアントとの認識のズレを減らし、プロジェクトのスムーズな進行と受注獲得を目指している。

事業概要

事業系統図



出所：同社ホームページより掲載

2. 対象領域別事業

同社は、事業領域を「ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他」、「オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他」の2つに区分している。

(1) オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他

同社の顧客先は、不動産関連企業、一般企業、オリジナルプロダクトなどの販売代理店である。同社ブランドは、以前より IT 関連などデザインに対する感度が高い新興企業からの知名度が高いが、近年では長い歴史を持つ企業からの問い合わせも増加傾向にある。直近では、二次元コード・バーコード決済サービスを提供する PayPay カード(株)や兼松<8020>のオフィスを手掛けている。兼松のオフィスは、第36回日経ニューオフィス賞で最高賞となる経済産業大臣賞を受賞した。加えて、英国インテリアデザイン協会が主催する「SBID International Design Awards 2023」の2,000m²以上のオフィスデザイン部門で、アジアにおける最優秀賞を受賞するなど、国内外で高い評価を受けている。

2024年3月には、太陽インキ製造(株)の技術開発センター「InnoValley」(埼玉県比企郡嵐山町)を竣工した。「InnoValley」は、広大な自然に囲まれた立地を活かし、嵐山の自然要素を取り入れた独自のデザインが特長である。世界トップシェアを誇るプリント基盤用絶縁材料ソルダーレジストの研究開発を担うラボとオフィスを兼ね備えており、未来志向の技術開発を推進する。

事業概要

太陽インキ製造 InnoValley



出所：決算説明資料より掲載

a) アクティビティ・ベースド・ワーキング (ABW)

同社の提案するオフィス空間のデザインには、ABW の設計思想が取り入れられている。ABW は、オランダの Veldhoen + Company により提唱された働き方の概念で、仕事内容に合わせて自由に場所を選び、より生産性の高い働き方を実現する設計思想である。ABW では、「高集中」「コワーク」「TV 電話」「リチャージ」など 10 タイプの働き方を定義し、それぞれに最適な環境づくりを目指す。同社グループのオリジナルプロダクトは、「対話」「高集中」「アイデア出し」などの働き方に対応している。

働き方改革の労働生産性向上に向けた取り組みにより、定型業務などのルーティンワークが PRA や AI に代替され、職種や業種に関わらずクリエイティブな作業に適したワークプレイスが求められるようになる。同社では創業期から、クリエイティブなオフィス・空間の在り方を提案し続けており、今後は時流に対応したオフィス・空間として、より一層受け入れられるものと予測される。

b) プロダクトブランド「201°」(NIHYAKU-ICHI-DO)

同社はデザインに調和しつつ、ABW など新しい働き方に対応したオリジナルプロダクト「201°」の企画・販売を 2017 年から行っている。人の平均的な視野と言われる 200°に 1°の視点を加えることで、少しでも視点の違うものをつくりたいという思いがブランドネームに込められている。簡単に集中スペースを創り出せるブースや、カジュアルな打ち合わせに最適なミーティングベンチを含む全 18 種類を発売しており、どんな空間にも馴染むベーシックな色合いと、素材の質感やディテールの繊細さにこだわりがある。2018 年に、米国を代表するデザイン雑誌『Interior Design』が主催する国際的なデザイン賞「The Best of Year Award 2018」において、同ブランドの集中ブース「COOM」がプロダクト部門デスクカテゴリーで最優秀賞を受賞した。

事業概要

c) 「DAFT about DRAFT」

同社は、ファッションのように自由で繊細な発想で、長い時間を共に過ごせるプロダクトを生み出す新しいブランド「DAFT about DRAFT」を2022年4月にローンチした。2022年8月には東京・表参道にフラッグシップストアをオープンした。山下氏がディレクターを務め、オリジナルデザインのファニチャーや海外からのセレクトブランド商品といった暮らしに彩りを添えるアイテムを揃えている。

同ブランドは、設立から1年後の2023年4月に、世界的に権威ある「ミラノサローネ国際家具見本市」への出展を果たした。この見本市は、家具とインテリアデザインの最先端を示す場であり、出展には主催者側の厳しい審査が課される。それにもかかわらず、同ブランドはその独自性と創造性を高く評価され、出展権を獲得した。これは、ブランドの高いデザイン力とグローバル市場での存在感を示すものである。2024年4月にも連続して出展。今年は限られた企業だけが展示できるエリアに選ばれるなど注目度が伺える。今後もさらなるブランディングの強化を狙っていく。

ミラノサローネ国際家具見本市 2024 出展風景


出所：決算説明会資料より掲載

d) 海外受賞

ウォンテッドリーのオフィスが、米国の国際デザインアワード協会が主催するデザインアワード「IDA Design Awards 2015」で Honorable Mention を受賞した。同オフィスは、米国 Herman Miller が主催するアジア太平洋地域の優れたオフィスを表彰する「Liveable Office Award 2016」でもスモール & ミディアムビジネス部門の最優秀賞を受賞した。2017年には、米国ニューヨークで毎年開催されるデザイン分野を網羅するコンペティション「Spark Awards」にて、同社が設計したディップ<2379> 本社オフィスがブロンズ賞を受賞した。

事業概要

同社グループの海外受賞

時期	受賞	対象
2015年	IDA Design Awards - Honorable Mention (米国)	ウォンテッドリーオフィス EARTH coiffure beauté 藤枝店
2016年	Liveable Office Award - Small & Medium Business - 最優秀賞 (香港)	ウォンテッドリーオフィス
2016年	World Architecture Festival/INSIDE (ドイツ)	Zoff MART 自由が丘店
2016年	A'Design Award Interior Space and Exhibition - 銀賞 (イタリア)	ドラフト四谷オフィス
2016年	A'Design Award Interior Space and Exhibition - 銅賞 (イタリア)	ウォンテッドリーオフィス
2017年	Spark Award - Bronze (米国)	ディップ本社オフィス
2018年	Red Dot Award - Communication Design / Online (ドイツ)	201°のWebサイト
2018年	The Best of Year Award - Contract Desk Category - 最優秀賞 (米国)	201°「COOM」
2018年	SBID International Design Award 2018 - Finalist (英国)	ドラフト東京オフィス
2018年	IDA Design Awards - Honorable Mention (米国)	ドラフト東京オフィス
2018年	A'Design Award Interior Space, Retail and Exhibition - 銀賞 (イタリア)	ディップ本社オフィス シンクライブ・ジャパンオフィス
2023年	SBID International Design Awards 2023 - 最優秀賞 (英国)	兼松東京本社オフィス

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

(2) ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他

同社のプロジェクトでは、商業施設も海外 Award の受賞実績がある。「IDA Design Awards 2015」では「EARTH coiffure beauté 藤枝店」が Honorable Mention を受賞した。2016年にドイツで開催された建築・インテリアの世界大会「World Architecture Festival / INSIDE」のリテール部門では「Zoff MART 自由が丘店」が入選した。

a) ミカン下北

2022年3月には、京王電鉄<9008>とのパートナーシップにより、建築デザイン・インテリアデザイン・コンセプトワークを手掛けた下北沢駅の新エリア「ミカン下北」がオープンした。「下北沢は永遠に完成することのない未完成な街」というコンセプトの下、京王井の頭線の高架下に5街区に分かれるエリアに、ラウンジを兼ねたTSUTAYA BOOKSTORE、予約資料の受け取りや返却が可能な図書館カウンター、古着屋や飲食店などといったテナント約30数店舗がある。

b) Wolfgang's Steakhouse by Wolfgang Zwiener TEPPAN

2022年12月には、新ブランド「Wolfgang's Steakhouse by Wolfgang Zwiener TEPPAN」が東京・銀座の商業施設「キラリトギンザ」7階フロアに世界初出店した。同ブランドは、2004年にマンハッタンで創業した「ウルフギャング・ステーキハウス」のノウハウと世界観を取り入れながら、世界展開を視野に開発された。同社は「禅-Zen-」の精神をテーマにゴージャスながらも洗練されたインテリアを施し、鉄板を前に料理を味わえるよう店舗設計・デザインを行った。

事業概要

c) Villa ASO

2023年9月、ひらまつ<2764>は、運営する東京・代官山の「レストランテ ASO」と「カフェ・ミケランジェロ」をリニューアルオープンした。街のランドマークとして愛され続けたいという想いを込め「Villa ASO」と名付けた。このリニューアルは、昭和初期に建てられた洋館の歴史的価値を尊重しつつ、未来に向け進化を遂げることを目指している。山下氏が手掛けたデザインは、「歴史と時代の調和」をテーマに、上質で心地よい空間を創り出している。

Villa ASO


出所：決算説明資料より掲載

大手デベロッパーとの協働に発展

同社グループの先進的な取り組みが業界で認知され、不動産大手の三井不動産<8801>、三菱地所<8802>、東急不動産(株)(東急不動産ホールディングス<3289>の子会社)、東京建物<8804>など大手デベロッパーとの協働に発展している。

d) 日比谷セントラルビル

三井物産グループが所有する東京・西新橋「日比谷セントラルビル(1983年竣工)」は、ビル1棟全体を改修する長期プロジェクトとなり、2024年12月期第2四半期までに完工した。

事業概要

日比谷セントラルビル改修



出所：決算説明資料より掲載

e) KOIL TERRACE、丸の内テラス、リビオタワー羽沢横浜国大

国土交通省のプロジェクトである柏の葉スマートシティのオフィスビル「KOIL TERRACE」では、同社は環境設計を請け負った。壁一面を本棚にしたアトリウムを一般開放し、利用者が減る土日祝日には地域の人々の憩いとなるよう空間をデザインしている。東京駅周辺の開発プロジェクトでは、2020年に完成した「丸の内テラス」の中心施設の企画立案から内装設計を手掛けている。このほか、JR線と相鉄線の交差する地域である羽沢横浜国大駅前の再開発における「リビオタワー羽沢横浜国大」の全体デザインを受注した。地域のシンボルとなるプロジェクトであり、長期的な計上を見込んでいる。

f) UMITO 奄美大島白浦

全国に展開する別荘とホテルが融合した新型滞在施設の一環で、「UMITO」奄美大島プロジェクトのデザイン計画が進められている。奄美大島の東シナ海に面する白浦海岸と、太平洋側の神の子ビーチで新規開発が進行中だ。

事業概要

UMITO 奄美大島白浦



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

四半期ごとの売上高の平準化により、 売上高が前年同期を大きく上回る

1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比71.2%増の6,685百万円、営業利益が579百万円（前年同期は96百万円の損失）、経常利益が559百万円（同112百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が342百万円（同112百万円の損失）となり、大幅な業績改善が見られた。

特に、売上高の増加は四半期ごとの季節変動を平準化する取り組みの成果に加えて、進行基準に基づき計上する売上の増加が寄与した。また、売上総利益も前年同期比63.4%増の2,076百万円となったが、売上総利益率は若干低下した。一方で、販管費は人件費や広告宣伝費の増加により拡大したものの、オフィス関連費用の減少がその一部を相殺した。総じて、同社の業績は順調に推移しており、今後の成長に向けた基盤が整いつつあると評価できる。

業績動向

2024年12月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期2Q		24/12期2Q		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	3,905	-	6,685	-	2,780	71.2%
売上総利益	1,271	32.6%	2,076	31.1%	805	63.4%
販管費	1,367	35.0%	1,497	22.4%	130	9.5%
営業利益	-96	-2.5%	579	8.7%	-	-
経常利益	-112	-2.9%	559	8.4%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-112	-2.9%	342	5.1%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年12月期第2四半期の対象領域別売上高は、「オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他」が、前年同期比47.7%増の3,153百万円、「ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他」が同99.4%増の3,532百万円と、各領域で大幅な成長を遂げた。

特に「オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他」が高い伸びとなった。これは、前期から進行していた大型オフィスデザイン案件の完了や、既存クライアントからの大型追加発注による。

対象領域別売上高

(単位：百万円)

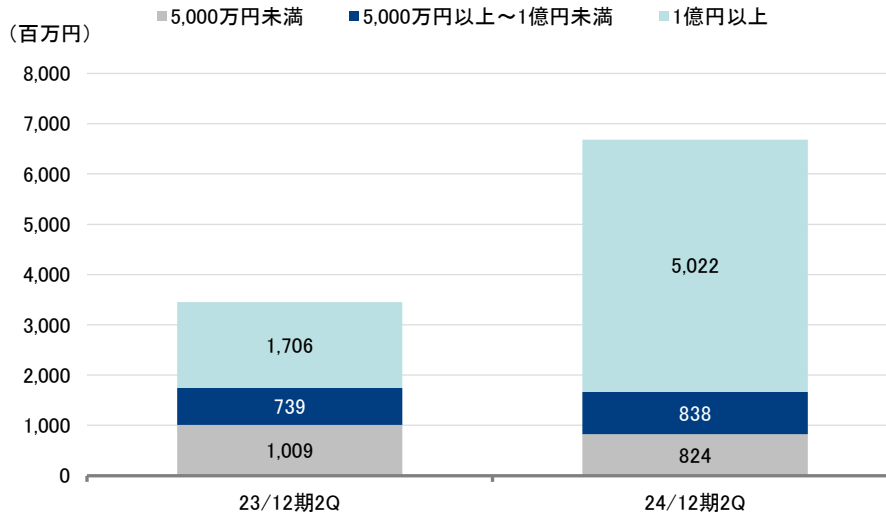
	23/12期2Q	24/12期2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他	2,134	3,153	1,018	47.7%
ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他	1,771	3,532	1,761	99.4%

出所：ファクトシートよりフィスコ作成

規模別売上高は、1億円以上の大型案件が前年同期の1,706百万円から5,022百万円へと大幅に増加していた。一方、5,000万円未満の小規模案件では売上高が減少しており、同社の事業が大型案件にシフトしていることが伺える。全体として、これまでの実績により信頼が高まりつつあること、スタートアップ企業だけでなく、老舗の大企業などにも同社のデザインが認知されてきたことで、大型案件を受注する機会が増加しており、このトレンドが今後も続くことが期待される。

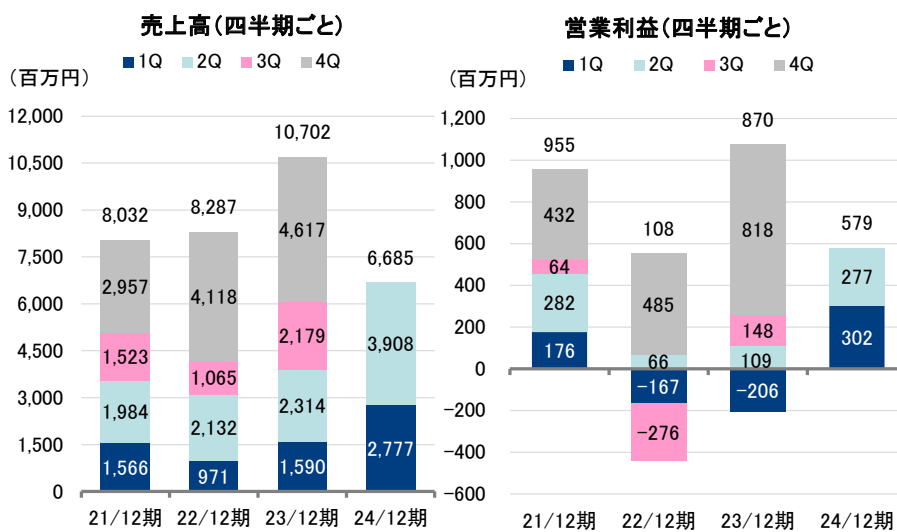
業績動向

規模別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の売上高は、四半期ごとの変動が大きく、第4四半期に最も売上が集中する傾向があった。また、売上原価が売上高に連動する一方で、販管費は四半期ごとの変動が比較的小さく、第1四半期から第3四半期の利益水準が低下する傾向にあった。そのため、同社は、受注活動の段階で、各四半期に売上ができるだけ均等に分配されるよう注力したことや、案件の大型化により進行基準に基づく売上高が増加したこと等から、2024年12月期第2四半期においては、前年同期を大きく上回る売上高を計上した。同社は、第4四半期への過度の案件集中をリスクと捉えており、今後も売上高の平準化に向けた取り組みを継続する方針である。安定した業績基盤の構築や、持続的な成長を支えるものと評価できる。



出所：ファクトシートよりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

同社の財務状況は、総資産が6,774百万円となり、前期末から690百万円減少した。主に、現金及び預金が758百万円増加した一方で、売掛金及び契約資産が2,023百万円減少したことによる。負債合計は3,003百万円となり、同986百万円減少した。特に買掛金が532百万円、短期借入金等が315百万円、長期借入金が155百万円減少した。この結果、有利子負債は470百万円減少し、財務健全性が向上した。純資産は3,771百万円となり、同295百万円増加した。これは、親会社株主に帰属する四半期純利益342百万円の計上及び、配当金60百万円の支払いによる。

流動比率は、前期末の184.8%から206.2%へと21.4ポイント改善している。流動比率の向上は、短期的な支払い能力が高まったことを示している。短期借入金等や買掛金の減少が流動負債の縮小に寄与した。このことから、同社は短期的な財務リスクを抑えつつ、運転資本の管理を強化していると言える。自己資本比率も55.4%と前期末比9.1ポイント上昇しており、健全な財務基盤を維持していることが伺える。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期 2Q 末	増減
流動資産	5,874	4,838	-1,035
現金及び預金	1,787	2,546	758
売掛金及び契約資産	3,690	1,666	-2,023
仕掛品	68	98	30
固定資産	1,590	1,935	344
有形固定資産	908	1,272	364
無形固定資産	209	174	-34
投資その他の資産	472	488	15
総資産	7,465	6,774	-690
流動負債	3,179	2,346	-832
買掛金	1,578	1,045	-532
短期借入金等	986	671	-315
固定負債	810	656	-153
長期借入金	515	359	-155
負債合計	3,989	3,003	-986
(有利子負債)	1,501	1,030	-470
純資産	3,475	3,771	295
【安全性】			
流動比率	184.8%	206.2%	21.4pt
自己資本比率	46.3%	55.4%	9.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. キャッシュ・フロー計算書

同社のキャッシュ・フローにおいては、営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に改善している点が特筆される。1,733百万円の資金流入は、売上債権の効率的な回収と仕入債務の適切な管理によるもので、同社の営業運営の健全性が示されている。投資活動によるキャッシュ・フローは441百万円の資金流出となった。これは主に有形固定資産への積極的な投資によるものであり、将来的な成長に向けた基盤強化の一環と捉えられる。財務活動によるキャッシュ・フローは534百万円の資金流出となった。特に短期借入金の減少や長期借入金の返済が影響している。これは、同社が財務健全性を維持しながら、負債の削減に取り組んでいる姿勢を示している。全体として、同社は営業活動から得たキャッシュをもとに、適切な投資と財務戦略を展開しており、現金及び現金同等物の増加によって、短期的な資金繰りの安定性を確保していることが評価できる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12期 2Q	24/12期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	213	1,733
投資活動によるキャッシュ・フロー	-445	-441
財務活動によるキャッシュ・フロー	257	-534
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,522	2,507

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

プロジェクトストック 8,500百万円、獲得率 70% をもとに、 2024年12月期の目標売上高は 12,000百万円で据え置き

● 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.1%増の12,000百万円、営業利益で同12.6%増の980百万円、経常利益で同13.2%増の960百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.3%増の580百万円を見込んでおり、2024年2月に発表した期初予想から据え置いている。

同社グループは、2023年12月末時点でのプロジェクトストック8,500百万円と、週平均引合い額予想170百万円、獲得率70%をもとに通期の売上高目標を設定している。販管費は、人件費拡大や「DAFT about DRAFT」を軸としたグローバルブランディング強化、海外子会社D-RWRITEのオフィス移転に関連する費用を計上する予定であり、特別損失として10百万円を見込んでいる。これらを考慮し、持続的な成長を実現するための戦略的な投資が進行している。業績目標の達成が見込まれることから、安定した成長が期待できるものと評価できる。

2024年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	10,702	-	12,000	-	1,297	12.1%
営業利益	870	8.1%	980	8.2%	109	12.6%
経常利益	848	7.9%	960	8.0%	111	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	516	4.8%	580	4.8%	63	12.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画

第2四半期時点の売上高は通期目標の55.7%を達成

1. 中期経営計画

中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）においては、最終年度となる2026年12月期に売上高145億円、営業利益率9%を目標としている。目標達成による当期純利益の増加のほか、持続的な成長、利益の拡大、及びブランド価値の向上により、株価収益率（PER）を上げ、企業の市場評価を高める。時価総額は、2023年12月期末時点の71億円から2026年12月末に150億円を目指す。つまり、3年間で市場価値を倍増させる計画である。なお、時価総額目標の設定はグロース市場では希少である。

(1) 基本方針

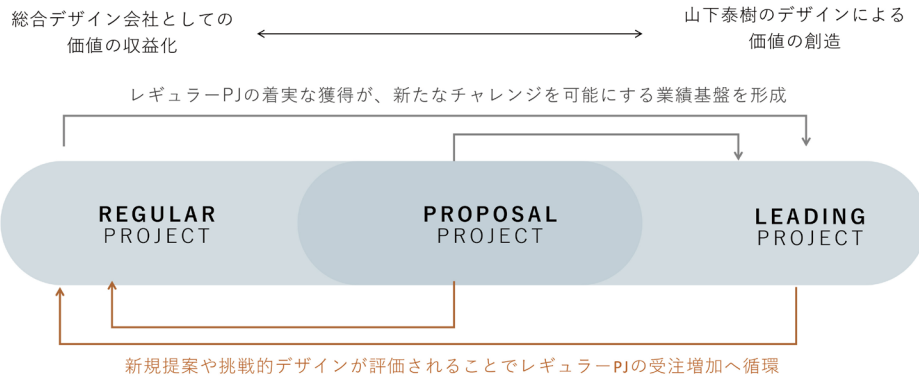
同社グループは、中期経営計画（2021年12月期～2023年12月期）に引き続き、基本方針に「収益化と価値創造を循環させるプロジェクトタイプ戦略」を掲げ、デザイン力を中心とした価値創造を通じて継続的な成長を目指す。この基本方針のもと、リーディングプロジェクトをエンジンとするプロジェクトタイプ戦略を継続し、新たなデザインの実現と事業拡大を図ることで、ブランド価値の向上に努める。特に、山下泰樹建築デザイン研究所の積極的な活動により、業界をリードするデザインを生み出し、それを事業拡大の起点とする計画である。加えて、同社は、「人材は成長の原動力であり、その確保と育成による組織力の強化が重要な経営課題」と考えている。このため、人材戦略に関する基本方針を定め、実践している。

a) 収益化と価値創造を循環させるプロジェクトタイプ戦略

同社は、コア事業であるインテリア・建築プロジェクトを3つのタイプに分類し、それぞれの特性を活かした戦略を実行している。業績基盤となる「レギュラープロジェクト」は、安定した収益を確保し、事業の持続可能性を支える役割を、「プロポーザルプロジェクト」では新たなビジネスチャンスを探求し、企業の成長機会を広げる。そして最も注目すべきは、「リーディングプロジェクト」。企業のブランド価値を大幅に向上させることを目的として、社会的に意義のある大型案件に取り組んでいる。

中期経営計画

プロジェクトタイプ戦略



出所：中期経営計画より掲載

b) 人的資本

同社グループは、「ALL HAPPY BY DESIGN」という経営理念を掲げている。この理念は、デザインの力を通じて世界にHAPPYの循環をもたらし、社会に貢献することを目指している。ヒューマン・エクスペリエンスを向上させる空間の創造を通して、この理念を実現する考えだ。デザイン事業を核とする同社グループにとって、事業を牽引するのは「人」そのものである。

持続的な成長と「ALL HAPPY BY DESIGN」の実現には、3つの要素が不可欠である。まず、「社員自身が幸福であること」、次に、「多様性が確保されていること」、そして、「経営理念に共感し、企業文化を継承できる人材の育成」である。

c) 社員自身が幸福であること

幸福の基準は個人によって異なるものの、働く環境は社員すべてにとって重要な要素である。この認識のもと、社員が心地良く、効率的に働けるオフィス環境の整備に力を入れている。2022年12月には、社員のコミュニケーション促進と企業としての一体感醸成を目的として、代表の山下氏が自らデザインし視覚的にも優れた新しい本社オフィスへの移転を実施した。新オフィスは、物理的な空間に余裕を持たせ、より良い執務環境を提供している。

また、同社はハード面だけでなく、ソフト面でも社員の幸福を支援する施策を講じている。選択型週休3日制度を導入し、希望者は四半期ごとに週休3日勤務を選べるほか、給与の減少がないように制度を構築した。一方で、週休2日を選択してより高い成果をあげた社員にはより高い報酬を付与するといった、緊張感のある制度運営を行っている。社員の住居に関しても、一定水準以上の住居を利用する社員に対して費用の一部を補助する制度を設けている。これは、空間デザインを事業の核とする同社にとって、社員の住居も重要な空間であるという考えに基づいている。ほかにも、子育て支援策として、男女問わず社員が安心して子供を預けられる会社専属のベビーシッターサービスや、外部の専門コンシェルジュが常駐して社員の生活全般をサポートする社内コンシェルジュサービスも新たに展開し、仕事と私生活のバランスの向上を図っている。

d) 多様性が確保されていること

同社は、市場において際立ったデザインを提供し続けるためには、多様な才能と能力を持つ社員が自らの個性を活かすことが極めて重要であると考えている。創業以来、社員の能力と成果を基準に、人材を適切に配置し活用してきた。このアプローチにおいて、性別、年齢、国籍などを障壁とせず、すべての社員を平等に評価、その潜在能力を最大限に発揮できる環境を整備している。

e) 経営理念に共感し、企業文化を継承できる人材の育成

同社は、企業成功の基盤となる経営理念や企業文化の浸透に注力している。創業者であり代表取締役である山下氏自らが、この重要なミッションをリードしており、日々のコミュニケーションはもちろん、定期的な全社集会、年始のキックオフイベント、及びそのほか多くのイベントを通じて、文化の浸透と経営方針の共有に努めている。

(2) 進捗状況

同社は、中期経営計画において、2024年12月期に売上高12,000百万円、営業利益率8%という目標を掲げている。第2四半期までの進捗状況は、売上高が6,685百万円と、通期目標の55.7%を達成している。これは、同社グループの知名度が案件の大型化やランドマークデザインなどを通じて着実に向上していること、そしてデザイン市場およびディスプレイ市場の拡大が続いていることによる。現在の事業実施体制を維持しながら、継続的な成長が可能であると判断される。営業利益についても、第2四半期時点で579百万円を計上しており、営業利益率は8.7%だった。これは、通期目標の8.2%を超えており、成長に向けた健全な収益力を示している。同社グループの売上総利益率はおおむね30%の水準を維持しており、中期経営計画期間中に大きな変動は見込んでいない。

販管費の主要構成要素である人件費と地代家賃に注目すると、地代家賃はオフィス移転が既に完了しているため、ほぼ同水準での費用発生が見込まれる。その結果、販管費に占める地代家賃の比率は低下し、営業利益率の向上に寄与する見込みである。また、人件費については、今後の人員増に伴い増加が見込まれるが、これは成長に必要な投資として計画されており、利益の最大化と持続的な成長を両立するための重要な要素である。同社は、収益モデルの多様化を長期的な成長戦略の一環として捉えており、中期経営計画期間内においてその検討を進める予定である。これにより、さらなる成長機会を創出し、業績の安定化と拡大を図る意向である。

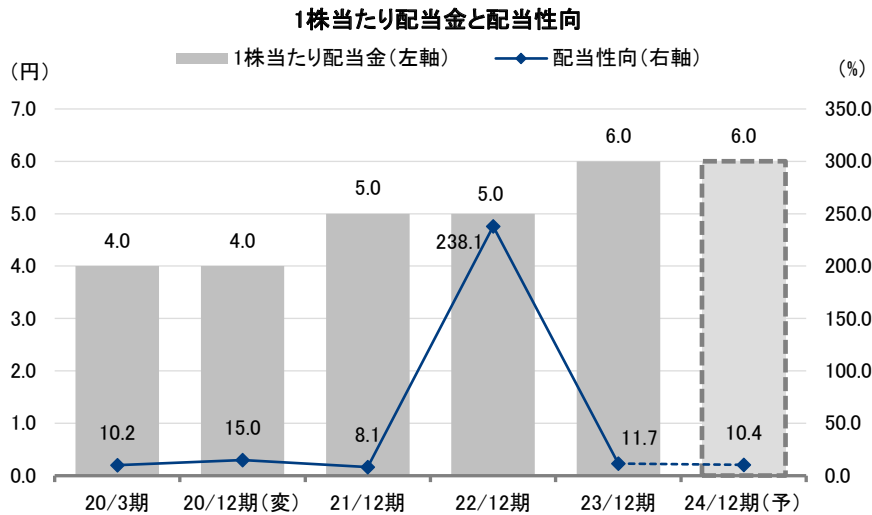
2. 新経営体制

2024年12月期から、同社は山下泰樹氏と荒浪昌彦氏の2人の代表取締役が共同で経営を担う新体制となった。山下氏は、デザイナーとして新しい価値の創出と事業の成長に焦点を当て、同社グループのデザイナー集団を統括する代表執行役員も兼務している。この体制の下、取締役会はガバナンスとリスク管理を分担し、執行チームをサポートしながら会社の安定的な成長を促進する。荒浪氏は株主や投資家とのコミュニケーションを深め、資本市場からの意見を経営に反映させる。この変革は、企業の持続可能な成長と市場の期待に応える経営体制の構築を目指すものである。

株主還元策

2024年12月期も引き続き6.0円の配当予定

利益配分については、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当を継続して実施することを基本方針とし、「積極的な将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結当期純利益に対する配当性向20%を目標とした配当（中間配当・期末配当）を目指す」。2024年12月期の1株当たり配当金も6.0円（配当性向は10.4%）を予定している。基本方針については変更なく、引き続き成長資金を留保しながら株主への還元を継続する。



注：2020年12月15日に1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、2020年3月期の1株当たり配当金は遡求修正している。2020年12月期は決算期変更のため9ヶ月間の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、株主優待制度を設けている。毎年12月末日の株主名簿に記載・記録された保有株主を対象とし、保有株式数に応じて同社がデザインしたQUOカードを贈呈する。株主優待内容としてQUOカードは個人投資家に人気があることから、同社の株式を中長期的に保有する株主は、増加すると弊社では見ている。

同社グループの株主優待

基準日	保有株式数	株主優待内容
12月末	100株以上	1,000円分の同社デザインQUOカード
	1,000株以上	2,000円分の同社デザインQUOカード

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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