

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 >>>](#)

2025年4月1日(火)

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月期通期の業績概要	01
2. 2025年12月期通期の業績見通し	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	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 対象領域別事業	06
3. 競合優位性	12
■ 業績動向	12
1. 2024年12月期の業績概要	12
2. 財務状況	14
3. キャッシュ・フロー計算書	15
■ 今後の見通し	16
● 2025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
1. 配当政策	20
2. 時価総額	21
3. 株主優待制度	21

■ 要約

旺盛な需要に加えてプロジェクトの大型化が進み、 売上高・利益とも過去最高を達成

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。同社グループは、デザインに対する強固な市場需要と同社グループのデザインに対する根強い需要に加えて、プロジェクトの大型化が進んだこと等により、売上高は過去最高となった。特に、1億円以上のプロジェクト数が前年同期比で約50%増加し、売上高上位30件のプロジェクト平均売上高も約44%増加するなど、案件の規模拡大が顕著となっている。一方で、販管費は人員増加や昇給に伴う人件費の増加により拡大したものの、売上の伸びを大きく下回った。この結果を受けて、利益においても過去最高となった。直接利益率は、プロジェクトマネジメントの強化や、収益性の高いデザイン案件の拡大が進んだことで適正な水準を維持している。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」の分野では、前期から進行していた大型案件の完了や、既存クライアントからの追加発注が寄与し、増収をけん引したほか、企業各社が人的資本に対する取り組みに注力していることも、伸長の要因としてあげられる。同社グループは、案件の大型化とプロジェクトマネジメントの強化により、売上と利益の両面での成長が続いている。デザイン市場における強固な需要基盤と、拡大する案件規模のトレンドが継続する限り、今後も高い成長が期待される。

1. 2024年12月期通期の業績概要

同社の2024年12月期の業績は、売上高が前期比14.7%増の12,276百万円、営業利益が同17.5%増の1,022百万円、経常利益が同19.9%増の1,017百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.2%増の646百万円と大幅な増収増益となった。

2. 2025年12月期通期の業績見通し

同社の2025年12月期の業績見通しは、売上高が前期比8.3%増の13,300百万円、営業利益が同12.4%増の1,150百万円、経常利益が同9.1%増の1,110百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の670百万円と堅調な成長を予測している。

3. 成長戦略

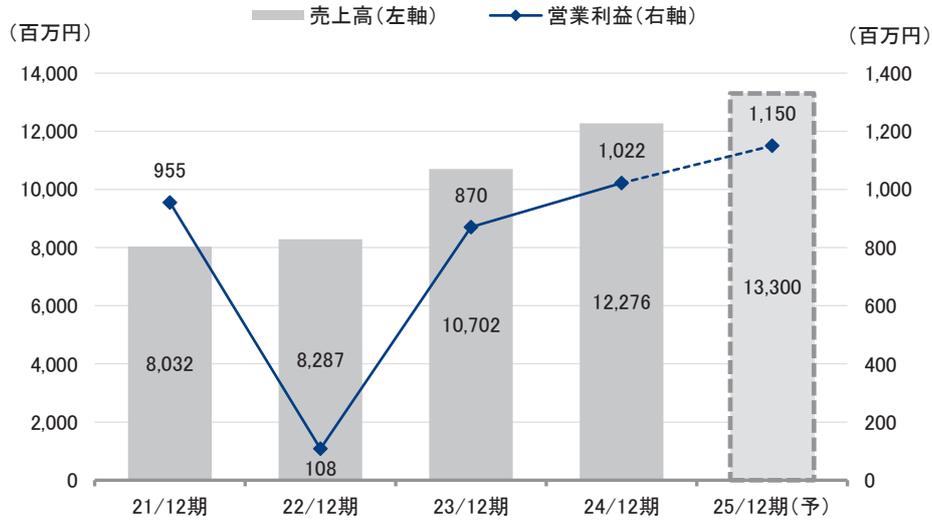
同社は、デザインの力を核に独自の成長戦略を展開している。この戦略は、デザインによる価値創造を通じてブランド認知度を高め、それが大型案件の獲得につながり、さらに認知度が向上するという好循環を生み出すことを目指している。プロジェクトをレギュラープロジェクト、プロポーザルプロジェクト、リーディングプロジェクトの3タイプに分類し、相互作用により収益と価値創造の実現を図る。同社は、3ヶ年の中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）を発表し、デザインを通じた継続的な価値提供と、それに伴う企業成長を目指している。2026年12月期の目標数値は、売上高145億円、営業利益率9%、時価総額150億円。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月期は同社グループへの堅調な需要とプロジェクトの大型化を背景に過去最高の業績
- ・1億円以上のプロジェクト数が前年同期比で約50%増加し、売上高上位30件のプロジェクト平均売上高も約44%増加
- ・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150億円で変わらず

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

デザインの力で社会課題を解決し、空間創造により社会貢献を目指す

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」を経営理念として、デザインの力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。

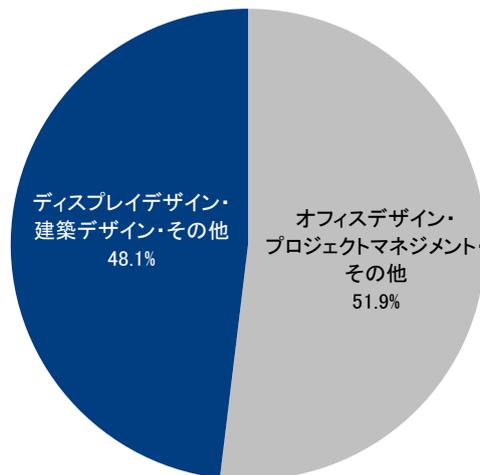
同社は、もともとオフィスデザインを主な業務としてスタートしたが、近年では商業施設やビル一棟のリデザインといったディスプレイ・建築デザイン領域が大きく伸長。業務範囲としては企画・設計のみを行うデザイン設計と、設計から竣工までを担うデザインビルドに区別される。これに加えてインテリア・プロダクトデザインやブランディング等も拡大しており、幅広い領域でデザインを手掛ける。

会社概要

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かかわる建築物の設計・デザインを手掛けるようになった。

2024年12月期の売上高12,276百万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48.1%、「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、51.9%となった。

対象領域別売上高構成比(2024年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 沿革とグループ企業

同社は、2008年に設立され、デザインとプロジェクトマネジメントを軸に事業展開を開始した。2013年にはフィリピンにD-RAWRITE INC.を設立し、2022年にはセルビアにD-RAWRITE d.o.o. Beogradを設立することで、3Dイメージパースと2D設計図面の内製化を推進した。これにより、品質向上、業務効率化、コスト削減を実現し、デザインの精度とプレゼンテーション力を強化している。特に、セルビア拠点は時差を活用し、シームレスな業務進行を可能にしている。

2021年4月には、ブランディングやプロモーションを手掛ける(株)サティスワンを吸収合併し、総合クリエイティブ会社としてのワン・パッケージ提案を強化した。2022年には「山下泰樹建築デザイン研究所」を設立し、先端デザイン開発を推進。2024年3月より、同社の安定的成長を促進するため、山下氏と荒浪氏による二人代表制による共同経営体制に移行した。

会社概要

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
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
2024年 3月	山下氏と荒浪氏による共同代表体制に移行

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

革新的デザインで空間創造を推進する総合デザイン企業

1. 事業内容

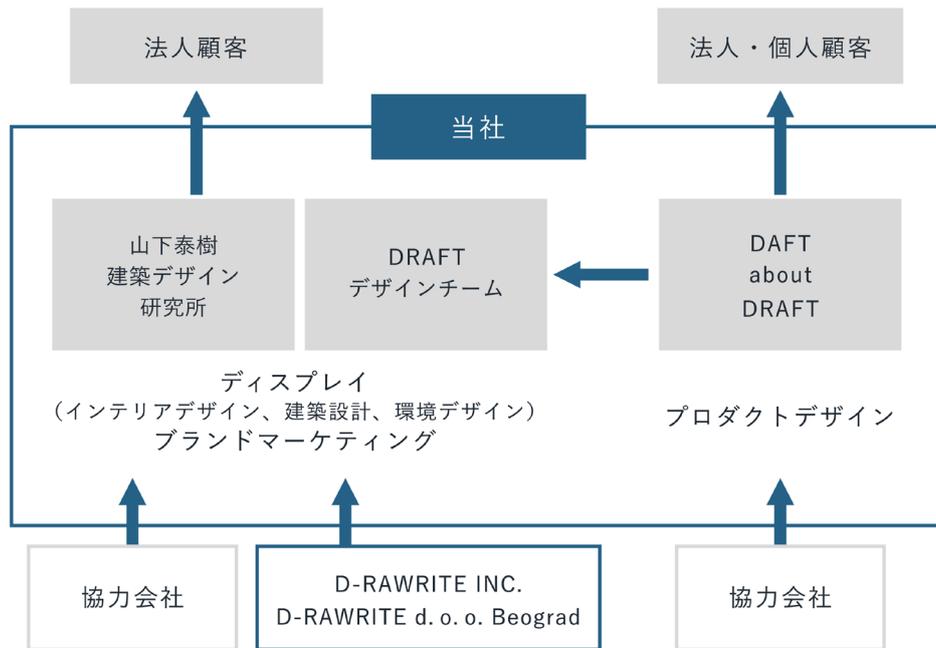
同社は、日本のオフィス環境に革命をもたらしたデザインファームである。従来の経済合理性を重視した詰め込み型のオフィスから、人が快適に長時間過ごせる居心地の良い空間への転換を目指しており、働く人々のモチベーションとエンゲージメントを高め、付加価値を生むオフィス空間のデザインに注力している。その活動は、ホテルや商業空間、コワーキングスペースなど、ライフスタイルにかかわるインテリアデザインへと領域が拡大。データ活用や専門技術の向上により、心躍るショッピング体験やフレキシブルな働き方を支える空間を創出している。

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、Webサイトの設計、ブランディング戦略に至るまで、社会にかか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。

事業概要

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。

事業系統図



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

2. 対象領域別事業

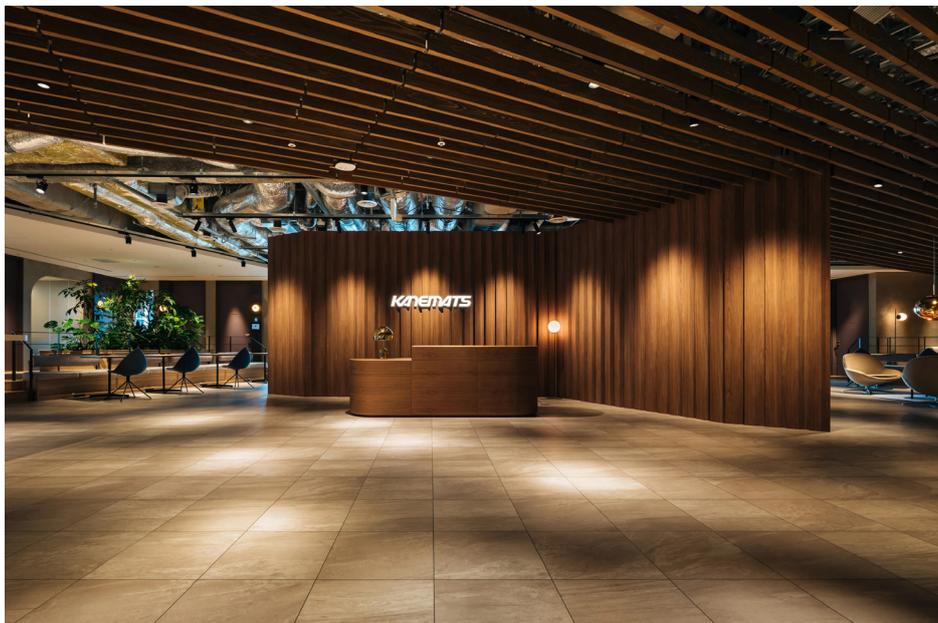
同社は、事業領域を「ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他」、「オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他」の2つに区分している。

(1) オフィスデザイン・プロジェクトマネジメント・その他

同領域では、大手企業の研究拠点や金融機関の本社オフィスなどの設計・施工管理を手掛け、プロジェクトの進行管理を強化。働き方の多様化に対応した設計や、企業の生産性向上を目的としたオフィス環境の最適化を推進している。事例としては、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生かし、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板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。この「InnoValley」は、アジアを代表するデザイン賞のひとつである「A&D Awards2024」のインテリアデザイン部門ベストワークプレイスカテゴリーで最優秀賞を受賞している。

兼松東京本社オフィス



出所：同社ホームページより掲載

ドラフト | 2025年4月1日(火)
 5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

太陽インキ製造「InnoValley」



出所：同社ホームページより掲載

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、職種や業種にかか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。

事業概要

b) 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大賞を受賞した。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。

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 - 大賞 (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 Awards - Bronze (米国)	ディップ本社オフィス
2018年	Reddot 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 Awards 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
2024年	A&D Awards2024 - BEST EORKPLACE/Interior Design - 最優秀賞 (アジア)	太陽インキ製造「InnoValley」

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

同領域では、不動産会社が所有する商業施設や企業オフィスのセットアップ、飲食・宿泊施設のデザイン、ソフトウェア開発企業の新拠点設計など、幅広い業界向けに空間デザインを提供している。特に、企業ブランドの強化や顧客体験向上を目的としたデザイン戦略を重視しており、世田谷区・下北沢の駅高架下の再開発プロジェクト「ミカン下北」の企画・デザインや、2024年には新旧融合した「日比谷セントラルビル」の共有施設などのデザインを手掛けている。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) 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 など新しい動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作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作り出せるブースや、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

b) 「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、長い時間をとも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。その際には限られた企業だけが展示できるエリアに選ばれたことに加え、独創的な出展内容で好評を得た。2025年の参加も予定されており、今後もさらなるブランディングの強化を狙っていく。

c) 「WonW Chair」

山下氏のデザインを求めて、各社よりオファーが増加している。一例として、WonW Chairはその象徴的なプロジェクトの1つであり、オリバー社からの依頼を受けて、コラボレーションしたものだ。そのチェア初披露の場として、駐日スペイン大使館にて展示会が開かれた。今後も山下氏のデザインを求めるニーズは多く、引き続き注目されると推測する。

WonW Chair



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

d) 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作り出している。

e) 横浜ティンバーワーフ

2024年3月に着工した横浜・臨港パークに誕生する次世代型複合施設「横浜ティンバーワーフ」は、同社が手掛ける革新的な木造建築であり、環境配慮とデザイン性を両立している。CLTを採用し、強度と耐久性を確保しつつ、木材の温もりを生かした開放的な空間を提供している。カフェやレストラン、ランニングステーション、ペット施設を併設し、多様な利用者の交流の場として発展を見込んでいる。地域の魅力を高める新たな文化拠点としての役割が期待され、横浜のランドマークとして注目されている。

この案件は、同社が初めて手掛けるエリアマネジメント事業であり、自社で物件を取得し、デザインから建築まで一貫して手掛けている。事業モデルとしては、テナントを誘致し、賃料収入を得るだけでなく、この建物を中核として周辺で様々な活動を行っていく。

横浜ティンバーワーフ



出所：決算説明資料より掲載

f) ouno 御堂筋

2024年5月に開業した「ouno 御堂筋」は、多様化する働き方に対応した特別なワークプレイスとして設計された。御堂筋ダイビル4階に位置し、「一人一人にとってプレミアムな空間を」をコンセプトに、専用個室や高級家具が揃うラウンジ、有人サービス、厳選された設備と万全のセキュリティを提供する。デザインコンセプトは「ゆらぎ」である。炎や波、木目など自然界のゆらぎがもたらすヒーリング効果を取り入れ、心地よい空間を創出し、働く日常を華やかに彩る場を提供する。

事業概要

g) UMITO 奄美大島白浦、神の子

滞在施設「UMITO」の奄美大島プロジェクトが進行中である。別荘とホテルのハイブリッド型施設として、東シナ海を望む白浦の海岸沿いと、太平洋側の神の子ビーチ沿いに計画されている。同社は複数のホテル案件を手掛けており、インバウンド需要の拡大に伴い、空間デザインのニーズが一層高まっている。

UMITO 奄美大島 神の子


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。

h) 日比谷セントラルビル

2024年8月、1983年建設の同ビルは、大規模リノベーションプロジェクトが完了予定である。「壊す」から「活かす」をコンセプトに、新旧が融合したクラシカルな空間へと生まれ変わり、日比谷の街並みに調和するデザインを実現した。

i) 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。

事業概要

3. 競合優位性

同社の競合優位性は、先進的なデザインアプローチ、強固な組織モデル、そして独自の3Dテクノロジーの活用にある。山下泰樹建築デザイン研究所の設立により、時代の変化に適応する柔軟なデザイン手法を確立し、個人の作家性に依存せず、新たな価値を生み出している。さらに、デザインのノウハウを体系化し、シニアスペシャリスト・スペシャリストを中心に、組織全体でノウハウを継承・発展させる仕組みを確立している。この組織的な知識の蓄積と共有が、短期間での企業規模拡大の要因となっている。また、フィリピンやセルビアに設立した3Dイメージパース製作拠点を活用し、高品質な3Dビジュアルを活用し、設計の効率化とクライアントとのスムーズな合意形成を実現している。これらの要素が同社の競争力を支えている。

業績動向

2024年12月期は売上・利益が過去最高を更新し、収益性が向上

1. 2024年12月期の業績概要

同社の2024年12月期の業績は、売上高が前期比14.7%増の12,276百万円、営業利益が同17.5%増の1,022百万円、経常利益が同19.9%増の1,017百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.2%増の646百万円となった。売上高が大幅に拡大したのは、デザイン市場における根強い需要に加え、プロジェクトの大型化が進んだことが主な要因である。売上総利益も同7.8%増の3,798百万円と順調に伸びたが、売上総利益率は30.9%とやや低下した。一方、販管費は人員増加や昇給に伴い同4.7%増加したものの、売上高の伸びを大きく下回ったことから、売上・利益ともに過去最高を更新し、事業拡大の基盤が強固になっていることが確認できる。

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	10,702	-	12,276	-	1,574	14.7%
売上総利益	3,522	32.9%	3,798	30.9%	275	7.8%
販管費	2,652	24.8%	2,776	22.6%	123	4.7%
営業利益	870	8.1%	1,022	8.3%	152	17.5%
経常利益	848	7.9%	1,017	8.3%	169	19.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	516	4.8%	646	5.3%	129	25.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

同社の2024年12月期の対象領域別売上高は、両対象領域で成長を記録した。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」は前期比20.7%増の6,369百万円と大幅に拡大し、大型オフィスデザイン案件や既存顧客の追加発注が寄与した。一方、「ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他」も同8.9%増の5,907百万円と堅調に推移し、継続的な需要の強さを示している。

対象領域別売上高

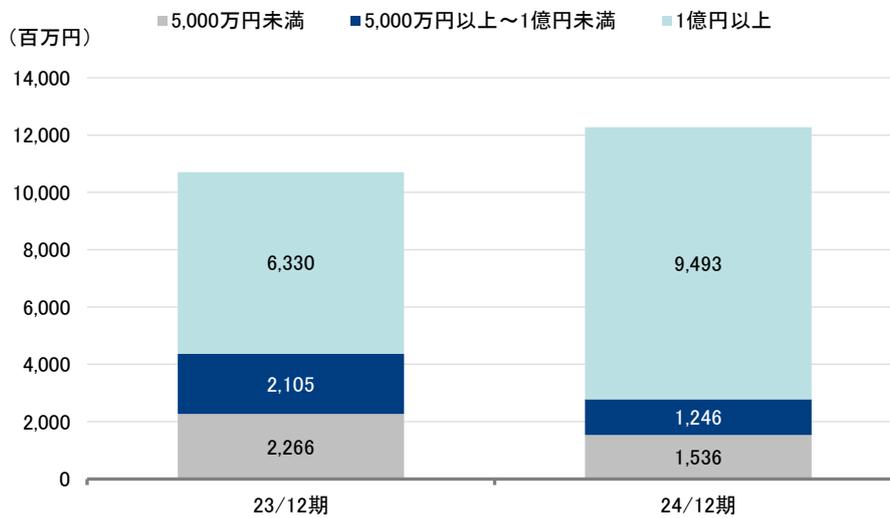
(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	前期比	
			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	5,278	6,369	1,091	20.7%
ディスプレイデザイン・建築デザイン・その他	5,424	5,907	483	8.9%

出所：ファクトシートよりフィスコ作成

同社の規模別売上高の推移を見ると、1億円以上の大型案件が大幅に増加し、2023年12月期の6,330百万円から2024年12月期には9,493百万円へと約50%増加した。一方で、5,000万円以上1億円未満の案件は2,105百万円から1,246百万円へと減少し、5,000万円未満の案件も2,266百万円から1,536百万円へと縮小している。これは、同社の実績が評判を呼び、同社への大型プロジェクトの需要が高まっていることを示しており、収益基盤の強化につながる可能性がある。

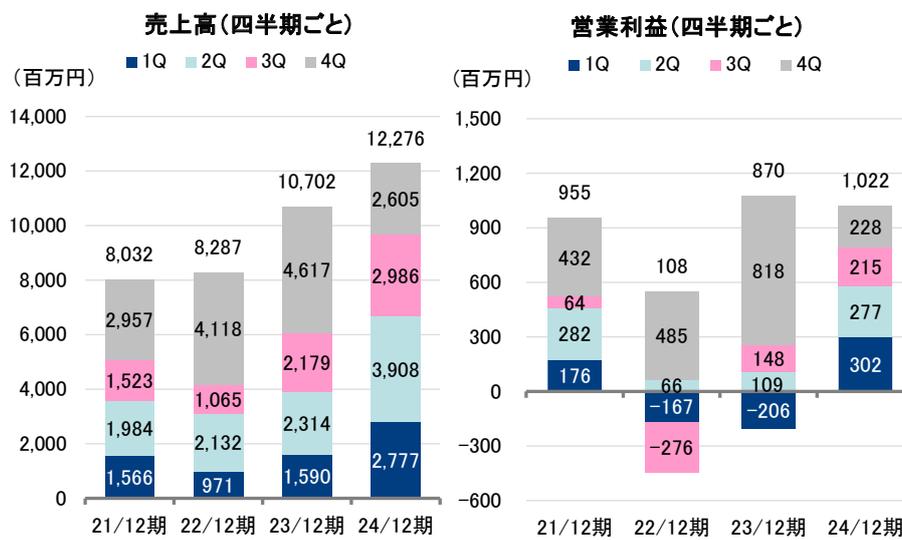
規模別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

同社の四半期ごとの売上高推移を見ると、2024年12月期は年間売上高が12,276百万円と堅調に成長した。特に第4四半期は2,605百万円に達し、プロジェクト進行が安定していることが確認できる。また、第3四半期も2,986百万円と高水準を維持しており、下期の売上成長は安定している。一方、第1四半期と第2四半期は2,777百万円、3,908百万円と安定した推移を示し、年間を通じて売上の成長基調が維持されている。従来、第4四半期への過度の案件集中がリスクとされていたが、2024年12月期では売上高の平準化が進み、各四半期で安定した売上を確保している。これにより、業績の安定性が向上し、持続的な成長基盤の構築が進んでいると評価できる。全体として、大型案件の増加が成長をけん引し、安定した業績基盤の確立が進んでいる。



出所：ファクトシートよりフィスコ作成

2. 財務状況

同社の2024年12月期末における財務状況は、安全性が大幅に向上し、資金繰りの安定化が進んでいる。総資産は前期末比1,006百万円減少したものの、純資産は同594百万円増加し、自己資本比率は46.3%から62.7%へと16.4ポイント改善した。これは、負債合計が同1,601百万円減少し、有利子負債も698百万円削減されたことが要因である。特に流動負債は、買掛金の大幅削減(前期末比1,016百万円減)や短期借入金等の減少(前期末比402百万円減)により同1,309百万円縮小し、流動比率は184.8%から222.9%へと改善した。これにより、短期的な財務リスクは低減した。一方、売掛金及び契約資産が2,037百万円減少したことで流動資産が縮小しており、運転資本の管理が今後の課題となる。有形固定資産の増加(前期末比746百万円増)は、設備投資の進展を示しており、長期的な成長戦略の一環と考えられる。総じて、同社は負債圧縮と自己資本の増強に成功し、財務基盤が強化されたと評価できる。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減
流動資産	5,874	4,169	-1,705
現金及び預金	1,787	2,147	359
売掛金及び契約資産	3,690	1,653	-2,037
仕掛品	68	19	-48
固定資産	1,590	2,288	698
有形固定資産	908	1,655	746
無形固定資産	209	138	-70
投資その他の資産	472	494	21
総資産	7,465	6,458	-1,006
流動負債	3,179	1,870	-1,309
買掛金	1,578	562	-1,016
短期借入金等	986	583	-402
固定負債	810	517	-292
長期借入金	515	219	-296
負債合計	3,989	2,388	-1,601
(有利子負債)	1,501	802	-698
純資産	3,475	4,070	594
【安全性】			
流動比率	184.8%	222.9%	38.1pp
自己資本比率	46.3%	62.7%	16.4pp

出所：決算短信、ファクトシートよりフィスコ作成

3. キャッシュ・フロー計算書

同社のキャッシュ・フロー計算書によると、2024年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは2,024百万円と、前期末の234百万円から大幅に増加し、事業の収益性向上を示している。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは898百万円の資金流出と前期末の470百万円の資金流出から拡大しており、設備投資などの増加が影響したと考えられる。財務活動によるキャッシュ・フローは766百万円の資金流出と前期末の489百万円の資金獲得から大幅に減少し、借入金の返済や財務構造の健全化が進んでいることが窺える。結果として、現金及び現金同等物の期末残高は2,108百万円と増加しており、財務の安定性が向上したことが確認できる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	234	2,024
投資活動によるキャッシュ・フロー	-470	-898
財務活動によるキャッシュ・フロー	489	-766
現金及び現金同等物の期末残高	1,749	2,108

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は成長準備期間、 プロポーザルプロジェクトにより新たな領域へ事業展開

● 2025年12月期の業績見通し

同社の2025年12月期の業績見通しは、売上高が前期比8.3%増の13,300百万円、営業利益が同12.4%増の1,150百万円、経常利益が同9.1%増の1,110百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の670百万円と堅調な成長を予測している。

期首時点のプロジェクトストックは前年を下回るものの、下期を中心とした受注獲得の拡大が見込まれており、プロポーザル案件の進捗が売上拡大を支える要因となる見通しである。利益面でも増益基調を維持する見通しである。2025年12月期は、中期経営計画の最終年度（2026年12月期）に向けた準備期間と位置付けられ、事業運営体制の強化やプロポーザルプロジェクトの本格展開が計画されている。販管費は前年からの伸びを抑制しつつも、組織再編や人員増強を行い、成長戦略に対応できる体制を構築する予定である。今後の業績成長は下期の受注動向やプロポーザル案件の進捗がカギとなるが、安定した事業運営が期待される。

2025年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	12,276	-	13,300	-	1,023	8.3%
営業利益	1,022	8.3%	1,150	8.6%	127	12.4%
経常利益	1,017	8.3%	1,110	8.3%	92	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	646	5.3%	670	5.0%	23	3.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

2026年12月期の売上高145億円、営業利益率9%、 時価総額150億円達成に向け、継続的な成長・利益の拡大と 当社ブランド価値の向上に取り組む

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月期末の71億円から2026年12月期末に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。

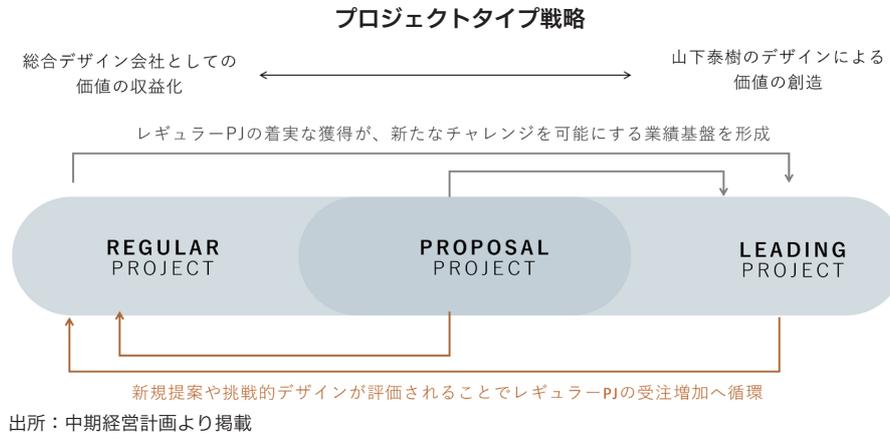
(1) 基本方針

同社グループは、前中期経営計画（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。この基本方針の下、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、それぞれの特性を生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



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、事業をけん引するのは「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。

1) 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。この認識の下、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重視し、柔軟な働き方と福利厚生の充実を進めている。選択型週休3日制度を導入し、希望者は給与を維持したまま週休3日勤務を選択可能にしている。一方で、週休2日で高い成果を上げた社員にはインセンティブを付与し、成果主義と柔軟性を両立する運営を行っている。また、住居補助制度を設け、一定水準以上の住居に対する費用補助を実施。子育て支援として、専属ベビーシッターや社内コンシェルジュサービスを展開し、ワークライフバランスの向上を支援している。さらに、2025年からは資格取得支援制度を拡充し、一級建築士などの取得費用負担や資格手当の支給範囲を拡大、社員の成長を促進し、企業競争力の強化を図っている。

中期経営計画

2) 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生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。

3) 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

同社の2024年12月期における中期経営計画の進捗は、計画どおり順調に推移した。売上高は前期比で成長し、プロポーザルプロジェクトの本格展開が業績をけん引している。特に「山下泰樹建築デザイン研究所」を中心に先端デザインの開発が進み、ブランド価値の向上と受注拡大に寄与した。財務面では、自己資本比率の向上により財務基盤の安定化が進み、販管費の抑制と組織再編による成長基盤の強化も実施。2025年12月期は、中期目標達成に向けた準備期間と位置付けられ、事業運営体制の強化やプロポーザル案件の本格展開が計画されている。2026年の売上145億円、営業利益率9%の目標達成に向け、引き続き現在の事業実施体制の継続的な成長と利益率の管理により達成されるものである。

2. 新経営体制

同社の2024年12月期における中期経営計画の進捗は、計画どおり順調に推移した。売上高は前期比で成長し、プロポーザルプロジェクトの本格展開が業績をけん引している。特に「山下泰樹建築デザイン研究所」を中心に先端デザインの開発が進み、ブランド価値の向上と受注拡大に寄与した。財務面では、自己資本比率の向上により財務基盤の安定化が進み、販管費の抑制と組織再編による成長基盤の強化も実施。2025年12月期は、中期目標達成に向けた準備期間と位置付けられ、事業運営体制の強化やプロポーザル案件の本格展開が計画されている。

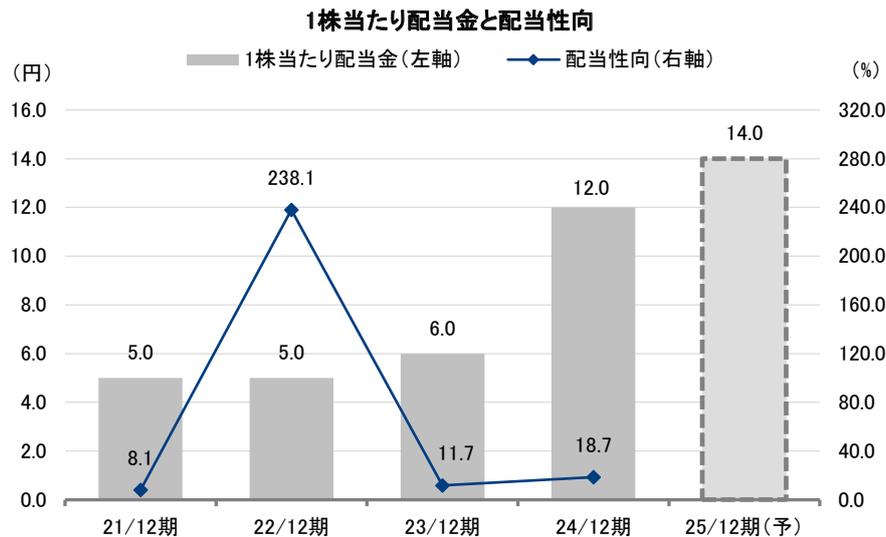
2026年の売上145億円、営業利益率9%の目標達成に向け、引き続き現在の事業実施体制の継続的な成長と利益率の管理により達成されるものである。

■ 株主還元策

2024年12月期の配当は前期から倍増。
 時価総額150億円達成へ収益拡大と市場評価向上を推進

1. 配当政策

同社は、企業価値向上施策の一環として株主還元の強化に注力しており、2025年2月に配当を7.0円から12.0円へと大幅に引き上げると発表した。これは、過去最高益の達成を背景に、株主資本配当率(DOE)約3%を維持しつつ、安定的な利益創出と株主還元のバランスを取る意図がある。今後も、同社は基本方針に則った配当方針を継続する考えであり、業績の成長とともに安定した配当政策が期待される。



注：1株当たり配当金は、株式分割を調整
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 時価総額

同社は2026年12月期の時価総額目標を150億円と設定し、その達成に向けた成長戦略を推進している。時価総額は純利益 × PER で決まるため、持続的な利益成長と市場評価の向上が重要な要素となる。まず、純利益の成長については、2026年の売上高目標145億円、営業利益率9%を達成することで、収益の最大化を図る方針である。中期経営計画では、プロポーザルプロジェクトの拡大やブランド価値向上により、高収益案件を獲得し、収益基盤を強化する戦略を掲げている。次に、PERの向上については、投資家の期待を高めるために、ブランド価値の向上や事業戦略の実行に注力する。2023年12月期末の時価総額は71億円（PER13.8倍）となったが、2024年12月期末には62億円（PER9.6倍）に減少しており、この傾向を改善するため、配当政策の変更や増配を実施し、株主還元を強化している。今後、150億円の時価総額達成には、継続的な成長と利益の拡大、現中計戦略の実施による当社グループのブランド価値向上が不可欠である。収益基盤の拡大と株主還元の充実を両立させることで、企業価値向上を目指す。

3. 株主優待制度

同社は、2025年12月期も引き続き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当社がデザインしたQUOカードを贈呈する。

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