

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

船場

6540 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月25日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	02
3. 成長戦略・トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 業務領域と強み	05
2. 専門店分野	06
3. 大型店・複合商業施設分野	06
4. 注力分野（オフィス・余暇施設等）	07
5. 海外事業	08
6. KPI	09
7. ディスプレイ業界でのベンチマーク	09
■ 業績動向	10
1. 2024年12月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 成長戦略・トピック	13
■ 株主還元策	15

船場 | 2025年4月25日(金)

 6540 東証スタンダード市場 | <https://www.semba1008.co.jp/ja/ir.html>

■ 要約

商業施設づくりで培った“賑わう場づくりのノウハウ”で 高い顧客満足を実現する、内装・ディスプレイ業界大手の一角

船場<6540>は内装・ディスプレイ業界大手4社の一角である。商業施設の専門性が高く、専門店から大型店・ショッピングセンター等幅広く展開する。近年ではオフィス、医療・介護施設、学校、空港などのインフラ施設などにも事業領域を拡大している。いずれも商業施設づくりで培った“賑わう場づくりのノウハウ”に特長があり、空間に合わせた仕組みづくりの提案により空間の持つ価値を高め施主のこだわりを実現する“サクセスパートナー”として評価が高い。近年では“Good Ethical Company”を標榜し、人や地球環境・社会・地域に配慮した新しい付加価値を追求している。同社の創業は1947年に遡り、陳列ケースの製造及び販売事業を大阪で開始した。戦後の好景気の時期には店舗の内装工事業に進出、その後のモータリゼーションの発展に伴い郊外ショッピングセンターやチェーン店、大型商業施設などに対象を拡大していった。1984年には、日系企業の海外進出に合わせて香港に拠点を設け、アジア進出を開始した。現在では、台湾、中国（以下、上海）、シンガポール、ベトナム、マレーシアにも拠点を持つ。イオングループ（代表プロジェクト：越谷レイクタウン）や森ビル（株）（代表プロジェクト：麻布台ヒルズ）など大手デベロッパーとの取引実績が豊富である。従業員数は520名（2024年12月末時点）、設計・デザイン系人材が約4割、監理・施工管理系人材が約3割で層が厚い。2016年に東京証券取引所（以下、東証）2部上場、2017年に東証1部へ昇格、2022年に東証スタンダード市場に移行した。

1. 事業概要

同社事業は商環境創造事業のみの単一セグメントであるが、市場分野別に「専門店」「大型店・複合商業施設」「注力分野（オフィス、余暇施設等）」の3分野に分けて管理をしている。売上構成比では、「専門店」が30.6%、「大型店・複合商業施設」が45.1%、「注力分野（オフィス、余暇施設等）」が24.3%である。なお、海外事業の売上構成比は12.3%である。同社では、商業施設づくりで培った“賑わう場づくりのノウハウ”に特長があり、構想力・設計力（デザインワーク）・施工力が強みの源泉である。近年では、業務効率化や生産性向上を目的としてBIM（Building Information Modeling）を推進しており、その活用において業界でもトップランナーである。特に3Dビジュアライゼーションの活用が合意形成の迅速化に大きく貢献し、関係者との理解深度化や時間短縮及びそれに伴うクリエイティブ作業の時間増加につながっている。BIM基本技術の習得人材比率は2024年12月期に76%に上っている。

船場 | 2025年4月25日(金)

 6540 東証スタンダード市場 | <https://www.semba1008.co.jp/ja/ir.html>

要約

2. 業績動向

2024年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の28,956百万円、営業利益が同49.0%増の1,918百万円と大幅な増益を達成した。営業利益の期初計画(1,400百万円)からも計画比37.0%増と大幅に上回った。売上高の増加要因としては、「大型店・複合商業施設分野」が1,647百万円増、「注力分野(オフィス、余暇施設等)」が1,611百万円増と増収をけん引した。具体的には、国内における大型飲食エンターテインメントビルの改装や大型専門店の新改装、地方都市部において大型複合施設の改装、新たな市場の開拓による都市部の大型オフィス、インフラ施設、医療関連施設、教育関連施設などの案件を獲得した。売上総利益額は、増収及び売上総利益率の向上(19.9%、前期比1.8ポイント増)により前期比27.7%増となった。高付加価値の提供や継続的な工事原価の低減、業務効率化・改善による生産性向上などが利益率向上の要因である。販管費は、昇給や賞与引当金などによる人件費増等があったものの、前期比19.2%増と相対的に伸びを抑制した。結果として、営業利益は前期比49.0%増と大幅な増益となった。

2025年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.5%増の32,000百万円、営業利益が同9.5%増の2,100百万円と、増収及び営業増益を予想する。同社を取り巻く事業環境では、インバウンドや国内需要の高まりを背景に、引き続き商業領域、インフラ施設、余暇施設などの空間づくりにおける投資が活発化することが見込まれる。加えて、オフィス空間においても人手不足が深刻化するなかで、職場環境改善のニーズが高く、継続した市場成長が期待される。売上高は堅調な需要を背景に前期比10.5%増を見込む。受注残高(2024年12月期末)は6,532百万円であり、目安となる売上げ計画の20%に及んでいる。特に、専門店分野と注力分野(オフィス等)での受注が高い傾向である。営業利益は前期比9.5%の増加、営業利益率で6.6%(前期も6.6%)と好調だった前期と同等の収益率を維持する計画である。弊社では、ディスプレイ業界が活況であること、過去の実績などによりリピート顧客(ファン)が増えていること、過去2年は期末に上方修正しており、同社の売上げ・利益計画はやや保守的であることなどから、業績の上振れも期待できると考えている。

3. 成長戦略・トピック

同社では、2025年12月期を初年度、2027年12月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を策定した。新中計のスローガンは“Create More Fun and More Fans!”であり、顧客志向をさらに深め、より高付加価値の提供を宣言している。重点テーマには、(1)「未来を創る人材の育成と獲得」、(2)「“Good Ethical Company”のファンベース構築」、(3)「サービス領域の拡大と提供価値の向上」、(4)「持続的成長を支えるサプライチェーン」、(5)「グローバル市場の深耕」を掲げた。数値計画では、3年後の2027年12月期に、売上高で400億円、営業利益で25億円、親会社株主に帰属する当期純利益で17億円を目指す。年平均成長率では、売上高で11.4%、営業利益で9.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で4.3%となっており、同社の過去の実績からすれば十分達成可能な目標と言えるだろう。

Key Points

- ・商業施設づくりで培った“賑わう場づくりのノウハウ”で高い顧客満足を実現。構想力、設計力、施工力、デジタル技術の活用に強み
- ・2024年12月期通期は、営業利益で前期比49.0%増の1,918百万円。大型店・複合施設、オフィスなどの分野が好調
- ・2025年12月期は、売上高320億円、営業利益21億円と増収増益予想。インバウンド増や人手不足を主因に商業施設やオフィスの需要堅調
- ・新中期経営計画を策定（～2027年12月期）し、3年後に売上高400億円、営業利益25億円を目指す

売上高・営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

“Good Ethical Company” を標榜し、新しい付加価値を追求

1. 会社概要と沿革

同社は内装・ディスプレイ業界大手4社の一角である。商業施設の専門性が高く、専門店から大型店・ショッピングセンター等幅広く展開する。近年ではオフィス、医療・介護施設、学校、空港などのインフラ施設などにも事業領域を拡大している。いずれも商業施設で培った“賑わう場づくりのノウハウ”に特長があり、空間に合わせた仕組みづくりの提案により空間の持つ価値を高め施主のこだわりを実現する“サクセspartner”として評価が高い。近年では“Good Ethical Company”を標榜し、人や地球環境・社会・地域に配慮した新しい付加価値を追求している。

会社概要

創業は1947年に遡り、陳列ケースの製造及び販売事業を大阪で開始した。戦後の好景気の時期には店舗の内装工事業に進出、その後のモータリゼーションの発展に伴い郊外ショッピングセンターやチェーン店、大型商業施設などに対象を拡大していった。1984年には、日系企業の海外進出に合わせて香港に拠点を設け、アジア進出を開始した。現在では、台湾、上海、シンガポール、ベトナム、マレーシアにも拠点を持つ。イオングループ（代表プロジェクト：越谷レイクタウン）や森ビル（代表プロジェクト：麻布台ヒルズ）など大手デベロッパーとの取引実績がある。従業員数は520名（2024年12月末時点）、設計・デザイン系人材が約4割、監理・施工管理系人材が約3割で層が厚い。2016年に東証2部上場、2017年に東証1部昇格、2022年に東証スタンダード市場に移行した。

沿革

年月	概要
1947年 7月	創業者である栗山四郎氏が、ショーケース及び陳列器材販売を目的として「栗山陳列ケース店」を個人開業（大阪市東区）
1962年 2月	（株）船場ウインド（現 同社）を東京都中央区日本橋小伝馬町に設立
1967年12月	大阪設計事務所（現 関西支店）開設
1968年 2月	船場ウインドを（株）船場に商号変更し、本社を東京都中央区八重洲に移転
1968年 9月	店舗装備（株）設立
1971年 3月	札幌営業所（現 北海道支店）開設
1974年 1月	仙台出張所（現 東北支店）開設
1974年 4月	福岡設計事務所（現 九州支店）開設
1974年 6月	店舗装備を船場装備工業（株）に社名変更
1980年 9月	名古屋出張所（現 中部支店）開設
1984年 8月	香港船場有限公司 設立（現在は閉鎖）
1985年 1月	船場装備工業を（株）装備工業に社名変更
1987年11月	台湾船場室内裝修股份有限公司 設立（現 連結子会社）
1989年 7月	装備工業を（株）装備に社名変更（現 連結子会社）
1990年 4月	SEMBA SINGAPORE PTE. LTD. 設立（現 連結子会社）
1991年11月	船場出雲コンビナート（現（株）装備 出雲工場）完成
2005年 4月	ノンスケール（株）設立
2006年 9月	上海船場建築裝飾有限公司 設立（現 連結子会社）
2013年 3月	SEMBA VIETNAM CO., LTD. 設立（現 連結子会社）
2013年 5月	ノンスケール 台北事務所設立
2016年12月	東京証券取引所（以下、東証）市場2部へ上場
2017年12月	東証1部銘柄に指定
2019年 4月	SEMBA MALAYSIA DESIGN & CONSTRUCTION SDN. BHD. 設立
2022年 4月	東証スタンダード市場へ移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社事業は商環境創造事業のみの単一セグメントであるが、市場分野別に「専門店」「大型店・複合商業施設」「注力分野（オフィス、余暇施設等）」の3分野に分けて管理をしている。売上構成比では、「専門店」が30.6%、「大型店・複合商業施設」が45.1%、「注力分野（オフィス、余暇施設等）」が24.3%である。なお、海外事業の売上構成比は12.3%である（いずれも2024年12月期）。

会社概要

市場分野の概要

分野	概要	売上高構成比 (24/12期)
専門店	物販専門店・飲食店・サービス専門店等	30.6%
大型店・複合商業施設	百貨店・量販店・商業ビル・ショッピングセンター等	45.1%
注力分野(オフィス、余暇施設等)	オフィス・ショールーム・ホテル・教育施設等	24.3%
全社合計		100.0%
(参考) 海外事業	アジアを中心とした海外での内装・ディスプレイ事業	12.3%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

“賑わう場づくりのノウハウ”で顧客満足の実現。
 構想力、設計力、施工力、DX技術の活用に強み

1. 業務領域と強み

同社は商業施設を中心に、内装における業務プロセスを一貫通貫で受託できる企業である。設計と監理・施工が基本となるが、それ以前にマーケティング調査・分析、企画・コンセプト策定、基本構想・マスタープランなどを行う。また施工後には運営支援や修繕なども行う。同社では、商業施設づくりで培った“賑わう場づくりのノウハウ”に特長があり、構想力、設計力(デザインワーク)、施工力が強みの源泉である。

賑わう場づくりのノウハウ



ワクワクドキドキする空間を
“具現化させる”

構想力

人・街・自然を
“親和させる”

設計力
(デザインワーク)

信頼できる品質を
“実現させる”

施工力

出所：決算説明資料より掲載

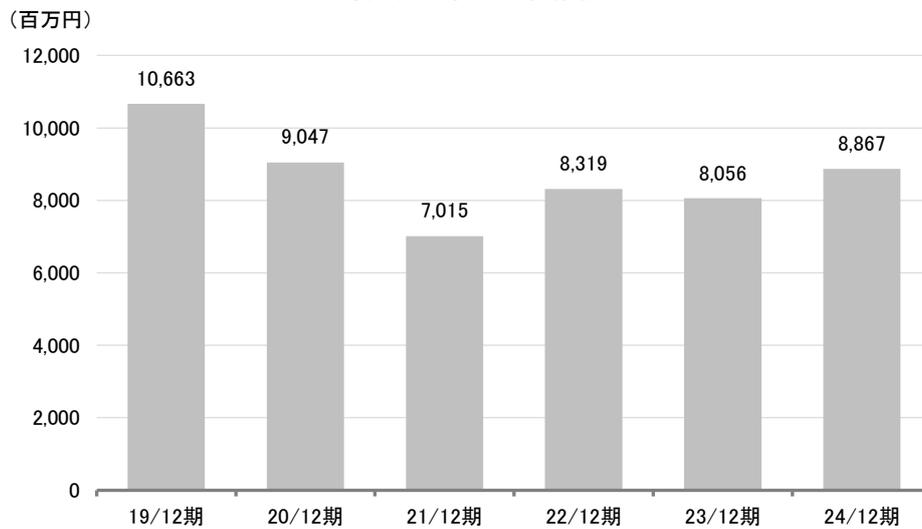
近年では、業務効率化や生産性向上を目的として BIM を推進しており、その活用において業界でもトップランナーである。特に 3D ビジュアライゼーションの活用が合意形成の迅速化に大きく寄与し、関係者との理解深度化や時間短縮及びそれに伴うクリエイティブ作業の時間増加につながっている。BIM 基本技術の習得人材比率は 2024 年 12 月期に 76% に上った。

事業概要

2. 専門店分野

専門店分野は、物販専門店・飲食店・サービス専門店等を対象としており、主にチェーン店が顧客となるが案件規模は小さい。歴史のある分野であり、当初はアパレルなどの小売り店舗が中心であったが、現在ではサービス業・飲食業なども多くなっている。コロナ禍で業績は低下したものの、その後緩やかに回復する傾向にある。プロジェクト期間は3ヶ月程度である。

専門店分野 売上高推移



出所：決算説明資料より掲載

3. 大型店・複合商業施設分野

大型店・複合商業施設分野は、百貨店・量販店・商業ビル・ショッピングセンター等を対象にしており、同社売上高構成で最大の分野である。コロナ禍で業績は落ち込んだものの、2022年12月期からV字回復しており直近でも大型化の流れのなかで大幅な増収となった。この分野では、イオングループとの取引関係も大きく、売上高で6,213百万円(2024年12月)に上っている。大型案件においてはプロジェクト期間が半年から1年となる。2024年12月期の事例として、グランハマー(東京都港区の新橋SL広場前に開業した注目の施設)があり、同社は実施設計及び施工を担当した。

事業概要

グランハマー



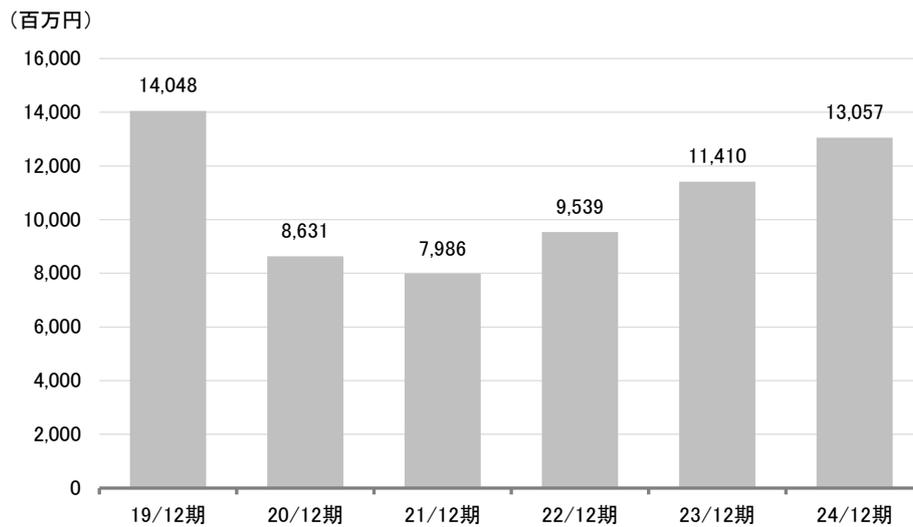
「恵比寿横丁」「新宿カブキhall」などを手掛ける浜倉の商店製作所が、食と日本文化の継承、エンターテインメントを掛け合わせた新しい体験ができる真空間体験施設「グランハマー」を新橋駅前が開業。地下1階～8階建てのビル1棟を丸ごと使用した施設で、当社は施設全体の内装施工の統括管理と、4フロアの実施設計および施工を担当しました。

所在地：東京都港区/クライアント：株式会社浜倉の商店製作所/担当業務：統括管理、実施設計、制作・施工（1階、3階、4階、8階）



出所：決算説明資料より掲載

大型店・複合商業施設分野 売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 注力分野（オフィス・余暇施設等）

注力分野（オフィス・余暇施設等）はオフィス・ショールーム、ホテル、教育施設等を対象としており、商業施設市場が落ち込んだコロナ禍後に展開が加速している。オフィス・ショールームは、人手不足が深刻化するなかで、職場環境改善のニーズが高く、継続したマーケットの成長が期待される。ウェルビーイング・ホスピタリティは、インバウンド需要の高まりによる空港等のインフラ施設の改装や高齢化社会を背景に堅調な需要が見込まれる。教育関連は学生の獲得に向けて施設の魅力向上や老朽化に伴う改装に機会がある。そのほか、ゴルフ場等の余暇施設の案件も手掛ける。2024年12月期の事例として、オフィス関連で三井化学<4183>の三井化学 共創空間「Creation Palette YAE®」の実施設計及び制作・施工を行った。また、スポーツとエンターテインメントの融合空間「長崎スタジアムシティ」においては、フードホール・温浴施設の内装設計デザインなどを手掛けた。

船場 | 2025年4月25日(金)
6540 東証スタンダード市場 | https://www.semba1008.co.jp/ja/ir.html

事業概要

「Creation Palette YAE®」

グローバルに事業を展開する総合化学企業 三井化学が本社内に共創空間「Creation Palette YAE®」を開設し、当社は実施設計助成から施工までを担当しました。滑らかな曲線で構成される難易度が高い造作を実現するため、**施工段階においてもBIMを活用することで、最終的な形状やおさまりを立体的に可視化し検討**。それにより**初期デザインから大きな変更をすることなく、高いクオリティでの再現を実現**しました。

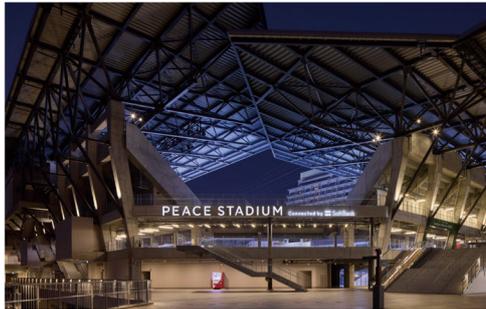


所在地：東京都中央区
クライアント：三井化学株式会社
企画：株式会社ロフトワーク 基本設計：axonometric株式会社
担当業務：実施設計助成、制作・施工

出所：決算説明資料より掲載

「長崎スタジアムシティ」

ジャパネットホールディングスが手掛ける大型複合施設。当社は施設全体の共通サイン、商業エリアの共通環境、フードホール、そして温浴施設のデザインを担当しました。サイン計画では**建築会社が作成したBIMデータを内装計画でも活用し、デザインの確認はもちろん、雨どいの干渉などの問題点の早期発見に貢献**。温浴施設では、**日本と中国、オランダが入り混じる長崎特有の「和華蘭文化」をモチーフに取り入れたサウナや、長崎湾を一望できるインフィニティ足湯などを設え、この地域ならではの温浴施設を創造**しました。



所在地：長崎県長崎市
クライアント：ジャパネットホールディングス
担当業務：内装デザイン設計（施設共通サイン、商業エリア共通環境、フードホール、温浴施設）
撮影：© Nacása & Partners Inc. FUTA Moriishi

出所：決算説明資料より掲載

注力分野の売上推移

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	前期比増減額
注力分野合計	3,651	4,028	4,268	4,952	5,420	7,031	1,611
オフィス・ショールーム	-	-	-	1,840	3,292	3,976	684
ウェルビーイング・ホスピタリティ	-	-	-	1,818	1,594	2,259	665
教育関連	-	-	-	639	365	350	-15
パブリック他	-	-	-	653	167	445	278

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

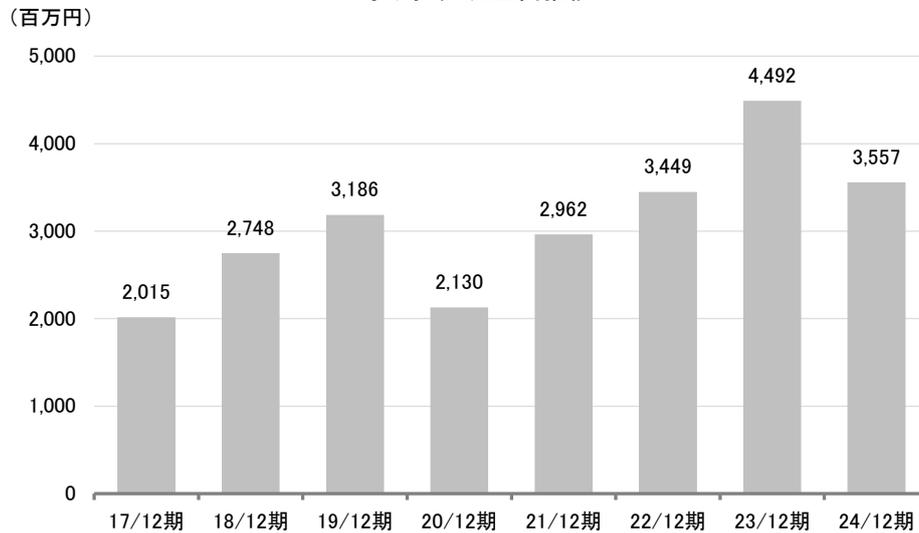
5. 海外事業

海外事業には 1980 年代に香港に進出したのを皮切りに、アジアで実績を積み上げてきた。毎年受注の増減はあるものの、右肩上がり業績が拡大している。国別では、台湾が売上高 2,548 百万円（2024 年 12 月期）と最大であり、ベトナム（同 410 百万円）、上海（同 401 百万円）、シンガポール（同 300 百万円）が続く。これまで、日系企業の進出に合わせた海外進出が基本であったが、今後は現地企業に対する事業展開も拡大する見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

海外事業 売上高推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

6. KPI

同社では、前中期経営計画において環境対応や DX 対応、海外展開などを推進しており、KPI（重要業績指標）をモニタリングしてきた。環境系では、廃棄物のリサイクル率が 2024 年 12 月期に 94%（2021 年 12 月期に 86%）、エシカルマテリアル使用率で同 49%（2023 年 12 月期に 23%）と順調に推移する。DX 系では、BIM 基本技術の習得人材比率が同 76%（2021 年 12 月期に 38%）と大幅な強化に成功した。また、海外売上高も同 35 億円（2021 年 12 月期は 29 億円）と拡大基調である。

7. ディスプレイ業界でのベンチマーク

同社の業績をディスプレイ業界で比較すると、相対的に規模の大きい業界 3 社と肩を並べる水準であることがわかる。収益性・効率性を表す指標である ROE（自己資本当期純利益率）ではトップレベル、安全性の指標である自己資本比率でも無借金経営により業界他社に並ぶ水準である。成長性に関しても、トップランナーに近い 10% 代後半である。

ディスプレイ業界の業績比較

業界企業	収益性・効率性 (ROE)	安全性 (自己資本比率)	成長性 (直近年度 / 前期)
乃村工藝社 <9716>	12.9%	53.0%	12.0%
丹青社 <9743>	11.9%	61.6%	13.1%
スペース <9622>	8.1%	79.6%	21.6%
同社	11.6%	58.4%	16.4%

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年12月期通期は、営業利益で前期比49.0%増の1,918百万円。大型店・複合施設、オフィスなどの分野が好調

1. 2024年3月期12月期の業績概要

2024年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の28,956百万円、営業利益が同49.0%増の1,918百万円、経常利益が同47.2%増の2,006百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.0%増の1,499百万円となり、大幅な増益を達成した。営業利益の期初計画(1,400百万円)からも計画比37.0%超と大幅に上回った。

同社を取り巻く事業環境では、人件費や資材価格などの上昇による採算面での厳しさが増すなど不安定要素もあったが、商業領域のみならずオフィスやインフラ施設、余暇施設など空間づくりにおける設備投資が活況だった。

売上高の増加要因としては、「大型店・複合商業施設分野」が1,647百万円増、「注力分野（オフィス、余暇施設等）」が1,611百万円増と増収をけん引した。具体的には、国内における大型飲食エンターテインメントビルの改装や大型専門店の新改装、地方都市部において大型複合施設の改装、新たな市場の開拓による都市部の大型オフィス、インフラ施設、医療関連施設、教育関連施設などの案件を獲得した。海外売上高は前期比935百万円減の3,557百万円となり、全社の売上構成比では12.3%（前期は18.1%）となった。売上総利益額は、増収及び売上総利益率の向上（19.9%、前期比1.8ポイント増）により前期比27.7%増となった。高付加価値の提供や継続的な工事原価の低減、業務効率化・改善による生産性向上などが利益率向上の要因である。販管費は、昇給や賞与引当金などによる人件費増等があったものの、前期比19.2%増と相対的に伸びを抑制した。結果として、営業利益は前期比49.0%増と大幅な増益となった。なお、経常利益には為替差益が含まれている。

2024年12月期通期業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	24,886	100.0%	28,956	100.0%	16.4%
売上原価	20,378	81.9%	23,201	80.1%	13.9%
売上総利益	4,507	18.1%	5,755	19.9%	27.7%
販管費	3,220	12.9%	3,837	13.3%	19.2%
営業利益	1,287	5.2%	1,918	6.6%	49.0%
経常利益	1,363	5.5%	2,006	6.9%	47.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,033	4.2%	1,499	5.2%	45.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

船場 | 2025年4月25日(金)

 6540 東証スタンダード市場 | <https://www.semba1008.co.jp/ja/ir.html>

業績動向

無借金経営により自己資本比率 58.4% と安全性は高く、 将来の M&A への余力十分

2. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の総資産は前期末比3,745百万円増の23,320百万円となり資産規模が拡大した。そのうち流動資産は3,269百万円増であり、現金及び預金の3,174百万円増加が主な要因である。固定資産は475百万円増であり、投資その他の資産の増加が主な要因である。

負債合計は前期末比2,367百万円増の9,696百万円となった。そのうち流動負債は2,320百万円増であり、仕入債務（支払手形及び買掛金、電子記録債務）の1,648百万円増加などが主な要因である。固定負債に大きな変動はなかった。有利子負債はなく無借金経営である。純資産は1,377百万円増の13,624百万円と増加した。親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加が主な要因である。

経営指標（2024年12月期通期末）では、流動比率が221.5%（前期末247.6%）、自己資本比率が58.4%（同62.6%）となっており、高い安全性を維持している。効率性・収益性についても、ROE（当期純利益÷自己資本）で11.6%（前期は8.8%）と10%を超えてきた。安全かつ収益性の高い事業モデルが財務に反映されている。将来的にM&Aなどによる成長戦略を描くなか、十分な投資余力があると言える。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
流動資産	17,703	20,972	3,269
現金及び預金	9,315	12,489	3,174
売上債権	7,122	7,229	107
固定資産	1,871	2,347	475
投資その他の資産	1,106	1,590	483
総資産	19,574	23,320	3,745
流動負債	7,148	9,469	2,320
仕入債務	5,114	6,762	1,648
固定負債	179	226	47
負債合計	7,328	9,696	2,367
純資産合計	12,246	13,624	1,377
利益剰余金	9,966	10,946	979
負債純資産合計	19,574	23,320	3,745
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	247.6%	221.5%	-26.1pp
自己資本比率（自己資本÷総資産）	62.6%	58.4%	-4.2pp
<収益性・効率性>			
ROE（当期純利益÷自己資本）	8.8%	11.6%	2.8pp
ROA（経常利益÷総資産）	7.4%	9.4%	2.0pp
ROS（営業利益÷売上高）	5.2%	6.6%	1.4pp

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、売上高320億円、営業利益21億円と増収増益予想。 インバウンド増や人手不足を主因に商業施設やオフィスの需要堅調

2025年12月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.5%増の32,000百万円、営業利益が同9.5%増の2,100百万円、経常利益が同4.7%増の2,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.3%減の1,450百万円と、増収及び営業増益を予想する。

同社を取り巻く事業環境では、インバウンドや国内需要の高まりを背景に、引き続き商業領域、インフラ施設、余暇施設などの空間づくりにおける投資が活発化することが見込まれる。加えて、オフィス空間においても人手不足が深刻化するなかで、職場環境改善のニーズが高く、継続した市場成長が期待される。

売上高は堅調な需要を背景に前期比10.5%増を見込む。進行期から新中期経営計画（次章で詳述）がスタートし、5つの重点テーマに沿った取り組みが始まっている。顧客やパートナーとの関係強化により受注拡大を目指す「“Good Ethical Company”のファンベース構築」、これまで上手く価値化できていなかった業務を、明確にサービス化し付加価値提供を行う「サービス領域の拡大と提供価値の向上」、成長性の高いアジア市場における「グローバル市場の深耕」などが増収のポイントとなるだろう。受注残高（2024年12月期末）は6,532百万円であり、目安となる売上げ計画の20%に及んでいる。特に、専門店分野と注力分野（オフィス等）での受注が高い傾向である。営業利益は前期比9.5%の増加、営業利益率で6.6%（前期も6.6%）と好調だった前期と同等の収益率を維持する計画である。弊社では、ディスプレイ業界が活況であること、過去の実績などによりリピート顧客（ファン）が増えていること、過去2年は期末に上方修正しており、同社の売上げ・利益計画はやや保守的であることなどから、業績の上振れも期待できると考えている。

2025年12月期連結業績予想

（単位：百万円）

	24/12期		予想	25/12期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	28,956	100.0%	32,000	100.0%	10.5%
営業利益	1,918	6.6%	2,100	6.6%	9.5%
経常利益	2,006	6.9%	2,100	6.6%	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,499	5.2%	1,450	4.5%	-3.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

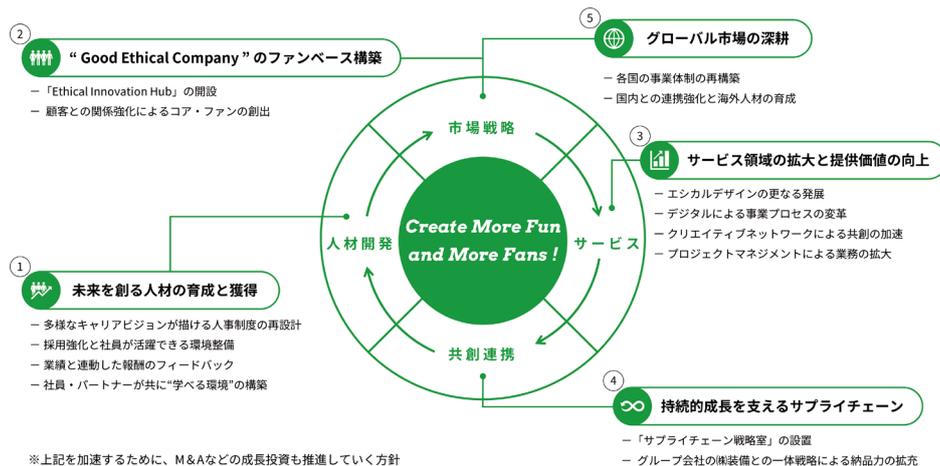
■ 成長戦略・トピック

新中期経営計画を策定。最終年度となる2027年12月期に売上高400億円、営業利益25億円を目指す

同社では、2025年12月期を初年度、2027年12月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を策定した。前中計では、売上高や営業利益の計画を全年度にわたり達成し、コロナ禍で落ち込んだ業績をV字回復させることに成功した。また、重点施策に関しても、環境対応やDX対応を強化し、変化を加速させることができた。新中計では、前中計での取り組みを踏襲しつつ、さらに発展・強化する内容となっている。

新中計のスローガンは、“Create More Fun and More Fans!”であり、顧客志向をさらに深め、より高付加価値の提供を宣言している。重点テーマには、(1)「未来を創る人材の育成と獲得」、(2)「“Good Ethical Company”のファンベース構築」、(3)「サービス領域の拡大と提供価値の向上」、(4)「持続的成長を支えるサプライチェーン」、(5)「グローバル市場の深耕」を掲げた。前中計との比較では、外部環境においてインバウンドの増加やオフィス需要の拡大などが見られ、総じて良好化している。一方で人材不足やサプライチェーンの混乱などのリスクは高止まっており、対策の強化がテーマとして盛り込まれた。具体策の一例としては、(1)「未来を創る人材の育成と獲得」を目的として採用強化と社員が活躍できる環境整備、(2)「“Good Ethical Company”のファンベース構築」を目的として「Ethical Innovation Hub」を開設、(3)「サービス領域の拡大と提供価値の向上」を目的としてBIMなどデジタルによる事業プロセスの変革のさらなる強化、(4)「持続的成長を支えるサプライチェーン」を目的として「サプライチェーン戦略室」の設置、(5)「グローバル市場の深耕」を目的として各国の事業体制の再構築、などを計画する。

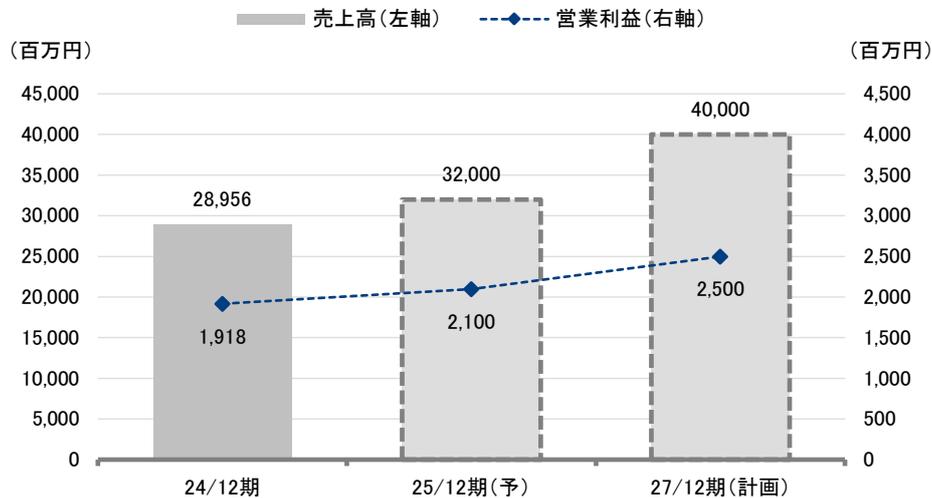
中期経営計画 2027 における施策相関図



成長戦略・トピック

新中期経営計画の数値計画では、最終年度となる3年後の2027年12月期に、売上高で400億円、営業利益で25億円、親会社株主に帰属する当期純利益で17億円を目指す。年平均成長率では、売上高で11.4%、営業利益で9.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で4.3%となっており、同社の過去の実績からすれば十分達成可能な目標と言えるだろう。また、中計期間3年間を通じて、健全な財務内容を維持し、配当性向50%以上、ROE10%以上を目指す。財務視点での強化項目としては、1) 積極的な成長投資による企業規模の拡大、利益率の向上及び企業価値向上（人材戦略、DX戦略、海外戦略、M&A戦略）、2) 資本構成の最適化による資本効率の改善、3) 株主への利益還元を最重要経営目標の1つとする基本方針を踏まえた株主還元の実施、が挙げられる。M&Aに関しては、現在多くの案件を検討する体制にあり、機会があれば積極的に実施する方針である。

新中期経営計画 数値目標



出所：決算説明資料からフィスコ作成

新中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）の概要

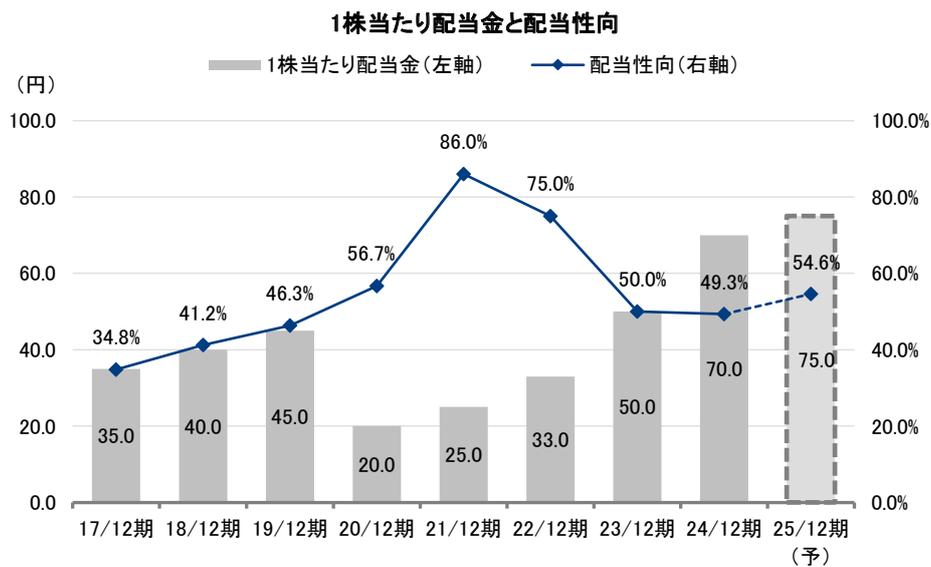
スローガン	“Create More Fun and More Fans!”	私たちの発想が“ビジネスを楽しく”する！ そして“熱狂的なファン”を増やそう!!”
重点テーマ	(1) 未来を創る人材の育成と獲得 (2) “Good Ethical Company” のファンベース構築 (3) サービス領域の拡大と提供価値の向上 (4) 持続的成長を支えるサプライチェーン (5) グローバル市場の深耕	多様なキャリアビジョンが描ける人事制度の再設計 採用強化と社員が活躍できる環境整備 等 「Ethical Innovation Hub」の開設 顧客との関係強化によるコア・ファンの創出 エシカルデザインのさらなる発展 デジタルによる事業プロセスの変革 等 「サプライチェーン戦略室」の設置 グループ会社の装備との一体戦略による納品力の拡充 各国の事業体制の再構築 国内との連携強化と海外人材の育成
財務目標	売上高（2027年12月期） 営業利益（2027年12月期） 純利益（2027年12月期） 配当性向（中計期間） ROE（中計期間）	400億円 25億円 17億円 50%以上 10%以上

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2024年12月期は年配当金 70.0 円の実施。 2025年12月期は年配当金 75.0 円を予想

同社は、株主に対する利益還元を最重要経営目標の1つとして位置付けており、財務体質や将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら、毎期の業績に応じた配当を行うことを基本方針としている。配当性向は50%以上を目安に実施する方針である。過去10年間の実績では配当を継続しており、コロナ禍で配当水準が低下した時期(2020年12月期～2022年12月期)はあったものの、2023年12月期にはコロナ禍以前を上回る年配当金 50.0 円、配当性向 50.0% に回復した。2024年12月期は好調な業績を背景に、年配当金 70.0 円(前期比 20.0 円増配、特別配当 10.0 円含む)、配当性向 49.3% と大幅な増配となった。2025年12月期は、年配当金 75.0 円(前期比 5.0 円増配)、配当性向 54.6% を予想する。配当性向の高さと利益成長に伴う着実な増配ペースが魅力である。



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