

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9月18日(木)

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	05
■ 事業概要	05
1. 業務領域と強み	05
2. ディスプレイ市場の動向	06
3. BIM の推進による生産性の向上	06
4. 専門店分野	06
5. 大型店・複合商業施設分野	07
6. オフィス、余暇施設他分野	08
7. 海外事業	09
8. KPI	09
9. ディスプレイ業界でのベンチマーク	09
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期中間期の業績概要	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
1. オフィス分野・グローバル展開を強化すべくコクヨと戦略的提携	14
2. オフィス分野でのサービス領域の拡大のために、 世界人材マネジメント大手のマーサージャパンと業務提携	15
3. BIM 分野グローバルリーダーの Autodesk と戦略的提携	15
■ 株主還元策	16

船場 | 2025年9月18日(木)

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

■ 要約

2025年12月期中間期はオフィス、余暇施設他が伸び、大幅増収増益

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、専門店や大型店・ショッピングセンターなど幅広く展開する。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た。1984年には、日系企業の海外進出に合わせて香港に拠点（現在は閉鎖）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539名（2025年中間期末時点）、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。2025年に入り、マーサージャパン（株）（オフィス強化）、コクヨ<7984>（オフィス強化）、米国 Autodesk ,inc.（以下、Autodesk）（BIM※推進）と業界大手企業と戦略的な提携を行っている。

※ BIM : Building Information Modeling（ビルディング・インフォメーション・モデリング）。

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」「オフィス、余暇施設他」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30.4%、「大型店・複合商業施設」が42.2%、「オフィス、余暇施設他」が27.4%である。なお、海外事業の売上構成比は10.9%（いずれも2025年中間期）である。同社は、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。

要約

2. 業績動向

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比40.6%増の15,727百万円、営業利益が同183.2%増の1,186百万円と大幅な増収増益になった。売上高の増加要因としては、注力して取り組む「オフィス、余暇施設他分野」が1,901百万円増、主力の「大型店・複合商業施設分野」が1,335百万円増、と増収をけん引した。具体的には、国内における大型複合施設や百貨店の改装、戦略的営業活動により受注拡大に取り組むオフィス関連施設や余暇施設（ホテル関連）、昨年から継続して推進していたインフラ施設（空港関連）の案件などが業績に寄与した。売上総利益は、増収及び売上総利益率の向上（19.6%、同0.6ポイント上昇）により同45.1%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、DX推進による業務の効率化・改善などが利益率向上の要因である。販管費は、人員増加やベースアップなどによる人件費増等があったものの、同11.3%増と相対的に伸びを抑制した。結果として、営業利益は大幅な増益となった。

2025年12月期の連結業績は、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、売上高は堅調な需要を背景に増収を見込む。受注残高（2025年中間期末）は8,111百万円であり、目安となる下期売上計画の40%を大きく上回る積み上げができています。営業利益は増益、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。通期の営業利益計画に対する中間期進捗率は、56.5%（前年同期は21.8%）となっており、上期下期でバランス良く進捗しそうだ。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、足元の受注・進捗率が順当であること、やや保守的な売上・利益計画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

同社はオフィス分野・海外分野を成長戦略に掲げており、その戦略に沿った大型の提携が実施されている。2025年7月、同社とコクヨは、国内ならびにグローバル成長戦略の空間創造事業パートナーとして業務提携を締結した。本提携により、高度化、多様化するオフィス空間のニーズに迅速かつ柔軟に対応する。また両社のグローバルなネットワークとノウハウを相互に生かし、家具（コクヨ）と工事（船場）をワンストップで提供し、アジア諸国を中心にサービス拡大を目指す。海外市場において、「家具と工事」のクロスセルによる拡販強化、国内市場において、両社の強みである「コア事業」を生かした連携強化などが期待できる。2025年5月、世界最大級の組織・人事コンサルティングファームであるマーサー・ジャパンと連携し、グローバルトップ企業に求められる空間づくりと人づくりの視点から企業変革を支援するサービスを開始する。マーサー・ジャパンは、世界153ヶ国、12,000社以上から収集した5,300万人以上の社員データをもとに設計されたサーベイを通じて、リーダーシップ、組織風土、コミュニケーション、働く環境といった視点から、エンゲージメントの現状を分析し、組織・人材マネジメントのコンサルティングを行う。同社は、サーベイ結果と経営目標を踏まえた深い企業理解により、ワークスペースを企画・設計・施工まで一気通貫で提供する。

要約

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
- ・2025年12月期中間期は、戦略的営業活動を推進するオフィス、余暇施設他が伸び、大幅増収増益
- ・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。順調な受注動向、進捗率から業績上振れも期待できる
- ・オフィス分野強化、海外強化、BIM活用推進などの戦略の下、マーサージャパン、コクヨ、米国Autodeskと大型提携

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、専門店や大型店・ショッピングセンターなど幅広く展開する。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。

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（現在は閉鎖）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539名（2025年中間期末時点）、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

会社概要

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」「オフィス、余暇施設他」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30.4%、「大型店・複合商業施設」が42.2%、「オフィス、余暇施設他」が27.4%である。なお、海外事業の売上構成比は10.9%である（いずれも2025年12月期中間期）。

市場分野の概要

分野	概要	売上高構成比 (25/12 期中間期)
専門店	物販専門店・飲食店・サービス専門店等	30.4%
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	42.2%
オフィス、余暇施設他	オフィス・ショールーム・ホテル・インフラ施設・教育施設等	27.4%
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	10.9%

出所：有価証券報告書などよりフィスコ作成

■ 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気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

事業概要

2. ディスプレイ市場の動向

ディスプレイ市場はイベント・展示会等分野と建築内装等分野で構成される。同社はこのうち、建築内装等分野を主なフィールドとしている。成長ドライバーとしては、ホテルや海外ブランド店舗などのブランド価値や集客力を向上させるための新改装、「働きやすい環境づくり」に向けたオフィス改装の取り組み、直近では関西万博などのイベント開催、などがある。

3. BIM の推進による生産性の向上

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。2025 年 8 月、同社は、BIM 分野グローバルリーダーである Autodesk と、戦略的提携に関する覚書 (MOU) を締結し、同社の CDE (共通データ環境) 構築と教育コンテンツの展開を通じて、内装業界の DX 推進と BIM の普及に貢献する取り組みを開始する。

4. 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。プロジェクト期間は 3 ヶ月程度である。業績はコロナ禍で低下したものの、その後、緩やかな回復傾向にある。しかし他の分野と比較すると、上昇カーブはやや鈍い。直近の事例として、「カフェ+チョコレート+ローズ」のコラボレーション店舗である「TULLY'S COFFEE & TEA 虎ノ門ヒルズ店」があり、同社は共通環境デザイン、内装デザイン・設計、制作・施工を担当した。

「TULLY'S COFFEE & TEA 虎ノ門ヒルズ店」

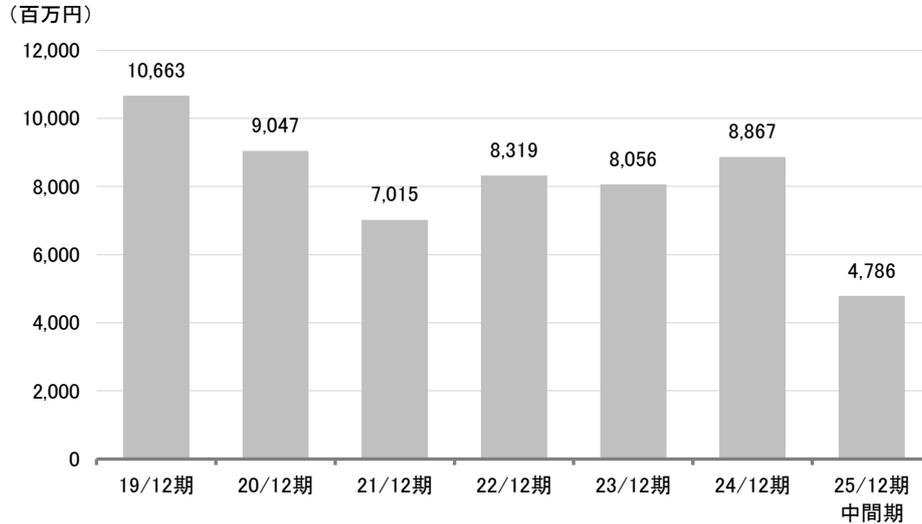
TULLY'S COFFEEが、ベルギーのチョコレート店「BENOIT NIHANT (ブノワ・ニアン)」とバラ専門店「ROSE GALLERY (ローズギャラリー)」が出店する、初のコラボレーション店舗をオープン。当社ではタリーズ区画とブノワニアン区画、そして各区画をつなぐ客席スペースをデザイン・設計および施工。加えて、ローズギャラリー区画のデザイン監修も担当。植栽やナチュラルな木目を基調とした空間づくりにより、来訪者がリラックスしながら回遊できる環境としました。



所在地：東京都 港区
 クライアント：タリーズコーヒージャパン(株)、カネカ食品(株)、ジャパンフラワーグループ(株)
 担当業務：共通環境デザイン、内装デザイン・設計、制作・施工

出所：決算説明資料より掲載

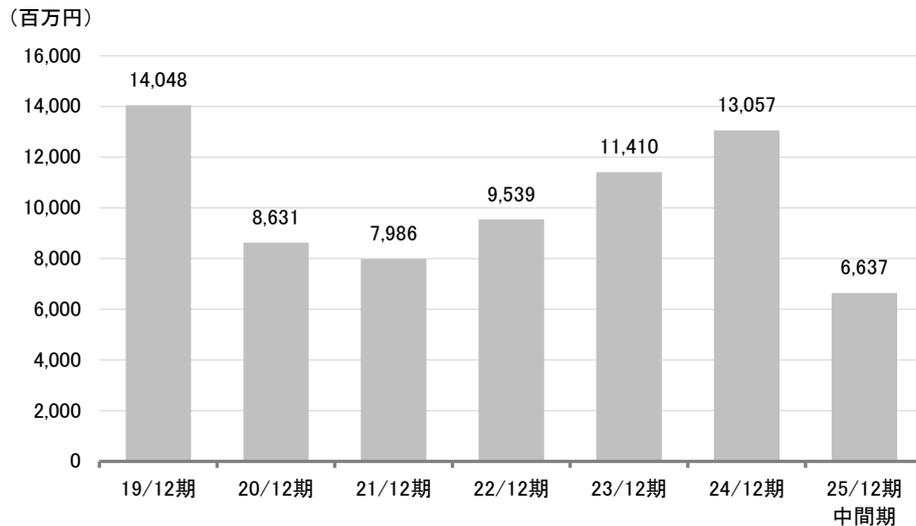
事業概要

専門店分野 売上高推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. 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、同社売上高構成比率が最も高い分野である。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傾向である。この分野では、イオングループとの取引が大きく、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。近年の事例として、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。

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

船場 | 2025年9月18日(木)

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

事業概要

6. オフィス、余暇施設他分野

オフィス、余暇施設他分野はオフィス・ショールーム、ホテル、インフラ施設、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、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。直近の事例として、オフィス関連で三井化学<4183>の三井化学 共創空間「Creation Palette YAE®」の実施設設計及び制作・施工を行った。社会インフラ関連では、福岡国際空港の大規模エリア（有料ラウンジ、航空会社ラウンジ、北側コンコース、フードホール、免税店エリア）の内装デザインから設計、制作・施工を担当し、「中洲の街並み・屋台・祭りの山車」という福岡を象徴する要素を取り入れることで、街の観光名所の1つとなるような驚きと感動のエリアを作り上げた。

福岡空港国際線 免税店エリア

大幅に増築された国際線ターミナルビルの大空間を活かしたダイナミックなデザインで、世界各地から訪れる多くの人の記憶に残る空港へと一新。福岡の魅力と伝統工芸品を存分に魅せさせることで、文化の存続・発展に貢献することに挑戦しました。「中洲の街並み・屋台・祭りの山車」という福岡を象徴する要素を取り入れ、賑やかな福岡の光景を連想させる場を創出。滞在の最後のひとときまで福岡の雰囲気を楽しむことができる場を作り上げました。



所在地：福岡県 福岡市
 クライアント：福岡国際空港(株)
 担当業務：内装デザイン・設計、共通環境デザイン・設計、内装監理、制作・施工
 撮影：© Nacissa & Partners Inc. FUTA Morishi

出所：決算説明資料より掲載

オフィス、余暇施設他の売上推移

(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
オフィス、余暇施設他合計	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

事業概要

7. 海外事業

海外事業は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、右肩上がりでも業績が拡大した。2024年12月期の国別の売上高は、台湾が売上高2,548百万円と最大で、ベトナム410百万円、上海401百万円、シンガポール300百万円と続く。これまでは、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。近年の事例としては、ベトナム1号店となる洋食店「THE ROYAL ベトナムホーチミン店」がある。2025年7月には、同社とココヨが、グローバルでの成長を見据えて戦略的事業提携を締結した。

「THE ROYAL ベトナム ホーチミン店」

ロイヤルホストの原点となる「THE ROYAL」をベトナム ホーチミンで再現すると共に、南国の雰囲気合わせたアレンジを加え、日本の洋食店の雰囲気を残しつつ、リゾート感も味わえる空間に仕上げました。内装で使用している木材や石材はできる限り本物の素材を使用し、高級感を演出しています。さらに、椅子・テーブルはすべて特注で制作するなど、細部までこだわり抜いています。



所在地：ベトナム ホーチミン
 クライアント：ROYAL SOJITZ VIETNAM COMPANY LIMITED
 担当業務：内装デザイン・設計、制作・施工

出所：決算説明資料より掲載

8. 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%）と順調に推移している。DX系では、BIM基本技術の習得人材比率が同76%（2021年12月期は38%）と大幅な強化に成功した。また、海外売上高も同35億円（同29億円）と拡大基調である。

9. 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%台後半である。

事業概要

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

2025年12月期中間期は大幅増収増益。 オフィス、余暇施設他が好業績をけん引

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比40.6%増の15,727百万円、営業利益が同183.2%増の1,186百万円、経常利益が同114.9%増の1,155百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同87.3%増の761百万円と、前年同期と比較して大幅な増収増益となった。

同社を取り巻く事業環境では、引き続き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残るが、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である。

売上高の増加要因としては、注力して取り組む「オフィス、余暇施設他分野」が前年同期比1,901百万円増、主力の「大型店・複合商業施設分野」が同1,335百万円増、と増収をけん引した。具体的には、国内における大型複合施設や百貨店の改装、戦略的営業活動により受注拡大に取り組むオフィス関連施設や余暇施設（ホテル関連）、昨年から継続して推進していたインフラ施設（空港関連）の案件などが業績に寄与した。海外は台湾の案件を中心に組み込んだものの、売上高は前年同期比105百万円減の1,722百万円となった。売上総利益額は、増収及び売上総利益率の向上（19.6%、同0.6ポイント上昇）により同45.1%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、DX推進による業務の効率化・改善などが利益率向上の要因である。販管費は、人員増加やベースアップなどによる人件費増等があったものの、同11.3%増と相対的に伸びを抑制した。結果として、営業利益は大幅な増益となった。

業績動向

2025年12月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,185	100.0%	15,727	100.0%	40.6%
売上原価	9,057	81.0%	12,639	80.4%	39.5%
売上総利益	2,127	19.0%	3,087	19.6%	45.1%
販管費	1,708	15.3%	1,901	12.1%	11.3%
営業利益	418	3.7%	1,186	7.5%	183.2%
経常利益	537	4.8%	1,155	7.3%	114.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	406	3.6%	761	4.8%	87.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営。自己資本比率 68.7% と安全性がさらに向上。 将来の M&A への余力十分

2. 財務状況と経営指標

2025年12月期中間期末の総資産は前期末比3,333百万円減の19,987百万円となった。そのうち流動資産は3,365百万円減であり、現金及び預金の2,976百万円減少が主な要因である。固定資産は32百万円増であり、大きな変動はなかった。

負債合計は前期末比3,434百万円減の6,262百万円となった。そのうち流動負債は3,425百万円減であり、仕入債務（支払手形及び買掛金、電子記録債務）の2,833百万円減少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。純資産合計は101百万円増の13,725百万円となった。配当（744百万円）を行った一方で、親会社株主に帰属する中間純利益を計上したこと（761百万円）が主な要因である。

経営指標は、流動比率が291.3%（前期末221.5%）、自己資本比率が68.7%（同58.4%）となっており、高い安全性をさらに向上した。効率性・収益性に関しても、ROE（当期純利益÷自己資本、2024年12月期）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。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/12 期末	25/12 期 中間期末	増減額
流動資産	20,972	17,607	-3,365
現金及び預金	12,489	9,513	-2,976
売上債権	7,229	6,685	-544
固定資産	2,347	2,379	32
投資その他の資産	1,590	1,680	90
総資産	23,320	19,987	-3,333
流動負債	9,469	6,044	-3,425
仕入債務	6,762	3,928	-2,833
固定負債	226	217	-9
負債合計	9,696	6,262	-3,434
純資産合計	13,624	13,725	101
負債純資産合計	23,320	19,987	-3,333
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	221.5%	291.3%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	58.4%	68.7%	-

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

2025年12月期の連結業績は、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(期初予想から変化なし)。

同社を取り巻く事業環境は、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。

今後の見通し

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。より短期的には、好調に推移する「オフィス、余暇施設他」の業績貢献が期待できる。受注残高（2025年中間期末）は8,111百万円であり、目安となる下期売上計画の40%を大きく上回る積み上げができています。特に、専門店分野とオフィス、余暇施設他分野での受注が多い。営業利益は同9.5%の増加、営業利益率が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。通期の営業利益計画に対する中間期進捗率では、56.5%（前年同期は21.8%）と順調である。進行期は上期下期でバランス良く進捗しそうだ。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、足元の受注・進捗率が順当であること、やや保守的な売上・利益計画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	中間期進捗率
売上高	28,956	100.0%	32,000	100.0%	10.5%	49.1%
営業利益	1,918	6.6%	2,100	6.6%	9.5%	56.5%
経常利益	2,006	6.9%	2,100	6.6%	4.7%	55.0%
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%	52.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

マーサージャパン、コクヨ、米国 Autodesk と大型提携

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ヶ年の中期経営計画を推進中である。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、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。事業領域では、短期的にはオフィス、余暇施設他が、中期的には海外市場が成長ドライバーとなる。

1. オフィス分野・グローバル展開を強化すべくコクヨと戦略的提携

2025年7月、同社とコクヨは、国内ならびにグローバル成長戦略の空間創造事業パートナーとして業務提携を締結した。本提携により、高度化、多様化するオフィス空間のニーズに迅速かつ柔軟に対応する、また、両社のグローバルなネットワークとノウハウを相互に生かし、家具（コクヨ）と工事（船場）をワンストップで提供、アジア諸国を中心にサービス拡大を目指す。コクヨは長年オフィス家具の開発やワークスタイルのコンサルティングを行ってきており、オフィス空間などに事業領域を広げてきた同社と、国内外のオフィス構築プロジェクトにおいて多数の連携実績を積み重ねてきた。提携により期待できる効果は以下の4点である。

- (1) 海外市場において、「家具と工事」のクロスセルによる拡販強化
- (2) 国内市場において、両社の強みである「コア事業」を生かした連携強化
- (3) 両社にとって拡張領域となる新規事業の創出と協業提案
- (4) 両社の事業を支援する、協働による人材育成ならびに人材交流

コクヨのワークプレイス構築力及び強力な営業ネットワークに加え、同社の総合的な設計・施工力を掛け合わせることで、これまでにないイノベティブでラジカルなオフィス関連空間の構築を目指すとしている。

船場×コクヨ「グローバル戦略的業務的提携」を締結

当社とコクヨは、国内ならびにグローバル成長戦略の空間創造事業パートナーとして、2025年7月1日付で業務提携を締結しました。本提携により、高度化、多様化するオフィス空間のニーズに迅速かつ柔軟に対応します。また、両社のグローバルなネットワークとノウハウを相互に活かし、家具と工事をワンストップで提供し、アジア諸国を中心にサービス拡大を目指します。



株式会社船場 代表取締役社長小田切 高(左)、コクヨ株式会社 執行役員 グローバルワークプレイス事業本部 事業本部長 矢田 啓(右)
出所：決算説明資料より掲載

提携による期待効果

- ① 海外市場において、「家具と工事」のクロスセルによる拡販強化
- ② 国内市場において、両社の強みである「コア事業」を活かした連携強化
- ③ 両社にとって拡張領域となる新規事業の創出と協業提案
- ④ 両社の事業を支援する、協働による人材育成ならびに人材交流

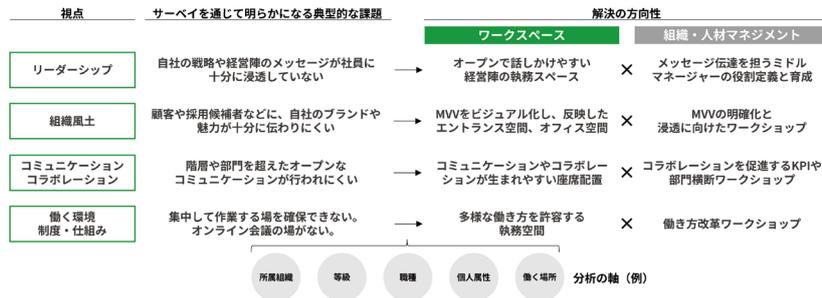
成長戦略・トピック

2. オフィス分野でのサービス領域の拡大のために、世界人材マネジメント大手のマーサージャパンと業務提携

2025年5月、世界最大級の組織・人事コンサルティングファームであるマーサージャパンと連携し、グローバルトップ企業に求められる空間づくりと人づくりの視点から企業変革を支援するサービスを開始する。グローバルトップ企業、もしくはそれを目指す企業では、経営戦略やイノベーション推進、成長戦略などと密接に連動した働く環境づくり、オフィスづくりへのニーズが年々高まっている。マーサージャパンは、世界153ヶ国、12,000社以上から収集した5,300万人以上の社員データをもとに設計されたサーベイを通じて、リーダーシップ、組織風土、コミュニケーション、働く環境といった視点から、エンゲージメントの現状を分析し、組織・人材マネジメントのコンサルティングを行う。同社は、サーベイ結果と経営目標を踏まえた深い企業理解によりワークスペースを企画・設計・施工まで一気通貫で提供する。「ワークスペース」が企業の価値創造の中心であるという考えのもと、マーサージャパンと連携し、空間と組織・人材マネジメントの統合的デザインを通じて、企業の未来とグローバル競争力を支える基盤を共創する考えだ。

マーサージャパンと連携

マーサージャパンのグローバルで展開しているエンゲージメントサーベイを活用し、リーダーシップ、組織風土、コミュニケーション、働く環境といった視点からワークスタイルの課題を抽出。当社は、ワークスタイル課題解決と連動したワークスペース構築と運用支援を行います。空間と組織・人材マネジメントの統合的デザインを通じて、企業の未来とグローバル競争力を支える基盤を共創してまいります。



出所：決算説明資料より掲載

3. BIM 分野グローバルリーダーの Autodesk と戦略的提携

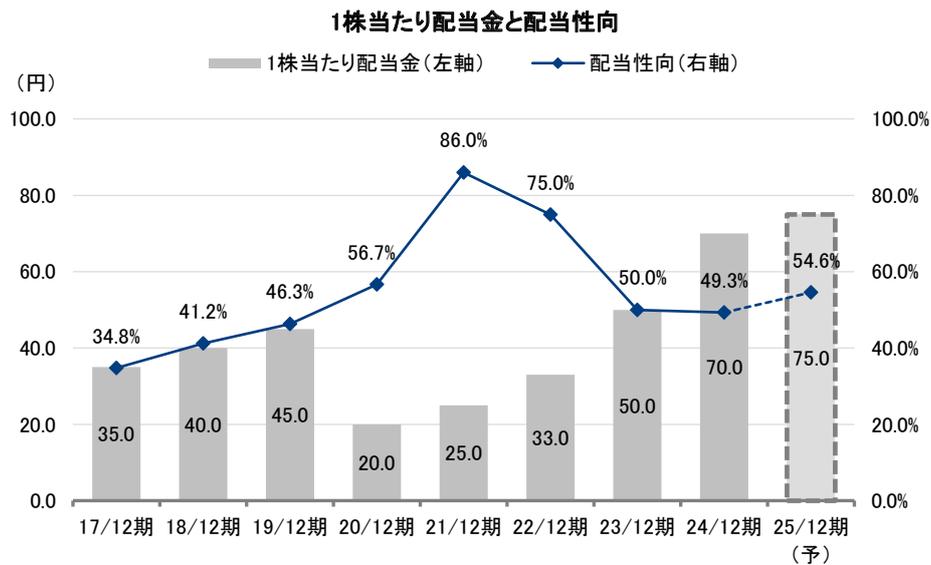
2025年8月、同社とAutodeskは、共通データ環境(CDE)の構築と業務プロセス改革を目的とした、「戦略的提携に関する覚書」を締結した。本提携により、同社はAutodesk製品を基盤とした全社共通のCDE構築を進め、BIM(ビルディング・インフォメーション・モデリング)の活用を加速する。さらに、同社が社内向けに独自開発したBIM教育プログラムをAutodeskと連携して外部展開し、業界全体のBIM普及と人材育成を支援する計画だ。

BIMは、建物や空間に関わるあらゆる情報を一元管理し、設計から施工、運用までのプロセス全体を合理化・可視化するための中核的な手段で、業界の労働力不足や設計・施工プロセスの複雑化が進展する中で、必要性が増加している。この取り組みにより、社内のBIM推進が加速することに加え、クラウドベースの環境が整うことで協力パートナーとの連携強化ができ、さらに教育プログラムの普及により、内装業界全体のDX推進に貢献することができる。

■ 株主還元策

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。2025年12月期は、好調な利益予想を背景に、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