

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 >>>

2026年10月13日 (火)

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. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
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. ディスプレイ市場の動向	05
3. BIMの推進による生産性の向上	05
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・余暇施設等」分野	08
7. 海外事業	08
8. ディスプレイ業界でのベンチマーク	09
■ 業績動向	10
1. 2026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
■ 株主還元策	16

要約

2026年12月期中間期は人材先行投資で減益。 通期は370億円予想を据え置き

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、近年ではオフィスやホテル、医療・介護施設、駅・空港などのインフラ施設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、構想力・設計力(デザインワーク)・施工力を強みとして、調査・分析から運営まで空間創造を一気通貫で支援する。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。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比3.9%減の15,112百万円、営業利益が同48.0%減の616百万円、経常利益が同39.0%減の704百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同40.2%減の455百万円と、減収減益となった。会社計画比ではおおむね想定どおりの進捗である。売上高に関しては、「オフィス・余暇施設等」分野が前年同期比44.0%増の6,198百万円と伸長したものの、「大型店・複合商業施設」分野が同31.3%減の4,561百万円と減収となり、全社で微減となった。「オフィス・余暇施設等」分野では、上流工程での能動的提案や有力企業とのアライアンスなど戦略的な営業活動に取り組んだ成果が表れ、中間期売上高で最大の事業分野に成長した。「大型店・複合商業施設」分野は、大型案件が下期に集中しているのが主な減収要因となった。案件別では、前年同期に福岡空港プロジェクトの計上があり、その反動減が大きかった。海外では、引き続き台湾の長期・大型開発案件の進捗などにより増収となった。売上総利益は減収及び売上原価率の上昇により減益、販管費は増加した。案件の大型化や高付加価値化が進展するなか、今後の成長に向けた積極的な体制強化・人員増を行っており、人件費の増加が主要因である。結果として、営業利益は減益となった。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比12.7%増の37,000百万円、営業利益が同1.9%増の2,350百万円、経常利益が同0.0%増の2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.6%増の1,600百万円と、売上高及び各利益の堅実な成長を予想する(期初予想を据え置き)。下期のみの売上高予想は21,887百万円と下期偏重になるが、中間期末の全社受注残高が前年同期末比23.9%増の10,049百万円と高水準にあることから、弊社では業績予想の達成は可能であると考えている。

3. 成長戦略・トピック

(1) 人材先行投資

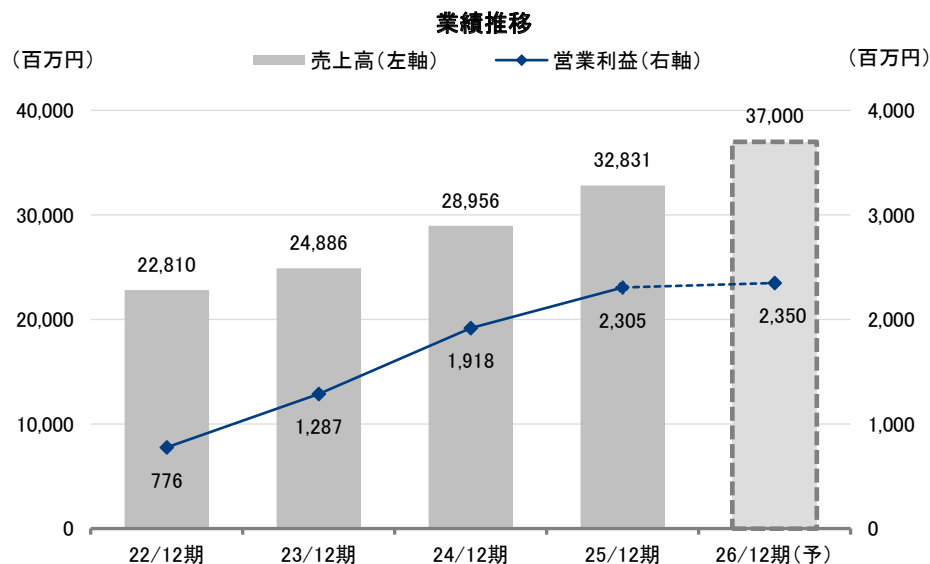
ディスプレイ業界においても人材採用の難易度が上がっている昨今ではあるが、同社では積極的な人員採用を行っており、将来の成長に向けた体制強化は着々と進んでいる。連結従業員数は2026年12月期中間期末に前期末比38名増の592名となった。業界内でも成長性の高い同社の戦略やダイナミックな仕事内容に共鳴した、個性豊かな人材が集まっているという。短期的には人件費率が上昇するが、大規模案件の増加に備える人材補強が進んでいるため、中期的には人件費率は抑制されることになるだろう。

(2) 戦略提携

2026年8月に同社は、「ザ・コンランショップ」を運営する(株)コンランショップ・ジャパンと戦略的業務提携を締結した。同社の持つ空間の企画・設計・施工・現場対応力と、ザ・コンランショップが持つグローバルなブランド力、商品編集力、ライフスタイル提案力を組み合わせ、法人市場における新たな価値提供と両社の事業拡大を目指す。両社は、販売機会の拡大、共同提案・共同受注、商品・サービスの共同開発などを通じて、空間と商品を一体で捉えた提案を行う。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は「オフィス・余暇施設等」分野が伸長も人材先行投資で減益
- ・ 2026年12月期は、売上高370億円・営業利益23.5億円予想を据え置く
- ・ 積極的な成長投資(人材、DX、提携等)による企業規模の拡大、利益率の向上を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「Good Ethical Company」を標榜する内装・ディスプレイ業界大手

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、ホテル、医療・介護施設、学校、駅・空港などのインフラ施設にも事業領域を拡大しており、いずれも商業施設づくりで培った「販わう場づくりのノウハウ」に特長がある。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。

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あわせて香港に拠点（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<8267>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ある。連結従業員数は592名（2026年12月期中間期末時点）、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部昇格、2022年に東証スタンダード市場に移行した。

会社概要

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) に商号変更
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) 装備工業に商号変更
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) 装備に商号変更 (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	上海船場建築装飾有限公司 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、市場分野別に物販専門店・飲食店・サービス専門店を対象とした「専門店」、百貨店・量販店・商業ビル・ショッピングセンターを対象とした「大型店・複合商業施設」、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た「オフィス・余暇施設等」の3分野に分けて管理をしている。2026年12月期中間期における売上構成比では、「専門店」分野が28.8%、「大型店・複合商業施設」分野が30.2%、戦略的に育成中の「オフィス・余暇施設等」分野が41.0%である。なお、アジアを中心とした海外での内装・ディスプレイ事業も手掛けており、海外事業の売上構成比は13.0%である。

事業概要

調査・分析から運営まで空間創造を一気通貫で支援。 高付加価値案件に強み

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、それ以前の上流工程（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）から積極的に手掛ける。上流工程においては、顧客の経営戦略を踏まえた能動的な提案ができる点、空間コンセプトを具体化する構想力を備える点などが強みである。営業面では、職種を超えて営業チームを形成することで、小回りの利いたスピーディーな営業活動を展開する。設計においては、人と街、自然環境の調和を図る設計力が強みである。また、監理・施工においては、品質を確保する施工力を強みとする。現在では先進的なオフィス空間やホテル、公共インフラなども手掛け、商業施設づくりで培った「賑わう場づくりのノウハウ」と、エシカルやラグジュアリーなど高付加価値案件での豊富な実績を強みとして、空間創造を一気通貫で支援している。

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。このうち同社は、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、国際的なイベント開催などがある。2026年の市場は、2025年の大阪・関西万博の特需の反動減もあるが、同社は大阪・関西万博関連の案件が多くなかったため影響は少ない。オフィス分野では、人手不足に伴う積極採用や優秀な従業員のリテンションに起因する企業ブランディングの観点から、オフィスの移転や職場環境改善への投資が活発化するトレンドにある。

3. BIMの推進による生産性の向上

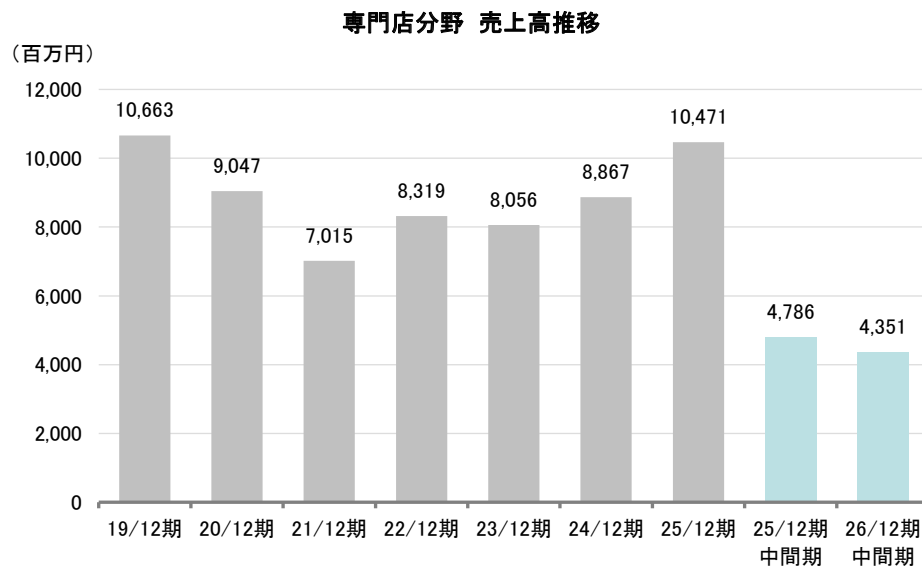
近年では、業務効率化や生産性向上を目的としてBIM※を積極推進している。特に3Dビジュアライゼーションの活用が合意形成の迅速化に大きく寄与し、関係者の理解の深化や時間短縮及びそれに伴うクリエイティブ作業の時間増加につながっている。BIM基本技術の習得人材比率は2024年12月期に設計職の76%に達し、現在も7割を超えて推移している。2025年8月には、BIM分野グローバルリーダーである米国Autodesk, Inc.と、戦略的提携に関する覚書（MOU）を締結し、同社の共通データ環境（CDE）構築と教育コンテンツの展開を通じて、内装業界のDX推進とBIMの普及に貢献する取り組みを積極化している。2026年6月に同社は、10年後を見据え、BIMの進化の先にある「BIM Level 5（空間の解放）」を独自に定義し、AIとデータの活用によって専門家だけでなく施主や利用者也空間づくりに参加できる未来像を提示した。空間を「作って終わり」にせず運用データから成長・進化させ続ける新たなBIM経営のあり方を追求している。

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

事業概要

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相対的に小さい。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。上昇カーブはやや鈍いものの、同社が得意とするラグジュアリーで快適な空間を志向する顧客企業の案件が増えている。直近の事例として、ニューヨーク発祥の名店「ウルフギャング・ステーキハウス高輪店」の内装デザイン・設計、制作・施工を担当した。2025年12月期の売上高は10,471百万円で、2026年12月期中間期は好調だった前年同期の4,786百万円には及ばないものの、4,351百万円と専門店案件を堅調に獲得した。



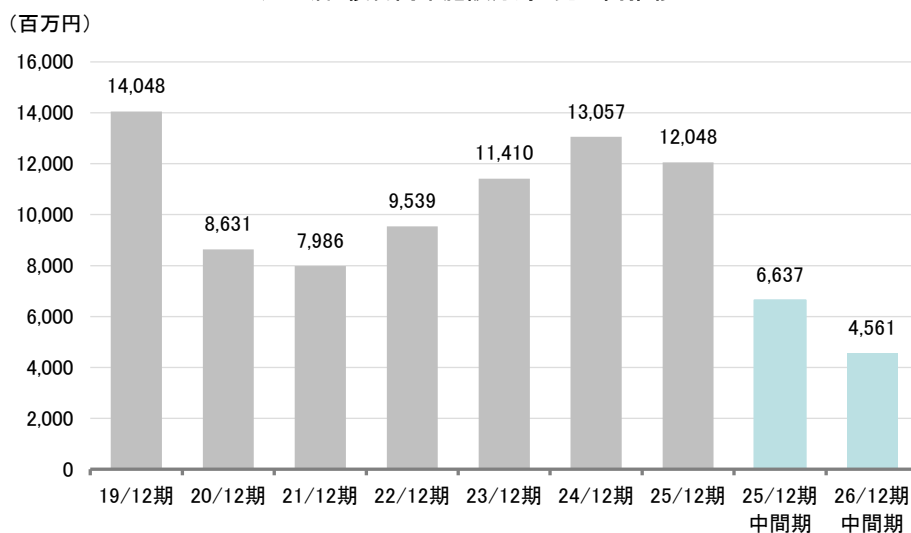
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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としており、売上構成比が高い分野である。コロナ禍で業績は落ち込んだものの、2021年12月期を底に2024年12月期には13,057百万円まで回復し、2025年12月期の売上高は12,048百万円と減収で着地したが、一定のボリュームを維持している。この分野では、イオングループ、三井不動産<8801>などの大手デベロッパーとの取引が大きい。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。2026年12月期中間期は、新規案件の数が少なく、上期の売上計上物件に限られたことで、4,561百万円（前年同期は6,637百万円）と減収となった。改装案件を中心に案件の積み上げを目指している。

大型店・複合商業施設分野 売上高推移



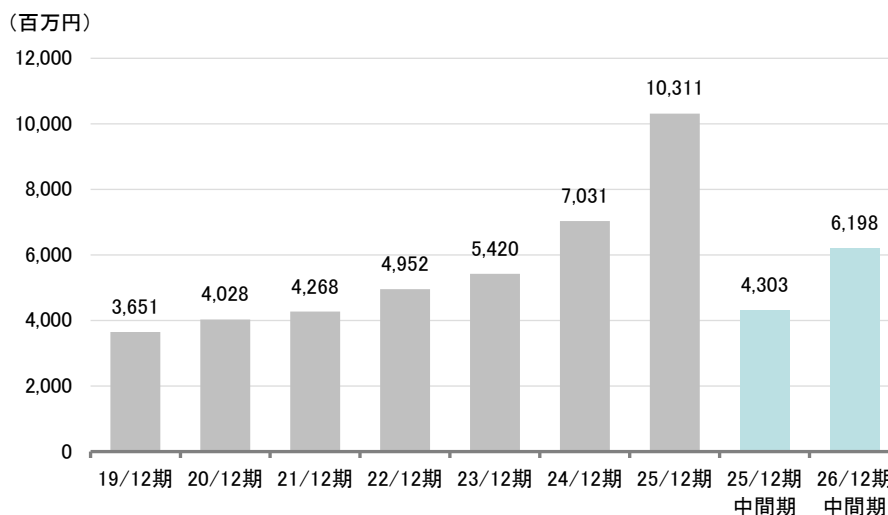
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

6. 「オフィス・余暇施設等」分野

「オフィス・余暇施設等」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。2025年12月期の売上高は10,311百万円で、2026年12月期中間期は6,198百万円（前年同期は4,303百万円）と伸長した。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駅・空港等のインフラ施設やホテルの新改装等の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、コクヨ<7984>の新本社 KOKUYO HQの空間創造に参画した。

オフィス・余暇施設等分野 売上高推移



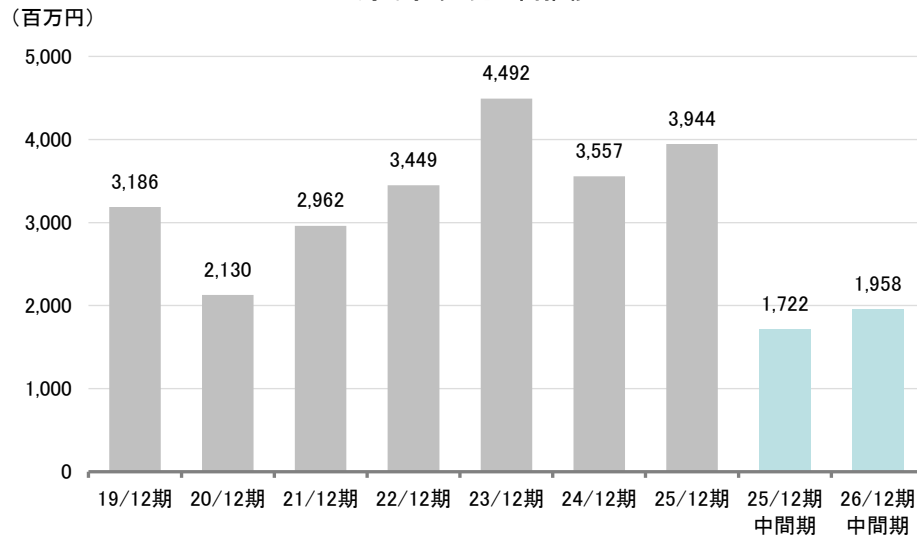
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。受注の増減は毎年あるものの、おおむね右肩上がりで業績が拡大している。2025年12月期の売上高は3,944百万円で、2026年12月期中間期も台湾の長期・大型開発案件の進捗などにより、1,958百万円（前年同期は1,722百万円）と増収となった。地域別では、台湾の売上規模が最大で、シンガポール、上海、ベトナム、マレーシアの5拠点で展開する。これまでは、日系企業の進出にあわせた海外進出が基本であったが、今後は現地企業向けの事業展開も拡大する見込みである。近年の事例としては、台北南港の新都心に開業した台北市初の「ららぽーと台北南港」で調査・MD企画・環境デザイン・施工まで一貫して担当した。

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

8. ディスプレイ業界でのベンチマーク

同社の業績について、ディスプレイ業界の中で売上規模、成長性、収益性を比較した。売上規模では総合的なプレーヤーである乃村工藝社<9716>や丹青社<9743>、スペース<9622>に差があるが、通期予想の前期比伸び率では同社が12.7%と、3社の3.3%、-0.2%、0.7%をしのぐ。この要因としては、オフィス分野などの成長分野に資源配分を絞っていること、大阪・関西万博の反動減の影響が相対的に少ないことなどが考えられる。また、売上高営業利益率(ROS)は6.4%で、3社の8.0%、7.5%、7.0%をやや下回るものの、遜色ない水準といえる。なお対象期は、乃村工藝社が2027年2月期、丹青社が2027年1月期、スペース及び同社が2026年12月期である。

ディスプレイ業界大手の業績比較

(単位：百万円)

	売上規模 通期予想	成長性(前期比) 通期予想	収益性(ROS) 通期予想
乃村工藝社	168,000	3.3%	8.0%
丹青社	107,000	-0.2%	7.5%
スペース	72,000	0.7%	7.0%
同社(船場)	37,000	12.7%	6.4%

注：対象期は乃村工藝社が27/2期、丹青社が27/1期、スペース及び同社が26/12期

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年12月期中間期は「オフィス・余暇施設等」分野が伸長も人材先行投資で減益

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比3.9%減の15,112百万円、営業利益が同48.0%減の616百万円、経常利益が同39.0%減の704百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同40.2%減の455百万円と、減収減益となった。会社計画比ではおおむね想定どおりの進捗である。

同社を取り巻く事業環境では、引き続き人件費やエネルギー価格・原材料費の高騰などによる採算面での厳しさが増すなど不安定要素が残るが、企業の好業績やインバウンド需要などにより、商業領域以外にもオフィスやホテル、エンターテインメント施設など空間づくりにおける設備投資は活況である。

売上高に関しては、「オフィス・余暇施設等」分野が前年同期比44.0%増の6,198百万円と伸長したものの、「大型店・複合商業施設」分野が同31.3%減の4,561百万円と減収となり、全社で微減となった。「オフィス・余暇施設等」分野では、上流工程での能動的提案や有力企業とのアライアンス（コクヨ、マーサー・ジャパン（株）等）など戦略的な営業活動に取り組んだ成果が表れ、中間期売上高で最大の事業分野に成長した。「大型店・複合商業施設」分野は、大型案件が下期に集中しているのが主な減収要因となった。案件別では、前年同期に福岡空港プロジェクトの計上があり、その反動減が大きかった。海外では、引き続き台湾の長期・大型開発案件の進捗やシンガポールの企業関連施設案件などにより、売上高は同13.7%増の1,958百万円となった。

売上総利益は、減収及び売上原価率の上昇により同10.4%減の2,766百万円となった。販管費は、同13.1%増の2,150百万円となった。案件の大型化や高付加価値化が進展するなか、今後の成長に向けた積極的な体制強化・人員増を行っており、人件費の増加が主要因である。結果として、営業利益は同48.0%減となった。

2026年12月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/12月中間期		26/12月中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	15,727	-	15,112	-	-3.9%
売上原価	12,639	80.4%	12,345	81.7%	-2.3%
売上総利益	3,087	19.6%	2,766	18.3%	-10.4%
販管費	1,901	12.1%	2,150	14.2%	13.1%
営業利益	1,186	7.5%	616	4.1%	-48.0%
経常利益	1,155	7.3%	704	4.7%	-39.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	761	4.8%	455	3.0%	-40.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率65.4%と安全性が高く無借金経営。M&Aへの余力も十分

2. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の資産合計は前期末比480百万円減の21,658百万円となった。そのうち流動資産は716百万円減であり、現金及び預金が3,039百万円、棚卸資産が593百万円増加した一方で、売上債権が4,288百万円減少したことが主な要因である。固定資産は236百万円増であり、有形固定資産の増加などが要因である。現金及び預金の残高は12,779百万円である。

負債合計は前期末比60百万円減の7,487百万円となった。そのうち流動負債は6百万円増であり、仕入債務（支払手形及び買掛金、電子記録債務）の707百万円減少、契約負債の658百万円増加などが主な要因である。固定負債は67百万円減であり、長期未払金の減少が主な要因である。有利子負債はなく無借金経営である。純資産合計は同419百万円減の14,170百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益455百万円を計上した一方で、剰余金の配当（810百万円）を行ったことが主な要因である。

経営指標は、流動比率が268.7%（前期末は279.0%）、自己資本比率が65.4%（同65.9%）となっており、高い安全性を維持している。収益性・効率性に関しても、2025年12月期の実績はROEで10.7%（前期は11.6%）、ROAで10.3%、ROSで7.0%となり、ROEは10%超を維持した。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いえる。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	25/12期末	26/12期中間期末	増減
流動資産	19,840	19,123	-716
現金及び預金	9,740	12,779	3,039
売上債権	8,760	4,472	-4,288
固定資産	2,298	2,534	236
資産合計	22,138	21,658	-480
流動負債	7,110	7,116	6
仕入債務	5,150	4,443	-707
契約負債	588	1,246	658
固定負債	438	371	-67
負債合計	7,548	7,487	-60
純資産合計	14,589	14,170	-419
負債純資産合計	22,138	21,658	-480
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	279.0%	268.7%	-10.3pp
自己資本比率（自己資本÷資産合計）	65.9%	65.4%	-0.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年12月期は、 売上高370億円・営業利益23.5億円予想を据え置く

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比12.7%増の37,000百万円、営業利益が同1.9%増の2,350百万円、経常利益が同0.0%増の2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.6%増の1,600百万円と期初予想を据え置き、売上高及び各利益の堅実な成長を予想する。

同社を取り巻く事業環境は、引き続き商業領域だけでなくオフィスや余暇施設などの幅広い空間における投資の堅調推移が見込まれる。特に、人手不足に伴う積極採用や優秀な従業員のリテンションを目的に、企業がブランディングの強化を図る動きが活発化しており、オフィスの移転や職場環境改善への積極的な投資が期待される。

売上高は堅調な需要を背景に前期比12.7%増を見込む。中期経営計画の2年目として、重点施策に取り組んでいる。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、これまでうまく価値化できていなかった業務を明確にサービス化して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。分野別では、好調に推移する「オフィス・余暇施設等」分野の業績貢献が期待できる。下期のみの売上高予想は21,887百万円であり、下期偏重となる。2026年12月期中間期末の全社受注残高は前年同期末比23.9%増の10,049百万円と順調である。過去の実績では、中間期の受注残高の2倍以上の下期売上高を達成してきた（2023年12月期下期は2.1倍、2024年12月期下期は2.0倍、2025年12月期下期は2.1倍）。2026年12月期の下期売上高予想は、受注残高の2.2倍に相当する。特に「オフィス・余暇施設等」分野での受注残高が5,263百万円と多いことが2026年12月期の特徴である。

営業利益は前期比1.9%増、経常利益は同0.0%増と増益率は鈍化する予想である。中期的な成長に向けて積極的な先行投資や体制強化を織り込んだ計画と見ている。弊社では、高付加価値案件を中心にディスプレイ需要が旺盛であること、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、上期に人材・組織への先行投資ができたこと、中間期末の受注残高が高水準なことなどから、下期偏重ではあるものの業績予想の達成は可能であると考えている。

2026年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

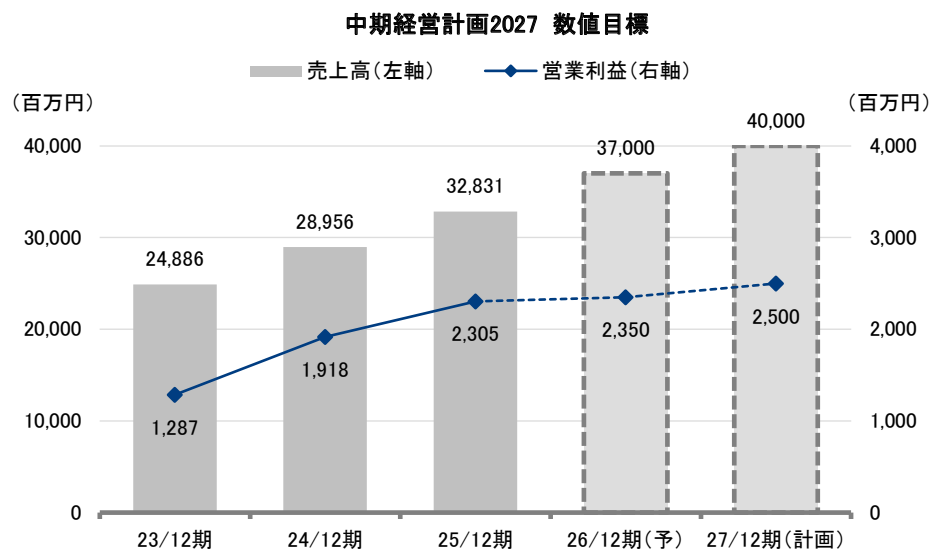
	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	32,831	-	37,000	-	12.7%
営業利益	2,305	7.0%	2,350	6.4%	1.9%
経常利益	2,349	7.2%	2,350	6.4%	0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,515	4.6%	1,600	4.3%	5.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

積極的な成長投資（人材、DX、提携等）による企業規模の拡大、利益率の向上を目指す

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「中期経営計画2027」を推進中である。スローガンは、「Create More Fun and More Fans!」であり、顧客志向のさらなる深耕による高付加価値の提供を宣言している。重点施策には、(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、配当性向50%以上、ROE10%以上を目指す。事業領域では、短期的には「オフィス・余暇施設等」分野が、中期的には海外市場が成長ドライバーとなるだろう。進捗は順調であり、中期経営計画最終年度のさらにその先を見据えた先行投資が続いている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 未来を創る人材の育成と獲得

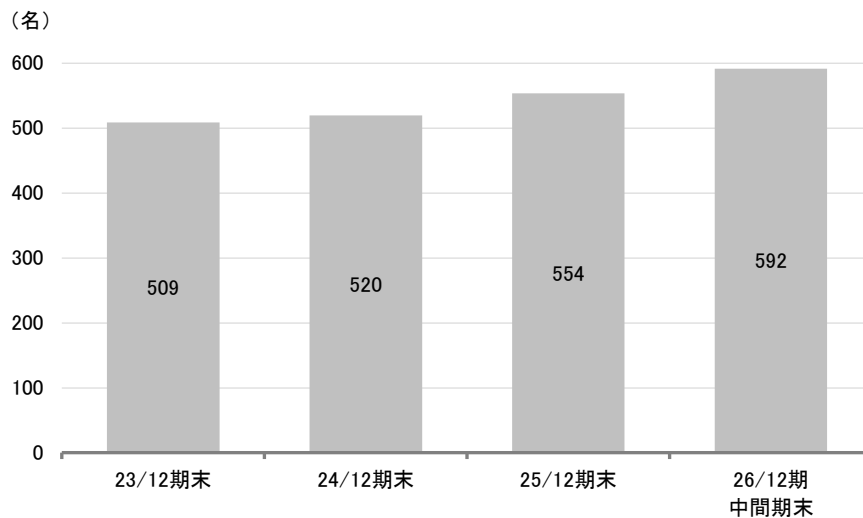
ディスプレイ業界においても人材採用の難易度が上がっている昨今ではあるが、同社では積極的な人員採用を行っており、将来の成長に向けた体制強化は着々と進んでいる。連結従業員数は2026年12月期中間期末に前期末比38名増の592名となった。業界内でも成長性の高い同社の戦略やダイナミックな仕事内容に共鳴した、個性豊かな人材が集まっているという。短期的には人件費率が上昇するが、大規模案件の増加に備える人材補強が進んでいるため、中期的には人件費率は抑制されることになるだろう。

船場 | 2026年10月13日 (火)
6540 東証スタンダード市場 | <https://www.semba1008.co.jp/ja/ir.html>

成長戦略・トピック

採用活動における同社の工夫としては、役員面接を早期に行うスタイル（外資系企業などで行われている方法）を採用し、優秀な人材の囲い込みや意思決定のスピードアップにつながっているという。また、報酬についても新たな人事制度を導入した。新人事制度では、迅速な事業運営を実現すべく、評価・報酬における業績連動や透明性を強化した。

グループ人員数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「Good Ethical Company」のファンベース構築

同社は「アジアNo.1のEthical空間創造企業」となるべく、「Ethical Innovation Hub」の開設など、同社が強みとするエシカルな企画能力・業務プロセス・素材活用・実装手法などを追求している。直近事例では、海洋プラスチック問題解決の最前線拠点である世界海洋プラスチックプランニングセンター（PLA PLA、佐賀県唐津市）において、体験型展示コンテンツの企画からデザイン・設計、制作・施工までを一貫して担当した。不要となった漁網をアップサイクルして展示什器や空間演出の一部に活用し、映像やジオラマをはじめとする多様な体験型コンテンツを組み合わせることで、来館者一人ひとりの行動変容につなげる展示空間を創出した。下賀茂温泉「源泉一途 南伊豆」リニューアルプロジェクトでは、客室・レセプション・レストラン・大浴場の実施設計及び施工を担当した。

「源泉一途 南伊豆」



出所：決算説明資料より掲載

オープン：2026年6月
所在地：静岡県伊豆市南伊豆町
クライアント：SMFLみらいパートナーズ(株)
担当業務：実施設計、制作・施工
撮影：住宅撮影.com

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

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

(3) サービス領域の拡大と提供価値の向上

近年の挑戦としては、福岡空港の案件がある。同社は、空港の大規模エリア（アクセスホール、免税店エリア、フードホール、北側コンコース、有料ラウンジ、航空会社ラウンジ）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デザインに取り入れることで、文化の存続と発展への貢献に挑戦した。2026年3月、「福岡空港国際線ターミナル」は、ドイツの国際的なデザイン賞であり、世界三大デザイン賞の1つに数えられる「iF Design Award 2026」を受賞した。

クリエイティブな他社とのネットワークによる共創も加速する。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の連携（2025年5月）や、コクヨとのグローバルでの提携（同年7月）、BIM分野グローバルリーダーである米国Autodeskとの、CDEの構築及び業務プロセス改革を目的とした戦略的提携（同年8月）などは、2026年12月期の業容拡大と提供価値の向上に寄与しつつあるという。

2026年8月に同社は、世界中から厳選した家具や照明、インテリア小物、ギフト、オリジナルアイテムを多く取り揃えるホームファニッシングショップ「ザ・コンランショップ」を運営するコンランショップ・ジャパンと戦略的業務提携を締結した。同社の持つ空間の企画・設計・施工・現場対応力と、ザ・コンランショップが持つグローバルなブランド力、商品編集力、ライフスタイル提案力を組み合わせ、法人市場における新たな価値提供と両社の事業拡大を目指す。提携の背景には、商業施設や宿泊施設、医療施設などに求められる価値の変化がある。機能性や施工品質にとどまらず、家具、照明、アート、小物などを含めた一貫した世界観や、その場で過ごす体験そのものへと関心が広がっているという。両社は、販売機会の拡大、共同提案・共同受注、商品・サービスの共同開発などを通じて、空間と商品を一体で捉えた提案を行う。

(4) 持続的成長を支えるサプライチェーン

同社では「サプライチェーン戦略室」を設置し、グループ会社（株）装備との一体戦略による納品力の拡充を図っている。強みのある関西・九州でのネットワークに加え、関東での強化も進めている。

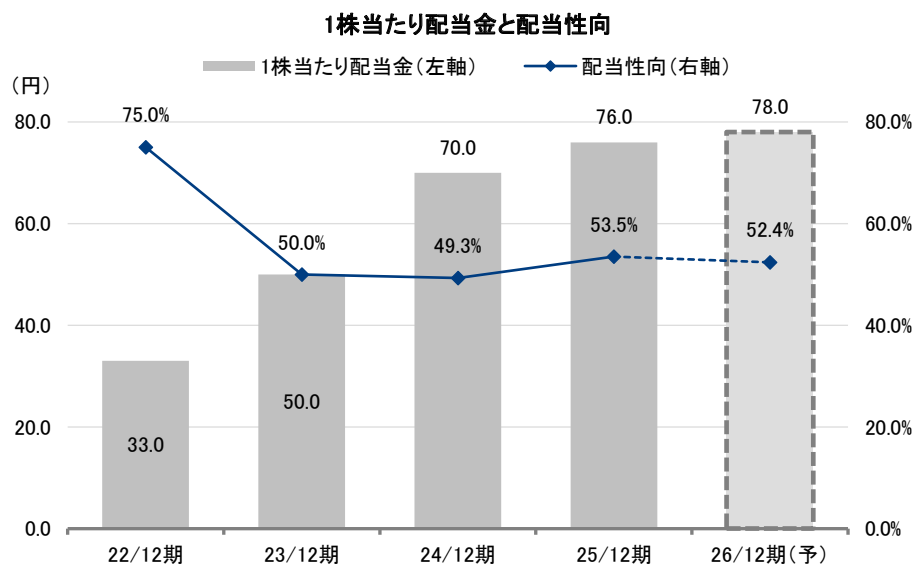
(5) グローバル市場の深耕

同社は現在アジア5拠点（台湾、シンガポール、上海、ベトナム、マレーシア）に進出しているが、海外各社における中期経営計画を策定し、事業体制の再構築を図っている。総合商社出身者が海外専任として活躍するなど、人材の強化も奏功している。地域ごとに市場の特性は異なるため、現地をよく知る人材とグローバル人材がチームを組んで現地化するのが同社の方針である。当面はシェアの高い台湾が柱となるが、案件単価の高いシンガポール、成長するベトナムなどもポテンシャルがある。また、将来的には、ニューヨーク、ロサンゼルス、ロンドン、パリなどの大都市への事業展開も検討する。2025年7月、同社とコクヨは、国内並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戦略的業務提携を締結しており、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ための連携が期待できる。海外の売上構成比は前年同期比で2.0ポイント上昇の13.0%（2026年12月期中間期）と順調である。

株主還元策

2026年12月期は6期連続増配となる年配当金78.0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。また、中期経営計画2027の期間中の配当性向は50%以上を目安に実施する方針である。2025年12月期には年配当金76.0円、配当性向53.5%を実施した。2026年12月期は、好調な業績予想を背景に、2021年12月期から続く6期連続増配となる年配当金78.0円(前期比2.0円増配)、配当性向52.4%を予想する。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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