# **COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT**

# 企業調査レポート

# ドラフト

5070 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2021年5月19日(水)

執筆:客員アナリスト 瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst Ken Segawa





https://www.fisco.co.jp

# ドラフト 2021 年 5 月 19 日 (水) 5070 東証マザーズ https://draft.co.jp/investors

# ■目次

■要約	01
1. 2020 年 12 月期の業績······· 2. 2021 年 12 月期の見通し······ 3. 成長戦略······	01
■会社概要	03
1. 会社概要····································	
■事業概要────	05
1. 事業内容····································	
■業績動向	11
1. 季節要因と決算期の変更	12
■今後の見通し	15
1. 2021 年 12 月期の連結業績予想······ 2. 今後の成長戦略····································	
■株主還元策	20



# ■要約

企業使命は、「デザインを通して、社会の課題を解決する」。 2020 年 12 月期は大幅増益。2021 年 12 月期も成長トレンド上。 上期と通期の上方修正を発表。

ドラフト <5070> は、デザイナーの山下泰樹(やましたたいじゅ)氏により 2008 年に設立された設計デザイン会社である。「ALL HAPPY BY DESIGN」の理念のもと、デザインの力で世界に HAPPY の循環を作り出し、ヒューマンエクスペリエンスの向上によって社会に貢献することを目指している。国内外の 150 名以上の社員の半数を占めるデザイナーとプロジェクトマネジメントを行う部門が両輪となって、空間に対し高度なデザインを実現しており、年間約 200 件ものプロジェクトを遂行する独自の組織形態を採る。空間設計及びプロダクトデザインなどで国際的なアワードを受賞している。オフィス空間や商業施設だけでなく、都市計画における建築設計・環境デザインなどに関わる売上のウエイトが高まり、大型案件の割合も増加している。

#### 1. 2020 年 12 月期の業績

2020 年 12 月期の決算は、決算期変更のため 9 ヶ月間の変則決算となる。日本社会が 3 月を年度末とすることから、3 月に納期が集中する季節的要因がある。前年同期となる 2020 年 3 月期第 3 四半期累計 (2019 年 4 月~12 月期) の売上高は 3,237 百万円、営業利益は 62 百万円であった。当期の期初計画では、売上高を 4,100 百万円、営業利益を 90 百万円と予想していた。多くの企業が、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響により合理的な算定が困難として、2020 年度の期初予想の開示を見送った時期でもあったことから、慎重な計画が開示された。実績は、売上高が 4,313 百万円、営業利益が 384 百万円となった。営業利益は、前年同期比 514.9% 増、期初計画比 327.1% 増であった。

## 2. 2021 年 12 月期の見通し

2021年12月期の第1四半期の売上高は計画値(15.00億円)を上回った。前年同期間(2020年1月~3月 / 2020年3月期第4四半期)との比較では44.1%減となるものの、同社グループの事業領域のひとつであるオフィス空間において、テレワークの導入等ワークスタイルの多様化が進み、新年度を控えた3月末までにオフィス空間を整備する必要性が低下したものと同社では考えている。このため、例年は1月~3月に集中する需要が4月以降に分散しており、当第1四半期末の受注残高は、前年同期間末比26.7%増となった。

売上総利益は、前年同期間比 32.3% 減の 4.67 億円となったが、デザイン性と提案力の高さを背景に特命案件が増加していることから、プロジェクト獲得の効率化と利益体質への転換が進んでおり、売上高・売上総利益率は29.9%と前年同期間を5.2 ポイント上回った。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

要約

業績好調を受け、2021 年 12 月期の連結業績予想についても上方修正を発表した。第 2 四半期累計(1 月~ 6 月)の連結経常利益を 2.4 億円とし、期初予想 1.2 億円の 2 倍となる見込み。通期の連結業績予想も上乗せし、売上高が 83.00 億円(前回予想比 3.8% 増)、営業利益が 7.00 億円(同 7.7% 増)、経常利益が 6.80 億円(同 7.9% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 4.40 億円(同 10.0% 増)としており、過去最高益を更新する見通しとなる。同社が提案してきた「働く環境の多様化」や「集まる価値のある空間づくり」は、次世代の働き方や暮らしとの親和性が高く、今後も業績は順調に拡大するものと同社では考えている。

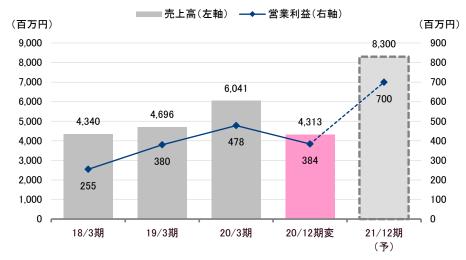
#### 3. 成長戦略

同社は 2020 年 3 月に、東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場した。上場時に調達した資金使途は、広告宣伝費と本社移転への配分を取りやめ、大半を企業買収・不動産取得等及び事業拡大に伴う資金に振り向ける、ポスト IPO の成長を支える具体的な施策に変更された。上場メリットである社会的信用や知名度の向上、財務体質の改善を生かし、金融機関からコミットメントラインを確保した。大型案件獲得や周辺領域へ事業拡大を実現するための機動的な M&A を可能とする備えとなる。2021 年 4 月に、PR やブランディング、コミュニケーションデザインを事業とする(株)サティスワンを吸収合併した。事業統合後、業界では新しい総合クリエイティブ会社としてのワン・パッケージ提案ができる事業形態の確立を目指す。

#### **Key Points**

- ・2020年12月期は、前年同期比、期初計画比で大幅増益
- ・2020年12月期が実質増配、2021年12月期も配当継続を計画

## 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

# 企業使命は、「デザインを通して、社会の課題を解決する」

## 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により設立された。山下氏は創業者であり、筆頭株主である。同社は、デザインを通して、社会の課題を解決することを企業使命とする。企業理念は、「ALL HAPPY BY DESIGN」。デザインの力で世界に HAPPY の循環を作り出し、「その空間にいる人々の心地良い体験や満足感」を表現する言葉であるヒューマンエクスペリエンスの向上によって、社会に貢献することを目指している。

設計会社は、「アトリエ系」と呼ばれる少人数の企業と、市場の大半を占める「組織型設計会社」の2つに大きく分類される。後者は、経済合理性を重視し、堅実なデザインを好み、商業施設や都市開発に関わる大型プロジェクトを実現する技術と組織力を持つ。同社は、アトリエ系の自由な創造性と、個々の技術が結集した組織力を併せ持つ独自の組織形態を採る。国内外にいる150名以上の社員の半数を占めるデザイナーと、高度なデザインを実現するデザインビルドを担うプロジェクトマネジメント部門が両輪となり、年間約200件のプロジェクトを遂行している。

同社の創業時はオフィスが単なるコストとして捉えられており、限られたスペースを極力効率的に使用することが設計の主流であった。同社は自由な発想を取り入れた空間を数多く手掛け、表層的な見栄えではなく、デザインをツールとした課題解決に創造力を発揮した。ワーカーが長時間を費やすオフィス空間の重要性に鑑み、オフィス空間に企業のブランドを具現化するだけでなく、社員が居心地良く過ごせ、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、顧客層が感度の高いスタートアップ企業から大企業へも広がる。商業施設の環境設計や大手デベロッパーと組んだ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。現在の対象領域は、インテリアデザインから、プロダクトデザイン、商業施設、そして都市計画における建築設計にまで広がっている。

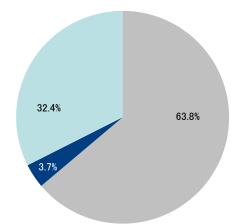
2020 年 12 月期の 9 ヶ月間の売上高(4,313 百万円)の対象領域別売上高構成比は、オフィスが 63.8%、商業施設が 3.7%、都市開発・環境設計・その他が 32.4% となる。



#### 会社概要

# 对象領域別売上高構成比 (2020年12月期変:4,313百万円)





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

## 2. 沿革とグループ企業

同社グループは、本体とフィリピンにある連結子会社 D-RAWRITE INC. の 2 社で構成されている。 D-RAWRITE は 2013 年に設立され、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画像を 3D で表したもの。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等で、図面や模型に対し圧倒的な威力を発揮する。通常、製作には多大な時間と費用を要するが、同社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。本体のデザイン部門と WEB 会議などによる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図っている。

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内装事業を目的に設立
2012年 4月	大阪市に大阪支社を設置
2013年11月	3D イメージ等の製作子会社 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 を具現化した新ブランド「Re cord」ローンチ 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	ブランディングを事業領域とする (株)サティスワンを吸収合併

出所:統合報告書、有価証券報告書よりフィスコ作成

# ■事業概要

# 設計デザインを起点とする事業活動

## 1. 事業内容

同社グループは、デザイン性の高い設計力・企画提案力と、PM 及び CM を通じたデザインの実現力(デザイン ビルド)を武器に事業活動を行っている。多くの企業の顔となるオフィスのデザイン及び大型ビル全体の環境デザイン、丸の内エリア・名古屋エリア・福岡エリアといった都市開発プロジェクトへも参画し、企画、設計デザイン等、幅広い分野で受注を獲得している。

企画・デザイン・設計に限定される案件は、売上高と売上総利益がほぼ同額であるため、収益性が高いものの売上構成比は小さい。それらの業務に施工が加わったデザインビルドが売上高の9割程度を占めるため、同社は業種として「建設業」になる。ただし、デザインビルドは、あくまでも企画・デザイン・設計を具現化するものであり、事業は設計デザインを起点とする。

クライアントに対して、デザイン機能、PM機能及び CM機能が連携して業務にあたるプロジェクト体制を整えている。設計部門は商空間設計、ワークプレイス・リテールデザイン、プロダクトデザインと大きく3つのデザイン領域に分かれている。さらにコンセプトを構築するコミュニケーションプランナー、意匠やマテリアル選定を専門とするデザインコーディネーター、正確な作図を得意とするテクニカルデザイナーなど専門技術に特化したチーム体制を有している。PM部門はプロジェクトの全体計画を立案し、コスト・資源・時間を総合的に管理する。CM組織は、プロジェクトの全体計画に従い、主にコスト及び外注管理を行う。デザインビルド業務に際して、設計図面どおりに施工されるかを監督する施工監理業務及び工程管理、コスト管理等工事の進行管理を行う。



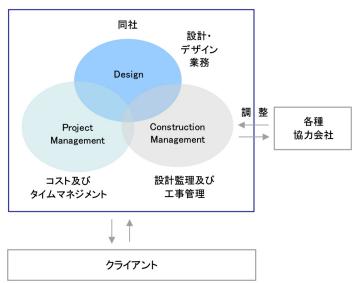
#### ドラフト 2021年5月19日(水) 5070 東証マザーズ

https://draft.co.jp/investors

#### 事業概要

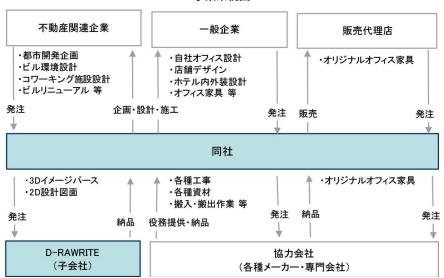
同社グループは、デザイン力・企画力を強みとし、価格競争に巻き込まれにくい事業モデルである。3Dパース 製作や PM 及び CM の機能強化を推進しているのは、無駄な外注費・材料費の発生を抑え、適正な利益の確保 につながるためである。その結果、直接外注費及び材料費を売上高から控除した利益率は着実に改善している。

## プロジェクト体制



出所:統合報告書よりフィスコ作成

# 事業系統図



出所:有価証券報告書よりフィスコ作成



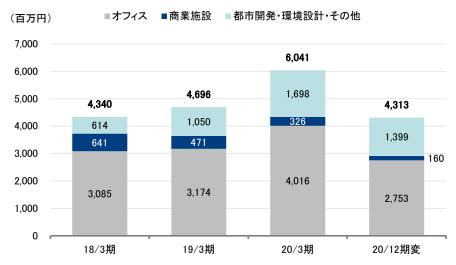
事業概要

## 2. 対象領域別事業

### (1) 対象領域別売上高構成比

同社は、企画・デザイン・設計・デザインビルド事業の単一セグメントであるため、セグメント別情報の公表はない。ただし、2018 年 3 月期以降、対象領域別売上高の内訳が開示されている。対象領域別売上高構成比の過去 4 期における推移は、オフィスが 71.1%  $\rightarrow$  67.6%  $\rightarrow$  66.5%  $\rightarrow$  63.8%、商業施設が14.8%  $\rightarrow$  10.0%  $\rightarrow$  5.4%  $\rightarrow$  3.7%、都市開発・環境設計・その他が14.1%  $\rightarrow$  22.4%  $\rightarrow$  28.1%  $\rightarrow$  32.4% であった。2020 年 12 月期の対象領域別売上高の前年同期比増減率は、オフィスが21.7% 増、商業施設が14.0% 減、都市開発・環境設計・その他が77.5% 増となった。オフィスは売上高構成比が低下しているが、金額は増加傾向にある。また、都市開発・環境設計・その他が大きく伸びており、商業施設は、金額・構成比がともに縮小傾向にある。

# 対象領域別売上高の推移



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

以下に、同社の3つの領域について説明する。

# (2) オフィス

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等の販売代理店である。オフィス空間の顧客先であるウォンテッドリー <3991> は業容拡大により従業員数が急増しており、オフィスの増床を続けている。AbemaTV などのメディア事業などを手掛けるサイバーエージェント <4751> 向けでは、約3,000人が働く「Abema Towers(アベマタワーズ)」のオフィスを手掛けた。同社ブランドは、急成長する新興企業の経営者の間で知名度が高い。

同社自身も3度の移転を経て、2016年に本社オフィスを渋谷区神宮前(表参道)へ開設した。標榜するユーザーエクスペリエンスの向上を具現化しており、本社はクライアントへのショールームを兼ねている。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 事業概要

## 同社デザインによるオフィス

(事例 1)



(事例 2)



(事例 3)



出所:有価証券報告書より転載

## 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になる。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。

アクティビティ・ベースド・ワーキング (ABW) の 10 タイプの働き方



出所:有価証券報告書より転載

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ーンワークが RPA 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。 新型コロナウイルス感染症対策として 3 密回避が求められており、オフィス空間も従来の詰め込み型から、 今後は同社が提案するようなクリエイティブな業務に適したデザインに変更されることが予想される。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 事業概要

## b) オリジナルプロダクトブランド「201°」

同社グループのデザインに調和しつつ、ABW といった新しい働き方に対応したオリジナルプロダクトの企画・販売を行っている。2017 年に販売を開始したブランド名は、「201°」(NIHYAKU-ICHI-DO)。人の平均的な視野と言われる 200 度に 1 度の視点を加えることで、もっと自由な視点から物づくりをしたいという考えに基づく。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 種類が発売されている。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が人気を集めている。

#### オリジナルプロダクトブランド「201°」





ミーティングデスク 「LTL-DESK」



ホワイトボード 「ONIT」



出所:有価証券報告書より転載

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である「The Best of Year Award」において、同ブランドの集中ブース「COOM」が Contract Desk Category において最優秀賞を受賞した。

#### c) 海外受賞

上記以外にも、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国際的なデザインアワード「IDA Design Award 2015」において Honorable Mention を受賞。また、同オフィスは、米 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」においてスモール & ミディアムビジネス部門の大賞に輝いた。さらに、2017 年には、NY 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 Award」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。



#### 2021年5月19日(水) ドラフト 5070 東証マザーズ https://draft.co.jp/investors

#### 事業概要

## 同社の海外受賞

時期	受賞	対象
2015年	IDA Design Award - Honorable Mention (米国)	ウォンテッドリーオフィス
		EARTH coiffure beaute 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	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 Award 2018 - Finalist (英国)	ドラフト表参道オフィス
2018年	IDA Design Award - HONORABLE MENTION (米国)	ドラフト表参道オフィス
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

出所:ホームページよりフィスコ作成

### (3) 商業施設

同社のプロジェクトでは、商業施設も海外 Award を受賞している。「IDA Design Award 2015」において、 「EARTH coiffure beaute 藤枝店」が Honorable Mention を受賞した。同賞には、ウォンテッドリーオフィ スと同時に、2 つのプロジェクトが受賞したことになる。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」のリテール部門には「Zoff MART 自由が丘店」が入選した。 ミレニアム層をターゲットとするアパレルブランド「STYLE & PLAY GREAT YARD」の表参道店では、若年 層への展開を課題としていた老舗スポーツチェーンの新ブランドとして、店舗設計だけでなく音楽、映像、イ ベントなど包括的なクリエイティブアプローチにより、SNSやソーシャルメディアで話題となった。

#### (4) 都市開発・環境設計・その他

環境設計とは、オフィスビルディング、商業施設等のエントランス・ロビー・エレベーターホール・周辺植栽 等共用スペース、または建物各階の共通デザインコンセプトの立案、設計及びデザインビルド等の業務を指す。 環境設計の良し悪しが当該建築物のブランドイメージを左右することとなる。都市開発は、街区開発やそれに 関わる建築設計における基本コンセプトの立案、具体的デザインの制作、設計及び個別建物の内外装工事等の 業務になる。

ここ数年、同社には建築デザインや複合施設の環境設計など「街のランドマークとなる建築物をデザインして ほしい」というような依頼が増えている。東京都心は言うに及ばず、名古屋や福岡などの主要都市、スマート シティ構想の中心地である千葉県・柏の葉などの多彩なプロジェクトに関わっている。同社では、「次世代に 必要な都市とはなにか」を問い直し、デベロッパーと協業した新しい都市の価値提案をしている。

同社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(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。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 事業概要

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空間をデザインしている。常識にとらわれない、変化と成長を続ける同社ならではの発想とデザインとなる。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までを手掛けている。

## 商業施設の事例

環境設計の事例 柏の葉スマートシティ「KOIL TERRACE」の アトリウム



出所:統合報告書より転載

都市開発の事例 「丸の内テラス」の外観



# ■業績動向

# 2020年12月期は、前年同期比、期初計画比で大幅増益

## 1. 季節要因と決算期の変更

同社は、2020年に決算期を3月から12月へ変更した。官公庁ならびに多くの企業が3月を期末とすることから、同社の主要事業のひとつであるオフィス空間の設計デザインの売上高計上が第4四半期(1月-3月期)に集中する季節的な傾向があることが要因であった。一方で、販管費は固定費として各四半期で比較的均等に発生するため、売上高が季節的に小さくなる第1四半期(4月-6月期)及び第3四半期(10月-12月期)は、収支見合いもしくは赤字に陥った。第4四半期への利益偏重は、期初・期中の業績把握を困難としていた。そのため、決算期末を12月に変更することとし、2020年12月期は9ヶ月間の変則決算となる。企画・設計などを行う上場企業の決算期末は、乃村工藝社 <9716> が2月期、丹青社 <9743> が1月期である。



業績動向

## 2. 2020 年 12 月期の連結業績概要

コロナ禍を受け、2020 年 4 月 7 日に首都圏の 1 都 3 県を含む 7 都府県を対象地区とする緊急事態宣言が発出された。同年 5 月 25 日に解除されたものの、経済活動は一時的に停滞した。2020 年 4 ~ 6 月期の国内総生産 (GDP) は、実質で前期比 7.9% 減、年率換算で 28.1% 減となった。2019 年 10 月に消費税増税があり、3 四 半期連続のマイナス成長であった。2020 年 4 ~ 6 月期は、リーマンショック後の 2009 年 1 ~ 3 月期(前年同期比 17.8% 減)を上回る最大の落ち込み幅を記録した。このため多くの企業が、コロナ禍の影響により合理的な算定が困難として、2020 年度の期初予想の開示を見送った。

先行き不透明感が増したことで、同社も一部の顧客が案件時期を延期するなどの影響を受けた。そのような状況下で開示された同社の2020年12月期の期初計画は、売上高を4,100百万円、営業利益を90百万円と開示した。前年同期にあたる2020年3月期第3四半期累計の売上高3,237百万円と営業利益62百万円に対しては増収増益の予想であった。当期実績は予想を大きく上回り、売上高が4,313百万円、営業利益が384百万円となった。前期第3四半期累計と当期期初計画との比較では、売上高がそれぞれ33.2%増、5.2%増、営業利益が514.9%増と327.1%増の大幅な増益を達成した。

## 2020年12月期連結業績

(単位:百万円)

	19/3 期		20/3 期		20/12 期(変)			計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	期初予想 増減率
売上高	4,696	-	6,041	-	4,100	4,313	-	213	5.2%
売上総利益	1,091	23.2%	1,445	23.9%	-	1,202	27.9%	-	-
販管費	711	15.1%	966	16.0%	-	818	19.0%	-	-
営業利益	380	8.1%	478	7.9%	90	384	8.9%	294	327.1%
経常利益	365	7.8%	464	7.7%	80	354	8.2%	274	343.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	260	5.5%	297	4.9%	60	240	5.6%	180	300.8%

注:2020年12月期は決算期変更のため9ヶ月間の変則決算、対前期増減は記載せず

出所:決算短信等よりフィスコ作成

領域別売上高は、オフィスが 2,753 百万円 (構成比 63.8%)、前年同期比 (参考値) 21.7% 増、商業施設が 160 百万円 (構成比 3.7%)、同 14.0% 減、都市開発・環境設計・その他が 1,399 百万円 (構成比 32.4%)、同 77.5% 増であった。オフィスや都市開発・環境設計・その他は、これまでの案件実績に対する評価が業容拡大の源泉となった。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 業績動向

## 領域別売上高

(単位:百万円)

	19/3 期 1-3Q 累計		20/12 其	20/12 期(変)		
	金額	構成比	金額	構成比	増減率	
オフィス	2,262	69.9%	2,753	63.8%	21.7%	
商業施設	186	5.8%	160	3.7%	-14.0%	
都市開発・環境設計・その他	788	24.3%	1,399	32.4%	77.5%	
合計	3,237	100.0%	4,313	100.0%	33.2%	

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

当期は案件規模1億円以上の大型案件が14件と2020年3月期の12件を上回った。大型案件の売上高構成比は、前期の31.2%から44.5%へ拡大した。大型案件は、人件費比率が抑えられ収益性が高くなる。大型案件の寄与もあり、売上高営業利益率は前期の7.9%から8.9%へ上昇したが、当期の好業績は特定の大型案件に依存した結果ではない。

## 規模別売上高推移



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:決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 3. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書

2020年12月期末の総資産は3,690百万円と前期(2020年3月期)末に比べて881百万円減少した。前期は、期末間近の3月17日に上場しており、株式公開に伴う新株の発行等により現金及び預金が1,016百万円増加した。当期は、現金及び預金が688百万円縮小したうえ、売掛金が1,003百万円減少した。売上高の計上が3月に集中する季節要因があるため、12月末の売掛金は3月末に比べて大きく減少する。負債の部では、同様な理由により買掛金が754百万円減少した。決算期変更による9ヶ月間の変則決算のため、未払法人税等が130百万円減った。財務の安全性を表す流動比率は前期比82.4ポイント増の250.6%、自己資本比率が同14.9ポイントアップの52.8%へ良化した。



# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

					(十四・ロハコ)
	18/3 末	19/3 末	20/3 末	20/12末	増減額
流動資産	1,534	1,802	4,231	2,611	-1,619
現金及び預金	662	904	1,920	1,232	-688
売掛金	730	726	2,120	1,117	-1,003
仕掛品	107	107	100	178	77
固定資産	337	369	340	1,078	738
有形固定資産	102	126	101	865	764
無形固定資産	19	21	24	19	-4
投資その他の資産	215	221	214	193	-21
総資産	1,871	2,171	4,571	3,690	-881
流動負債	1,390	1,418	2,516	1,042	-1,473
買掛金	936	399	1,322	567	-754
短期借入金等	169	616	782	282	-500
固定負債	280	350	323	701	377
長期借入金	280	350	323	696	373
負債合計	1,671	1,768	2,839	1,743	-1,096
(有利子負債)	450	967	1,106	979	-127
純資産	200	402	1,731	1,947	215
【安全性】					
流動比率	110.3%	127.1%	168.2%	250.6%	82.4%
自己資本比率	10.7%	18.5%	37.9%	52.8%	14.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2020年12月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比668百万円減の1,193百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが338百万円の入金となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、829百万円の支出であった。「食寝働分離」を提唱するRecord事業を具現化するため、土地・建物を取得したことが影響した。財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済及び配当金の支払いなどにより178百万円の出超であった。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	20/12 期 (変)
営業活動によるキャッシュ・フロー	438	-106	-107	338
投資活動によるキャッシュ・フロー	-44	-112	-10	-829
財務活動によるキャッシュ・フロー	19	453	1,151	-178
現金及び現金同等物の期末残高	589	828	1,862	1,193

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



# ■今後の見通し

# 2021 年 12 月期は、成長トレンドライン上の予想

## 1. 2021 年 12 期の連結業績予想

2021 年 12 月期は、売上高を 8,000 百万円、営業利益を 650 百万円、経常利益を 630 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を 400 百万円と予想していたが、当第一四半期の業績と同時に上方修正が発表され、通期業績を売上高が 8,300 百万円、営業利益が 700 百万円、経常利益を 680 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を 440 百万円の予想と変更した。前期が 9 ヶ月間の変則決算のため、通年となる 2020 年 3 月期と比べると、売上高で 37.4% 増、営業利益で 46.4% 増と成長トレンドにある。

## 2021 年 12 月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	20/3 期		20/12期(変)		21/12 期 <sup>※ 2</sup>		20/3 期比※1	
	実績	対売上比	実績	対売上比	予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	6,041	-	4,313	-	8,300	-	2,258	37.4%
営業利益	478	7.9%	384	8.9%	700	8.1%	221	46.4%
経常利益	464	7.7%	354	8.2%	680	7.9%	165	46.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	297	4.9%	240	5.6%	440	5.0%	102	47.9%

※ 1 2020 年 12 月期が決算期変更により 9 ヶ月間の変則決算のため、増減は 12 ヶ月決算の 2020 年 3 月期と比較

出所:決算短信よりフィスコ作成

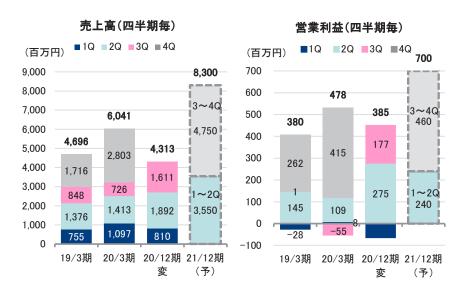
修正を経た通期予想を上期:下期に分けると、売上高は3,550百万円:4,750百万円、営業利益が240百万円:460百万円と下期偏重となる。「季節要因と決算期の変更」の欄で述べたように、同社は1~3月期に売上高と利益が大きくなる傾向がある。特に、2020年3月期の第4四半期(1~3月期)は売上高が2,803百万円(通期構成比46.4%)、営業利益が415百万円(同86.9%)と異例のパフォーマンスであった。当第1四半期(2021年1~3月期)は、本来であれば書き入れ時にあたるが、コロナ拡大に対する社会変化により、今期は業績サイクルに変化が見られている。リモートワーク等新たな働き方の広がりにより、4月からの新年度を迎えるにあたり3月を期限とするオフィス空間の整備は必要性が低下したことも要因となっている。一方、4月以降の年間を通した受注・引き合いは増加しており、これまでのところ期初計画を上回る線で推移。今後も業績は順調に拡大するものと見られる。下期にはブランディング活動として広告宣伝費などに費用の投下を予定されているが、翌期以降の大きな売上拡大が主な目的とされている。



#### ドラフト 2021年5月19日(水) 5070 東証マザーズ

https://draft.co.jp/investors

今後の見通し



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、フィナンシャルファクトシートよりフィスコ作成

# ウィズコロナのニューノーマルに対応した空間の提案

## 2. 今後の成長戦略

## (1) 上場調達資金使途の変更

2020年3月の上場時に調達した資金の使途変更を発表した。変更前は、予算の1,241百万円を、広告宣伝費 に 518 百万円、本社移転に 387 百万円、人材採用及び人件費に 311 百万円、サテライトオフィス新設に 25 百万円を配分していた。変更後は、広告宣伝費及び本社移転の予算を取りやめ、代わって企業買収・不動産取 得等及び事業拡大に伴う資金として 700 百万円を割り当てた。人材採用及び人件費とサテライトオフィス新 設の金額は、変更していない。

#### 上場調達資金使途の変更

変更前	
広告宣伝費	518
本社移転	387
人材採用及び人件費	311
サテライトオフィス新設	25

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

	(単位:百万円)
変更後	
企業買収・不動産取得等及び事業拡大に伴う資金	700
人材採用及び人件費	311
サテライトオフィス新設	25



ドラフト

# 2021年5月19日(水)

5070 東証マザーズ https://draft.co.jp/investors

今後の見通し

新規上場企業のポスト IPO の成長性は、上場がゴールになってしまっているか、もしくは上場メリットを生 かした成長戦略を遂行するかに左右される。なかには、上場後に新社屋への移転、社会的信用や知名度の向上 により採用がしやすくなることから新卒の大量採用、営業車両の更新、上場記念セレモニーや記念品配布など に調達資金を費やす企業がある。この場合、経費や固定費が増加するうえ、新規採用者が即戦力にならないこ とから、売上高が伸び悩んだ場合、収益性が低下する要因となる。

同社が、調達資金をより事業拡大に効果的な使途に変更したことは歓迎すべきことだ。同社の場合、本社が ショールームの役割を兼ねることから、本社移転が引き合い・受注を高める効果が期待できた。今回は、ウィ ズコロナの新しいワークプレイス及び住まい方を具現化する方に資金使途を優先した。業容の急拡大に伴う運 転資金の増加、案件の大型化などで事業機会を逃さないために、資金調達方法の多様化が上場メリットとして 挙げられる。財務体質が堅固になったこともあり、メガバンクなどの金融機関と総額 15 億円のコミットメン トライン契約を締結している。

## (2) ウィズコロナのニューノーマルに対応した事業活動

コロナ禍による行動様式の変化や働き方の多様化は、空間デザイン及び建築設計に対するニーズに変化をもた らしている。同社のオフィス空間のデザイン力は、従来の「全員が集まって一斉に行動するための空間」とは 一線を画すため需要が高まっている。ウィズコロナのニューノーマルでは、年間を通じて需要の増加が期待さ れ、季節的な偏重が是正されることが見込まれる。

ウィズコロナにおける働き方は、テレワークの導入により、働く場所がオフィスだけでなく、自宅やサードプ レイスへと多様化する。社員の出勤率が低下するため、既存のオフィスのワークスペースを縮小する動きがあ る。一方、感染症対策のソーシャルディスタンス確保のため、オフィスレイアウトの変更も必要となる。ニュー ノーマルに対応すべく、同社は名古屋大学医学部の平田仁教授による監修のもと、感染対策を本格導入した次 世代型オフィスプロジェクトを始動した。2020年12月に、サンフロンティア不動産が保有する「銀座クイント」 (東京都中央区)に、同社の新しいオフィスデザインを形とした次世代型セットアップオフィスがオープンした。

## 「銀座クイント」内のウイルス感染対策を本格導入した次世代型セットアップオフィス

受付ラウンジ 気圧をコントロールした受付ラウンジ

執務エリア 「向き合わない」に工夫したオフィスレイアウト オンライン会議などを想定した半円型会議スペース

会議スペース











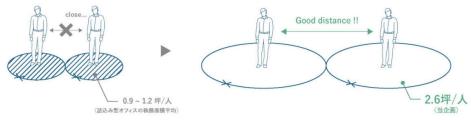
# 2021年5月19日(水)

https://draft.co.jp/investors

#### 今後の見通し

従来の詰込み型オフィスにおける執務面積は平均 1 人当たり 0.9~1.2 坪だが、ソーシャルディスタンスに配慮して約 2.5 倍の 2.6 坪を確保している。3 密を避け、濃厚接触のリスクを減らすため、長時間滞在するデスク周りの面積拡大が重要になる。1 人当たりの面積拡充は、感染リスク軽減だけでなく、社員のウェルビーイングを高めることにもつながり、生産性や創造性の向上が期待できる。執務エリアは、パーティションやスタッグ式レイアウトにより、向き合わないデスク配置を採用している。会議スペースは、オンライン会議や Webセミナー(ウェビナー)を想定した半円型のレイアウトとなる。

#### ウィズコロナにおけるニューノーマルとなる「距離のデザイン」



出所:会社リリースより掲載

「距離のデザイン」に加え、空気の流れを計算した本格的な「空気のデザイン」を取り入れた。コロナ対策のための4つの最新設備は、1)セキュリティ(マスクをつけたまま検温、打刻管理が行える顔認証セキュリティ)、2)空調(医療機関並みの気圧コントロールで汚れた空気の侵入防止)、3)換気(置換換気方式により空気の流れを整え、滞留を防ぎ、法令基準の約4倍の換気効率を実現)、4)除菌(空気中に浮遊するウイルスを紫外線で除菌)になる。

### コロナ対策の 4 つの最新設備



出所:会社ホームページより掲載

(株)ドワンゴは、2020年2月にテレワークを導入した。その後、緊急事態宣言の発出を受け、社員にアンケート調査を行い、同年7月より全社員約1,000人を対象に「原則、在宅勤務」へ移行した。全社員がオフィスに出社して業務を行うという固定観念を取り払い、業務プロセスやコミュニケーションのあり方を見直すことでオンラインによる業務遂行を可能とした。一方で、銀座にあるオフィスは撤収せず、200席を残して、次世代的なレイアウトの会議室やフリースペースに改造した。同社は、リモートワーカーが集まることにフォーカスしたオフィス空間の創出に携わった。



今後の見通し

また、テレワーク(在宅勤務)をするためには、自宅で働くスペースが必要となる。同社は新たな取り組みとして、暮らしを再定義し、「食べる」「寝る」「働く」という目的に合わせた空間をデザインする「食寝働分離」をコンセプトとするブランド "Re cord "を始動した。仕事をするための専用スペースを確保することで、ストレスの少ないリモートワークが可能な暮らしが実現できる。日本の狭小な居住環境を見直すため、一人ひとりが豊かに暮らせる 1 人当たりの面積の倍増化を提案している。

テレワークでは、居住地がオフィスの近くである必要がないため、郊外型の「食寝働分離」の展開も計画している。候補地として、神奈川県の湘南や鎌倉エリアが検討されている。

コロナ禍において空間のデザインにより課題解決を図る提案を行ったこれらの取り組みが業界内では高く評価 された。地方創生の新たなスタンダードとするため内閣府が注力しているスーパーシティ構想を実現する設計 デザイン・企画提案の引き合いにも繋がり、本業の業績を押し上げるきっかけとなっている。

## (3) サティスワンとの合併

2021年4月に、サティスワン(東京都渋谷区)を吸収合併した。サティスワンの事業内容は、ブランディング、プロモーション、デザイン支援などのコミュニケーションデザインで、同社と協業関係にあった。2020年12月期の業績は、売上高297百万円、営業利益が52百万円であった。事業統合後には総合クリエイティブ会社として1つのパッケージにまとめた提案ができるようになる。業界における新しい事業形態の確立を目指す。

## (4) 中長期的展望 - 年率 20%、年間売上高 300 億円を目指す

中長期的な成長として、年間売上高 300 億円の達成をイメージしている。社会の変化に応じて、事業領域を幅広く展開・拡大することで引き続きデザインの力で社会問題の解決を図る。テレワークによる在宅勤務地が郊外から地方に広がれば、地方創生に関わる事業として同社の事業機会も増加することになろう。また、ヘッドカウントに依存しない、オリジナルプロダクトの拡販を図る。既存事業のオーガニックな成長のみならず、M&A などにより周辺事業への拡大を進めることになろう。

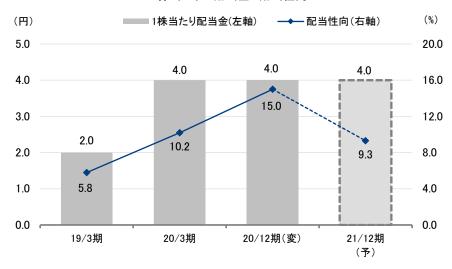


# ■株主還元策

# 2020年 12 月期が実質増配、2021年 12 月期も継続的な配当を計画

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していくことを基本方針とする。2019 年 11 月に普通株 1 株につき 50 株の割合で、また 2020 年 12 月期に普通株 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行った。1 株当たり年間配当金は、株式分割修正後で 2019 年 3 月期が 2.0 円、2020 年 3 月期が 4.0 円となる。それぞれの配当性向は、5.8%、10.2% であった。2020 年 12 月期は、決算期変更のため 9 ヶ月間だが、1 株当たり配当金を前期並みの 4.0 円としたことから実質増配となる。2021 年 12 月期は、1 株当たり 4.0 円を計画している。予想配当性向は 9.3% になる。

## 1株当たりの配当金と配当性向



注: 2019 年 11 月 1 日付で普通株式 1 株につき 50 株へ、また 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、2019 年 3 月期及び 2020 年 3 月期の 1 株当たり配当金は過去遡及して修正している。

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



#### 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・表示したものですが、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