

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 >>>

2022 年 12 月 27 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. 2022 年 12 月期第 3 四半期の業績	01
2. 2022 年 12 月期の見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革とグループ企業	04
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 対象領域別事業	08
■ 業績動向	14
1. 2022 年 12 月期第 3 四半期の連結業績概要	14
2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書	16
■ 今後の見通し	18
1. 2022 年 12 月期の連結業績見通し	18
2. 東京地区オフィス集約の検討	19
3. 週休 3 日制度の導入	19
■ 中期経営計画	20
1. 中期経営計画の概要	20
2. 成長戦略	20
3. リスクと対応策	21
■ 株主還元策	22

要約

プロジェクトの完了時期が下期偏重となり減収減益も、 来期のプロジェクトストックは順調に推移

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。国内外のグループ全体で 185 名（2022 年 9 月末現在）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. 2022 年 12 月期第 3 四半期の業績

2022 年 12 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高で 4,169 百万円（前年同期比 17.8% 減）、営業損益は 377 百万円、経常損益は 394 百万円、親会社株主に帰属する四半期純損益は 310 百万円となった。同社グループにとって、コロナ禍による生活様式の変化、とりわけ人々が生活する場の在り方の変化、行動制限解除に向けた社会の変容は事業においては追い風ではあるが、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）、為替変動を背景とする世の中の不安定な側面は業績動向へ影響した。売上高については、引き合い自体は計画を上回り順調であったものの、第 2 四半期末までのプロジェクトストックが第 4 四半期以降に偏重し、第 3 四半期は売上高が伸びなかった。営業利益については、販売費及び一般管理費が、成長に向けた費用が増加したため、同第 3 四半期連結累計期間においては営業損失となった。

2. 2022 年 12 月期の見通し

2021 年 12 月期末に発表した 2022 年 12 月期の業績見通しについては、売上高で前期比 24.5% 増の 10,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 960 百万円、経常利益で同 0.3% 増の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.4% 増の 600 百万円と過去最高益を更新する見込みであったが、2022 年 12 月期第 2 四半期末の業績予想を、売上高で 2022 年 12 月期末予想比 16.6% 減の 8,340 百万円、営業利益で同 87.1% 減の 123 百万円、経常利益で同 88.1% 減の 113 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 95.6% 減の 26 百万円に下方修正した。配当については、成長資金を留保しながら継続実施する方針で、2022 年 12 月期末に 1 株当たり 5.0 円の配当を予定しており、これについて 2022 年 12 月期第 3 四半期時点変更はない。第 3 四半期以降に獲得した案件は、来年以降売上計上予定のものが多く、売上計上予定時期が来期にずれ込む期ずれ案件が発生したため下方修正したが、一方で 2023 年 12 月期に売上計上予定のプロジェクトストックは 2022 年 10 月 25 日時点で前年同期比約 8% 増の約 4,200 百万円となっている。この数字は従前よりも厳しい基準で算出しており、より精度の高いものとなっているため、今後順調に推移するものと見ている。

※受注残高（契約書などの証憑を取得済みの受注）及び見込み受注残高の合計額

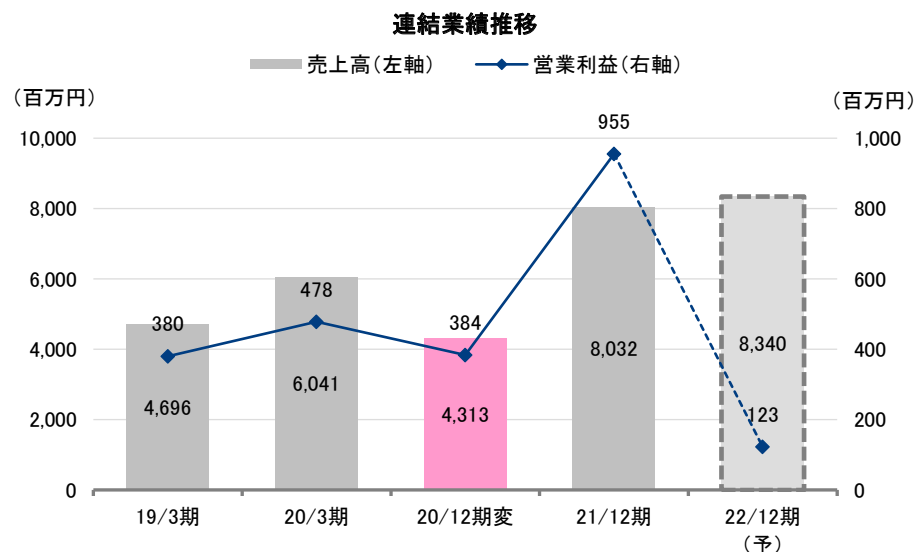
要約

3. 成長戦略

同社グループは 2021 年 10 月に中期経営計画を発表した。デザインの領域拡大とプロジェクト規模の拡大により、2028 年 12 月期を目途に売上高 300 億円の達成を長期的な成長目標とする。中期的な成長目標としては、売上高の継続的な拡大を重視しており、前連結会計年度を 15 ～ 20% 程度上回る成長を目標としている。また、足元の 2022 年 12 月期は売上高 100 億円を見込む。同社グループは、高いデザイン性と企画提案力によって創業から 14 期継続増収(変則決算期を除く)と着実な業績拡大を実現している。先進的なデザイン提案を強みとし、1 億円以上の大型案件が増加、プロジェクトの生産性・効率性もアップしていることから、計画の実現可能性は高いものと弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2022 年 12 月期第 3 四半期は、期ずれにより売上高、営業利益ともに第 4 四半期以降へ偏重
- ・ 2023 年 12 月期はプロジェクトストックが 2022 年 10 月 25 日時点で前年同期比約 8% 増で順調に推移する見通し
- ・ 2028 年 12 月期を目途に売上高 300 億円の達成を長期的な成長目標とする



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

自由な発想のアトリエ系設計デザインと 高度なデザインを実現するプロジェクトマネジメントが両輪の独自組織

1. 会社概要

同社グループは 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。同社グループは、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。同社グループは、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。国内外にいるグループ 185 名の社員のうち半数を占める山下泰樹氏を中心としたデザイナーと、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。

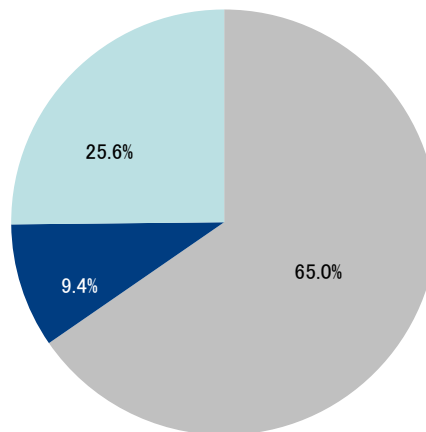
同社グループの創業時はオフィスが単なるコストとして捉えられており、限られたスペースを極力効率的に使用することが設計の主流であった。同社グループは自由な発想を取り入れた空間を数多く手掛け、表層的な見栄えではなく、デザインをツールとした課題解決に創造力を発揮した。ワーカーが長時間を費やすオフィス空間の重要性に鑑み、オフィス空間に企業のブランドを具現化するだけでなく、社員が居心地良く過ごせ、誇れるオフィスの実現を目指した。こうした同社グループのビジョンやデザインが反響を呼び、顧客層が感度の高いスタートアップ企業から大企業へも広がる。商業施設の環境設計や大手デベロッパーと組んだ都市開発に関わる建築物の設計・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。

2022 年 12 月期第 3 四半期の売上高（4,169 百万円）の対象領域別売上高構成比は、オフィスが 65.0%、商業施設が 9.4%、都市開発・環境設計・その他が 25.6% となる。

会社概要

対象領域別売上高構成比
(2022年12月期第3四半期:4,169百万円)

■ オフィス ■ 商業施設 ■ 都市開発・環境設計・その他



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.」、セルビアにある連結子会社「D-RAWRITE d.o.o. Beograd」の3社で構成されている。D-RAWRITE INC. は2013年に、D-RAWRITE d.o.o. Beograd は2022年2月に設立され、3Dイメージパースと2D設計図面の作成を行う。エンジニアをフィリピンとセルビアに集約して3Dイメージパースを内製化することで、デザイン作業の生産性を向上し、制作ノウハウの蓄積を図っている。

3Dイメージパースは、図面を基に建物の外観や室内の完成予想画像を3Dで表したものの。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などで、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、同社グループ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、製作時間の短縮と完成度の高さを図っている。

一方、「D-RAWRITE d.o.o. Beograd」は、2022年2月にセルビアに拠点を置き、2022年12月期第3四半期から本格的に実働を始めており、「D-RAWRITE INC.」と同様に、同社の3Dイメージパースの内製化に寄与しているが、1) デザインに対する知識・スキルの高い人材が豊富であること、2) 東京とセルビアの時差を有効に利用して24時間止めることなく開発ができることなどのメリットがある。

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(株)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。2021年10月には、株主優待制度を導入した。毎年12月末時点の株主を対象に、保有株数に応じてQUOカードを進呈する。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

会社概要

また、2022 年 7 月には、柔軟な働き方を推進する「週休 3 日制度」を本格導入。世間で一般的に導入されている人件費抑制型ではなく、給与水準を低下させることのない、価値創造の最大化を目的とした報酬維持型の週休 3 日制度を実現した。当該制度は従業員の人生や生活の環境変化に応じて、四半期ごとに利用を選択できる形式となっている。同社グループは、働き方の多様化に柔軟に対応する組織運営を行いながら、より高いレベルのデザイン会社を目指していく方針だ。

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
2020年12月	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	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 イメージ等の製作子会社 D-RAWRITE d.o.o. Beograd (セルビア) を設立
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

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

デザイン力・企画力を強みに価格競争に巻き込まれにくい事業モデル

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、設計デザインなど、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、同社グループは業種として「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。同社グループは、デザインを起点としてインテリア・建築・プロダクト・ブランディングなど、分野横断的な事業活動を展開しており、事業や社会の課題に対してデザインによるソリューションを提供している。

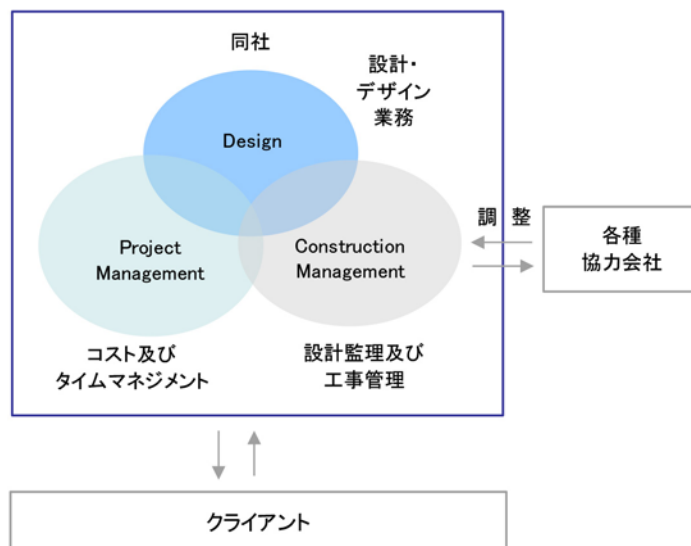
クライアントに対して、デザイン機能、PM 機能及び CM 機能が連携して業務にあたるプロジェクト体制を整えている。設計部門は都市計画・環境設計、ワークプレイス・リテールデザイン、プロダクトデザインと大きく 3 つのデザイン領域に分かれている。さらにコンセプトを構築するコミュニケーションプランナー、意匠やマテリアル選定を専門とするデザインコーディネーター、正確な作図を得意とするテクニカルデザイナーなど専門技術に特化したチーム体制を有している。また、先進的なデザインの研究・推進組織として同社内に「山下泰樹建築デザイン研究所（TJ Design and Architecture）」を発足した。PM 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、コスト管理など工事の進行管理を行う。

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げるためである。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。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

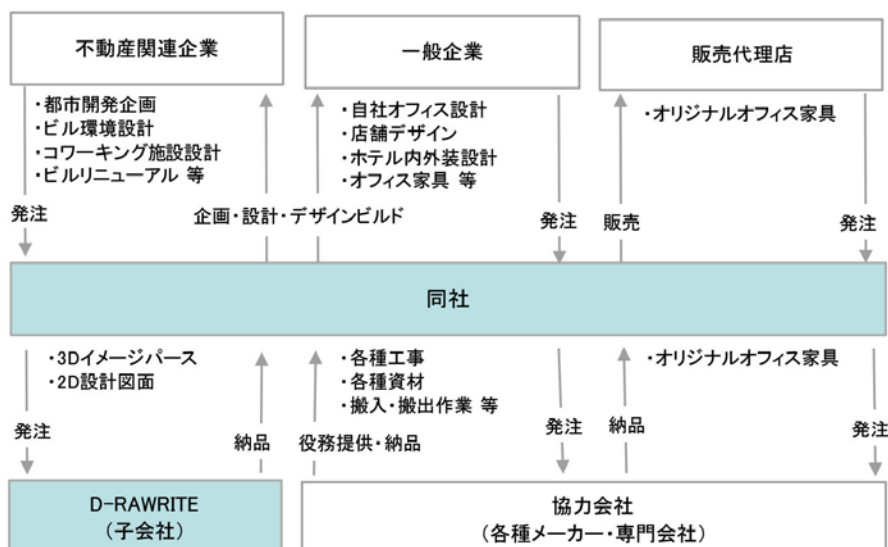
事業概要

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

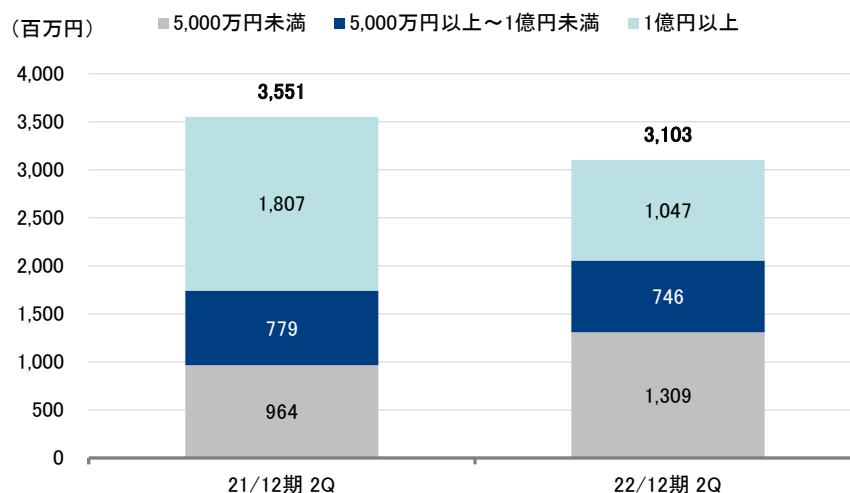
事業概要

2. 対象領域別事業

(1) 対象領域別売上高構成比

同社グループは、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 67.6% → 66.5% → 63.8% → 64.1%、商業施設が 10.0% → 5.4% → 3.7% → 5.4%、都市開発・環境設計・その他が 22.4% → 28.1% → 32.4% → 30.5% であった。対象領域別売上高は、2020 年 12 月期は 9 ヶ月間の変則決算期であったため前期売上高との比較はできないが、2020 年 1 月～12 月の合算数値と比較した前年同期間比は、オフィスが 14.3% 増、商業施設が 43.2% 増、都市開発・環境設計・その他が 6.2% 増となった。2022 年 12 月期第 2 四半期の売上高（3,103 百万円）の対象領域別売上高構成比は、オフィスが 70.2%、商業施設が 7.2%、都市開発・環境設計・その他が 22.6% であった。主力領域であるオフィスは、コロナ禍のなかであっても売上高構成比・金額ともに堅調に推移。一方、ビル一棟のリデザイン等を含む都市計画・環境設計・その他は減少した。

規模別売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

以下に、同社グループの 3 つの領域について説明する。

(2) オフィス

同社グループの顧客先は、不動産関連企業、一般企業、オリジナルプロダクトなどの販売代理店である。同社グループブランドは、急成長する新興企業の経営者間で知名度が高い。直近では、QR・バーコード決済サービスを提供する PayPay カード（株）のオフィス空間を手掛けている。

同社グループ自身も 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。標榜するヒューマン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。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

同社グループデザインによるオフィス

多様な素材を使った
スタイリッシュな空間デザイン



コミュニケーションが
行き交う設計デザイン



同社グループ
表参道本社



出所：ホームページ、決算説明資料より掲載

a) アクティビティ・ベースド・ワーキング (ABW)

同社グループ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。

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。加えてコロナ禍対策として 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の見直しが行われている。同社グループでは創業期から、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ていくものと予測される。

b) 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。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

オリジナルプロダクトブランド「201°」

集中ブース
「COOM」



ミーティングデスク
「LTL-DESK」



ホワイトボード
「ONIT」



出所：ブランドホームページより掲載

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 2018」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) 新ブランド「DAFT about DRAFT」

同社グループは、ファッションのように自由で繊細な発想で、長く人生を共にでき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。同社グループ代表取締役・デザイナー・建築家である山下泰樹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など、暮らしに彩りを添えるアイテムの数々を展開していく。ブランド名の「DAFT about DRAFT」は、固定概念に囚われず自由でユーモアのあるデザインがしたいという想いを「…に熱中して、夢中で」という意味を持つ「daft about ~」という言葉で表現している。同社グループでは、家具は衣服のように人を包み込み、人が持つ本来の良さを引き立てる器と捉えており、より人を中心としたプロダクトを生み出したという想いが込められている。伊勢丹新宿店でのポップアップストアを経てローンチとしていたが、個人顧客からの反応は上々であり、既に一定の受注を確保している。2022 年 8 月には東京・表参道にフラッグシップストアをグランドオープンさせ、自由に立ち寄ることができるストアと完全予約制サロンを設けている。フラッグシップストアの目的は大きく 2 つある。1 つは、クライアントに実際に家具に触れてもらうことで、同社のプロジェクトへの使用につなげ、収益率の向上を図るためである。もう 1 つの目的は、表参道という好立地を生かし、一般顧客との接点を設けることでブランディングを強化し、知名度を高めることである。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

新ブランド「DAFT about DRAFT」

「RATTAN-01」



「CLO-01」

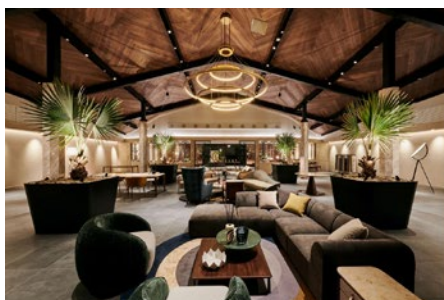


「ZA-01」



出所：ブランドホームページより掲載

「DAFT about DRAFT」フラッグシップストア



出所：ブランドホームページより掲載

d) 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最優秀賞に輝いた。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、同社グループ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。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

同社グループの海外受賞

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	Red Dot Design 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

同社グループ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。

2022年3月には、京王電鉄<9008>とのパートナーシップにより、建築デザイン・インテリアデザイン・コンセプトワークを手掛けた下北沢駅の新エリア「ミカン下北」がオープンした。「下北沢は永遠に完成することのない未完成な街とした」というコンセプトのもと、京王井の頭線の高架下に5街区に分かれるエリアには、ラウンジを兼ねた TSUTAYA BOOKSTORE、予約資料の受け取りや返却が可能な図書館カウンター、古着屋や飲食店などといったテナント約20店舗が並ぶ。

ミカン下北



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(4) 都市計画・環境設計・その他

環境設計とは、オフィスビルディング、商業施設などのエントランス・ロビー・エレベーターホール・周辺植栽など共用スペース、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などの業務を指す。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。都市計画は、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などの業務になる。

ここ数年、同社グループ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。同社グループでは、「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。

都市計画・環境設計の事例

柏の葉スマートシティ「KOIL TERRACE」(千葉)



出所：中期経営計画より掲載

名古屋市 栄地区まちづくりプロジェクト



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。

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、同社グループ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。常識に囚われない、変化と成長を続ける同社グループ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。

業績動向

2022 年 12 月期第 3 四半期は減収減益となったが、プロジェクトストックは計画を上回り引き合いは順調

1. 2022 年 12 月期第 3 四半期の連結業績概要

2022 年 12 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高で 4,169 百万円(前年同期比 17.8% 減)、営業損益は 377 百万円、経常損益は 394 百万円、親会社株主に帰属する当期純損益は 310 百万円となった。

同社グループにとって、コロナ禍による生活様式の変化、とりわけ人々が生活する場の在り方の変化、行動制限解除に向けた社会の変容は事業においては追い風ではあるが、コロナ禍や為替変動を背景とする世の中の不安定な側面は業績動向へ影響した。売上高については、2022 年 12 月期第 2 四半期同様、引き合い自体は計画を上回り順調であったものの、第 2 四半期におけるプロジェクトストックが第 4 四半期に偏重し、第 3 四半期は案件の獲得が伸びなかった。営業利益については、販売費及び一般管理費が、人員の増加や新しいライフスタイルブランド「DAFT about DRAFT」のフラッグシップショップオープン等の成長に向けた費用が増加したため、第 3 四半期においては営業損失となった。一方、前年同期は年間を通じてコロナ禍による企業活動の抑制が続き、販売費及び一般管理費が大幅に計画を下回ったため、第 3 四半期の営業利益との差が大きなものとなった。

2022 年 12 月期第 3 四半期 連結業績

(単位：百万円)

	21/12 期 3Q 累計		22/12 期 3Q 累計		実績比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,075	-	4,169	-	-906	-17.8%
売上総利益	1,581	31.2%	1,218	29.2%	-363	-23.0%
販管費	1,058	20.8%	1,595	38.3%	537	50.8%
営業損益	523	10.3%	377	-9.0%	-900	-
経常損益	522	10.3%	394	-9.5%	-916	-
親会社株主に帰属する 四半期純損益	316	6.2%	310	-7.4%	-626	-

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：決算短信等よりフィスコ作成

2022 年 12 月期第 3 四半期の領域別売上高は、オフィスが 2,710 百万円（構成比 65.4%）、前年同期比 9.7% 減、商業施設が 392 百万円（構成比 9.4%）、同 42.5% 増、都市開発・環境設計・その他が 1,043 百万円（構成比 25.2%）、同 42.0% 減となった。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

業績動向

領域別売上高

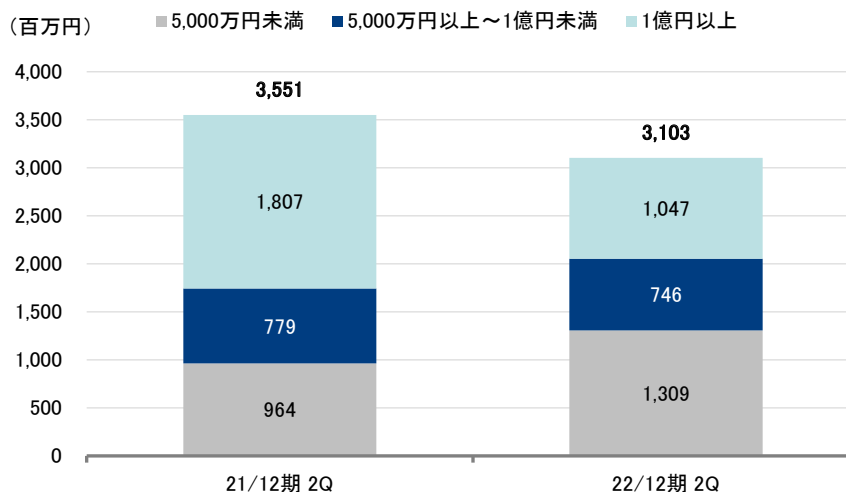
(単位：百万円)

	21/12 期 3Q		22/12 期 3Q		前年同期比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
オフィス	3,001	59.1%	2,710	65.4%	-9.7%
商業施設	275	5.4%	392	9.4%	42.5%
都市開発・環境設計・その他	1,798	35.4%	1,043	25.2%	-42.0%
合計	5,075	100.0%	4,169	100.0%	-17.9%

出所：ファクトシートよりフィスコ作成

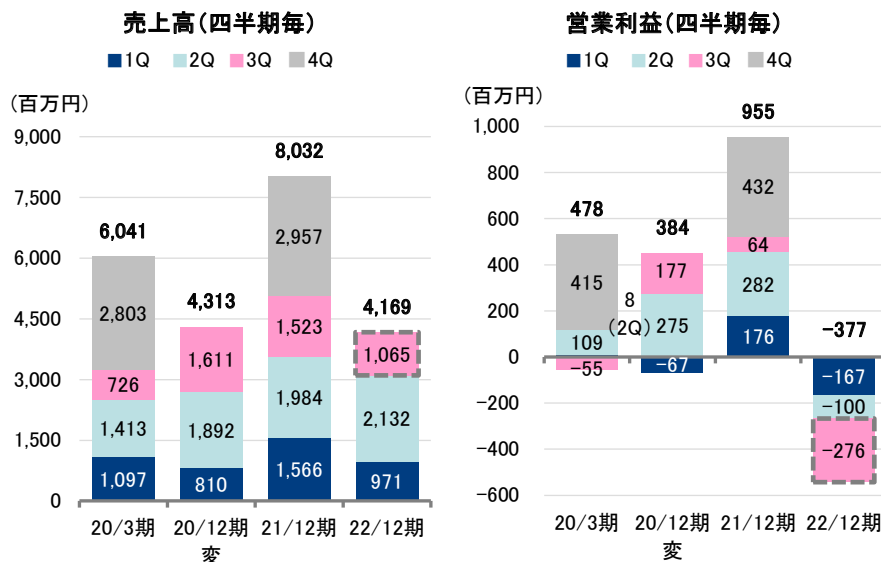
2022 年 12 月期第 2 四半期における案件規模別の売上高は、5,000 万円未満の案件が 1,309 百万円（前年同期比 35.8% 増）、5,000 万円以上～1 億円未満の案件が 746 百万円（同 4.2% 減）、1 億円以上の案件が 1,047 百万円（同 42.1% 減）となった。1 億円以上の案件が減少する一方で、5,000 万円未満の案件が増加した。上位 30 件のプロジェクト平均受注額については、79 百万円（同 21.8% 減）となった。受注件数自体に大きな変動はないものの、大型案件が減少し比較的小規模の案件が増加することで、1 件当たりの受注金額が減少し平均受注額を押し下げた。

規模別売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向



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

2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書

2022 年 12 月期第 3 四半期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,322 百万円減少の 4,518 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では、現金及び現金が 1,223 百万円減少、売掛金が 1,119 百万円減少、未収還付法人税等が 192 百万円増加したことによる。負債合計は前期末比 975 百万円減少の 1,855 百万円となった。流動負債では、買掛金が 791 百万円減少した。

純資産は前期末比 346 百万円減少の 2,662 百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純損失 310 百万円を計上したこと及び配当金支払い 50 百万円による。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す流動比率は前期末の 189.8% から 118.6 ポイント増加の 308.4% へ、自己資本比率は 51.4% から 7.5 ポイント増加の 58.9% へ上昇し、流動資産、流動負債共に減少し、前期末よりもさらに安定的に推移している。

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期 3Q	増減額
流動資産	4,308	3,297	-1,011
現金及び預金	2,176	953	-1,223
売掛金	1,903	784	-1,119
仕掛品	97	155	58
固定資産	1,532	1,220	-312
有形固定資産	910	244	-666
無形固定資産	295	284	-11
投資その他の資産	326	691	365
総資産	5,840	4,518	-1,322
流動負債	2,270	1,069	-1,201
買掛金	1,281	489	-791
短期借入金等	191	313	122
固定負債	560	785	225
長期借入金	555	778	223
負債合計	2,830	1,855	-975
(有利子負債)	746	1,091	345
純資産	3,009	2,662	-346
【安全性】			
流動比率	189.7%	308.4%	+118.6pt
自己資本比率	51.4%	58.9%	+7.5pt

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

2022 年 12 月期第 2 四半期末の現金及び現金同等物の残高は、前年同期比 143 百万円増の 1,341 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが 761 百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、224 百万円の支出であった。有形固定資産の取得に伴う支出 172 百万円、無形固定資産の取得に伴う支出 35 百万円が影響した。財務活動によるキャッシュ・フローは、187 百万円の収入であった。短期借入金の純増減額による収入 200 百万円、長期借入金による収入 150 百万円が影響した。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12 期 2Q	22/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	202	-761
投資活動によるキャッシュ・フロー	-438	-224
財務活動によるキャッシュ・フロー	240	187
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,198	1,341

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 12 月期は期ずれ等により下方修正するも、 来期プロジェクトストックは約 8% 増で順調に推移

1. 2022 年 12 月期の連結業績見通し

2021 年 12 月期に発表した 2022 年 12 月期の業績見通しについては、売上高で前期比 24.5% 増の 10,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 960 百万円、経常利益で同 0.3% 増の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.4% 増の 600 百万円と過去最高益を更新する見込みであったが、2022 年 12 月期第 2 四半期末の業績予想を 2022 年 12 月期業績予想（期初）に比べ、売上高で 16.6% 減の 8,340 百万円、営業利益で同 87.1% 減の 123 百万円、経常利益で同 88.1% 減の 113 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 95.6% 減の 26 百万円に下方修正した。第 3 四半期以降に獲得した案件は来年以降売上計上予定のものが多く、売上計上予定時期が来期にずれ込む期ずれ案件等が発生したため下方修正したが、一方で、2023 年 12 月期に売上計上予定のプロジェクトストックは 2022 年 12 月 25 日時点で前年同期比約 8% 増の約 4,200 百万円となっている。この数字は従前よりも厳しい基準で算出しており、より精度の高いものになっているため、今後順調に推移するものと見て

プロジェクトストック及びフォーキャストの状況

（単位：百万円）

	21/12 期		22/12 期	
	実績	獲得率	予想	獲得率
プロジェクトストックの状況（期初）	4,500	-	5,300	-
フォーキャストの状況	167	70.6%	172	70.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 12 月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	20/12 期（変）		21/12 期		22/12 期		21/12 期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	修正予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	4,313	-	8,032	-	8,340	-	4,027	93.4%
営業利益	384	8.9%	955	11.9%	123	1.5%	-261	35.9%
経常利益	354	8.2%	947	11.8%	113	1.4%	-241	-68.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	5.6%	574	7.2%	26	0.3%	-214	34.4%

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：決算短信等よりフィスコ作成

2. 東京地区オフィス集約の検討

同社グループでは、現在 5 ヶ所に分散している東京地区オフィスの集約を検討している。業容拡大に伴い従業員数が継続的に増加しており、既存のオフィス環境ではこれ以上の人員増が難しい状況にある。また、デザインを事業の基盤とする同社グループは、従業員同士のコミュニケーションが価値創造における重要な役割を果たすが、オフィス分散はコミュニケーションの活性化を難しくする側面もある。これらの理由からオフィス新設による集約・移転を検討している。同社グループでは、オフィスは企業の成長のための重要なインフラであり、単なるコストではなく投資対象であると考えている。同社グループのオフィスは、執務スペースであると同時に、新しいデザインをクライアントに体感してもらうショールームを兼ねた空間であり、新オフィスはコロナ禍によって位置づけが変わりつつあるオフィスの新しい形をデザインしたものとなる予定だ。新オフィスの設置及び集約・移転には一定の資金投下を伴うが、同社グループの一層の成長を実現するための必要投資であると弊社では見ている。なお、11 月 24 日には臨時株主総会にて 2022 年 12 月 27 日より東京都渋谷区から東京都港区へ本店を移転することを決議している。

3. 週休 3 日制度の導入

同社グループでは、柔軟な働き方を推進する「週休 3 日制度」を 2022 年 7 月に本格導入した。週休 3 日制度を導入する企業では人件費抑制を伴う運営を選択するケースが多いが、同社グループでは週休 3 日制度を単なる人件費の削減ではなく、価値創造の最大化を目的として報酬維持型の週休 3 日制度を実現した。当該制度を適用する従業員は、月額報酬や賞与などの年収水準を低下させることなく週当たりの就業日を従来の 5 日から 4 日とし、ライフステージや生活の環境変化に応じて、四半期ごとに利用を選択できる形式となっている。同社の週休 3 日制度は効率化による価値創造の最大化を目的としているため、制度の利用目的は問わない。そのため、資格取得や育児・介護、自らのキャリアのリセット期間など、さまざまな利用ケースがある。週休 2 日を選択した従業員は実質的に年収水準が上がる制度設計をしているため、人件費は増加する見込みであるが、人材戦略の一環として計画に織り込み済みであり特段の懸念はない。同社グループは、働き方の多様化に柔軟に対応する組織運営を行いながら、より高いレベルのデザイン会社に進化していくと弊社では見ている。

■ 中期経営計画

**高いデザイン性と企画提案力によって創業から 14 期連続増収。
2028 年 12 月期を目途に売上高 300 億円を成長目標とする**

1. 中期経営計画の概要

世界的なデザインマーケットの拡大及びニーズの高まりのなかで、同社グループは 2021 年 10 月に中期経営計画を発表した。デザインの領域拡大とプロジェクト規模の拡大により、2028 年 12 月期を目途に売上高 300 億円の達成を長期的な成長目標とする。中期的な成長目標としては、売上高の継続的な拡大を重視しており、前連結会計年度を 15 ～ 20% 程度上回る成長を目標としている。また、足元の 2022 年 12 月期は売上高 100 億円を見込む。同社グループは、高いデザイン性と企画提案力によって創業から 14 期連続増収と着実な業績拡大を実現している。先進的なデザイン提案を強みとし、1 億円以上の大型案件が増加、プロジェクトの生産性・効率性もアップしていることから、計画の実現可能性は高いものと弊社では見ている。

2. 成長戦略

(1) 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

コア事業であるインテリア・建築のプロジェクトを、同社グループの業績基盤を形成する受注型案件「レギュラープロジェクト」、ビジネスチャンスを増加させる提案型案件「プロポーザルプロジェクト」、ブランド価値向上と新領域の拡大をねらった象徴的な案件となる「リーディングプロジェクト」の 3 タイプに分類し、それぞれのプロジェクトを同時並行的に循環させることで、さらなる事業拡大を目指す。

各プロジェクトタイプの事例

レギュラープロジェクト



出所：決算説明資料より掲載

プロポーザルプロジェクト



リーディングプロジェクト



(2) 山下泰樹建築デザイン研究所の設立

建築デザイン領域の専門性向上と先端技術の研究を目的とし、社内独立組織「山下泰樹建築デザイン研究所」を開設。総合デザイン会社としての価値の収益化と、山下泰樹氏のデザインによる価値の創出が相互に作用し好循環を生む。

(3) 組織体制の強化

組織の基礎体力のさらなる拡充を目指し、組織体制の強化を進める。将来的な海外市場の獲得と 3D デザインチームの拡充を目的として、セルビア共和国に新たな拠点を設けている。セルビアは親日度の高い国であり日本との相性も良く、時差を活用した作業効率化も期待できる。国内では、2022 年 1 月に福岡オフィスを新設し活動を開始した。西日本エリアでは急速な開発が進んでおり、特に規制緩和が進む福岡では中長期的な成長が見込まれるためである。また、足元では現在 5 ヶ所に分散している東京地区オフィスの集約を検討している。3D 技術と AI の融合によるプロセス改善、デジタルツールを活用したデザイン技術の向上を目指し、DX と IT の統括組織を新設。プロジェクト効率を高め、収益性の向上を目指す。

(4) クリエーション

まだ世の中にない、実験的な企画を積極的に提案・発信し、コア事業へ還元する価値創造の取り組みを強化する。実験的事業への投資・社会課題へのソリューションの提供が、同社グループのブランドの強化・事業領域の拡大に寄与するもの。具体例としては、愛知県幸田町のスーパースィティ構想が挙げられる。コロナ禍でリモートワークが活発化した 2020 年、実験的企画として日本の狭い住環境を見直す「食寝働分離」を提案、「Record」ブランドとして次世代型住居を設計した。この実験的企画がスーパースィティ構想へとつながり、領域を拡大させるきっかけとなった。また、横浜市臨港地区の活性化事業は、デザイン提案から拡がり、エリアマネジメントを含めたまちづくりの提案へとつながり、現在プロジェクト進行中である。

3. リスクと対応策

同社グループの事業における主なリスクと対応策は以下のとおりである。事業を取り巻く外的要因・内的要因からリスクを適正に認識し、然るべき対応策を講じているものと弊社では見ている。

(1) 景気動向に関するリスク

同社グループは景気動向による影響をリスクとして捉えている。経済情勢の悪化や不測の事態の発生により、市場の急激な縮小や競争環境の激化が生じた場合、業績に影響を及ぼす可能性がある。同社グループでは、デザインを基軸として事業領域を拡大し、収入の多様化を図ることでリスクに対応する。

(2) デザインの模倣又は陳腐化のリスク

同社グループの競争優位性の源泉はデザイン力であるが、空間デザインは権利の保護が難しく、模倣されて安価に提供される可能性がある。また、提供するデザインが時流にそぐわず陳腐化する可能性もあり、これらの事象は業績に影響を及ぼすリスクである。同社グループでは、デザインの先端企業として不断の努力を行い、施工実施力との相乗効果で模倣を許さないビジネスモデルを構築することで、このリスクに対応している。

(3) 特定人物への依存について

代表取締役社長の山下泰樹氏は現役のデザイナーでもあり、経営方針や事業戦略の立案・実施、事業推進において、極めて重要な役割を果たしている。このため、何らかの理由により同氏による業務遂行が困難となった場合、現状においては業績に影響を及ぼす可能性がある。同社グループでは、経営幹部及びデザイナーの拡充・育成、権限委譲による組織的業務執行体制の構築に取り組んでおり、同氏への過度の依存を回避している。

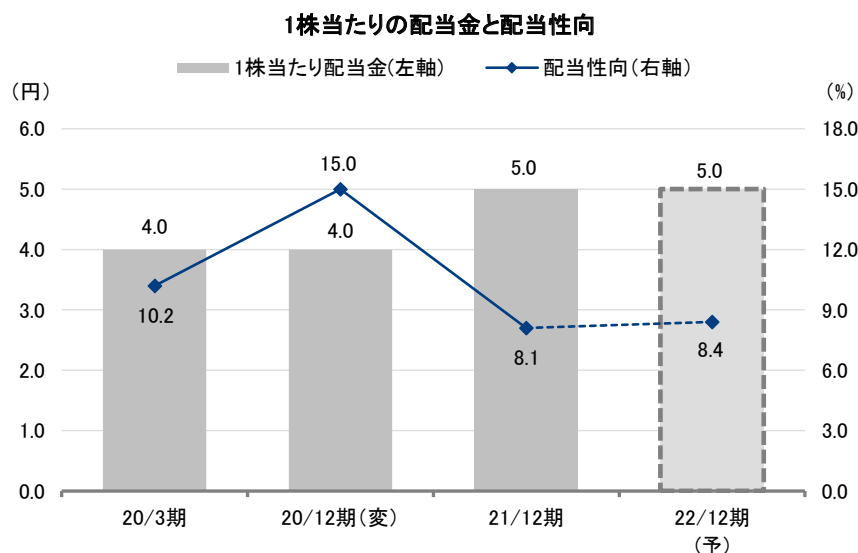
(4) 役務提供完了予定時期の変更にに関するリスク

同社グループの事業は、発注者の意向により役務提供のスケジュールを計画する受注型業務が中心である。このため、発注者の都合による予定変更などにより、役務提供の完了予定時期（売上高の計上予定時期）が、当初の予定から変更となる場合がある。また、大規模自然災害や、感染症の拡大などによる社会活動の停止などにより、役務提供の完了予定時期が変更となることも想定される。このような変更が期末をまたいで発生した場合には、業績に影響を及ぼす可能性がある。

株主還元策

2022 年 12 月期は 1 株当たり 5.0 円の配当予想。 業績予想下方修正も配当に変更はなし

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。2022 年 2 月に 2022 年 12 月期の連結業績予想を下方修正したが、2022 年 12 月期第 3 四半期末時点で 1 株当たり 5.0 円の配当に変更はない。



注：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、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

ドラフト | 2022 年 12 月 27 日 (火)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

株主還元策

また、同社グループでは中長期的な株式保有推進を目的として株主優待制度が設けられている。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同社グループがデザインした QUO カードを贈呈する。これについても配当同様、2023 年 12 月期第 3 四半期末時点で変更はない。QUO カードのデザインは定期的に変更することも検討しており、同社グループのデザインを知ってもらう機会でもあると捉えている。株主優待内容として QUO カードは個人投資家に人気があることから、同社グループ株式を中長期的に保有する株主は、増加傾向に進むであろうと弊社では見ている。

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 月末日	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