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 >>>

2020 年 10 月 26 日（月）

執筆：客員アナリスト
瀬川 健
FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 事業の起点は設計デザイン 01
2.「デザイン×技術」を急成長の原動力とする 01
3. コロナ禍への対応 01
■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革とグループ企業 03
■事業概要 04
1. 事業内容 04
2. 対象領域別事業 06
3. 日本の課題と同社の CSR 11
4. 同社のデジタルテクノロジーへの取り組み 12
5. 季節要因と決算期の変更 13
■業績動向 14
1. 2020 年 3 月期の連結業績概要 14
2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書 15
■今後の見通し 17
■株主還元策 18

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.

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」

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。2020 年 3 月に、東証マザーズへ新規上場した。

1. 事業の起点は設計デザイン

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、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、経営者の課題意識を的確に捉え、かつ働くすべての人に満足度の高いヒューマンエクスペリエンスを実現するデザインの力で、安らぎや活力など人々にプラスの価値を提供する空間を創造しオフィスデザインをリードしてきた。斬新なデザインを具現化するための施工監理や工事管理を行うため、業種は「建設業」となっているが、事業の起点は設計デザインであり、グループ従業員の 6 割が設計部門に所属するクリエイティブ集団である。同社のデザイン力は、国際的なデザインアワードの受賞に表われている。設計の善し悪しが建築物のイメージを左右するような大型ビルの環境設計、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の企画等で、業界を代表する大手デベロッパーとの協働が増えている。

2.「デザイン×技術」を急成長の原動力とする

多大な時間と費用を要する 3D イメージパースの製作を担当する子会社 D-RAWRITE INC. をフィリピンに持ち、クライアントへのプレゼンテーション等で威力を発揮する。積極的にデジタルテクノロジーに取り組んでおり、建築業界の新たなスタンダードになると目されている BIM（Building Information Modeling）もいち早く導入。BIM と RPA（Robotic Process Automation）を組み合わせ、見積りの制作時間を 100 分の 1 に短縮するだけでなく、データの正確性向上に成功している。高精度な測定を可能にする 3D スキャナーと BIM、さらに 3D イメージパースを連携させるなど、先進的なデジタルテクノロジーの活用に取り組んでいる。

3. コロナ禍への対応

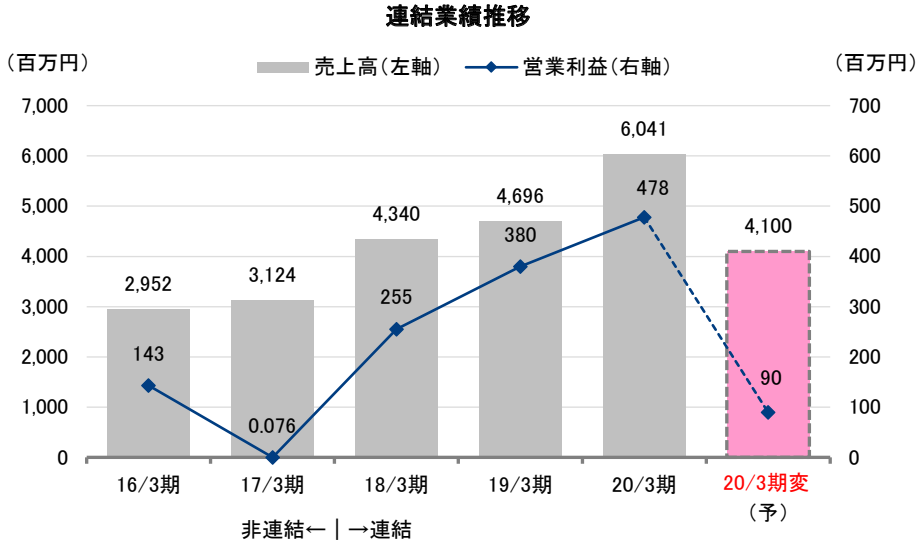
オフィスは、AI（人工知能）や RPA にルーティーンワークが代替され、クリエイティブな業務を行うワークプレイスとしての重要性が高まる。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）予防のため 3 密（密閉・密集・密接）回避が求められ、詰め込み型のデザインに見直しが入り、同社に対してソリューションを求めた旺盛な引き合いが寄せられている。そのため、受注残高も高水準に上昇している。一方、同社は在宅勤務・テレワークの増加を契機に現状の日本の住宅の在り方に対し疑問を呈し、「食寝働分離」をデザイン化する「W PROJECT」を始動した。「W PROJECT」の取り組みを通し、真の「豊かな暮らし」を送るための住環境の提案を行なっていく予定。

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.

要約

Key Points

・設計デザインを起点とする事業活動
・2020 年 3 月期は、都市開発・環境設計や大型案件が急増
・2020 年 12 月期第 1 四半期における受注残高は 4,673 百万円の高水準



注：2020 年 12 月期の予想は、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

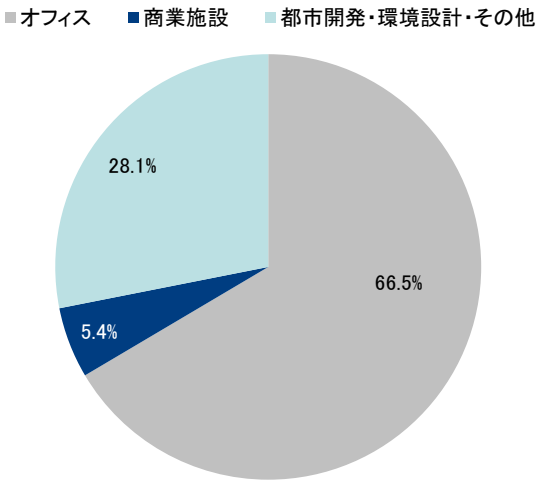
同社は 2008 年 4 月、デザイナーである山下泰樹氏により設立された。山下氏は創業者であり、筆頭株主である。同社は、「デザインを通して、社会の課題を解決する」を企業使命とする。企業理念は、「ALL HAPPY BY DESIGN」。デザインの力で世界に HAPPY の循環を作り出し、「その空間にいる人々の心地良い体験や満足感」を表現する言葉であるヒューマンエクスペリエンスの向上によって、社会に貢献することを目指している。

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.

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 IT 系企業とともに自由な発想を取り入れた空間を数多く手掛け、建築物の表面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の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建築設計、プロダクトデザイン、商業施設、そして都市開発にまで広がっている。

2020 年 3 月期の売上高（6,041 百万円）の対象領域別売上高構成比は、オフィスが 66.5%、商業施設が 5.4%、都市開発・環境設計・その他が 28.1% であった。

対象領域別売上高構成比
（2020年3月期：6,041百万円）



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。本体にプロジェクトマネジメント機能（PM）・コンストラクションマネジメント（CM）機能を有し、グループ内に分業体制を確立することで、従業員の約 6 割が所属するデザイン部門が本来の業務に専念できる体制をとっている。

D-RAWRITE が製作を担当する 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。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。東京のデザイン部門とテレビ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。

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.

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

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の企画等、幅広い分野で受注を獲得している。

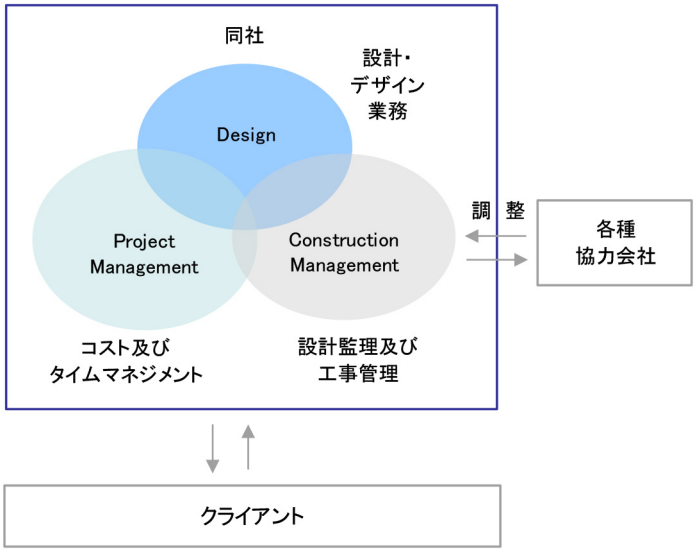
企画・デザイン・設計に限定される案件は、売上高と売上総利益がほぼ同額であるため、収益性が高いものの売上構成比は小さい。それらの業務に施工が加わった案件が売上高の 9 割程度を占めるため、同社は業種として「建設業」になる。ただし、施工業務は、あくまでも企画・デザイン・設計を具現化するものであり、事業は設計デザインを起点とする。

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当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。施工業務に際して、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工事管理業務を行う。

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.

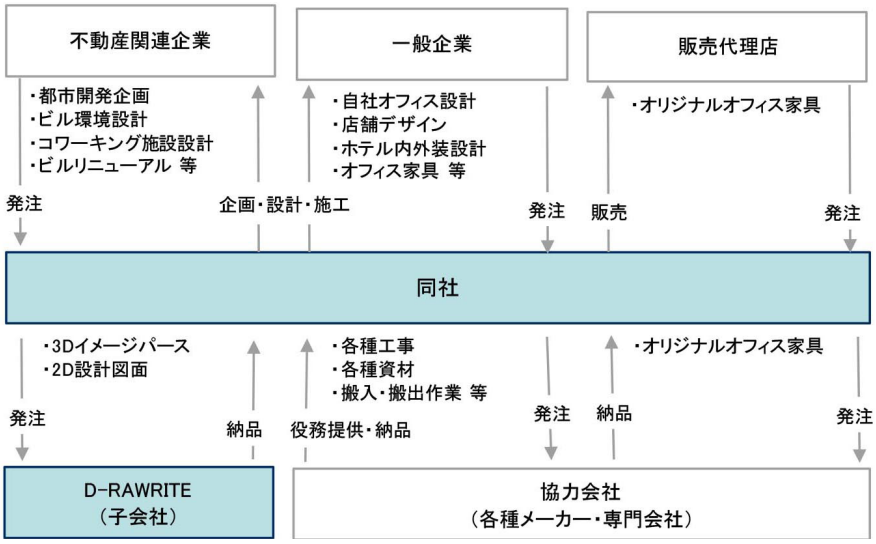
同社グループは、デザイン力・企画力を強みとし、価格競争に巻き込まれにくい事業モデルである。3D パース製作や PPM 及び CM の機能強化を推進しているのは、無駄な外注費・材料費の発生を抑え、適正な利益の確保につながるためである。その結果、直接外注費及び材料費を売上高から控除した利益率は着実に改善している。

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



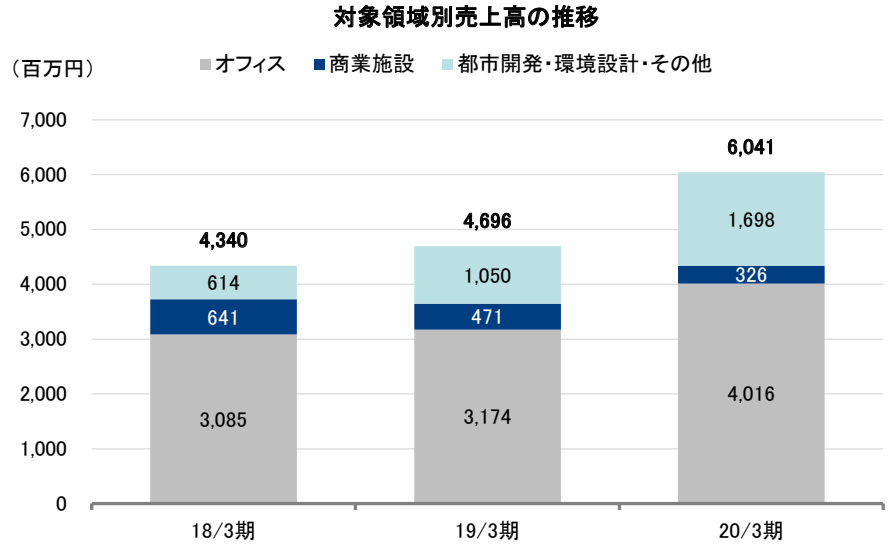
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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.

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・施工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 3 期における推移は、オフィス空間が 71.1% → 67.6% → 66.5%、商業空間が 14.8% → 10.0% → 5.4%、都市開発・環境設計・その他が 14.1% → 22.4% → 28.1% であった。過去 2 期間の CAGR は、オフィス空間が +14.1%、商業空間が -28.6%、都市開発・環境設計・その他が +66.3%。同期間の総売上高の CAGR は +18.0%、営業利益では +36.9% を達成した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主要な販売先として、サンフロンティア不動産 <8934> が有価証券報告書に記載されている。2020 年 3 月期までの 3 期間における同取引先向け年間売上高は 335 百万円→ 711 百万円→ 852 百万円と推移し、売上高依存度が 7.7% → 15.2% → 14.1% であった。同取引先と特別な関係性があるわけではない。今後、大手デベロッパーなどとの大型案件が売上高に計上されれば、同取引先への依存率が低下することが見込まれる。

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.

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、直近 3 期で従業員数が 3 倍超になるなど業容を急拡大しており、オフィスの移転を繰り返している。ギークス <7060> は、2020 年 3 月期末の従業員数が 391 名と直近 3 期で人員規模が 83.6% 拡大した。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。ユーザーからは、オフィスの拡張・移転のたびに指名が来る。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。

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

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.

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。

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作りをしたいという考えに基づく。第 1 弾として、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 15 種類が発売された。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ィ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°」

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：有価証券報告書より転載

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。同年に「201°」の Web サイトは、ドイツ・エッセンの Design Zentrum Nordrhein Westfalen が主催する国際的なプロダクトデザイン賞「Red Dot Award」の communication design/Online 部門賞を 2018 年に受賞している。

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。

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.

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。アイウェア「Zoff」の新業態となる店舗「Zoff MART」では、2 週間ごとに新製品を発売するという驚異的な新製品開発スピードやトレンド感を表現した。新鮮な商品を扱う「スーパーマーケット」をコンセプトにデザインを展開。海外旗艦店としてリニューアルオープンした上海の店舗は、同じ立地と従業員にもかかわらず、売上げが倍増以上となった。日本にも逆輸入され、自由が丘店は Zoff ブルーのファサードが目を引く路面店となった。

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。

商業施設の事例

EARTH coiffure beaute 藤枝店

Zoff MART 自由が丘店

STYLE & PLAY GREAT YARD 表参道

出所：有価証券報告書、会社資料より転載

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.

（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、設計及び施工等の業務を指す。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、街区開発の基本コンセプト立案、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。

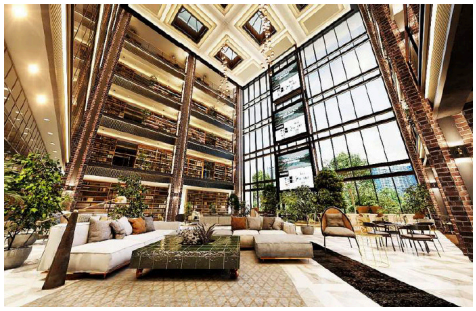
ここ数年、同社には都市開発や複合施設の環境設計など「街のランドマークとなる施設をデザインしてほしい」というような依頼が増えている。東京都心は言うに及ばず、名古屋や福岡などの主要都市、スマートシティ構想の中心地である千葉県・柏の葉などの多彩なプロジェクトに関わっている。同社では、「次世代に必要な都市とはなにか」を問い直し、デベロッパーと協業した新しい都市の価値提案をしている。

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。三菱地所や三井不動産は、設計監理を専門とするグループ企業を擁している。にもかかわらず、同社の企画・デザイン・設計が採用されているのは、同社のデザインを基軸とするブランド価値が、業界トップ企業に評価されている証左と言える。

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「141 街区オフィスビル（仮称）計画」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 年度中に完成予定の「丸の内 1-3 計画（仮称）」でアネックス棟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
「141 街区オフィスビル（仮称）」のアトリウム



都市開発の事例
「丸の内 1-3 計画（仮称）」アネックス棟の外観

出所：統合報告書より転載

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.

経営理念「ALL HAPPY BY DESIGN」による CSR

3. 日本の課題と同社の CSR

「デザインを通して、社会の課題を解決する」を標榜する同社は、企業の社会的責任（Corporate Social Responsibility：CSR）の追求において、同社らしくデザインによる社会的課題の解決を図る「Design Social Responsibility：DSR」を志向している。経営理念として「ALL HAPPY BY DESIGN」を掲げ、デザインの力で世の中をもっと面白くて豊かにすることを事業運営のモチベーションの源泉とする。

（1）幸福度

現在の日本社会の抱える課題の 1 つとして、国民の幸福度が低いことが挙げられる。国連が発行した 2020 年版「世界幸福度報告書」（World Happiness Report 2020）によると、日本の幸福度ランキングは 62 位と前年から 4 位後退した。6 つの説明変数の回帰分析で寄与度を分析しているが、日本は主観満足度が非常に低い。また、ユニセフ（国連児童基金）が行った 2020 年版「先進国の子ども幸福度ランキング」では、日本は総合で 20 位であった。順位を 3 分野で見ると、身体的健康が 1 位であったものの、精神的幸福度が 37 位（下から 2 番目）、スキルが 27 位であった。精神的幸福度は、生活満足度が高い 15 歳の割合と 15 ～ 19 歳の自殺率で測られる。スキルでは、数学・読解力分野の学力の順位が 5 位であったが、社会的スキルが 37 位と両極端な結果となった。

空間の目的によってデザインのコンセプトが異なるものの、同社のデザインの特徴は「その空間にいる人が幸せになる」「居心地のいい空間とする」ことを大切にしてことである。オフィス空間、商業施設、環境設計・都市開発において、同社がデザイン・設計などを介して人々を「HAPPY」にする社会的意義は大きい。

（2）労働生産性

働き方改革では、長時間労働の是正が法制化された。長時間労働はストレスや健康被害を生むうえ、女性の社会進出や活躍を阻み、ワークライフバランスを損なうことから、少子化の元凶と見なされている。世界経済フォーラムが公表する男女平等の度合いを表す「ジェンダー・ギャップ指数」では、2020 年の日本のランキングが 153 ヶ国中 121 位となり過去最低を更新した。働き方改革の次の改善目標は、労働生産性の向上になる。OECD のデータによると、2018 年の日本の時間当たり労働生産性は、36 ヶ国中 21 位であった。就業 1 時間当たり付加価値は、46.8 ドル（購買力平価換算）と米国の 6 割相当にとどまる。同社は、オフィスにおけるより生産性の高い働き方を実現する ABW を取り入れている。ABW を提唱する Veldhoen + Company があるオランダの労働生産性は、72.4 ドルの 9 位であった。オランダの前出の世界幸福度ランキングは 6 位、子ども幸福度ランキングが 1 位である。

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.

（3）国際競争力とデジタル競争力

日本の国際競争力は、凋落の一途をたどっている。かつて日本は、1980 年代後半から強靭な国際競争力を示してきたが、1990 年前半で失速し、まさに、失われた 30 年である。労働生産性の向上と国際競争力の強化に、各国が DX（デジタルトランスフォーメーション）に取り組んでいる。デジタル競争力においても、日本は、ビッグデータの活用や企業の機敏な対応が最下位レベルである。日本政府は、新型コロナウイルス感染者数の集計の際に FAX を使い、人海戦術で乗り切ろうとして集計ミスを発生させ、アナログ的行政が批判を浴びた。2019 年 3 月末時点で、55,000 以上ある国の行政手続きのうちオンラインで完結できるものはわずか 7.5% だった。省庁別オンライン完結率は、最も高い財務省でも 24.1%、国土交通省はわずか 2.8% であった。2020 年 9 月に発足した新政権は、「デジタル庁」を新設して政府の IT 化を急速に進める取り組みをする。同社は、アナログ的な建設業界において先進的なデジタルテクノロジーの活用に取り組んでいる。

（4）社員の熱意度（エンゲージメント）

2017 年に米国の民間企業が行った社員のエンゲージメントの調査で、日本は最下位レベルであると報告された。周囲に不満をまき散らしている無気力社員が多いことが問題であるうえ、多くの社員が自分の仕事や職場に誇りや愛着、使命感を持たず、受け身で日々仕事をしていることが推測される。社員のエンゲージメントは、福利厚生や給料に対する満足度などよりも、企業の生産性、収益性などのパフォーマンスに強く相関している。同社が取り入れている設計思想と居心地の良いデザインは、生産性向上や職場に愛着と誇りが持て、社員のエンゲージメントを上げることが期待される。

（5）人的資本の重要性

経済産業省は、近々、経営戦略と人材戦略に関する有識者会議の報告書を公表する。同報告書は、多くの企業で人材戦略と経営戦略が連動できていないことから、人材を人的資本と捉える必要性を指摘する。人材戦略の具体策として、1）経営戦略上どんな人材が必要か分析する、2）多様な個人の経験や専門性を活用する、3）個人の学び直しを支援する、4）従業員がやる気や働きがいを感じる環境をつくる、5）働き方を多様化する、などを挙げている。同社は、4 番目の「従業員がやる気や働きがいを感じる環境を創造する」ことに貢献できるだろう。1 坪に何人収容できるかといった効率至上主義に対し、同社は人的資本の生産性を高める提案をしてきた。今般の有識者会議は、2014 年に同省から出された「伊藤レポート」と同様に、一橋大学名誉教授の伊藤邦雄（いとうくにお）氏が座長を務めている。前回の「伊藤レポート」は、自己資本利益率（ROE）の重要性と企業の目標とすべき水準などに言及し、企業経営と金融市場にインパクトを与えた。

BIM の活用など、先進的なデジタルテクノロジーへの取り組み

4. 同社のデジタルテクノロジーへの取り組み

同社は、「デザイン×技術」を急成長の原動力としている。同社のデジタルテクノロジーへの取り組みとして、前述した 3D イメージパースや BIM、RPA、3D レーザースキャナーなどが挙げられる。テクノロジーの活用は、効率化のためだけでなく、アウトプットの質向上も目的としている。

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.

（1）BIM（Building Information Modeling）

BIM は、建築業界の新たなスタンダードになると目されており、同社は同テクノロジーを駆使した建築手法の開発に余念がない。BIM は、一般には建築物を構成する材料や設備機器等の各種情報（製品情報、位置情報、価格情報等）を建築物の 3 次元モデルに紐付けて管理し、これを建築設計、施工、維持管理といったあらゆる工程で活用する仕組みを指し、建築物の質の向上や業務効率化に大きく貢献するものと期待されている。従来の設計業務では、平面図等の図面関係資料と 3D 画像等はそれぞれ独立したデータとして個別に作成する必要があった。一方、BIM を活用した設計では、一元的に管理された詳細な設計情報から様々な図面やパースを容易に作成できる等、特に設計業務の効率化に大きな効果がある。

（2）RPA（Robotic Process Automation）

RPA は、定型的作業をルールエンジンや AI 等の技術を備えたソフトウエアのロボットに代行させる概念を指す。同社は、BIM と RPA を組み合わせることで、面積の測定から素材の数量を自動算出し、見積り作成までを行う仕組みを構築した。これにより、見積りの制作時間を 100 分の 1 に短縮するだけでなく、データの正確性向上にも成功している。

（3）3D レーザースキャナー

同社が導入している 3D レーザースキャナーを利用する 3D 測定技術は、屋内・屋外を問わず、短時間で正確な 3D 点群データの取得が可能だ。同社が採用した FARO 製の 3D スキャナーは、最大 150m まで誤差 1mm の範囲内でデータが測れ、複雑な構造物の現地調査、室内の照明器具や換気装置の位置など設計に不可欠な情報を正確に採ることができる。歴史的建造物など設計図面が入手できない建築の改修時にも活用されており、3D スキャナー、BIM と連携させ、さらに D-RAWRITE が持つ高いモデリング技術を組み合わせることで、複雑な 3 次元モデルのレンダリングも可能になる。

5. 季節要因と決算期の変更

同社は、2020 年 3 月期まで 3 月末までの 1 年間を決算期としていた。同社の主要事業であるオフィスなどの設計デザイン並びに都市開発事業は、官公庁並びに大半の企業が 3 月を期末とすることから、第 2 四半期（7 月 -9 月期）と第 4 四半期（1 月 -3 月期）に売上高計上が集中する季節的な傾向がある。第 4 四半期が通期売上高に占める割合は、2019 年 3 月期が 36.5%、2020 年 3 月期が 46.4% であった。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 四半期の通期営業利益に対する割合は、2019 年 3 月期が 68.9%、2020 年 3 月期が 86.9% であった。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。

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.

四半期ベースの業績推移

（単位：百万円）

	19/3 期				20/3 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	755	1,376	848	1,716	1,097	1,413	726	2,803
売上原価	586	1,053	676	1,288	844	1,083	555	2,113
売上総利益	169	323	171	427	252	330	171	690
販管費	198	178	169	165	244	220	227	275
営業利益	-28	145	1	262	8	109	-55	415
年間百分比								
売上高	16.1%	29.3%	18.1%	36.5%	18.2%	23.4%	12.0%	46.6%
営業利益	-7.5%	38.2%	0.4%	68.9%	1.8%	22.9%	-11.7%	86.9%

出所：財務ファクト・シートよりフィスコ作成

業績動向

2020 年 3 月期は、都市開発・環境設計や大型案件が急増

1. 2020 年 3 月期の連結業績概要

2020 年 3 月期は、後半にコロナ禍により経済の不透明感が増大し、先行き不透明感が強まった。一方で、同社の売上高は前期比 28.6% 増の 6,041 百万円、営業利益が同 25.5% 増の 478 百万円、経常利益が同 26.9% 増の 464 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 14.1% 増の 297 百万円であった。売上総利益率が前期比 0.7 ポイント増の 23.9% に上昇した。利益率が高い設計または設計・PM（設計監理）のみの案件が増加したことや業務効率化が寄与した。販管費は、事業拡大に対応する人員増、一般的な認知度を高めるための広告宣伝に資金を投下したこともあり、前期比 36.0% 増加した。期末の従業員数は 144 名と前期比 23.1% 増加した。

対象領域別売上高は、オフィスが前期比 26.5% 増、商業施設が同 30.8% 減、都市開発・環境設計・その他が同 61.7% 増となった。オフィスのデザイン分野や都市開発分野、そして築後年数を経たビルをリデザインし再生する事業等、新しいビジネスを生み出す時流を読んだ高い提案力が評価された。

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.

2020 年 3 月期 連結業績

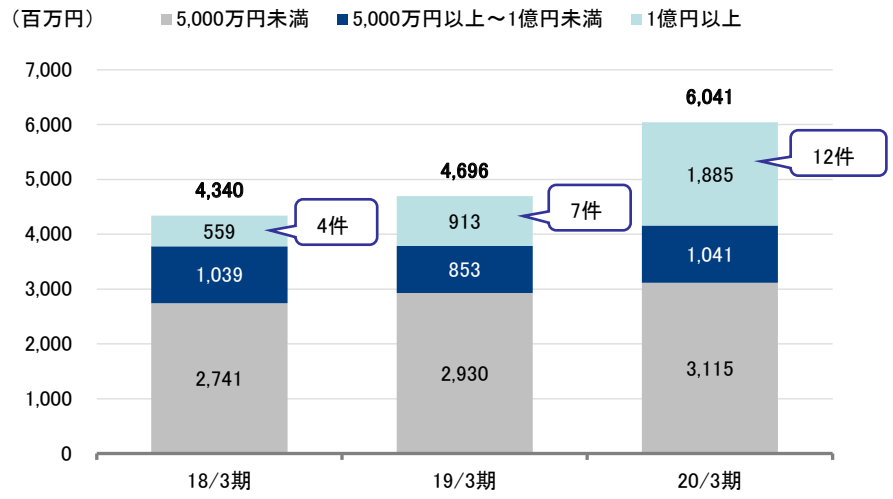
（単位：百万円）

	18/3 期		19/3 期		20/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,340	-	4,696	-	6,041	-	1,344	28.6%
売上総利益	923	21.3%	1,091	23.2%	1,445	23.9%	353	32.3%
販管費	668	15.4%	711	15.1%	966	16.0%	255	36.0%
営業利益	255	5.9%	380	8.1%	478	7.9%	97	25.5%
経常利益	247	5.7%	365	7.8%	464	7.7%	98	26.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	172	4.0%	260	5.6%	297	4.9%	36	14.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020 年 3 月期は、1 億円以上の大型案件の売上高が倍増した。大型案件の件数は、2018 年 3 月期が 4 件、2019 年 3 月期が 7 件、2020 年 3 月期が 12 件であった。それらの売上金額に占める割合は、12.9%、19.4%、31.2% と上昇した。大型案件が広告塔の役割をし、今後の受注に寄与することが期待される。

規模別売上高推移



出所：決算説明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

2020 年 3 月期末の総資産は 4,571 百万円と前期末比 2,399 百万円増加した。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。業容の拡大により、売掛金が 1,394 百万円増え、買掛金が 923 百万円増加した。負債合計の増加は、1,071 百万円にとどまった。短期的な財務の安全性を見る流動比率は 168.2%、長期的な財務比率となる自己資本比率は 37.9% と大幅に改善した。

2020 年 12 月期第 1 四半期の総資産は、前期末比 1,286 百万円減少した。売掛金が同 1,735 百万円減る一方、買掛金も同 1,088 百万円減少した。

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.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	20/12 期 1Q	増減額
流動資産	1,534	1,802	4,231	2,268	-1,963
現金及び預金	662	904	1,920	1,591	-329
売掛金	730	726	2,120	384	-1,735
仕掛品	107	107	100	166	66
固定資産	337	369	340	1,017	677
有形固定資産	102	126	101	754	653
無形固定資産	19	21	24	22	-1
投資その他の資産	215	221	214	240	25
総資産	1,871	2,171	4,571	3,285	-1,286
流動負債	1,390	1,418	2,516	847	-1,668
買掛金	936	399	1,322	234	-1,088
短期借入金等	169	616	782	365	-416
固定負債	280	350	323	806	482
長期借入金	280	350	323	806	482
負債合計	1,671	1,768	2,839	1,653	-1,186
（有利子負債）	450	967	1,106	1,172	65
純資産	200	402	1,731	1,631	-100
【安全性】					
流動比率	110.3%	127.1%	168.2%	267.7%	
自己資本比率	10.7%	18.5%	37.9%	49.7%	

出所：財務ファクト・シートよりフィスコ作成

2020 年 3 月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 1,033 百万円増の 1,862 百万円となった。キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナス 107 百万円、投資活動によるキャッシュ・フローがマイナス 10 百万円であったが、株式公開に伴う新株発行による収入もあり、財務活動によるキャッシュ・フローが 1,151 百万円となった。

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
営業活動によるキャッシュ・フロー	438	-106	-107
投資活動によるキャッシュ・フロー	-44	-112	-10
財務活動によるキャッシュ・フロー	19	453	1,151
現金及び現金同等物の期末残高	589	828	1,862

出所：財務ファクト・シートよりフィスコ作成

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.

今後の見通し

2020 年 12 月期第 1 四半期における受注残高は 4,673 百万円の高水準

2020 年 12 月期は、9 ヶ月間の売上高を 4,100 百万円、営業利益を 90 百万円、経常利益を 80 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を 60 百万円と予想している。当期の 9 ヶ月間と 2021 年 12 月期第 1 四半期を加えた 12 ヶ月間における参考予想値では、売上高が前年同期比 9.3% 増の 6,600 百万円、営業利益が同 6.7% 増の 510 百万円を計画している。

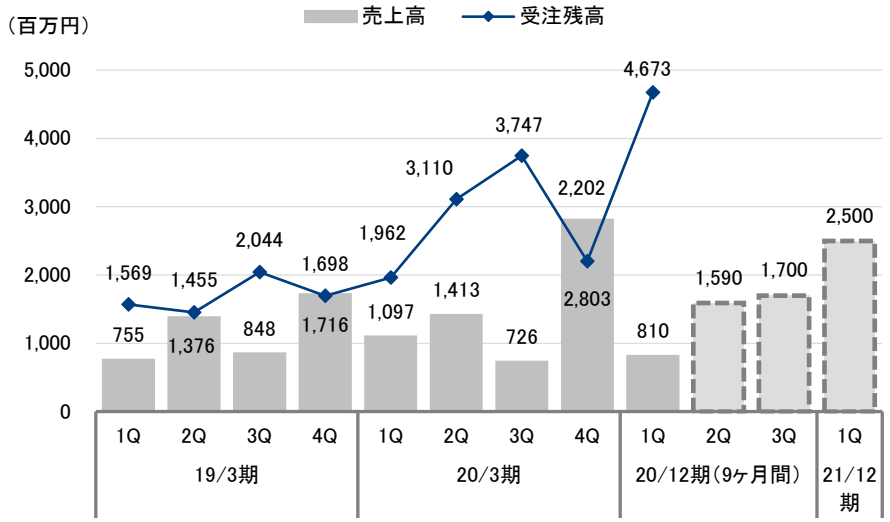
2020 年 12 月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	20/3 期		20/12 期変		20/12 期＋ 21/12 期 1Q		前年同期比＊
	実績	対売上比	予想	対売上比	予想	対売上比	
売上高	6,041	-	4,100	-	6,600	-	9.2%
営業利益	478	7.9%	90	2.2%	510	7.7%	6.7%
経常利益	464	7.7%	80	2.0%	500	7.6%	7.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	297	4.9%	60	1.5%	320	4.8%	7.6%

注：2020 年 12 月期予想は、決算期変更により 9 ヶ月間の変則決算
　＊前年同期の比較参考値は、20/12 期通期（9 ヶ月間）＋ 21/12 期 1Q の 12 ヶ月間の予想
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高と受注残高の推移（四半期毎）



出所：財務ファクト・シートよりフィスコ作成

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.

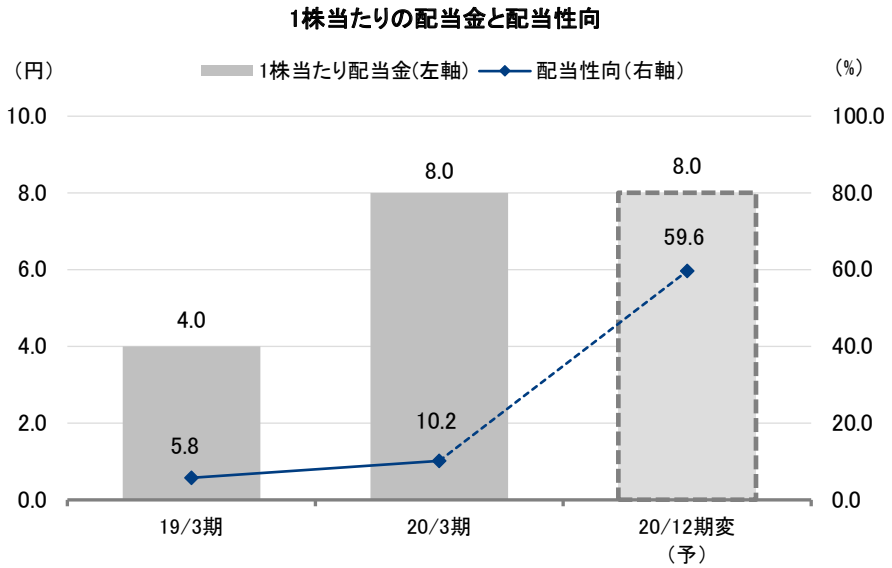
期首の受注残高は、前年同期比 29.7% 増の 2,202 百万円であった。2020 年 12 月期第 1 四半期は、コロナ禍により、オフィス移転やオフィスビル再生投資が様子見となったこともあり、売上高は期初計画を上回ったものの 810 百万円にとどまり、営業損失 67 百万円を計上した。当四半期に 300 百万円程度の案件延期・中止が発生したが、受注残高は 4,673 百万円の高水準となった。

新たな取り組みとして、コロナ禍により自宅に Work（働く）場所が必要となったことから、暮らしを再定義し、食寝働分離を実現する「W PROJECT」を始動した。

株主還元策

2020 年 12 月期の配当金は 2 期連続して実質増配を計画

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、配当性向 20% を目標とした配当を継続して実施していくことを基本方針とする。2018 年 7 月に普通株 1 株につき 100 株の割合で、2019 年 11 月に普通株 1 株につき 50 株の割合で株式分割を行った。中間配当は行っておらず、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 4.0 円、2020 年 3 月期が 8.0 円となる。それぞれの配当性向は、5.8%、10.2% であった。決算期を変更するため 2020 年 12 月期は 9 ヶ月間の変則決算となるが、現在のところ前期並みの 8.0 円と実質増配を計画している。最繁忙期の 1 月 -3 月期の業績が含まれないため、配当性向は 59.6% と高まる。



注：2019 年 11 月 1 日付で普通株式 1 株につき 50 株の株式分割を実施しており、19/3 期の 1 株当たり配当金は過去遡及して修正している
出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

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 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp