

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 4 月 18 日 (月)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 12 月期の業績	01
2. 2022 年 12 月期の見通し	01
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	05
1. 事業内容	05
2. 対象領域別事業	07
■ 業績動向	12
1. 2021 年 12 月期の連結業績概要	12
2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書	14
■ 今後の見通し	15
1. 2022 年 12 月期の連結業績見通し	15
2. 新株式発行及び株式の売出し	16
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. 成長戦略	17
3. リスクと対応策	18
■ 株主還元策	19
■ 株主優待制度の新設	20

要約

プロジェクトの大型化により平均受注金額は 1.7 倍に成長。
2021 年 12 月期は過去最高の売上高・利益を達成。
2022 年 12 月期もプロジェクトストック状況良好、増収増益を見込む

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 160 名以上（2021 年 12 月末時点）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. 2021 年 12 月期の業績

2021 年 12 月期決算の連結業績は、売上高で 8,032 百万円と過去最高の売上高を記録した。前連結会計年度は 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 12.9% 増であった。また、営業利益は 955 百万円（同 19.4% 増）、経常利益は 947 百万円（同 27.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 574 百万円（同 18.5% 増）と売上高・利益ともに前年を上回った。利益率の高いデザイン・企画案件の受注獲得へ注力、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響による活動費の抑制が販管費減少へつながり、各利益は計画を上回る着地となった。

2. 2022 年 12 月期の見通し

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。売上高の見通し算出は、2021 年 12 月末時点の「プロジェクトストック※1」5,322 百万円をベースとしている。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あり、2022 年 12 月期も 1 株当たり 5.0 円の配当を予定している。同社の業績見通しは、期初のプロジェクトストックやフォーキャスト※2 により客観的に算出されており、計画の実現可能性は高いものと弊社では考えている。また、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思料する。

※1 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をプロジェクトストックと定義。

※2 週あたりの平均引合い額 × 39 週 × 獲得率で計算される期中獲得想定額をフォーキャストと定義。

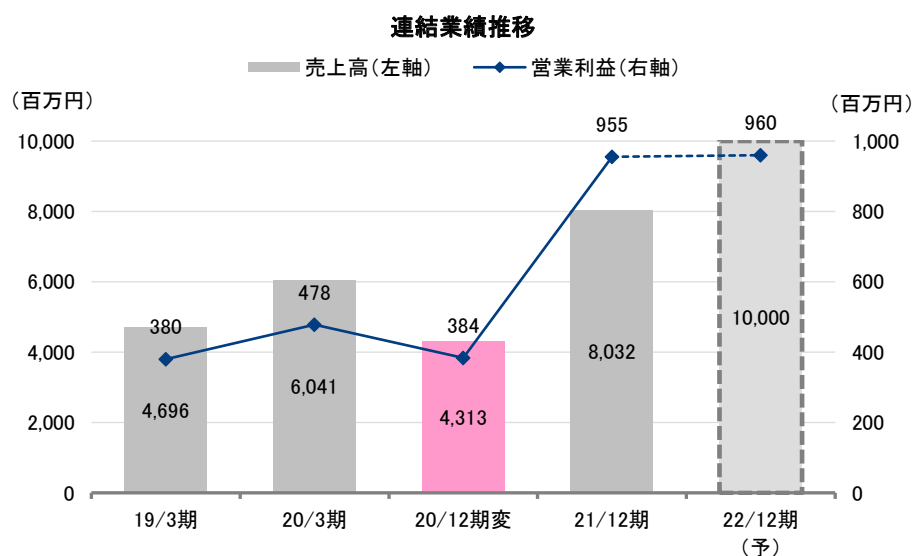
要約

3. 成長戦略

同社は 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

- ・ 2021 年 12 月期は、受注状況好調に推移し前年同期間比で増収増益
- ・ 2022 年 12 月期も増収増益の見通し、期初のプロジェクトストックなどによる客観的係数により計画の実現可能性は高いものと弊社では見ている
- ・ 成長資金を留保しながら株主へ還元方針、2022 年 12 月期も配当継続の予定
- ・ 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

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 160 名以上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。

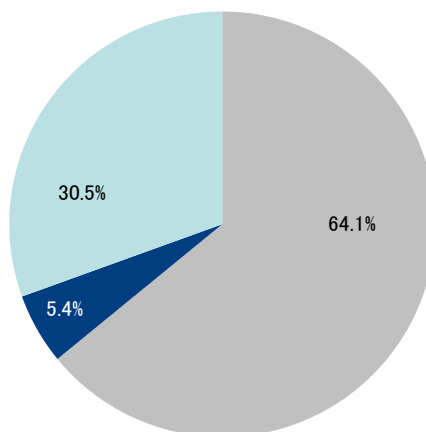
同社の創業時はオフィスが単なるコストとして捉えられており、限られたスペースを極力効率的に使用することが設計の主流であった。同社は自由な発想を取り入れた空間を数多く手掛け、表層的な見栄えではなく、デザインをツールとした課題解決に創造力を発揮した。ワーカーが長時間を費やすオフィス空間の重要性に鑑み、オフィス空間に企業のブランドを具現化するだけでなく、社員が居心地良く過ごせ、誇れるオフィスの実現を目指した。こうした同社のビジョンやデザインが反響を呼び、顧客層が感度の高いスタートアップ企業から大企業へも広がる。商業施設の環境設計や大手デベロッパーと組んだ都市開発に関わる建築物の設計・デザインを手掛ける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

2021 年 12 月期の売上高（8,032 百万円）の対象領域別売上高構成比は、オフィスが 64.1%、商業施設が 5.4%、都市開発・環境設計・その他が 30.5% となる。

会社概要

対象領域別売上高構成比 (2021年12月期変:8,032百万円)

■ 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. 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（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 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

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
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

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。

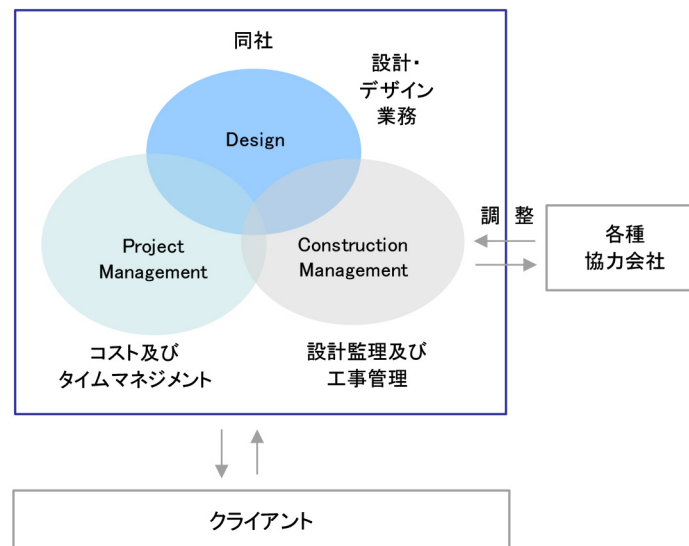
ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

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、ワークスペース・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。

プロジェクト体制

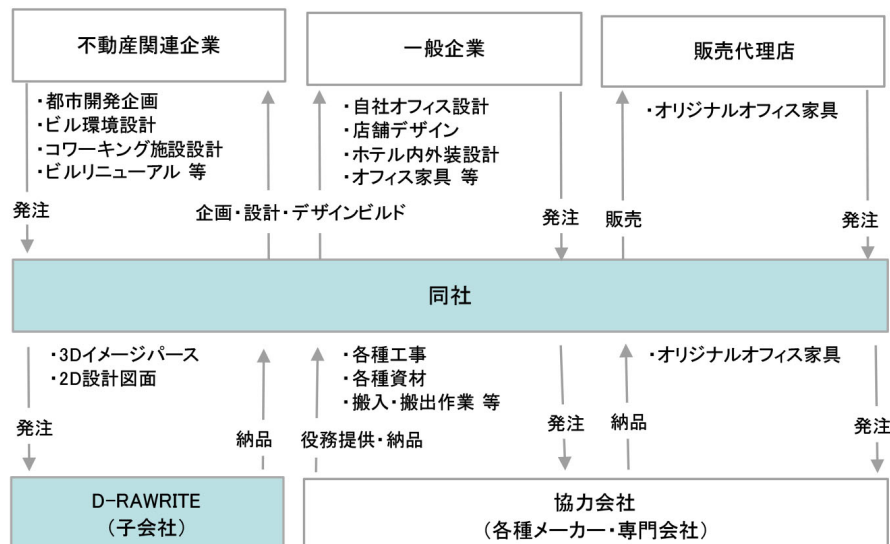


出所：統合報告書よりフィスコ作成

ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

事業系統図



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 対象領域別事業

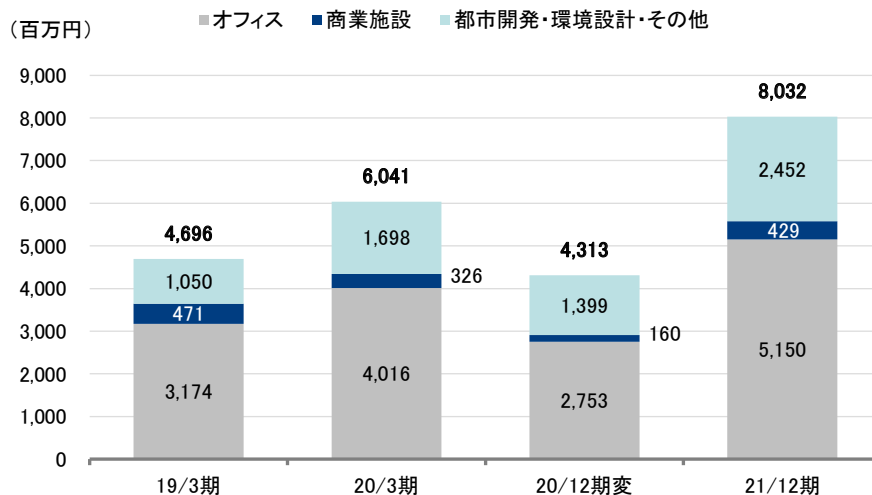
(1) 対象領域別売上高構成比

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 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、前連結会計年度は 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。主力領域であるオフィスは、大型案件が牽引し売上高構成比・金額ともに堅調に推移。商業施設は、売上構成比・金額ともに回復傾向にある。

ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

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。

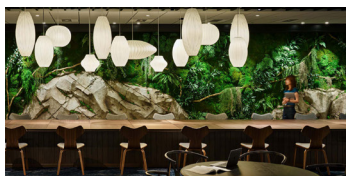
(2) オフィス

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などの販売代理店である。同社ブランドは、急成長する新興企業の経営者の中で知名度が高い。直近では、企業向け事業性融資事業や個人向け投資不動産用融資事業を行っているエクシア合同会社や、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

多様な素材を使った
スタイリッシュな空間デザイン



出所：ホームページ、決算説明資料より掲載

コミュニケーションが
行き交う設計デザイン



同社
表参道本社



ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

事業概要

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。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図られている。同社では創業期から、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) 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°」

集中ブース
「COOM」



出所：ブランドホームページより掲載

ミーティングデスク
「LTL-DESK」



ホワイトボード
「ONIT」



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.

事業概要

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) 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。

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	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。

事業概要

(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などの業務になる。

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。

都市開発・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。

業績動向

2021 年 12 月期は、過去最高の売上高・利益を達成

1. 2021 年 12 月期の連結業績概要

2021 年 12 月期決算の連結業績は、売上高で 8,032 百万円と過去最高の売上高を記録した。前連結会計年度は 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比は 12.9% 増であった。また、営業利益は 955 百万円（同 19.4% 増）、経常利益は 947 百万円（同 27.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 574 百万円（同 18.5% 増）と売上高・利益ともに前年を上回った。

事業環境としては、コロナ禍の収束が見通せないなか、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が断続的に発令され、11 月には新たな変異株「オミクロン株」が国内で初めて確認されるなど先行き不透明な状況であった。同社では、このような状況を社会課題の解決と事業の拡大を両立する機会と捉え、オフィス、建築、都市デザイン等の分野で新たな価値の創出に注力。コロナ禍で社会全体の行動様式が変化するなか、同社が提供するデザインへのニーズは引き続き堅調であり、建築のデザインやインテリアデザインを主体としたビル全体のリデザイン案件、大型のオフィスデザイン案件等の実績を着実に積み上げた。また、利益率の高いデザイン・企画案件の受注獲得へ注力、コロナ禍の影響による活動費の抑制が販管費減少へつながり、各利益は計画を上回る着地となった。

2021 年 12 月期 連結業績

(単位：百万円)

	20/3 期		20/12 期 (変)		21/12 期			計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	期初 予想増減率
売上高	6,041	-	4,313	-	8,300	8,032	-	-267	-3.2%
売上総利益	1,445	23.9%	1,202	27.9%	-	2,494	31.1%	-	-
販管費	966	16.0%	818	19.0%	-	1,538	19.2%	-	-
営業利益	478	7.9%	384	8.9%	700	955	11.9%	255	36.5%
経常利益	464	7.7%	354	8.2%	680	947	11.8%	267	39.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	297	4.9%	240	5.6%	440	574	7.2%	134	30.6%

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 5,150 百万円（構成比 64.1%）、前年同期比（参考値）87.0% 増、商業施設が 429 百万円（構成比 5.4%）、同 167.6% 増、都市開発・環境設計・その他が 2,452 百万円（構成比 30.5%）、同 75.2% 増であった。オフィス、商業施設、都市開発・環境設計・その他のすべての領域において、既存の案件実績に対する評価が業容拡大の源泉となった。

ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
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)

	20/12 期 (変)		21/12 期		前年同期比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
オフィス	2,753	63.8%	5,150	64.1%	87.0%
商業施設	160	3.7%	429	5.4%	167.6%
都市開発・環境設計・その他	1,399	32.4%	2,452	30.5%	75.2%
合計	4,313	100.0%	8,032	100.0%	86.2%

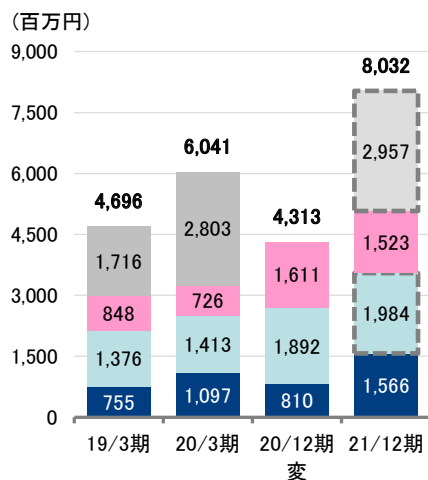
注：2020 年 12 月期は決算期変更のため 9 ヶ月間の変則決算

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 19 件と 2020 年 12 月期の 14 件を上回った。大型案件の売上高構成比は、前期の 44.5% から 61.9% 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 8.9% から 11.9% 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。

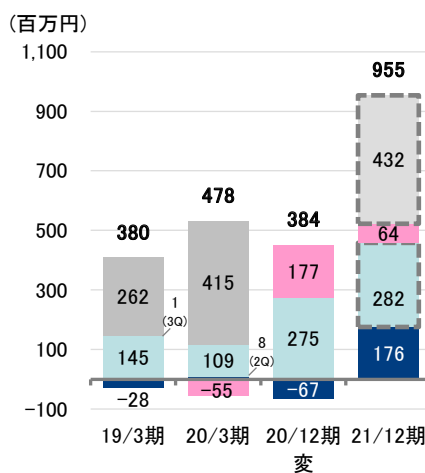
売上高(四半期毎)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益(四半期毎)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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

業績動向

2. 財務状況とキャッシュ・フロー計算書

2021 年 12 月期決算の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 2,149 百万円増加の 5,840 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では、公募増資などにより現金及び現金同等物が 944 百万円増加、売掛金が 786 百万円増加した。また、非流動資産では、サティスワンの吸収合併に伴い、のれんが 274 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,087 百万円増加の 2,830 百万円となった。流動負債では、買掛金が 713 百万円増加した。また、前期の変則決算の影響により未払法人税等が 321 百万円増加した。買掛金及び短期借入金の増加は正常な営業活動の循環に伴う増加であり、未払法人税等の増加も一過性のものであることから、負債額の増加には特段の懸念は無いと考える。純資産は前期末比 1,062 百万円増加の 3,009 百万円となった。主な要因は、公募増資等による資本金及び資本剰余金 517 百万円の増加、親会社株主に帰属する当期純利益 574 百万円を計上したことによる。

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 250.6% から 189.8% へ、自己資本比率は 52.8% から 51.4% へ下落した。流動比率の下落は正常な営業循環に伴う資産・負債の増減によるものであり、自己資本比率の下落も軽微なものである。今後、大型案件の増加などによる収益性向上が十分に期待できるため、当面の財務的懸念は薄いと弊社は考える。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	20/12 期 (変)	21/12 期	増減額
流動資産	1,802	4,231	2,611	4,308	1,696
現金及び預金	904	1,920	1,232	2,176	944
売掛金	726	2,120	1,117	1,903	786
仕掛品	107	100	178	97	-80
固定資産	369	340	1,078	1,532	453
有形固定資産	126	101	865	910	45
無形固定資産	21	24	19	295	275
投資その他の資産	221	214	193	326	132
総資産	2,171	4,571	3,690	5,840	2,149
流動負債	1,418	2,516	1,042	2,270	1,228
買掛金	399	1,322	567	1,281	713
短期借入金等	616	782	282	191	-91
固定負債	350	323	701	560	-140
長期借入金	350	323	696	555	-141
負債合計	1,768	2,839	1,743	2,830	1,087
(有利子負債)	967	1,106	979	746	-233
純資産	402	1,731	1,947	3,009	1,062
【安全性】					
流動比率	127.1%	168.2%	250.6%	189.7%	-60.9pt
自己資本比率	18.5%	37.9%	52.8%	51.4%	-1.3pt

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

業績動向

2021 年 12 月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 944 百万円増の 2,138 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが 1,253 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、555 百万円の支出であった。サティスワンの吸収合併に伴う支出 391 百万円、敷金及び保証金の差入による支出 104 百万円が影響した。財務活動によるキャッシュ・フローは、株式の発行による収入 515 百万円、借入金の減少 232 百万円及び配当金の支払い 37 百万円により、246 百万円の入金であった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	20/12 期 (変)	21/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-106	-107	338	1,253
投資活動によるキャッシュ・フロー	-112	-10	-829	-555
財務活動によるキャッシュ・フロー	453	1,151	-178	246
現金及び現金同等物の期末残高	828	1,862	1,193	2,138

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

2022 年 12 月期も増収増益、過去最高益を更新する見込み

1. 2022 年 12 月期の連結業績見通し

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、営業利益で前期比 0.5% 増の 960 百万円、経常利益で前期比 0.3% 増の 950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比 4.4% 増の 600 百万円と過去最高益を更新する見込み。既存事業を中心に業績は順調に拡大し、新ブランド「DAFT about DRAFT」のフラッグシップショップのオープンや、セルビア拠点の新設などの成長投資を積極的に行い、一定水準の利益確保を実現する。見通し算出にあたっては、10 月に発表された中期経営計画時点で、2021 年 12 月末の想定「プロジェクトストック※1」を 5,100 百万円、「フォーキャスト※2」を週あたり 173 百万円として設定。実際の 2021 年 12 月末時点のプロジェクトストックは 5,322 百万円であり、見込み数値を若干上回っているが、依然として先行き不透明な社会情勢を考慮し見込み数値は据え置いた。同社の業績見通しは、期初のプロジェクトストックやフォーキャストにより客観的に算出されており、計画の実現可能性は高いものと弊社では考えている。また、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思料する。

※1 受注残高（契約書などの証拠を取得済みの受注）及び見込み受注残高の合計額をプロジェクトストックと定義

※2 週当たりの平均引合い額×39 週×獲得率で計算される期中獲得想定額をフォーキャストと定義

ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

今後の見通し

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	予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	4,313	-	8,032	-	10,000	-	1,968	24.5%
営業利益	384	8.9%	955	11.9%	960	9.6%	5	0.5%
経常利益	354	8.2%	947	11.8%	950	9.5%	3	0.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	5.6%	574	7.2%	600	6.0%	26	4.5%

注：2020 年 12 月期は決算期変更のため 9 ヶ月間の変則決算

2. 新株式発行及び株式の売出し

同社は 2021 年 12 月に、新株式発行及び株式の売出しについて発表した。新株式発行による調達資金は、「臨港パークプロジェクト (仮称)」の建築工事費などの設備投資資金、新ブランド「DAFT about DRAFT」のショールーム及びフラッグシップショップの設備投資資金及び同ショップの運営のための運転資金に充当予定である。また、より広範な投資家へ株式保有の機会を提供し、株式分布状況の改善及び浮動株式の増加に伴う株式流動性の向上を図るため、同社代表取締役社長の山下泰樹氏を売出人とする株式の売出しを実施した。新株式の発行により一時的に株式の希薄化が生じたこととなるが、調達資金は同社のブランド力強化及び事業領域の拡大を企図したプロジェクトへ投資され、競争優位性の向上や受注増加による好循環を生み出すことを目的としている。本件は中期経営計画に基づく正当性のある株式発行であり、収益基盤の強化及びデザイン事業全体の拡充による企業価値向上によって株主に対して還元されるものであると弊社では見ている。

■ 中期経営計画

2021 年 10 月に中期経営計画を策定、 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。

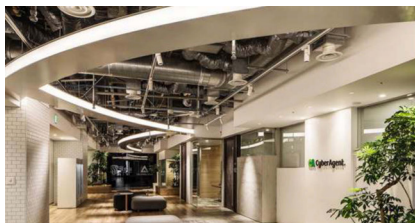
2. 成長戦略

(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、2022 年第 1 四半期を目途にセルビア共和国に新たな拠点を設ける。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、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シ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、「Re cord」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シ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、デザイン提案から広がり、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った。2021 年に必要資金の調達を実施済みであり、2023 年 5 月の完成を目指し、2022 年より建設を開始する。

3. リスクと対応策

同社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。

ドラフト | 2022 年 4 月 18 日 (月)
5070 東証グロース市場 | <https://draft.co.jp/investors>

中期経営計画

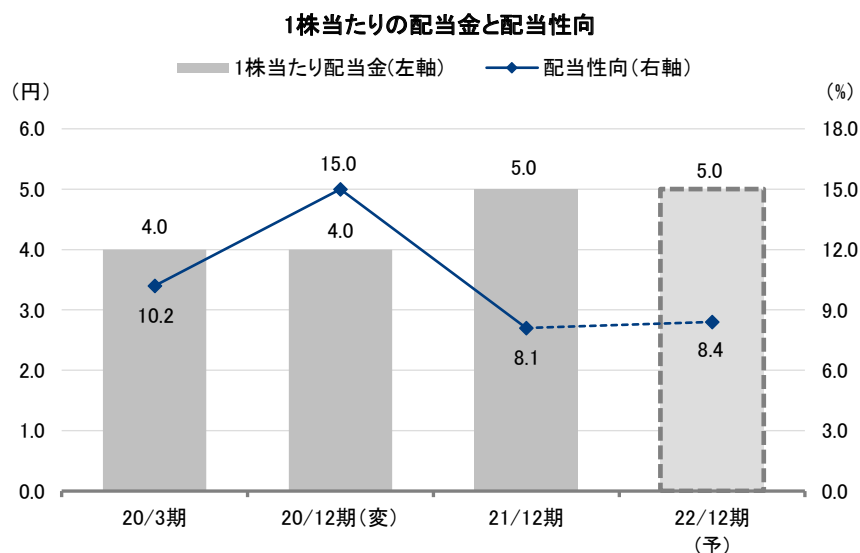
(4) 役務提供完了予定時期の変更に係るリスク

同社の事業は、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

2021 年 12 月期は増配後、1 株当たり 5.0 円の配当、今後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。2021 年 12 月期は 1 株当たり 5.0 円（配当性向 8.1%）の配当を実施する。次期の配当についても 5.0 円の配当を予定しており、収益成長による企業価値の向上と配当金の増額により株主に報いていく方針を明確に示している。



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

株主優待制度の新設

2021 年 10 月に、同社株式の中長期的な保有推進を目的として株主優待制度が新設された。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がデザインした QUO カードを贈呈する。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