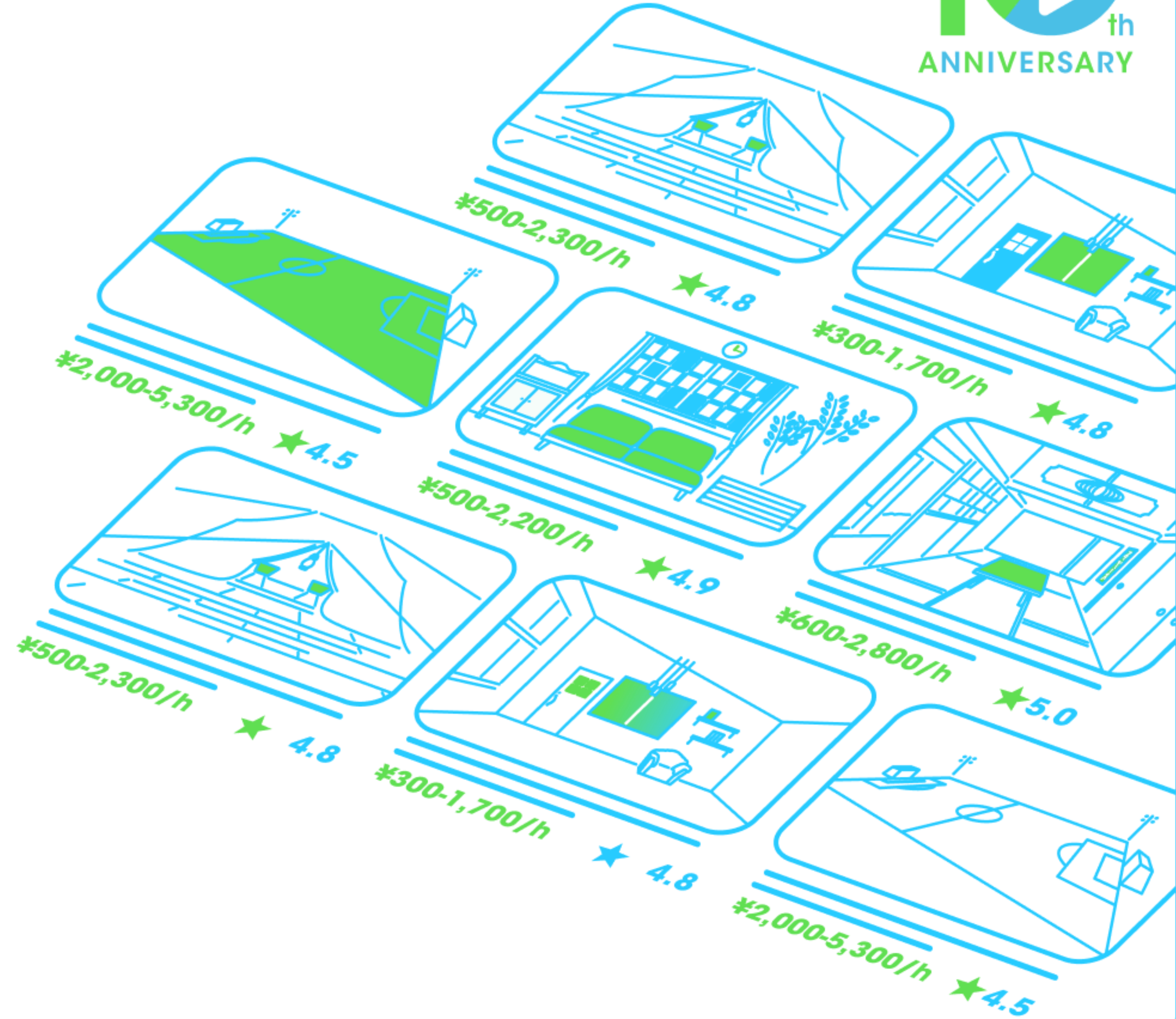


2024年12月期第2四半期

# 決算説明資料

株式会社スペースマーケット  
(東証グロース:4487)



# ハイライト

## 業績

2Q会計期間において

### 過去最高の取扱高

取扱高2Q累計前年同期比

**+25.8%**

通期業績予想に対し

### トップラインが順調に進捗

全社総取扱高:  
通期業績予想51億円に対して

進捗率 **47%**

営業利益:  
通期業績予想1.7億円に対して

進捗率 **9%**

## KPI

利用スペース数が

### 会計期間で過去最高

利用スペース数2Q累計前年同期比

**+31%**

## トピックス

堅調な掲載スペース数の増加により

### 多様なニーズの創出

美容院、カラオケ、映画館等の  
大手企業の新規掲載がスタート

- 01 | 会社概要
- 02 | 決算の報告
- 03 | トピックス
- 04 | 財務の詳細
- 05 | 今後の方針
- 06 | **Appendix**

01

---

# 会社概要

**会社名** 株式会社スペースマーケット  
**所在地** 東京都渋谷区神宮前六丁目25番14号  
**設立年月日** 2014年1月8日  
**証券コード** 4487(東京証券取引所 グロース)  
**決算期** 12月31日  
**事業内容** 「SPACEMARKET」の運営  
 施設予約管理システム「Spacepad」の運営  
**関連団体** スペースシェア総研  
**グループ会社** 株式会社スペースモール



# VISION MISSION

## VISION

チャレンジを生み出し、  
世の中を面白くする

## MISSION

スペースシェアをあたりまえに

「何かやりたい」と踏み出すその一歩は、どんなに小さなことでもチャレンジです。  
私たちはスペースシェアをあたりまえの選択肢にすることで人々の発想を広げ、  
多様なチャレンジを生み出し世の中を面白くしたいと考えています。

# 事業の全体像

3つのサービスを中心に事業運営しております



スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために

**スペースの時間貸し  
マーケットプレイスの運営**



施設管理を丸ごとDX

**施設予約管理  
サービス**



選ばれるスペースを運営するために

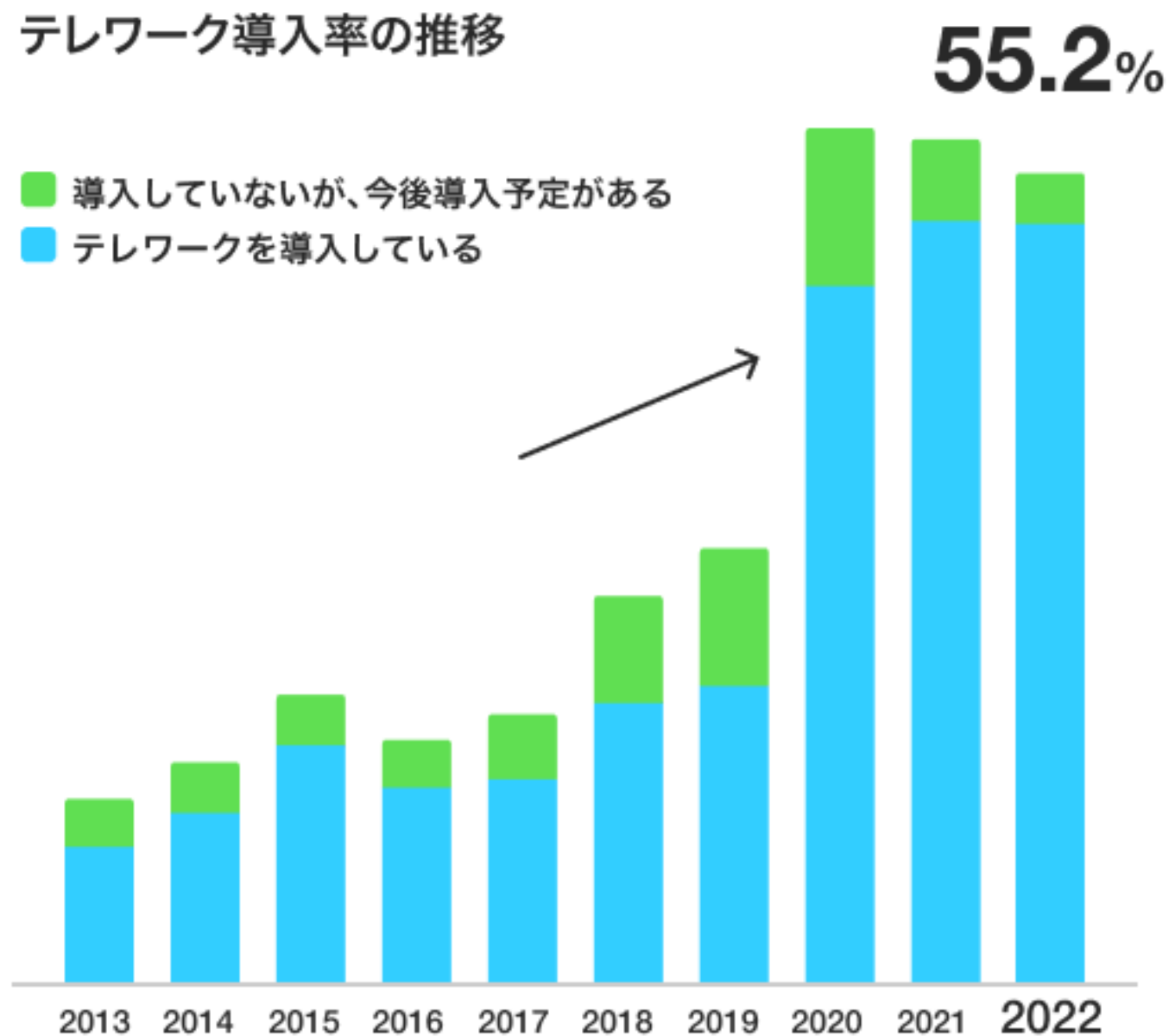
**レンタルスペース  
トータルプロデュース  
企画開発・運営代行**

## 前提となる社会背景

- 情報処理端末の普及により、場所を問わずインターネット接続が可能な環境となりコロナをきっかけにテレワーク等の多様な働き方が普及してきました。また、それに伴ってライフスタイルの変化も見られる様になりました。
- 継続的に人口減少が進むと共にモノや場所が過剰な状態となり、「空き家問題」等の対策が話題になっています。
- 空き家数が継続して増加しており場所の有効活用の重要性が増してきました。

### テレワークの導入率が5割を超える状況に

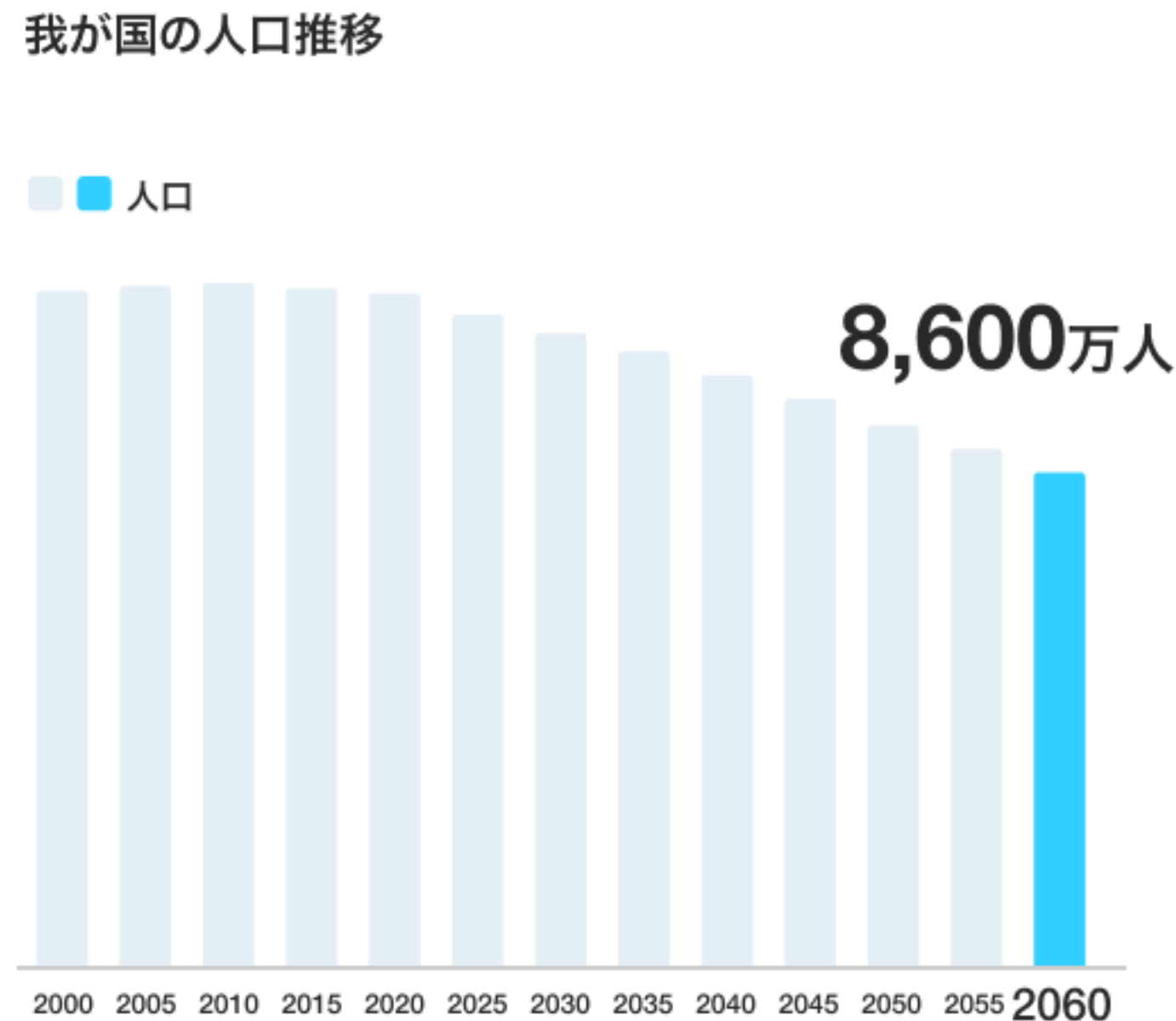
テレワーク導入率の推移



出典:総務省「情報通信白書令和5年版」

### 継続的な人口減少により2060年には国内人口は8,600万人に

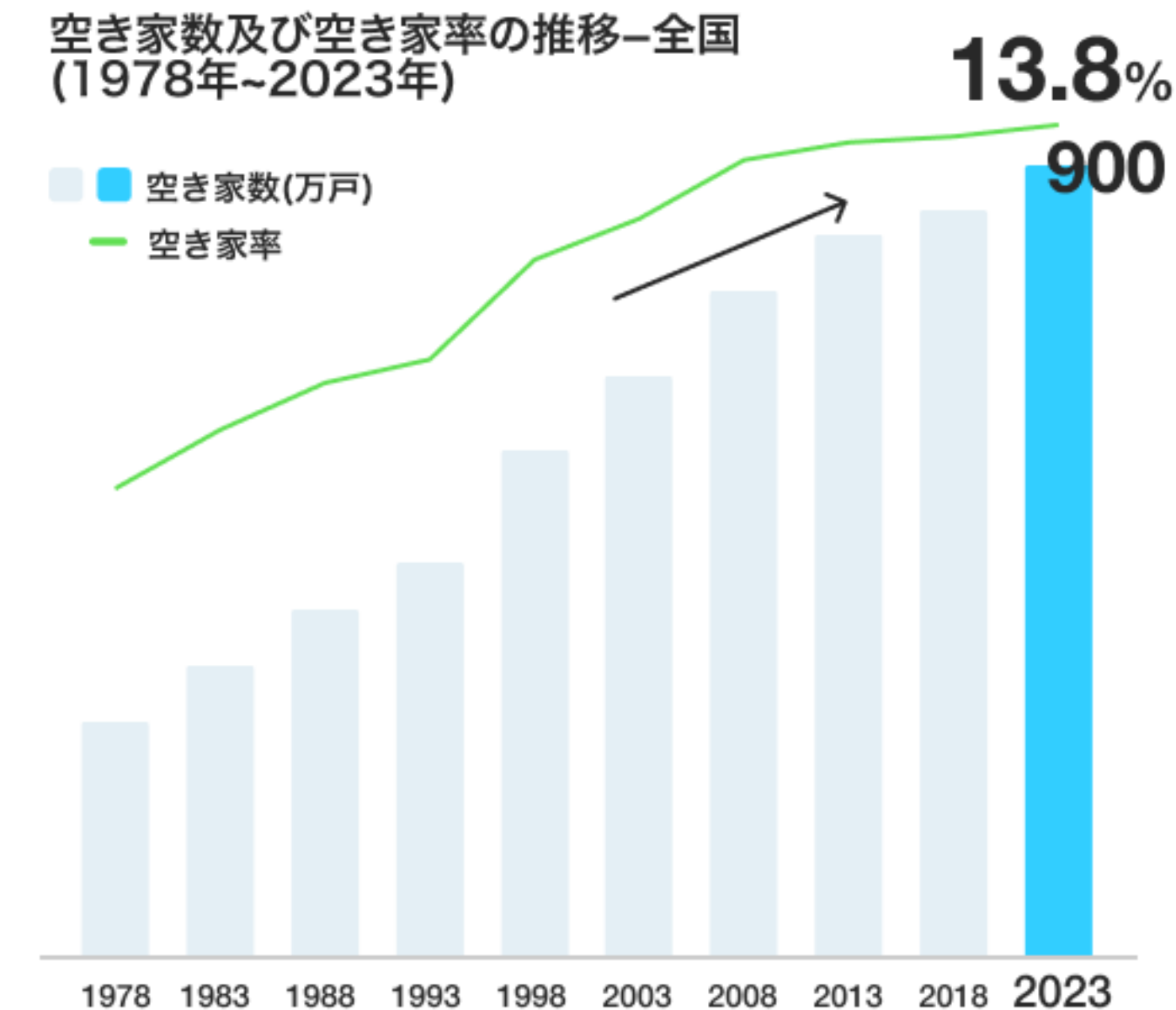
我が国の人口推移



出典:総務省「情報通信白書」平成29年版

### 空き家数が増加し2023年には空き家率が13.8%に

空き家数及び空き家率の推移-全国 (1978年~2023年)



出典:総務省統計局「令和5年住宅・土地時計調査」



# スペースマーケットが向き合っているテーマ

スペースマーケットは場所における社会課題解決に取り組んでいます。

## ニーズ

有効活用されていない既存場所を活用したい

多様化する働き方とライフスタイルを  
実現したい

場所を活用したビジネスにエントリーしたい

## ソリューション

既存の場所を時間単位で貸し借りをを行い用途に応じ場所の有効活用出来る手段の提供

### ビジネス

- ・ テレワーク、出社混在の場所に囚われない多様な働き方を応援出来る場所の提供
- ・ 副業、独立が当たり前の時代におけるワークスタイルの変化における場所の提供

### プライベート

- ・ 多様な趣味遊びがより細分化されたことで場所のニーズにも変化
- ・ 新しい体験が出来る場所の提供

人口減少に伴って、場所運営の省人化、効率化を可能にするサービスの提供

ex: 公共施設、SMB運営施設

# マーケットプレイスの概要

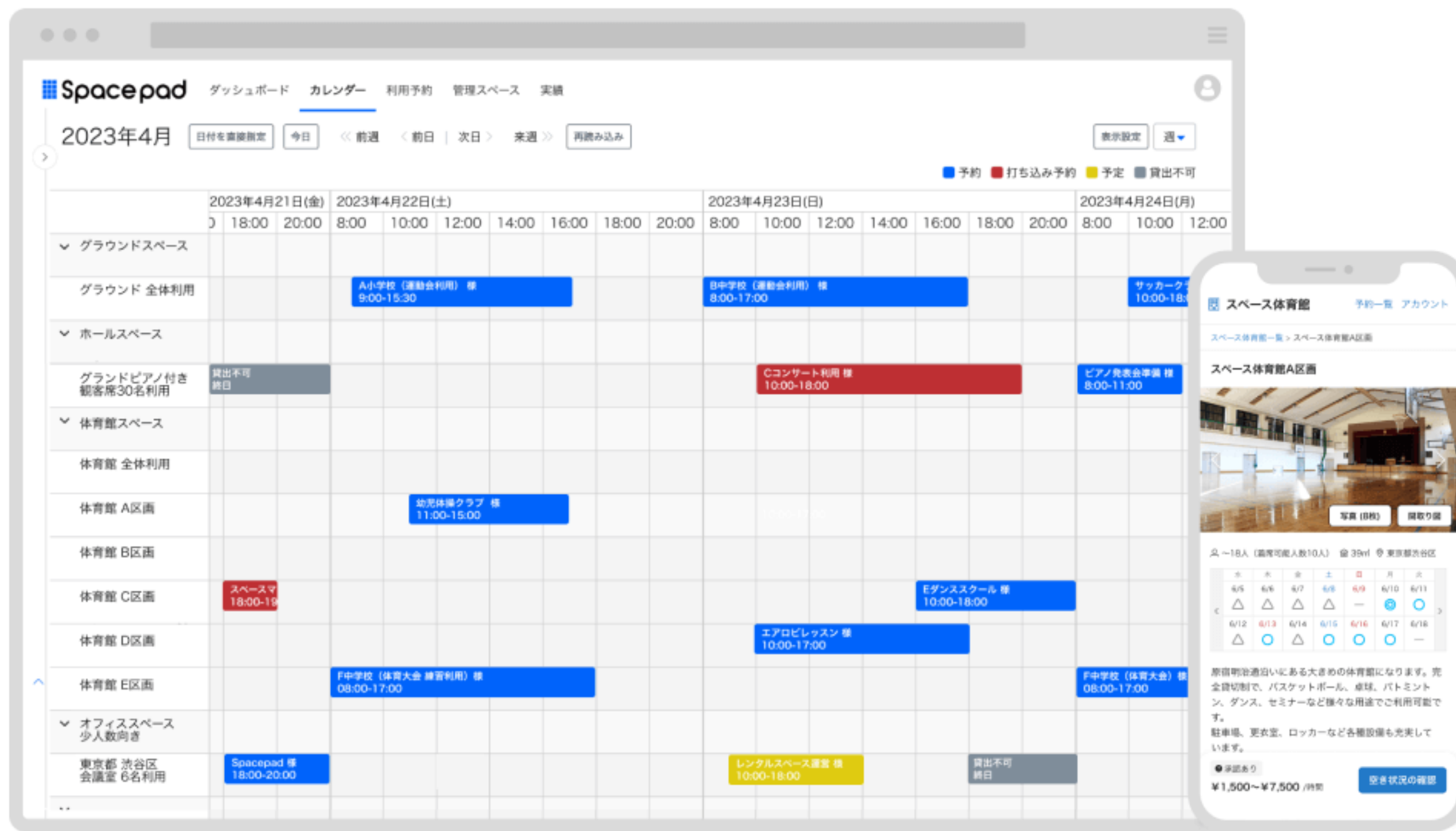
スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。双方から手数料をいただきます。



# Spacepadの概要

公共施設管理の課題をデジタルで解決する、クラウド型の施設予約管理システムです。公共施設利用をより身近なものにすることで、自治体DXと地域活性化を実現し、スペースシェアの文化創造と拡大に貢献しています。

## 公共施設管理をクラウドで Spacepad



### ご提供機能

-  施設ページの作成
-  予約管理の台帳
-  オンライン決済と現地決済
-  管理者の権限設定
-  貸し出す時間帯の区分設定
-  メッセージ機能・メールの自動配信
-  表示/取得項目のカスタマイズ
-  利用許可書の自動作成

**お取引形態：施設管理者様への月額課金**  
 ※決済機能を利用される場合は、発生した決済に対する決済代行手数料相当を別途ご請求

# Spacepadの導入事例

これまでに下記の自治体、指定管理者に導入いただいております、今後も拡大予定です。



秋田県湯沢市



兵庫県神戸市



北海道釧路市



SCOP TOYAMA



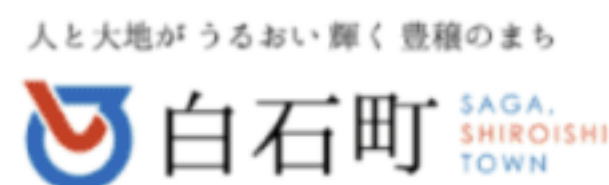
三重県紀北町



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



北海道美幌町



鹿児島県南九州市



熊本県人吉市

# レンタルスペーストータルプロデュースの概要

自分の持つ不動産の収益化を行いたい物件オーナーに向けて、シェアスペースの運営サポートを行っています。



選ばれるスペースづくりをご提案

## スペース企画開発

物件をシェアスペースとして貸し出せる状態に

### 内装の整備

シェアスペースに適した  
家具や備品の選定



### マーケットプレイスへの掲載

宣材写真の撮影、掲載文作成、  
価格設定、利用時のルール作成 など



オペレーションで売上を最大化

## スペース運営代行

物件オーナーに代わってスペースを運営

予約時・貸出時の対応、清掃  
備品補充、お問い合わせ対応、  
掲載内容のブラッシュUP など



運営代行  
スペース数  
**262**件<sup>※</sup>

※2024年7月

## 当社の強み

マーケットプレイスの運営のみならず、場所運営のDXと、スペース運営の実施によるValue UPにより、マーケットプレイスの成長を加速させる仕組みを構築しています。純粋なマーケットプレイス運営企業とも異なる強みを有しており、あらゆるスペースに新たな価値を創造する企業です。



02

# 決算の報告

# 決算のサマリ

2Q累計期間においてGMVはYonY+24.7%、営業利益は1Qに引き続き黒字の16百万円となりました。

昨年度は、従業員数がYonYで純減しておりましたが事業運営体制の見直しが完了したことで従業員数がYonYで純増しております。

生産性の指標としている1人あたり取扱高においては、会計期間、累計期間共に全社総取扱高の成長率以上で推移しており引き続き高い生産性となっております

## 2024.2Q 会計期間

全社総取扱高 **1,288** 百万円 YonY +**24.7%**

マーケットプレイス GMV **1,212** 百万円 YonY +**23.3%**

マーケットプレイス 利用スペース数合計 **27** 千SP YonY +**30.2%**

売上高 **421** 百万円 YonY +**30.1%**

営業利益 **▲21** 百万円 前年**▲25**百万円

期末従業員数 **69** 名 前年**67**名

1人あたり取扱高 **19** 百万円 YonY +**32.4%**

## 2024.2Q 累計期間

全社総取扱高 **2,681** 百万円 YonY +**25.8%**

マーケットプレイス GMV **2,519** 百万円 YonY +**24.7%**

マーケットプレイス 利用スペース数合計 **54** 千SP YonY +**31.0%**

売上高 **869** 百万円 YonY +**30.2%**

営業利益 **16** 百万円 前年**▲18**百万円

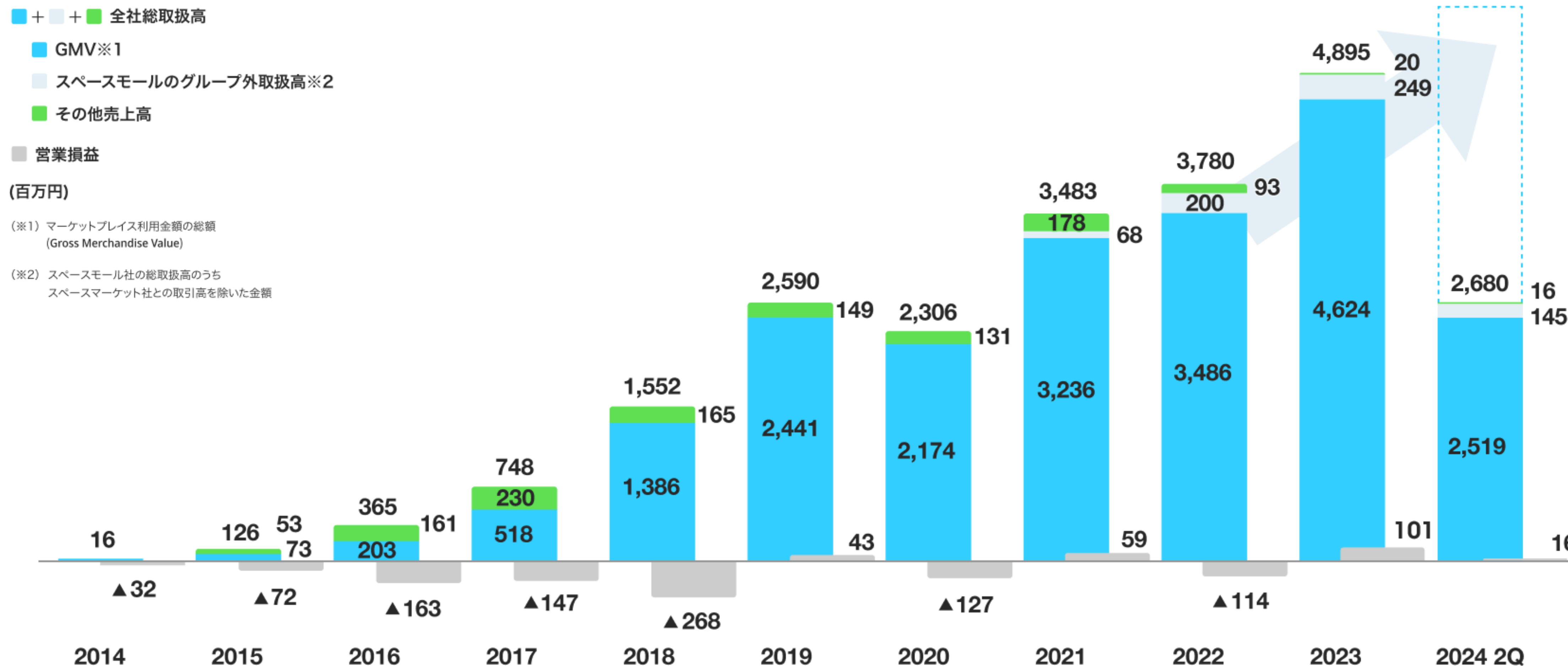
期末従業員数 **69** 名 前年**67**名

1人あたり取扱高 **41** 百万円 YonY +**36.6%**



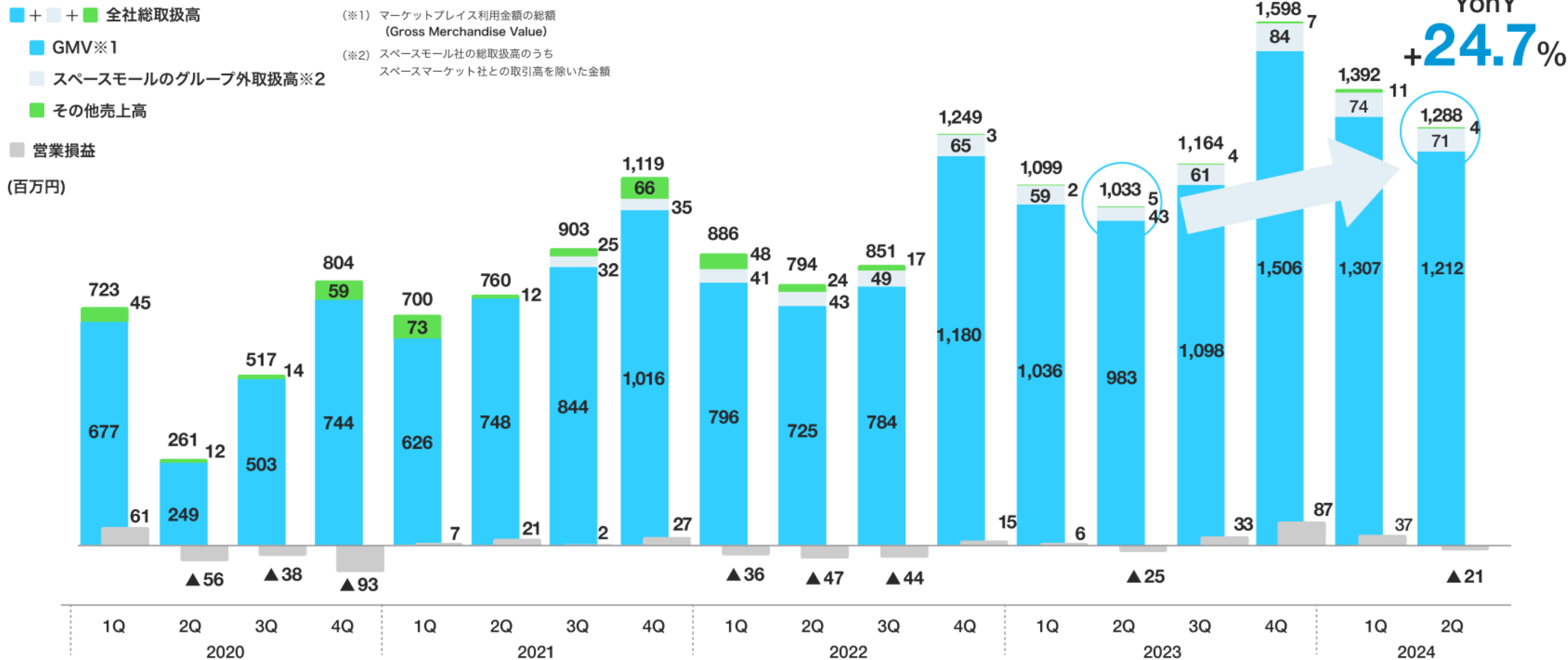
# 全社総取扱高と営業損益の推移(通期)

前期に引き続き、外部環境は良好な状態で推移しており、想定通りの全社総取扱高となっております。  
3Q以降も取扱高及び営業利益の増収増益の事業運営に取り組んでまいります。



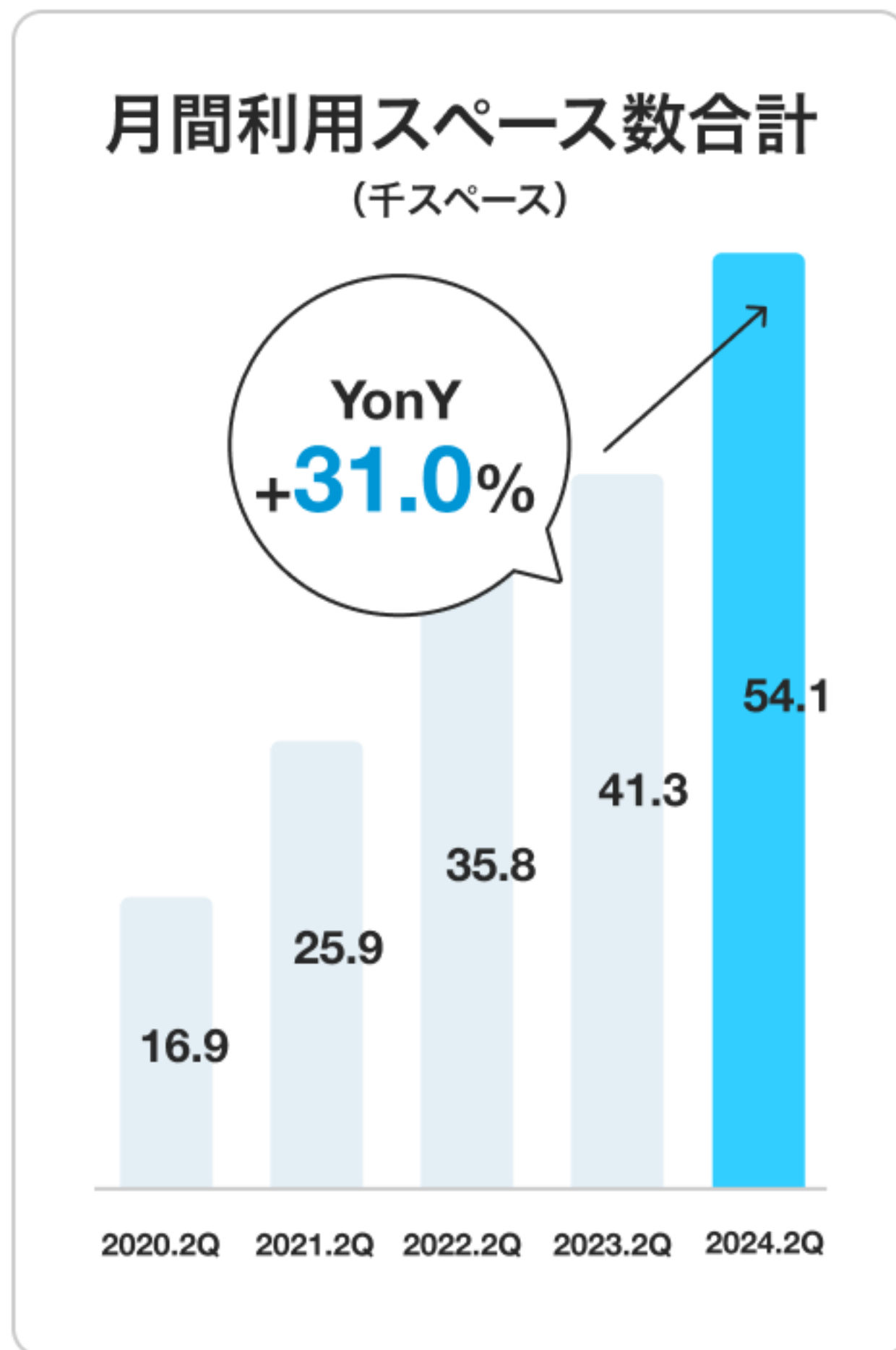
# 全社総取扱高と営業損益の推移(四半期)

2Q会計期間においてYonY24.7%で成長し、過去最高の総取扱高となりました。  
 営業利益については、トップラインの成長投資を行っており赤字となっております。

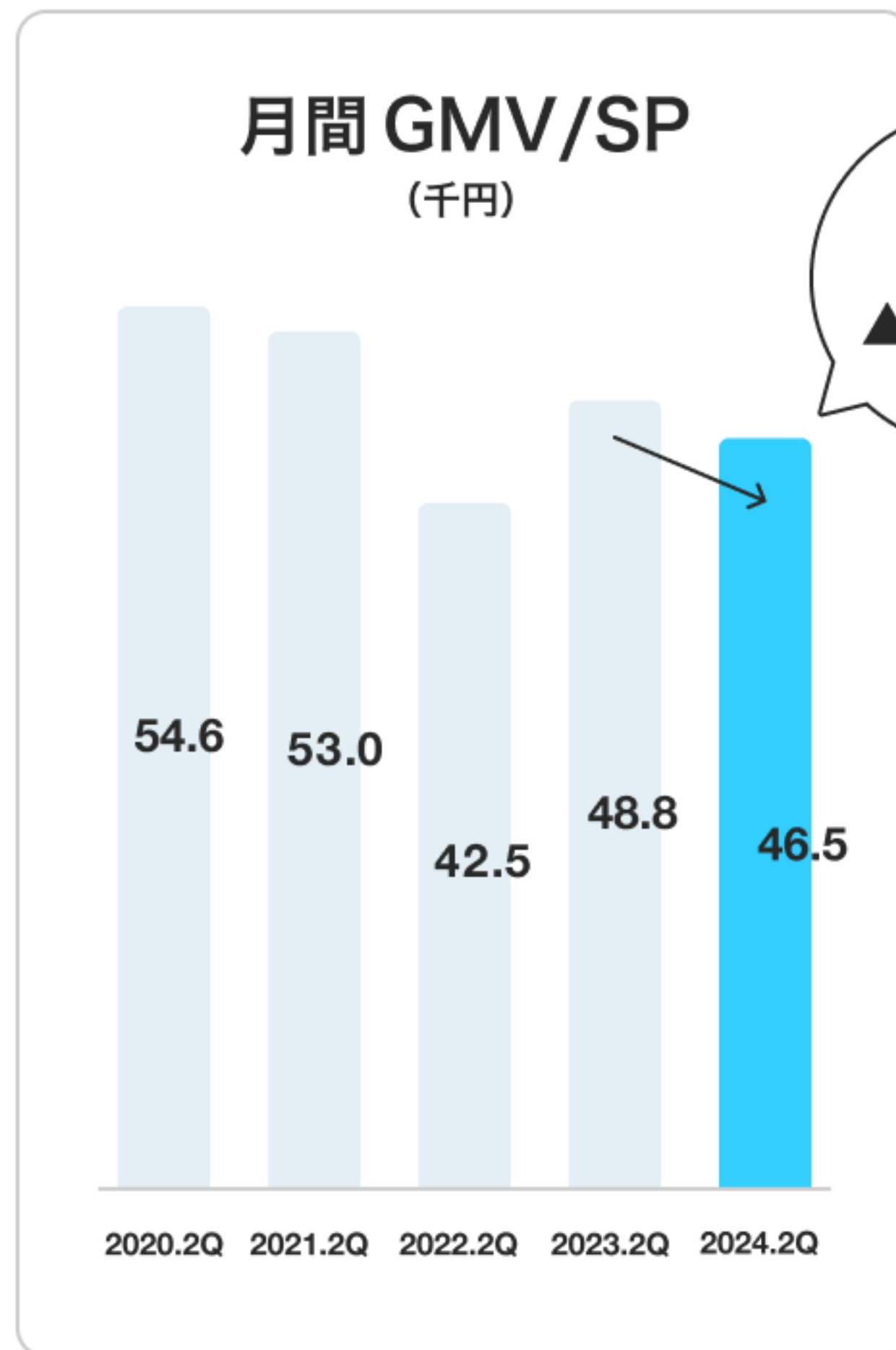


# マーケットプレイスの主要KPIの推移(通期)

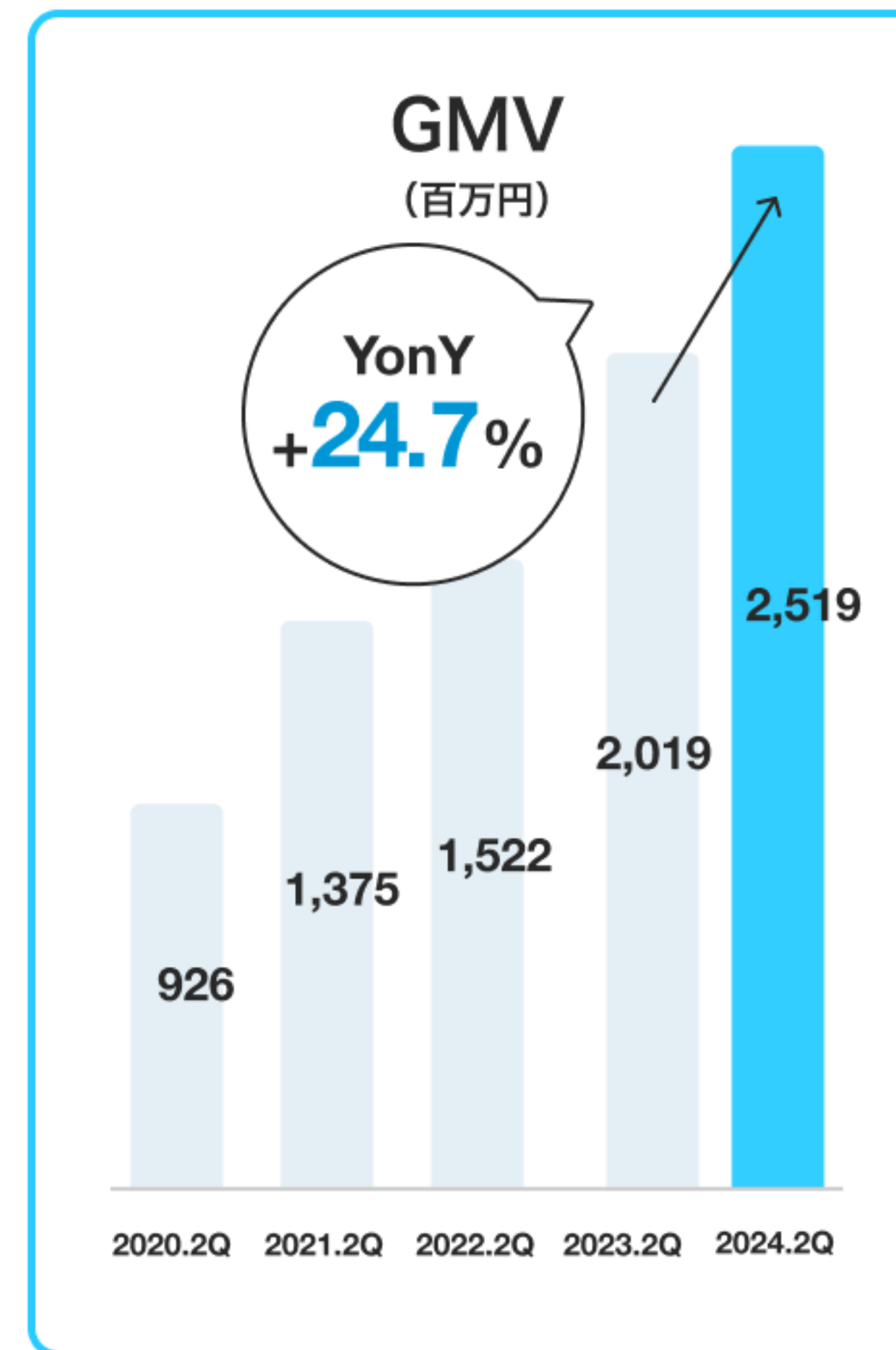
引き続き利用スペース数が順調に増加しており、YonY31.0%の増加となりました。その中でも、少人数でのワークボックス等の利用や、セミナー・研修でのビジネス利用が堅調に増加しました。その結果、昨年度に比べてGMV/SPについてはYonYで減少しました。



×



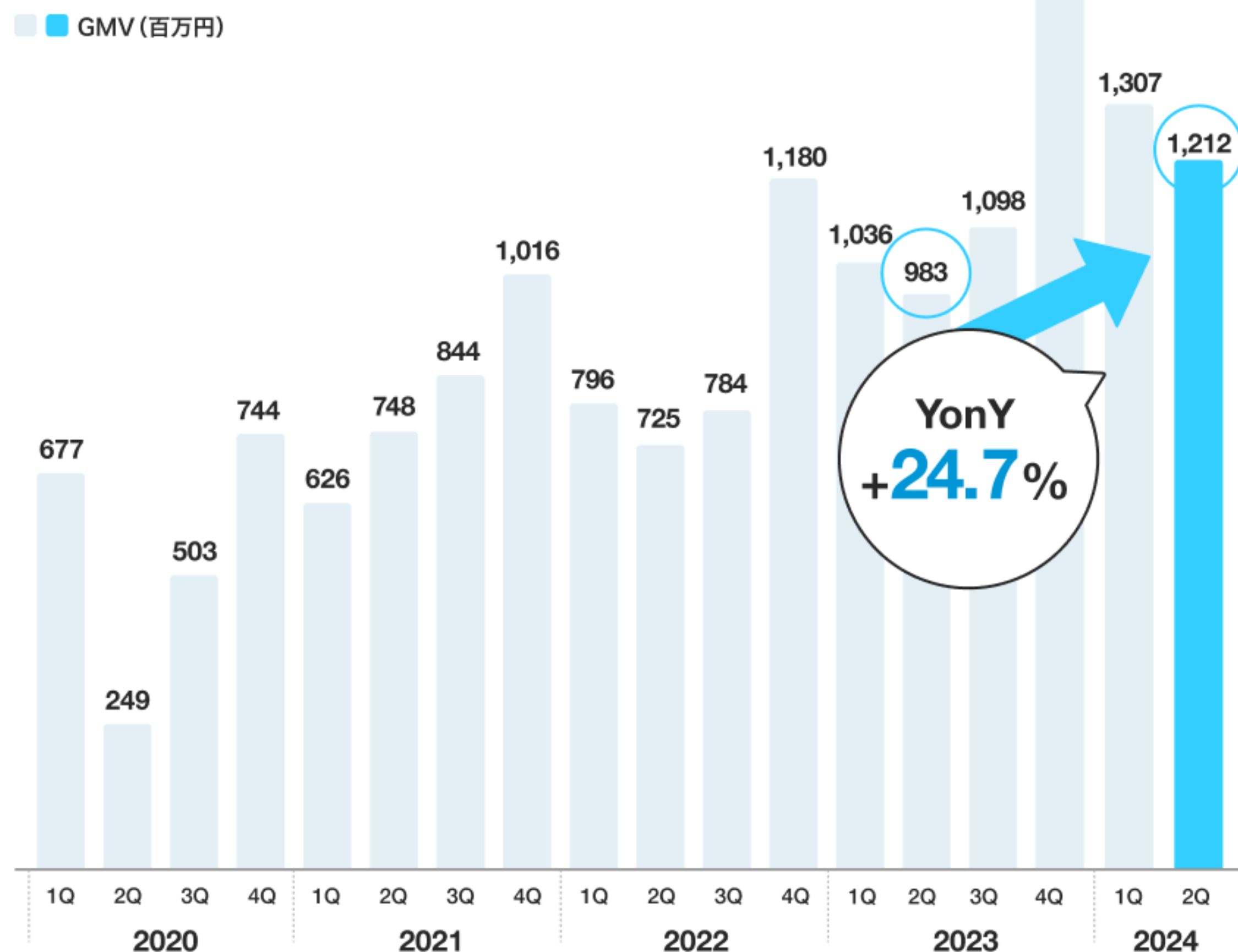
=



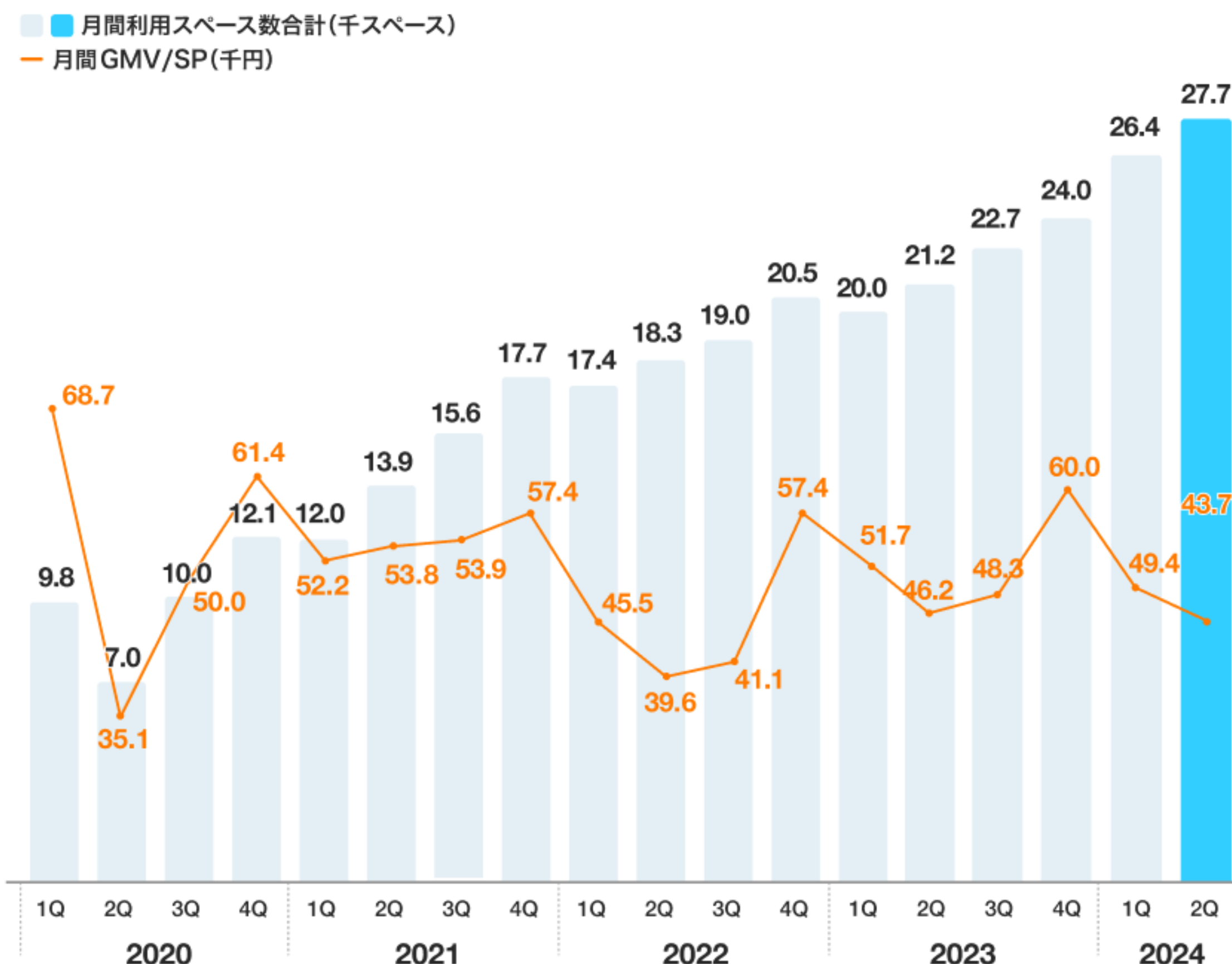
# マーケットプレイスの主要KPIの推移(四半期)

2QのGMVはYon24.7%で、2Qでは過去最高となり順調に成長しております。利用スペース数も順調に増加する一方で、GMV/SPはQonQにて減少しております。減少の要因は1Qに歓送迎会等が集中していたこと、QonQにおいても少人数のビジネス利用が増加したことにより減少しております。

## GMVの四半期推移



## 月間利用スペース数と月間GMV/SPの推移



03

---

# トピックス

# SPACEMARKET 堅調な掲載スペース数の増加により多様なニーズの創出

- 掲載スペース数が堅調に推移し3万スペースを上回る
- 掲載スペース数がYonY+42%と掲載スピードが加速
- 2Qは美容院、カラオケ、映画館等の新規スペースの掲載がスタート

## 主な新規掲載スペース

**EARTH** ヘアサロン「EARTH」  
1都3県72施設



フリーランスの美容師、マッサージ師、美容学生の練習等の利用

**株式会社鉄人エンタープライズ**  
TETSUJIN ENTERPRISE

**カラオケの鉄人**  
東京・千葉・神奈川36店舗のパーティールーム



**カラオケの鉄人**  
カラオケ以外にも、押し活や誕生日会、結婚式二次会での利用

**第一興商**  
**ビッグエコー**  
全国78施設325スペース



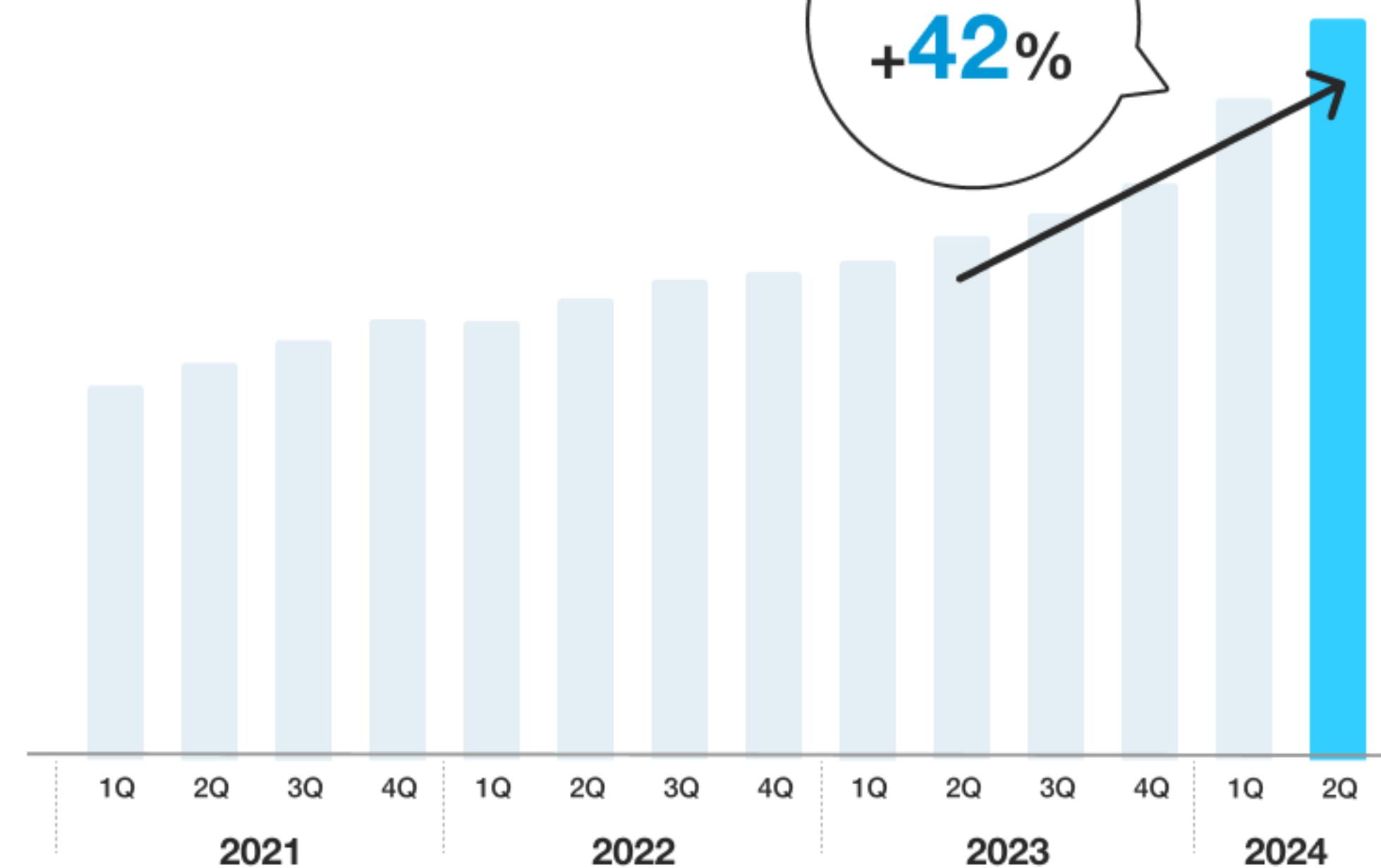
**ビッグエコー**  
外出の合間のワークスペース利用や、オンライン会議時の個室利用

**AEON CINEMA**

**イオンシネマ**  
全国93施設769スペース

セミナー・研修会や社内のレクリエーション、ライブイベント等の企業向けの利用

## 掲載スペース数の推移 (2021年1Q～2024年2Q)

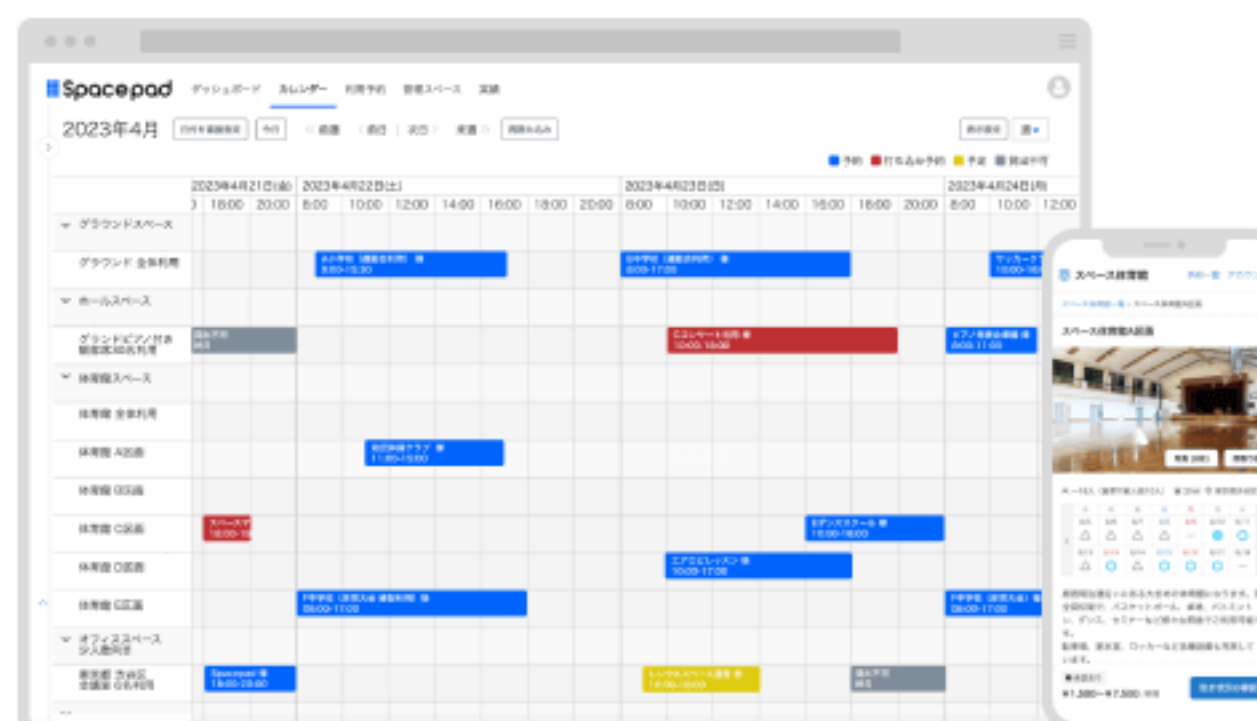


# Spacepad スマートロック連携で新規受注

- 兵庫県豊岡市にて施設予約管理システム「Spacepad」の導入が決定
- 「Spacepad」とスマートロックを活用し市内92の公共施設の予約管理と鍵管理を行う予定
- 導入時期は2025年4月1日以降利用分から稼働

項目	現在の状態
施設予約	<ul style="list-style-type: none"> <li>紙で管理</li> <li>使用者は施設の開館時間内で受付</li> </ul>
決済	<ul style="list-style-type: none"> <li>窓口にて現金決済</li> </ul>
鍵管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>施設で管理し、使用者は使用時に窓口にて受取</li> </ul>
使用者の課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>公共施設の使い勝手が悪く、気軽に利用できない</li> </ul>
施設側の課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>施設利用の申請処理により非効率な業務が発生</li> </ul>

公共施設管理をクラウドで  

導入後
<ul style="list-style-type: none"> <li>予約の電子申請</li> <li>スマートフォン等からいつでも空き状況の確認</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン決済</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>暗証番号等で施設の開錠</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>使用者の利便性の向上により気軽に利用</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>職員の窓口対応時間の短縮</li> <li>施設管理の業務効率化</li> </ul>

# SPACE MOLE 夜行バスユーザー向けのコラボスペースの提供

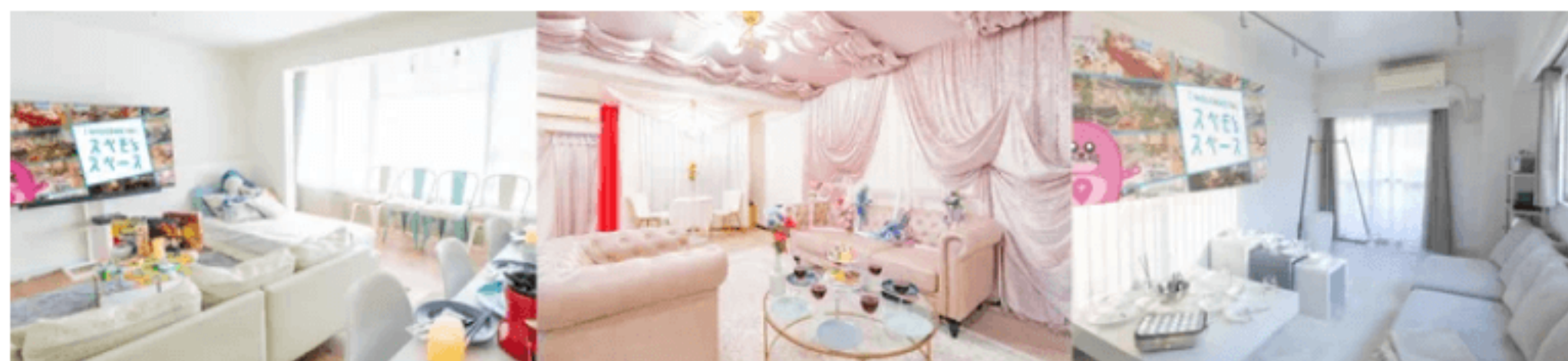
- 早朝のレンタルスペースの稼働向上、予約サイト「WILLERTRAVEL」利用者(主に大学生~20代前半女性)へのブランド認知を目的にWILLERグループのWILLER MARKETING株式会社と業務提携
- WILLER会員限定で、夜行バス到着後のレンタルスペースを格安で利用することで早朝のレンタルスペース利用を促進
- 新たなニーズの開拓(高速バスユーザーのレンタルスペース利用、推し活ユーザーへの訴求)の創出

## 実施内容

実施期間:2024年6月10日(水)~2024年7月21日(日)

対象エリア:新宿・池袋・渋谷・五反田・名古屋・難波・心斎橋

▼スペース例



社名:WILLER MARKETING株式会社  
 所在地:大阪府大阪市北区大淀中1-1-88-600  
 梅田スカイビル タワーイースト6階  
 事業内容:移動/観光eコマースの開発&運営、移動ポータルサイト「WILLER TRAVEL」の運営

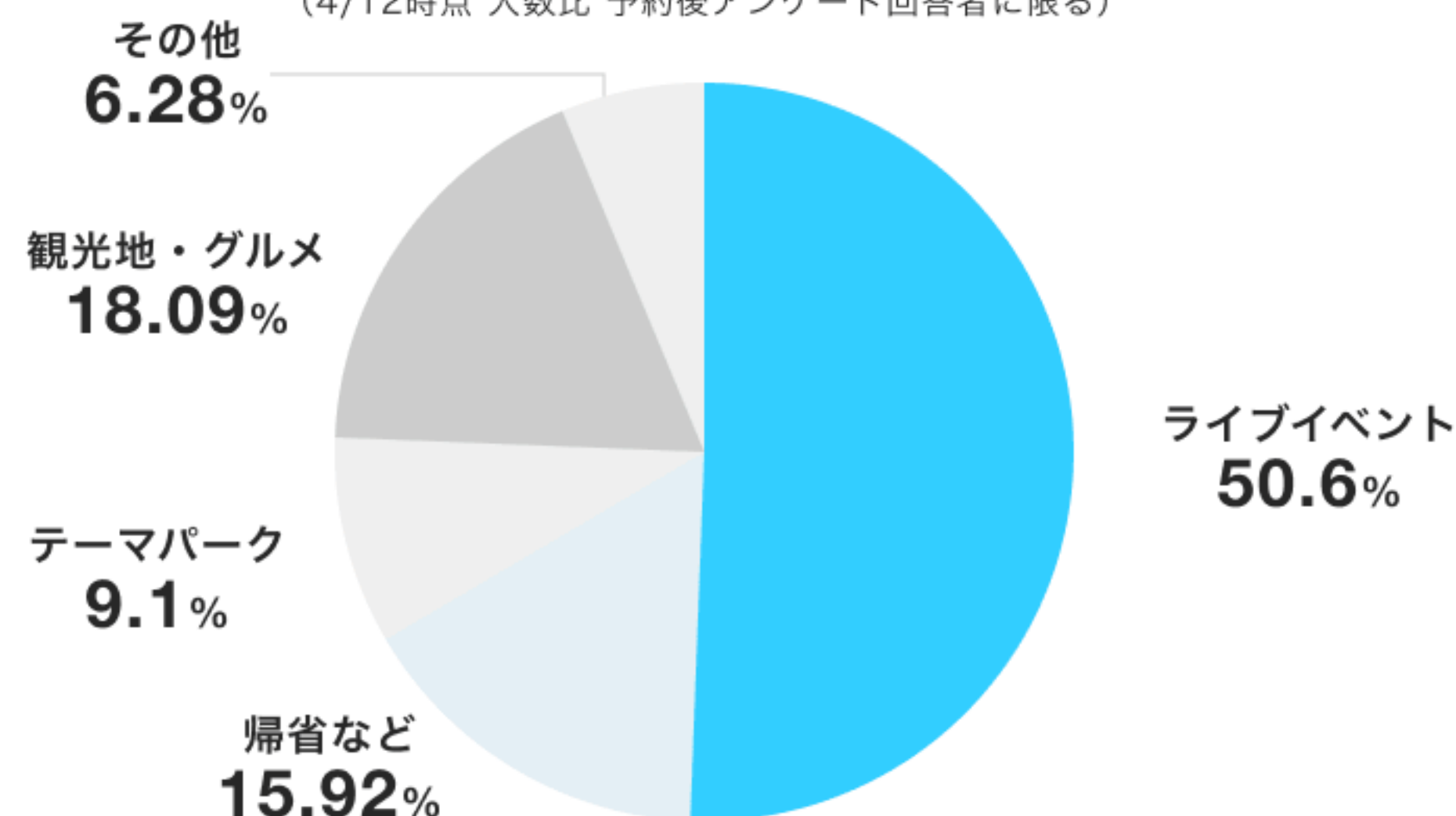


社名:株式会社スペースモール  
 所在地:東京都渋谷区神宮前6-25-14 JRE神宮前メディアスクエアビル2F  
 事業内容:スペースの企画・運営/スペースの運営代行/スペースを活用した広告提案/スペースのレンタル利用

## GWの高速バス利用で推し活利用が半数超え

### 利用目的別シェア

(4/12時点 人数比 予約後アンケート回答者に限る)



【発信元】WILLER EXPRESS株式会社、2024年4月19日発信「高速バス「WILLER EXPRESS」、ゴールデンウィークの予約動向速報「推し活」での利用が半数超え、長距離路線を中心に空席少なく 連休中日が予約の穴場!」



04

---

# 財務の詳細

## 業績予想に対する進捗

2024年度通期業績予想に対して、トップラインの進捗率については概ね過年度と同水準の進捗となっております。ボトムラインについては、税効果会計適用につき、営業利益に比べて純利益の進捗率の方が高くなっております。

	2024年度 通期業績予想	2024.2Q 実績	2024年度 通期業績予想に 対する進捗	(参考) 2023年度 通期業績に対する 2Q末時点の業績進捗	(参考) 2022年度 通期業績に対する 2Q末時点の業績進捗
全社総取扱高	5,675	2,681	47.3%	48.8%	47.1%
内、GMV	5,300	2,519	47.5%	50.4%	46.8%
売上高	1,806	869	48.1%	48.7%	49.1%
営業利益	170	16	9.6%	-	-
純利益	134	27	20.6%	-	-

# PLの詳細

取扱高の増加に伴ってMP純額も増加しております。また、売上高にはSpacepadが計上されており増加幅が大きくなっております。また、広宣・販促費が大きく増加しておりますが、広告のROI・事業全体の限界利益のモニタリングを行いながら積極的に投資を行った結果であります。

	2023.2Q累計	2024.2Q累計	YonY	コメント
全社総取扱高	2,132	2,681	+25.8%	
内GMV	2,019	2,519	+24.7%	
売上高	667	869	+30.2%	
内MP純額	548	672	+22.5%	
(※内、ポイントクーポン等控除影響)	▲51	▲51	+1.1%	
売上原価	135	202	+49.4%	
人件費	85	87	+2.3%	
その他の売上原価	70	130	+84.7%	スペースモール社の物件運営コストの増加、Spacepadの原価が昨年度は研究開発費にて計上
他勘定振替高	▲20	▲15	▲25.4%	
売上総利益	530	666	+25.8%	
販管費	549	650	+18.5%	
人件費	151	177	+17.2%	従業員の増加とシニア層がまとまって入社したことに伴い増加
広宣・販促費	87	148	+69.0%	
支払手数料	91	116	+27.4%	プラットフォームの決済額の増加に伴い決済代行手数料が増加
のれん償却額	10	10	+0.0%	
その他販管費	183	196	+7.2%	
研究開発費	23	0	▲100.0%	Spacepad関連投資の開発について、リリースにより研究開発費の計上終了
営業利益	▲18	16	-	

(百万円)

# PL構造のご説明

当社のPLは、費目の性質に基づき固変分解すると以下のような構造にあります。

参考) 前期実績

通期連結実績	2023 実績
全社総取扱高	4,895
内GMV	4,624
売上高	1,564
内MP純額	1,267
※内 会計処理変更の影響額	▲104
売上原価	325
人件費	163
法人向けソリューション原価	4
その他の売上原価	186
他勘定振替高	▲29
売上総利益	1,238
販管費	1,136
人件費	312
広告・販促費	231
支払手数料	234
のれん償却額	21
その他販管費	310
研究開発費	26
営業利益	101

コストを取扱高との連動性を元に組み替え



(百万円)

固変分解PL	2023 実績
全社総取扱高	4,895
内GMV	4,624
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,668
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,371
変動費	623
法人向けソリューション原価	
広告宣伝費 ※CMなどの一過性の大型投資を除く	
ポイント・クーポンなどにかかるコスト	
Mole社のスペース運営原価	
決済代行手数料	
サーバーコスト	
損害保険料など	
限界利益	1,044
固定費	942
人件費	475
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	376
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	90
営業利益	101

取扱高に対する売上高は全社で30%台前半

変動費は取扱高に対して、10%台前半の水準

**変動費の構成要素**

a. 収益獲得のために支出するコスト  
→ 広告宣伝費、ポイント・クーポン、スペースモール社のスペース運営コストなど

b. 収益獲得の過程・結果を通じて連動して発生するコスト  
→ 決済代行手数料・サーバーコストなど

**限界利益率**  
取扱高に対して、20%前後  
売上高に対して、60%前後

取扱高との連動性が低いコスト

# 固変分解によるPL構造のご説明

事業構造は引き続き変わらず、全社総取扱高が増加することで限界利益も増加する事業運営を行っております。

2024.2Qは各指標は運営方針通りの水準で事業運営しており固定費をコントロールした事により営業利益が増加しております。

固変分解PL	2023.2Q	2024.2Q	YonY
全社総取扱高	2,132	2,681	+25.8%
内GMV	2,019	2,519	+24.7%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	718	920	+28.2%
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	600	724	+20.7%
変動費	268	368	+37.5%
広告宣伝費 ※CMなどの一過性の大型投資を除く ポイント・クーポンなどにかかるコスト Mole社のスペース運営原価 決済代行手数料 サーバーコスト 損害保険料など	※変動費の内訳については非開示		
限界利益	450	552	+22.6%
固定費	469	536	+14.2%
人件費	236	264	+11.9%
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	195	224	+15.2%
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	37	46	+24.2%
営業利益	▲18	16	-

トップラインYonYプラス成長

売上高比率  
取扱高に対して34.3%  
YonY+0.7%

変動費率  
取扱高に対して13.4%  
YonYで変動費の割合が0.9%増加しているが、適切範囲での成長投資を行っている

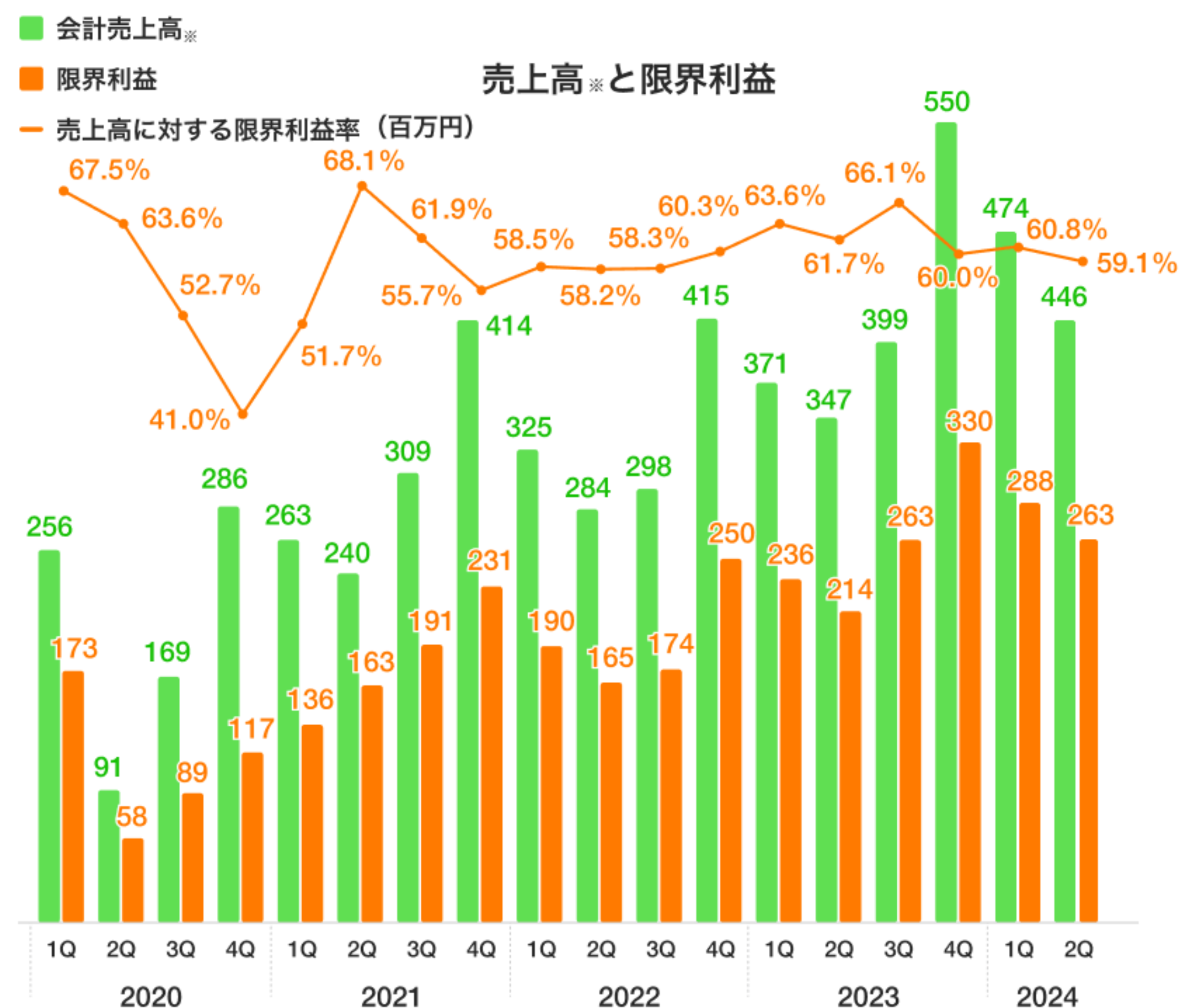
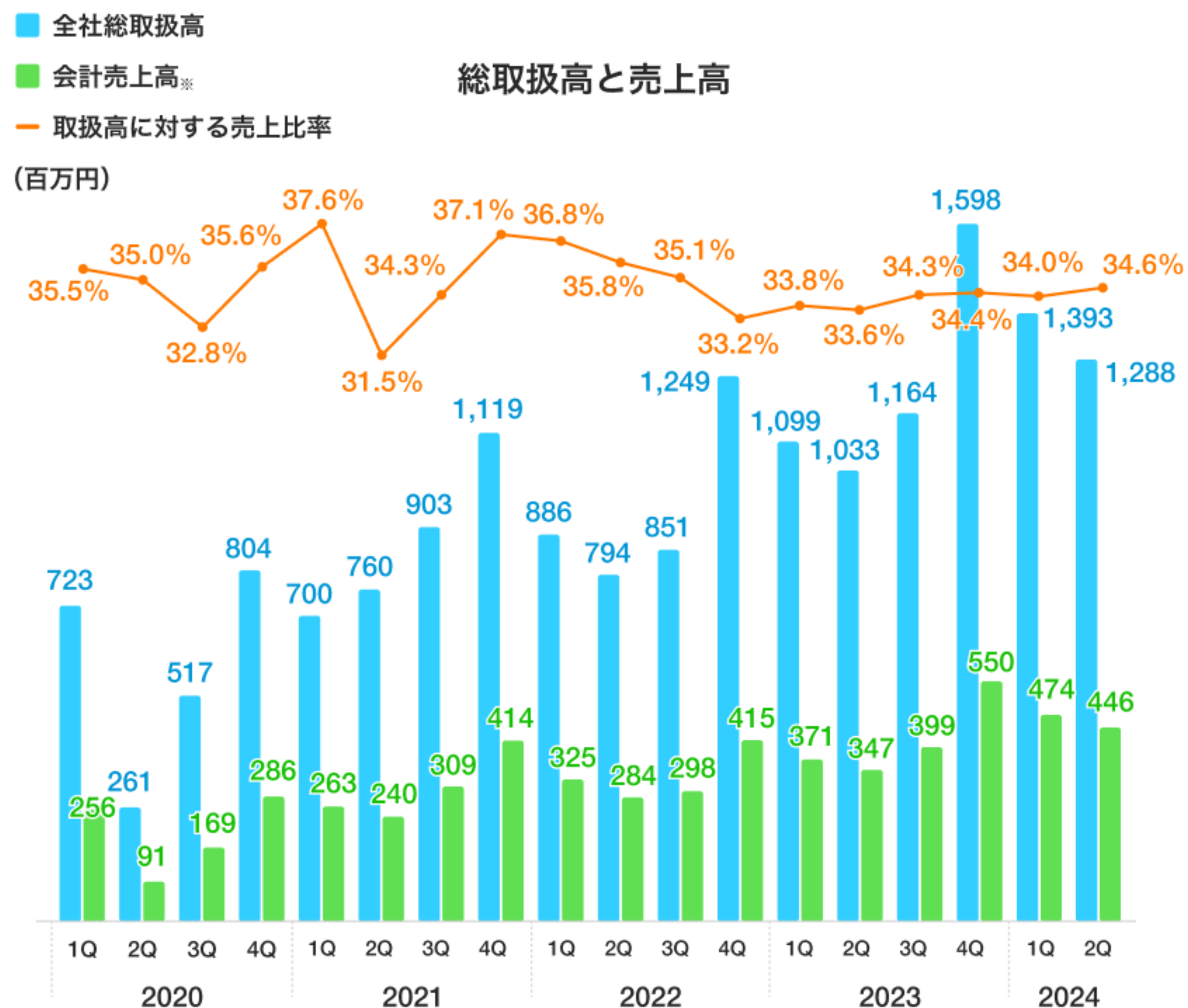
限界利益率  
取扱高に対して20.6%  
売上高に対して60.0%  
想定通りの水準で進捗

(百万円)

※2023年12月期の決算説明資料に表示しておりました変動費項目の法人ソリューション原価は2023年12月期以降は計上終了した為、表示しておりません。

# 取扱高・売上高・限界利益の四半期推移

取扱高に対する売上高の比率、売上高に対する限界利益率は引き続き安定して推移しております。



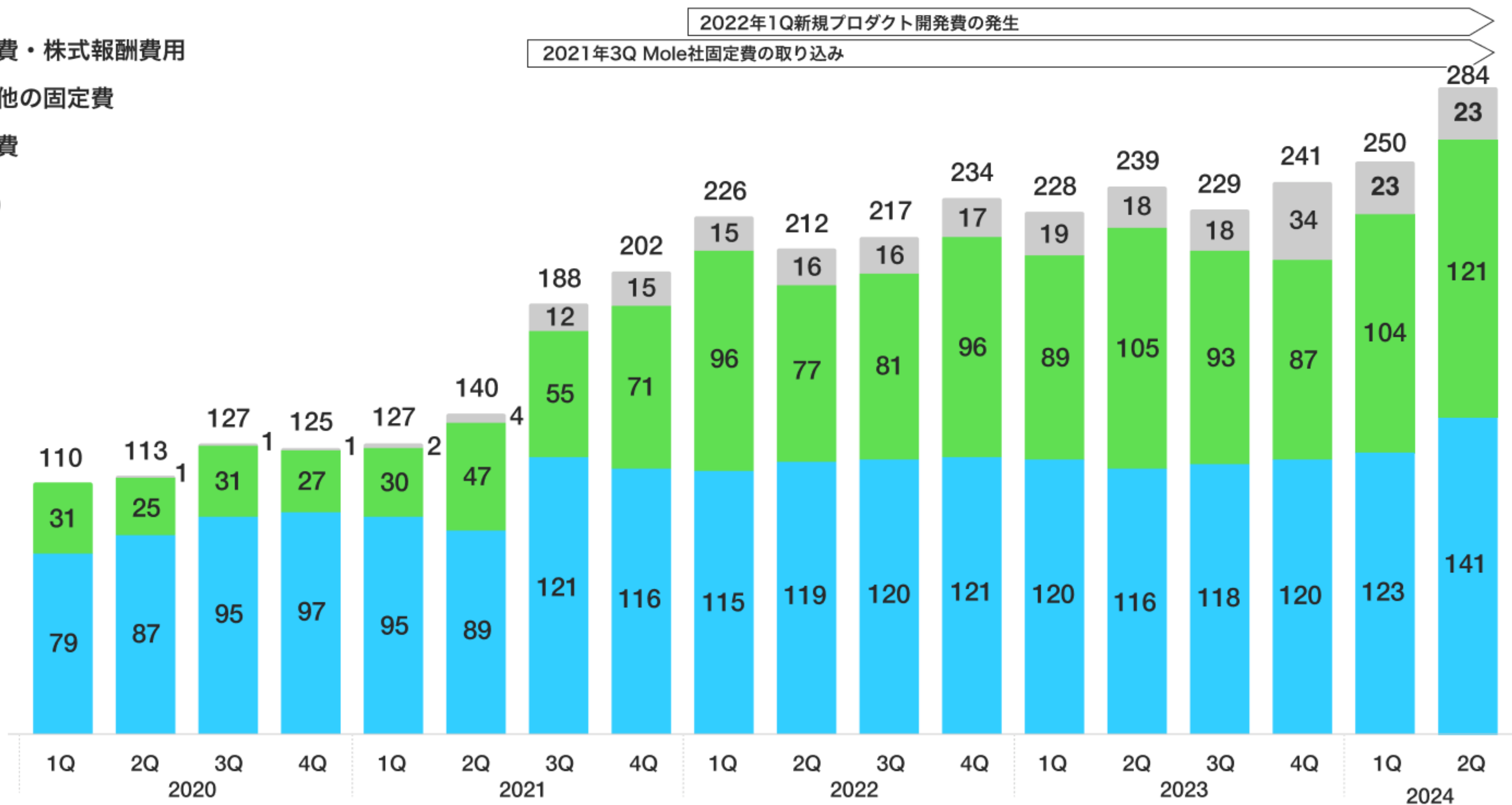
※ポイント・クーポン控除前 ※売上高（ポイント・クーポン控除前）及び限界利益は当社の管理会計数値

# 固定費の四半期推移

2024年2Qは、1Qに比べて従業員数が8名増加した事により人件費が増加しております。また、プロダクト開発における外注費の増加等により1Qに比べてその他固定費は増加しております。引き続き限界利益の増加分・増加率を見ながらコストコントロールしていきます。

- 償却費・株式報酬費用
- その他の固定費
- 人件費

(百万円)



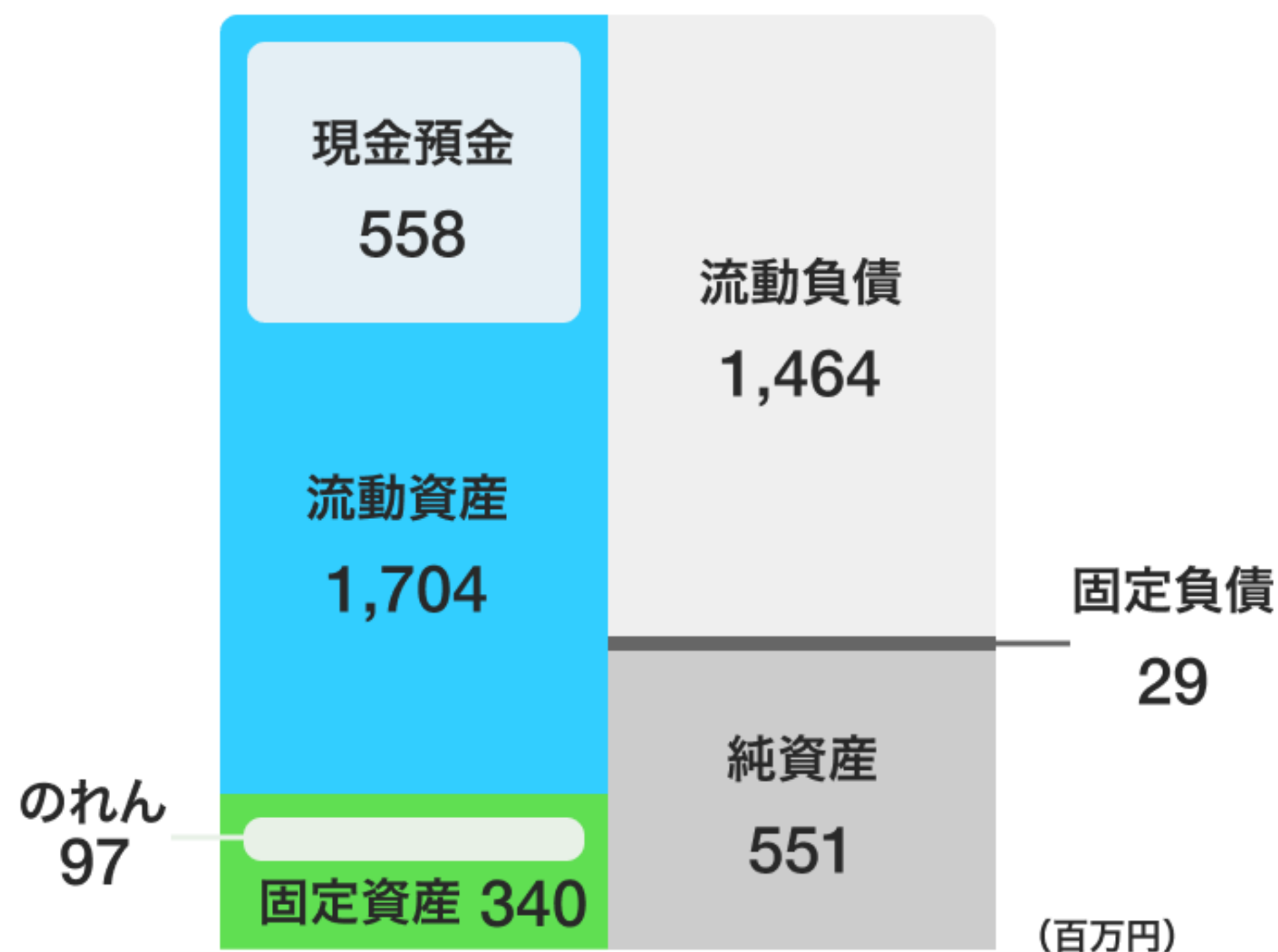
※固定費およびその内訳は当社の管理会計数値  
 ※本グラフにおける費用の他、2020年4QにはCM投資にかかるコスト約84百万円が発生している

# 貸借対照表

2023年末に比べ、営業利益が黒字となっていること、繁忙期である12月のプラットフォーム利用に係る決済額の入金がされた事で現預金が208百万円増加しています。

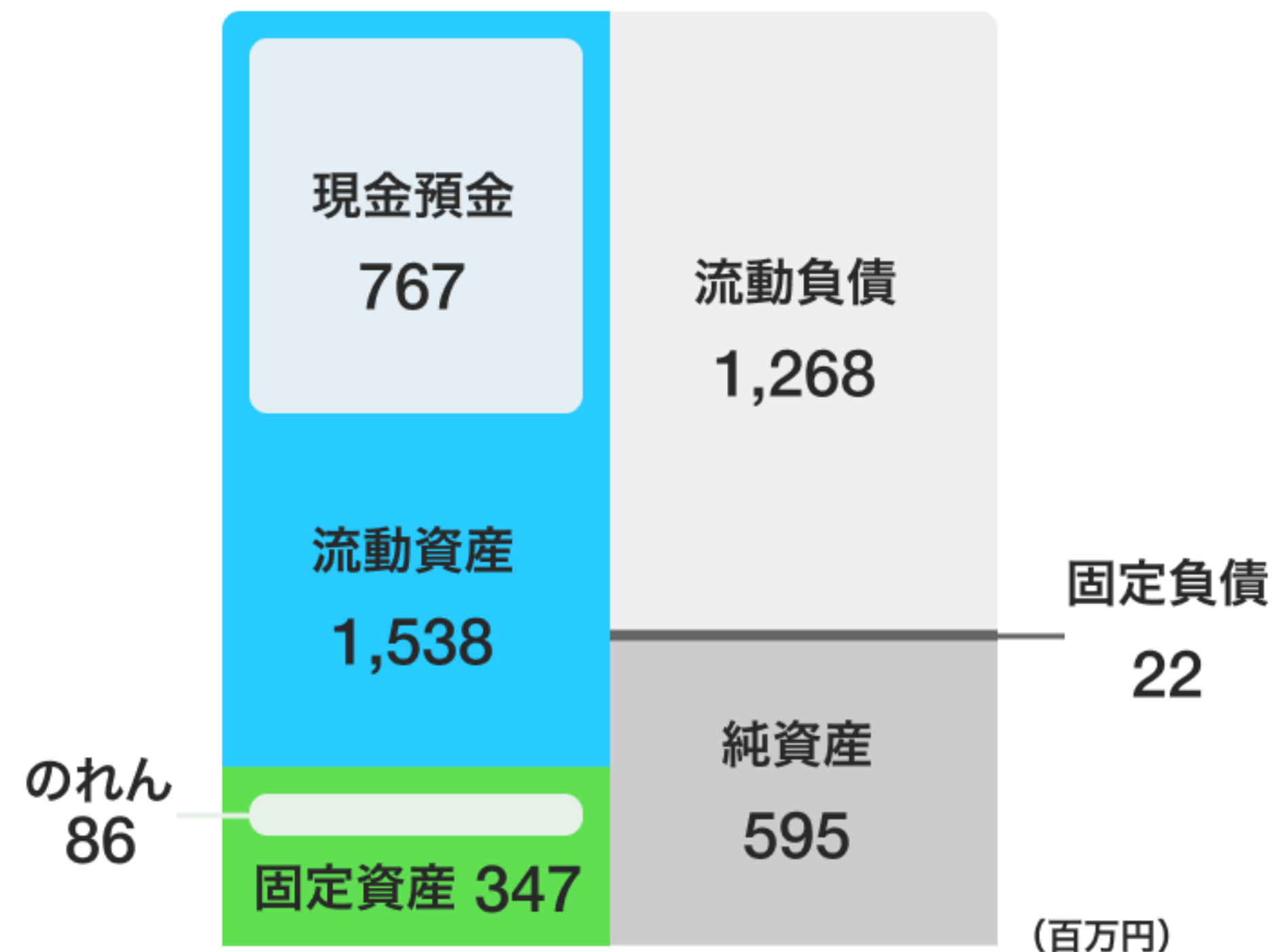
2023年 期末 連結

自己資本比率 25.3%



2024年 2Q 連結

自己資本比率 29%





05

# 今後の方針

# 中長期のイメージ

トップラインの成長に対して利益率が上昇していく構造を継続してまいります。

**2023年**

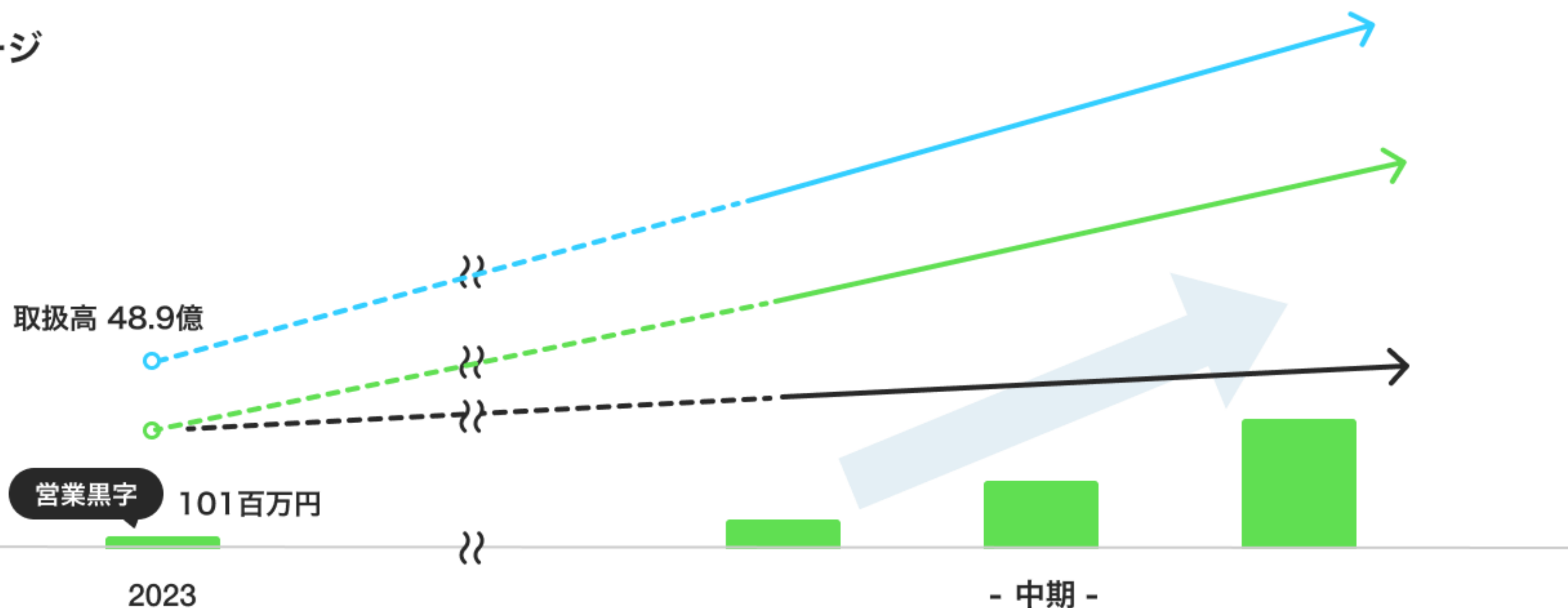
- 積極的な投資で限界利益の増加を実現し、固定費の適正化を行い通期で営業黒字の実現。

**中期的に目指す構造**

- 取扱高と限界利益の継続した成長へ取り組む
- 固定費は限界利益の増加分・増加率を踏まえてコントロール
- 1人あたりの生産性の向上
- 結果として取扱高の成長に対して営業利益が大きく増加する収益構造の継続を実現

## PL構造イメージ

- 取扱高
- 限界利益
- 固定費
- 営業損益



※本グラフは構造を表すイメージ図で、実数を表すグラフではありません。

06

# Appendix

## 役員紹介



### 重松 大輔 代表取締役社長

早稲田大学法学部卒。2000年NTT東日本に入社。主に法人営業企画、プロモーション等を担当。2006年フォトクリエイイトに入社。一貫して新規事業、広報、採用に従事。国内外企業とのアライアンス実績多数。2014年1月にスペースマーケットを創業。2016年1月に一般社団法人シェアリングエコノミー協会を設立、代表理事に就任。2022年より理事。



### 三重野 政幸 執行役員

福岡県出身。独立系SIerにてシステムエンジニアを経験後、独立起業しスマートフォンアプリ事業を展開。2016年10月、スペースマーケットに入社。モバイルアプリエンジニア、エンジニアリングマネージャー、プロダクトマネージャーとしてプロダクト開発に横断的に関わる。2020年3月よりCPO(Product)として中長期のプロダクト戦略と実行を統括。2024年7月よりCTOとして全社の技術戦略策定と実行を推進。



### 徳光 悠太 代表取締役執行役員

立命館大学卒。公認会計士・税理士・USCPA合格者。EY新日本有限責任監査法人にて監査業務に従事後、東南アジアのコンサルティングファームに入社。2014年よりディー・エヌ・エーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等に従事。2016年に独立開業。同年スペースマーケットに参画、社外監査役を経て2023年より執行役員として全社の経営を推進。



### 佐々木 正将 執行役員

ファイナンス(資金調達・上場準備)・HR・コーポレートを中心にキャリアを歩み、2017年1月、(株)スペースマーケット入社。コーポレート・上場準備・組織開発・財務戦略を主に担当。2017年12月、当社取締役就任。2019年12月、CFOとして東証マザーズ(現:東証グロース)へ上場。現在は人事を中心にコーポレート部門全体を管掌。

## 役員紹介



### 石原 遥平 取締役(監査等委員長)

慶應義塾大学大学院法務研究科修了。弁護士法人淀屋橋・山上合同にて幅広く法務に従事。2016年から2020年までスペースマーケットに出向、法務に限らずビジネススキームの策定、資金調達、内部監査、上場業務等を担当。同社General Counselを経て2021年3月より取締役(監査等委員)就任。



### 須田 将啓 社外取締役

慶應義塾大学大学院修了。2004年エニグモを創業。2005年にソーシャル・ショッピング・サイトBUYMAを開始。2012年に東証マザーズ上場。その後英語版BUYMAを開始、グローバル事業展開を行い、2018年に旅行事業に参入。2019年に東証一部上場。



### 寺田 修輔 社外取締役

東京大学経済学部卒。CFA協会認定証券アナリスト。2009年シティグループ証券に入社。不動産業界の株式調査業務、財務アドバイザー業務等に従事。2016年じげんに入社、取締役執行役員CFOとして投資戦略、財務戦略、経営企画の統括や東証一部への市場変更等を牽引。2020年よりミダスキャピタルに取締役パートナーとして参画。



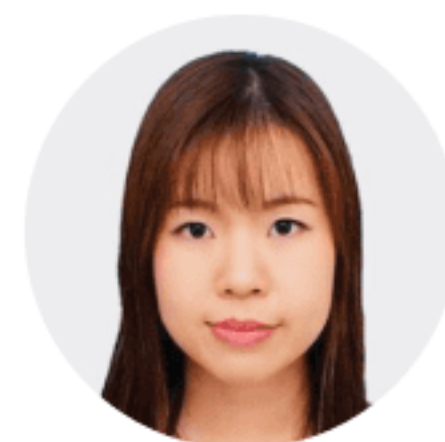
### 田中 優子 社外取締役

東京大学法学部卒。トヨタ自動車にてマーケティング、ジュピターショップチャンネルで経営企画、事業開発などを担当。A.T.カーニーの消費財・サービスプラクティスマネージャーとして、大企業向けコンサルティングに従事。2014年、クラウドワークスに参画。執行役員として東証マザーズ上場を経験。2019年から2022年、同社取締役。



### 松本 一範 社外取締役(監査等委員)

東京大学大学院法学政治学研究科修士課程修了。NEC、外資系半導体メーカーの法務部門でM&A、ファイナンス、企業再建などを担当。2011年より(株)ディー・エヌ・エーの経営企画部門で、M&A、国内及び海外の子会社のサポート、ガバナンス強化などに携わる。(株)横浜DeNAベイスターズ常務取締役コーポレート本部長、(株)横浜スタジアム専務取締役総務部長等を経て、2023年1月より(株)ディー・エヌ・エーメディカル事業本部副本部長。株式会社アルム取締役CFOを兼任。



### 青野 瑞穂 社外取締役(監査等委員)

埼玉県出身。慶應義塾大学大学院法務研究科卒。2017年弁護士登録、スプリング法律事務所所属。コーポレートガバナンス、コンプライアンス支援・不祥事対応、人事・労務、訴訟対応等の企業法務をはじめ、一般民事・家事事件等を含む幅広い案件に対応。2021年に株式会社トリドリ社外監査役に就任、東証グロース市場への上場を経験。

# 事業の全体像

3つのサービスを中心に事業運営しております



スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために

**マーケットプレイスの運営**



施設管理を丸ごとDX

**施設予約管理  
サービス**

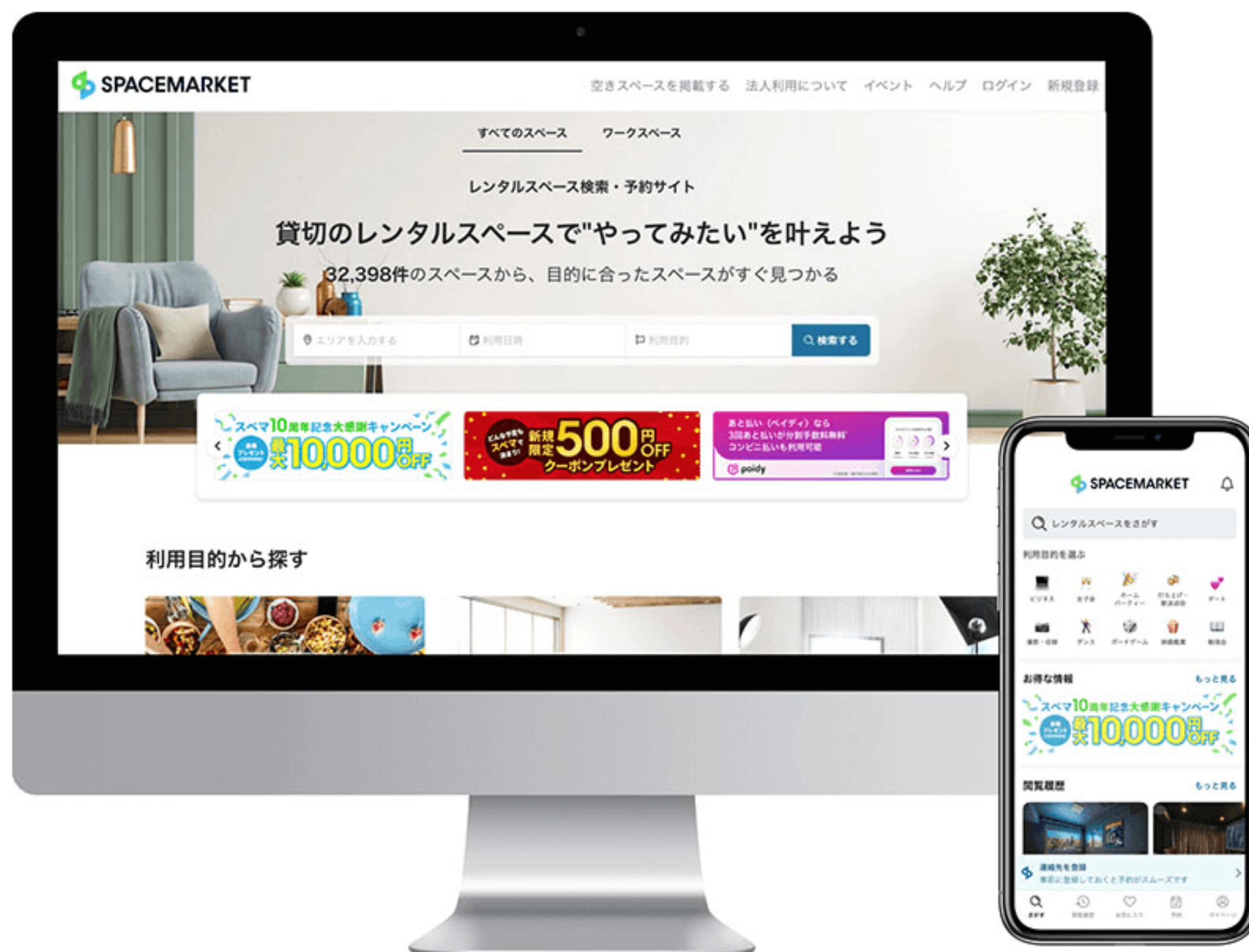


選ばれるスペースを運営するために

**レンタルスペース  
トータルプロデュース  
企画開発・運営代行**

# マーケットプレイスの紹介

スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために、シェアリングエコノミーマーケットプレイスの運営を行っています。



あらゆるスペースを  
15分単位で貸借りすることを可能にする  
マーケットプレイス

掲載  
スペース数  
**35,909**件<sup>※</sup>

(※)2024年8月現在

# マーケットプレイスの構造

スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。双方から手数料をいただきます。





# マーケットプレイスの掲載スペース

スペースマーケットに掲載されているスペースは全国47都道府県にわたり、住宅や会議室からユニークなスペースまで種類も豊富です。



住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館



会議室



スタジオ



結婚式場



ユニークなスペース



ワークボックス



オフィス

# レンタルスペーストータルプロデュースの概要

自分の持つ不動産の収益化を行いたい物件オーナーに向けて、シェアスペースの運営サポートを行っています。



選ばれるスペースづくりをご提案

## スペース企画開発

物件をシェアスペースとして貸し出せる状態に

### 内装の整備

シェアスペースに適した  
家具や備品の選定



### マーケットプレイスへの掲載

宣材写真の撮影、掲載文作成、  
価格設定、利用時のルール作成 など



オペレーションで売上を最大化

## スペース運営代行

物件オーナーに代わってスペースを運営

予約時・貸出時の対応、清掃  
備品補充、お問い合わせ対応、  
掲載内容のブラッシュUP など

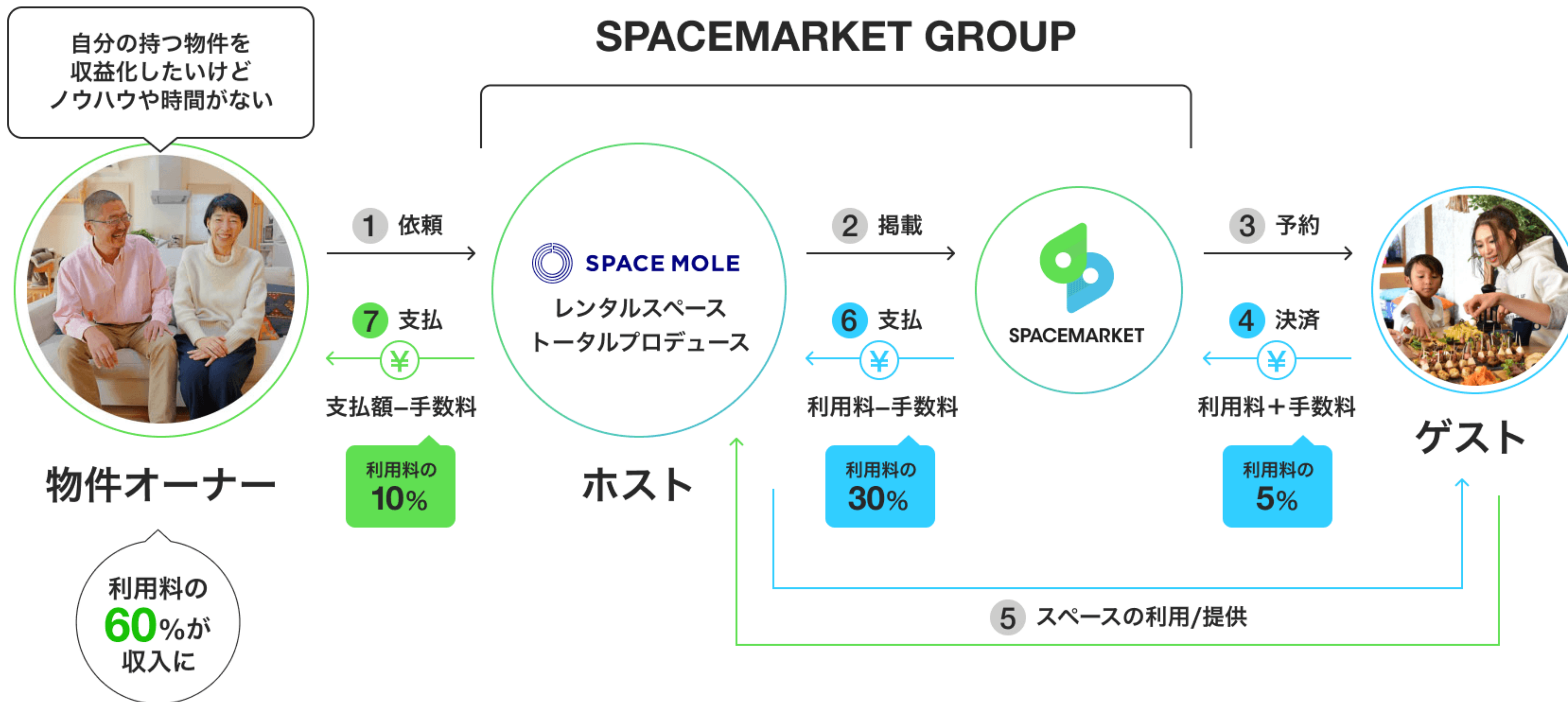


運営代行  
スペース数  
**262**件<sup>※</sup>

※2024年7月

# スペース運営代行の構造

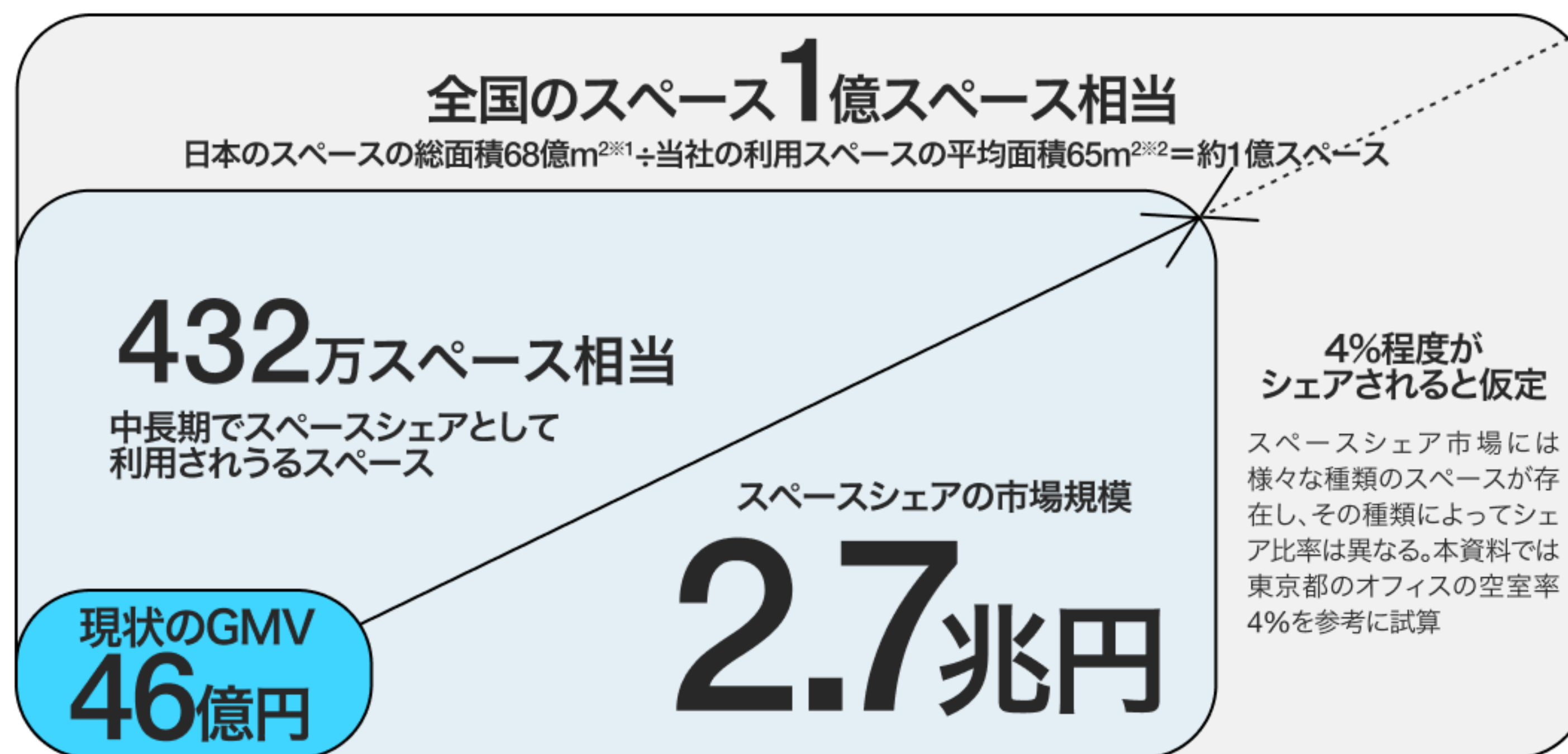
物件オーナーに代わってシェアスペースを運営。スペースの利用料から手数料をいただきます。



# スペースシェアの市場規模

スペースシェアの市場は、中長期で約2.7兆円規模と試算しています。

当社は、スペースシェアのリーディングカンパニーとして、この市場でトップシェアを獲得していきたいと考えています。



(※1)出所:国土交通省建築物ストック統計より当社試算(68億m<sup>2</sup>=住宅総面積57億m<sup>2</sup>+工場・倉庫除く非住宅総面積11億m<sup>2</sup>) (※2)2020年第4四半期の当社の利用スペースより試算 (※3)出所:MIKI OFFICE REPORT TOKYO 2021 (※4)1スペースあたりの平均月間利用金額 (※5)2020年度の当社の月間GMV/SP

# 業界トップのスペースシェアノウハウ

スペースマーケットは日本国内のスペースシェアのリーディングカンパニーとして、スペースシェアという新しい文化を一から創造してきました。そのため、創業以来蓄積してきたスペースシェア事業に関するノウハウの量は業界トップです。



プロダクトに  
対するノウハウ



スペースでの体験に  
対するノウハウ



スペースの立ち上げ  
運営に対するノウハウ

レンタルスペースによる消費活動は新しい文化のため  
**ノウハウ所有者は貴重な存在**

## 同じ課題を持つ仲間との連携・共創

スペースシェアの文化を広げるため、創業時からホスト・ゲスト・自治体・大手企業等とともに、同じ課題を持つ仲間として連携・共創を行ってきました。当社の力だけでなく、仲間たちを起点とした価値創出によっても成長が期待できます。



# 幅広い角度からの成長可能性

「業界有数の掲載数」×「多様な利用用途」により生まれる新しい体験やニーズは無限大で、ジャンルを問いません。  
その体験やニーズの中から成長可能性のある分野を見つけることで、幅広い角度から成長を加速させることができます。

## 業界有数の掲載数

ゲストの獲得 / 再利用の促進 / 新しい体験の創出



住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館



会議室



新しい用途



## 多様な利用用途

稼働率向上 / リスク分散 / 新しい成長可能性分野の創出



パーティ・飲み会



撮影・収録



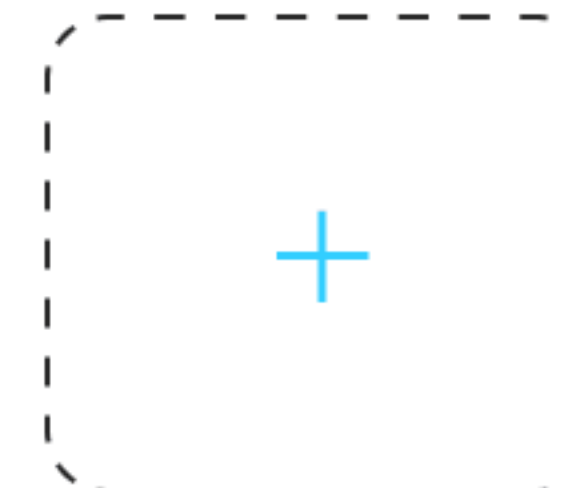
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事



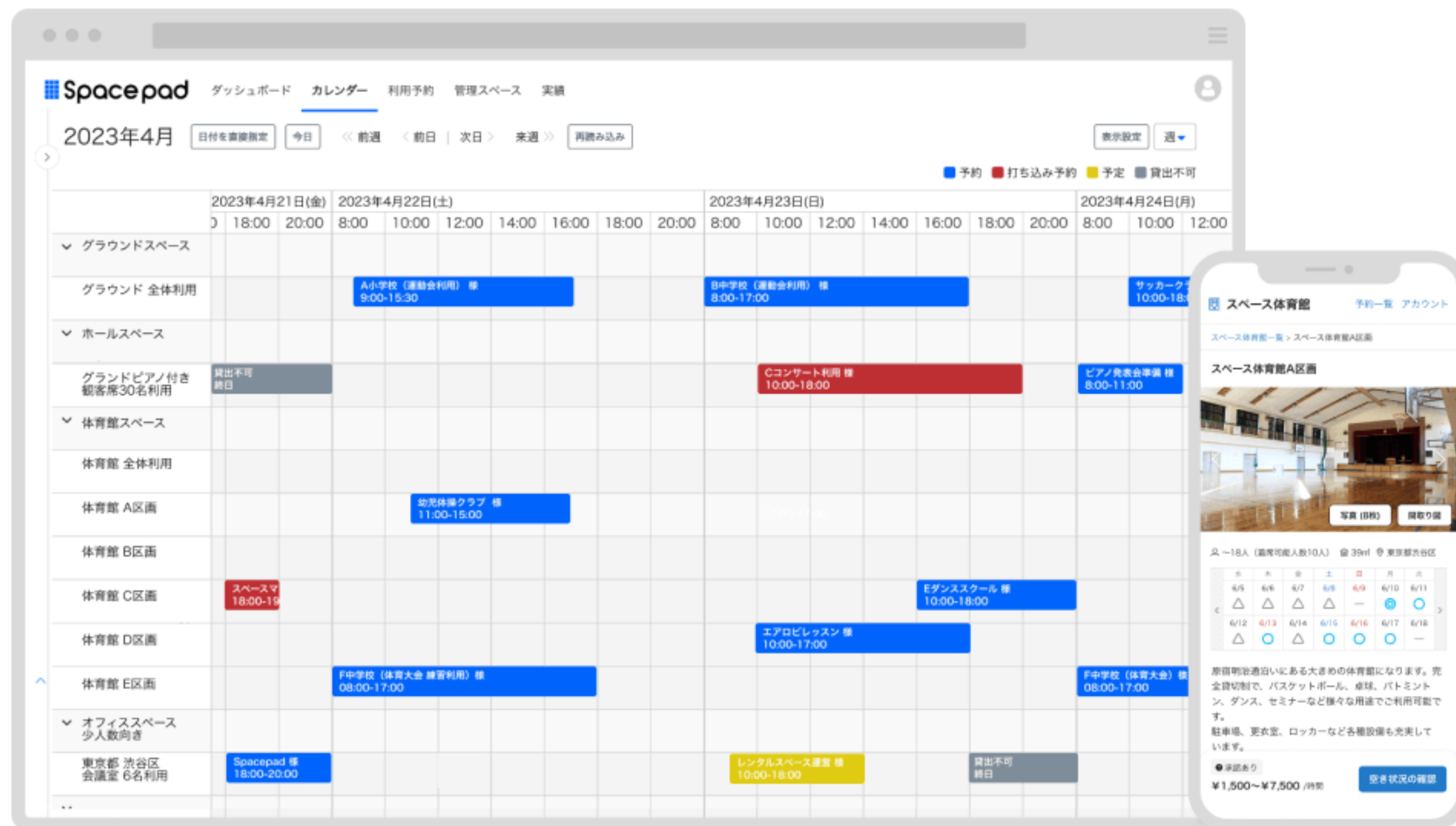
新しい用途

# Spacepadの概要

「Spacepad」は、施設ページの作成、キャッシュレス決済、団体・会員情報の管理、減免料金の計算、予約管理までワンストップで簡単に行える予約管理システムであり、多数の施設管理を行う自治体様等の業務DXを実現するサービスです。

公共施設管理をクラウドで

## Spacepad



### ご提供機能

-  施設ページの作成
-  予約管理の台帳
-  オンライン決済と現地決済
-  管理者の権限設定
-  貸し出す時間帯の区分設定
-  メッセージ機能・メールの自動配信
-  表示/取得項目のカスタマイズ
-  利用許可書の自動作成

#### お取引形態：施設管理者様への月額課金

※決済機能を利用される場合は、発生した決済に対する決済代行手数料相当を別途ご請求いたします。



# Spacepadの当社経営における位置づけ

「Spacepad」はこれまでご提供していたマーケットプレイス型のサービスでは対応することができていなかった施設管理のDXニーズに対して、スペース活用のノウハウとアセットを活かして価値を提供するサービスとなります。



**提供機能** マーケットプレイスによるマッチング

**取引形態** ゲスト・ホストへの成果課金

**主な顧客** 遊休不動産や比較的中~小規模のレンタルスペースの運営者様とスペースの利用者様

**提供機能** 施設管理業務支援

**取引形態** 施設管理者様への月額課金

**主な顧客** ホールや体育施設のような比較的規模の大きい施設を複数保有される自治体を中心とした施設管理者様



- ・古民家などの遊休不動産
- ・専門のレンタルスペースなど



- ・自治体保有のホール
- ・体育施設など

成果課金やマーケットプレイスの掲載というビジネススキームがニーズとマッチしておらずサービス提供ができていなかった領域

利用者とスペースのマッチングニーズ

施設管理業務のDXニーズ

その他のニーズ

全国に存在するあらゆるスペース

# Spacepadの対応施設例

公民館や地区センターの会議室・体育館などのスポーツ施設・研修室・野球場・バーベキュー場など多くの施設でご利用いただくことができます。



体育館



会議室



イベントホール



公民館



コワーキングエリア



研修室



野球場



バーベキュー場

# Spacepadの導入事例

これまでに下記の自治体、指定管理者に導入いただいております、今後も拡大予定です。



秋田県湯沢市



兵庫県神戸市



北海道釧路市



SCOP TOYAMA



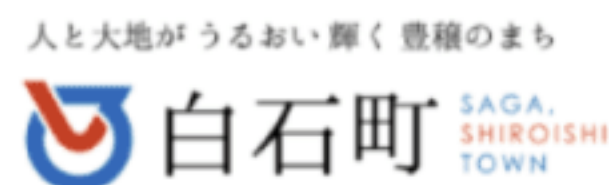
三重県紀北町



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



北海道美幌町



鹿児島県南九州市



熊本県人吉市

# おもしろリスクとその対応(1/2)

当社事業に関するおもしろリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

リスク	発生可能性	影響	影響
市場に関するリスク	小	大	シェアリングエコノミーサービス市場におけるスペースシェア市場は今後も堅調な成長を見込んでおりますが、予測通りに市場が拡大しないリスクを認識しています。このリスクに対しては、シェアリングエコノミーサービス市場の動向を注視し、柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
競合他社に関するリスク	中	中	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。
法的規制に関するリスク	中	中	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。
技術革新への対応に関するリスク	中	大	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。
サービスの健全性に関するリスク	小	大	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、既存事業者や新規参入事業者を含めた競争の激化により、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

## おもなリスクとその対応(2/2)

当社事業に関するおもなリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

リスク	発生可能性	影響	影響
人材確保に関するリスク	小	大	当社グループの採用基準を満たす優秀な人材の確保や人材育成が計画通りに進まなかった場合には、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、質の高いサービスの安定稼働や競争力の向上に当たっては、開発部門を中心に極めて高度な技術力・企画力を有する人材が要求されていることから、一定以上の水準を満たす優秀な人材を継続して採用できる施策を実施するとともに、既存の人材の更なる育成・維持に積極的に努めてまいります。
個人情報保護に関するリスク	小	大	個人情報外部に流出し、悪用されるといった事態が発生した場合には、財政状態及び経営成績並びに企業としての社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、「プライバシーポリシー」および「個人情報保護規程」を定めており、社内教育の徹底と管理体制の構築を行ってまいります。
システムトラブルに関するリスク	小	大	アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、災害や事故等により大規模なシステム障害が起こった場合には、財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備等の強化や社内体制の構築を行ってまいります。
外部検索エンジンへの依存に関するリスク	大	中	検索エンジンの運営者が検索結果を表示するロジックを変更するなどして、それまで有効であったSEO対策が機能しなくなった場合には、当社グループにおける集客力が低下し、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対しては、外部検索エンジンにおける検索結果及びユーザー流入数を継続的にモニタリングし、検索エンジンの表示方針の変更に適時に対応できるよう努めてまいります。

## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

