



2019年12月期  
決算説明会資料

株式会社スペースマーケット  
(東証マザーズ:4487)

2020年2月13日

# 会社概要



**会社名** 株式会社スペースマーケット  
**所在地** 東京都新宿区

**設立年月日** 2014年1月  
**従業員数** 54名 ※2019年12月31日現在



**重松 大輔** 代表取締役CEO

早稲田大学法学部卒。2000年NTT東日本入社。主に法人営業企画、プロモーション等を担当。2006年株式会社フォトクリエイト入社。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月に株式会社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。



**鈴木 真一郎** 取締役CPO兼CTO

早稲田大学第一文学部卒。Slurにて決済システム立ち上げ後、2005年ヤフー入社。エンジニアとしてメガイベントの開発・運用、新規事業立ち上げに従事、社長賞受賞。2010年リクルートで複数のサービス立ち上げに参画後、2011年ソーシャルアプリ事業でのスタートアップ起業を経て、2014年1月にスペースマーケットを共同創業。



**佐々木 正将** 取締役CFO兼人事責任者

アカウンティング・ファイナンスをベースに、マザーズ上場企業2社でコーポレート全般のリードを担当。その後、アーリーステージのITベンチャー企業にて取締役として資金調達の実施、人事など経営全般に携わる。2017年1月スペースマーケットに参画。コーポレート・上場準備・組織・財務戦略を主に担当。2017年12月より取締役に就任。



**野内 敦** 社外取締役

オプト(現オプトホールディング)共同創業者、取締役副社長グループCOO。2006年から全社COO、その後数々の戦略子会社の設立・運営に携わる。2013年より投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執り、出資先への経営指導やビジネスモデル開発を支援し、大きな成果を収める。現在はオプトベンチャーズ代表取締役に兼務。



**徳光 悠太** 社外監査役

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。その後、東南アジアを中心に展開するコンサルティングファームにおいてコンサルティングサービスを提供。2014年より大手ITベンチャーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等を担当。2016年、独立開業し、会計・経営コンサルティングサービスを提供。



**田中 優子** 社外監査役

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年より同社取締役に就任。



**岡本 杏莉** 社外監査役

日本/NY州法弁護士。慶応義塾大学法学部卒業。Stanford Law Schoolに留学、NYの法律事務所にて研修。2015年3月メルカリに入社。日本及び米国の法務、Finance/IRを担当。個人でリーガルアドバイスも行う。2017年12月法律事務所ZeLoに参画。2019年2月トリプル・ダブリュー・ジャパンに入社。

**ビジョン**    **チャレンジを生み出し、世の中を面白くする**

**ミッション**    **世界中のあらゆるスペースをシェアできるプラットフォームを創る**

人々が何かをしようとするとき、そこにはかならず「場所」があります。  
スペースマーケットは、あらゆるスペースを簡単に貸し借りできるようにすることで人々がチャレンジできる機会を増やし、世の中をもっと面白くしたいと考えています。

穴場なスペース  
見つけた!



使わなくなったこの家が  
シェアすることで  
こんなに価値があるなんて!



今度の会議は  
クリエイティブな  
空間でやりたいな!



営業前の飲食店、  
せっかくだから  
誰かに使ってもらいたい!



スペースを借りて、  
夢だったヨガ教室を  
始めてみようかな!



こんな場所も  
借りられるの!?



# スペースマーケットが実現している世界

会議室が足りなくても  
近くのスペースを  
すぐに予約できるから  
もう焦る必要ゼロ!



今まで借りられなかった  
ユニークなスペースが  
借りられるから  
今までにないイベントが  
企画できてマンネリ解消!



ママ友との集まりは  
いつもシェアスペースで。  
貸し切りだから子どもも安心。  
もう飲食店での開催は  
考えられない!



スポーツ観戦は  
大きなテレビの  
ある場所を借りて  
仲間でワイワイ  
観るのがトレンド!



写真映えする  
撮影場所探しも  
スペースシェアで解決。  
これでもう撮影する  
場所に困らない!



# スペースマーケットが実現している世界

利用されていない  
公共施設を貸し出すことで  
自治体の新たな収入源に。  
地域も活性化！



空き部屋を  
貸し出すことで  
つながりのなかった  
人々との交流が  
生まれるように！



維持費の捻出に困っていた  
古民家を貸し出すことで  
歴史ある建物が  
これからも存続  
していけることに！



スペースシェアが  
今後日本が直面する  
空き家問題の  
解決策に！



取り壊し予定で  
借り手のつかない  
オフィスビルも  
スペースシェアなら  
取り壊しの日まで  
活用できる！



## 本日の流れ

- 1** 事業の概要 P8～
- 2** 決算の概要 P20～
- 3** トピックス P31～
- 4** 今後の成長 P35～

- 1** **事業の概要** P8～
- 2 決算の概要 P20～
- 3 トピックス P31～
- 4 今後の成長 P35～

あらゆるスペースを  
時間単位で貸し借りできる

シェアリングエコノミープラットフォーム

## スペースマーケットの運営



(注)2019年12月現在



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。双方から手数料を受け取ります。



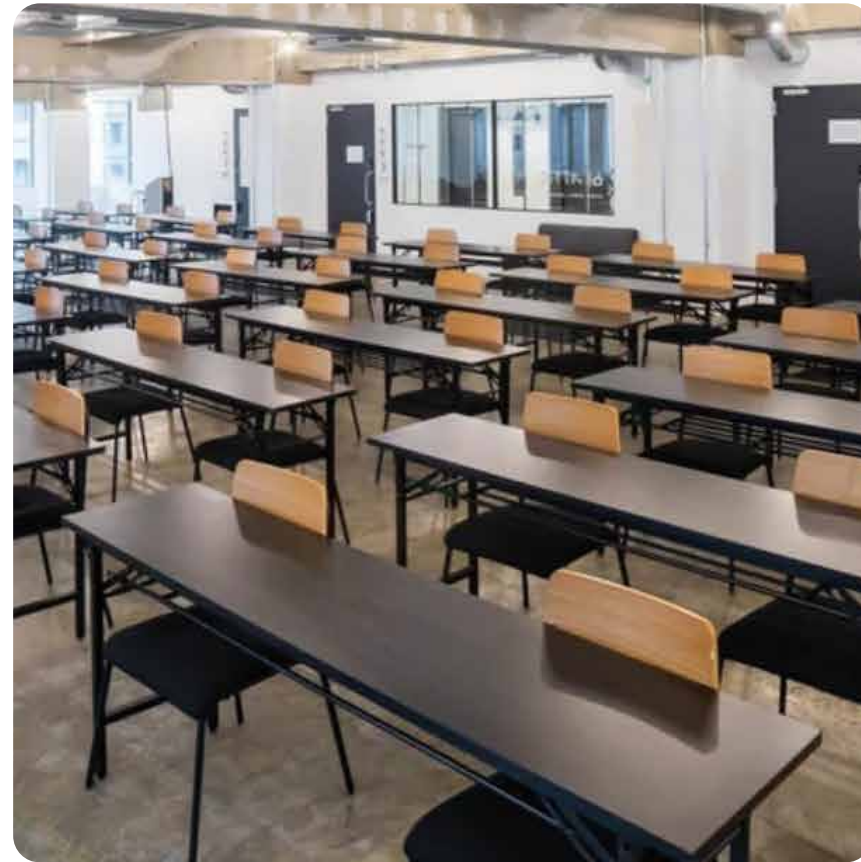
(注) 予約後にクレジットカードの利用枠が確保され、予約承認後に決済が行われます。その他決済手段も存在します。

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、その数は12,000件を超えています。種類も豊富で、住宅、会議室、飲食店、スポーツ施設はもちろん、廃校、お寺、お城などの今までは借りることができなかったユニークなスペースも存在します。



## 住宅

一軒家、マンション、アパート、古民家



## 会議室

オフィススペース、会議室、コワーキングスペース



## 飲食店

カフェ、レストラン、居酒屋、バー



## スポーツ施設

体育館、パーソナルジム、スタジオ、グラウンド



## ユニークな スペース

廃校、お寺、お城、無人島、映画館

業界有数の種類と掲載数でゲストのさまざまな用途に対応。  
スペースマーケットを利用した新しい「場所での体験」が生まれています。



## パーティー 飲み会

女子会、ママ会、誕生日会、  
料理、バーベキュー



## 会議

会議、オフサイトミーティング、  
面接・試験、セミナー・研修



## 撮影・収録

スタジオ撮影、商品撮影、ロ  
ケ撮影、動画撮影



## 趣味・遊び

ボードゲーム、スポーツ観戦、  
映画上映、オフ会・交流会



## スポーツ フィットネス

トレーニング、ピラティス、  
ヨガ、ダンス

世の中の変化によって、住まい方・働き方・遊び方などに多様な価値観を持つようになった現代のゲストに対し、新しいスペースの使い方を提案。スペース利用の文化も創造しています。

## ユニークなスペースを利用した例



### お寺 × 社員総会

毎年の社員総会を、気分を変えてお寺で実施。より思い出深く、心が引き締まる会に



### 映画館 × セミナー

映画館の本格的な映像・音響設備はセミナーにもぴったり。椅子の座り心地もバツグン



### 無人島 × 写真撮影

無人島で貸し切り撮影会。無人島ならではの雰囲気写真のクオリティもより本格的に

## 一般的なスペースを利用した例



### レンタルスペース × 会議

いつもと違う環境で会議を行えば議論も活発に。Wi-Fi、ホワイトボードなどの設備もバッチリ



### レンタルスペース × ママ会

小さな子どもが走り回っても大丈夫。プライバシーも守られるので周囲の目も気にならず安心



### レンタルスペース × お花見

桜の造花などで室内を飾り付け雰囲気を楽しむ「インドア花見」なら寒さや花粉知らず

スペースマーケットによって個人でも簡単にスペースの貸し借りができるようになることで、自分の所有する場所が、レンタルスペースとして価値を生み出す場所に生まれ変わる事例をいくつも生み出してきました。

## みんなの古民家



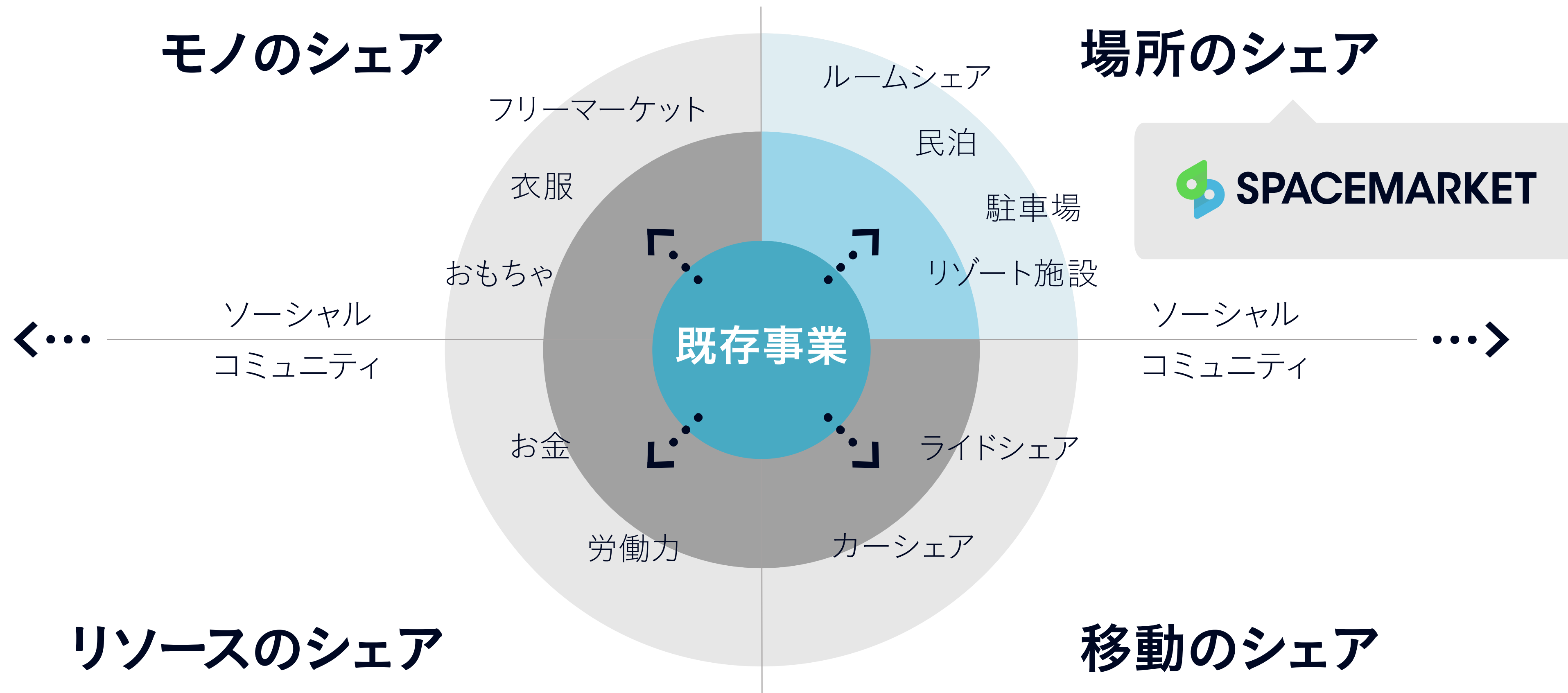
築150年の歴史ある古民家。莫大な維持費の捻出に困りスペースマーケットに登録したところ、コスプレイヤーの撮影利用などで大人気に。さらに100年、200年と存続させていく可能性を生み出した

## 思い出が詰まった一軒家



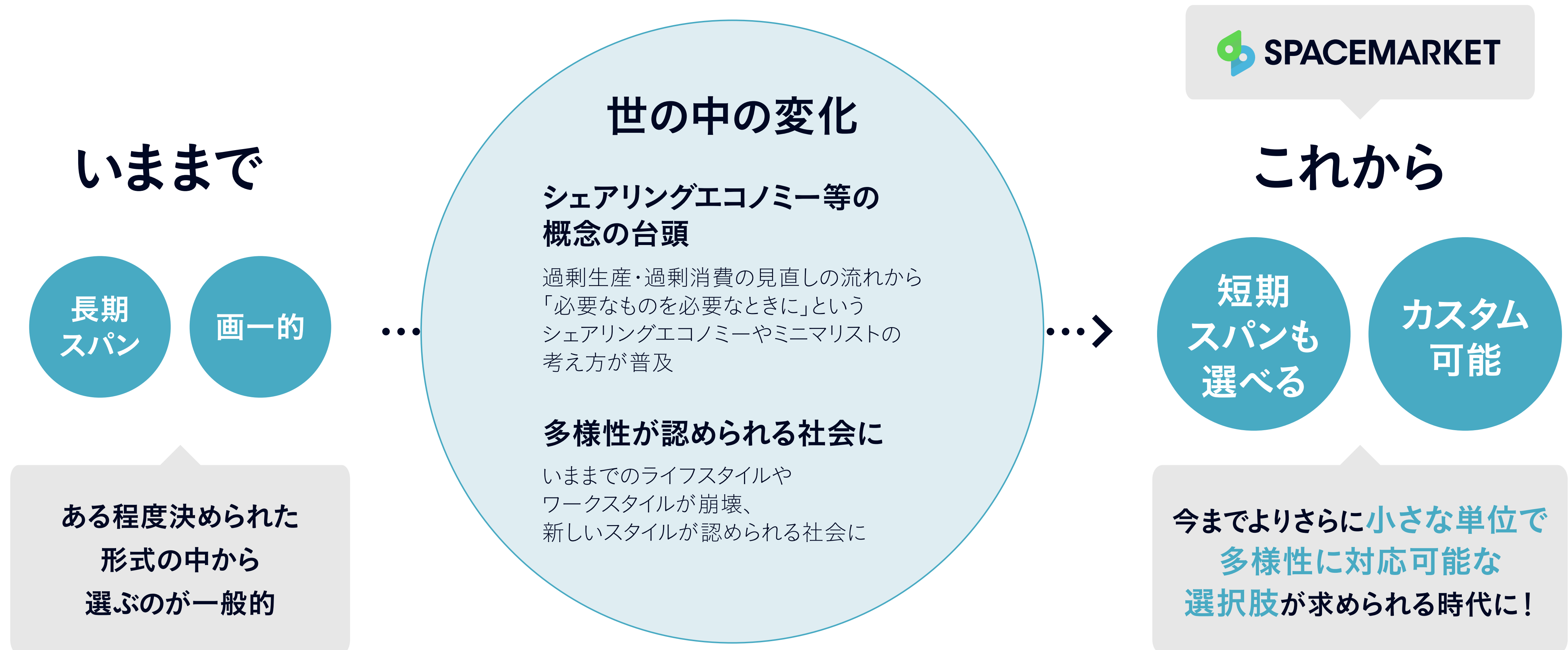
天然素材を使ったセンス溢れる一軒家。誰も住まなくなったものの思い出のある家と縁遠くなるのが嫌でレンタルスペースの運用を選択。愛着のある家にずっと関わることができている

近年、これまでの過剰生産・過剰消費が見直され、人々の消費スタイルは所有から共有へと変わってきました。また、テクノロジーの進歩によって、シェアリングの取引が手軽かつ安全に実現できるようになりました。これらを背景に世の中はシェアリングエコノミーの時代へと突入しました。

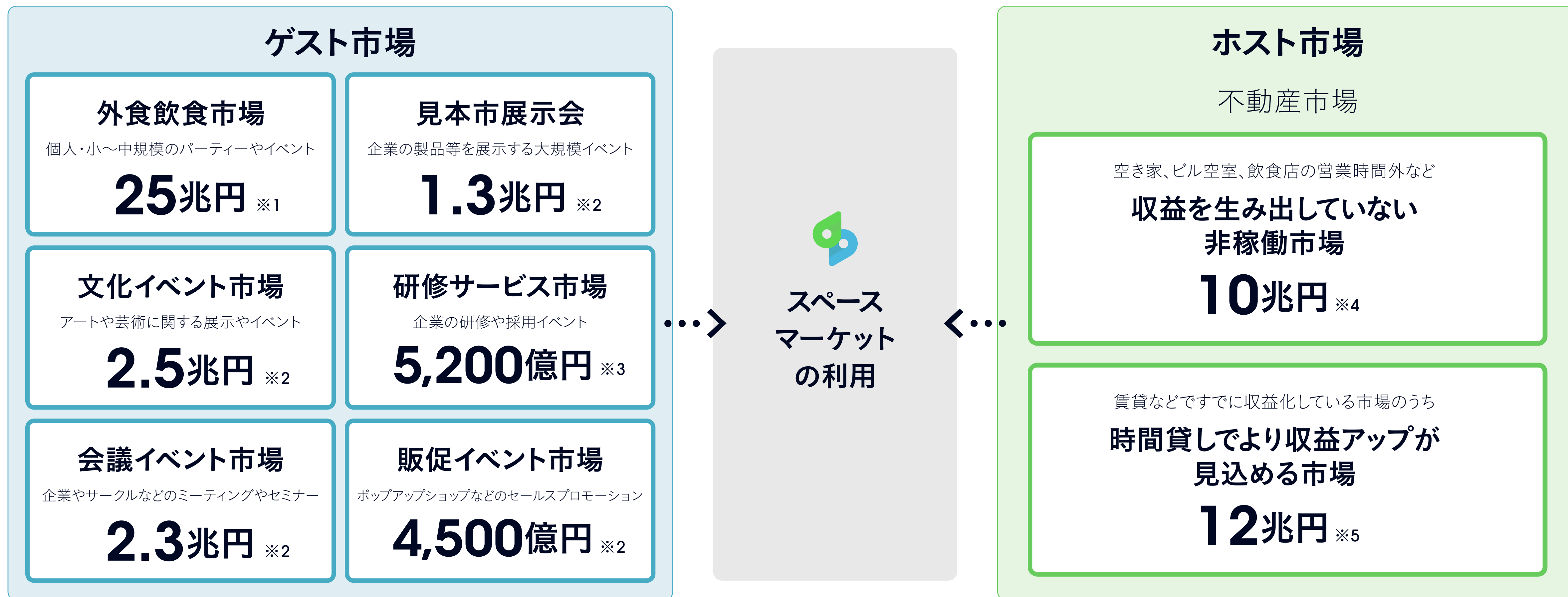


世の中の変化により、ものごとをいままでより小さな単位で提供することが求められる時代になりました。

スペースマーケットは時間単位でスペースの貸し借りをできるようにすることで、多様性に対応可能な選択肢を提供しています。



ゲスト市場は多種多様で、既存の形態から時間貸しスペースを利用した形態へと消費者の選択が変化しています。  
 ホスト市場は非稼働市場だけでなく、時間貸しでより収益アップが見込める市場にもアプローチしています。



※1 出所: 外食業界の現況と今後の方向性(株式会社 三井住友銀行) ※2 出所: 2018年イベント消費規模推計報告書(日本イベント産業振興協会) ※3 出所: 2019 企業向け研修サービス市場の実態と展望(株式会社矢野経済研究所)  
 ※4 出所: 日本の不動産投資市場(株式会社野村総合研究所)、飲食店営業(料理店)の実態と経営改善の方策(厚生労働省)、不動産関連統計集(三井不動産株式会社)、宿泊旅行統計調査(観光庁)、平成28年経済センサス(総務省・経済産業省)より当社試算  
 ※5 出所: 築後30、40、50年超の分譲マンション戸数(国土交通省)、賃貸住宅市場の実態について(株式会社価値総合研究所)より当社試算



スペースマーケットに掲載されているスペース等を利用して、法人向けイベントの企画・プロデュース、当日の運営等の支援を行うサービスを提供しています。



+

**イベント  
プロデュース**

社内外のイベントのプロデュース  
実行支援サービス



スペースマーケットに掲載されているスペースに企業の新商品等を設置し、スペースを広告媒体として活用することで企業のプロモーション支援を行うサービスを提供しています。



+

## プロモーション 支援

プラットフォームの豊富なスペースを  
広告媒体として活用



### KIRIN

パーティー開催者に  
新商品のドリンクを提供



### Panasonic

システムキッチンを実際に  
体験できるスペースを制作



### BRUNO

パーティー可能スペースに  
調理器具を提供

- 1 事業の概要 P8～
- 2 決算の概要 P20～**
- 3 トピックス P31～
- 4 今後の成長 P35～

創業以来コツコツと広め続けてきたスペースシェアリングの概念が世の中に広がりはじめたのと同時に、通期黒字にたどり着きました。

### 主要KPI

利用されるスペースの数が順調に増加したことにより  
GMVは2,441百万円に。YoY +76.1%を達成！

### 財務

売上高 873百万円、営業利益 43百万円。  
損益分岐点に到達し、当期より黒字化へ！

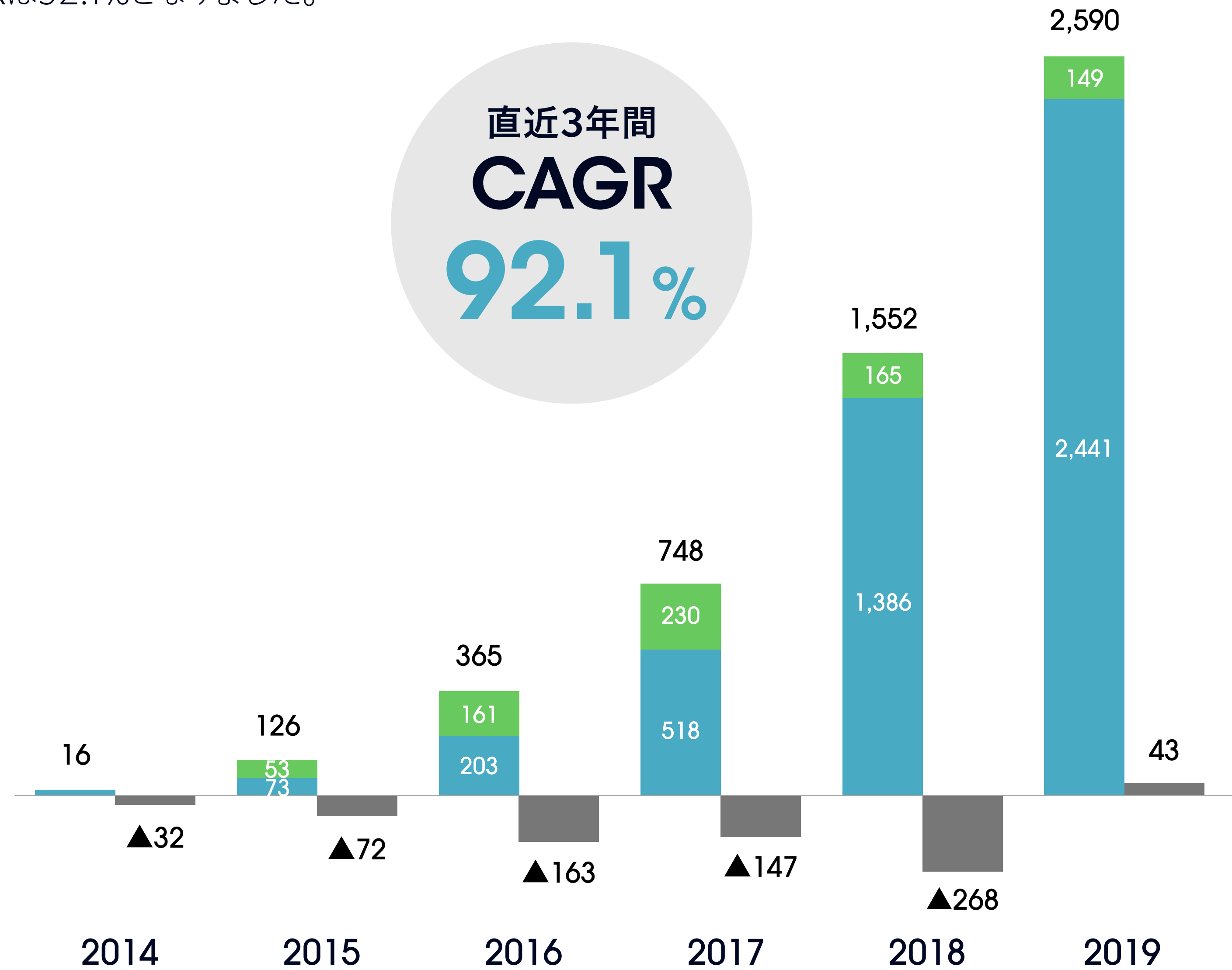
### 主なトピック

事業や周辺ソリューションを協働で開発・推進するパートナーシップ  
スペースマーケットパートナーズを発表、38社と連携！

創業以来高い成長を継続し、直近3年間CAGRは92.1%となりました。

- + ■ 全社総取扱高
  - GMV※
  - 法人向けソリューション他
  - 営業損益
- (百万円)

直近3年間  
**CAGR**  
**92.1%**



※プラットフォーム利用金額の総額  
(Gross Merchandise Value)

注) 2014年度から2016年度の数值は  
公認会計士又は監査法人の監査の対象外

業績予想値に対して、売上・利益ともに上振れで着地しました。

(百万円)

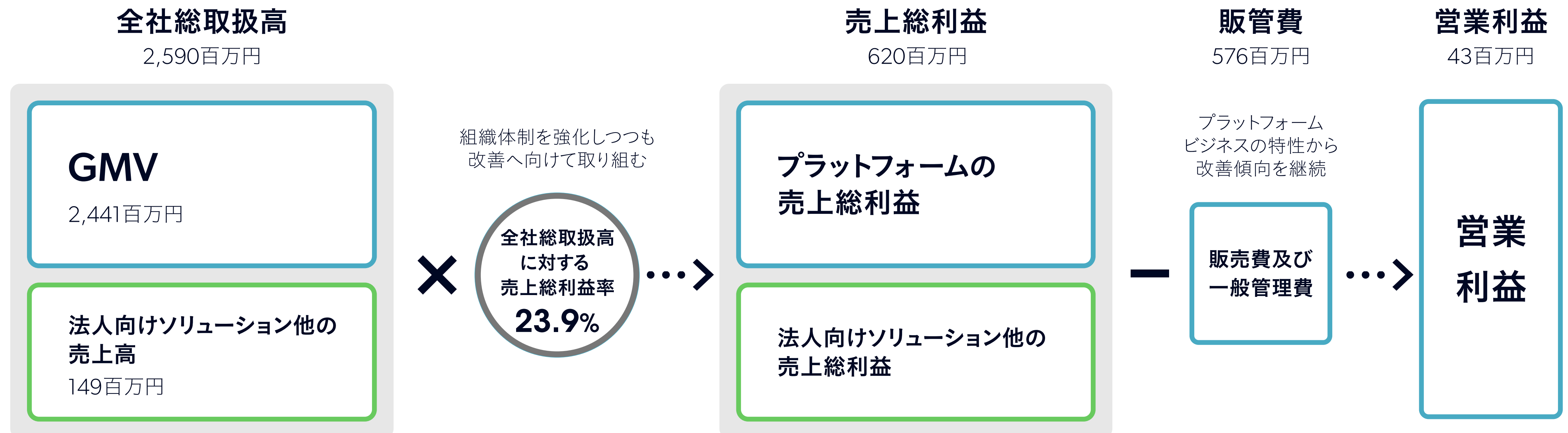
	2018年度 実績	2019年度		前期比	業績予想比
		予想	実績		
全社総取扱高	1,552	2,460	<b>2,590</b>	<b>+ 66.9%</b>	+ 5.3%
うちGMV	1,386	2,358	<b>2,441</b>	<b>+ 76.1%</b>	+ 3.5%
売上高	578	804	<b>873</b>	<b>+ 51.1%</b>	+ 8.6%
売上総利益	345	582	<b>620</b>	<b>+ 79.3%</b>	+ 6.5%
営業損益	▲ 268	34	<b>43</b>	-	+ 28.8%
営業利益率	-	4.2%	<b>5.0%</b>	-	+ 0.8pt
当期純損益	▲ 274	6	<b>45</b>	-	+ 588.7%

当社の主要KPIと財務の構造です。

## 主要 KPI 2019



## 財務 2019



## 主要KPIの推移(年次)

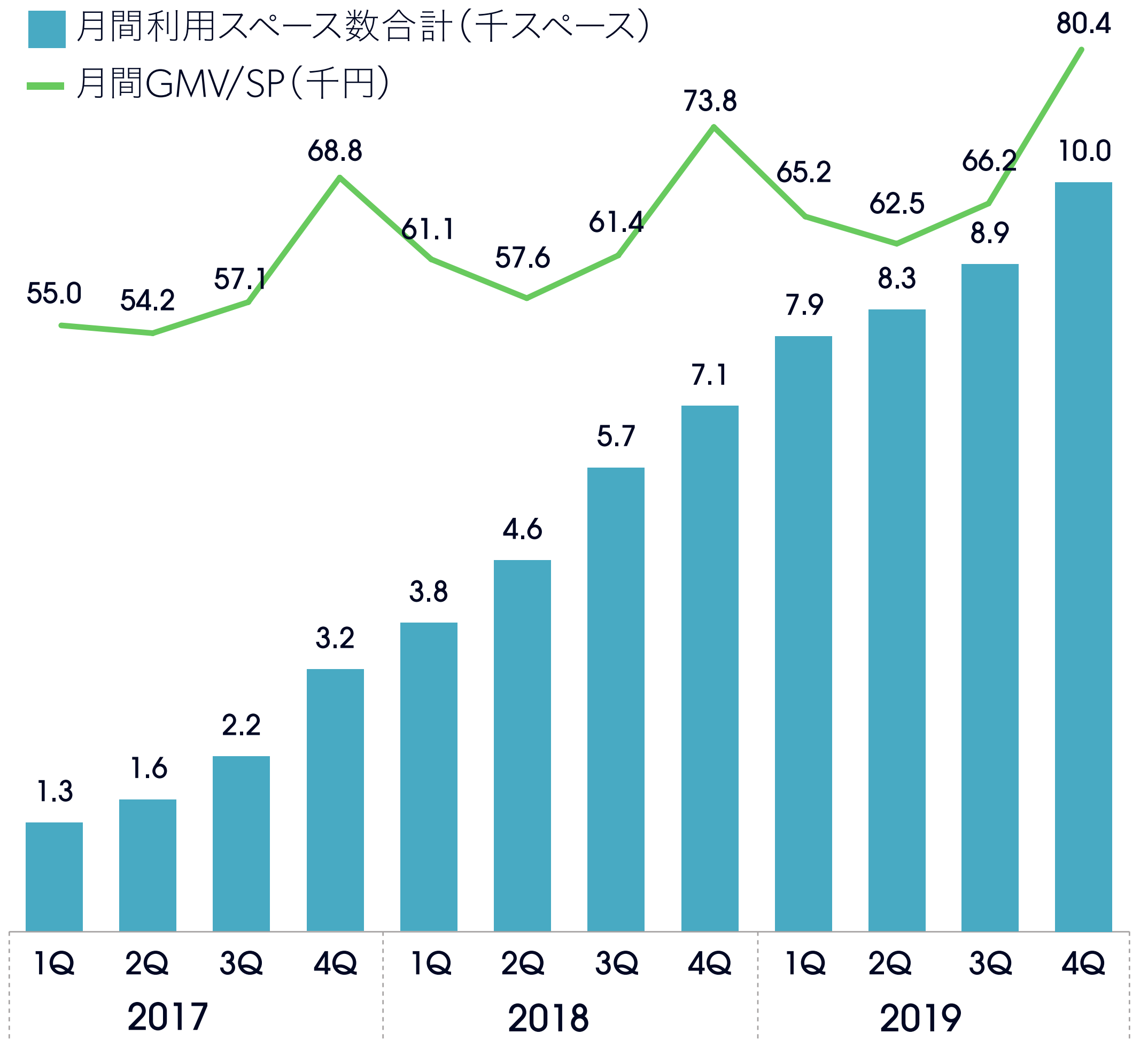
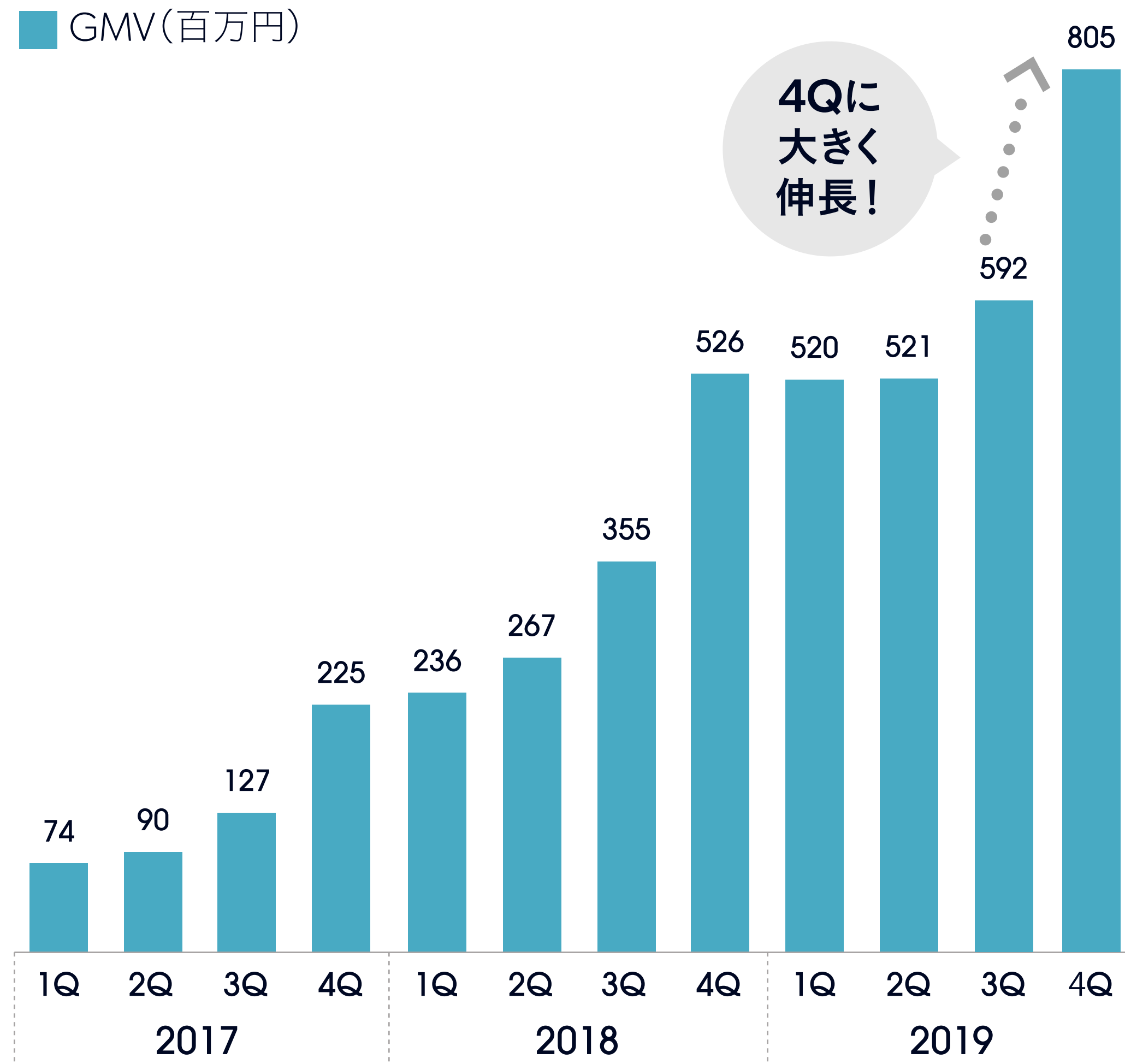
利用されるスペースが大幅に増加することによってGMVが大きく成長しました。  
月間GMV/SPもわずかながら向上しています。





# 主要KPIの推移(四半期)

当社のGMVは、特にパーティー利用の需要が高まる10～12月(第4四半期)に大きく伸長する特徴がありますが、当期もその特徴どおり第4四半期にGMVが大きく伸長しました。



プラットフォームの成長に伴い、案件粗利率の高いプロモーション支援の売上が拡大しました。

## 法人向けソリューション他の売上高構成

149百万円



2019年12月期 代表例  
オイシックス・ラ・大地  
**社員総会**

半期の全社戦略の浸透および社内表彰を実施。社会へより良い還元をしていく動きを加速させるキッカケの日となるようプロデュース。

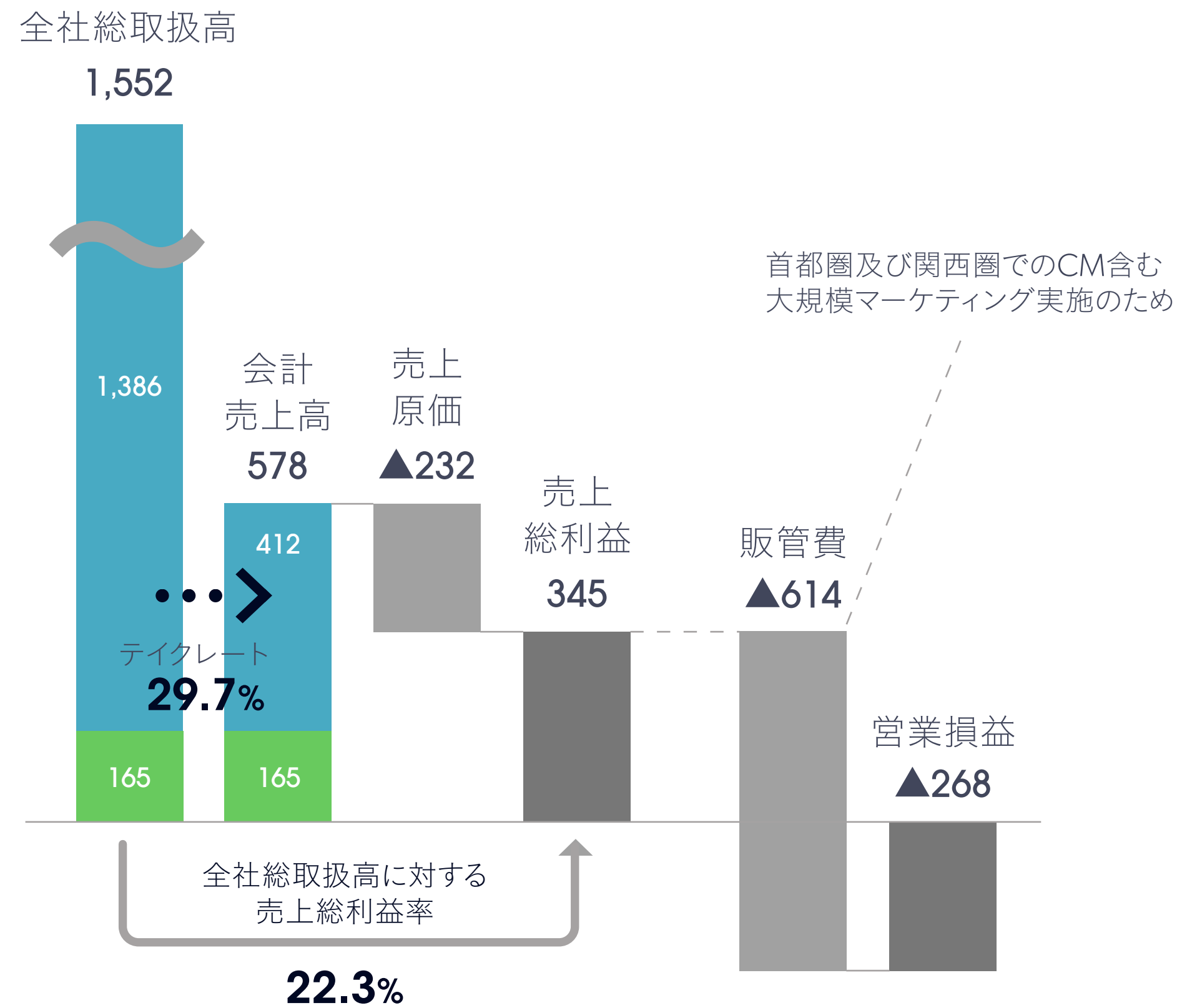


2019年12月期 代表例  
アイデアインターナショナル  
**BRUNO Chillax Room**

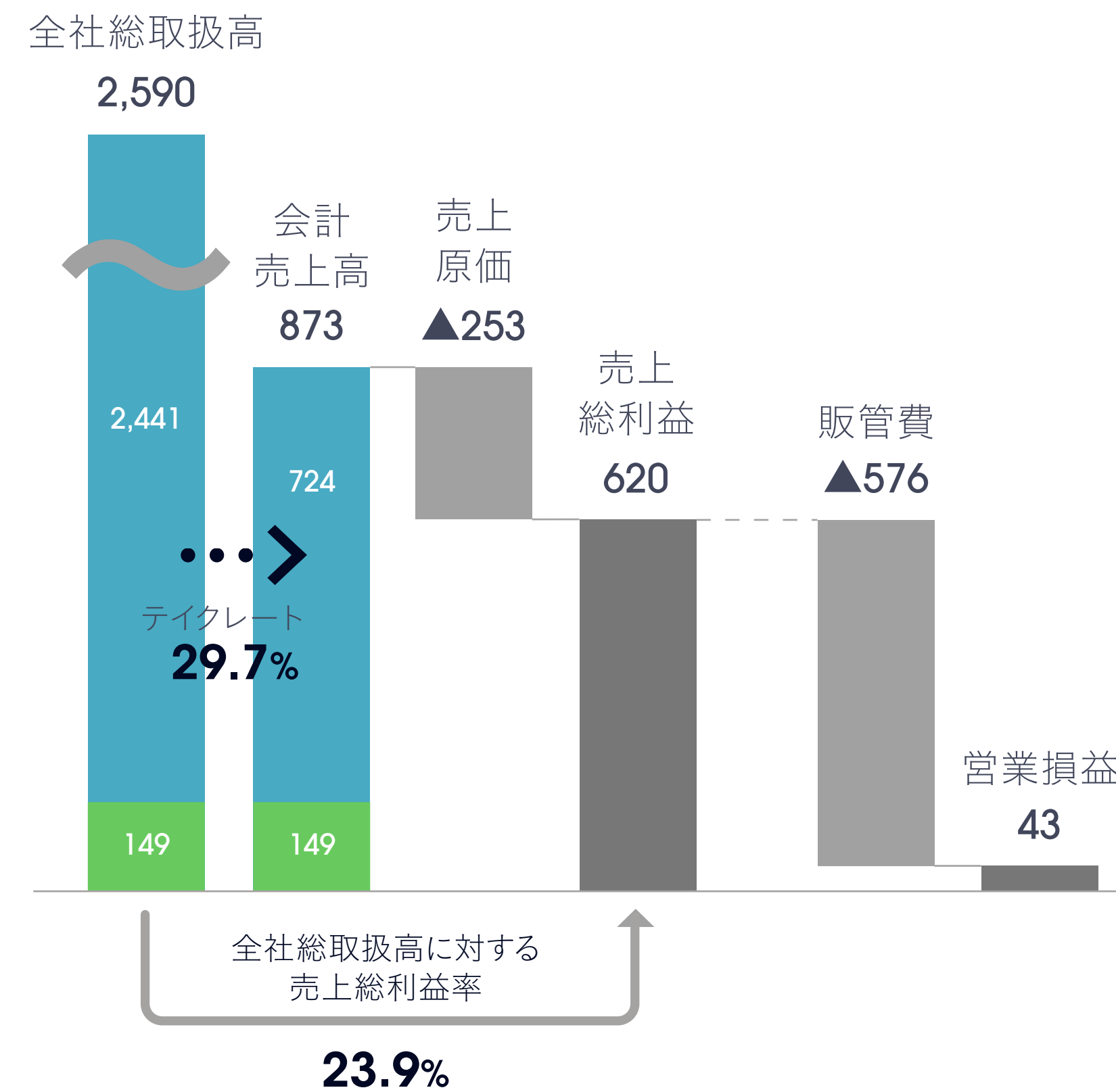
BRUNOの2019年秋冬テーマ「Chillax(チラックス)な冬ごもり」をイメージしたコラボレーションスペースを期間限定でオープン。

GMVが成長することで各段階の損益が改善しています。

## 2018年度



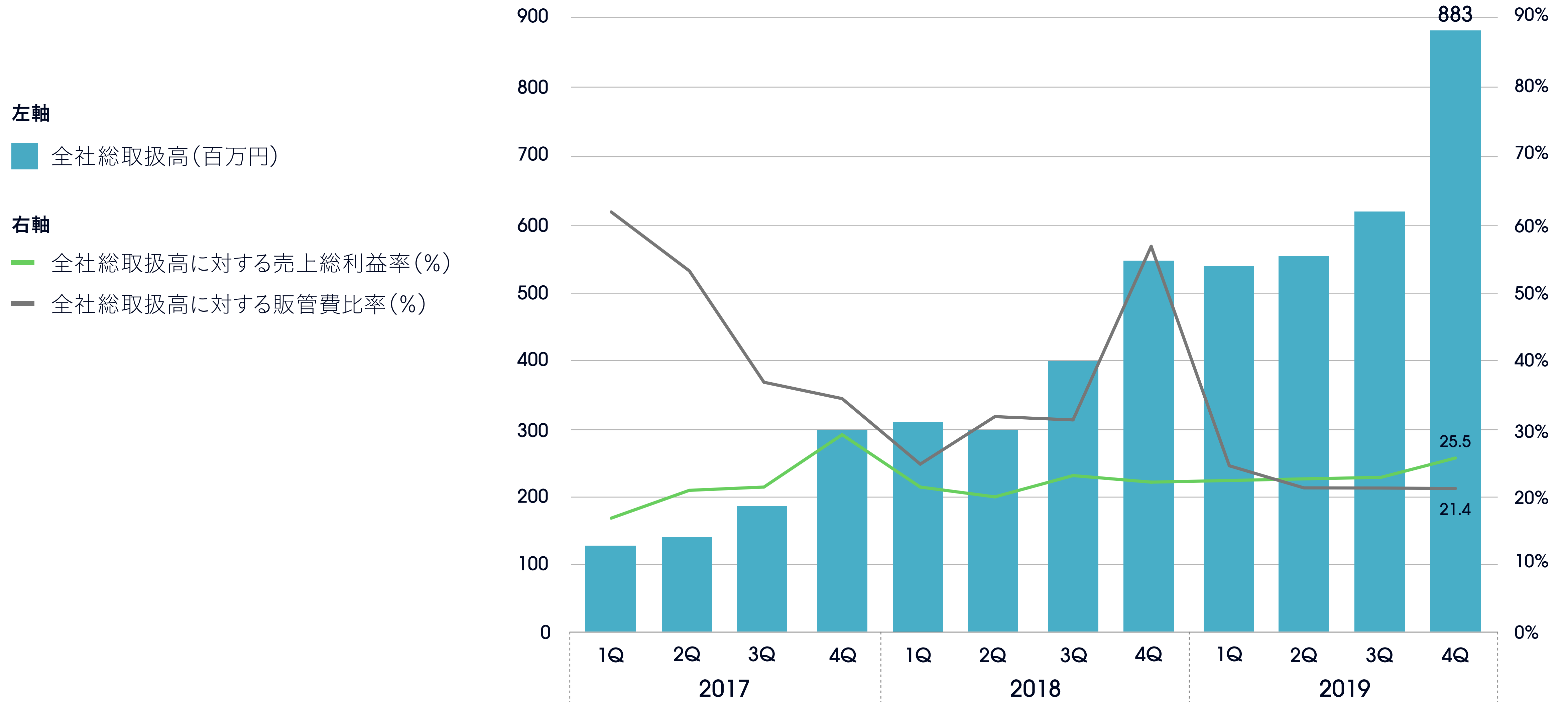
## 2019年度



■ プラットフォーム    ■ 法人向けソリューション他    (百万円)

# 売上総利益率と販管費率の推移

全社総取扱高が順調に成長するにつれて売上総利益率と販管費比率が改善していく、プラットフォームならではの財務構造です。

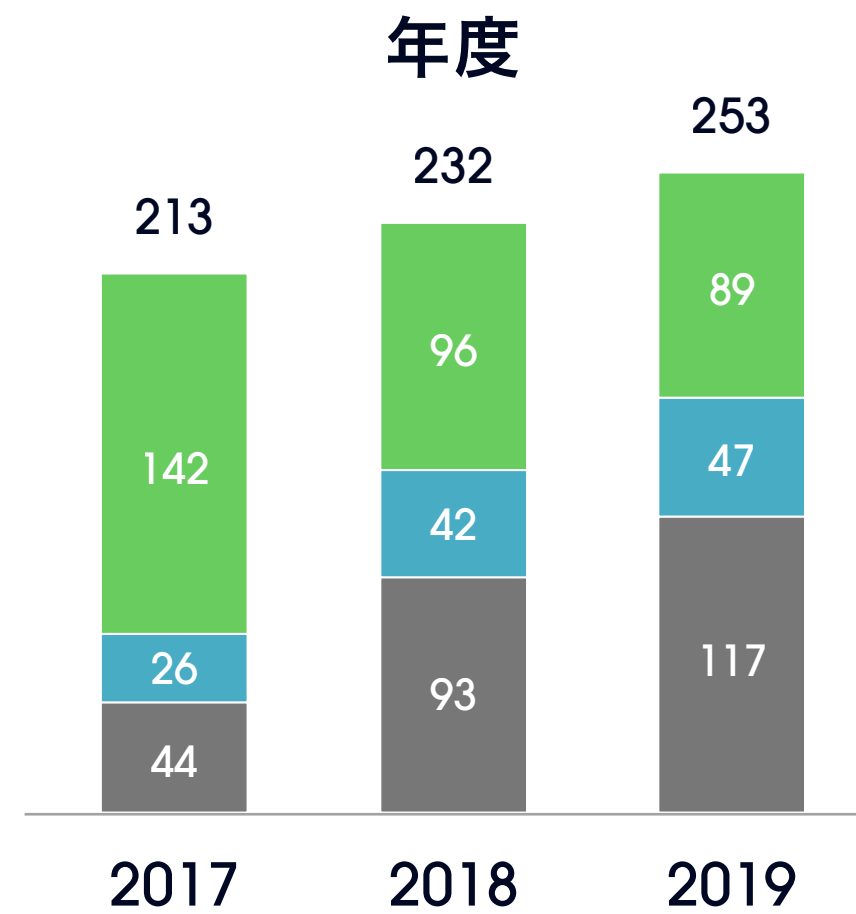


プラットフォーム開発・ユーザー対応を中心に人員の拡充を図りながらも、一定の水準を保ちながら推移しています。

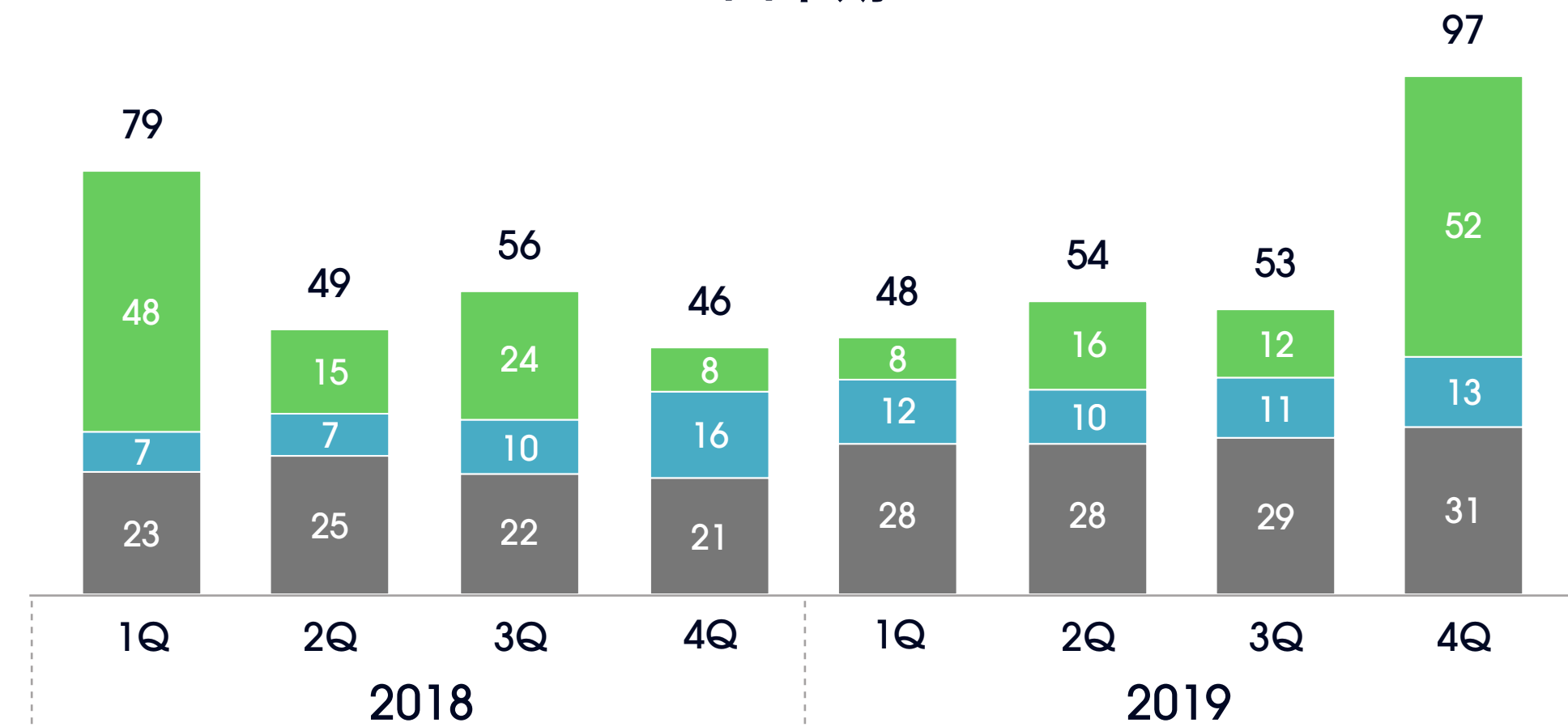
## 売上原価の推移

(百万円)

- 法人向けソリューション原価
- その他の売上原価
- 人件費



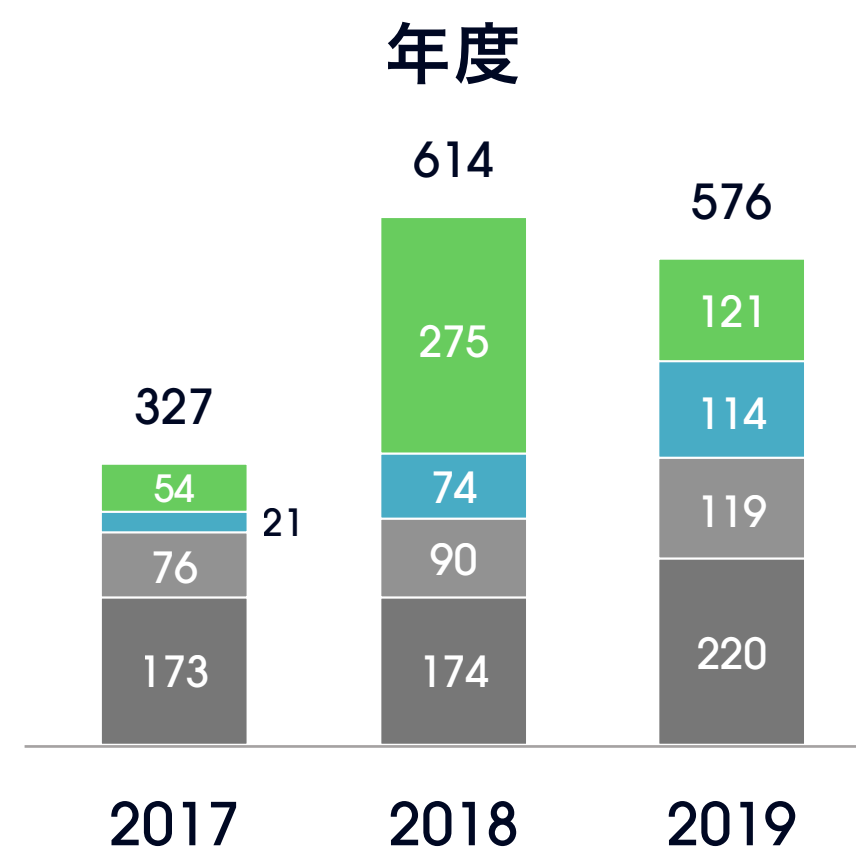
## 四半期



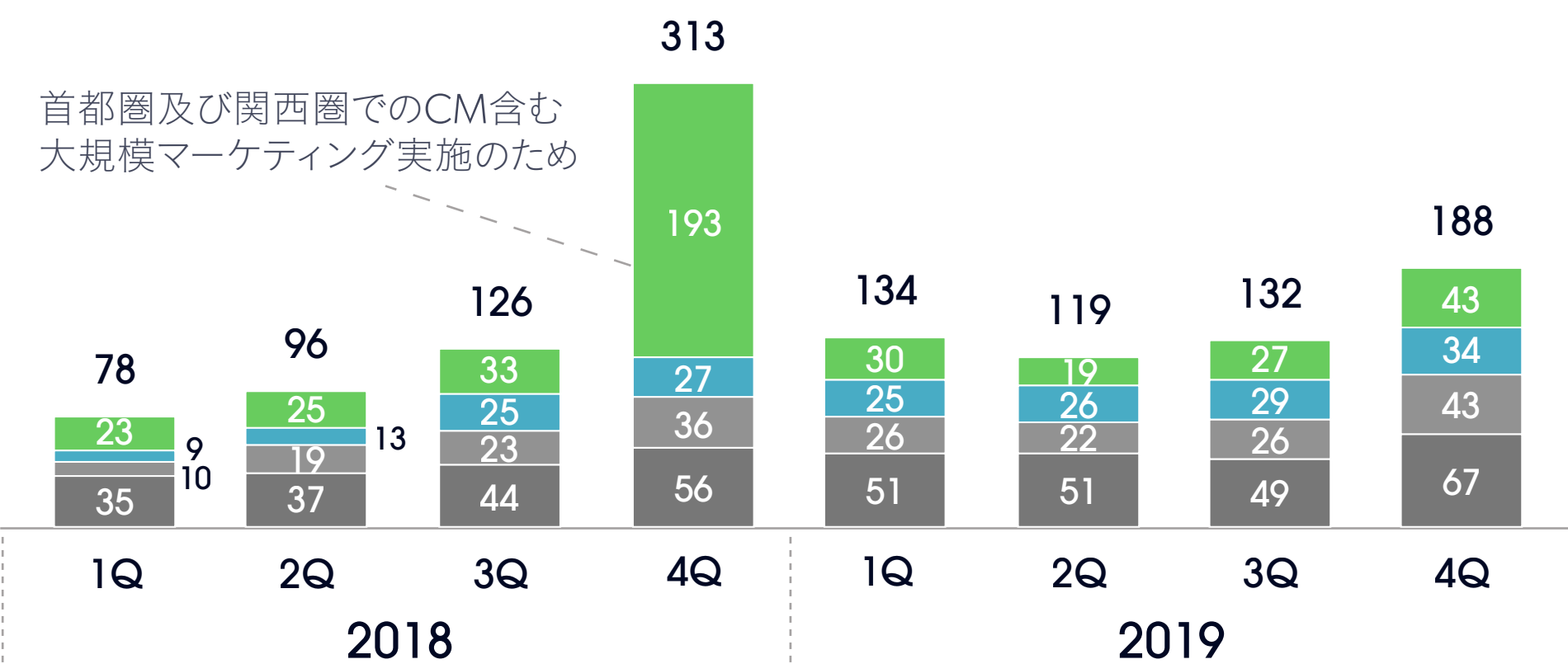
## 販管費及び一般管理費の推移

(百万円)

- 広宣・販促費
- 支払手数料
- その他販管費
- 人件費



## 四半期



- 1 事業の概要 P8～
- 2 決算の概要 P20～
- 3 トピックス P31～**
- 4 今後の成長 P35～

# スペースマーケットパートナーズ

スペースシェアという新しい市場をさらに成長・拡大させていくため、協働して事業やソリューションを開発・推進するパートナーシップ「スペースマーケットパートナーズ」の立ち上げを発表しました。パートナー企業と共に、様々な分野で付加価値を提供します。

**SPACEMARKET PARTNERS**

**ソリューション開発パートナー**

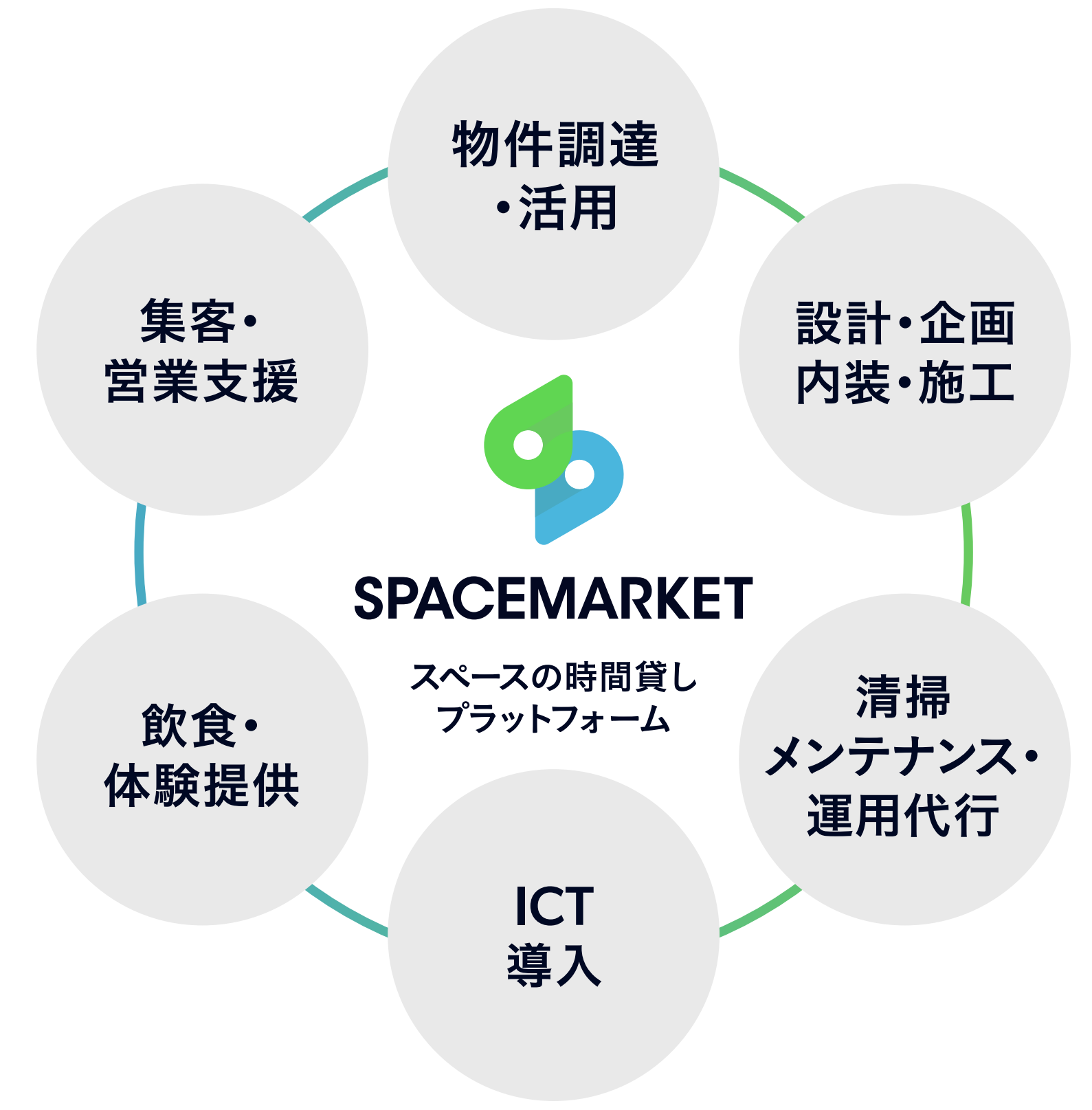
物件調達・活用	オイスパ	SPACE AGENT	the b
設計・企画	elid	hitokara media	QUMA KAREN
内装・施工	subslife	SUVACO	リノべる株式会社
運用代行	adval	Crewtone Inc.	Life Net
	SPACE MOLE	familiar link	NOHARA
ICT導入	WealthPark	NTT 東日本	JP MOBILE
		bitkey	
清掃	air's ROCK	エントリー	Taimee
メンテナンス			PM アリスト
集客・営業支援	USEN Media	U	JTB
	USEN-NEXT GROUP		
飲食・体験提供	なんでも屋	KIDS LINE	Panasonic
	カクヤ		Watanabe Entertainment

**スペース開発パートナー**

**ホスト体験**

- KEIKYU 京浜東北線
- 東京建物
- 東シトロ
- NACIEL HOLDINGS
- ハウスプラザ
- JPMC
- TAKUTO
- List Group

**ゲスト体験**



遊休不動産の活用に課題感を持つ大手企業と提携し、多くのシェアスペースをオープンしました。



東京建物

## Brillia上野Garden

台東区東上野の分譲マンション内に、居住者以外の第三者も利用可能なシェアラウンジをオープン。マンション管理組合の収益面にも寄与しつつ、地域住民や来街者の方々の交流促進を支援。



京王電鉄

## ぷらりとレンタルスペース

京王線府中駅高架下の飲食店舗の撤退後の空き区画を沿線活性化に寄与する施設として利活用するため、期間限定でシェアスペースをオープン。



大東建託

大東建託

## .room(ドットルーム)

現代の20代に向けて、賃貸住宅の一部にシェアスペースを設置することで新たな付加価値をプラスできるかを検証するため、品川区東五反田にシェアスペースをオープン。



東京地下鉄

## むすべや地铁口綾瀬

沿線地域のにぎわいを創出し、東京の魅力・活力の共創を進めるため、東京メトロ千代田線高架下にシェアスペースをオープン。鉄道車両部品をリサイクル使用することで特色ある空間に。



2019年10月1日以降に成約した予約実績に対し、月間利用料金に応じて手数料をホストに還元するインセンティブ制度を開始しました。

## スペースの売上をスペースマーケットに集約するほど手数料を還元！

月間利用料金が  
増加すると…



さらに月間利用料金が  
増加すると…



- 1 事業の概要 P8～
- 2 決算の概要 P20～
- 3 トピックス P31～
- 4 今後の成長 P35～**

スペースシェアの概念は広がり始めたばかりで、ゲスト・ホストともにまだまだ拡大の余地が見込めます。  
2020年度も月間利用スペース数を増加させることでGMVを増加させ、売上・利益のさらなる成長を目指します。

(百万円)

	2019年度 実績	2020年度 予想	前期比
全社総取扱高	2,590	<b>3,787</b>	+ 46.2%
売上高	873	<b>1,256</b>	+ 43.8%
営業利益	43	<b>227</b>	+ 417.8%
営業利益率	5.0%	<b>18.1%</b>	+ 13.1pt
経常利益	32	<b>223</b>	+ 599.4%
当期純利益	45	<b>208</b>	+ 354.1%

今の当社の強みを確立しつつ、強みを増やすために以下の3点に注力します。

プラットフォーム

ビジネス利用の  
強化

今の強みであるパーティー利用の拡大とともに  
ビジネス利用をさらに拡大させ、利用用途の2大柱に

リスクシナリオの  
対応強化

自然災害、社会問題などが絶えない世の中、ゲスト・ホストの  
安心・安全を一番に守ることができるサービスへ

法人向け  
ソリューション

プロモーション  
支援の強化

スペースを新しい広告媒体として活用、  
既存の広告の効果が薄れつつある現代の広告主の課題を解決

スペースマーケットはこれからも  
新たなスペース利用の可能性を創造、  
スペースシェアのモデルを確立していきます。



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。

