



事業計画および 成長可能性に関する事項

株式会社スペースマーケット
(東証マザーズ:4487)

2021年12月28日

会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

会社名 株式会社スペースマーケット **設立年月日** 2014年1月 **グループ会社** 株式会社スペースモール
所在地 東京都渋谷区 **従業員数** 63名 ※2021年9月30日現在、連結



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。



徳光 悠太 取締役兼執行役員CFO

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2021年3月より取締役に就任。



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。



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。



田中 優子 社外取締役(監査等委員)

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。



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にて企業再建等に従事。2011年よりディー・エヌ・エーにてM&A、ガバナンス強化等に従事。2018年より横浜DeNAベイスターズに出向、2021年4月より同社常務取締役コーポレート本部長に就任。横浜スタジアム専務取締役総務部長を兼任。

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 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。

会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

スペースマーケット事業



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プラットフォームの運営

あらゆるスペースを15分単位で貸し借り



働くシーンに特化したスペースを貸し借り



選ばれるスペースを増やすために

シェアスペース運営サポート

内装や備品の
選定・発注・設置から
サイトへの掲載までを実施

スペース企画開発

売上を最大化するオペレーションで
物件オーナーに代わって
スペースを運営

スペース運営代行



豊富なスペースの知識で
クライアントを支援

法人向けソリューション

社内外イベントのプロデュース
実行支援サービス

イベントプロデュース

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

プロモーション支援

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プラットフォームの運営を行っています。

あらゆるスペースを15分単位で貸し借りできる



掲載
スペース数
16,400件※

(※)2021年10月現在

働くシーンに特化したスペースを
貸し借りできる



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。

パーティーや会議、
撮影に使う
場所を借りたい!



ゲスト

(※) 予約時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。後払いなど、その他決済手段もあります。

2 検索

3 予約

4 決済※

¥

利用料 + 手数料

利用料の
5%

SPACEMARKET
 SPACEMARKET WORK



1 掲載

5 予約承認

7 支払

¥

利用料 - 手数料

利用料の
30%

自分の持つ
空きスペースを
有効活用したい!



ホスト

6 スペースの利用 / 提供

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



ホテル



オフィス

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



撮影・収録

写真撮影
動画撮影
テレビ収録
YouTube収録



趣味・遊び

ボードゲーム
スポーツ観戦
オフ会・交流会
映画鑑賞



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
個別レッスン



仕事

会議
オフサイトミーティング
テレワーク
サテライトオフィス

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。

シェアスペースの運営サポート



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・発注・設置 など



プラットフォームへの掲載

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アップ など

運営代行
スペース数
140件*



(※)2021年10月現在

豊富なスペースの知識でクライアントを支援する以下のサービスを提供しています。

イベントプロデュース

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、当日の運営等を支援



オンライン
イベントの
開催も支援



プロモーション支援

スペースマーケットに掲載されている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を支援



KIRIN

パーティー開催者に
新商品のドリンクを提供



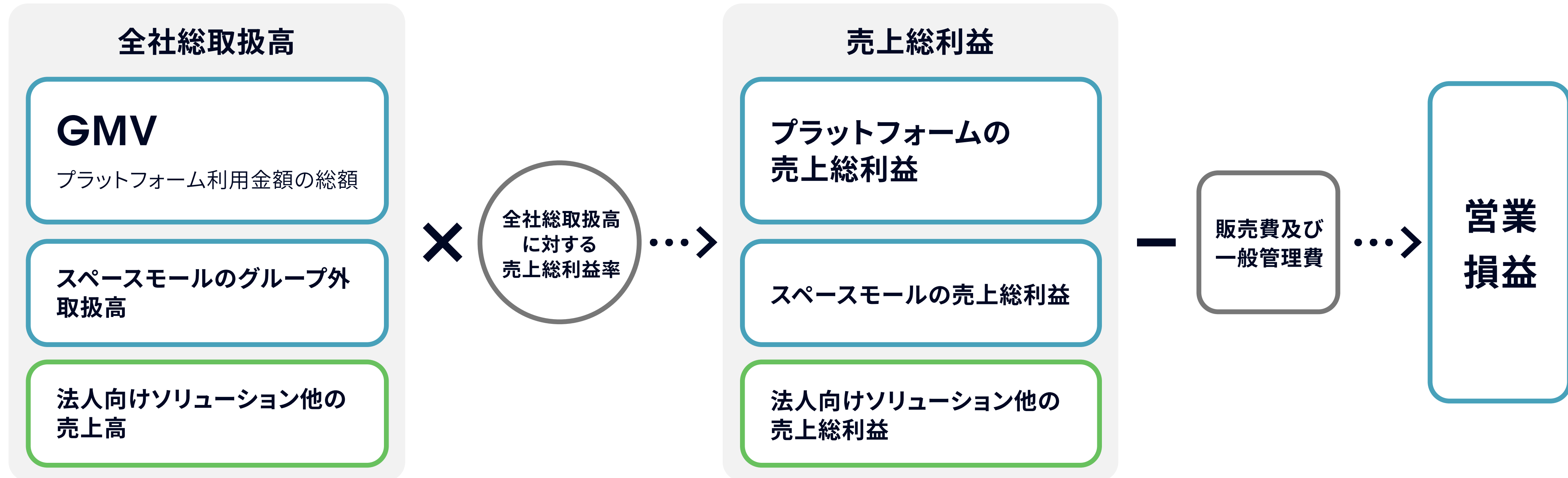
Panasonic

システムキッチンを実際に
体験できるスペースを制作

主要 KPI



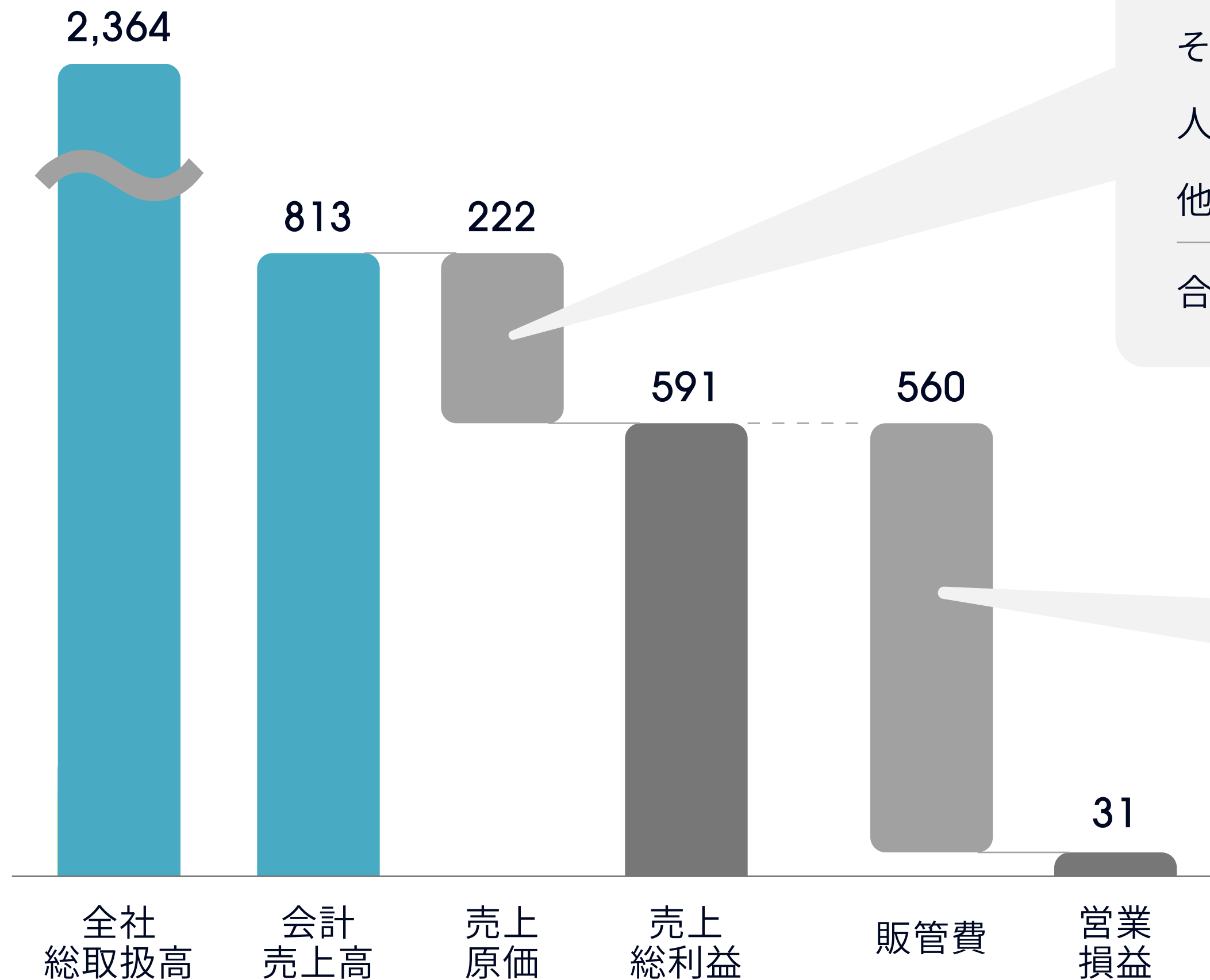
財務



総費用の4割程度が人件費であり、トップラインの成長に対してレバレッジのかかる構造となっています。

2021年第3四半期累計

(百万円)



売上原価内訳

法人向けソリューション原価	92
その他の売上原価	50
人件費	111
他勘定振替高	▲32
合計	222

販管費内訳

広宣・販促費	109
支払手数料	109
人件費	196
のれん償却額	5
その他販管費	140
合計	560



会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

下記の世の中の流れにより、スペースシェアの市場環境は追い風にあると考えています。

サステナビリティの
考えが世の中に浸透

1 遊休スペースの活用が 求められる社会に

サステナビリティの考えが世の中に浸透。空き家・空きビルなどの遊休スペースを活用し、持続可能な社会を実現することが求められるようになりました。

年単位から
月・週・時間単位へ

2 短期間の所有・利用が 求められる時代に

多様性が認められる社会への変化により、場所の所有・利用シーンも多様化。今までより短い期間での場所の所有・利用が求められる時代になりました。

リアルな場所の
重要性を改めて認識

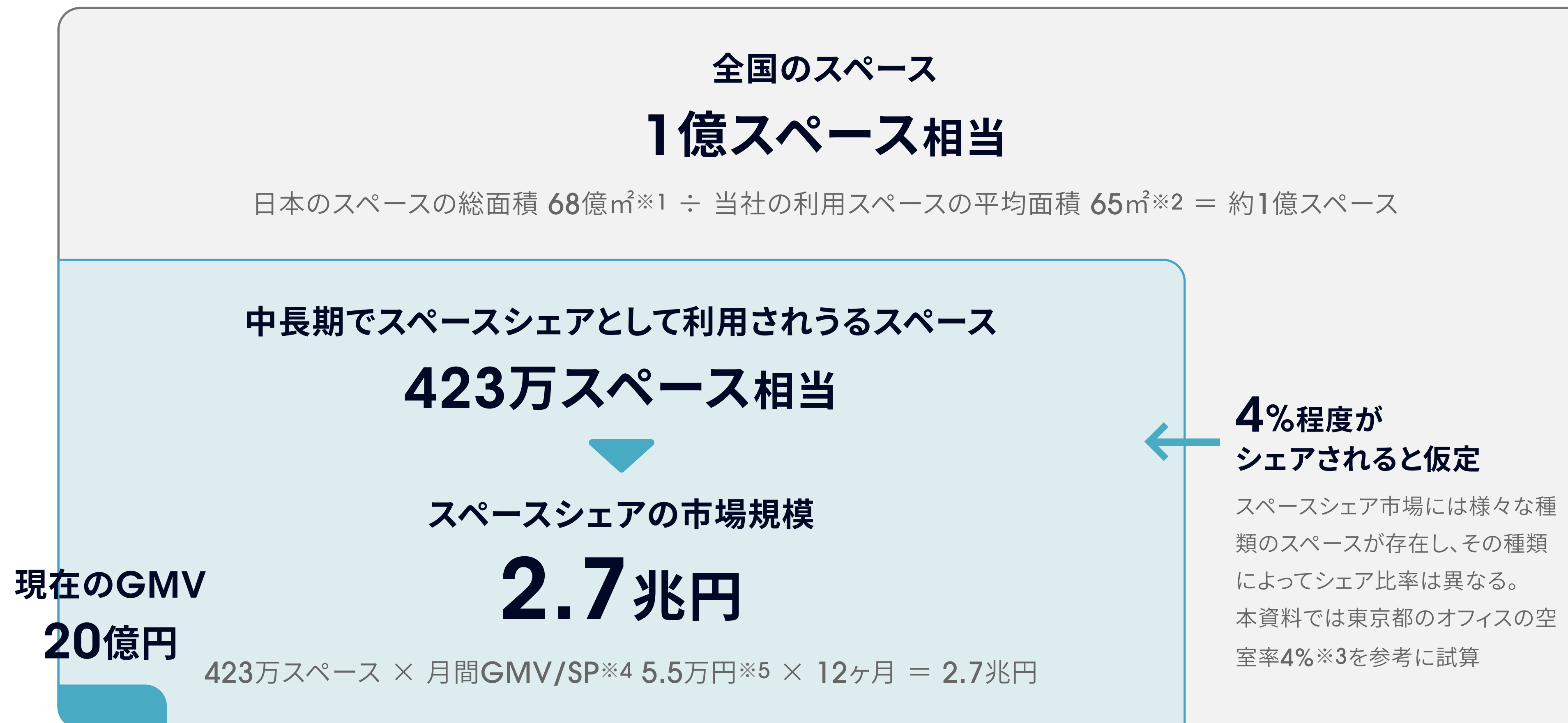
3 どんな時代においても 「場所」の必要性は不変

時代がどのように変化しても、「はたらく」「あそぶ」「くらす」のあらゆるシーンにおいて場所の必要性は不変であり、重要であることが改めて認識されました。

スペースシェアの市場環境は追い風

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㎡=住宅総面積 57億㎡+工場・倉庫除く非住宅総面積 11億㎡) (※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

よく利用されているスペースになりうる物件は世の中に非常に多く存在します。

よく利用されるための創意工夫も再現性が高いため、全国に多く展開することが可能と見込んでいます。

よく利用される
スペースに
なりうる物件

世の中に
非常に多く
存在



タイプ マンション、雑居ビル
 築年数 築40年 **築古**
 広さ 50m²
 地域 渋谷区
 家賃 20万円/月

+

よく利用されるための
創意工夫

大きな予算や
工数がかからず
再現性が
高い

内装

写真映えや
非日常を味わえる
インテリアの工夫

調理
器具

手作り料理パーティーに
対応できる器具の用意

会議
設備

Wi-Fi、ホワイトボード、
プロジェクターなど
の設置

=

よく利用される
スペースに

会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

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。

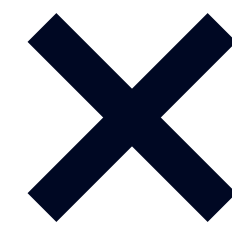
スペースシェアの
リーディングカンパニーだからこそ

スペースシェアノウハウの蓄積が業界トップ

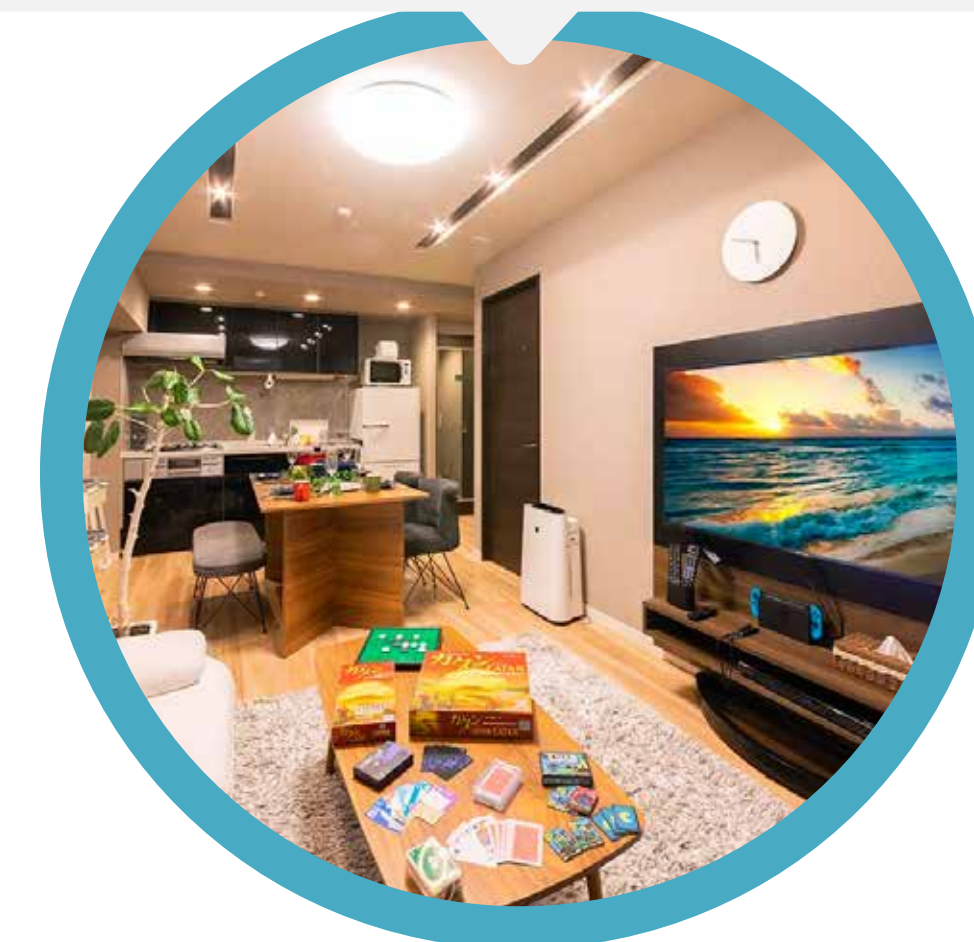
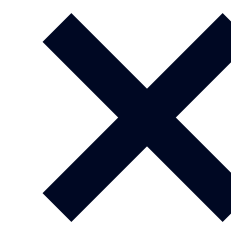
プロダクトだけでなく「場所」に関するノウハウが非常に重要だが
新しい消費活動のため **ノウハウ所有者がいない**



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

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。

ホスト・ゲスト
自治体・企業など

同じ課題を持つ仲間との連携・共創が可能



「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×多様な利用用途

幅広い角度からの成長が可能

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



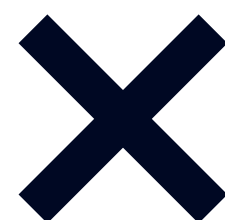
住宅



飲食店



スポーツ施設



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



パーティー・飲み会



撮影・収録



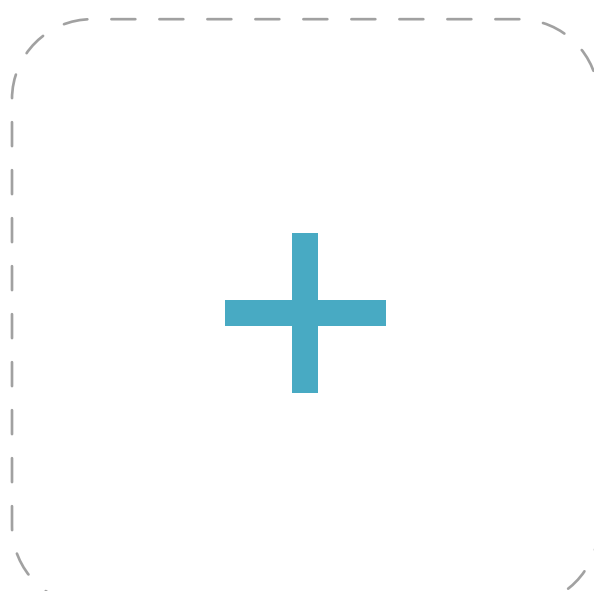
趣味・遊び



映画館



会議室



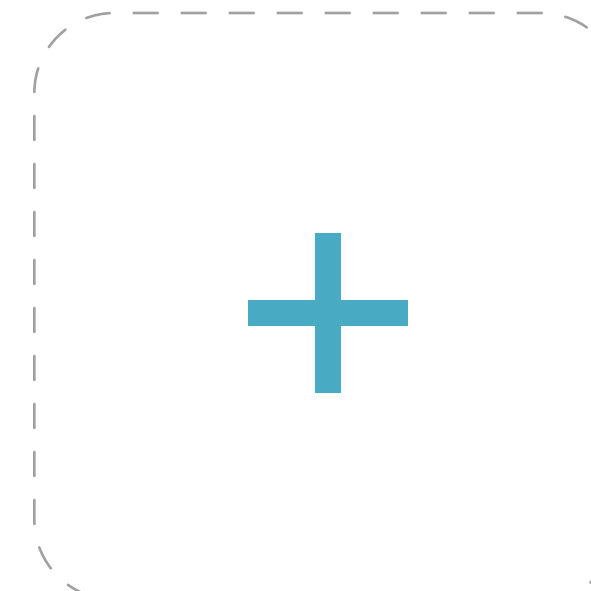
新ジャンルのスペース



スポーツ・フィットネス



仕事



新しい用途

会社概要

ビジネスモデル

市場環境

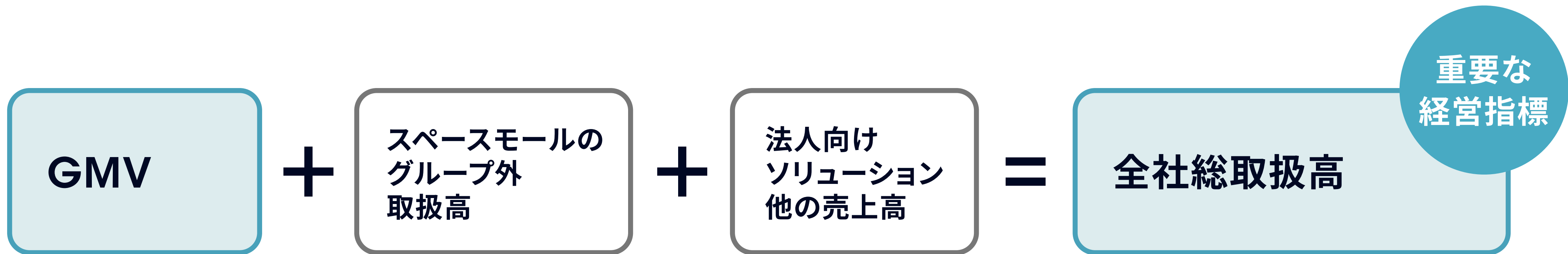
スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

成長戦略の進捗を示す重要な経営指標として、GMVおよび全社総取扱高を重要視しています。



2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、全社総取扱高は増加しており、2021年度は過去最高となる見込みです。

■ + ■ + ■ 全社総取扱高

■ GMV※1

■ スペースモールのグループ外取扱高※2

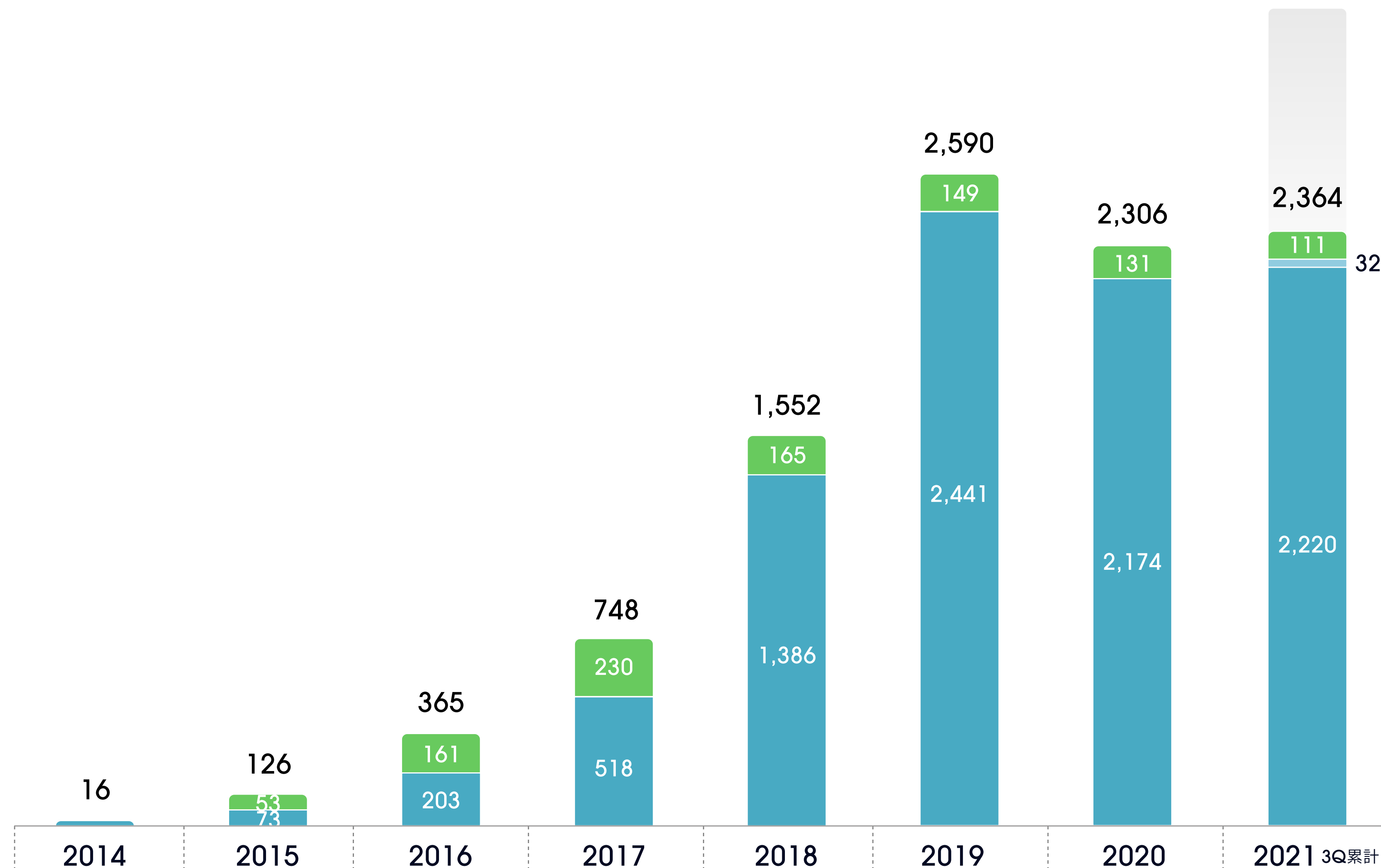
■ 法人向けソリューション他の売上高

(百万円)

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

(※2) スペースモール社の総取扱高のうち
スペースマーケット社との取引高を
除いた金額

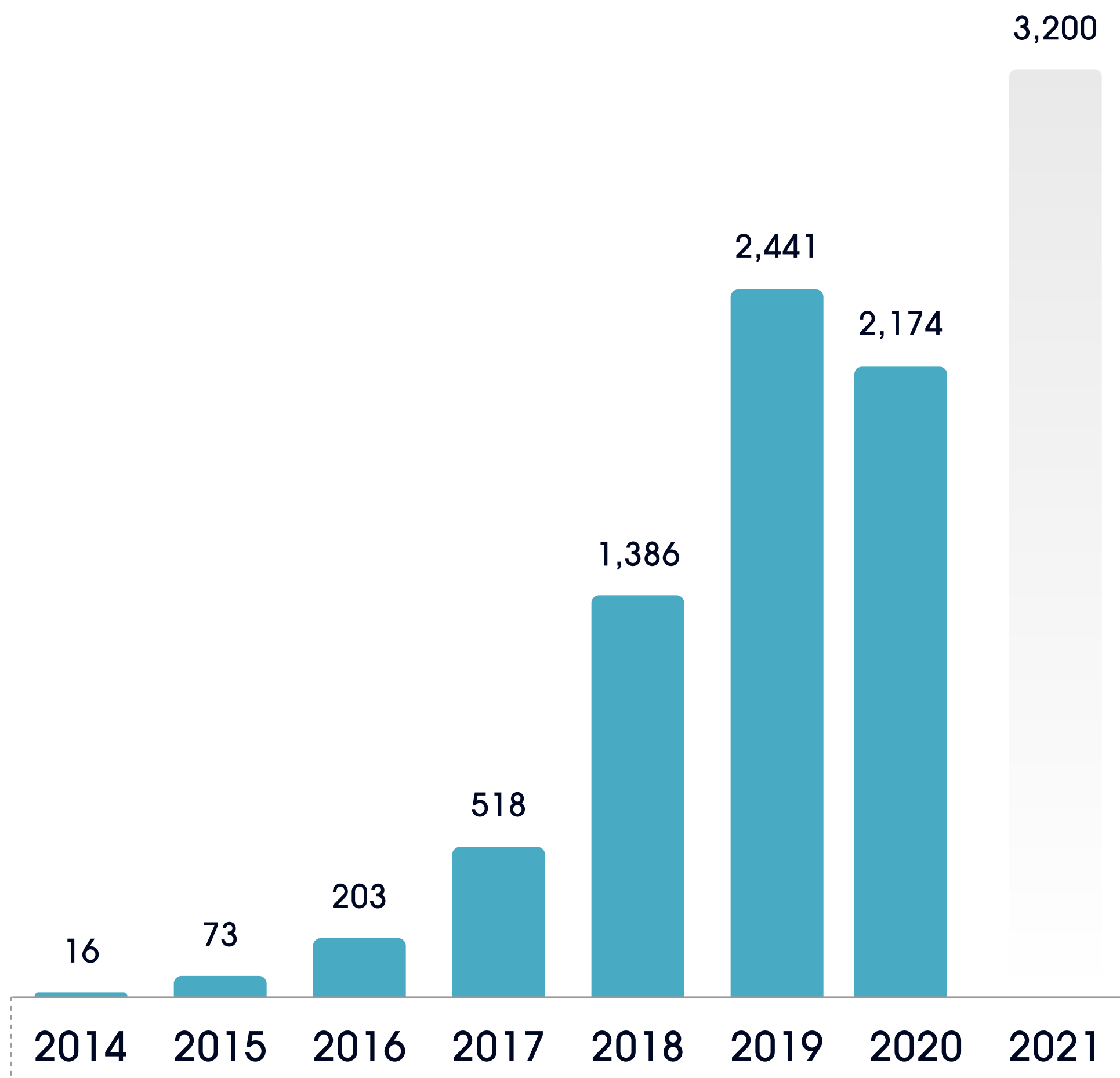
(注) 2014年度から2016年度の数值は
公認会計士又は監査法人の監査の対象外



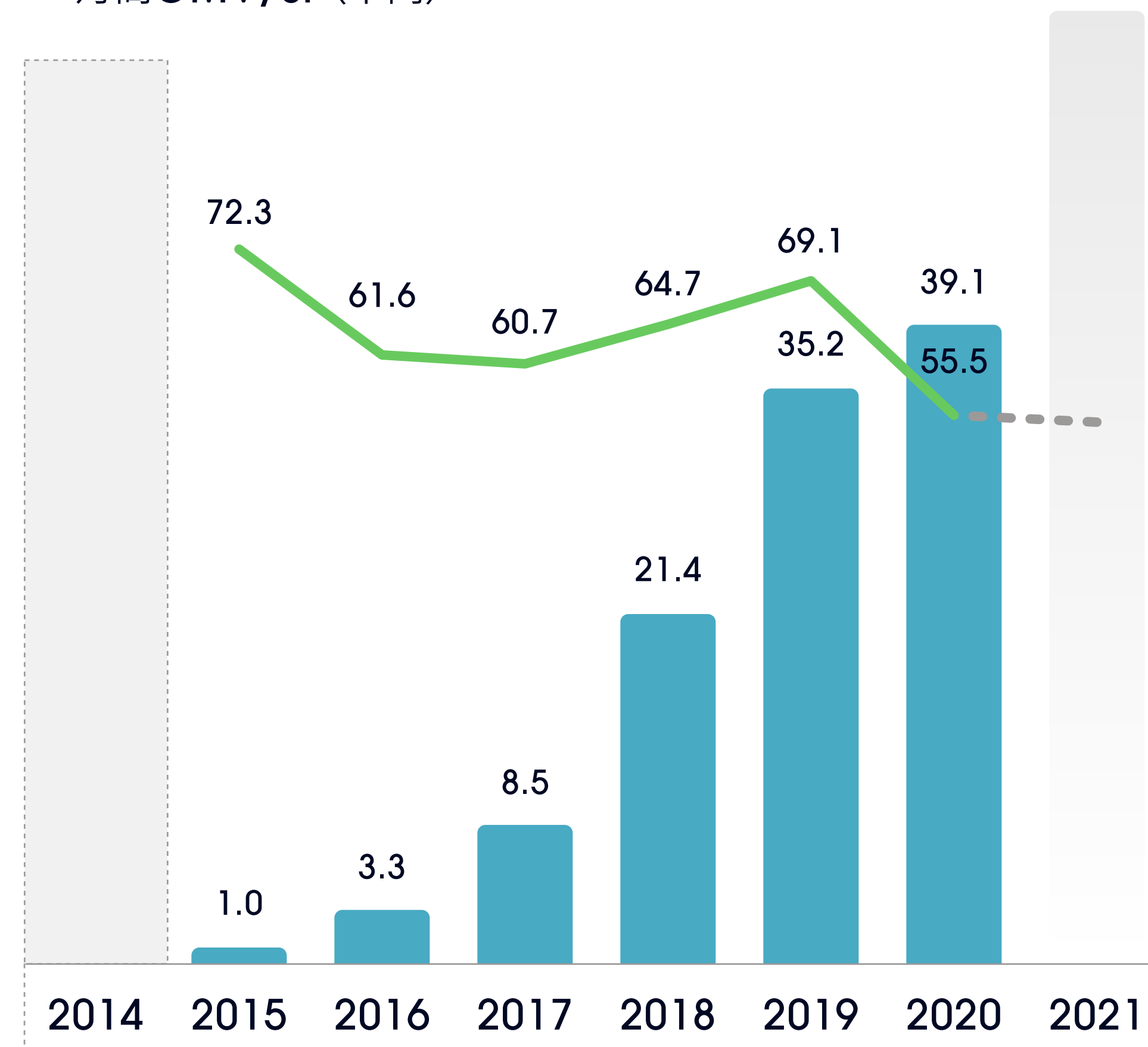
主要KPIの推移(通期)

月間利用スペース数合計が増加することによってGMVが成長するモデルです。

■ GMV(百万円)



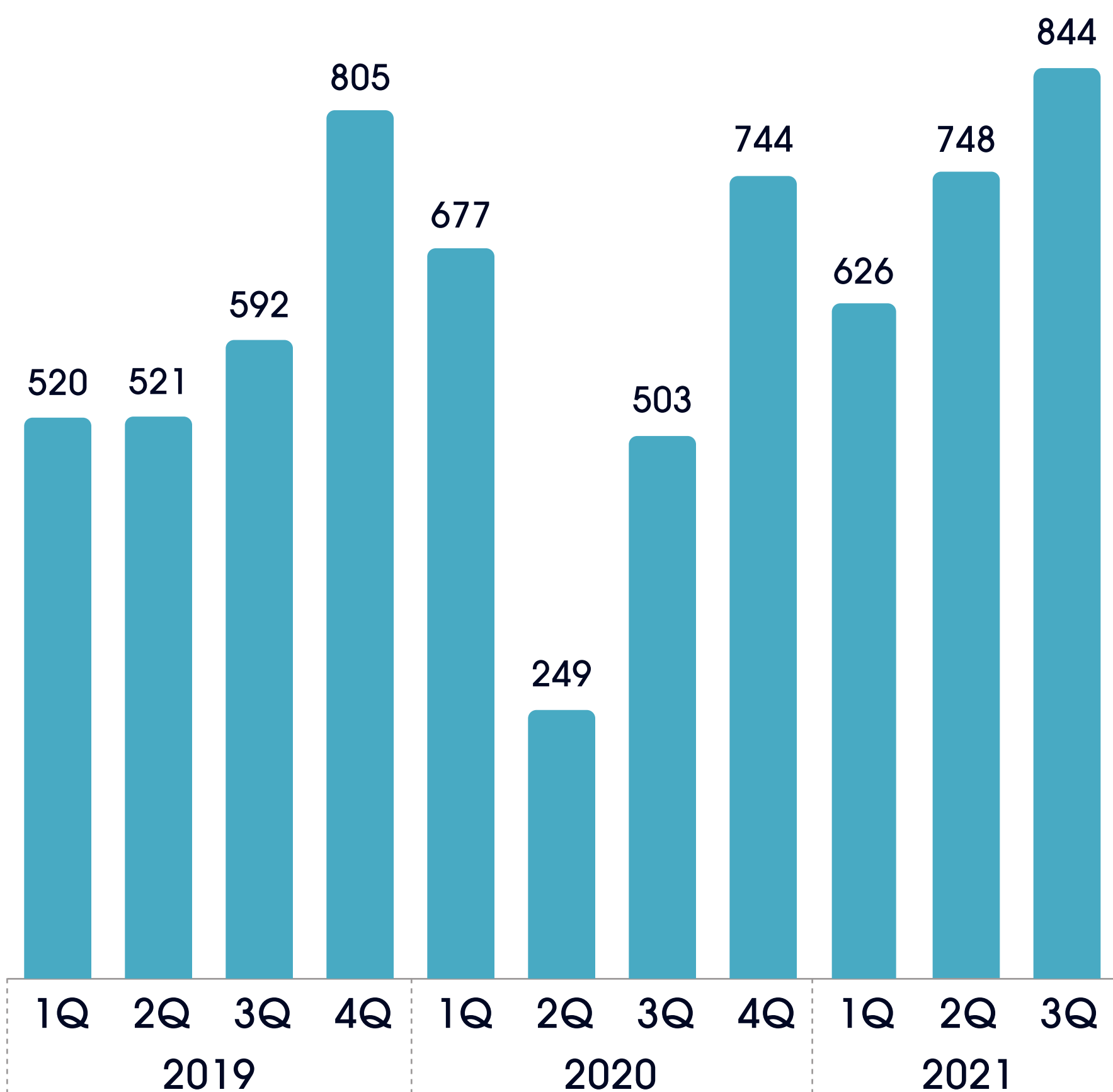
■ 月間利用スペース数合計(千スペース)
■ 月間GMV/SP(千円)



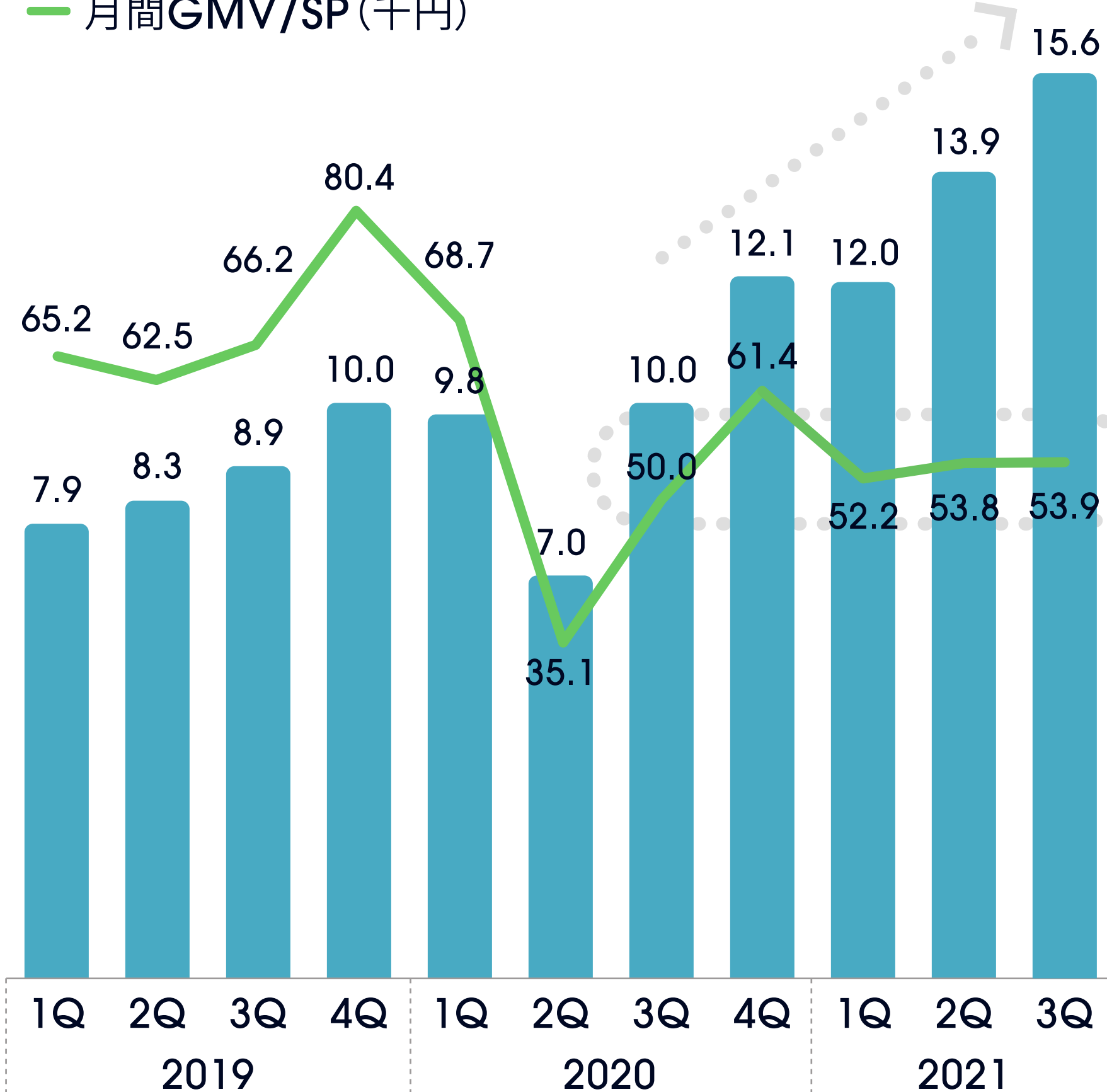
(注) 2014年は同定義のデータが取得できないため非表示

GMVは新型コロナウイルス感染症の影響を受け一時減少しましたが、コロナ禍でも変わらないニーズ・コロナ禍ならではのニーズを取り込むことで月間利用スペース数合計の増加へとつなげ、成長しています。月間GMV/SPはコロナ禍により少人数での利用が増えたため2019年以前比で低下していますが、2021年第2四半期以降は安定して推移しています。

■ GMV(百万円)



■ 月間利用スペース数合計(千スペース)
 ■ 月間GMV/SP(千円)





会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

成長戦略として、直近と中長期の大きく2つの時間軸に分けて方針を策定しています。

直近の戦略

スペースシェアの
リーディングカンパニーとして

プラットフォームの さらなる成長

プロダクトの改善と機能拡充、利用されるスペースの
獲得と増加、新規ゲストの獲得とリピート利用の促進により
プラットフォームのさらなる成長へ

中長期の戦略

利用用途に合わせた体験価値の向上にむけて

周辺サービスによる カテゴリエコシステム構築

周辺サービスを充実させ、利用用途ごとにカテゴリエコシステムを
構築することで、スペースシェア全体の体験価値を向上

現在のプラットフォームの枠にとどまらない

「場所」に関わる事業の 高度なサービス化

現在のプラットフォームの枠にとどまらない形で「場所」に関わる事業の
高度なサービス化を推進、すべての人にとってさらに大きく利便性を向上

直近の成長戦略である「プラットフォームのさらなる成長」を実現するための、主要KPIに対する具体的なアクションです。

施策1 プロダクトの改善と機能拡充

スペース検索の精度向上 / 各種データの活用 / さらなる利便性の向上

主要
KPI

↑
月間利用スペース数合計

×

↑
月間GMV/SP

=

↑
GMV

プラットフォームの
さらなる
成長へ!

施策2

利用されるスペースの 獲得と増加

広告運用の最適化 / スペース掲載のサポート
運営に関するノウハウ提供
運営代行によるスペース運営サポート

施策3

新規ゲストの獲得と リピート利用の促進

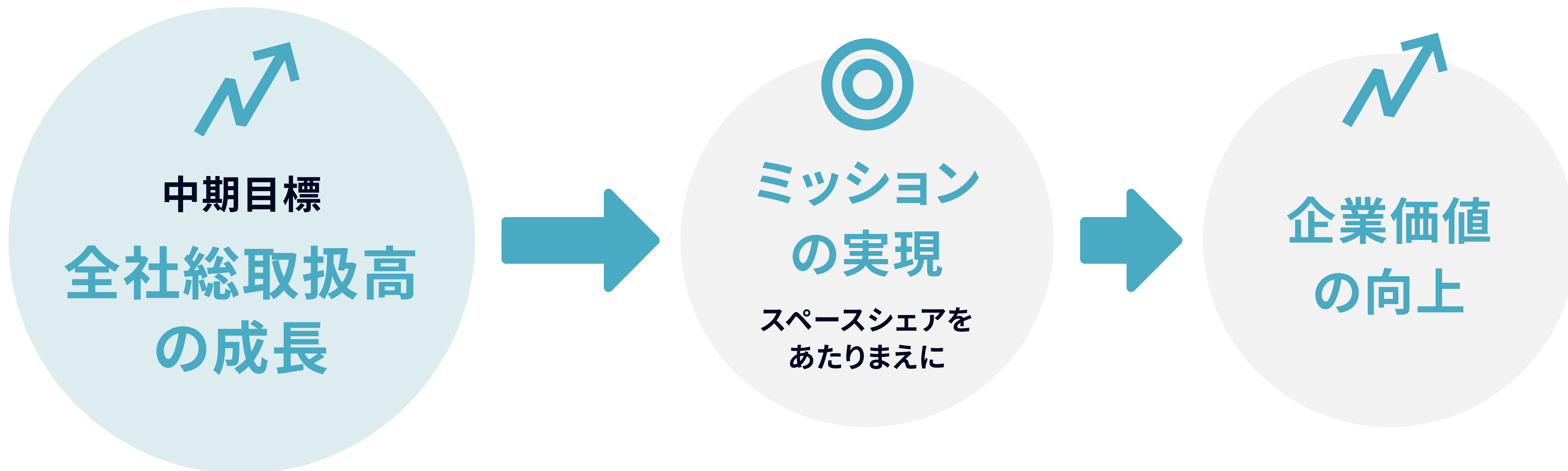
広告運用の最適化 / キャンペーンの実施
CRMの強化 / スペースの新しい利用手法構築
知的財産を利用したスペースの価値向上

全社総取扱高の成長がミッションの実現につながり、ミッションの実現が企業価値の向上につながるため、全社総取扱高の成長を中期目標とします。

中期目標

全社総取扱高の成長

全社総取扱高の成長が企業価値の向上につながる



会社概要

ビジネスモデル

市場環境

スペースマーケットの強み

経営指標とその進捗

成長戦略

リスク情報

当社事業に関するおもなリスクは下記のとおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

市場に 関するリスク

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

同様のサービスを提供する競合他社が現れた場合等には、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、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、今後もサービスをより充実させていくと同時に、競合優位性を高めてまいります。

サービスの健全性に 関するリスク

公序良俗に違反するようなサービスの利用がされた場合や、第三者の知的財産権を侵害する行為、詐欺等が行われた場合には、提供するサービスに対する信頼性が低下し、ユーザーの利用が減少する可能性があります。このリスクに対しては、健全性確保のため、サービス内における禁止事項を利用規約に明記し、法令や公序良俗に反する行為の排除に努めております。また、問題発見および対処の一層の迅速化を進めるため、担当部門の拡充やシステム開発を進めてまいります。

外部検索エンジン への依存に 関するリスク

外部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、集客力が低下し、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、外部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。

当社事業に関するおもなリスクは下記のとおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

人材確保に関するリスク

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、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、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、既存の人材のさらなる育成・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

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

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。

技術革新への対応に関するリスク

技術革新知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社の対応が遅れた場合には、競争力が低下する可能性があります。このリスクに対しては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、技術・知見・ノウハウの取得に注力するとともに、開発環境の整備等を進めてまいります。

伝染病や災害に関するリスク

新型コロナウイルス感染症のような伝染病の発生や地震等の災害によって社会的に人々の行動が大幅に制限される場合には、サービスの利用が大幅に減少し、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、掲載スペースのエリア分散や適切なコストコントロールによって適時に対応できるよう努めてまいります。

今後の開示予定について

本資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算発表で開示することを予定しております。

また、経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における説明資料にて開示することを予定しております。

