



2023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)

2023年8月10日



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。

| 決算の報告

トピックス

- ・ 事業トピック
- ・ 新規サービス

財務の詳細

今後の方針

Appendix

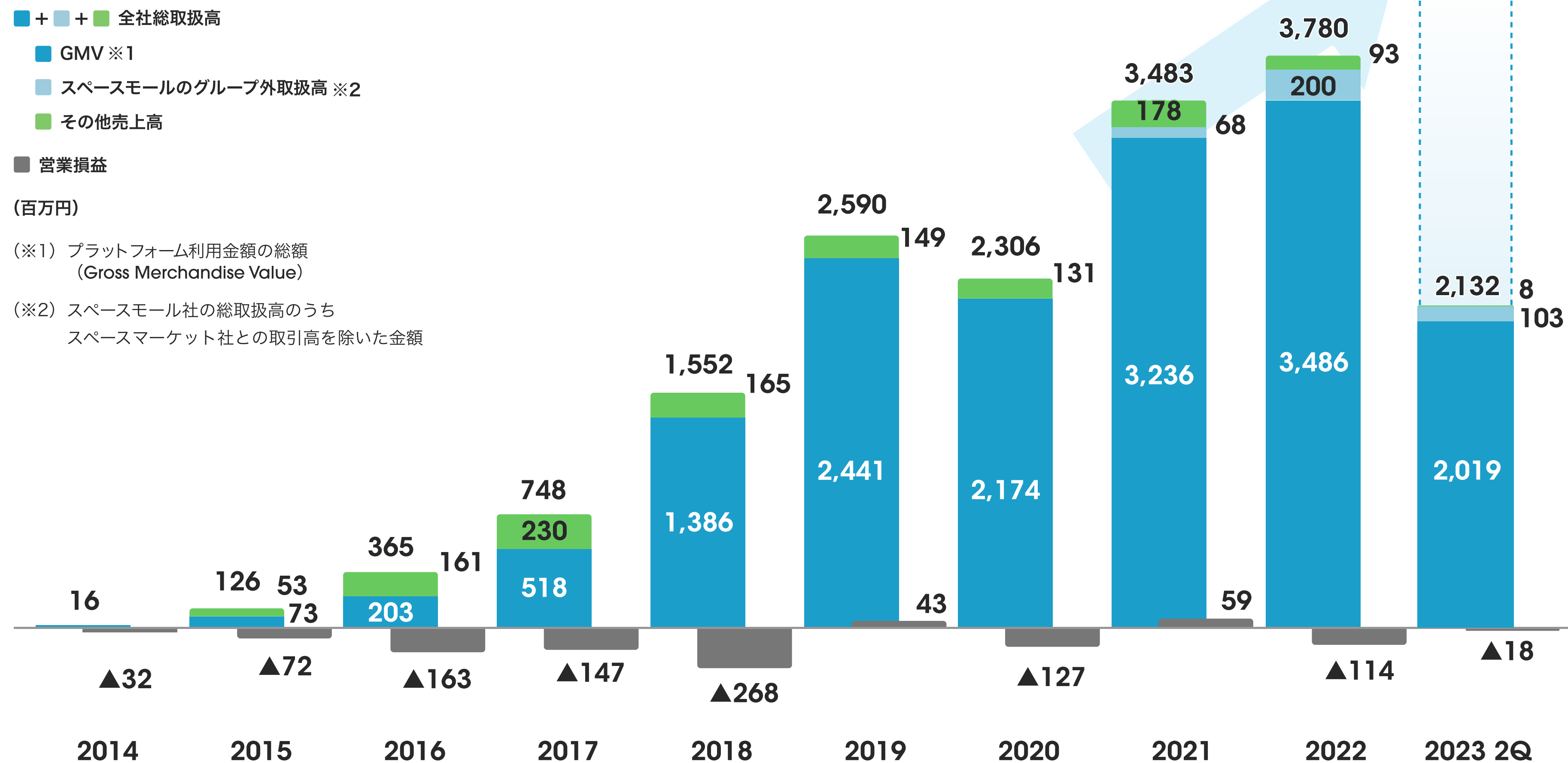
1Qに引き続きトップラインが順調に推移しております。

また、事業運営体制について見直しを行い、一部職種で退職補充を行わなかったことにより従業員数はYonYで数名減で推移しています。

	2023 2Q 累計期間		2023 2Q 会計期間	
全社総取扱高	2,132 百万円	YonY +26.9%	1,033 百万円	YonY +30.2%
GMV	2,019 百万円	YonY +32.7%	983 百万円	YonY +35.6%
利用スペース数合計	41 千SP	YonY +15.4%	21 千SP	YonY +16.1%
売上高	667 百万円	YonY +16.7%	323 百万円	YonY +20.8%
営業損益	▲18 百万円	前年 ▲84百万	▲25 百万円	前年 ▲47百万
期末従業員数	67 名	前年 72名	67 名	前年 72名
1人あたり取扱高	30 百万円	YonY +34.3%	14 百万円	YonY +37.7%

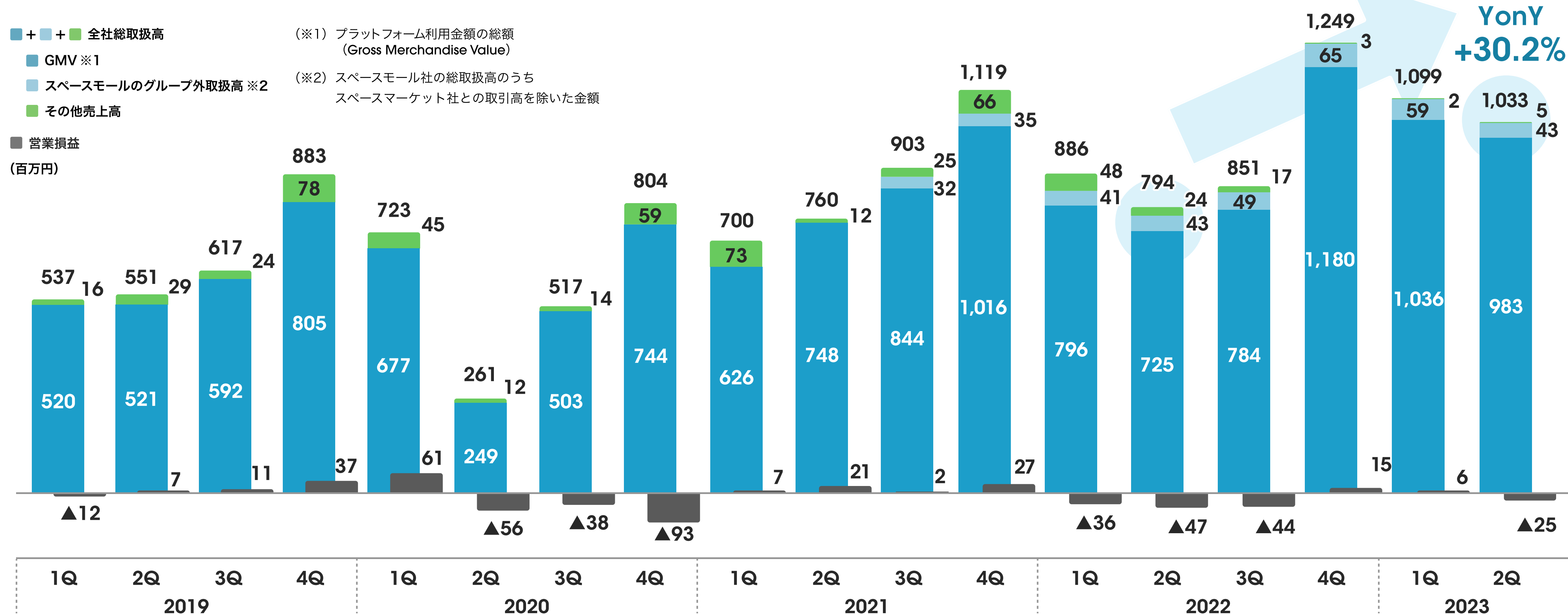
全社総取扱高と営業損益の推移（通期）

外部環境は本資料発表時点までは良好な状態で推移し、事業も当初想定の範囲内で運営できております。
 引き続き、通期での取扱高の成長と営業黒字化へ向けて事業運営に取り組んでまいります。



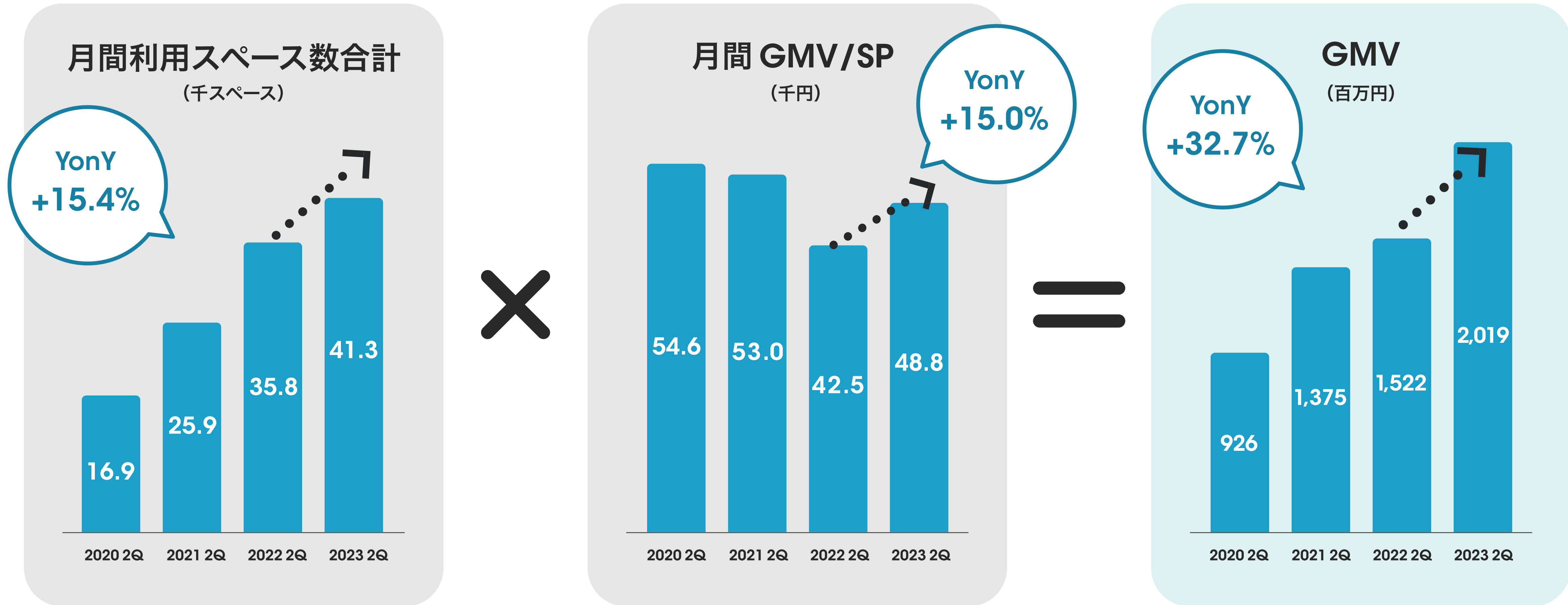
全社総取扱高と営業損益の推移 (四半期)

全社総取扱高は、堅調に推移した1Qの季節影響の剥落により、QonQでは若干減となったものの、YonYでは成長を継続しています。2Q会計期間においては過去最高の全社総取扱高となりました。



主要KPIの推移 (通期)

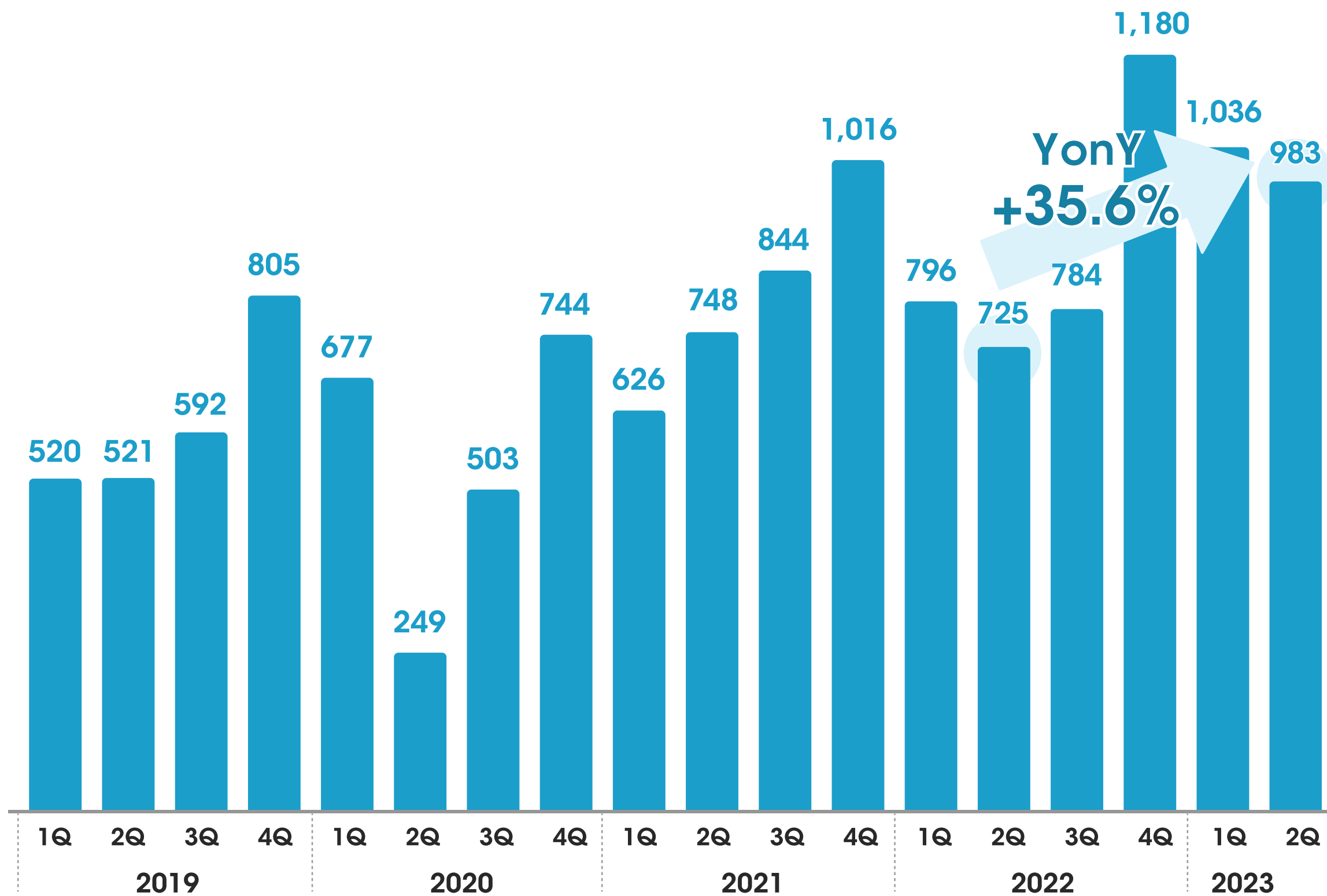
コロナ禍からの回復にともなうパーティ利用と、コロナ禍で増加し定着したオンライン会議等を中心としたビジネス利用が増加したことにより、利用されるスペース数、スペースあたりのGMVがともに増加しております。



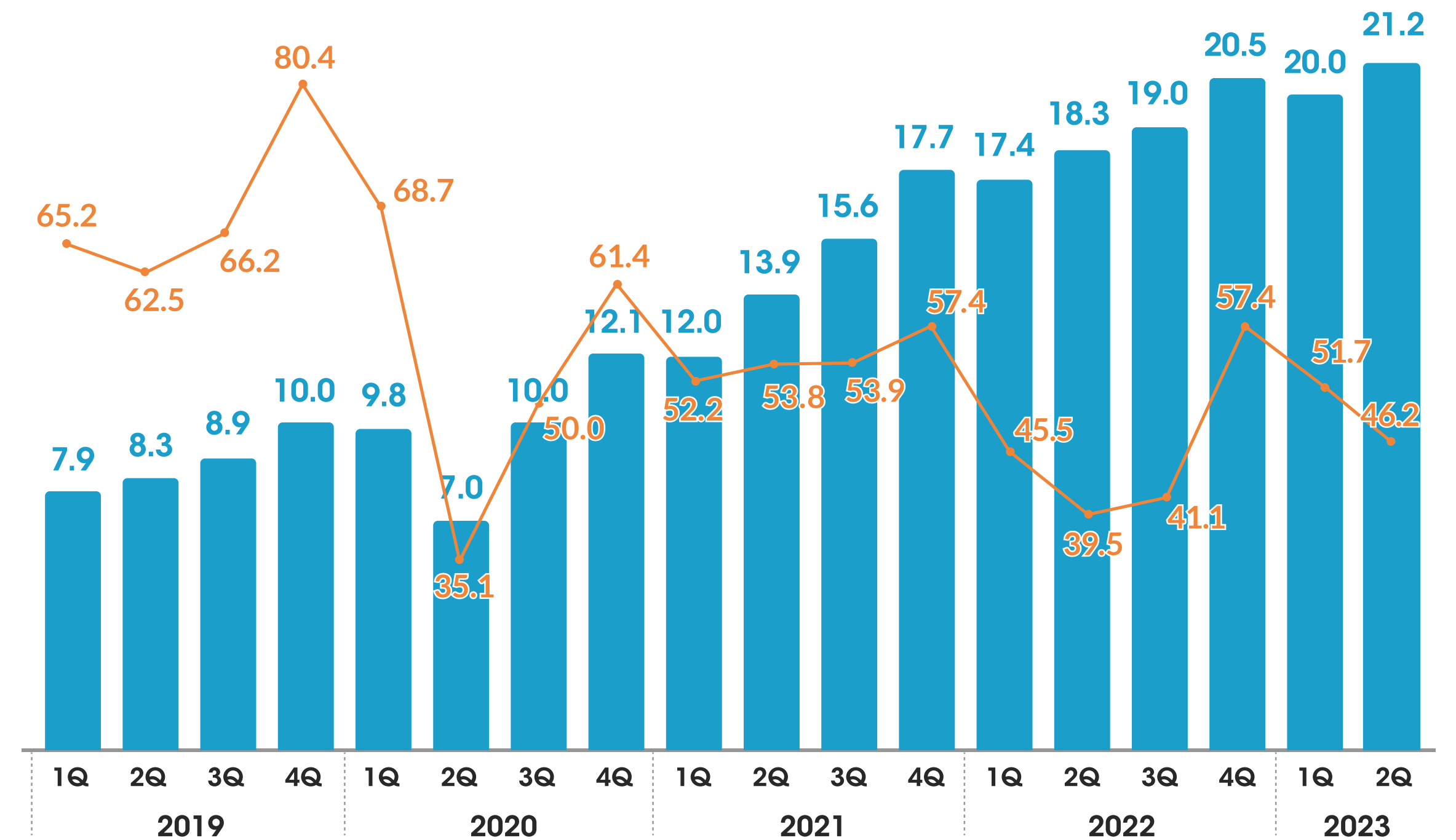
主要KPIの推移 (四半期)

コロナ禍からの回復に伴う貸会議室やイベントスペースの利用増加、直近ニーズが大きくなっている、レンタルジムやワークボックスなどがけん引し、月間利用スペース数が増加し過去最高となりました。

■ 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)



決算の報告

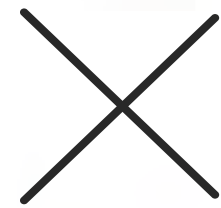
| トピックス

- 事業トピック
- 新規サービス

財務の詳細

今後の方針

Appendix



物流のプラットフォーム「ハコベル」は、個人や企業への配送を行うラストワンマイルから、都市間の輸送などを行う幹線輸送まで全国の物流を支えるサービスを展開しています。

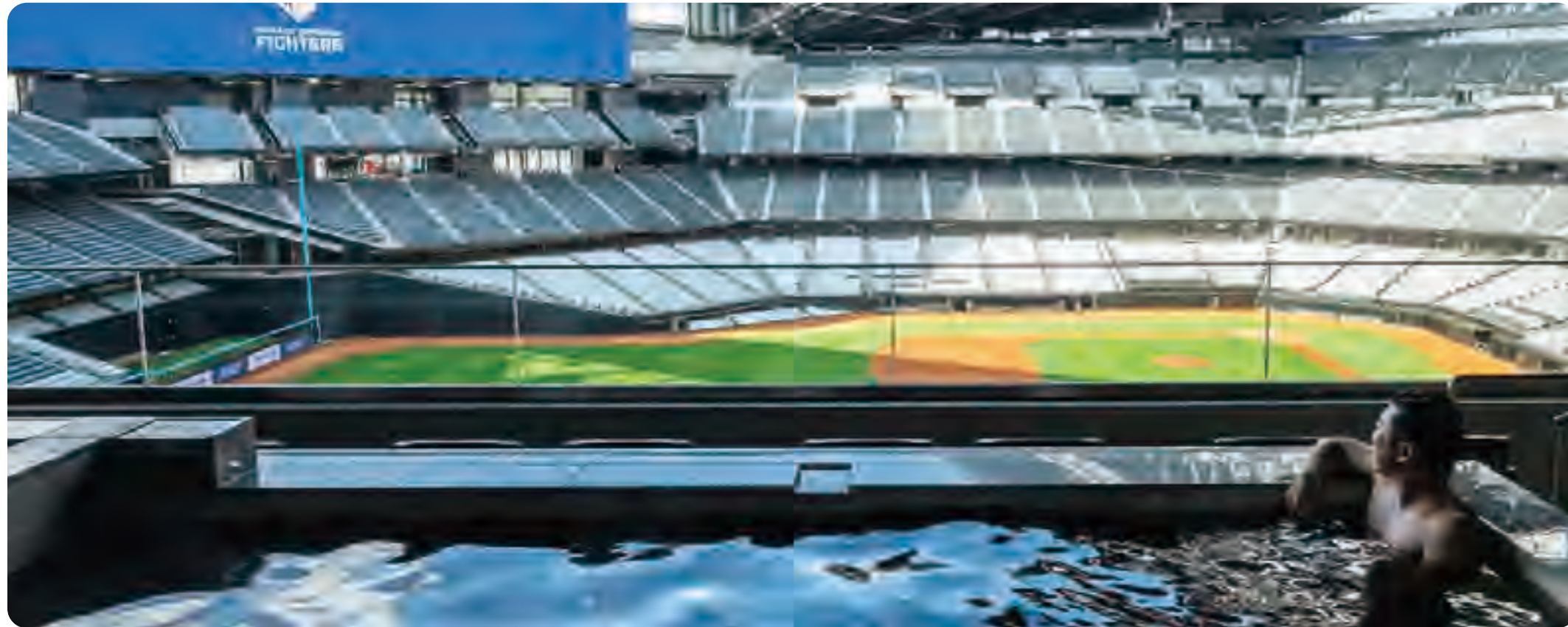
スペースを利用する際に機材や飲料等の運搬のため、配送サービスがよく利用されていました。

しかし既存の配送サービスではスペースに置き配ができない・時間指定をしたとしても2~3時間単位といった課題がありました。

「ハコベル運送手配」ではスペースへの置き配の対応が可能かつ、10分単位で受取時間を指定することができるので荷物受取のハードルを下げ、より快適なスペース利用体験向上に貢献いたします。

エスコンフィールドのエリア内スペースをスペースマーケットで予約開始

新球場、エスコンフィールドのエリア内施設の温泉サウナとルーフトップをスペースマーケットで貸切予約可能になりました。
ユニークな場所を貸し切れる選択肢を提供することで、新しい観戦体験創出に貢献いたします。



Before



After



① ホーム画面にスペース検索機能を搭載

② ホーム画面に「お得な情報」を掲載

「Spacepad」のリリースについて

2022年度より開発しておりました、公共施設予約管理システム「Spacepad」を正式リリースしました。

「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



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

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。

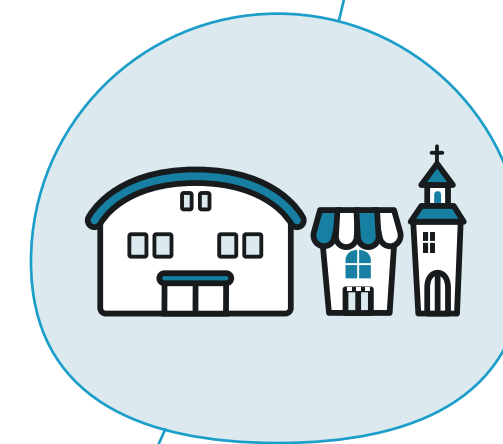


- 提供機能** マーケットプレイスによるマッチング
- 取引形態** ゲスト・ホストへの成果課金
- 主な顧客** 遊休不動産や比較的中~小規模のレンタルスペースの運営者様とスペースの利用者様

- 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

これまで、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

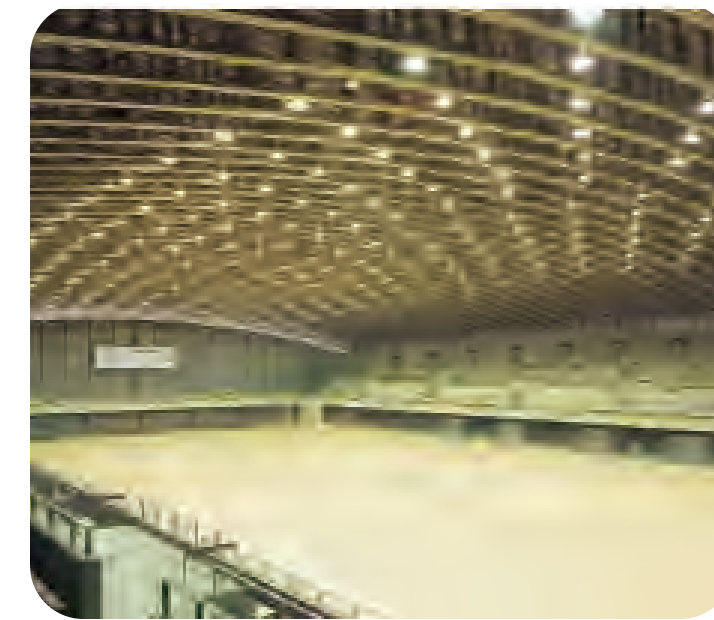
公民館や地区センターの会議室・体育館などのスポーツ施設・研修室・野球場・バーベキュー場など多くの施設でご利用いただくことができます。



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

これまでに下記の自治体、指定管理者に導入・導入の決定を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



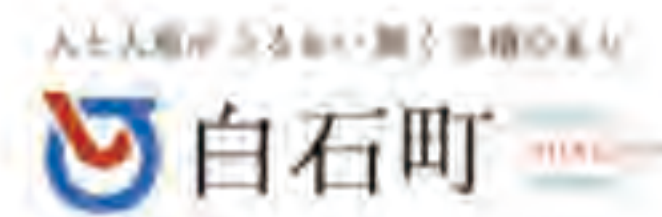
SCOP TOYAMA



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



北海道美幌町

決算の報告

トピックス

- ・ 事業トピック
- ・ 新規サービス

| 財務の詳細

今後の方針

Appendix

通期業績予想に対してトップラインは1Qに引き続き想定を若干上回って推移しております。

ボトムラインについても、通期の予想数値に対して想定の範囲内で進捗しております。

過去実績と比べると2Q累計での数値進捗がやや上振れておりますが、市場環境について今後も注視が必要と考えており、通期予想値は据え置きとさせていただきます。

	2023年度 通期業績予想	2023.2Q 累計実績	2023年度 通期業績予想に 対する進捗	(参考) 2022年度 通期業績に対する 2Q末時点の業績進捗	(参考) 2021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	4,371	2,132	48.8%	44.4%	42.0%
内、GMV	-	2,019	-	43.7%	42.5%
売上高	1,371	667	48.7%	46.4%	41.0%
営業損益	11	▲18	-	-	48.4%
純損益	5	▲21	-	-	70.8%

(百万円)

財務会計上は、2022年に終了した法人向けソリューションサービス売上の剥落により、取扱高の増加に対して売上高の増加幅が小さくなっております。

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、想定の範囲内で推移しています。

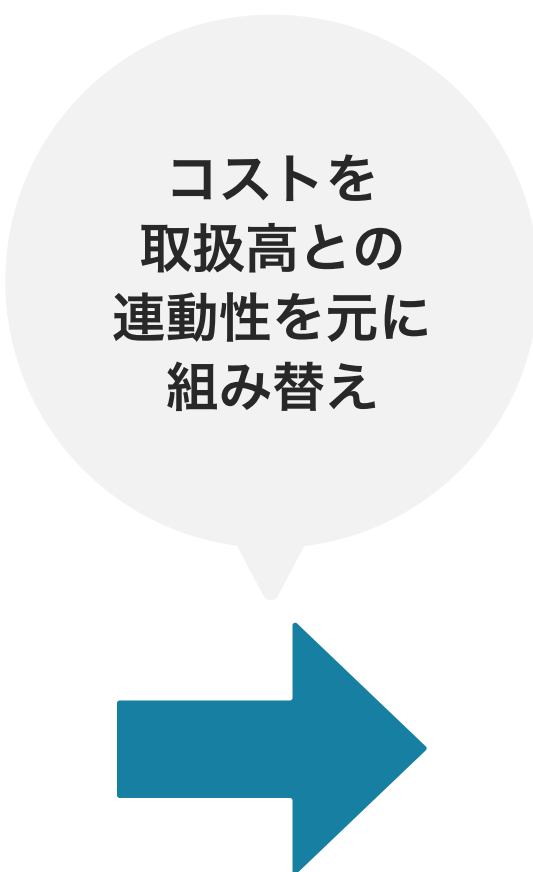
	2022.2Q 累計	2023.2Q 累計	YonY	コメント
全社総取扱高	1,680	2,132	+ 26.9%	2022.2Qに含まれる法人向けソリューション売上約72Mの影響を除くとYonYは+32.1%
内GMV	1,522	2,019	+ 32.7%	
売上高	571	667	+ 16.7%	2022.2Qに含まれる法人向けソリューション売上約72Mの影響を除くとYonYは+31.9%
内PF純額	431	548	+ 27.2%	
(※内、ポイントクーポン等控除影響)	▲38	▲51	+ 34.1%	
売上原価	179	137	▲23.3%	
人件費	82	85	+ 3.6%	
法人向けソリューション原価	59	1	▲97.2%	法人ソリューションサービス終了に伴い原価計上が減少
その他の売上原価	61	70	+ 14.5%	
他勘定振替高	▲24	▲20	▲16.6%	
売上総利益	392	530	+ 34.9%	
販管費	477	549	+ 15.0%	
人件費	152	151	▲0.8%	
広宣・販促費	48	87	+ 80.5%	ROIおよび限界利益をモニタリングしながら、積極的な広告運用を実施 2023.1QにNontitleへのスポンサード費用が発生したことによりYonYで増加
支払手数料	85	109	+ 28.9%	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	149	165	+ 10.6%	
研究開発費	30	23	▲22.1%	Spacepad開発投資
営業損益	▲84	▲18	-%	

(百万円)

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。

通期連結実績	2022 実績
全社総取扱高	3,780
内GMV	3,486
売上高	1,232
内PF純額	968
※内 会計処理変更の影響額	▲91
売上原価	325
人件費	163
法人向けソリューション原価	74
その他の売上原価	135
他勘定振替高	▲48
売上総利益	907
販管費	1,021
人件費	142
広告・販促費	183
支払手数料	313
のれん償却額	21
その他販管費	305
研究開発費	56
営業損益	▲114

(百万円)



固変分解PL	2022 実績
全社総取扱高	3,780
内GMV	3,486
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,324
内PF純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,060
変動費	452
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	781
固定費	895
人件費	476
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	352
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	66
営業利益	▲114

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、Mole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

固定費分解によるPL構造のご説明

2022年度12月期より開示のとおり、全社総取扱高が増加することで限界利益も増加する構造の下、事業運営を行っております。

2023.2Qについても限界利益の増加率に対して、固定費の増加率が小さくなる形でコストコントロールに取り組み、限界利益の増加に伴って営業損益が改善しております。

固定費分解PL	2022.2Q 累計	2023.2Q 累計	YonY
全社総取扱高	1,680	2,132	+26.9%
内GMV	1,522	2,019	+32.7%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	609	718	+17.8%
内PF純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	469	600	+27.8%
変動費	253	268	+5.6%
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	356	450	+26.5%
固定費	438	469	+7.1%
人件費	233	236	+1.5%
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	173	195	+12.7%
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	31	37	+16.9%
営業利益	▲84	▲18	-%

※変動費の内訳については非開示

トップラインYonYプラス成長

2022.2Qに提供していた法人向けソリューションサービスが売上・売上原価をグロス計上しており、2023.2Qは本サービスの計上がないことから、取扱高の増分に対して売上の増加分が小さくなっております。

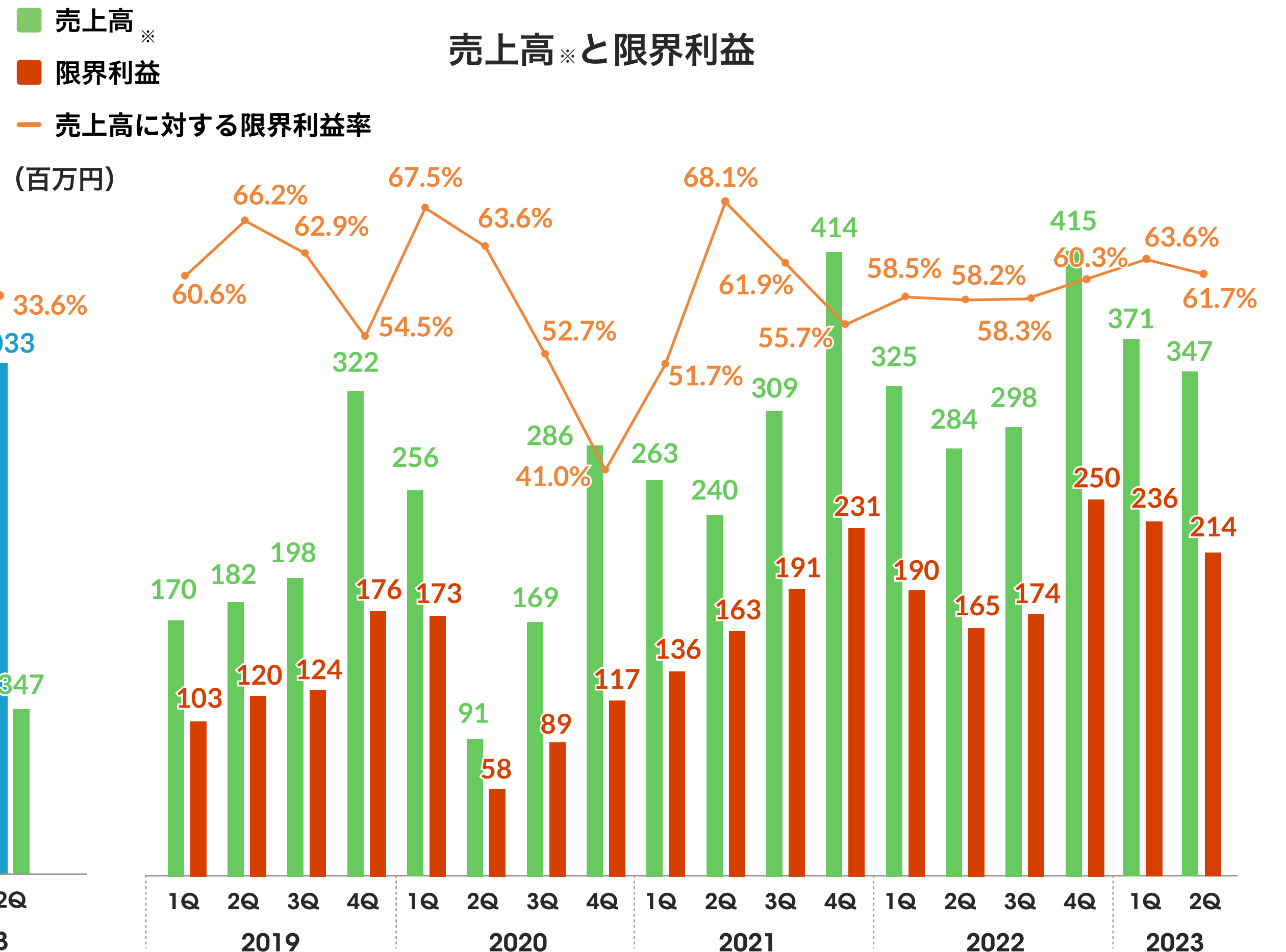
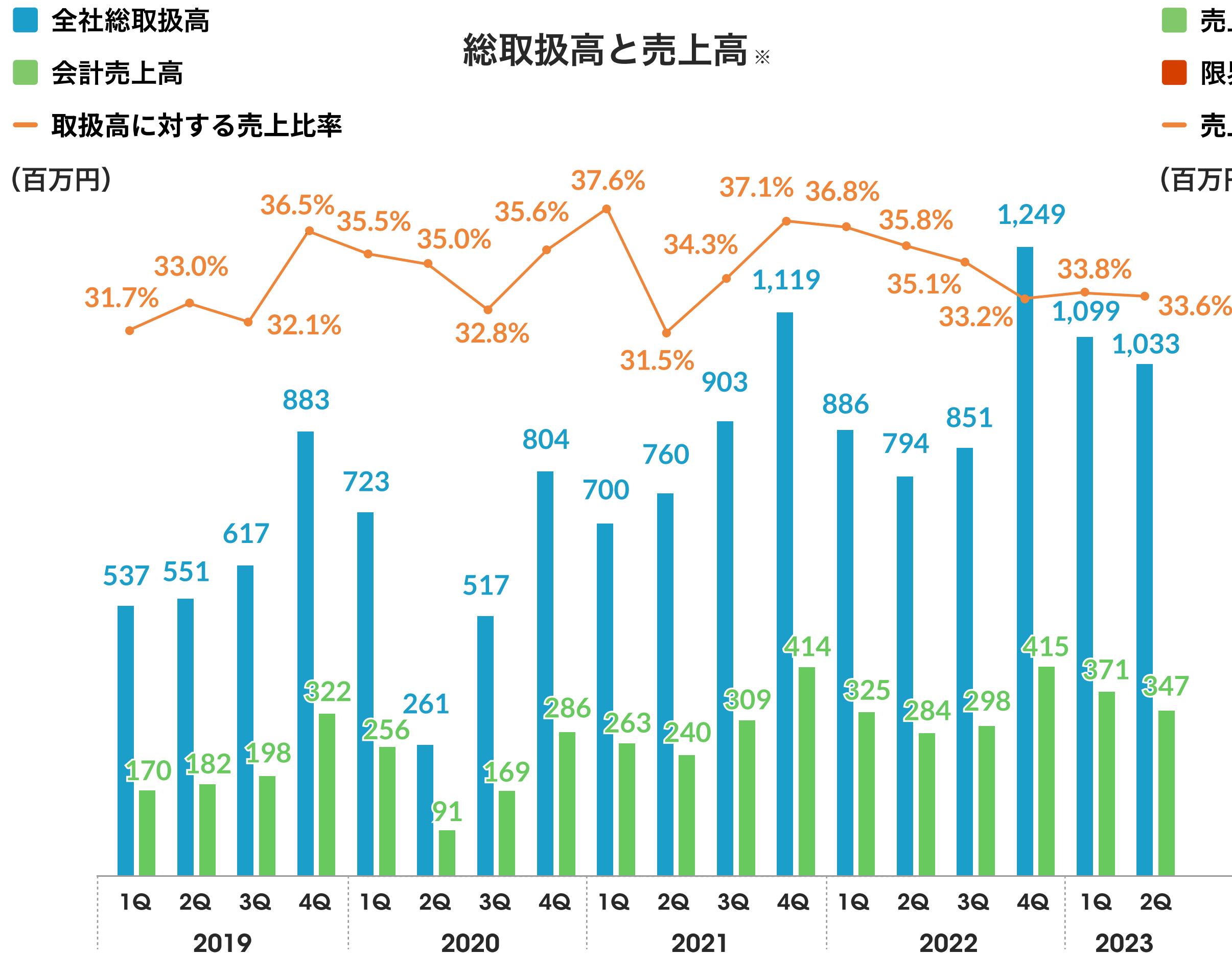
トップラインの成長に概ね連動して限界利益が増加

主な増加費用は租税公課20百万

(百万円)

取扱高・売上・限界利益の四半期推移

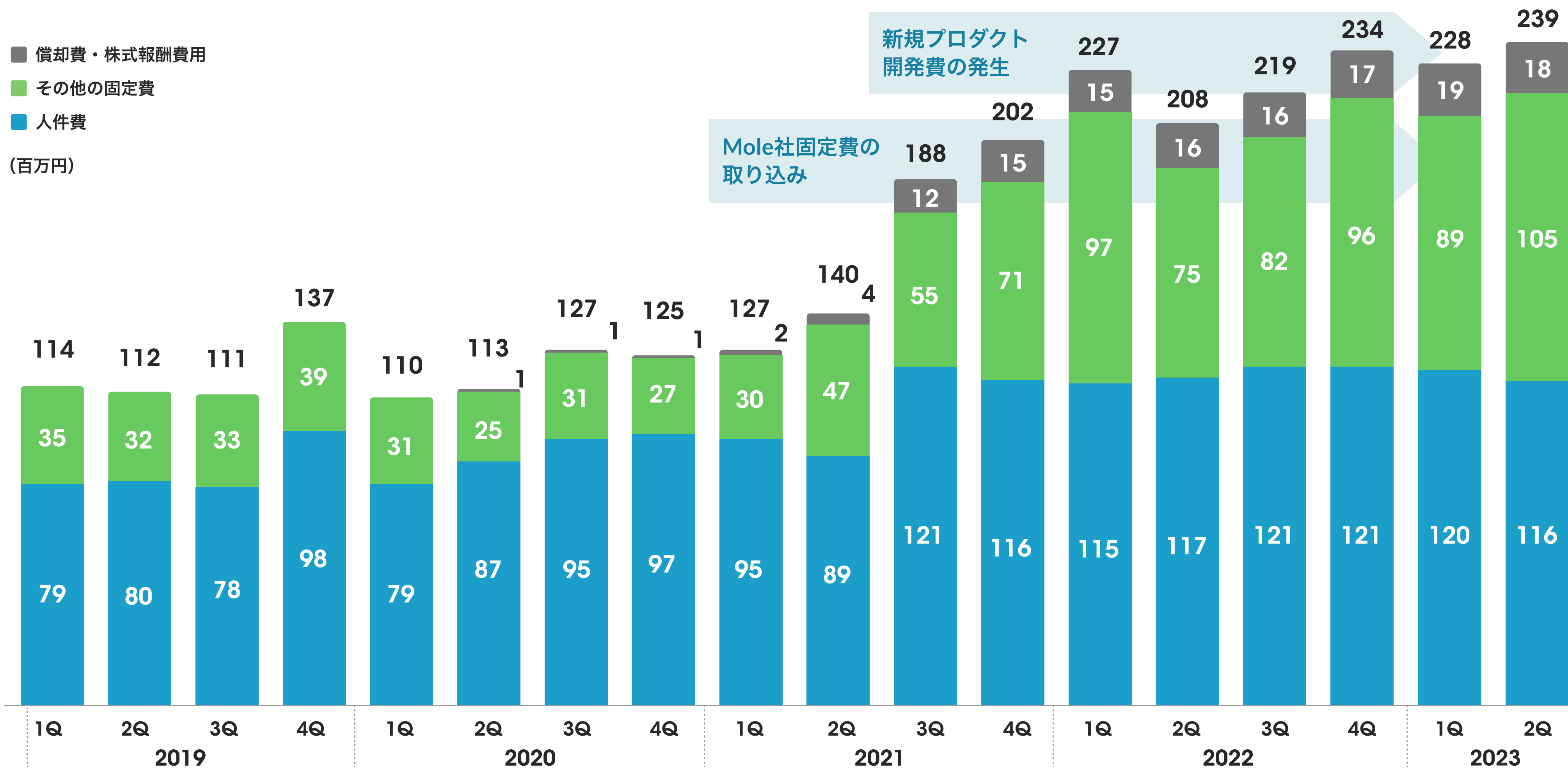
取扱高に対する売上高の比率、売上高に対する限界利益率は引き続き安定して推移しております。



※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

その他固定費には一時費用として計上した租税公課約20百万円が含まれております。

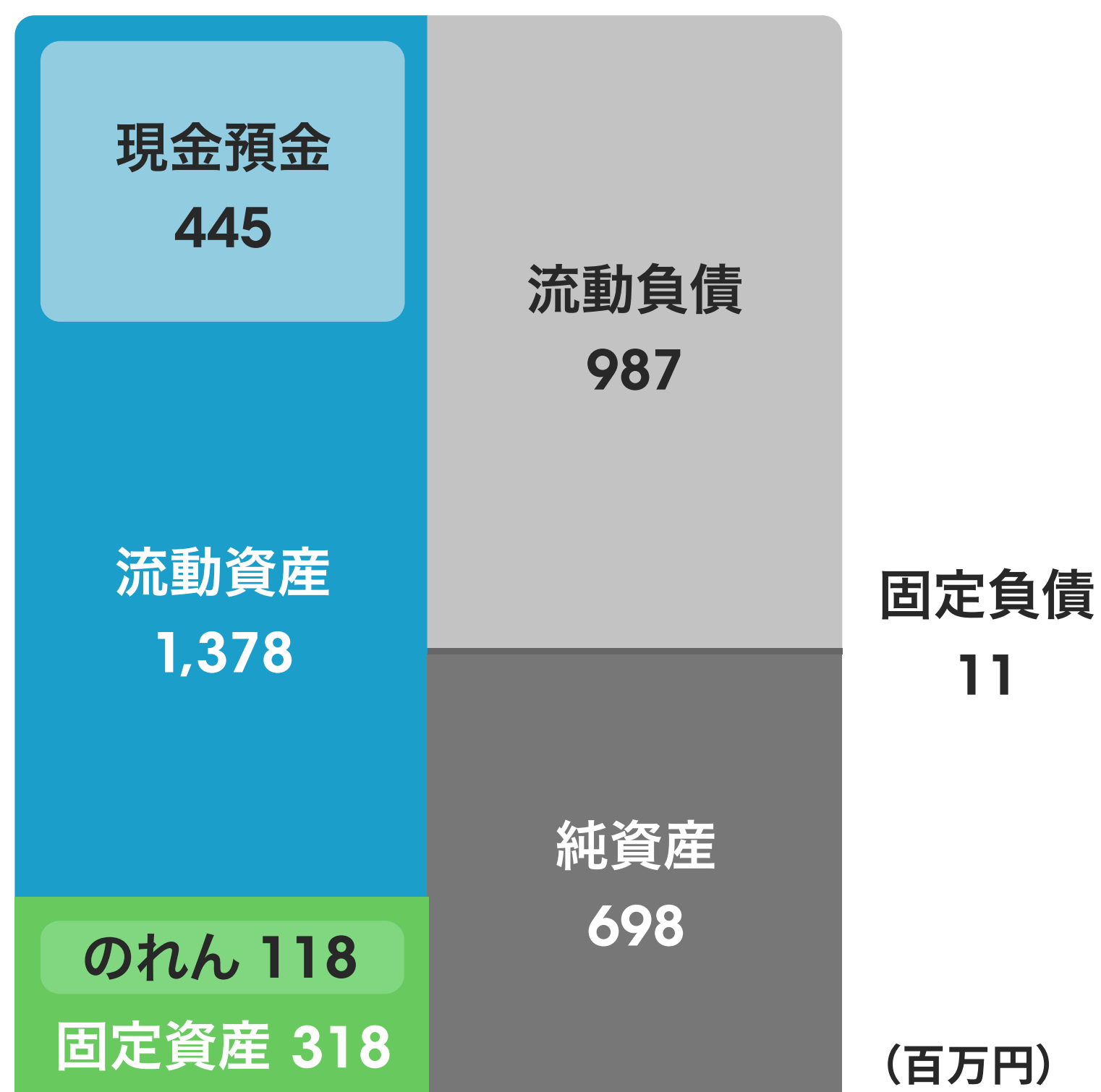


※ 固定費およびその内訳は当社の管理会計数値
 ※ 本グラフにおける費用の他、2020年4QにはCM投資にかかるコスト約84百万円が発生している

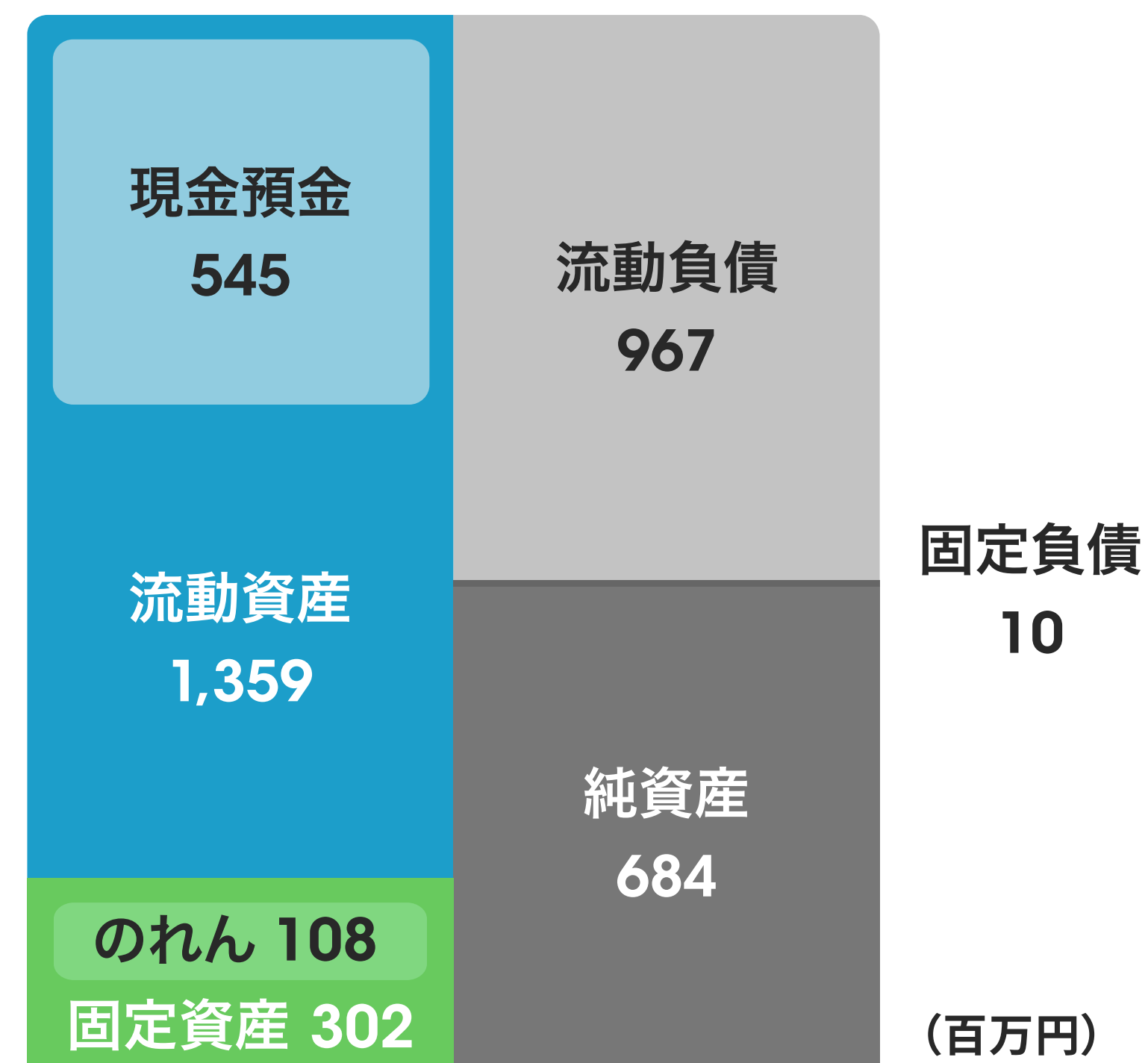
繁忙期である昨年12月のプラットフォーム利用に係る決済額の入金等が発生したこと、2Q累計期間で連結損益は赤字を計上しているものの、非資金項目を加味すると毎月のキャッシュフローはプラスで推移していることから、現預金残高が増加しております。引き続き、財務基盤は安定した状態を維持しております。

2022年 期末 連結

自己資本比率 40.4%

2023年 2Q末 連結

自己資本比率 40.0%



決算の報告

トピックス

- ・ 事業トピック
- ・ 新規サービス

財務の詳細

| 今後の方針

Appendix

PL構造を踏まえた今後の方針

PL構造を踏まえて、以下のような方針に基づき事業運営をおこなってまいります。

固定分離PL	2022 実績
全社総取扱高	3,780
内GMV	3,486
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,324
内PF純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,060
変動費	452
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	781
固定費	895
人件費	476
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	352
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	66
営業利益	▲114

1. 取扱高・変動費

- ・ 広告宣伝費・ポイント・クーポンなどについて積極的に投資し、利用者獲得のためのマーケティング活動へ取り組み、成果として取扱高の成長を実現する

2. 限界利益および限界利益率

- ・ 限界利益率は投資の状況により現状から数%台前半の範囲で上下するが、施策投資を通じて限界利益の絶対額を増加させていく

3. 固定費

- ・ 2023年度は黒字化を目指し、現状から固定費構造の改善を図る
- ・ 2024年度以降は、**限界利益の増加率・増加分を踏まえて中期的に利益にレバレッジがかかる構造を意識して適切にコントロールしていく**
- ・ 特に、1人あたりの取扱高を継続的に向上させていく

4. 営業損益

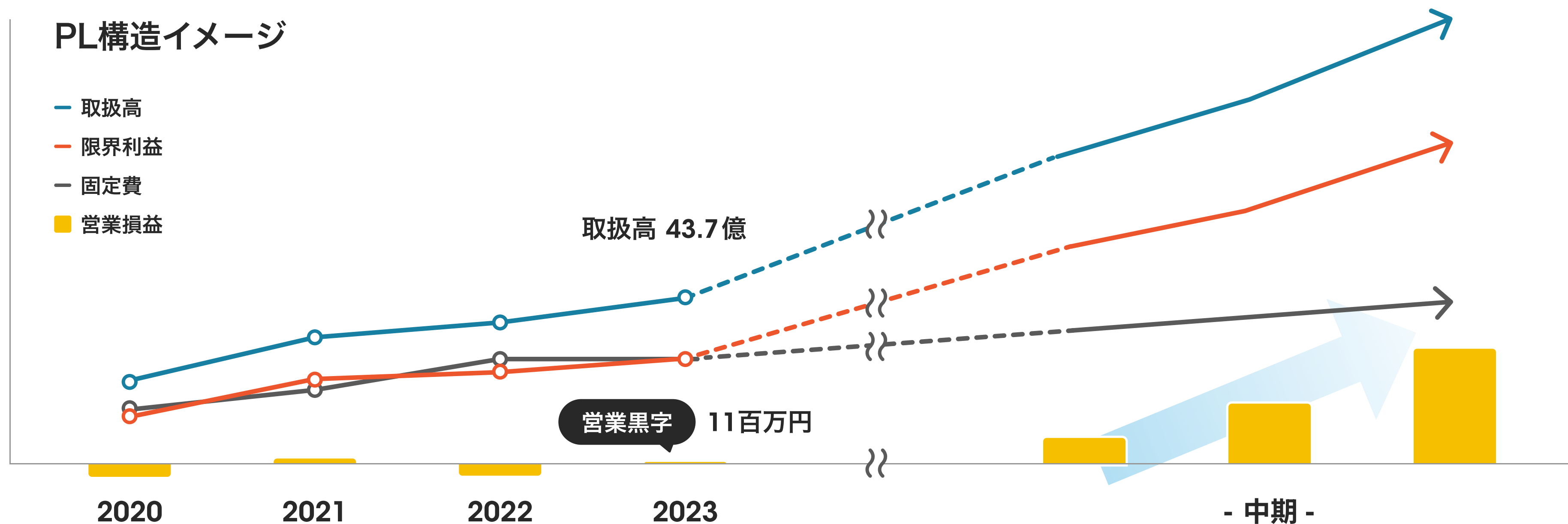
- ・ 上記方針の事業運営の結果として、取扱高の成長を通じて、利益が創出される構造を作る

※その他：既存事業でのCMなどの一過性の大型投資、新規事業でマーケを踏む場合については上記の外数で行う

2022年度を起点に**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**を目指してまいります。

～2022年度の状況	2023年度～の方針	中期的に目指す構造
<ul style="list-style-type: none"> 上場後の体制拡充の実施 M&Aなどによる固定費切りあがり 環境変化に対応したリソース配分・施策の見直し期間 	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な投資で限界利益の増加を実現しつつ、固定費の最適化にも注力 通期での黒字を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 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人あたりの生産性を継続して改善 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を実現する

PL構造イメージ



※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ございません。

決算の報告

トピックス

- ・ 事業トピック
- ・ 新規サービス

財務の詳細

今後の方針

| Appendix



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。



徳光 悠太 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2021年3月より取締役に就任。



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。



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。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

鳥取県出身。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、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、当社取締役に就任。2019年12月、CFOとして東証マザーズへ当社上場。その後、CHRO、社長室長等を経て、2023年より執行役員として全社の経営を推進。

**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、財務アドバイザリー業務等に従事。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。

**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。

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



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

企画開発

内装や備品の選定
発注・設置から
サイトへの掲載まで実施

運営代行

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り
スペースを運営

※過去ご提供していた、法人向けソリューションサービスについては、これまでの事業実績および事業構造を勘案し、経営資源配分の見直し観点から2022年度上期をもって終了しております。

スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために、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
25,390件※

(※)2023年8月現在

プラットフォームの構造

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。



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



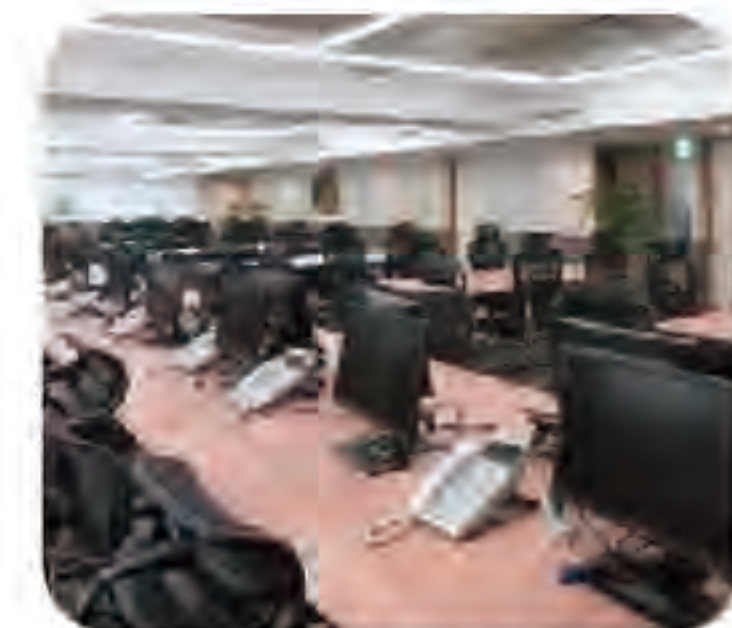
結婚式場



ユニークなスペース



ワークボックス



オフィス

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

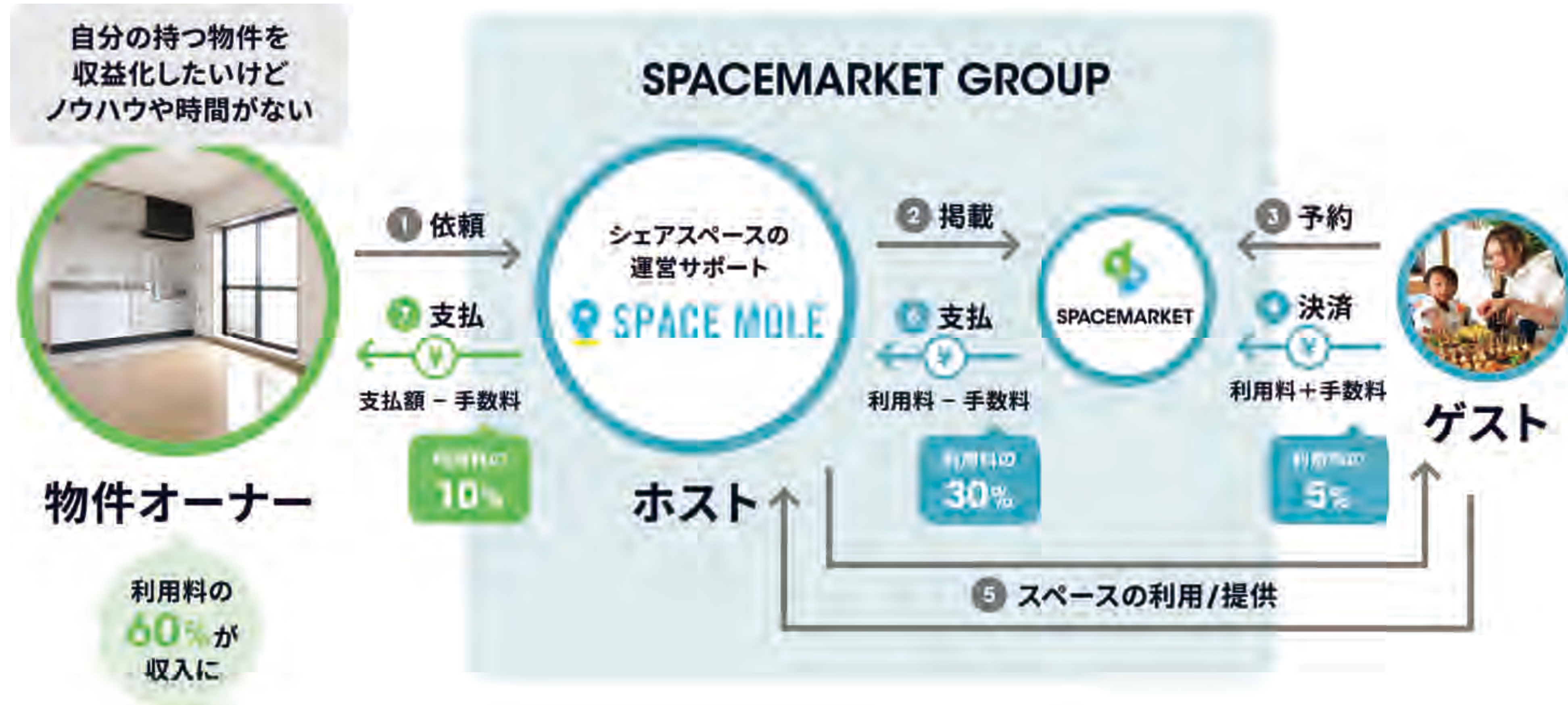


運営代行
スペース数
185件*

(※)2022年5月現在

スペース運営代行の構造

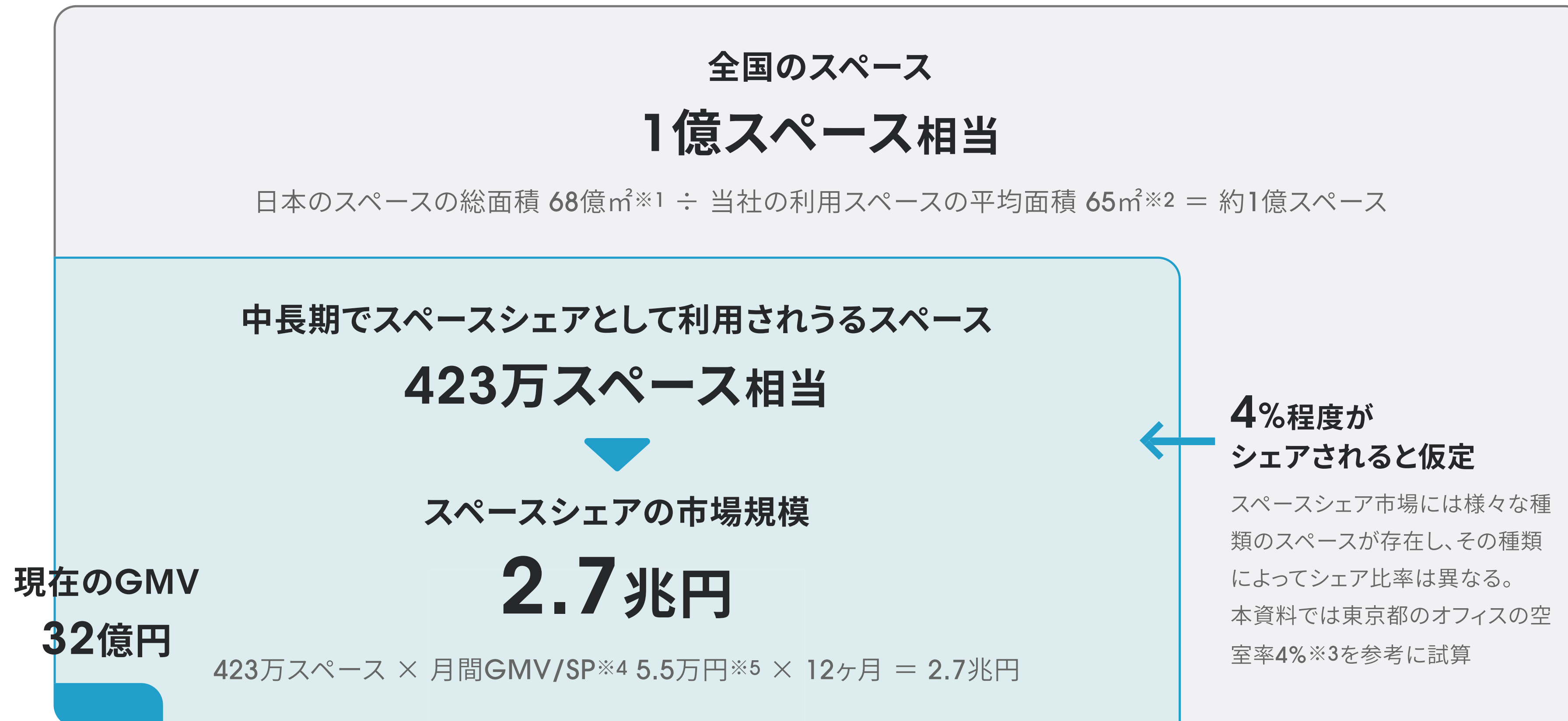
物件オーナーに代わってシェアスペースを運営。スペースの利用料から手数料をいただきます。



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㎡=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

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

事業の概要

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。

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



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 × 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



映画館



会議室



新ジャンルのスペース



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



スポーツ・フィットネス



仕事



新しい用途

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	リスク認識及び対応方針
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	当社グループは、各種法規制遵守のため、法規制の改正動向等を踏まえ、適切に対応しておりますが、かかる動向を全て事前に正確に予測することは不可能又は著しく困難な場合もあり、当社グループがこれに適時かつ適切に対応できない場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態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、法規制の改正を注視し、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
技術革新への対応に関するリスク	中	大	先進の技術・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グループ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。
サービスの健全性に関するリスク	小	大	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まいります。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。

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	リスク認識及び対応方針
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	個人情報が外部に流出し、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。

