



2024年12月期 第1四半期

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)

2024年5月15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

財務の詳細

今後の方針

Appendix

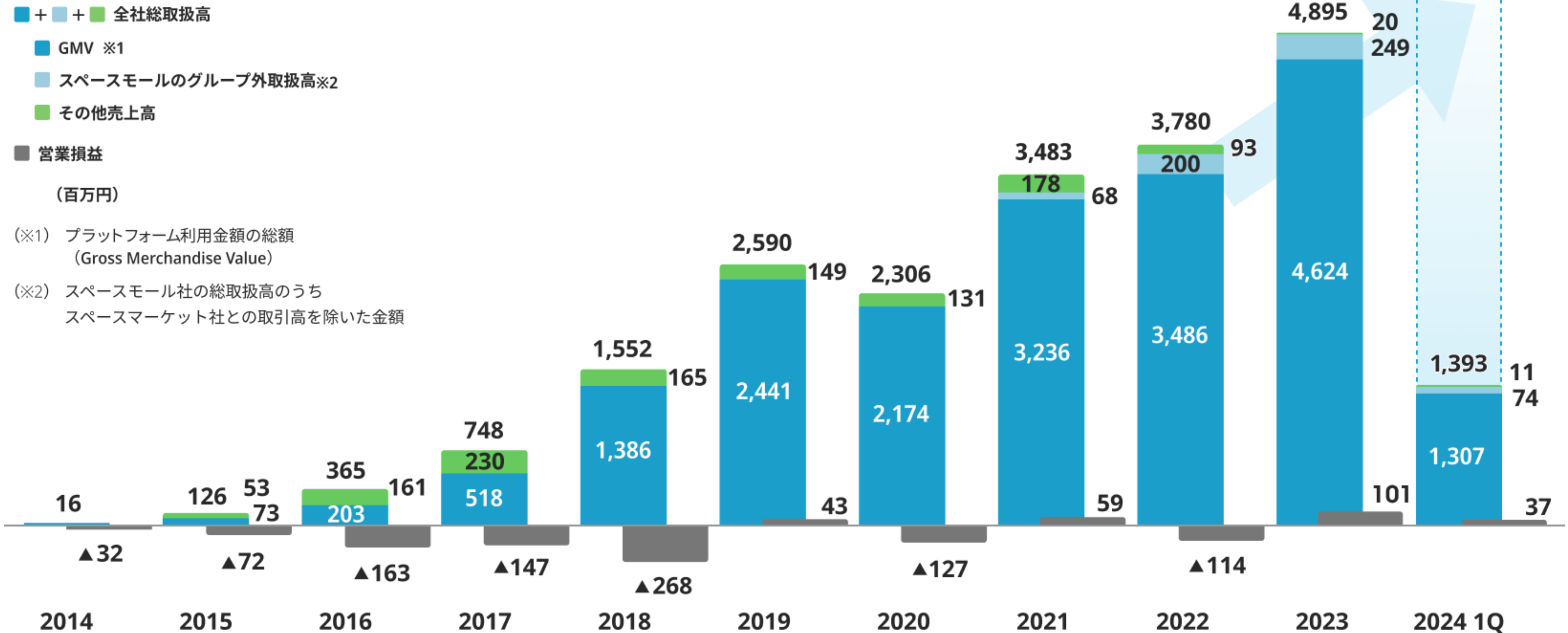
- 会社概要
- 事業の概要

昨年度に引き続き、検索エンジンへの対応の奏功、適切なコストコントロールによりGMVはYonY26.1%の成長、営業利益は37百万円となり順調に推移しております。生産性指標である1人あたり取扱高についても、YonY51.0%の23百万円となり継続して増加しております。

	2024 1Q会計期間	
全社総取扱高	1,393 百万円	YonY +26.7%
GMV	1,307 百万円	YonY +26.1%
利用スペース数合計	26 千SP	YonY +31.8%
売上高	447 百万円	YonY +30.3%
営業利益	37 百万円	YonY +444.6%
期末従業員数	61 名	前年 71名
1人あたり取扱高	23 百万円	YonY +51.0%

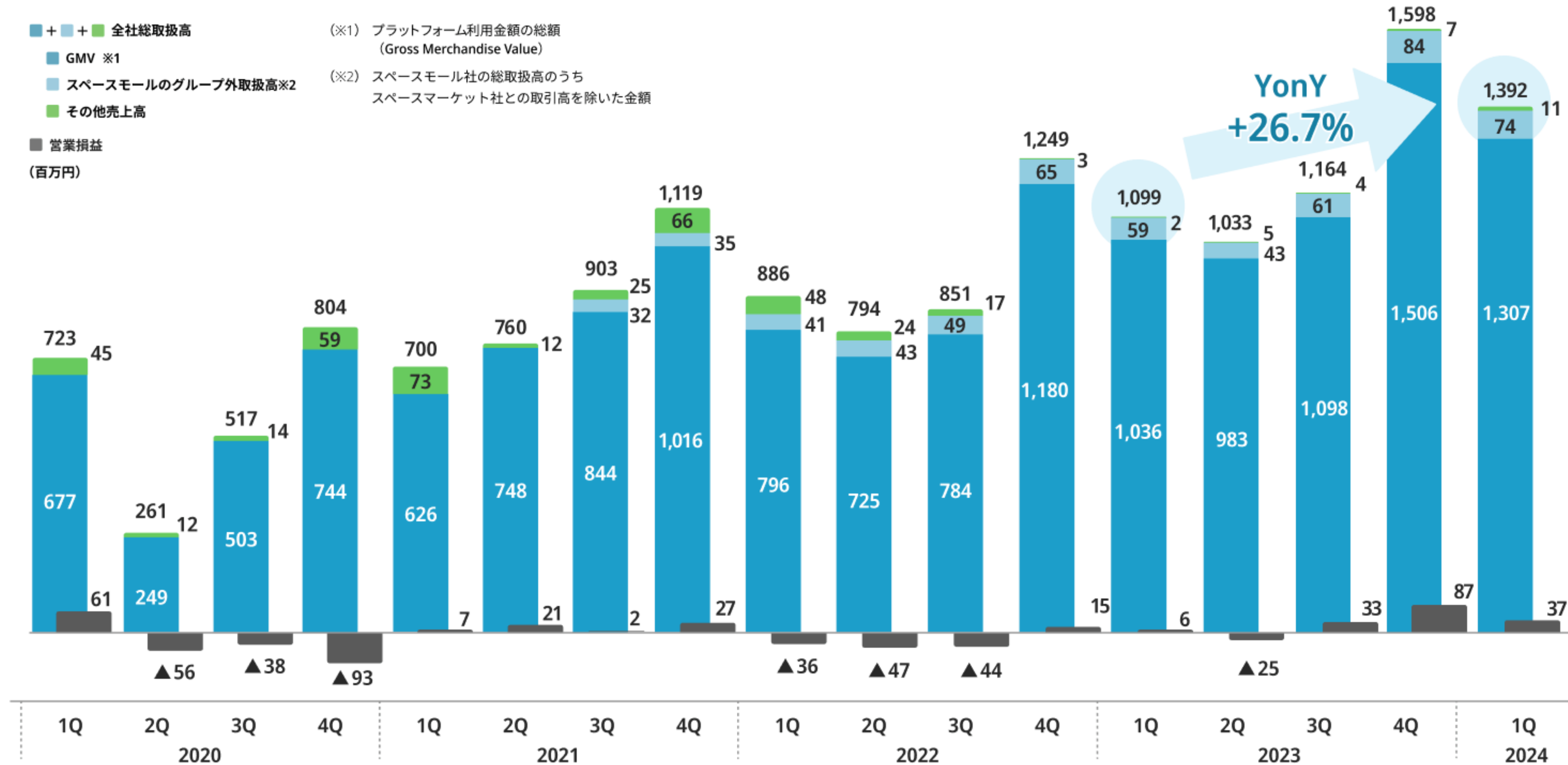
全社総取扱高と営業損益の推移（通期）

前期に引き続き、外部環境は良好な状態で推移しており、想定通りの全社取扱高、営業黒字となっており順調なスタートとなっております。
 2Q以降も取扱高の成長と継続した営業黒字の事業運営に取り組んでまいります。



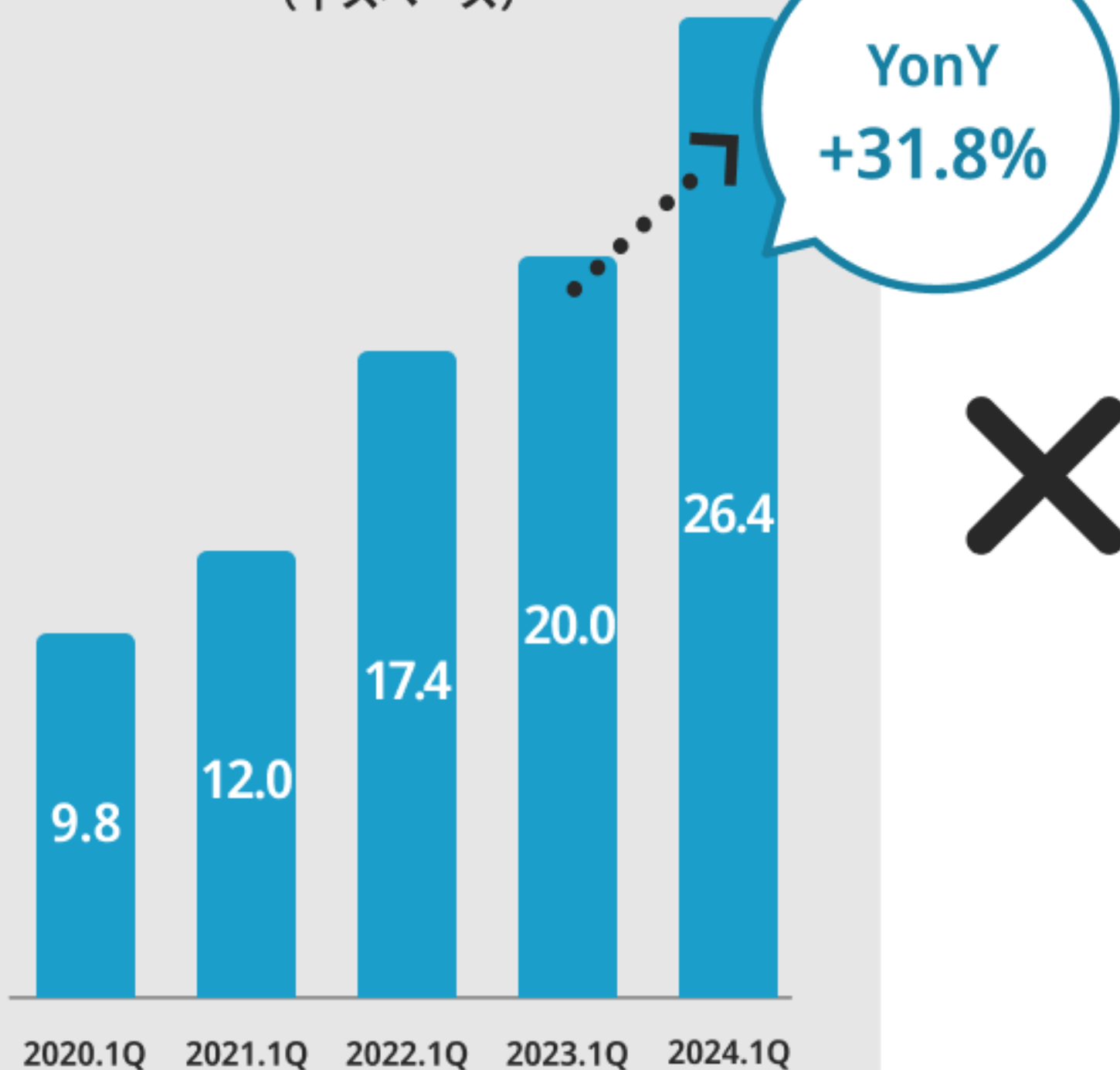
全社総取扱高と営業損益の推移（四半期）

全社総取扱高がYonYで+26.7%成長。引き続き営業黒字化での着地となりました。
1Q会計期間において過去最高の全社総取扱高となりました。



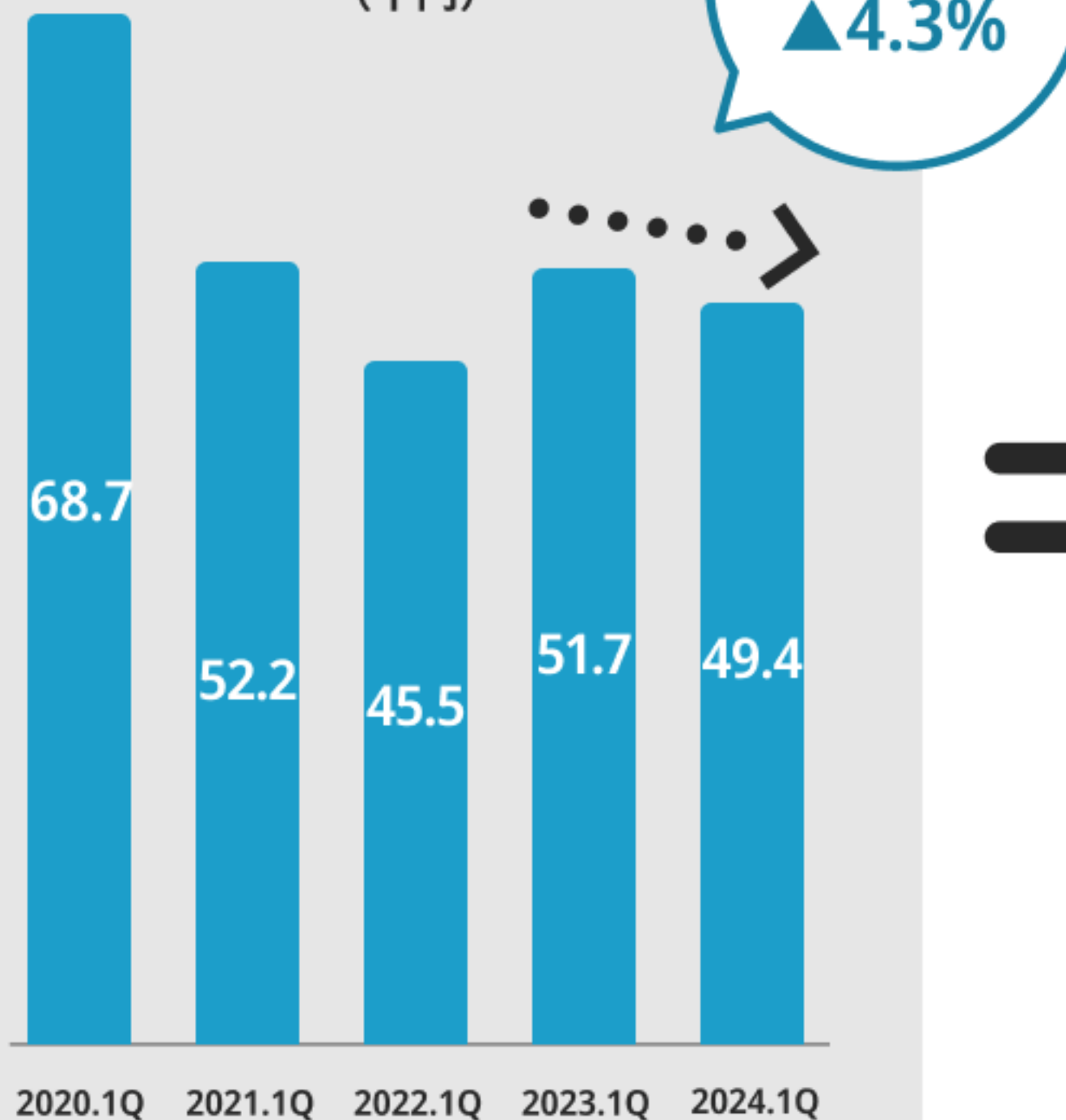
利用スペース数が順調に増加しており、YonY31.8%の増加となりました。一方で、貸し会議室やワークボックス等のビジネス用途のスペース利用が昨年度より増加したことでGMV/SPは、YonYで減少しております。GMVについては、利用スペース数が増加したことでYonY26.1%の増加となりました。

月間利用スペース数合計
(千スペース)



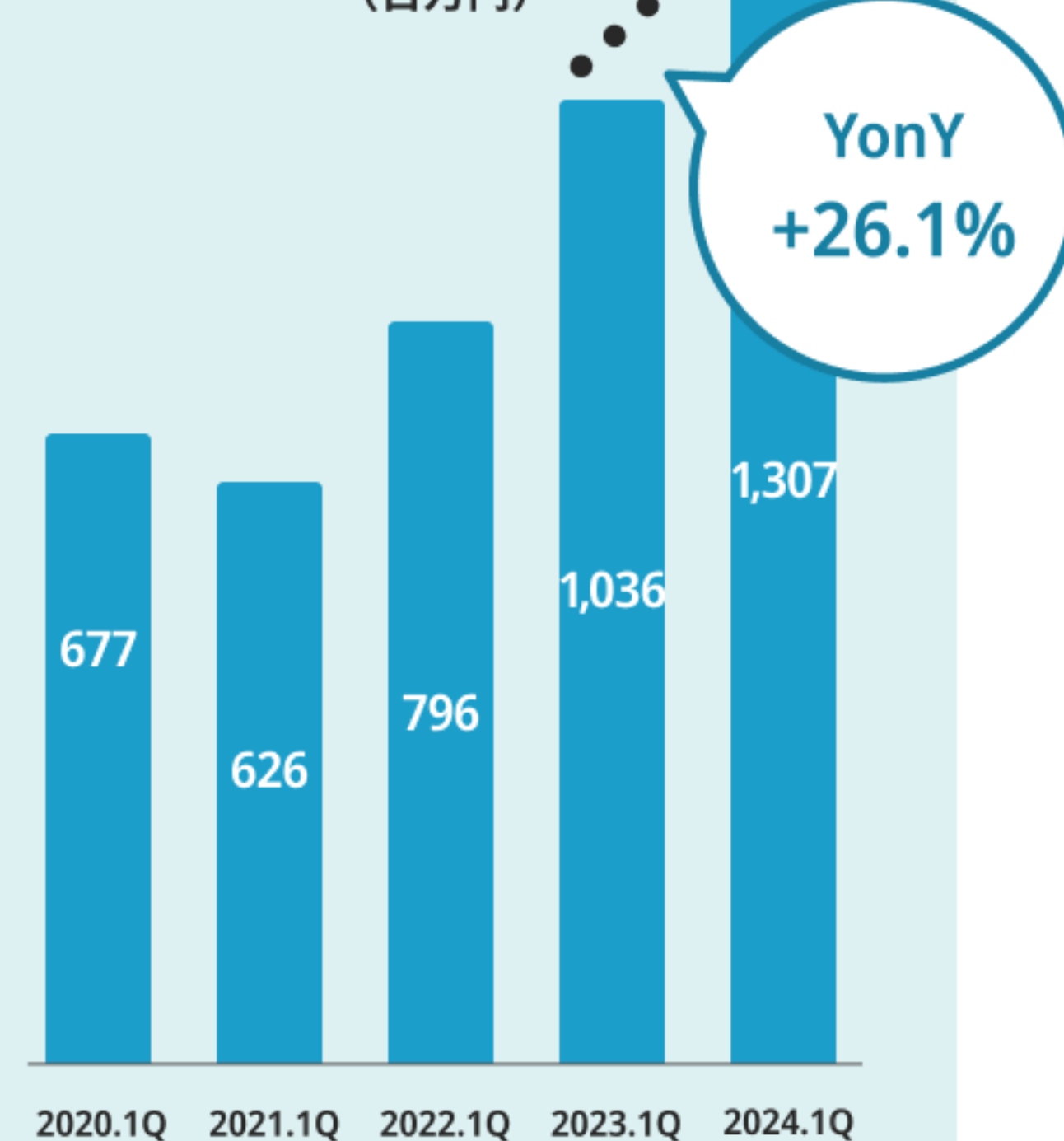
×

月間 GMV/SP
(千円)



=

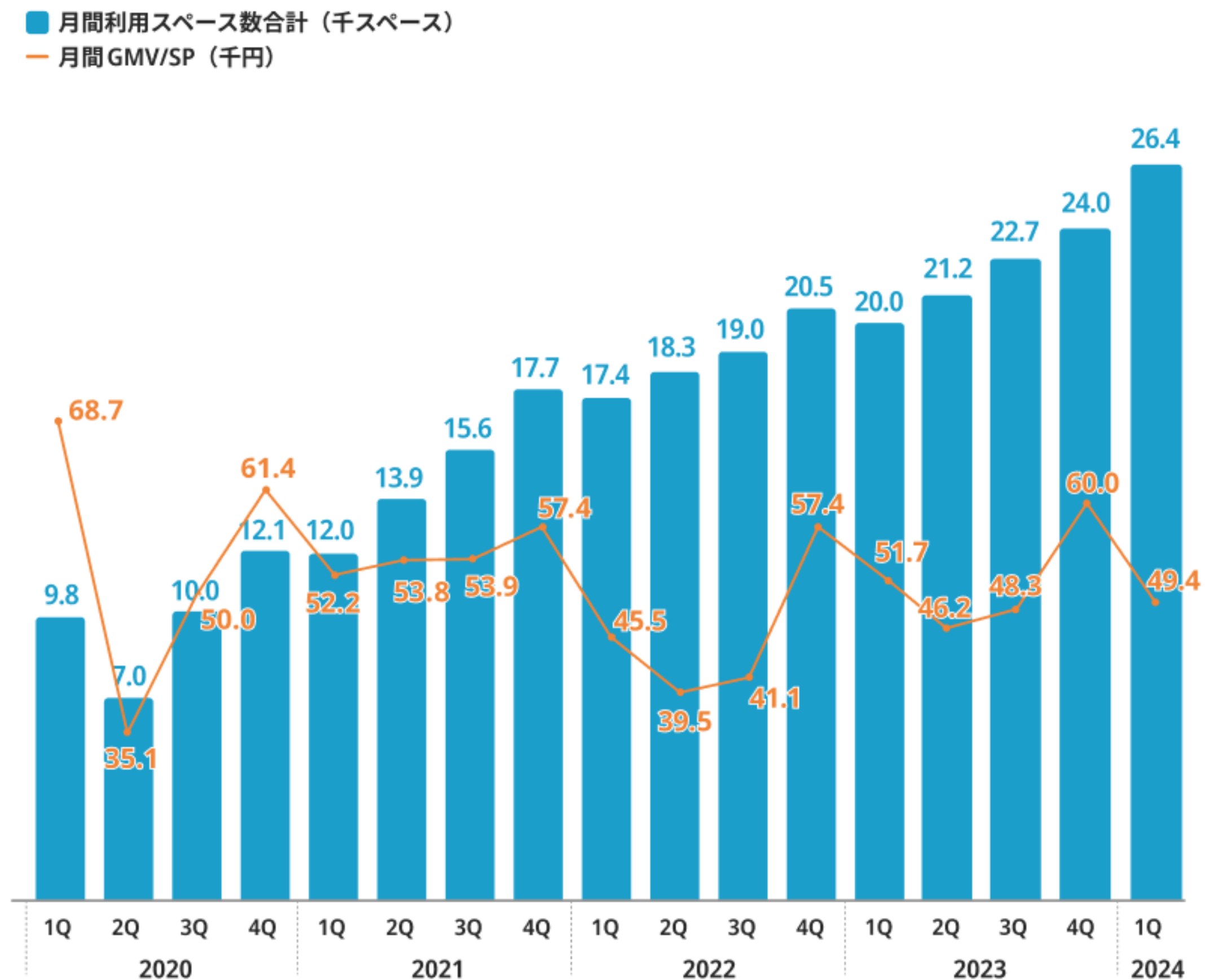
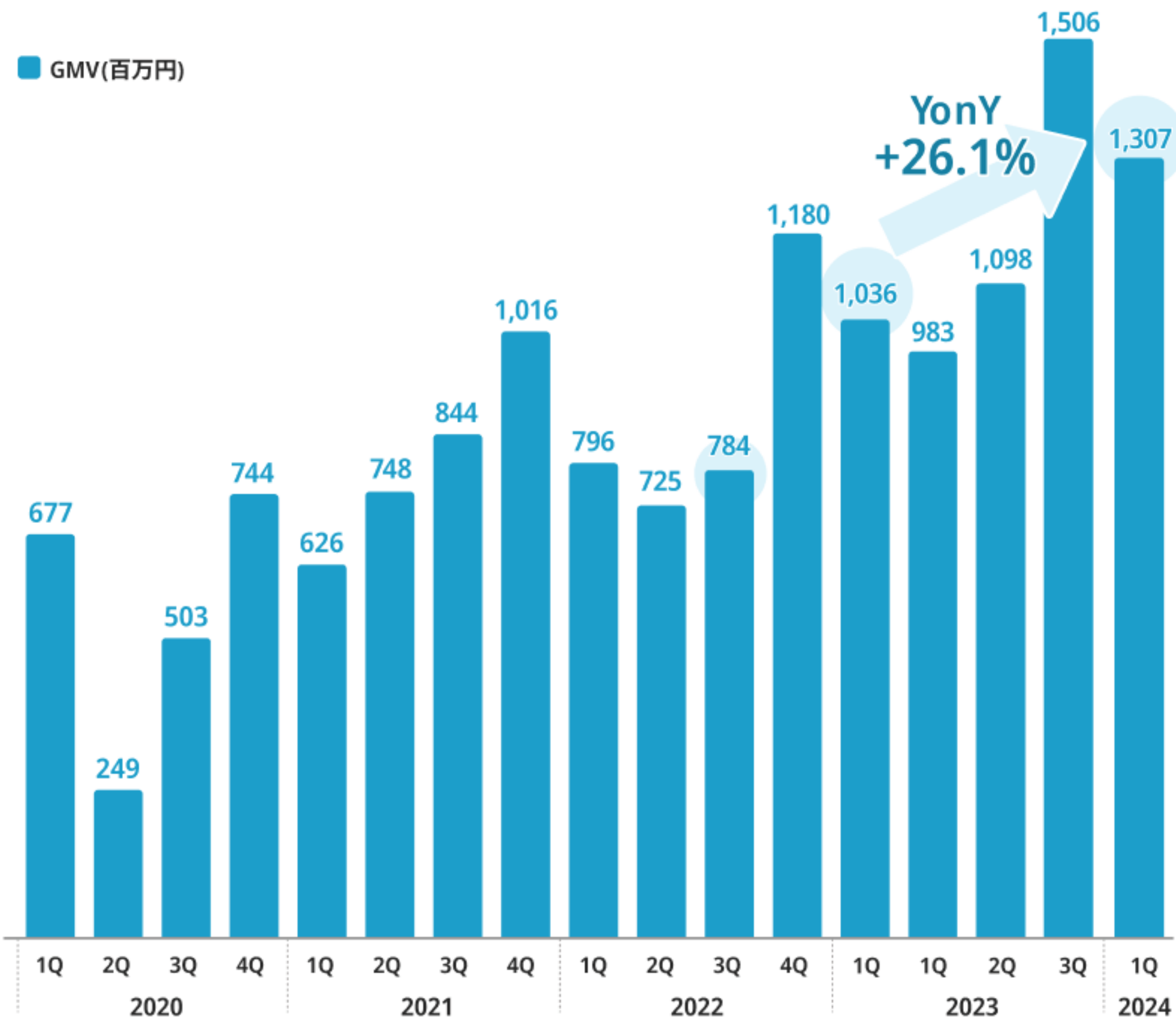
GMV
(百万円)



主要KPIの推移 (四半期)

1QのGMVはYoY+26.1%の着地となり1Qでは過去最高となりました。

利用SP数は順調に増加している一方で、季節性によりGMV/SPはQonQでは減少しております。



決算の報告

| トピックス

財務の詳細

今後の方針

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

事業トピック

掲載スペース数が3万件突破

サービス開始から10年で掲載スペース数3万件突破致しました。

スペースマーケットは2014年4月にサービスを開始して以来、会議室、住宅、撮影スタジオ、映画館、ビルの屋上などあらゆるスペースが掲載され、会議やテレワークなどのビジネス利用をはじめ、パーティー、撮影、動画配信、フィットネスなど幅広い用途で利用いただいております。



掲載スペース数増加の背景

①スぺパ消費志向の高まりとスペースシェア市場の規模拡大

- 2032年度には4兆8,458億円規模（※1）になると示唆（※2）。
- 市場規模の拡大に伴い、スペースシェアサービスに対する認知度向上と、場所をシェアすることのハードルの低下
- 「スぺパ消費（※3）」志向の高まりにより空き家・空きビルや、遊休スペースの効率的な活用方法として時間貸を選択

②会場タイプの多様化

■プライベート

- 推し活やボードゲームに特化したスペース
- パーソナルトレーニングやダンス練習が可能なスタジオが増加

■ビジネス

- オンライン面接、会議、動画撮影やライブ配信などの多様なニーズ対応できるスペースの創出

（※1）新型コロナウイルスによる不安、認知度が低い点等の課題が解決した場合

（※2）一般社団法人シェアリングエコノミー協会『シェアリングエコノミー市場調査 2022年版』より引用

（※3）「空間対効果」と和訳されるスペースパフォーマンスという言葉の略で、スペース活用の効率の良さを示す

事業トピック

サテライト型シェアオフィス「H¹T」の掲載開始

野村不動産が展開するサテライト型シェアオフィス「H¹T」の掲載を開始しました。全国主要都市の約3,000スペースの予約が可能になりました。

「働く人を、幸せに生きる人に」を実現するためオフィス事業を全国展開してきた野村不動産と連携することにより、リモートワークやハイブリッドワーク下での働く人々の効率化や生産性を向上するとともに、会議の需要回復に対する受け皿を用意することで、多様化する働き方の選択肢を提供致します。



背景

- コロナ禍でオフィスを縮小した企業の出社頻度増加により会議室やオフィススペースの不足が顕在化するなど「会議難民」が増加
- リモートワーク環境下において、多くのビジネスマンにテレワークやオンライン会議、サテライトオフィスとしてのワークスペースが使われる機会が増加。

H¹Tの特徴

- 都内の主要エリアや郊外ターミナル駅に展開
- 個室のワークボックス、最大12名収容の会議室など、シーンによって予約可能
- スマートロックでの入退室管理とセキュリティカメラによる防犯対策

北海道電力株式会社（以下、ほくでん）の本店社屋内にある業務用電化厨房体験施設「エレナード・ザ・キッチン」の提供をスペースマーケットで開始しました。多くの厨房機器が完備された場所を貸し切れる選択肢を提供することで、新たな調理利用体験の創出に貢献いたします。



背景

スペースマーケットには数多くのキッチン付きのスペースが掲載されており料理教室や間借り飲食店、ゴーストキッチンとしても利用されてきました。より気軽に本格的なキッチン体験が出来るスペースとして貸し切り予約を開始しました。

スペースの特徴

さまざまなメーカーの電化厨房機器を体験する事が可能なキッチンです。業務用厨房施設を体験できる場所は国内でも限られており、当スペースでは真空調理法等の新調理システム（※）対応機器を一通り揃えるなど、本格的な調理体験を楽しむことができます。

決算の報告

トピックス

| **財務の詳細**

今後の方針

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

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も順調に推移しております。

	2024年度 通期業績予想	2024.1Q 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 1Q末時点の業績進捗	(参考) 2022年度 通期業績に対する 1Q末時点の業績進捗
全社総取扱高	5,675	1,393	24.5%	25.1%	23.4%
内、GMV	5,300	1,307	24.7%	25.9%	22.8%
売上高	1,806	447	25.2%	25.1%	24.7%
営業利益	170	37	22.3%	63.4%	-
純利益	134	40	30.2%	41.2%	-

(百万円)

取扱高の増加に伴ってPF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、想定範囲内で推移しております。

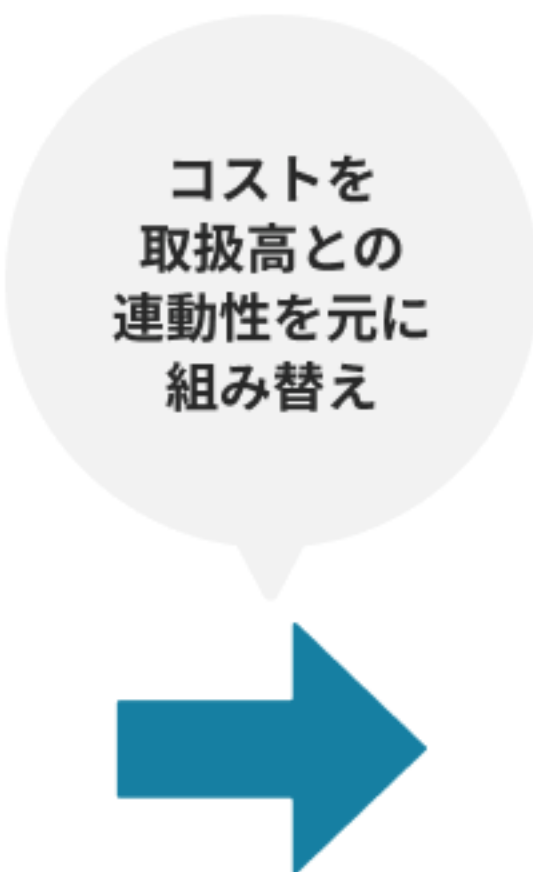
	2023.1Q	2024.1Q	YoY	コメント
全社総取扱高	1,099	1,393	+26.7%	
内GMV	1,036	1,307	+26.1%	
売上高	343	447	+30.3%	
内PF純額	278	353	+26.7%	
(※内、ポイントクーポン等控除影響)	▲27	▲26	▲4.0%	
売上原価	70	95	+36.8%	
人件費	43	39	▲10.6%	
その他の売上原価	36	60	+66.5%	スペースモール社の物件運営コストの増加、Spacepadの原価が昨年度は研究開発費にて計上
他勘定振替高	▲9	▲3	▲64.9%	
売上総利益	273	351	+28.6%	
販管費	266	320	+20.2%	
人件費	76	84	+9.6%	
広宣・販促費	43	71	+63.7%	
支払手数料	45	60	+32.5%	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	5	5	+0.0%	
その他販管費	80	91	+14.1%	
研究開発費	14	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	6	37	+444.6%	

(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	2023 実績
全社総取扱高	4,895
内GMV	4,624
売上高	1,564
内PF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

(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PF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、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

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。
 2024.1Qについても限界利益率の増加率に対して、固定費をコントロールした事で限界利益の増加に伴い営業利益が増加しております。

固定費分解PL	2023.1Q	2024.1Q	YonY
全社総取扱高	1,099	1,393	+26.7%
内GMV	1,036	1,307	+26.1%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	371	474	+29.5%
内PF純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	306	379	+24.0%
変動費	134	186	+37.8%
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	236	288	+22.0%
固定費	229	250	+9.2%
人件費	120	123	+2.3%
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	89	104	+16.0%
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	19	23	+20.3%
営業利益	6	37	+444.6%

トップラインYonYプラス成長

※変動費の内訳については非開示

トップラインの成長に概ね連動して限界利益が増加

主な増加要因は組織強化に対する一時的な支出の発生

(百万円)

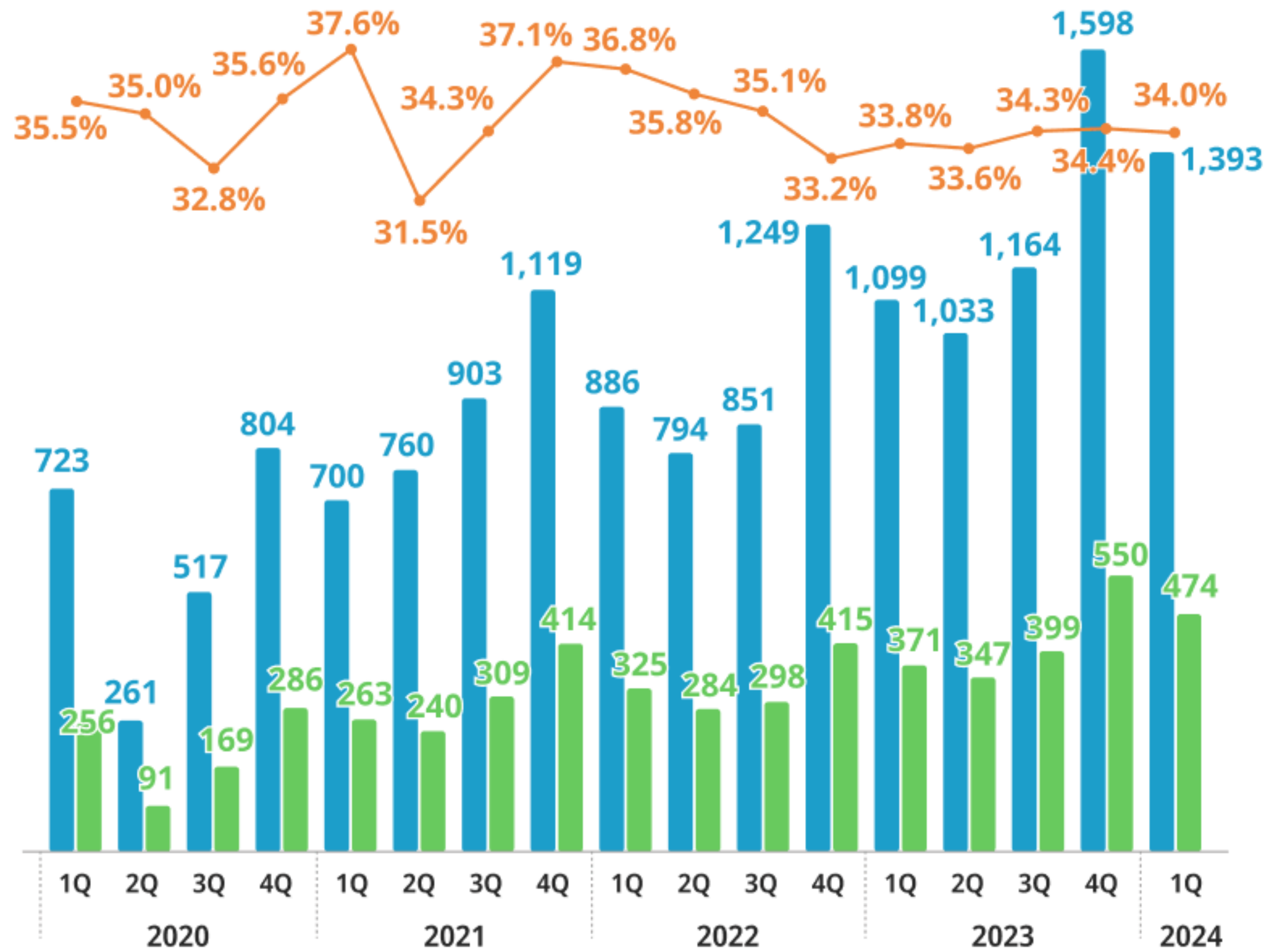
※2023年12月期の決算説明資料に表示しておりました変動費項目の法人ソリューション原価は2023年12月期以降は計上終了した為、表示しておりません。

取扱高・売上・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。

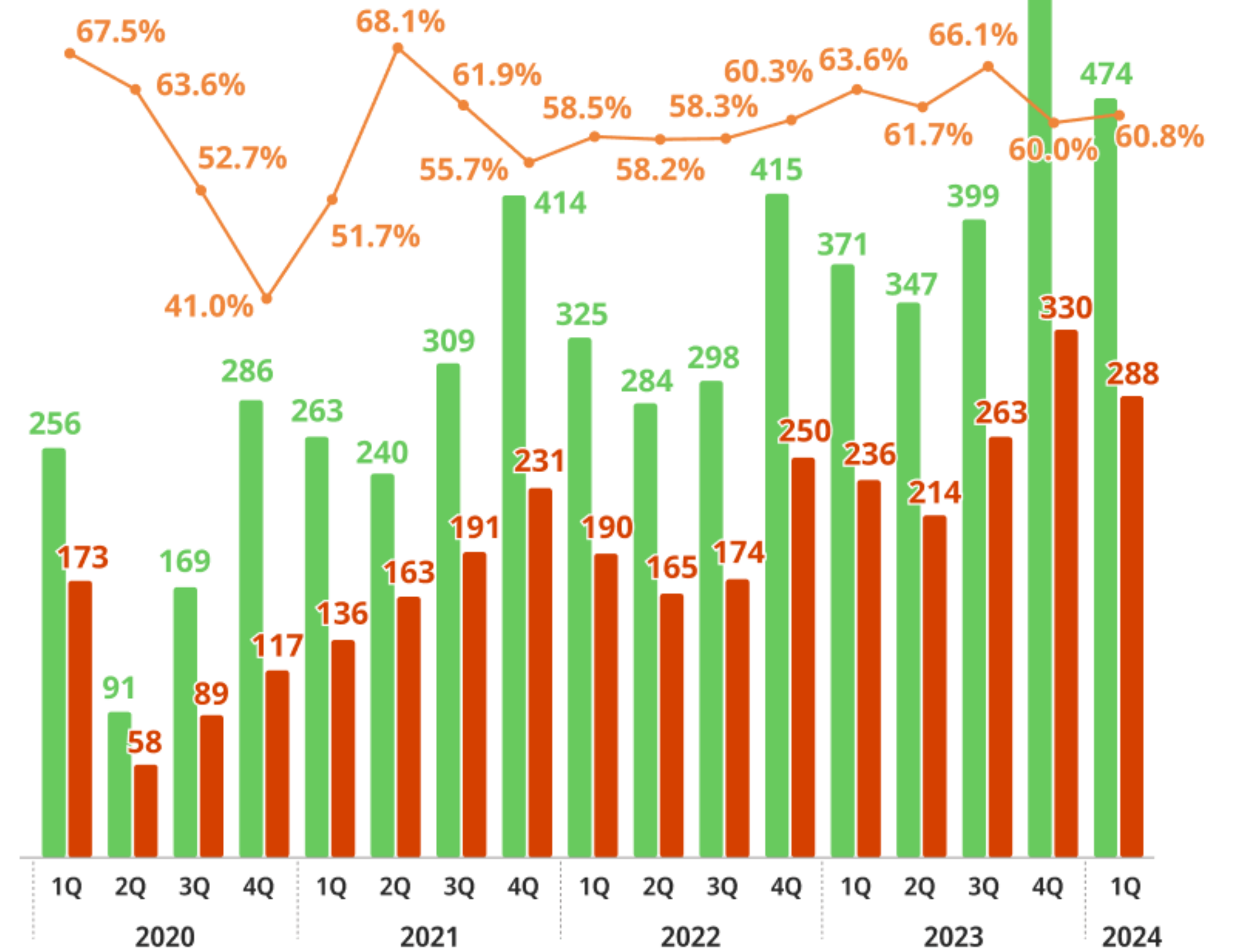
■ 全社総取扱高
 ■ 会計売上高
 — 取扱高に対する売上比率
 (百万円)

総取扱高と売上高



■ 売上高
 ■ 限界利益
 — 売上高に対する限界利益率
 (百万円)

売上高と限界利益

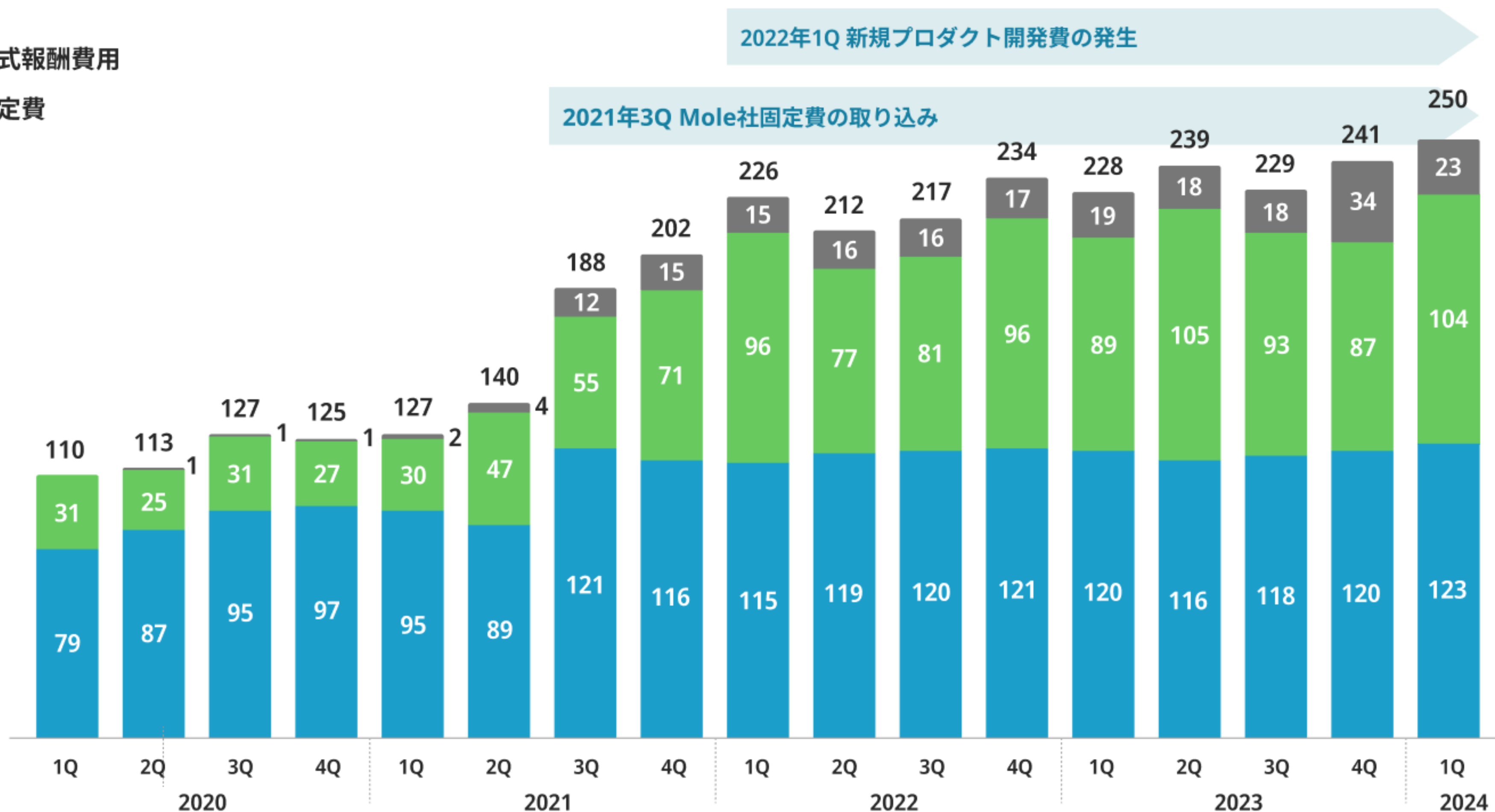


※ポイント・クーポン控除前 ※売上高（ポイント・クーポン控除前）及び限界利益は当社の管理会計数値

固定費の四半期推移

2024.1Qは組織強化に対する一時的な支出の発生に伴いその他固定費が増加しておりますが、償却費・株式報酬費用及び人件費の固定費は昨年度と同水準となっております。また、2023.4Qは一時的にストックオプションの株式報酬費用12か月分を4Qに11百万円償却しております。

- 償却費・株式報酬費用
 - その他の固定費
 - 人件費
- (百万円)

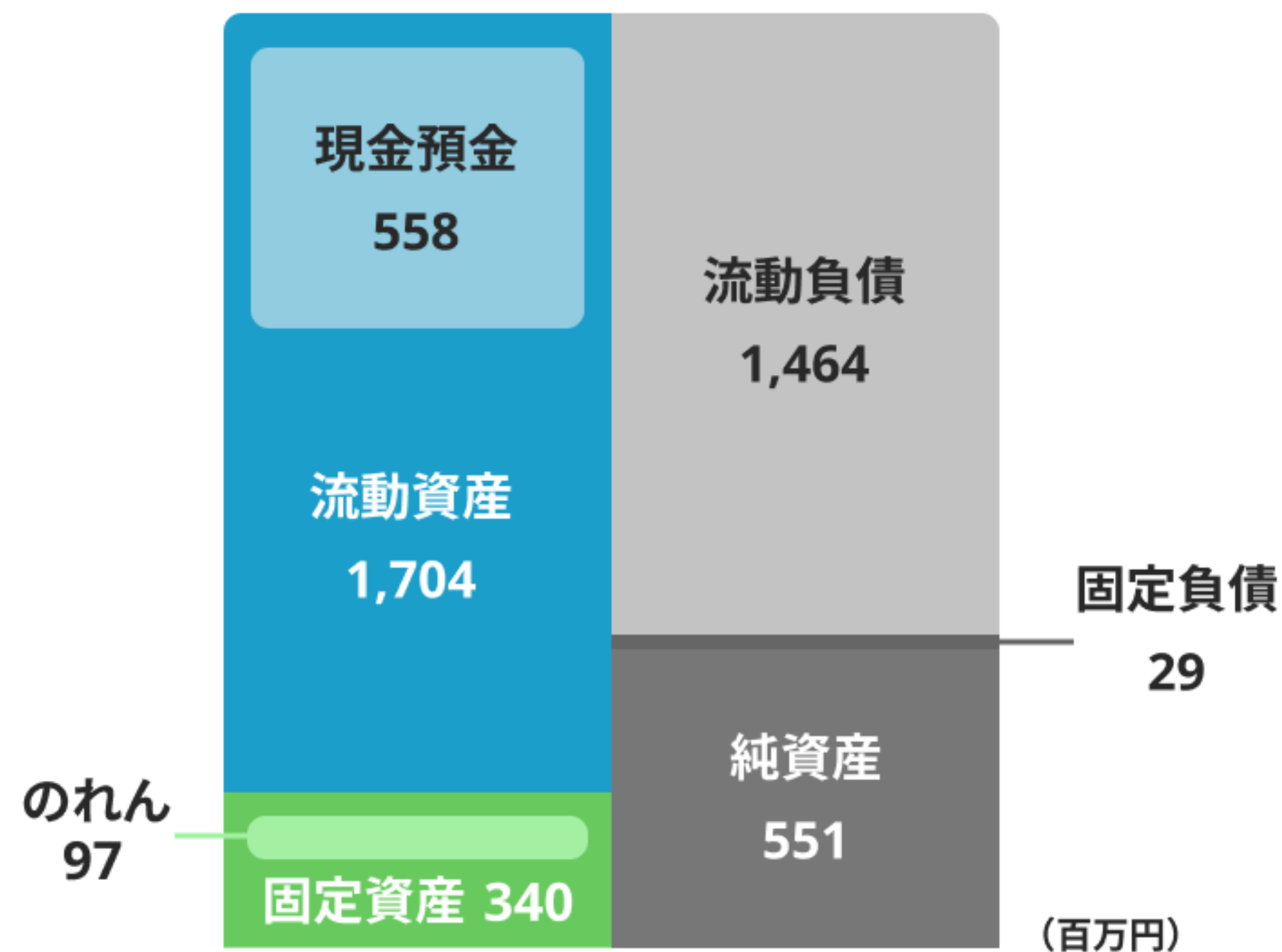


※ 固定費およびその内訳は当社の管理会計数値
 ※ 本グラフにおける費用の他、2020年4QにはCM投資にかかるコスト約84百万円が発生している

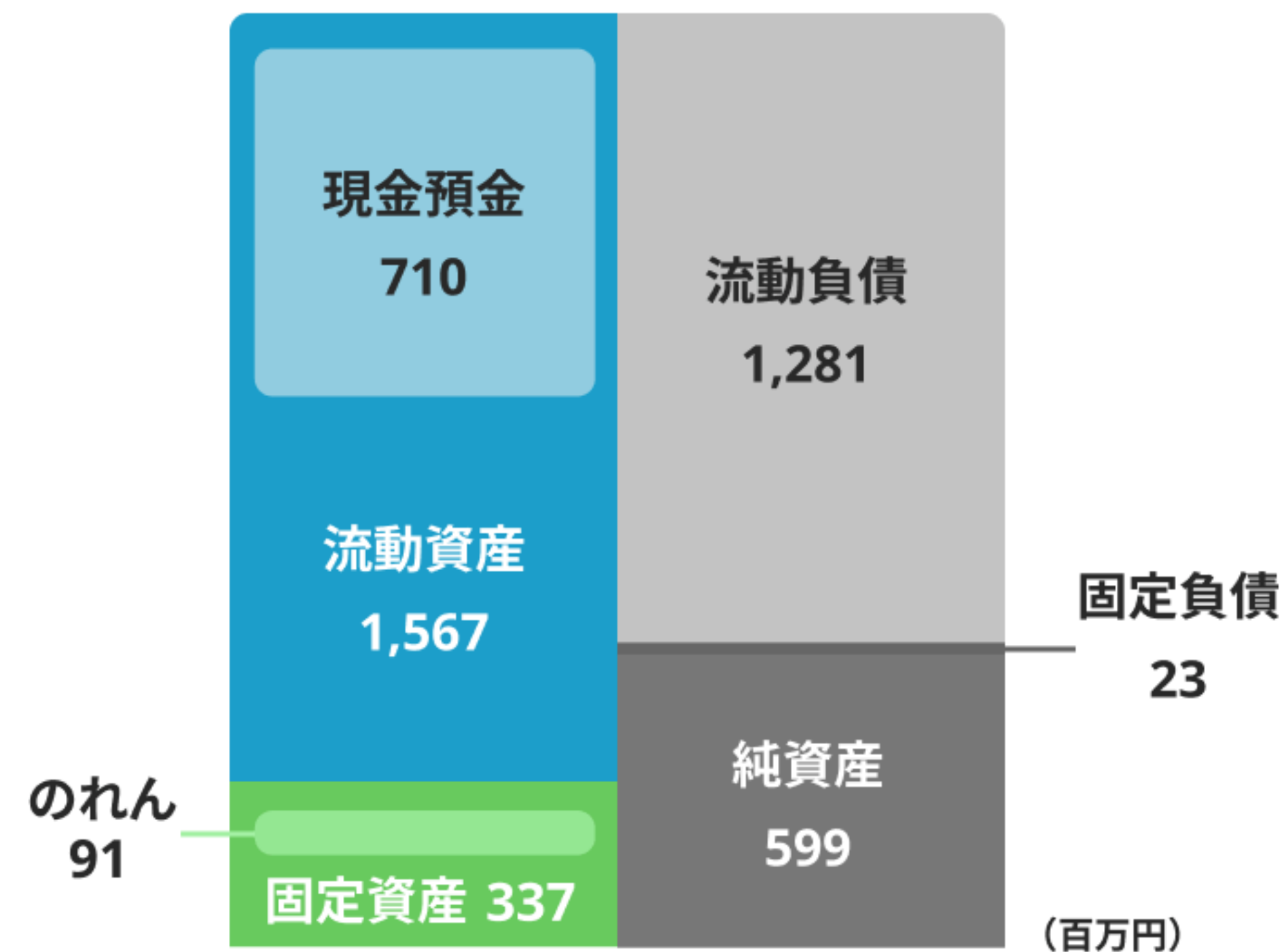
2024.1Qの営業利益が黒字となっている事でキャッシュフローはプラスになっている事と共に、繁忙期である12月のプラットフォーム利用に係る決済額の入金がされた事で現預金が増加しております。

2023年 期末 連結

自己資本比率 25.3%

2024年 1Q 連結

自己資本比率 29.3%



決算の報告

トピックス

財務の詳細

| 今後の方針

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

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	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PF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

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

- ・ 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

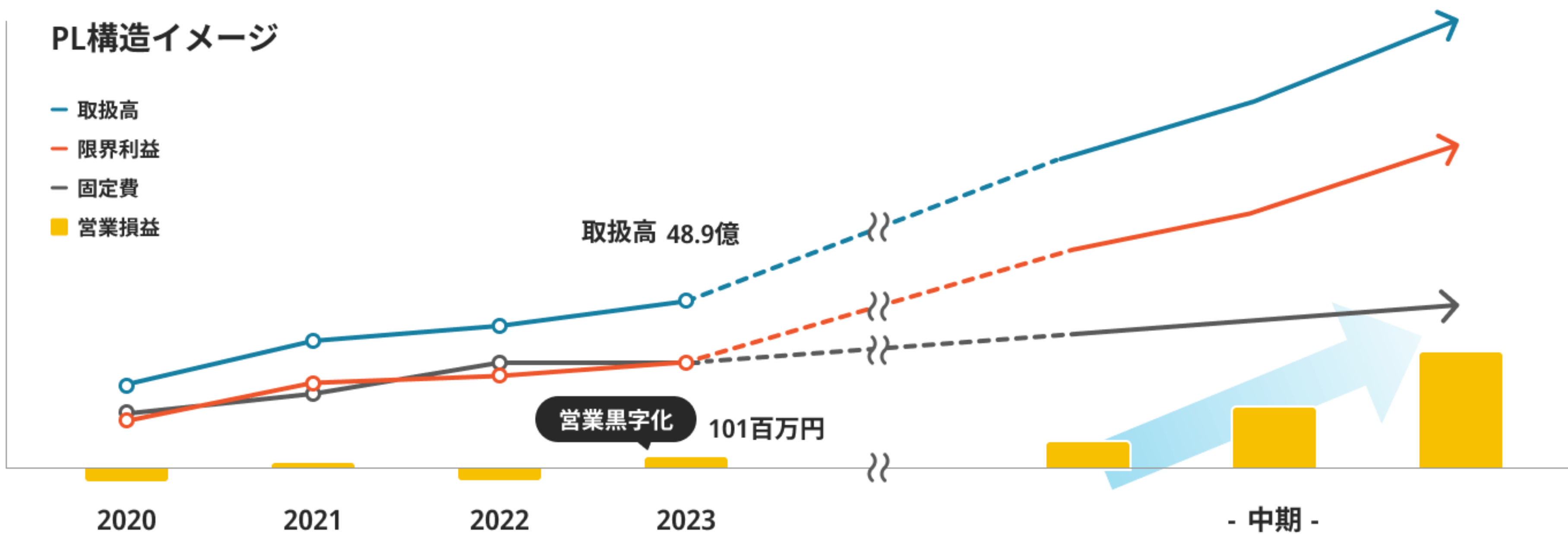
4. 営業損益

- ・ 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、継続的に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 通期での継続的な黒字を目指す 	<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



※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

財務の詳細

今後の方針

| Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

**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** 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2021年3月より取締役役に就任。

**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。



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。

スペースマーケット事業

新規事業



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



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

運営代行

 Spacepad

施設予約管理
サービス

※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
32,398件*

(※)2024年5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 SPACE MOLE

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

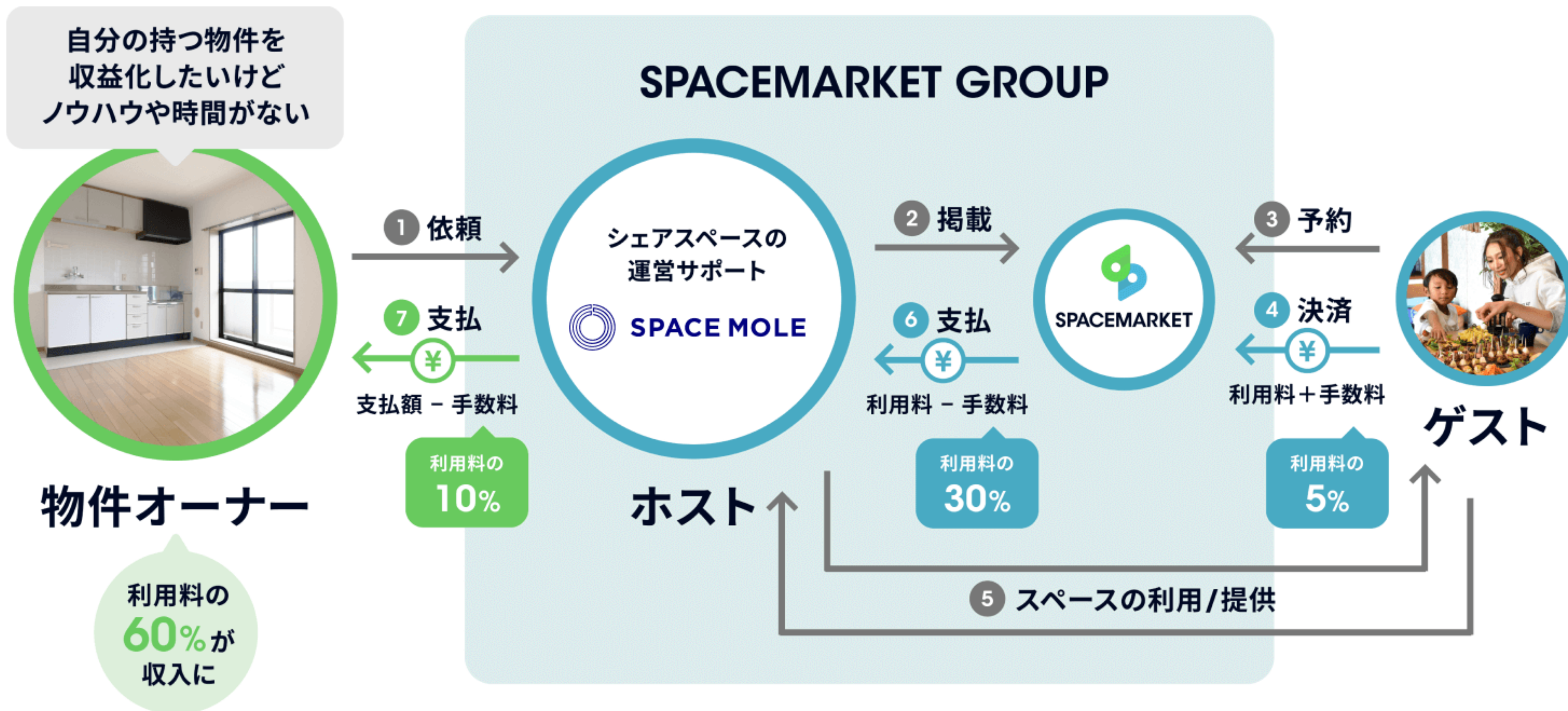
運営代行
スペース数
256件*



(※)2024年5月現在

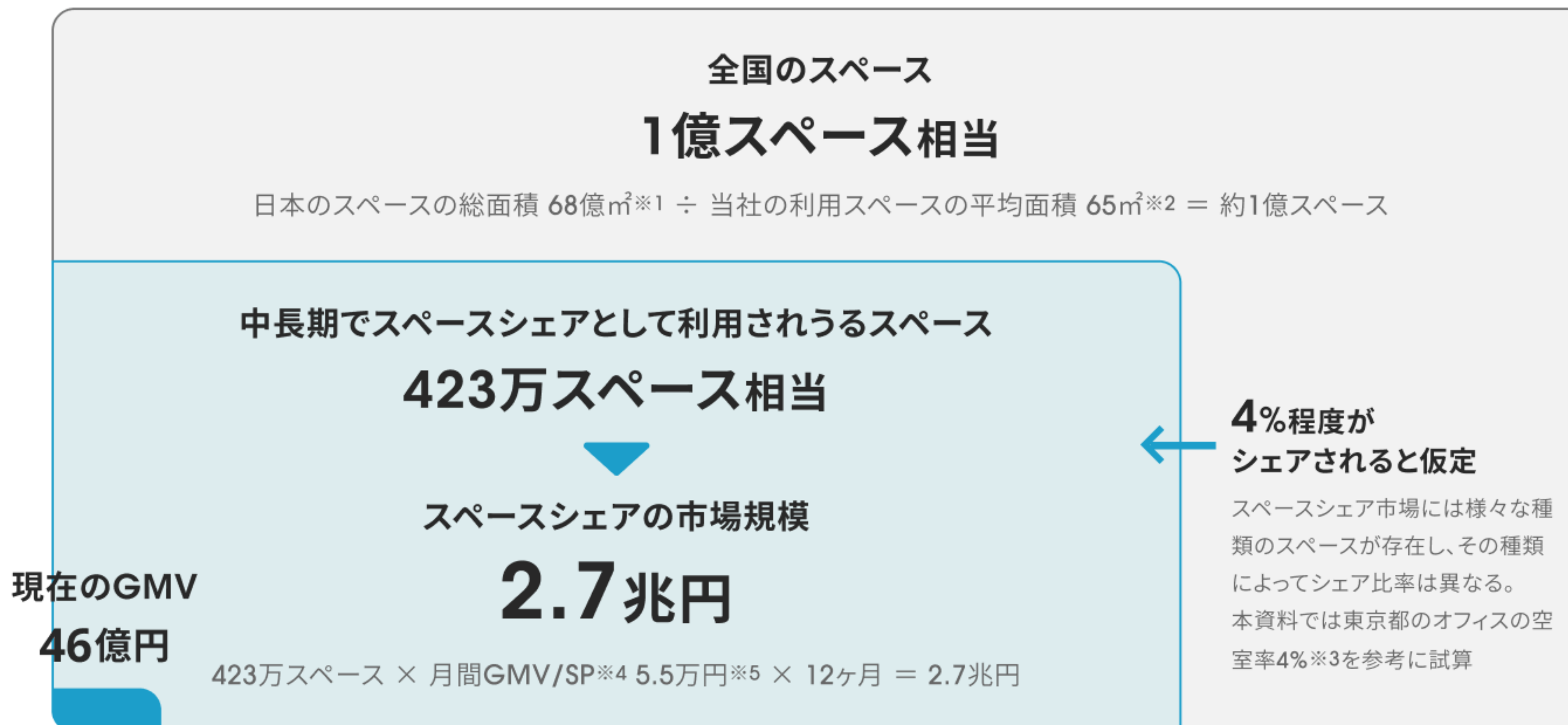
スペース運営代行の構造

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

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



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



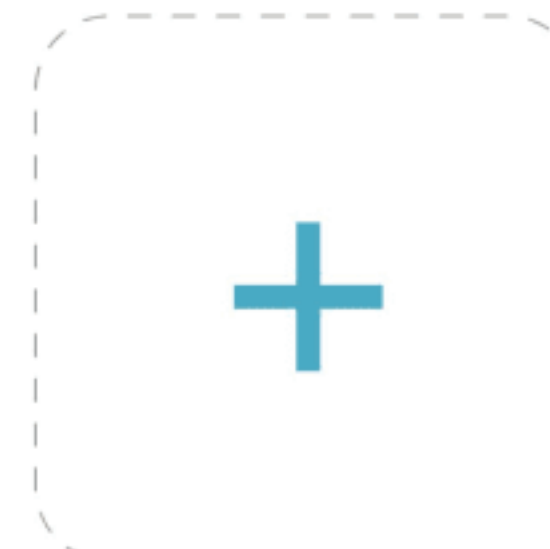
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事

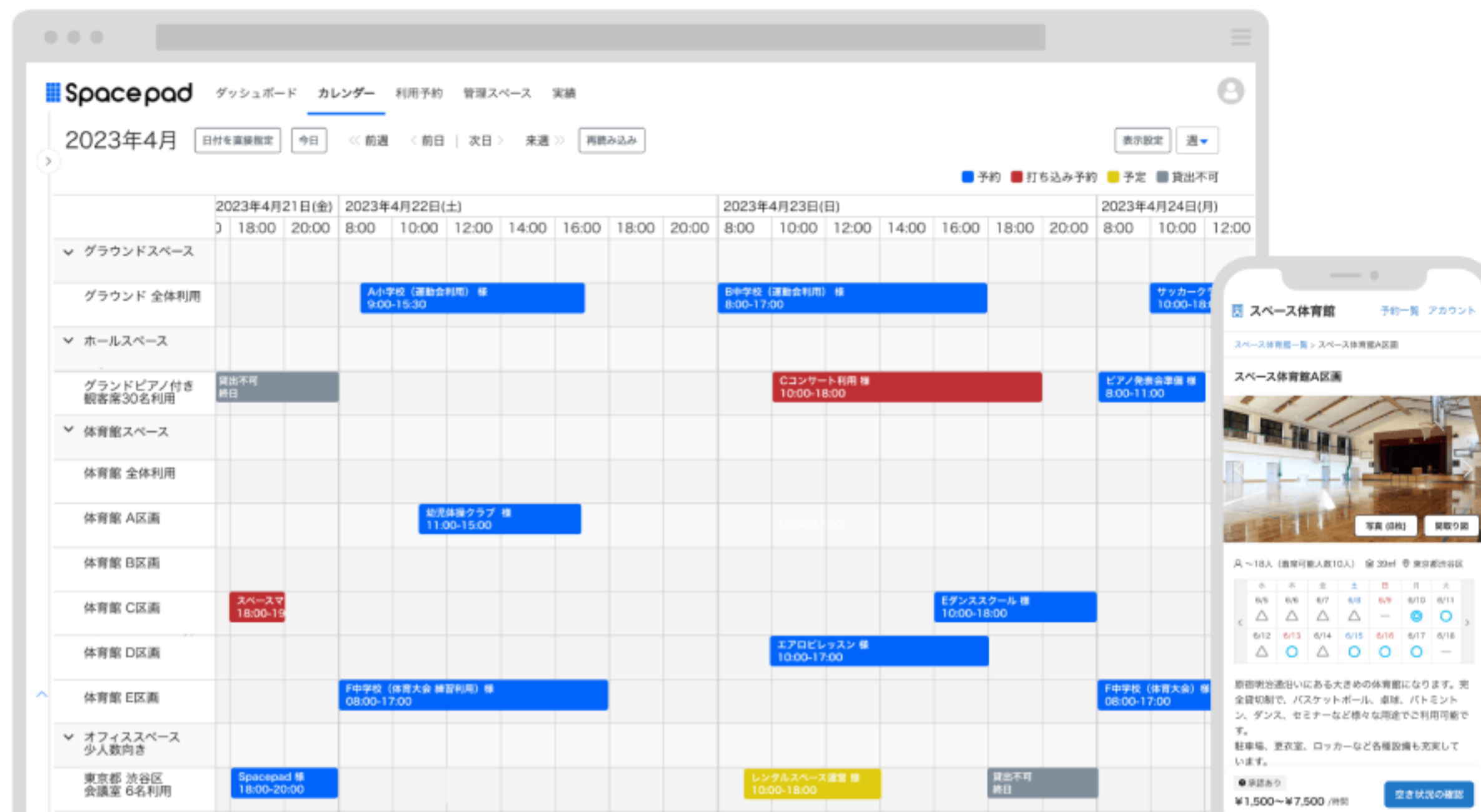


新しい用途

「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

「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

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

「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

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



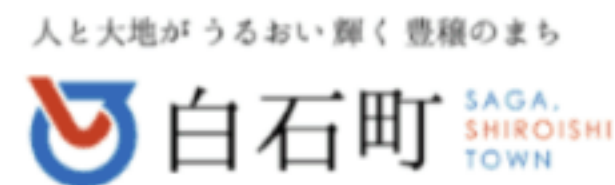
三重県紀北町



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

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おります。
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。

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。

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。

