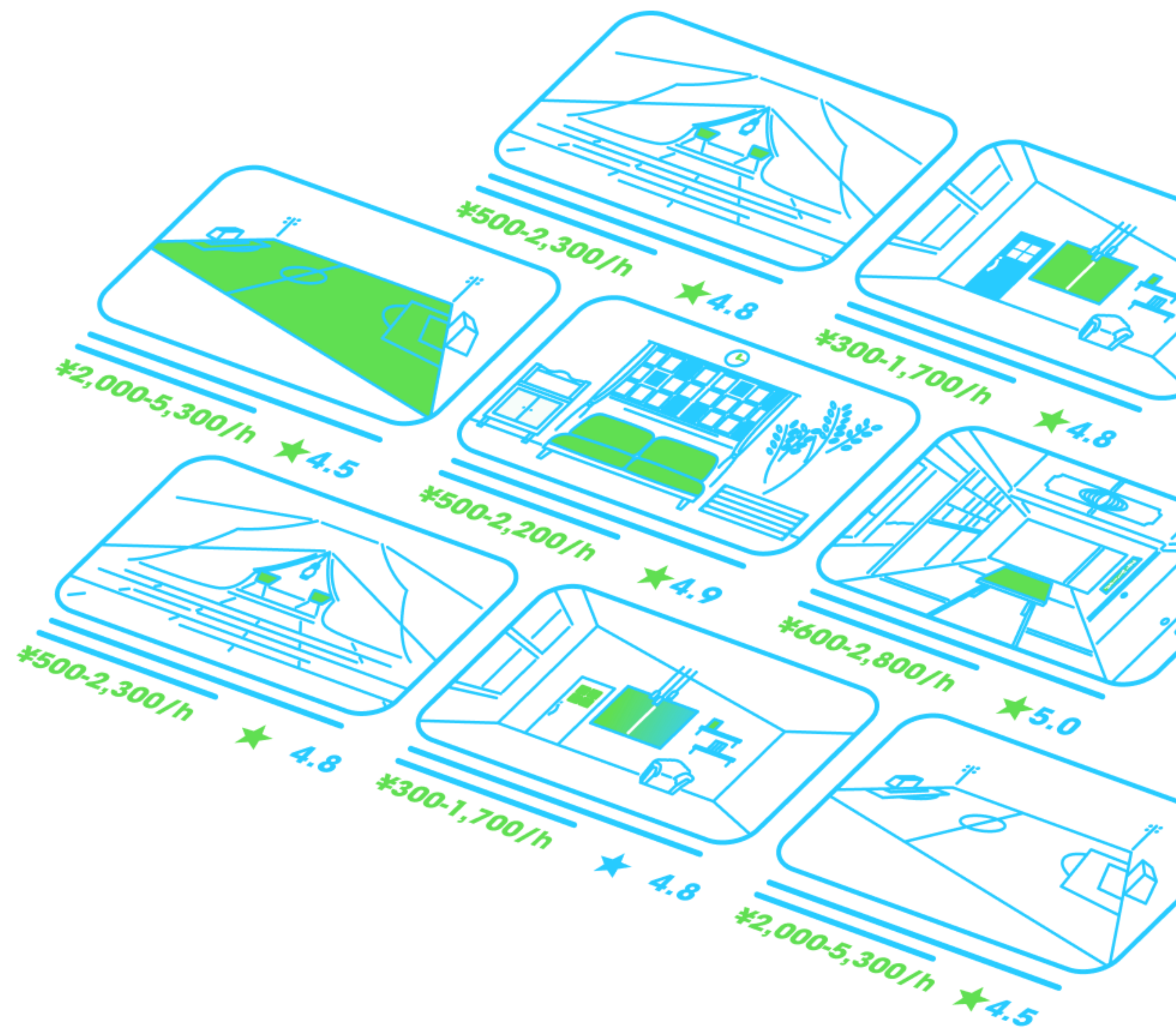


2024年12月期

決算説明資料

株式会社スペースマーケット
(東証グロス:4487)

場所のチカラで あなたにエール
SPACEMARKET



ハイライト

業績

通期にて

過去最高の取扱高、営業利益

取扱高 YoY
60 億円 **+22.7%**

営業利益 YoY
1.7 億円 **+73.9%**

通期業績予想に対し

全社総取扱高:
 通期業績予想56億円に対して

達成率 **105%**

当期利益:
 通期業績予想1.3億円に対して

達成率 **134%**

KPI

利用スペース数が

引き続き過去最高を記録

利用スペース数前年同期比

+28.4%

トピックス

3社同時M&Aの実施

- ・ 株式会社クルトン
- ・ 株式会社エミーナ
- ・ 株式会社システリア

- 01 | **会社概要**
- 02 | **決算の報告**
- 03 | **主要KPI**
- 04 | **トピックス**
- 05 | **財務の詳細**
- 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 一般社団法人シェアリングエコノミー協会
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

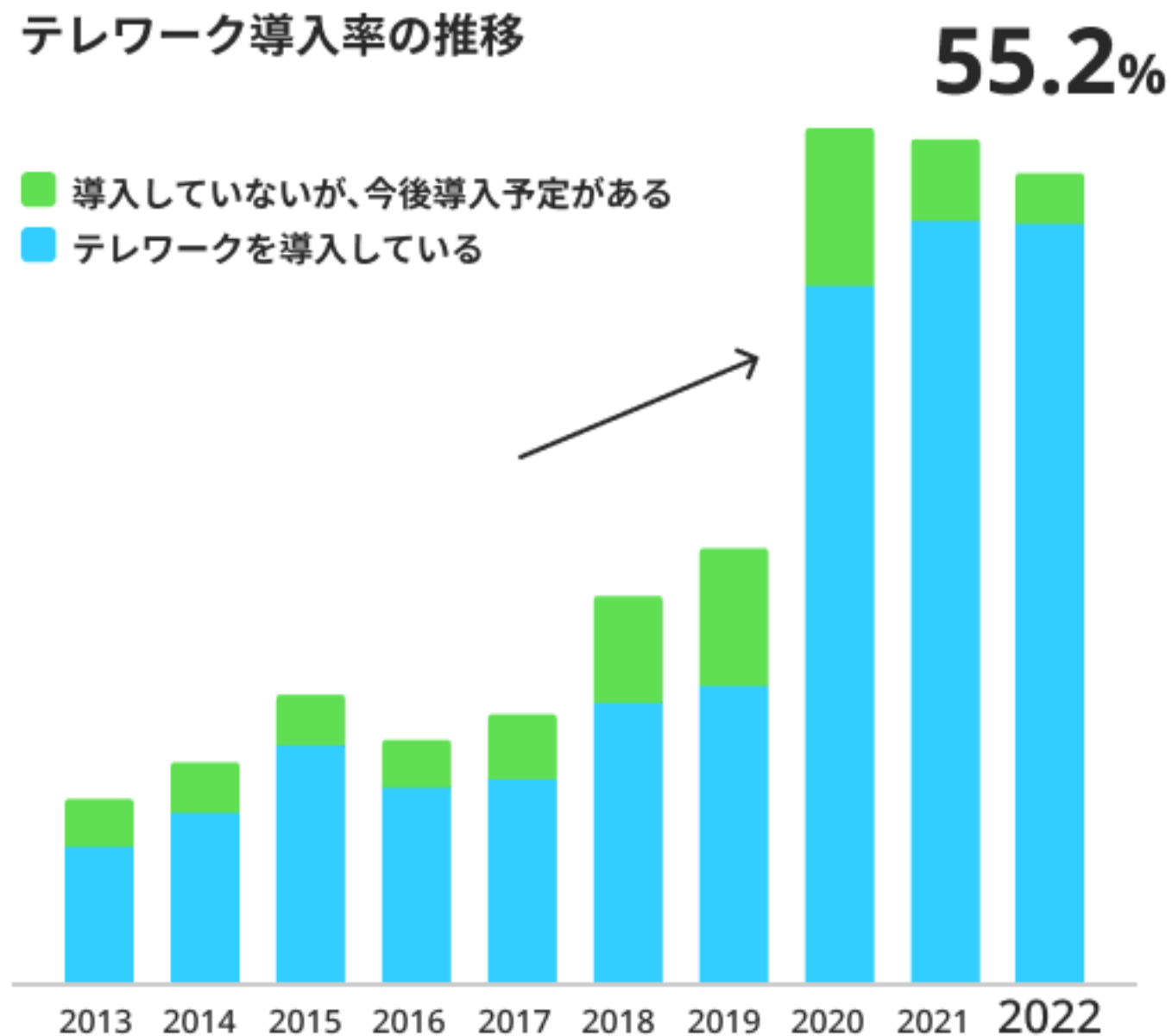
**レンタルスペース
トータルプロデュース
企画開発・運営代行**

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

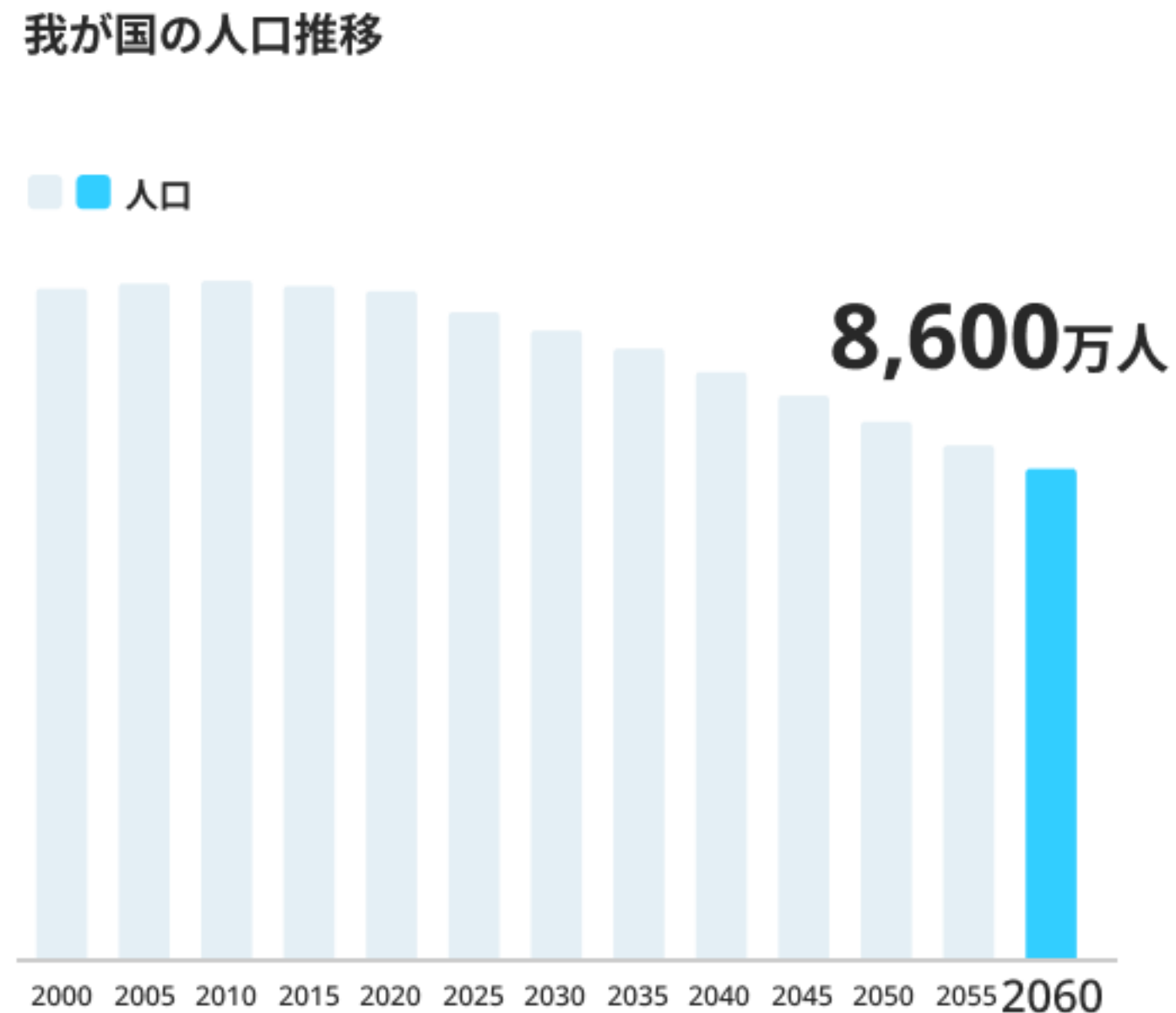
テレワーク導入率の推移



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

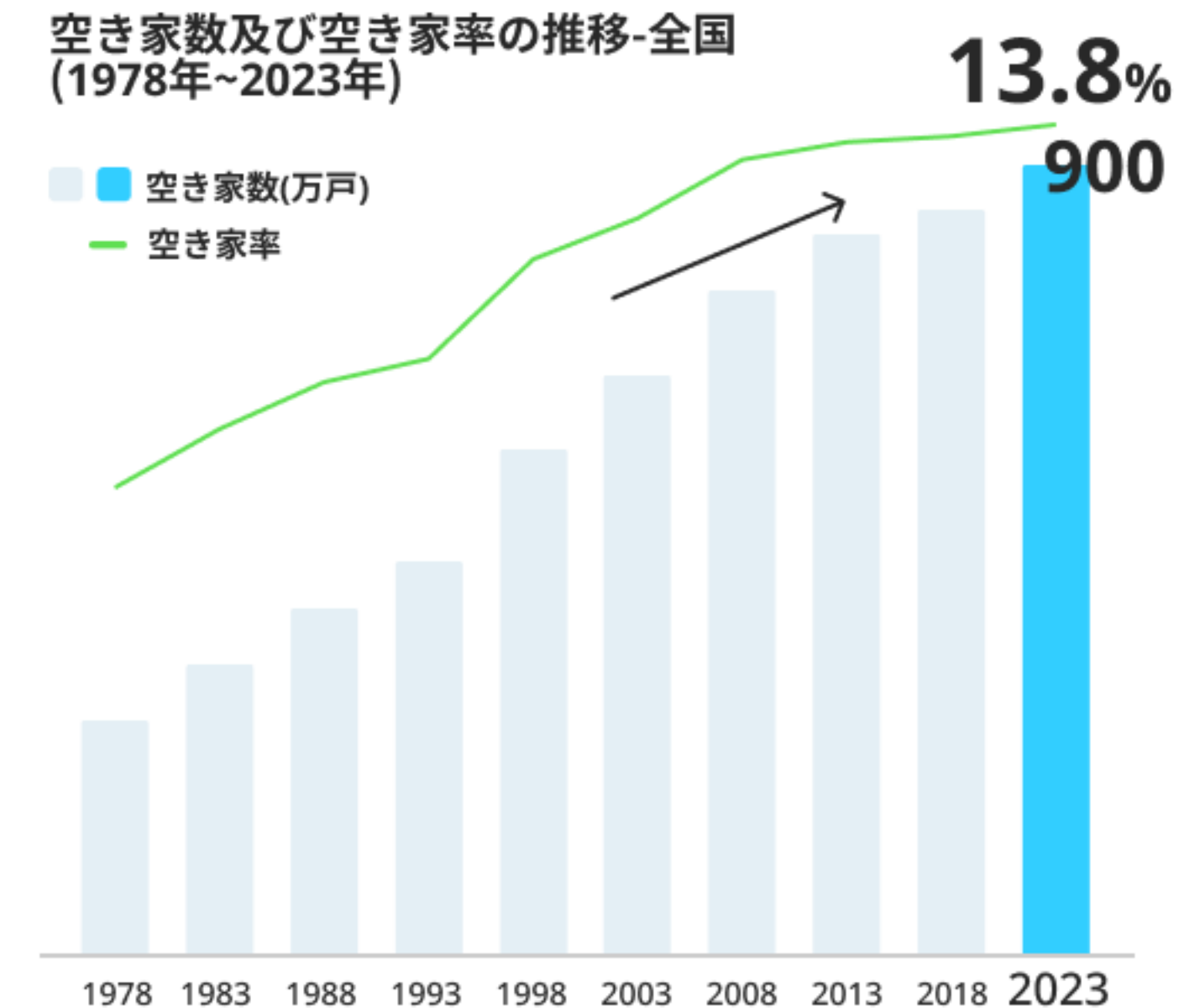
我が国の人口推移



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。

解決する社会課題

空き家の増加

多様な働き方や
ライフスタイルの
変化

人口減少、
就業人口の減少

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できる手段の提供

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実現出来る場所の提供
- ・ 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応じた場所の提供

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

ソリューション

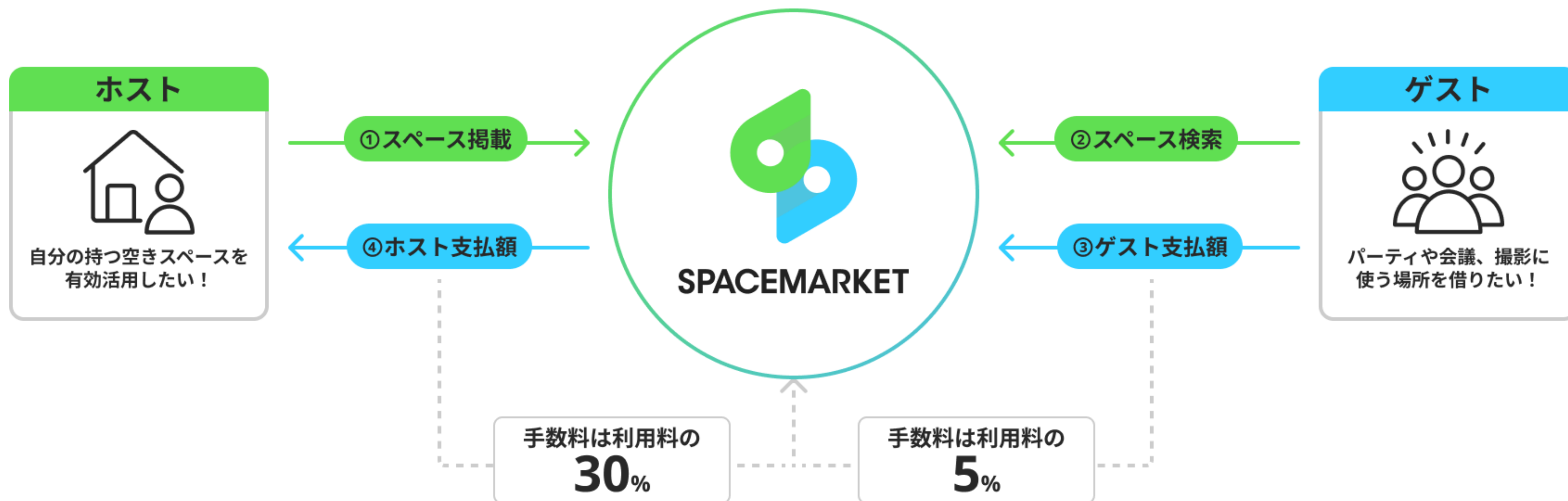
SPACEMARKET
マーケットプレイスの運営

SPACE MOLE
レンタルスペース
トータルプロデュース

Space pad
施設予約管理サービス

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。



具体例:スペース利用料が10,000円の場合、ゲスト支払額10,500円、ホスト支払額7,000円、スペースマーケットの収益は3,500円になります。

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。

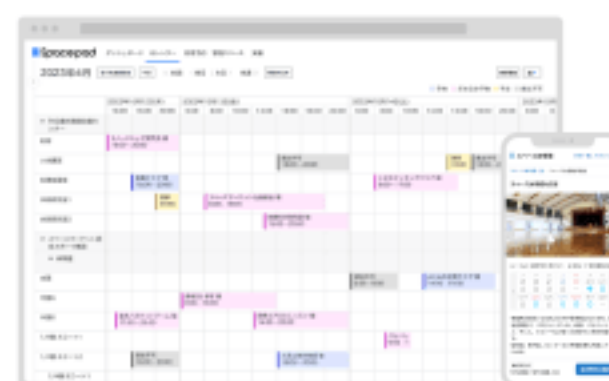
予約受付が紙や電話で
管理が大変...



アナログ管理



公共施設管理をクラウドで
Space pad



取引形態：月額課金モデル^{※1}

導入自治体
21件
2024年2月時点

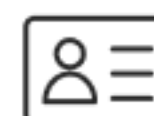
予約管理だけでなく
施設管理無人化に向けたシステム連携にも対応



クラウドカメラによる
施設現場の監視



スマートロックによる
鍵管理の効率化



マイナンバーカードによる
デジタル本人確認



オンラインで予約が完結
するから管理が楽に!



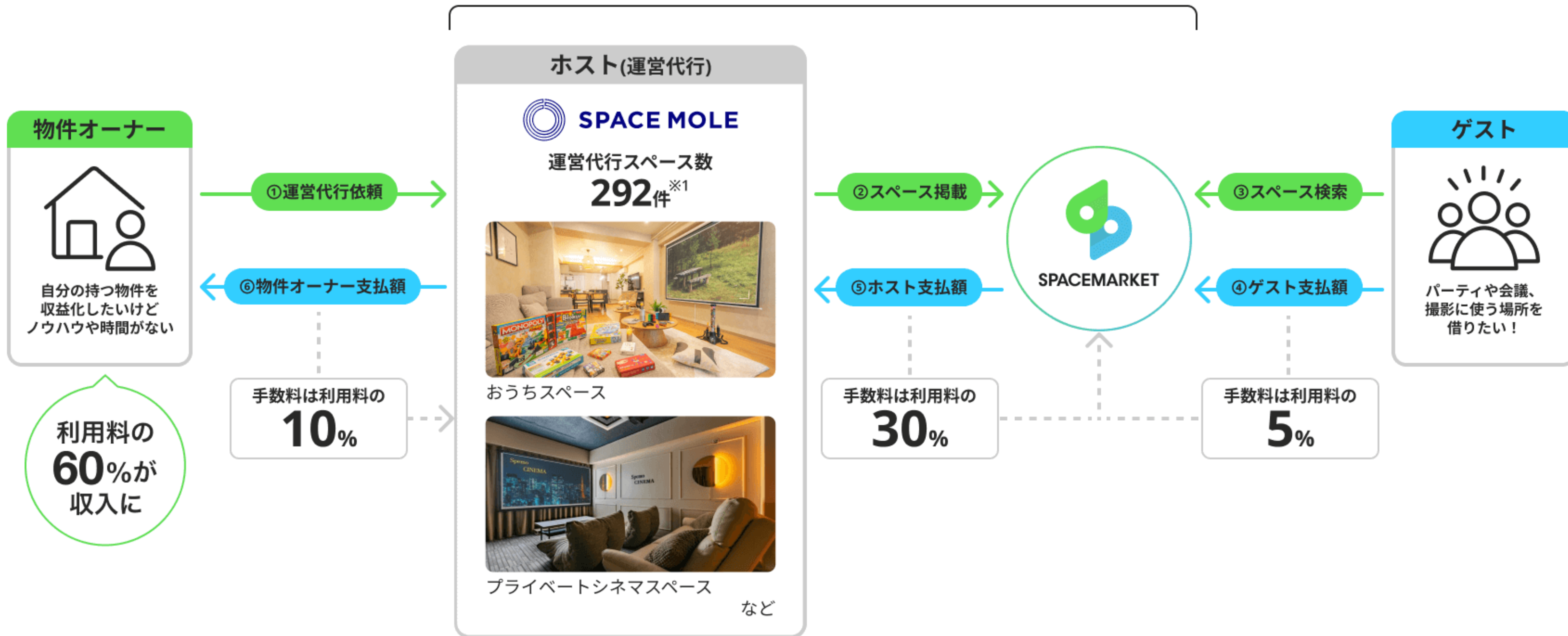
デジタル管理

(※1)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。

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。

SPACEMARKET GROUP



(※1)2025年1月末時点の実績になります。

02

決算の報告

決算のサマリ

2024年累計期間において、全社総取扱高はYonY+22.7%、営業利益YonY+73.9%の結果となりました。

会計期間においては、年末のパーティー需要に加え、昨年度に比べてより幅広い用途のスペースが使われたことによりスペースあたりの単価が下がったことにより全社総取扱高はYonY+15.8%となりました。

2024.4Q 会計期間

全社総取扱高 **1,850** 百万円 YonY +**15.8%**

マーケットプレイス
GMV **1,715** 百万円 YonY +**13.9%**

マーケットプレイス
利用スペース数合計 **30** 千SP YonY +**23.4%**

売上高 **613** 百万円 YonY +**19.8%**

営業利益 **97** 百万円 YonY +**11.5%**

期末従業員数 **64** 名 前年**59**名

1人あたり取扱高 **28** 百万円 YonY +**7.8%**

2024 累計期間

全社総取扱高 **6,007** 百万円 YonY +**22.7%**

マーケットプレイス
GMV **5,593** 百万円 YonY +**20.9%**

マーケットプレイス
利用スペース数合計 **114** 千SP YonY +**28.4%**

売上高 **1,970** 百万円 YonY +**26.0%**

営業利益 **176** 百万円 YonY +**73.9%**

期末従業員数 **64** 名 前年**59**名

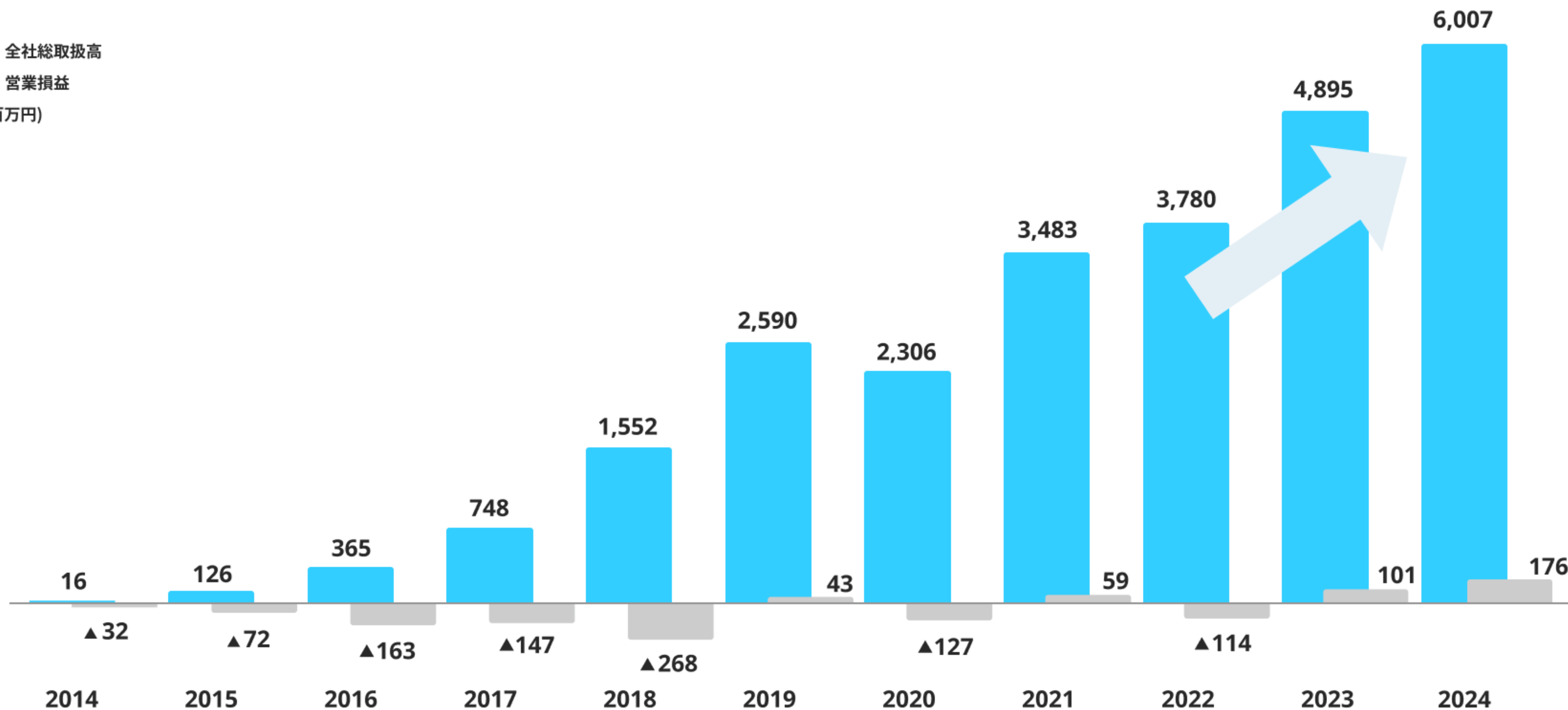
1人あたり取扱高 **97** 百万円 YonY +**30.7%**

全社総取扱高と営業損益の推移(通期)

引き続き外部環境は成長しており、想定通りの全社総取扱高となりました。

また、営業利益については176百万円となり、過去最高の営業利益となりました。2025年もより高い成長を目指してまいります。

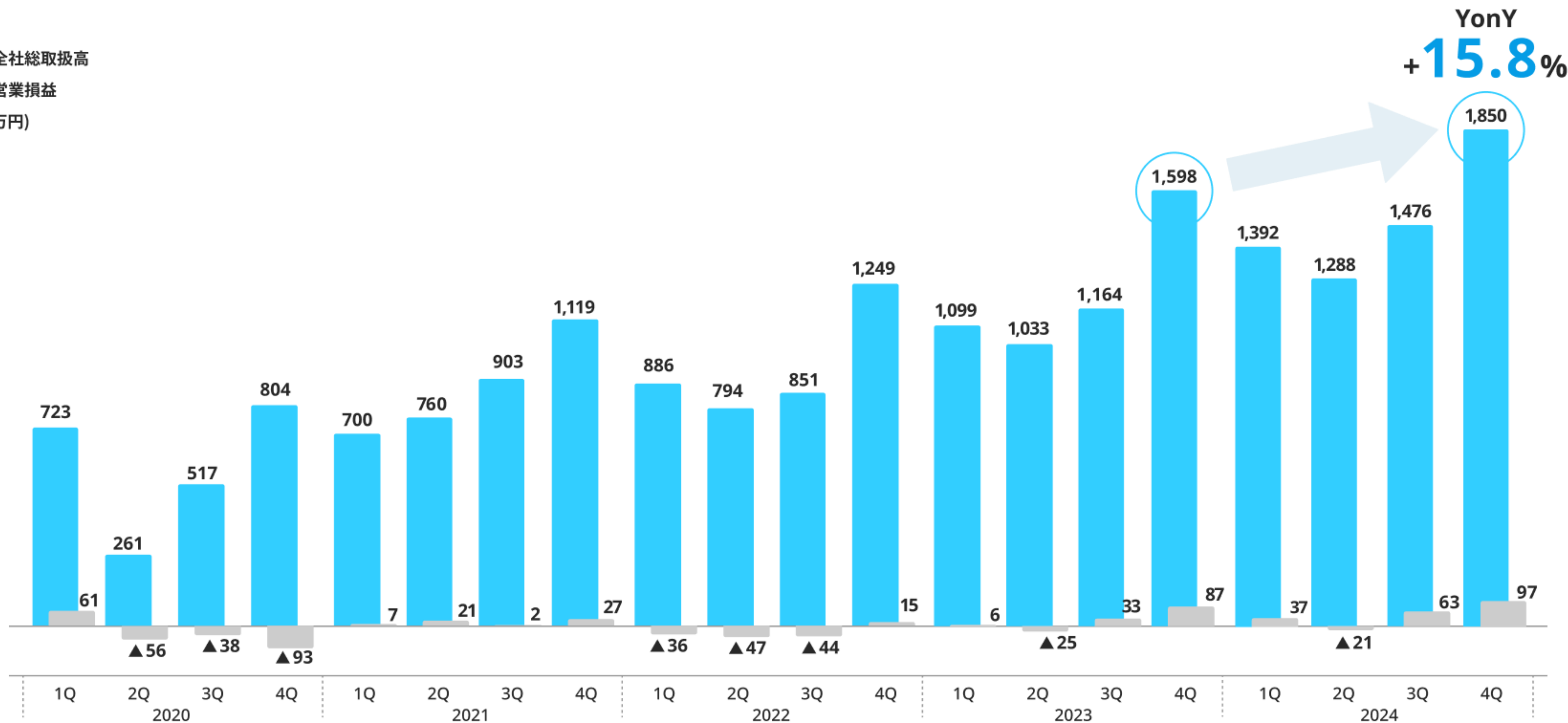
■ 全社総取扱高
■ 営業損益
(百万円)



全社総取扱高と営業損益の推移(四半期)

4Q会計期間において取扱高、営業利益共に過去最高の金額となりました。
2025年もM&Aのシナジーを最大限に発揮してより高い成長率を目指してまいります。

■ 全社総取扱高
■ 営業損益
(百万円)



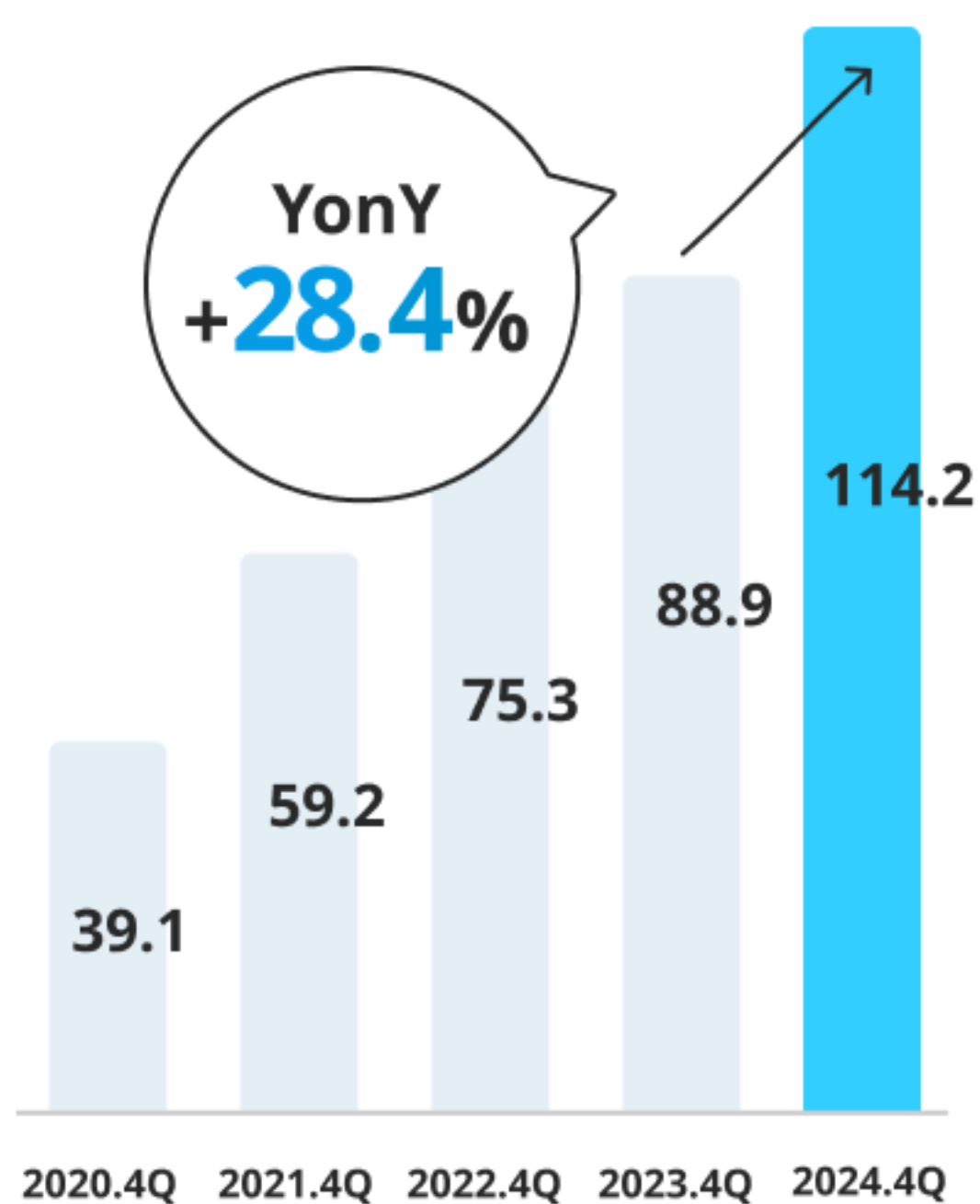
03

主要 KPI

マーケットプレイスの主要KPIの推移(通期)

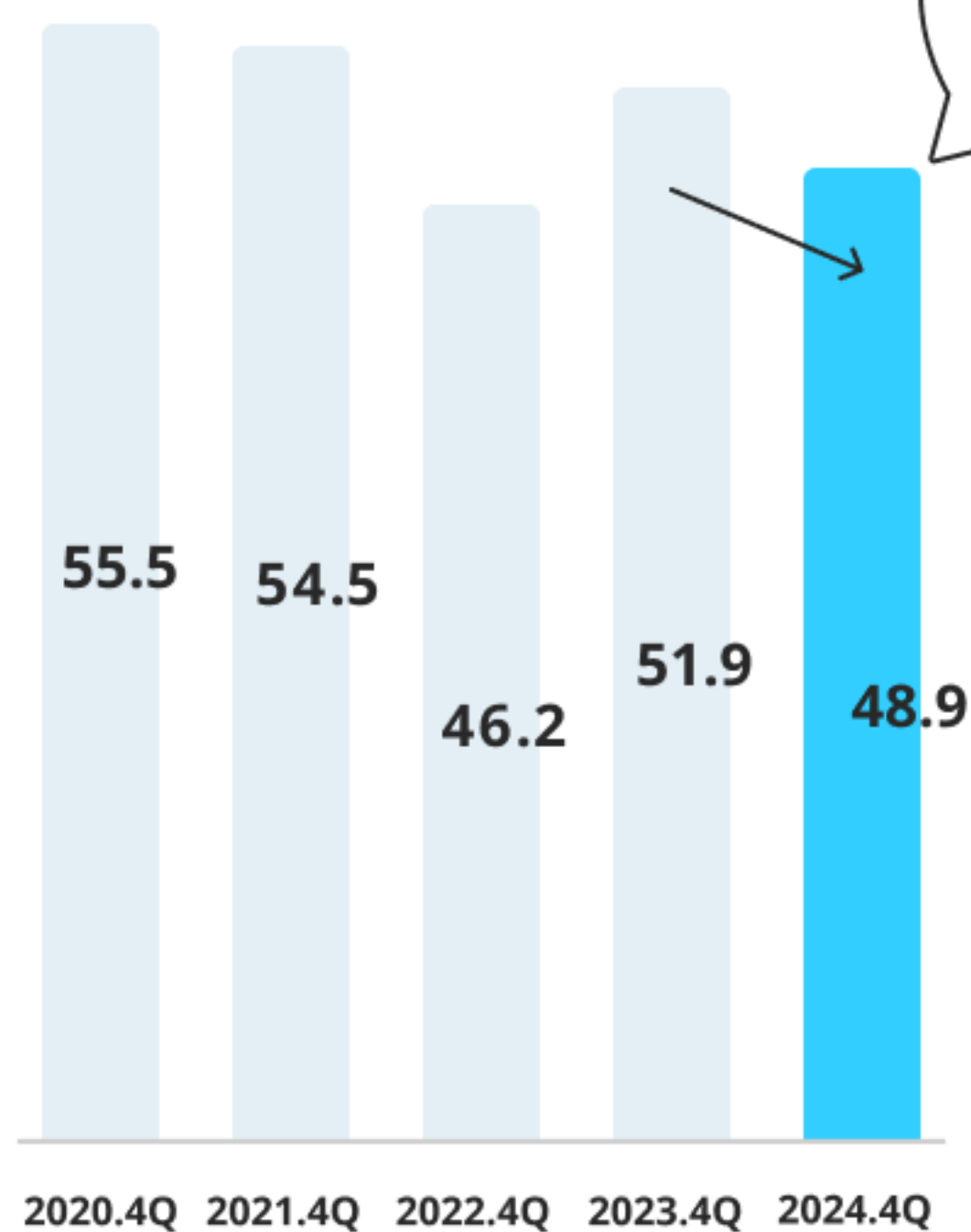
引き続き利用スペース数が順調に増加しており、YonY28.4%の増加となりました。その中でも小規模な貸し会議室等のビジネス利用、撮影スタジオ等の利用が堅調に増加しました。その結果、昨年度に比べてGMV/SPについてはYonYで減少しました。

月間利用スペース数合計
(千スペース)



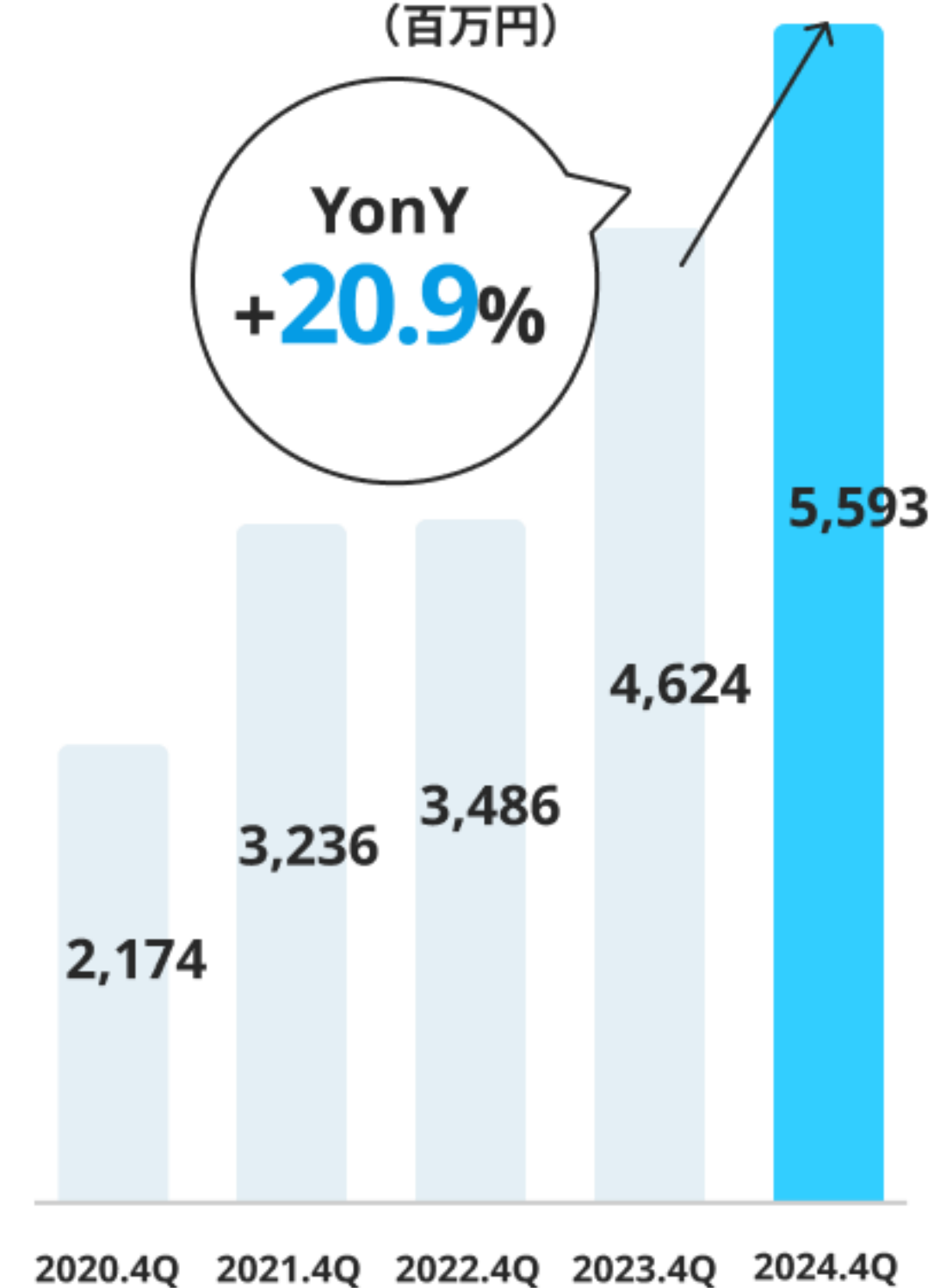
×

月間 GMV/SP
(千円)



=

GMV
(百万円)

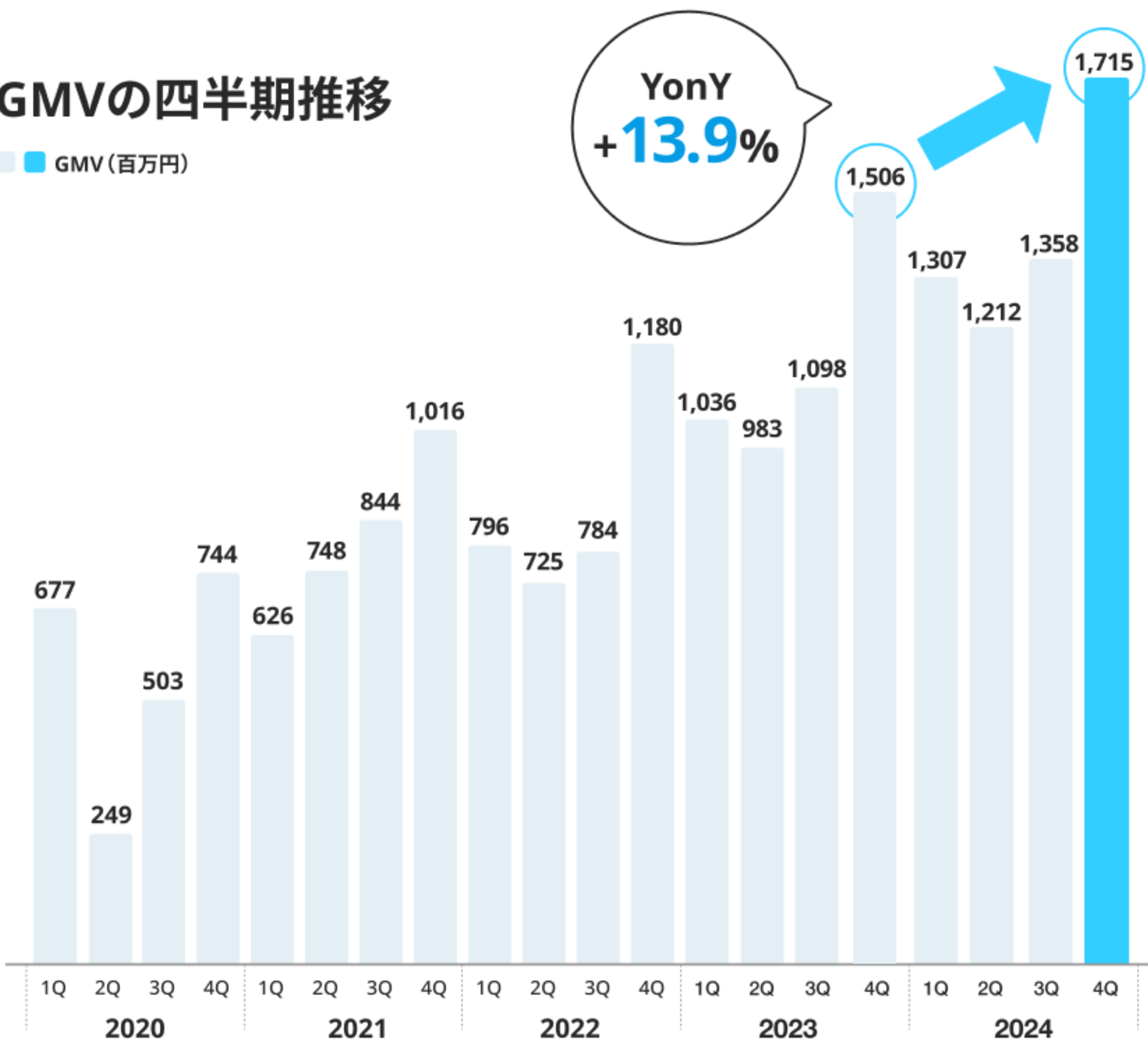


マーケットプレイスの主要KPIの推移(四半期)

繁忙期の4Qではプライベート利用以外のビジネス利用等が増加したことで、利用単価は減少いたしましたが、4QのGMVはYoY13.9%増加しており、4Qで過去最高のGMVを記録しました。

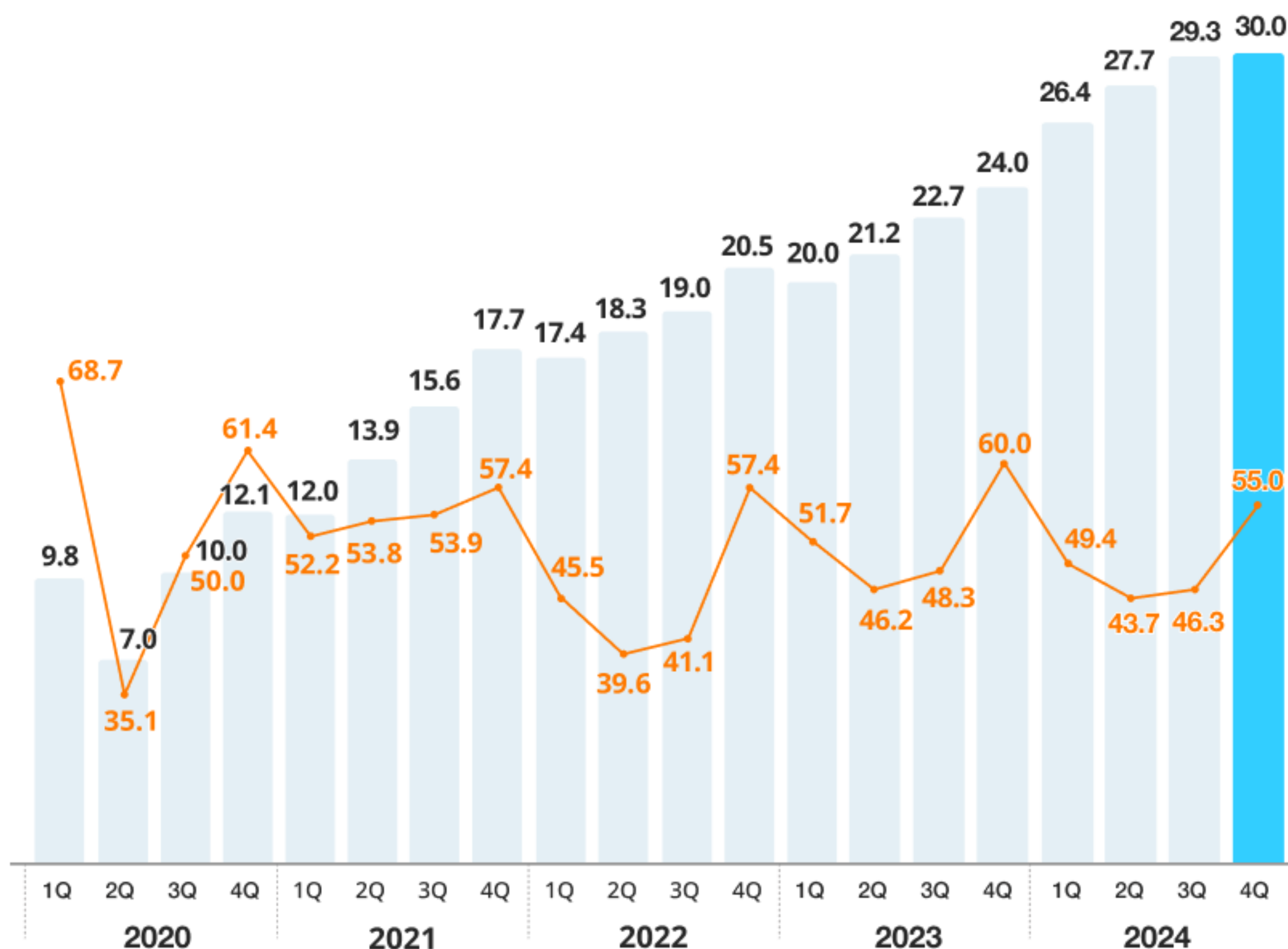
GMVの四半期推移

■ GMV(百万円)



月間利用スペース数と月間GMV/SPの推移

■ 月間利用スペース数合計(千スペース)
 — 月間GMV/SP(千円)



04

トピックス

SPACEMARKET 株式会社クルトン、株式会社エミーナ、株式会社システリアのM&A(1/2)

- スペースでの体験向上のための体制強化を目的に、ビジネス領域、プライベート領域の成長企業3社と株式譲渡契約を締結
- 2025年4月1日株式譲渡を予定し2025年2Qから連結を想定
- ゲストのスペースでの体験の向上を実現することでゲストの増加・ホスト及びスペースが増加することでマーケットプレイスの成長を加速

対象企業

Crewtone Inc.

会社名 株式会社クルトン 代表者 森実勇樹
 事業概要 ワークブースの企画・運営他 資本金 250万円
 運営スペース数 900スペース(2025年2月7日時点)



SMILE+

会社名 株式会社エミーナ 代表者 渡邊美架子
 事業概要 パーティスペースの企画・運営他 資本金 300万円
 運営スペース数 18スペース(2025年2月7日時点)



会社名 株式会社システリア 代表者 小山諒輔
 事業概要 パーティスペースの企画・運営他 資本金 300万円
 運営スペース数 20スペース(2025年2月7日時点)

今回のM&Aで実現したいこと

1. スペースシェア領域で、デジタル面のみならず・**リアル面（新規スペースの開発・スペースでの利用体験の向上）**も含めたサービス・業界の価値の向上
2. 当社が展開しているマーケットプレイス「SPACEMARKET」、東京エリアにおいてプライベート領域が中心のスペースモール社、ワークブースが中心でビジネス領域でつよみを有するクルトン社、関西エリアにおいてプライベート領域が中心のエミーナ社、システリア社の5社が融合することで**デジタル×リアル×用途×エリアで全方位でサービス提供ができる体制を構築**し事業成長を加速させる
3. 各社のつよみを結集し、スペースシェア業界における、ノウハウの型化・業界のスタンダード作りを推進し、**スペースシェアに関わる全てのゲスト・ホストにとっての価値を高める取り組みを推進する**

※詳細は、2025年2月7日に開示しております適時開示資料をご参照ください

グループ内部サービスの位置付け

デジタル



スペースのマッチングニーズに対応



自治体を中心とした管理ニーズに対応



リアル

**SPACE MOLE**パーティ用途×東京中心
スペース企画・開発

パーティ用途×関西エリア

**Crewtone Inc.**ビジネス用途
ワークブース販売

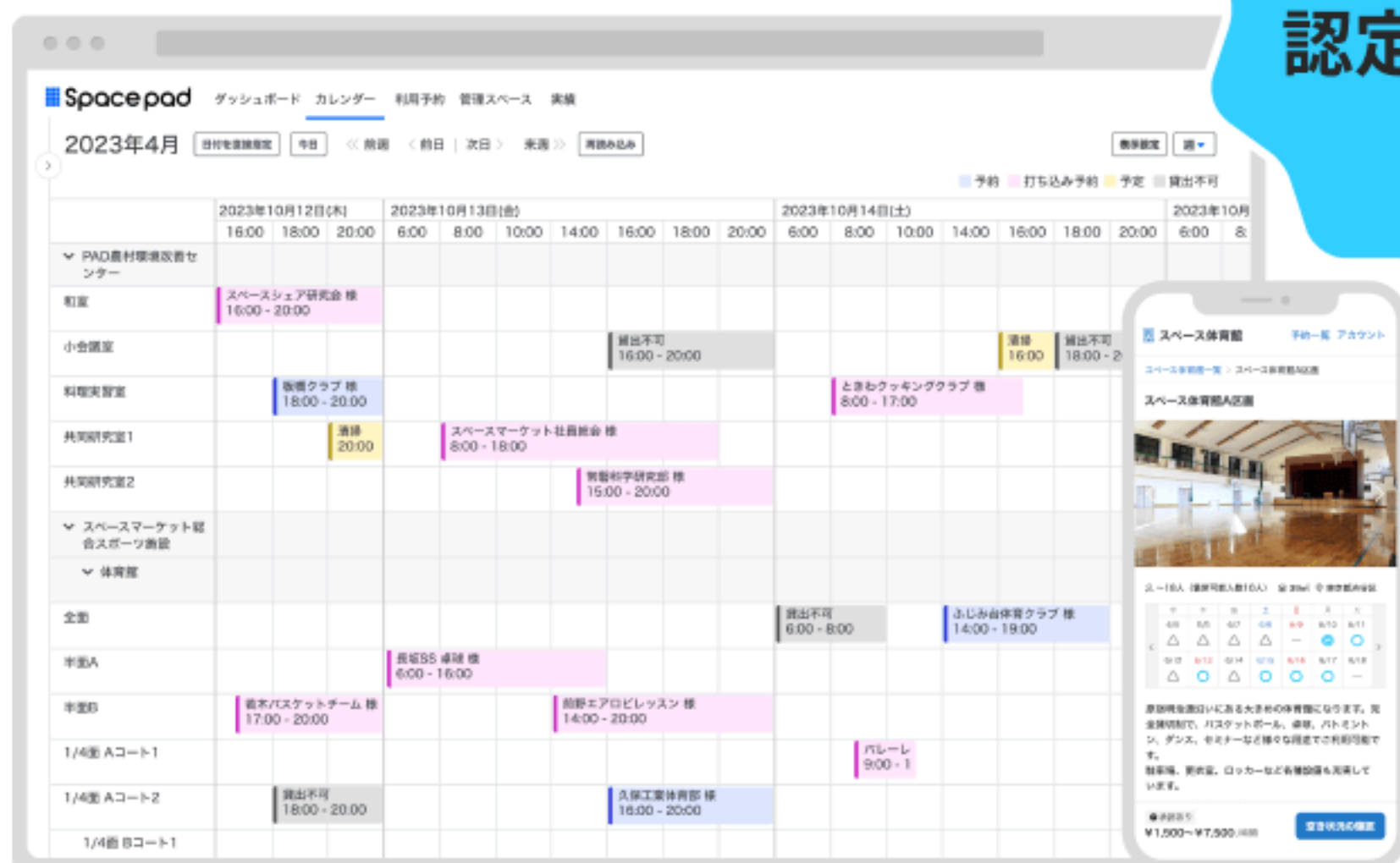
Spacepad Spacepadがデジタル庁の「地方創生サービスカタログ」に掲載

- デジタル庁の「地方創生サービスカタログ」とは、政府・自治体・企業が活用可能なデジタルサービスを一覧化したものであり、信頼性、セキュリティ、機能面において一定の基準を満たしたサービスのみ掲載
- 「サービスカタログ」に掲載されることが自治体・企業からの信頼性の向上に直結

公共施設管理をクラウドで



デジタル庁
認定サービス



公共施設予約等システムの掲載企業に選出※1

掲載による導入拡大への期待

デジタル庁認定サービスは、優先採用される傾向があり、今後の契約率向上に期待

国内の自治体は約1700自治体あり、予約システム導入率は、17.7%※2とまだ低く、今後もまだ伸びしろがある状態

(※1)デジタル庁「デジタル地方創生サービスカタログ」(2024年冬版) (※2)自治体DX・情報化推進概要 令和6年4月 総務省

SPACE MOLE 自社オフィスのレンタルスペース化

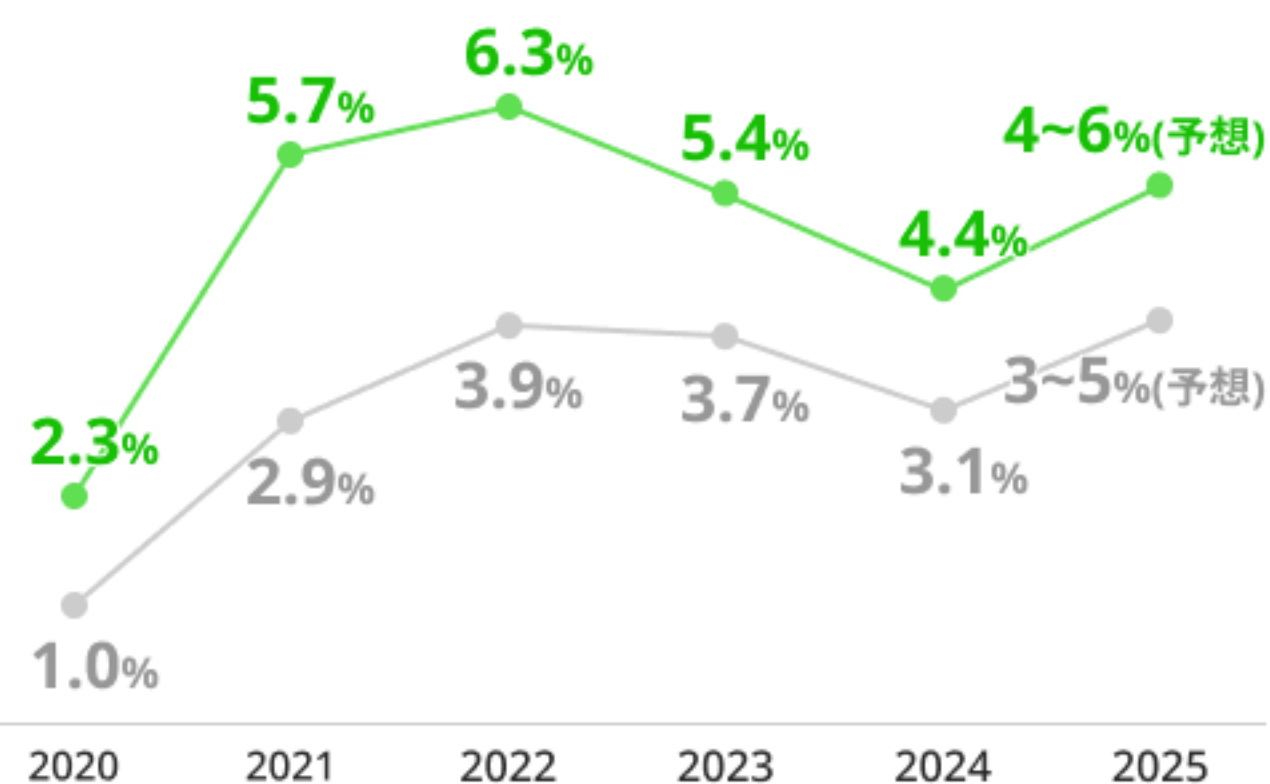
- 自社オフィスをレンタルスペース化することで継続した収益を獲得しオフィス家賃を圧縮
- 不動産デベロッパーが課題としている「空室問題」の解決策として期待

背景

- ・ 近年、ワークバリューが求められ2020年以降オフィス供給率増加
- ・ 一方、オフィス空室率の増加が顕著に見られ集客力と収益力の手法が課題

年代別 空室率・募集面積率(東京23区)

■ 空室率 ■ 募集面積率



出展:「オフィスマーケットレポート (ザイマックス不動産総合研究所)」を基に作成

取り組み

- ・ スペースモール社賃貸オフィスをレンタルスペース化
- ・ 継続した売上を獲得
- ・ 資金が潤沢ではない企業でも広いオフィスを固定費とせず利用可能

オフィスレンタルスペースの収益モデル(2024年)

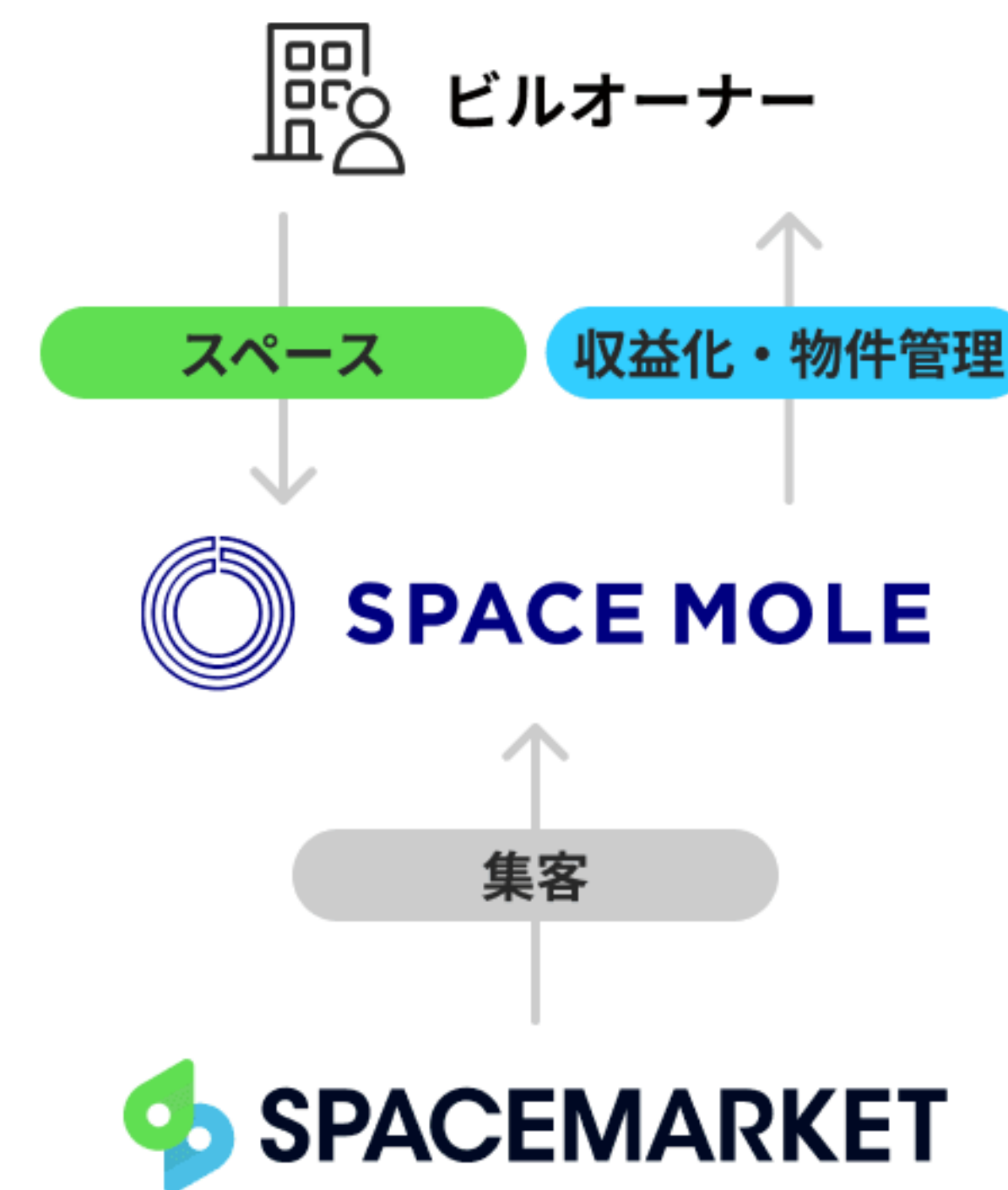
■ 売上累計



東京都豊島区東池袋 池袋駅徒歩7分 9階建てワンフロア200㎡

今後の取り組み

オフィスの空室物件の収益化モデルの構築



05

財務の詳細

業績予想に対する進捗

2024年度通期業績予想比に対しては、競争環境が想定と比較して安定して推移したことにより全社総取扱高及び売上高が上振れ、それに伴い利益も上振れる結果となり、全ての指標で達成致しました。

純利益については、税効果会計適用につき、営業利益に比べて達成率が高くなっております。

	2024年度 通期業績予想	2024年度実績	2024年度 通期業績予想比	YoY
全社総取扱高	5,675	6,007	+5.9%	+22.7%
内、GMV	5,300	5,593	+5.5%	+20.9%
売上高	1,806	1,970	+9.1%	+26.0%
営業利益	170	176	+4.0%	+73.9%
純利益	134	181	+34.6%	-

(百万円)

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。費用につきましては、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年	2024年	YonY	コメント
全社総取扱高	4,895	6,007	+22.7%	
内GMV	4,624	5,593	+20.9%	
売上高	1,564	1,970	+26.0%	
内MP純額	1,267	1,488	+17.4%	
(※内、ポイントクーポン等控除影響)	▲104	▲114	+9.6%	
売上原価	321	436	+35.9%	
人件費	163	182	+11.6%	
その他の売上原価	186	313	+68.1%	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	▲29	▲59	+105.4%	
売上総利益	1,238	1,533	+23.8%	
販管費	1,136	1,356	+19.3%	
人件費	312	371	+19.0%	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	231	357	+54.5%	
支払手数料	199	250	+25.3%	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	21	21	+0.0%	
その他販管費	344	354	+3.0%	
研究開発費	26	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	101	176	+73.9%	

(百万円)

固定費分解による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年各指標は下記の通りであり、運営方針通りに事業運営できております。限界利益の増加範囲内で固定費をコントロールしていることで営業利益が増加しております。

固定費分解PL	2023年	2024年	YoY
全社総取扱高	4,895	6,007	+22.7%
内GMV	4,624	5,593	+20.9%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,668	2,084	+24.9%
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,371	1,602	+16.8%
変動費	623	842	+35.1%
広告宣伝費 ※CMなどの一過性の大型投資を除く	※変動費の内訳については非開示		
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	1,241	+18.9%
固定費	942	1,064	+12.9%
人件費	475	554	+16.5%
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	376	415	+10.3%
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	90	95	+5.2%
営業利益	101	176	73.9%

(百万円)

トップラインYoYプラス成長

売上高比率
取扱高に対して34.7%
YoY+0.6%

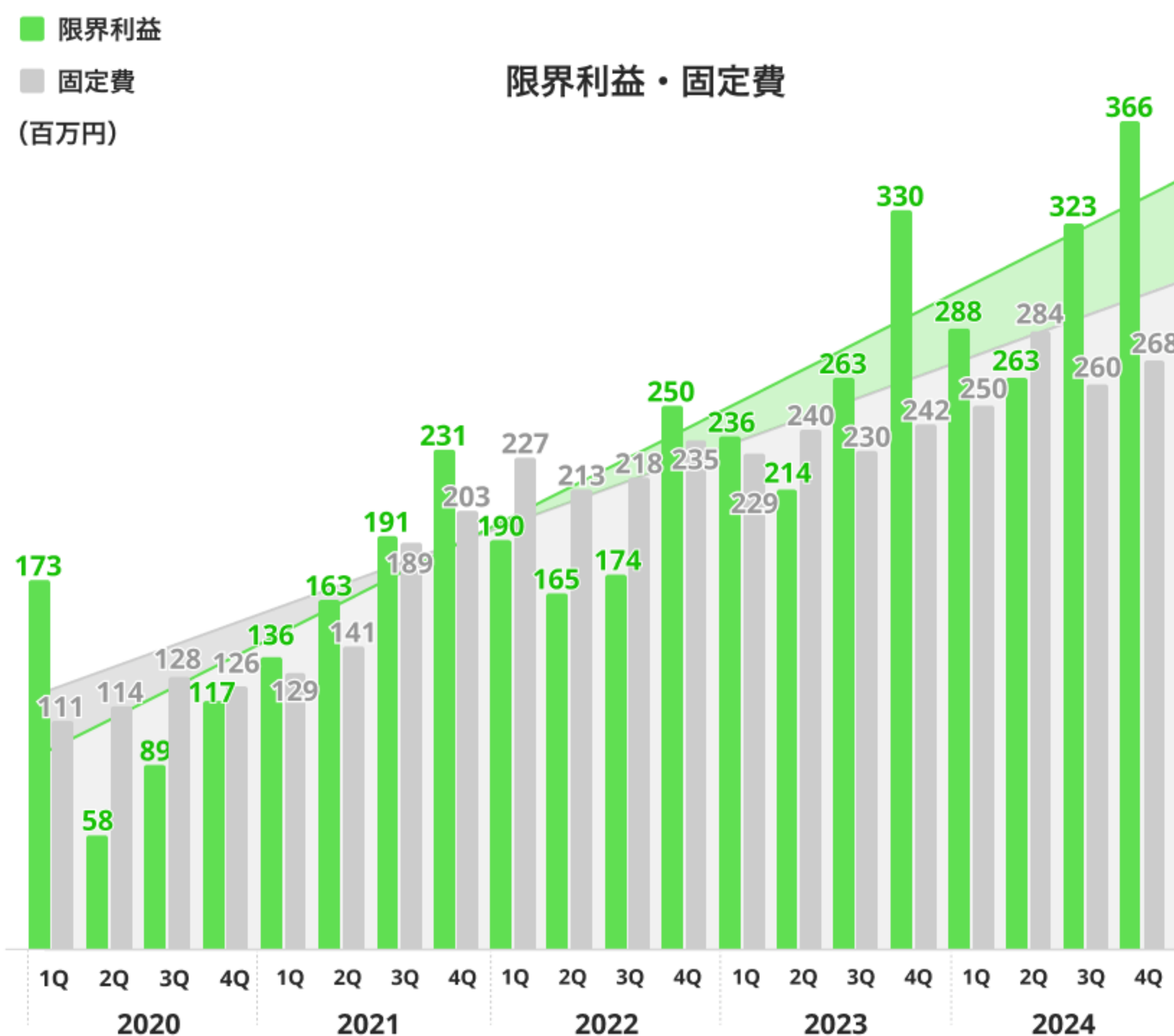
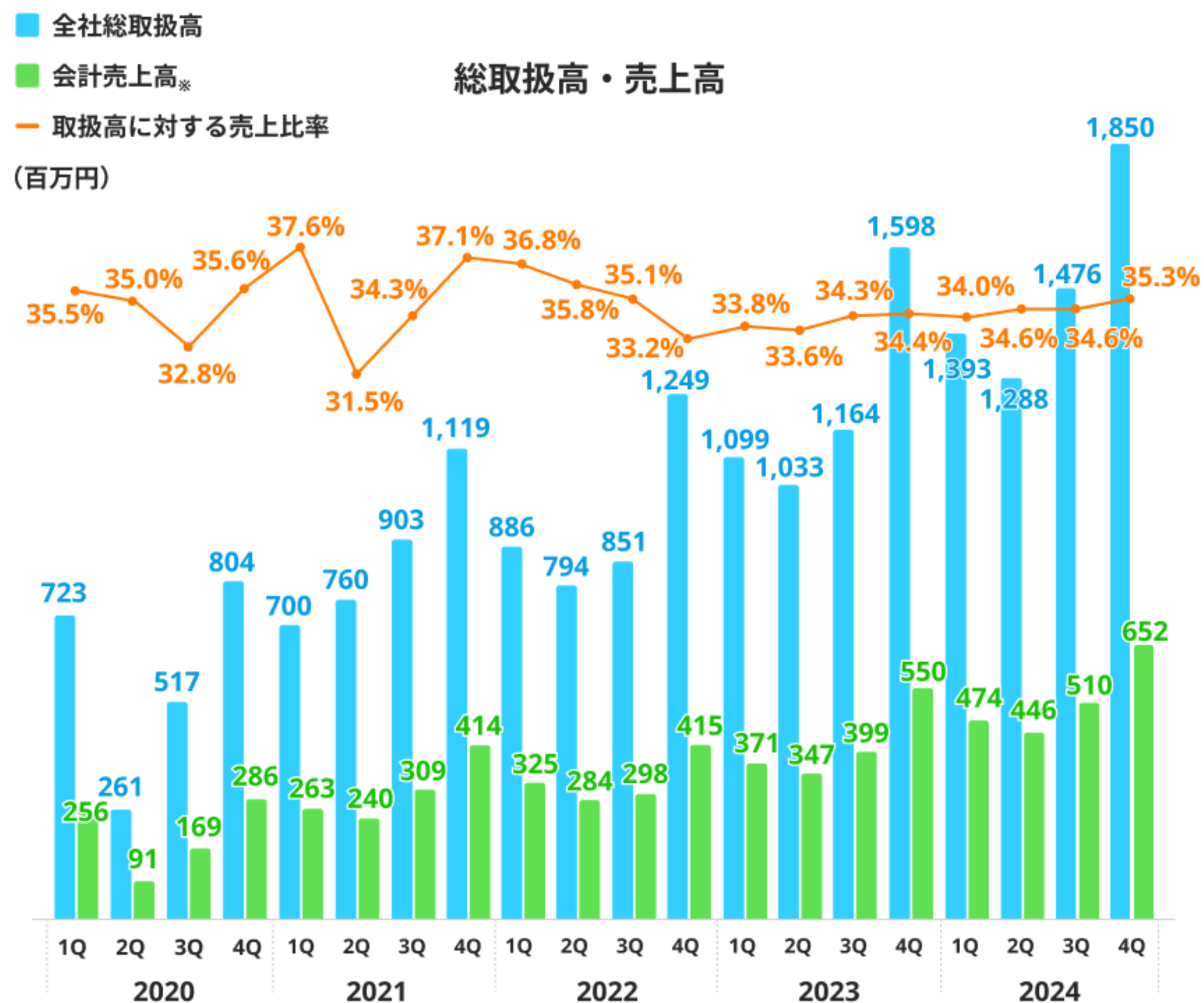
変動費率
取扱高に対して14.0%
YoYで1.3%増加となっているが、想定範囲内での成長投資を行っている

限界利益率
取扱高に対して20.7%
売上高に対して59.6%
想定通りの水準で進捗

※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・固定費の四半期推移

取扱高に対する売上高の比率は引き続き安定して推移しております。また、取扱高が増加した事に伴う限界利益の増加と固定費をコントロールしたことにより損益が改善しております。



*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）は当社の管理会計数値

2025年業績予想について

外部環境

- 利用用途の広がり、利用スペース数の増加を踏まえ、引き続きスペースシェア市場はオーガニックの成長が継続するものと想定
- 成長分野であり新規プレイヤーの参入等、競争環境は注視が必要

事業運営

- プロダクトの進化、マーケティング活動の最適化及びROIの最大化に引き続き取り組む
- 買収した企業とのシナジー効果の発揮を通じ高い成長を実現
- 限界利益の増加に向けた施策投資・生産性向上と固定費コントロールを行い、営業利益が継続的に増加する仕組みを計画

業績予想

	2024年実績	2025年予想	YoY
全社取扱高	6,007百万円	7,546百万円	+25.6%
売上高	1,970百万円	2,570百万円	+30.5%
営業利益	176百万円	226百万円	+28.2%
純利益	181百万円	205百万円	+12.9%

中長期の損益イメージ

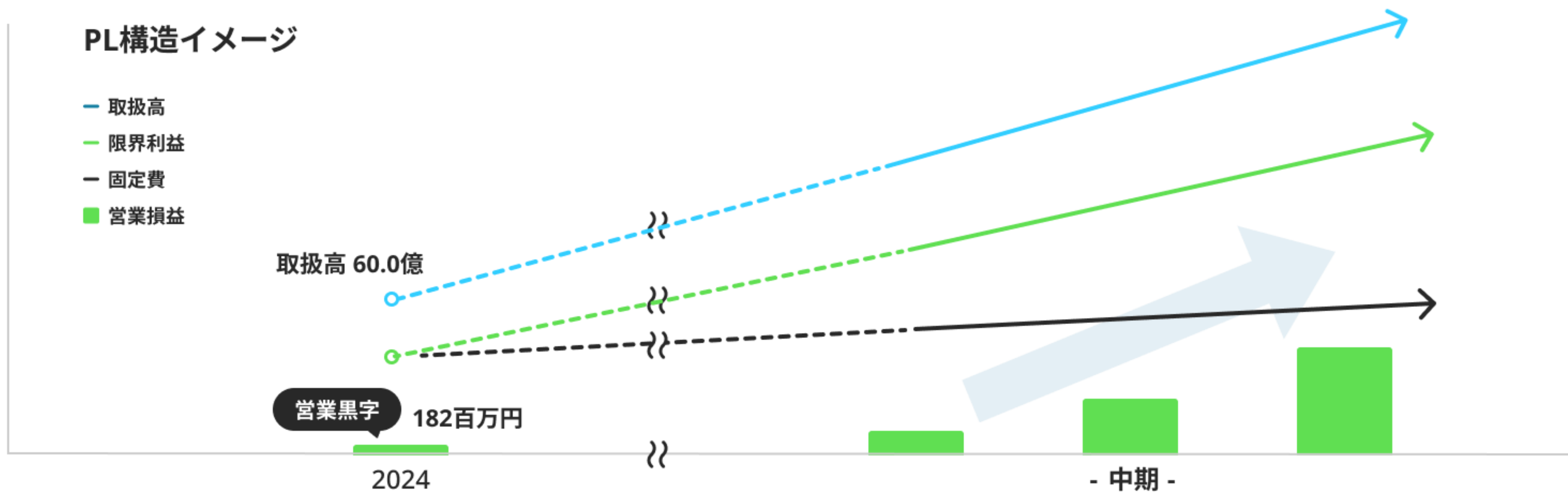
トップラインの成長に対して利益率が上昇していく構造を継続してまいります。

2024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継続した営業黒字を実現。

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



※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2023年より執行役員。現在は代表取締役COOとして全社の経営を推進。



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。



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。

役員の紹介



山崎 彩世 執行役員 VP of Biz Div.

LiBでは主にtoC集客や事業企画に従事。その後、プロダクト部にて新設部署であるデータ分析Grの立ち上げを行い、データモニタリング環境の構築、データ集計・分析などを担当。スペースマーケットでは、プロダクトマネジメント部データアナリストとして、BIプラットフォーム『Looker』導入プロジェクトを推進し、データ基盤構築やモニタリング環境整備などの開発・保守に従事。2023年からマーケティングGrへ異動し、Web広告運用の内製化や新規市場開拓等を推進し、2024年10月よりVP of Biz Div.に着任。



高尾 友喜 専門役員 VP of Spacepad事業

佐賀県出身。佐賀西高校、早稲田大学卒。2008年株式会社リクルートに入社。不動産領域の営業、CS組織の立ち上げ等に従事。2016年株式会社スペースマーケットに参画。不動産大手デベロッパーとの協業、資本業務提携等を担当。2021年1月、執行役員 VP of CSに就任。2022年に公共施設予約管理SaaS「Spacepad」を立ち上げ、同事業全般を推進。



紺野 佳南 執行役員 社長室長

2011年ユナイテッド株式会社にてメディアレップ業務に2年間従事。その後、株式会社サイバー・バズに移り、スタートアップメディアのバイイングに特化した新規部署立ち上げを行う。2018年、株式会社AppBrewに転職。ビジネスメンバー1人目兼広告事業部の事業部長として、自社メディアの商品開発、営業、採用、広報、アライアンスを幅広く担当。その後2021年、株式会社EVeMIに取締役COOとしてジョイン。ベンチャーのマネージャーを対象とした育成プログラムの商品企画、営業、広報、マーケティング、コミュニティマネジメントを担当。2025年株式会社スペースマーケットにジョイン。



小泉 直弥 専門役員 スペースモール担当

起業コンサルティング会社を経て民泊事業で起業。2018年に株式会社スペースモールを創業し、レンタルスペースの運営代行事業を開始。2021年6月株式会社スペースマーケットへ株式を100%譲渡し、グループ参画。パーティー用途のレンタルスペースを中心に東京、大阪、福岡など合計300スペース以上を運営。監修図書「レンタルスペース投資の教科書」

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

2009年よりシティグループ証券株式会社にて株式調査業務や財務アドバイザー業務に従事し、ディレクターや不動産チームヘッドを歴任。2016年に株式会社じげんに入社し、取締役執行役員CFOとしてM&Aを中心とする投資戦略、財務戦略を牽引。2020年7月より株式会社ミダスキャピタルに取締役パートナーとして参画、2023年4月にミダスグループ内のベンチャーキャピタル運営会社としてDual Bridge Capitalを創業し代表パートナーに就任。東京大学経済学部卒業。Chartered Financial Analyst(CFA協会認定証券アナリスト)。



田中 優子 社外取締役

株式会社ユコット代表取締役。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CAOを兼任。

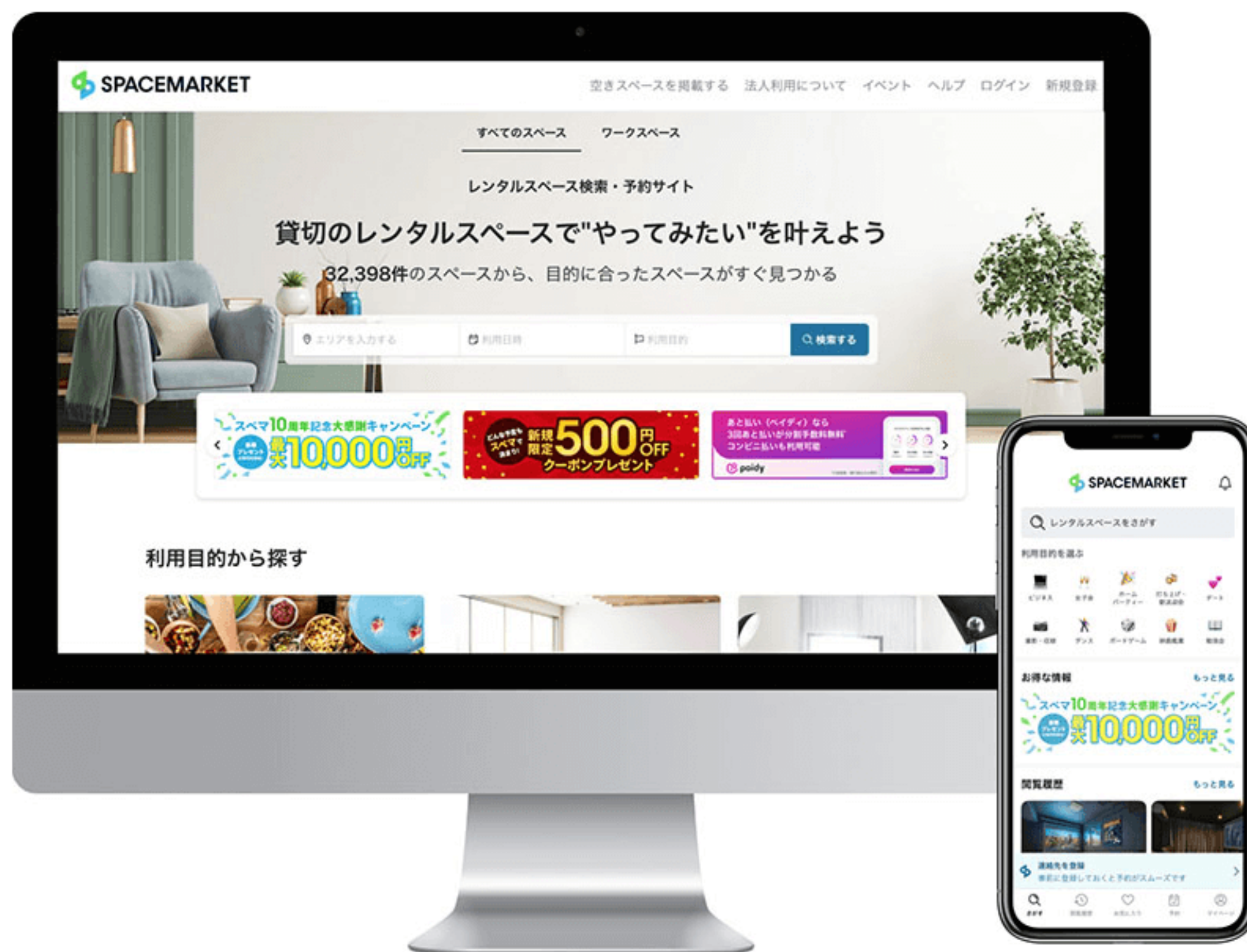


青野 瑞穂 社外取締役(監査等委員)

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。

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。



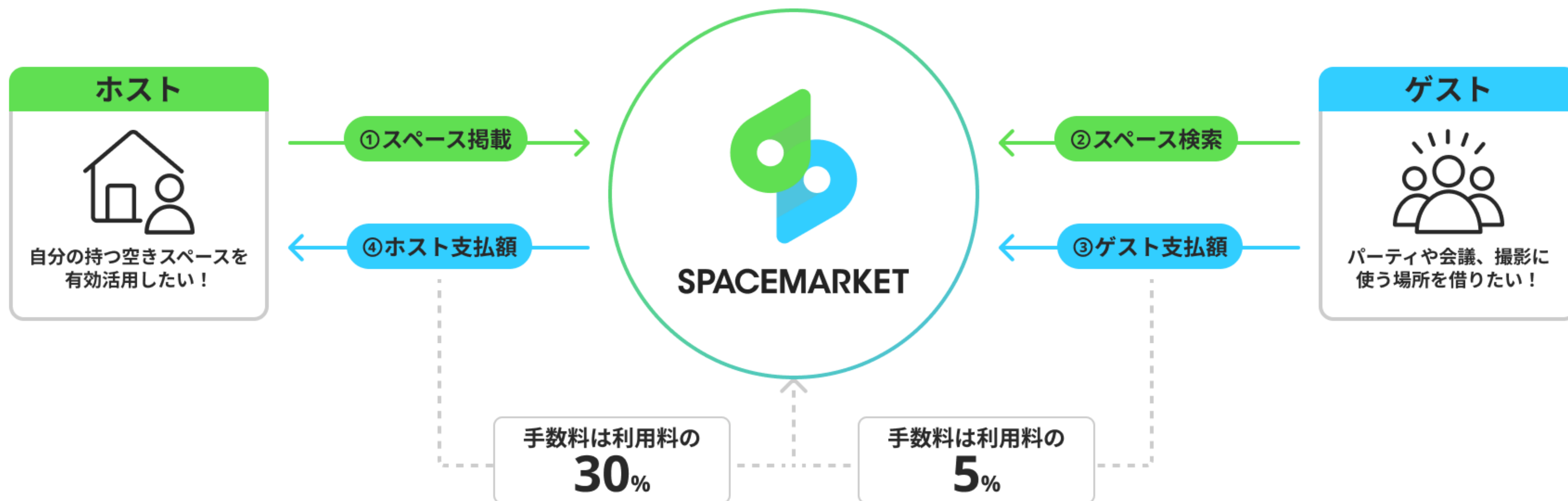
あらゆるスペースを
15分単位で貸借りすることを可能にする
マーケットプレイス

掲載
スペース数
37,579件[※]

(※)2025年2月現在

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。



具体例:スペース利用料が10,000円の場合、ゲスト支払額10,500円、ホスト支払額7,000円、スペースマーケットの収益は3,500円になります。

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

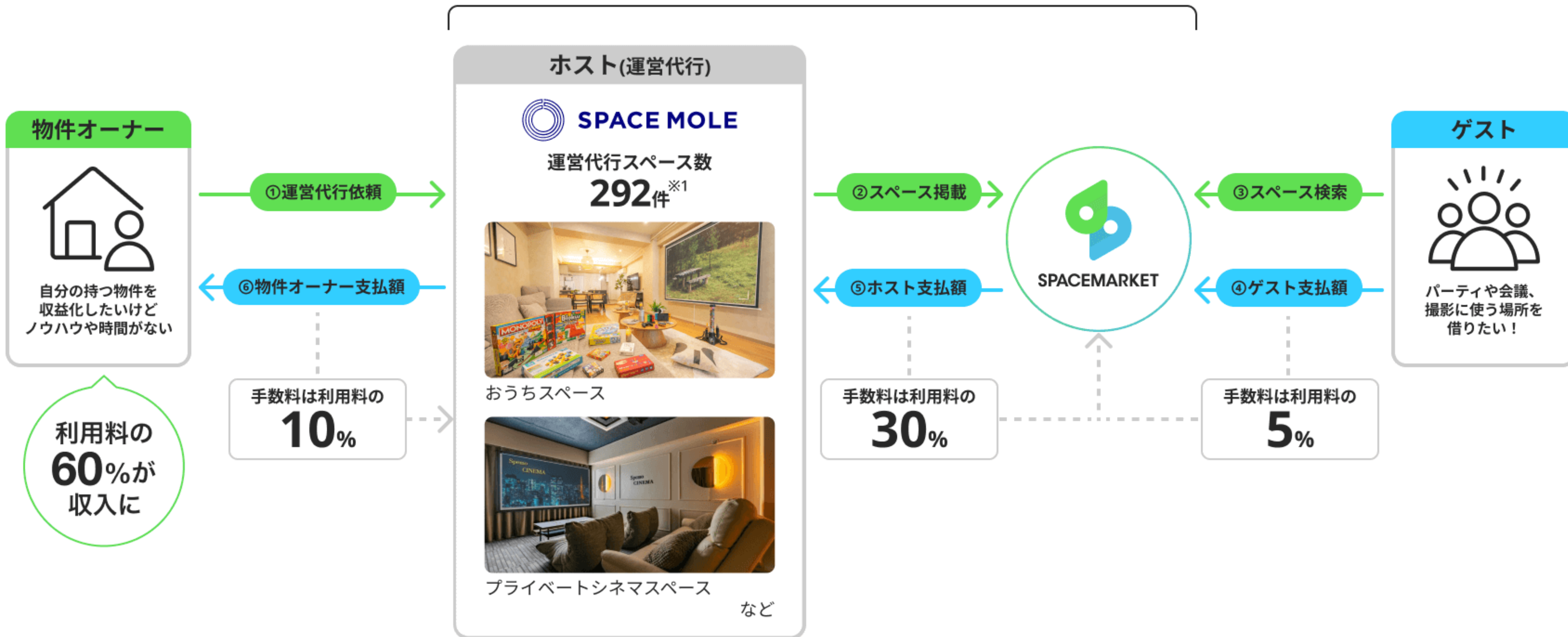


オフィス

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。

SPACEMARKET GROUP

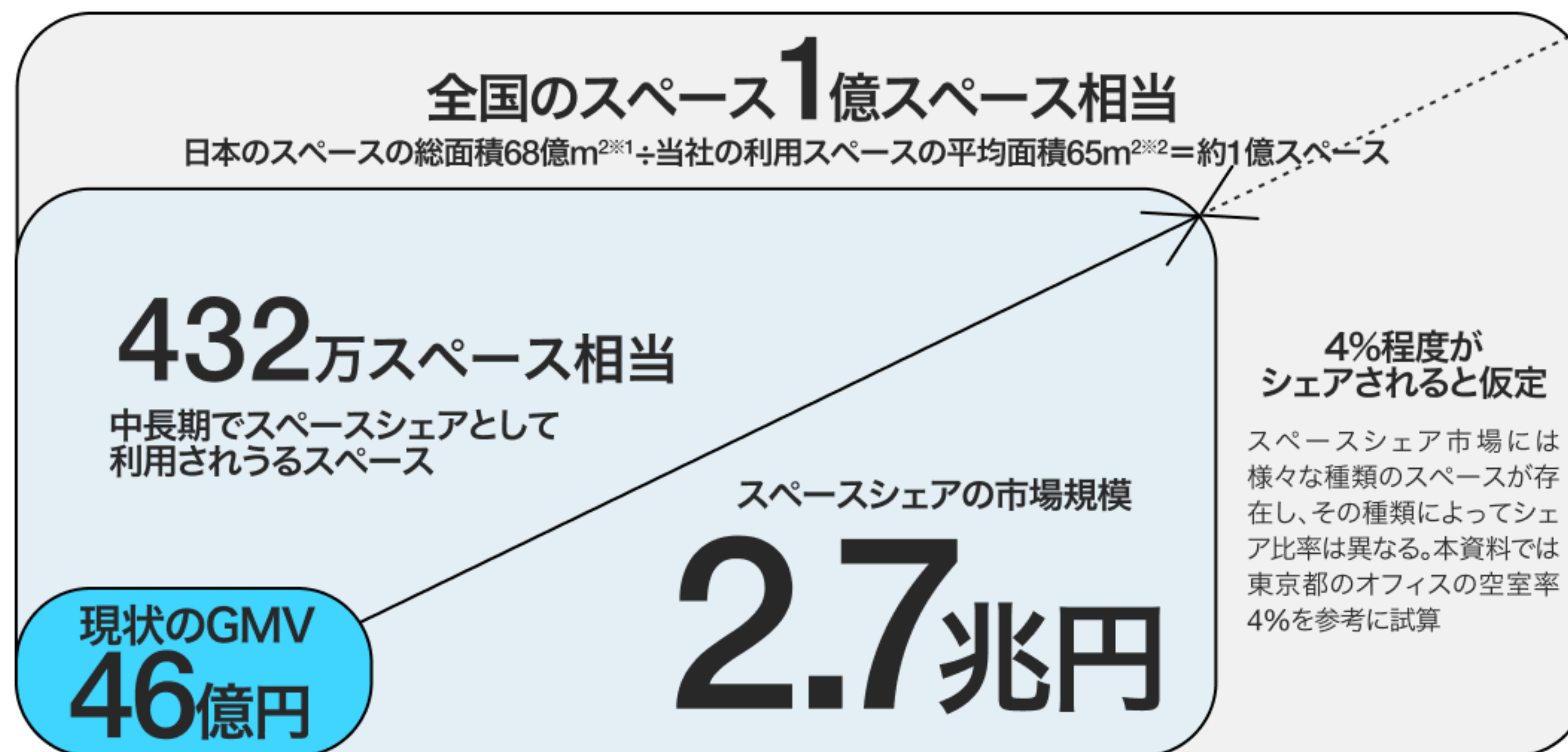


(※1)2025年1月末時点の実績になります。

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m²=住宅総面積57億m²+工場・倉庫除く非住宅総面積11億m²) (※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



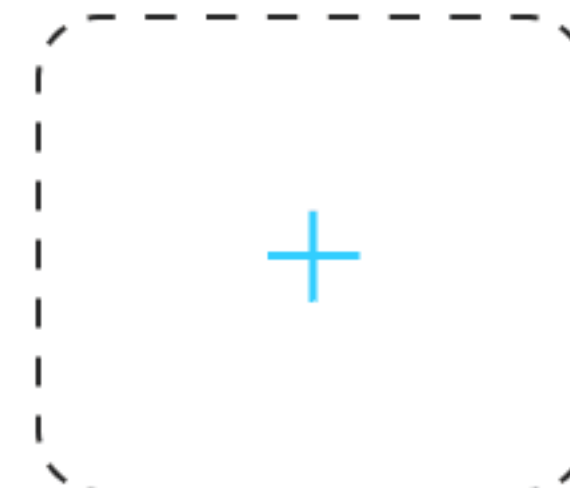
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事



新しい用途

Spacepadの概要

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。

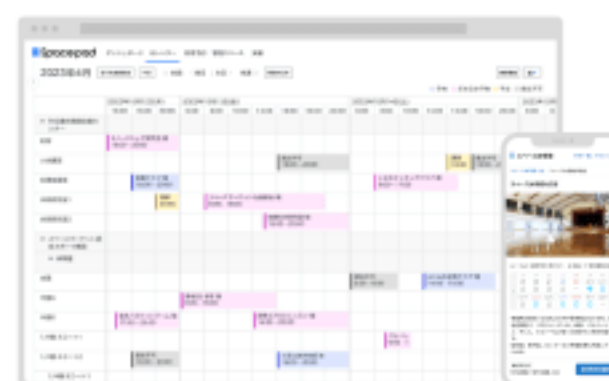
予約受付が紙や電話で
管理が大変...



アナログ管理



公共施設管理をクラウドで
Space pad



取引形態：月額課金モデル^{※1}

導入自治体
21件
2024年2月時点

予約管理だけでなく
施設管理無人化に向けたシステム連携にも対応



クラウドカメラによる
施設現場の監視



スマートロックによる
鍵管理の効率化



マイナンバーカードによる
デジタル本人確認



オンラインで予約が完結
するから管理が楽に!



デジタル管理

(※1)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

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



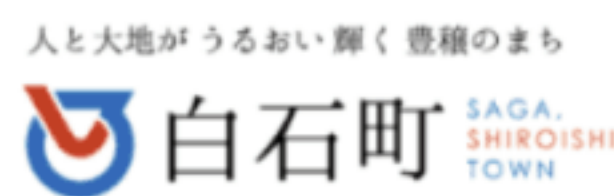
三重県紀北町



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



鹿児島県南九州市



熊本県人吉市



宮城県柴田町



山形県西川町



山梨県蕨崎市



福岡県吉富町



佐賀県唐津市



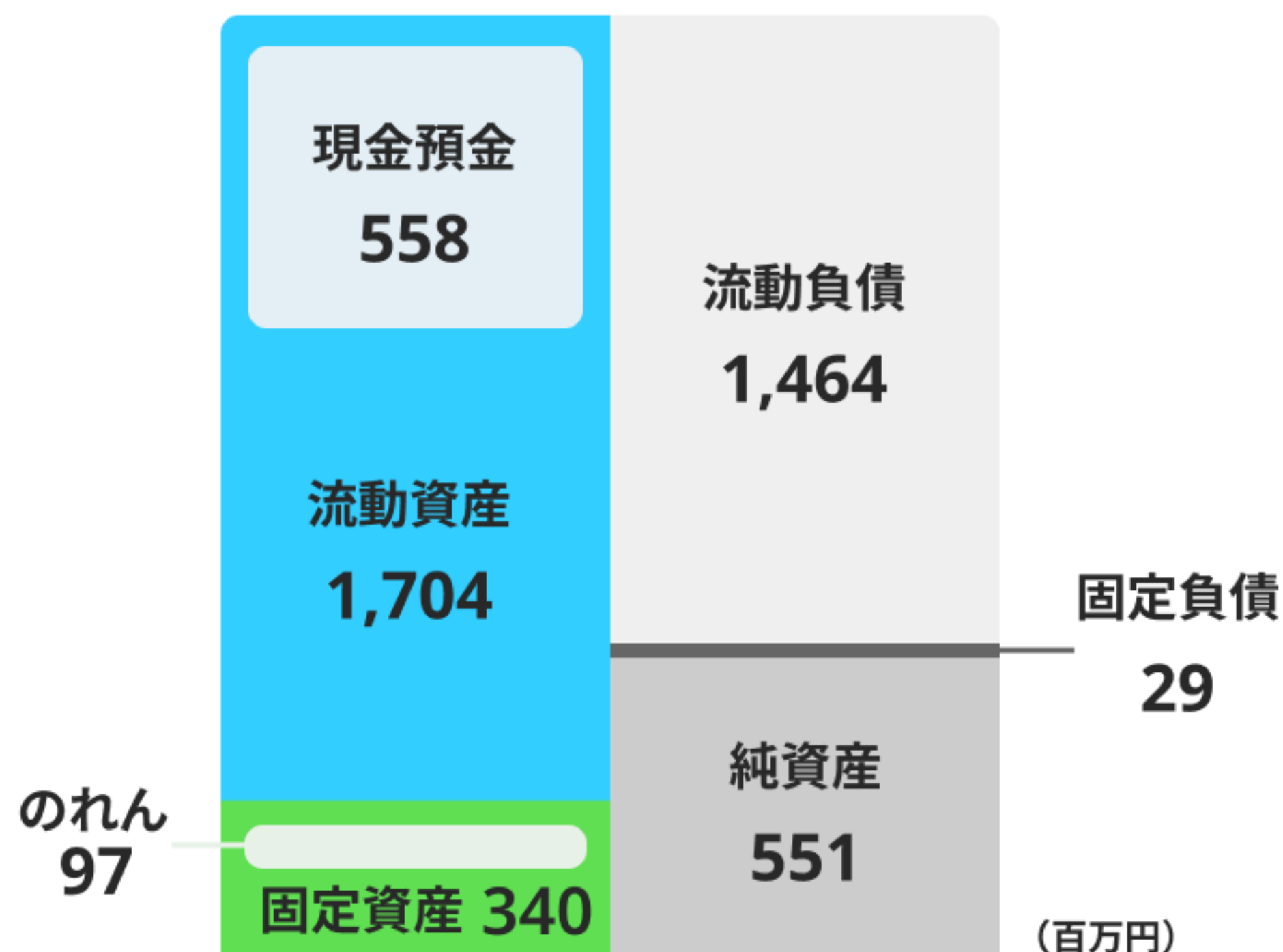
熊本県長洲町

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。

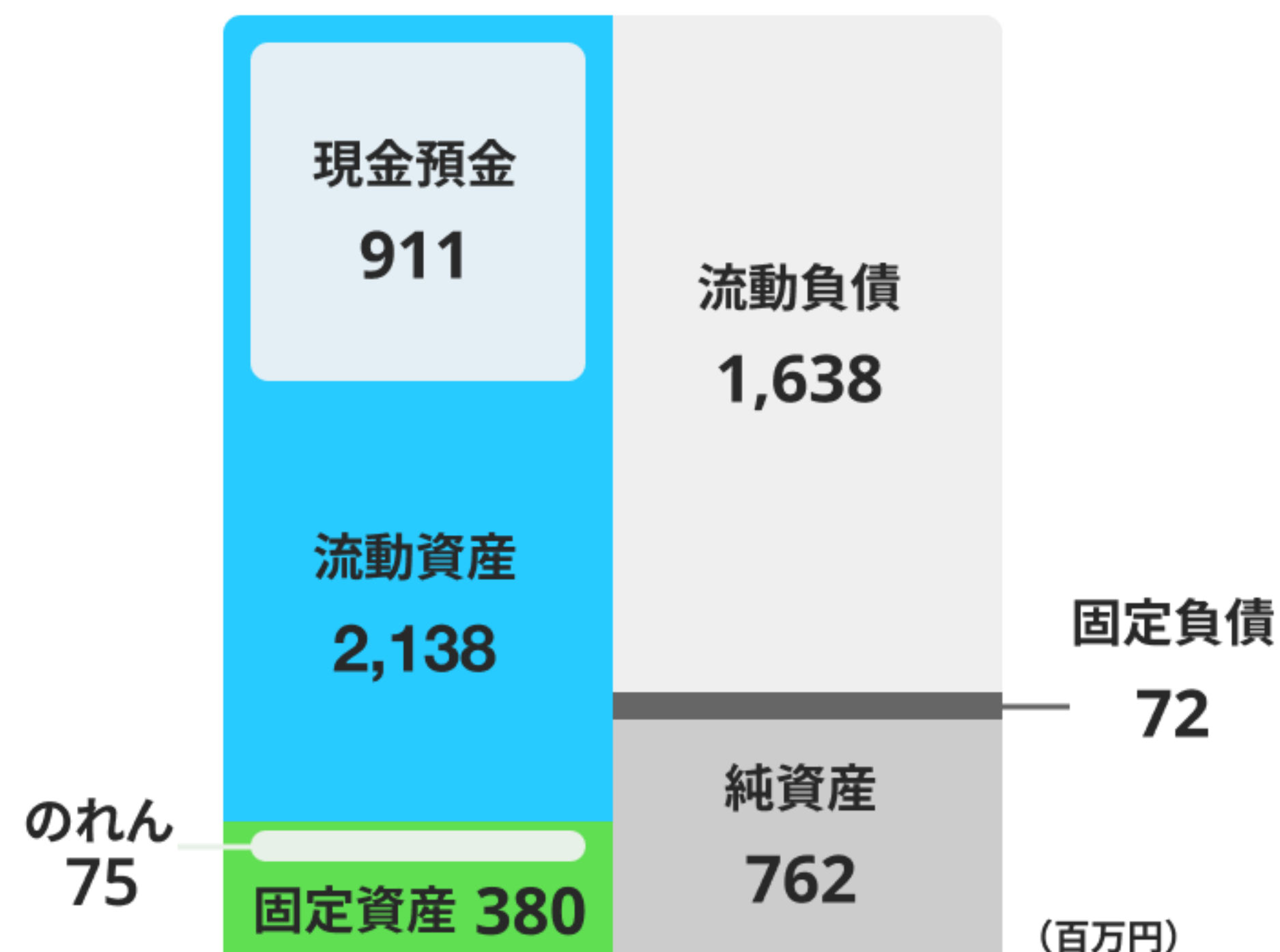
2023年 期末 連結

自己資本比率 25.3%



2024年 期末 連結

自己資本比率 27.9%



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。

今期実績

通期連結実績	2024年
全社総取扱高	6,007
内GMV	5,593
売上高	1,970
内MP純額	1,488
※内 会計処理変更の影響額	▲114
売上原価	436
人件費	182
その他の売上原価	313
他勘定振替高	▲59
売上総利益	1,533
販管費	1,356
人件費	371
広告・販促費	357
支払手数料	250
のれん償却額	21
その他販管費	354
研究開発費	0
営業利益	176

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	2024年
全社総取扱高	6,007
内GMV	5,593
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	2,084
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	1,602
変動費	842
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	1,241
固定費	1,064
人件費	554
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	415
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	95
営業利益	176

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

おもなリスクとその対応(1/2)

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
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。



場所のチカラで あなたにエール

SPACEMARKET