

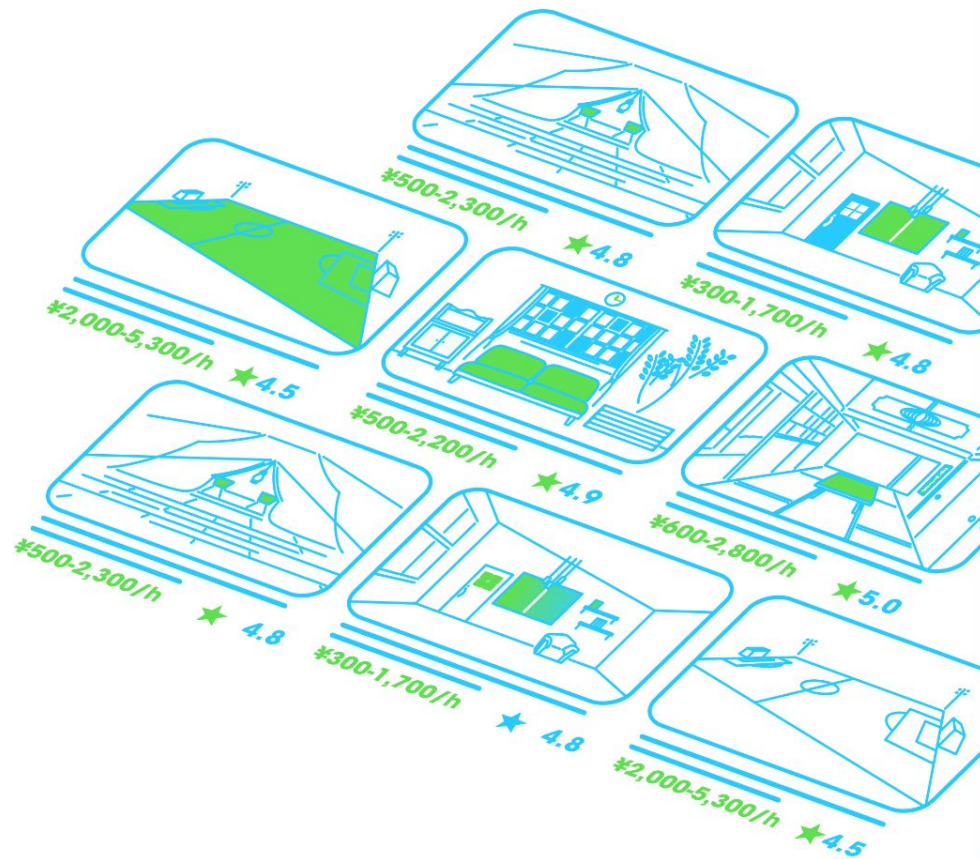
2025年12月期第2四半期

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)

場所のチカラで あなたにエール



ハイライト

業績

トップラインと利益が

並行して成長し順調に拡大

取扱高

YonY

32.3億円 **+20.8%**

営業利益

YonY

75百万円 **+367.1%**

通期業績予想に対し想定通りの進捗

全社総取扱高:

通期業績予想75億円に対して

進捗率 **42%**

当期利益:

通期業績予想2.0億円に対して

進捗率 **40%**

KPI

利用スペース数が

順調に成長し2Q過去最高

利用スペース数前年同期比

+15.9%

トピックス

SPACEMARKET GROUP

M & A企業の連結スタート



Crewtone Inc.

個室ブース「PaO」(パオ)の成長性



SPACEMARKET

検索連動型広告サービスの販売開始

01 | 会社概要

02 | 決算の報告

03 | トピックス

04 | 財務の詳細

05 | Appenddix

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
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



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



スペースの時間貸し
マーケットプレイスの運営

スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために



施設予約管理
サービス

施設管理を丸ごとDX

子会社



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

選ばれるスペースを運営するために

02

決算の報告

SPACEMARKET GROUP 決算のサマリ

2Q会計期間において、全社総取扱高はYonY+27.2%とM&Aの効果もあり顕著に成長しております。

2Qは幅広い用途のスペースが使われたことによりマーケットプレイスGMVが1Qに比べて高い成長率となりました。また、営業利益は会計期間、累計期間共に昨年度に比べ大幅に増加しております。

2025.2Q 会計期間

全社総取扱高	1,639	百万円	YonY +27.2%
マーケットプレイス GMV	1,398	百万円	YonY +15.4%
マーケットプレイス 利用スペース数合計	31	千SP	YonY +15.3%
売上高	574	百万円	YonY +36.2%
営業利益	▲4	百万円	前年 ▲21 百万円
従業員数	76	名	前年 69名
1人あたり取扱高	23	百万円	YonY +17.3%

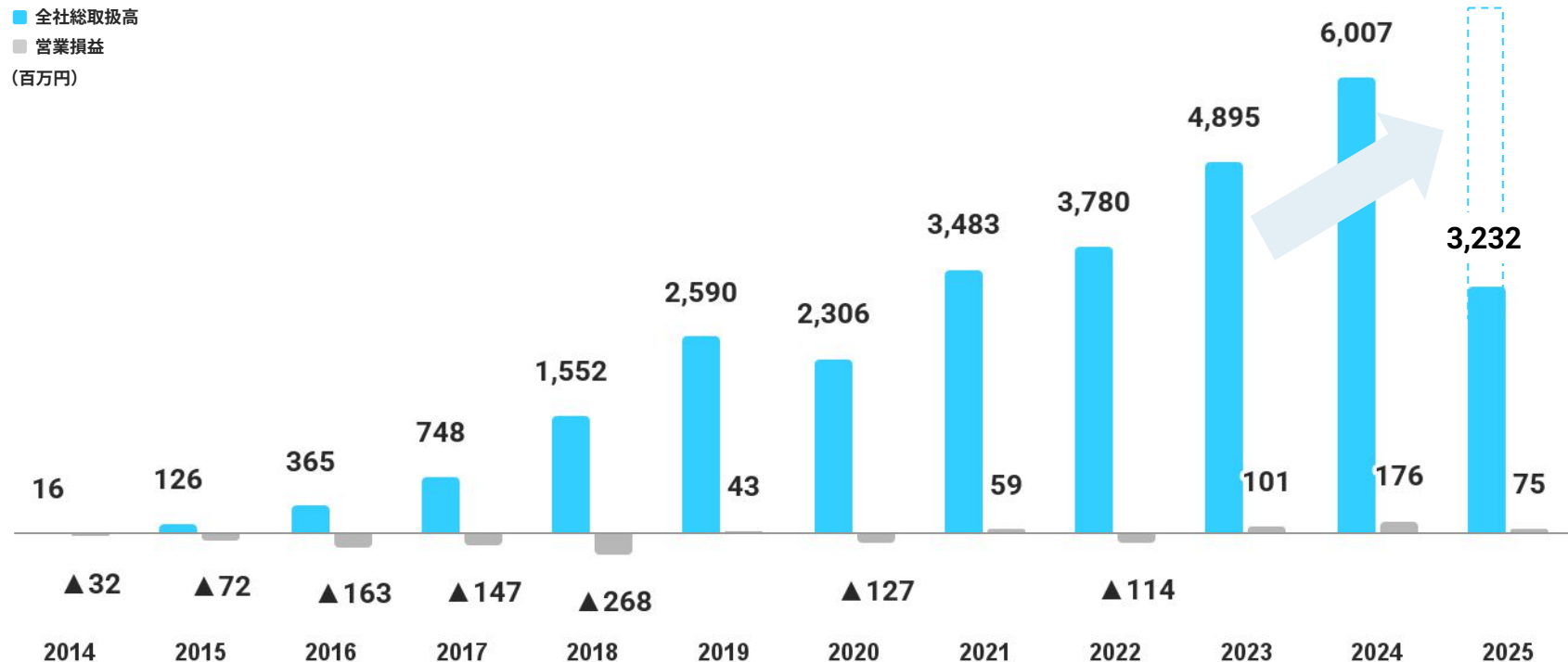
2025.2Q 累計期間

全社総取扱高	3,239	百万円	YonY +20.8%
マーケットプレイス GMV	2,883	百万円	YonY +14.5%
マーケットプレイス 利用スペース数合計	62	千SP	YonY +15.9%
売上高	1,108	百万円	YonY +27.5%
営業利益	75	百万円	前年 +16 百万円
従業員数	76	名	前年 69名
1人あたり取扱高	46	百万円	YonY +10.5%

SPACEMARKET GROUP 全社総取扱高と営業損益の推移（通期）

引き続き外部環境の成長は継続しており、M&Aの効果もあり想定通りの取扱高となっております。

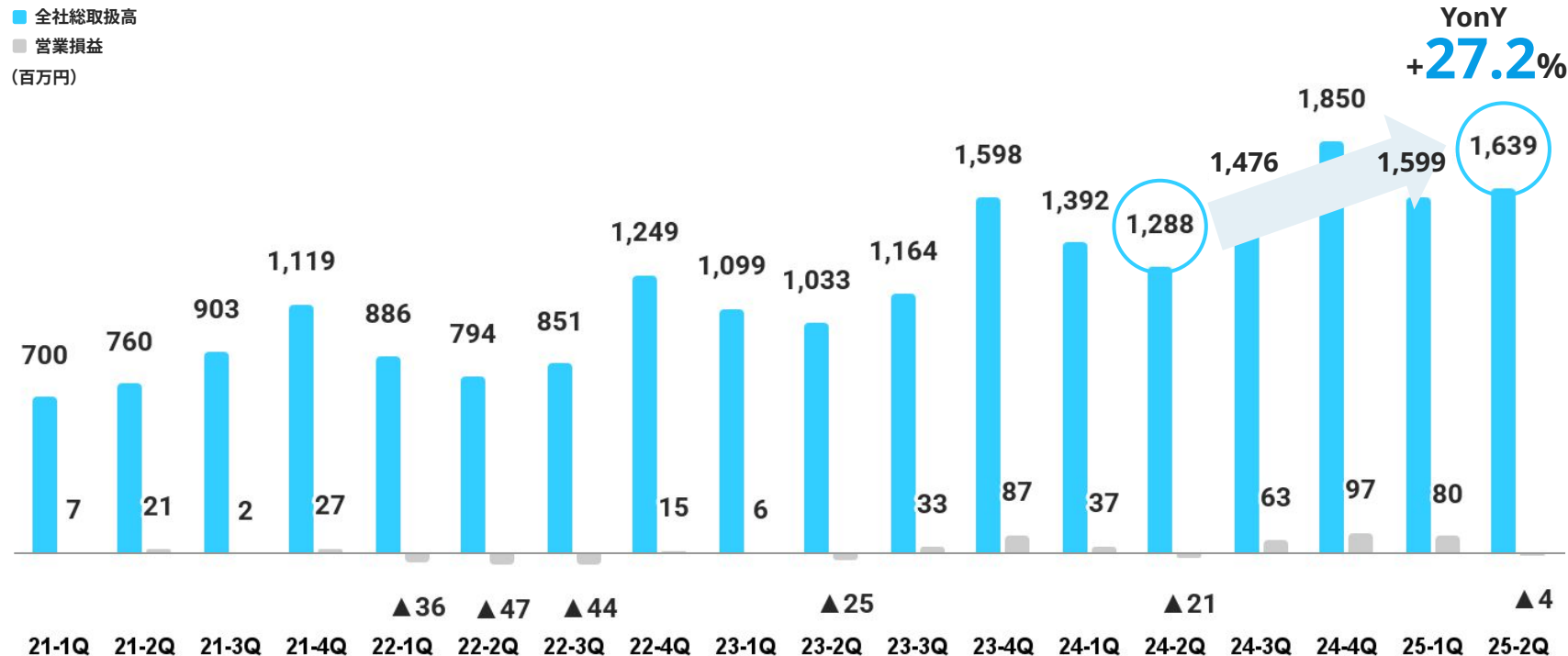
また、営業利益は継続した営業黒字化しており、3Q以降も取扱高及び営業利益の増収増益の事業運営に取り組んでまいります。



SPACEMARKET GROUP 全社総取扱高と営業損益の推移（四半期）

2Q会計期間においてYonY27.2%と高い成長を継続できております。

営業利益については、適切なコストコントロールを行った結果、昨年度よりも赤字幅が縮小しています。

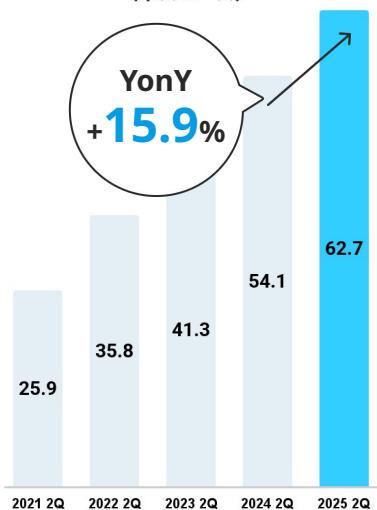


マーケットプレイスの主要KPIの推移（通期）

利用スペース数は前年同期比で15.9%増加し、引き続き拡大しております。一方で、スペースの利用用途においてはパーティースペースの他に、会議室等のビジネス利用、撮影スタジオやレンタルジム、レンタルキッチンといった少人数向け用途のスペースが増加したことにより、月間GMV/SPは前年同期比で1.2%減少しております。これは、需要の多様化が進む中で、より幅広い利用ニーズに対応した結果と捉えております。

月間利用スペース数合計

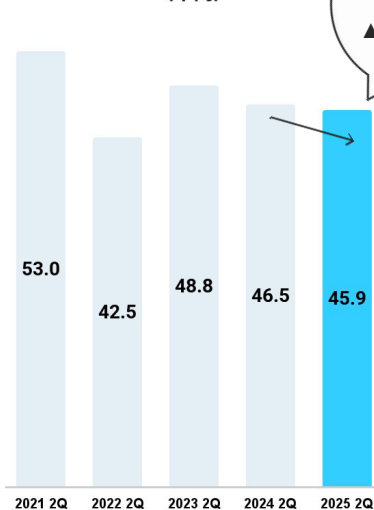
(千スペース)



×

月間 GMV/SP

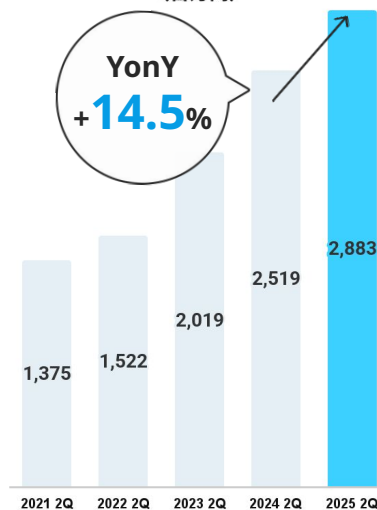
(千円)



=

GMV

(百万円)



03

トピックス

SPACEMARKET GROUP 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連結決算開始

- 2025年4月1日株式譲渡を完了し、2Qから連結決算がスタートしました。
- 良質なスペースの拡充により、ゲストの体験価値が向上することによりゲスト数の増加を目指します。これに伴ってホスト数も増加し、マーケットプレイス全体の価値が向上し成長を加速させていきます。

 **Crewtone Inc.** 株式会社クルトン (837スペース運営)
個室ブースの企画・運営他



掲載数の増加

PaOの販売支援

 **SPACEMARKET**

 **SMILE+**
スマイルプラス

株式会社エミーナ (16スペース運営)、株式会社システリア (13スペース運営)
パーティスペースの企画・運営他



高品質スペースの提供

スペースの運営代行

 **SPACE MOLE**

中期的なグループの取扱高及び利益の創出

CREWSTONE 株式会社クルトンの主力事業、個室ブース「PaO」（パオ）の成長性

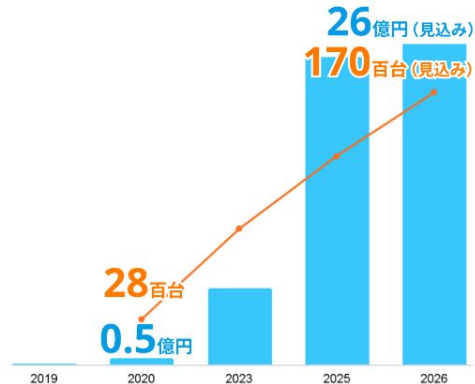
- 株式会社クルトンは2025年8月時点で日本全国で約837スペースの運営を代行しております。
- コロナ禍を契機に、企業のリモートワーク導入が急速に進展し、個室型のワークスペース需要の拡大と共に成長しました。
- 個室ブース「PaO」の販売と共に運営代行を行うビジネスモデルを展開し、安定した収益を獲得しております。

個室ブース市場は急成長を継続

— 6年で市場成長52倍の見込み —

市場規模の見込み

■ 市場規模 — 設置台数



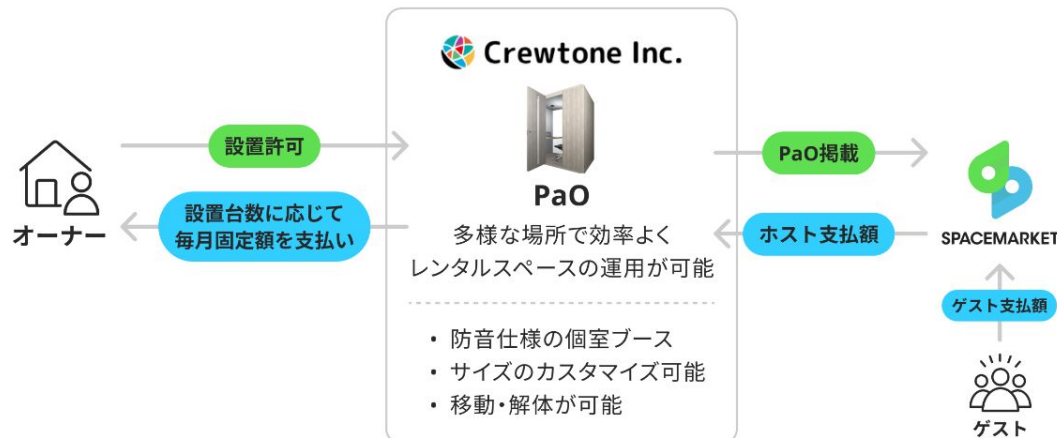
出展: 日本能率協会総合研究所「ワークブースサービス市場調査」

PaOのビジネスモデル

個室型ワークブース「PaO」は“自販機スタイル”のワークスペースです。

導入費用はゼロで、収益が見込める省負担モデルになります。

クルトンは、「PaO」の販売利益と運営代行利益で安定した収益モデルを確立しました。



SPACEMARKET ホスト向け検索連動型広告サービス「スペマサーチ広告（ベータ版）」を販売開始

- 「スペマサーチ広告（ベータ版）」とは、スペースマーケットの各検索結果ページの最上部にスペースを掲載できる広告サービスであり、2025年8月8日よりホスト向けに販売開始、2025年9月1日より広告の掲載を開始致します。
- 検索連動型広告サービスを提供することでマーケットプレイスの価値を強化し、収益基盤の拡大を図ります。

ADVERTISEMENT

FOR SPACEMARKET



『検索結果ページ』の一番上に
あなたのスペースを掲載できる

スペマサーチ広告

ベータ版



ホストメリット

ホストは検索上位掲載で露出が拡大し稼働率と予約数が増加

スペースマーケットメリット

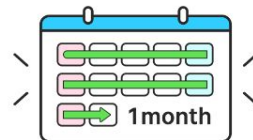
- ・ 定額広告モデルで高粗利を確保、GMV拡大と利益率の持続的向上に直結
- ・ 約10万通りの検索軸広告在庫を保有し長期的な収益拡大ドライバーへと成長

スペマサーチ広告の仕様

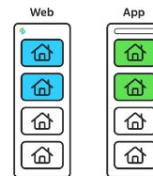


平均
価格 **930円**

価格は組み合わせにより変動



掲載は1ヶ月間



各検索条件ごとに2枠ずつ

04

財務の詳細

業績予想に対する進捗

2025年12月期2Qにおける当社グループの業績は、主力であるマーケットプレイス事業の堅調な成長に加え、継続的なコストコントロールの効果により、トップラインは昨年度の進捗率と比較して若干のビハインドとなったものの、ボトムラインは順調に進捗しております。引き続き、通期業績予想の達成に向け、着実に事業運営を進めてまいります。

	2025年度 通期業績予想	2025年度実績	2025年度 通期業績予想に 対する進捗	(参考) 2024年度通期業績 に対する業績進捗	(参考) 2023年度通期業績 に対する業績進捗
全社総取扱高	7,546	3,239	42.9%	47.2%	48.8%
内、GMV	6,846	2,883	42.1%	47.5%	50.4%
売上高	2,570	1,108	43.1%	48.1%	48.7%
営業損益	226	75	33.6%	9.6%	-%
純損益	205	83	40.5%	20.7%	-%

(百万円)

固変分解によるPL構造のご説明

事業構造は引き続き、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。

2025.2Qの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たことで営業利益が増加しております。

固変分解PL	2024-2Q	2025-2Q	YonY
全社総取扱高	2,680	3,239	+20.8%
内、GMV	2,519	2,883	+14.5%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	920	1,158	+25.8%
内、プラットフォームの純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	724	813	+12.3%
変動費	375	476	+26.7%
限界利益	545	682	+25.2%
固定費	528	606	+14.7%
人件費	264	310	+17.4%
外注費・消耗品費・家賃等のコスト	217	231	+6.2%
償却費・株式報酬費用等の非資金項目	46	64	+39.4%
営業利益	16	75	367.1%

売上高比率
取扱高に対して 35.8%
YonY+1.5%

変動費率
取扱高に対して 14.7%
YonY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

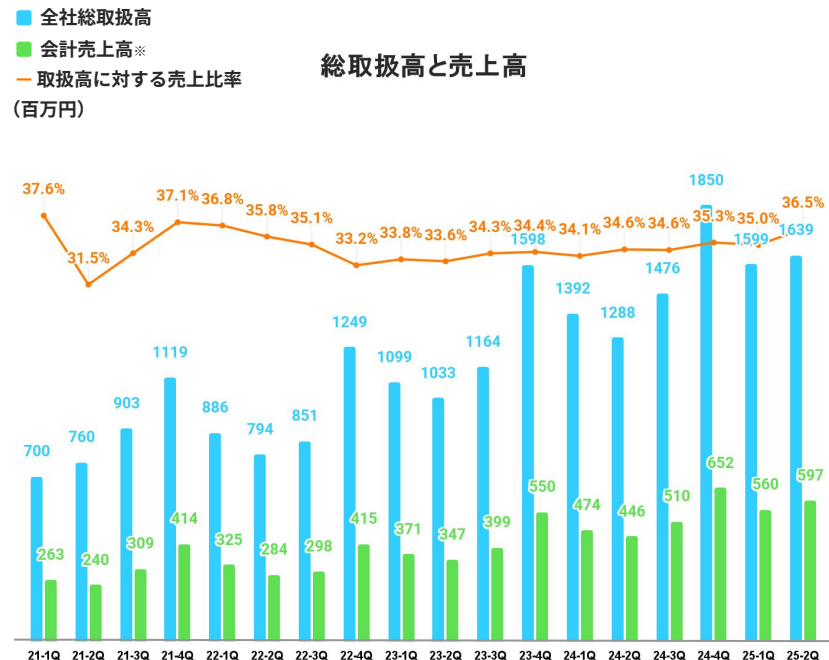
限界利益率
取扱高に対して 21.0%
売上高に対して 58.9%
想定通りの水準で進捗

M & Aによるのれん償却費、物件減価償却費の増加

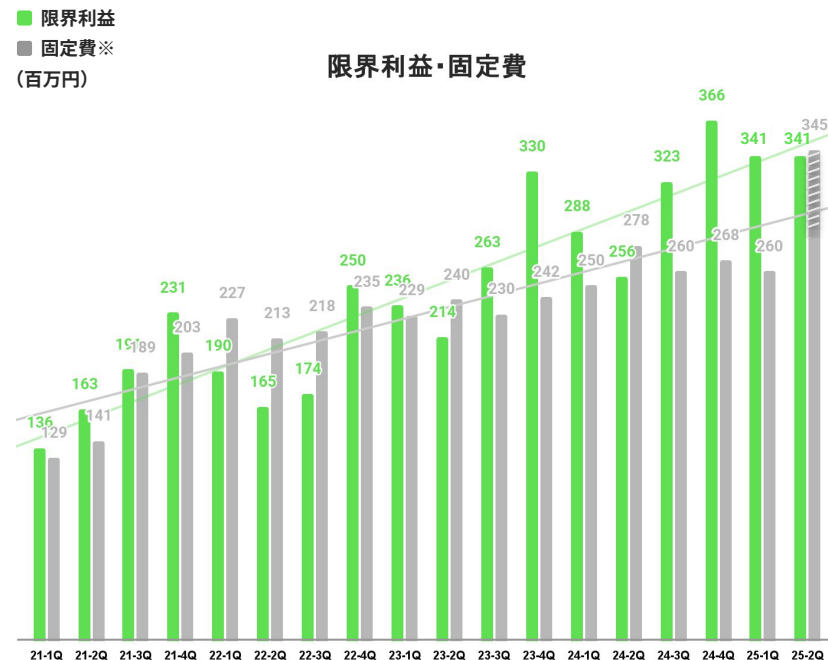
(百万円)

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比率は安定的に推移しており、収益構造の健全性を維持しております。加えて、取扱高の増加に伴い限界利益も順調に増加しております。また、2QにおいてはM&Aにより固定費が増加しておりますが引き続き限界利益の増加を目指し、利益体質な事業運営を実現してまいります。



※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



※斜線部分はM&Aによる固定費追加分

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

PL構造イメージ

- 取扱高
- 限界利益
- 固定費
- 営業損益

取扱高 60.0億

営業黒字 182百万円

2024

- 中期 -

※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。

05

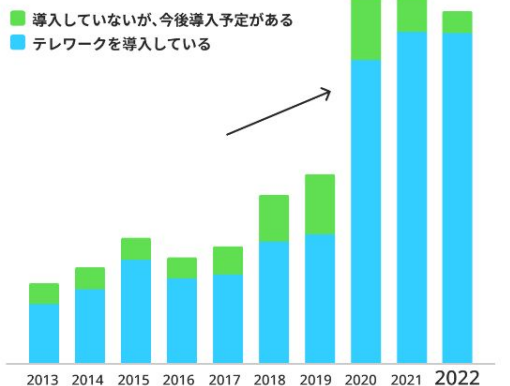
Appendix

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ようになりました。
- 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

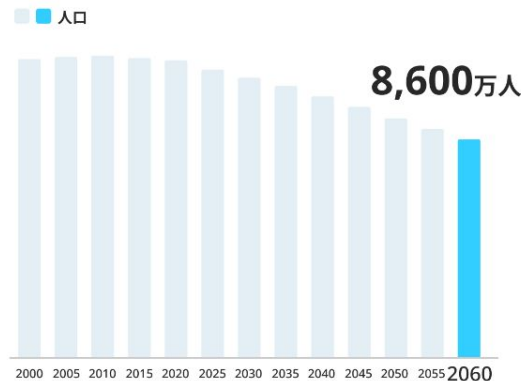
テレワーク導入率の推移



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

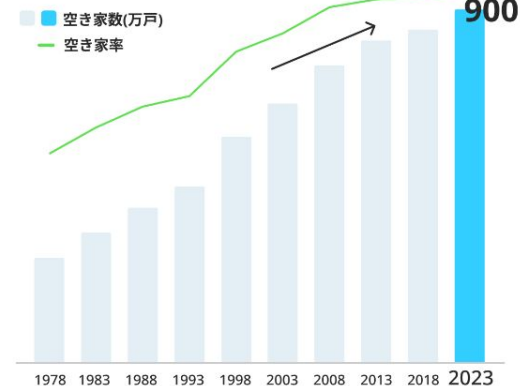
我が国の人口推移



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

マーケットプレイスの運営



レンタルスペース
トータルプロデュース



Crewtone Inc.

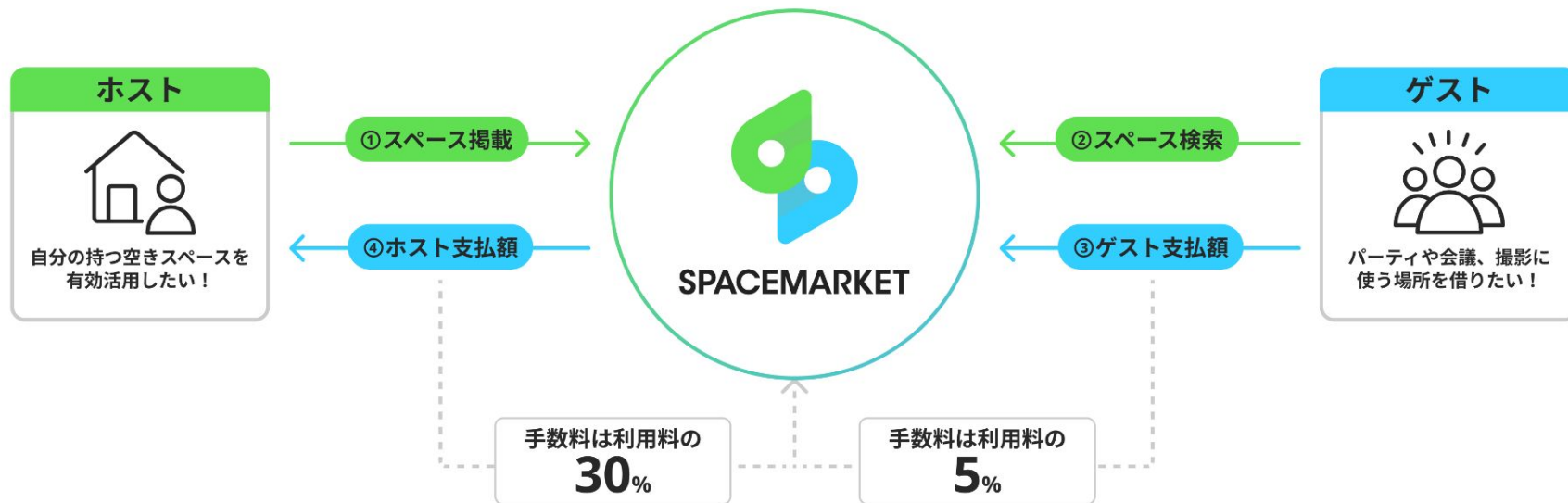


施設予約管理サービス



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。

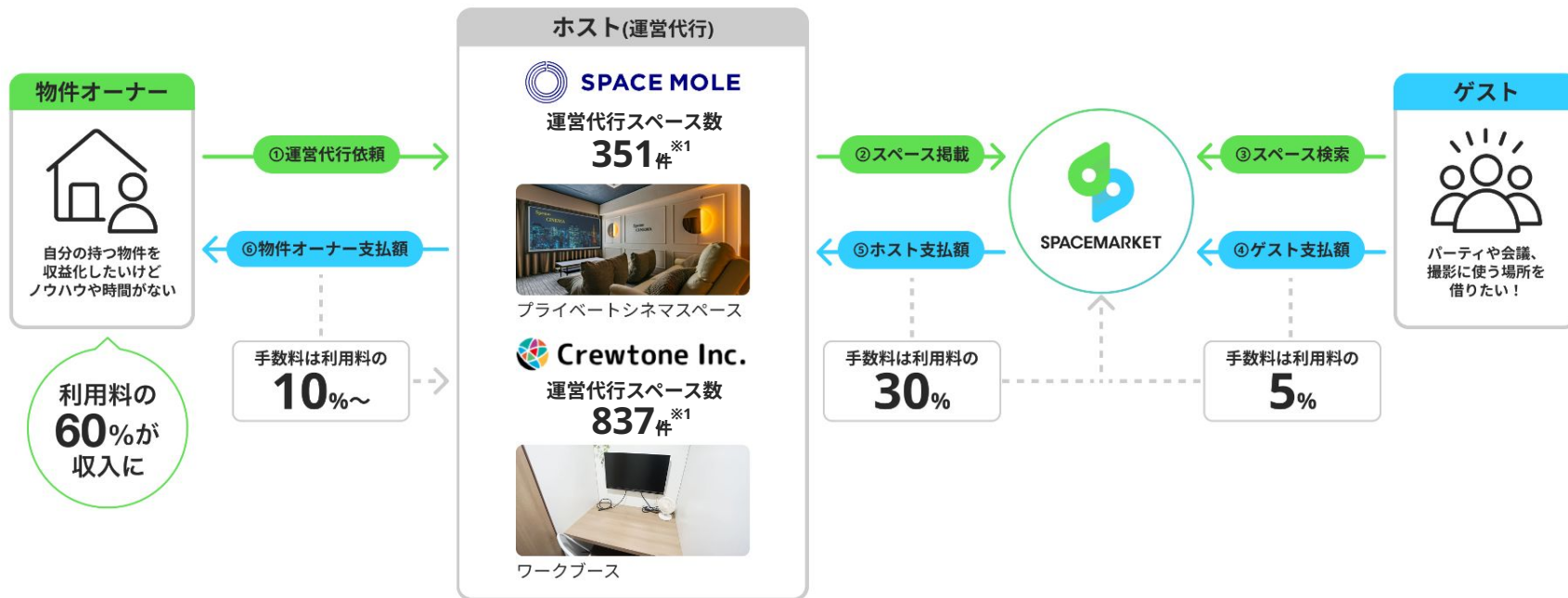


具体例:スペース利用料が10,000円の場合、ゲスト支払額10,500円、ホスト支払額7,000円、スペースマーケットの収益は3,500円になります。

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

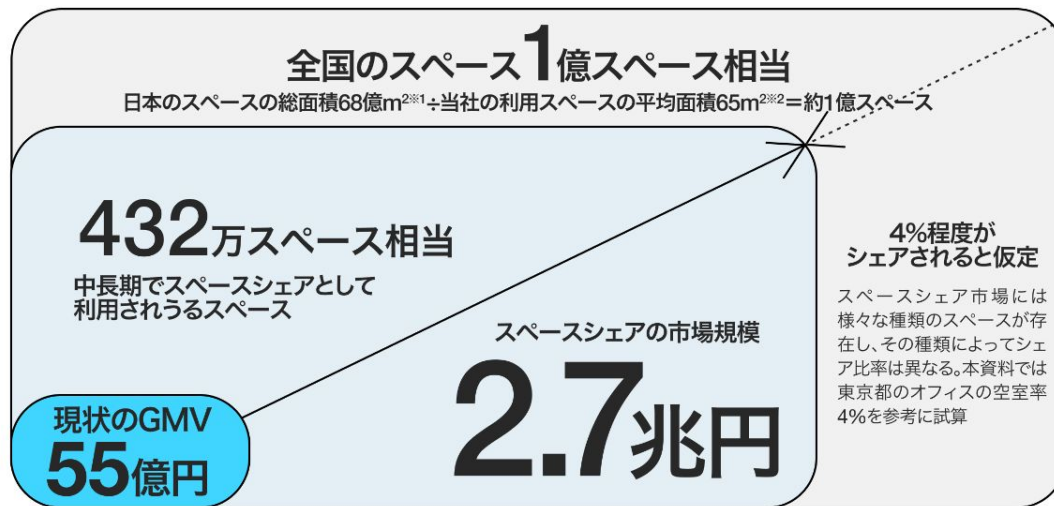


(※1)2025年8月時点の実績になります。

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



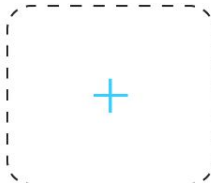
スポーツ施設



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。



(※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



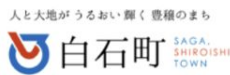
三重県紀北町



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



山梨県葦崎市



福岡県吉富町



佐賀県唐津市



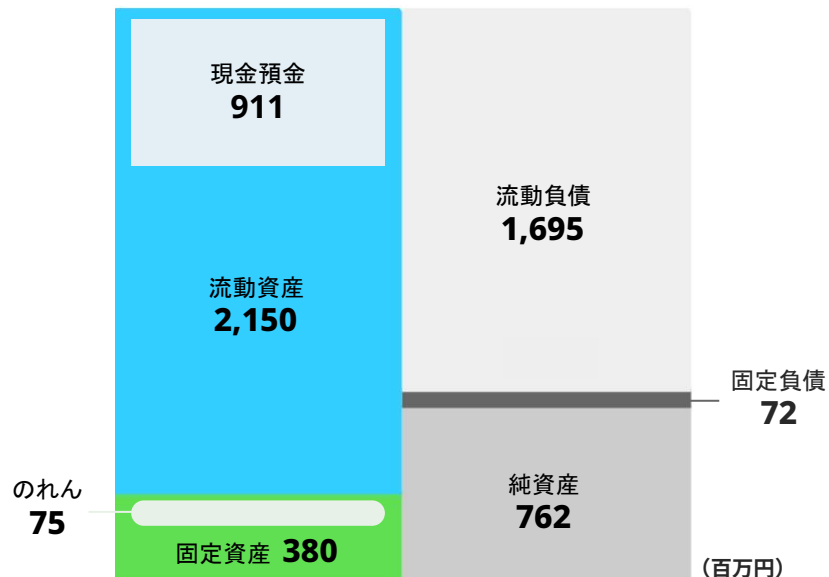
熊本県長洲町

貸借対照表

2024年末に比べて、2025年に実施したM&Aの影響により、当社の貸借対照表は各指標で大幅に増加しました。特に資産の部では、取得企業の事業シナジーを反映した「のれん」が大きく積み上がり、成長基盤の拡大を示しています。これにより、当社グループは財務規模を拡大するとともに、中長期的な収益力強化に向けた体制を一層強化しました。

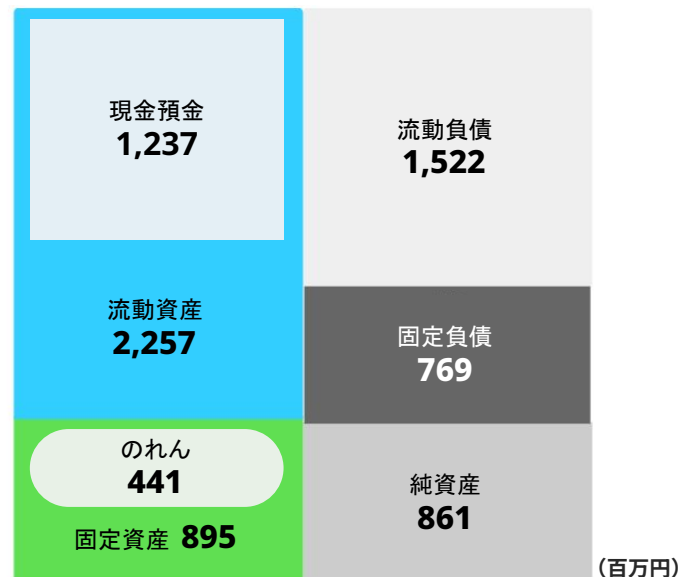
2024 年 期末 連結

自己資本比率 **27.7%**



2025 年 2Q 連結

自己資本比率 **25.0%**



おもなリスクとその対応（1/2）

当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。

