

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スペース

プライム市場：9622



Agenda

01

2024年度 第1四半期 決算の概要

02

2024年度 第1四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



Agenda

01

2024年度 第1四半期 決算の概要

02

2024年度 第1四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

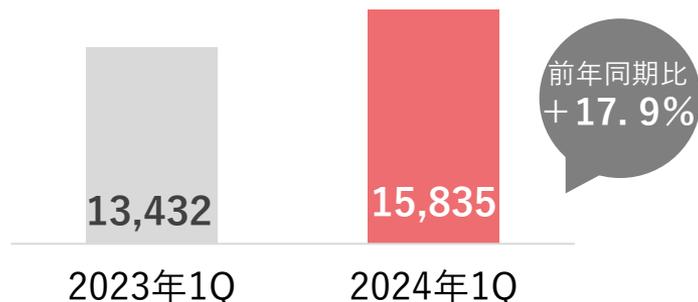
04

事例紹介



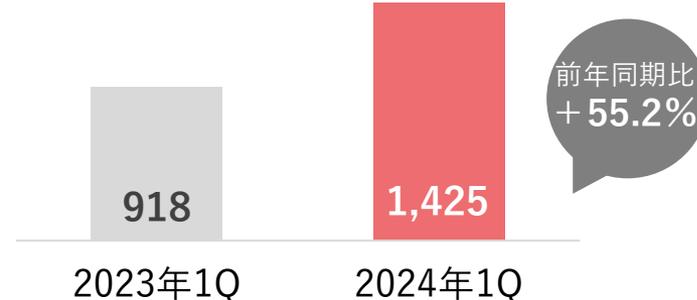
売上高

158億35百万円



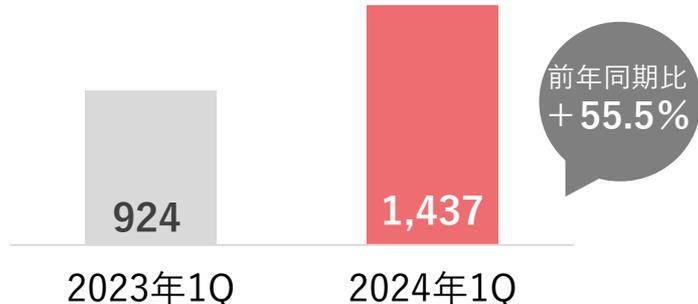
営業利益

14億25百万円



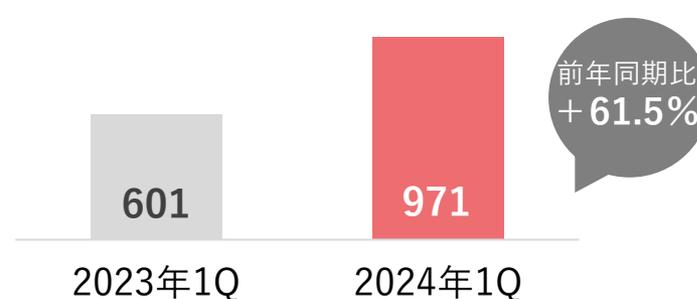
経常利益

14億37百万円



親会社株主に帰属する四半期純利益

9億71百万円

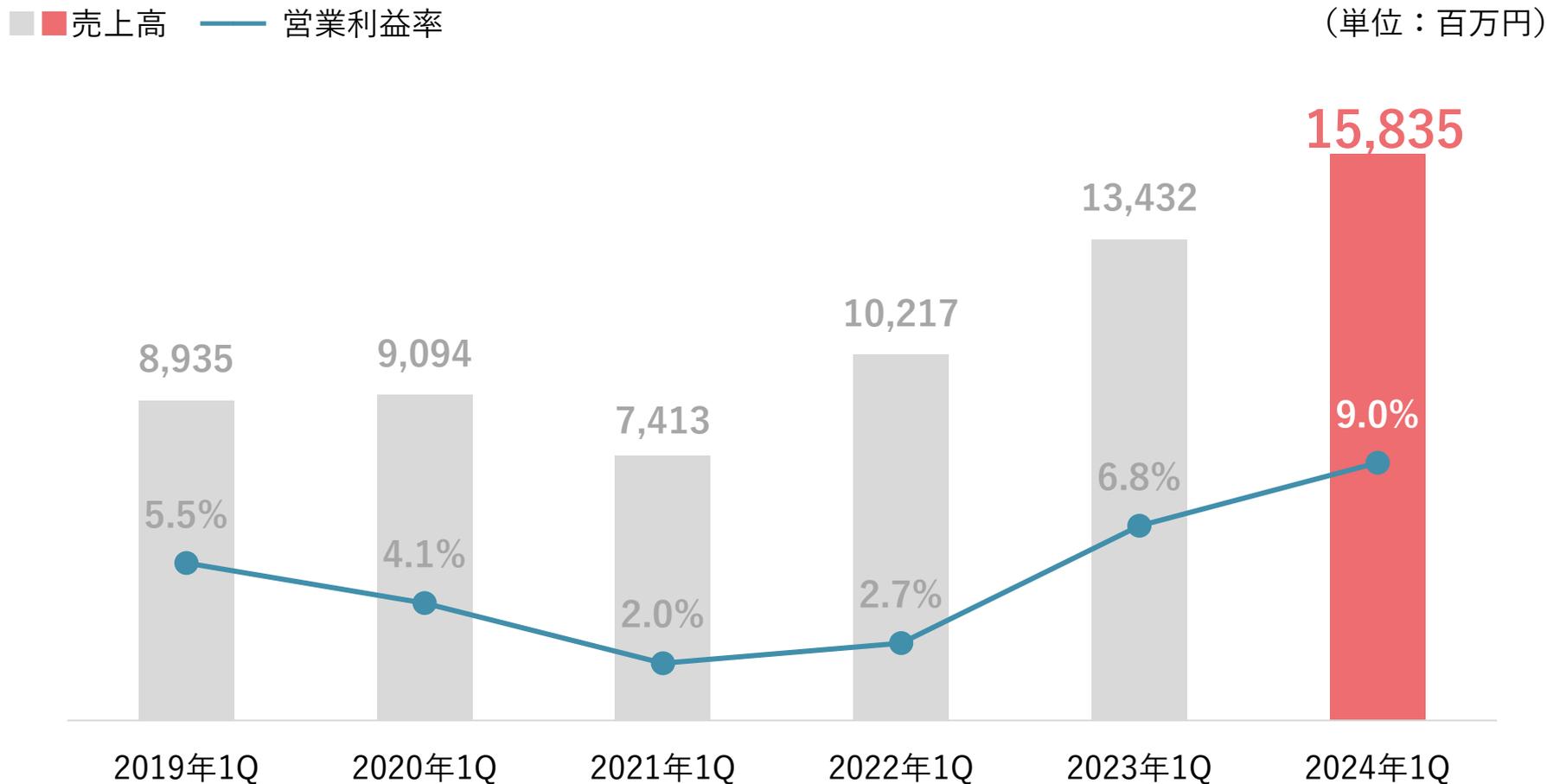


1Q
トピックス

- ・売上高・段階利益ともに想定以上に伸長し、上期の業績予想を上方修正
- ・大型案件の受注の増加に加え、既存・新規顧客の受注範囲拡大により増収
- ・外注費の抑制や大型案件の収益性向上により売上総利益率が上昇し増益に寄与

売上高・営業利益率推移

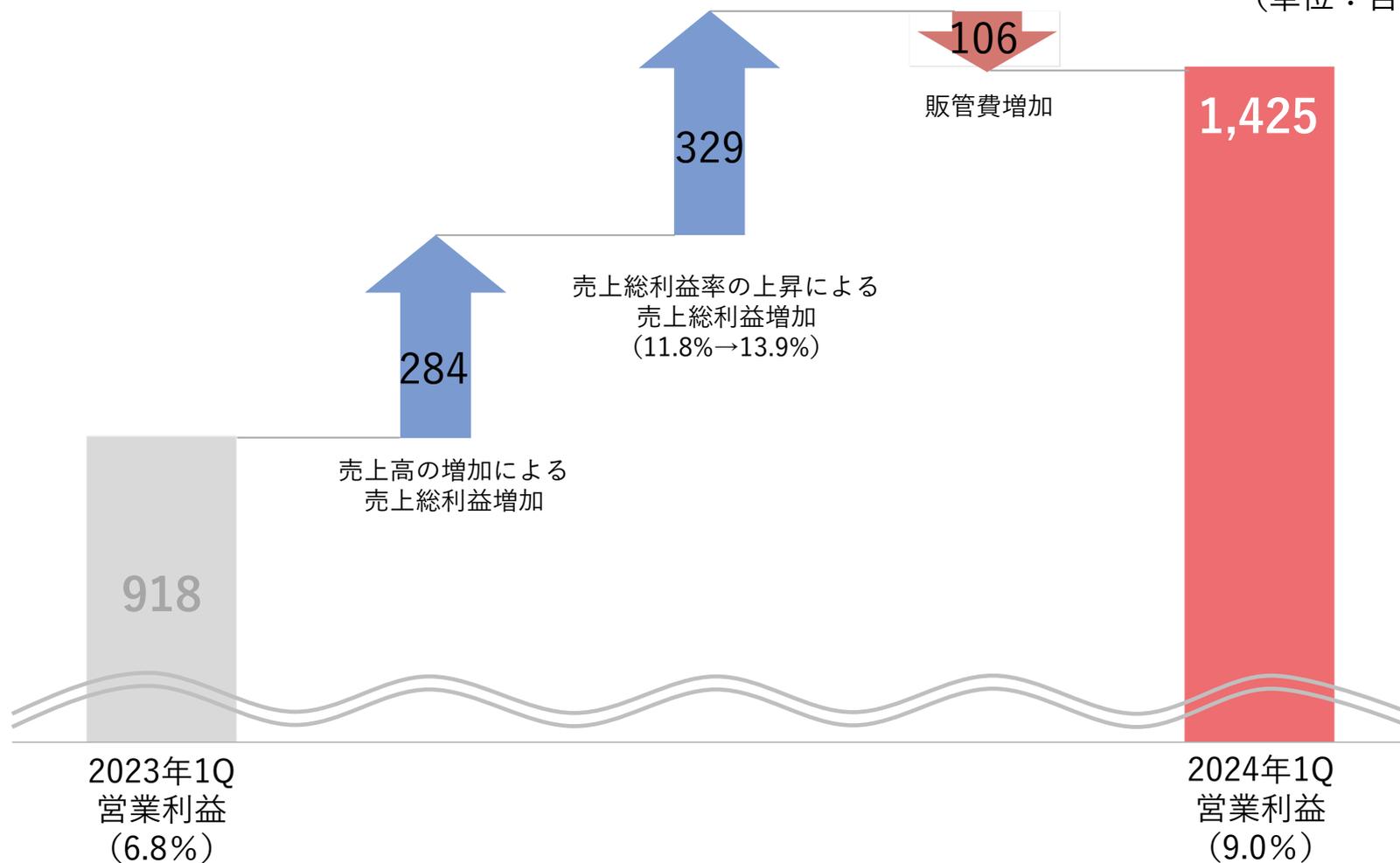
大型案件の受注が増加したことに加え、積極的な営業活動が奏功し既存・新規顧客ともに受注範囲が拡大したことにより売上高・営業利益率は前年同期比増と好調に推移



営業利益増減分析

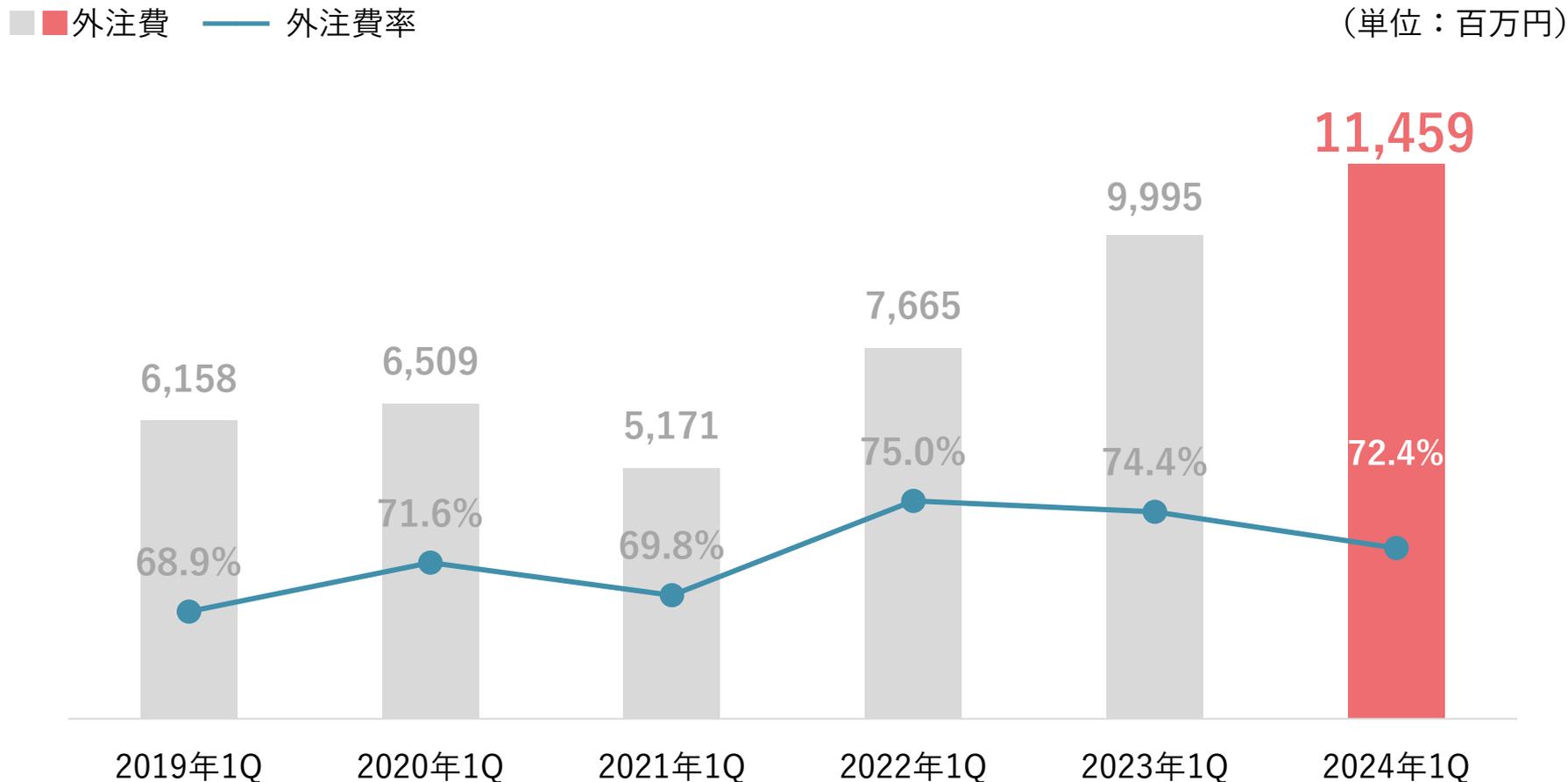
売上高の増加に加え、外注費の抑制や大型案件の収益性の向上により売上総利益率を押し上げたことから、営業利益は507百万円の増加

(単位：百万円)



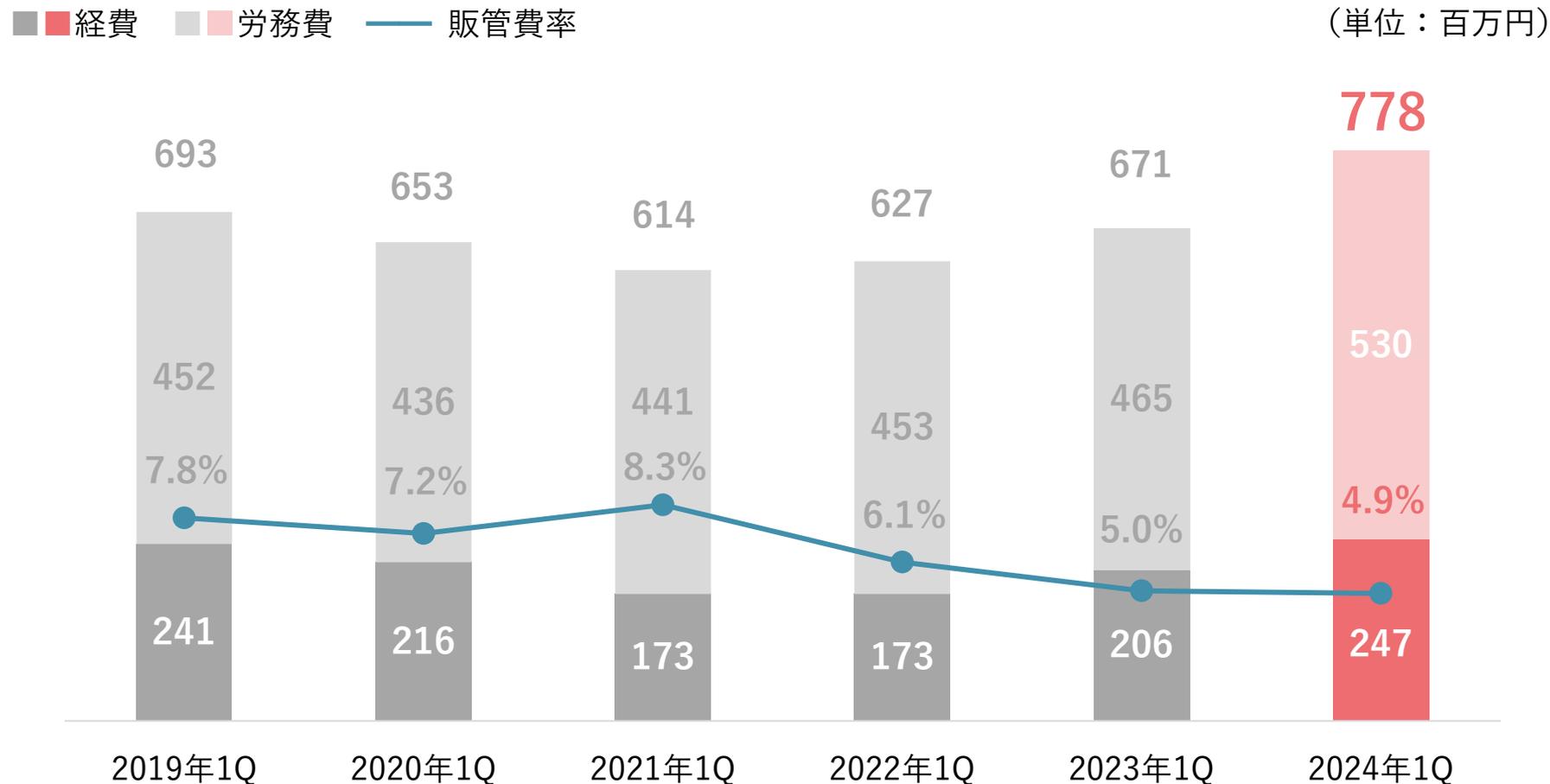
外注費推移

外注費率は対前年同期で2.0ポイント改善したものの、資材価格の高止まりや人件費の増加等によるコスト上昇の影響により不透明な状況が継続すると見込んでいる



販売費及び一般管理費推移

販管費は増加しているものの売上高の増加幅が大きく、且つ効率的な業務推進によって利益確保に努めたことにより、販管費率は前年同期比で0.1ポイント改善



Agenda

01

2024年度 第1四半期 決算の概要

02

2024年度 第1四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介

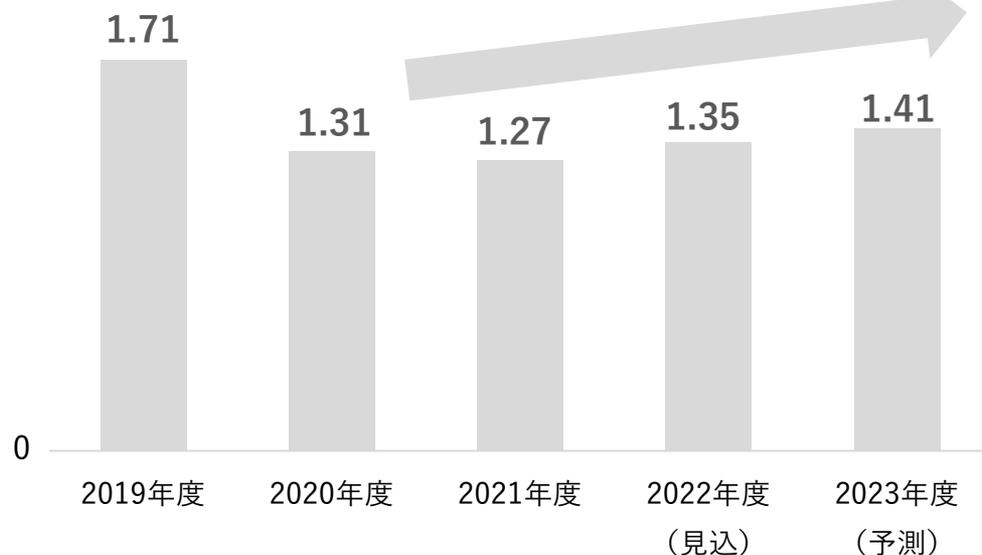


ディスプレイ業界の市場規模

2018～2022年度における国内ディスプレイ業界全体の市場規模はコロナ禍で一時減少
景気の回復とともに設備投資需要が回復していることから今後はプラスに推移する見通し

■ 売上高（単位：兆円）

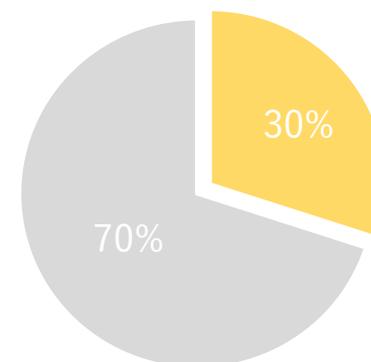
ディスプレイ業界



※事業者売上高ベース
※2022年度は見込値、2023年度は予測値

ディスプレイ業界全体のうち
上位10社の占める割合は

約30%

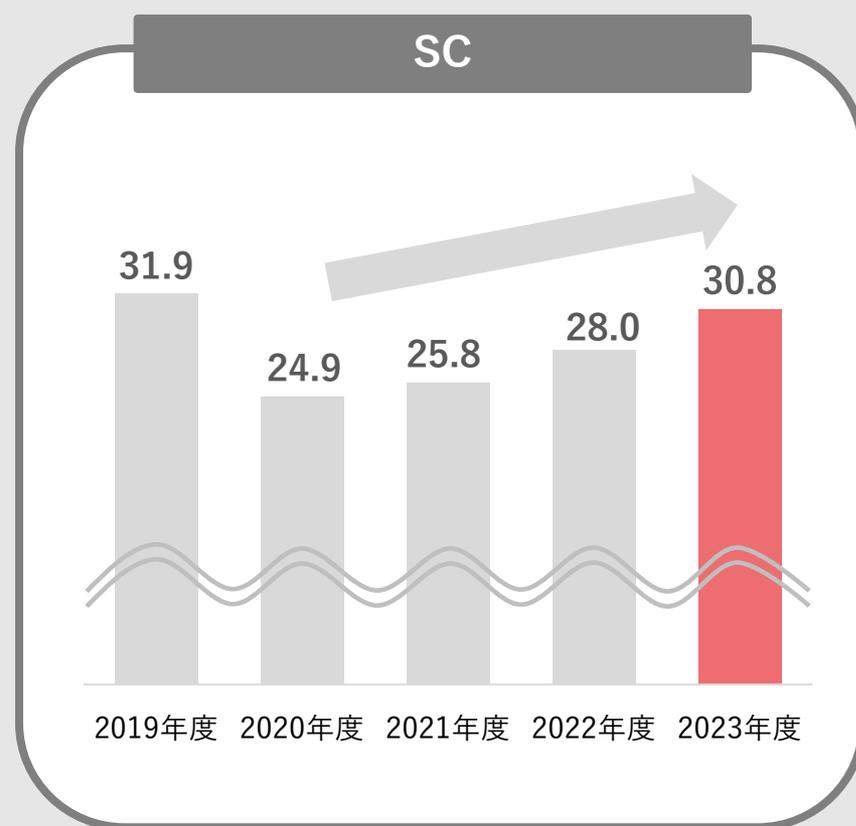


※矢野経済研究所データを母数とし
それ以外を当社にて算出・作成

(出典) 株式会社矢野経済研究所「ディスプレイ業の市場に関する調査 (2023年)」 (2023年5月17日発表)
及び同社「2023年版 ディスプレイ業の市場展望と事業戦略」

当社の主要顧客である小売業界は右肩上がりで推移
そのうちSCはコロナ禍で一時減少したものの、近年は回復傾向にある

■ 売上高（単位：兆円）

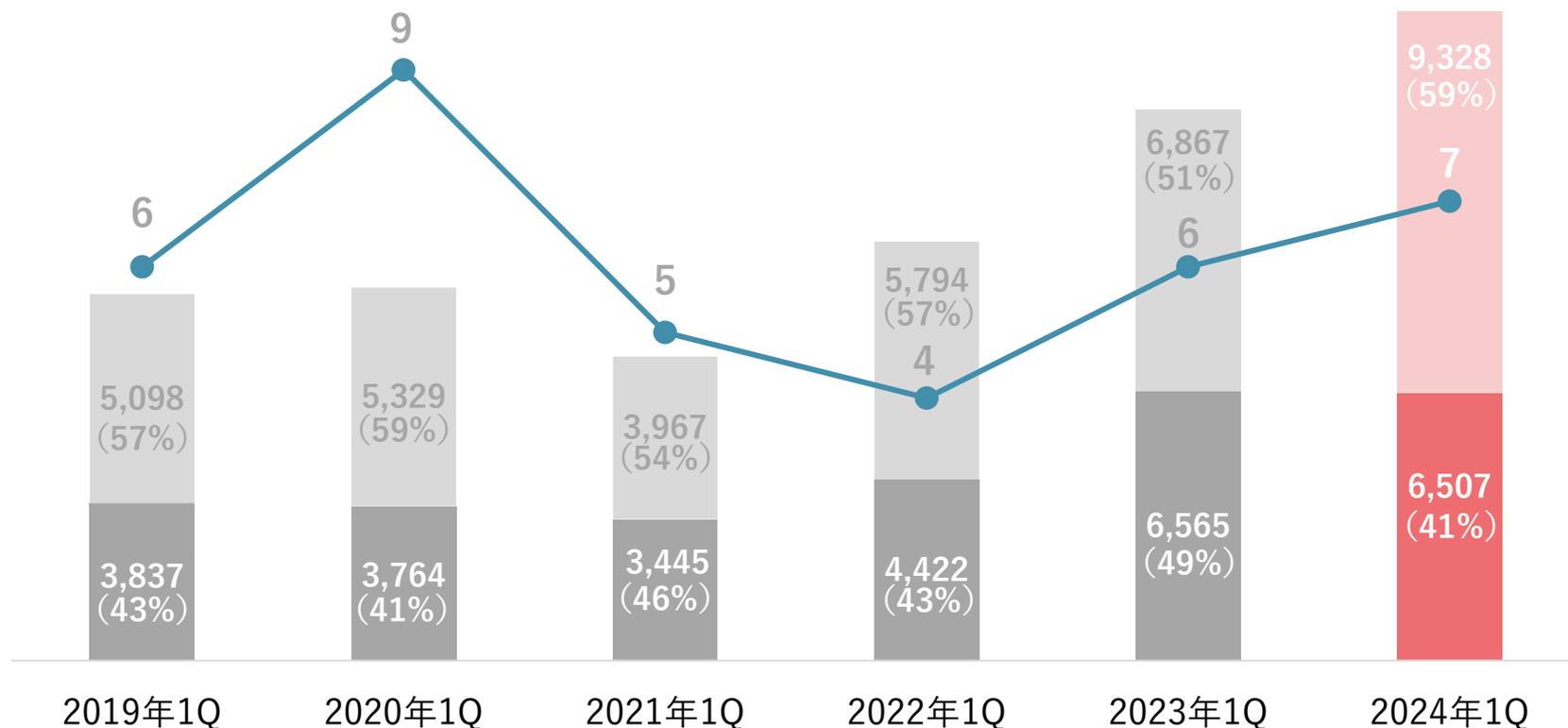


(出典) 経済産業省「商業動態統計」
一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC年間販売統計調査」

SC関連売上高推移

人流・インバウンド需要の増加を背景に、SC関連の売上高が大きく伸長
SC関連以外の売上高は、オフィス関連の大型案件の増加により前年同期と同水準を維持

■ SC関連 ■ その他 — SC新規出店数（1～3月） (単位：百万円)

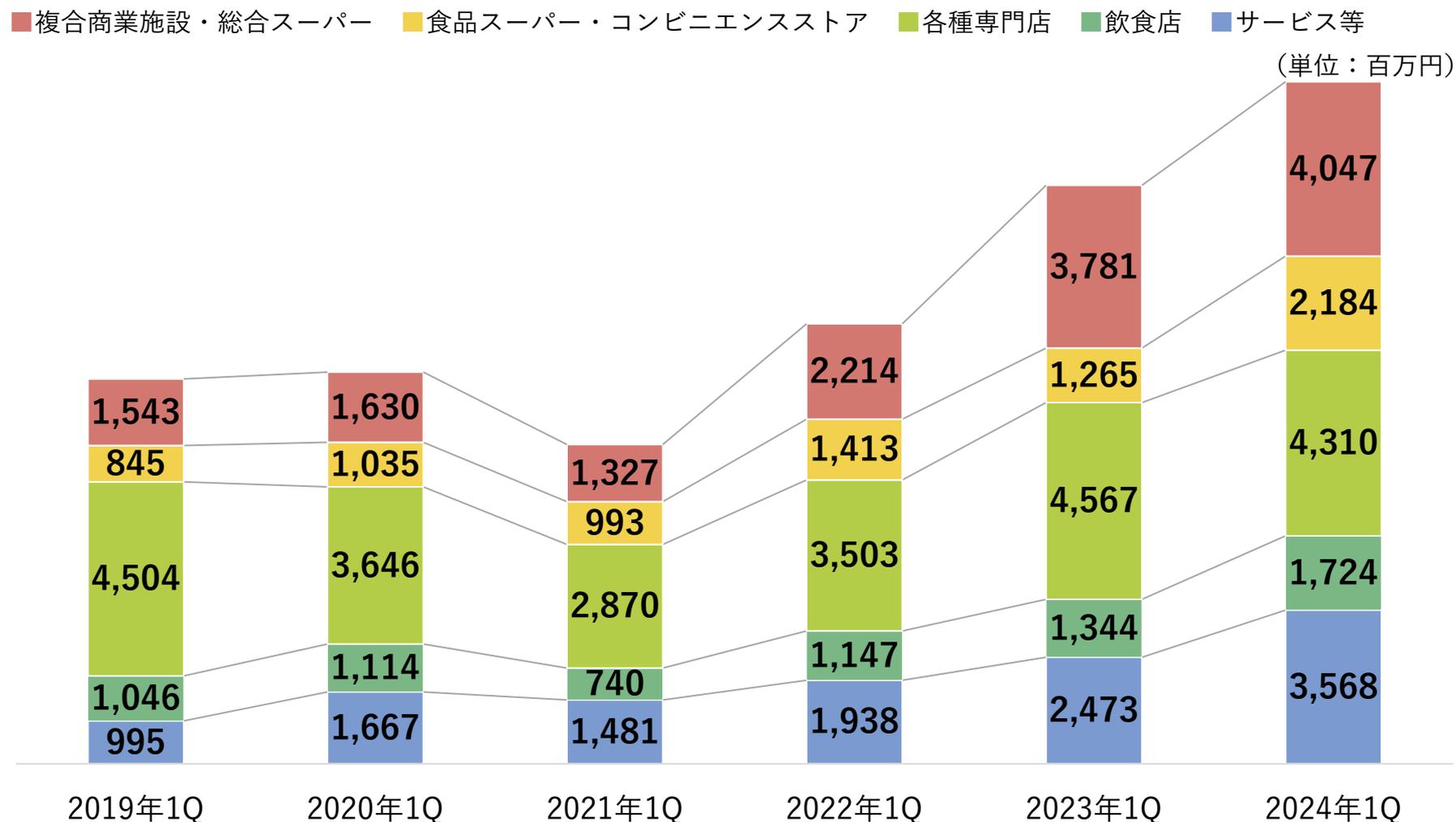


※ 2024年度の出店数は2024年5月13日時点の数字となります。

(出典) 一般社団法人日本ショッピングセンター協会「オープンSC情報」

市場分野別売上高推移

食品スーパー・コンビニエンスストア分野の売上高が大幅に改善したほか、オフィス関連・エンターテインメント施設の大型案件の増加によりサービス等分野の売上高が伸長



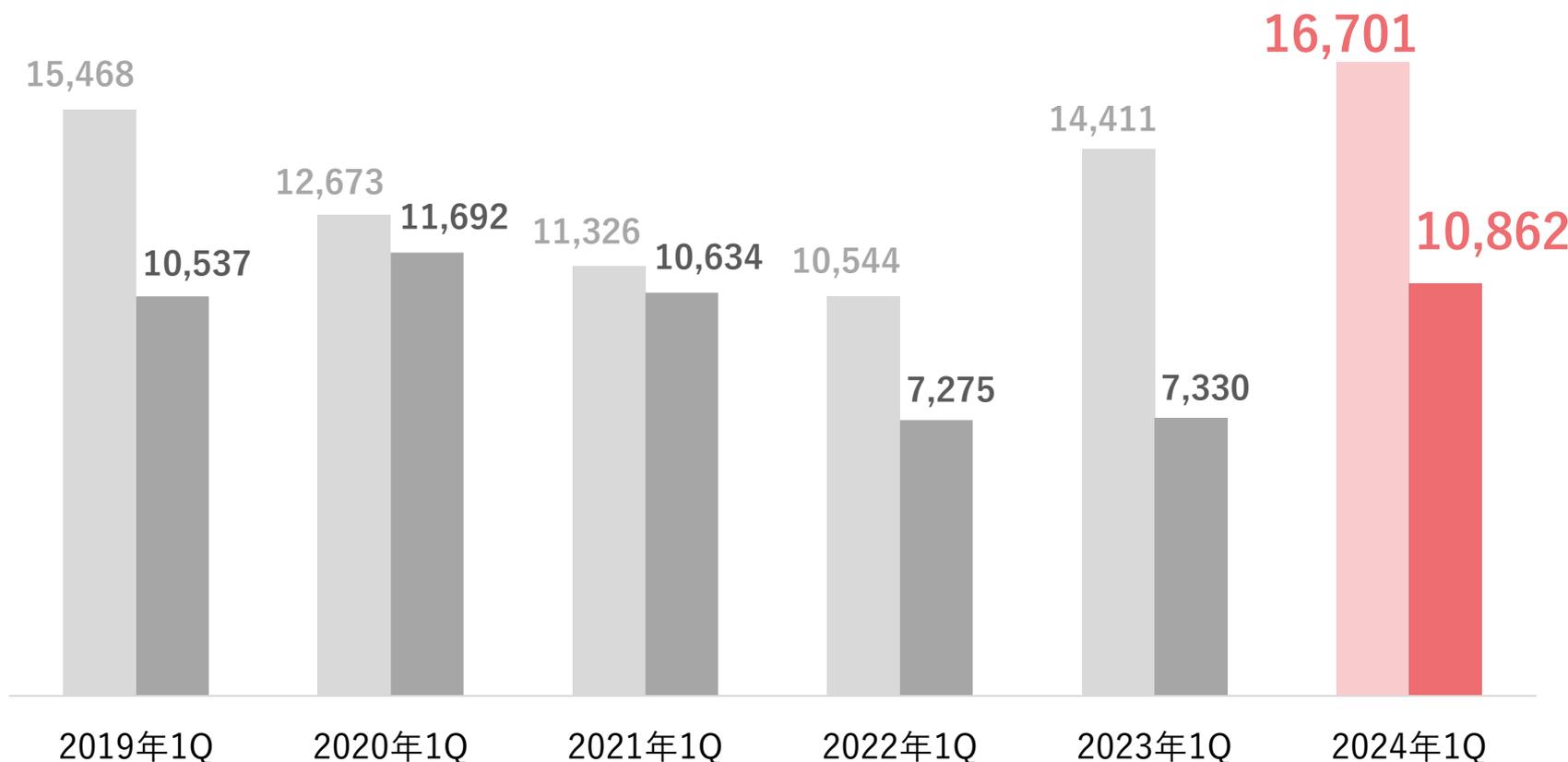
受注高・受注残高推移

受注高はコロナ渦前を上回る水準まで回復

また、受注残高は前年同期を大きく上回っており、受注状況は引き続き好調に推移

■ 受注高 ■ 受注残高

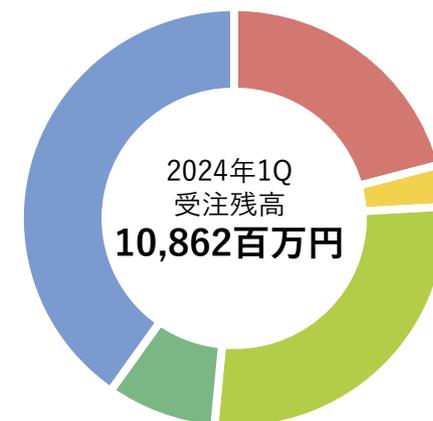
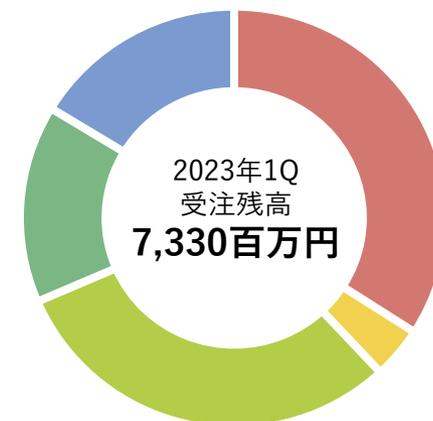
(単位：百万円)



市場分野別受注残高

オフィス関連の大型案件の受注があったサービス等分野の割合が増加したほか、アパレル・食物販の受注残が多くを占める各種専門店の割合が増加

| | 2023年1Q | | 2024年1Q | |
|--------------------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) |
| ■ 複合商業施設 ■ 総合スーパー | 2,499 | 34.1 | 2,269 | 20.9 |
| ■ 食品スーパー ■ コンビニエンスストア | 290 | 4.0 | 353 | 3.3 |
| ■ 各種専門店 | 2,232 | 30.5 | 2,977 | 27.4 |
| ■ 飲食店 | 1,112 | 15.2 | 889 | 8.2 |
| ■ サービス等 | 1,195 | 16.2 | 4,372 | 40.2 |
| 合計 | 7,330 | 100.0 | 10,862 | 100.0 |



Agenda

01

2024年度 第1四半期 決算の概要

02

2024年度 第1四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



2024年度 第2四半期（累計）業績予想の修正について

2024年2月13日に公表した2024年12月期第2四半期累計期間の業績予想を上方修正

| | 2024年度 第2四半期(累計) 期初計画 (百万円) | 2024年度上期 第2四半期(累計) 修正計画 (百万円) | 増減額 (百万円) | 増減率 (%) |
|----------------------|--------------------------------------|--|--------------|------------|
| 売上高 | 26,800 | 30,000 | 3,200 | 11.9 |
| 営業利益 | 1,350 | 1,750 | 400 | 29.6 |
| 経常利益 | 1,350 | 1,760 | 410 | 30.4 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 870 | 1,140 | 270 | 31.0 |
| 1株当たり四半期純利益 (円) | 35.49 | 46.53 | | |

2024年度 業績予想

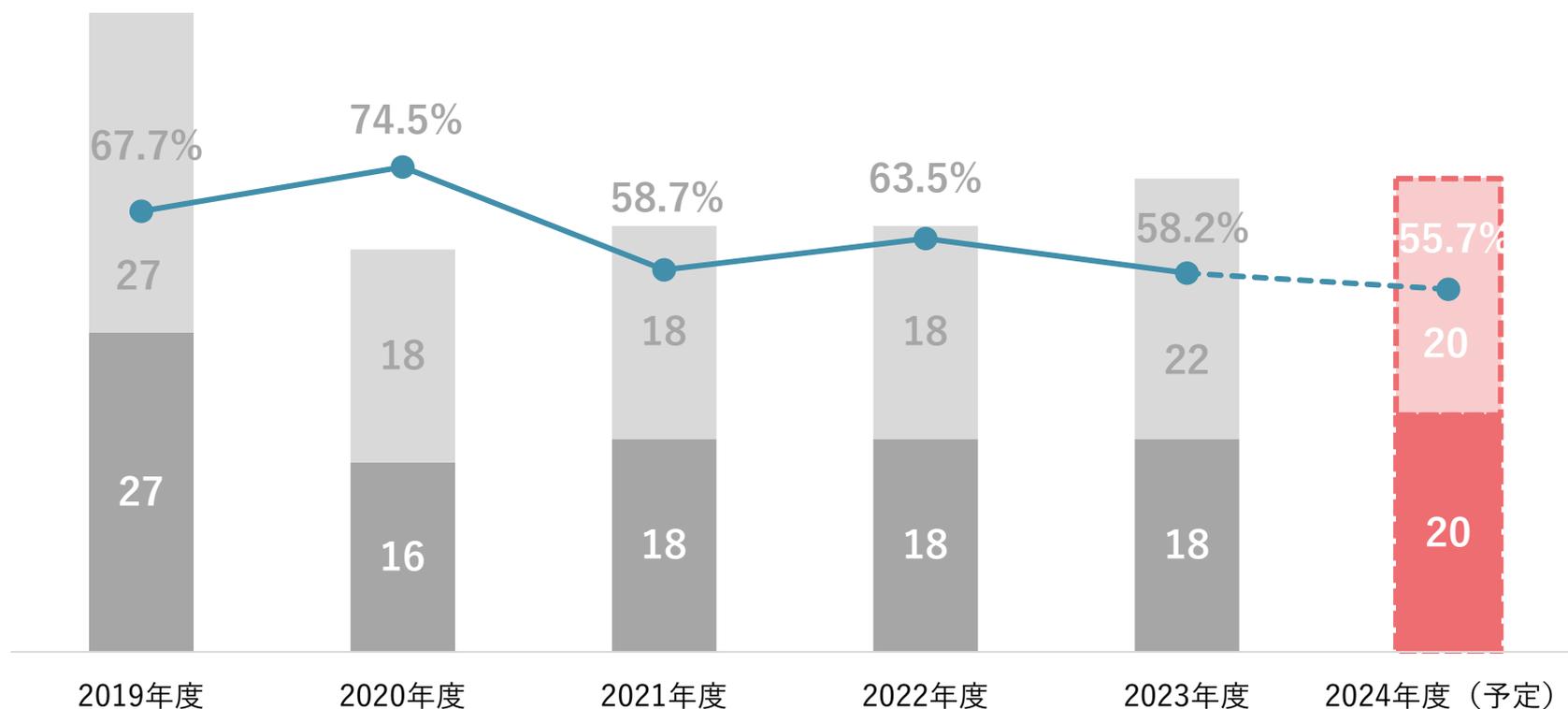
通期の業績予想については、下期の経済活動は引き続き回復するものと想定しているが、建設業の時間外労働の上限規制による影響や、資材価格・人件費等の動向など不透明な状況が継続すると見込んでおり、現時点では前回予想から変更なし

| | 2023年度通期 実績 (百万円) | 2024年度通期 予想 (百万円) | 増減額 (百万円) | 増減率 (%) |
|---------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|------------|
| 売上高 | 52,793 | 52,900 | 106 | 0.2 |
| 営業利益 | 2,574 | 2,650 | 75 | 2.9 |
| 経常利益 | 2,616 | 2,660 | 43 | 1.7 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,685 | 1,760 | 74 | 4.4 |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 68.76 | 71.81 | 3.05 | 4.4 |
| 配当金 (円) | 中間 18.00 | 中間 20.00 | — | — |
| | 期末 22.00 | 期末 20.00 | | |

配当実績

財務健全性、成長と還元のバランスを総合的に勘案しつつ、積極的な利益還元をおこなう基本方針に基づき、連結配当性向50%以上を目標水準とする

■ 中間 ■ 期末 — 配当性向 (単位：円)



※2023年度は記念配当4円を含みます。

Agenda

01

2024年度 第1四半期 決算の概要

02

2024年度 第1四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



ROKKO i PARK

所在地：兵庫県神戸市
クライアント：大栄環境株式会社 様
当社業務範囲：デザイン・設計・施工・内装監理

複合商業施設・
総合スーパー

食品スーパー・
コンビニエンスストア

各種専門店

飲食店

サービス等



1997年オープンの複合商業施設「神戸ファッションプラザ」の商業棟は、テナントの撤退が続き2018年から閉鎖されてきました。それを大栄環境株式会社様が取得され、6年振りに生まれ変わったのが「ROKKO i PARK」です。クライアントの「地域に貢献したい」という想いに共感し、にぎわいを生み六甲アイランドの活性化につながる施設を共に目指しました。大栄環境様のオフィスが入る6・7階の共用部には、神戸市の協力のもと神戸のスポーツ文化・歴史を紹介するギャラリー空間「Kobe Green Field」を設けました。8階のスポーツエンターテインメント施設「KOBE Super Stadium」とあわせ、日常的にスポーツに親しみながら、神戸のスポーツ文化への理解を深められる場を実現しました。

YAMAGA BASE

所在地：熊本県山鹿市
クライアント：やまがBASE株式会社 様
当社業務範囲：企画・プロデュース・デザイン・設計・施工

複合商業施設・
総合スーパー

食品スーパー・
コンビニエンスストア

各種専門店

飲食店

サービス等



地方が抱える少子高齢化や産業衰退などのさまざまな課題を解決するため、廃校となった千田小学校跡地を活用し産業創出と人流獲得の好循環を生み出す拠点づくりを目指したプロジェクト。地域コミュニティのシンボルとして長年愛され続けた千田小学校が、コワーキングスペースや宿泊施設、飲食店、キッチンスタジオなどのさまざまな機能を持った複合施設に生まれ変わりました。内装には山鹿灯籠職人による灯籠照明や来民（くたみ）団扇、ワインのモチーフなど、山鹿市の伝統工芸品・物産品を取り入れることで、山鹿の魅力を感じられるデザインに。施設での体験を通して人や多様な価値観が交わり、新たな未来をつくり出すコミュニティを育む空間を目指しました。

ふくい観光案内所

所在地：福井県福井市
 クライアント：福井県福井市 様
 当社業務範囲：デザイン・設計・施工

複合商業施設・
総合スーパー

食品スーパー・
コンビニエンスストア

各種専門店

飲食店

サービス等



Photo：樋口勇斗写真事務所

JR福井駅に隣接する福井市観光交流センター内にオープンした「ふくい観光案内所」のデザイン・設計・施工を担当しました。コンセプトは「幸福なふるさと感じさせる空間」。福井県の幸福度を高めている象徴として「家族」や「家」をデザインに盛り込み、訪れた人が福井の豊かなくらしを感じることができるぬくもりある空間をつくりました。福井県産スギ材を使用した什器には恐竜の親子を忍ばせ、家族のあたたかさと福井らしさを表現。全ての什器は可動式とし、イベントや工芸品の制作体験等でも利用できるようフレキシブルなつくりとしました。北陸新幹線福井駅開業に合わせ、観光周遊の拠点として地域活性を担う空間を実現しました。



全社員活躍の実現

単体

多様な人材確保

新規採用者数

KPI

300名

(2023-2025累計)

2024年度
新入社員

68名

2024年度入社式



当社は、4月1日（月）、2024年度入社式を執り行いました。代表取締役社長の佐々木 靖浩より会社の展望と、新入社員に対し期待を込めたメッセージを送るとともにブルーローズを手渡しました。

当社は、持続的な企業価値向上を目指す上で、人材が最も重要な経営資源であると捉え、採用や教育などへの投資を積極的に行っています。中期経営計画「進化発展」における人的資本に関する指標の一つとして「新規採用者数」を掲げており、今年度、新たに入社した新入社員は68名でした。

引き続き、社員一人ひとりが個性や能力を発揮し、誰もが働きがいをもって活躍し続けることができる企業を目指してまいります。



參考資料

市場分野別売上高（2024年1Q）

複合商業施設
総合スーパー分野



構成比
25.6%

前年同期比 +7.0%

食品スーパー
コンビニエンスストア分野



構成比
13.8%

前年同期比 +72.6%

各種専門店分野



構成比
27.2%

前年同期比 △5.6%

飲食店分野



構成比
10.9%

前年同期比 +28.3%

サービス等分野



構成比
22.5%

前年同期比 +44.2%

損益計算書

| | 2023年1Q | | 2024年1Q | | 前年同期比 | |
|----------------------|-------------|------------|-------------|------------|--------------|------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 増減額 (百万円) | 増減率 (%) |
| 売上高 | 13,432 | 100.0 | 15,835 | 100.0 | 2,403 | 17.9 |
| 売上原価 | 11,842 | 88.2 | 13,632 | 86.1 | 1,789 | 15.1 |
| 売上総利益 | 1,590 | 11.8 | 2,203 | 13.9 | 613 | 38.6 |
| 販管費 | 671 | 5.0 | 778 | 4.9 | 106 | 15.9 |
| 営業利益 | 918 | 6.8 | 1,425 | 9.0 | 507 | 55.2 |
| 営業外損益 | 5 | 0.0 | 11 | 0.1 | 6 | 111.0 |
| 経常利益 | 924 | 6.9 | 1,437 | 9.1 | 513 | 55.5 |
| 特別損益 | — | — | — | — | — | — |
| 法人税等 | 317 | 2.4 | 465 | 2.9 | 148 | 46.7 |
| 非支配株主に帰属する 四半期純利益 | 5 | 0.0 | — | 0.0 | △4 | △89.1 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 601 | 4.5 | 971 | 6.1 | 370 | 61.5 |

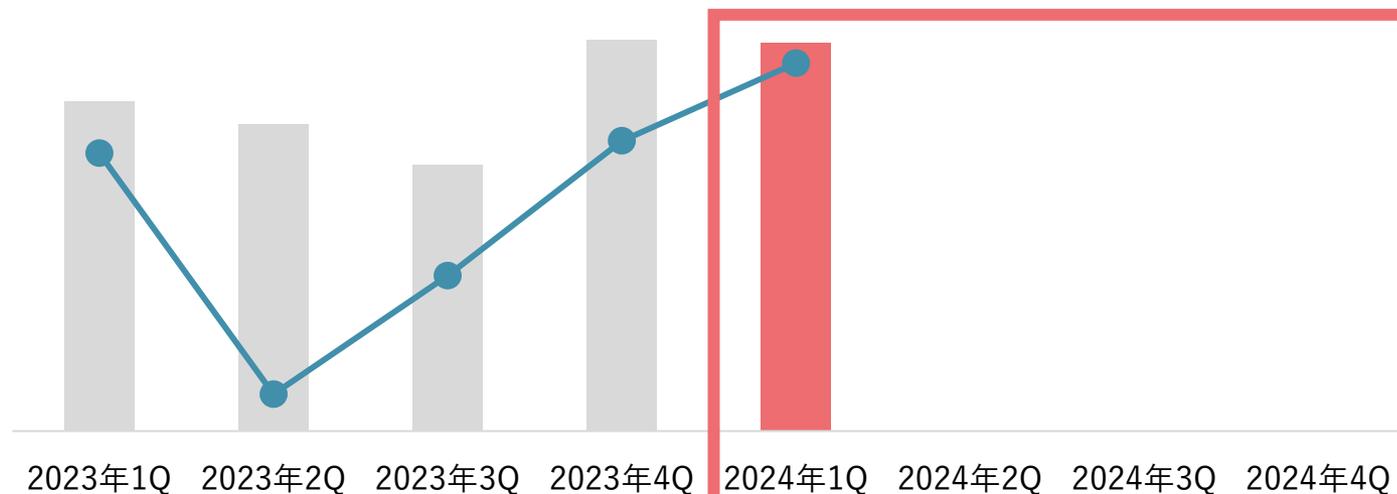
貸借対照表

| | 2023年度 | | 2024年1Q | | 前年末比 | |
|----------|-------------|------------|-------------|------------|--------------|------------|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 増減額 (百万円) | 増減率 (%) |
| 流動資産 | 24,718 | 65.7 | 27,463 | 67.9 | 2,745 | 11.1 |
| 固定資産 | 12,907 | 34.3 | 12,962 | 32.1 | 55 | 0.4 |
| 資産合計 | 37,625 | 100.0 | 40,426 | 100.0 | 2,800 | 7.4 |
| 流動負債 | 6,138 | 16.3 | 8,486 | 21.0 | 2,348 | 38.3 |
| 固定負債 | 733 | 2.0 | 674 | 1.7 | △58 | △8.0 |
| 負債合計 | 6,872 | 18.3 | 9,161 | 22.7 | 2,289 | 33.3 |
| 純資産合計 | 30,753 | 81.7 | 31,264 | 77.3 | 511 | 1.7 |
| 負債・純資産合計 | 37,625 | 100.0 | 40,426 | 100.0 | 2,800 | 7.4 |

四半期業績推移

■ 売上高 — 営業利益率

(単位：百万円)



| | 2023年1Q | 2023年2Q | 2023年3Q | 2023年4Q | 2024年1Q |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 13,432 | 12,535 | 10,875 | 15,949 | 15,835 |
| 営業利益 | 918 | 107 | 411 | 1,137 | 1,425 |
| 経常利益 | 924 | 121 | 417 | 1,153 | 1,437 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 601 | △75 | 314 | 844 | 971 |
| 1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失 (円) | 24.54 | △3.08 | 12.85 | 34.45 | 39.66 |
| 営業利益率 (%) | 6.8 | 0.9 | 3.8 | 7.1 | 9.0 |

目標



営業利益率 5%



売上高成長率 5%



全社員活躍の実現



顧客提供価値の向上

方針

- 自ら考え、行動し、成果にこだわる
- オールスペースが持つ可能性を追求する
- 一人ひとりが経営者意識を持って行動する

戦略

事業発展の戦略

ソフト
プロデュースカ
の進化

ハード
プロデュースカ
の進化

地域活性への
参画

グループ
シナジーの発揮

経営進化の戦略

働きがい改革

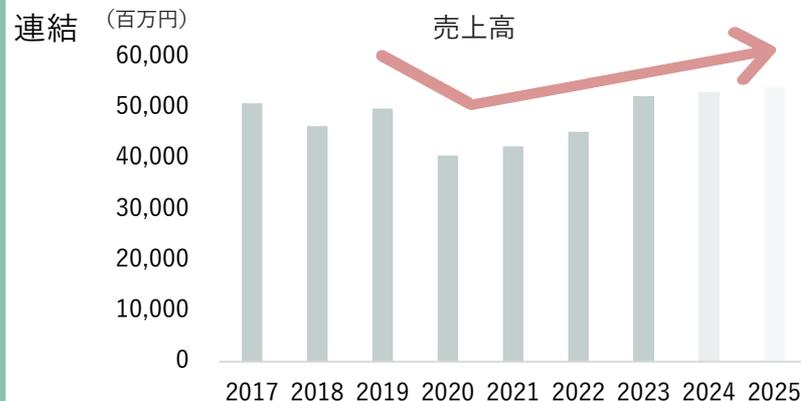
機能別組織の進化



営業利益率 5%



売上高成長率 5% ※工事完成基準による



全社員活躍の実現

| 単体 | KPI | | |
|---|---|----------------------------|--|
| 多様な人材確保 新規採用者数 | 知的創造支援 社員の教育投資額 | 健康活躍促進 1人当たり 所定外労働時間 | |
| 300名 <small>(2023-2025累計)</small> | 100百万円 <small>※2022年度比約2倍</small> | 360時間/年 | |



顧客提供価値の向上

| 単体 | KPI | |
|----------------------------------|-----------------------------|--|
| 地域コミュニティへの貢献 地域活性案件 取り組み件数 | 環境負荷低減 サステナブル素材 活用案件率 | |
| 100件 | 30% | |

重要経営指標

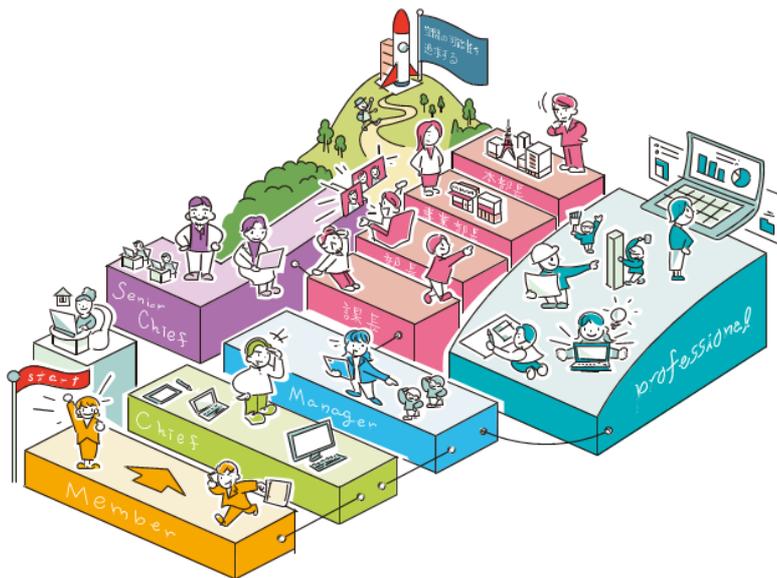
ROA (総資産営業利益率) **7%**

配当性向 **50% 以上**

2024年度から実施する新たな人事施策

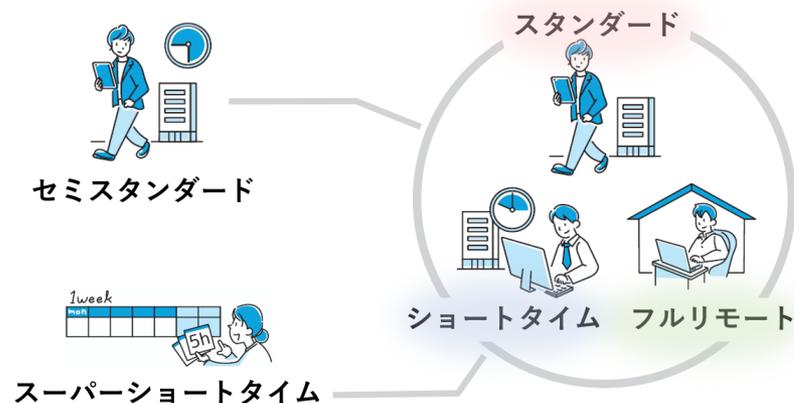
複線型人事制度の再構築

社員が生き生きと面白く働くキャリアマップが描ける新たな役職の追加と専門職の再定義



勤務形態の多様化

ライフステージの変化に合わせて働くことができる新たなワークスタイルの導入



事業発展の戦略

ソフトプロデュース力の進化

- ・クリエイター人材の育成
- ・外部ネットワークの拡大
- ・マーケティング組織の確立

一級建築士
資格取得者数

15名

(2023-2025累計)

ハードプロデュース力の進化

- ・現場から選ばれるコンテンツの開発導入
- ・組織化・適正配置による施工技術者の育成
- ・パートナー企業の拡充

1級建築施工
管理技士
資格取得者数

15名

(2023-2025累計)

新規主要
パートナー
企業数

2022年度比

100社増

地域活性への参画

- ・公民連携事業への取り組み強化
- ・大阪・関西万博および周辺事業への参画
- ・地方事務所の営業力強化

公民連携事業
案件取り組み
件数

20件



公共事業
受注件数

40件

(2023-2025累計)

グループシナジーの発揮

- ・PM事業への人的投資による商業コンサルティングの強化
- ・デジタル技術の実装
- ・海外新拠点の開拓

MSCとの
PM事業連携
案件数

10件

SC経営士
資格取得者数

10名

(2023-2025累計)

経営進化の戦略

働きがい改革

- ・社員の心とカラダの健康支援
- ・特性に応じたキャリア開発支援
- ・多様な人材の活躍支援
- ・働きがいを高める環境整備

有給休暇取得率

80%

資格取得者数
※当社資格手当の
対象資格

100人

(2023-2025累計)

女性管理職・専門職比率

20%

2024年度に
KPIと目標値を
見直し

機能別組織の進化

- ・企業情報の発信強化
- ・投資家との対話強化
- ・DX推進による業務改革

「商空間の創造を通じて、豊かな社会の実現に貢献します。」という企業理念に基づき、自社と社会双方の持続可能な発展を目指す

目指す方向性

当中期経営計画期間におけるKPI

地域
コミュニティー
への貢献

地域のステークホルダーと協調関係を構築し、地域社会の活性化や発展、価値向上に貢献します。

安全・安心な
空間づくり

安全かつ豊かで便利な生活に寄与する、強固でしなやかな空間づくりに取り組みます。

環境負荷の低減

エネルギー、資源といった環境課題にバリューチェーン全体を通して取り組み、環境負荷の少ない事業を推進します。

持続可能な
調達の推進

公平・公正な取引を徹底するとともに、人権や労働衛生、環境に配慮した調達を推進します。

多様性の尊重

性別・人種・国籍・宗教などに関わらず、多様な個人が尊重される社会の実現に貢献します。

人材開発と
働きがいのある
職場づくり

人材が価値を生み出す源泉であると捉え、社員が能力を発揮し活躍できる労働環境を実現します。

持続的成長に
向けたガバナンス
の強化

法令や規範を遵守し、透明性を持った誠実な事業活動を行います。

- ・地域活性案件取り組み件数
- ・公共事業受注件数

- ・1級建築施工管理技士資格取得者数

- ・サステナブル素材活用案件率

- ・パートナーエンゲージメント：90%（2025年度）
※取引姿勢・法令順守等に関するアンケートによる

- ・女性管理職・専門職比率

- ・教育投資額 ・資格取得者数
- ・1人当たり所定外労働時間
- ・有給休暇取得率

- ・BCPの策定（2025年度までに）
- ・ESGに関する年次レポート発行（毎年度）

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

現状



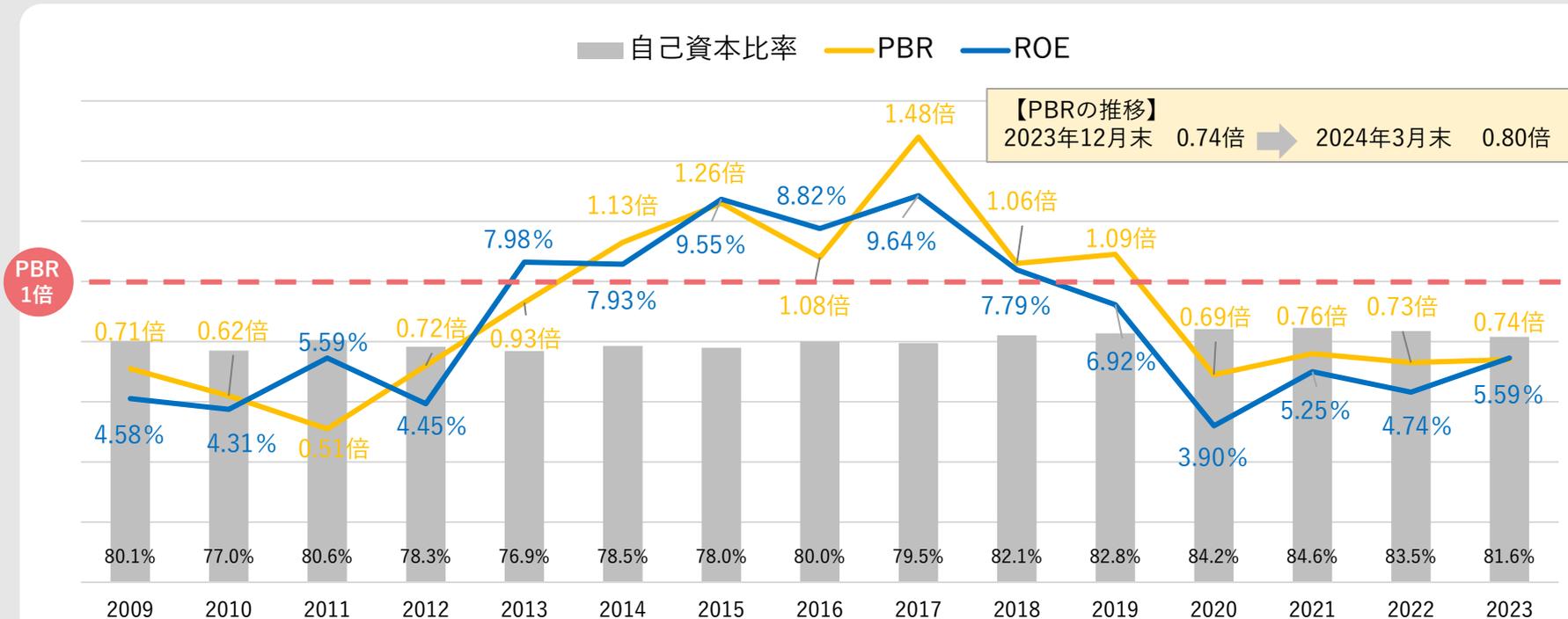
取り組むべき課題

- 2020年12月期以降のコロナ禍の減収、2022年12月期以降の原材料価格や物価高騰、同業他社との競争激化により売上総利益率が低下した結果、ROEが低下
- それに伴い、PBRも1倍を割り込む状態が続いている
- 自己資本の積上げにより高い自己資本比率を維持しているものの、資本効率は低下傾向
- 経営成績は比較的良好だが、IR活動不足により市場の評価が低い

ROEの改善

- 営業利益率の改善
- 資本効率の改善

IR活動の強化



| 課題 | 要因分析 | 施策 | 現中期経営計画期間の目標とKPI |
|----------|--|---|---|
| 営業利益率の改善 | 売上総利益率の低下 <ul style="list-style-type: none"> ・減収 ・原材料価格の高騰 ・外注費率の上昇 販管費率の上昇 <ul style="list-style-type: none"> ・労務費の増加 | 事業規模の拡大による増収と原価率の改善 <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトプロデュース力の進化 ・ハードプロデュース力の進化 ・地域活性への参画 ・グループシナジーの発揮 ・業務提携及びM&A 生産性向上による利益率の改善 <ul style="list-style-type: none"> ・DX投資 ・人的資本投資（働きがい改革） | <ul style="list-style-type: none"> ・営業利益率5% ・売上高成長率5% ・ROA7%（※） ・一級建築士資格取得者数 ・1級建築施工管理技士資格取得者数 ・新規主要パートナー企業数 ・公共事業受注件数 ・MSCとのPM事業連携案件数 ・SC経営士資格取得者数 ・有給休暇取得率 ・資格取得者数 ・女性管理職・専門職比率 |
| 資本効率の改善 | 自己資本の積み上げによる高い自己資本比率 | 資本構成の最適化 <ul style="list-style-type: none"> ・増配や自社株買い等株主還元強化によるPBR1倍割れの早期解消 ・政策保有株の縮減による資産効率の改善 | <ul style="list-style-type: none"> ・配当性向50%以上 |
| IR活動の強化 | IR部門の知見と人材不足 | <ul style="list-style-type: none"> ・外部コンサルタントの活用 ・IR部門の人材補強 | <ul style="list-style-type: none"> ・投資家との対話強化 |

（※）指標として**ROE**ではなく**ROA**を採用した背景

中期経営計画「進化発展」の方針のひとつである「一人ひとりが経営者意識を持って行動する」にある通り、社員一人ひとりが目標である営業利益率や売上高成長率の向上を意識して取り組んでいくことが重要と考えており、それら数値との連動を意識しやすい指標として営業利益を分子としたROAを採用。また、投資の要否判断などのバランスシートコントロールにはROEよりROAの方が適していると認識している。

| | |
|------|---|
| 商号 | 株式会社スペース SPACE CO., LTD. |
| 創立 | 1948年（昭和23年）7月 |
| 上場 | 東京証券取引所プライム市場（証券コード:9622） |
| 資本金 | 33億9553万円 |
| 従業員数 | 連結：852名 単体：821名（2023年12月末時点） |
| 子会社 | 3社 |
| 営業拠点 | 国内14拠点 海外2拠点 |
| 事業内容 | ディスプレイ業 商業施設・文化施設・娯楽施設・イベント空間の 企画・コンサルティング・設計・監理および施工 |
| 決算期 | 12月31日 |



商空間の創造を通じて、豊かな社会の実現に貢献します。

SLOGAN

明日が、笑顔になる空間を。

VISION

世の中を、希望にあふれた空間にする。

MISSION

空間の可能性を追求する。

VALUE

お客様と、同じ想いで共に創る。

商空間プロデュース企業

未来の「まち・みせ・ひと」を想いながら、空間の新しい価値を追求します。

全国の事業拠点

主要4都市の本部をはじめとした全国13の事業拠点

- ▶ 本部ごとに裁量を持ち、独自の色で地域に密着した対応力を発揮

一貫した顧客対応

打ち合わせ～デザイン・設計～施工管理～引き渡しまで一貫した顧客対応

- ▶ お客様の想いに寄り添い、最適な空間を追求

独自の専門組織

自社内の専門組織【自社工場／開発本部／内装監理本部】

- ▶ それぞれの専門性を高めながら、組織を越えて柔軟に連携

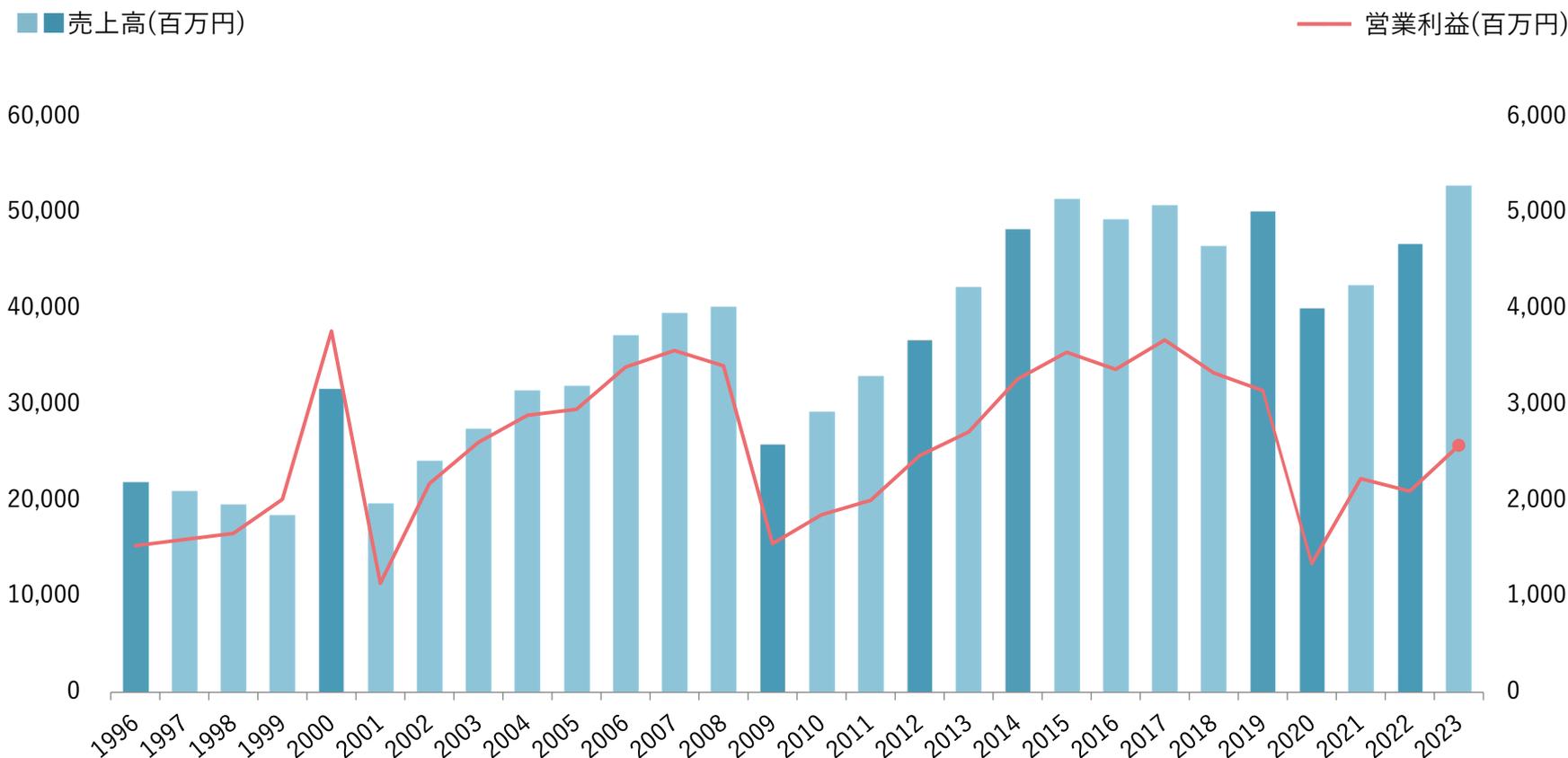
強固な顧客基盤

全国ナショナルチェーンを中心とした強固な顧客リレーションシップ

- ▶ 商業施設分野での圧倒的な知見

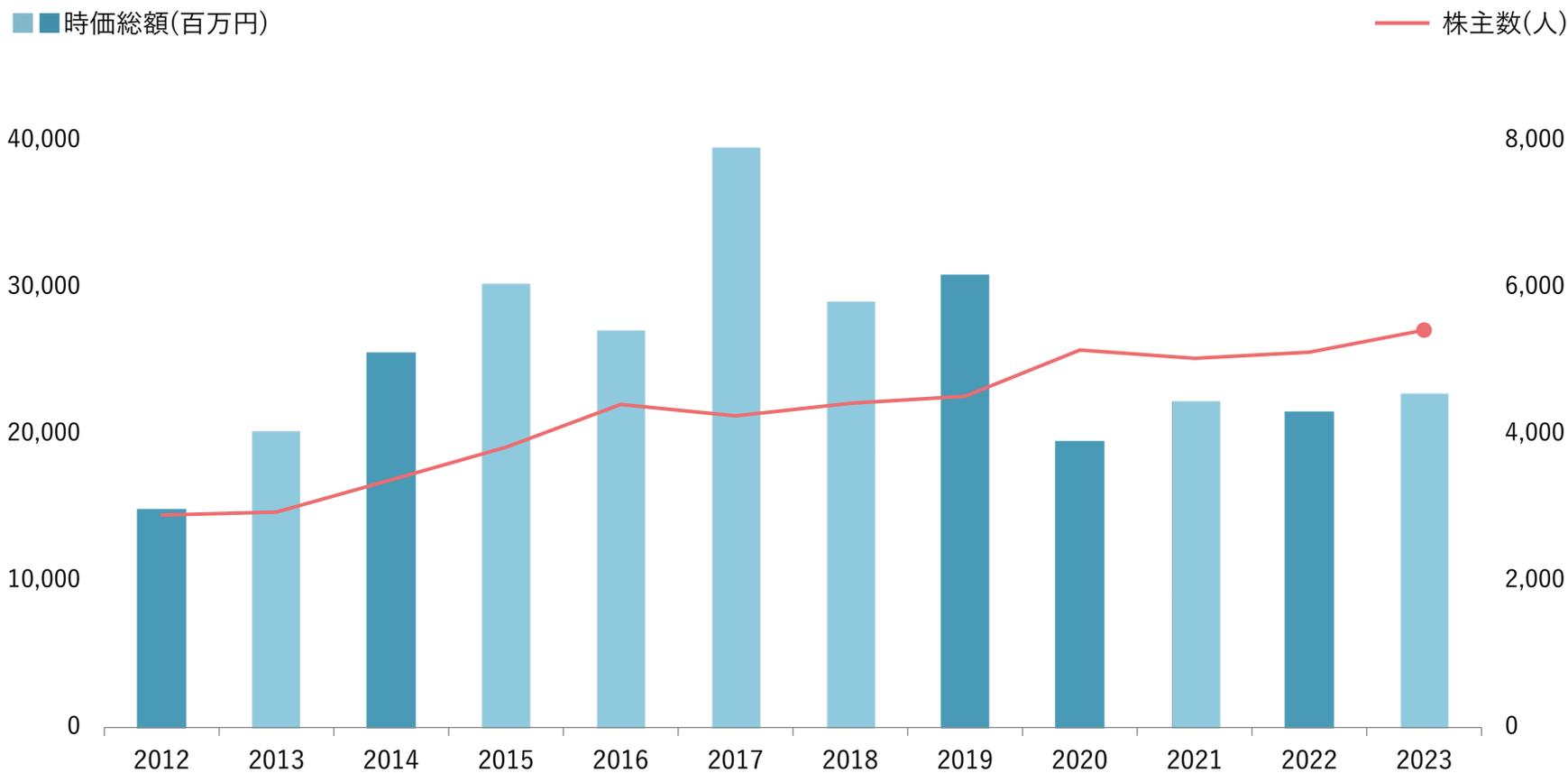
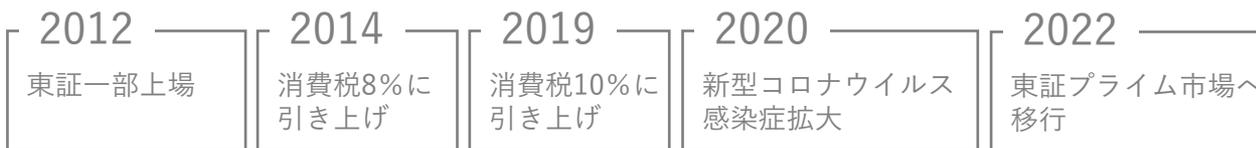
売上高及び営業利益推移

| | | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|----------------------|----------------|------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 1996 消費税5%に 引き上げ | 2000 大規模小売店舗 立地法施行 | 2009 リーマン ショック | 2012 東証一部上場 | 2014 消費税8%に 引き上げ | 2019 消費税10%に 引き上げ | 2020 新型コロナウイルス 感染症拡大 | 2022 東証プライム市場へ 移行 |
|------------------------|--------------------------|----------------------|----------------|------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|

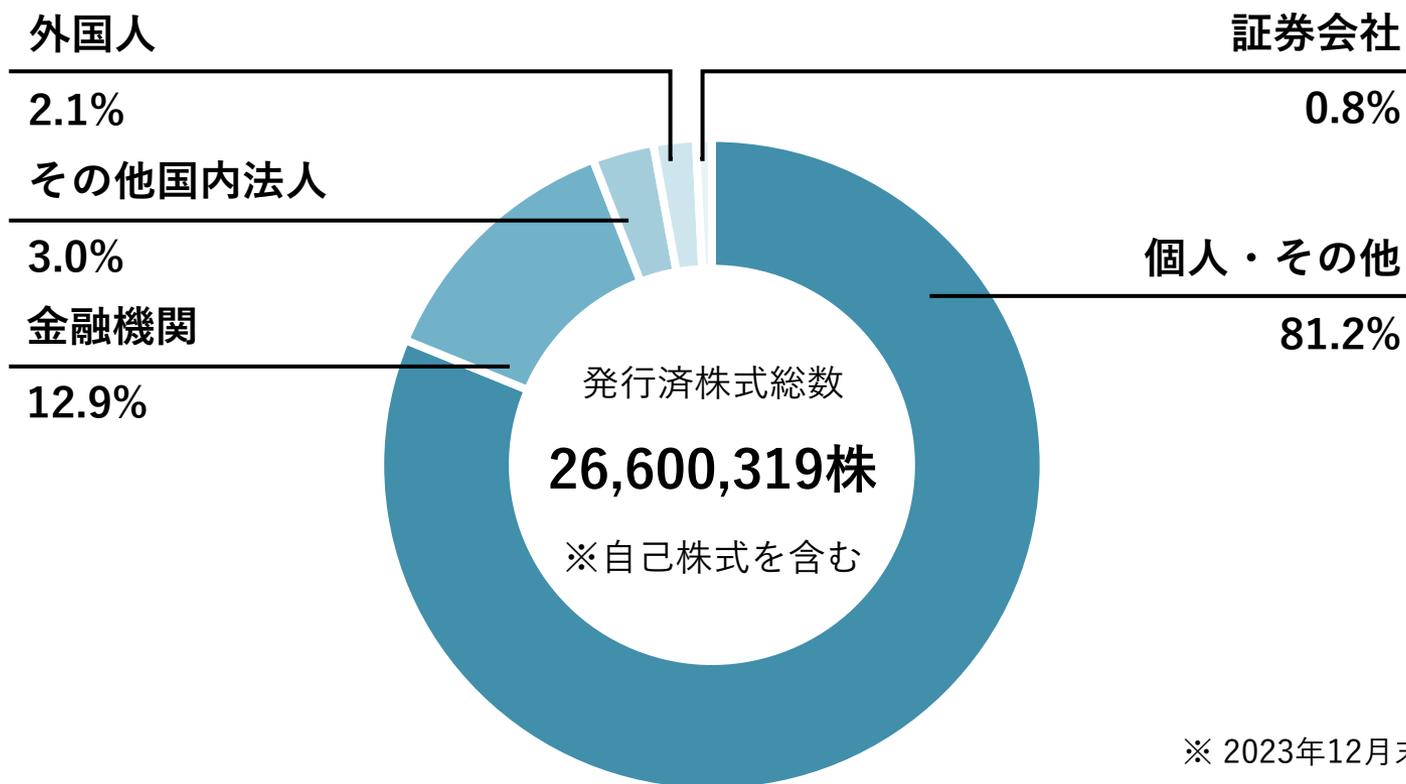


※ 当社は2019年度より連結決算を開始したため、2018年度以前は単体数値を掲載しております。

時価総額及び株主数推移



※各年度末における時価総額、株主数
※自己株式を除く



| | | |
|---------|---------------|--------------------|
| 個人・その他 | 6,309名 | 21,609,381株 |
| 金融機関 | 15名 | 3,439,214株 |
| その他国内法人 | 97名 | 796,518株 |
| 外国人 | 87名 | 548,652株 |
| 証券会社 | 30名 | 206,554株 |
| | 6,538名 | 26,600,319株 |

明日が、笑顔になる空間を。

SPaCe



IRに関するお問い合わせ

経営管理本部 財務部
ir_info@space-tokyo.co.jp

本資料には、現時点で入手可能な情報に基づいた将来に関する見通し、計画に基づく予測が含まれています。社会・経済・業界状況の変動等に関するリスクや不確定要素により実際の業績が記載の予測と異なる可能性がありますことをご了承ください。