

2024年12月期 第3四半期 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3四半期 決算の概要

02

2024年度 第3四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



Agenda

01

2024年度 第3四半期 決算の概要

02

2024年度 第3四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

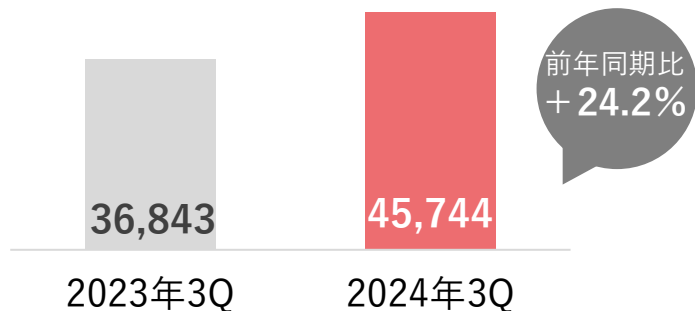
04

事例紹介



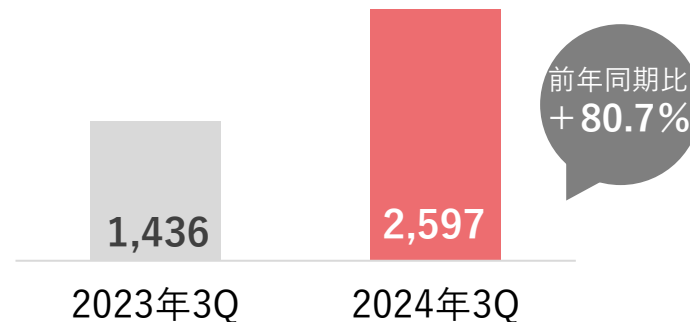
売上高

457億44百万円



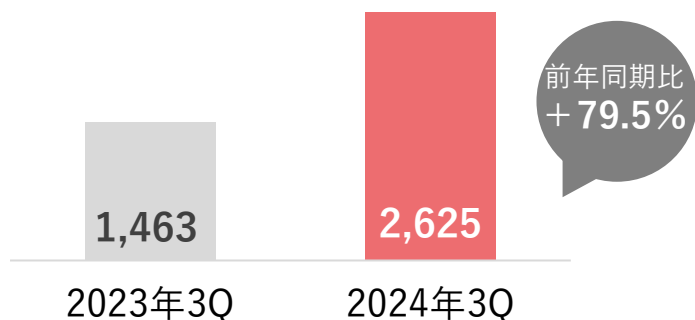
営業利益

25億97百万円



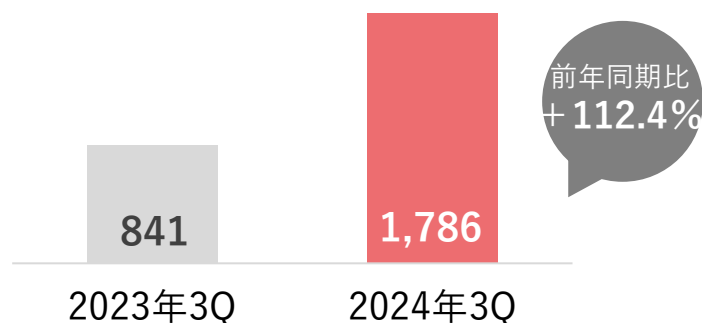
経常利益

26億25百万円



親会社株主に帰属する四半期純利益

17億86百万円



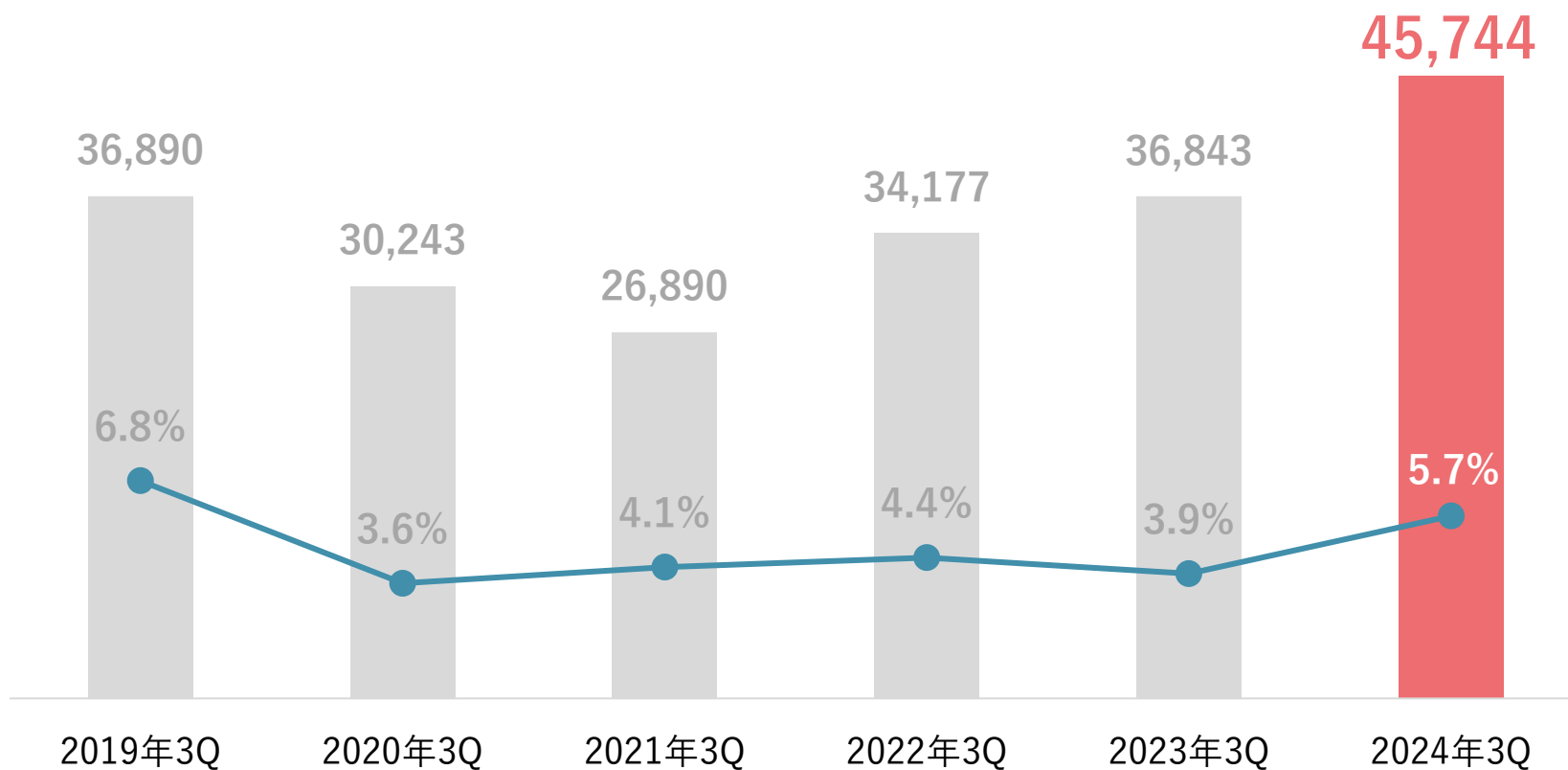
3Q
トピックス

- ・ オフィス、エンターテインメント施設等のサービス等分野の大型案件が増加
- ・ 売上・利益ともに順調に伸長し、今期2度目の通期業績予想の上方修正

売上高・営業利益率推移

オフィス関連、エンターテインメント施設等のサービス等分野における大型案件が増加したことで売上高・営業利益率は前年同期を上回る

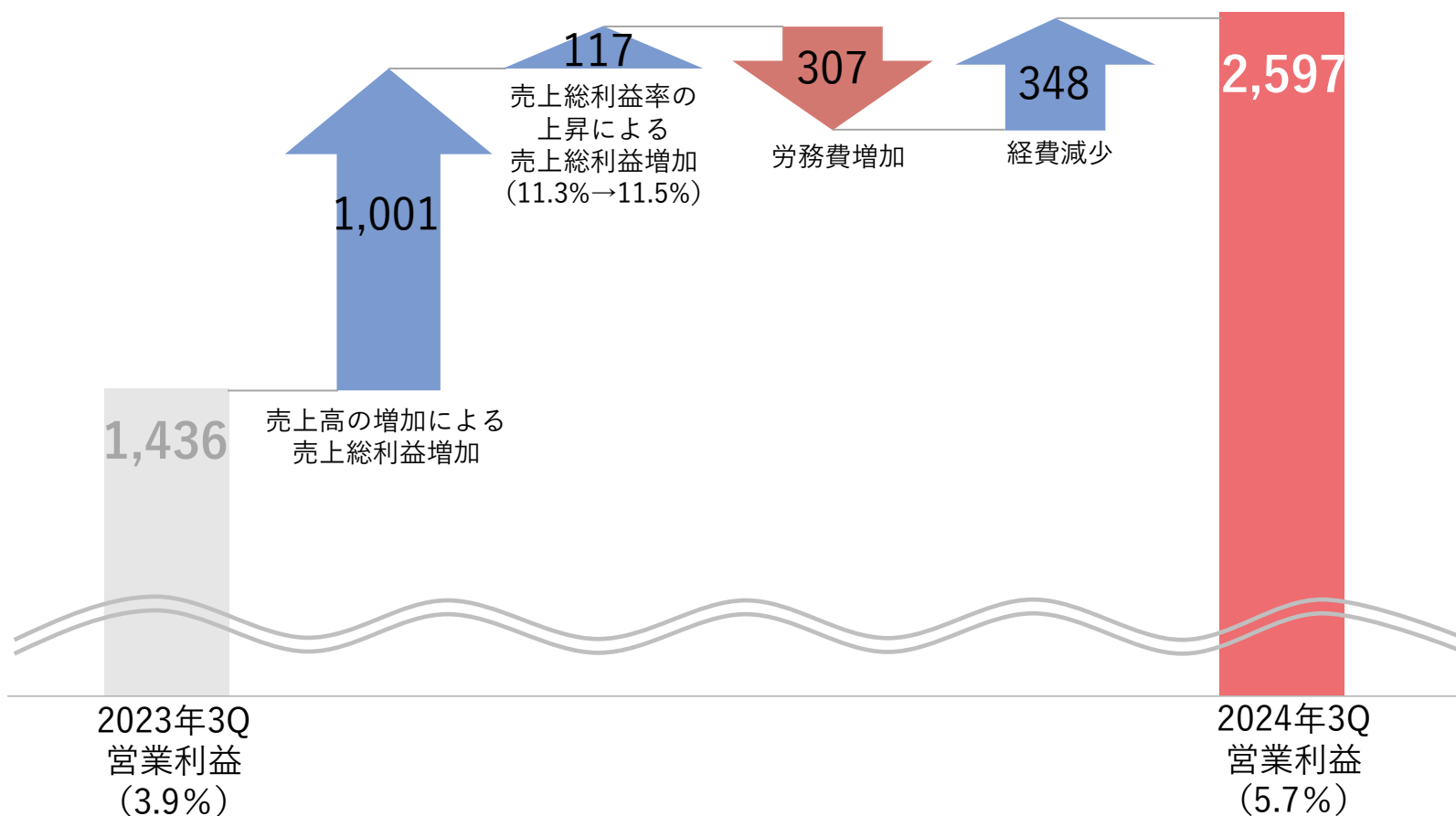
■ 売上高 — 営業利益率 (単位：百万円)



営業利益増減分析

売上高の増加に加え、大型案件の収益性の向上及び受注時の採算性改善により売上総利益率が上昇したことから、営業利益は1,160百万円の増加

(単位：百万円)

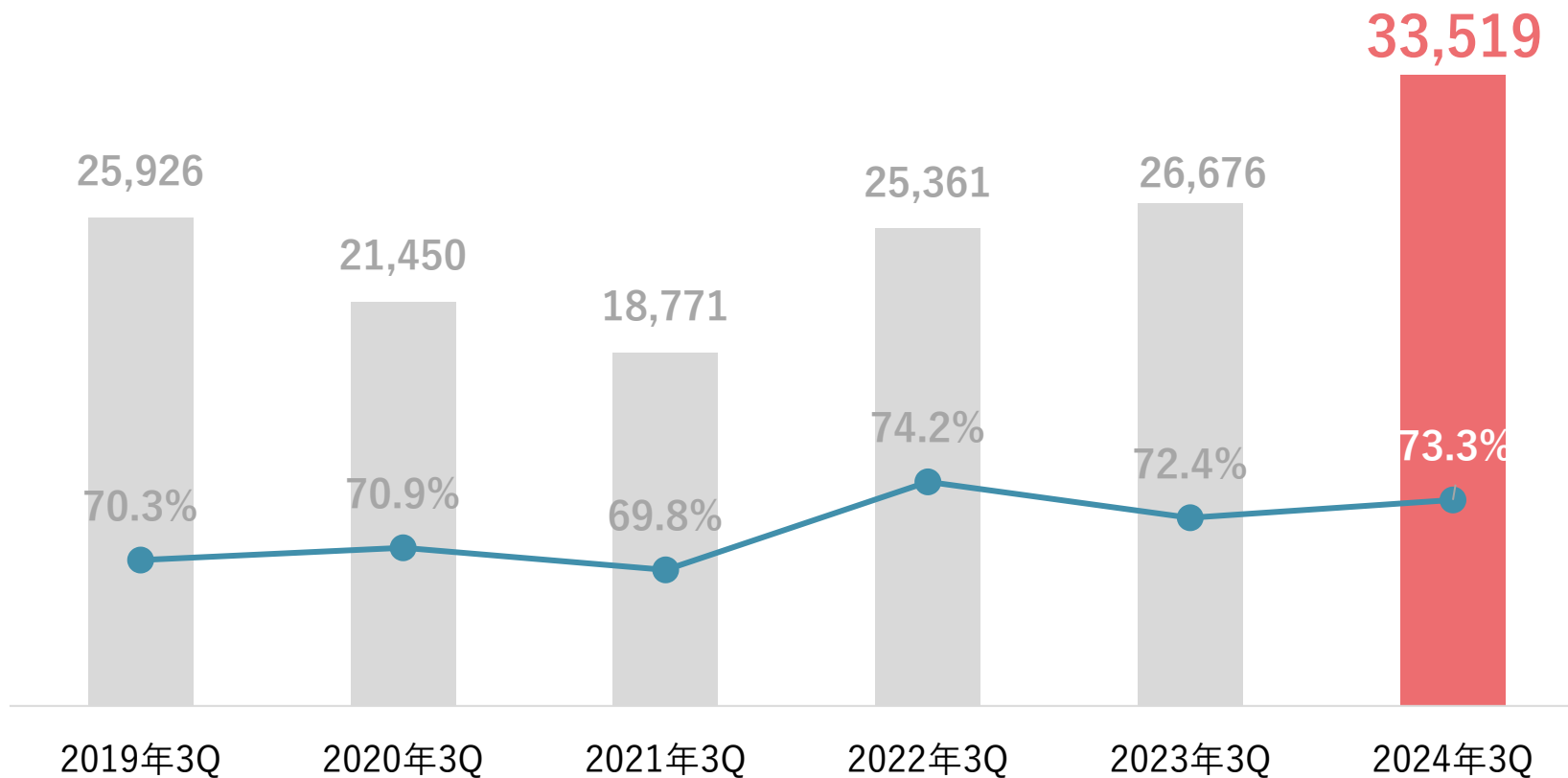


外注費推移

建設資材価格の高騰や人件費などのコスト上昇に加え、同業他社との価格競争の激化等により外注費率は前年同期比で0.9ポイント上昇。引き続き外注費の抑制に取り組んでいく

■ 外注費 — 外注費率

(単位：百万円)

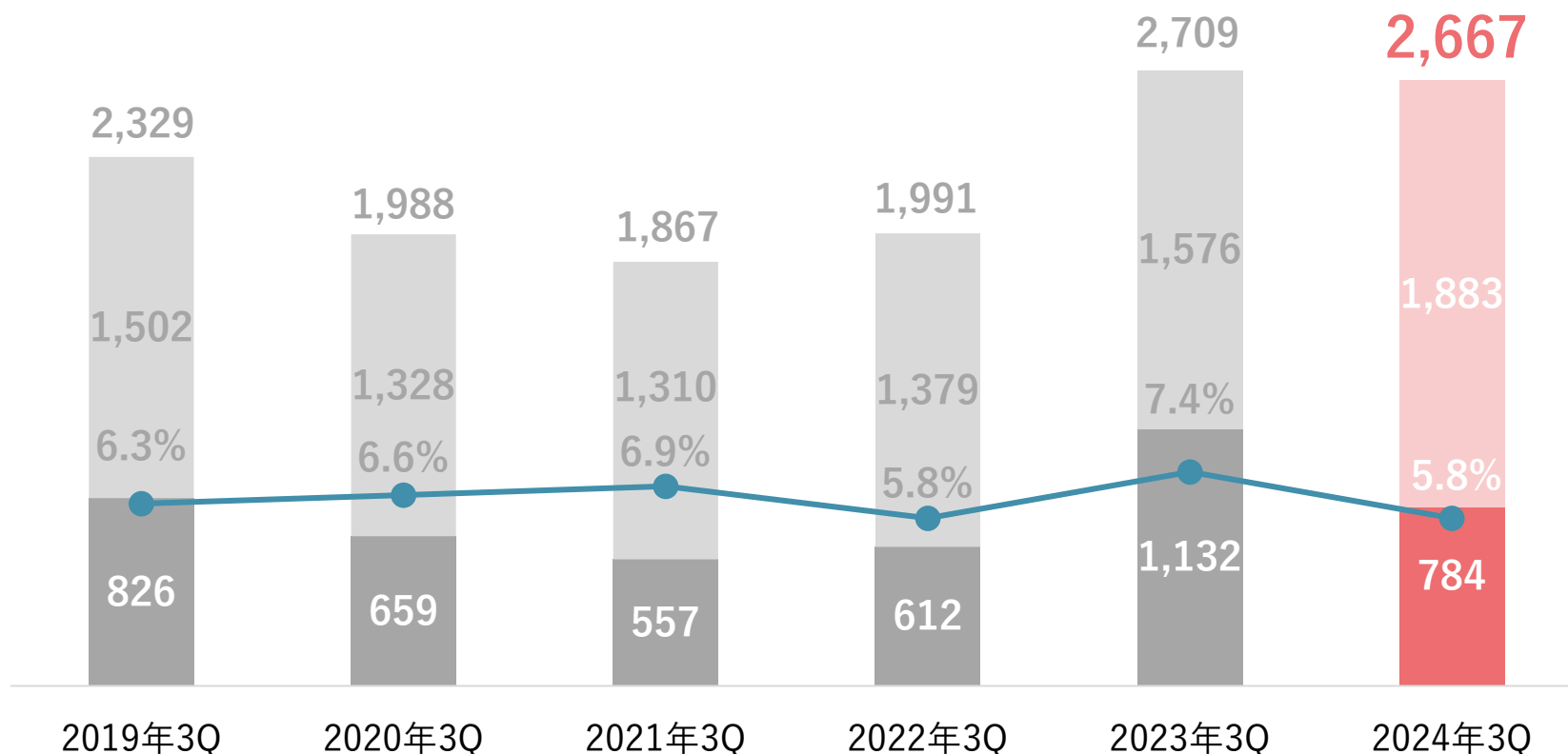


販売費及び一般管理費推移

人材育成・確保のための戦略的投資費用の計上により労務費は増加したものの、前年同期に特定の大型案件において貸倒引当金を計上した反動もあり経費は減少し、販管費は前年同期を下回る

■ 経費 ■ 労務費 — 販管費率

(単位：百万円)

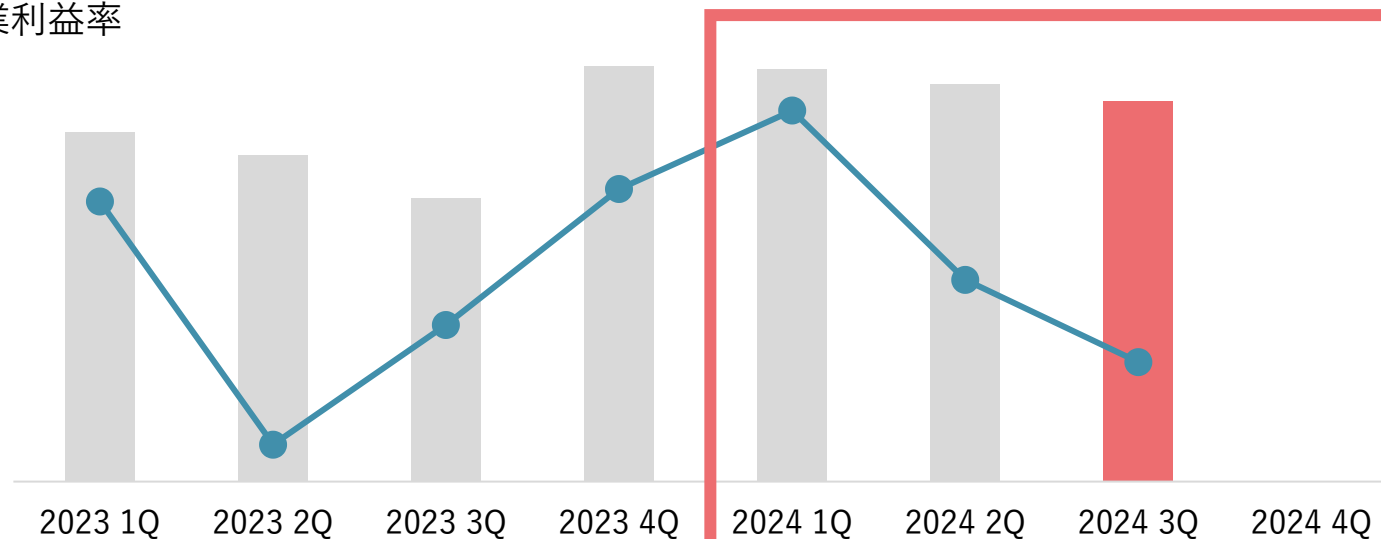


四半期業績推移

SPACE

(単位：百万円)

■ 売上高 — 営業利益率



	2023 1Q	2023 2Q	2023 3Q	2023 4Q	2024 1Q	2024 2Q	2024 3Q	2024 4Q
売上高	13,432	12,535	10,875	15,949	15,835	15,285	14,623	
営業利益	918	107	411	1,137	1,425	748	423	
経常利益	924	121	417	1,153	1,437	760	427	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	601	△75	314	844	971	490	324	
1株当たり四半期純利益 又は1株当たり四半期純損失 (円)	24.54	△3.08	12.85	34.45	39.66	20.00	13.24	
営業利益率 (%)	6.8	0.9	3.8	7.1	9.0	4.9	2.9	

Agenda

01

2024年度 第3四半期 決算の概要

02

2024年度 第3四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

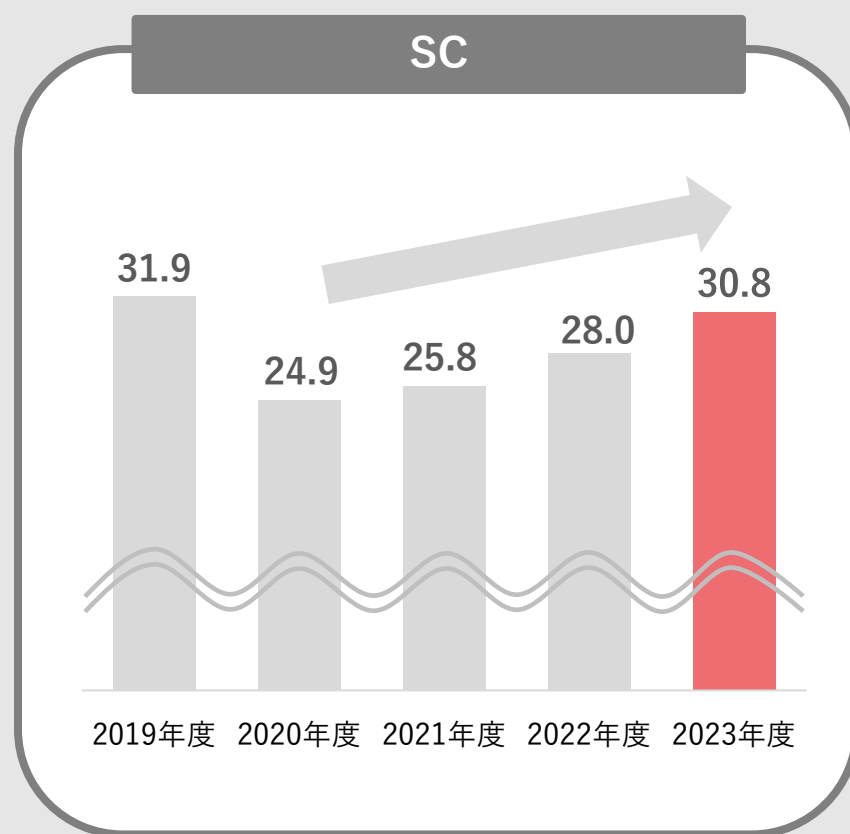
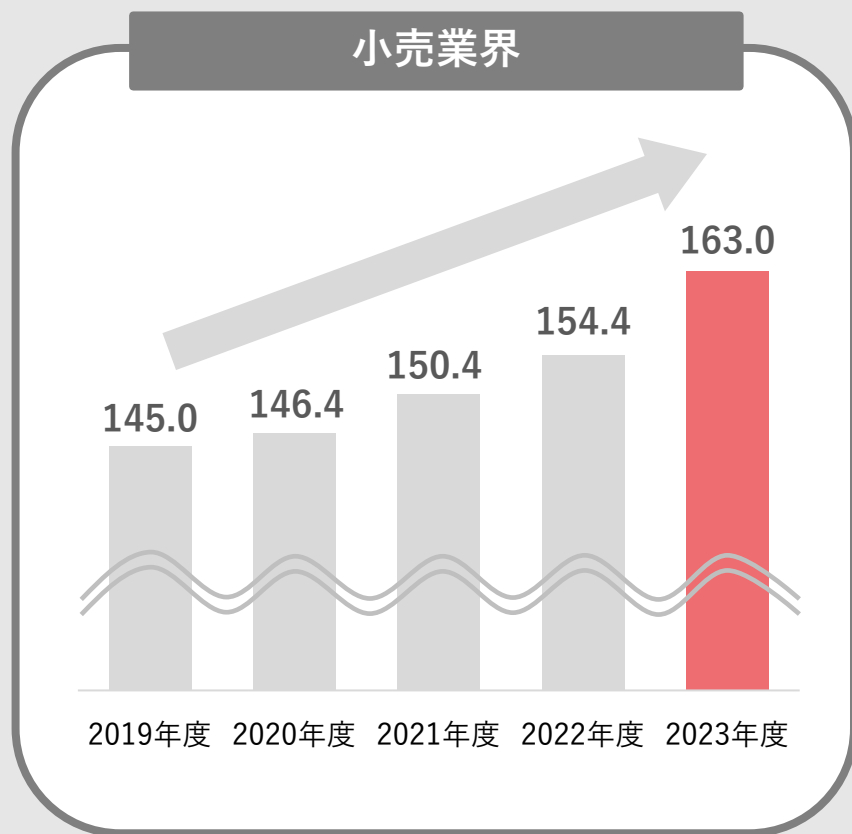
04

事例紹介



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）



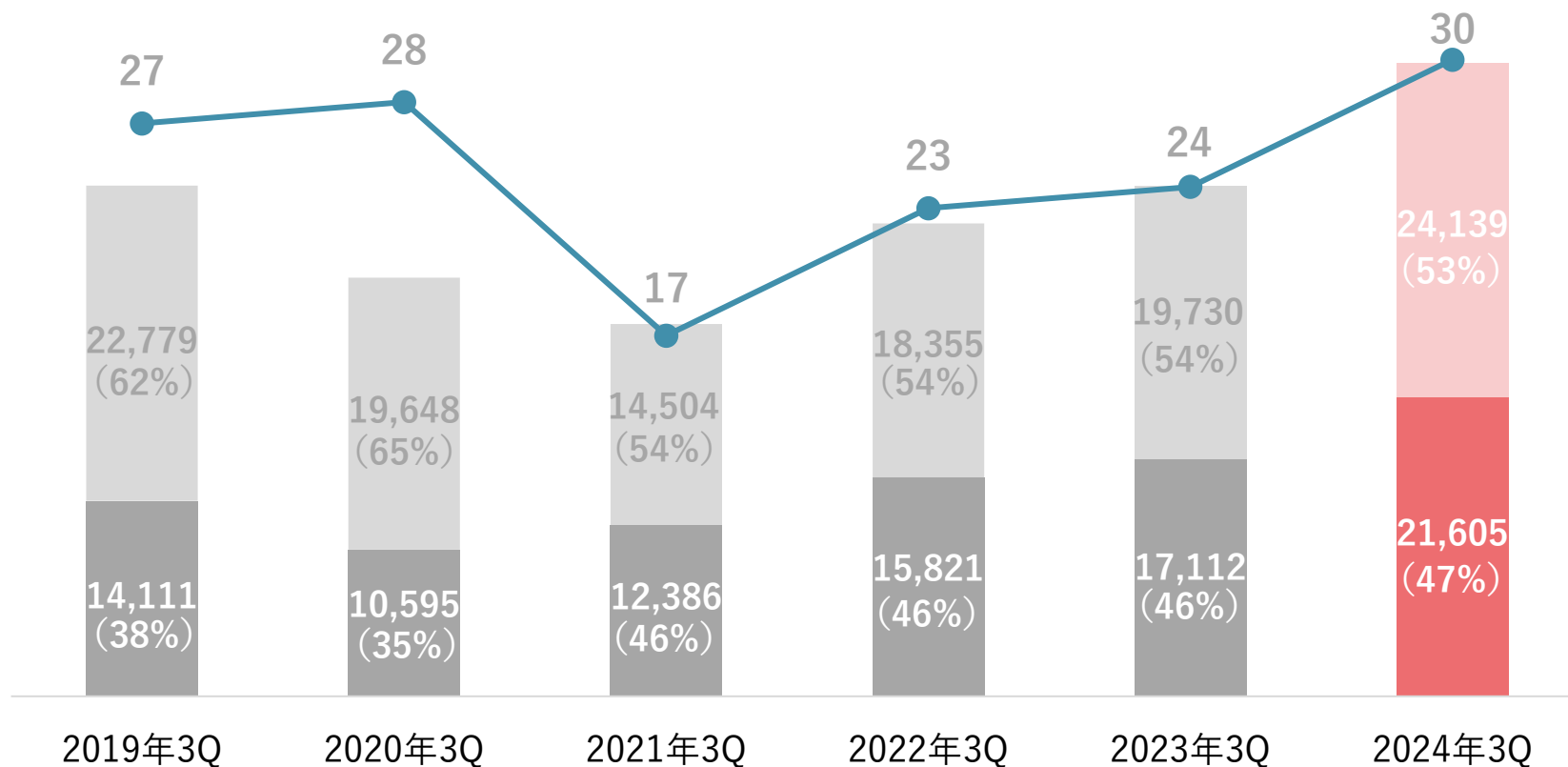
(出典) 経済産業省「商業動態統計」
一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC年間販売統計調査」

売上高推移（SC関連・その他）

売上高のうち、SC関連が5割以上を占めている

サービス等分野の大型案件の増加により、SC関連以外の売上高も好調に推移している

■ SC関連 ■ その他 — SC新規出店数（1～9月） (単位：百万円)



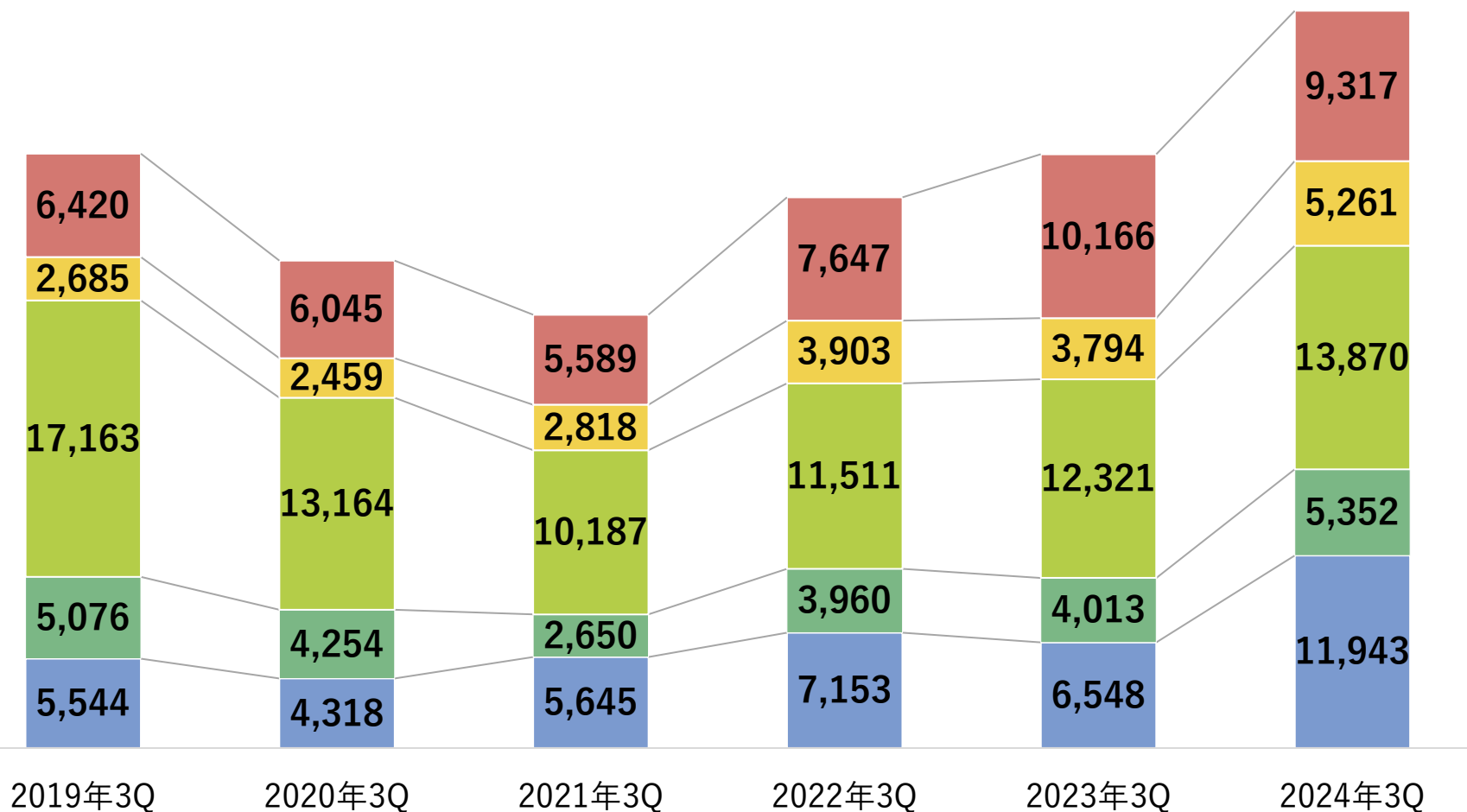
※ 2024年度の出店数は2024年11月12日時点の数字となります。

(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」

売上高推移（市場分野別）

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加え、スポーツ関連及びイベント・展示会案件の増加によりサービス等分野は売上高が拡大

■ 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
(単位：百万円)

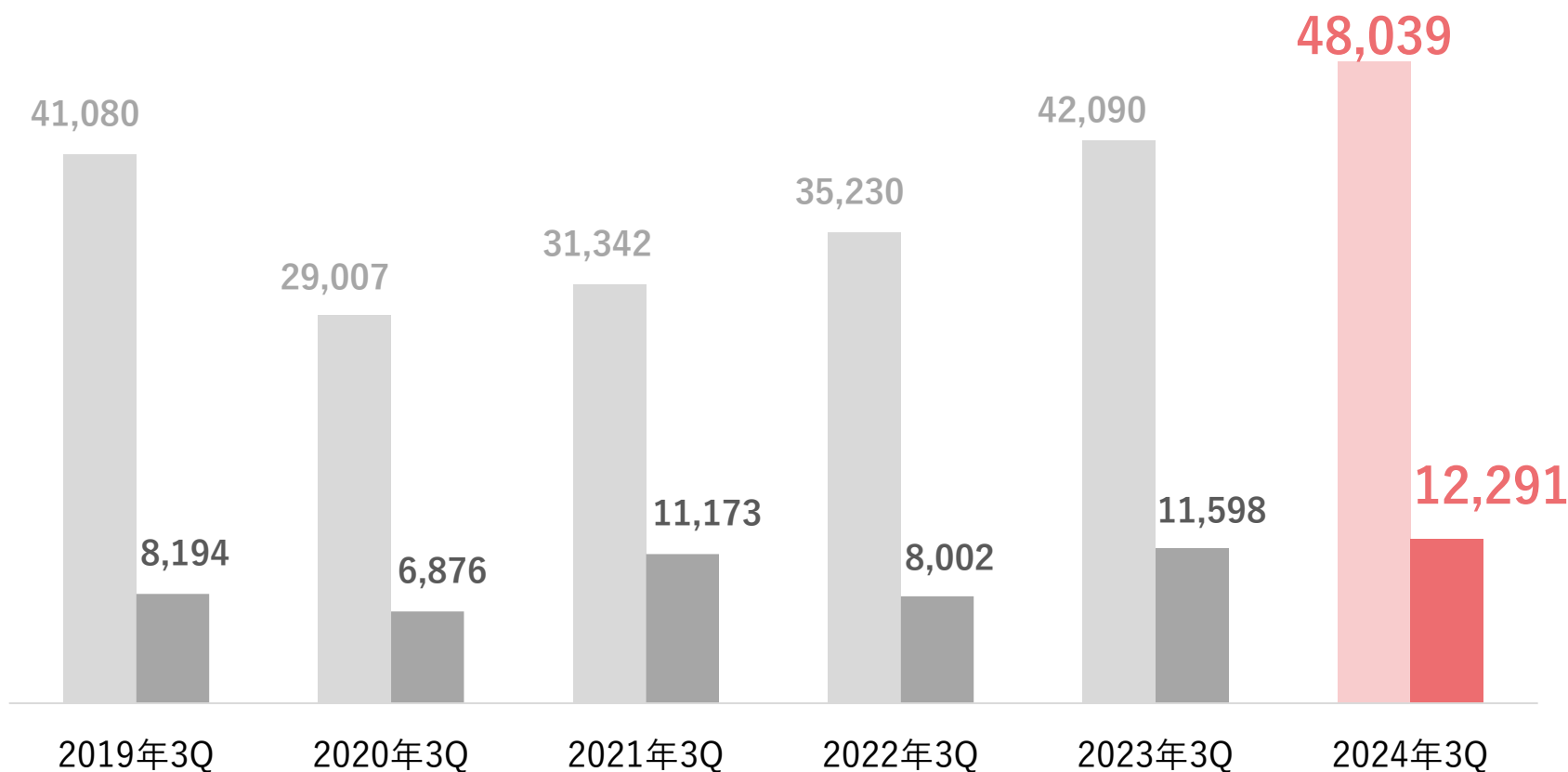


受注高・受注残高推移

活況な受注環境を背景に、受注高・受注残高ともにコロナ禍前の水準を超えて好調に推移
引き続き需要は堅調に推移するものと見ている

■ 受注高 ■ 受注残高

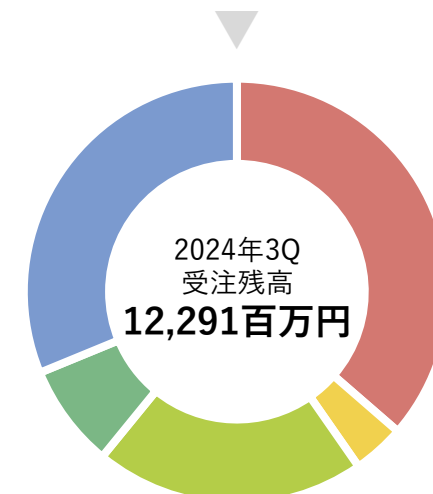
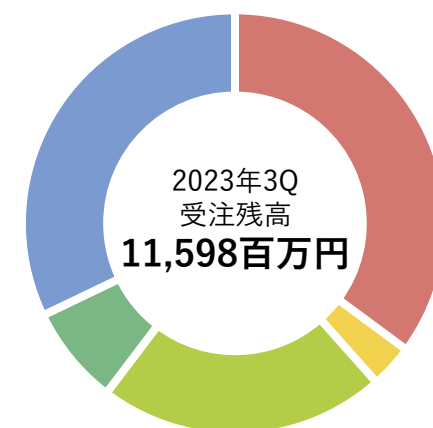
(単位：百万円)



市場分野別受注残高

改装案件の受注が増加した複合商業施設・総合スーパー分野と複数の大型案件を受注したオフィス関連を含むサービス等分野の受注残高が増加

	2023年3Q		2024年3Q	
	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	4,072	35.1	4,470	36.4
■ 食品スーパー ■ コンビニエンスストア	384	3.3	485	3.9
■ 各種専門店	2,538	21.9	2,528	20.6
■ 飲食店	878	7.6	971	7.9
■ サービス等	3,723	32.1	3,835	31.2
合計	11,598	100.0	12,291	100.0



Agenda

01

2024年度 第3四半期 決算の概要

02

2024年度 第3四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



2024年度 業績予想の修正について

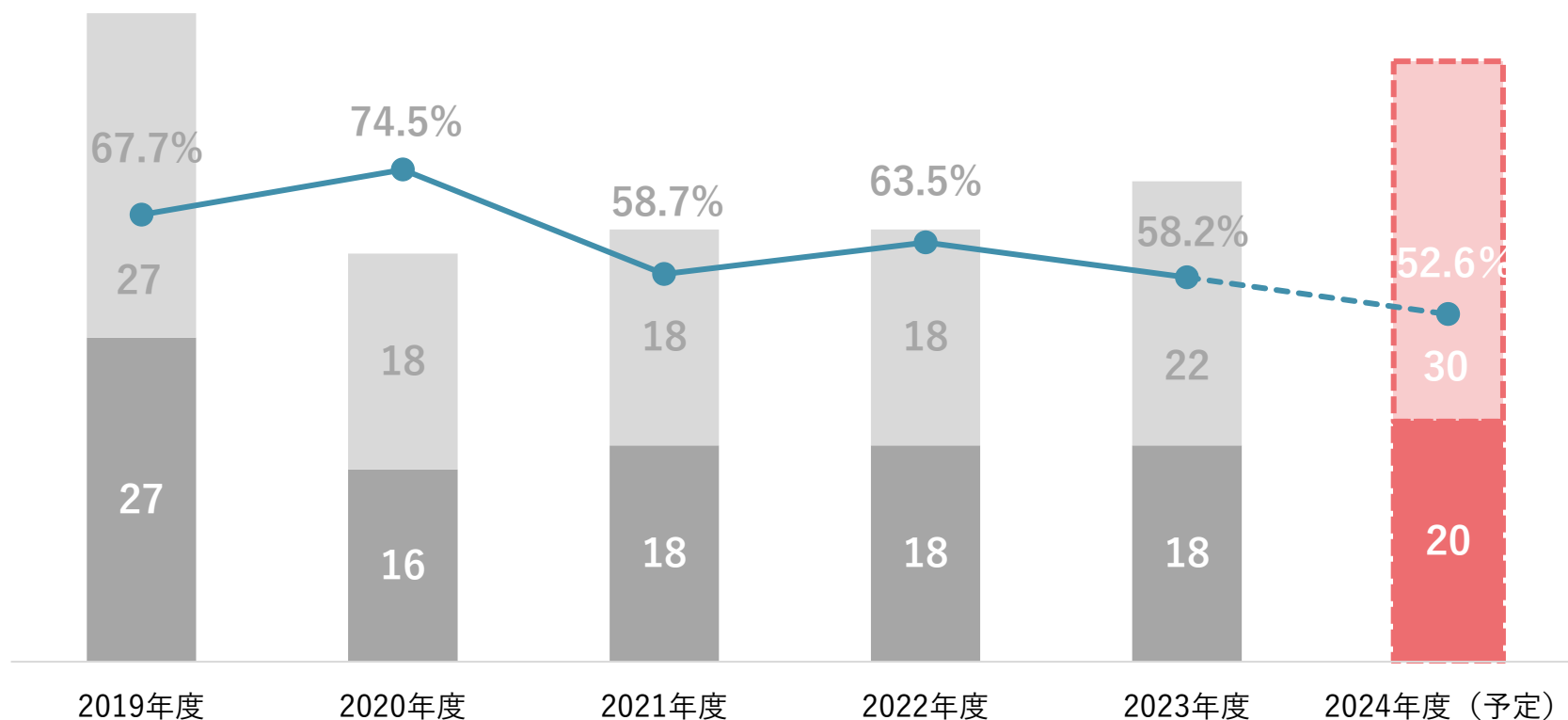
当連結会計期間の売上高、段階利益ともに前回予想をさらに上回る見通しとなり、第4四半期においても好調に推移していくものと見込んでいることから、2024年8月7日に公表した2024年12月期通期業績予想を上方修正

	2024年度通期 前回発表予想 (百万円)	2024年度通期 今回修正予想 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	55,400	61,400	6,000	10.8
営業利益	3,280	3,470	190	5.8
経常利益	3,300	3,490	190	5.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,180	2,330	150	6.9
1株当たり当期純利益 (円)	88.98	95.10		
配当金 (円)	中間 20.00	中間 20.00	-	-
	期末 25.00	期末 30.00		

配当実績

通期業績予想の上方修正に伴い、期末配当予想を1株当たり5円増配し、25円から30円に上方修正。年間配当額は50円に。

■ 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3四半期 決算の概要

02

2024年度 第3四半期 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

事例紹介



@JP Cafe

所在地 : 大阪府大阪市
クライアント : 日本郵政不動産株式会社 様
当社業務範囲 : 営業・ディレクション・デザイン・設計・制作・施工・ブランディング

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 : 小檜山貴裕

旧大阪中央郵便局跡地にオープンしたKITTE大阪内に、地域の魅力発信・交流につながる拠点を計画したプロジェクト。顧客が掲げたコンセプト「地域とつながるコンシェルジュ」を体現する空間を目指し、当社はトータルで空間づくりを担当。全国の地域情報と魅力をお届けできる環境づくりに注力し、地域食材を取り入れた飲食や特産物の販売、地域の情報を発信するイベント等を行えるカフェ空間としました。また、設計・施工などの空間づくりに留まらず、世界観の構築としてブランディング設計にも取り組みました。顧客が積み重ねてきたイメージから導き出した「届ける」というデザインテーマをもとに、赤を基調とした遊び心のあるデザインをパッケージやユニフォームなどに落とし込みました。郵便局跡地ならではの空間を創造し、地域の活性や交流に寄与しました。

総合健診センター ヘルチェック 渋谷アクシュ

所在地 : 東京都渋谷区
 クライアント : 医療法人社団 善仁会 様
 アート制作 : 小葉田 千穂
 当社業務範囲 : 営業・ディレクション・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 : Takuya Yamauchi

関東をメインに展開する「総合健診センターヘルチェック」を渋谷に新規開設したプロジェクト。日本有数のビジネス拠点に相応しい施設を目指し、当社はディレクションから施工までトータルで空間づくりを担当しました。先進的で感度の高い企業・人が多い渋谷の特性を踏まえ、コンセプトを「Shibuya urban oasis」とし、デザインだけでなく機能性も有した施設を提案。サーカディアンリズムに合わせた照明計画・豊かな植栽計画・視認性の高いサイン計画など、心地よい環境と高いデザイン性を調和させた空間としました。また、フロアタイルはバックギン材の再利用が可能なもの、カーペットは再生糸を使用したものを使用し、環境にも優しい仕様へ。既存拠点との差別化を図りつつも、施設自体の提供価値を高めることで周辺企業に選ばれる施設を実現しました。

モレラ岐阜 アップサイクルの取り組み

所在地 : 岐阜県本巣市
 クライアント : 株式会社プライムプレイス 様
 当社業務範囲 : プロデュース・制作

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

回収



制作



リプロ什器



日本の産業廃棄物の一部に当たる、アパレルショップや飲食店などのテナント退店に伴う大量の廃棄物の抑制に向けて取り組んだプロジェクト。本取り組みは当社リプロダクト推進室の提案によるもので、モレラ岐阜のリニューアルに伴い退店した複数テナントの残置物を、通称“リプロ什器”にアップサイクルしました。当社自社工場で、テナントから回収した壁面装飾や棚板などをプランターカバーとサインスタンドに加工し、同施設の1階共用部に3セット設置しました。これら廃棄物の発生を抑えた空間づくりの提案で、同施設が掲げる「SDGsを体感できる商業施設へ」の実現を後押ししました。

※リプロダクト推進室は社員の提案で発足した、「Re=見直す」と「Product=我々のものづくり」から想起した部署です。“捨てない空間づくり”という考え方のもと、ディスプレイ業界におけるスクラップアンドビルドの在り方を見直し、あるべき姿を探求しています。



參考資料

2024年3Q実績 - 損益計算書

	2023年3Q		2024年3Q		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	36,843	100.0	45,744	100.0	8,901	24.2
売上原価	32,697	88.7	40,479	88.5	7,782	23.8
売上総利益	4,146	11.3	5,265	11.5	1,118	27.0
販管費	2,709	7.4	2,667	5.8	△41	△1.5
営業利益	1,436	3.9	2,597	5.7	1,160	80.7
営業外損益	26	0.1	28	0.1	2	9.0
経常利益	1,463	4.0	2,625	5.7	1,162	79.5
特別損益	—	—	1	0.0	1	—
法人税等	608	1.7	831	1.8	222	36.6
非支配株主に帰属する 四半期純利益	13	0.0	9	0.0	△4	△31.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	841	2.3	1,786	3.9	945	112.4

2024年3Q実績 - 貸借対照表

	2023年度		2024年3Q		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	27,215	67.7	2,497	10.1
固定資産	12,907	34.3	13,010	32.3	103	0.8
資産合計	37,625	100.0	40,226	100.0	2,600	6.9
流動負債	6,138	16.3	8,007	19.9	1,868	30.4
固定負債	733	2.0	674	1.7	△59	△8.0
負債合計	6,872	18.3	8,681	21.6	1,809	26.3
純資産合計	30,753	81.7	31,544	78.4	791	2.6
負債・純資産合計	37,625	100.0	40,226	100.0	2,600	6.9

2024年3Q実績 - 市場分野別売上高

複合商業施設 総合スーパー分野



構成比
20.4%

前年同期比 Δ 8.3%

食品スーパー コンビニエンスストア分野



構成比
11.5%

前年同期比 +38.7%

各種専門店分野



構成比
30.3%

前年同期比 +12.6%

飲食店分野



構成比
11.7%

前年同期比 +33.4%

サービス等分野



構成比
26.1%

前年同期比 +82.4%

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

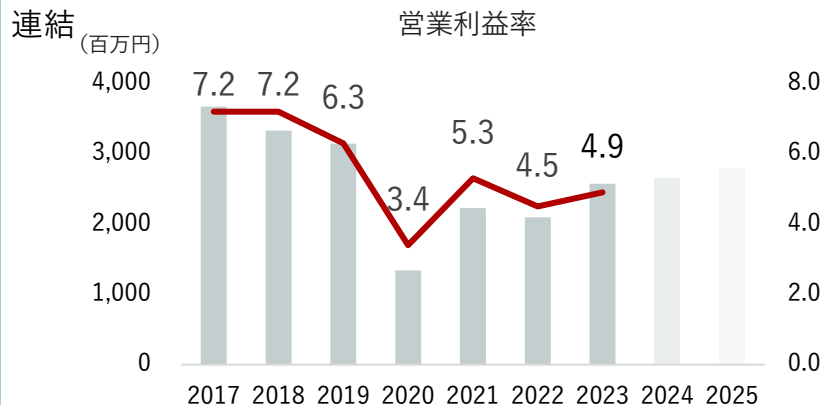
経営進化の戦略

働きがい改革

機能別組織の進化

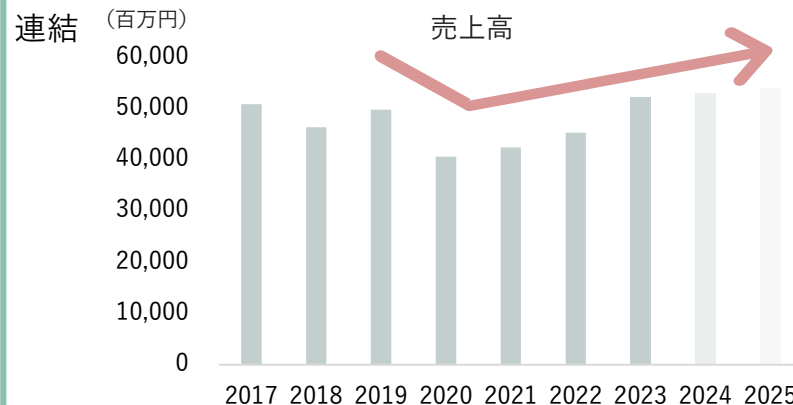


営業利益率 5%



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 (2023-2025累計)	100百万円 ※2022年度比約2倍	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**

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

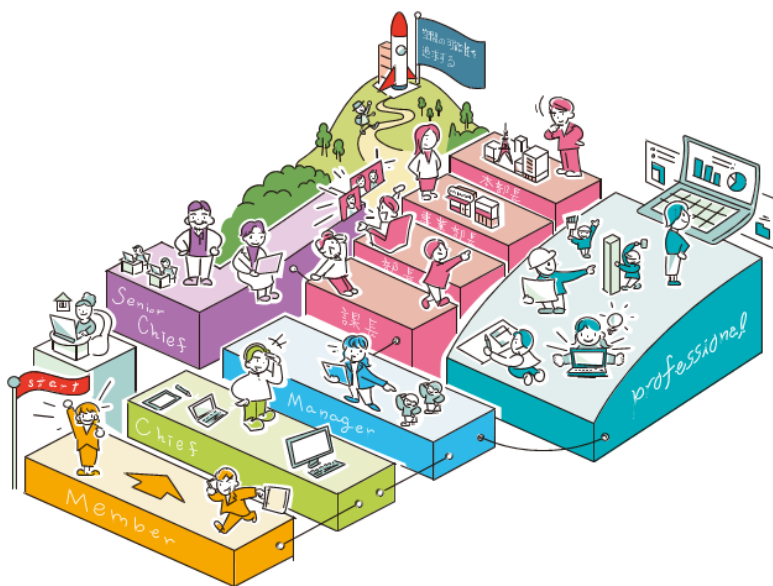
機能別組織の進化

- ・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

2024年度から実施する新たな人事施策

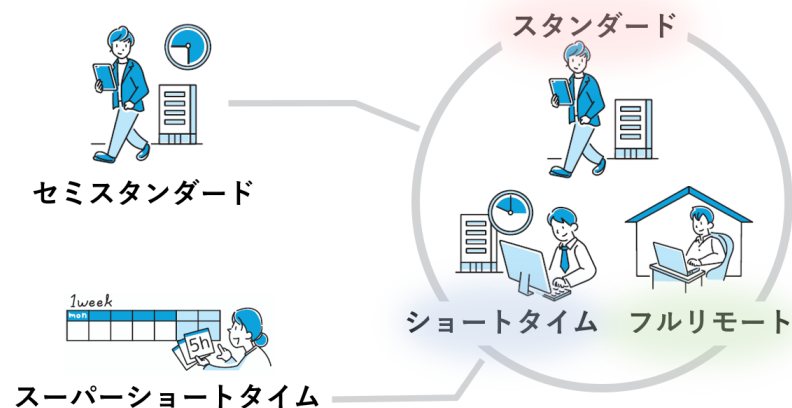
複線型人事制度の再構築

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



「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

地域
コミュニティ
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。

当中期経営計画期間におけるKPI

- ・地域活性案件取り組み件数
- ・公民連携事業案件取り組み件数
- ・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(再掲)

現状



取り組むべき課題

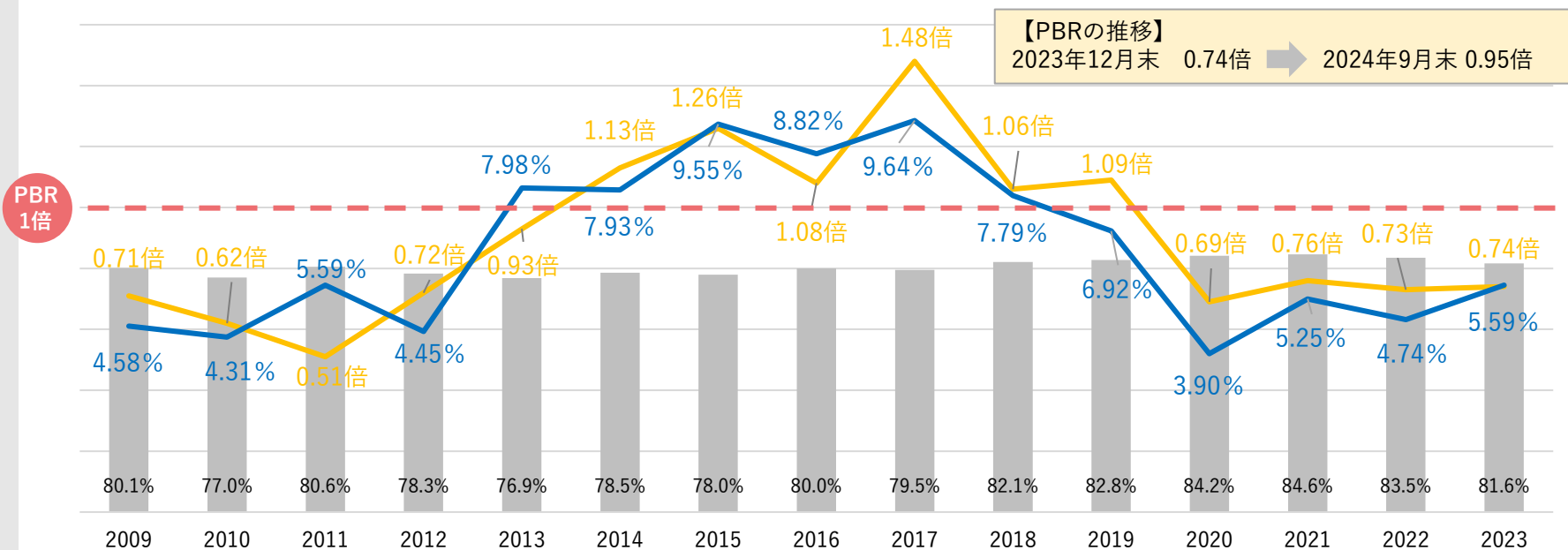
- 2020年12月期以降のコロナ禍の減収、2022年12月期以降の原材料価格や物価高騰、同業他社との競争激化により売上総利益率が低下した結果、ROEが低下
- それに伴い、PBRも1倍を割り込む状態が続いている
- 自己資本の積上げにより高い自己資本比率を維持しているものの、資本効率は低下傾向
- 経営成績は比較的良好だが、IR活動不足により市場の評価が低い

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

■ 自己資本比率 ■ PBR ■ ROE



取り組みと目標数値(再掲)

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

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

独自の専門組織

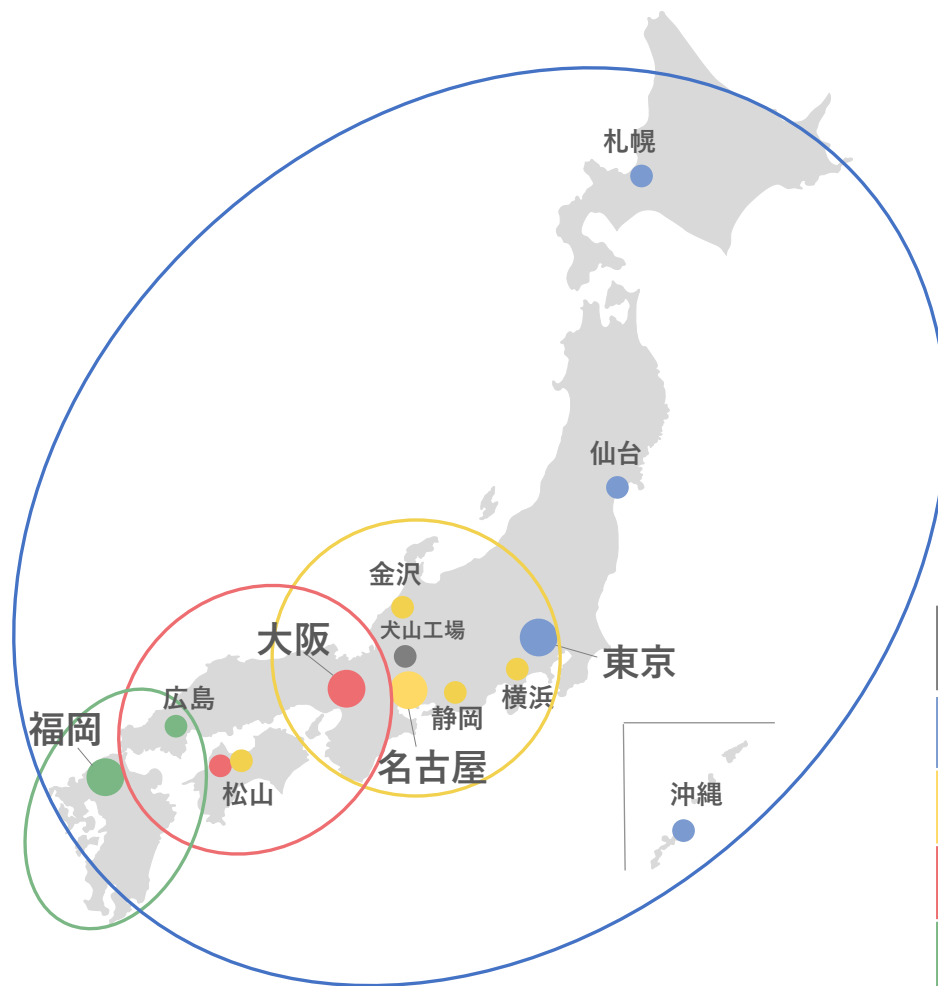
自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

- ▶ 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

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



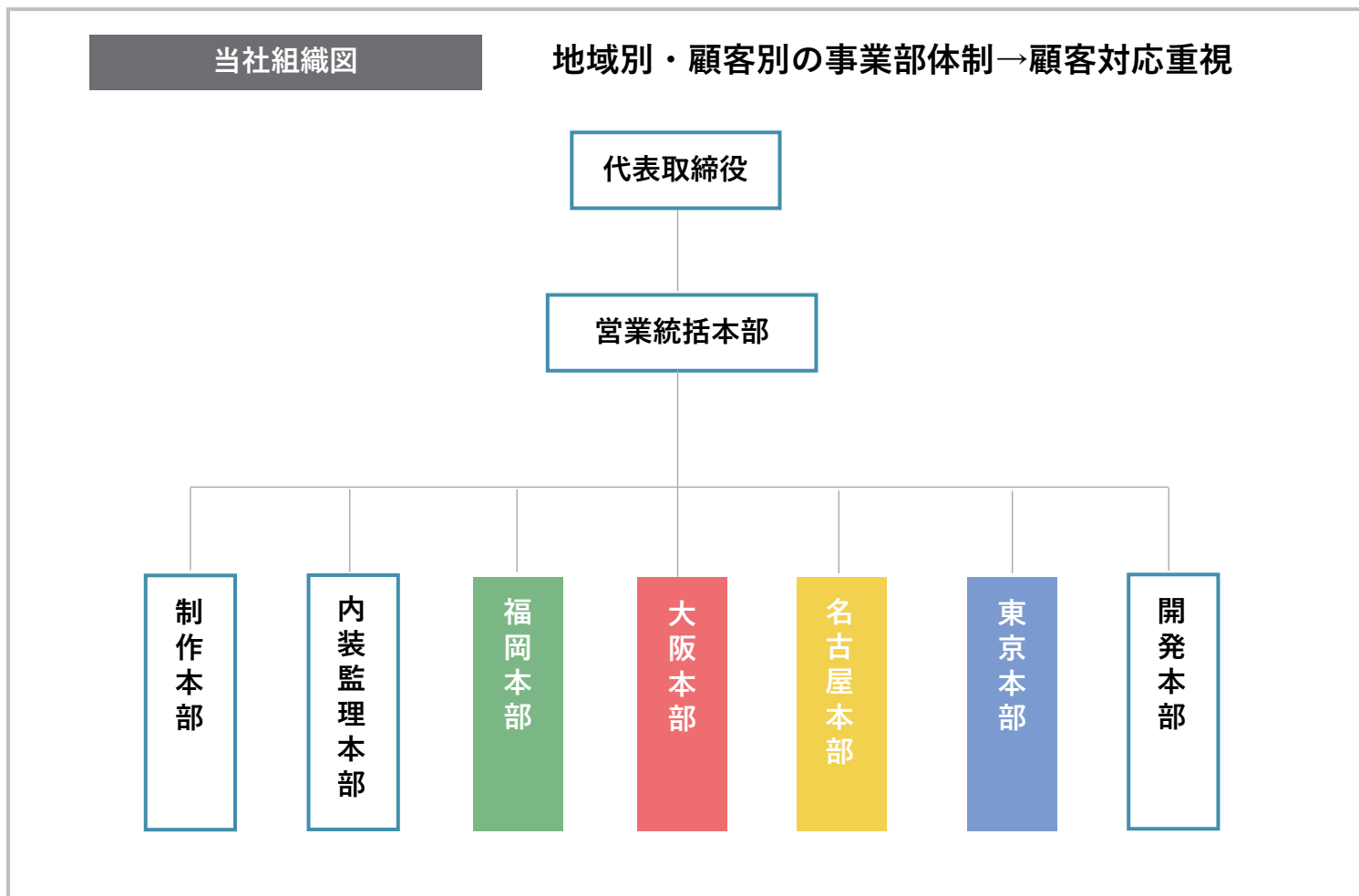
【管轄エリア】

各地区本部	従業員数
東京地区	約250名
名古屋地区	約200名
大阪地区	約150名
福岡地区	約50名

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

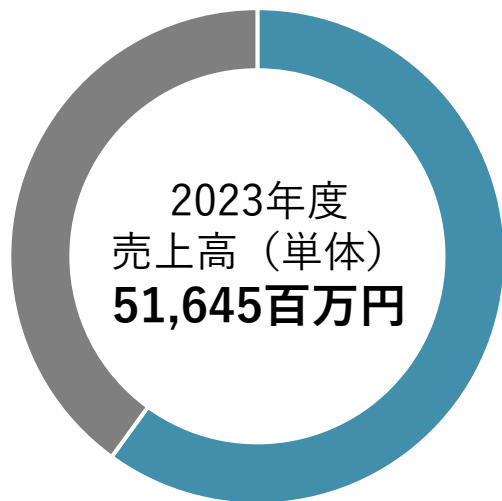


強固な顧客基盤

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

ナショナルチェーン（リージョナルチェーン含む）の売上高比率



■ ナショナルチェーン ■ ナショナルチェーン以外

当社の売上高（単体）のうち
ナショナルチェーンの占める割合は

約60%

ナショナルチェーン = 売上基盤

※ナショナルチェーン：・全国的規模でチェーンストア網を確立している飲食・小売業
・2つ以上の商圈にチェーンストア網を確立している飲食・小売業

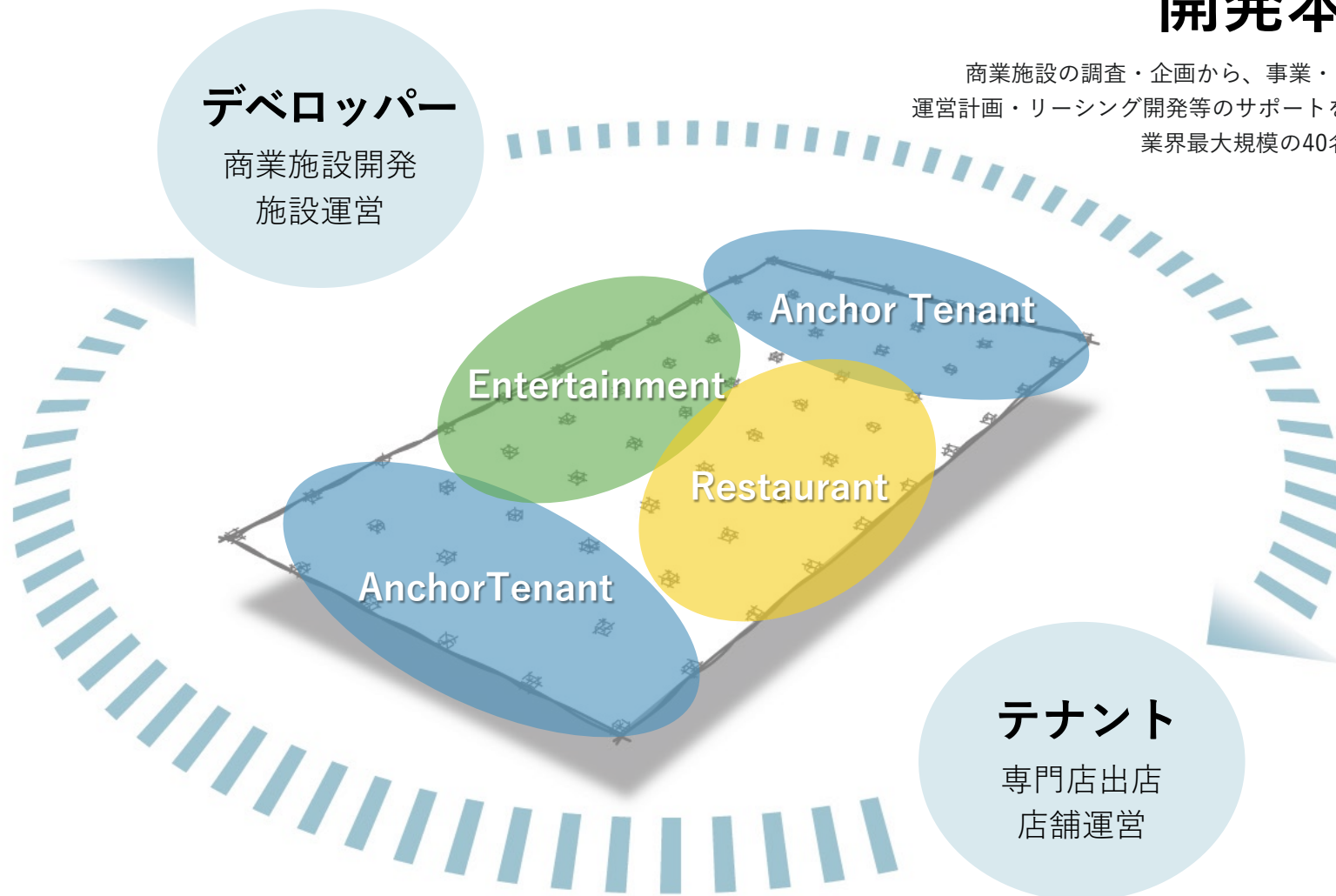
独自の専門組織

自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

▶ 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

開発本部

商業施設の調査・企画から、事業・MD計画
運営計画・リーシング開発等のサポートを行う。
業界最大規模の40名体制。



デベロッパー

商業施設開発
施設運営

Anchor Tenant

Entertainment

Restaurant

Anchor Tenant

テナント

専門店出店
店舗運営

独自の専門組織

自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

▶ 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

内装監理本部

デベロッパーの代行業務として
ゼネコンやテナント出店者等
様々な関係者との調整し総合的に監理

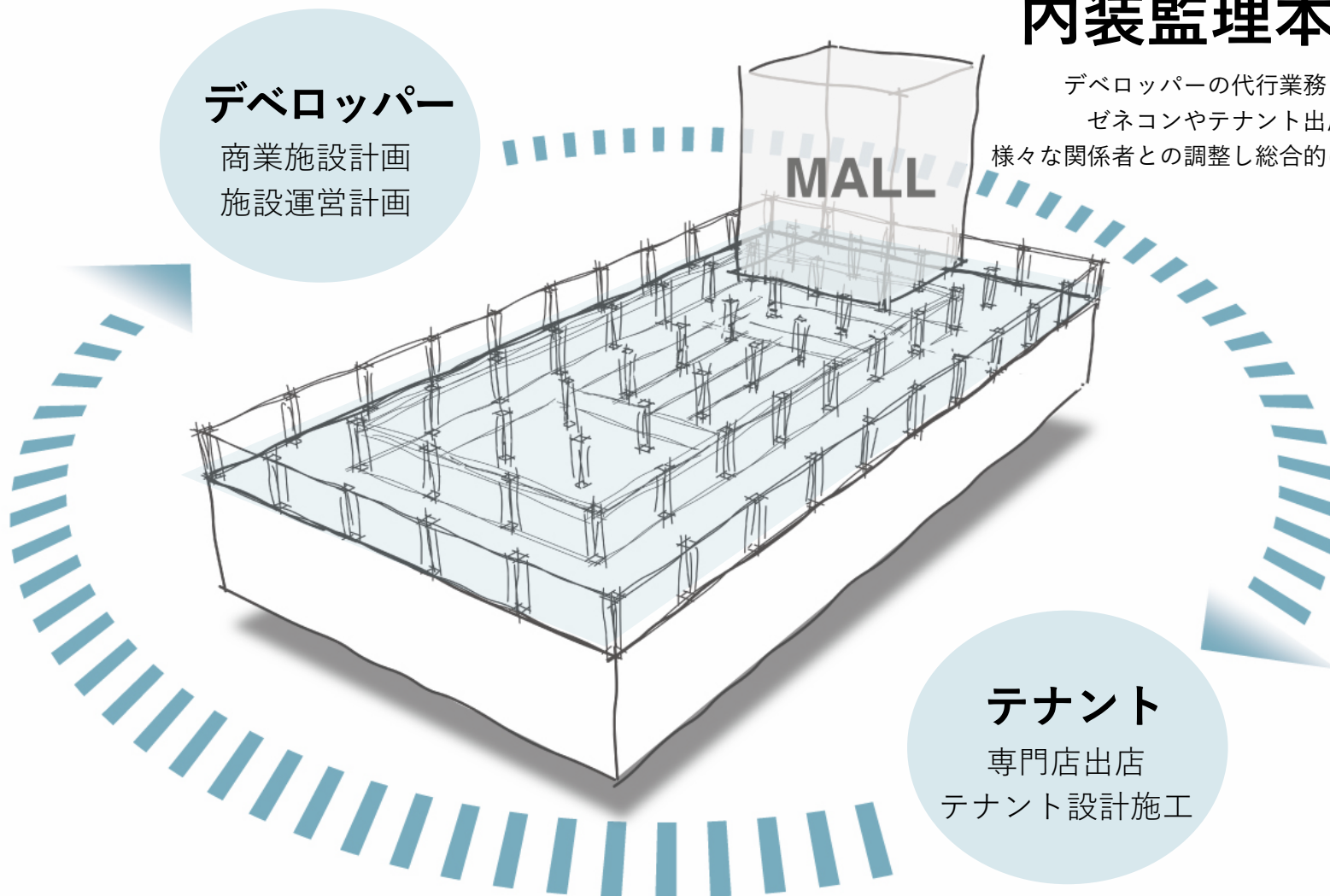
デベロッパー

商業施設計画
施設運営計画

MALL

テナント

専門店出店
テナント設計施工



独自の専門組織

自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

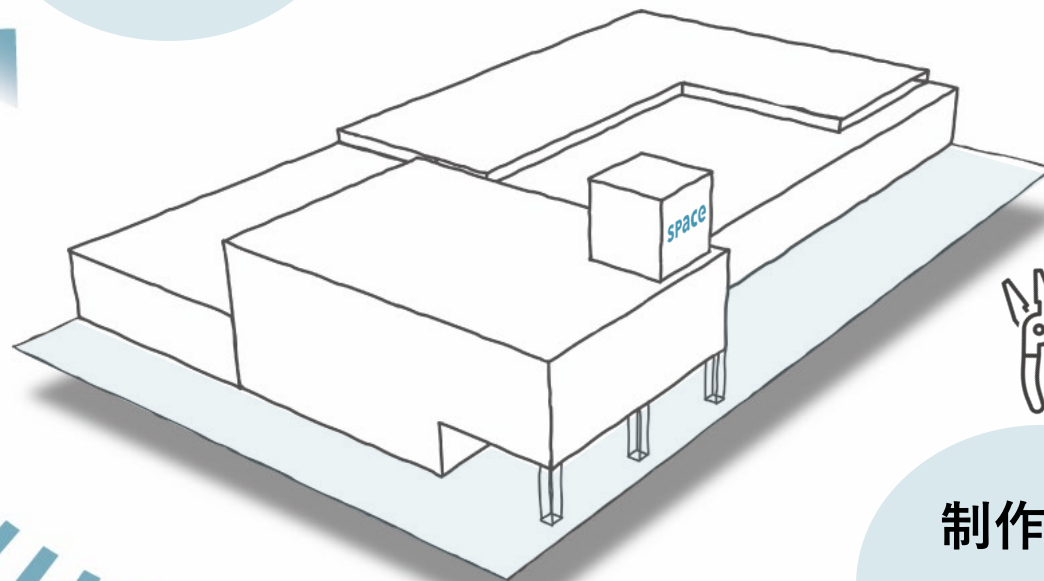
▶ それぞれの専門性を高めながら、組織を越えて柔軟に連携

自社工場

空間を飾る家具やディスプレイ什器など
既製品では対応できないものを自社工場で製作
現場什器のリプロダクトもいよいよ開始

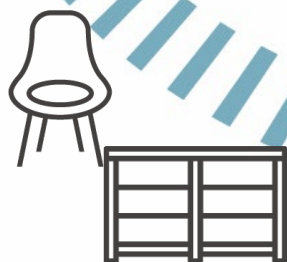
工事現場

家具や什器の納品
廃棄素材の回収

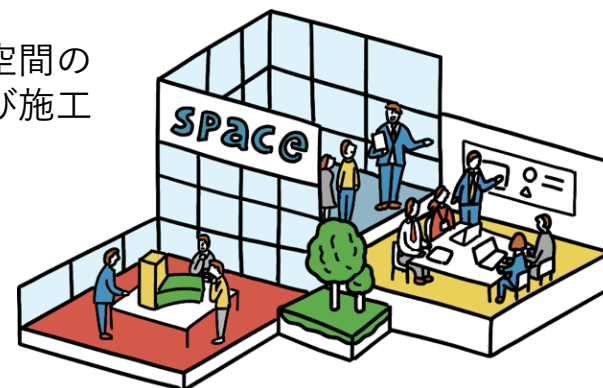


制作工場

家具や什器の制作
リプロダクト品の制作



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：909名 単体：878名（2024年6月末時点）
子会社	4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

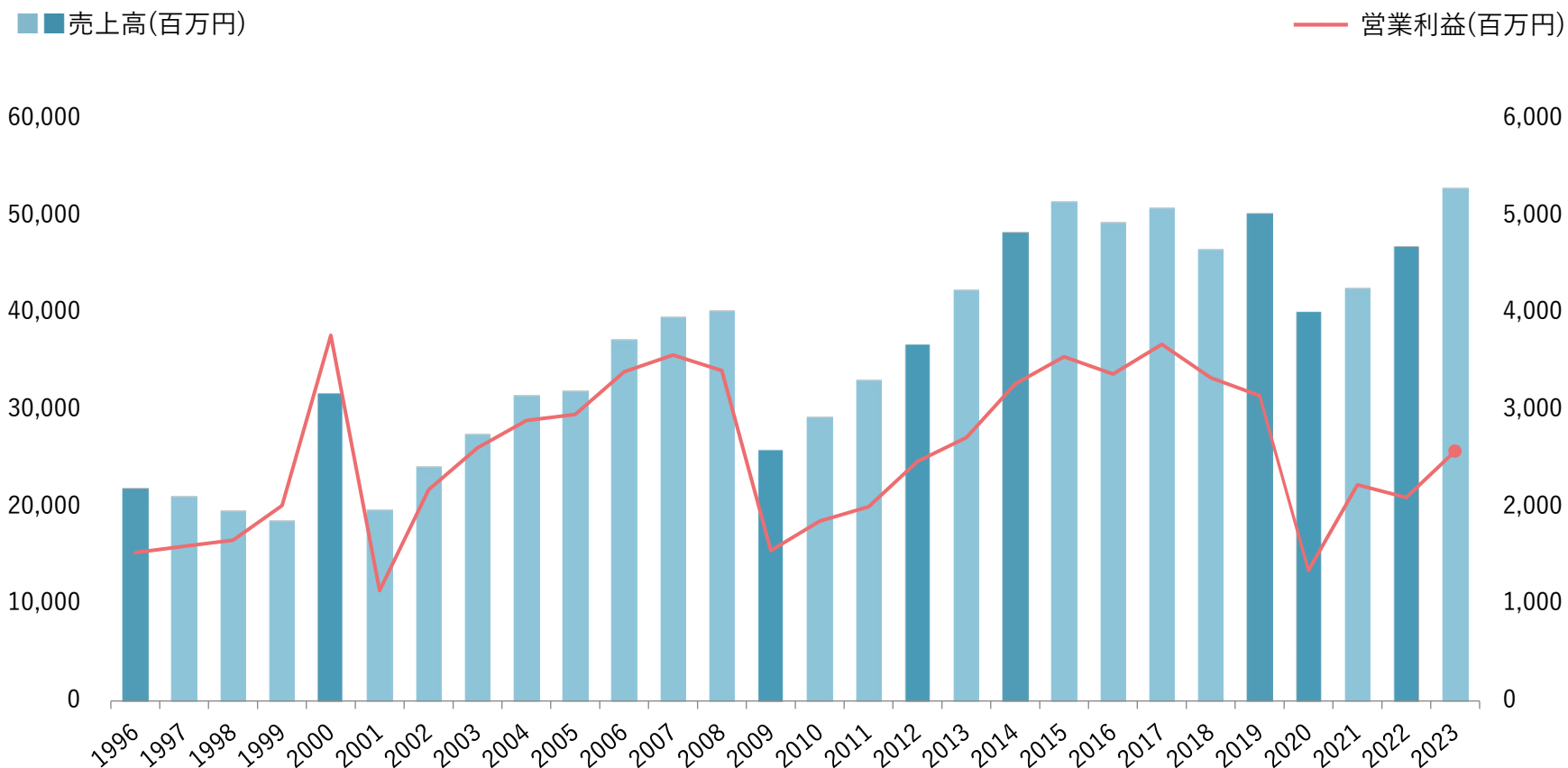
空間の可能性を追求する。

VALUE

お客様と、同じ想いで共に創る。

企業情報 - 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。

企業情報 - 時価総額及び株主数推移

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

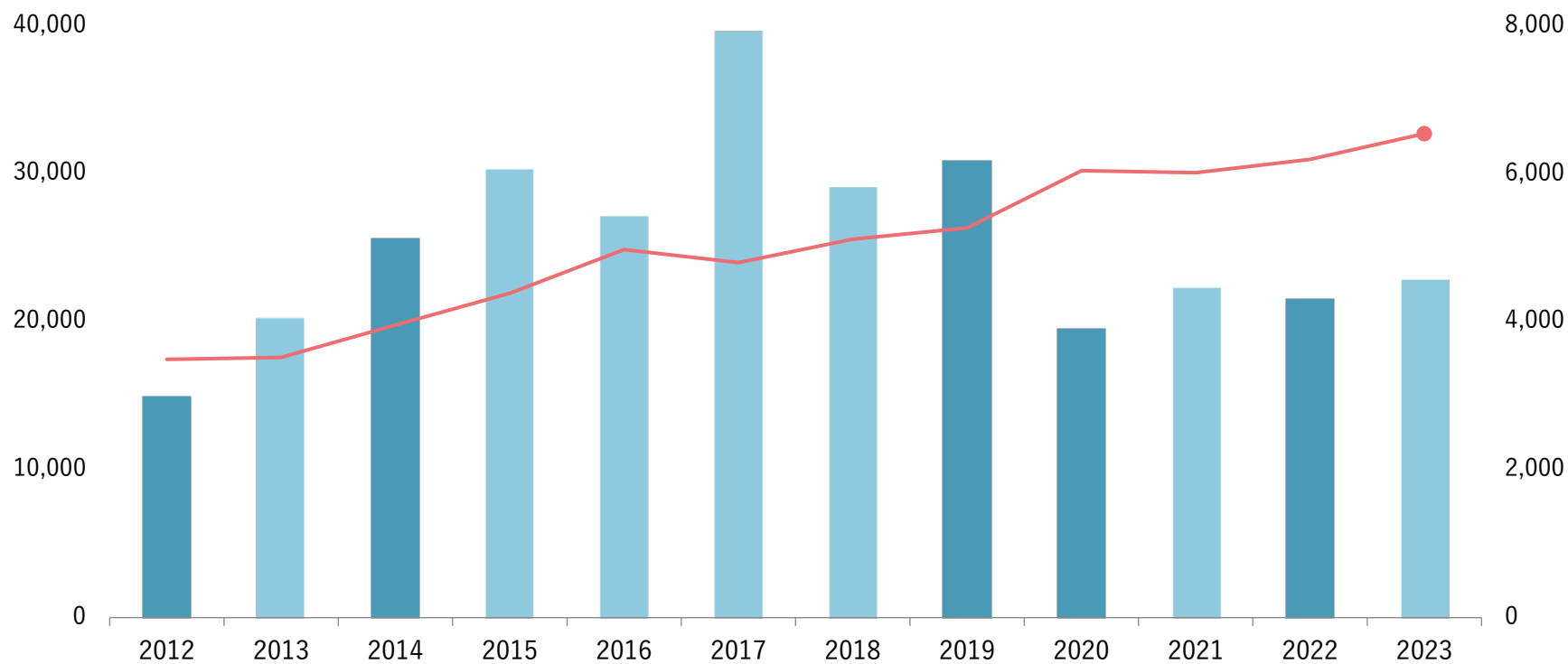
新型コロナウイルス感染症拡大

2022

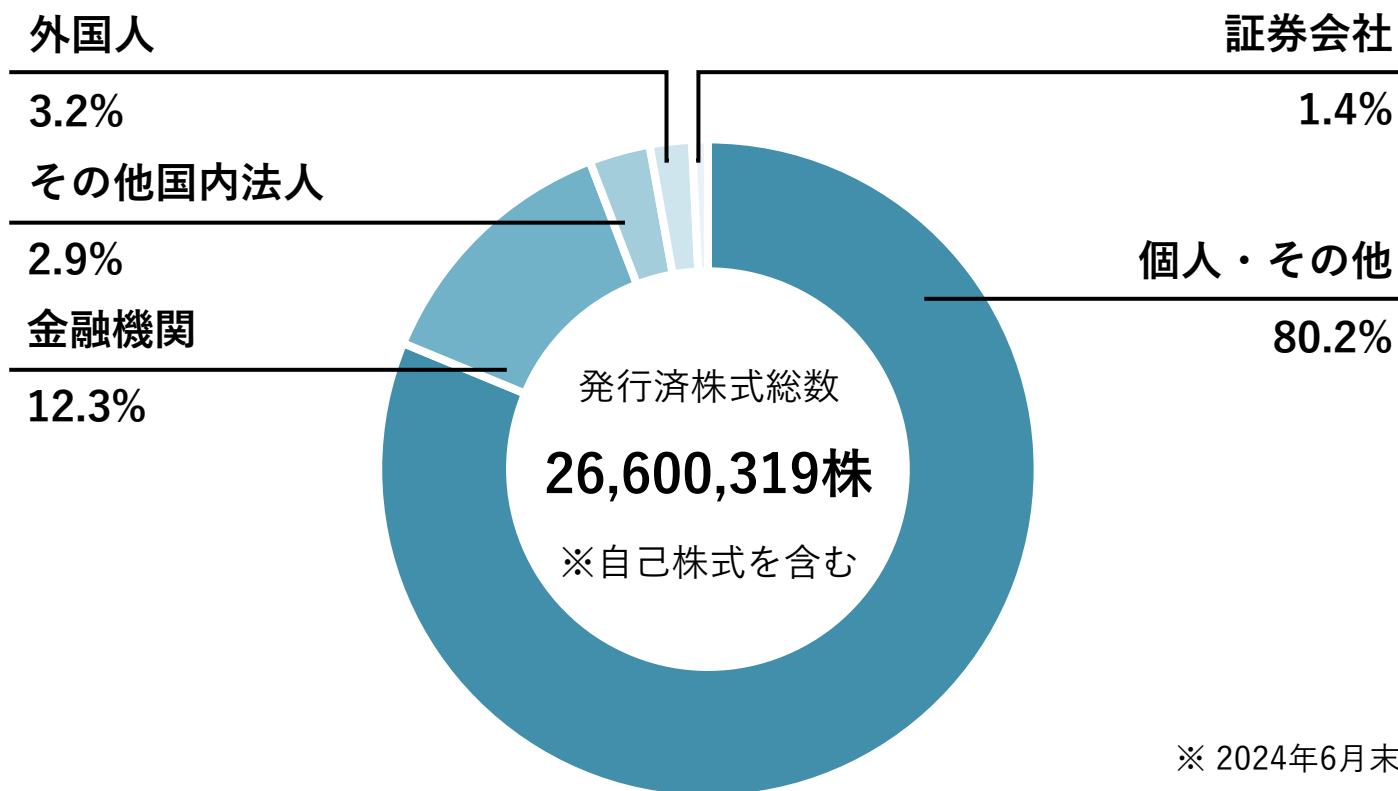
東証プライム市場へ移行

■ 時価総額(百万円)

— 株主数(人)



※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	6,257名	21,358,526株
金融機関	15名	3,270,874株
その他国内法人	96名	769,274株
外国人	92名	841,855株
証券会社	29名	359,790株
	6,489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。