

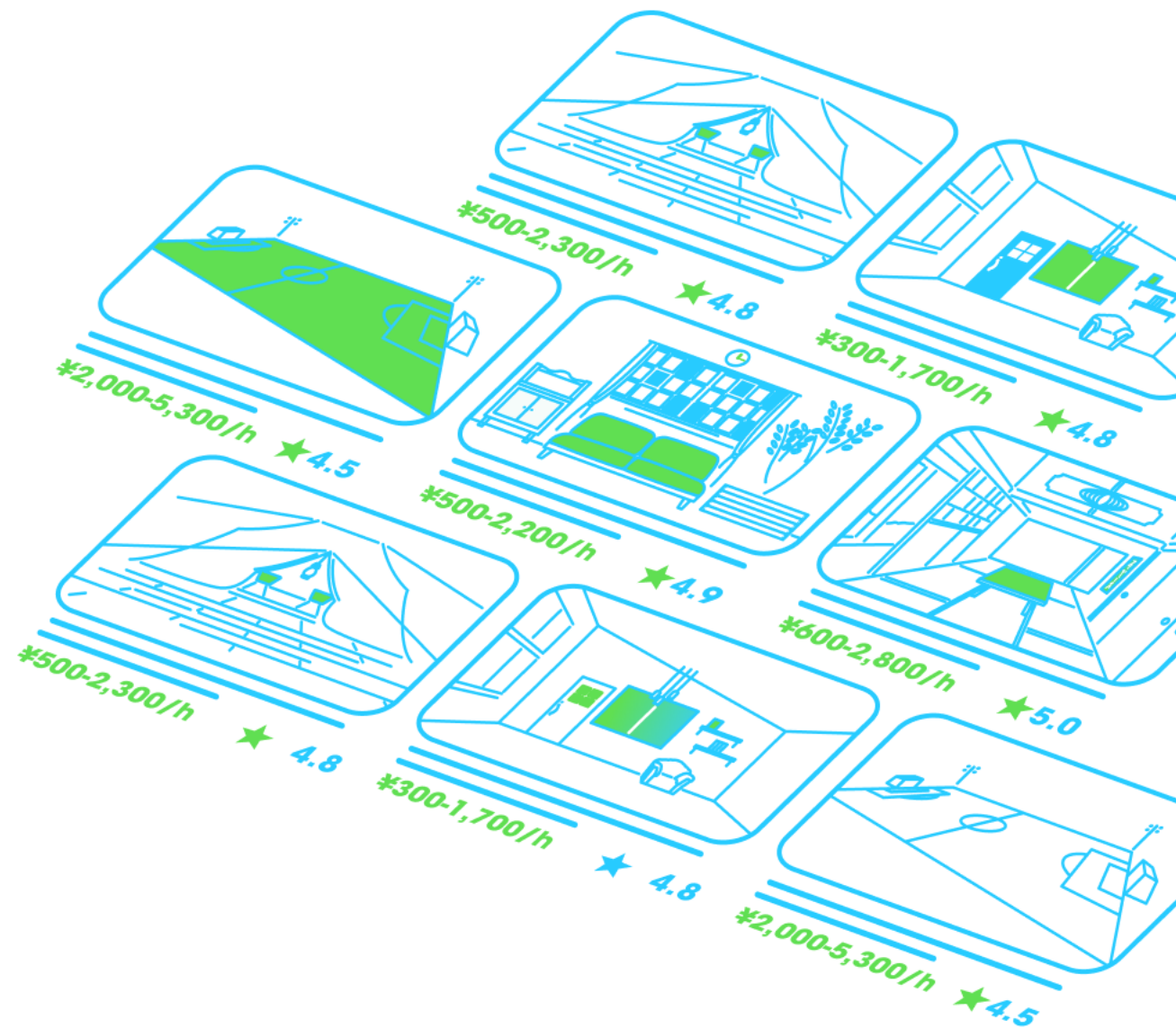
2025年12月期第1四半期

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)

場所のチカラで あなたにエール



ハイライト

業績

1Qにて

営業利益が大幅に成長

取扱高

YoY

15.9 億円 + **14.9** %

営業利益

YoY

80 百万円 + **111.5** %

通期業績予想に対し

全社総取扱高:

通期業績予想75億円に対して

達成率 **21** %

当期利益:

通期業績予想2.0億円に対して

達成率 **39** %

KPI


利用スペース数が

1Q会計期間で過去最高


利用スペース数前年同期比

+ **16.4** %

トピックス

 **SPACEMARKET** 新たな利用用途のニーズの創出

 **Spacepad** 新規自治体導入決定

 **SPACE MOLE** 他業種との協業を展開

- 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 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

決算のサマリ

1Q会計期間において、全社総取扱高はYonY+14.9%、営業利益はYonY+111.5%と成長しております。

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で全社総取扱高の成長率は昨年度より低下した一方で、適切なコストコントロールを行った結果、営業利益は昨年度に比べ大幅に増加しました。事業構造の強化と利益体質への転換が進んでおります。

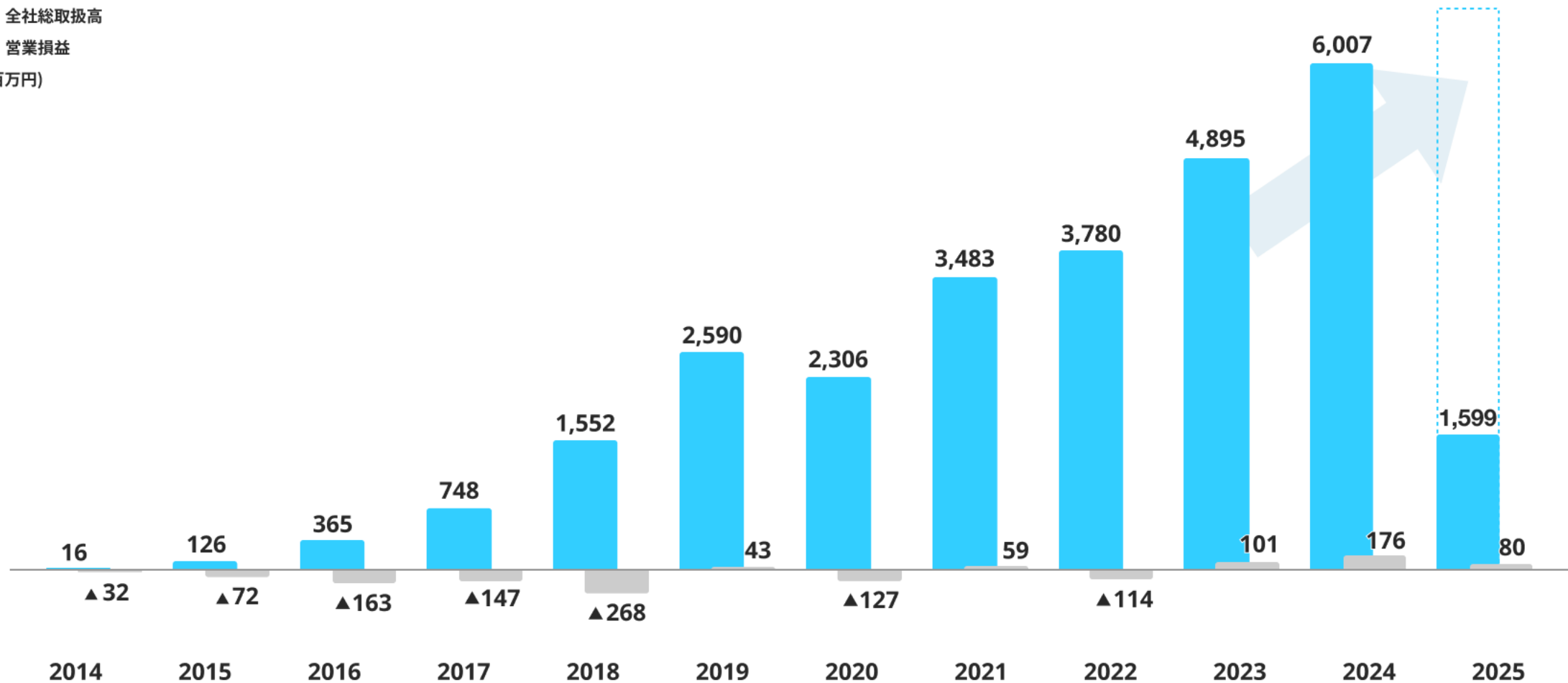
2025.1Q 会計期間

全社総取扱高	1,599 百万円	YonY + 14.9%	営業利益	80 百万円	YonY + 111.5%
マーケットプレイス GMV	1,485 百万円	YonY + 13.6%	期末従業員数	65 名	前年 61 名
マーケットプレイス 利用スペース数合計	30 千SP	YonY + 16.4%	1人あたり取扱高	24 百万円	YonY + 6.9%
売上高	534 百万円	YonY + 19.3%			

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、3月の年度末の繁忙期もあり全社総取扱高は拡大しております。また、営業利益については80百万円となり、継続した営業黒字化となり順調なスタートとなっております。

■ 全社総取扱高
■ 営業損益
(百万円)

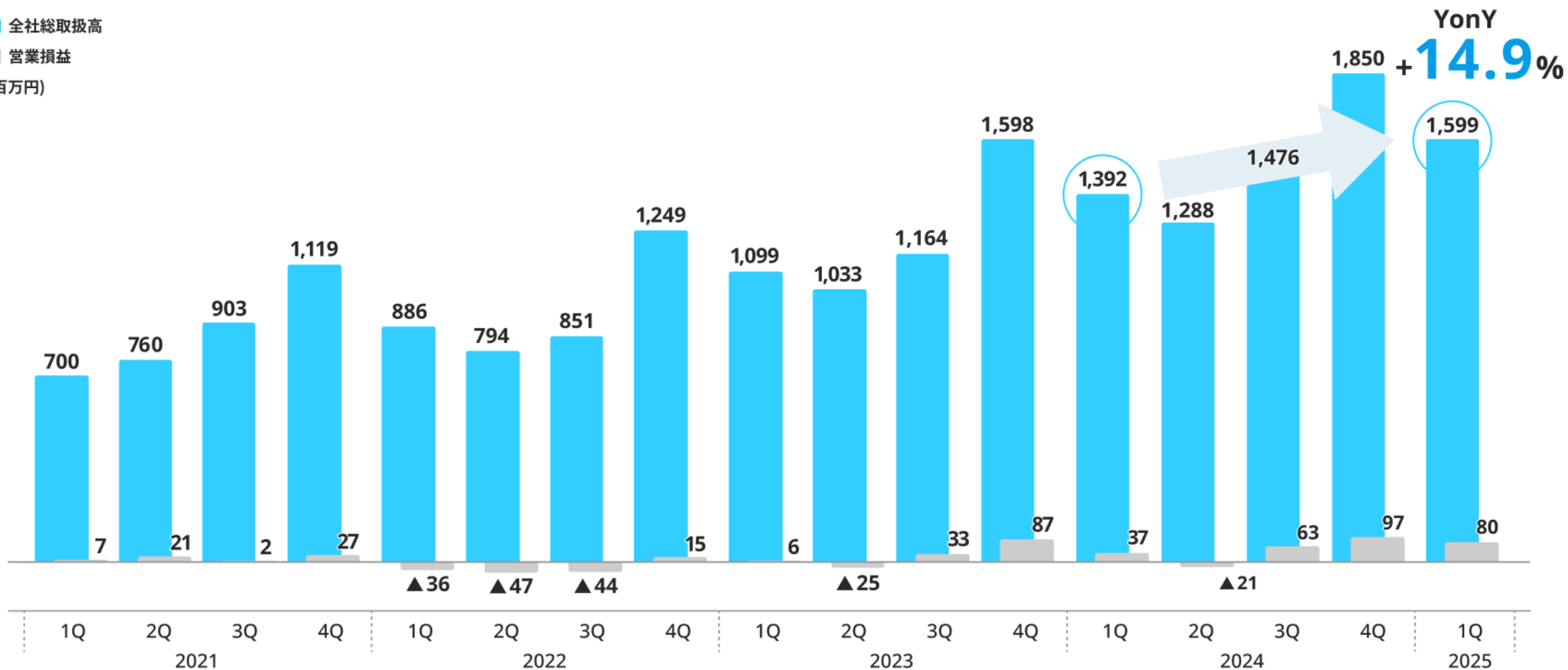


全社総取扱高と営業損益の推移(四半期)

1Q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。

2Qにおいて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

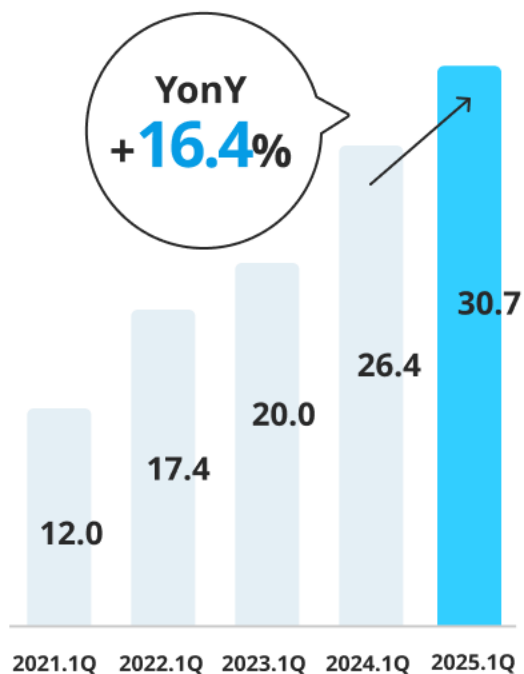
主要KPI

マーケットプレイスの主要KPIの推移(通期)

利用スペース数は前年同期比で16.4%増加し、引き続き拡大しております。一方で、貸し会議室などのビジネス利用に加え、撮影スタジオやレンタルジム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

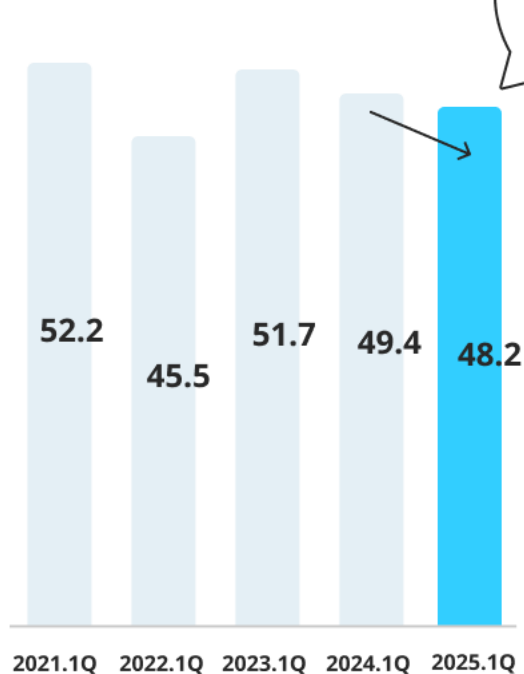
(千スペース)



×

月間 GMV/SP

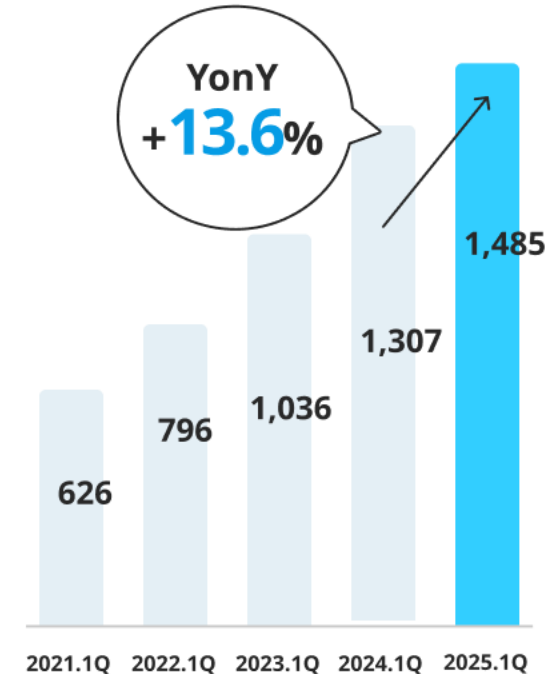
(千円)



=

GMV

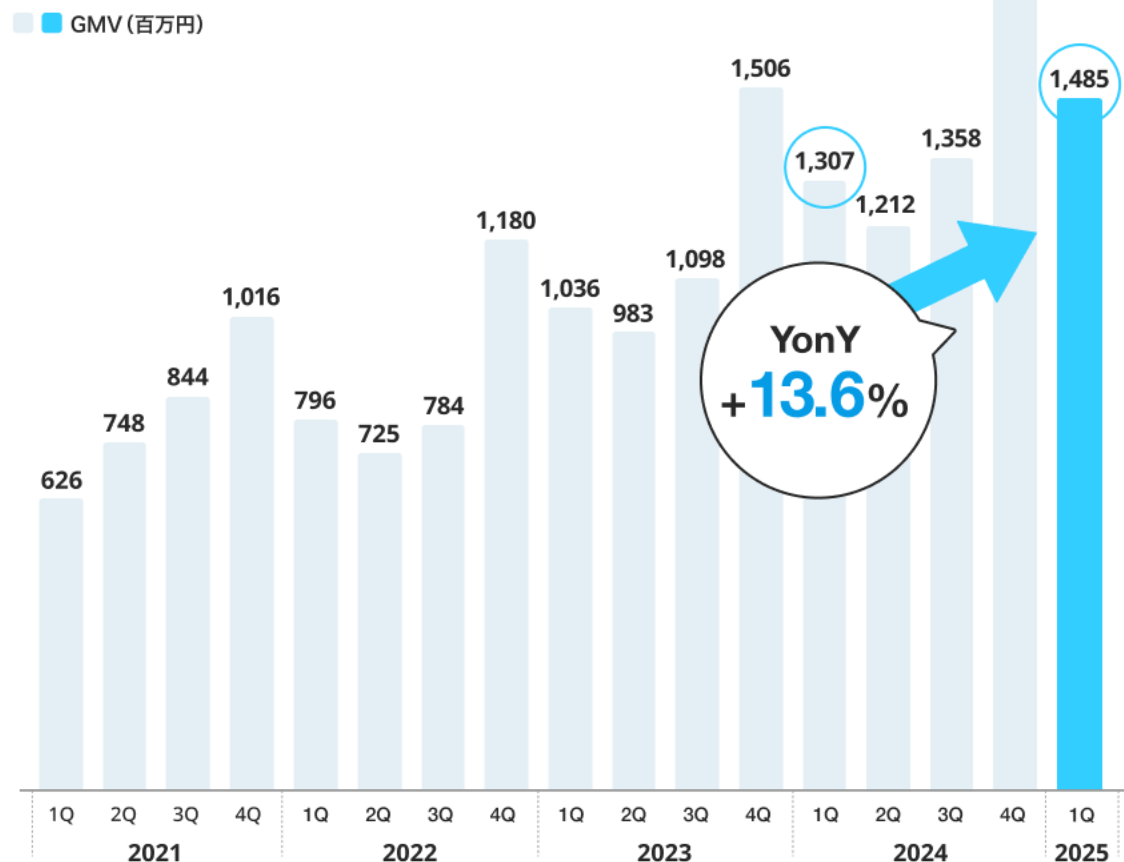
(百万円)



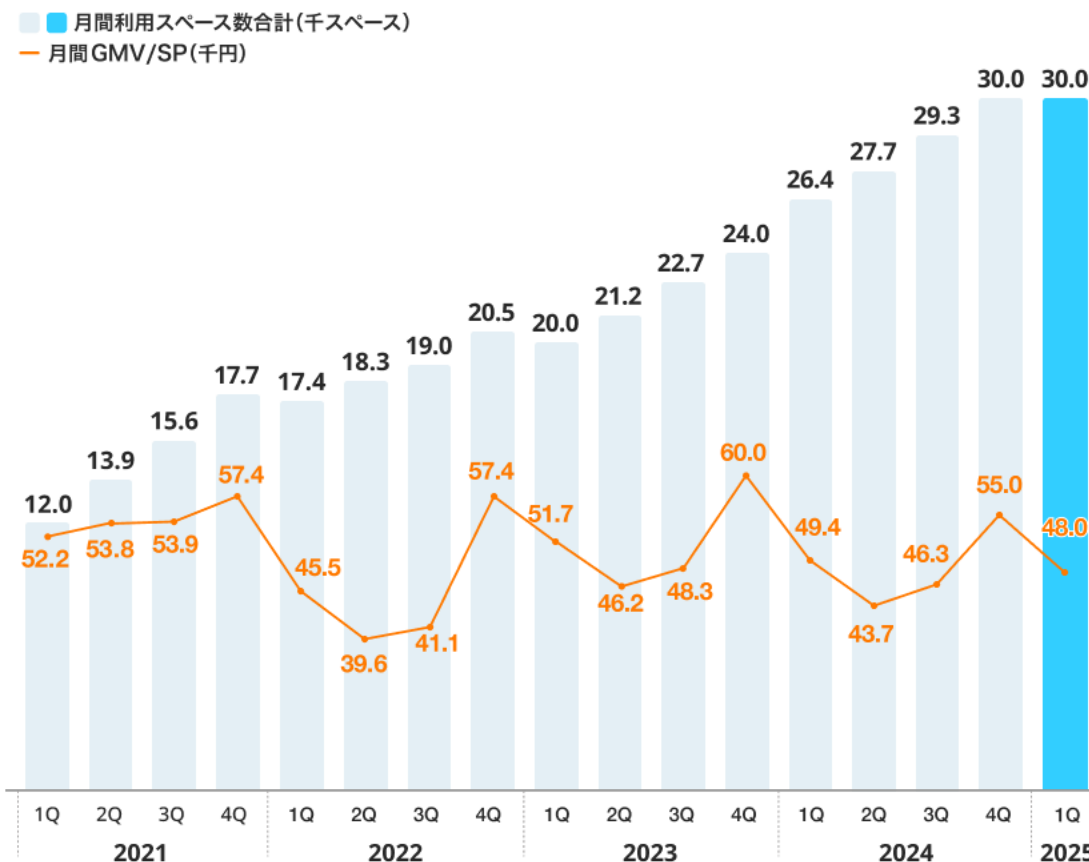
マーケットプレイスの主要KPIの推移(四半期)

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YonY13.9%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



月間利用スペース数と月間GMV/SPの推移



04

トピックス

SPACEMARKET 結婚式場のあたらしい利用価値の創出

- 結婚式・披露宴の企画・運営を事業として展開する株式会社エスクリが全国で運営する会場のうち23施設をスペースマーケットで掲載開始。
- 結婚式場の利用用途に留まらない、新たな場所の利用活用を促進。

背景

- ・「Spacemarket」では住宅、会議室、廃校、カフェ、撮影スタジオ、ビルの屋上などあらゆるスペースを掲載しており、企業イベント、パーティー、撮影など多岐にわたるスペースにて活用。
- ・結婚式場においては、土日の稼働が中心であり、特に都心部の施設は固定費が高く「空間の収益最大化」が急務に。
- ・空間資産を最大限に活かすことで、ブライダル業界のビジネスモデルの見直しを提案し結婚式場の新たな利用活用を促進。

想定される利用用途

企業イベント・ビジネス利用

- ・社員総会、キックオフミーティング
- ・表彰式、懇親会、周年パーティー
- ・セミナー、研修会、商品発表会

撮影・コンテンツ制作

- ・雑誌、広告、カタログ撮影
- ・Youtube撮影、MV



全国
23施設

株式会社エスクリ 所在地：東京都中央区日本橋小網町6-1 山万ビル

事業内容：挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業 <https://www.escri.jp/>

Spacepad 水戸市におけるSpacepad導入決定 ～公共施設DXの推進～

- 2025年2月1日より茨城県水戸市にて市内34の市民センターでSpacepadの運用開始
- 2023年8月の正式ローンチ以降、操作性、拡張性を評価され多くの自治体に導入が進む

水戸市導入

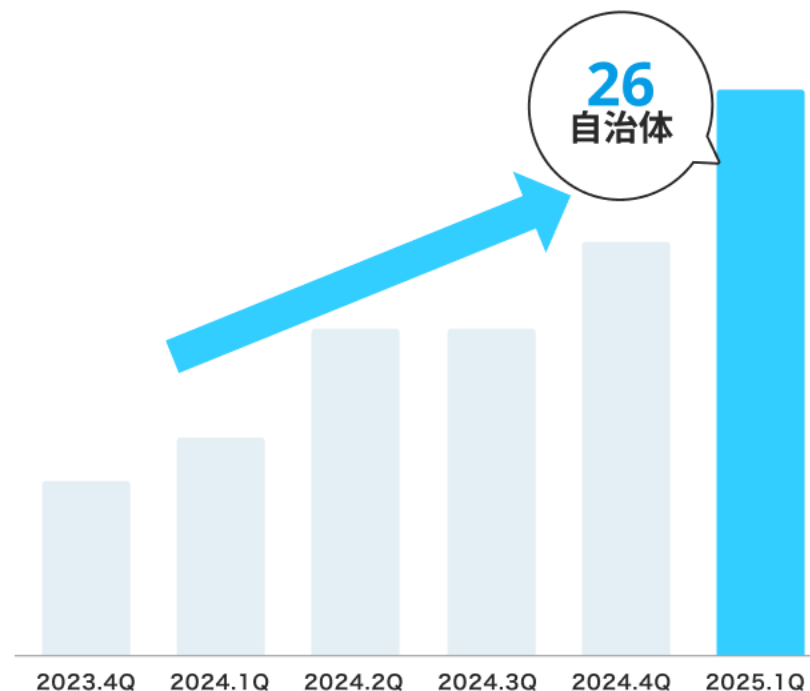
- ・ 水戸市では34の市民センターが地域活動・生涯学習・防災拠点として利用されており、年間4万件超の利用申請が発生。
- ・ 窓口での申請手続きが中心であり、利用者・職員双方にとって負担の大きさが課題

導入効果

- ・ 従来は窓口対応が必要だった予約・抽選申込が、24時間オンライン化
- ・ オンライン抽選機能も導入し、従来の公平な予約運用を維持したままDXを実現し、利用者の利便性と職員の業務負担軽減を実現

 Spacepad × 水戸市

Spacepadの累計導入自治体数の推移



SPACE MOLE プライベートスペース「BASE by BREAK MY CASE」の展開開始

- 株式会社ファーストとの共同事業として、スマートフォンゲーム「ブレイクマイケース」の世界観を体験できる完全貸切型コンセプトルーム「BASE by BREAK MY CASE」の企画・制作を行い2025年4月26日より展開開始
- 推し活が日常的な文化として広がる中、使う人の目的に応じて自由にアレンジで出来る“余白ある拠点”として推し活の新たな形として提案
- あらゆる企業とのアライアンスを行い、レンタルスペースの新たなニーズの創造を行う。

企画概要

ブレイクマイケースの世界観を再現した完全貸切型スペース

- ・ 開催機関:2025年4月26日~2026年4月30日、新宿駅徒歩圏
- ・ ガチャ設置やタペストリー展示などファン向け要素多数
- ・ 推し活・撮影・パーティー利用に最適な空間を提供



戦略的位置づけ

IPコラボによる“文脈のある空間体験”の創出

- ・ 子会社スペースモールによるR&Dのトライアル施策
- ・ 高単価・長時間利用によるLTV最大化とグッズ物販の周辺収益化
- ・ SNS・口コミを通じたブランド資産の形成とファン接点の強化
- ・ 戦略として他事業との協業による新たなレンタルスペースの価値を創造



現在取り組んでいるアライアンス



05

財務の詳細

業績予想に対する進捗

2025年12月1Q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	1,599	21.2%	24.5%	25.1%
内、GMV	6,846	1,485	21.7%	32.6%	25.9%
売上高	2,570	534	20.8%	24.8%	25.1%
営業利益	226	80	35.5%	22.3%	63.4%
純利益	205	80	39.3%	30.4%	41.2%

(百万円)

PLの詳細

1Qにおいては、全社総取扱高の増加に伴い、MP純額も順調に増加いたしました。売上高にはSpacepad事業が計上されており、同事業は引き続き成長を維持していることから、全社総取扱高の成長率を上回る増収となっております。

また、広宣・販促費は増加したものの、広告ROIおよび事業全体の限界利益を綿密にモニタリングした上で、戦略的かつ積極的な投資を行った結果であり、持続的な成長に向けた施策として機能しております。

	2024.1Q	2025.1Q	YoY	コメント
全社総取扱高	1,392	1,599	+14.9%	
内GMV	1,307	1,485	+13.6%	
売上高	447	534	+19.3%	
内MP純額	353	394	+11.6%	
(※内、ポイントクーポン等控除影響)	▲26	▲26	▲0.5%	
売上原価	95	112	+17.2%	
人件費	39	50	+30.6%	従業員の増加とシニア層が入社したことに伴い増加
その他の売上原価	60	90	+49.3%	スペースモール社の物件運営コストの増加、Spacepadの原価が増加
他勘定振替高	▲3	▲28	+735.3%	
売上総利益	351	416	+18.3%	
販管費	313	341	+8.8%	
人件費	84	90	+7.8%	
広宣・販促費	71	89	+24.3%	
支払手数料	60	65	+8.1%	マーケットプレイス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	91	90	▲1.5%	
営業利益	37	80	+111.5%	

(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、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。

2025.1Q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。

固定費分解PL	2024.1Q	2025.1Q	YonY
全社総取扱高	1,392	1,599	+14.9%
内GMV	1,307	1,485	+13.6%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	474	560	+18.2%
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	379	420	+10.8%
変動費	186	219	+17.9%
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	288	341	+18.4%
固定費	250	260	+4.2%
人件費	123	141	+15.0%
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	104	91	+12.3%
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	23	27	+21.0%
営業利益	37	80	111.5%

(百万円)

トップラインYonYプラス成長

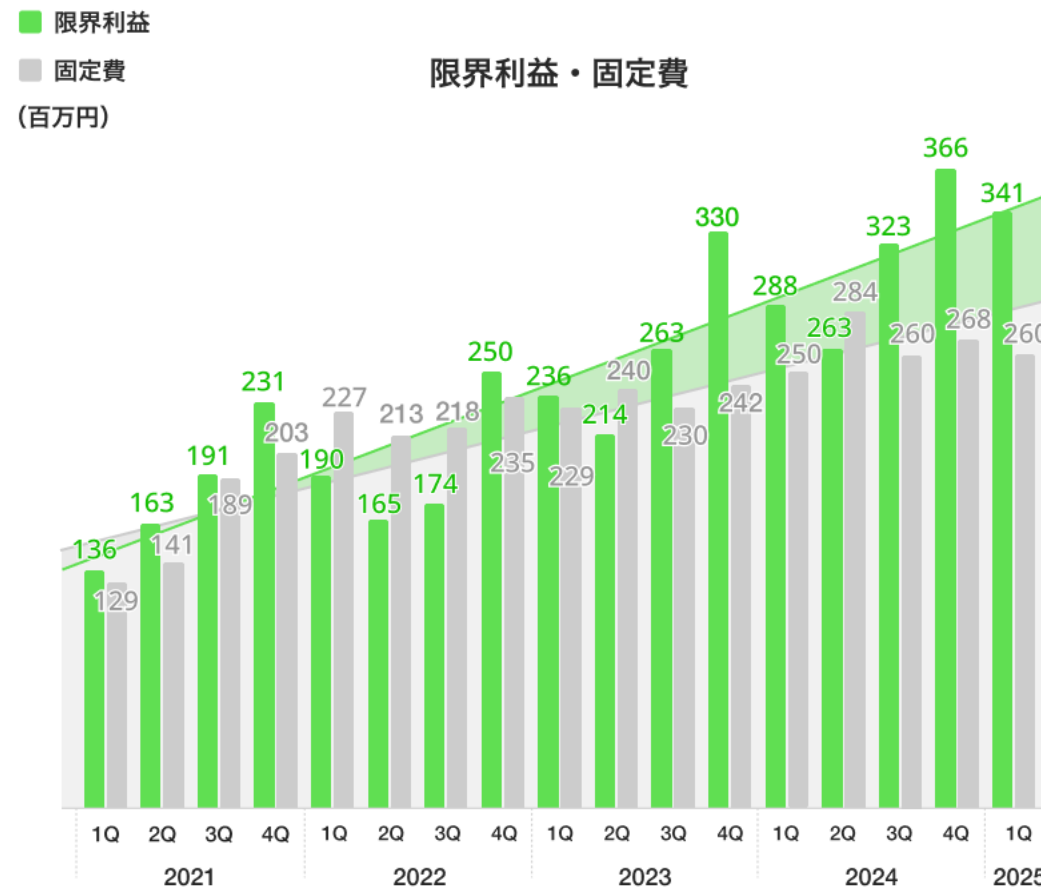
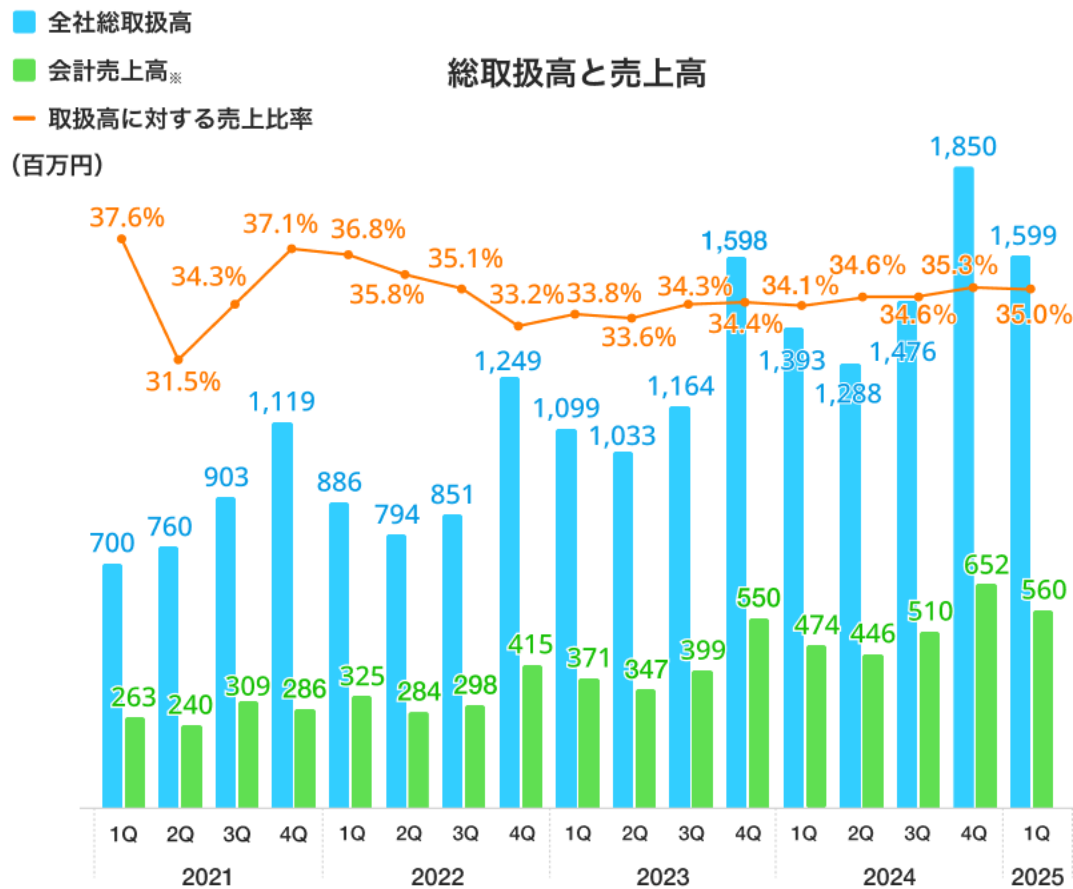
売上高比率
取扱高に対して35.0%
YonY+1.0%

変動費率
取扱高に対して13.7%
YonYで0.3%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21.3%
売上高に対して60.8%
想定通りの水準で進捗

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、それに対する固定費の増加は緩やかにとどまっております。この結果、損益は改善傾向にあり、より利益体質な事業運営を実現しております。



※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

中長期の損益イメージ

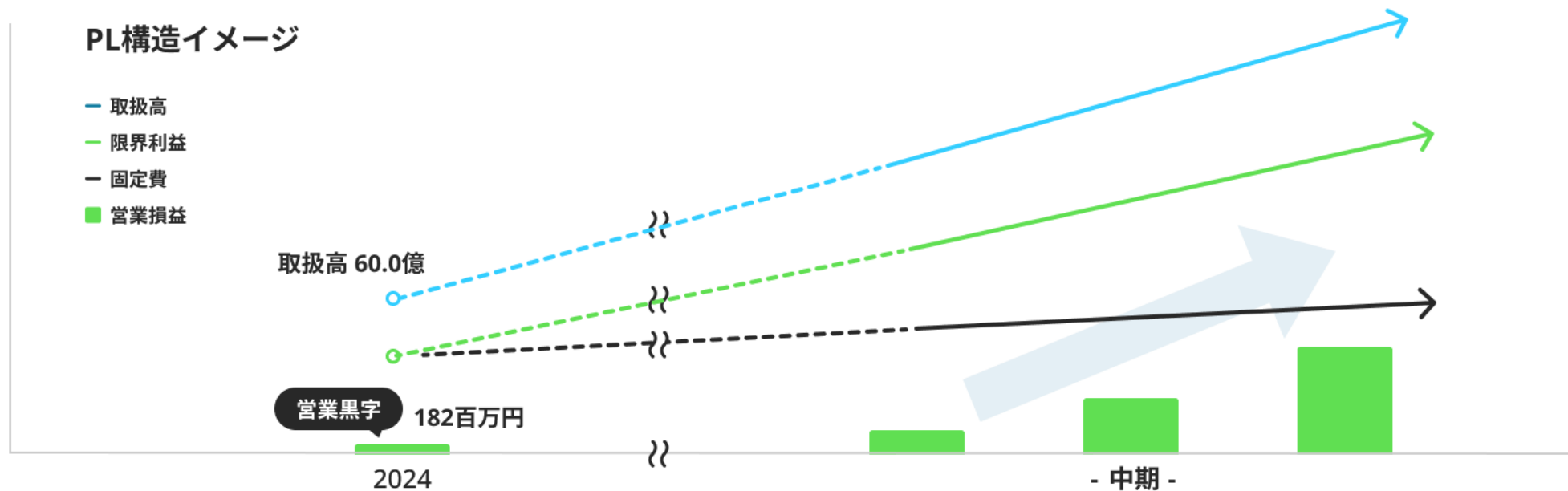
トップラインの成長に対して利益率が上昇していく構造を継続してまいります。

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ございません。

06

Appendix

役員の紹介



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。



三重野 政幸 執行役員CTO

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 取締役副社長

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、当社取締役に就任。2019年12月、CFOとして東証マザーズ(現:東証グロース)への上場を牽引。2025年3月、取締役副社長就任。



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。

役員の紹介



徳光 悠太 執行役員CSO(経営企画)

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。その後、東南アジアを中心に展開するコンサルティングファームのインドネシア・インド・トルコ事務所においてコンサルティングサービスを提供。2014年より(株)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、独立開業し、会計・経営コンサルティングサービスを提供。当社社外監査役を経て2021年3月よりCFOとしてM&A、ファイナンス、コーポレートをつ統括。2023年より執行役員として全社の経営を推進。



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 VP of ES

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EVeM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

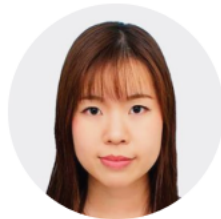
起業コンサルティング会社を経て民泊事業で起業。2018年に株式会社スペースモールを創業し、レンタルスペースの運営代行事業を開始。2021年6月株式会社スペースマーケットへ株式を100%譲渡し、グループ参画。パーティー用途のレンタルスペースを中心に東京、大阪、福岡など合計300スペース以上を運営。監修図書「レンタルスペース投資の教科書」

役員紹介



田中 優子 社外取締役

株式会社コcott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。



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。



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。



藤川 祐一 社外取締役(監査等委員)

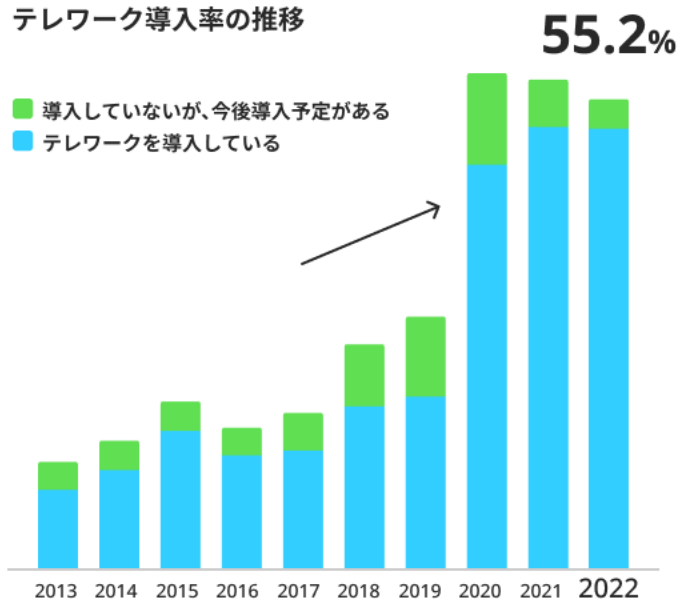
慶應義塾大学卒業後、三菱東京UFJ銀行(現三菱UFJ銀行)に入行。ロンドン駐在として非日系大企業取引推進を担当後、三菱UFJモルガン・スタンレー証券及びゴールドマン・サックス証券にてクロスボーダーM&Aや大型の資金調達等に関わる投資銀行業務に従事。2022年、GAテクノロジーズに入社し、経営企画・M&A・財務資本戦略・IR等を管掌し、現在はPropTech Management Groupの責任者を務める。

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

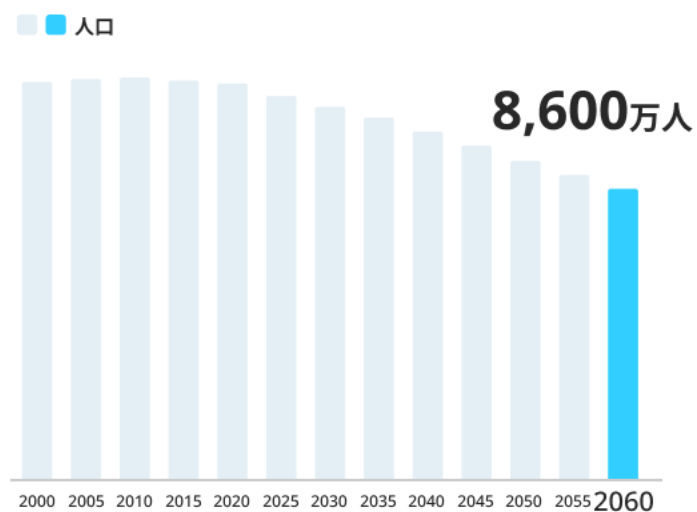
テレワーク導入率の推移



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

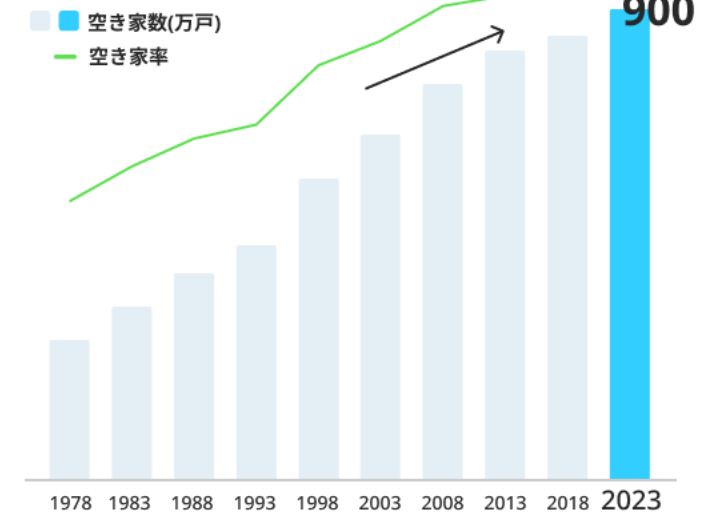
我が国の人口推移



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

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.

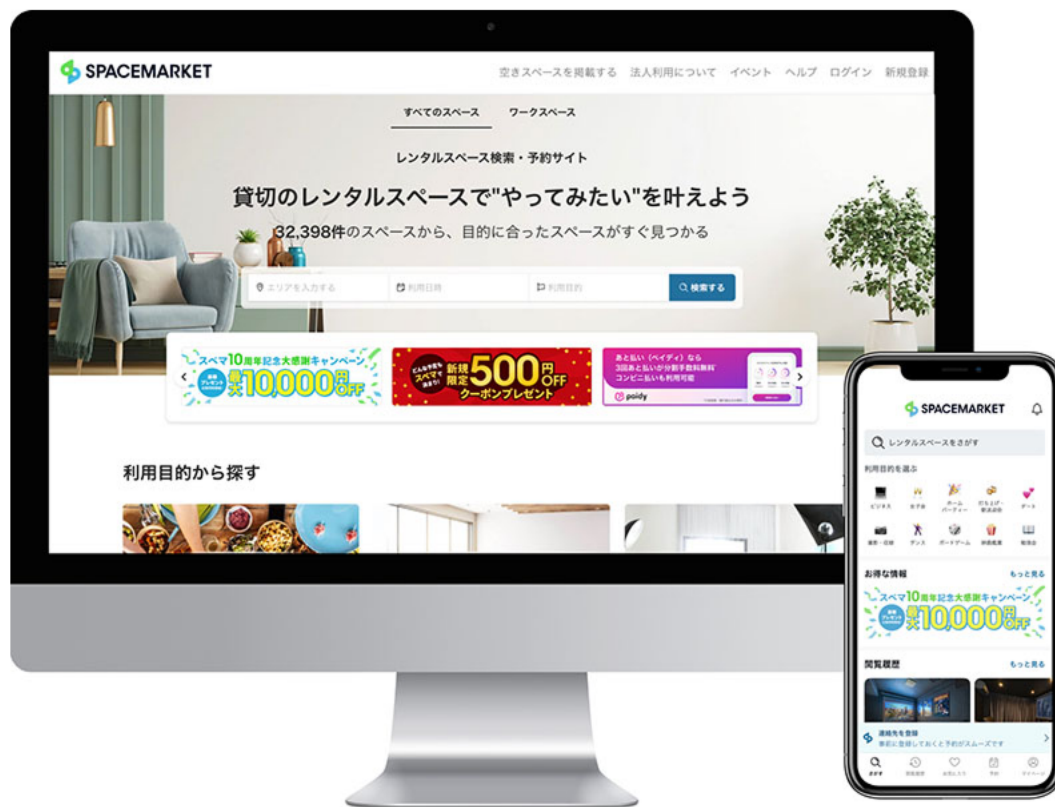


施設予約管理サービス



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。



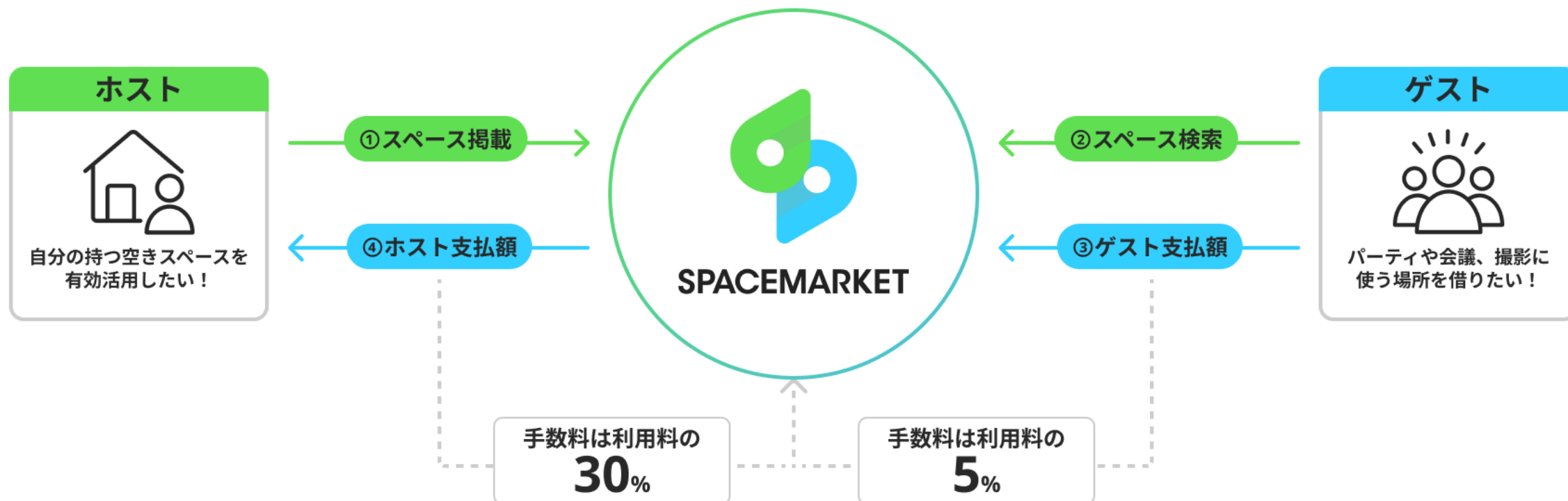
あらゆるスペースを
15分単位で貸借りを可能にする
マーケットプレイス

掲載
スペース数
38,191件[※]

(※)2025年5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

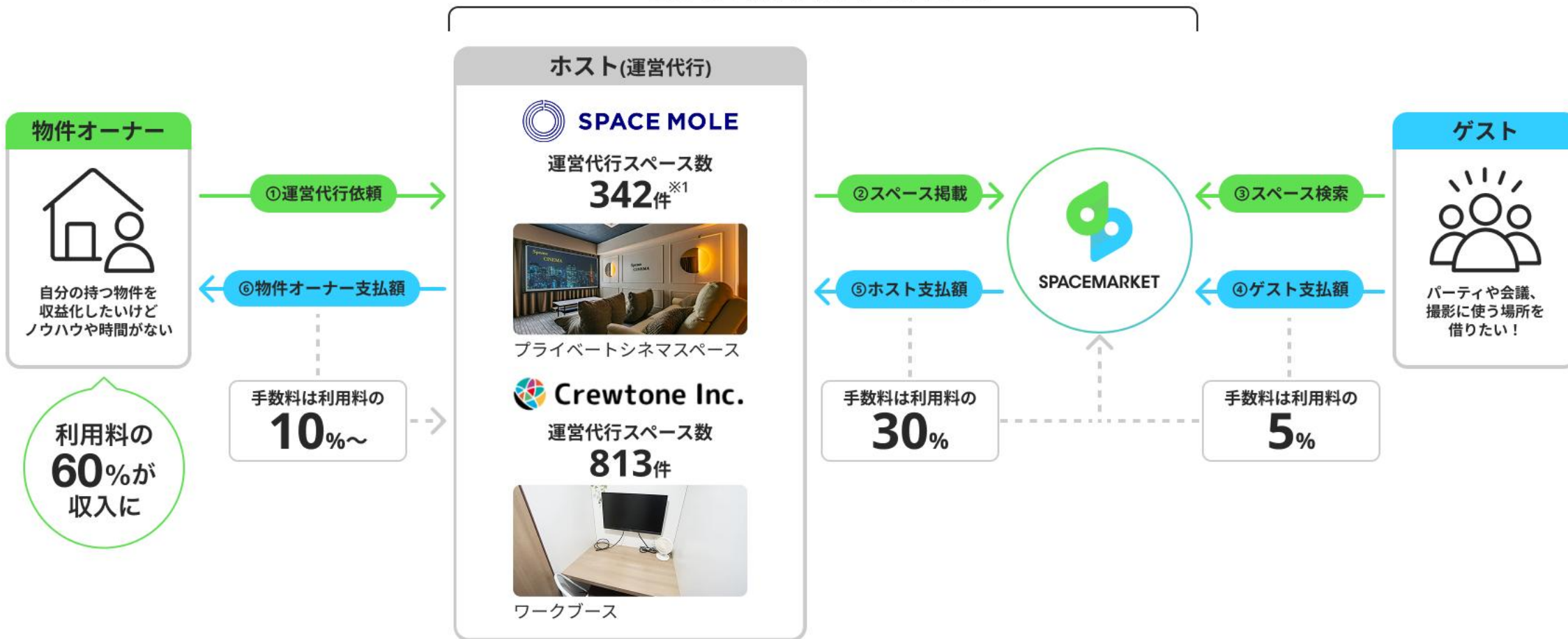


オフィス

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

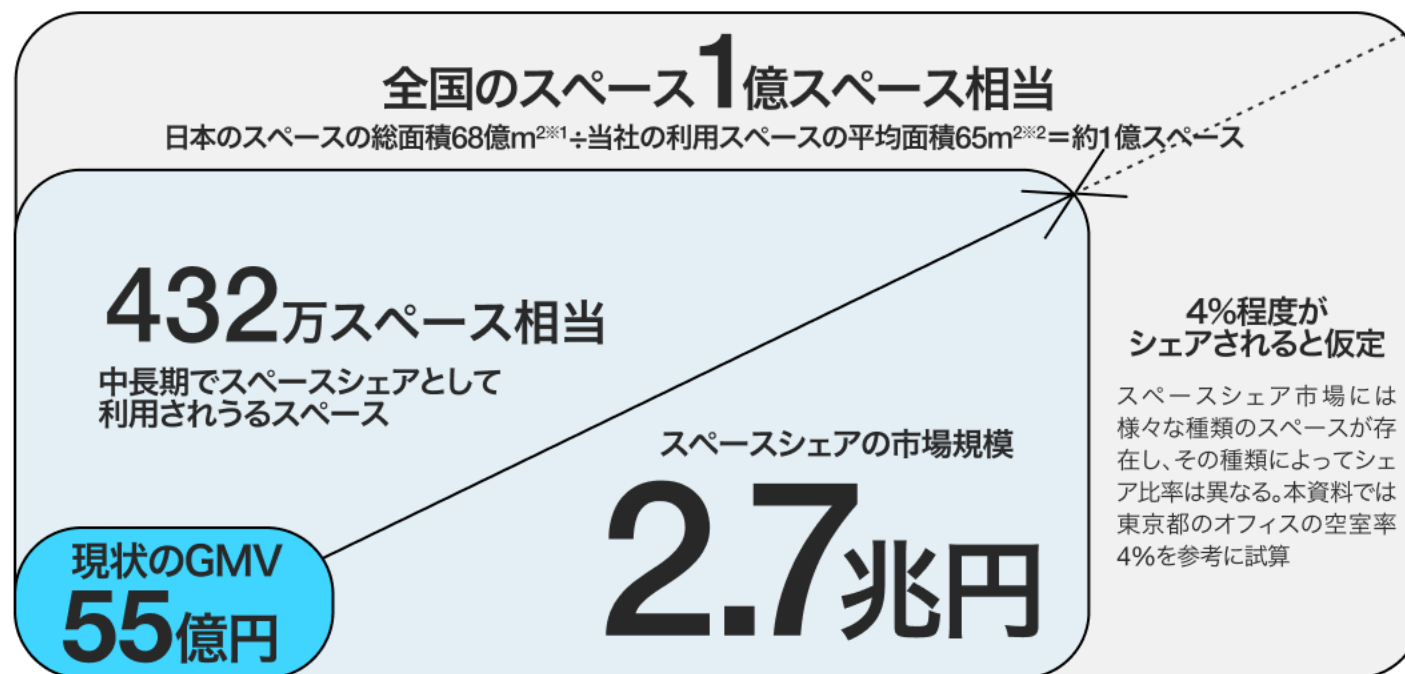


(※1)2025年5月時点の実績になります。

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



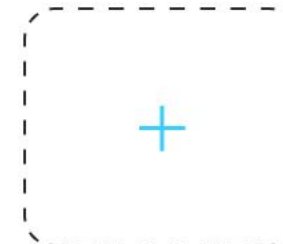
趣味・遊び



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



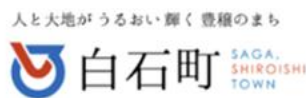
三重県紀北町



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



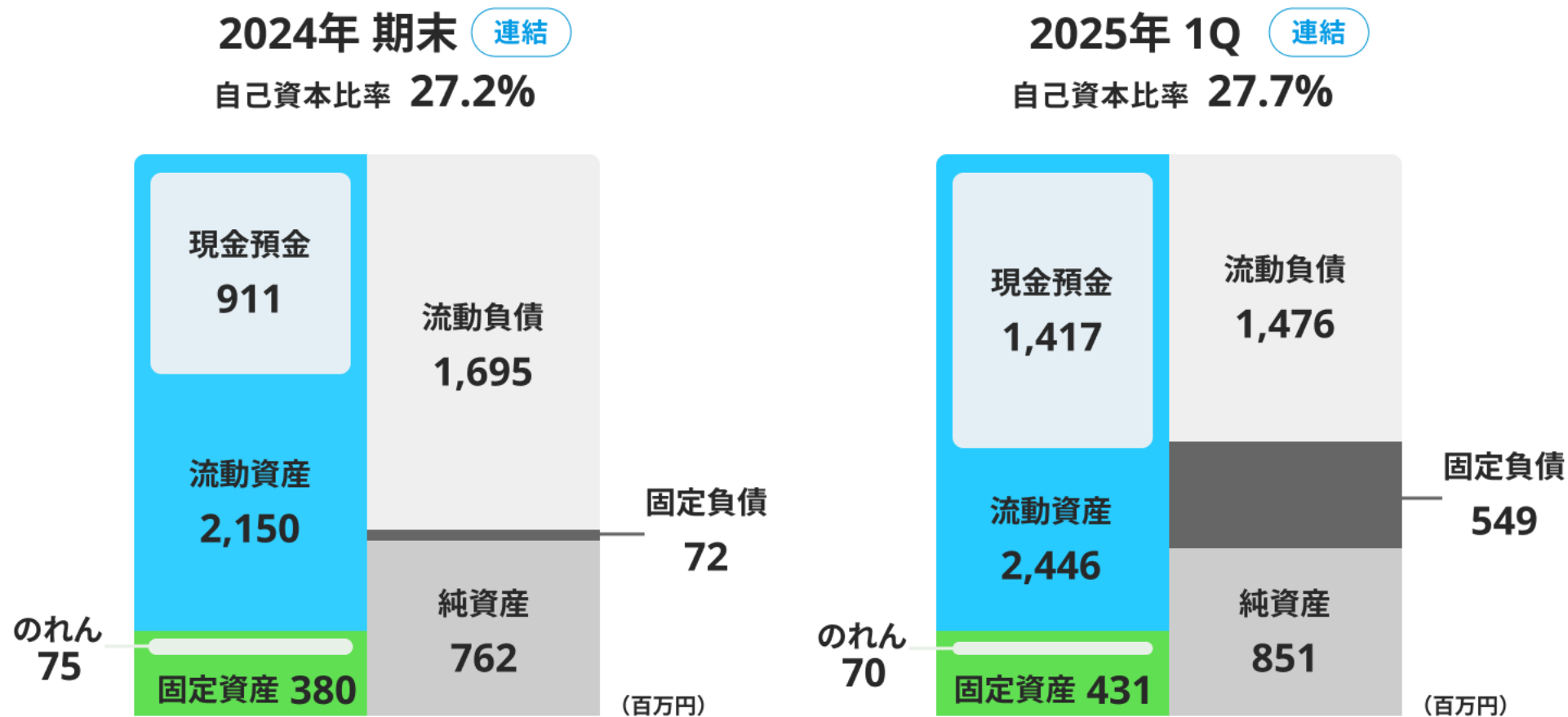
佐賀県唐津市



熊本県長洲町

貸借対照表

2024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及び、長期借入金が増加したことで現預金が506百万円増加しています。



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	2025.1Q
全社総取扱高	1,599
内GMV	1,485
売上高	534
内MP純額	394
※内 会計処理変更の影響額	▲26
売上原価	112
人件費	50
その他の売上原価	90
他勘定振替高	▲28
売上総利益	416
販管費	341
人件費	90
広告・販促費	89
支払手数料	65
のれん償却額	5
その他販管費	90
営業利益	80

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	2025.1Q
全社総取扱高	1,599
内GMV	1,485
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	560
内MP純売上高 ※ポイント・クーポン控除前	420
変動費	219
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	341
固定費	260
人件費	141
外注費・消耗品費・家賃などのコスト	91
償却費・株式報酬費用などの非資金項目	27
営業利益	80

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。

