



**2020年12月期第3四半期  
決算説明資料**

**株式会社スペースマーケット**

**(東証マザーズ:4487)**

2020年11月6日

<b>1</b>	<b>会社概要</b>	P3～
<b>2</b>	<b>事業の概要</b>	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	2-2 法人向けソリューション	P13～
<b>3</b>	<b>決算の概要</b>	P16～
<b>4</b>	<b>トピックス</b>	P29～
<b>5</b>	<b>業績予想・サステナビリティへの貢献</b>	P33～

**会社名** 株式会社スペースマーケット

**所在地** 東京都新宿区

**設立年月日** 2014年1月

**従業員数** 65名 ※2020年9月30日現在



**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。



**佐々木 正将** 取締役 兼 執行役員CFO兼CHRO

アカウンティング・ファイナンスをベースに、マザーズ上場企業2社でコーポレート全般のリードを担当。その後、アーリーステージのITベンチャー企業にて取締役として資金調達の実施、人事など経営全般に携わる。2017年1月スペースマーケットに入社。コーポレート・上場準備・組織・財務戦略を主に担当。2017年12月より取締役に就任。



**野内 敦** 社外取締役

株式会社オプト(現:デジタルホールディングス)共同創業者。代表取締役社長グループCEO。2006年からCOO、その後数々の戦略子会社の設立・運営に携わる。2013年より投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執り、出資先への経営指導やビジネスモデル開発を支援中。オプトベンチャーズ(現:Bonds Investment Group)代表取締役に兼務。



**須田 将啓** 社外取締役

株式会社エニグモ代表取締役最高経営責任者。慶應義塾大学院修了。2004年にエニグモを創業。2005年にソーシャル・ショッピング・サイト「BUYMA(バイマ)」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。



**徳光 悠太** 社外監査役

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においてコンサルティングサービスを提供。2014年より大手ITベンチャーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等を担当。2016年に独立開業し、会計・経営コンサルティングサービスを提供。



**田中 優子** 社外監査役

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年より同社取締役に就任。



**岡本 杏莉** 社外監査役

日本/NY州法弁護士。慶應義塾大学法学部卒業。Stanford Law Schoolに留学、NYの法律事務所にて研修。2015年3月メルカリに入社。日本及び米国の法務、Finance/IRを担当。個人でリーガルアドバイスも行う。2017年12月法律事務所ZeLoに参画。2019年2月トリプル・ダブリュー・ジャパンに入社。

**ビジョン**      **チャレンジを生み出し、世の中を面白くする**

**ミッション**    **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。

穴場なスペース  
見つけた!



使わなくなったこの家が  
シェアすることで  
こんなに価値があるなんて!



今度の会議は  
クリエイティブな  
空間でやりたいな!



営業前の飲食店、  
せっかくだから  
誰かに使ってもらいたい!



スペースを借りて、  
夢だったヨガ教室を  
始めてみようかな!



こんな場所も  
借りられるの!?



<b>1</b>	会社概要	P3～
<b>2</b>	事業の概要	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	2-2 法人向けソリューション	P13～
<b>3</b>	決算の概要	P16～
<b>4</b>	トピックス	P29～
<b>5</b>	業績予想・サステナビリティへの貢献	P33～

## スペースマーケット事業

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プラットフォームの運営

あらゆるスペースを15分単位で貸し借りできる



働くシーンに特化したスペースを貸し借りできる



豊富なスペースの知識でクライアントを支援

### 法人向けソリューション

社内外イベントのプロデュース  
実行支援サービス

### イベントプロデュース

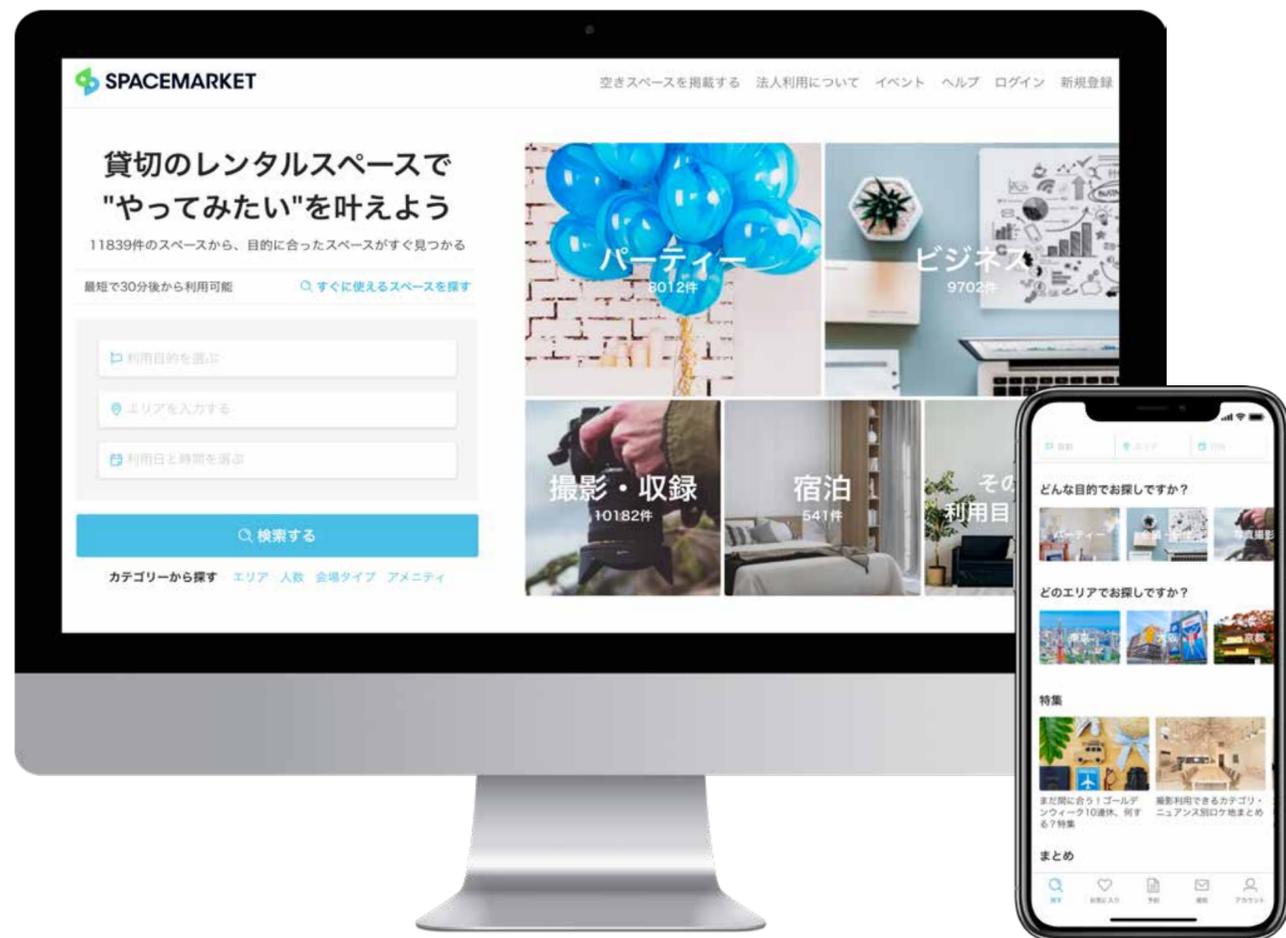
プラットフォームの豊富なスペースを  
広告媒体として活用

### プロモーション支援

<b>1</b>	会社概要	P3～
<b>2</b>	事業の概要	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	2-2 法人向けソリューション	P13～
<b>3</b>	決算の概要	P16～
<b>4</b>	トピックス	P29～
<b>5</b>	業績予想・サステナビリティへの貢献	P33～

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プラットフォームの運営を行っています。

あらゆるスペースを15分単位で貸し借りできる



掲載  
スペース数  
**14,200件**※

(※)2020年10月現在

働くシーンに特化したスペースを  
貸し借りできる



**NEW**  
2020年8月  
リリース

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。



(※) 予約時にクレジットカードの利用枠が確保され、予約承認後に決済が行われます。後払いなど、その他決済手段もあります。

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。

## SPACEMARKET



住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館

## SPACEMARKET WORK



会議室



スタジオ



結婚式場



ユニークなスペース



ホテル



オフィス

業界有数の種類と掲載数でゲストのさまざまな用途に対応。スペースマーケットを利用した新しい「場所での体験」が生まれています。

## SPACEMARKET



### パーティー 飲み会

- 女子会・ママ会
- 誕生日会
- 料理
- バーベキュー



### 撮影・収録

- 写真撮影
- 動画撮影

↑急増中 **テレビ収録**

↑急増中 **YouTube収録**



### 趣味・遊び

- ボードゲーム
- スポーツ観戦
- オフ会・交流会

↑急増中 **映画上映**



### スポーツ フィットネス

- トレーニング
- ピラティス
- ヨガ、ダンス

↑急増中 **個別レッスン**

## SPACEMARKET WORK



### 仕事

- 会議
- オフサイトミーティング
- テレワーク

↑急増中 **サテライトオフィス**

<b>1</b>	<b>会社概要</b>	P3～
<b>2</b>	<b>事業の概要</b>	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	<b>2-2 法人向けソリューション</b>	<b>P13～</b>
<b>3</b>	<b>決算の概要</b>	P16～
<b>4</b>	<b>トピックス</b>	P29～
<b>5</b>	<b>業績予想・サステナビリティへの貢献</b>	P33～

スペースマーケットに掲載されているスペース等を利用して、法人向けイベントの企画・プロデュース、当日の運営等の支援を行うサービスを提供しています。



+

**イベント  
プロデュース**  
社内外イベントのプロデュース  
実行支援サービス



**オンライン  
イベントの  
開催も支援**  
オンラインイベントの  
会場選定・機材準備・  
配信までをサポート



スペースマーケットに掲載されているスペースに企業の新商品等を設置し、スペースを広告媒体として活用することで企業のプロモーション支援を行うサービスを提供しています。



+

## プロモーション 支援

プラットフォームの豊富なスペースを  
広告媒体として活用



### KIRIN

パーティー開催者に  
新商品のドリンクを提供



### Panasonic

システムキッチンを実際に  
体験できるスペースを制作



### BRUNO

パーティー可能スペースに  
調理器具を提供

<b>1</b>	<b>会社概要</b>	P3~
<b>2</b>	<b>事業の概要</b>	P6~
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8~
	2-2 法人向けソリューション	P13~
<b>3</b>	<b>決算の概要</b>	<b>P16~</b>
<b>4</b>	<b>トピックス</b>	P29~
<b>5</b>	<b>業績予想・サステナビリティへの貢献</b>	P33~

## 総括

プラットフォームの**需要が回復傾向!**  
感染症対策をした上での少人数での利用が増加した四半期に。  
早期需要回復とさらなる成長に向け、**積極的にマーケティングへ投資。**

## 主要KPI・財務

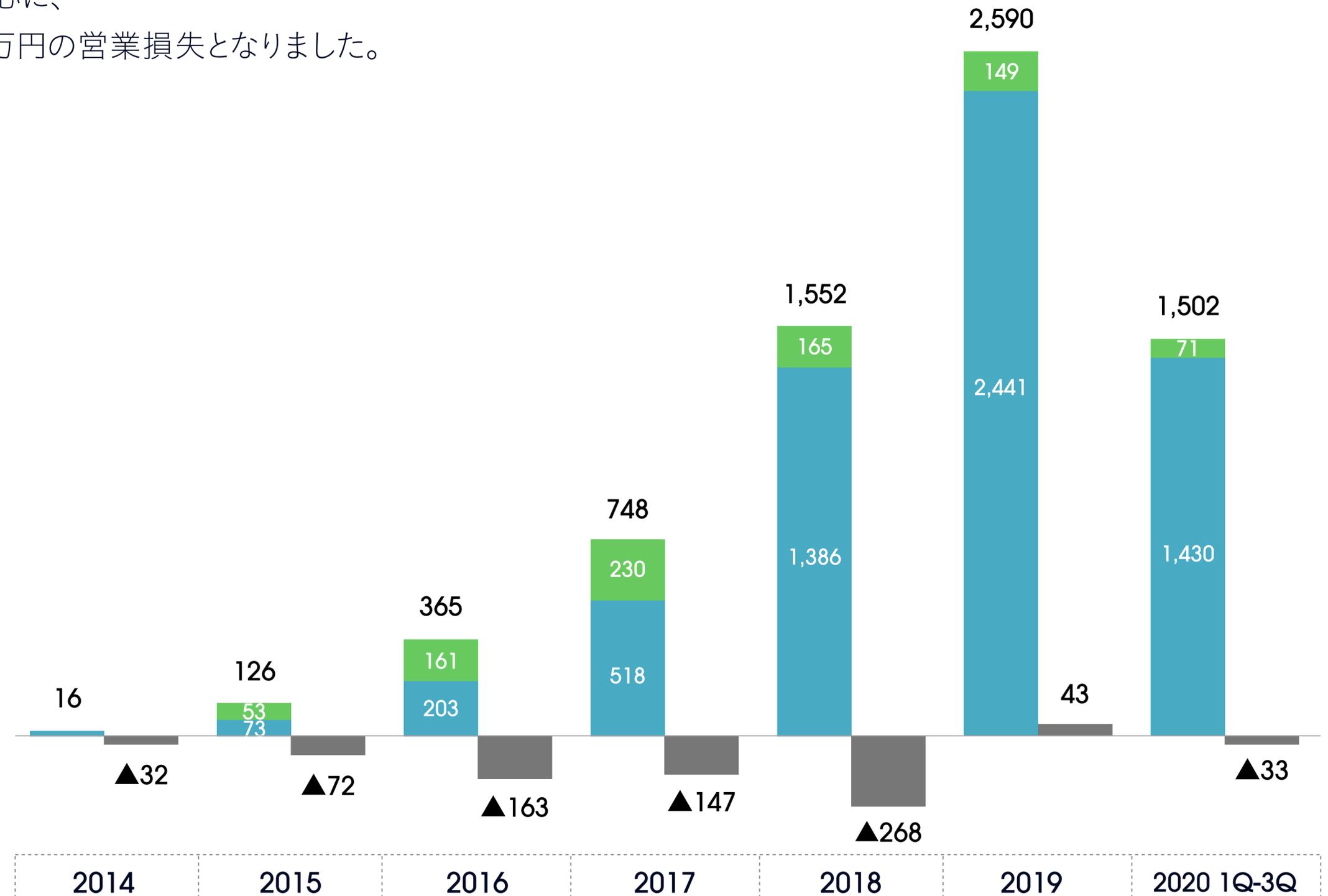
当四半期のGMVは前四半期比で**約2倍**に。  
月間利用スペース数合計は前年同期比 **+6.9%**、**過去最高**を記録!  
広宣・販促費が増加、営業損失は33百万円に。

## 主なトピック

働くシーンに特化したスペースを貸し借りできるプラットフォーム  
「**スペースマーケットWORK**」をリリース! 多様な働き方の実現を支援。

# 全社総取扱高と営業損益の推移(通期)

新型コロナウイルス感染症の影響を中心に、  
2020年度第3四半期は、累計で33百万円の営業損失となりました。

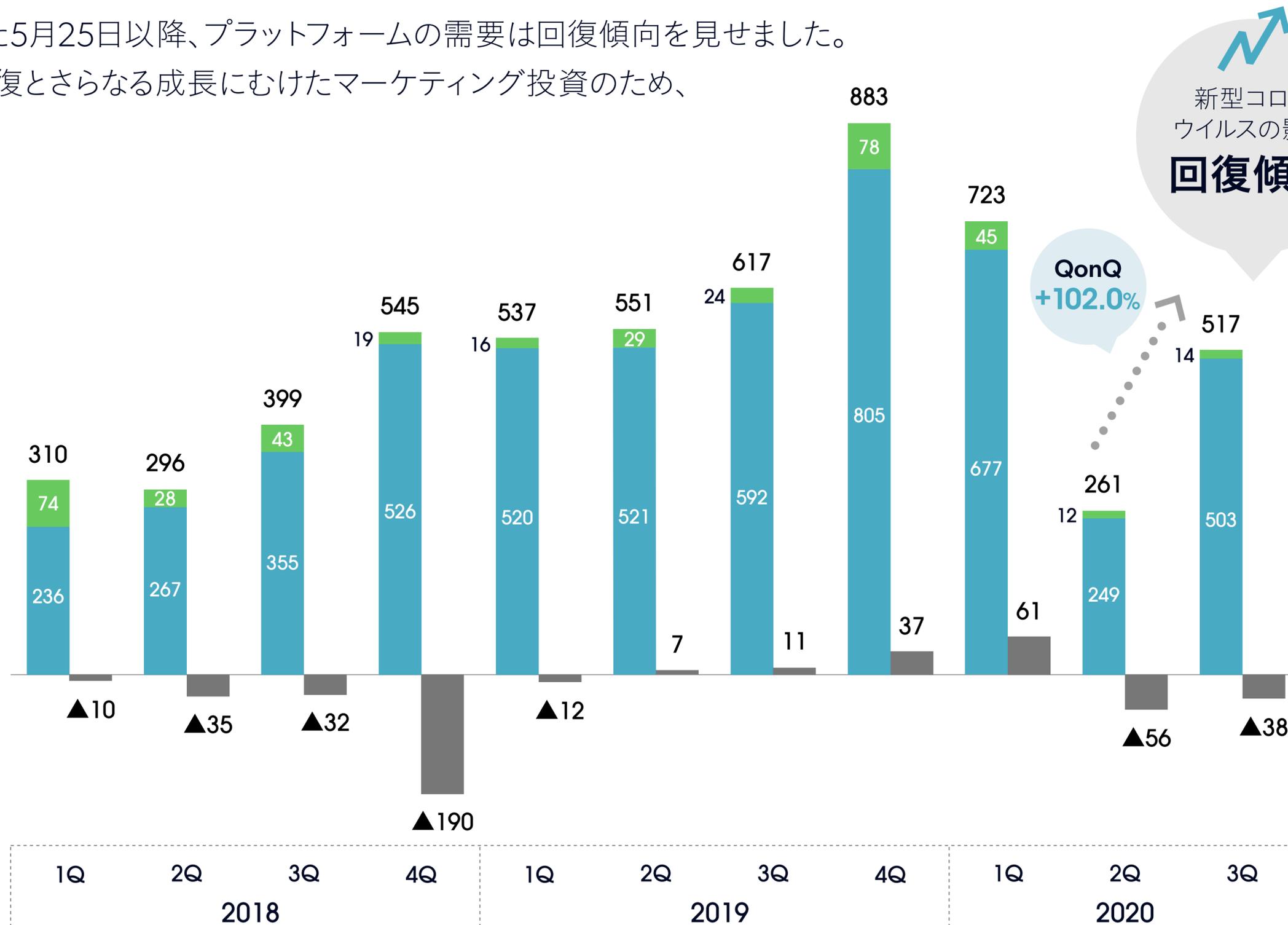


(※) プラットフォーム利用金額の総額  
(Gross Merchandise Value)

(注) 2014年度から2016年度の数値は  
公認会計士又は監査法人の監査の対象外

# 全社総取扱高と営業損益の推移(四半期)

首都圏での緊急事態宣言が解除された5月25日以降、プラットフォームの需要は回復傾向を見せました。一方で、プラットフォームの早期需要回復とさらなる成長にむけたマーケティング投資のため、営業損益は赤字となりました。



(※) プラットフォーム利用金額の総額 (Gross Merchandise Value)

プラットフォームの需要は回復傾向を見せているものの、多くの項目が前年同期比で落ち込む結果となりました。また、繰延税金資産の回収可能性を見直し、約20百万円の法人税等調整額を計上しました。

(百万円)

	2019年度 第3四半期(累計)	2020年度 第3四半期(累計)	前年同期比	(参考)2020年度 第3四半期(会計)
全社総取扱高	1,706	1,502	▲ 12.0%	517
うちGMV	1,635	1,430	▲ 12.5%	503
売上高	550	518	▲ 5.9%	169
売上総利益	394	358	▲ 9.1%	120
全社総取扱高に対する 売上総利益率	23.1%	23.8%	+ 0.7pt	23.2%
販管費	387	391	+ 1.1%	158
営業損益	6	▲ 33	-	▲ 38
純損益	3	▲ 53	-	▲ 55

当社の主要KPIと財務の構造です。

## 主要KPI

2020  
1Q-3Q

### 月間利用スペース数合計

27.0千スペース  
ある月に1件以上  
利用されたスペース数の合計

×

### 月間GMV/SP

52.9千円  
1スペースあたりの平均月間利用金額

=

### GMV

1,430百万円

## 財務

2020  
1Q-3Q

### 全社総取扱高

1,502百万円

### GMV

1,430百万円

### 法人向けソリューション他の 売上高

71百万円

×

GMVの成長とともに  
改善傾向

全社総取扱高  
に対する  
売上総利益率  
**23.8%**

...

### 売上総利益

358百万円

### プラットフォームの 売上総利益

### 法人向けソリューション他の 売上総利益

### 販管費

391百万円

販売費及び  
一般管理費

### 営業損失

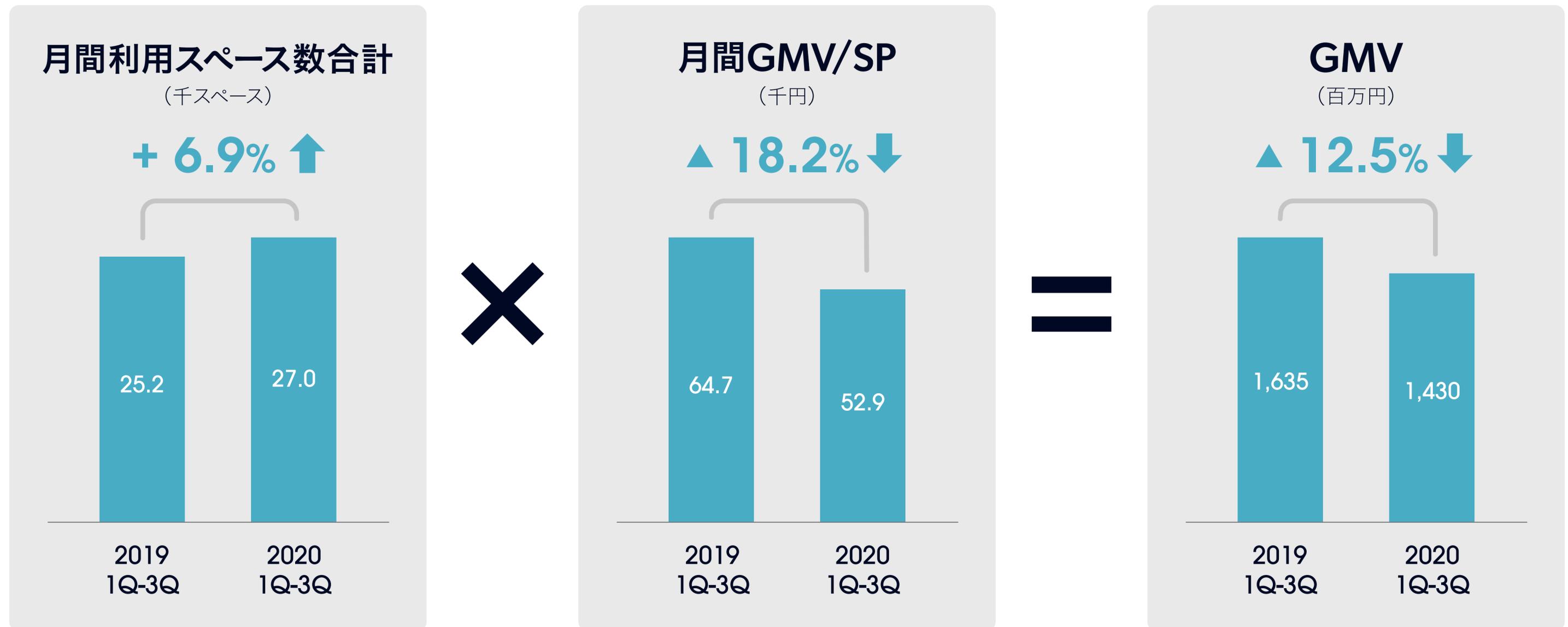
33百万円

### 営業 損益

-

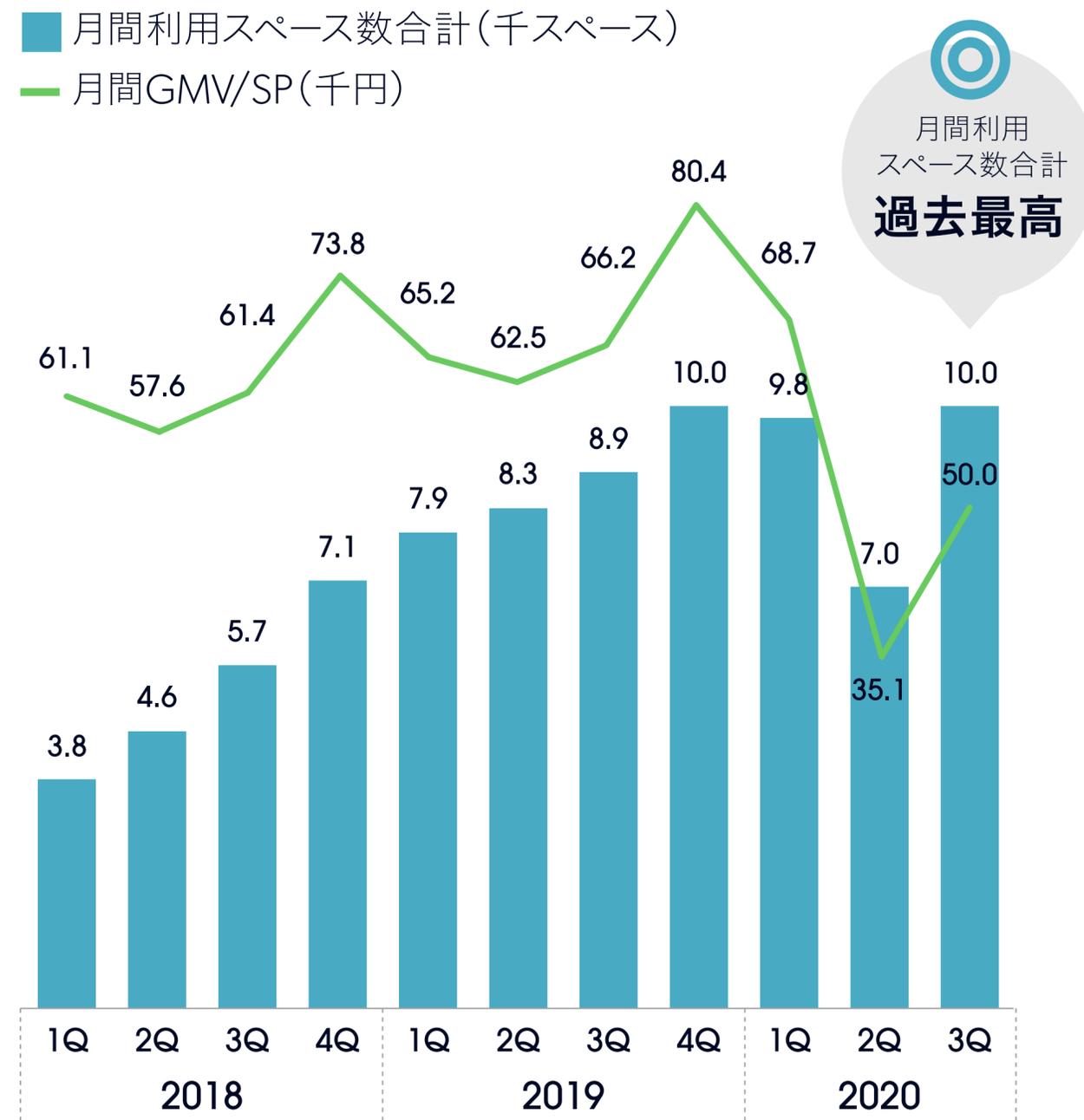
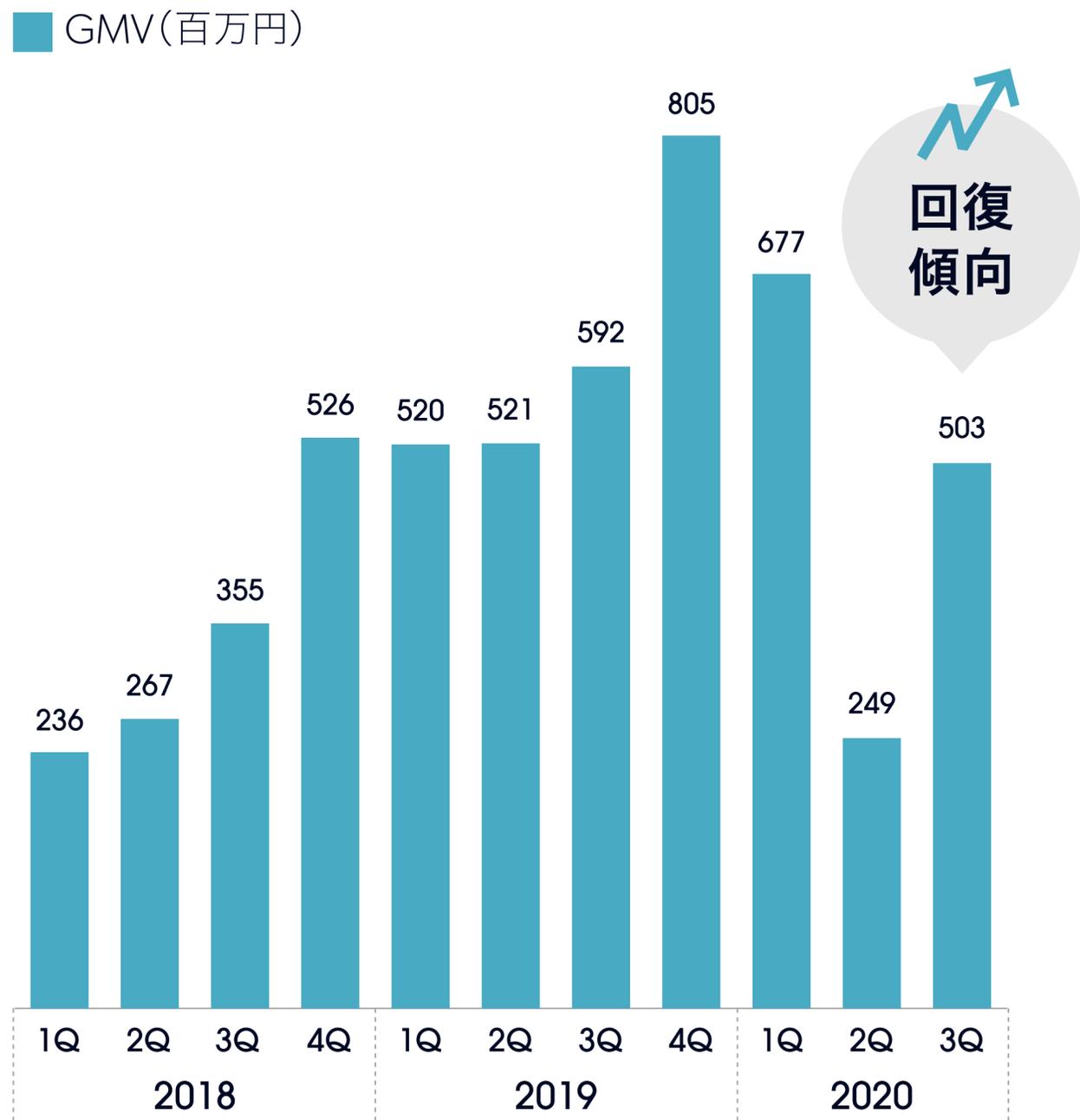
...

月間利用スペース数合計は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けたにもかかわらず、引き続き増加しました。  
月間GMV/SPは、1スペースあたりの利用回数の減少、少人数での利用の増加により減少しました。



# 主要KPIの推移(四半期)

月間利用スペース数合計は、掲載スペース数の増加にともない増加し、過去最高となりました。  
 月間GMV/SPも、パーティー・飲み会の利用回復、撮影・収録の利用増加により、増加しました。



法人向けソリューション他の売上は下記のような構成となりました。

## 法人向けソリューション他の売上高構成

2020 1Q-3Q 71百万円



2020年度代表例

株式会社オプト

### 2020年上期納会

半期ごとに行われていた納会の初のオンライン化をサポート。オンラインならではのコンテンツを実施、社員満足度は過去最高の結果に。



2020年度代表例

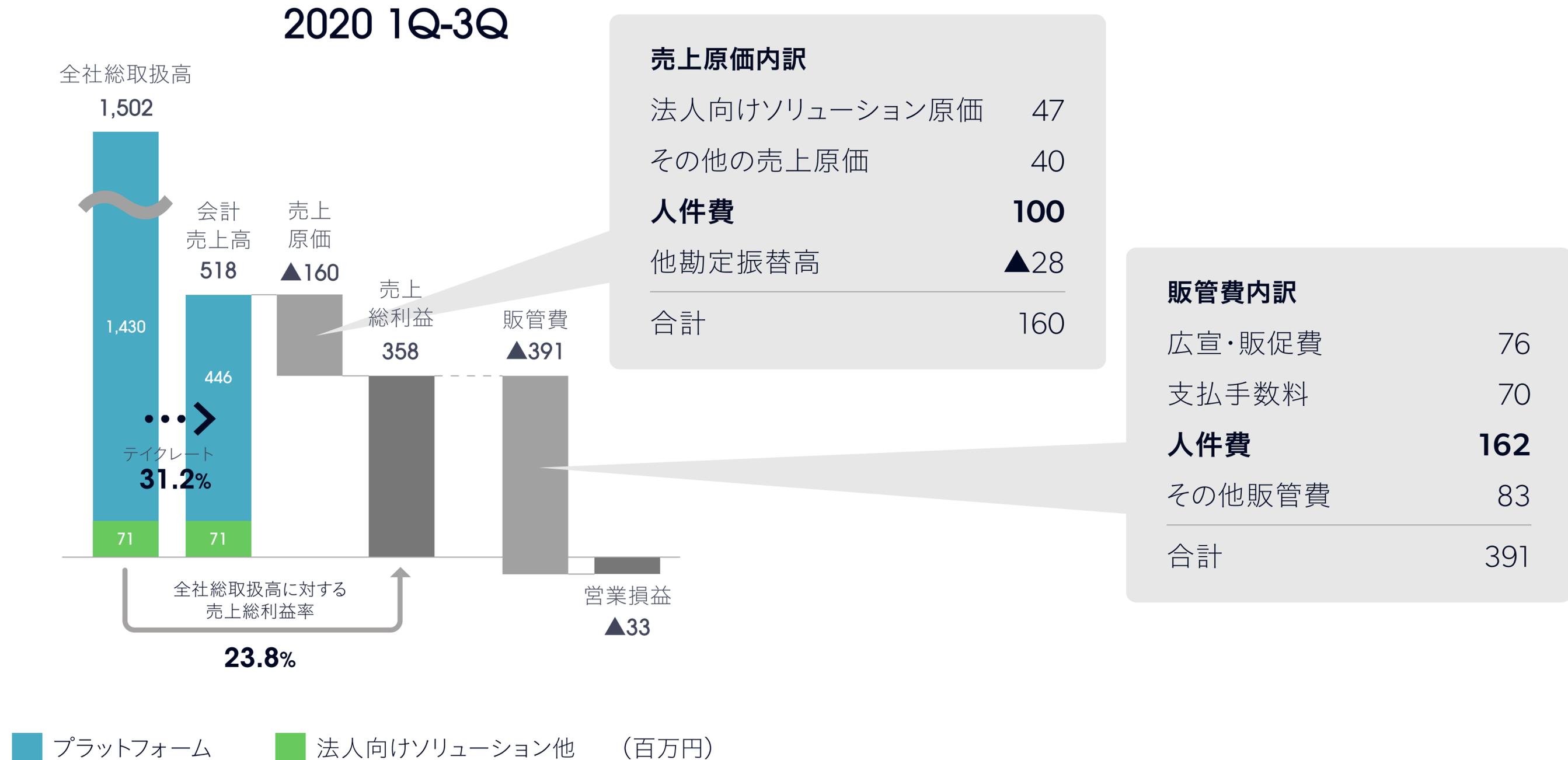
アサヒビール株式会社

### クリアアサヒ体験キャンペーン

クリアアサヒを飲みながら室内でお花見気分が楽しめるインドア花見特別装飾スペースをプロデュース、ゲストにクリアアサヒをプレゼント。

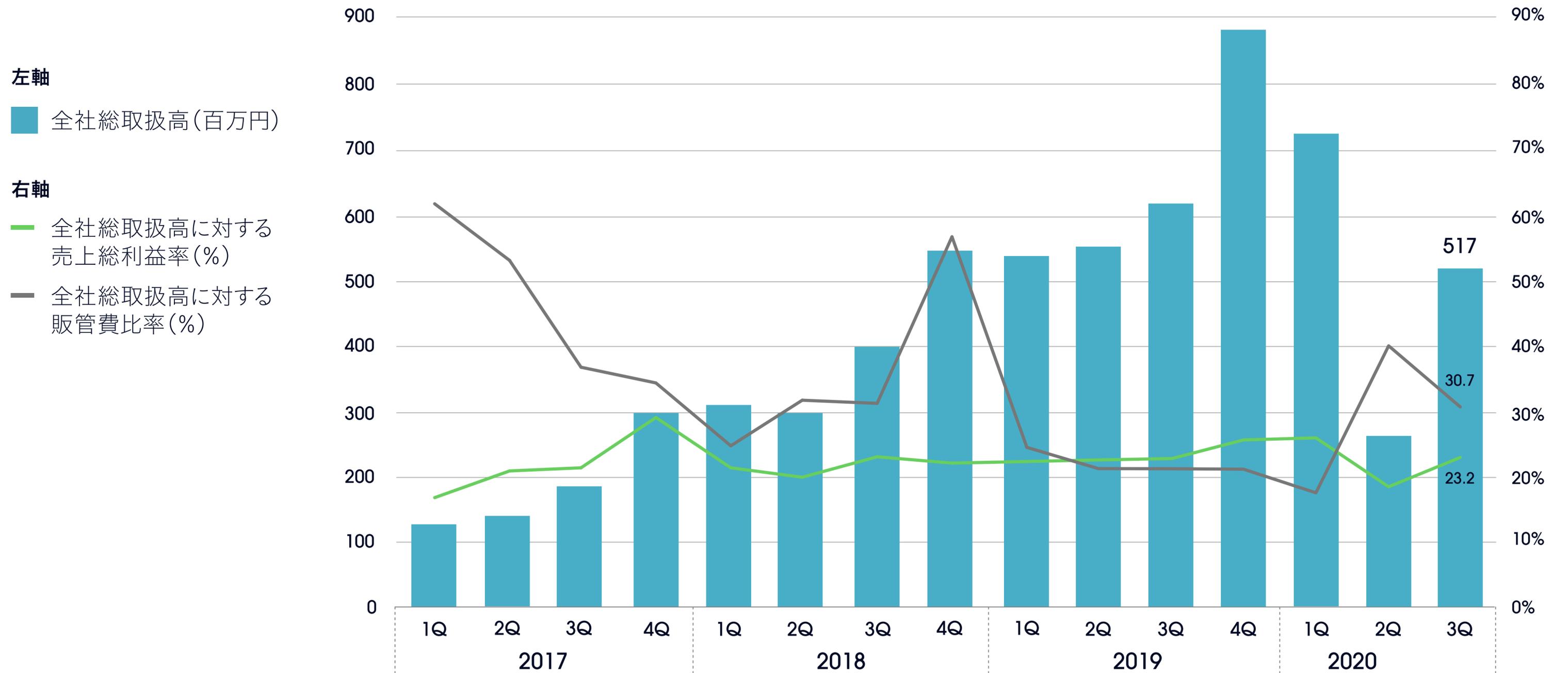
# 損益計算書の構造

プラットフォームならではの構造で、売上原価、販管費ともに人件費の占める割合が多くなっています。



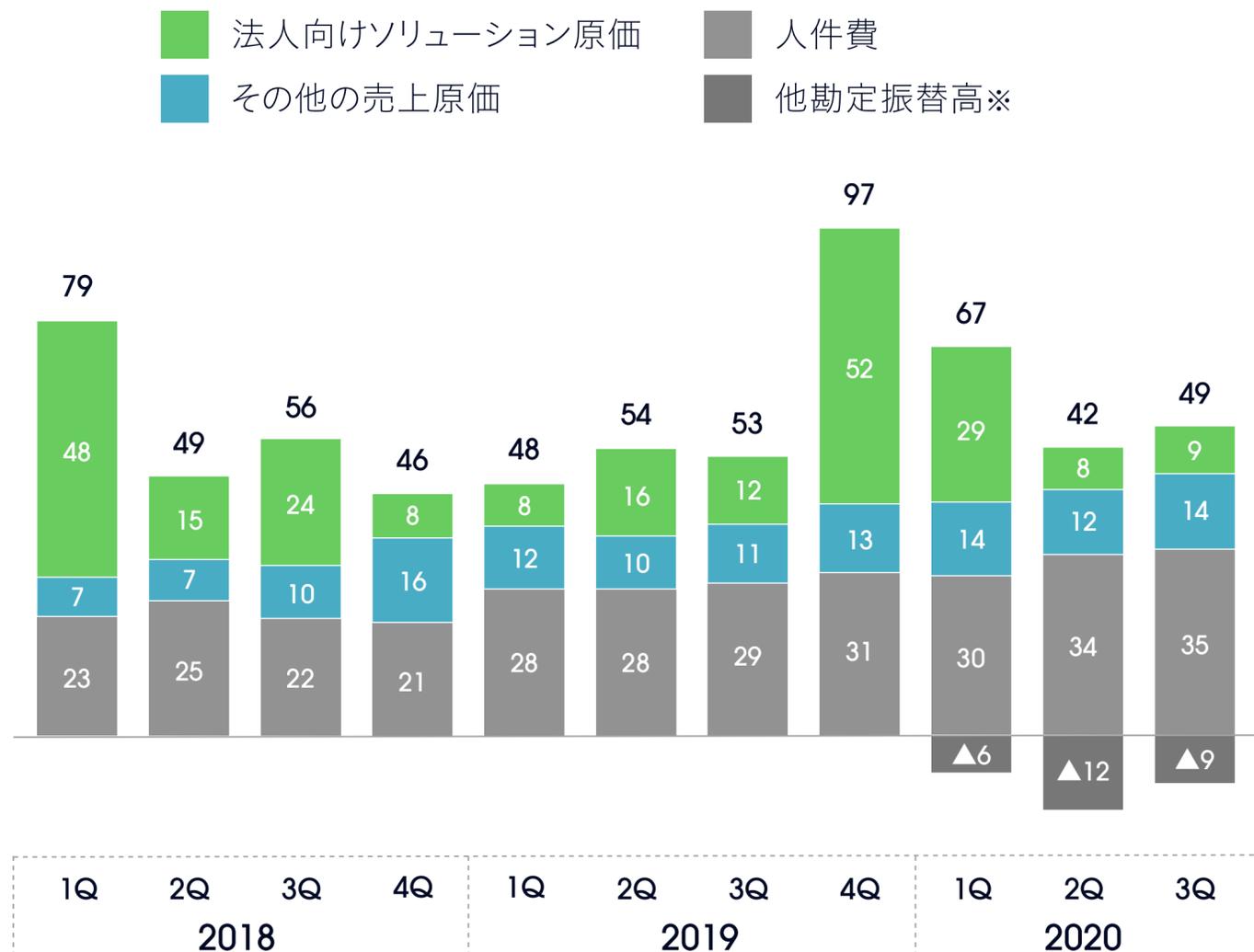
# 売上総利益率と販管費比率の推移

全社総取扱高の回復にともない、売上総利益率・販管費比率も大幅に回復しています。

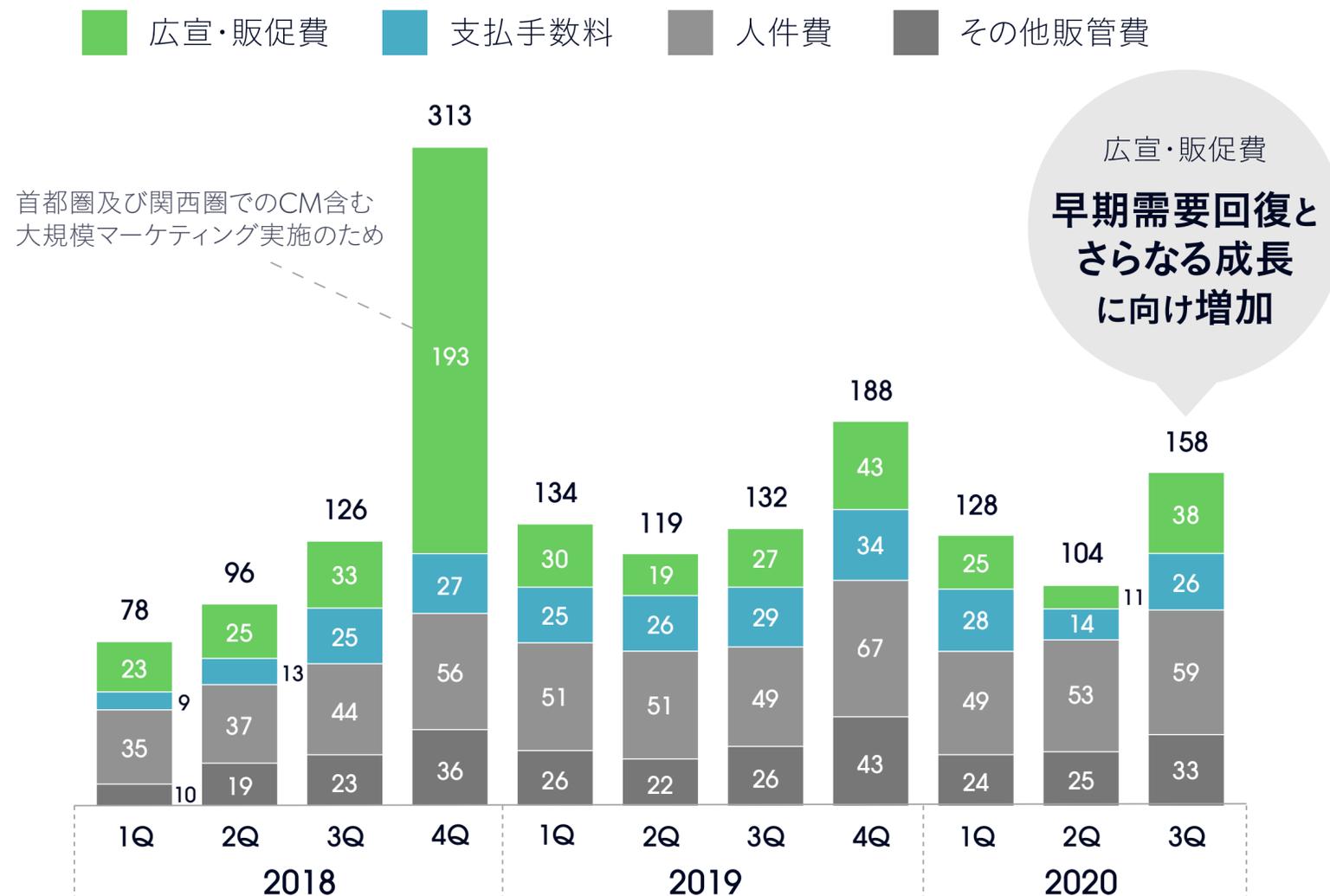


人件費は、人員拡充のため引き続き増加しました。広宣・販促費は、プラットフォームの早期需要回復とさらなる成長にむけたマーケティング投資のため増加しました。支払手数料は、主にプラットフォームの決済代行手数料であるため、GMVの回復とともに増加しました。

## 売上原価の推移 (百万円)



## 販管費及び一般管理費の推移 (百万円)



(※)ソフトウェア仮勘定及びソフトウェアの計上額

2020年度第3四半期に40百万円の借入を実施し、現預金は834百万円、自己資本比率は70.1%となりました。  
引き続き盤石な財務基盤を構築しています。

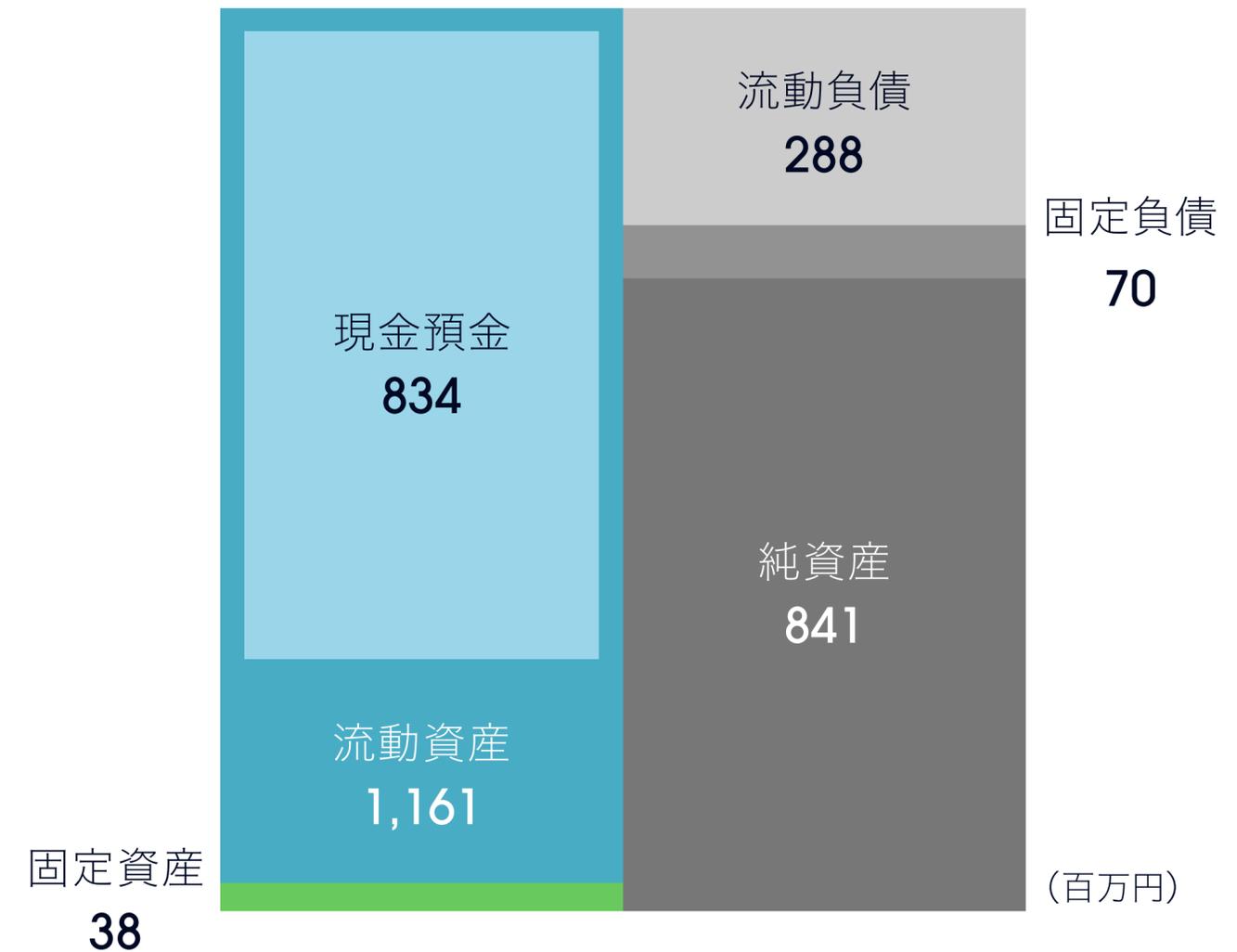
## 2019年度第3四半期末

自己資本比率 54.0%



## 2020年度第3四半期末

自己資本比率 70.1%



<b>1</b>	<b>会社概要</b>	P3～
<b>2</b>	<b>事業の概要</b>	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	2-2 法人向けソリューション	P13～
<b>3</b>	<b>決算の概要</b>	P16～
<b>4</b>	<b>トピックス</b>	P29～
<b>5</b>	<b>業績予想・サステナビリティへの貢献</b>	P33～

働くシーンに特化したスペースを貸し借りできるプラットフォーム「スペースマーケットWORK」をリリースしました。さまざまな利用ニーズに対応するスペースの提供を通じて、多様な働き方の実現を支援します。

## 働くシーンの スペースシェアに特化



豊富な  
選択肢



請求書管理  
の効率化



24時間  
予約可能



### 貸し会議室

会議、オフサイト、研修、面談などに利用できるスペース



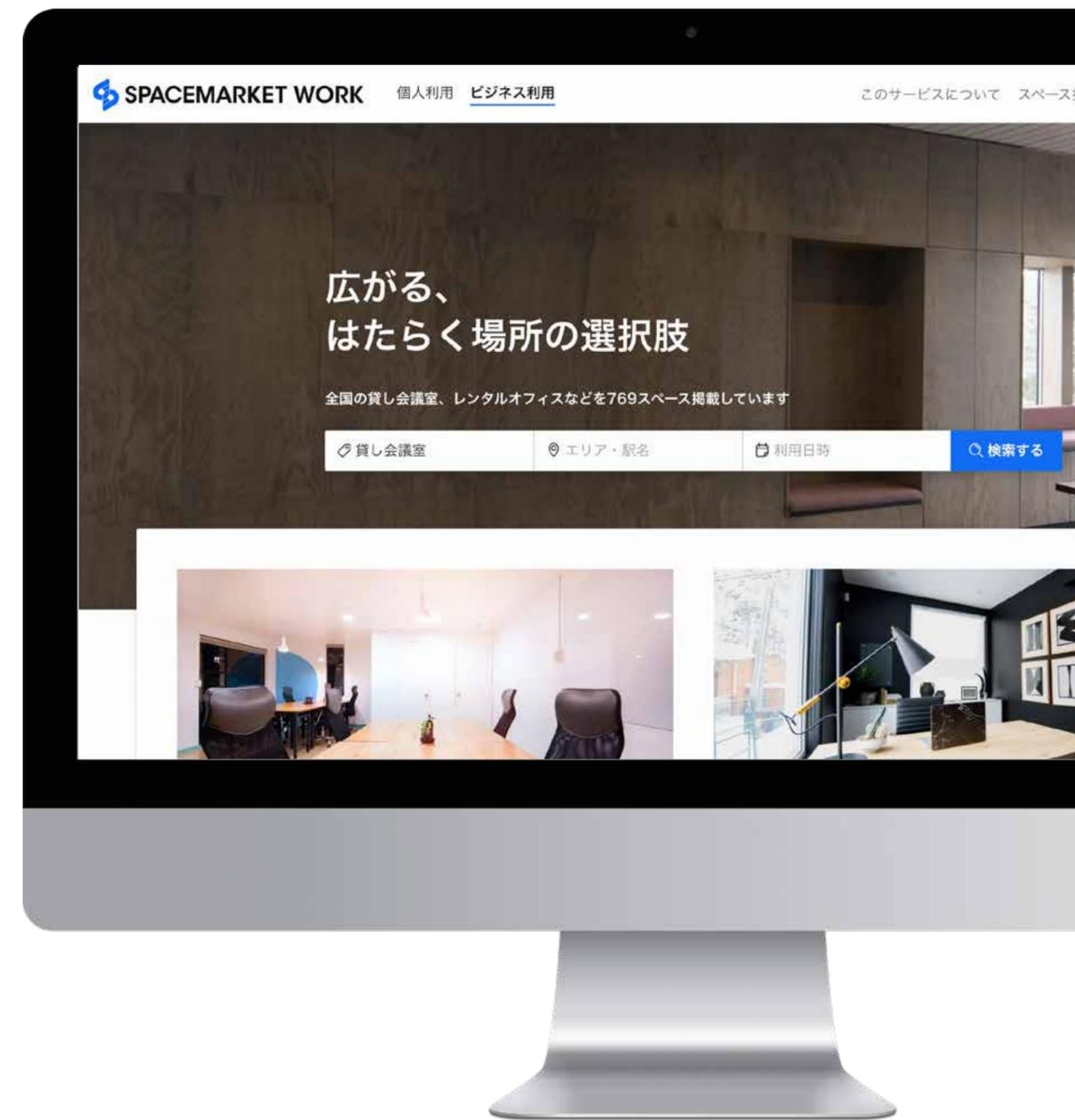
### レンタルオフィス

1週間から利用できるフレキシブルなオフィススペース



### テレワークスペース

リモートでの作業に最適な集中できるスペース



従来の働き方から脱した新しい働き方を提案・推進している企業としての認知が高まり、イベント登壇のお声がけを数多くいただきました。



**主催** スペースマーケット 主催

## 明日のワークスタイルカンファレンス

実際に働き方改革に挑戦・支援する企業が集まり、今後のアクションへつながる議論を展開



**登壇** テレビ東京 主催

## Reversible World 2020

登壇内容: オフィスニューノーマル! コロナ時代に変わるオフィスの新常識



**登壇** アカデミーヒルズ 主催

## 会員向けオンラインイベント

登壇内容: 多様な価値をつなぐ『日本発のプラットフォーム』



**登壇** 東京ガス 主催

## ビルオーナー様向けセミナー

登壇内容: コロナ禍で急増している「分散型オフィス」とは?



**登壇** CNET Japan 主催

## 不動産テック オンラインカンファレンス2020

登壇内容: 2020年からのオフィスを考える-レンタル、シェア、在宅と広がる選択肢



**登壇** ロコガイド/ホープ 主催

## 自治体向けウェビナー

登壇内容: スペースシェアで地方の遊休不動産を収益化

法人向けソリューションでは、一堂に会することのできない時代ならではの課題を解決するオンラインイベントを数多くプロデュースしました。



**事例1: 学校法人近畿大学  
KINDAI サミット**

オンラインの学生サミット。パネルディスカッション、在 student と卒業生による本音のセッションなどで、学生と卒業生のネットワーキングを促進。



**事例2: 一般社団法人シェアリングエコノミー協会  
シェアリングシティ推進協議会設立総会**

シェアリングエコノミーのさらなる普及に向け、シェア事業者と自治体のマッチングを実施。オンラインの壁を感じないマッチング率となった。

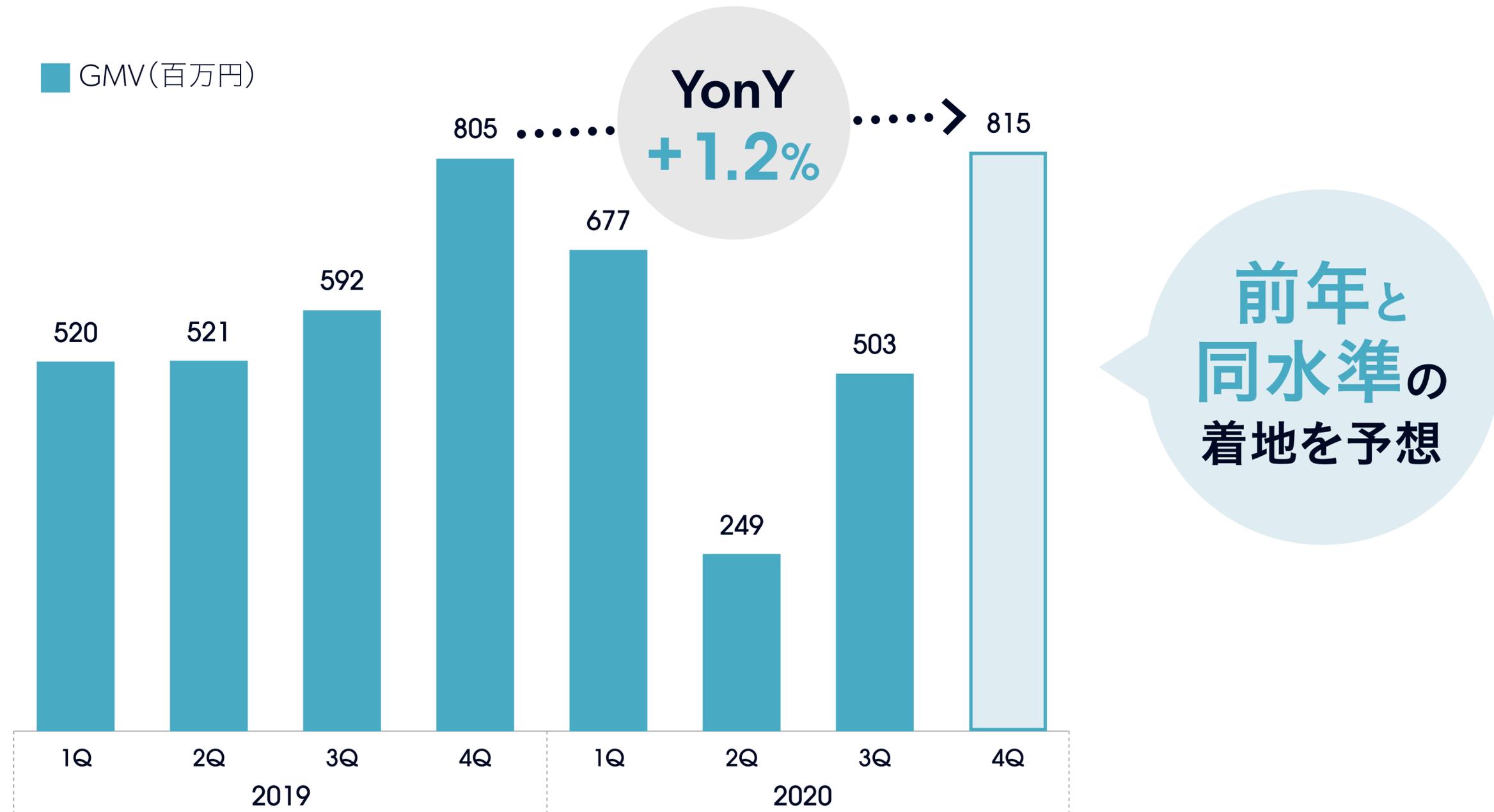
<b>1</b>	<b>会社概要</b>	P3～
<b>2</b>	<b>事業の概要</b>	P6～
	2-1 シェアリングエコノミープラットフォーム	P8～
	2-2 法人向けソリューション	P13～
<b>3</b>	<b>決算の概要</b>	P16～
<b>4</b>	<b>トピックス</b>	P29～
<b>5</b>	<b>業績予想・サステナビリティへの貢献</b>	P33～

新型コロナウイルス感染症の影響で2020年度第2四半期にGMVが大きく減少したことを受け、  
 全社総取扱高は前年同期比で若干の減少を予想しています。

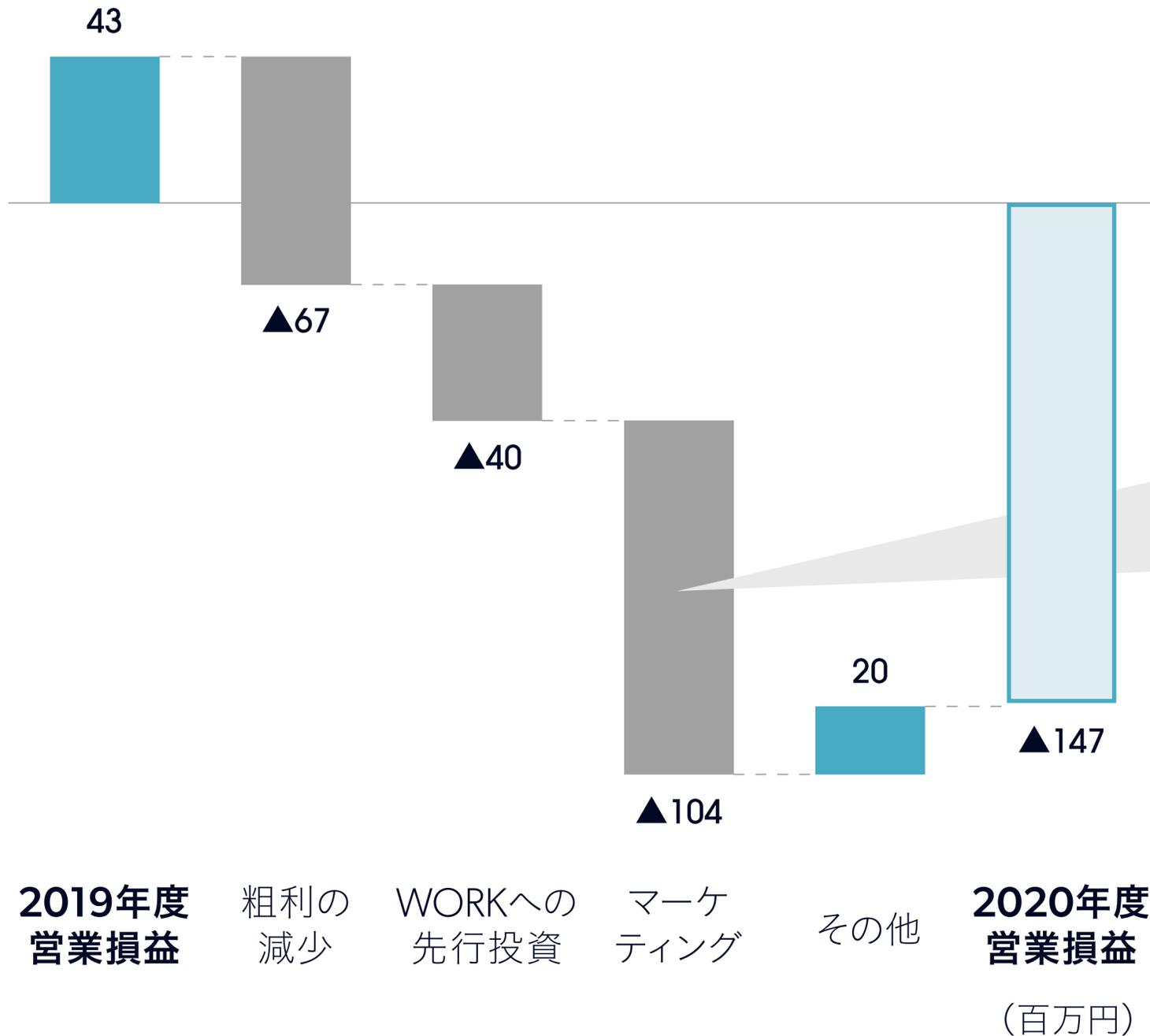
(百万円)

	2019年度 実績	2020年度 予想	前年同期比
全社総取扱高	2,590	<b>2,340</b>	▲ 9.7%
うちGMV	2,441	<b>2,245</b>	▲ 8.0%
売上高	873	<b>790</b>	▲ 9.5%
売上総利益	620	<b>561</b>	▲ 9.5%
全社総取扱高に対する 売上総利益率	23.9%	<b>24.0%</b>	+ 0.0pt
販管費	576	<b>709</b>	+ 23.1%
営業損益	43	<b>▲ 147</b>	-
純損益	45	<b>▲ 167</b>	-

プラットフォームの需要回復状況をふまえ、2020年度第4四半期会計期間は前年と同水準の着地となることを予想しています。



スペースマーケットWORKへの先行投資、早期需要回復とさらなる成長にむけたマーケティング投資を考慮し、営業損益を予想しています。

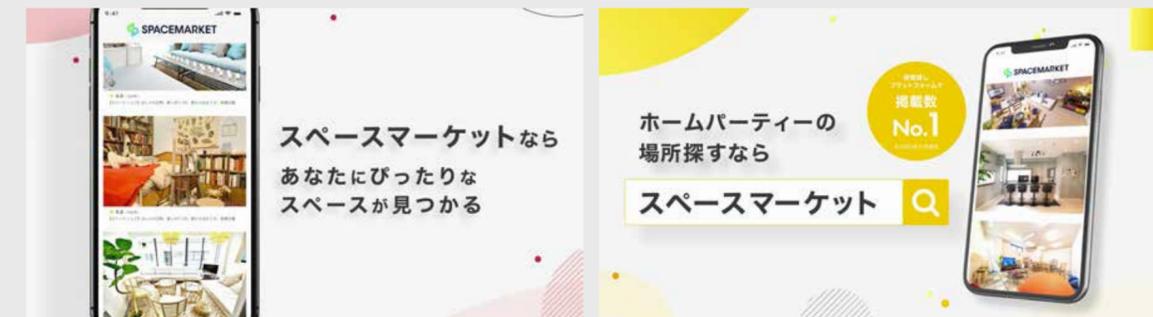


## マーケティング投資の一例

4Qはさらに大きく投資

### 動画広告・YouTuberによる広告

パーティー、女子会、撮影など、需要のある用途ごとに利用を訴求



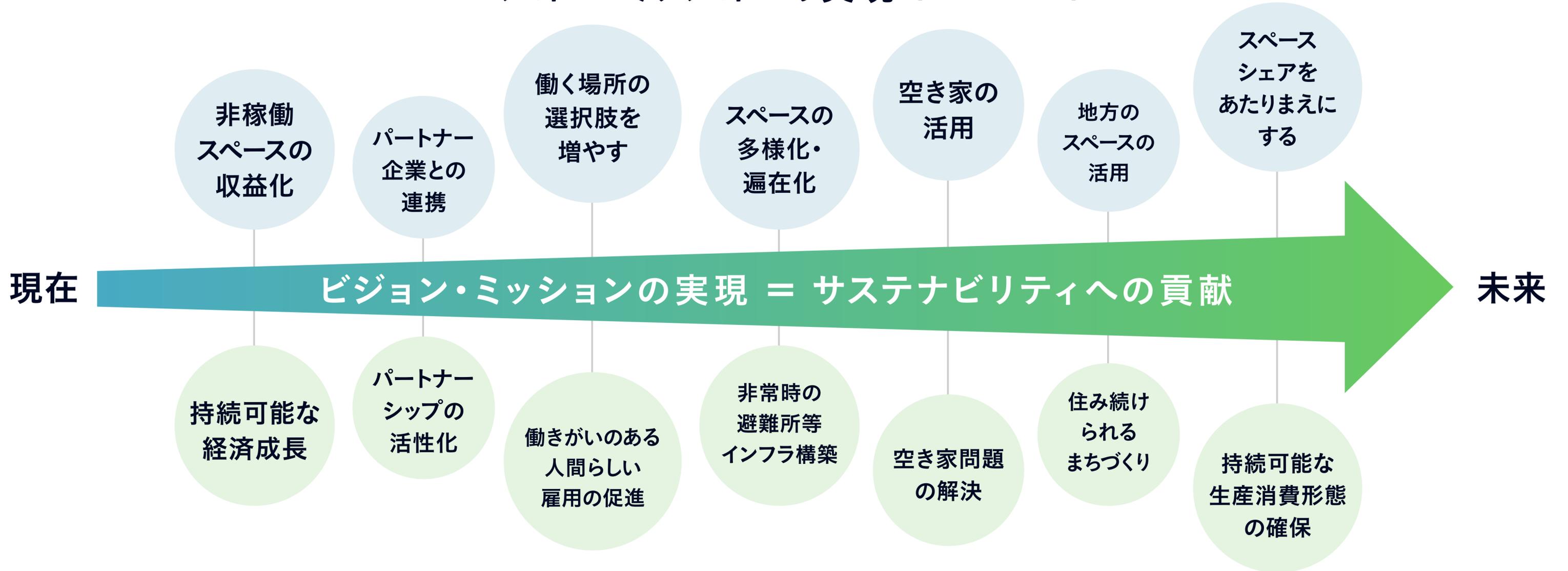
### 各種イベント・年末の繁忙期に向けた施策

ハロウィン、クリスマス、忘年会など時節に合わせたイベントや年末の繁忙期に向けた利用喚起のためのセールなど



これからさらなる高みを目指して成長していくため、サステナビリティへの貢献について明文化しています。  
 事業を成長させ、当社のビジョン・ミッションを実現することは、同時にサステナビリティへの貢献にもつながると考えています。

## ビジョン・ミッションの実現（事業の成長）



## サステナビリティへの貢献

ビジョン・ミッションの実現を通じて、下記の5つのSDGs目標達成に取り組みます。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8

働きがいも  
経済成長も

### 包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する

- スペースの非稼働時間を活用することで持続可能な経済成長に貢献する
- 所有するスペースを収益化し、ホストに新しい働き方の選択肢を創出する
- 登録スペースの遍在性と多様性を生かし、テレワークなどの様々な働き方をサポートすることで経済成長に貢献する

9

産業と技術革新の  
基盤をつくらう

### 強靱(レジリエント)なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る

- 誰もが安心・安全かつ簡単に利用できるようにサービスのアップデートに努め、「住まい方」「働き方」「遊び方」の一つの選択肢としてスペースシェアをあたりまえにする
- 登録スペースの遍在性を最大限生かし、災害など非常時のインフラとなる

11

住み続けられる  
まちづくりを

### 包摂的で安全かつ強靱(レジリエント)で持続可能な都市及び人間居住を実現する

- 空き家・空きビルなどの非稼働スペースを減らし、街のコミュニティを活性化する
- 市場環境の変化などによって生まれた遊休スペースの活用を促進し、「まち」も「ひと」も元気にする

12

つくる責任  
つかう責任

### 持続可能な消費生産形態を確保する

- スペースシェアで空き家・空きビルの社会課題解決に貢献する

17

パートナーシップで  
目標を達成しよう

### 持続可能な開発のための実施手段を強化し、グローバル・パートナーシップを活性化する

- さまざまな課題について、パートナーと連携しながらスペースシェアのエコシステムを構築し、持続可能性に貢献する

スペースマーケットはこれからも  
新たなスペース利用の可能性を創造、  
スペースシェアのモデルを確立していきます。



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。

