



**2021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
(東証マザーズ:4487)**

2021年5月10日



会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

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 64名 ※2020年3月31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。



徳光 悠太 取締役兼執行役員CFO

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後、東南アジアのコンサルティングファームに入社。2014年よりディー・エヌ・エーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等に従事。2016年に独立開業。同年スペースマーケットに参画、社外監査役を経て2021年3月より取締役に就任。



須田 将啓 社外取締役

慶應義塾大学院修了。2004年エニグモを創業。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。



寺田 修輔 社外取締役

東京大学経済学部卒。CFA協会認定証券アナリスト。2009年シティグループ証券に入社。不動産業界の株式調査業務、財務アドバイザー業務等に従事。2016年じげんに入社、取締役執行役員CFOとして投資戦略、財務戦略、経営企画の統括や東証一部への市場変更等を牽引。2020年よりミダスキャピタルに取締役パートナーとして参画。



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。



田中 優子 社外取締役(監査等委員)

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。



松本 一範 社外取締役(監査等委員)

東京大学大学院法学政治学研究科修士課程修了。NEC、外資系半導体メーカーにて企業再建等に従事。2011年よりディー・エヌ・エーにてM&A、ガバナンス強化等に従事。2018年より横浜DeNAベイスターズに出向、2021年4月より同社常務取締役コーポレート本部長に就任。横浜スタジアム専務取締役総務部長を兼任。

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。



会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

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

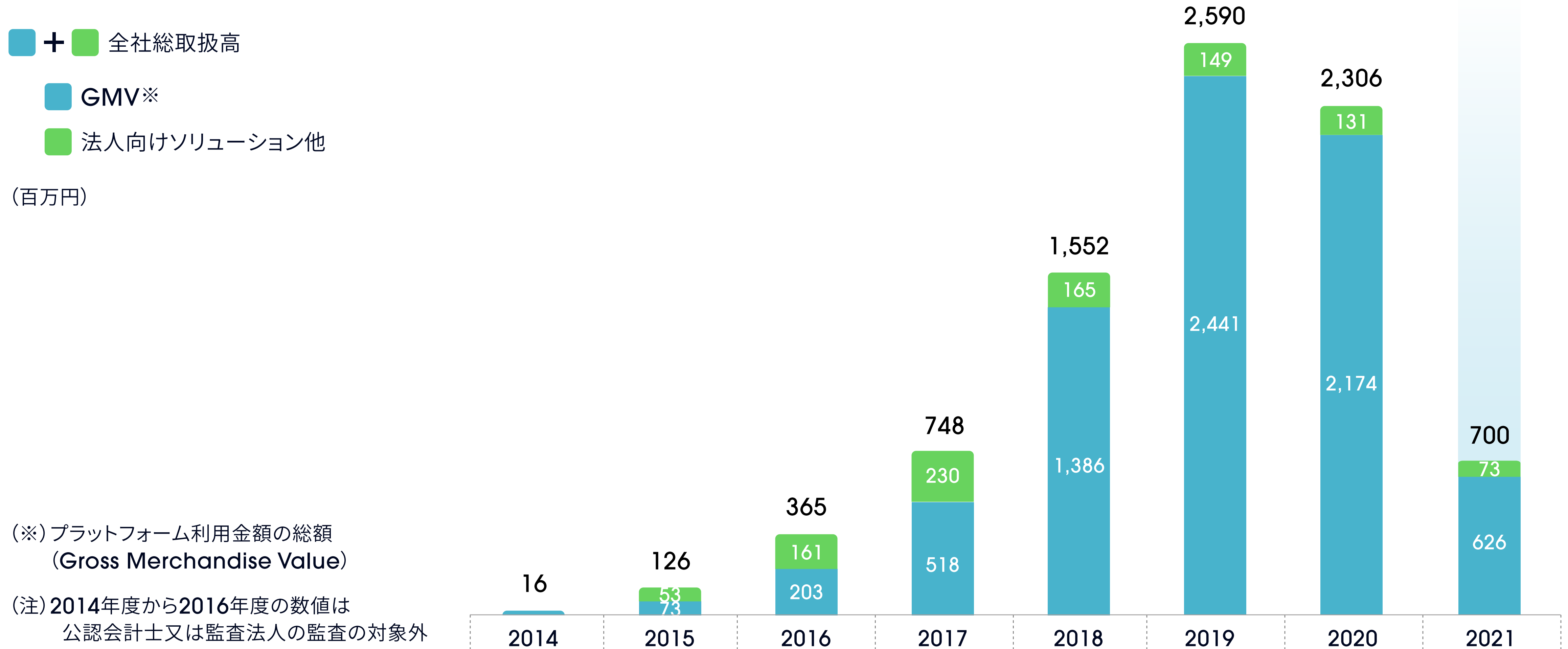
社内外イベントのプロデュース
実行支援サービス

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

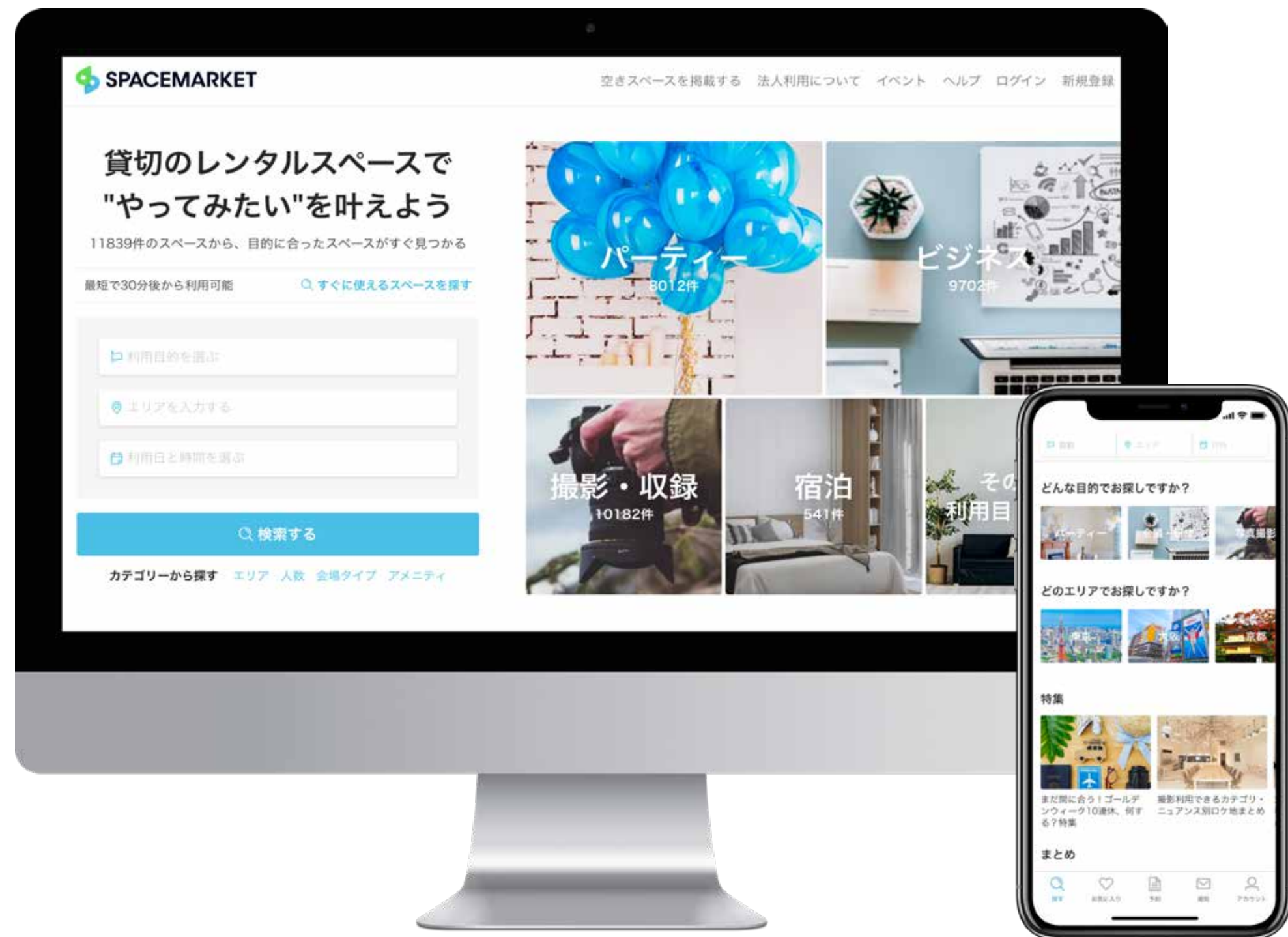
プロモーション支援

2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、創業来高い成長を続けています。



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。

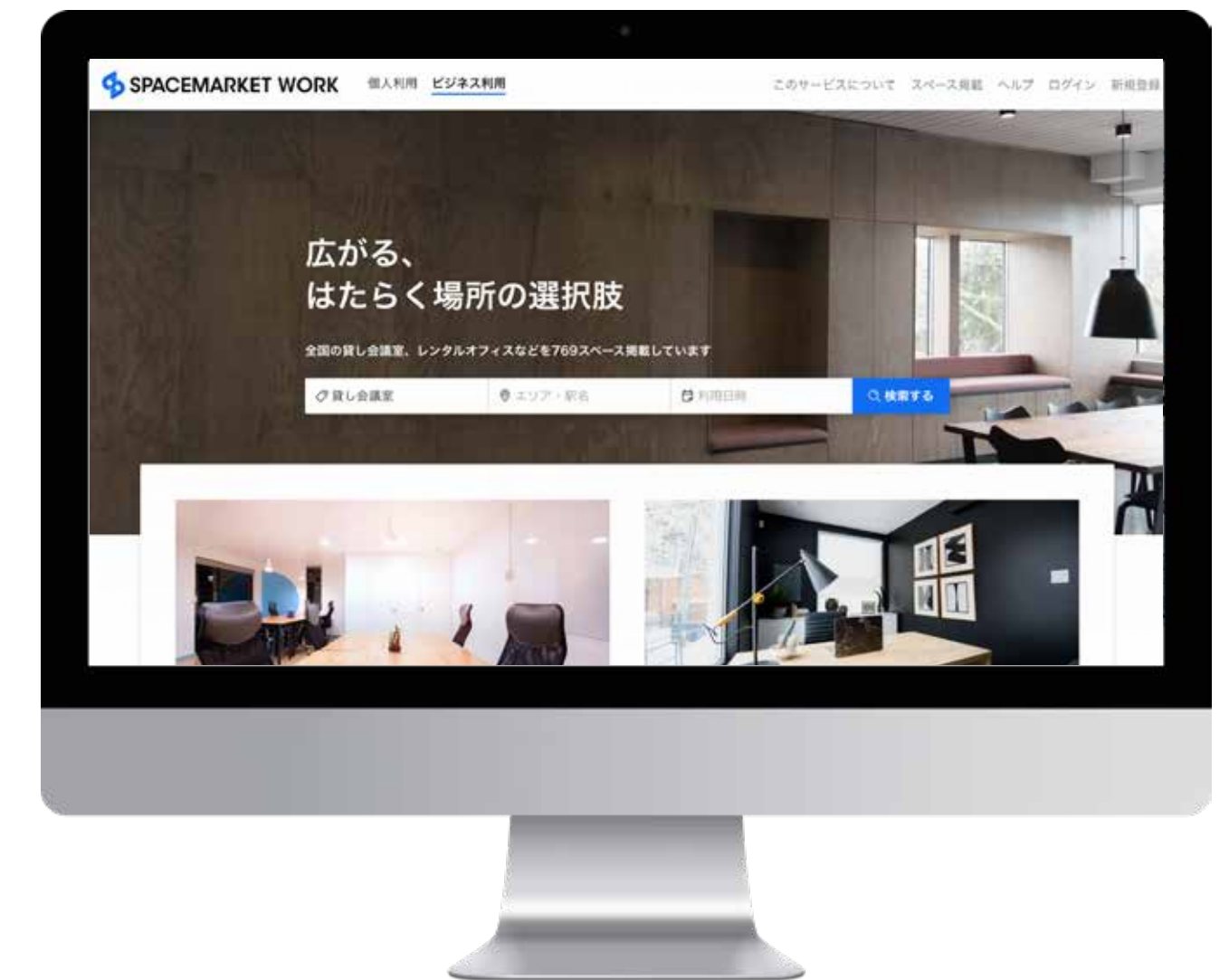
あらゆるスペースを15分単位で貸し借りできる



掲載
スペース数
14,800件※

(※) 2021年4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



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。

パーティーや会議、
撮影に使う
場所を借りたい!



ゲスト

(※) 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。

2 検索

3 予約

4 決済※

¥

利用料 + 手数料

利用料の
5%

SPACEMARKET
 SPACEMARKET WORK



1 掲載

5 予約承認

7 支払

¥

利用料 - 手数料

利用料の
30%

自分の持つ
空きスペースを
有効活用したい!



ホスト

6 スペースの利用 / 提供

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。



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
テレビ収録
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
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
個別レッスン



仕事

会議
オフサイトミーティング
テレワーク
サテライトオフィス

下記の世の中の流れにより、スペースシェアの市場環境は追い風にあると考えています。

サステナビリティの
考えが世の中に浸透

1 遊休スペースの活用が 求められる社会に

サステナビリティの考えが世の中に浸透。空き家・空きビルなどの遊休スペースを活用し、持続可能な社会を実現することが求められるようになりました。

年単位から
月・週・時間単位へ

2 短期間の所有・利用が 求められる時代に

多様性が認められる社会への変化により、場所の所有・利用シーンも多様化。今までより短い期間での場所の所有・利用が求められる時代になりました。

リアルな場所の
重要性を改めて認識

3 どんな時代においても 「場所」の必要性は不変

時代がどのように変化しても、「はたらく」「あそぶ」「くらす」のあらゆるシーンにおいて場所の必要性は不変であり、重要であることが改めて認識されました。

スペースシェアの市場環境は追い風

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 直近の当社利用スペースより試算

※3 出所：MIKI OFFICE REPORT TOKYO 2021 ※4 2020年度の当社の月間GMV/SP

豊富なスペースの知識でクライアントを支援するため、以下のサービスを提供しています。

イベントプロデュース

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、当日の運営等を支援



オンライン
イベントの
開催も支援



プロモーション支援

スペースマーケットに掲載されている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を支援



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

1 スペースシェアのリーディングカンパニーだからこそその 業界トップのスペースシェアノウハウ

当社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。

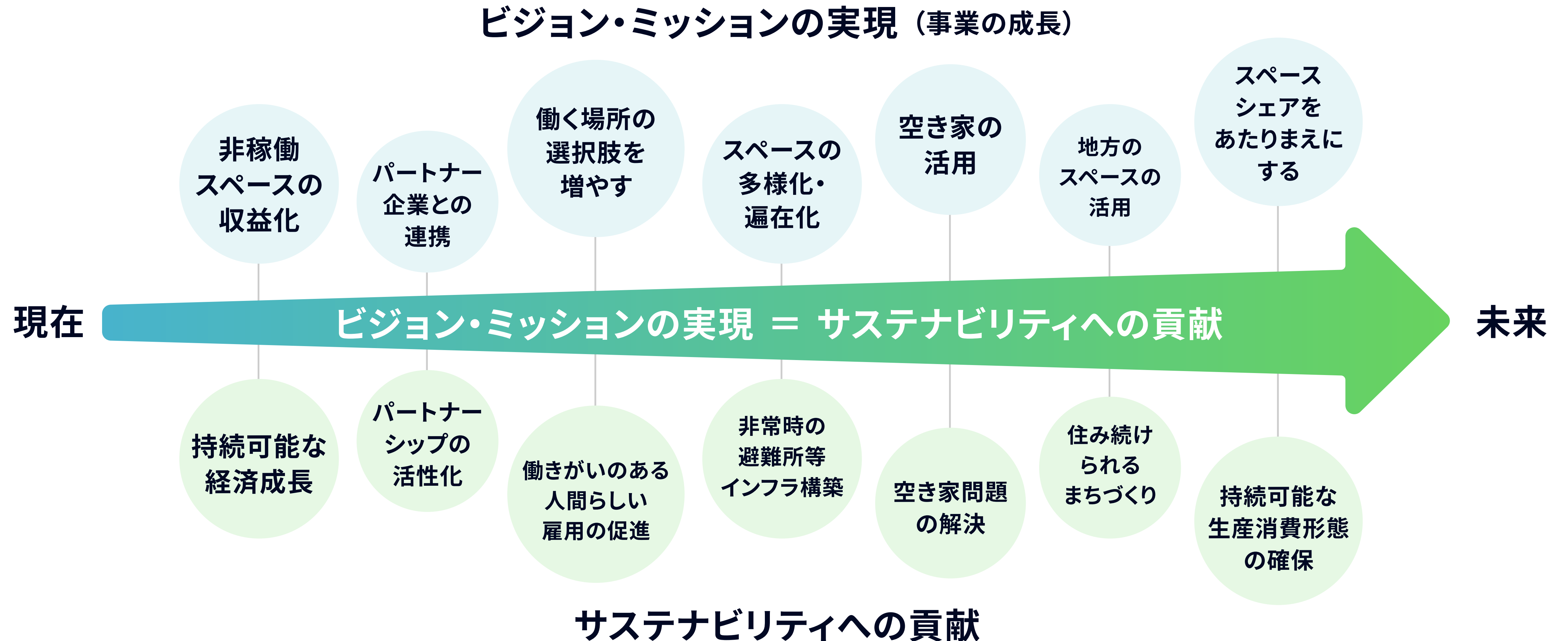
2 ホスト・ゲスト・自治体・大手企業など 同じ課題を持つ仲間との連携・共創

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、仲間たちの自律的なはたらきによっても成長が期待できます。

3 「業界有数の掲載数」×「多様な利用用途」から生まれる 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。

当社の事業を成長させ、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。

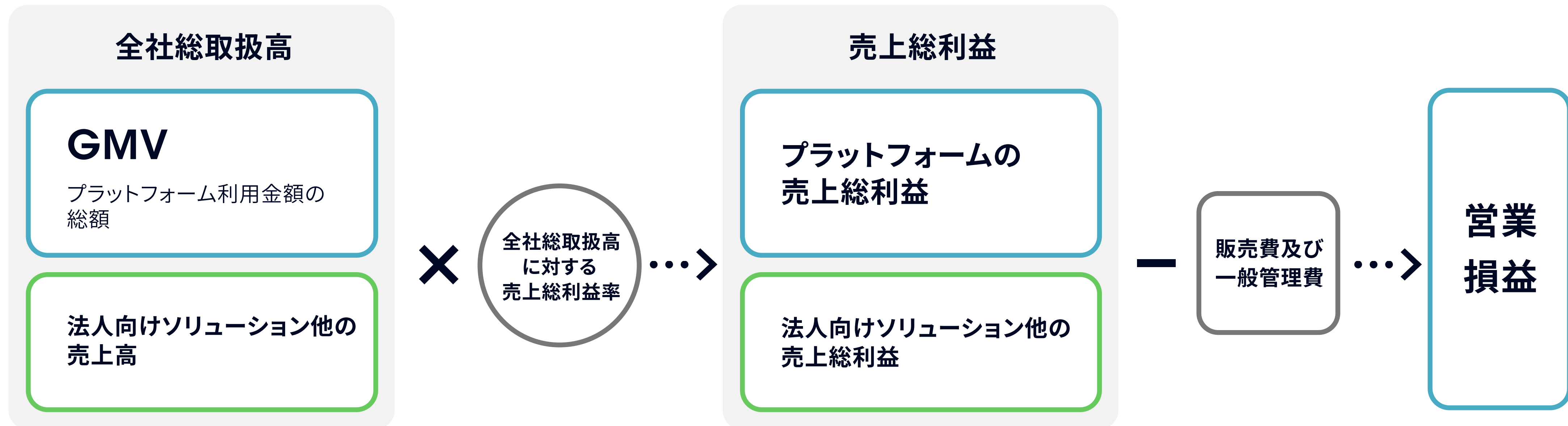


当社の主要KPIと財務の構造です。

主要 KPI



財務





会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

1月8日～3月21日におよぶ 2ヶ月半の緊急事態宣言という厳しい環境の中、 健闘した四半期となりました

主要KPI

月間利用スペース数は前年同期比で増加を継続。
コロナ禍で成長した少人数利用・地方エリアの利用も前年同期比で成長を継続。

財務

適切なコストコントロールの結果、営業黒字化達成！

トップラインはコロナ前の水準に向けて回復傾向を継続し、売上高は前年同期比でプラスとなりました。

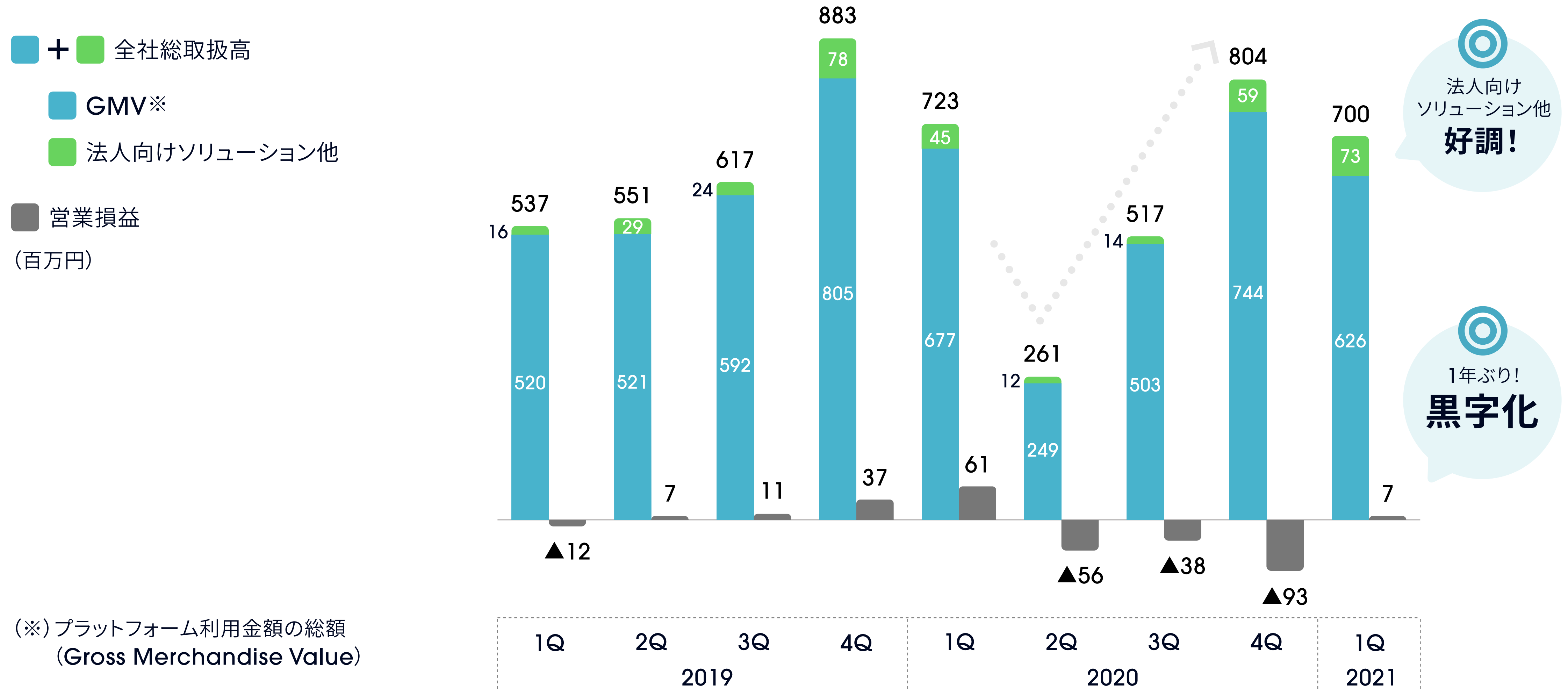
(百万円)

	2020年 第1四半期	2021年 第1四半期	前年同期比
全社総取扱高	723	700	▲3.1%
うちGMV	677	626	▲7.5%
売上高	256	263	2.7%
うちプラットフォーム	211	189	▲10.1%
(テイクレート)	31.2%	30.3%	▲0.9pt
売上総利益	189	163	▲14.0%
全社総取扱高に対する 売上総利益率	26.2%	23.3%	▲2.9pt
販管費	128	155	21.7%
営業損益	61	7	▲88.1%
純損益	50	9	▲81.3%

全社総取扱高と営業損益の推移

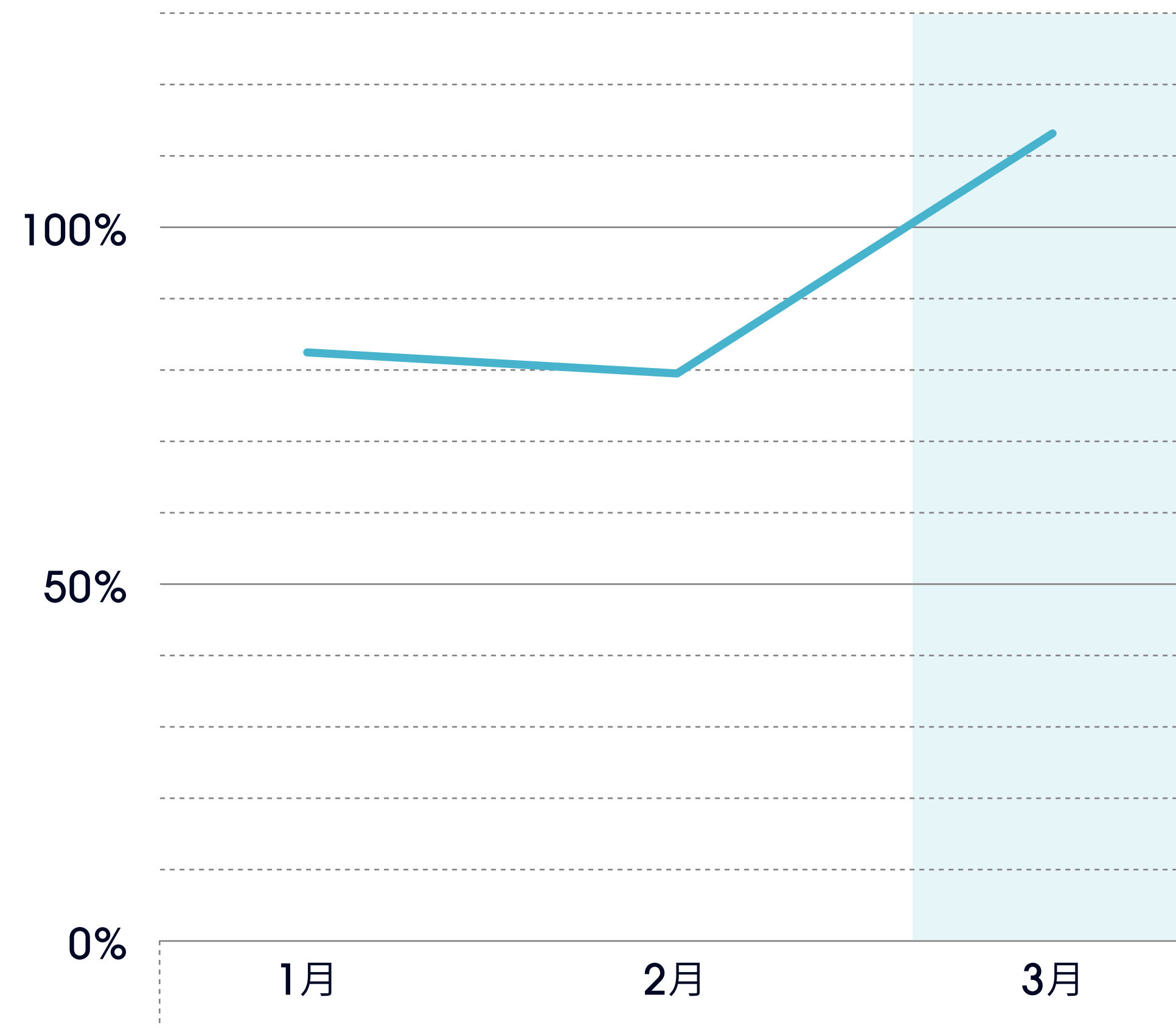
GMVは、繁忙期である前四半期比では減少したものの、コロナ前の水準に向けて回復傾向が続いています。

上記に加え、法人向けソリューションが好調であったこと、大型マーケティング投資を抑えたことから、当四半期は黒字となりました。



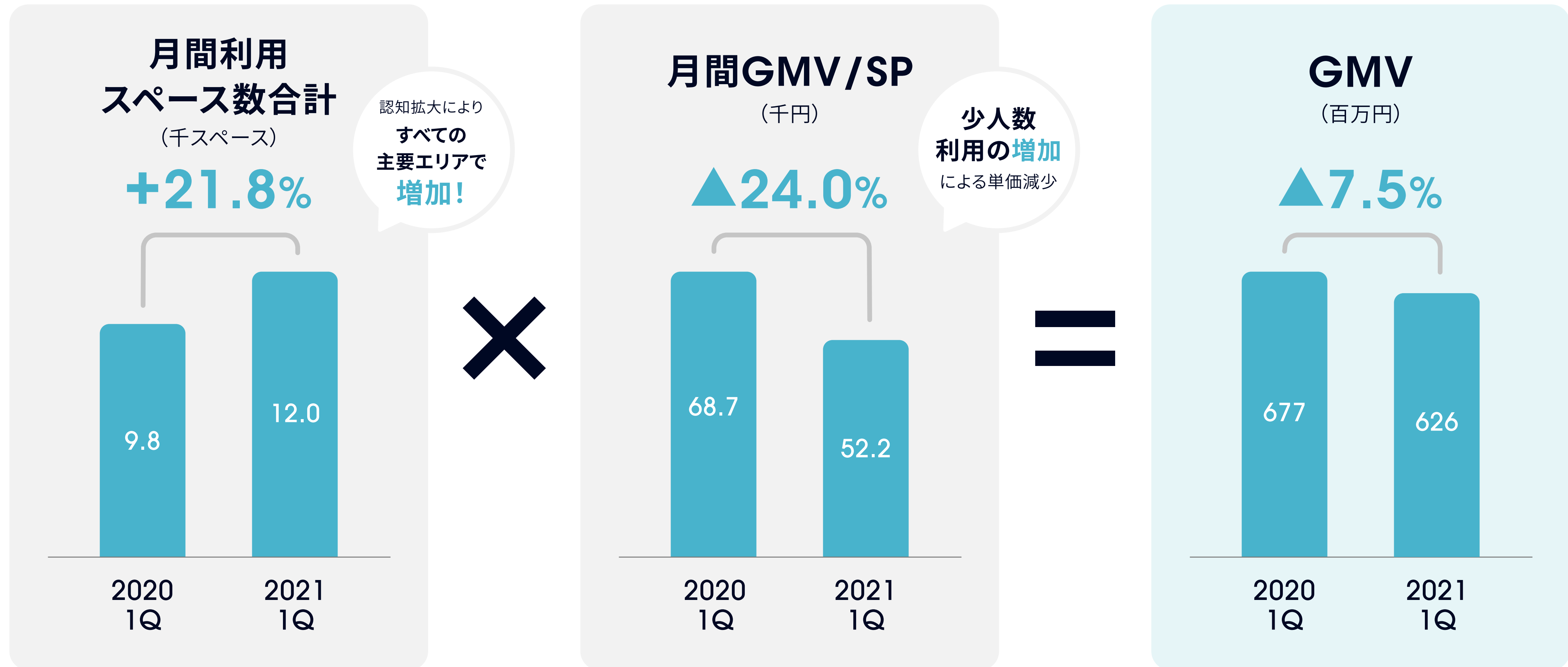
2ヶ月半におよぶ緊急事態宣言下という厳しい環境の中であったものの、2021年3月単月のGMVは前年同期比でプラスとなりました。

2021年1～3月のGMVの前年同期比



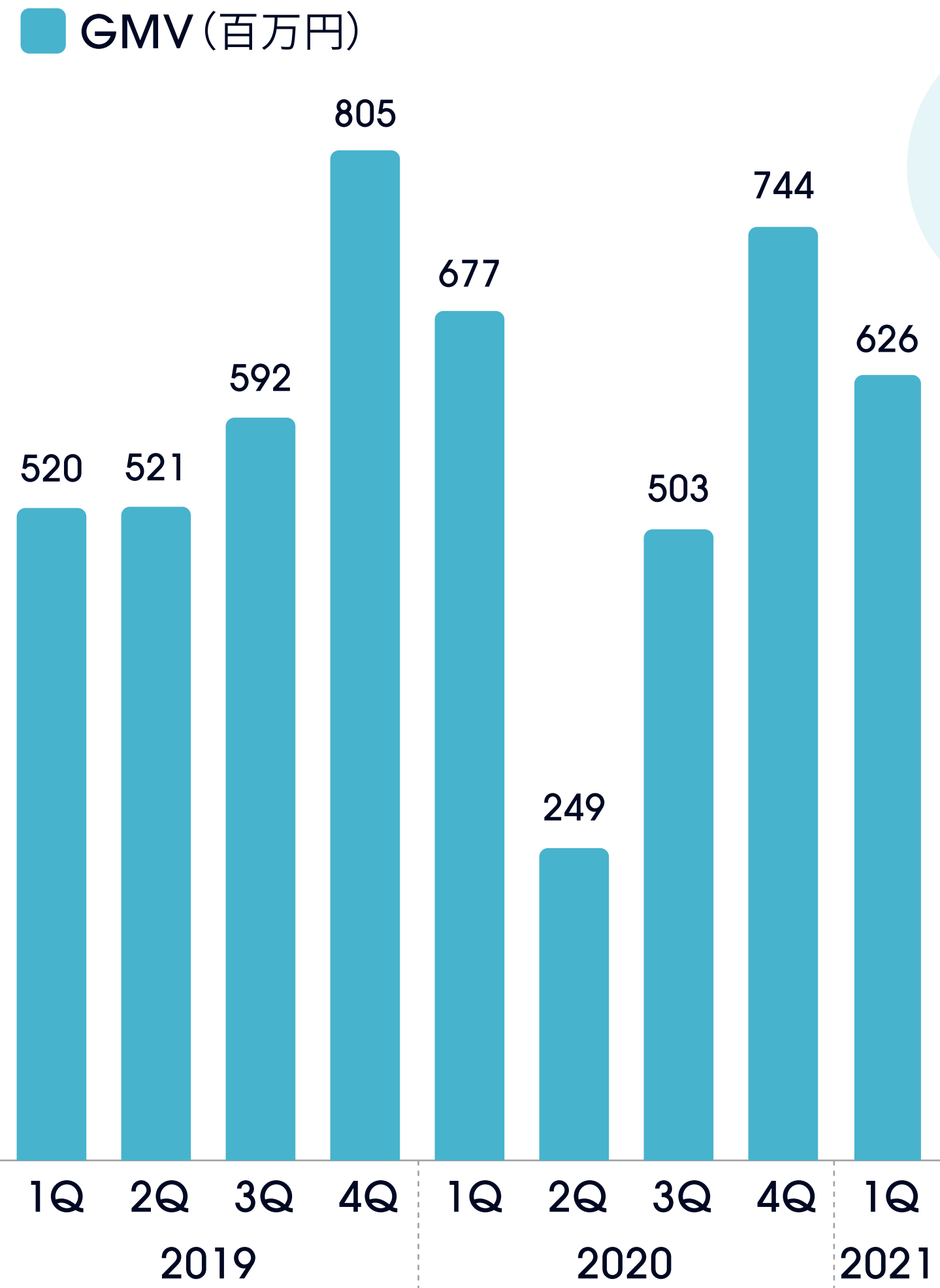
2021年3月
前年同期比で
プラスへ!

月間利用スペース数合計は、スペースシェアの認知拡大によりすべての主要エリア※で増加しました。
 月間GMV/SPは、少人数での利用が増加したことにより前年同期比で減少しました。

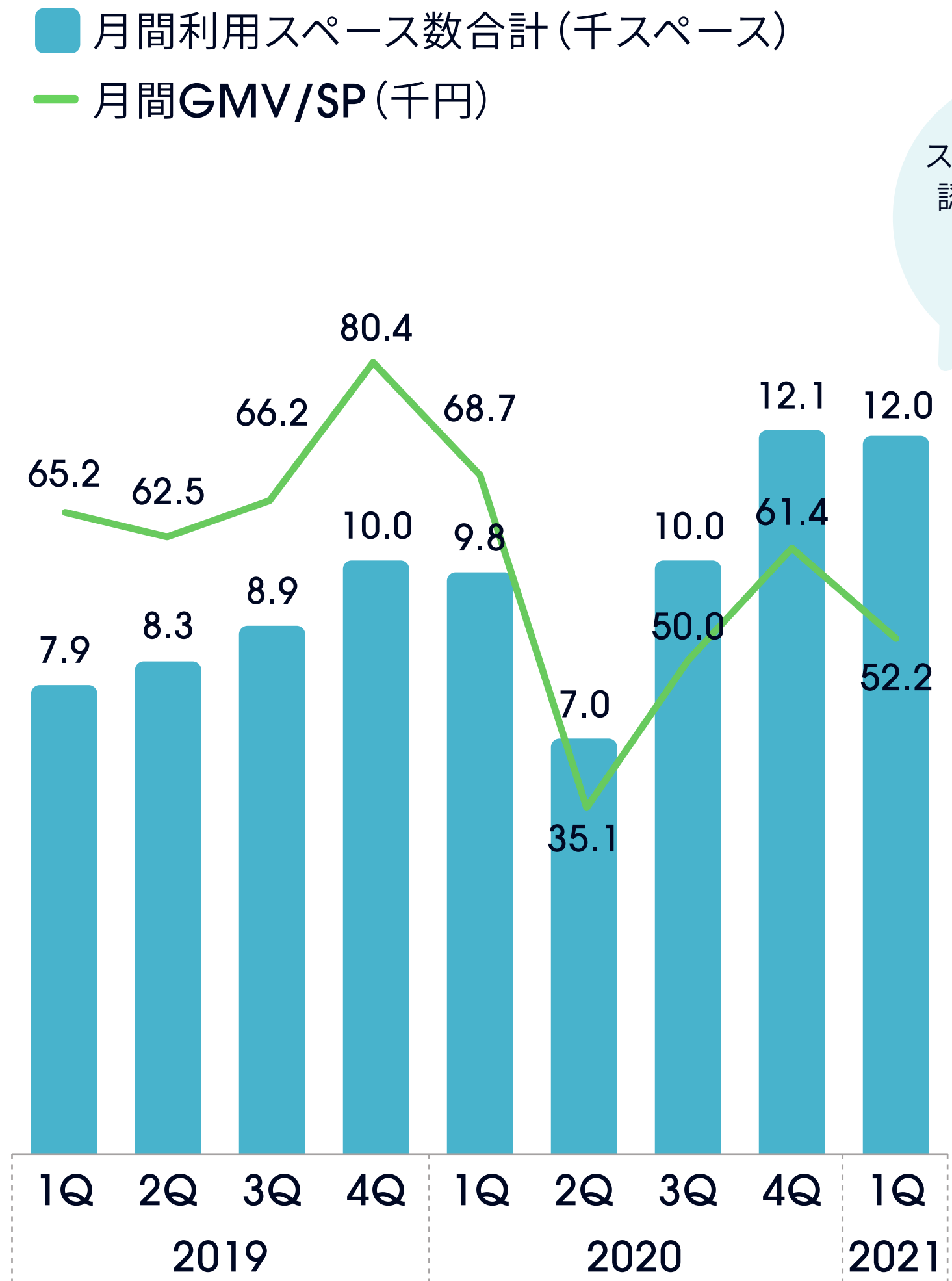


(※) 東京都、神奈川県・千葉県・埼玉県、大阪府・京都府・兵庫県

月間利用スペース数合計は、スペースシェアの認知拡大により引き続き好調な結果となりました。月間GMV/SPは、少人数での利用が増加したことにより前四半期で減少しました。結果として、GMVはコロナ前の水準に向けて徐々に近づいています。



コロナ前の水準へと
近づく!



スペースシェアの認知拡大により
引き続き好調!

オンラインイベントの開催需要に対応し、多くの大型イベントのプロデュースを支援。当四半期は好調な結果となりました。

すべて
オンライン
イベント
の支援

法人向けソリューション他の売上高構成

2021 73百万円

イベントプロデュース
79.5%

その他
20.5%

代表例



ワークスモバイルジャパン株式会社

2021 LINE WORKS DAY

今後の戦略や先進的な活用事例などを紹介するカンファレンス。2,000名以上が参加。



オイシックス・ラ・大地株式会社

2020年度下期社員総会

オンラインでの社員総会の演出、コンテンツを提案。社員満足度は例年以上に。



モビルス株式会社

Communication Tech Conference 2021

初のオンライン配信を支援。Zoom創業者、ソフトバンクCEOなど登壇者も豪華。



株式会社モスフードサービス

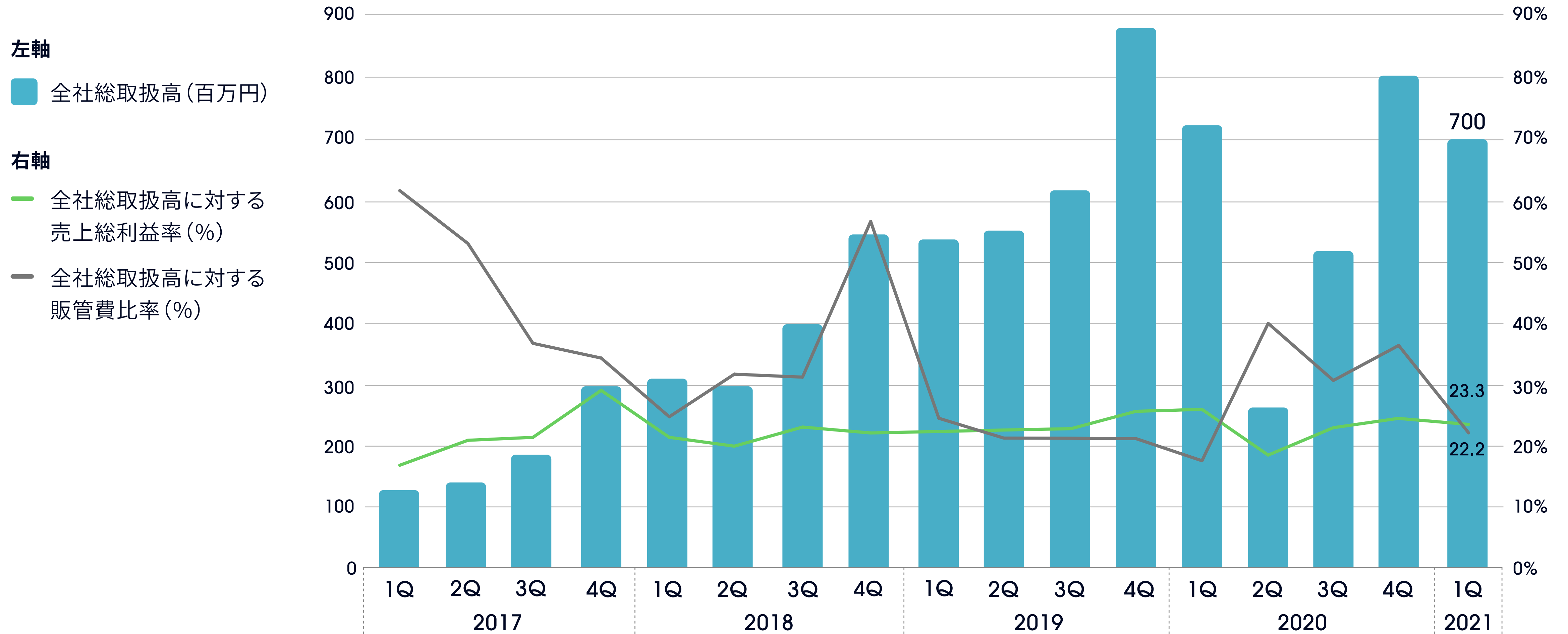
モスバーガー共栄会定時総会

本部と店舗、店舗同士の情報交換の場を初めてオンライン化。コンテンツ設計も提案。

売上総利益率と販管費比率の推移

売上総利益率は、同水準で推移しました。

販管費比率は、前四半期のCM等のマーケティング施策の剥落により大幅に改善しました。

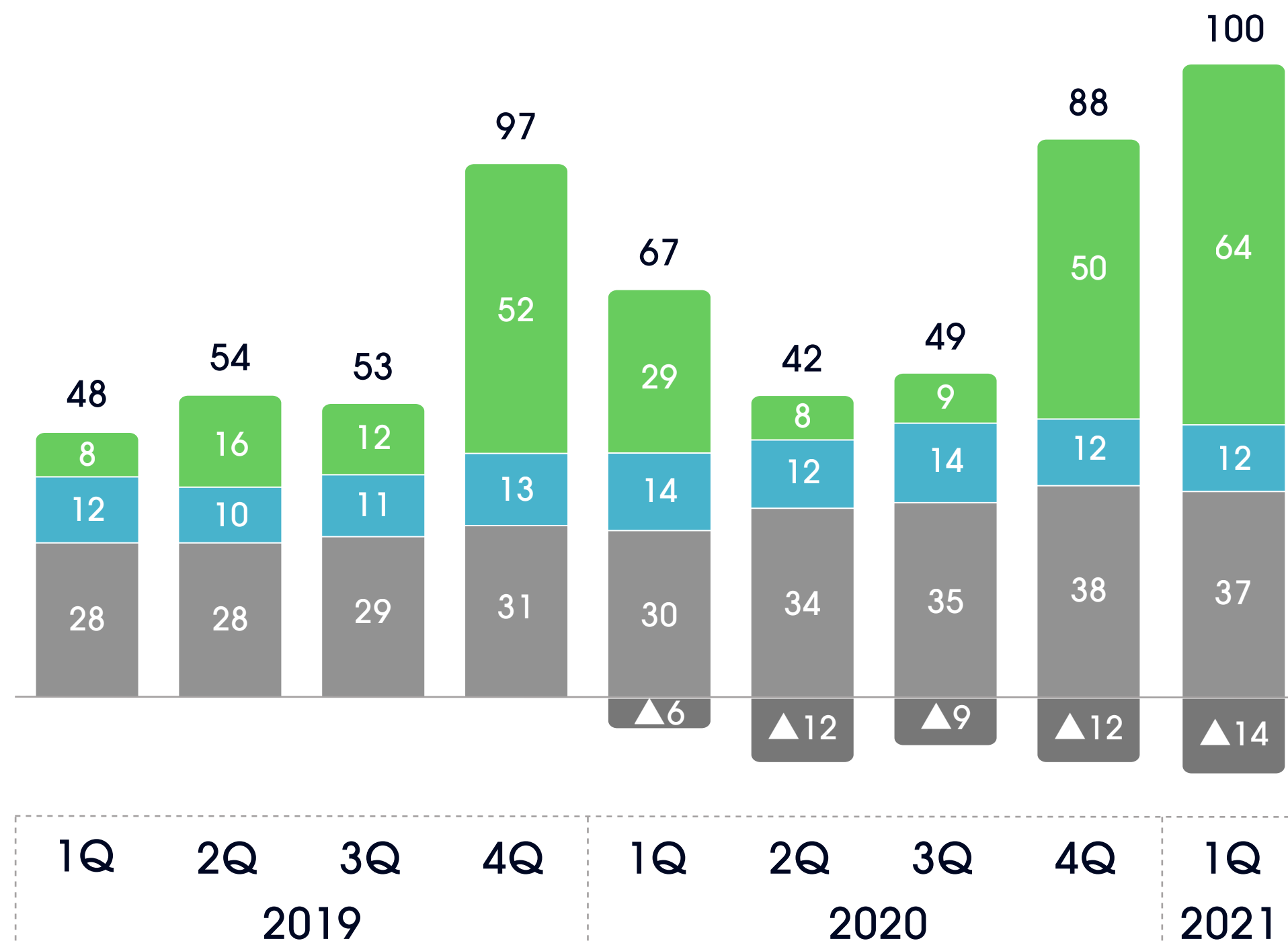


売上原価：多くの大型イベントをプロデュースしたことから、法人向けソリューション原価が増加しました。

販売費及び一般管理費：CM等のマーケティング施策の剥落により、前四半期比で広宣・販促費が大きく減少しました。

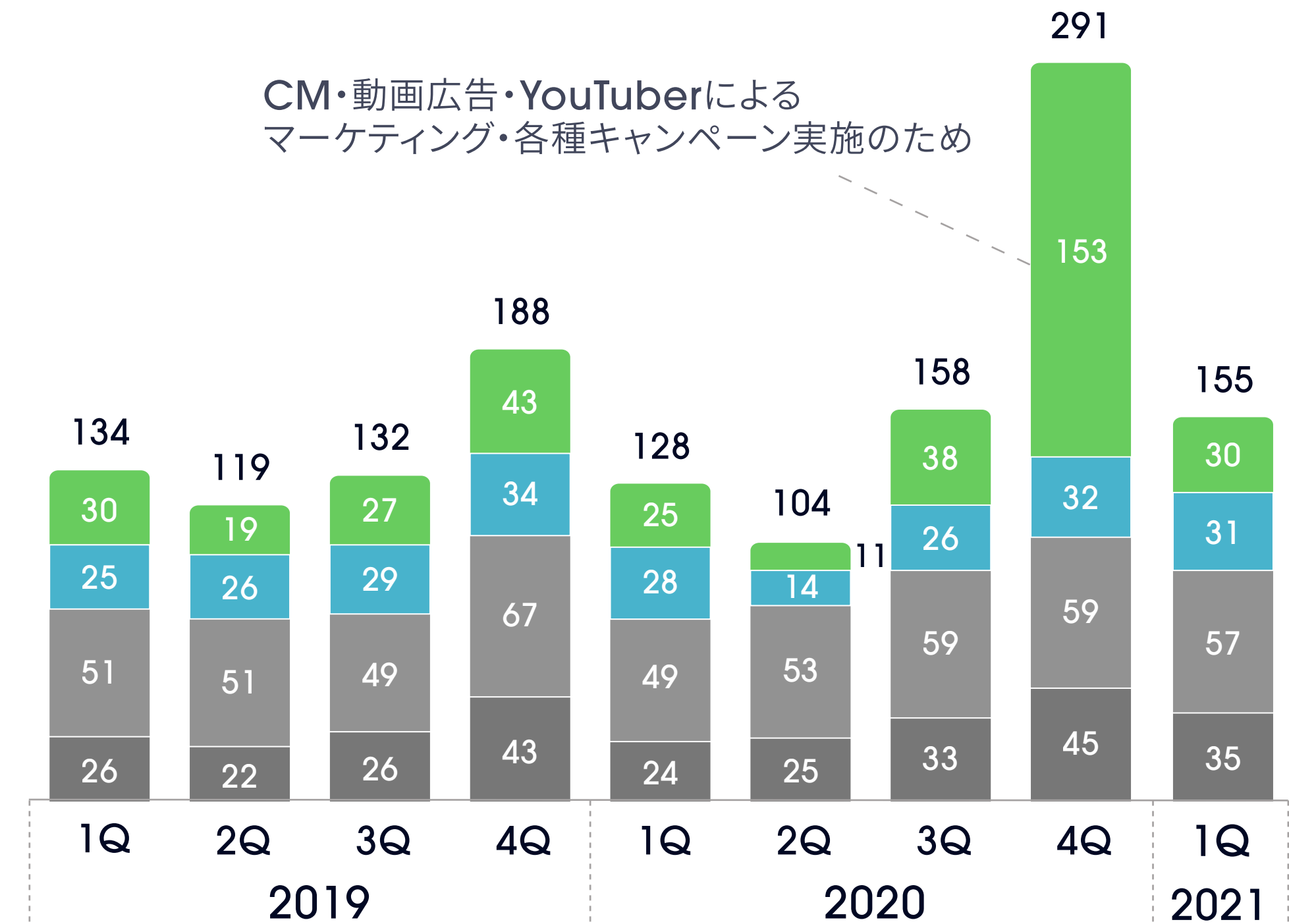
売上原価の推移 (百万円)

- 法人向けソリューション原価
- その他の売上原価
- 人件費
- 他勘定振替高※



販売費及び一般管理費の推移 (百万円)

- 広宣・販促費
- 支払手数料
- 人件費
- その他販管費

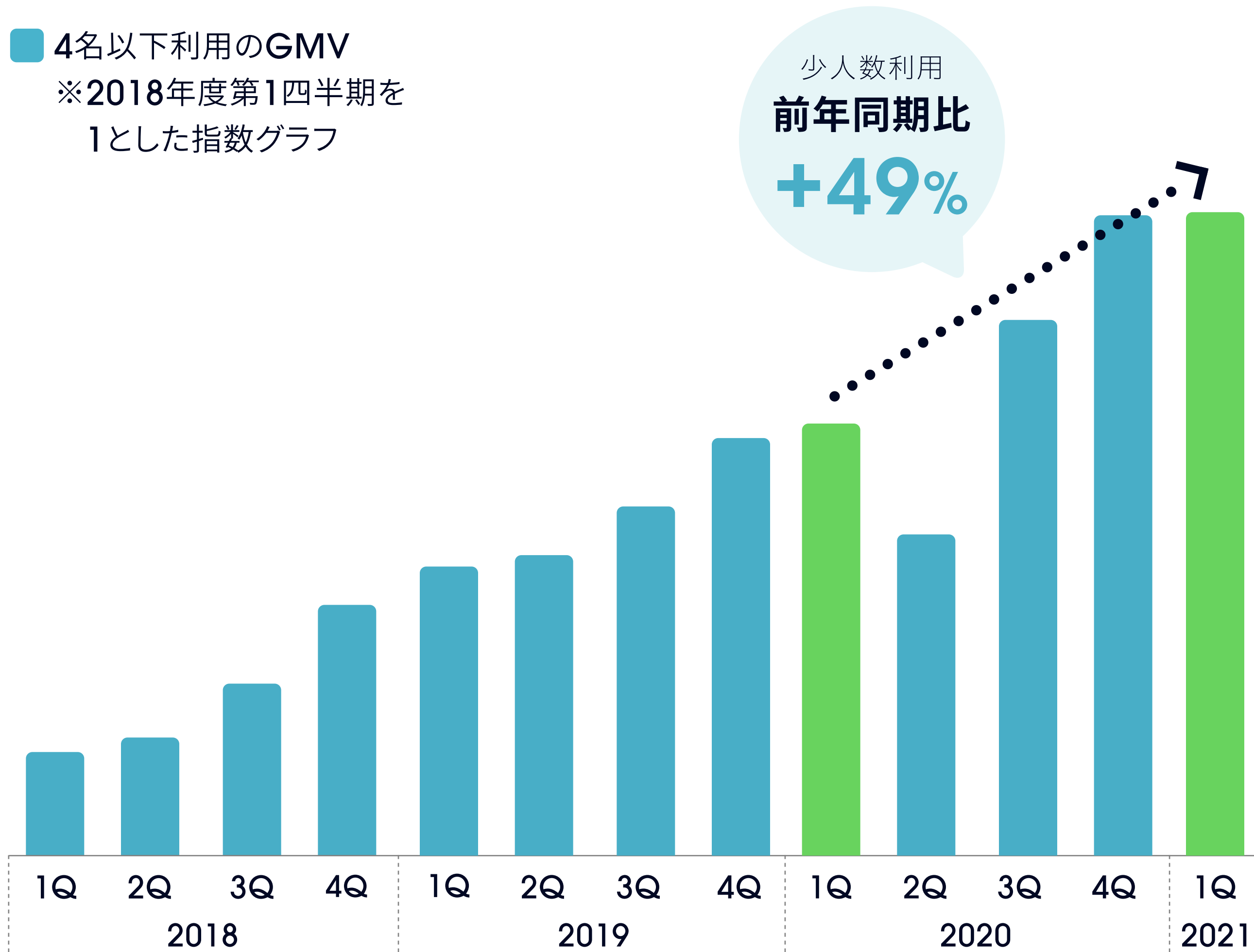


(※) ソフトウェア仮勘定及びソフトウェアの計上額

少人数利用のGMVは継続して成長しています。

写真撮影やYouTube収録、オンライン会議やテレワーク、プライベート空間での映画上映の利用が好調です。

■ 4名以下利用のGMV
※2018年度第1四半期を
1とした指数グラフ



予約時のメッセージ例

用途: **仕事** 人数: **1名**



ゲスト

急遽**オンライン会議**が入ったため、近場で今日利用できる静かな場所を探していました。

用途: **撮影・収録** 人数: **3名**



ゲスト

最近**YouTubeの撮影**を始めた者です。撮影スペースがなくて困っていたところ明るく撮りやすそうな雰囲気の良い場所でしたので予約させていただきました。

用途: **趣味・遊び** 人数: **2名**



ゲスト

緊急事態宣言が再発令されてから映画館にも行きにくくなってしまったため、一緒によく映画を見に行く友人と**2人で映画の鑑賞会**を行おうと思っています。

東京都以外のエリアのGMVは前年比で継続して成長しています。

東京都以外の首都圏3県については前四半期比でもGMVが増加しており、スペースシェアの認知が東京から周辺へと拡大していることが分かります。

■ GMV ※2018年度第1四半期を1とした指数グラフ

東京都以外の首都圏3県

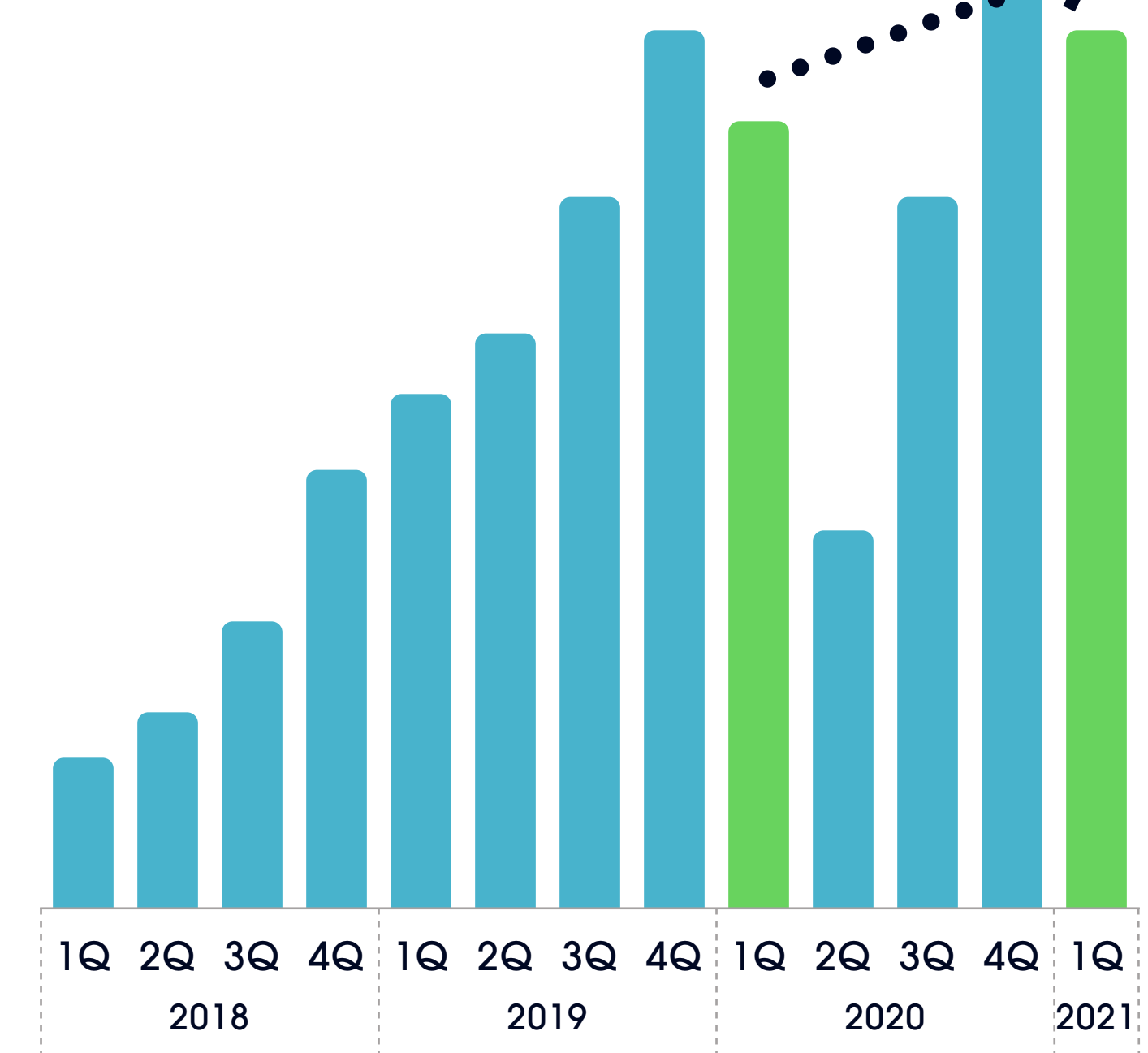
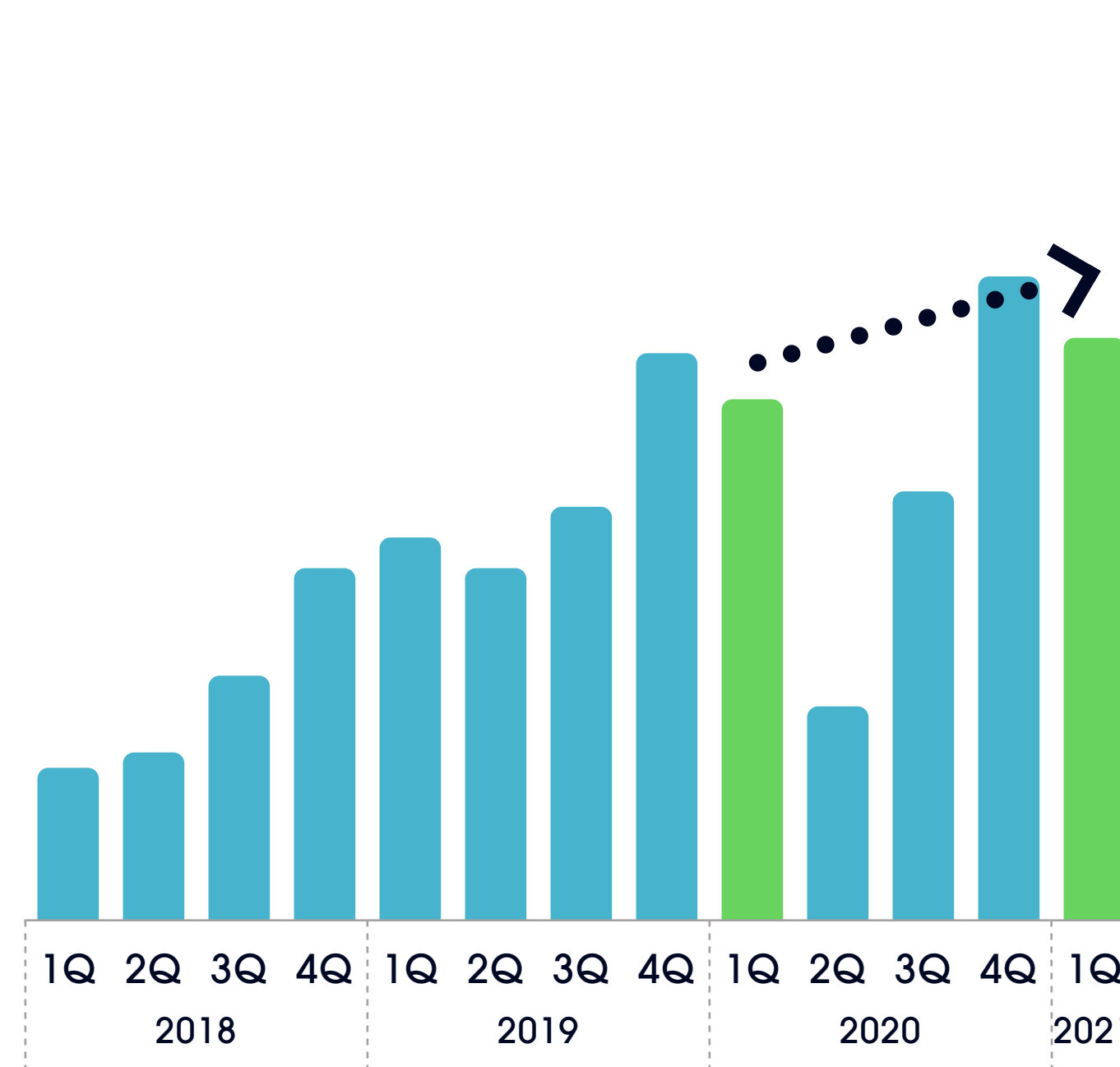
(神奈川県・千葉県・埼玉県)

関西3府県

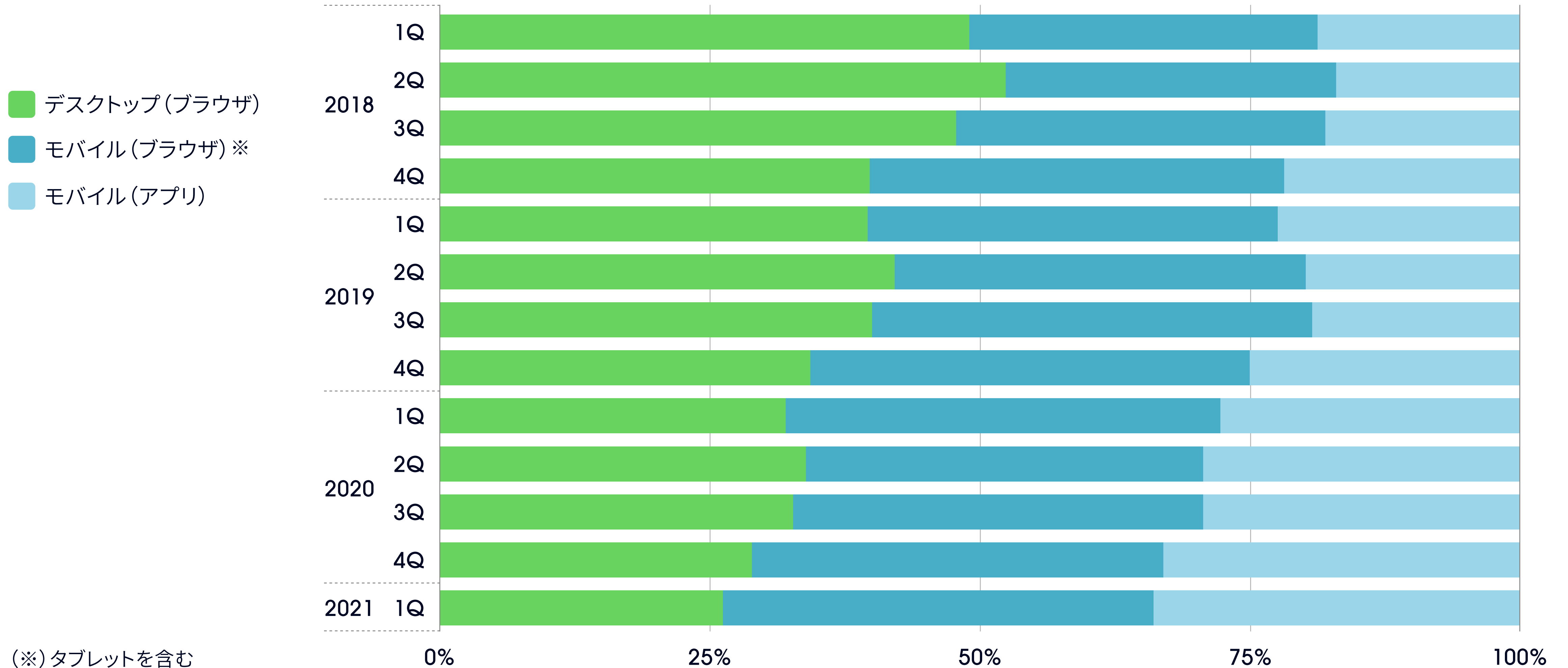
(大阪府・京都府・兵庫県)

それ以外の道県

(左記を除く1道39県)



より身近なサービスとなるために、モバイル(ブラウザ、アプリ)の使い勝手向上に取り組んでいます。特に少人数での利用はモバイル(アプリ)からの予約が多いため、モバイル(アプリ)の使い勝手向上によって少人数での利用をさらに促進したいと考えています。

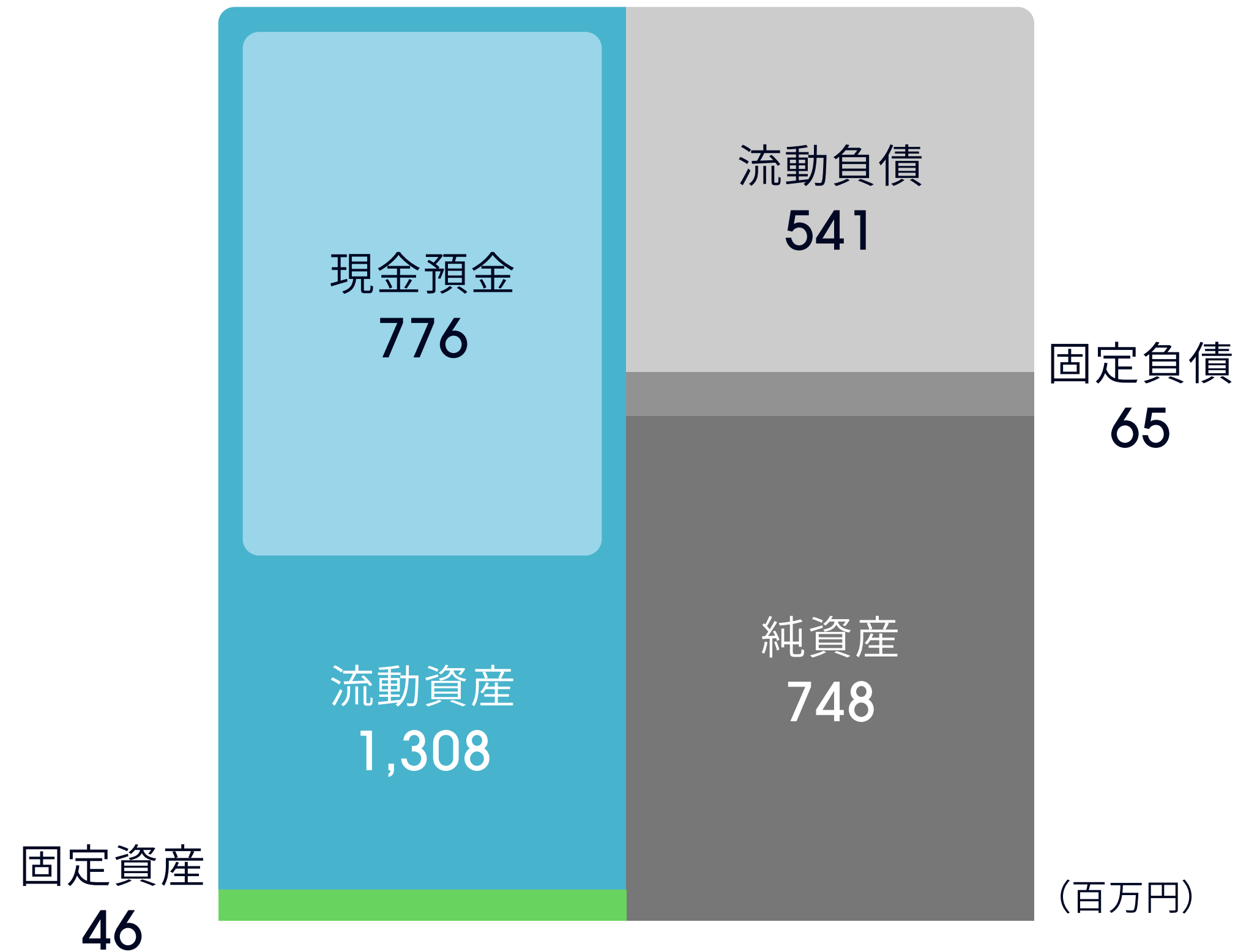


(※) タブレットを含む

借入金返済(約49百万円)および当年度に移転予定の新オフィスの敷金(約45百万円)の支払いにより、現預金は前年度末から減少しました。

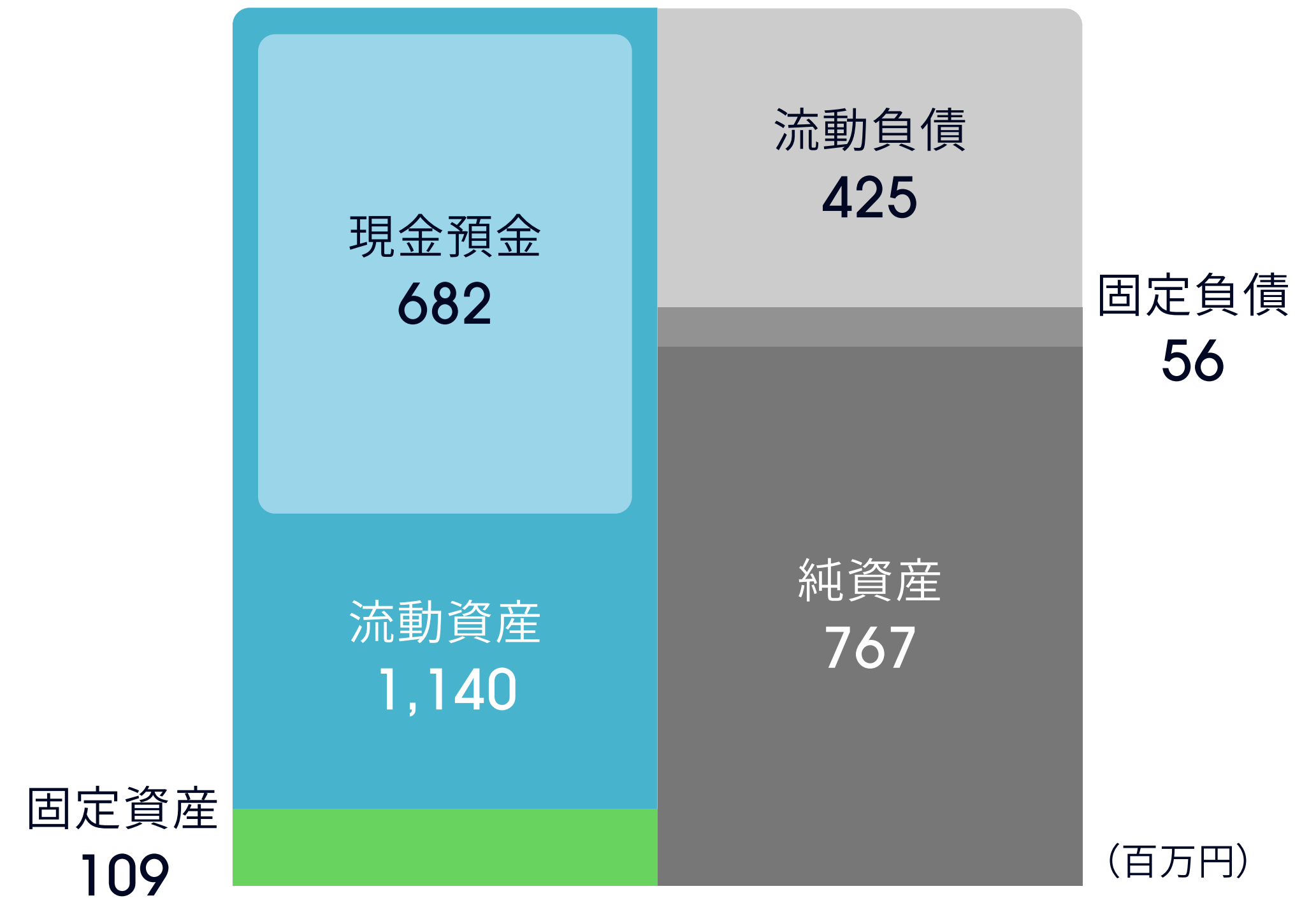
2020年度末

自己資本比率 **55.2%**



2021年度第1四半期末

自己資本比率 **61.4%**





会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

2021年3月30日開催の第7回定時株主総会及び臨時取締役会において、監査等委員会設置会社に移行することを決議しました。

取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図ること、また社外の知見を当社の経営に活かすことを目的としています。

取締役会

社内役員



代表取締役社長
重松 大輔



取締役兼執行役員CFO
徳光 悠太

監査等委員



取締役(監査等委員長)
石原 遥平

社外役員



社外取締役
須田 将啓

CtoCマッチングの知見

エニグモ代表取締役として
Specialty Market Place BUYMAの
高成長を牽引



社外取締役
寺田 修輔

M&Aの知見

ミダスキャピタル取締役パートナー
じげんCFOとして戦略策定、
多数のM&A、ファイナンスを牽引



社外取締役(監査等委員)
田中 優子

CtoCマッチングの知見

クラウドワークス取締役としてクラウドソーシ
ングサービスの経営戦略・経営企画を担当



社外取締役(監査等委員)
松本 一範

M&Aの知見

横浜DeNAベイスターズ常務取締役
複数の事業会社で多数のM&A、PMIを担当

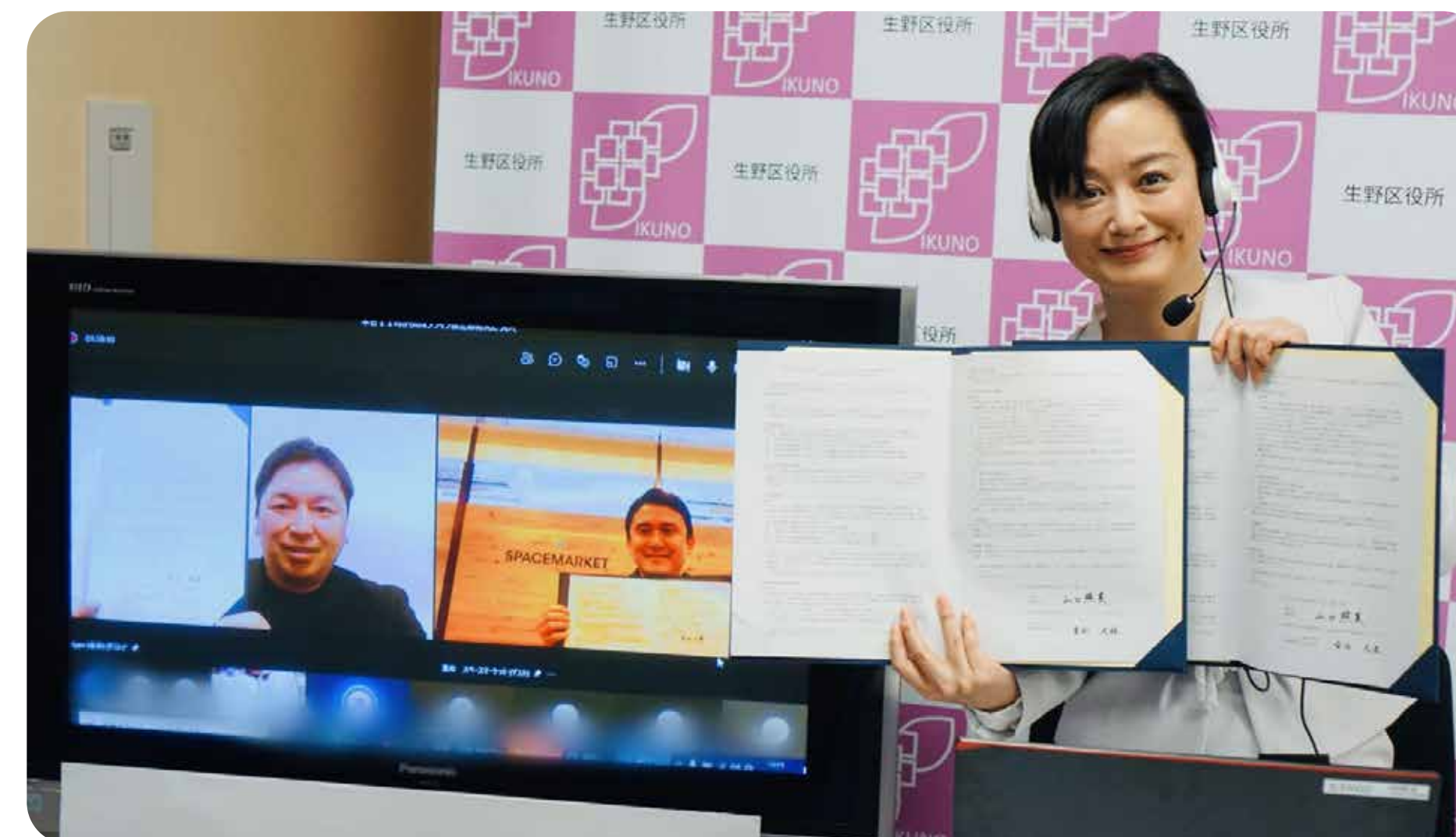
当四半期は新たに2つの自治体とサステナビリティへの貢献につながる連携を行いました。この連携は、記載のSDGs目標達成の取り組みにも該当します。



兵庫県神戸市

飲食店の1席をテレワーク向けに貸出

神戸市内の飲食店の空きスペースを就労者が利用できるスペースとして活用することで、飲食店の売上減少分の一部補てんと就労者の3密回避や働き方のバリエーション向上の両方を支援



大阪市生野区

空き家解消に関する連携協定の締結

生野区の地域課題である空き家課題の解決のため、遊休資産・空きスペースの有効活用方法に関するノウハウを提供、防犯・防災リスクの回避など区の活性化を目指す





会社概要

事業の概要

決算の報告

トピックス

今後の方針

新型コロナウイルス感染症の収束時期は未だ不透明であり、
 現段階では合理的な業績予想の算定を行うことが困難な状況です。
 2021年度の業績予想数値は引き続き未定とさせていただきますが、
 GMVとコストについては下記の方針で事業を成長させていきます。

前提：新型コロナウイルス感染症は年度を通じて収束しないものの、昨春程度の大幅な感染状況の悪化や大幅な事業環境変化は発生しないものとする

GMV

「仕事」「撮影・収録」「趣味・遊び」の用途を中心とした少人数利用の継続的な増加を目指し、その結果として四半期単位でのGMVの増加を目指す

コスト

外部環境の不確実性を鑑み、CM等の大規模なマーケティング投資は行わない
 オフィス移転にともない、賃料を中心に4～5百万円/月程度の費用増加見込み
 ※賃料発生は3月より

直近の戦略

スペースシェアのリーディングカンパニーとして

プラットフォームのさらなる成長

世の中にはまだまだ多くのスペース、
そして利用ニーズが存在することが見えています。

着実なスペース開拓によって掲載スペースを増やし、
プロダクトやオペレーションの強化・改善によって
利用ニーズをもれなく獲得することで、
プラットフォームのさらなる成長を目指します。

中長期の戦略

利用用途に合わせた体験価値の向上にむけて

周辺サービスによるカテゴリエコシステム構築

スペースシェアに関わる周辺サービスは利用用途ごとに多岐にわたります。

社内立ち上げ、アライアンス、M&A等によって周辺サービスを充実させ、
利用用途ごとにカテゴリエコシステムを構築することで
スペースシェア全体の体験価値を高めることを目指します。

現在のプラットフォームの枠にとどまらない

「場所」に関する事業の高度なサービス化

「場所」に関する課題は、遊休スペースの活用で解決できるもの以外にも
数多く存在します。

現在のプラットフォームの枠にとどまらない形で「場所」に関する事業の高度なサービス
化を推進し、すべての人にとってさらに大きく利便性を向上させることを目指します。

当社では、今後M&Aを積極的に活用していきます。

採用・事業連携と同様に、M&Aもチームづくりの一環と捉えているため、今後の高い成長が実現できることに加え、ビジョン・ミッションへの共感も重視します。

M&A = チームづくりの一環

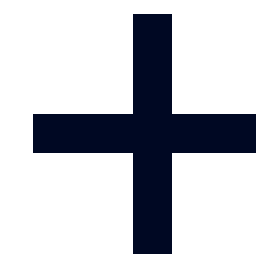
採用

ビジョン・ミッションへの共感がある優秀な人材



事業連携

自治体・不動産事業者・
スペースシェアの周辺サービス提供者



積極活用
開始

M&A

M&Aを行う上で重視する点

- ビジョン・ミッションへの共感
- 今後の高い成長の実現
 - プラットフォームのさらなる成長
 - 周辺サービスによる
カテゴリーエコシステム構築
 - 「場所」に関わる事業の
高度なサービス化

**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。**

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。

