



2022年12月期 第2四半期

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)

2022年 8月 10日



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。

| 決算の報告

業績予想について

トピックス

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

KPIの内、利用スペース数は堅調に推移したものの、プラットフォーム上での1名利用の構成割合が増加し、GMV/SPが想定を大きく下回り推移しました。また、スペースシェアの普及が進んだことで競争環境が激化し、利用者獲得の構造に変化のあった四半期でした。結果として、トップラインの成長率が期初の想定を下回る着地となりました。足元の状況を踏まえて、業績予想の修正を行います。

全社総取扱高

1,680 百万円
YoY +15.0%

(2Q累計期間)

GMV

1,522 百万円
YoY +10.7%

(2Q累計期間)

月間利用スペース数合計

35,817 SP
YoY +38.2%

※1月に1回以上利用されたスペースの6ヶ月合計
(2Q累計期間)

掲載スペース数

20,794 SP

(2022年7月末)

テイクレート **30.8%**

総取扱高に対する
売上総利益率 **23.4%**

(2Q累計期間)

従業員数

72 名

(2022年6月末連結)

今回業績予想修正を行います。引き続き継続的な成長を目指して取り組んでまいります。

■ + ■ + ■ 全社総取扱高

■ GMV※1

■ スペースモールのグループ外取扱高※2

■ 法人向けソリューション他の売上高

(百万円)

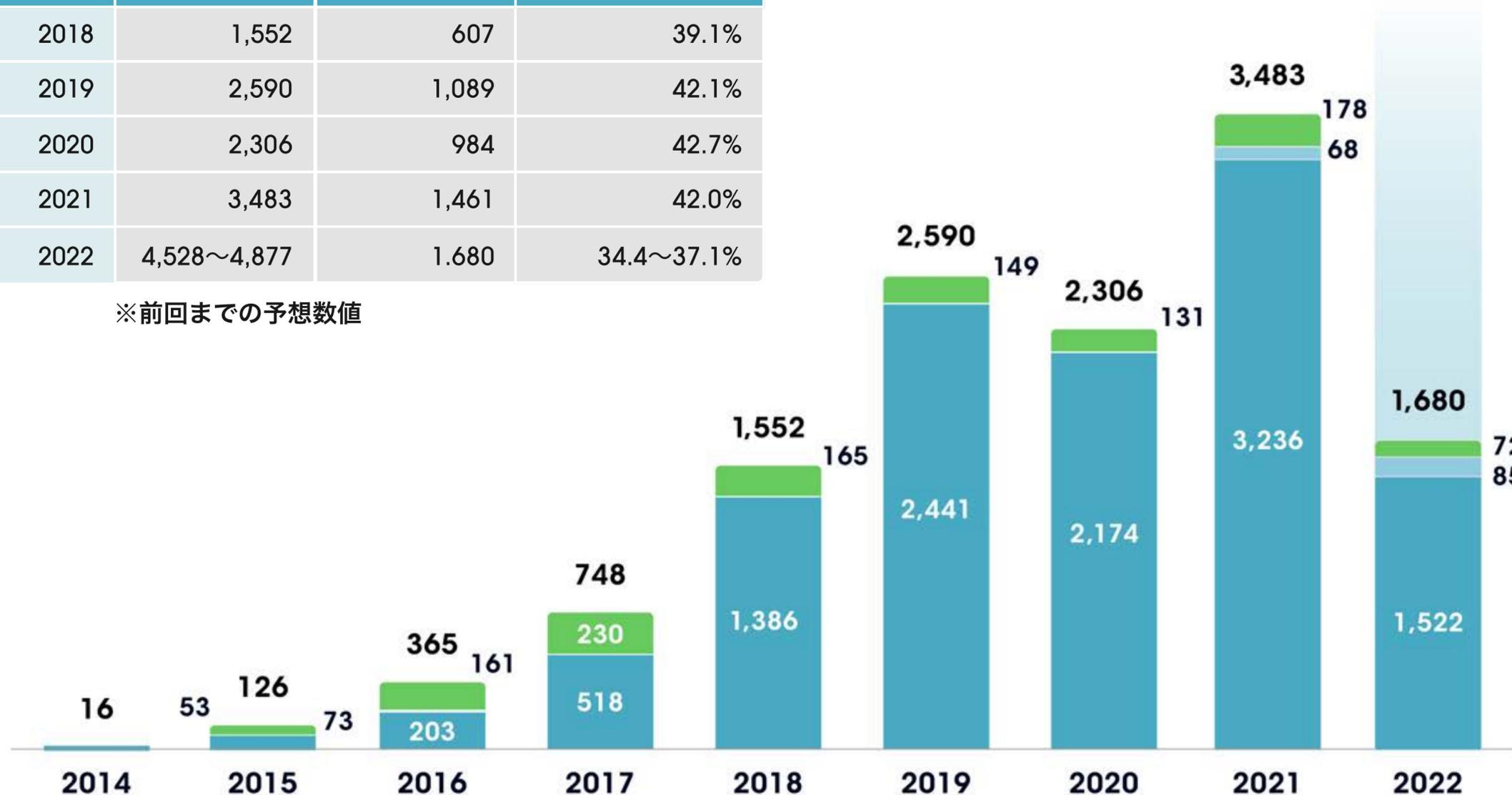
(※1) プラットフォーム利用金額の総額
(Gross Merchandise Value)

(※2) スペースモール社の総取扱高のうち
スペースマーケット社との取引高を
除いた金額

(参考)

	通期	2Q累計	通期に対する進捗
2018	1,552	607	39.1%
2019	2,590	1,089	42.1%
2020	2,306	984	42.7%
2021	3,483	1,461	42.0%
2022	4,528~4,877	1,680	34.4~37.1%

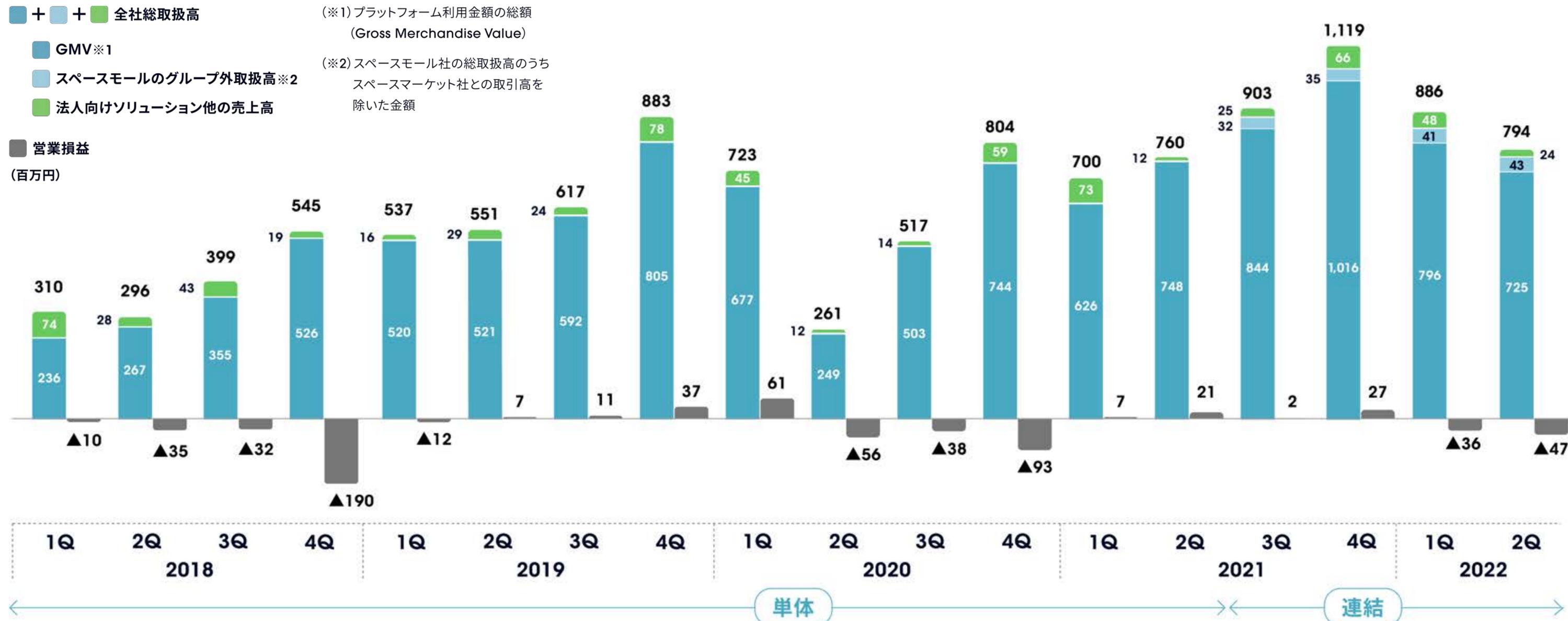
※前回までの予想数値



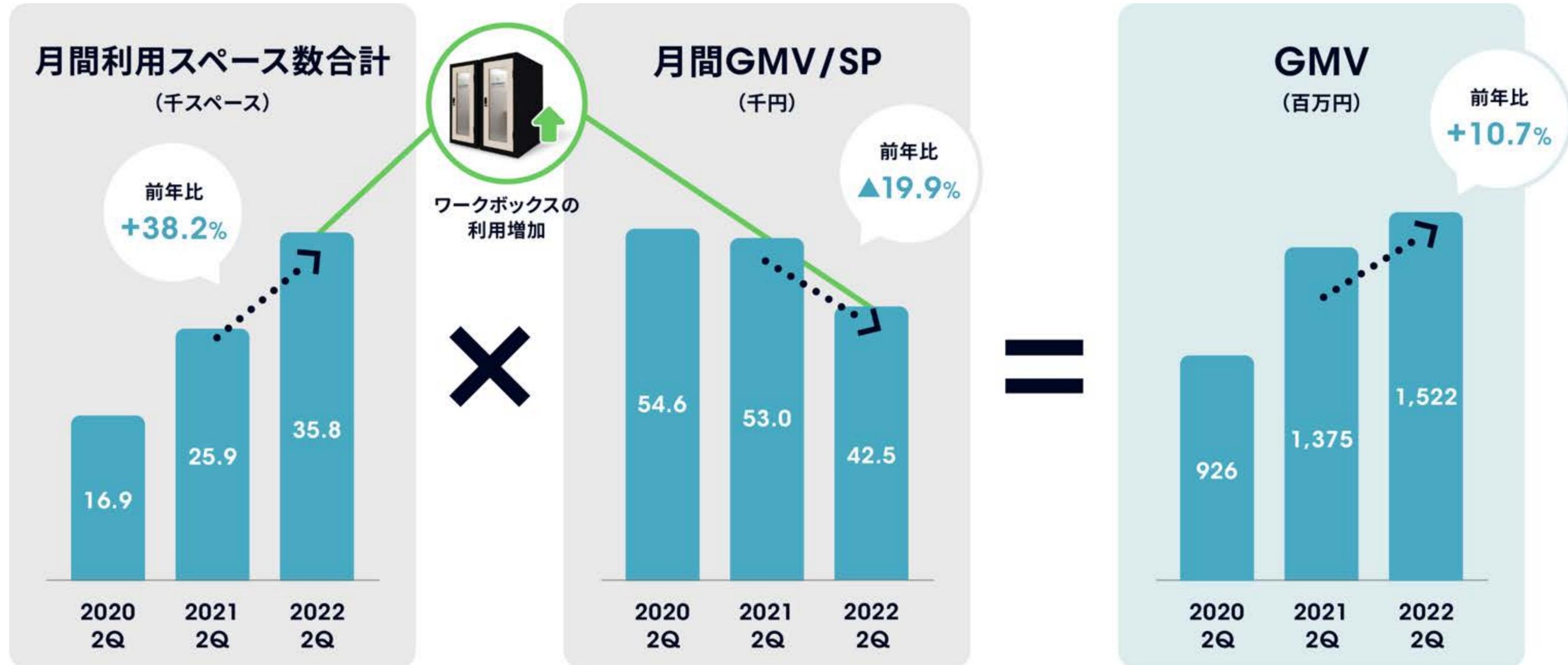
全社総取扱高と営業損益の推移

2Q会計期間はトップラインの減少により営業損失が拡大しています。

営業損益 ▲47百万円の内訳は、新規サービス投資によるもの▲12百万円、既存事業の営業損失 ▲35百万円となっています。



スペースシェアの一般化、運営ノウハウの広まりとともに利用スペース数は継続して増加しています。一方で、1スペースあたりのGMVが低下し、GMVの増分は想定を下回って推移しています。

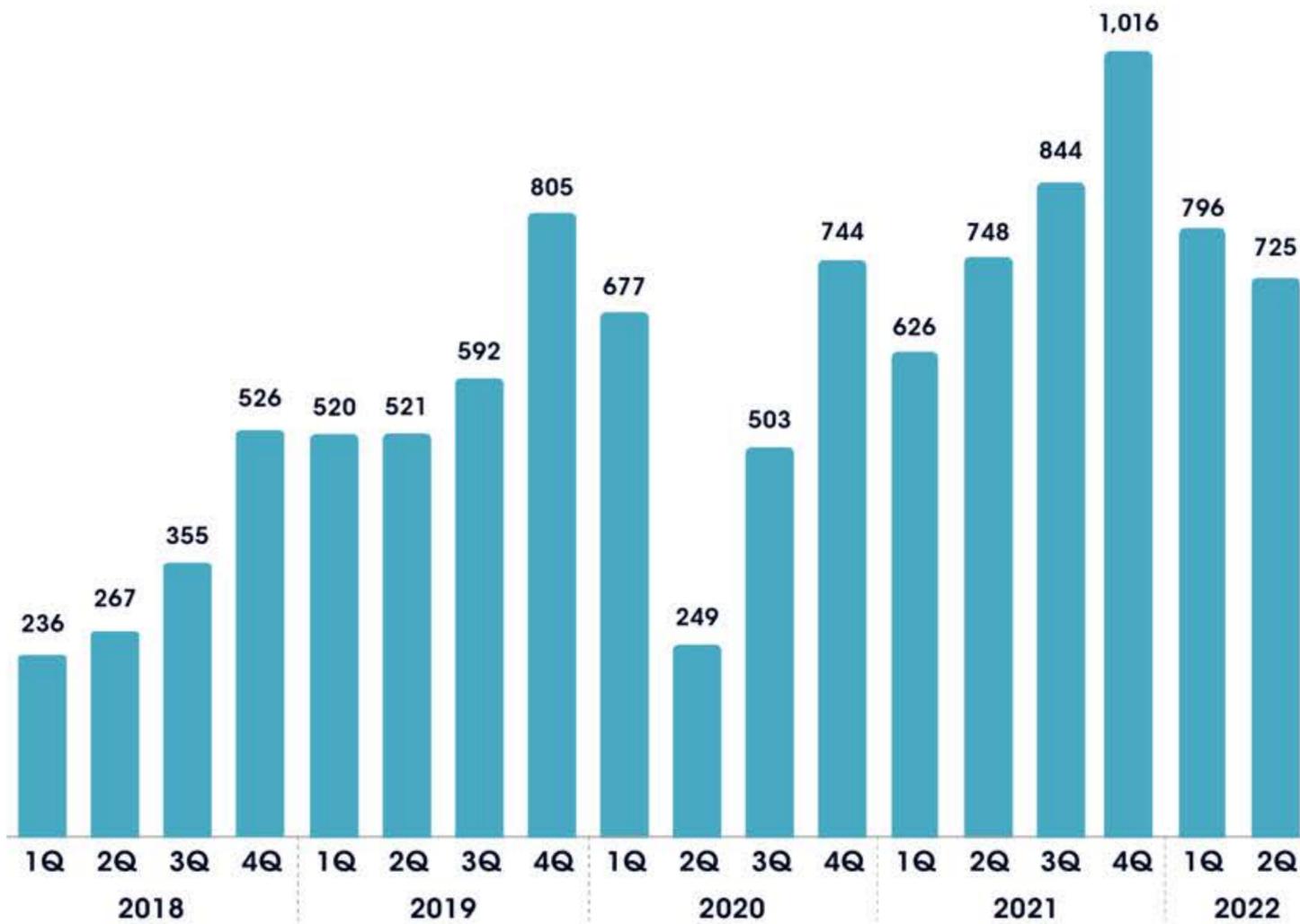


主要KPIの推移 (四半期)

ワークボックスを中心に1名利用のスペースが大きく増加したことから、GMV/SPが前四半期比で低下しています。

■ GMV(百万円)

■ 月間利用スペース数合計 (千スペース)
 — 月間GMV/SP (千円)



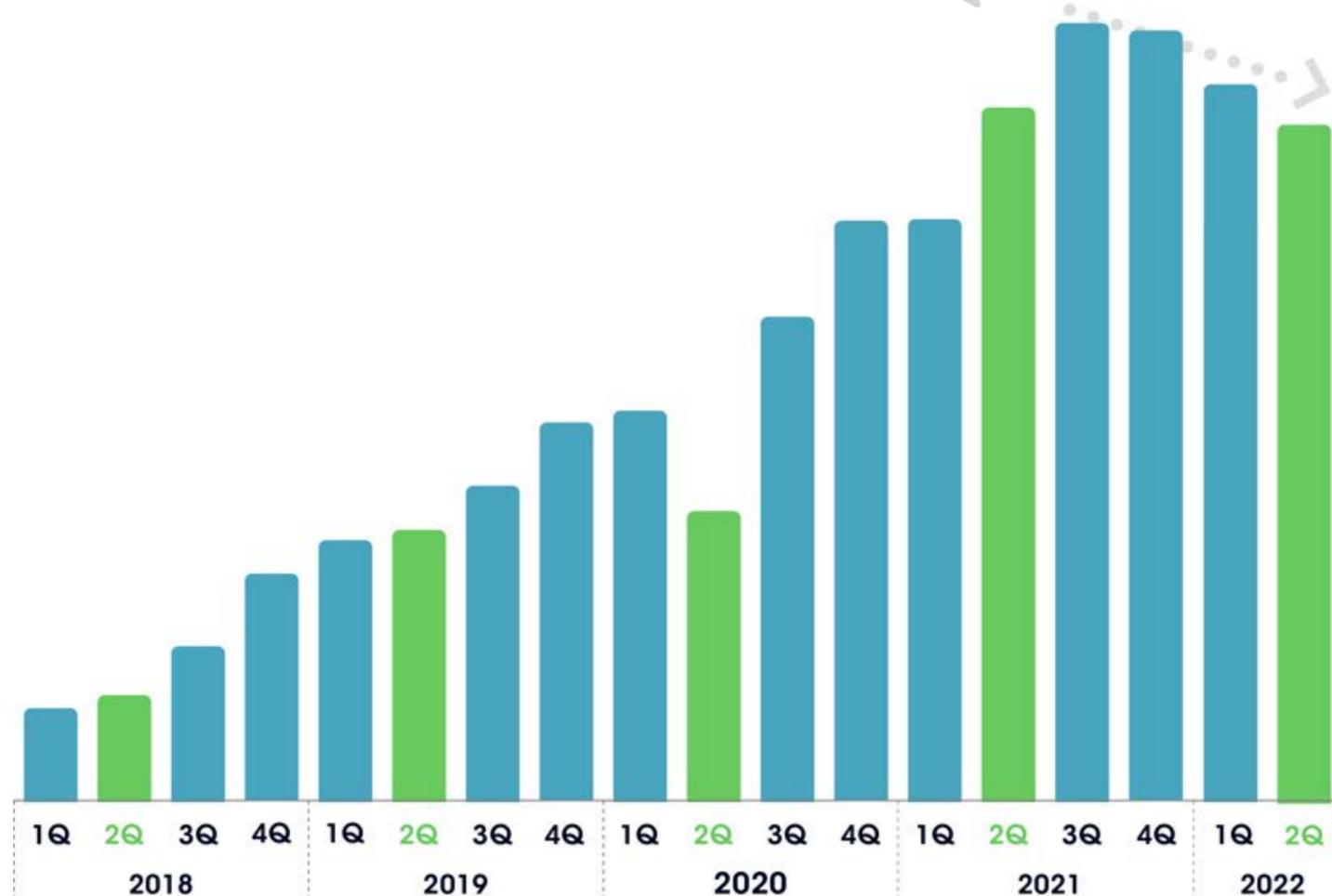
ワークボックスを中心に1名利用のスペースが増加したことから低下

1名利用のGMVは増加したものの、行動制限の緩和に伴い、2~4名のコロナ禍特有の利用が剥落し、少人数利用のGMVはYonY、QonQで減少しています。

■ 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

行動規制の緩和等によって
 少人数利用は減少へ



予約時のゲストのメッセージ例



撮影 古民家

人数：3名

オンラインショップの商品ページに掲載する
 写真を撮影させてください。



学習 ワークボックス

人数：1名

大学のオンライン授業を受講するために
 予約します。



撮影 スタジオ

人数：1名

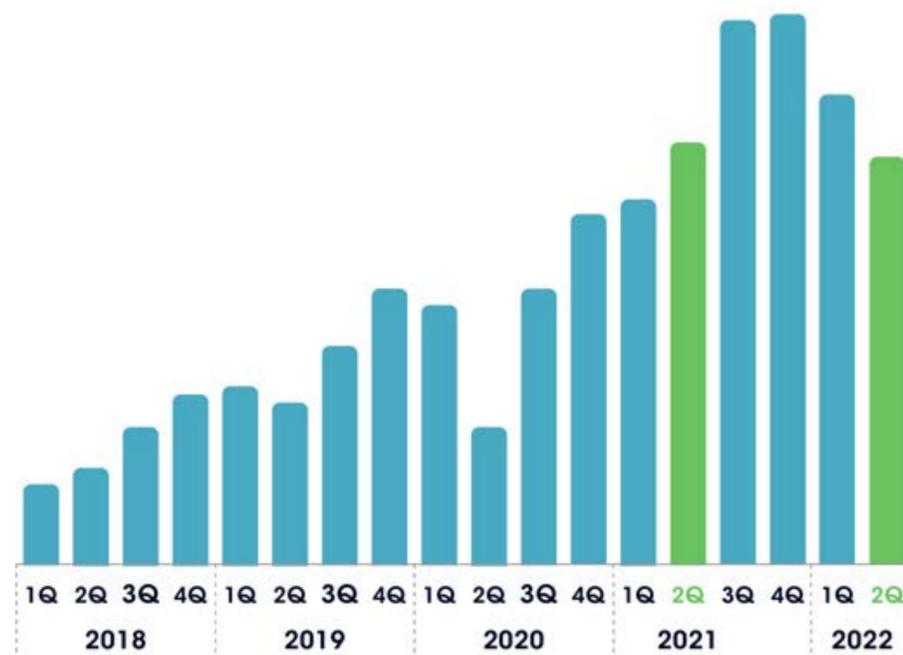
ゲーム実況の配信を行いたいので
 使わせてください。

プラットフォームサービス全体の傾向と同じく、各エリアで厳しい進捗となりました。

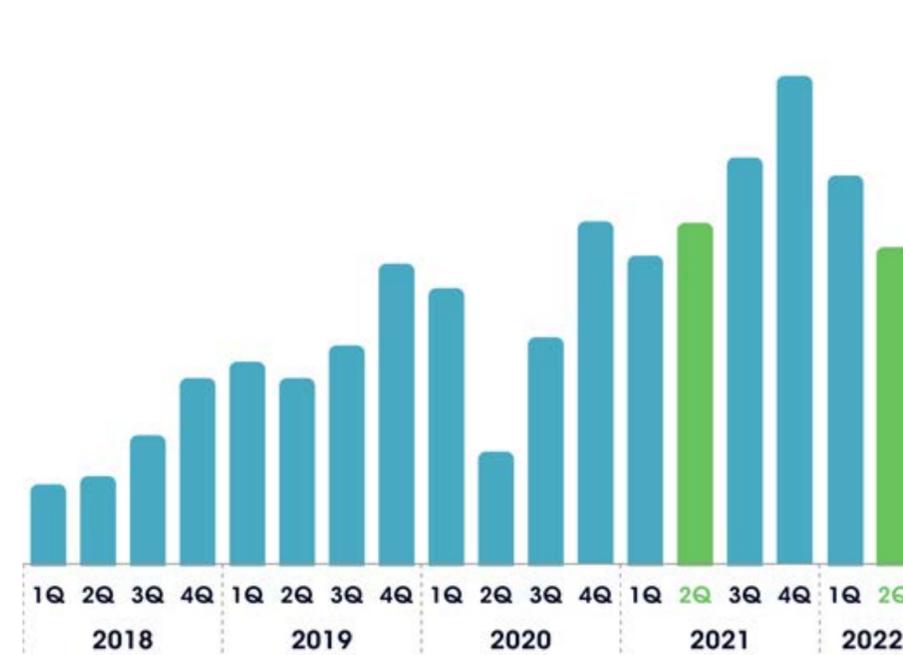
GMV

※2018年度第1四半期を1とした指数グラフ

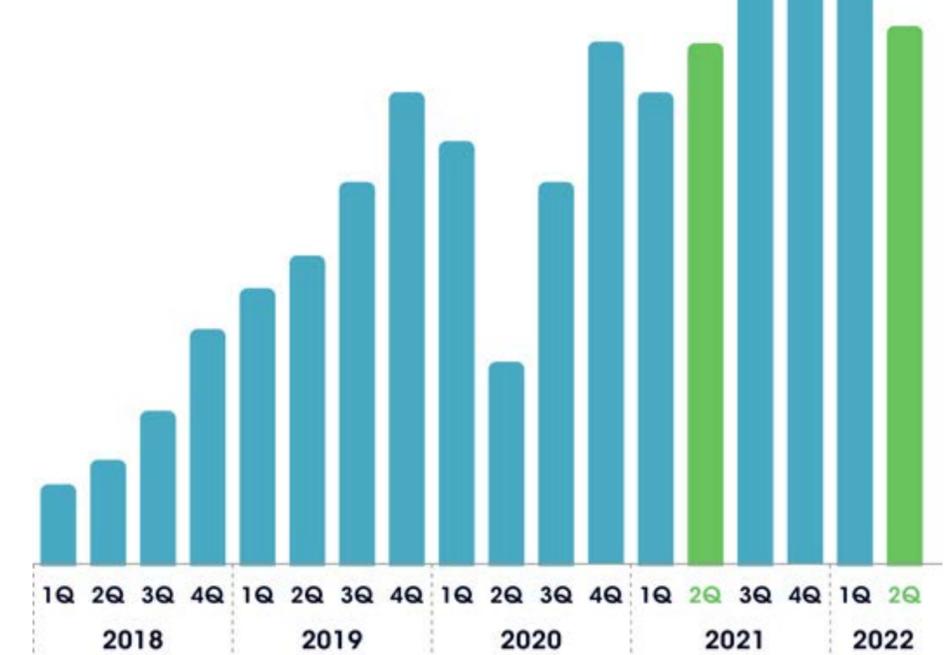
東京都以外の首都圏3県
 (神奈川県・千葉県・埼玉県)



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)

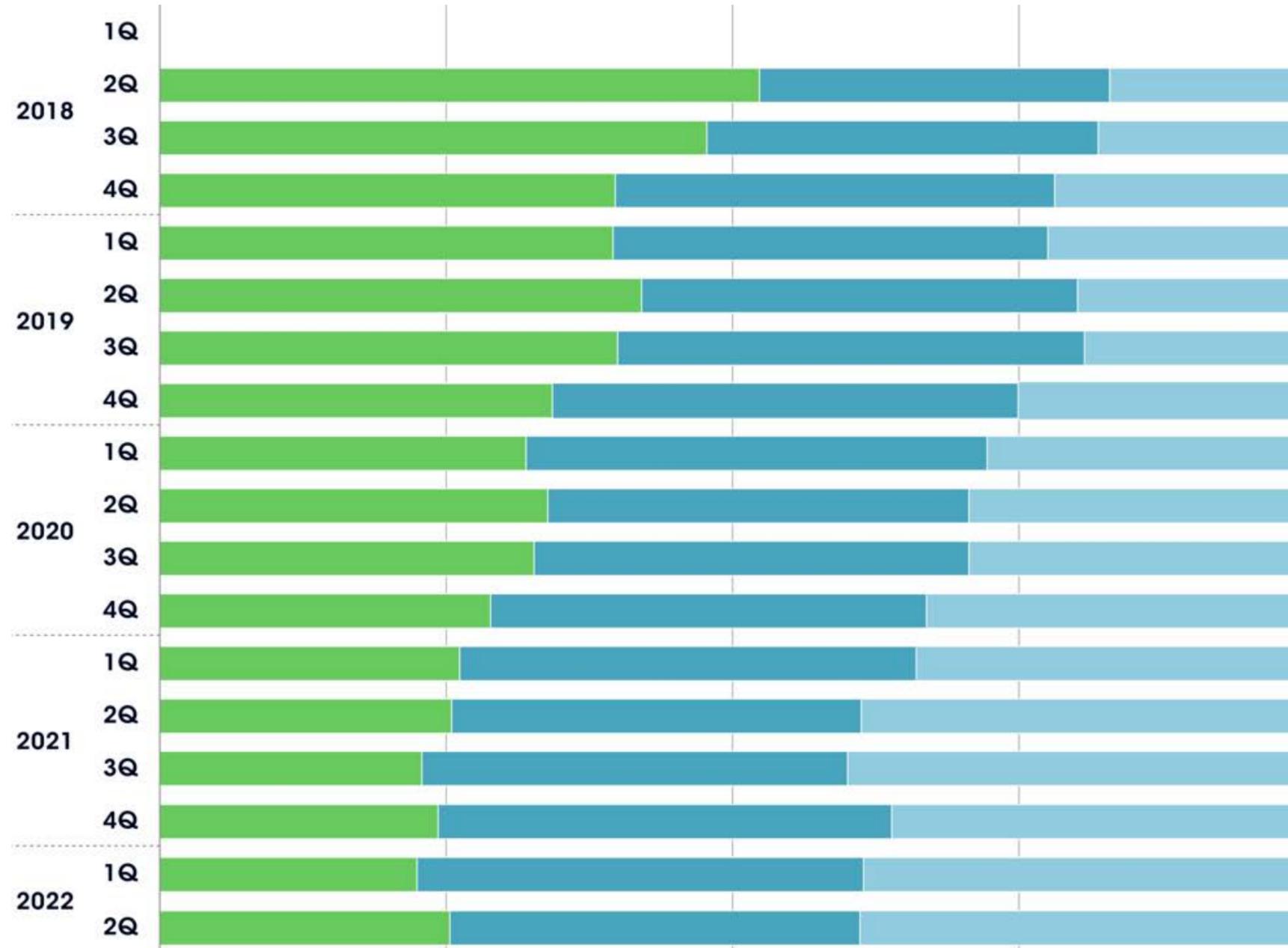


デバイス別のGMV構成

アプリ経由のGMVについては増加傾向が継続しています。

- デスクトップ (ブラウザ)
- モバイル (ブラウザ) ※
- モバイル (アプリ)

(※) タブレットを含む



法人向けソリューションサービスの内訳は以下の通りです。

法人向け向けソリューション他の売上高構成

2022 2Q 72百万円



2022年3Q以降の法人向けソリューションサービスについて

これまでの事業実績及び事業構造を勘案し、経営資源配分を見直し、本サービスの提供を終了することとなりました。本日発表の業績予想の修正については、法人向けソリューションサービスの終了を織り込んだ数値を開示しております。

トップラインは2Q累計期間ではYonYで増収となったものの、予想を下回る進捗となりました。2Qまでの業績を踏まえて業績予想の修正を行います。新規プロダクトへの投資は1Qから継続して行っており2Q累計で30百万円程度の投資を実行しています。

(百万円)

	(単体) 2021.2Q	(連結) 2022.2Q	(参考) 前年同期比	2月発表の業績予想に対する進捗
全社総取扱高	1,461	1,680	+15.0%	34.4%~37.1%
売上高	503	571	+13.5%	36.2%~38.1%
売上総利益	357	392	+10.0%	-
全社総取扱高に対する 売上総利益率	24.4%	23.4%	▲1.1pt	-
販管費	328	477	+45.1%	-
営業損益	28	▲84	-	-
営業損益(戦略投資除く)	28	▲54	-	-
純損益	27	▲84	-	-

GMVはYonY+10.7%で推移しました。

ポイント・クーポンの利用が増加したことにより、新基準ベースでの売上高の増分は+6.3%で着地しています。

(百万円)

	(単体) 2021.2Q	(連結) 2022.2Q	(参考) 前年同期比	業績予想に対する進捗
GMV	1.375	1.522	+10.7%	33.5%~36.3%
売上高(純額) 旧基準ベース	417	469	+12.4%	-
売上高(純額) 新基準ベース	406	431	+6.3%	-
テイクレート*	30.4%	30.8%	+0.5pt	-

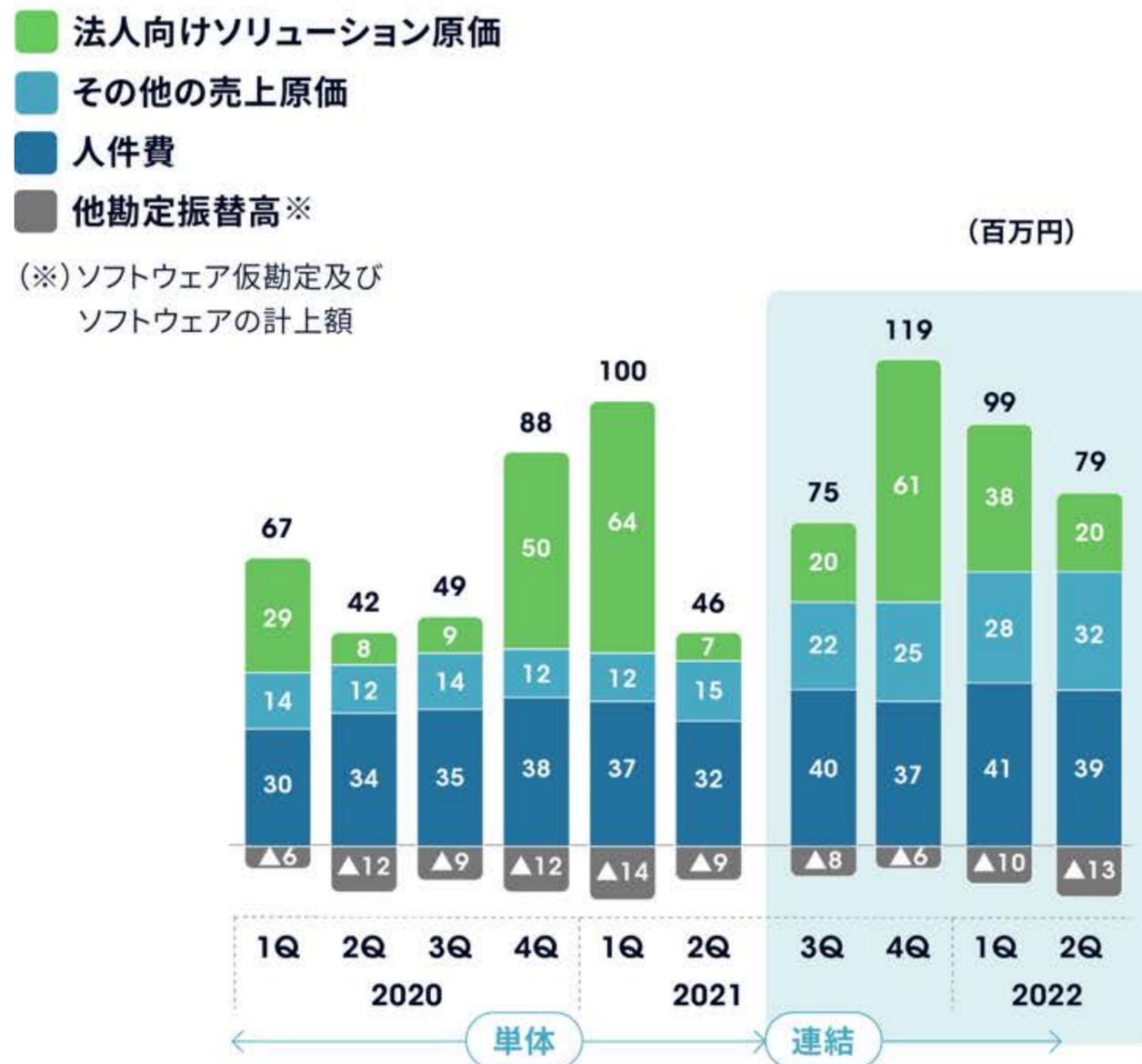
※ テイクレートについては、GMVに対する当社のプラットフォーム収益部分を表す旧基準ベースで表示しています。

財務会計上は2021年度は旧基準、
2022年度は新基準により売上高が算出されています。

コストの推移

QonQでは法人向けソリューションに係る原価が売上の変動に伴い減少しておりますが、その他の項目は全体として同程度で推移しました。

2022年度より会計基準の変更に伴い、ポイント・クーポンの利用額が売上高の控除項目として扱われ、本スライドの広宣・販促費の計上額から除かれています。

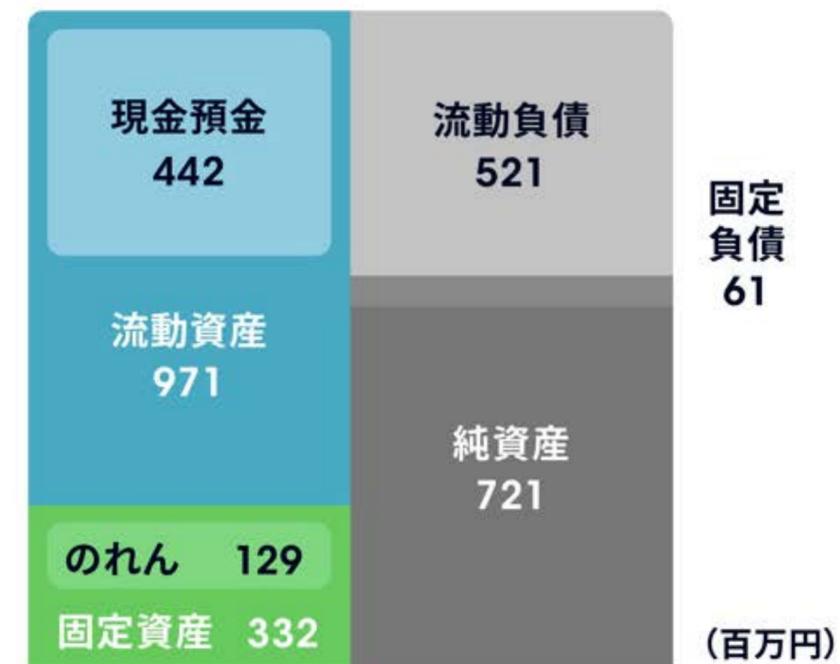


営業活動による支出 約85百万円、ソフトウェア計上に係る無形固定資産の取得による支出 約18百万円、借入金の返済による支出 約17百万円により、前年度末から現預金が減少しております。

2021年度末 連結

 自己資本比率 **46.9%**

2022年 2Q末 連結

 自己資本比率 **54.7%**


決算の報告

| 業績予想について

トピックス

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

以下の考え方にに基づき、業績予想の修正を行います。

背景

利用スペース数は堅調に推移しているものの、プラットフォーム上での1名利用の構成割合が増加し、GMV/SPが想定を大きく下回り推移。スペースシェアの普及が進んだことで競争環境が激化し、利用者獲得構造が期初から変化。結果として、トップラインの進捗が想定を下回って推移。

予想数値の考え方

足元の状況踏まえて、対応方針を調整しているものの、効果発現までのリードタイムを加味して足元の状況が年末まで続くものと仮定し算定。4Qの季節性による寄与は、昨年と同程度で織り込む。トップラインは足元の状況に合わせて修正するが、人員・マーケティング投資は内容を調整しつつ総枠は期初想定程度で投資。

今後の対応方針

	足元~下期の方針	来期以降の考え方
開発	プロモーションリンク機能のリリース、決済手段の拡充（楽天ペイ）、アプリのUI/UX改善を推進	引き続き、スペース検索の精度向上 / 各種データの活用 / ホスト・ゲストの利便性の向上の軸から各種開発を推進
マーケティング	検索エンジンへの対応の強化・Web広告の投資方針の調整・SNSマーケティングの取り組みを強化	下期の施策結果を踏まえ、競争環境に応じたマーケティング投資枠を設定し投資。CM等の一時的な投資を行う場合を除き、トップラインの伸長に応じて損益が改善する構造を構築
新規事業投資	新規事業投資（主に開発投資）は中期での成長へ向けて当初予定通り継続	開発のひと段落で損益は改善を想定 マーケティング投資を大きく踏むことが有効な場合には、戦略を提示しつつ考え方をアップデート
その他	中長期の成長のため、人員体制は当初予定程度で拡充を行う法人向けソリューションサービスのリソースをプラットフォームサービス・新規事業へ再配分	人員体制は取扱高に対する生産性改善を基準にコントロール

修正後の業績予想数値は以下の通りです。

(百万円)

	2021年度	前回予想 上限	前回予想 下限	今回修正予想	YoY	前回予想 上限比	前回予想 下限比
全社総取扱高	3,483	4,877	4,528	3,565	+2.3%	▲26.9%	▲21.3%
内GMV	3,236	4,545	4,199	3,250	+0.4%	▲28.5%	▲22.6%
売上高(旧基準)	1,228	-	-	-	-%	-%	-%
売上高(新基準)	※1 1,143	1,580	1,500	1,165	+1.9%	▲26.3%	▲22.3%
営業損益(戦略投資除く) ^{※2}	59	120	85	▲133	-%	-%	-%
営業損益	59	60	34	▲193	-%	-%	-%
純損益	38	33	13	▲195	-%	-%	-%

(※1) 当社の管理会計ベースの数値であり、公認会計士又は監査法人の監査の対象外です。

(※2) 営業利益(戦略投資前)：中長期での成長へ向けた戦略投資(新規事業の立ち上げ・R&D・一時的な認知系施策等)を除いた、既存事業(プラットフォームサービス・シェアスペース運営サポート・法人向けソリューション)で定常的に創出されるNon-GAAPの営業利益

決算の報告

業績予想について

| トピックス

Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

プロモーションリンク機能のリリース

2022年5月31日に、ホスト向け機能「プロモーションリンク」をリリースしました。

手数料の優遇を行うことで、プラットフォーム上のみならず、ホスト自身のSNSやホームページなどを活用した自己集客の促進が期待できます。

ホストにとっての利益率がUPする仕組み

通常手数料
30%
↓
5%

スペースマーケットの手数料が**5%**に

📣 プロモーションリンクが
発行できるようになりました

ホストの発行したプロモーションリンクを経由してゲストがスペースの予約を行うと、ホストへ特別手数料が適用される仕組みです。成約にかかる手数料が通常30%から5%と割引になり、ホストは成約金額の95%を収益として受け取ることができます。

スペースマーケットでリンクを発行

🔗 プロモーションリンク

このリンクを経由してスペースが利用されると、スペースマーケットの手数料が割引となります（通常30%が5%） プロモーションリンクについて👉

<https://spacemarket.com/D6VJxMdbzx23> コピー



ホスト自身のSNSなどから積極的に集客



楽天ポイント・楽天ペイ導入

2022年3Qにスペースシェア業界で初となる楽天ポイント・楽天ペイの導入を予定しています。

ゲストがスペースの利用料金を登録済み楽天IDから簡単に支払うことができるほか、スペースマーケットの利用により楽天ポイントを貯めることが可能になります。



クレジットカード・
プリペイドカードなど

Amazon Pay

amazon pay

個人後払い

paidy

法人後払い

Païd

+

楽天ペイ

R Pay

サステナビリティビジョンの新設

コーポレートサイトのリニューアルに合わせ、サステナビリティビジョンを新設しました。

スペースシェア事業の成長が同時に持続可能な社会づくりに貢献していくという考え方のもと、改めて取り組みを強化・発信してまいります。

SUSTAINABILITY VISION

アクションを生み出し、世の中を美しくする

持続可能な社会の実現は、一人ひとりのアクションの積み重ねが必要です。

私たちは、スペースシェアを通じて誰一人取り残さない、そして環境負荷の少ない持続可能な社会を目指します。

スペースには、多様性を育み、集まる人の数だけ影響力を発揮する力があります。

バリエーションに富んだ世界中のスペースは日々アクションの舞台となり、

様々なステークホルダーと連携し多様なアクションを生み出すことで社会の持続可能性への影響力を発揮します。

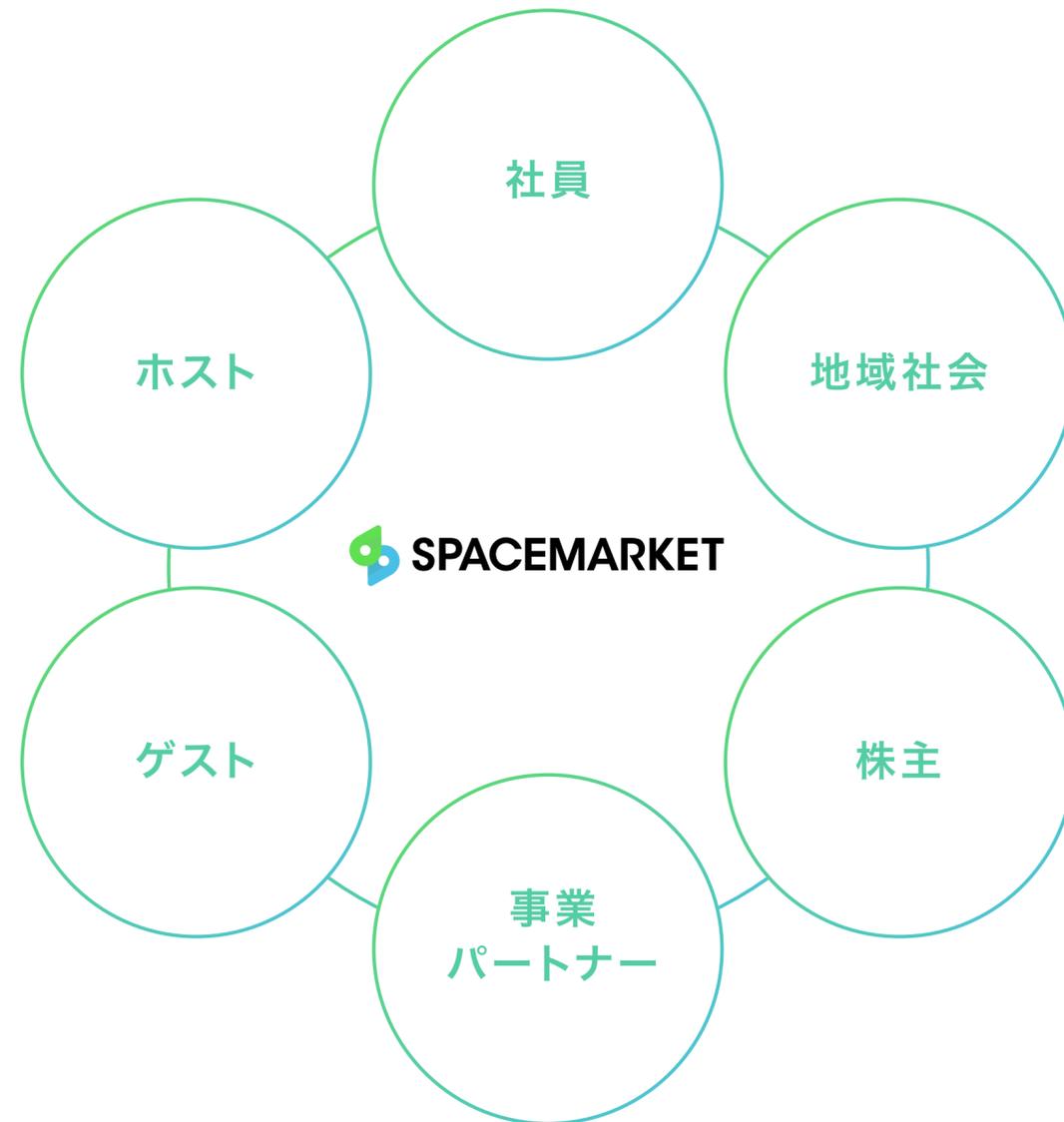
既にあるスペースを活用することで環境負荷を減らし、日常だけではなく、自然災害等非常時のインフラとして地域を支えています。

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、持続可能な社会の実現に向けて、

多様なアクションを生み出し、世の中を美しくします。

ステークホルダーとの共創・対話会の実施

事業の成長・サステナビリティへの貢献は、さまざまなステークホルダーとの対話を大切にしながら進め、各ステークホルダーにとっての価値を意識した取り組みとしたいと考えています。



- ホスト
- 地域社会（渋谷区）
- 全国災害ボランティア支援団体ネットワーク（JVOAD）
- 投資家
- 社員

各ステークホルダーのみなさんと対話会を実施しました。持続可能な社会への貢献につながる多くのアイデアが生まれ、ディスカッションを深めることができました。



スペースシェア総研の設立

2022年8月にスペースシェア総研を設立しました。スペースシェア総研は、スペースシェア市場を業界全体で一丸となって活性化させ、スペースシェアが社会課題を解決する新たな選択肢になることを目的とし、スペースシェアがもつ様々な可能性を提示し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

スペースシェア総研

[私たちにについて](#) [お知らせ](#) [メンバー](#) [コラム・インタビュー](#) [提言・調査レポート](#) [お問い合わせ](#)



私たちにについて

当総研は、スペースシェア専門のシンクタンクとして、
スペースシェアの仕組みが、空き家・空きビル問題をはじめとする
人口減少を発端とした社会課題や環境負荷による気候変動問題に対して、
そして、多様性ある社会の実現に向けて何ができるのかを、
様々なステークホルダーの視点を受け止め、考え、発信していきます。

**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。**

決算の報告

業績予想について

トピックス

| Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

会社名	株式会社スペースマーケット	設立年月日	2014年1月	グループ会社	株式会社スペースモール
所在地	東京都渋谷区	従業員数	72名 ※2022年6月30日現在、連結		



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。

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



選ばれるスペースを増やすために

シェアスペース運営サポート

企画開発

内装や備品の選定
発注・設置から
サイトへの掲載まで実施

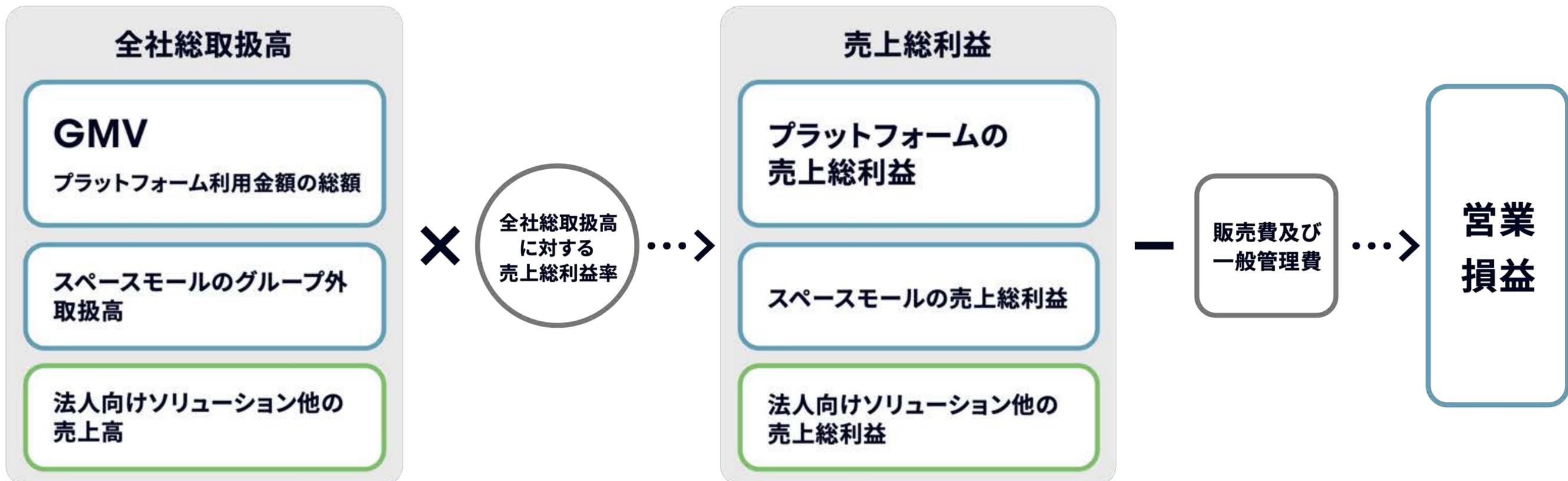
運営代行

売上を最大化する
オペレーションで
物件オーナーに代わり
スペースを運営

主要 KPI



財務



決算の報告

業績予想について

トピックス

| Appendix

- 会社概要
- 事業の概要

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
20,794件※

(※) 2022年7月現在

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。



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。



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

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
映画鑑賞



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

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。

シェアスペースの運営サポート



選ばれるスペースづくりをご提案

スペース企画開発

物件をシェアスペースとして貸し出せる状態に

内装の整備

シェアスペースに適した
家具や備品の選定・発注・設置 など



プラットフォームへの掲載

宣材写真の撮影、掲載文作成、
価格設定、利用時のルール作成 など



オペレーションで売上を最大化

スペース運営代行

物件オーナーに代わってスペースを運営

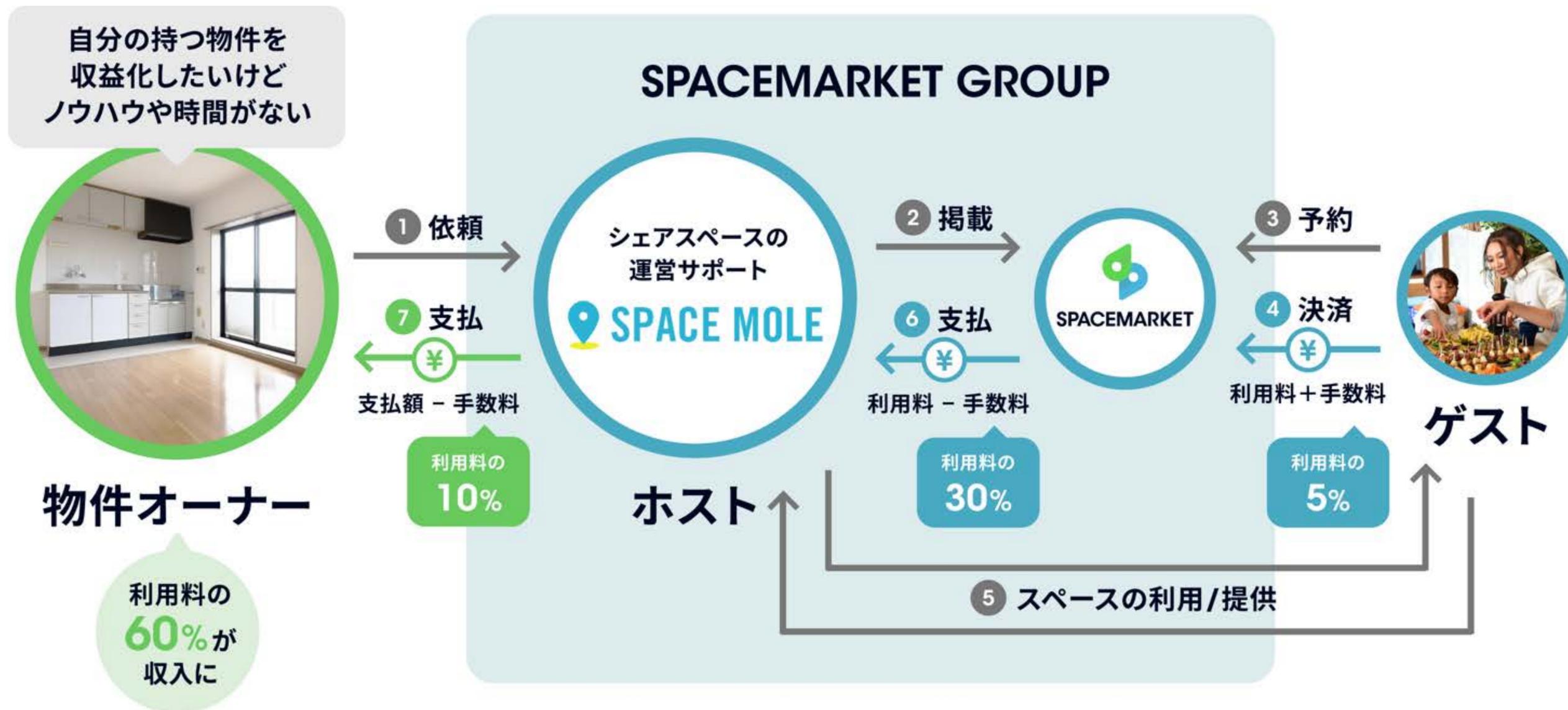
予約時・貸出時の対応、清掃、
備品補充、お問い合わせ対応、
掲載内容のブラッシュアップ など

運営代行
スペース数
185件※



(※) 2022年5月現在

物件オーナーに代わってシェアスペースを運営。スペースの利用料から手数料をいただきます。



豊富なスペースの知識でクライアントを支援する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

Panasonic Oisix ra daichi opt  fastly.  KINDAI UNIVERSITY

 salesforce  elastic  docomo  Accenture Interactive

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

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

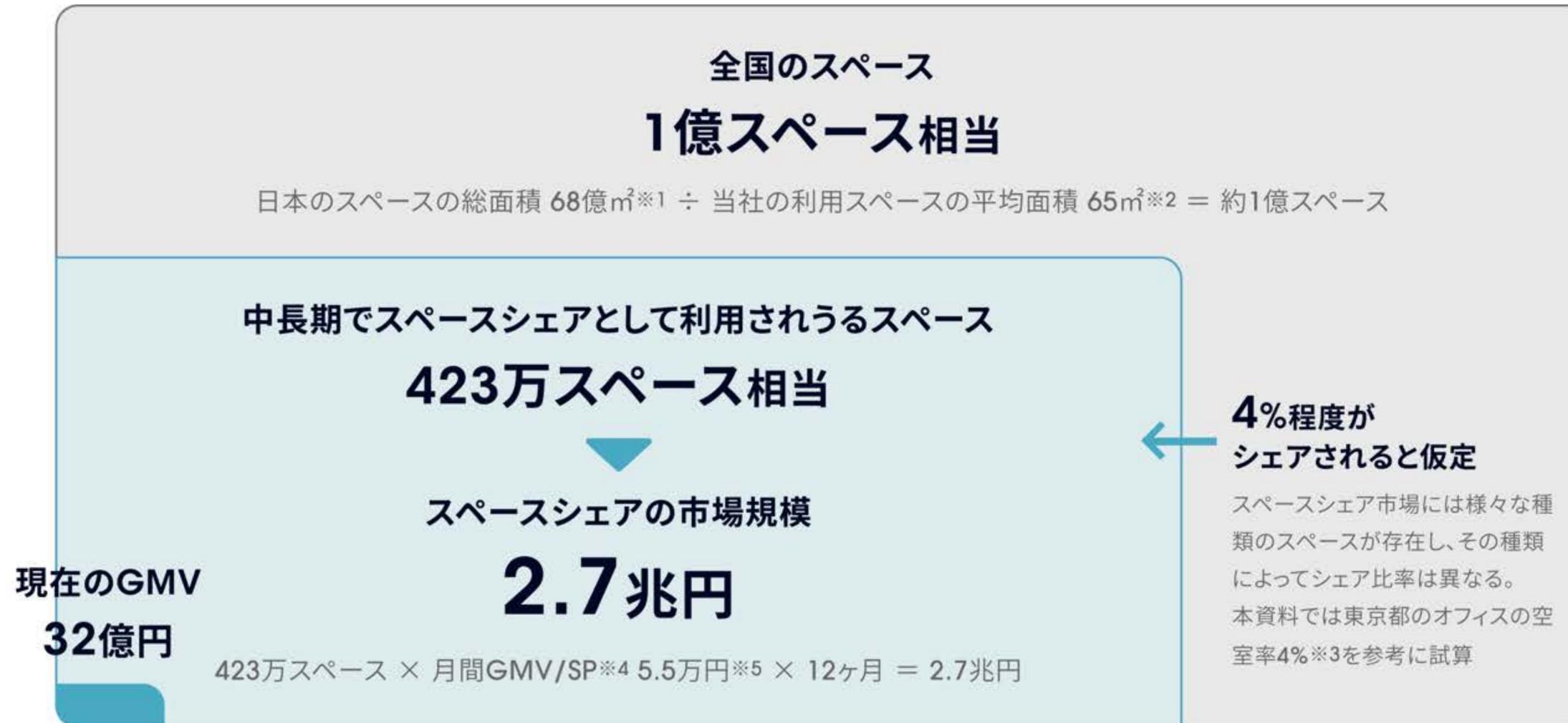
時代がどのように変化しても、「はたらく」「あそぶ」「くらす」のあらゆるシーンにおいて場所の必要性は不変であり、重要であることが改めて認識されました。

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㎡=住宅総面積 57億㎡+工場・倉庫除く非住宅総面積 11億㎡) (※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

スペースマーケットの強み

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。

スペースシェアの
リーディングカンパニーだからこそ

スペースシェアノウハウの蓄積が業界トップ

プロダクトだけでなく「場所」に関するノウハウが非常に重要だが
新しい消費活動のため **ノウハウ所有者がいない**



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

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。



スペースマーケットの強み

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×多様な利用用途

幅広い角度からの成長が可能

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



新ジャンルのスペース



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



パーティー・飲み会



撮影・収録



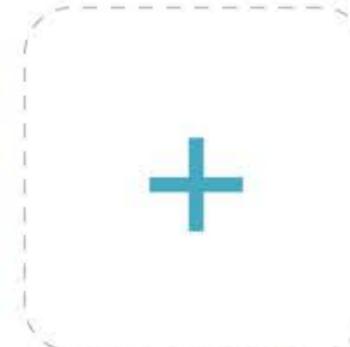
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事



新しい用途

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とおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

市場に関するリスク

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

同様のサービスを提供する競合他社が現れた場合等には、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、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、今後もサービスをより充実させていくと同時に、競合優位性を高めてまいります。

サービスの健全性に関するリスク

公序良俗に違反するようなサービスの利用がされた場合や、第三者の知的財産権を侵害する行為、詐欺等が行われた場合には、提供するサービスに対する信頼性が低下し、ユーザーの利用が減少する可能性があります。このリスクに対しては、健全性確保のため、サービス内における禁止事項を利用規約に明記し、法令や公序良俗に反する行為の排除に努めております。また、問題発見および対処の一層の迅速化を進めるため、担当部門の拡充やシステム開発を進めてまいります。

外部検索エンジンへの依存に関するリスク

外部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、集客力が低下し、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、外部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。

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とおりです。これらリスクに対しては、記載のと通りの対応を行います。

人材確保に関するリスク

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、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、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、既存の人材のさらなる育成・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

個人情報外部に流出し、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

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。

技術革新への対応に関するリスク

技術革新知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社の対応が遅れた場合には、競争力が低下する可能性があります。このリスクに対しては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、技術・知見・ノウハウの取得に注力するとともに、開発環境の整備等を進めてまいります。

伝染病や災害に関するリスク

新型コロナウイルス感染症のような伝染病の発生や地震等の災害によって社会的に人々の行動が大幅に制限される場合には、サービスの利用が大幅に減少し、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、掲載スペースのエリア分散や適切なコストコントロールによって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。

