

2023年12月期 通期 決算説明資料

株式会社スペース

プライム市場：9622



Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

05

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



Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

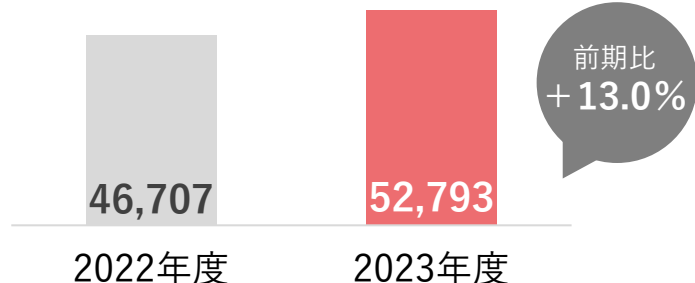
05

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



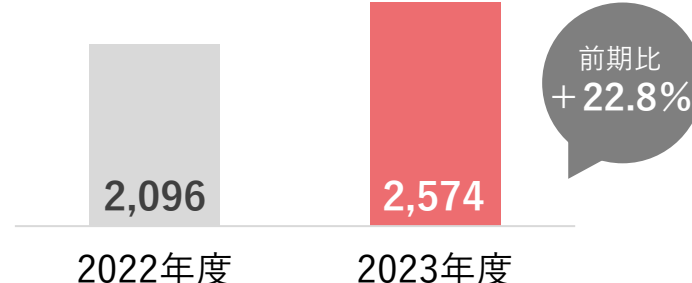
売上高

527億93百万円



営業利益

25億74百万円



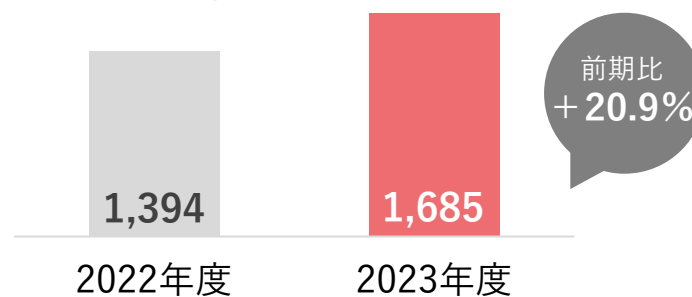
経常利益

26億16百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

16億85百万円



決算
トピックス

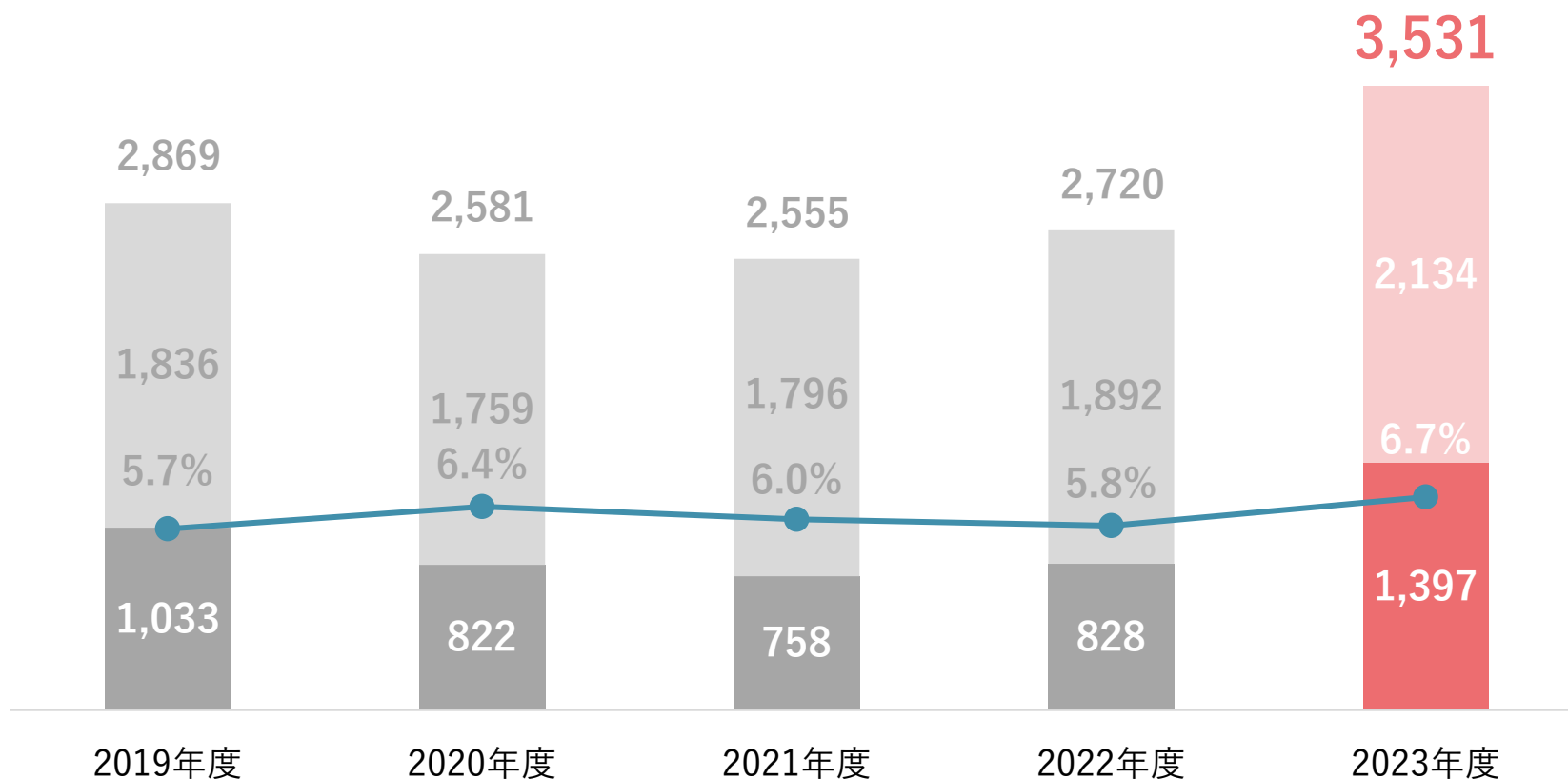
- 2023年12月15日に2023年12月期の業績予想及び配当予想を上方修正
- ・ コロナ禍からの経済活動正常化が進み、売上高は過去最高を更新
 - ・ 創立75周年を迎えたことから、1株当たり4円の記念配当を実施

販売費及び一般管理費推移

当2Qに特定の大型案件において貸倒引当金を計上したことから経費が大幅に増加
その他、売上高の増加に伴う活動費や採用活動の積極的な投資による雇用費が増加

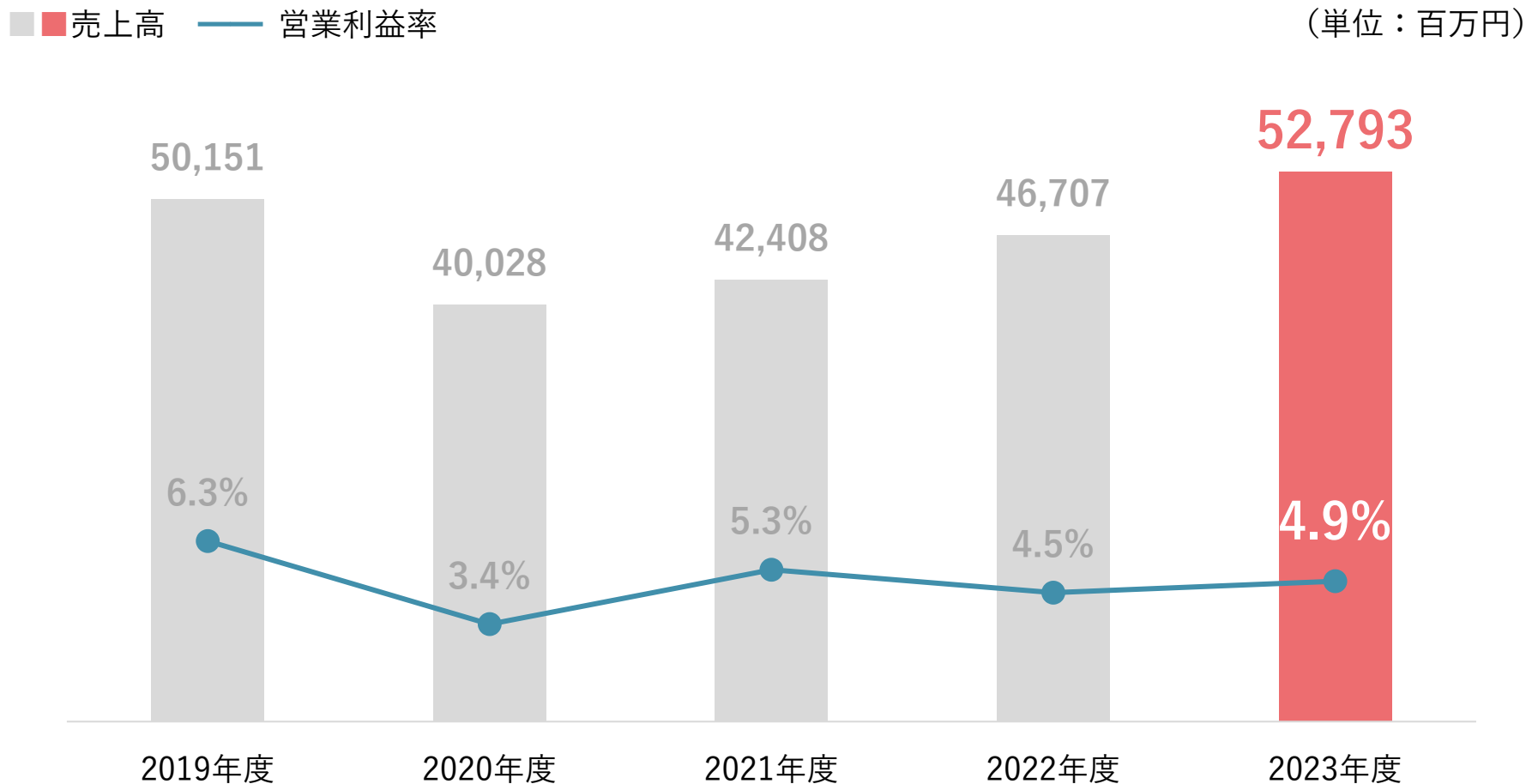
■ 経費 ■ 労務費 — 販管費率

(単位：百万円)



売上高・営業利益率推移

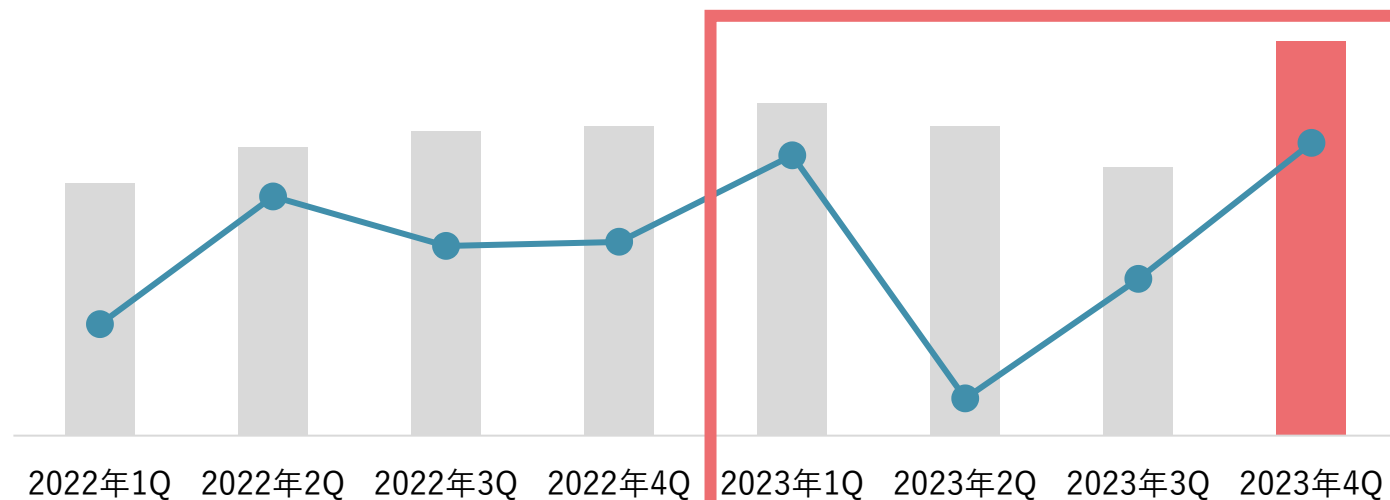
売上高は商業施設分野をはじめとする大型案件の獲得により大幅に増収
営業利益率は近年のコスト上昇で低調に推移していたものの前期比で0.4ポイント好転



四半期業績推移

■ 売上高 — 営業利益率

(単位：百万円)

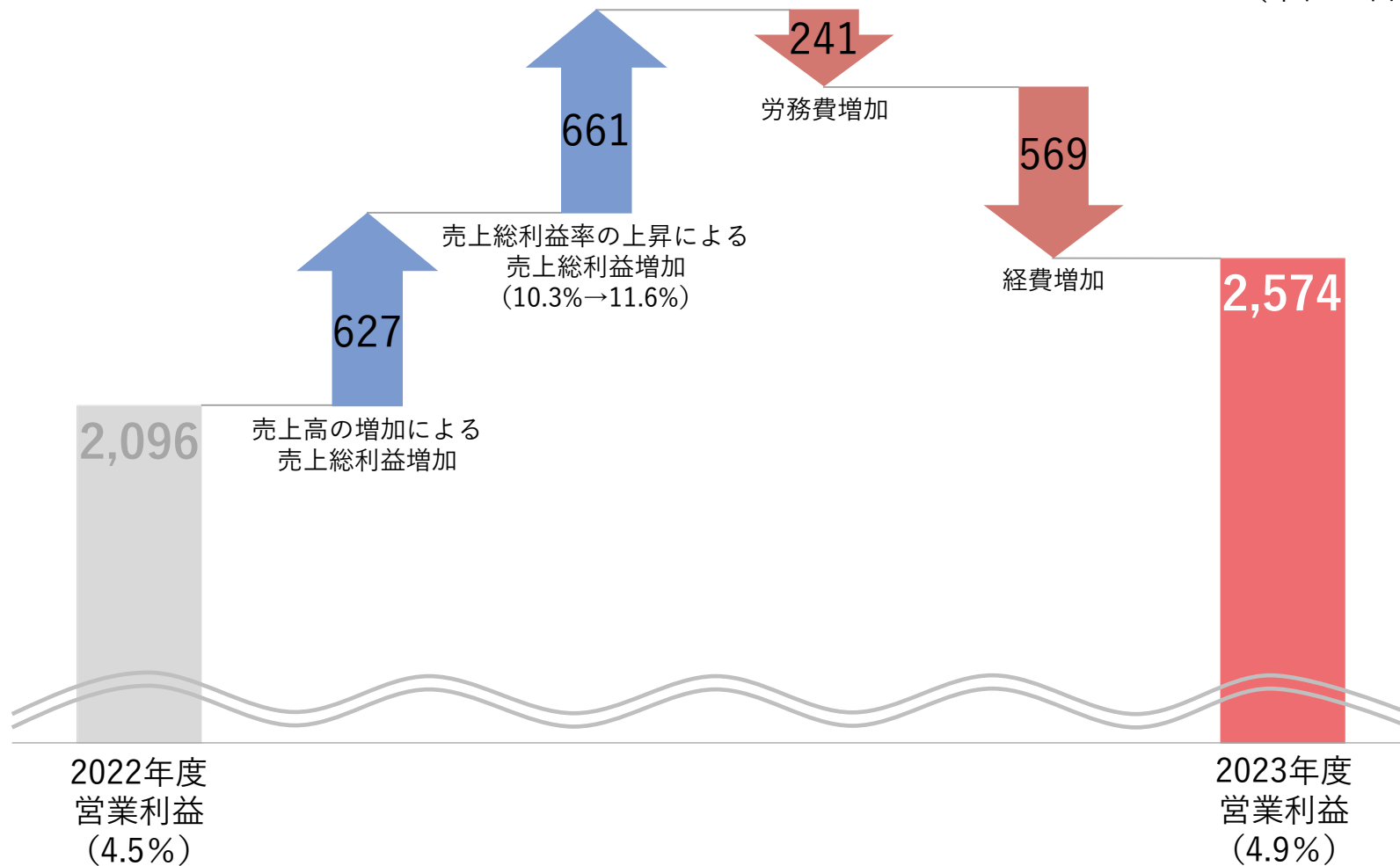


	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q
売上高	10,217	11,655	12,304	12,529	13,432	12,535	10,875	15,949
営業利益	271	672	560	592	918	107	411	1,137
経常利益	273	685	563	603	924	121	417	1,153
親会社株主に帰属する 当期純利益	162	447	355	428	601	△75	314	844
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失 (円)	6.60	18.19	14.50	17.45	24.54	△3.08	12.85	34.45
営業利益率 (%)	2.7	5.8	4.6	4.7	6.8	0.9	3.8	7.1

営業利益増減分析

売上高の増加に加え、外注費削減に努めたことから売上総利益率が上昇
貸倒引当金の計上により経費が増加したものの、営業利益全体としては478百万円の増加

(単位：百万円)

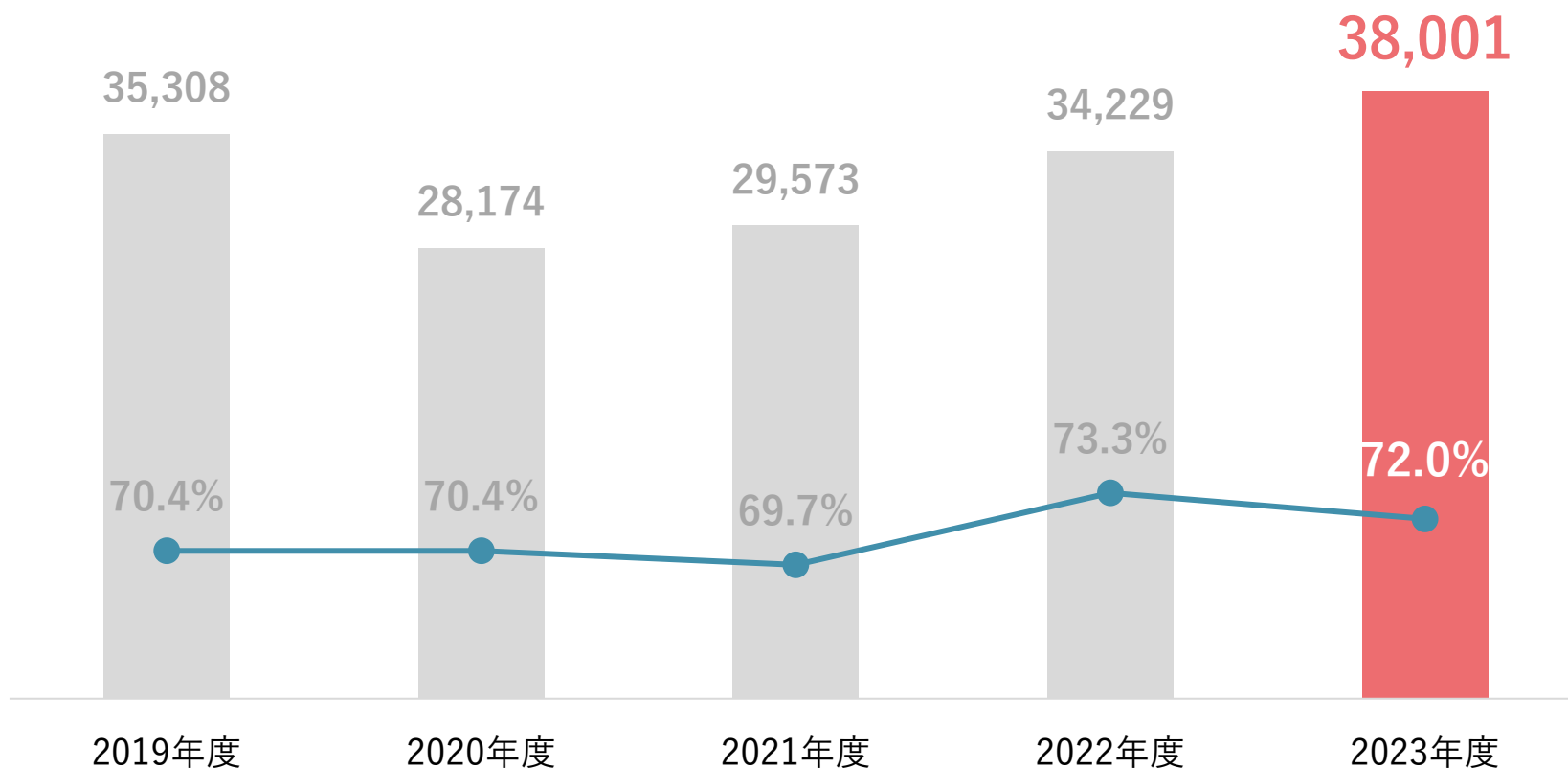


外注費推移

建設資材価格の高止まりや同業他社との価格競争の激化により厳しい状況が続いているが、下期の利益確保に向けた計画的な取り組みにより外注費率は前期比で1.3ポイント改善

■ 外注費 — 外注費率

(単位：百万円)



Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

05

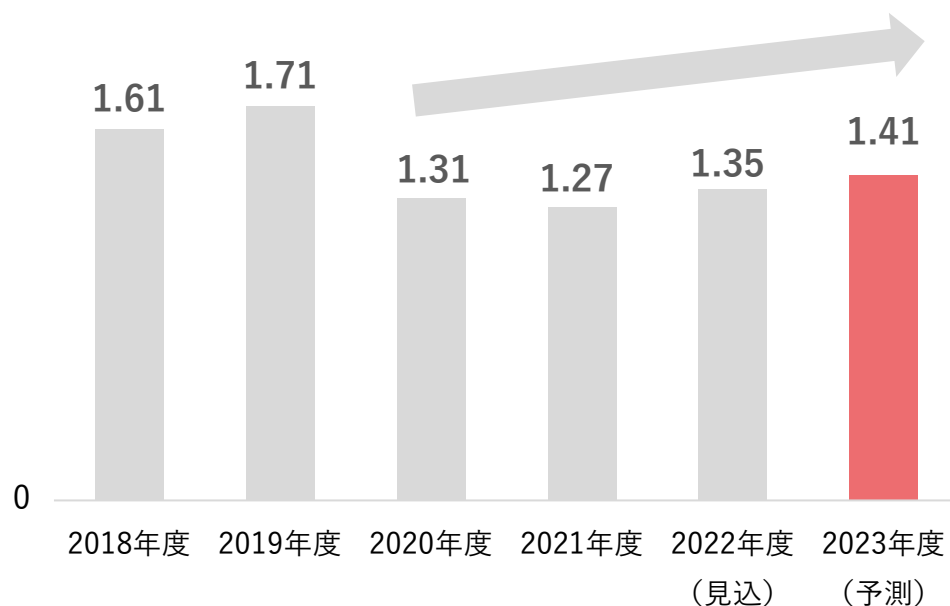
資本コストや株価を意識した経営の
実現に向けた対応について



2018～2022年度における国内ディスプレイ業界全体の市場規模はコロナ禍で一時減少
景気の回復とともに設備投資需要が回復していることから今後はプラスに推移する見通し

■ 売上高（単位：兆円）

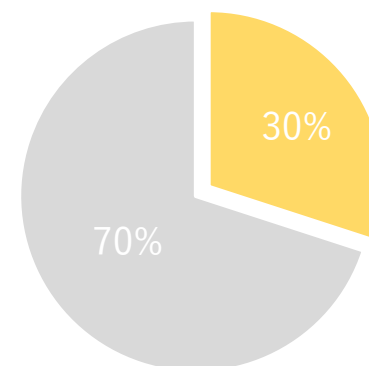
ディスプレイ業界



※事業者売上高ベース
※2022年度は見込値、2023年度は予測値

ディスプレイ業界全体のうち
上位10社の占める割合は

約30%

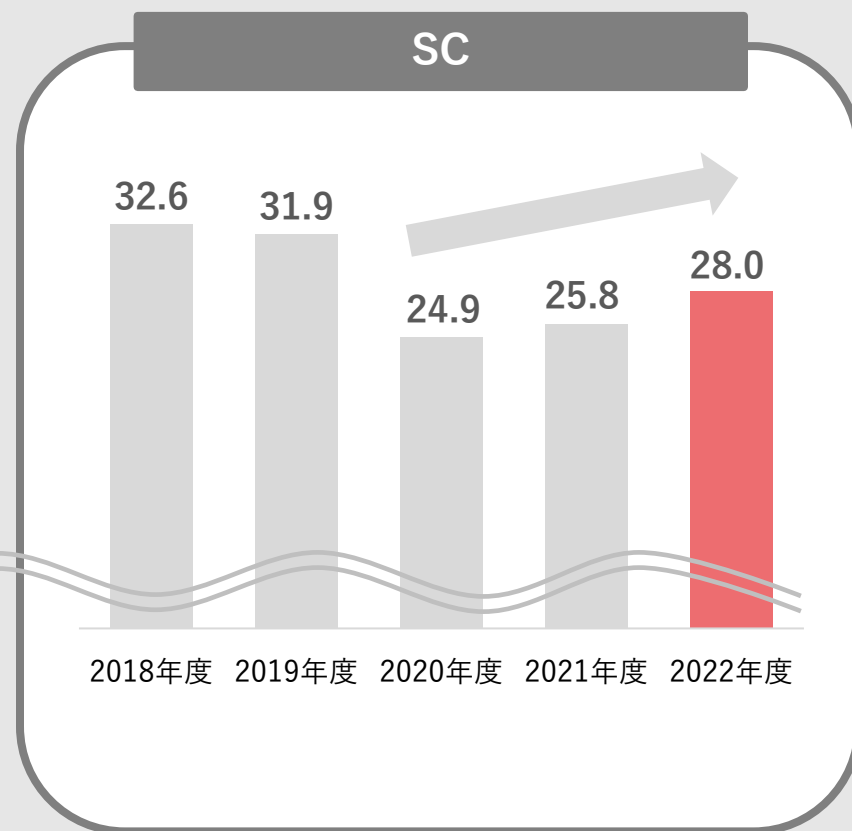


※矢野経済研究所データを母数とし
それ以外を当社にて算出・作成

(出典) 株式会社矢野経済研究所「ディスプレイ業の市場に関する調査 (2023年)」 (2023年5月17日発表)
及び同社「2023年版 ディスプレイ業の市場展望と事業戦略」

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）

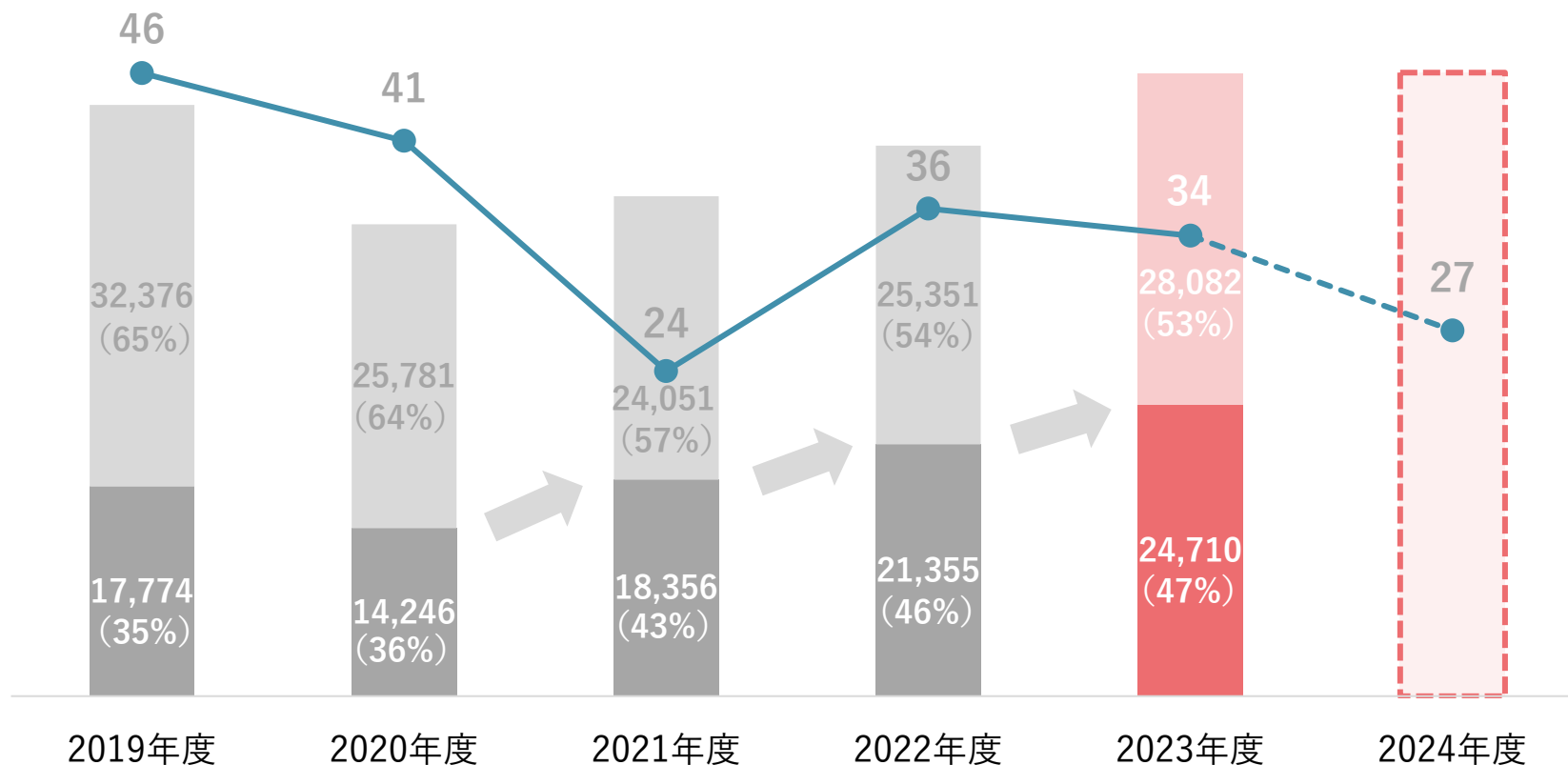


(出典) 経済産業省「商業動態統計」
一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC年間販売統計調査」

SC関連売上高推移

当社の売上高のうちSC関連が5割以上を占めるものの近年はSC関連以外の比率が増加
2024年度のSC新規出店数は減少見込みだが、受注残高では既存店のリニューアルが多数

■ SC関連 ■ その他 — SC新規出店数 (1~12月) (単位：百万円)



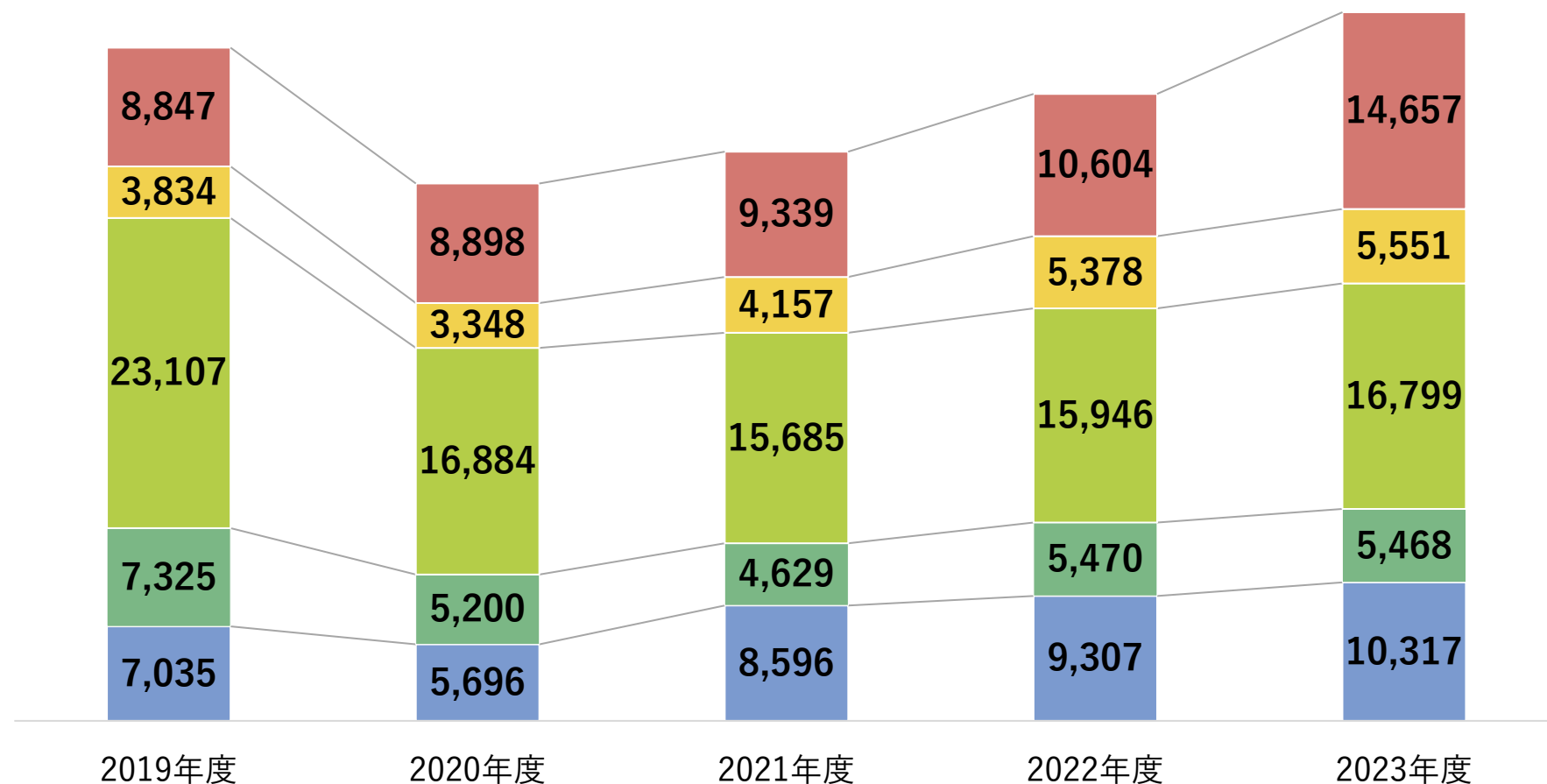
※ 2023年度の出店数は2024年2月13日時点の数字となります。

(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」

市場分野別売上高推移

都市型複合開発の大型案件が多数竣工した複合商業施設・総合スーパー分野が大きく増加
コロナ禍で一時減少したサービス等分野はスポーツ関連施設の受注により増加

■ 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)

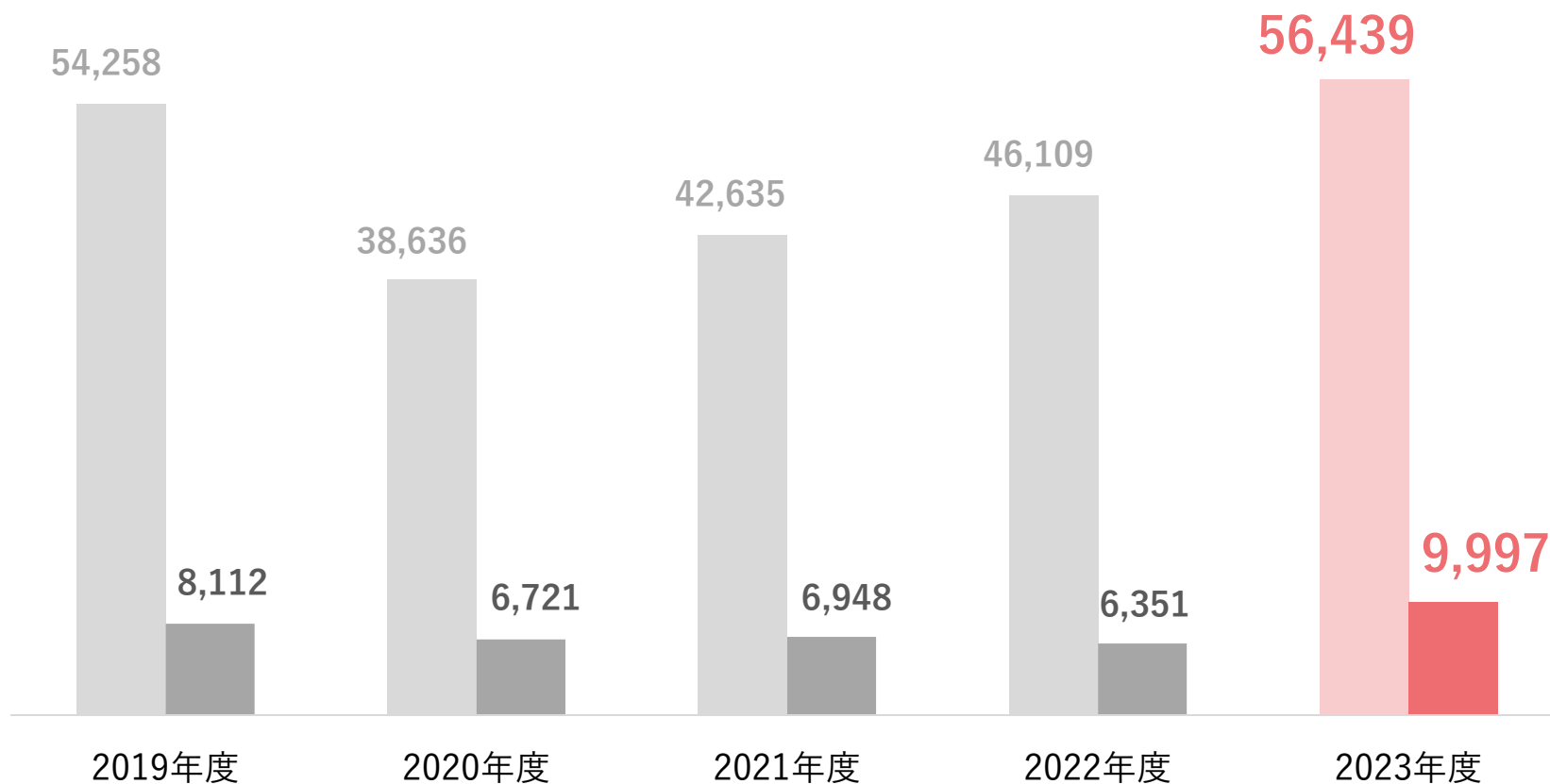


受注高・受注残高推移

コロナ禍からの回復とともに、受注高・受注残高は増加傾向
受注残高については、2024年度以降に完成する比較的規模の大きい大型案件を多数受注

■ 受注高 ■ 受注残高

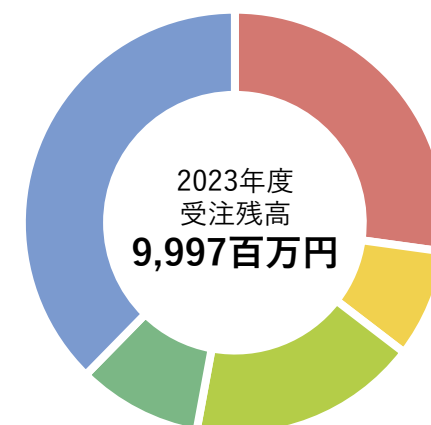
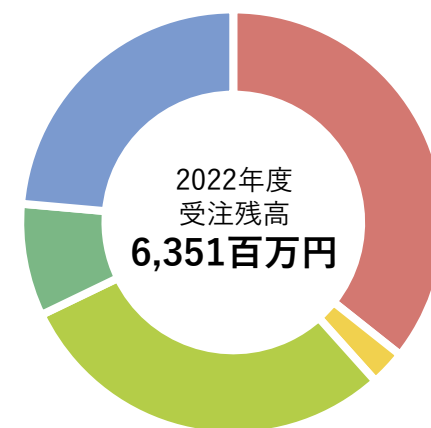
(単位：百万円)



市場分野別受注残高

■ 大型案件を複数受注したサービス等分野の割合が増加

	2022年度		2023年度	
	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	2,265	35.7	2,717	27.2
■ 食品スーパー コンビニエンスストア	171	2.7	822	8.2
■ 各種専門店	1,872	29.5	1,748	17.5
■ 飲食店	543	8.6	943	9.4
■ サービス等	1,498	23.5	3,764	37.7
合計	6,351	100.0	9,997	100.0



Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

05

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



2024年度 業績予想

2023年度比で微増にとどまるものと見込んでいるが、人的資本への積極投資を行い、中長期的に利益の質を高める社内改革を進めていく

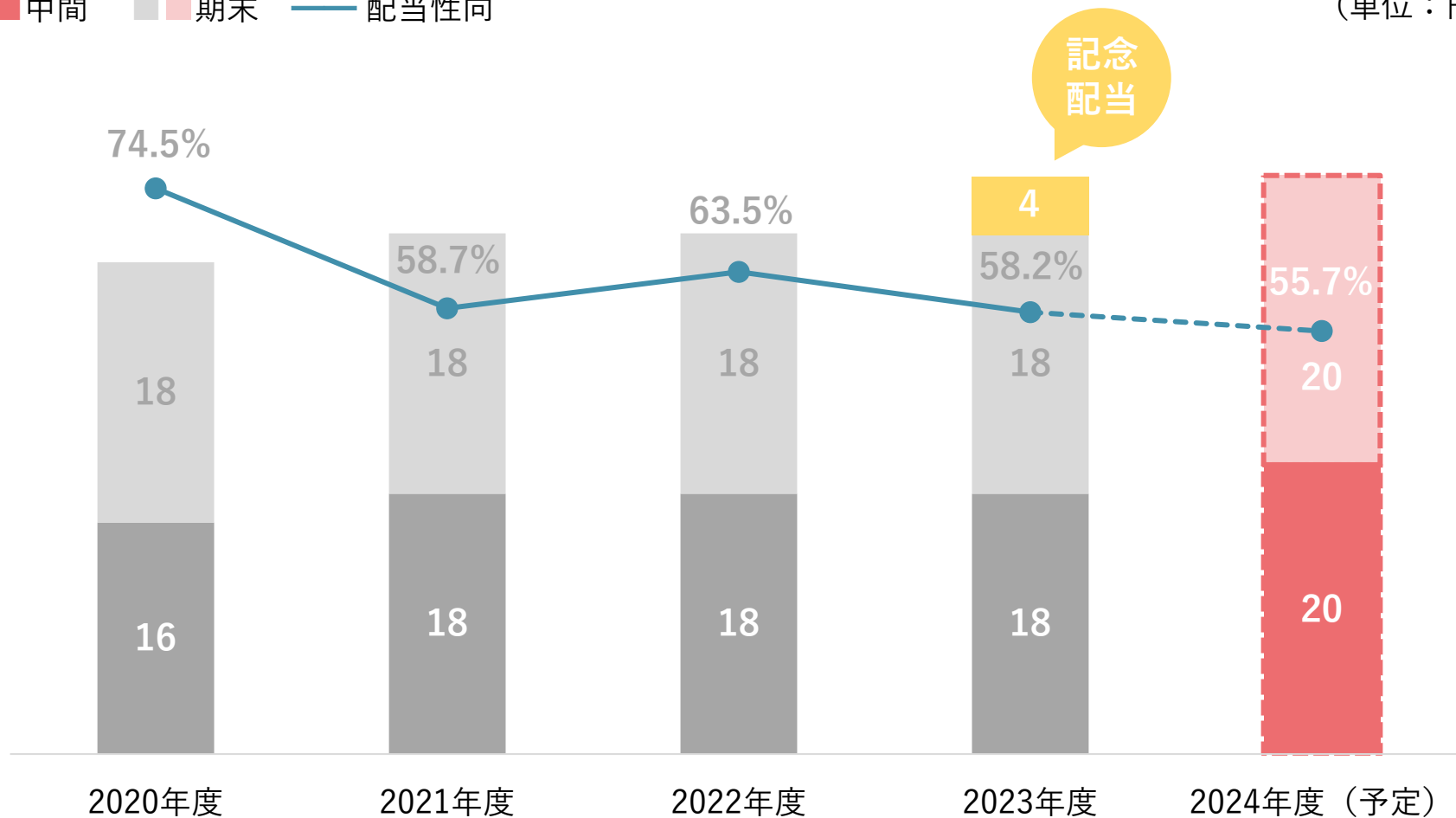
	2023年度通期 実績 (百万円)	2024年度通期 予想 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	52,793	52,900	106	0.2
営業利益	2,574	2,650	75	2.9
経常利益	2,616	2,660	43	1.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,685	1,760	74	4.4
1株当たり当期純利益 (円)	68.76	71.81	3.05	4.4
配当金 (円)	中間 18.00	中間 20.00	—	—
	期末 22.00	期末 20.00		

配当実績

2023年度は創立75周年を迎えたことから、1株当たり4円の記念配当を実施
収益力の向上と財務体質の強化を図り、業績に連動した配当を実施していく

■ 中間 ■ 期末 — 配当性向

(単位：円)



Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

05

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



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

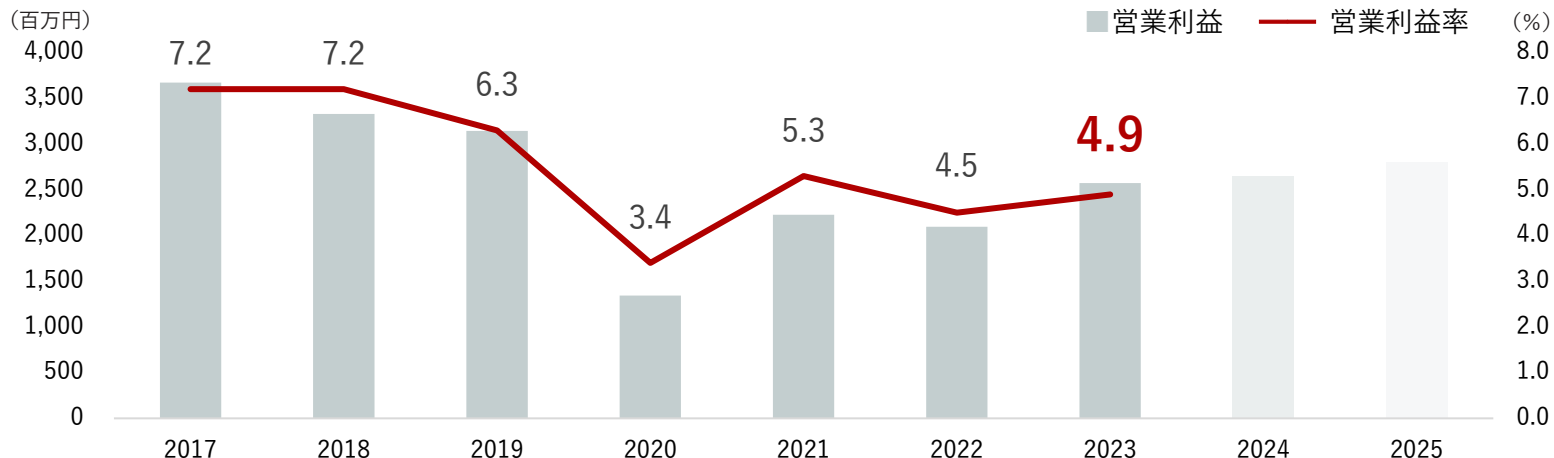
働きがい改革

機能別組織の進化



営業利益率 5%

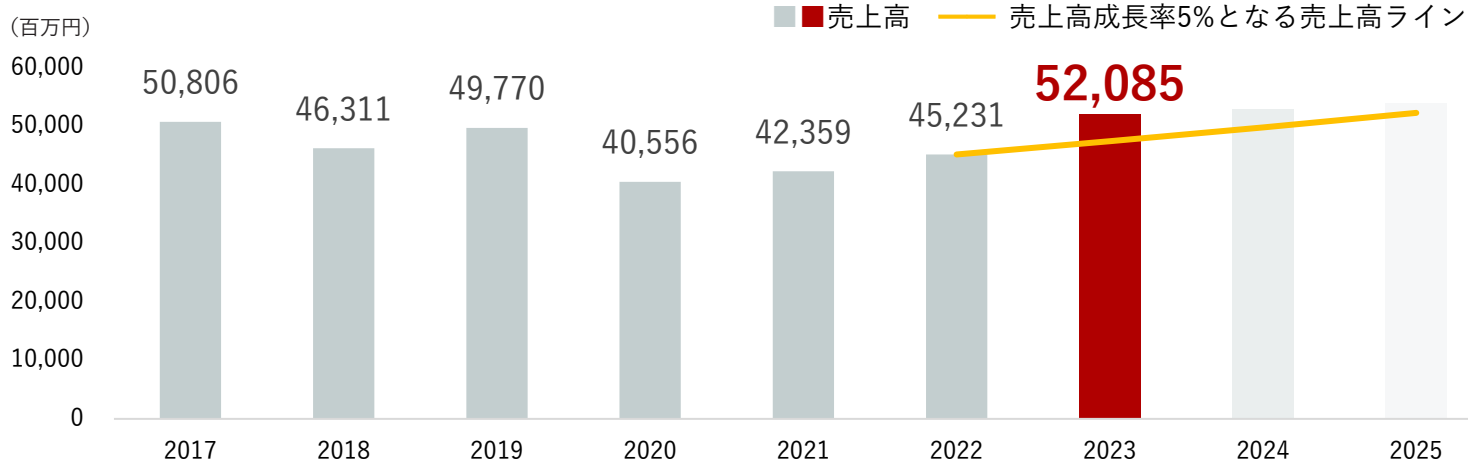
連結



売上高成長率 5%

※工事完成基準による

連結





全社員活躍の実現

単体

KPI

多様な人材確保

新規採用者数

300名

(2023-2025累計)

2023年度

92名

知的創造支援

社員の教育投資額

100百万円

2023年度

**56
百万円**

健康活躍促進

1人当たり
所定外労働時間

360時間/年

2023年度

**458
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

100件

2023年度

87件

環境負荷低減
サステナブル素材
活用案件率

30%

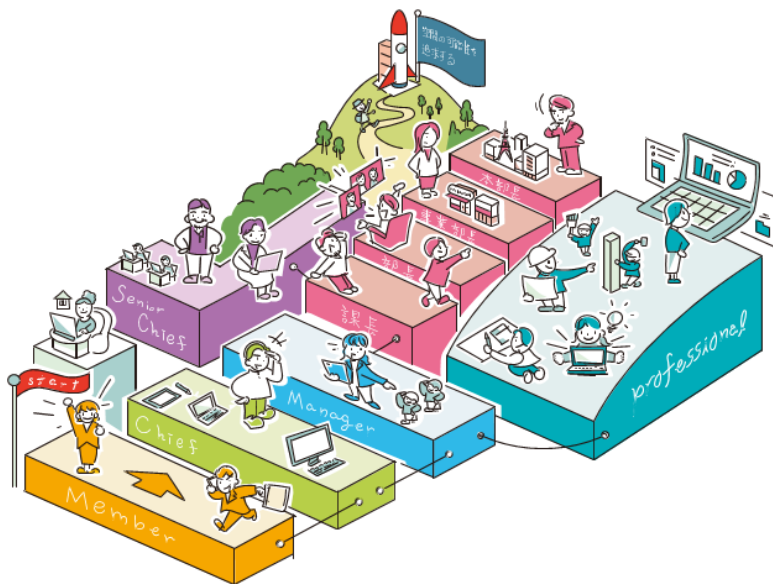
2023年度

6.8%

2024年度から実施する新たな人事施策

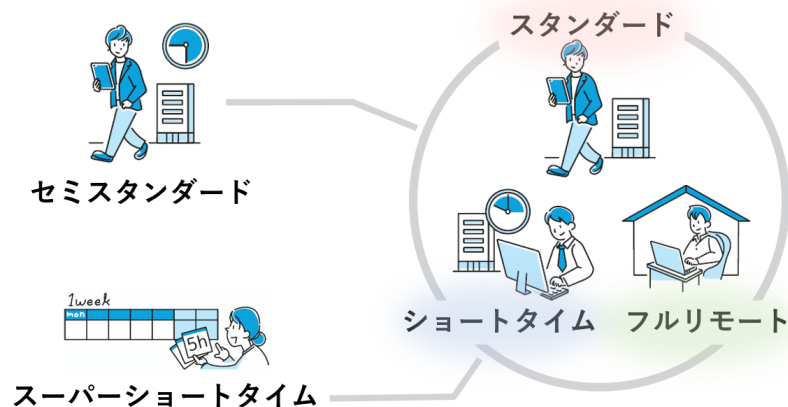
複線型人事制度の再構築

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



BiVi新さっぽろ

所在地：北海道札幌市
クライアント：大和リース株式会社 様
当社業務範囲：企画・プロデュース・デザイン・設計・施工・内装監理

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：株式会社ハイアングル/平野 愛智

「BiVi新さっぽろ」は、新さっぽろ駅周辺地区の大規模再開発の最後の施設としてオープンした複合商業施設です。当社は、企画・プロデュース・デザイン・設計・施工・内装監理を担当し、新たなにぎわいづくりに貢献しました。2階フロアには室内公園「BiVi PARK」を設け、冬は雪に閉ざされる北海道で、季節を問わずに緑を感じられる憩いの場を実現。BiVi PARKのロゴを象った2つのオブジェに北海道産の木材・石材を多く使用しました。また、館内の柱や壁面をキャンバスとしてアートを展開する「BiVi ART PROJECT」を提案し、複数の地元アーティストに参画いただきました。新しい新さっぽろエリアにふさわしい、人々の日常に輝きを与える施設が完成しました。

S-PULSE DREAM PLAZA PARK-side
エスパルスドリームプラザ パークサイド

所在地：静岡県静岡市
クライアント：株式会社ドリームプラザ 様
当社業務範囲：リーシング・企画・プロデュース・デザイン・設計・施工・内装監理

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：株式会社ハイアングル/平野 愛智

「エスパルスドリームプラザ パークサイド」は、行政によるウォーターフロント整備が進む静岡県の清水港日の出地区に誕生した複合商業施設です。県が整備を進める防潮堤と一体になっており、にぎわいづくりと防災の両面を担います。開業にあたり、当社は設計・施工等を手掛けたほか、「環境コーディネーター」として施設・テナント・地元の教育機関などが連携する「サステイナブル・ネットワーク」の構築を支援。これを象徴する場として、地元大学と共同で水質浄化実験などを行い、地域住民が学びながら交流できる「umitomo park」を企画・設置しました。関係者の想いをつなぎ、地域共生を実現する施設づくりに貢献しました。

名神高速道路 養老SA（上り） リニューアル

所在地：岐阜県養老郡
クライアント：日本観光開発株式会社 様
当社業務範囲：企画・プロデュース・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

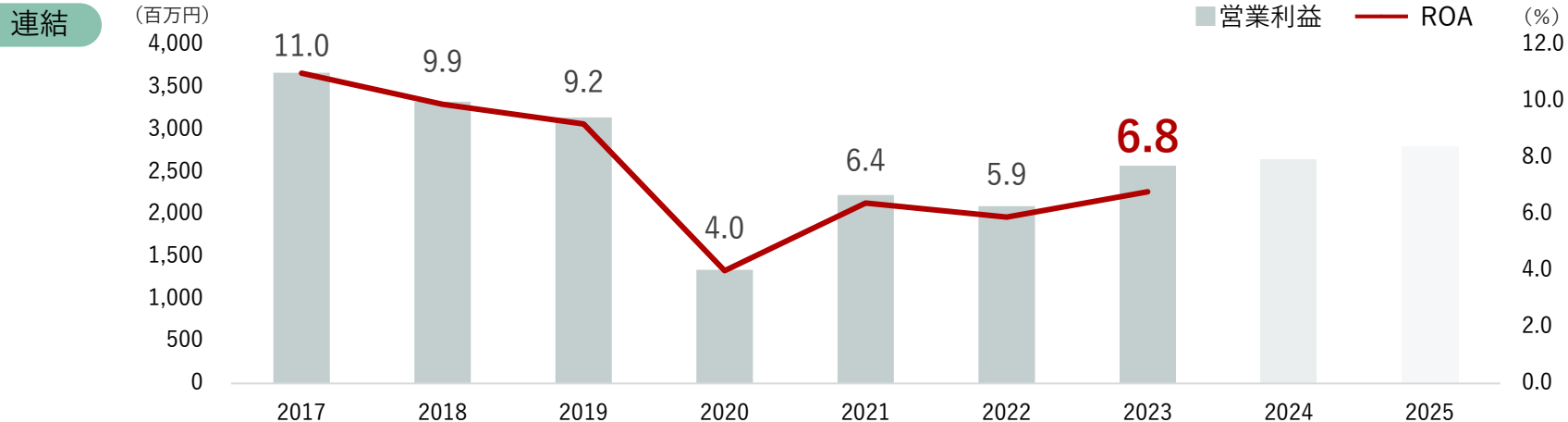


Photo：株式会社ジュビリー

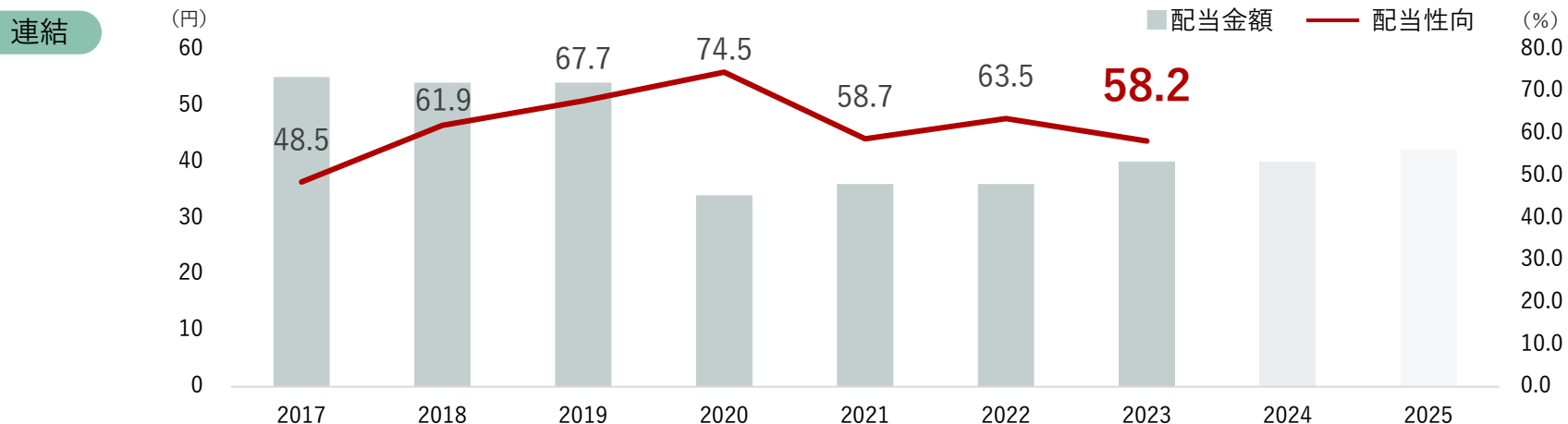
名神高速道路で岐阜県内唯一のサービスエリアである養老SA上りの改装プロジェクトです。施設全体のゾーニングを見直し、フードホール「MINO-HIDA食堂」・スーベニアゾーン「MINO-HIDA市場」・その二つをつなぐユーティリティゾーンに再構成。ユーティリティゾーンには大型LEDパネルを設置し、地域のPRスペースとして活用できるようにしました。内装の各所には岐阜の地産材や伝統工芸「美濃和紙」を取り入れ、施設全体を通してコンセプトの「岐阜の恵み」を表現しています。機能面の改善と「ここならではの」空間デザインにより、地域に根差すサービスエリアとしてのにぎわい創出を目指しました。

中期経営目標（重要経営指標）の進捗

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

Agenda

01

2023年度 決算の概要

02

2023年度 事業の概況

03

2024年度 業績予想

04

中期経営計画

05

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



現状



- 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
- 同業他社の中では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

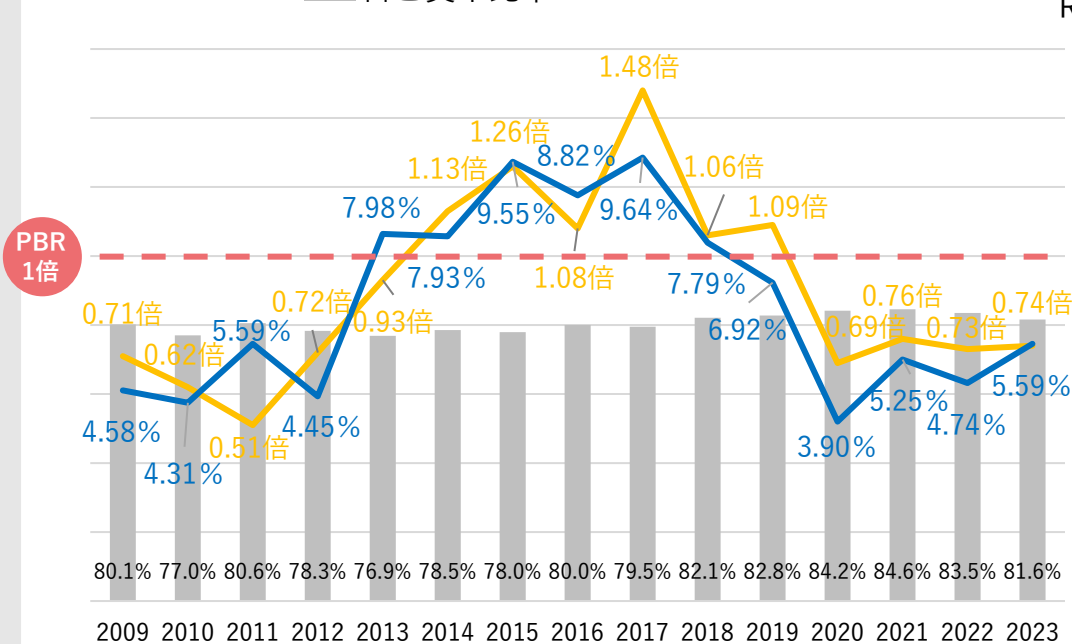
取り組むべき課題

ROEの改善

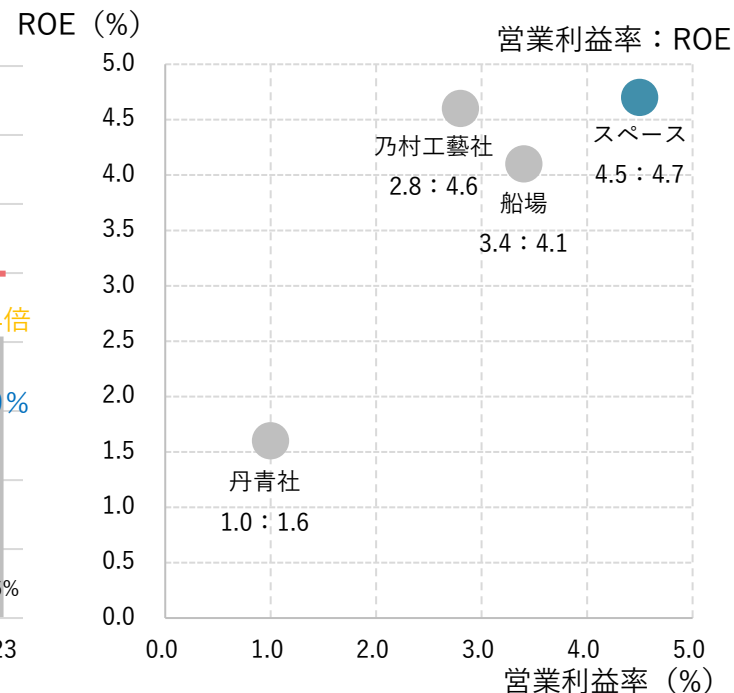
- 営業利益率の改善
- 資本効率の改善

IR活動の強化

■ 自己資本比率 ■ PBR ■ ROE



2022年度の同業他社比較



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。



明日が、笑顔になる空間を。

Space



參考資料

市場分野別売上高（2023年度）

複合商業施設
総合スーパー分野



前期比 +38.2%

食品スーパー
コンビニエンスストア分野



前期比 +3.2%

各種専門店分野



前期比 +5.3%

飲食店分野



前期比 △0.0%

サービス等分野



前期比 +10.9%

損益計算書

	2022年度		2023年度		前期比	
	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	46,707	100.0	52,793	100.0	6,086	13.0
売上原価	41,890	89.7	46,687	88.4	4,796	11.4
売上総利益	4,816	10.3	6,106	11.6	1,289	26.8
販管費	2,720	5.8	3,531	6.7	811	29.8
営業利益	2,096	4.5	2,574	4.9	478	22.8
営業外損益	30	0.1	42	0.1	12	40.2
経常利益	2,126	4.6	2,616	5.0	490	23.1
特別損益	0	0.0	122	0.2	122	—
法人税等	717	1.5	1,037	2.0	320	44.7
非支配株主に帰属する 当期純利益	15	0.0	16	0.0	1	10.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,394	3.0	1,685	3.2	290	20.9

貸借対照表

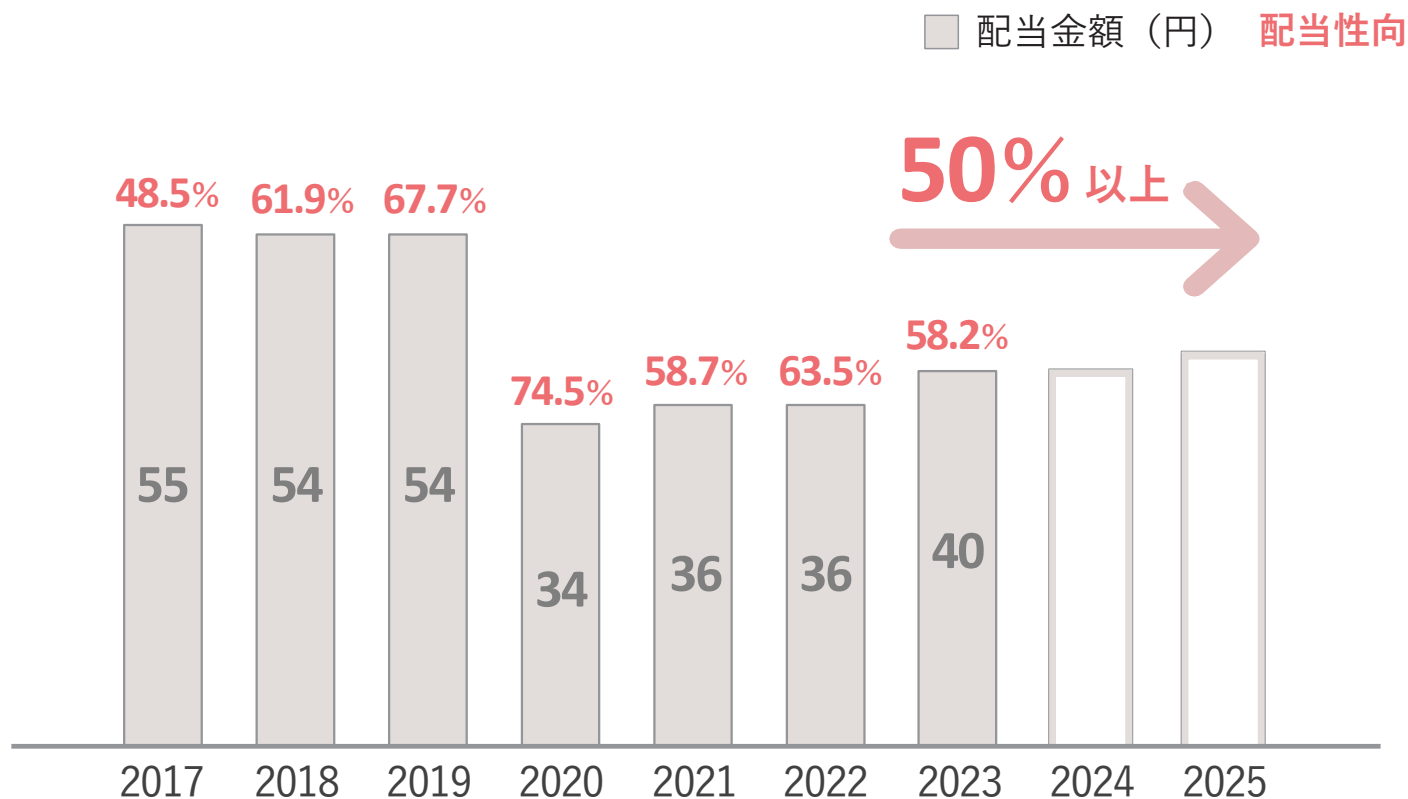
	2022年度		2023年度		前期末比	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
流動資産	24,524	69.3	24,718	65.7	193	0.8
固定資産	10,879	30.7	12,907	34.3	2,028	18.6
資産合計	35,404	100.0	37,625	100.0	2,221	6.3
流動負債	5,105	14.4	6,138	16.3	1,032	20.2
固定負債	701	2.0	733	2.0	32	4.6
負債合計	5,807	16.4	6,872	18.3	1,065	18.3
純資産合計	29,596	83.6	30,753	81.7	1,156	3.9
負債・純資産合計	35,404	100.0	37,625	100.0	2,221	6.3

キャッシュ・フロー計算書

	2022年度 金額 (百万円)	2023年度 金額 (百万円)	前期比 増減額 (百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	△29	2,133	2,163
投資活動による キャッシュ・フロー	△82	△3,172	△3,090
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,014	△882	132
現金及び現金同等物 の増減額	△1,109	△1,910	△800
現金及び現金同等物 の期首残高	14,790	13,681	△1,109
現金及び現金同等物 の期末残高	13,681	11,771	△1,910

中期経営計画 - 株主還元方針

財務健全性、成長と還元のバランスを総合的に勘案しつつ、積極的な利益還元をおこなう
本中期経営計画期間においては、連結配当性向50%以上を目標水準とする



「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

当中期経営計画期間におけるKPI

地域
コミュニティー
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。

- ・地域活性案件取り組み件数
- ・公共事業受注件数

- ・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

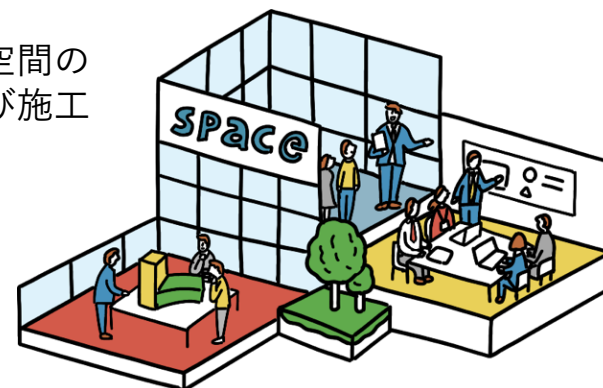
- ・パートナーエンゲージメント：90%（2025年度）
※取引姿勢・法令順守等に関するアンケートによる

- ・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）

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：852名 単体：821名（2023年12月末時点）
子会社	3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。

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

独自の専門組織

自社内の専門組織【自社工場／開発本部／内装監理本部】

- ▶ 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

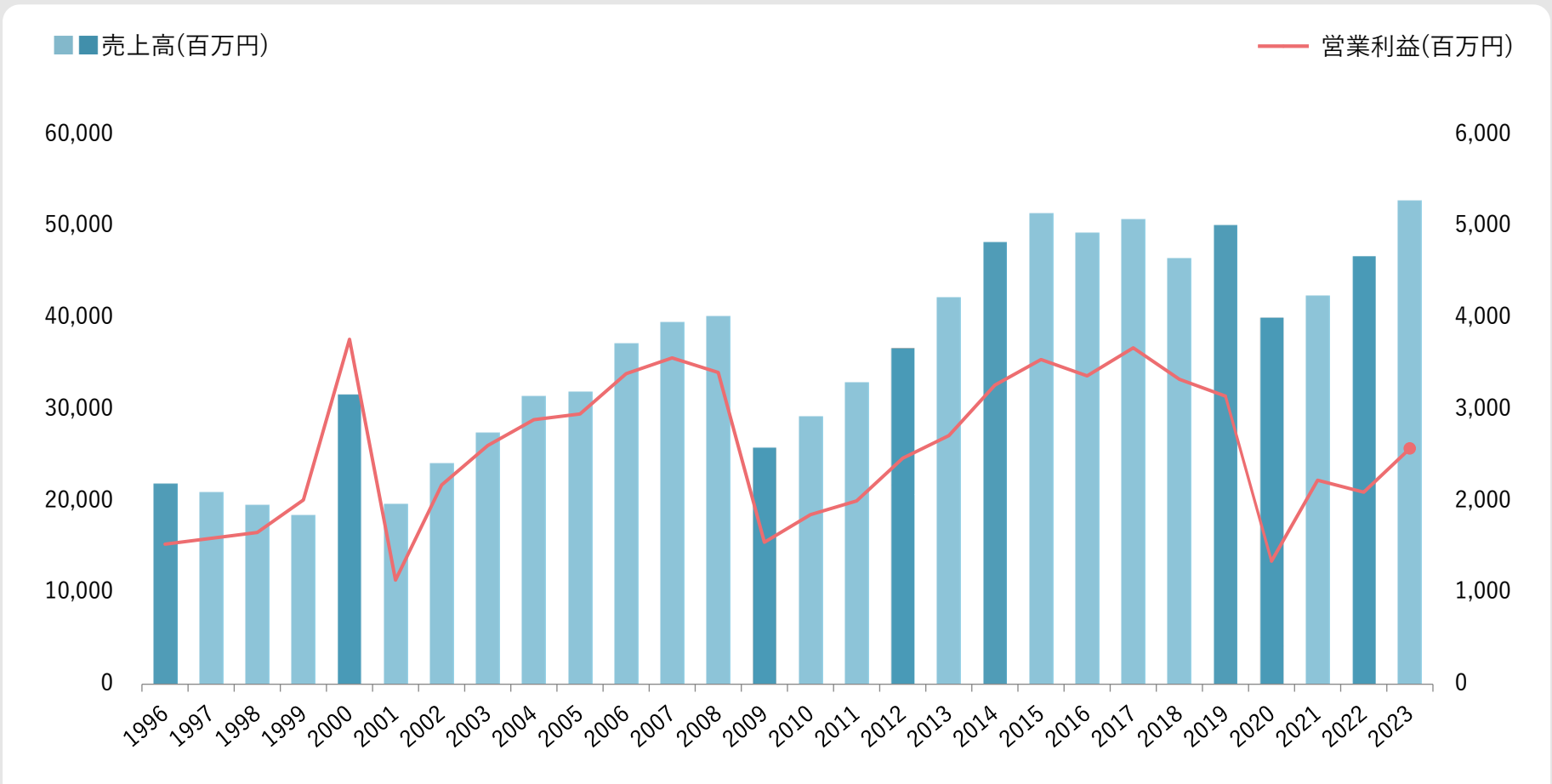
強固な顧客基盤

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

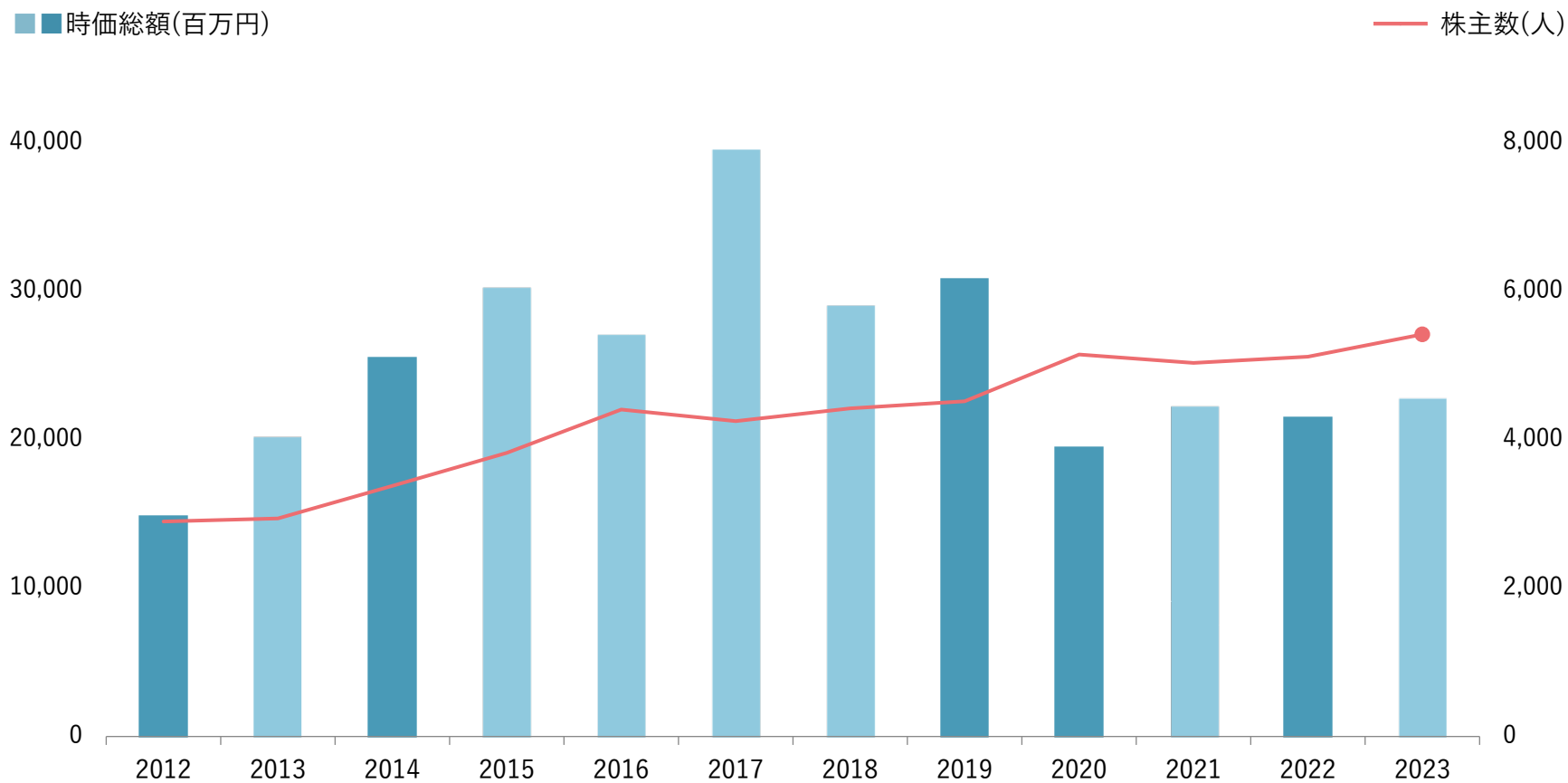
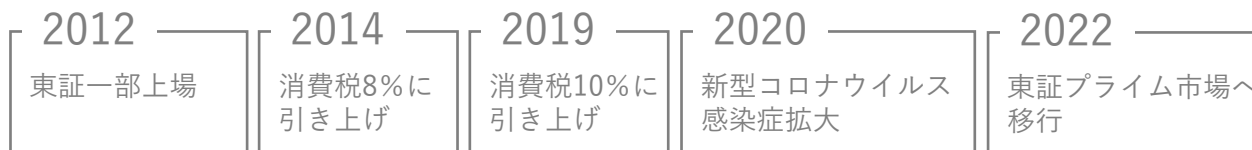
売上高及び営業利益推移

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
------------------------	--------------------------	----------------------	----------------	------------------------	-------------------------	----------------------------	-------------------------

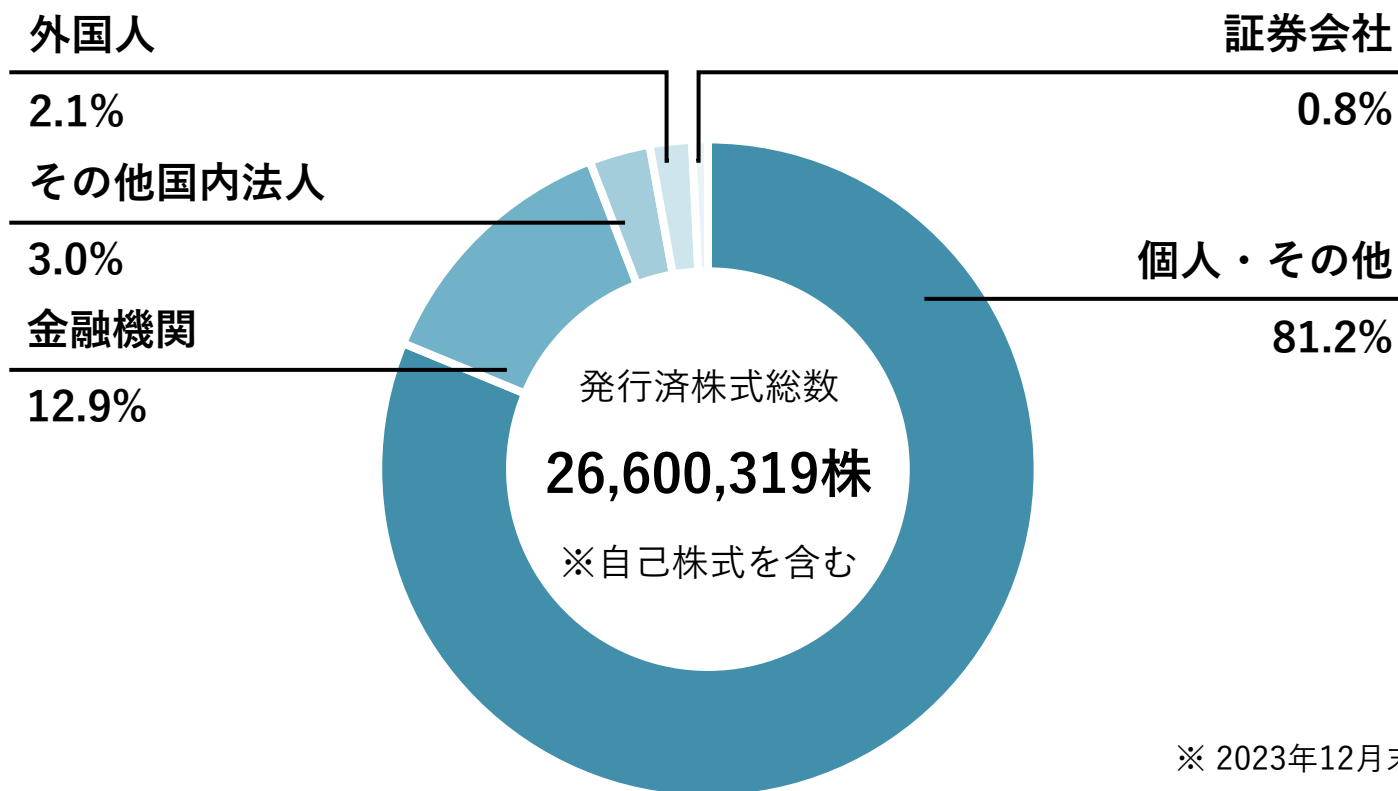


※ 当社は2019年度より連結決算を開始したため、2018年度以前は単体数値を掲載しております。

時価総額及び株主数推移



※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	6,309名	21,609,381株
金融機関	15名	3,439,214株
その他国内法人	97名	796,518株
外国人	87名	548,652株
証券会社	30名	206,554株
	6,538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。