

# 2024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

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

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

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

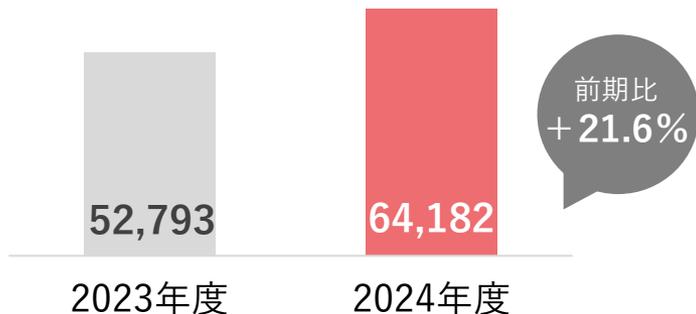
05

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



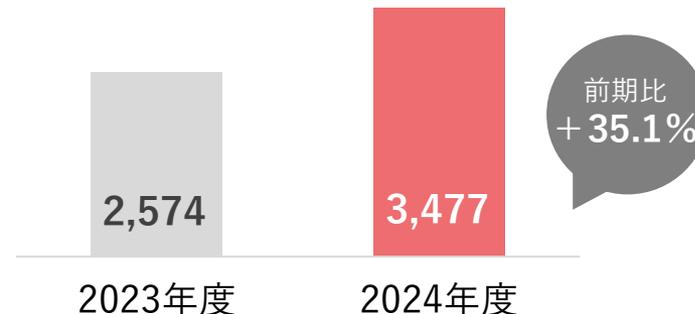
## 売上高

641億82百万円



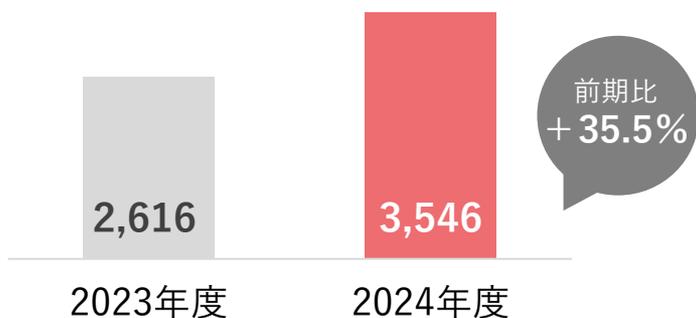
## 営業利益

34億77百万円



## 経常利益

35億46百万円



## 親会社株主に帰属する当期純利益

25億54百万円

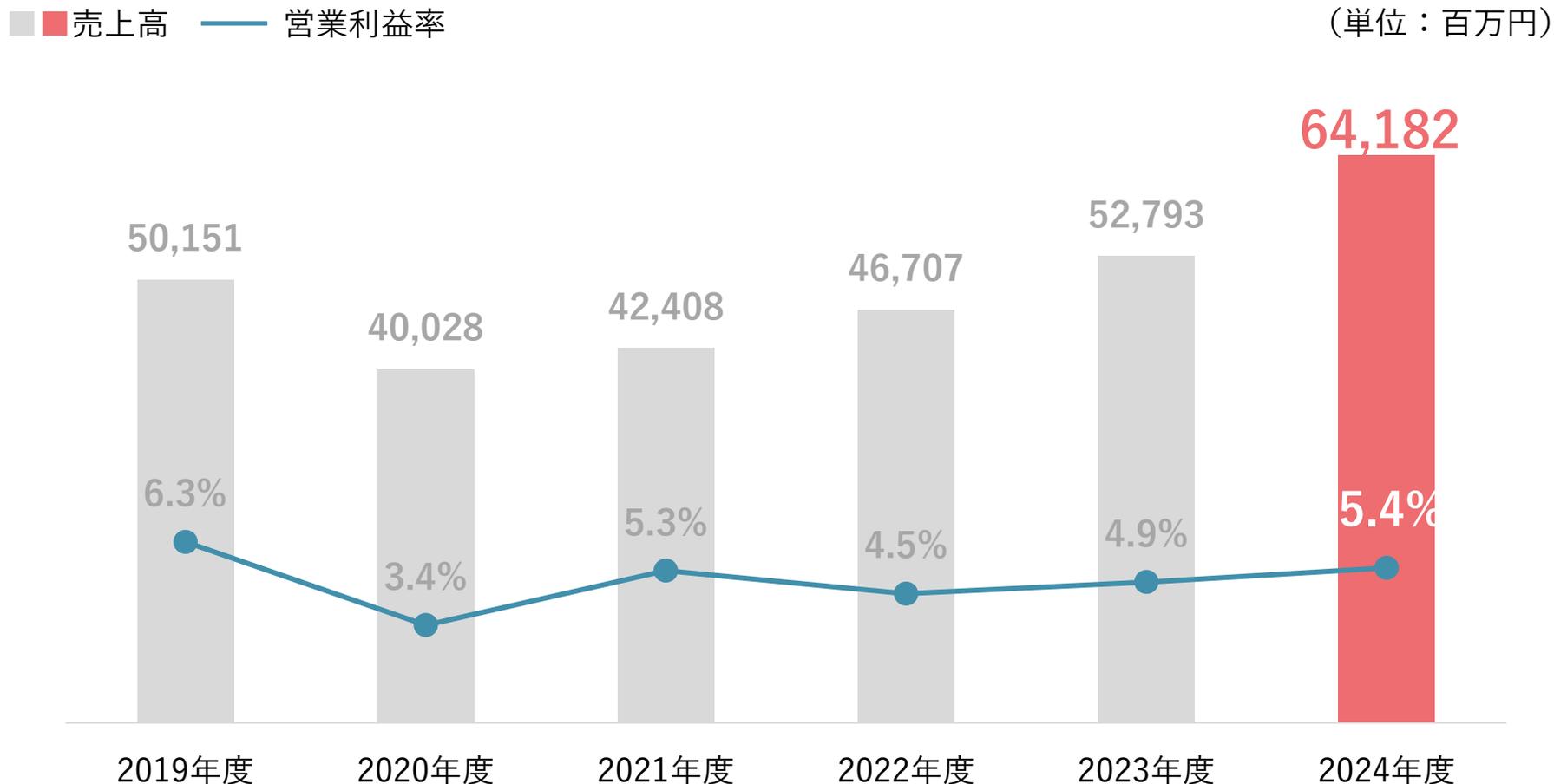


決算  
トピックス

- ・ 商業分野は郊外型商業施設及びチェーンストア案件が伸長
- ・ 非商業分野はオフィス関連などサービス等分野の大型案件が増加
- ・ 2期連続で売上高は過去最高を更新

# 売上高・営業利益率推移

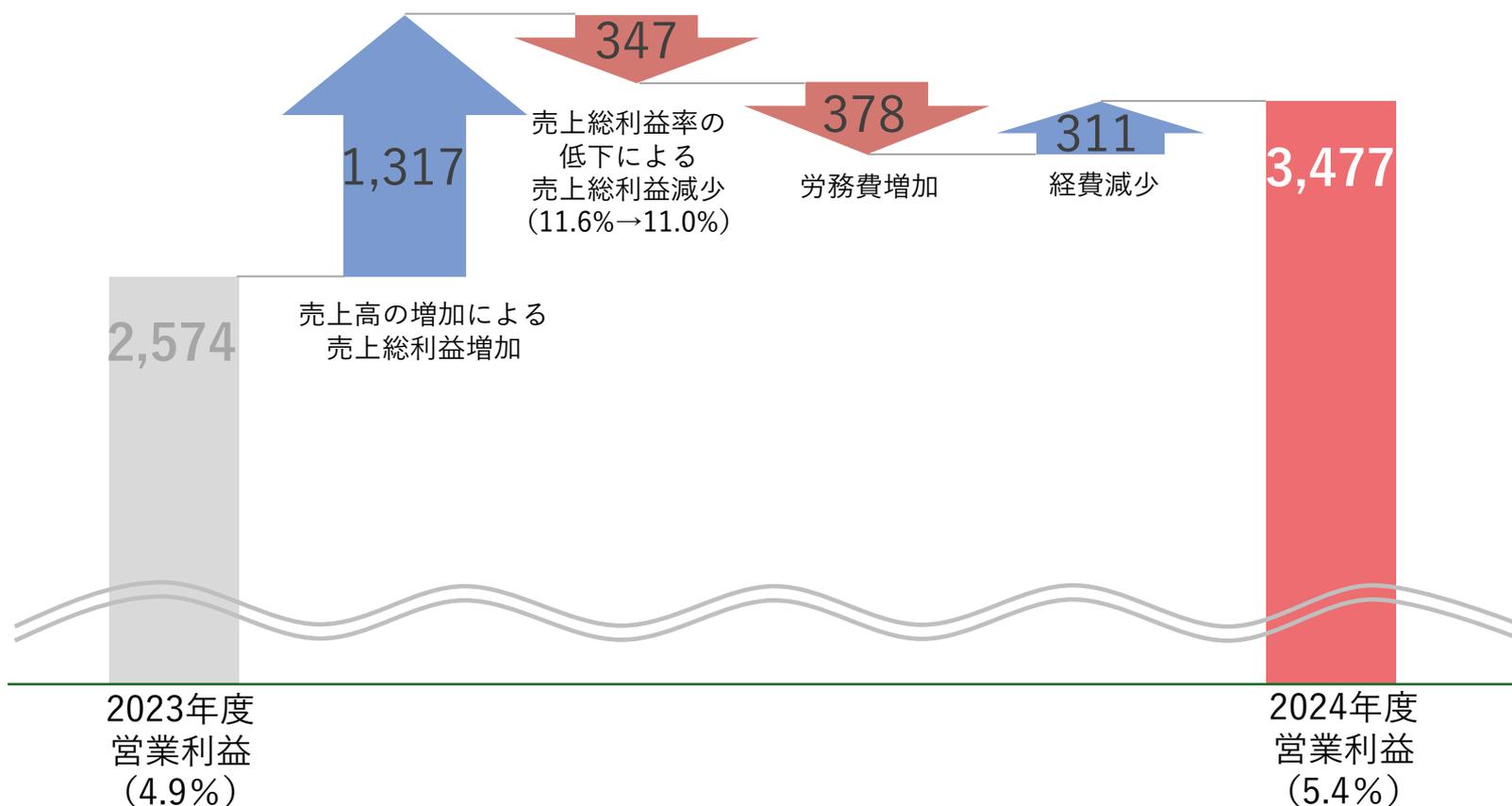
売上高は前年から100億円以上増加し、初の600億円超を達成  
2期連続の増収増益となり、営業利益率は前期比で0.5ポイント上昇



# 営業利益増減分析

大幅増収による売上総利益の増加で営業利益は前期比35.1%増  
一方で、従業員への還元や人材育成・確保などの戦略的投資費用が増加

(単位：百万円)

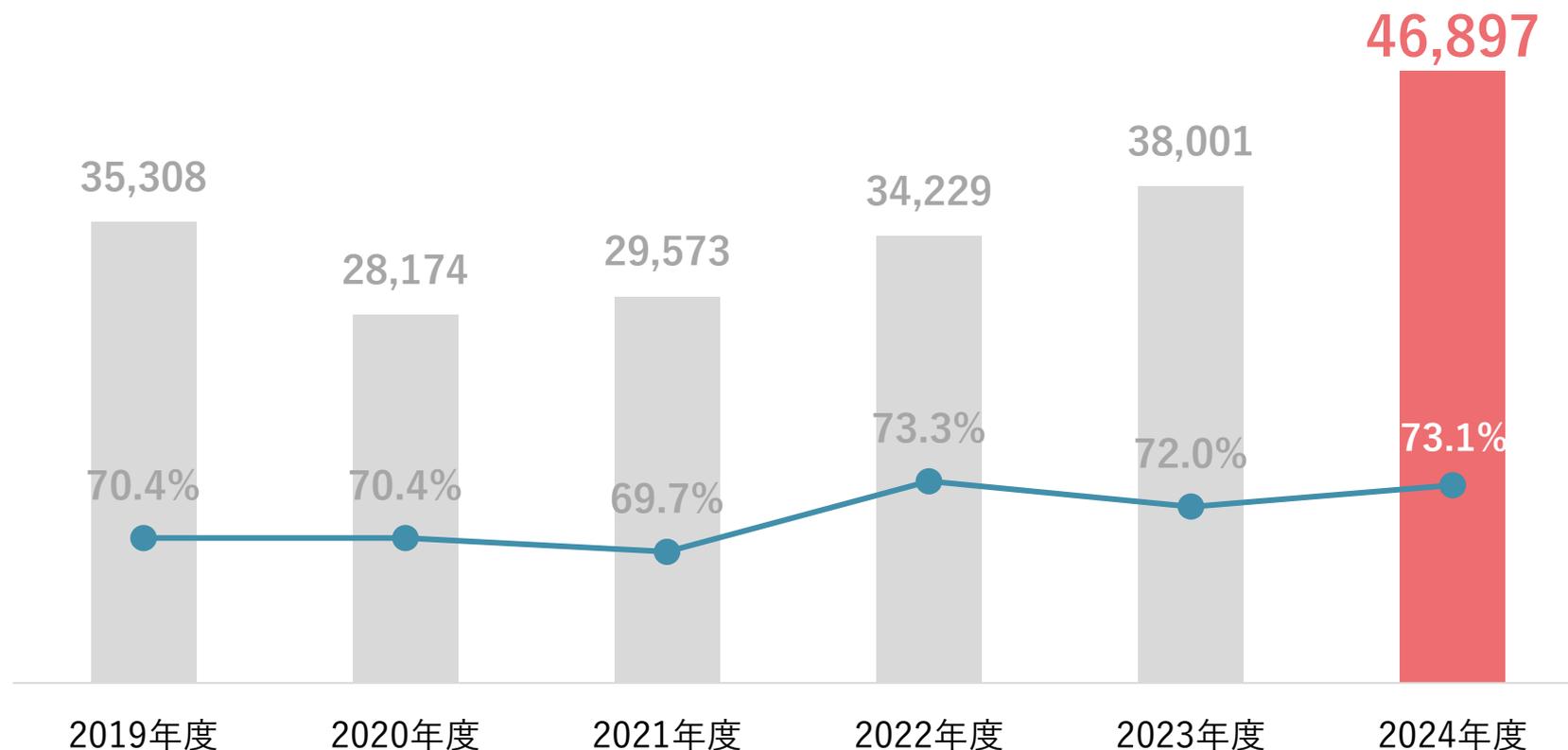


# 外注費推移

資材価格の高騰や人件費の増加等に起因するコスト上昇や建設業の時間外労働の上限規制への対応による影響等により外注費率は1.1ポイント上昇

■ 外注費 — 外注費率

(単位：百万円)

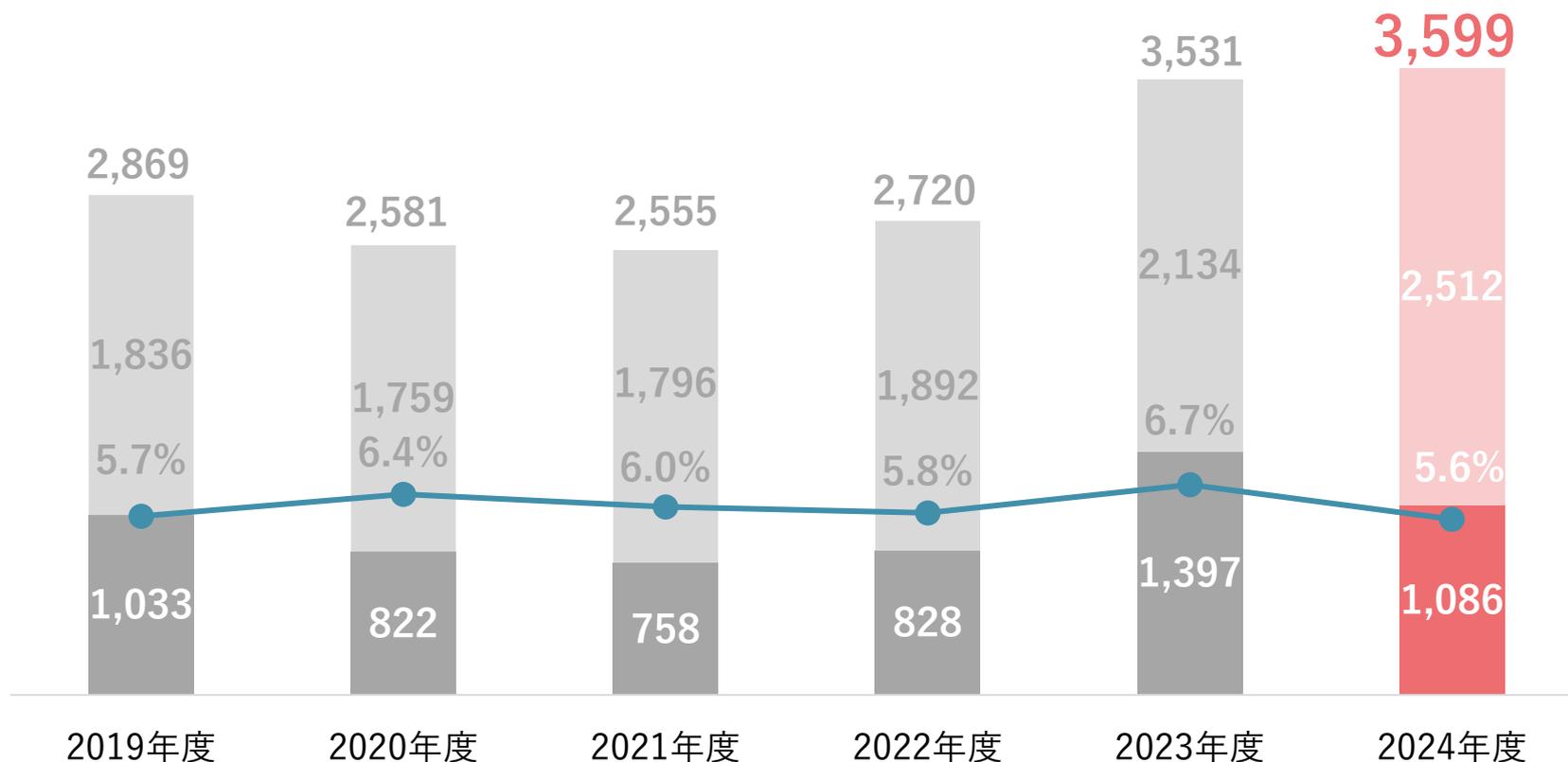


# 販売費及び一般管理費推移

売上高の増加に伴い、販売費及び一般管理費が増加  
前年に貸倒引当金を計上した影響による経費の減少で販管費率は1.1ポイント改善

■ 経費 ■ 労務費 — 販管費率

(単位：百万円)

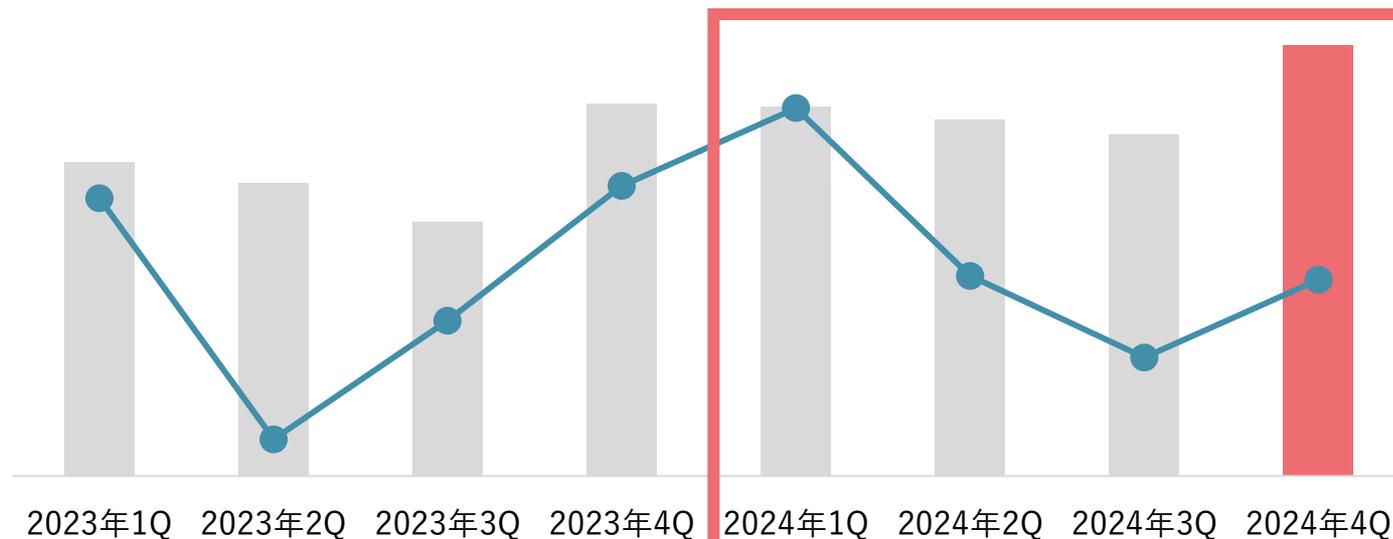


# 四半期業績推移

SPACE

■ 売上高    — 営業利益率

(単位：百万円)



売上高	13,432	12,535	10,875	15,949	15,835	15,285	14,623	18,437
営業利益	918	107	411	1,137	1,425	748	423	880
経常利益	924	121	417	1,153	1,437	760	427	920
親会社株主に帰属する 当期純利益	601	△75	314	844	971	490	324	768
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失 (円)	24.54	△3.08	12.85	34.45	39.66	20.00	13.24	31.34
営業利益率 (%)	6.8	0.9	3.8	7.1	9.0	4.9	2.9	4.8

# Agenda

01

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

05

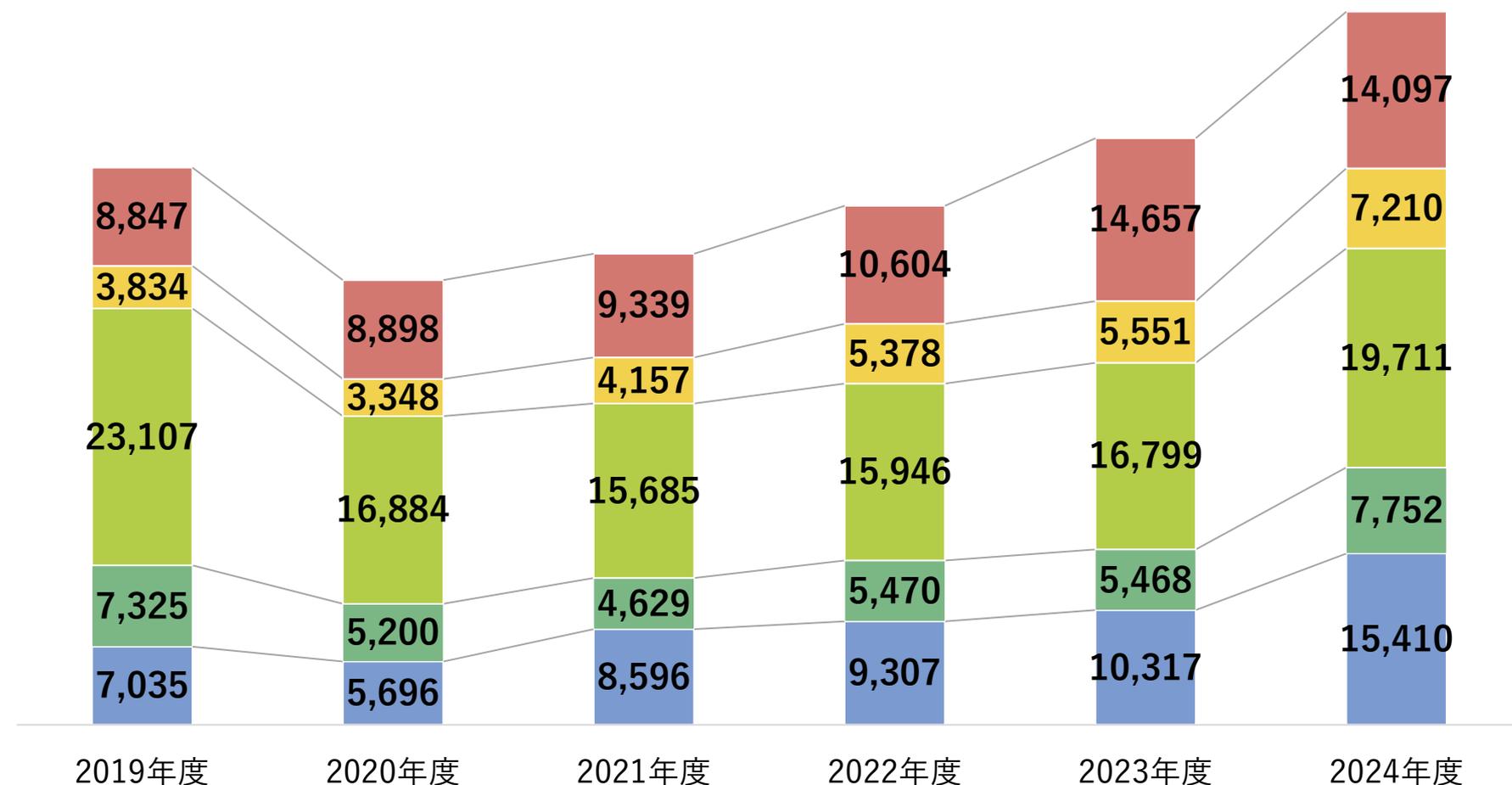
資本コストや株価を意識した経営の  
実現に向けた対応について



# 市場分野別売上高推移

オフィス関連・エンターテインメント施設の大型案件の増加に加え、スポーツ関連、ホテル及びイベント・展示会案件の増加によりサービス等分野の売上高が増加

■ 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)

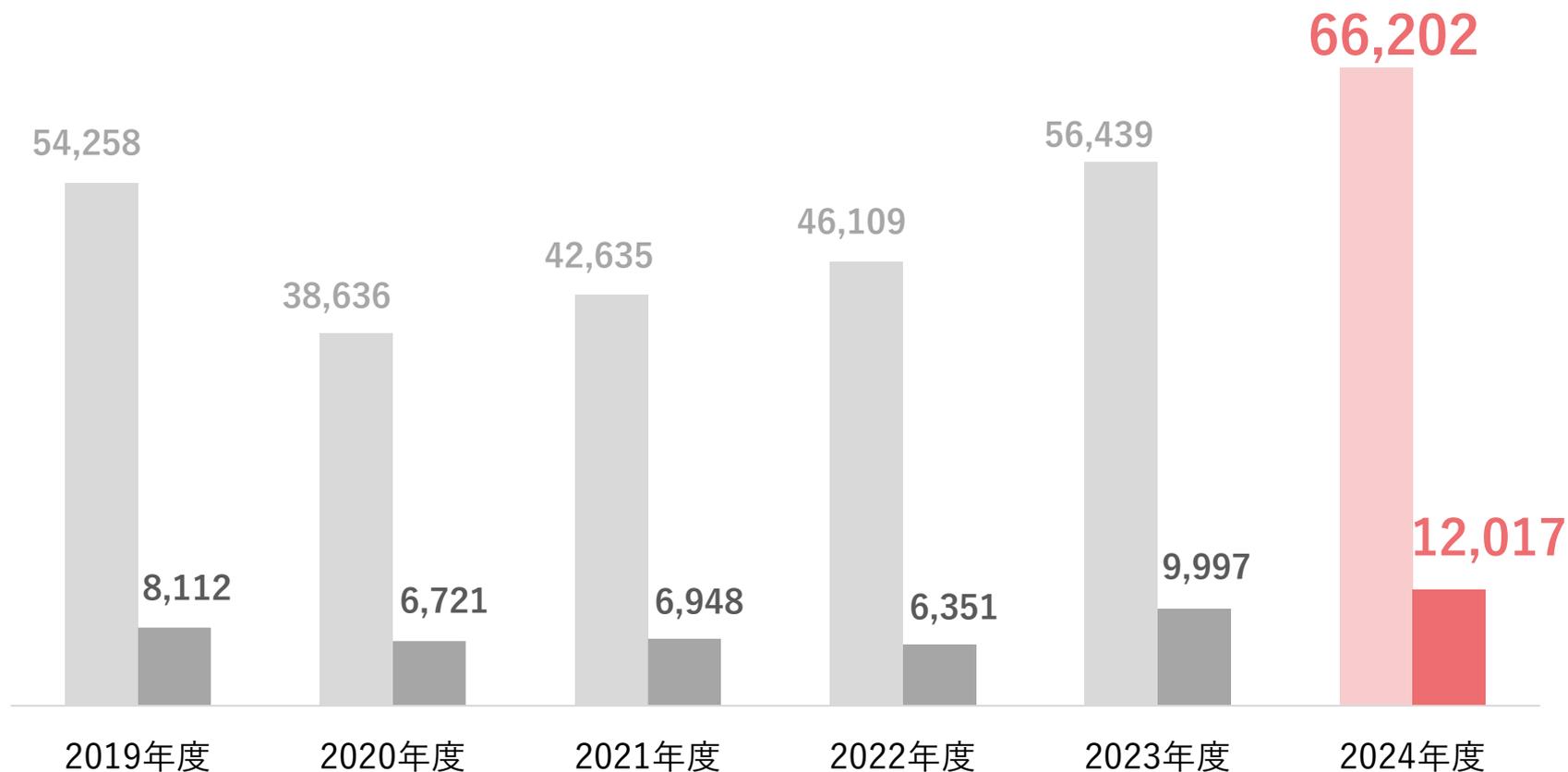


# 受注高・受注残高推移

旺盛な投資需要を背景に、受注高・受注残高ともに上昇傾向  
引き続き安定した受注環境が継続するものとみている

■ 受注高 ■ 受注残高

(単位：百万円)



# 市場分野別受注残高

商業投資が活性化している複合商業施設・総合スーパー分野の受注残高が増加  
 オフィス、エンターテインメント施設を含むサービス等分野は引き続き高水準を維持

	2023年度		2024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	2,717	27.2	4,016	33.4
■ 食品スーパー ■ コンビニエンスストア	822	8.2	486	4.1
■ 各種専門店	1,748	17.5	2,404	20.0
■ 飲食店	943	9.4	971	8.1
■ サービス等	3,764	37.7	4,138	34.4
合計	9,997	100.0	12,017	100.0

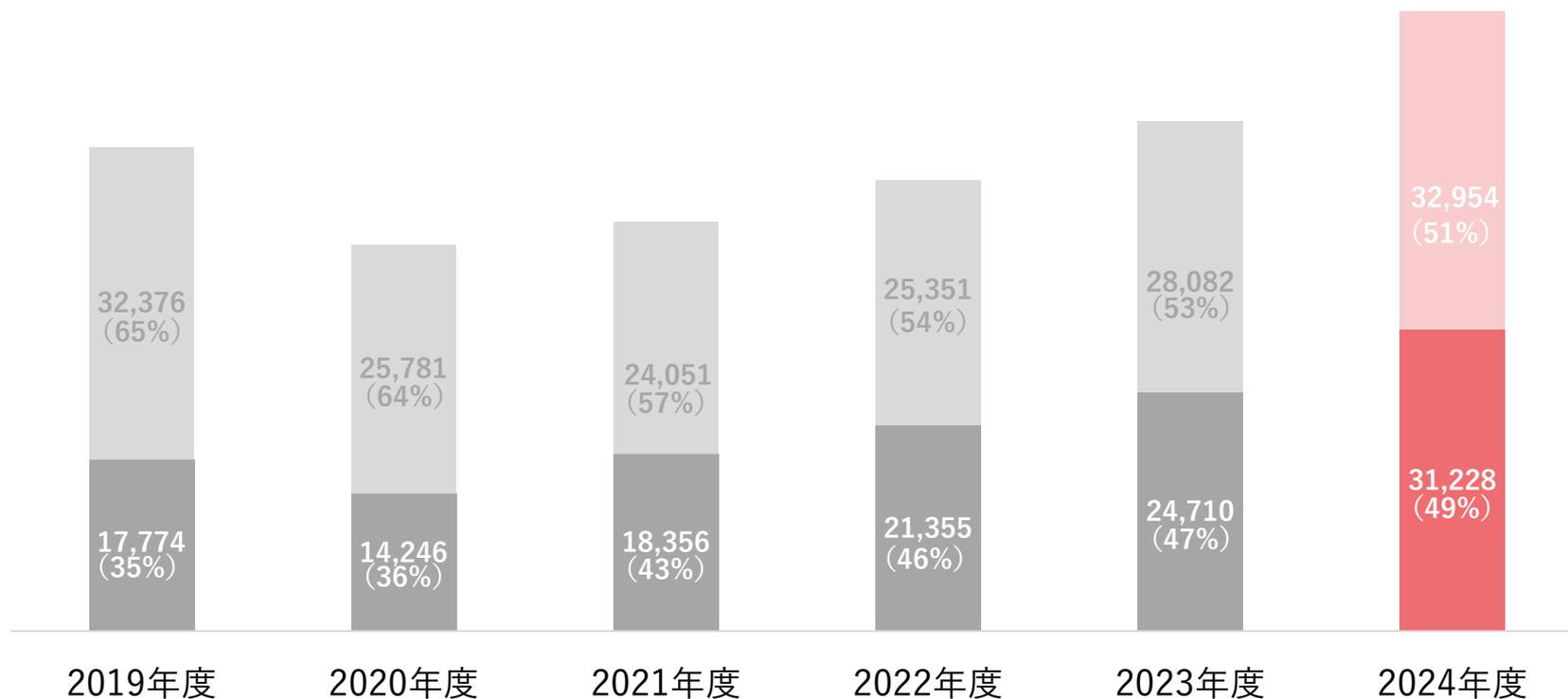


# SC関連売上高推移

売上高のうち、SC関連が5割以上を占めており、当社の売上の主軸はSCである  
サービス等分野の伸長により、近年はSC関連以外の売上高は増加傾向にある

■ SC関連 ■ その他

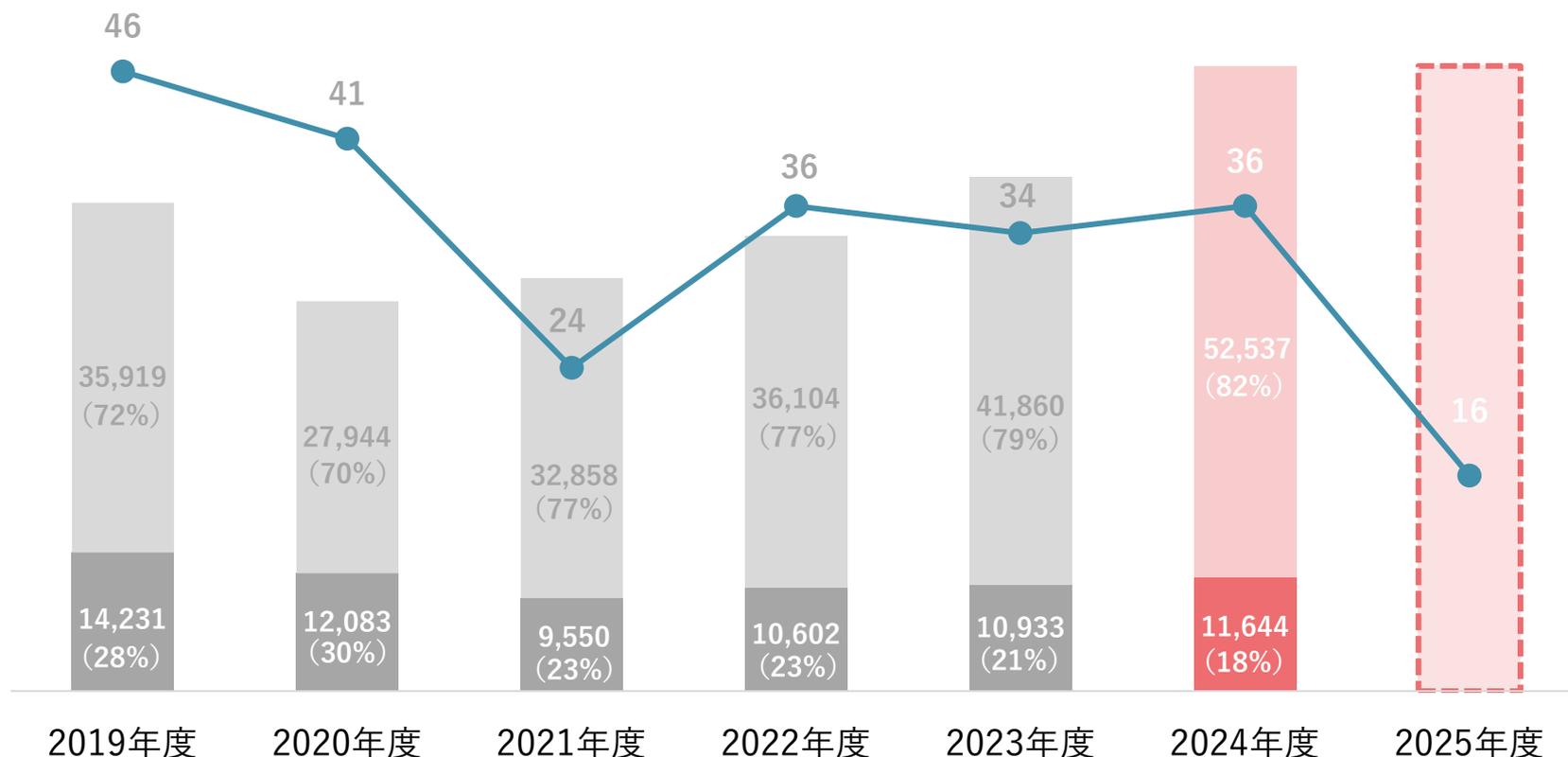
(単位：百万円)



# 新規施設・既存施設別売上高推移

新規施設の開業数が売上高に比例するわけではない  
既存施設におけるテナント出店や売場改装等の案件が8割を占める

■ 既設 ■ 新設 — SC新規出店数 (1~12月) (単位：百万円)

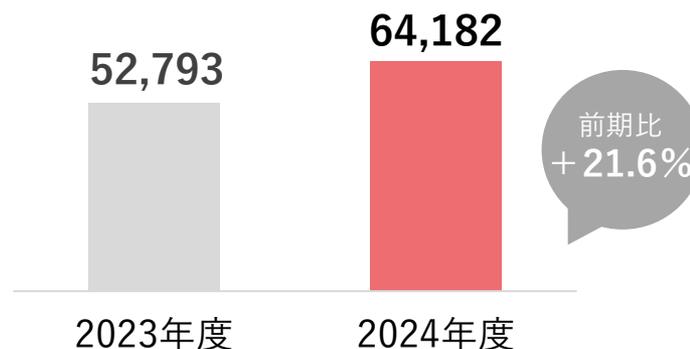


※ 2024年度及び2025年度の出店数は2024年12月20日時点の数字となります。

(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」

過去最高の売上高を達成

**641億 82**百万円



## 要因 ①

郊外型商業施設の  
リニューアル投資が伸長

## 要因 ②

サービス等分野の  
売上高増

## 要因 ③

顧客からの依頼  
大幅増

## 要因①

郊外型商業施設のリニューアル投資が伸長



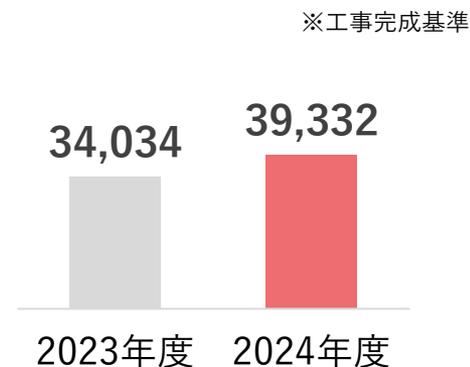
郊外型商業施設の  
商業投資増

事業のバリューUPを  
目的とした投資増

## チェーンストア売上高推移



チェーンストア受注増  
前期比 **52.9億円増加**



## 要因②

### サービス等分野の売上高増

#### オフィス



都市型オフィスの受注が増加

#### スポーツ・ エンターテインメント



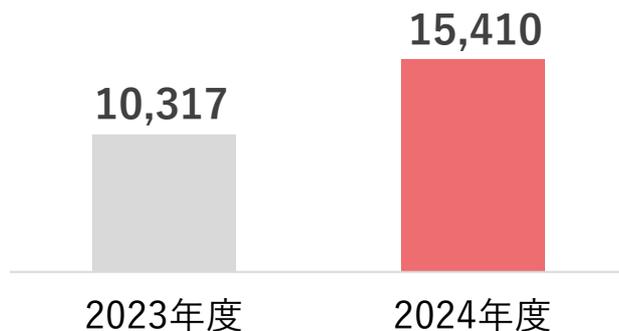
複合開発案件の受注が増加

#### ホテル



インバウンド需要による受注が増加

#### サービス等分野売上高推移



サービス等分野の伸長率

前期比 **50.9億円増加**

1億円以上の **大型案件が増加**

2023年

**10件**



2024年

**24件**

## 要因③

## 顧客からの依頼大幅増



# Agenda

01

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

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



# 2025年度 業績予想

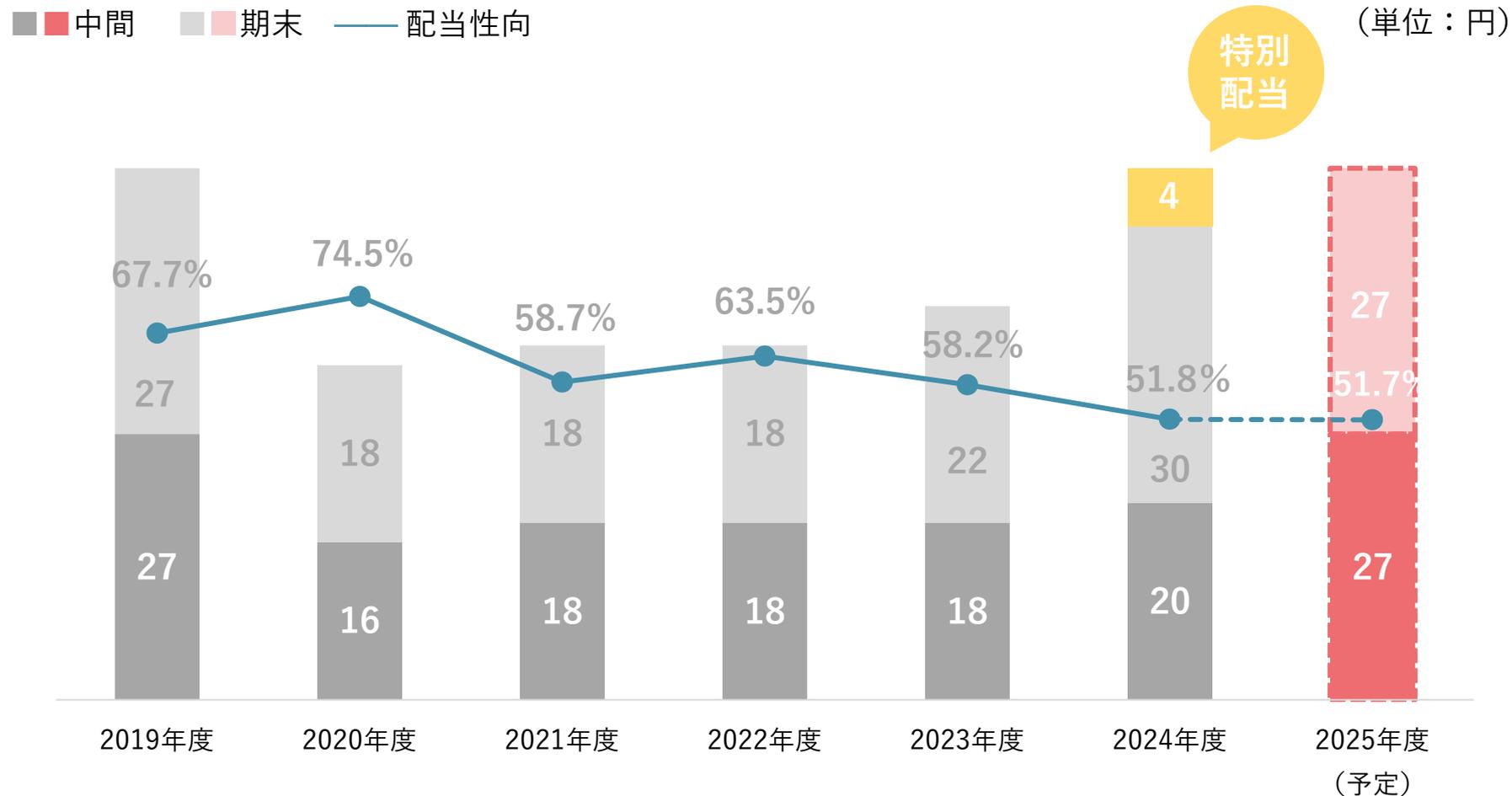
2024年度比で減収増益予想

人的資本への積極投資を行い、社内改革を進めていく

	2024年度通期 実績 (百万円)	2025年度通期 予想 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	64,182	61,800	△2,382	△3.7
営業利益	3,477	3,580	102	3.0
経常利益	3,546	3,600	53	1.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,554	2,560	5	0.2
1株当たり当期純利益 (円)	104.26	104.48	0.22	0.2
配当金 (円)	中間 20.00	中間 27.00	—	—
	期末 34.00	期末 27.00		

# 配当実績

■ 期末配当額は1株当たり4円の特別配当を実施し34円とし、年間配当額は54円  
■ 来期配当予想は、中間配当27円、期末配当27円を予定



※2023年度は記念配当4円を含みます。

# Agenda

01

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

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

経営進化の戦略

働きがい改革

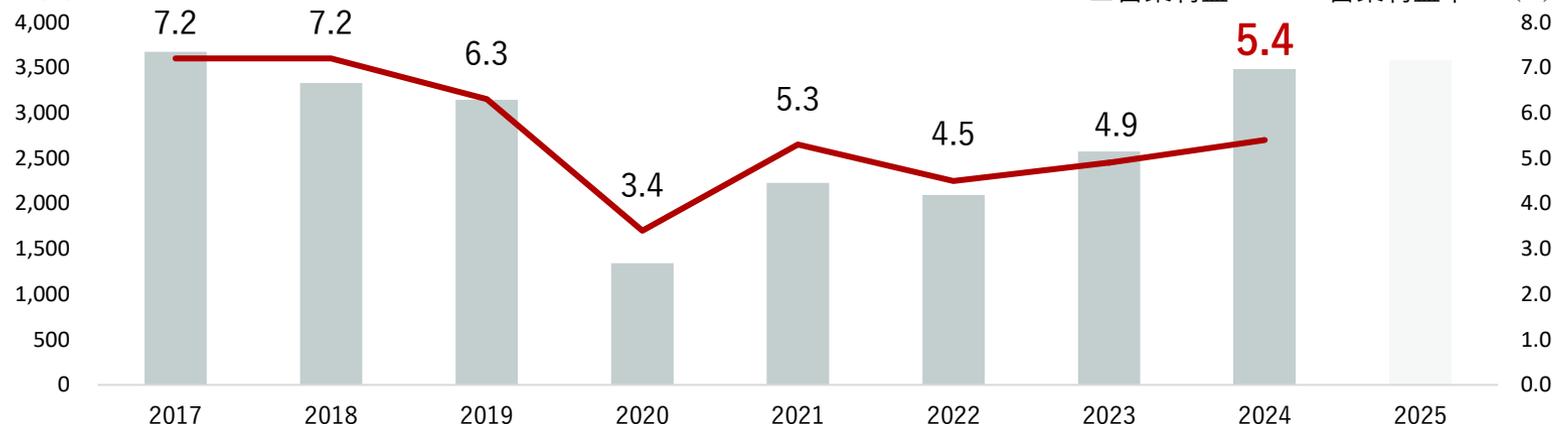
機能別組織の進化



## 営業利益率 5%

連結

(百万円)

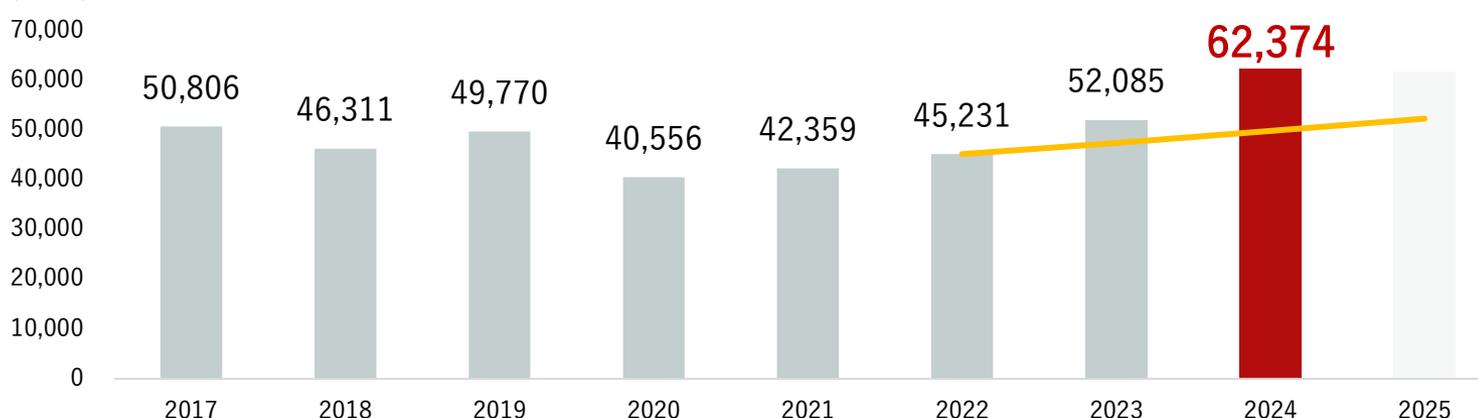


## 売上高成長率 5%

※工事完成基準による

連結

(百万円)



## 全社員活躍の実現

単体

KPI

多様な人材確保  
新規採用者数

2023年度  
**92**名

知的創造支援  
社員の教育投資額

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

2023年度  
**458**時間/年

**300**名  
(2023-2025累計)

2024年度  
**119**名

**100**百万円

2024年度  
**76**百万円

**360**時間/年

2024年度  
**436**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

2023年度  
**87**件

環境負荷低減  
サステナブル素材  
活用案件率

2023年度  
**6.8**%

**100**件

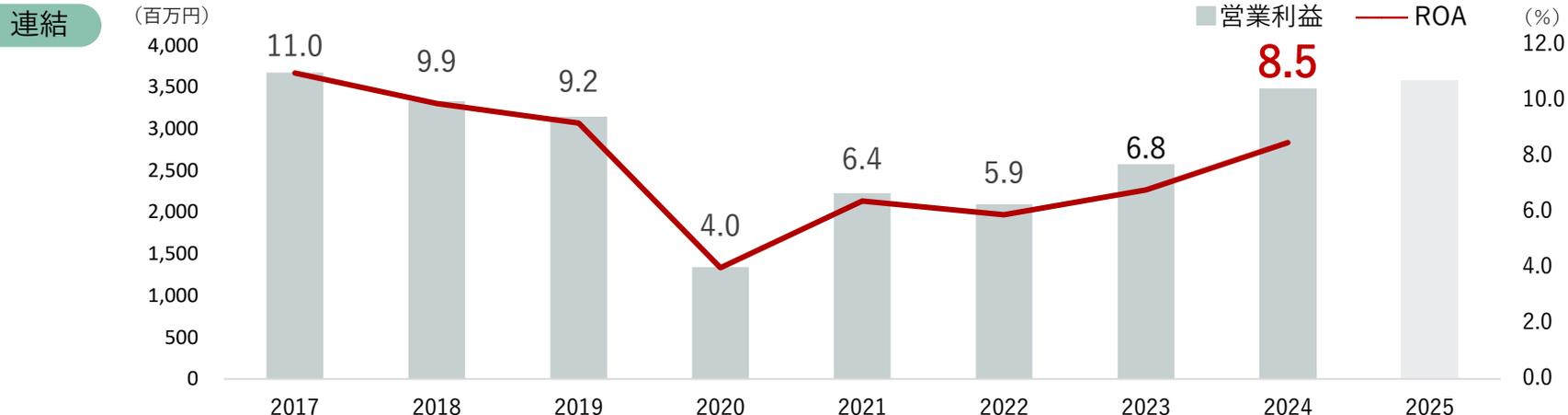
2024年度  
**102**件  
(2023-2024累計)

**30**%

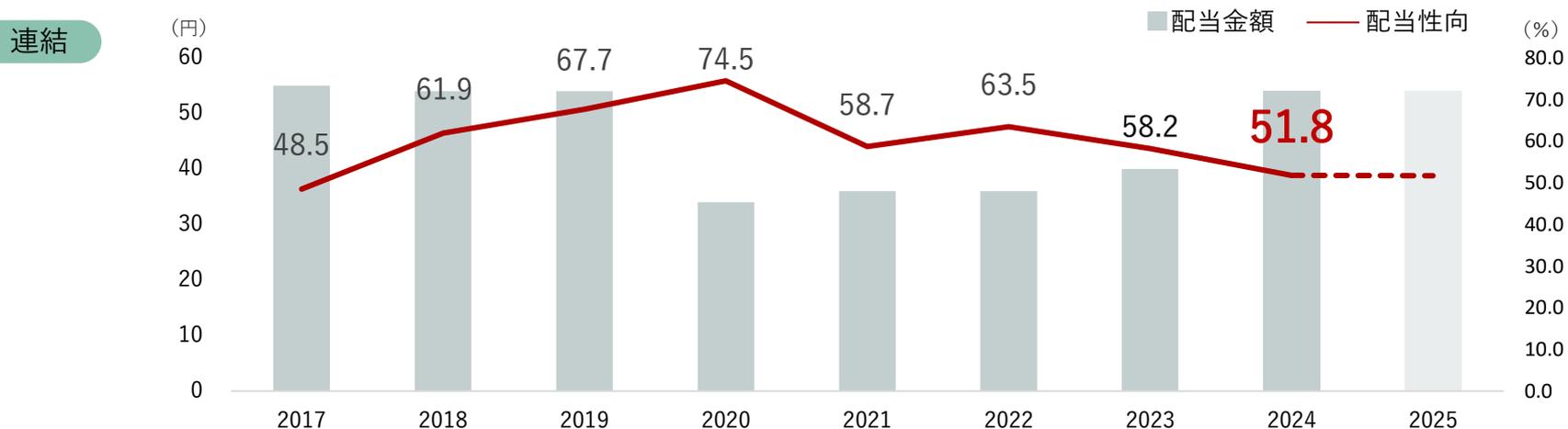
2024年度  
**43.6**%

# 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



## 沖縄スペース株式会社を設立



### 中長期的な企業成長に向けた3つの取り組み

#### 地域ネットワーク拡大

沖縄の企業・地域社会との  
連携を強化

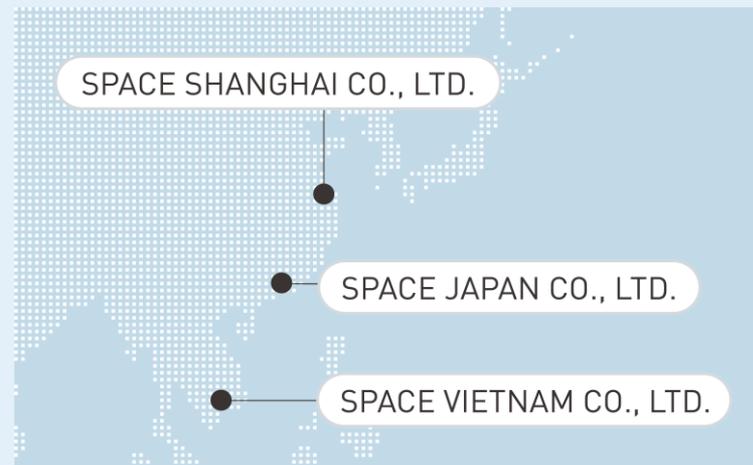
#### 新たな事業機会の獲得

行政案件や観光等  
新規分野への挑戦

#### 企業価値向上

商業運営・イベント運営等  
提供価値の多角化

## 海外子会社ベトナムの設立を決議



### 海外事業のさらなる拡大

#### グループシナジーの発揮



### ベトナムの成長性

#### ASEAN主要国GDP成長率2025年(予測)

1	ベトナム	6.5%
2	フィリピン	6.2%
3	カンボジア	6.1%
4	インドネシア	5.1%
5	マレーシア	4.4%

※出所「ビジネス短信」(ジェトロ)

# Agenda

01

2024年度 決算の概要

02

2024年度 事業の概況

03

2025年度 業績予想

04

中期経営計画の進捗

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



# 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（現状認識）

## ROE

資本コスト  
5.8%程度

<

ROE  
8.1%

ROEは資本コストを上回る

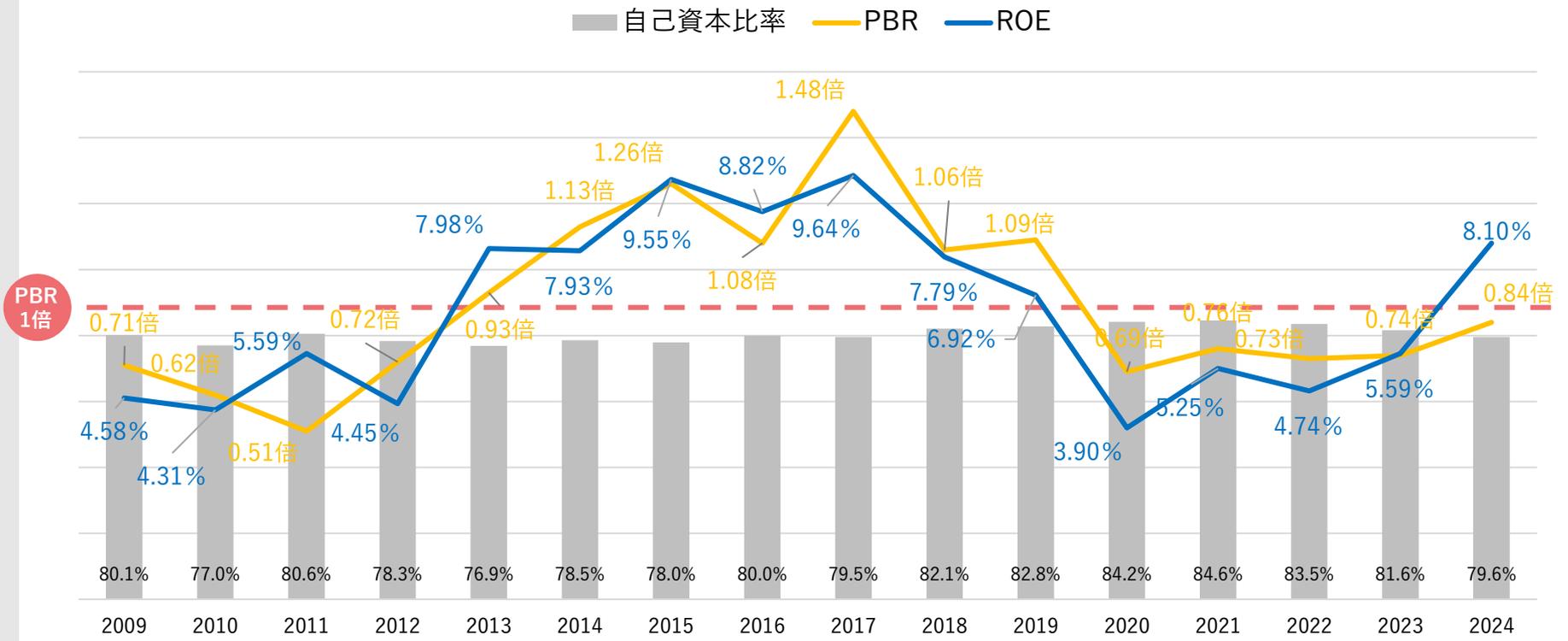
## PBR

2023年末  
PBR0.74倍

▶

2024年末  
PBR0.84倍

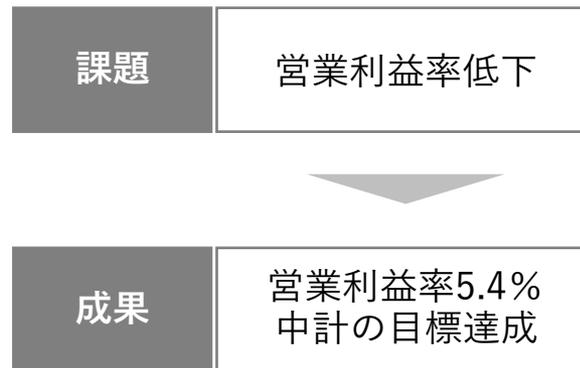
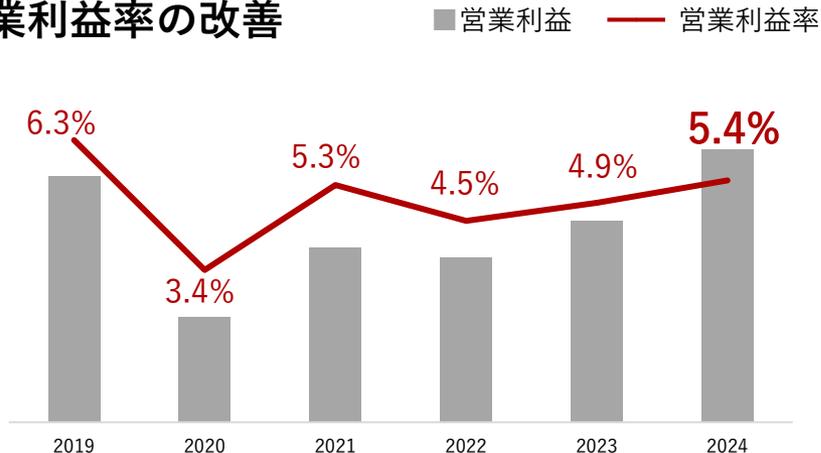
PBRは1倍を下回る



# 取り組みと目標数値（再掲）

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	<p>売上総利益率の低下</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・減収</li> <li>・原材料価格の高騰</li> <li>・外注費率の上昇</li> </ul> <p>販管費率の上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・労務費の増加</li> </ul>	<p>事業規模の拡大による増収と原価率の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトプロデュース力の進化</li> <li>・ハードプロデュース力の進化</li> <li>・地域活性への参画</li> <li>・グループシナジーの発揮</li> <li>・業務提携及びM&amp;A</li> </ul> <p>生産性向上による利益率の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・DX投資</li> <li>・人的資本投資（働きがい改革）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業利益率5%</li> <li>・売上高成長率5%</li> <li>・ROA7%</li> <li>・一級建築士資格取得者数</li> <li>・1級建築施工管理技士資格取得者数</li> <li>・新規主要パートナー企業数</li> <li>・公共事業受注件数</li> <li>・MSCとのPM事業連携案件数</li> <li>・SC経営士資格取得者数</li> <li>・有給休暇取得率</li> <li>・資格取得者数</li> <li>・女性管理職・専門職比率</li> </ul>
資本効率の改善	<p>自己資本の積み上げによる高い自己資本比率</p>	<p>資本構成の最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・政策保有株の縮減による資産効率の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当性向50%以上</li> </ul>
IR活動の強化	<p>IR部門の知見と人材不足</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部コンサルタントの活用</li> <li>・IR部門の人材補強</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資家との対話強化</li> </ul>

### 営業利益率の改善



### 資本効率の改善

事業投資	子会社 2 社 (沖縄・ベトナム)
設備投資	本社オフィス改装 IT投資
人材投資	働きがい改革 採用強化

### IR活動の強化

対話	機関投資家との対話強化
開示	定性情報の拡充 英文開示の充実



參考資料

## 丸の内パークビルディング セットアップオフィス

所在地：東京都千代田区  
クライアント：三菱地所株式会社 様  
当社業務範囲：ディレクション・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 : Takuya Yamauchi

日本の大手企業のみならず、世界のマーケットをけん引する外資系企業など、世界中から多くの人々が集まる東京丸の内にある「丸の内パークビルディング セットアップオフィス」は“日本”と“世界”の中心と「働く」と「過ごす」という空間の機能を融合させた最先端の場所であるという意味から、“Fusion（融合）”をコンセプトに計画しました。内装は、隣接する三菱一号館美術館と調和する和洋が融合したトラディショナルで品格を感じるデザインに。デスクやチェア、キャビネットなどの家具はフレキシブルに利用できるもので構成することで、入居者の要望に柔軟に対応でき、多様な働き方や過ごし方が可能な空間としました。場所や時間に捉われずに働くことが可能な現代だからこそ、あえてオフィスに来ることに意味を見出すことができる、人と人をつなぎ、コミュニケーションやイノベーションを創出する空間が完成しました。

## ミズノショップ神宮外苑

所在地：東京都港区  
クライアント：美津濃株式会社 様  
当社業務範囲：営業・ディレクション・デザイン・設計・制作・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：益永研司写真事務所

球場や競技場に隣接する青山に、総合スポーツメーカー「ミズノ」の新コンセプト野球専門店がオープンしました。当社はディレクションから施工までトータルで担当。今までにない野球専門店のブランドイメージを構築し、こだわりをテーマに商品とサービスを提供する空間を提案しました。新たなブランドイメージを確立するため、グレーとシルバーを基調に野球ボールの径φでくり抜かれたパンチングメタルと亜鉛メッキ鋼板、エキスパンドメタルで装飾し無機質な空間へ。また、放物線を描くボール軌道の設えで自然な導線を店内に落とし込みました。洗練されたブランディングで専門店に相応しいこだわりの空間を実現し、全国の競技者や学生が集う店づくりに貢献しました。

三河湖観光センター  
三河湖テラス こりん

所在地：愛知県豊田市  
クライアント：豊田市 様  
当社業務範囲：プロデュース・営業・企画・ディレクション・デザイン・設計・施工  
イラスト：イスナデザイン 家具製作：木工ふくなり

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 : ToLoLo studio

プロデュースから施工までトータルで当社が担当した、三河湖観光センターのリニューアルプロジェクト。観光客の誘致と周辺地域への回遊促進を目的に、魅力的な空間づくりを行いました。当社は建築工事から携わり、車両入口からの湖への視線に配慮した建物配置や、眺望を邪魔することなく施設の「顔」となる外観等を提案。施設からは湖の美しい眺望が楽しめ、ガラスカーテンウォールと袖壁によって景色を絵画のように切り取り、ここにしかない空間を提供します。地元の事業者や観光協会とともに、地域回遊を促す「こりんカード・マップ」を企画し、自然環境や生き物の説明も交えて地域の魅力を紹介しています。さらに豊田市の家具アトリエとのコラボレーションによる家具製作や、地元産の檜を用いた什器など、地域の人たちの手による地材地消を提案。三河湖の玄関口として、地域とともに歩む観光施設を実現しました。

## Kakamigahara わたしのPARK

所在地：岐阜県各務原市  
 クライアント：各務原市 様 蔦井株式会社 様  
 当社業務範囲：企画・デザイン・設計・サイン・FFE工事

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：株式会社デザインと写真

木曽川の自然を体感しながら、サイクリングや多様な催しを通じて、地域を越えた人々の交流が生まれる「ゆるやかにつながる公園」をめざした、木曽川前渡南公園「Kakamigahara わたしのPARK」がオープンしました。同公園の整備・運営は、Park-PFI（公募設置管理制度※）の事業者を選定された「各務原トライアングル共同企業体（JV）」が担い、当社は構成企業として参画し企画からFFE工事までを担当。各務原市ならではの考え抜き、木曽川周辺の自然や公園の起伏を活かしつつ地域の憩いの場となる公園を実現しました。同公園は地産の野菜を味わえるバーベキュー用途を持ったデイグランピング施設を設けるほか、初心者でも自転車競技を楽しめるBMXパークを整備するなど、都市部の喧騒から離れた非日常体験を提供します。

※都市公園において園施設(公募対象公園施設)の設置又は管理を行う民間事業者を公募により選定する制度

# 2024年度実績 - 損益計算書

	2023年度		2024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	52,793	100.0	64,182	100.0	11,389	21.6
売上原価	46,687	88.4	57,106	89.0	10,419	22.3
売上総利益	6,106	11.6	7,076	11.0	970	15.9
販管費	3,531	6.7	3,599	5.6	67	1.9
営業利益	2,574	4.9	3,477	5.4	903	35.1
営業外損益	42	0.1	68	0.1	26	62.1
経常利益	2,616	5.0	3,546	5.5	929	35.5
特別損益	122	0.2	△4	0.0	△126	△103.5
法人税等	1,037	2.0	977	1.5	△60	△5.8
非支配株主に帰属する 当期純利益	16	0.0	10	0.0	△6	△39.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,685	3.2	2,554	4.0	869	51.6

# 2024年度実績 - 貸借対照表

	2023年度		2024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	24,718	65.7	27,664	67.6	2,946	11.9
固定資産	12,907	34.3	13,288	32.4	381	3.0
資産合計	37,625	100.0	40,953	100.0	3,327	8.8
流動負債	6,138	16.3	7,614	18.6	1,475	24.0
固定負債	733	2.0	659	1.6	△74	△10.2
負債合計	6,872	18.3	8,273	20.2	1,401	20.4
純資産合計	30,753	81.7	32,679	79.8	1,926	6.3
負債・純資産合計	37,625	100.0	40,953	100.0	3,327	8.8

# 2024年度実績 - キャッシュ・フロー計算書

	2023年度 金額 (百万円)	2024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	2,133	2,054	△79
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,172	630	3,802
財務活動による キャッシュ・フロー	△882	△1,029	△147
現金及び現金同等物 の増減額	△1,910	1,689	3,599
現金及び現金同等物 の期首残高	13,681	11,771	△1,910
現金及び現金同等物 の期末残高	11,771	13,460	1,689

# 2024年度実績 - 市場分野別売上高

## 複合商業施設 総合スーパー分野



構成比  
22.0%

前期比  $\Delta$ 3.8%

## 食品スーパー コンビニエンスストア分野



構成比  
11.2%

前期比 +29.9%

## 各種専門店分野



構成比  
30.7%

前期比 +17.3%

## 飲食店分野



構成比  
12.1%

前期比 +41.8%

## サービス等分野



構成比  
24.0%

前期比 +49.4%

## 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

「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

地域  
コミュニティ  
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。

## 当中期経営計画期間におけるKPI

- ・地域活性案件取り組み件数
- ・公民連携事業案件取り組み件数
- ・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

## 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

## 独自の専門組織

自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

- ▶ 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

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：910名 単体：877名（2024年12月末時点）
子会社	4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

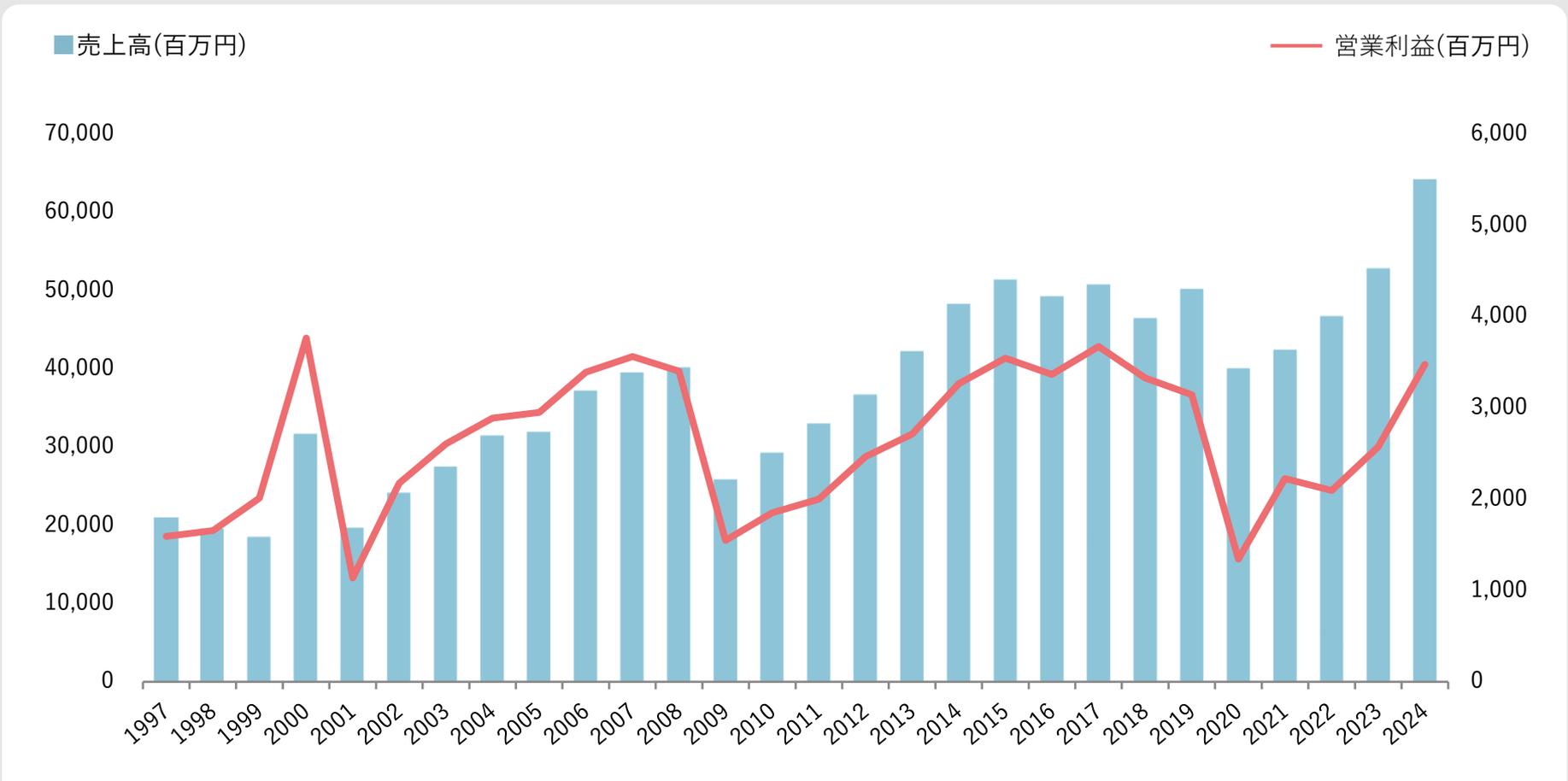
空間の可能性を追求する。

VALUE

お客様と、同じ想いで共に創る。

# 企業情報 - 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。

# 企業情報 - 時価総額及び株主数推移

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

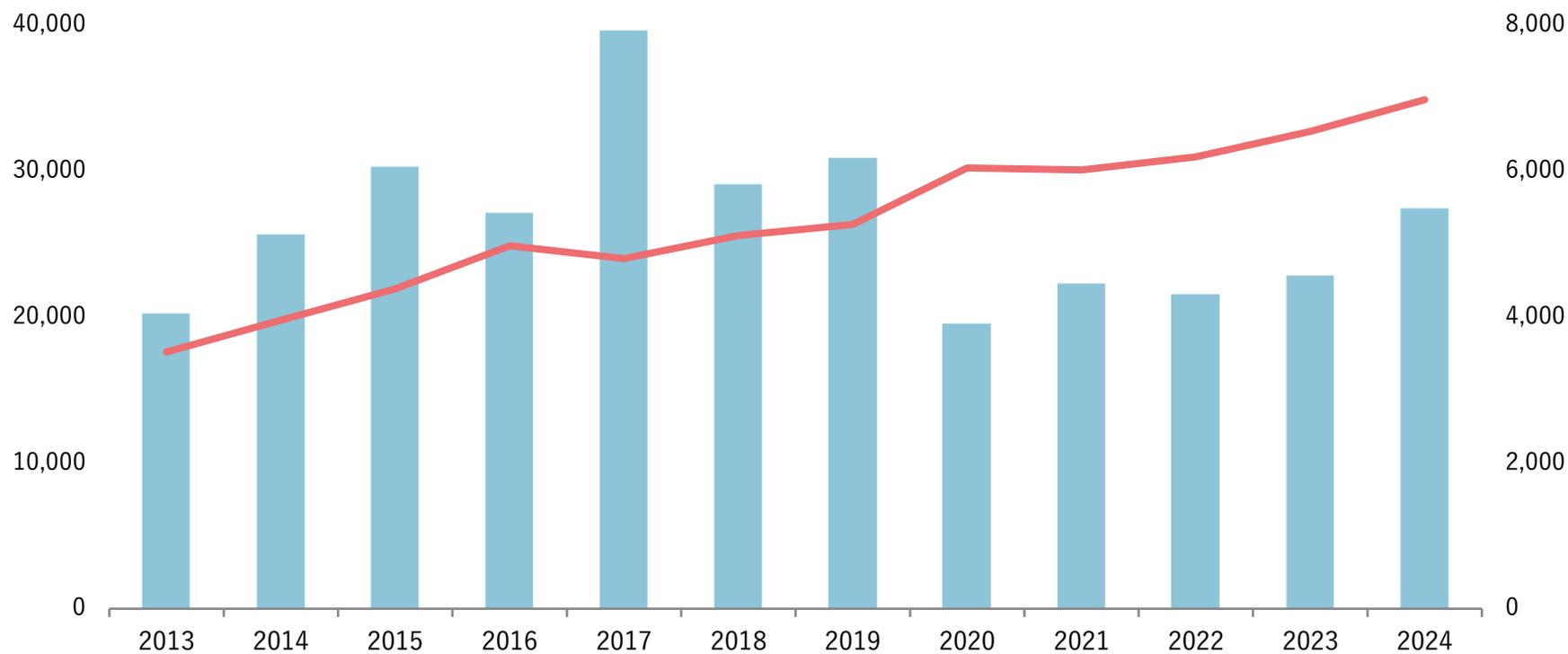
新型コロナウイルス感染症拡大

2022

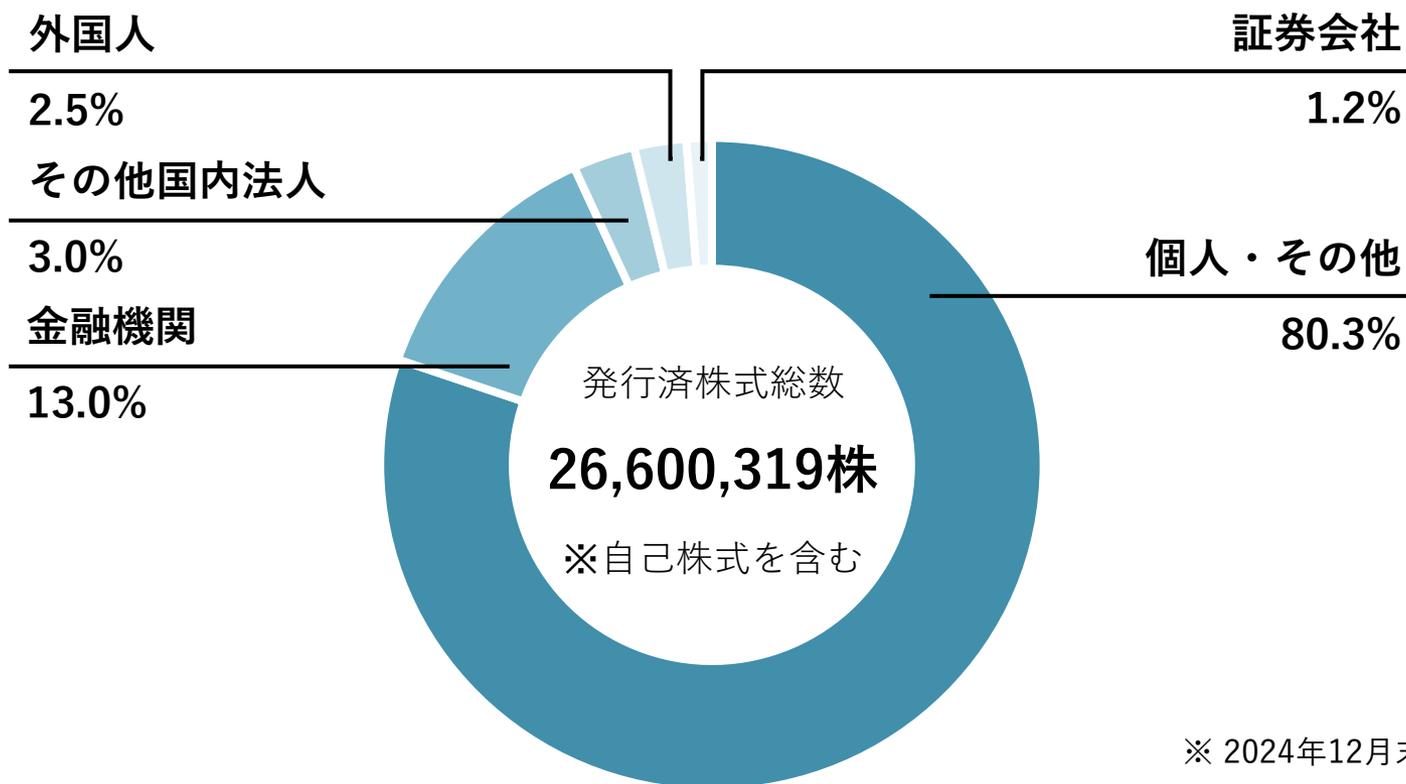
東証プライム市場へ移行

■時価総額(百万円)

— 株主数(人)



※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	6,745名	21,341,660株
金融機関	14名	3,446,574株
その他国内法人	94名	808,174株
外国人	93名	675,412株
証券会社	27名	328,499株
	<b>6,973名</b>	<b>26,600,319株</b>

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 広報部  
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。