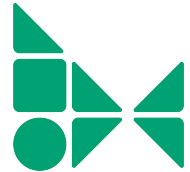


# 事業計画および 成長可能性に関する事項

株式会社スペースマーケット  
(東証グロス: 4487)

2026年3月31日

 **SPACEMARKET**



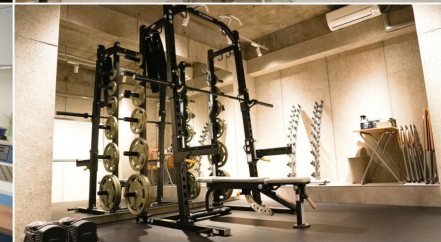
- 01 | **会社概要**
- 02 | **事業概要**
- 03 | **市場環境**
- 04 | **財務の構造**
- 05 | **経営指標とその進捗**
- 06 | **成長戦略**
- 07 | **リスク情報**
- 08 | **Appendix**

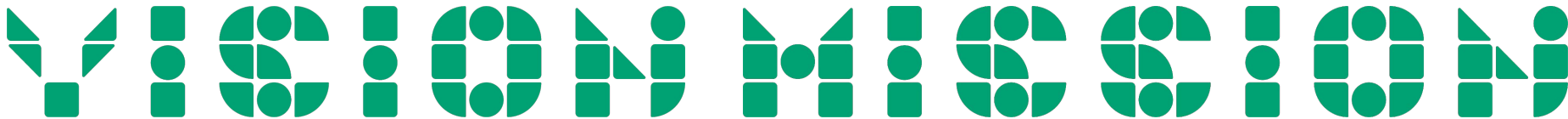
01

# 会社概要

会社名 株式会社スペースマーケット  
所在地 東京都渋谷区神宮前六丁目25番14号  
設立年月日 2014年1月8日  
証券コード 4487（東京証券取引所 グロース）  
決算期 9月30日 ※1  
事業内容 「SPACEMARKET」の運営  
施設予約管理システム「Spacepad」の運営  
関連団体 スペースシェア総研  
グループ会社 株式会社スペースモール  
株式会社クルトン  
株式会社エミーナ  
株式会社システリア

(※1)2026年3月26日開催の定時株主総会にて決算期を変更しております。





## VISION

チャレンジを生み出し、  
世の中を面白くする。

## MISSION

スペースシェアをあたりまえに

「何かをやりたい」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



# 新しい定番体験を、 ぞくぞくと。



 **SPACEMARKET**



ブランドリニューアルを起点に場所から体験へ事業定義を進化



02

---

# 事業概要

3つのサービスを中心に事業を運営しております。



スペースの時間貸し  
マーケットプレイスの運営

スペースシェアをあたりまえの選択肢にするために



施設予約管理  
サービス

施設管理を丸ごとDX

子会社



レンタルスペーストータルプロデュース  
企画開発・運営代行

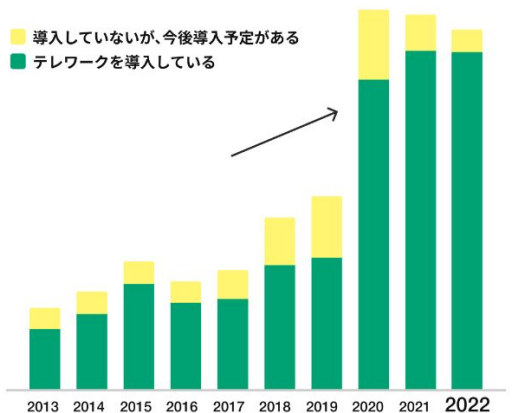
選ばれるスペースを運営するために

テレワークの普及など働き方・ライフスタイルの変化が進む一方、人口減少に伴う空き家の増加を背景に、場所の有効活用ニーズは一層高まっています。

### テレワークの導入率が5割を超える状況に

テレワーク導入率の推移

- 導入していないが、今後導入予定がある
- テレワークを導入している

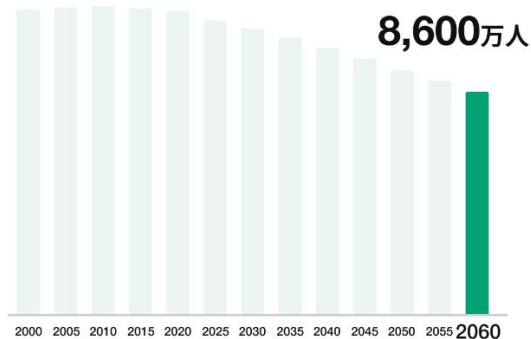


出典:総務省「情報通信白書令和5年版」

### 継続的な人口減少により2060年には国内人口は8,600万人に

我が国の人口推移

- 人口

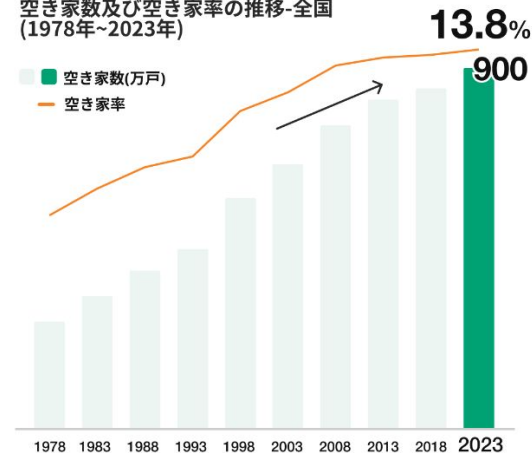


出典:総務省「情報通信白書」平成29年版

### 空き家数が増加し2023年には空き家率が13.8%に

空き家数及び空き家率の推移-全国 (1978年~2023年)

- 空き家数(万戸)
- 空き家率



出典:総務省統計局「令和5年住宅・土地時計調査」

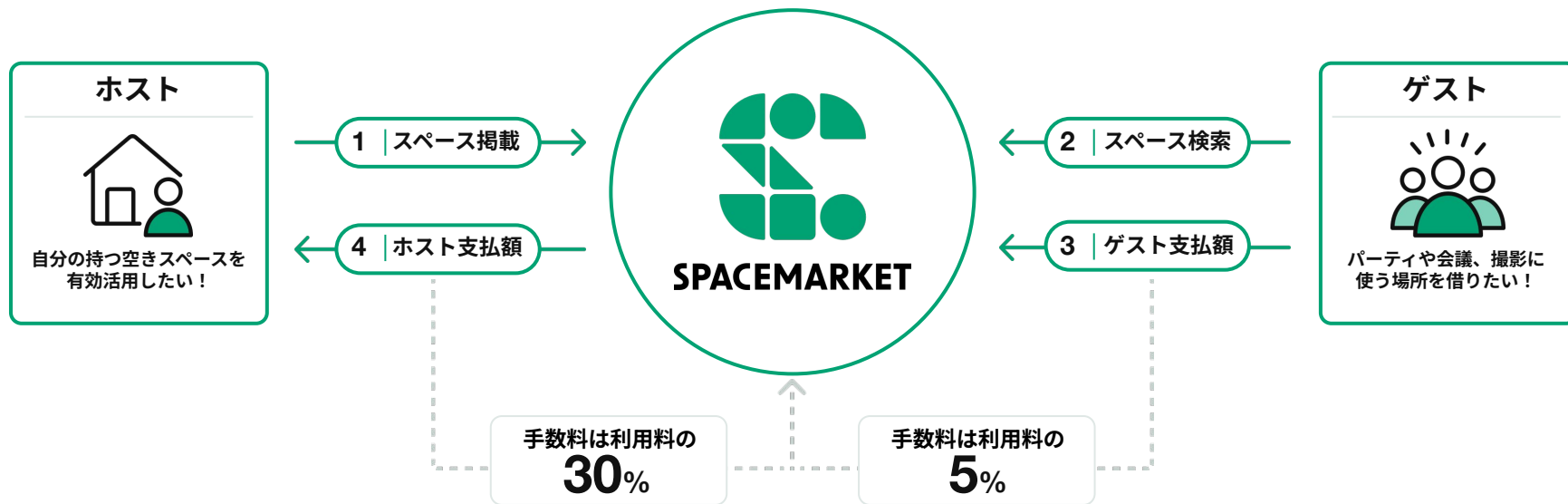
スペースマーケットは場所における社会課題に取り組んでいます。

解決する社会課題

ソリューション



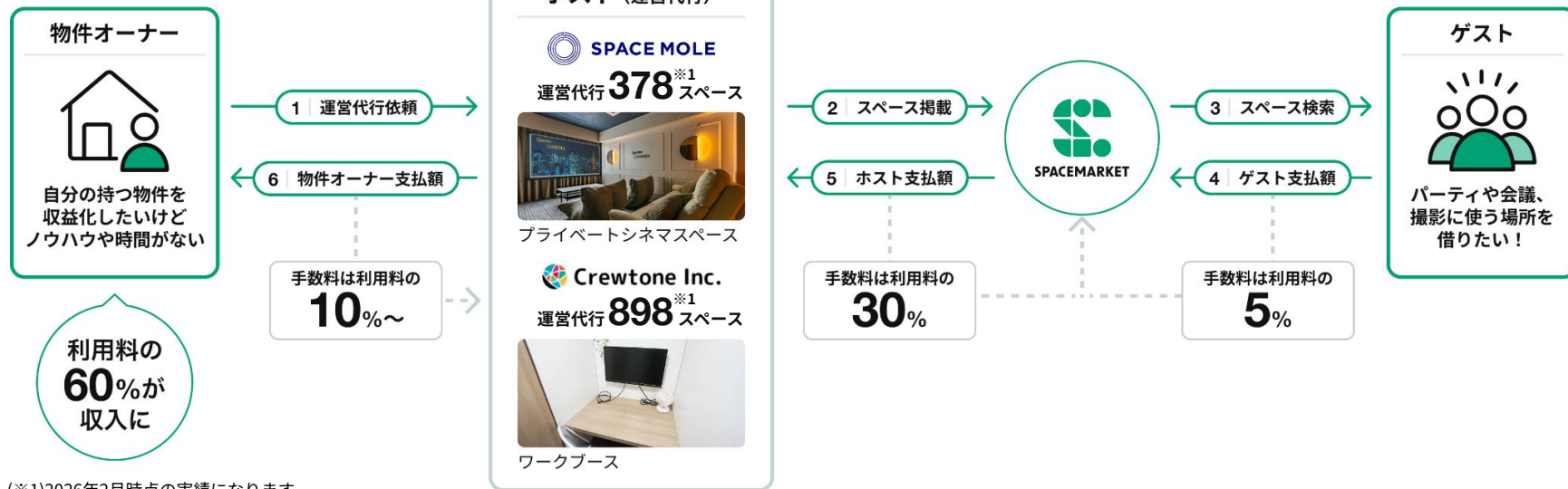
スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。  
双方から手数料をいただきます。



具体例:スペース利用料が10,000円の場合、ゲスト支払額10,500円、ホスト支払額7,000円、スペースマーケットの収益は3,500円になります。

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。

SPACEMARKET GROUP



(※1)2026年2月時点の実績になります。

公共施設管理の課題をデジタルで解決するクラウド型予約管理システムにより、自治体 DXと地域活性化を推進し、スペースシェア文化の拡大に貢献しています。



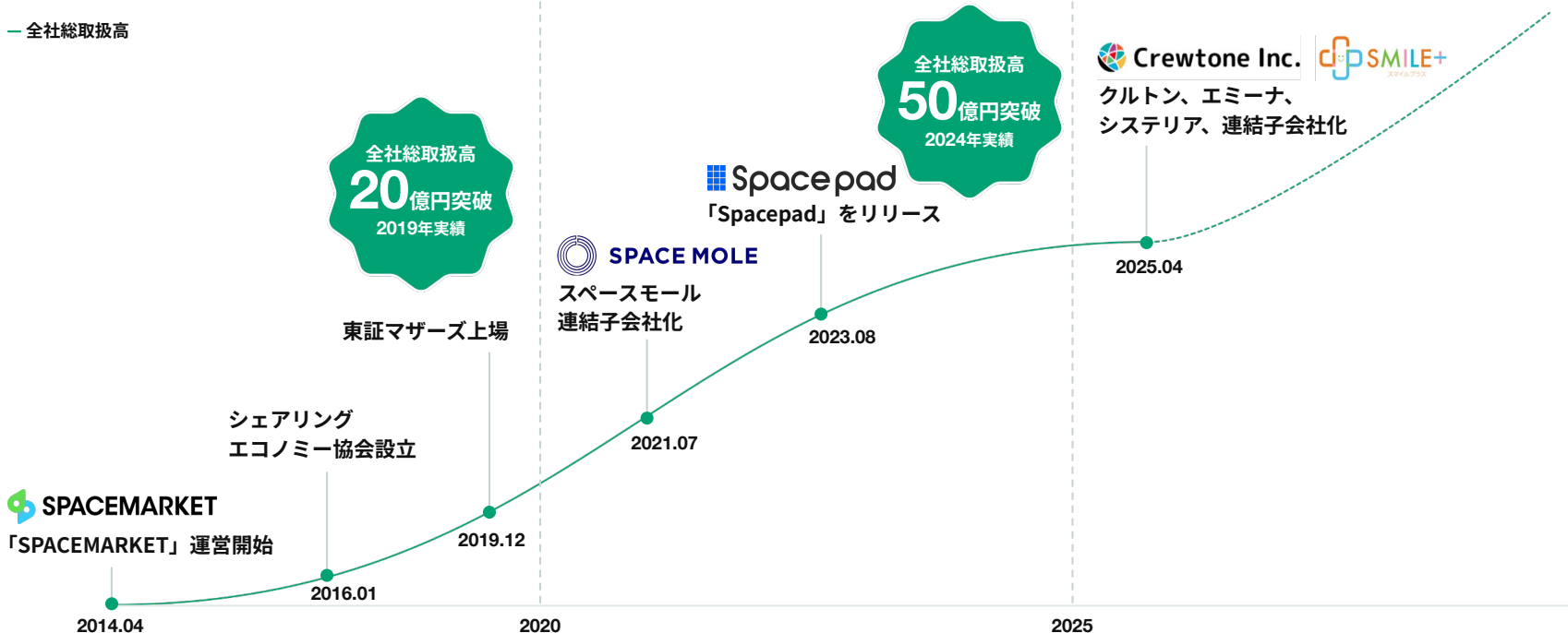
(※1)決済機能を利用される場合は、発生した決済に対する決済代行手数料相当を別途ご請求。

創業期 2014~2019

市場創造期<sup>※</sup> 2020~2024

市場拡張期<sup>※</sup> 2025~

— 全社総取扱高



(※1)市場創造とは、スペースシェアリングプラットフォーム市場を創造すること (※2)市場拡張とは、スペースシェアリングプラットフォーム市場から新たな周辺領域へと拡張していくこと

03

---

# 市場環境

### 働き方・ライフスタイルの変化

テレワーク導入率

55.2%

出展：総務省「情報通信白書令和5年版」

- ・テレワーク普及で場所の需要が多様化
- ・副業・独立が当たり前の時代へ
- ・体験価値重視の消費ヘシフト

### 遊休不動産の急増

空き家数

900万戸

出展：総務省「令和5年住宅土地統計調査」

- ・人口減少で空き家・空き店舗が急増
- ・遊休スペースの有効活用ニーズが拡大
- ・インバウンド需要の取り込み

### 築古ビルのバリューアップ需要

都内の中小築古ビル・築古分譲マンション<sup>※1</sup>

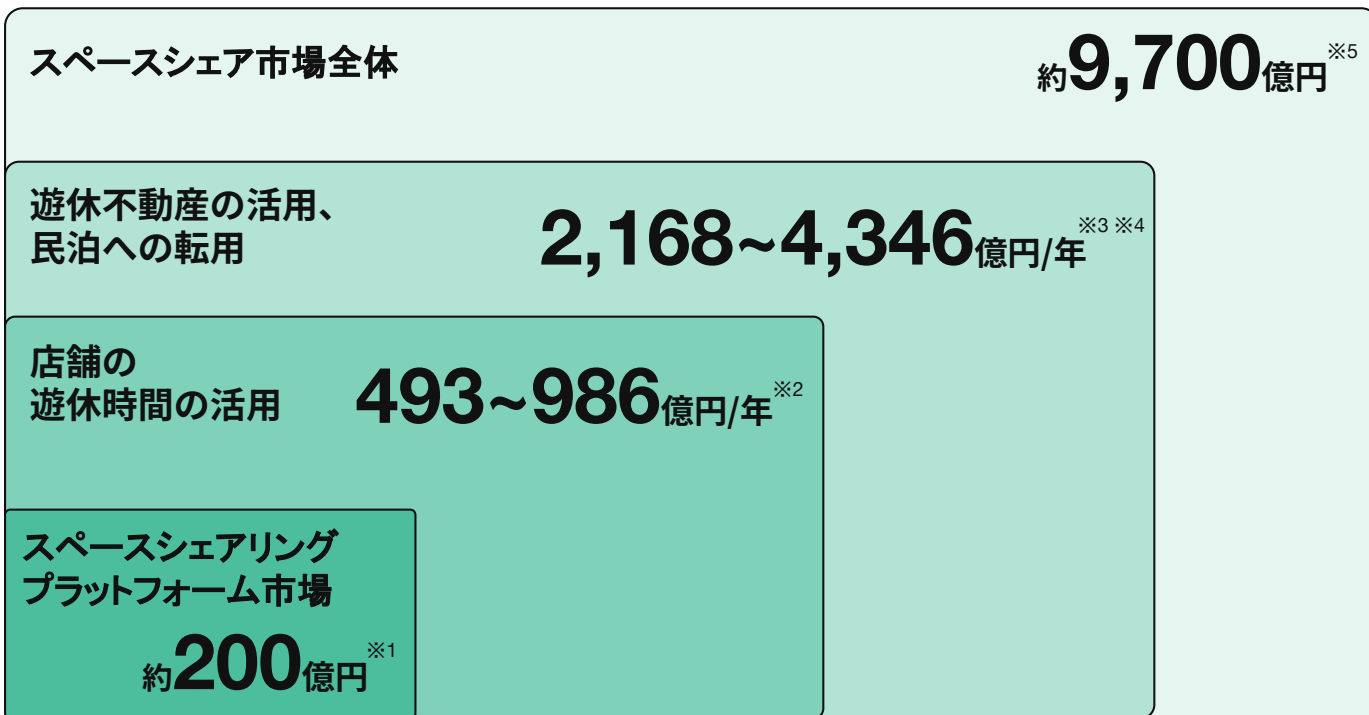
15,000棟

出展：国土交通省「中小ビルの老朽化調査」

- ・中小ビルの平均築年数31.6年と高齢化
- ・建て替えコスト高（500㎡で約2億円）
- ・レンタルスペース化が第3の収益化手段に

働き方変化・遊休不動産・築古ビルのバリューアップ・インバウンドが重なり、  
スペースシェアは「不動産の新しい収益化手段」として急成長

(※1)中小築古ビルとは、中小ビル（300坪～5,000坪未満）の内、築20年以上経過しているビル。築古分譲マンションとは、築40年以上経過しているビンテージマンション。



(※1) 2025年12月期当社適時開示・他社適時開示 (※2) 出所: 「経済センサス」より自社試算 (※3) 民泊市場規模(出所: 観光庁「訪日外国人消費動向調査」)より自社試算

(※4) 民泊においてはレンタルスペースとは別物件での運営にて試算。住宅宿泊事業法の年間180日間制限を考慮。

(※5) 出所: シェアリングエコノミー協会×ICR「シェアリングエコノミー市場調査2022年版」

04

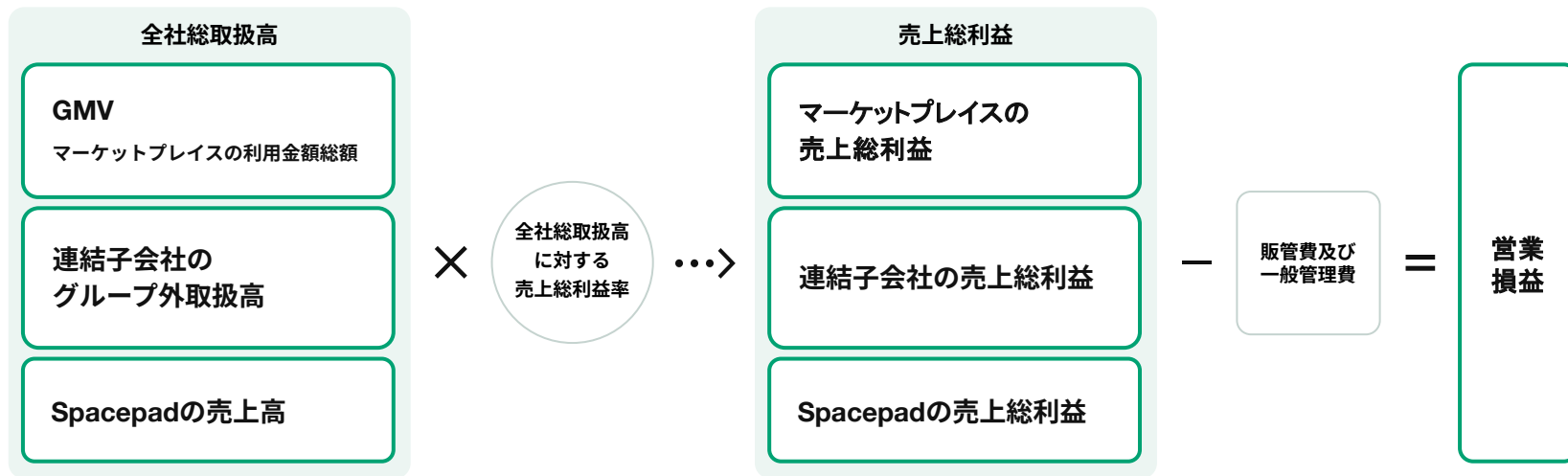
---

# 財務の構造

主要  
KPI

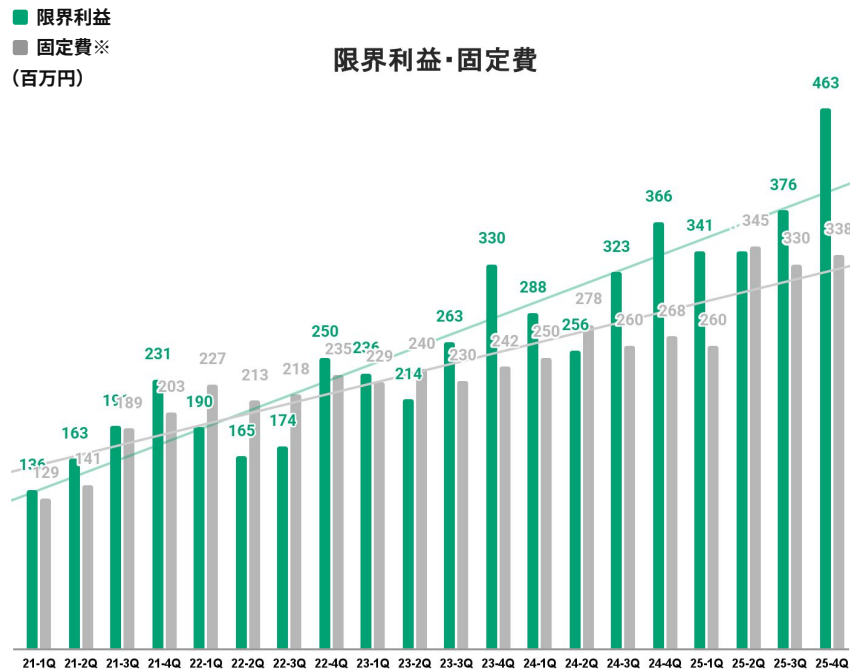
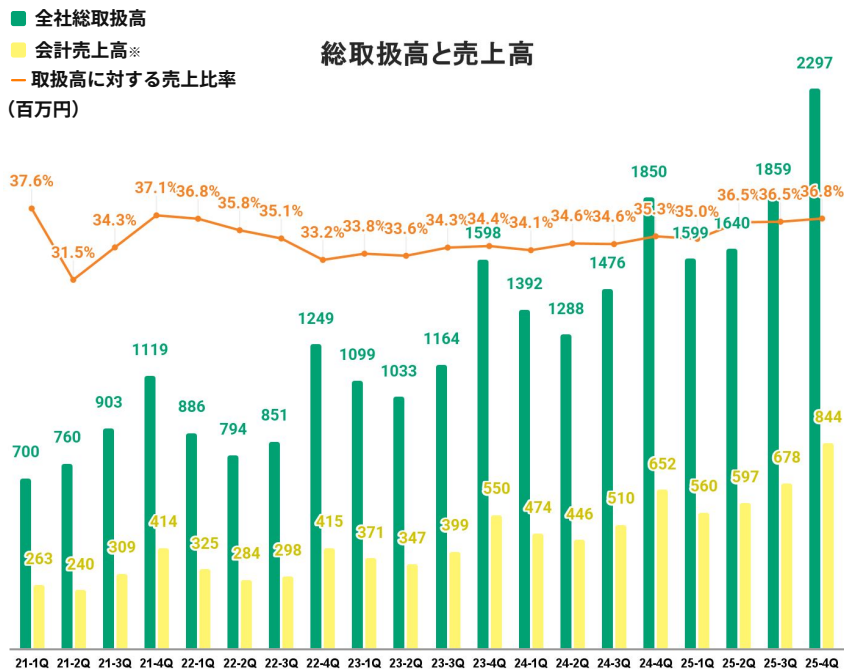


財務



取扱高に対する売上高比率は安定的に推移しており、健全な収益基盤を継続しております。  
 限界利益に対する固定費については継続して限界利益内でコントロールできております。

財務  
の  
構  
造



※ポイント・クーポン控除前 ※売上高 (ポイント・クーポン控除前) は当社の管理会計数値

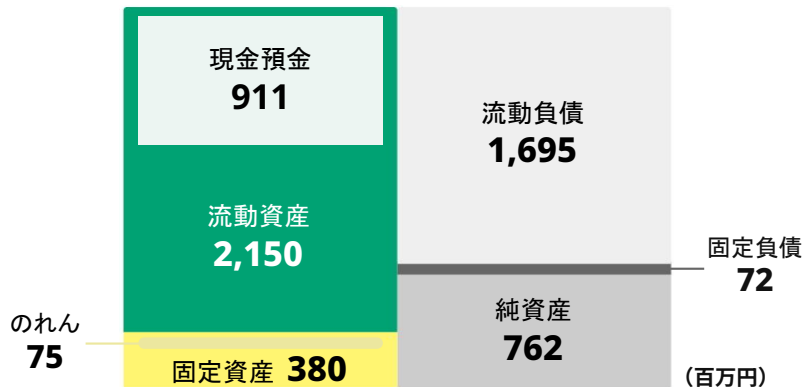
M&Aの影響により、当社の貸借対照表は各指標で大幅に増加しており、中でものれんが大きく増加しております。事業拡大とともに資産拡大しており財務基盤は強化されております。

財務の構造

2024年12月 連結

自己資本比率 **27.7%**

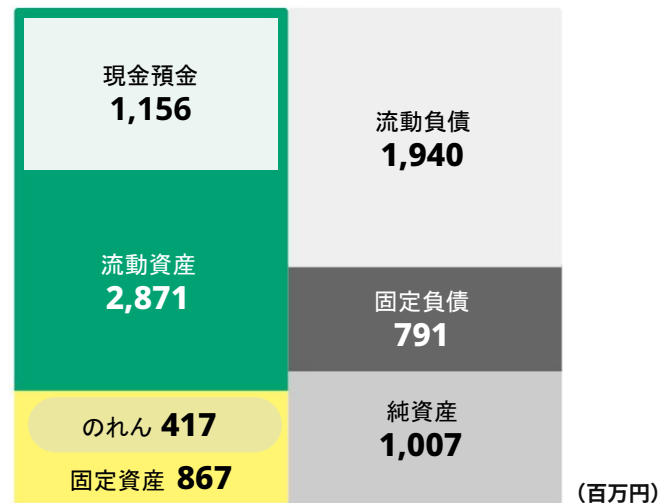
総資産 **2,530**百万円



2025年12月 連結

自己資本比率 **24.6%**

総資産 **3,739**百万円



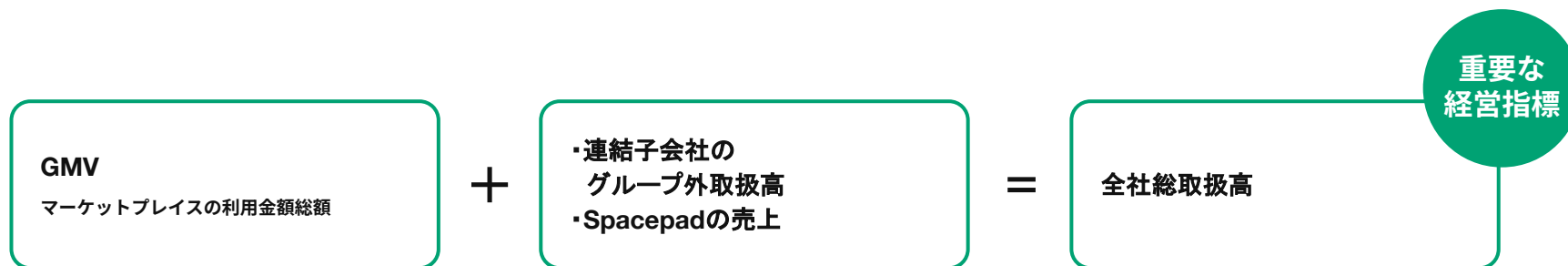
05

---

# 経営指標とその進捗

成長戦略の進捗を示す重要な経営指標として、**全社総取扱高**を重要視しています。

経営指標とその進捗

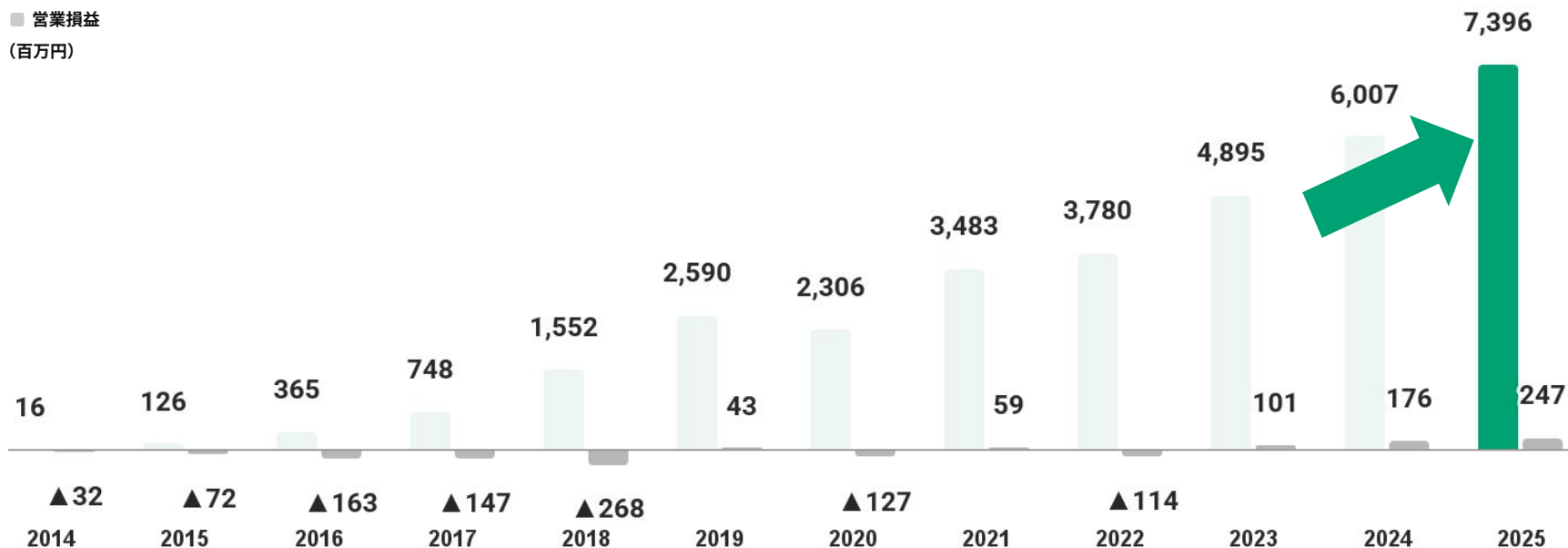


(※1)当社グループはM&Aによる事業拡大に伴い、グループ全体の事業規模をより適切に示す観点から、従来設定していた2つの経営指標（「GMV（マーケットプレイスの利用金額の総額）」及び「全社総取扱高」）のうち、全社総取扱高を主要な経営指標として採用いたします。

引き続き外部環境は堅調に推移する中、全社総取扱高は順調に拡大しており、固定費の適切なコントロールにより営業利益は継続的に増加し、過去最高を更新しました。

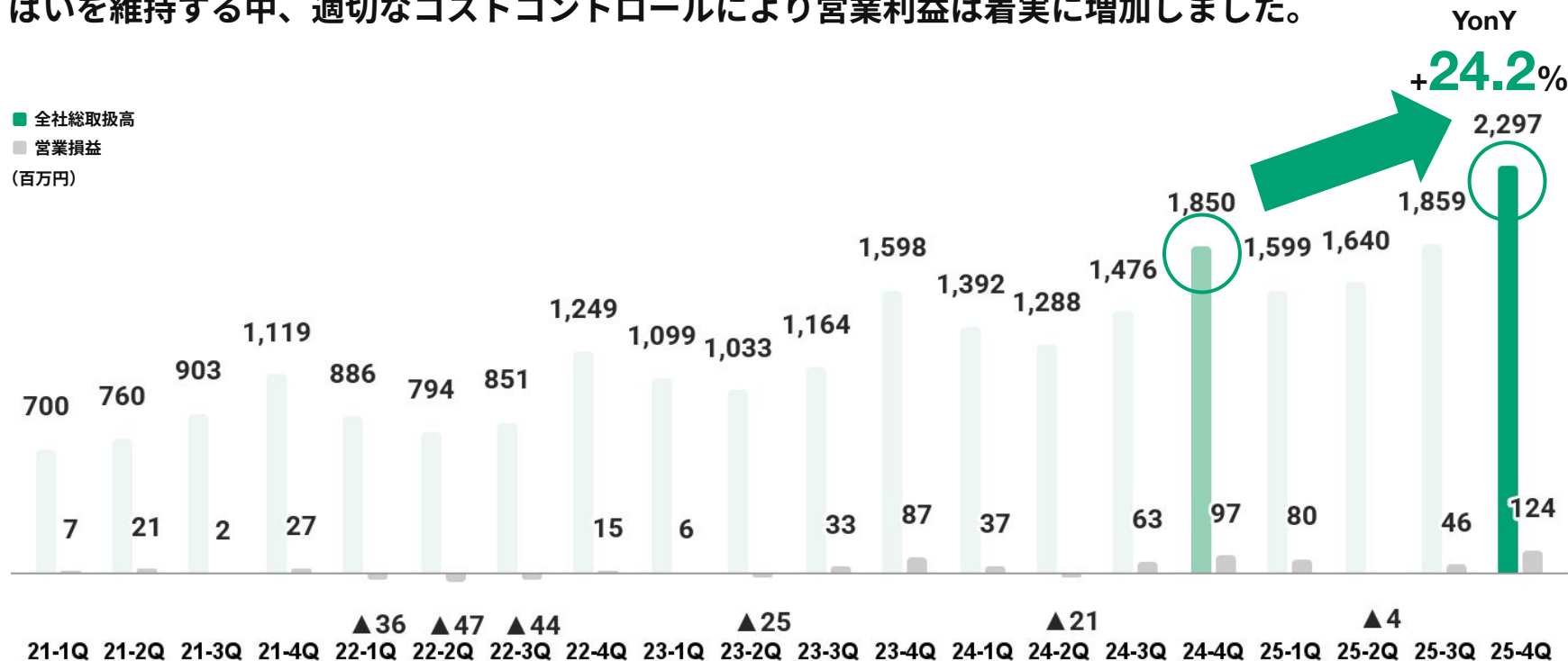
経営指標とその進捗

■ 全社総取扱高  
■ 営業損益  
(百万円)

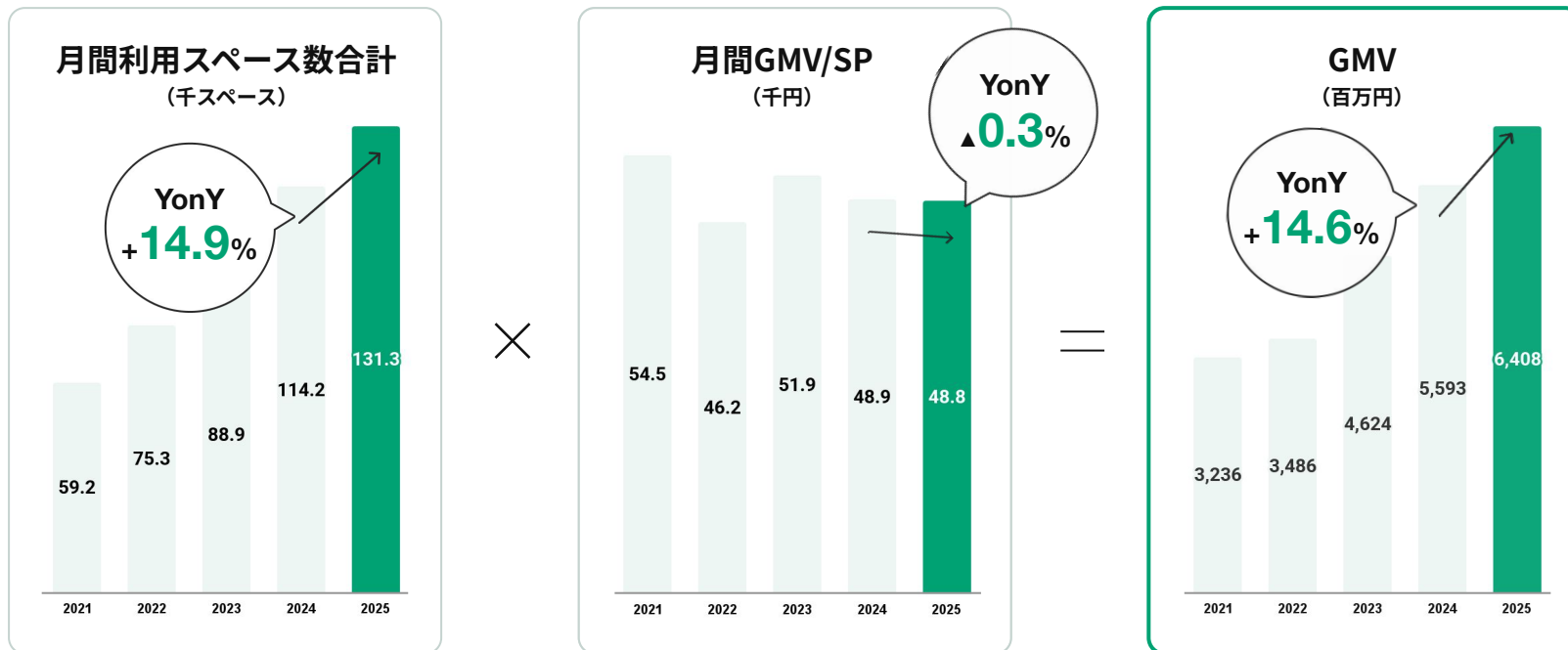


4Q会計期間は繁忙期の中、YoY24.2%と高い成長を引き続き継続し、固定比率はYoYで概ね横ばいを維持する中、適切なコストコントロールにより営業利益は着実に増加しました。

経営指標とその進捗



利用スペース数は利用用途の広がりを背景に引き続き拡大している一方、月間GMV/SPは前年同期比で0.3%減少したものの、下落幅は前年に比べて縮小しています。



06

---

# 成長戦略

## 需要の多様化

場所貸し  
(会議・宴会)



体験消費  
(目的特化)

### 体験カテゴリ

撮影・配信

推し活

フィットネス

ポップアップ

ビジネス

パーティー

ボードゲーム

インバウンド

利用シーンが多様化・細分化し、  
「目的に特化した体験空間」へのニーズが急拡大

## インフラの進化

テクノロジーによる  
「無人運営」と「信頼担保」の確立

### 主要テクノロジー

スマートロック

遠隔解錠・無人入退室管理

本人確認 (eKYC)

不正利用防止・信頼担保

自治体DX

公共施設のDX化

テクノロジーが「信頼」を担保し、無人での安全な  
運営を実現。ホストの参入障壁を大幅に低下。

## 当社の方向性

OS型プラットフォーマーへ

多様化・複雑化するニーズ

職域・推し活・ビジネス・体験

OS型基盤

体験価値を横断管理

多様なアセット

空室家・店舗施設・公共施設等

複雑な「体験」と「資産」を  
テクノロジーで統合管理する  
OS型プラットフォーマーへ

## ゲストのニーズが深化 「体験価値」重視へ拡大

### 「場所」から「体験」へ

利用者は空間だけではなく、その場で得られる体験価値を重視。

### ニーズの多様化・高度化

パーティー・撮影・ワーク・合宿など用途が多岐にわたり、単純なマッチング以上の期待感の高まり。

### 「予約」から「体験設計」へ

スペース選びの基準が、立地・価格から雰囲気・演出へとシフトし、体験の質が選択の決め手になるつつある。



## 「OS（基盤）」への進化 フィジカルなスペースシェア・インフラへ<sup>※1</sup>

### 垂直統合モデル

予約・集客だけでなく、運営・管理・IoTまでを一気通貫で提供し、他社が模倣できない深いロックインを形成。

### データによる参入障壁

リアルタイムの需給データと利用行動データを独占的に蓄積し、最適なスペース開発へ還元。

## 次のフェーズへの転換

(※1)フィジカルとは、「physical（フィジカル）」と「Digital（デジタル）」を掛け合わせた造語で、リアルとデジタルの融合を示す。

## OS確立×アプリケーション量産<sup>※1</sup>

テクノロジー基盤を活用し、多様な利用シーンに対応する「ブランドガイドライン」を垂直立ち上げ、需要予測に基づき、高収益が見込めるコンテンツを市場へ大量供給。

用途別ブランド確立

無人運営パッケージ化

高単価商材の開発

## バーティカル戦略

特定領域（バーティカル）のブランドの立ち上げ。「OS」への接続により、即座に収益性と稼働率を改善させるモデルを展開。

在庫・機能の獲得

PMIによる効率化

シェア拡大

## 統合マーケティング・PR<sup>※2</sup>

CXを起点とした統合的なフィジカルマーケティング戦略によって、ブランドラインを中心に「新しい定番体験を、ぞくぞくと。」市場にデリバリー。

市場拡大

認知獲得

ブランド・エクイティ構築

(※1)OS確立×アプリケーションの全体像についてはAppendixをご覧ください。

(※2)フィジカルとは、「physical（フィジカル）」と「Digital（デジタル）」を掛け合わせた造語で、リアルとデジタルの融合を示す。

### 財務目標

2025年12月期

売上高

25.6億円



2030年9月期

売上高

100 億円

### 重点施策

- 🔍 検索品質改善・アプリUX強化
- 📣 トリプルメディア運用等による集客力向上
- ☆ CX徹底強化
- 💡 ブランド構築による認知拡大
- 🤝 ホストとの共創としてのM&A
- 🔄 新たな周辺領域への拡大

## 企業価値の積み上げイメージ

### 新たな周辺領域

 Space pad

施設予約管理サービス



SPACE MOLE



Crewtone Inc.



レンタルスペーストータルプロデュース



SPACEMARKET

スペースの時間貸し  
マーケットプレイスの運営

既存事業

既存事業の強みをフル活用し  
成功確率を高める

07

# リスク情報

リスク	発見可能性	影響度	詳細
市場に関するリスク	小	大	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	中	中	現在、スペースシェアをターゲットとした類似のサービスを展開する企業が複数存在しており、また、今後の市場規模拡大に伴い新規参入もあり得ると考えております。そのため、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、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。
法的規制に関するリスク	中	中	当社グループは、各種法規制遵守のため、法規制の改正動向等を踏まえ、適切に対応しておりますが、かかる動向を全て事前に正確に予測することは不可能又は著しく困難な場合もあり、当社グループがこれに適切かつ適切に対応できない場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態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、法規制の改正を注視し、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
技術革新への対応に関するリスク	中	大	先進の技術・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グループ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おります。
サービスの健全性に関するリスク	小	大	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。

リスク	発見可能性	影響度	詳細
人材確保に関するリスク	小	大	当社グループの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、当社グループの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、質の高いサービスの安定稼働や競争力の向上に当たっては、開発部門を中心に極めて高度な技術力・企画力を有する人材が要求されていることから、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、既存の人材の更なる育成・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	小	中	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	小	中	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。
外部検索エンジンへの依存に関するリスク	大	大	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、当社グループにおける集客力が低下し、当社グループの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、検索エンジンの表示方針の変更に対応できるように努めてまいります。

リスク情報

(※1)上記は、第12期有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」から一部抜粋したものであります。詳細は第12期有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

08

---

# Appendix

スペースマーケットは国内スペースシェアのリーディングカンパニーとして、創業以来培ってきた業界トップクラスの運営ノウハウを強みに事業を展開しています。



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

レンタルスペースによる消費活動は新しい文化のため  
**ノウハウ所有者は貴重な存在**

創業以来、ホスト・ゲスト・自治体・企業と連携・共創を重ねてきたパートナー基盤を生かし、仲間とともに価値創出による成長を実現します。



業界有数の掲載数と多様な利用用途を基盤に、新たな体験・ニーズを創出し、成長分野の発掘を通じて多角的な成長を加速します。

### 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



新しい用途



### 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・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

引き続き、全社総取扱高が増加することで限界利益も増加する事業運営を行っております。  
 限界利益の増加範囲内で固定費をコントロールしたことで営業利益が増加しております。

固定分解PL	2024	2025	YonY
全社総取扱高	6,007	7,396	+23.1%
売上高 ※ポイント・クーポン控除前	2,084	2,682	+28.7%
変動費	848	1,160	+36.7%
限界利益	1,235	1,521	+23.2%
固定費	1,058	1,274	+20.4%
人件費	554	668	+20.7%
外注費・消耗品費・家賃等のコスト	408	467	+14.3%
償却費・株式報酬費用等の非資金項目	95	138	+45.4%
営業利益	176	247	39.6%

(百万円)

売上高比率  
 取扱高に対して 36.3%  
 YonY+4.6%

変動費率  
 取扱高に対して 15.7%  
 YonYで1.6%増加となっているが、想定範囲内での成長投資を行っている

限界利益率  
 取扱高に対して 20.6%  
 売上高に対して 56.7%  
 想定通りの水準で進捗

M & Aによるのれん償却費、物件減価償却費の増加

これまでに下記の自治体、指定管理者に導入いただいております、今後も拡大予定です。



秋田県湯沢市



兵庫県神戸市



北海道釧路市



SCOP TOYAMA



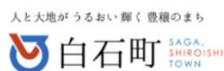
三重県紀北町



徳島県阿波市



山形県庄内町



佐賀県白石町



鹿児島県南九州市



熊本県人吉市



宮城県柴田町



山形県西川町



山梨県蕨崎市



福岡県吉富町



佐賀県唐津市



熊本県長洲町

公民館や地区センターの会議室・体育館などのスポーツ施設・研修室・野球場・バーベキュー場など多くの施設でご利用いただくことができます。



体育館



会議室



イベントホール



公民館



コワーキングエリア



研修室



野球場



バーベキュー場



**体験・価値**

**ブランドライン**

ターゲット特化の高品質なスペース  
体験設計

**用途特化の内装・設備**

撮影・会議・配信など最適化された  
空間

**コンセプト・ストーリー**

時代背景やトレンドに応じた新しい  
定番体験の再定義



**スペース  
(物件)**

**ビジネス需要**

ワークボックスや大会場の活用

**一棟ビル開発**

ビル・商業施設のイベント活用

**遊休資産活用**

企業の空き会議室や店舗のアイドル  
タイム



**運営基盤・  
システム**

集客・在庫同期

**マッチングプラットフォーム**  
SPACEMARKET

認証・決済

**予約システム**  
Spacepad/Public

集客・在庫同期

**IoT連携**  
スマートロック・家電の制御

## 今後の開示予定について

本資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算発表後の12月頃に開示することを予定しております。また、経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における説明資料にて開示することを予定しております。

