

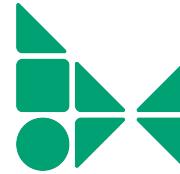


2025年12月期

# 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)

 SPACEMARKET



● 業績

トップラインと利益が

## 市場成長と共に順調に拡大

取扱高

**73.9** 億円

YonY

**+23.1** %

営業利益

**247** 百万円

YonY

**+39.6** %

通期業績予想に対し

全社総取扱高:

通期業績予想75億円に対して

達成率 **98%**

当期利益:

通期業績予想2.0億円に対して

達成率 **103%**

● KPI

利用スペース数が

## 順調に成長し過去最高

利用スペース数前年同期比

**+14.9** %

従業員1人あたりの生産性

**1** 億円を突破

● トピックス

Spacemarket group

ブランドリニューアル



スペマホストサポート+の提供開始

「SpemaSTAY」を提供開始



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



**01 | 会社概要**

**02 | 決算の報告**

**03 | トピックス**

**04 | 財務の詳細**

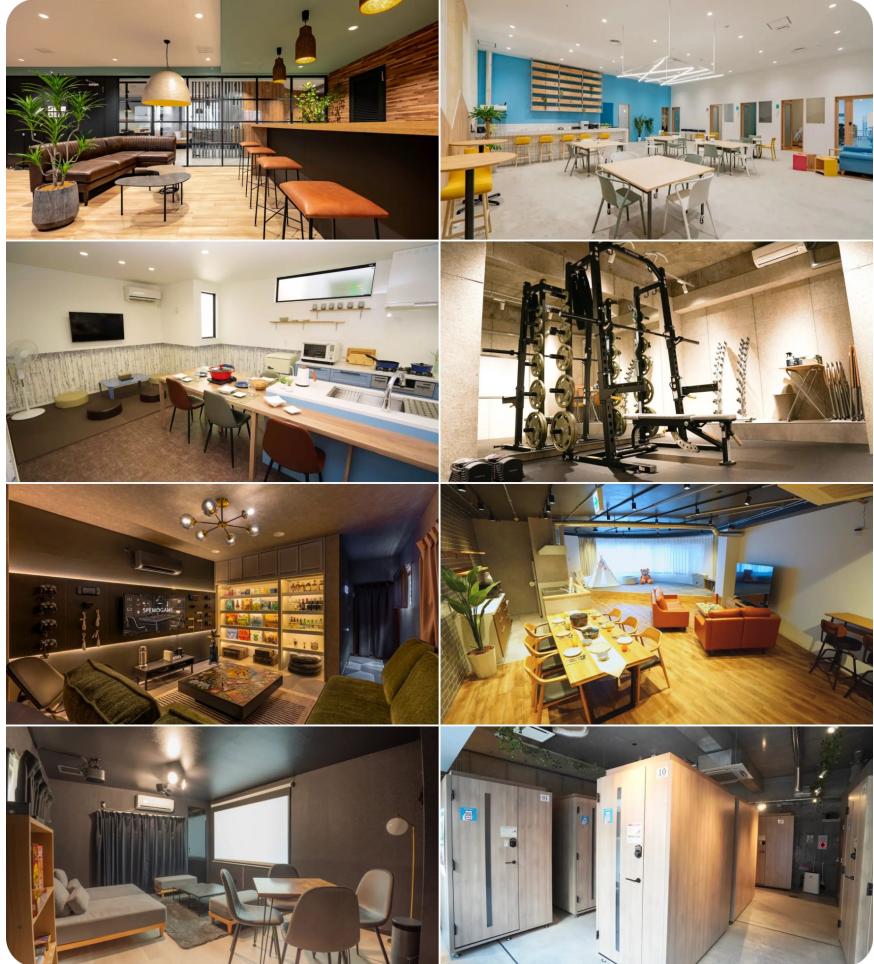
**05 | Appendix**

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	12月31日
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





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

## 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



### SPACE MOLE



### Crewtone Inc.

### 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

02

---

## 決算の報告

2025年累計期間において全社総取扱高はYonY+23.1%の73億円となり、事業運営の標準化によりコストをコントロールしつつ、継続的に生産性の向上を実現しています。

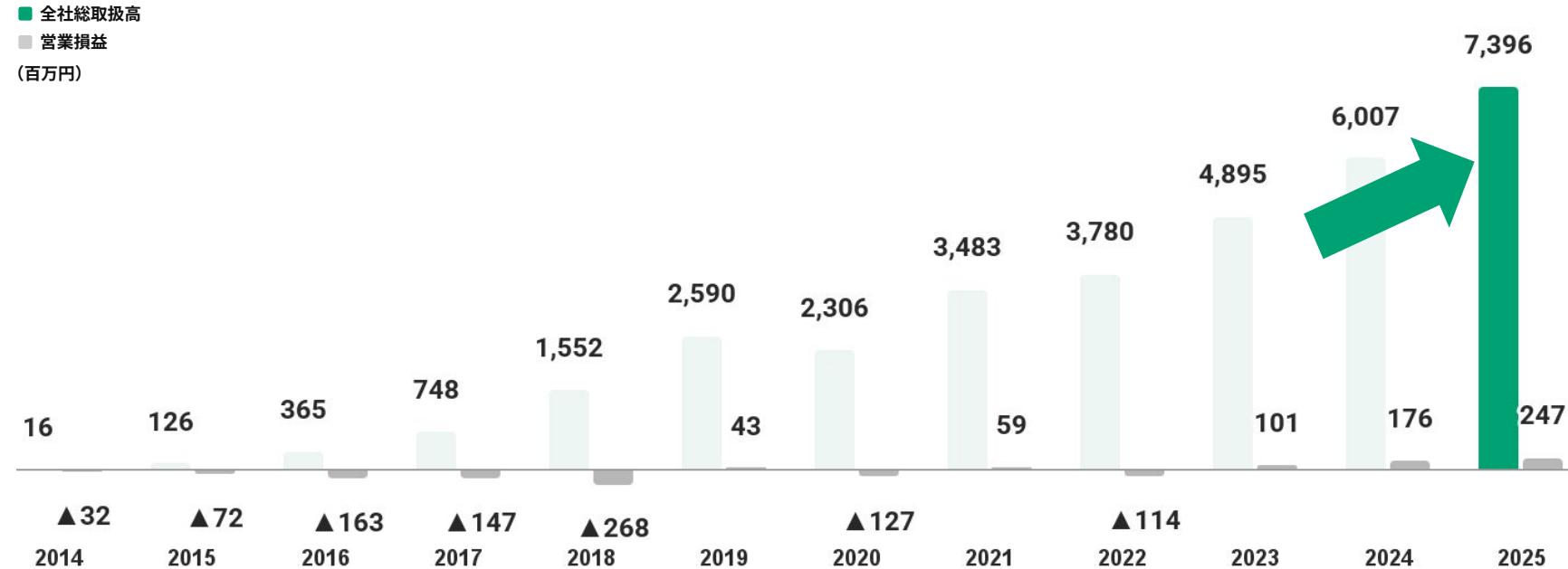
## 2025.4Q 会計期間

全社総取扱高	<b>2,297</b> 百万円	YonY +24.2%
マーケットプレイス GMV	<b>1,956</b> 百万円	YonY +14.0%
マーケットプレイス 利用スペース数合計	<b>35</b> 千SP	YonY +13.9%
売上高	<b>804</b> 百万円	YonY +31.2%
営業利益	<b>124</b> 百万円	YonY +28.1%
従業員数	<b>73</b> 名	前年 64名
1人あたり取扱高	<b>31</b> 百万円	YonY +10.6%

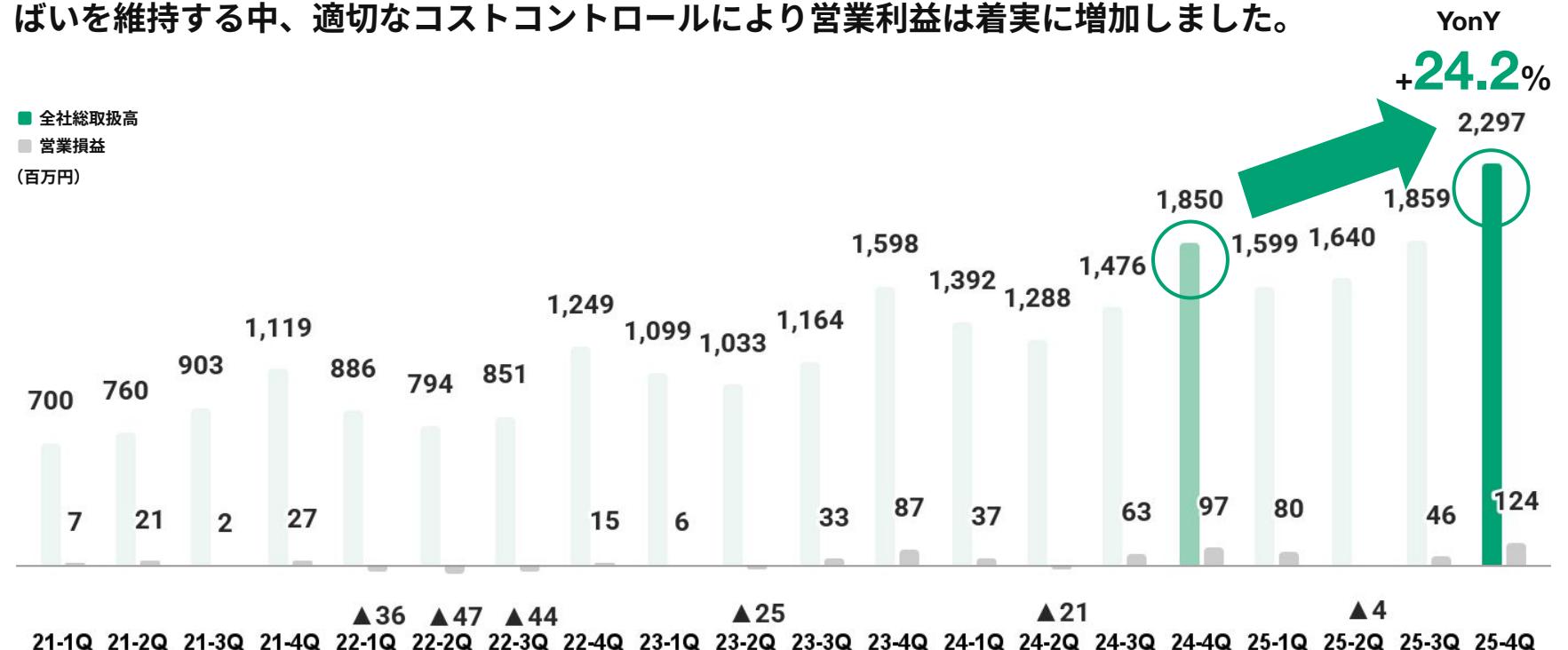
## 2025.4Q 累計期間

全社総取扱高	<b>7,396</b> 百万円	YonY +23.1%
マーケットプレイス GMV	<b>6,408</b> 百万円	YonY +14.6%
マーケットプレイス 利用スペース数合計	<b>131</b> 千SP	YonY +14.9%
売上高	<b>2,567</b> 百万円	YonY +30.3%
営業利益	<b>247</b> 百万円	YonY +39.6%
従業員数	<b>73</b> 名	前年 64名
1人あたり取扱高	<b>107</b> 百万円	YonY +10.5%

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。

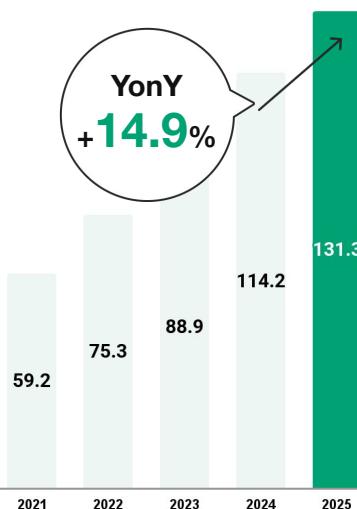


4Q会計期間は繁忙期の中、YonY24.2%と高い成長を引き続き継続し、固定比率はYonYで概ね横ばいを維持する中、適切なコストコントロールにより営業利益は着実に増加しました。

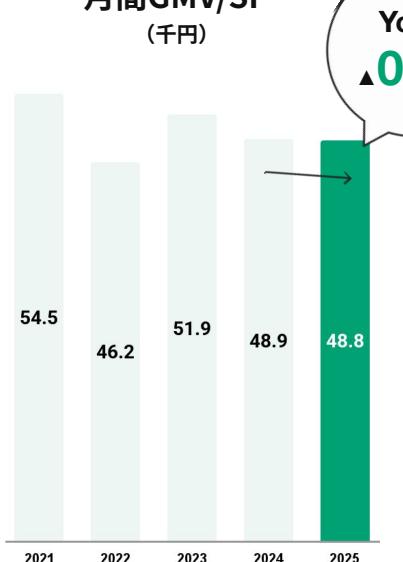


利用スペース数は利用用途の広がりを背景に引き続き拡大している一方、月間GMV/SPは前年同期比で0.3%減少したものの、下落幅は前年に比べて縮小しています。

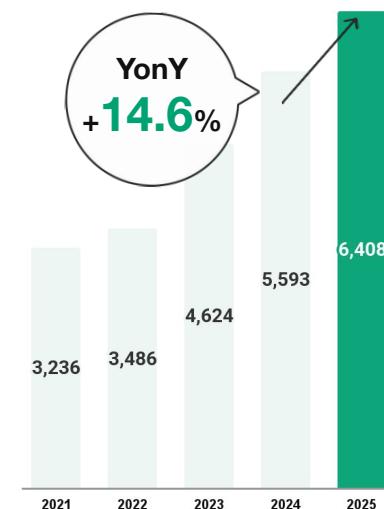
月間利用スペース数合計  
(千スペース)



月間GMV/SP  
(千円)



GMV  
(百万円)



03  
—  
トピックス

## 創業以来初めてとなる、ブランドリニューアルを実施しました。

トピックス

### ブランド刷新の経緯

- 利用シーンの拡大：単純な場所の利用から利用用途が拡大
- 体験価値重視の時代：モノ・場所・コンテンツそのものではなく  
「そこで得られる体験の質」が選ばれる時代に移行



### ホスト・ゲストの体験品質向上を中心としたブランドへ刷新

供給サイドからサービス品質を底上げし、空間の評価から体験の評価として蓄積

#### 関連サービス

SPACE MARKET GROUP

ホストの挑戦に寄り添う  
スペースマーケットグループのサポートメニュー  
**スペマホストサポート** +



HOST SUPPORT PLUS



Spema STAY

### 将来的な展望

定番体験を創出し、日常的に利用される存在へ  
スペースの選択から利用までの体験価値を向上させ、特別な時だけに使うサービスから日常利用を支える存在へ進化

### 収益基盤の強化

#### 体験価値向上

(ゲスト満足度・リピート率・単価アップ)



#### 供給基盤の強化

(ホスト数増・稼働率アップ)



### 中長期的な売上・利益成長の可視化

ホストの収益最大化を狙う「スペマホストサポート+」の提供を開始し、開設・運営・拡張・承継までを支援することで、ホストの持続的な事業成長と市場全体の健全な発展に貢献いたします。

### 開設支援



開業スクール  
レンタルスペース運営のイロハ  
が学べるスクール



内装相談  
スペースの内装について  
個別アドバイスやサポート



- ・ホストの新規参入を促進
- ・マーケットプレイスへスペース供給拡大

### 運営支援



運営代行相談  
日々の運用をまるっとお任せす  
る、運営代行の相談が可能



運営改善コンサル  
売上改善やより良い  
スペース運営の相談が可能



- ・ホストの収益性向上
- ・マーケットプレイスの稼働率向上

### M&A支援



スペース売却支援  
希望条件に近い買い手を紹介  
し、譲渡完了までサポート



スペース購入支援  
希望条件に合う物件を紹介し、  
購入をサポート



- ・ホストの事業選択肢増加
- ・マーケットプレイスの持続的成長



ホストのスペース供給品質の向上と数の安定化

レンタルスペースの譲渡・承継ニーズの高まりを受け、「スペースM&A 仲介サービス」の提供を通じて、レンタルスペース市場への供給基盤の維持・拡大を推進しています。

## スペースM&A 仲介サービスの開始



スペースマーケットによる仲介サポート  
条件整理・マッチング・契約支援まで対応

- 承継後1年間の成約手数料待遇  
通常30%の手数料を5%に優遇
- レビュー引き継ぎオプション（有料）  
これまで積み上げた評価・実績を次の運営者へ

## レンタルスペースの運営者のニーズ

事業継続が困難または引継ぎニーズの増加に伴い、「閉める／続ける」以外の選択肢として、「第三の出口戦略（譲渡・承継）」を求める声が増加

## 当社が展開する強み

- ホストの運営実績やレビューを活用しながら、買い手とのマッチングから契約締結までを一気通貫支援
- 不動産仲介・M&A仲介会社との連携により、専門的なサポートも実施
- 成功報酬型で、サービス利用のハードルを下げる仕組み

## 期待される効果

- レンタルスペースの事業承継・譲渡の円滑化を実現し、ホストの事業機会喪失を防止
- プラットフォーム内での供給基盤の維持・拡大に寄与
- レンタルスペースという資産の活用幅を拡大（売却／引継ぎ／再スタート）

スペースモールが培ってきた運営ノウハウと基盤を生かし、同社ならではの民泊・別荘およびレンタルスペースの一括運営代行サービス「SpemaSTAY」を提供開始しました。

トピックス

## サービス開始の背景

- ・運営の非効率さ：民泊とレンタルスペースの個別運用によるロス
- ・オーナーニーズ：収益最大化と省力化の同時実現
- ・業界共通課題：法令遵守・品質管理体制の構築



## 「SpemaSTAY」による解決案

### 1.一括運用による収益最大化

宿泊運営とレンタルスペース運用を統合し、収益最大化を目指す

### 2.体験品質の担保

宿泊とスペース利用を横断して最適化できる運営ノウハウを活かし清掃・品質管理を徹底し、ゲストに安心・高品質な宿泊体験を提供

### 3. フルサポート体制

企画、法務・行政対応、運用、ゲスト対応、清掃・品質管理まで一気通貫で実施

### 民泊需要の将来シミュレーション

■ 民泊延べ宿泊者数（東京都）



出展：「都市型民泊の現在地と今後の可能性（日本政策投資銀行DBJアセットマネジメント）」を基に作成



民泊・別荘を中心とした運営代行サービス「SpemaSTAY」

04

---

## 財務の詳細

トップラインにおいては堅調に成長しており、中でもマーケットプレイス周辺領域の売上が大きく貢献しました。ボトムラインにおいては、営業利益、純利益共に達成しております。

	2025年度 通期業績予想	2025年度実績	2025年度 通期業績予想に 対する達成率	YonY
全社総取扱高	7,546	7,396	98.0%	+23.1%
内、GMV	6,846	6,408	93.6%	+14.6%
売上高	2,570	2,567	99.9%	+30.3%
営業損益	226	247	108.9%	+39.6%
純損益	205	214	103.9%	+17.8%

(百万円)

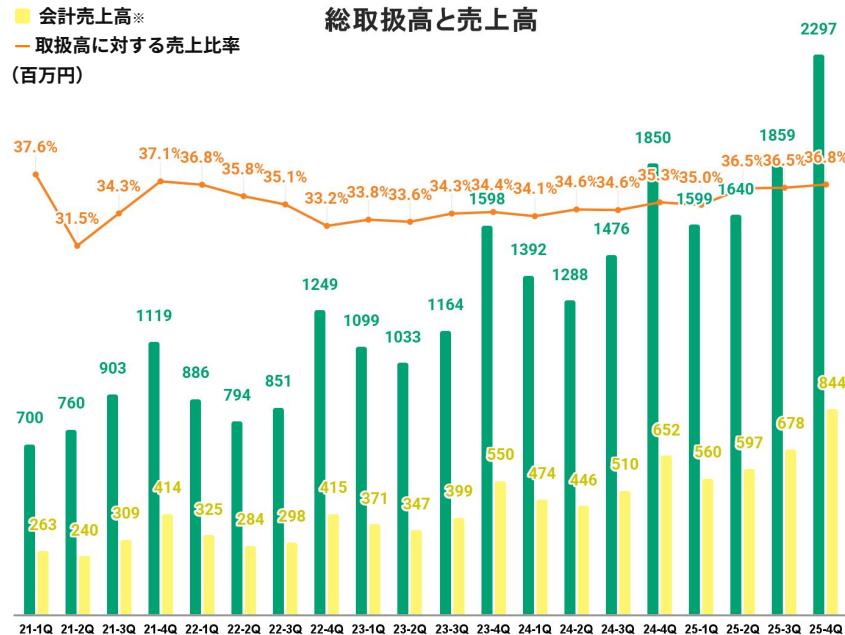
引き続き、全社総取扱高が増加することで限界利益も増加する事業運営を行っております。  
限界利益の増加範囲内で固定費をコントロールしたことで営業利益が増加しております。

固定分解PL	2024	2025	YonY	
全社総取扱高	6,007	7,396	+23.1%	売上高比率 取扱高に対して 36.3% YonY+4.6%
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%	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、想定範囲内の成長投資を行っている
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%	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
営業利益	176	247	39.6%	M & Aによるのれん償却費、物件減価償却費の増加

(百万円)

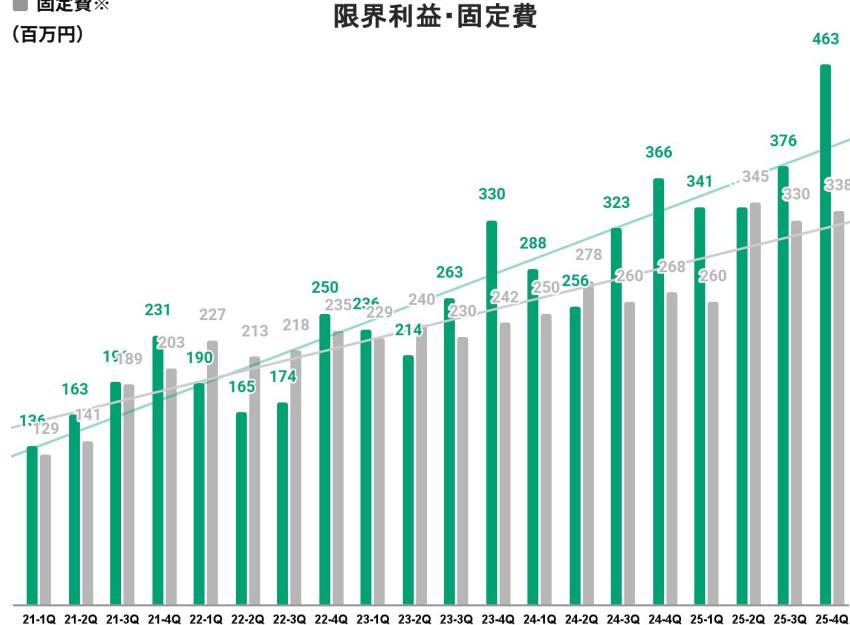
取扱高に対する売上高比率は安定的に推移しており、健全な収益基盤を継続しております。  
限界利益に対する固定費については継続して限界利益内でコントロールできております。

- 全社総取扱高
- 会計売上高※
- 取扱高に対する売上比率  
(百万円)



※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

- 限界利益
- 固定費※  
(百万円)



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。

### 2024年 期末 連結

自己資本比率 **27.7%**

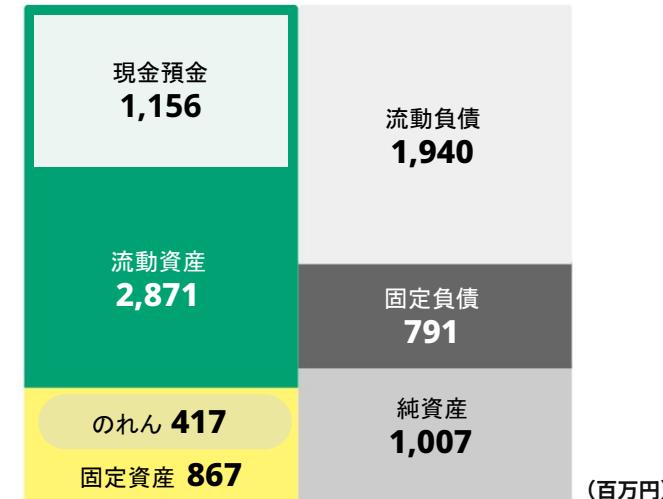
総資産 **2,530**百万円



### 2025年 期末 連結

自己資本比率 **24.6%**

総資産 **3,739**百万円



**外部環境**

- 利用用途が広がり、利用スペース数が増加している環境からスペースシェア市場は様々な用途、顧客層、体験価値をまたぐ複合的な成長市場となっておりオーガニック成長が継続するものと想定
- 成長市場であることから競争環境は引き続き注視が必要

**事業運営**

- マーケットプレイスのプロダクト進化及びマーケティング活動の最適化を通じて、トップラインの持続的な成長を図る
- グループにてノウハウを共有し成長と収益性の両立を図る
- 限界利益および生産性向上を通じてキャッシュ創出力を高め、継続的な成長投資を支える基盤を構築

**業績予想**

	2025年実績	2026年予想	YoY
全社総取扱高	7,396	9,032	+22.1%
売上高	2,567	3,244	+26.4%
営業損益	247	290	+17.7%
純損益	214	234	+9.6%
			(百万円)

長期的な企業価値向上に向けて、マーケットプレイス「SPACEMARKET」の継続的な成長を維持させながら、既存事業及び周辺領域の事業展開へ向けて成長投資を実施してまいります。

### 企業価値の積み上げイメージ



05

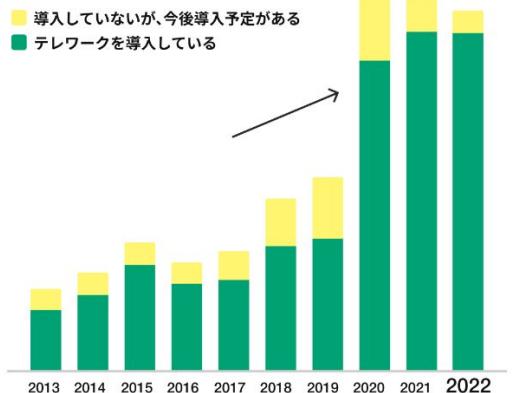
---

# Appendix

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

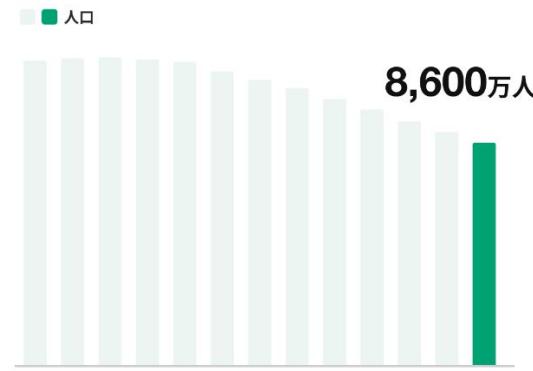
テレワーク導入率の推移



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

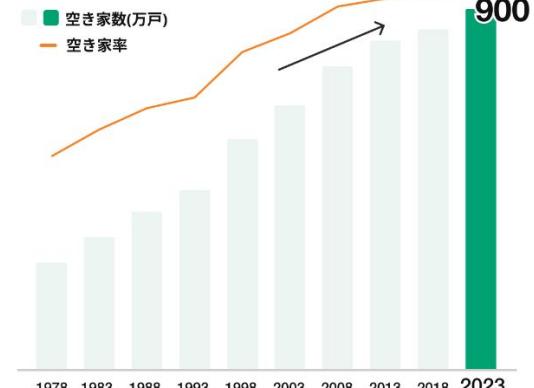
我が国の人口推移



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年では空き家率が13.8%に

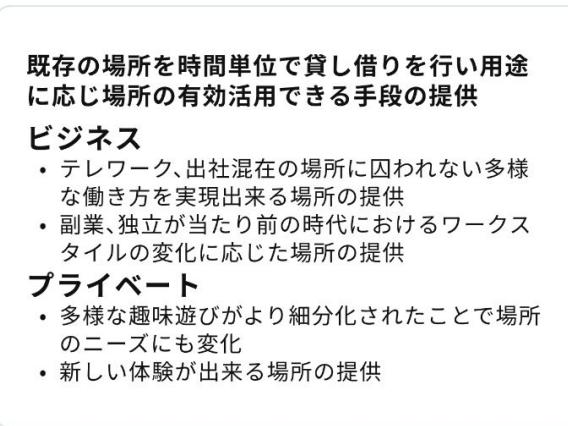
空き家数及び空き家率の推移-全国(1978年~2023年)



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

マーケットプレイスの運営



レンタルスペース  
トータルプロデュース

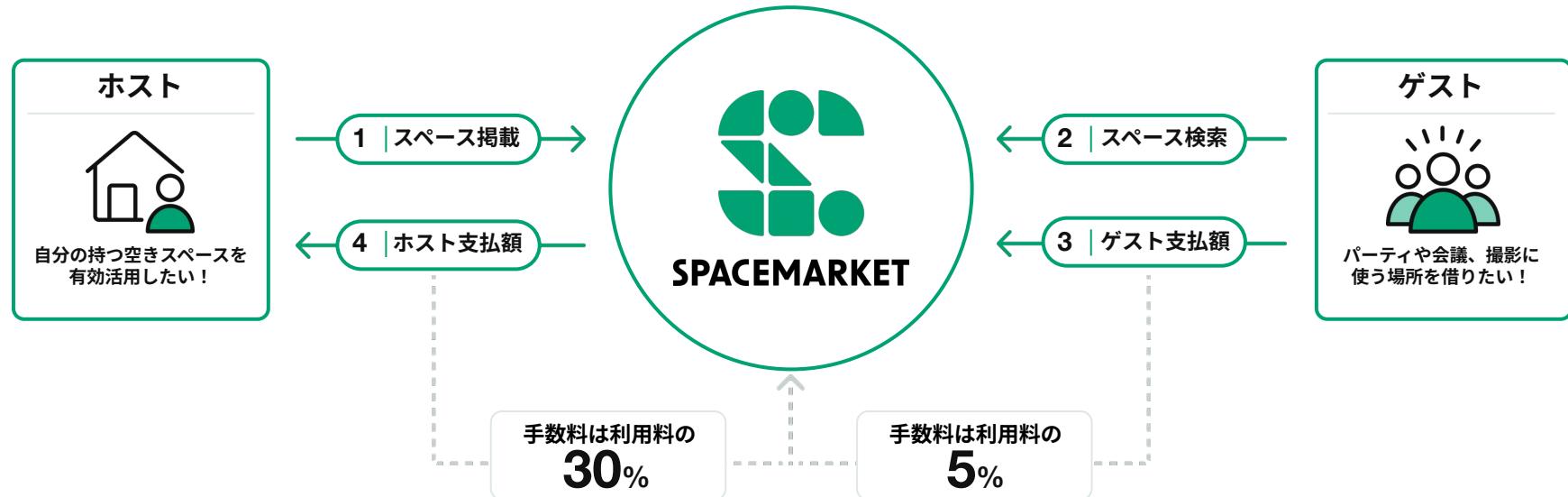


Crewtone Inc.



施設予約管理サービス  
Spacepad

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。

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)決済機能を利用する場合は、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。

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、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



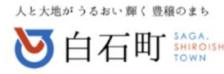
三重県紀北町



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



山梨県韮崎市



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



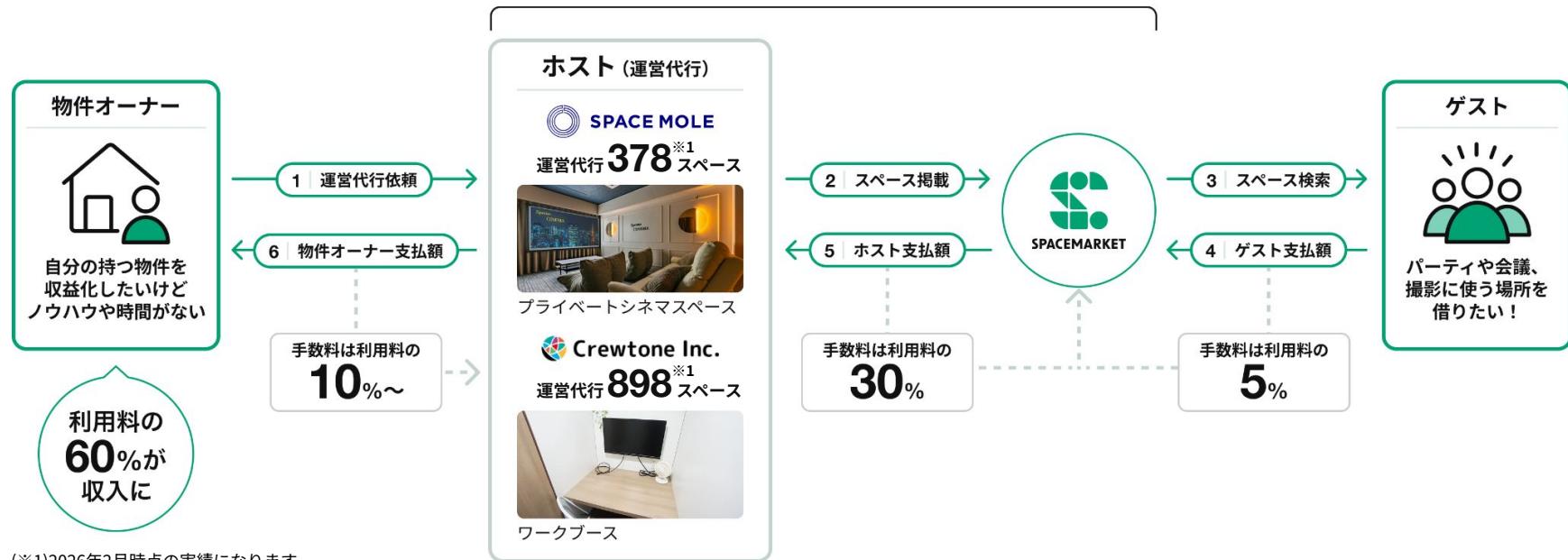
野球場



バーベキュー場

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



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おり当社は、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m<sup>2</sup>=住宅総面積57億m<sup>2</sup>+工場・倉庫除く非住宅総面積11億m<sup>2</sup>) (※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



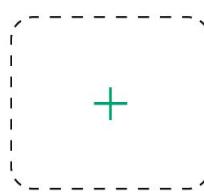
住宅



飲食店



スポーツ施設



映画館



会議室

### 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



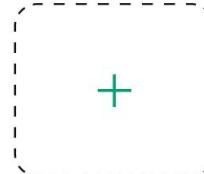
趣味・遊び



スポーツ・フィットネス



仕事



当社事業に関するおもなリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

リスク	発見可能性	影響度	詳細
<b>市場に関するリスク</b>	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。
<b>競合他社に関するリスク</b>	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。
<b>法的規制に関するリスク</b>	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。
<b>技術革新への対応に関するリスク</b>	中	大	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。
<b>サービスの健全性に関するリスク</b>	小	大	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。

当社事業に関するおもなリスクは下記の通りです。リスクに対しては、記載の通り対応いたします。

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	個人情報が外部に流出し、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。

