

2024年12月期 第2四半期 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 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

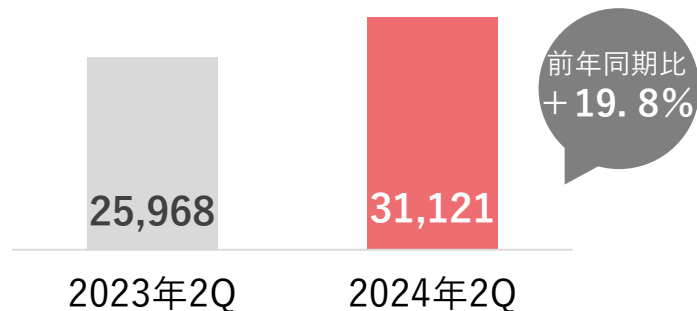
05

(株)スペースの強み

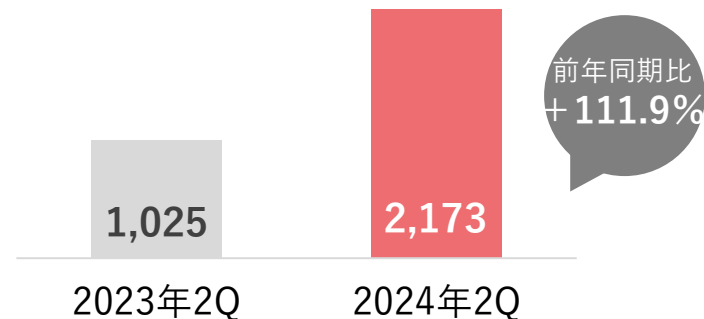
06

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

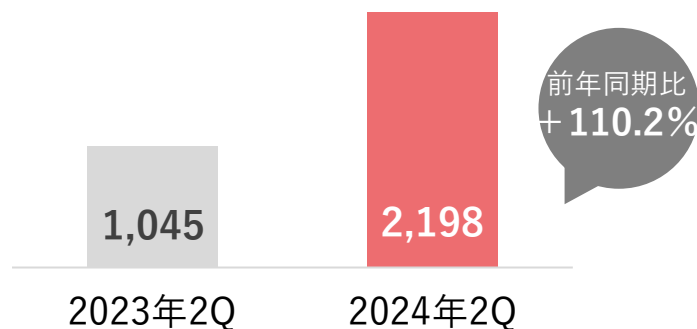
売上高
311億21百万円



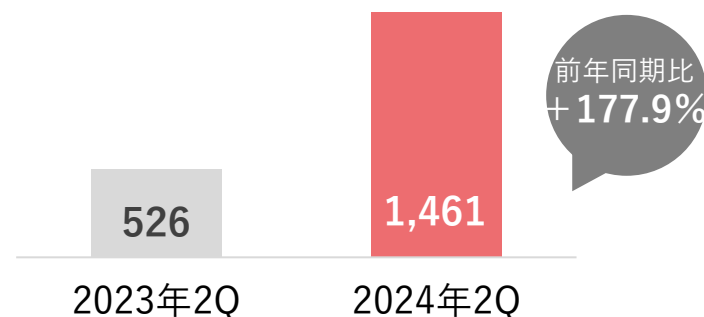
営業利益
21億73百万円



経常利益
21億98百万円



親会社株主に帰属する中間純利益
14億61百万円



2Q
トピックス

- ・ 大型案件をはじめとする新装・改装工事の受注が堅調に推移
- ・ 売上高・段階利益ともに想定以上に伸長し、通期業績予想を上方修正

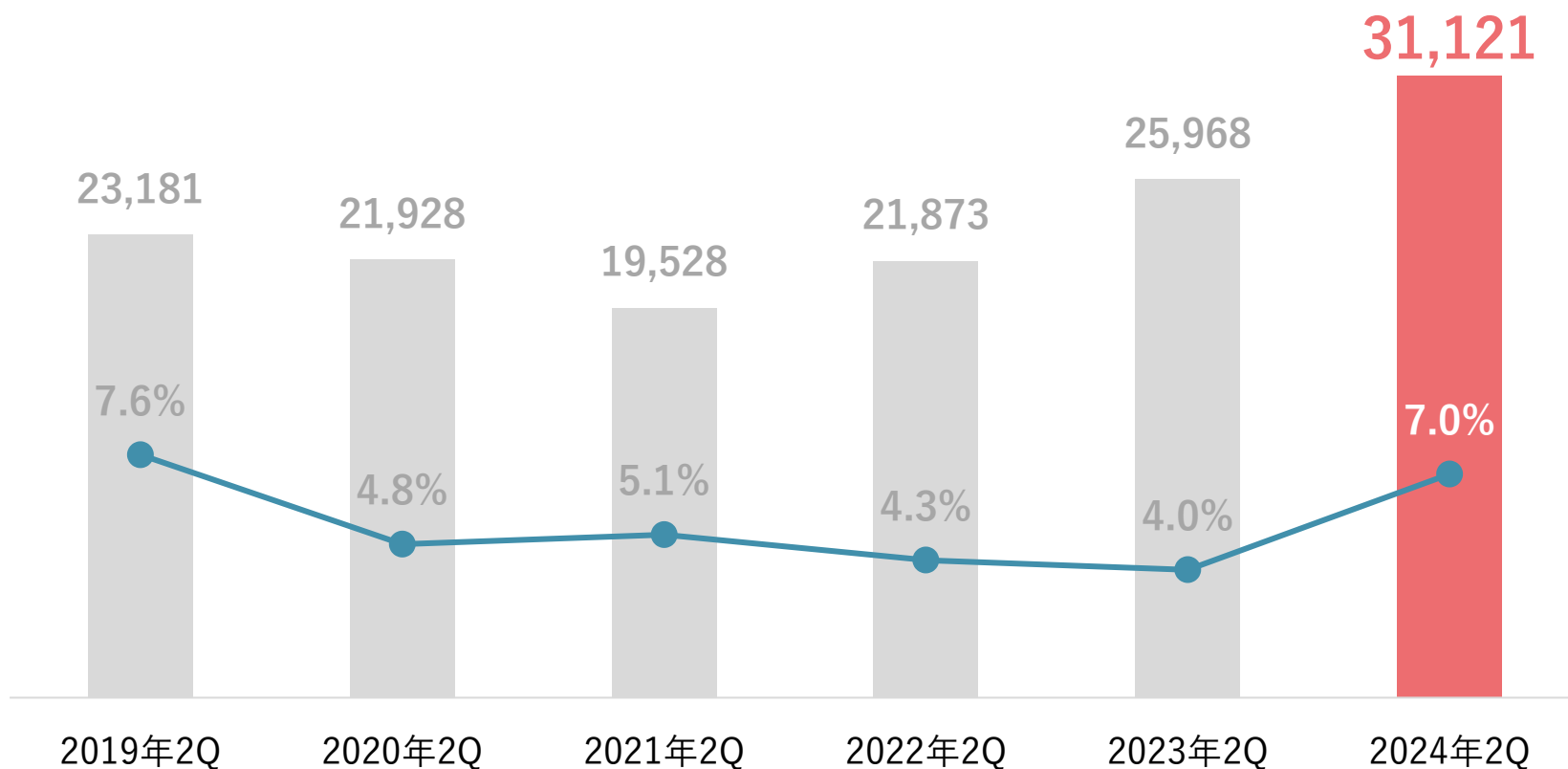
売上高・営業利益率推移

space

オフィス関連、エンターテインメント施設等のサービス等分野における大型案件や食品スーパー・コンビニエンスストア分野の新装・改装案件が増加したことで、売上高・営業利益率は前年同期を上回る結果となった

■売上高 — 営業利益率

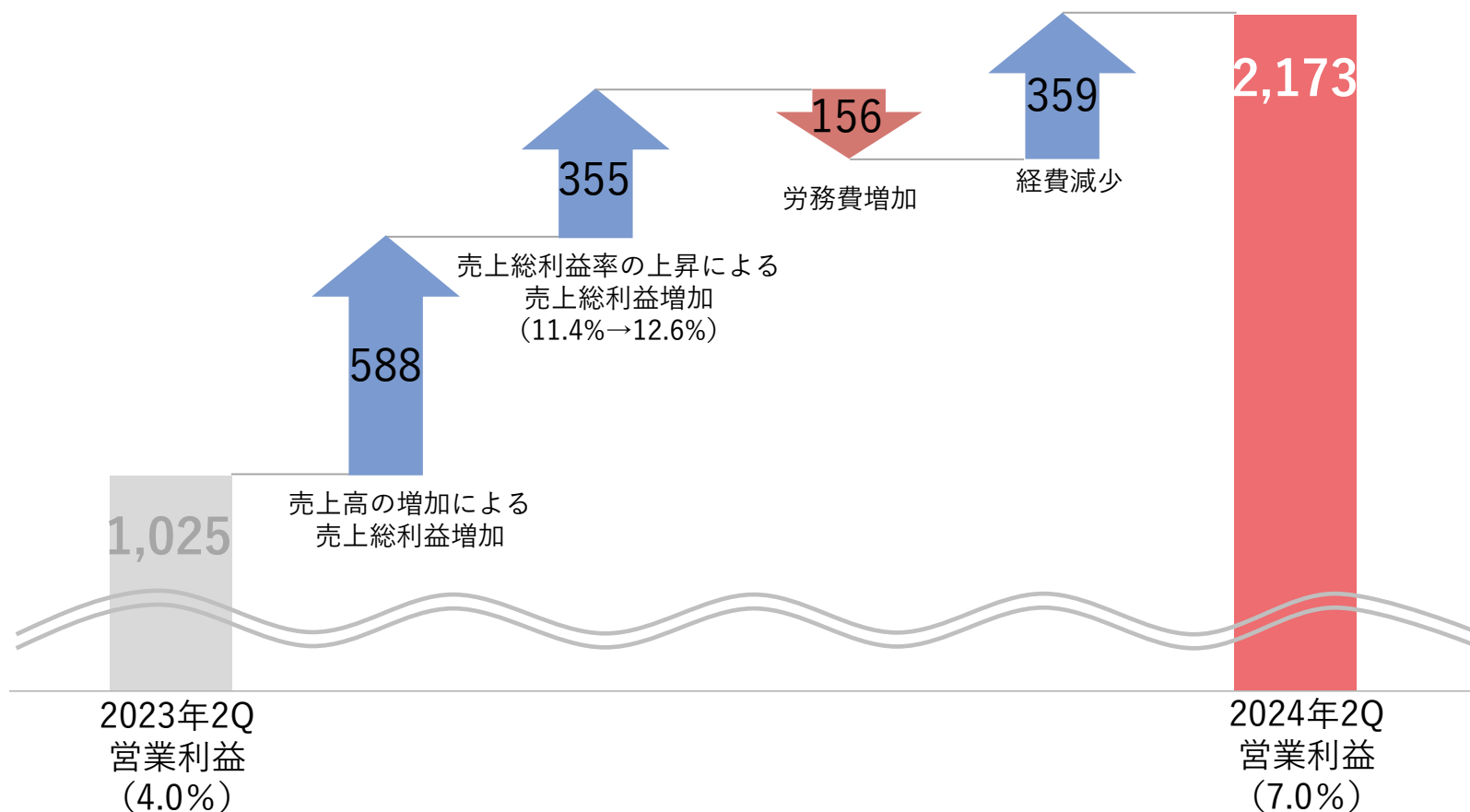
(単位：百万円)



営業利益増減分析

売上高の増加や大型案件の収益性の向上により売上総利益率を押し上げたことから、営業利益は1,147百万円の増加

(単位：百万円)

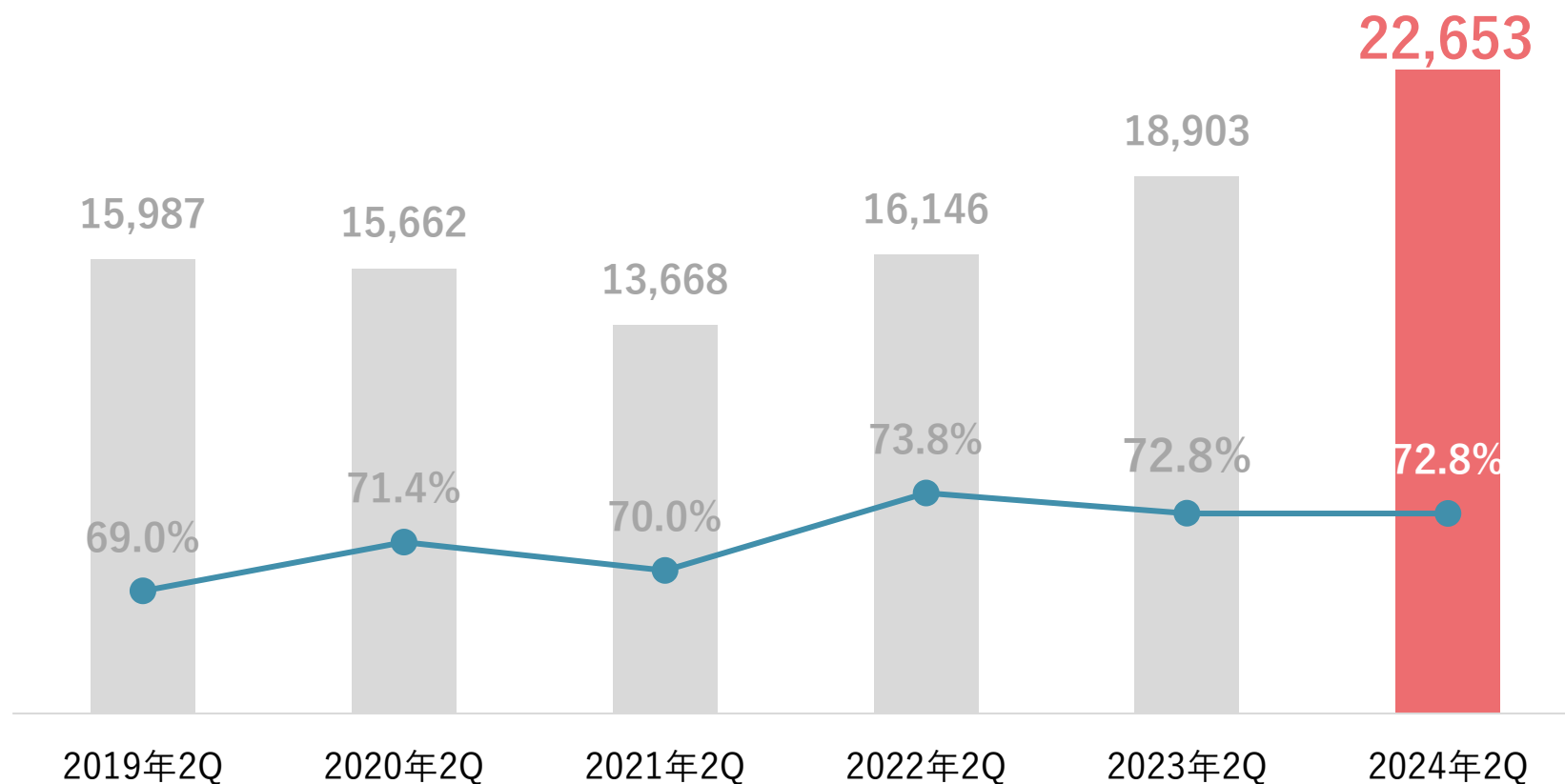


外注費推移

近年は資材価格の高騰や人件費の増加等によるコスト上昇が継続している影響により、外注費は上昇傾向にあるものの、外注費率は前年同期と同水準で推移

■ 外注費 — 外注費率

(単位：百万円)

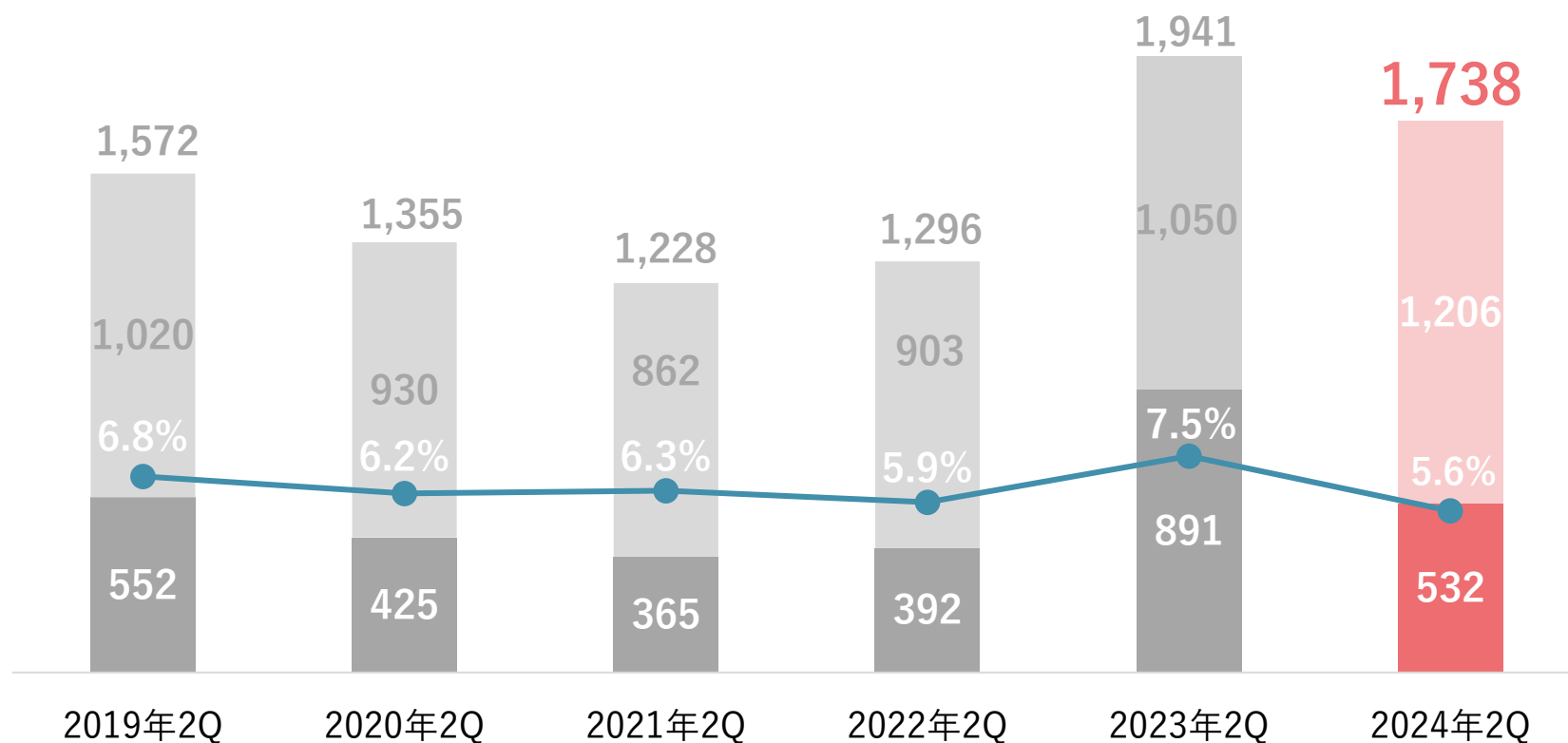


販売費及び一般管理費推移

報酬制度の改定や賞与の支給により労務費は増加したものの、前年同期に特定の大型案件において貸倒引当金を計上した反動もあり経費は減少し、販管費は前年同期を下回る

■ 経費 ■ 労務費 — 販管費率

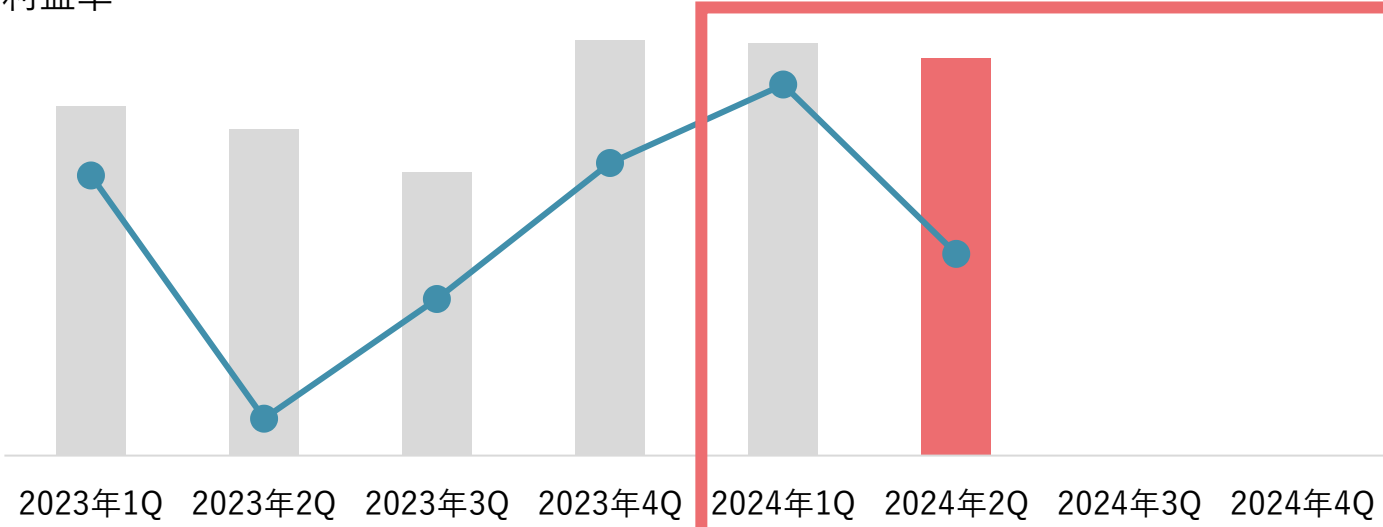
(単位：百万円)



四半期業績推移

(単位：百万円)

■ 売上高 — 営業利益率



売上高	13,432	12,535	10,875	15,949	15,835	15,285		
営業利益	918	107	411	1,137	1,425	748		
経常利益	924	121	417	1,153	1,437	760		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	601	△75	314	844	971	490		
1株当たり四半期純利益 又は1株当たり四半期純損失 (円)	24.54	△3.08	12.85	34.45	39.66	20.00		
営業利益率 (%)	6.8	0.9	3.8	7.1	9.0	4.9		

Agenda

01

2024年度 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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

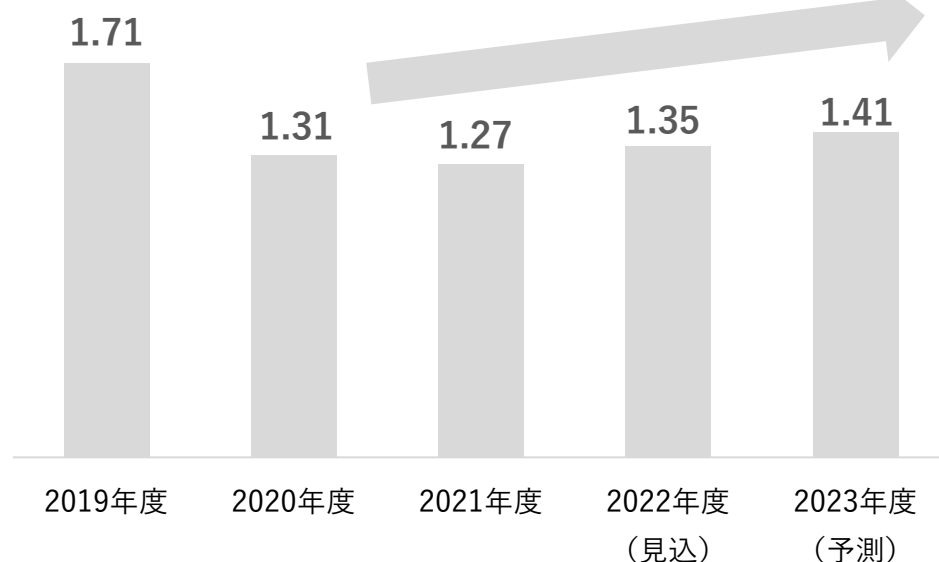
ディスプレイ業界の市場規模

space

2019～2023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
経済活動の正常化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）

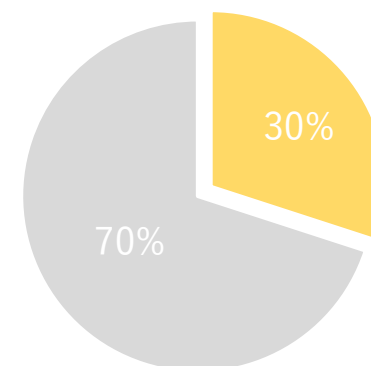
ディスプレイ業界



※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%



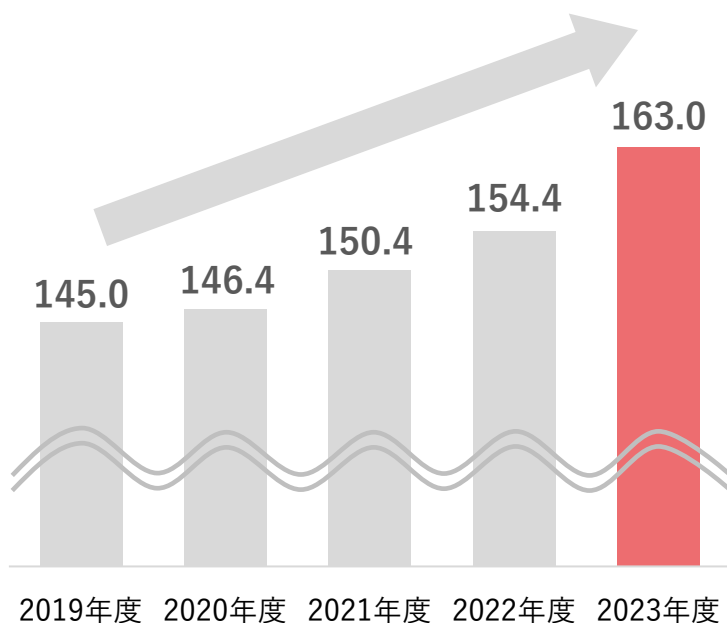
※矢野経済研究所データを母数とし
それ以外を当社にて算出・作成

（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」

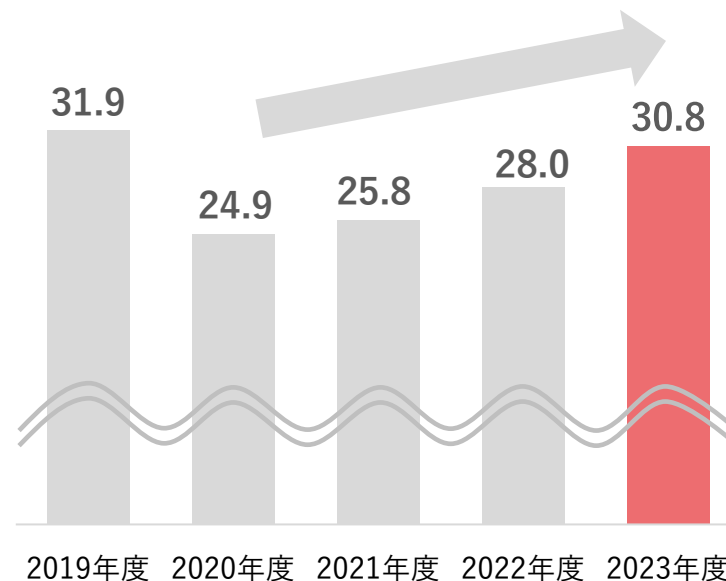
当社の主要顧客である小売業界は右肩上がりで推移
そのうちSCはコロナ禍で一時減少したものの、近年は回復傾向にある

■ 売上高（単位：兆円）

小売業界



SC



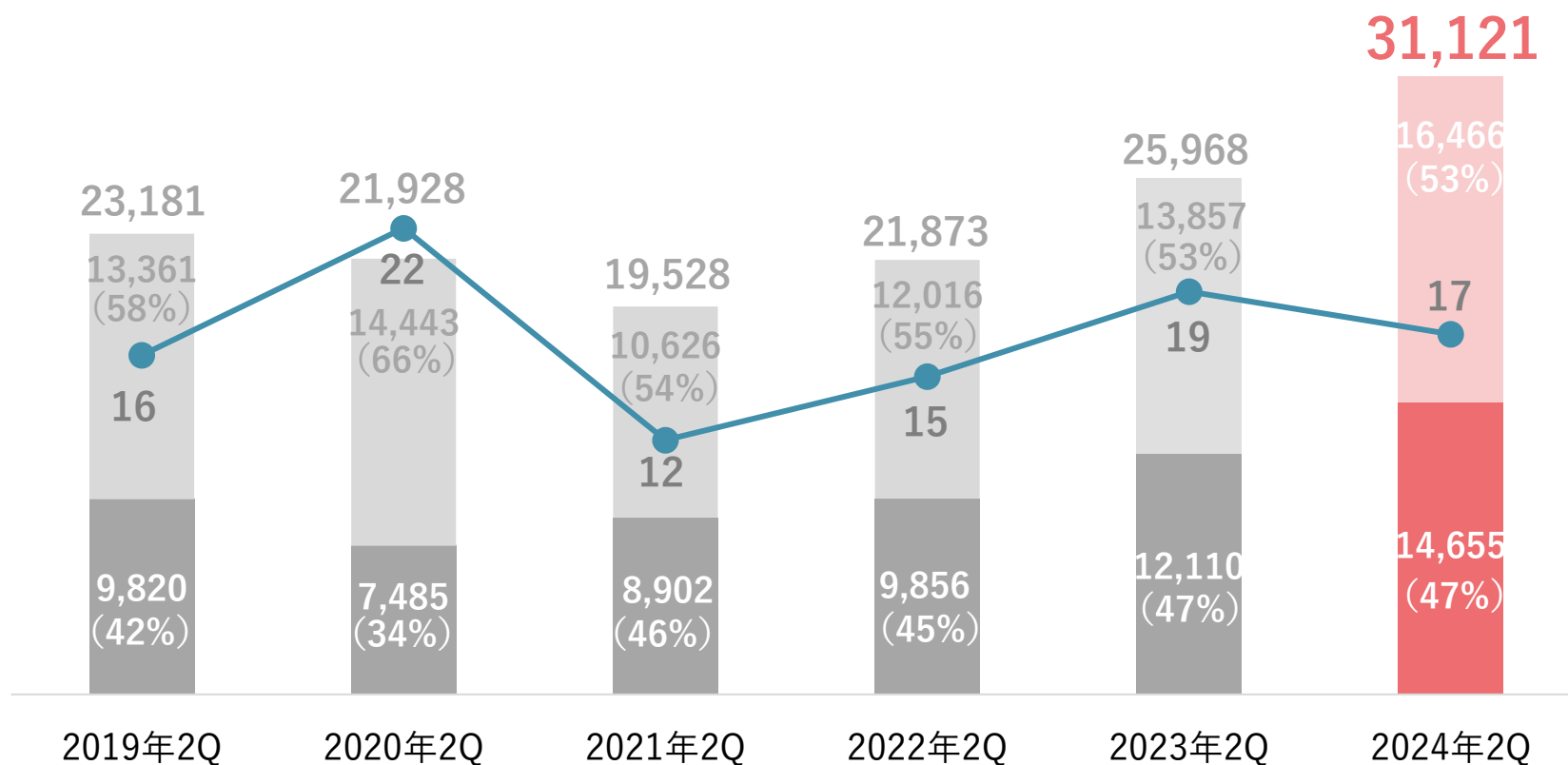
（出典）経済産業省「商業動態統計」
一般社団法人日本ショッピングセンター協会「SC年間販売統計調査」

売上高推移（SC関連・その他）

売上高のうち、SC関連が5割以上を占めている

オフィス関連の大型案件の増加により、SC関連以外の売上高も好調に推移している

■ SC関連 ■ その他 — SC新規出店数（1～6月）（単位：百万円）

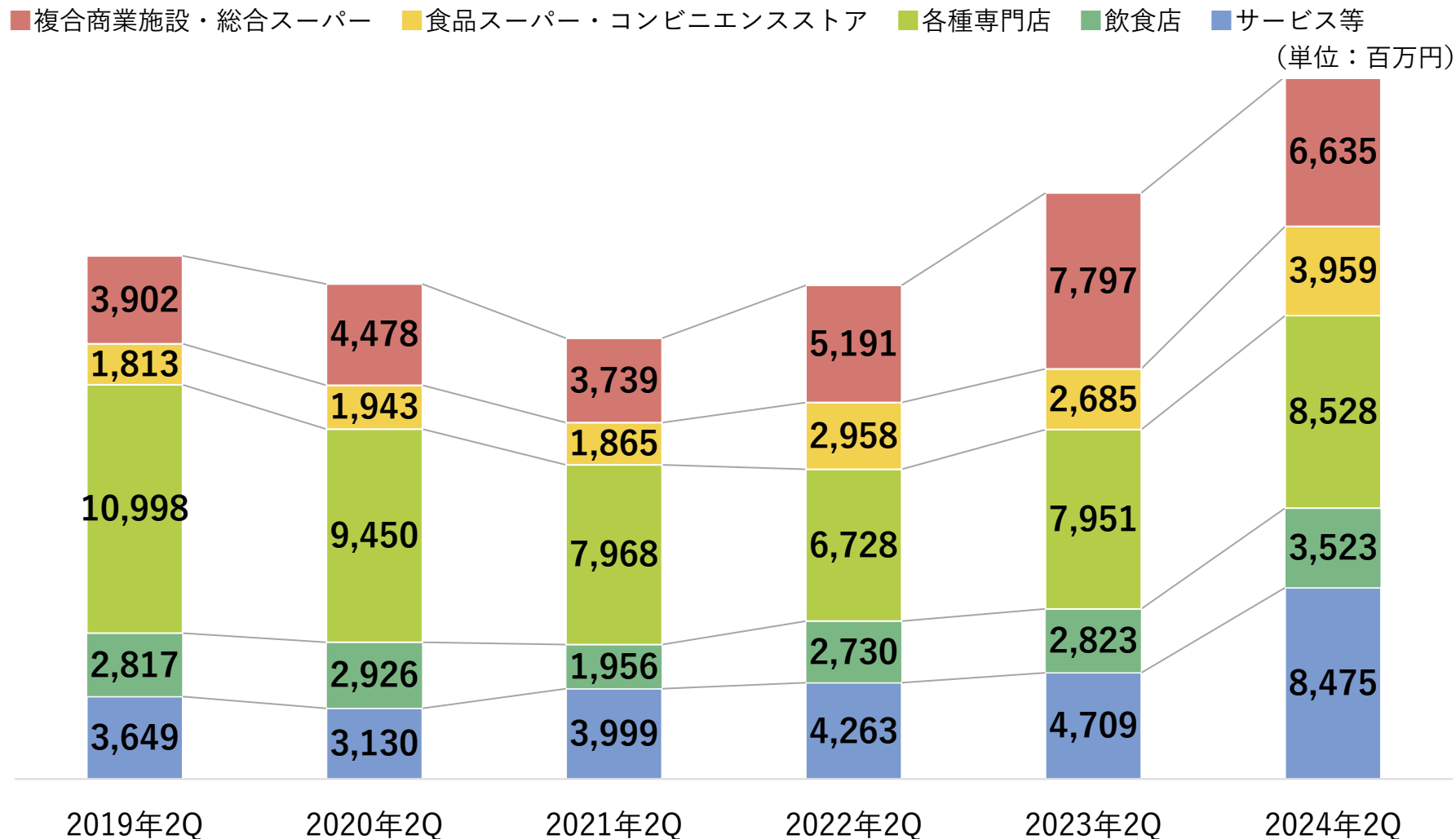


※ 2024年度の出店数は2024年8月7日時点の数字となります。

（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」

売上高推移（市場分野別）

食品スーパー・コンビニエンスストア分野の売上高が伸長したほか、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よりサービス等分野は売上高が拡大

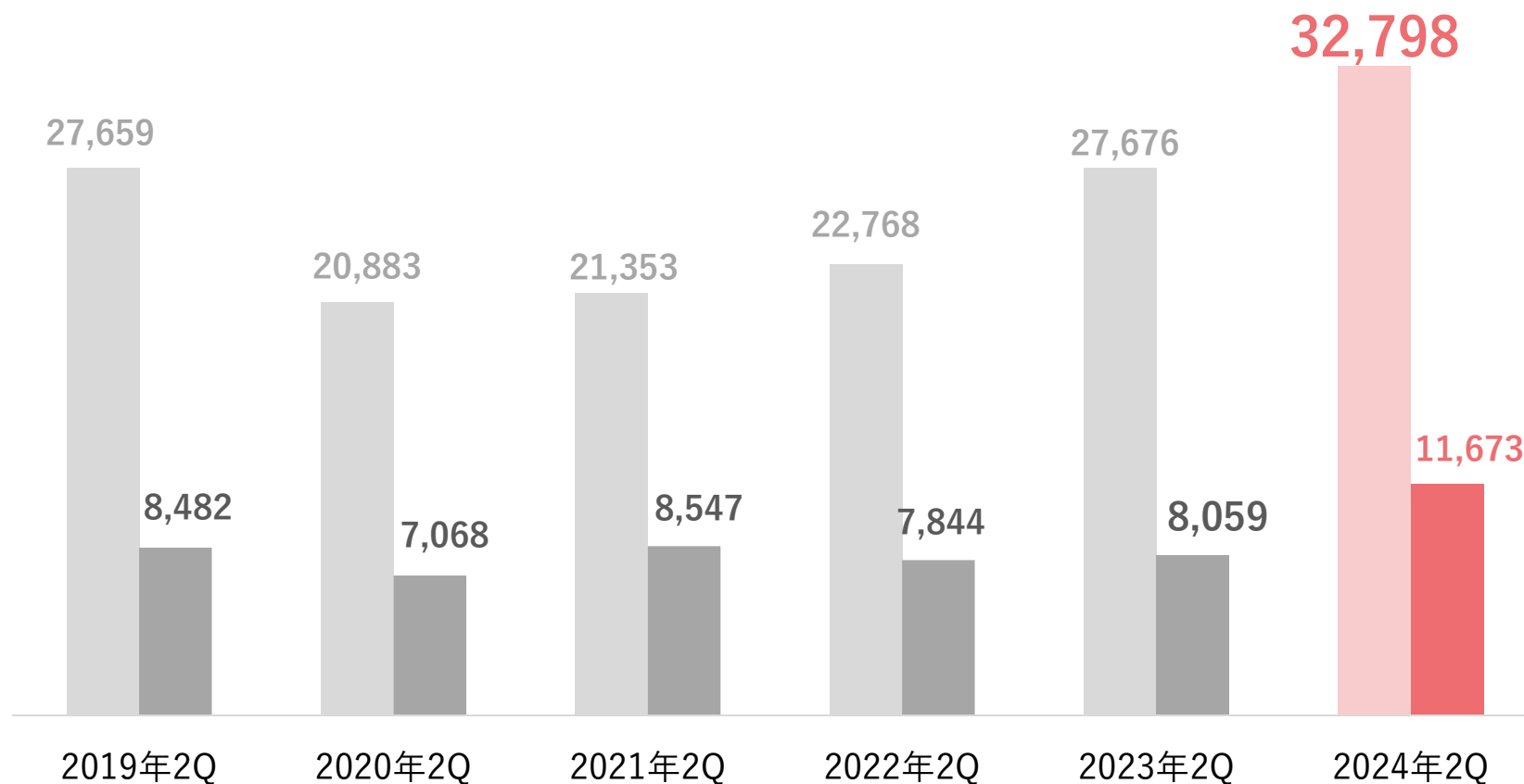


受注高・受注残高推移

受注高・受注残高ともに全体的に増加傾向にある
好調な事業環境を背景として、受注状況は引き続き順調に推移するものとみられる

■ 受注高 ■ 受注残高

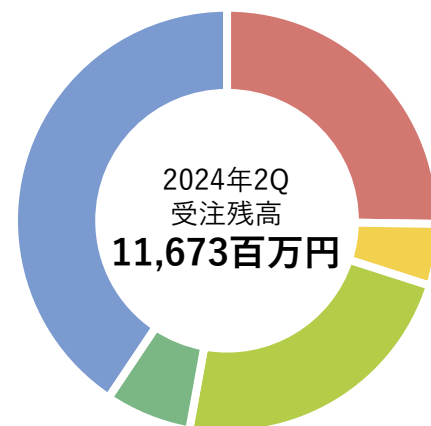
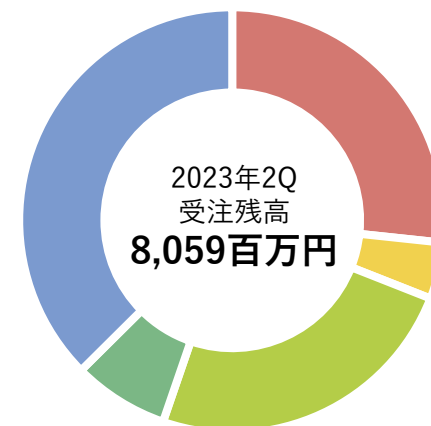
(単位：百万円)



市場分野別受注残高

受注残高は前年同期と比べ、全ての市場分野が増加。オフィス関連の大型案件の受注があったサービス等分野は受注残高全体に占める割合が最も大きい

		2023年2Q		2024年2Q	
		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	2,150	26.7	2,946	25.2
■	食 品 ス ー パ ー コンビニエンスストア	346	4.3	548	4.7
■	各 種 専 門 店	1,957	24.3	2,674	22.9
■	飲 食 店	587	7.3	765	6.6
■	サ ー ビ ス 等	3,017	37.4	4,739	40.6
	合 計	8,059	100.0	11,673	100.0



Agenda

01

2024年度 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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

くるふ福井駅

所在地 : 福井県福井市
 クライアント : 金沢ターミナル開発株式会社 様
 ロゴ制作 : TSUGI llc. (合同会社ツギ)
 当社業務範囲 : プロデュース・営業・デザイン・制作・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



北陸新幹線の福井県内開業に合わせて、福井駅構内に新たな商業施設「くるふ福井駅」がオープン。増加が見込まれる観光客やビジネスマンなどの来街者ニーズと、駅を毎日利用する生活者ニーズの双方を満たす店舗をラインナップしました。以前の施設は長年地元の方に親しまれていましたが、店舗のファサードが駅構内にしか向いていませんでした。本プロジェクトでは、駅前の再開発と合わせ地域を盛り上げていくことを目指し、駅前のバスターミナルや駅東西を結ぶ自由通路に対し開かれた商業施設を計画。外壁を開放的なガラスサッシとしたり、夜間でも街に安心とにぎわいを生み出すライトアップを付けたりと、市と協議を重ねながら新しく生まれ変わる街の一部となる施設づくりを目指しました。

センノオト

所在地 : 鹿児島県薩摩川内市
 クライアント : 九州電力株式会社様、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社様
 アート制作 : 八木竹工業株式会社
 当社業務範囲 : 営業・ディレクション・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 : photo office overhaul 大塚絃雅

九州電力様が経営ビジョン2030に掲げる「持続可能なコミュニティの共創」に取り組む場として、川内文化ホール跡地に新たにオープンした複合施設です。1万冊以上の本を館内で自由に閲覧できるほか、カフェ、ワークスペース、市民の方々がイベントやプロモーションに活用できるスペース、子どもの成長を育むことをテーマとしたキッズスペースなどを備えています。館内には、国の重要無形民俗文化財にも指定された「川内大綱引き」で使用される綱練りをモチーフとした木製格子を設置。川内川が作り出す自然現象「川内川あらし」の絶景を木目の天井と白く流れる格子で表現し、土地のアイデンティティを感じられる空間としました。来館者の日常に彩を与え、地域の方々に親しみ愛される施設の実現に貢献しました。

SHIBUYA TSUTAYA POKÉMON CARD LOUNGE

所在地 : 東京都渋谷区
クライアント : カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 様
デザイン : TONERICO:INC.
当社業務範囲 : 営業・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

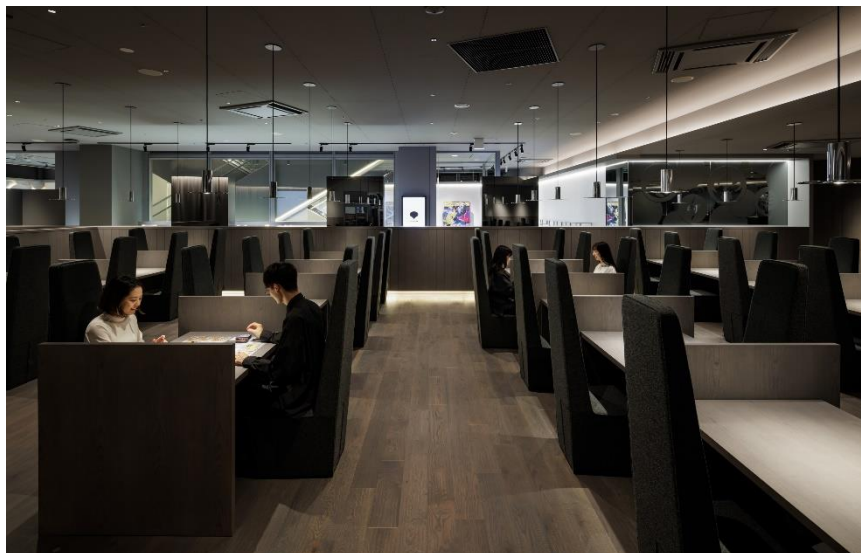


Photo : ナカサンドパートナーズ

世界最大のカルチャー発信地である渋谷。渋谷駅前スクランブル交差点のシンボルでもある「SHIBUYA TSUTAYA」の全館リニューアルにあたり、5階「POKÉMON CARD LOUNGE」の実施設計・施工を担当しました。対戦スペースと物販・ギャラリーエリアで構成されるポケモンカード公認ラウンジです。専用の対戦テーブルやチェアを特注し、カードを楽しむための上質で特別な空間をつくりあげました。工事計画の中ではパートナー企業とも連携し、人通りの多い渋谷で円滑な搬出入を行えるよう運搬業務を統括しました。若者や訪日観光客など渋谷を訪れる多くの人にここでしか出会えない特別な体験を提供する空間を実現し、「世界に発信するプロモーション」をビジョンに掲げる施設づくりに貢献しました。

Agenda

01

2024年度 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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5月10日に公表した2024年12月期第2四半期累計期間の上方修正後の計画値をさらに上回り増収増益となった。経済活動の正常化が進む中、大型案件をはじめとする新装・改装工事の受注が堅調に推移

	2024年度上期 修正計画 (百万円)	2024年度上期 実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	30,000	31,121	1,121	3.7
営業利益	1,750	2,173	423	24.2
経常利益	1,760	2,198	438	24.9
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,140	1,461	321	28.2
1株当たり中間純利益 (円)	46.53	59.67		

2024年度 業績予想の修正について

当中間連結会計期間の売上高、利益のいずれにおいても期初予想を上回り、また引き続き好調に推移していくものと見込んでいることから、2024年2月13日に公表した2024年12月期通期業績予想を上方修正

			2024年度通期 期初計画 (百万円)	2024年度通期 今回修正予想 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売	上	高	52,900	55,400	2,500	4.7
営	業	利 益	2,650	3,280	630	23.8
経	常	利 益	2,660	3,300	640	24.1
親会社株主に帰属する 当期純利益			1,760	2,180	420	23.9
1株当たり当期純利益 (円)			71.81	88.98		
配	当	金	中間 20.00	中間 20.00	—	—
			期末 20.00	期末 25.00		

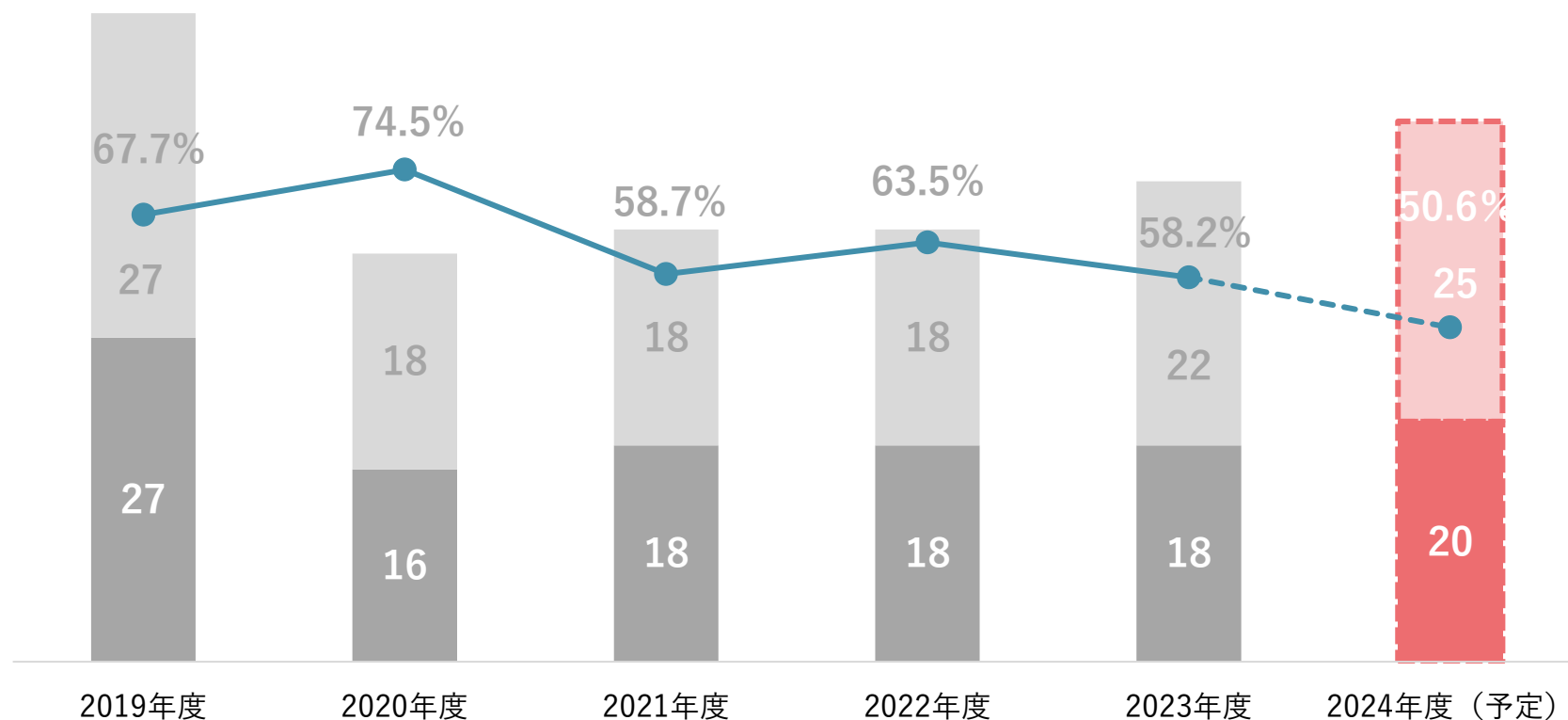
配当実績

space

通期業績予想の上方修正に伴い、期末配当予想を1株当たり5円増配し、20円から25円に上方修正。年間配当額は45円に。

■ 中間 ■ 期末 — 配当性向

(単位：円)



※2023年度は記念配当4円を含みます。

Agenda

01

2024年度 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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

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

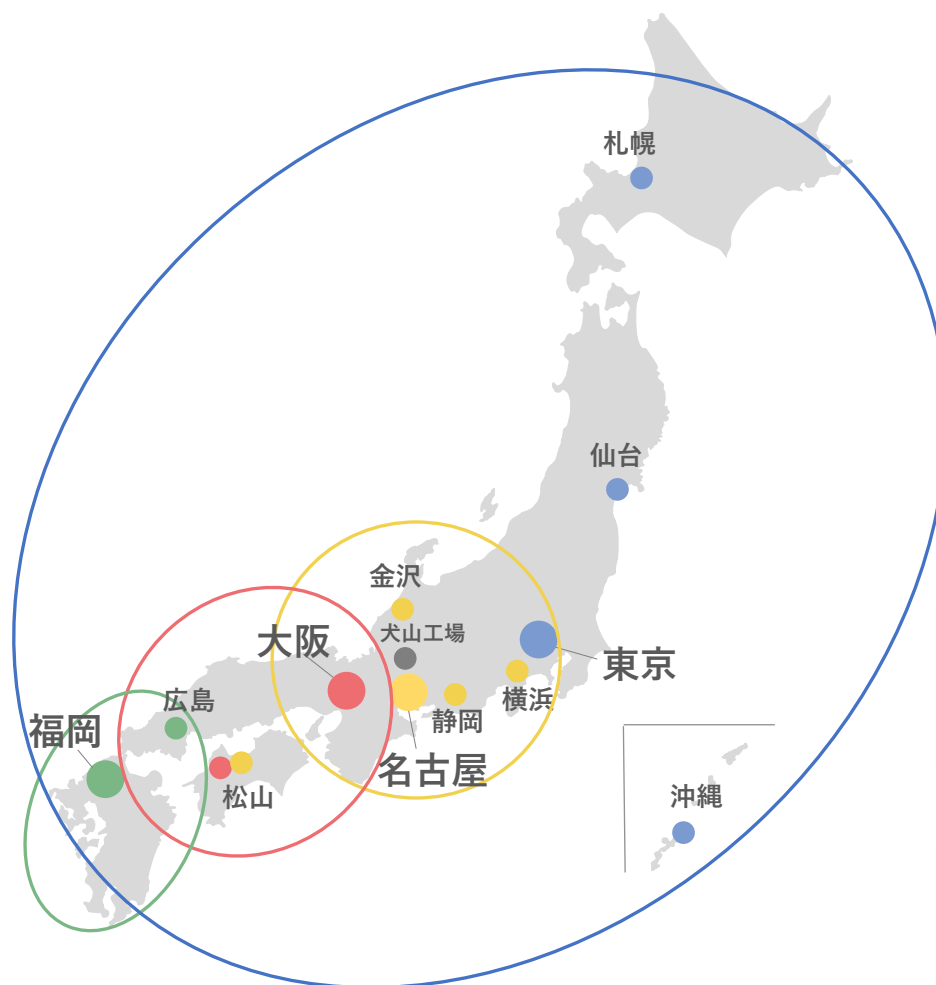
自社内の専門組織【開発本部／内装監理本部／自社工場】

- ▶ 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

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



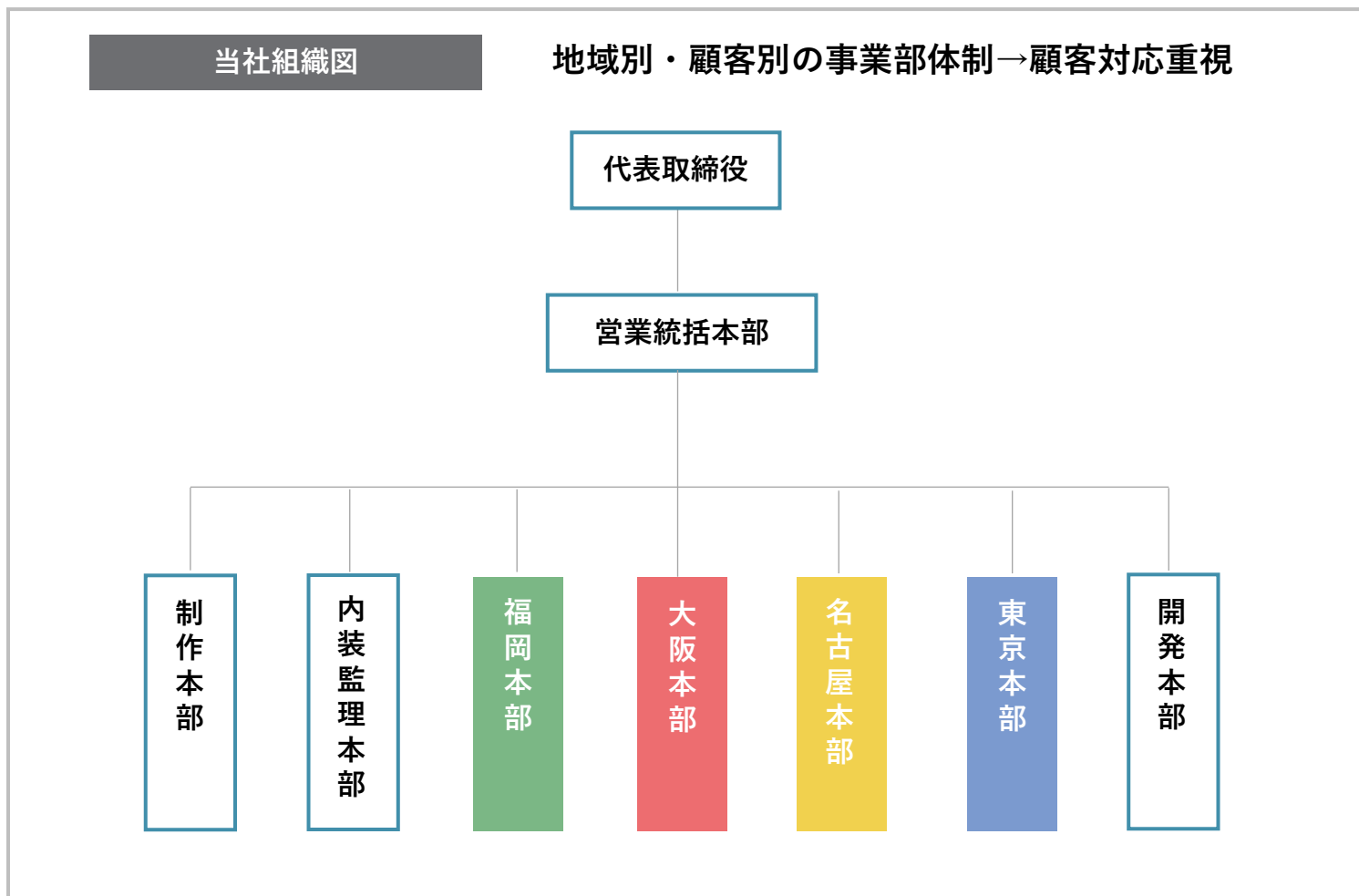
【管轄エリア】

各地区本部	従業員数
東京地区	約250名
名古屋地区	約200名
大阪地区	約150名
福岡地区	約50名

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

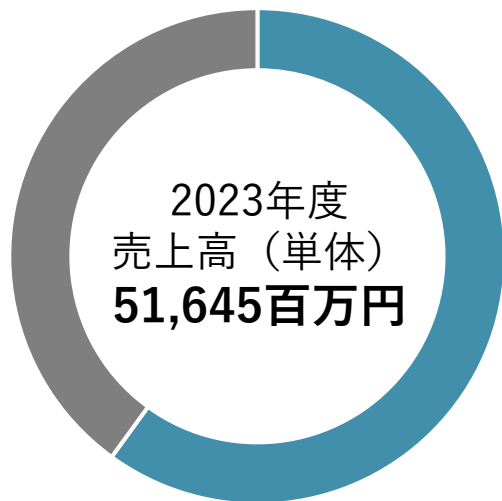


強固な顧客基盤

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

ナショナルチェーン（リージョナルチェーン含む）の売上高比率



■ ナショナルチェーン ■ ナショナルチェーン以外

当社の売上高（単体）のうち
ナショナルチェーンの占める割合は

約60%

ナショナルチェーン＝売上基盤

※ナショナルチェーン：・全国的規模でチェーンストア網を確立している飲食・小売業
・2つ以上の商圈にチェーンストア網を確立している飲食・小売業

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

開発本部

商業施設の調査・企画から、事業・MD計画
運営計画・リーシング開発等のサポートを行う。
業界最大規模の40名体制。

デベロッパー

商業施設開発
施設運営

Entertainment

Anchor Tenant

Restaurant

Anchor Tenant

テナント

専門店出店
店舗運営

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

内装監理本部

デベロッパー

商業施設計画
施設運営計画

デベロッパーの代行業務として

ゼネコンやテナント出店者等

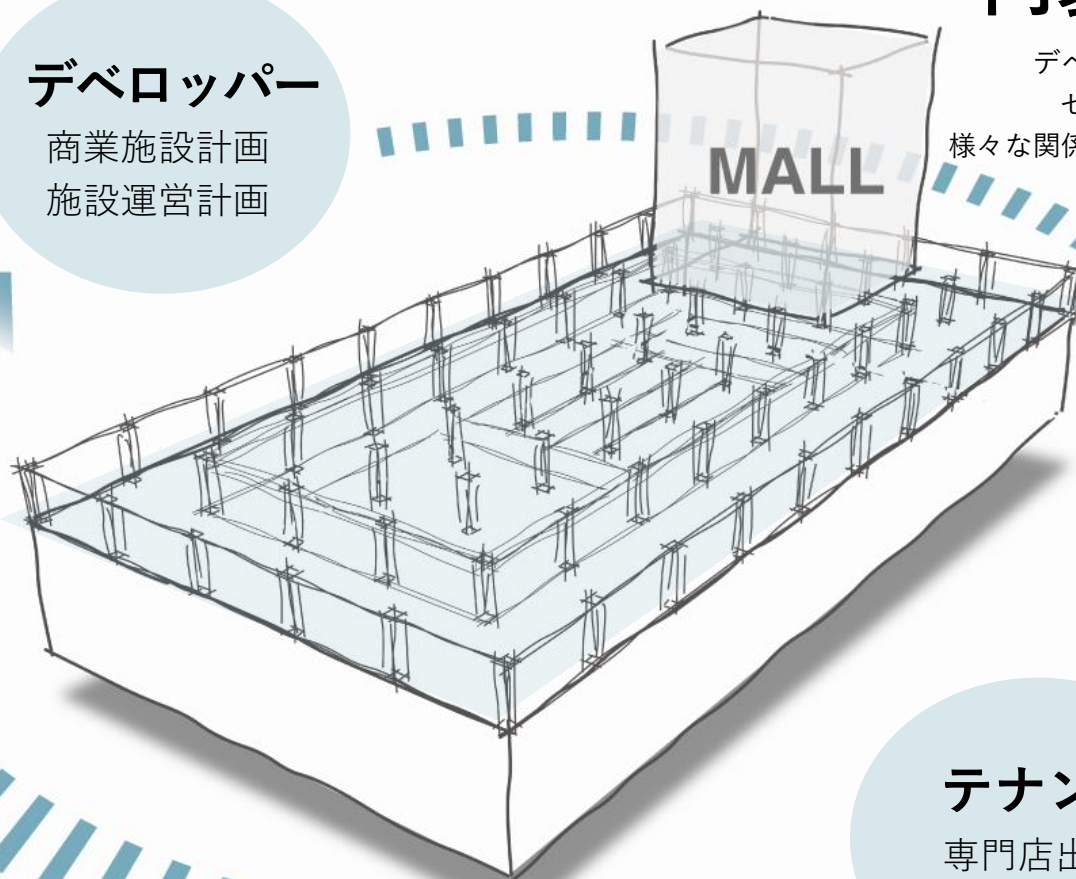
様々な関係者との調整し総合的に監理

MALL

テナント

専門店出店

テナント設計施工



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】

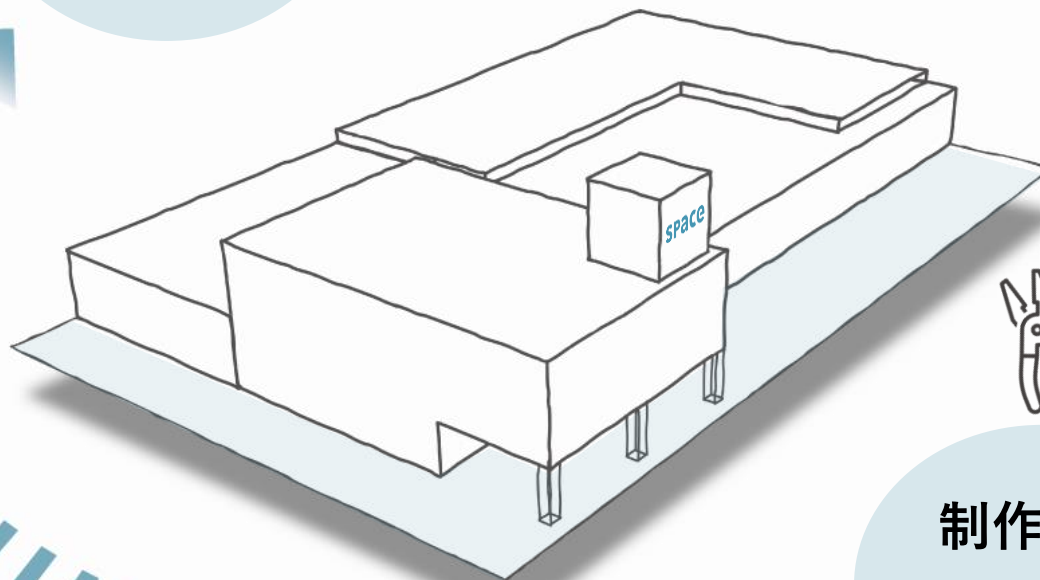
▶ それぞれの専門性を高めながら、組織を越えて柔軟に連携

自社工場

工事現場

家具や什器の納品
廃棄素材の回収

空間を飾る家具やディスプレイ什器など
既製品では対応できないものを自社工場で製作
現場什器のリプロダクトもいよいよ開始



制作工場

家具や什器の制作
リプロダクト品の制作



Agenda

01

2024年度 第2四半期 決算の概要

02

2024年度 第2四半期 事業の概況

03

2024年度 第2四半期 事例紹介

04

2024年度 業績予想

05

(株)スペースの強み

06

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(再掲)

space

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
- 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

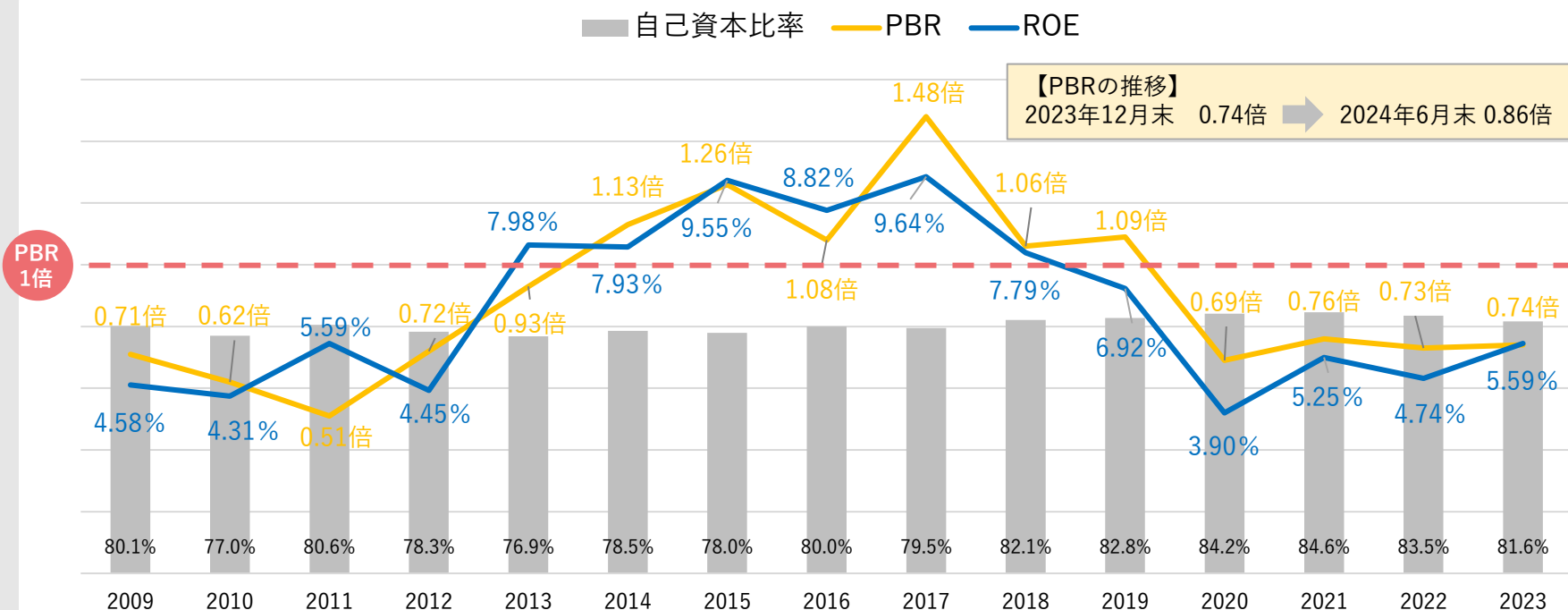


取り組むべき課題

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



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	売上総利益率の低下 ・減収 ・原材料価格の高騰 ・外注費率の上昇 販管費率の上昇 ・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 ・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 ・DX投資 ・人的資本投資（働きがい改革）	・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 ・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	・配当性向50%以上
IR活動の強化	IR部門の知見と人材不足	・外部コンサルタントの活用 ・IR部門の人材補強	・投資家との対話強化

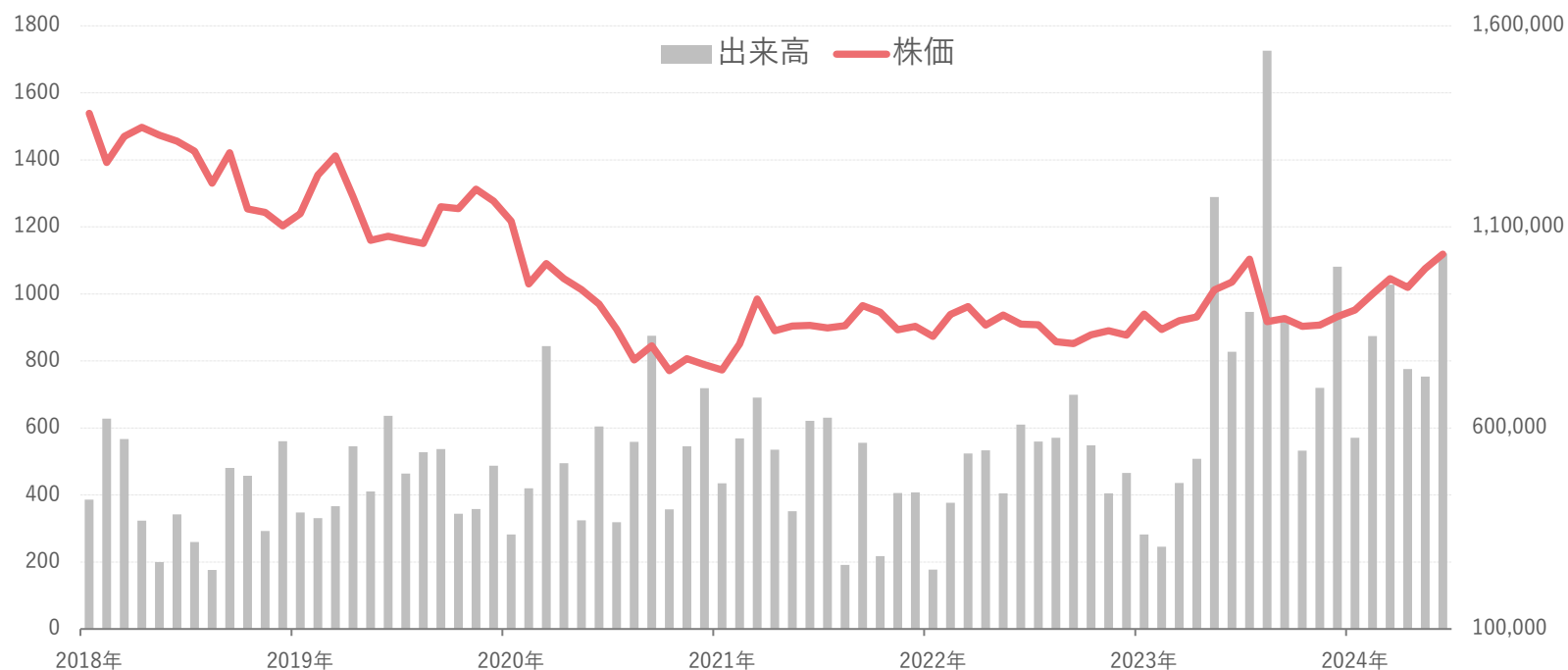
（※）指標として**ROE**ではなく**ROA**を採用した背景

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。

IR活動の強化における主な活動内容

- ・ 社外のプラットフォームへの情報発信を増やし、個人投資家に対する認知度の向上
- ・ 機関投資家との積極的なIRミーティングの機会を増やし、対話の量・質の向上
- ・ 開示資料の充実など、当社の事業に対する理解促進に向けた取り組みの強化
- ・ 外部コンサルタントの活用による知見・ノウハウの蓄積及びIR体制の強化

株価と出来高の推移



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。