

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スペース

プライム市場：9622



Agenda

01

2023年度 第3四半期 決算の概要

02

2023年度 第3四半期 事業の概況

03

2023年度 業績予想

04

事例紹介



Agenda

01

2023年度 第3四半期 決算の概要

02

2023年度 第3四半期 事業の概況

03

2023年度 業績予想

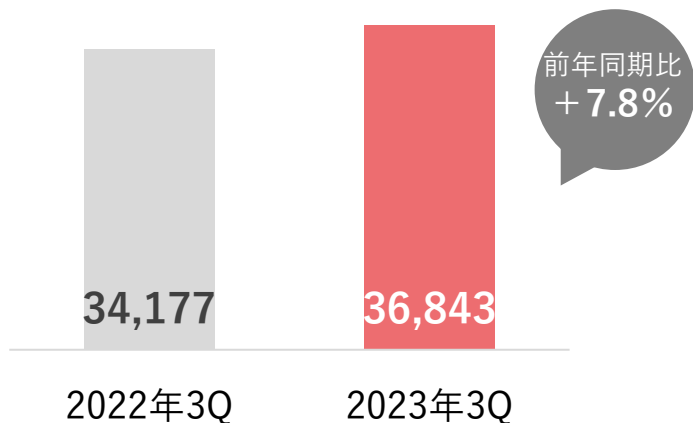
04

事例紹介



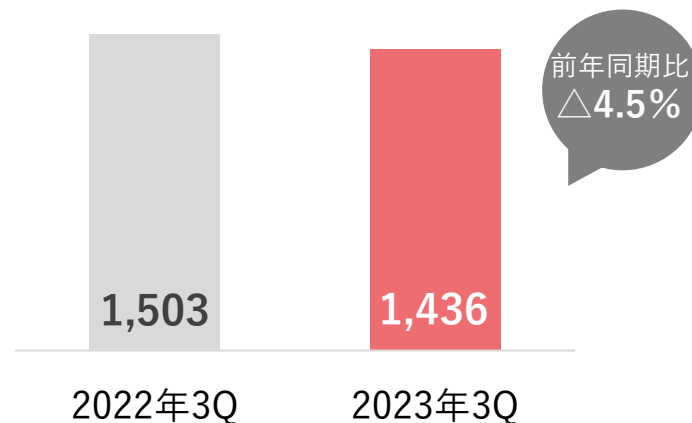
売上高

368億43百万円



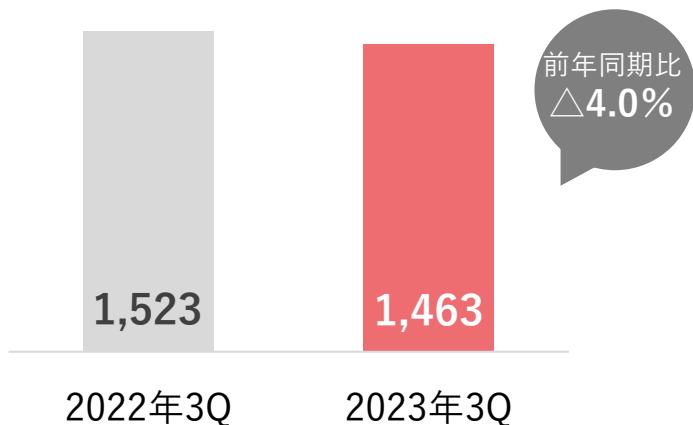
営業利益

14億36百万円



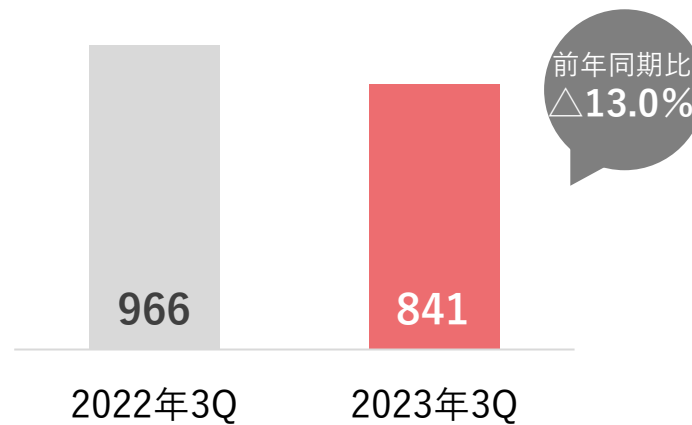
経常利益

14億63百万円



親会社株主に帰属する四半期純利益

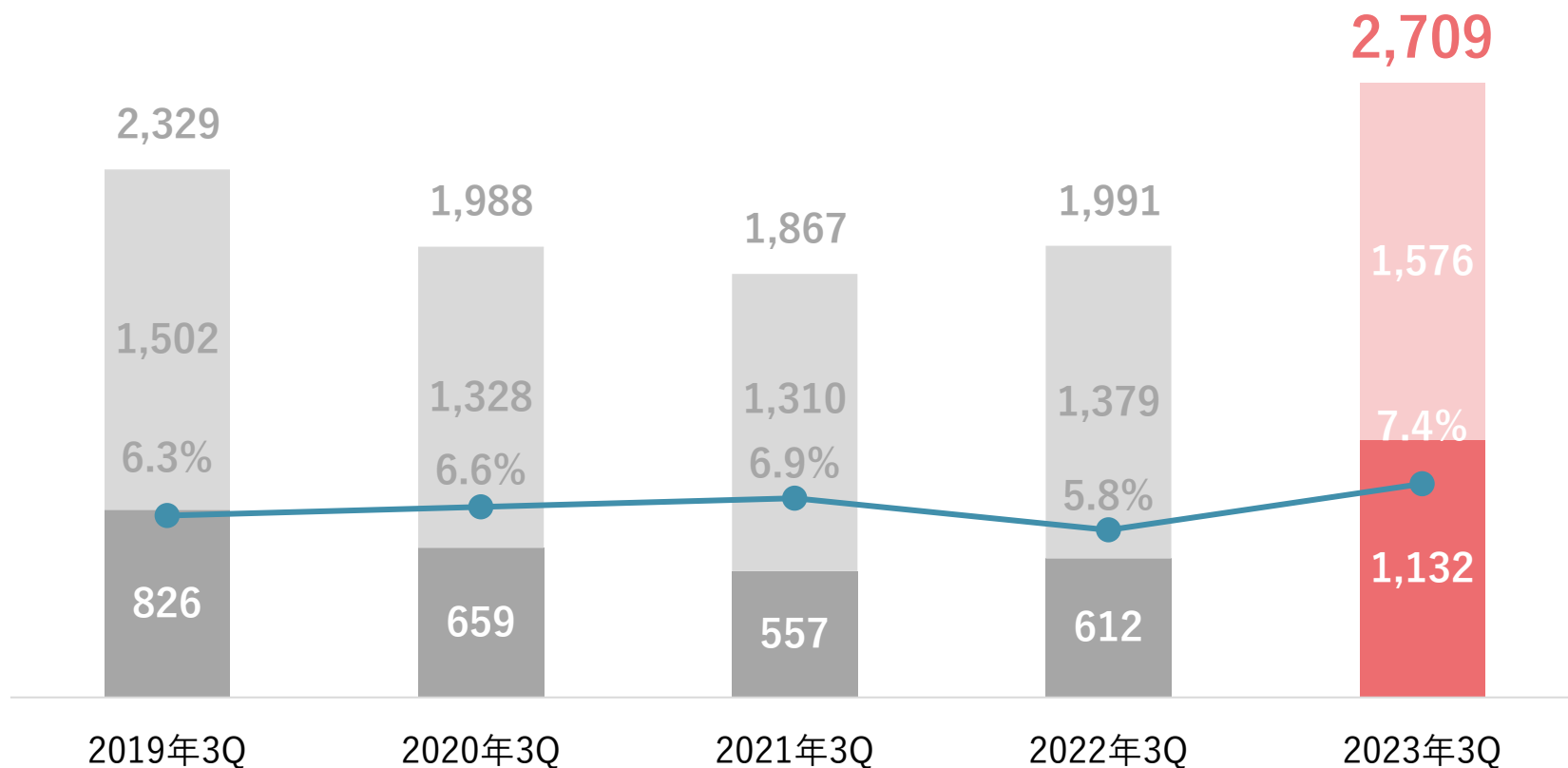
8億41百万円



販売費及び一般管理費推移

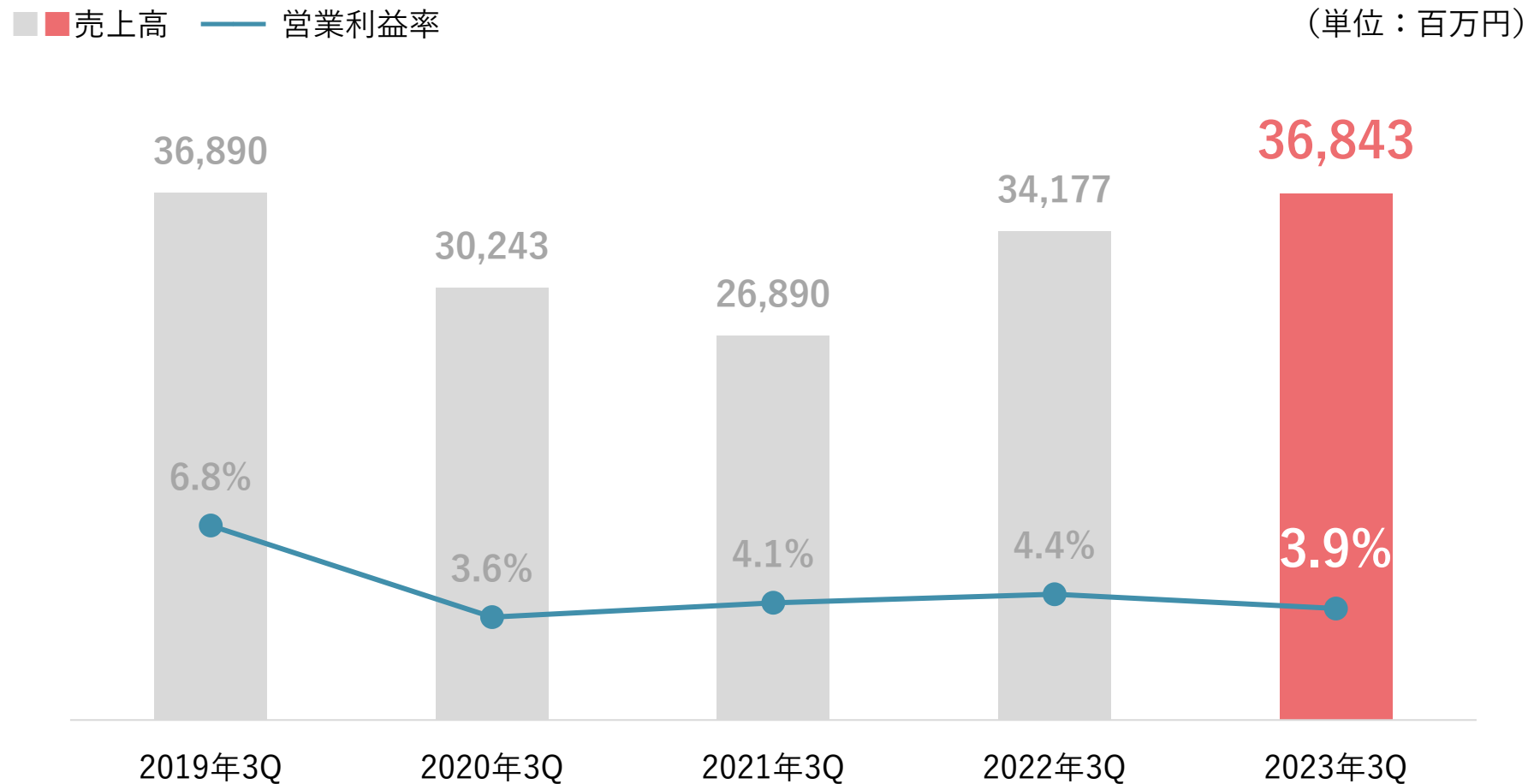
当2Qに特定の大型案件において貸倒引当金を計上したことから経費が大幅に増加
その他、売上高の増加に伴う活動費や採用活動の積極的な投資による雇用費が増加

■ 経費 ■ 労務費 — 販管費率 (単位：百万円)



売上高・営業利益率推移

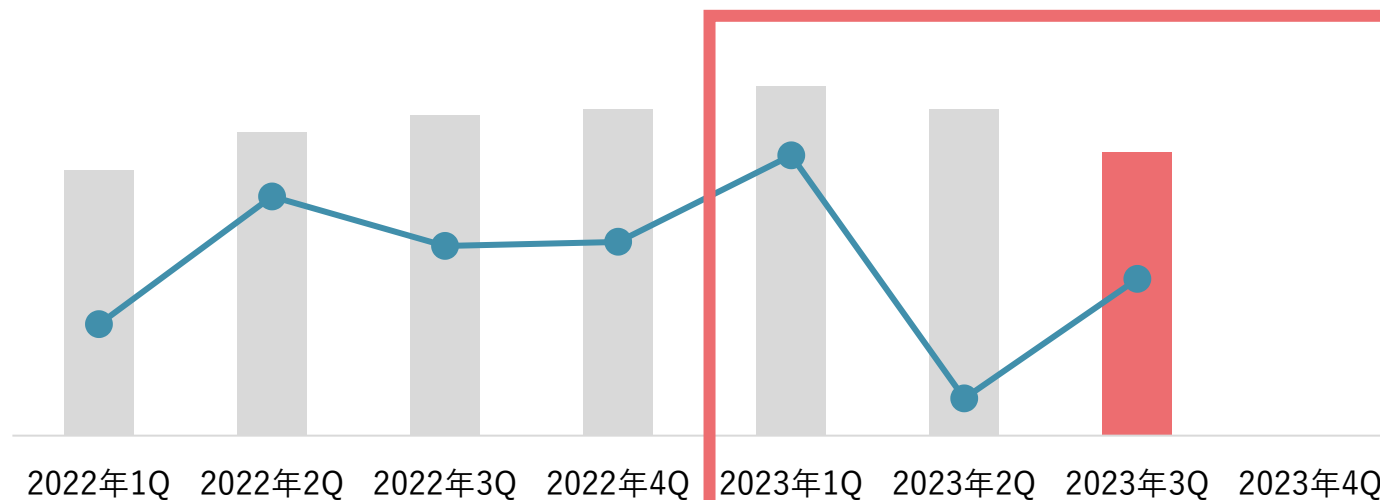
新型コロナウイルス感染症による影響からの持ち直しの動きが見られ増収となったものの当2Qに計上した貸倒引当金の影響もあり営業利益率は0.5ポイント低下



四半期業績推移

■ 売上高 — 営業利益率

(単位：百万円)

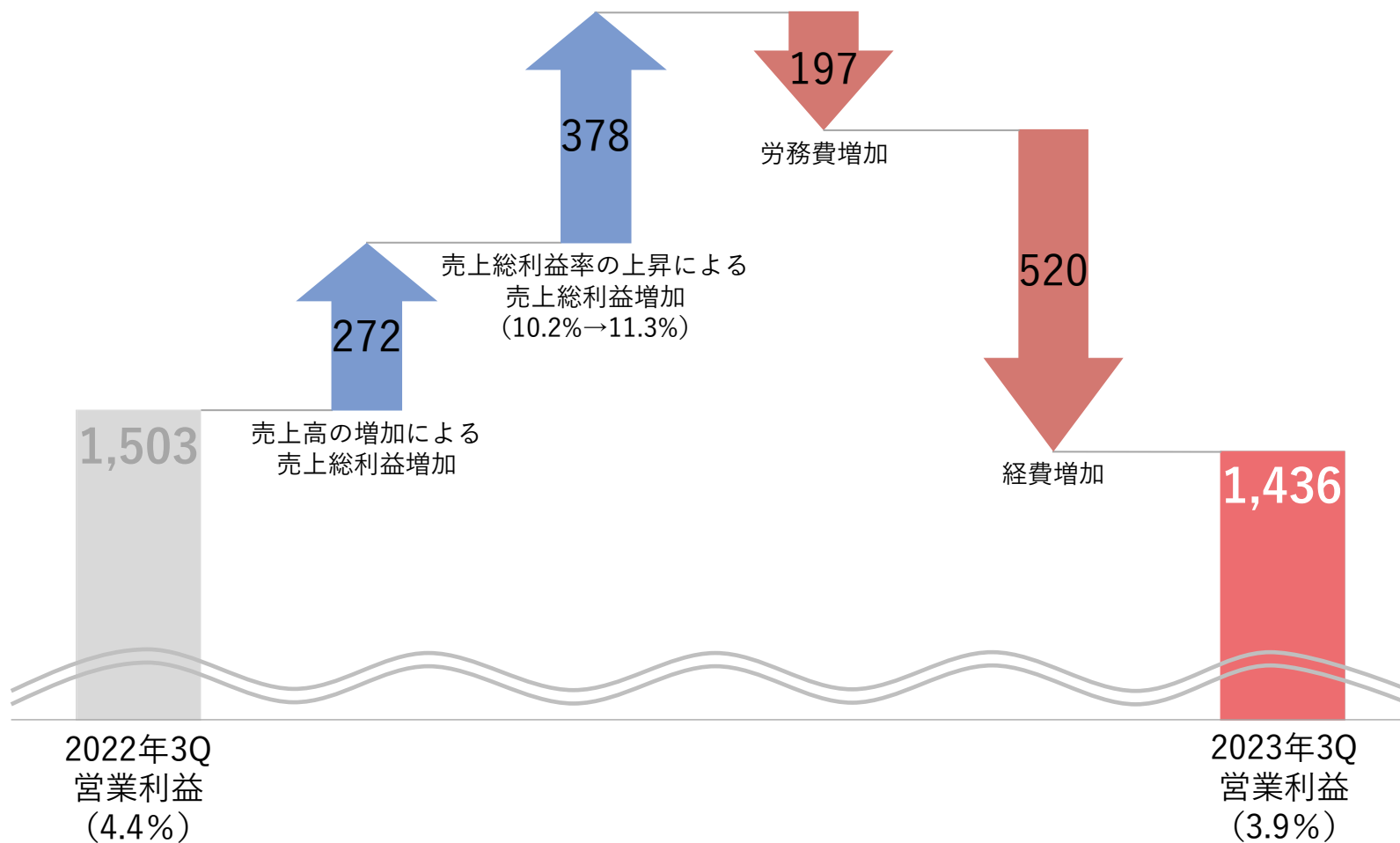


	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q
売上高	10,217	11,655	12,304	12,529	13,432	12,535	10,875	
営業利益	271	672	560	592	918	107	411	
経常利益	273	685	563	603	924	121	417	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	447	355	428	601	△75	314	
1株当たり四半期純利益 又は1株当たり四半期純損失 (円)	6.60	18.19	14.50	17.45	24.54	△3.08	12.85	
営業利益率 (%)	2.7	5.8	4.6	4.7	6.8	0.9	3.8	

営業利益増減分析

売上高の増加に加えて、利益確保に注力し営業活動を進めたことから売上総利益率が上昇
一方で貸倒引当金の計上により経費が増加し、営業利益としては67百万円の減少

(単位：百万円)

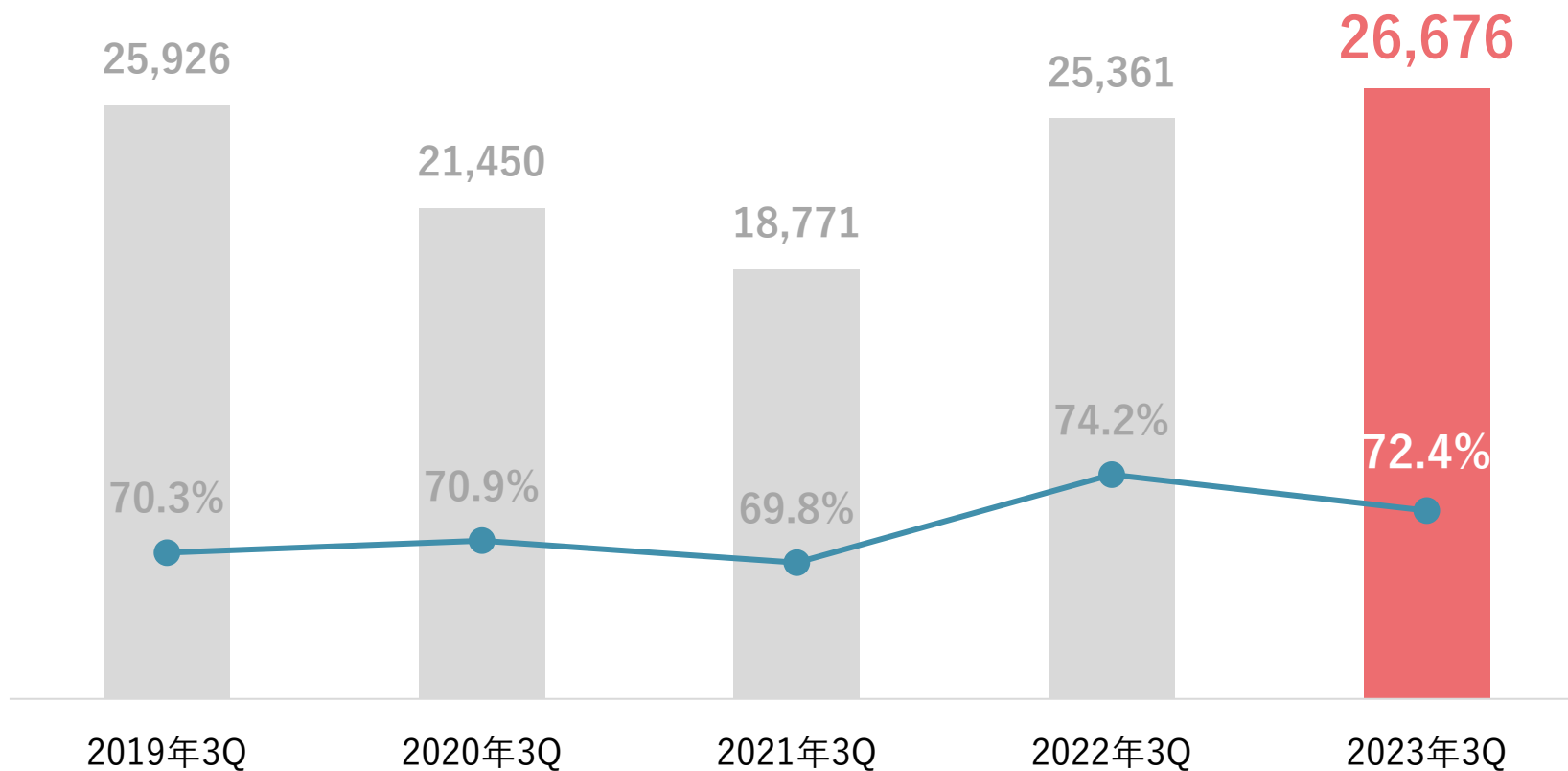


外注費推移

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年同期比で1.8ポイント改善
近年は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く

■ 外注費 — 外注費率

(単位：百万円)



Agenda

01

2023年度 第3四半期 決算の概要

02

2023年度 第3四半期 事業の概況

03

2023年度 業績予想

04

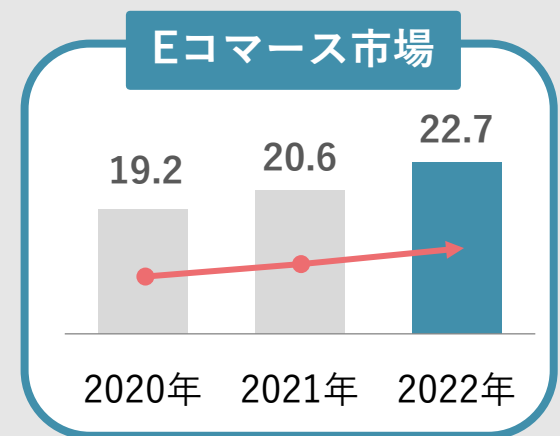
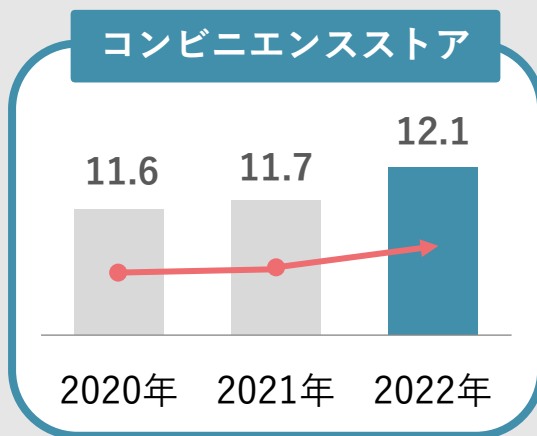
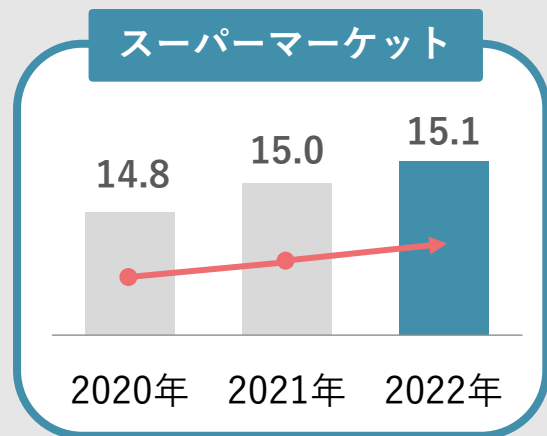
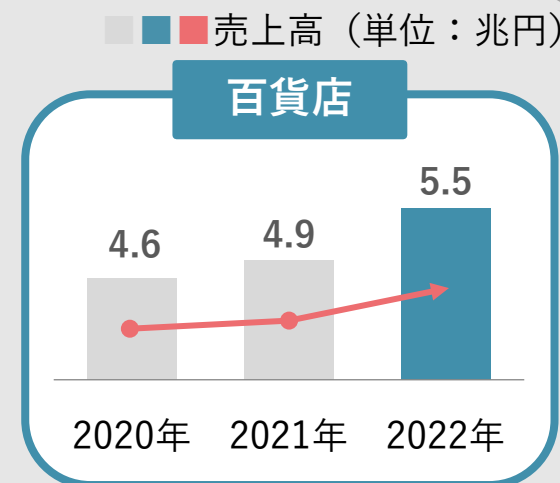
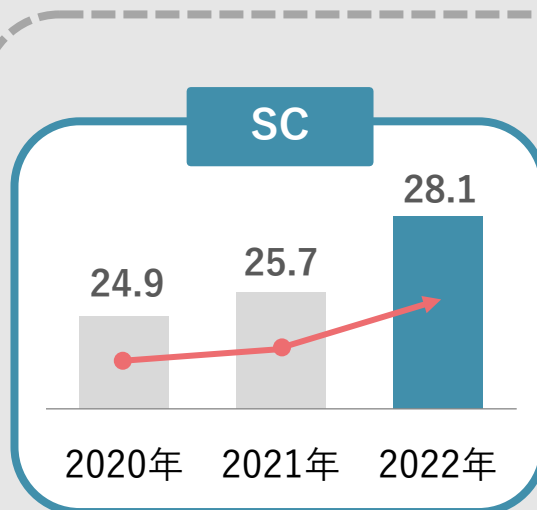
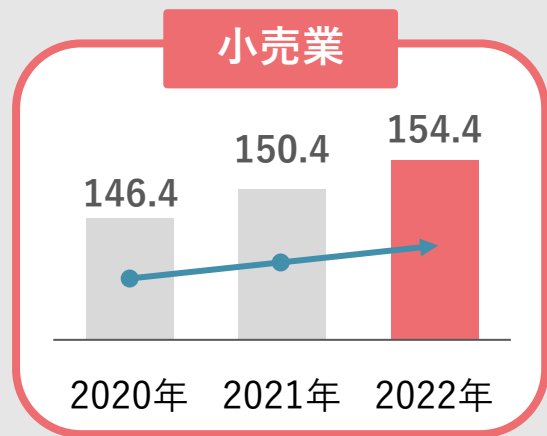
事例紹介



小売業界の動向

コロナ禍以降、小売業界全体としては回復基調で推移

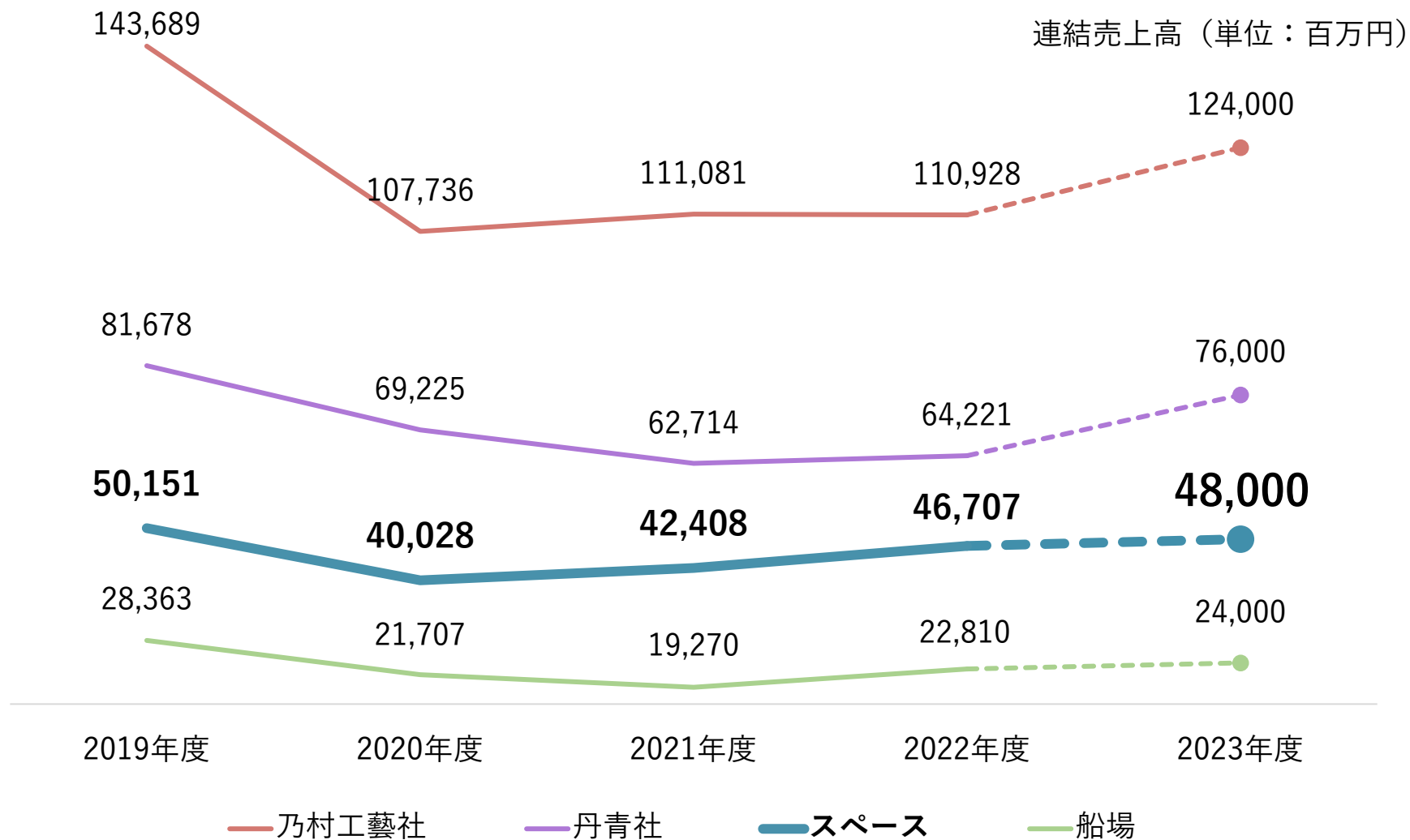
Eコマース市場の中でも物販系分野においては消費者の実店舗回帰とともに伸び率が鈍化



(出典) 経済産業省「商業動態統計」・「電子商取引に関する市場調査」
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」

ディスプレイ業界の動向

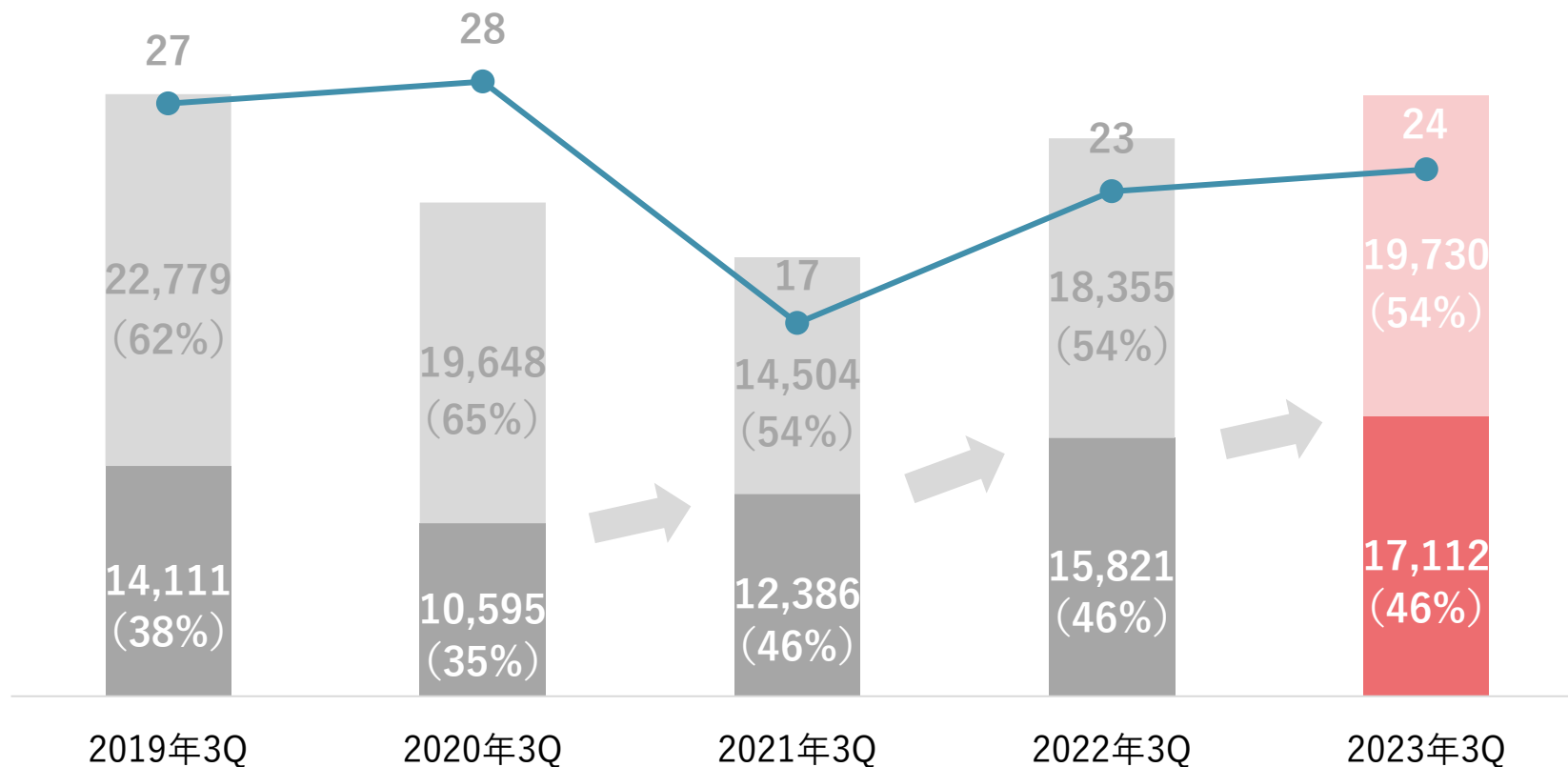
新型コロナウイルス感染症拡大の影響により一時は業界全体として落ち込みが見られたものの、近年は回復傾向にあり、2023年度は各社増収の見込み



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
オフィス・サービス空間の受注強化等により、近年はSC関連以外の比率が増加

■ SC関連 ■ その他 — SC新規出店数 (1~9月) (単位：百万円)



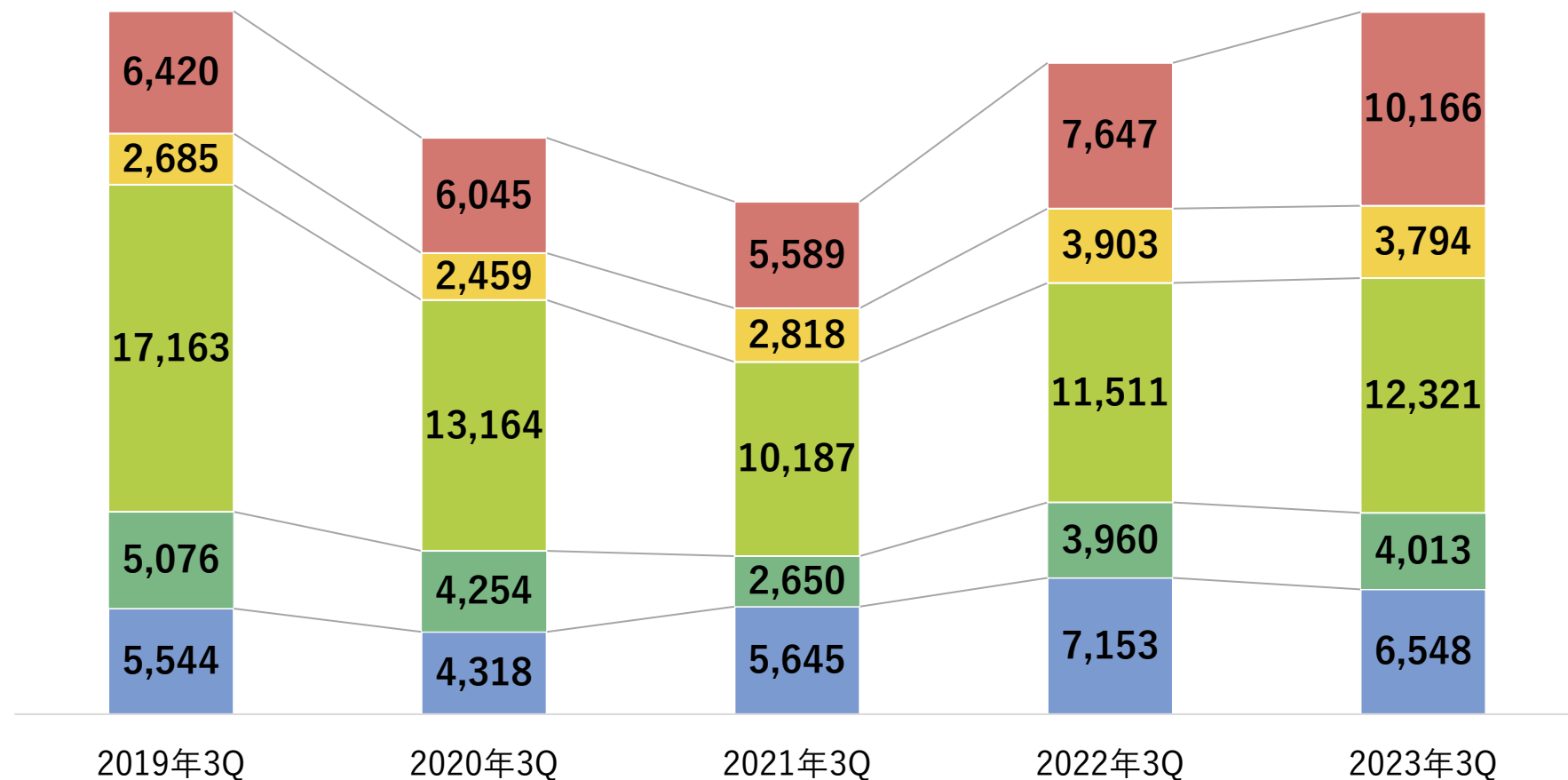
※ 2023年度の出店数は2023年11月8日時点の数字となります。

(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

大型案件が堅調に推移した複合商業施設・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各種専門店分野や飲食店分野も緩やかな回復傾向がみられる

■ 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)

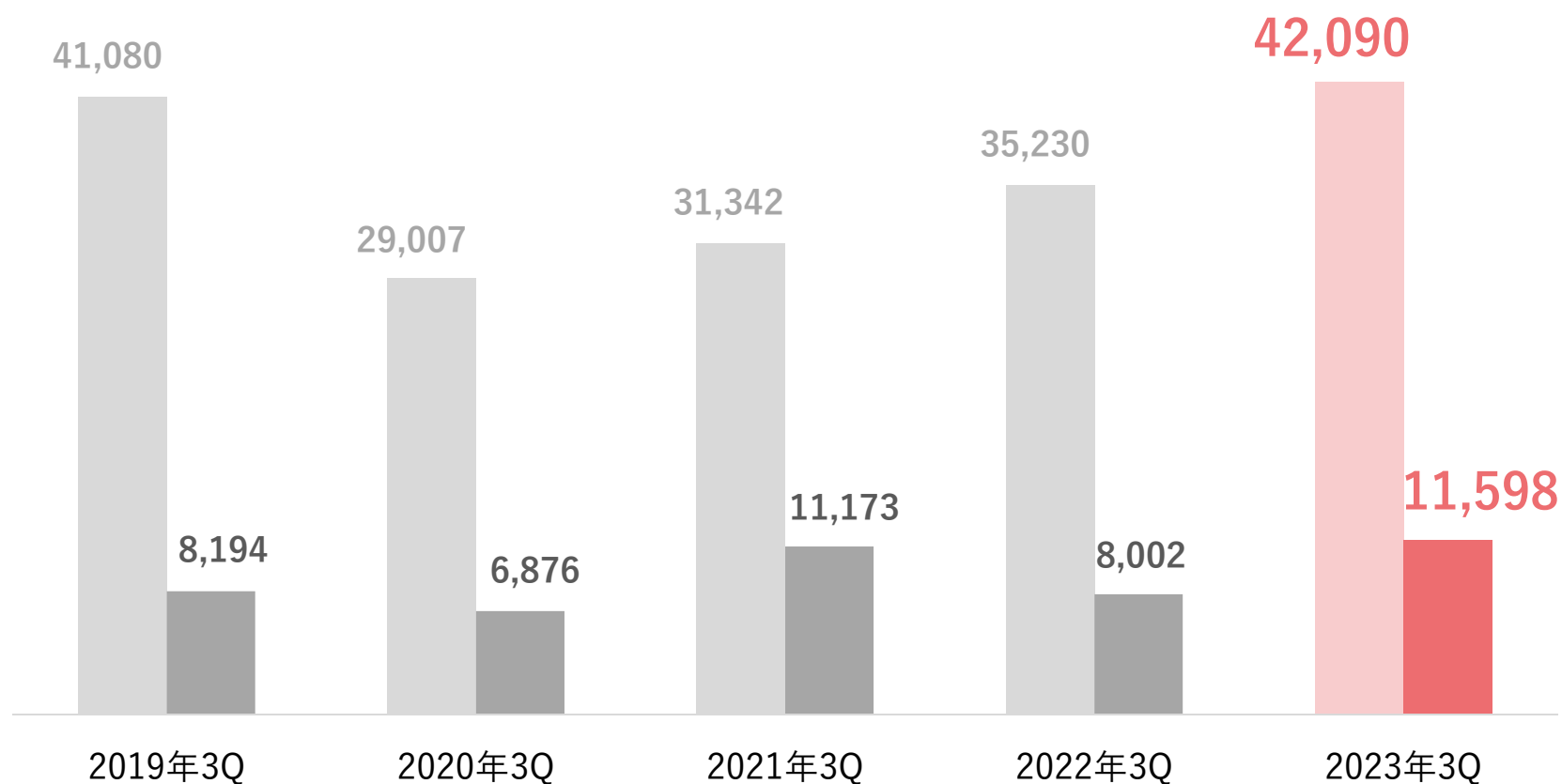


受注高・受注残高推移

■ 大型案件の受注が増加したことから、前年同期と比較すると受注高・受注残高ともに増加

■ 受注高 ■ 受注残高

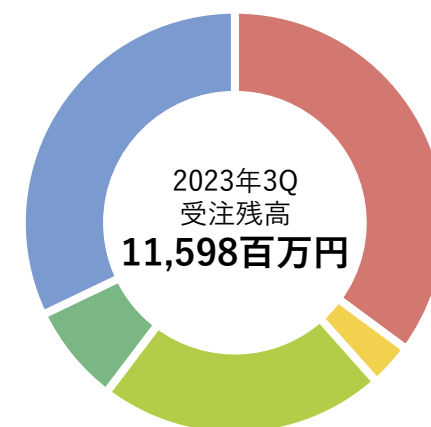
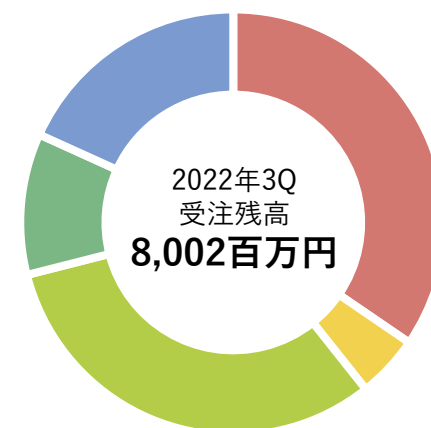
(単位：百万円)



市場分野別受注残高

■ 大型案件を複数受注した複合商業施設・総合スーパー分野とサービス等分野の割合が増加

	2022年3Q		2023年3Q	
	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	2,763	34.5	4,072	35.1
■ 食品スーパー ■ コンビニエンスストア	382	4.8	384	3.3
■ 各種専門店	2,538	31.7	2,538	21.9
■ 飲食店	859	10.7	878	7.6
■ サービス等	1,458	18.3	3,723	32.1
合計	8,002	100.0	11,598	100.0



Agenda

01

2023年度 第3四半期 決算の概要

02

2023年度 第3四半期 事業の概況

03

2023年度 業績予想

04

事例紹介



2023年度 通期見通し

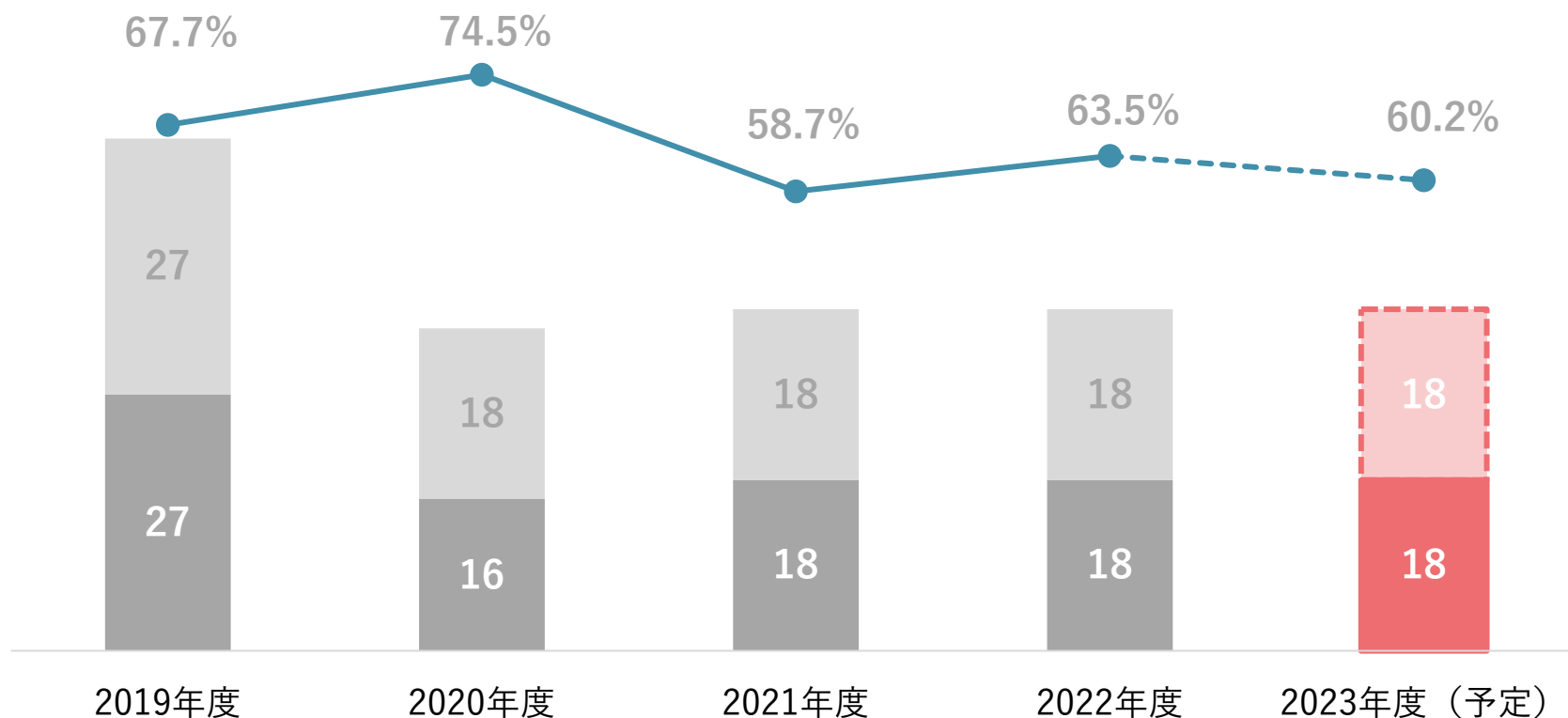
当2Qに計上した貸倒引当金の債権回収に向けた活動は引き続き注力していく
 今後も原価計画を徹底し、コスト意識を持って利益確保に努める

	2022年度通期 実績 (百万円)	2023年度通期 予想 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	46,707	48,000	1,292	2.8
営業利益	2,096	2,220	123	5.9
経常利益	2,126	2,230	103	4.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,394	1,470	75	5.4
1株当たり当期純利益 (円)	56.71	59.79	3.08	5.4
配当金 (円)	中間 18.00	中間 18.00	—	—
	期末 18.00	期末 18.00		

配当実績

■ 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

■ 中間 ■ 期末 — 配当性向 (単位：円)



Agenda

01

2023年度 第3四半期 決算の概要

02

2023年度 第3四半期 事業の概況

03

2023年度 業績予想

04

事例紹介



TDK社員寮ZINOBA 「まちのシェアスペース ジバノジバ」

所在地：秋田県由利本荘市
クライアント：TDK株式会社 様、大和リース株式会社 様
当社業務範囲：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



Nacása & Partners Inc. Keita Yamamoto

秋田県由利本荘市のまちづくり事業の一環として、TDK株式会社様の社員寮に併設する社員食堂兼コミュニティスペースのデザイン・設計・施工を担当しました。イベントにも利用できる食堂は、サッシを開放することで外と一体的な空間に。可動式の家具を中心に構成することでフレキシブルに利用できる空間となっています。さらに、囲炉裏やシェアキッチン、DIYルーム、ジムなどの機能を持たせることで、社員だけでなく地域住民にも開かれた施設を目指しました。地元企業の製作した家具や県産材を使用することで、地域産業にも貢献しました。

福岡大名ガーデンシティ
BIO SQUARE

所在地：福岡県福岡市
クライアント：大名プロジェクト特定目的会社 様
当社業務範囲：プロデュース・デザイン・設計・施工・内装監理・リーシング

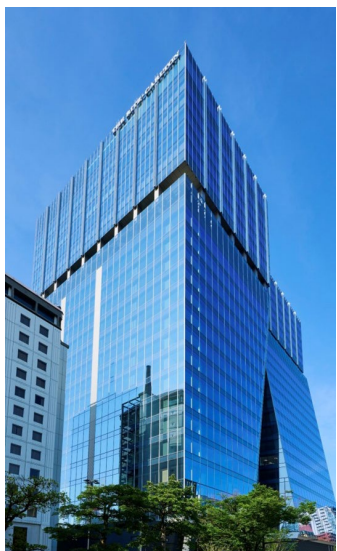
複合商業施設・
総合スーパー

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



福岡市中心部、天神エリアの再開発事業「天神ビッグバン」の一環で開業した「福岡大名ガーデンシティ」の商業フロアプロデュースを担当したプロジェクト。人々が集い、自然を感じられる豊かな空間づくりを目指しました。建築的諸条件により共用部の壁が多いという課題を抱えていた中、壁をレストスペースとして活用し、共用部にテナントがせり出すようなつくりにするなど、賑わいを演出しつつ回遊性やテナントの視認性を意識した空間づくりを行いました。床や壁の材料にはかつてこの土地に建っていた旧大名小学校のグラウンドの土を練りこむことで、賑わいや地域のつながりを次の時代へ継承するデザインとしました。



參考資料

市場分野別売上高（2023年3Q）

複合商業施設 総合スーパー分野



前年同期比 +32.9%

食品スーパー コンビニエンスストア分野



前年同期比 Δ 2.8%

各種専門店分野



前年同期比 +7.0%

飲食店分野



前年同期比 +1.3%

サービス等分野



前年同期比 Δ 8.5%

損益計算書

	2022年3Q		2023年3Q		前年同期比	
	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	34,177	100.0	36,843	100.0	2,666	7.8
売上原価	30,681	89.8	32,697	88.7	2,015	6.6
売上総利益	3,495	10.2	4,146	11.3	650	18.6
販管費	1,991	5.8	2,709	7.4	717	36.0
営業利益	1,503	4.4	1,436	3.9	△67	△4.5
営業外損益	19	0.1	26	0.1	6	35.3
経常利益	1,523	4.5	1,463	4.0	△60	△4.0
特別損益	—	—	—	—	—	—
法人税等	546	1.6	608	1.7	62	11.5
非支配株主に帰属する 四半期純利益	10	0.0	13	0.0	2	22.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	966	2.8	841	2.3	△125	△13.0

貸借対照表

	2022年度		2023年3Q		前年末比	
	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	23,649	64.6	△875	△3.6
固定資産	10,879	30.7	12,959	35.4	2,080	19.1
資産合計	35,404	100.0	36,608	100.0	1,204	3.4
流動負債	5,105	14.4	6,056	16.5	951	18.6
固定負債	701	2.0	661	1.8	△40	△5.7
負債合計	5,807	16.4	6,718	18.4	910	15.7
純資産合計	29,596	83.6	29,890	81.6	293	1.0
負債・純資産合計	35,404	100.0	36,608	100.0	1,204	3.4

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

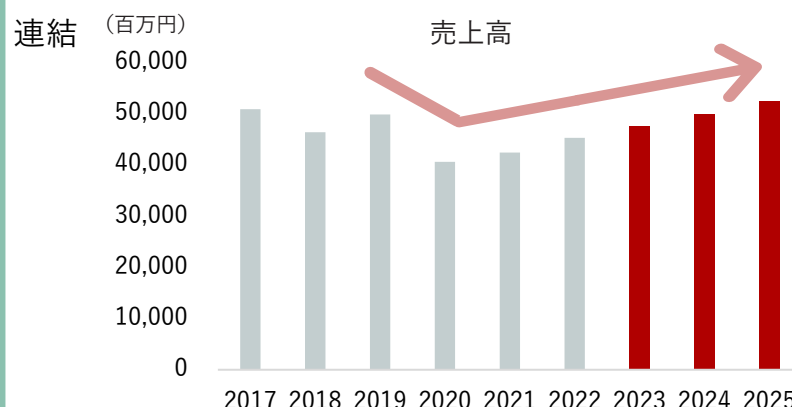


営業利益率 5%



売上高成長率 5%

※工事完成基準による



全社員活躍の実現

単体	KPI		
多様な人材確保 新規採用者数	知的創造支援 社員の教育投資額	健康活躍促進 1人当たり 所定外労働時間	
300名 (2023-2025累計)	100百万円 ※2022年度比約2倍	360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	環境負荷低減 サステナブル素材 活用案件率	
100件	30%	

重要経営指標

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

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

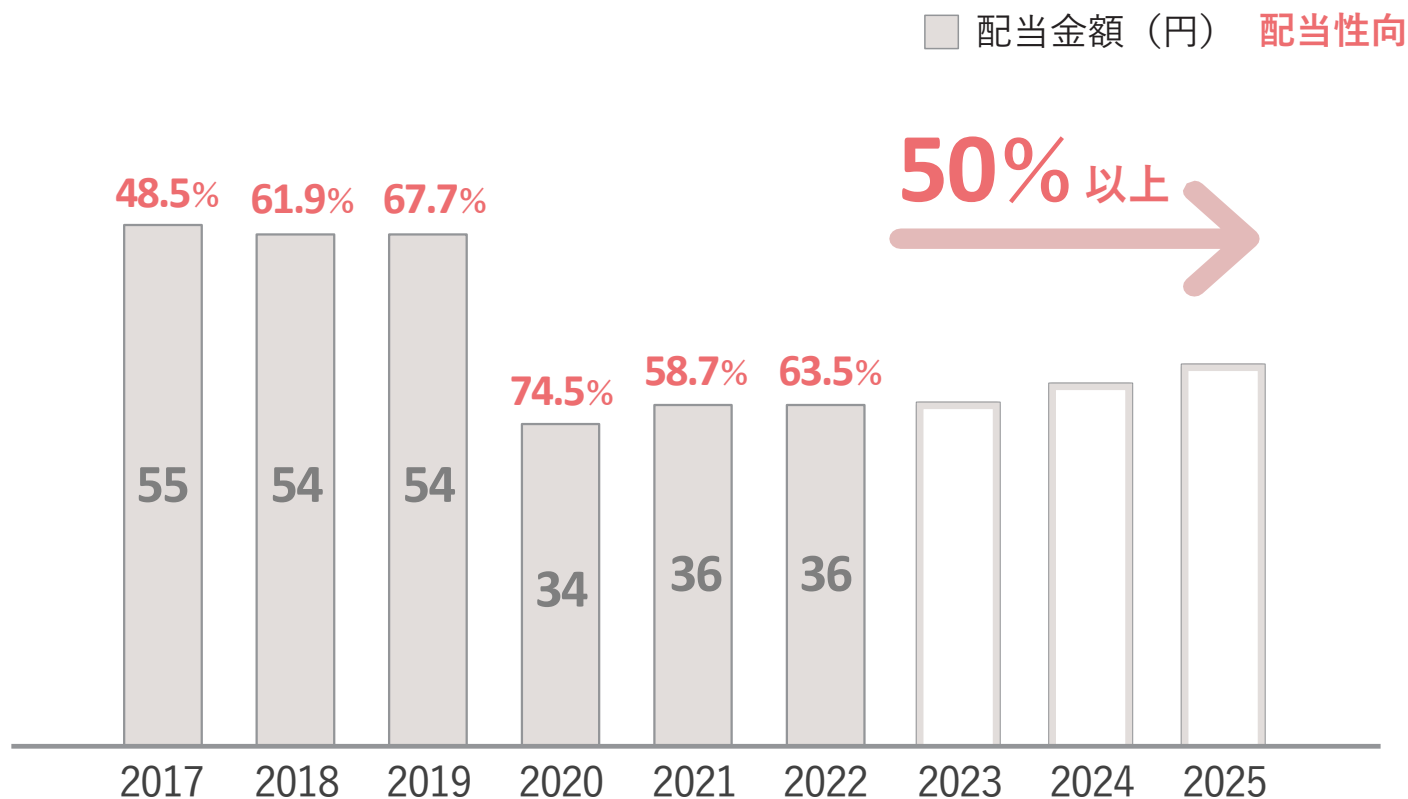
20%

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

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

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

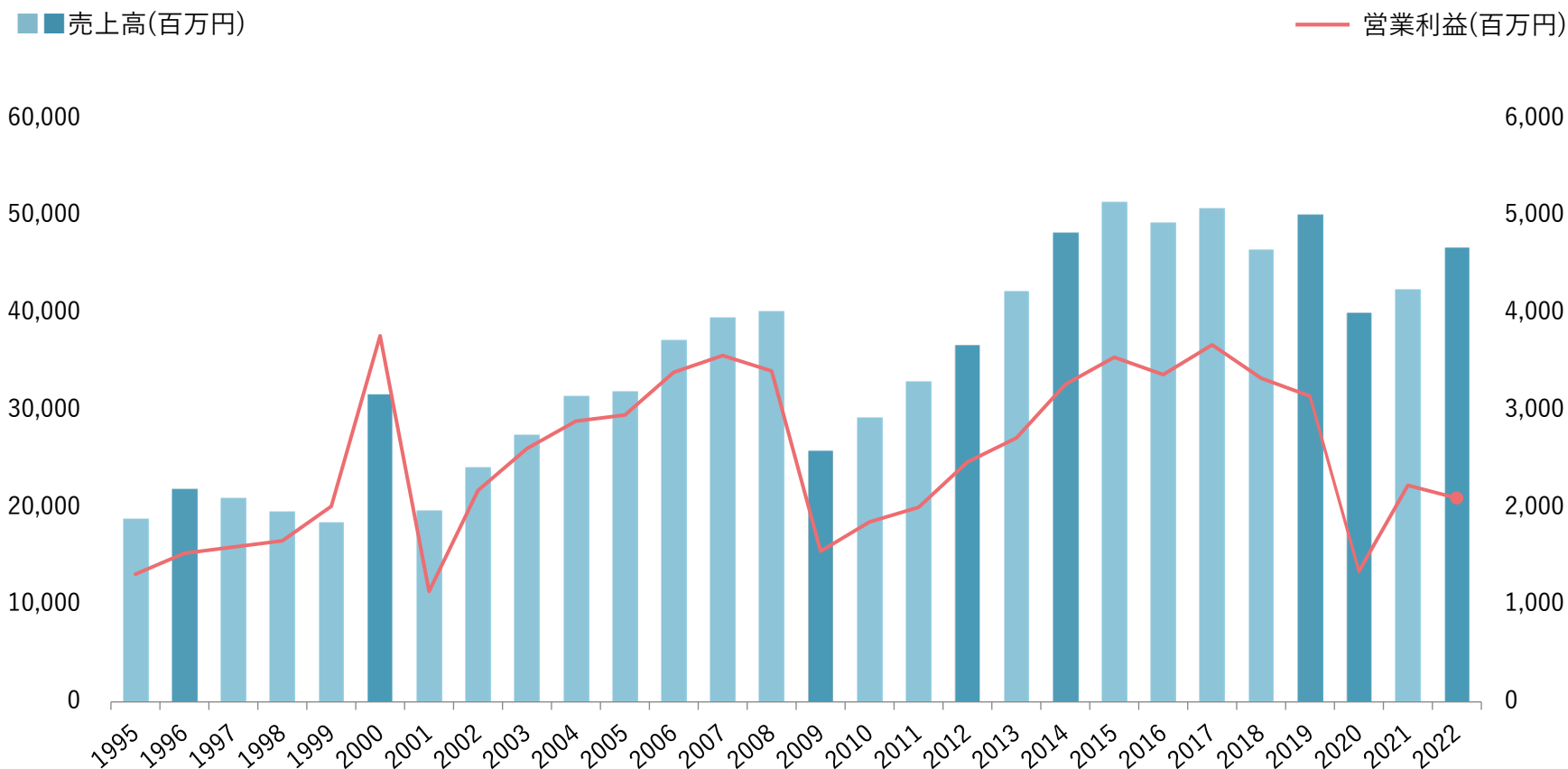
- ・地域活性案件取り組み件数
- ・公民連携事業案件取り組み件数
- ・1級建築施工管理技士資格取得者数
- ・サステナブル素材活用案件率
- ・パートナーエンゲージメント：90%（2025年度）
※取引姿勢・法令順守等に関するアンケートによる
- ・女性管理職・専門職比率
- ・教育投資額 ・資格取得者数
- ・1人当たり所定外労働時間
- ・有給休暇取得率
- ・BCPの策定（2025年度までに）
- ・ESGに関する年次レポート発行（毎年度）

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：824名（2023年6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
決算期	12月31日



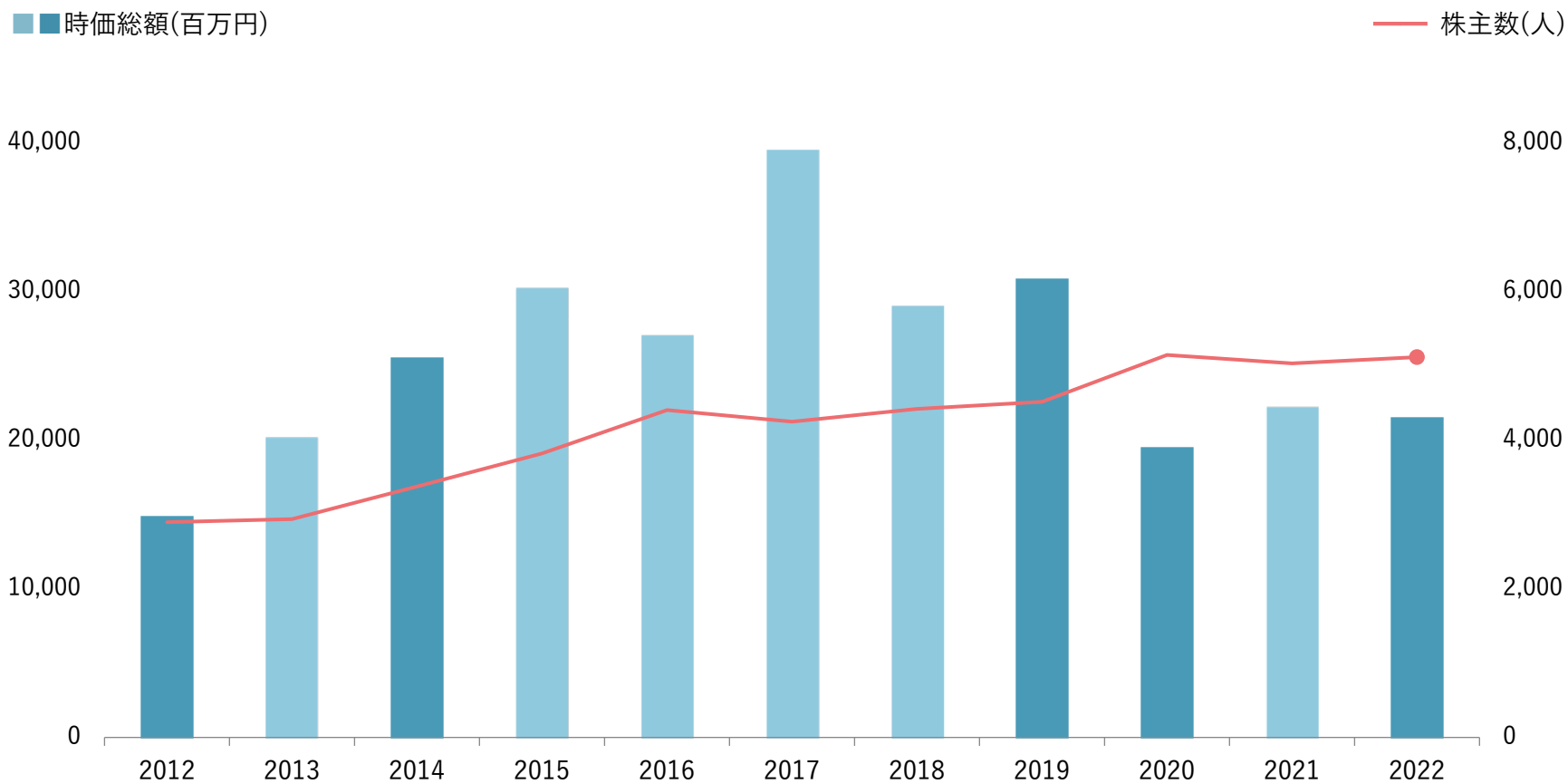
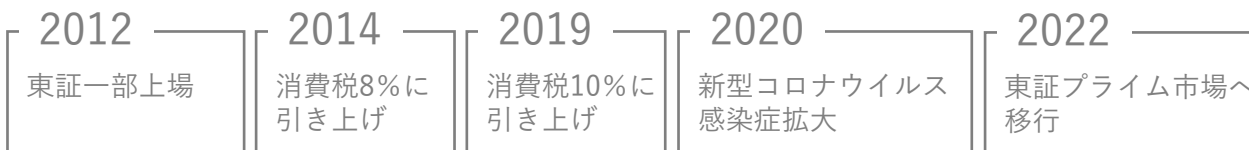
売上高及び営業利益推移

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

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。