

Corporate Report 2021.3

SPaCe

商空間の創造を通じて、豊かな社会の実現に貢献します。

2020年12月期 決算の概要

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。ここに、第49期（2020年1月1日から2020年12月31日まで）を終了いたしましたので、その概要をご報告いたします。

当社グループは、2020年度を初年度とする中期経営計画「基盤構築」において、働き方改革「WORK”S” INNOVATION」に取り組むとともに、新型コロナウイルス感染症拡大の動向に注視し、コストの削減や業務効率化を徹底した社内体制整備に注力してまいりました。しかしながら2020年度の通期業績は、売上高400億28百万円、営業利益13億43百万円、親会社株主に帰属する当期純利益11億4百万円と、前連結会計年度比で減収減益となりました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響から顧客の企業活動の停滞や競争環境の激化が生じ、当社においても、アパレルや飲食店をはじめとした各種専門店の投資抑制により、売上高は20.2%の減収となりました。オンライン会議の活用やペーパーレス意識向上への取り組みにより販売費及び一般管理費は減少したものの、売上高及び売上総利益の減収減益から、営業利益は57.3%の減益、営業利益率は2.9ポイント減少いたしました。

2021年12月期 業績予想

2021年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、引き続き厳しい事業環境が予想されます。しかしながら、地域活性の実現やデジタル技術を用いた店舗の提案等、新たな事業領域への参入機会の増加も見込まれております。

このような事業環境や、当社の既存顧客・潜在顧客の動向等を勘案し、業績予想は、売上高433億円、営業利益23億円、親会社株主に帰属する当期純利益15億円、営業利益率は5.3%としております。

今後も先行き不透明な状況が続きますが、コロナ禍で得られたプラスの影響を最大限に活用し、事業環境の変化に臨機応変に対応しながら利益の確保に努めてまいります。

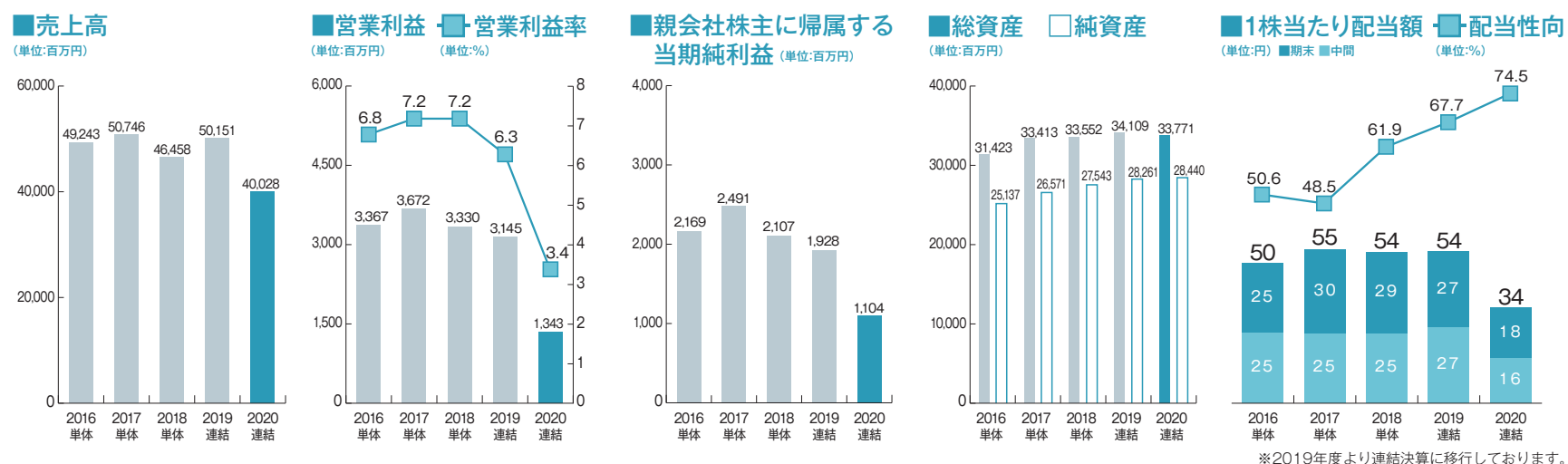
株主還元について

2020年度の期末配当につきましては、1株当たり18円とさせていただきました。2021年度の年間配当金は1株当たり36円（中間18円、期末18円）を予定しております。引き続き、配当性向50%以上を目標とし、株主の皆様への持続的な利益還元を行ってまいります。株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



代表取締役社長
佐々木 靖浩

財務ハイライト



中期経営計画の一部見直し

当社は、2020年度を初年度とする中期経営計画「基盤構築」において、事業基盤の構築と経営基盤の強化に取り組んでまいりました。しかし、世界的な景気後退の影響により、当社を取り巻く経営環境が急激に変化したため、計画を一部見直すことといたしましたので、お知らせいたします。

中期経営戦略

1.事業基盤の戦略	1.ソフトプロデュース力の強化
	2.ハードプロデュース力の強化
	3.海外ビジネスの確立
	4.新規事業の創出
2.経営基盤の戦略	1.働きがいの醸成
	2.人材の育成と活用

見直し後

- | |
|-----------------|
| 1.ソフトプロデュース力の強化 |
| 2.ハードプロデュース力の強化 |
| 3.海外ビジネスの確立 |
| 4.地域活性の実現 |
| 1.働きがいの醸成 |
| 2.人材の育成と活用 |

※「新規事業の創出」は、2021年度に新設した経営企画室にて検討を継続

新規戦略

地域活性の実現

目的

地域活性をスペースの提供価値として
確固たるものにする

施策

- ①株式会社エム・エス・シーとの連携強化
- ②マーケティングコミュニケーションの実施

Leader's Comment

コロナ禍によって大都市圏への一極集中に対するリスクが浮き彫りになりました。我々が掲げる「地域活性」には再生と創生の両方の意味があります。持続可能な地域活性モデルを創造するためには、新たな生活様式に対応できる商業施設をハブとした多様な活動機会の創出が重要になってきます。特に地方においての『働く場の選択』と『雇用の創出』の場の創造が持続可能な地域活性化を目指す上で重要になります。実現するために情報収集と活用、評価、(株)エム・エス・シーとの相互連携を強化し、チャレンジしていきたいと思っています。



執行役員 開発本部長
太田 仁

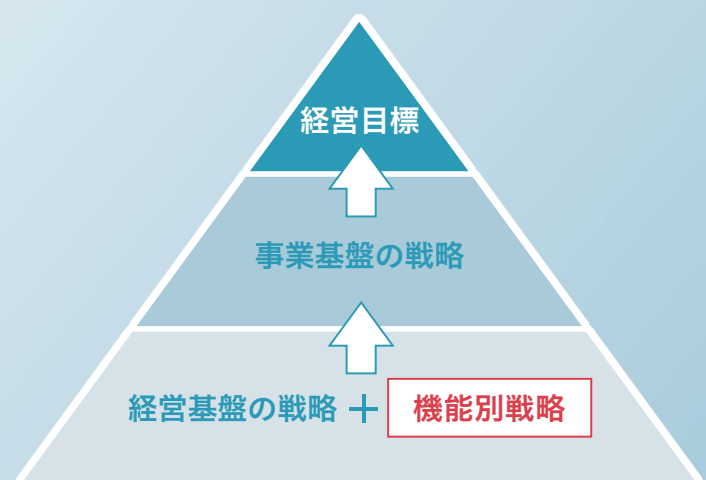
追加施策

自社工場の差別化 (ハードプロデュース力の強化)	社員の健康維持・増進 (働きがいの醸成)	ワークスタイルの見直し (働きがいの醸成)	社内大学の開校 (人材の育成と活用)
不測の事態・非常時においても柔軟に対応できるのが、自社工場を持つスペースの強みです。また、自社工場はISO14001という国際的な環境マネジメントシステム認証を取得しています。 「モノ創り戦略プロジェクト」として、コスト比較ではなく付加価値での更なる差別化を図るとともに、その価値を発信していきます。	社員が元気に生き活きと働き続けられるよう、健康面をサポートします。健康診断の検診項目をより充実した内容とします。	場所を選ばない働き方ができる制度づくりが進んだことに伴い、固定電話廃止やペーパーレスに取り組みます。また、時間を選ばない働き方についても検討を進めます。	会社が社員に課す「研修」ではなく、社員自らのキャリアに応じて必要な知識・スキルを学べる「社内大学」を設立します。自身で授業内容を選択し、好きな時間に好きな場所で学ぶことにより、社員の自立を支援します。2021年度中の開校を目指し、準備を進めていきます。

機能別戦略

事業基盤の戦略を確実に実行するため、機能別戦略を新たに策定

広報戦略	●ありたい組織を実現し、組織力を生み出すためのインナーブランディング ●認知拡大と受注力強化のためのセールスプロモーション ●ステークホルダーとのより良い関係構築のためのパブリックリレーションズ
IT戦略	●ICTによる業務効率化の推進と、顧客提供価値の向上に向けたDXへの取り組み
財務戦略	●成長戦略を支えるファイナンス視点での財務分析と戦略的IRの実践



中期経営目標

定量目標(連結)	営業利益率	ROE
2022年度	7%	10%以上
2020年度 実績	3.4%	3.9%

KPI 定性目標 ①社員全員が働きがいのある会社の実現

新卒社員3年後 定着率	2019年度 (2016年度入社) 61%	2022年度 (2019年度入社) 80%	—
1人当たり年間 残業時間	2019年度 100%	2022年度 70%	2020年度実績 ^(※) 73%の社員が 2019年度比90%以下

※スペース単体
※2019年1～12月・2020年1～12月の両期間に在籍している社員を対象に算出

KPI 定性目標 ②顧客提供価値の向上

オフィス・サービス空間の売上比率	2019年度 15%	2022年度 25%	2020年度実績 ^(※) 16%
地域活性に関わる案件数	2019年度 年間5件	2022年度 年間20件	2020年度実績 ^(※) 7件

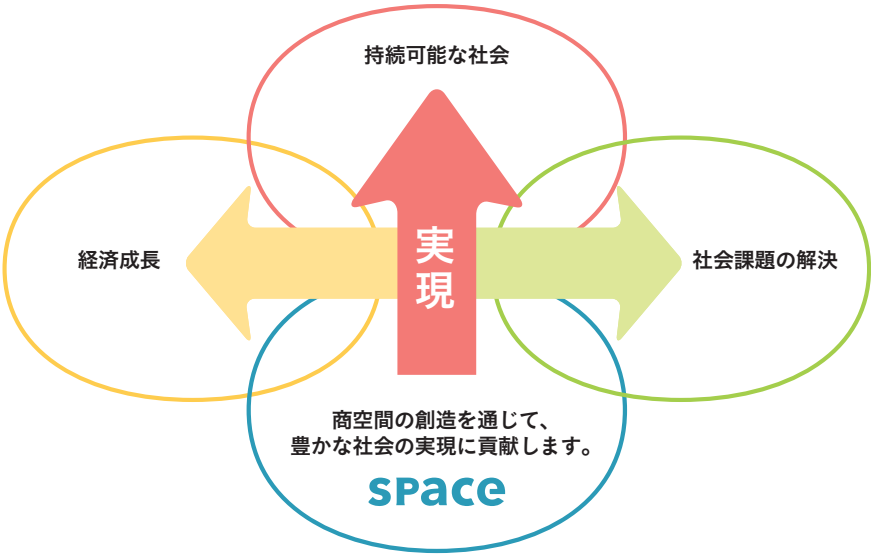
※スペース単体

サステナブル経営に向けて

当社は、企業理念に「商空間の創造を通じて、豊かな社会の実現に貢献します。」を掲げています。

ここでの「豊かな社会」とは、経済成長と社会課題の解決が両立し、持続可能な発展を可能としている社会です。

私たちは、「空間の可能性を追求する」というMISSIONを通じて社会に価値をもたらすことにより、自社と社会双方の持続可能な発展を目指し、重要課題に取り組んでまいります。



重要課題（マテリアリティ）

社会課題を抽出し、抽出した課題について、ステークホルダーと自社の2軸で重要度を評価し、7つのテーマに集約しました。

- 地域コミュニティへの貢献
- 安全・安心な空間づくり
- 環境負荷の低減
- 持続可能な調達の推進
- 多様性の尊重
- 人材開発と働きがいのある職場づくり
- 持続的成長に向けたガバナンスの強化

新型コロナウイルス感染症における当社への影響と対応策

新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威をふるい、国内外において大きな影響を及ぼしております。このような状況下における同感染症拡大が当社グループに与える「マイナス面」と「プラス面」の影響は以下の通りであります。

経営環境について

マイナス面

- ・景気後退に伴う主要顧客の投資抑制
- ・顧客の支払い条件遅延のリスク
- ・パートナー企業の倒産リスク
- ・同業他社との価格競争の激化
- ・受注物件の減少に伴う人員稼働の低下
- ・渡航制限による海外生産・貿易事業の停止
- ・感染防止対策における費用の増加
- ・予算・工期の変更対応などの労務負担増加
- ・在宅勤務による対面コミュニケーションの減少
- ・各種研修の中止に伴う社員育成機会の減少

プラス面

- ・新規事業への参入機会の増加
- ・異業種企業との業務提携
- ・現場のIT化に伴う現場監理の可能性拡大
- ・リモートによる利便性の向上
- ・ペーパーレス意識の向上
- ・オンライン会議の活用による出張経費の減少
- ・販売費及び一般管理費についての再考
- ・働き方の選択肢・制度の拡充
- ・在宅勤務の実施による通勤ストレスの軽減
- ・オンライン研修の実施による研修スタイルの拡充

2021年度の取り組み方針

コロナ禍で得られたプラス影響を最大限活用する

物件減少により、まずは受注できる落札価格を算出して受注に努める

新規顧客を確実に増やし、安定した売上の増加、利益の確保を目指す

売上・利益予算必達の強い気持ちの工夫と発信

協業・アライアンス先とともに取り組み、顧客への付加価値提案を行い、競合他社との差別化を図り優位性を高めた営業を行っていく

パートナー企業の確保、工程スケジュール管理の徹底

各支出費用の見直し・節減の徹底による資金及び企業体力の温存対策を継続

「社会・会社・社員が持つ知性の尊重」
「情報を繋ぐ意識の継続」を全社員へ発信

会社と社員が相互に発展できることを明確にして伸ばす

新型コロナウイルス感染症の対応策について

行ってきたこと

- ・対策室の設置
- ・コロナ対策ガイドライン・フローの作成
- ・在宅勤務の制度化
- ・時差出勤による感染リスク回避
- ・オンライン化による接触回避
(オンラインでの会議や社員総会、安全協議会の実施)
- ・社員専用カウンセリング
(コロナによるこころの相談＆悩み)の開設
- ・現場感染症予防対策を策定(検温、マスクの着用、手洗い、3密(密閉、密集、密接)対策等)
- ・社員の感染予防・体調管理の徹底
- ・不要不急の出張の制限
- ・外部研修の制限
- ・不特定多数が参加するイベントの参加自粛

2021年度の取り組み方針

新型コロナウイルスが完全に収束するまで
防疫対応を来期も継続

在宅時でも継続できる研究活動への取り組み

情報セキュリティレベルの
底上げ・運用をさらに進めていく

現場で感染者が出ても内装監理業務を
展開できる為のICT活用

次世代商業施設の在り方、「密」対策へ向けた
環境・空間構成を考察、レポートの作成

新旧クライアントへ向けた次世代型の提案営業

各地域社員が移動しなくても資料共有・情報交換を
可能とするデジタルアーカイブ整備

2020年度にてトライアルしたICT施策の
実装、顧客への付加価値PR

各本部の情報を繋ぎ活動の最大化

Topics

東海工業専門学校×株式会社スペース 産学連携プロジェクト

地元学生アイデアで「アスナル金山」のスロープ空間を演出

当社は名古屋市中区の大型商業施設「アスナル金山」のリニューアルにおいて、1～2階の共用部スロープ空間演出を学校法人電波学園 東海工業専門学校金山校（愛知県名古屋市）と産学連携プロジェクトとして実施いたしました。

金山駅利用客でもある学生の次世代としての視点と、スペースの空間づくりのプロとしての視点を掛け合わせることで、リアルな金山とこれからの明るい未来の金山を創っていく若者の強い決意を表現した、誰もが楽しく親しみやすいアート体感空間へと昇華することができました。



株式会社プレースホルダとの業務提携のお知らせ

プレースホルダは、次世代型テーマパーク「リトルプラネット」の企画開発・運営に加え、デジタル技術とリアル空間の融合によって、これまでにない体験と感動を提供するエクスペリエンスデザイン事業を2020年より展開しています。

本業務提携により、プレースホルダが持つ体験型コンテンツやデジタル空間の開発力と、当社の空間プロデュースのノウハウを共有し、両社の事業の発展と企業価値の向上に取り組んでまいります。

名 称	株式会社プレースホルダ
事 業 内 容	テーマパーク事業、エクスペリエンスデザイン事業
設 立	2016 年 9 月
代 表 者	代表取締役 後藤 貴史
所 在 地	東京都品川区西五反田七丁目 22 番 17 号 TOCビル 4 階
資 本 金	13億1,440万円（資本準備金、その他資本剰余金含む）



オンライン社員総会の実施

当社は、2020年12月15日に新型コロナウイルス感染症の拡大抑止及び社員の安全確保を最優先に考え、本年度の社員総会をオンラインにて実施いたしました。

「今、大切にしたいこと」をテーマに、新しくスタートした「基盤構築」期の初年度を振り返るとともに、来期以降の方針が話し合われました。参加している社員の顔が見えることや、リアクション機能、チャット機能により、リモートでも一体感を感じるオンラインならではの社員総会となりました。



成長を加速させるための組織変更

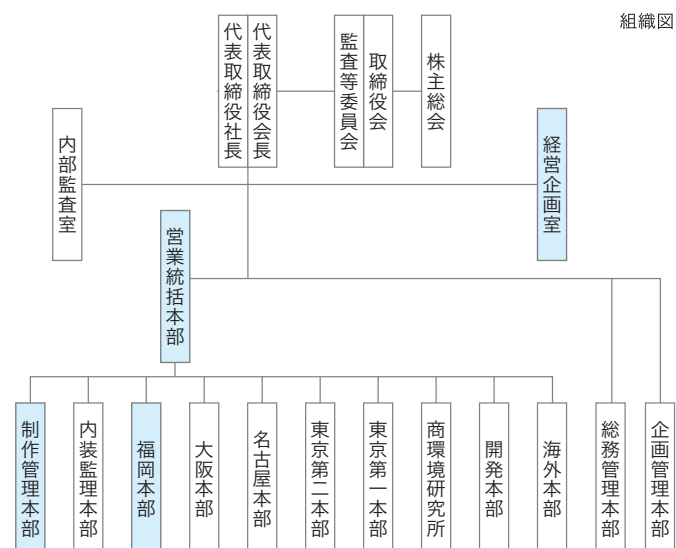
当社は、2021年1月1日付で組織変更いたしました。

グループの包括的な経営強化を図り、新時代における持続的成長を実現するため、経営企画室を新設し、事業戦略室を廃止いたします。

既存分野の深耕と新規分野の拡大により、事業の回復を図るとともに更なる付加価値を提供するため、営業統括本部を新設し、直接部門10本部をその配下といたします。なお、戦略推進本部は廃止し、その機能を各営業部門及びその他新設部署に移管いたします。

地域に根差した企業活動を強化し、九州エリアでの事業拡大を図るため、福岡本部を新設いたします。

安全管理と品質・施工管理をより高いレベルで遂行するとともに、ものづくりを推進する技術力の強化を図るため、制作本部と制作計画本部を統合し、制作管理本部を新設いたします。



市場分野別概況

市場分野別 比較分析

POINT 1 各種専門店

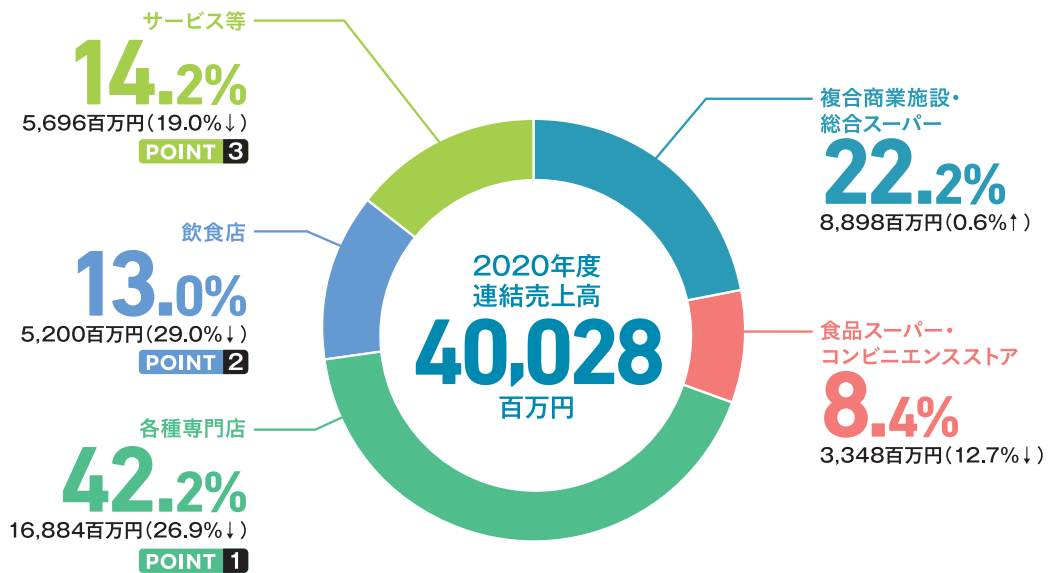
巣ごもり需要の高まりにより書店及びインテリア・家具専門店の受注が堅調に推移したものの、店舗休業や外出自粛の影響を大きく受けたアパレル等の出店改装計画の先送り・中止等により、全体の売上高は減少いたしました。

POINT 2 飲食店

生活様式の変化に伴い外食への支出が抑制され、業績悪化に伴う出店改装計画の先送り・中止等により、売上高は減少いたしました。

POINT 3 サービス等

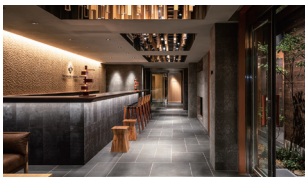
コロナ禍における働き方の変化によるオフィス改装需要の高まりから、オフィス関連の受注が堅調に推移したものの、前年大型案件があった教育関連施設や金融施設の受注が落ち着きを見せたことから、売上高は減少いたしました。



サービス等

THE MACHIYA EBISUYA

クライアント:
株式会社ビーロット 様
株式会社エイジェー
インターブリッジ 様
所在地:
京都府京都市



飲食店

ロックスターファームズ

クライアント:
有限会社やさい工場 様
所在地:
和歌山県和歌山市



複合商業施設・総合スーパー

さんすて岡山

クライアント:
山陽SC開発株式会社 様
所在地:
岡山県岡山市



Information | アワード受賞

第54回日本サインデザイン賞

■日本サインデザイン銅賞

物件名：米处 穂 日本橋人形町店
クライアント：株式会社神明 様
当社業務範囲：ディレクション・設計・施工

本店舗は創業100年以上続く老舗米卸業者であり、「米处 穂(みのり)神戸店」に続く2店舗目の出店でした。当社は商品展開や店舗オペレーションのディレクション、今後の店舗展開においてベースとなるようなデザイン提案等を行いました。

美味しいのはもちろんのこと、手作りだからこそ食べるとほっとした気持ちになるのがおにぎり。その手作りの「ほっとする」という感覚を大切に、来店されたお客様が食事中に思う存分あたたかい気持ちになれるような空間にしています。店内の壁面

にお米や田園風景を連想させる手描きイラストを配置、店頭にあるおにぎりのサインもあえて不揃いな形とし、おにぎりが身近な存在になるようなデザインにしました。また、一目でおにぎり専門店とわかるサインを店頭に設け、店舗の視認性を向上させています。

卸売だけではなく消費者にもお米の良さを届けたいというクライアントの気持ちを受け継ぎ、おにぎりが日本人にとって歴史のある食べ物であるということが再発見でき、お米への愛情を感じられる空間を目指しました。



第33回日経ニューオフィス賞

■九州・沖縄ニューオフィス推進賞

物件名：スペース 福岡オフィス
当社業務範囲：設計・施工

以前のオフィスにはゆとりがなく、作業のために存在するオフィス環境でした。そんな環境を変えるため、「成長を加速するオフィス」というコンセプトのもと、社員一人ひとりが自律的に働けること、社員同士のコミュニケーションが活性化することを目指しました。

ポイントとして、執務エリアの一角に、雰囲気を変えた多目的空間の「Switch Area」があります。クリエイティブな発想や、「人と人」「人と情報」との出会いを生むことを狙い、地元アーティストの絵画や緑などを配置しました。今後は展示会の開催や地元の

大学との産学連携にも使用していく予定です。落ち着ける空間であることや人々の交流の場になるという点が、創造的な発想を生む空間であると評価されました。

自然光が入る広々とした執務エリアは、あえて動線が交わるレイアウトにすることで、思いがけないコミュニケーションが生まれることを促しています。また、緑やガラスを使って「Switch Area」と仕切ること、雰囲気切り替えながらも開放感を演出しました。業務内容に合った執務環境を選べることや、気分転換しやすい空間が業務効率の向上に繋がっていることから、社員の成長、意識改革を促すオフィスの在り方として高く評価されました。



Project

多様性を受け入れる、渋谷らしく、新しいホテルを。

sequence MIYASHITA PARK

クライアント：三井不動産株式会社 様
O P E N：2020.08
所在地：東京都渋谷区
当社業務範囲：施工

東京・渋谷の公園・商業施設・ホテルが一体となったミクストユース施設として生まれ変わったMIYASHITA PARK。当社は、その北端に位置するホテル「sequence MIYASHITA PARK」の4階・5階・18階における施工・施工マネジメント・搬入管理等を担当し、「Smart」「Open」「Culture」というキーワードをもとにした渋谷らしく個性あふれる空間を目指しました。

公園のような、ホテル。 ホテルのような、公園。

ホテルのエントランスであり、渋谷区立宮下公園と隣接する場所である4階カフェに入った「VALLEY PARK STAND」。開かれた大きなガラスのエントランスにより、公園を歩いていたらいつの間にかカフェの中へ入っているような、カフェと公園の両方を意識した空間づくりを行いました。また、土を感じる壁や、渋谷区立宮下公園に生えていた樺を利用したテーブルを使用するなど、店内で自然を感じさせる内装となりました。



VALLEY PARK STAND

イレギュラーを乗り越えて。 多様なアジアを楽しめる空間へ。

朝昼晩、それぞれのシチュエーションに合わせて表情が変わる、居心地のいい空間「Dōngxī Restaurant & Sakaba」。5階レストランは、当初は和食レストランとして準備を進めていたものの、途中で方向性をガラリと変えて、アジア料理レストランへと変更することとなりました。アイデアを形にするため、できる限りのことはやってみよう、スタッフ皆で意見を出し合いました。常に実現に向けた議論が、さらなるアイデアを呼び込み、多様なアジアを楽しめる空間を創り上げました。

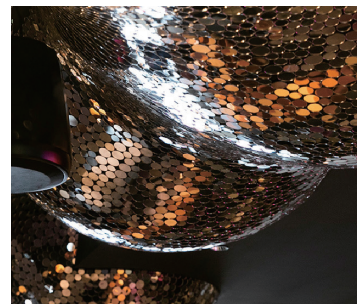


Dōngxī Restaurant & Sakaba

メタボールとスパと和。 初の試みが満載の、渋谷を一望できる場所。

18階エンターテインメントレストラン＆バー「SOAK」は、「和」と「水」をテーマにした社交場を意識した空間であり、スパがあり、DJブースがあり、メタボールに反射したライトが舞う渋谷らしさを味わえる空間です。

設計者が頭の中で思い描いているものがきちんと見えるものになるように、メタボールの表面のキラキラした素材を、1枚ずつ手作業で貼り合わせる仕様にしました。逐一現場の方に写真を撮ってもらいながら、色味ひとつ、素材感ひとつ、徹底的にチェックを行うことで、認識に違いが生まれないよう工夫しました。



SOAK

デザイナーの声



永井 健太 氏
SUPPOSE DESIGN OFFICE
株式会社
4階カフェ / デザイン・設計

細部まで本質を追求し、 理想を実現するパートナー。

スペースさんは、実際にプロジェクトが動き出してみると、図面を渡し「この通りにやってください」で終わりなのではなく、ものづくりと一緒にしてくれるパートナーだと感じました。4階のカフェは公園と地続きで、コンクリートの型への流し込みや、樺を使ったテーブルなど、細部にもこだわりがあります。前例のないことへたくさんチャレンジしましたが、本質を追求し、やりたいことを共有し続けられたのではないのでしょうか。



柳原 照弘 氏
TERUHIRO YANAGIHARA
STUDIO
5階レストラン /
デザイン・設計

「いいものをつくるために」 から始めよう。

5階レストランは、他のフロアと比べ進行がかなり大変だったのではないかと思います。スペースの担当者さんが、さすがだなと思ったのが、変更点の多い中でも、妥協のないことです。早く仕上がる、コストが低い、といったことよりも、優先するのは常に「いいものができるかどうか」。朝昼晩、それぞれのシチュエーションに合わせて表情が変わる空間であるためにはどうすればいいかという議論から出発できたことがありがたかったです。

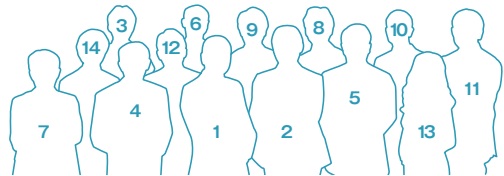


飯澤 元哉 氏
株式会社noiz
18階レストラン＆バー /
デザイン・設計

どれだけ夢のようなアイデアでも、 最小限の図面で共有できる。

18階エンターテインメントレストラン＆バーは、「和」と「水」をテーマにした社交場を意識した空間で、目指したのは何も考えずにはしゃげるようなバーです。天井にはアメーバのような形のメタボールを設置したり、経験やノウハウのない中で試行錯誤しましたね。いい内装会社さんとタッグを組むと、スケッチをいくつか描くだけで意図を理解しカタチにしていってくれます。そういった信頼関係があると、仕上がる物件も自然といいものになっていくでしょうね。

取締役紹介 (2021年3月30日現在)



①代表取締役会長	林 不二夫
②代表取締役社長	佐々木 靖浩
③常務取締役 営業統括本部長兼東京第一本部長	庄村 香史
④取締役	加藤 千寿夫
⑤取締役	若林 弘之
⑥取締役 執行役員大阪本部長	塚谷 光次
⑦取締役 執行役員商環境研究所長兼 内装監理本部長	森田 昭一
⑧取締役 執行役員名古屋本部長	乙部 勝司
⑨取締役 執行役員企画管理本部長	松尾 信幸
⑩取締役(常勤監査等委員)	菊池 利夫
⑪取締役(常勤監査等委員)	三品 和久
⑫社外取締役(監査等委員)	前川 弘美
⑬社外取締役(監査等委員)	和田 良子
⑭社外取締役(監査等委員)	田口 聡志

会社概況 (2020年12月31日現在)

会社概要

商 号	株式会社スペース (SPACE CO., LTD.)
本 社	東京都中央区日本橋人形町三丁目9番4号
創 立	1948年(昭和23年)7月14日
設 立	1972年(昭和47年)10月5日
資本金	33億9,553万7,101円
従業員	連結:957名 単体:941名

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株主確定基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当金 12月31日 中間配当金 6月30日 その他必要があるときは、取締役会の決議により、あらかじめ公告した一定の日
単元株式数	100株
公告掲載方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先(電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

株式の状況

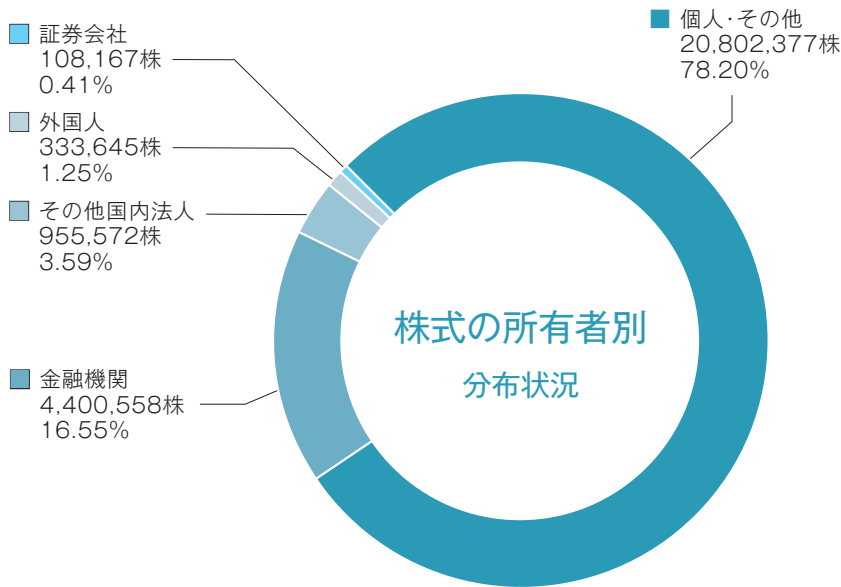
発行可能株式総数	44,736,120株
発行済株式の総数	24,709,040 株(自己株式数1,891,279株を除く)
株主数	6,039名

大株主

株主名	持株数	持株比率
スペース従業員持株会	2,749,747株	11.1%
加藤 千寿夫	1,507,590株	6.1%
スペース取引先持株会	1,368,814株	5.5%
若林 弘之	1,125,420株	4.6%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	859,900株	3.5%
株式会社三菱UFJ銀行	682,044株	2.8%
高津 伸生	600,000株	2.4%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	598,700株	2.4%
高津 久仁枝	558,030株	2.3%
若林 幸子	530,520株	2.1%

※持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

株式の所有者別分布状況



株主の皆様の声をお聞かせください

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。
お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。
ご回答いただいた方の中から抽選で薄給(図書カード500円)を進呈させていただきます

<https://www.e-kabunushi.com> **アクセスコード 9622**

空メールによりURL自動返信 kabu@wjim.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

いいかぶ

検索

当社ウェブサイトのご紹介



最新の事例紹介の他、ニュースリリースやIR情報など、情報を掲載しています。ぜひご覧ください。

<https://www.space-tokyo.co.jp/>

スペース 検索



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。
●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com