

Corporate Report 2020.3

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。

2019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48期(2019年1月1日から2019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、2019年度に中期経営計画の最終年度を迎え、「原点回帰」をテーマに様々な取り組みを行ってまいりました。2019年度の通期業績は、売上高501億51百万円、営業利益31億45百万円、親会社株主に帰属する当期純利益19億28百万円と、前年比で増収減益となりました。事業環境は、少子高齢化の問題や消費者の購買行動の変化から商業店舗の出店は慎重な動きが続いております。当社におきましては、ホテルや教育関連施設、オフィス関連の需要が堅調に推移したことから、売上高は7.9%の増収となりました。営業利益は人材開発に伴う投資・IT関連投資などの販売費及び一般管理費の増加により5.6%の減益となり、営業利益率は0.9ポイント減少いたしました。

2020年12月期 業績予想

2020年度は、ショッピングセンターの新規出店が40店舗と予想されており、2019年度と比較すると若干の減少が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490億円、営業利益31億円、親会社株主に帰属する当期純利益21億円としております。新中期経営計画「基盤構築」期では、前「原点回帰」期で洗い出された課題解決に加え、スペースの働き方改革を実施していくことから、営業利益率は6.3%といたしました。

ビジョンに掲げる「世の中を、希望にあふれた空間にする。」の実現に向け、より一層の努力とともに企業価値の向上を図ってまいります。

株主還元について

2019年度の期末配当は期初予想通り1株当たり27円とさせていただきます。2020年度の年間配当金は1株当たり54円(中間27円、期末27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。

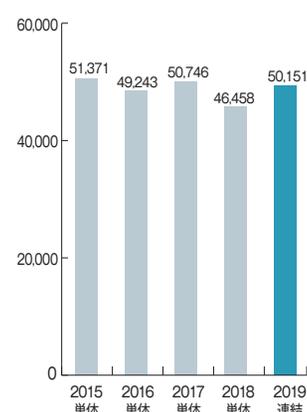
(※本年度より連結決算に移行したため、前年度単体と本年度連結の比較を行っております)



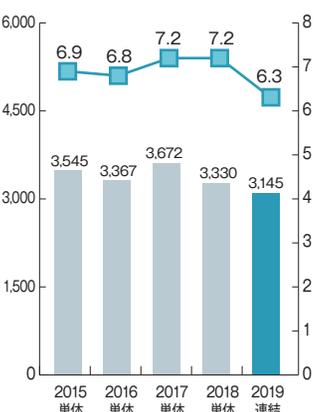
代表取締役社長
佐々木 靖浩

財務ハイライト

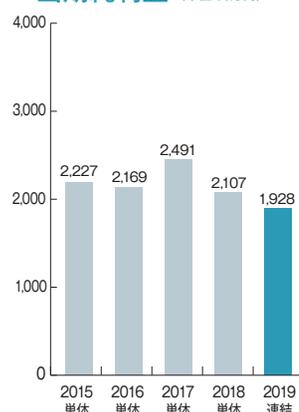
売上高 (単位:百万円)



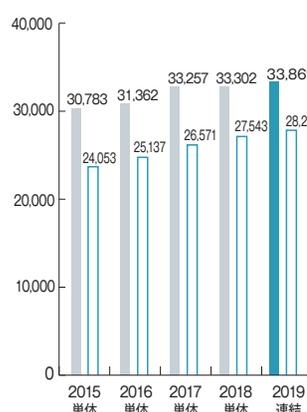
営業利益 営業利益率 (単位:百万円) (単位:%)



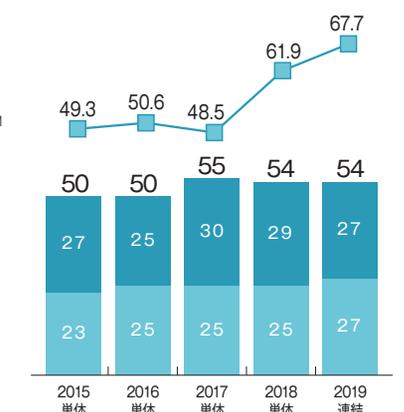
親会社株主に帰属する 当期純利益 (単位:百万円)



総資産 純資産 (単位:百万円)



1株当たり配当額 配当性向 (単位:円) (単位:%)



※2019年度(本年度)より連結決算になります。

「原点回帰」から「基盤構築」へ

当社は、「世の中を、希望にあふれた空間にする。」というビジョンを掲げ、「商空間プロデュース企業」を事業コンセプトとして、2028年までを3カ年×4ステップとした中期経営計画を策定しています。

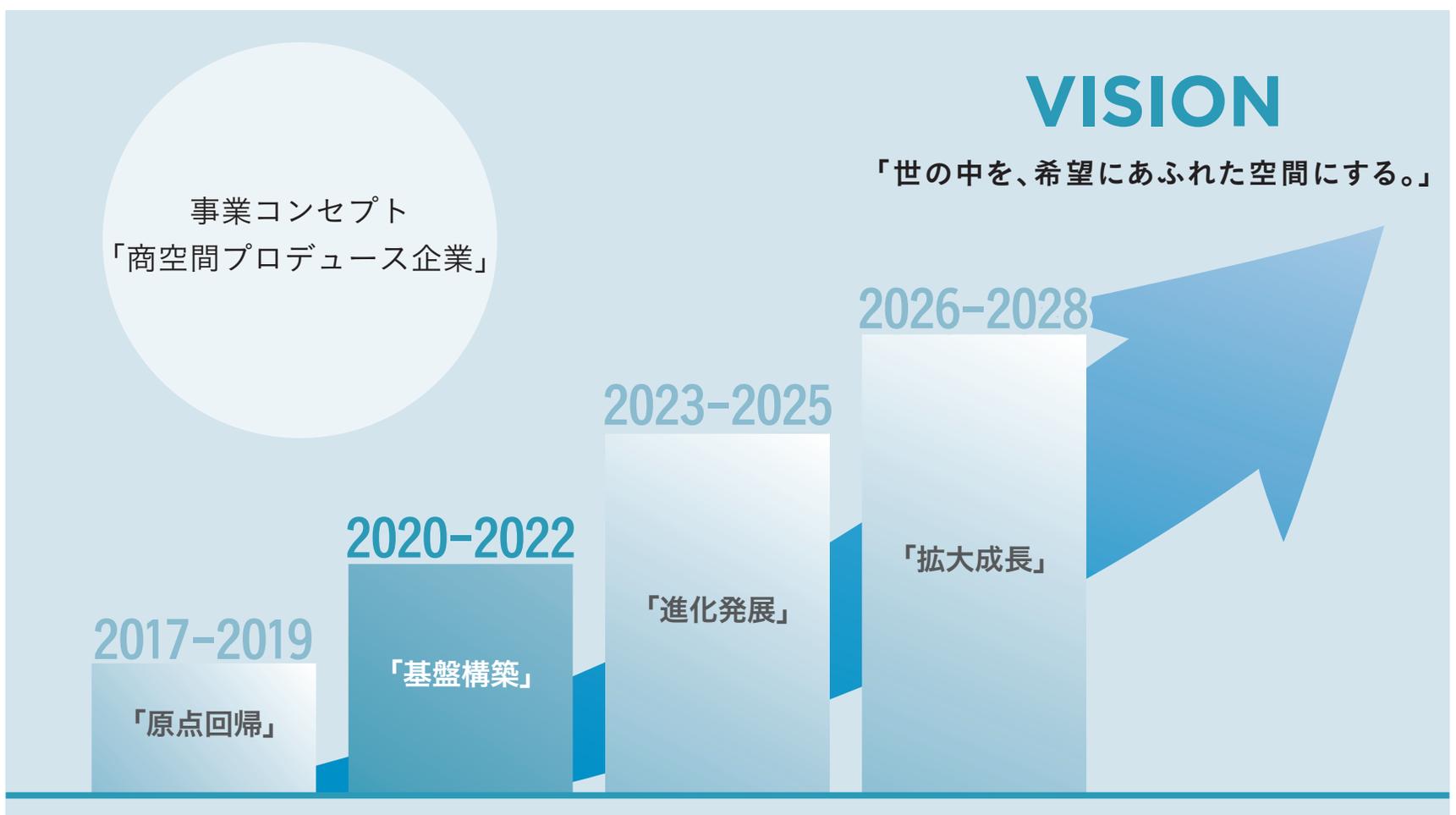
2019年12月期を最終年度とする中期経営計画「原点回帰」においては、1.ビジネスの戦略、2.組織・制度の戦略、3.価値観・人材・スキルの戦略、これらの3つに基づき、社内体制の整備に重点を置いた取り組みを推進してまいりました。

「1. ビジネスの戦略」については、「付加価値の提供」として、株式会社エム・エス・シーとの資本業務提携を行い、プロデュース力の強化を図りました。「2. 組織・制度の戦略」では、IT関連投資によりモバイル環境を整えることで、「労働環境の整備」に努めてまいりました。「3. 価値観・人材・スキルの戦略」では、「企業ブランドの構築」として、コーポレートアイデンティティを確立し、社内外への発信力を強化しました。

このように、「原点回帰」期においては、様々な取り組みを通じて、社内体制の整備を着実に進めることができたと考えております。同時に、新規顧客の安定顧客化と新分野の定着化、社員の多様性に対応できるしくみの構築など、今後の成長にとって必要な課題を洗い出すこともできました。

中期経営計画のテーマ

2020年12月期-2022年12月期のテーマは「基盤構築」

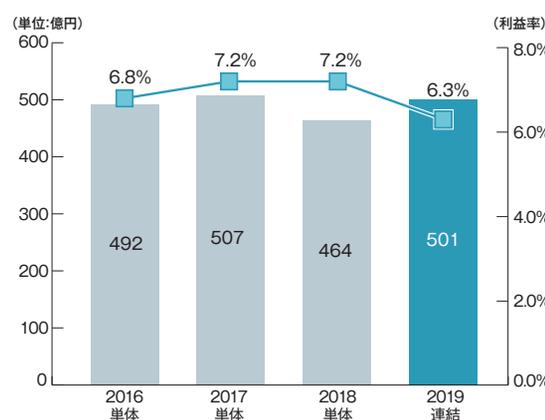


定量目標に対する実績

営業利益率		
目標	2019年12月期	8.0%
実績	2019年12月期	6.3%

外注費率抑制による営業利益率の向上に取り組み、一定の成果が見られたものの、IT関連投資や雇用費・教育研修費等が増加したことで営業利益率が低下しました。

営業利益率推移 ■ 売上高 ■ 営業利益率



外注費率推移 ■ 外注費 ■ 外注費率



前中期経営計画における戦略

1. ビジネスの戦略 2. 組織・制度の戦略 3. 価値観・人材・スキルの戦略

1. ビジネスの戦略における取り組み実績

顧客基盤の構築	付加価値の提供	施工力の強化
商業施設分野以外の新規顧客の開拓を行い、オフィス・サービス分野の実績が拡大。	(株)エム・エス・シーとの資本業務提携 2018年2月、商業施設の企画・コンサルティングを強みとし、都市型施設のプロデュース実績を持つ(株)エム・エス・シーとの資本業務提携を実施。ノウハウの共有・業務連携によるプロデュース力強化を目指す。	海外ネットワークの拡大 海外子会社を通じて中国のパートナー企業ネットワークを拡大し、海外で制作した什器を日本の顧客に納品。当社制作本部にて取付。コスト面含め、顧客の要望に応える施工を実現。

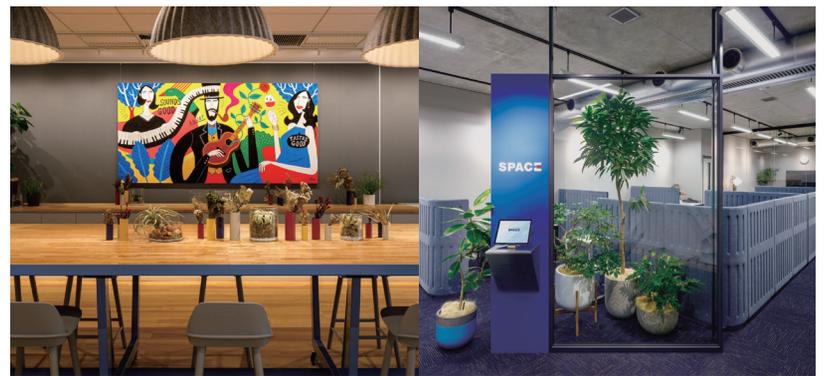


株式会社エム・エス・シー 代表取締役社長 新井 幸雄

2. 組織・制度の戦略における取り組み実績

専門組織の確立

商環境研究所の本部化	人事企画本部の新設
全社的な企画力の強化を目的に、商業計画・設計に特化した部門である「商環境研究所」を本部化。各エリアのクリエイティブ部門と連携し、全国展開している大型デベロッパーへの営業強化を図る。	採用だけでなく、スペースのビジョンを実現できる人材の育成と組織の活性化を推進するため、人事機能を独立させ「人事企画本部」を新設。経営資源である人材のマネジメントを推進。



福岡オフィスの移転

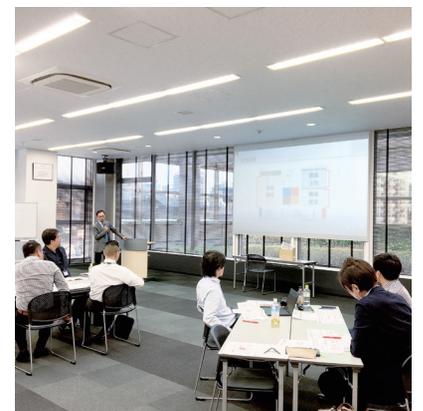
労働環境の整備

時間有休制度の導入	時短制度の適用期間延長	モバイル環境の整備・経費精算システムの稼働	福岡オフィスの移転
1時間単位で有給休暇を取得できる時間有給休暇制度を導入し、社員一人ひとりの柔軟な働き方を促進。	育児による時短勤務の期間を、子供が小学校を卒業するまでに延長し、仕事と育児との両立を支援。	全社員にノートPCを配布しモバイル環境を整備。また、経費精算をシステム化し、移動時間等を有効活用することで業務効率化を促進。	働く環境整備とモチベーション向上を目的とし、福岡事業部オフィスの移転を実施。社員が生き生きと働き、創造性を発揮できるオフィスへ。

3. 価値観・人材・スキルの戦略における取り組み実績

人材開発

等級・評価・報酬制度の再構築	マネジメント層トレーニングの実施	複線型人事制度の導入
社員の個性を活かした評価と評価に見合ったインセンティブの付与を目的として人事制度(等級・評価・報酬制度)を再構築。成果と行動の両面から、より公平な評価を実施。	育成を担う管理職の意識改革を目的としてマネジメント層トレーニングを実施。組織状態を正しく把握し、会社の戦略を部門に落とし込み、組織としての成果につなげるマネジメント力を強化。	管理職だけではなく、専門職としてのキャリアコースも選択できる複線型人事制度を導入。社員の専門的な経験やスキルを伸ばし、スペシャリストを計画的に育成。



マネジメント層トレーニング

企業ブランドの構築

ブランディングプロジェクトの立ち上げと実施

知名度と企業イメージの向上を目的にブランディングを実施し、コーポレートアイデンティティを再構築して全社員で企業文化を共有、新聞広告にメッセージを掲載するとともに、当社の提供価値や事業コンセプトを伝えるプロジェクトムービーの制作等、継続的な取り組みを実施。

VISION
世の中を、希望にあふれた空間にする。

MISSION
空間の可能性を追求する。

VALUE
お客様と、同じ想いで共に創る。

SLOGAN
明日が、笑顔になる空間を。



プロジェクトムービー



新聞広告

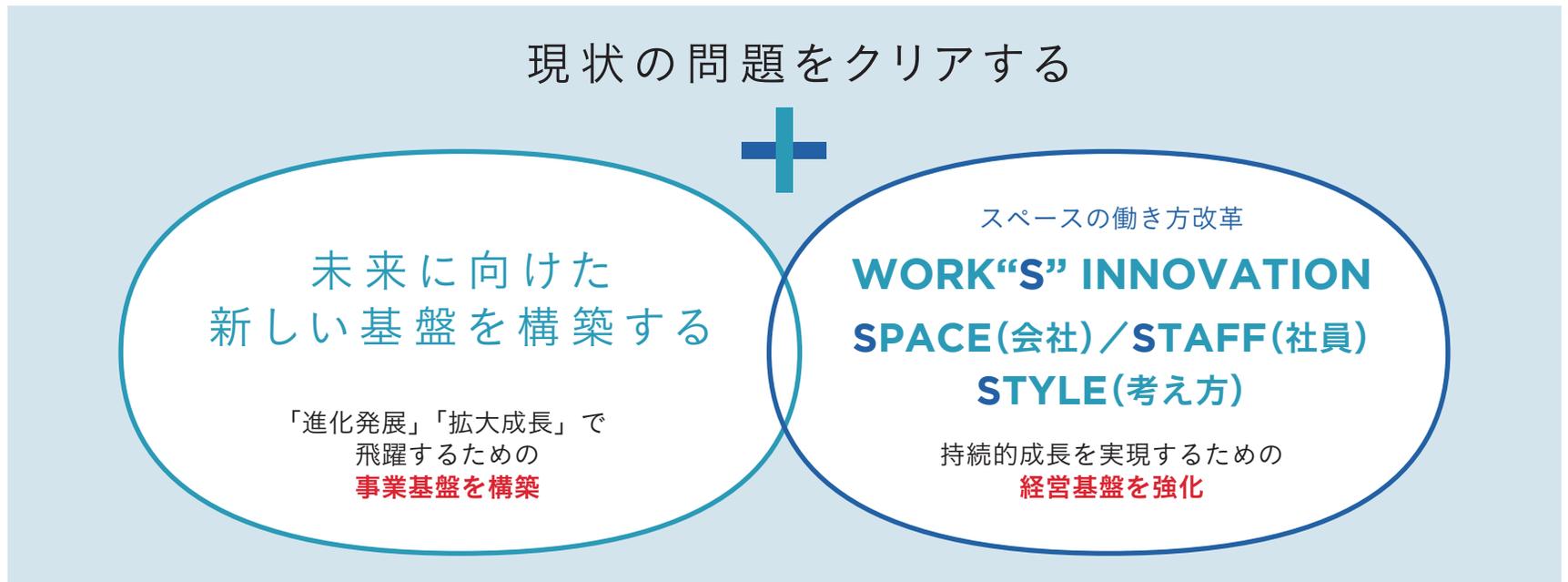
2020年12月期～2022年12月期 新中期経営計画「基盤構築」

2020年12月期を初年度とする中期経営計画「基盤構築」においては、引き続き社内体制整備に重点を置き、「原点回帰」期において新たに洗い出された課題に対応していくとともに、今後の成長拡大に向けた事業基盤を構築してまいります。

また、スペースの働き方改革「WORK“S” INNOVATION」に取り組み、社員の多様性を受け入れ活かすことのできる職場環境づくりを確実に実行することで、持続的成長を実現する経営基盤を強化いたします。

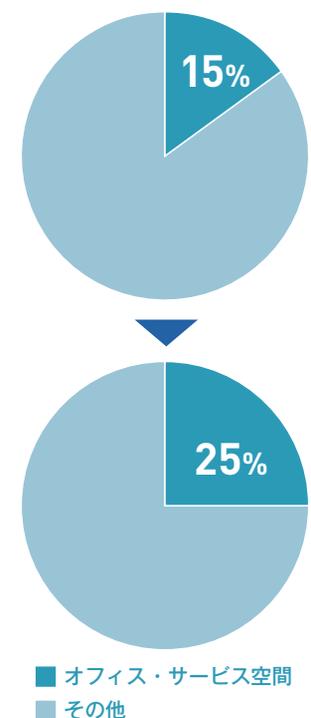
ビジョンに掲げる「世の中を、希望にあふれた空間にする。」の実現に向け、事業基盤・経営基盤の両輪で強化に取り組み、企業価値の向上を図ってまいります。

「基盤構築」期におけるテーマ



中期経営目標

定性目標 ①顧客提供価値の向上		
KPI	オフィス・サービス空間の売上比率	2019年12月期 15%
		2022年12月期 25%
KPI	地域活性に関わる案件数	2019年12月期 年間5件
		2022年12月期 年間 20件
②社員全員が働きがいのある会社の実現		
KPI	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	2022年12月期 2019年度比 30%減
定量目標	営業利益率	ROE
2022年12月期 連結	7%	10%以上

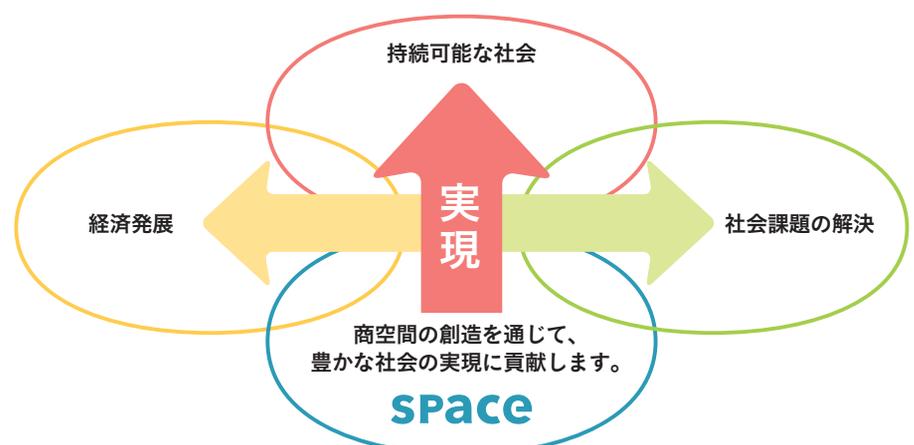


サステナブル経営に向けて

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、経済発展と社会的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。

「企業理念の実現＝持続可能な社会の実現」に向け、ESGやSDGsといった社会的な要請と、自社の成長の両方に向き合うサステナブル経営の実践を目指し、取り組みを進めてまいります。



中期経営戦略

1	事業基盤の戦略	<ul style="list-style-type: none"> (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	<ul style="list-style-type: none"> (1) 働きがいの醸成 (2) 人材の育成と活用



※2019年度社員総会の様子

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	
目的	・顧客のニーズに応え、課題を解決するため、グループシナジーを発揮するとともに、提案型営業を強化する	目的	・現場プロダクト力(制作管理能力)の強化 ・安全管理に対する意識と安全管理の質の向上
施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 提案型営業活動の強化 ② 企画型デザイン力強化のための組織改革 ③ 企画型デザイン力強化のための研修実施 ④ 社内資料・アーカイブ室の構築 ⑤ デザイン団体・協会の活動との連携強化 ⑥ 内装監理ブレンネットワークの強化 	施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 技術職の地位向上及び育成強化 ② 資格支援制度の促進による建築施工管理技士の増員 ③ 品質・施工管理能力の強化 ④ 安全管理の位置づけと責任の明確化 ⑤ 強化分野におけるパートナー企業の開拓
(3) 海外ビジネスの確立		(4) 新規事業の創出	
目的	・海外市場と海外クライアントへの対応力を強化 ・海外子会社とのグループシナジーを発揮	目的	・持続的成長と発展 ・企業価値の向上
施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 海外本部に海外営業開発担当者を配置 ② 海外マーケット・顧客のリサーチ ③ リサーチに基づいた戦略の見極め、営業開発活動の実施 ④ グループでのグローバル人材の確保 	施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業戦略室を新設 ② 全社視点の成長戦略の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化事業の拡大 ・商業建築への参画 ・飲食店運営事業への参画 ・リアルとネットの橋渡しの役割を担う

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	
目的	・制度やしきみの変更により、これまでの慣習に捉われない自律的な働き方を促す	目的	・企業の持続的な成長に貢献できるプロの人材を育成する
施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 労使協定時間の削減 ② 日曜日休みの徹底 ③ 繁忙期の受注抑制 ④ オフィス環境の整備 ⑤ 役職定年の廃止 ⑥ 複線型人事制度の再構築 	施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 専門職の育成 (デザイナー・制作管理・施工管理・安全管理) ② ディレクターの育成 ③ 管理職・経営層の育成 ④ 選抜育成制度の導入と資格支援制度の運用 ⑤ ジョブローテーションの実施・適正配置

市場分野別概況

市場分野別 比較分析

POINT 1

食品スーパー・コンビニエンスストア分野では、食品スーパー分野の大型リニューアル案件の減少に加え、コンビニエンスストア分野の受注が軟調に推移したことから、売上高は減少いたしました。

POINT 2

飲食店分野では、新装案件の増加や新規顧客の獲得により、売上高は増加いたしました。

POINT 3

サービス等分野では、教育関連施設の受注が増加したほか、オフィス関連や冠婚葬祭施設の取り組みにより、売上高は増加いたしました。



サービス等

AGRI COLLETTO

クライアント：株式会社とさのさと/JA高知県様
所在地：高知県高知市



飲食店

JRホテルクレメント徳島 ダイニングカフェクレメント

クライアント：株式会社JR四国ホテルズ様
所在地：徳島県徳島市



各種専門店

niko and... mozoワンダーシティ店

クライアント：株式会社アダストリア様
所在地：愛知県名古屋市



Project

最高の一皿のための、 最良の空間づくりを

ビストロ赤沢 伊豆高原

クライアント：株式会社ディーエイチシー 様
O P E N：2019.09
所在地：静岡県伊東市
業務範囲：設計/施工

当社は静岡県伊豆高原のスパリゾート「赤沢温泉郷」にある和食居酒屋をビストロにリニューアルするプロジェクトをサポートしました。「ビストロ赤沢 伊豆高原」は、美と健康をサポートしている株式会社ディーエイチシー様が運営する伊豆・赤沢温泉郷に佇むレストランです。伊豆の新鮮な海の幸を活かしながら、土地の魅力を体感できる「情景を描くレストラン」というコンセプトのもと、美と健康、海にこだわり、宿泊客はもちろん、ゆくゆくは地元の方々にも様々なシーンで幅広く利用してもらえるお店づくりを目指しました。

リニューアルの工事が始まると、シェフが現場に立ち会い、様々な意見が交わされていきました。2時間のコース料理を食べるとき、テーブルの高さや椅子の幅はどれくらいが一番心地いいのか。フォルムや素材は何が適切か。この地の魅力

を表現したデザインコンセプトのもと、家具はすべてオリジナルで、大地や海といったアースカラーをバランスよく取り入れたコーディネートになっています。昼夜でシーンを変える照明の演出、銅板で手仕事を表現する入り口の扉など、様々な外部パートナーと協力し、お店の空間づくりが進行していきました。

リニューアルが順調に進む中、シェフから大きな方向転換の打診がありました。その内容は、店舗のコンセプトを石窯で焼く肉料理をメインとしながら、一緒に魚介も楽しめる肉ビストロへ変更するというものでした。健康にいいと言われる肉料理と「魚介のレストランであふれている伊豆で、地元の人たちに来ていただくために、あえて肉料理に特化した店をやりたい」というシェフの想いはディーエイチシー様の理念にも合っていました。

石窯を厨房の核として、元々あった厨房の壁を取り払い「カウンターキッチン」にしました。匂いや音といった五感を刺激することで、ライブ感を大胆に演出し、シェフと会話を楽しみながらお肉を味わえる8席のカウンター席が生まれました。また、閉ざされた入口から入るとパノラマの庭が広がり、右手のオープンキッチンと石窯も見えるようにすることで、空間と料理が一体となる「美味しい一皿」につながりました。

2019年秋、「ビストロ赤沢 伊豆高原」はオープンを迎え、デザイン、施工、料理、それぞれのプロフェッショナルが同じ方向を向いて突き進んだ

ことで、最高の料理を届けるための空間をつくりあげることができました。ここから、この赤沢温泉郷というリゾート施設のこれからの在り方を、ディーエイチシー様と一緒に歩みながら考えていきたいと思っています。



Topics

街が積み重ねてきた“ご縁”と“歴史”を体感できる空間へ

「円頓寺商店街イルミネーション」の演出を担当いたしました

当社は名古屋創業の地元企業として、空間づくりにおけるノウハウと提案力を活かして、円頓寺商店街の活性化に貢献したいという考えから、愛知県名古屋市の「円頓寺商店街イルミネーション」の演出を担当。

本イベントは円頓寺商店街という歴史ある街で、日常の風景の中に非日常を演出し、「心がときめく時間」を提供するイルミネーションイベントです。当社は街が積み重ねてきた人同士のご縁や歴史から導き出されたコンセプト「ご縁=円むすび」をもとに、お越しいただいた方が円頓寺らしさを体感できるようイルミネーションで演出しました。



イルミネーション点灯式

コーポレートロゴとコーポレートサイトをリニューアル

当社は2020年1月よりコーポレートロゴを一新し、コーポレートサイト (<https://www.space-tokyo.co.jp/>) も装い新たにリニューアルいたしました。

■ コーポレートロゴについて

当社は、2018年に創立70周年を迎えるにあたり、これまで大切にしてきたDNAと、これから目指す姿を言語化したブランドアイデンティティを定めました。そしてこの度、「未来に向けたスペースの想い」をより強く表現するため、コーポレートロゴをブランドアイデンティティを象徴する新しいデザインに変更いたしました。

フォントデザインには、ビジョンの実現に欠かせない、人を想い、寄り添う「優しさ」と「柔らかさ」を内包したものを採用。「e」の一文字には、あえて余白のアクセントを入れて「未完」とすることで、ミッションへの決意を込めています。

ロゴカラーの日本古来の藍色は、水、空、山といった自然界の「空間」を表しています。「古来の良さ」と「未来の新しさ」を両立させ、人・社会・環境と空間の関係を捉え直すことで、いつまでも愛される場づくりを目指すという想いを込めました。

SPace

SLOGAN

明日が、笑顔になる空間を。

VISION

世の中を、希望にあふれた空間にする。

MISSION

空間の可能性を追求する。

■ コーポレートサイトについて

コーポレートロゴの変更に合わせ、サイトデザインを一新して1月6日にオープンいたしました。

当社が空間づくりを通して提供する「街のにぎわい」や「人々の笑顔」をイラストで描き、ブランドアイデンティティの世界観を表現しました。

また、サイトを訪れるあらゆるステークホルダーに対し、ニーズに沿った情報提供と価値発信を行うため、ほしい情報にたどり着きやすいサイト構成に変更するとともに、内容の充実を図りました。

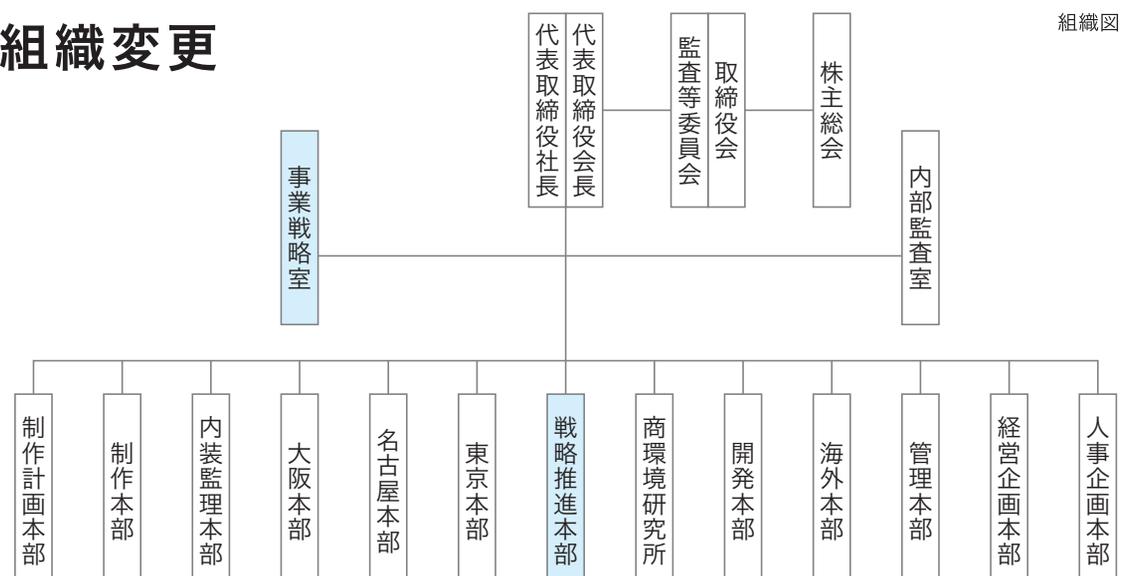


コーポレートサイト TOP

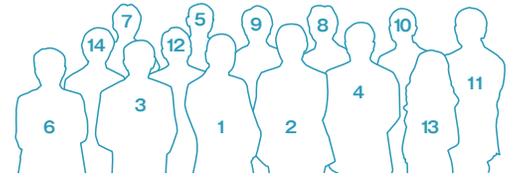
成長を加速するための組織変更

当社は、2020年1月1日付で組織変更いたしました。

既存事業の深掘りと新規事業の推進による企業の持続的成長を実現するため、「事業戦略室」を新設し、代表取締役社長を責任者とすることで、全社的な取り組みを行ってまいります。また、ものづくりを推進する技術力の強化を図るとともに、ディスプレイ事業における市場分野の拡大を実現するため、「戦略推進本部」を新設いたしました。



取締役紹介 (2020年3月27日現在)



①代表取締役会長	林 不二夫
②代表取締役社長 事業戦略室長	佐々木 靖浩
③取締役	加藤 千寿夫
④取締役	若林 弘之
⑤取締役 執行役員 大阪本部長	塚谷 光次
⑥取締役 執行役員 商環境研究所長	森田 昭一
⑦取締役 執行役員 名古屋本部長	庄村 香史
⑧取締役 執行役員 東京本部長	乙部 勝司
⑨取締役 執行役員 人事企画本部長	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 (2019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:922名 単体:907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

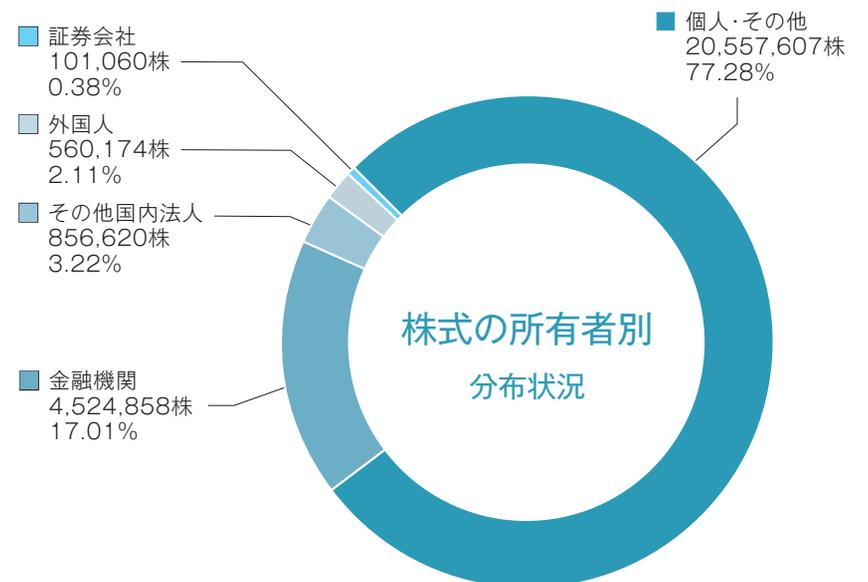
発行可能株式総数	44,736,120株
発行済株式の総数	24,161,284株 (自己株式数2,439,035株を除く)
株主数	5,263名

大株主

株主名	持株数	持株比率
スペース従業員持株会	2,682,547株	11.1%
加藤 千寿夫	1,531,590株	6.3%
スペース取引先持株会	1,372,414株	5.7%
若林 弘之	1,124,420株	4.7%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	765,300株	3.2%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	737,800株	3.1%
株式会社三菱UFJ銀行	682,044株	2.8%
高津 伸生	600,098株	2.5%
高津 久仁枝	558,030株	2.3%
若林 幸子	554,520株	2.3%

※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



株主の皆さまの声をお聞かせください

当社では、株主の皆さま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

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。

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

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。

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ブの登録商標です。



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



※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」 TEL:03-6779-9487(平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com