

第45期 株主通信

2016年1月1日 ▶ 2016年12月31日



商空間の創造を通じて 豊かな社会の実現に貢献します

株主の皆様には、平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申しあげます。

ここに、第45期(2016年1月1日から2016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。

当事業年度における当社を取り巻く事業環境は、個人消費および雇用環境は持ち直しの動きがみられるものの、新興国経済減速による海外経済の下振れリスクなど、厳しい環境が続いております。更に、インバウンド消費の落ち着きに加え、企業収益や設備投資の改善に足踏みがみられ、不透明な状況が続いております。

このような事業環境において、当社は新規顧客への取り組みや既存顧客への提案営業等を継続して行い、顧客ニーズにお応えしてきました。しかし、当事業年度はショッピングセンターを中心とした商業施設の新規出店数が減少したことなど、外部環境の影響を受け、売上高および利益におきましては前事業年度に比べ下回ることとなりました。

この結果、当事業年度の売上高は492億43百万円(前事業年度比4.1%減)、営業利益は33億67百万円(前事業年度比5.0%減)、経常利益は33億60百万円(前事業年度比5.3%減)、当期純利益は21億69百万円(前事業年度比2.6%減)となりました。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長

若林弘之

代表取締役会長

加藤千寿夫

配当金について

当事業年度の1株当たり期末配当金は、普通配当25円とさせていただきます。

2017年度の業績予想

(2017年1月1日～2017年12月31日)

売上高	50,100百万円	前事業 年度比 101.7%
-----	-----------	-------------------

営業利益	3,600百万円	前事業 年度比 106.9%
------	----------	-------------------

経常利益	3,600百万円	前事業 年度比 107.1%
------	----------	-------------------

当期純利益	2,400百万円	前事業 年度比 110.6%
-------	----------	-------------------

2017年度の配当予想

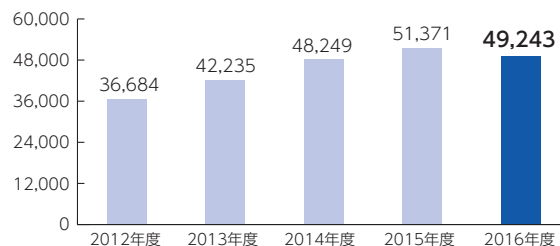
2017年度の配当金につきましては、内部留保の充実による経営基盤の強化を目指す一方、収益力の一層の向上と財務体質の強化を図り、安定配当を維持することを基本とし、株主の皆様へ利益還元を心掛けることを方針としております。この方針にしたがい、2017年度の年間配当金は1株当たり50円(中間25円、期末25円)を予定しております。

年間配当金 **50円**
(中間25円・期末25円)

業績の推移

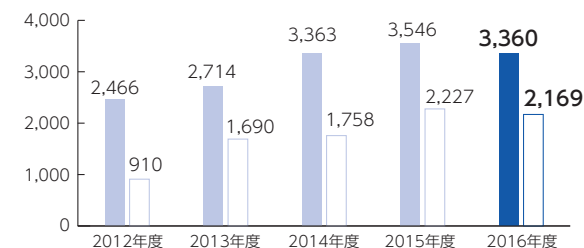
■売上高

(単位：百万円)



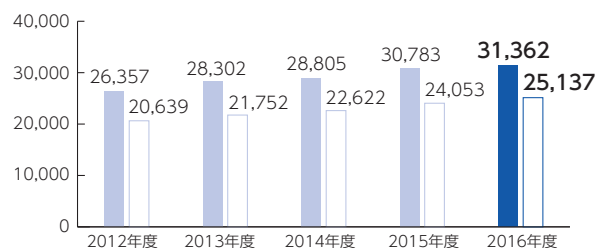
■経常利益 □当期純利益

(単位：百万円)



■総資産額 □純資産額

(単位：百万円)



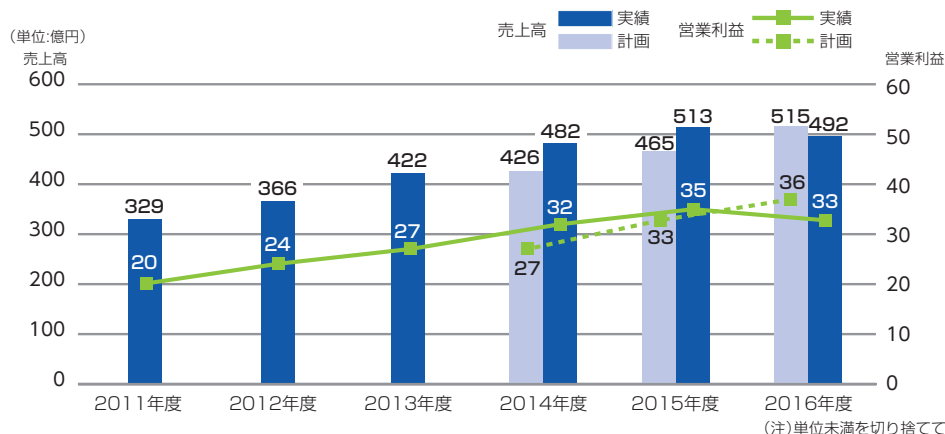
中期経営計画 (2014年度～2016年度)

Medium-term Management Plan

方針と戦略

1. 既存主要顧客基盤の深耕
お客様の要望に沿う組織体制／メンテナンスサービスの強化および提案型営業
2. 商業施設業界における新規顧客の獲得
既存エリアおよび未開拓エリアにおける新規顧客の獲得／海外市場への対応強化
3. 新規市場の拡大・開拓
新規市場領域への取り組み強化／メンテナンス市場への挑戦
4. 施工体制の強化
新規市場対応を視野に入れた協力業者の整備・開拓／安全教育の推進と資格保有者の増員
5. 有能なスペシャリストと若手リーダーの育成
専門性の高い組織の構築／デザイナー・ディレクターの育成と教育制度の充実

業績目標



第45期(2016年度)の総括

2016年度の新規ショッピングセンター(以下SC)の出店数は、2015年度の60件に対し49件(一般社団法人日本ショッピングセンター協会調べ)と約2割減少し、特に大型SCの出店が少ない状況でした。これにより、当社の新規SC関連の売上高は、2015年度の108億円から65億円と大幅に減少し、既存SC関連やSC以外の売上高は増加したものの、全体として減収減益という結果になりました。

2016年度は、沖縄事務所を新設し、沖縄県における新

規顧客・市場の開拓を本格的に開始いたしました。また、東京地区に新しい本部を設置し、大型専門店の取り組みを強化いたしました。更に20名を超える社員を東京地区へ異動させるなど、強化すべき顧客・地域に対して、全社一丸となり取り組んでまいりました。

今後も、お客様の課題解決と更なる成長に向けて、柔軟に対応してまいります。

新・中期経営計画 (2017年度～2019年度)

New Medium-term Management Plan

方針と戦略

2019年度を最終年度とする新・中期経営計画を策定するにあたり、その前提となる長期ビジョンを2016年に策定いたしました。これは、2028年、つまり12年後の目標であり、また、ありたい姿あるべき姿を具体的にイメージしたものです。新・中期経営計画は、その第一ステップとして、これまでを振り返り新しい一歩を踏み出すためのスタートと位置づけております。

2017年からの12年間の取り組みにより、確実に目標を達成するべく、長期ビジョンに基づいた新・中期経営計画を策定するとともに、2016年度末に開催した社員総会にて、長期ビジョンおよび新・中期経営計画を発表し、全社員で共有する場を設けました。

長期ビジョンおよび新・中期経営計画の実現に向けて、全社員が一丸となり、真摯に取り組んでまいります。

戦略

1 ビジネスの戦略

- ・顧客基盤の構築
- ・付加価値の創造
- ・施工力の強化

2 組織・制度の戦略

- ・専門組織の確立
- ・労働環境の整備

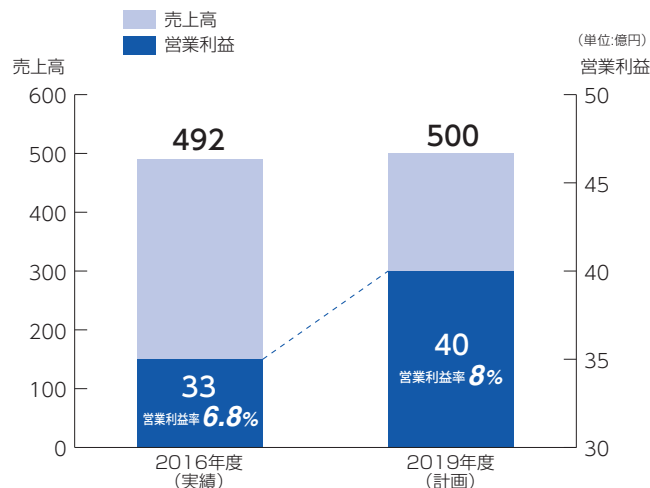
3 価値観・人材・スキルの戦略

- ・人材開発
- ・企業ブランドの構築

経営目標

長期ビジョンの実現に向けた第一ステップとして、新・中期経営計画においては、事業環境の変化や多様化する顧客ニーズの変化に対応するため、社内体制の整備に重点を置き、売上高の拡大ではなく、収益性および生産性の向上に取り組んでまいります。そのため、2019年度の業績目標値を営業利益40億円（営業利益率8%）とし、確実に成長・発展を遂げられるよう、安定した利益の確保に努めてまいります。

業績目標



メンテナンス市場への挑戦／商業施設業界における新規顧客の獲得

SUV LAND千葉

前・中期経営計画にて掲げたメンテナンス市場への挑戦において、メンテナンスを切り口に新規顧客の獲得へと繋がった実績をご紹介します。株式会社ネクステージ様は中古車販売を主な事業として展開されており、当社がお手伝いさせていただいたSUV LANDは、SUV車の専門店であり、体験型店舗として位置づけられています。



2017/1/2 リニューアルOPEN

クライアント：株式会社ネクステージ様

所在地：千葉県千葉市

担当部署：名古屋第2本部 営業3部

設 計：Design Lab.

担当者のコメント

「SUV LAND千葉」は、小規模なメンテナンス等の工事からクライアントとの信頼関係を築き、デザインから施工受注へと繋がった物件です。

「冒険」というテーマのもとに、店内を森に見立てて乱立させた木々に張り巡らされたタープテントの意匠や、CI（コーポレート・アイデンティティ）カラーであるデジタルカモフラージュ、グリーンの芝生は森の中での“グランピング”をイメージしています。

これらの要素をデザインに取り込んだ店内は、クルマを選ぶだけではなく、アウトドアシーンの演出とともにSUV LANDならではのアウトドアライフを提案できる場となり、ユーザーの「SUV車とともにやりかったこと」についての想像を増幅させ、大人から子供まで訪れる人々にワクワクしていただける空間を目指しました。

既存主要顧客基盤の深耕／CSR活動の推奨

熊本地震への対応

昨年の4月14日に発生した熊本地震によって熊本県を中心に大きな被害がありました。

当社は、被災した店舗・施設に対応すべく、被災物件の情報収集や当社パートナー企業の状況把握等、震災対策活動を実施し、地域のインフラ復旧・復興に尽力してまいりました。



熊本県内の様子



当社、熊本地震対策本部の活動の様子



熊本城の様子

担当者のコメント

担当部署：制作計画本部

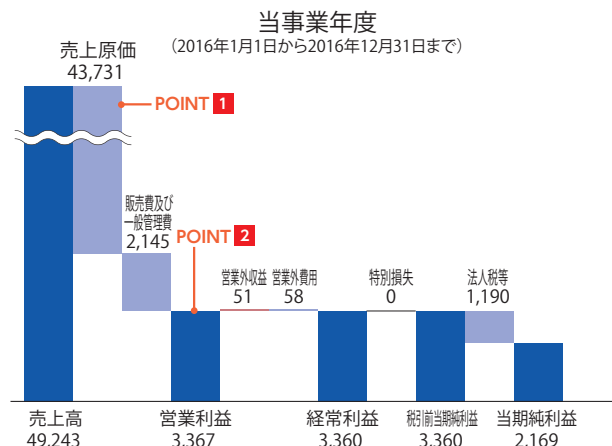
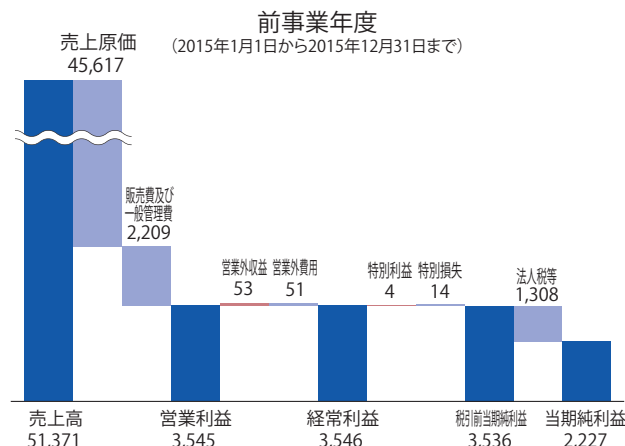
2016年4月14日21時26分地震発生、携帯電話の緊急地震速報が鳴り始め、数秒後に博多でも大きな揺れを感じました。その後、熊本県で震度7を観測したことを知り、全てはここから始まりました。

熊本市全域でインフラが停止し、余震が収まらない中での情報収集は困難を極め、被害の全体像を把握するのにかなりの時間を要してしまいました。

また、2次災害に注意しながらの被災店舗の確認では、目の当たりにする被害の甚大さに驚愕しながらも、改めて日々の安心・安全な設計・施工への大切さを再認識いたしました。

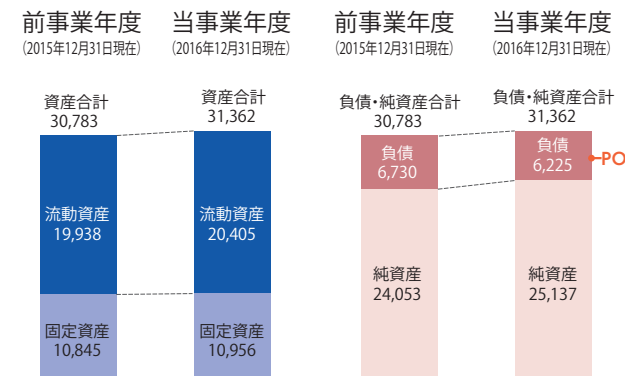
損益計算書より

(単位:百万円)



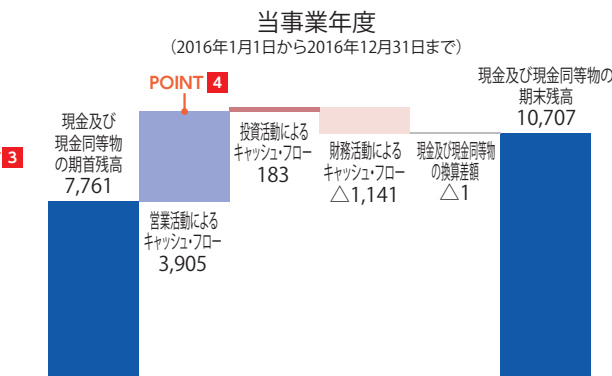
貸借対照表より

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書より

(単位:百万円)



POINT 1 売上原価

外注費が減少したことにより、前事業年度に比べ、18億86百万円減少の437億31百万円となりました。

POINT 2 営業利益

売上原価や販売費及び一般管理費の減少がありましたが、売上高の減少により前事業年度と比べ、1億77百万円減少の33億67百万円となりました。

POINT 3 負債

工事未払金が減少したこと等により、前事業年度末に比べ5億5百万円減少の62億25百万円となりました。

POINT 4 営業活動によるキャッシュ・フロー

法人税等の支払が14億62百万円ありましたが、税引前当期純利益の計上が33億60百万円、売上債権の減少が23億79百万円あったことにより、39億5百万円の収入(前事業年度は18億29百万円の収入)となりました。

各種デザインアワード 受賞報告

- 第35回 ディスプレイ産業賞 2016（一般社団法人日本ディスプレイ業団体連合会主催）2件入賞／2件入選
特別賞（日本経済新聞社賞）：「奈良市総合観光案内所」
奨励賞（日本ディスプレイ業団体連合会賞）：「飛騨信用組合 東山支店」



写真：奈良市総合観光案内所

- 第10回 キッズデザイン賞（特定非営利活動法人キッズデザイン協議会主催）3件受賞
「飛騨信用組合 新東山支店計画」「こどもみらいプロジェクト」「ちびっこ広場」

2016年末、社員総会を開催

当社は2028年までの目標として長期ビジョンを掲げ、その目標を達成するために昨年末、2017年～2019年における新・中期経営計画を策定しました。

社員総会では、新たに策定した長期ビジョンおよび新・中期経営計画を発表し、全社員でその目標を共有いたしました。ビジョン達成に向けて全社員が一丸となり、取り組んでまいります。





POINT 1

複合商業施設・総合スーパー分野では、ショッピングセンターの新規出店数は減少したものの、既存店活性化の取り組みを強化したことにより、前事業年度に比べ受注が増加しました。

POINT 2

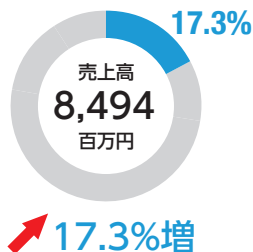
食品スーパー・コンビニエンスストア分野では、出店や改装に関するコストの上昇から、設備投資差し控えの影響を受け、受注は減少しました。

POINT 3

各種専門店分野では、ショッピングセンターへの出店が減少したことや、アパレル業界の低迷の影響を受け、前事業年度を下回りました。

※円グラフの％は構成比を表示しております。

複合商業施設・総合スーパー POINT 1



イオンタウン ユーカリが丘

2016/6/10 OPEN

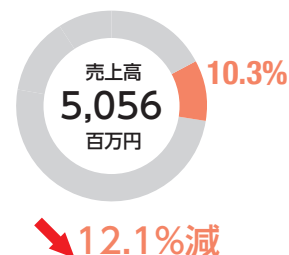
クライアント：イオンタウン株式会社様

所在地：千葉県佐倉市



イオンタウン最大規模の施設となり、直営も新しいMD構成でイオングループ内でも注目されたプロジェクトです。インタラクティブアートによる演出に取り組み、業界内での話題も集めた案件となりました。

食品スーパー・コンビニエンスストア POINT 2



阪急オアシス 円町店

2016/10/2 OPEN

クライアント：株式会社阪急オアシス様

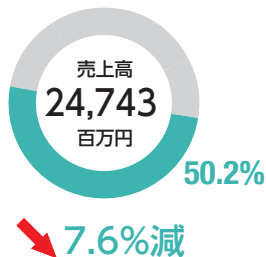
所在地：京都府京都市



本物件は、売り場、厨房など全区画にてコンクリート打設から床貼り工事、軽鉄工事、仕上げまでを工事いたしました。建築内装工事として、初めての阪急オアシス様の案件となりました。

各種専門店

POINT 3



桂ゴルフ倶楽部 プロショップ&ギャラリー

2016/4/9 OPEN

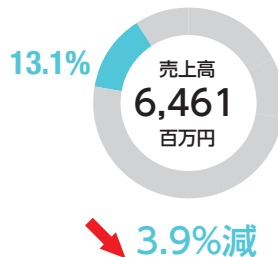
クライアント：パシフィックゴルフマネージメント株式会社様

所在地：北海道苫小牧市



“RESORT&RICH”というキーワードをもとに高質な空間と、ゆとりある演出で、リゾート感と高級感を融合した新しいプロショップ・セレクトおよびギャラリーをご提案させていただきました。

飲食店



SABAR+ 上野マルイ店

2016/12/9 OPEN

クライアント：株式会社鯖や様/
株式会社神明様(FCオーナー)

所在地：東京都台東区



とろさば専門店SABAR様と米卸最大手の神明様とのコラボレーション店舗1号店です。「突き抜けるサバと米のうまさ」にこだわり、小型店ながらその道のプロのこだわりが詰まったお店となりました。

サービス等



成田国際空港 NARITA Dining Terrace

2016/11/17 OPEN

クライアント：成田国際空港株式会社様/
エアポートメンテナンスサービス株式会社様

所在地：千葉県成田市



訪れた方に日本とのご縁を感じていただく——そんな思いでコンセプトを「拡がりゆく縁」とし、吹抜け形状で天井と床に拡がり連続性を与え、柱には日本古来の図柄「矢羽根」を配し旅客機の翼を表現しました。

会社概況 (2016年12月31日現在)

Corporate Profile

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
- 設 立 昭和47年10月5日
- 資本金 33億9,553万7,101円
- 従業員 909名 (取締役14名、子会社出向者8名を除く)
- 役 員
代表取締役会長 加藤千寿夫 取締役 川村 修三※
代表取締役社長 若林 弘之 取締役(社外) 前川 弘美※
代表取締役専務 林 不二夫 取締役(社外) 和田 良子※
常務取締役 岡島 昇 取締役(社外) 田口 聡志※
常務取締役 清水 康史 執行役員 塚谷 光次
常務取締役 佐々木靖浩 執行役員 鈴木 孝雄
取締役 大藪由紀夫 執行役員 森田 昭一
取締役 兼子 正則 執行役員 片岡 純二
取締役 林 顕 執行役員 武内 浩之
取締役 菊池 利夫※ 執行役員 庄村 香史

(注) 2017年3月30日現在の役員を記載しております。
※の者は、監査等委員である取締役であります。

当社ウェブサイトのご紹介

ウェブサイトをリニューアルしました。最新の実績紹介のほか、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。

スペース

検索

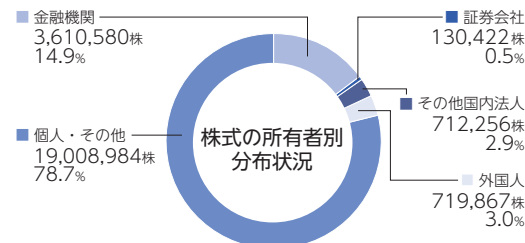
<http://www.space-tokyo.co.jp/>

株式の状況

- 発行可能株式総数 40,669,200 株
- 発行済株式の総数 21,969,649 株
(自己株式数2,212,460株を除く)
- 株主数 4,971 名
- 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
スペース従業員持株会	2,668,843	12.1
加藤千寿夫	1,551,900	7.1
スペース取引先持株会	1,248,140	5.7
若林 弘之	1,022,200	4.7
株式会社三菱東京UFJ銀行	620,040	2.8
高津 伸生	579,180	2.6
若林 幸子	549,200	2.5
後藤 廣高	516,000	2.3
高津久仁枝	507,303	2.3
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	453,200	2.1

(注) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。



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
公告掲載新聞	日本経済新聞

株主名簿管理人およ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および全国各支店で行っております。