

space

2025年12月期 通期

決算説明資料

株式会社スペース

プライム市場：9622

2026.2.19

INDEX

第1部

企業概要

- 4 私たちについて
- 5 成長の軌跡
- 6 ビジネスモデル

第4部

2026年度 業績予想

- 20 2026年度 業績予想について
- 21 配当予想

第2部

2025年度 決算の概要

- 8 業績ハイライト
- 9 売上高・営業利益率推移
- 10 営業利益増減分析
- 11 外注費推移
- 12 販売費及び一般管理費推移
- 13 四半期業績推移

第5部

中期経営計画

- 23 中期経営計画の位置づけ
- 24 前中期経営計画「進化発展」振り返り
- 25 課題認識
- 26 計画の全体像

第3部

2025年度 事業の概況

- 15 売上高推移（市場分野別）
- 16 四半期受注高・受注残高推移
- 17 市場分野別受注残高
- 18 新規施設・
既存施設別SC売上高推移

第6部

資本コストや株価を意識した経営

- 28 現状認識とPBR向上に向けた
取り組み
- 29 株主還元方針



第1部 企業概要

- 4 私たちについて
- 5 成長の軌跡
- 6 ビジネスモデル

私たちについて

SLOGAN

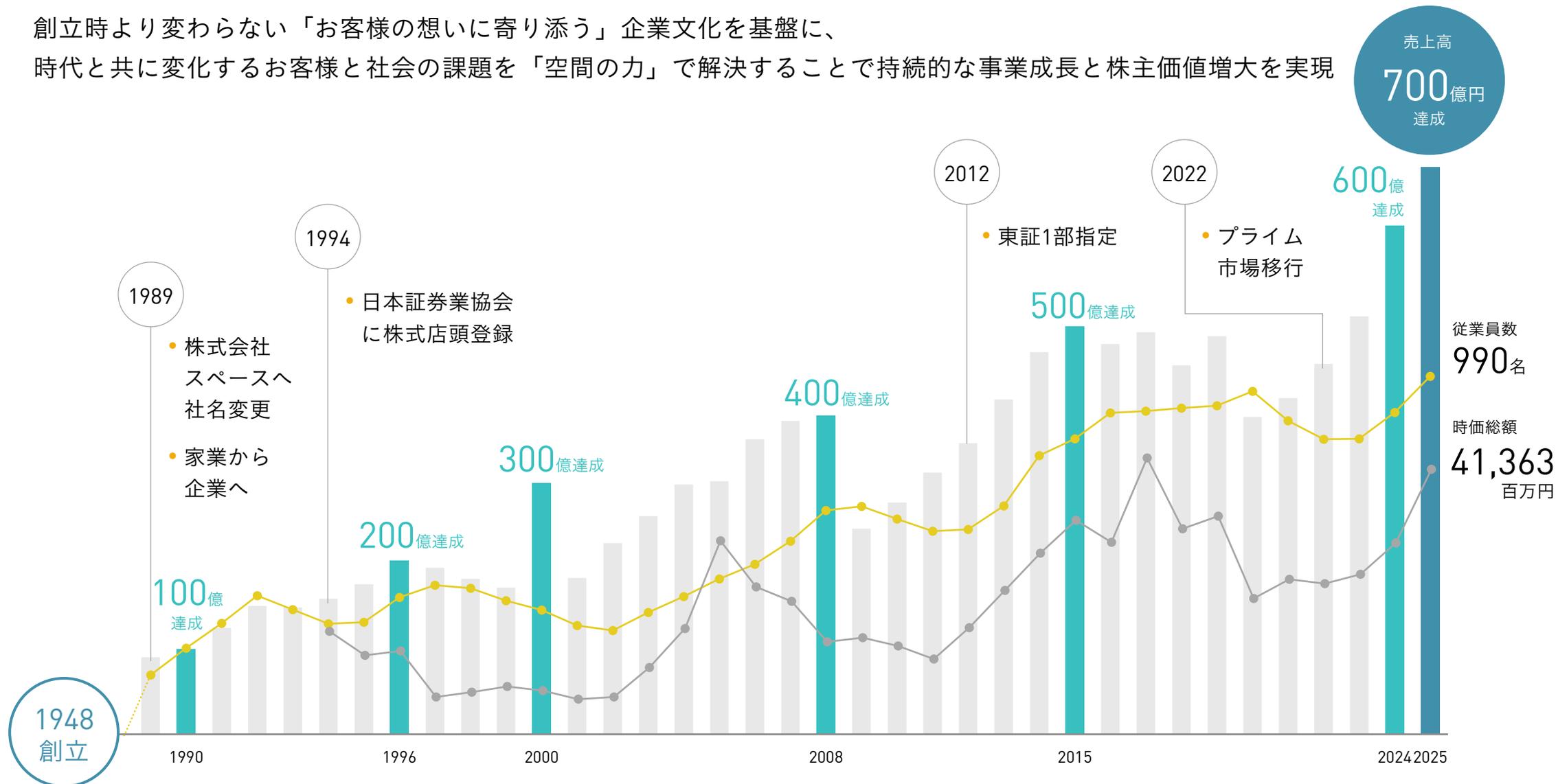
明日が、笑顔になる空間を。

1948年の創立以来、商空間を通じてお客様の想いを実現してきました。
多彩な空間づくりの中で得た、企画からデザイン、設計、施工の豊富な経験と
ノウハウを活かし、お客様のビジネスの成功と、豊かな社会の実現に貢献してまいります。



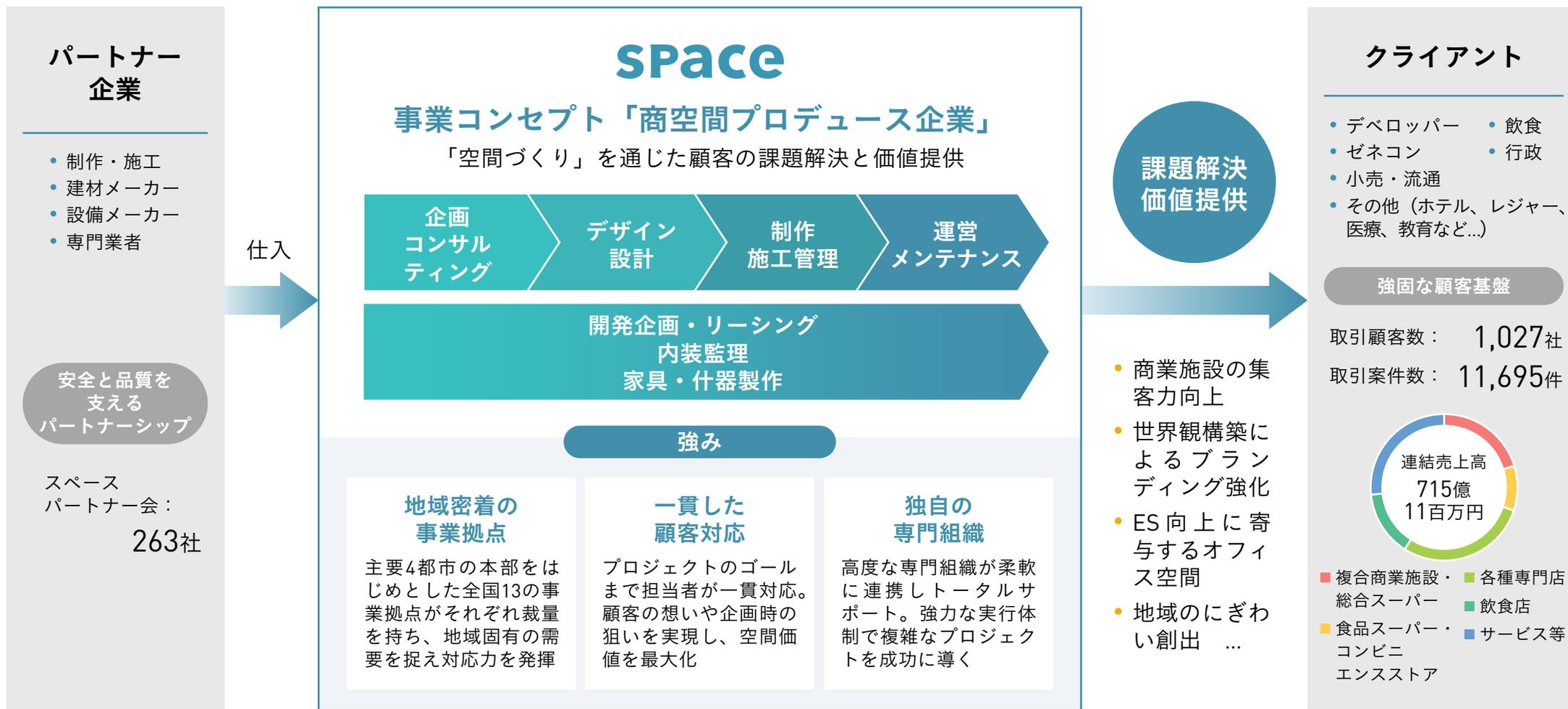
成長の軌跡

創立時より変わらない「お客様の想いに寄り添う」企業文化を基盤に、時代と共に変化するお客様と社会の課題を「空間の力」で解決することで持続的な事業成長と株主価値増大を実現



ビジネスモデル

企画からメンテナンスまで自社で担える「一貫体制」により、顧客の想いを全工程を通して実現
 深い関与を通じて信頼関係を築き、「空間づくり」を通じた顧客の課題解決と価値提供を行うことで、事業の付加価値を最大化



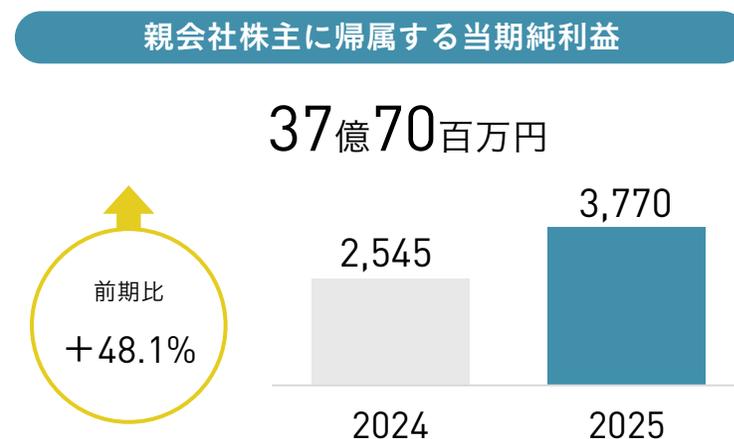
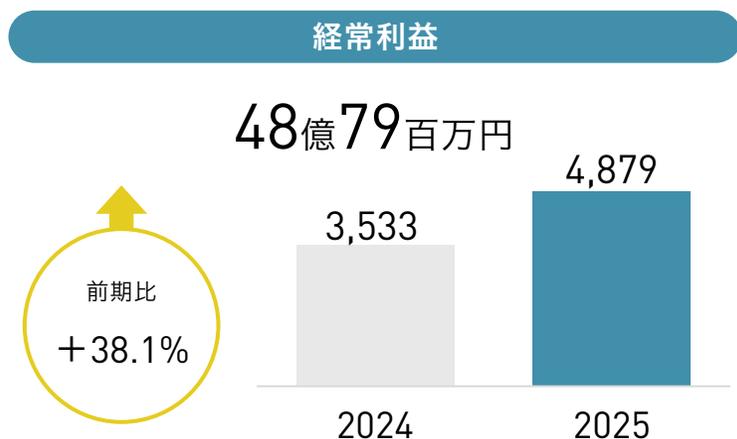
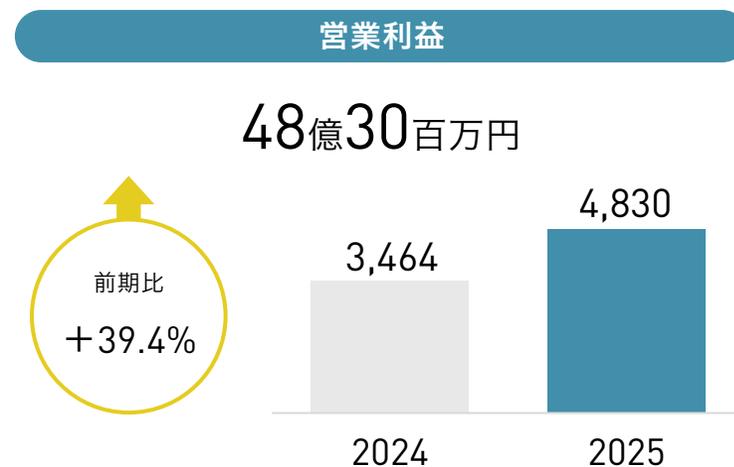
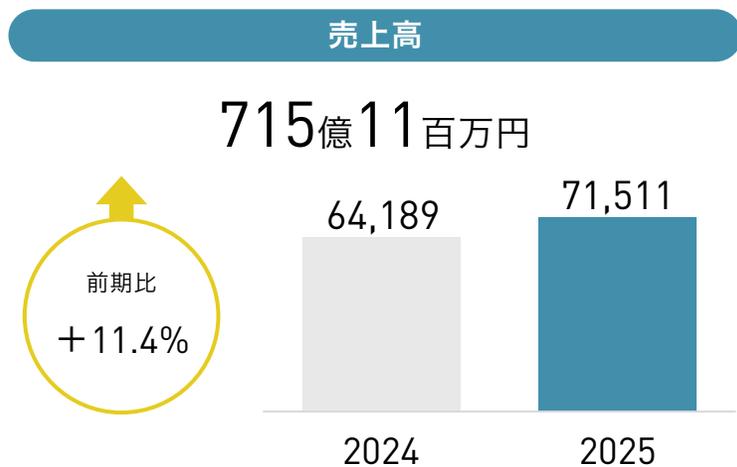
第2部

2025年度 決算の概要

- 8 業績ハイライト
- 9 売上高・営業利益率推移
- 10 営業利益増減分析
- 11 外注費推移
- 12 販売費及び一般管理費推移
- 13 四半期業績推移

業績ハイライト

営業部門と専門組織との部門間連携による総合的な案件対応力の向上により、多くの大型案件を獲得
人材の採用や教育研修等の強化、DX推進等が奏功し、過去最高となる売上高及び各段階利益を計上

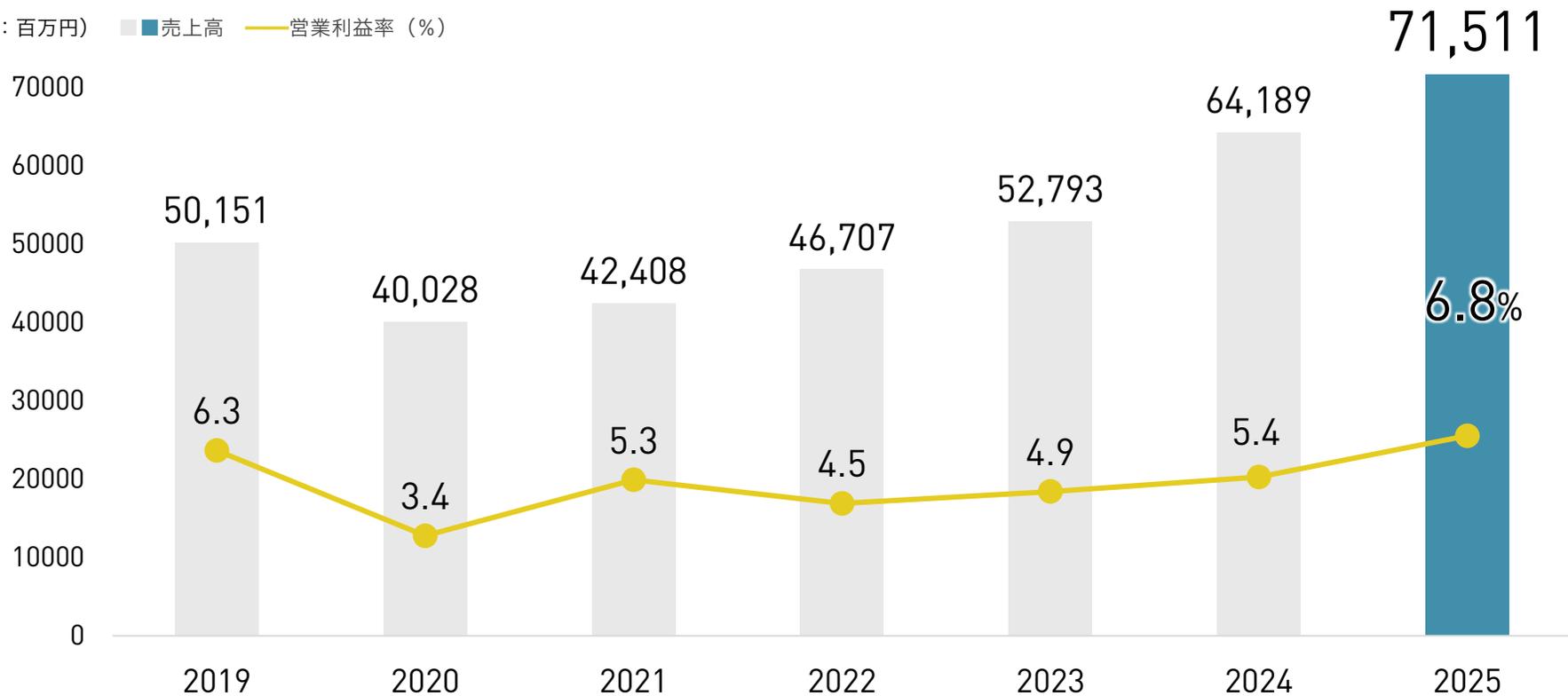


※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

売上高・営業利益率推移

多くの大型案件の獲得に加え、さらなる事業領域の拡大により、売上高は前期比11.4%増、営業利益率は1.4ポイント上昇

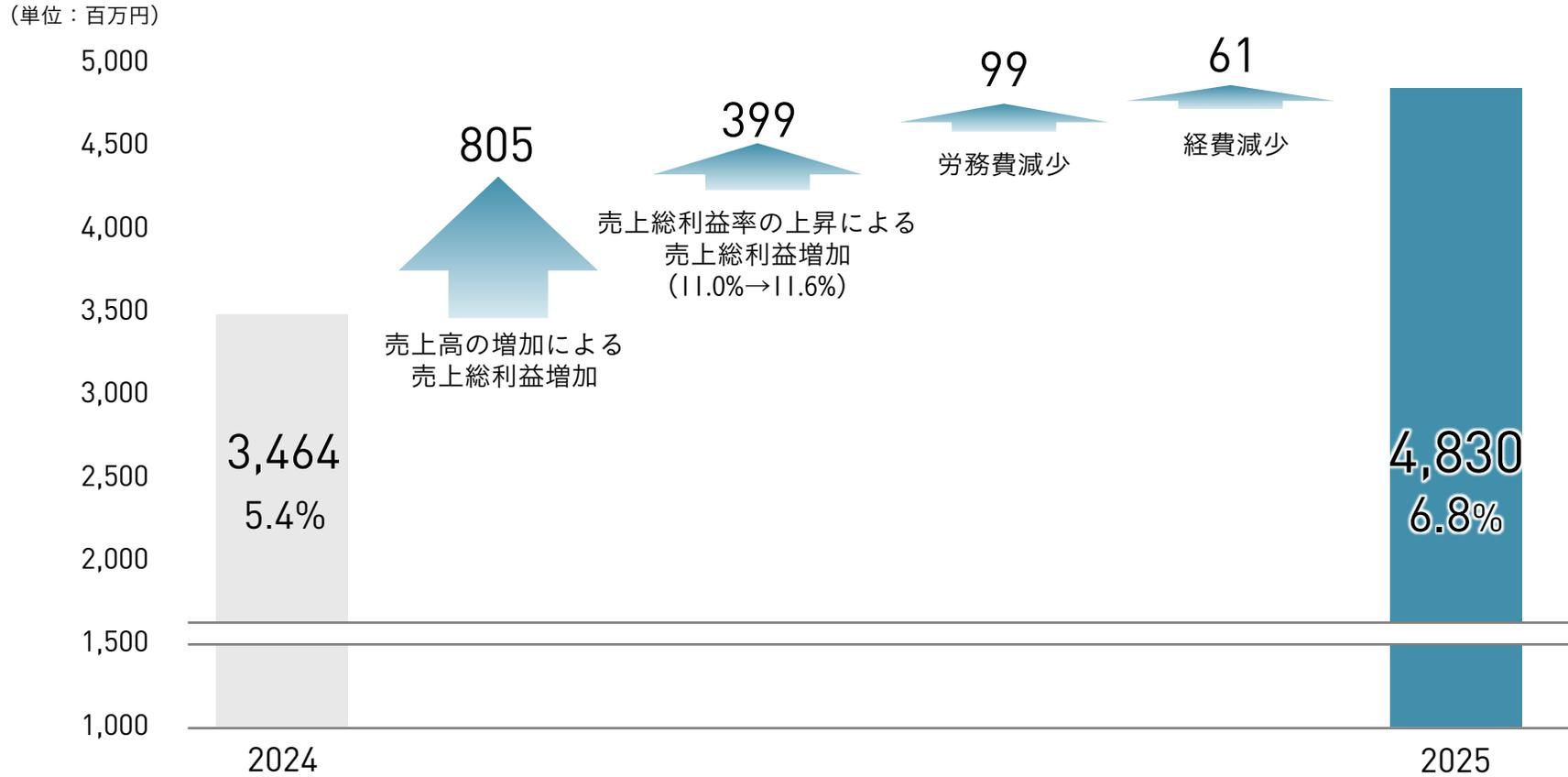
(単位：百万円) ■売上高 ▲営業利益率 (%)



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

営業利益増減分析

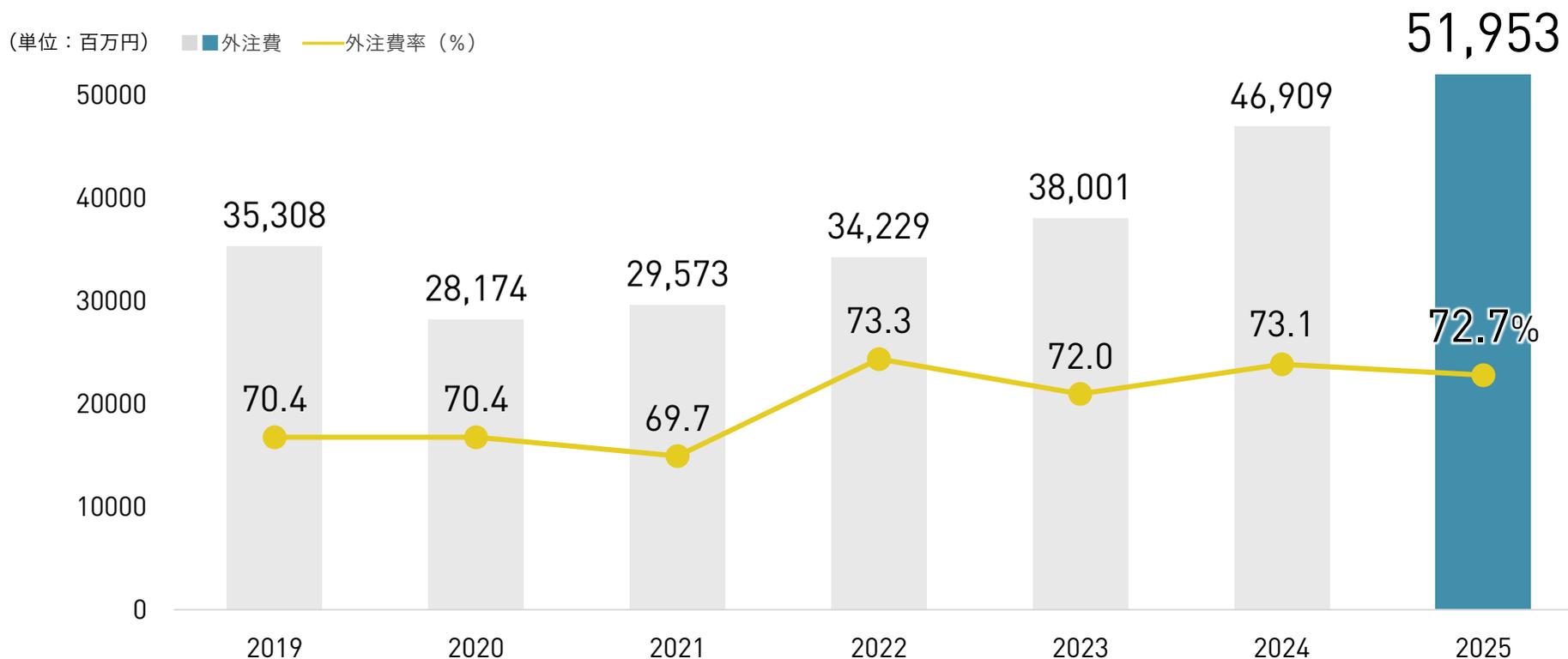
売上高および売上総利益の増加により、営業利益は前年同期比39.4%増



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

外注費推移

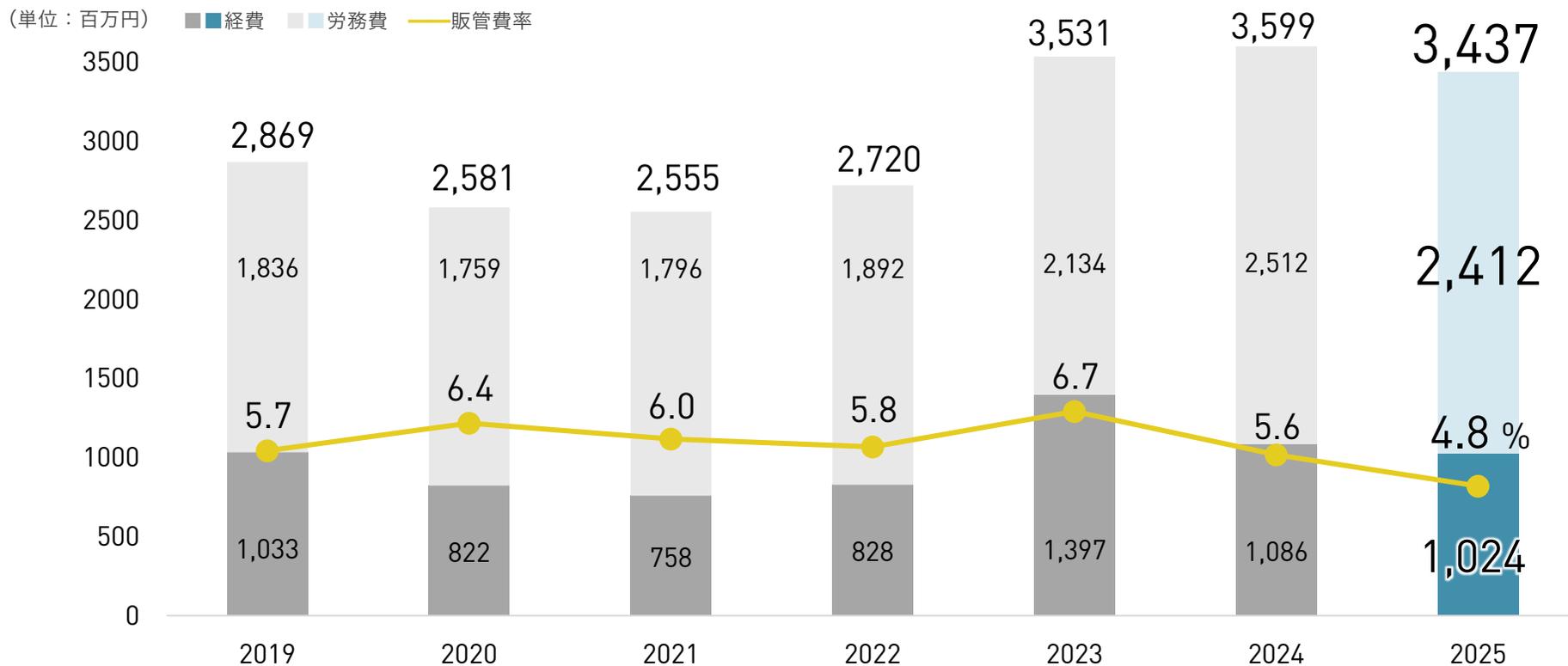
売上高が好調に伸長した結果、外注費の増加分を上回り、利益確保に貢献
外注費率は前期比で0.4ポイント好転



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

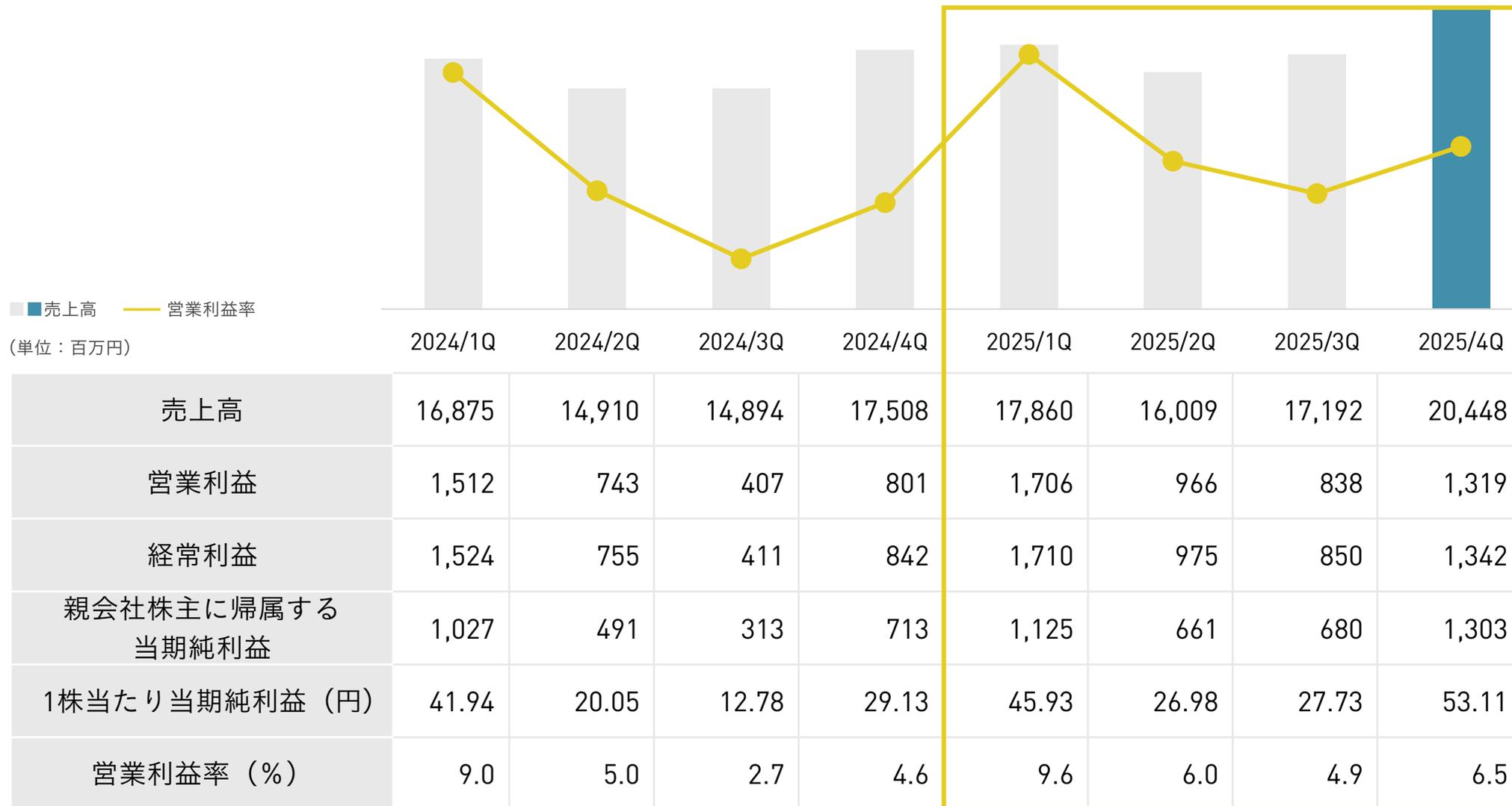
販売費及び一般管理費推移

新入社員の労務費及び経費において、前期までは4月から8月までを販管費、9月以降は売上原価として計上
当期からは入社時より売上原価として計上しており、販管費は前期を下回る



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

四半期業績推移



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております



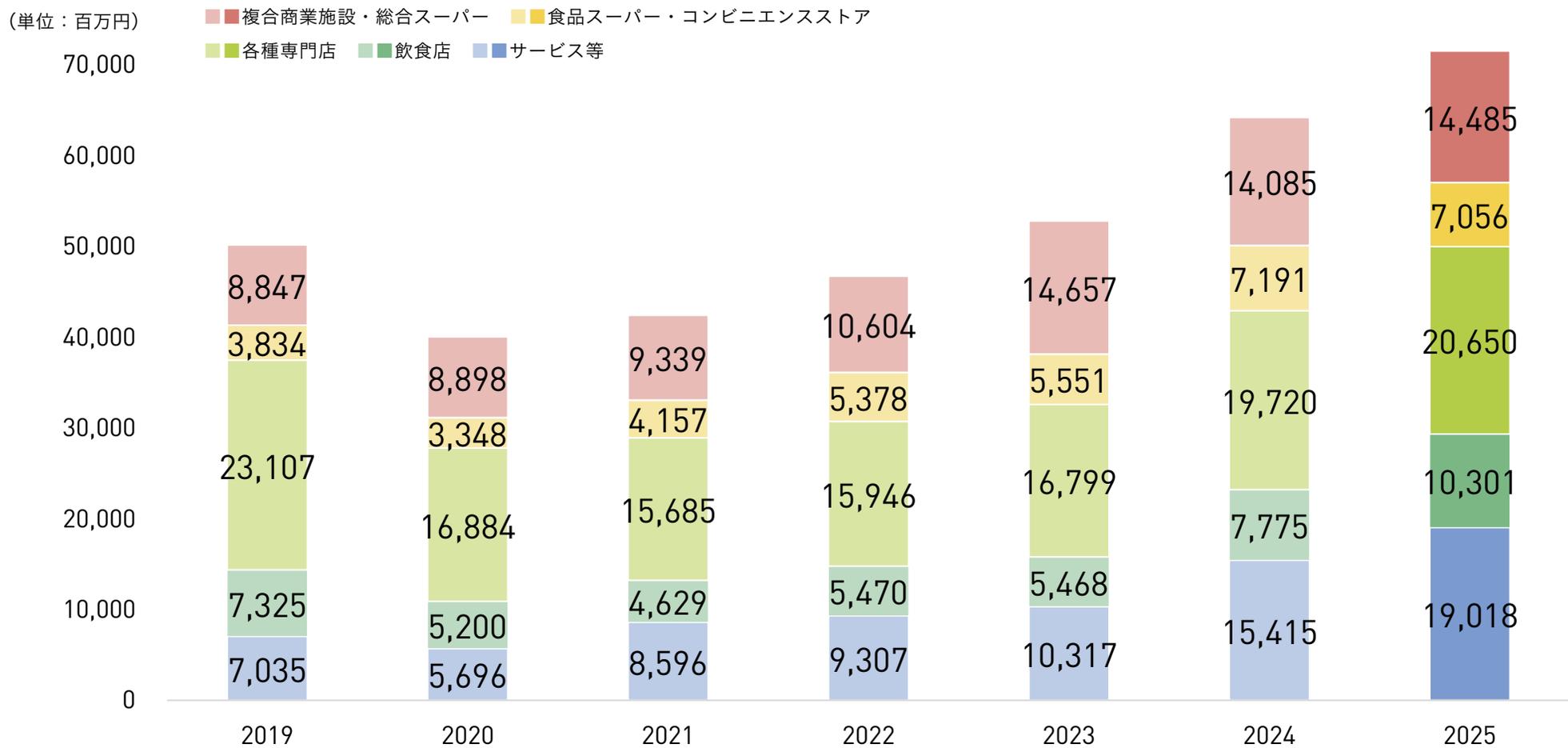
第3部

2025年度 事業の概況

- 15 売上高推移（市場分野別）
- 16 四半期受注高・受注残高推移
- 17 市場分野別受注残高
- 18 新規施設・既存施設別SC売上高推移

売上高推移（市場分野別）

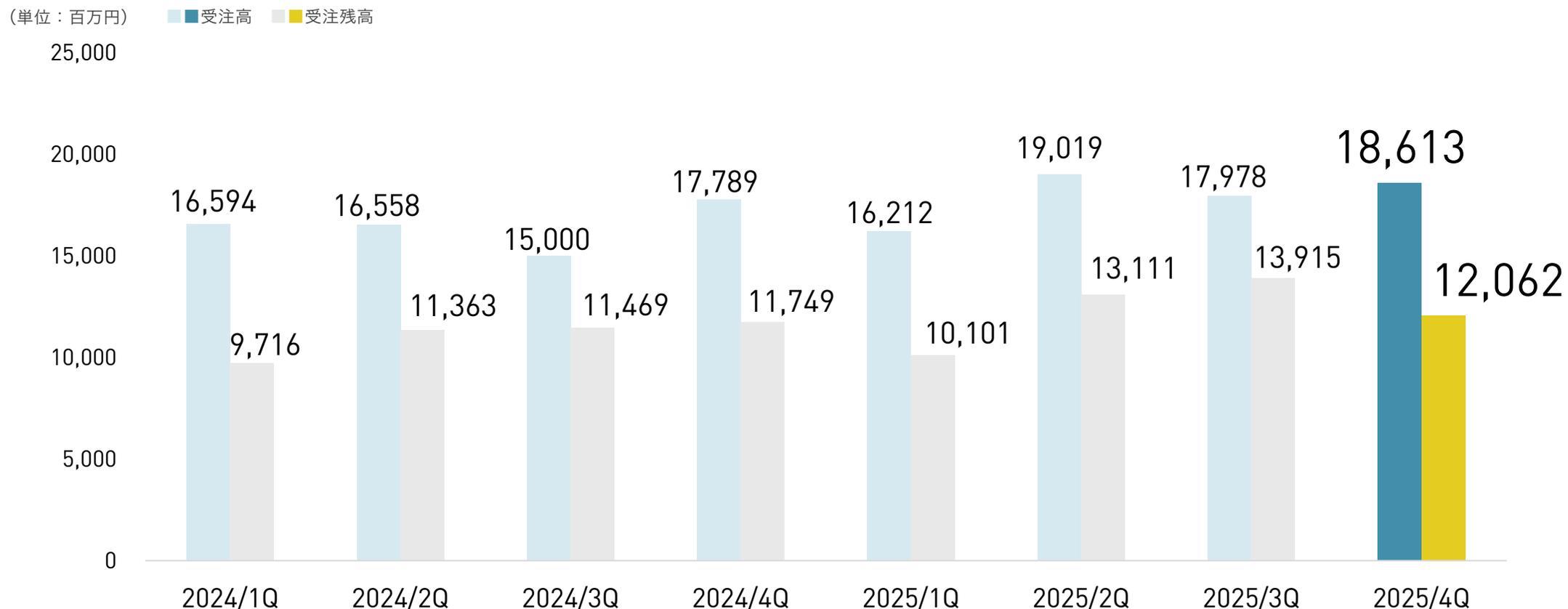
ホテル及び医療・福祉施設ともに大型の改装案件を手掛けたことにより、サービス等分野が大幅に伸長
飲食店分野は都市型のハイクラス店舗や出店強化に伴う新装案件の増加等で堅調に推移



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

四半期受注高・受注残高推移

四半期受注高は前年同期比4.6%増加、四半期受注残高は前年同期比2.7%増加となった
2025年4Qの受注残高は高水準で推移しており、次期以降もさらなる受注獲得を目指す



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

市場分野別受注残高

各種専門店や飲食店、サービス等の受注残高は増加した一方で、複合商業施設分野は大型案件が落ち着きを見せたことにより減少

市場分野		2024年度		2025年度	
		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	4,072	34.7	2,522	20.9
■	食品スーパー コンビニエンスストア	479	4.1	741	6.1
■	各種専門店	2,264	19.3	3,196	26.5
■	飲食店	905	7.7	1,274	10.6
■	サービス等	4,027	34.2	4,327	35.9
	合計	11,749	100.0	12,062	100.0

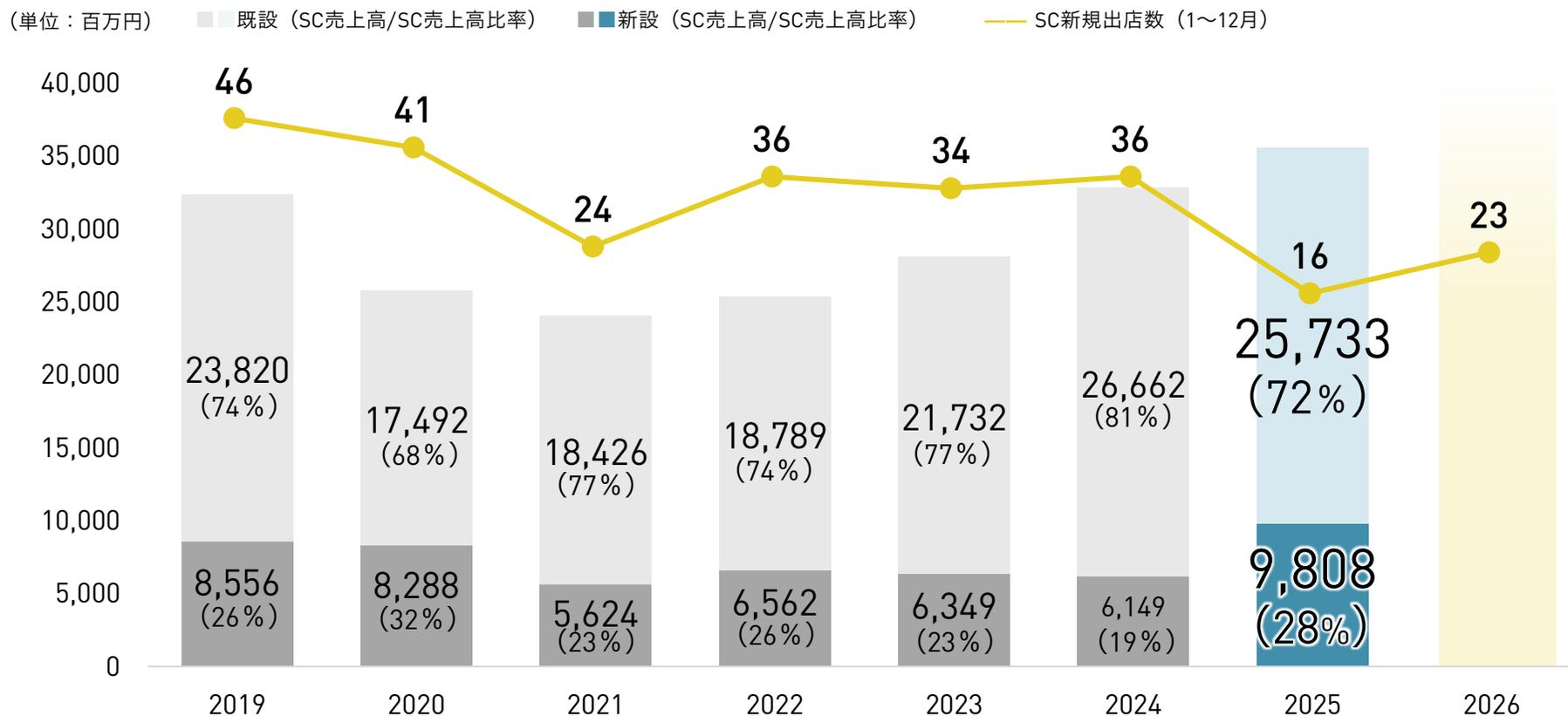


※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

新規施設・既存施設別SC売上高推移

新規SC開業数は限定的ながら、新設の売上高は前期を上回る

当社売上の7割超を占める既存施設向け需要は堅調に推移し、安定的な売上機会を確保



※ (出典) 一般社団法人日本ショッピングセンター協会「2026年オープン予定のSC等商業施設」
 ※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております



第4部 2026年度 業績予想

- 20 2026年度 業績予想について
- 21 配当予想

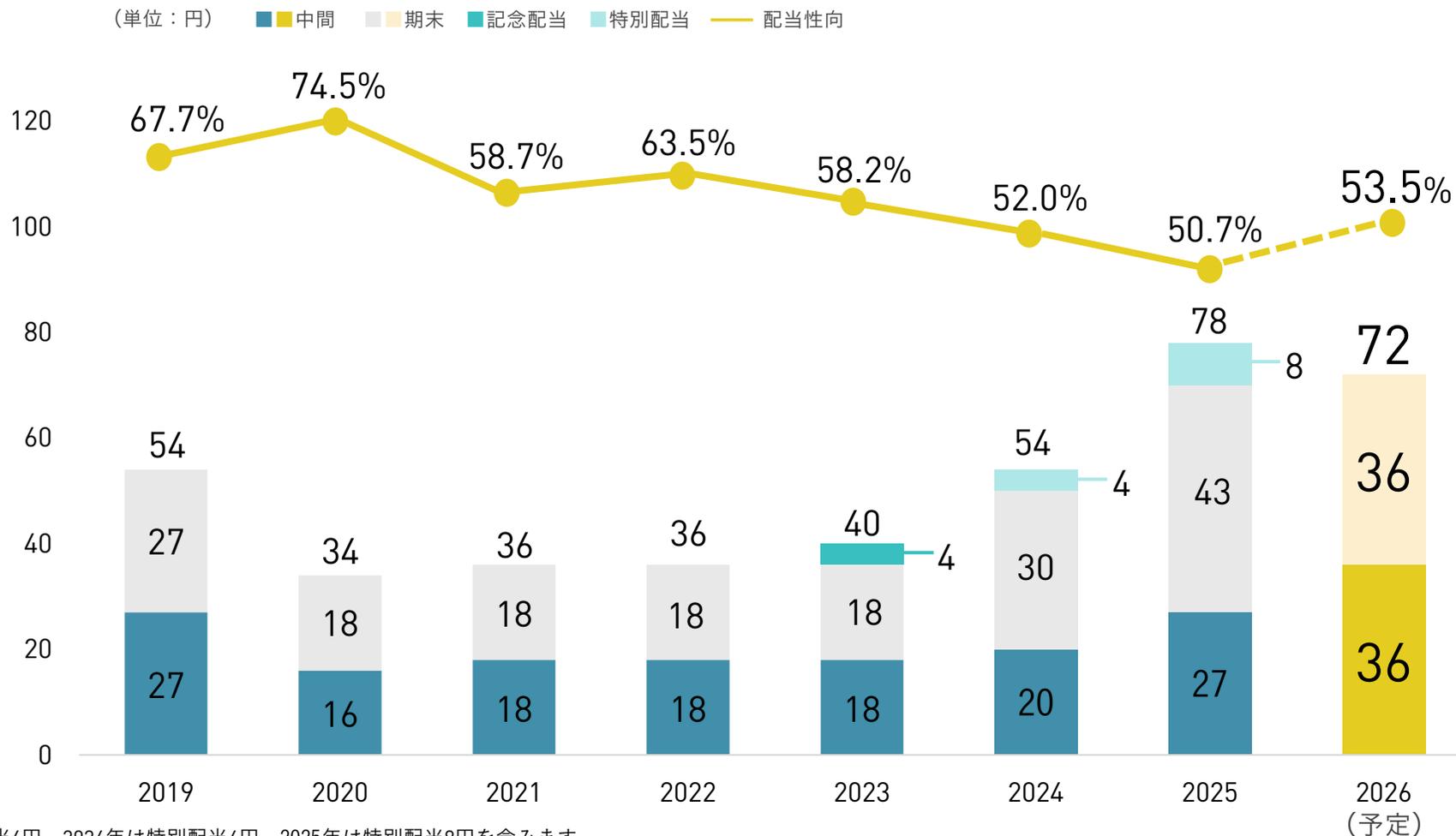
2026年度 業績予想について

売上高は着実な成果を上げており、当期を上回る見込み。営業利益においても、着実に成長軌道を堅持
当期純利益の減少は、当期に適用された賃上げ促進税制による法人税軽減の反動によるもの

	2025年度 通期実績(百万円)	2026年度 通期予想(百万円)	増減額(百万円)	増減率 (%)
売上高	71,511	72,000	488	0.7
営業利益	4,830	5,040	209	4.3
経常利益	4,879	5,040	160	3.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,770	3,300	△470	△12.5
1株当たり当期純利益 (円)	153.76	134.57		

配当予想

期末配当額は1株あたり8円の特別配当を実施し51円とし、年間配当額は78円
 来期配当予想は、中間配当36円、期末配当36円を予定



※2023年は記念配当4円、2024年は特別配当4円、2025年は特別配当8円を含みます
 ※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております



第5部 中期経営計画

- 23 中期経営計画の位置づけ
- 24 前中期経営計画「進化発展」振り返り
- 25 課題認識
- 26 計画の全体像

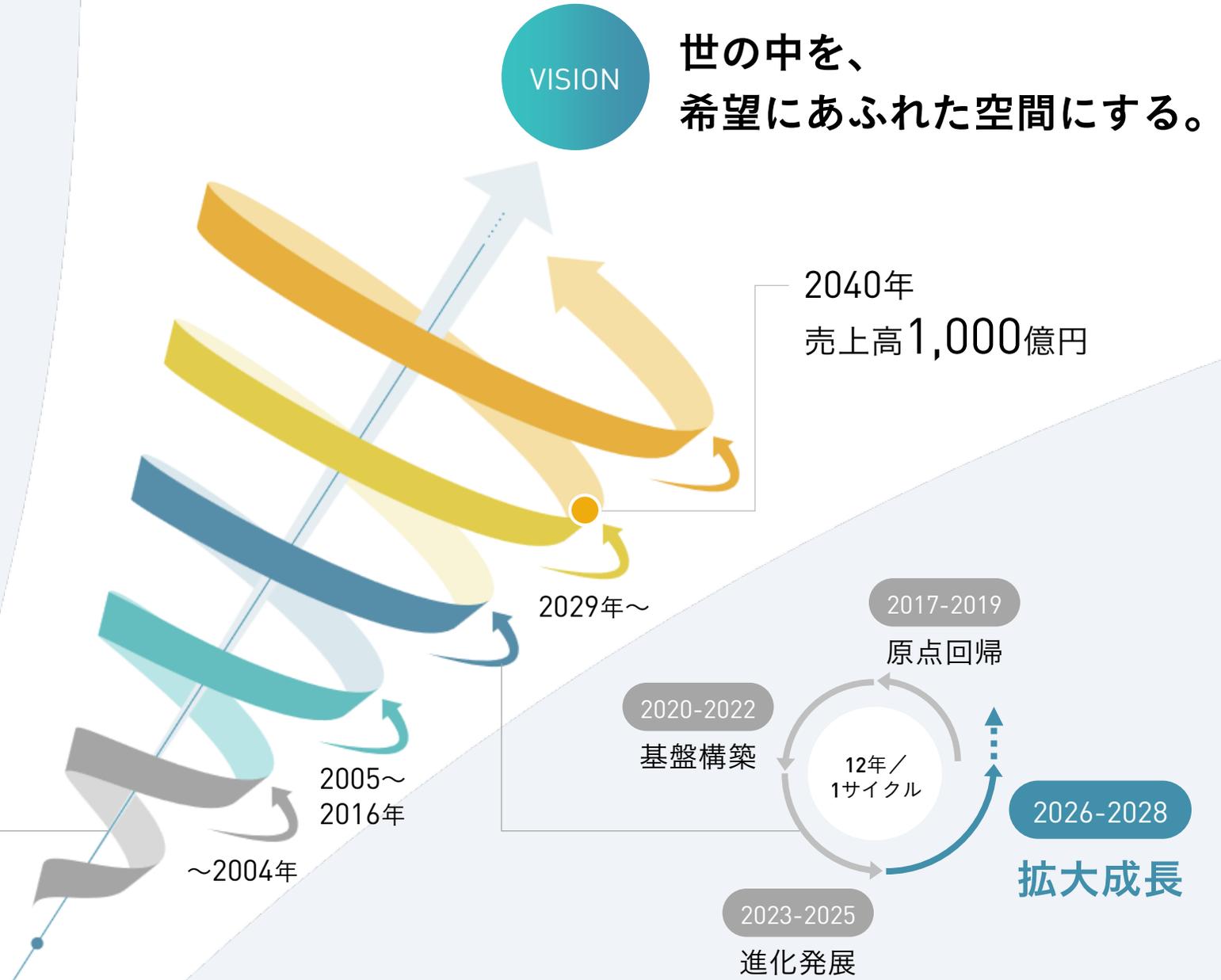
VISION実現に向けた 中期経営計画の位置づけ

スペースのDNAを軸に、
一貫体制を推進力とした螺旋的な
事業発展を目指す。

蓄積してきた強みを「遠心力」に
提供価値領域を拡大し、
2040年の売上高1,000億円を
重要な到達点として見据え、
VISION実現に向けた
成長ストーリーを追求。

スペース DNA

お客様の想いに
寄り添う
企業文化

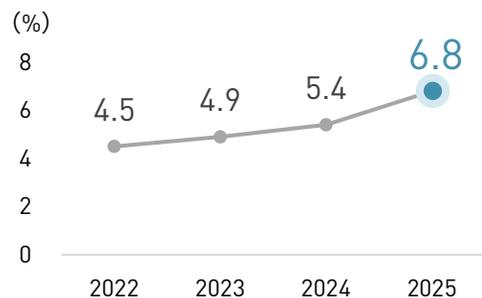


前中期経営計画「進化発展」振り返り

業績面では売上高・利益ともに過去最高を更新し、目標を達成
1人当たり所定外労働時間のみ目標値を超過し、未達となった

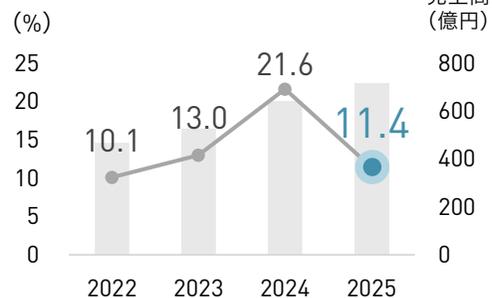
業績

営業利益率



目標	2025実績
5%	6.8%

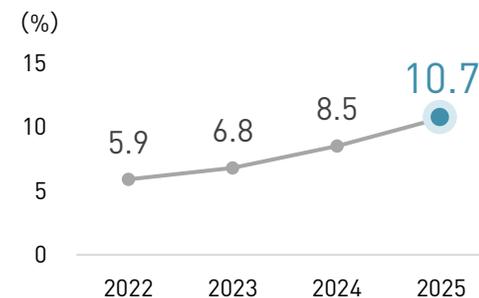
売上高成長率



目標	2025実績
5%	平均 15.3%

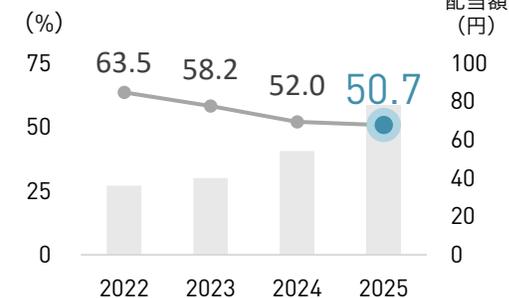
経営指標

ROA（総資産営業利益率）



目標	2025実績
7%	10.7%

配当性向



目標	2025実績
50%以上	平均 53.6%

全社員活躍の実現

新規採用者数

目標	2025実績
300名	344名 (累計)

社員の教育投資額

目標	2025実績
100 百万円	110 百万円

1人当たり所定外労働時間

目標	2025実績
360 時間/年	393 時間/年

顧客提供価値の向上

地域活性案件取り組み件数

目標	2025実績
100件	157件 (累計)

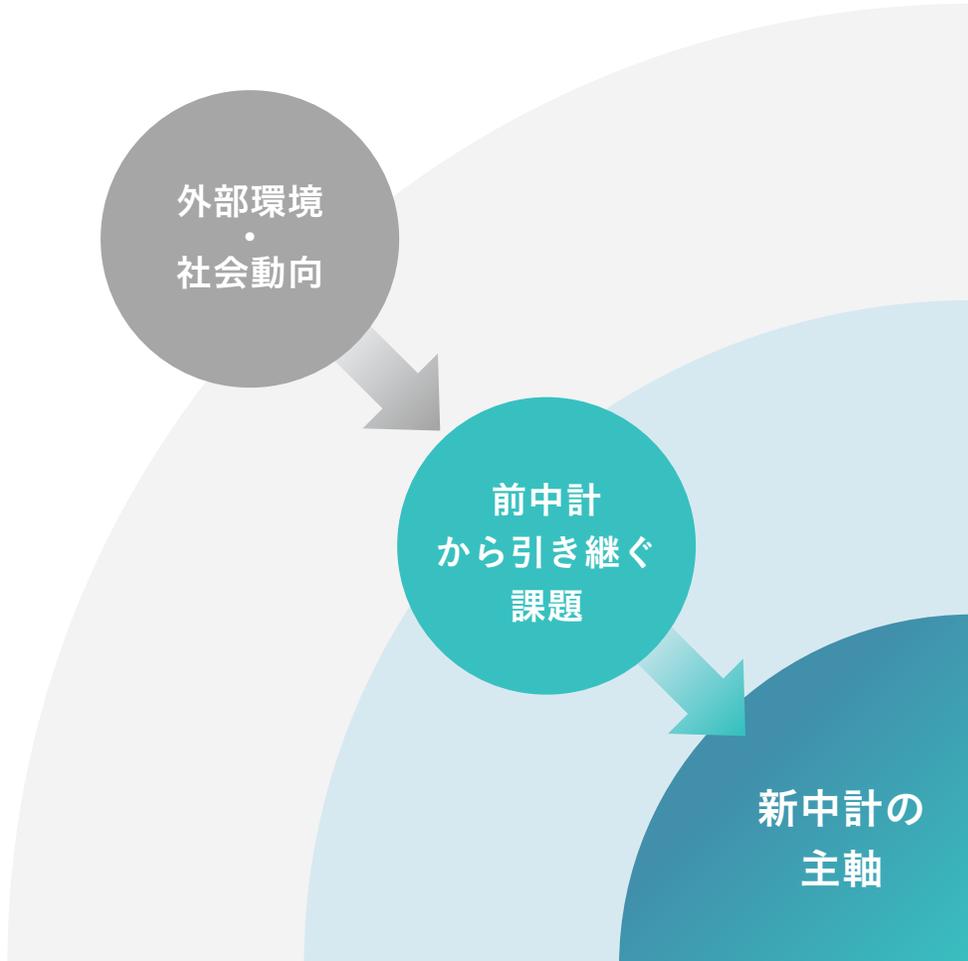
サステナブル素材活用案件率

目標	2025実績
30%	38.2%

※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

課題認識

外部環境や社会動向の変化を的確に把握するとともに、成長の過程で顕在化した課題を次なる拡大成長への余地と捉え、「人と組織」を起点とした戦略を新中計の主軸に据える



- 少子高齢化の進行、労働人口の減少
- 雇用の流動化、人材獲得競争の激化
- 大都市への一極集中化
- 地政学リスクの増大
- 環境配慮要請の高まり
- 災害激甚化リスクの高まり
- 商業施設の開業数減少
- 建築工事費の高騰
- 技能労働者の高齢化、人手不足
- リアルな体験価値の再評価
- 東証から企業に対する要請の高度化
- アクティビスト投資家の提案活発化

労働環境の課題

- 持続可能な働き方の追求

▶ 長時間労働の削減と、社員の健康維持・増進

組織の課題

- ダイバーシティ & インクルージョンの加速

▶ 多様な人材が活躍できる職場環境の整備

スキル・ノウハウの課題

- より高度な案件への対応

▶ 業容拡大を支える専門スキルや組織的ノウハウの獲得・強化

経営インフラの課題

- 経営基盤の強靱化

▶ 精緻な予実管理のためのシステム構築、BCP・リスク対応力の強化

▶ **人と組織の強みをさらに磨いて模倣困難性を高め、持続的な競争優位性を築く**

計画の全体像

目標

- 全社員総合職の実現
- 商いの共創パートナー

売上高
800億円

営業利益率
8%

ROE
12%

配当性向
50%以上

方針

- 一人ひとりが経営者意識をもって行動する
- 自分らしさを活かし、最上の価値を生み出す

戦略

1 既存事業の深化

既存事業を深耕し、強みを磨いて顧客から選ばれるパートナーへ。

2 価値創造事業への挑戦

新領域確立に向けた投資と人材活用により、新たな顧客事業価値を創造する。

3 バリューチェーンの強化

ブレイクネットワークを拡大し、コンサル・アート・デジタル・環境素材などと自社の強みを融合させ、顧客価値と持続可能な空間づくりを実現する。

4 ものづくり強靱化

技術力と施工品質の向上で、顧客の想いを実現する強靱な施工推進体制を確立する。

5 成長環境の実現

働きやすさとやりがいを高め、多様な人材の活躍促進を通じて、持続的成長を支える基盤を築く。

6 コアオフィスの進化

個と組織の成長を相乗発展させ、バックオフィスから挑戦を支える強いコアオフィスへ。

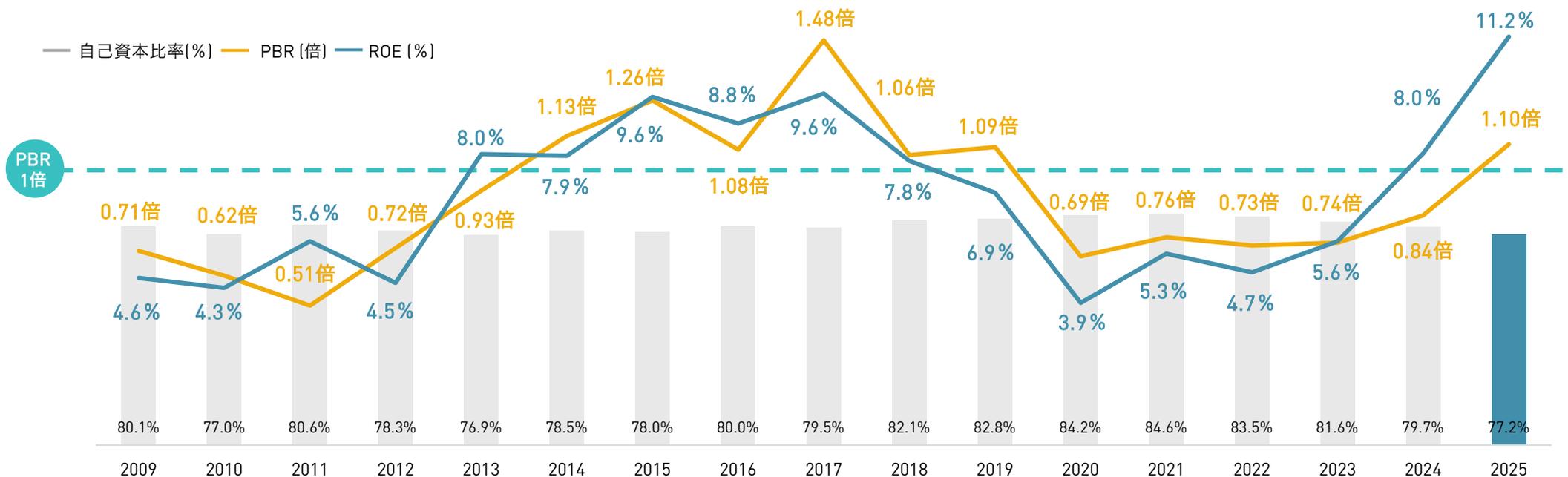


第6部 資本コストや 株価を意識した経営

- 28 現状認識とPBR向上に向けた取り組み
- 29 株主還元方針

現状認識とPBR向上に向けた取り組み

PBRは2024年まで1倍を下回っていたものの、2025年は1倍を超える水準まで回復
 営業利益率の向上によりROEは11.2%に上昇し、株主資本コスト5.9%を大きく上回る水準で推移



ROE・PBRの推移

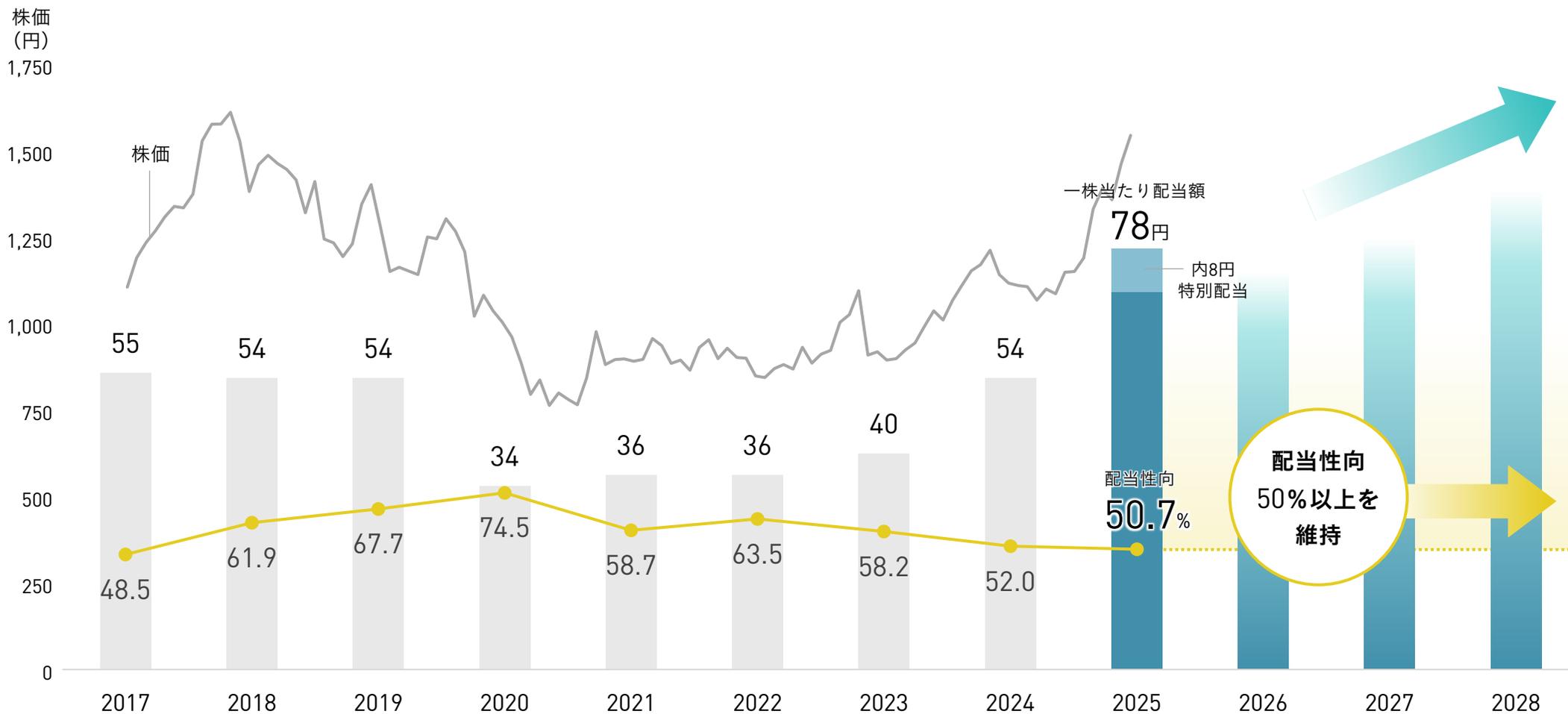
- ※株主資本コストの算出には資本資産価格モデル（CAPM）を使用
 【使用データ】
- ①リスクフリーレート：2.28% （10年物日本国債利回りを使用）
- ②ベータ値：0.89 （TOPIXをベンチマークとし、過去60か月の月次収益率を用いた回帰分析により当社ベータ値を算出）
- ③株式市場期待収益率：6.33% （日経平均株価の益利回り過去10年間平均を使用）
- ④株式市場プレミアム：4.05% （③－①）
- 株主資本コスト：約5.9% （①＋②×④）

※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

株主還元方針

財務健全性の確保と成長投資の実行を前提としつつ、積極的な利益還元を行う方針

配当性向50%以上の維持を目標とし、利益成長を配当に直結させ中長期での増配基調を目指す



※2024年については、会計方針の変更に伴い、遡及適用後の数値を記載しております

space

2025年12月期 通期

決算説明資料

株式会社スペース

プライム市場：9622

2026.2.19

明日が、笑顔になる空間を。

SPaCe

説明会にていただきました
ご質問への回答につきましては
弊社ホームページに掲載しております