



株式会社あどばる



- 本社所在地
東京都新宿区歌舞伎町2-4-10
KDX東新宿ビル 5階
- 事業概要
スペースシェアリング事業
(飲食ケータリング、レンタルスペース運営・管理)
- 常時使用する従業員 72名 (2025年5月時点)
- 現在の売上高：18億円 (2025年5月期)
- 法人番号：9011001111231
- Web：https://adval.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
中野 邦人

「add value（付加価値）」を追求し新たなライフスタイルを創造する。

当社は、空間に新しい価値を生み出すことで、人と人、企業と企業の出会いを創出してきました。スペースシェアリング事業を中心に、レンタルスペースやイベント会場の運営、ケータリングサービスなどを通じて、単なる場所の提供にとどまらない「体験価値」を提供しています。当社は都市部を中心とした大型イベントスペースの展開や法人向けサービスの強化を進め、スペースシェアリング市場におけるリーディングカンパニーを目指します。空間を通じて新しい交流やビジネスの機会を創出し、社会に新たな価値を提供し続ける企業として、売上高100億円規模の企業への成長を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社はスペースシェアリング事業を中核とした事業拡大を進め、**2036年に売上高100億円の達成**を目標とします。都市部の大型イベントスペースや貸し会議室の展開を加速し、大手町などのビジネス集積エリアへの出店により法人需要を取り込みます。既存拠点とのネットワーク化を進め、空間運営・イベントサービス・ケータリングを組み合わせた高付加価値サービスを提供することで、**年率15%程度の成長**を実現し、持続的な事業拡大を図ります。

課題

2036年の売上高100億円達成に向けては、収益性の高い大型スペースの継続的な開発と、都市部の優良物件の確保が重要な課題となります。また、拠点拡大に伴う運営人材の採用・育成や、予約・集客を強化するデジタルマーケティング体制の構築も必要です。さらに、施設運営の標準化とサービス品質の維持を図りながら、拠点ネットワークの拡大による相互送客を促進し、安定した収益基盤を確立していくことが求められます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

売上高100億円達成に向け、都市部の大型イベントスペースや貸し会議室の開発・運営を加速します。特に大手町などのビジネス集積エリアへの出店を進め、法人イベント・カンファレンス需要を取り込みます。また、空きオフィスや未活用不動産をスペースシェアリング施設として再活用する事業を拡大し、拠点数を増加させます。さらに、スペース運営とケータリングサービスを組み合わせた高付加価値イベントサービスを展開し、競争力の高い空間ビジネスモデルを構築することで売上拡大を図ります。

実施体制

事業拡大に向けて、拠点開発・施設運営・マーケティングを担う専門組織を強化し、運営体制の高度化を図ります。不動産オーナーやデベロッパーとの連携を強化し、都市部の優良物件の確保を進めます。また、予約・顧客管理システムやデータ分析を活用したデジタルマーケティングを推進し、集客力の向上と運営効率化を実現します。さらに、人材採用と育成を進め、拠点拡大に対応できる組織体制を整備しながら、安定した事業成長を支える体制を構築します。