

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

## 個人投資家向け会社説明会

2025/8/21

スペースシャワーSKIYAKIホールディングス株式会社  
東証スタンダード：4838

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

1. 日本のエンタテインメント産業について
2. スペースシャワーSKIYAKIホールディングスについて
3. 中期経営計画「2025-2027」と1Q業績について
4. 質疑応答

# 1. 日本のエンタテインメント産業について

日本の「エンタテインメント産業」における、アニメ・漫画・ゲーム・映画・音楽の「コンテンツ産業」は、**鉄鋼、半導体などの基幹産業と市場規模や輸出額で比肩する存在となっています。**

政府は「エンタテインメント産業」を日本の新しい基幹産業と位置づけた上で、下記の目標を掲げ、経済産業省を中心に振興戦略の検討を進めています。

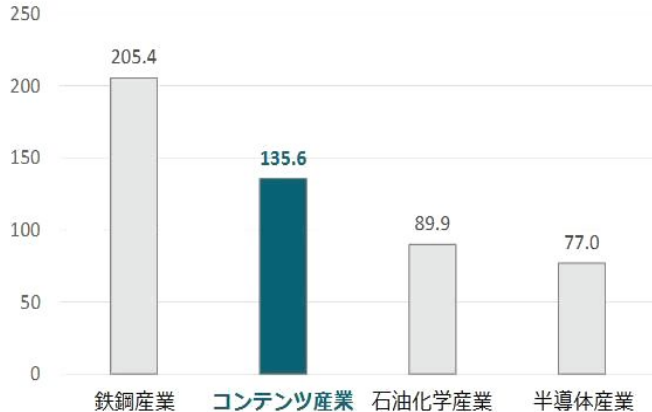
エンタテインメント産業における海外売上高目標（2033年）

**20兆円**

⇒現在の自動車産業と同水準の売上高

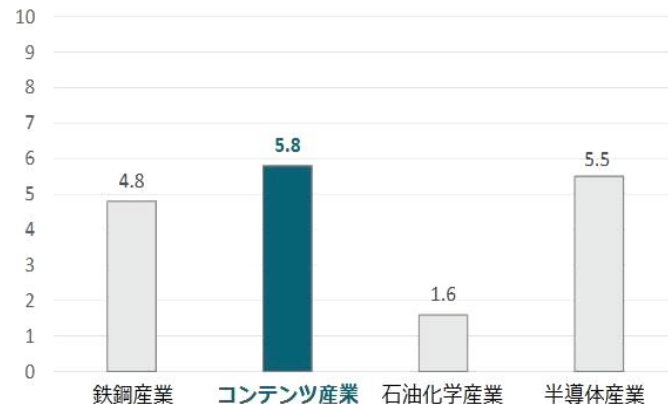
コンテンツ産業の世界市場規模

（単位：兆円、2022年のデータ）



コンテンツ産業の輸出額等の規模

（単位：兆円、2023年のデータ）



※経済産業省：令和5年度補正文化芸術コンテンツ・スポーツ産業海外展開促進事業最終報告書より



音楽人5000人が選ぶ、国際音楽賞。

## MUSIC AWARDS JAPAN

音楽主要5団体が設立した一般社団法人  
カルチャーアンドエンタテインメント  
産業振興会（CEIPA）が主催

5月21日・22日に受賞式典が開催された国際音楽賞「MUSIC AWARDS JAPAN」は、日本の音楽シーンの活性化とグローバル市場の拡大を目的として、音楽業界の連携により立ち上げられたもので、この戦略の一翼を担う取り組みです。

## 2. スペースシャワーSKIYAKIホールディングスについて

# EMPOWER ARTISTS & CREATORS, ENRICH FAN EXPERIENCE

## Our Mission

我々が住むこの社会を持続可能なものにするために、文化や価値観の多様性を育むことが求められています。

音楽をはじめとしたエンタテインメント業界で活動する当社グループは、さまざまなバックグラウンドを持つアーティストやクリエイターたちと共に、豊富な文脈をもった良質なコンテンツを提供し、ユーザーの心に感動を生み出すことで、人々の内面世界に彩りを与え、文化・芸術、そして社会の多様性の実現に貢献してまいります。

また、個人へのパワーシフトが進む社会の変化に対応して、幅広いジャンルで活躍するアーティストやクリエイターたちが、豊かにそして長くその活動を続けられるように、利便性の高いソリューションを360°で提供し、表現活動をする人たちの裾野を広げ、その価値を高めていくことが我々の社会的使命だと考えています。

## 会社名

スペースシャワーSKIYAKIホールディングス株式会社

## 本社所在地

東京都渋谷区道玄坂2-25-12 道玄坂通

## 設立

1996年12月24日

## 資本金

100百万円

## 決算期

3月

## 連結従業員数

355名

## 役員構成

代表取締役共同社長 林 吉人

取締役 北島 直樹

取締役 酒井 真也

代表取締役共同社長 小久保 知洋

取締役 名取 達利

取締役 廣田 政智

取締役（監査等委員）長谷川 裕朗

社外取締役（監査等委員）井上 昌治

社外取締役（監査等委員）丸山 聡

## 主な連結子会社

株式会社スペースシャワーネットワーク インフィニア株式会社 株式会社SPACE SHOWER FUGA  
株式会社SKIYAKI スペースシャワーエンタテインメントプロデュース株式会社

## コンテンツ

### 主に「自社で企画プロデュースするオリジナルコンテンツをユーザーに提供」する事業



「SWEET LOVE SHOWER」等の主催イベントの企画運営  
ライブハウス「WWW」「WWW X」の運営  
アーティストのマネジメント業務  
原盤・出版の創出、旧譜・IPの利活用及びエージェント業務  
「スペースシャワーTV」の運営  
「スペースシャワーオンデマンド」の運営



「あっとほーむカフェ」の運営

## ソリューション

### 主に「クライアントの課題解決のためにサービス提供」を行う事業



ファンクラブなどのプラットフォーム開発・提供  
ファンクラブサイトの運営  
グッズの企画制作やECサイトの運営



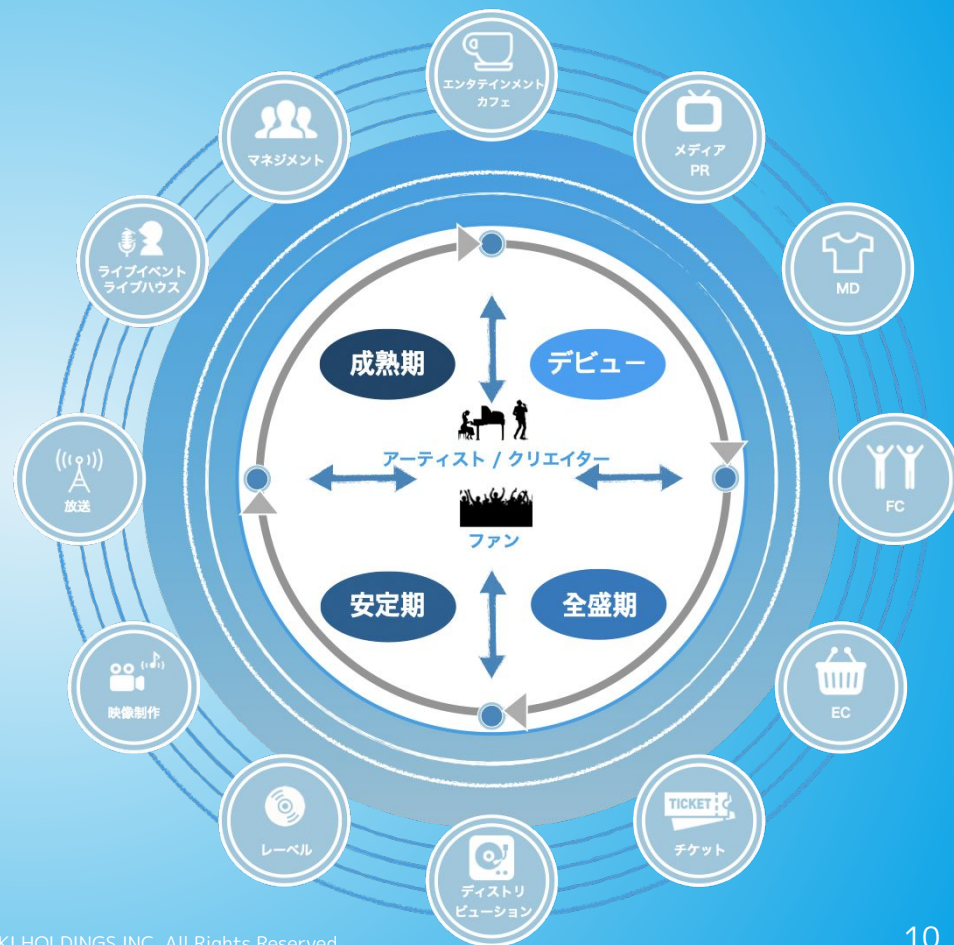
音楽配信やパッケージを  
通じた楽曲等の流通



協賛広告の獲得や他社とのコンテンツの共同制作  
音楽ライブの映像収録やミュージックビデオの映像制作

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

当ホールディングスは、グループ内のあらゆる知見を結集し、既存コンテンツのDXによる付加価値の向上や、360°でのソリューション提供を図ることで、アーティスト・クリエイターのステージに応じて、持続的な創作活動を支援しています。



## 2. 事業の競争優位性について

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

## エンタテインメント領域の総合カンパニー

### コンテンツセグメント

#### ライブイベント主催

SPACE SHOWER TV 50th ANNIVERSARY  
SWEET  
LOVE 2024®  
SHOWER

POP YOURS

#### マネジメント・レーベル



SPACE SHOWER MUSIC

#### 有料放送



SPACE SHOWER TV

#### メイドカフェ



at-home cafe

### ソリューションセグメント

#### ファンクラブ・Eコマース

bitfan Pro bitfan

#### 音楽配信

SPACE  
SHOWER  
FUGA

#### イベント・映像制作受託



## SWEET LOVE SHOWER

SPACE SHOWER TV 35th ANNIVERSARY

SWEET  
LOVE<sup>2024</sup>  
SHOWER

- ✓ 総勢93組の  
トップアーティストが出演
- ✓ 全券種SOLD OUT

会場：山梨県 山中湖交流プラザ きらら

## 30年の歴史ある野外ロックフェス

現在継続する音楽フェスティバルでは  
国内で最初期に誕生。

## 約8万人の来場者

富士山を背景に山中湖畔の  
最高のロケーションで開催。  
2025年も8/29~8/31に開催予定。



## POP YOURS

POP YOURS

2025年動員数（2日間合計）

3.5万人

YouTubeライブ配信（総視聴回数）

180万回

会場：千葉県 幕張メッセ国際展示場

## 最大級のHIPHOPフェス

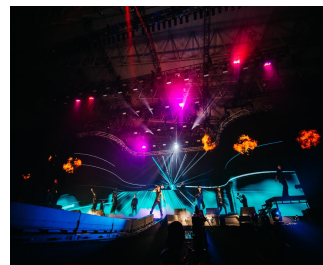
国内で開催されるHIPHOP  
フェスティバルでは最大規模。

## 若年層の圧倒的支持

来場者の約80%が25歳未満のZ世代。

## 関西圏での初開催

10月18日に大阪城ホールでの1DAY公演を予定。



## あっとほーむカフェ



### 創業20周年

インフィニア株式会社が20年にわたり「オタクカルチャー」を発信し続ける老舗メイドカフェ。

### 全国に12店舗を展開

東京（秋葉原）、大阪（日本橋）、名古屋（大須）エリア  
2025年5月10日にエリア初出店となる「名古屋大須本店」（2店舗）をオープン

### 1Q来店者数 約20.6万人

1Qでの来店者数は前年同期比10.7%増加。

来店者のうち、**25,985名**がインバウンド客で、  
前年同期比23.2%増加。

秋葉原本店



AKIBAカルチャーズZONE店



名古屋大須本店



大阪本店

総有料会員数143.6万人のプラットフォーム ※2025年6月末時点

## Bitfan Pro

### カスタム性に優れた ファンクラブ&Eコマースシステム

デザインを中心としたカスタム性に優れた「Bitfan Pro」を提供。  
多くのアーティストやクリエイターに採用されている。

## bitfan Pro

サイト事例



ミュージカル  
『刀剣乱舞』



MAN WITH  
A MISSION



日本相撲協会



超時空要塞マクロス

## Bitfan

### 必要な機能が全て揃ったオールインワン型の ファンクラブプラットフォーム

誰でも気軽にファンクラブを開設できるプラットフォーム「Bitfan」を提供。使いやすさと圧倒的な機能数が特徴。

## bitfan

サイト事例



羊文学



SUGIZO



堀口恭司



華優希

## SPACE SHOWER FUGA

### グローバルな音楽配信企業との合併

2021年に世界最大の独立系音楽配信企業  
FUGA社（本社：オランダ）との合併により、  
SPACE SHOWER FUGAを設立。

### 世界25箇所の拠点

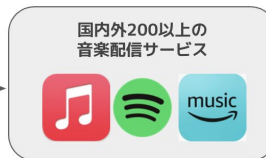
世界25箇所のFUGA社のグローバルネットワークを活用。

### 国内外200以上の 音楽配信サービスとの連携

FUGA社との合併により、  
国内外200以上の音楽配信サービスへの配信が可能に。



SPACE  
SHOWER  
FUGA



国内外の音楽ファン

## ストリーミングサービス再生数 ※1Q累計

中国のストリーミングサービスが海外再生数の大幅な増加に貢献

### 国内再生数

14.4億回再生

（前年同期比 +16.8%）

### 海外再生数

10.2億回再生

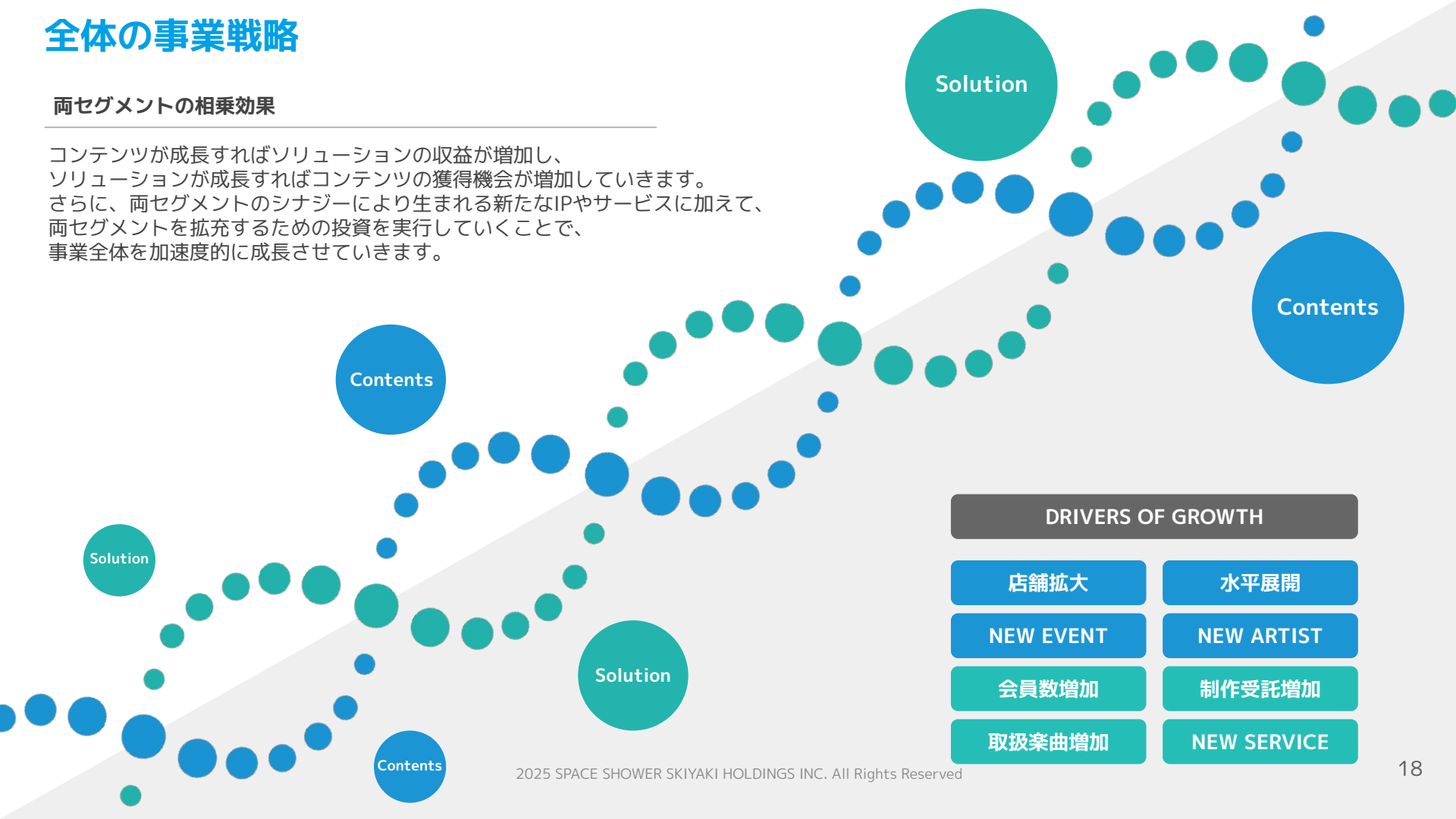
（前年同期比 +152.1%）

### 3. 中期経営計画「2025-2027」と1Q業績について

# 全体の事業戦略

## 両セグメントの相乗効果

コンテンツが成長すればソリューションの収益が増加し、ソリューションが成長すればコンテンツの獲得機会が増加していきます。さらに、両セグメントのシナジーにより生まれる新たなIPやサービスに加えて、両セグメントを拡充するための投資を実行していくことで、事業全体を加速度的に成長させていきます。



Solution

Contents

Contents

Solution

Solution

Contents

### DRIVERS OF GROWTH

店舗拡大

水平展開

NEW EVENT

NEW ARTIST

会員数増加

制作受託増加

取扱楽曲増加

NEW SERVICE

## 中期経営目標（2028年3月期目標）

売上高

240 億円

営業利益

16 億円（営業利益率7%）

EBITDA

22 億円

ROE

10 %超

営業キャッシュフロー  
（2026年3月期～2028年3月期の3年間の累計）

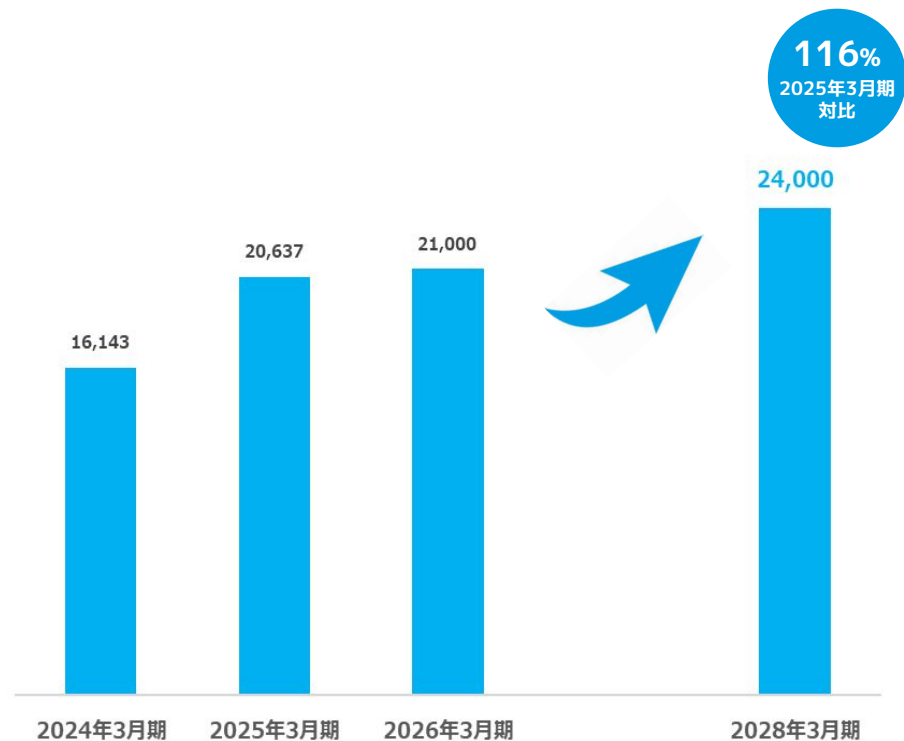
44 億円

# 中期経営目標（売上高とEBITDAの推移）

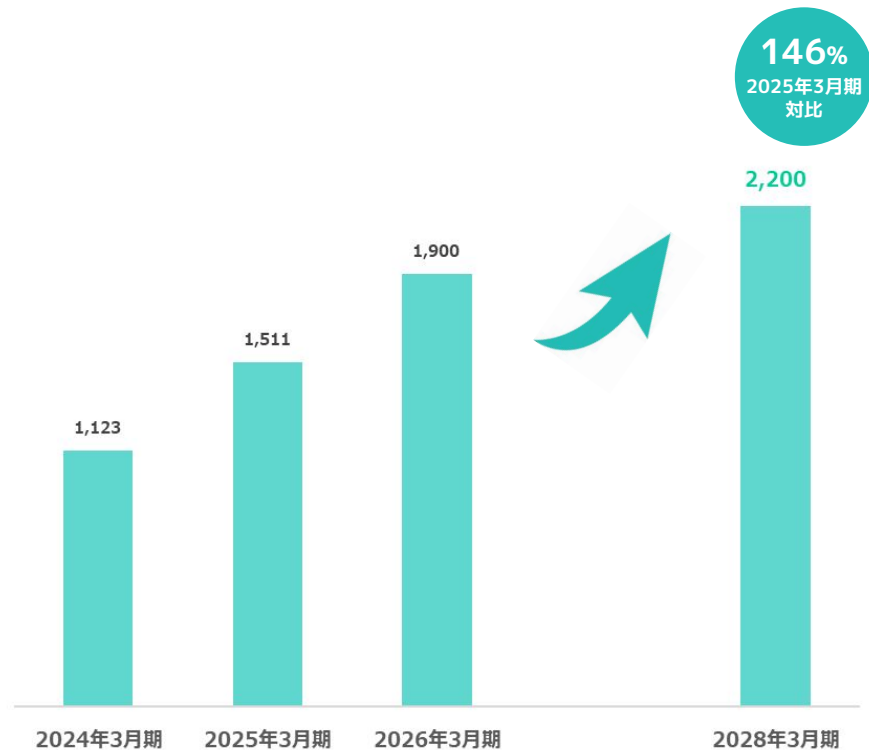


（単位：百万円）

## 売上高



## EBITDA



中期経営計画達成に向け積極的な成長投資を行い営業CFの拡大を目指すとともに、株主還元の強化に努めてまいります。

2028年3月期  
までの3カ年  
累計営業CF見込み

約44億円

2025年3月期末  
現預金

約65億円

株主還元

13億円～16億円

設備・事業投資  
M&A

30億円～40億円

2028年3月期末  
現預金見込み

53億円～66億円

## 投資方針

- 店舗事業拡張に向けた「設備投資」
- 新たなIP開発に向けた「コンテンツ投資」
- 業務効率向上のに向けた「DX投資」

## コンテンツ

コンテンツ事業のドメイン拡張、新たなIP獲得を目的とするM&A・業務提携

## ソリューション

グループDX推進に向け、高い開発能力、優秀なエンジニアの獲得による開発環境の強化・維持のためのM&A・業務提携

## 株主還元方針

中期経営計画期間は、継続的な増配を行っていくことを最優先とし、連結配当性向35%～45%を目標に**累進配当**の継続を基本方針に

## 年間配当金

2024年3月期

10円

2025年3月期（予定）

13円

2026年3月期（予定）

16円

## 自己株式取得

中期経営計画期間中、年間 **2 億円** を上限に自己株式を取得予定

取得実績

2024年12月～  
2025年6月

343,400株  
進捗率 85.8%

158,935,600円  
進捗率 79.4%

## 3月末基準日 QUOカード進呈

当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様へクオカード500円分の進呈



## 9月末基準日 当社グループ音楽ライブイベントへの抽選によるご招待（2026年3月期より新規）

保有株式に応じた抽選口数を設定

100株（1単元）～499株＝1口 500株～999株＝5口 1,000株～＝10口

イベント開催発表の後、株主様専用サイト※へご招待対象イベントを順次掲載し、  
年度（11月～翌年10月）内開催の、下記のイベントが対象となる予定です。

SPACE SHOWER  
SWEET  
LOVE  
SHOWER®

POP VOURS

at at-home cafe



FUKUOKA  
MUSIC FES.

※株主様専用サイト、株主優待抽選申込権のご利用方法等の詳細につきましては、決定次第当社WEBサイト（<https://sssk-hd.com/>）にてお知らせいたします。

売上高は、コンテンツ・ソリューションの各セグメントともに好調で前年同四半期比14.8%増加しました。  
営業利益は前年同四半期比159.7%増加、経常利益は同161.3%増加、親会社株主に帰属する四半期純利益は同125.6%増加と、いずれも好調なスタートとなりました。

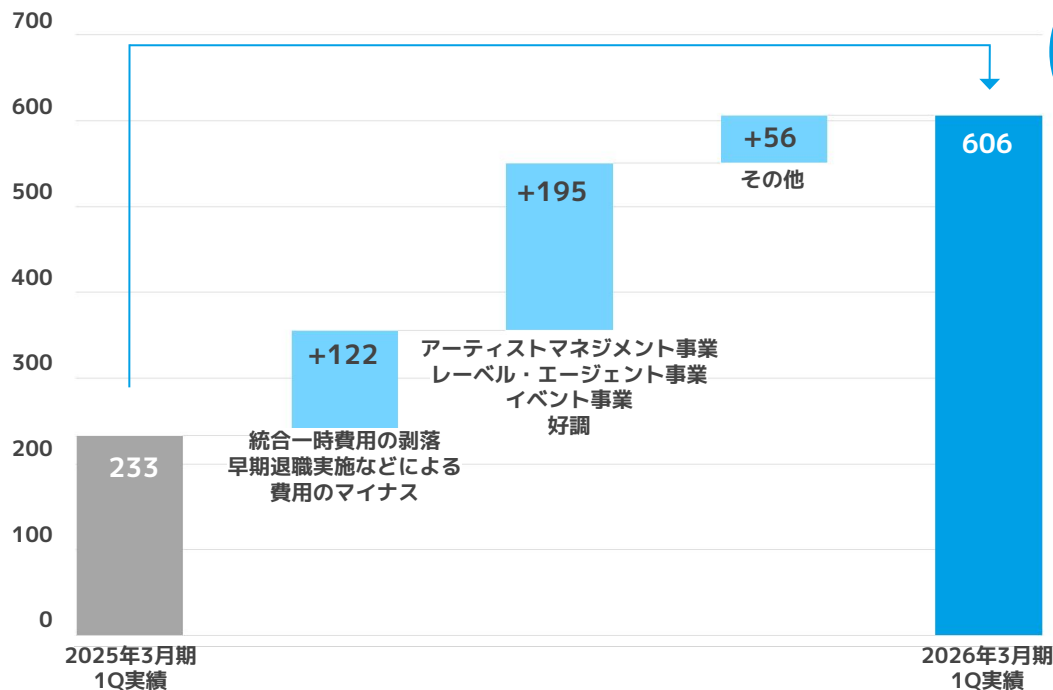
| (単位：百万円)             | 2026年3月期 1Q (2025年4月-2025年6月) |               |         |              |           |
|----------------------|-------------------------------|---------------|---------|--------------|-----------|
|                      | 実績                            | 前年同四半期 (前期1Q) |         | 直前四半期 (前期4Q) |           |
|                      |                               | 実績            | 増減率     | 実績           | 増減率       |
| 売上高                  | 5,650                         | 4,920         | +14.8%  | 5,209        | +8.5%     |
| 売上総利益                | 1,836                         | 1,351         | +35.9%  | 1,360        | +35.0%    |
| 営業利益                 | 606                           | 233           | +159.7% | 162          | +272.1%   |
| 経常利益                 | 635                           | 243           | +161.3% | 165          | +283.3%   |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 346                           | 153           | +125.6% | 7            | +4,810.5% |
| EBITDA               | 755                           | 434           | +73.8%  | 324          | +132.7%   |

# 利益の増加要因



営業利益以下の増加要因としては、前期に発生した経営統合一時費用の剥落や構造改革によるコスト削減効果に加え（+122百万円）、コンテンツセグメントにおけるアーティストマネジメント事業、レーベル・エージェント事業およびイベント事業が好調に推移し（+195百万円）、当第1四半期における営業利益は前年同期比159.7%増の606百万円となりました。

（単位：百万円）



1Q 営業利益  
**606** 百万円  
前年同期比  
+159.7%

## 通期業績予想に対する進捗



第1四半期においてはコンテンツ・ソリューションの各セグメントともに好調に推移し、業績予想に対する進捗率が売上高は26.9%、営業利益は46.6%となりました。また、コンテンツセグメントにおいて高い利益率を実現した結果、営業利益率は10.7%となり、業績予想における6.2%を上回りました。なお、2025年5月14日に発表した2026年3月期通期の業績予想については現在精査中であり、今後修正が必要になった場合には速やかに開示を行う予定です。

| (単位：百万円)            | 2026年<br>3月期<br>1Q実績 | 2026年<br>3月期<br>通期業績予想 | 進捗率               |
|---------------------|----------------------|------------------------|-------------------|
| 売上高                 | 5,650                | 21,000                 | +26.9%            |
| 営業利益                | 606<br>(10.7%)       | 1,300<br>(6.2%)        | +46.6%<br>(+4.5%) |
| 経常利益                | 635<br>(11.2%)       | 1,300<br>(6.2%)        | +48.9%<br>(+5.1%) |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 346<br>(6.1%)        | 750<br>(3.6%)          | +46.2%<br>(+2.6%) |
| EBITDA              | 755                  | 1,900                  | +39.7%            |

※ ( ) 内は利益率

# 売上高の推移

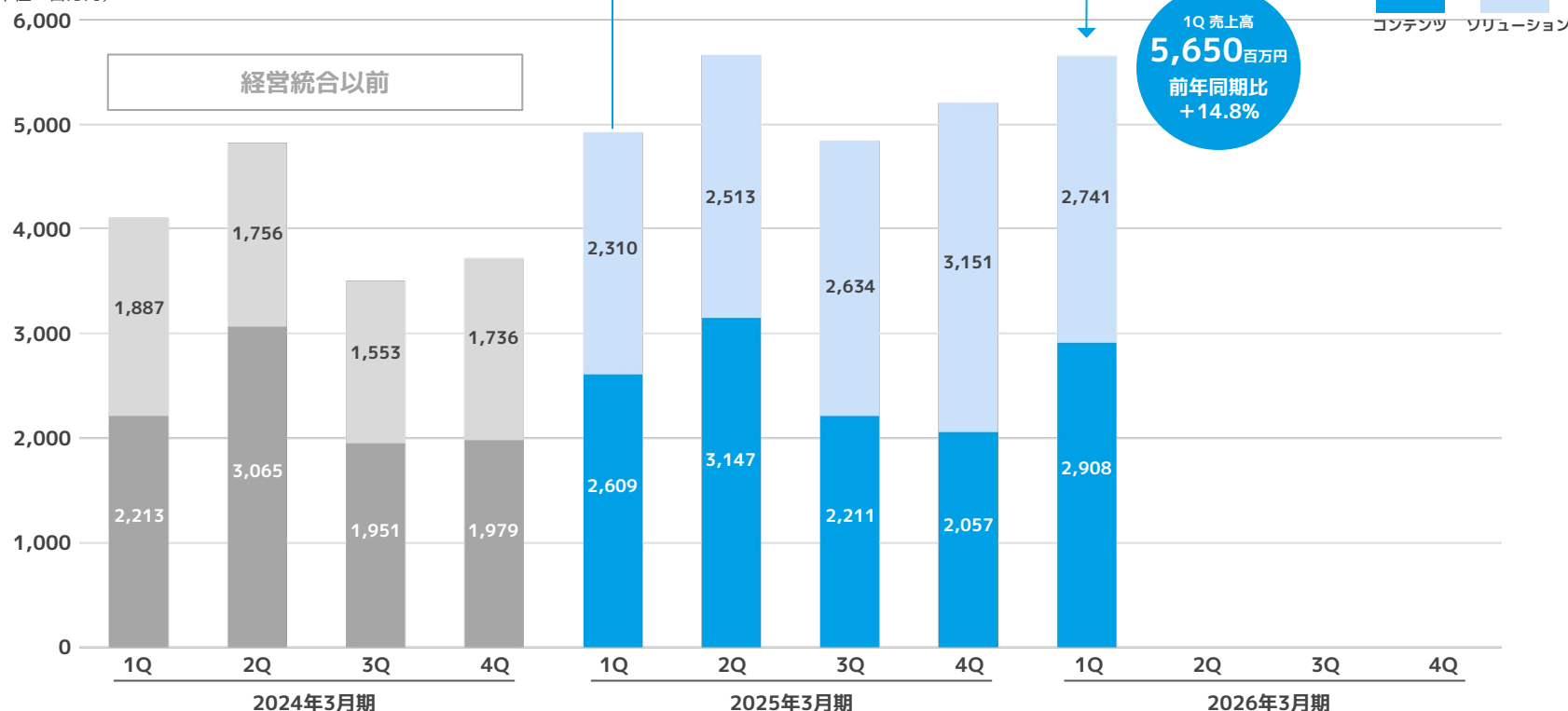


売上高をセグメントごとに分けた推移は以下の通りです。

コンテンツ・ソリューションの各セグメントともに好調で、前年同期比14.8%増加の過去最高額を記録しました。

※2024年3月期のソリューションセグメントの売上高は、会計方針の変更に伴う遡及適用後の数値を記載しています。

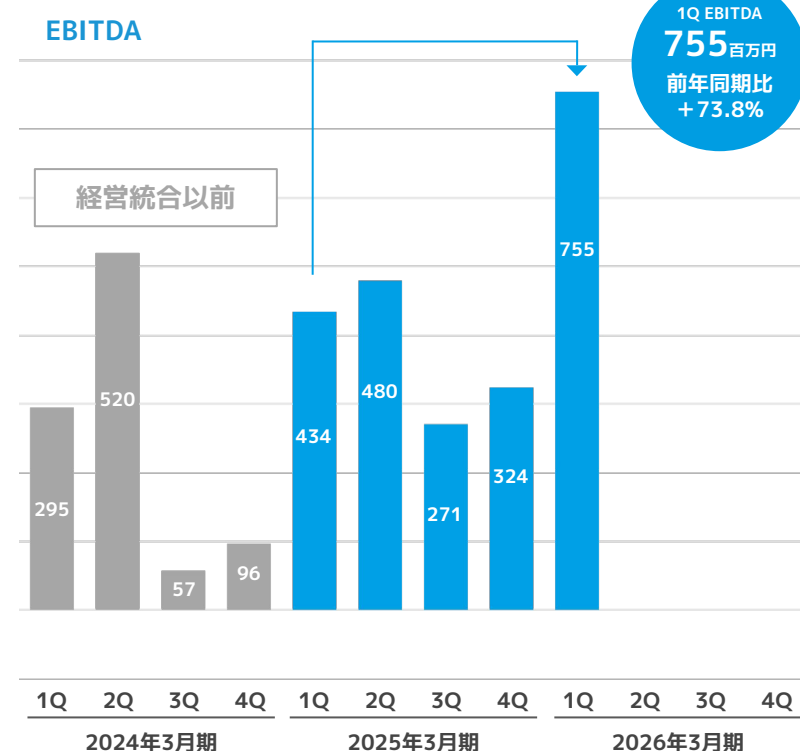
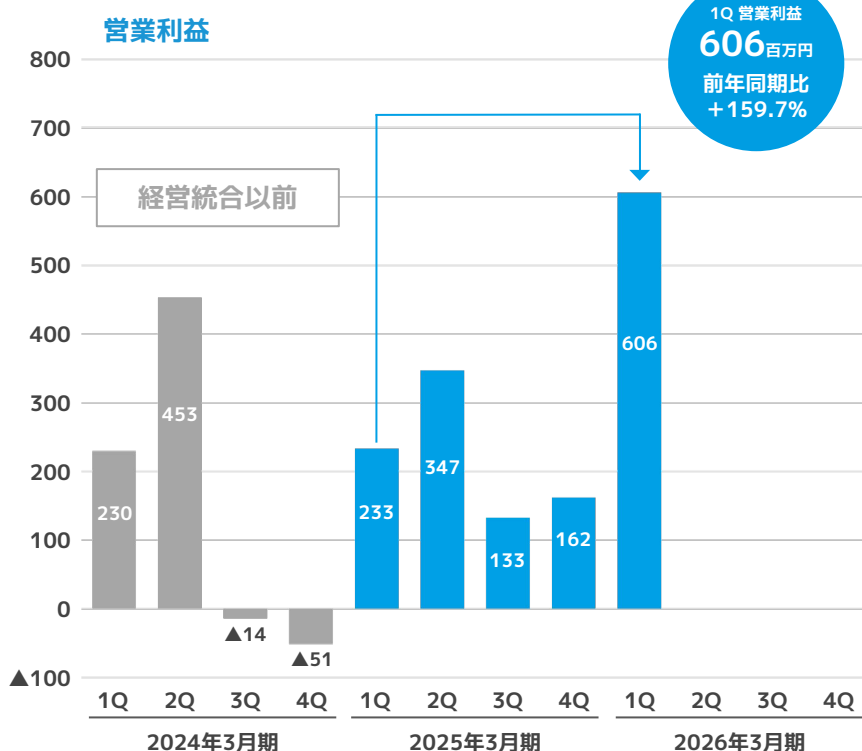
(単位：百万円)



# 営業利益とEBITDAの推移

営業利益とEBITDAの推移は以下の通りです。経営統合以前の2024年3月期は、スペースシャワーネットワークの主催イベントを中心に上期偏重型の利益構造となっていました。経営統合後の2025年3月期からは、SKIYAKIの収益が寄与し、下期にも安定的に利益を計上することが可能となりました。

(単位：百万円)



## 4. 質疑応答

- ・本資料には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- ・なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ窓口

[ir@sssk-hd.com](mailto:ir@sssk-hd.com)

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS