

# SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

## 個人投資家向け 2026年3月期 第2四半期 決算説明会

2025/11/25

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. 会社概要
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年3月期 2Q 連結業績
4. 事業トピックス
5. 成長戦略

# 1. 会社概要

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				
決算期	3月				
資本金	100百万円				
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      取締役（監査等委員） 長谷川 裕朗      社外取締役（監査等委員） 丸山 聡 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      社外取締役（監査等委員） 井上 昌治				
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      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 株式会社SKIYAKI      インフィニア株式会社      株式会社SPACE SHOWER FUGA				



# 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、豊か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。

## SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS



**SPACE SHOWER**

ライブ・コンテンツ事業  
メディア事業



**SKIYAKI**

プラットフォーム事業

**SEP**

SPACE SHOWER  
ENTERTAINMENT  
PRODUCING INC.

クリエイティブ  
ソリューション事業



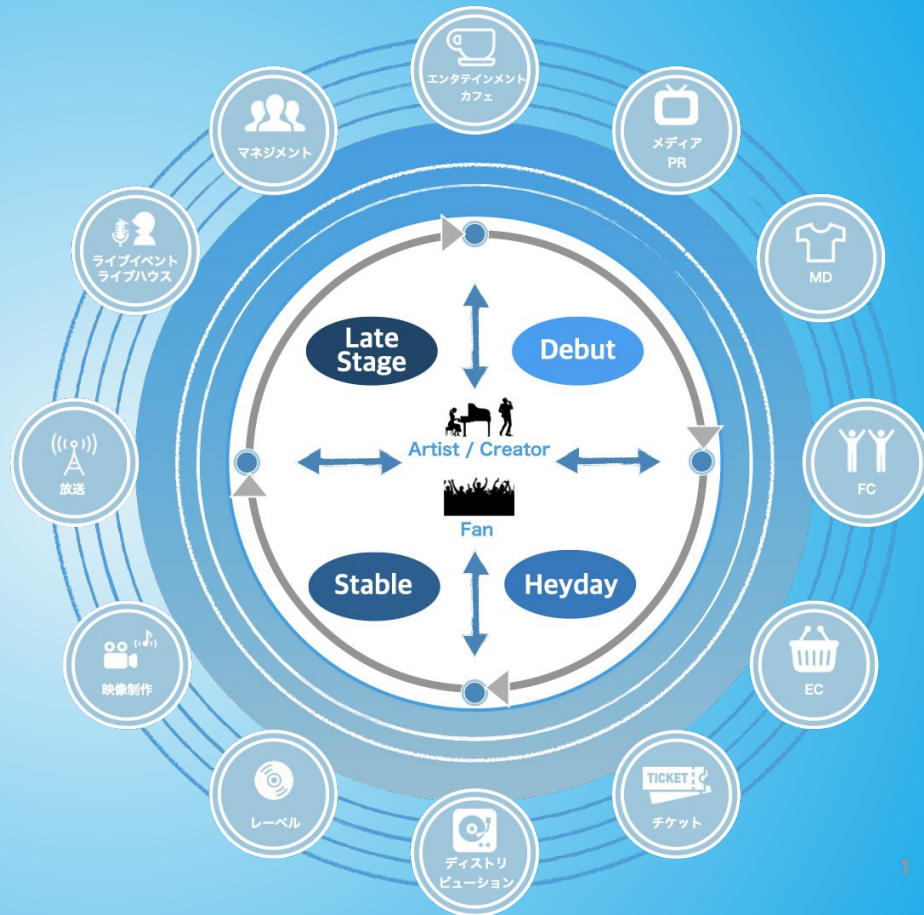
**Infinia**

エンタテインメントカフェ事業



**SPACE  
SHOWER  
FUGA**

ディストリビューション事業



当グループは、事業会社を「コンテンツセグメント」と「ソリューションセグメント」の2領域に分類し、それぞれの強みを活かして多角的な事業を展開している。コンテンツセグメントでは、ライブ・コンテンツ事業、メディア事業、エンタテインメントカフェ事業を中心に、独自のコンテンツ価値を創出し、ソリューションセグメントでは、プラットフォーム事業、ディストリビューション事業、クリエイティブソリューション事業を中心に、サービス提供を通じてクライアントの持続的な成長と企業価値の最大化を支援している。

## 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



- ライブ・コンテンツ事業  
イベント、ライブハウス  
アーティストマネジメント  
レーベル・エージェント
- メディア事業  
有料放送、オンデマンド

「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  
当社所属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



- エンタテインメントカフェ事業  
カフェ店舗運営  
あっとほーむブランドを  
活用したその他事業

「あっとほーむカフェ」の運営  
グッズ販売、イベント

## 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



- プラットフォーム事業  
ファンクラブ  
EC、MD

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



- ディストリビューション事業  
ディストリビューション  
デジタルマーケティング

音楽配信やパッケージを  
通じた楽曲等の流通  
楽曲のPR施策



- クリエイティブ  
ソリューション事  
映像制作  
アライアンス

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  
協賛広告の獲得や  
他社とのコンテンツの共同制作

※株式会社スペースシャワーネットワークの事業には、ソリューションセグメントにおけるディストリビューション事業の一部を含んでいる。

# セグメントの内訳



各セグメントと関連する事業の詳細を記載した図は以下の通り。



## 2. エグゼクティブサマリー

## 売上高

**6,254** 百万円 2Q実績 **+10.5** % 前年同四半期比

## 営業利益

**733** 百万円 2Q実績 **+110.8** % 前年同四半期比

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益

**454** 百万円 2Q実績 **+166.6** % 前年同四半期比

## EBITDA

**886** 百万円 2Q実績 **+84.3** % 前年同四半期比

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

# 業績予想の上方修正について



2026年3月期上期実績は、主にコンテンツセグメントにおけるライブ・コンテンツ事業（イベント、アーティストマネジメント、レーベル・エージェント）の好調が牽引したことで想定を上回る結果となった。期初業績予想に対する進捗率は、売上高が11,904百万円（56.6%）、営業利益が1,339百万円（103.0%）、経常利益が1,381百万円（106.2%）、親会社株主に帰属する当期純利益が800百万円（106.7%）となり、利益項目がいずれも期初の業績予想を達成。

この結果を踏まえ、2026年3月期通期の業績予想を売上高22,000百万円、営業利益1,600百万円、経常利益1,630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益960百万円と上方修正し、配当予想についても16円から20円へ引き上げ。

なお、上期はコンテンツセグメント、下期はソリューションセグメントが収益を牽引する構成となっている。

（単位：百万円）	2026年3月期 2Q累計実績	2026年3月期 業績予想	業績予想に対する 進捗率
売上高	11,904	21,000	56.6%
営業利益	1,339	1,300	103.0%
経常利益	1,381	1,300	106.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	750	106.7%
1株当たり当期純利益		45円59銭	-
EBITDA	1,641	1,900	86.4%
1株当たり年間配当金	-	16円	-



（単位：百万円）	2026年3月期 修正後業績予想	期初予想からの 増減率
売上高	22,000	+4.8%
営業利益	1,600	+23.1%
経常利益	1,630	+25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	960	+28.0%
1株当たり当期純利益	58円36銭	-
EBITDA	2,350	+23.7%
1株当たり年間配当金	20円	-

# 中期経営計画に対する進捗について



2026年3月期業績の上方修正の結果、2024年11月13日に公表した中期経営計画「Ignite 2027」において、2028年3月期の目標としていた営業利益及びEBITDAを2年前倒しで達成見込み。そのため、2028年3月期の経営目標を現在精査中であり、2026年3月期の通期決算発表の際に併せて修正目標を公表予定。

## 2024年11月13日公表の中期経営計画「Ignite 2027」内 2028年3月期経営目標

(単位：百万円)	2028年3月期 経営目標
売上高	24,000
営業利益	1,600
EBITDA	2,200
ROE	10%

## 今回上方修正した2026年3月期業績予想

(単位：百万円)	2026年3月期 修正後業績予想	経営目標に対する 進捗率（見込み）
売上高	22,000	91.6%
営業利益	1,600	100.0%
EBITDA	2,350	106.8%
ROE	10.67%	106.7%



## 株主還元方針

2026年3月期～2028年3月期の中期経営計画期間中は、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%を目標に累進配当を継続することを基本方針とする。事業領域の拡大に寄与する投資やM&Aを推進しつつ、財務状況やROE水準などを総合的に勘案し、収益の拡大に伴って得た成果を「配当」として株主の皆様へ直接還元していく。

## 年間配当金

	中間	期末	合計
2024年3月期	-	10円	10円
2025年3月期	-	13円	13円
2026年3月期（予定）	-	16円→20円	20円

## 自己株式取得進捗

	取得期間	株式数	取得価額総額
2025年3月28日公表 自己株取得枠拡大の内容	2024年12月1日～ 2025年11月30日	上限 400,000株	上限 200,000,000円
取得実績	2024年12月～ 2025年10月	<b>385,100株</b> 進捗率 96.3%	<b>191,080,300円</b> 進捗率 95.5%

※2025年11月13日の当社取締役会において、2025年12月1日～2026年11月30日を取得期間として、株式の取得価額の総額2億円、取得し得る株式の総数200,000株（自己株式を除く発行済株式総数に対する割合1.22%）の新たな取得枠設定を決議、公表いたしました。

### 3. 2026年3月期 2Q 連結業績

売上高は2Q会計で6,254百万円、2Q累計で11,904百万円となり、会計期間・累計期間において前年比10～12%増加。  
営業利益及び経常利益については、主にコンテンツセグメントにおけるライブ・コンテンツ事業の躍進により、2Q会計で733百万円及び745百万円、2Q累計期間で1,339百万円及び1,381百万円となり、会計期間・累計期間において前年比110%～137%増加と非常に好調な結果となった。

(単位：百万円)	2026年3月期 2Q会計期間 (2025年7月-2025年9月)					2026年3月期 2Q累計期間 (2025年4月-2025年9月)		
	実績	前年同四半期（前期2Q）		直前四半期（当期1Q）		実績	前年同期（前期）	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY
売上高	6,254	5,661	+10.5%	5,650	+10.7%	11,904	10,581	+12.5%
売上総利益	1,878	1,449	+29.6%	1,836	+2.3%	3,714	2,801	+32.6%
営業利益	733	347	+110.8%	606	+20.9%	1,339	581	+130.4%
経常利益	745	339	+119.8%	635	+17.4%	1,381	582	+137.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	454	170	+166.6%	346	+31.1%	800	323	+147.2%
EBITDA	886	480	+84.3%	755	+17.3%	1,641	915	+79.3%

# 売上高の推移



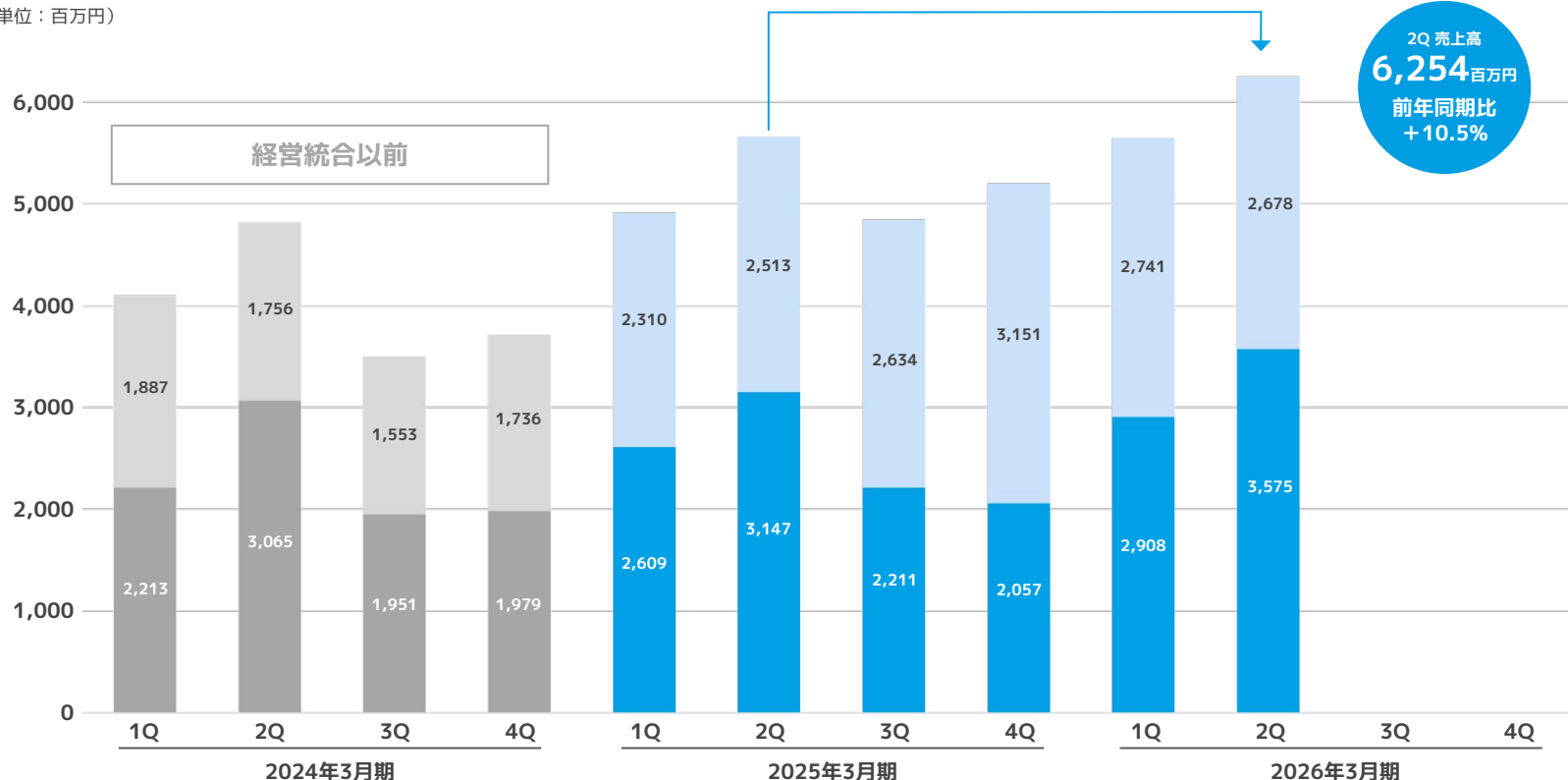
売上高をセグメントごとに分けた推移は以下の通り。

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10.5%増加の過去最高額を記録。

※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。

■ コンテンツ ■ ソリューション

(単位：百万円)



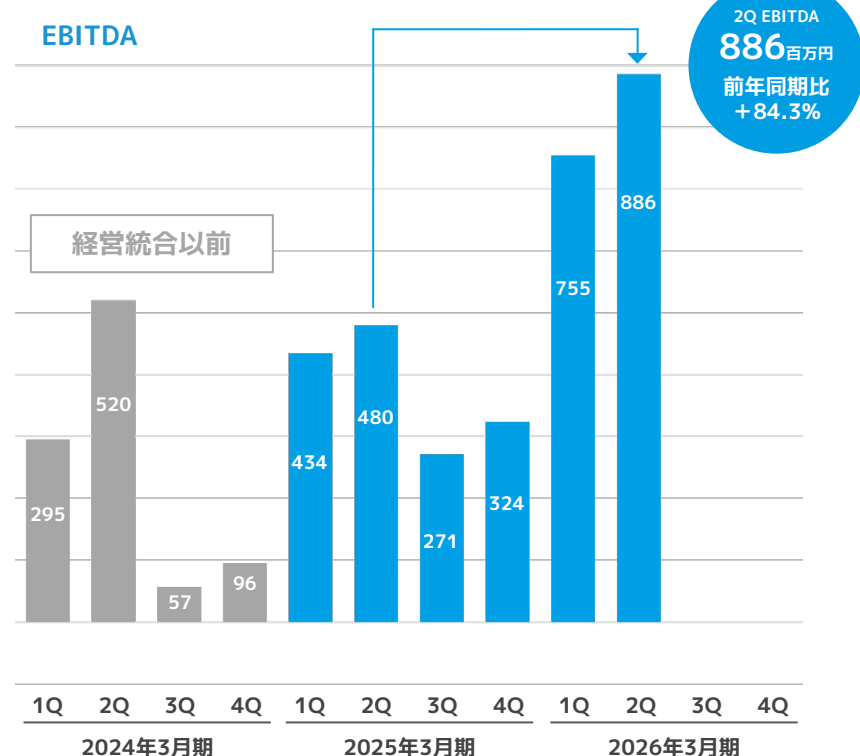
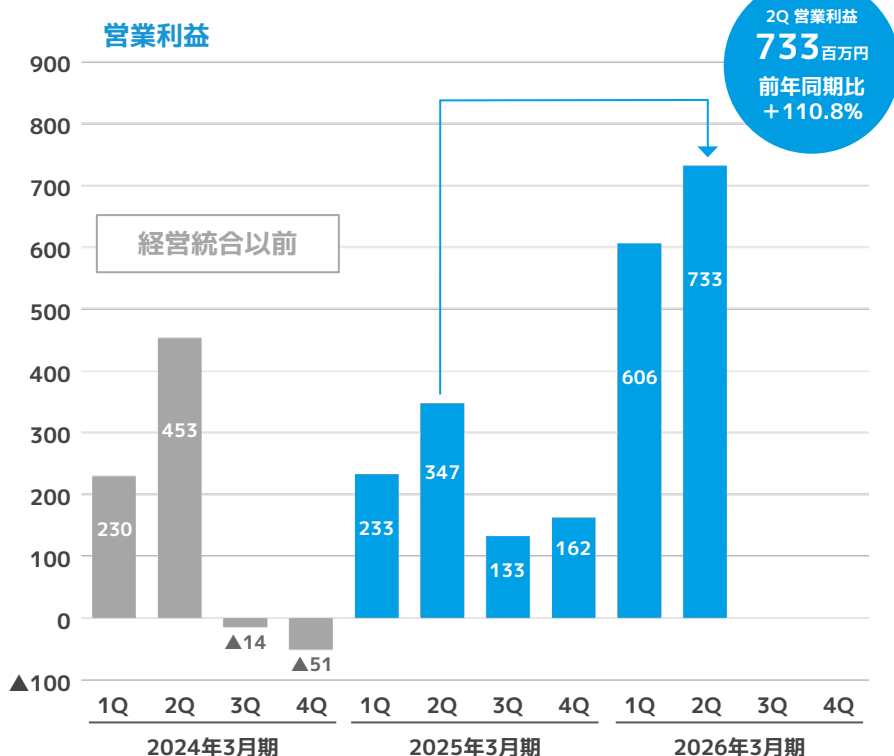
# 営業利益とEBITDAの推移



営業利益とEBITDAの推移は以下の通り。

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たが、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った。

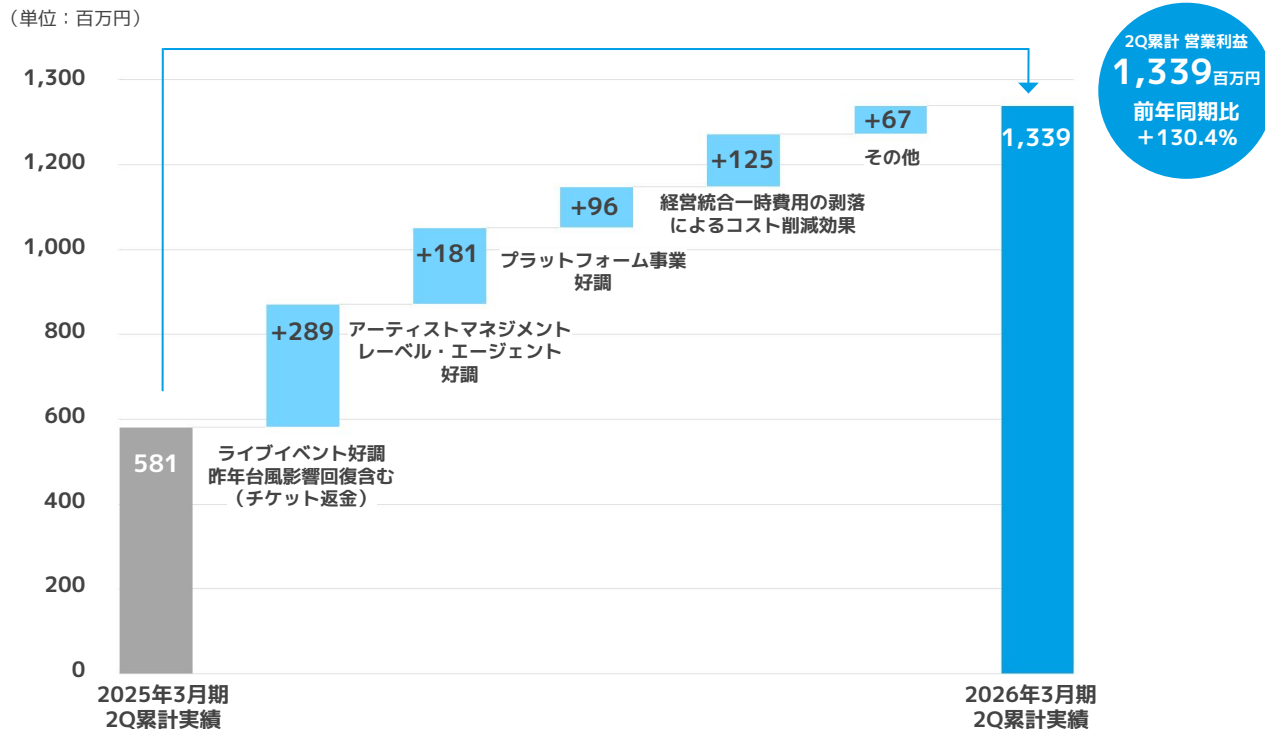
(単位：百万円)



# 利益の増加要因



営業利益を前年同期と比較すると、コンテンツセグメントが非常に好調で、イベント（+289百万円）、アーティストマネジメント&レーベル・エージェント（+181百万円）と、ライブ・コンテンツ事業の利益が前年同期を遥かに上回る結果となった。加えて、ソリューションセグメントにおけるプラットフォーム事業の好調（+96百万円）や、全社的な経営統合一時費用の剥落効果（+125百万円）もあり、当第2四半期累計期間における営業利益は前年同期比130.4%増の1,339百万円となった。



# セグメントごとの売上高、利益、EBITDA



HD傘下の各セグメントの売上高、利益、EBITDAは以下の通り。

売上高はライブ・コンテンツ事業、プラットフォーム事業、ディストリビューション事業が牽引。

※なお、各セグメントの合計値は連結修正後の数値。

## コンテンツセグメント

(単位：百万円)		2Q累計	前期2Q	YoY
売上高	ライブ・コンテンツ事業	3,503	2,791	+25.5%
	メディア事業	1,245	1,357	△8.3%
	エンタテインメントカフェ事業	1,735	1,608	+7.9%
	合計	6,483	5,757	+12.6%
セグメント利益		1,062	539	+96.8%
セグメントEBITDA		1,203	672	+79.0%

## ソリューションセグメント

(単位：百万円)		2Q累計	前期2Q	YoY
売上高	プラットフォーム事業	1,934	1,702	+13.6%
	ディストリビューション事業	2,495	2,059	+21.2%
	クリエイティブソリューション事業	990	1,062	△6.8%
	合計	5,420	4,824	+12.4%
セグメント利益		275	74	+272.7%
セグメントEBITDA		437	275	+58.6%

# 主要グループ会社の売上高、営業利益、EBITDA



HD傘下の主要グループ会社の売上高、営業利益、EBITDAは以下の通り。

主要グループ会社においては、株式会社スペースシャワーネットワークと株式会社SKIYAKIが共に前年同期と比べて好調に推移。

※なお、各社の実績は連結消去前の単体数字。

(単位：百万円)	スペースシャワーネットワーク			SKIYAKI			インフィニア		
	2Q累計	前年同期	YoY	2Q累計	前年同期	YoY	2Q累計	前年同期	YoY
売上高	6,660	6,315	+5.5%	1,973	1,570	+25.7%	1,749	1,620	+7.9%
営業利益	976	341	+186.2%	294	197	+49.0%	100	100	△0.3%
EBITDA	1,057	487	+116.9%	315	215	+46.1%	153	135	+12.6%



## 4. 2Q事業トピックス



**ライブ・コンテンツ事業**  
・ イベント  
・ ライブハウス

自社ブランドの大型イベント  
「SWEET LOVE SHOWER」  
「POP YOURS」を主催

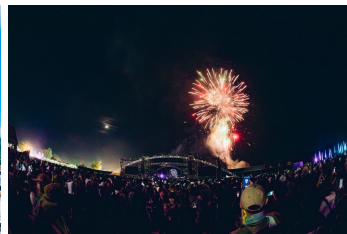
渋谷スペイン坂のライブハウス  
「WWW」「WWW X」を運営

### 『SWEET LOVE SHOWER』30周年 全日程・全券種完売

動員数 過去最高 **8.5万人**



SPACE SHOWER SWEET LOVE SHOWER 2025  
- 30th ANNIVERSARY -  
■日時：2025/8/29~31  
■会場：山梨県 山中湖交流プラザ きらら



**SPACE SHOWER**   
**SWEET LOVE SHOWER**  
**2025**  
**30th ANNIVERSARY**

スペースシャワー主催の夏の野外フェス 通称“ラブシャ”。  
1996年に日比谷野外音楽堂でスタートし、30周年を迎えた今年は、  
全日程晴天にも恵まれ、過去最高となる動員数を記録。

総勢93組が出演し、アーティスト同士の特別なコラボレーションや、  
忌野清志郎デビュー55周年、ラブシャ30周年を記念した初のトリビュート企画など、  
このフェス限りとなる貴重なライブが行われた。

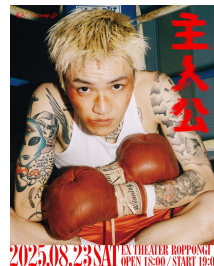
### WWW 15周年アニバーサリーイベント



11月に15周年を迎えるライブハウス「WWW」  
アニバーサリーシリーズ第1弾として、  
スペースシャワー所属アーティストの  
SuchmosとLEXによるツーマンイベントを開催。  
YouTube生配信も実施し、チケット完売の大盛況となる。  
15周年企画は全9公演を実施予定。

WWW 15th Anniversary 「Suchmos x LEX」  
■日時：2025/9/25  
■会場：SHIBUYA WWW X

### LEX リリース・ワンマン公演



所属アーティストのLEXが  
シングル2作品をリリースし、  
8月にワンマンライブを開催。  
会場キャパを大きく上回る  
申込が殺到し、チケットは即完売。

ワンマンライブ「主人公」  
■日時：2025/8/23  
■会場：EXシアター六本木

## コンテンツ

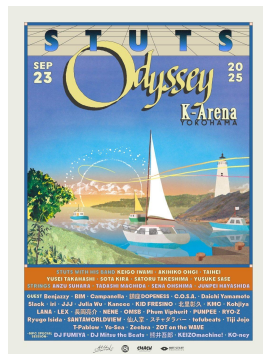


### ライブ・コンテンツ事業

- ・アーティストマネジメント
- ・レーベル・エージェント

マネジメントやエージェントを担当するアーティストが各方面で活躍。大規模公演、各地のフェス出演などで大きな話題を呼ぶ。

## STUTS 自身最大規模 Kアリーナ単独公演を敢行



STUTS "Odyssey" at K-Arena Yokohama

■日時：2025/9/23

■会場：Kアリーナ 横浜

2023年6月の日本武道館以来の公演を、初のアリーナ公演かつ、単独公演としては自身最大規模にて敢行。

ジャンル、国、世代を超えた豪華ゲストが多数登場し、同日には2026年3月から開催される全国ツアーが発表されるなど、特別な公演となった。

## 「SWEET LOVE SHOWER」をはじめ、全国各地のフェスに所属アーティストが多数出演！



『SWEET LOVE SHOWER』出演  
当社所属アーティスト

- ・ Suchmos
- ・ Tempalay
- ・ 柴田聡子
- ・ never young beach

## Tempalay 国内外9都市を巡るツアー



新EP「Naked 4 Satan」をリリースし、9月に中国4都市、11月に国内5都市を巡るツアーをスタート。

『Naked 4 Satan』Tour 2025

-CHINA TOUR-

■日時：2025/9/9~13

■会場：上海、北京、広州、深圳

-JAPAN TOUR-

■日時：2025/11/5~27

■会場：横浜、大阪、名古屋、福岡、東京

## コンテンツ



### メディア事業

- ・ 有料放送
- ・ オンデマンド

昨年に開局35年を迎えた  
日本最大の音楽専門チャンネル  
「スペースシャワーTV」を運営

### V.I.P. 注目アーティストの特集番組

スペースシャワーTVが総力をあげて制作する最重要プログラム「V.I.P.」。毎月、人気と実力を兼ね備えたトップアーティストを招き、撮り下ろしオリジナル番組を独占放送。



7月  
RIP SLYME



8月  
Suchmos



9月  
Perfume

### スペースシャワーTV独自のアーティスト密着特番など

ツアードキュメントやロケ番組、生放送などの特別番組をオンエアし、大きな話題となる。



「銀杏BOYZ アメリカ西海岸ツアー  
~YOU & I VS. THE WORLD 2025~」  
ライブ&ドキュメント  
■放送：2025/7/17 22:00 ~ 23:00



ポルノグラフィティ  
岡野昭仁の「DISPATCHERS」  
〜スタッフが来ちゃいました in スペイン〜  
■放送：2025/7/24 22:00 ~ 23:00



聖飢魔II地球デビュー40周年限定  
再結集緊急特別企画  
『激論！朝まで生デビル』  
■放送：2025/8/22 25:00 ~ 29:00



モンスターロック presents  
UVERworld 裏全史  
■放送：2025/9/18 22:00 ~ 23:00



## コンテンツ



### エンタテインメントカフェ事業

- ・カフェ店舗運営
- ・あっとほーむブランドを  
活用したその他事業

東京・大阪・名古屋に12店舗を展開

### 2Q 来店者数

23.2万人

前年度比  
+14.8%

2Qの来店者は205,937名で  
前年同期比114.8%と好調に推移。  
うち訪日外国人観光客は24,864名で  
前年同期比104.6%。

## 「世界コスプレサミット2025」！前夜祭のレッドカーペットにアットメイド登場

5月の「あっとほーむカフェ名古屋大須本店」オープンから間もない2025年8月1日（金）、オアシス21 銀河の広場（愛知県名古屋市）で開催された、世界最大級のコスプレの祭典「世界コスプレサミット2025」開幕を彩る前夜祭「コスサミ前夜祭 名古屋芸術大学 presents レッドカーペットセレモニー」に参加。

さらに同日、大型アニメカルチャーイベント「駅スポ BENTEN ANIME WHARF powered by WCS（大阪・弁天町）」の開催が発表され、同イベントの応援隊長にレジェンドメイドhitomiが就任。9月20日・21日のイベント開催を盛り上げた。



## CSR取組みの推進

### 「あっとほーむカフェ キッズメイドお給仕教室」を実施



「あっとほーむカフェ キッズメイドお給仕教室」では、お子様がキッズサイズのメイド服を着てお給仕体験ができる特別プログラムを用意。小さなテーマパークに迷い込んだようなワクワク感に満ちたお屋敷で、なりきり体験を楽しめる空間を提供。

### 女性従業員向け「護身術教室」を開催



2025年6月に実施された「痴漢撲滅キャンペーン」への参加をきっかけとして、hitomiを含む4名のメイドが万世橋警察署の道場に護身術を習得。hitomiのアイデアを基に、より多くの女性従業員が実践的な護身術を体験できるプログラムを展開。



### プラットフォーム事業

- ・ファンクラブ
- ・EC、MD

アーティスト、シンガーソングライター、俳優、お笑い芸人、漫画家ユニットなど、様々なジャンルで新規のFCサイトをオープン。

### 有料会員数

※2025年9月末現在

**145.3万人**

(前年同期比 +14.4万人)

### FCサービス数

※2025年9月末現在

**1,549**

(前年同期比 +359)

## bitfan Pro

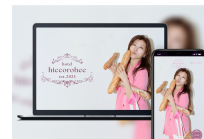
SKIYAKI × SPACE SHOWERによる  
オウンドメディア専門部門  
「SPACE SHOWER ARTIST COLLECTIVE」を創設



第一弾アーティストとして、SPACE SHOWER MUSIC所属のオルタナティブロックバンド Tempalayのオウンドメディアをオープン。



中丸雄一



ヒコロヒー



上野大樹



PEACH-PIT

## bitfan



来栖りん



舞空瞳



SHOW-GO/抄語



NAKAMOTO TAIGA



西海龍人



鈴木祐大



現役歌王JAPAN



木暮"shake"武彦



### ディストリビューション事業

- ・ディストリビューション
- ・デジタルマーケティング

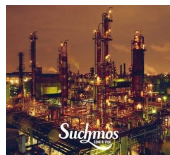
クライアントからお預かりした楽曲を世界中のリスナーに最善の方法で届けるために、必要なツールやサービスを提供。

## SPACE SHOWER MUSIC所属アーティストのデジタル配信売上好調継続



### STUTS

9/13から開催された『東京2025 世界陸上競技選手権大会』で『ボカリスエット』TVCM使用楽曲『99 Steps (feat. Kohjiya, Hana Hope)』が大量オンエア。Kアリーナ公演直後に公開されたYou Tubeチャンネル『THE FIRST TAKE』でのパフォーマンスも話題となり、デジタル配信売上を牽引。



### Suchmos

『STAY TUNE』（2016年1月13日リリース）ストリーミング総再生回数1億回突破。2025年8月28日、一般社団法人日本レコード協会「プラチナ認定」獲得。

## ストリーミングサービス再生数 ※2Q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

**26.8億回再生**

（前年同期比 +7.2%）

### 海外再生数

**16.2億回再生**

（前年同期比 +84.2%）

## ソリューション

SEP

SPACE SHOWER  
ENTERTAINMENT  
PRODUCING INC.

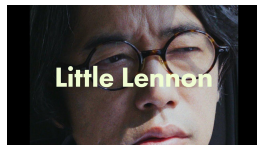
### クリエイティブ ソリューション事業

- ・映像制作
- ・アライアンス

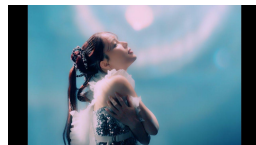
アーティストのミュージックビデオ、  
企業・自治体ムービー等の映像制作に加え、  
自治体との協力や企業のニーズに応えた  
様々なイベント企画・制作を実施。

各イベントレポートなども掲載し、  
多様なカルチャーにフォーカスした  
マルチメディア「EYESCREAM」の運営。

### 映像制作



Little Lennon  
ASIAN KUNG-FU GENERATION  
『Little Lennon / 小さなレノン  
(Born in 1976 ver.)』MV



安田レイ  
『光のすみか』MV



PiKi  
『Kawaii Kaiwai』MV



宮野真守  
『ジャンプしてみて』MV

### アライアンス

#### “EYESCREAM NITE” VOL.1 / VOL.2



音楽、ファッション、アート等の  
カルチャーにフォーカスした  
マルチメディア「EYESCREAM」が  
立ち上げたライブイベント

■日時：2025/8/20,21  
■会場：代官山UNIT

#### THE BUSKER ORIGINS



ウイスキーブランド  
「THE BUSKER IRISH WHISKEY」の  
魅力を伝える夏祭りイベント。  
グループハイクによる特別な  
アコースティックライブも行われた。

■日時：2025/8/8  
■会場：下北線路街 空き地

#### 大人エレベーターNIGHT feat.サンボマスター LOVE & STAR LIVE



サッポロ生ビール黒ラベルによる  
一夜限りのスペシャルライブ。  
キャンペーン当選の400名を招待し、  
黒ラベルのTVCMにも出演している  
サンボマスターのライブが披露された。

■日時：2025/7/7  
■会場：SHIBUYA WWW X

#### SHOCHU MUSIC FESTIVAL with Honkaku Shochu and Awamori in Nikotama



焼酎カルチャーの今を体験できる  
音楽と融合した新しいフェス。  
ライブ、DJのほか、焼酎の魅力を語る  
トークセッションも開かれた。

■日時：2025/9/23  
■会場：二子玉川ライズ スタジオ&ホール

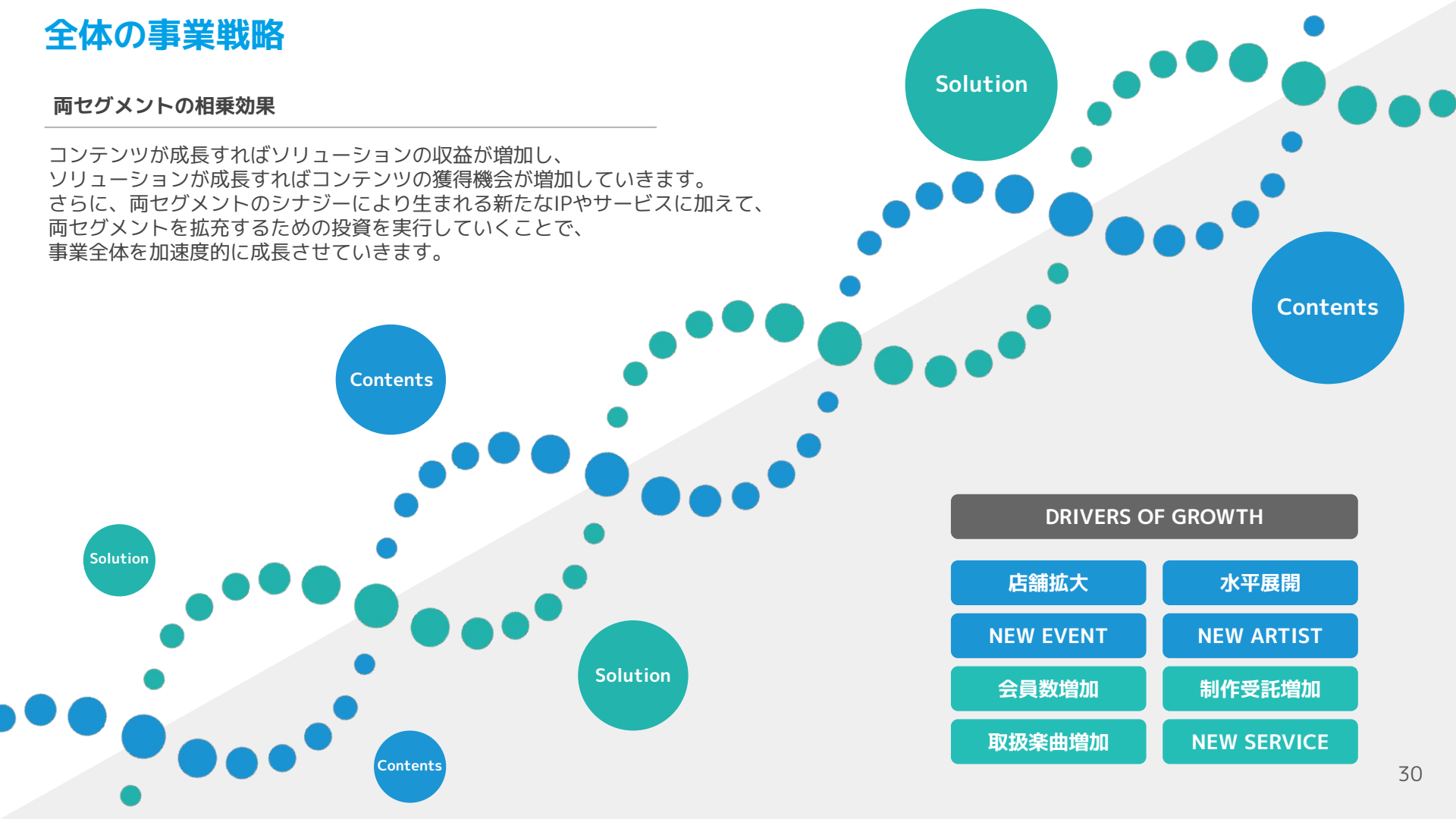


# 5. 成長戦略

# 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。



### 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

- ・ Bitfan PROによる大規模ファンクラブ向け体制の強化：安定的な運用を可能とする人材確保とクライアントのニーズに応じた柔軟なカスタマイズ
- ・ Bitfanにて獲得する小規模ファンクラブ数の拡大：アーティストやクリエイターが一人でも運用できる利便性の高いサービスへ
- ・ 顧客単価の向上：グッズ制作&イベント運営のトータルサポートや、新機能の開発により、ファン一人当たりの決済総額の向上を目指す

大規模ファンクラブ  
有料会員規模：5,000人以上

中規模ファンクラブ  
有料会員規模：1,000人～5,000人

小規模ファンクラブ  
有料会員規模：1人～1,000人

## bitfan Pro

- ・ 2010年～ サービス開始
- ・ カスタマイズ性の高いプラットフォーム
- ・ グッズ制作、イベント運営によるトータルサポートを強化
- ・ 2024年～ 専用アプリの提供を開始

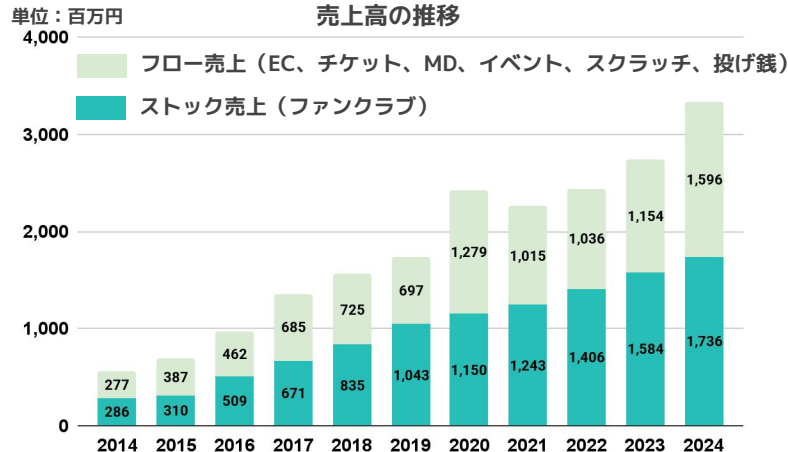
## bitfan

- ・ 2018年～ サービス開始
- ・ 誰でも利用できるSaaS型プラットフォーム
- ・ 2024年～ スクラッチ、ビデオトークの提供を開始  
顧客単価が向上

有料会員の推移

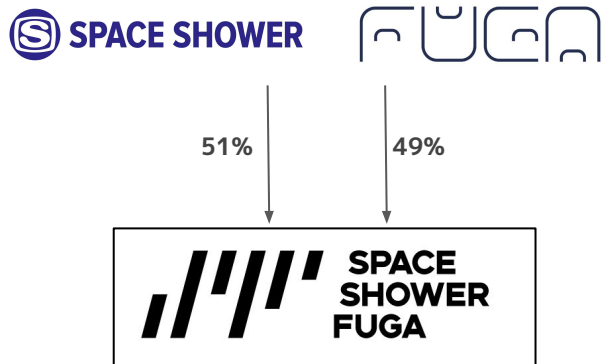


売上高の推移



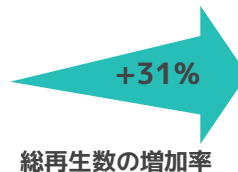
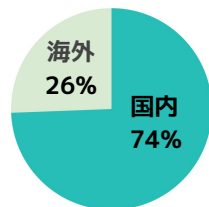
- ・ 海外市場での売上拡大を目指す（グローバルディストリビューターFUGA社とのジョイントベンチャー）
- ・ 海外認知の高いゲーム/アニメIPを保有する企業への営業活動の強化
- ・ データマーケティングツールを活用したコンサルティング提案による顧客満足度の向上

2021年2月～  
株式会社SPACE SHOWER FUGA設立

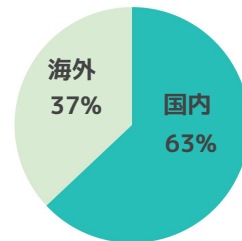


## デジタルディストリビューションの再生数の増加率と海外比率推移

2022年  
総再生数の海外比率



2025年  
総再生数の海外比率



総再生数の増加率

## マーケティングツールの積極活用

### 「Discovery Dashboard」



### 外部のマーケティングツールをカスタマイズ

ストリーミングサービスによって得た膨大なデータから、リスナーのニーズの解像度を上げて把握していくことで、クライアントに対してデータドリブンなマーケティング提案を実施。楽曲再生数や顧客満足度の向上に寄与。

**FUGA社**  
オランダのグローバルデジタルディストリビューター  
高いシステム開発力、最先端のデジタル機能および世界的なマーケティングネットワークが強み

- ・長年、業界No.1として信頼を得ている『映像制作事業』とスペースシャワーのTV番組や大小様々なイベントを通じた音楽に関する知見とネットワークを活用する『アライアンス事業』を2025年4月に統合
- ・質の高いクリエイティブと蓄積したネットワークの両方の力を活かし、クライアントやパートナー企業の課題解決を行う
- ・自社リソースを活用した多様なイベントや映像制作の拡大を狙う



# SEP

SPACE SHOWER  
ENTERTAINMENT  
PRODUCING INC.

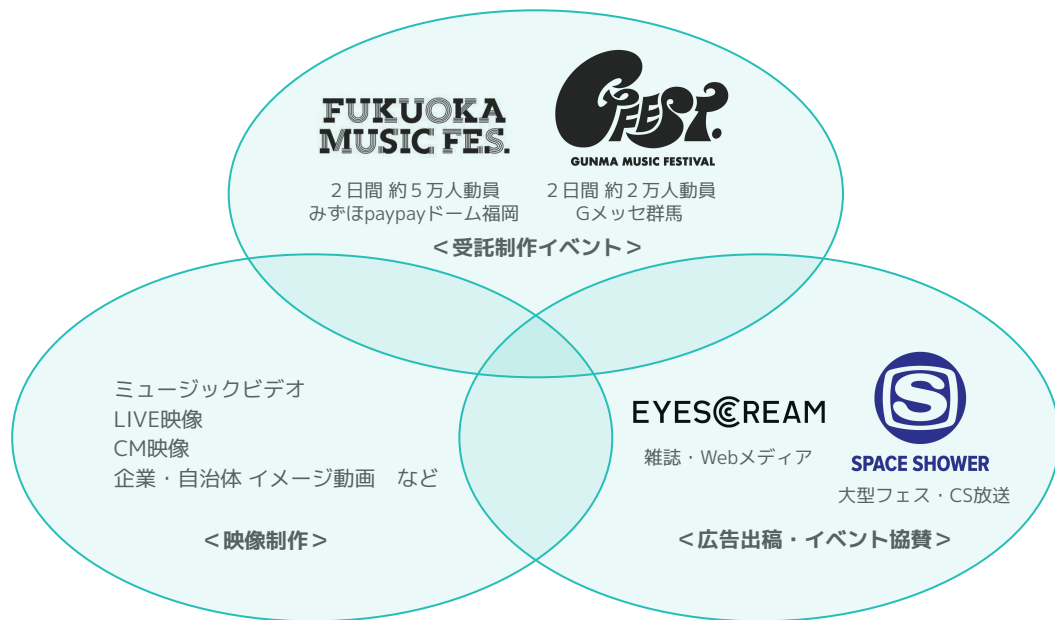
## ・映像制作事業

MV、LIVE、CM、企業イメージ映像 など  
年間約400本の幅広いジャンルの映像を制作

## ・アライアンス事業

広告営業からスタートし、現在はそれ以外に、  
音楽イベントや映像のプロデュース、  
雑誌・Webメディア運営などを手掛ける。

## ソリューション機能の拡大 / 複合的な提供



# 音楽コンテンツ事業の成長戦略

- ・新人アーティストとの接点の強化や信頼関係の構築（ライブハウス、メディア、主催イベント）
- ・音楽事業を通じたアーティストの成功（レーベル / マネジメント）
- ・アーティストの価値最大化に寄与するイベントの実施（大型主催イベント）
- ・上記をベースとしたコンテンツエコシステムの強化  
→「新たなメディアやライブハウスの展開」、「次世代アーティストの獲得」、「大型主催イベントの創出」

## 『コンテンツエコシステムの循環』



# エンタテインメントカフェ事業の成長戦略



## 成長戦略の3つの柱

### 1. 既存店舗エリアへの継続出店による機会損失解消

- ・既存店舗では、週末に長時間の待機列が発生し機会損失が生じている
- ・東京：秋葉原地区の追加出店に加え、エンタテインメントカフェカルチャーに親和性のあるエリアへの出店検討
- ・大阪：現在出店している日本橋エリアでの追加出店を検討

### 2. 新規商圈への出店拡大検討

- ・「あっとほーむカフェ」は、東京7店、大阪3店、名古屋2店の計12店舗を展開
- ・名古屋は2025年5月にオープンの新エリア
- ・適切な商圈分析に基づいた地方展開を推進中
- 福岡・札幌など残された地方主要都市への出店を検討

### 3. 顧客体験・CSR活動の強化

- ・ロイヤリティの高い既存顧客や推し活層に向けた新規サービス／コンテンツ開発
  - ・会員組織の充実（FC化、特典、限定イベントの充実等）
  - ・警察と連携した防犯訓練や啓発活動
  - ・キッズ向けのお給仕体験による、おもてなし文化の承継。
- 将来的には体験型教育施設との連携も模索中

### 現在の店舗展開

総店舗数：12店舗

東京：8店舗（ACZ1店舗→L店・R店2店舗）

大阪：3店舗

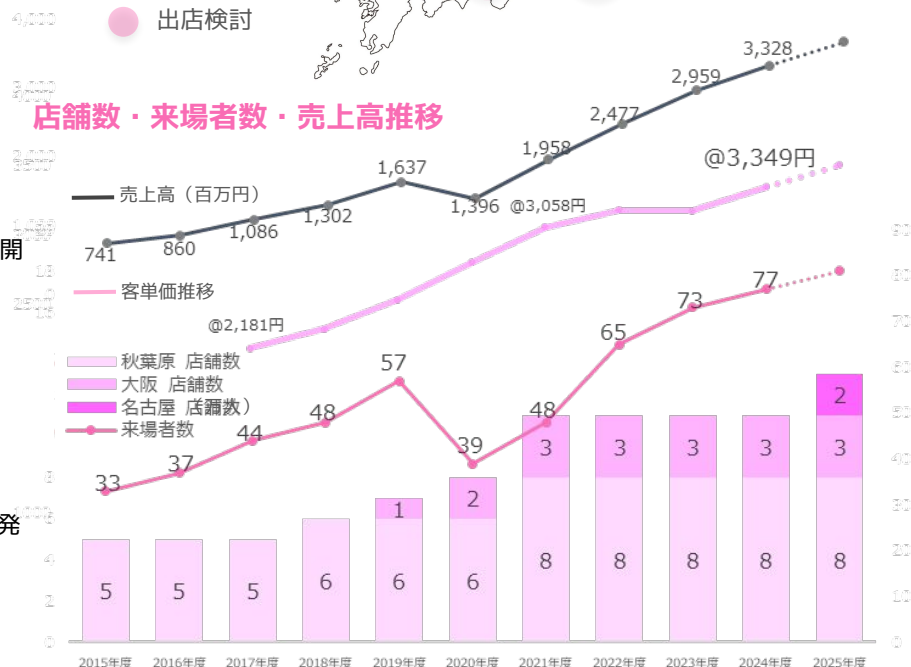
名古屋：2店舗（2025年5月オープン）

● 既存店舗

● 出店検討



### 店舗数・来場者数・売上高推移



- 本資料には、当社に関連する見通し、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