



2022年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社スペースシャワーネットワーク
代表者名 代表取締役社長 林 吉人
(東証スタンダード・コード4838)
問合せ先 取締役 案納 俊昭
電 話 03-3585-3242
メールアドレス kouhou.ir@spaceshower.net

中期経営計画「Daylight 2024」(2022～2024年度)策定のお知らせ

当社グループは、2022～2024年度中期経営計画「Daylight 2024」(以下、本計画)を策定いたしましたのでお知らせいたします。

本計画において当社グループは、2024年度の定量目標を掲げ、その実現に向けた成長基盤づくりと成長軌道への回復、利益率向上に向けた取組を推進致します。

2020年以来世界的に感染拡大が続く新型コロナウイルスにより社会の諸相でデジタルトランスフォーメーション(DX)が進み、我々を取り巻く環境は大きく変様しつつあります。

そして、2年以上に亘る新型コロナとの共生は、気づかぬうちに、我々の生活観や人生観にも影響を与えています。

当社は、新型コロナウイルスが社会や経済にもたらす混沌の中にあっても、エンタメが持つ力を信じ、未来へとつながる光の道(Daylight)を切り拓き、アーティストやユーザーとともに、新しいエンタテインメントの世界を創造していきます。

本計画の詳細につきましては別添資料をご参照ください。

以 上

Daylight 2024

2022～2024年度 中期経営計画

株式会社スペースシャワーネットワーク 代表取締役社長 林 吉人



AGENDA

- 1 はじめに
- 2 当社のミッション
- 3 振り返り
- 4 環境認識
- 5 中期経営計画
- 6 定量目標
- 7 株主還元

2020年以来世界的に感染拡大が続く新型コロナウイルスにより
社会の諸相でデジタルトランスフォーメーション（DX）が進み、
我々を取り巻く環境は大きく変様しつつあります。
そして、2年以上に亘る新型コロナとの共生は、
気づかぬうちに、我々の生活観や人生観にも影響を与えています。

当社は、新型コロナウイルスが社会や経済にもたらす混沌の中にあっても、
エンタメが持つ力を信じ、未来へとつながる光の道（Daylight）を切り拓き、
アーティストやユーザーとともに、新しいエンタテインメントの世界を創造
していきます。

Empower artists & Enrich fan experience

当社グループは

- 新しい価値感や視点を持った良質なコンテンツを生み出し、ユーザーに感動を提供します。
 - 多様なソリューションを提供し、アーティストの自由で独立的な活動を可能にしていきます。
- そして、
- 事業活動を通して、音楽をはじめとするカルチャーの発展と多様性の実現に貢献し続けます。

ユーザーへの
コンテンツ・感動
提供

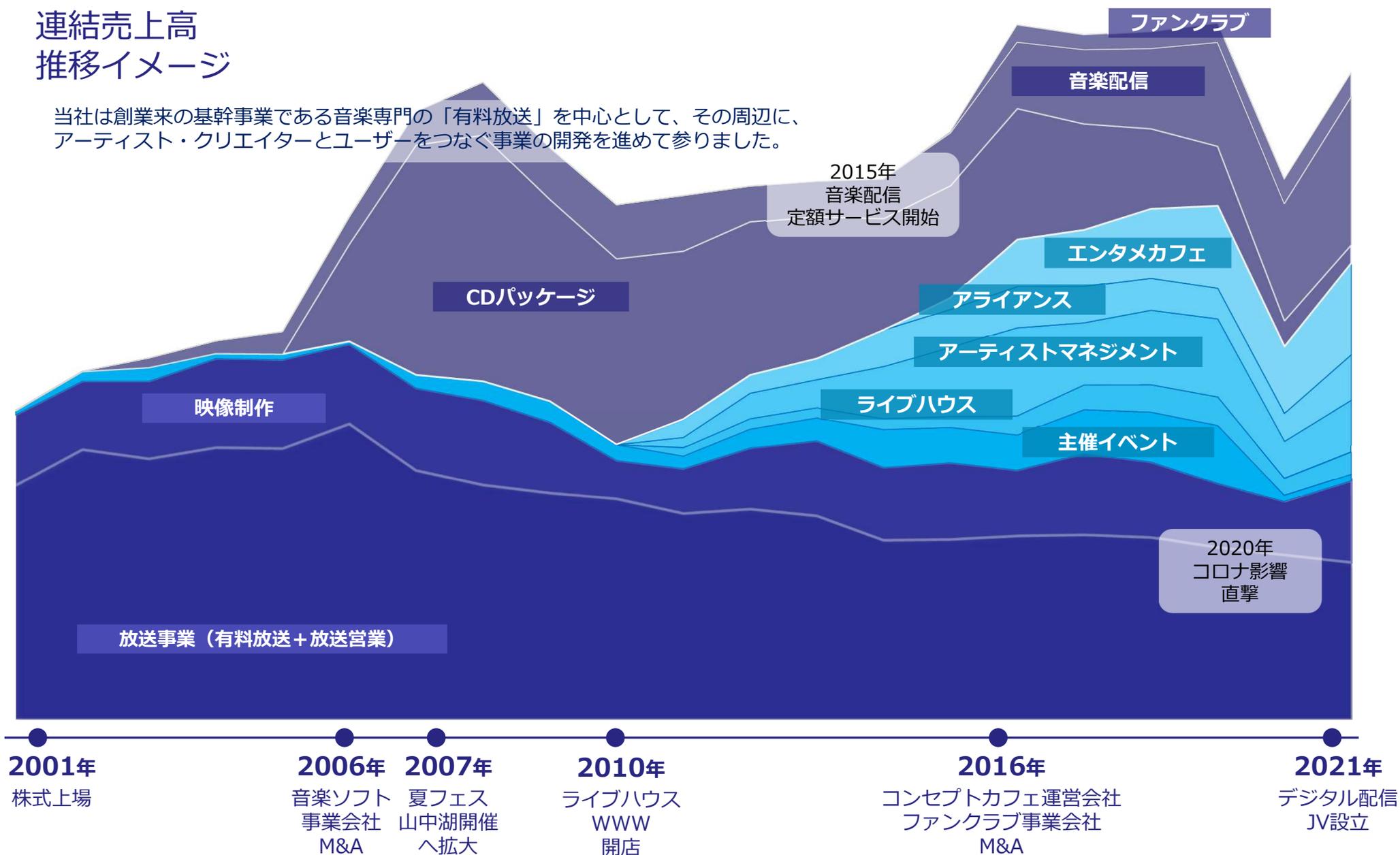


SPACE SHOWER

アーティストへの
ソリューション
提供

連結売上高 推移イメージ

当社は創業来の基幹事業である音楽専門の「有料放送」を中心として、その周辺に、アーティスト・クリエイターとユーザーをつなぐ事業の開発を進めて参りました。



事業領域の拡張により連結売上高は120億円～150億円水準へ成長なるも、営業損益は低水準の推移

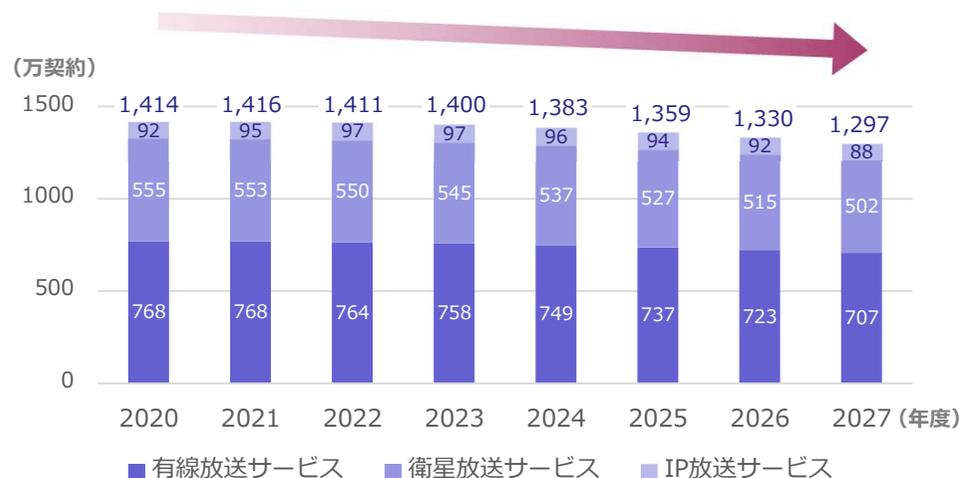
連結売上高
単位：百万円

連結営業利益
・経常利益
単位：百万円





有料放送市場 緩やかな減衰傾向が続く



※ 野村総研「ITナビゲーター2021年版」 2021年12月17日



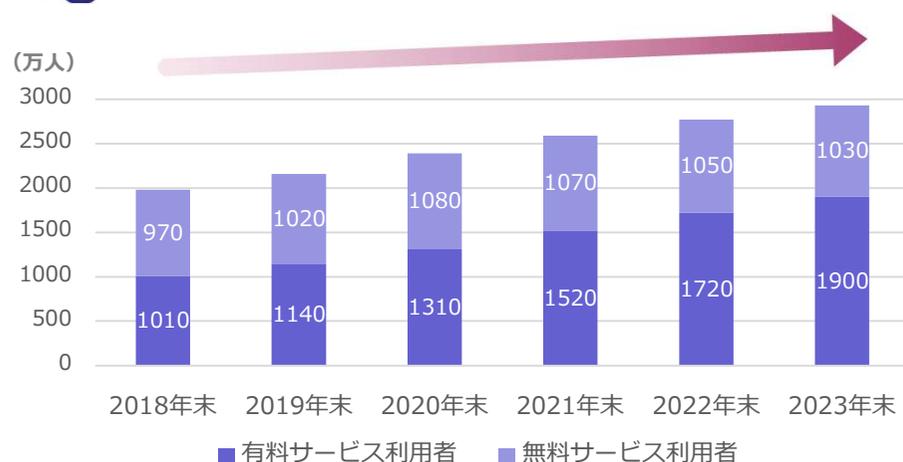
ライブエンタメ市場 壊滅的打撃を受けたライブエンタメ市場、2023年度以降の完全回復が期待される



※ ぴあ総研「2021年のライブ・エンタテインメント白書」2021年10月8日



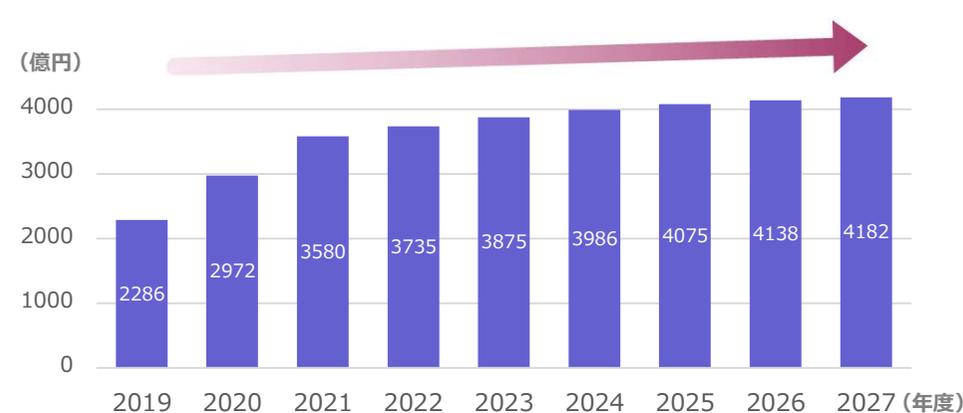
音楽配信市場 利用者数予測で、堅調な増加の見込み



※ ICT総研「2020年 定額制音楽配信サービス利用動向に関する調査」 2020年11月13日



映像配信事業 2021年に急成長の後、緩やかな成長カーブを描く



※ 野村総研「ITナビゲーター2022年版」 2021年12月17日

外部環境

有料TV放送市場の減衰

- スカパー/CATVの売上飽和と収益性低下圧力

ライフスタイルの変化

- 多様化・世代差
- ミレニアル・Z世代

アーティスト・クリエイターの変化

- DIYアーティストの存在
- クリエーターエコノミー

音楽業界のデジタルシフト

- パッケージからストリーミングへ
- ライブ動画配信

音楽コンテンツのグローバル化と配信プラットフォームの強大化

- Apple, Google, Amazon

新たな技術の登場

- Web3、メタバース、NFT、DAO

内部環境

収益構造の変化

- 有料放送収益の減少
- デジタル配信事業の成長
- イベント事業の拡大

アーティスト・クリエイターとの信頼関係

- 音楽ビジネスでの実績

コンテンツ企画・制作力の優位性

- 放送番組の制作やライブイベントの主催等で培ったノウハウ

多様な音楽関連ビジネスを展開

- アーティストに対する複合的なサービス

組織の課題

- ビジネスのDX化に向けたデジタル人材や開発リソースの不足
- 従業員の平均年齢上昇

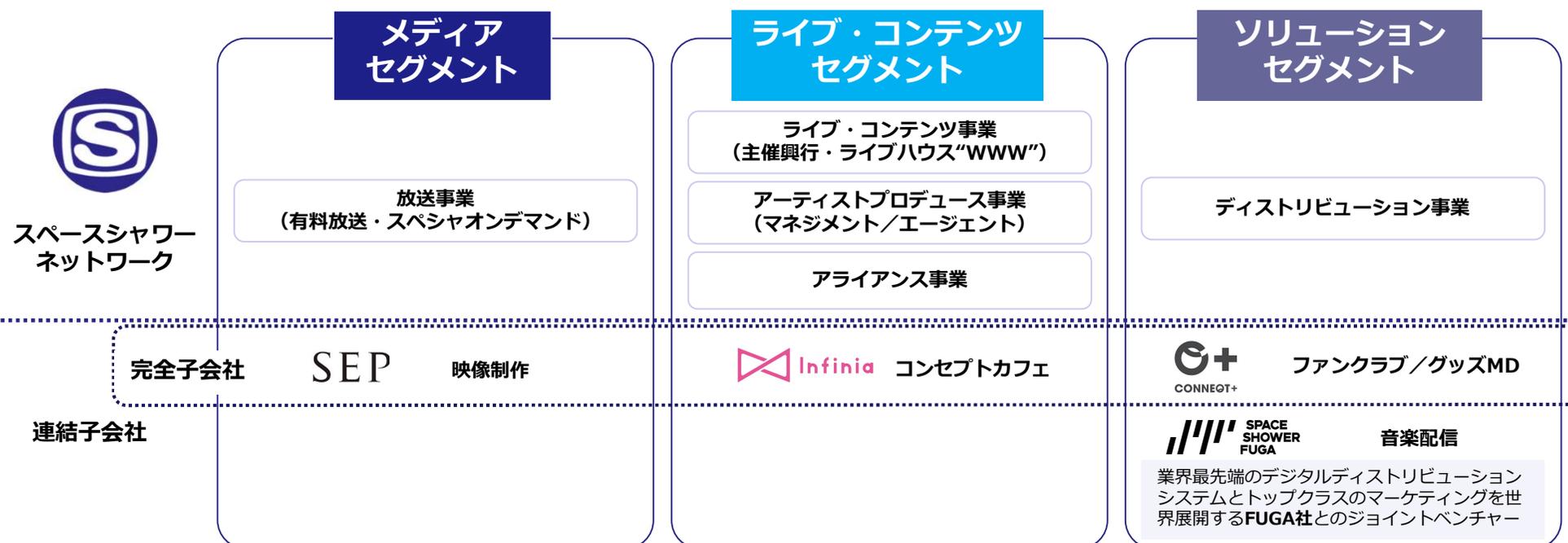
定量

2024年度までに以下の定量目標を実現する

連結売上高	200 億円
連結営業利益	10 億円 (営業利益率 5%)
ROE	20 %

定性

- セグメントを「メディア」「ライブ・コンテンツ」「ソリューション」へ再編
 - 「メディア」の収益を可能な限り守りつつ、依存から脱却
 - 「ライブ・コンテンツ」、「ソリューション」を成長の重点領域とする
- 働き方改革・経営効率改善に取り組むとともに、SDGs・サステナビリティなど、社会的な要請への対応を進める
- M&Aも視野に、デジタル領域のリソースを拡充し、新しく生まれつつあるエンタメテック領域（WEB3、メタバース、NFT等）での事業開発を進める



セグメント変更の背景・目的

2022年度以降、市場環境の変遷に対応、放送事業を中心とした「メディアセグメント」に加え、「ライブ・コンテンツセグメント」・「ソリューションセグメント」を成長領域と定め、グループとしての業容充実・拡大を目指します。



重点領域

ライブ・コンテンツセグメント

- ロイヤリティの高いファンを有する、既存優良コンテンツ「SWEET LOVE SHOWER」、「あっとほおーむカフェ」等の水平展開と付加価値向上による事業収益の拡大

SWEET LOVE SHOWER

- 夏フェスとしての開催に、新たに春・冬を加え、収益増を目指す

あっとほおーむカフェ

- リアル店舗の追加出店を積極推進
- バーチャルあっとほおーむカフェ正式版ローンチ

- グループで培った関係性を素地として、従来のロックフェスとは異なるジャンル、ターゲットのコンテンツを開発し、新たな顧客の獲得を目指す

ソリューションセグメント

- FUGA社の技術的優位性活用、データマーケティング力の強化、当社のネットワークを活用したクライアントアクイジション強化

- データアナリスト育成などによるマーケティング力強化
- FUGA社との連携によるグローバルマーケット開拓
- 様々なジャンルへのアプローチ
- ソリューション系ビジネスを中心にグループ連携した顧客開拓

- M&Aも視野にデジタルソリューション機能の獲得・強化

- 既存事業のDX、エンタテインメント市場における事業領域拡張に向けた、「提携」「M&A」による事業開発

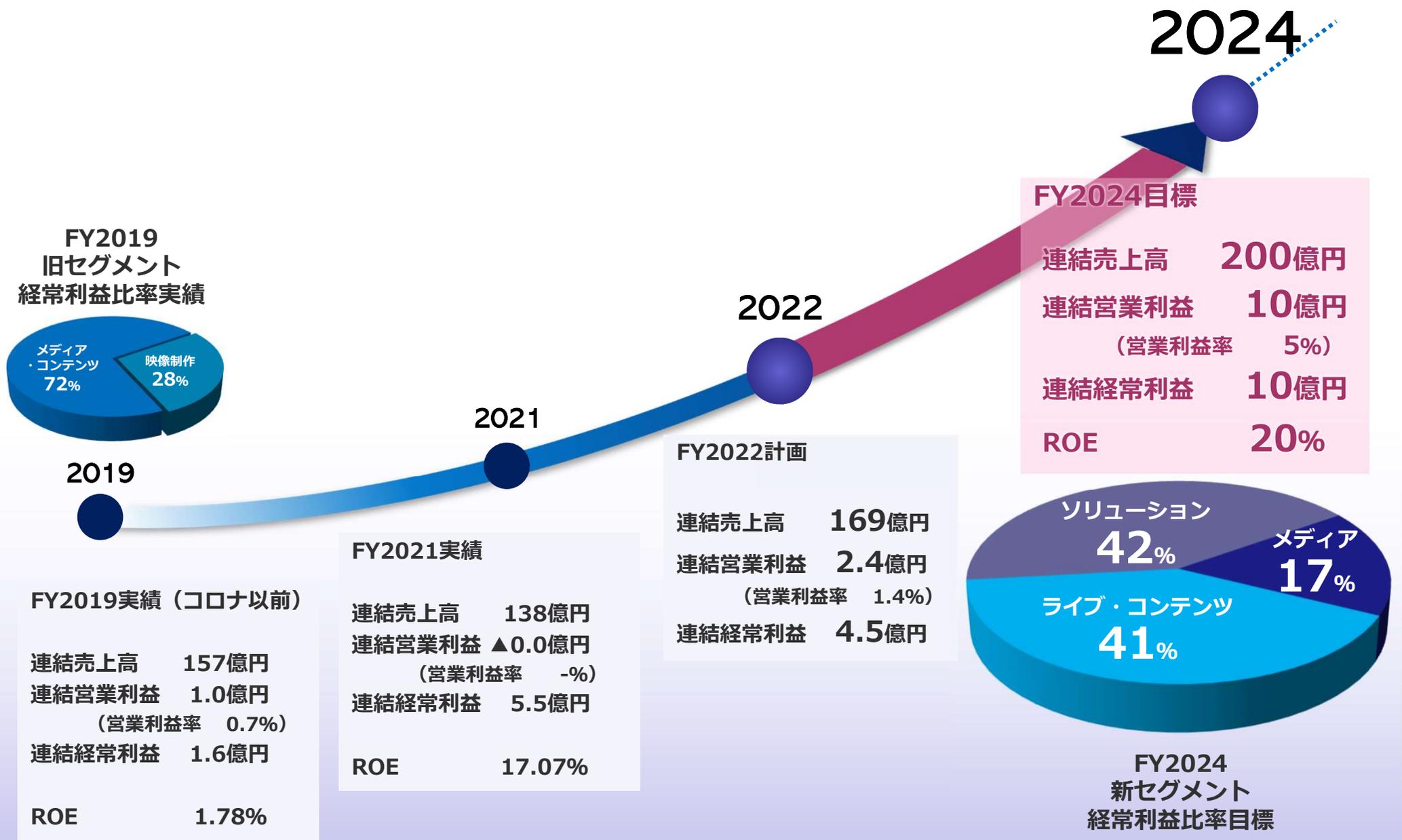
その他の領域

メディアセグメント

- 有料放送事業収益堅守にむけ、顧客のニーズに最適化したコンテンツ制作、番組編成に注力する
- 映像制作においては、既存事業の柱である音楽映像制作の内、大型LIVE映像収録案件獲得に注力。加えて先進的な映像演出機能の獲得を目指す

社会的要請への対応

- 中期経営計画達成に向け、間接部門のスリム化などにより、経営効率の改善を図る
- コーポレート・ガバナンスを強化するとともに、環境問題や働きがいの向上など、SDGsの社会的な課題に取り組むことで、サステナビリティなど社会的な要請への対応を進める



- 成長期待領域への積極的な投資に取組み、中長期的な利益拡大による企業価値向上を目指します
- 当中期経営計画期間における配当方針については、コロナ禍からの回復途上にあり、先行き不透明な状況を鑑み、従来どおり、安定的・継続的に行うことを基本方針と致します
- 業績伸長の際には、還元の充実を機動的に検討致します



本資料に掲載されている、将来の業績に関する計画、見通し、戦略等は、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。掲載された将来の目標数値、施策の実現を確約・保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

また、将来の業績は、経済情勢、市場動向、経営環境などの変化により、記載内容と異なる可能性があります。

従いまして、これら業績見通しのみにも全面的に依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いします。

お問い合わせ窓口

株式会社スペースシャワーネットワーク 経営企画室



<https://www.spaceshower.net>



kouhou.ir@spaceshower.net



Empower artists & Enrich fan experience