



2022年8月18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

2023年3月期 第1四半期決算 質疑応答集

2023年3月期第1四半期決算に関して、株主・投資家の皆様から頂戴した主なご質問と当社の回答について下記のとおり公開いたします。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q：1Qの進捗について、計画通りなのでしょうか。また、足元の状況について教えてください。

A：期初の段階から「SWEET LOVE SHOWER SPRING 2022」や「POP YOURS」等の投資フェーズにある大型イベントを1Qで立ち上げることを見込んでおり、今回の営業利益・経常利益における損失計上は計画通りです。足元ではアーティストプロデュース事業やライブハウス事業、コンセプトカフェ事業等がコロナ禍からの回復傾向にあることが寄与し、2Q以降四半期単位で黒字化し、下期での収益拡大を見込んでいます。なお、1Qを終えて上期及び通期業績予想については変更ありません。

Q：連結業績予想が下期偏重型に見えますが、理由を教えてください。

A：上期については、1Qの赤字を2Qに収益を積み上げることでカバーし、経常利益で黒字の着地を見込んでおります。一方で、下期については、上期と比較し投資フェーズの大型イベントの立ち上げなどを予定していないことや、コロナによる事業への影響が徐々に緩和する前提としているため、ライブハウス事業やコンセプトカフェ事業等の収益力が下期でさらに高まると見込んでいることから、2023年3月期の連結業績予想は下期偏重となっております。

Q：3つのセグメントの現況と、今後の展望を教えてください。

A：従来の主要収益源であったメディアセグメントの有料放送事業においては、緩やかな減衰傾向が見られますが、昨年開始した「スペースシャワーオンデマンド」の有料会員数は堅調に増加しています。ライブ・コンテンツセグメントでは、イベントやライブハウス、コンセプトカフェ等のコロナ禍からの回復が

顕著です。ソリューションセグメントでは、世界中 200 以上のサービスに配信可能な SPACE SHOWER FUGA のサービス開始から約 1 年が経過し、営業活動を通じて 1Q においても新たなクライアントの獲得が進んでおり、2Q 以降も大型クライアントの獲得を目指しております。

また、3 つのセグメントについてはそれぞれ今後担う役割が異なります。まず、メディアセグメントは、従来の有料放送事業からオンデマンドへの転換を図りつつ、事業収益の維持を図っております。ライブ・コンテンツセグメントについては、この 2 年コロナ禍で厳しい環境下でしたが、既存の事業をコロナ禍以前の水準に回復させつつ、新たなコンテンツを開発していくことで、事業を拡大していけるものと目論んでいます。ソリューションセグメントでは、デジタルディストリビューションシステム及びマーケティングを世界展開する FUGA 社との取り組みを着実に進め、グローバルマーケットを意識した新たな大型クライアントの獲得、及び強固な収益基盤の構築を目指しております。

Q：ディストリビューション事業におけるコスト増は、一時的なものでしょうか。

A：音楽配信の運営体制強化に向けた固定費やシステム運用コストが増加しましたが、こちらは一時的なものではなく、今後も継続して発生するものとなります。運営体制の強化を梃子に事業の成長を図ってまいります。

Q：通期業績予想に影響するリスクについて、どうお考えですか。

A：通期業績予想においては、コロナによる影響が徐々に緩和されていくことを前提としておりますが、今後、コロナの再拡大により、イベントの収容人数や店舗の営業時間などに制限が設けられた場合には、イベント事業や店舗ビジネスなどの業績に影響が出る可能性があります。

Q：中期経営計画達成に向けた課題を教えてください。

A：中期経営計画達成に向けて、ライブ・コンテンツセグメントでは、既存の優良コンテンツの水平展開や付加価値向上だけでなく、新規イベントの立ち上げなどにより、新たなコンテンツを開発し、着実に成長させていくこと、ソリューションセグメントでは、FUGA 社との連携により、データマーケティング力の強化、グローバルマーケットの開拓をするとともに、クライアントのアクイジションを強化すること、さらに M&A も視野に入れ、デジタルソリューション機能を獲得・強化していくことを課題として認識しております。