



2023年9月1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

### 2024年3月期 第1四半期決算 質疑応答集

2023年8月9日に公表した当社の2024年3月期第1四半期決算（以下：当期1Q）に関し、公表以降に株主様、投資家様などの方々から頂戴したお問合わせ、感想につきまして、その内容と回答を以下の通りお知らせいたします。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：当期1Qの時点で通期予想に対し、営業利益以下が4割超で進捗していますが、上方修正実施の可能性はあるでしょうか。

A：開示している通期業績予想並びに上期予想において、計画の段階から上期での収益獲得割合が高くなることを予想しておりました。

(単位：百万円)

連結業績予想	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	予想	①÷②	予想	①÷②	予想	①÷②	予想	①÷②
上期 ①	8,736	52.5%	458	82.7%	458	76.3%	292	78.1%
通期 ②	16,650	-	554	-	600	-	374	-

当社は上期に大型イベントの開催を行うことから、従前より上期の収益獲得割合が高くなる傾向にあることに加え、当期1Qにおけるディストリビューション事業が、ヒット楽曲の存在により好調な推移が予想されることを計画段階から見込んでおりました。当期2Q以降は、開示した通期業績予想を着実に達成できるような事業推進に努めてまいります。

業績予想の修正が必要となった場合には、すみやかに公表いたします。

Q：ソリューションセグメントのうち、ディストリビューション事業が軌道に乗ったと見てよろしいでしょうか。

A：当期1Qは、ヒット楽曲の存在により、音楽配信売上が好調に推移いたしました。一方で、ディストリビューションにおいては、ヒットの有無や、それを生み出すレーベル・アーティストとの契約に大きく左右されるため、好調の継続については不確実性の高いことが実情でございます。

既契約クライアントのマーケティングサポート強化に加え、グローバルでの人気が高いゲーム音楽のクライアント獲得などを推進し、安定的な事業成長を実現できるよう努力してまいります。

Q：プレスリリース等を拝見すると、御社主催の音楽イベント数が増えるようですが、これらによる業績寄与についてはいかがでしょうか。前期1Qは、ライブ・コンテンツのセグメント利益赤字が響き、全体の利益もマイナスであったと記憶していますが、当期1Q時点で黒字着地したことに加え、イベント数の増加や、1イベントあたりの日数増加、観客動員数の増加が見込まれるため、業績へ好影響なのではないかと期待しています。

A：ご認識のとおり、前期1Qにおいては、まだコロナの影響が強く残ったことに加え、新たなレギュラーイベント立ち上げに伴う投資を実行したことから、ライブ・コンテンツ事業が赤字となりました。当期1Qについては、ファン・ユーザーのマインドや行動の変容によって完全に影響が無くなったとは言い切れないものの、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う各種制限の撤廃によりライブ・イベントの通常開催が実現し、大きく改善することができました。

ご質問にございます、新たなイベントの立ち上げにおきましては、認知拡大に向けたプロモーションなどの投資が必要となるため、立ち上げ当初からの業績貢献は難しいと考えております。

なお、当社マネジメント・エージェント契約アーティストのライブ活動についても活気を取り戻しております。当期1Qにおける大きなトピックとして、当社所属アーティスト「STUTS」の日本武道館公演が、多数のゲストアーティストを招き、チケットソールドアウトの大盛況のなか開催されました。

コロナを経て、当社が得意とするリアルなコンテンツが改めて評価され、より一層価値が高まっていると感じます。需要を着実につかみ、企業成長に繋がられるよう、お客様のロイヤルティやエンゲージメントを高める施策に引き続き取り組んでまいります。

Q：御社はコロナ前より営業利益率が低めで推移していましたが、当期、営業利益率が向上しているのはなぜですか。

A：コロナ以前となる2020年3月期における営業利益率は0.7%であり、当期通期業績予想においては営業利益率3.3%を見込んでおります。

2020年3月期以前においては、連結子会社2社が不採算であったことなどから、低い営業利益率での推

移となっております（不採算子会社を除く 2020 年 3 月期 営業利益率：1.5%）。これら不採算子会社が 2021 年 3 月期に連結対象から外れたことに加え、中期経営計画における重点領域と位置づけている「ライブ・コンテンツ」・「ソリューション」セグメントの成長を見込んでおり、当期通期業績における営業利益率はコロナ以前より向上することを予想しております。

なお、当期 1Q においては、「メディア」セグメントにおける放送事業の減衰を、「ライブ・コンテンツ」セグメントにおけるライブ・イベント関連事業の回復、および、新規イベントの投資から回収へのフェーズ転換、並びにインフィニア株式会社の追加出店による成長、「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好調な着地により補い、営業利益率は 5.6%となりました。

当期 2Q 以降につきましても、通期業績予想の達成に向け、事業推進に努めてまいります。

以上