



2024年11月13日

各 位

会社名 スペースシャワーSKIYAKI
ホールディングス株式会社

代表者名 代表取締役共同社長 林 吉人
代表取締役共同社長 小久保 知洋
(東証スタンダード・コード4838)

問合せ先 取締役 酒井 真也
(TEL. 03-6478-2394)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期から2028年3月期までの3年間を計画期間とする「中期経営計画 Ignite 2027」を策定し、本日開催の取締役会において、その内容を決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以 上



中期経営計画

2026年3月期～2028年3月期

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）

2024年11月13日

中期経営計画「Ignite 2027」（2026年3月期～2028年3月期）の策定

当社グループは、2026年3月期～2028年3月期の中期経営計画「Ignite 2027」（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2027年度の定量目標を掲げ、コンテンツとテクノロジーの融合を通じて成長基盤のさらなる強化と収益性の向上を図り、次代のエンタテインメントの創造に取り組みます。

昨今、急速に進展するデジタルトランスフォーメーション（DX）により、エンタテインメント産業を取り巻く環境は多様化し、変革が求められています。

当社は、これまで培ってきた、エンタテインメントのノウハウとテクノロジーを交わせることで、従来の枠を超えた新たな創造力の発火点（Ignite）を生み出します。

この「Ignite 2027」という名のもと、コンテンツとテクノロジーの両軸から無限の可能性を引き出し、アーティスト・クリエイターとともに新たなエンタテインメント体験を提供することを目指します。

当社グループは、常に進化し続けるデジタル社会の中で、エンタテインメントが持つ力を信じ、コンテンツとテクノロジーの交差点に立つ「Ignite 2027」を実現することで、新しい価値を創出し、未来へとつながる光を灯し続けます。

SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS



代表取締役共同社長
林吉人・小久保知洋



SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

1. 事業ポートフォリオの再編
2. 事業概要と市場環境
3. 事業戦略
4. 経営目標
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて
6. 投資方針と株主還元方針

1. 事業ポートフォリオの再編



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



- ・イベント事業 : 「SWEET LOVE SHOWER」等の主催イベントの企画運営
- ・ライブハウス事業 : ライブハウス「WWW」「WWW X」の運営
- ・アーティストマネジメント事業 : 当社所属アーティストのマネジメント業務
- ・レーベル・エージェント事業 : 原盤・出版の創出、旧譜・IPの活用及びエージェント業務
- ・有料放送事業 : 「スペースシャワーTV」及び「スペースシャワーTVプラス」の運営
- ・オンデマンド事業 : 「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 : 「あっとほおむカフェ」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



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



- ・アライアンス事業 : 協賛広告の獲得や他社とのコンテンツの共同制作
- ・ディストリビューション事業 : 音楽配信やパッケージを通じた楽曲等の流通
- ・映像制作事業 : 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

グループ再編について



中期経営計画の達成に向け、セグメント再構築の効果を向上させるため、2025年4月にグループ再編を実施いたします。この再編は、業務の効率化、ソリューションセグメントの連携強化、全体的な事業ポートフォリオの最適化を目的としています。会社の構造を戦略的目標と合わせることで、人材を含む経営資源の適切な配分とセグメント間のシナジーの推進力を強化します。なお、本件が2025年3月期の連結業績に与える影響については現在精査中であり、今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

ソリューションセグメントの再編について

①ファンクラブビジネスの集約

SKIYAKIがファンクラブ事業を展開するコネクトプラスを吸収合併



②クリエイティブソリューション機能の集約

スペースシャワーネットワークのアライアンス事業をSEPへ集約



③配信ビジネスの一体運営

デジタルディストリビューション事業をSPACE SHOWER FUGA※へ集約



2025年4月以降のホールディングス体制

コンテンツ

- イベント事業
- ライブハウス事業
- 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
- 有料放送事業
- オンデマンド事業
- エンタテインメントカフェ事業



ソリューション

- プラットフォーム事業
- ファンクラブ事業
- EC・MD事業
- アライアンス事業
- 映像制作事業
- ディストリビューション事業











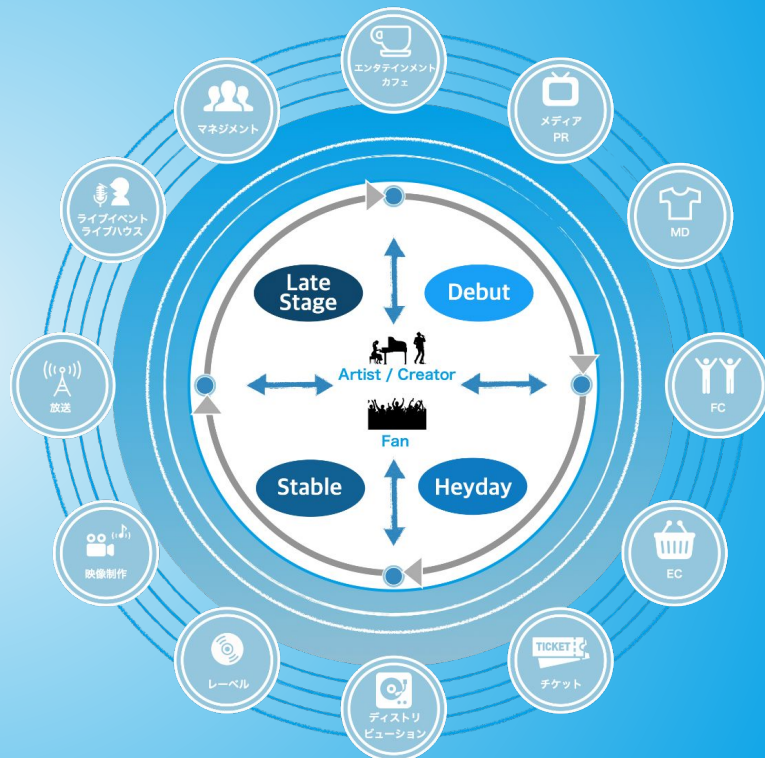
※SPACE SHOWER FUGAは引き続きスペースシャワーネットワーク及びFUGAの連結子会社として存続

2. 事業概要と市場環境

当グループのビジネスについて

当グループは、音楽ビジネスをはじめとした、エンタテインメントに関わる多種多様な事業を展開しています。

| 主催イベント | ライブハウス | アーティストマネジメント |
|---|--|---|
| 総動員数11万人  | WWW / WWW X  | 「Suchmos」 「Tempalay」  |
| レーベル | エージェント | 有料放送 |
| HIPHOPレーベル / オルタナティブレーベル  | 「STUTS」  | 視聴世帯数約700万人  |
| エンタテインメントカフェ | ファンプラットフォーム | |
| 年間来場者数約73万人  | 総有料会員数約130万人 bitfan Pro bitfan LiveFans | 月額約900万PV |
| 映像制作 | イベント受託制作 | ディストリビューション |
| 年間制作数約400本  | 総動員数約3万人 G.F.P. FUKUOKA MUSIC FES. | FUGAとのJVビジネス SPACE SHOWER FUGA |



セグメントごとの売上構成比



2025年4月のグループ再編後の売上高比率は以下の通りです。※2025年3月期見通しをベースに作成しています。



当グループが所属する市場環境



当グループは、成長市場である「ライブエンタメ市場」「クリエイターエコノミー市場」「『オタク』市場」「映像制作市場」、成熟市場である「有料放送市場」「音楽配信・音楽ソフト市場」、それぞれに各種事業を展開し、全体として面している市場規模は5兆円を超える状況にあります。

当グループが所属する市場規模

合計5兆3,593億円



市場の成長性：高



市場の成長性：横ばい



市場の成長性：低



市場の成長性：高



市場の成長性：高



市場の成長性：高



※1.ぴあ総研「2023ライブ・エンタテインメント白書」

※2.一般社団法人日本レコード協会「日本のレコード産業2024」3,392億円
一般社団法人日本音楽著作権協会 (<https://www.jasrac.or.jp/index.html>) 1,371億円
市場規模は上記2つを合算

※3.総務省「2023情報通信白書」

※4.矢野経済研究所「動画コンテンツビジネスにおける調査2024」

※5.矢野経済研究所「オタク市場に関する調査」

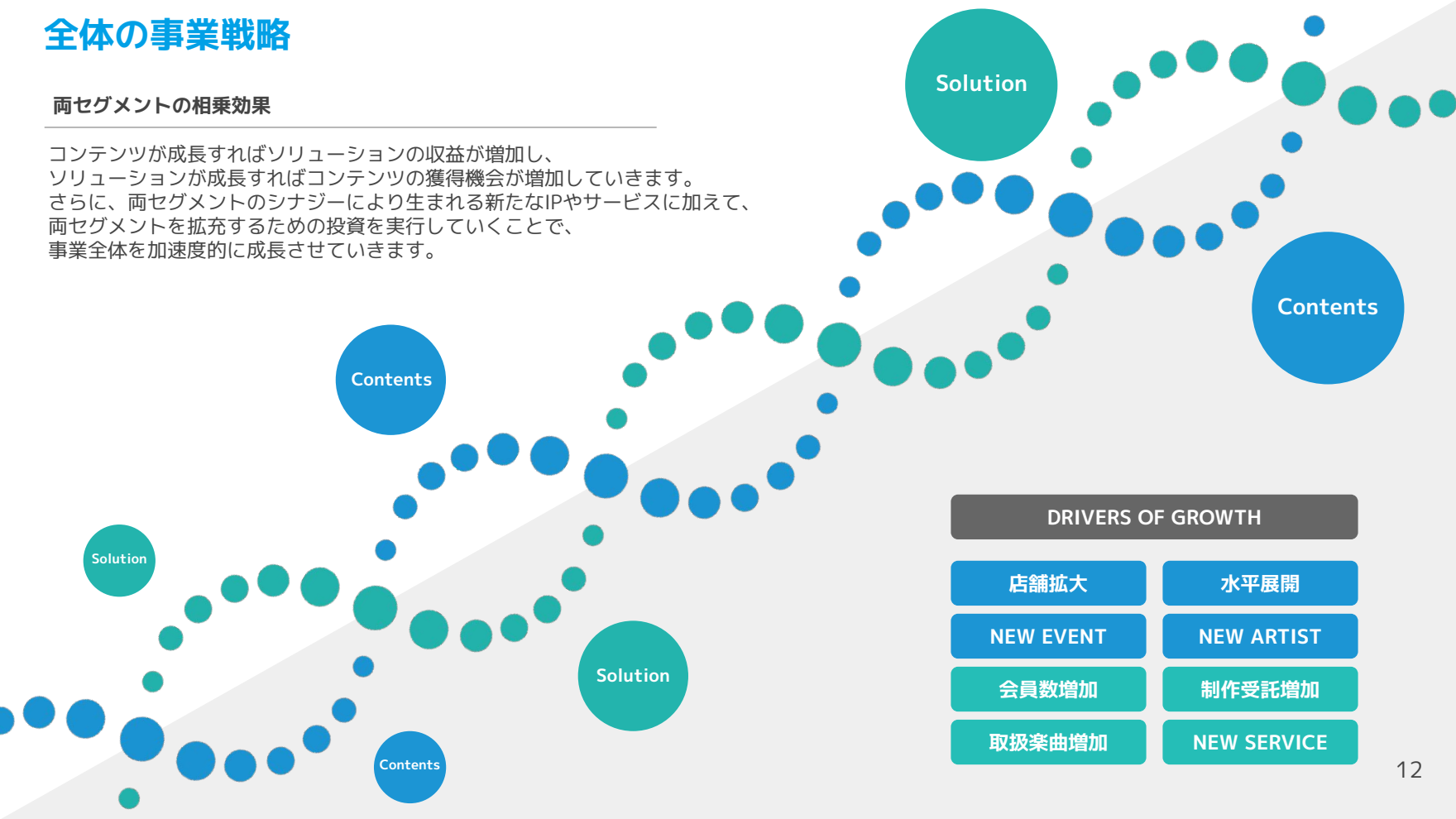
※6.三菱UFJリサーチ&コンサルティング「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果2023」

3. 事業戦略

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。



セグメント毎の注力戦略（コンテンツセグメント）



イベント、アーティスト、エンタテインメントカフェなどの自社IPを中心とした圧倒的なブランドを確立します。SNSを中心とした各メディアでの発信に加え、オンライン上での自社サービスを内製にて強化することによって、多くのコアユーザーの獲得を目指します。さらに、有望な新人アーティスト及びクリエイターを発掘するベニュー（施設）やレーベル機能を拡大し、10年先に新たなシーンを形成するアーティストの獲得・育成及び新規イベントIPの開発に繋がるエコシステムを拡大していきます。

自社アセットを最大限に活用したコンテンツエコシステム

自社IPのブランド力向上

ジャンル毎の自社IPの強化

主催イベントの水平展開
新規イベントの創出

アーティストIPの
強化及び拡大

既存業態の新規出店継続
新業態のカフェ開発

オンラインでのサービス展開

SNS及びDSP
への積極展開

内製による
自社サービスの強化

SPACE SHOWER
SWEET
LOVE
SHOWER®

POP YOURS

NEW
EVENT



NEW
CAFE

良質なコンテンツ制作
動画を中心としたSNS展開
DSP再生数の向上

ファンプラットフォーム
Bitfan Pro及びBitfanを
活用したEC / ファンクラブ/
アプリサービスを新規に展開

有望な新人アーティスト及びクリエイターを数多く発掘

ベニュー（施設）

アーティスト / クリエイターが集まる“場”の拡大

WWW

WWW X

NEW
LIVE HOUSE



レーベル / マネジメント

アーティスト獲得力の強化

10年先を見据えたアーティスト獲得

- ・各シーンで活躍する新たなアーティストの獲得
- ・次世代を担う若手A&Rの育成と強化に注力

ブランドの確立

新人発掘の強化

セグメント毎の注力戦略（ソリューションセグメント）



プラットフォーム開発、音楽配信、映像制作、イベント制作を中心として、オンライン・オフラインを問わない多様なソリューションをベースにジャンルを問わず、多種多様なクライアントの獲得を推進していきます。また、フェスを中心としたイベントのDX化を図るアプリサービスを開発し、主催イベントを問わず、提案活動を行っていくことを検討している他、新規事業として、エンタテインメント領域でのオンライン上でのファイナンスサービスの開始を検討しています。

オンライン・オフラインを問わないソリューション提供

多様なグループ内ソリューションの一体提供

オンラインソリューション

ファンプラットフォームの開発・提供

公式サイト、公式アプリ
ファンクラブ、EC、チケット、スクラッチ

bitfan Pro
bitfan

ディストリビューション



オフラインソリューション

イベント制作受託の強化



NEW EVENT

映像制作

SEP

新規ビジネスの検討

イベントのDXソリューション提供

イベント向けのアプリサービス開発・提供



SEP

フェスをメインターゲットとしたアプリサービス

- ・SKIYAKIがアプリサービスの新規開発を担う
- ・主催イベントへの導入、SEPによる新規クライアントへの提案

ファイナンスサービスの提供

エンタテインメント領域に特化したファイナンスサービス

NEW SERVICE

エンタテインメント領域のクライアント向けのサービスを構想

- ・クレジットカード・プリペイドカードサービスの検討
- ・レンディング・ファクタリングサービスの検討
- ・その他、幅広いバックオフィスサービスの検討

| | | |
|----------------------------|---|--|
| <p>イベント事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・主催フェスの拡大及び水平展開 ・新規フェスの立ち上げ ・FC、EC、アプリなどグループのソリューション機能と連携した新規サービス開発推進 |
| <p>ライブハウス事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・新規大型店舗出店の推進 ・新人アーティスト発掘、新規イベントIP開発の場として体制強化 |
| <p>アーティストマネジメント事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・グループの強力なインフラを活用した次代を担う新人アーティストの獲得・育成 ・自社所属アーティストの強化と海外市場への進出 |
| <p>レーベル・エージェント事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・原盤・出版を中心としたストック収益基盤の確立 ・自社フェスやIPと連動したヒット曲創出 ・新たな音楽シーンへの参入 |
| <p>有料放送事業 オンデマンド事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・放送番組を起点としたIP獲得の推進 ・他社プラットフォームへのコンテンツ供給拡大 ・クオリティ維持、コストコントロールによる利益水準の維持 |
| <p>エンタテインメントカフェ事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・継続的な新規店舗の出店 ・新規事業の検討 |



| | | |
|---|---|---|
| <p>プラットフォーム事業 ファンクラブ事業 EC事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・ファンクラブ、EC、イベントなどのソリューションを360°で提案 ・ジャンル及び案件の規模ごとに最適なチーム編成を行い、既存クライクライアントとのリレーションを維持しつつ、圧倒的に効率化したセールスプロセスで新規クライアントを獲得 ・クリエイター向けのセミナー開催及びイベントへの協賛 ・クリエイターとファンのニーズに応じた機能の継続的な開発 |
| <p>ディストリビューション事業</p> |  | <ul style="list-style-type: none"> ・優良IPを保有する日本企業の配信面サポート ・ストリーミングを最大化させるための各種マーケティング活動の強化 |
| <p>アライアンス事業</p> | <p>SEP</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・新規大型レギュラーイベントの受託制作の獲得 ・イベント開催時のアーティストブッキング力の強化 ・デジタルプロモーションに関するコンサル能力向上 ・自社ブランド（イベント/放送など）の広告クライアントとのリレーション維持 ・グループ内の案件のセールス体制強化（クロスセルのハブ組織へ） |
| <p>映像制作事業</p> | <p>SEP</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・音楽映像制作No.1のポジションの維持 ・ライブ映像、広告映像の受託制作強化、売上シェア拡大 |

4. 経営目標

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）

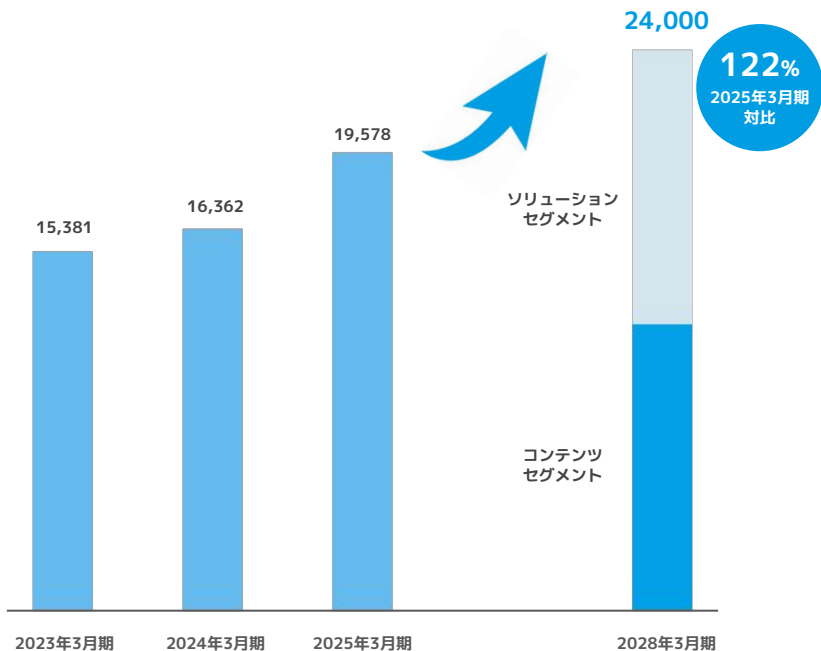
44 億円

中期経営目標（売上高と営業利益の推移）

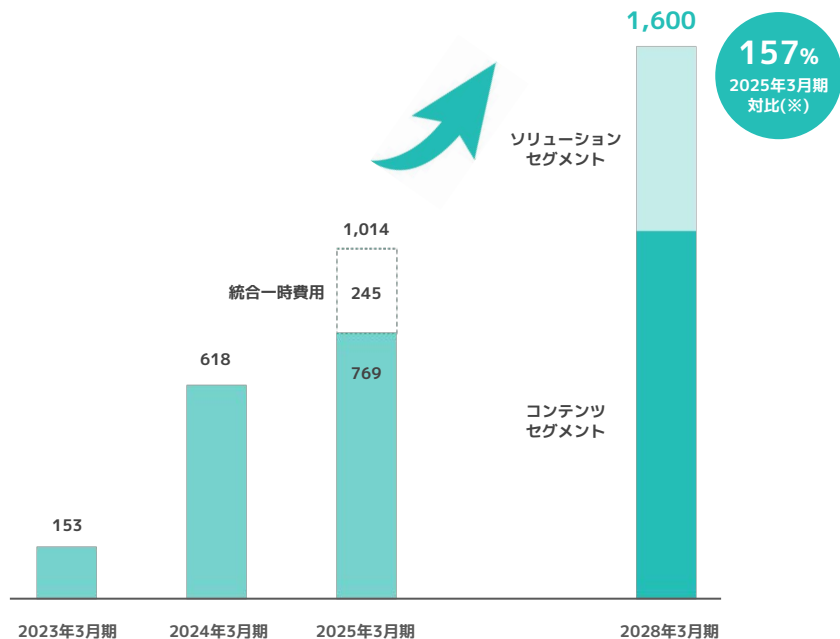


（単位：百万円）

売上高



営業利益



※統合一時費用を除いた実力値である1,014百万円との対比

5. 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けて



株主資本コスト **7.6%**

= リスクフリーレート **1.005%** (日本 10年国債利回り 2024年11月11日時点)
 + β **1.10** × マーケットリスクプレミアム **6%**

※資本資産価値モデル (CAPM) を用いて算出。

| 財務指標 | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 | 2020年 3月期 | 2021年 3月期 | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|---------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ROE | 7.6% | 3.3% | 1.8% | ▲5.0% | 15.4% | 9.9% | 7.4% |
| PER (倍) | 28.68 | 47.92 | 60.09 | ▲24.13 | 8.23 | 10.41 | 14.76 |
| PBR (倍) | 2.17 | 1.59 | 1.07 | 1.25 | 1.05 | 0.98 | 1.05 |

ROE : 直近7期の平均で5.8%の推移、直近期では7.4%
 PER : 直近7期の平均で20倍だが、直近3期平均は11倍
 PBR : 1倍前後を推移、直近では1倍を下回る推移

※ ROE : 3月末実績
 PER・PBR : 3月末時点 1株あたり



現状

当社の資本コストは概ね7.6%と認識（CAPM）

2024年3月期のROEは7.4%

2024年3月期のPERは14.76倍

2024年3月期のPBRは1.05倍も、直近では0.78倍程度の水準と1倍割れが続いています。



現状分析・評価

直近PBRについては約0.78倍（2024年11月12日時点）と1倍を下回っており、ROEについてもCAPMを用いて算出される株主資本コストと同水準かそれを下回っており、その水準はまだまだ低いものと認識しています。その結果、投資者から十分な評価を得られていない状況と分析・評価しています。



中長期的にROEの向上を目指すため、本中計最終年度には**ROE10%超**の実現、早期に**PBR1倍割れの解消**を目指します。

ROEの向上

利益率及び効率性の向上

- ・ 事業構造改革・グループ再編の実行

自己資本の圧縮

- ・ 機動的な自社株買いの実施

PBRの向上

株主資本コストの低減に向けた取り組み

- ・ 充実した情報開示とIRを通し、投資家とのエンゲージメントの深化
- ・ 非財務情報の開示の充実と企業価値向上との連動を図る

PBR改善に向けて、収益力の強化、資本収益性の向上、成長戦略に向けた投資とその説明の強化、株主還元を通じた資本効率の向上を図るとともに、資本コストと株価を意識した経営を行うことで企業価値の最大化を図っていきます。

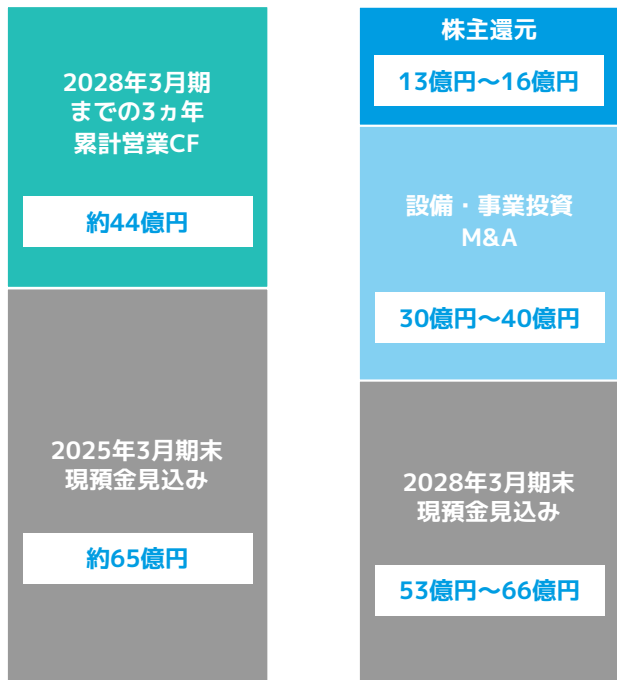
6. 投資方針と株主還元

投資方針と株主還元



中計経営計画を達成すべく、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。

キャピタルアロケーションイメージ



株主還元

連結配当性向 35%～45%目標

本中期経営計画期間中、最低配当を1株あたり年間13円※、累進配当を行う方針とし、配当性向35%～45%を目標とする

※2025年3月期 普通配当10円、記念配当3円、合計13円

連結総還元性向 45%～60%目標

年間200百万円を上限として、市場からの自己株式取得を機動的に実施

投資方針

設備投資・事業投資

- 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」

設備投資・事業投資

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

当社グループの展開する事業へのご理解を深めていただき、より長い期間にわたるご支援をいただくことを目的として、優待内容をさらに魅力のあるものへと追加拡充いたします。

【追加優待制度】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

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 YOURS



at-home cafe



FUKUOKA
MUSIC FES.

■追加の株主優待については、2025年9月末日現在の当社株主名簿に記載又は記録された1単元（100株）以上保有の株主様に対し実施させていただきます。

なお、従来の3月末日を基準日とする、当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様へのクオカード500円分の進呈は継続いたします。

※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。



- ・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

SPACE SHOWER SKIYAKI HOLDINGS

