

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スペースシャワーSKIYAKIホールディングス

4838 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月19日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

目次

■要約	01
1. コンテンツとソリューションを展開	01
2. 2026年3月期中間期は前年同期の台風影響一巡も寄与して大幅増収増益	01
3. 2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益予想	02
4. 2028年3月期利益目標を2期前倒しで達成見込み	02
■会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 事業環境	08
3. 事業戦略	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■業績動向	11
1. 2026年3月期中間期連結業績の概要	11
2. セグメント別の動向	13
3. 財務の状況	14
■今後の見通し	15
● 2026年3月期通期連結業績予想の概要	15
■成長戦略	16
1. 中期経営計画「Ignite 2027」(2026年3月期～2028年3月期)	16
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	18

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

■ 要約

中期経営計画最終年度の2028年3月期利益目標を 2期前倒しで達成見込み

スペースシャワーSKYAKIホールディングス<4838>は、2024年4月1日付で(株)スペースシャワーネットワークと(株)SKYAKIが経営統合し、持株会社体制へ移行・商号変更した。両社のコンテンツとテクノロジーを融合させた新しいエンタテインメントカンパニーとして、アーティスト・クリエイターとともに次世代エンタテインメントを創造することを目指している。

1. コンテンツとソリューションを展開

同社はセグメント区分を、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」する事業のコンテンツセグメント(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)、及び主に「クライアントの課題解決のためにサービス提供」を行う事業のソリューションセグメント(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)としている。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、有料放送、オンデマンド、エンタテインメントカフェ、ファンクラブ・プラットフォーム、EC・MD、アライアンス、ディストリビューション、映像制作など、あらゆる音楽エンタテインメント関連事業を展開し、アーティストやクリエイターのステージに応じて持続的な創作活動を支援していることが同社の特徴・強みである。

2. 2026年3月期中間期は前年同期の台風影響一巡も寄与して大幅増収増益

2026年3月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比12.5%増の11,904百万円、営業利益が同130.4%増の1,339百万円、経常利益が同137.2%増の1,381百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同147.2%増の800百万円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)が同79.3%増の1,641百万円と、大幅増収増益だった。主催イベントの好調に加え、アーティストマネジメント及びレーベル・エージェント、プラットフォーム事業なども伸長した。また、ライブ・コンテンツ事業において前年同期の台風影響(台風の上陸・接近による公共交通機関の乱れに伴い主催イベントの一部チケットを払い戻した影響約160百万円)が一巡したほか、経営統合関連費用が一巡したことも寄与した。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

要約

3. 2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益予想

2026年3月期通期の連結業績予想は、中間期の各利益が期初時点の通期予想を超過達成したことを踏まえ、2025年11月13日付で上方修正して売上高が前期比6.6%増の22,000百万円、営業利益が同82.3%増の1,600百万円、経常利益が同83.3%増の1,630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同233.8%増の960百万円、EBITDAが同55.5%増の2,350百万円としている。期初予想に対して売上高を1,000百万円、営業利益を300百万円、経常利益を330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を210百万円、EBITDAを450百万円それぞれ上方修正し、大幅増収増益予想としている。ライブ・コンテンツ事業の2つの大型主催イベントが上期開催であることに加え、今年は所属アーティストの活動も上期に集中しているため上期偏重の利益構造だが、プラットフォーム事業やディストリビューション事業は下期も好調に推移する見込みだ。積極的な事業戦略や経営統合によるシナジーなどにより、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では考えている。

4. 2028年3月期利益目標を2期前倒しで達成見込み

同社は2024年11月に中期経営計画「Ignite 2027」(2026年3月期～2028年3月期)を発表した。基本方針として、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、次世代のエンタテインメントの創造に取り組むとしている。最終年度2028年3月期の目標値には売上高24,000百万円、営業利益1,600百万円、EBITDA2,200百万円、ROE10%超を掲げていたが、利益面は2026年3月期に最終年度目標を2期前倒しで達成する見込みとなった。このため2028年3月期の目標値を現在精査中であり、2026年3月期決算発表時に修正目標を公表予定としている。また株主還元については、中期経営計画「Ignite 2027」期間中の基本方針として連結配当性向35%～45%を目標に累進配当を継続するため、2026年3月期の配当予想も上方修正した。

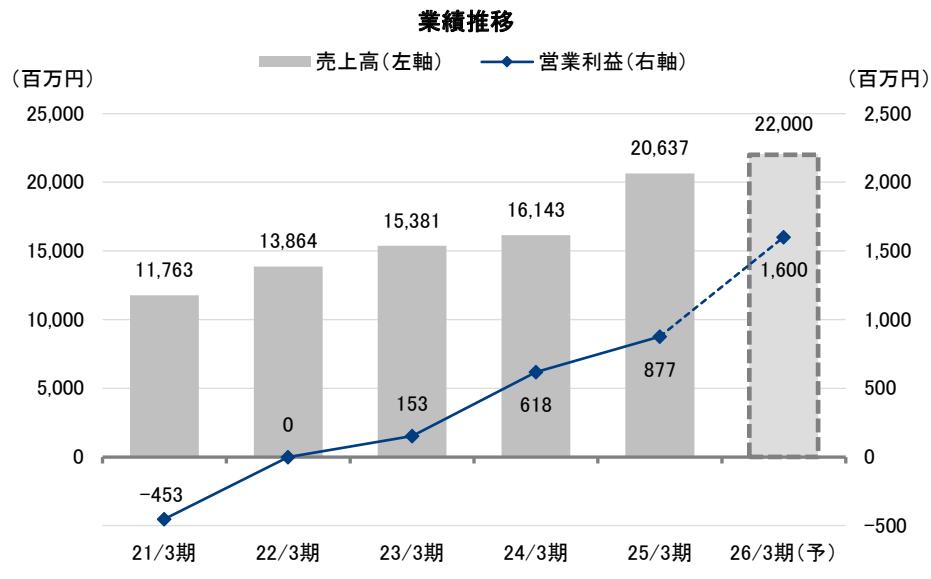
Key Points

- ・スペースシャワーネットワークとSKYAKIが経営統合、次世代エンタテインメント創造を目指す
- ・あらゆる音楽エンタテインメント関連事業を展開していることが特徴・強み
- ・2026年3月期中間期は前年同期の台風影響一巡も寄与して大幅増収増益
- ・2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益予想
- ・中期経営計画最終年度の2028年3月期利益目標を2期前倒しで達成見込み

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

要約



会社概要

スペースシャワーネットワークとSKYAKIが経営統合した持株会社

1. 会社概要

同社は2024年4月1日付でスペースシャワーネットワークとSKYAKIが経営統合（スペースシャワーネットワークが株式交換によってSKYAKIを子会社化）し、持株会社体制へ移行・商号変更した。両社のコンテンツとテクノロジーを融合させた新しいエンタテインメントカンパニーとして、アーティスト・クリエイターとともに次世代エンタテインメントを創造することを目指している。

2026年3月期中間期末時点の総資産は17,023百万円、純資産は8,570百万円、自己資本比率は49.9%、発行済株式数は17,029,205株（自己株式627,044株を含む）である。グループは同社（持株会社）、及び連結子会社6社（スペースシャワーネットワーク、SKYAKI、スペースシャワーエンタテインメントプロデューシング（株）、インフィニア（株）、（株）SPACE SHOWER FUGA（出資比率51.0%）、その他1社）の合計7社で構成されている。なお2025年4月1日付でグループ再編を行い、スペースシャワーネットワークのアライアンス事業本部を（株）セップに承継し、セップがスペースシャワーエンタテインメントプロデューシングに商号変更した。またSKYAKIが（株）コネクトプラスを吸収合併した。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

会社概要

2. 沿革

1994年10月に(有)デジタルピクチャーを設立、1996年12月に商号変更及び株式会社への組織変更により(株)スペースシャワーネットワークとなった。そして1997年3月に(株)スペースシャワーより音楽専門チャンネル「スペースシャワーTV」など全営業を譲り受けた。その後、2004年9月にプロモーションビデオや映画制作等を行う(株)セップ映像企画(2004年10月に(株)セップへ商号変更、2025年4月にスペースシャワーエンタテインメントプロデューシングへ商号変更)を設立、2011年3月にKDDI<9433>と資本業務提携、2015年6月にフジ・メディア・ホールディングス<4676>と資本業務提携、2016年2月にインフィニアの株式を取得して連結子会社化、2021年2月に合弁会社SPACE SHOWER FUGAを設立、2024年4月にSKYAKIと経営統合して持株会社へ移行・現商号に変更した。

株式関係では2001年4月に日本証券業協会に株式を店頭登録(その後の市場再編に伴ってジャスダック証券取引所、東京証券取引所(以下、東証)JASDAQに株式上場)し、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴って東証スタンダード市場へ移行した。

沿革

年月	項目
1994年10月	(有)デジタルピクチャーを設立
1996年12月	商号変更及び株式会社への組織変更により(株)スペースシャワーネットワークとなる
1997年3月	(株)スペースシャワーより全営業(音楽専門チャンネル「スペースシャワーTV」など)を譲受
2001年4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年9月	プロモーションビデオや映画制作等を行う子会社(株)セップ映像企画を設立(2004年10月に(株)セップへ商号変更)
2004年12月	取引所再編に伴ってジャスダック証券取引所(その後東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ)に株式上場
2011年3月	KDDI(株)と資本業務提携
2015年6月	(株)フジ・メディア・ホールディングスと資本業務提携
2016年1月	(株)アーティストコネクトを設立(2016年2月にコネクトプラス(株)へ商号変更)
2016年2月	インフィニア(株)の株式を取得して連結子会社化
2021年2月	FUGAと合併で(株)SPACE SHOWER FUGAを設立
2022年4月	東証の市場区分見直しに伴って東証スタンダード市場へ移行
2024年4月	(株)SKYAKIと経営統合して持株会社へ移行、スペースシャワーSKYAKIホールディングス(株)へ商号変更
2025年4月	グループ再編により、スペースシャワーネットワークのライアンス事業本部をセップに承継 セップがスペースシャワーエンタテインメントプロデューシング(株)へ商号変更 SKYAKIがコネクトプラスを吸収合併

出所:会社資料よりFISCO作成

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
 4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

コンテンツとソリューションの提供を通して多角的に事業展開

1. 事業概要

同社はセグメント区分を、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」する事業のコンテンツセグメント(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)、及び主に「クライアントの課題解決のためにサービス提供」を行う事業のソリューションセグメント(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)としている。

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、有料放送、オンデマンド、エンタテインメントカフェ、ファンクラブ・プラットフォーム、EC・MD、アライアンス、ディストリビューション、映像制作など、あらゆる音楽エンタテインメント関連事業を展開し、アーティストやクリエイターのステージに応じて持続的な創作活動を支援していることが同社の特徴・強みである。

セグメント区分



※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。

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKIYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

セグメントの内訳



出所：決算説明資料より掲載

(1) コンテンツセグメント

コンテンツセグメントは、スペースシャワーネットワークがライブ・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)及びメディア事業(有料放送、オンデマンド)を、インフィニアがエンタテインメントカフェ事業(カフェ店舗運営、「あっとほおーむ」ブランド活用したその他事業)を展開している。

ライブ・コンテンツ事業の内訳として、イベントは自社ブランドの大型イベントであるロックフェス「SWEET LOVE SHOWER」やヒップホップフェス「POP YOURS」などのイベントを主催し、チケット収入、物販収入、協賛収入、飲食収入などを得る。ライブハウスは東京・渋谷スペイン坂のライブハウス「WWW」「WWWX」の運営を行い、レンタル料やチケット収入などを得る。また、これらのイベントやライブハウス公演の模様を、自社の放送チャンネルや配信サービス、公式SNSなどと連動させることで、ライブ会場とオンラインを横断した多面的な音楽発信を行っている。アーティストマネジメントは同社所属アーティストを中心に360度マネジメント業務を行い、原盤・出版・ライブ・MD収入などを得る。レーベル・エージェントは音楽制作、音楽出版管理、エージェント業務などを行い、原盤・著作権収入やエージェント手数料などを得る。アーティストのマネジメント、音楽レーベル機能をはじめ、著作権管理にいたるまで音楽ソフトに関わる事業を一元的に運営し、アーティストの活動を全方位でサポートする。

メディア事業の内訳として、有料放送は日本最大(視聴可能世帯数約700万人)の音楽専門チャンネル「SPACE SHOWER TV」の編成・制作などを行い、単価×視聴可能世帯数の収入(同社は番組供給事業者のため、チャンネル全体の編集権や価格決定などの権利を有している放送事業者経由)を得る。オンデマンドは「スペシャオンデマンド」を運営し、単価×有料会員数の収入を得る。

エンタテインメントカフェ事業は「あっとほおーむカフェ」運営を、2026年3月期中間期末時点で東京・秋葉原、大阪・日本橋、名古屋・大須に合計13店舗展開している。「ご主人様とメイド」という独特な世界観に基づいた接客を楽しむことができるカフェスタイルのテーマパークである。単価×来店客数の収益モデルで年間来店客数は76.9万人(2025年3月期実績)に達している。また「あっとほおーむ」ブランドを活用したその他事業(グッズ販売やイベントなど)も行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

(2) ソリューションセグメント

ソリューションセグメントは、SKYAKIがプラットフォーム事業（ファンクラブ、EC・MD）を、SPACE SHOWER FUGAが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）を、スペースシャワーエンタテインメントプロデューシングが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）を展開している。なお2025年4月1日付でSKYAKIがコネクトプラスを吸収合併してファンクラブ運営事業を集約した。

プラットフォーム事業の内訳として、ファンクラブはオールインワン型ファンプラットフォーム「Bitfan」及びエンタープライズ向けカスタム型ファンプラットフォーム「Bitfan Pro」の開発・運営を行っている。「Bitfan」はアーティストがオフィシャルサイト、ファンクラブ・ファンサイト、グッズ販売、ライブ配信、電子チケット販売など、クリエイター活動に必要なサービスをオールインワンかつ低成本で利用できるプラットフォームサービスである。翻訳機能を実装し、海外通貨にも対応しているため、国内外問わずクリエイター活動を支援できる。「Bitfan Pro」は大型アーティスト向けにデザインのカスタマイズが可能なプラットフォームサービスである。収益は「単価×有料会員数×手数料率」である。ファンプラットフォームの有料会員数は145.3万人（2025年9月末時点）で、FCサービス数は（同）1,549となっている。EC・MDは、アーティストグッズの企画・開発から製造、倉庫管理、納品・発送、ECサイト運営等のサービスを展開し、単価×販売数の収益モデルとなる。また国内最大級（月間約900万PV）の音楽ライブ情報サービス「LiveFans」も運営している。

ディストリビューション事業は、CD/DVDなどのパッケージ商品の製造・流通に加え、デジタル領域ではSPACE SHOWER FUGA（デジタルディストリビューションを世界展開するFUGA（INDEPENDENT IP B.V.が運営）との合弁会社として2021年2月設立）が、音楽配信による楽曲流通やデジタルマーケティングを担い、配信手数料を得ている。スペースシャワーネットワークが日本市場で長年培ってきたノウハウと強固なアーティスト/レーベルとのネットワーク、並びにFUGAの最先端ディストリビューションシステムとグローバルネットワークを結合することで、パートナーの音楽を世界のリスナーへ最適な形で届けるための高度なツール及びサービスを提供している。

クリエイティブソリューション事業の内訳として、映像制作は音楽ライブ映像収録やMVなどの映像制作によって制作収入を、アライアンスは協賛広告獲得や受託イベント制作によって広告収入やイベント制作収入を得る。スペースシャワーエンタテインメントプロデューシング（2025年4月1日付でセップがスペースシャワーネットワークのアライアンス事業を承継して商号変更）は、クリエイティブに特化した業界No.1の音楽映像制作会社である。高いクリエイティビティとクリエイターとの信頼関係を基に、CM・VP・Web・XRなど年間400作品以上の幅広いコンテンツの企画制作を行っている。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
 4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

2. 事業環境

同社が展開する音楽エンタテインメント関連事業の市場規模としては、同社資料によるとライブエンタメ市場が6,857億円、音楽配信・音楽ソフト市場及び音楽著作権市場が4,763億円、有料放送市場が8,250億円、クリエイターエコノミー市場が1兆6,552億円など合計5兆3,593億円となっている。市場成長性としては、音楽配信・音楽ソフト市場及び音楽著作権市場が横ばい、有料放送市場が低い見込みだが、ライブエンタメ市場やクリエイターエコノミー市場などについては今後も高い成長性が見込まれている。同社にとって事業環境は良好と言えるだろう。

3. 事業戦略

同社は事業戦略の基本方針として、コンテンツが成長すればソリューションの収益も増加し、ソリューションが成長すればコンテンツの獲得機会も増加していくという考え方に基づき、両セグメントのシナジーによる新たなIPやサービスの創出、両セグメントを拡充するための投資の実行により、事業全体を加速度的に成長させる方針としている。

(1) コンテンツセグメント

コンテンツセグメントの注力戦略としては、イベント、アーティスト、エンタテインメントカフェを中心とする自社IPのブランド力向上、及び有望な新人アーティスト・クリエイター発掘の強化を推進する。自社IPのブランド力向上では主催イベント水平展開や新規イベント創出、アーティストIPの強化・拡大、エンタテインメントカフェ既存業態新規出店や新業態カフェ開発などにより、ジャンルごとに自社IPを強化するほか、良質なコンテンツの制作、SNSを中心とした各メディアでの発信、SpotifyやApple MusicをはじめとするDSP (Digital Service Provider)への積極展開、「Bitfan」や「Bitfan Pro」を活用したEC・ファンクラブ・アプリサービスなど、内製による自社サービスの強化を図る。有望な新人アーティスト・クリエイター発掘の強化では、ライブハウス「WWW」「WWW X」などアーティストやクリエイターが集まるベニュー（施設）の提供拡大、レベル・マネジメント機能の拡大などにより、10年先を見据えた有望なアーティストの獲得・育成や自社IPの開発につなげるなど、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を拡大させる。

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



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

事業別戦略として、ライブ・コンテンツ事業のイベント関連では主催フェスの拡大及び水平展開、新規フェスの立ち上げ、ファンクラブ・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の開発などを推進する。2025年10月には、国内最大級のヒップホップフェスティバルである「POP YOURS 2026」を2026年4月に幕張メッセで開催することを発表した。5周年を迎える今回は初の3日間開催(従来は2日間開催)で会場のキャパシティーも拡大し、過去最大規模での開催となる。ライブハウス関連では新規大型店舗の出店、新人アーティスト発掘や新規イベントIP開発の場としての体制強化などを推進する。アーティストマネジメント及びレーベル・エージェント関連では、グループの強力なインフラを活用した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、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などを推進する。有料放送及びオンラインデマンド関連では、放送番組を起点としたIP獲得、他社プラットフォームへのコンテンツ供給拡大、クオリティ維持やコストコントロールによる利益水準の維持などを推進する。エンタテインメントカフェ事業では継続的に新規出店するほか、新規事業も検討する。

(2) ソリューションセグメント

ソリューションセグメントの注力戦略としては、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グループ内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する。また新規ビジネスとして、フェスを中心にイベントのDX化を図るアプリサービスを開発して同社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ほか、新規事業としてエンタテインメント領域に特化したオンライン上でのクライアント向けファイナンスサービスなどを検討している。

オンライン・オフラインを問わないソリューション提供



出所：中期経営計画資料より掲載

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

事業別戦略として、プラットフォーム事業ではファンクラブ・EC・イベントなどのソリューションを360度で提案する。また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獲得を推進する。さらにクリエイター向けのセミナー開催及びイベント協賛、クリエイターとファンのニーズに応じた機能の継続的開発などを推進する。ディストリビューション事業では優良IPを保有する日本企業の配信面のサポート、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などを推進する。クリエイティブソリューション事業では、新規大型イベント制作の受託案件の獲得、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)、音楽映像制作No.1ポジションの維持、ライブ映像・広告映像の受託制作強化、売上拡大などを推進する。

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

エンタテインメント産業の一般的なリスク要因としては、ヒットアーティストやヒットコンテンツの有無、自然災害(地震、台風、洪水など)や感染症の発生によるイベント開催リスク、著作権・商標権などの知的財産権の侵害、SNSや生成AIによる偽情報・コンテンツ拡散、個人情報保護、技術革新(デジタル化、AI活用、XRなど)への対応遅れなどが挙げられる。

事業別に見ると、ライブ・コンテンツ事業やエンタテインメントカフェ事業においては、自然災害や感染症の発生など同社グループではコントロールできない事由によってイベント・ライブなどが開催できなくなる可能性がある。この対策として同社はBCP(事業継続計画)を策定するとともに、各種保険にも加入している。またライブハウスやコンセプトカフェは出店に際して食品衛生法に準拠して保健所より営業許可を受ける必要があり、対策として衛生管理などを徹底している。なお生成AIに関しては、これを活用した新たな表現方法や業務効率を積極的に模索する一方で、アーティスト・ファン・パートナーの権利保護と信頼確保を最優先として必要なガバナンス体制の整備を進める。

メディア事業においては、有料多チャンネル放送契約者数が減少傾向にあるため、同社の業績にも影響を与える可能性がある。また同社は番組供給事業者であるため、チャンネル全体の編集権や価格決定などの権利を有している放送事業者の方針変更や放送関連の法令改正などが、業績に影響を与える可能性がある。対策として視聴者に選ばれるコンテンツの制作を強化している。このほか、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においては競合も多いため、ヒットアーティストやヒットコンテンツの獲得・創出、高付加価値サービスの開発・提供、既存顧客とのリレーション維持や新規顧客獲得などを推進している。

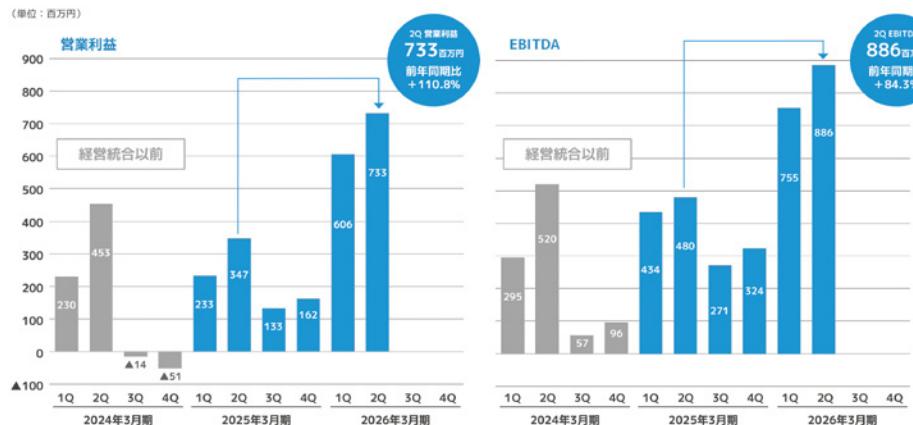
また同社の収益特性として、スペースシャワーネットワークの主催イベントを中心に上期偏重型の利益構造となっていたが、SKYAKIとの経営統合により下期も安定した利益計上が可能になった。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

事業概要

営業利益とEBITDAの推移 (四半期別)



出所：決算説明資料より掲載

■ 業績動向

2026年3月期中間期は 前年同期の台風影響一巡も寄与して大幅増収増益

1. 2026年3月期中間期連結業績の概要

2026年3月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比12.5%増の11,904百万円、営業利益が同130.4%増の1,339百万円、経常利益が同137.2%増の1,381百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同147.2%増の800百万円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)が同79.3%増の1,641百万円と、大幅増収増益だった。主催イベントの好調に加え、アーティストマネジメント及びレーベル・エージェント、プラットフォーム事業なども伸長した。また、ライブ・コンテンツ事業において前年同期の台風影響(台風の上陸・接近による公共交通機関の乱れに伴い主催イベントの一部チケットを払い戻した影響約160百万円)が一巡したほか、経営統合関連費用が一巡したことも寄与した。

売上総利益は増収効果などで同32.6%増加し、売上総利益率は同4.7ポイント上昇して31.2%となった。販管費は同7.0%増加したものの、販管費率は同1.0ポイント低下して20.0%となった。そして営業利益率は同5.7ポイント上昇して11.2%、EBITDA率は同5.1ポイント上昇して13.8%となった。営業利益の前年同期比757百万円増益の要因分析は、ライブ・イベントの好調(前年発生した台風によるチケット返金の剥落を含む)で同289百万円増益、アーティストマネジメント及びレーベル・エージェントの好調で同181百万円増益、プラットフォーム事業の好調で同96百万円増益、経営統合一時費用の剥落によるコスト削減効果で同125百万円増益、その他で同67百万円増益だった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

業績動向

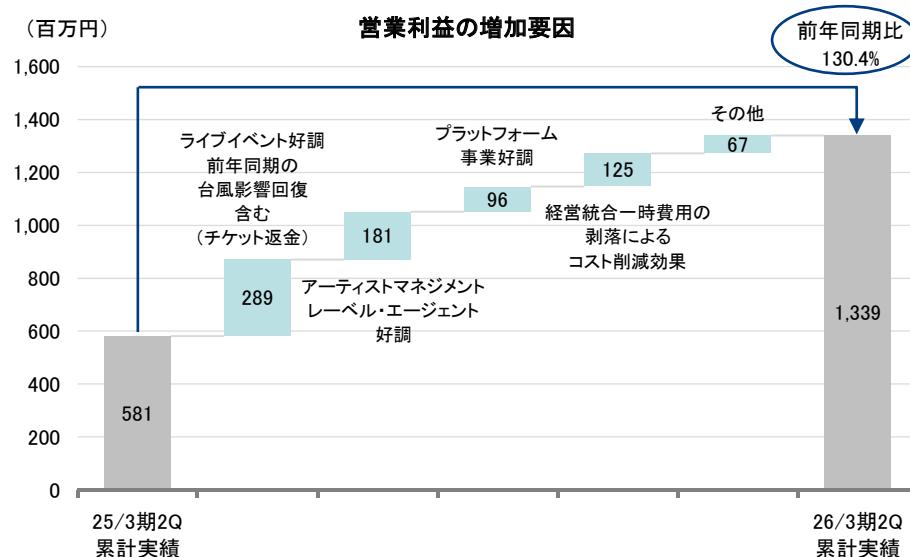
2026年3月期中間期連結業績の概要

(単位:百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	10,581	100.0%	11,904	100.0%	1,323	12.5%
売上総利益	2,801	26.5%	3,714	31.2%	913	32.6%
販管費	2,219	21.0%	2,375	20.0%	155	7.0%
営業利益	581	5.5%	1,339	11.2%	757	130.4%
経常利益	582	5.5%	1,381	11.6%	798	137.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	323	3.1%	800	6.7%	476	147.2%
EBITDA	915	8.7%	1,641	13.8%	726	79.3%

注: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

出所: 決算短信、決算説明資料よりFISCO作成



出所: 決算説明資料よりFISCO作成

なお主要グループ会社の業績(連結消去前の単体数値)は、スペースシャワーネットワークの売上高が同5.5%増の6,660百万円、営業利益が同186.2%増の976百万円、EBITDAが同116.9%増の1,057百万円、SKYAKIの売上高が同25.7%増の1,973百万円、営業利益が同49.0%増の294百万円、EBITDAが同46.1%増の315百万円、インフィニアの売上高が同7.9%増の1,749百万円、営業利益が同0.3%減の100百万円、EBITDAが同12.6%増の153百万円だった。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

業績動向

コンテンツ、ソリューションとも大幅増収増益

2. セグメント別の動向

コンテンツセグメントは売上高(顧客との契約から生じる収益)が前年同期比12.6%増の6,483百万円、利益(全社費用等調整前営業利益)が同96.8%増の1,062百万円、EBITDAが同79.0%増の1,203百万円と大幅増収増益だった。売上高の内訳はライブ・コンテンツ事業が同25.5%増の3,503百万円、メディア事業が同8.3%減の1,245百万円、エンタテインメントカフェ事業が同7.9%増の1,735百万円だった。ライブ・コンテンツ事業は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した。イベント関連は5月24日～25日に開催した「POP YOURS」で約3.5万人、8月29日～31日に開催した「SWEET LOVE SHOWER」で過去最高となる約8.5万人を動員し、いずれもチケット完売と好調だった。ライブハウス関連は15周年アニバーサリーイベントのチケット販売などが好調だった。アーティストマネジメント関連とレーベル・エージェント関連は所属アーティストの公演収益が大幅に拡大した。エンタテインメントカフェ事業は、中京地区への初出店や大型アニメカルチャーイベントの開催などで継続的に事業を拡大し、第2四半期の来店者数は同14.8%増の23.2万人となった。

ソリューションセグメントは売上高が同12.4%増の5,420百万円、利益が同272.7%増の275百万円、EBITDAが同58.6%増の437百万円と大幅増収増益だった。売上高の内訳はプラットフォーム事業(会計処理はネット表示)が同13.6%増の1,934百万円、ディストリビューション事業が同21.2%増の2,495百万円、クリエイティブソリューション事業が同6.8%減の990百万円だった。プラットフォーム事業はアーティスト、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ファンクラブサイトがオープンし、中間期末時点のファンクラブ有料会員数は同14.4万人増の145.3万人、FCサービス数は同359増の1,549と順調に増加した。ディストリビューション事業はデジタル配信がけん引して好調だった。ストリーミングサービス再生数は国内が同7.2%増の26.8億回、海外が同84.2%増の16.2億回となった。2025年8月には、同社所属アーティストであるSuchmosの楽曲「STAY TUNE」のストリーミング総再生回数が1億回を突破し、(一社)日本レコード協会のストリーミング認定において「プラチナ認定」を獲得した。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

業績動向

2026年3月期中間期セグメント別の概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	10,581	100.0%	11,904	100.0%	1,323	12.5%
コンテンツ	5,757	54.4%	6,483	54.5%	726	12.6%
ライブ・コンテンツ	2,791	26.4%	3,503	29.4%	711	25.5%
メディア	1,357	12.8%	1,245	10.5%	-112	-8.3%
エンターテインメントカフェ	1,608	15.2%	1,735	14.6%	126	7.9%
ソリューション	4,824	45.6%	5,420	45.5%	596	12.4%
ファンプラットフォーム	1,702	16.1%	1,934	16.3%	232	13.6%
ディストリビューション	2,059	19.5%	2,495	21.0%	436	21.2%
クリエイティブソリューション	1,062	10.0%	990	8.3%	-72	-6.8%
営業利益	581	5.5%	1,339	11.2%	757	130.4%
コンテンツ	539	9.4%	1,062	16.4%	522	96.8%
ソリューション	74	1.5%	275	5.1%	201	272.7%
合計	613	5.8%	1,338	11.2%	725	118.0%
調整額	-32	-	0	-	-	-
EBITDA	915	8.7%	1,641	13.8%	726	79.3%
コンテンツ	672	11.7%	1,203	18.6%	531	79.0%
ソリューション	275	5.7%	437	8.1%	161	58.6%

注1：セグメント別売上高は顧客との契約から生じる収益、売上比は売上高合計に対する比率

注2：セグメント利益は全社費用等調整前営業利益、売上比は各々の売上高に対する利益率

注3：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額で、売上比は各々の売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりFISCO作成

財務の健全性は良好

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比1,063百万円増加して17,023百万円となった。主に建設仮勘定が同192百万円減少、繰延税金資産が同156百万円減少した一方で、現金及び預金が同453百万円増加、受取手形及び売掛金が同892百万円増加、建物及び構築物などの有形固定資産（建設仮勘定を除く）が同226百万円増加した。負債合計は同575百万円増加して8,453百万円となった。主に未払金が同751百万円減少した一方で、買掛金が同546百万円増加、未払法人税等が同303百万円増加、預り金が同346百万円増加、その他（流動負債）が同124百万円増加した。長短借入金残高は33百万円となった。純資産合計は同488百万円増加して8,570百万円となった。自己株式が市場買付によって同109百万円増加した一方で、利益剰余金が同585百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.3ポイント低下して49.9%となった。自己資本比率が小幅に低下したが、実質無借金経営であり、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念点は見られないことなども勘案すれば、財務の健全性は良好と弊社では考えている。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
 4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位:百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減
資産合計	7,264	7,804	8,164	15,959	17,023	1,063
流動資産	4,593	5,346	5,419	10,306	11,660	1,354
固定資産	2,668	2,456	2,744	5,653	5,362	-290
負債合計	3,903	4,112	4,222	7,877	8,453	575
流動負債	3,078	3,313	3,452	7,077	7,599	521
固定負債	825	799	770	799	853	54
純資産合計	3,361	3,691	3,941	8,082	8,570	488
株主資本	3,348	3,633	3,847	8,019	8,495	476
自己資本比率	46.2%	47.3%	48.1%	50.2%	49.9%	-0.3pp
	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間	
営業活動によるキャッシュ・フロー	845	891	1,156	1,309	1,111	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-308	-124	-609	-640	-281	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,364	-97	-90	-352	-376	
現金及び現金同等物の(中間)期末残高	1,997	2,667	3,123	6,489	6,943	

出所: 決算短信、半期報告書よりFISCO作成

■ 今後の見通し

2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益予想

● 2026年3月期通期連結業績予想の概要

2026年3月期通期の連結業績予想は、中間期の各利益(EBITDAを除く)が期初時点の通期予想を超過達成したことを踏まえ、2025年11月13日付で上方修正して売上高が前期比6.6%増の22,000百万円、営業利益が同82.3%増の1,600百万円、経常利益が同83.3%増の1,630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同233.8%増の960百万円、EBITDAが同55.5%増の2,350百万円としている。期初予想(2025年5月14日付、売上高21,000百万円、営業利益1,300百万円、経常利益1,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円、EBITDA1,900百万円)に対して売上高を1,000百万円、営業利益を300百万円、経常利益を330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を210百万円、EBITDAを450百万円それぞれ上方修正し、大幅増収増益予想としている。

なお半期別の数字を単純計算で算出(上方修正後の通期予想 - 上期実績)すると、売上高は上期が11,904百万円で下期が10,095百万円、営業利益は上期が1,339百万円で下期が260百万円、EBITDAは上期が1,641百万円で下期が708百万円となる。ライブ・コンテンツ事業の2つの大型主催イベントが上期開催であることに加え、今年は所属アーティストの活動も上期に集中しているため上期偏重の利益構造だが、プラットフォーム事業やディストリビューション事業は下期も好調に推移する見込みだ。積極的な事業戦略や経営統合によるシナジーなどにより、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

今後の見通し

2026年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円、%)

	25/3期		期初予想 金額	26/3期		前期比		期初予想比 増減額
	実績	売上比		修正予想 売上比	増減額	増減率		
売上高	20,637	100.0%	21,000	22,000	1,362	6.6%	1,000	
営業利益	877	4.3%	1,300	1,600	722	82.3%	300	
経常利益	889	4.3%	1,300	1,630	740	83.3%	330	
親会社株主に帰属する 当期純利益	287	1.4%	750	960	672	233.8%	210	
EBITDA	1,511	7.3%	1,900	2,350	838	55.5%	450	

注：前回予想は2025年5月14日付の期初公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりFISCO作成

成長戦略

次世代エンタテインメント創造を目指す

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

同社は2024年11月に中期経営計画「Ignite 2027」(2026年3月期～2028年3月期)を発表した。基本方針として、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、次世代のエンタテインメントの創造に取り組むとしている。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させることで、従来の枠を超えた新たな創造力の発火点(Ignite)を生み出し、コンテンツとテクノロジーの両軸からアーティスト・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す。

なお最終年度2028年3月期の目標値には売上高24,000百万円、営業利益1,600百万円、EBITDA2,200百万円、ROE10%超を掲げていたが、2026年3月期の上方修正後の連結業績予想(売上高22,000百万円、営業利益1,600百万円、EBITDA2,350百万円、ROE10.67%)で進捗率を算出すると、売上高は91.6%、営業利益は100.0%、EBITDAは106.8%、ROE106.7%となり、利益面は2026年3月期に最終年度目標を2期前倒しで達成する見込みとなった。このため2028年3月期の目標値を現在精査中であり、2026年3月期決算発表時に修正目標を公表予定としている。

中期経営計画に対する進捗率について

(単位：百万円)

2028年3月期経営目標	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	24,000	22,000
営業利益	1,600	1,600
EBITDA	2,200	2,350
ROE	10%	10.67%

出所：決算説明資料よりFISCO作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スペースシャワーSKYAKIホールディングス
4838 東証スタンダード市場

2025年12月19日 (金)
<https://sssk-hd.com/contents/ir>

成長戦略

資本コストや株価を意識した経営の実現については、中期経営計画発表時点において資本コストをおおむね7.6%と認識し、最終年度の目標としてROE10%超の達成を掲げていた。現在、通期見通しの上方修正によりROEが目標水準を達成見込みであるとともに、PBRは2025年8月の第1四半期決算発表後に1倍を超える、以降1倍割れすることなく安定的に推移している。

今後も、事業構造改革やグループシナジー創出を通じた利益率・効率性の向上に加え、機動的な自社株買いの活用により適切な資本水準の維持と資本効率のさらなる改善を図る。また収益力強化、資本収益性の向上、成長投資の実行とその説明充実、株主還元の強化を通じて、PBR改善の定着と持続可能な企業価値向上を目指す。これにより、資本コストと株価を強く意識した経営を実践し、企業価値の一層の最大化に取り組む。

キャピタルアロケーションのイメージとしては、2025年3月期末の現金及び預金(見込み)約6,500百万円、及び2028年3月期までの3ヶ年累計営業キャッシュ・フロー約4,400百万円により、株主還元に約1,300百万円～1,600百万円、設備・事業投資及びM&A投資に約3,000百万円～4,000百万円、2028年3月期末の現金及び預金(見込み)に約5,300百万円～6,600百万円の配分を計画している。

株主還元については事業領域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に直接還元する。そして本中期経営計画期間中は連結配当性向35%～45%を目標に累進配当を継続する。また連結総還元性向45%～60%を目標に、年間200百万円を上限として自己株式取得を機動的に実施する。

設備・事業投資としては、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DX投資を計画している。セグメント別では、コンテンツセグメントにおいてはドメイン拡張、新たなIP獲得を目的とするM&A・業務提携、ソリューションセグメントにおいてはグループDXの推進に向けて、高い開発能力を持った優秀なエンジニアを獲得するための開発環境強化やM&A・業務提携などを推進する。

2026年3月期配当予想を上方修正、新たな株主優待制度を導入

2. 株主還元策

株主還元については、中期経営計画「Ignite 2027」期間中は連結配当性向35%～45%を目標に累進配当を継続することを基本方針としている。この基本方針に基づいて2026年3月期の配当予想は、連結業績予想の上方修正に伴って2025年11月13日付で期末4.00円上方修正し、前期比7.00円増配の20.00円(期末一括)(前期の13.00円には記念配当3.00円を含んでいるため普通配当ベースでは10.00円増配)としている。予想配当性向は34.3%となる。

自己株式取得については、2024年12月1日～2025年11月18日に自己株式396,100株を取得(2024年11月13日付で自己株式取得を決議、2025年3月28日付で取得枠拡大を決議)した。さらに2025年11月13日付で新たな自己株式取得(上限200,000株または200百万円、取得期間2025年12月1日～2026年11月30日)を決議した。

スペースシャワーSKYAKIホールディングス | 2025年12月19日 (金)
4838 東証スタンダード市場 <https://sssk-hd.com/contents/ir>

成長戦略

また株主優待制度については2025年9月25日付で新たな株主優待制度の導入を発表した。毎年9月末日現在の100株(1単元)以上を保有する株主を対象に、保有株式数に応じて同社グループの開催する音楽ライブ・イベントへの招待抽選権を進呈する。保有数100株～499株は抽選権1口、保有数500株～999株は抽選権5口、保有数1,000株以上は抽選権10口で、2025年9月末対象より実施した。

音楽エンタテインメント関連事業を通じて社会的課題解決に貢献

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては2023年3月にサステナビリティ基本方針を策定し、コーポレート・ガバナンスを強化するとともに、音楽エンタテインメント関連事業を通じて社会的課題解決に貢献する方針としている。創業以来、アーティストのクリエイティビティを尊重し、その価値を高め広げる事業を展開しており、多様性や創造性が重要視されるこれからの未来においても、音楽カルチャーの持続可能な発展とともに、すべての人々が人種、民族及び文化的多様性、ジェンダーの平等を尊重される、公正で、平等で寛容な開かれた世界を目指す。なおCSRの取り組みとして2026年3月期中間期には、エンタテインメントカフェ事業で万世橋警察が実施した痴漢撲滅キャンペーンへの協力を実施した。

新しいエンタテインメントカンパニーとして成長ステージに向かう

4. 弊社の視点

同社の特徴・強みは、あらゆる音楽エンタテインメント関連事業を展開していることであり、さらにSKYAKIとの経営統合によって事業基盤が一段と強化された。音楽エンタテインメント関連市場については、ライブ・イベント市場やファン参加型エンタテインメントなどが今後も高い成長性を見込まれており、同社にとって事業環境は良好と言えるだろう。また同社の中長期的な課題としては、ヒットアーティストやヒットコンテンツの有無、自然災害発生によるイベント開催リスクなどによって業績が変動するのではなく、高付加価値サービスの提供やストック型収益の拡大などによる持続的な利益成長の実現が望まれる。SKYAKIとの経営統合によるシナジー創出(コンテンツとテクノロジーの融合)や事業領域拡大・新サービス提供などにより、同社が新しいエンタテインメントカンパニーとして成長ステージに向かうと弊社では期待している。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものではありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp