中期経営計画（ローリング版）

第80期：2026/7～第82期：2029/6

株式会社スマートバリュー

2026年8月14日

東証STD 9417

Agenda

01. 会社概要と大方針

02. スマートシティ神戸モデル

03. 中期経営計画

04. モビリティ・サービス
事業戦略とトピックス

05. スマートベニュー
事業戦略とトピックス

01

会社概要と大方針

考え方

創業から98年目、2028年10月には当社創業100周年となります。
昭和の自動車電装修理工場から平成では携帯電話販売代理店やクラウドサービスを経て、令和ではこの国の未来に正面から取り組むための地方創生プロジェクトでもあるスマートベニュー・スマーシティモデルを30年先50年先をも見据えて推進いたします。
祖業の自動車に関連するモビリティ領域も、長年取り組んできたモビリティIoTにおいて徐々に市場でのポジションを得ることができ、この延長線でもまちに社会実装する次世代モビリティへの参画も準備しています。

2015年のIPO後は、2020年の携帯電話販売代理店の譲渡以降、コロナ禍によるモビリティ領域の減収も経験しつつ、なかなか思う通りの成果につながらない、未知の新規事業の難しさを痛感してまいりましたが、ようやく実績が出始めて少しでも未来の蓋然性がイメージできるところまできました。
それでもやはりリスクを負って、未来に向けて誰も推進できない社会的意義のある事業モデルにチャレンジする意味はあると強く考えています。
これからは経済的価値と社会的価値を両立しながら、人口減少時代の都市OSともいうべきモデルを社会実装し、バランスの取れた計画を推進してまいります。

少しでもご理解をいただければと中期経営計画のローリング版を公開させていただきます。

会社概要

2028年10月（2029年6月期）に創業100周年を迎えます。

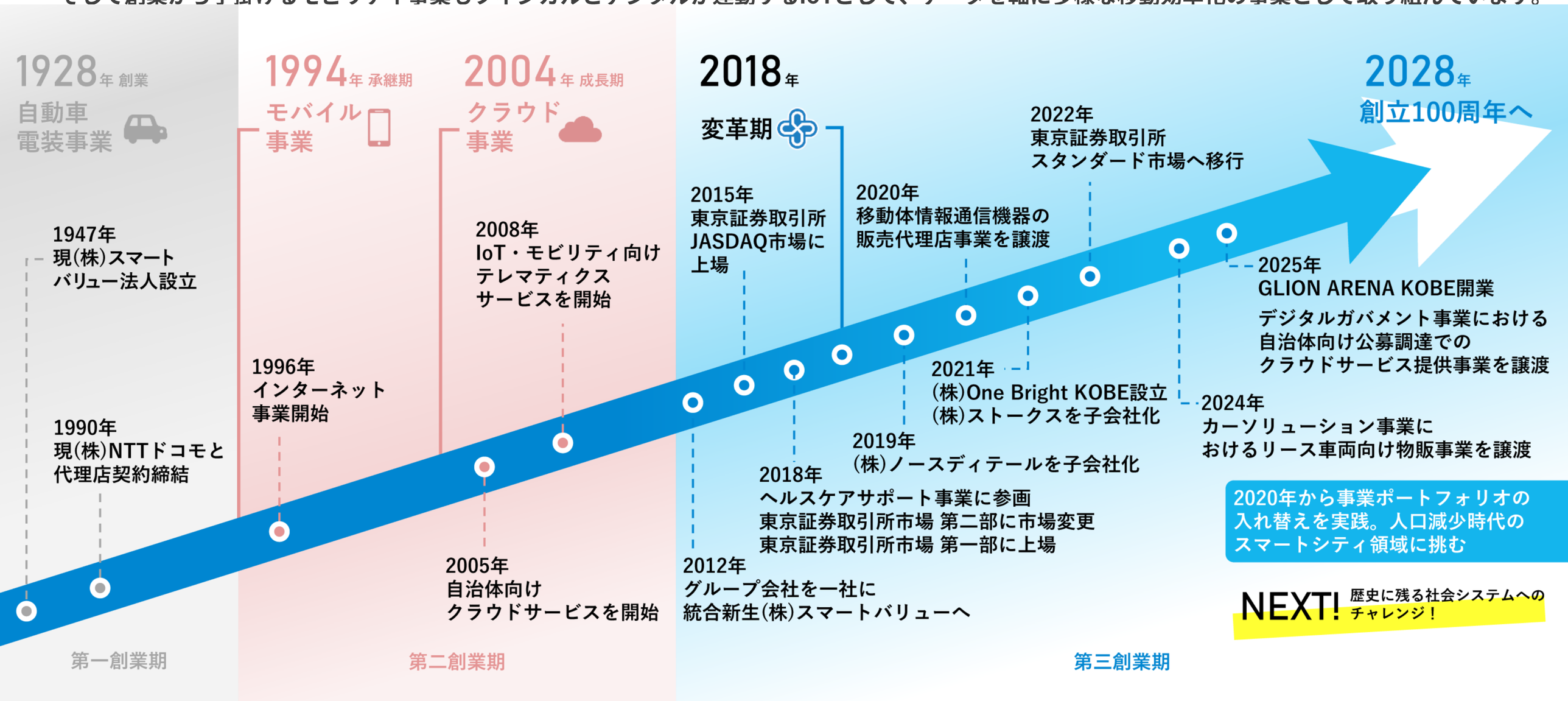
2020年からのポートフォリオ入れ替えは、次の100年を生き抜ける事業体となるため。

人口減少時代のまちづくりを担う主体者として、現在はモビリティ・サービス、スマートベニューの２セグメントにて事業を推進しています。

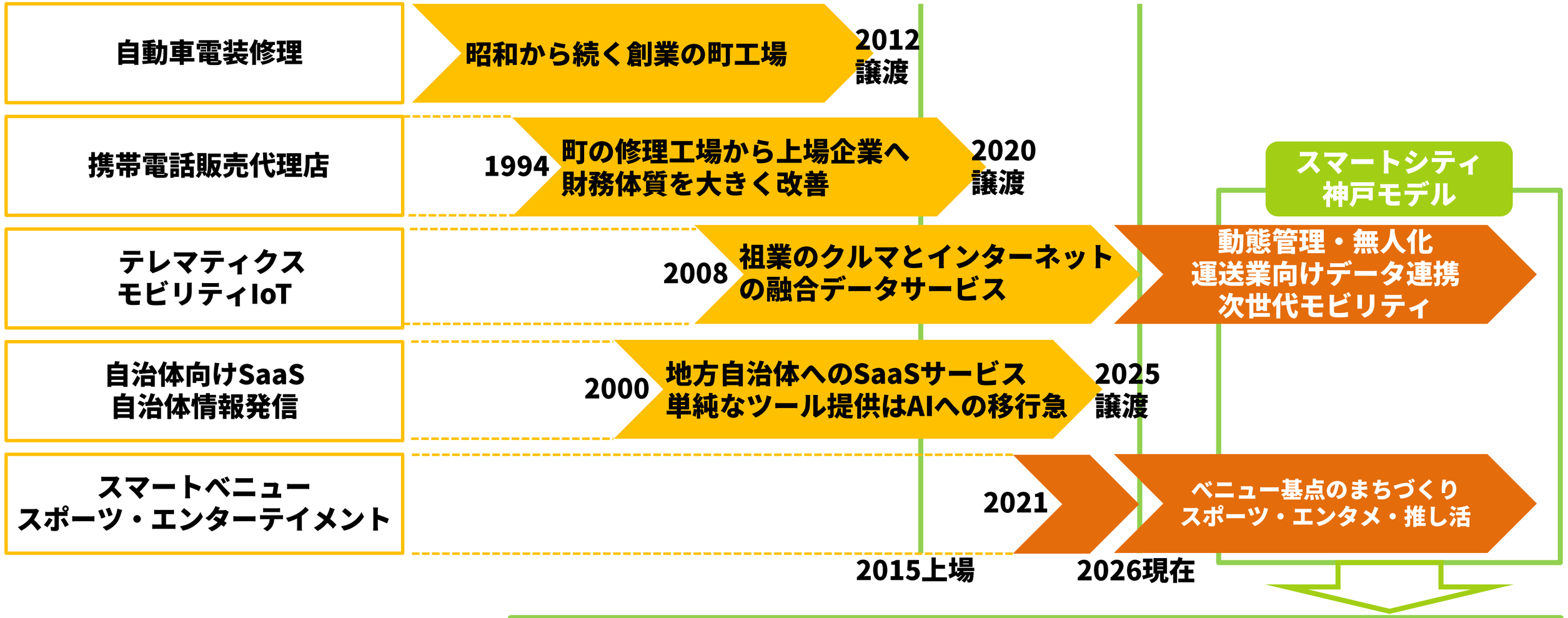
会社名	株式会社スマートバリュー
上場市場	東証スタンダード（9417）
創業	1928年10月（昭和3年）
設立	1947年6月（昭和22年）
資本金	1,044,944千円
代表者	取締役兼代表執行役社長　渋谷　順
従業員数	189人（2026年6月末時点）グループ社員含む
本社	大阪市中央区安土町三丁目5番13号　本町ミッドキューブ12階　WeWork本町内
連結子会社	株式会社ノースディテール（札幌市） 株式会社One Bright KOBE（神戸市） 株式会社ストークス（神戸市）
事業セグメント	モビリティ・サービス／スマートベニュー

沿革

2020年に携帯電話販売代理店事業を譲渡。さらに2025年には自治体向けSaaS事業を譲渡し、長らく当社の屋台骨を支えてきた事業ポートフォリオの入れ替えを実践中。スマートベニュー事業は、フィジカルなまちづくりとICT、そして熱狂や感動を創造する地方創生事業。
そして創業から手掛けるモビリティ事業もフィジカルとデジタルが連動するIoTとして、データを軸に多様な移動効率化の事業として取り組んでいます。



ポートフォリオ入れ替えと今後の方針



全国への展開
21世紀のまちづくりに事業主体者として社会実装に参画します

中長期的に目指す世界観



急速な生成AIの進化
そして人口減少時代の地域におけるまちづくり
そんな時代にICTを活用しつつもツール屋ではなく、
主体者としてまちづくり×ICTの事業を実装したい。
そんな想いを民間企業が21世紀の社会システムとして推進する
ことを当社のミッションとしています。
ソフトウェアとしてのSaaS事業はAIによって駆逐される日がやってきます。
重要なのは人間が生きるこのフィジカルな社会において、時には熱狂や感動、
そして共感のような感性にまで踏み込みながらも、データやICT、AIを活用
して効率的に地域をマーケティングしていく仕組み。
交流人口を増やし、消費や回遊性を高め、地域経済をより活性させながらも、
自分のまちに熱狂や共感の主体が存在してシビックプライドにつなげていく。
また次世代モビリティが人々の移動や人流などを効率化し、スポーツや
エンタメが感動や共感を与え、生成された価値が地域に循環する仕組み。
それが21世紀の社会インフラであり、都市OSであり、スマートシティモデル
であると考えています。

創業100周年となる2029年6月期に目指すトリプルゴール

創業100周年（2029年6月期）に実現する経営指標

売上高：8,722百万円
営業利益：1,427百万円
経常利益：597百万円
※過去100年で最高益

The 100th Anniversary Goal : Building the Future!

５つの事業戦略

- スマートシティ神戸モデルの全国展開開始
  ✓データP/F、ID統合
- （モビリティ・サービス）動態管理、無人化、運送業向け・次世代モビリティの充実
- （スマートベニュー）アリーナ稼働率、チケット販売、パートナーアクティベーションの成長
- まちのにぎわい創出
  ✓交流人口増、回遊性向上
- 経済的価値と社会的価値の両立

財務戦略

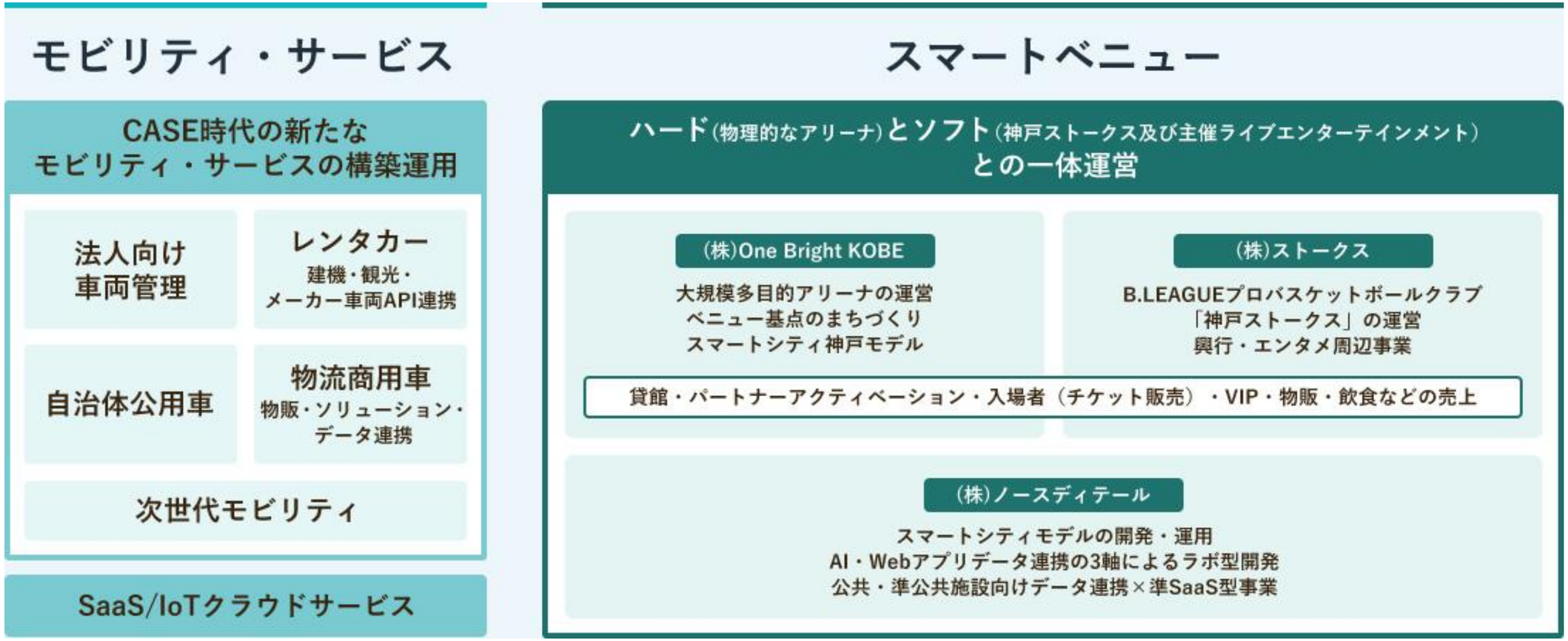
【キャッシュ創出力強化】

キャッシュ：3,084百万円(2026/6)
→4,001百万へ(2029/6)

EBITDA：1,284百万(2026/6)
→2,193百万へ(2029/6)

セグメント情報と事業構成

祖業であるモビリティ・サービスにおいて、交通の安全安心、効率化、無人化などを手掛け、MRR（月次経常収益）積み上げによって安定的に
足元の収益獲得を目指します。
さらにスマートベニューにおいて、多目的アリーナおよびスポーツやエンタメの事業を推進することで、「貸館」「パートナーアクティベーション」
「チケット販売」「VIP」など収益のベースを構築します。さらに年間200万人の来場者を目指し、データプラットフォームの整備を踏まえて、
「スマートシティ神戸モデル」の社会実装を推進し、全国展開を目指します。



02

スマートシティ
神戸モデル

スマートシティ神戸モデル

**熱狂と共感！年間200万人の来訪者を集める大規模多目的アリーナを核とした
スマートシティ神戸モデル。
来訪者のデータ利活用により、交流人口を増やし、回遊性を高め、賑わいを創出。
交通事業者・車両メーカー・海運事業者・eVTOL事業者・商店街・観光施設・
百貨店・飲食店・・・そして自治体。
多くのまちの主体者と共に、まちづくりを担うデータプラットフォームおよび
ID統合。
このモデルこそが21世紀の都市OSであり、日本の地方創生。
神戸モデルを全国展開へ！**



スマートシティ神戸モデル

スマートシティ神戸モデル

熱狂を“つなぐ”まち

～ 人が集まり、まちがめぐり、未来が動き出す。 ～

アリーナおよび周辺エリアの熱狂を起点に、交流人口を増やし、
回遊性を高め、人の流れを神戸全体のまちへ広げます。

8つの“つなぐ”を通じて、来訪・回遊・再訪の循環を生み出し、
持続的なまちづくりを推進します。

1 人と人をつなぐ

アリーナ興行を起点に、
ファン同士、来街者と地元住民の
つながりを生み出す。

2 日常と非日常をつなぐ

日常で気づき、
仕事終わりや週末に
立ち寄りたくなるきっかけをつくる。

3 次の来訪につなぐ

アリーナを含めたまちの魅力を伝え、
まちを好きになり、
また来たくる気持ちを育てる。

4 点と点をつなぐ

アリーナも、まちの一つの拠点。
神戸の様々な魅力をつなき、
回遊を広げる。

8つの“つなぐ”



5 移動をつなぐ

旅は、家を出る前から始まっている。
安心・安全・快適な移動で、
体験全体の価値を高める。

6 時間をつなぐ

興行の前後もまち全体で楽しめるよう、
食事や買い物など、
充実した時間をつくる。

7 まちの経済をつなぐ

アリーナとまちの回遊を生み出し、
消費を促進することで、
まちの経済を活性化する。

8 日本全国へつなぐ

神戸の”好き”を全国へ広げ、
新たな来訪のきっかけを生み出す。

スマートシティ神戸モデル

スマートシティ神戸モデル

～ コンテンツ × アリーナ × モビリティ のまちづくりモデル ～
【まちをマーケティング！】

神戸モデルでは、データ利活用により効果的に**「来訪者の増加」**と**「まちの回遊性向上」**を実現します。神戸モデルが**全国へと広がり**、**日本全体がにぎわい・つながる世界**を目指します。

～ 8つの“つなぐ” ～

1 2 3 4
5 6 7 8

～ エリアごとの来訪動機創出 ～

01 在住者
02 近距離都市圏
03 新幹線沿線
04 海外・インバウンド

アリーナの熱狂
まちの回遊・にぎわい
まちの魅力発見・体験
また来たくなる・再訪したくなる
日本全国へ
データに裏打ち
便利な移動・決済
魅力的なコンテンツ
1to1のレコメンド

スマートシティ神戸モデル

スマートシティ神戸モデル

陸海空の多様な移動を社会実装

８つのつなぐのためのモビリティを社会実装
Walkable & Motorable & eVTOL & Marine & Railway

～　人が集まり、まちがめぐり、未来が動き出す。　～

回遊性を高めるためのインフラ整備
「陸海空の多様な移動」のために次世代モビリティ
をまちにインストール

✓歩きたくなるウォーカブルなまち
✓歩くを補完する次世代モビリティ車両
✓遠方から大量に運んでくる鉄道網
✓海景都市神戸を象徴する海路（マリーナ開業）
✓eVTOL（空飛ぶクルマ）ポート（空港）事業参画







© Junji Tanigawa & JTQ 2026

スマートシティ神戸モデル

Commons Tech KOBE

"まち全体"でのマーケティング活動の実施基盤

①来訪者のリアルタイムデータ収集

1 「TOTTEIアプリ」での来場者データ
2 街中ビーコンとアプリ接触による移動データ
3 アンケートや口コミによる、深い属性データ
4 自治体保有のデモグラフィックデータ

②データ・課題を広く共有

1 アリーナでエンタメを絡めたイベント「SMART DAY」の開催
2 AIモデルを導入したデータ閲覧基盤の開発

③集客・回遊性向上の施策実行

1 アリーナをはじめウォーターフロントで開催されるイベントと、まちが連動した回遊施策
2 三宮・元町エリアでのウォーターフロントでのイベントのPR施策

④更なる施策の検討・実行

1 実際に費用を投下した、コンソーシアム・ワークショップを実施。

～まち全体を巻き込むプラットフォームの組成～

アプリ・ペイメント・チケット・スタンプラリーなど

イベント情報

TOTTEIで行われる全てのイベントをご紹介！



North Detail

チケット

チケットの購入から入場までアプリで完結！



Tixplus



TOTTEI PAY

スムーズでおトクな会計を実現！

200pt GET!

残高：5,000円

TIS キャクシル

スタンプラリー

TOTTEIを起点に神戸・三ノ宮を回遊しておトクなクーポンをGET！

三ノ宮駅　TOTTEI　メリケンパーク

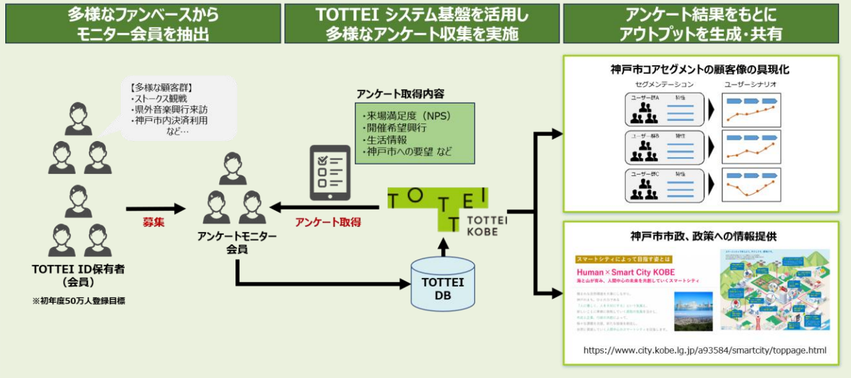
neos

まちなかビーコンの活用

アプリ側で抽出したユーザーの趣味嗜好情報を基に、マッチする情報を欲しいタイミング（接近タイミング）でPRとして発信することで打率を高め、回遊を創出する。



CRM・ファンダム



スマートシティ神戸モデル

【JR西日本様との具体的な連携】
✓WESTER経済圏
✓決済連携
✓統合ID基盤
✓神戸市内ビーコンインフラ敷設
✓データプラットフォーム

【連携の効果】
✓交流人口増
✓回遊性向上
✓送客などによる消費増
✓まちのリアルデータ利活用（EBPM）
✓まちへのエンゲージメント創出

OBK/STKの強み

One Bright KOBE

魅力的なアリーナ体験、来場動機をくすぐるコンテンツ

GLION ARENA KOBE / KOBE STORKS / TOTTEI KOBE

コンテンツカ・体験設計
（興行・試合・イベント）

来場動機の創出
（ファン・地域・観光）

ID基盤
（TOTTEI ID・“非日常”のデータ）

×

JRWの強み

JR西日本

鉄道の広域ネットワーク、PR、ID基盤、エリアマネジメント

モバイルICOCA / WESMO! / mitococa / tabiwa by WESTER / WESTER

鉄道ネットワーク
(広域アクセス・二次交通)

エリアマネジメント
(まちとのつながり・駅周辺アセット・PR)

ID基盤
(WESTER ID・“日常”のデータ)

双方のコアアセットの強みを掛け合わせ、ビジョンの実現に向けて補い合う「真のパートナー」へ

03

中期経営計画

中期経営計画サマリー

堅調なモビリティ・サービスと少し遅れはあるが立ち上がってきたスマートベニューによって増収増益を実現

３か年ではスマートベニューの事業成長に伴ってリース会計基準なども包含の上で最高益へ。

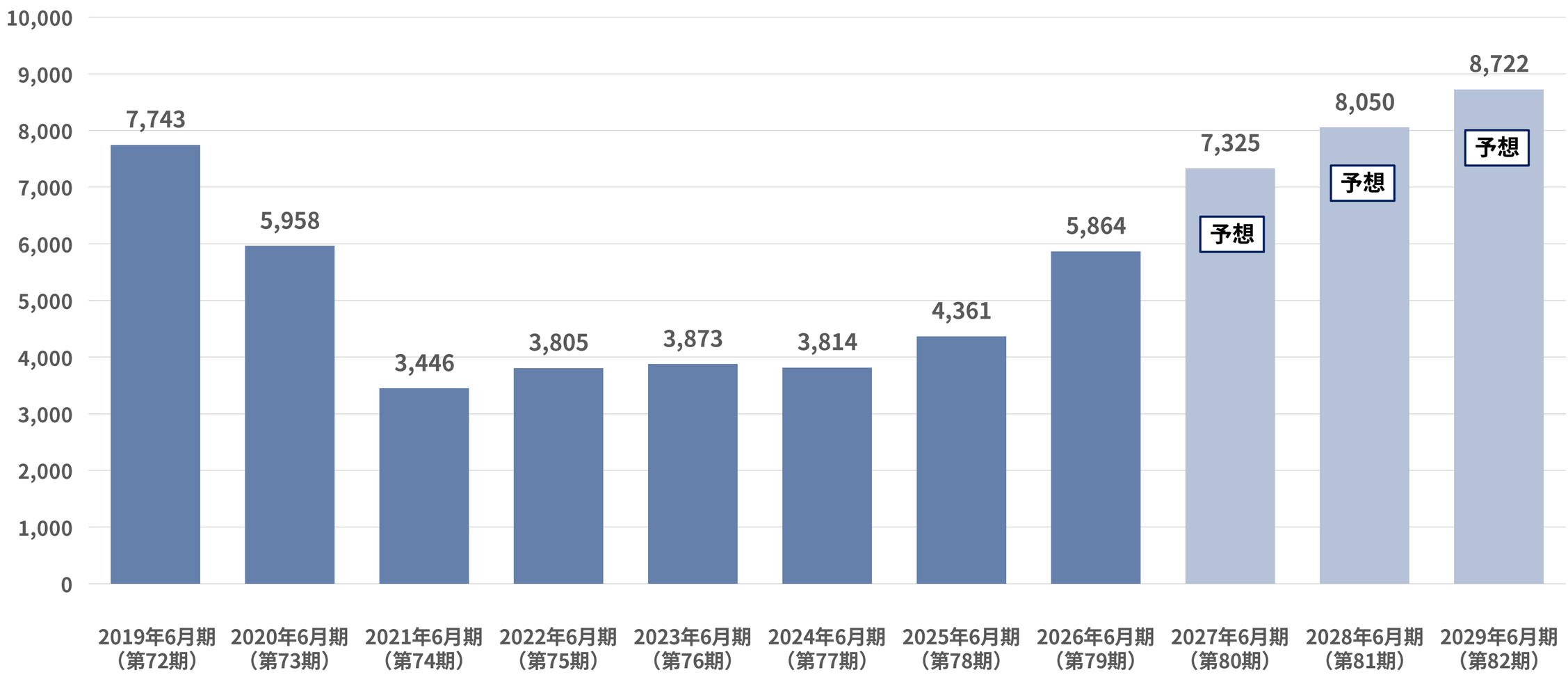
（単位：百万円）

		2026/6期（第79期）実績	2027/6期（第80期）予想	2028/6期（第81期）予想	2029/6期（第82期）予想
モビリティ・サービス	売上高	1,143	1,027	1,125	1,231
	営業利益	205	177	225	285
スマートベニュー	売上高	4,720	6,298	6,924	7,490
	営業利益	270	970	1,184	1,422
管理部門	営業利益	▲297	▲266	▲286	▲280
連結全社	売上高	5,864	7,325	8,050	8,722
	営業利益	178	882	1,123	1,427
	経常利益	▲708	▲6	261	597
	親会社株主に帰属する当期純利益	▲890	▲44	123	327

連結売上高の過去推移と今後の予想

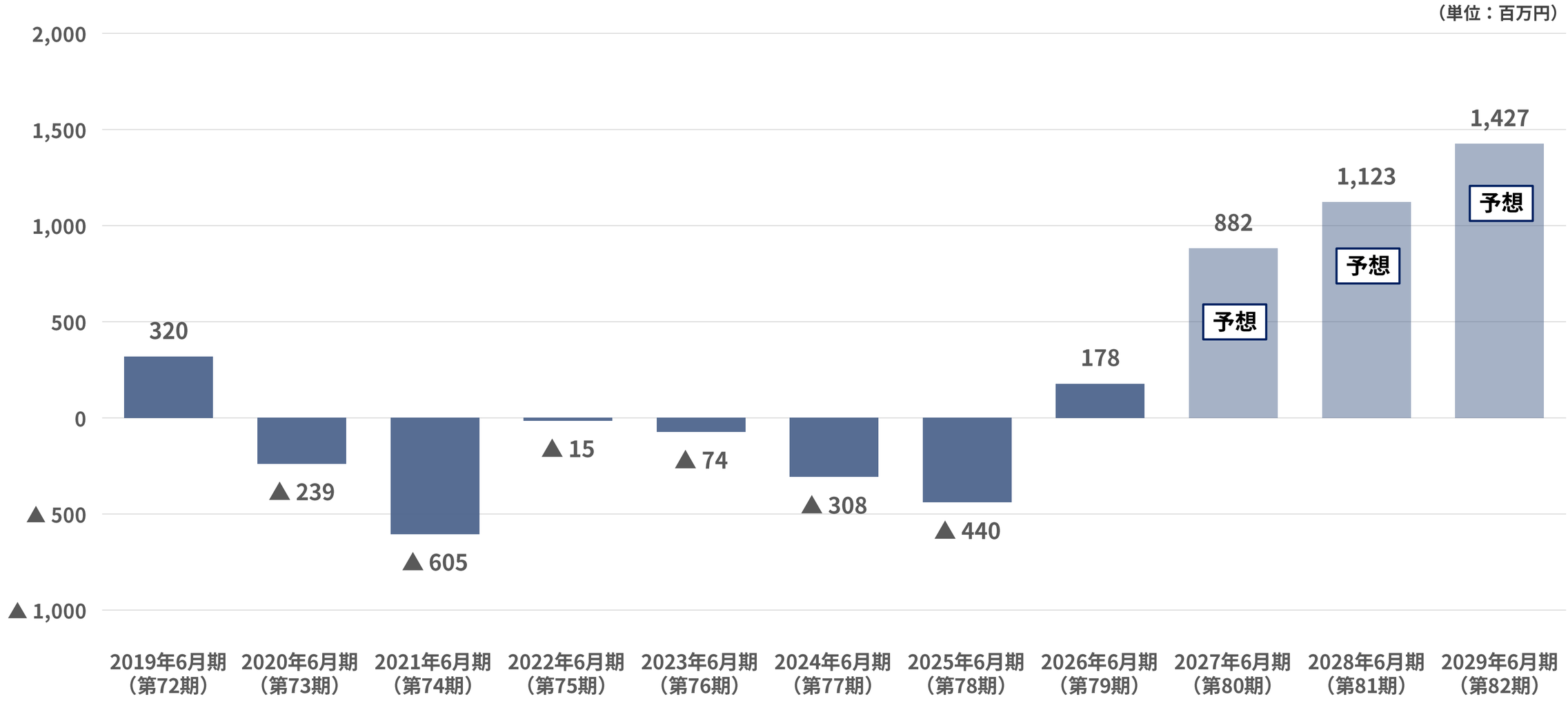
2020年の携帯電話販売事業、2025年デジタルガバメント事業の譲渡などで事業ポートフォリオ入れ替えを実施中。
2026年6月期以降大幅増収へ！

（単位：百万円）



連結営業利益の過去推移と今後の予想

2020年の携帯電話販売事業、2025年デジタルガバメント事業の譲渡などで事業ポートフォリオ入れ替えを実施中。
2026年6月期以降大幅増益へ！



連結業績概要

近い将来AIによって厳しくなることが想定されるソフトウェアのSaaS事業を譲渡したことでクラウドサービスはIoTのみとなり減少するが、
他方フィジカルなまちのOSとなるスマートシティモデルおよびアリーナ・プロスポーツ運営が大きく拡大。

（単位：百万円）

	2026/6期（第79期）実績	2027/6期（第80期）予想	2028/6期（第81期）予想	2029/6期（第82期）予想
売上高	5,864	7,325	8,050	8,722
クラウドサービス	935	905	1,031	1,136
MRR(月次経常収益)累計	657	698	781	889
サービス初期及び構築	278	207	249	247
受託開発	153	121	94	94
物販	54	―	―	―
アリーナ運営 プロスポーツ運営	4,123	5,654	6,197	6,664
ラボ/受託開発 スマートシティモデル	597	643	726	826
営業利益	178	882	1,123	1,427
営業利益率	3.1%	12.1%	14.0%	16.4%

連結経営指標サマリー

スマートベニューの投資は一巡、キャッシュが貯まりやすい体質に移行。
有利子負債の返済と利益確保により自己資本比率の改善を目指す。

（単位：百万円）

		2026/6期（第79期）実績	2027/6期（第80期）予想	2028/6期（第81期）予想	2029/6期（第82期）予想
EBITDA	（百万円）	1,284	1,955	2,045	2,193
キャッシュポジション	（百万円）	3,084	3,744	3,726	4,001
固定資産投資	（百万円）	184	89	66	42
自己資本	（百万円）	1,369	1,671	1,779	2,121
総資産	（百万円）	22,423	21,875	21,143	20,669
自己資本比率	（%）	6.1	6.0	6.7	8.3

04

モビリティ・サービス事業戦略とトピックス

事業概要

競争優位性

クルマのデータ活用

秒間の走行Rawデータの取り扱いと蓄積する技術

マルチP/F、デバイス化

複数Platform、複数デバイスを活用することができ、幅広いモビリティの課題にアプローチ

業界課題の把握

リース、保険、レンタカー、整備工場、等、物流等のモビリティプレイヤーと連携し課題を詳細に把握

既存事業への連携

顧客の既存事業や基幹システムと連携することで、長期的な運用を構築

キーファクター

保険料削減　台数適正化　コンプライアンス強化　レンタル業務の効率化　クルマのサービス化

サービス

- CiEMSシリーズ
- IoTサービス構築・データ提供
- 建機レンタル無人化
- カーシェアリング

サービスプラットフォーム

- クルマツナグプラットフォーム
- Kuruma Base

事業変遷と方向性

- フリート管理サービスの提供からスタートし、モビリティの様々な移動体とのサービス展開を目指す
- フェーズを移行しながら、各フェーズごとの拡大も狙う

Phase1

Connected 技術の確立（CiEMS）

モビリティデータの収集・分析・加工・可視化を実現

Phase2

Mobility Date Platform化（クルマツナグプラットフォーム）

基幹システム等へのモビリティデータの外部連携、データ提供を実現

Phase3

Shared 分野への進化（Kuruma Base）

モビリティのシェアリングサービスに必要なアセットと技術をPlatform化

モビリティ社会における新たなサービスモデルをの創造を実現

Phase4

新領域へのサービス提供

建機レンタル事業者向けの無人化プラットフォームの提供の推進

貨物軽自動車運送事業者向けの動態管理サービスの実現

運送事業者とのサービス構築と展開、およびデータ提供でのマネタイズ

次世代モビリティの社会実装とデータ利活用を推進

2027年6月期以降の業績予想

- 主に3G停波影響によるサービス契約数の一時的な減少により、2027年6月期は減収減益を予想。
- 利益率低い物販を減少させ、クラウドIoTサービスに集中することで、3ヵ年で利益率拡大。

（単位：百万円）

	2026/6期（第79期）実績	2027/6期（第80期）予想	2028/6期（第81期）予想	2029/6期（第82期）予想
売上高	1,143	1,027	1,125	1,231
クラウドサービス	935	905	1,031	1,136
MRR(月次経常収益)累計	657	698	781	889
サービス初期及び構築	278	207	249	247
受託開発	153	121	94	94
物販	54	ー	ー	ー
営業利益	205	177	225	285
営業利益率	18.0%	17.3%	20.0%	23.2%

成長戦略の概要

短期

MRR（月次経常収益）比率を向上させ、安定的収益基盤の確立へ

- セールスパートナーとの連携強化、アップセル（Reportアプリ等）での売上拡大
- 建機レンタルの無人化の積極推進
- MRR累計比率を70%に拡大

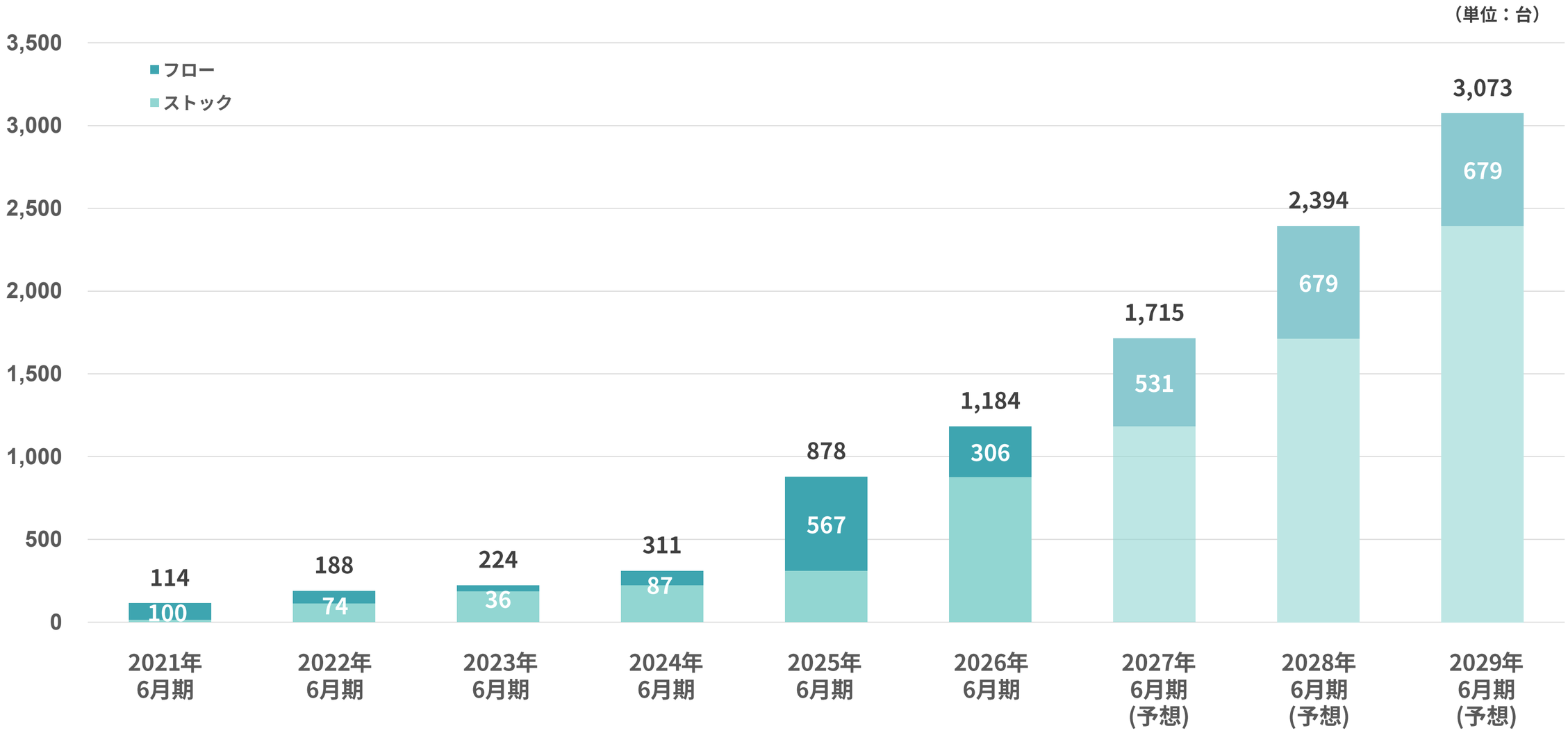
中長期

価値提供の領域を拡大し、新サービス・新デバイスを展開

- 顧客の基幹システムとのAPI連携強化、新デバイスの展開
- 貨物軽自動車運送事業者への動態管理サービスの展開
- トラック（運送事業者）向けの新サービスの立ち上げ、データ提供
- 次世代モビリティによる多様な移動の効率運用

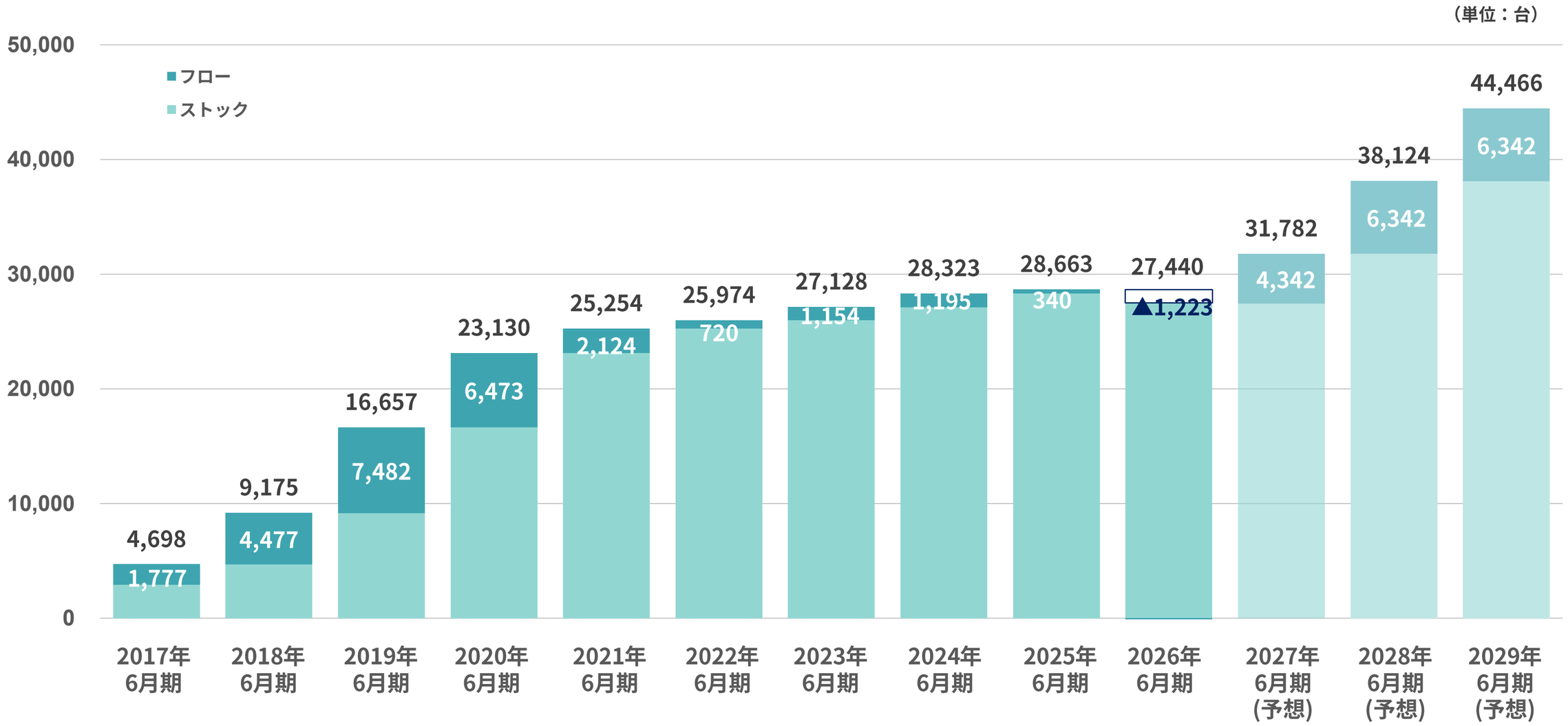
契約数の推移

KPI（モビリティIoT：Kuruma Base契約数）



契約数の推移

KPI（モビリティIoT：CiEMS契約数）



成長戦略によるターゲット市場の拡大

CiEMS
クルマツナグ
プラットフォーム

メイン領域



営業車両向け（白ナンバー）

約400万台
（リースは170万台）

現在コア領域として推進



貨物軽自動車運送事業向け
（黒ナンバー）

約32万台

今後チャレンジしていく領域



運送事業トラック向け
（緑/白ナンバー）

約500万台
（ハイヤー・タクシー等除く）

Kuruma Base

メイン領域



レンタカー向け
（観光）

約67万台

現在コア領域として推進



建機のレンタル
（既存先）

約600拠点

今後チャレンジしていく領域



レンタカー向け
（法人・業務用）

約500拠点

2027年6月期（第80期）の注力施策

サービス展開領域の拡大

- 新領域への価値提供開始
- ストック売上（MRR）の底上げ

- 日本カーソリューションズとのセールスパートナー推進、日報管理アプリ、アルコールチェックと紐づけた提案を実施
- ヤマト運輸と軽貨物自動車運送事業者への動態管理サービスの推進
- ガッツレンタカーと、業務レンタカー店舗の無人化推進

サービスの拡充

- 顧客との長期的な運用実現
- 新規サービスの構築と提供

- 動態管理サービスの運用改善の提案
- 建機レンタルの無人化の新規機能の拡充
- 顧客の基幹システムとのAPI連携の実施
- 運送事業者（トラック向け）のオペレーション効率化や、故障予兆等に寄与するデータ連携

トピックス：運送事業者への価値提供構想

- コネクテッドの技術領域で、データ利活用を推進
- 車両の深層データ（CAN等）を取得、分析し、物流事業者の課題解決を目指す

商用車のデータ取得・オープン化

基本的な動態管理（GPS）



深層データ取得（CAN）

取得データ（CAN）：
・故障コード読み取り
・DPD等のICE車データ
・バッテリー等のBEVデータ

商用車のデータ活用例

故障予兆と稼働率最大化

故障コードや走行データの遠隔自動取得と車両コンディション可視化。計画整備を促進。

EVシフト支援、劣化検知

充電残量、バッテリー状態の可視化。
EVデータの活用と導入促進。

オペレーションの効率化

日常点検効率化と車両管理台帳高度化。
「運ぶこと」に集中できる環境を構築。

05

スマートベニュー
事業戦略とトピックス

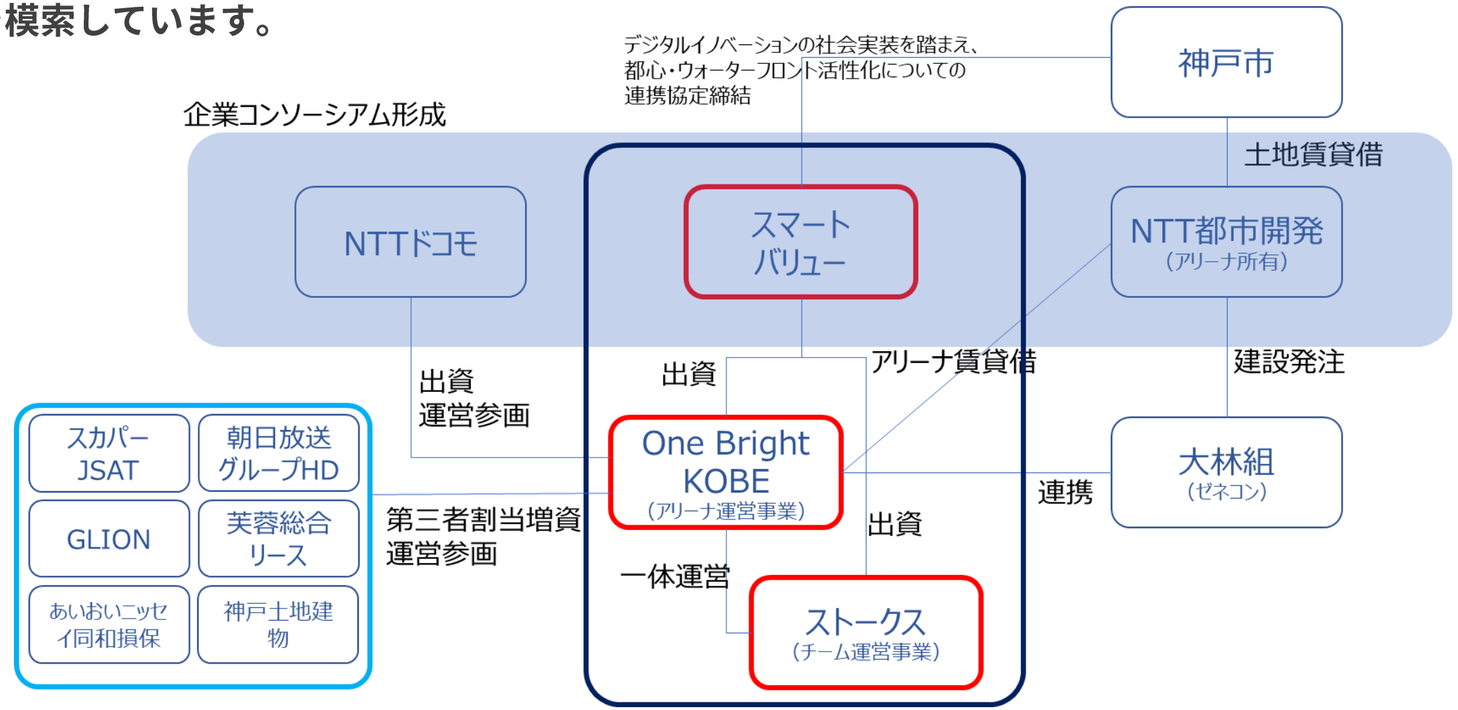
事業の概要

神戸ウォーターフロントエリアに2025年春開業した11,000人収容の大規模多目的アリーナ及び、神戸ストークスの運営と、アリーナを軸としたスマートシティモデルをフィジカルなまちに実装していく社会システムを事業の根幹としています。

開業1年目は162万人のお客様へ来場いただき、神戸ストークスはB.LEAGUEのB2リーグで、優勝を果たしました。

アリーナ稼働率は開業初期の停滞を乗り越え、2026年4月から7月までの実績では、85.2%の稼働水準を維持しています。

すでに神戸の新たなランドマークとして、交流人口を増やし、市民のシビックプライドを醸成。経済的な収益と社会的な価値の両立を標榜し、人口減少時代のまちづくり事業として各地への展開を模索しています。

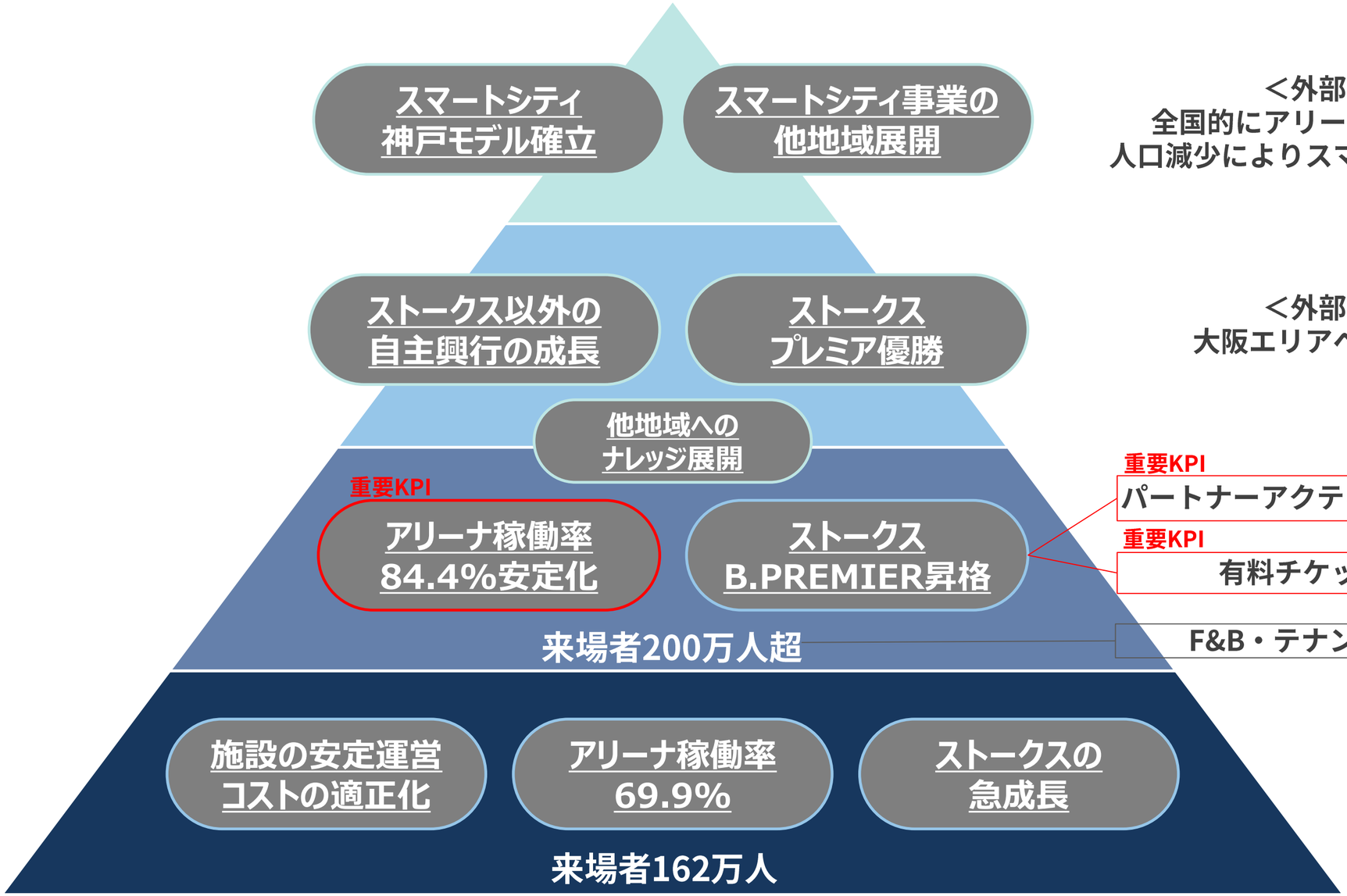








事業構造と目指す成長方向性



2027年6月期以降の業績予想

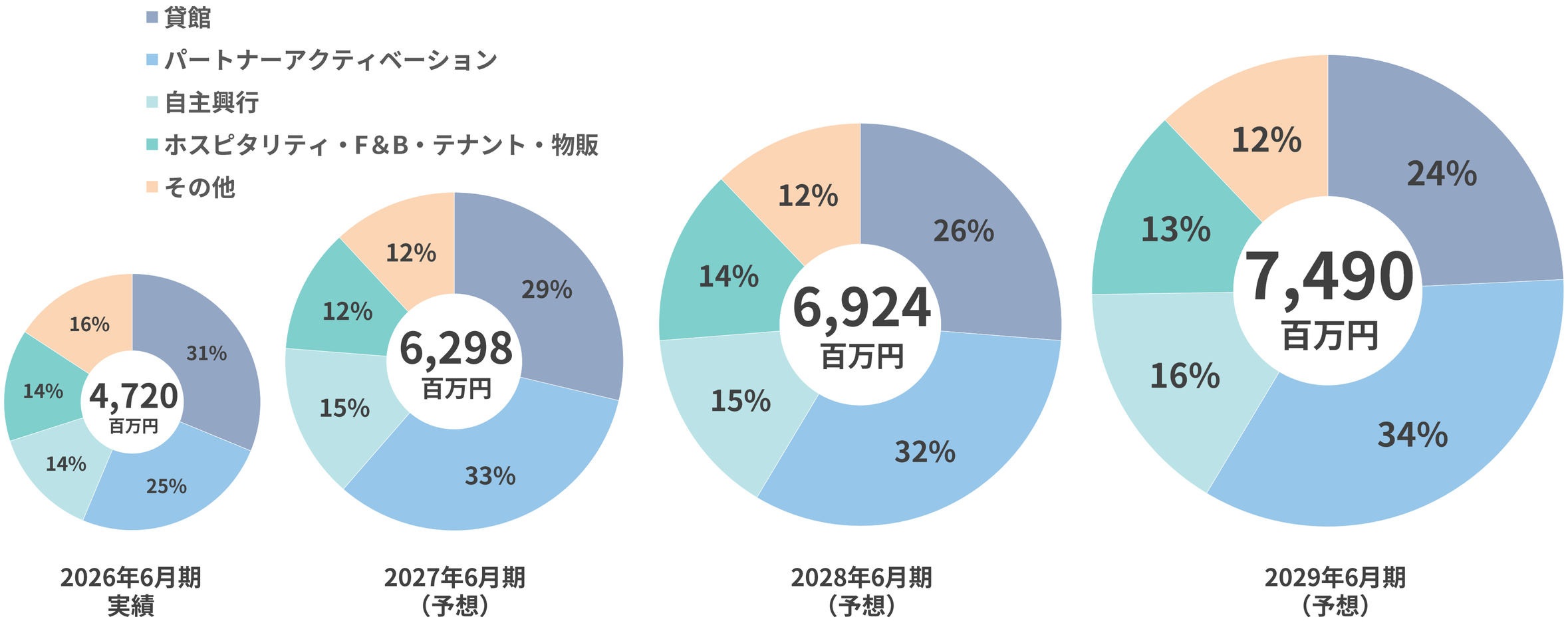
アリーナ開業に伴い大幅な増収増益を実現

（単位：百万円）

	2026/6期（第79期）実績	2027/6期（第80期）予想	2028/6期（第81期）予想	2029/6期（第82期）予想
売上高	4,720	6,298	6,924	7,490
アリーナ運営 プロスポーツ運営	4,123	5,654	6,197	6,664
ラボ/受託開発 スマートシティモデル	597	643	726	826
営業利益	270	970	1,184	1,422
営業利益率	5.7%	15.4%	17.1%	19.0%
経常利益	▲631	82	323	593
経常利益率	ー	1.3%	4.7%	7.9%

事業収益構造の推移

すでに獲得している貸館の予約状況、パートナーアクティベーション売上、ホスピタリティサービスの契約状況を踏まえて、3ヶ年の数字を試算。



2026年6月期
実績

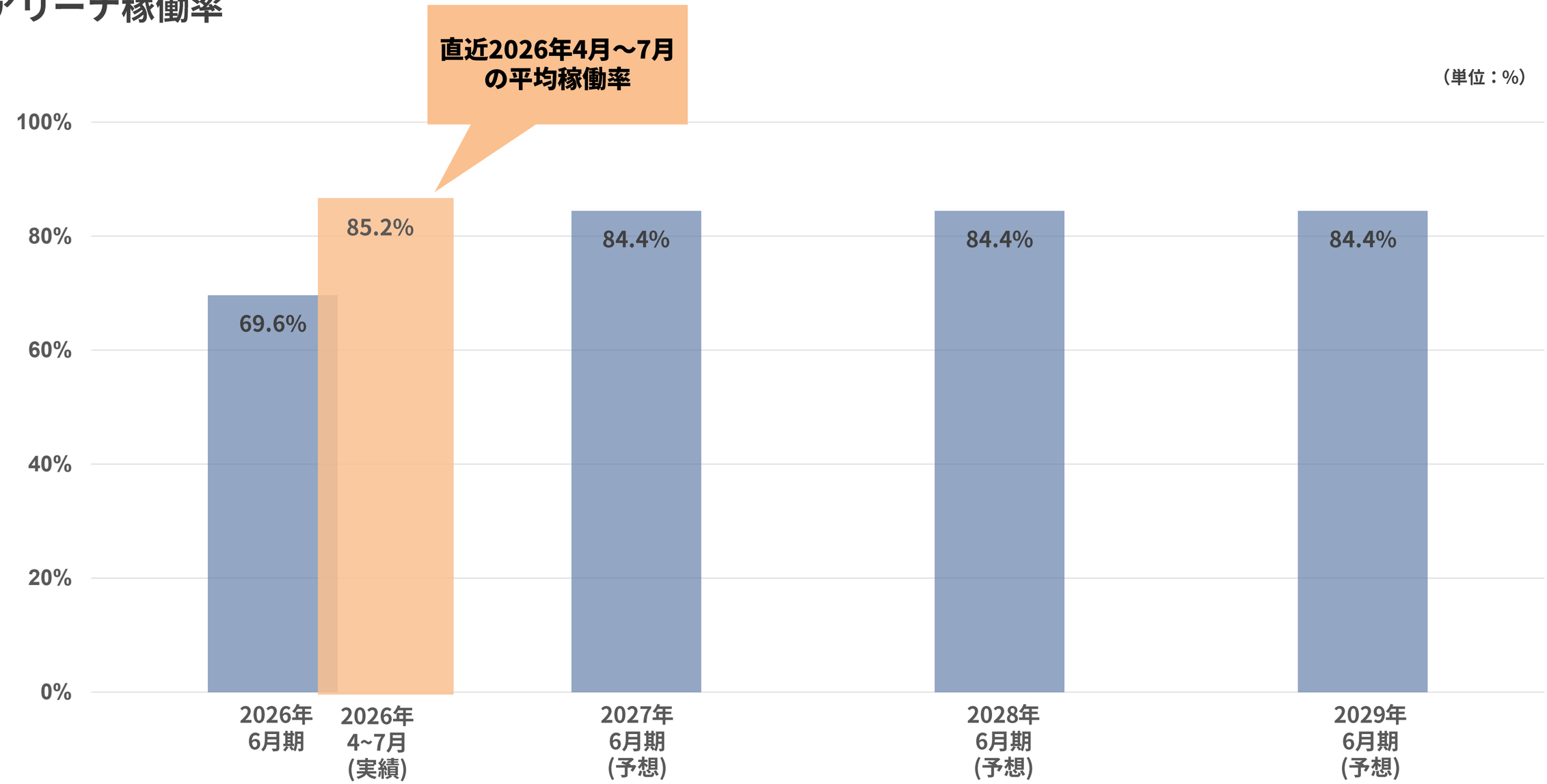
2027年6月期
（予想）

2028年6月期
（予想）

2029年6月期
（予想）

KPI推移

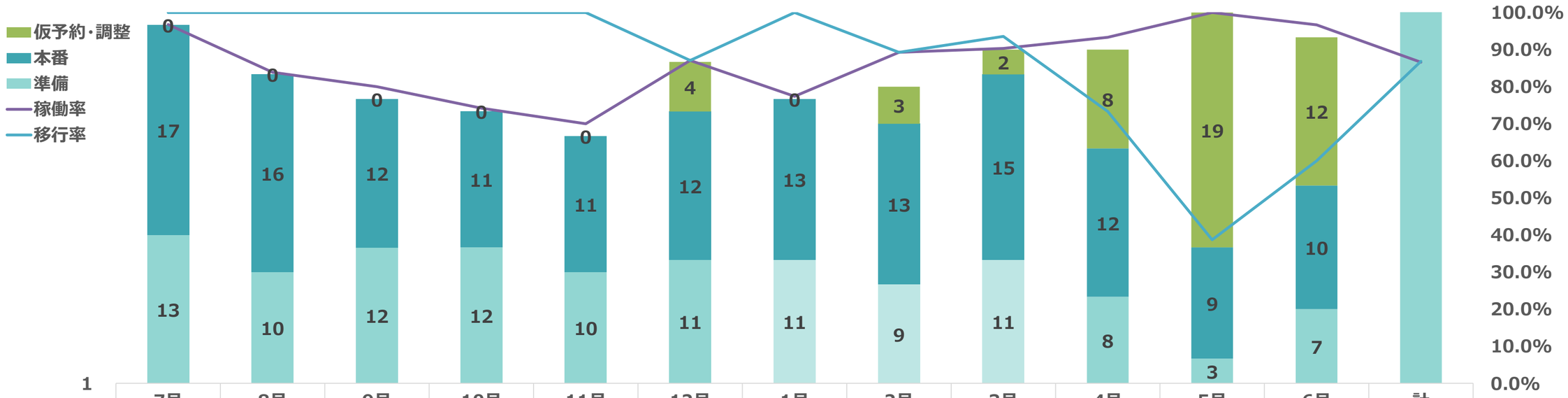
アリーナ稼働率



アクションプラン

2026年6月期仮予約状況と、本予約移行率の向上及びリカバリー案件獲得

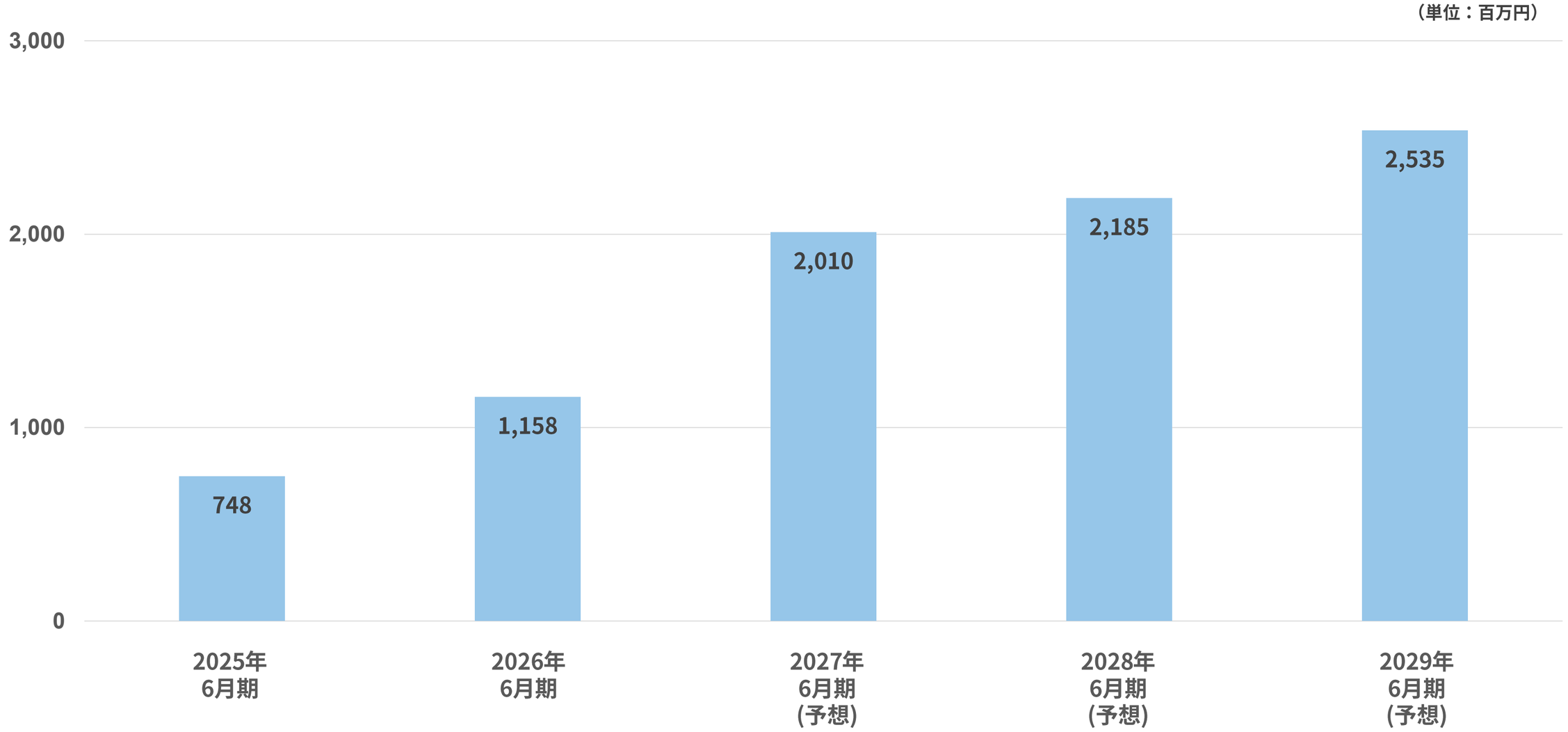
現時点（8/13時点）の年間稼働見込みは86.6%であり、本予約移行率も86.8%と高く推移。
重要戦略であるキャンセル後のリカバリー及び、早期本予約移行の実績が表れてきている。
また現時点での81期予約率は93%となる。



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	計
仮予約･調整	0	0	0	0	0	4	0	3	2	8	19	12	48
本番	17	16	12	11	11	12	13	13	15	12	9	10	151
準備	13	10	12	12	10	11	11	9	11	8	3	7	117
稼働率	96.8%	83.9%	80.0%	74.2%	70.0%	87.1%	77.4%	89.3%	90.3%	93.3%	100.0%	96.7%	86.6%
移行率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	87.1%	100.0%	89.3%	93.5%	73.3%	38.7%	60.0%	86.8%

KPI推移

パートナーアクティベーション売上



アクションプラン

パートナーアクティベーション売上の推移と獲得戦略

リーグの発表済みデータを見ると過去4シーズンのB1昇格した8クラブの売上は平均217.2%上昇。
ホームアリーナでの稼働率/総来場者の上昇余地を鑑み、昨年同等の成長率を見込み、単価値上げ、新規獲得を強化。

前期実績

売上総額

78期 → 79期

154.8%

平均単価

145.4%

契約社数

115.7%

（背景）
①神戸移転3年目　②アリーナ開業　③営業体制強化

今期目標

売上総額

79期 → 80期

173.5%

平均単価

160%

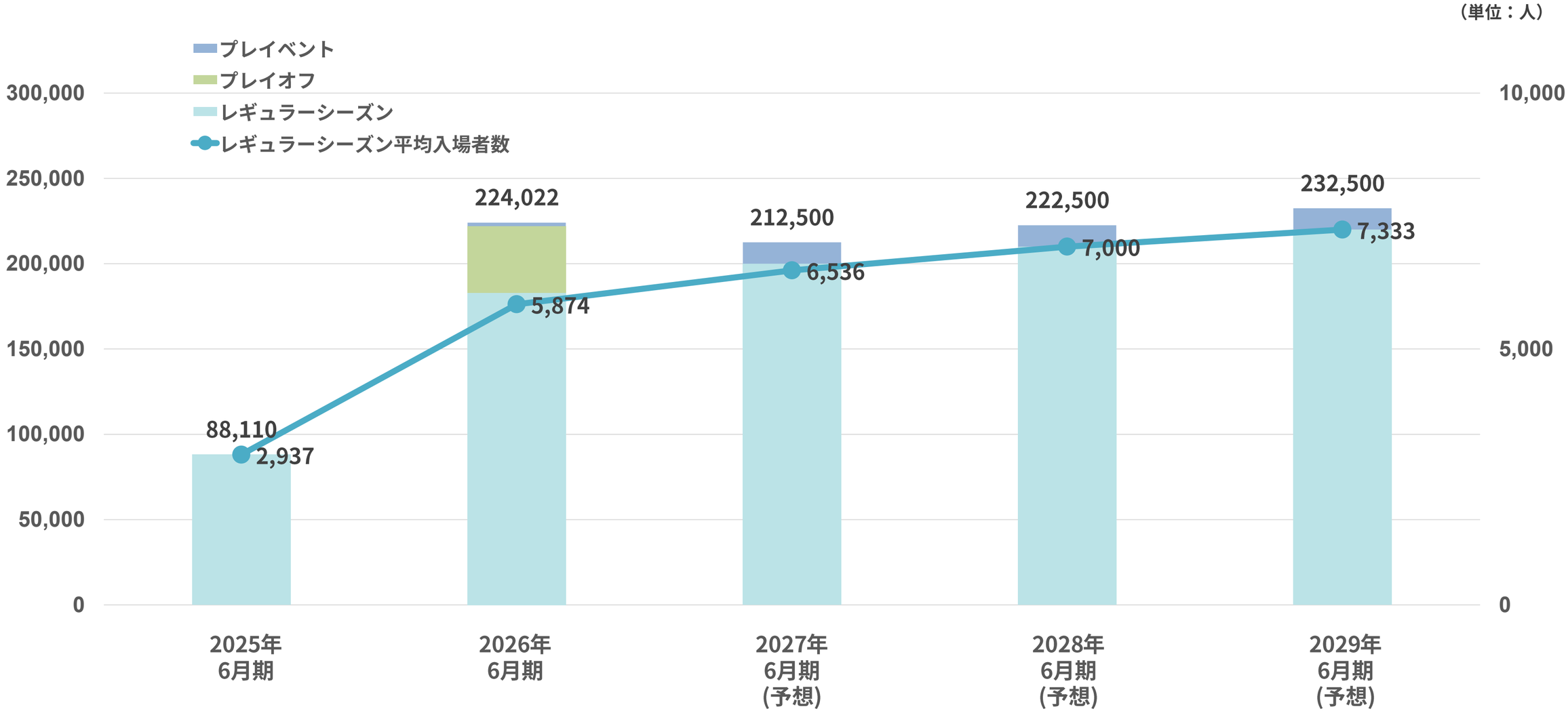
契約社数

120%

（背景）
①神戸移転4年目　②PREMIER昇格　③稼働/来場者増

KPI推移

神戸ストークス興行入場者数



アクションプラン

神戸ストークス入場者数増加の根拠

B2リーグからB.PREMIERへ大きなマーケットのステップアップを考えてもコンサバティブな成長曲線を設定しました。
有料購入率を重要視し、「ダイナミックプライシング」「シーズンチケットの強化」「セグメント別のアプローチ施策」

Bリーグ全体の成長率

117.2%

昇格クラブの成長率

168.7%

昨季のストークスの成長率

200.0%

※2,937名→5,874名

▼中期目標

79期	80期	81期	82期
5,874名	6,536名	7,000名	7,333名
	111.2%	107.1%	104.8%

▼マーケティング戦略を再定義

- ダイナミックプライシング
- シーズンチケット強化
- セグメント別アプローチ施策

8/12時点での昨対比

205.1%

スマートベニュー：市場の状況①

Bリーグの成長とB.PREMIERの開幕

Bリーグは2016年の開幕以降、破竹の勢いで成長を続け、今年9月からは新リーグ『B.PREMIER』も開幕し更なる盛り上がりが期待されています。
特にここ3年間の事業規模は、約120%成長を継続しており、
1万人規模のアリーナを持ちながら、B2リーグからB.PREMIERへステップアップする神戸ストークスとしては、より大きな成長が見込まれます。
またBリーグ公式発表数値では、B1昇格したクラブの平均来場者数は、168%と大きく上昇することが分かっています。

直近2シーズンの
リーグ全体の入場者数の上昇率

117.2%

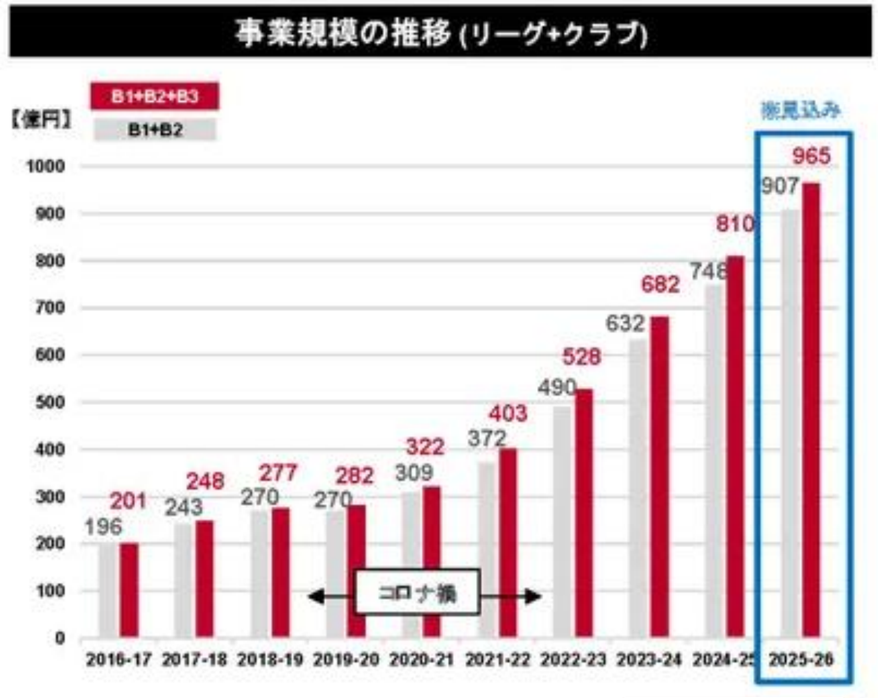
2023,2024年にB1昇格4クラブの
同2シーズンの**入場者数**の上昇率

168.7%

過去4シーズンB1昇格8クラブの
売上高の上昇率

217.2%





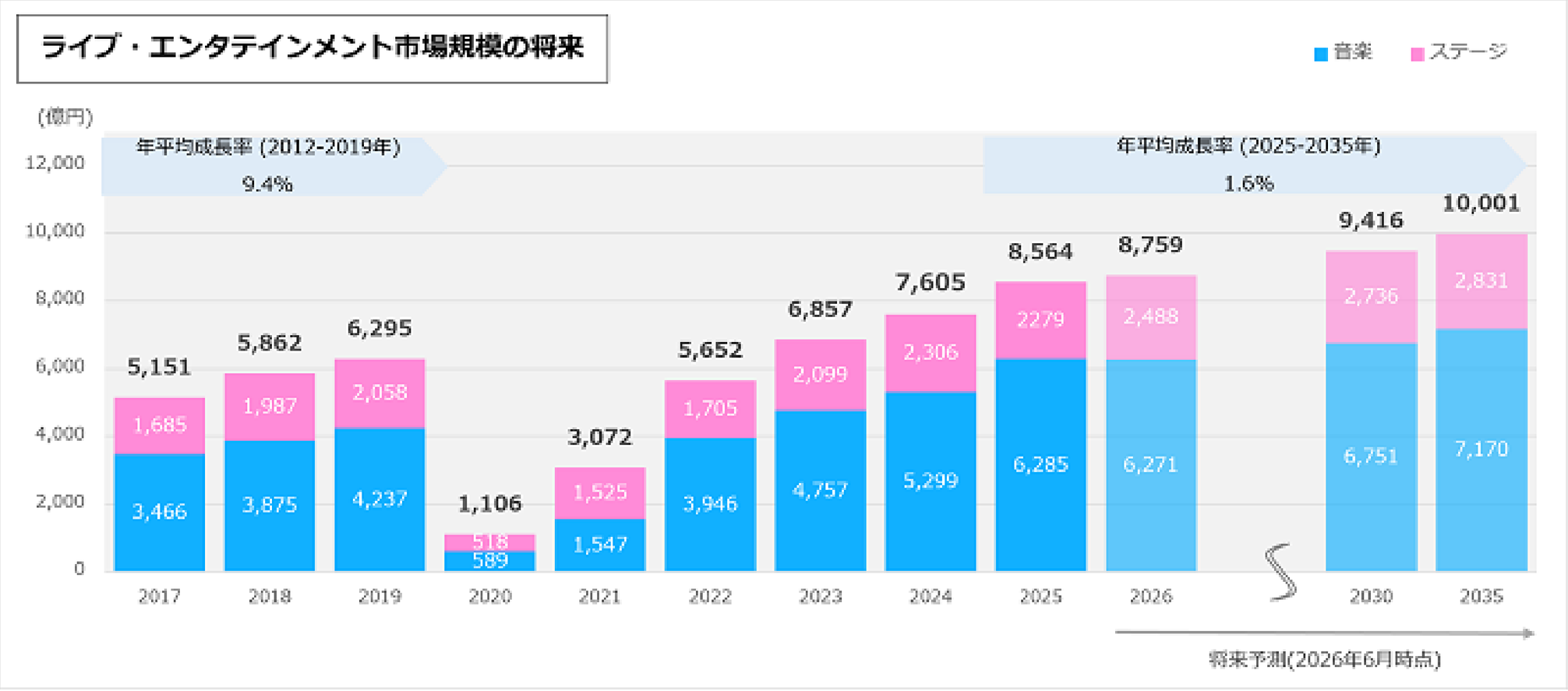
出典 :JPB LEAGUE

120%成長

スマートベニュー：市場の状況②

ライブ・エンタテイメント市場規模の拡大

ライブ・エンタテイメント市場は、コロナ前の規模を2023年に上回って以降、依然上昇傾向を継続。
2025年以降の成長率は1.6%と予想されており、2030年には2025年から約1000億円の上昇が見込まれる。
またアニメ関連、2.5次元ミュージカルなど多様化が進むにつれ、公演回数もコロナ以前に迫る勢いで上昇。2025年は年間10万公演を突破した。



出所：ぴあ総研「ライブ・エンタテイメント市場規模の将来」、2026
https://corporate.pia.jp/news/detail_live_enta_market20260617.html

SMARTVALUE
Hospitality First