



2026年1月27日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 A V i C
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 市 原 創 吾
(コード番号: 9554 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 笹 野 誠
(TEL.03-6272-6174)

株式会社 Spica の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、2026年1月27日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社 Spica（以下「Spica 社」といいます。）の株式を取得し、子会社化することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本件取得対価は、第三者算定機関による株式価値算定結果を参考に、Spica 社の財務状況及び事業計画等を総合的に勘案して決定いたしました。当該対価は、Spica 社の譲渡対象事業の2026年4月期のEBITDA 見込みを基準とすると、EV/EBITDA 倍率で3.1倍～3.6倍程度（クロージング対価基準）となり、当社の定める厳格な投資規律に照らして合理的な水準であると判断しております。

記

1. 株式の取得の理由

当社は、「Team AViC がビジネスドライバーとなり、世の中に新たな景色を創る」というミッションのもと、デジタルマーケティング事業を運営しております。あらゆる産業界においてデジタルトランスフォーメーションのトレンドが継続しており、インターネットを用いた販促・マーケティング活動が活発となった結果、当社の所属するデジタルマーケティング業界に対する需要はより一層高まっています。

Spica 社は2022年に設立され、「like me」の名称で TikTok LIVE におけるライバーマネジメント事業を営んでおります。TikTok LIVE における数少ない一次代理店の1社であり、「TikTok LIVE 優良エージェンシー」に認定される等、業界におけるトップティアの一角の地位を確立しております。昨今、個人の発信力が購買行動に与える影響力は増大しており、クリエイター・エコノミー市場は高い成長が見込まれております。TikTok LIVE を中心とした日本のライブ配信プラットフォームの市場規模は、2020年が5.67億ドル、2027年には30.28億ドルに達すると予測されるなど、非常に有望な市場であります。

Spica 社の有する所属ライバー基盤は、当社グループが展開する動画マーケティング事業との高い親和性を有しております。具体的には、動画コンテンツの企画・制作におけるライバーの起用や、今後成長が見込まれるライブコマース領域への展開など、当社グループの既存アセットを活用した事業機会の拡大を見込んでおります。

一方で、Spica 社は、有望なライバーの発掘・プロデュースにおいて独自の実績を有しておりますが、個人の感性や経験則に依存しやすいこれらのプロセスにおいては、データドリブンな経営管理手法の導入による成長余地が大きく残されています。当社が創業以来培ってきたデータ分析力と KPI 管理に基づく PDCA サイクルのノウハウを Spica 社のライバーマネジメント事業に注入するこ

とで、ライバーの獲得効率の向上やプロデュース体制の最適化を図ります。

また、本件買収により、当社グループは既存事業とは異なるエンターテインメント及びBtoC領域における新たな収益基盤を獲得することとなります。これにより、グループ全体の事業ポートフォリオの多角化を進め、より安定した収益構造の構築を目指してまいります。

2. 異動する子会社の概要

(1) 名 称	株式会社 Spica		
(2) 所 在 地	東京都渋谷区渋谷 2-21-1 渋谷ヒカリエ 33F		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 土井 美里		
(4) 事 業 内 容	TikTok LIVE におけるライバーマネジメント事業		
(5) 資 本 金	2百万円		
(6) 設 立 年 月 日	2022年5月18日		
(7) 大株主及び持株比率	土井 美里 100.00%		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態	(単位：百万円)		
	決算期	2023年4月期	2024年4月期
純 資 産		2	2
総 資 産		9	24
1株当たり純資産(円)		10,793.97	11,992.52
売 上 高		16	48
営 業 利 益		0	0
経 常 利 益		0	0
当 期 純 利 益		0	0
1株当たり当期純利益(円)		793.97	1,198.55
1株当たり配当金(円)		0.00	0.00
			132
			246
			661,728.20
			385
			213
			208
			129
			649,735.68
			0.00

(注) 1. 経営成績及び財政状態に記載の数値は、本件譲渡対象外の健康食品事業及び芸能事業を含んでおります。

- 2026年4月期のSpica社（本件譲渡対象外の事業を除く）の業績は、売上高が500～550百万円、営業利益が250～300百万円となる見込みです。
- Spica社の事業年度は、毎年5月1日から翌年4月30日までとなっておりますが、当社の末日が毎年9月30日であることを勘案し、事業年度を一致させる事により効率的な業務執行を行うため、Spica社の事業年度を毎年10月1日から翌年9月30日までに変更する予定です。事業年度の末日（決算期）の変更の経過期間となる来期は、2026年5月1日から2026年9月30日までの5ヶ月決算となる予定であります。

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏 名	土井 美里
(2) 住 所	東京都渋谷区
(3) 上 場 会 社 と 当 該 个 人 の 関 係	当社との間に記載すべき資本関係、人的関係及び取引関係を含む利害関係はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0. 0%)
(2) 取得株式数	200株 (議決権の数：200個)
(3) 取得価額	株式会社 Spica の普通株式：1,500 百万円 アドバイザリー費用等（概算額）：80 百万円 合計（概算額）：1,580 百万円
(4) 異動後の所有株式数	200株 (議決権の数：200個) (議決権所有割合：100. 0%)

(注) 1. 上記取得価額に加えて、条件付取得対価（以下、アーンアウト対価）を Spica 社の現株式所有者に支払う条項を締結する予定です。アーンアウト対価は、現株式所有者に追加的に支払われる対価です。アーンアウト対価は、Spica 社の売上高実績に応じて段階的に支払われ、売上高が 20 億円に達し、かつ現株式所有者が継続して対象会社の取締役の地位にあることを条件として、最大で 3 億円が支払われる設計となっております。

2. また、対象期間における Spica 社の売上高が基準額を大幅に下回った場合には、現株式所有者より取得対価の一部が返還される条項を設定しております。

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2026年1月27日
(2) 契約締結日	2026年1月27日
(3) 株式譲渡実行日	2026年1月29日（予定）

6. 今後の見通し

本件の株式取得により、Spica 社は 2026 年 1 月より当社の連結子会社となる予定です。

なお、2025 年 11 月 14 日公表した 2026 年 9 月期の通期連結業績予想には、本件による影響を織り込んでおりません。2026 年 9 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は速やかに開示いたします。

以上

「like me」の名称でTikTok LIVEにおけるライバーマネジメント事業を運営

TikTok LIVEにおける数少ない一次代理店の1社

「TikTok LIVE 優良エージェンシー」に認定される等、業界におけるトップティアの一角の地位を確立

会社概要

会社名	株式会社Spica
運営事務所名	like me
本店	東京都渋谷区
代表者	土井 美里
事業内容	TikTok LIVEにおけるライバーマネジメント事業
資本金	2百万円
設立	2022年5月
株主構成	土井 美里 100%
決算期	4月（9月に変更予定）

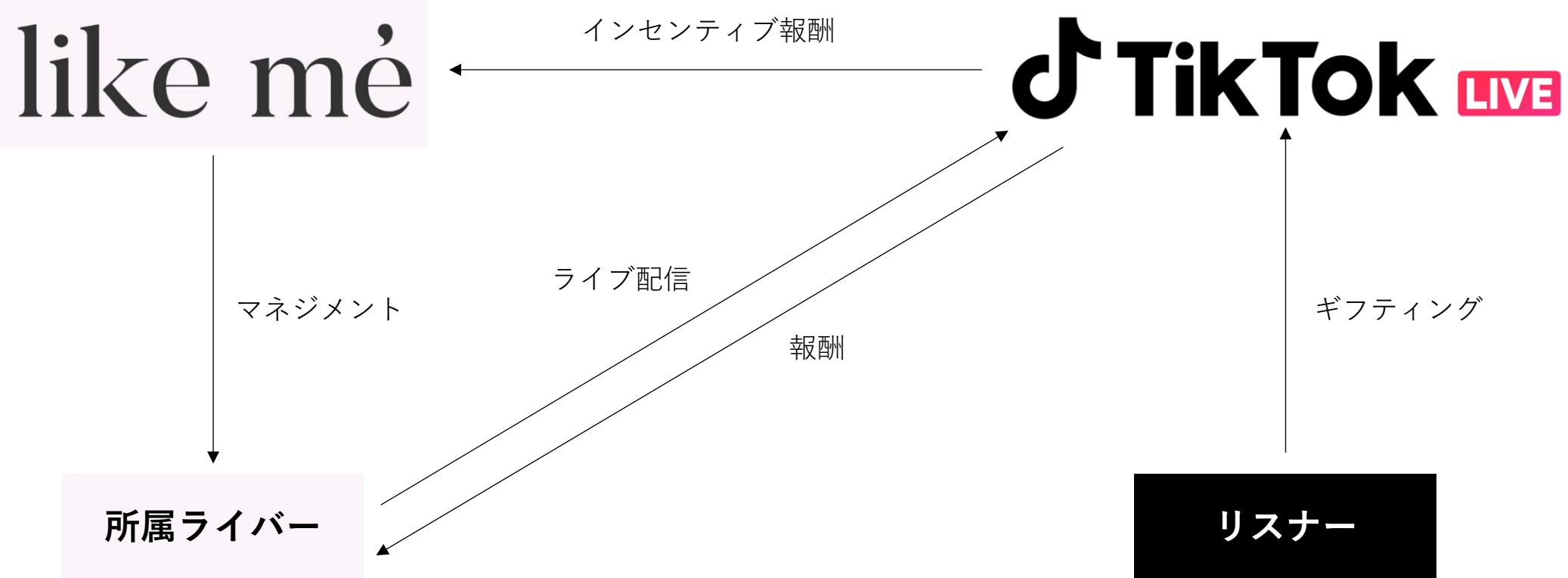
業績（譲渡対象事業のみ）

	(百万円)	2025/4期実績	2026/4期見込み
売上高		348	500～550
売上総利益		348	500～550
販管費		118	250
営業利益		230	250～300
EBITDA		230	320～370

※本件譲渡対象外の健康食品事業及び芸能事業の業績を除く
 ※当社はプラットフォーム報酬のみを売上計上する原価が発生しないモデルのため、売上高と売上総利益は同額
 ※2026/4期EBITDA = 営業利益 + 本件に伴い対象会社で発生した専門家報酬等0.7億円（概算）

ビジネスモデル

所属ライバーからの手数料徴収は一切行わず、プラットフォームからのインセンティブ報酬のみにより収益化



日本のライブ配信プラットフォームの市場規模

クリエイター・エコノミーの拡大を牽引するライブ配信市場は、今後も高い成長が予測される

(億ドル)

30.28

5.67



2020年

2027年

ストラクチャーとバリュエーション

全額銀行借入・アーンアウト及び返金条項付きの現金対価による100%子会社化

クロージング対価基準のEV/EBITDAは約3.1x～3.6xと、規律ある水準で実行

スキーム・資金調達

取得割合：100%

取得価額：15億円

アーンアウト及び返金条項：譲渡対象事業の売上高の実績に応じて設定

調達方法：全額銀行借入により充当（2026年1月29日実行予定）

会計処理（予定）

P/L：2026年2月から連結（今期2Qにおいては、2月と3月の2か月分が業績に寄与）

B/S：2026年1月31日をみなし取得日とし、3月末より連結B/Sに反映

のれん：のれん金額及び償却年数は現時点で未確定

バリュエーション

株式取得価額：15億円

本契約締結日における対象会社のNet Cash（概算）：3.5億円

EV：11.5億円（概算）

EV/EBITDA：約3.1x～3.6x（クロージング対価基準）

本件実行後の財務の状況

本件実行後も主要な財務健全性指標は適正水準が維持されるため、本件に伴うエクイティ・ファイナンスは不要
また、十分な借入余力を維持しており、今後のM&A等の成長投資に対しても銀行借入による調達が可能

Proforma B/S (2025/9末AViC + 2025/12末Spica)

・ 資産合計：55.0億円	・ 負債合計：31.4億円
現預金：24.6億円	有利子負債：22.3億円
のれん等：17.2億円	
	・ 純資産：23.6億円

本件実行後の連結財務健全性指標（概算）

Net Debt/EBITDA	： $\triangle 0.2x$
のれん純資産倍率	： $0.7x$
Net D/Eレシオ	： $\triangle 0.1x$
自己資本比率	： 43%

本件の狙いと想定シナジー

グループシナジーの創出

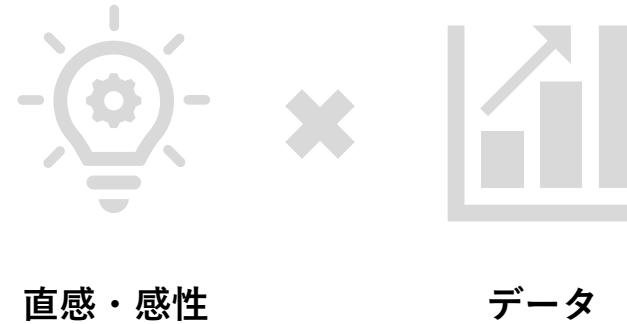
データドリブンな経営管理手法の導入

事業ポートフォリオの多角化

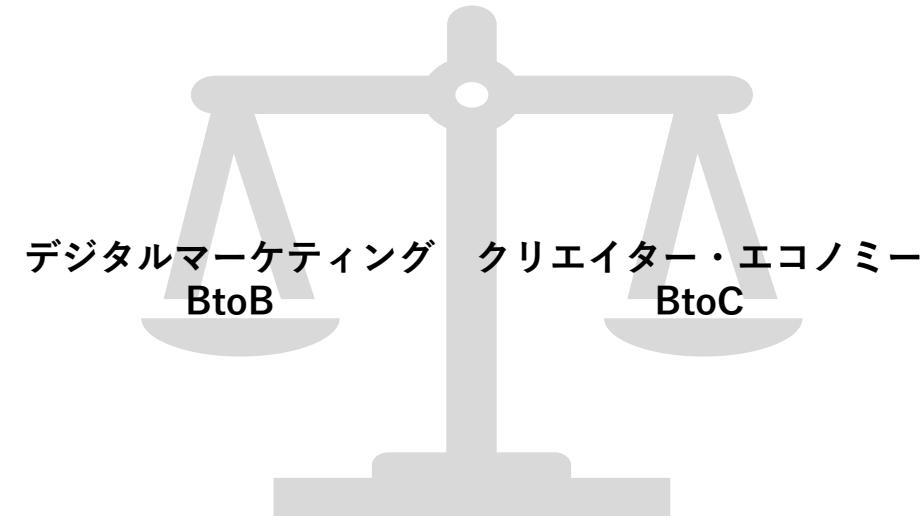
動画マーケティング・エコシステム



再現性のある成長



収益基盤の強化



A