



2026年5月21日

各位

上場会社名 株式会社アミューズ
代表者 代表取締役会長 兼 社長 大里 洋吉
(コード番号 4301 東証プライム)
問合せ先責任者 経営企画部長 鈴木 啓太
(E-MAIL amuseir@amuse.co.jp)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2023年6月に公表しました中期経営計画(2024年3月期～2028年3月期)につきまして、これまでの進捗や経営環境の変化を踏まえ内容を更新し、新たに2027年3月期から2029年3月期までの3年間を対象とした「中期経営計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

(1)背景・目的

2023年に策定した前中期経営計画において、当社は「あらゆる才能とともに、世界に挑戦するプロデュースハウスへ」をビジョンに掲げ、アーティストの発掘・プロデュースの強化、オリジナルコンテンツの創造、そして最先端サービスの開発を推進してまいりました。2026年3月期において、当初目標(営業収入650億円、営業利益50億円)を前倒しで達成いたしました。エンターテインメント業界を取り巻く環境は年々変化をしており、この変化を的確に捉え、さらなる成長軌道へと移行していくことが重要であると認識しております。

国内外におけるライブ・観光市場およびインバウンド需要のさらなる活性化が見込まれている中、今後は当社の基幹事業であるアーティストプロデュースやオリジナルコンテンツのさらなる強化に加え、海外アーティストや地域との共創を通じた事業ポートフォリオの拡充を図ることで、2029年3月期以降の強靱かつ安定的な収益基盤を築くことを目指してまいります。

(2)中期経営計画の概要

1. ビジョン

「創造」と「共創」の両翼で、世界に羽ばたくプロデュースハウスへ

2. 重点テーマと実行施策

【既存コア領域(創造)】

① 世界を見据えた「アーティスト」の発掘、プロデュース強化

・国内外における発掘/育成、ジャンルを超えたプロデュースの拡充

② 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創造

・所属アーティストや国内外のクリエイター等を起点とする、オリジナルコンテンツの開発
・グループ内部のクリエイティブ/制作機能の強化、資本業務提携、M&A等

【新規成長領域(共創)】

③ 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携(グローバル・プロデュース)

・日本市場に最適化されたプロデュース/ソリューションの提供

④ 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

・地方創生やインバウンド需要が拡大する観光市場に向け、地域の魅力と当社の資産を掛け合わせた滞在体験を提供

【ソリューション領域(基盤)】

⑤ 全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

・独自性、利便性、直結性の強化によるファンエンゲージメント/LTVの向上

3. 中期経営目標

- ・ 営業収入:750 億円 営業利益:50 億円(2029 年 3 月期)

4. 株主還元・キャピタルアロケーション

- ・ 財務的な安定性を確保しながら、今後の事業環境に応じた成長投資を優先的に行う
- ・ 資本効率を重要視した財務基盤を確立するとともに、中長期的な株価上昇による還元を図る

収入+手元現預金	支出+手元現預金	備考
3年間の営業 CF:45 億円 手元現預金:200 億円	事業等への投資:50 億円 設備等への投資:30 億円	アーティスト/映像作品/IP/サービス開発を目的とする事業投資、アーティスト/社員のクリエイティブ環境を創出するための設備投資等を実行
	現預金:130 億円	1年間の固定費/運転資金を現預金として確保することを基本方針とし、経営環境や事業状況を踏まえて自社株買い等を検討
	株主還元(配当): 35 億円	長期安定的かつ継続的であることを基本方針とし、株主資本配当率(DOE)3%を目途とした配当を実施

- ※ 主な投資活動が親会社によるものであることから、親会社および完全子会社の財務数値をもとに算出
- ※ 自己株式は総発行株式数の 5%を保有上限とし、超過分は毎年 7 月に消却することを原則とする

(3)その他

当中期経営計画の補足資料につきましては、別添をご参照ください。

以上



AMUSE

**中期経営計画
2027年3月期-2029年3月期**

[免責事項]

本資料および本説明会における質疑応答、市場予測、業績見通しなどの内容は現時点で当企業グループが本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

**2026年5月
株式会社アミューズ**

振り返り

(2024年3月期－2026年3月期)

あらゆる才能とともに、世界に挑戦するプロデュースハウスへ

① 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

② 世界と日本を繋ぐ「オリジナルコンテンツ」の創造

③ 世界に展開できる「最先端サービス・ソリューション」の開発



過去最高売上の達成、利益率の向上

1-1. 振り返り：中期ビジョンに基づく取り組み（2024年3月期-2026年3月期）

① 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

② 世界と日本を繋ぐ「オリジナルコンテンツ」の創造

③ 世界に展開できる「最先端サービス・ソリューション」の開発

2023年4月

■ 所属アーティストによる海外公演の展開

- ・BABYMETAL (FY2023-2025)
- ・FLOW (FY2023-2025)
- ・星野野原 (FY2025) etc

■ 自社開発によるIP創りを推進

- 極東電話台の株式を取得
連結子会社化

■ 継続的なサービス開発

- BABYMETAL「THE ONE Discord」
- 「LIVESHIP」におけるNFT連動開始

2024年4月

■ アミューズボーイズオーディション開催

- オリジナルIP「夫の家庭を壊すまで」
LINE漫画ランキング1位、ドラマ化

- NFT認証型ファンコミュニティの拡大

社内カンパニー制の導入、会社分割の実施

2025年4月

■ 新人発掘オーディションを複数開催

- 舞台「Kinky Boots」上演

- 「KLEW」ローンチ

- 国内提携アーティスト（海外）による
ライブ動員数が大きく成長

- 映画「国宝」記録的大ヒット

- 「KLEW」AI認証技術が特許認定

- ACS初のアニメ作品「火喰鳥」リリース

- 「KLEW」利用アーティスト数が
堅調に成長

2026年3月

・海外売上：140億円（7.4%）

・コミック作品リリース数：43本

・KLEW利用アーティスト数：44組

・新規契約アーティスト数：62組

・出資映画：21本（うち幹事作品7本）

・KLEW開設チャンネル数：116チャンネル

・国内提携アーティスト：4組 37万人動員

・アニメ作品：1作品（発表済は2作品）

・NFT認証型コミュニティ：5アーティスト

3年間の成果

1-2. 振り返り：2024年10月1日付 組織改編

アーティストプロデュース事業に社内カンパニー制を導入
あわせて注力事業を会社分割し、新設完全子会社・既存完全子会社へ承継



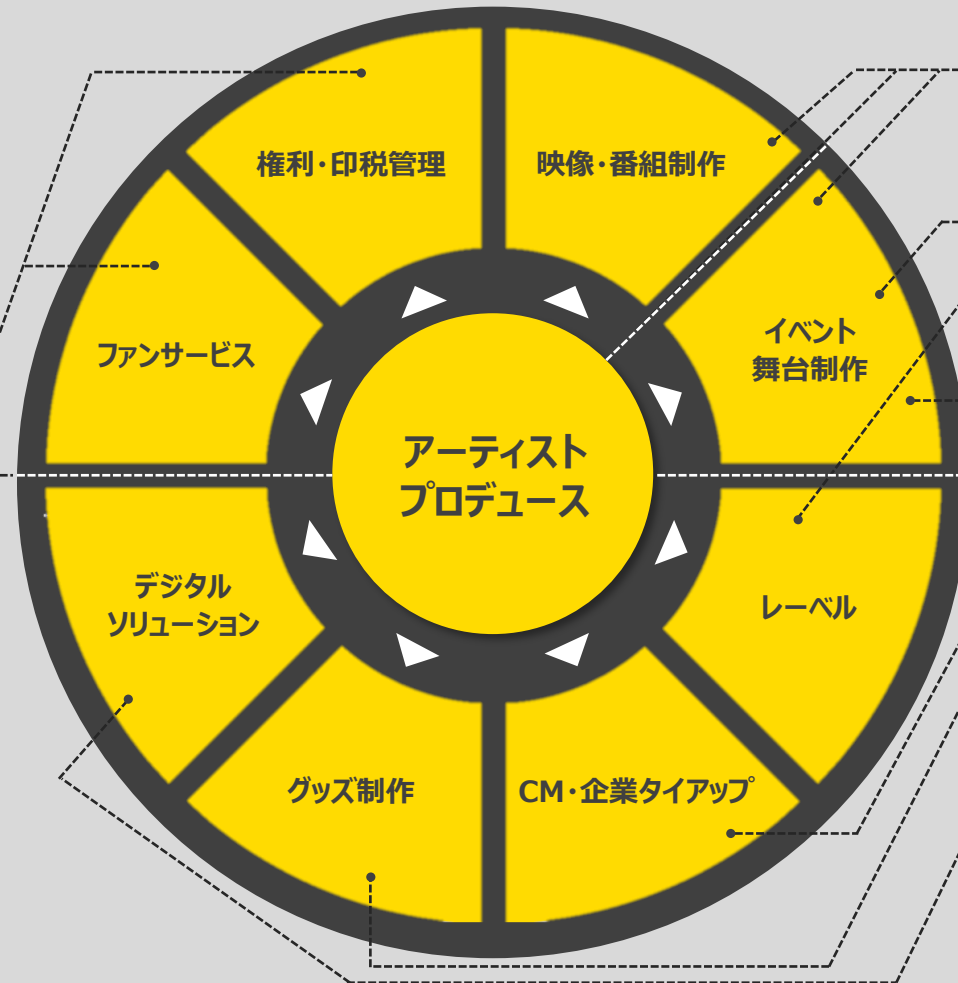
アーティストプロデュース事業において
9つの社内カンパニーを新設



各代表を旗頭とする機動的な組織体制

アーティストの才能の最大化
グローバル展開・活動の強化

※各管理機能は、本部組織がグループ全体を統制



AMUSE CREATIVE STUDIO **新設分割**
IP開発、舞台・映像製作、声優プロデュース 他

AMUSE MUSIC ENTERTAINMENT **新設分割**
音楽作品の企画製作、国内外ライブ制作 他

AMUSE SPORTS AGENCY **新設分割**
アスリートマネジメント、スポーツ関連事業 他

AMUSE COMMUNICATION DESIGN **新設分割**
法人向けソリューション、CM事業 他

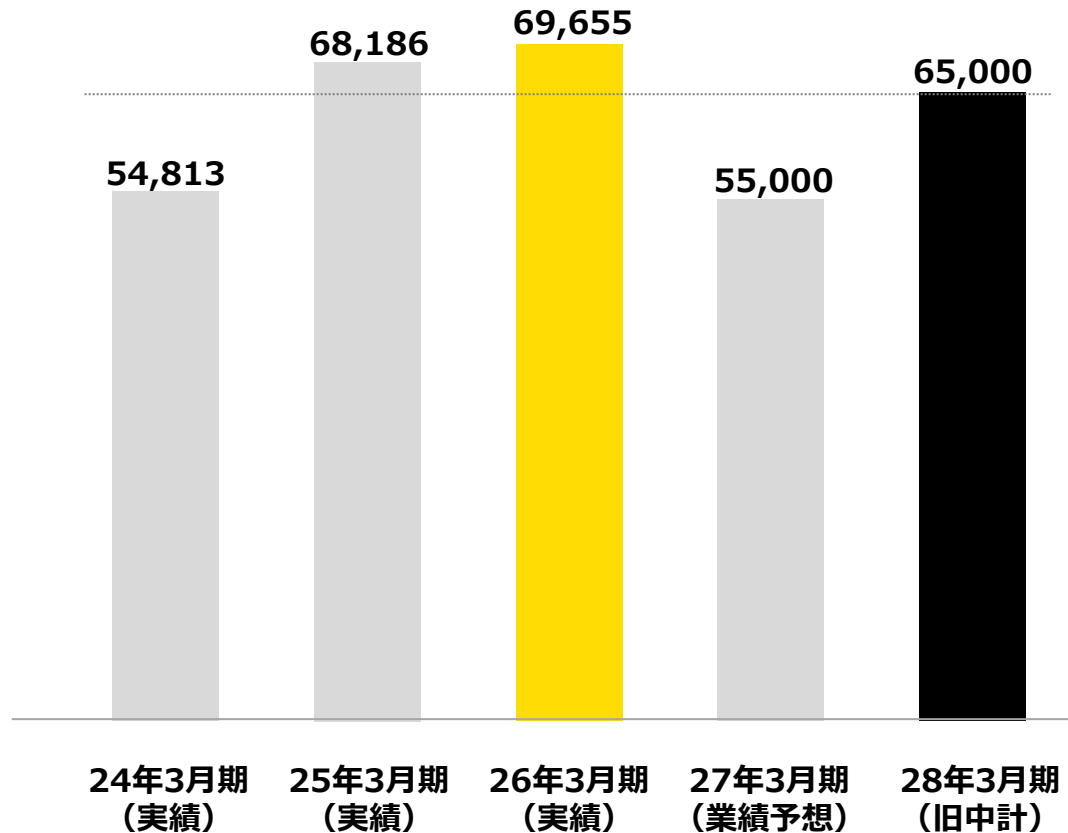
AMUSE PRODUCT WORKS **吸収分割**
グッズの企画製作、製造、販売、アパレル 他

***Kulture** **吸収分割**
デジタルサービスの企画・開発・運用 他

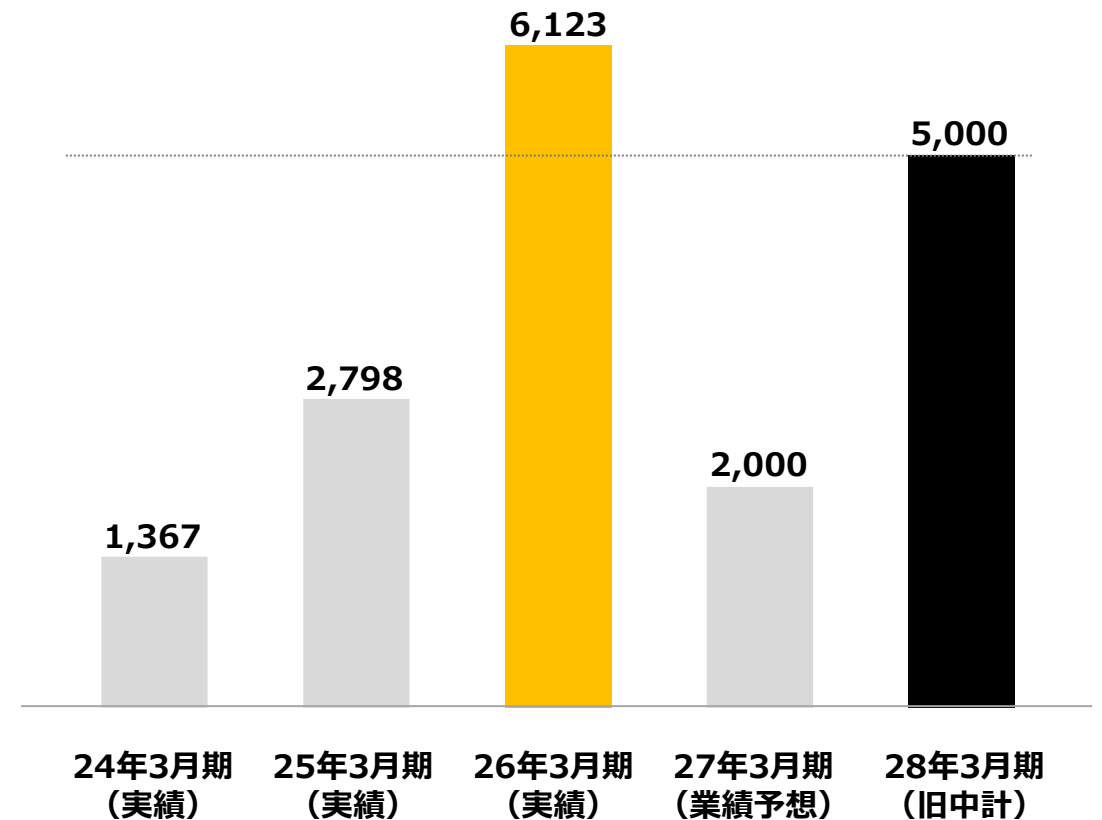
1-3. 振り返り：営業収入・営業利益の推移（2024年3月期実績 - 2027年3月期業績予想）

- ・26年3月期で営業収入・営業利益ともに中期経営計画の目標値を前倒して達成
- ・一方で、目標値の利益水準を安定的に達成することが今後の継続課題

連結営業収入



連結営業利益



1-4. 振り返り：キャピタルアロケーションに基づく投資実績（2024年3月期-2026年3月期）

- ・当初の計画に対して、事業投資は進捗率60%強、設備投資は50%の進捗
- ・策定時からの経営環境の変化に伴い、本中期経営計画にて計画を更新（P.30）

2024年3月期～2028年3月期 発表計画	2026年5月現在の進捗	
<p>5年間の営業CF 80億</p>	<p>事業投資 80億</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A、スタートアップ投資：約20億円 ■ 映像・IP関連投資：約20億円 ■ その他事業投資（テクノロジー/システム他）：約10億円
	<p>設備投資等 50億</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京オフィス移転、本社オフィス改築：約20億円 ■ レッスンスタジオの設置、新人アーティスト寮の改築：約5億円
<p>現預金 220億</p>	<p>現預金 135億</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1年間の固定費/運転資金を現預金として確保しながら、経営環境に応じて自己株式を機動的に取得することを基本方針とし、2025年5月20日付で432,000株（700,272,000円）を買付
	<p>株主還元 35億</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ DOE2%の方針に基づき安定配当を実施

※ 主な投資活動が親会社によるものであることから、親会社および完全子会社の財務数値をもとに算出

中期ビジョン

(2027年3月期－2029年3月期)

「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域-

Artist Produce
アーティスト

Content & IP
オリジナル作品・IP

- 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化
- 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創出

共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域-

Global Produce
海外アーティスト

Culture Tourism
地域での滞在体験

- 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携
- 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

基盤 - 価値を最大化するソリューション領域 -

Fan & Data

Sales & Rights

Live & Place

FC/CX

グッズ

デジタル
PF

CM/広告

レーベル

出版

ライブ
制作

チケット

興行主催

会場
スタジオ

- 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域-

Artist Produce
アーティスト

Content & IP
オリジナル作品・IP

- 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化
- 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創出

共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域-

Global Produce
海外アーティスト

Culture Tourism
地域での滞在体験

- 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携
- 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

基盤 -価値を最大化するソリューション領域-

Fan & Data

FC/CX

グッズ

デジタル
PF

Sales & Rights

CM/広告

レーベル

出版

Live & Place

ライブ
制作

チケット

興行主催

会場
スタジオ

- 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

輝く原石と向き合い多方面での才能開発を行うとともに、
グローバルアーティストの発掘/育成や、所属アーティストのグローバル活動に注力する

アミューズの理念

全身全霊
無限の才能を持つアーティスト
一人ひとりに全力を尽くす


アーティスト・ファースト
短期的な会社利益 < 中長期的な活躍

ビジネスを超えた
長期的な信頼関係

×

アミューズの強み

豊かなアーティストポートフォリオ
多彩なジャンルでのプロデュース能力
(音楽・役者・声優・文化人)



■ミュージシャン	■俳優・タレント
■モデル	■声優・ナレーター
■アナウンサー	■スポーツ選手
■その他	

218組

ジャンルを超えた
多方面での活動

×

注力テーマ

国内外における幅広い才能開発
多言語アーティストの発掘/育成
海外現地における発掘/育成/提携
独自の育成プログラム開発

海外でのビジネス拡大
ライブ公演・SNS・SVODを起点とした
海外マーケットへのアプローチ

国境を超えた
グローバルな活動

2-1. 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

既存コア領域

実績・事例

オーディションによる
新規契約数
(レッスン生含む)

15組



2017年以来の6年ぶりとなった全国規模でのオーディション



幅広いクリエイター11名がサポーターとなったオールジャンル型オーディション



ライブステージを交えた、アミューズ初の新グループ候補生オーディション



未来のスターとフォトグラファーがコラボした新型オーディション

2-1. 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

既存コア領域

実績・事例

海外売上

24年3月期

38億円

25年度3月期

48億円

26年3月期

56億円



日本人アーティスト初のロンドン・O2アリーナ（20,000人収容）単独公演



アジア・北米・ヨーロッパ等でのワールドツアーを複数開催



星野源
台北・上海・ソウルでの初のアジアツアーを開催



三好彩花
韓国コスメブランドのアンバサダーに就任

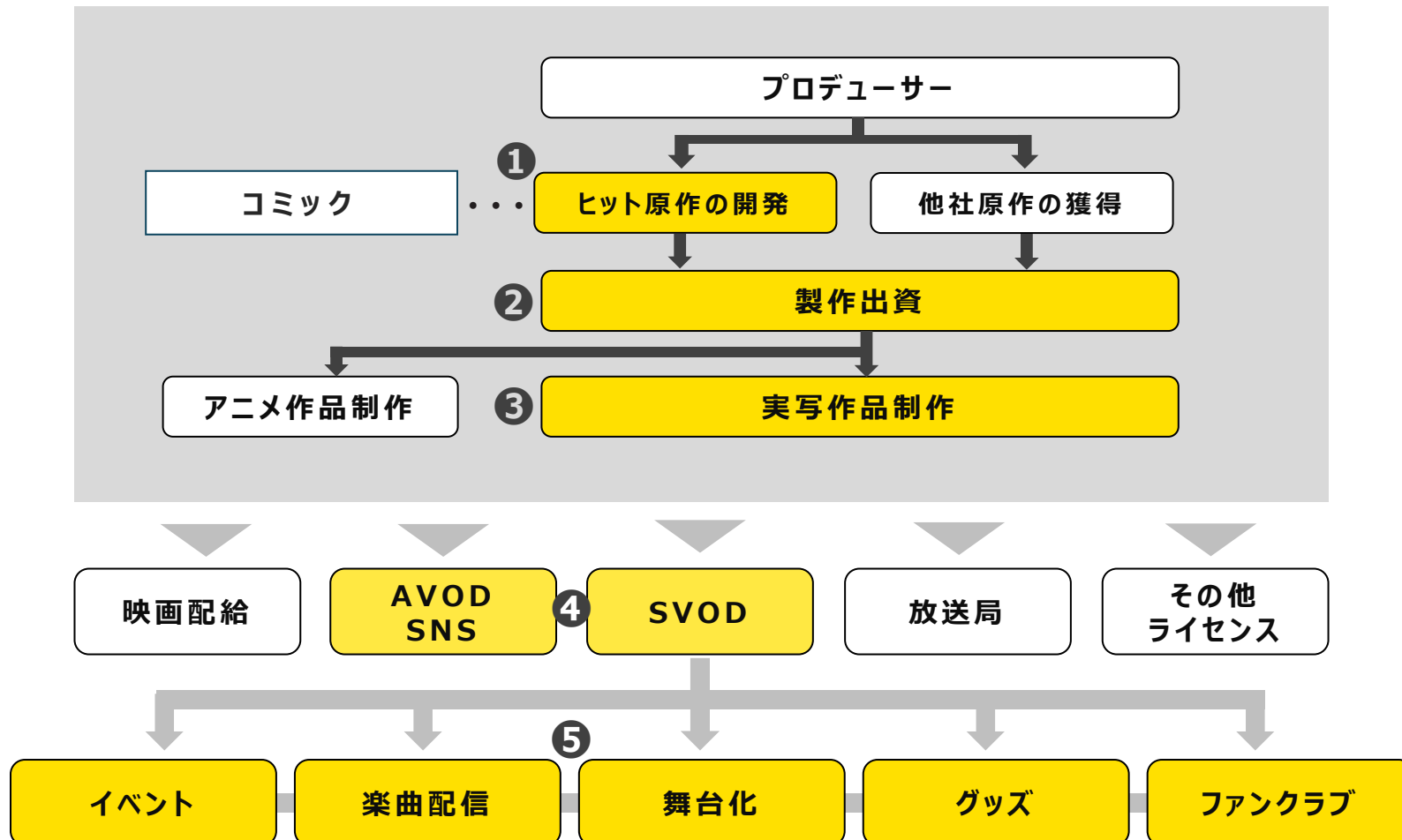


神はサイコロを振らない
初の単独公演を台北で開催



Faulieu.
ワンマンツアーのファイナル公演を台北で開催

グループ内でのクリエイティブ体制のもと、映像作品（実写/アニメ）の開発・制作に引き続き注力



<実行する5つのこと>

- ① コミック化を試金石とする
自社ヒット原作の開発
- ② 幹事出資作品の増強
- ③ 制作機能の内製化/業務提携
－ 資本業務提携、M&A
- ④ 世界市場を見据えた、
VOD/SNSとの連携強化
- ⑤ オールアミューズによる
ヒット作品の二次収益化

実績・事例

出資映画：21本（うち幹事作品7本）



アニメ：2作品（うち未放映1作品）



コミック：43作品をリリース（うち4作品が実写ドラマ化）



番組制作（連結子会社の極東電視台が過去最高益）



2-0. 中期ビジョン (2027年3月期-2029年3月期)

「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域-

Artist Produce
アーティスト

Content & IP
オリジナル作品・IP

- 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化
- 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創出

共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域-

Global Produce
海外アーティスト

Culture Tourism
地域での滞在体験

- 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携
- 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

基盤 -価値を最大化するソリューション領域-

Fan & Data

FC/CX

グッズ

デジタル
PF

Sales & Rights

CM/広告

レーベル

出版

Live & Place

ライブ
制作

チケット

興行主催

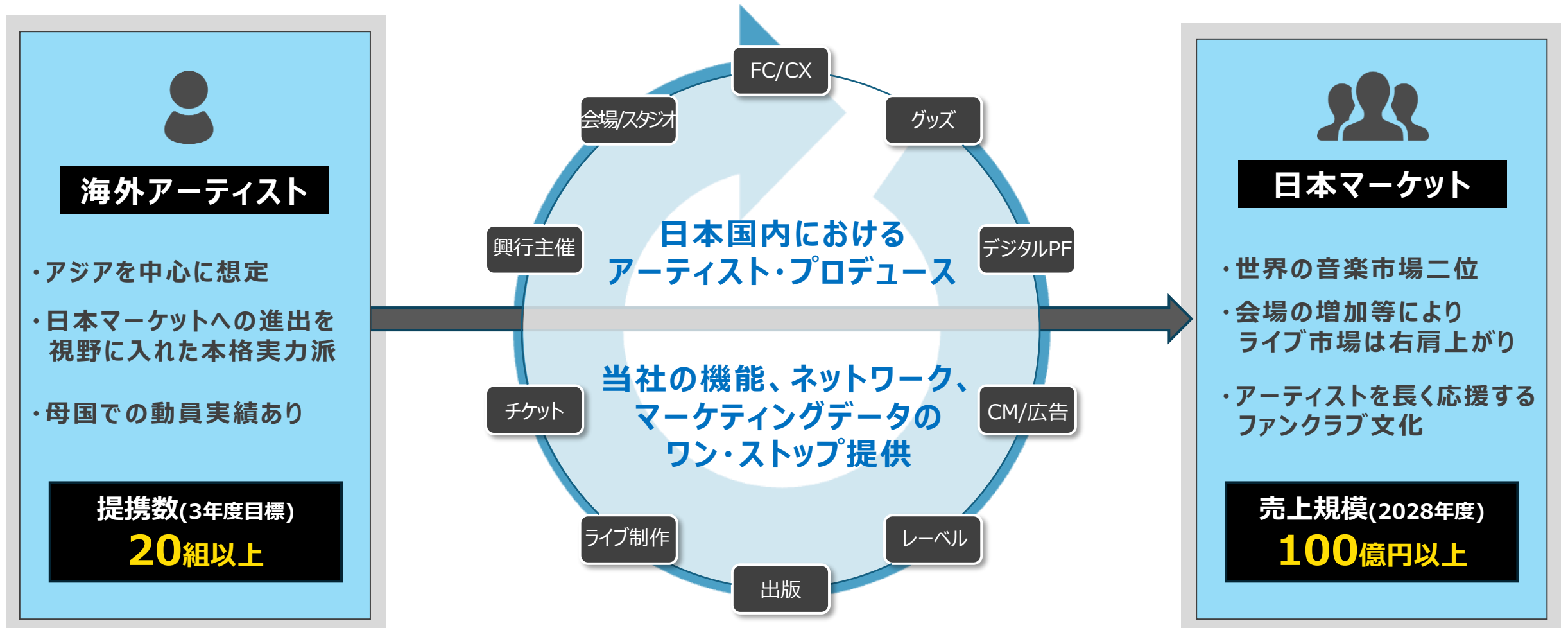
会場
スタジオ

- 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

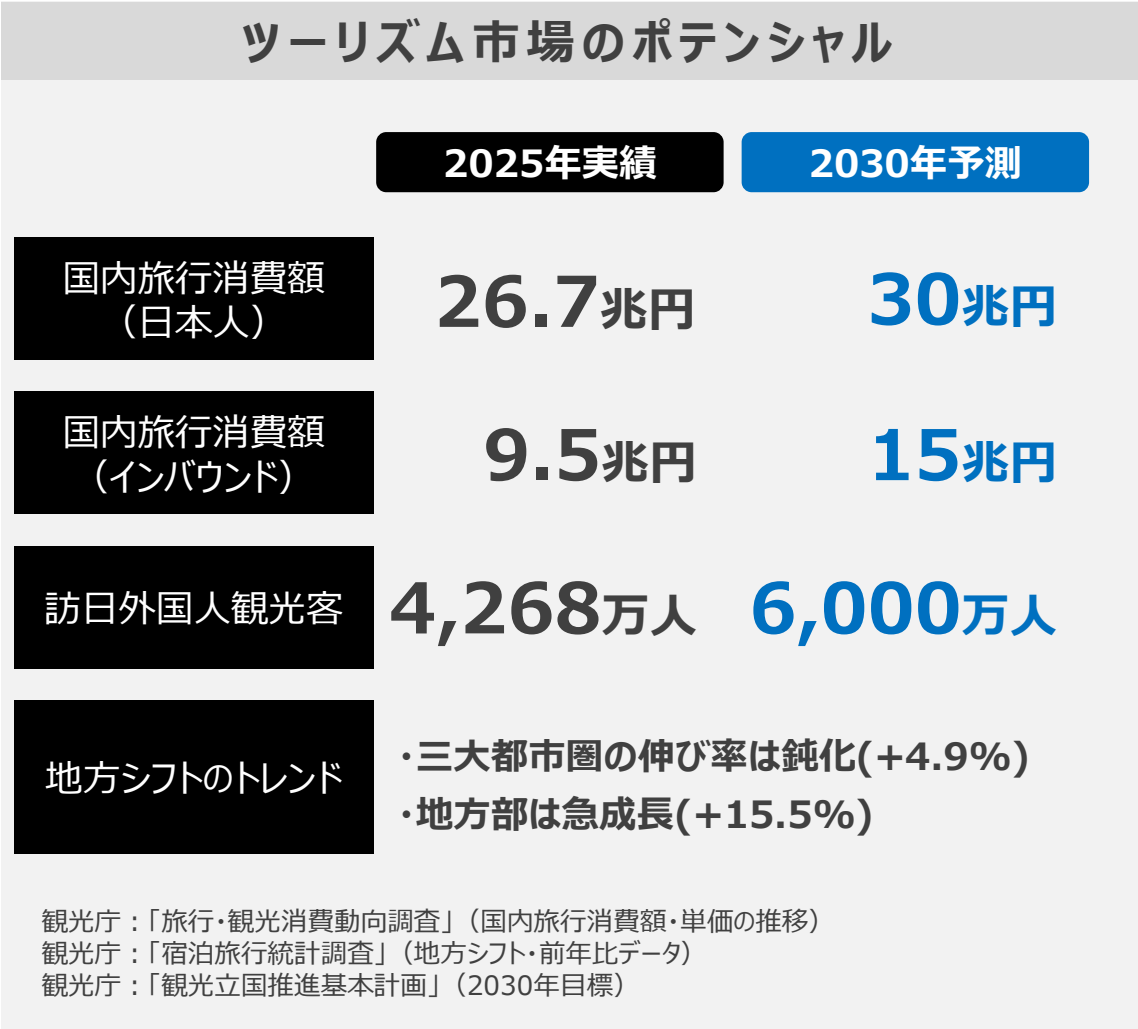
2-3. 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携

新規成長領域

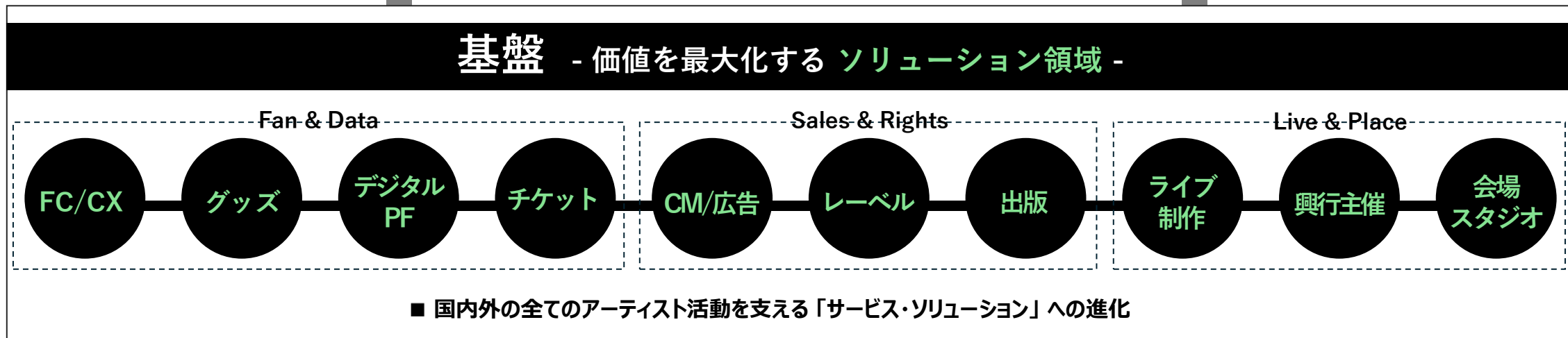
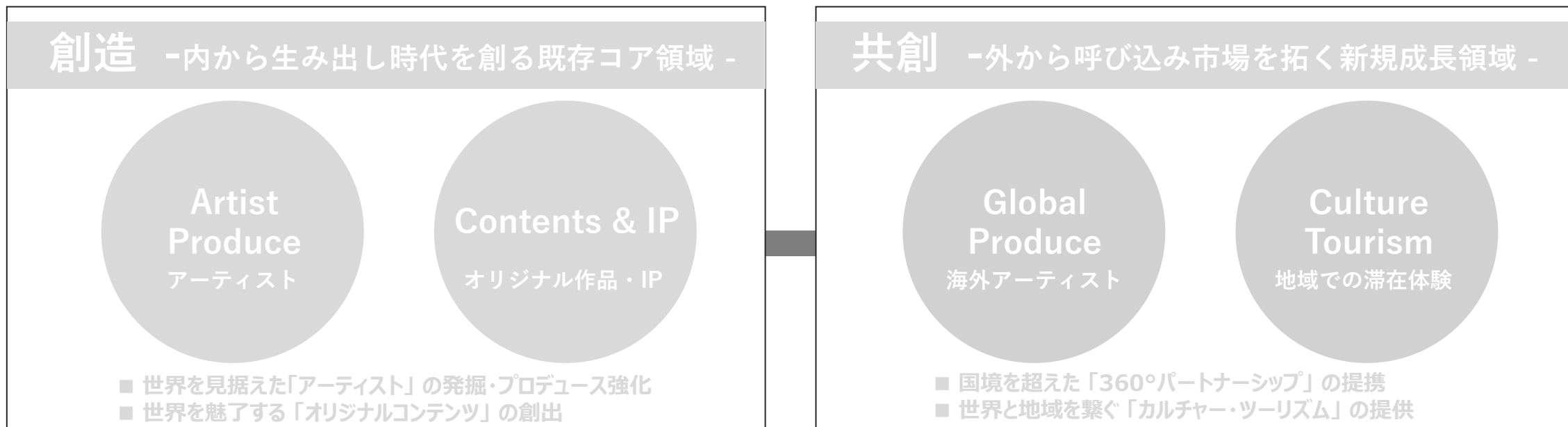
3年間で20組の海外アーティストとのパートナーシップ提携を目標とし、所属や国境を超えてアーティストとファンに選ばれる「ベスト・パートナー」を目指す



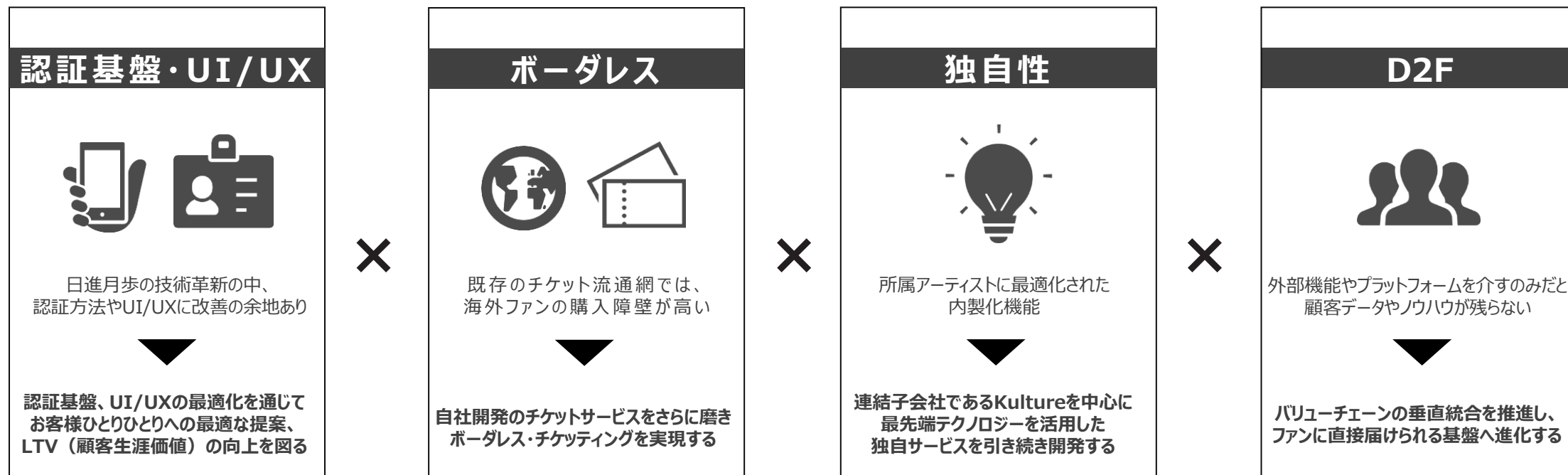
- ・既存施設の活用による宿泊滞在事業を山梨県西湖・香川県豊島で開始
- ・事業性や市場動向等を踏まえながら、今後の事業計画を検証



「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ



ソリューション機能の競争優位性を確立するとともに、国内外における新しいファンコミュニティの構築、ファンエンゲージメントの向上を実現する



当社品質のエコ・システムの外部提供による安定収益基盤の構築を目指す

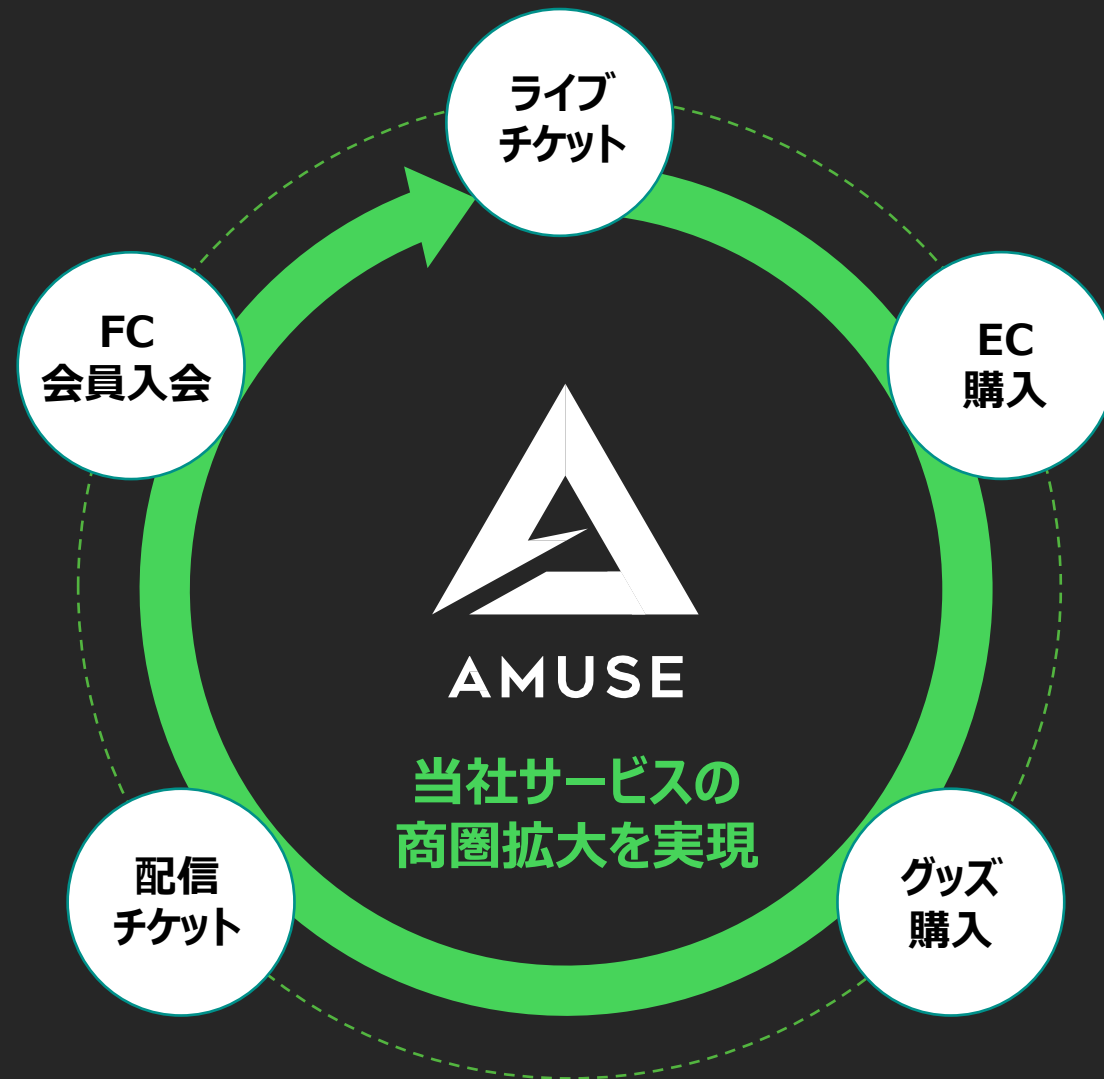
実績・事例



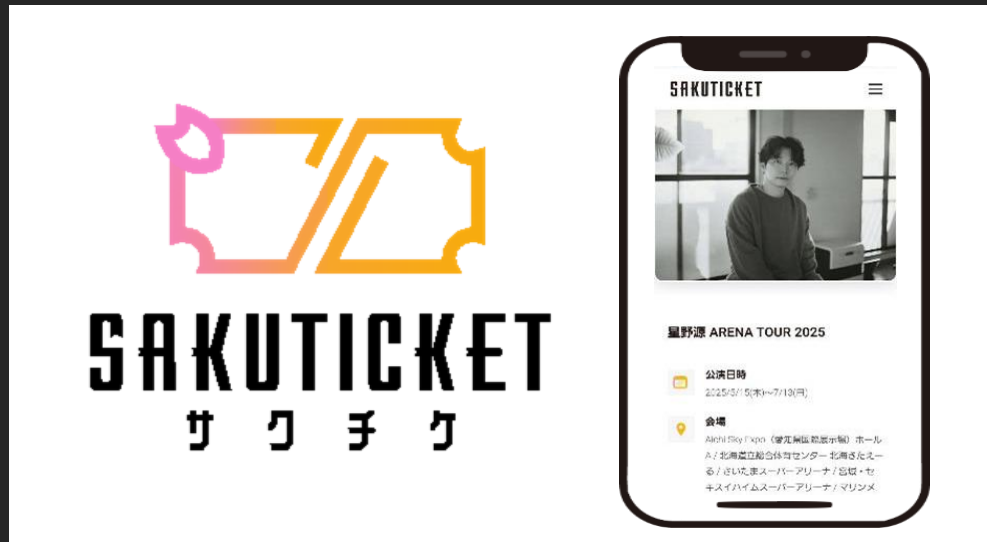
当社提供のD2Fサービスにて利用できる共通ID基盤として運用
5年間で会員数は **1.5倍以上** に成長

高度なターゲティング・LTVの最大化

- ・ FC/EC/配信ライブ/デジタル/チケットなどの各サービスの共通認証基盤として運用
- ・ 顧客属性や購買行動のクロス分析とターゲティングを強化
- ・ サービスを横断した能動的なアプローチ、プロモーション、キャンペーン等による潜在的なファン層の掘り起こしを実現



実績・事例



チケット流通に必要な全機能を実装した内製化サービスにより
これまでアクセスできなかった「ライブ来場者」のデータを獲得・蓄積

「来場者」を可視化し、新規会員を能動的に獲得

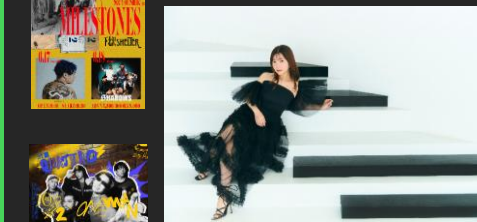
- ・ライブ来場者（非FC会員）に向けた能動的・継続的なアプローチを可能に
- ・発券前リセール、指定同行者への自動分配などの独自機能を実装
- ・より充実した多言語対応やボーダレス決済等の機能も順次拡充
- ・チケット流通の内製化による収益性の向上

取扱公演数

サービス開始以降
300公演超

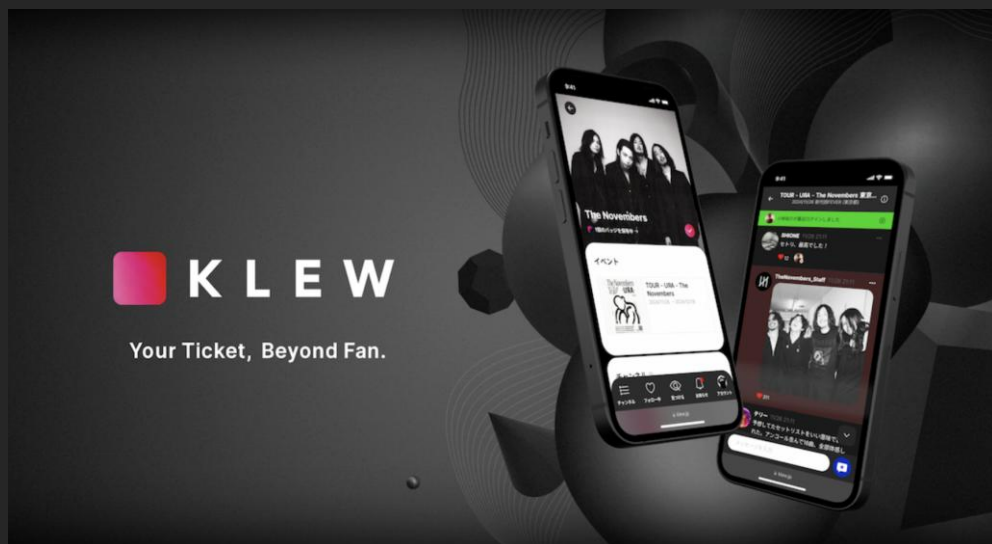
登録者数

約**50万人**



and more

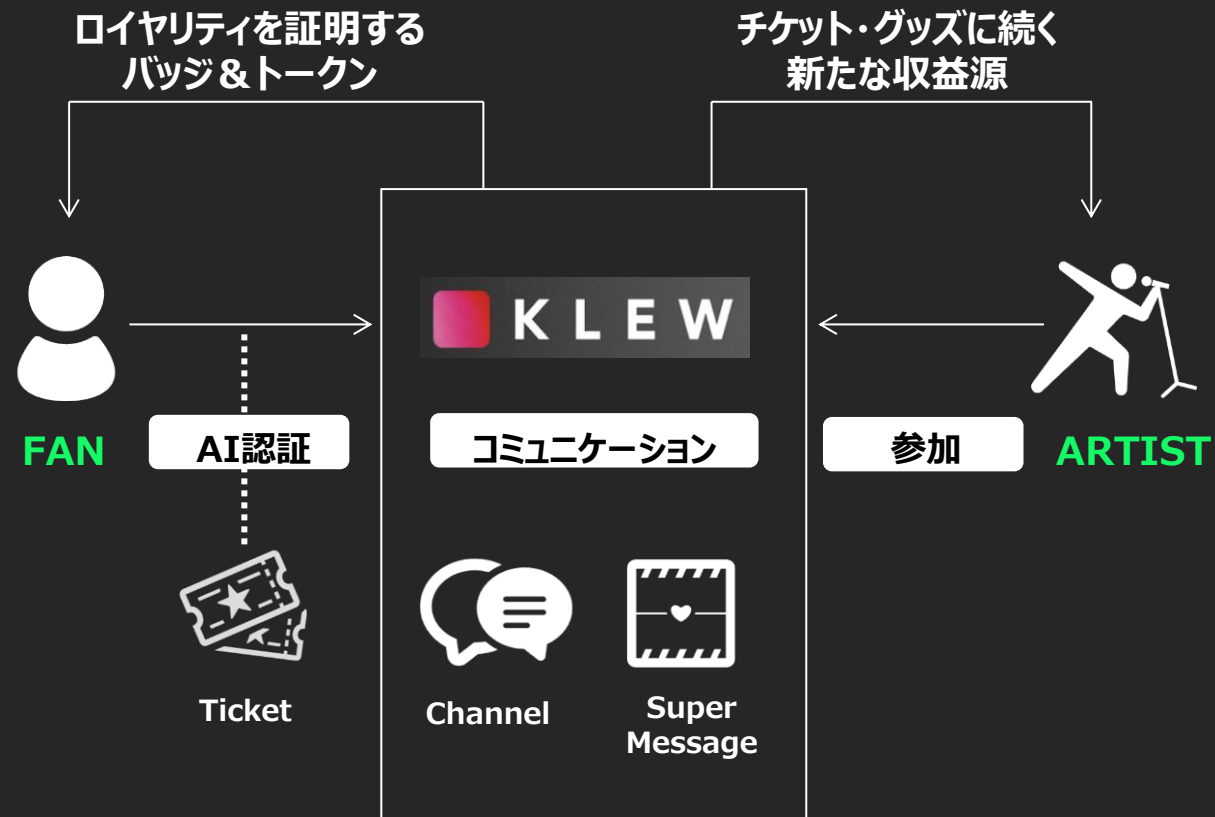
実績・事例



同一公演のライブチケットを持つファンの方々や出演アーティストがデジタル上でコミュニケーションを取ることを可能とする国内初（2025年5月特許取得済み）のプラットフォーム

ファンコミュニケーションサービス NO.1を目指す

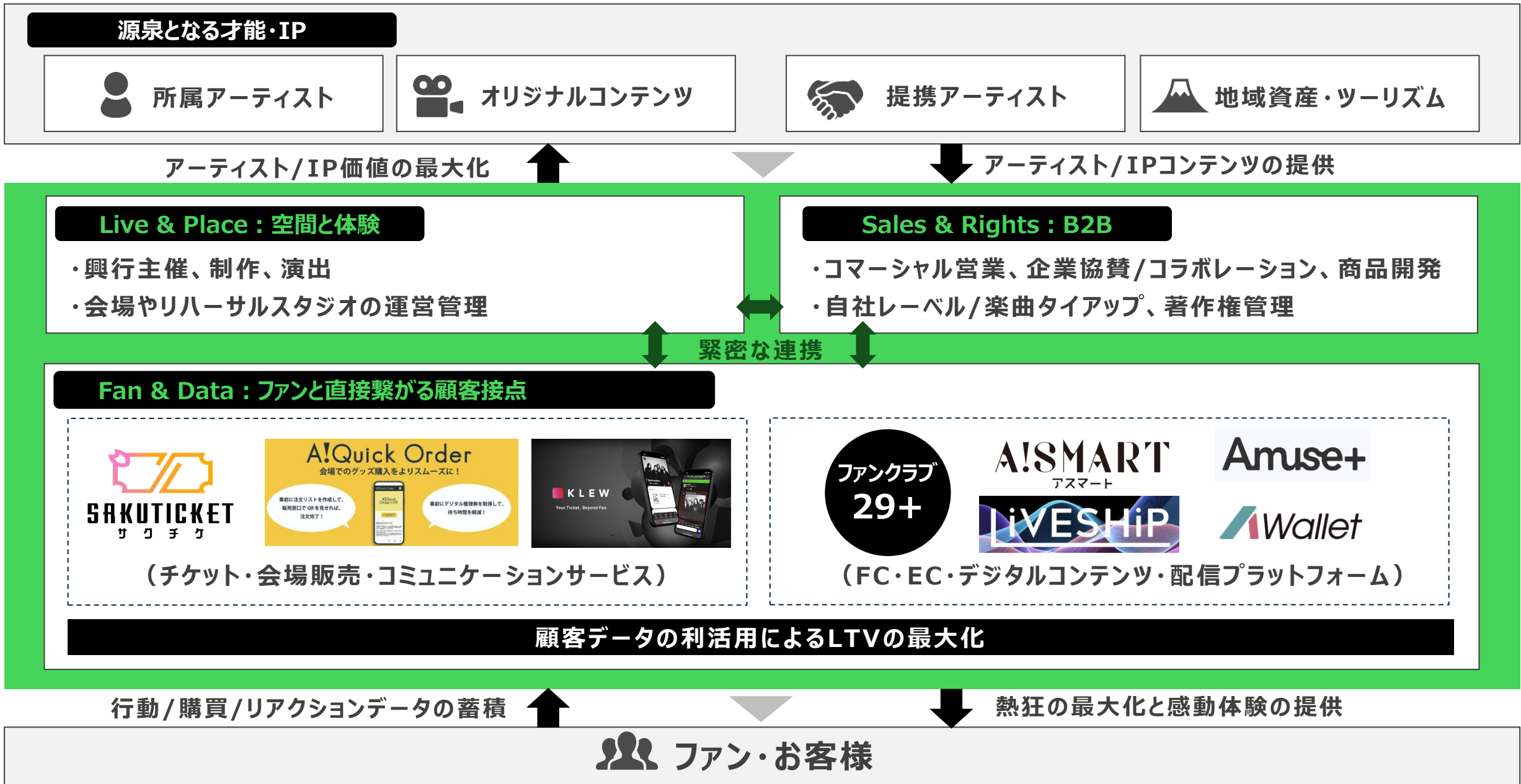
- ・自社開発によるスピーディーな追加機能の実装と改修
- ・演劇、スポーツ、映画市場など他エンターテインメントでも利用可能
- ・グローバルでのサービス展開も視野に



2024年11月のローンチ以降、44組のアーティストが利用ファンの参加率も高く、今後のさらなる成長を目指す

2-5. あらゆる才能をダイレクトに届け、データを蓄積するエコシステムへ

ソリューション領域

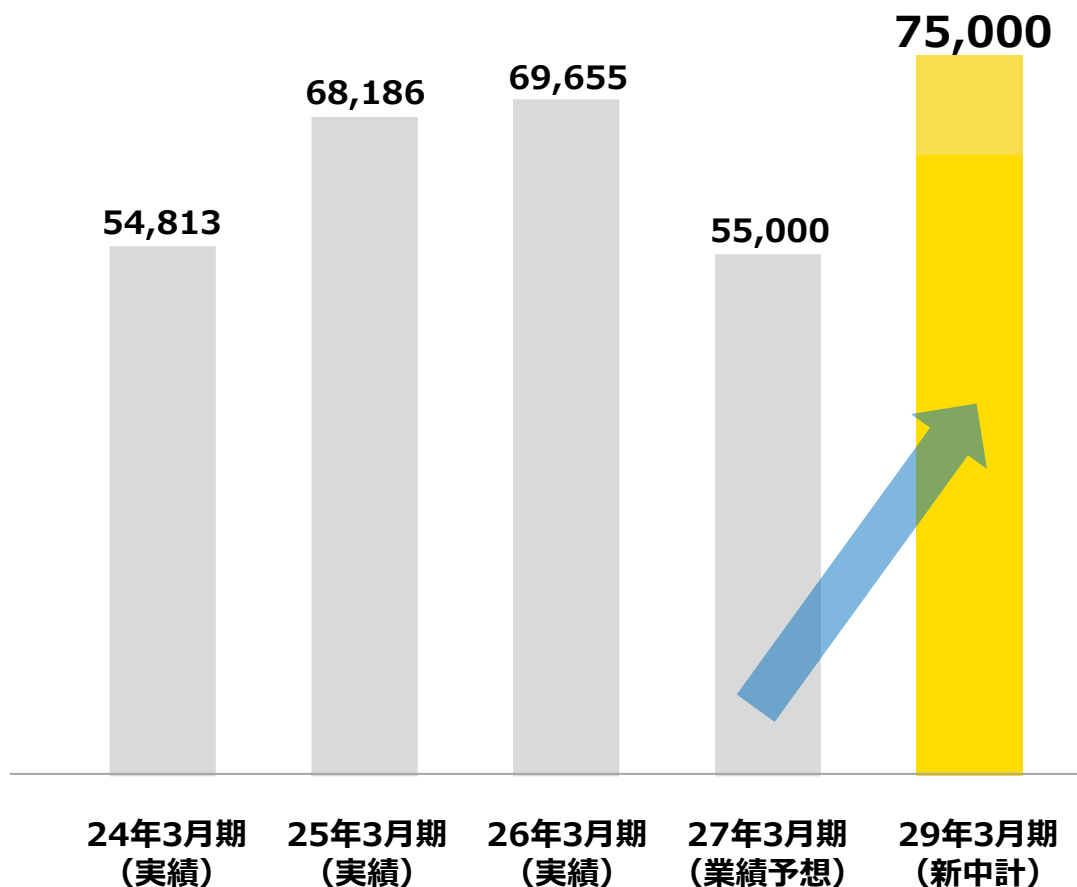


中期経営目標
(2027年3月期－2029年3月期)

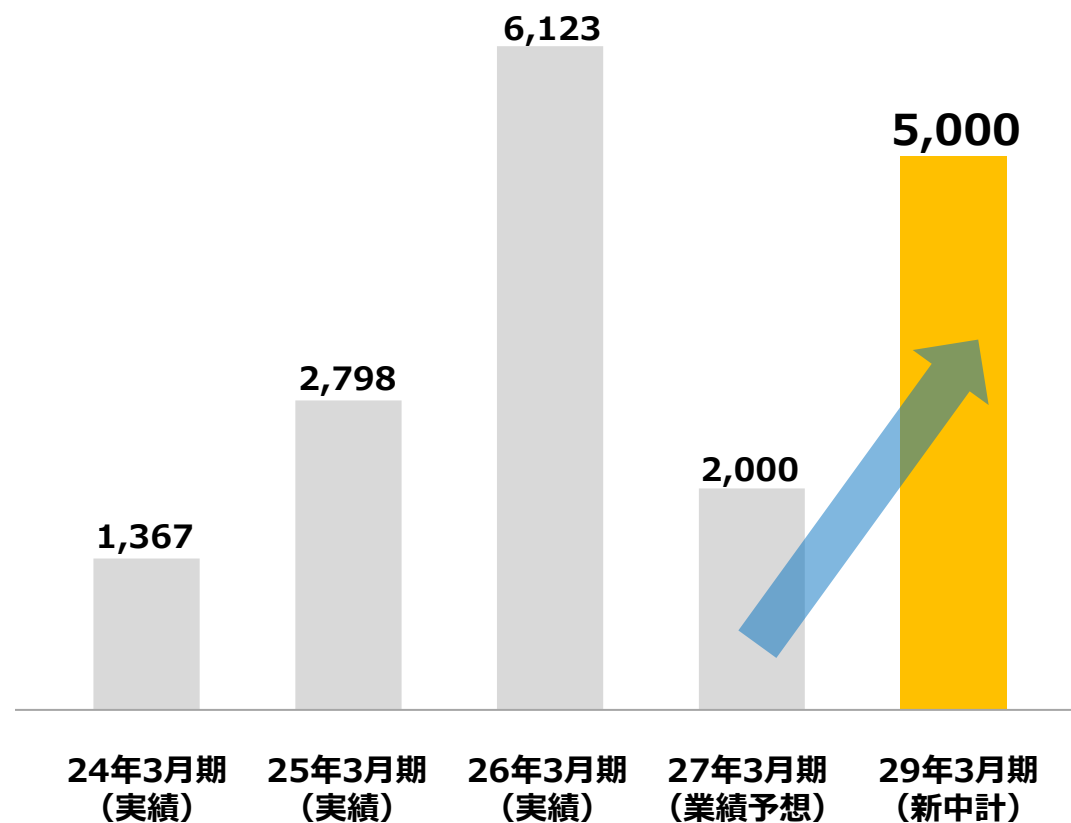
3-1. 中期経営目標

創立51年目以降の安定的な収益基盤の構築と利益水準の底上げを今後のテーマに設定

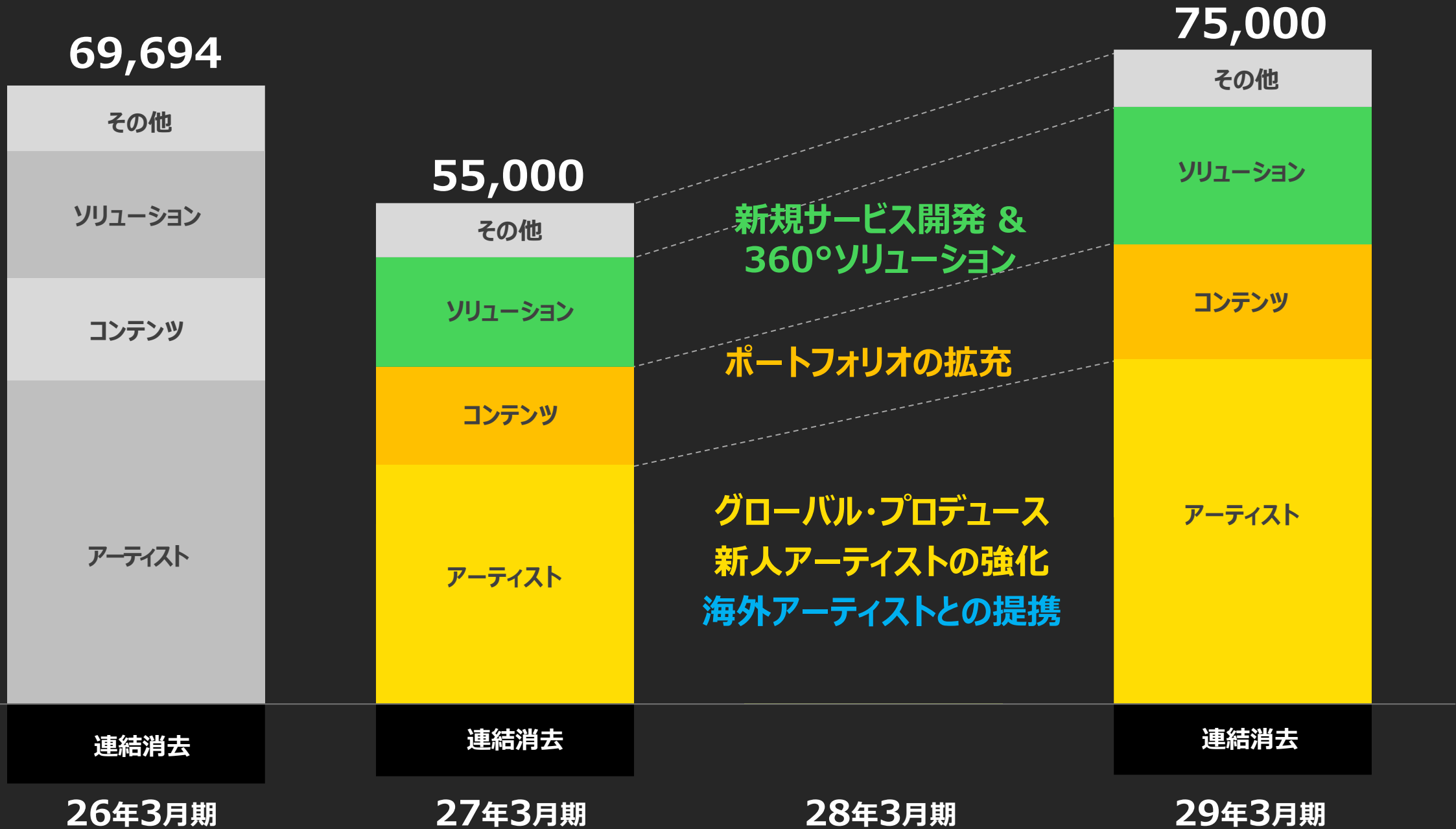
連結営業収入



連結営業利益



参考：戦略区分ごとの推移イメージ（営業収入）



株主還元・キャピタルアロケーション
(2027年3月期－2029年3月期)

4-1. 株主還元

DOE3%への引き上げと独自優待の拡充により、中長期的な株主価値を最大化する

配当方針

- 事業特性による業績の変動性に鑑み、安定的・継続的な還元を第一とする
- 業績の変動に左右されにくい指標として、DOE（株主資本配当率）を用いる
- 資本効率向上と還元強化の観点から、**従来の「DOE2%」を「DOE3%」へ変更**

自己株式

- 事業環境・経営状況に応じて自己株式の取得を機動的に実施する
- 自己株式は「M&Aへの備え」「株式報酬への充当」を目的に保有する
- **「発行済株式総数の5%」を保有上限とし、上限を超えた株式は毎年7月末に消却することを原則とする**

株主優待

- 2025年度より株主優待の内容を拡充し、3单元（300株）以上を保有している株主様に向けた優待を拡充
- ＜2025年度＞
 - ・A!-POINT 5,000ptの進呈
 - ・当社アーティスト出演舞台ご招待（抽選）
 - ・ライブ・ビューイング・チケットの進呈
- 当社の事業特性や株主構成に鑑み、当社事業への理解を深めていただくことを目的として **株主優待を強化する**

4-2. キャピタルアロケーション

<p>3年間の営業CF 45億</p>	<p>事業投資 50億</p>	<p>中長期的な事業開発への投資 (IP/サービス開発、M&Aや出資等によるグループ機能の強化)</p>
	<p>設備投資等 30億</p>	<p>アーティストのクリエイティブ環境他 事業に係る設備投資</p>
<p>現預金 200億</p>	<p>現預金 130億</p>	<p>1年間の固定費/運転資金を確保することを基本方針とし、 経営環境や事業状況を踏まえて自社株買い等を検討</p>
	<p>株主還元 35億</p>	<p>DOE (株主資本配当率) 3%を目処とした安定配当</p>
<p>現預金 70億</p>	<p>—</p>	<p>主な投資活動が親会社によるものであることから、 完全子会社以外の子会社の財務数値を除外</p>