



# 2026年3月期 決算説明資料

2026年5月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094

# 目次

①	エグゼクティブサマリー	3
②	2026年3月期 決算概要	4
③	2027年3月期 業績計画・配当予想 中期業績計画（2027/3期～2029/3期）	23
④	APPENDIX	32

IRに関連する  
Q&A一覧はこちら



# エグゼクティブサマリー

## 2026年3月期 業績ハイライト

取扱高は400億円、売上高は200億円を突破。営業利益は前期比29%成長を実現し、いずれも**過去最高を更新**。事業基盤となる管理楽曲数、取扱原盤数も着実に増加。

取扱高

403.2

(億円)

前期比 **+10.5%**

売上高

207.7

(億円)

前期比 **+7.0%**

営業利益

13.0

(億円)

前期比 **+29.4%**

管理楽曲数

82.3

(万曲)

前期比 **+13.2 (万曲)**

取扱原盤数

165.7

(万原盤)

前期比 **+18.7 (万原盤)**

# 2026年3月 決算概要

---

# 2026年3月期 決算概要

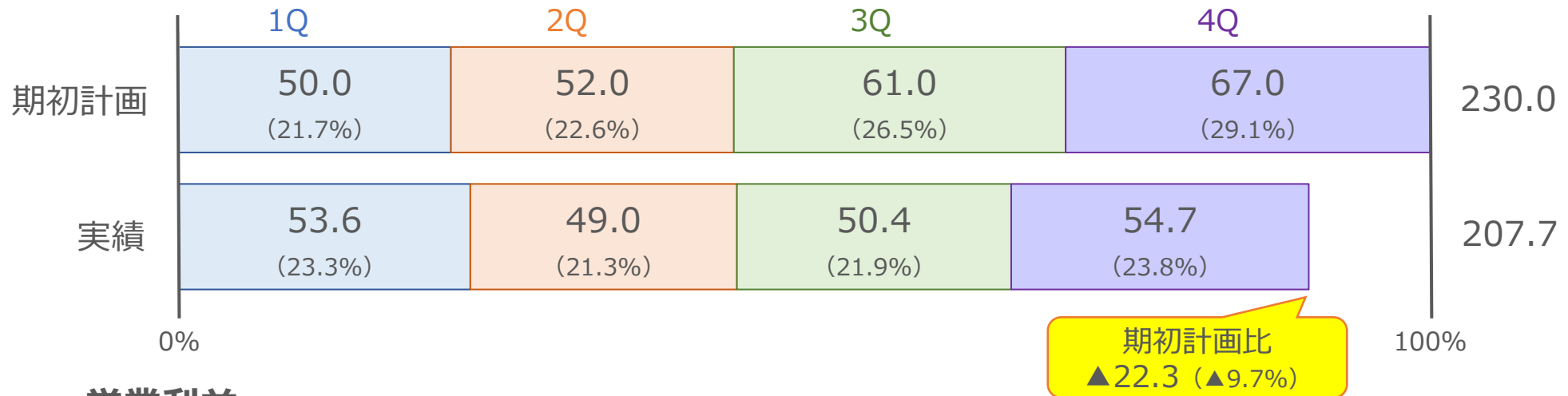
✓ 期初計画比で下振れとなるも、前期比で**増収増益**。営業利益率は大幅改善。

(億円)	2025/3期	2026/3期		前期比	
	実績	期初計画	実績	増減	増減率
売上高	194.1	230.0	<b>207.7</b>	+13.6	+7.0%
販管費	38.2	43.0	<b>40.1</b>	+1.9	+5.0%
営業利益	10.0	18.0	<b>13.0</b>	+3.0	+29.4%
経常利益	10.2	18.0	<b>13.3</b>	+3.1	+29.8%
親会社株主帰属 当期純利益	6.9	12.0	<b>7.9</b>	+1.0	+14.3%
営業利益率	5.2%	7.8%	<b>6.3%</b>	+1.1pt	—
管理楽曲数 (万曲)	69.1	79.0	<b>82.3</b>	+13.2	+19.1%
取扱原盤数 (万原盤)	147	175	<b>165.7</b>	+18.7	+12.7%

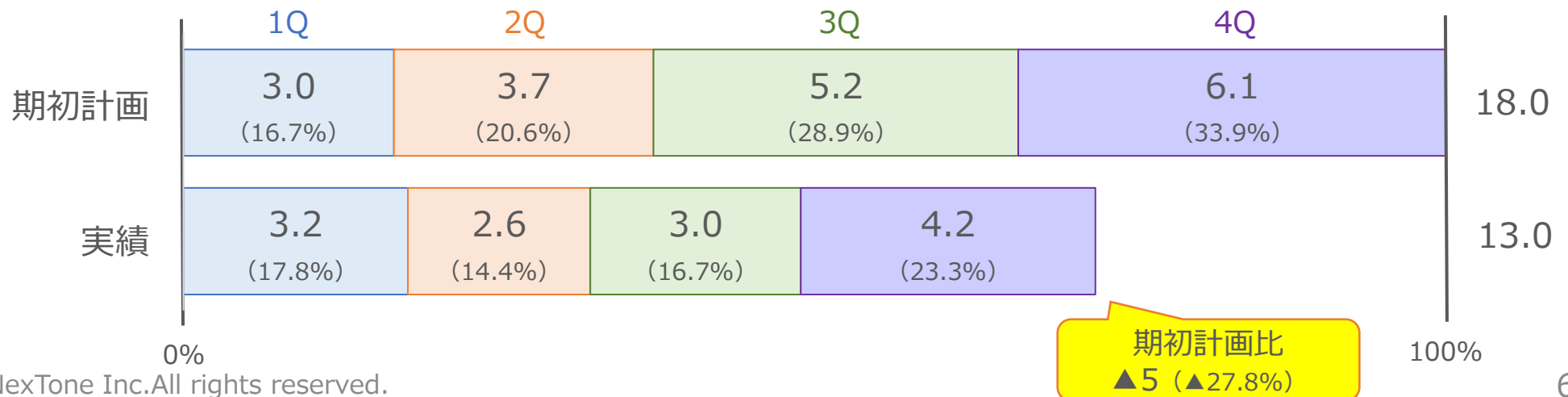
# 四半期毎業績推移①

- ✓ 著作権管理事業及びDD事業の配信に係る取扱高が期初計画を下回った事や、子会社における新規サービスの取引先開拓やサービス展開が想定よりも遅れた事等が影響し、売上・利益とも期初計画未達で着地。

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)

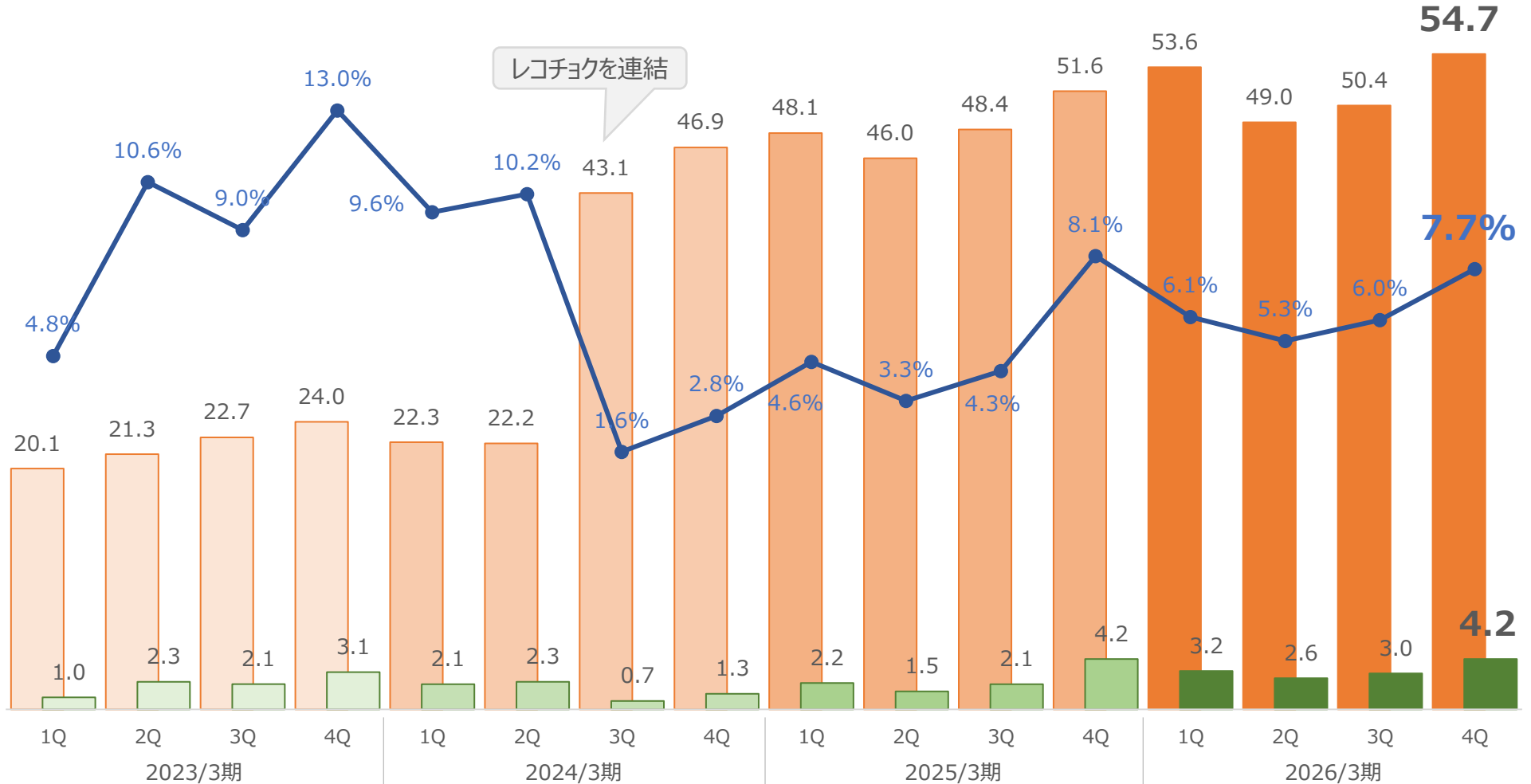


# 四半期毎業績推移②

✓ 売上高は拡大を継続し過去最高を更新。営業利益は増加基調で推移し、営業利益率も改善傾向。

(単位：億円)

売上高 営業利益 営業利益率



# セグメント別業績 (1/4) ■ 著作権管理事業

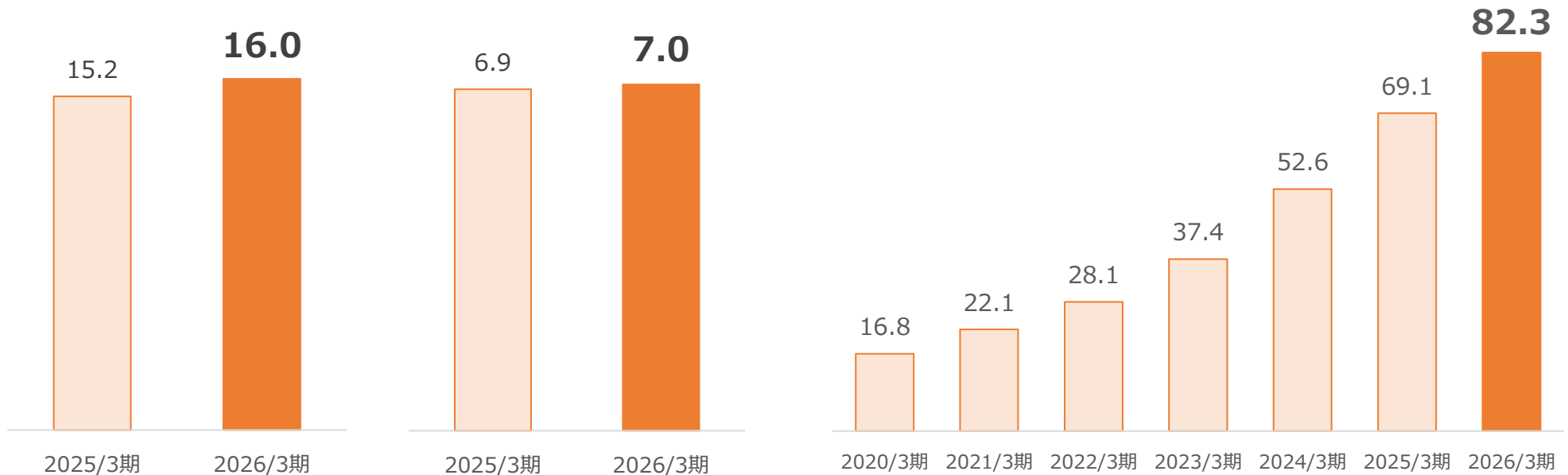
- ✓ アイドル系楽曲の音楽ソフト等における利用や、当社管理楽曲のテレビ・ラジオ番組での利用が着実に増加した事等により前期比で増収増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期		前期比	
	通期	期初計画	実績	増減	増減率
売上高	15.2	19.2	<b>16.0</b>	+0.8	+5.3%
営業利益	6.9	8.9	<b>7.0</b>	+0.1	+1.4%

売上高 (億円)

営業利益 (億円)

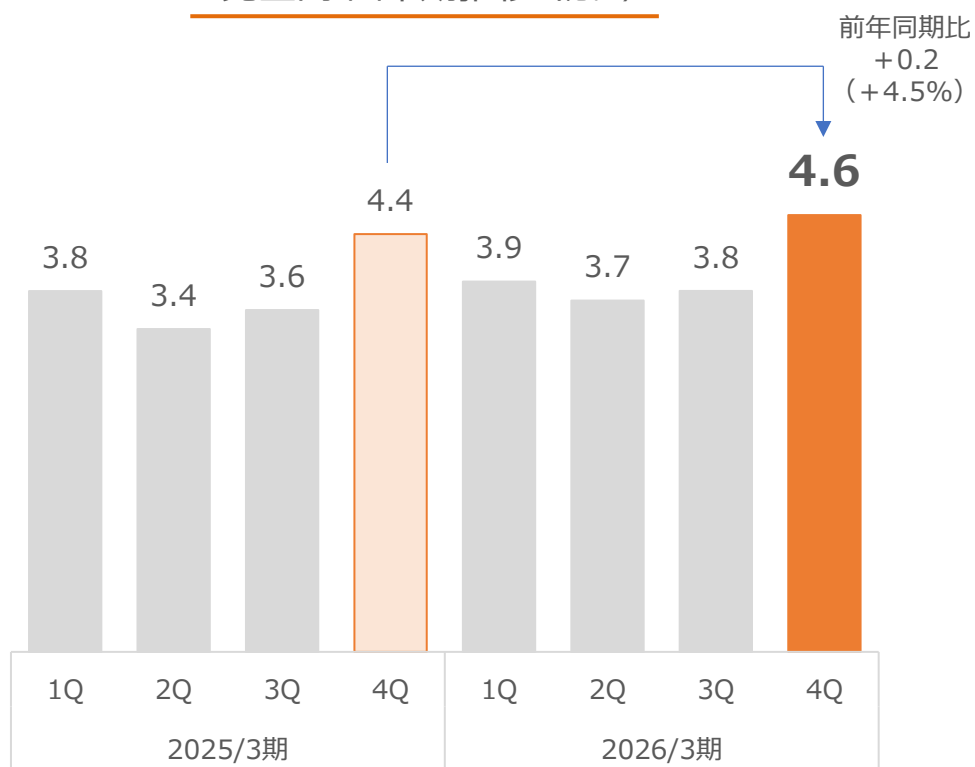
著作権管理楽曲数 (万曲)



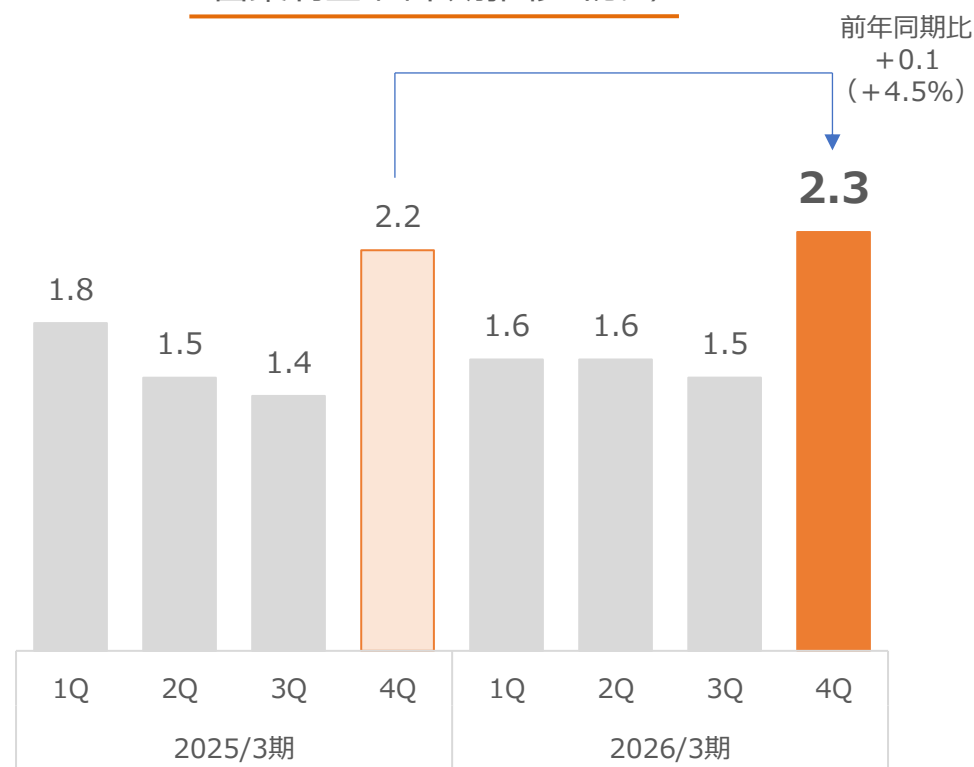
# 四半期業績推移 ■ 著作権管理事業

(億円)	2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3.8	3.4	3.6	4.4	3.9	3.7	3.8	4.6
営業利益	1.8	1.5	1.4	2.2	1.6	1.6	1.5	2.3

売上高 四半期推移 (億円)

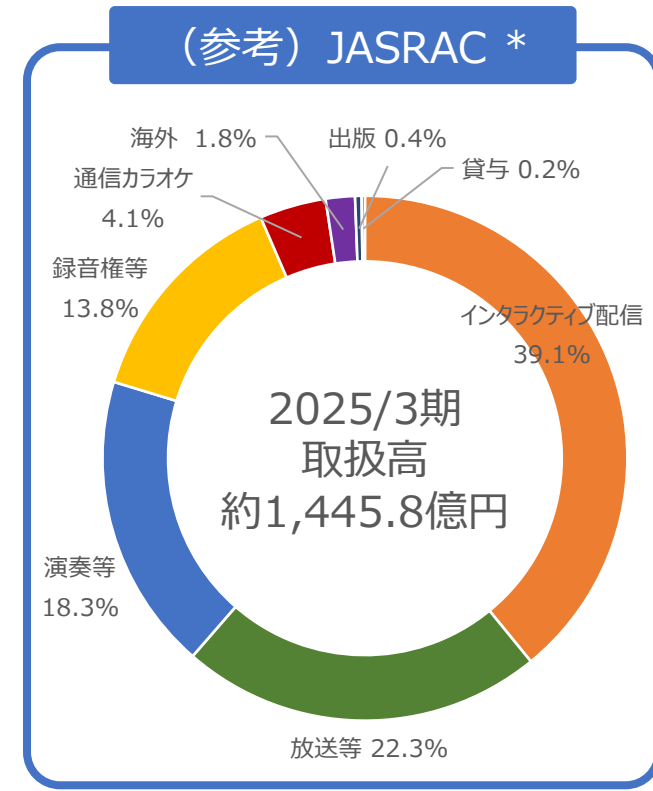
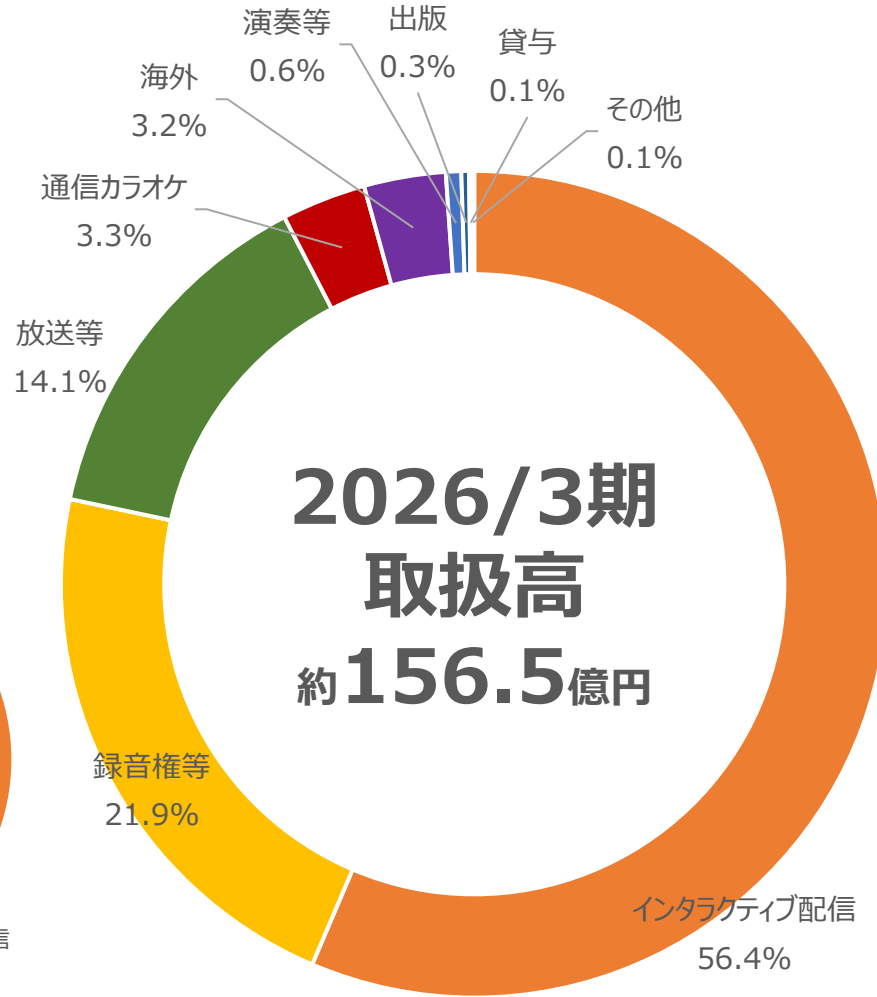


営業利益 四半期推移 (億円)



# 取扱高内訳推移 ■ 著作権管理事業

- ✓ 著作権管理サービスにおける取扱高が150億円を突破。「録音権等」「放送等」「通信カラオケ」「海外」等の割合が前期比で増加。



参考：一般社団法人日本音楽著作権協会  
情報公開資料

# NexTone Award 2026 受賞作品 ■ 著作権管理事業

当社管理作品のうち前年1月から12月までの期間における著作権使用料分配が多かった上位3作品

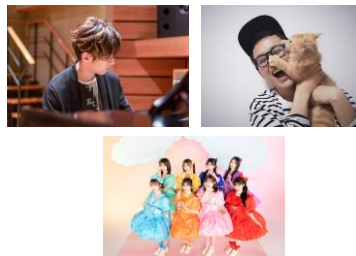
## Gold Medal

＜作品名＞  
はいよろこんで  
＜著作者＞  
作詞 こっちのけんと  
作曲 こっちのけんと、GRP  
＜音楽出版社＞  
株式会社blowout  
＜アーティスト＞  
こっちのけんと



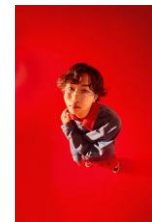
## Silver Medal

＜作品名＞  
かわいいだけじゃだめですか？  
＜著作者＞  
作詞 早川博隆  
作曲 早川博隆、渡邊俊彦  
＜音楽出版社＞  
株式会社テレビ朝日ミュージック  
＜アーティスト＞  
CUTIE STREET



## Bronze Medal

＜作品名＞  
Bunny Girl  
＜著作者＞  
作詞・作曲 AKASAKI  
＜音楽出版社＞  
ae music japan株式会社  
＜アーティスト＞  
AKASAKI



## 特別賞

当社事業において高い実績や大きな話題を創出したプロジェクトやアーティスト

カラフルビーチ



## 国際賞

当社事業において海外で最も実績が認められた作品やアーティスト

＜作品名＞  
hot milk  
＜著作者＞  
作曲 Snail's House  
＜音楽出版社＞  
株式会社studiosnail  
＜アーティスト＞  
Snail's House



## YouTube賞

当社事業においてYouTubeでの年間視聴実績が最も高かった作品やアーティスト

＜作品名＞  
テトリス  
＜著作者＞  
作詞 柊マグネタイト  
作曲 TRADITIONAL  
編曲 柊マグネタイト  
＜音楽出版社＞  
株式会社ドワンゴ  
＜アーティスト＞  
柊マグネタイト



## 10周年特別賞

過去10年における著作権使用料分配額が最も多かった作品の著作者及び音楽出版社

＜作品名＞  
小さな恋のうた  
＜著作者＞  
作詞 上江洌 清作  
作曲 MONGOL800  
＜音楽出版社＞  
株式会社ハイウェブ  
＜アーティスト＞  
MONGOL800



## ニコニコ創作文化功績賞

ニコニコ動画において過去10年間に二次創作され投稿された動画本数が最も多いクリエイター

Giga



【特設サイト】



【協賛】

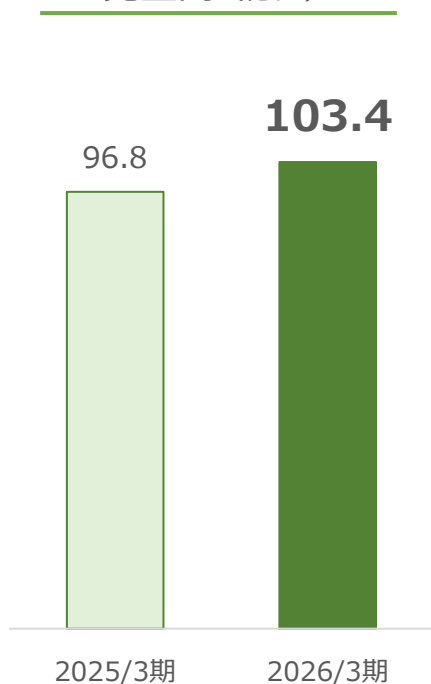


# セグメント別業績 (2/4) ■ DD (デジタルディストリビューション) 事業

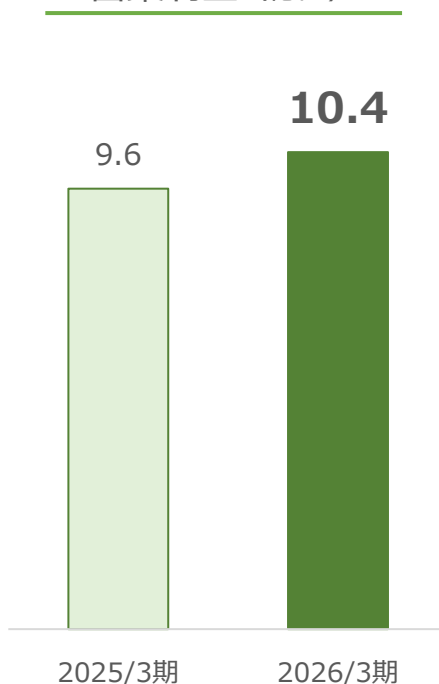
- ✓ 当社の強みであるアニメ・ゲーム関連及びVTuber等のネットクリエイター関連の原盤再生の増加や、大手権利者の旧譜解禁等により前期比で増収増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期		前期比	
	通期	期初計画	実績	増減	増減率
売上高	96.8	125.3	<b>103.4</b>	+6.6	+6.8%
営業利益	9.6	12.5	<b>10.4</b>	+0.8	+8.3%

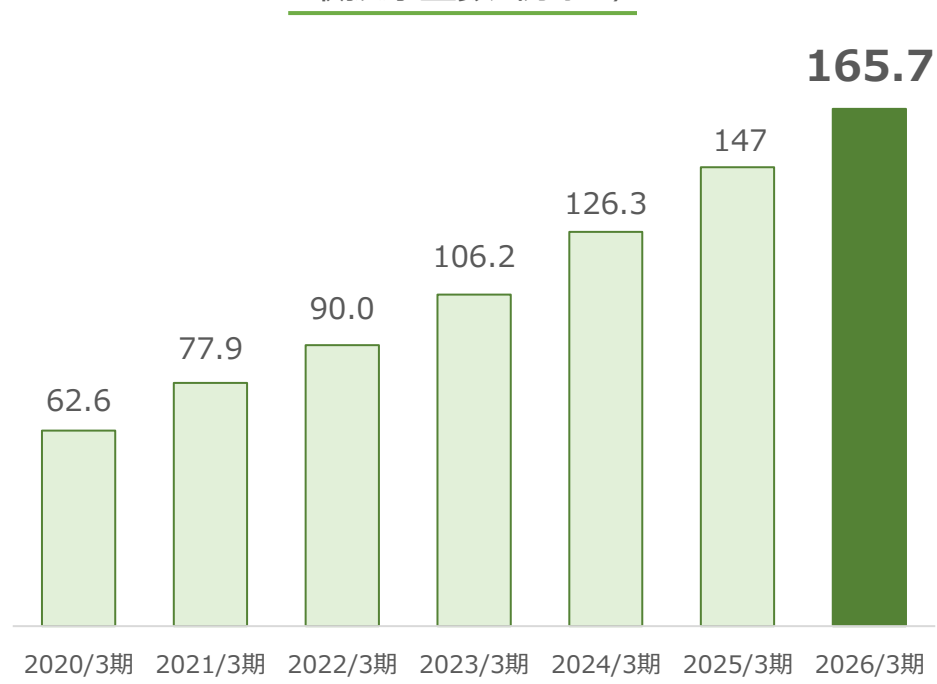
売上高 (億円)



営業利益 (億円)



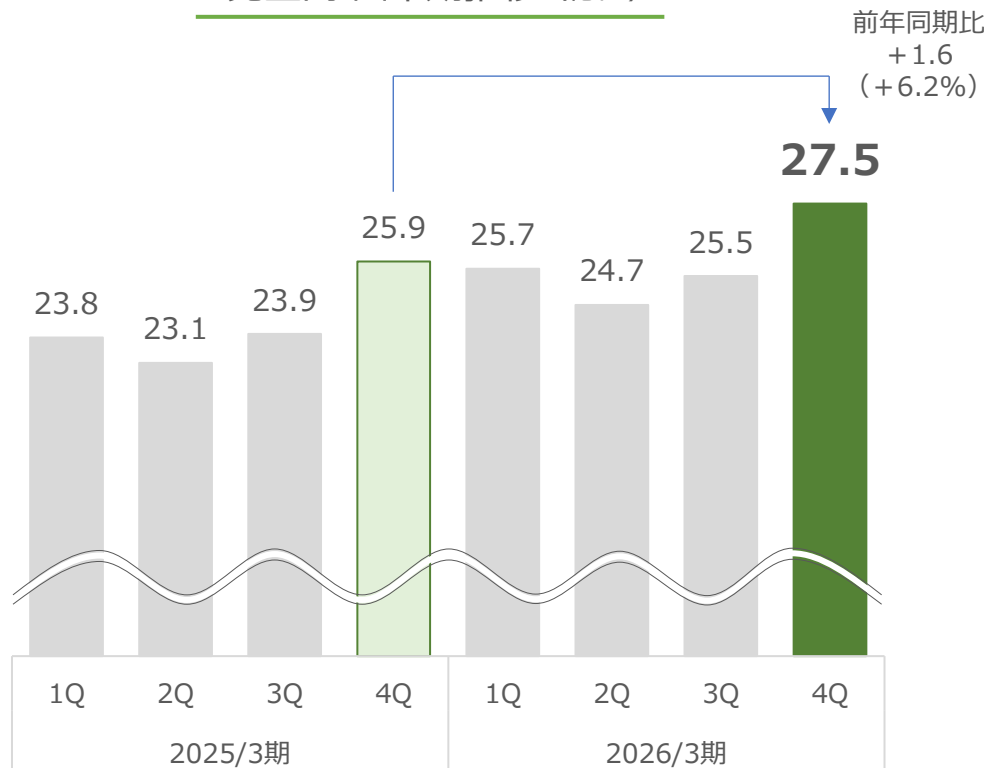
取扱原盤数 (万原盤)



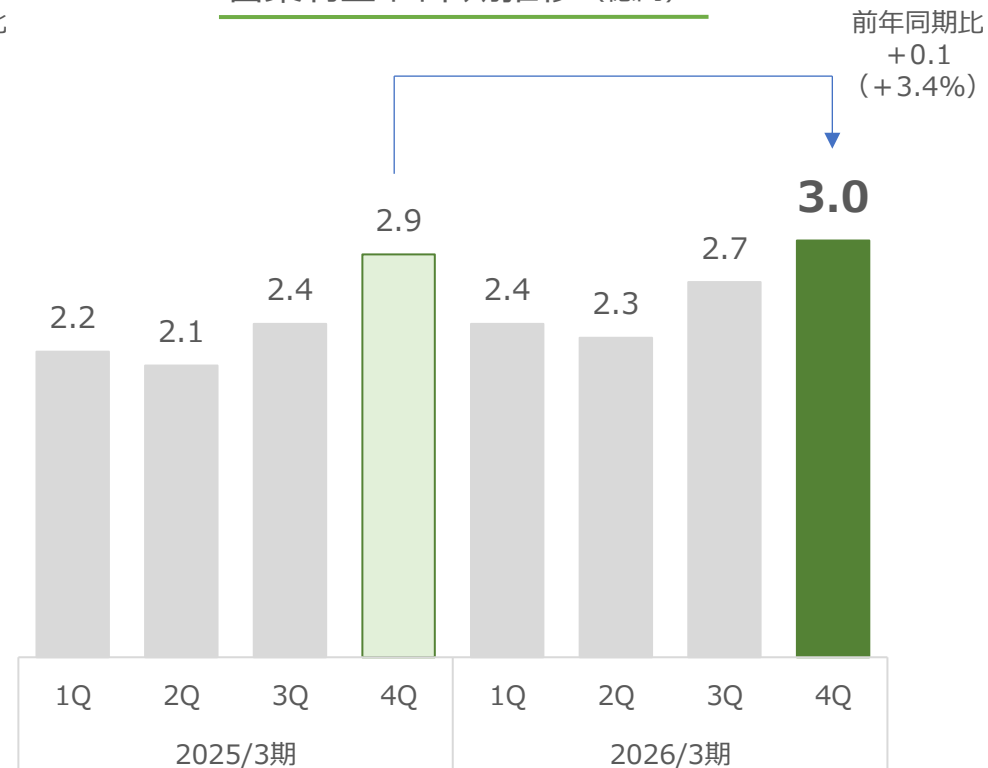
# 四半期業績推移 ■ DD (デジタルディストリビューション) 事業

(億円)	2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	23.8	23.1	23.9	25.9	25.7	24.7	25.5	<b>27.5</b>
営業利益	2.2	2.1	2.4	2.9	2.4	2.3	2.7	<b>3.0</b>

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



# トピックス ■ DD (デジタルディストリビューション) 事業



▶ NexTone  
Game Music Academy



2025年5月 取扱原盤に係る放送二次使用料の再分配業務開始

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06583/2b9e2771/4dd0/4455/abf2/f6a5c0cd793d/140120250513547677.pdf>

2025年9月 ゲーム音楽に特化した「NexTone Game Music Academy」発足

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06583/fc2b551c/acef/458f/9846/5aa152e144fc/140120250924561285.pdf>

2025年11月 ライブ&DJイベント「GAME MUSIC CROSSING TOKYO」開催

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06583/5cfab6e3/27d3/486b/b44b/823c698be938/140120251107592773.pdf>

2025年12月 アトラスサウンドチーム「It's Going Down Now」

Spotifyアメリカで最も再生された国内楽曲に選出 (Spotifyまとめ2025)

<https://www.atlus.co.jp/gamemusic/news/1355/> (アトラス ニュース)



2026年2月 ハロー!プロジェクト サブスクリプション超解禁

<https://up-front-works-sp.com/subscription/> (アップフロント 特設ページ)



# セグメント別業績 (3/4)

## ■ 音楽配信事業

- ✓ 個人向けサービス「dヒッツ」のサービス料金を改定した事や、法人向け原盤利用許諾スキーム「レコチョク play」が順調に拡大した事等により前期比で増収増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期		前期比	
	通期	期初計画	実績	増減	増減率
売上高	75.8	75.1	<b>77.2</b>	+1.4	+1.8%
営業利益	13.3	14.8	<b>15.6</b>	+2.3	+17.3%

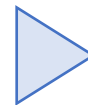
### カラオケ法人向け「レコチョク play」



- サービス名称：レコチョク play (レコチョクプレイ)
- 提供内容：カラオケ歌唱を前提とした法人向け原盤利用許諾スキーム

<2025年6月30日>

コシダカデジタル「E-bo」  
コシダカ社運営「まねきねこ」  
1都3県の約**200店舗**にて導入開始



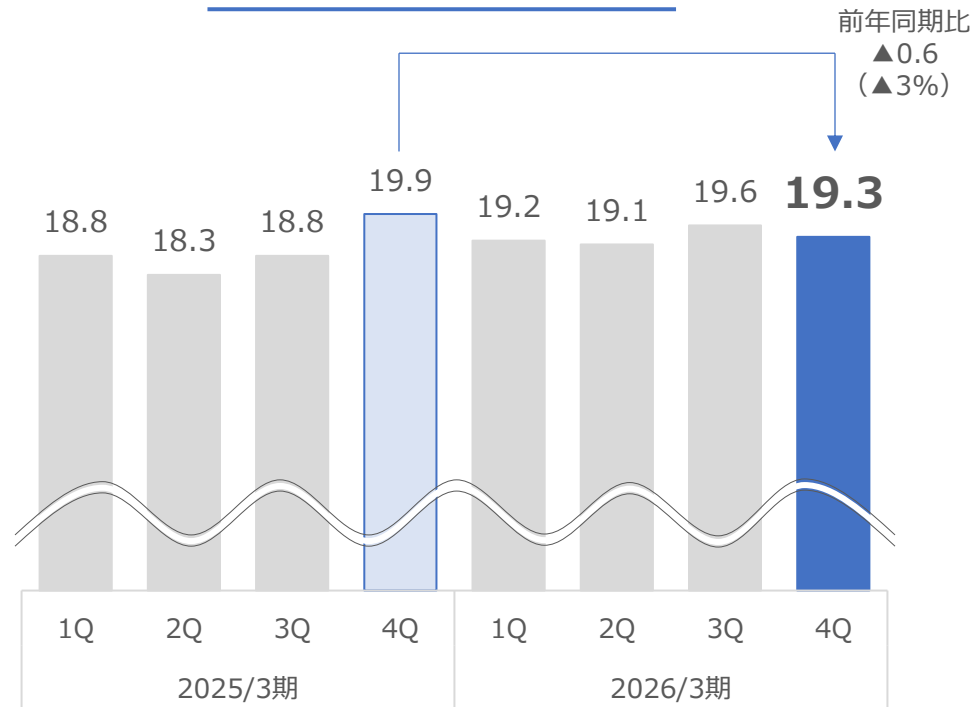
<2026年3月>

全国約770店舗中  
**700店舗**に導入拡大

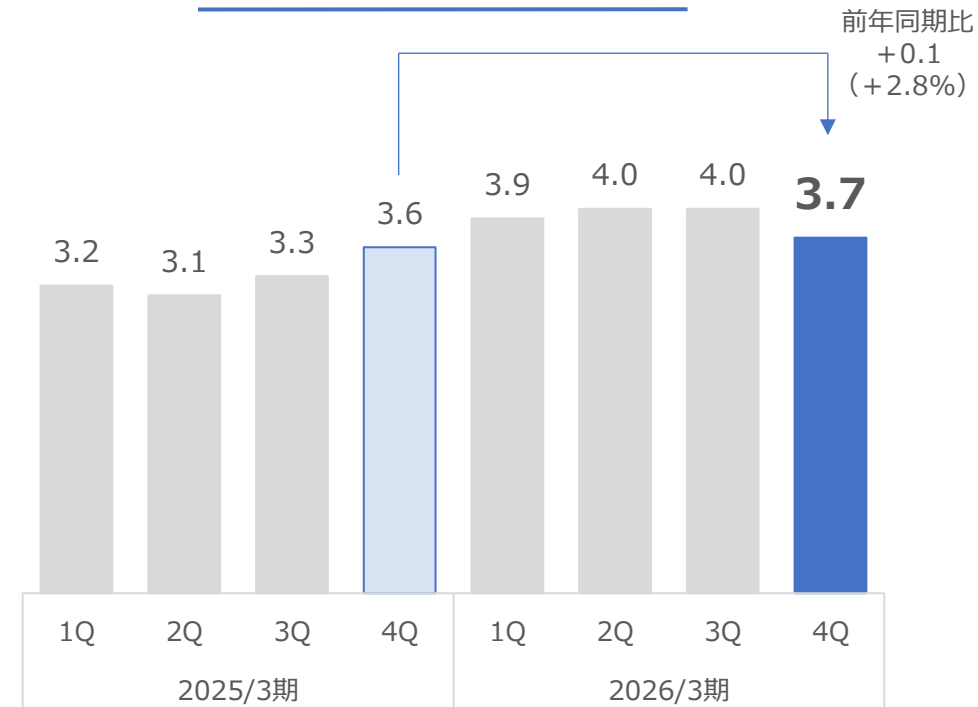
# 四半期業績推移 ■ 音楽配信事業

(億円)	2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	18.8	18.3	18.8	19.9	19.2	19.1	19.6	<b>19.3</b>
営業利益	3.2	3.1	3.3	3.6	3.9	4.0	4.0	<b>3.7</b>

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



※ 2025年3月期2Qにおいて企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期1Qの業績は暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

# セグメント別業績 (4/4)

## ■ ビジネスサポート事業

- ✓ 当社のキャスティング事業でライブビューイングの大型案件を複数実施した事等により前期比で増収となった一方、子会社における新規サービスの拡大遅延の影響等により3.2億円のセグメント損失。

(億円)	2025/3期		2026/3期		前期比	
	通期	期初計画	実績	増減	増減率	
売上高	14.9	26.3	<b>19.7</b>	+4.8	+32.2%	
営業利益	▲4.2	▲1.8	<b>▲3.2</b>	+1.0	-	

### キャスティング事業 実績例

#### ライブビューイングサポート

#### 舞台「鬼太郎誕生 ゲゲゲの謎」



2月8日（日）に鳥栖市民文化会館で上演された  
舞台「鬼太郎誕生 ゲゲゲの謎」  
ライブビューイングをサポート

#### RIP SLYME

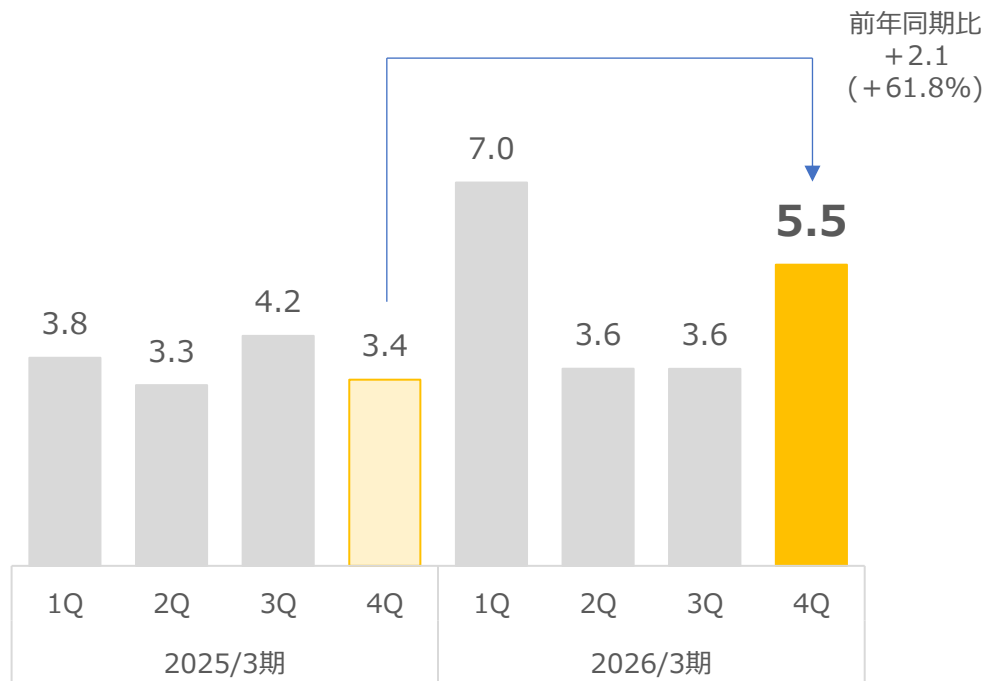


3月22日（日）に実施された  
『RIP SLYME 25th Anniversary GREATEST LIVE』  
千穂楽ライブのライブビューイングをサポート

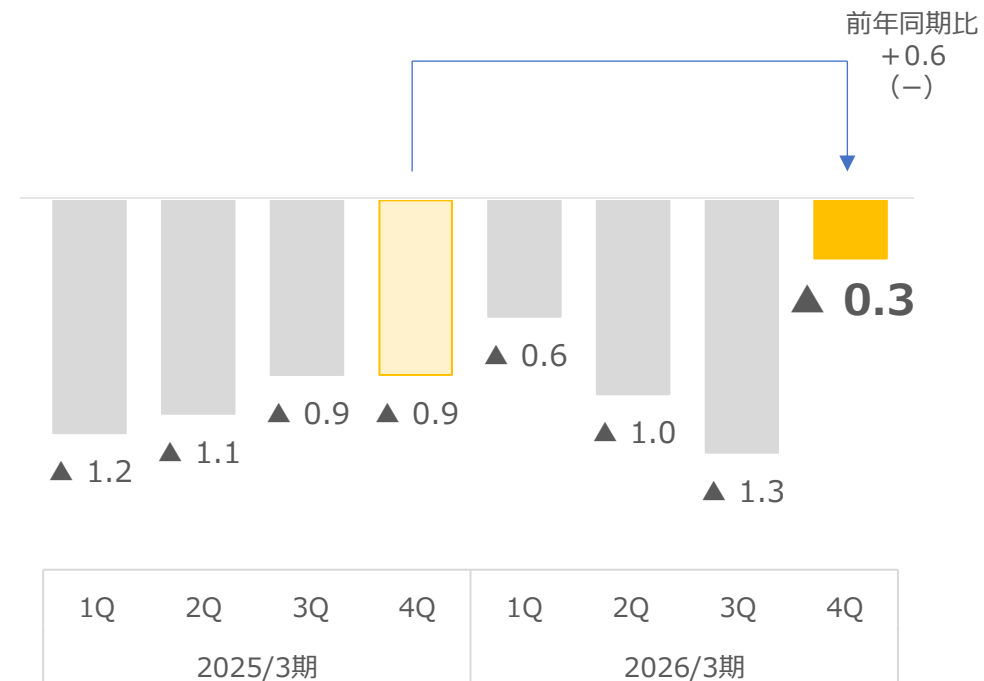
# 四半期業績推移 ■ ビジネスサポート事業

(億円)	2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3.8	3.3	4.2	3.4	7.0	3.6	3.6	<b>5.5</b>
営業利益	▲1.2	▲1.1	▲0.9	▲0.9	▲0.6	▲1.0	▲1.3	<b>▲0.3</b>

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



特定会場とパートナー  
シップ契約を締結し  
推奨展開を開始



The Garden Hall  
The Garden Room

「Shibuya LOVEZ」「The Garden Hall／Room」にてBLONIAを推奨祝い花としてご案内開始。

生花比でCO2排出量を  
約29～45%削減できる  
ことを確認



BLONIA  
1回の利用

=



杉の木約1～2本が  
1年間に吸収する  
CO<sub>2</sub>量に相当

2026年6月からBLONIAの利用により算出された推定CO<sub>2</sub>削減量を請求書に掲載するサービスを開始予定。

※算定協力：株式会社Zevero

商品ラインナップに  
胡蝶蘭モデルを追加

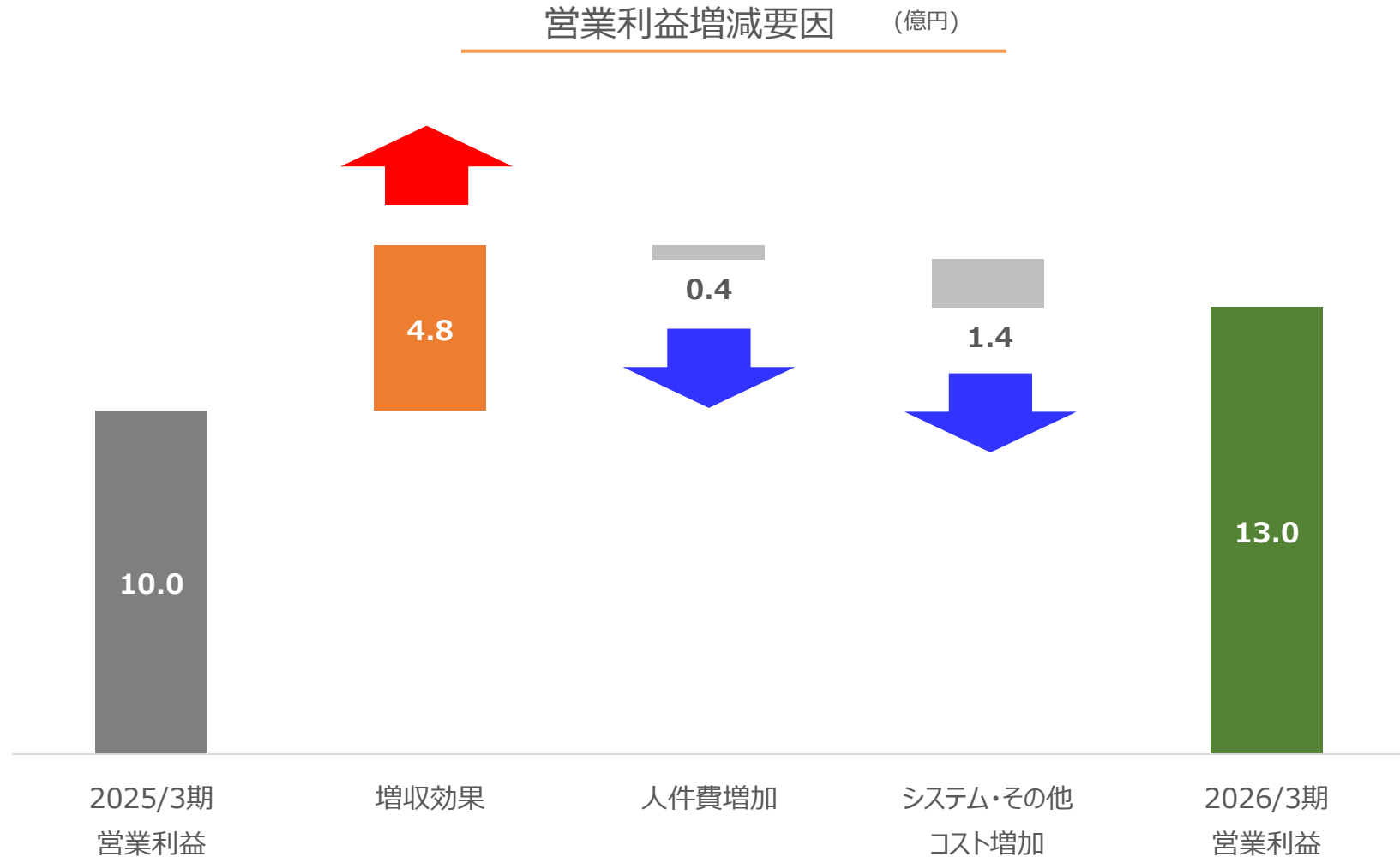


2026年6月から商品ラインナップに胡蝶蘭モデルを追加予定。

移転祝い・開店祝い等、幅広いニーズに対応。

# 営業利益増減要因

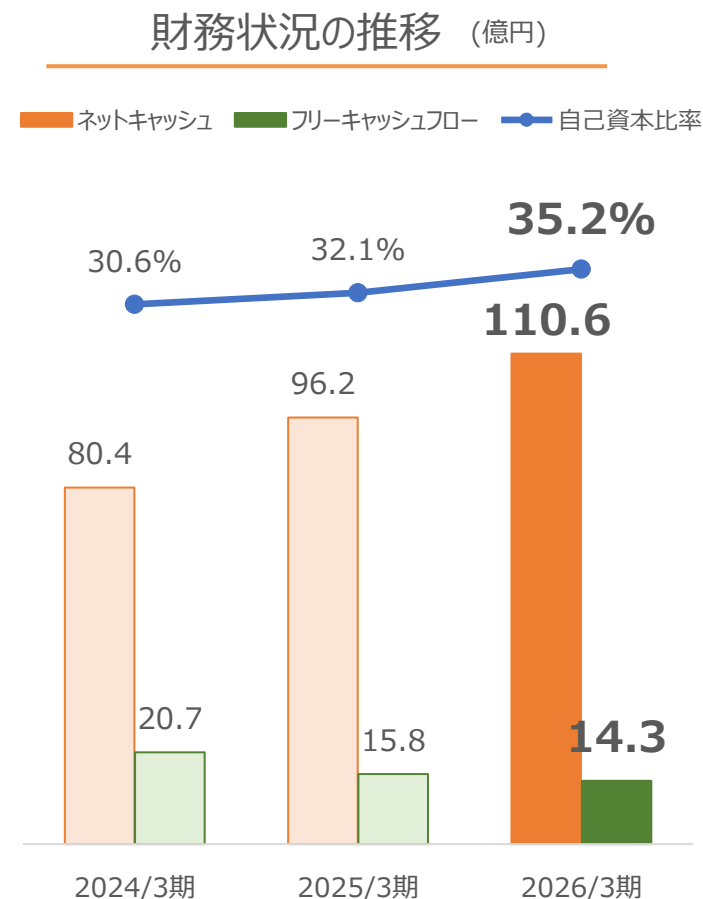
- ✓ 人件費やシステム・その他コストの増加を増収効果が吸収して増益。



# バランスシートの状況

- ✓ 無借金経営を継続。今後も成長のための人員・システムへの投資、M&A含め将来の事業拡大と音楽業界活性化につながる投資、株主還元を引き続き検討。
- ✓ 営業キャッシュフローから投資キャッシュフローを差し引いたフリーキャッシュフローは約14.3億円。

(億円)	2024/3期	2025/3期	2026/3期	前期比 増減
流動資産	103.4	122.7	<b>135.0</b>	+12.3
現預金	80.4	96.2	<b>110.6</b>	+14.4
売掛債権	16.0	17.4	<b>17.2</b>	▲0.2
固定資産	28.9	25.5	<b>23.1</b>	▲2.4
無形固定資産	20.7	17.8	<b>16.4</b>	▲1.4
総資産	132.3	148.3	<b>158.2</b>	+9.9
負債	80.8	91.1	<b>93.5</b>	+2.4
買入債務	29.7	34.3	<b>32.5</b>	▲1.8
未払金	37.8	43.3	<b>50.9</b>	+7.6
純資産	51.5	57.1	<b>64.6</b>	+7.5
負債純資産合計	132.3	148.3	<b>158.2</b>	+9.9



※ 2025年3月期2Qにおいて企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2024年3月期の数値については暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

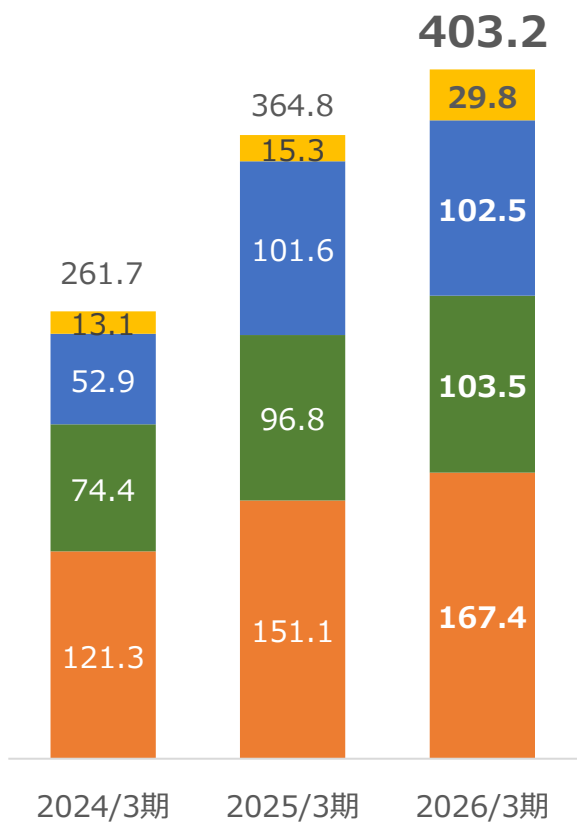
# 中期業績推移

✓ 取扱高、売上高、経常利益は、音楽配信市場の拡大と著作権管理楽曲数及び取扱原盤数の増加を背景に拡大。

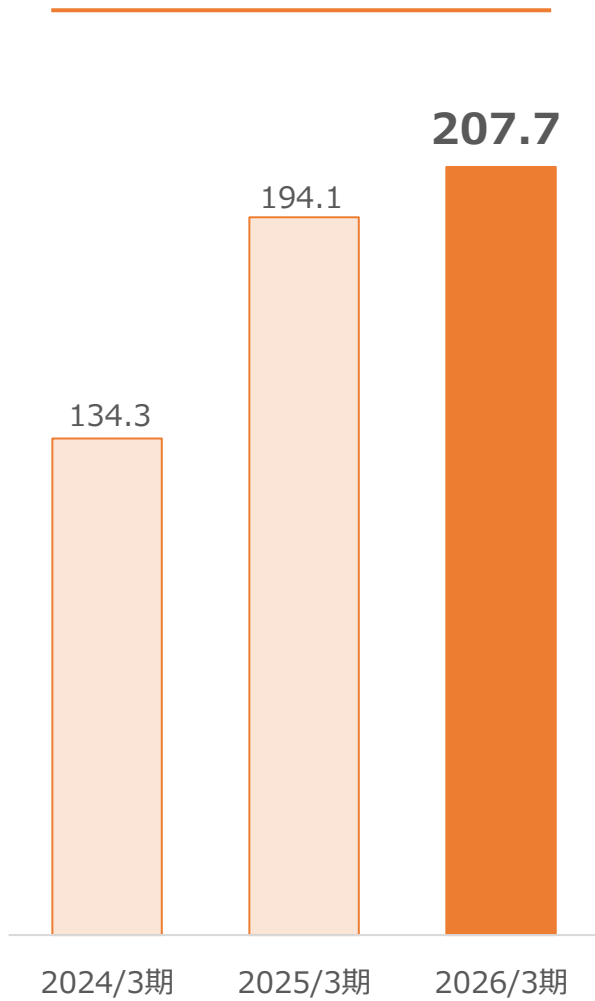
## 取扱高 (億円)

著作権管理：取扱高 = 徴収額  
(売上には当社手数料分のみを計上)

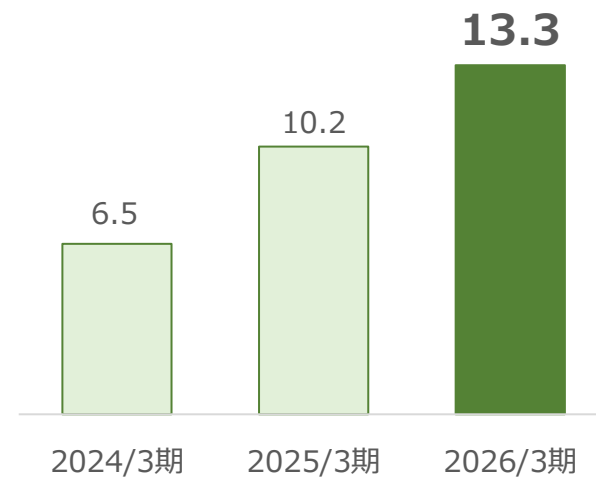
■ 著作権管理 ■ DD ■ 音楽配信 ■ ビジネスサポート・調整



## 売上高 (億円)



## 経常利益 (億円)



## 従業員数 (人)



**2027年3月期 業績計画・配当予想**  
**中期業績計画（2027/3期～2029/3期）**

---

# 2027年3月期 業績計画

2027年3月期 業績計画	前期比
<b>売上高</b>	
<b>220.0億円</b>	<b>+ 5.9%</b>
<b>営業利益</b>	
<b>16.0億円</b>	<b>+ 23.0%</b>
<b>経常利益</b>	
<b>16.0億円</b>	<b>+ 19.9%</b>
<b>親会社株主帰属当期純利益</b>	
<b>10.0億円</b>	<b>+ 26.3%</b>

管理楽曲数と取扱原盤数の順調な増加や既存サービスの拡大、新規サービスの展開等により、増収増益を計画。

## 【著作権管理事業】

音楽・動画配信市場の引き続きの伸長を想定。有力な個人・法人権利者との新規楽曲の契約やヒットコンテンツの契約を推進。

## 【DD事業】

法人権利者の売上拡大とともに有力個人クリエイターとの契約や海外市場へのアプローチを継続。YouTube関連事業も着実な成長を見込む。

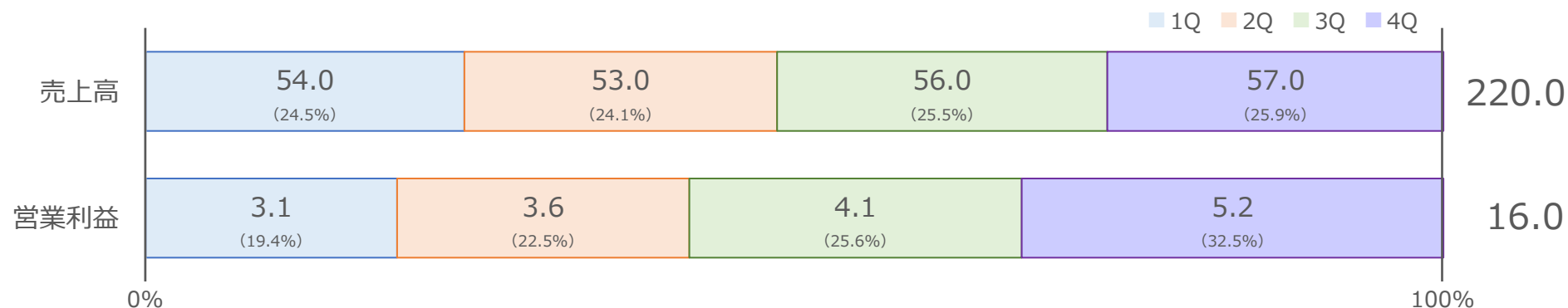
## 【音楽配信事業】

個人向け音楽配信で安定的に収益を確保しつつ、法人向け音楽配信の新規取引の開拓や新サービスの展開により売り上げ拡大を図る。

## 【ビジネスサポート事業】

キャスティング事業のサービス多角化、リユース型祝い花サービス「BLONIA」やNexToneシステムズの著作権管理クラウドサービス「Virco」等の拡大を見込む。

## 四半期毎業績推移計画 (億円)



# 2027年3月期 配当予想

## 配当政策

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的に業績の成長に見合った成果を配当することを基本方針としております。今後、安定的かつ継続的に配当を実施するため、原則として減配せず、維持、または、業績の拡大状況を踏まえながら増配をする「累進配当」とする方針です。

## 1株当たり配当金

基準日	1株当たり配当金		
	中間期末	期末	合計
2027年3月期 (予想)	<b>11.00円</b>	<b>11.00円</b>	<b>22.00円</b>
2026年3月期 (予定)	0.00円	20.00円	20.00円

(注)上記の配当予想は、発表日現在において当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、実際の配当は今後の様々な要因により予想と異なる結果となる場合があります。

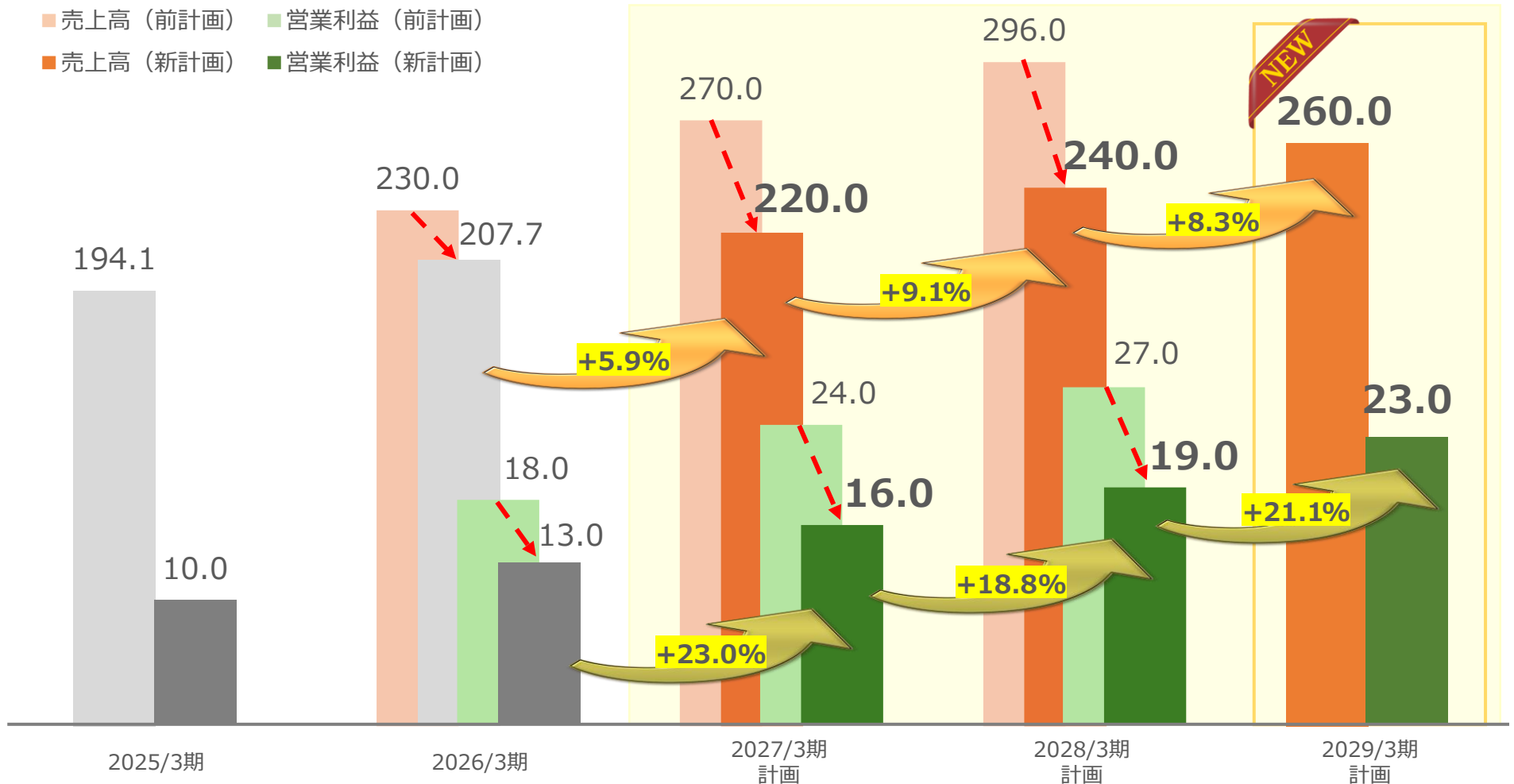
# 中期業績計画（連結）（2027年3月期～2029年3月期）

- ✓ 拡大を見込んでいたエッグスのインディーズアーティスト支援事業の将来的な成長が困難と判断し（2026年3月末に第三者へ事業譲渡、エッグスは2026年4月1日付でレコチョクに吸収合併）中期計画を修正。既存事業の更なる拡大に注力し、2028年3月期にプライム市場上場を目指す。

PRIME TOKYO

（単位：億円）

- 売上高（前計画） ■ 営業利益（前計画）
- 売上高（新計画） ■ 営業利益（新計画）



# 中期業績計画（セグメント別）

(億円)	2026/3期	2027/3期		2028/3期		2029/3期	
		計画	前期比増減率	計画	前期比増減率	計画	前期比増減率
売上高	207.7	220.0	+5.9%	240.0	+9.1%	260.0	+8.3%
著作権管理事業	16.0	17.0	+6.3%	19.0	+11.8%	21.0	+10.5%
DD事業	103.4	114.0	+10.3%	130.0	+14.0%	143.0	+10.0%
音楽配信事業	77.2	73.0	▲5.4%	69.0	▲5.5%	64.0	▲7.2%
ビジネスサポート事業	19.7	24.0	+21.8%	30.0	+25.0%	40.0	+33.3%
調整額	▲8.6	▲8.0	—	▲8.0	±0	▲8.0	±0
販管費	40.1	42.0	+4.7%	45.0	+7.1%	47.0	+4.4%
人件費	24.0	26.0	+8.3%	27.0	+3.8%	28.0	+3.7%
システムその他	16.1	16.0	▲0.6%	18.0	+12.5%	19.0	+5.6%
営業利益	13.0	16.0	+23.0%	19.0	+18.8%	23.0	+21.1%
著作権管理事業	7.0	7.0	±0	8.0	+14.3%	9.0	+12.5%
DD事業	10.4	11.0	+5.8%	13.0	+18.2%	15.0	+15.4%
音楽配信事業	15.6	13.0	▲16.7%	12.0	▲7.7%	11.0	▲8.3%
ビジネスサポート事業	▲3.2	1.0	—	3.0	+200.0%	5.0	+66.7%
調整額	▲16.9	▲16.0	—	▲17.0	+6.3%	▲17.0	±0
営業利益率	6.3%	7.3%	+1.0pt	7.9%	+0.6pt	8.8%	+0.9pt
著作権管理作品数 (万曲)	82.3	97.0	+17.9%	113.0	+16.5%	129.0	+14.2%
取扱原盤数 (万原盤)	165.7	176.0	+6.2%	191.0	+8.5%	206.0	+7.9%

# 経営上重視している経営指標

## 事業KPI

### ◆ 著作権管理事業の取扱高 (%)

**目標：伸長率10%以上**

2026年3月期：10.8%増

### ◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)

**目標：中期的に10%、長期的に50%**

2025年3月期：8.9%

### ◆ 著作権管理楽曲数

**目標：每期10万曲以上増加**

2026年3月期：13.2万曲増、82.3万曲

### ◆ 取扱原盤数 (NexTone+レコチョク)

**目標：每期16万原盤以上増加**

2026年3月期：18.7万原盤増、165.7万原盤

## 財務KPI

### ◆ 売上高 (金額)

**目標 (2029/3期)：260億円以上**

2026年3月期：207.7億円

### ◆ 対前期売上高 (%)

**目標 (2028/3期)：伸長率10%**

2026年3月期：7.0%

### ◆ 営業利益率 (%)

**目標 (2029/3期)：9%以上**

2026年3月期：6.3%

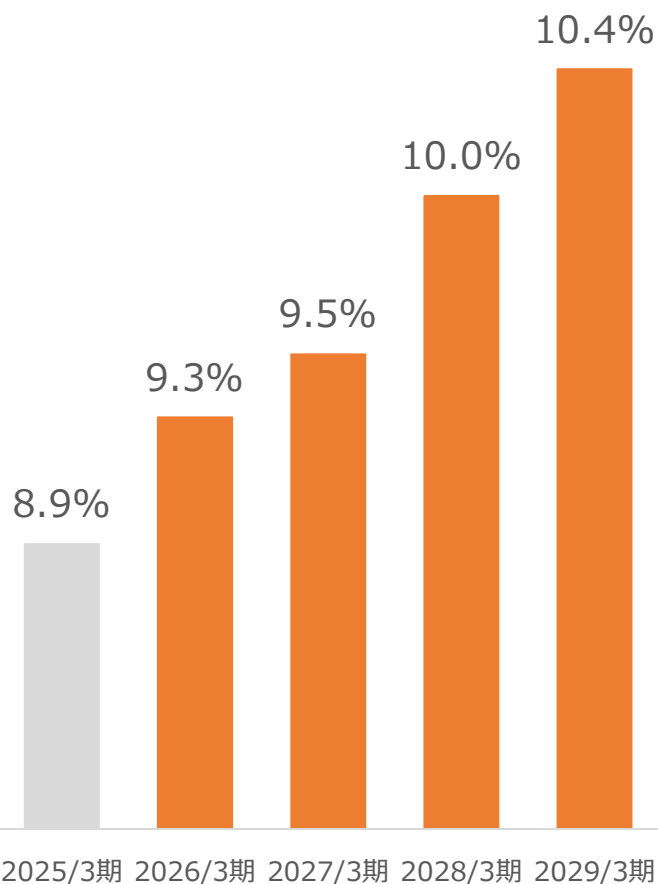
### ◆ 経常利益の増加 (金額)

**目標 (2027年3月期まで)：プライム基準充足  
(2年で合計25億円)**

2026年3月期：13.3億円

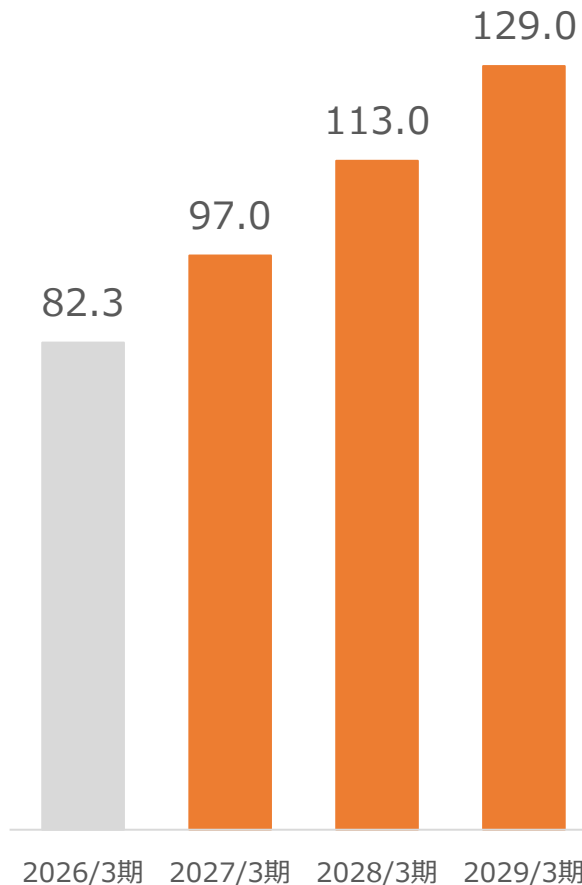
# 事業KPIの拡大計画

◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)  
目標：中期的に10%、長期的に50%



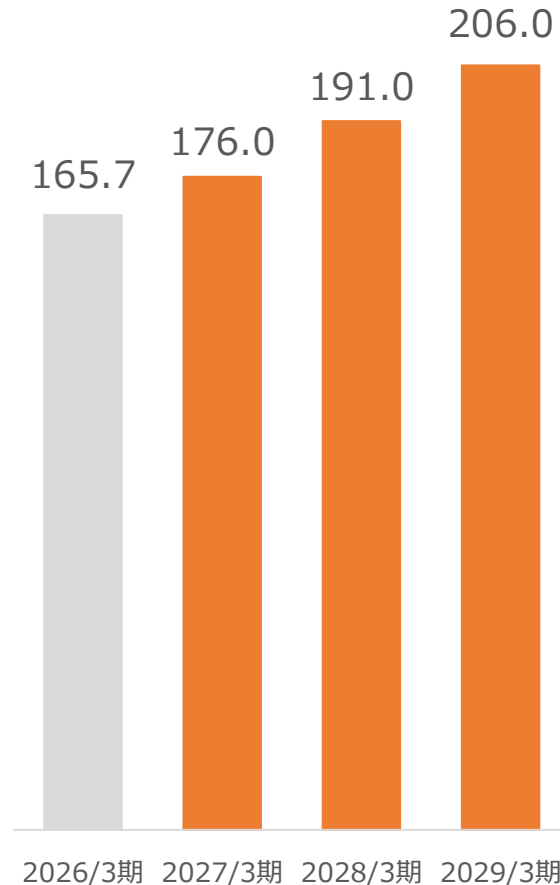
◆ 著作権管理楽曲数  
目標：每期10万曲以上増加

(単位：万曲)



◆ 取扱原盤数  
目標：每期16万原盤以上増加

(単位：万原盤)



※ 2026/3期以降のシェアは、JASRACの著作権使用料徴収額が前期比6%拡大することを仮定して算出しております

# 今後の成長戦略

事業成長イメージ（取扱高ベース）

主力の著作権管理事業とDD事業において更なる成長を継続

ビジネスサポート事業が成長ドライバー  
戦略投資を行い新たな収益の柱を創出



# サステナビリティの取り組み／人的資本方針

## サステナビリティポリシー

当社グループは次代を奏でるオンリーワン・エージェントとして、音楽著作権の管理と利用促進を推進する事業や権利者・クリエイターをサポートする事業を継続的に拡大し、適正な徴収・分配・支援を行うことで、豊かな社会の実現、音楽文化・音楽産業のより一層の発展、持続可能でより良い社会の実現に貢献します。

### Environment

環境

### Social

社会

### Governance

ガバナンス

#### マテリアリティ

DXの推進	音楽文化・音楽産業の持続的な発展	信頼性の高いシステム
	人材の育成・活用	ガバナンスの強化

#### 人的資本に関する指標（2026年3月末時点）

指標	単体	連結	目標
女性管理職比率	26.2%	24.4%	2026年度 30.0%以上
男女間賃金格差（※1）	73.3%	74.3%	2026年度 75.0%以上
男性育児休業取得率	100%	71.4%（※2）	75.0%以上
有給休暇消化率（※3）	50.2%	41.8%	2026年度 60.0%以上

- （※） 1. 男女間賃金格差算出において、平均給与等の算出対象から休職者および臨時従業員（週20時間未満勤労者）を除外しております。  
 2. 一部のグループ会社においては独自にフレックス制度や、在宅勤務等の柔軟な勤務制度を採用するなど、各社が育児・仕事の両立が可能な働き方を推奨しております。  
 3. 有給休暇取得日数には、前事業年度有給休暇の繰越分を取得した分も含めております。なお、繰越分を除いた有給休暇消化率は、

# APPENDIX NexTone会社概要

---

# 会社概要

社名	株式会社NexTone [英語名：NexTone Inc.]		
代表者	代表取締役CEO 阿南 雅浩		
設立年月	2000年9月（2016年2月、イーライセンスとジャパン・ライツ・クリアランスが合併してNexToneに商号変更）		
本社所在地	渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー10F		
資本金	1,218百万円（2026年3月末）		
役員構成	代表取締役CEO 代表取締役COO 常務取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役	阿南 雅浩 荒川 祐二 渡邊 史弘 足立 大輔 阿部 優子※ 小坂 準記※ 尾木 敦子※ 田村 優※	常勤監査役 渡辺 和敏 社外監査役 小林 伸之※ 社外監査役 大嶋 敏史※  ※ 当社は、阿部優子、小坂準記、尾木敦子、田村優、小林伸之及び大嶋敏史の6名を株式会社東京証券取引所が定める独立役員として指定しております。
事業内容	著作権管理事業／DD事業／音楽配信事業／ビジネスサポート事業		
売上規模	連結：20,774百万円（2026年3月期）		
従業員数	連結：306名、単体：127名（2026年3月末時点）※アルバイトを除く		
総資産	15,827百万円（2026年3月末）		
グループ会社	株式会社エムシーエイピー、株式会社NexToneシステムズ、株式会社レコチョコ		

- ✓ レコチョクとの資本業務提携によって、将来的に音楽著作権管理にとどまらない総合音楽エージェントとして目指すべき理想像を明文化し、存在意義を見直すことを目的として2024年4月1日付で企業理念を改定。

## 企業理念

For the Future of Music

～音楽文化・音楽産業の発展のために、私たちは挑戦を続けます～

## ビジョン

次代を奏でるオンリーワン・エージェント

### 当社グループの事業のマトリックス図

	NexTone 	エムシー ジェイピー 	NexTone システムズ 	レコチョク 
著作権管理事業				
DD事業				
音楽配信事業				
その他 (ビジネスサポート事業)				

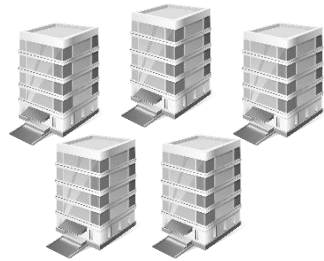
<権利者>
 <利用者>

# 創業の経緯（沿革）

- ✓ 「著作権等管理事業法」施行により、デジタル化の進展を想定した多数の民間企業が当事業に参入。
- ✓ 当社はその中の2社「(株)イーライセンス」・「(株)ジャパン・ライツ・クリアランス」が合併統合し発足。
- ✓ 参入障壁は非常に高く、各社実質撤退。  
現在は、JASRAC に対抗する唯一の民間企業として活動中。

「低廉な手数料」  
「楽曲のボリュームと継続的な  
楽曲提供が必要」  
「専門知識・システム投資が必要」

他社(20数社)



実質撤退へ \*1

音楽著作権等管理事業に  
多くの民間会社が新規参入

2000年11月  
「著作権等管理事業法」\*2 成立

2000年9月

(株)イーライセンス

2000年12月

(株)ジャパン・ライツ・クリアランス

2023年9月

(株)レコチョク

資本業務提携

2016年2月

当社

Nextone

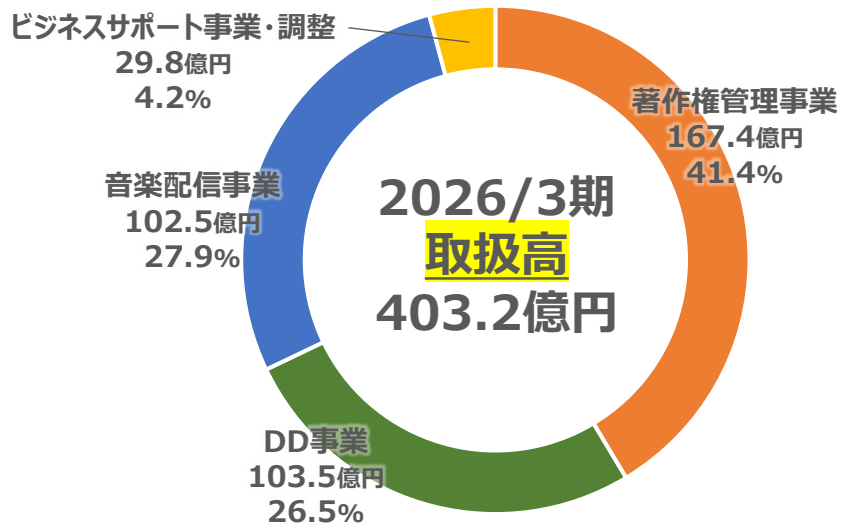
合併・事業統合

一般社団法人日本音楽著作権協会（JASRAC）

\*1 企業登録は残っているものの、楽曲管理はJASRACに既に移管している状態

\*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

- ✓ 主幹事業である「著作権管理事業」の他、「DD事業」「音楽配信事業」「ビジネスサポート事業」を展開し、音楽産業における権利者と利用者の双方を幅広くサポート。

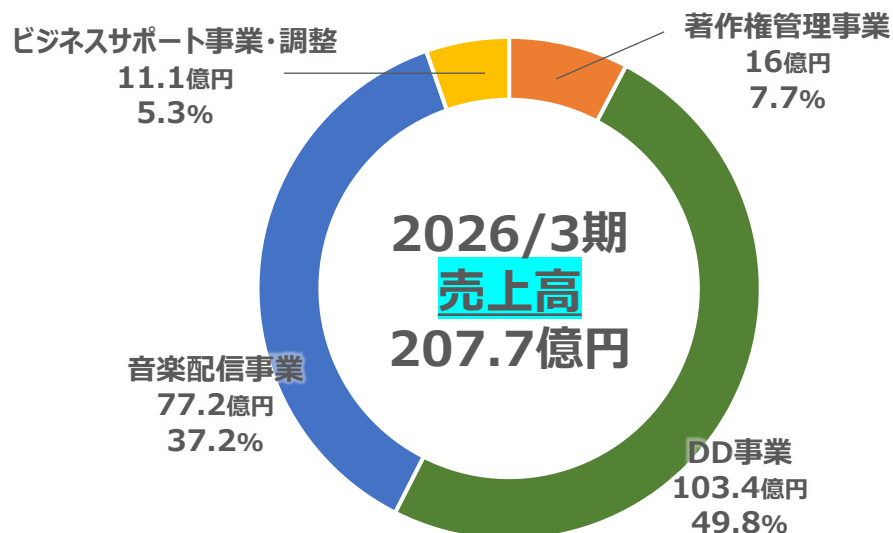


## ■ 著作権管理事業

著作権者から委託を受けた音楽著作物の利用許諾と、使用料の徴収・分配業務、音楽出版社業務の代行サービス

## ■ DD事業

国内外の音楽配信事業者に向けた音楽・映像コンテンツの供給、YouTubeにおけるコンテンツマネージメントサービス



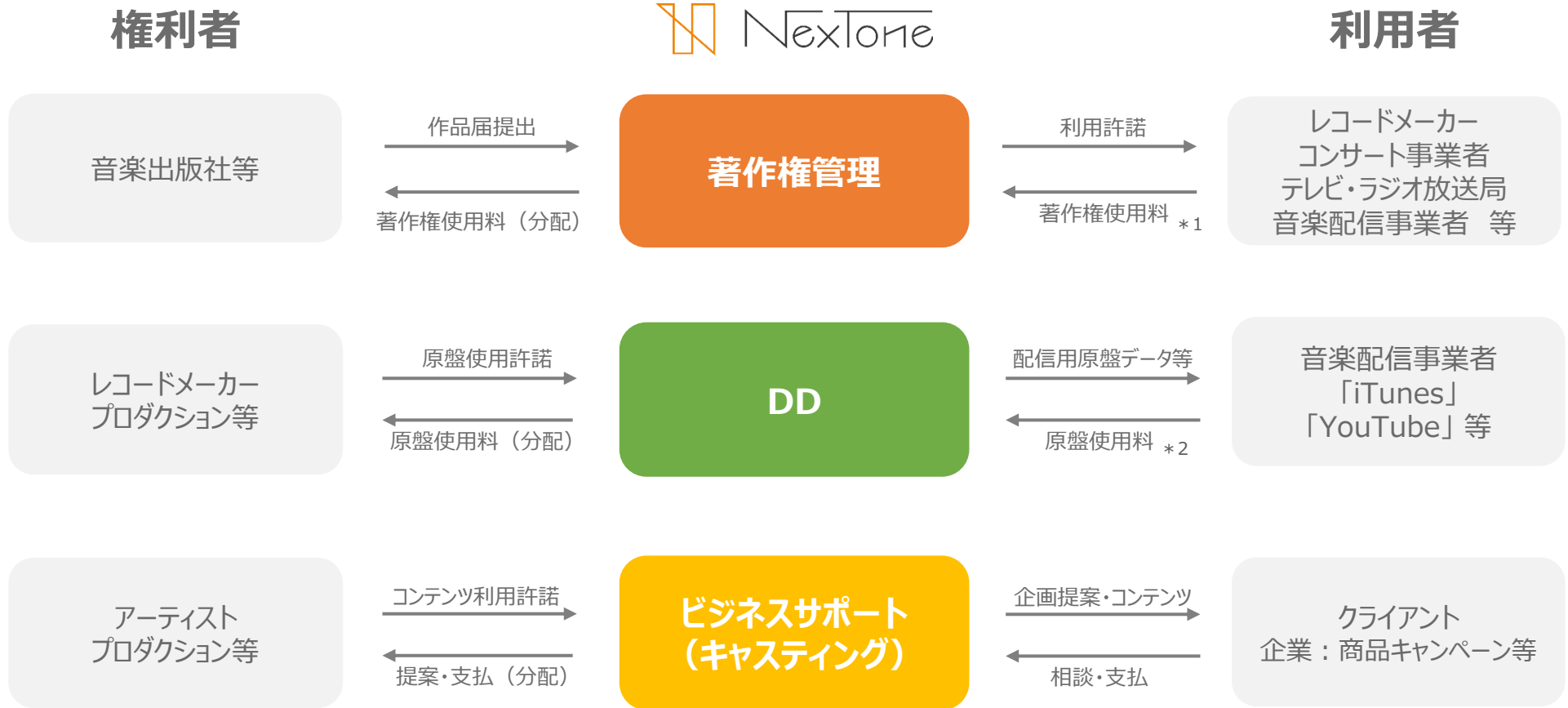
## ■ 音楽配信事業

音楽配信 (個人向け)、音楽配信 (法人向け)

## ■ ビジネスサポート事業

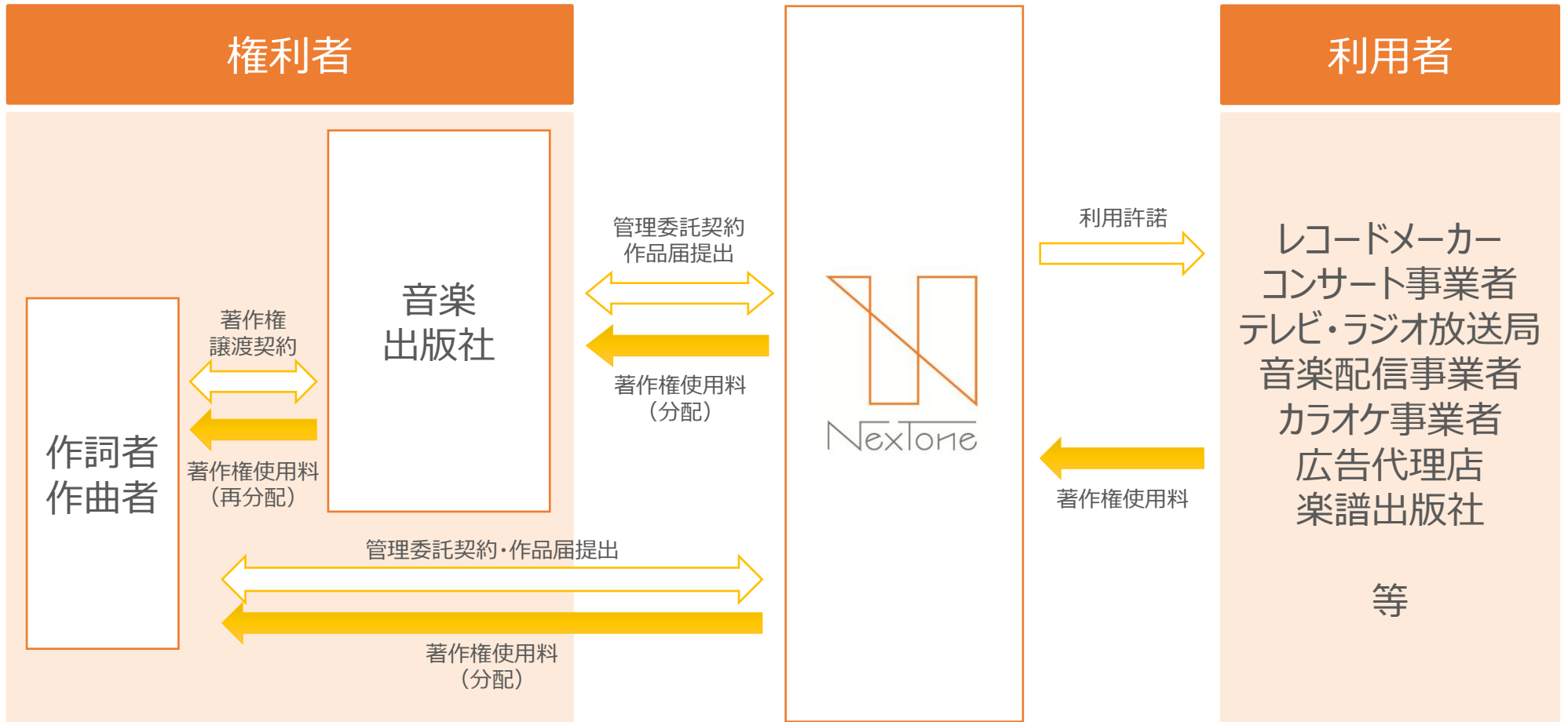
キャスティング事業、リユースプロダクト事業、システム開発・保守運用事業、ソリューション事業、エージェント事業等

- ✓ 当社は、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



\*1 徴収金額のうち当社の手数料分のみを売上計上  
\*2 徴収金額を売上計上

# 当社の著作権管理事業の基本的な流れ



## 著作権管理事業

【管理対象】

**楽曲**

作家によって  
制作された  
音楽著作物

「歌詞」「メロディ」



管理

NextTone



利用者である  
「レコードメーカー」  
「コンサート事業者」  
「テレビ・ラジオ放送局」  
「音楽配信事業者」  
「カラオケ事業者」等に  
音楽著作物の利用を  
許諾し、使用料を徴収・分配

## DD事業

【管理対象】

**原盤**

アーティストによって  
実演収録された  
オリジナルコンテンツ

「音源・映像データ」



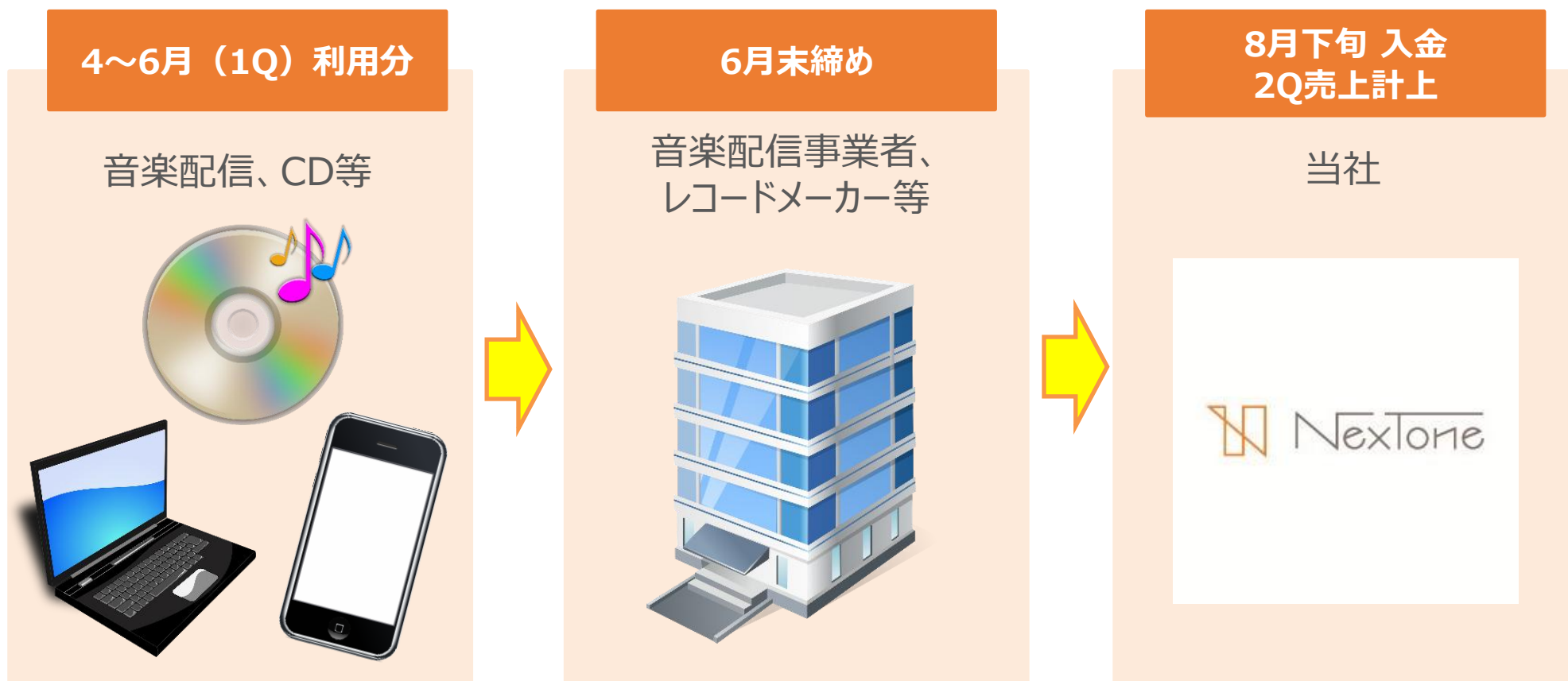
管理

NextTone



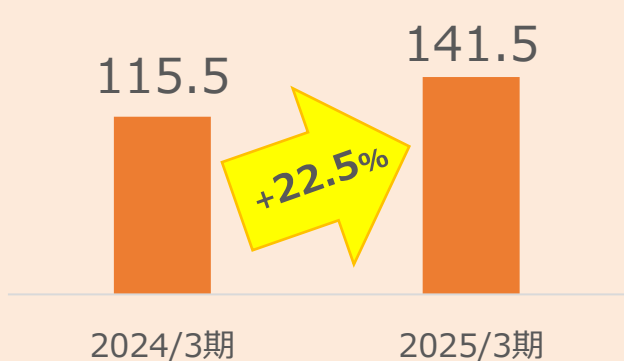
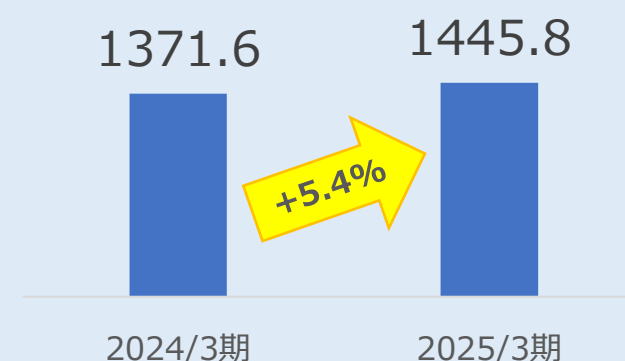
オリジナルコンテンツを  
国内・海外の  
音楽配信サービス  
「iTunes」  
「YouTube」  
「amazon music」  
「Spotify」  
等に供給し、使用料を  
徴収・分配

- ✓ 配信、録音、出版、貸与等は下図の通り、利用時期と売上計上時期に1 Q分のタイムラグが存在。
- ✓ 放送、業務用通信カラオケは2 Q分のタイムラグが存在。



## 【当社の著作権管理の特徴】

- ✓ 権利者の意向を最大限取り入れた柔軟な管理。
- ✓ 管理楽曲の詳細な利用状況が分かる透明性の高い分配明細の他、分配アナリティクスツールを提供。

	当社	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2025/3期 実績)	141.5億円	1,445.8億円
著作権使用料徴収額 推移	 <p>115.5 (2024/3期) → 141.5 (2025/3期) +22.5%</p>	 <p>1371.6 (2024/3期) → 1445.8 (2025/3期) +5.4%</p>
管理手法	主にデジタル管理	アナログ／デジタル管理の混在
著作権等の管理範囲	「社交場・カラオケ演奏等」以外	全領域
委託者（著作権者） との契約形態	委託契約 ＜委任／取次＞	信託契約 ＜著作権はJASRACに移転＞
権利者の意思反映	権利者裁量により 柔軟に料率変更が可能	権利者の意思が反映し難い

- ✓ 2000年の法改正により、20数社程度が新規参入を表明。
- ✓ しかし、当社以外の新規参入社は全て実質事業を縮小。現在は、JASRACと当社の実質2社体制。
- ✓ 日々の膨大な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理と具体的料金徴収及び分配金支払業務はかなりの負担。新規参入障壁は高い。

## 著作権管理事業への参入障壁

① 著作権管理は手数料5.0～9.8%の低収益事業

② 日々の膨大かつ複雑な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理能力が必要

③ 有力著作権者からの安定的かつ継続的な楽曲管理委託が必要



2000年の法改正で  
20数社が登録するも、  
現在は実質上の撤退状態



当社は音楽著作権管理事業における  
「唯一」の民間企業  
JASRACと当社の実質2社体制へ

# 特徴と強み② 利用促進のプロモーター

- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した音楽配信事業者へのコンテンツ供給（DD）やビジネスサポートにより、楽曲の浸透速度を加速。

音楽著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけるオンリーワン・エージェント



## VTuberグループ「hololive（ホロライブ）」との取組事例



著作権管理

音楽出版社  
業務代行

DD

CRIP  
YouTubeにおける音楽  
カバー動画の収益向上施策

# 当社管理区分

- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権<(1)～(4)>と9つの利用形態<(5)～(13)>により形成。\*
- ✓ 当社は2022年4月時点で「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
<div data-bbox="223 489 538 546">(5) 上映・BGM等</div> <div data-bbox="223 561 538 654">(6) 社交場・カラオケ演奏等</div>	<div data-bbox="756 496 932 532">CDの複製等</div> <div data-bbox="611 604 1077 654">(7) 映画への録音</div> <div data-bbox="611 675 1077 725">(8) ビデオグラム等への録音</div> <div data-bbox="611 746 1077 796">(9) ゲームへの録音</div> <div data-bbox="611 818 1460 1011">(10) 広告目的で行う複製 テレビ・ラジオCMへの複製 インターネットCMへの複製 広告印刷物への歌詞の複製 等</div>	<div data-bbox="1201 496 1408 582">歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等</div>	<div data-bbox="1585 496 1792 532">CDのレンタル</div>
<div data-bbox="238 1032 549 1075">(11) 放送・有線放送</div>	<div data-bbox="590 1032 1460 1075">テレビ・ラジオでの放送 等</div>		
<div data-bbox="238 1103 549 1146">(12) インタラクティブ配信</div>	<div data-bbox="590 1103 1460 1146">スマートフォン・パソコンへの配信 等</div>		
<div data-bbox="238 1175 549 1218">(13) 業務用通信カラオケ</div>	<div data-bbox="590 1175 1460 1218">カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等</div>		

\*2022年4月に「(1)演奏権等」の区分に、「(5)上映・BGM等」「(6)社交場・カラオケ演奏等」を新設。

# APPENDIX レコチョク会社概要

---

<b>会社名</b>	株式会社レコチョク
<b>ミッション</b>	音楽市場の最大活性化
<b>ビジョン</b>	人と音楽の新しい関係をデザインする。
<b>設立日</b>	2001年7月
<b>資本金</b>	100百万円
<b>主要株主</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式会社NexTone</li><li>・エイベックス・エンタテインメント株式会社</li><li>・株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント</li><li>・ビクターエンタテインメント株式会社</li></ul>
<b>代表</b>	代表取締役社長 板橋 徹
<b>取扱高/売上高</b>	取扱高：14,045百万円 / 売上高：8,891百万円（2026年3月期） ※エッグスとの連結
<b>従業員数</b>	179名（2026年3月末時点）
<b>事業内容</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・音楽配信事業</li><li>・コンテンツ流通事業</li><li>・BPO事業</li></ul>

## 音楽配信事業

アラカルト  
ダウンロード



定額制  
ストリーミング



## コンテンツ流通事業

音 × 楽  
OTORAKU

法人向けディストリビューション



RecTV  
for Biz

DIY向けディストリビューション

EggsPass

WEDDING  
MUSIC BOX

新商材

PlayPASS PAK P!TNE

レコチョク  
play

## BPO事業

直販Eコマース  
murket

DX/運用等  
業務支援

エッグス  
業務受託

# ビジネスフロー



グループ  
セグメント

音楽配信

DD

ビジネスサポート

## 権利者



## 利用者



# APPENDIX 関連市場データ

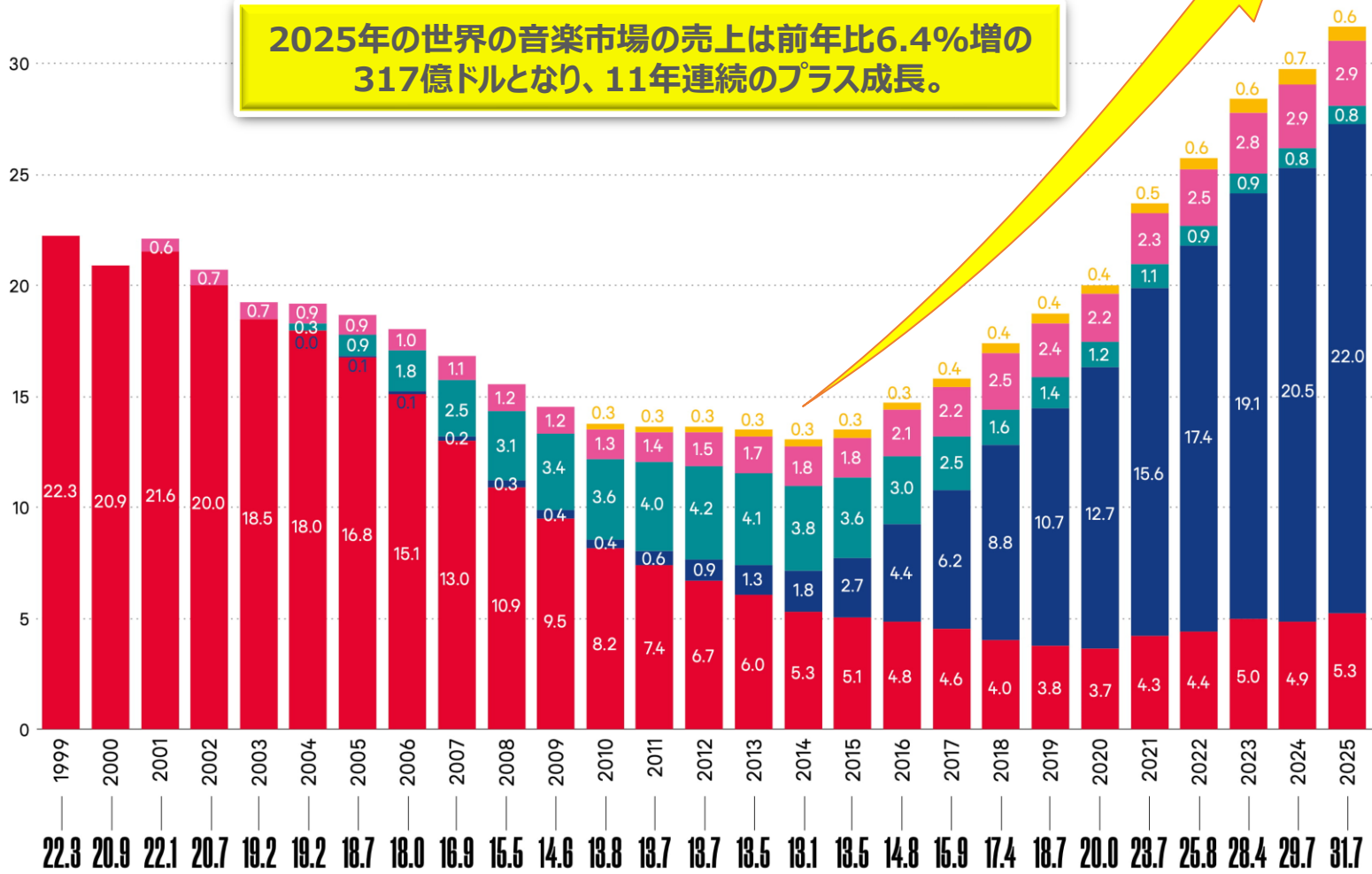
---

# 世界の音楽市場 売上推移

GLOBAL RECORDED MUSIC INDUSTRY REVENUES 1999-2025 (US\$ BILLIONS)

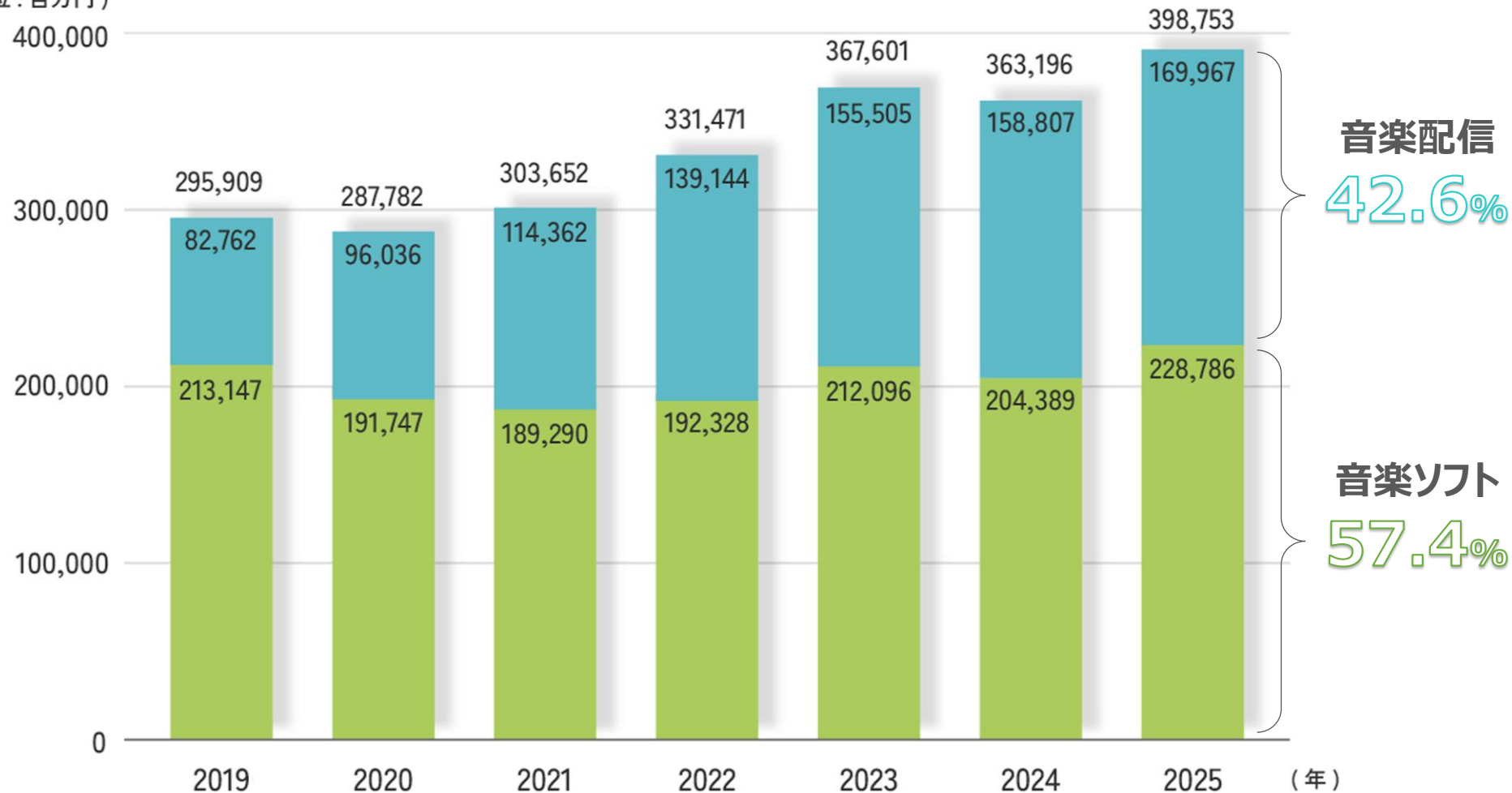
- Physical  
音楽ソフト
- Streaming  
ストリーミング
- Downloads  
ダウンロード
- Performance Rights  
演奏権
- Synchronisation  
シンクロ権

2025年の世界の音楽市場の売上は前年比6.4%増の317億ドルとなり、11年連続のプラス成長。



# 国内の音楽ソフト・音楽配信売上推計

(単位:百万円)



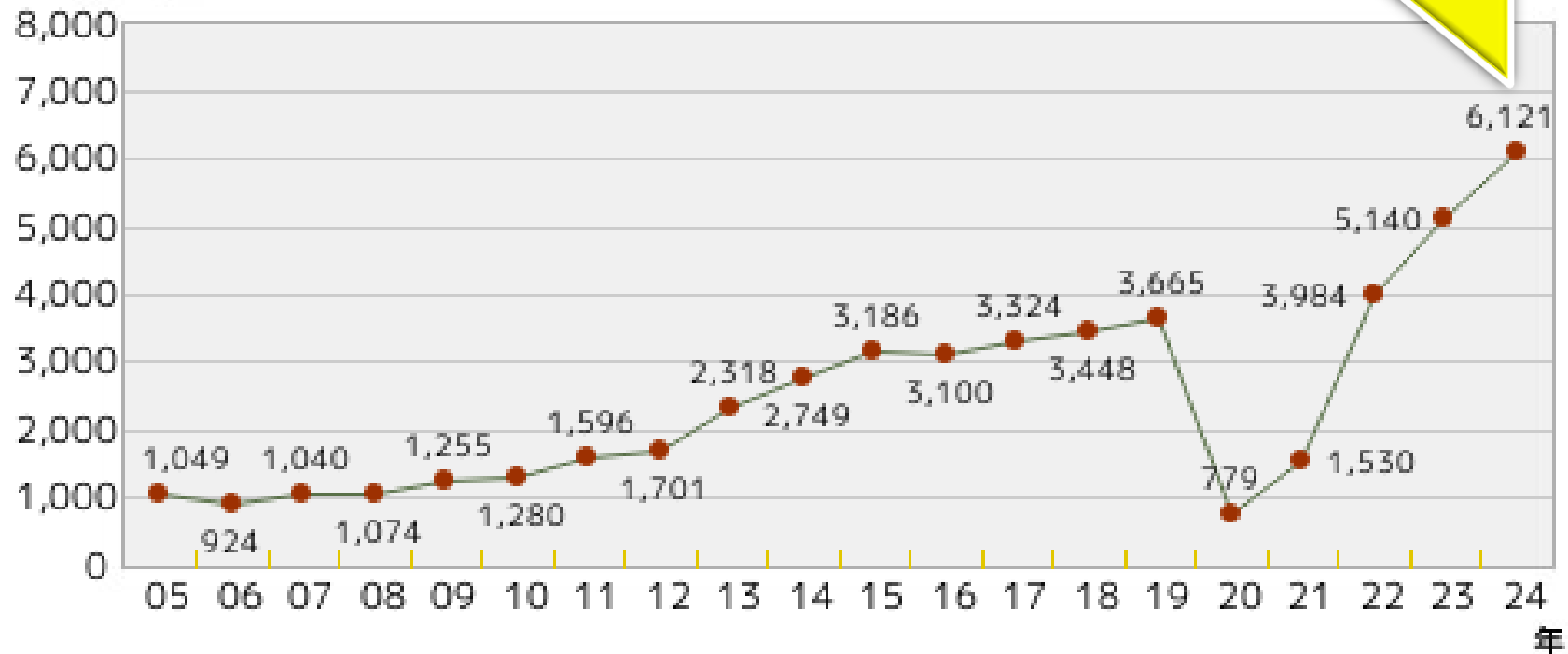
参考：一般社団法人日本レコード協会公表情報

# 国内の音楽ライブ年間売上実績推移

新設アリーナの稼働による公演数・動員数の増加や、海外アーティストの大規模公演の開催による動員数増加等を背景に大幅拡大。

## 年間売上額

売上額(億円)

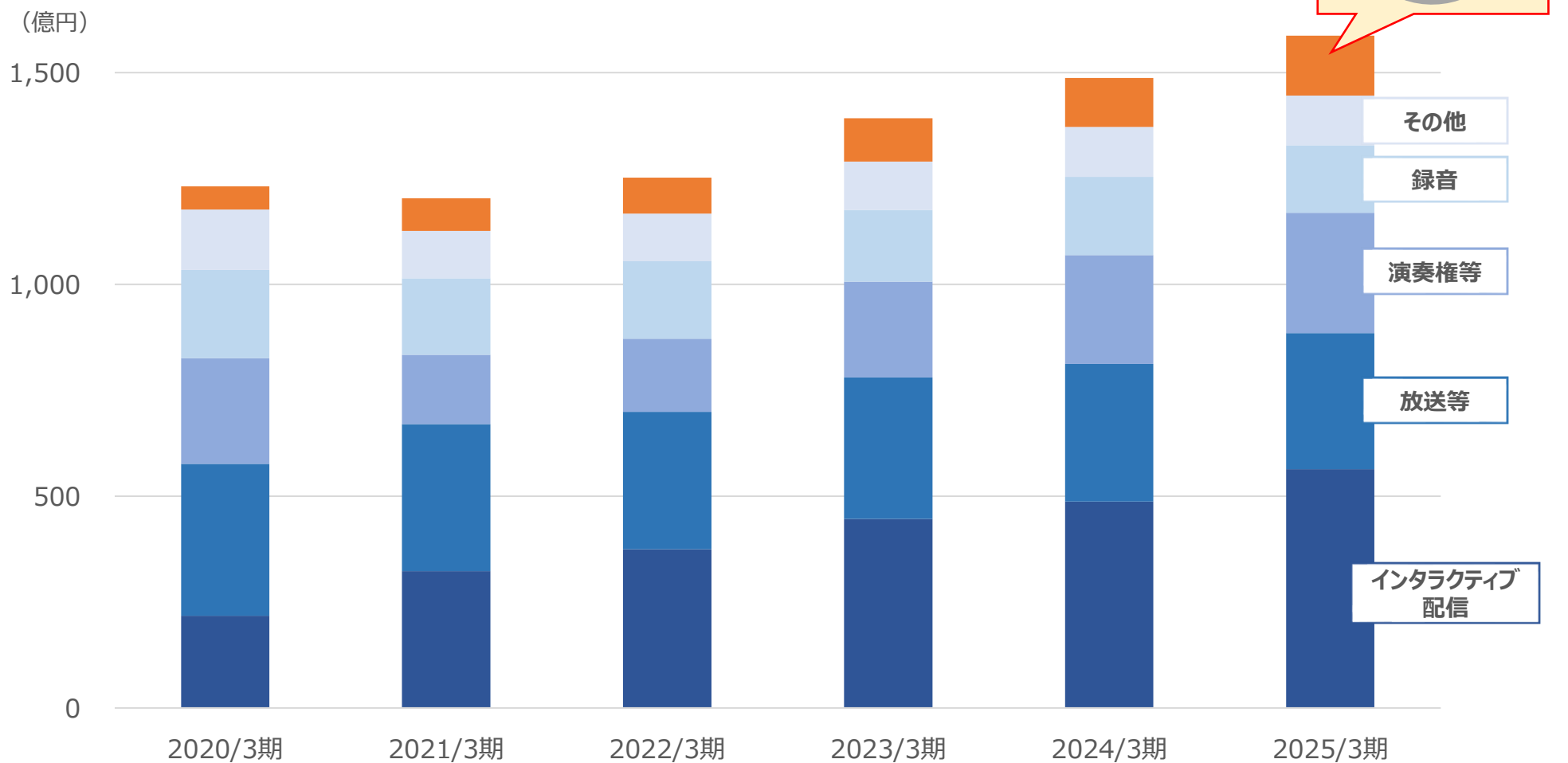


一般社団法人コンサートプロモーターズ協会公表情報

# 音楽著作権管理市場 使用料徴収額推移

✓ コロナ禍以降、ストリーミング配信サービスの拡大を背景に緩やかに増加基調。

当社徴収額： ■ JASRAC徴収額： ■ インタラクティブ配信 ■ 放送等 ■ 演奏権等 ■ 録音権等 ■ その他



# 計画に関する注意事項

本資料に記載されている業績計画等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

<音楽著作権の解説や当社の事業等について発信中>

 Nextone  
**公式 note**

IRに関連する  
Q&A一覧はこちら

