



事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094

For the Future of Music

当社は国内における民間企業唯一の音楽著作権管理事業者として、音楽の著作権管理から利用促進までサポートする
オンリーワン・エージェントです。

INDEX

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 市場環境
4. 成長戦略
5. APPENDIX

Company Profile

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 市場環境
4. 成長戦略
5. APPENDIX

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（デジタルディストリビューション）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		

代表取締役CEO 阿南 雅浩



1986年シービーエス・ソニーグループ（現ソニー・ミュージックエンタテインメント）入社。エイベックス執行役員などを経て、2015年10月イーライセンス（現NexTone）代表取締役社長に就任。2016年2月のNexTone発足時より現職。

当社の主要事業である音楽著作権管理に関する事業及び音楽業界に関する豊富な経験と知識、幅広い人脈を有しており、当社の経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担う。

代表取締役COO 荒川 祐二



1992年6月電通コーテック（現電通プロモーション）入社。2000年12月ジャパン・ライツ・クリアランス代表取締役就任。2016年2月にイーライセンスとジャパン・ライツ・クリアランスが統合しNexTone発足と同時に現職。

当社の主要事業である音楽著作権管理に関する事業及び音楽業界に関する豊富な経験と知識、幅広い人脈を有しており、主に当社の事業戦略や海外戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担う。

Business Model

1. 会社概要
2. **ビジネスモデルと優位性**
3. 市場環境
4. 成長戦略
5. APPENDIX

- 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・分配サービス

音楽出版社業務の代行サービス



国内外の音楽配信プラットフォームに向けた音楽・映像コンテンツの供給サービス

YouTubeにおけるコンテンツマネジメントサービス



インターネットを通じて楽曲を配信するサービス

音楽配信（個人向け）：ダウンロード及びストリーミング

音楽配信（法人向け）：店舗向け映像・BGM配信



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 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。

権利者

利用者



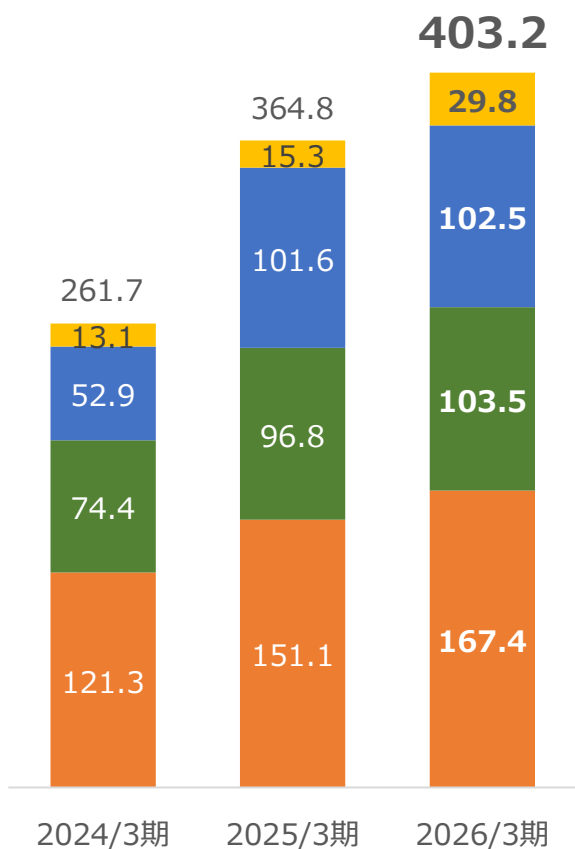
*1 徴収金額のうち当社の手数料分のみを売上計上
 *2 徴収金額を売上計上
 iTunesはApple Inc.の商標です/YouTubeはGoogle LLCの商標です

➤ 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継続拡大。

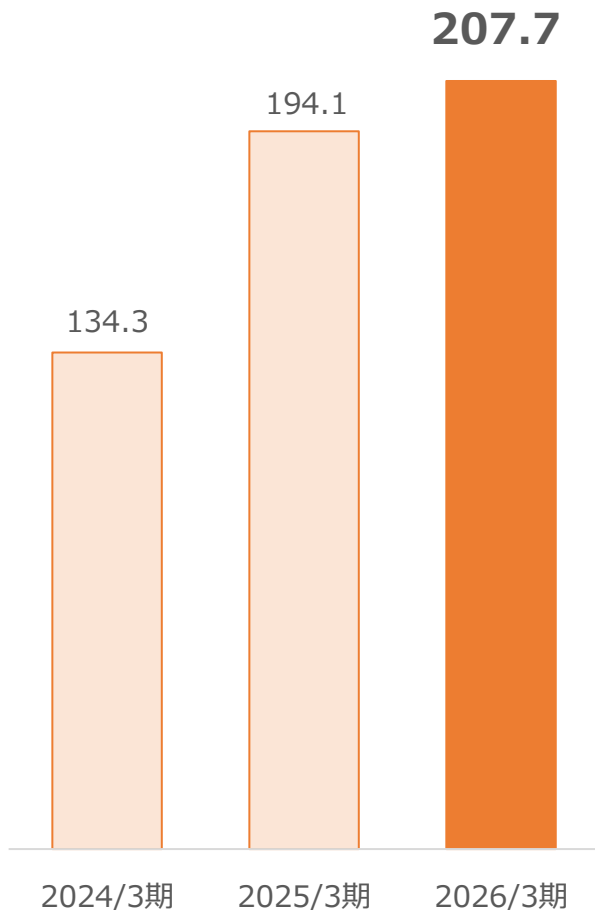
取扱高 (億円)

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)

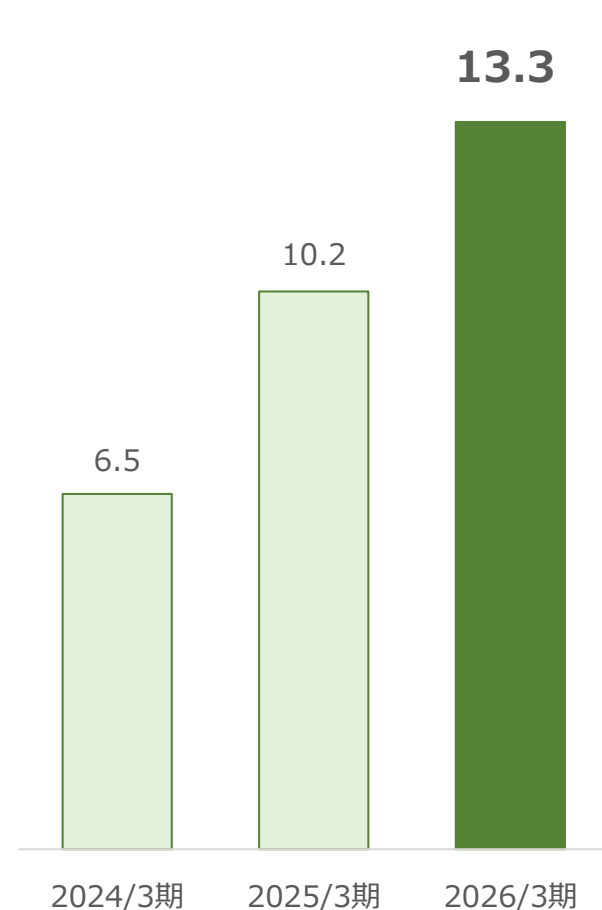
■ 著作権管理 ■ DD ■ 音楽配信 ■ ビジネスサポート・調整



売上高 (億円)



経常利益 (億円)



1

高い参入障壁

民間企業唯一の
音楽著作権管理事業者



2

安定性&成長性

インフレ等の影響を受けない
ストック型ビジネス



3

総合エージェント

著作権管理から利用促進
まで一気通貫でサポート



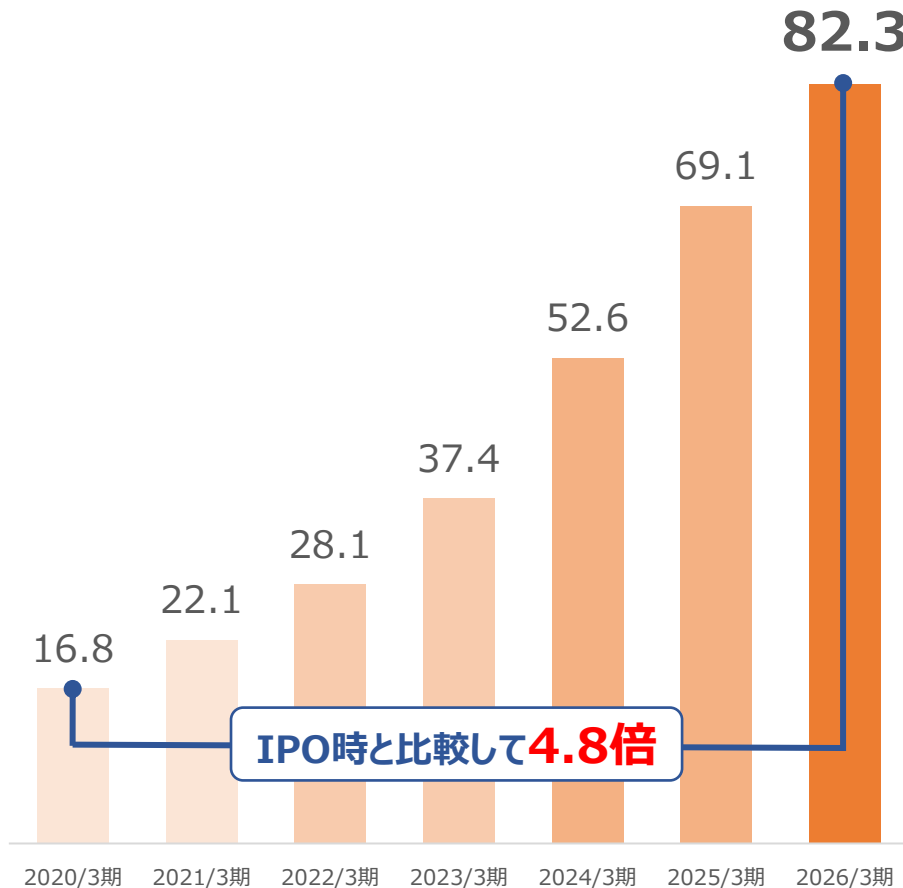
Marketing Concepts
Success Team Plan
Growth Technology Vision

- **低収益・高難度ビジネス** 手数料数%の世界で規模の経済を維持するノウハウ。
- **高度な専門システム** 膨大かつ複雑な利用データの処理能力。
- **有力権利者とのネットワーク** レコードメーカー、プロダクション、クリエイターとの信頼関係。

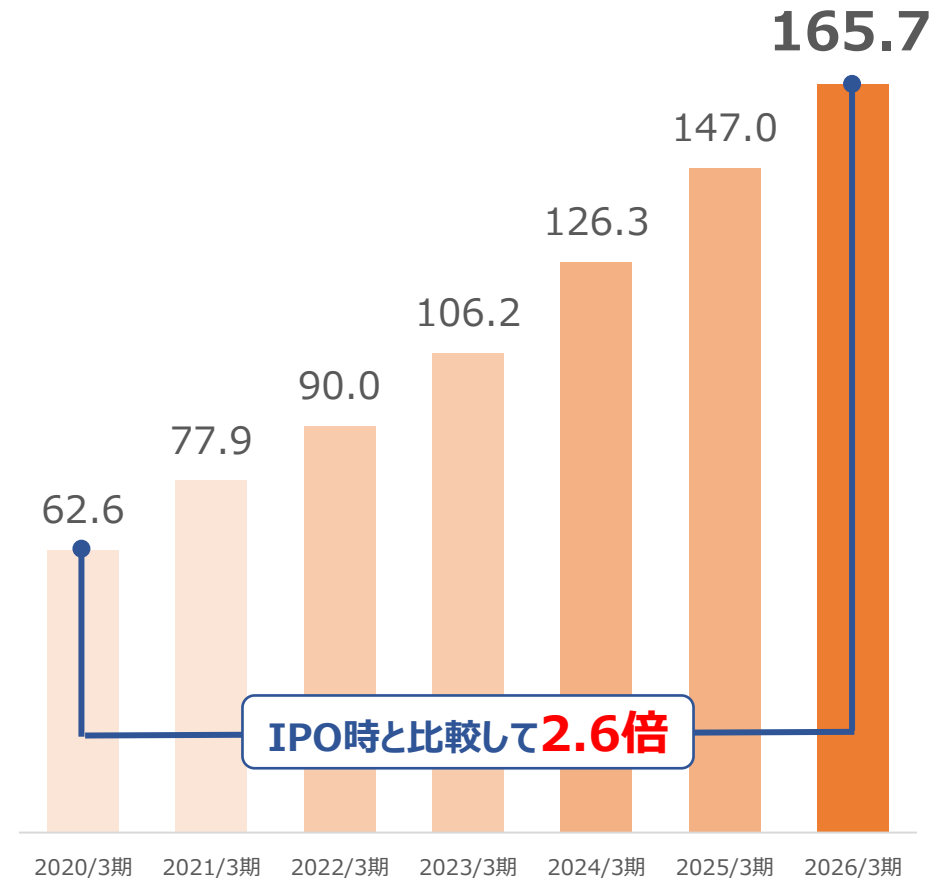


- 事業基盤となる著作権管理楽曲数と取扱原盤数は着実に増加。

著作権管理楽曲数 (万曲)



取扱原盤数 (万原盤)



➤ 管理 × 利用促進 のシナジー

著作権使用料の「徴収・分配」に留まらず、DD事業やビジネスサポート事業を通じて楽曲の使用機会を増やし、1曲あたりの収益（徴収額）をブースト。



Market

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
- 3. 市場環境**
4. 成長戦略
5. APPENDIX



➤ JASRACに対抗する唯一の民間企業

当社はJASRACに対抗する唯一の民間企業として存在し、年々シェアを拡大中。



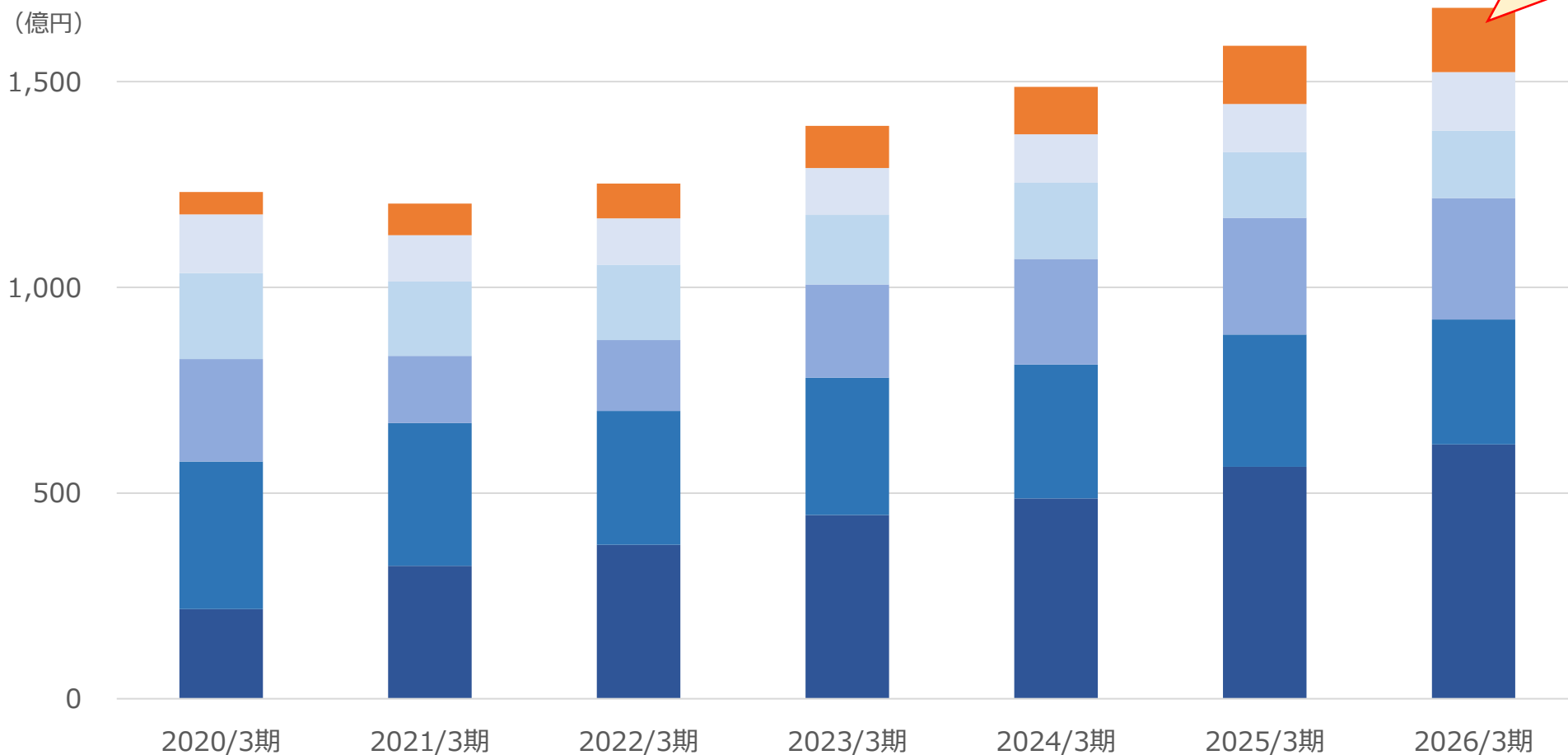
2016年 発足当時
シェア 2.0%

シェア=2026年3月期 徴収額ベース

音楽著作権使用料徴収額の推移

➤ 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。

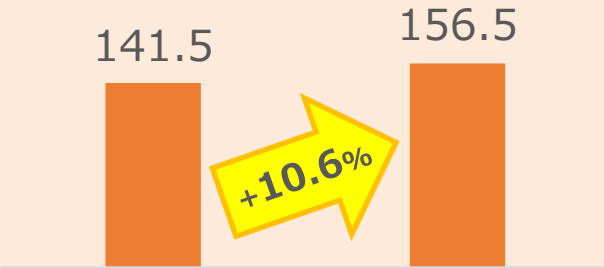
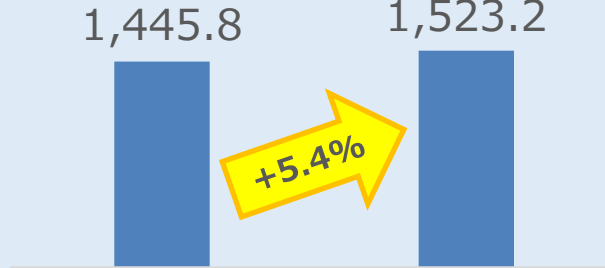
当社徴収額：■
JASRAC徴収額：■ インタラクティブ配信 ■ 放送等 ■ 演奏権等 ■ 録音権等 ■ その他



➤ 当社管理の特徴

著作権者との委託契約により、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 (2026/3期 実績)	156.5億円	1,523.2億円
著作権使用料徴収額 前期比 (億円)	 <p>141.5 → 156.5 +10.6%</p>	 <p>1,445.8 → 1,523.2 +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

Growth Strategy

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 市場環境
4. **成長戦略**
5. APPENDIX

【著作権管理事業】

- ①カラオケ演奏の管理参入を実現し、全区分を管理 → **継続して利用者団体、JASRAC、カラオケメーカー等と協議中**
- ②権利者への営業を強化しアイドル系楽曲の管理を拡大 → **順調に管理楽曲拡大 = 録音権区分の徴収高が増加**
- ③エッグスとの連携により有力新人アーティスト楽曲の管理拡大 → **エッグスの事業の成長可能性を最大化できる第三者に譲渡し、新たな体制で新人アーティストをサポート**
- ④エッグスとの連携により代表出版管理楽曲の拡大 (MCJP)

【DD事業】

- ①海外のテクノロジー企業とのパートナーシップにより海外市場へのアプローチ継続 → **ゲーム音楽を中心に海外展開を強化中**
- ②Google社とのパートナーシップの下、YouTube関連事業を強化 → **Content ID 運用やCRIPサービスを強化中**
- ③「FLAGGLE」(レコチョク)、 「EGGS PASS」(エッグス) のサービスを拡大 → **2025年7月1日より「FLAGGLE」運用開始**

【音楽配信事業】

- ①新規取引の開拓や新サービスの展開により法人向けサービスを拡大 → **2025年6月30日より「レコチョク play」展開開始**

【ビジネスサポート事業】

- ①キャスティングにおいて主催興行を開催 → **「NexTone Award」授賞式イベントを開催し興行ノウハウを蓄積**
- ②権利者向けビジネス支援サービスの拡大 (レコチョク) → **直販Eコマースサービス「murket」に注力中**
- ③「eggs」のサービス機能追加等によりインディーズ活動支援を強化 (エッグス) → **第三者へ事業譲渡**

注力区分の管理楽曲数（万曲）

➤ 委託管理範囲の拡大

著作権管理区分のうち

「放送・有線放送」

「演奏（演奏会・催物等）」

「演奏（上映・BGM）」

「海外」

の管理楽曲数拡大に向けて
権利者への営業活動を強化。

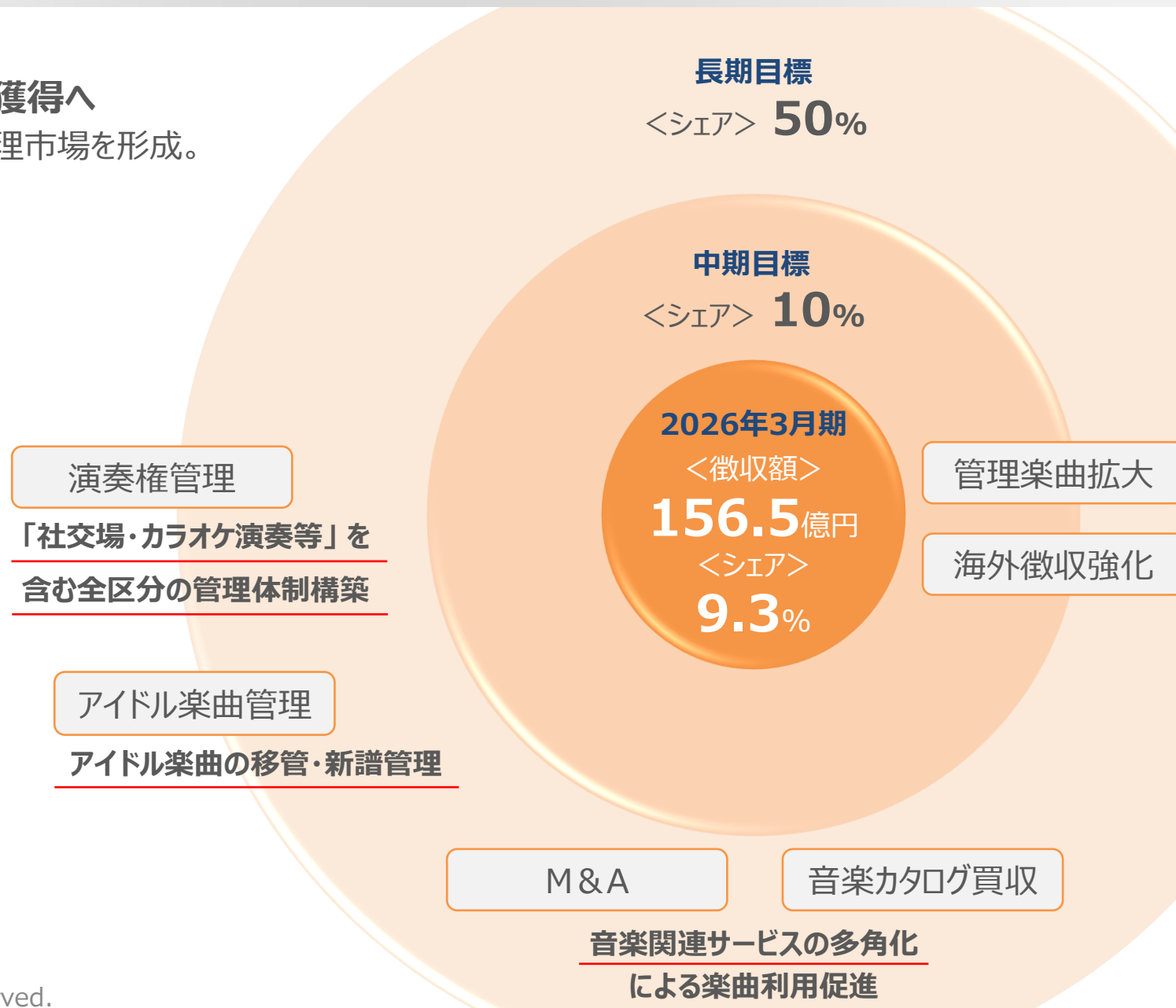
	2025/3期	2026/3期	前期比増加率
放送・有線放送	58.0	70.5	+21.6%
演奏（演奏会・催物等）	2.6	3.5	+34.6%
演奏（上映・BGM）	1.8	2.6	+44.4%
海外	36.3	45.1	+24.2%
管理楽曲数（全体）	69.1	82.3	+19.1%

➤ 海外地域での著作権徴収強化

海外グローバルDSPとの直接徴収や、
各国の管理団体との徴収代行契約を
締結することで、海外地域における
著作権使用料徴収の精度向上と
効率化に向けた取組みを推進。



- **徴収額シェア50%獲得へ**
健全な音楽著作権管理市場を形成。



➤ 独自サービス展開による差別化

プロモーションやYouTubeコンテンツマネジメントサービス等、当社独自のサービスを提供し、法人権利者の契約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強化。



ArtLed

➤ 国家戦略を追い風に海外展開を加速

国家戦略として推進される日本のアニメやゲーム等のコンテンツのグローバル展開という潮流を捉え、DD事業の海外展開を加速し、新たな成長機会の創出を目指す。

【NextTone Game Music Academy】

日本の「ゲーム音楽」をグローバル視点でワールドワイドに広めていく取り組みを2025年9月より開始。



➤ 成長を牽引するコア領域 × 未来を創る戦略領域

「コア事業の成長加速」と「新たな収益基盤の創出」の両輪で、中長期的な企業価値の最大化を目指す。



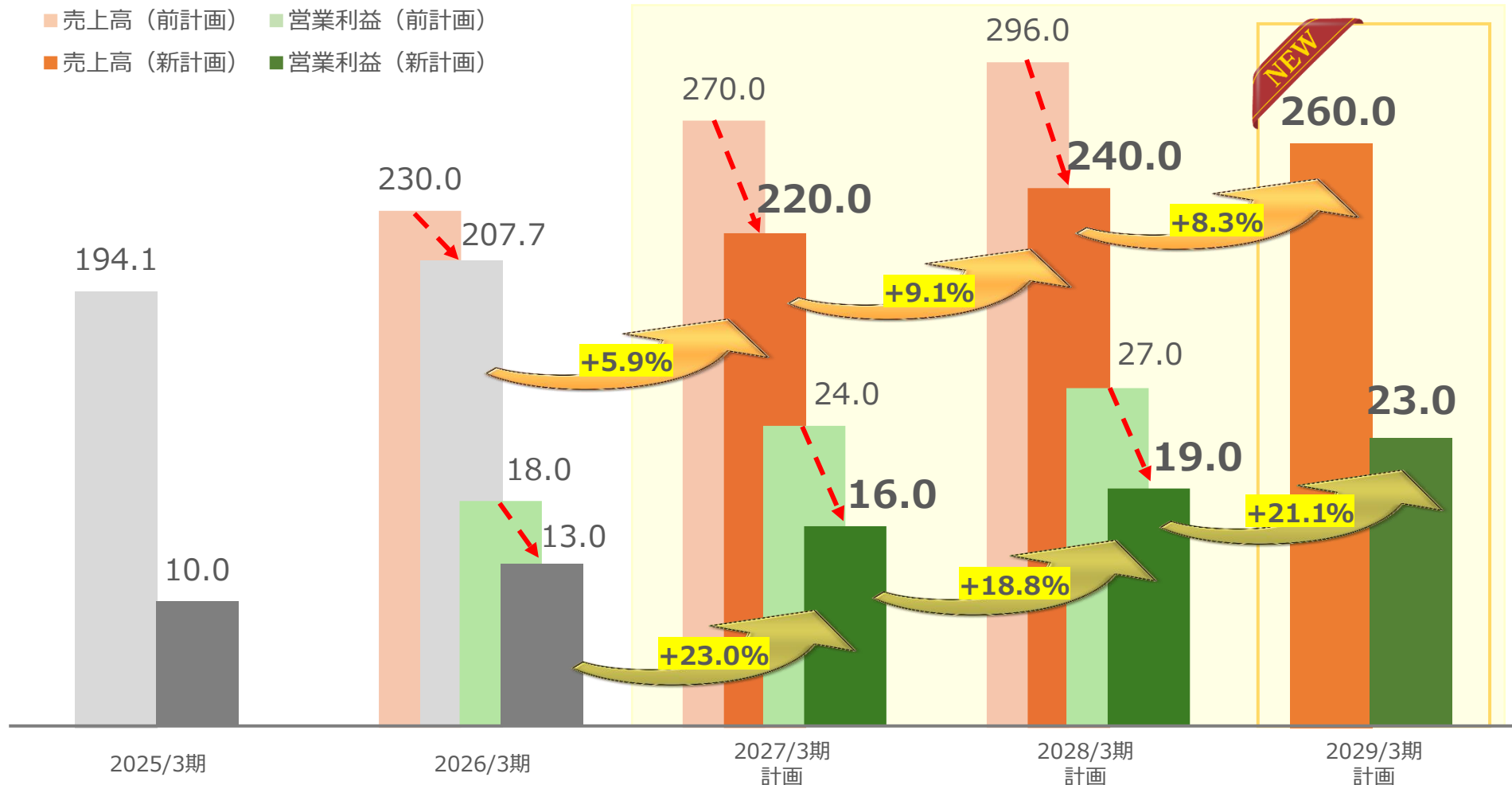
中期業績計画（連結）（2027年3月期～2029年3月期）

- 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%

キャッシュイン

キャッシュアウト



経営基盤強化

- ・企業価値の源泉となる人材、システムへの投資

事業投資

- ・新規事業への戦略的投資を実施

M&A

- ・事業シナジーを重視した買収を実施

株主還元

- ・安定的かつ継続的な株主配当を実施（累進配当）

自己株式取得

- ・当社株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力等を踏まえて機動的に実施

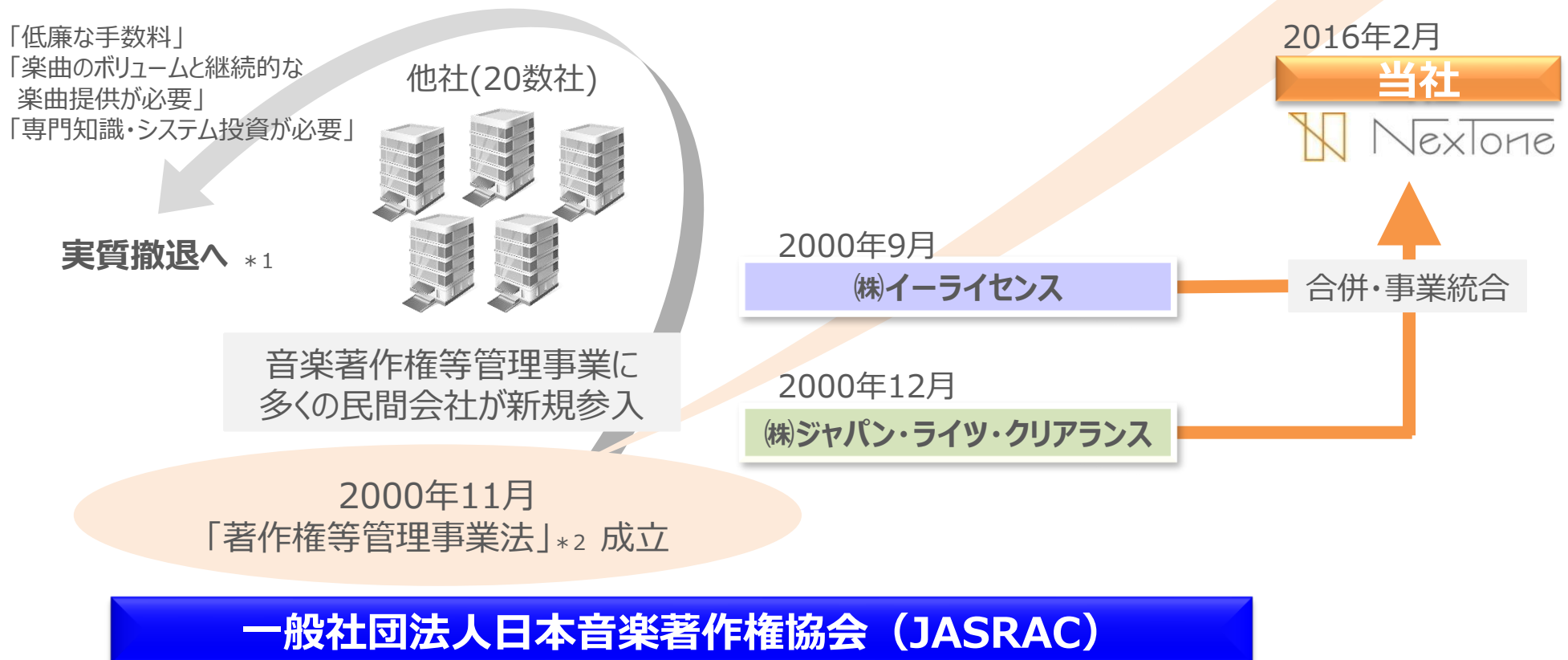
APPENDIX

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 市場環境
4. 成長戦略
5. **APPENDIX**



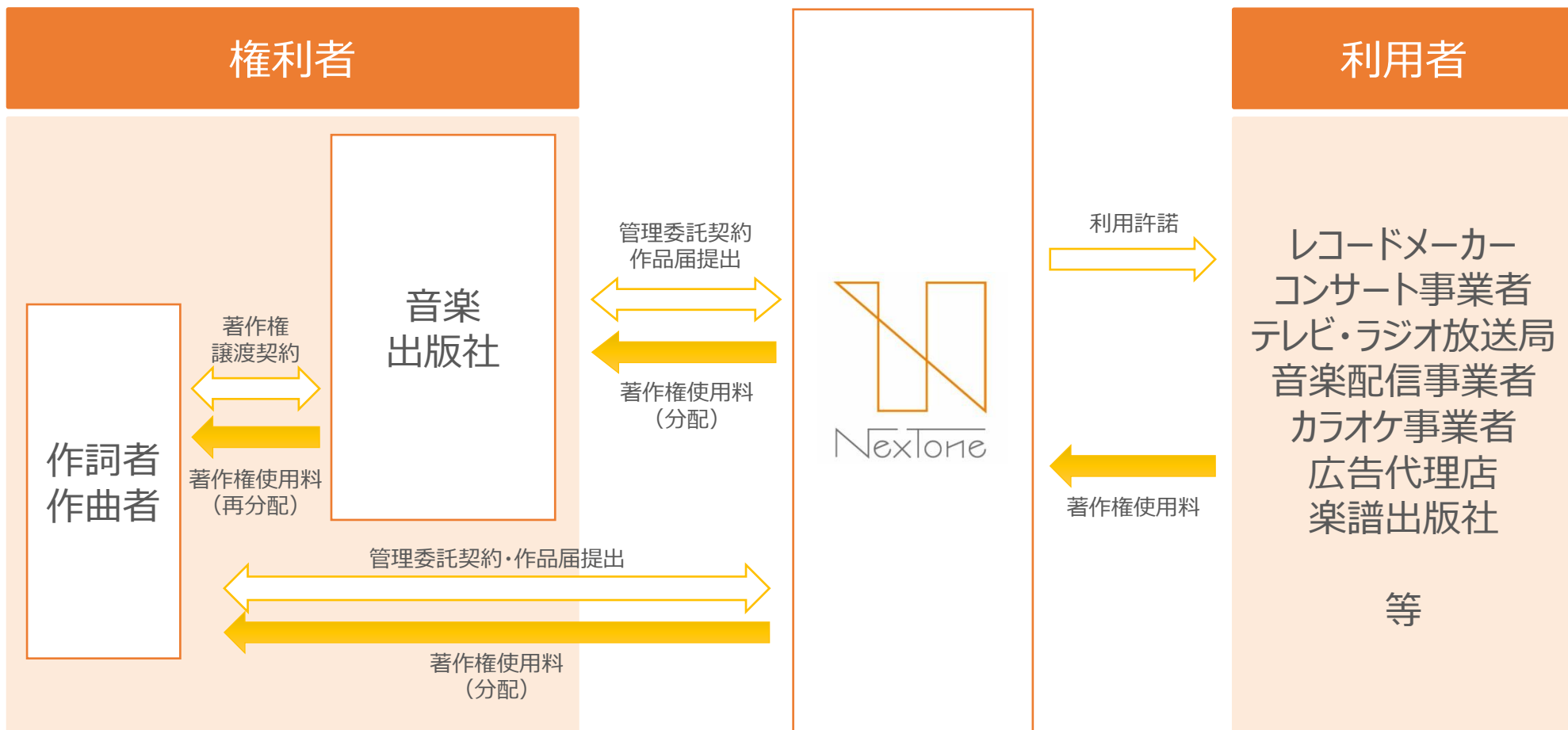
創業の経緯（沿革）

- 「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。



*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



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。



【著作権管理事業】 当社管理区分

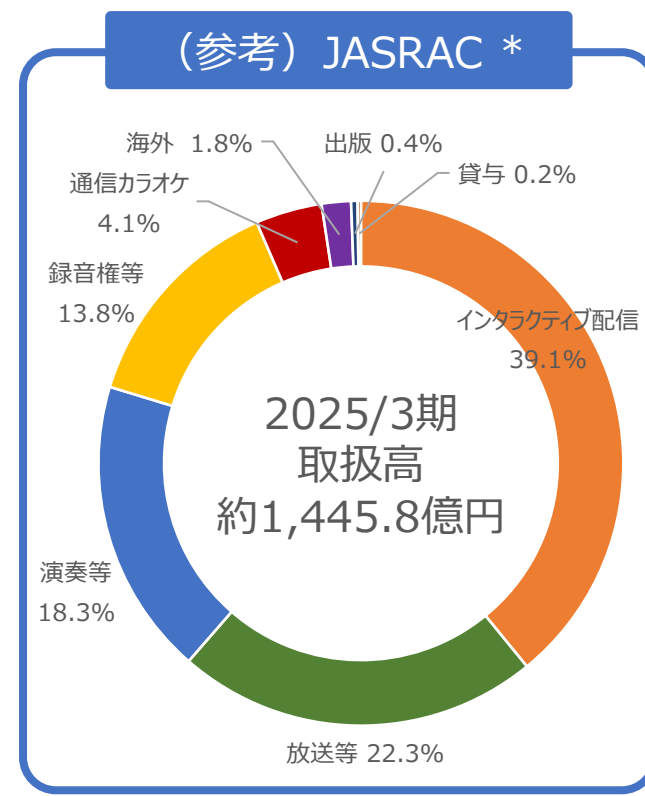
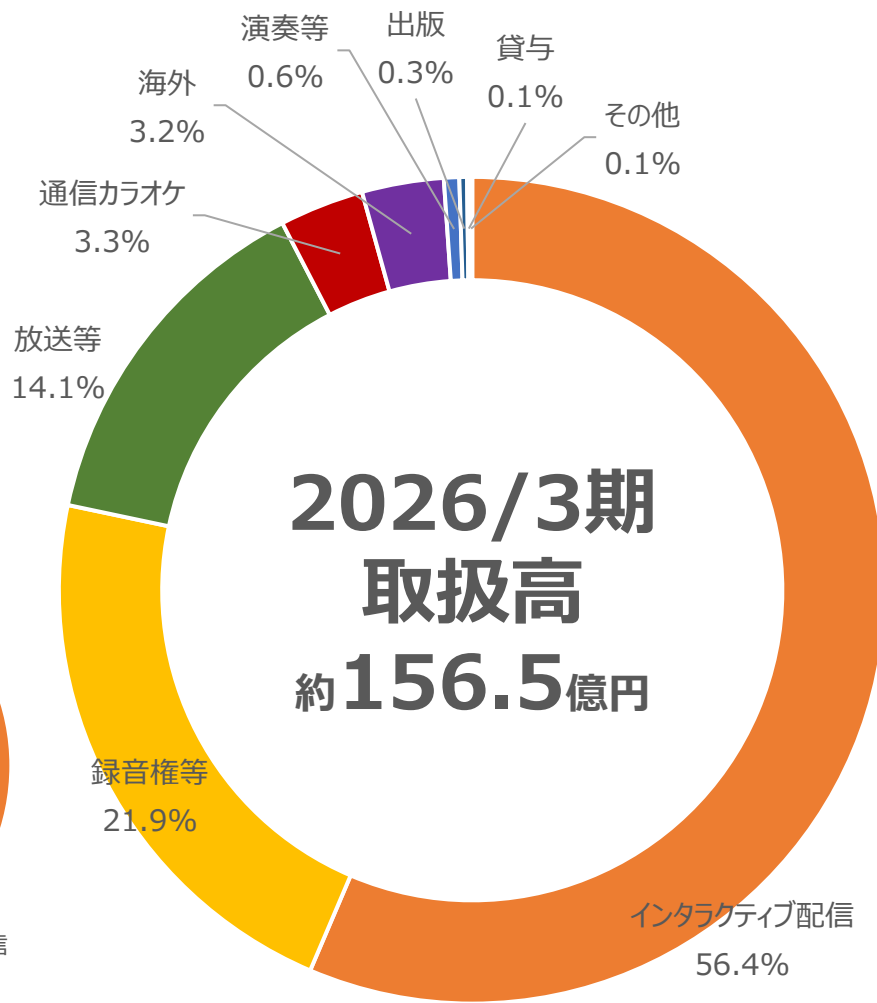
- 音楽著作権は、4つの支分権 <(1)～(4)> と9つの利用形態 <(5)～(13)> により形成。*
- 当社は2022年4月時点で「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
<div data-bbox="223 492 538 542">(5) 上映・BGM等</div> <div data-bbox="223 564 538 656">(6) 社交場・カラオケ演奏等</div>	<div data-bbox="756 492 932 535">CDの複製等</div> <div data-bbox="611 606 1077 656">(7) 映画への録音</div> <div data-bbox="611 678 1077 728">(8) ビデオグラム等への録音</div> <div data-bbox="611 749 1077 799">(9) ゲームへの録音</div> <div data-bbox="611 835 1460 1006">(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 492 1419 585">歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等</div>	<div data-bbox="1585 492 1792 535">CDのレンタル</div>
<div data-bbox="238 1035 549 1078">(11) 放送・有線放送</div>	<div data-bbox="590 1035 1460 1078">テレビ・ラジオでの放送 等</div>		
<div data-bbox="238 1106 549 1149">(12) インタラクティブ配信</div>	<div data-bbox="590 1106 1460 1149">スマートフォン・パソコンへの配信 等</div>		
<div data-bbox="238 1178 549 1220">(13) 業務用通信カラオケ</div>	<div data-bbox="590 1178 1460 1220">カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等</div>		

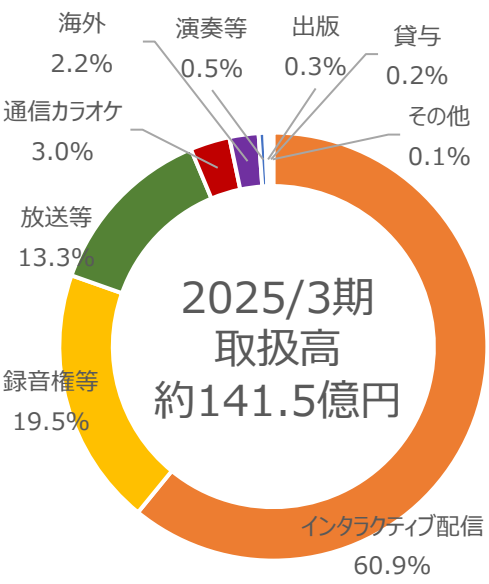
*2022年4月に「(1)演奏権等」の区分に、「(5)上映・BGM等」「(6)社交場・カラオケ演奏等」を新設。

【著作権管理事業】取扱高内訳推移

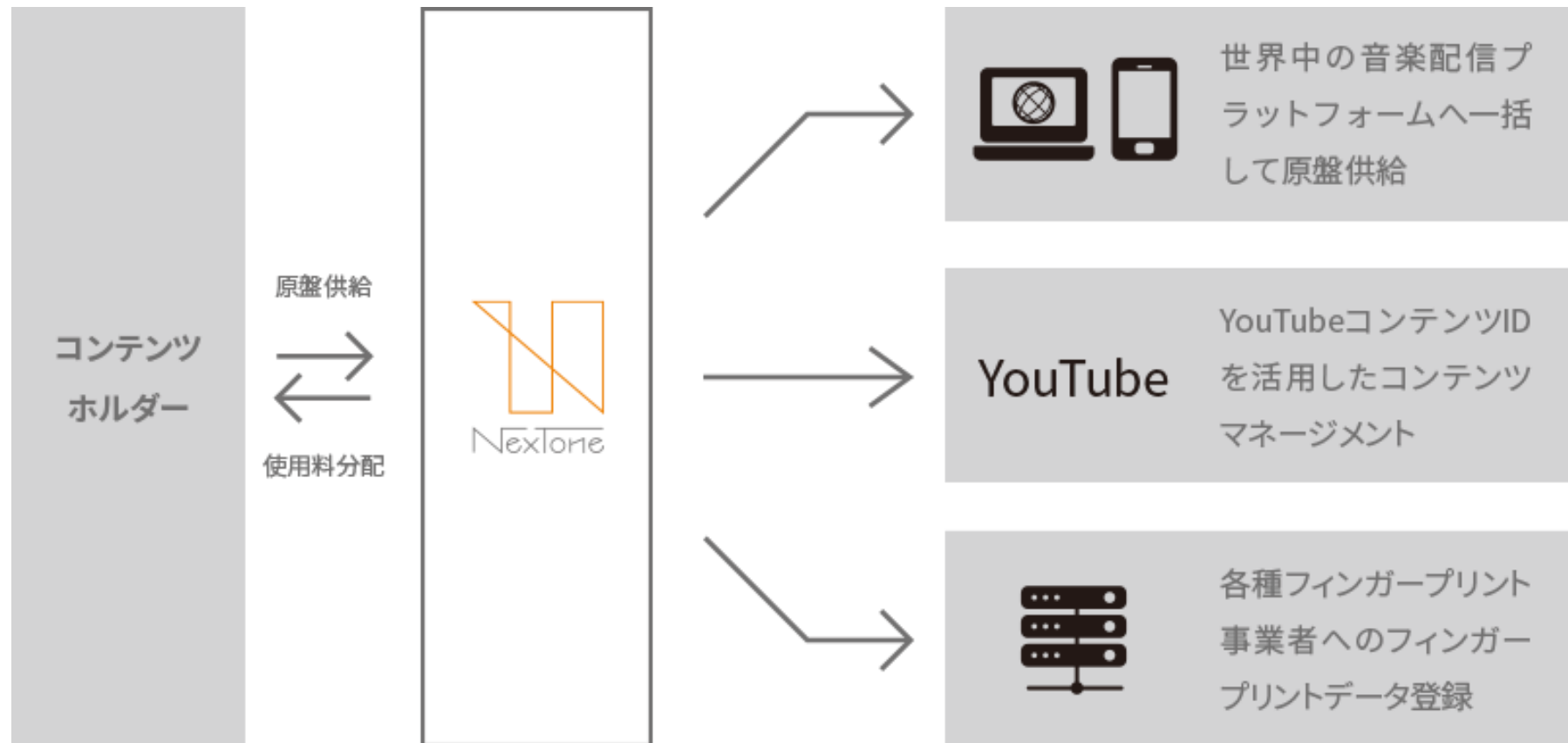
- 著作権管理サービスにおける取扱高が150億円を突破。「録音権等」「放送等」「通信カラオケ」「海外」等の割合が前期比で増加。



参考：一般社団法人日本音楽著作権協会 情報公開資料



- 国内屈指、老舗のディストリビューターとして国内外の音楽配信プラットフォームにコンテンツを供給。



- 拡大が続く国内の音楽配信市場において、自社サービス「レコチョク」の他、大手通信サービス企業との協業運営によってストリーミング（ラジオ型）サービス、ダウンロードサービスを展開し、幅広いユーザーニーズに対応。

主な展開サービス

株式会社レコチョク コーポレートサイト
<サービス一覧> <https://corp.recochoku.jp/business/#delivery>

音楽配信（個人向け）

自社サービス「レコチョク」の他、大手通信サービス企業との協業運営によって、ストリーミング（ラジオ型）やダウンロードを展開し、幅広いユーザーニーズに対応。

dヒッツ

4KB48グループ映像倉庫

レコチョク®

dミュージック

Music Store

音楽配信（法人向け）

株式会社USEN（U-NEXT.HD）や株式会社エクシングとの協業運営によって、付加価値の高い法人向け音楽コンテンツ配信サービスを展開。

レコチョク®
play

音・楽
OTORAKU

WEDDING MUSIC BOX

 RecTV for Biz

- 著作権や原盤の管理に留まらずグループ各社でクリエイター、アーティスト、エンタメ関連企業を幅広くサポート。
- レコチョクのソリューション事業はサービス拡大に向けて先行投資を継続中。



音楽コンテンツの利用促進をコーディネートするキャスティング事業

映画館でのライブビューイングや映像コンテンツ発売時の先行上映会のコーディネート等

リユースプロダクト事業

環境保全、社会貢献に繋がる次代の祝い花サービス「BLONIA」



システム開発・保守運用事業

音楽出版社の著作権管理をDX化するクラウドサービス「Virco」等



レコード会社・音楽プロダクション向けソリューション事業

音楽事業者様向けに特化したECソリューション「murket」等

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 (2029/3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

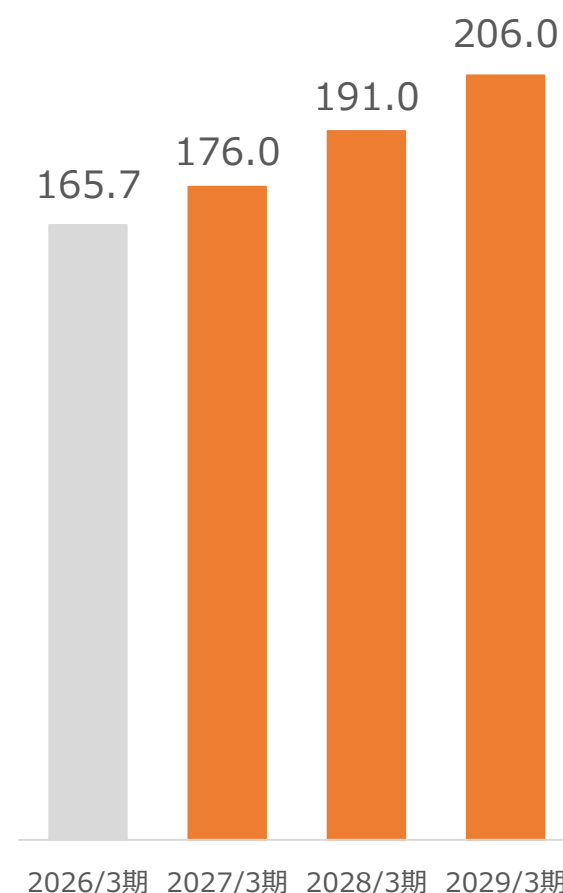
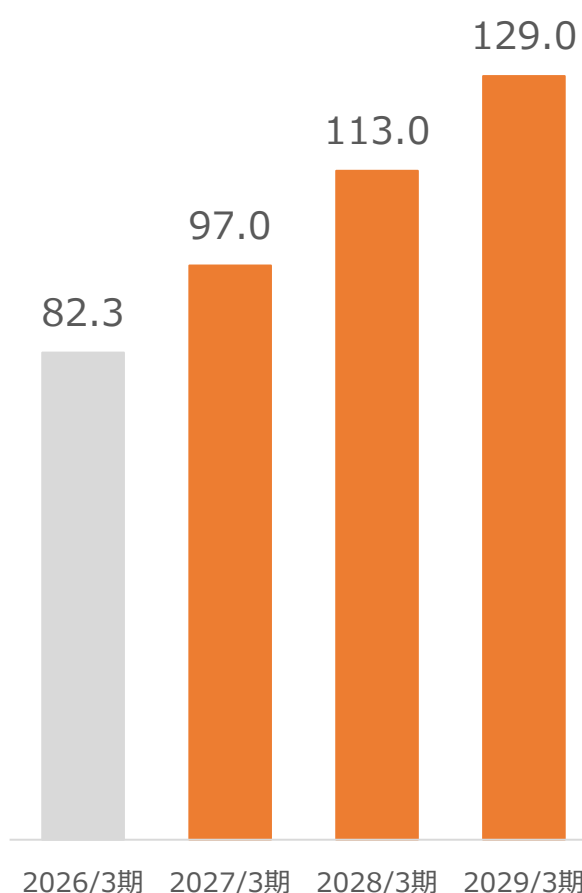
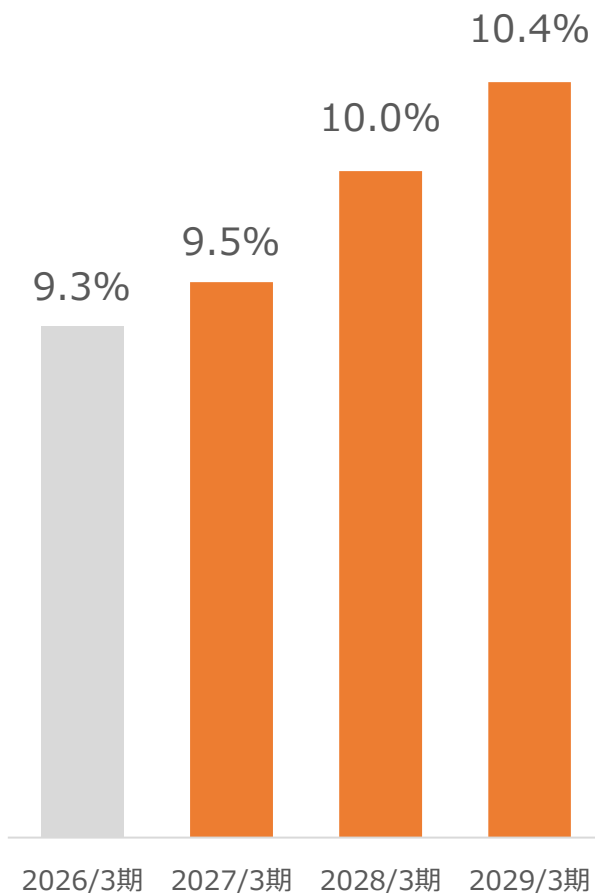
◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)
目標：中期的に10%、長期的に50%

◆ 著作権管理楽曲数
目標：每期10万曲以上増加

◆ 取扱原盤数
目標：每期16万原盤以上増加

(単位：万曲)

(単位：万原盤)



※ 2027/3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

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、

- 2025年5月より、生花を使用しないリユース型の布製祝い花サービス「BLONIA（ブロニア）」の展開を開始。
- 生花比でCO2排出量を約29～45%削減できることをLCA算定により確認（スタンドモデル）。

サービスの流れ

01 購入



レンタルするお花をお選びください

02 納品



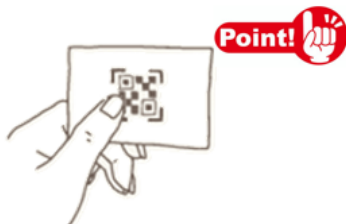
ご指定の日時へお届け・設置します

03 回収・再利用



弊社スタッフが指定日時に回収
クリーニングのうえ再利用します

04 お祝い金の選択



納品書掲載のQRコードより
受取主様に用途を選択いただきます

05 お祝い金送金



寄付

支援金

ご指定の用途に応じて送金します

お祝い金とは・・・

商品価格の10%を「お祝い金」としてお預かりしております。お祝い花の役目が受け取って終わりにならず、誰かの未来へと繋がります。

寄付⇒チャリティー活動へ
支援金⇒公演への支援として

<設置事例>



<新商品>



2026年6月
より胡蝶蘭
モデルの
提供を開始



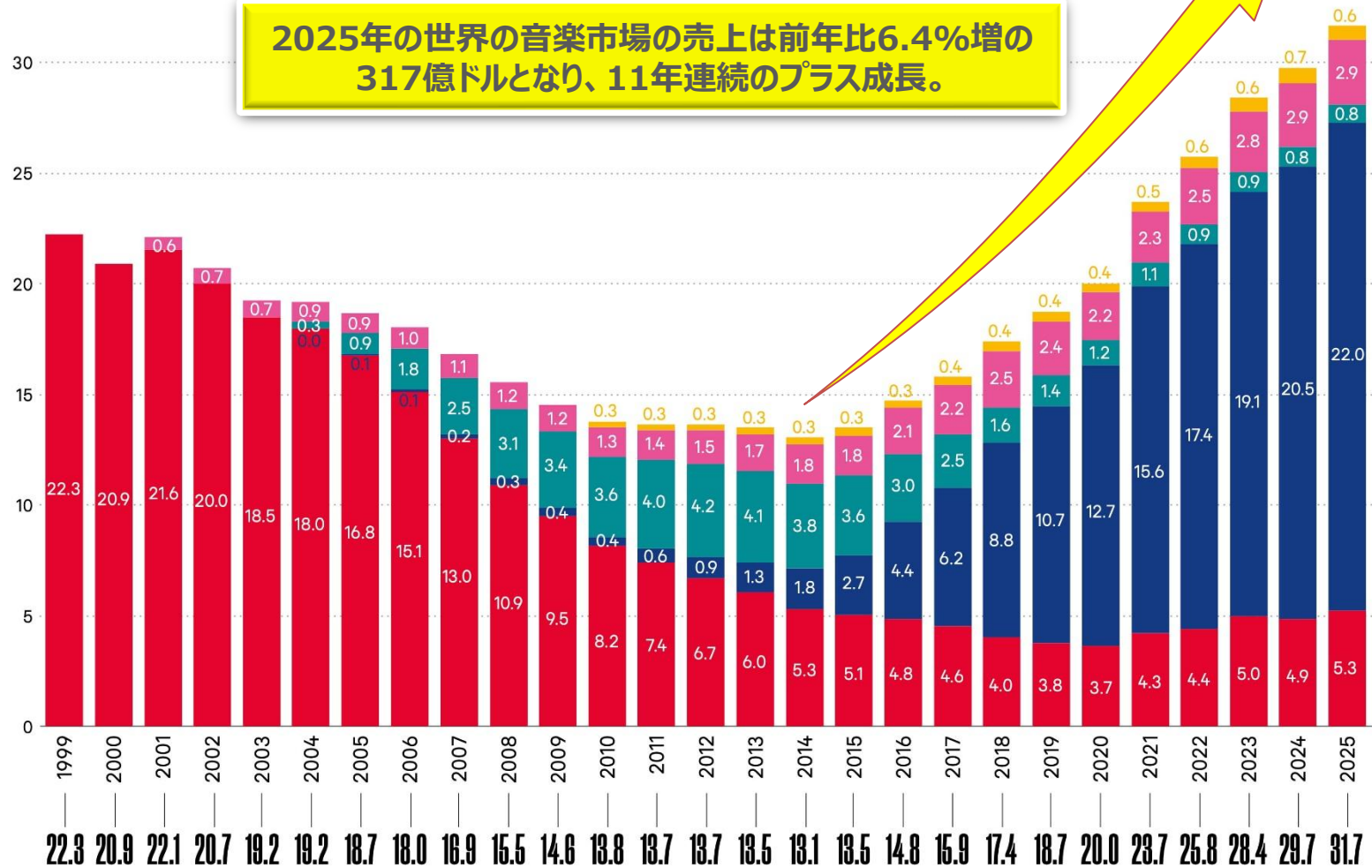
事業等上のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>◆ 情報セキュリティ 悪意をもった第三者の攻撃等により顧客情報等の機密性が脅かされたり、顧客が利用するサービスの改ざん、サービス自体が提供できなくなる等の可能性は否定できません。</p> <p>◆ システムリスク 大地震等の自然災害や利用しているクラウドサービスの大規模障害等の発生を含め、何らかの原因によるシステム障害が発生する可能性があります。</p>	中	中長期	大	<p>◆ ファイアウォールや対策機器等によるシステム的な対応を行うほか、当社グループ全体の情報システムを司る子会社である株式会社NexToneシステムズにおいては、ISMS(ISO27001)認証を取得し、専門のエンジニアによる情報セキュリティ対策の強化を推進しております。</p> <p>◆ システムの定期バックアップ、稼働状況の常時監視等によりトラブルの事前防止を図るとともに、複数データセンターでのデータ管理による可用性の強化に努めております。</p>
<p>◆ 音楽配信市場に関するリスク 当社グループが事業を展開する音楽配信市場は、通信会社の方針やサービスへの依存度が高く、技術革新や配信プラットフォームによる消費行動の変化、国内外有力企業によるストリーミング市場の競争激化等、様々な要因により市場規模が想定通り推移しない可能性があります。それら外部環境の変化による悪影響を受けた場合、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	中長期	中	<p>◆ 権利者（コンテンツホルダー）、利用者（配信プラットフォーム等）双方との密な連携により、音楽配信市場の動向情報の早期取得に努めております。</p>
<p>◆ 投資に関するリスクについて 当社グループは今後も成長を続けるために、新規事業への挑戦や、人材の採用、システム投資、M&A等の戦略的な投資が重要であると認識しております。投資後に、事業環境に急激な変化が生じた場合やその他予期し得ない理由により当初の計画通りに事業が進展しない場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>◆ 出資や買収等の投資においては、対象となる企業の財務や税務、法務等の契約関係及び事業の状況等について事前に社内外の専門家と精査し、価値評価に関しては第三者評価機関の見解等も踏まえ、可能な限りリスクの低減に努めてまいります。</p>

世界の音楽市場 売上推移

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

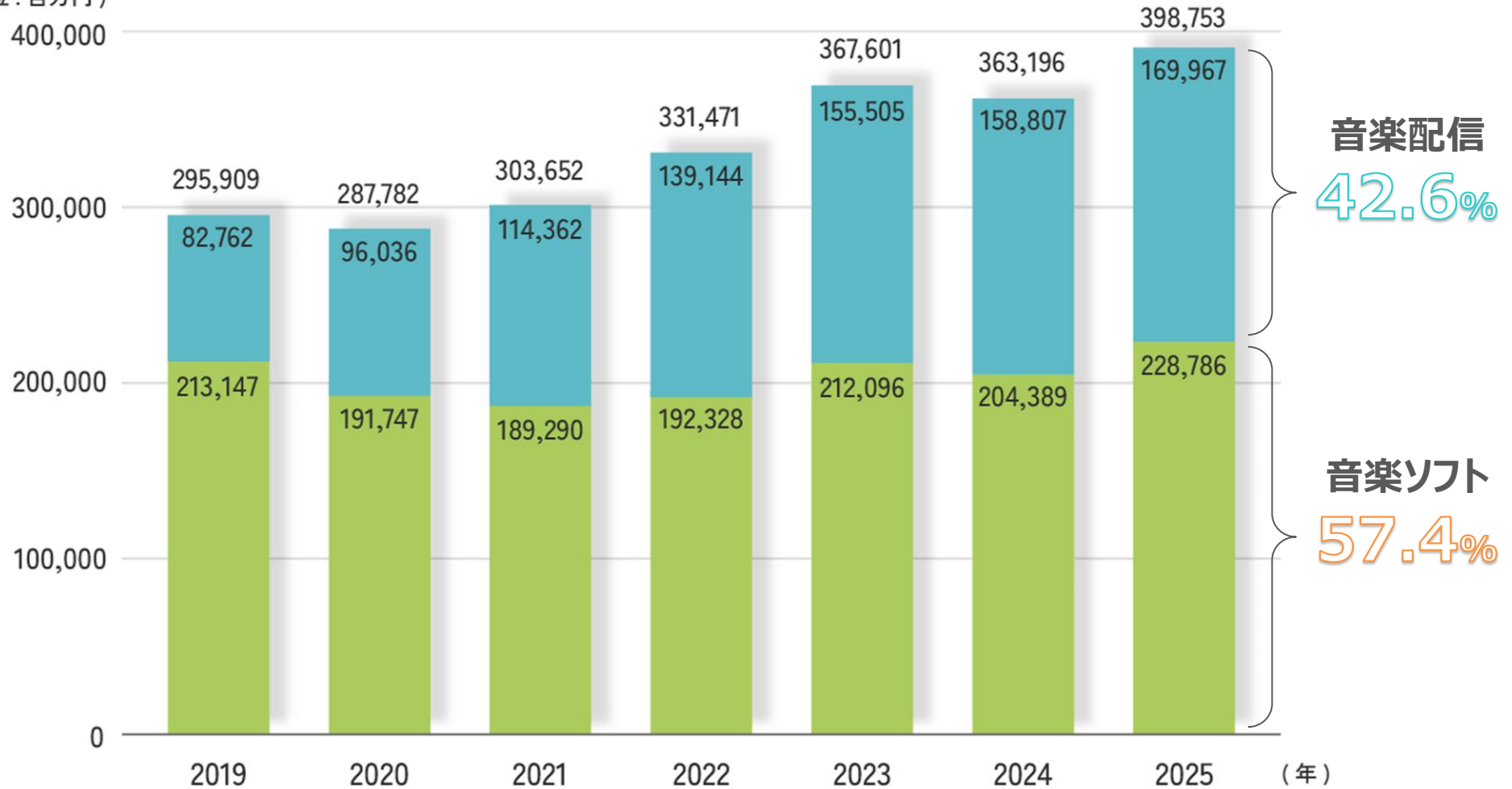
- Physical
音楽ソフト
- Streaming
ストリーミング
- Downloads
ダウンロード
- Performance Rights
演奏権
- Synchronisation
シンクロ権

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)

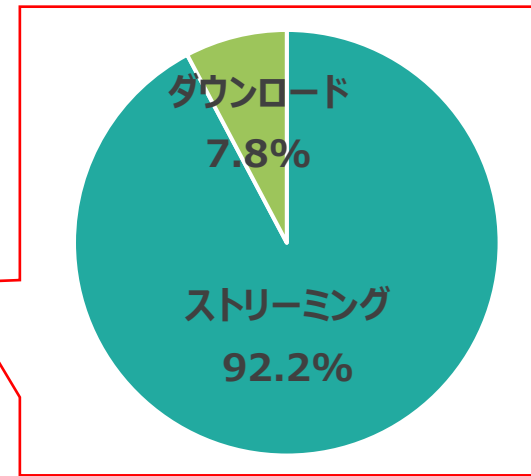
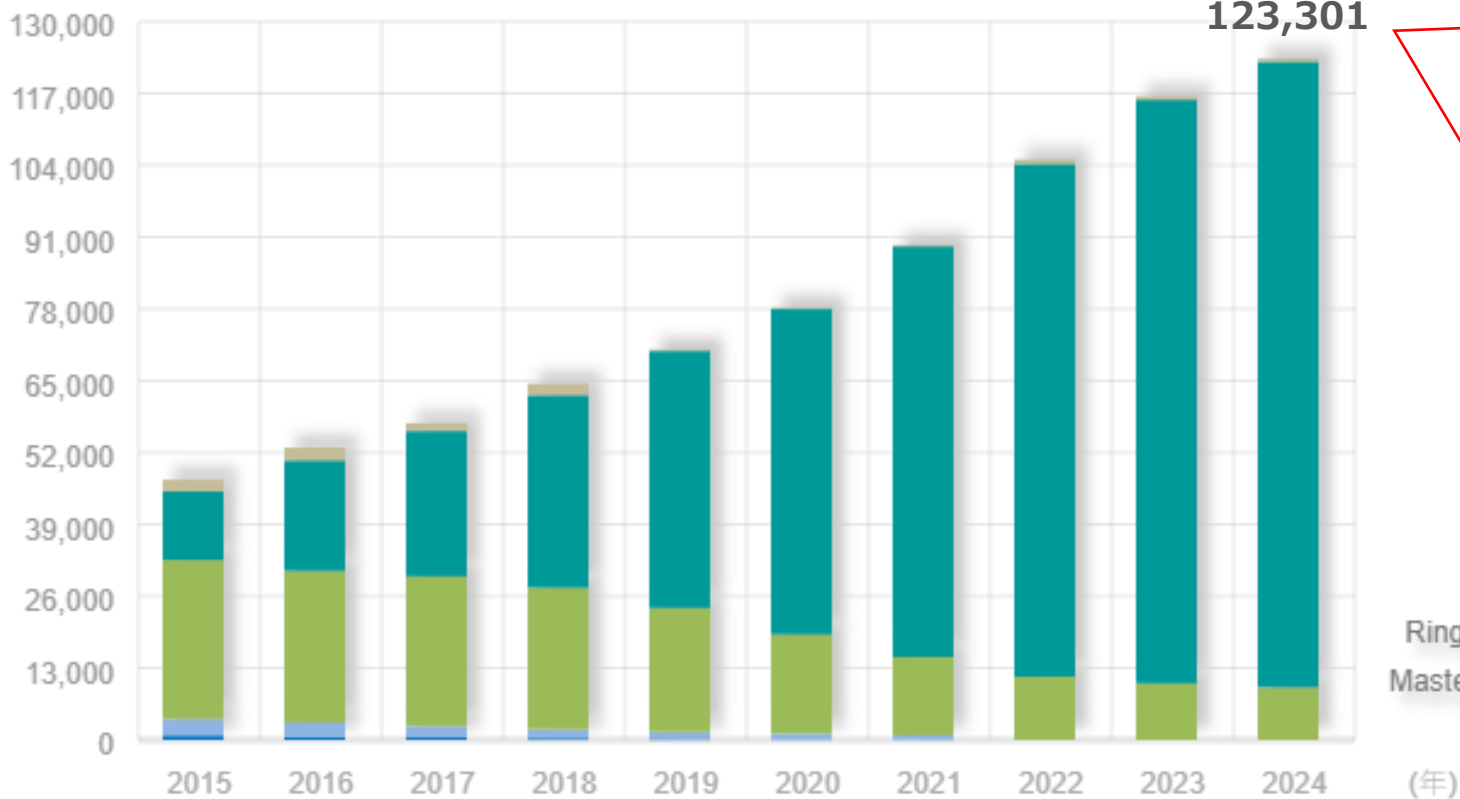


出所：一般社団法人日本レコード協会公表情報

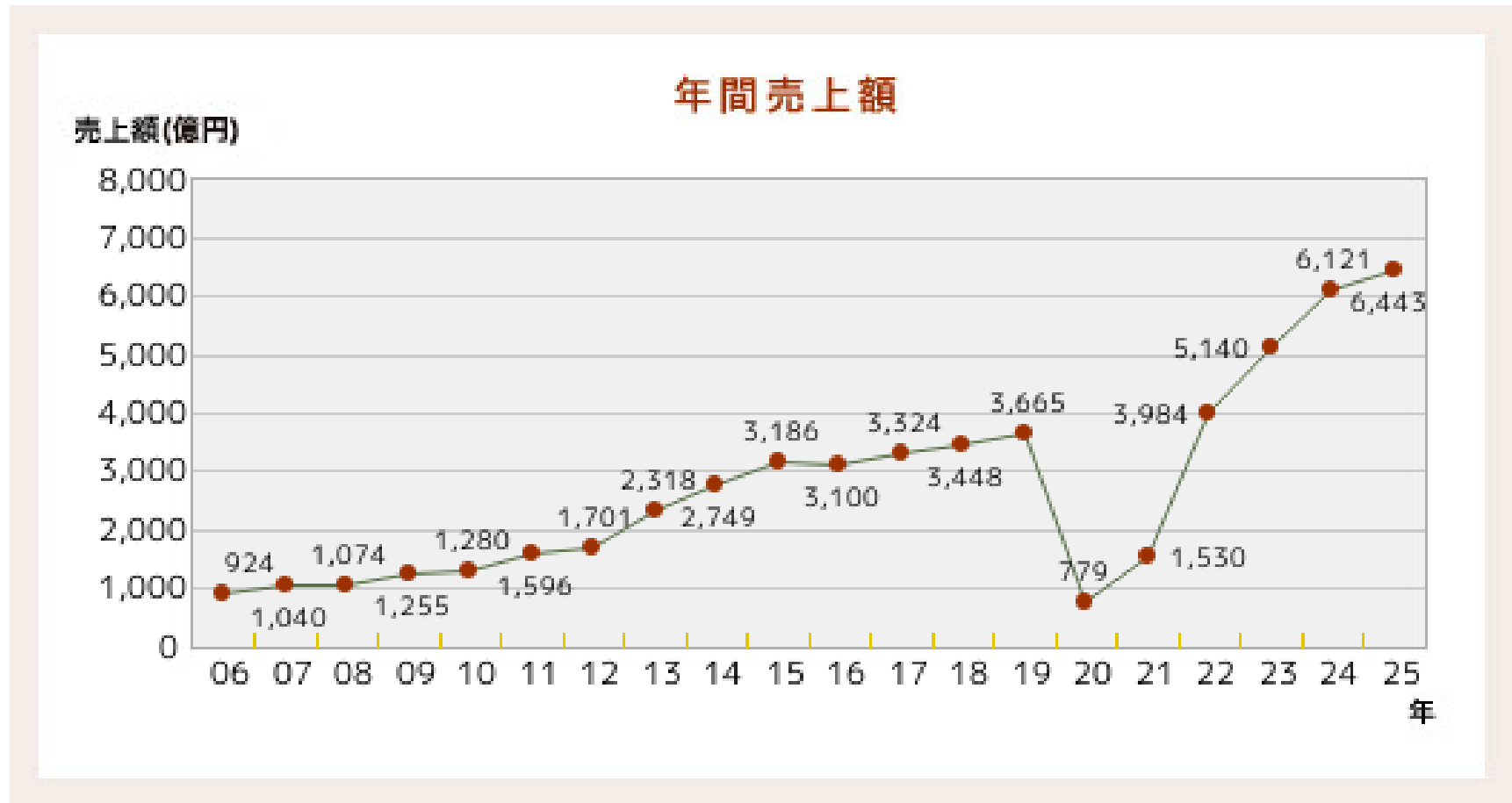
国内の音楽配信売上推移

音楽配信売上 過去10年間の推移 (2015~2024年)

(単位:百万円)



※「その他」には2022年よりMaster ringtones、Ringback tonesも含む



出所：一般社団法人コンサートプロモーターズ協会公表情報

本資料に記載されている業績見通し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。

次回の本開示は2027年6月頃を予定しております。

IRに関連する
Q&A一覧はこちら



【お問い合わせ先】
株式会社NexTone 経営企画部
ir@nex-tone.co.jp
<https://www.nex-tone.co.jp/inquiry/>