

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

N e x T o n e

7094 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 12 日 (木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 著作権管理事業	04
2. DD 事業	05
3. 音楽配信事業	05
4. その他	05
5. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	09
2. 中期業績計画	10
3. 株主還元	10

■ 要約

2026 年 3 月期は好調な市場環境を背景として大幅増益へ

NexTone <7094> は 2016 年の発足以降、音楽を中心としたエンタテインメント領域において、著作権管理事業、デジタルコンテンツディストリビューション（以下、DD）事業、音楽配信事業などを展開し、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している。主力事業である著作権管理事業の主な競合は、（一社）日本音楽著作権協会（JASRAC）であり、同社と JASRAC の 2 社寡占市場である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 44.5% 増の 19,412 百万円、営業利益が同 54.9% 増の 1,005 百万円、経常利益が同 57.4% 増の 1,028 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 30.3% 増の 692 百万円となった。営業利益は会社計画を過達して着地した。売上高は、前期に子会社化した（株）レコチョク及び（株）エッグスの新規連結効果、著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加に伴う著作権管理事業及び DD 事業の好調などにより急拡大した。営業利益は、増収効果が人件費の増加や同連結に伴うコストの増加による影響を打ち返し、大幅増益を達成した。

2. 2026 年 3 月期業績見通し

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 18.5% 増の 23,000 百万円、営業利益が同 79.1% 増の 1,800 百万円、経常利益が同 75.0% 増の 1,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 73.3% 増の 1,200 百万円と、増収増益を予想している。著作権管理事業では、音楽や動画配信市場の拡大を背景に徴収額の順調な増加が期待される。DD 事業では、既存法人顧客との関係深化に加え、個人クリエイターとの契約獲得や海外展開の強化などにより収益拡大が見込まれている。その他事業では先行投資が続くものの、2026 年 3 月期中に本格的なサービス展開を計画しており、収益構造の多様化が進むと見込まれる。

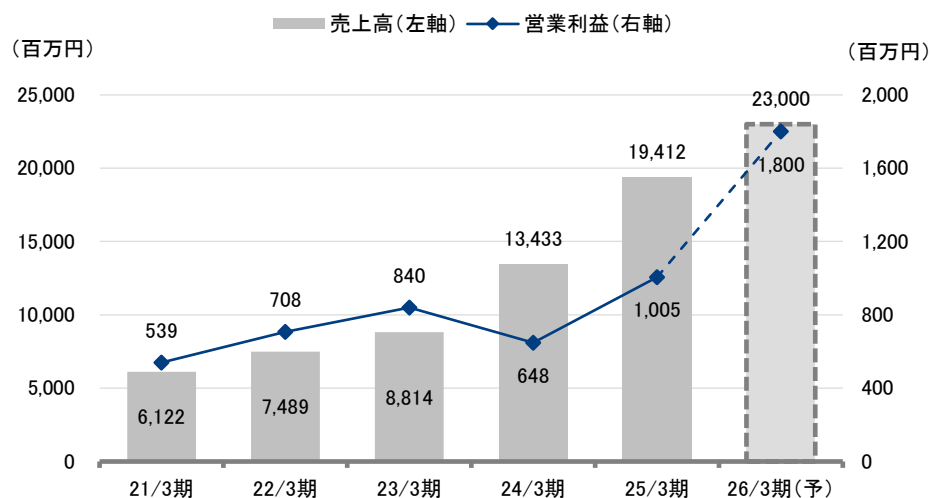
3. 中長期の成長戦略

同社は 2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの中期業績計画を開示している。2 ケタ増収増益基調が続く見通しであり、2028 年 3 月期には売上高 296 億円、営業利益 27 億円、営業利益率 9.1% を目標としている。収益の中核である著作権管理事業及び DD 事業は引き続き高成長を維持しながら、新規事業の展開を通じて収益構造の多角化を進めている。同社は既存事業の拡大にとどまらず、新たな成長ドライバーの創出を図ることにより非連続的な成長を実現し、中長期的な企業価値の持続的向上を目指している。また、同社は 2026 年 3 月期から配当を実施する。2026 年 3 月期は 1 株当たり年間 20 円（中間 0 円・期末 20 円）を見込んでいる。安定的かつ継続的な配当を基本方針とし、収益成長に応じた増配も視野に入れている。

Key Points

- ・主力事業の著作権管理事業は同社と JASRAC の 2 社寡占市場
- ・2025 年 3 月期は主力事業の好調により大幅増益で着地、会社計画を過達
- ・2026 年 3 月期も高成長局面の継続が期待される、初配も実施へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

著作権管理を基幹事業として、 総合的な音楽エージェントサービスを提供

1. 会社概要

同社は 2016 年に発足した。音楽を中心としたエンタテインメント領域において、著作権管理事業、DD 事業、音楽配信事業などを展開し、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している。同社の事業セグメントは、著作権管理事業、DD 事業、音楽配信事業、その他により構成される。

会社概要

著作権管理事業は、作詞家、作曲家、音楽出版社など著作権者からの委託を受け、音楽著作物の利用の許諾、使用料の徴収・分配を行う。同事業は、国内では同社と JASRAC の 2 団体による寡占市場である。DD 事業は、音楽を中心としたデジタルコンテンツを国内外の配信事業者へ供給する。音楽配信事業は、インターネットを通じて楽曲を配信する事業を行う。そのほかにも、アーティストブックイングやライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信サポート、ライブビューイングなどを行うキャスト事業、著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供なども行っている。

2. 沿革

1899 年（明治 32 年）に旧著作権法が制定されたが、その後も音楽の分野では楽曲の無断演奏などが横行する状況が続いたため、1939 年（昭和 14 年）に「著作権二関スル仲介業務二関スル法律」（以下、仲介業務法）が制定された。同法律の目的は、著作権が正当に行使されるために国の指導監督の下で著作権の集中管理を行う団体を原則一分野一団体として作ることにあった。仲介業務法が制定された年に、音楽の分野では（社）大日本音楽著作権協会（現 JASRAC）が設立され、同法律の下で音楽分野の唯一の著作権管理団体として、以後はその役割を一手に担ってきた。

その後、2001 年 10 月 1 日に「著作権等管理事業法」が施行されると同時に「仲介業務法」は廃止され、事業の許可制が登録制へ、使用料の認可制が届出制へと変わり、一分野一団体の原則がなくなり、民間に著作権管理業務に関する門戸が開放された。同社の前身の 1 社である（株）イーライセンスは著作権等管理事業法の成立を前提に、2000 年 9 月に三野明洋（みのあきひろ）氏（元 同社取締役会長、2019 年 6 月まで相談役）が設立したものである。一方、同社の前身のもう 1 社である（株）ジャパン・ライツ・クリアランス（JRC）は、2000 年 12 月にアーティストマネジメントオフィス 11 社の出資により、同社の現 代表取締役 COO である荒川祐二（あらかわゆうじ）氏が代表取締役となり設立された。

両社は、以後約 15 年にわたりそれぞれが著作権管理事業を行っていたが、イーライセンスの代表取締役社長であった阿南雅浩（あなんまさひろ）氏（現 代表取締役 CEO）は、音楽著作権市場に健全な競争原理を導入するためには、市場シェア第 2 位のイーライセンスと第 3 位の JRC が事業統合し、JASRAC の対抗軸となることが合理的であると考え、荒川氏に合併を提案し、賛同を得た。2016 年 2 月に合併が実現し、商号を現社名に変更した。

同社は、2020 年 3 月 30 日に東京証券取引所マザーズに上場した（2022 年 4 月 4 日にグロース市場へ移行）。2023 年 9 月にはレコチョクの株式 51.7%（議決権割合）を既存株主から取得し、レコチョク及び子会社のエッグスを連結子会社化した。

事業概要

コンテンツの著作権管理から利用促進まで一貫通貫で手掛ける

1. 著作権管理事業

同社は、著作権等管理事業法に定められる著作権等管理事業者として文化庁に登録されており、音楽分野における著作物の管理を行っている。音楽著作権管理業務においては、著作権法の権利区分を基本としながら、利用の実態等に照らし、音楽著作権の 4 つの支分権と 9 つの利用形態に区分して管理を行っている。

(1) 4 つの支分権

1) 演奏権等、2) 録音権等、3) 出版権等、4) 貸与権、がある。「演奏権等」は、コンサート・ライブ等での演奏、店舗内 BGM・映画館等、社交場・カラオケボックス等で作品を演奏・上映することを許諾する権利である。うち、カラオケ演奏を含む社交場・カラオケボックス等の区分については営業体制・管理体制などの環境が整い次第、管理業務を開始する予定である（時期は未定）。「録音権等」は、CD、映画、DVD、ゲーム、広告等に作品を複製することを許諾する権利である。「出版権等」は、楽譜や歌詞集・雑誌・書籍等に作品（歌詞・楽譜）を印刷することを許諾する権利である。「貸与権」は、CD レンタル等において作品を貸与することを許諾する権利である。

(2) 9 つの利用形態

1) 上映・BGM 等、2) 社交場・カラオケ演奏等、3) 映画への録音、4) ビデオグラム等への録音、5) ゲームへの録音、6) 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）、7) 放送・有線放送※¹（テレビ・ラジオでの放送等）、8) インタラクティブ配信※²（スマートフォン・パソコンへの配信等）、9) 業務用通信カラオケ※³（カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信等）がある。

※¹「放送・有線放送」は、テレビやラジオ・有線放送において作品を利用することを許諾する権利である。

※²「インタラクティブ配信」は、インターネット等のコンピュータネットワークを通じて作品を利用することを許諾する権利である。スマートフォンやパソコン向けの音楽サービスなどが該当する。2025 年 3 月期の取扱高のうち、インタラクティブ配信が 60.9% と大半を占めている。

※³「業務用通信カラオケ」は、カラオケ用データベースに作品を固定し、店舗に設置された端末機器に作品を送信することを許諾する権利である。

このうち同社では、「演奏権等」「録音権等」「出版権等」「貸与権」の 4 つの支分権と、「上映・BGM 等」「映画への録音」「ビデオグラム等への録音」「ゲームへの録音」「広告目的で行う複製」「放送・有線放送」「インタラクティブ配信」「業務用通信カラオケ」の 8 つの利用形態の管理を行っている。

事業概要

著作権を保有する著作権者は、自ら著作権の管理方法を選択する権利を保有しているが、管理の効率性や徴収精度の高さから、音楽分野においては著作権等管理事業者に作品の管理を委託することが一般的である。利用者からの視点で見ても、使用する都度、数多くの著作権者から使用許諾を得ることは多大な労力を要する作業であり、著作権等管理事業者が集中して著作物を管理することにより、利用作品の報告や使用料の支払などの定められた手続きを行えば、円滑に作品を利用できる環境が整っている。同社は、音楽作品の管理・利用に関するルールや使用料を定めたうえで、著作権者からの委任に基づいて利用者への許諾の取次と使用料の徴収を行い、音楽作品の利用を促進する窓口としての役割を果たしている。なお、音楽著作物の利用時期と著作権管理事業の売上計上時期にはおよそ 1 ～ 2 四半期のタイムラグが生じることには、注意が必要である。

子会社の（株）エムシージェイピーが行っている音楽出版社向け業務代行サービスは、再分配計算、著作権契約書・作品届の作成などの業務を代行することにより、著作権管理事業におけるクライアントである音楽出版社の業務負担の軽減と効率化を図っている。

2. DD 事業

音楽コンテンツを国内外の音楽配信サービスへ供給・流通する事業を行っている。権利者から原盤（作品を録音・編集した音源マスター）のライセンスを受け、供給先の音楽配信サービスを通してユーザーに音楽を届ける事業である。同社は同事業を 2003 年より開始しており、国内では草分け的な存在である。音楽コンテンツを保有するレコードメーカー、音楽プロダクション、音楽出版社、アニメ・ゲームメーカーなどの権利者との契約を保有し、音楽配信市場に特化した多くのノウハウを蓄積している。同社が著作権を管理する作品が含まれる原盤が音楽配信サービスを通してより多くのユーザーに利用されることにより、原盤の使用料が発生することに加え、同時に著作権使用料も発生する。このため自らコンテンツ流通プラットフォームを構築し利用を促進することにより、著作権使用料の増大にも寄与している。

3. 音楽配信事業

インターネットを通じて楽曲を配信する事業を行っている。音楽配信（個人向け）は単曲販売のダウンロード及び定額制販売のストリーミングを提供し、音楽配信（法人向け）は店舗・カラオケボックス・結婚式場向けの BGM 配信サービス等を行っている。主なサービスは、個人向けが音楽ダウンロードサービス「レコチョク」「d ミュージック」、音楽ストリーミングサービス「d ヒッツ」、法人向けが業務用 BGM サービス「音・楽（おとらく）」などである。

4. その他

キャスティング事業、システム開発・保守運用事業、ソリューション事業、エージェント事業などを行っている。

(1) キャスティング事業

利用者・権利者の様々なニーズに対応し、権利処理を含めたトータルサポートを行っている。具体的には、音楽ライブやイベントの企画立案や協賛営業、楽曲・映像作品を活用した利用促進コーディネート、イベント各種へのアーティストブッキング、ライブビューイングや映画作品の配給・宣伝、家庭向けライブ配信コーディネート、イベントの主催・共催などである。

事業概要

(2) システム開発・保守運用事業

音楽・映像などエンタテインメント業界のコンテンツビジネスに関するコンテンツ、印税契約管理及び許諾・配信管理、印税計算や関係権利者への分配などのバックエンド業務に特化したシステム開発などを行っている。具体的には、著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供及び各種社内システムの開発・運用などを行っている。

(3) ソリューション事業

子会社のレコチョクが音楽業界を中心とする権利者向けに e コマースなどの直販ビジネス支援などを行っている。

(4) エージェント事業

子会社のエッグスにおいて展開しているインディーズを中心としたアーティストとリスナーが出会う音楽プラットフォーム「Eggs（エッグス）」の運営及び、CD リリース・配信・プロモーションなどのインディーズアーティスト向け活動支援などを行っている。

5. 同社の強み

同社の強みは、新規参入障壁が高い事業であること、著作権の管理から楽曲の利用促進まで一貫通貫で手掛けていること、及び売上の大半が安定的なストックビジネスであること、と考えられる。

2001 年の著作権等管理事業法の施行に伴い 20 数社の民間企業が新規参入したものの、現在では同社以外の全社が事業から撤退あるいは縮小しており、実質的には同社と JASRAC の 2 社寡占体制である。著作権管理は、日々の膨大な著作権利用にかかるデータや情報のシステム管理能力及び、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であるため、収益化には多くの時間と先行投資を要し、新規参入障壁が高い事業であると言える。その点、同社は早期からシステム投資を積極的に行い、音楽業界において長期的かつ幅広いリレーション及びネットワークを構築しており、JASRAC に対抗することができる唯一の存在である。

同社と JASRAC の大きな違いは契約形態の違いにある。JASRAC では信託契約であり、著作権者は楽曲の著作権を JASRAC に譲渡する必要がある。たとえば、自分で作成した楽曲であっても、自身がライブやコンサートで演奏するときには毎回利用料が発生する。しかし同社では委託契約の形を取っており、著作権は著作権者が保有したまま管理を委託することができる。特にシンガーソングライターなど楽曲を自作しているアーティストからは、同社の管理手法や理念から選ばれる傾向にあるようで、足元では著作権管理を JASRAC から同社に移行するアーティストが増加していると言う。2025 年 3 月期の著作権使用料徴収額は、JASRAC が 1,445.8 億円、同社が 141.5 億円、市場シェアは JASRAC が 91.1%、同社が 8.9% であり、同社のシェアが徐々に拡大している。

また、同社は著作権管理事業により得た楽曲の利用データを活用し、音楽配信事業者への原盤供給、音楽コンテンツの利用促進のコーディネートなどのキャスティングなどにつなげている。これにより楽曲の浸透速度が加速し、コンテンツ当たりの売上を最大化している。著作権の管理から楽曲の利用促進まで一貫通貫で手掛けているのは同社のみであり、他社との大きな差別化となっている。

事業概要

さらに同社が展開する著作権管理事業、DD 事業、音楽配信事業における売上高の大半は、安定的なストックビジネスにより構成されており、著作権管理楽曲数及び取扱原盤数の増加により、利益が積み上がる構造となっている。国内の音楽市場は、ストリーミング音楽配信サービスをはじめとするインターネットサービスの成長に伴い拡大基調が続いており、市場拡大を追い風として、継続的な利益拡大を目指す。

業績動向

2025 年 3 月期は主力事業の好調により大幅増益で着地

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 44.5% 増の 19,412 百万円、営業利益が同 54.9% 増の 1,005 百万円、経常利益が同 57.4% 増の 1,028 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 30.3% 増の 692 百万円となった。営業利益は会社計画を過達して着地した。売上高は、前期に子会社化したレコチョク及びエッグスの新規連結効果、著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加に伴う著作権管理事業及び DD 事業の好調などにより急拡大した。営業利益は、増収効果が人件費の増加や同連結に伴うコストの増加による影響を打ち返し、大幅増益を達成した。営業利益の増益要因は、既存事業における増収効果が 26.1 億円、減収要因として人件費増が 9.3 億円、システム・その他コスト増が 11.2 億円、レコチョク及びエッグスの新規連結に伴う損失取込が 2.0 億円である。

2025 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	13,433	-	19,412	-	44.5%	5,979
売上原価	9,931	73.9%	14,584	75.1%	46.9%	4,653
売上総利益	3,501	26.1%	4,827	24.9%	37.9%	1,326
販管費	2,852	21.2%	3,822	19.7%	34.0%	970
営業利益	648	4.8%	1,005	5.2%	54.9%	357
経常利益	653	4.9%	1,028	5.3%	57.4%	375
親会社株主に帰属する当期純利益	531	4.0%	692	3.6%	30.3%	161

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) 著作権管理事業

著作権管理事業の売上高は前期比 23.3% 増の 1,524 百万円、営業利益は同 32.2% 増の 692 百万円と拡大した。ストリーミング音楽配信市場・動画配信サービス市場の伸長、同社の管理楽曲数の増加、アイドル楽曲の CD 録音権の徴収実績の伸長などにより、売上・利益ともに大幅拡大した。営業利益率は増収効果により、同 3.1 ポイント増の 45.4% と改善した。同社の 2025 年 3 月期末時点の著作権管理楽曲数は前期末比 31.4% 増の 69.1 万曲と、同 16.5 万曲増加した。

業績動向

(2) DD 事業

DD 事業の売上高は前期比 28.1% 増の 9,688 百万円、営業利益は同 22.5% 増の 962 百万円となった。売上高は取扱原盤の増加、ストリーミング音楽配信市場・動画配信サービス市場の伸長、アニメ・ゲーム関連及び VTuber（ブイチューバー）などのネットクリエイター関連の原盤使用の増加などにより拡大した。同社の 2025 年 3 月期末時点の取扱原盤数は前期末比 16.4% 増の 147.0 万原盤と、同 20.7 万原盤増加した。利益面は、レコチョクの新規事業である音楽原盤権利者向けソリューション「FLAGGLE（フラグル）」の構築にかかるシステム開発などの先行投資を増収効果により吸収し、2 割営業増益となった。

(3) 音楽配信事業

音楽配信事業の売上高は前期比 90.7% 増の 7,585 百万円、営業利益は同 136.6% 増の 1,337 百万円となった。レコチョクの新規連結効果により、純増となった。主力サービスである個人向けの定額制音楽配信サービス「d ヒッツ」は、新機能の追加に伴い、サービス料金を 2024 年 12 月 1 日より月額 550 円(税込)から 690 円(税込)に改定しており、値上げ効果が増収寄与した。なお、「d ヒッツ」の解約率は価格改定後に大きな変化はなく、安定的に推移している模様である。法人向けについても堅調であり、店舗向け映像・BGM 配信サービスの契約店舗数及び結婚式場向け BGM 配信サービスの導入式場数が拡大した。

(4) その他

売上高は前期比 14.5% 増の 1,497 百万円、営業損失は 425 百万円（前期は 80 百万円の損失）となった。売上高は人気グループのコンサートや人気ミュージカルのライブビューイングの実施などにより拡大した。他方で、新規事業であるレコチョクの音楽業界向け EC ソリューション「murket（ミューケット）」及びエッグスのファンコミュニティについては、サービス本格化の遅延によりコストが先行し、営業損失となった。

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の財務状況は、資産合計は前期末比 1,596 百万円増加の 14,831 百万円となった。流動資産は同 1,929 百万円増加しており、著作権管理事業・DD 事業・音楽配信事業が堅調に推移したことにより、主に現金及び預金が増加した。固定資産は同 332 百万円減少しており、主にレコチョクにおけるソフトウェアの減損に伴い、無形固定資産が同 283 百万円減少した。

負債合計は前期末比 1,036 百万円増加の 9,116 百万円となった。流動負債は同 1,068 百万円増加しており、主には著作権管理事業の取扱高拡大に伴い、著作権者への分配にかかる未払金が増加した。固定負債は同 32 百万円減少と、大きな変化はなかった。

純資産合計は、前期末比 560 百万円増加の 5,715 百万円となった。主には親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い利益剰余金が増加した。非支配株主持分は同 146 百万円減少した。

自己資本比率は利益創出に伴い 32.1% と、前期比 1.5 ポイント改善した。有利子負債はなく、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は 9,629 百万円と潤沢であり、今後も継続的な利益成長のため、人員・システムへの投資及び M&A などを検討している。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	5,681	6,707	10,343	12,272	1,929
現金及び預金	5,192	6,041	8,046	9,629	1,582
受取手形及び売掛金	210	282	1,600	1,744	144
固定資産	867	1,113	2,891	2,559	-332
有形固定資産	17	12	152	232	80
無形固定資産	684	781	2,072	1,789	-283
投資その他の資産	165	320	667	537	-130
資産合計	6,549	7,821	13,235	14,831	1,596
流動負債	3,369	3,875	7,502	8,570	1,068
支払手形及び買掛金	701	872	2,974	3,436	462
固定負債	259	371	577	545	-32
負債合計	3,629	4,246	8,080	9,116	1,036
純資産合計	2,919	3,574	5,155	5,715	560
利益剰余金	1,217	1,849	2,380	3,072	692
自己株式	-219	-211	-308	-288	19
負債純資産合計	6,549	7,821	13,235	14,831	1,596
経営指標					
自己資本比率	44.6%	45.7%	30.6%	32.1%	1.5pp
ネットキャッシュ	5,192	6,041	8,046	9,629	1,582

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期も高成長局面の継続が期待される、初配も実施へ

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 18.5% 増の 23,000 百万円、営業利益が同 79.1% 増の 1,800 百万円、経常利益が同 75.0% 増の 1,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 73.3% 増の 1,200 百万円と、増収増益を計画している。

事業セグメント別では、著作権管理事業は売上高が前期比 26.3% 増の 19.2 億円、営業利益が同 29.0% 増の 8.9 億円、DD 事業は売上高が同 29.4% 増の 125.3 億円、営業利益が同 30.2% 増の 12.5 億円、音楽配信事業は売上高が同 0.9% 減の 75.1 億円、営業利益が同 11.3% 増の 14.8 億円、その他は売上高が同 76.5% 増の 26.3 億円、営業損失が同 2.4 億円改善の 1.8 億円の予想である。

今後の見通し

著作権管理事業では、前期に引き続き音楽及び動画配信市場の持続的な拡大を背景として、徴収額のさらなる増加が期待される。また、アイドル系楽曲の管理移管の進展や放送分野におけるテレビ BGM などの管理楽曲数の増加も徴収額の押し上げ要因となる見通しである。DD 事業では、既存の法人顧客との取引深化に加え、有力な個人クリエイターとの契約の獲得や海外市場への展開の強化による収益の拡大が見込まれる。YouTube 関連の収益も引き続き堅調に成長しており、安定的な収益源として業績寄与が期待される。なお、「FLAGGLE」については 2026 年 3 月期中のサービス開始を予定している。音楽配信事業では、「d ヒッツ」の価格改定効果の通期寄与により増益基調が続くと見込まれる。法人向けサービスにおいては新規開拓及び新サービスの展開を進めていくとしている。その他事業では、新規事業の先行投資局面が続くものの、2026 年 3 月期中にサービス展開が順次本格化する計画であり、収益構造の多様化が進展する見通しである。

2. 中期業績計画

同社は 2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの中期業績計画を開示している。2 ケタ増収増益基調が続く見通しであり、2028 年 3 月期には売上高 296 億円、営業利益 27 億円、営業利益率 9.1% を目標としている。同社が経営上重要視している経営指標を事業 KPI (Key Performance Indicator= 重要業績評価指標) と財務 KPI に分けて開示している。事業 KPI については、取扱高が伸長率 10% 以上、著作権使用料の徴収額シェアが中期的に 10%、長期的に 50%、管理楽曲数が每期 10 万曲以上増加、取扱原盤数が每期 23 万原盤以上増加を目標としている。財務 KPI については、2028 年 3 月期をターゲットとして、売上高が 296 億円以上、売上高の前期比増減率が 10 ~ 20%、営業利益率が 9% 以上を目標としている。なお、同社は 2027 年 3 月期の東証プライム市場への上場を目指している。現在同市場への移行のボトルネックとなっているのは、時価総額基準「250 億円以上」と収益基盤の項目「連結経常利益が直近 2 年間で合計 25 億円」であるが、後者については 2026 年 3 月期までに同要件を充足する計画である。

収益の中核である著作権管理事業及び DD 事業は引き続き高成長を維持しながら、新規事業の展開を通じて収益構造の多角化を進めている。同社は既存事業の拡大による線形的な成長にとどまらず、新たな成長ドライバーの創出を図ることにより非連続的な成長を実現し、中長期的な企業価値の持続的向上を目指している。業界構造の変化やコンテンツ消費の多様化が進むなかで、同社の事業モデルは柔軟性と拡張性に富んでおり、今後も音楽及びエンタテインメント領域におけるイノベーションを牽引する存在としてのポジションを確立していくと考えられる。

3. 株主還元

同社は 2025 年 5 月 13 日、2026 年 3 月期から配当を実施すると公表した。成長投資に向けた内部留保の確保を前提としつつ、業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針として掲げており、2026 年 3 月期は 1 株当たり 20 円の見通しである。当面の配当方針は、1 株当たり年間 20 円 (中間配当 10 円、期末配当 10 円) を目安としており、今後は収益成長の進捗に応じた段階的な増配も視野に入れている。配当性向など具体的な指標は明示されていないものの、成長投資とのバランスを重視しながら株主利益との適切な調和を図る姿勢が窺える。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp