

# 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 >>>](#)  
[バリュエーションレポートはこちら >>>](#)

2025年12月10日 (水)

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>

NexTone | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

## 目次

■要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	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. 2026年3月期中間期の業績概要	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

NexTone | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

## ■ 要約

### 中間期営業利益は会社予想比ではミックス悪化で下振れたが、通期予想達成は可能と見る

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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比9.0%増の10,267百万円、営業利益が同55.4%増の587百万円、経常利益が同50.6%増の599百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同28.4%増の376百万円であり、増収増益となった。営業利益の増減要因を見ると、増収要因として全セグメントともに増収を確保したことによる効果が2.9億円、減収要因として人件費増加が0.4億円、システム・その他コスト増加が0.4億円となる。他方で、会社予想比では売上高は0.6%上回ったものの、営業利益は著作権管理事業における売上ミックスの悪化などにより13.4%減と下振れして着地した。

#### 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。通期予想に対する営業利益の中間期進捗率はややビハインドではあるものの、市場環境が堅調であること、著作権管理楽曲数、著作権管理事業の取扱高、取扱原盤数など主要KPIが順調に拡大していることから、下期の巻き返しは十分可能であると判断されよう。

#### 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、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す。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）を見込んでおり、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。

NexTone  
7094 東証グロース市場

2025年12月10日(水)

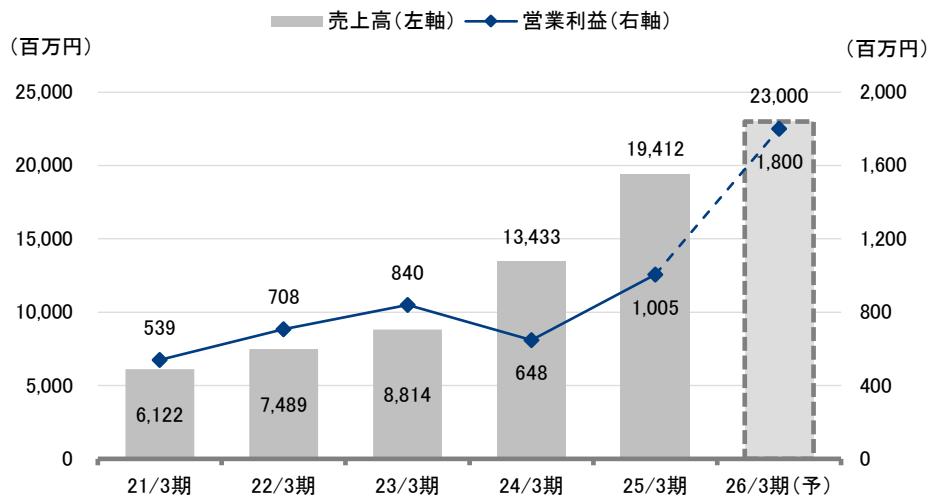
<https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

要約

## 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
- ・2026年3月期中間期の営業利益は前年同期比で大幅拡大、会社予想比では著作権管理事業のミックス悪化により下振れた
- ・2026年3月期の通期予想は下期の挽回により達成可能な範囲と判断、初配実施も注目される

## 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

NexTone | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

#### 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。そのほかにも、アーティストブッキ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ティング事業、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・提供などを行っている。

## 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ージメントオフィス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)氏により設立された。

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(株)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(株)エッグスを連結子会社化した。

N e x T o n e | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

## 事業概要

### コンテンツの著作権管理から利用促進まで一気通貫で手掛ける

#### 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) 錄音権等、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。

NexTone | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

#### 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い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。このため自ら音楽コンテンツの利用を促進することは、著作権使用料の増大にも寄与する。

#### 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

N e x T o n e | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

#### 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・プロモーションといった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気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。

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だ、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。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キャスティングにつなげている。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気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。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

NexTone | 2025年12月10日(水)  
 7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

## ■ 業績動向

### 中間期の営業利益は前年同期比で大幅拡大だが、著作権管理の売上ミックス悪化で会社予想下振れ

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比9.0%増の10,267百万円、営業利益が同55.4%増の587百万円、経常利益が同50.6%増の599百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同28.4%増の376百万円であり、増収増益となった。営業利益の増減要因を見ると、増収要因として全セグメントともに増収を確保したことによる効果が2.9億円、減収要因として人件費増加が0.4億円、システム・その他コスト増加が0.4億円となる。他方で、会社予想比では売上高は0.6%上回ったものの、営業利益は13.4%減と下振れして着地した。下振れの主因は著作権管理事業における売上ミックスの悪化であり、特にヒット曲の取り扱いが例年より少なく再生数が伸び悩んだこと等によりインラクティブ配信収入が想定を下回った。もっとも、この要因は一過性の側面が強く、下期には新規権利者の獲得や取扱高の拡大が見込まれる。したがって、下期での挽回は十分に可能な範囲を見ている。

#### 2026年3月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	9,415	-	10,267	-	9.0%	852
売上原価	7,128	75.7%	7,682	74.8%	7.8%	554
売上総利益	2,287	24.3%	2,584	25.2%	13.0%	297
販管費	1,909	20.3%	1,996	19.4%	4.6%	87
営業利益	378	4.0%	587	5.7%	55.4%	209
経常利益	397	4.2%	599	5.8%	50.6%	202
親会社株主に帰属する 中間純利益	293	3.1%	376	3.7%	28.4%	83

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年同期比5.7%増の767百万円、セグメント利益は同1.6%減の326百万円となつた。売上高は、録音権の使用料徴収についてアイドル系楽曲の音楽ソフト等での利用が堅調だったほか、2024年7月から開始した全世界のYouTube動画視聴における使用料の直接徴収や、各国の著作権管理事業者との直接契約の拡大などにより海外地域での徴収額が拡大した。同社の2026年3月期中間期末の著作権管理楽曲数は同14.7万曲増の75.8万曲と拡大した。他方で、セグメント利益は人件費及びシステム関連費の増加に加え、2025年3月期第1四半期に発生した特殊要因である一部配信事業者への遡及徴収分（取扱高ベースで390百万円）の反動減も重なり、微減益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

NexTone | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

業績動向

## (2) DD事業

DD事業の売上高は前年同期比7.2%増の5,043百万円、セグメント利益は同8.5%増の473百万円となった。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。2026年3月期中間期末の取扱原盤数は同22.0万原盤増の159.8万原盤と拡大した。セグメント利益は増収効果により拡大した。

## (3) 音楽配信事業

音楽配信事業の売上高は前年同期比3.4%増の3,838百万円、セグメント利益は同24.1%増の794百万円となった。売上高は、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」の価格改定効果により増収となった。セグメント利益は、コスト効率化に加えて開発内製化の進展による外注費の減少、円高を背景としたクラウドサーバー利用料の低下などが寄与し、大幅増益となった。足元のトピックスとして、同社は2025年6月に法人向け原盤利用許諾スキーム「レコチョク play」を新たに構築し、カラオケ機器メーカーへの提供を開始した。まず「まねきねこ」を運営するコシダカホールディングス<2157>に対し、1都3県約200店舗への提供を開始した。2025年9月末時点では全国約700店舗のうち約400店舗まで導入が拡大している。今後は他のカラオケ事業者への提供を広げ、さらなる利用拡大を図る方針である。

## (4) その他

その他事業の売上高は前年同期比48.1%増の1,070百万円、セグメント損失は176百万円(前期は237百万円の損失)となった。売上高は、キャスティング事業におけるライブビューイングの大型案件の実施などにより、大幅な増収となった。一方で、エージェント事業におけるシステム開発の先行投資などが重石となり、セグメント損失を計上した。

### 3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比215百万円減少の14,616百万円となった。流動資産が290百万円減少し、主にその他流動資産が370百万円減少した。その他流動資産の減少要因は、DD事業において海外取引増加に伴う消費税の還付及び子会社レコチョクグループの本社移転に伴う移転補償金の受領に関する未収入金減少などである。固定資産は同74百万円増加し、主に無形固定資産がシステム開発に伴い84百万円増加した。

負債合計は前期末比624百万円増加の8,492百万円となった。流動負債が473百万円増加し、主に買掛金が454百万円減少した。買掛金の減少要因は、レコチョクのソリューション事業などによる減少320百万円である。固定負債は151百万円減少し、主に取締役退任に伴う退職慰労金の支給により、長期未払金が119百万円減少した。純資産合計は、同408百万円増加の6,123百万円となった。主に親会社株主に帰属する中間純利益の計上に伴い利益剰余金が377百万円増加した。自己資本比率は利益創出に伴い35.2%と、同3.1ポイント改善した。また、キャッシュは9,615百万円と潤沢であり、今後も継続的な利益成長のために人員・システムへの投資及びM&Aなどを検討するとしている。

**NexTone** | 2025年12月10日(水)  
 7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

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)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減
<b>流動資産</b>	6,707	10,343	12,272	11,982	-290
現金及び預金	6,041	8,046	9,629	9,615	-14
受取手形及び売掛金	282	1,600	1,744	1,842	98
<b>固定資産</b>	1,116	2,891	2,559	2,633	74
有形固定資産	12	152	232	223	-9
無形固定資産	781	2,072	1,789	1,873	84
投資その他の資産	320	667	537	537	0
<b>資産合計</b>	7,821	13,235	14,831	14,616	-215
<b>流動負債</b>	3,875	7,502	8,570	8,097	-473
支払手形及び買掛金	872	2,974	3,436	2,982	-454
未払金	2,647	3,780	4,336	4,459	123
<b>固定負債</b>	371	577	545	394	-151
<b>負債合計</b>	4,246	8,080	9,116	8,492	-624
<b>純資産合計</b>	3,574	5,155	5,715	6,123	408
利益剰余金	1,849	2,380	3,072	3,449	377
自己株式	-211	-308	-288	-275	13
<b>負債純資産合計</b>	7,821	13,235	14,831	14,616	-215
<b>経営指標</b>					
<b>自己資本比率</b>	45.7%	30.6%	32.1%	35.2%	3.1pp

出所：決算短信よりFISCO作成

## 今後の見通し

### 主要KPIは順調に拡大、通期予想達成は可能と判断

#### 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、増収増益を予想している。通期予想に対する営業利益の中間期進捗率はややビハインドではあるものの、市場環境が堅調であること、著作権管理楽曲数、著作権管理事業の取扱高、取扱原盤数など主要KPIが順調に拡大していることから、下期の巻き返しは十分可能であると判断されよう。

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

N e x T o n e | 2025年12月10日(水)  
7094 東証グロース市場 <https://www.nex-tone.co.jp/ir/>

今後の見通し

## 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、著作権管理事業の取扱高が伸長率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%、著作権管理楽曲数が毎期10万曲以上増加、取扱原盤数が毎期23万原盤以上増加を目指している。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、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す。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2026年3月期から配当を実施する見通しである。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（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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はありません。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、使用的結果として、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、配布等することは堅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](mailto:support@fisco.co.jp)