

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Nextone

7094 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月5日(金)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027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. 2027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

基盤収益の拡大及び新規事業の収益化で、 2029年3月期は営業利益23億円の達成を目指す

N e x T o n e <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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.0%増の20,774百万円、営業利益が同29.4%増の1,301百万円、経常利益が同29.8%増の1,334百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%増の791百万円となった。全セグメント増収を確保し、2桁増益で着地した一方で、期初計画比では売上高・営業利益ともに下回って着地した。著作権管理事業及びDD事業における配信関連の取扱高が想定を下回ったことや、子会社における新規サービスの展開遅延が響いた。もっとも、基盤収益は拡大しており、配信関連の回復が今後の焦点となる。

2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.9%増の22,000百万円、営業利益が同23.0%増の1,600百万円、経常利益が同19.9%増の1,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.3%増の1,000百万円と、増収増益を予想している。同社は管理楽曲数及び取扱原盤数の増加、既存サービスの拡大、新規サービスの展開により増収増益を計画している。2026年3月期は期初計画を下回ったものの、2027年3月期はDD事業の成長やビジネスサポート事業の黒字化などが利益拡大に寄与する見通しであり、各施策の進捗が業績回復の確度を高めていくだろう。

3. 中長期の成長戦略

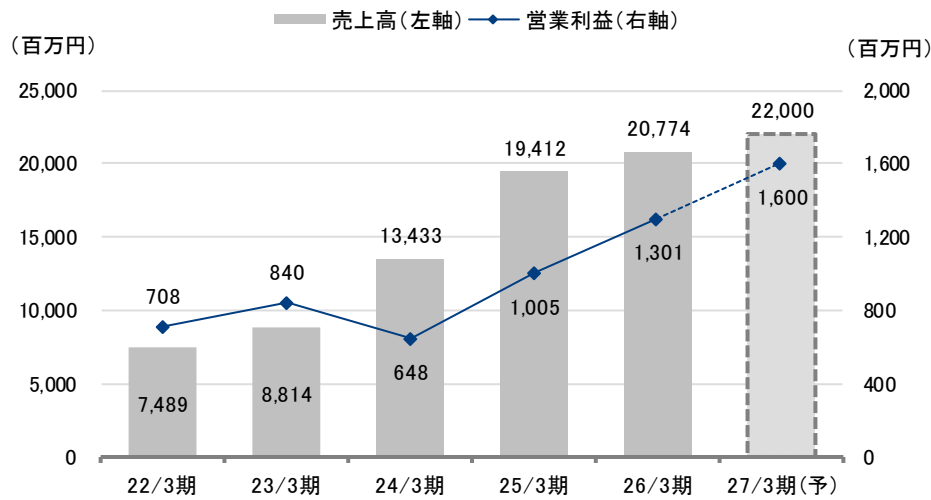
同社は2027年3月期から2029年3月期までの中期業績計画を開示している。2桁増収増益基調が続く見通しであり、2029年3月期には売上高260億円、営業利益23億円、営業利益率8.8%を目標としている。収益の中核である著作権管理事業及びDD事業は引き続き高成長を維持しながら、新規事業の展開を通じて、新たな成長ドライバーの創出を図ることにより非連続的な成長を実現し、中長期的な企業価値の持続的向上を目指す。また、株主還元については配当を実施しており、2026年3月期は1株当たり年間配当金20円（期末配当20円）、続く2027年3月期は年間22円（中間配当11円、期末配当11円）を見込んでいる。安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。

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月期は期初計画を下振れたものの2桁増益で着地、基盤収益は着実に拡大
- ・ 2027年3月期はDD事業の成長やビジネスサポート事業の黒字化により増収増益の見通し

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。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イング事業、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の対抗軸となるの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。

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、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つながる。

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。

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。2026年3月期の著作権使用料徴収額は、JASRACが1,523.2億円、同社が156.5億円、市場シェアはJASRACが90.7%、同社が9.3%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トिंग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。

業績動向

2026年3月期は期初計画を下振れたものの2桁増益で着地、 基盤収益は着実に拡大

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.0%増の20,774百万円、営業利益が同29.4%増の1,301百万円、経常利益が同29.8%増の1,334百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%増の791百万円であり、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4.8億円、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1.4億円となる。

一方で、期初計画比では売上高が2,226百万円、営業利益が499百万円下回って着地した。計画未達の主因は著作権管理事業のインタラクティブ配信及びDD事業における配信関連の取扱高が期初想定を下回ったことに加え、ビジネスサポート事業で新規サービスの取引先開拓やサービス展開が遅延したことである。また、エッグスの一部事業譲渡に伴い減損損失239百万円を特別損失に計上した。もっとも、著作権管理事業を中心とする基盤収益は着実に拡大しており、配信関連の取扱高回復が確認されれば、収益成長の再加速が期待されよう。

2026年3月期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	19,412	-	20,774	-	1,362	7.0%
売上原価	14,584	75.1%	15,457	74.4%	873	6.0%
売上総利益	4,827	24.9%	5,316	25.6%	489	10.1%
販管費	3,822	19.7%	4,015	19.3%	193	5.0%
営業利益	1,005	5.2%	1,301	6.3%	296	29.4%
経常利益	1,028	5.3%	1,334	6.4%	306	29.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	692	3.6%	791	3.8%	99	14.3%

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5.2%増の1,604百万円、セグメント利益は同1.8%増の704百万円となった。徴収額全体は同12.2%増と拡大した。国内利用ではインタラクティブ配信の使用料徴収額は同2.4%増と伸び率が鈍化したものの、録音権はアイドル系楽曲の音楽ソフト等での利用が好調に推移し、同24.4%増と大幅に拡大した。放送・有線放送も管理楽曲の番組利用が増えたことで同16.6%増となった。海外では2024年7月から開始したYouTube動画視聴における世界規模での直接徴収や各国管理事業者との直接契約拡大が奏功した。2026年3月期末の管理楽曲数は823,341曲となり、前期末の691,490曲から順調に積み上がった。利益面では楽曲数の増加に伴う人件費及びシステム関連費の増加を吸収し、増益を確保した。

業績動向

(2) DD事業

DD事業の売上高は前期比6.8%増の10,345百万円、セグメント利益は同8.6%増の1,045百万円となった。取扱原盤数の増加に加え、ストリーミング音楽配信市場と動画配信サービス市場の拡大、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、大手権利者の旧譜解禁が増収に寄与した。2026年3月期末の取扱原盤数は1,657,158原盤となり、前期末の1,470,294原盤から増加した。2025年7月にはレコチョクで新サービス「FLAGGLE」の提供を開始した。エッグスが運営していたDDサービスは、2026年4月1日付でレコチョクへ吸収統合され、今後はレコチョクを主体に運営を継続する方針である。

(3) 音楽配信事業

音楽配信事業の売上高は前期比1.9%増の7,726百万円、セグメント利益は同17.0%増の1,565百万円となった。個人向け主力サービス「dヒッツ」のサービス料金を2024年12月に改定したことにより、価格改定効果が増収に寄与した。法人向けでは、2025年6月から原盤利用許諾スキーム「レコチョク play」の提供を開始し、カラオケ機器メーカーへの展開を進めた。コシダカホールディングス<2157>が運営する「まねきねこ」への導入店舗数は、2025年6月末時点で1都3県約200店舗に対し、2026年3月には全国約770店舗のうち700店舗まで拡大した。利益面では人件費及びシステム関連費の抑制が進み、2桁増益となった。

(4) その他

その他事業の売上高は前期比32.1%増の1,978百万円、セグメント損失は325百万円(前期は425百万円の損失)となった。キャストインギ事業でライブビューイングの大型案件を複数実施したことが増収に寄与した。一方で、エッグスにおける新規サービスの取引先開拓やサービス拡大が想定より遅れたことが重荷となり、セグメント損失が継続した。同社は2026年3月31日付でエッグスの一部事業を第三者へ譲渡し、減損損失239百万円を特別損失として計上した。

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況は、資産合計が前期末比995百万円増加の15,827百万円となった。流動資産は同1,236百万円増加し、主には現金及び預金が1,435百万円増加した。固定資産は同241百万円減少の2,318百万円となった。システムの継続的な改修及び新機能追加により無形固定資産の取得を進めた一方で、固定資産の償却や除却、エッグスにおけるソフトウェアの減損損失計上などが減少要因となった。負債合計は同248百万円増加の9,365百万円となった。流動負債は同438百万円増加し、主には買掛金が181百万円、未払法人税等が199百万円それぞれ減少した一方で、著作権者への分配に係る未払金が763百万円増加した。固定負債は同188百万円減少し、主には長期未払金が123百万円減少した。純資産合計は同746百万円増加の6,461百万円となった。主には親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が791百万円増加した。自己資本比率は35.2%となり、前期末比3.1ポイント改善した。同社は今後もシステムの改修や新機能追加など、事業成長に向けた成長投資を進める方針である。また、非連続的な成長に向けてM&Aも積極的に検討しており、外部リソースの活用による事業領域の拡大も視野に入れる。2026年6月には創業以来初となる配当を実施予定であり、2027年3月期は増配を予定している。

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)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	6,707	10,343	12,272	13,508	1,236
現金及び預金	6,041	8,046	9,629	11,064	1,435
受取手形及び売掛金	282	1,600	1,744	1,725	-19
固定資産	1,113	2,891	2,559	2,318	-241
有形固定資産	12	152	232	179	-53
無形固定資産	781	2,072	1,789	1,642	-147
投資その他の資産	320	667	537	496	-41
資産合計	7,821	13,235	14,831	15,827	995
流動負債	3,875	7,502	8,570	9,008	438
支払手形及び買掛金	872	2,974	3,436	3,255	-181
未払金	2,647	3,780	4,336	5,100	763
固定負債	371	577	545	357	-188
負債合計	4,246	8,080	9,116	9,365	248
純資産合計	3,574	5,155	5,715	6,461	746
利益剰余金	1,849	2,380	3,072	3,864	792
自己株式	-211	-308	-288	-276	12
負債純資産合計	7,821	13,235	14,831	15,827	995
【経営指標】					
自己資本比率	45.7%	30.6%	32.1%	35.2%	3.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期はDD事業の成長や ビジネスサポート事業の黒字化により増収増益の見通し

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.9%増の22,000百万円、営業利益が同23.0%増の1,600百万円、経常利益が同19.9%増の1,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.3%増の1,000百万円と、増収増益を予想している。

今後の見通し

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6.3%増の17.0億円、営業利益が同横ばいの7.0億円、DD事業は売上高が同10.3%増の114.0億円、営業利益が同5.8%増の11.0億円、音楽配信事業は売上高が同5.4%減の73.0億円、営業利益が同16.7%減の13.0億円、その他は売上高が同21.8%増の24.0億円、営業利益が1.0億円(前期は3.2億円の損失)の予想である。同社は管理楽曲数及び取扱原盤数の増加、既存サービスの拡大、新規サービスの展開により増収増益を計画している。2026年3月期は期初計画を下回ったものの、2027年3月期はDD事業の成長やビジネスサポート事業の黒字化などが利益拡大に寄与する見通しであり、各施策の進捗が業績回復の確度を高めていくだろう。

2. 中期業績計画

同社は2027年3月期から2029年3月期までの中期業績計画を開示している。2桁増収増益基調が続く見通しであり、2029年3月期には売上高260億円、営業利益23億円、営業利益率8.8%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は伸長率10%以上、著作権使用料の徴収額シェアは中期的に10%、長期的に50%、著作権管理楽曲数が每期10万曲以上増加、取扱原盤数が每期16万原盤以上増加を目標としている。財務KPIについては、2029年3月期の売上高260億円以上、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。また、プライム市場上場に向けた経常利益の目標として、2027年3月期までに直近2年間の合計で25億円を充足する方針である。収益の中核である著作権管理事業及びDD事業は、管理楽曲数や取扱原盤数の拡大により成長が継続する見通しである。加えて、ビジネスサポート事業の黒字化及び利益拡大が進めば、収益源の多様化にもつながる。音楽及びエンタテインメント領域における権利管理、流通、利用促進を一体で支える事業モデルは維持されており、今後は既存事業の着実な拡大に加え、新規サービスの収益化を進めることで、中長期的な企業価値の向上を目指す局面にあると考えられる。

3. 株主還元

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付け、企業体質の強化と将来の事業展開に向けた成長投資としての内部留保の確保を前提としつつ、安定的かつ継続的に業績に見合った配当を行い、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」とする方針である。2026年3月期の1株当たり年間配当金は20円(期末配当20円)とし、配当性向は24.7%、純資産配当率は3.8%である。2027年3月期は年間22円(中間配当11円、期末配当11円)と増配を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比26.3%増の1,000百万円と増益を見込んでおり、利益成長に応じて株主還元を引き上げる姿勢がうかがえる。今後も成長投資とのバランスを取りながら、安定配当の継続と段階的な増配が期待される。

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