

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

2025年11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月期第2四半期 決算概要 | 4 |
| ③ | 中期業績計画（2026/3期～2028/3期） | 23 |
| ④ | APPENDIX | 30 |

IRに関する
Q&A一覧はこちら



エグゼクティブサマリー

2026年3月期第2四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力事業の伸長により前年同期比で増収、営業利益は増収効果及びコストコントロールが奏功し大幅増加。
- ✓ 事業基盤となる管理楽曲数・取扱原盤数はともに着実に増加。

取扱高

192.1

(億円)

前年同期比 **+10.2%**

売上高

102.6

(億円)

前年同期比 **+9.0%**

営業利益

5.8

(億円)

前年同期比 **+55.4%**

管理楽曲数

75.8

(万曲)

前年同期比 **+14.7** (万曲)

前期末比 **+6.7** (万曲)

取扱原盤数

159.8

(万原盤)

前年同期比 **+22.0** (万原盤)

前期末比 **+12.8** (万原盤)

2026年3月期第2四半期 決算概要

2026年3月期第2四半期 決算概要

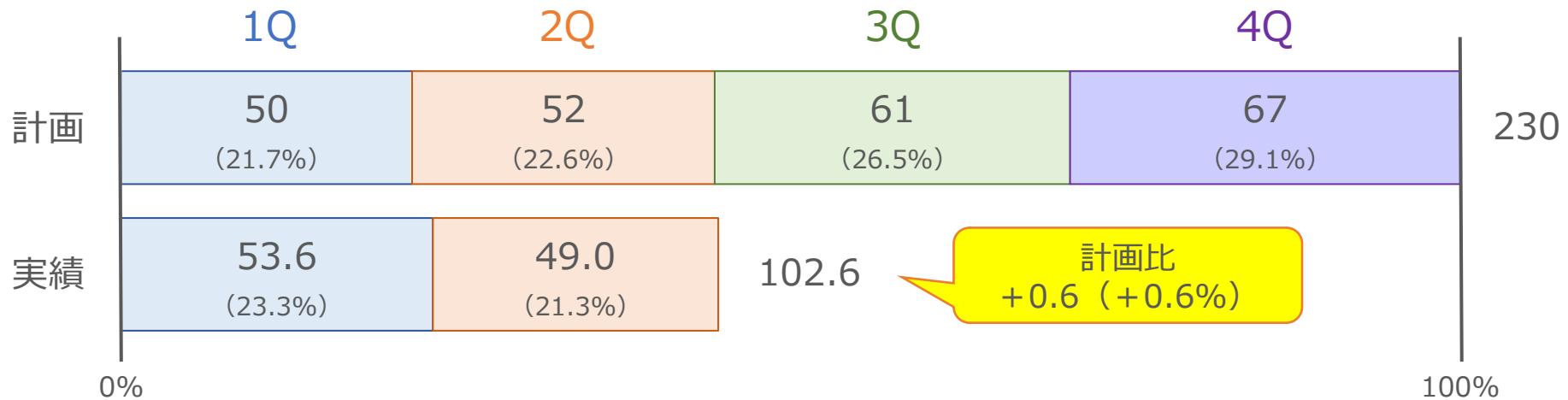
✓ 音楽関連市場の拡大を背景に堅調に推移し、前年同期比で**增收増益**。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	94.1	102.6	+8.5	+9.0%	194.1	230
販管費	19.0	19.9	+0.9	+4.6%	38.2	43
営業利益	3.7	5.8	+2.1	+55.4%	10.0	18
経常利益	3.9	5.9	+2.0	+50.6%	10.2	18
親会社株主帰属 当期純利益	2.9	3.7	+0.8	+28.4%	6.9	12
営業利益率	4.0%	5.7%	+1.7pt	-	5.2%	7.8%
管理楽曲数 (万曲)	61.1	75.8	+14.7	+24.1%	69.1	79
取扱原盤数 (万原盤)	137.8	159.8	+22.0	+16.0%	147	175

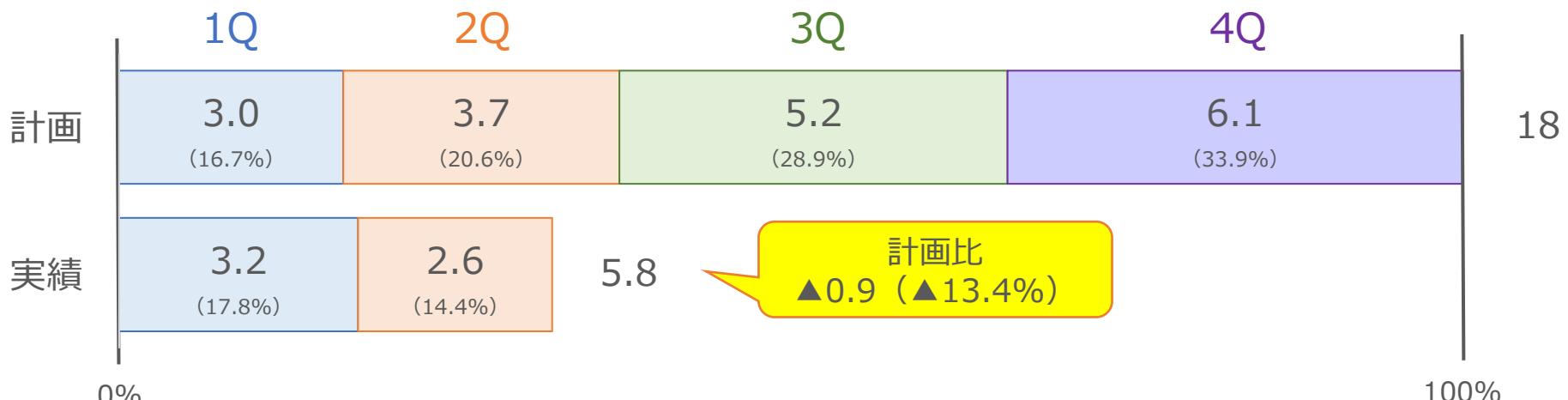
四半期毎業績推移①

- ✓ 売上高は計画通りに推移。営業利益はセールスマックスの影響で利益率が低下。

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



四半期毎業績推移②

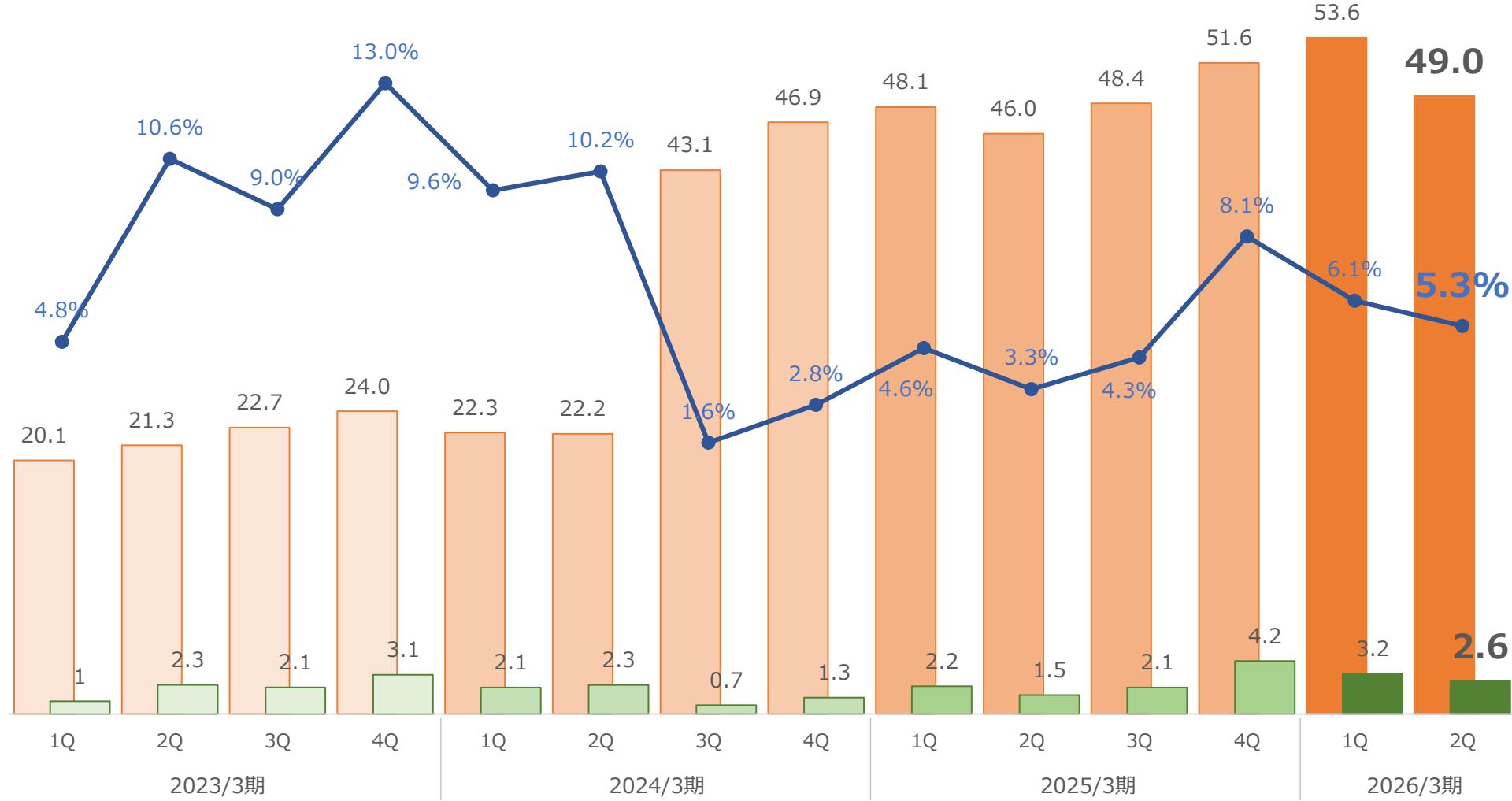
✓ レコチョクグループを連結した2024年3月期第3四半期以来、業績は堅調に推移。

(単位：億円)

売上高

営業利益

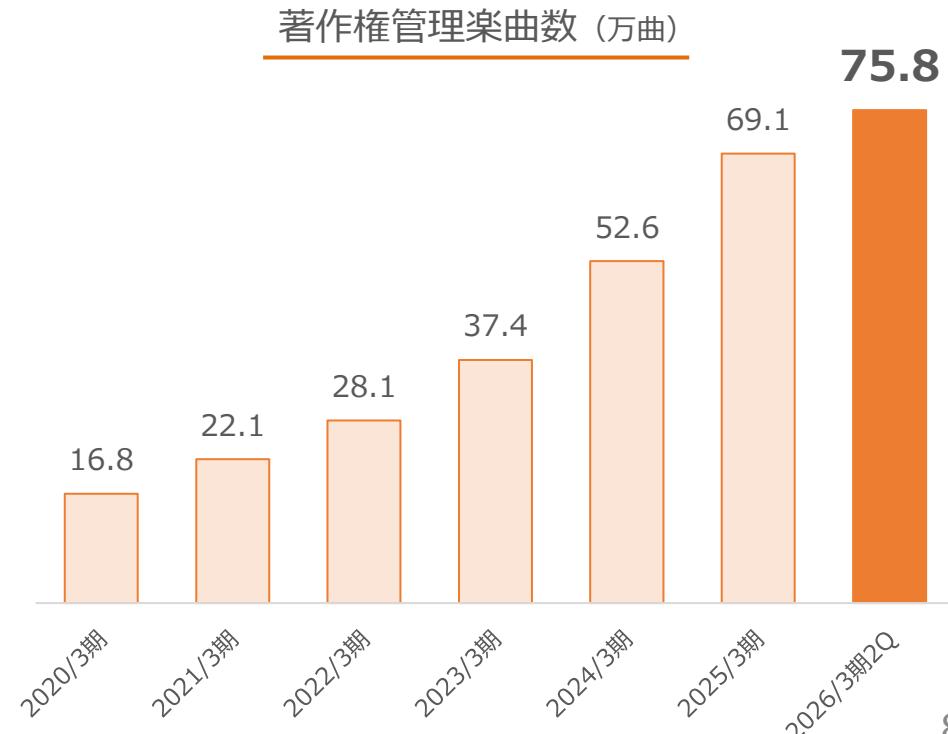
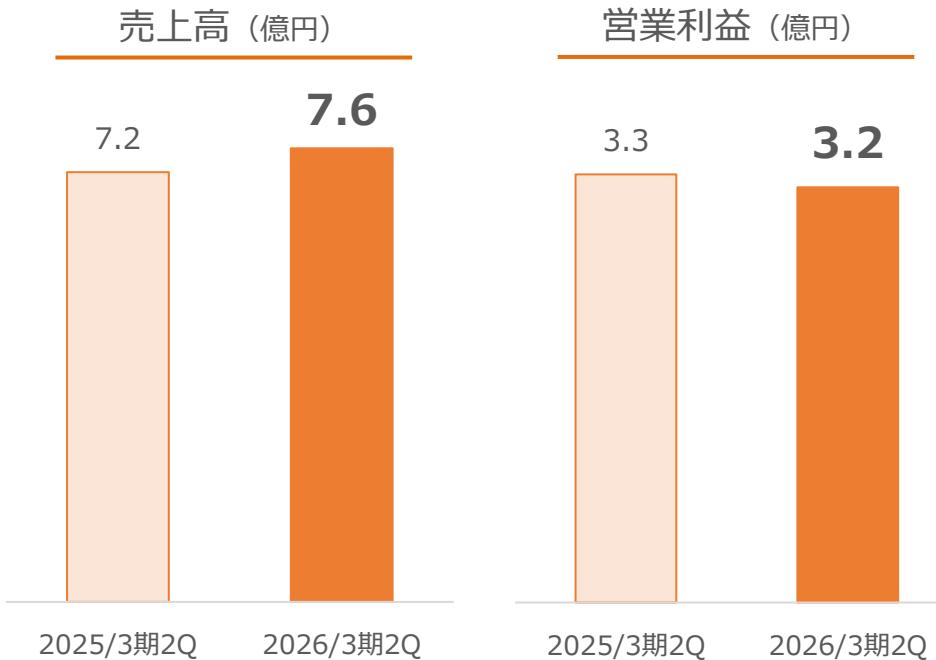
営業利益率



セグメント別業績 (1/4) ■ 著作権管理事業

- ✓ 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拡大等により前年同期比で增收。人件費及びシステム関連費の増加に伴い前年同期比で微減。

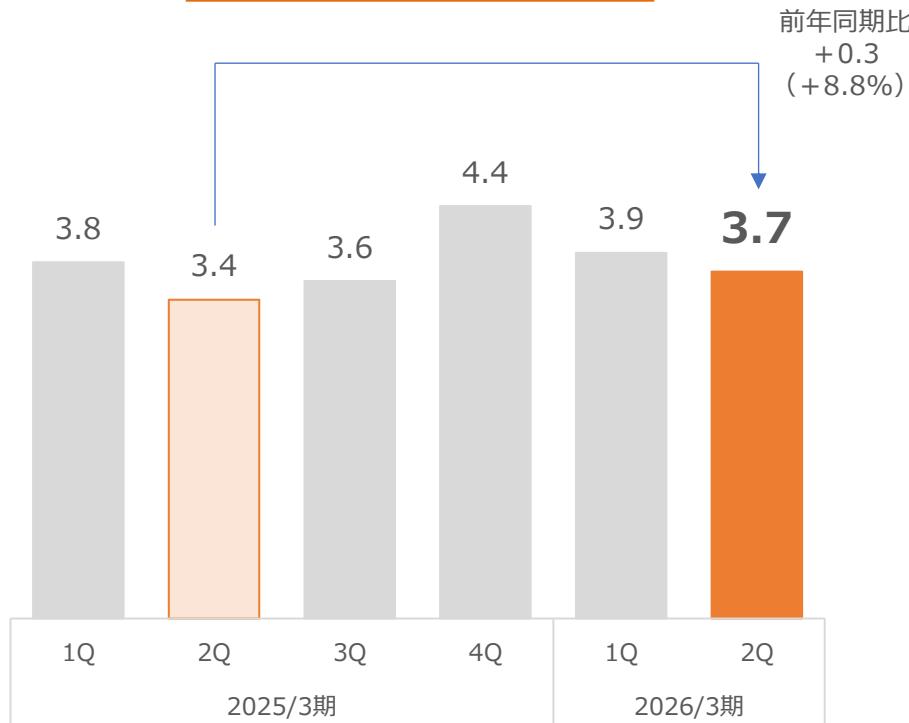
(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	7.2	7.6	+0.4	+5.7%	15.2	19.2
営業利益	3.3	3.2	▲0.1	▲1.6%	6.9	8.9



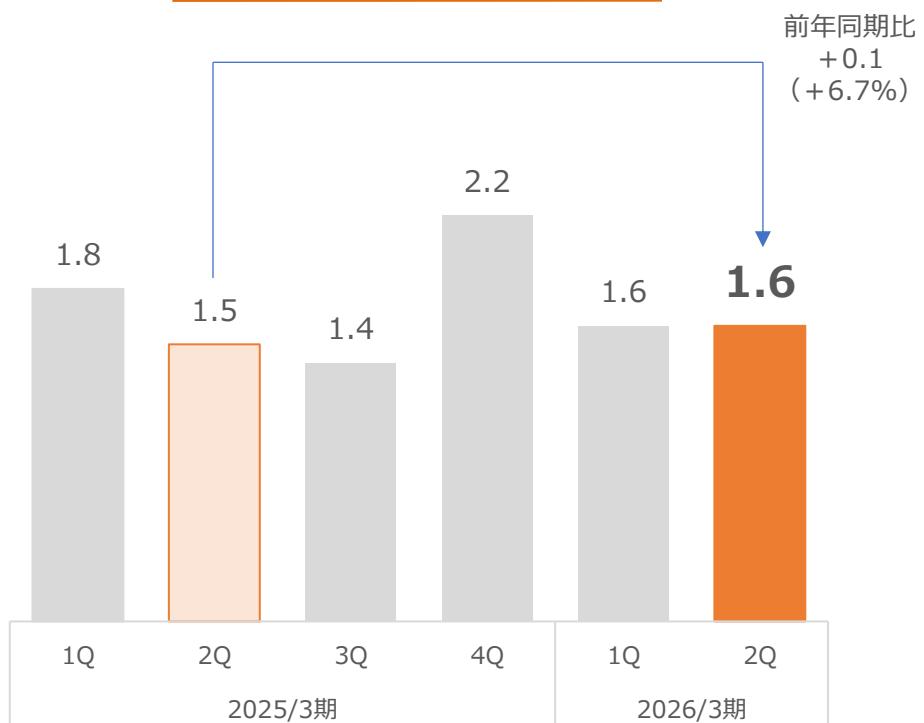
四半期業績推移 ■ 著作権管理事業

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

売上高 四半期推移 (億円)

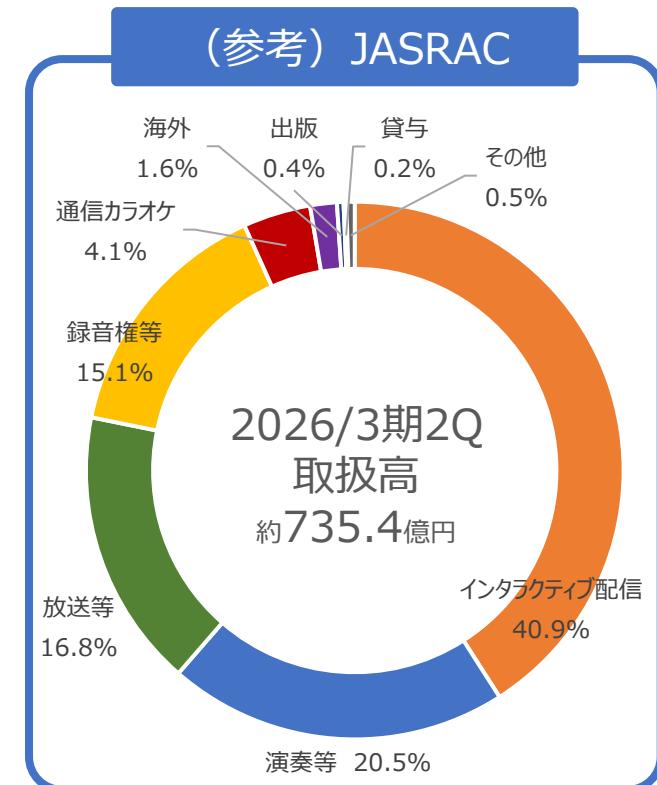
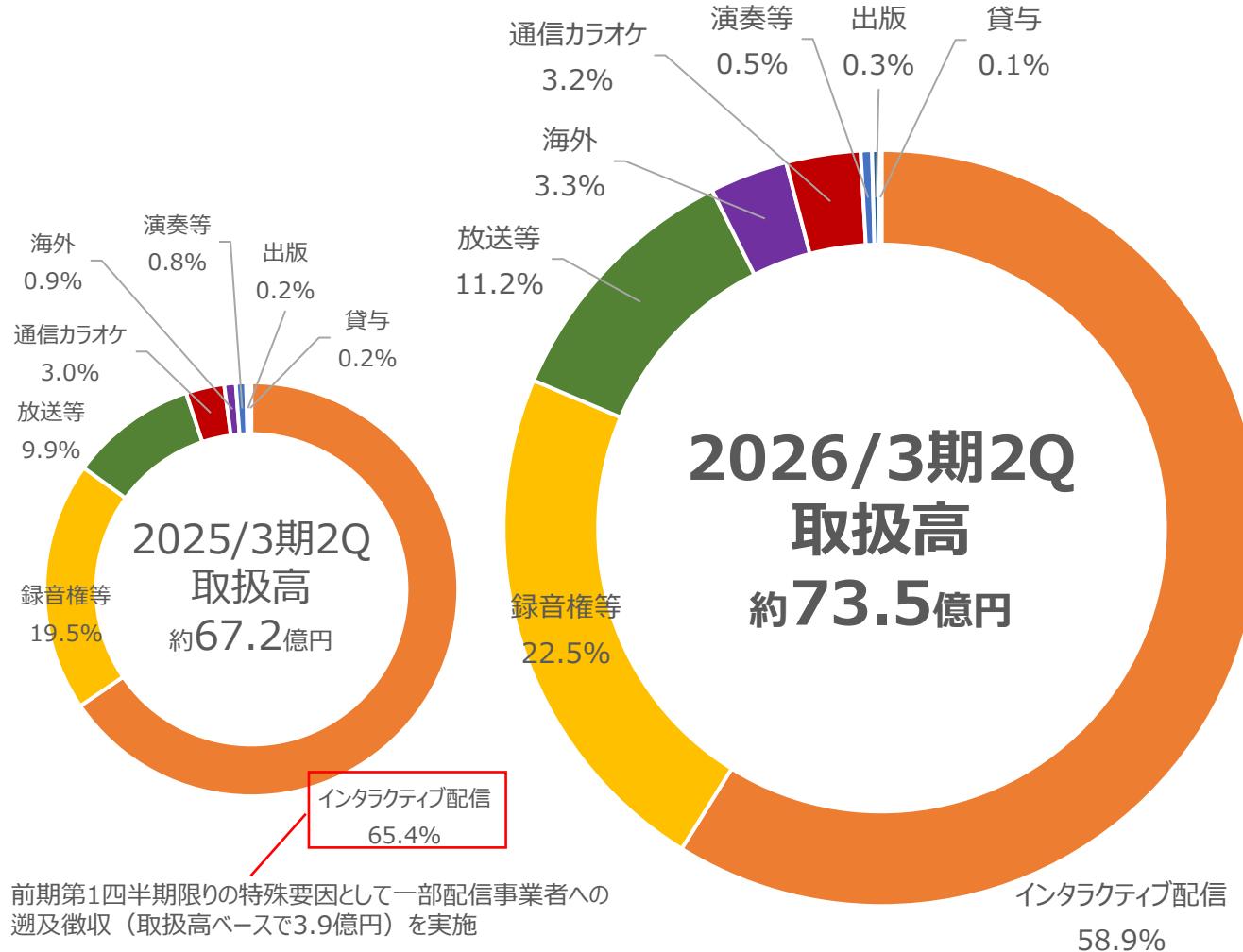


営業利益 四半期推移 (億円)



取扱高内訳推移

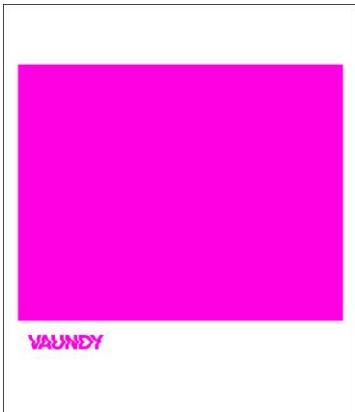
- ✓ 著作権管理事業における取扱高のうち「録音権等」「海外」の割合が前年同期比で増加。
- ✓ ミックスの影響や前期第1四半期の特殊要因により「インタラクティブ配信」の割合が前年同期比で縮小。



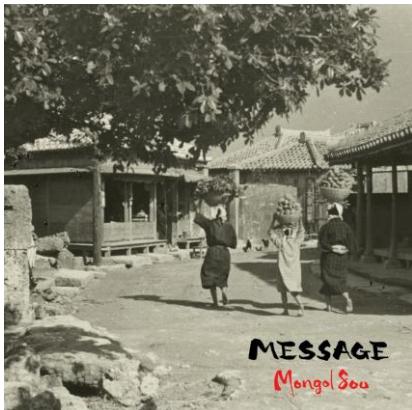
参考：一般社団法人日本音楽著作権協会
2025年度第2四半期報告発表資料

上半期の主な分配額上位楽曲

(五十音順)



「怪獣の花唄」
Vaundy
©2020 by SDR Inc.



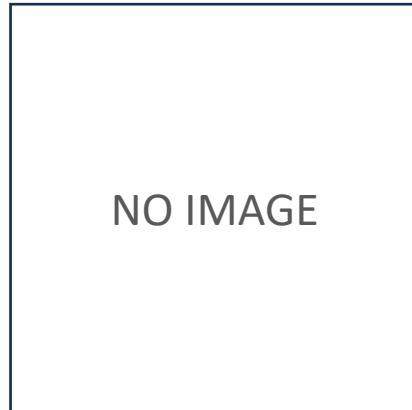
「小さな恋のうた」
モンゴル800
© 2001 HIGH WAVE Co.,Ltd.



「かわいいだけじゃダメですか？」
CUTIE STREET
©ASOBIMUSIC CO.,LTD.,



「新時代」
Ado
©尾田栄一郎／2022「ワンピース」製作委員会
©UNIVERSAL MUSIC LLC. All rights reserved.



「Driver's High」
L'Arc~en~Ciel



「はいよろこんで」
こっちのけんと
©blowout Music Labels

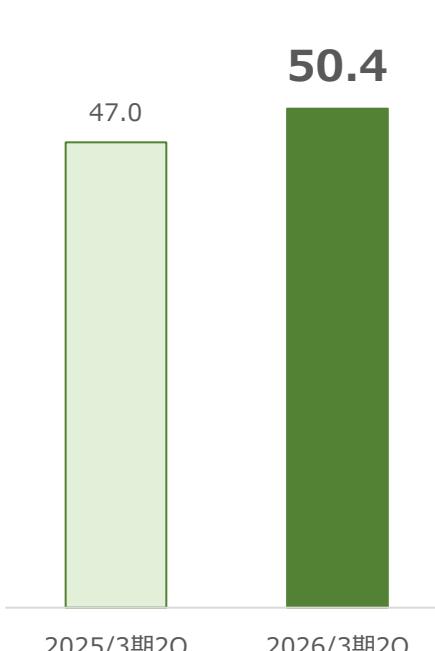
セグメント別業績 (2/4)

■ DD (デジタルコンテンツディストリビューション) 事業

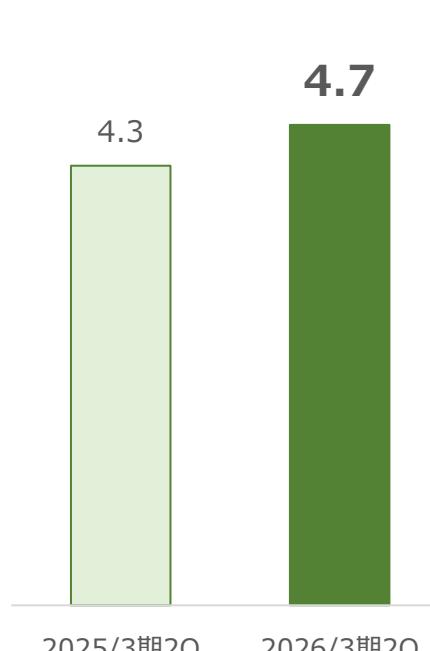
- ✓ ストリーミング音楽配信市場と動画配信サービス市場の伸長、アニメ・ゲーム関連及びVTuber等のネットクリエイター関連の原盤再生の増加等により前年同期比で增收増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	47.0	50.4	+3.4	+7.2%	96.8	125.3
営業利益	4.3	4.7	+0.4	+8.5%	9.6	12.5

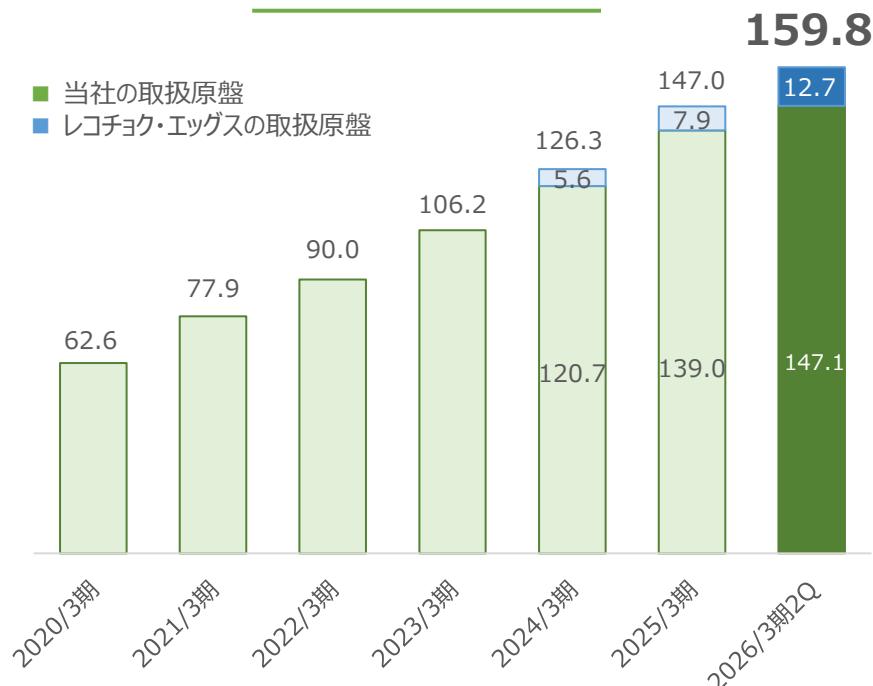
売上高 (億円)



営業利益 (億円)



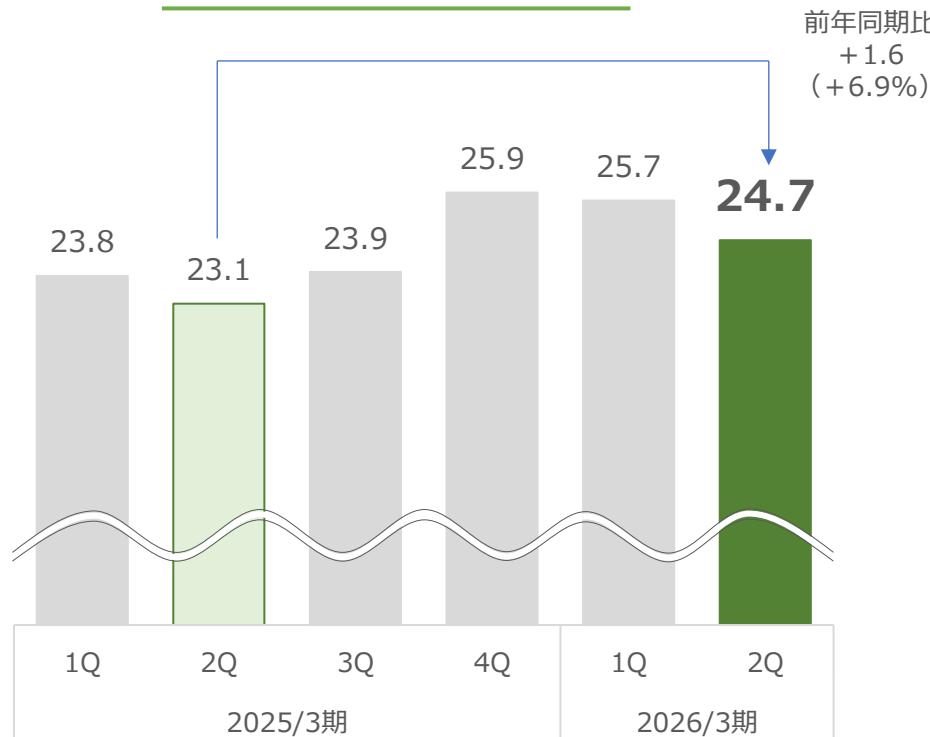
取扱原盤数 (万原盤)



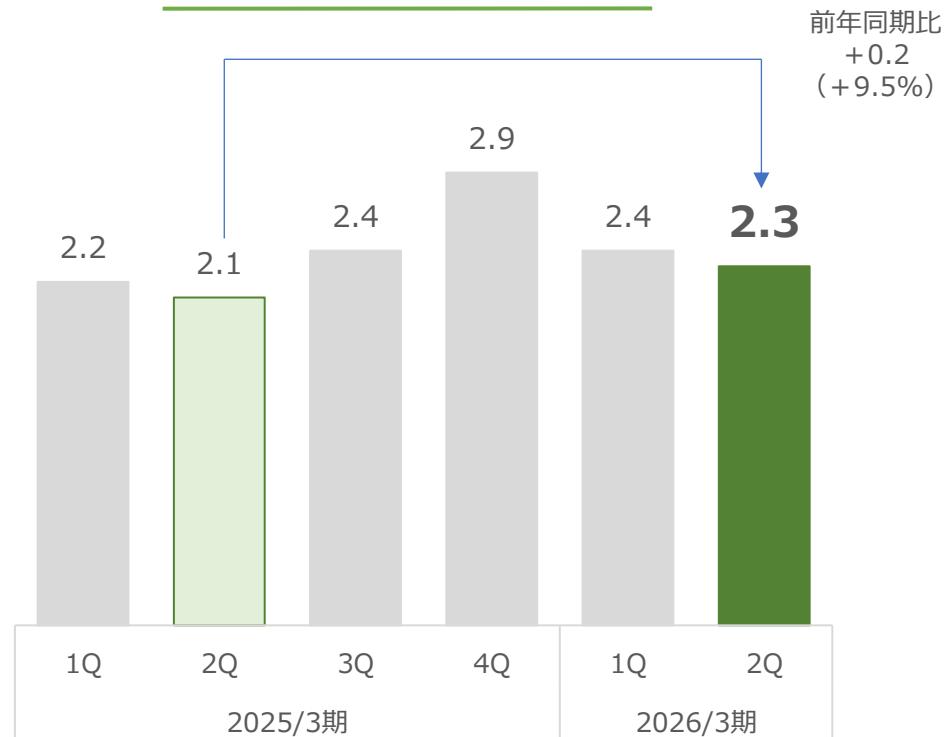
四半期業績推移 ■ DD (デジタルディストリビューション) 事業

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

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



上半期の主な収録曲上位原盤

(五十音順)



「It's Going Down Now」

Azumi Takahashi, Lotus Juice, アトラスサウンドチーム
(ペルソナ3 リロード オリジナル・サウンドトラック 収録曲)
© ATLUS / SEGA All rights reserved.



「小さな恋のうた」

MONGOL800
(MESSAGE 収録曲)
©2001 HIGH WAVE

©NexTone Inc. All rights reserved.



「il vento d'oro」

菅野祐悟

(ジョジョの奇妙な冒険 黄金の風 O.S.T vol.1 Overture 収録曲)

© 2018 Warner Bros. Entertainment Inc.
All rights reserved.



「ただ君に晴れ」

ヨルシカ

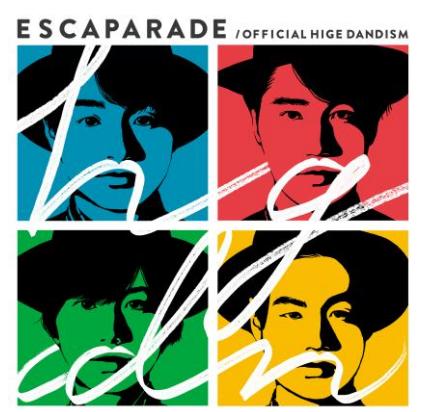
(負け犬にアンコールはいらない 収録曲)

© 2018 U&R records



「テトリス」

柊マグネタイト
© 2024 柊マグネタイト



「115万キロのフィルム」

Official髭男dism
(エスカパレード 収録曲)
© 2018 LASTRUM Music
Entertainment Inc.

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2024年12月に改定したことが奏功し、前年同期比で增收増益。
- ✓ 2025年6月より新たに法人向け原盤利用許諾スキーム「レコチョク play」の提供を開始。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	37.1	38.3	+1.2	+3.4%	75.8	75.1
営業利益	6.4	7.9	+1.5	+24.1%	13.3	14.8

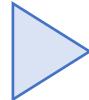
カラオケ法人向け「レコチョク play」提供開始



2025年6月：カラオケ歌唱を前提とした業務用原盤許諾スキーム
「レコチョク play」の構築およびカラオケ機器メーカーへの提供開始

第一弾

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



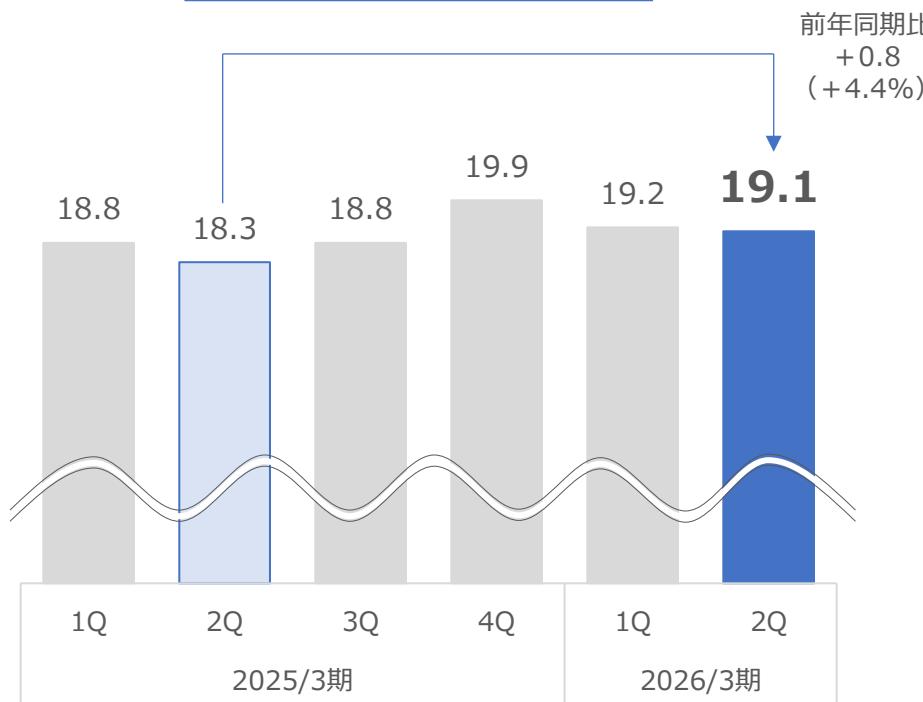
2025年9月末時点で
全国約400店舗（約700店舗中）に拡大

第二弾以降のカラオケ機器メーカーとの
取引に向けて現在協議中

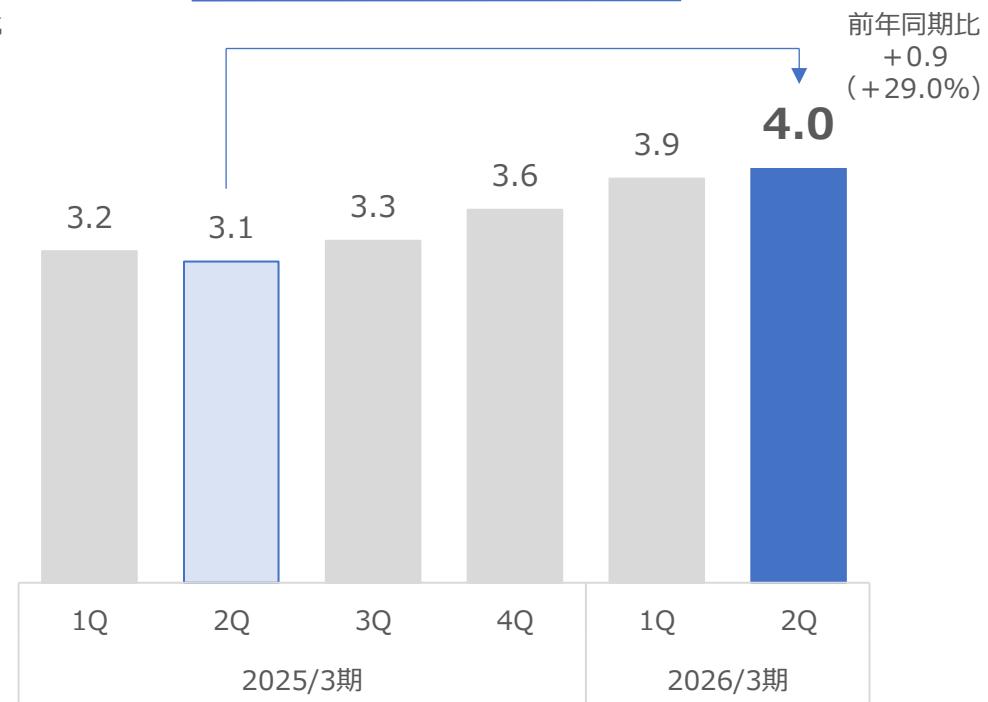
四半期業績推移 ■ 音楽配信事業

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

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



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リングの大型案件を複数実施したこと等により前年同期比で大幅増収、利益も改善。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	7.2	10.7	+3.5	+48.1%	14.9	26.3
営業利益	▲2.3	▲1.7	+0.6	-	▲4.2	▲1.8

キャスティング事業 実績例

上映イベントサポート

indigo la End



6月30日・7月3日に東京・大阪で開催された
indigo la End「トウヤノマジックvol.1」発売記念
プレミアム上映会をサポート

アーティストキャスティング

FLOW

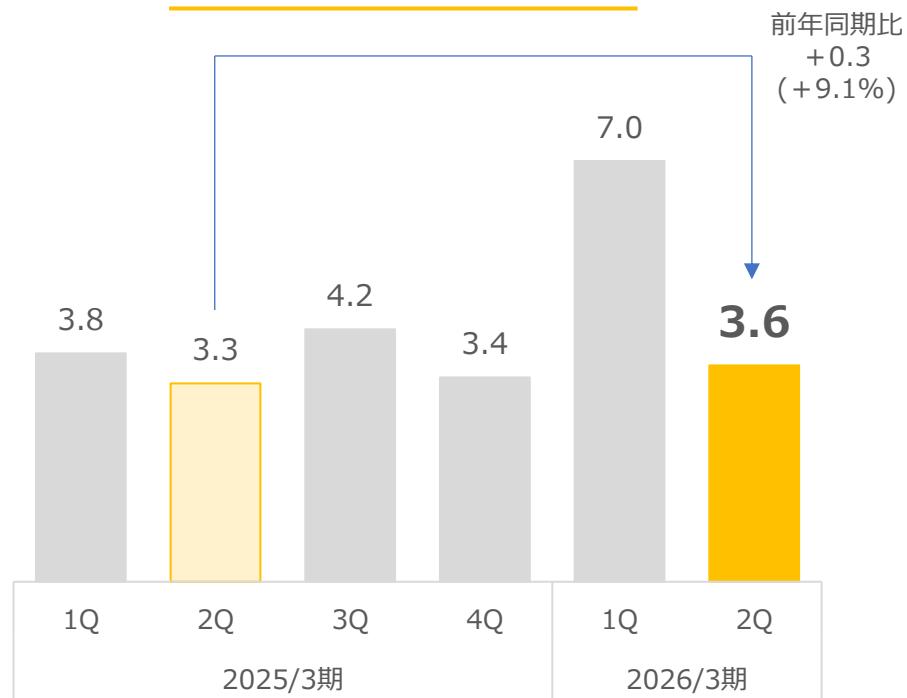


8月10日（日）に実施された
『ライオンズフェスティバルズ2025』
セレモニアルピッチとスペシャルライブをキャスティング

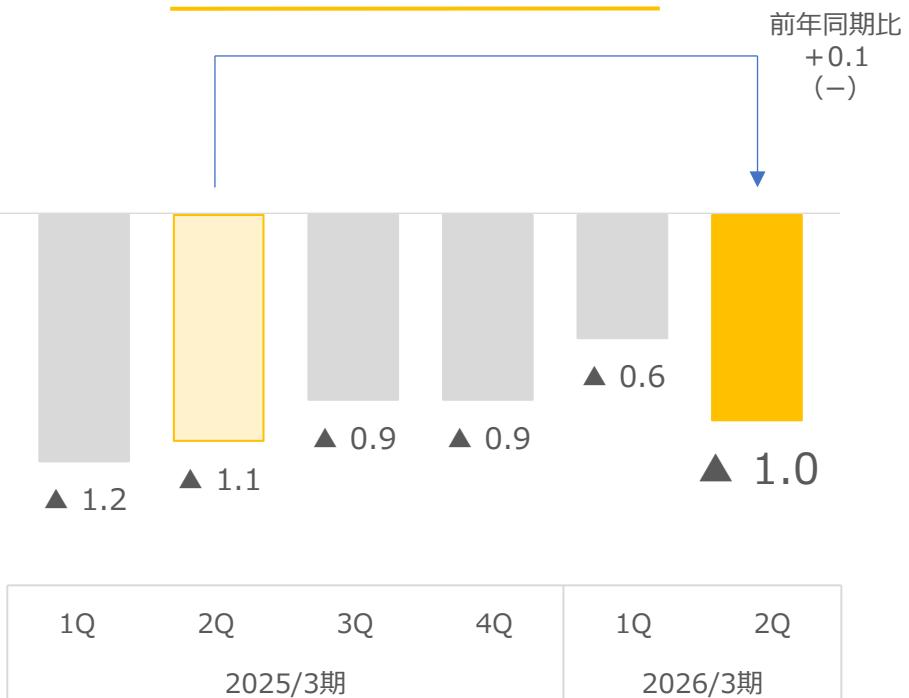
四半期業績推移 ■ ビジネスサポート事業

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

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



レコチョクグループの新規サービス状況

■ DD事業

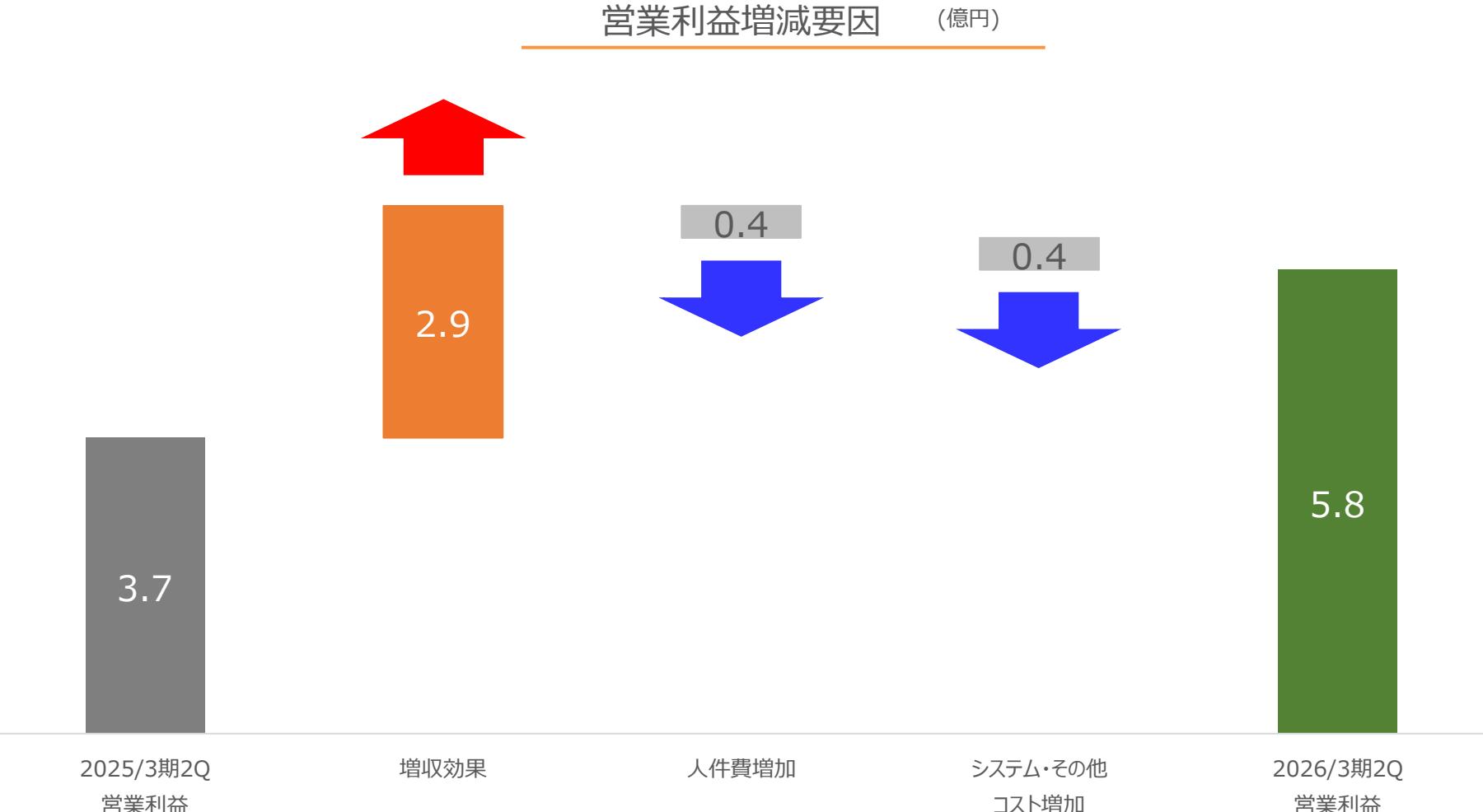
	進捗
「FLAGGLE」 (フラグル)	2025年7月1日より提供開始。 2025年9月末時点の取扱原盤数は4.2万原盤。

■ ビジネスサポート事業

ソリューション 「PlayPASS PAK」 (プレイパス パック)	進捗 再生メディアの新しい選択「PlayPASS PAK」サービス開始。 導入第一弾として 「ウマ娘 プリティーダービー」 6th EVENT 秋公演開催 記念CDに封入。	
エッグス ライブハウスソリューション	2025年9月30日に、全国のライブハウスとライブ情報を集めたライブプラットフォームアプリ「GIGGS」(ギグス)をリリース。	

営業利益増減要因

- ✓ 人件費やシステム費・その他コストの増加を増収効果が吸収して増益。

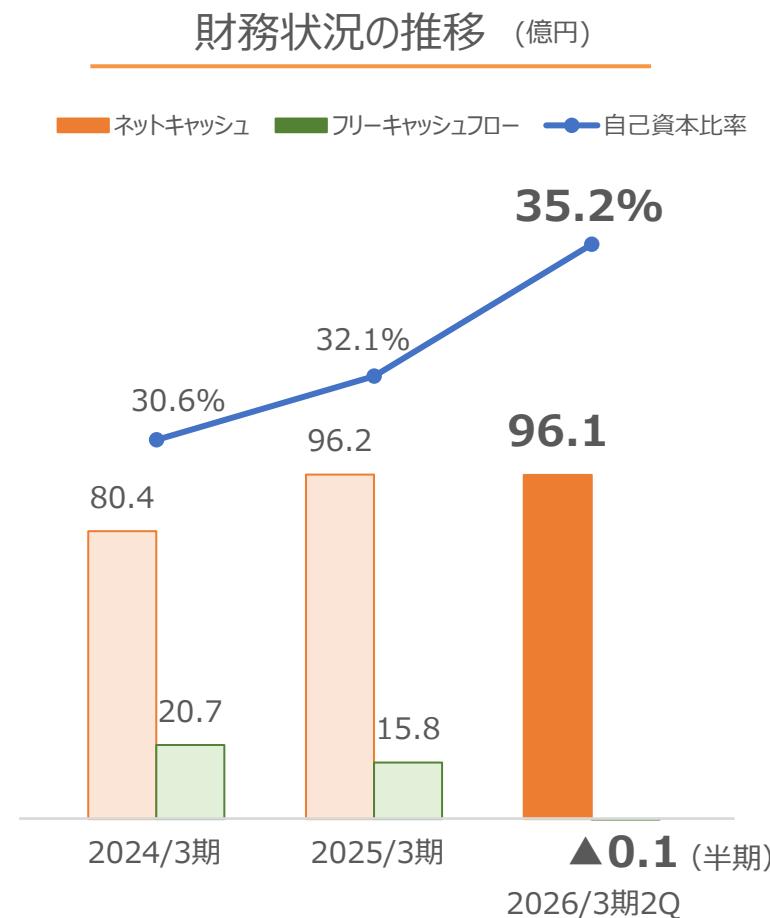


バランスシートの状況

- ✓ プライム市場上場基準「純資産50億円以上」を充足。
- ✓ キャスティング事業における大型ライブビューイングに関わる売掛金と買掛金の入出金のタイミングのズレが発生したこと等により、フリーキャッシュフローは一時的にマイナス。売掛金は2025年11月に入金予定。
- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは約96億円。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。

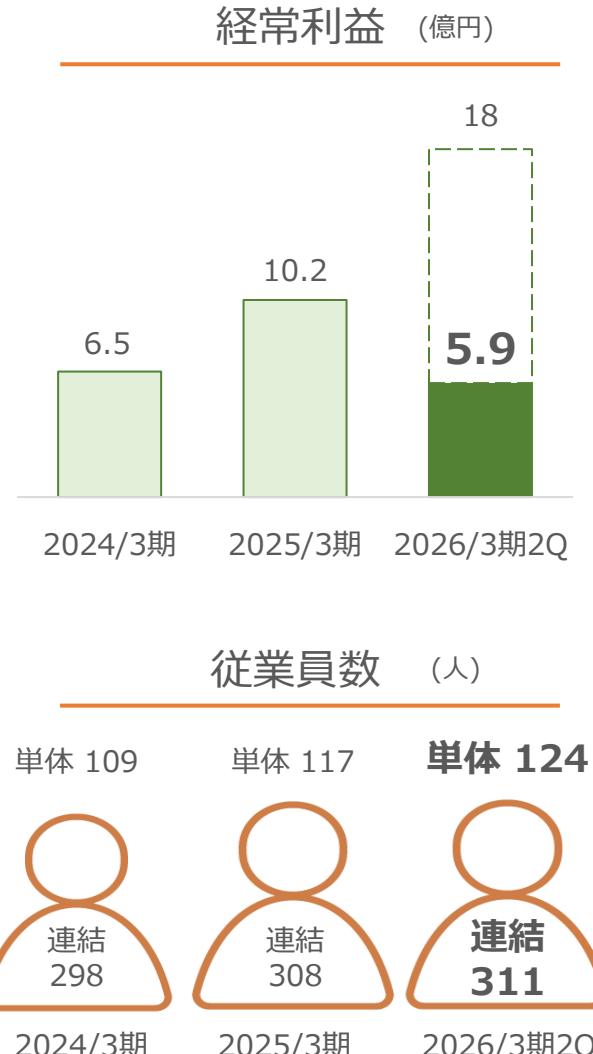
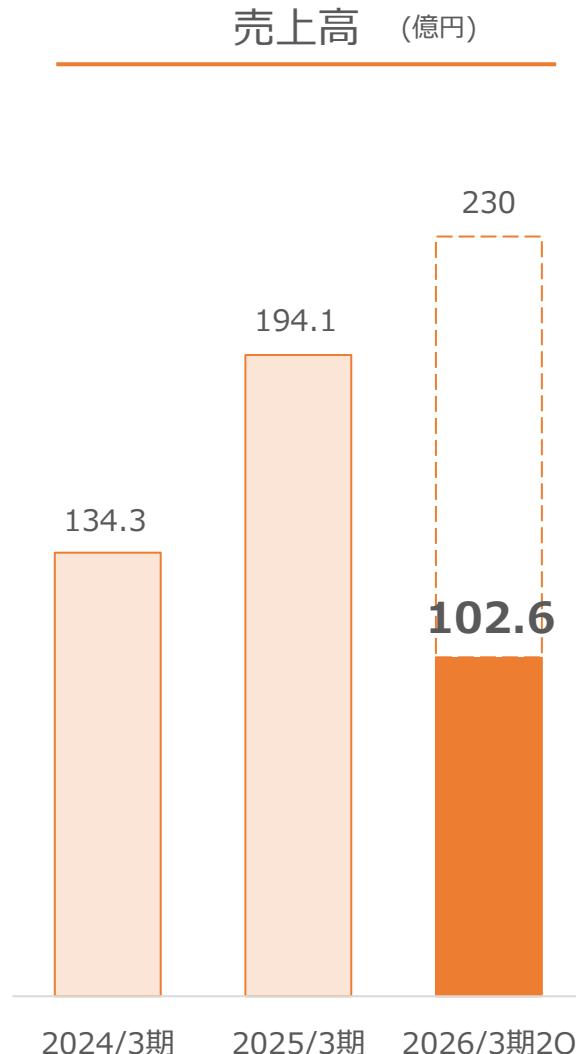
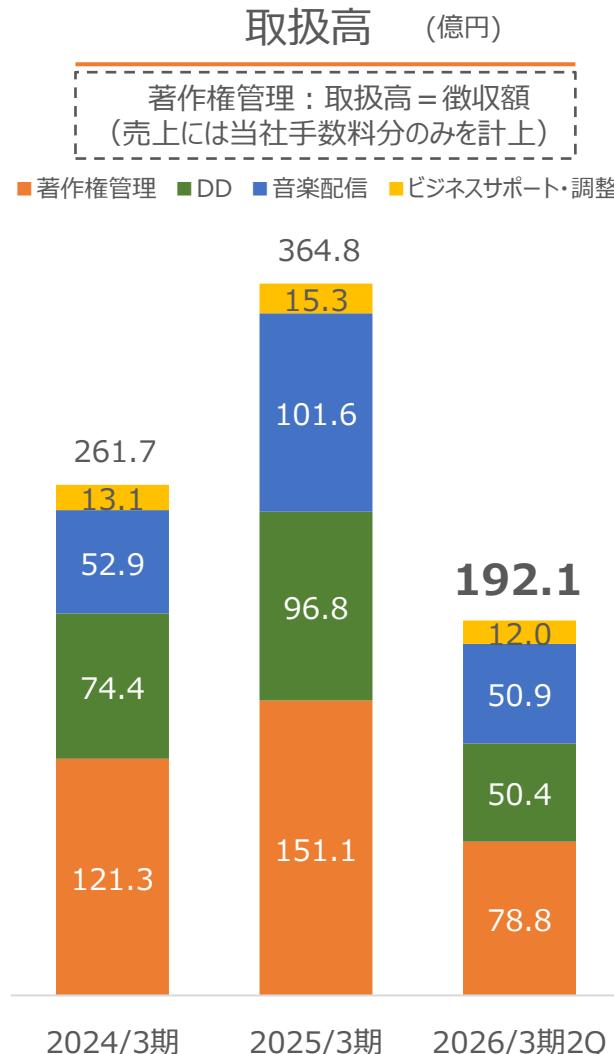
(億円)	2024/3期	2025/3期	2026/3期 2Q	前期末比 増減
流動資産	103.4	122.7	119.8	▲2.9
現預金	80.4	96.2	96.1	▲0.1
売掛債権	16.0	17.4	18.4	+1.0
固定資産	28.9	25.5	26.3	+0.8
無形固定資産	20.7	17.8	18.7	+0.9
総資産	132.3	148.3	146.1	▲2.2
負債	80.8	91.1	84.9	▲6.2
買入債務	29.7	34.3	29.8	▲4.5
未払金	37.8	43.3	44.5	+1.2
純資産	51.5	57.1	61.2	+4.1
負債純資産合計	132.3	148.3	146.1	▲2.2

※ 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

- ✓ 取扱高及び売上高は、音楽配信市場の拡大と著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に堅調に推移。



中期業績計画（2026/3期～2028/3期）

中期業績計画（連結）（2026年3月期～2028年3月期）

連続增收記録（発足以来9年）をさらに更新し、

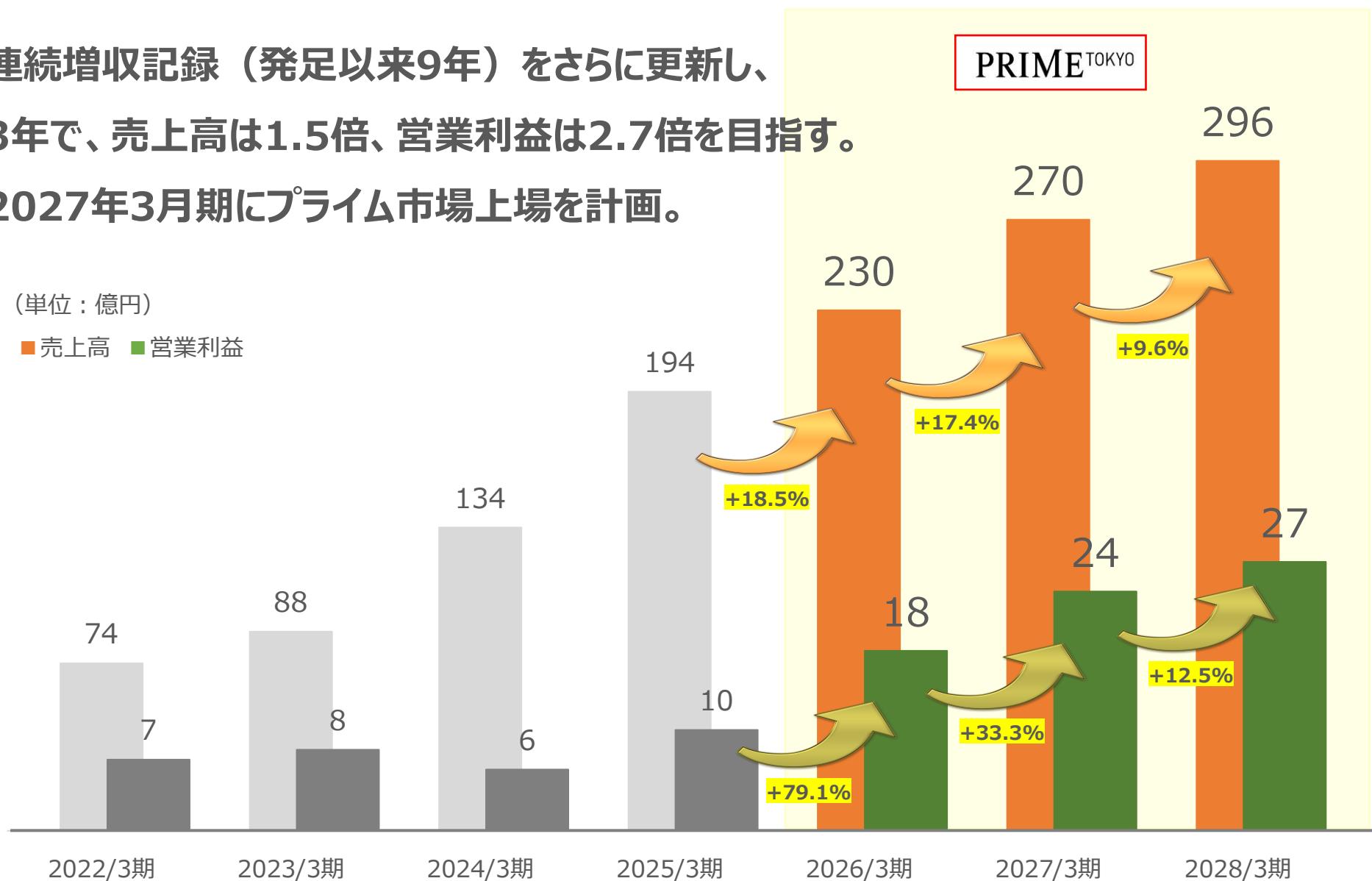
3年で、売上高は1.5倍、営業利益は2.7倍を目指す。

2027年3月期にプライム市場上場を計画。

PRIME TOKYO

（単位：億円）

■ 売上高 ■ 営業利益



中期業績計画（セグメント別）

(億円)	2025/3期	2026/3期		2027/3期		2028/3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	194.1	230	+ 18.5%	270	+ 17.4%	296	+ 9.6%
	著作権管理事業	15.2	+ 26.3%	22.6	+ 17.7%	24.8	+ 9.7%
	DD事業	96.8	+ 29.4%	144.2	+ 15.1%	165.1	+ 14.5%
	音楽配信事業	75.8	▲0.9%	71.3	▲5.1%	67.3	▲5.6%
	ビジネスサポート事業	14.9	+ 76.5%	39.8	+ 51.3%	48.1	+ 20.9%
	調整額	▲8.7	▲15.9	—	▲7.9	—	▲9.3
販管費	38.2	43	+ 12.6%	44	+ 2.3%	46	+ 4.5%
	人件費	23.5	+ 10.6%	27	+ 3.8%	29	+ 7.4%
	システムその他	14.6	+ 16.4%	17	±0	17	±0
営業利益	10.0	18	+ 79.1%	24	+ 33.3%	27	+ 12.5%
	著作権管理事業	6.9	+ 29.0%	11.1	+ 24.7%	12.3	+ 10.8%
	DD事業	9.6	+ 30.2%	13.6	+ 8.8%	15.4	+ 13.2%
	音楽配信事業	13.3	+ 11.3%	14.6	▲1.4%	13.9	▲4.8%
	ビジネスサポート事業	▲4.2	▲1.8	—	—	4.1	+ 64.0%
	調整額	▲15.6	▲16.4	—	▲17.8	—	▲18.7
営業利益率		5.2%	7.8%	+ 2.6pt	8.9%	+ 1.1pt	9.1%
著作権管理作品数（万曲）		69.1	79	+ 14.3%	91	+ 15.2%	104
取扱原盤数（万原盤）		147.0	175	+ 19.0%	200	+ 14.3%	225
+ 12.5%							

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

2025年3月期：24.5%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%

2024年3月期：7.8%

◆著作権管理楽曲数

目標：毎期10万曲以上増加

2025年3月期：17万曲増、69.1万曲

◆取扱原盤数（NexTone+レコチョク+エッグス）

目標：毎期23万原盤以上増加

2025年3月期：20.7万原盤増、147.0万原盤

財務KPI

◆売上高（金額）

目標（2028/3期）：296億円以上

2025年3月期：194.1億円

◆対前期売上高（%）

目標（2028/3期）：伸長率10-20%

2025年3月期：44.6%

◆営業利益率（%）

目標（2028/3期）：9%以上

2025年3月期：5.2%

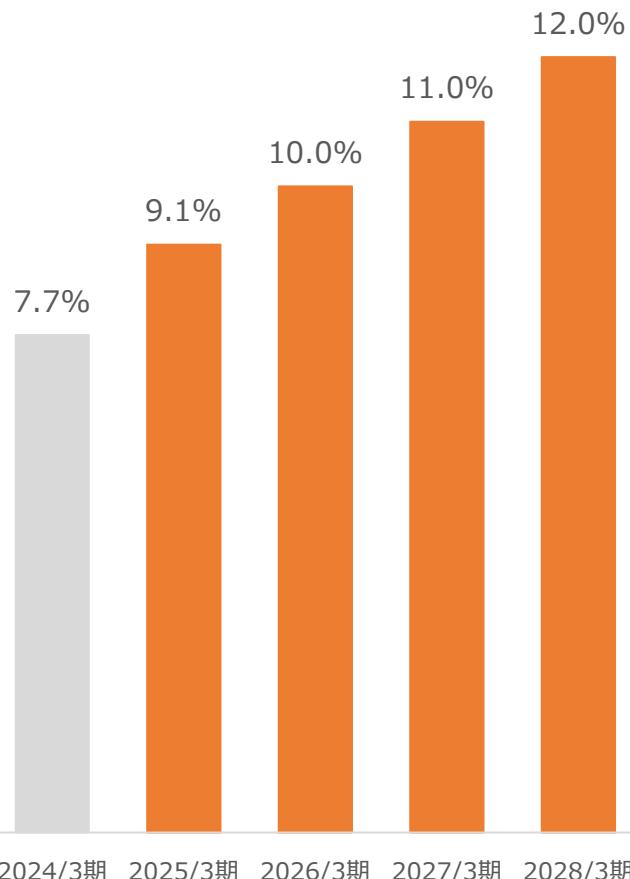
◆経常利益の増加（金額）

**目標（2026年3月期まで）：プライム基準充足
(2年で合計25億円)**

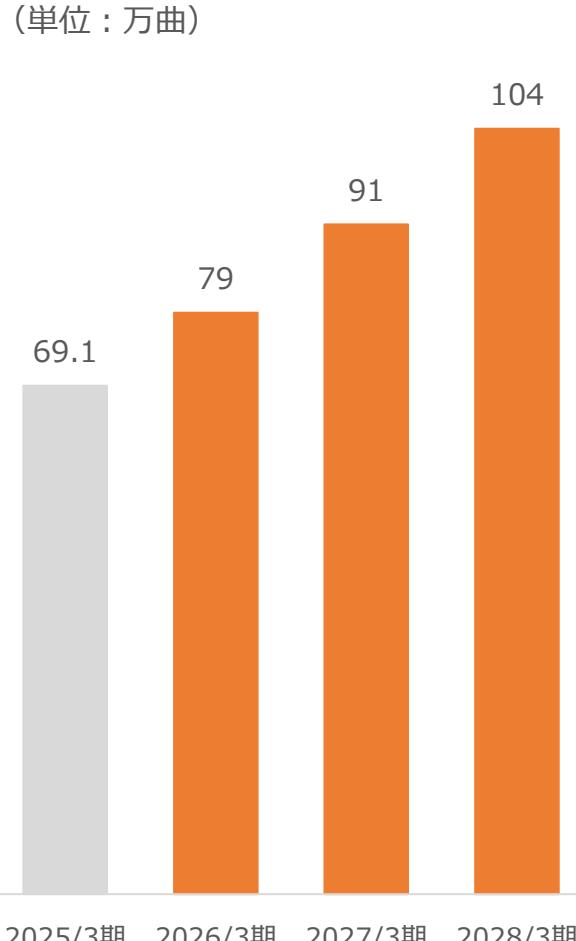
2025年3月期：10.2億円

事業KPIの拡大計画

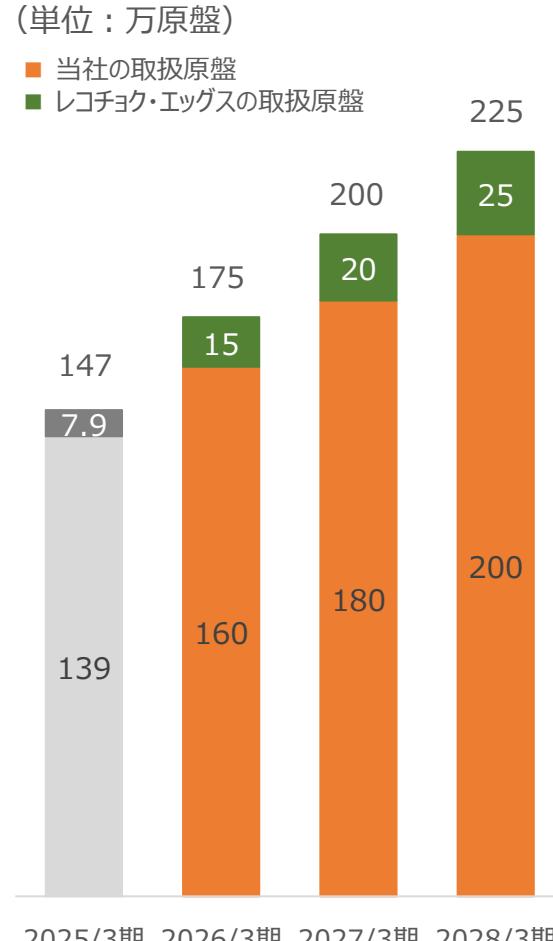
◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)
目標：中期的に10%、長期的に50%



◆ 著作権管理楽曲数
目標：毎期10万曲以上増加



◆ 取扱原盤数
目標：毎期23万原盤以上増加



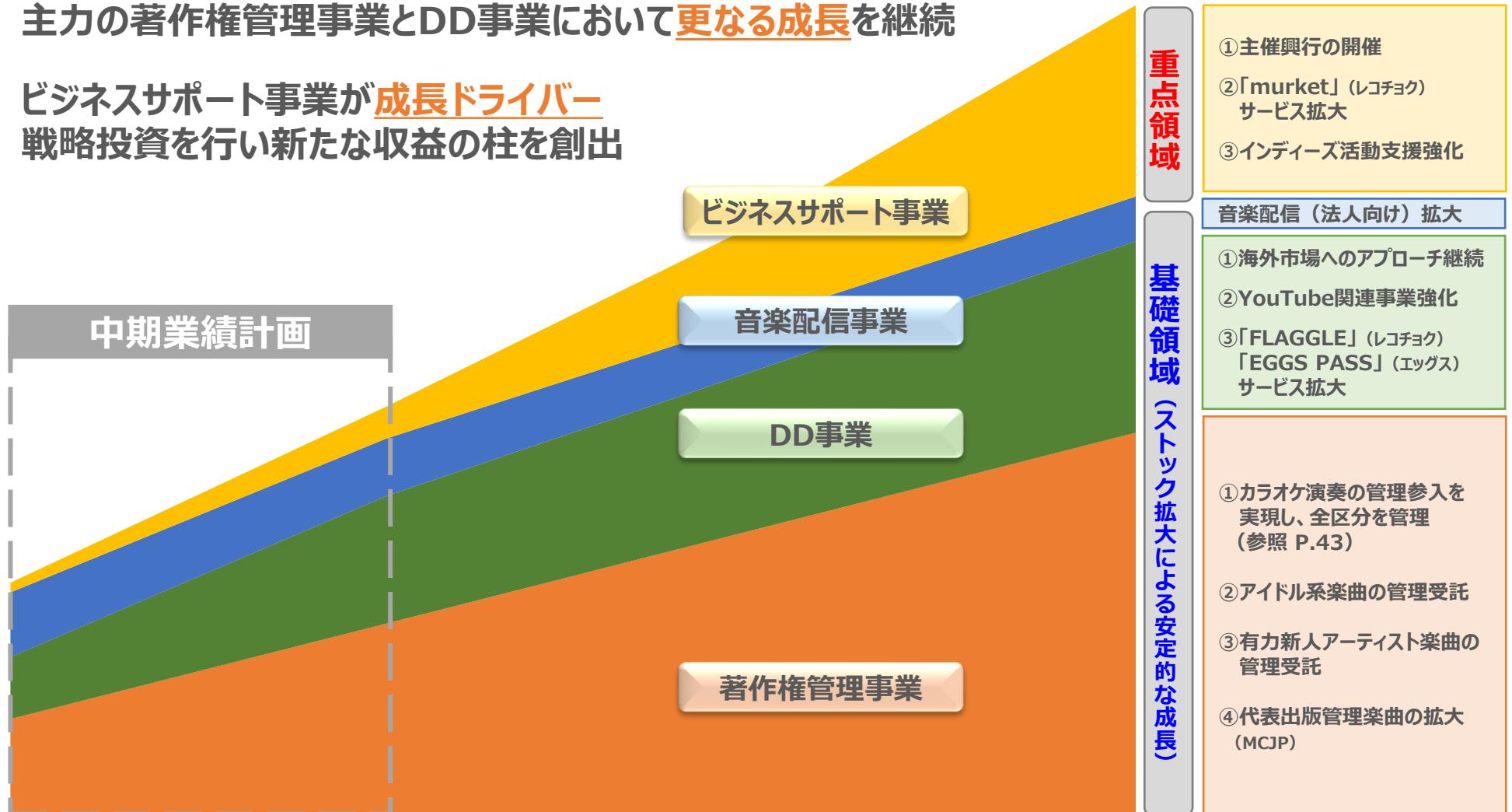
※ 2025/3期以降のシェアは、JASRACの著作権使用料徴収額が前期比6%拡大することを仮定して算出しております

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 人材の育成・活用	信頼性の高いシステム ガバナンスの強化
-------	------------------------------	------------------------

人的資本に関する指標（2025年3月末時点）

指標	単体	連結	目標
女性管理職比率	21.1%	22.5%	2026年度 30%以上
男女間賃金格差（※1）	69.6%	69.9%	2026年度 75%以上
男性育児休業取得率	100%	66.7%（※2）	75%以上
有給休暇消化率（※3）	48.5%	38.3%	2026年度 60%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。

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（2025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 社外監査役 社外監査役 渡辺 和敏 小林 伸之※ 大嶋 敏史※
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：19,412百万円（2025年3月期）		
従業員数	連結：308名、単体：117名（2025年3月末）※アルバイトを除く		
総資産	14,831百万円（2025年3月末）		
グループ会社	株式会社エムシージェイピー、株式会社NexToneシステムズ、株式会社レコチョク、株式会社エッグス		

事業のコンセプト



- ✓ 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



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。

2023年9月

(株)レコチョク

資本業務提携

2016年2月

当社



合併・事業統合

2000年9月

(株)イーライセンス

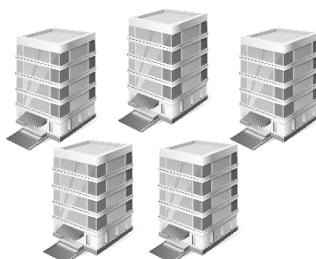
2000年12月

(株)ジャパン・ライツ・クリアランス

「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」

実質撤退へ *1

他社(20数社)



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

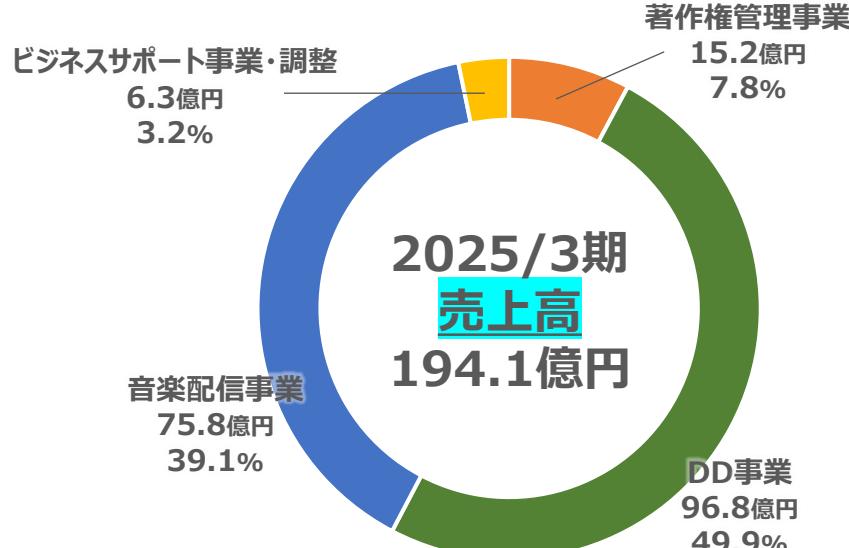
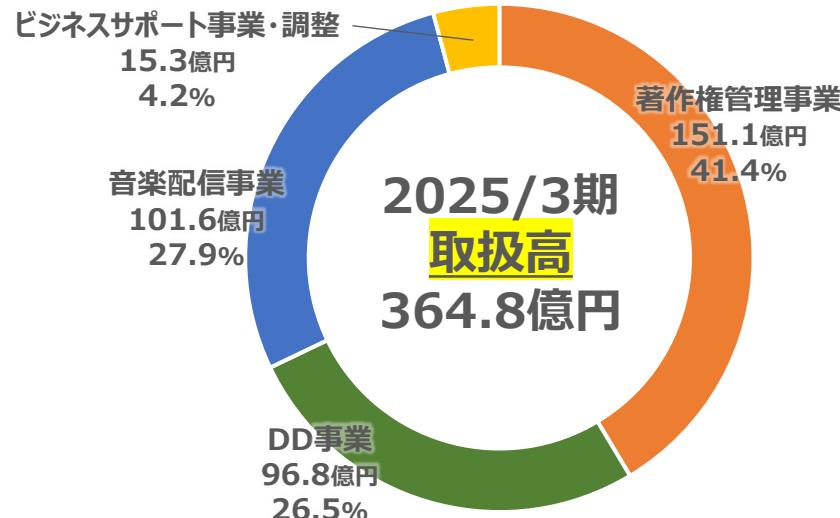
一般社団法人日本音楽著作権協会 (JASRAC)

*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「著作権二関スル仲介業務二関スル法律」で唯一認可された管理事業者

事業内容 (連結)

- ✓ 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

ビジネスフロー



- ✓ 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。

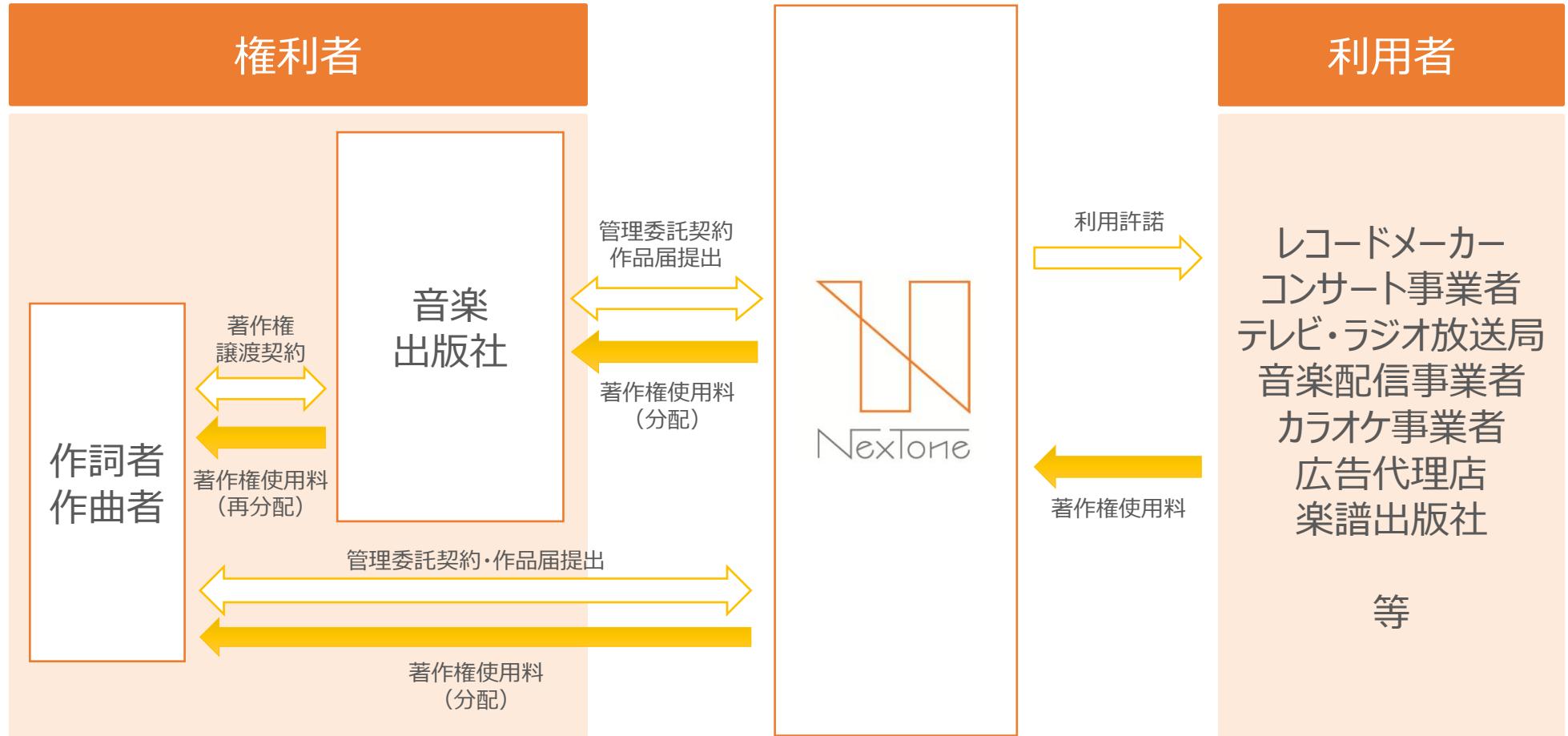


*1 徹収金額のうち当社の手数料分のみを売上計上
*2 徹収金額を売上計上

iTunesはApple Inc.の商標です／YouTubeはGoogle LLC の商標です

当社の著作権管理事業の基本的な流れ

NexTone



著作権管理事業・DD事業の管理対象



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



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



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

著作権管理事業：利用と売上計上とのタイムラグ



- ✓ 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。

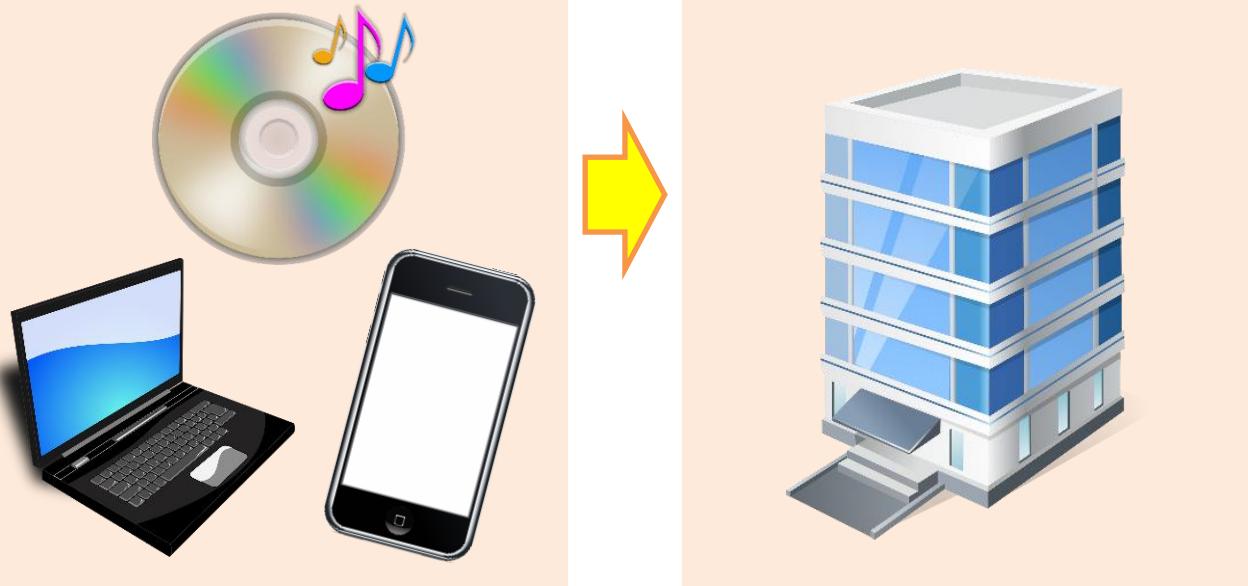
4~6月（1Q）利用分

音楽配信、CD等



6月末締め

音楽配信事業者、
レコードメーカー等



8月下旬 入金
2Q売上計上

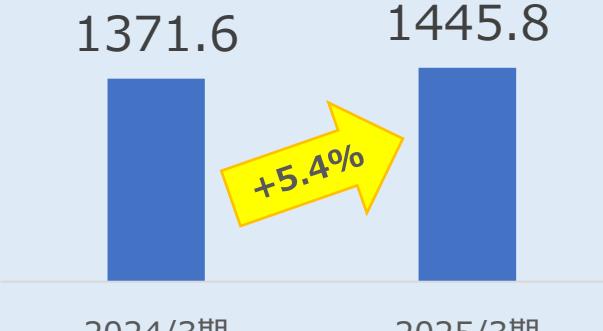
当社



JASRACとの比較

【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 → +22.5% → 141.5</p> <p>2024/3期 2025/3期</p>	 <p>1371.6 → +5.4% → 1445.8</p> <p>2024/3期 2025/3期</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

特徴と強み① オンリー・ワンの挑戦者

- ✓ 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ライン・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
(5) 上映・BGM等	CDの複製等	歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等	CDのレンタル
(6) 社交場・ カラオケ演奏等	(7) 映画への録音 (8) ビデオグラム等への録音 (9) ゲームへの録音	(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	
(11) 放送・有線放送 (12) インタラクティブ配信 (13) 業務用通信カラオケ	テレビ・ラジオでの放送 等		
	スマートフォン・パソコンへの配信 等		
	カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等		

*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 レコチョクグループ会社概要

レコチョク 会社概要



会社名	株式会社レコチョク
ミッション	音楽市場の最大活性化
ビジョン	人と音楽の新しい関係をデザインする。
設立日	2001年7月
資本金	100百万円
主要株主	<ul style="list-style-type: none">・株式会社NexTone・エイベックス・エンタテインメント株式会社・株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント・ビクターエンタテインメント株式会社
代表	代表取締役社長 板橋 徹
取扱高/売上高	取扱高：126億円 / 売上高：86億円 (2025年3月期) ※エッグスとの連結
従業員数	191名 (連結) (2025年3月末時点) ※エッグスとの連結
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・音楽配信事業（個人向け、法人向け）・ソリューション事業
関係会社	<ul style="list-style-type: none">株式会社エッグス・インディーズアーティスト活動支援事業を展開

エッグス 会社概要

Eggs

会社名	株式会社エッグス
ミッション	多様な音楽があふれる未来をつくる。
ビジョン	アーティストとファンに一つでも多くの出会いを。
設立日	2019年12月
資本金	100百万円
主要株主	株式会社レコチョク
代表	代表取締役 柴崎 栄太郎
取扱高/売上高	売上高 : 803百万円 (2025年3月期)
従業員数	20名 (2025年3月末時点) (レコチョクからの出向者を含む)
事業内容	インディーズアーティスト活動支援事業 ・DD事業 ・エージェント事業

レコチョクグループの事業内容



音楽配信 (個人向け)

アラカルト



ストリーミング



音楽配信 (法人向け)



RecTV
for Biz

WEDDING MUSIC BOX
by USEN

ソリューション (権利者向けビジネス支援)

直販ビジネス支援



配信・流通支援



DX/運用等
業務支援

エッグス (インディーズ活動支援)

メディア



DIY向け
配信・流通支援

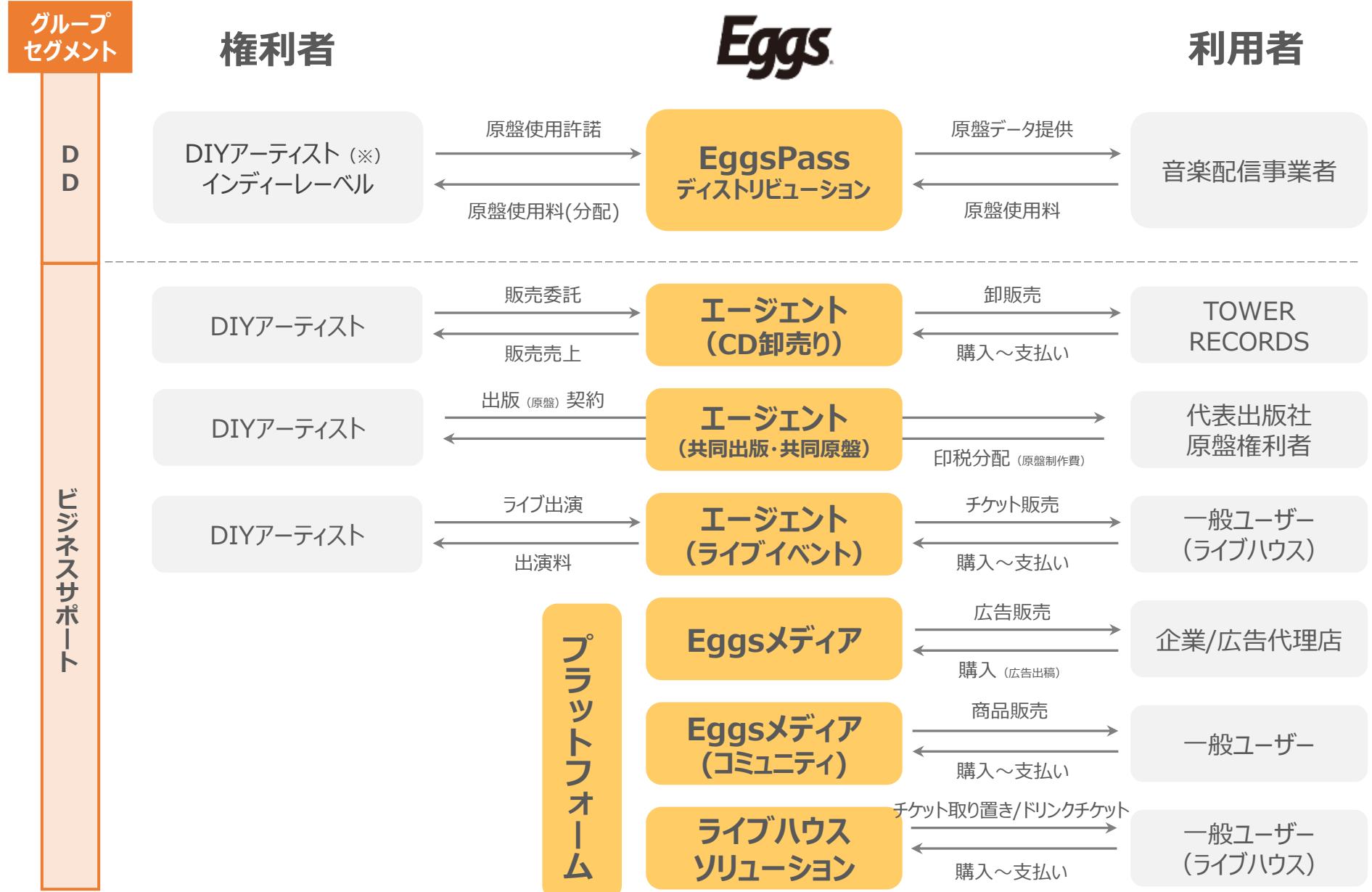
EggsPass

グッズ販売/ライブ/ライセンス
エージェント

ビジネスフロー



ビジネスフロー



レコチョクグループの成長戦略

レコチョク®

音楽配信
(個人向け・法人向け)

ソリューション
(権利者向けビジネス支援)

エッグス
(インディーズ活動支援)

確実な収益確保

既存アセットを有効活用し
既存顧客維持 + 確実に既存代替

投資拡大で早期成長

新たな価値創造(投資拡大)で
事業成長 + 早期収益化

成長
戦略

レコチョク
収益確保 及び 早期成長 により グループ全体
再成長

APPENDIX 関連市場データ

世界の音楽市場 売上推移

Global recorded music industry revenues 1999-2024 (US\$ billions)

● Physical ● Streaming ● Downloads ● Performance Rights ● Synchronisation

音楽ソフト ストリーミング ダウンロード

演奏権 シンクロ権

30

25

20

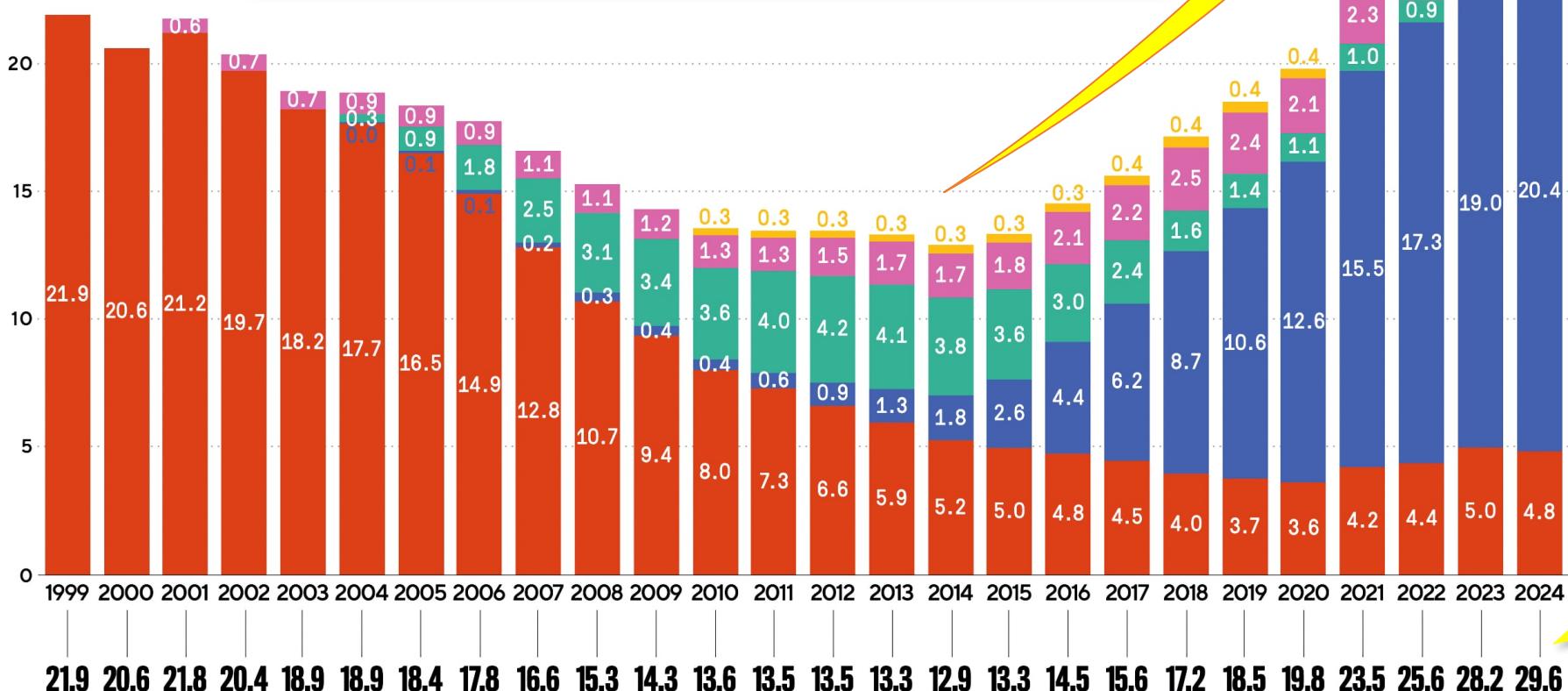
15

10

5

0

2024年の世界の音楽市場は4.8%成長し、296億ドル。
引き続きストリーミングが牽引し、10年連続のプラス成長。

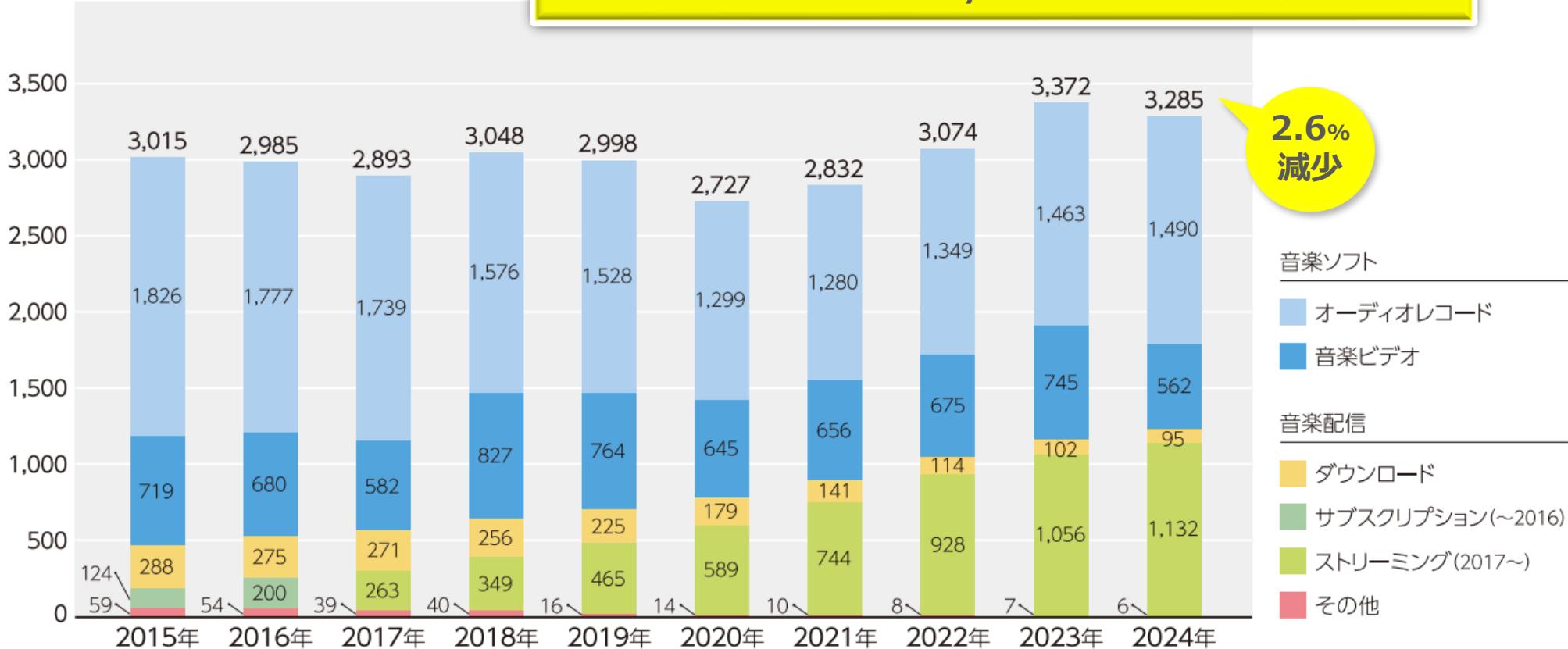


4.8%
増加

国内の音楽ソフト生産・音楽配信売上実績金額推移

(億円)

音楽配信売上高は5.8%増の1,233億円となり11年連続増加。
音楽ソフト売上高は7.1%減の2,052億円。
特に音楽ビデオ（DVD・Blu-ray）が24.6%減と大きく減少。



2.6%
減少

備考 1. ベース：音楽ソフト…生産実績、音楽配信…売上。

2. 「その他」には「Master ringtones (~2021)」、「Ringback tones (~2021)」が含まれる。

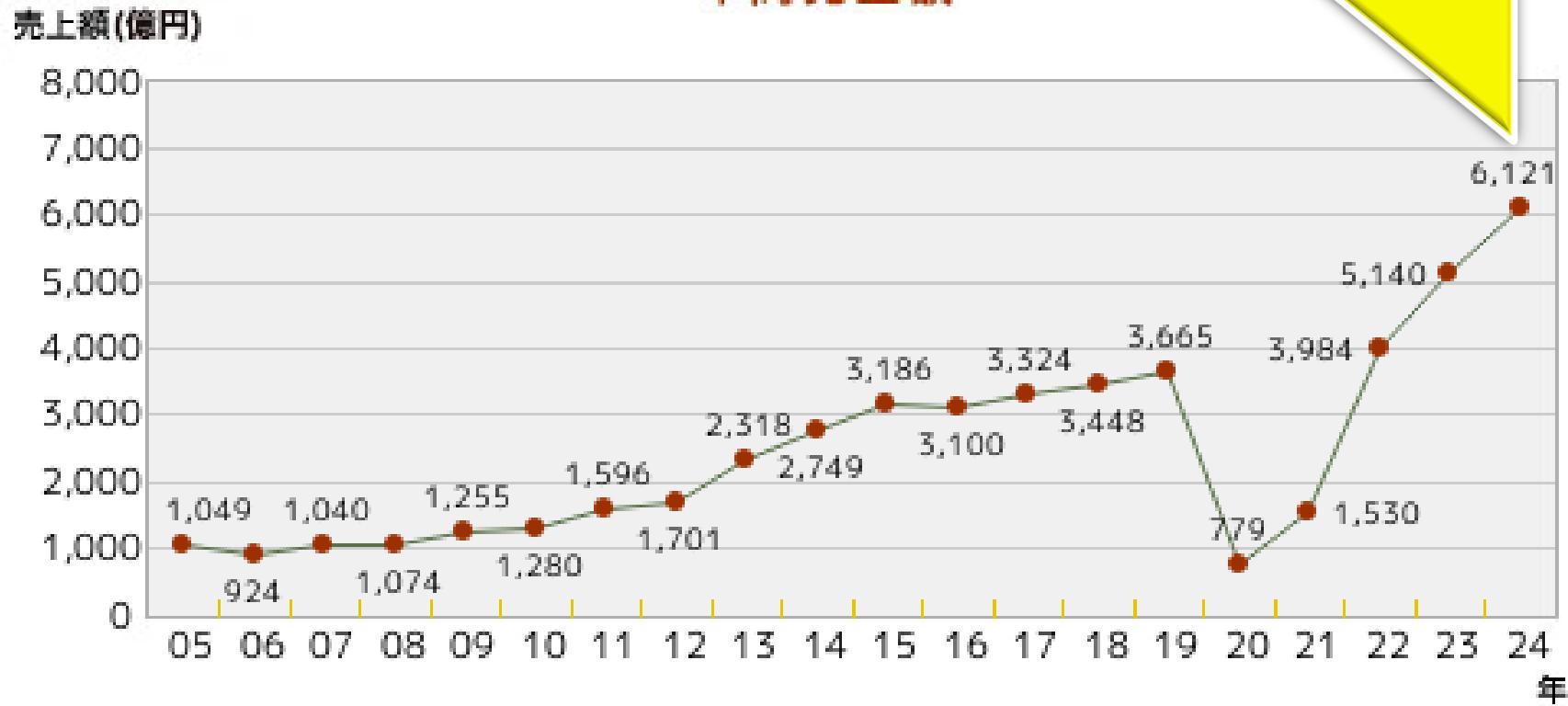
3. 2017年より音楽配信売上実績の集計区分を変更。「サブスクリプション」は2016年までの集計区分。

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



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

(億円)

1,500

1,000

500

0

2020/3期

2021/3期

2022/3期

2023/3期

2024/3期

2025/3期

徴収額シェア：8.9%

その他

録音

演奏権等

放送等

インタラクティブ
配信

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。

IRに関連する
Q&A一覧はこちら

