



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094

目次

1.	会社概要、事業の内容、ビジネスフロー	3
2.	著作権管理事業の競合の状況	12
3.	DD事業、音楽配信事業のサービス内容	16
4.	競争力の源泉（競争優位性）	20
5.	経営上重視している経営指標	25
6.	事業計画及びその施策の実施状況	28
7.	事業等のリスクとその対応策	36
8.	サステナビリティへの取り組み	38
9.	APPENDIX 関連市場データ	40

1. 会社概要、事業の内容、ビジネスフロー

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※ ※ 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、株式会社レコチョコ、株式会社エッグス			

経営者（代表取締役）

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プラス）入社。

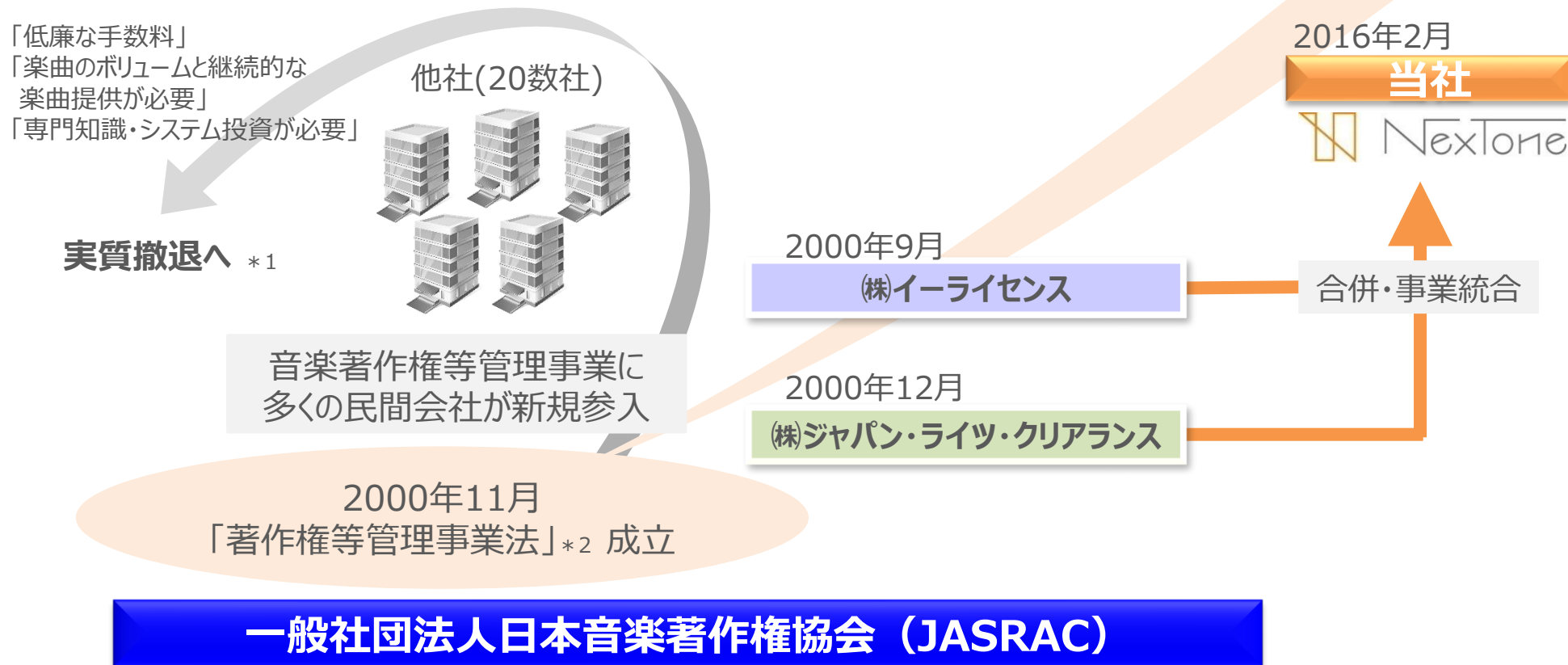
2000年12月ジャパン・ライツ・クリアランス代表取締役就任。

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。

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

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～

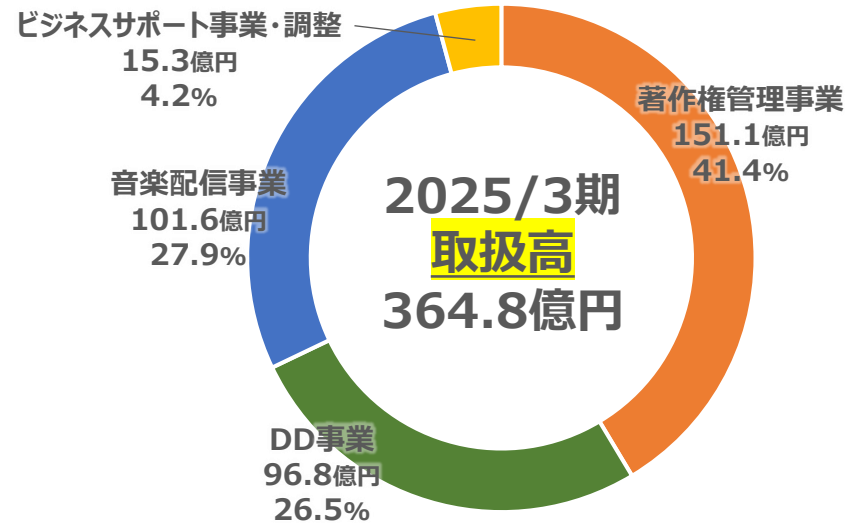
ビジョン

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



- ✓ 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。

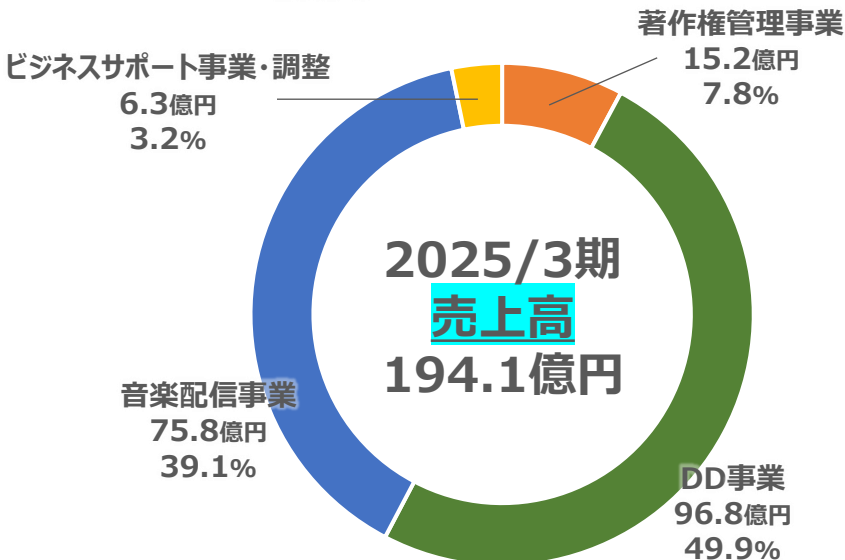


■ 著作権管理事業

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 (デジタルディストリビューション) 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ージメントサービス



■ 音楽配信事業

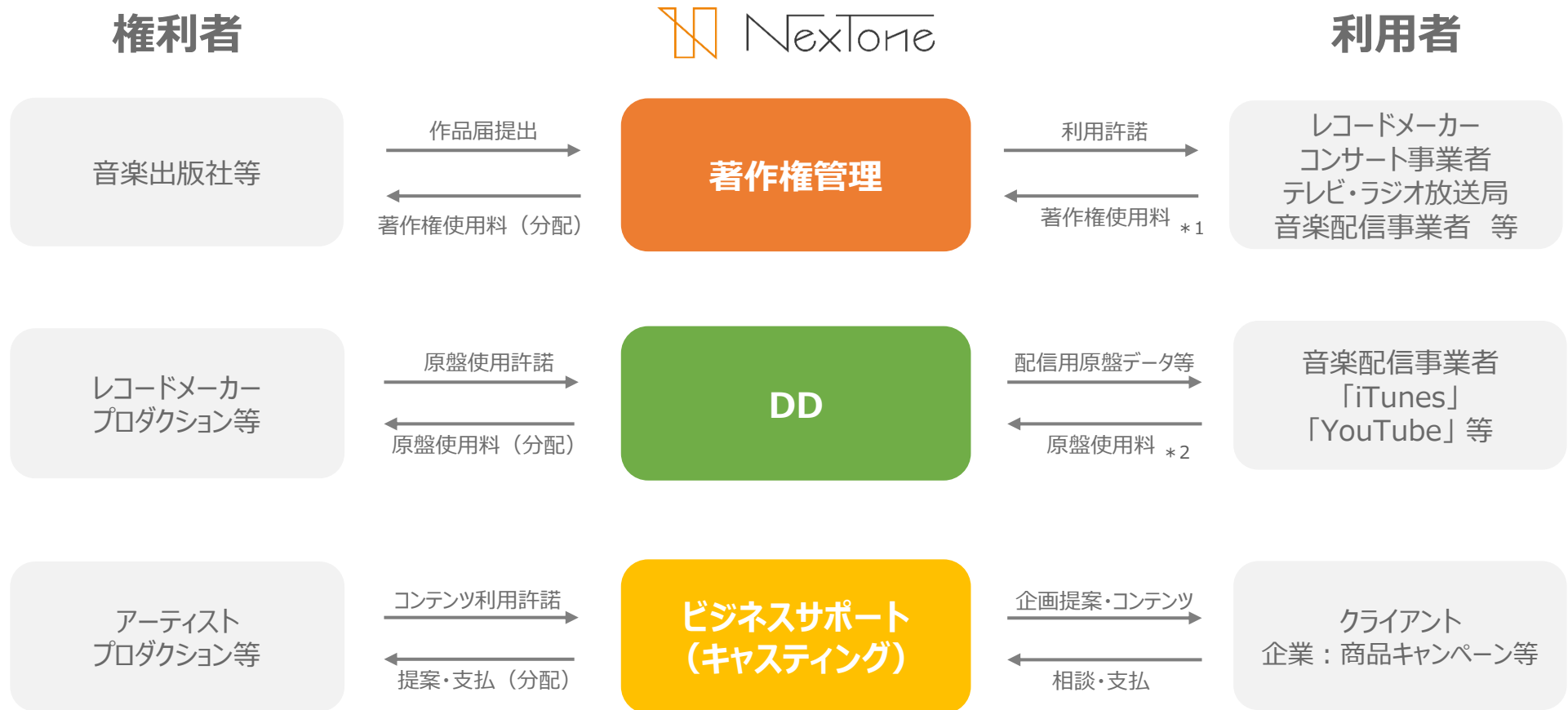
音楽配信（個人向け）、音楽配信（法人向け）

■ ビジネスサポート事業

キャスティング、ソリューション、エージェント（インディーズ活動支援）、システム開発等の業務支援

NexTone 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 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

レコチョク ビジネスフロー

グループ
セグメント

音楽配信

DD

ビジネスサポート

権利者

レコードメーカー
プロダクション等

レコードメーカー
プロダクション等

レコードメーカー
プロダクション等

レコチョク®

音楽配信
(個人向け)

音楽配信
(法人向け)

ソリューション

DD
(サービス展開準備中)

ソリューション
(システム提供)

ソリューション
(業務支援)

利用者

一般ユーザー

店舗／企業

音楽配信事業者

アーティストファン
商品購入者

レコードメーカー
プロダクション
NTTドコモ
KDDI 等

音源提供

原盤使用料(分配)

原盤使用許諾

原盤使用料(分配)

原盤使用許諾

原盤使用料(分配)

商品販売

商品販売料

音源販売・提供

購入～支払い

音源提供

利用～支払い

原盤データ提供

原盤使用料

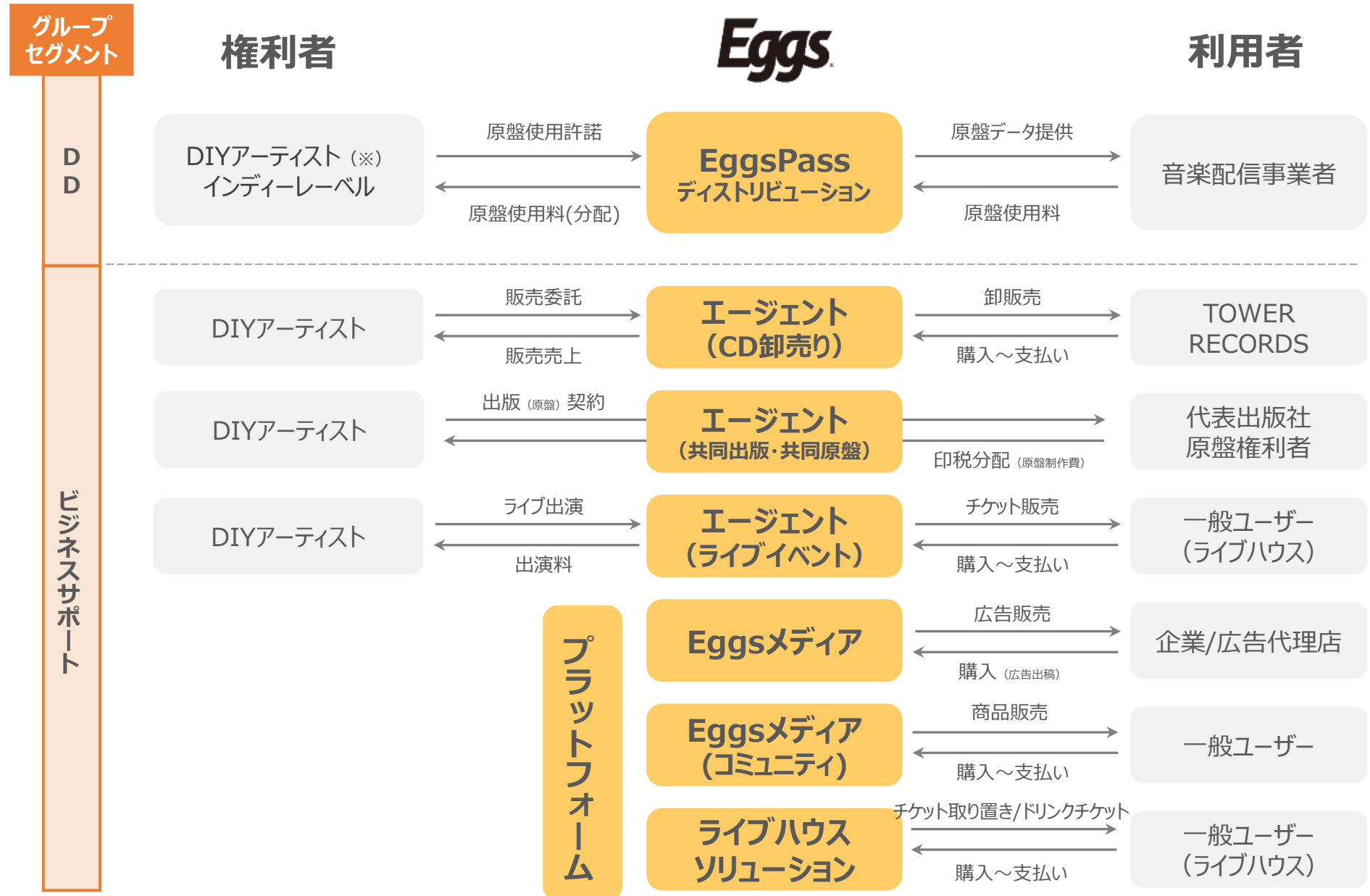
商品販売

購入～支払い

システム提供・開発
メタ整備／運用業務代行等

業務委託料

エッグス ビジネスフロー

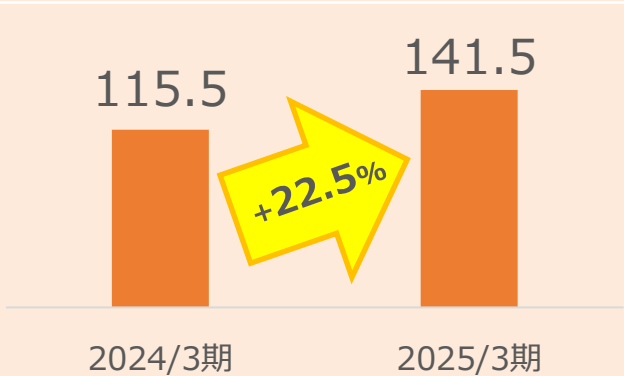
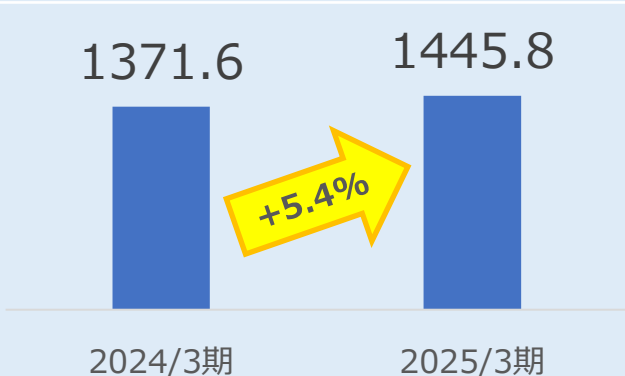


2. 著作権管理事業の競合の状況

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	 <table><thead><tr><th>期</th><th>徴収額 (億円)</th><th>増減率</th></tr></thead><tbody><tr><td>2024/3期</td><td>115.5</td><td></td></tr><tr><td>2025/3期</td><td>141.5</td><td>+22.5%</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	増減率	2024/3期	115.5		2025/3期	141.5	+22.5%	 <table><thead><tr><th>期</th><th>徴収額 (億円)</th><th>増減率</th></tr></thead><tbody><tr><td>2024/3期</td><td>1371.6</td><td></td></tr><tr><td>2025/3期</td><td>1445.8</td><td>+5.4%</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	増減率	2024/3期	1371.6		2025/3期	1445.8	+5.4%
期	徴収額 (億円)	増減率																		
2024/3期	115.5																			
2025/3期	141.5	+22.5%																		
期	徴収額 (億円)	増減率																		
2024/3期	1371.6																			
2025/3期	1445.8	+5.4%																		
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																		

音楽著作権について

- ✓ 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月から「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

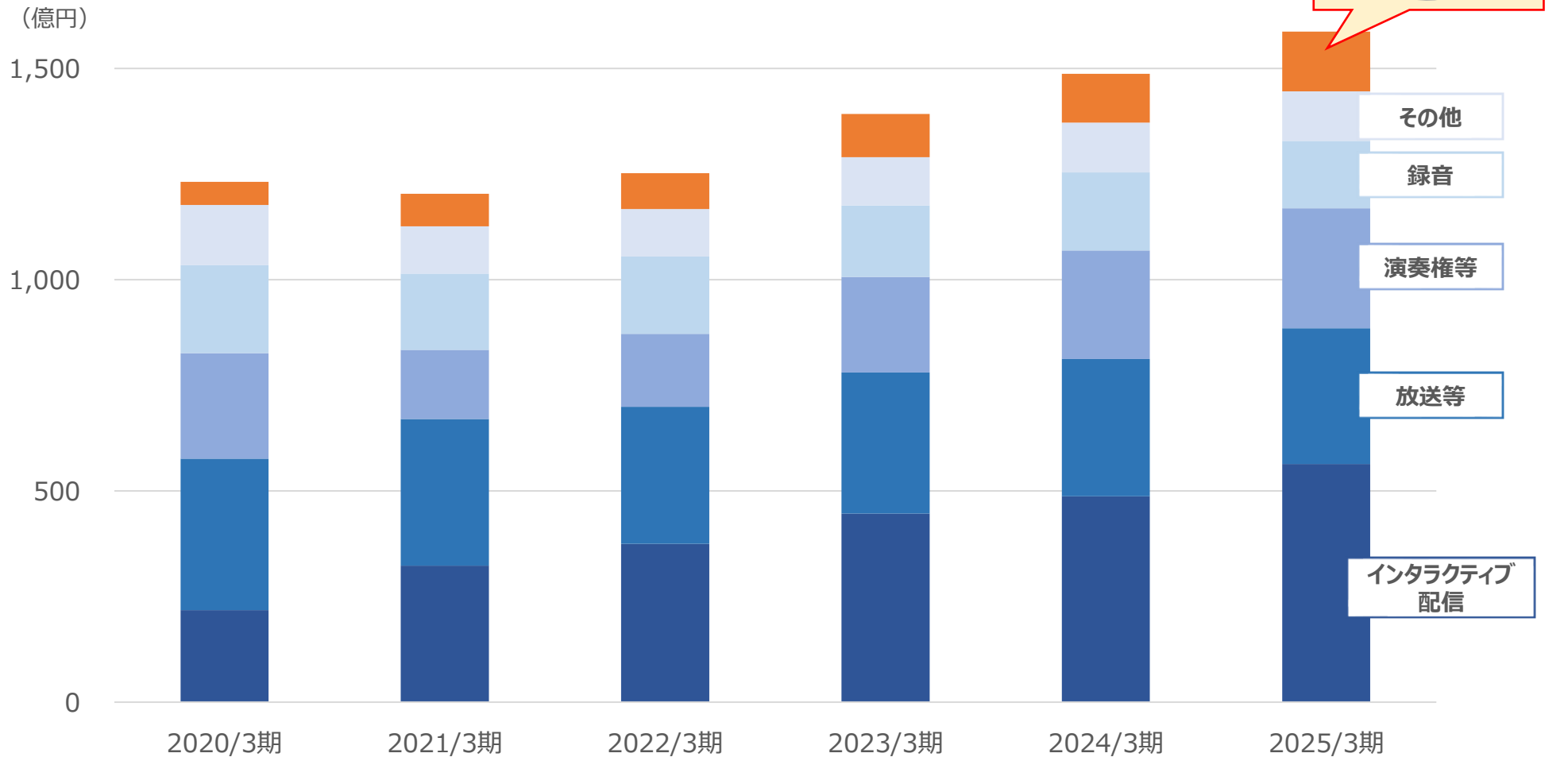
(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
(5) 上映・BGM等 (6) 社交場・カラオケ演奏等	CDの複製等 (7) 映画への録音 (8) ビデオグラム等への録音 (9) ゲームへの録音 (10) 広告目的で行う複製 テレビ・ラジオCMへの複製 インターネットCMへの複製 広告印刷物への歌詞の複製 等	歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等	CDのレンタル
(11) 放送・有線放送	テレビ・ラジオでの放送 等		
(12) インタラクティブ配信	スマートフォン・パソコンへの配信 等		
(13) 業務用通信カラオケ	カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等		

*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。

音楽著作権管理市場 使用料徴収額

✓ 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



3. DD事業、音楽配信事業のサービス内容

DD事業（NexTone）：展開サービス

- ✓ 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。
- ✓ プロモーションやYouTubeコンテンツマネジメントサービスで他のディストリビューターと差別化。



音楽配信事業：展開サービス

- ✓ 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
＜サービス紹介＞ <https://recochoku.jp/corporate/service/>

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。

音・楽
OTORAKU

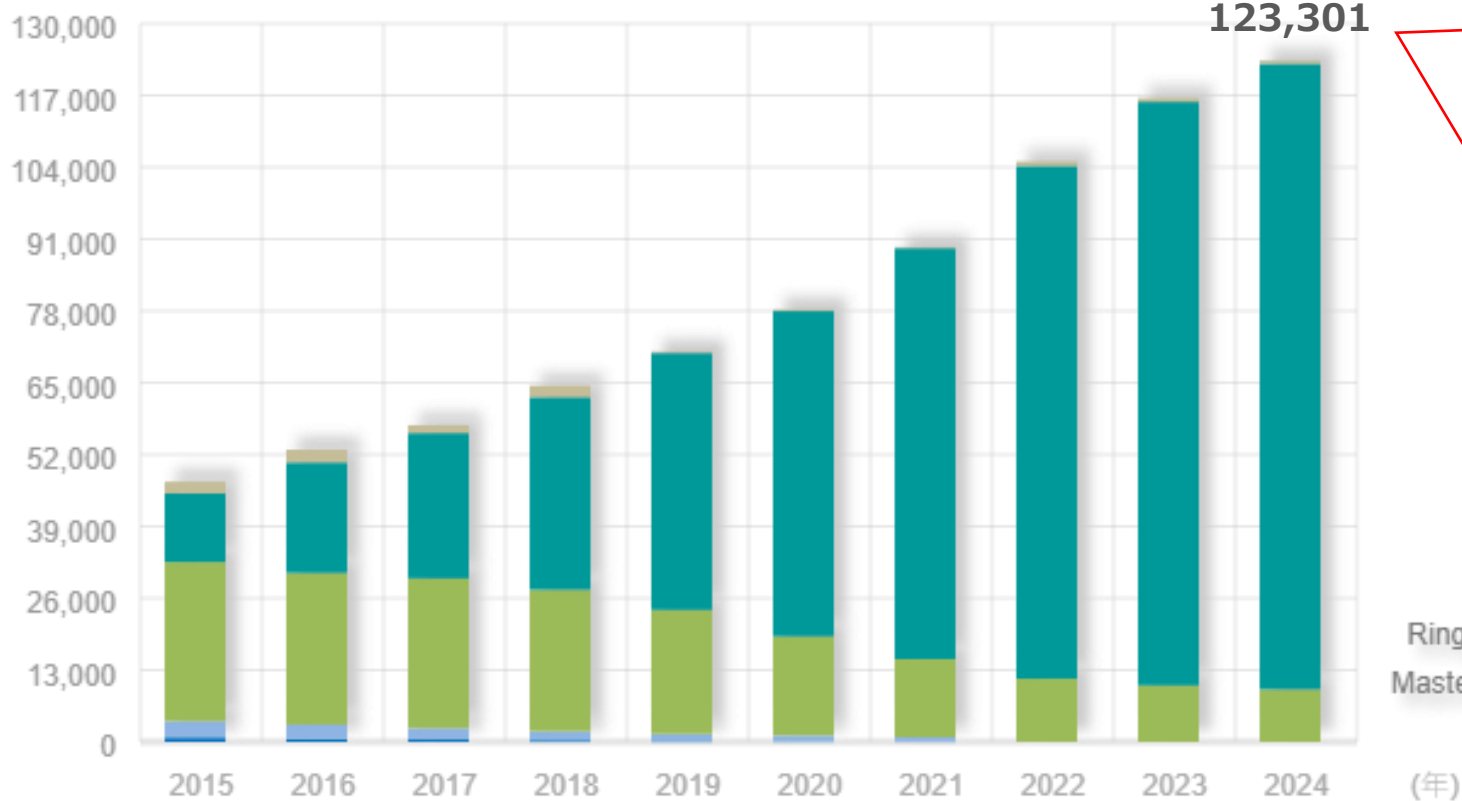
WEDDING MUSIC BOX

 **RecTV** for Biz

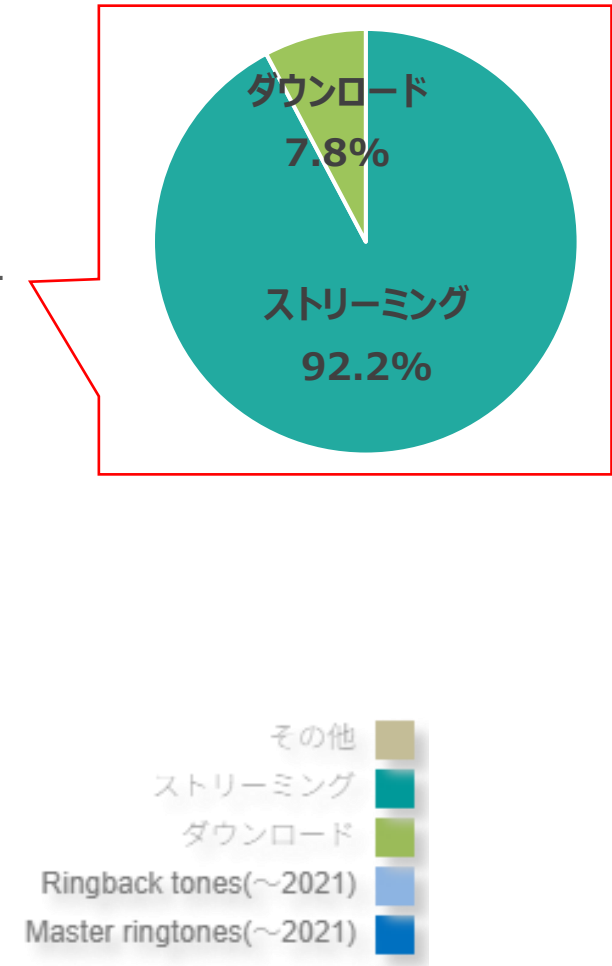
国内の音楽配信売上推移

音楽配信売上 過去10年間の推移

(単位:百万円)



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



4. 競争力の源泉（競争優位性）

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数社が著作権管理事業に新規参入を表明。
- ✓ 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、当社とJASRAC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率4.8～20%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



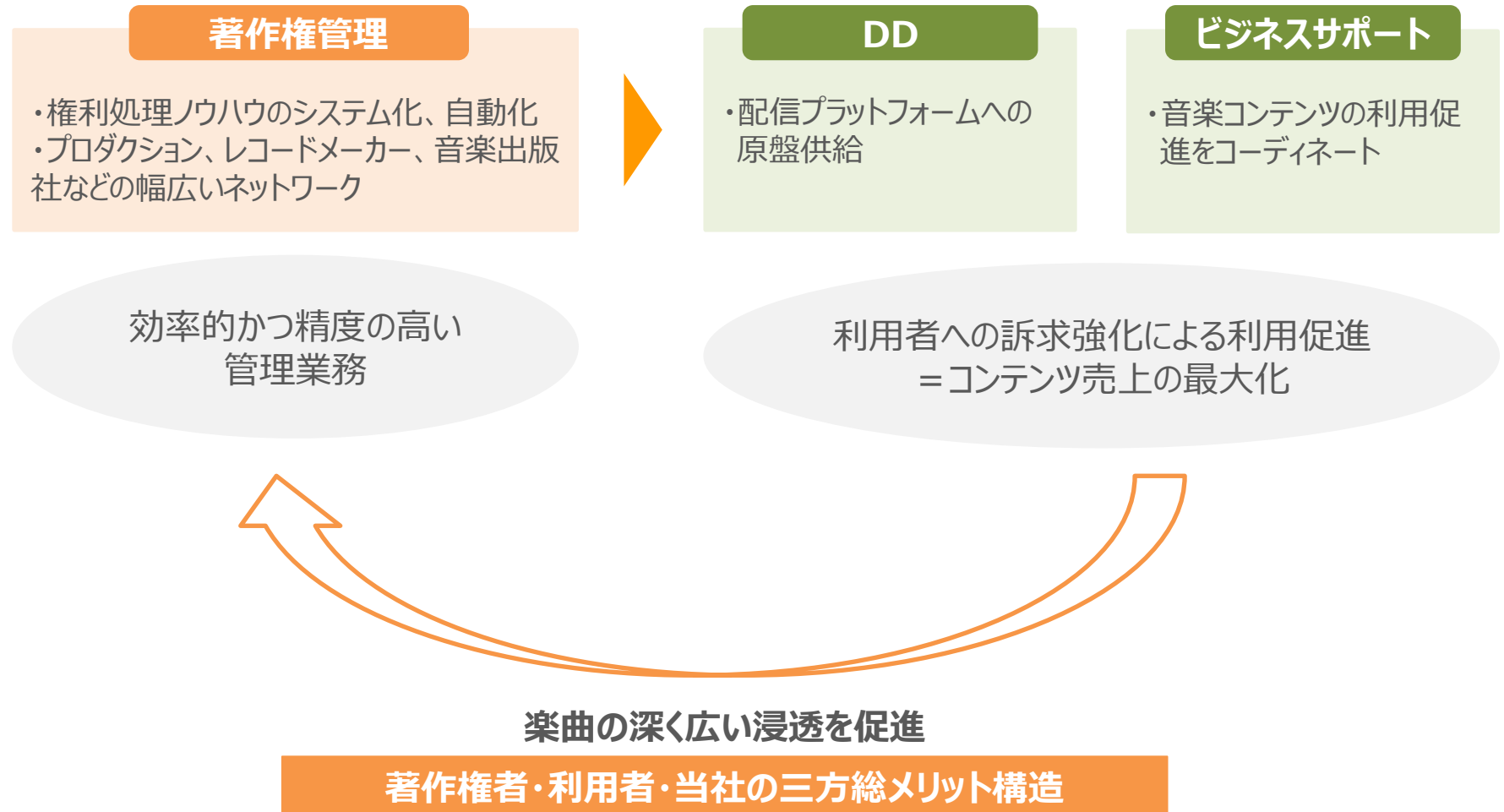
2000年の法改正で
20数社が登録するも、
現在は実質上の撤退状態



当社は音楽著作権管理事業における
「唯一」の民間企業
当社とJASRAC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（1/2）

- ✓ 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DD（配信プラットフォームへの原盤供給）、ビジネスサポート（カスティング、ソリューション、エージェント等）により、楽曲の浸透速度を加速。

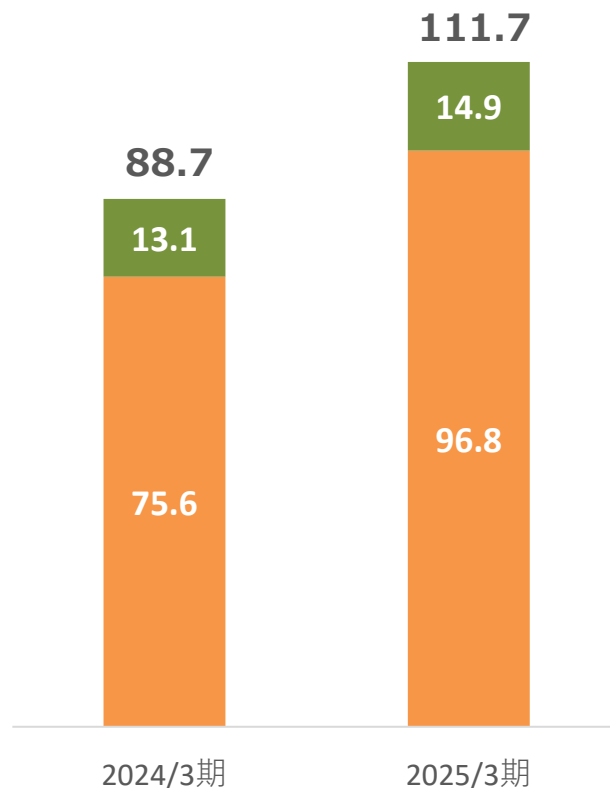


特徴と強み ②利用促進のプロモーター（2/2）

- ✓ DDやビジネスサポート（キャスティング、ソリューション等）の利用促進により、著作権管理楽曲1曲あたりの徴収高をブースト＝「攻めのオンリーワン・エージェント」。

利用促進関連売上高推移

■ DD ■ ビジネスサポート (億円)



既存権利者：取引拡大

新規権利者：著作権管理委託促進

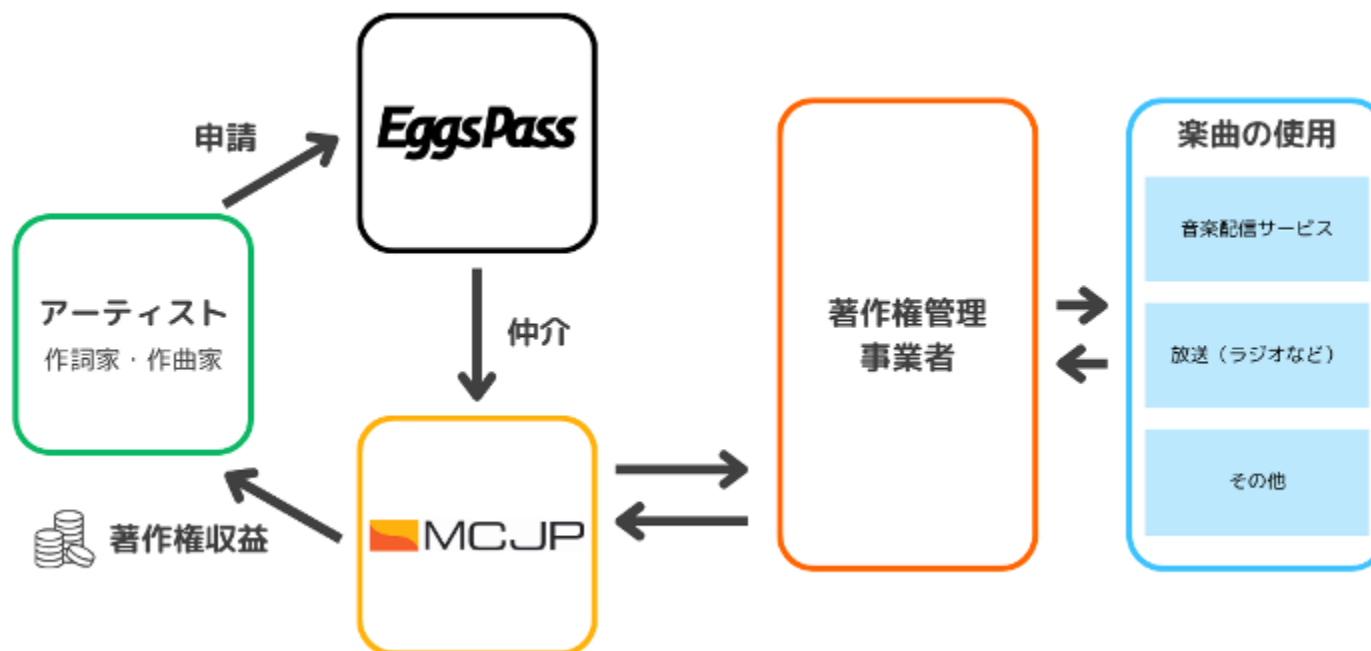


グループシナジーによる著作権管理事業の拡大

子会社のエムシージェイピーとエッグスの事業連携による 「著作権管理申請サービス」を2023年12月より開始

- ✓ インディーズアーティストの発掘・支援により、重要なKPIである著作権管理楽曲数の安定増加を見込む。

サービスの流れ



本サービスによる管理楽曲実績

2023年12月	2024年3月	2025年3月
153曲	495曲	1,358曲

5. 経営上重視している経営指標

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%

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

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：每期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

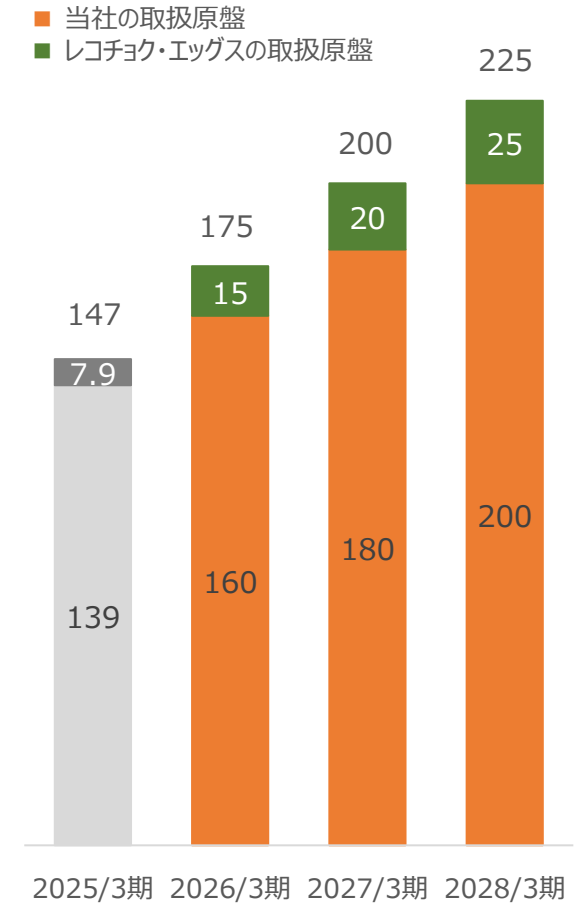
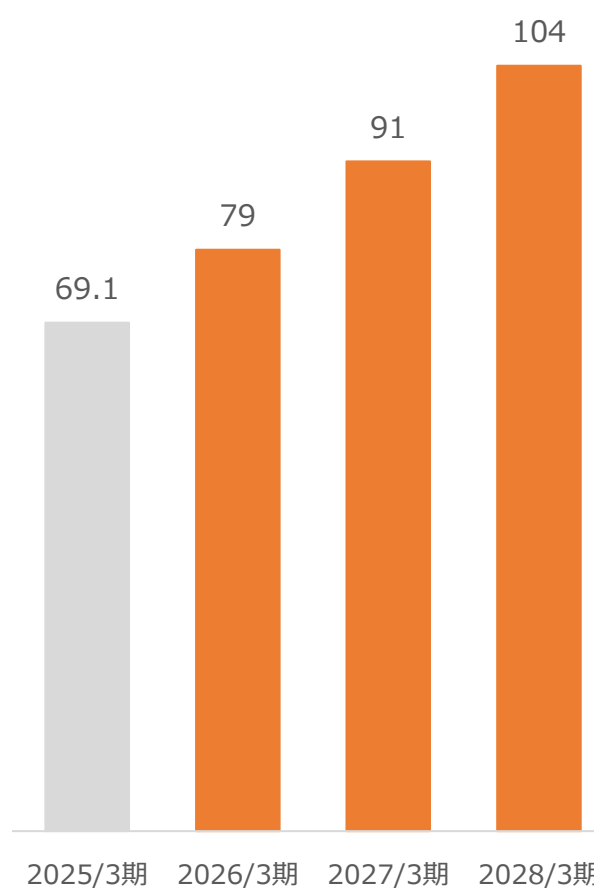
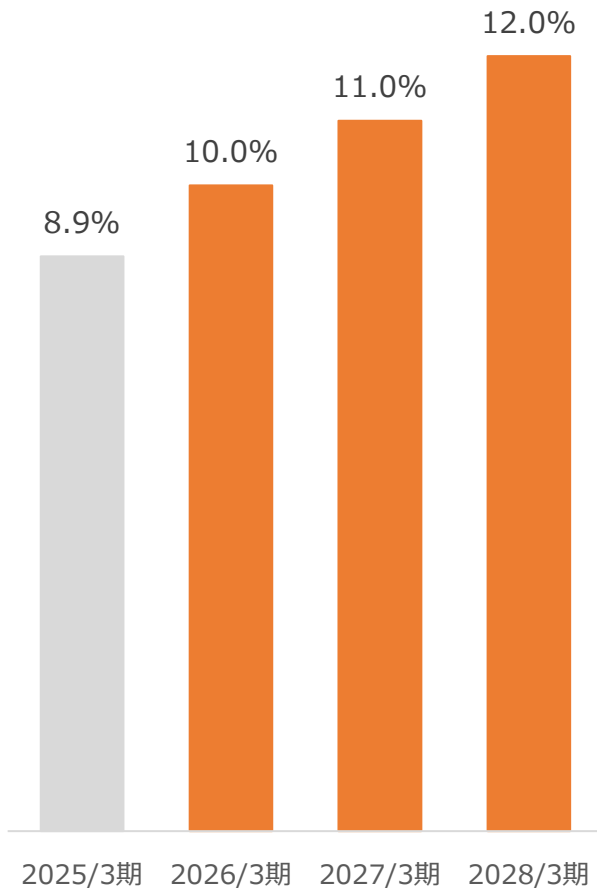
◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)
目標：中期的に10%、長期的に50%

◆ 著作権管理楽曲数
目標：每期10万曲以上増加

◆ 取扱原盤数
目標：每期23万原盤以上増加

(単位：万曲)

(単位：万原盤)



※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。

6. 事業計画及びその施策の実施状況

2025年3月期 決算概要

✓ 前期はレコチョクグループの事業を下半期のみ連結したのに対し、今期は通期で連結しているため大幅に増収増益。

(億円)	2024/3期	2025/3期		前期比	
	通期	計画	実績	増減	増減率
売上高	134.3	200	194.1	+ 59.8	+ 44.5%
販管費	28.5	55	38.2	+ 9.7	+ 34.0%
営業利益 (※)	6.4	10	10.0	+ 3.6	+ 54.9%
経常利益 (※)	6.5	10	10.2	+ 3.7	+ 57.4%
親会社株主帰属 当期純利益	5.3	6.0	6.9	+ 1.6	+ 30.3%
営業利益率	4.9%	5.0%	5.2%	+ 0.3pt	—
管理楽曲数 (万曲)	52.6	63	69.1	+ 16.5	+ 31.4%
取扱原盤数 (万原盤)	126.3	154	147.0	+ 20.7	+ 16.4%

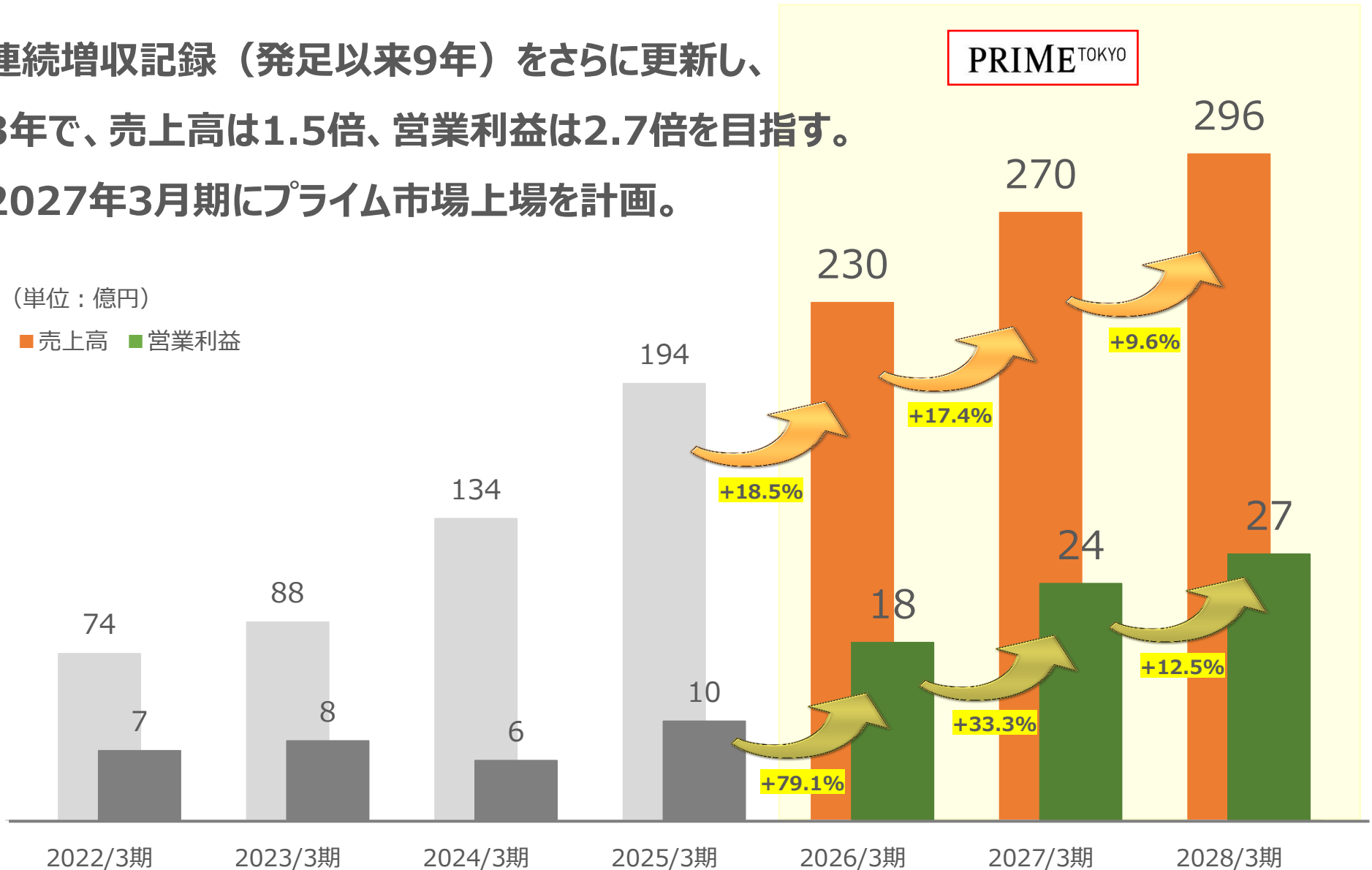
(※) 当連結会計年度において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前連結会計年度に暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。それに伴い前連結会計年度の経営成績を、営業利益6.4億円、経常利益6.5億円に修正しております。

中期業績計画（連結）（2026年3月期～2028年3月期）

連続増収記録（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。

（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	19.2	+ 26.3%	22.6	+ 17.7%	24.8	+ 9.7%
DD事業	96.8	125.3	+ 29.4%	144.2	+ 15.1%	165.1	+ 14.5%
音楽配信事業	75.8	75.1	▲0.9%	71.3	▲5.1%	67.3	▲5.6%
ビジネスサポート事業	14.9	26.3	+ 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	26	+ 10.6%	27	+ 3.8%	29	+ 7.4%
システムその他	14.6	17	+ 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	8.9	+ 29.0%	11.1	+ 24.7%	12.3	+ 10.8%
DD事業	9.6	12.5	+ 30.2%	13.6	+ 8.8%	15.4	+ 13.2%
音楽配信事業	13.3	14.8	+ 11.3%	14.6	▲1.4%	13.9	▲4.8%
ビジネスサポート事業	▲4.2	▲1.8	—	2.5	—	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%	+ 0.2pt
著作権管理作品数（万曲）	69.1	79	+ 14.3%	91	+ 15.2%	104	+ 14.3%
取扱原盤数（万原盤）	147.0	175	+ 19.0%	200	+ 14.3%	225	+ 12.5%

成長戦略及び進捗状況（1/2）

既存権利者の管理範囲拡大

- ✓ 注力区分である放送・演奏・海外区分の管理楽曲数は、管理楽曲数（全体）の増加率を上回る比率で着実に増加。

注力区分の管理楽曲数（万曲）

	2024/3期	2025/3期	前期比増加率
放送・有線放送	42.1	58.0	+37.8%
演奏（演奏会・催物等）	1.8	2.6	+44.4%
演奏（上映・BGM）	1.2	1.8	+50.0%
海外	5.5	36.3	+560.0%
管理楽曲数（全体）	52.6	69.1	+31.4%

IPOからの事業KPIの進捗

【2020/3期】		【2025/3期】
著作権使用料徴収額シェア		
4.4%	+4.5pt	8.9%
著作権管理楽曲数（曲）		
16.8万	+52.3万	69.1万
取扱原盤数（原盤）		
62.6万	+84.4万	147.0万

アイドル系楽曲の管理受託

- ✓ 2024年4月よりJASRACからの移管により、女性アイドルグループの楽曲の一部を管理開始。その後、新規管理受託や移管が順調に進み、録音・放送の徴収額が増加。

カラオケ演奏の管理参入

- ✓ 利用者団体、JASRAC、カラオケメーカー等と協議を行っているものの、大きな進展はなし。監督官庁（文化庁）等にも働きかけを行い、カラオケ参入の実現にむけて邁進。

成長戦略及び進捗状況（2/2）

- ✓ 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

セグメント毎の成長戦略

基礎領域

ストック拡大による
安定的な成長

【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
- 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
- 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
- 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
- ②Google社とのパートナーシップの下、YouTube関連事業を強化
- ③「FLAGGLE」（レコチョク）、「EGGS PASS」（エッグス）のサービスを拡大

【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

重点領域

【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
- ②権利者向けビジネス支援サービスの拡大（レコチョク）
- 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）

中期展望イメージ

- ✓ 管理曲数の拡大と利用促進、さらに演奏権の全区分管理・海外徴収などによる相乗効果の早期発現を追求。
- ✓ より強力で総合的な「オンリーワン・エージェント」を目指す。

管理楽曲数

楽曲の
著作権管理

JASRAC
登録作品
246.2万曲
(2025年5月時点)

著作権
管理事業

管理範囲拡大

演奏権管理

海外管理

アイドル楽曲管理

<当社管理楽曲数>

約10万曲
2016/3期

69.1万曲
2025/3期

当社の目指す
方向性

DD事業
音楽配信事業
ビジネスサポート事業

利用頻度

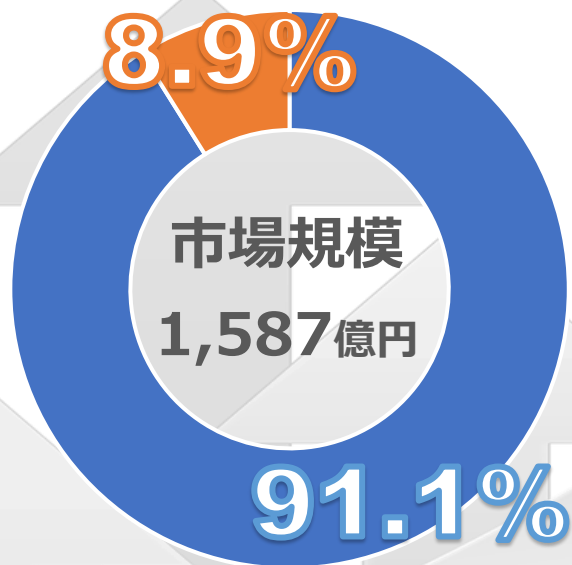
楽曲の
利用促進

(出所) JASRAC プレスリリース資料、同協会HP

中長期的な戦略

- ✓ 健全な音楽著作権管理市場の形成を目指すためシェアを拡大。

■ JASRAC ■ 当社



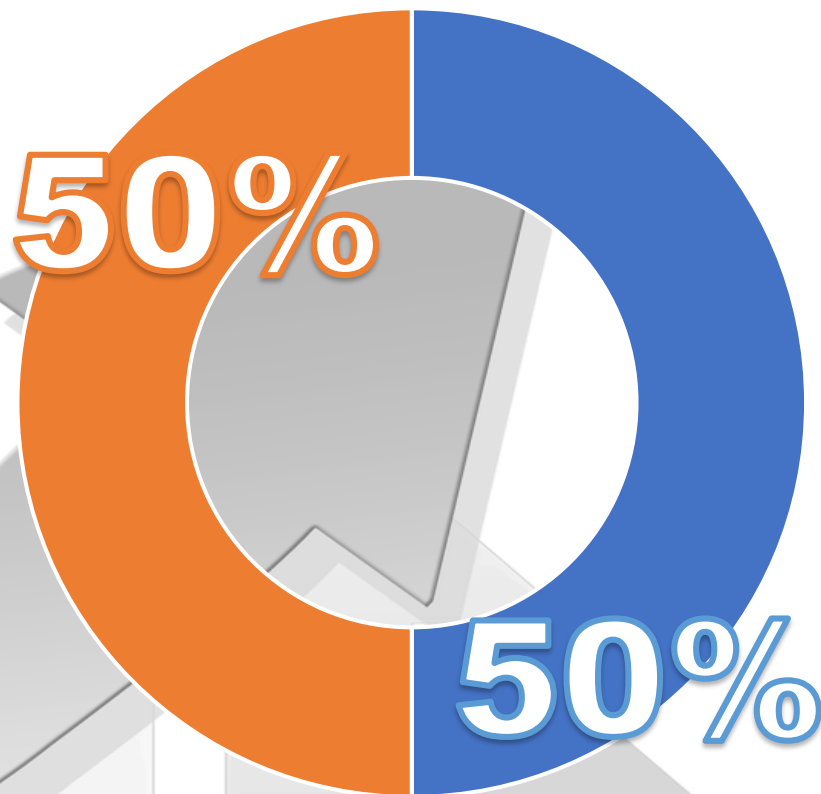
2025年3月期

管理範囲の拡大

旧譜の移管加速

新譜の管理拡大

演奏権
「社交場・カラオケ演奏等」
を含む全区分の管理体制構築



長期目標

7. 事業等のリスクとその対応策

事業上のリスクとその対応策

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
◆ 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。 ◆ 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。	中	中長期	大	◆ 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。 ◆ 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。
◆ 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。	小	中長期	中	◆ 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。 ◆ グローバルなデジタルエンタテインメント市場における企業の戦略アドバイザーとして活動しているチャールズ・カルダス氏と2020年にコンサルティング契約を締結し、主に海外事業拡大のための戦略構築・企画・立案等のアドバイスを得ております。
◆ 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。	中	中長期	中	◆ 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。

8. サステナビリティへの取り組み

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	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（2025年3月末時点）

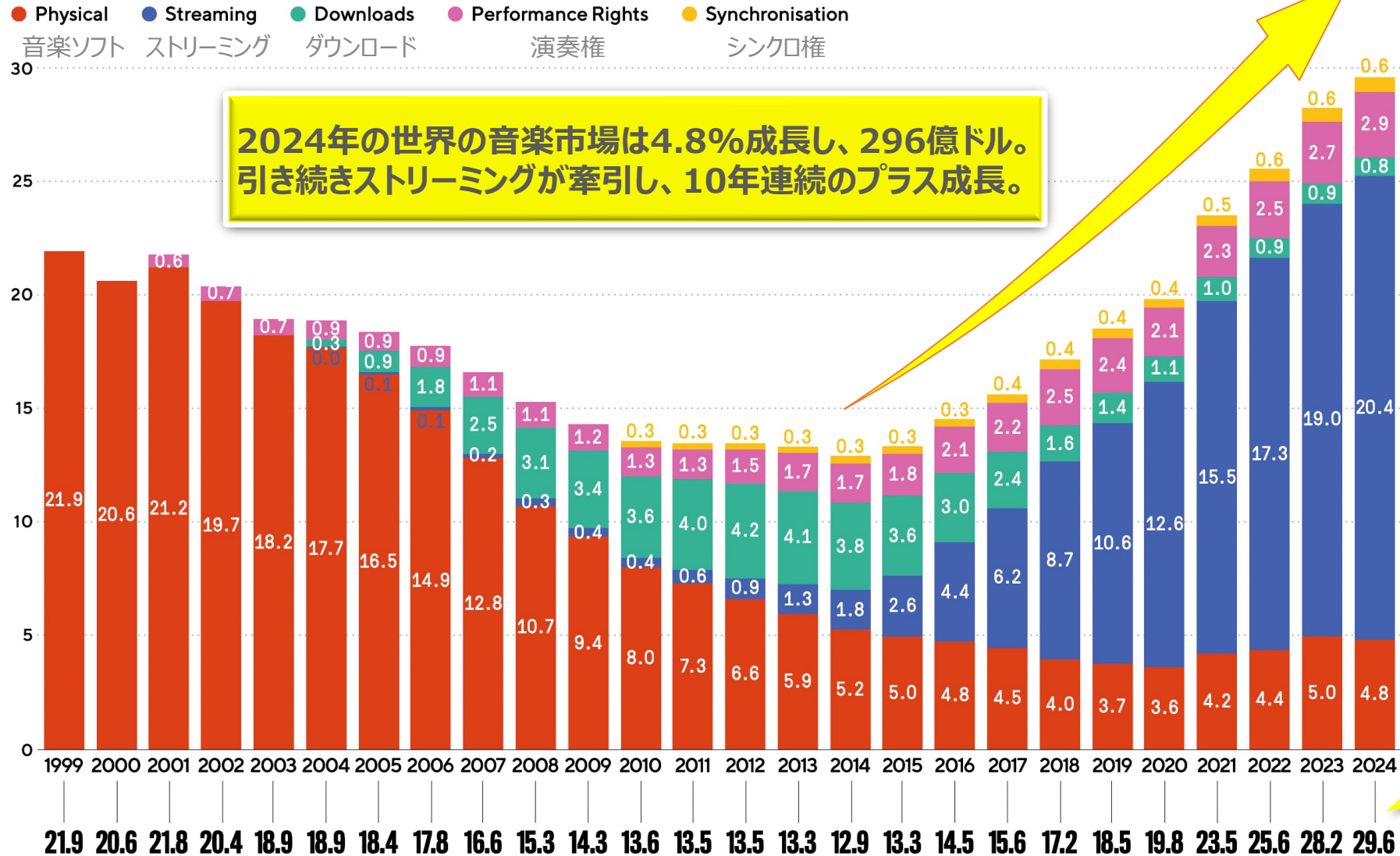
指標	単体	連結	目標
女性管理職比率	21.1%	22.5%	2026年度 30%以上
男女間賃金格差（※1）	69.6%	69.9%	2026年度 75%以上
男性育児休業取得率	100%	66.7%（※2）	75%以上
有給休暇消化率（※3）	48.5%	38.3%	2026年度 60%以上

- （※） 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。

9. APPENDIX 関連市場データ

世界の音楽市場 売上推移

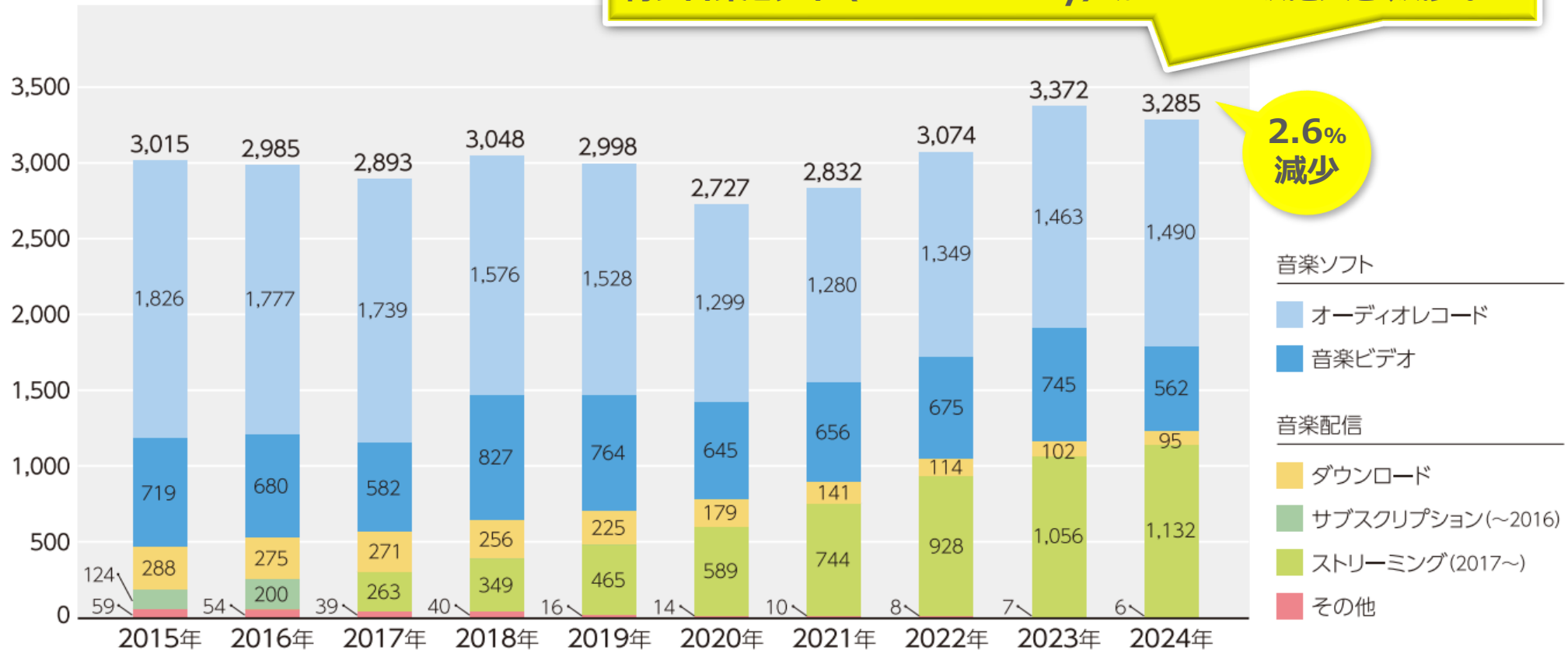
Global recorded music industry revenues 1999-2024 (US\$ billions)



国内の音楽ソフト生産実績・音楽配信売上実績推移

(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。



- 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。

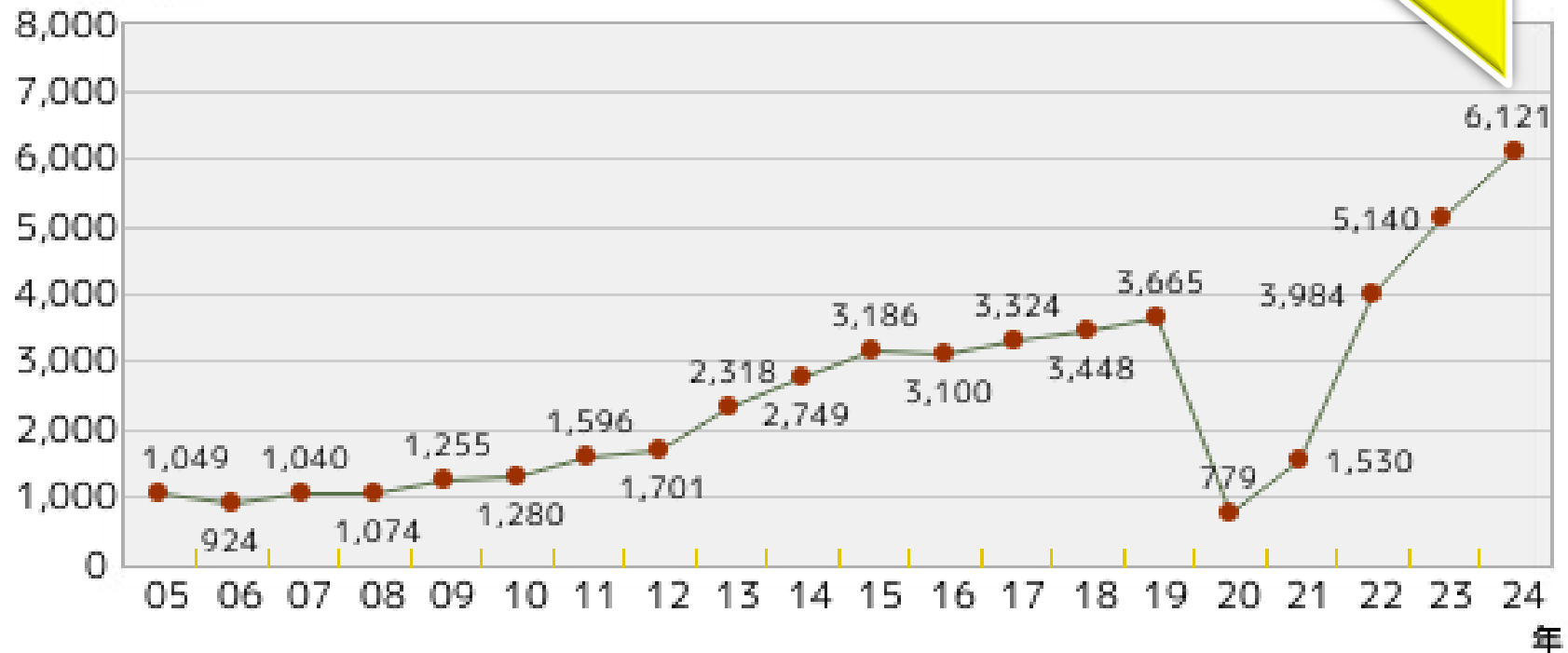
一般社団法人日本レコード協会公表情報

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

売上額(億円)



一般社団法人コンサートプロモーターズ協会公表情報

見通しに関する注意事項

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2026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/>