



代表取締役CEOの阿南雅浩です。

本日は、当社第1四半期の決算内容についてご説明いたします。
どうぞよろしくお願いいたします。

なお、ご説明にあたり、他社様、アーティスト様などへの敬称は
省略させていただきますのでご了承ください。

目次

①	エグゼクティブサマリー	3
②	2025年3月期第1四半期 決算概要	4
③	中期業績計画（2025/3期～2027/3期）	16
④	APPENDIX 会社概要	23
⑤	APPENDIX 関連市場データ	46

それでは、先日開示いたしました資料にて、
目次の1から2までについてご説明いたします。

エグゼクティブサマリー

2025年3月期第1四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力の著作権管理事業及びDD（デジタルコンテンツディストリビューション）事業の伸長と、2023年9月にレコチョクグループを連結子会社化したことにより業容が拡大。前年同期比で**大幅増収、増益**。

取扱高 (※1)

90.4

(億円)

前年同期比 **+92.3%**

売上高 (※1)

48.1

(億円)

前年同期比 **+115.7%**
計画比 **+9.3%**

営業利益 (※1)

2.2

(億円)

前年同期比 **+4.9%**
計画比 **+100%**

管理楽曲数

56.0

(万曲)

前年同期比 **+15.5** (万曲)
前期末比 **+3.4** (万曲)

取扱原盤数 (※2)

132.7

(万原盤)

前年同期比 **+23.4** (万原盤)
前期末比 **+6.4** (万原盤)

(※1) 2023年9月29日にレコチョクの株式を取得し同子会社のエググスとともに連結の範囲に含め、2024年3月期第3四半期連結会計期間よりPLを連結しております。

(※2) 2024年3月期第3四半期よりレコチョク及びエググスの取扱原盤数を合算しております。

©NexTone Inc. All rights reserved.

3

まず、エグゼクティブサマリーです。

昨年9月に、レコチョクグループを連結子会社化したことにより、業容が拡大したこともあり、ご覧のとおり取扱高、売上高、営業利益とすべての指標において、前年同期、並びに期初の計画を上回る伸びを示しております。

また、管理楽曲数、取扱原盤数も、ご覧のとおり着実に増加しております。

理由や内容につきましては、このあと詳しくご説明します。

2025/3期1Q 決算概要

それでは、第1四半期の決算概要をご説明します。

2025/3期1Q 決算概要

- ✓ 音楽配信市場の拡大が続き、著作権管理事業及びDD事業が安定的に推移したこと、音楽配信事業が新たに加わったことにより前年同期比で**増収増益**。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	22.3	48.1	+25.8	+115.7%	134.3	200
販管費	3.9	9.5	+5.6	+143.6%	28.4	55
営業利益	2.1	2.2	+0.1	+4.9%	6.6	10
経常利益	2.1	2.4	+0.3	+12.4%	6.6	10
親会社株主帰属 当期純利益	1.4	1.6	+0.2	+13.6%	5.3	6.0
営業利益率	9.6%	4.6%	▲ 5.0pt	-	4.9%	5.0%
管理楽曲数 (万曲)	40.5	56.0	+15.5	+38.3%	52.6	63
取扱原盤数 (万原盤) (※)	109.3	132.7	+23.4	+21.4%	126.3	154

※ 2024年3月期よりレコチョク及びエグスの取扱原盤数を合算しております。

©NexTone Inc. All rights reserved.

5

オレンジ色でハイライトした部分が、第1四半期の実績です。

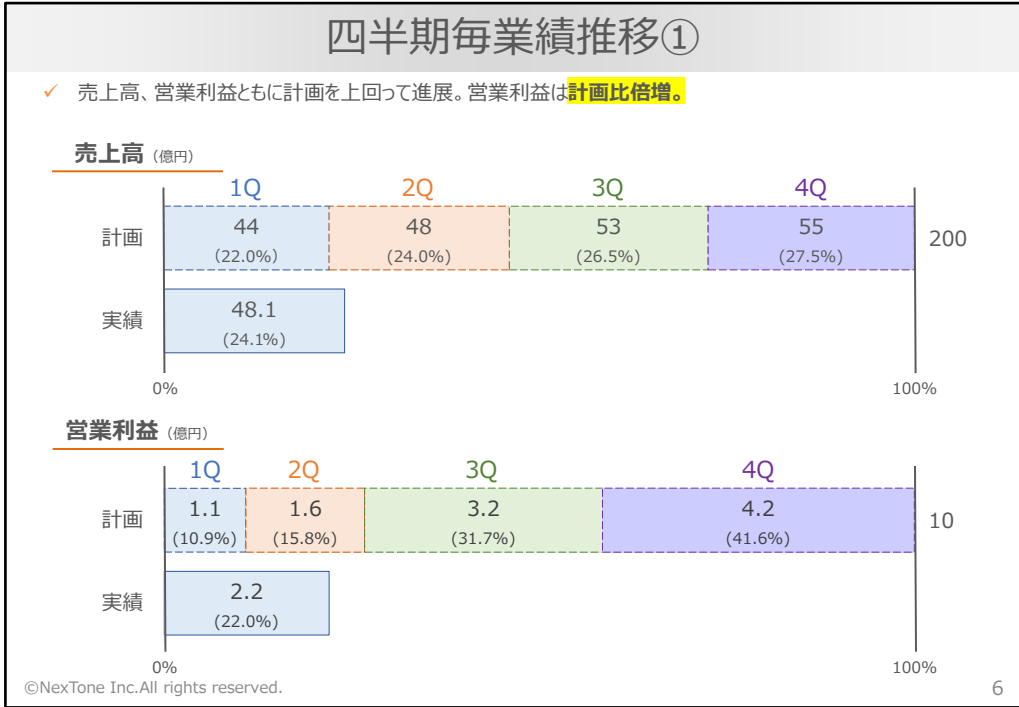
売上高は、前期第3四半期からレコチョクグループを連結したこと、および著作権管理事業、DD事業の安定的な成長により、48億1千万円、前年同期比で115.7%増加となりました。

販管費は、レコチョクグループの連結と、人件費やシステム開発費等の増加により、前年同期比で143.6%増加となりましたが、計画よりセーブされております。

営業利益は、増収により、2億2千万円、前年同期比で4.9%増益となりました。

下から2行目、重要な経営指標である管理楽曲数は、56万曲と順調に増加しました。いつもご説明しているように、これらの楽曲が売上に計上されるのは、1ないし2四半期のタイムラグがございます。

また、一番下の行、取扱原盤数も（子会社）レコチョク、（子会社）エグスの取扱原盤数を合算し、132万7千原盤となりました。



続きまして、四半期ごとの計画の進捗状況です。

上の棒グラフ、売上高は、計画44億円に対して、48億1千万円となり、計画比4億1千万円増となりました。

下の棒グラフ、営業利益は、計画1億1千万円に対して、2億2千万円となり、計画比2倍の1億千万円増となりました。

利益の内訳はのちほどご説明しますが、著作権管理事業、DD事業が安定的に推移したこと、音楽配信事業が新たに加わったこと、およびグループ全社によるコストセーブが奏功したことが主な要因です。

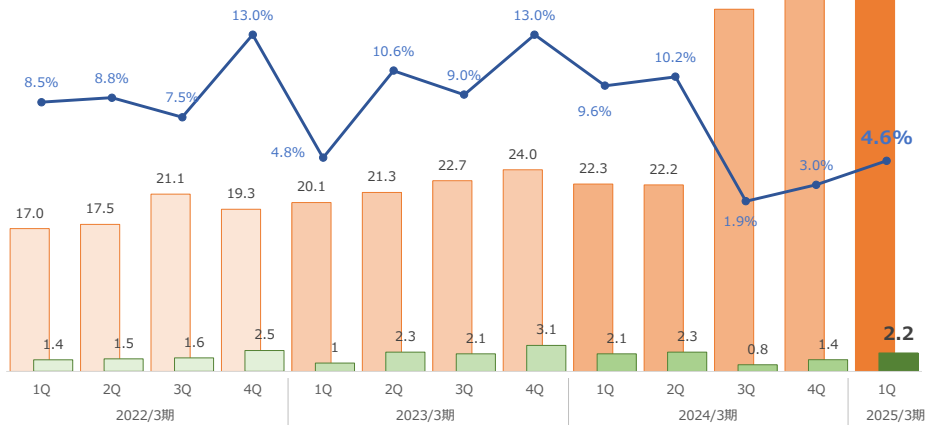
このように売上高、営業利益ともに計画を大幅に上回り、第1四半期はたいへん好調なスタートとなりました。

四半期毎業績推移②

✓ 2023年9月にレコチョコグループを連結子会社化して売上は大幅増収。営業利益も計画通り順調に推移。

(単位：億円)

売上高 営業利益 営業利益率



©NexTone Inc. All rights reserved.

7

続きまして、四半期ごとの業績の推移です。

直近3年分の推移を棒グラフと折れ線グラフで表示しております。前期第3四半期にレコチョコグループを連結したことにより、売上高は大幅に増加し、以後も伸長しております。

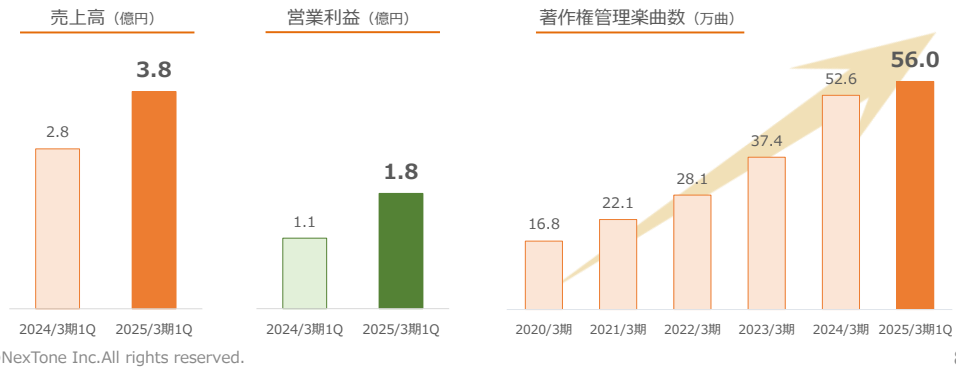
営業利益は前期第3四半期で一旦落ち込みましたが、以後は増加に転じております。

全体としては、連結以降、売上高、営業利益ともに安定成長を継続しており、営業利益率も改善しております。

セグメント別業績 (1/4) <著作権管理事業>

- ✓ 音楽配信市場の拡大による著作権使用料徴収額の増加や、一部配信事業者への著作権使用料の遡及徴収（売上ベースで約3,700万円、今期限りの特殊要因）をおこなったこと等により前年同期比で増収増益。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	2.8	3.8	+1.0	+35.7%	12.4	15.9
営業利益	1.1	1.8	+0.7	+63.6%	5.2	7.4



続きまして、セグメント別の業績をご説明します。

まず、楽曲の著作権管理と（子会社）MCJPの音楽出版事業を合わせた、著作権管理事業です。

上段の表、ハイライト部分をご覧ください。

前年同期と比較して、売上高は、1億円増、率にして35.7%増。

営業利益は、7千万円増、率にして63.6%増と、安定的に伸長しております。

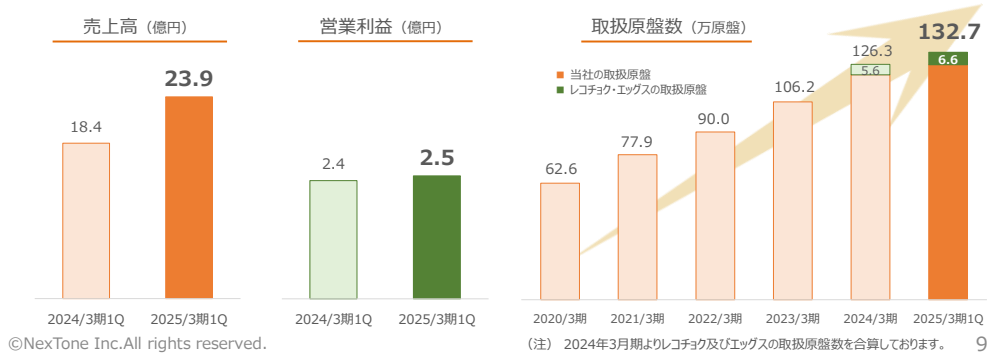
要因としては、音楽配信に関わる徴収額が、一時的要因も含め、大きく伸びたことなどがあります。

管理楽曲数は、エッグスによるインディーズ楽曲の管理委託増加もあり、前期末から3万4千曲増加し、56万曲となりました。

セグメント別業績 (2/4) <DD事業>

- ✓ 音楽配信市場の拡大や、取扱原盤数増加により増収。営業利益は当社のシステム開発費増や、レコチョクグループにおけるシステム開発等の先行投資により前年同期比で微増。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	18.4	23.9	+5.5	+29.9%	75.6	102.0
営業利益	2.4	2.5	+0.1	+4.2%	7.9	10.6



続きまして、DD事業の実績です。

DD事業は、NexTone、レコチョクそしてエッグス3社それぞれの合計となりますが、現状は大部分がNexTone分となります。

売上高は、前年同期比で5億5千万円増、率にして29.9%増。

営業利益は、前年同期比で1千万円増、率にして4.2%増となりました。

NexToneとエッグスにおけるDD事業は、計画を上回り、順調です。レコチョクのDD事業は、今後サービスを拡大していく計画であり、引き続き現在はシステム開発などの先行投資をおこなっているフェーズです。

取扱原盤数は、レコチョクとエッグスの取扱原盤数も含め、6万4千原盤増加し、132万7千原盤となりました。

1Q ヒット原盤（例）

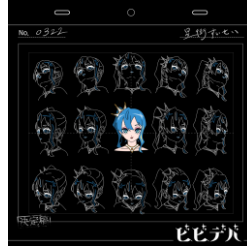
ペルソナ3 リロード
オリジナル・サウンドトラック
(アトラスサウンドチーム)



©ATLUS ©SEGA All rights reserved.

2024年2月に発売されたゲームソフト『ペルソナ3 リロード』の楽曲を収録したオリジナル・サウンドトラックが全世界で大ヒット。

ビビデバ
(星街すいせい)



©2016 COVER Corp.

2024年3月末に公開されると、瞬く間に5,000万再生を超える大ヒット。ホロライブプロダクション所属の人気VTuber “星街すいせい” 15作目のシングル。

オーバーライド
(吉田夜世)



©吉田夜世/シシア、綾/小山乃舞世/TD

多くのクリエイターによる、二次創作投稿から火が付き始め、YouTube上のオリジナル動画は3,000万回再生を超える大ヒット。

©NexTone Inc. All rights reserved.

10

続きまして、第1四半期における当社DD事業の原盤使用料徴収額の上位作品のご紹介です。

当社では、人気ゲーム関連の原盤や、Vtuber、ボカロPなどの原盤を多く取り扱っており、それらの権利者・利用者から強く支持されています。

セグメント別業績 (3/4) <音楽配信事業>

- ✓ レコチョクの音楽配信事業（個人向け、法人向け）を前期3Qから当セグメントに新規設定。
- ✓ 「dヒッツ」サービスが安定的に収益を確保。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	-	18.8	-	-	39.8	74.3
営業利益	-	3.3	-	-	6.0	16.3

上半期ランキング

レコチョク

シングル



Creepy Nuts
/ Bling-Bang-Bang-Born
Sony Music Labels Inc.

アルバム



Number_i / GOAT
TOBE MUSIC

TOWER RECORDS MUSIC

アーティスト



Creepy Nuts
Sony Music Labels Inc.

dヒッツ

アーティスト



Mrs. GREEN APPLE
Universal Music LLC

©NexTone Inc. All rights reserved.

11

続きまして、レコチョク単独事業の音楽配信事業です。

前期第3四半期から新たに加わりました。
音楽配信事業は、「個人向け」と「法人向け」の2つがあります。

実績としては、主力のdヒッツが安定的に推移した結果、
売上高は18億8千万円、営業利益は3.3億円となり、
前期末と比べて、コストセーブにより利益率は改善しております。

セグメント別業績 (4/4) <ビジネスサポート事業>

- ✓ 当社キャスティング事業における各種コーディネートは順調に進展。
- ✓ レコチョクにおけるレコードメーカー・音楽プロダクション向けソリューション事業や、エッグスにおけるインディーズアーティスト向け活動支援のエージェント事業のシステム開発等の先行投資により前年同期比で減益。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	2.2	3.7	+1.5	+68.2%	13.1	17.7
営業利益	0.05	▲1.5	▲1.45	-	▲0.8	▲3.1

キャスティング事業 実績例

【ライブビューイング】

ミュージカル『刀剣乱舞』
～陸奥一蓮～

5月6日に開催された公演の
ライブビューイングコーディネート

©NITRO PLUS・EXNOA LLC/ミュージカル『刀剣乱舞』製作委員会

【楽曲ダウンロード】

あいみょん「桜が降る夜は」

2024年4月期間限定
auスマートパスプレミアム会員限定
楽曲プレゼント施策をコーディネート

【配信コーディネート】

MONGOL800
25th LAST PARADISE TOUR 2023-2024

MONGOL800 結成25周年を締めくくる全国ホールツアーのFINAL沖縄公演の配信をコーディネート

©NexTone Inc. All rights reserved.

* ビジネスサポート事業は法定開示書類上はその他に分類しております。

12

続きまして、ビジネスサポート事業です。

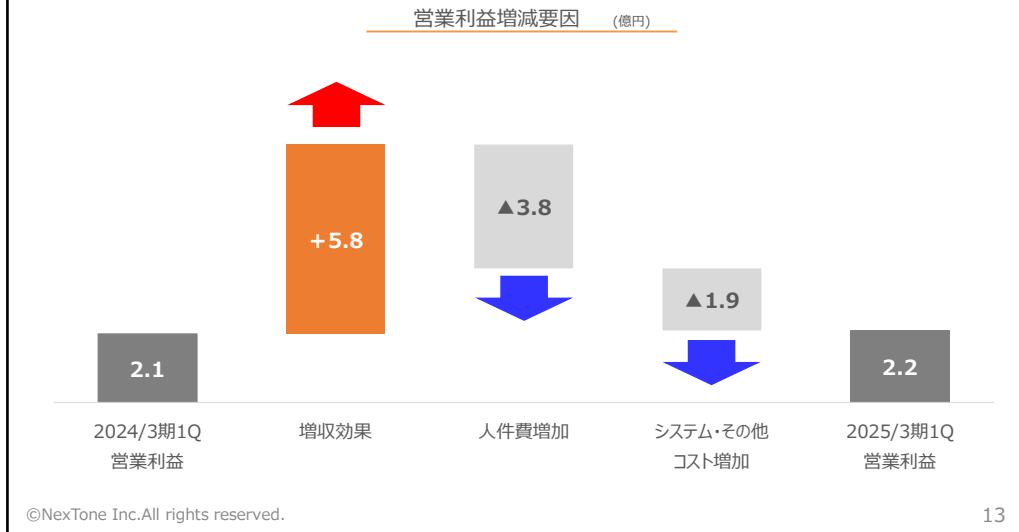
NexToneのキャスティング事業、レコチョクのソリューション事業、そしてエッグスのインディーズアーティスト活動支援事業などを総称しております。

当社のキャスティング事業における、ライブビューイングやライブ配信のコーディネートが順調に進展したことなどにより、売上高は前年同期比で1億5千万円増、率にして68.2%増となりましたが、営業利益はレコチョク・エッグスの成長事業への先行投資により、1億5千万円のマイナスとなりました。

レコチョク・エッグスの事業は、これからの大きな成長領域と位置付けており、いまはまだ、中期業績計画達成に向けた準備段階とご理解いただければと存じます。

営業利益増減要因

- ✓ レコチョクグループを連結したこと及び各事業が安定的に成長し大幅増収。
- ✓ レコチョクが加わったことによる人件費・システム・その他コストが増加した影響により営業利益は微増。



続きまして、連結の営業利益の増減要因です。

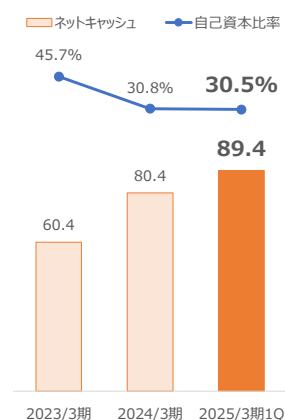
レコチョクグループの連結子会社化により大幅に増収となった一方、人件費やシステム開発費なども増加したため、営業利益は前年同期比で微増となりました。

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。
- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは約89億円。今後も成長のための人員・システムへの投資や、M&Aを含め将来の事業拡大と音楽業界活性化につながる投資を引き続き検討。

(億円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期1Q	前期末比増減
流動資産	67.0	103.4	109.4	+6.0
現預金	60.4	80.4	89.4	+9.0
売掛債権	2.8	16.0	15.6	▲0.4
固定資産	11.1	28.1	28.9	+0.8
無形固定資産	7.8	20.0	20.6	+0.6
総資産	78.2	131.6	138.3	+6.7
負債	42.4	80.0	85.5	+5.5
買入債務	8.7	29.7	30.6	+0.9
未払金	26.4	37.8	45.2	+7.4
純資産	35.7	51.5	52.8	+1.3
負債純資産合計	78.2	131.6	138.3	+6.7

財務状況の推移 (億円)



©NexTone Inc. All rights reserved.

14

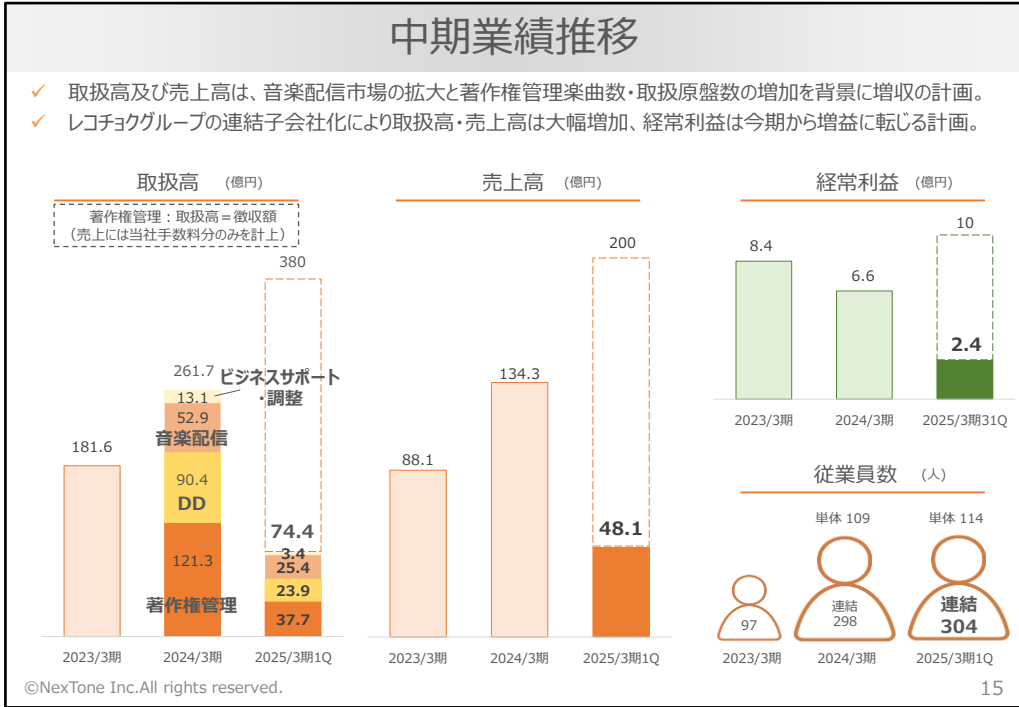
続きまして、バランスシートの状況です。

レコチョクグループを連結したことによりバランスシートが拡大し、プライム上場基準である「純資産50億円以上」を充足しております。

引き続き無借金経営を継続しております。

投資により自己資本比率は30%台に下がりましたが、ネットキャッシュは前期末から約9億円増加し、約89億円となっております。

権利者への分配資金を除いたキャッシュの用途については、グロース市場の間は成長投資を優先し、人材投資、システム増強はもちろん、さらなるM&Aを含む事業拡大の用途などを、慎重に検討を継続しております。



続きまして、中期業績の推移についてです。
 左側と真ん中のグラフ、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として、今期の取扱高は380億円、売上高は200億円を見込んでおります。

一方で右側のグラフ、経常利益は、レコチョク・エッグスの先行投資の影響により前期は減益となりましたが、今期は前期比151.5%の10億円で着地する見込みです。いずれも期初予算、中期業績計画に沿ったもので、変更はありません。現在もレコチョクグループの再成長のための投資フェーズではありますが、既に公表しております中期業績計画を達成すべく、現在着々と再成長の準備を進めております。

私からのご説明は以上です。最後までご覧くださり、ありがとうございました。

当社グループは、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、音楽文化・音楽産業のより一層の発展に貢献してまいります。

なお、当社グループの事業は、為替変動リスクや米国の景気の影響は軽微と考えておりますので、どうぞご安心ください。

今後とも引き続き、ご指導ご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。