

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

2025年2月
株式会社NexTone
東証グロース コード：7094



©NexTone Inc.All rights reserved.

株式会社NexTone 代表取締役CEOの阿南雅浩です。
本日は、当社第3四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、アーティスト様等への敬称は
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3四半期 決算概要	4
③	トピックス	20
④	中期業績計画（2025/3期～2027/3期）	24
⑤	APPENDIX 会社概要	31
⑥	APPENDIX 関連市場データ	54

それでは、先日開示いたしました資料にて、
目次の1から3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3四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 売上高は、前期3Qからのレコチョクとの連結などにより大幅増収。
- ✓ 営業利益はレコチョクグループにおける先行投資を継続しつつも、既存事業の拡大により増益。

取扱高 (※1)

263.1

(億円)

前年同期比 **+52.2%**

売上高 (※1)

142.5

(億円)

前年同期比 **+63.0%**
計画比 **▲1.7%**

営業利益 (※1)

5.8

(億円)

前年同期比 **+13.4%**
計画比 **▲1.7%**

管理楽曲数

64.4

(万曲)

前年同期比 **+15.4** (万曲)
前期末比 **+11.8** (万曲)

取扱原盤数 (※2)

142.4

(万原盤)

前年同期比 **+25.5** (万原盤)
前期末比 **+16.1** (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スの取扱原盤数を合算しております。

©NexTone Inc. All rights reserved.

3

まず、第3四半期のエグゼクティブサマリーです。

前期3Q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、取扱高・売上高は前年同期比で大幅に伸長いたしました。営業利益はレコチョクグループの先行投資費用を当社の既存事業が吸収し、前年同期比で増益となりました。

計画比においては、売上高、営業利益ともに1.7%未達となりましたが、ほぼ計画通りの進捗となっております。また、管理楽曲数、取扱原盤数は、ご覧のとおり着実に増加しております。

セグメント別の業績等につきましては、このあと詳しくご説明いたします。

2025/3期3Q 決算概要

それでは、第3四半期の決算概要をご説明いたします。

2025/3期3Q 決算概要

- ✓ 前期3Qはレコチョクグループの事業を10～12月分のみ連結したのに対し、今期は4～12月分連結しているため大幅に増収。
- ✓ 事業基盤となる管理楽曲、取扱原盤も着実に増加。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	87.4	142.5	+55.1	+63.0%	134.3	200
販管費	17.6	29.0	+11.4	+64.8%	28.4	55
営業利益 ^(※)	5.1	5.8	+0.7	+13.4%	6.4	10
経常利益 ^(※)	5.1	6.0	+0.9	+17.2%	6.5	10
親会社株主帰属 当期純利益	4.0	4.2	+0.2	+5.4%	5.3	6.0
営業利益率	5.9%	4.1%	▲1.8pt	-	4.9%	5.0%
管理楽曲数 (万曲)	49.0	64.4	+15.4	+31.4%	52.6	63
取扱原盤数 (万原盤)	116.9	142.4	+25.5	+21.8%	126.3	154

(※) 当中間連結会計期間において、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。

©NexTone Inc. All rights reserved.

5

オレンジ色でハイライトした部分が、第3四半期の実績となります。

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、142.5億円、前年同期比で63%増加しました。

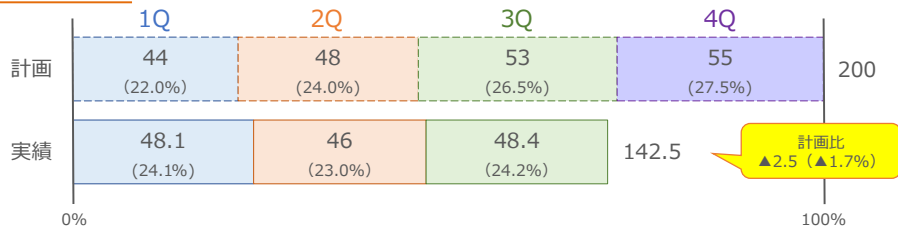
販管費は、レコチョクグループの連結と、人件費やシステム開発費等の増加により29億円、前年同期比で64.8%増加となりました。レコチョクグループの成長分野への先行投資がここに含まれています。営業利益は5.8億円、前年同期比で13.4%増益となりました。

下から2行目、重要な経営指標である管理楽曲数は、64.4万曲となり、通期目標を既に上回って順調に増加しております。いつもご説明しておりますように、これらの楽曲が売上に計上されるまでは、1ないし2四半期のタイムラグがございます。一番下の行、取扱原盤数はレコチョク、エッグスの取扱原盤数を合算し、142.4万原盤となりました。

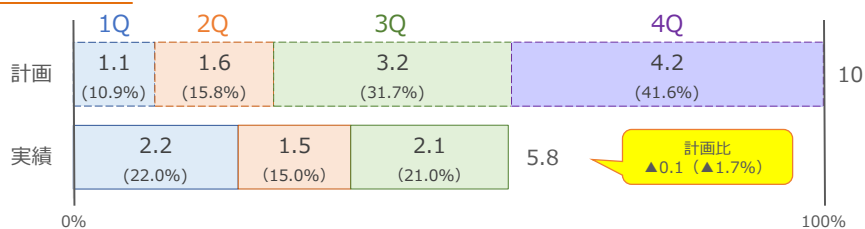
四半期毎業績推移①

✓ 累計では売上高、営業利益ともにほぼ計画通りの進捗。

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



©NexTone Inc. All rights reserved.

6

続きまして、四半期ごとの計画の進捗状況です。

上のグラフ、売上高は第3四半期までの計画145億円に対して、142.5億円となり、計画比2.5億円減となりました。

下のグラフ、営業利益は第3四半期までの計画5.9億円に対して、5.8億円となり、計画比0.1億円減となりました。

売上高、営業利益ともに第3四半期までの計画に対する進捗率は98.3%となり、概ね計画通り推移しております。

四半期毎業績推移②

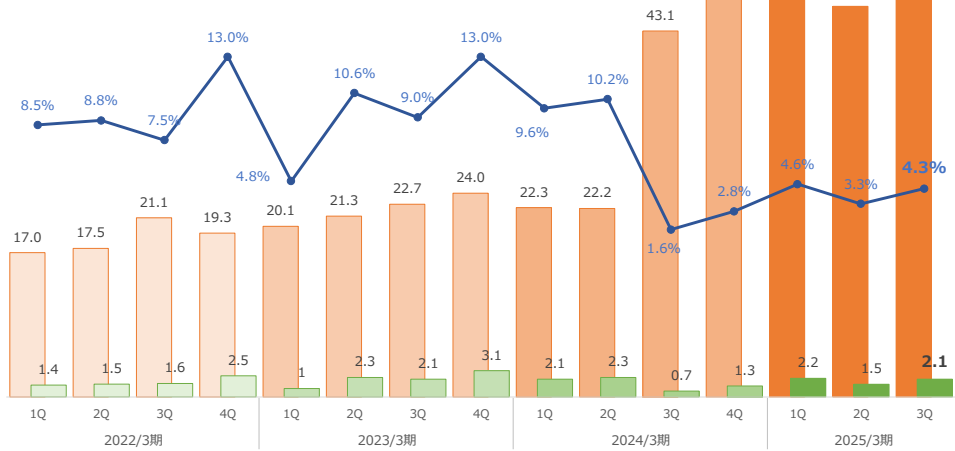
✓ レコチョコグループを連結子会社化した前期3Q以降、売上高は大幅増加。営業利益も概ね計画通り順調に推移。

(単位：億円)

売上高

営業利益

営業利益率



©NexTone Inc. All rights reserved.

7

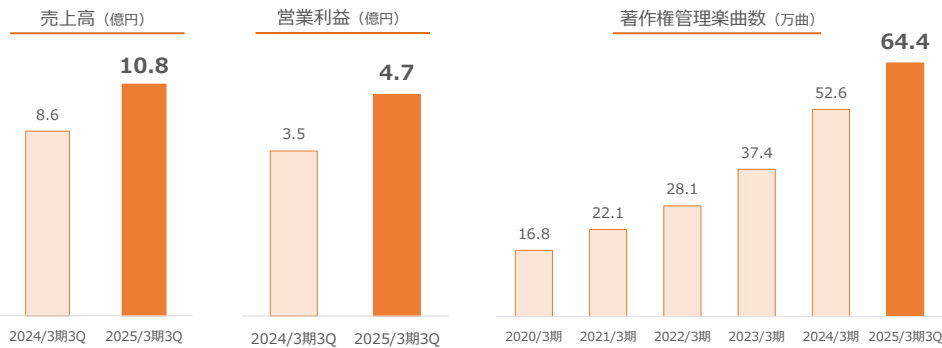
続きまして、四半期ごとの業績の推移です。
過去3期分の推移を棒グラフと折れ線グラフで表示しております。

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、
以後は概ね計画通りに推移しており、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

- ✓ 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、アイドル楽曲の音楽ソフト等に係る録音権の徴収実績の増加、管理楽曲数の増加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
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	8.6	10.8	+2.2	+25.6%	12.4	15.9
営業利益	3.5	4.7	+1.2	+34.3%	5.2	7.4



©NexTone Inc. All rights reserved.

8

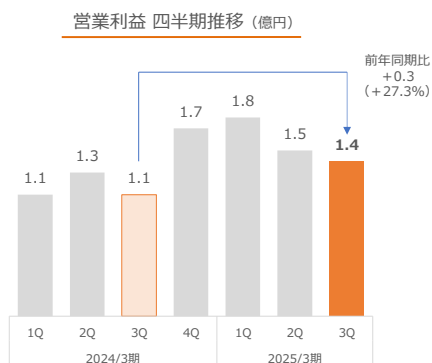
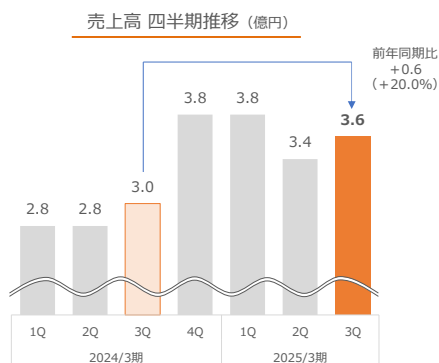
続きまして、セグメント別の業績をご説明いたします。
まず、楽曲の著作権管理と子会社のエムシージェイピーの音楽出版事業を合わせた、著作権管理事業です。

上段の表をご覧ください。前年同期と比較して、売上高は、2.2億円増、率にして25.6%増。営業利益は、1.2億円増、率にして34.3%増と、好調に伸びております。

好調な要因は、音楽・動画配信市場の伸長、アイドル楽曲の音楽ソフト等に係る録音権の徴収実績の増加、管理楽曲数の増加等があります。管理楽曲数は前期末から11.8万曲増加し、64.4万曲となり着実に増加しております。

四半期業績推移 ■ 著作権管理事業

(億円)	2024/3期				2025/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2.8	2.8	3.0	3.8	3.8	3.4	3.6
営業利益	1.1	1.3	1.1	1.7	1.8	1.5	1.4



©NexTone Inc. All rights reserved.

9

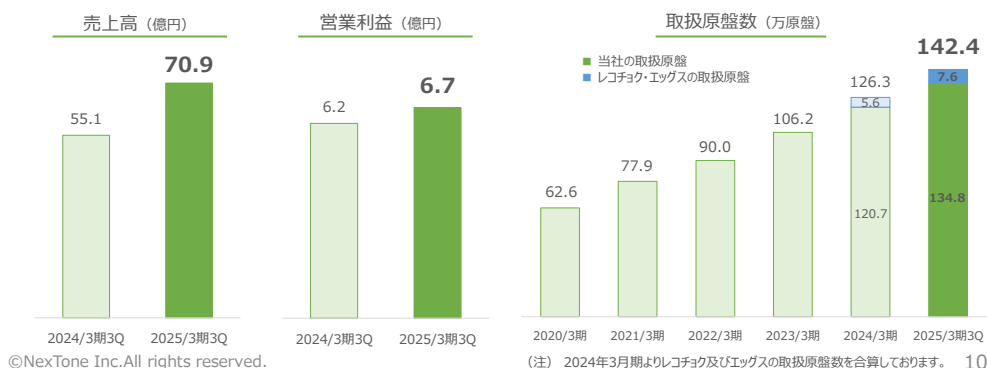
今回よりセグメント別の四半期業績推移をお示しております。

著作権管理の運用作業が増加したことで、システム関連費用が増えたことや人件費の増加等により、第3四半期の営業利益が第2四半期と比較して若干減少いたしましたが、安定的に推移しております。

セグメント別業績 (2/4) ■ DD (デジタル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の伸長、取扱原盤の着実な増加等により前年同期比で増収。営業利益はレコチョクにおける先行投資を当社DDサービスが吸収して増益。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	55.1	70.9	+15.8	+28.7%	75.6	102.0
営業利益	6.2	6.7	+0.5	+8.1%	7.9	10.6



続きまして、DD事業の実績です。

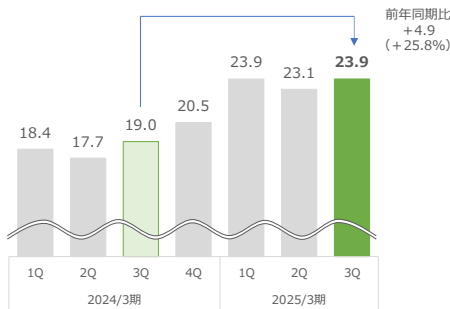
DD事業は、NexTone、レコチョク、エグス、3社それぞれのDDサービスの合計となります。前年同期と比較して、売上高は、15.8億円増、率にして28.7%増の大幅増収、営業利益は、レコチョクのDDサービスにおけるシステム開発等の先行投資費用を当社DDサービスの実績が吸収して、0.5億円増、率にして8.1%増となっております。

取扱原盤数は、前期末から16.1万原盤増加し、142.4万原盤となりました。

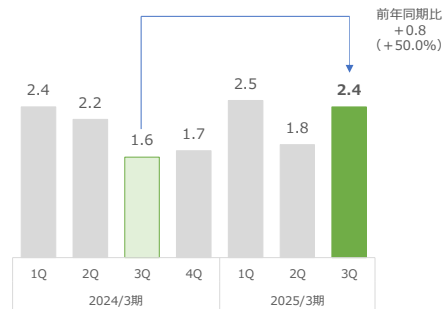
四半期業績推移 ■ DD (デジタルディストリビューション) 事業

(億円)	2024/3期				2025/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	18.4	17.7	19.0	20.5	23.9	23.1	23.9
営業利益	2.4	2.2	1.6	1.7	2.5	1.8	2.4

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



©NexTone Inc. All rights reserved.

11

続きまして、DD事業の四半期推移です。

ストリーミング音楽配信市場の伸長、取扱原盤数の着実な増加等により、前年同期比で大幅な増収増益となっております。

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設定。
- ✓ 個人向け主力サービスである「dヒッツ」のサービス料金を2024年12月より改定。（550円 → 690円（税込））

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	19.6	55.9	+36.3	+185.2%	39.8	74.3
営業利益	2.8	9.7	+6.9	+246.4%	5.6	16.3

「レコチョク」年間ランキング2024

「dヒッツ」年間ランキング2024

シングル



「Bling-Bang-Bang-Born」
Creepy Nuts
Sony Music Labels Inc.

アルバム



「No.O-ring-」
Number_i
TOBE MUSIC

サブスク 楽曲再生回数



「Bling-Bang-Bang-Born」
Creepy Nuts
Sony Music Labels Inc.

©NexTone Inc.All rights reserved.

(※) 2023年9月29日にレコチョクの株式を取得し同社子会社のエ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。

12

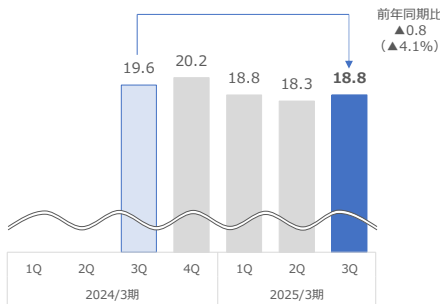
続きまして、前期第3四半期から新規セグメントとして設定した音楽配信事業です。

前期は10月～12月の3ヶ月分のみの実績です。こちらの事業は子会社レコチョクの単独事業となり、「個人向け」と「法人向け」の大きく2つの事業を展開しております。「個人向け」の主力サービスである『dヒッツ』が安定的に推移したことに加え、2024年12月より同サービスの月額料金を改定したこともプラスに影響し、売上高 55.9億円、営業利益 9.7億円となりました。

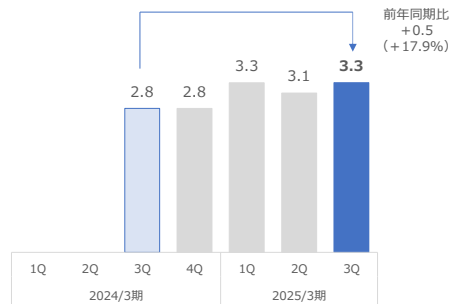
四半期業績推移 ■ 音楽配信事業

(億円)	2024/3期				2025/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	-	-	19.6	20.2	18.8	18.3	18.8
営業利益	-	-	2.8	2.8	3.3	3.1	3.3

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



©NextTone Inc. All rights reserved.

13

続きまして、音楽配信事業の四半期推移です。

先述いたしました『dヒッツ』の料金改定や、サービス保守、運用等の外注費削減も奏功し、計画通りに推移しております。

セグメント別業績 (4/4) ■ ビジネスサポート事業

- ✓ 当社キャストिंग事業のライブビューイング等が順調に進展したことにより前年同期比で増収。
- ✓ レコチョクのソリューション事業やエッグス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
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	9.4	11.4	+2.0	+21.3%	13.1	17.7
営業利益	▲0.3	▲3.2	▲2.9	-	▲0.8	▲3.1

キャストिंग事業 実績例

上映イベント

MAZZEL
1st One Man Tour 2024
"Join us in the PARADE"
発売記念 先行プレミアム上映会



MAZZEL初のライブ映像商品の発売を記念して、12月12日に映画館にて1夜限り開催されたプレミアム先行上映会をコーディネート。

ライブビューイング

いきものがかり
路上ライブ at 武道館



11月2日に開催された、いきものがかり結成25周年公演のライブビューイング実施をコーディネート。

自主興行

朗読劇「メント・モリ」



Mrs. GREEN APPLEのフロントマン・大森元貴が2021年2月にリリースしたソロデビューEP『French』に収録された楽曲「メント・モリ」。その楽曲とリリックビデオの世界観を基にした絵本「メント・モリ」の朗読劇公演を開催。

©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。

14

続きまして、ビジネスサポート事業です。

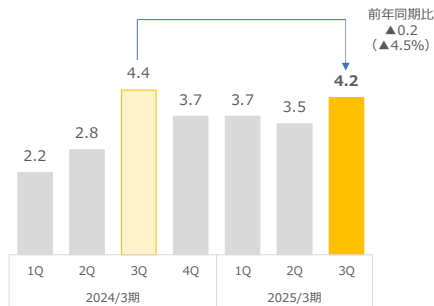
NexToneのキャストिंग事業、レコチョクのソリューション事業、エッグスのインディーズアーティスト支援事業等を総称しております。当社のキャストिंग事業におけるライブビューイング等の実績が順調に進展したことにより、前年同期と比較して、売上高は2億円増、率にして21.3%増となりました。営業利益はレコチョク、エッグスのシステム開発などの先行投資や、新規サービスの展開が計画に対して遅延していることが影響して、2.9億円のマイナスとなりました。

レコチョクグループの新規サービス状況につきましては、後ほど説明いたします。

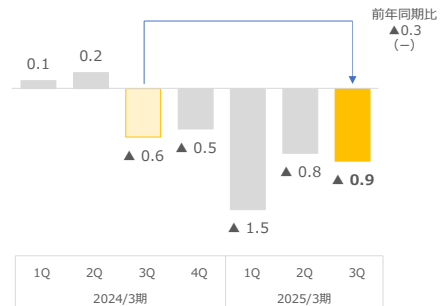
四半期業績推移 ■ ビジネスサポート事業

(億円)	2024/3期				2025/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2.2	2.8	4.4	3.7	3.7	3.5	4.2
営業利益	0.1	0.2	▲0.6	▲0.5	▲1.5	▲0.8	▲0.9

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



©NexTone Inc. All rights reserved.

15

続きまして、ビジネスサポート事業の四半期推移です。

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、営業利益はマイナスに転じておりますが、レコチョコ・エッグスの事業は、今後の大きな成長領域と位置付けており、投資が先行しているためです。現在は準備段階とご理解いただければと存じます。

レコチョクグループの新規サービス状況					
■ DD事業					
DDサービス 「FLAGGLE」 (フラグル)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>当初計画</th> <th>進捗・計画</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2025年3月期 下期より サービス開始</td> <td> <3Q時点の進捗> システム構築遅延のためサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 投資を抑え2026年3月期よりサービス開始を目指す </td> </tr> </tbody> </table>	当初計画	進捗・計画	2025年3月期 下期より サービス開始	<3Q時点の進捗> システム構築遅延のためサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 投資を抑え2026年3月期よりサービス開始を目指す
当初計画	進捗・計画				
2025年3月期 下期より サービス開始	<3Q時点の進捗> システム構築遅延のためサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 投資を抑え2026年3月期よりサービス開始を目指す				
■ ビジネスサポート事業					
ECソリューション 「murket」 (ミューケット)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>当初計画</th> <th>進捗・計画</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2025年3月期 下期より サービス拡大</td> <td> <3Q時点の進捗> 営業開拓の遅れによりサービス拡大が遅延している状況 <対応策/方針> 新規で商材開発に力を入れて2026年3月期よりサービス拡大を目指す </td> </tr> </tbody> </table>	当初計画	進捗・計画	2025年3月期 下期より サービス拡大	<3Q時点の進捗> 営業開拓の遅れによりサービス拡大が遅延している状況 <対応策/方針> 新規で商材開発に力を入れて2026年3月期よりサービス拡大を目指す
当初計画	進捗・計画				
2025年3月期 下期より サービス拡大	<3Q時点の進捗> 営業開拓の遅れによりサービス拡大が遅延している状況 <対応策/方針> 新規で商材開発に力を入れて2026年3月期よりサービス拡大を目指す				
エッグス ファンコミュニティ	<table border="1"> <thead> <tr> <th>当初計画</th> <th>進捗・計画</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2025年3月期 2Qより サービス開始</td> <td> <3Q時点の進捗> マネタイズ機能やエージェント等のサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 新ベンダーでの開発を推進し2026年3月期よりサービス開始を目指す </td> </tr> </tbody> </table>	当初計画	進捗・計画	2025年3月期 2Qより サービス開始	<3Q時点の進捗> マネタイズ機能やエージェント等のサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 新ベンダーでの開発を推進し2026年3月期よりサービス開始を目指す
当初計画	進捗・計画				
2025年3月期 2Qより サービス開始	<3Q時点の進捗> マネタイズ機能やエージェント等のサービス開始が遅延している状況 <対応策/方針> 新ベンダーでの開発を推進し2026年3月期よりサービス開始を目指す				
©NexTone Inc.All rights reserved.					
16					

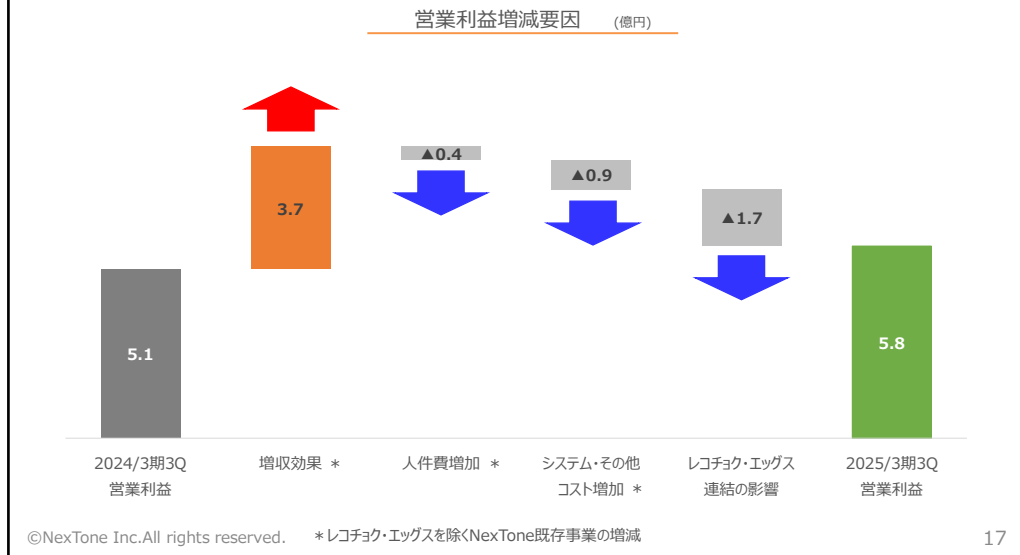
続きまして、レコチョクグループの新規サービスの進捗状況についてご説明いたします。

まずDDサービスの「FLAGGLE」ですが、システム構築遅延のためサービス開始が遅れております。現在は2026年3月期のサービス開始を目指して準備を進めている状況です。

続いて、ビジネスサポート事業に含まれるECソリューション「murket」と、エッグスのファンコミュニティですが、こちらにつきましても営業開拓やシステム開発の遅れが原因でサービス拡大、サービス開始が遅延しております。いずれも2026年3月期よりサービス拡大、サービス開始をする計画に変更して、開発を継続している状況です。

営業利益増減要因

✓ レコチョクグループを連結したことによるマイナス影響を、既存事業による増収効果が吸収して増益。



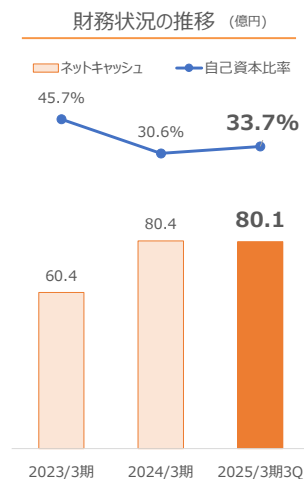
続きまして、連結の営業利益の増減要因です。

NexToneの既存事業における3.7億円の増収効果が、人件費やシステムコストの増加、レコチョクグループ連結の影響を吸収して、営業利益は前年同期比で0.7億円増となりました。

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80億円。今後も成長のための人員・システムへの投資や、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を引き続き検討。

(億円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期3Q	前期末比増減
流動資産	67.0	103.4	103.6	+0.2
現預金	60.4	80.4	80.1	▲0.3
売掛債権	2.8	16.0	17.4	+1.4
固定資産	11.1	28.9	29.9	+1.0
無形固定資産	7.8	20.7	20.4	▲0.3
総資産	78.2	132.3	133.6	+1.3
負債	42.4	80.8	78.9	▲1.9
買入債務	8.7	29.7	30.2	+0.5
未払金	26.4	37.8	37.4	▲0.4
純資産	35.7	51.5	54.6	+3.1
負債純資産合計	78.2	132.3	133.6	+1.3



©NexTone Inc. All rights reserved.

18

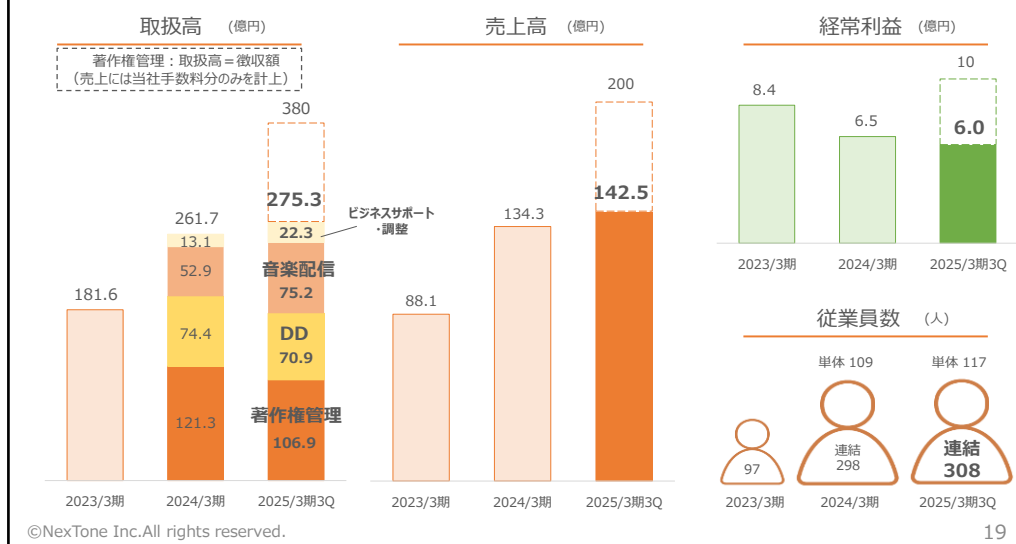
続きまして、バランスシートの状況です。

引き続き無借金経営を継続しており、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。

レコチョクグループのオフィス移転費用などで現預金が多少減少しましたが、ネットキャッシュは約80億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。

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増収の計画。
- ✓ レコチョクグループの連結子会社化により取扱高・売上高は大幅増加、経常利益は今期から増益に転じる計画。



続きまして、中期業績の推移です。

左側と真ん中のグラフ、取扱高及び売上高は、音楽配信や動画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。

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までは前年同期比で減益となりましたが、第3四半期から増益に転じ、今期は前期比153%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。

トピックス

最後にトピックスを2点ご紹介させていただきます。

新規サービス「BLONIA（ブロニア）」について（1/2）

BLONIA

リユース型祝い花サービス

2025年5月よりサービス開始予定

コンサートやイベント等に贈られる祝い花は、会期終了後にはその日限りで廃棄されてしまうことが多い。



「フラワーロス」



音楽業界での幅広い繋がりを活かし、「花」に代わる新しい「華」（スタンド）で祝い花の習慣に新しい選択肢を提供。

<スタンドイメージ>



©NexTone Inc. All rights reserved.

21

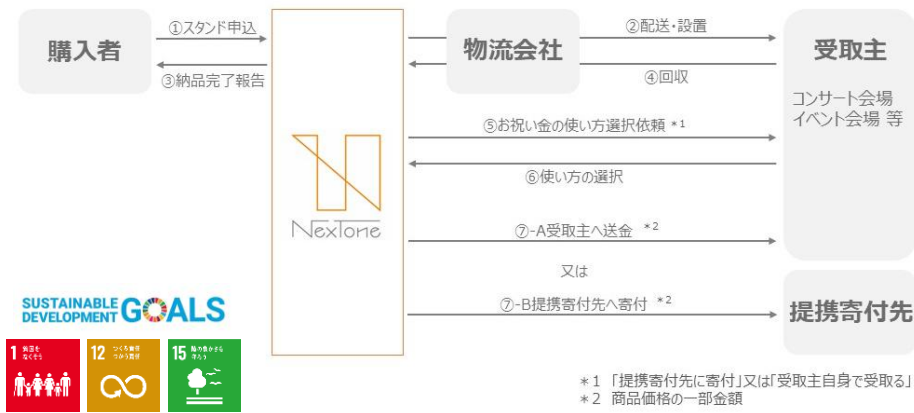
まず、当社の新規サービス「BLONIA」についてご説明いたします。

当社は、音楽・各種イベントに関連する新しいサービスとして「リユース型祝い花サービス」を2025年5月より開始する予定です。

コンサートやイベント等に贈られる祝い花は、その日限りで廃棄されてしまうことが多く、このフラワーロスについては、サステナビリティの観点から問題視されております。そこで、花に代わる豪華絢爛なスタンドを製造し、祝い花の慣習に新しい選択肢を提供いたします。音楽業界での幅広い繋がりを活かして、イベントへの祝い花を中心に展開を広げ、先々は開店祝いや移転・就任祝いに用いる胡蝶蘭向けのサービスも展開予定です。

新規サービス「BLONIA（ブロニア）」について（2/2）

<ビジネスフローイメージ>



<2025年2月6日開示 新規サービスの開始に関するお知らせ>

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06583/c1435ce2/e307/4459/b32a/491b25f57307/140120250205564302.pdf>

©NexTone Inc. All rights reserved.

22

こちらは本サービスのビジネスフローイメージとなります。
商品価格の一部金額を受け取り側が選択肢の中から
寄付出来る仕組み等を導入し、対象公演を祝うだけでなく
社会貢献にも繋がるのが本サービスの大きな特徴となります。

サービス展開スケジュールやスタンドの詳細等につきましては、
準備が整いましたら改めてプレスリリースや専用サイトを公開して
ご案内いたします。

「MUSIC AWARDS JAPAN」について

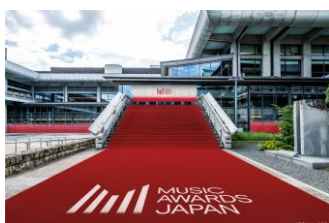


音楽人5000人が選ぶ、国際音楽賞。

「世界とつながり、音楽の未来を灯す。」をコンセプトとして日本の音楽業界主要5団体が国内最大規模の国際音楽賞として新設。

当社グループはアワードの理念に賛同し協賛するとともに日本の音楽を世界に発信しグローバルに誇れるカルチャーとして、世界の音楽業界と連携する活動を支援いたします。

「MUSIC AWARDS JAPAN 2025 KYOTO」開催概要



開催日時	2025年5月22日（木）
※開催ウィーク	2025年5月17日(土)～5月23日（金）
会場	ロームシアター京都
放送	NHKにて生中継 ※22日（木）のみ
配信	YouTubにて全世界配信予定 ※一部地域を除く
公式サイト	https://www.musicawardsjapan.com/
公式SNS	https://x.com/MAJ_official_x
協力	経済産業省（調整中）、文化庁

©NexTone Inc.All rights reserved.

23

次に国内の音楽業界の主要5団体が設立したアワードについてご紹介させていただきます。

「MUSIC AWARDS JAPAN」は、「世界とつながり、音楽の未来を灯す。」をコンセプトとして新設された、国内最大規模の国際音楽賞です。記載の通り2025年5月には京都で授賞式が開催される予定ですので、ぜひご注目ください。

『For the Future of Music』を企業理念に掲げる当社と、『音楽市場の最大活性化』をミッションに掲げる子会社のレコチョクは、本アワードの理念に賛同し、協賛いたしました。引き続き当社グループは、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。

私からのご説明は以上です。最後までご覧いただき、ありがとうございました。今年度の計画達成に向けて、第4四半期も取り組んでまいります。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。