



株式会社NexTone 代表取締役CEOの阿南雅浩です。
当社2026年3月期第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	2026年3月期第1四半期 決算概要 4
③	中期業績計画（2026/3期～2028/3期） 20
④	APPENDIX 27
©NexTone Inc.All rights reserved.	
2	

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

2026年3月期第1四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力事業の伸長により前年同期比で増収、営業利益は大幅増加となり順調なスタート。
- ✓ 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

101.2

(億円)

前年同期比 **+11.9%**

売上高

53.6

(億円)

前年同期比 **+11.2%**

営業利益

3.2

(億円)

前年同期比 **+46.7%**

管理楽曲数

72.7

(万曲)

前年同期比 **+16.7** (万曲)

前期末比 **+3.6** (万曲)

取扱原盤数

152.1

(万原盤)

前年同期比 **+19.4** (万原盤)

前期末比 **+5.1** (万原盤)

©NexTone Inc. All rights reserved.

3

まず、2026年3月期第1四半期のエグゼクティブサマリーです。

主力事業の伸長により前年同期比で増収、営業利益は大幅増益となり、順調なスタートとなりました。

事業基盤となる管理楽曲数、取扱原盤数もご覧のとおり着実に増加しております。

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。

2026年3月期第1四半期 決算概要

それでは、2026年3月期第1四半期の決算概要をご説明いたします。

2026年3月期第1四半期 決算概要

✓ 全ての事業において前年同期比で売上は増加。先行投資を吸収し、営業利益も大幅に増加。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	48.1	53.6	+ 5.5	+ 11.2%	194.1	230
販管費	9.5	10.0	+ 0.5	+ 5.3%	38.2	43
営業利益	2.2	3.2	+ 1.0	+ 46.7%	10.0	18
経常利益	2.4	3.2	+ 0.8	+ 36.2%	10.2	18
親会社株主帰属 当期純利益	1.6	2.1	+ 0.5	+ 26.9%	6.9	12
営業利益率	4.6%	6.1%	+ 1.5pt	—	5.2%	7.8%
管理楽曲数 (万曲)	56.0	72.7	+ 16.7	+ 29.8%	69.1	79
取扱原盤数 (万原盤)	132.7	152.1	+ 19.4	+ 14.6%	147	175

©NexTone Inc.All rights reserved.

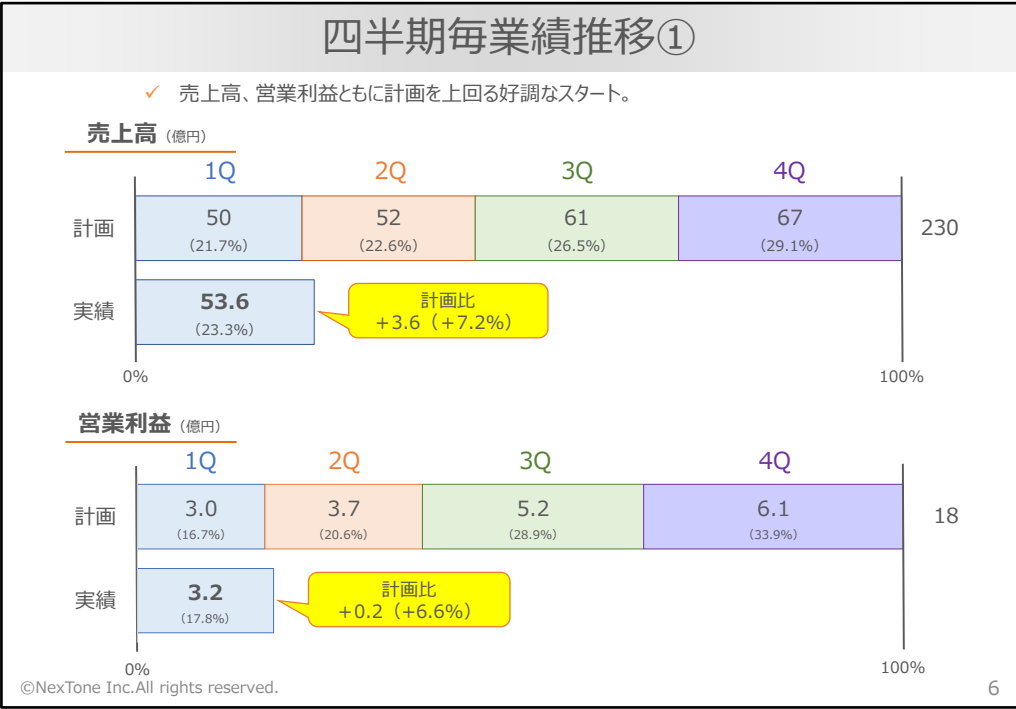
5

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、著作権管理事業、DD事業の安定的な成長に加え、音楽配信事業、ビジネスサポート事業も好調に伸長した結果、53.6億円、前年同期比で11.2%増収となりました。

営業利益は増収効果に加え、固定費の抑制等が奏功してレコチョクの先行投資も吸収した結果、3.2億円、前年同期比で46.7%増益となりました。

重要な経営指標である管理楽曲数、取扱原盤数も着実に増加し、好調なスタートをきっております。



続きまして、四半期毎の業績計画の進捗状況です。

上のグラフ、売上高は第1四半期計画50億円に対して、53.6億円となり、計画比3.6億円増となりました。

下のグラフ、営業利益は第1四半期計画3億円に対して、3.2億円となり、計画比2千万円増となりました。

期初の計画通り下期偏重となる見込みに変更はありません。

四半期毎業績推移②

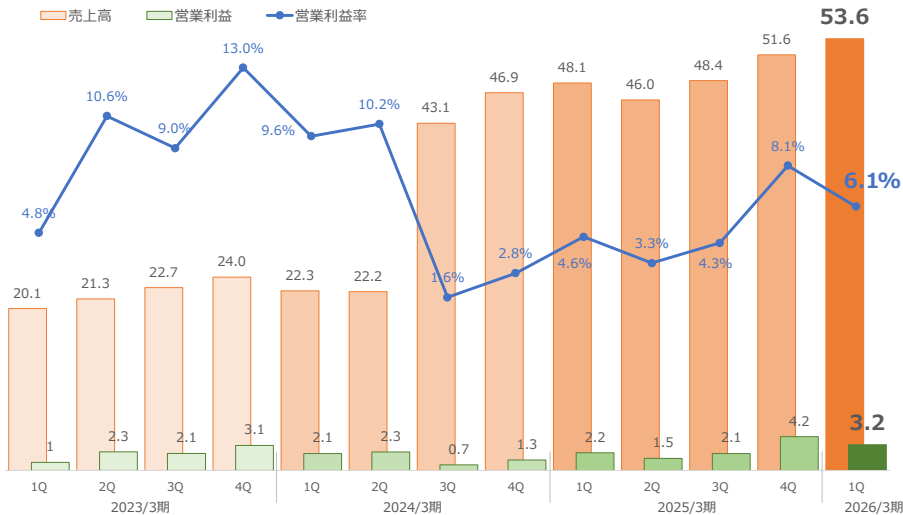
- ✓ レコチョクグループを連結した2024年3月期第3四半期以来、業績は順調に拡大。
2026年3月期第1四半期の売上高は過去最高を更新。

(単位：億円)

売上高

営業利益

営業利益率



©NexTone Inc. All rights reserved.

7

こちらのスライドは、過去3期分の四半期毎の業績推移をお示ししております。

一昨年度第3四半期にレコチョクグループを連結し、以後の業績は順調に拡大しております。

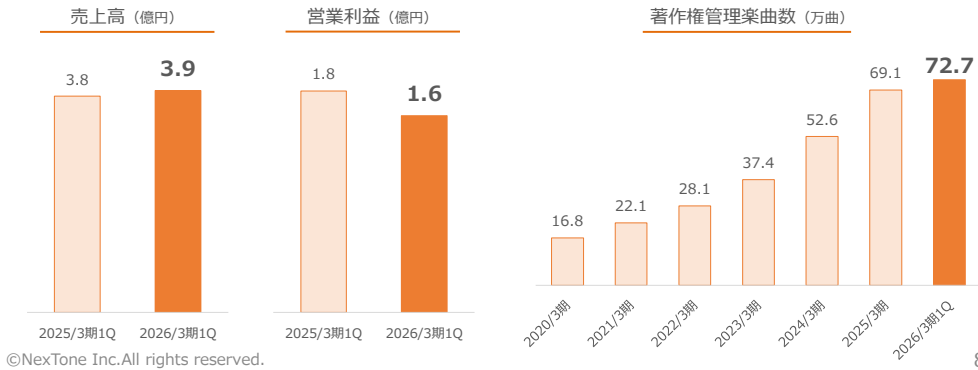
2026年3月期第1四半期の売上高は過去最高を更新いたしました。

今後も安定した業績拡大を見込み、営業利益率も改善していく計画です。

セグメント別業績 (1/4) ■ 著作権管理事業

- ✓ アイドル楽曲の音楽ソフト等にかかる録音権や外国地域における徴収実績の増加等により前年同期比で増収。
- ✓ 2025年3月期第1四半期の特殊要因である一部配信事業者への遡及徴収（売上で3,700万円）は利益減の一因。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	3.8	3.9	+0.1	+2.6%	15.2	19.2
営業利益	1.8	1.6	▲0.2	▲11.1%	6.9	8.9



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。

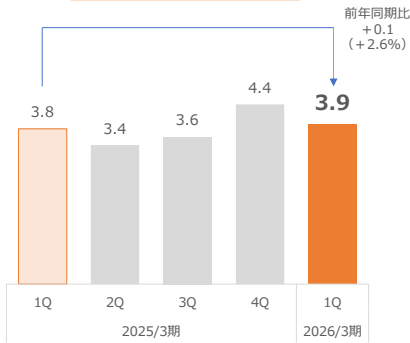
上段の表をご覧ください。前年同期と比較して、
売上高は、1千万円増、率にして2.6%増。
営業利益は、2千万円減、率にして11.1%減となりました。

昨年度第1四半期に一部の配信事業者への遡及徴収を行った特殊な増額要因がなくなったことが影響しています。

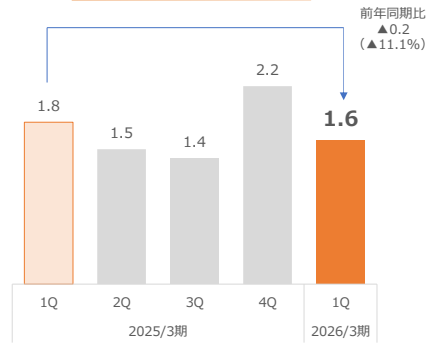
四半期業績推移 ■ 著作権管理事業

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

売上高 四半期推移 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



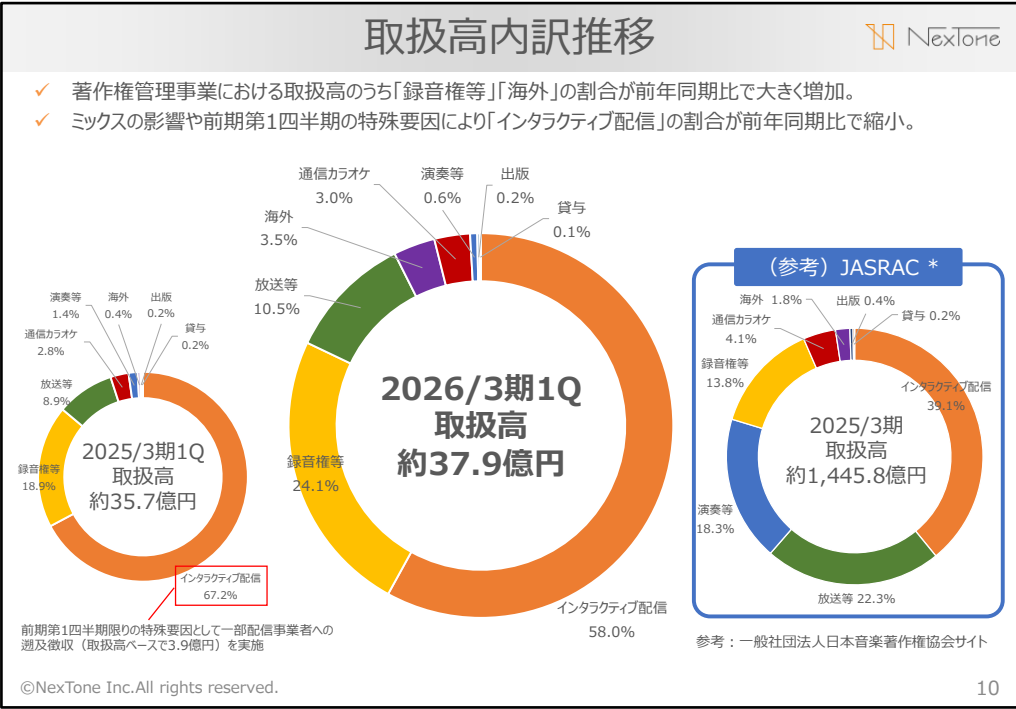
©NexTone Inc. All rights reserved. ※ 毎期4Qに年に1度だけ使用料を徴収する区分があるため4Qの業績が増える傾向

9

続きまして、著作権管理事業の四半期業績推移です。

先述いたしました2025年3月期第1四半期の特殊要因を除くと、業績は安定的に推移しております。

なお、毎期第4四半期は1年に1度使用料を徴収する区分があるため、徴収額が増える傾向にあります。



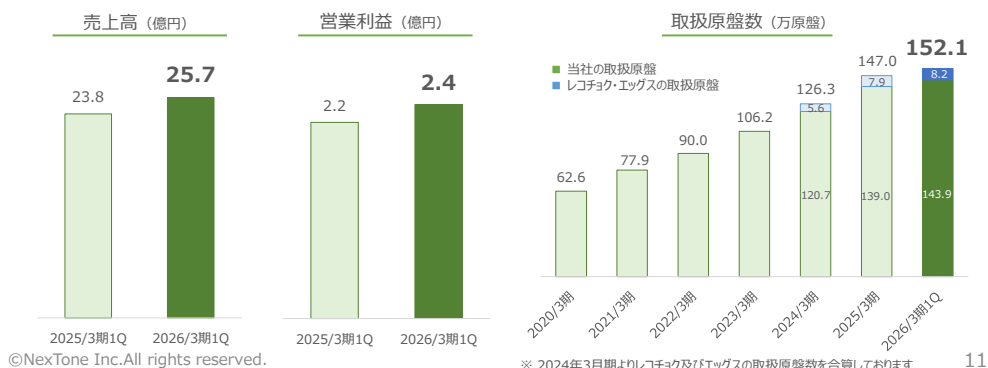
続きまして、取扱高の内訳をご説明いたします。
アイドル楽曲のCD、DVD等の音楽ソフトにかかる使用料や、外国地域での配信使用料の徴収が好調だったことから、「録音権等」や「海外」区分の割合が前年同期比で大きく増加いたしました。

先述いたしました昨年度第1四半期の特殊要因による影響で、前年同期比で「インタラクティブ配信」の割合が縮小しておりますが、ストリーミング音楽配信市場や動画配信市場の拡大を背景に、同区分の取扱高は今後も順調に増加することが見込まれています。

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と動画配信サービス市場の伸長、取扱原盤の着実な増加等により前年同期比で増収増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	23.8	25.7	+1.9	+7.8%	96.8	125.3
営業利益	2.2	2.4	+0.2	+10.8%	9.6	12.5



続きまして、DD事業の実績です。

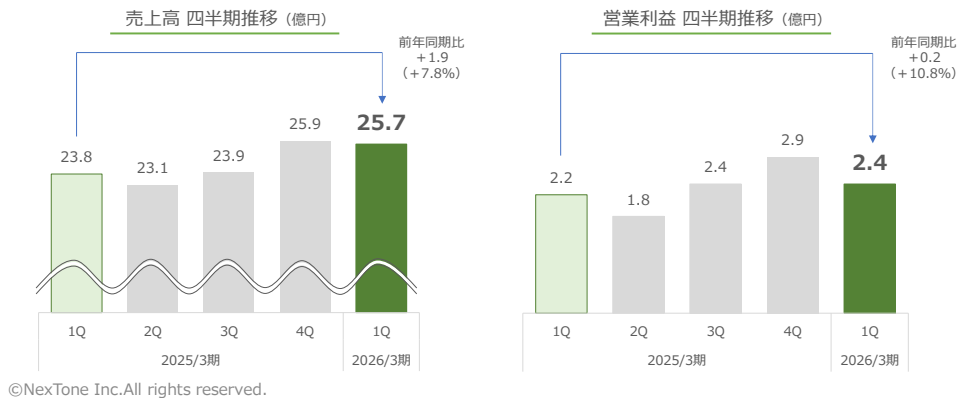
DD事業は、NexToneと子会社のレコチョク、エグス、3社それぞれのDDサービスの合計となります。

前年同期と比較して売上高は、1.9億円増、率にして7.8%増。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、2千万円増、率にして10.8%増となりました。

取扱原盤数は、着実に増加して合計152.1万原盤となりました。

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)	2025/3期				2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	23.8	23.1	23.9	25.9	25.7
営業利益	2.2	1.8	2.4	2.9	2.4



12

続きましてDD事業の四半期業績推移です。

ストリーミング音楽配信市場と動画配信市場の伸長を背景に、
当社の強みであるアニメ、ゲーム、VTuber等の
ネットクリエイター関連の原盤が日本および海外で多く使用
されたこと等により、前年同期比で増収増益となりました。

セグメント別業績 (3/4) ■ 音楽配信事業

✓ 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月に改定したことや、システム費・人件費等の削減が奏功し、前年同期比で増収増益。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	18.8	19.2	+0.4	+2.1%	75.8	75.1
営業利益	3.2	3.9	+0.7	+22.7%	13.3	14.8

音楽配信（個人向け）上半期ランキング

レコチョク			dヒッツ		
シングル ダウンロード			ストリーミング（ラジオ型）		
1位	GOD_i	Number_i	1位	ライラック	Mrs. GREEN APPLE
2位	Plazma	米津玄師	2位	ダーリン	Mrs. GREEN APPLE
3位	ライラック	Mrs. GREEN APPLE	3位	ケセラセラ	Mrs. GREEN APPLE
アルバム ダウンロード			4位	APT.	ROSÉ & Bruno Mars
1位	GOD_i [EP]	Number_i	5位	幾億光年	Omoionotake
2位	Spacecraft / Sailing	BE:FIRST			
3位	HEART	King & Prince			

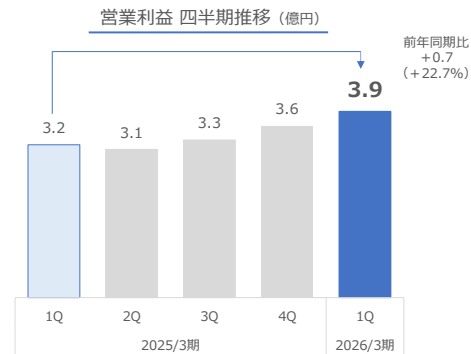
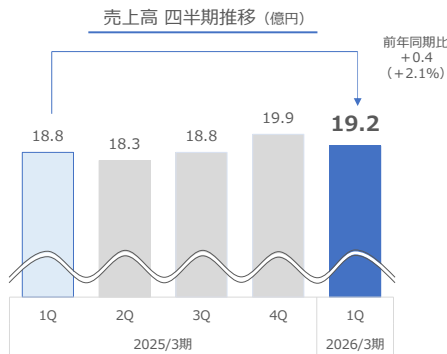
©NexTone Inc. All rights reserved. ※ 2025年3月期2Qにおいて企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期1Qの業績は暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

続きまして、子会社レコチョクの単独事業である音楽配信事業の実績です。

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月より改定したことやコスト削減が奏功し、前年同期と比較して売上高は4千万円増、率にして2.1%増。営業利益は7千万円増、率にして22.7%増となりました。

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
売上高	18.8	18.3	18.8	19.9	19.2
営業利益	3.2	3.1	3.3	3.6	3.9



©NexTone Inc. All rights reserved.

14

続きまして音楽配信事業の四半期業績推移です。

業績は安定して推移しており、営業利益につきましてはサービス保守、運用等の外注費削減や、インフラコストの見直しをおこなっていることで増益傾向となっております。

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サービスにおけるコーディネートやサポート体制を強化したことが奏功し、コーディネート数が増加したこと等により前年同期比で増収、利益も改善。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	3.8	7.0	+3.2	+84.4%	14.9	26.3
営業利益	▲1.2	▲0.6	+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

-真天地開闢集団-ジグザグ



6月8日・12日・18日・19日に開催された
視映像集 (Blu-ray / DVD)「全国開闢視-天と地-」発売記念
参拝者の集い“ベレボ”限定 先行上映会をサポート

配信サポート

Tele



6月6日にU-NEXTにて独占配信された
『Tele Tour 2025「残像の愛し方」』
の配信をサポート

©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

15

続きまして、ビジネスサポート事業です。

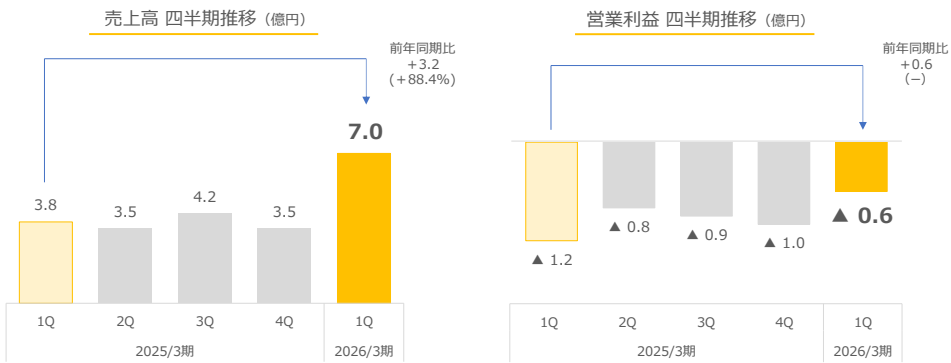
NexToneのキャスティング事業、レコチョクのソリューション事業、エッグスのインディーズアーティスト支援事業等を総称しております。

キャスティング事業において、社内の体制を強化したことによりコーディネート数が増加し、人気アイドルのコンサートや人気YouTuberのイベント等のライブビューイングが好調に推移した結果、前年同期と比較して売上高は、3.2億円増、率にして84.4%増となりました。

営業利益は0.6億円改善しているものの、レコチョク、エッグスのシステム開発などの先行投資をおこなったことや、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、0.6億円のマイナスとなりました。

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
売上高	3.8	3.5	4.2	3.5	7.0
営業利益	▲1.2	▲0.8	▲0.9	▲1.0	▲0.6







©NexTone Inc. All rights reserved.

16

続きましてビジネスサポート事業の四半期業績推移です。

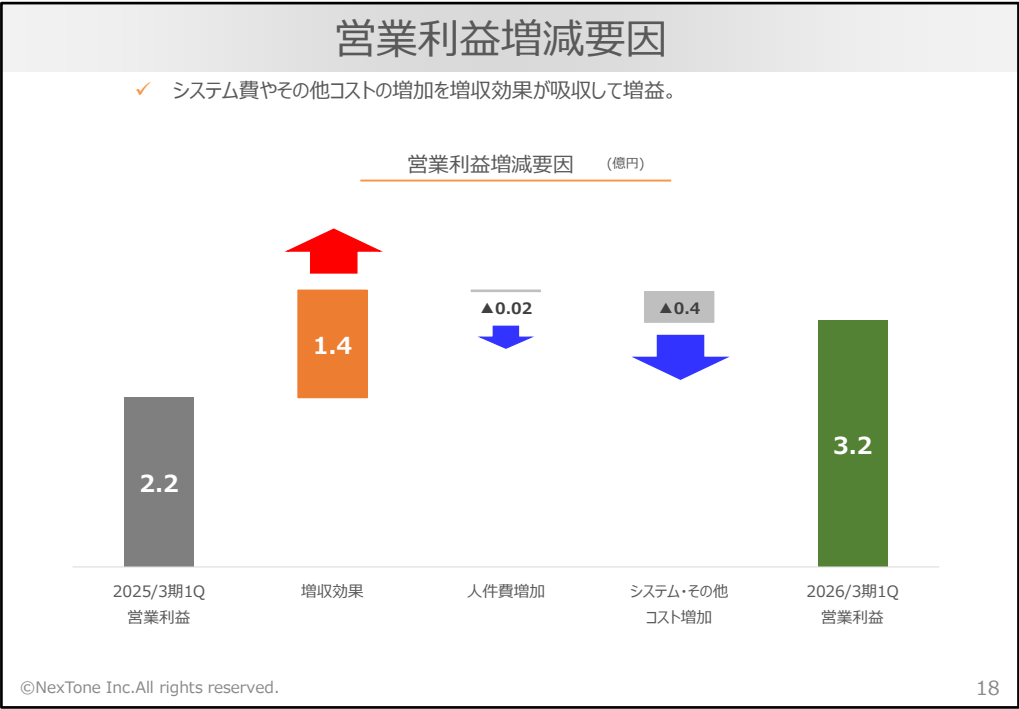
レコチョクグループを連結したことにより営業利益はマイナスが続いておりますが、2026年3月期よりレコチョクのソリューション事業のサービス拡大、およびエッグスのインディーズアーティスト向けエーгент事業のサービス拡大を想定しており、徐々に改善していく見込みです。

レコチョクグループの新規サービス状況		
■ DD事業		進捗・計画
 FLAGGLE	DDサービス「FLAGGLE」(フラグル)	2025年7月1日より提供開始
■ 音楽配信事業		進捗・計画
 play	法人向けサービス「レコチョク play」	カラオケ歌唱を前提とした法人向け原盤利用許諾スキームを構築 2025年6月30日より各カラオケ機器メーカーへ提供開始
■ ビジネスサポート事業		進捗・計画
 murket	ECソリューション「murket」(ミューケット)	新規デジタル商材を2026年3月期第3四半期より販売開始予定
 GIGGS	エッグスファンコミュニティ	ライブ情報を集めたプラットフォーム「GIGGS」(ギグス)にて、2026年3月期第2四半期よりチケット販売サポート等のソリューションサービスを開始予定
©NexTone Inc. All rights reserved.		

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。

リリース済みサービスとして、DDサービス「FLAGGLE」を先月7月1日に開始し、法人向け音楽配信サービス「レコチョクplay」を6月30日に開始いたしました。

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、営業開拓やシステム開発の遅れが原因でサービス拡大が遅延しております。いずれも今年度第2四半期以降に新規商材販売やソリューションサービスを展開する計画に変更して、開発を継続している状況です。



続きまして、連結の営業利益の増減要因です。

システム費やその他コストの増加を増収効果が吸収して、
営業利益は前年同期比で1億円増の3.2億円となりました。

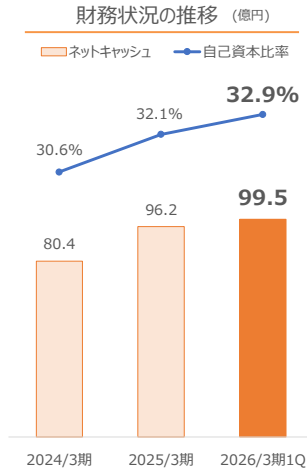
バランスシートの状況

- ✓ 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99億円。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 1Q	前期末比 増減
流動資産	103.4	122.7	124.7	+ 2.0
現預金	80.4	96.2	99.5	+ 3.3
売掛債権	16.0	17.4	21.0	+ 3.6
固定資産	28.9	25.5	26.3	+ 0.8
無形固定資産	20.7	17.8	18.6	+ 0.8
総資産	132.3	148.3	151.1	+ 2.8
負債	80.8	91.1	91.7	+ 0.6
買入債務	29.7	34.3	36.9	+ 2.6
未払金	37.8	43.3	45.3	+ 2.0
純資産	51.5	57.1	59.3	+ 2.2
負債純資産合計	132.3	148.3	151.1	+ 2.8

※ 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。

©NexTone Inc. All rights reserved.



19

最後に、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。
ネットキャッシュは99.5億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、人材投資、システム投資、M&Aを含む事業拡大への投資の他、株主の皆様に対する利益還元として、安定的かつ継続的に配当を実施する方針です。

私からのご説明は以上です。

今期は目標としている2027年3月期のプライム市場上場に向けて、重要な1年であると位置づけております。

引き続き通期計画の達成に向けて邁進してまいります。

ご視聴いただき、ありがとうございました。

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。