




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3四半期の決算内容について  
ご説明いたします。  
どうぞ宜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3四半期 決算概要	4
③	中期業績計画（2026/3期～2028/3期）	22
④	APPENDIX	29

IRに関連する  
Q&A一覧はこちら



©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と2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3四半期 業績ハイライト

- ✓ 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**大幅増益**。
- ✓ 事業基盤となる管理楽曲数及び取扱原盤数はともに着実に増加。

#### 取扱高

**287.2**

(億円)

前年同期比 **+9.2%**

#### 売上高

**153.0**

(億円)

前年同期比 **+7.4%**

#### 営業利益

**8.8**

(億円)

前年同期比 **+52.6%**

#### 管理楽曲数

**79.1**

(万曲)

前年同期比 **+14.7** (万曲)  
前期末比 **+10.0** (万曲)

#### 取扱原盤数

**164.8**

(万原盤)

前年同期比 **+22.4** (万原盤)  
前期末比 **+17.8** (万原盤)

©NexTone Inc. All rights reserved.

3

まず、2026年3月期第3四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。  
営業利益は増収効果及びコストコントロールが奏功して大幅増益となりました。  
第3四半期の実績としては、売上高、営業利益ともに過去最高となりました。

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、この後詳しくご説明いたします。

## 2026年3月期第3四半期 決算概要

それでは、2026年3月期第3四半期の決算概要をご説明いたします。

## 2026年3月期第3四半期 決算概要

✓ 音楽関連市場の拡大を背景に堅調に推移し、前年同期比で増収増益。営業利益率は大幅改善。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	142.5	153.0	+10.5	+7.4%	194.1	230
販管費	29.0	29.8	+0.8	+2.8%	38.2	43
営業利益	5.8	8.8	+3.0	+52.6%	10.0	18
経常利益	6.0	9.0	+3.0	+50.7%	10.2	18
親会社株主帰属 当期純利益	4.2	5.6	+1.4	+33.6%	6.9	12
営業利益率	4.1%	5.8%	+1.7pt	—	5.2%	7.8%
管理楽曲数 (万曲)	64.4	79.1	+14.7	+22.8%	69.1	79
取扱原盤数 (万原盤)	142.4	164.8	+22.4	+15.7%	147.0	175

©NexTone Inc.All rights reserved.

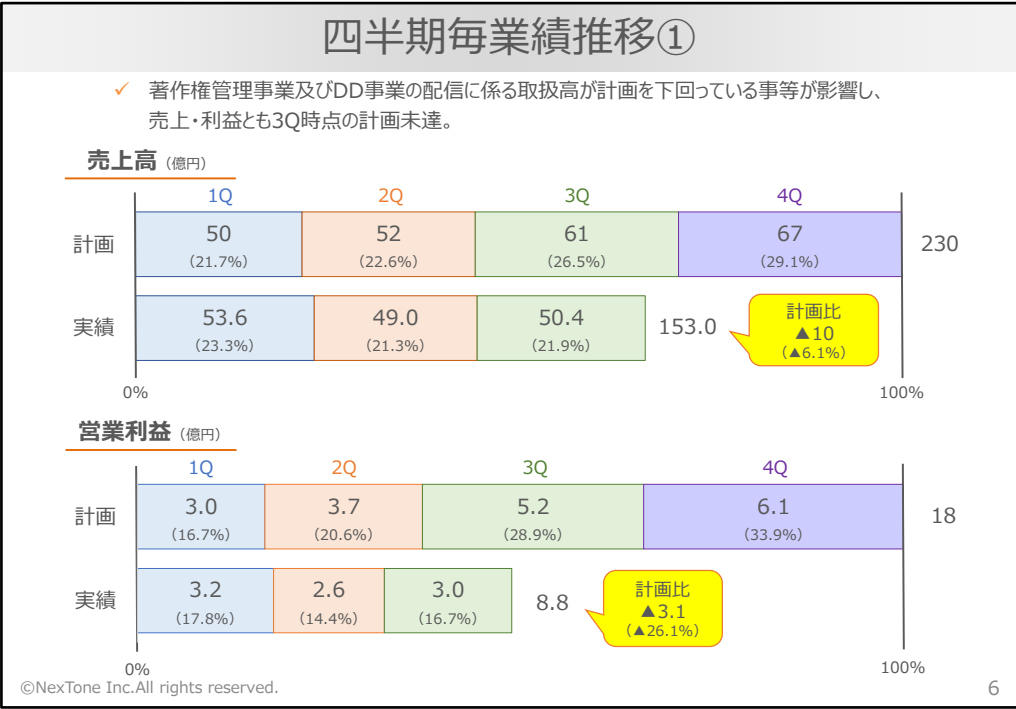
5

オレンジ色でハイライトした部分が、第3四半期の実績です。

売上高は、音楽関連市場の拡大を背景に著作権管理事業、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堅調に伸長した結果、153億円、前年同期比で7.4%増収となりました。

営業利益はそれらの増収効果に加え、コストコントロールが奏功し、8.8億円、前年同期比で52.6%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。

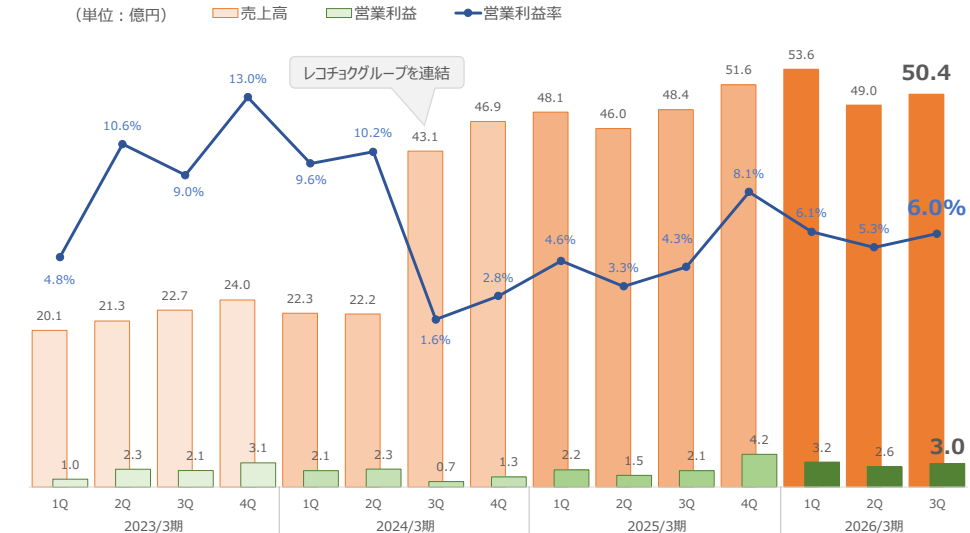
上のグラフ、売上高は第3四半期計画の163億円に対して、153億円となり、計画比10億円減となりました。

下のグラフ、営業利益は第3四半期計画の11.9億円に対して、8.8億円となり、計画比3.1億円減となりました。

著作権管理事業及びDD事業の配信に係る取扱高が計画を下回っている事が、計画未達の主要な要因のため各事業において市場動向を注視して対策を検討しております。

## 四半期毎業績推移②

✓ 売上高は拡大を継続、営業利益は増加基調で推移。



©NexTone Inc. All rights reserved.

7

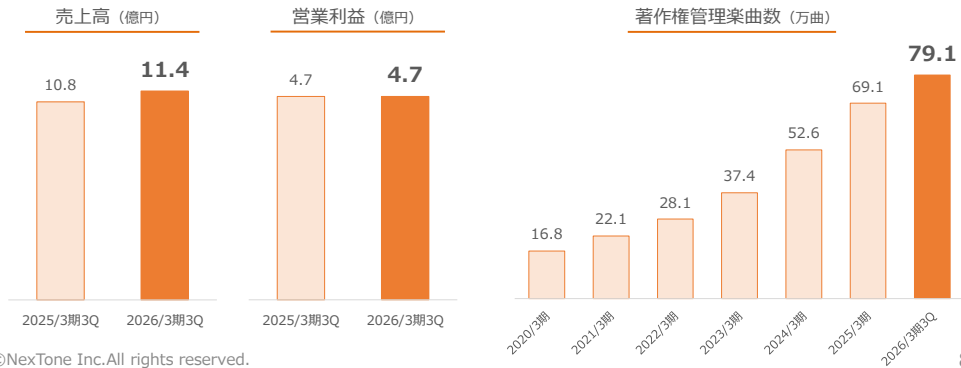
こちらのスライドは、過去3期分の四半期毎の業績推移をお示しております。

2024年3月期第3四半期にレコチョクグループを連結し、以後の業績は堅調に推移しております。  
今後も継続的な業績拡大を見込み、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

- ✓ 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増収。徴収区分のミックスの変化とシステムと人材への投資増加により営業利益は横ばい。
- ✓ 著作権管理楽曲数は順調に増加。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	10.8	11.4	+0.6	+5.7%	15.2	19.2
営業利益	4.7	4.7	±0	—	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エピーの  
音楽出版事業を合わせた、著作権管理事業です。

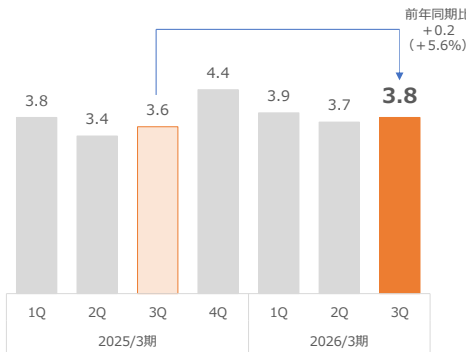
上段の表をご覧ください。前年同期と比較して、  
売上高は、6千万円増、率にして5.7%増。  
営業利益は、徴収支分権の内訳の変化や、  
システム関連費及び人件費の増加により横ばいとなりました。



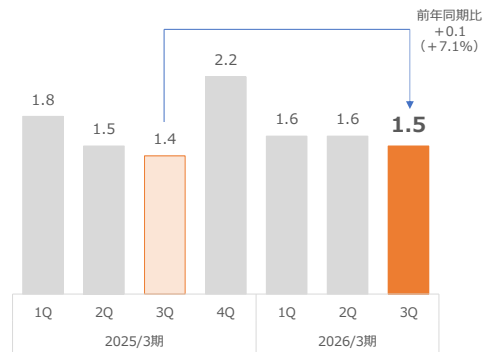
## 四半期業績推移 ■ 著作権管理事業

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

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利用者があるため4Qの業績が増える傾向

9

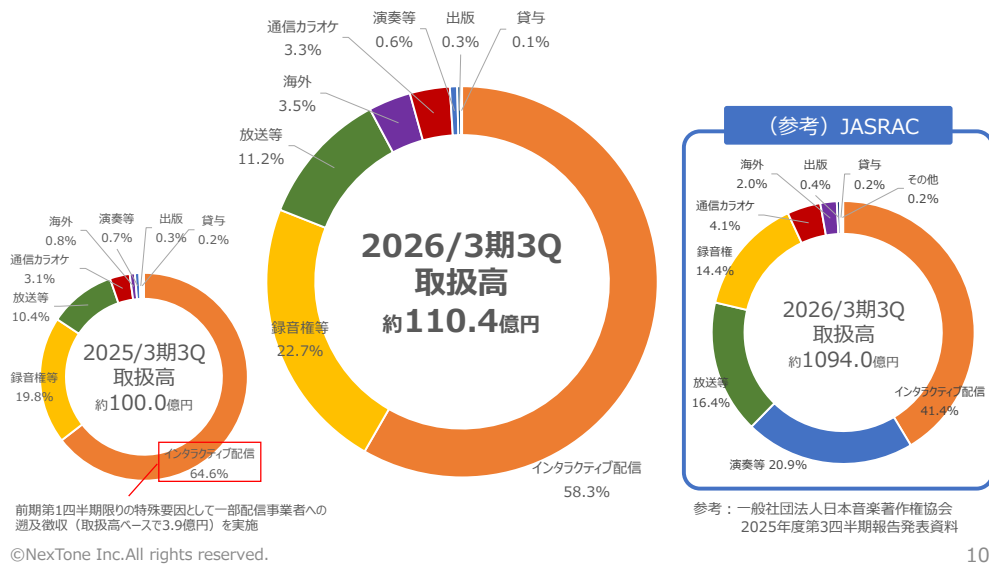
続きまして、著作権管理事業の四半期業績推移です。

著作権管理楽曲数の順調な拡大を背景に、  
四半期毎の業績は若干の増減はあるものの、  
堅調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  
利用者があるため、徴収額が増える傾向にあります。

## 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」「放送等」「海外」等の割合が前年同期比で増加。



続きまして、2026年3月期第3四半期時点の取扱高と、その内訳をご説明いたします。

第3四半期時点の取扱高は110.4億円、当社の市場シェアは9.2%となり拡大が継続しております。

前期第1四半期に、一部利用者の遡及徴収があったことなどの特殊要因により、前年同期比で

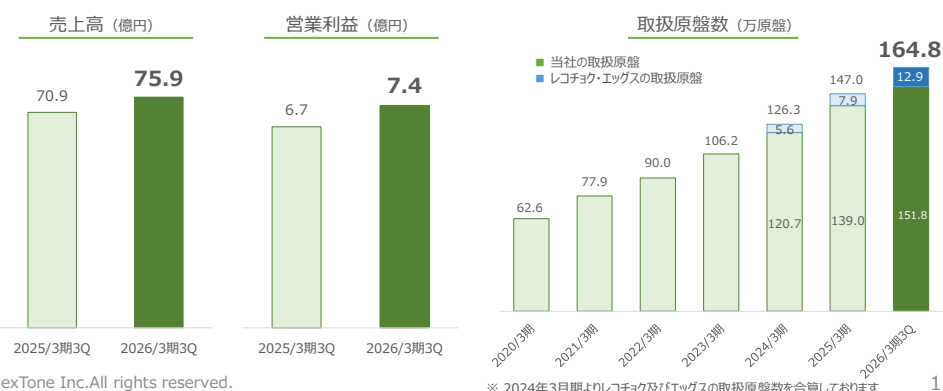
「インタラクティブ配信」の割合が縮小しております。

一方、アイドル楽曲のCD、DVD等の音楽ソフトに係る使用料、放送使用料、外国地域での配信使用料等の徴収が好調だったことから、「録音権等」「放送等」「海外」区分の割合が前年同期比で増加いたしました。

## 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
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	70.9	75.9	+5.0	+7.1%	96.8	125.3
営業利益	6.7	7.4	+0.7	+10.7%	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。

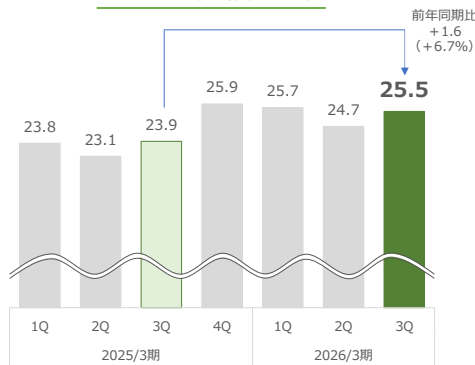
前年同期と比較して売上高は、5億円増、率にして7.1%増。営業利益は、7月より開始したレコチョクのDDサービス「FLAGGLE」におけるシステム開発等の先行投資費用を当社DDサービスの実績が吸収して、7千万円増、率にして10.7%増となりました。

取扱原盤数は、着実に増加して合計164.8万原盤となりました。

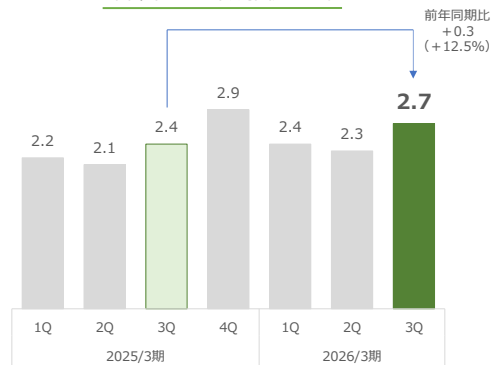
## 四半期業績推移 ■ DD（デジタルディストリビューション）事業

(億円)	2025/3期				2026/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	23.8	23.1	23.9	25.9	25.7	24.7	25.5
営業利益	2.2	2.1	2.4	2.9	2.4	2.3	2.7

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.

12

続きましてDD事業の四半期業績推移です。

当社の強みであるアニメ・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順調に推移し、前年同期比で増収増益を継続しております。

## 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」のサービス料金の改定と法人向けサービスの拡大により、前年同期比で増収増益。
- ✓ 2025年6月より新たに提供を開始した「レコチョク play」は順調に導入店舗拡大。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	55.9	57.9	+ 2.0	+ 3.6%	75.8	75.1
営業利益	9.7	11.9	+ 2.2	+ 22.6%	13.3	14.8

カラオケ法人向け「レコチョク play」



- サービス名称：レコチョク play（レコチョクプレイ）
- 提供内容：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

<2025年6月30日>

コシダデジタル「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>

全国約700店舗中  
約**400店舗**  
に導入拡大

<2025年12月>

全国約770店舗中  
**705店舗**  
に導入拡大

その他のカラオケ機器メーカーとの取引に向けて現在協議中

©NexTone Inc. All rights reserved.

13

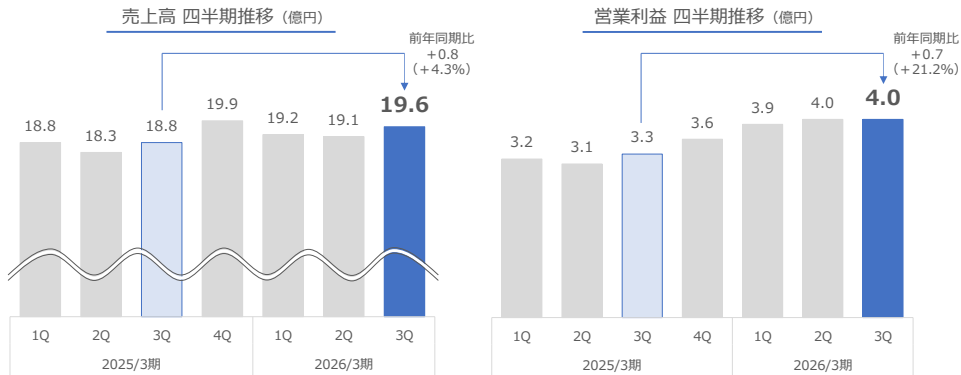
続きまして、子会社レコチョクの単独事業である音楽配信事業の実績です。

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月より値上げしたことや、法人向けサービスが拡大したこと等により、前年同期と比較して売上高は2億円増、率にして3.6%増。  
営業利益は2.2億円増、率にして22.6%増となりました。

6月から提供を開始した原盤利用カラオケ「レコチョクplay」は順調に導入店舗が拡大しております。  
将来的に「まねきねこ」以外のカラオケ店舗への導入を目指し、カラオケ機器メーカーと協議を継続しております。

## 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	3Q
売上高	18.8	18.3	18.8	19.9	19.2	19.1	19.6
営業利益	3.2	3.1	3.3	3.6	3.9	4.0	4.0



©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。

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、営業利益は人件費及びシステム関連費等の減少により増加基調となっております。

## セグメント別業績 (4/4) ■ ビジネスサポート事業

✓ 当社のキャスティング事業でライブビューイングの案件を複数実施したこと等により前年同期比で増収。

(億円)	2025/3期	2026/3期	前年同期比		2025/3期	2026/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	11.4	14.2	+ 2.8	+ 24.4%	14.9	26.3
営業利益	▲3.2	▲2.9	+ 0.3	—	▲4.2	▲1.8

### キャスティング事業 実績例

#### ライブビューイングサポート

TAEMIN



12月25日にGLION ARENA KOBEで開催された「2025 TAEMIN ARENA TOUR 'Veil」を全国の映画館に同時生中継したライブビューイングをサポート

#### その他サポート

hideオリジナルBEER



12月13日にCLUB CITTA'で開催された「hide Birthday Party 2025」にて販売したオリジナルクラフトビールの製造・提供をサポート

©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

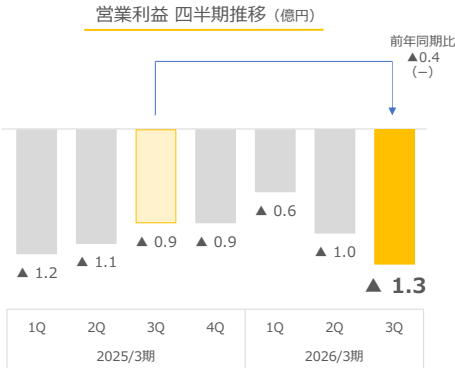
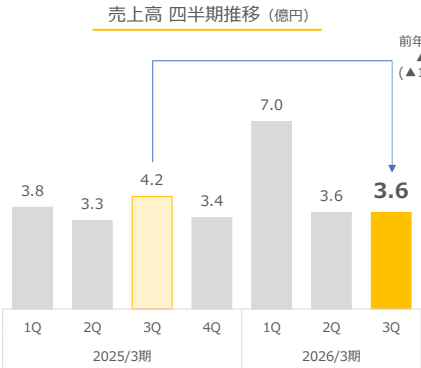
15

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、ライブビューイングの案件を複数  
実施したこと等により、前年同期と比較して売上高は、  
2.8億円増、率にして24.4%増となりました。  
営業利益は0.3億円改善しているものの、エグスの  
プラットフォーム事業におけるシステム開発の先行投資等により、  
2.9億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	2Q	3Q
売上高	3.8	3.3	4.2	3.4	7.0	3.6	3.6
営業利益	▲1.2	▲1.1	▲0.9	▲0.9	▲0.6	▲1.0	▲1.3



©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2024年3月期第3四半期以来営業利益のマイナスが続いており、改善がみられないことから当社グループの組織再編をおこなう方針を昨年12月に決議いたしました。  
詳細につきましては次のページでご説明いたします。

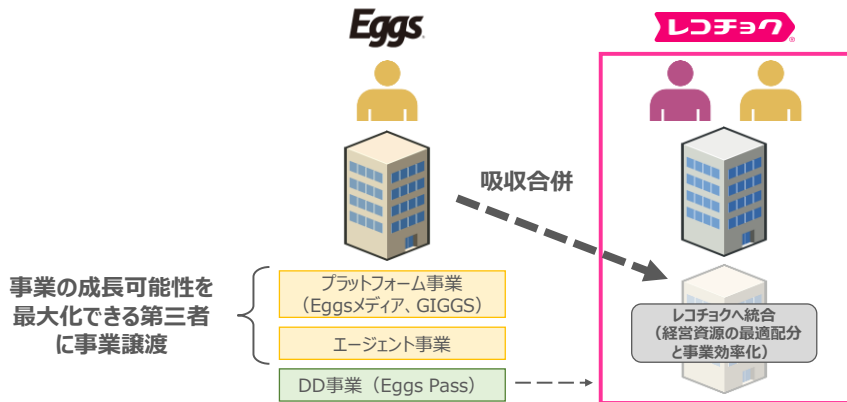


## 連結子会社における事業譲渡・吸収合併方針

✓ 当社の連結子会社であるエッグスが運営するプラットフォーム事業及びエージェント事業を第三者に譲渡する方針、並びに当社の連結子会社であるレコチョク及びエッグスの2社が、2026年4月1日付でレコチョクを存続会社とする吸収合併を行う方針を2025年12月開催の取締役会にて決議。

(2025年12月25日 適時開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06583/772f6741/0ecb/4149/934b/3bf285f26386/140120251224525849.pdf>



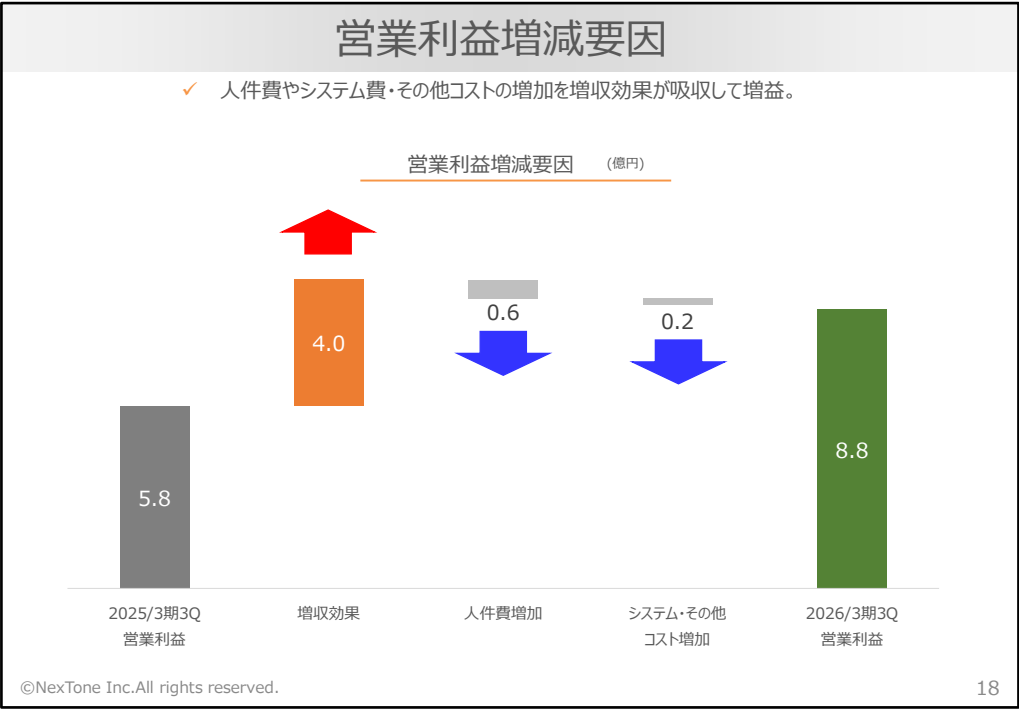
©NexTone Inc. All rights reserved.

17

昨年12月25日に適時開示をいたしました通り、子会社であるエッグスが展開するプラットフォーム事業及びエージェント事業において、中期業績計画の達成が困難であると判断したため、対象事業の成長可能性を最大化できる第三者に譲渡する方針を決議いたしました。

また、コスト削減及び業務効率化を目的として、対象事業を譲渡後のエッグスをレコチョクに吸収合併する方針を併せて決議いたしました。

引き続きレコチョクは「人と音楽の新しい関係をデザインする。」というビジョンのもと、音楽業界全体の持続的な発展と、インディーズ文化における多角的な価値創造に寄与してまいります。



続きまして、連結の営業利益の増減要因です。

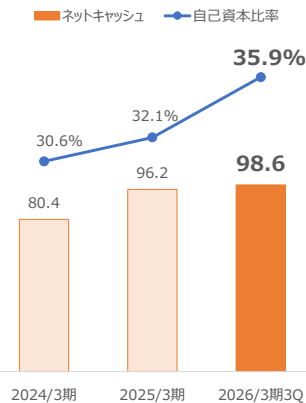
人件費やシステム・その他コストの増加を増収効果が吸収して、営業利益は前年同期比で3億円増の8.8億円となりました。

## 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98億円。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 3Q	前期末比 増減
流動資産	103.4	122.7	122.5	▲0.2
現預金	80.4	96.2	98.6	+2.4
売掛債権	16.0	17.4	16.8	▲0.6
固定資産	28.9	25.5	26.3	+0.8
無形固定資産	20.7	17.8	18.9	+1.1
総資産	132.3	148.3	148.9	+0.6
負債	80.8	91.1	85.4	▲5.7
買入債務	29.7	34.3	31.2	▲3.1
未払金	37.8	43.3	44.1	+0.8
純資産	51.5	57.1	63.4	+6.3
負債純資産合計	132.3	148.3	148.9	+0.6

財務状況の推移 (億円)



※ 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。

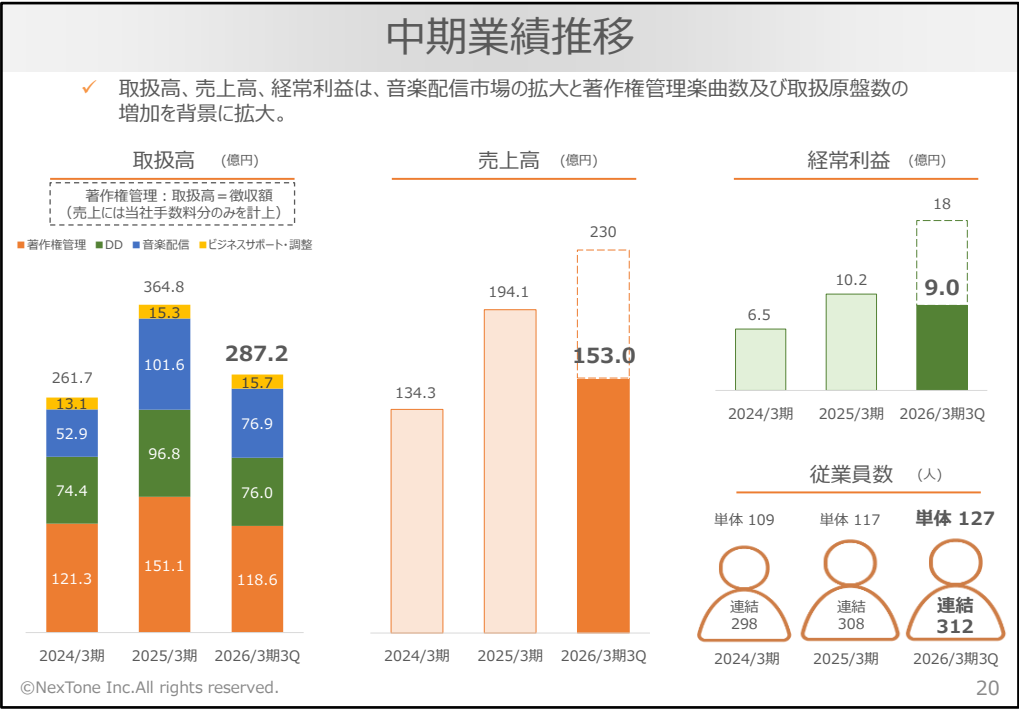
©NexTone Inc. All rights reserved.

19

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。  
ネットキャッシュは98.6億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。



続きまして中期業績の推移です。

取扱高、売上高、経常利益は、音楽配信市場の拡大や、管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に堅調に推移しております。

## NexTone発足10周年



おかげさまで当社は、2026年2月1日をもちまして発足10周年を迎えることとなりました。  
これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お取引先様、そして全ての関係各位の温かいご支援、  
ご愛顧の賜物と心より深く感謝申し上げます。

【NexTone発足10周年記念動画】『10th anniversary symphony』

動画はコチラ

[https://www.youtube.com/watch?v=wen\\_cMiN7R4](https://www.youtube.com/watch?v=wen_cMiN7R4)



【オリコンニュース トップインタビュー】 代表取締役CEO 阿南雅浩

大切なのは「エージェントに徹し、権利者の意向を柔軟に反映させること」10年の歩みと著作権管理の現状

記事はコチラ

<https://www.oricon.co.jp/special/73984/>

©NexTone Inc. All rights reserved.

21

最後に、おかげさまで当社は2026年2月1日をもちまして  
発足10周年を迎えることとなりました。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お取引先様、  
そして全ての関係各位の温かいご支援、ご愛顧の賜物と  
心より深く感謝申し上げます。

今後ともなお一層のご期待に添うべく、  
企業理念である「For the Future of Music」、  
ビジョンに掲げる「次代を奏でるオンリーワン・エージェント」のもと、  
役職員一同、業務に邁進していく所存でございます。

発足10周年の記念映像を公開しておりますので、  
ぜひご覧ください。

私からのご説明は以上です。  
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。

IRに関連する  
Q&A一覧はこちら

