

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 5 月 28 日公開） ||

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！

7094 東証グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 5 月 28 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	15
■ 終わりの挨拶	22

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

■ 出演者

株式会社 NexTone
代表取締役 CEO

阿南 雅浩様

著名投資家 B コミ

株式会社フィスコ マーケットレポーター 高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は株式会社 NexTone 阿南 雅浩さんにご登壇いただき、前半部分では企業説明、後半部分では著名投資家である B コミさんからの質問にお答えいただきたいと思います。それでは、本日登壇いただき、阿南さん、B コミさんをご紹介しますいただきます。まずは、株式会社 NexTone 阿南 雅浩さんです。よろしくお願い致します。

■ NexTone 阿南様

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

阿南さんは、1986 年に株式会社 CBS・ソニー（現在のソニー・ミュージックエンタテインメント）にご入社。その後、ミュージックレインの代表取締役、エイベックス・ミュージックパブリッシングの代表取締役社長などを経て、約 30 年間、音楽著作権管理に関わった経験から「音楽著作権管理市場には健全な競争原理が必要」だと感じて 2016 年株式会社 NexTone を設立、代表取締役 CEO に就任され、2020 年 3 月 30 日には東証マザーズに上場、現在はグロース市場に上場しています。

続きまして、著名投資家の B コミさんをご紹介します。B コミさん、よろしくお願いいたします。

● B コミ

こんにちは。よろしくお願いいたします。

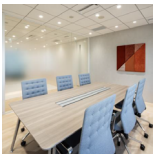
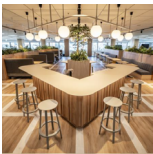
▲フィスコ 高井

B コミさんは、証券会社のディーラーを 5 年半、生命保険会社でのファンドマネージャーを 7 年間務めた経験を活かして、現在は個人投資家として活動しながら株式の評論業を行っています。また、個人投資家育成のため、こころトレード研究所を運営。評論業と並行してトレーダー向けの教育を行っています。2019 年、2020 年、2021 年のメディア出演回数は 200 回を超え、「週刊プレイボーイ」「日経グループ」「ダイヤモンド ZAI」といった大手への寄稿を行うなど、多くのメディアに出演しています。

それではまず、阿南さんより企業説明をお願いいたします。B コミさんも、気になる点がございましたら、ぜひ適宜ご質問ください。それでは、阿南さん、よろしくお願いいたします。

企業説明

会社概要 

社名	株式会社NexTone	  
代表者	代表取締役CEO 阿南 雅浩	
設立年月	2000年9月	
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	
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	
従業員数	連結：308名、単体：117名	

(2025年3月末時点)

©NexTone Inc. All rights reserved.

■ NexTone 阿南様

まず初めに、当社の概要について簡単にご説明いたします。

当社は、2000 年の規制緩和政策を受けて設立された、国内初の民間による著作権管理事業者「イーライセンス」が、2016 年に同業の「ジャパンライツクリアランス」と合併・事業統合するかたちで発足した会社です。主に音楽を中心としたエンターテインメント領域において、作家の方々が創作された楽曲の歌詞やメロディーを管理する「著作権管理事業」を行っています。

また、アーティストの実演や収録により制作された音源や映像などの音楽コンテンツを、国内外の音楽配信事業者などに供給する「デジタルディストリビューションサービス」や、その他の国内配信事業なども展開しています。当社は、こうした事業を通じて、総合的な音楽エージェントサービスを提供しております。

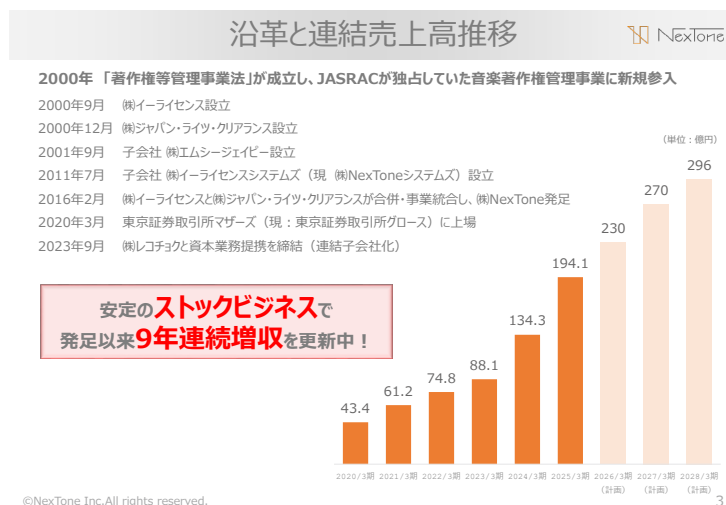
【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



■ NexTone 阿南様

企業理念として「For the Future of Music」、ビジョンとして「次代を奏でるオンリーワンエージェント」を掲げ、総合的かつ唯一無二の音楽エージェントを目指しています。



■ NexTone 阿南様

こちらのスライドでは、当社の主な沿革と、連結売上高の業績推移を示しております。

2000 年に音楽著作権管理事業へ参入して以来、管理楽曲数の増加などを背景に、安定した成長を続けてまいりました。著作権管理事業については後ほど詳しくご説明いたしますが、新規参入の障壁が非常に高い業界であり、現在この分野は当社と JASRAC の 2 社による寡占市場となっております。イメージとしては、かつて電電公社、現在の NTT が独占していた通信市場に、KDDI が規制緩和を受けて新規参入した、という構図に近いかと思います。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明

当社としては、長期的にシェア 50% の獲得を目指しております。また、2023 年 9 月にはレコチョクグループを連結子会社化し、事業の規模を拡大いたしました。それに伴い、売上高もご覧の通り大きく伸長しております。今後も、安定的なストックビジネスを基盤に、持続的な成長を見込んでおります。

特徴・強み



希少性

オンリーワン企業

- ◆ 民間企業唯一の著作権管理事業者



安定性 + 成長性

安定のストックビジネスで継続成長

- ◆ 米国関税政策、原材料費やエネルギー価格高騰、地政学的リスク等の影響を受けない安定経営
- ◆ 人力に頼らずAI・デジタル技術を駆使し、効率的かつ精度の高い管理業務を実現

©NexTone Inc. All rights reserved.

4

■ NexTone 阿南様

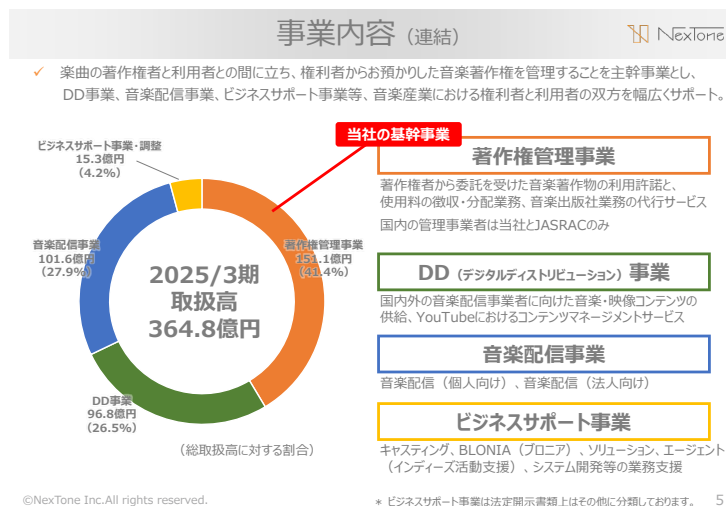
当社の強みについてご説明いたします。

先ほど申し上げたとおり、当社は非常に参入障壁の高い業種に位置しており、一般社団法人である JASRAC に唯一対抗している、いわばオンリーワンの企業です。さらに、当社が展開している音楽著作権管理事業やデジタルディストリビューション (DD) 事業は、極めて安定したストック型のビジネスモデルとなっております。そのため、たとえば米国の関税政策、原材料やエネルギー価格の高騰、自然災害やパンデミックなどの外部環境リスクの影響をほとんど受けないという点も、大きな強みです。

また、ライブ、映画、ゲーム、アニメなど、あらゆるエンターテインメントにおいて音楽は不可欠な要素であり、その需要は常に存在します。ワールドワイドに見ても市場環境リスクは非常に低く、今後も確実な成長を継続できると考えております。ぜひその点にもご注目いただければと思います。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



■ NexTone 阿南様

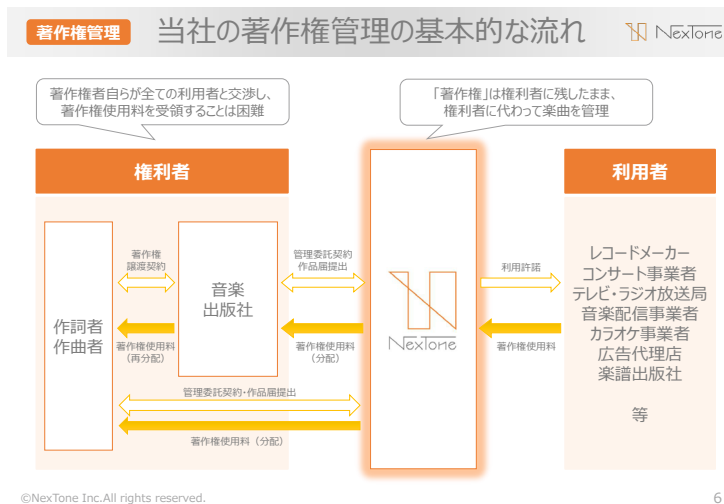
当社では、ご覧の4つの事業を展開することで、楽曲の著作権管理からその利用促進までを一気通貫で手がけています。

基幹事業である著作権管理事業では、権利者の意向を最大限に反映し、柔軟な管理が可能である点が最大の強みです。競合であるJASRACからの楽曲移管も着実に進んでおり、それに伴い、当社のシェアも徐々に拡大しています。従来の著作権管理事業は、楽曲の利用申請を待つ“受け身”の姿勢が中心でしたが、当社ではその枠にとどまりません。デジタルディストリビューション事業、音楽配信事業、ビジネスサポート事業などを通じて、積極的に楽曲の利用を促進しています。“守り”ではなく“攻め”の姿勢で、音楽コンテンツの経済的価値の最大化を図っている点が、当社の大きな特長です。

それでは次のスライドから、各事業の内容について詳しくご説明いたします。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



■ NexTone 阿南様

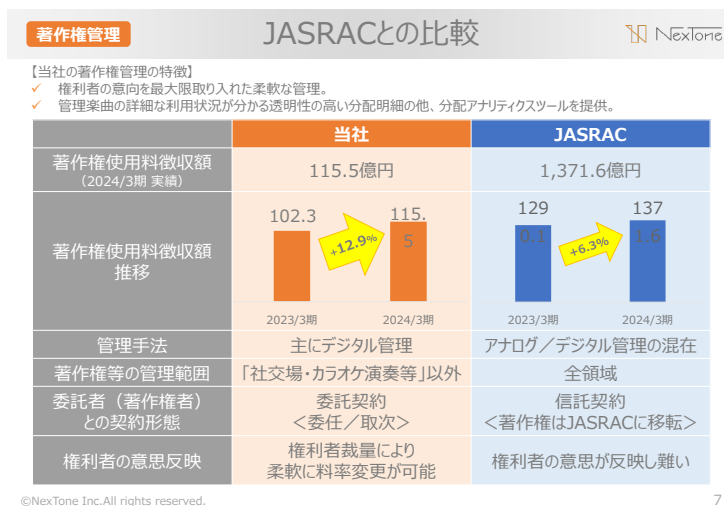
まず初めに、「著作権管理事業」という一見わかりにくい事業の基本的な流れについてご説明いたします。スライドの左側には「作詞・作曲家」がいますが、日本の商慣習として、商業音楽における作詞・作曲家の多くは、自らが創作した楽曲の著作権を「音楽出版社」という法人に譲渡するのが一般的です。もちろん、スライド下部にある矢印のように、一部の作家は当社に直接委託されるケースもあります。

この流れをわかりやすくお伝えするために、私はよく次のような比喻を用いて説明しています。作詞・作曲家は“美味しいお米を作る農家”、音楽出版社は“JA（農協）”、そして私たち著作権管理事業者は“中央市場”のような立ち位置です。

当社の場合は、その“中央市場”として、著作権を権利者に残したまま、音楽出版社からその著作権の管理を委託されるというビジネスモデルが基本となっています。そして、その楽曲を使用する「利用者」、具体的にはレコード会社や放送局、配信サービス、カラオケ事業者などに対し、使用許諾を行い、使用料を徴収します。お米で例えると、スーパー、外食レストランチェーンなどお米を使いたい人に使用許諾を出すということです。徴収した使用料は、著作権者である作詞・作曲家や音楽出版社へ分配されます。つまり当社は、音楽の創作者と利用者の間をつなぐ“ハブ”として機能しているということになります。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



■ NexTone 阿南様

現在、日本における“中央市場”つまり著作権管理事業者は、当社と JASRAC の 2 社しか存在しておりません。このスライドでは、当社の唯一の競合である JASRAC との比較をご紹介します。

著作権使用料における当社のシェアは、現時点では約 8% にとどまっておりますが、当社では著作権使用料の徴収額 700 億円、シェア 50% という長期的な目標を掲げており、今後の伸び代は十分にあると考えています。

JASRAC との最大の違いは、スライド下部にも記載しているとおり、「権利者との契約形態」にあります。JASRAC は、著作権の財産権そのものを信託契約によって譲渡させる形を取っていますが、当社では著作権をすべて権利者に残したまま、「委任」および「取次ぎ」によって管理を委託いただく方式を採用しています。この方式により、当社は権利者の意向に配慮した柔軟な運用が可能となり、利用形態によっては使用料率の減額や免除といった対応も行うことができます。こうした柔軟性が、特にシンガーソングライター系のアーティストから高く支持されている理由ですし、そもそも当社が設立された目的にも通じるものです。

● B コミ

少し前に、音楽教室での楽曲使用に関して「著作権料を支払うべきかどうか」が話題になったことがありましたよね。教育用途であれば使用料の減額ができる、というような柔軟な対応も可能だという理解でよろしいでしょうか？

■ NexTone 阿南様

おっしゃる通りです。この問題は最高裁まで争われ、結論が出るまでに長い時間がかかりましたが、やはり作家の皆さんやアーティストの中には、「音楽教室のような場では、自由に自分の曲を使ってほしい」とお考えの方も多くいらっしゃいます。もし著作権使用料がその足かせとなって、結果として著作権が切れたクラシック音楽などしか演奏できなくなるのであれば、それは子どもたちにとっても、音楽文化全体にとっても望ましくないという声もあります。そうした作家やアーティストの意向を、当社のような契約形態であれば柔軟に反映することができる—それが私たちの強みの一つだと考えています。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

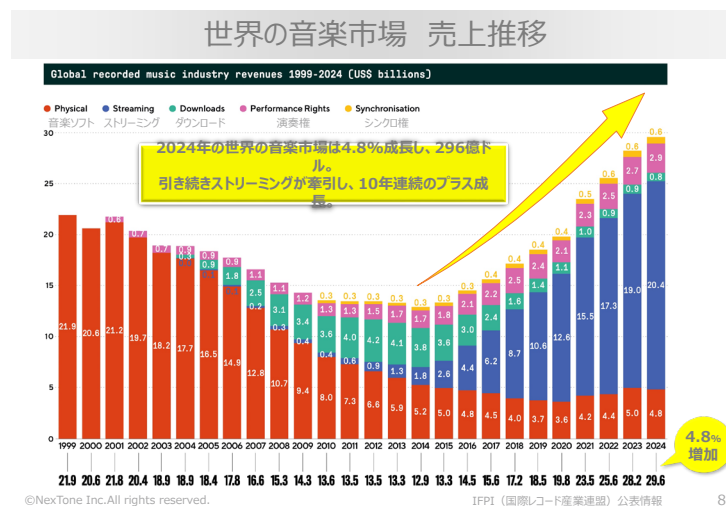
企業説明

● B コミ

なるほど、よく分かりました。

■ NexTone 阿南様

続きまして、世界の音楽市場についてご説明いたします。



スライドにも示しております通り、世界の音楽市場は一時的に落ち込んだ時期がありましたが、過去 25 年間の売上推移を見ていただくと、2015 年、いわゆる「ストリーミング配信元年」を起点に、V 字回復を遂げています。CD や DVD といった音楽ソフトの売上減少を、音楽配信、特にストリーミングサービスがカバーする形で拡大しており、世界全体としては 10 年連続でプラス成長を記録しています。世界の音楽市場はすでにデジタル配信へ完全にシフトしており、今も成長基調が続いています。

一方で、日本国内の市場動向については、現状ではまだ成長曲線が緩やかで、海外のような明確な V 字回復とはなっていません。ただ、日本はこれまでも欧米に対しておおよそ 10 年ほどの「周回遅れ」でトレンドが進むとされており、2025 年である今年は、まさにストリーミングを中心とした大きな成長フェーズの入り口になると期待しています。

続きまして当社がどのような楽曲を管理しているのか、具体的な例をご紹介します。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明

著作権管理

当社の主な管理楽曲 (NexTone Award 受賞楽曲)

NexTone

NexTone Award 2023

選出対象期間：2024年1月～12月

管理楽曲のうち著作権使用料分配額上位3作品

Gold Medal

＜作品名＞

怪獣の花唄

＜著作権＞

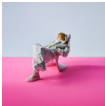
作詞・作曲:Vaundy

＜音楽出版社＞

株式会社SDR

＜アーティスト＞

Vaundy



Silver Medal

＜作品名＞

怪りんぼエンブリー

＜著作権＞

作詞・作曲:koyori

＜音楽出版社＞

株式会社ドワンゴ

＜アーティスト＞

koyori (電ポルP)



Bronze Medal

＜作品名＞

ケセラセラ

＜著作権＞

作詞・作曲:大森元貴

＜音楽出版社＞

株式会社ABCプロンティア

＜アーティスト＞

Mrs. GREEN APPLE



歴代 受賞楽曲	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Gold Medal	「渚」 スピッツ	「前前世」 RADWIMPS	「In Two」 安室 奈美恵	「僕（かなで）」 スキマスイッチ	「マリーゴールド」 あいみょん	「香水」 幾人	「うっせえわ」 Ado	「新時代」 Ado
Silver Medal	「D.S.B. DREAM」 三代目 J Soul Brothers from EXILE TRIBE	「スター・ダイザー」 スピッツ	「小さな恋のうた」 MONGOL800	「前前世」 RADWIMPS	「パプリカ」 米津 玄師	「うっせえわ」 Ado	「渚」 Ado	「Habit」 SEKAI NO OWARI
Bronze Medal	「海の声」 瀧島太郎 (朝谷健太)	「STILL ALIVE」 布袋 寅泰	「LOSER」 米津 玄師	「あなたに」 MONGOL800	「まちがいさがし」 菅田 将暉	「猫」 DISH//	「グッバイ言葉」 Chinozo	「私は最強」 Ado

©NexTone Inc.All rights reserved.

当社では毎年、「NexTone Award（ネクストーンアワード）」を開催しており、その年における著作権使用料の分配額が上位だった3組・3作品の著作権者および音楽出版社などを表彰しています。今年で9回目を迎えたこのアワードでは、Vaundyさんの『怪獣の花唄』がゴールドメダルを受賞いたしました。なお、過去の傾向としては、直近2年間にわたってAdoさんが連覇されるなど、話題性の高い作品が続々と受賞しています。受賞作品の一覧については、スライド下段の表をご覧くださいと思います。

今後もこのような表彰活動を通じて、日本の音楽産業の発展および文化振興に寄与していきたいと考えております。

次に、デジタルディストリビューション、いわゆる「DD 事業」についてご説明いたします。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



©NexTone Inc. All rights reserved.

10

こちらは、先ほどお話しした“農家・農協・中央市場”といった著作権管理事業の構造とは異なります。DD事業において、左側にある「コンテンツホルダー」とは、たとえばゲームメーカー、アニメメーカー、あるいはインディーズ系を中心とした音楽レーベルなどを指します。彼らが保有している映像や音源といったコンテンツについて、当社が直接ライセンス契約を結び、その上で、配信プラットフォームを通じてユーザーに楽曲を届けるという仕組みになっています。

これはまさに、配信事業者とコンテンツホルダーの“間をつなぐハブ”のような役割を果たす事業であり、当社では2003年からこのDD事業を展開しております。2024年3月時点で、当社にコンテンツを預けてくださっている権利者は800社を超え、配信先のプラットフォーム数も500以上にのぼっており、Spotify、Amazon Music、Google Music、Apple Musicなど、国内でも最大規模のディストリビューターとして機能しています。このように、GoogleやAppleなどの配信プラットフォームが、個々のメーカーやホルダーと直接交渉する手間を省くことができる点、また、コンテンツホルダー側も500以上の配信先と個別に契約・調整をする必要がなくなるという点で、双方にとって大きなメリットがある仕組みです。加えて、当社の長年の運用実績やノウハウを活かし、的確なマーケティングを行いながら、コンテンツの収益最大化を図っております。

そして、コンテンツが広く流通・再生されれば、当然ながら中に含まれる音楽著作権の使用も増え、著作権管理事業にも好循環をもたらすことになります。

続いてご紹介するのは、皆さまにもおなじみかもしれませんが、「レコチョク」による音楽配信事業についてです。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明

音楽配信

音楽配信事業 展開サービス

NexTone

✓ 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」にて単曲販売のダウンロードや、大手通信サービス企業との協業運営によって定額制販売のストリーミングを提供し、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」にてダウンロードによる単曲販売
主力の「dヒッツ」などストリーミング（ラジオ型）による定額制販売

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・京 OTO RAKU WEDDING MUSIC BOX RecTV for Biz

©NexTone Inc. All rights reserved. 11

まず、個人向けのサービスとしては、自社サービス「レコチョク」による単曲ダウンロード販売のほか、「dヒッツ」などを通じたサブスクリプション型、すなわち定額制のストリーミング配信を提供しています。

一方で、法人向けのサービスについてはあまり目立ちませんが、有線放送事業者や、カラオケ事業を展開するエクシング社との協業により、店舗やカラオケボックス、さらには結婚式場などに向けて、BGM 配信や「ウェディングミュージックボックス」といったサービスも展開しています。

続きましてビジネスサポート事業についてご説明いたします。

ビジネスサポート

ビジネスサポート事業 展開サービス

NexTone

✓ 著作権や原盤の管理に留まらずグループ各社でクリエイター、アーティスト、エンタメ関連企業を幅広くサポート。

✓ レコチョクグループのソリューション事業、エーエージェント事業はサービス拡大に向けて先行投資を継続中。

NexTone

音楽コンテンツの利用促進をコーディネートするキャスティング事業
映画館での同時生中継（ライブビューイング）や映像コンテンツ発売時の先行上映会のコーディネート等

[New] リユース型祝い花サービス「BLONIA」（プロニア）
2025年5月よりサービス開始。生花に代わる
新しいサステナブルな選択肢を提供

NexTone systems

システム開発・保守運用事業

レコチョク

レコード会社・音楽プロダクション向けソリューション事業
音楽事業者様向けに特化したECソリューション「market」

Eggs

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
無料音楽プラットフォーム「Eggs」
アーティスト収益化ソリューション「Eggs Pass」

©NexTone Inc. All rights reserved. 12

このセグメントには、当社がライブビューイングや上映会といったイベント関連の取り組みを展開しているキャスティング事業等が含まれます。

企業説明

また、今月から新たにサービスを開始したのが、リユース型のフラワーサービス「祝い花・「BLONIA」」です。私の背後にもディスプレイされていますが、「BLONIA」は、これまで一夜限りで廃棄されていた生花に新たな命を吹き込むというコンセプトのもとで展開しています。このような再利用型のフラワースタンドは、音楽業界関係者を中心に、大変好評をいただいております。

● B 3 3

すみません、詳しく伺いたいのですが、「BLONIA」で使用されているお花は、具体的にどのようなものなのでしょう。一般的にフリーズドライの加工花などもありますが、見た目だけでは分かりにくい部分もあると思います。ぜひ、その仕組みや特徴について教えていただければと思います。

■ NexTone 阿南様

こちらは、著名なデザイナーに依頼して制作していただいた布になります。どちらかという和被服に近い素材でして、イメージとしては、「ペルシャ絨毯の立体豪華版」といったところでしょうか。

● B 3 3

なるほど、そういうことですね。つまり、サステナブルな取り組みとして展開されているということなんですね。よく分かりました。

■ NexTone 阿南様

はい、その通りです。回収したお花を再度きれいに整え、再出荷するという形で運用しております。

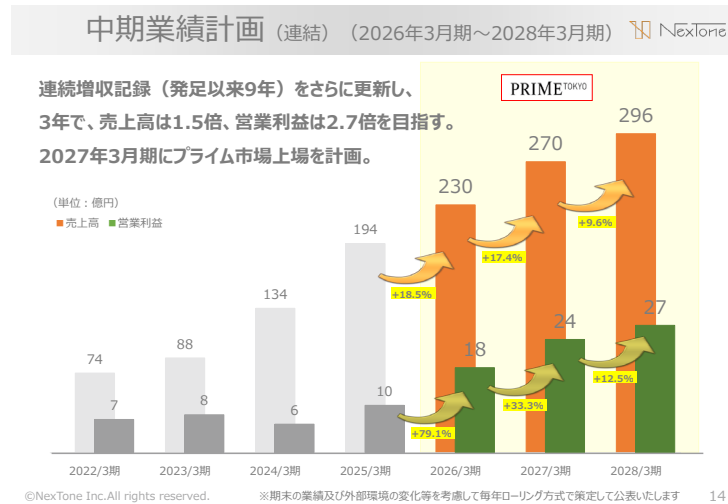
その他にも、子会社の NexTone システムズが手がけるシステム開発や保守業務、またレコチョクのソリューション事業、さらにエッグスによるインディーズアーティスト支援事業など、多岐にわたるニーズに対応し、権利者やアーティストのサポートを行っています。

2025年3月期 決算概要					
 NextOne					
✓ 前期はしこチョコ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	+ 9.8	+ 34.5%
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%

これらの事業を複合的に展開した結果、2025年3月期の業績はご覧の通り、大幅な増収増益となっております。特に重要な経営指標である下の2行、管理楽曲数およびDD事業の取り扱い原盤数も着実に増加しております。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

企業説明



最後に、2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの中期業績計画についてご説明します。

当社は毎期、中期業績計画を見直し、通期決算発表時に向こう 3 年間の計画を公表しております。今回、新たに 2028 年 3 月期の計画を 1 番右のグラフに追加いたしました。それ以前の 2 年間の計画に変更はございません。ご覧の通り、連続増収の記録をさらに更新し、3 年間で売上高は 1.5 倍、営業利益は 2.7 倍を目指す計画です。また、2027 年 3 月期にはプライム市場への上場を予定しております。

駆け足でのご説明となりましたが、以上が当社の会社説明となります。

質疑応答

▲フィスコ 高井

阿南さん、ありがとうございました。続いては、B コミさんに、阿南さんの企業説明および直近の決算内容を受けて、気になった点についてご質問をいただきたいと思います。

● B コミ

ご説明ありがとうございました。早速質問させていただきます。先ほどの最後のスライドに関連する点ですが、中期経営計画について伺います。足元の業績は非常に好調に推移している一方で、2027 年から 2028 年にかけての伸びがやや鈍化しているように見受けられました。この部分については、保守的な見通しと捉えてよろしいでしょうか？あるいは、現在の急成長を踏まえた上で、今後何らかの施策を講じることにより、コスト増加が見込まれるということなのでしょうか。

この 3 年間の見通しや取り組みの方向性について、具体的に教えていただけますとありがたいです。よろしく願いいたします。

■ NexTone 阿南様

特に保守的な見通しを立てているというわけではありません。

2028 年 3 月期の売上高予想が 296 億円という、やや中途半端な数字になっており、「気持ちよく 300 億円」といった丸めた数字を掲げていないのは、それだけ精緻に見積もっているからです。

2026 年 3 月期および 2027 年 3 月期の伸びが大きく見える理由としては、レコチョコおよびエッグスという 2 社の業績計画が影響しています。これらは子会社化時点では赤字でした。現行期において、レコチョコは黒字化を果たす見通しですが、エッグスについては 2027 年 3 月期での黒字化を予定しています。現在は、この 2 社の赤字を吸収しながらの経営という状況です。そのため、2 社が黒字転換する 2026 ～ 2027 年の 2 年間は業績が大きく伸長するという「跳ね上がり」が期待できます。

一方で、2028 年 3 月期以降は、それらの子会社が黒字化し通常運転に入ることを前提としており、過去のように 80% や 30% といった急成長は、売上規模の観点からも難しいと判断しています。そのように一つひとつ積み上げていった結果が、今回の計画数値になっています。

● B コミ

なるほど、ありがとうございます。非常によく理解できました。

この成長過程の中で、先ほど少し触れられていた M&A について確認させてください。今回の中期業績計画には、M&A による成長分は含まれていないのでしょうか？その点について教えていただけますと幸いです。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

■ NexTone 阿南様

具体的な M&A の案件については、織り込んでおりません。

● B コミ

今回の中期業績計画はオーガニックな成長を前提としているということですね。ありがとうございます。

差し支えない範囲で結構なのですが、今後 M&A をお考えの場合、どのような分野や領域での実施を想定されているのか、お考えがあれば教えていただけますでしょうか。

■ NexTone 阿南様

私どものもとにも、M&A を専門とする方々からさまざまなご提案をいただく機会があります。ただ、私が代表を務めている間は、いわゆる「生物」、つまり、レコードレーベルやアーティストそのものを対象とする M&A は行わない方針です。これは、当社のお得意先と利益相反が生じる可能性があるためです。そのため、あくまでもエージェントとして、音楽著作権などの権利を代行・管理する業務に関する分野であれば、積極的に取り組みたいと考えています。

もう 1 点、最近特に関心を持っているのが、中小企業の後継者不在による事業承継に関する案件です。具体的には、音楽出版社やその権利を保有している方々が廃業を検討されているケースで、「事業を引き継いでほしい」というご相談をいただくことがあります。こうしたケースに対して、当社が直接引き継ぐこともできますし、他社との橋渡しを行うことも可能です。そのような事業承継型の M&A については、非常に関心を持っております。

● B コミ

なるほど。確かに、そのような事業承継型の案件においては、御社が直接コンサルティングを行うというわけではなくても、繋がりのある企業や個人に橋渡しを行い、その後の現場での案件や取り組みにおいて御社の強みを活かすことができれば、双方にとってウィン・ウィンの関係が築けるという可能性もありますね。

■ NexTone 阿南様

おっしゃるとおりです。加えて、欧米では既に、ポップ・ディランやビートルズのようなアーティストの権利が、不動産のように扱われ、10 年単位で数百億円規模の売買が行われるのが一般的になっています。

日本においても、そろそろ同様に、レジェンドクラスのアーティストの権利がオークションのような形式で売買される時代が到来するのではないかと考えています。

● B コミ

なるほど。そうした権利の売買においても、御社が仲介的な立場を含めて関与される可能性をお考えだということですね。

■ NexTone 阿南様

はい、まさにその通りです。私たちは仲介というよりも、エージェントとして権利を扱うことを専門業務としております。そうした領域での役割は、今後ますます重要になってくると考えています。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

そこは当社の本業と非常に親和性が高いため、今後も積極的に関与していきたいと考えています。その際には、一時的に権利資産を買い取ったり、預かったりする可能性もありますので、そうした取引に備えて、一定の内部留保を確保しておく必要があると認識しています。

● B コミ

確におっしゃるとおりですね。ありがとうございます。

それから、決算についてお伺いできればと思っています。5 月 13 日に発表された決算ですが、先ほども少しご説明いただいたように、今期は非常に大幅な増益となっています。この増益の背景にある要因、そしてそれが今後も持続可能であるかどうかという点について、改めて詳しくご説明いただけますと、投資家の皆様にも大変参考になるかと思います。

■ NexTone 阿南様

現進行情形については、営業利益が前年比で約 80% の伸びを示す見込みとなっています。

その背景ですが、先ほども触れたとおり、2025 年 3 月期はレコチョクグループの赤字を約 2 億円取り込んでいる状況です。それにもかかわらず、営業利益としては 10 億円となっており、仮にレコチョクの赤字がなければ、本来は 12 億円の営業利益ポテンシャルがあったと見ています。今後、レコチョクの赤字がゼロになれば、それだけで利益は 12 億円になります。

さらに、著作権管理事業やデジタルディストリビューション（DD）事業、キャストینگ事業など、オーガニックな事業成長によって追加で 6 億円程度の利益上乘せも見込んでいます。

● B コミ

やはり、こちらの数字を見ても、本業の各事業がしっかりと伸びているのが分かりますね。

■ NexTone 阿南様

おっしゃるとおりです。実際、本業の各事業はおおむね 20% 以上の成長を続けています。

額にしても順調に伸びており、6 億円の営業利益の上積みというのは、実はそれほど高いハードルではありません。数値だけ見ると、営業利益が 10 億円から 18 億円へと「倍増」したように見えるかもしれませんが、内訳を丁寧に見ていただければ、着実な積み上げによるものであることをご理解いただけたと思います。

● B コミ

そうですね。おそらく投資家の皆さんも、この部分には非常に強い関心を持たれたのではないかと思います。

■ NexTone 阿南様

はい、実際のところ、前期の段階では「この予算、本当に達成できるのか？」という懐疑的な見方が市場の中でも多かったと認識しています。そうした中で、しっかりと目標を達成できたことが、投資家の皆さまにとって大きなインパクトになったのではないかと思います。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

● B コミ

確かにその通りですね。今後については、御社のオーガニックな成長、つまり本業を中心とした持続的な事業拡大の部分が、投資家の評価対象になっていくと思います。先ほどご説明いただいた中期経営計画のとおりに進捗すれば、今後に対する期待もますます高まっていくのではないのでしょうか。将来的にも非常に明るい見通しが描けると感じています。

■ NexTone 阿南様

はい。既存事業の成長については、ある程度確実に見通せるフェーズに入ってきていると考えています。

● B コミ

なるほど。先ほどお話にあった JASRAC さんからの権利移管も成長の一因としてありますし、加えて、最近では若いアーティストの方々が御社を選ばれるケースも非常に多い印象がありますよね。

■ NexTone 阿南様

はい、その通りです。当社では新譜の取り込みを進める一方で、既存のレジェンドアーティストの権利移管も進んでいます。これまで、職業作家の方が手掛ける作品は当社との相性があまり良くなかった分野もありました。具体的には、アイドル系や歌謡曲、演歌のジャンルです。しかし近年、そうした作家の方々も当社のサービスや強みをご理解いただくようになり、管理移管が徐々に進んでいる状況です。

● B コミ

御社の強みは、柔軟かつ効果的に著作権管理や活用ができる点にあるのだと思います。そのため、幅広いジャンルのアーティストや作家の方々から選ばれているのでしょう。

■ NexTone 阿南様

ただ、しっかりとした、いわゆるガチガチの職業作家の方々は、むしろあまり柔軟性を求めない傾向があります。

● B コミ

なるほど。しっかりと確実に収益を得たいというご希望が強いということですね。

■ NexTone 阿南様

ただ、硬直的な姿勢だと、アーティストの方々に距離を置かれてしまうこともあります。また、社会貢献の観点からも、例えば音楽教室などの取り組みも含めて、考え方が変わってきており、双方にとってメリットのあるウィン・ウィンの関係を目指しています。そのため、既存事業における毎年 20% から 30% の成長は比較的確実に見込めると考えています。あとは、レコチョクの赤字解消のスケジュールや、新規事業のリスクと可能性がどの程度軌道に乗るかが、今後の不確定要素として挙げられます。

● B コミ

レコチョク、エッグスについてもお伺いしたいと思います。こちらの事業も黒字化が見込めるビジネスなのでしょうか。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

■ NexTone 阿南様

はい。もともと当社が子会社化した 2023 年の第 2 四半期までは、赤字基調にありました。しかし、その後に策定された 3 年計画を詳細に検討し、3 年後には全ての事業で黒字化を達成する見込みであることを評価して、当該事業への投資を決定いたしました。ご存知の通り、新規事業は「3 年で単年度黒字化、5 年で累積損失を解消する」という目標設定が一般的です。

100 億円規模の事業をゼロから立ち上げるのに比べれば、3 年で単年度黒字化が可能なこの事業は、当社との親和性も高く、投資する価値が十分にあると判断しました。現在は、任せた以上は信頼を持って見守りつつ、適宜サポートや指導も行いながら、事業の成長を促進している状況です。

● B コミ

ありがとうございます。大変よく理解できました。

さて、話を今期予想の決算に戻しますが、今回は初めての配当を予定されているとのことですね。この背景や、予定されている 1 株あたり 20 円の配当額の理由、また配当性向を含めた株主還元の方針についてお聞かせいただけますでしょうか。

■ NexTone 阿南様

当社はこれまで、グロース市場からプライム市場へ移行した際に配当を開始するという方針で株主還元についてお答えしてまいりました。しかし、3 年前に策定した中期計画では、現進期期までには既にプライム市場に上場していることが前提となっていました。

● B コミ

なるほど。元々の計画としては、ということですね。

■ NexTone 阿南様

はい、その通りです。ただ、その後、中期計画を一度下方修正した経緯があります。

その後、株価が大きく下落した背景には、赤字のレコチョクグループを子会社化したことも影響しています。プライム市場への移行が 2 年遅れている現状もございます。そのため、私としては少なくとも株主還元については当初の約束を守りたいという思いがあります。現在、当社のネットキャッシュは 90 億円を超え、フリーキャッシュフローも 15 億円を超えている状況です。この段階で総額 2 億円未満の株主還元は、十分に両立可能だと考えております。

また、大株主である権利者様や関連企業様は、株価が大幅に下がったにも関わらず保有を続けてくださっています。その方々のモチベーション維持や、創業以来応援してくださる個人株主の方々への還元も重要だと考えております。

配当額を 1 株あたり 20 円としたのは、配当性向を 20 ～ 30% とすればもっと高く設定できるものの、あくまでも最低限の水準に置き、将来的に減配することのない安定した配当を目指す意図からです。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

● B コミ

なるほど、累進配当の考え方ということですね。

■ NexTone 阿南様

はい、その通りです。

● B コミ

もしかすると、自社株買いも検討されているのでしょうか。株主の皆様にとっては複雑かもしれませんが、選択肢としては残しておいた方がよろしいかと思います。そのための余力は確保しておくのが望ましいのではないのでしょうか。

■ NexTone 阿南様

はい、ご指摘の通りです。プライム市場への上場には、純資産や流動株数も重要ですが、時価総額が 250 億円以上、当社株価で言えば約 2,600 円が一つの目安となっています。そのため、株価や株主の皆様を大切に、株主還元やその他の施策を積極的に継続していく必要があります。株価が低迷したままでは、プライム市場への移行が困難になるため、この 2 年間は特にその点を意識して取り組んでいく所存です。

● B コミ

ありがとうございます。あとは個人投資家の方からよくいただくご質問かと思いますが、外部環境の影響についてですが、先ほどトランプ大統領の関税問題はあまり影響がないというお話がありました。日本においては、人口減少が進んでいる点や、海外ほどではないもののインフレ傾向が見られることが課題として挙げられています。

そこで、インフレに関してですが、著作権料の仕組みを今後変更していくご予定はあるのか。またはインフレによってビジネスボリュームが増加し、著作権料の利用率は変わらなくても増益が見込めるのか。そのあたりのビジネスと環境の関係について教えていただけますでしょうか。

■ NexTone 阿南様

はい。インフレや少子化は確かに懸念材料ではありますが、私はそれほど心配していません。B コミさんは音楽に詳しいと思いますが、例えばコンサートのチケット価格は、つい最近まで 8,000 円程度だったものが、現在は 12,000 円ほどに上昇しています。

● B コミ

そうですね。とても高くなったと感じています。

■ NexTone 阿南様

CD もかつては 2,800 円程度だったアルバムが、現在は 4,000 円前後に値上がりしています。

当社のビジネスモデルは、コンサートのチケット代や CD の販売価格に一定の割合を掛ける形となっております。そのため、料金設定自体を変更しなくても、インフレによって自然と売上が上昇する構造です。また、Amazon や Google などのストリーミングサービスの月額料金も、彼らはドル建てで価格を設定しているため、インフレに伴い徐々に上昇していく可能性があります。

【NexTone】阿南 CEO が著名投資家 B コミ氏と対談！ | 2025 年 5 月 28 日 (水)
7094 東証グロース

質疑応答

さらに、音楽に対してお金を使うボリュームゾーンは、団塊の世代から現在の 50 代の世代であり、経済的に余裕のある方々がパッケージ商品を購入する傾向が強いのも特徴です。

● B コミ

そうですね。往年の有名なアーティストのツアーが地方で開催される際に、それに合わせて旅行を楽しむ方も多くいらっしゃいます。

■ NexTone 阿南様

おっしゃる通りです。現在の音楽ビジネスは、かつてのような F1 層（20 ～ 34 歳の女性）を中心としたターゲットからはシフトしてきています。

そのため、今後 10 年～ 20 年の間においては、インフレや少子化の影響が必ずしもマイナスに働くとは考えていません。もちろん、少子化自体は社会全体にとって好ましい現象ではありませんが、当社のビジネスにおいては特に大きなリスク要因とは捉えておりません。

● B コミ

ありがとうございます。若年層については、どちらかというとサブスクリプション型のサービスを利用しているものの、収益性という点では“薄い”という言い方は適切ではないかもしれませんが、課金額が比較的少ない傾向にあると感じています。一昔前は CD を買わなくなる時期があり、まさにその“端境期”にサブスクが登場しました。その結果として、現在の若年層は、その当時の世代よりもサブスクを積極的に利用している印象はありますね。

■ NexTone 阿南様

そうですね。現在では、LINE や TikTok といったプラットフォームからも収益を得られるようになっています。これらは広告収入モデルではありますが、音楽が使用されるあらゆる場面で収益が発生する仕組みが整っています。こうした多様な収益源を持っている点は、当社の大きな強みの一つだと考えています。

● B コミ

なるほど。まさに今の時代ならではのというか、テクノロジーの進化が実際に収益を押し上げる要因になっているということですね。ありがとうございます。

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

最後に、阿南さん、B コミさんから視聴者の皆さまへご挨拶をいただきたいと思います。まずは阿南さん、よろしく願いいたします。

■ NexTone 阿南様

はい。本日はフィスコ様、そして B コミ様に、このような貴重な機会をいただき誠にありがとうございました。本日はかなり率直にお話しさせていただきました。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。では、B コミさん、本日はどのように感じられましたか？ ご感想をお願いいたします。

● B コミ

まずは非常に分かりやすくご説明いただき、ありがとうございました。

私自身、かつて音楽活動をしていたこともあり、NexTone さんには以前から注目しておりました。過去の合併などの経緯も含めて、時代の変化とともに事業がどのように進化してきたのかを見てきましたが、改めてその流れを実感しました。また、最近では若い世代の間でサブスクリプション型の音楽サービスが広く浸透し、もはや生活の一部になっているという点も、今日のお話を通じて非常にイメージしやすくなりました。さらに、著作権使用に基づく単純な収益構造にとどまらず、さまざまな周辺ビジネスをうまく活用しながら、収益化の幅を広げていらっしゃる点にも大いに共感いたしました。

今後も業績を含め、引き続き注目していきたいと思っております。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

それでは、これにて本日の対談を終了とさせていただきます。皆さま、本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp