



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

株式会社オーディオストック

MISSION

クリエイターの持続的な創作活動をサポートする



社名	株式会社オーディオストック Audiostock Inc.
設立	2007年10月11日
本社所在地	岡山県岡山市北区富田町一丁目6-10 東光第一ビル2F
資本金	1億4,876万円(2026年9月16日現在)
代表者	代表取締役社長 西尾 周一郎
従業員数	33名(2025年9月末時点) ※ 臨時社員含む
VISION	Happy Creators, Happy Creation クリエイターがもっと活躍できる世界に
事業内容	音源ライツビジネスプラットフォームの運営 クリエイターが制作した音源の使用権等の販売(課金収入)及び、 著作権等収入を得るライツビジネスを展開
事業トピック	2007年 (株)クレオフーガ(現 オーディオストック)設立 2013年 音源ライセンス販売サービス「Audiostock」(課金収入)開始 2018年 著作権等収入への取り組みを開始 2019年 定額制プランの開始 2023年 Audiostock海外版リニューアルを実施 2024年 音源数100万点、クリエイター還元額が累計10億円を突破

音源ライツビジネス
プラットフォーム

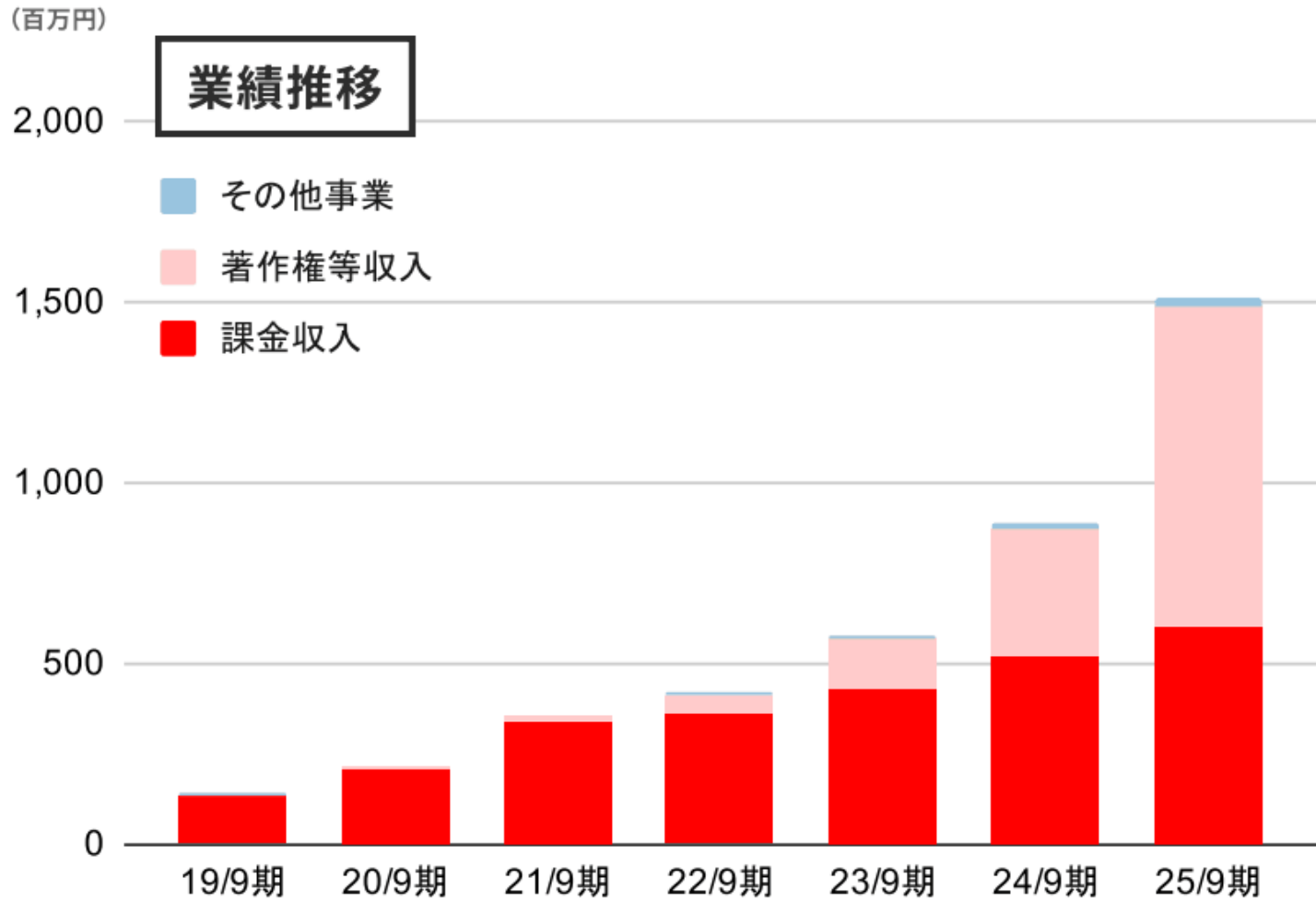


01 課金収入

定額利用料または単品販売でユーザーにライセンスを販売

02 著作権等収入

テレビやラジオで音楽が利用された時間に応じて
著作権使用料および著作権隣接権使用料を獲得



代表取締役社長

西尾 周一郎

幼少期にエレクトーンを習い、その後も作曲やバンドなどの音楽に熱中する。岡山大学で情報工学を専攻し、大学在学中の2007年に株式会社クレオファーガ(現:株式会社オーディオストック)を設立、代表取締役社長に就任。「クリエイターの持続的な創作活動をサポートする」をミッションに掲げて事業に取り組んでいる。



取締役COO

山口 真央

プラットフォーム本部長

大学卒業後に株式会社両備システムズに入社、開発やプロジェクト進行管理などを担当。2009年8月に当社へ入社。2012年、取締役CTOに就任。2018年4月、取締役COOに就任。



取締役CFO

八木 俊

コーポレート本部長

大学卒業後、株式会社中国銀行へ入行、営業店での個人・法人営業を経て、本部での金融商品企画・管理、各種コンサルティング法人営業などに従事。2021年2月、当社取締役CFOに就任。



社外取締役

小宮山 晋太郎

株式会社リクルートでの採用・教育コンサルタントを経て、2000年株式会社サイバーエージェントの営業統括取締役に就任。2001年株式会社トラフィックゲートを創業、2010年リンクシェア・ジャパン株式会社と合併し、国内最大規模のアフィリエイト事業会社の代表取締役として同事業を牽引。2024年1月より当社社外取締役に就任。

01

2013年10月～ 課金収入開始

プラットフォームの構築

Audiostockの誕生

- 代表西尾が大学在学中に音楽投稿コミュニティ※を立ち上げ、「音楽×IT」でのサービス提供を目的に2007年に当社を設立

※ 現在はサービスを終了しております。

- 音楽投稿コミュニティの運営から得たクリエイター・ユーザー課題を元に、クリエイターが制作した音楽作品を利用できる「Audiostock」を2013年にリリース

02

2018年10月～ 著作権等収入開始

新たな収益モデルの確立

ライツビジネスへの進化

- NexTone等の著作権管理事業者との連携を強化し、音楽著作権使用料の収益化を実現
- テレビ局・ラジオ局との取引を拡大し、Audiostockで提供する楽曲の放送利用を促進

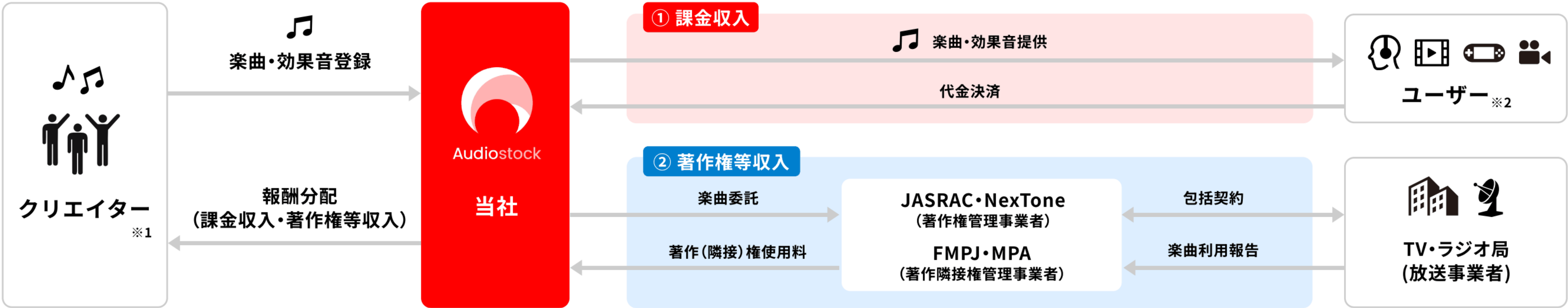
03

今後の展開

音源ビジネス経済圏の拡大

- 動画投稿・動画配信サービス等の放送以外での著作権使用料の獲得モデルの構築
- 海外市場への進出により、音源ビジネスのグローバル展開を加速
- 新規事業の創出等による音源ビジネス経済圏の拡大を目指す

クリエイターが制作した音楽作品の著作権を管理・収益化する 音源ライツビジネスプラットフォームを展開



※1 主なクリエイター属性：個人・法人の作曲家、音楽アーティスト、効果音制作者

※2 主なユーザー属性：法人（映像制作会社、芸能事務所、YouTuber事務所、VTuber事務所、映像制作等専門学校、ブライダル業界、広告業界、官公庁、一般事業法人 等）や個人（YouTuber、VTuber、動画制作者 等）

当社では、クリエイターからお預かりしたBGM、効果音、ボイス・ナレーションなどの
各種音源の著作権を管理し、主に下記の2つのサービスを展開しております。

① 課金収入 映像制作等に利用できるライセンスとして、自社の運営するオンラインプラットフォーム「Audiostock」などでの販売による収益獲得

② 著作権等収入 ※3 当社が著作権等管理事業者に登録した音源がテレビ・ラジオ等で放送利用されることで得られる著作権等収入（いわゆる印税収入）の獲得

①②により得られた収入について、クリエイターごとの販売実績に応じて、それぞれのサービスごとに報酬率に基づいてクリエイター報酬として分配しております。

※3 著作権等収入について、テレビ局などの放送事業者は、通常、(株)NexToneやJASRACなどの著作権等管理事業者と包括契約を締結し、年間の包括使用料を支払うことで音源を自由にテレビ等放送で利用することができることとなっております。

また、当該包括契約に基づき、放送事業者は著作権等管理事業者へ利用した音源の報告を行い、著作権等管理事業者は当該報告及び各放送事業者の包括使用料をもとに、各音源の利用割合に基づいた著作権使用料を集計し、権利者へ分配をすることとなっております。

権利者は、著作権等収入を得るためには、著作権等管理事業者へ音源を管理委託する必要がありますが、当社では、クリエイターに代わり、お預かりした音源を著作権等管理事業者へ管理委託することで収益化する、②著作権等収入に係るサービスを展開しております。

主要KPIハイライト

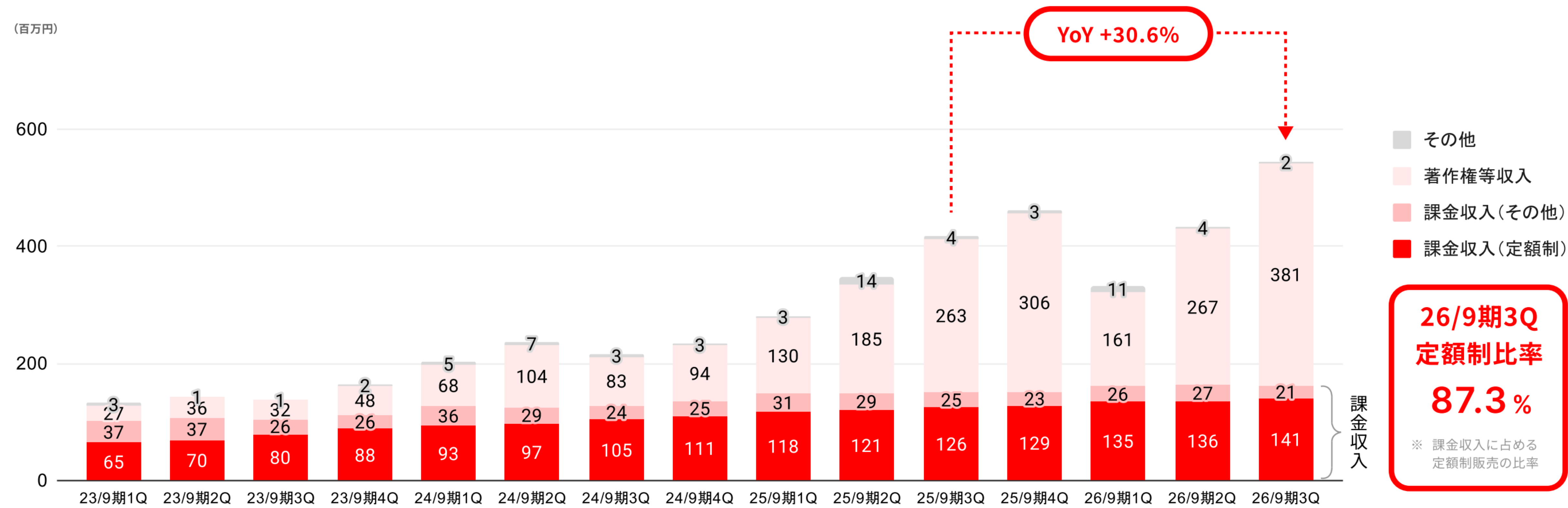
売上高				売上高成長率※2		営業利益率	
2025年 9月期	15.1 億円	課金収入	著作権等収入	+70 %	2023/9	-15.3 %	
		6.0 億円	8.8 億円		2024/9	4.3 %	
		定額制比率※1	82.2 %		2025/9	25.3 %	
アカウント数※3		音源数※4		定額制プラン契約件数※6		定額制プラン解約率※7	
ユーザー	20.3 万人	全体	BGM	ユーザー	9.7 千人	エンタープライズ プラン	0.5 %
		102 万点	効果音				
クリエイター	4.0 万組	著作権管理楽曲数※5	3.4 万点			スタンダード プラン	2.2 %

※1 2025年9月期における課金収入に占める定額制販売の比率
※2 2025年9月期YoY
※3 2025年9月末時点
なお、ユーザーアカウントは定額制プランをご契約の方や単品での購入のためにアカウントをご登録いただいている方の総数

※4 2025年9月末時点
※5 当社取り扱い楽曲のうち、著作権等管理事業者に登録している楽曲の数
※6 2025年9月末時点における主要な定額制プラン（エンタープライズプラン及びスタンダードプラン）の累計契約件数
※7 直近4四半期の月間解約率の平均値（解約率：当月の解約に伴い減少した件数 ÷ 前月の総契約件数）

四半期業績推移

課金収入が安定基盤となり、著作権等収入が拡大、事業全体の成長が加速



Business

事業内容

01	事業内容	P.8
02	事業環境と当社の強み	P.12
03	成長戦略	P.22
04	財務ハイライト	P.27
05	リスク情報	P.33
06	付録	P.36

クリエイターが制作した楽曲・効果音等の音源のライセンス販売サービス
購入した音源は番組、広告、SNSなどで商用利用可能



100万点超

生演奏のレコーディング曲を含む
100万点超の音源ラインアップ



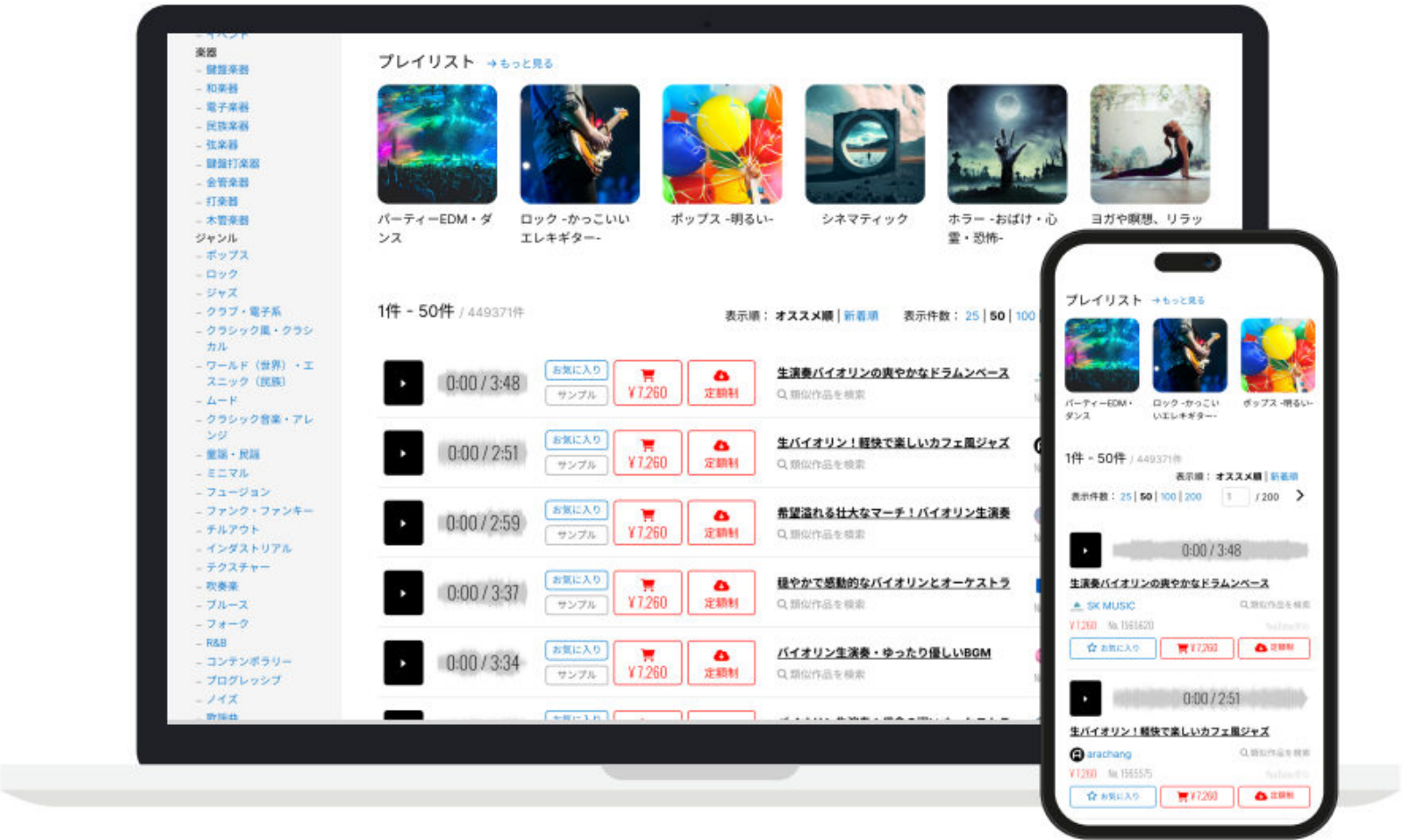
安心利用

追加の手続きをすることなく
様々なメディアに利用可能



充実した機能

探しやすい検索システム
レコメンド機能



課題		当社サービスによる解決	
クリエイター	- 個人で活躍する音楽家の表現の機会が限定 - 著作権管理や顧客コミュニケーションの煩雑さ - 作品の収益化		22.2万人のユーザー(2026年6月末時点)のユーザーへの作品利用の機会を提供し、クリエイターの発掘・育成にも寄与 - 著作権の管理など専門性の高い手続きを全て当社で対応 - 年間1,000万円を超えるクリエイターの輩出※など収益機会の創出
			※ 2023年9月期以降、年間報酬1,000万円超のクリエイターを持続的に輩出
ユーザー	- 動画作成におけるBGM・効果音の必要性の高まり - 著作権に関する不安や権利処理の負担 - 音源の検索やCD等現物管理の手間		- 多様な用途で利用できる100万点超(2025年9月末時点)の音源を提供 - 権利を気にする必要なく、追加手続きがなく利用可能 - 自社開発の検索システムにより、いつでも誰でも欲しい音源を探せる - 音源データのみの販売のためすぐにダウンロードができて管理も容易

※ 当社はAudiostock事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていませんが、課金収入サービス及び著作権等収入サービスを展開しております。

① 課金収入

自社プラットフォームでの直接販売およびパートナーを通じた代理販売
クリエイターが制作した音楽や効果音を提供し、ユーザーの多様なニーズに合わせて幅広く展開

Audiostock定額制プラン

利用点数が無制限で使える3つの定額制プランを提供

YouTuberなどの
動画配信者向け

**動画配信者
プラン**

※ 本人以外での利用不可

月々 **858** 円
(年間一括払い)

一番人気!!

映像制作・動画編集・音効など
すべての映像制作者向け

**スタンダード
プラン**

※ 複数人での利用不可

月々 **2,365** 円
(年間一括払いの場合)

企業やチームで
利用したい方向け

**エンタープライズ
プラン**

月々 **24,200** 円~

カスタマイズプラン

アプリケーションへの組み込み
など個別に契約内容を決定



単品・キャンペーン販売

- 1音源単位での販売
- 複数曲をまとめたパッケージ商品を
キャンペーン等で販売

主な利用シーン

TV/ラジオ
番組・CM

社内広報
商品説明動画

各種映像
動画制作

動画広告

ゲーム / アプリ制作

各種SNS

YouTuber・VTuber

イベントBGM

パートナーによる代理販売

販売パートナーによる単品やパッケージ商品の代理販売

※ 各クリエイターの販売実績に応じて30～50%の報酬を還元

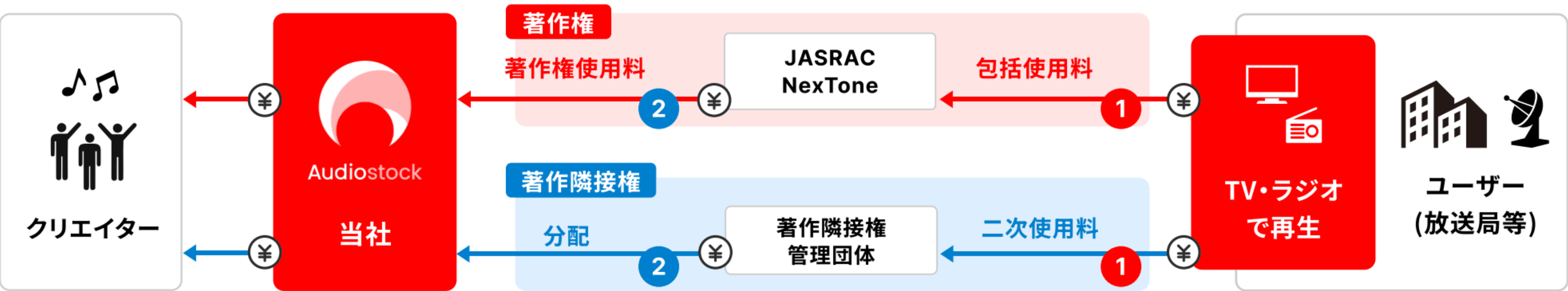
© Audiostock Inc. All rights reserved

10

② 著作権等収入

テレビ・ラジオ番組でAudiostock登録楽曲が利用された場合に、クリエイターが著作権使用料を得られる仕組みを構築
クリエイターが制作した楽曲の著作権等権利を譲渡いただき当社がプロモーション等の営業活動を行うことで、楽曲の収益最大化を目指す

放送番組における著作権使用料の分配の流れ



- 1 放送局は、テレビ・ラジオ番組等で楽曲の使用料に関して、放送事業収入に所定の料率を乗じた額を著作権管理事業者に支払い
- 2 著作権管理事業者は、この使用料を放送局から徴収し、楽曲の利用実績に基づき権利者に分配

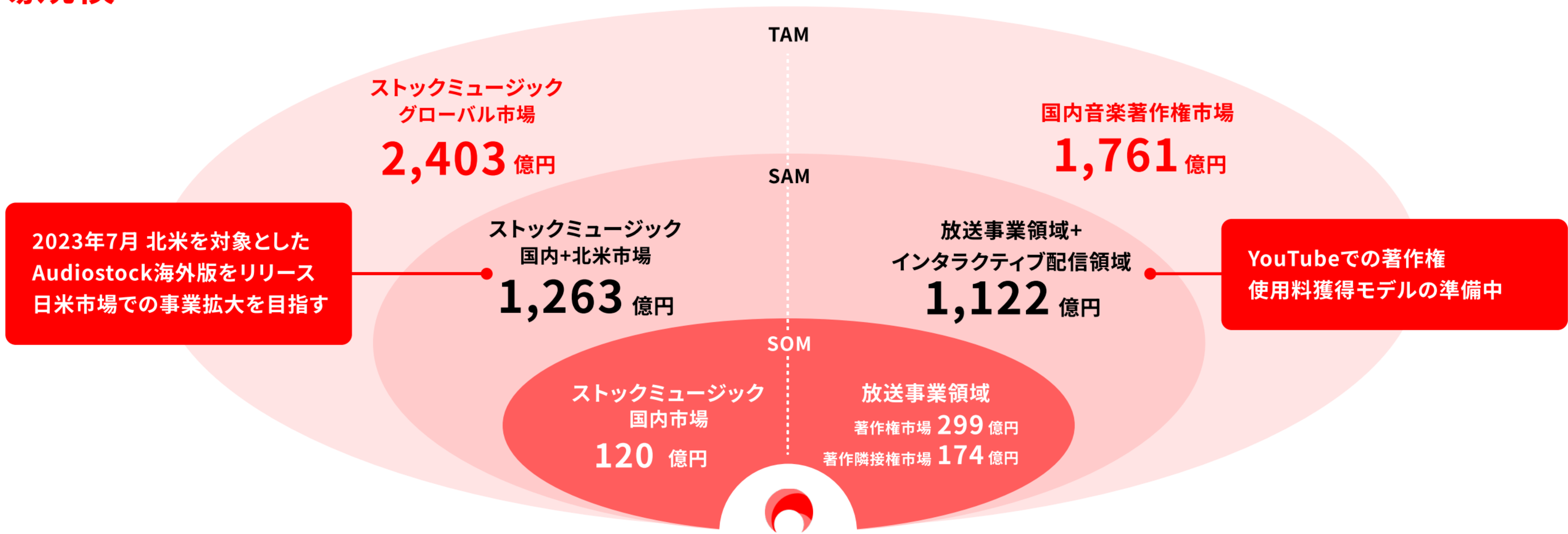
※ クリエイターへは、原則、当社受領金額に対して50%を還元

課題		当社サービスによる解決	
クリエイター	・ テレビ・ラジオで自身の音源を使ってもらう機会が限定 ・ 著作権・著作権隣接権使用料を受け取る敷居の高さ※ ※ クリエイターが著作権等管理事業者へ直接楽曲を登録し 著作権・著作権隣接権使用料を受け取るためには、楽曲の利用実績などが求められます	➡	・ Audiostockは放送関係者とも多数契約しており、テレビ・ラジオで使用される機会を提供 ・ 著作権管理事業者への登録手続きは当社が全て実施
	ユーザー		・ 番組にあった音源を探す煩雑さ ・ テレビ放送後のインターネット動画での再配信での権利処理

Business environment and our strengths

事業環境と当社の強み

01	事業内容	P.8
02	事業環境と当社の強み	P.12
03	成長戦略	P.22
04	財務ハイライト	P.27
05	リスク情報	P.33
06	付録	P.36



ストックミュージック市場 (課金収入)

映像制作やゲーム、広告、イベント、アプリ等において即時に使用可能な音源を、ライセンス形式で提供する市場。主にロイヤリティフリーで販売され、ユーザーは音源を買い切りまたはサブスクリプション契約により半永久的に使用権を取得。

著作権等収入に係る市場 (著作権等収入)

(株)NexToneやJASRACなどの著作権等管理事業者に登録された楽曲が、テレビ放送 (放送事業領域) やYouTubeなどのオンライン動画配信 (インタラクティブ配信領域) で使用された際に、使用実績に応じて著作権使用料 (いわゆる印税) が権利者に分配される市場。

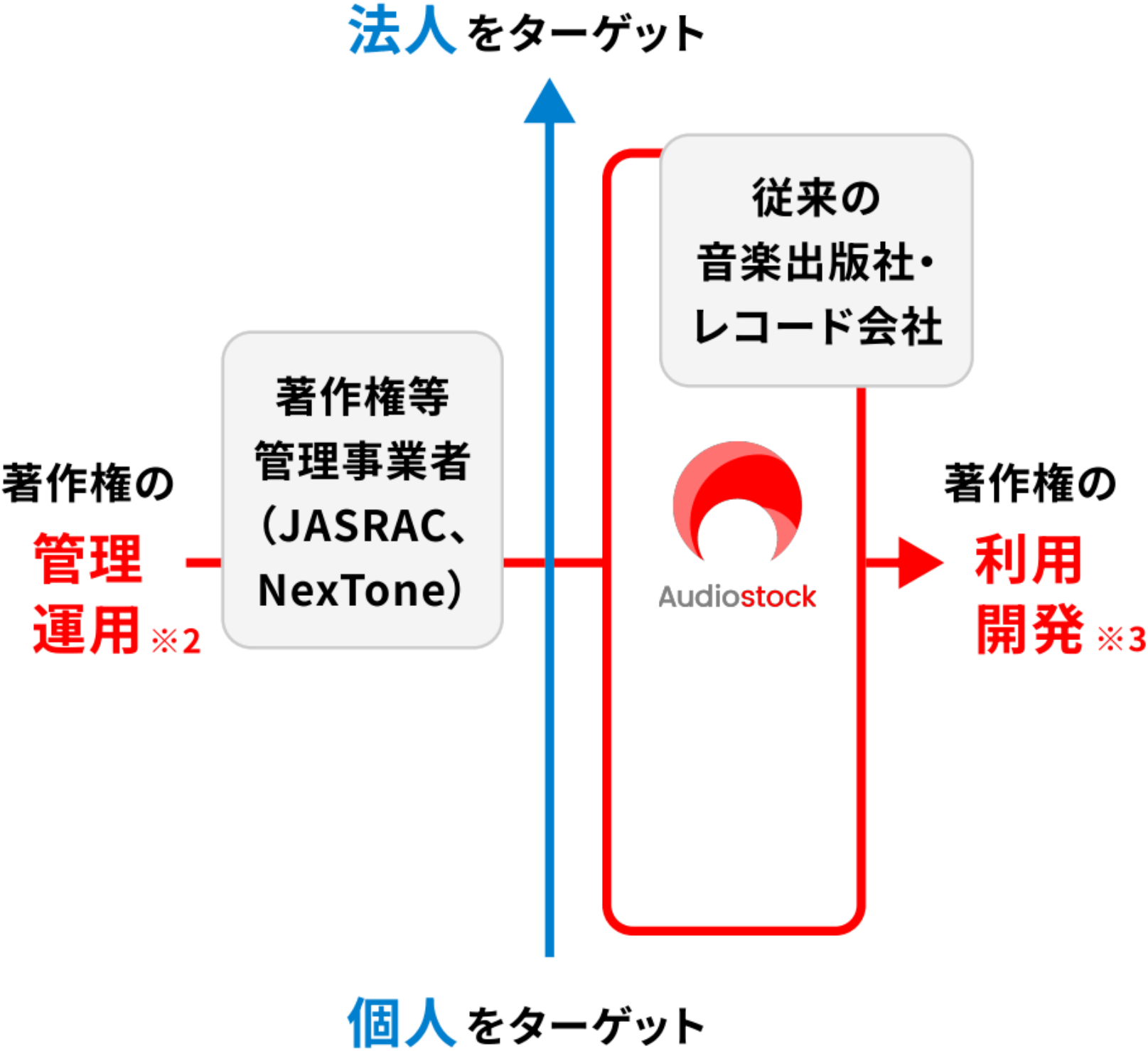
市場規模の算出根拠

- スtockミュージック市場規模：arizton社レポート「STOCK MUSIC MARKET2023-2028」より当社算出、1ドル155円換算 (2025年9月時点)
- 国内音楽著作権市場：(株)NexTone「2025年3月期 決算説明資料」(2025年3月時点)、一般社団法人日本音楽著作権協会 (JASRAC)「2024年度の事業」(2025年3月時点)、公益社団法人日本芸能実演家団体協議会 実演家著作権隣接権センター (CPRA)「2024年度年次報告書」、一般社団法人日本レコード協会「令和6年度決算報告書」より当社算出 (2025年3月時点)

ポジションと競合との比較

独自かつ広いポジション

オンラインプラットフォームを活用して著作権利用の開発を行うことで、従来の音楽出版社※1よりも円滑かつ広範囲なビジネスを展開。



顧客からの評価・信頼性

広く明瞭なライセンスにより、自由かつ安心して利用可能。また、日本語で直感的に使いやすいシステムが高く評価。

ライセンスの自由度が高く、権利が安心



国内における高い認知度

独自のポジションと高い顧客評価により、日本国内では競合プラットフォームを抑えて高い認知度を獲得※4。

社名		認知度
No.1	 Audiostock	67.9%
No.2	海外ストックサービスX社	58.6%
No.3	海外ストックサービスY社	47.9%
No.4	海外ストックサービスZ社	40.7%

※1 音楽出版社：作詞家や作曲家の著作権を管理し、楽曲の利用を促進し収益を得ることをビジネスとする会社

※2 管理運用：作詞家や作曲家から楽曲の著作権を預かり、楽曲が利用される際に発生する著作権使用料の徴収と権利者への分配を主に行うこと

※3 利用開発：音楽出版社などが保有する楽曲の価値を最大限に引き出すため、映画・CM・ゲームなど多様なメディアへの積極的なプロモーションを通じて利用を促進し、新たなビジネス機会を創出すること

※4 音源サービスの認知度 2024年8月 インターネットリサーチを利用 (映像制作者へのアンケート・有効回答140名)

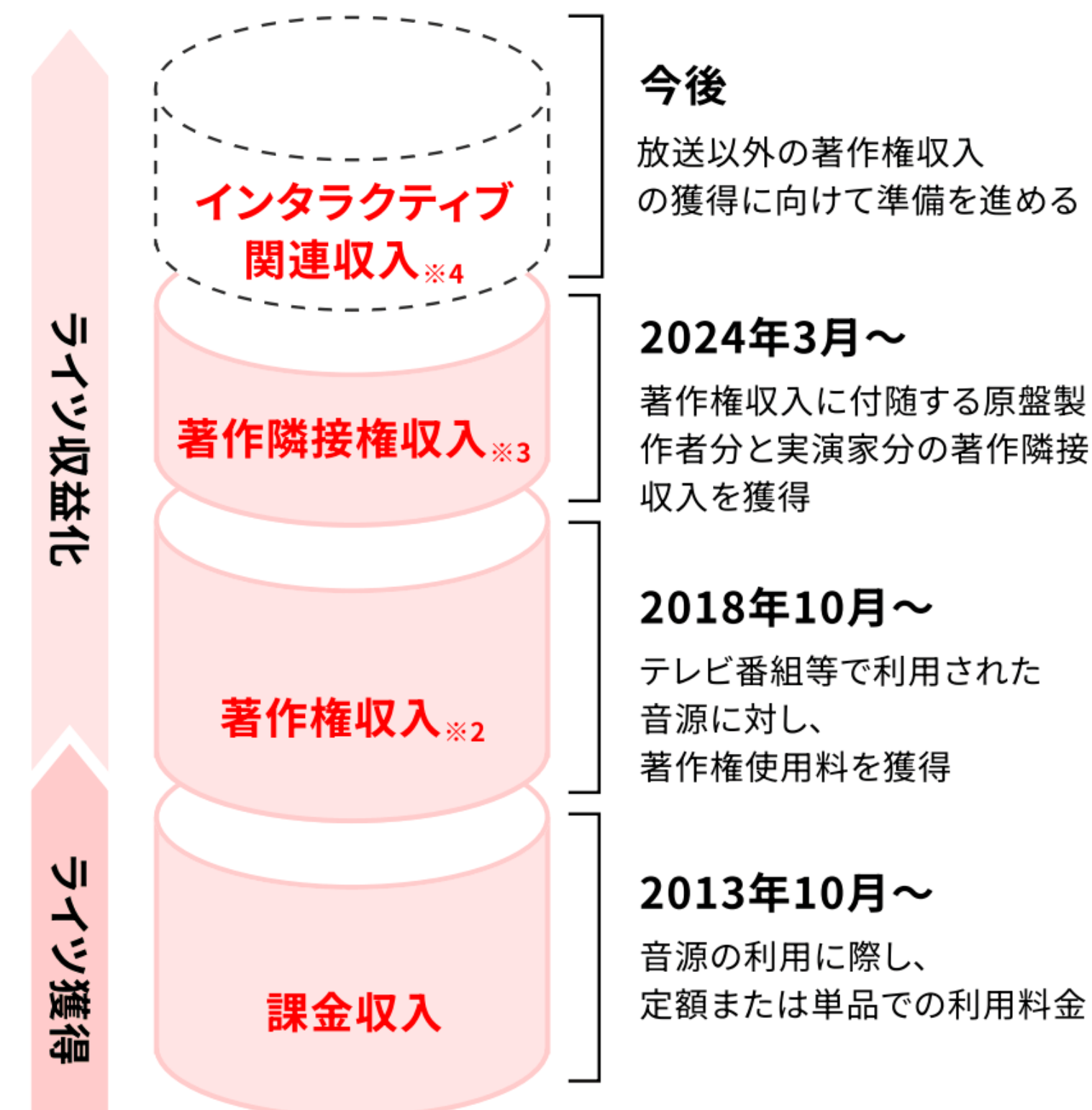
競争優位性

「音源を制作する人」と「音源を利用したい人」をマッチング 価値創造の好循環を生むプラットフォームを提供

音源ライツビジネスプラットフォーム



ライツを活用した収益の重層化



※1 2025年9月末時点 ※2 作詞家や作曲家が持つ音源そのものの権利から得られる収入 ※3 実演家（歌手、演奏家など）や原盤製作者（レコード会社など）が、音源の利用に対して得られる収入

※4 例えばYouTubeやTikTokなど、インターネット上の動画共有プラットフォームにおいて、音源が利用されることで発生する著作権収入

クリエイターから 選ばれる理由

音楽創作活動に専念できる環境

著作権管理や契約・価格交渉、その後の販売戦略・プロモーションなど、当社がクリエイターに代わり一連の手続きを代行

自己実現の場としてのプラットフォーム

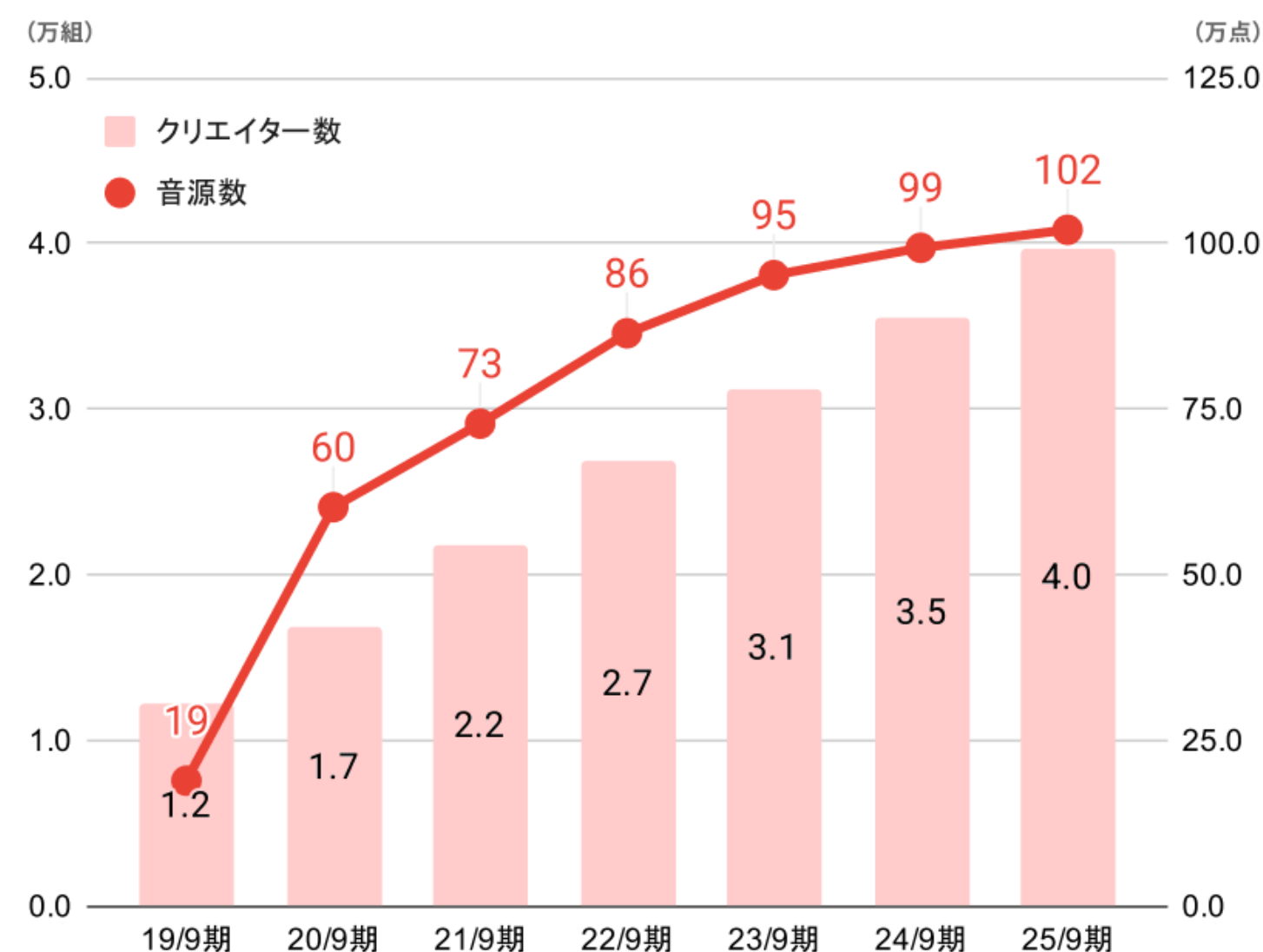
テレビやゲーム、YouTubeなど、自身が制作した音源が様々なシーンで利用されることによるやりがいの実感

収益機会の拡大

課金収入を基盤として、著作権等収入などへサービス展開することでクリエイターの収益機会は拡大

クリエイター数と音源数の推移(累計)

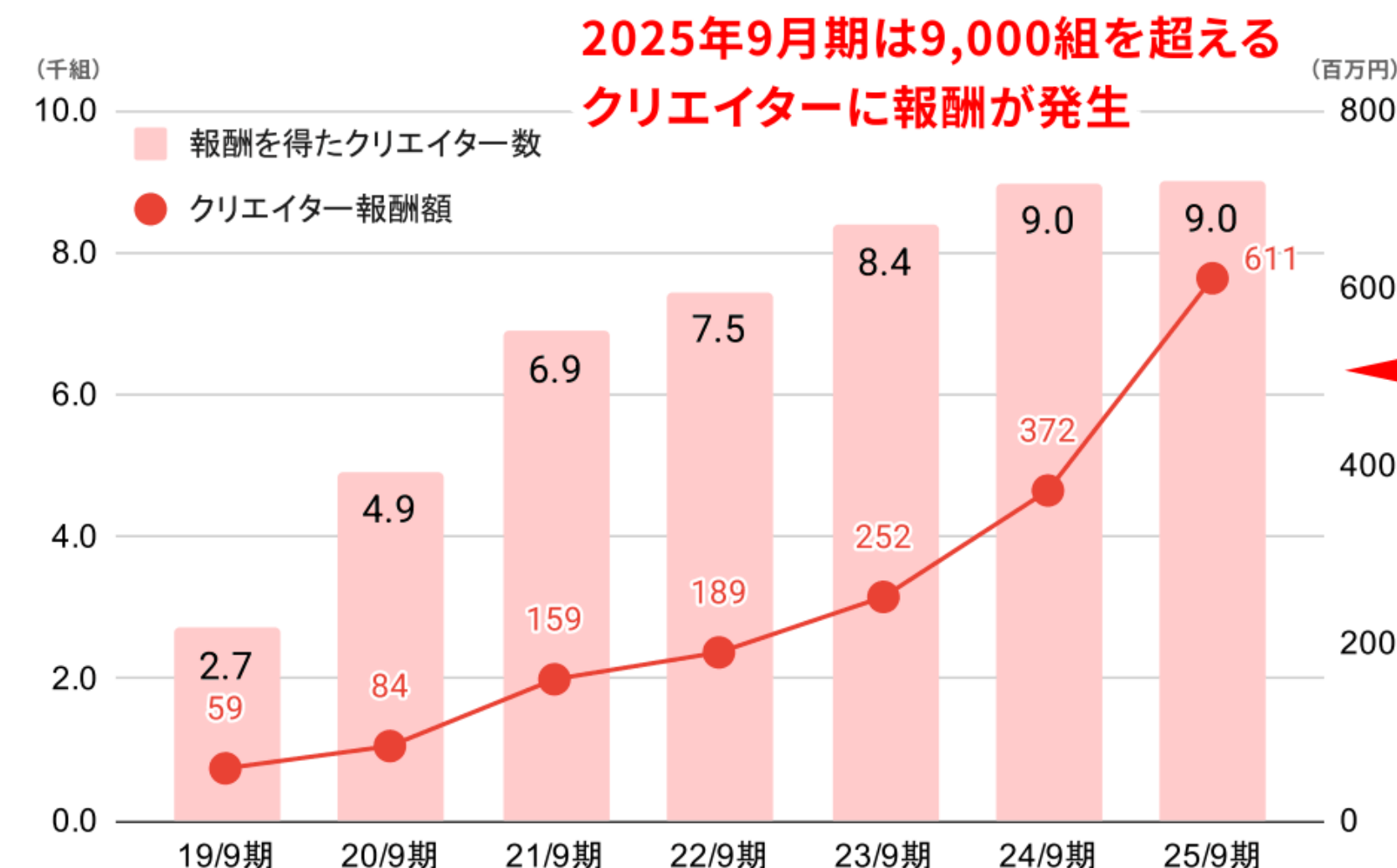
クリエイターの増加に合わせて、音源数も着実に蓄積



2024年11月
音源数
100万点
を達成

クリエイター報酬額の推移

当社の基盤である課金収入の着実な成長、著作権等収入の急成長により、クリエイター報酬の還元総額は每期拡大



2025年9月期は9,000組を超える
クリエイターに報酬が発生

2025年9月時点
音楽クリエイターへの
累計分配額
17億円以上

第37回 日本アカデミー賞 優秀音楽賞 受賞の映画音楽作曲家



渡邊 崇 氏

映画作品「舟を編む」で第37回日本アカデミー賞優秀音楽賞を受賞し、「湯を沸かすほどの熱い愛」「帝一の國」など数々の有名作品の楽曲を手掛ける映画音楽作曲家 渡邊崇氏の楽曲をAudiostockで販売開始(2024年10月～)。

アーティストページ

<https://audiostock.jp/artists/23956>

大手ゲームメーカー 「タイトー」のサウンドチーム



ZUNTATA

アーケード、コンシューマー、モバイルなどのゲームサウンド制作を中心に精力的に活動する株式会社タイトーのサウンドチーム「ZUNTATA」のAudiostockに向けた完全書き下ろしのオリジナル作品を販売中(2021年2月～)。

アーティストページ

<https://audiostock.jp/artists/51711>

TikTokで300万本以上の動画に BGMを提供する新進気鋭の作曲家



MoppySound 氏

ショート動画共有アプリ「TikTok」にて300万本以上の動画にBGMとして使用されるなど、ショート動画でのソーシャルネットワーキングサービスにおいて圧倒的な支持を得ているMoppySound氏の楽曲や効果音1,000点超を販売中(2013年10月～)。

アーティストページ

<https://audiostock.jp/artists/348>

ユーザーから 選ばれる理由

100万点超の音源ラインアップ

音源数は100万点超、バイオリンやギター、篠笛
など楽器の生演奏によるレコーディング曲も用意

探しやすい検索システム

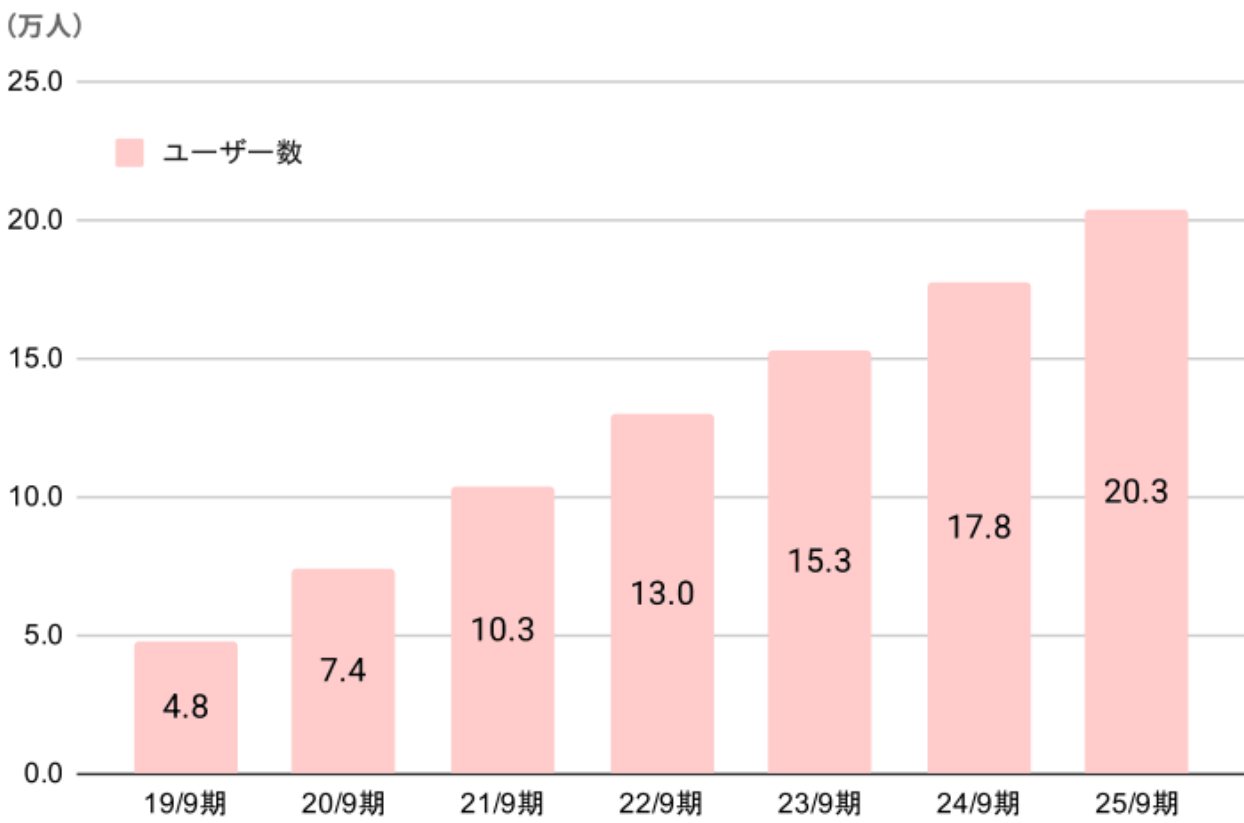
利用用途に応じた詳細な検索システム※1、
サンプル視聴や音源の展開を視覚的に確認できる
波形機能など機能充実

音源探索体験の向上

嗜好や行動などをもとに自動で商品提案をする
レコメンド機能※2により、ユーザーの音源探索
体験の向上と潜在ニーズの掘り起こし

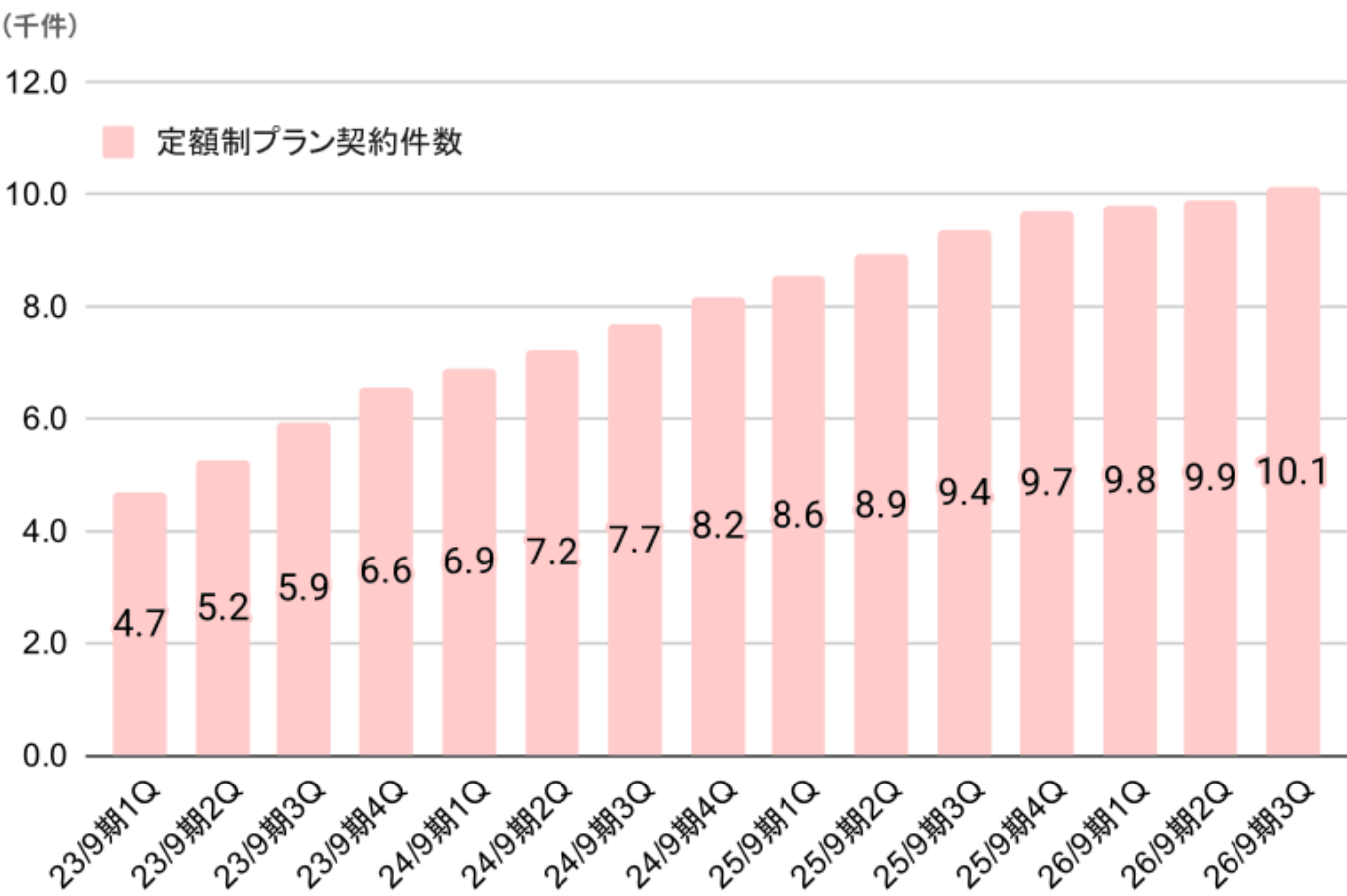
登録ユーザーアカウント数

毎年2万人以上のペースで増加



主要な定額制プラン契約件数

契約件数は順調に増加



※ 主要な定額制プラン(エンタープライズプラン及び
スタンダードプラン)の累計契約件数を記載

主要な定額制プランの解約率 ※3

安定した水準を保っており
主に法人向けの
エンタープライズプランの
解約率は低い。

エンタープライズ プラン	0.5%
スタンダード プラン	2.2%
※ 契約対象者は法人及び個人	

※1 キーワード検索や音源の再生時間、利用用途、ジャンル、イメージ、メイン楽器、テンポ
などを詳細に絞り込むことが可能で、ユーザーの好みやシーンにあった最適な音源を
容易に探し出すことのできる検索システムを構築

※2 現在は一部の定額制プランを利用の方など利用頻度の高い方に限定でサービス提供

※3 解約率は直近4四半期の月間解約率の平均値(解約率:当月の解約に伴い減少した件
数 ÷ 前月の総契約件数)により算出

最適な営業・マーケティング活動（課金収入）

ユーザーセグメントに最適化された営業・マーケティング
音源を必要とする法人・個人のあらゆるユーザーとの接点を構築

単品・キャンペーン販売

- ・ エントリーユーザーの獲得
- ・ ライトユーザー層からの収益獲得
- ・ 代理店販売で新たなユーザー層へリーチ

定額制プラン獲得

スタンダードプラン・動画配信者プラン

- ・ リスティング広告、SNS広告など、
オンラインチャネルを活用した集客

エンタープライズプラン

- ・ アウトバウンド、インバウンドによる商談
- ・ イベント出展による新規ユーザー獲得

低解約率の維持

新規契約時のオンボーディングや、利用
状況に応じた活用方法のサポートを実施
して低い解約率を維持

解約率 ※1

エンタープライズプラン **0.5%**

スタンダードプラン **2.2%**

※1 解約率は直近4四半期の月間解約率の平均値（解約率：当月の解約に伴い減少した件数 ÷ 前月の総契約件数）

著作権等収入を増やす独自の強み

著作権管理楽曲の増加

- 4.0万組超(2025年9月末現在)のクリエイターとのネットワークにより随時音源は増加
- モニタリングツールで番組での使用楽曲を特定し、著作権管理事業者へ作品の届出を実施 ※

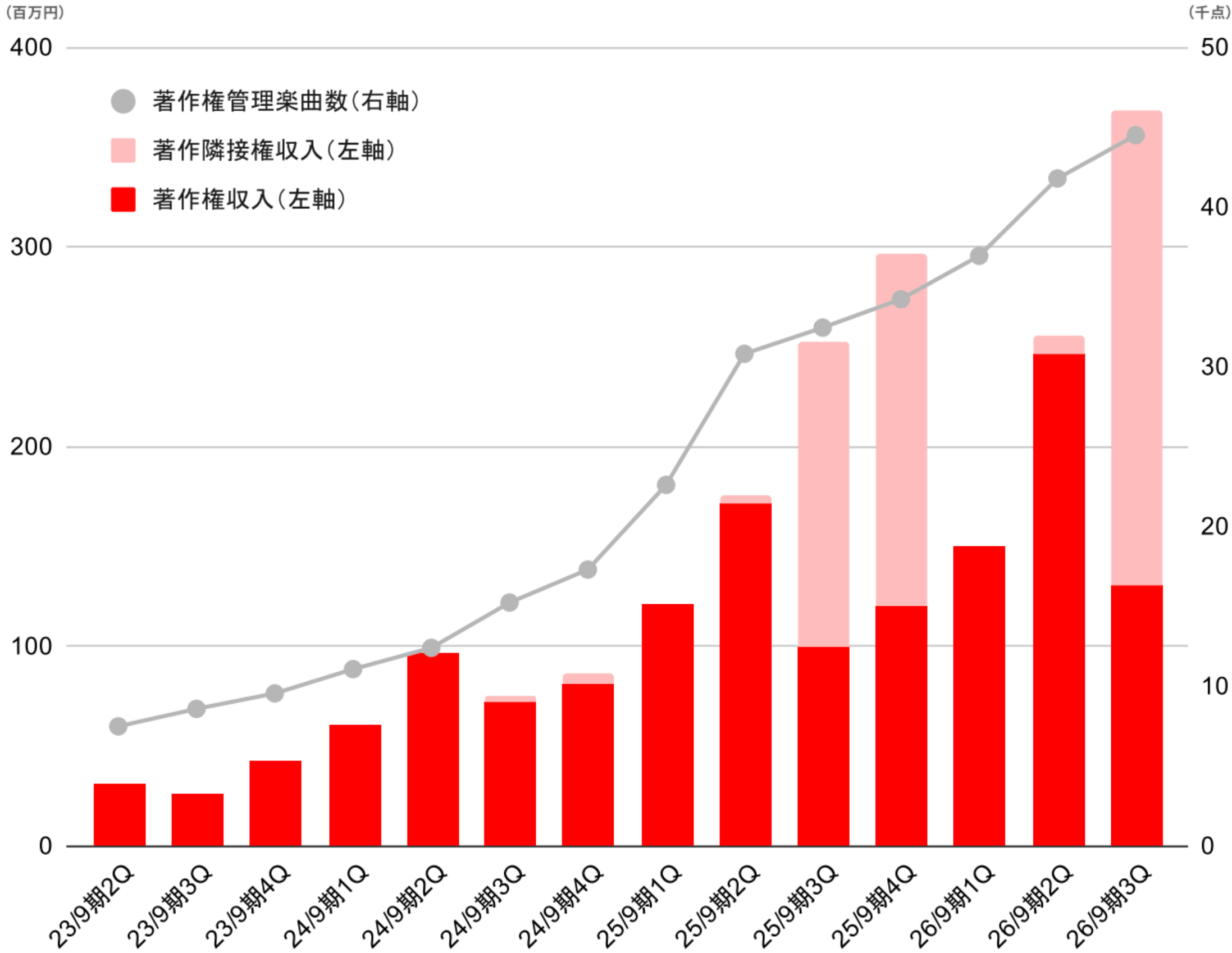
放送局による利用の増加

- 放送局向けに使いやすいシステムと良質なコンテンツを提供
- システムの利用により、特定の楽曲の利用終了に依存しない、安定的な収益構造を確立

著作権等収入の拡大

※ 著作権等管理事業者への作品の届出は、クリエイターが「Audiostock」に登録した音源のうち、著作権原盤権等譲渡契約を締結した作品が対象となります。

著作権管理楽曲数と著作権等収入の推移

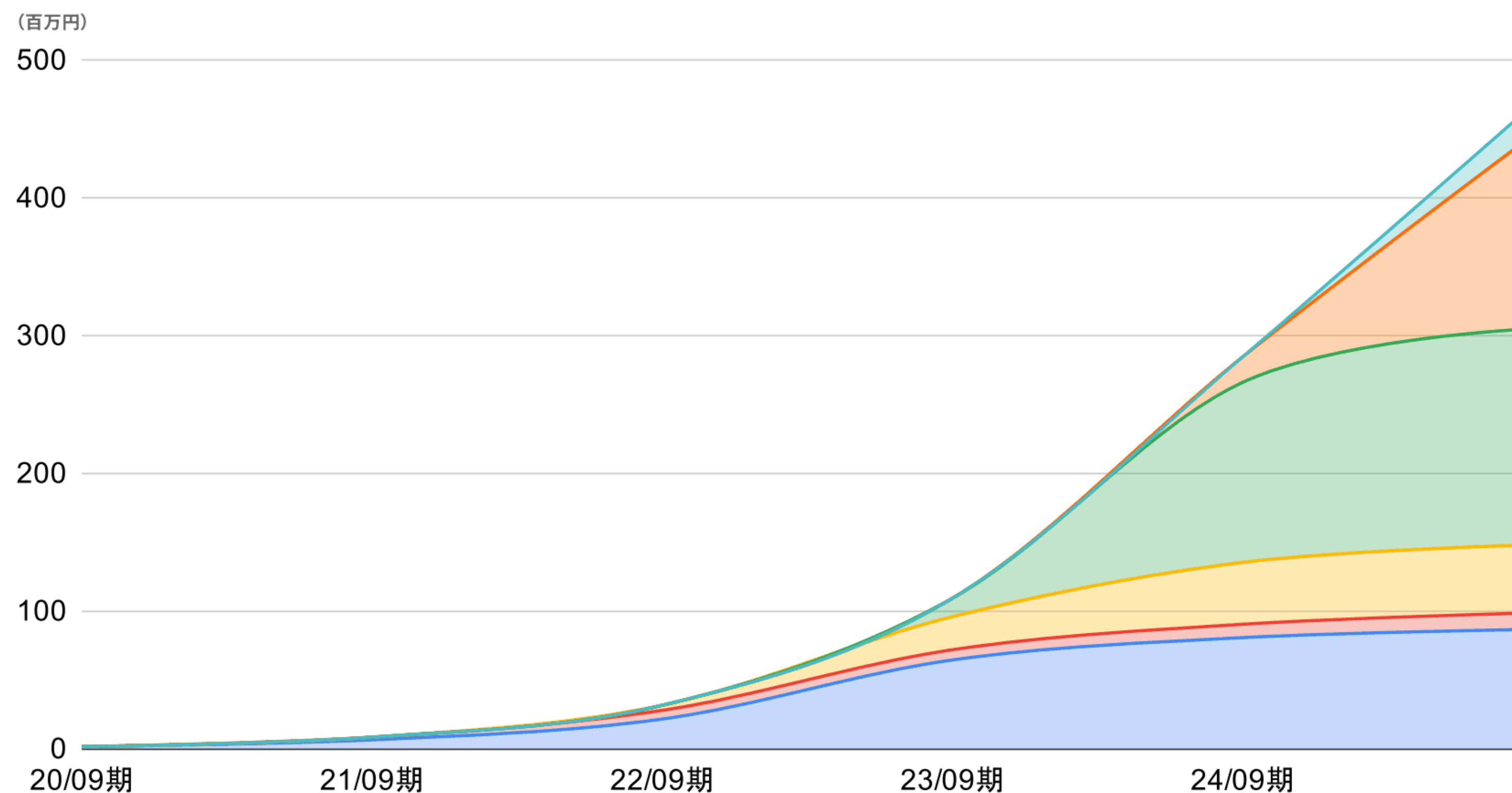


※ 著作権隣接収入の拡大理由はP.25「著作権収入の成長戦略」を参照

新規楽曲だけでなく過去に登録された楽曲が継続的に積み重なることで
ストック型の収益構造による持続的な成長を可能に

著作権管理楽曲の 契約年と収益のグラフ

- 25/9期契約開始
- 24/9期契約開始
- 23/9期契約開始
- 22/9期契約開始
- 21/9期契約開始
- 20/9期契約開始
(20/9期以前含む)



※23/9期(左記グラフの緑色部分)
より、モニタリングツールを活用し、
Audiostock登録楽曲のテレビで
の利用を検知することで、未登録楽
曲の著作権等管理事業者への登録
促進により収益化を加速

Growth Strategy

成長戦略

01 事業内容	P.8
02 事業環境と当社の強み	P.12
03 成長戦略	P.22
04 財務ハイライト	P.27
05 リスク情報	P.33
06 付録	P.36

基本
戦略

課金収入を基盤として、音源のライセンスを活用した収益の重層化による
事業の拡大を目指す

中長期 戦略

新たな領域

新規事業等による音源ビジネス経済圏の拡大

インタラクティブ関連収入

動画投稿・動画配信サービスからの著作権使用料

短期 戦略

著作隣接権収入

原盤製作者分と実演家分の著作隣接権使用料

著作権収入

テレビ番組・ラジオ番組での著作権使用料

課金収入

定額または単品で販売

現在

今後の戦略イメージ

安定的な課金収入を基盤に、成長性の高い著作権等収入の獲得を加速し、 持続的な事業拡大を実現

課金収入のユーザー数が増加することで、
著作権管理楽曲がテレビ・ラジオ等で放送利用
される機会が増え、著作権等収入が増加します

著作権収入 の成長戦略

楽曲利用の促進

テレビ番組などで利用しやすい楽曲の拡充に加え、利用者への
ヒアリングを通じたニーズの深掘りで楽曲利用を促進

著作権管理楽曲強化

モニタリングサービスを活用し、効率的に楽曲の著作権管理を推進 ※

成長イメージ

Audiostock登録楽曲から当社著作権未管理楽曲の登録を加速させ、
放送番組での利用機会を推進することで、著作権等収入の収益拡大に繋がります。



著作権隣接権使用料の獲得

2024年より商用CDなどを取り扱わない当社のような事業者も著作権隣接権使用料を受領することが可能と
なったため、隣接権受領体制を整備し確実に受領できる体制を構築します

著作権収入

- テレビ番組等での利用の促進
- 著作権管理楽曲数の拡大
- 著作権隣接権収入の獲得

2025年9月期YoY
売上高成長率
+165%
で成長

課金収入

- 商品企画を通じたコンテンツ強化
- 新規ユーザーの獲得
- 解約率の改善などによるLTVの最大化

課金収入 の成長戦略

コンテンツの強化

100万点を超える既存の音源に加え、実績ある
著名クリエイターの参入促進やライブラリ楽曲
の買収によるコンテンツ強化に注力

新規ユーザーの獲得

Web広告やSNS広告の活用、さらにはパッ
ケージ販売や無料トライアルなどの実施によ
り、潜在顧客へリーチすることで新規ユーザー
の獲得を強化

既存ユーザーの維持

検索精度向上とパーソナライズによるサービス
利便性の強化によって、ユーザー解約を防止

※ 著作権管理楽曲は、クリエイターが「Audiostock」に登録した音源のうち、著作権原盤権等譲渡契約を締結し、(株)NexToneなどの著作権等管理事業者へ管理委託した楽曲が対象となります。また、モニタリングサービスを活用することで、主要テレビ局での当社楽曲の利用状況を把握することが可能であるため、テレビ放送等で利用されているものの、まだ著作権等管理事業者へ登録されていない楽曲を効率的に管理委託することが可能となります。

他社IPとのコラボレーションによる
新たな収益機会の創出

配信アプリや芸能事務所など、音楽を必要とする他社とのコラボレーション企画を積極的に展開することで、新たな楽曲利用機会を創出し収益拡大を目指します。

これまでも様々な企業やサービスとのコラボレーションを実現してきましたが、引き続き、展示会などのイベントへの出展や既存取引先へのアプローチを通じて、様々なコラボレーション機会の創出により新たな収益源の開拓と事業拡大を目指します。



YouTubeチャンネルとの連携による
著作権収入の拡大

放送分野が中心である著作権収入を、YouTubeなどのインタラクティブ分野にも拡大しています。

YouTubeチャンネル「ウェザーニュース(登録者数158万人)」や「フルタの方程式【古田敦也 公式チャンネル】(登録者数102万人)」への楽曲提供はその一例です。現在、ベータ版として公開中のサービス「ビートリ」も活用し、多くのYouTubeチャンネルとの連携を強化することで、数年内に新たな事業の柱とすることを目指します。



連携とマーケティングによって、世界に向けて成長を加速させる

世界各地の企業との連携によるグローバル展開

言語、文化、決済手段の違いから直接販売が困難な地域でも、各地の企業と戦略的に連携し、積極的な販路拡大を行っております。また提供方法の異なるアプリケーションへの連携も含め、積極的に連携を強化していきます。

Adobe Express

アドオン提供

akm
MUSIC



Ruotong Music

SPARK
火花音悦



SmartSound
MUSIC & SFX

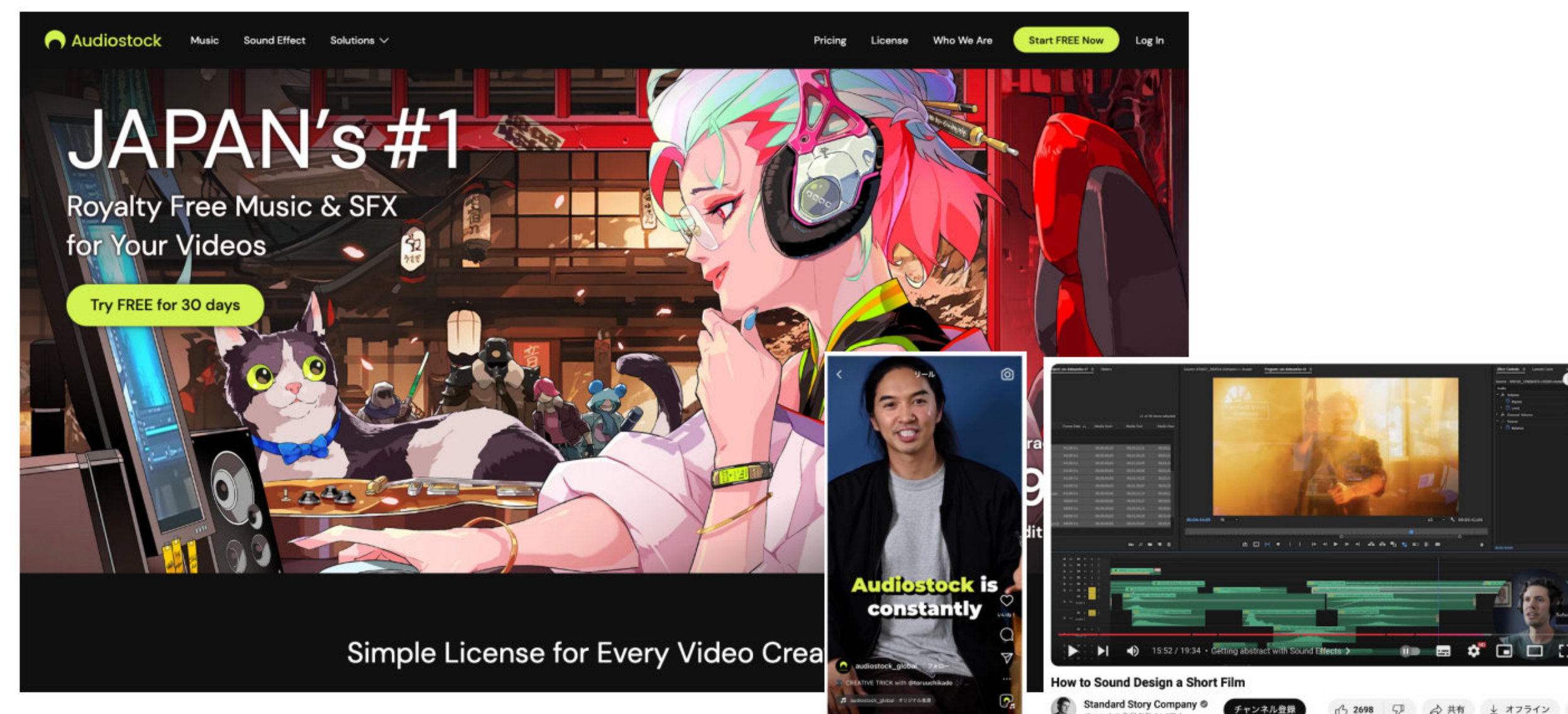


Wondershare
Filmora

アプリへの組み込み

2023年7月にはAudiostock海外版(英語対応)をリリース

英語圏での展開を進め、2026年6月時点で累計1.8万人以上のユーザーを獲得。今後もグローバル市場へのプロダクトフィットを徹底し、日本発の独自コンテンツ(和風、アニメ、ゲーム系)を強みに世界市場での売上拡大を推進します。

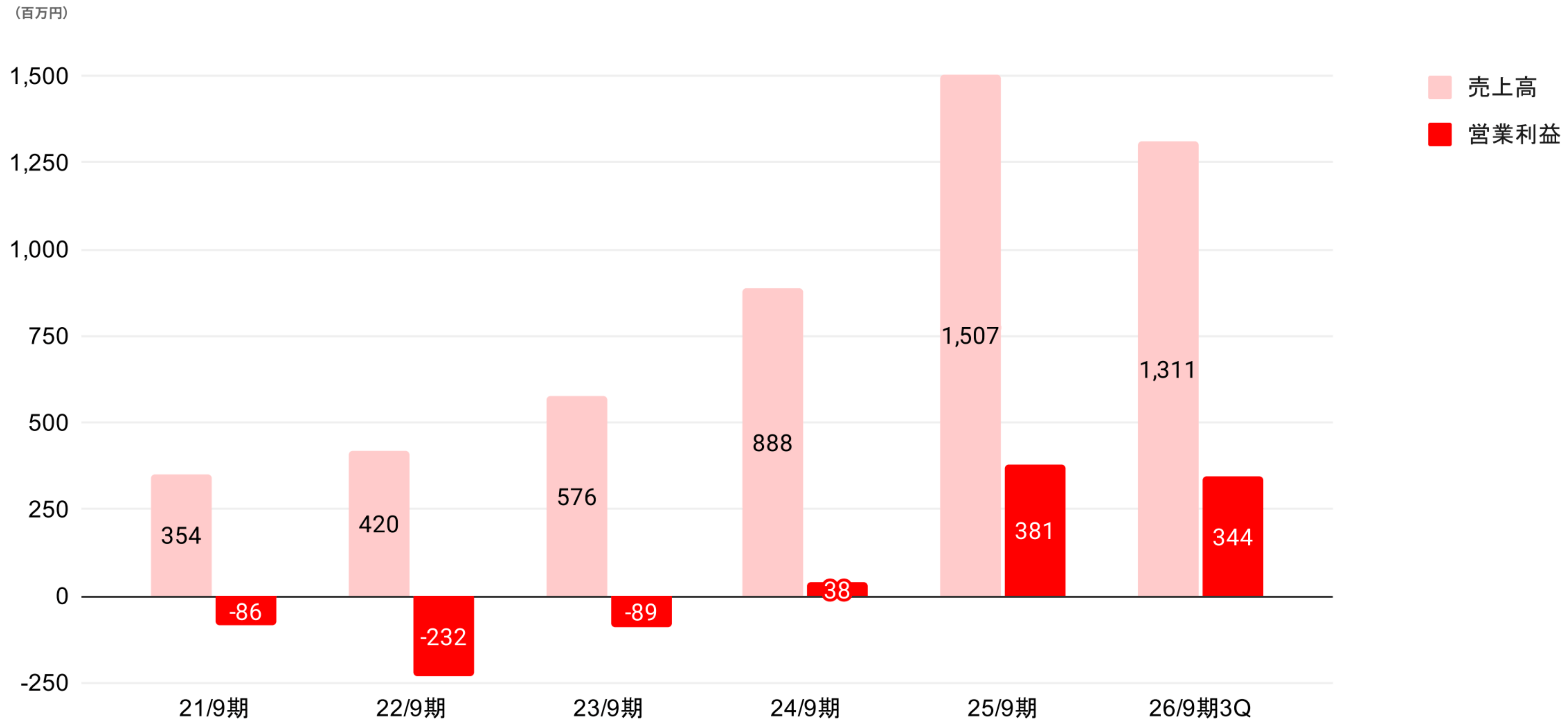


Financial Highlights

財務ハイライト

01 事業内容	P.8
02 事業環境と当社の強み	P.12
03 成長戦略	P.22
04 財務ハイライト	P.27
05 リスク情報	P.33
06 付録	P.36

売上高の持続的な成長に伴い24/9期に黒字化

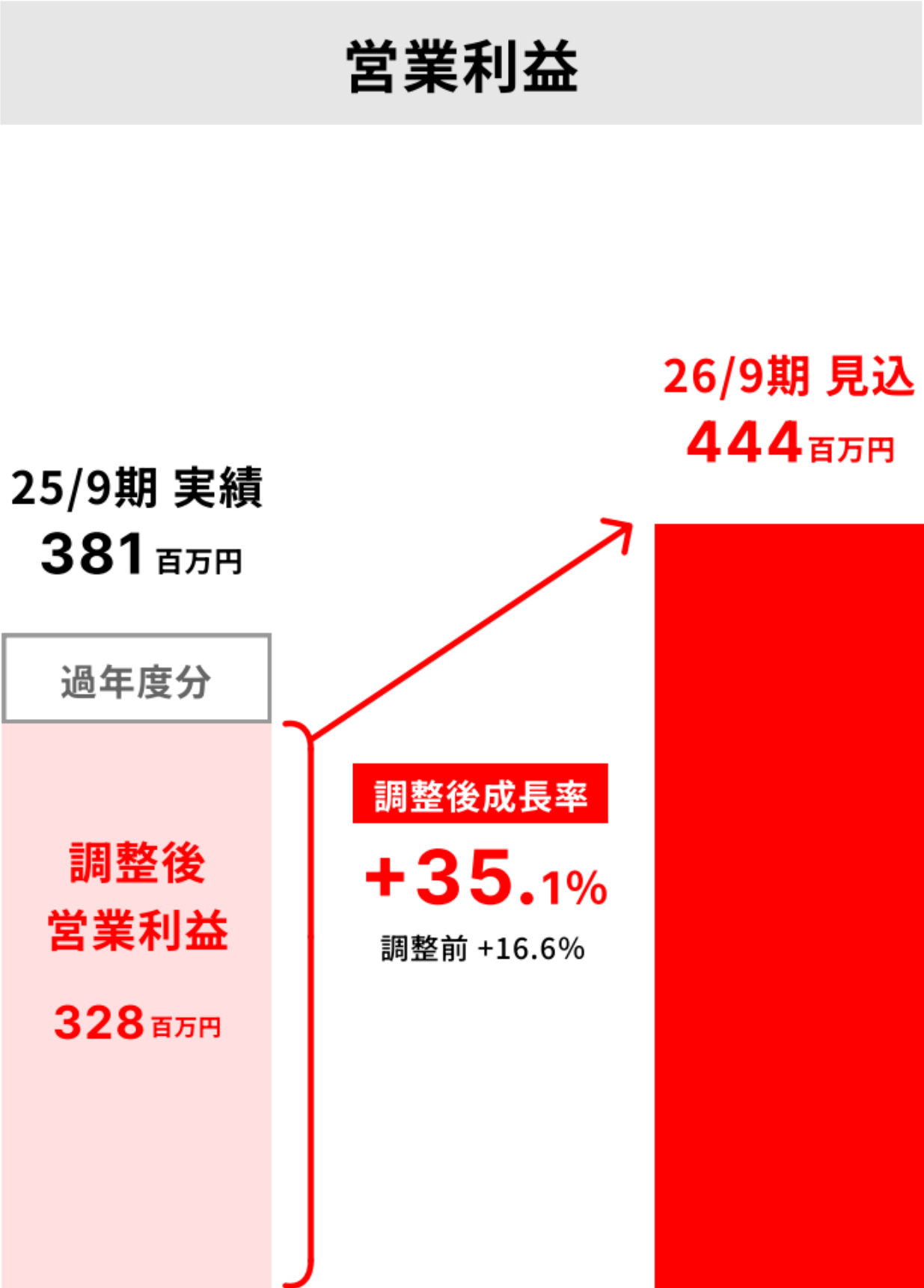
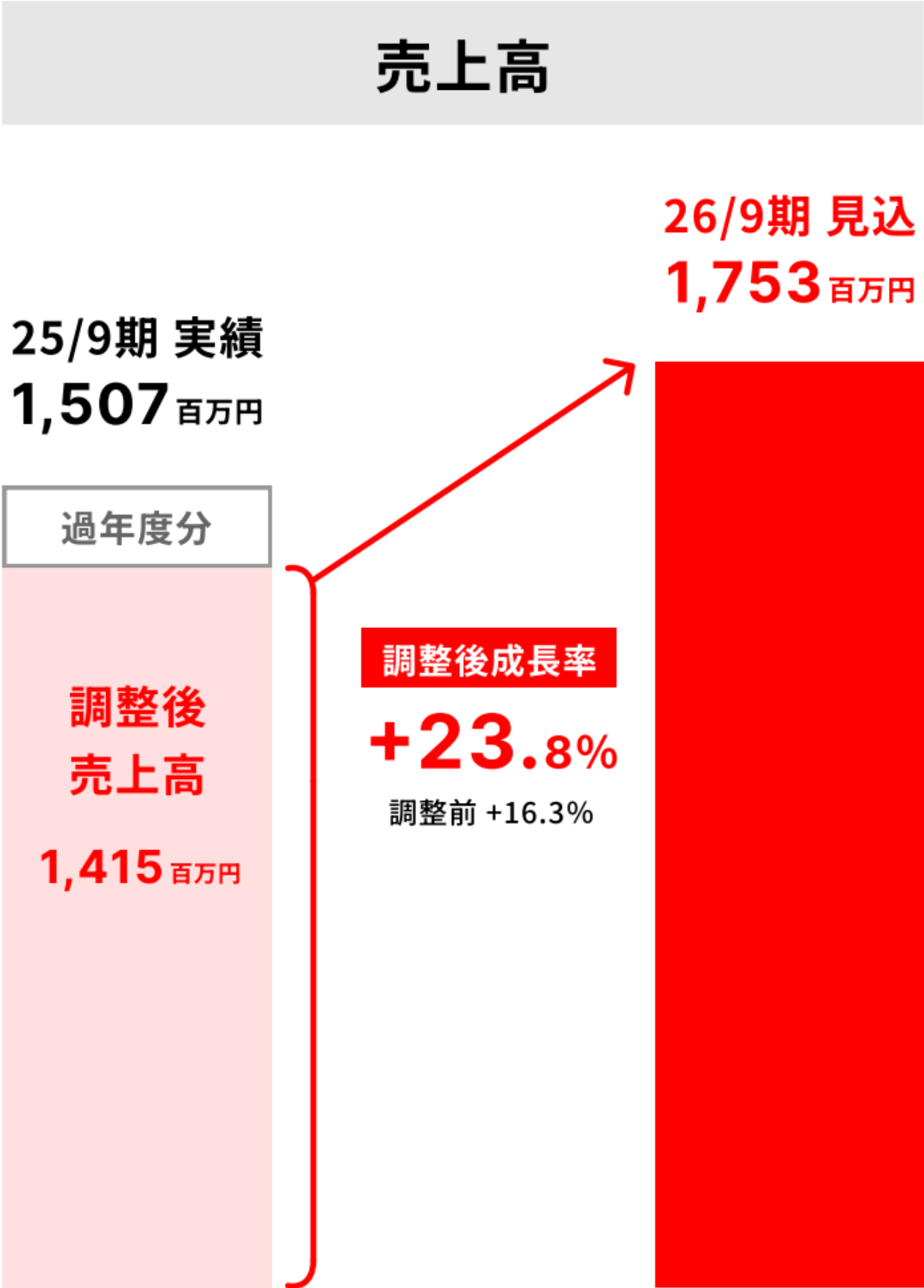


26/9期の売上高及び営業利益成長率について

25/9期業績は、過年度分に係る
著作権等収入実績が含まれております。※
(売上高:91百万円、クリエイター報酬及び著作権等管理手数料:39百万円)

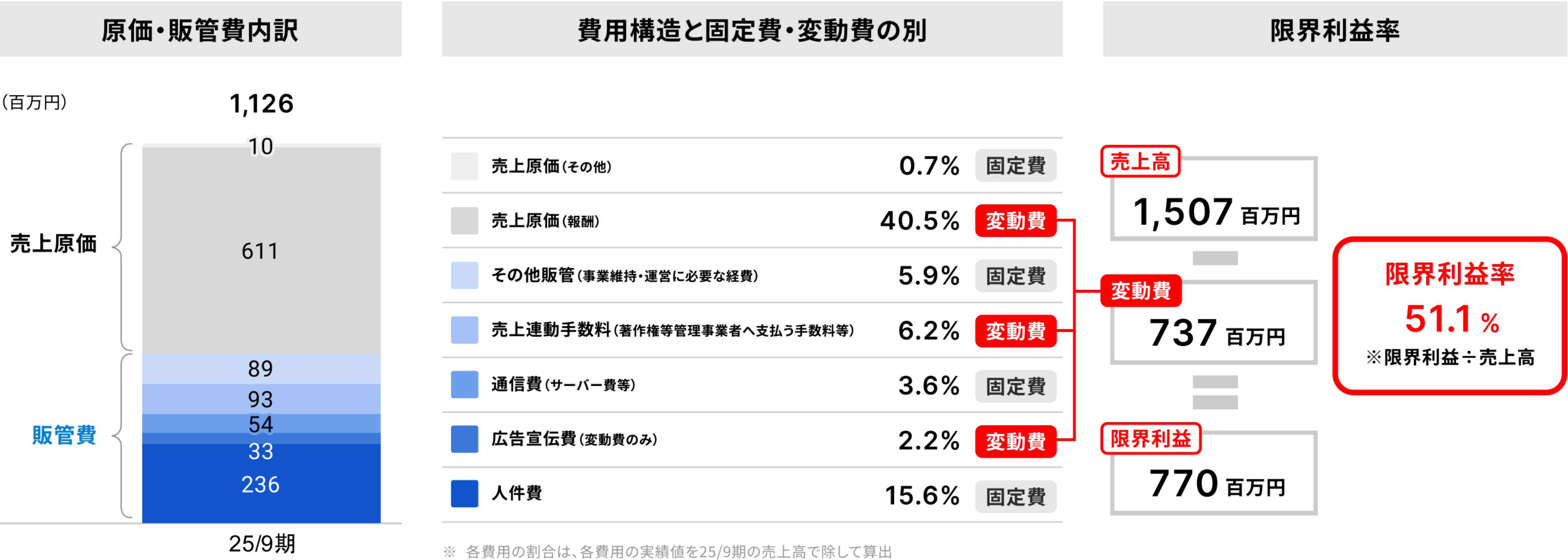
過年度分の売上・費用調整後の
26/9期の 調整後成長率 は、
売上・営業利益とも20%を超える
安定的な成長軌道にあります。

※ 2024年より商用CDなどを取り扱わない当社のような事業者も
著作権隣接権使用料を受領することが可能となったことに伴い、
収益化を開始しておりますが、収益化開始初年度であることから、
2025年9月期の著作権隣接権収入には、通常の報告対象期間以前の放
送使用分も分配の対象となり、これに係る売上高91百万円とこれに
伴うクリエイター報酬及び著作権等管理手数料39百万円が含まれて
おります。



費用構造

主な費用はクリエイターへの報酬支払いや事業維持・発展に係る人件費・サーバー費等。
限界利益率は51%と高く、売上の成長に伴い収益性を高められる構造



貸借対照表

(単位：千円)	2023/9期	2024/9期	2025/9期
資産合計	681,876	804,464	1,428,868
流動資産	663,914	785,781	1,328,605
固定資産	17,962	18,683	100,262
(うち著作権)	14,860	14,860	18,660
負債合計	370,980	454,318	638,921
流動負債	349,195	441,473	637,236
固定負債	21,785	12,845	1,685
純資産合計	310,895	350,145	789,946
自己資本比率	45.6%	43.5%	55.3%

損益計算書

(単位：千円)	2023/9期	2024/9期	2025/9期
売上高	576,422	887,615	1,507,028
売上高成長率	37.4%	54.0%	69.8%
売上総利益	312,215	503,620	886,158
売上総利益率	54.2%	56.7%	58.8%
営業利益	△88,976	37,866	380,807
営業利益率	-	4.3%	25.3%
経常利益	△88,406	39,846	377,478
経常利益率	-	4.5%	25.0%
当期純利益	△93,993	39,249	439,801
当期純利益率	-	4.4%	29.2%

キャッシュフロー計算書

(単位：千円)	2024/9期	2025/9期
営業CF	24,086	590,274
投資CF	△2,000	△21,019
フリーCF	22,086	569,254
財務CF	△8,940	△16,104
現金及び現金同等物の増減	13,006	553,203
現金及び現金同等物の期末残高	618,105	1,279,198

主要KPI

	2024/9期	2025/9期
定額制契約件数（千件）	8.2	9.7
ユーザーアカウント数（万人）	17.8	20.3
クリエイターアカウント数（万組）	3.5	4.0
音源総数（万点）	99	102
著作権管理楽曲数（千点）	17.3	34.2

※ いずれの数値も累計数を記載
※ 定額制契約件数は主要プラン（エンタープライズプラン及びスタンダードプラン）を記載

新規上場の目的・調達資金の使途

新規上場の目的

社会的信用の獲得による、当社サービスへの信頼性の向上

当社は「Happy Creators, Happy Creation ―クリエイターがもっと活躍できる世界に―」というビジョンのもと、素晴らしい創造物を生み出す「クリエイターの持続的な創作活動をサポートする」ことをミッションに掲げております。創作は感動を生み、心を豊かにし、時代の文化を象徴してきました。当社は素晴らしい創作物を生み出す人々を心から尊敬し、未来を担うクリエイターをもっとハッピーにしたいとの思いから、世の中の全てのクリエイターがもっと活躍できる世界を目指して事業を展開しております。

上場企業となり各種情報開示や報道等による認知度、知名度が向上することにより、社会的信用を獲得することで当社サービスへの信頼性が向上し、より多くのクリエイターが安心して当社に音源をお預けいただいたり、著名なクリエイターの参入機会が増加するなど、音源数の増加や品質の更なる向上につながるものと期待しております。また、当社は大手企業との取引も多く、当社が上場企業として財務基盤及び社会的信頼性が向上することにより、より安心感をもって当社とお取引をいただけると考えております。

優秀な人材の獲得

当社の持続的な成長には、ビジョンを共有する優秀な人材の確保と育成が不可欠です。これまでも生産性を最大化し、定着率を高めるため、リモートワーク制度の導入や多様な採用チャネルの活用、スキルアップ支援など、働きやすい環境づくりに注力してきました。

上場企業となり知名度と社会的信頼性が向上することにより、従業員やその家族を含め安心して就業いただけることや、上場企業の一員として高い士気と意欲を持って働いていただけることにつながり、結果として、採用活動がより円滑に進み、優秀な人材の採用や定着率の維持・向上に資するものと期待しております。

調達資金の資金使途

調達資金の手取金87百万円については、その全額をAudiostock事業の拡充のために充当する方針です。

具体的には、当社及びサービスの認知度向上と新規ユーザー獲得のための広告宣伝費として、45百万円（2027年9月期24百万円、2028年9月期20百万円）を充当する予定です。

また、当社は人材を「資本」と捉え、人材の拡充が事業拡大に直結するものと考えております。そのため、新規取引先開拓のための営業人員や顧客満足度の維持・向上による定額制プランの解約率抑制のためのカスタマーサクセス人材、自社開発や内部管理体制の強化のための人材の獲得に向けた採用経費及び年間の人件費として42百万円（2026年9月期33百万円、2027年9月期8百万円）を充当する予定です。

広告宣伝費

45 百万円

- ・ 当社及びサービス認知度の向上

人材採用・人件費

42 百万円

- ・ 必要人材の獲得経費
- ・ 採用従業員の年間人件費

Risk Information

リスク情報

01 事業内容	P.8
02 事業環境と当社の強み	P.12
03 成長戦略	P.22
04 財務ハイライト	P.27
05 リスク情報	P.33
06 付録	P.36

リスク内容	可能性	影響度	時期
競合について 音源コンテンツには言語の壁がないため、海外大手事業者による日本進出や競合他社による新規参入の可能性があります。 一方で、当社では多くの日本人クリエイターに登録いただいております、日本の文化や嗜好など、日本人のニーズにあった音源を多数保有していることや、保有音源数が100万点超（2025年3月時点）と世界的にも数的優位性を獲得できている状況にあり、日本国内、とりわけオンライン販売の領域においてリーディングカンパニーとしての地位を構築できているものと認識しております。 また、海外の類似サービスによる日本市場への参入や新規参入については、日本人の文化や嗜好にあった音源の提供、日本語でのサポート対応など、日本独自の商慣習への対応が求められることを考慮すると、一定の参入障壁を構築できているものと考えております。 しかしながら、海外大手事業者による本格的な日本進出や、他社の新規参入により競争が激化した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	特定時期なし
技術革新及び音源生成AIの進展に伴う事業環境の変化について 当社が事業を展開する音源コンテンツ業界においては、技術革新やユーザー嗜好の変化が速く、市場環境は継続的に変化しております。 当社としても、技術進展や顧客ニーズなどに応じたシステムやサービスの拡充等事業戦略の随時見直しの必要があるものと考えており、市場動向を常に注視しておりますが、予期しない技術革新などが起こり、当社が迅速に対応できなかった場合には、サービスの競争力の低下及び顧客の流出等につながり、当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、近年においては、AI技術を活用した音源生成技術の発展により、テキスト等の入力によって安価かつ大量に音源を生成するサービスが国内外で登場しております。現時点においては、音源生成AIは、著作権侵害リスクや法的責任の所在に関する不確実性が、特に商用利用における一定の制約となっている一方で、当社は、登録クリエイターの本人確認及び独自の審査体制により権利関係が明確な音源を多数保有していることにより、一定の競争力を確保できていると認識しております。 しかしながら、今後、法制度の整備や社会規範の変化、技術的な権利侵害防止策の進展等により音源生成AIが更に普及した場合には、ユーザーの離脱や音源需要の減少、価格競争の激化等により市場環境が変化し、当社の競争力が低下する可能性があります。こうした変化に当社が十分に対応できなかった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期なし
優良クリエイターの確保について 当社では、オンライン上で不特定多数のクリエイターから音源を受け入れ、販売しております。音源の品質向上と購入者のニーズにあった音源を提供するクリエイター増加のため、販売状況に応じて報酬率が上昇する報酬体系の採用や表彰制度のほか、クリエイターに向けた各種情報発信などの施策を継続的に実施しております。 しかしながら、当社が予期しない事象の発生により、優良クリエイターを確保できず、当社が保有する音源コンテンツのクオリティ水準が低下し、ユーザーニーズに対応できない状況となった場合、当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし

※ その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

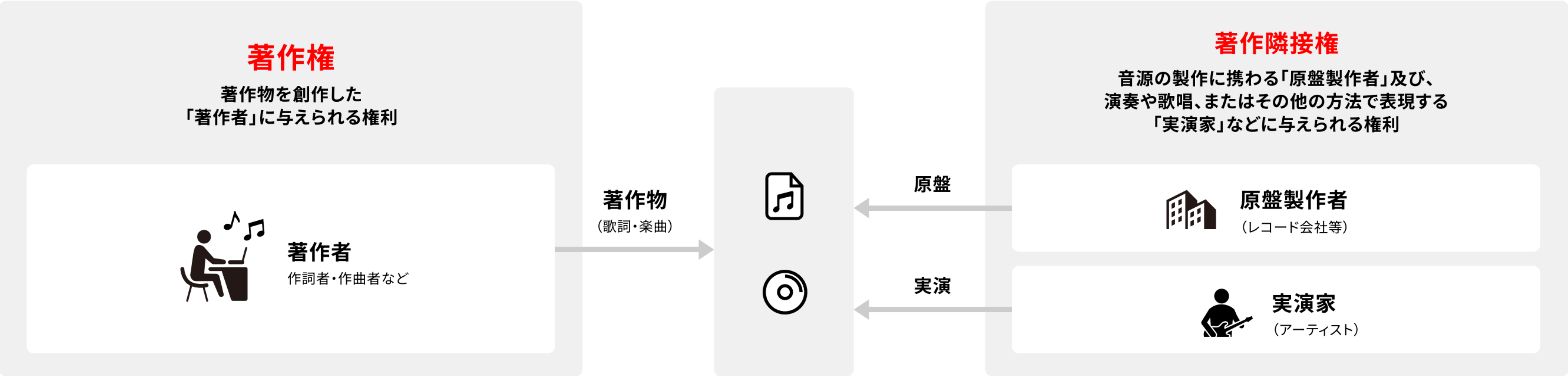
リスク内容	可能性	影響度	時期
知的財産権について 当社では、オンライン上で不特定多数のクリエイターから音源を受け入れ、販売しております。当社としては、利用規約やウェブサイト上で注意喚起を行い、クリエイターの本人確認を徹底し、また審査体制を整えるなど、クリエイターによる不正が生じないように対策を講じております。 しかしながら、クリエイターが第三者の権利を侵害する音源を当社のサービスに登録し、当社がこれを認知することができないまま当社のサービス上で公開した場合、意図せず第三者の権利を侵害してしまう可能性があり、訴訟やレピュテーションリスク等、当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし
システム障害・不具合について 当社は、インターネット上において音源コンテンツの販売を主力サービスとしているため、オンラインサービスの安定運用のためのシステムの強化、セキュリティ対策に注力しております。 しかしながら、システムの不具合やアクセス集中による一時的に過大な負荷、外部からの不正など、当社が予想しない事象の発生により、当社のシステムがダウンした場合には、当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期なし
個人情報の管理について 当社では、業務に関連して多数のユーザーの個人情報を取り扱っております。これらの個人情報については、個人情報保護方針に基づき適切に管理するとともに、社内規程として個人情報保護規程を制定し、個人情報の取り扱いに関する社内教育の徹底と管理体制の構築を行っております。また、2025年2月には、セキュリティの一層の強化のためISMS(※)を取得しております。 しかしながら、不正アクセスやその他の予期せぬ方法により、個人情報の外部流出や不正に悪用されるといった事態が発生した場合には、当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 (※) ISMS (ISO／IEC27001) とはスイスのジュネーブに本部を置く非政府機関International Organization for Standardizationが制定した情報セキュリティマネジメントシステムに関する規格であります。	低	中	特定時期なし

※ その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix 付録

01 事業内容	P.8
02 事業環境と当社の強み	P.12
03 成長戦略	P.22
04 財務ハイライト	P.27
05 リスク情報	P.33
06 付録	P.36

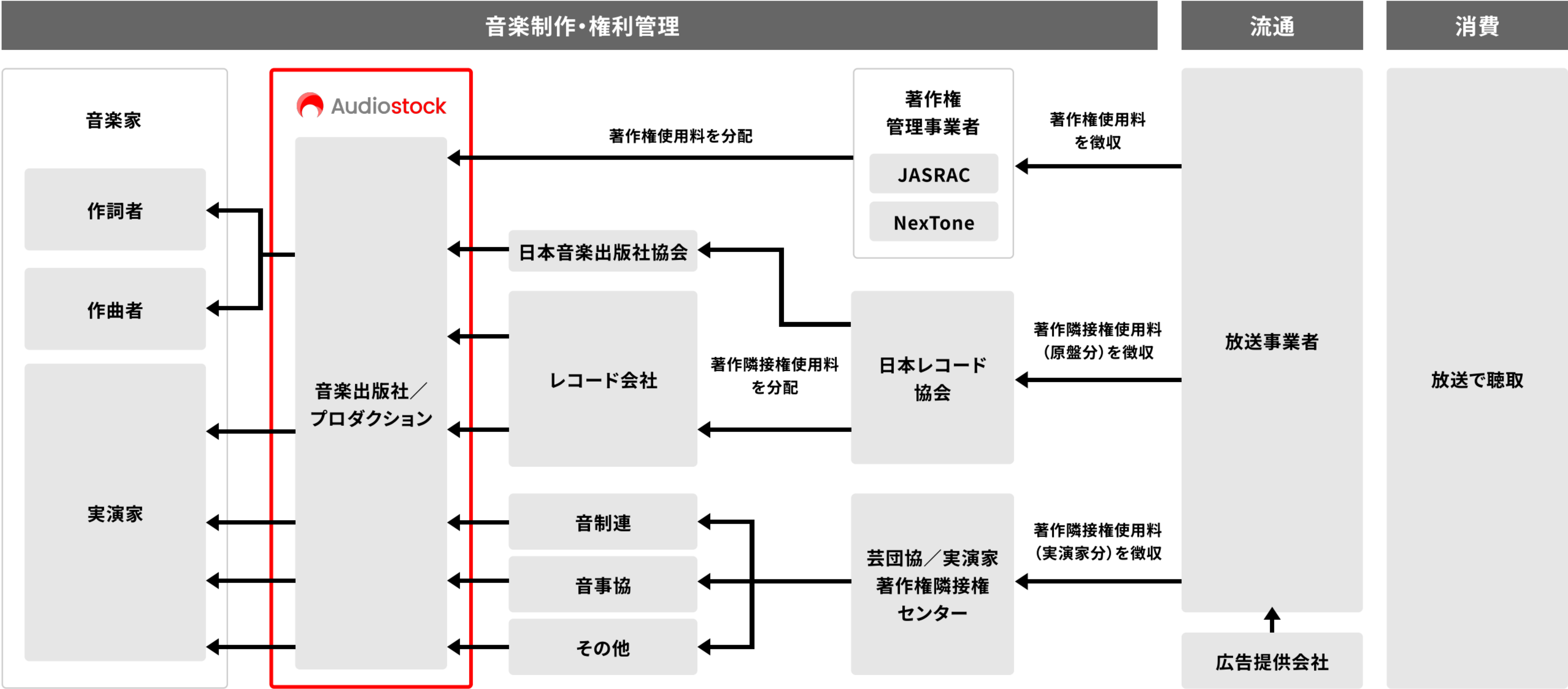
当社プラットフォームに楽曲登録いただくことで著作権収入や著作隣接権収入など、1つの音源から複数の収益獲得が可能



著作権者	著作物を創作する人で、音楽の場合は作詞家や作曲家などが該当。
実演家	著作物を演じたり、表現する人で、音楽の場合は歌手や演奏家などが該当。 パソコンでの音楽制作ソフトを使用して制作を行うこと(「打ち込み」や「プログラミング」と呼びます)も実演家となり、当社と契約しているクリエイターの多くがこのケースに該当。
原盤製作者	音を最初に固定(録音)して原盤をつくった人で、音楽の場合は歌唱・演奏を録音し原盤を製作するレコード会社などが該当。 当社と契約しているクリエイターが全て一人で制作した場合や、当社が費用負担を行い制作支援を行っている場合などで権利の帰属先が異なる。

※ 出典：一般社団法人日本レコード協会「音楽に関わる人々と著作権」より当社作成

音楽産業(国内)の構造 放送利用



※ 矢印は主な資金の流れ 出所:電通メディアイノベーションラボ／電通総研「情報メディア2023」、経済産業省「音楽産業のビジネスモデル研究会報告書」等を参考に作成

著作権等管理事業者 と 音楽出版社 の役割の違い

	著作権等管理事業者	音楽出版社(含む当社)
主な事業者	JASRAC、NexTone	レコード会社系列、放送局系列などの音楽出版社、当社
主な役割	- 著作権の集中管理と徴収・分配の代行 - 権利処理の効率化と透明性の確保により、音楽の円滑な利用と対価還元を促す	- 著作物の価値向上と利用機会の創出 - 楽曲の価値を最大化し、クリエイターと自社の双方の収益を拡大する
業務内容	- 利用者への利用許諾 - 使用料の徴収 - 利用実績に基づく分配	- 楽曲のプロモーション・営業 - 楽曲の二次利用開発 - クリエイターの育成・契約
収益の源泉	著作権使用料から差し引かれる管理手数料	- 著作権使用料 - 原盤権使用料、販売収益など
権利者との関係	著作権者(音楽家や音楽出版社)から管理を信託・委任される	音楽家(作詞家・作曲家)と直接契約し、著作権譲渡を受ける場合が多い

著作権等管理事業者 とは？

著作権等管理事業者とは、著作権者から委託を受けて楽曲の利用許諾や使用料の徴収・分配を代行する事業者です。著作権等管理事業法に基づき文化庁の登録制で運営されており、音楽の円滑な利用と対価還元に不可欠な存在です。

音楽出版社 とは？

音楽出版社とは、作詞家・作曲家が作った楽曲の著作権を預かり、楽曲が広く利用されるようにプロモーションや管理を行う事業者のことです。
当社も音楽出版社としての機能を有しており、日本音楽出版社協会には準会員として加盟しております。

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。将来予想に関する記述には様々なリスクや不確実性が含まれており、その結果、実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- 今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、決算発表の時期(12月)を目途に開示を行う予定です。