



# 2026年3月期 通期 業績説明資料

(2025年4月1日～2026年3月31日)

2026年5月14日  
アイベックス株式会社  
東証プライム:7860

本日は、2026年3月期 通期業績についてご説明いたします。

当期は、前期の営業赤字から大きく回復し、期首に公表した業績予想を上回る結果となりました。

従来より実践してきた「IPの創出」と「収益体質への改善」の両輪が成果につながった1年であったと考えております。

業績の詳細については畑本より、経営方針については私よりご説明いたします。

1

## 連結業績

Financial Highlights

TVアニメ『ガチアクト』

©裏那圭・栗原秀吉・講談社 / 『ガチアクト』製作委員会



2026年3月期第4四半期累計の業績についてご説明いたします。

音楽事業におけるライブ関連売上高の増加やアニメ・映像事業におけるアニメ作品の海外向け販売の好調、販管費の減少により営業利益は黒字転換し、大幅に伸長。期首予想を上回る形で着地

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率	ご参考: 2026年3月期 期首業績予想 (2025年5月8日開示)	業績概要
売上高	131,691	146,571	+14,879	+11.3%	—	✓ 売上高は音楽事業におけるライブ関連売上高の増加やアニメ・映像事業におけるアニメ作品の海外向け販売好調等により増収
営業利益	△1,819	4,085	+5,904	—	3,000	✓ 貸倒引当金繰入額の計上減や費用執行の見直しにより販管費が減少し、営業利益は黒字転換し、大幅に伸長
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,138	3,553	+2,414	+212.1%	1,200	✓ 2025年12月に持分法適用関連会社である「SANRIO SOUTHEAST ASIA PTE. LTD.」の株式を譲渡したことにより特別利益を計上

2026年3月期の業績におきましては、売上・利益ともに前年を上回り、昨年5月に公表した業績予想に対しても上回る良い決算となりました。

詳細についてご説明いたします。

まずは連結業績の概要です。

2026年3月期におきましては、売上高は前年から約11%増加の1,465億円、営業利益は前年の営業赤字から大幅増加の40億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年から約3倍の35億円となりました。

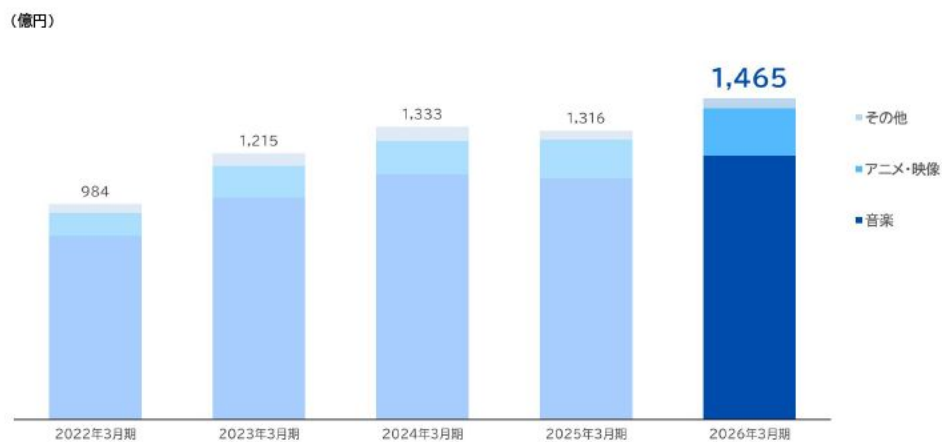
音楽事業において、ライブ関連売上が増加したことやアニメ・映像事業においてアニメ作品の海外向け販売が好調だったこと、販売費及び一般管理費に関して、前期発生した貸倒引当金繰入額がなくなったことや、費用執行の見直しなどにより販管費が減少したことで、売上、営業利益は大きく伸長いたしました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、持分法適用関連会社の株式を売却し特別利益を計上したことで、当期純利益も前年から大幅な増益となりました。

なお、昨年5月に公表した通期業績予想の営業利益30億円、当期純利益12億円に対しても、それぞれ大幅に上回って着地する結果となりました。

音楽事業、アニメ・映像事業ともに増収。コロナ禍以降、過去最高となる売上高

### 連結売上高推移



注: グラフ内の各売上高は内部売上高を各セグメントに按分し消去した参考値

© avex | 4

次に連結売上高の推移です。

音楽事業、アニメ・映像事業ともに前年から増収し、コロナ禍以降における最高売上高となりました。

ライブ関連の売上高増・売上総利益率改善やアニメ作品の海外販売の拡大による売上総利益の増加、費用執行の見直し等による一般経費の減少により、営業利益は黒字転換し大幅に伸長。

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率
売上高	131,691	146,571	+14,879	+11.3%
売上原価	95,852	104,791	+8,938	
売上総利益	35,839	41,779	+5,940	+16.6%
売上総利益率	27.2%	28.5%	+1.3pt	
人件費	12,659	12,868	+208	
販促宣伝費	7,913	8,654	+740	
一般経費	17,085	16,171	△913	
販管費合計	37,658	37,694	+36	
営業利益	△1,819	4,085	+5,904	—
営業利益率	—	2.8%	—	

また、販売費及び一般管理費に関しましては、貸倒引当金繰入額の発生がなくなったことや費用執行の見直しなどにより一般経費が減少したことで、前年から営業利益の大幅な増加につながっております。

音楽事業において、ライブ関連売上高の増加等により黒字転換  
アニメ・映像事業においては、アニメ作品の海外向け販売の好調により増収増益

## セグメント売上高

## セグメント営業利益

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率	(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率
音楽事業	114,574	122,312	+7,737	+6.8%	音楽事業	△1,180	3,468	+4,648	—
アニメ・映像事業	18,492	21,723	+3,230	+17.5%	アニメ・映像事業	299	1,062	+762	+254.8%
その他事業	4,109	4,726	+616	+15.0%	その他事業	△939	△439	+499	—
消去+全社	△5,485	△2,190	+3,295	—	消去+全社	0	△5	△5	—
合計	131,691	146,571	+14,879	+11.3%	合計	△1,819	4,085	+5,904	—

注: 2026年3月期よりGMF(グループ運営負担金)の配賦方法及び金額を見直している

© avex | 6

セグメント別の業績です。

音楽事業を中心としてそれぞれ好調だったことから、各セグメントの売上、営業利益ともに前年を上回ったセグメント実績となりました。

## ライブ関連売上高の増加、音楽配信の好調等により増収

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率		2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
音楽事業 売上高	114,574	122,312	+7,737	+6.8%					
ライブ	45,571	53,482	+7,910	+17.4%	ライブ概況	公演数合計(公演)	1,132	1,138	+6
マーチャндаイジング	7,465	8,238	+772	+10.4%		スタジアム	32	25	△7
マネジメント	11,292	12,102	+810	+7.2%		アリーナ	174	187	+13
音楽パッケージ	21,445	19,741	△1,704	△7.9%		ホール/ライブハウス	926	926	±0
音楽配信	13,909	15,644	+1,735	+12.5%		動員数(万人)	318	318	±0
音楽出版	3,214	3,262	+48	+1.5%		チケット平均単価(円)	12,782	13,104	+323
E-コマース	16,535	17,834	+1,298	+7.9%	音楽パッケージ概況	アルバム 単価(円)	2,950	2,638	△312
その他	8,172	8,792	+620	+7.6%		アルバム 枚数(千枚)	5,486	3,922	△1,564
営業利益	△1,180	3,468	+4,648	—		シングル 単価(円)	1,161	1,196	+35
営業利益率	—	2.8%	—	—		シングル 枚数(千枚)	4,669	3,750	△919
						DVD/Blu-ray 単価(円)	6,164	5,763	△401
						DVD/Blu-ray 枚数(千枚)	904	1,534	+630

注4: ライブ概況の公演数・動員数・単価は当社受託制作公演を含み、オンラインライブ・舞台イベント等は除く  
注5: 音楽パッケージ概況の単価及び枚数は新譜のみ(販売受託分を含む)

注1: 2026年3月期より売上高のサブセグメントを変更しており、従来の「ファンクラブ」サブセグメントは「マネジメント」サブセグメントに含めて開示している  
注2: 各サブセグメント売上高はサブセグメント内取引を未消去  
注3: 2026年3月期よりGMF(グループ運営負担金)の配賦方法及び金額を見直している

セグメント別の詳細についてご説明いたします。

まずは、音楽事業です。

売上高は音楽パッケージの大型作品の販売があったものの、全体の販売枚数が前年から減少したことで音楽パッケージの売上は前年から減少しましたが、ライブ事業の拡大に伴い、ライブやマーチャндаイジング、マネジメントなどが前年から伸長し、音楽配信においても再生回数が増加したことで前年よりも売上が増加しました。

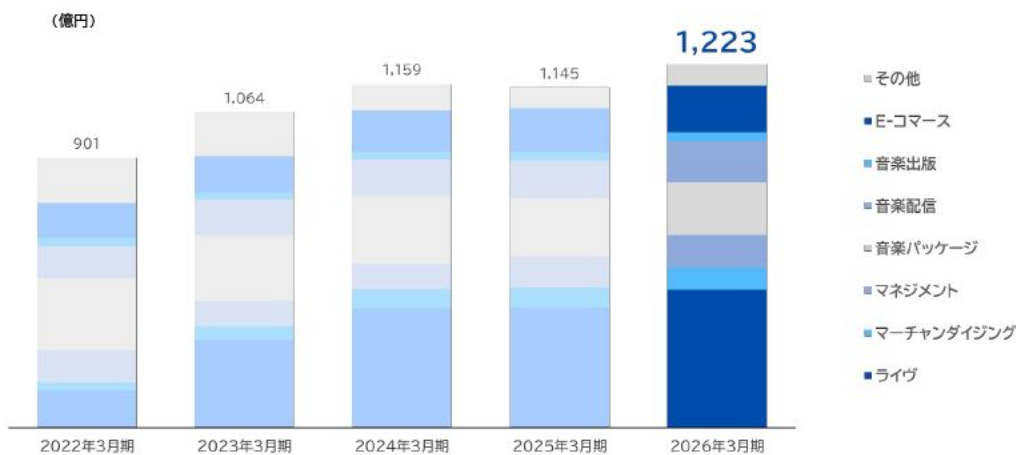
ライブに関連するKPIは、大型公演のスタジアム公演数は減少したもののアリーナ公演数が増加したことで、動員数はほぼ前年並みとなりました。

一方、チケット単価につきましては、アリーナ公演などのプレミアムチケットの座席数増加に伴い平均単価を押し上げ、全体のチケット平均単価の増加につながっております。

音楽パッケージのKPIは、映像作品が前年から増加したものの、シングル作品やアルバム作品の枚数が減少したことで音楽パッケージの売上が減少いたしました。

ライブ関連売上高の増加、音楽配信の好調等により増収

音楽事業 売上高推移



注1: 2026年3月期より売上高のサブセグメントを変更しており、従来の「ファンクラブ」サブセグメントは「マネジメント」サブセグメントに含めて適及開示している  
 注2: 「その他」サブセグメントには、旧デジタル事業にて計上していた映像配信収入及びエイベックス通信放送株式会社の運営業務の受託収入(2023年6月末で終了)を含めている

音楽事業の売上高推移につきましては、ライブや配信を中心に前年から伸長しました。

アニメ作品の海外向け販売が好調に推移したことにより、増収増益

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率
アニメ・映像事業 売上高	18,492	21,723	+3,230	+17.5%
アニメ	13,508	17,138	+3,630	+26.9%
実写映像	4,724	4,377	△347	△7.3%
その他	260	208	△52	△20.0%
営業利益	299	1,062	+762	+254.8%
営業利益率	1.6%	4.9%	+3.3pt	—



注1: 2026年3月期より売上高のサブセグメントを変更している  
 注2: 各サブセグメント売上高はサブセグメント内取引を未消去  
 注3: 2026年3月期よりGMF(グループ運営負担金)の配賦方法及び金額を見直している

アニメ・映像事業につきましては、アニメの大型作品を北米を中心に展開している配信サービス向けに販売したことで、売上が非常に好調だったことから売上及び営業利益ともに大きく増加しました。

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	増減率
その他事業 売上高	4,109	4,726	+616	+15.0%
営業利益	△939	△439	+499	—
営業利益率	—	—	—	—



注: 2026年3月期よりGMF(グループ運営負担金)の配賦方法及び金額を見直している

© avex | 10

その他事業につきましては、アジア地域において収益が改善したことで、売上、営業利益ともに前年より増加いたしました。

以上が2026年3月期第4四半期累計実績の説明となります。

2027年3月期の業績予想は営業利益60億円、当期純利益32億円と設定  
 配当性向35%、最低年間配当50円は維持

(百万円)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	前年同期比	増減率
売上高 (参考値)	146,571	—	—	—
営業利益	4,085	6,000	+1,915	46.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,553	3,200	△353	△9.9%
年間配当金 (円)	50	50	±0	—

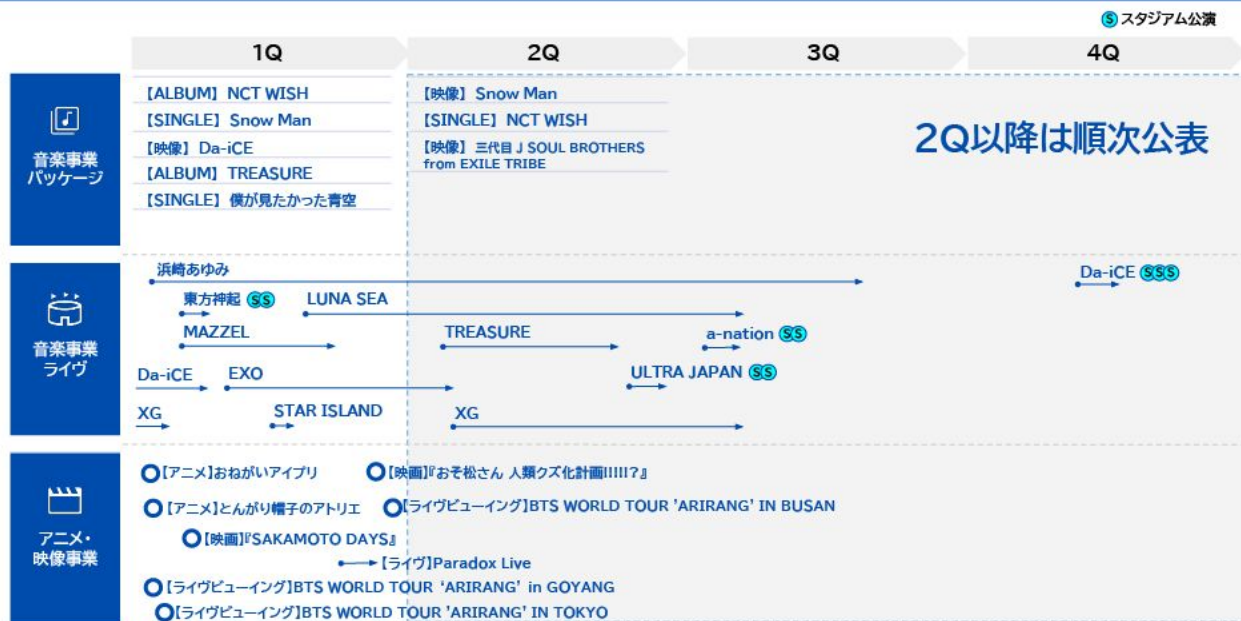
続いて2027年3月期の業績予想です。

2027年3月期の通期業績予想値といたしましては、引き続き事業のポートフォリオの最適化を図るとともに、コスト構造の見直しなどを実行し事業の成長を促進することで、営業利益は前年比約47%増の60億円を見込んでおります。

親会社株主に帰属する当期純利益は32億円を見込んでおります。

なお、配当予想につきましては、配当方針に従い、1株当たり年間配当金50円と前期から据え置いております。

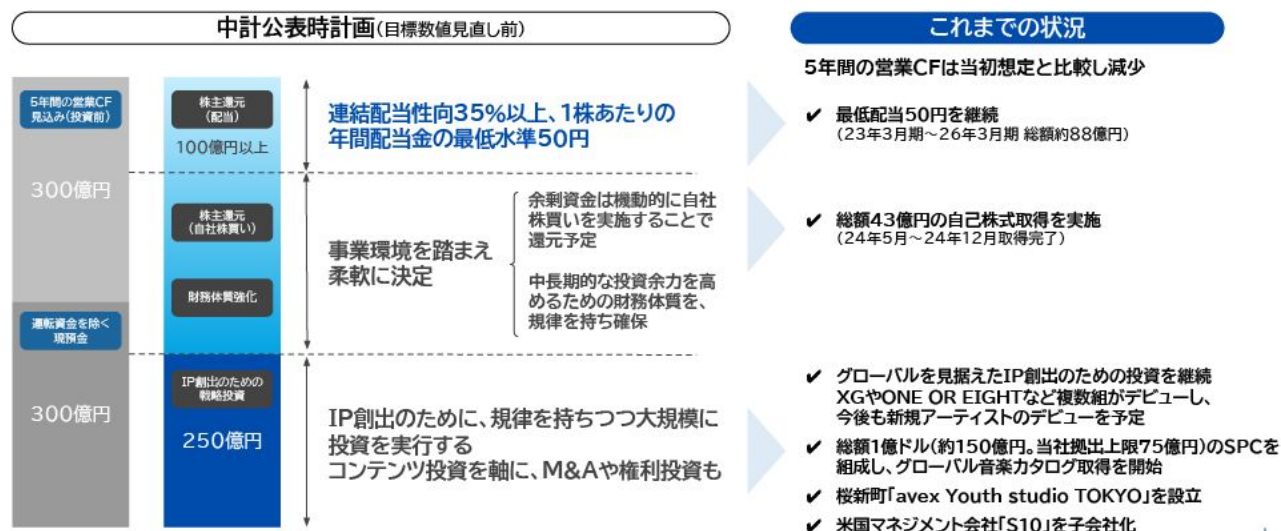
以上が、2027年3月期の通期の業績予想と配当予想となります。



こちらは、2027年3月期に予定している、現時点で決定済みのパイプラインになります。

現状、第1四半期を中心としたパイプラインになっていますが、今後も決定次第公表してまいります。

配当方針に従い、最低配当金50円は継続  
引き続きグローバルを見据えたIP創出への投資を積極的に実施するとともに、選択と集中を進める方針



キャピタルアロケーションについてご説明いたします。

株主還元としては、配当方針に従い最低配当金1株当たり50円は継続しつつ、一昨年、総額43億円の大型の自社株買いも実行しました。

また、事業投資についても積極的にグローバルに通用するIP投資を実施しており、今後も継続してまいります。

また、海外のマネジメント会社のM&Aも実行し、今後もグローバル市場における大型なカタログ取得も進めていく予定となっており、引き続き最適なキャピタルアロケーションを推進してまいります。

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ROEは7%へ大幅に改善。株主資本コストを上回る収益性を実現するため、中長期での成長に向けた事業戦略とバランスシートマネジメント等を通じた資本コスト抑制の取り組みを推進



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応といたしまして、ROE実績が7%と大幅に改善し、資本コスト並みの水準まで引き上げることができました。

現状の資本コストは昨年と変わりませんが、資本コストを上回るROE達成に向けて、バランスシートマネジメントと業績成長に努めてまいります。

以上が、2026年3月期通期業績の説明となります。

2

## 中長期的な成長に向けて

Towards Mid- to Long-term Growth

XG



それでは、当社の中長期に向けた経営方針についてご説明いたします。

才能を発掘・育成(IP創出)し、その価値を最大化(マネタイズ)するビジネス



注1: 「フロー型」とは、ライブ公演におけるチケット収入や、パッケージ商品の販売、グッズ販売といった収入を指す  
注2: 「ストック型」とは、音楽・映像配信サービスからの月額収入、音楽関連著作権収入、ファンクラブ会員収入等、継続的に得られる収入を指す

改めてとなりますが、当社のビジネスモデルです。

新たな才能を発掘・育成し、スターやヒットを生み出し、ライブやパッケージ、配信などの収益を得るとともに、IPとしての権利を蓄積し、その権利から中長期的に得られる収益をまた新たなIPの創出に向けて投資する。

その循環が当社のビジネスの根幹であり、近年においては、新たな市場環境下における次世代アーティストや作品の創出に向けて注力してまいりました。

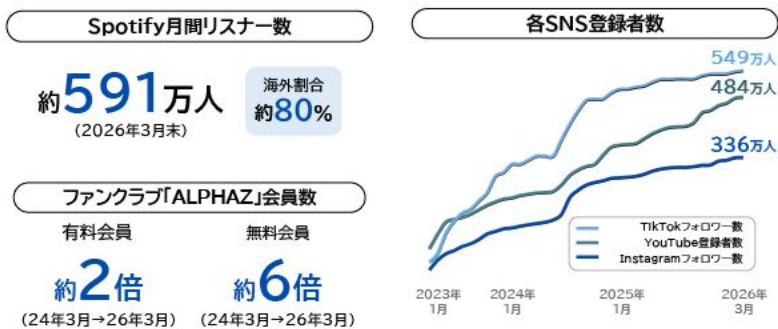
まずはその進捗についてご説明いたします。

2022年にデビューした「XG」(エックスジー)は、初のワールドツアー、1stフルアルバムの発売を経て大きく成長



 <p>XG 1st WORLD TOUR "The first HOWL" <b>35</b>都市<b>40</b>万人動員 東京ドーム公演で閉幕</p>	 <p>1st Full Album 「THE CORE - 核」 「Billboard 200」* TOP100ランクイン</p>	
---	---	---

### ファンベースの拡大



注:「Billboard 200」: ミビルボード誌による米国における週間売上高上位200位のランキング(アルバム及びEP。配信含む)

XGは、昨年初のワールドツアーを完走し、世界35都市にて40万人のお客様にご来場をいただく規模となりました。

1stフルアルバムはアメリカのBillboard 200のTOP100にランクイン。

2月からは2度目となるワールドツアーを実施中であり、今後もより大きな活躍が期待できるアーティストに成長いたしました。

2024年にデビューした「ONE OR EIGHT」(ワンオアエイト)についても、26年1月に発売した1stミニアルバム  
リード曲「TOKYO DRIFT」が、海外を中心に大きく認知を獲得



Spotify月間リスナー数

**175万人**  
(2026年2月末)

1st Mini Album リード曲  
「TOKYO DRIFT」

**36**の国と地域でチャートイン

TikTok再生回数 **2.8億**回突破

Billboard  
Global Japan Songs **15**位

各SNS登録者数

2024年8月のデビュー以降、  
右肩上がりで成長



続いて、2024年にデビューしたONE OR EIGHTも、1stミニアルバムのリード曲「TOKYO DRIFT」が  
グローバルヒットとなり、海外を中心に大きく認知を獲得いたしました。





Spotify月間リスナー数は175万人に達しております。

これらの楽曲ヒットを通じて顧客基盤が明確に形成されつつあり、将来的にファンダムへと転換して  
いくことを狙います。

米国拠点「Avex Music Group」の音楽出版ビジネスの成長により、世界水準のクリエイティブ体制を構築新たにグループ入りした米国マネジメント会社「S10」のネットワークを活用し、IPの海外展開を加速

## トップクリエイターとの契約締結

海外作家30名以上と専属音楽出版契約を締結

 <b>代表曲</b> Kehlani "Folded" <b>グラミー賞          受賞</b> Kamal Wilson	 <b>代表曲</b> Tate McRae "Greedy" <b>1位</b> Billboard Global 200 Jasper Harris
 <b>代表曲</b> Drake "Nokia" <b>1位</b> Spotify USA Top 50 Elkan	 <b>代表曲</b> Tommy Richman "MILLION DOLLAR BABY" <b>2位</b> Billboard Hot 100 Kavi

## グループ内のシナジー創出

当社契約アーティストに、海外作家が楽曲を提供しヒット曲を創出

<b>BE:FIRST</b> "BE:FIRST ALL DAY"  BE:FIRST	<b>ONE OR EIGHT</b> "DSTM"  (STM)	<b>STARGLLOW</b> "Star Wish"  Starwish	
<b>上記楽曲の制作に携わった弊社所属作家</b>			
 Grant Boutin	 David Arkwright	 Lucien Parker	 Will Jay

そして、これらのIPの成長を支える基盤として、世界水準のクリエイティブ・ネットワークの構築が進んでおります。

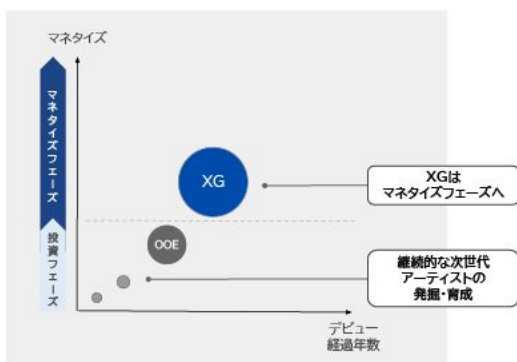
当社のアメリカ拠点を通じて、当社としては初となるグラミー賞を受賞したKamal Wilson など、グローバル水準の作家30名以上と専属音楽出版契約を締結しております。

すでにBE:FIRSTなど、グループ内シナジーによるヒットも生まれており、これらのネットワークを活用し、IPの海外展開を加速していく予定です。

IP創出を通じて得られたノウハウを次世代へ活用することで、成長速度を加速し、先行投資期間の短縮を目指す

## 新規IPの位置付け(現在)

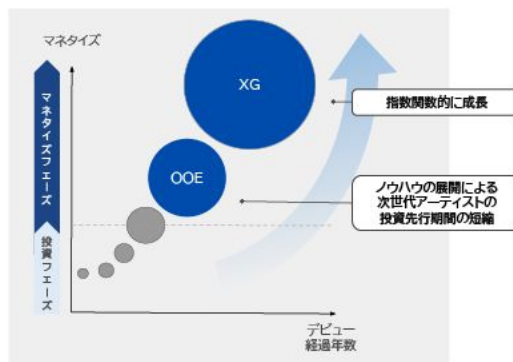
XGは投資フェーズからマネタイズフェーズへ移行。ONE OR EIGHT(OOE)をはじめ、次世代アーティストの発掘・育成を継続



注: 丸の大きさはファンダムの大きさを表す

## 将来イメージ

蓄積したIP創出ノウハウを横展開し、次世代アーティストの成長を加速



© avex | 20

これらの実績を経て、当期、XGはマネタイズフェーズへ到達することができました。

ONE OR EIGHTについても、マネタイズに向けた確実な成果が見え始めております。

新たなアーティストはマネタイズフェーズへ到達することができると、その後より高い成長を得ることが可能です。

一方、そのフェーズへ到達することは時間を要するため、アーティストの育成で蓄積したノウハウを活用し、次世代のアーティストの成長を加速することで投資期間を短縮し、アーティストポートフォリオを強化していくことを図ります。

BTSやTOMORROW X TOGETHERのメンバーを発掘したキム・ミジョンが率いる「Rii.MJプロジェクト」の第1弾アーティスト。  
全員10代の日本人5人組ボーイズグループVIBYが6月にデビュー



エグゼクティブ・プロデューサー  
KIM MI JEONG



公式HP  
<https://viby-official.com/>



公式YouTube  
<https://www.youtube.com/@Official.VIBY>



VIBY誕生の軌跡に迫るドキュメンタリー『VIBY 1329 The night before debut』がABEMAで放送



公式ファンクラブ「TOMO」開設



8月に日本武道館にて  
DEBUT SHOWCASEを開催予定

プレデビュー曲SNS総再生回数

公開からわずか7日間で

**2,500万回突破**



そして、新たなアーティストとして5人組ボーイズグループの「VIBY」が6月にデビューいたします。

VIBYは、キム・ミジョンが率いる「Rii.MJプロジェクト」の第1弾アーティストとなります。

キム・ミジョンはBTSなどのメンバー発掘に携わったプロデューサーであり、これまで培った経験を生かし、大きなヒットを創出していくことを図ってまいります。

2025年4月に当社へ完全移籍したアイナ・ジ・エンドは、アニメのオープニングテーマ曲に起用された「革命道中 - On The Way」がグローバルヒットとなり、今年の4月より海外ツアーが開幕



1st Single 「革命道中 - On The Way」  
「Billboard Global 200」\*  
ランクイン

- ・Billboard Japan Hot Animation 5週連続1位
- ・Billboard Japan Hot 100 44週連続チャートイン継続中
- ・Billboard Japan Streaming Songs 最高位 3位
- ・音楽ストリーミング総再生回数 3億回



Spotify月間リスナー数

約**513**万人  
(日本人女性アーティスト3位)  
(2025年10月 最高値)

「革命道中」  
リリース後3カ月で  
約**9**倍

初のアジア・ツアー

**8**都市**9**公演

注: 「Billboard Global 200」:  
「Billboard HOT Animation」:  
「Billboard Japan Hot 100」:  
「Billboard Japan Streaming Songs」:

世界200以上の地域から抽出されたダウンロードとストリーミングデータを集計した週間楽曲ランキング  
JAPAN Hot 100からアニメTV/映画のタイアップ楽曲と、アニメ声優による楽曲を抽出し、順位化した週間アニメソングチャート  
Billboard JAPANによる複数の指標データを基に決定した日本の週間人気上位100曲の総合ソングチャート  
主要サブスクリプションサービスの合計再生回数に基づいて、最も聴かれている週間楽曲ランキング

また、その他のアーティストについても大きく飛躍を遂げた1年となりました。

2025年4月に当社へ完全移籍したアイナ・ジ・エンドは、「革命道中 - On The Way」がグローバルヒットとなり、今年4月からは初となるアジアツアーを実施しております。

## 当社所属アーティストの成長(2/2)



Da-iCEは自身最大規模となるアリーナツアーを完走し、ドーム公演が決定  
浜崎あゆみは昨年度を上回る規模でアジアツアーを開催し、台北では2万6千人を動員



昨年11月に自身最大規模のアリーナツアーを完走。  
今年1月より新たにアリーナツアーが開幕し、ドーム公演が決定。

アリーナツアー公演数

『Da-iCE ARENA TOUR 2025 -EntranCE-』

4都市8公演

『Da-iCE ARENA TOUR 2026 -TERMINAL-』

10都市20公演

ファンクラブ会員数

約2倍

(2024年3月→2026年3月)



昨年から規模を拡大し海外5都市を含む12都市15公演のアジアツアーを開催。17年ぶりとなる台北公演では2万6千人を動員したほか、単独初の北京公演では日本人女性ソロアーティスト史上初の1万人以上を動員

アジアツアー公演数

『ayumi hamasaki ASIA TOUR 2025 昇  
I am ayu -ep. II-』

12都市15公演

うち海外公演: 5都市6公演  
(香港、シンガポール、台北、杭州、北京)

Weiboフォロワー数

309万人(26年3月末)

2025年  
Weibo日本  
年度ベストアーティスト賞 受賞

© avex | 23

Da-iCEは自身初となる単独ドーム公演が決定し、浜崎あゆみも2万6千人を動員した台北公演をはじめ、香港、シンガポール、北京など、アジア各都市での活動を拡大しております。

パートナーとの取り組みによる各アーティストについても、活動の幅が拡大

 <p>5枚目のフルアルバム 4作連続初週ミリオン達成</p>	 <p>ワールドツアーの東京公演 東京ドームにて3日間公演実施</p>	 <p>9枚目シングル「BE:FIRST ALL DAY」 “JAPAN Hot 100”で首位獲得</p>
 <p>2026年1月に 1stミニアルバム「WISHLIST」リリース</p>	 <p>約4年5カ月ぶりのシングルリリース 約3年ぶりとなるドームツアー開催</p>	 <p>2025年8月リリース「超最強」 TikTok25億回以上再生</p>

そして、パートナーとの協業による各アーティストも、Snow Man、BLACKPINK、BE:FIRSTなど、さらに活動の幅を広げることができた1年となりました。

STARTO ENTERTAINMENT所属の木村拓哉が、当社グループに新設されたプライベートレーベル「C&C STAGE(シーアンドシーステージ)」へレーベル移籍



C&C STAGE

C&C STAGE オフィシャルホームページ  
<https://candcstage.com/>

C&C STAGE Official X  
<https://x.com/candcstage>



また、5月3日に公表いたしましたとおり、STARTO ENTERTAINMENTの木村拓哉さんが、当社グループに新設するプライベートレーベルへ移籍することとなりました。

海外も含め、さらなる活躍をグループとして支えてまいります。

音楽関連権利を活用したカタログビジネスは、収益最大化への取り組みが進む  
足元では新たな権利の獲得のほか、権利の利活用を最大化するための共同事業がスタート

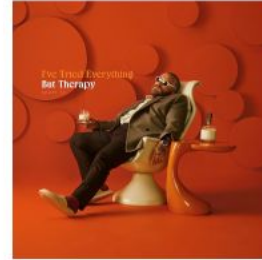


### “Bruno Mars”と

#### 音楽出版パートナーシップを開始

世界的アーティストのブルーノ・マーズとの  
グローバル音楽出版パートナーシップを開始

今後制作する全ての楽曲を対象に、全世界における  
独占的な音楽出版管理を担う



### 総額1億ドル(約150億円)規模の

#### 音楽カタログ投資プロジェクトを開始

音楽関連権利(音楽カタログ)ビジネスのさらなる拡充を目指し、  
総額1億ドル規模のグローバル音楽カタログプロジェクトを開始

第一弾として、Teddy Swimsの“Lose Control”を含む  
プロデューサー“infamous”の音楽カタログを獲得

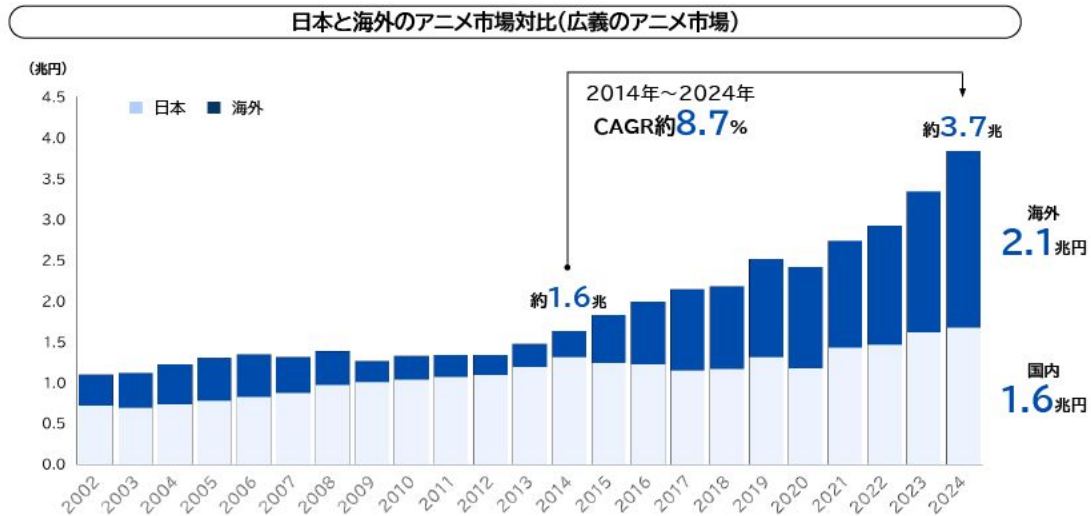
こうしたアーティストの活動拡大に加え、ストック型ビジネスである音楽カタログにおいても、収益最大化に向けた取り組みが進んでおります。

Bruno Marsとは、グローバルでの音楽出版パートナーシップを開始しており、今後制作する全ての楽曲について、全世界における独占的な音楽出版管理を当社が担います。

また、総額1億ドル(約150億円)規模となる音楽カタログ投資プロジェクトをスタートしており、第一弾として、プロデューサー infamousのカタログを取得いたしました。

このように、アーティストの活動から生まれる権利についても価値の最大化のための取り組みが進んでおります。

## 海外配信市場の拡大が牽引し、アニメ市場は急激に拡大



出所: 一般社団法人日本動画協会

ここからは、アニメビジネスについてご説明いたします。

アニメ市場は、海外配信ビジネスの拡大を背景に、引き続き高い成長が続いております。

アニメ事業はグローバル領域を中心に成長  
海外展開を前提とした作品選定・出資により、収益性の高いポートフォリオを構築



©藤原圭・愛重秀吉・講談社/「ガチアクタ」製作委員会

2025年7月より世界同時配信・日本全国ネット放送を開始。  
同年12月に放送・配信が完結しつつも、第2期の制作も決定！  
TVシリーズグローバル規模の宣伝戦略に取り組み、  
**クランチロール視聴ランキング1位を獲得**。Crunchyroll  
Anime Awards 2026では全24部門中16部門でノミネート。

## とんがり帽子のアトリエ



©白浜義/講談社/「とんがり帽子のアトリエ」製作委員会

フランスやアメリカをはじめ、世界で数々の賞を受賞をしている、  
世界的人気原作が、2026年4月より**TV放送・全世界一斉配信**  
を開始。海外でのイベント出展や先行上映を実施。

このような中、当社も海外展開を前提とした作品を選定・出資することで、収益性の高いポートフォリオを構築しております。

「ガチアクタ」は2025年7月より世界同時配信を開始し、クランチロールにて視聴ランキング1位を獲得し、第2期の制作も決定しております。

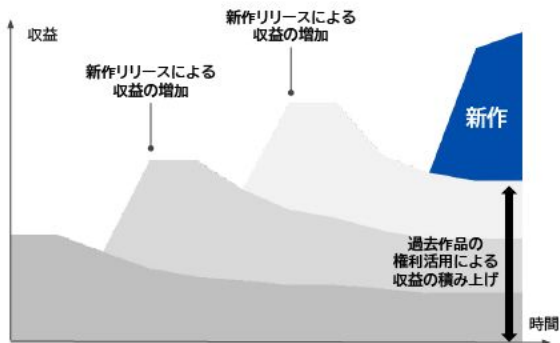
また、「とんがり帽子のアトリエ」についても、世界で数々の賞を受賞している人気原作作品であり、4月より全世界一斉配信を開始しております。

このように、海外での収益獲得も見据えた作品へ出資することで、収益の最大化を図ってまいります。

有力なIPをシリーズ化して連続的に提供することで持続的な成長サイクルを構築  
 新作の投入を機にカタログ作品の魅力を再発信し、新旧作品の両輪で収益を最大化

### 収益の成長イメージ

有力IPをシリーズ化し継続的な収益を獲得するとともに、  
 新作リリースに合わせて過去作品の魅力も発信。カタログとしての価値を最大化



### 主要IP



©T-ARTS/syn Sophia/  
 OAP PROJECT



©T-ARTS/syn Sophia/  
 エイメックス・ピクチャーズ/  
 アソシエイト・KING OF PRISM Project



© 田尾信徳  
 集英社・アジト・東京  
 ブラックローバー製作委員会



©藤原久 / 集英社・キングダム製作委員会

また、有力IPのシリーズ化も持続的な成長サイクルの構築につながっております。

「KING OF PRISM」など、有力なIPをシリーズ化し、継続的な収益を獲得するとともに、新作のリリースに合わせて過去作品の魅力も発信することで、カタログとしての価値の最大化を図っております。

新たなIPを創出するとともに、既存事業については選択と集中により4社の子会社を譲渡  
今後も継続して事業のあり方を見直し

**事業再編の方針**

マネジメント	レーベル
ライブ	アニメ・映像

上記4領域を注力領域と位置付け。  
これら以外の事業については、内製化/外製化のあり方等も鑑み自社での継続を判断

2026年3月期における再編実績				
対象会社	バーチャル・ エイベックス(株) <small>※現称VEXZ</small>	(株)aNCHOR	(株)fuzz	(株)LIVESTAR
事業内容	バーチャルIPの プロデュース及び運営	ゲームソフトウェアの 企画・制作・販売等	インターネットサービス及び デジタルコンテンツの 企画・制作・運営	ライブ配信者マネジメント 及びライブ配信代理店事業
株式譲渡 割合	81% (19%を継続保有)	100%	89% (当社保有全株式)	100%
譲渡日	25年10月	26年1月	26年1月	26年3月
相手先	同社取締役	大手事業会社	同社代表取締役	同社代表取締役

上記4社のほか、2事業を大手事業会社に譲渡

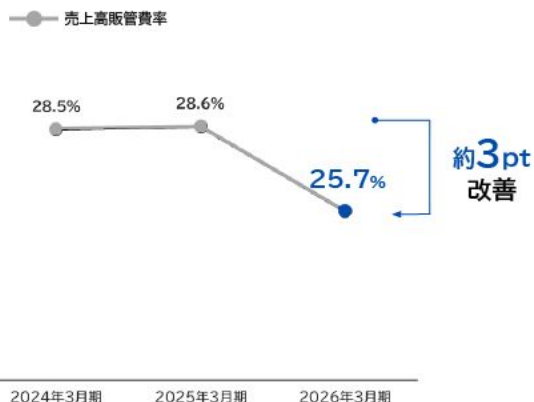
これらの収益拡大に向けたIPの創出とともに、当期は収益体質への改善に向け様々な取り組みを行ってまいりました。

その一つとして事業の選択と集中に取り組んでおり、当期はバーチャル・エイベックス(株)、(株)aNCHORなど子会社4社に加え2事業を譲渡し、経営資源を注力領域へ集中いたしました。

費用執行ルールの見直し、モニタリングの強化により、販管費水準を適正化  
事業の選択と集中・IPの成長に伴い生産性も向上し、収益性が大幅に改善

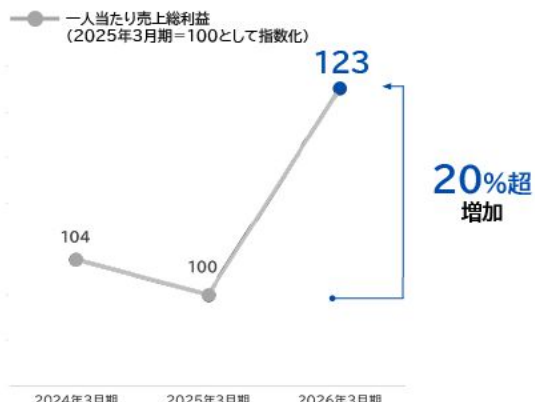
### 販管費水準の適正化

費用執行ルールの見直し、モニタリングの強化により  
販管費水準を適正化。売上高販管費率が大幅に改善



### 収益性の改善

事業ポートフォリオの見直し・IPの成長に伴い  
従業員一人当たりの稼ぐ力が大幅に改善

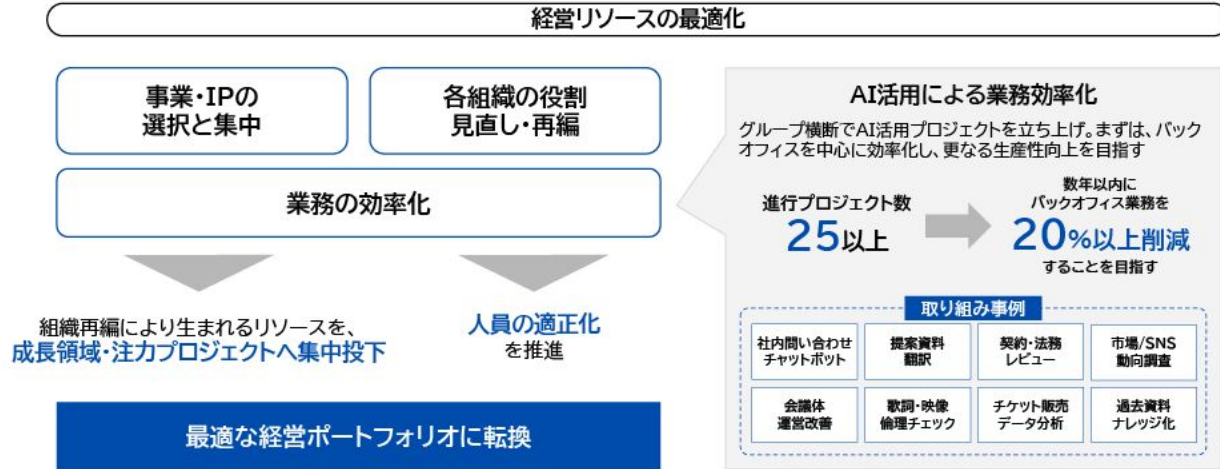


注: 従業員数は各年度末時点で算出。臨時雇用人員を除く

さらに、費用執行ルールの見直しやモニタリングの強化により、売上高 販管費率が3pt改善いたしました。

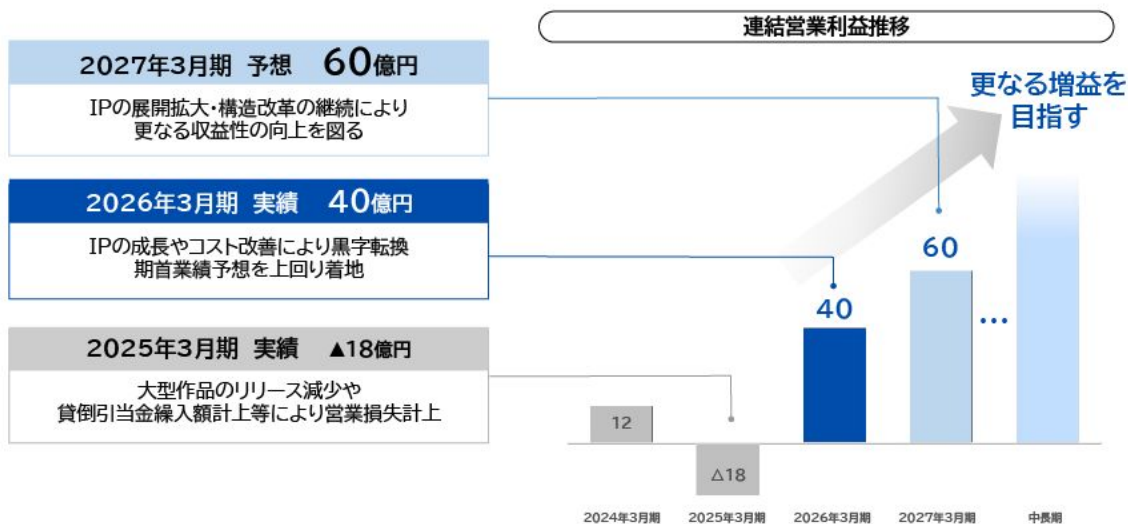
これらの取り組みにより、従業員一人当たりの売上高総利益の額も20%以上改善し、収益性が大きく向上しております。

今後も、経営リソースの最適化や、AI等も活用した業務効率化により、更なる収益性の向上を目指す



今期以降も事業やIPの選択と集中、各組織の役割の見直し、AI等を活用した業務効率化などを通じて、経営リソースの再配置・人員の適正化を図り、より最適な経営ポートフォリオを目指してまいります。

現中期経営計画の最終年度となる2027年3月期以降も、将来の成長に向けた投資を継続し  
更なる業績拡大を目指す



これらの結果、当期は収益性が大幅に改善し約40億円の営業利益を計上することができました。

現中期経営計画の最終年度となる2027年3月期は、前期比46.9%増の60億円の営業利益を想定しております。

今後もこのような成長が継続するよう、将来に向けた投資を継続し、ヒットを生み出し、大きな利益成長を目指してまいります。

グローバルを見据え、長期的に活躍するアーティスト・クリエイター・作品を創出する。  
その活動の中で生まれた作品の権利を蓄積し、次世代のIPを生み出す循環を構築していく



IPを創出し、そのIPが活躍していくなかで生み出される権利を蓄積する。

そして、蓄積された権利から生まれる収益をまた新たな才能へ投資する。

この循環こそが、当社がIPビジネスを行う上での根幹であると認識しております。

そして、この循環を継続し拡大していくためには、一過性の成功ではなく、長期的に国内外で活躍するIPを創出していくことが重要です。

そのために当社は、世界規模で活躍するためのインフラ・ネットワークの構築と、各地域の市場・文化への洞察と理解、その双方の視点を大切にしながら、長期的に活躍するIPを連続的に生み出し、さらなる成長を実現してまいります。

引き続き、皆様のご理解・ご支援をどうぞよろしくお願いいたします。