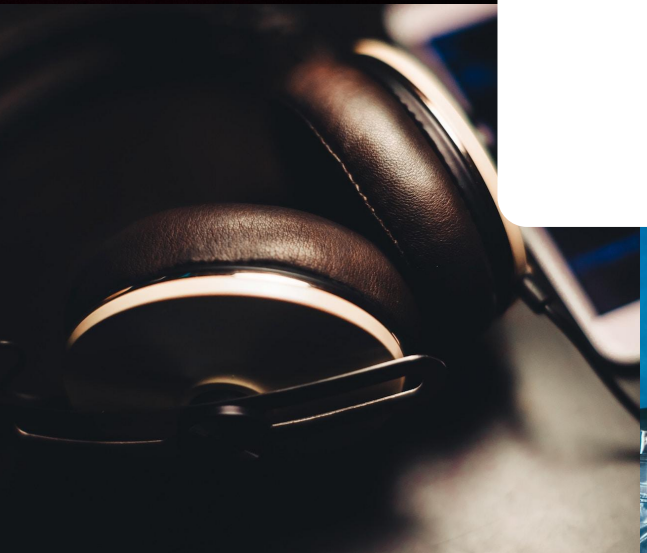




Audiostock

2026年9月期
通期決算説明資料

株式会社オーディオストック





エグゼクティブサマリ

売上高は前期比+18.3%、営業利益は同+19.0%の増収増益
主要KPIの着実な拡大により、持続的な成長基盤を確立

2026年9月期 通期実績

売上高	営業利益	営業利益率
1,782 百万円	452 百万円	25.4 %
前期比 +18.3%	前期比 +19.0%	

主要KPI

音源数	著作権管理楽曲数	定額制契約件数
104 万点	4.8 万点	10.3 千件
前期比 +2.4万点	前期比 +1.4万点	前期比 +0.5千件

トピックス

- YouTube向け無料BGM・効果音サービス「ビートリ（β版）」リリース
- TRPGオンラインセッションツール「ココフォリア」との連携開始
- 爆笑問題ら芸人の所属する芸能事務所「タイタン」とのコラボ企画の開催

© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

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月末時点）
代表者	代表取締役社長　西尾 周一郎
従業員数	33名（2026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　㈱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 2026年　東京証券取引所グロース市場へ上場

音源ライツビジネス プラットフォーム

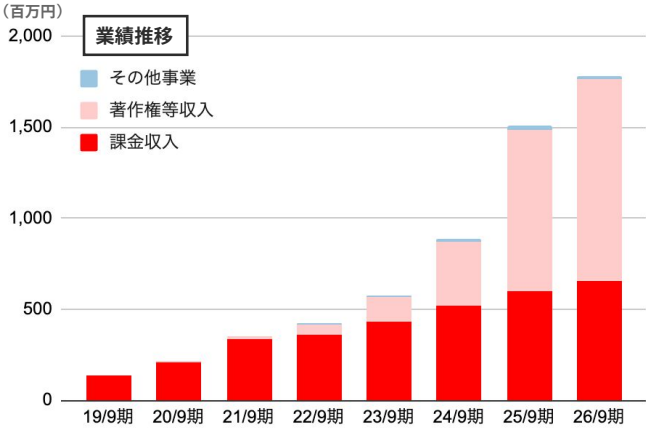


01 課金収入

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隣接権使用料を獲得



© Audiostock Inc. All rights reserved

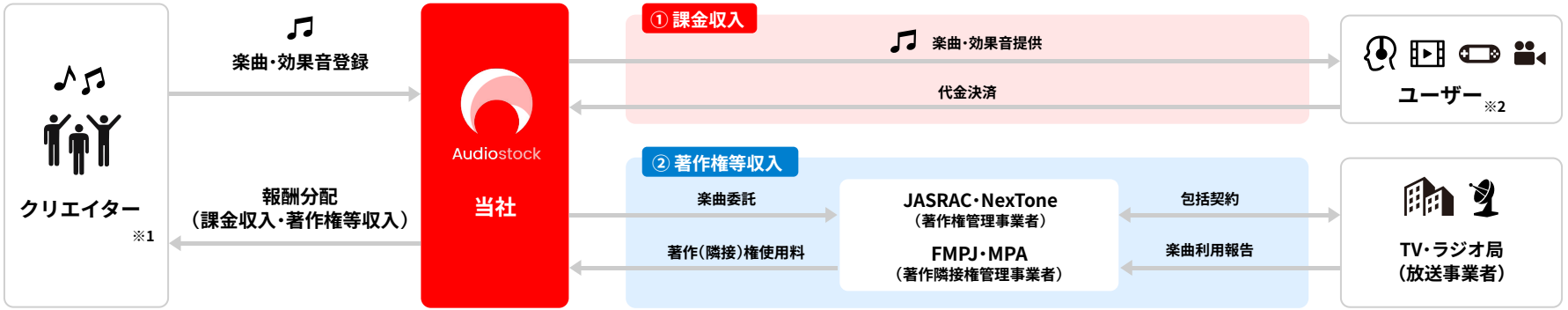
事業内容

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2つのビジネスモデルを展開

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
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

ビジネスモデル



※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）

© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

通期業績

売上高17.8億円（前期比+18.3%）、営業利益4.5億円（前期比+19.0%）と業績予想を達成
著作権等収入（11.1億円 / 前期比+25.9%）が業績を牽引、課金収入も安定成長

（百万円）

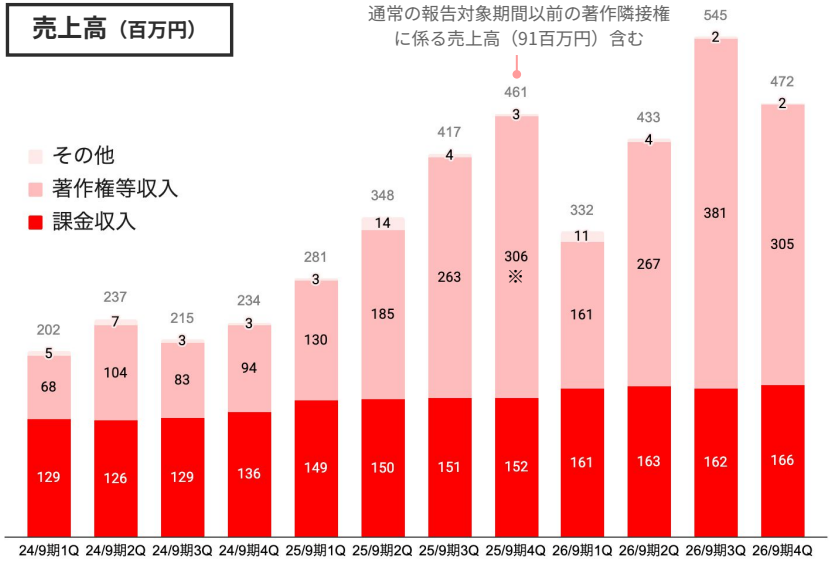
	2025年9月期（実績）	2026年9月期（実績）	前期比	2026年9月期（予想）	達成率
売上高	1,507	**1,782**	+18.3%	1,753	101.7%
うち課金収入	600	**651**	+8.5%	650	100.2%
うち著作権等収入	883	**1,112**	+25.9%	1,084	102.7%
その他	22	**18**	-19.8%	18	98.7%
売上総利益	886	**1,032**	+16.5%	1,013	101.8%
営業利益	380	**452**	+19.0%	444	102.0%
営業利益率	25.3%	**25.4%**	+0.1%	25.3%	+0.1%
経常利益	377	**445**	+18.0%	434	102.6%
当期純利益	439	**337**	-23.3%	327	103.2%

© Audiostock Inc. All rights reserved

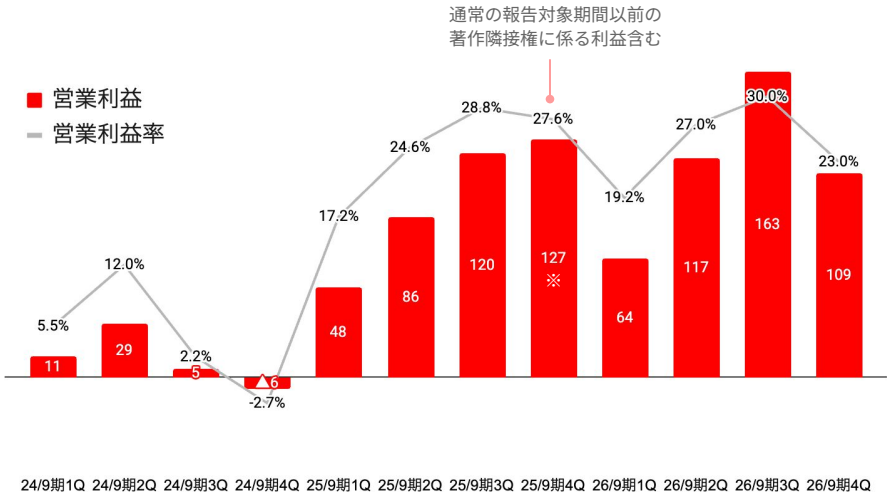
四半期業績推移

ストック収益である課金収入は安定的に推移
著作権等収入の拡大により収益性も向上し営業利益率は高水準で推移

売上高（百万円）



営業利益 (営業利益率)（百万円）



※ 25/9期 第4四半期の売上および営業利益に関する補足
著作権等収入のうち、著作隣接権収入については、2025年9月期が本格分配の初年度であることから、通常の報告対象期間以前の放送使用分も分配対象となり、
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39百万円が計上されております。

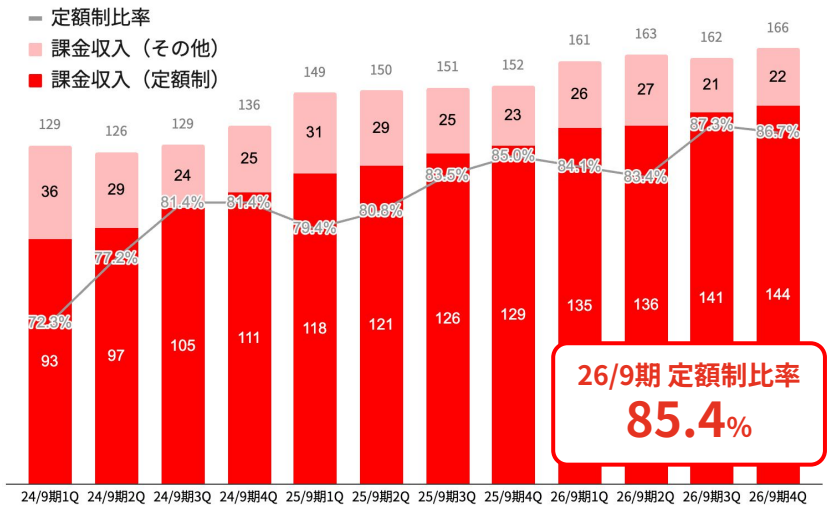
© Audiostock Inc. All rights reserved

サービス別四半期売上高推移

課金収入

課金収入に占める定額制プランの割合は85.4%となり、基盤事業として安定的に成長

課金収入（定額制・その他）の推移（百万円）

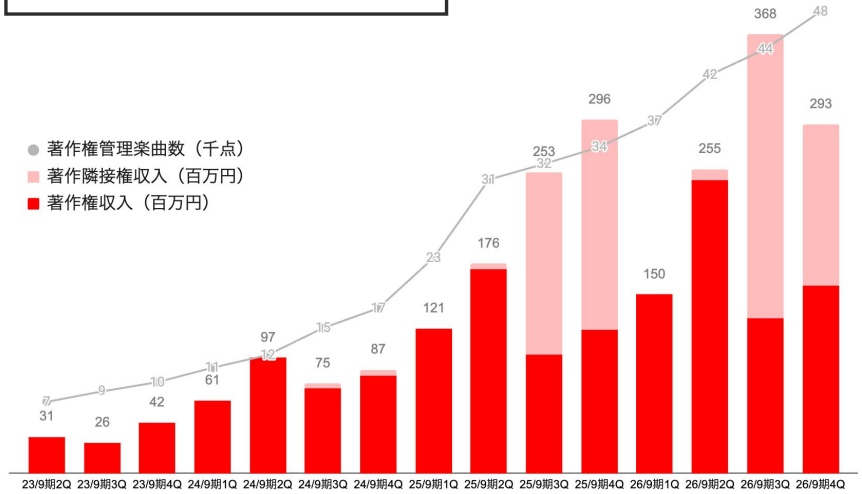


26/9期 定額制比率
85.4%

著作権等収入

2025年9月期に著作隣接権収入の収益化体制が整い、著作権等収入は成長期に

著作権管理楽曲数と著作権等収入



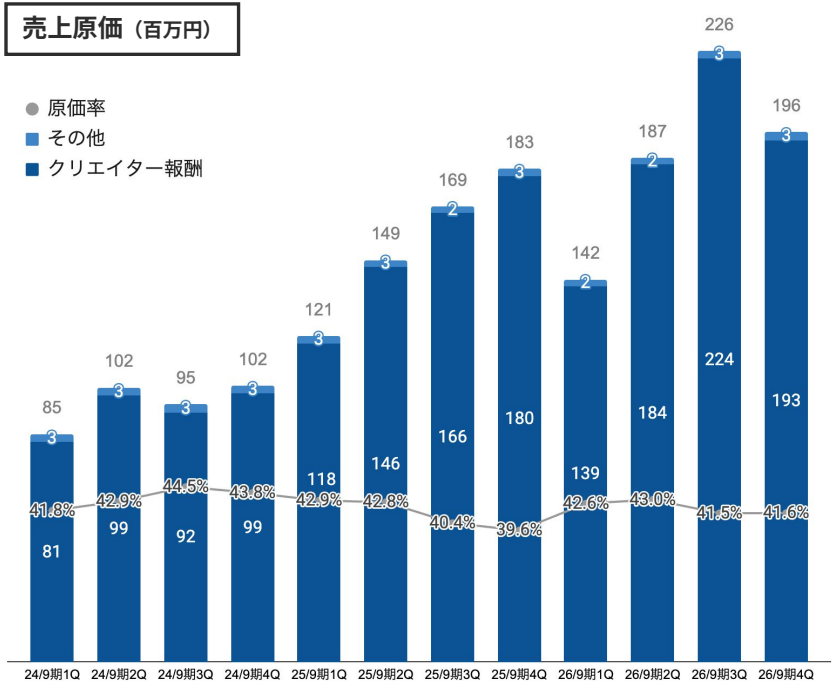
※ 著作権等収入のうち、主要な権利収入の推移を表示しております。

© Audiostock Inc. All rights reserved

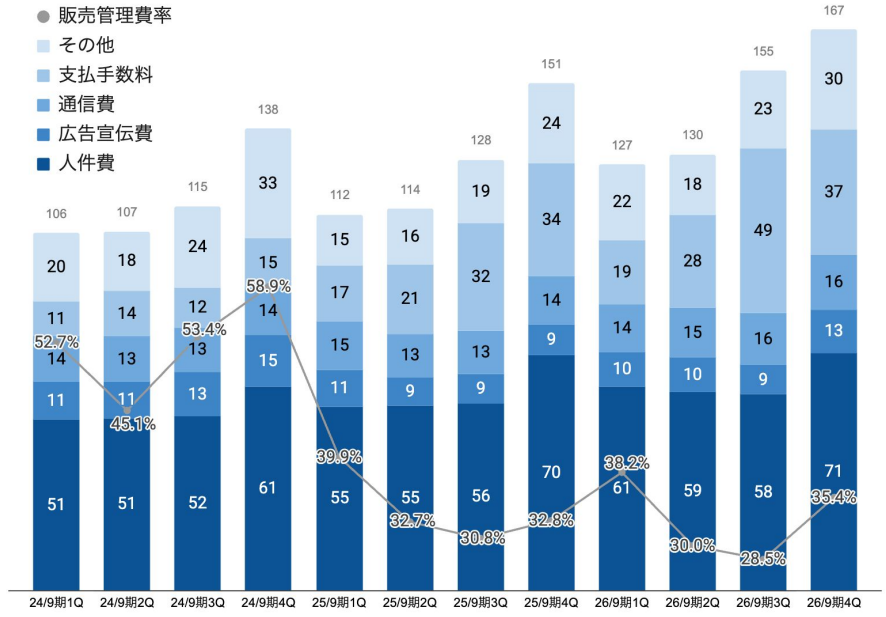
売上原価、販売管理費の四半期推移

事業成長に伴い売上に連動する売上原価や支払手数料（販売管理費）は増加
一方で原価率やその他の販売管理費は一定推移

売上原価（百万円）



販売管理費（百万円）

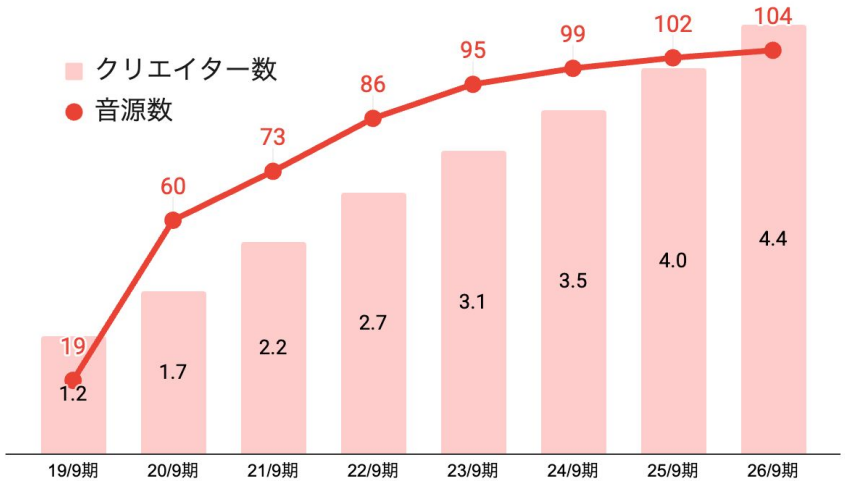


© Audiostock Inc. All rights reserved

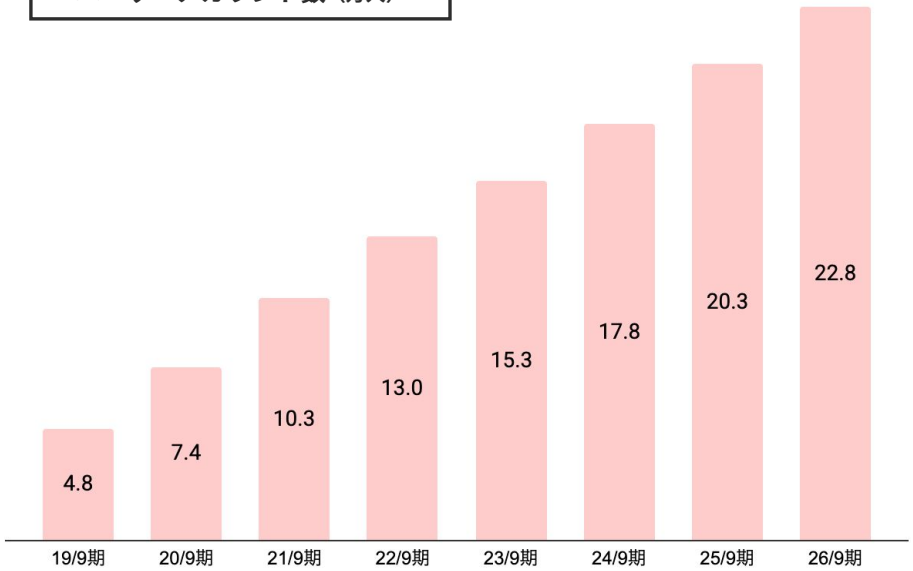
主要KPI ①

クリエイター数および音源数は持続的に拡大
多様なニーズに応える音源ラインアップでユーザーの利用は拡大

クリエイター数および音源数（万組/万点）



ユーザーアカウント数（万人）



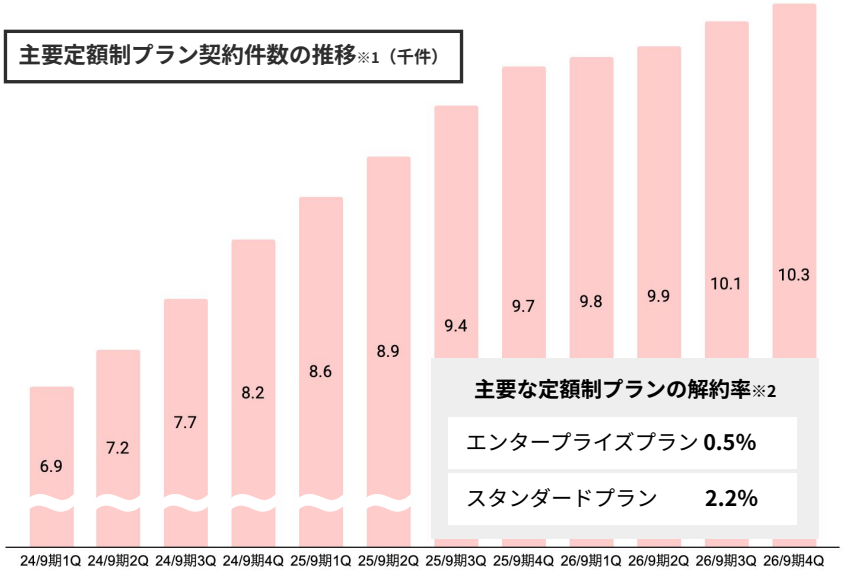
© Audiostock Inc. All rights reserved

主要KPI ②

課金収入

定額制プラン契約件数は底堅く推移し、法人向けプランを中心に解約率は低水準を維持

主要定額制プラン契約件数の推移※1（千件）



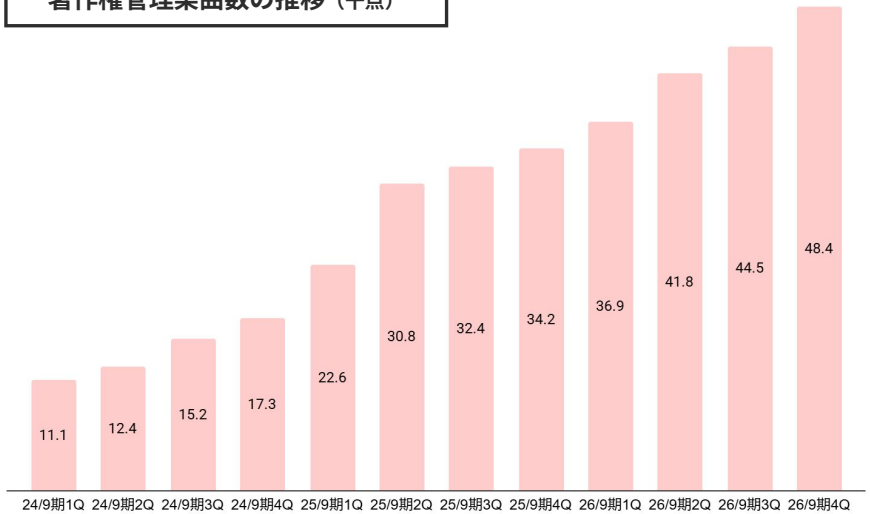
主要な定額制プランの解約率※2

エンタープライズプラン	**0.5%**
スタンダードプラン	**2.2%**

著作権等収入

著作権管理楽曲数の順調な積み上げにより収益基盤を強化

著作権管理楽曲数の推移（千点）



※1 エンタープライズプランおよびスタンダードプランの累計契約件数を記載

※2 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

© Audiostock Inc. All rights reserved

2026年9月期　主な実施施策①

他社サービスとの連携および展示会出展による新規顧客の獲得を行い、収益拡大を目指す



2025年11月

TRPGオンラインセッションツール「ココフォリア」へ連携

国内トップシェアのTRPGオンラインセッションツール「ココフォリア」の新プランへAudiostockの音源 約50万点を提供し、より快適にTRPGを楽しむことができるようサポート。音源利用実績に応じて、音楽クリエイターのさらなる収益化を支援。

プレスリリース https://audiostock.co.jp/?p=4420



2025年11月

メディア総合イベント「Inter BEE 2025」に出展

2025年11月に3日間幕張メッセで開催されたメディア総合イベント「Inter BEE 2025」に出展。映像制作に携わる放送業界の方々をはじめ、「音」を利用されている企業の方々を対象に当社サービスのプロモーションを実施。

プレスリリース https://audiostock.co.jp/?p=4433

© Audiostock Inc. All rights reserved

2026年9月期　主な実施施策②

著名な芸能事務所とのコラボレーションによる話題性や認知度の創出
新サービス（β版）のリリースによる新たな収益モデルの模索



2026年1月

爆笑問題ら芸人のフレーズを使用した楽曲コンテスト開催

爆笑問題やウエストランドなどタイタン所属芸人 5組のフレーズを使った楽曲募集コンテストを実施。応募総数761作品の中から選ばれた採用作品13曲を収録したアルバムを2026年6月より各種音楽配信サービスで配信開始。

特設ページ　https://audiostock.jp/special/titan



2026年4月

YouTube向け無料BGM・効果音サービス「ビートリ（β版）」リリース

商用利用や動画の収益化に対応し、YouTubeをはじめとする動画制作に最適なBGM・効果音を無料で利用できる新サービス「ビートリ」をβ版としてリリース。クリエイターへ著作権印税を還元する新しいエコシステムを備えた音源提供サービスとして、現在テスト運用中。

ビートリ（β版）　https://beatry.jp/

© Audiostock Inc. All rights reserved

2026年9月期　主な実施施策③

アワード開催による音楽作品・クリエイターの認知拡大と当社サービスのエコシステムの基盤強化
東証グロース市場へ新規上場、知名度・信用度の向上による事業成長の加速



2026年4月

Audiostock CREATORS AWARD 2025年 年間総合

コンテンツを支える音楽クリエイターを、より多くの方へ知っていただきたいという想いから2022年より毎年開催。祭典として表彰することで、音楽クリエイターによって生み出される素晴らしい音楽作品の認知拡大および利用促進の機会を創出。

AWARD特設ページ　https://audiostock.jp/special/creators_award_2025



2026年9月

東京証券取引所グロース市場への新規上場

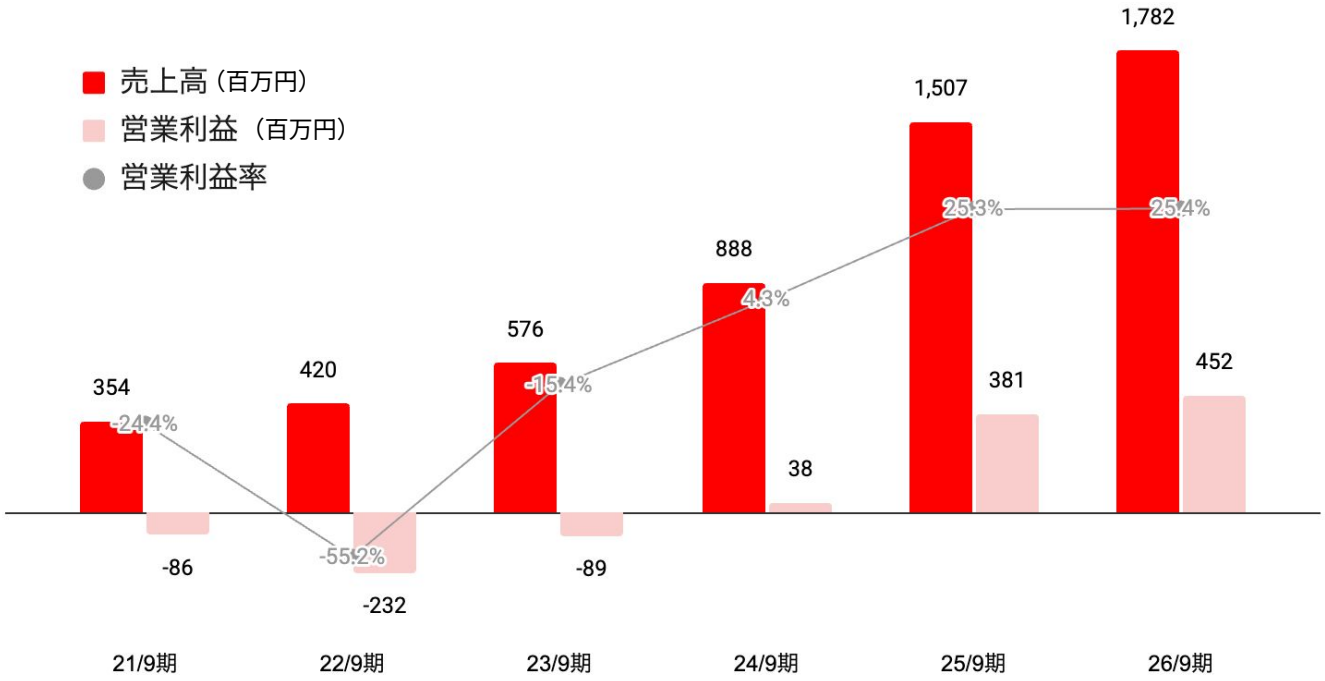
2026年9月16日、東京証券取引所グロース市場へ新規上場。

上場記念特設ページ　https://audiostock.jp/special/20260916

© Audiostock Inc. All rights reserved

通期業績推移

2024年9月期に黒字化、2025年9月期以降、営業利益率は25%超で推移



© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

2027年9月期 業績予想

著作権等収入の拡大と課金収入の安定成長により増収増益を計画

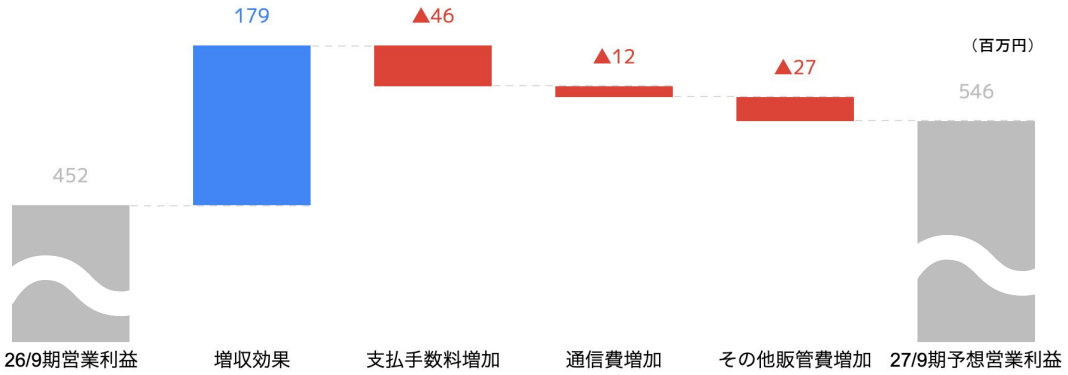
（百万円）

	上半期			通期		
	2026年9月期（実績）	2027年9月期（予想）	前期比	2026年9月期（実績）	2027年9月期（予想）	前期比
売上高	765	**877** *進捗 41.7%	+14.5%	1,782	**2,104**	+18.0%
うち課金収入	324	**336**	+3.6%	651	**675**	+3.6%
うち著作権等収入	427	**533**	+24.8%	1,112	**1,414**	+27.1%
その他	14	**7**	-50.0%	18	**14**	-23.5%
売上総利益	437	**495**	+13.3%	1,032	**1,211**	+17.3%
営業利益	180	**188**	+4.4%	452	**546**	+20.5%
営業利益率	23.6%	**21.5%**	-2.1%	25.4%	**26.0%**	+0.6%
経常利益	182	**192**	+5.5%	445	**555**	+24.6%
当期純利益	181	**131**	-27.6%	337	**385**	+14.1%

© Audiostock Inc. All rights reserved

2027年9月期 営業利益の増減要因

成長投資や人材関連費、コスト増を吸収し増益を計画



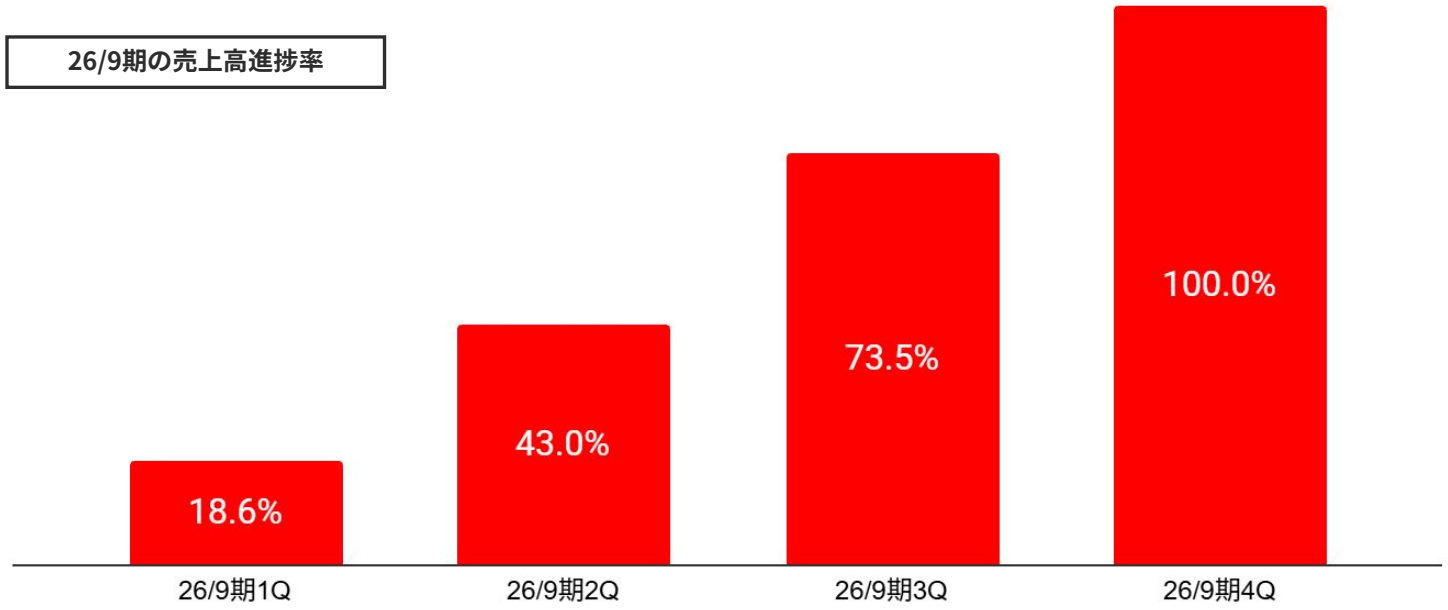
（百万円）

	2026年9月期（実績）	2027年9月期（予想）	前期比	主な変動要因
支払手数料	133	**179**	+34.5%	著作権等収入の増加に連動して増加
通信費	60	**73**	+20.5%	データ解析ツール等の事業成長投資、セキュリティ強化等費用の増加
その他販管費	384	**412**	+7.2%	人材採用等投資、その他コスト増加
合計	579	**665**	+14.9%	

© Audiostock Inc. All rights reserved

補足 業績の下期偏重

著作権等収入のうち、著作隣接権収入は著作権等管理事業者からの収益分配サイクルが3月～8月に集中
業績進捗は下期（4月～9月）偏重傾向



© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

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

Audiostock

音源ライツビジネスプラットフォーム



- 収益機会の拡大
- 音源制作に集中
- 自己実現・自己表現機会

クリエイター数の増加 4.4万組※1

取引量の増加

自社開発によるUI / UXの継続的改善

収益化機会・自己実現

Audiostock

多種多様なジャンルの音源

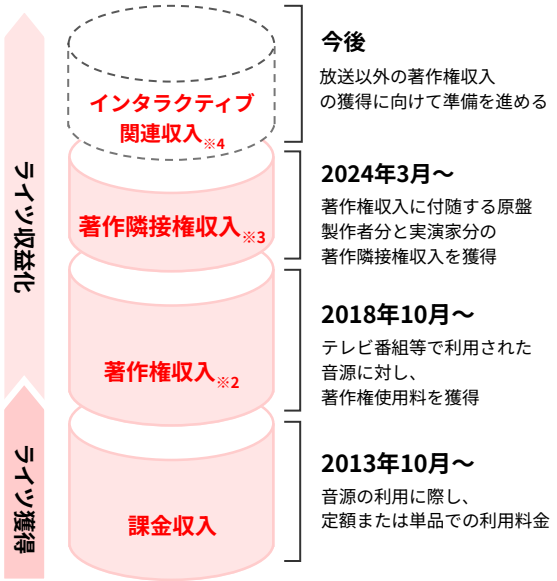
ユーザー数の増加 22.8万人※1

ニーズの高い音源等の、制作に有益な情報提供

音源数の増加

プラットフォームを活かして
クリエイターおよび音源を継続的に獲得

ライツを活用した収益の重層化



※1　2026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

© Audiostock Inc. All rights reserved

Audiostock

基本戦略 課金収入を基盤として、音源のライツ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

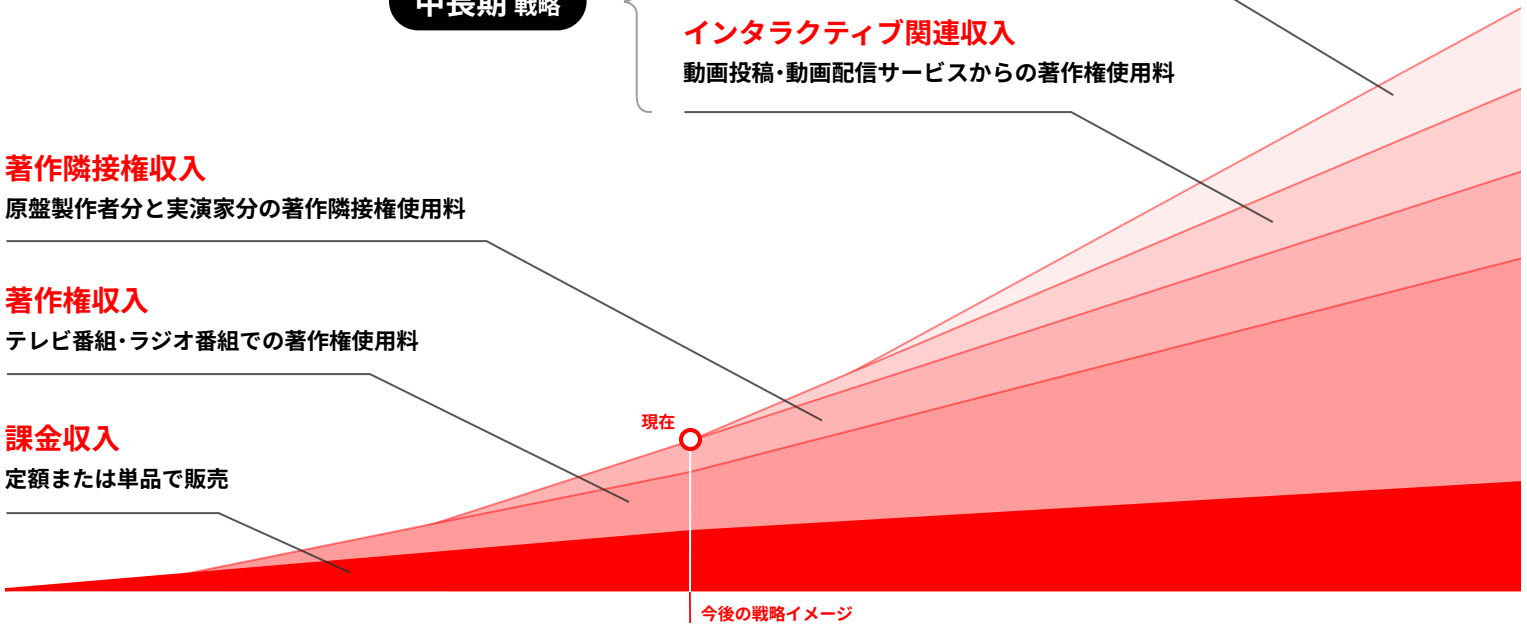
インタラクティブ関連収入
動画投稿・動画配信サービスからの著作権使用料

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



© Audiostock Inc. All rights reserved

2027年9月期
成長戦略

短期 戦略

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

Audiostock

課金収入のユーザー数が増加することで、
著作権管理楽曲のテレビ・ラジオ等での放送
利用機会が増加し、著作権等収入も増加

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**
- **著作隣接権収入の獲得**

課金収入

- **商品企画を通したコンテンツ強化**
- **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**

著作権収入 の成長戦略

楽曲利用の促進

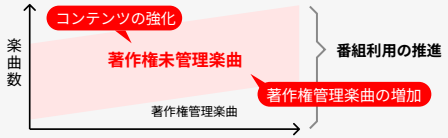
テレビ番組などで利用しやすい楽曲の拡充に加え、利用者へのヒアリングを通したニーズの深掘りで楽曲利用を促進

著作権管理楽曲強化

モニタリングツールを活用し、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へ



著作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隣接権使用料を受領することが可能となり、著作隣接権の受領体制を整備

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、㈱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、モニタリングツールを活用することで、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。

© Audiostock Inc. All rights reserved

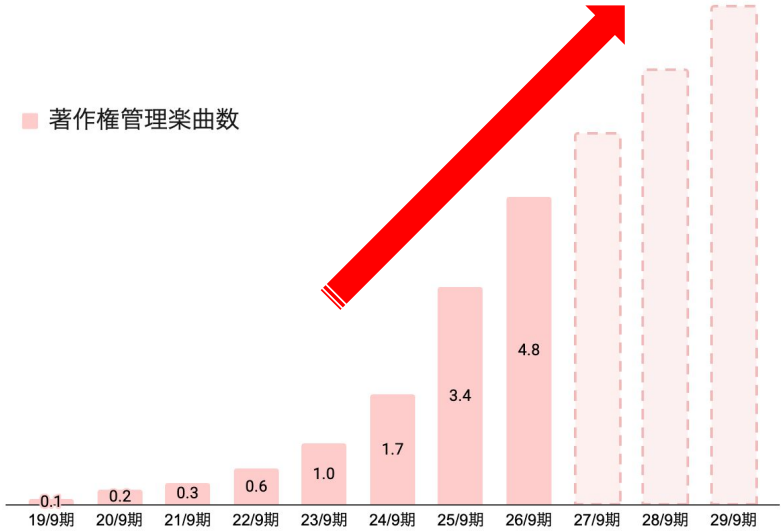
2027年9月期
成長戦略

短期 戦略

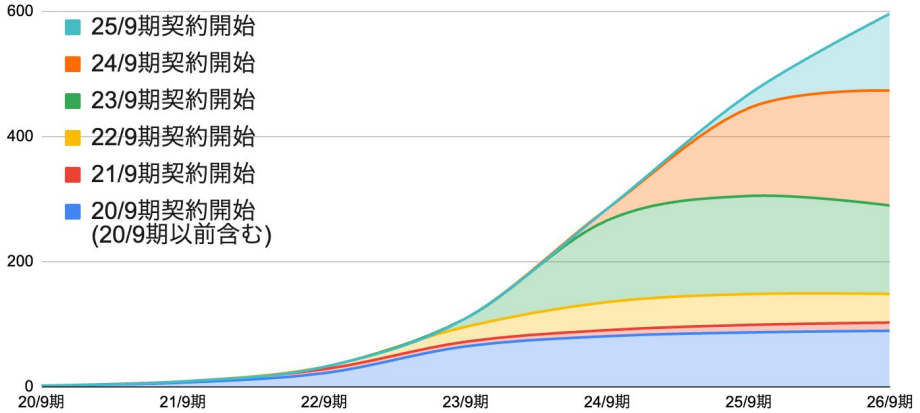
収益化の見込める楽曲を優先的に順次著作権管理楽曲を追加登録
過去登録楽曲、新規楽曲の積み上げによるストック型収益構造の強化

Audiostock

著作権管理楽曲数の推移（万点）



著作権管理楽曲の契約年と収益の推移（百万円）



※23/9期（上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

© Audiostock Inc. All rights reserved

中長期 戦略

成長市場（市場規模700億円超）である インタラクティブ配信領域での収益化に向けた取り組み

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す

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た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す

＜様々な企業やサービスとのコラボレーション事例＞









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
現在、β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す

＜楽曲提供の一例＞
YouTubeチャンネル「ウェザーニュース（登録者数160万人超）」や
「フルタの方程式【古田敦也 公式チャンネル】（登録者数105万人超）」への楽曲提供







© Audiostock Inc. All rights reserved

中長期 戦略

グローバル展開（Audiostock海外版）

Audiostock

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販路拡大を目指す
また提供方法の異なるアプリケーションとの連携など、他社サービスとの積極的な連携を強化

Adobe Express

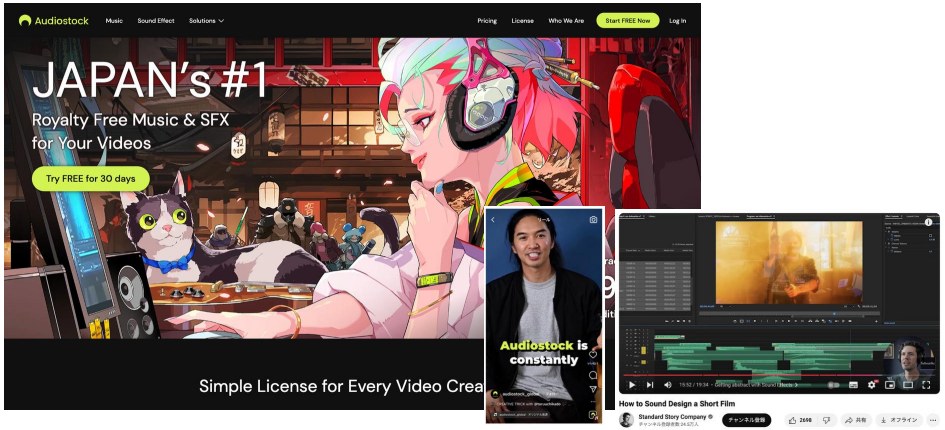
アドオン提供

Wondershare Filmora

アプリへの組込み

2023年7月にはAudiostock海外版（英語対応）をリニューアル

英語圏での展開を進め、2026年9月時点で累計2万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



© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

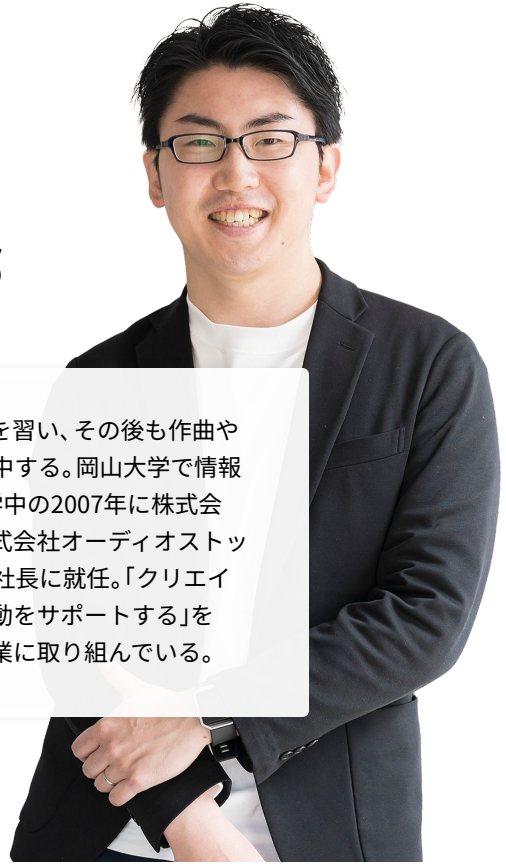
今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

ボードメンバー



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。

© Audiostock Inc. All rights reserved

事業の沿革

01 プラットフォームの構築

2013年10月～　課金収入開始

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 新たな収益モデルの確立

2018年10月～　著作権等収入開始

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

事業内容：Audiostock事業（課金収入及び著作権等収入共通）※

Audiostock

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

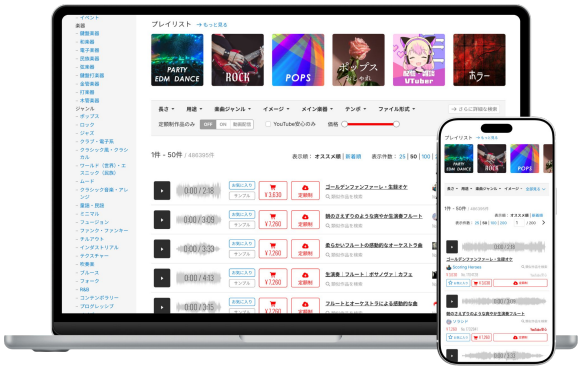
生演奏のレコーディング曲を含む
100万点超の音源ラインアップ

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	• 22.8万人のユーザー(2026年9月末時点)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(2026年9月末時点)の音源を提供 • 権利を気にする必要なく、追加手続きなしで利用可能 • 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おりませんが、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。

© Audiostock Inc. All rights reserved

事業内容：① 課金収入

Audiostock

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



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

Wondershare Filmora

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
- 動画広告
- ゲーム / アプリ制作
- 社内広報 商品説明動画
- 各種SNS
- 各種映像 動画制作
- 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

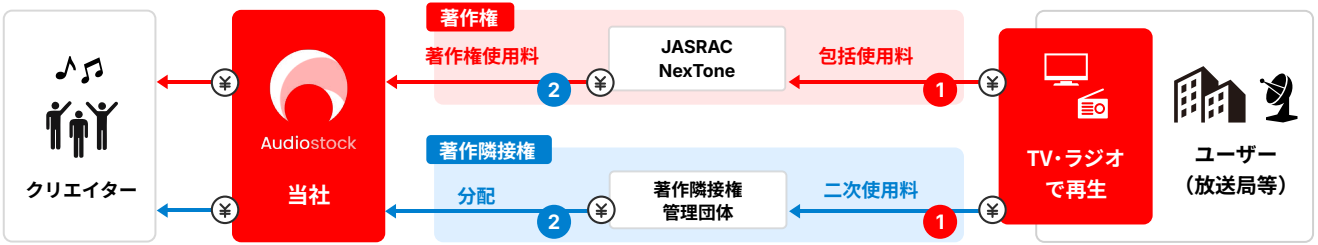
© Audiostock Inc. All rights reserved

事業内容：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	• 自社開発の検索システムにより、簡単に欲しい音源を見つけられる • 使い勝手の良い権利処理を実施しているため、再配信等での権利関係の手続きが一切不要

© Audiostock Inc. All rights reserved

プラットフォームを通じてクリエイターに多様な収益機会を提供

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

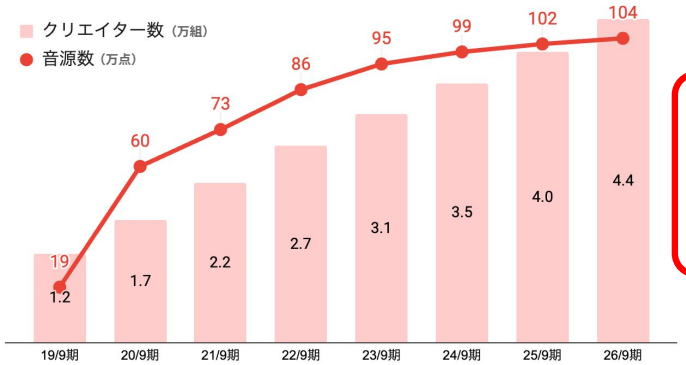
テレビやゲーム、YouTubeなど、自身が制作した音源が様々なシーンで利用されることによるやりがいの実感

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）

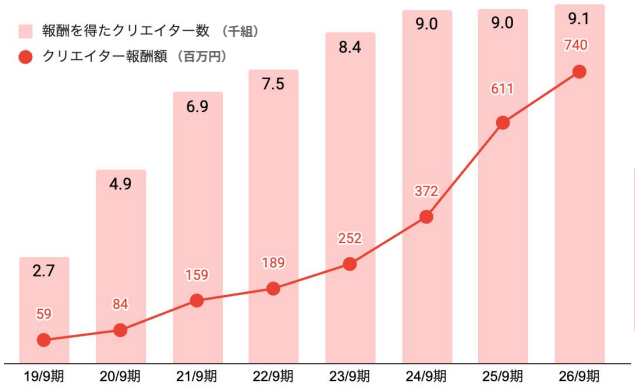
クリエイターの増加に合わせて、音源数も着実に蓄積



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毎期拡大



2026年9月期は
9,000組を超える
クリエイターに
報酬が発生

2026年9月時点
音楽クリエイターへの
累計分配額
24億円以上

© Audiostock Inc. All rights reserved

各方面で活躍する著名クリエイターの参入によるコンテンツの魅力

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

© Audiostock Inc. All rights reserved

事業環境と
当社の強み

ユーザーから選ばれる国内最大級のサービス

法人から個人まで幅広い層に支持され、定額制や単品購入など多様なニーズに対応し、高いユーザー満足度を実現。

Audiostock

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

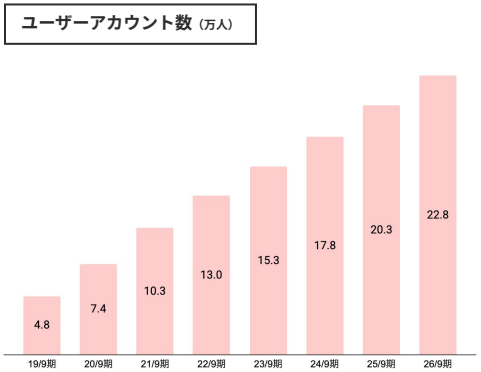
利用用途に応じた詳細な検索システム※1、サンプル視聴や音源の展開を視覚的に確認できる波形機能など機能充実

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

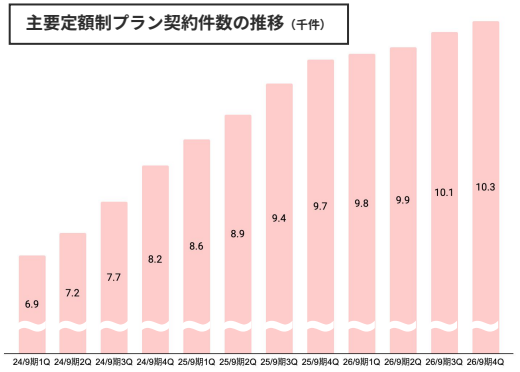
登録ユーザーアカウント数

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

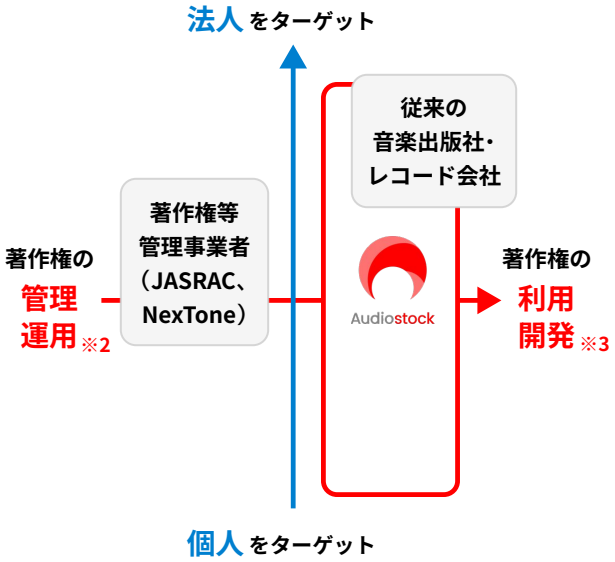
※3 解約率は直近4四半期の月間解約率の平均値（解約率：当月の解約に伴い減少した件数 ÷ 前月の総契約件数）により算出

© Audiostock Inc. All rights reserved

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。



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

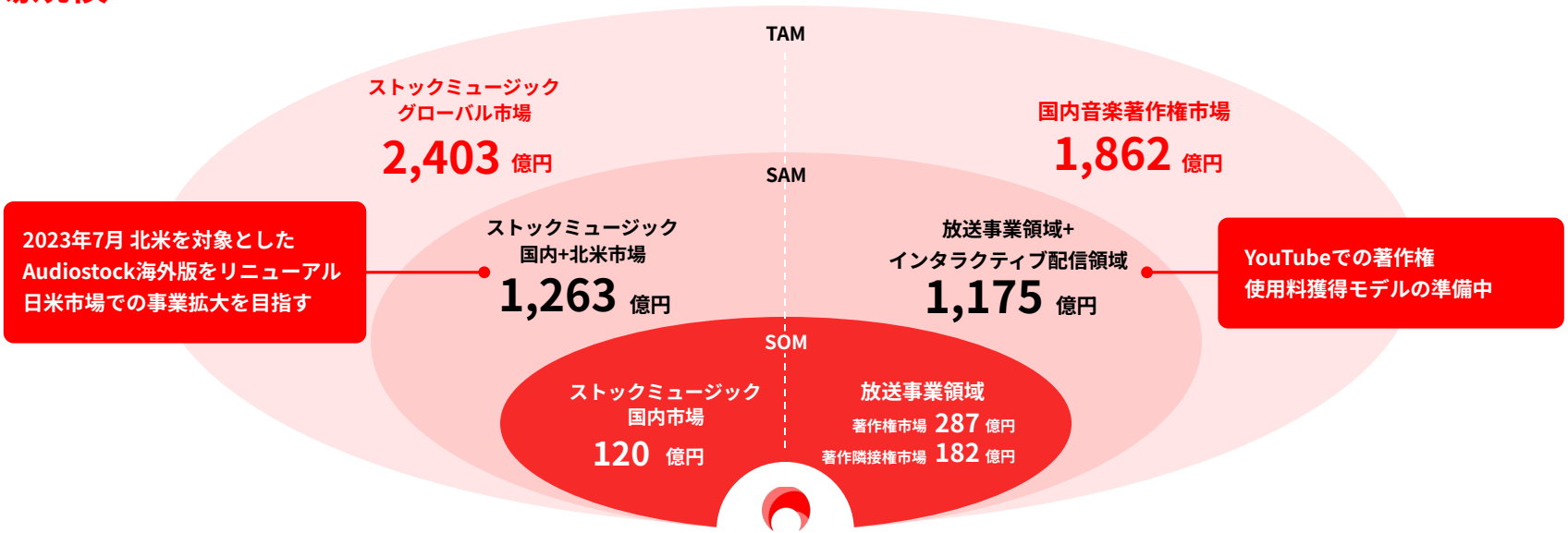
※2 管理運用：作詞家や作曲家から楽曲の著作権を預かり、楽曲が利用される際に発生する著作権使用料の徴収と権利者への分配を主に行うこと

※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）

© Audiostock Inc. All rights reserved

市場規模



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）

㈱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

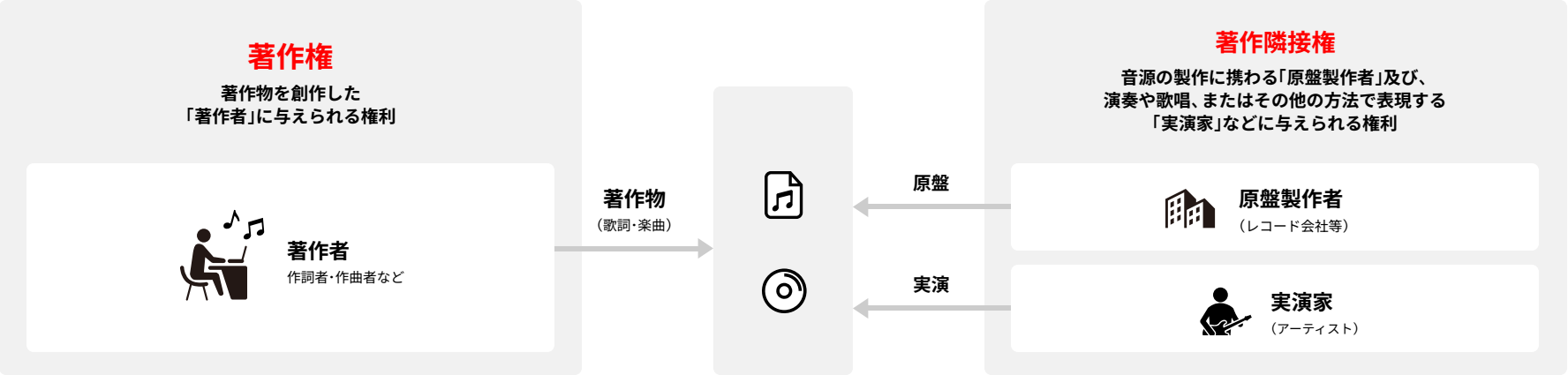
- ストックミュージック市場規模：Arizton社レポート「STOCK MUSIC MARKET2023-2028」より当社算出、1ドル155円換算（2026年9月時点）
- 国内音楽著作権市場：㈱NexTone「2026年3月期 決算説明資料」（2026年3月時点）、一般社団法人日本音楽著作権協会（JASRAC）「2025年度の事業」（2026年3月時点）、公益社団法人日本芸能実演家団体協議会 実演家著作隣接権センター（CPRA）「2025年度年次報告書」、一般社団法人日本レコード協会 「令和7年度決算報告書」より当社算出（2026年3月時点）

© Audiostock Inc. All rights reserved

補足　著作権と著作隣接権について

Audiostock

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

© Audiostock Inc. All rights reserved

補足　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？

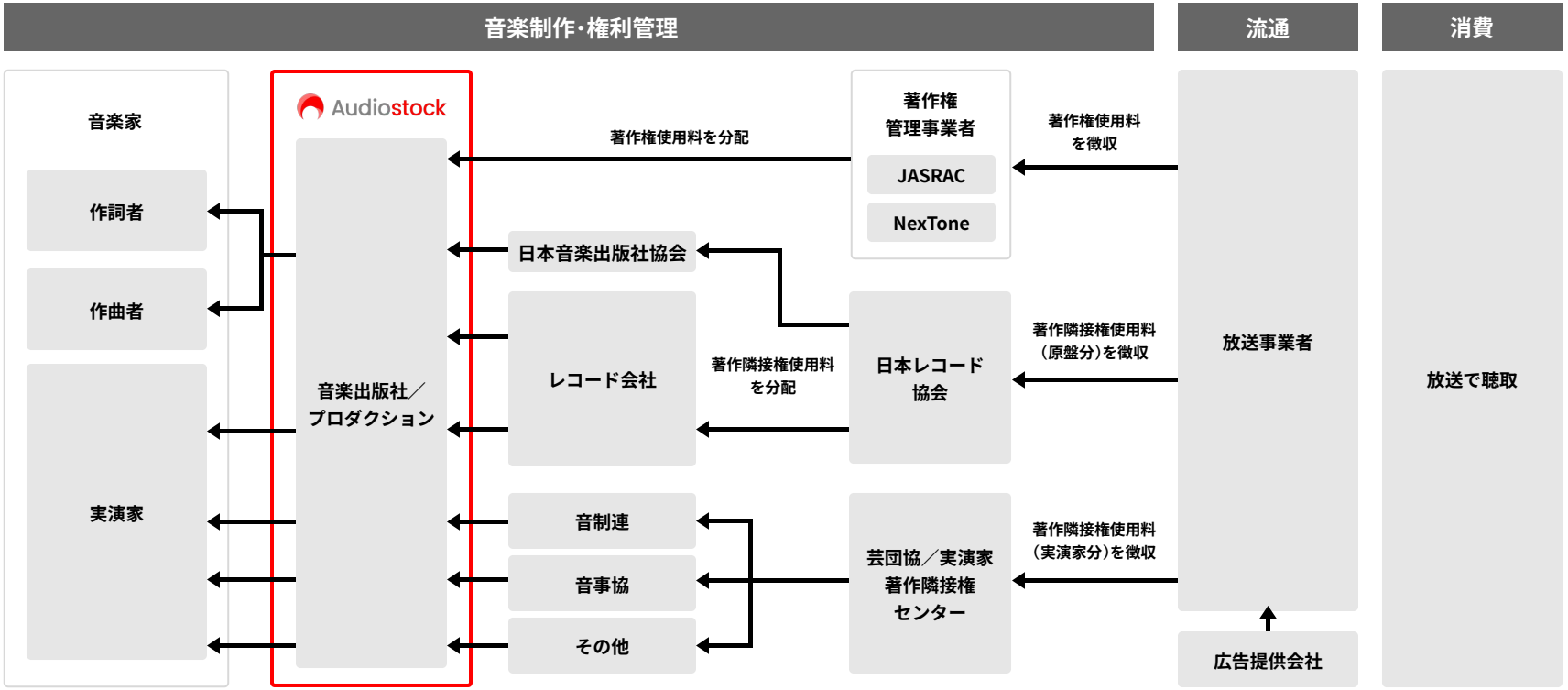
著作権等管理事業者とは、著作権者から委託を受けて楽曲の利用許諾や使用料の徴収・分配を代行する事業者です。
著作権等管理事業法に基づき文化庁の登録制で運営されており、音楽の円滑な利用と対価還元に不可欠な存在です。

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。

© Audiostock Inc. All rights reserved

補足　音楽産業（国内）の構造 放送利用



※ 矢印は主な資金の流れ　　出典：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

© Audiostock Inc. All rights reserved

Agenda

会社・ビジネス概要

2026年9月期 通期業績

2027年9月期 業績予想

今後の成長戦略

Appendix① 事業概要

Appendix② 財務ハイライト

© Audiostock Inc. All rights reserved

財務ハイライト・KPI

Audiostock

貸借対照表

（単位：千円）	2024/9期	2025/9期	2026/9期
資産合計	804,464	1,428,868	1,956,967
流動資産	785,781	1,328,605	1,883,687
固定資産	18,683	100,262	73,279
（うち著作権）	14,860	18,660	20,460
負債合計	454,318	638,921	732,151
流動負債	441,473	637,236	732,151
固定負債	12,845	1,685	0
純資産合計	350,145	789,946	1,224,815
自己資本比率	43.5%	55.3%	62.6%

損益計算書

（単位：千円）	2024/9期	2025/9期	2026/9期
売上高	887,615	1,507,028	1,782,919
売上高成長率	54.0%	69.8%	18.3%
売上総利益	503,620	886,158	1,032,139
売上総利益率	56.7%	58.8%	57.9%
営業利益	37,866	380,807	452,983
営業利益率	4.3%	25.3%	25.4%
経常利益	39,846	377,478	445,254
経常利益率	4.5%	25.0%	25.0%
当期純利益	39,249	439,801	337,348
当期純利益率	4.4%	29.2%	18.9%

キャッシュフロー計算書

（単位：千円）	2024/9期	2025/9期	2026/9期
営業CF	116,831	590,274	474,056
投資CF	0	△21,019	△717,165
フリーCF	116,831	569,254	△243,109
財務CF	△8,940	△16,104	93,524
現金及び現金同等物の増減	107,889	553,203	△149,585
現金及び現金同等物の期末残高	725,995	1,279,198	1,129,613

主要KPI

	2024/9期	2025/9期	2026/9期
定額制契約件数（千件）	8.2	9.7	10.3
ユーザーアカウント数（万人）	17.8	20.3	22.8
クリエイターアカウント数（万組）	3.5	4.0	4.4
音源総数（万点）	99	102	104
著作権管理楽曲数（千点）	17.3	34.2	48.4

※ いずれの数値も累計数を記載

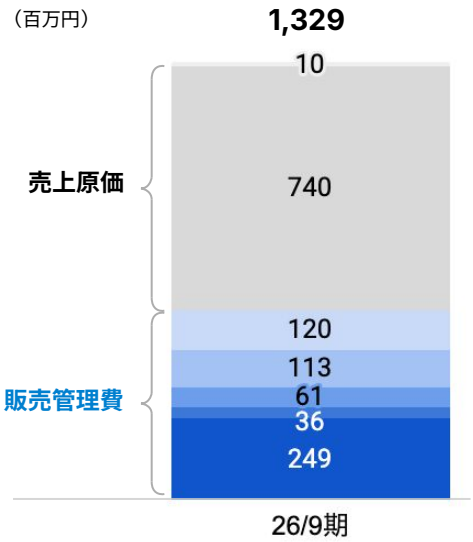
※ 定額制契約件数は主要プラン（エンタープライズプラン及びスタンダードプラン）を記載

© Audiostock Inc. All rights reserved

費用構造

主な費用は売上連動のクリエイター報酬や手数料支払い、その他事業維持・発展に係る人件費等。
限界利益率は50%と高水準を維持、売上の成長に伴い収益性を高められる構造

原価・販売管理費

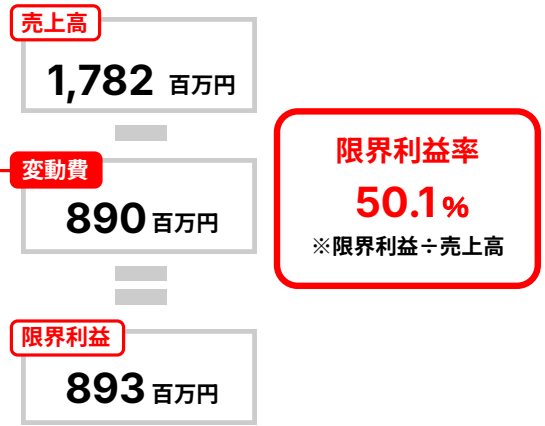


費用構造と固定費・変動費の別

売上原価（その他）	0.6%	固定費
売上原価（報酬）	41.5%	変動費
その他販売管理費（事業維持・運営に必要な経費）	6.7%	固定費
売上連動手数料（著作権等管理事業者へ支払う手数料等）	6.4%	変動費
通信費（サーバー費等）	3.4%	固定費
広告宣伝費（変動費のみ）	2.0%	変動費
人件費	14.0%	固定費

※ 各費用の割合は、各費用の実績値を26/9期の売上高で除して算出

限界利益率



© Audiostock Inc. All rights reserved

Disclaimer（免責事項）

- 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、保証しておりません。

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しております。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

© Audiostock Inc. All rights reserved