2026年11月18日

各　位

会 社 名　株式会社オーディオストック
代表者名　代表取締役社長　西尾　周一郎
（コード：621A　東証グロース市場）

2026年９月期 決算説明会動画及び質疑応答書き起こしの掲載について

当社は、2026年９月期通期決算に関しての投資家向け説明会を開催し、以下についてご説明申し上げましたのでお知らせいたします。

記

１．開催日時

2026年11月16日（月）19:00－20:00

２．説明内容

- ✓　2026年９月期 通期実績
- ✓　2027年９月期 業績予想
- ✓　今後の成長戦略

３．説　明　者

代表取締役社長　西尾　周一郎
取締役ＣＦＯ　　八木　俊

４．決算説明動画及び質疑応答書き起こし

当日の説明動画につきましては、下記をご覧ください。
https://youtu.be/eQN4z-joO7I
また、質疑応答（要旨）につきましては、添付資料をご参照ください。

５．本件に関するお問い合わせ

経営企画部　ＩＲ担当　メールアドレス：ir@audiostock.co.jp
ＩＲお問い合わせフォーム：https://audiostock.co.jp/?page_id=132

以　上

2026年９月期 通期決算説明会　質疑応答（要旨）

質問１．音楽生成AIが急速に普及するなか、事業への脅威や影響をどう捉えているか。
回答１．生成AIの普及は当社事業に影響を与える可能性があると認識しておりますが、テレビ局などの既存顧客は権利関係を非常に重視されており、権利が不明瞭な音源は使いにくいという声が多くあります。人間の音楽家が制作した楽曲を厳密に権利処理して提供している「権利の明確さ」を強みとして打ち出してまいります。また、今後はAIによる音楽家の制作支援や、顧客向けの楽曲レコメンド機能の拡充にも積極的に活用してまいります。

質問２．当社のビジネスモデルや業界内の立ち位置について、JASRACやNexToneとの役割の違いを知りたい。
回答２．JASRAC様やNexTone様は、放送業界等から楽曲使用料を一括徴収し権利者へ分配する「著作権管理事業者」です。当社は音楽家に近い「権利者（IPホルダー）・川上側」の立ち位置であり、管理事業者に楽曲を登録することで利用実績に応じた分配金を受け取っております。なお、NexTone様には上場時の親引けによる出資もいただいており、今後も管理事業者様と連携して著作権収入の拡大を推進してまいります。

質問３．放送利用のモニタリングによる著作権管理楽曲の登録と、契約年別収入の積み上がり（決算説明資料P.24～25）について、管理委託登録した楽曲の収入寄与までの時間軸についてご教示いただきたい。
回答３．「著作権収入」は四半期ごとの分配で、テレビ利用の場合は実際の使用から半年後に入金されます。一方、「著作隣接権収入」は年1回の分配（第3～第4四半期に入金）で、前年度の利用分がまとめて入るためおおよそ1年遅れで収益化します。入金までタイムラグがある分、過去の利用実績から将来の売上を予測しやすい構造となっております。

質問４．　2027年9月期上期の営業利益増益率が通期より低く、通信費や人材採用等の費用増が示されている（決算説明資料P.18～19）。成長投資等の費用について、導入・採用時とその後の運用段階とで、一般的に費用発生の時期や継続性がどのように異なるのかをご教示いただきたい。
回答４．売上が「下期偏重」であるのに対し、成長投資や定時株主総会などの上場関連費用が上期に集中するため、上期の増益率は通期より低く見えております。ご質問の増加費用は、その多くが期初から年間を通じて発生する「継続的な費用」が中心であり、採用エージェントフィー等のスポット費用は限定的です。下期は季節性コストの剥落と売上の積み上がりで吸収できるため、通期計画の増益率は達成できる見通しです。

質問５．コンテンツ輸出に対する国の支援は、どのような状況か。
回答５．政府はコンテンツ輸出に注力する方針を示しており、今後、経済産業省やJETROなどから海外展開向けの支援メニューが出てくると聞いております。現時点で具体的な詳細は把握しておりませんが、当社の事業拡大に活用できる制度があれば積極的に取り入れてまいります。

質問６．株主優待を検討しているか。（例：顧客アーティストのコンサートチケットを抽選で配布するなど）
回答６．当社の取引音楽家は裏方である「職業作曲家」が中心のため、アーティスト側のライブチケット提供は難しい側面がございます。一方で、顧客側にはYouTuberなど表舞台で活躍される方も多くいらっしゃる

ため、そうした方々と連携した特典やチケットの抽選配布は選択肢として考えられます。現時点で決定していることなどは何もございませんが、株主還元のあり方として社内でも検討を続けてまいります。

質問７．「ビートリ（β版）」は今期、数字を見込んでいるのか。また、普及の課題は何か。
回答７．2026年４月よりリリースされた「ビートリ（β版）」について、今期の業績予想に織り込んで開示している数値はございません。YouTubeの著作権使用料は「再生回数」が分配の根拠となるため、いかに多くの配信者、特に再生回数の多い有力な配信者にご利用いただくかが収益拡大の鍵となります。

質問８．著作権関連の収入について、中長期的にどのような成長をイメージされているかお教えください。
回答８．現在はテレビ・ラジオ向けを中心に著作権・著作隣接権を合わせて10億円以上の売上規模となっております。今後は成長著しい「インタラクティブ配信（YouTube、Amazon Prime、Netflix、TVer等のネット動画配信）」を伸ばし、近い将来、現在のテレビ・ラジオと同等規模の収益の柱へ育てていければと考えております。

質問９．株価を上げる対策はどのようなことをされるのか、または予定しているか。
回答９．株価については常に意識して経営を行っております。東証グロース市場に上場した以上、高い成長性を継続し、まずは「業績」をしっかりお見せすることで株価を上げていくことが基本と考えております。あわせて、IR活動の強化や株主還元を含め、必要に応じたコーポレートアクションも常に検討してまいります。

質問10. M&Aについてのお考えをお教えください。
回答10. 最優先は楽曲の権利を保有する企業・事業者のM&A（音源のロールアップ）です。収益化に課題を抱える過去の名曲や、事業承継に悩む個人事務所・法人から権利を引き継ぎ、当社のノウハウでマネタイズを加速させる領域が最も強みを発揮できます。また、まったくの飛び地領域への進出は予定しておりませんが、映像・ゲーム・アニメ等の関連する「クリエイターエコノミー領域」でシナジーが見込める企業があれば積極的に検討してまいります。

質問11. 著作権ビジネスへの展開が進む中、今後どのような楽曲を質の高いコンテンツと位置付け、品質や市場性をどのように評価していく方針でしょうか。
回答11. 当社では「利用シーンにとって使いやすい楽曲」を質の高いコンテンツと位置付けております。テレビ番組向けの映像を引き立てるBGMから、TikTok等のSNSで好まれるホラー・コミカル系まで、提供先ごとのニーズに合った音楽的クオリティの高い楽曲を集めてまいります。また、現在はインストゥルメンタル（歌なしBGM）が中心ですが、M&A等も含め今後は歌入りのアーティスト楽曲へと取り扱いの幅を広げていくことも検討してまいります。

（注）上記の質疑応答の内容は、よりご理解をいただけるように実際の内容から一部加筆及び修正を加えております。ご了承ください。

2026年9月期通期決算説明会
2026年11月16日実施