



INTEGRATED REPORT 2025



エイベックス株式会社 統合報告書

PHILOSOPHY

エンタテインメントの可能性に挑みつつける。

人が持つ無限のクリエイティビティを信じ、多様な才能とともに世界に感動を届ける。
そして、豊かな未来を創造する。

才能と出会い、その多様なクリエイティビティを信じ、ともに育て、そこから生まれる新しい感動や共感を世界に届ける。

それは「エンタテインメントの可能性に挑戦する」ということ。

エイベックスは、その挑戦を続けていくことで、世界中に豊かな未来を創造できると信じています。

「Mad」で「Pure」な人間が
世界を変える。

TAGLINE

Really! Mad+Pure

エイベックスは、ともすれば今は非常識で、
他人から「おかしいんじゃないの? (Mad)」と思われることも
真摯 (Pure) に追い求め、
世の中にマジで!? (Really!) を届け続ける集団です。

CHAIRMAN'S MESSAGE

常識を越え続ける挑戦で、 世界に新たな感動を届ける。

エイベックスの原点は、大学生の私が体験した、ひとつの衝撃的な音楽との出会いにあります。ロックやポップスしか知らなかった私に、友人が聴かせてくれたダンスミュージックは、想像を超える驚きでした。

エンタテインメントを通して心が震える体験を届けたい——エイベックスの根幹のすべてはここに詰まっています。

1988年、「業界の常識は、エイベックスの非常識」「誰もやらない。だから、エイベックスがやる」という信念を胸に、小さな輸入レコードの卸業者として創業しました。

そこから、レーベル、マネジメント、ライブ、アニメ・映像へと事業を拡大し、日本だけでなくアジア、そして世界のエンタテインメント市場に挑み続けています。

これからも、新たなエンタテインメントの可能性を見出し、多くの驚きや才能、作品を創り、世界中に感動を届けていきたいと考えています。

エイベックス株式会社
代表取締役会長

松浦 勝人



CONTENTS

目次

エイベックスとは	価値創造プロセス	事業概況	ESG	データ
6 企業概要	15 価値創造プロセス	23 音楽事業	サステナビリティ	45 財務サマリー
7 ヒストリー	<div>FEATURE</div> グローバル展開が生む、 新たな価値創造	26 アニメ・映像事業	31 サステナビリティ・マネジメント	46 会社概要
8 ビジネスモデル	16 グローバルIPの発掘と育成	28 海外事業（その他事業）	32 マテリアリティごとの取り組み	47 グループ会社一覧
9 CEOメッセージ	17 北米における事業基盤の強化	29 中期経営計画 「avex vision 2027」	33 活動紹介 (avex class)	
11 CFOメッセージ	18 CASE 1: XG		34 気候変動／人権の尊重	
13 財務／非財務ハイライト	20 CASE 2: ガチアクタ		コーポレート・ガバナンス	
	21 国内ヒットIPのグローバル展開		35 コーポレート・ガバナンス	
			36 役員一覧	
			37 取締役会の実効性評価／ 役員報酬	
			38 社外取締役メッセージ	
			40 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応	
			42 コンプライアンス	
			43 リスクマネジメント	

統合報告書発行に当たって

株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆様を対象に、当社が中長期的に創造する価値を財務・非財務情報を用いて統合的にお伝えすることを目的としています。

報告対象範囲

エイベックス株式会社および連結子会社

報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日（2024年度）
ただし、一部当該期間前後の活動内容も含まれます。

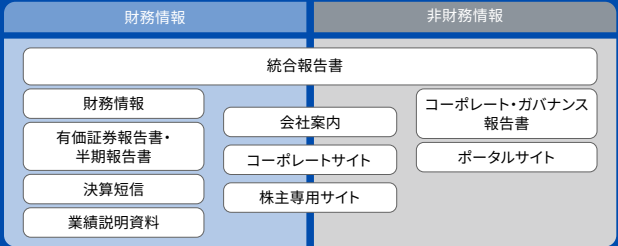
見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されている将来の業績に関する記述は、報告書作成時点において入手可能な情報に基づく当社の見解です。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

参考にしたガイドライン

IFRS 財団の「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省の「価値協創ガイドンス」を参考にしています。

ツールマップ



SECTION 1

エイベックスとは

ABOUT **avex**



COMPANY

企業概要

エイベックスは、音楽事業およびアニメ・映像事業を中核とし、様々なアーティスト・タレント・クリエイターといった才能（IP）を発掘・育成し、感動と体験を多様な地域・分野に提供する総合エンタテインメント企業です。

設立 **1988**年

株式上場 **1998**年

拠点数 **7**拠点



2025年3月期売上高構成比

音楽事業
83.6%

アニメ・映像事業
13.4%

その他事業
3.0%

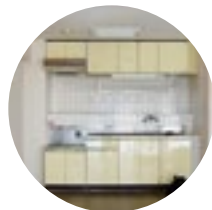
HISTORY

ヒストリー

1988年、東京都町田市のマンションの一室で始まったエイベックスは、2025年に創業37周年を迎えました。創業以来、音楽、ライブ、アニメ、映像など、幅広いエンタテインメントを世界に届けています。これが実現できたのは、信じてくださっているステークホルダーの皆様と共に歩み、事業・サービスの進化を止めず、その時代に求められる価値を追求してきた結果だと考えています。

1988

町田のマンション「スカイパレス町田」に輸入レコードの卸販売業として会社設立



創業期

1990-1994

音源制作開始
自社レーベル設立

1995-1999

マネジメント業務本格化
東証一部に上場

2000-2004

ビジネスモデルの変革

2005-2015

音楽・動画配信事業推進

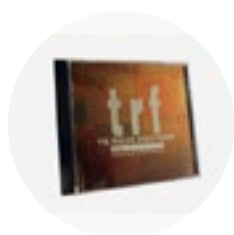
2016-2021

成長市場への選択と集中

第三創業期

1992

小室哲哉プロデュースのボーカル、DJ、ダンサーからなる日本初のレイヴ・ユニット「trf（現 TRF）」結成



2002

全国で「a-nation avex SUMMER FESTA 2002」開催

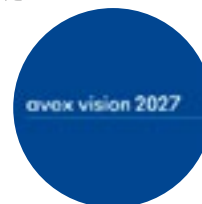
1993

5万人を動員した東京ドームの無料ダンスイベント「avex rave '93」を開催



2022

企業理念「エンタテインメントの可能性に挑みつづける。」を定義し、この企業理念に基づく新たな中期経営計画「avex vision 2027」を策定



2022~

グローバルなエンタテインメント企業へ

2018

松浦 CEO、黒岩 COO、林 CFO の新体制が始動



売上高



※1994年度より決算日を8月31日から3月31日に変更しました。この変更に伴い、経過期間となる1994年度は、1994年9月1日から3月31日の7か月間となっております。

BUSINESS MODEL

ビジネスモデル

IP創出からマネタイズを一気通貫で推進

エイベックスは、「才能の発掘・育成（IP創出）」と、そこから生まれる「感動体験の提供（マネタイズ）」までを一気通貫で行うビジネスモデルを構築しています。



エイベックス株式会社
代表取締役社長 CEO

黒岩 克巳

グローバルを見据えたIP創出と その価値の最大化により 変革と成長を実現する

グローバルを見据えたIP創出

当社の核となるビジネスモデルは、才能の発掘・育成から価値の最大化、そして生まれた収益を新たな才能に投資し、また新たなIPを創出していく、持続的な循環です。デジタル技術の進化により、コンテンツの価値が国境を超えて拡大しつつある中で、グローバルな支持を得られるIPの創出がこれまで以上に重要になっていると考えております。この考え方のもと、当社は近年において特に「グローバルを見据えたIP創出」に注力しております。

音楽事業においては、このグローバルを見据えたIP創出のため、グローバル水準の発掘・育成組織として設立した「avex Youth」の体制強化が進んでおり、育成人数は2023年3月期から2025年3月期にかけて2倍となるなど、着実に規模を拡大しております。また、2025年5月に東京ドーム公演にて初のワールドツアーを終えた「XG」をはじめとする「XGALX」プロジェクトのほか、複数のプロジェクトも具体的に進捗しており、今後もこれまで当社が積み重ねてきた実績やノウハウを活かした、グローバルでの活躍が期待できるアーティストのデビューも予定しております。

アニメ・映像事業においても、IPのグローバル展開が進んでおり、2024年6月より公開した映画『ルックバック』は国内で約120万人動員の大ヒットを記録

するとともに、海外においては国内の約2倍の動員数を達成することができました。また、2025年7月より放送開始したTVアニメ『ガチアクタ』ではグローバル規模での宣伝戦略に取り組み、世界最大級のアニメ専門ストリーミングサービス「Crunchyroll」の視聴ランキングで第1位を獲得するなど、大きな実績を上げております。さらに、直近では新たなアニメーションスタジオ「STUDIO GRAPH 77」が本格稼働するなど、グローバルで需要が拡大するアニメ市場を見据えた制作体制の強化も進んでおります。

これらのIP創出とともに、IPの価値を最大化するグローバルでのバリューチェーン構築も進めており、米国AEG Presents社との共同事業「AEGX」を通じたワールドツアーの制作や、グローバル向けのE-コマース・ファンクラブ展開、海外公演におけるグッズの現地製造など、さまざまな取り組みを進めております。

この結果、この5年間で当社の海外売上高は大きく拡大し、ライブ公演の海外動員数は4.7倍、グッズ・パッケージ商品の海外売上高は8.6倍となるなど、これまでにない実績が生まれつつあります。今後も、この方針を最優先で注力し、音楽、アニメ・映像事業共に、グローバルで支持されるIPの創出に向けて、積極的な投資や取り組みを継続してまいります。

カタログビジネスの拡大

当社は、グローバルを見据えたIPの創出と共に、権利の保有・拡大を通じた「ストック型」ビジネスの成長にも注力しております。

当社のビジネスモデルは、ライブやパッケージといったいわゆる「フロー型」ビジネスとともに、音楽配信や音楽出版、会員制ビジネスといった作品や権利の積み重ねによる「ストック型」ビジネスで構成されております。近年の音楽・映像配信サービスやSNSの発達は、従来にはなかった収益を国内外で得る機会を創出しており、マネタイズ手法の多様化が進んでおります。これらの市場では、新作以上に旧作としてのカタログ作品が多く再生されて

おり、今後も当社が保有する作品の権利の価値はますます高まると考えております。このような状況のもと、音楽事業においては、2025年3月期より当社グループに加わった米国のマネジメント会社「S10 Entertainment & Media LLC」を通じたグローバルヒットメーカーとの音楽出版契約の締結や、外部の出版権や原盤権の獲得など、権利の獲得に向けた複数の施策を推進しております。IPを創出し、拡大することができる当社は作品の権利価値を最大化しうる企業として、今後もM&Aなども活用しながら国内外で戦略的に権利獲得を推進してまいります。

アニメ・映像事業においては、映像配信サービスアニメタイムズの国内外の会員数が、新作・旧作の幅

広いラインナップを揃えることで順調に伸長しております。引き続きカタログの充実を図るとともに、国内を上回る勢いで拡大する海外のアニメ市場の成長を捉え、現在展開しているインドのほか、様々な海外地域へのサービス拡大を進めてまいります。

このような取り組みにより、新たに創出したIPの価値を「フロー型」ビジネスと「ストック型」ビジネスで最大化していく。そしてこの2つのマネタイズ手法で生まれた収益をまた新たな才能に投資し、IPを創出していく。このような循環を通じて、持続的な収益の拡大を図ってまいります。

収益性の改善に向けた構造改革

2025年3月期は、連結営業損益は赤字での着地となりました。この結果は重く受け止めており、グローバル展開を見据えたIP創出は最優先で注力しつつも、早期に収益体質へ改善するため、現在、全社的な構造改革を進めております。

IPの価値を最大化する各事業は、外部パートナーとのネットワークを強化・活用しつつ、レーベルやライブといった主力事業に集中して資本を投下することとし、非効率な事業やノンコア事業については撤退するなど、選択と集中を進めます。さらに、費用執行や投資ルールの見直し、モニタリング強化などの

施策を通じたコストの適正化やガバナンスの強化を通じて、早期の収益改善を実現してまいります。

今後に向けて

今後も、グローバル市場を見据えたIPの創出を最優先事項と位置づけ、国内外のパートナー企業との連携を強化しながら、グローバル規模でのヒットの実現を目指していきます。併せて各プロジェクトを通じて得られた知見やノウハウを全社で共有・展開することで、IPの価値最大化と収益基盤の強化を図ってまいります。

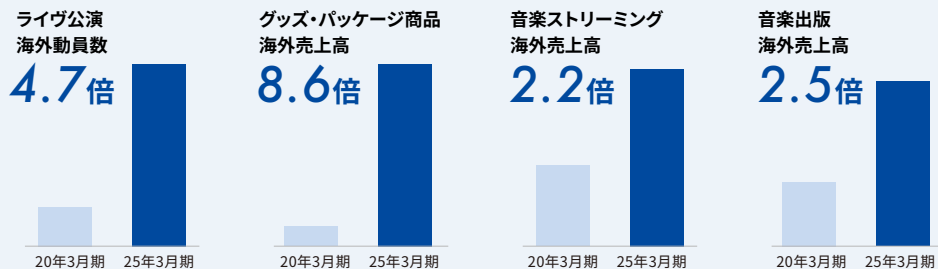
また、成長投資と収益性の両立を重要な経営課題と認識し、資本効率を意識した事業運営、構造改革の実行、ガバナンスの強化を通じて、早期の収益改善と中長期的な成長を目指してまいります。

私たちは創業以来、既存の枠にとらわれない発想で新たな価値創出に挑戦してきました。

タグライン「Really! Mad+Pure」が示す通り、独自性と純度を併せ持ったエンタテインメントを発信し続ける姿勢こそが、当社の競争力の源泉であると考えています。こうしたマインドを失うことなく、すべてのステークホルダーの皆様とともに、持続的な成長と企業価値の向上を実現していく所存です。

引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当社の海外売上高は5年間で大きく拡大



収益性の改善に向けた 構造改革を進め、 中長期的な競争力の強化を目指す

エイベックス株式会社
代表取締役 CFO

林 真司

2025年3月期を振り返って

2025年3月期は、中期経営計画「avex vision 2027」の実現に向け、「才能の発掘・育成」を一層推進し、その価値を最大化するための投資を積極的に進めた一年となりました。

各事業セグメントにおいてIPポートフォリオの拡充が着実に進展したほか、日本から世界へ羽ばたくアーティストを生み出す育成拠点「avex Youth studio TOKYO」の設立や、IP価値を最大化するためのグローバルバリューチェーンの構築を進めることで、海外市場における事業基盤の強化を図ってまいりました。とりわけ、ライブやレーベルといった主力事業においては、既存IPの価値最大化に向けた取り組みを深化させるとともに、パートナー企業との

協業を強化し、持続的な成長に向けた体制整備を進めております。

2025年3月期の連結業績につきましては、売上高は大型作品のリリース減少などの影響により1,316億円（前期比1.3%減）となりました。営業利益は、アジア・中東地域で想定していた大型案件の未獲得や現地事業の収益減少、映像配信事業における受託取引終了に伴う売上総利益率の低下に加え、一部の取引先に対する貸倒引当金繰入額の計上などにより、販売費及び一般管理費が増加した結果、18億円の営業損失（前期は12億円の営業利益）となりました。その一方で、子会社株式売却に伴う売却益を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は11億円と、前期比15.4%の増加となりました。



収益性の改善に向けた取り組み及びガバナンスの強化

2025年3月期の営業損益が赤字となったことについては非常に重く受け止めており、現進期においては価値創造の源泉となるIP創出への積極的な投資は継続しつつも、営業利益および親会社株主に帰属する当期純利益の増益を実現するべく、全社横断での構造改革に取り組んでおります。

具体的には、非効率事業、ノンコア事業からの撤退や縮小を進めるとともに、子会社の統廃合や株式譲渡等を行うなど、事業

ポートフォリオの抜本的な見直しに着手しております。さらに、新たな費用執行ルールやモニタリング体制の強化、与信管理における取引承認・モニタリング等の取引フローの改定、間接部門を中心とした業務体制の見直しを行うことにより、固定費の削減、コストの最適化とガバナンスの強化にも取り組んでおります。

これらの施策を着実に実行することで、収益性の早期向上と中長期的な競争力の強化を実現し、全社的な改革による強固な収益基盤の構築を目指してまいります。

企業価値の向上に向けて

当社は、「IP創出のための戦略投資」と「株主還元」をキャピタル・アロケーションの基本方針としております。

戦略投資につきましては、グローバルを見据えたIP開発のための投資を継続しつつ、米国アーティストマネジメント会社の子会社化などの投資も行い、当社グループ所属アーティストの海外進出の機会の拡大を図り、グローバル市場における更なる事業成長を目指してまいります。

株主還元につきましては、当社は株主の皆様に対する長期的かつ総合的な利益還元の実施を経営上の最も重要な施策の一つとして捉え、業績連動型の配当の水準を連結配当性向35%以上、1株当たりの年間配当金の最低水準を50円とする配当政策を掲げております。この方針に基づき、安定的な株主還元を継続しつつ、2025年3月期は追加的な株主還元として取得総額約43億円・取得総数300万株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合6.6%/決議日時点）の自己株式取得を実施いたしました。

今後も、このような事業・財務両面での取り組みを継続していくほか、昨年より開示をスタートした統合報告書等を通じた非財務情報を含む情報発信や市場との対話を通じて、資本コストの抑制と収益性の改善を図り、持続的な企業価値の向上に取り組んでまいります。（P.40▶「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」）

IPへの投資を進めるとともに、収益体質への改善のため、全社的な改革に着手

課題認識

事業ポートフォリオ	事業の多角化により ①間接部門コストが増加 ②貸倒リスクの発生
IP数の増加	投下リソースの増加／分散
物価上昇	制作原価・人件費・物流費等の増加

重点施策

事業ポートフォリオ・IPの選択と集中	<ul style="list-style-type: none"> ・非効率事業、ノンコア事業からの撤退 ・内製化／外製化機能の見直し ・契約の見直し
コスト適正化	<ul style="list-style-type: none"> ・費用執行／投資ルールの見直し ・DXによる業務プロセスの最適化 ・間接部門の見直し
ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ・与信管理における事前確認、取引承認、モニタリング等、取引フローの見直し ・費用執行におけるモニタリング強化

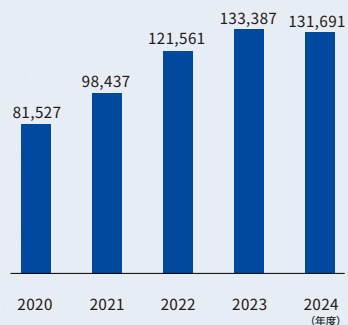
HIGHLIGHT

財務ハイライト／非財務ハイライト

財務

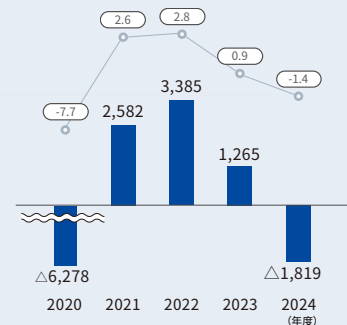
売上高

■ 売上高 (百万円)



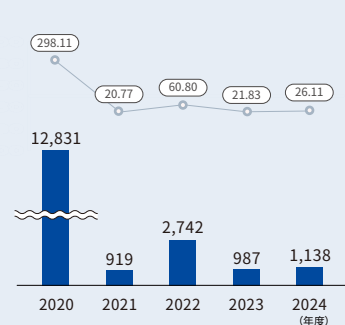
営業利益

■ 営業利益 (百万円) ○ 営業利益率 (%)



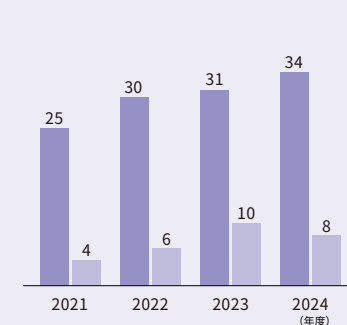
当期純利益・1株当たり当期純利益

■ 当期純利益 (百万円) ○ 1株当たり当期純利益 (円)



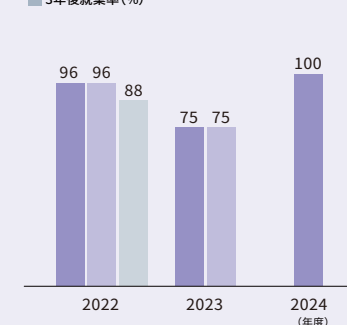
外国籍社員・海外赴任者数

■ 外国籍社員 (日本勤務) (名) ■ 海外赴任者 (名)



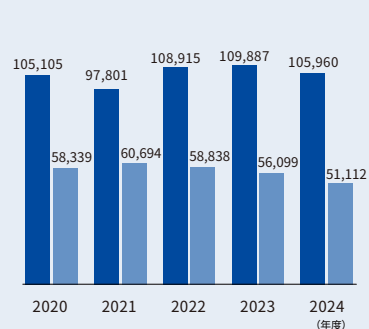
育児休業復職率

■ 1年後就業率 (%) ■ 2年後就業率 (%) ■ 3年後就業率 (%)



総資産・純資産

■ 総資産 (百万円) ■ 純資産 (百万円)



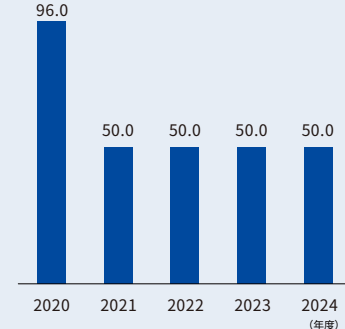
ROE

(%)



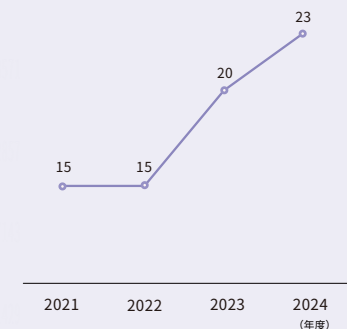
一株当たり配当金

■ 通期 (円)



女性管理職比率

(%)



エキスパート人材の推移

※専門性やスキルに基づき、弾力的な報酬形態とする「エキスパート制度」に該当する人材。



SECTION 2

価値創造プロセス

VALUE CREATION PROCESS



VALUE CREATION PROCESS

価値創造プロセス

当社では、新たなIPの創出に向けた成長投資と、IPの価値を最大化するマネタイズ機能を大きな2本の柱として、価値創造プロセスを構成しています。

外部環境

音楽、アニメ・映像の双方において、デジタル化による消費行動の多様化とIP価値の増大／グローバル市場の拡大による国内市場にとどまらない競争と協業の機会の増加／市場の多様化に伴うローカライズの重要性の高まり

Input

経営資本 (2025年3月末時点)

従業員数 (連結)	1,457人
グループ会社数 (連結)	28社
海外拠点数	6拠点
純資産	511億円
出版権保有楽曲数 (邦楽曲)	4.2万曲超
年間新規人材アプローチ数	約5万名

Our Value

企業理念

エンタテインメントの可能性に挑みつづける。

人が持つ無限のクリエイティビティを信じ、多様な才能とともに世界に感動を届ける。
そして、豊かな未来を創造する。



事業を支える基盤

マテリアリティ／環境への取り組み／コーポレートガバナンス
コンプライアンス／リスクマネジメント

Output

連結業績 (2025年3月期)

売上高	1,316億円
営業利益	△18億円
当期純利益	11億円

音楽事業

年間ライブ動員数	318万人
年間音楽ストリーミング再生数	144億回
年間ライブ公演数	1,132公演

アニメ・映像事業

アニメ・映像年間編成作品数	24作品
アニメタイムズ 年間総視聴時間	5,700万時間

グローバル IP の発掘と育成

「avex Youth」について

2022年5月発表の中期経営計画「avex vision 2027」の重点戦略「多様な地域・多様な分野で“愛される”IPの発掘・育成を目指す」の実現を目指し、アーティストの育成開発に特化した新組織「avex Youth」を立ち上げ、新体制を始動しました。新体制始動に際して、才能発掘のスペシャリストがスカウト、オーディションを実施。また全国約500以上のダンススタジオなどと提携し、年間約5万人以上にアプローチ、現在は選抜された200名以上の練習生が在籍しています。



「avex Youth studio TOKYO」について



2025年、育成拠点となる「avex Youth studio TOKYO」が本格稼働しました。延床面積1,200㎡を超える大型スタジオ内には、ダンススタジオ、ヴォーカルスタジオ、レコーディングルームなど世界水準の最新設備を完備しています。さらに、各分野のパートナー企業と連携し、独自の育成プログラムを導入しています。

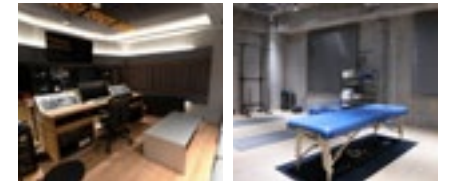
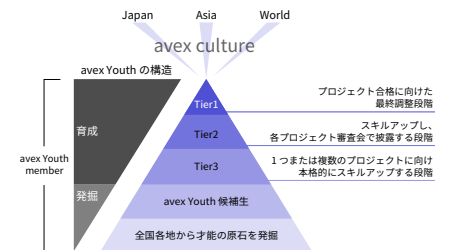
「avex Youth」の育成プログラム

—— 才能発掘と継続的なデビューシステムの構築 ——

スペシャリストがスカウトやオーディションを通じて才能を選抜し、練習生にはダンス&ボーカル、俳優、声優など多様なデビューを見据えたプロジェクト型育成を行っています。継続的なデビューとエコシステム構築を進めつつ、今後も1〜2組の新グループを計画。次世代スターの創出と、その成功に憧れて優秀な人材が集まる循環を目指します。

—— 世界水準の独自の育成プログラム ——

avex Youthでは、発掘・育成からデビューまでのプロセスを一気通貫で推進。ダンスやヴォーカルなどパフォーマンススキルの向上に加え、語学学習、専門トレーナーによるフィジカルサポート、公認心理師等によるメンタルヘルス、食事サポートなどを提供し、日本から世界で活躍できるアーティストの育成・開発を推進しています。



FEATURE ONE OR EIGHT

MIZUKI、NEO、REIA、RYOTA、SOUUMA、TAKERU、TSUBASA、YUGA の全員日本人メンバーで構成される8人組ボーイズグループです。グループ名は日本の慣用句「一か八か」に由来し、「BET ON YOURSELF」をタグラインに掲げ、仲間と夢に向かって一か八かの勝負を世界に仕掛けています。

2024年8月にシングル「Don't Tell Nobody」でデビューし、Billboard Japan Heatseekers Songs チャートで1位を獲得。さらに Big Sean とのコラボレーション楽曲「KAWASAKI (with Big Sean)」は、アメリカの iTunes Hip-Hop/Rap Song チャートにて5位にランクイン。さらに MTV VMAJ 2025 では「Upcoming Dance&Vocal Group」を受賞し、次世代を担うアーティストとして注目を集めています。



北米における事業基盤の強化

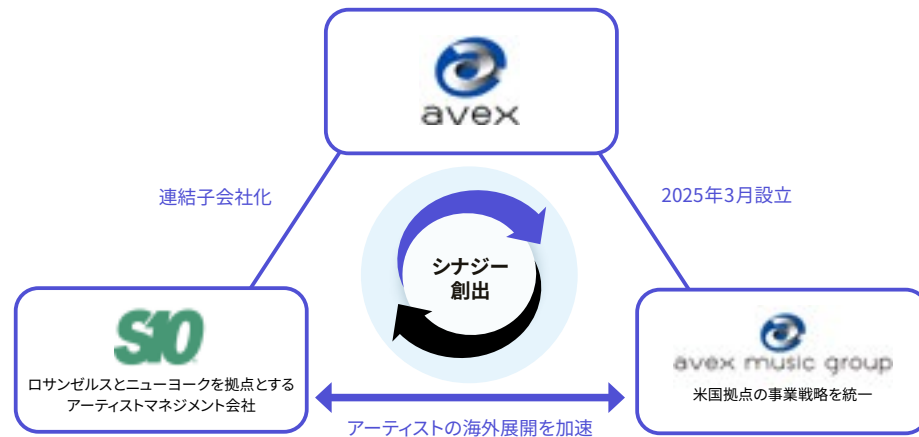
北米事業の拡大とアーティスト海外展開の加速

当社は、グローバル展開を加速するため、2024年5月に米国の有力アーティストマネジメント会社「S10 Entertainment & Media LLC (S10)」へ戦略投資を行いました。S10は、Jay-Z氏が創業した「Roc Nation」とBrandon Silverstein氏が共同設立し、Myke Towersや Big Seanといった海外著名アーティスト・タレントが所属し、グローバルトップアーティストを育成した実績を有しています。2025年3月、事業シナジーが顕在化したことからS10を連結子会社とし、米国事業を「Avex Music Group LLC (AMGL)」として統合するとともに、S10の創設者であるBrandon SilversteinがAMGLのCEOに就任しました。AMGLは、グローバル戦略を推進する中核拠点として、グローバル展開、音楽出版・クリエイティブ、マネジメント事業を重点的に行っていく予定です。Brandon Silversteinのリーダーシップのもと、S10の豊富な経験とネットワーク、当社のクリエイティブ・IP開発力を融合させ、当社グループ所属アーティストのグローバルヒット創出を目指します。



Myke Towers

Big Sean



INTERVIEW

日本発の才能を世界へ



Brandon Silverstein

S10の創設者兼CEOを務め、
2025年よりAMGLのCEOに就任。

エイベックスとS10のパートナーシップは、両社が掲げるグローバルビジョンの実現に向けた大きな一歩となりました。エイベックスは、日本およびアジアにおけるアーティスト育成の豊富な実績に加え、マネジメント、レーベル、音楽出版、クリエイティブ機能を一体で備える、世界でも稀有な存在であり、協業は自然な選択でした。

私たちは「日本の才能・文化・クリエイティビティは、より大きな世界の舞台に立つべきだ」という強い共通認識を持っています。この12か月で、当社所属のアーティスト、ソングライター、プロデューサーは、グローバルおよび国内のヒット作品に多数関わり、10項目でグラミー賞にノミネートされました。

エイベックスの強固な基盤と、S10が築いてき

たグローバルヒットの実績、米国および世界各地に広がるネットワーク、そして統合型クリエイティブエコシステムが結びつくことで、あらゆる段階のアーティストに新たな機会を創出できると確信しています。ONE OR EIGHTがAtlantic Music Groupと新たに締結したグローバルメジャー契約や、日本のボーイズグループとして初めて「メディアペーストトップ40」にチャートインしたことは、その好調なスタートを象徴する成果です。

音楽業界のグローバル化が一層進む中、J-POPは新たなステージに入ったと考えています。世界のリスナーは、これまで以上に多様な文化の音楽を積極的に受け入れており、J-POPの独自性や緻密な表現は際立った魅力を放っています。戦略的な協業、戦略的なマーケティング、そして適切なグローバルポジショニングを通じて、J-POPは世界において、より持続的かつ力強い存在感を発揮していくと信じています。





XG

日本人7名によるアーティストグループ。グローバルエンタテインメントプロダクション「XGALX」から2022年にデビュー。

JURIN、CHISA、HINATA、HARVEY、JURIA、MAYA、COCONAで構成されるアーティストグループ。結成当初よりグローバルな活動を行い、24年には、世界35都市でのワールドツアーを開催し、25年には世界最大級のフェス「Coachella Valley Music and Arts Festival」に日本人初のヘッドライナーを務めるなど、グローバルで数々の快挙を達成し続けています。

XGALXとは

XGALXは「BOLD（大胆）」をテーマに、音楽・映像・ビジュアルなど多領域で高い創造性を追求し、世界水準のアーティスト育成とマネージメント、クリエイティブ制作を行うグローバルエンタテインメントプロダクションです。音楽だけでなく、映像表現やビジュアルクリエイティブにもこだわり、次世代のグローバルアーティストの育成と輩出の最前線を行っています。

DISCOVERY & DEVELOPMENT

「XGALX」プロジェクトによる戦略的発掘・育成

XGは、「XGALX」プロジェクトから誕生しました。XGALXのCEO兼エグゼクティブ・プロデューサーのJAKOPS（SIMON）氏が統括し、約13,000名から選抜した候補生を、5年の歳月をかけて体系的に育成。歌・ダンス・語学に加え、表現力やカルチャー理解、人間性の教育までも含めたレッスンを実施しました。K-POPとJ-POPの枠を超え、世界で通用するグローバルアーティストの発掘・育成を目的としたこのモデルが、現在のXGの競争力を支える基盤となっています。

INTERVIEW



「XG」エグゼクティブ・プロデューサー
JAKOPS（SIMON）

XGが目指す“グローバル”ブランド

私は自身のルーツもあり、これまでにないハイブリッドな文化や音楽を生み出し、世界へ発信していくことが自身の使命であると感じています。音楽とカルチャーの力で国境や常識を越え、新しい価値を創造したい。その想いを体現するプロジェクトとして、XGは始動しました。デビューまでに約5年をかけ、メンバー一人ひとりが自身の表現やビジョンを深く追求できる環境を整え、音楽やパフォーマンスのみならず、人間性においても世界水準を目指してきました。デビュー後は、グローバルツアーやコチエラ出演など、挑戦の舞台を広げています。その過程で、私たちの関係も「育てる・育てられる」という関係から、「共にビジョンを共有し、創り上げる」パートナーへと進化しました。XGの活動を通じて、本質を伝える勇気や多様性を尊重するカルチャーを発信し、アーティストが自らの可能性を最大限に発揮できる場を創出していきたいと考えています。

今後もエンタテインメントを通じて新たな価値を創造し、メンバーたちの常識にとらわれない規格外なスタイルの音楽やパフォーマンスが国境を越えて広がるよう、挑戦を続けていきます。



LIVE & PROMOTION

世界同時ヒットを生む逆輸入型プロモーション戦略

海外のフェスやメディア出演を積極的に行い、デビュー当初より、グローバルな知見の獲得に注力しました。また観客による動画撮影・SNS拡散を推奨することで、ファン主導でパフォーマンスを世界に広める仕組みも構築しました。

プロモーションにおいては、デビュー初期から世界で視聴可能なメディア（YouTube等）を軸に、国境を越えた露出を展開。この戦略により、日本発でありながら世界同時ヒットを実現したアーティストモデルとして注目され、国内でも主要テレビ番組やメガブランドCMへの起用が相次いでいます。

海外のフェス出演

年月	国	フェス名
2023年5月	アメリカ	Head In The Clouds New York
2023年8月	アメリカ	Head In The Clouds Los Angeles KCON LA
2023年9月	シンガポール	FORMULA 1 SINGAPORE AIRLINES SINGAPORE GRAND PRIX 2023
2023年10月	オーストラリア	SXSW Sydney
2023年11月	アブダビ	Hyperound K-Fest in Abu Dhabi 2023
2024年3月	中国 マレーシア	GuangZhou MDSK Music Festival SUPALAPA Festival 2024
2024年12月	中国	STRAWBERRY MUSIC FESTIVAL
2025年4月	アメリカ	Coachella Valley Music and Arts Festival
2025年10月	中国	GuangZhou MDSK Music Festival STRAWBERRY MUSIC FESTIVAL 2025 LUZHOU GALAXY LEFT BANK MUSIC FESTIVAL Celebili Music Festival Spooky by Live Nation Electronic Asia



ワールドツアー XG 1st WORLD TOUR “The first HOWL”

約1年をかけてアジア、北米、欧州など世界35都市47公演を開催。
XGだけの音楽・ジャンルである「X-POP」を独自の世界観とパフォーマンスで証明し、約40万人を動員しました。

FAN CLUB

XGの情報を一元化、グローバルなファンダム形成を構築



ファンクラブ「ALPHAZ」は、グローバル展開を目的として設計されたアプリ型ファンクラブです。全世界でダウンロードが可能で、会員は90以上の国と地域に広がっています。サービスは日本語、韓国語、英語、中国語（簡体字・繁体字）の5言語に対応し、ディテールに拘った翻訳によりアーティストのメッセージなどのニュアンスを損なわずに届けられる仕組みになっています。また、XGに関わる情報（ライブ、CD、グッズなど）を一括して受け取れる情報ハブとしての役割も担っており、国境を越えたXGのファンダム形成の基盤を作っています。

INTERVIEW



長谷川 雄大 (プロジェクトリーダー) | エイベックス・マネジメント株式会社
XGALXマネジメントグループ ゼネラルマネージャー

プロジェクト発足時から常にグローバルを意識し、SIMONさんの作る唯一無二のクリエイティヴを、ブランディングを保ちながらどのように世界に届けるかを、前例が無い中で常に考えながら各セクションと連携しプロジェクトを進めてきました。グローバルで戦える組織構築もSIMONさんと密に連携を取り、日々改善をしながら進めています。強い組織を構築しながら、チーム一丸となり、今後も常識や固定観念に囚われず、XGALXならではのやり方でもっと上を目指し、世界に挑み続けていきます。



北條 洋輔 (ファンクラブ) | エイベックス・マネジメント株式会社
ファンダムユニット ユニットリーダー兼ゼネラルプロデューサー

ファンクラブ「ALPHAZ」は、XGのグローバル戦略におけるファンダム形成の核として、国境を越えたコンテンツを提供しています。
ネイティブ翻訳による5言語対応や、リアルタイム交流の「XG HOUSE」など、XGとの相互コミュニケーションだけでなくファン同士の繋がりを大切にしています。今後は、世界中のファンを「ALPHAZ」にリンクさせ、組織化することで、XGやXGALXの活動を常に支える揺るぎない基盤を作り、その価値をさらに広げていきたいです。



三宅 理恵 (ライブ) | JAKOPS 戦略企画 室長

エグゼクティブ・プロデューサー SIMONのディレクションのもと、会場全体でXGの世界観を体感できる空間づくりを意識し、海外フェスで得た知見をもとに各国の文化や音楽性に合わせた演出を行っています。
公演中の撮影・拡散を推奨することで認知拡大を図り、世界中のファンとの接点を広げています。今後も地域特性に合わせたローカライズと独自の世界観で唯一無二のライブ体験を提供していきます。

ガチアクタ

奈落（底辺）から這い上がれ！
すべては「クソみたいな世界」を変えるために——！！

『ガチアクタ』は、犯罪者の子孫たちが暮らすスラム街に生まれた孤児の少年・ルドを主人公にしたバトルアクションで、原作・裏那圭／graffiti design・晏童秀吉による講談社「週刊少年マガジン」にて2022年2月から連載を開始した作品。

敵は「常識」「権力」「差別偏見」！
話題の激震漫画がついにアニメ化！ 2025年7月より2クール連続放送、配信中！
制作はアニメスタジオ ポンズフィルムが担当する。

Crunchyroll
視聴ランキング
第1位
(7月クール)

※ 1話あたりの平均視聴数でNo.1



© 裏那圭・晏童秀吉・講談社／「ガチアクタ」製作委員会

グローバルでのヒットを生み出すための 「従来の常識にとらわれない」宣伝戦略

日本国内で流行したアニメ作品を後追いでグローバル展開することが主流となっている中で、本作は「グローバルで流行させること」を最優先とし、初めから世界を巻き込んだプロモーション施策を展開しました。先行上映会も、日本だけで開催するのではなく、世界16の地域で実施し、映像のローカライズや本編流出防止のためのレギュレーションづくりなど、細部にわたって調整を行い、実現しました。

海外プラットフォームとの関係性も従来とは異なる形で構築し、これまではライセンス提供に留まっていた関係を、「日本と密にコミュニケーションを取りながら一緒に宣伝しましょう」と製作委員会から呼びかけたことで、積極的な協力体制が出来上がりました。各国で作品の世界観を適切に届け続けていくために、指示系統や連携フローなどの基礎から、国内外の宣伝チームや各プラットフォームと話し合いながら進行了しました。

台北、香港、ミラノ、ロサンゼルス、東京
5都市で大型グラフィティ広告を実施



Crunchyroll (クランチロール) と共同で
『Anime Expo』での大規模なブース展開



INTERVIEW



株式会社エイベックス・アニメーションレーベルズ
プロデューサー
大胡 寛二

『ガチアクタ』の広報戦略を通して、海外としっかりと連携し、作品を浸透させていくんだという強い思いをもって推し進めれば、それに見合った結果や反応が返ってくると実感しました。これは当たり前のことかもしれませんが、私にとっては大きな学びだったと思っています。
もちろん、これはエイベックスだけでなく、スタジオや製作委員会、権利元などの協力のもと、みんなで一枚岩となって海外にも打って出ていく。その結果、これほど大きな反応を得られたことは、今後別のプロジェクトでも活かせる貴重な経験になったと思います。



エイベックス・ピクチャーズ株式会社
宣伝プロデューサー
松田 尚子

従来の海外プラットフォームとの関係は、アニメ作品のライセンスを買い取っていただき、宣伝では映像素材などを渡す程度のやりとりにとどまり、日本の製作委員会や宣伝が海外窓口と積極的にコミュニケーションをとっていくのは珍しいケースです。
素材は国内流用が多いですが、『ガチアクタ』では各プラットフォームと密に連携し、ウェブサイトやSNS投稿など一つ一つをグローバル仕様で設定。解禁時間も海外ファンが動く時間帯に合わせ、日本に逆輸入するくらい、海外に重きを置いたプロモーション戦略をとりました。

国内ヒット IP のグローバル展開

音楽事業



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

浜崎あゆみ

16年ぶりとなるアジアツアーで 公演会場の海外アーティスト動員記録を更新

2024年に16年ぶりとなるアジアツアーを開催し、日本と中国（4都市5公演）を回りました。

スタートとなった上海公演では2日間の公演日が即日ソールドアウトとなり、急遽追加公演が決定。上海メルセデス・ベンツアリーナにおける海外アーティスト史上最大の観客動員数を記録し、数々の著名アーティストの記録を塗り替えることとなりました。

デビュー28年目に突入する2025年では4月の日本公演を皮切りに、中国本土のみならず、台北、シンガポール、香港など、アジア主要都市を巡るアジアツアーを再開し、チケット完売が続出するなど、国内外で変わらぬ圧倒的な人気を証明しています。



2025 7-ELEVEN 高雄櫻花季 SAKURA FESTIVAL

倅田来未

海外の大型イベントのヘッドライナーなど アジアの大型フェスに参加

中国国内最大級の野外音楽フェスティバル「2025年北京スーパーストロベリー・ミュージック・フェスティバル」に初出演を果たし、日本人アーティストとして高い注目を集めました。

さらに、台湾・高雄では3月29日に開催された大型音楽イベント「2025 7-ELEVEN 高雄櫻花季 SAKURA FESTIVAL」にヘッドライナーとして出演。代表曲「POP DIVA」を皮切りに「キューティーハニー」などのヒット曲を熱唱し、会場を熱狂させました。

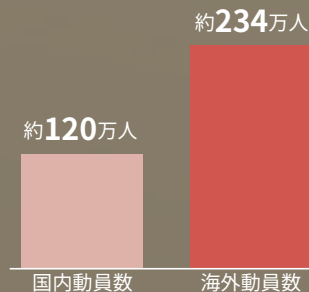
日本国内に留まらずアジア各地の大型音楽フェスへ積極的に参加することで、その卓越したパフォーマンスと存在感で多くのファンを魅了しており、国境を越えた活動はますます注目を集めています。

アニメ・映像事業



国内・海外動員数

海外では、約2倍の動員を達成



© 藤本タツキ／集英社
© 2024「ルックバック」製作委員会

ルックバック

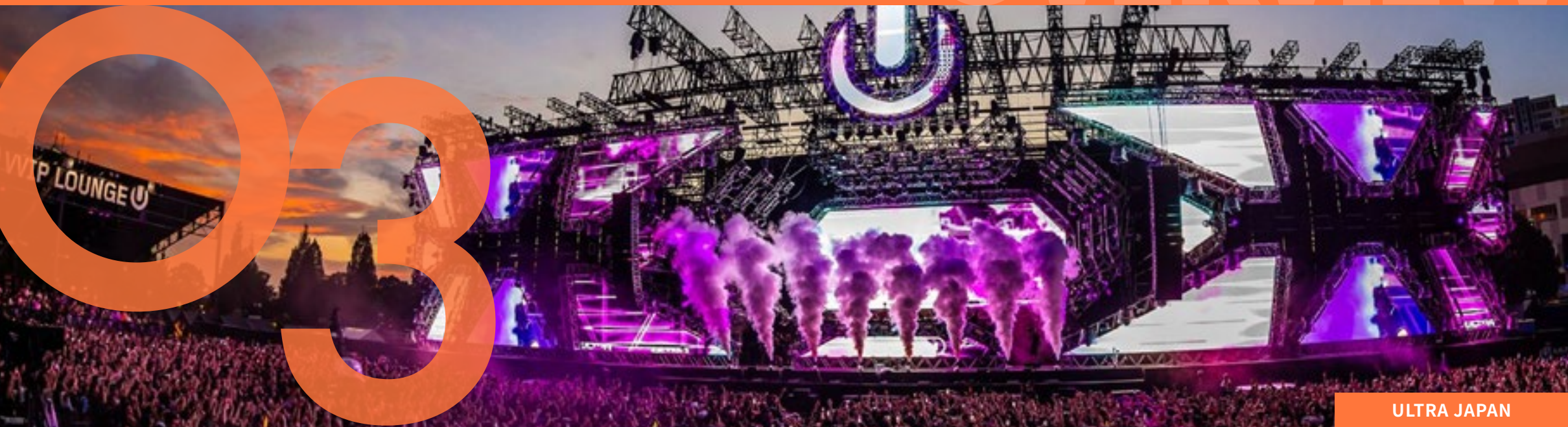
“短編漫画の映像化”に挑戦し、生み出した 国内外でのヒット作品

藤本タツキ氏の原作を、押山清高監督が143ページの読み切り漫画から58分の中編映画へと昇華させた本作は、2024年6月の公開初日から興行収入ランキングで1位を獲得し、公開15週目には動員117万人、興行収入20億円を突破。2025年3月には日本アカデミー賞最優秀アニメーション作品賞・クリエイティブ貢献賞をはじめ、国内の多くの映画賞を受賞しました。2024年7月よりグローバル展開され、世界20以上の国と地域で上映され、国外興行収入は約24億円を突破しました。特にアメリカでは500館以上で公開され、アニメーション分野において最も権威のある賞のひとつであるアニメ賞で長編アニメーション（インディーズ）部門にノミネートされました。ウェブ漫画を中編映画化した本作の挑戦は、“短編漫画の映像化”という新しい時代ならではの大きな可能性を示したととらえています。

SECTION 3

事業概況

BUSINESS OVERVIEW



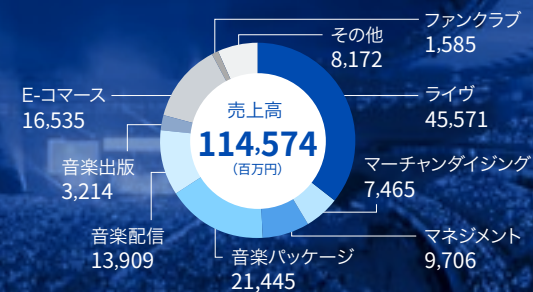
MUSIC BUSINESS

音楽事業

音楽レーベルとして音楽コンテンツを企画・制作し、パッケージ商品や音楽配信プラットフォーム等を通じて販売・配信するほか、ライブ制作・チケット販売、グッズの企画制作、アーティスト・タレント・クリエイター等の発掘・育成およびマネジメント業務などを行っています。

中間持株会社:エイベックス・エンタテインメント株式会社
 主な事業会社:エイベックス・ミュージック・クリエイティブ株式会社
 エイベックス・ライブ・クリエイティブ株式会社 ほか

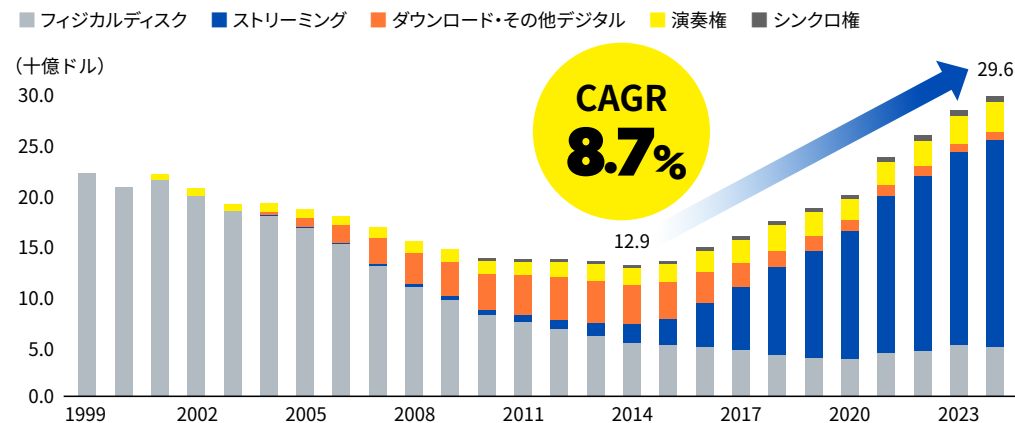
2025年3月期 音楽事業 売上高構成比



事業環境

音楽市場は国内外の両面で成長を続けており、今後も拡大が期待されるポテンシャルの高い領域です。近年は、サブスクリプション型サービスを含むストリーミングの普及によって収益モデルが多様化し、新譜だけでなく旧譜も継続的に聴かれる環境が整ってきました。また、経済産業省はコンテンツ産業の海外展開を強化しており、2033年までに日本発コンテンツの海外売上高を20兆円規模へ引き上げることを目標に、補助金や各種支援策を推進しています。こうした追い風を受け、当社も国内市場にとどまらず海外市場の開拓を進め、更なる事業領域の拡大を図っていきます。

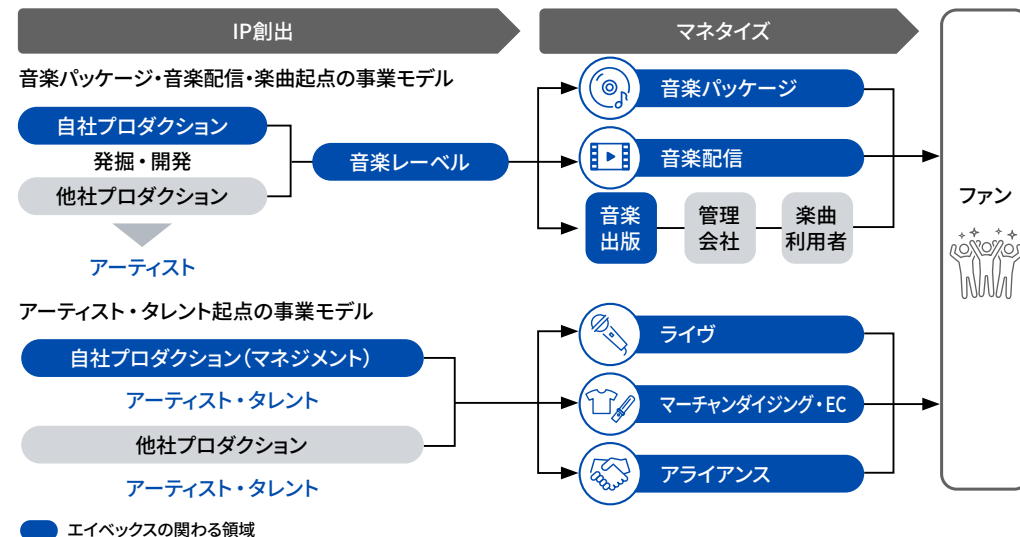
世界の録音原盤市場(1999-2024)



※IFPI / Global Music Report 2025

事業ビジネスフロー

当社の音楽事業は、ファンの皆様に作品やサービスを届けるため、レーベル、マネジメント、ライブ、アライアンスなど多様な機能を備えています。企画から制作、発信、ライブ提供までを一貫して行える、日本でも稀有な総合エンタテインメント企業としての強みを生かし、グループ内のシナジーを最大限発揮しながら、更なる成長を目指していきます。



レーベルにおける音楽事業の取り組み

レーベル事業において、当社はジャンルや世代を問わず多様なアーティストを擁し、幅広い音楽ジャンルを展開しています。自社スタジオやプロデューサー、作詞・作曲陣による一貫通貫のクリエイティブ体制を整え、アーティストの世界観やコンセプトに合わせた楽曲制作やプロモーションを行なっています。加えて、2025年3月期に連結子会社となったS10に所属する海外作家や外部の有力プロデューサーとの協業も強化しています。今後も社外プロダクションやメディアなど多様な外部パートナーとの連携を一層深め、ヒットコンテンツの創出と持続的な成長を目指していきます。

レーベルアーティスト※抜粋



アイナ・ジ・エンド



BE:FIRST



BLACKPINK



僕が見たかった青空



超ときめき♡宣伝部



Da-iCE



EXILE



GENIC



平井 大



muque



NCT WISH



SHOW-VA & MATSURI



SKE48



Snow Man



東方神起



友成空



TREASURE

マネジメントにおける音楽事業の取り組み

マネジメント事業において、当社はグローバル展開を見据えたIP開発の推進に向け、「avex Youth」を中心とした国際水準の発掘・育成体制を構築するとともに、S10の連結子会社化などを通じて、グローバルエコシステムの一層の強化に取り組んでいます（P.16▶「価値創造プロセス」）

また、既存アーティストの価値最大化に向けて、当社の強みである営業ネットワークと提案力を活かし、各アーティストの特性に合わせたタイアップやアライアンスを創出し、更なる成長機会を提供しています。さらに、音楽アーティストにとどまらず、タレントや俳優など幅広い人材のマネジメントを展開し、グループ内のシナジーを活かした総合エンタテインメントプロダクションとして、ヒットIPの創出と持続的な成長を目指していきます。

アーティストや俳優の特性を活かした機会創出

広告契約



XG「G-SHOCK」



Da-iCE
「モンダミン」



上坂樹里
「JR SKISKI」2025-2026

公共事業



ピコ太郎と古坂大魔王の
SDGs推進活動

テレビ番組



GENICの冠番組
「GENIC hour」

HOT TOPICS

NHK連続テレビ小説の主演決定 当社より2期連続で輩出



2025年9月29日より放送が始まったNHK連続テレビ小説『ばけけ』では、高石あかりがヒロインとして主演を務めています。2026年度前期に放送予定のNHK連続テレビ小説『風、薫る』では、上坂樹里がダブル主演の一人を務めることが決定しており、当社は2期連続でヒロインの輩出を果たしました。

ライブにおける音楽事業での取り組み

ライブ市場は、コロナ禍で一時的に落ち込んだものの、近年はコロナ前の水準を上回る形で拡大しており、今後も大きな成長が見込まれています。そのような環境の中、当社は2025年3月期に大型公演をはじめ、年間1,132公演を実施しました。直近では、インバウンド需要が高まってきているとともにアリーナ会場も新設され、今後はこうした追い風を活かし、市場の拡大を取り込みつつ、海外公演の展開もさらに広げていきたいと考えています。

大型公演の実施(2025年3月期)

スタジアム(25,001人以上)

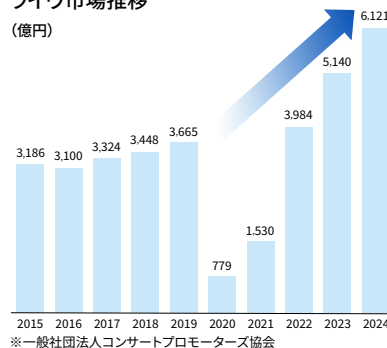
32公演

アリーナ(5,001~25,000人)

174公演

ライブ市場推移

(億円)



IP価値のあるライブ・イベントの実施

アーティスト単体のライブとは異なり、フェスとしてのライブは“その場に行く”こと自体に大きな魅力があり、イベントそのものがIPとして価値を持つようになっています。当社が手がける「a-nation」や「ULTRA JAPAN」は、音楽の魅力を多くの人々に届ける大規模フェスとして長年にわたり支持を集めてきました。これらで培った運営ノウハウとブランド力を活かし、継続的な発展を見据えたフェスの企画・展開を推進していきます。



a-nation



ULTRA JAPAN



STAR ISLAND



THE HOPE

COLUMN

「AEG Presents」との連携

2025年3月期は、世界最大級のライブ・エンタテインメント企業「AEG Presents」とのパートナーシップ「AEGX」を通じ、G-DragonやTyler the Creator、Katy Perryをはじめとする海外アーティストの大型公演を開催しました。「AEGX」は、「Presents」が持つ世界各地の会場ネットワークやライブ運営ノウハウと、エイベックスの国内におけるプラットフォーム・プロモーション力を活かして、海外アーティストの日本展開のみならず、日本発アーティストの海外進出も見据え、グローバルに通用するライブ・エンタテインメントビジネスの拡大を目指しています。



自社EC販路のグローバル化

当社は、アーティストの公式グッズや音楽・映像商品、書籍、限定アイテムなどを販売する公式オンラインショップ「mu-mo SHOP」を運営し、自社直販による収益基盤の強化を図っています。さらに、グローバル市場の需要に対応すべく、2023年12月より世界各国から注文が可能な姉妹サイト「Hi, mu-mo」の運営を開始し、ボーダーレスな販売体制を実現しています。



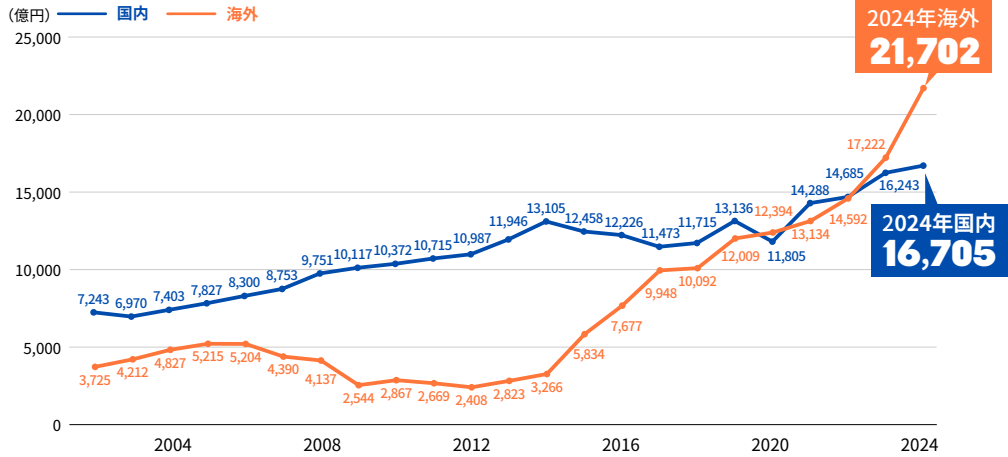
ANIME & VISUAL CONTENT BUSINESS

アニメ・映像事業

事業環境

アニメ市場は、特にグローバルで顕著な成長を遂げており、2023年には海外市場の規模が国内市場を上回りました。さらに、2024年にはアニメ産業市場は過去最高の3兆8,407億円（海外2兆1,702億円・国内1兆6,705億円）に達し、前期比114.8%の増加でした。その成長は引き続き海外市場が強力に牽引しており、この市場には依然として大きな成長余地があります。こうした事業環境の変化を踏まえ、当社は国内市場だけでなく、グローバル市場を視野に入れた作品やサービス展開に注力していきます。

国内・海外のアニメ産業市場（広義のアニメ市場）

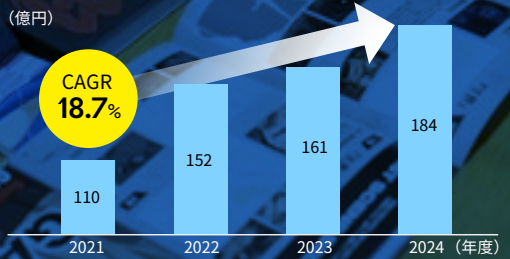


※一般社団法人日本動画協会/アニメ産業レポート2025

アニメーション・実写作品を中心としたコンテンツの企画・制作・販売や、マーチャンダイジング・ライブ・イベント・ゲーム・映画・配信、声優・アーティストのマネジメント・プロデュースなどのアニメ・映像作品を中心としたビジネスを展開しています。

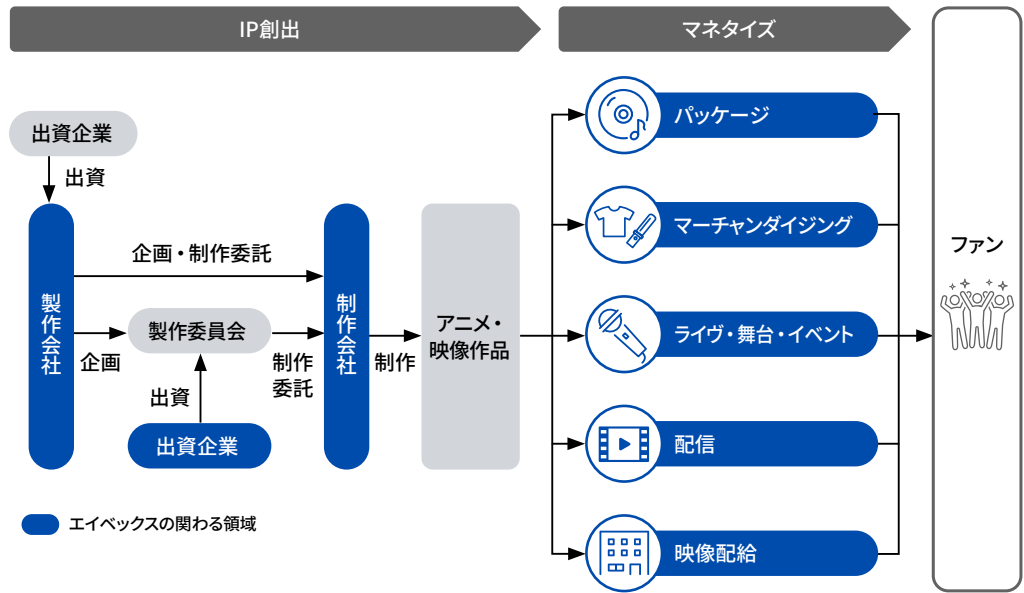
中間持株会社：エイベックス・ピクチャーズ株式会社
主な事業会社：株式会社エイベックス・アニメーションレーベルズ
株式会社エイベックス・フィルムレーベルズ ほか

アニメ・映像事業 売上高推移



事業ビジネスフロー

当社はアニメ・映像事業において、企画、制作、商品化、配信、海外展開に至るまで、ビジネスフローのあらゆる段階に関与しています。直近では、アニメーションスタジオの設立や海外プロモーション体制の強化といった取り組みを進めることで、グローバル市場へ本格的にアニメ作品を届けるための体制を着実に整えてきました。

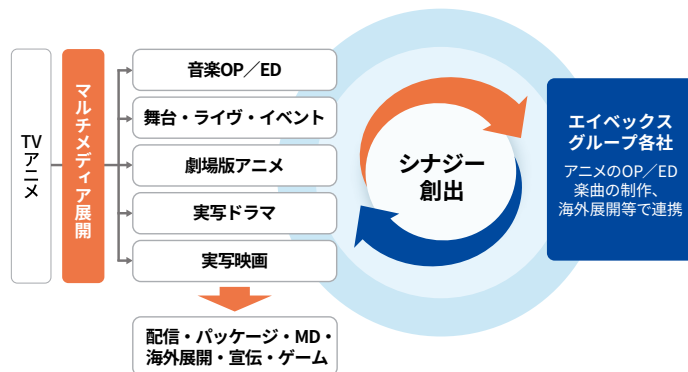


アニメ・映像事業の取り組み

アニメ・映像事業の成長戦略として、当社の360度ビジネスを活かし、TVアニメを起点としたIPを舞台化や実写化など複数メディアに展開することで、収益の最大化を図ります。アニメ・映像関連のグループ会社にとどまらず、音楽や海外展開を担う各グループ会社との連携を通じて、グループ全体でシナジーを創出していきます。

アニメ・映像事業の特徴

- 1 アニメを起点としたマルチメディア展開
- 2 出版社・制作会社との連携強化
- 3 当社グループ各社との連携によるシナジー創出
- 4 グローバル展開



PICK UP

Paradox Live | マルチメディア展開作品

2019年に始動したParadox Live（パラライ）は“HIPHOPメディアミックスプロジェクト”を掲げる作品群で、CDにパッケージされるボイスドラマと本格的なHIPHOP楽曲をプロジェクトの軸としながら、舞台やライブ、TVアニメへと360度のメディアミックス展開がなされています。



HOT TOPICS

アニメタイムズ | 海外アニメ市場への進出の加速

アニメ専門チャンネルアニメタイムズは、2021年にPrime Video内の有料チャンネルとしてサービスを開始しました。2023年12月には、インドのPrime Videoでも配信が始まり、グローバル展開を果たしました。その取り組みが評価され、2025年には、日本の魅力を海外に発信し、共感を促す動画や事業を表彰する『CJPFアワード2025』にて「Anime Times Company in India」が準グランプリに選出されました。また、年間総視聴時間はサービス開始時から大きく伸長し、2025年には当初の約57倍となりました。今後は引き続き国内での先行・独占タイトルを強化しつつ、更なるグローバル展開に向けた取り組みを推進していきます。



アニメ専門チャンネル
アニメタイムズ
年間総視聴時間
約57倍
2021年8月
サービス開始時より

FLAGSHIP LINE | 新たなアニメーションスタジオの設立

「エイベックス・ピクチャーズ株式会社」の完全子会社であり、アニメーション等の企画・制作を行う「FLAGSHIP LINE 株式会社」は2025年9月に新たなアニメーションスタジオ「STUDIO GRAPH 77」を設立しました。第1弾作品『藤本タツキ 17-26「シカク」』(11月8日(土)よりPrime Videoで世界独占配信中)は、韓国で10月23～25日に開催されたプジョン国際アニメーション映画祭・短編コンペティション部門で観客賞を受賞しました。



OVERSEAS BUSINESS

海外事業(その他事業)

アジア圏でのライセンスビジネス、コンサート等の企画・制作、アーティストマネジメント、米国での音楽出版、音楽レーベル、ベンチャー投資業務を行い、その他にも注力事業とのシナジー創出を目指し、様々な取り組みを行っています。

主な事業会社: Avex Asia Pte. Ltd. Avex Music Group LLC ほか

グローバル市場における成果 (2020年3月期から2025年3月期)

ライブ公演 海外動員数

4.7 倍

グッズ・パッケージ商品 海外売上高

8.6 倍

音楽ストリーミング 海外売上高

2.2 倍

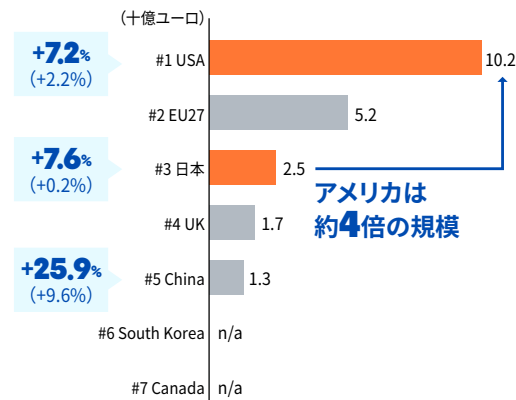
音楽出版 海外売上高

2.5 倍

事業環境

録音原盤市場においては、アメリカが日本の約4倍の規模を有し、中国も近年急速に成長しています。今後は国内市場に留まらず、グローバル市場を視野に入れたビジネス展開によって、更なる成長が期待されます。当社は、国内で実現しているビジネスモデルを基盤に、各地域の特色に応じたモデルを構築することで、アジアや北米をはじめとするグローバル市場への進出を強化し、新たな成長機会の創出を目指していきます。

地域別 録音原盤市場 (2023)



※IFPI / Music in the EU 2024

※パーセンテージ表記の数値は2022～2023における成長率（括弧内は2023-2024）

基本方針と施策



HOT TOPICS

グローバルIPポートフォリオの拡大 | トップIP獲得と権利価値最大化

当社は、グローバルヒットメーカーとの音楽出版契約を通じて、グローバルIPの保有シェア拡大と権利価値の最大化を推進しています。2025年には Drake や Tate McRae などのトップアーティストの楽曲の権利を獲得し、収益基盤の更なる強化を図りました。

Elkan	Drake “Nokia”	#1 Apple Music Top 100 USA #2 Spotify Top 50 USA #8 Billboard Hot 100
Dawit Kamal Wilson	Kehlani “Folded”	2 Grammy Nominations #7 Billboard Hot 100
Grant Boutin	Tate McRae “Sports Car”	#1 U.S. Pop Radio Airplay Chart #16 Billboard Hot 100
	Tate McRae “Revolving door”	#1 Billboard Hot Dance/Pop Songs
	Tate McRae “TIT FOR TAT”	#1 Spotify Top 50 USA
Elyas	Drake “What Did I Miss?”	#2 Billboard Hot 100

グローバル基盤の強化 | グローバルアーティスト育成実績のノウハウの活用

Myke Towers や Big Sean などのグローバルトップアーティストの育成実績のある S10 を完全子会社化し、マネジメントのノウハウを活用して、更なるグローバルIPの発掘・育成を図っています (P.17 ▶「グローバルIPの発掘と育成」)。

avex vision 2027

中期経営計画「avex vision 2027」

2022年5月、当社は企業の活動目的と社会的な存在意義の明確化を目的とした新たな企業理念「エンタテインメントの可能性に挑みつづける。人が持つ無限のクリエイティビティを信じ、多様な才能とともに世界に感動を届ける。そして、豊かな未来を創造する。」を定義するとともに、この企業理念に基づく新たな中期経営計画「avex vision 2027」を公表しました。

「avex vision 2027」では、重点戦略として「多様な地域・多様な分野で“愛される”IPの発掘・育成を目指す」を掲げ、価値創造の起点となる「才能と出会い、育てること」を重点に積極的投資を行い、長期的な成長を目指す構築を目指すとともに、花開きつつあるIPポートフォリオを踏まえ、海外市場における戦略的な取り組みを開始しました。

重点戦略

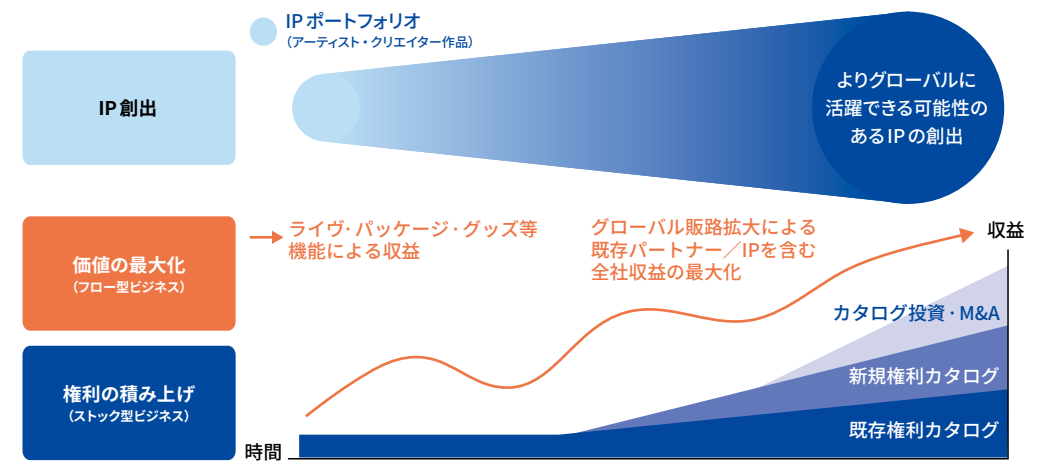
多様な地域・多様な分野で“愛される”IPの発掘・育成を目指す

主要施策

1. グローバルを見据えた連続性のあるオリジナルIP開発
2. 市場環境に沿った多様なIP開発・発掘とヒットの創出
3. IP価値を持ったフェス・イベントの開発
4. 長く愛されるアニメ・映像作品のためのIP開発・IP獲得

今後の成長イメージ

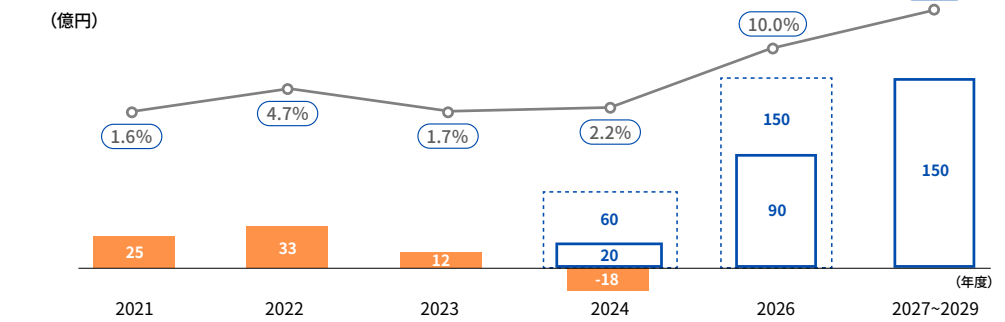
グローバル展開を見据えたIP開発とバリューチェーン構築に引き続き注力しながら、主力事業における既存パートナーやIPとのビジネス拡大と基盤となる権利の積み上げも戦略的に推進していきます。



数値目標

営業利益・ROEの推移及び目標

■ 営業利益 [実績] □ [修正前目標] □ [修正後目標] —●— ROE実績及び目標



SECTION 4

ESG

ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE

04



SUSTAINABILITY MANAGEMENT

サステナビリティ・マネジメント

サステナビリティポリシー

未来の才能と、未知の感動への貢献

私たちは多様な才能と感動が創り出す豊かで創造的な未来を信じ、
エンタテインメント企業として持続可能な社会に貢献する新たな価値モデルの創造を目指します。

サステナビリティ推進ユニット

サステナビリティ推進ユニットは、従業員だけでなく、所属アーティストやタレント、外部の有識者や学生をメンバーとし、エンタテインメント企業ならではのサステナビリティを推進するための専門部署として2022年7月に設立されました。当社所属アーティスト・タレントからは、UNEPサステナビリティアクションアドバイザーの古坂大魔王、フィットネストレーナーとして活動しながら、環境保護や動物愛護活動にも献身的に取り組む田辺莉咲子が参加しています。加えて、多様な視点を取り入れるため「エンタテインメントと持続可能な社会」に興味関心がある大学生を学生メンバーとして公募していることも特徴です。今後もエイベックスでは、従業員だけでなくアーティスト・タレントや学生と共に活動し、サステナブル(持続可能)な社会の実現に向けた取り組みを行ってまいります。



古坂大魔王



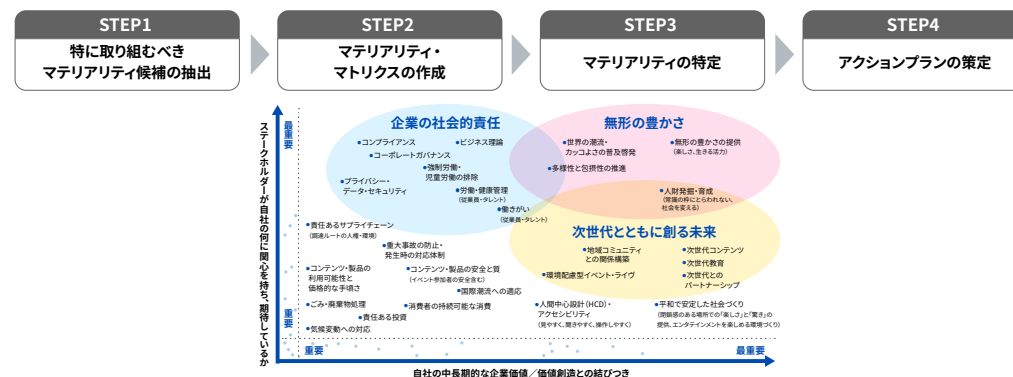
田辺 莉咲子



学生メンバー

マテリアリティ特定のプロセス

マテリアリティ（重要課題）については、国連グローバルコンパクトなどが作成した「SDGs Compass ～ SDGsの企業行動指針～」、日本取引所グループ及び東京証券取引所の「ESG情報開示実践ハンドブック」、経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考にし、以下のプロセスで特定しました。



マテリアリティ

3つの主要テーマ

「無形の豊かさ」を創る、届ける

7つの個別項目

- 才能や作品を通じた人々への感動や生きる活力の提供
- ダイバーシティ&インクルージョン(多様性と包括性)の推進

「次世代」を創る、届ける

- 「次世代」人材の発掘・育成
- 「サステナブルな世界」に向けた多様なパートナーシップ
- 経済・社会・環境を調和するイノベーション

「無形の豊かさ」と「次世代」を創るための土台となる組織づくり

- ビジネス倫理を確保するガバナンス
- 働きがいと人権の尊重

MATERIALITY

マテリアリティごとの取り組み

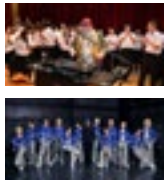

1 「無形の豊かさ」を創る、届ける

本業であるエンタテインメントを通じ、人々に感動体験や楽しみなど「無形の豊かさ」を届けることが、最もサステナビリティに貢献できる分野だと考えており、音楽、アニメ・映像、イベント、ライブ、シアター、コンサートなど、様々なエンタテインメント体験を提供しています。

個別項目 01 才能や作品を通じた人々への感動や生きる活力の提供

主な施策

- ・「令和6年能登半島地震」復興支援活動実施
- ・「Dリーグ」への参画



個別項目 02 ダイバーシティ&インクルージョン (多様性と包摂性)の推進

主な施策

- 小児がん治療支援チャリティーライブ『LIVE EMPOWER CHILDREN』の開催
- 高齢期の健康促進や認知症対策に効果的なDVD『リハビリダンス』の販売



2 「次世代」を創る、届ける

エンタテインメントを通じて人々に感動を届け続けていくためには、多様な才能を持つ「次世代」人材の発掘・育成が重要です。さらに、地域・世界での協働やテクノロジーを活用した新コンテンツ創出を通じ、サステナビリティに貢献していきます。

個別項目 03 「次世代」人材の発掘・育成

主な施策

- 「才能や夢を信じる力」の大切さを伝えるキャリア教育プログラム「avex class」
- エイベックス・エンタテインメントビジネスマスターでの学習機会提供



個別項目 04 「サステナブルな世界」に向けた多様なパートナーシップ

主な施策 ・「FC町田ゼルビア」と
トップパートナー契約を更新



個別項目 05 経済・社会・環境を調和するイノベーション

主な施策 ・次世代型スマートライヴの推進

3 「無形の豊かさ」と「次世代」を創るための土台となる組織づくり

「無形の豊かさ」を届け、未来を創造する多様な「次世代」を発掘・育成するためには、社会から信頼される企業であることが不可欠です。規範に沿って事業を行い、関わる全ての人々と共に学びながらサステナビリティを推進できる組織づくりを進めています。

個別項目 06 ビジネス倫理を確保するガバナンス

主な施策 ・より強固なコーポレート・ガバナンスの構築に向けた取り組みの実施

個別項目
07 働きがいと人権の尊重

主な施策

- ・「STAR ISLAND 2025」にて
従業員無料招待実施
- ・FC町田ゼルビア「エイベックス・マッチデー」で、
従業員のご家族に向けて、エスコートキッズ
およびフラッグベアラーの体験機会を提供



PICK UP

活動紹介



avex class

～次世代を担う子どもたちに向けた、
将来の夢や好きなことを見つけて明るい未来を描くためのきっかけづくり～

アーティスト・タレント・クリエイター・アスリートが一日講師として全国の子教育機関を無償で訪問し、子どもたちに「才能や夢を信じる力」の大切さを伝える出張型キャリア教育プログラム「avex class」を実施しています。伊藤千晃、倅田来未、古坂大魔王、SAM (TRF)、鈴木亜美、田辺莉咲子、田村優、DJ KOO (TRF) が講師となり、現在の職業を目指したきっかけ、仕事のやりがいや楽しさ、これまでの経験を直接伝え、次世代を担う子どもたちが、将来の夢や好きなことを見つけて明るい未来を描くためのきっかけ作りを提供しています。



鈴木 亜美 担当マネージャー

「avex class」への出演は毎回たくさんの反響があり、この活動を知ってくださった県庁の方にお声がけをいただき、復興支援イベントへの参加も決まりました。「avex class」は鈴木亜美の社会貢献をしていきたいという想いに合った、エンタメを通し前を向くきっかけになる活動だと思っています。

第19回キッズデザイン賞受賞

2023年2月より実施している「avex class」は、小学校から高等学校まで、計21校の学校を訪問し、累計4,361名（2025年8月時点）の児童・生徒の皆さんにご参加いただきました。これまでの実績やエンタテインメント企業ならではの課題解決に取り組むアプローチが評価され、子どもや子どもの産み育てに配慮したすべての製品・サービス・空間・活動・研究を対象とする顕彰制度であるキッズデザイン賞を2025年8月に受賞しました。



avex class 担当者

「エンタメの力で、子どもたちにワクワクしながら将来を考えてほしい」この共通の願いを軸に、学校関係者様、所属アーティスト、そしてグループの各事業が一丸となり授業を作っています。私たちの強い想いが広まり、評価していただいたことを嬉しく思います。これからも授業内容を改良しながらより多くの子に授業を届けていきます。

エンタテインメント企業4社の取り組み

2025年9月には、次世代を担う子どもたちに明るい未来を描くためのきっかけを作りたいという「avex class」の想いや、実際に授業を受けた子どもたちからのポジティブな反応に賛同した3社（アミューズ、ソニー・ミュージックエンタテインメント、ポニーキャニオン）とともに、「avex class」特別版「ENT NEXT class ～好きを未来に～」を開催。DJ KOO (TRF) や、様々な経験を持つ各社社員が登壇し、「仕事のやりがい」や「エンタテインメント業界の魅力」について授業を行いました。



「ENT NEXT ACTION」と名付けられた4社合同の取り組みは「4社が一緒に新しい明日をつくる」を共通理念に掲げ、協働によって生まれるパワーを信じ、毎月の定例ミーティングや各種アクションの企画を継続して実施しています。

当社では、【「次世代」人材の発掘・育成】をサステナビリティ活動のマテリアリティ（重要課題）と位置づけ、未来を創造する多様な才能を発掘・育成、また自社のイノベティブなコンテンツを通じ「次世代」を創ることで、持続可能な社会に貢献していきます。

ENVIRONMENT / HUMAN RIGHTS

気候変動／人権の尊重

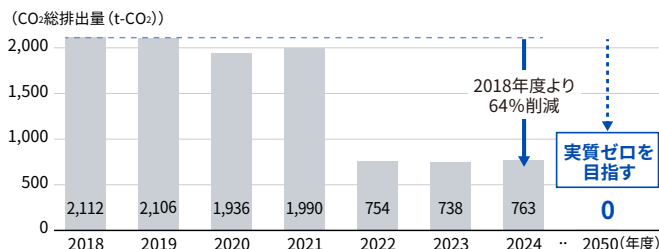
TCFDに基づく情報開示

2023年6月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の最終報告書（TCFD提言）に賛同し、持続可能な社会と環境の実現と、当社の持続的な成長に向けて、気候変動への対応および関連する情報の開示を積極的に行っています。TCFDが推奨する4つの開示基礎項目に基づく対応状況は当社コーポレートサイト（▶「気候変動への取り組み」）をご覧ください。

CO₂排出量削減の取り組み

当社は、気候変動が社会の緊急課題であると認識し、省エネルギー化に取り組んでいます。2024年度の電力消費による間接CO₂排出量（Scope2）は763t-CO₂となり、2018年度より64％削減しています。持続可能な社会の実現に向けて、日本政府の表明しているCO₂排出削減目標を考慮し、CO₂排出量を2050年までに実質ゼロにすることを2023年6月に目標設定しました。勤務形態の変更や本社オフィスの拡張・改修などにより、2022年度～2024年度にかけてのCO₂排出量に若干の増減が見られますが、引き続き省エネ・節電に取り組むなど、エネルギー使用量の削減に努めています。また、化石燃料を用いない再生可能エネルギーの導入や一般財団法人日本品質保証機構（JQA）が認証するグリーンエネルギー等を積極的に活用し脱炭素社会の実現を目指していきます。

当社CO₂総排出量の推移 (t-CO₂)



※本社オフィス及び当社所有のスタジオを対象としております。

※2022年3月1日に、旧エイベックスビルから住友不動産麻布十番ビルへ本社を移転しました。

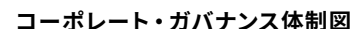
エイベックス・グループ人権方針の策定

当社は、持続可能なエンタテインメント提供のために、あらゆる「人」の存在を重視しています。感動や共感を届ける対象は顧客（ファン）といった「人」であり、エンタテインメントを創り上げるのは、アーティストやクリエイター、従業員といった「人」です。さらに、企業活動において特に重視しているのは次世代の「人」を育むことです。「人」の役割を強く意識する企業として、これまでもコンプライアンスポリシーを中心とした取り組みを行ってきましたが、グループ全体で人権意識の向上に努め、人権尊重に向けた取り組みをより一層強化するため、2025年12月に「エイベックス・グループ人権方針」を策定しました。本方針に基づき、一人ひとりの人権を尊重した活動を行っていきます。

人権デュー・ディリジェンス

国際連合の「ビジネスと人権に関する指導原則」（国連指導原則）を基盤とし、この指導原則に則った人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築します。具体的には、「エイベックス・グループ人権方針」のもと、人権リスクの特定・評価を行なった上で、予防や軽減に向けて対応。さらに結果をモニタリング・開示するといった人権デュー・ディリジェンスプロセスを整え、継続的に人権にまつわる取り組みを推進していきます。





EXECUTIVES

役員一覧



代表取締役会長
松浦 勝人

1988年当社設立。当社代表取締役社長CEOを経て、2020年より現職。



代表取締役社長 CEO
黒岩 克巳

2001年に当社グループ入社。主にライブ関連事業の責任者を歴任し、2020年より現職。



代表取締役 CFO
林 真司

1990年当社入社。営業部門やマーケティング部門の責任者を歴任し、2018年より現職。



取締役 (非常勤)
見城 徹

1991年(株)角川書店入社。(株)幻冬舎設立等を経て、2010年に当社非常勤取締役就任。



社外取締役
瀧口 友里奈

経済番組のキャスターや、複数の企業の社外取締役を務め、2024年当社社外取締役就任。



取締役 (監査等委員)
小林 伸之

1998年当社グループ入社。営業・販促や管理部門の責任者等の経験を経て2020年より現職。



社外取締役 (監査等委員)
杉本 佳英

2020年より現職。弁護士として多くの実績を重ねるとともに、複数の企業の社外監査役・社外取締役を務める。



社外取締役 (監査等委員)
安田 恵

公認会計士。監査の実務経験を活かし大学で客員准教授として教壇に立つと共に、複数の企業の社外監査役を務める。2024年就任。

出席状況 (2024年度)

取締役会	12／12回	12／12回	12／12回	11／12回	10／10回	12／12回	12／12回	10／10回
監査等委員会	-	-	-	-	-	15／15回	15／15回	13／13回
指名・報酬委員会	-	-	2／2回	-	-	-	2／2回	2／2回

※瀧口友里奈と安田恵の取締役会出席回数は、2024年6月の社外取締役就任後からの出席回数となります。

スキルマトリックスの考え方

当社では、取締役が備えるべき専門知識や経験について、企業経営の基本スキルである「企業経営」「財務・会計」「法律・コンプライアンス」等に加え、当社のミッションである『IP 創造』に必要なスキルセットとしております。

企業経営	●	●	●	●				
IP創造	●	●	●	●				
グローバル	●	●			●		●	
マーケティング・広報	●	●	●	●	●	●		
デジタル・IT	●				●			
財務・会計			●			●		●
法律・コンプライアンス			●	●		●	●	●

GOVERNANCE

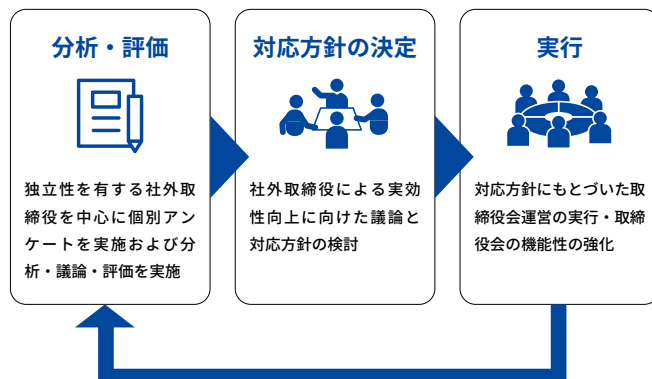
取締役会の実効性評価／役員報酬

取締役会の実効性評価

2025年3月に独立性を有する社外取締役を中心に個別アンケートを実施し、外部機関からの報告を踏まえたうえで、2025年5月の定時取締役会において、分析・議論・評価を行いました。アンケートの回答からは取締役会の回数、開催時間、議事内容、進行などおおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると認識しています。

また、前回実施した実効性評価では、構成員の多様性の確保等の課題がございましたが、以降課題の改善に取り組み、その結果は着実に現れていると認識しています。一方で、取締役会でのモニタリングや議論方法、後継者育成の強化等の課題も見られました。

本実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討、及び対策を行ったうえで迅速に対応し、取締役会の機能性を強化していく取り組みを継続的に進めてまいります。



役員報酬

当社は、役員報酬制度を企業価値の向上をもたらす持続的成長のためのドライバーとして位置づけています。この観点から制度が正しく機能するよう、当社の役員報酬制度の具体的な設計及び運用にかかる判断は、外部の客観的な視点を取り入れるため、独立社外取締役を委員長とし、ほかに独立社外取締役1名及び社内取締役1名の計3名により構成される指名・報酬委員会の答申に基づき、取締役会において決定しています。詳細は当社コーポレートサイト（▶「コーポレート・ガバナンス」）をご覧ください。

報酬の基本方針

- 株主等のステークホルダーに対し容易に理解され、また信頼を得られるよう、制度設計や運用における高い客観性や透明性の確保を重視し、支給額の根拠を明確に示して説明責任を十分に果たせるものであること。
- 業績連動報酬を重視し、かつ株主の利益や企業価値を評価の主たる基礎とすることで、ペイ・フォー・パフォーマンス思想を強く打ち出せるものであること。
- 常に創業者精神の発揮を促し、当社の持続的な成長を強く意識づけるものであること。
- 当社の企業理念及びエンタテインメント業界の事業特性を十分に理解し、組織に対して明確なビジョンを示すことでメンバーの挑戦意欲を喚起し、組織全体を活性化することができる変革・推進のリーダーとなりうる人材を、社内外を問わず強く惹きつけるものであること。
- 中長期的な事業拡大と企業価値の向上の実現に向けて、変革や組織の全体最適を強くリードする役割と整合的なもの。
- 損金算入による社外流出の抑制など、可能な範囲において税効率に配慮したもの。

金銭報酬	基本報酬	月次報酬として、2024年6月21日開催の取締役会で決議された役位別に決定した報酬テーブルにしたがって支給されます。
	業績連動報酬	年次賞与として、同期の親会社株主に帰属する当期純利益に応じて業務執行取締役等に支給されます。上限は12億円とし、12億円を超える場合には、各人の支給率を全員の支給率の合計で除したものに12億円を乗じた金額をもって各人の賞与とします。
	パフォーマンス・シェア・ユニット (PSU)	当社の中期経営計画「avex vision 2027」に連動し、連結営業利益及び連結ROEの結果により算定されます。なお、2027年3月期連結営業利益が60億円に満たない場合、もしくは連結ROEが7％に満たない場合、かかる達成率は0％として、支給割合は0％となります。
非金銭報酬	譲渡制限付株式報酬 (RS)	対象者の貢献度及び職責等諸般の事項を総合的に勘案の上、決定しております。在任中の株式保有を推進することで株主の皆様との利害共有を促し、中長期的な企業価値の向上に対して経営陣の意識づけを行うことを目的としています。

2024年度に係る取締役の報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる役員の員数 (人)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員であるものを除く) (内社外取締役)	510 (7)	393 (7)	-	116	5 (1)
監査等委員である取締役 (内社外取締役)	41 (20)	41 (20)	-	-	5 (4)
合計	551	434	-	116	10

※ 当事業年度末日現在の取締役は8名ですが、上記対象となる役員の員数は、2024年6月21日開催の定時株主総会終結をもって任期満了により退任された取締役2名を含んでいます。
 ※ 2025年3月期においては、営業損失を計上した事実を重く受け止め、2025年5月8日付の当社取締役会にて年次賞与を不支給とする旨の決議をいたしました。

OUTSIDE DIRECTOR'S MESSAGE

社外取締役メッセージ

社外取締役監督体制

当社は、独立性に関する基準に基づき、独立性を有すると判断した社外取締役3名を選任しています。

さらに、当社の経営及びコーポレート・ガバナンス体制の強化を図るため、当該社外取締役の選任につきましては、その人格・識見のほか、その経歴や経験を要素として考慮のうえ選任しています。現社外取締役におきましては、当該要素に加え、弁護士資格又は公認会計士資格等、職務の遂行において相当の専門的知見を有している者も配しており、当社の経営及びコーポレート・ガバナンス体制の更なる向上が図られていると考えています。

また、社外取締役は、原則として毎月1回開催される取締役会に出席し、経営の状況等をモニタリングするとともに、事業判断上、必要とする助言や意見交換を行っています。また、原則として毎月1回開催される監査等委員会に出席し、当社及びグループ子会社の取締役の業務執行の状況を確認するほか、グループ内部監査室における内部監査の状況、会計監査人による会計監査報告の内容、内部統制システムの構築状況等を確認し、必要に応じてそれぞれの関係部門と連携をとり、業務の適正化を図っています。詳細は当社コーポレートサイト（▶「コーポレート・ガバナンス」）をご覧ください。

取締役会構成

独立社外取締役比率



女性取締役数



2024年度における主な活動内容

取締役会

- ・グループ各社の経営状況とリスクチェック
- ・通期決算の適正性確保と財務の健全性確認
- ・重要KPIの進捗と成長戦略の妥当性のモニタリング
- ・ガバナンス体制の継続的な評価と提言
- ・取締役会の実効性評価の実施・検証への参画

監査等委員会

- ・グループ子会社経営陣に対する事業ヒアリング
- ・事業運営に関連するリスクの指摘・助言
- ・管理部門幹部に対するヒアリング
- ・内部統制システムの運用状況の確認
- ・役員員との個別面談を通じた企業風土・ガバナンス意識の把握

任意の諮問機関

- ・指名・報酬委員会への参画
- ・コンプライアンス委員会への参画

エンタテインメントの未来と持続的成長への貢献

私はこれまで経済キャスターとしてイノベーション分野を取材してまいりましたが、企業の持続的成長と変革には、多様性（Diversity）と公平性（Equity）の確保が不可欠であると確信しております。

エイベックスでは既に多様な人材が活躍しておりますが、成長を加速させるためにDE&I（ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョン）の取り組みをさらに深化させる必要があると考えております。特に、女性活躍の推進や、全ての従業員が最大限に能力を発揮できる働きやすい環境づくりが重要です。

また、エンタテインメントは国境や世代を超え、多

様な人の心を動かす無限の可能性を持っております。世界から愛される日本独自の知的財産（IP）を創出し、一企業としてだけでなく、日本全体のクリエイティブの価値向上に貢献するという社会的使命がエイベックスにはあると考えます。

日本のカルチャーの一翼を担う企業の取締役として、多様なステークホルダーの視点を取り入れ多角的な議論を促すことを重視し、ガバナンス機能の強化と健全な企業活動を通じて、サステナビリティと企業価値向上を両輪で追求したいと考えております。

エイベックスの未来、ひいては日本のエンタテインメント産業の発展に貢献して参る所存です。

社外取締役 瀧口 友里奈

経済番組のキャスターや、複数の企業の社外取締役を務め、2024年当社社外取締役に就任。



OUTSIDE DIRECTOR'S MESSAGE

社外取締役メッセージ

監査等委員としての監督強化と持続的成長に向けた体制整備

当社は、国内事業の拡大と海外展開を同時に進める中で、事業環境は一層複雑化しております。そのような状況下で、経営の健全性と透明性を確保し、持続的成長を支える基盤を整えることは、上場企業として極めて重要な責務です。

監査等委員として私が重視しているのは、取締役会における業務執行の適法性・妥当性の監督と、内部統制運用状況の確認です。弁護士としての専門性を活かし、契約・知財・コンプライアンスなど、エンタテインメント事業に特有のリスクに対して、客観的な視点から監査・監督を行っております。国内事業においては、権利処理やパートナー企業との関係性管理が重要となる一方、海外事業では市場特性の違いから多様なリスクが発生し得ます。こうした

事業特性を踏まえ、リスク管理の仕組みが適切に機能しているかを継続的に確認しております。

また、取締役会の実効性向上も監査等委員の重要な役割です。経営陣からの報告内容の充実度、議論の透明性、意思決定プロセスの妥当性について検証し、必要に応じて指摘・助言を行っております。内部監査部門との連携や情報共有の質の向上にも取り組み、ガバナンス全体としての強固な監督体制の構築を支えております。

今後も、独立した立場から冷静かつ実効性の高い監督を行い、当社の健全な発展と企業価値向上に寄与して参ります。



社外取締役（監査等委員）
杉本 佳英

2020年より現職。弁護士として多くの実績を重ねるとともに、複数の企業の社外監査役・社外取締役を務める。

持続的成長を支えるガバナンスと変革への貢献

現在、当社は、昨今の業績動向等を踏まえ、構造改革・ガバナンス体制の改善に取り組んでいる最中です。会社を良くしたいと熱い想いを語ってくれる従業員の方々、またその熱い想いを実現すべく、考え、考え抜いて、日々改善に取り組む従業員の方々が社内にはたくさんいます。社外取締役としての自分が求められている事は多岐にわたっていますが、その熱量に絶対負けないくらいの意志を持ってこの役割を全うすることが、私の務めであると思っております。

改革や改善は、効率的なシステムやAIを安易に導入すれば良いのではなく、時間や労力がかかるかも知れませんが、従業員一人一人の意識を変革し、筋肉質な会社になることによって成し得ることだと思います。エイベックスならそれが出来ると私は信じております。

時には、とても厳しい発言をする事もありますが、日本の誇れるエンタテインメント企業として、更なる成長を期待しております。



社外取締役（監査等委員）
安田 恵

公認会計士。監査の実務経験を活かし大学で客員准教授として教壇に立つとともに、複数の企業の社外監査役を務める。2024年就任。

COST OF CAPITAL

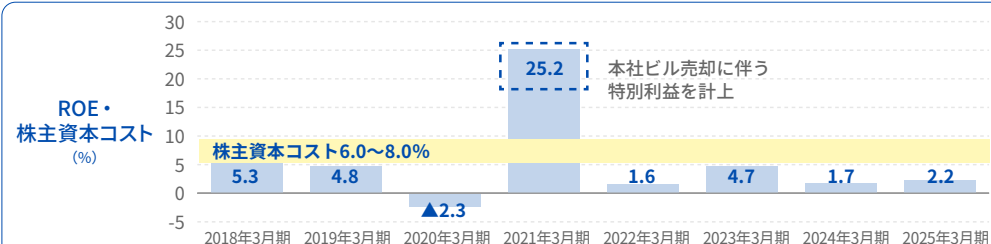
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社が「多様なIPをグローバルに輩出し続ける」という戦略を実現し、持続的に成長していくためには、株主様や投資家の皆様からお預かりした資本を効率的に活用し、その期待収益率である「資本コスト」を上回るリターンを創出し続けることが経営の最重要課題であると認識しています。私たちは、資本収益性を客観的な指標で可視化し、その向上に向けた具体的なアクションプランを確実に実行することで、ステークホルダーの皆様の期待に応えていきます。

現状評価

当社の株主資本コストを算定した結果、現在6.0%～8.0%の水準にあると認識しています。近年、当社のROEはこの資本コストを下回る状態が続いており、この現状を真摯に受け止め、株主価値の最大化を目指し、今後は資本コストを上回る収益性の達成と、資本効率の抜本的な向上に向けた具体的な経営施策を実行していきます。

$$\begin{array}{ccccccc} \text{株主資本コスト} & \text{リスクフリーレート} & + & \text{ベータ} & \times & \text{市場リスク・プレミアム} & = \\ \text{(推定値)} & \text{約0.9\%} & & \text{0.7～0.9} & & \text{7.0～8.0\%} & \text{6.0\%～8.0\%} \end{array}$$



当社の対応方針と取り組み状況

方針

1. 中期経営計画「avex vision 2027」に基づく新たなIPの創出に向けた取り組みを継続し、収益性向上を図る
2. 中期経営計画目標：2027年3月期営業利益90億円、ROE10.0%

事業戦略

資本・財務戦略

取り組み

- グローバルIPの創出を最優先としつつ、IP価値を最大化する主力事業、M&A等を活用した戦略的権利取得の推進
- 収益性の改善に向けた全社的な構造改革の実行
「①事業ポートフォリオ・IPの選択と集中」
「②コスト適正化」「③ガバナンス強化」

実施した施策

- グローバルを見据えたIP開発のための投資を継続
- 「avex Youth studio TOKYO」の設立
- S10の子会社化
- 子会社4社の株式や事業を譲渡

- 株主還元等、資本収益性を高める施策の実行
- 統合報告書等を通じた非財務情報を含む開示の充実
- ステークホルダーとの対話の推進

- 中期経営計画の営業利益及びROEを目標数値として定め、その達成度に応じて当社株式を交付する役員報酬制度の導入
- 最低配当50円を継続
(2023年3月期～2025年3月期 総額約66億円)
- 総額43億円の自己株式取得を実施
(2024年5月～12月取得完了)

COST OF CAPITAL

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ステークホルダーとの対話

当社は、持続的な企業価値向上には、株主・投資家の皆様との建設的な対話が不可欠であると考えています。決算説明会や、国内外の機関投資家とのIRミーティングなどを通じて、経営戦略や事業概況、サステナビリティに関する取り組みを丁寧に説明し、いただいたご意見やご期待を経営へフィードバックする体制を構築しています。

COLUMN

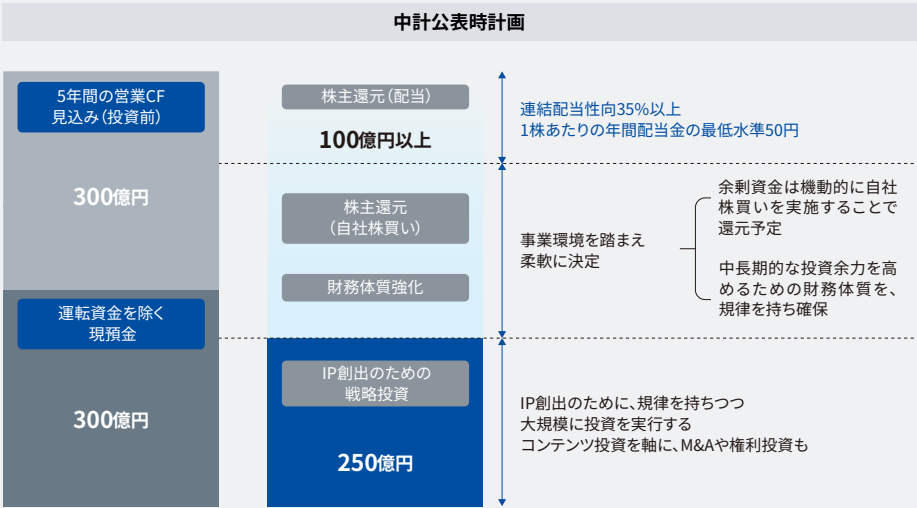
事業の“熱”を体感する対話

当社では、財務情報や文字情報だけでは伝わらない事業の“熱量”を肌で感じていただくため、機関投資家の皆様を当社主催のイベントやライブへご招待しています。アーティストのパフォーマンスやファンの熱狂を直接体感し、当社のIPが持つ無形の価値とポテンシャルを深くご理解いただくための、ユニークな対話の機会としています。




キャピタル・アロケーションの考え方

2022年に策定した中期経営計画「avex vision 2027」にて、当社のキャピタル・アロケーションに関する方針を公表しました。持続的な企業価値向上のため、IP創出・海外戦略を見据えた戦略的投資を規律を持ちつつ実行していくとともに、経営上最も重要な施策の一つとして捉えている配当政策「連結配当性向35%以上、1株あたりの年間配当金の最低水準50円」に基づき、株主還元に充当する方針としています。余剰資金については、事業環境を考慮しつつ、自社株買いなどの追加的な株主還元や財務体質の強化など、柔軟に決定していきます。



COMPLIANCE

コンプライアンス

内部統制について

当社は、財務報告の信頼性の確保、業務の有効性・効率性の向上を図るため、内部統制システムを整備、構築しています。また、「内部統制基本方針」に基づき、毎期、内部統制の整備・構築状況を確認するほか、当社の企業倫理の根幹となる「コンプライアンスポリシー」を制定し、役員及び従業員に対する法令遵守の徹底の啓発を行う等、内部統制システムの維持・向上を図っています。さらに、内部通報制度（ヘルプライン）を設け、通報窓口には社外弁護士を起用する等、従業員の法令違反や不正行為、倫理違反の防止に引き続き努めていきます。

また、当社のリスク管理体制については、リスク管理規程を制定し、リスク管理責任部門を定めて、当社及びグループ子会社に生じるリスクの特定とその対応策を講じさせるほか、リスクを階層のかつ総括的に管理するリスク管理担当取締役を任命し、リスク管理が図られる体制を整備しています。これらリスク管理の状況については、グループ内部監査室が監査を行い、この結果は、代表取締役社長及び監査等委員会に報告される体制を整備しており、課題が散見された場合にはリスク管理部門及び関係部門と連携して対応を行う等、リスク管理体制の維持と向上を図っています。

コンプライアンスポリシー

当社は、エンタテインメント業界において企業活動を行うにあたり策定したコンプライアンスポリシーを、すべての行動・判断の指針としています。

インチキするな。

1. 公正、透明、自由な企業間競争を行う。
2. 会社の正当な利益に反して、自己や第三者の利益を図るような行為を行わない。
3. 営業活動において、不正な手段は用いない。

弱いものイジメするな。

1. 人権を尊重し、差別につながる行為を行わない。
2. 取引先に対しては、良識と誠実さをもって接し、公平かつ公正に扱う。

人の金で遊ぶな。

取引先等と健全な商慣習や社会的常識を逸脱した交際をしない。

ウソつくな。

1. 情報を的確に開示する。
2. 適正な宣伝・広告をする。

勘違いするな。

法令を遵守し、社会規範を尊重する。

無駄づかいするな。

環境問題の重要性を認識し、会社の資産は有効に活用する。

他人（ひと）のものを盗むな。

自社の知的財産権を保護し、他者の知的財産権を尊重する。

「力」に頼るな。

1. 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力及び団体との関係を持たない。
2. 政治、行政と透明度が高い関係を構築する。

抜け駆けするな。

1. 仲間に支えられている自分、仲間を支えている自分を意識する。
2. インサイダー取引をしてはならない。

仲間を裏切るな。

1. 信用・信頼・名誉を損なう行動や発言をしない。
2. 企業秘密・個人情報は適切に管理し、無断で会社外に開示・漏洩しない。

チームとしての誇りを。

1. 従業員が働きやすい職場環境を実現する。
2. 「良き企業市民」として、積極的に社会貢献活動を行う。

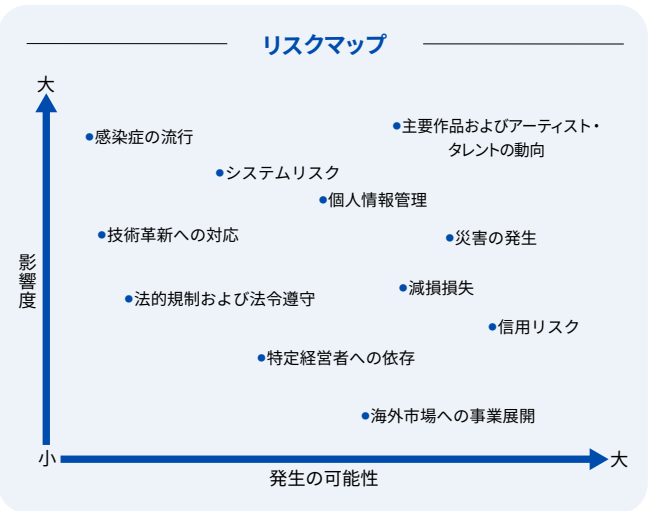
そして、才能に愛と賞賛を。（決して嫉妬ではなく）

RISK MANAGEMENT

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

リスク管理規程に基づき、リスク管理責任部門に当社及びグループ子会社に生じるリスクの特定とその対応策を講じさせるほか、リスクを網羅的かつ総括的に管理するリスク管理担当取締役を任命し、リスク管理が図られる体制を整備しています。また、これらリスク管理状況については、グループ内部監査室が監査を行い、この結果は、代表取締役社長及び監査等委員会に報告される体制を整備しており、課題が発見された場合にはリスク管理部門及び関係部門と連携をして対応を行う等、リスク管理体制の維持と向上を図っています。



主要なリスク一覧と対応		
リスク	概要	対策
主要作品及びアーティスト・タレントの動向	ヒットアーティスト・コンテンツの有無や人気、新人アーティスト・タレントの成長等が業績に影響を及ぼす可能性	新たな才能の発掘・育成組織「avex Youth」を軸とした、継続的なデビューとエコシステムの構築を推進
災害の発生及び感染症の流行	自然災害及び感染症流行に伴う大型ライブ・イベント及びコンテンツ制作活動の休止	国や地方自治体などのガイドラインに基づく感染症対策の徹底、災害発生時における迅速な対応を行うための危機管理体制の構築
個人情報管理	万が一個人情報の漏洩が発生した場合に、損害賠償や信用下落により事業及び業績に影響を及ぼす可能性	個人情報保護規程の制定や従業員に対する情報セキュリティ研修の実施
減損損失	保有資産の時価が著しく下落した場合などに、減損損失が発生し、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	投資実行時における決裁権限規定の見直し、定期的な事業レビューの実施
海外市場への事業展開	諸外国における政治・経済的要因、法律・規則要因、不利な租税要因や社会的混乱等が海外展開及び業績に影響を及ぼす可能性	各海外拠点を通じた現地情報の収集と共有体制の強化
信用リスク	重要な取引先やその関連子会社の破綻等により債権が回収不能となった場合に、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	与信管理規定に基づいた与信リスクの管理の徹底、貸倒リスクの回避のための債権保全策の実行
技術革新への対応	技術革新や競合の出現等による事業環境の急激な変化等が業績に影響を及ぼす可能性	外部パートナーとの協業も活用した新技術や新たなプラットフォームへの対応、事業ポートフォリオの継続的な見直し
システムリスク	サイバー攻撃などを原因とする重要データの消失やシステム復旧までのサービス停止等が事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性	重要データ消失やシステムダウン等へ対応できるようセキュリティ対策、バックアップ環境構築等の対策を実施
法的規制及び法令遵守	将来における関連法令等の改正や変更による事業活動に対する制約や法的規制遵守のための費用増加が、事業及び業績に影響を及ぼす可能性	各種法的規制遵守のため、社内規程の整備やコンプライアンス体制を強化
特定経営者への依存	代表取締役会長の松浦勝人が何らかの理由で当社グループから離脱した場合、事業及び業績に影響を及ぼす可能性	代表取締役社長を中心とした経営体制への移行、指名・報酬委員会を通じた後継者計画の策定、次世代経営幹部の育成推進

SECTION 5

データ

DATA



FINANCIAL SUMMARY

財務サマリー

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	(百万円) 2024(年度)
損益状況											
売上高	169,256	154,122	161,592	163,375	160,126	135,469	81,527	98,437	121,561	133,387	131,691
販売費及び一般管理費	42,077	38,978	39,820	41,469	39,216	35,060	31,897	32,645	35,602	38,024	37,658
営業利益	8,675	7,277	5,728	6,939	7,089	4,033	△6,278	2,582	3,385	1,265	△1,819
経常利益	8,611	6,055	4,479	6,582	6,529	3,017	△6,538	2,351	4,055	1,137	△1,703
親会社株主に帰属する当期純利益	5,975	4,292	118	2,601	2,354	△1,102	12,831	919	2,742	987	1,138
財政状態											
流動負債	59,460	55,478	57,029	68,070	64,272	64,449	45,138	35,451	48,104	51,587	52,834
固定負債	4,709	3,337	9,520	12,359	9,480	6,515	1,626	1,655	1,972	2,200	2,013
純資産	53,394	52,392	51,849	52,460	52,055	49,449	58,339	60,694	58,838	56,099	51,112
総資産	117,564	111,208	118,399	132,887	125,808	120,414	105,105	97,801	108,915	109,887	105,960
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,337	8,169	8,219	13,429	11,003	△4,032	△6,480	△4,464	9,192	3,691	△4,675
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,330	△6,778	△11,845	△12,919	△6,381	△3,444	70,041	△3,387	△3,131	△2,399	928
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,040	△5,969	6,792	3,476	△10,014	2,659	△28,928	△314	△2,493	△2,360	△4,111
フリー・キャッシュ・フロー	10,007	1,391	△3,626	510	4,622	△7,476	63,561	△7,851	6,061	1,292	△3,747
現金及び現金同等物期末残高	25,699	21,107	24,298	28,184	22,832	17,956	52,654	44,671	48,143	46,933	35,690
1株当たり情報(円)											
1株当たり当期純利益	141.90	99.88	2.75	60.41	54.53	△25.39	298.11	20.77	60.80	21.83	26.11
1株当たり純資産	1,131.29	1,144.82	1,114.63	1,128.89	1,120.78	1,058.01	1,335.38	1,285.20	1,286.29	1,219.58	1,182.34
1株当たり配当額	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	121.00	50.00	50.00	50.00	50.00
配当性向(%)	35.2	50.1	—	82.8	91.7	—	40.6	240.7	82.2	229.0	191.5
財務指標(%)											
売上高営業利益率	5.1	4.7	3.5	4.2	4.4	3.0	-7.7	2.6	2.8	0.9	△1.4
自己資本当期純利益率(ROE)	12.2	8.7	0.2	5.4	4.8	△2.3	25.3	1.6	4.7	1.7	2.2
総資産経常利益率(ROA)	7.4	5.3	3.9	5.2	5.0	2.5	△5.8	2.3	3.9	1.0	△1.6
自己資本比率	41.9	44.2	40.6	36.6	38.6	38.2	52.6	59.2	53.3	50.2	47.3

COMPANY OVERVIEW

会社概要

会社情報

社名	エイベックス株式会社	代表者	代表取締役会長 松浦 勝人
本社所在地	〒108-0073 東京都港区三田一丁目4番1号 住友不動産麻布十番ビル(総合受付10F)		代表取締役社長CEO 黒岩 克巳 代表取締役CFO 林 真司
設立年月日	1988年4月11日	グループ従業員数	1,457名 (2025年3月31日時点)
資本金	4,755百万円 (2025年3月31日時点)		

株主

2025年3月31日現在

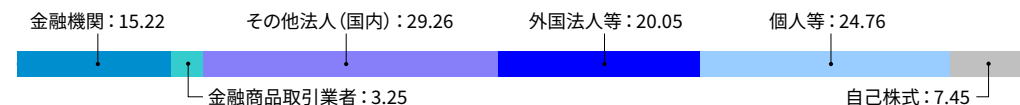
発行可能株式総数	184,631,000株	株主数	29,791名 (前期末比3,354名減)
発行済株式総数	45,792,500株 (自己株式3,410,680株を含む)		

大株主の状況

株主名	持ち株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社サイバーエージェント	5,500,000	12.98
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,618,300	10.90
有限会社ティーズ・キャピタル	3,400,000	8.02
株式会社マックス2000	2,300,000	5.43
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,912,000	4.51
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1,348,321	3.18
THE BANK OF NEW YORK 133652	1,267,200	2.99
株式会社第一興商	1,020,000	2.41
松浦勝人	855,624	2.02
林真司	731,850	1.73

※ 1. 上記のほか当社保有の自己株式3,410,680株があります。 2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。
3. 株式会社マックス2000は、当社代表取締役会長 松浦 勝人が代表取締役を務めております。

株式分布状況 (%)

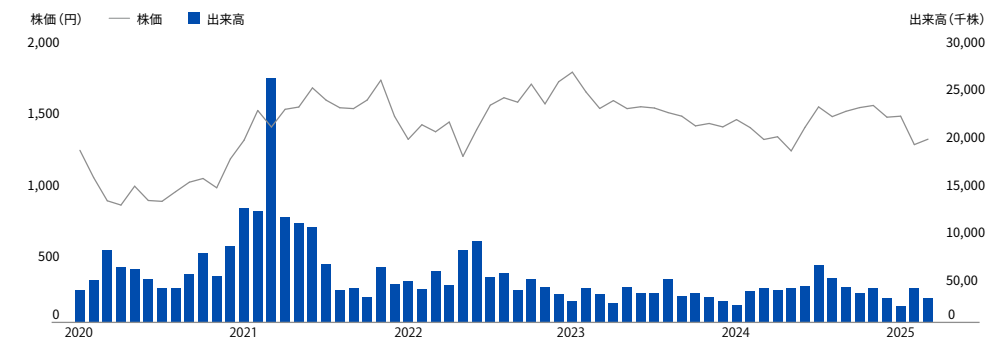


株式基本情報

2025年3月31日現在

上場取引所	東京証券取引所 プライム市場	公告方法	電子公告とする https://avex.com/jp/ja/public/koukoku/ ※ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する
証券コード	7860	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
単元株式数	100株	特別口座の 口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
発行可能株式数	184,631,000株	同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 電話 0120-782-031 (通話料無料)
発行済株式数	45,792,500株	同取次窓口	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
事業年度	4月1日～翌3月31日		
定時株主総会	毎年6月		
期末配当金 受領株主確定日	3月31日		
中間配当金 受領株主確定日	9月30日		

株価の推移



WEBサイトのご案内

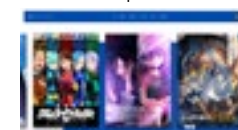
コーポレートサイト

<https://avex.com/jp/ja/>

avex portal

<https://avexnet.jp/>

avex pictures

<https://avex-pictures.co.jp/>

GROUP COMPANIES

グループ会社一覧

