# 株式会社アミューズ

## 個人投資家向け企業IRセミナー



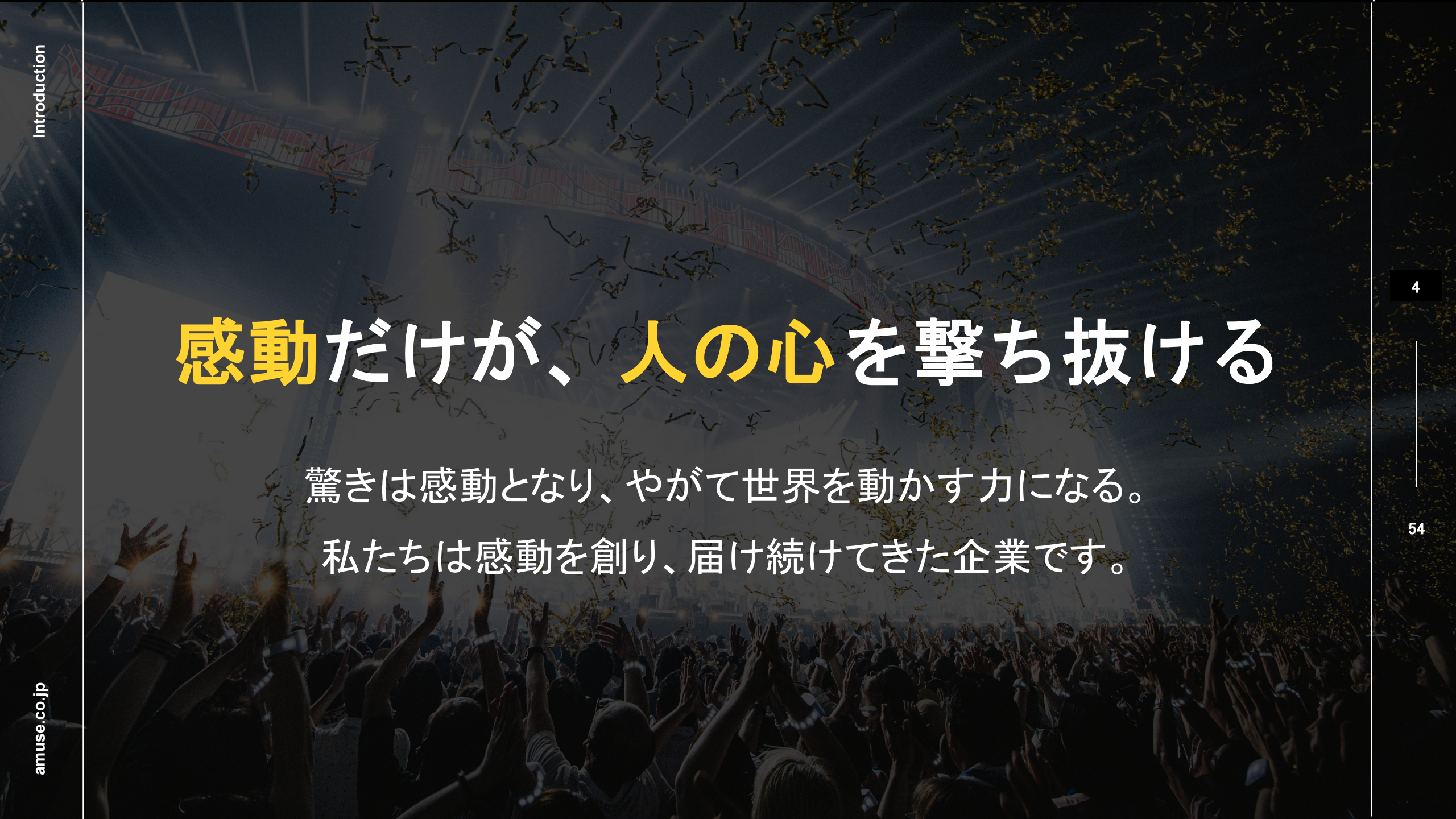
# イントロダクション

# プロフィール

| 設立 | 事業所 | 従業員数(連結)※1 | 所属アーティスト数(連結) |
|---|---|---|---|
| 1978年 | 山梨県<br>東京都 | 804名 | 230組 |

| 子会社(連結) | 資本金 | 総資産(連結) | 上場市場 |
|---|---|---|---|
| 18社 | 15.8億 | 624億 | プライム |

※ すべて2026年3月31日現在　　※1 平均臨時雇用者数を含む



# 感動だけが、人の心を撃ち抜ける

驚きは感動となり、やがて世界を動かす力になる。
私たちは感動を創り、届け続けてきた企業です。




































# Musicians



# Actors



# Specialists

# 沿革




| アーティストマネージメントの確立 | ライブビジネスの拡大 | 内製化の推進 | 新たなモノづくりへ |
|---|---|---|---|
| ミュージシャン・俳優・文化人・アナウンサーなどを中心にアーティストポートフォリオを拡充 | “LIVEISM”を掲げライブが主力事業に | 国内外に連結子会社を設立 | 設立50周年へ向けた中期経営計画を策定 |

# アミューズグループ

## アミューズ

- マネージメントカンパニー（社内カンパニー制）
- マーケティング本部（新人開発/OM営業/ファンサービス/CX推進/ライツプランニング）
- コーポレート本部（広報宣伝/経営企画/人事/法務/総務/財務統括/ITシステム/内部監査）
- プロジェクト組織

## 海外グループ会社

### 連結子会社

- Kirei Inc.（カリフォルニア州）
- Amuse Group USA, Inc.（カリフォルニア州）
- AMUSE ENTERTAINMENT, Inc.（ソウル）
- 雅慕斯娛樂股份有限公司（台北）
- Amuse Hong Kong Limited（香港）
- 艾米斯传媒（上海）有限公司（上海）

### 子会社

- 北京芸神演芸芸術制作有限公司（北京）
- LIVE VIEWING ENTERTAINMENT Pte. Ltd.（シンガポール）

## 国内グループ会社

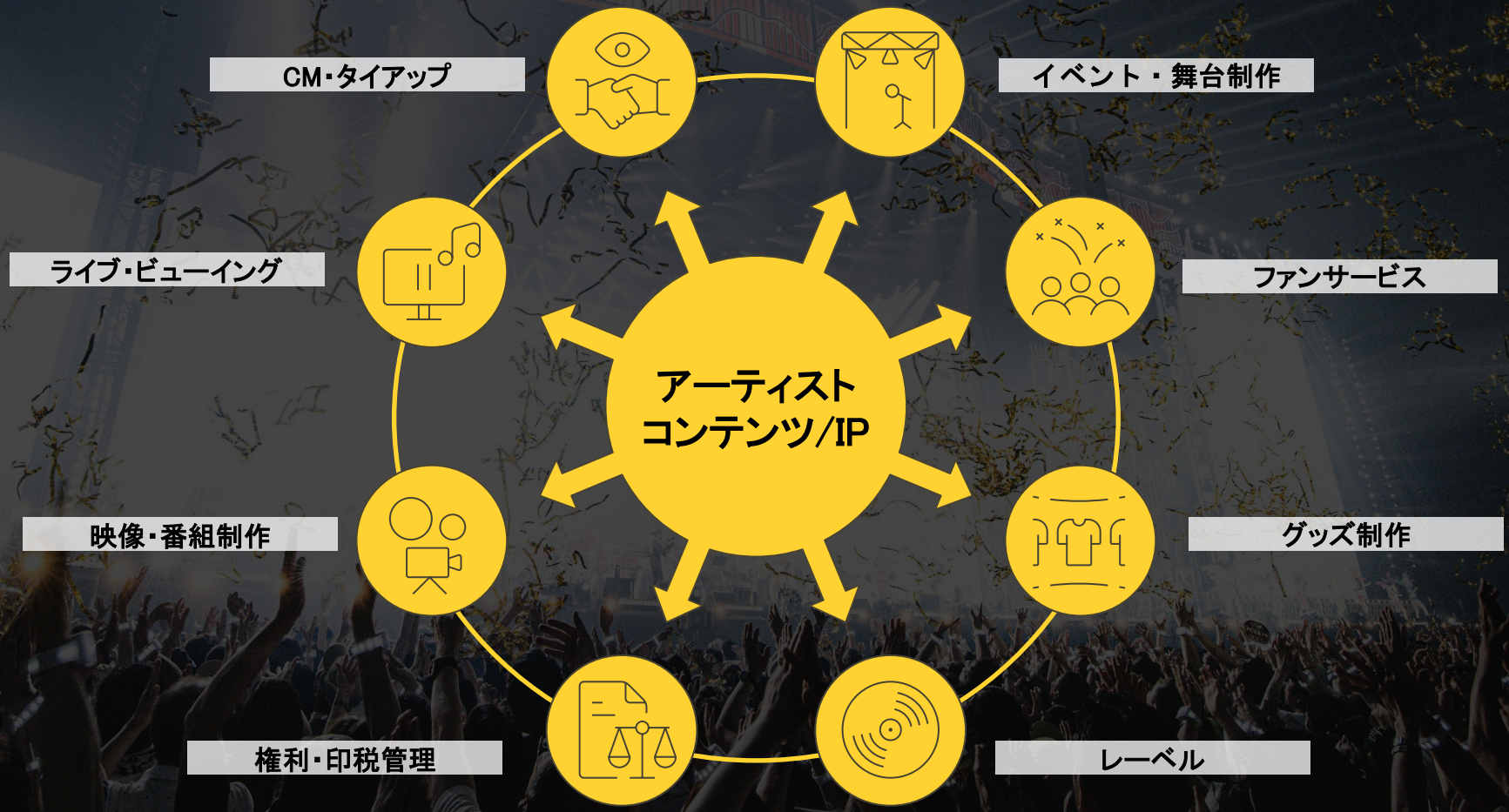
### 連結子会社

- アミューズクリエイティブスタジオ（IP開発/声優MG/映像制作/舞台製作）
- アミューズミュージックエンタテインメント（レーベル/ライブ制作）
- アミューズコミュニケーションデザイン（広告代理事業）
- アミューズスポーツエージェンシー（スポーツ事業）
- アミューズプロダクトワークス（グッズ製作・販売/アパレル）
- Kulture（デジタル・テクノロジーサービス開発）
- タイシタレーベルミュージック（レーベル）
- TOKYO FANTASY（SEKAI NO OWARI マネージメント）
- インターグルーヴプロダクションズ（ライブ制作）
- ライブ・ビューイング・ジャパン（ライブ・ビューイング事業）
- 未来ボックス（システム開発）
- 極東電視台（映像制作）

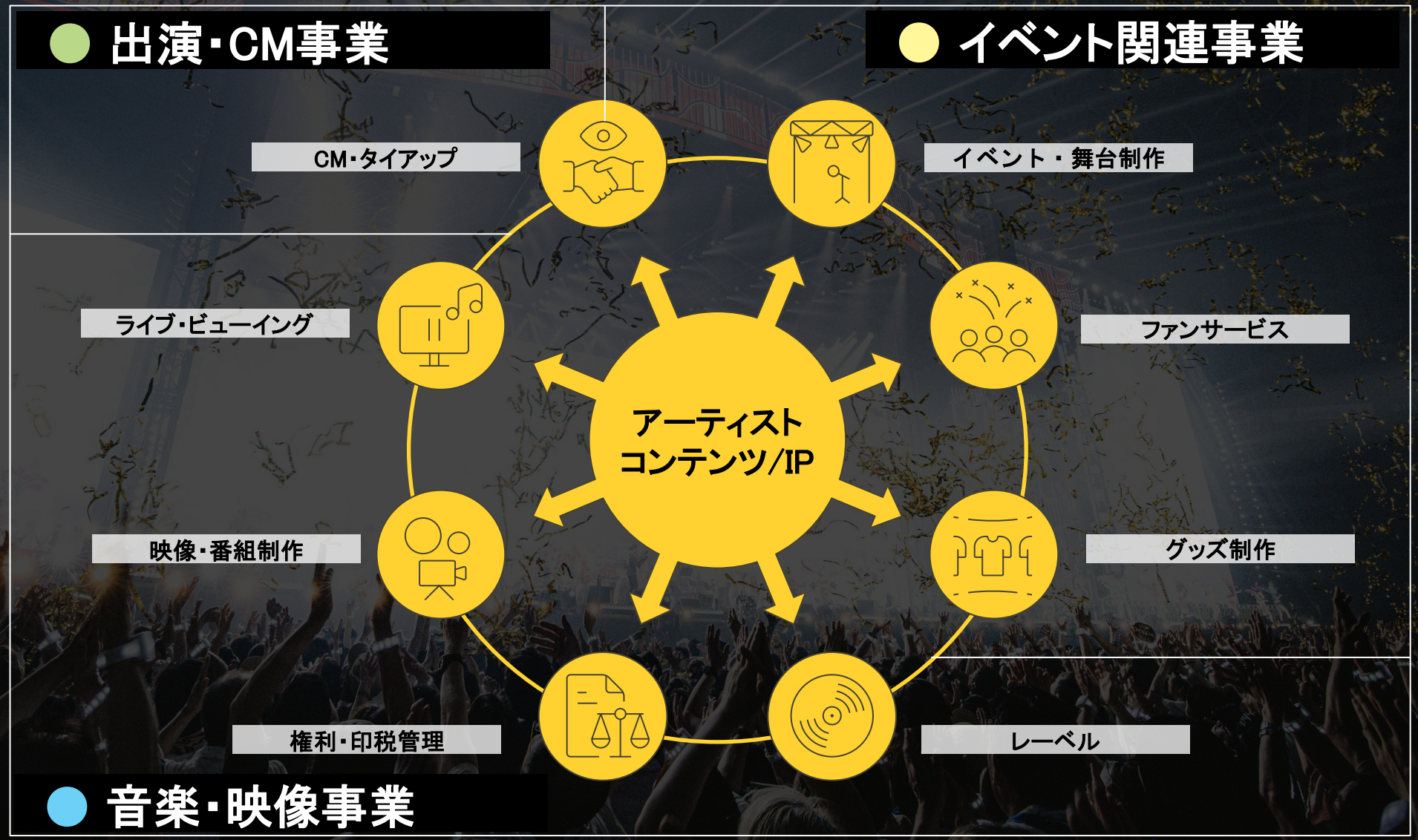
### 子会社

- 茅ヶ崎FMg（コミュニティ放送局の運営）

# アミューズグループ


CM・タイアップ
イベント・舞台制作
ライブ・ビューイング
ファンサービス
アーティスト
コンテンツ/IP
映像・番組制作
グッズ制作
権利・印税管理
レーベル

# アミューズグループ


出演・CM事業
イベント関連事業
CM・タイアップ
イベント・舞台制作
ライブ・ビューイング
ファンサービス
アーティスト
コンテンツ/IP
映像・番組制作
グッズ制作
権利・印税管理
レーベル
音楽・映像事業

# 事業セグメント

- **出演・CM収入**
  映画やドラマ出演による収入や、
  CM出演契約収入

利益率

## 出演・CM事業

## 音楽・映像事業

- **音楽収入**
  アーティストが創作し発売した音楽作品の
  出荷・ダウンロード数や使用回数に応じて
  発生する印税収入

- **映像収入**
  当社が製作買付した作品の権利に基づき主に映画の
  興行収入の分配による収入、およびライブビューイングに
  よるイベント興行の中継上映収入

- **その他音楽・映像収入**
  当社が製作買付けした作品の
  CD・DVDなどの製造販売による収入

- **イベント収入**
  当社主催のコンサート・イベント舞台公演による
  入場料収入や他社主催公演制作による制作収入

- **ファンクラブ・商品売上収入**
  アーティストグッズなどの企画製作販売による収入、
  ファンクラブ会費収入など

## イベント関連事業

売上規模

# 4つの特徴

# 01.アーティスト

## 230組

国内有数の所属アーティスト数

## 多彩なカテゴリー

ミュージシャン・俳優・モデル・声優・
アスリート・文化人・スペシャリストなど

## 長期的な関係性

サザンオールスターズ48年、三宅裕司41年、
福山雅治38年など、長期的な信頼関係を
最重要視したマネージメントを実施

## 活躍の実績

全てのカテゴリーにおいて、
一過性でない実績あり



# 01.アーティスト

## 230組

国内有数の所属アーティスト数

## 多彩なカテゴリー

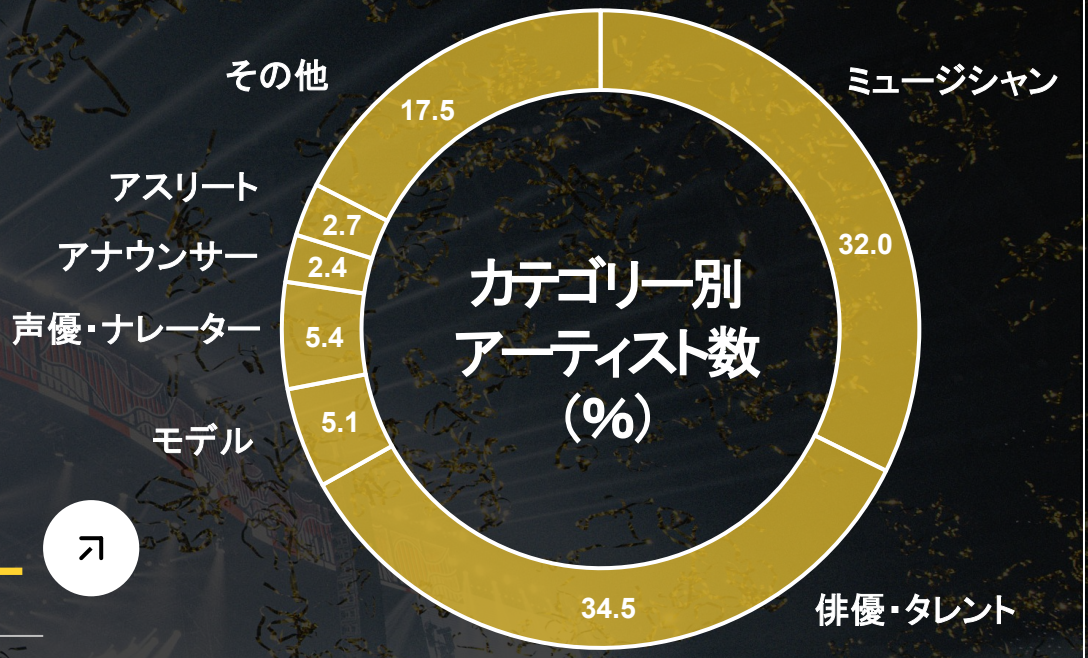
ミュージシャン・俳優・モデル・声優・
アスリート・文化人・スペシャリストなど

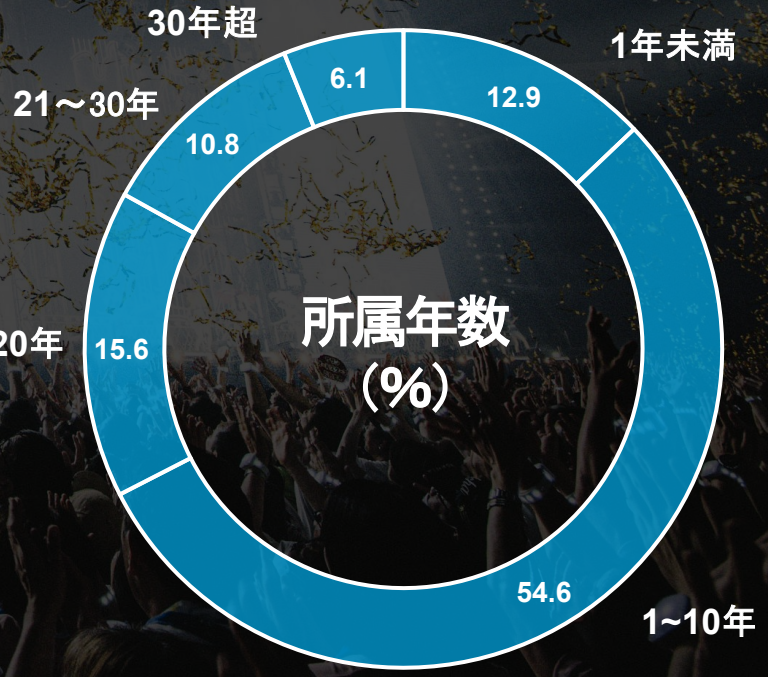
## 長期的な関係性

サザンオールスターズ48年、三宅裕司41年、
福山雅治38年など、長期的な信頼関係を
最重要視したマネージメントを実施

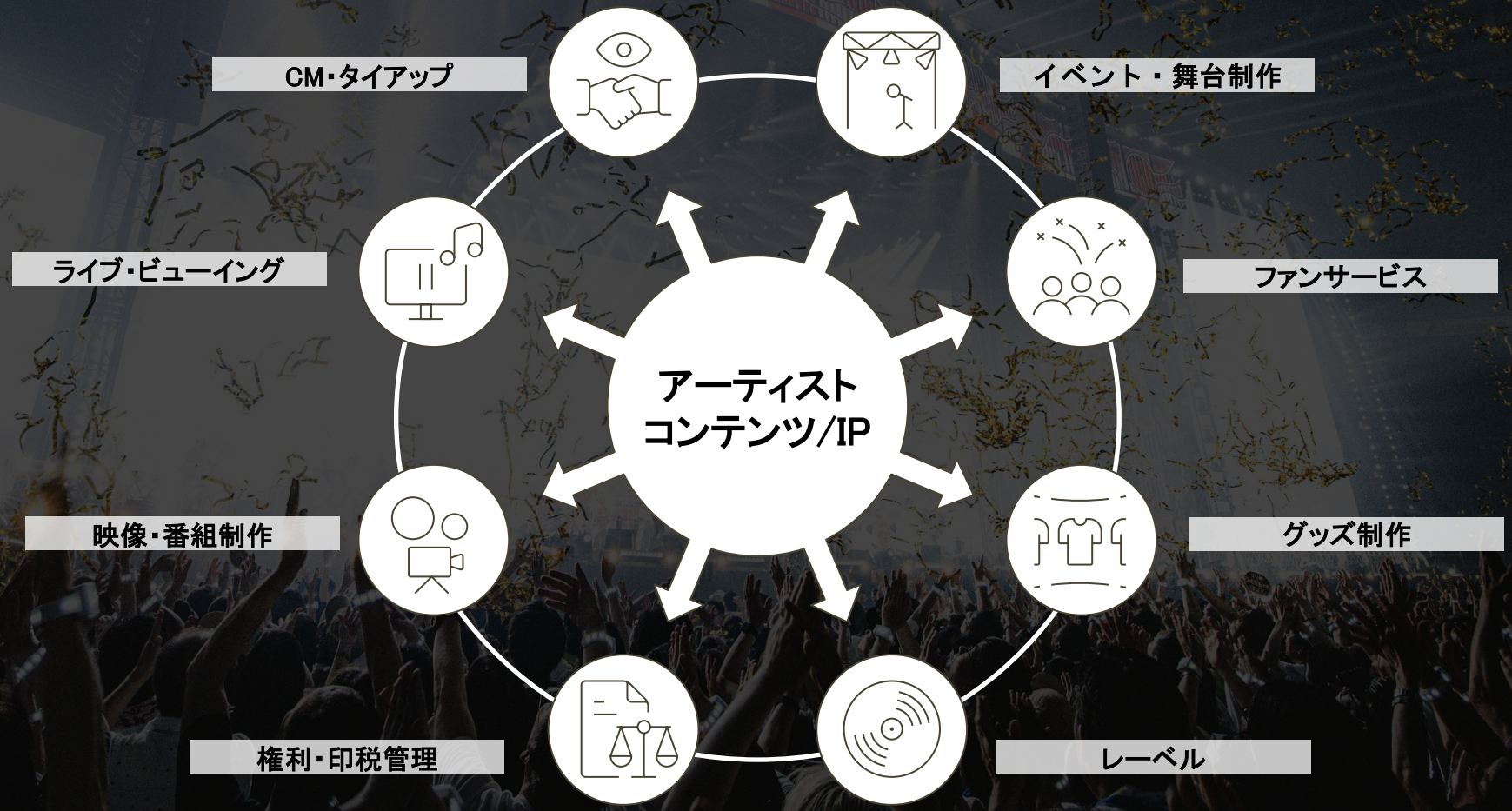
## 活躍の実績

全てのカテゴリーにおいて、
一過性でない実績あり



# 02.360°プロデュース



# 02.360°プロデュース



ミュージシャン



俳優



モデル



新人アーティスト



スタッフの経験値

| ❶ ミュージシャン | ❶ ミュージシャン | ❶ ミュージシャン | ❶ ミュージシャン |
|---|---|---|---|
| | ❷ 俳優 | ❷ 俳優 | ❷ 俳優 |
| | | ❸ モデル | ❸ モデル |

# 03.ライブイズム

## 年間動員200万人

ライブ至上主義を掲げ、
長年に渡り多様なイベントを制作

## ライブ制作受託機能

国内外アーティストの日本国内公演、
海外公演制作を受託するなど、
所属アーティストに限らないライブ制作の
豊富な実績

## 海外招聘の実績

1988年のオフブロードウェイ・ミュージカル「MAMA, I WANT TO SING」の招聘をはじめとして、創業初期から世界一流のライブ・イベント作品を日本国内に展開

## ライブ軸での世界展開

世界22カ国、国内外で約101万人を動員したBABYMETALや、日本人バンド初の世界五大陸制覇を達成したFLOWなどを中心に、ライブを軸に世界に挑戦



# 03.ライブイズム

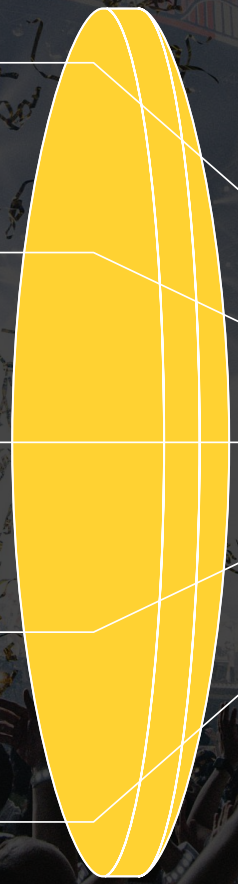
臨場感あふれる
ライブステージ

鮮明な劇場スクリーン

大迫力の音響

全国各地の映画館

最高のライブ体験を



LIVE VIEWING JAPAN

## 株式会社ライブ・ビューイング・ジャパン

設立：2011年6月2日

代表者：大里洋吉（会長）、青木普起（社長）

＜主な事業内容＞

・コンサート、舞台、イベントなどライブエンターテインメントの映画館中継・映画、コンサートフィルム、ドキュメンタリーなど収録物の企画、配給
・アニメ、ゲームなどの新規IPの企画開発、ならびにマネジメント。

# 04.47年間の実績

## 創業初期より ファンクラブを運営

ファンクラブは自社スタッフが創業期より運営
老若男女、世界各国の多様なファンの皆様が
長期的に当社アーティストを応援

## パートナー企業との 長きに渡る関係性

国内外のビジネスパートナーの皆様と
長期的で強固な信頼関係を築くことを重要視

## 権利保有楽曲 17000+曲

自社内で音楽出版管理を行なっており、
47年間でストックされた楽曲は安定的な
収益源に

## 日本と海外を結ぶ 文化の創造

芸能プロダクションの枠組みを超えて
文化の向上に寄与をしてきた実績

1978

2025

# 業績概況

## 2026年3月期

# ハイライト

## 営業収入、営業利益、経常利益において過去最高を更新

（単位：百万円）

| 営業収入 | 営業利益 | 経常利益 | 親会社株主に帰属する当期純利益 |
|---|---|---|---|
| 69,655<br>前年比：＋1,469<br>（＋2.2%） | 6,123<br>前年比：＋3,324<br>（＋118.8%） | 6,225<br>前年比：＋3,262<br>（＋110.1%） | 2,695<br>前年比：＋1,047<br>（＋63.5%） |

**POINT**

営業収入：大型音楽ライブツアーなどの実施に加え、コンサートグッズの好調や映画「国宝」のヒット等により増収

営業利益：増収要因に加え、販管費の減少により増益

親会社株主利益：本社オフィスの一部の事業転用に伴う減損損失等を特別損失として計上

# 事業トピックス

## Topic 1

### 全国ツアー、周年ドーム公演による大規模動員

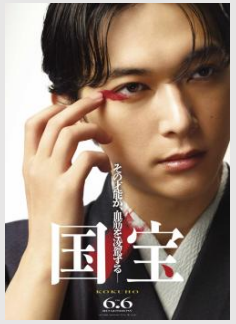
バンド史上最多動員となったサザンオールスターズや、6年ぶりとなる星野源の全国ツアー、
福山雅治、Perfumeのアニバーサリードーム公演などの大型公演が業績をけん引




## Topic 2

### 映画『国宝』の記録的大ヒット

邦画実写映画の興行収入記録を22年ぶりに更新
吉沢亮が日本アカデミー賞最優秀主演男優賞を受賞







## Topic 3

### BABYMETALが海外で日本人初の快挙

BABYMETALが、ロンドン・O2アリーナでの単独公演、全米総合アルバムチャートTOP10入り
日本人グループ初の記録をダブルで達成



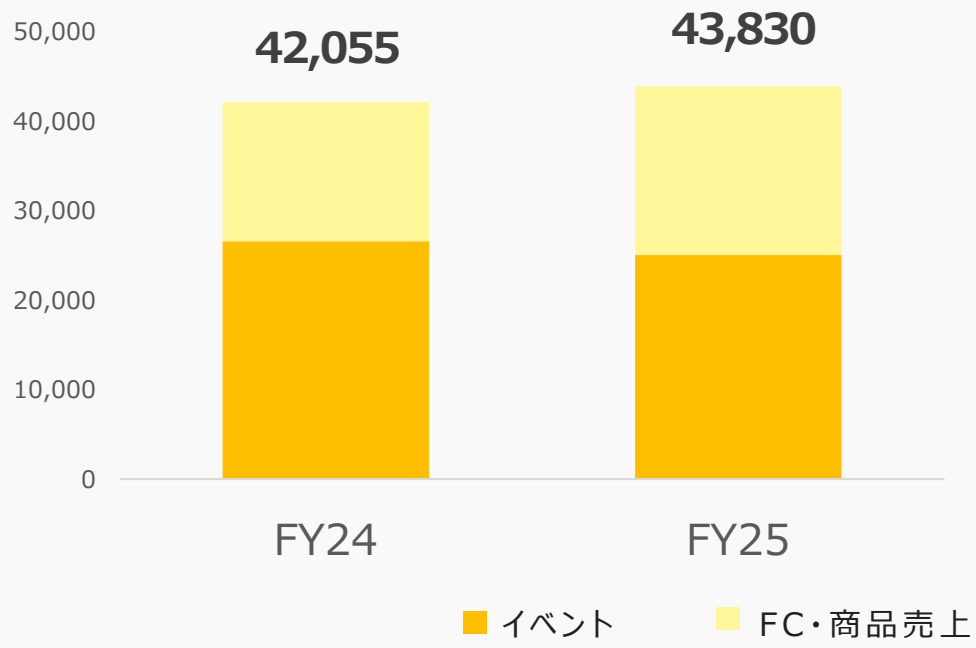
# イベント関連事業

## 大型ツアーの実施やコンサートグッズの好調などにより、増収増益

### 営業収入

**43,830**

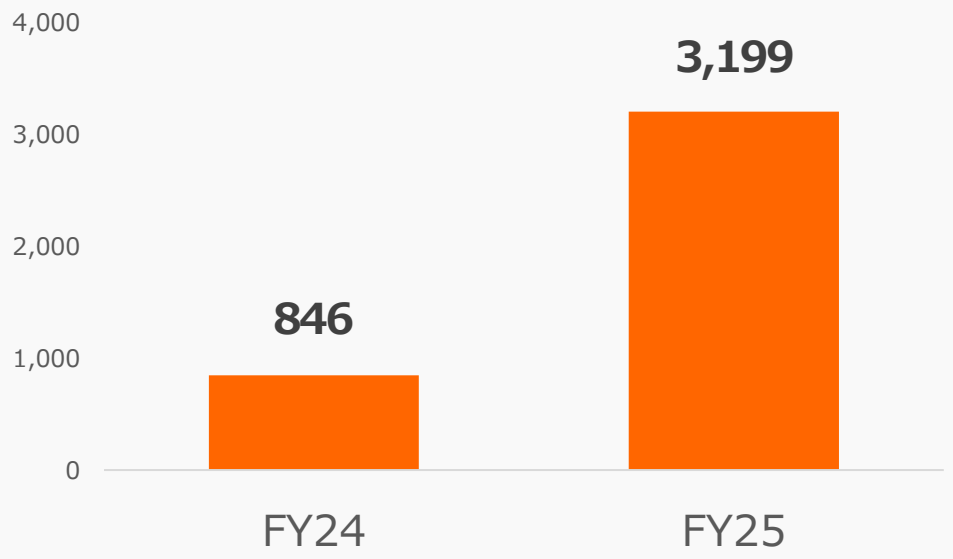
前期比：+1,775（+4.2%）




### セグメント利益

**3,199**

前期比：+2,353（+277.9%）




（単位：百万円）

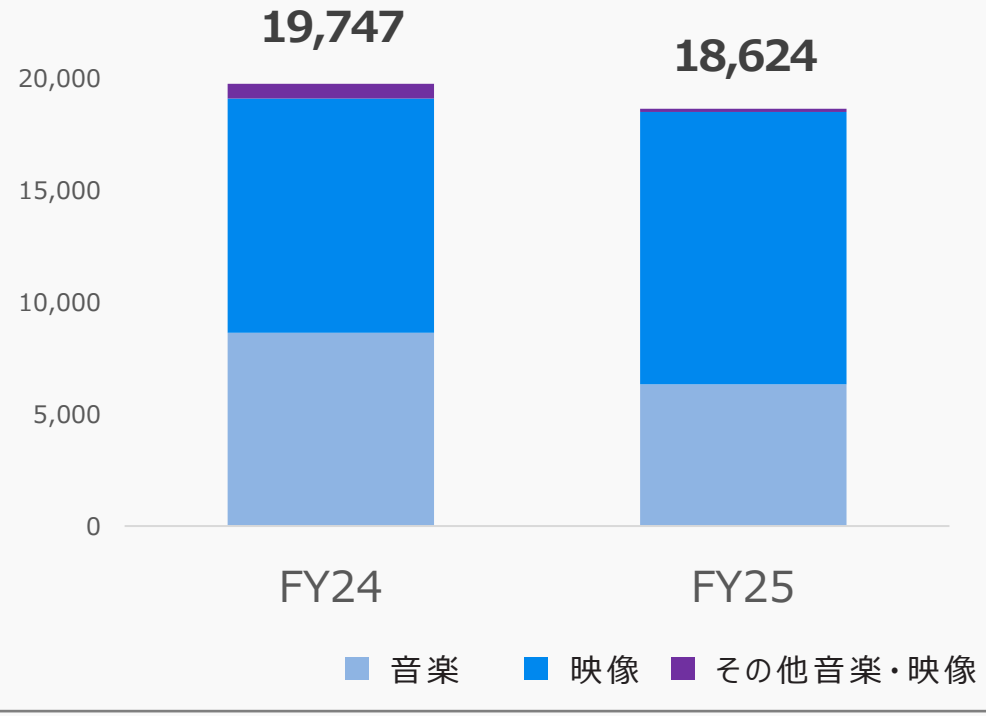
# 音楽・映像事業

## A-Sketchの連結除外により減収となったものの、番組制作収入や映画配給収入の好調により増益

### 営業収入

**18,624**

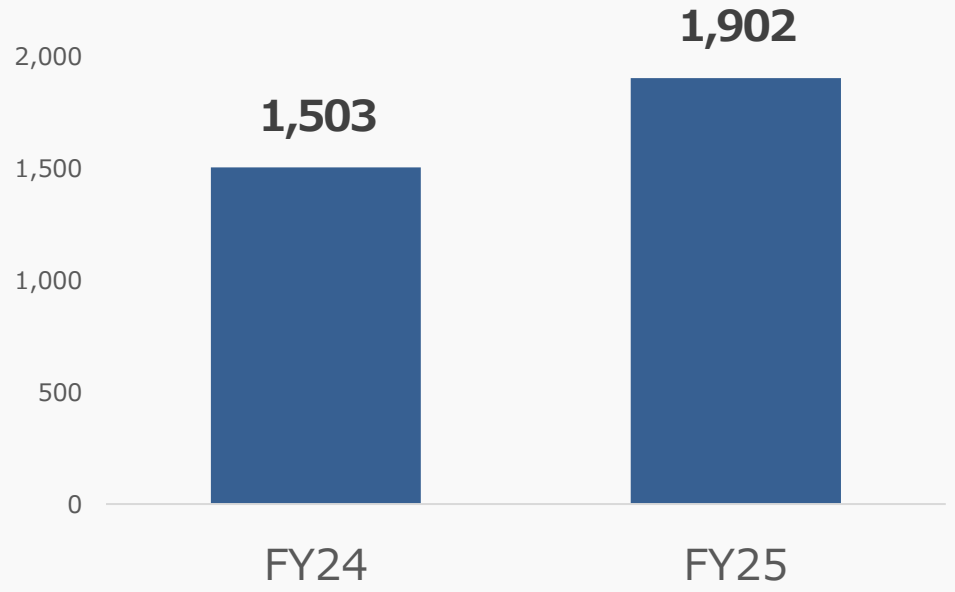
前期比：▲1,122（▲ 5.7%）




### セグメント利益

**1,902**

前期比：+399（+26.6%）




（単位：百万円）

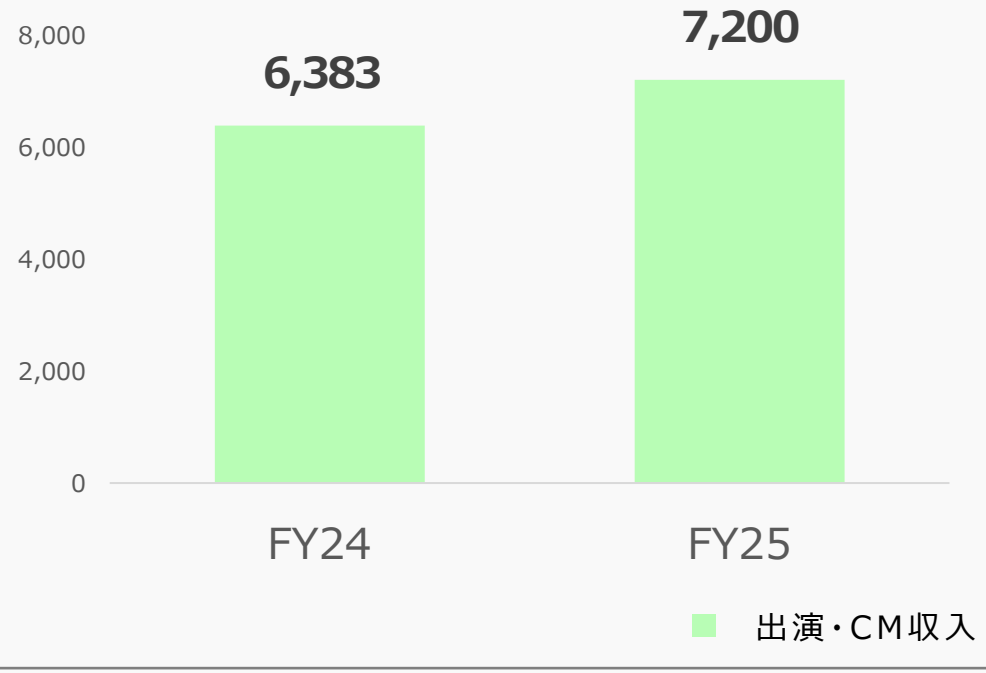
# 出演・CM事業

## 大型CM契約の好調に加え、固定費配賦の減少などにより増収増益

### 営業収入

**7,200**

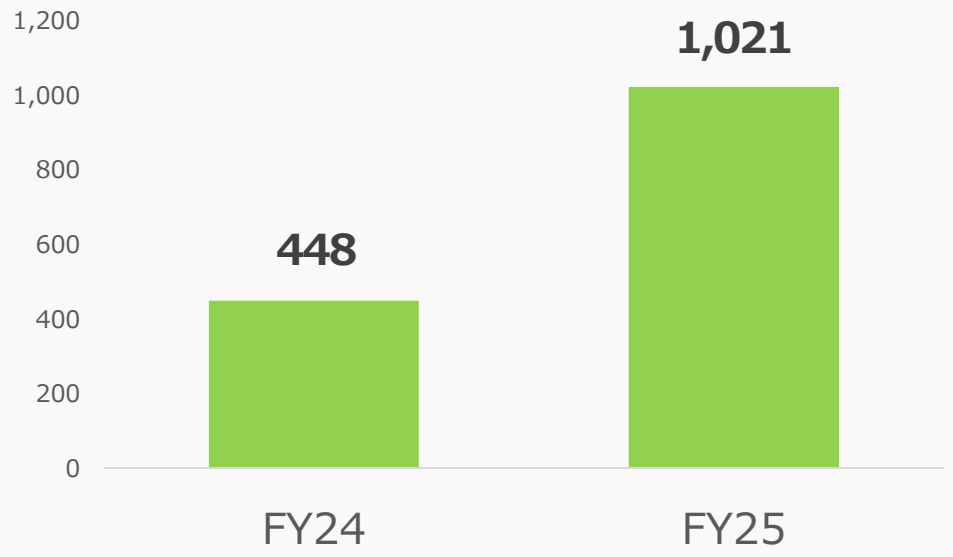
前期比：+817（+12.8%）




### セグメント利益

**1,021**

前期比：+572（+127.7%）




（単位：百万円）

# 中期経営計画

## 2027年3月期–2029年3月期

# 1.中期ビジョン

# 1-0.中期ビジョン（2027年3月期−2029年3月期）

## 「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

### 創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域 -

- Artist Produce（アーティスト）
- Content & IP（オリジナル作品・IP）

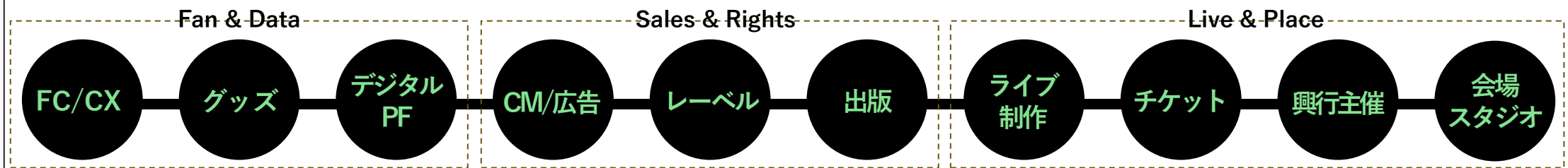
■ 世界を見据えた「アーティスト」 の発掘・プロデュース強化
■ 世界を魅了する 「オリジナルコンテンツ」 の創出

### 共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域 -

- Global Produce（海外アーティスト）
- Culture Tourism（地域での滞在体験）

■ 国境を超えた 「360° パートナーシップ」 の提携
■ 世界と地域を繋ぐ 「カルチャー・ツーリズム」 の提供

### 基盤 - 価値を最大化する ソリューション領域 -




■ 国内外の全てのアーティスト活動を支える 「サービス・ソリューション」 への進化

# 1-0.中期ビジョン（2027年3月期−2029年3月期）

## 「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

### 創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域 -

- Artist Produce（アーティスト）
- Content & IP（オリジナル作品・IP）

■ 世界を見据えた「アーティスト」 の発掘・プロデュース強化
■ 世界を魅了する 「オリジナルコンテンツ」 の創出

### 共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域 -

- Global Produce（海外アーティスト）
- Culture Tourism（地域での滞在体験）

■ 国境を超えた 「360° パートナーシップ」 の提携
■ 世界と地域を繋ぐ 「カルチャー・ツーリズム」 の提供

### 基盤 - 価値を最大化する ソリューション領域 -

- Fan & Data：FC/CX、グッズ、デジタルPF
- Sales & Rights：CM/広告、レーベル、出版
- Live & Place：ライブ制作、チケット、興行主催、会場スタジオ

■ 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

# 1-1.世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

既存コア領域

**輝く原石と向き合い多方面での才能開発を行うとともに、
グローバルアーティストの発掘/育成や、所属アーティストのグローバル活動に注力する**

## アミューズの理念

**全身全霊**

無限の才能を持つアーティスト
一人ひとりに全力を尽くす

**アーティスト・ファースト**

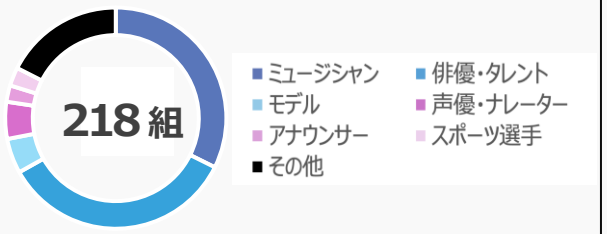
短期的な会社利益＜中長期的な活躍

×

## アミューズの強み

**豊かなアーティストポートフォリオ**

多彩なジャンルでのプロデュース能力
（音楽・役者・声優・文化人）




×

## 注力テーマ

**国内外における幅広い才能開発**

多言語アーティストの発掘/育成
海外現地における発掘/育成/提携
独自の育成プログラム開発

**海外でのビジネス拡大**

ライブ公演・SNS・SVODを起点とした
海外マーケットへのアプローチ

**ビジネスを超えた
長期的な信頼関係**

**ジャンルを超えた
多方面での活動**

**国境を超えた
グローバルな活動**

# 1-1.世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

既存コア領域

## 実績・事例

**オーディションによる新規契約数（レッスン生含む）**

**15組**




2017年以来の6年ぶりとなった全国規模でのオーディション




幅広いクリエイター11名がサポーターとなったオールジャンル型オーディション




ライブステージを交えた、アミューズ初の新グループ候補生オーディション




フォトグラファーとのコラボレーションによる新型オーディション

# 1-1.世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化

既存コア領域

## 実績・事例

**海外売上**

**24年3月期**
**38億円**

**25年度3月期**
**48億円**

**26年3月期**
**56億円**




日本人アーティスト初のロンドン・O2アリーナ（20,000人収容）単独公演




アジア・北米・ヨーロッパ等でのワールドツアーを複数開催




台北・上海・ソウルでの
初のアジアツアーを開催




韓国コスメブランドの
アンバサダーに就任




初の単独公演を台北で開催

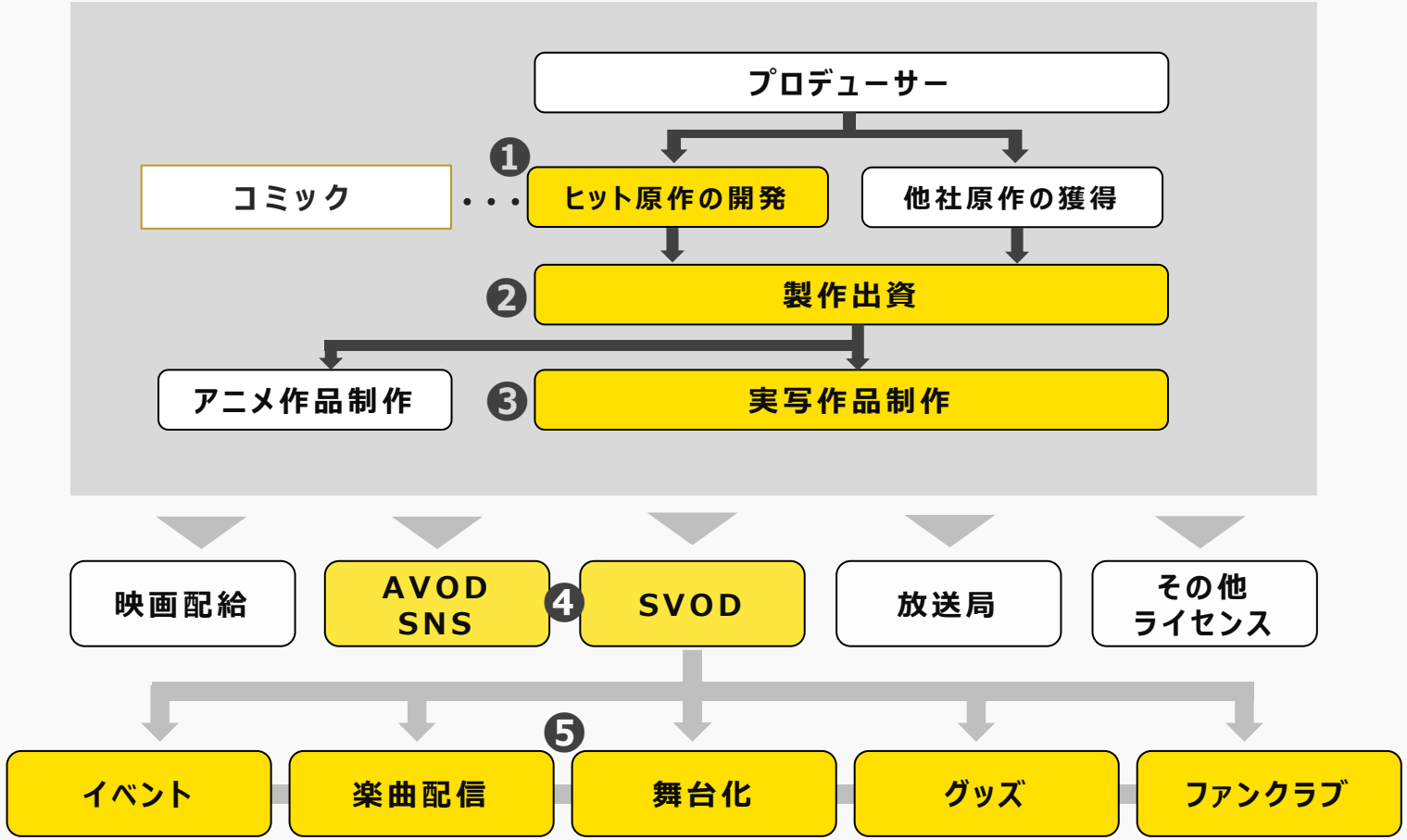



ワンマンツアーのファイナル公演を台北で開催

# 1-2.世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創造

既存コア領域

**グループ内でのクリエイティブ体制のもと、映像作品（実写/アニメ）の開発・制作に引き続き注力**




## ＜実行する５つのこと＞

❶ コミック化を試金石とする自社ヒット原作の開発

❷ 幹事出資作品の増強

❸ 制作機能の内製化/業務提携
- 資本業務提携、M&A

❹ 世界市場を見据えた、VOD/SNSとの連携強化

❺ オールアミューズによるヒット作品の二次収益化

# 1-2.世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創造

既存コア領域

## 実績・事例

### 出資映画：21本（うち幹事作品7本）










### アニメ：２作品（うち未放映1作品）





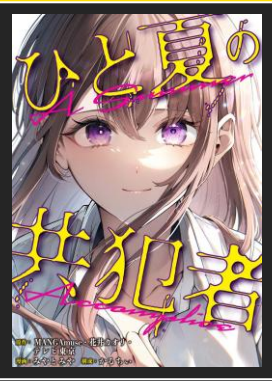

2026年タイトルは
近日発表予定

幹事作品/出資作として
年3～4本を制作

### コミック：43作品をリリース（うち４作品が実写ドラマ化）



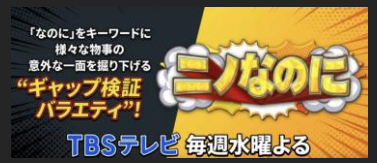







### 番組制作（連結子会社の極東電視台が過去最高益）







# 1-0.中期ビジョン（2027年3月期−2029年3月期）

## 「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

### 創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域 -

- Artist Produce（アーティスト）
- Content & IP（オリジナル作品・IP）

■ 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化
■ 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創出

### 共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域 -

- Global Produce（海外アーティスト）
- Culture Tourism（地域での滞在体験）

■ 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携
■ 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

### 基盤 - 価値を最大化する ソリューション領域 -

- Fan & Data：FC/CX、グッズ、デジタルPF
- Sales & Rights：CM/広告、レーベル、出版
- Live & Place：ライブ制作、チケット、興行主催、会場スタジオ

■ 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

# 1-3.国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携

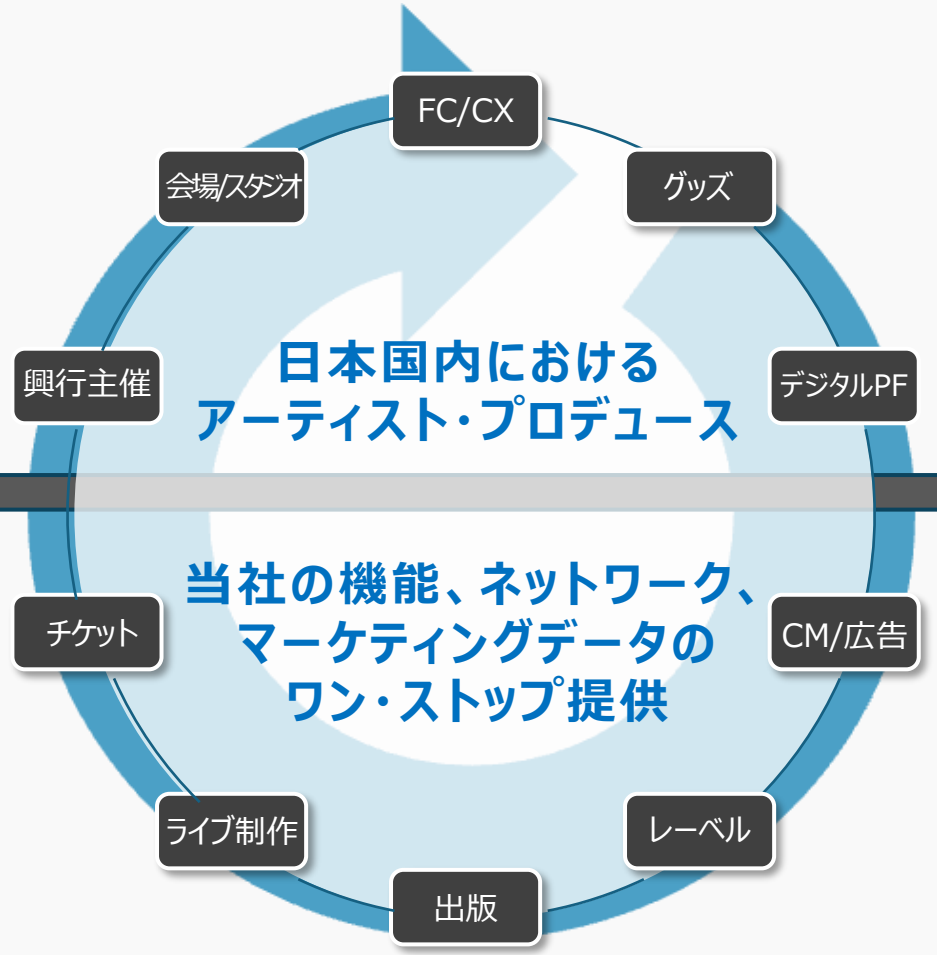
新規成長領域

**3年間で20組の海外アーティストとのパートナーシップ提携を目標とし、
所属や国境を超えてアーティストとファンに選ばれる「ベスト・パートナー」を目指す**

## 海外アーティスト

- アジアを中心に想定
- 日本マーケットへの進出を視野に入れた本格実力派
- 母国での動員実績あり

**提携数(3年間目標)**
**20組以上**




## 日本マーケット

- 世界の音楽市場二位
- 会場の増加等により
  ライブ市場は右肩上がり
- アーティストを長く応援する
  ファンクラブ文化

**売上規模(2028年度)**
**100億円以上**

# 1-4.世界と地域を繋ぐ「カルチャーツーリズム」の提供

新規成長領域

**・既存施設の活用による宿泊滞在事業を山梨県西湖・香川県豊島で開始**
**・事業性や市場動向等を踏まえながら、今後の事業計画を検証**

## ツーリズム市場のポテンシャル

| | 2025年実績 | 2030年予測 |
|---|---|---|
| 国内旅行消費額（日本人） | 26.7兆円 | 30兆円 |
| 国内旅行消費額（インバウンド） | 9.5兆円 | 15兆円 |
| 訪日外国人観光客 | 4,268万人 | 6,000万人 |
| 地方シフトのトレンド | ・三大都市圏の伸び率は鈍化(+4.9%)<br>・地方部は急成長(+15.5%) | |

観光庁：「旅行・観光消費動向調査」（国内旅行消費額・単価の推移）
観光庁：「宿泊旅行統計調査」（地方シフト・前年比データ）
観光庁：「観光立国推進基本計画」（2030年目標）






# 1-0.中期ビジョン（2027年3月期−2029年3月期）

## 「創造」と「共創」の両翼で、世界へ羽ばたくプロデュースハウスへ

### 創造 -内から生み出し時代を創る既存コア領域 -

- Artist Produce（アーティスト）
- Contents & IP（オリジナル作品・IP）

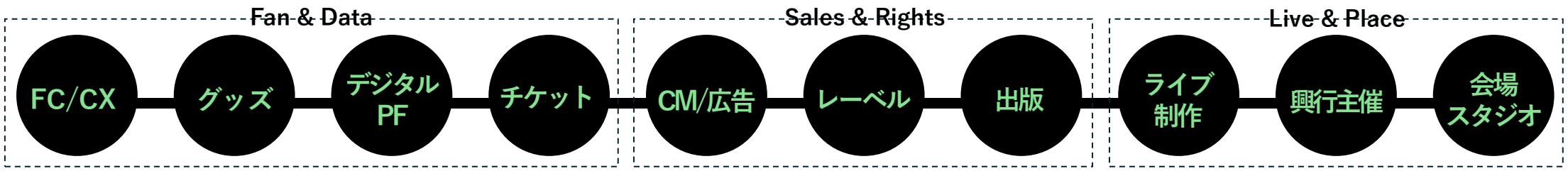
■ 世界を見据えた「アーティスト」の発掘・プロデュース強化
■ 世界を魅了する「オリジナルコンテンツ」の創出

### 共創 -外から呼び込み市場を拓く新規成長領域 -

- Global Produce（海外アーティスト）
- Culture Tourism（地域での滞在体験）

■ 国境を超えた「360°パートナーシップ」の提携
■ 世界と地域を繋ぐ「カルチャー・ツーリズム」の提供

### 基盤 - 価値を最大化する ソリューション領域 -




■ 国内外の全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

# 1-5.全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

ソリューション領域

**ソリューション機能の競争優位性を確立するとともに、
国内外における新しいファンコミュニティの構築、ファンエンゲージメントの向上を実現する**

## 認証基盤・UI/UX



日進月歩の技術革新の中、
認証方法やUI/UXに改善の余地あり

**認証基盤、UI/UXの最適化を通じて
お客様ひとりひとりへの最適な提案、
LTV（顧客生涯価値）の向上を図る**

×

## ボーダレス



既存のチケット流通網では、
海外ファンの購入障壁が高い

**自社開発のチケットサービスをさらに磨き
ボーダレス・チケッティングを実現する**

×

## 独自性



所属アーティストに最適化された
内製化機能

**連結子会社であるKultureを中心に
最先端テクノロジーを活用した
独自サービスを引き続き開発する**

×

## D2F



外部機能やプラットフォームを介すのみだと
顧客データやノウハウが残らない

**バリューチェーンの垂直統合を推進し、
ファンに直接届けられる基盤へ進化する**

**当社品質のエコ・システムの外部提供による安定収益基盤の構築を目指す**

# 1-5.全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

ソリューション領域

## 実績・事例




当社提供のD2Fサービスにて利用できる共通ID基盤として運用
5年間で会員数は **1.5倍以上** に成長

### 高度なターゲティング・LTVの最大化

- FC/EC/配信ライブ/デジタル/チケットなどの各サービスの共通認証基盤として運用
- 顧客属性や購買行動のクロス分析とターゲティングを強化
- サービスを横断した能動的なアプローチ、プロモーション、キャンペーン等による潜在的なファン層の掘り起こしを実現



# 1-5.全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

ソリューション領域

## 実績・事例

SAKUTICKET
サクチケ




チケット流通に必要な全機能を実装した内製化サービスにより
これまでアクセスできなかった「ライブ来場者」のデータを獲得・蓄積

**「来場者」を可視化し、新規会員を能動的に獲得**

**取扱公演数**

サービス開始以降

**300公演超**

**登録者数**

**約50万人**















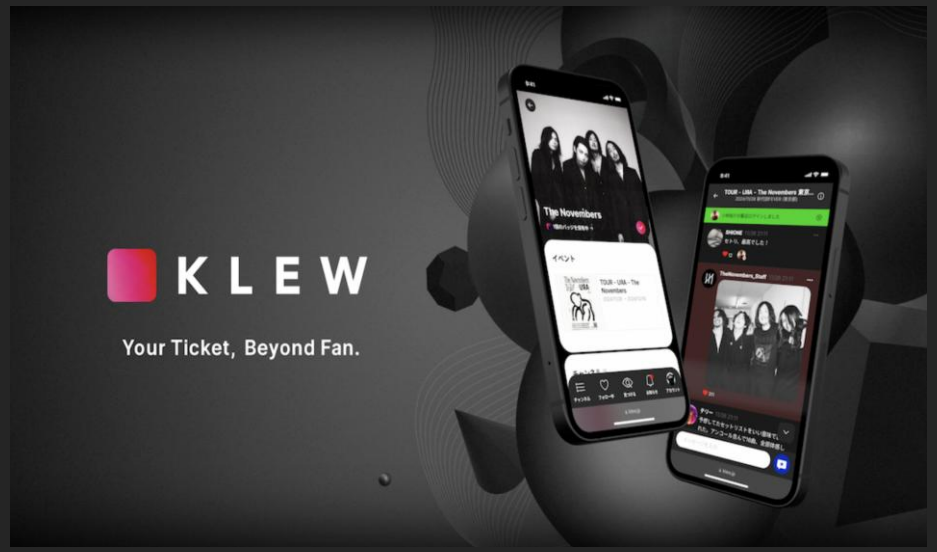





# 1-5.全てのアーティスト活動を支える「サービス・ソリューション」への進化

ソリューション領域

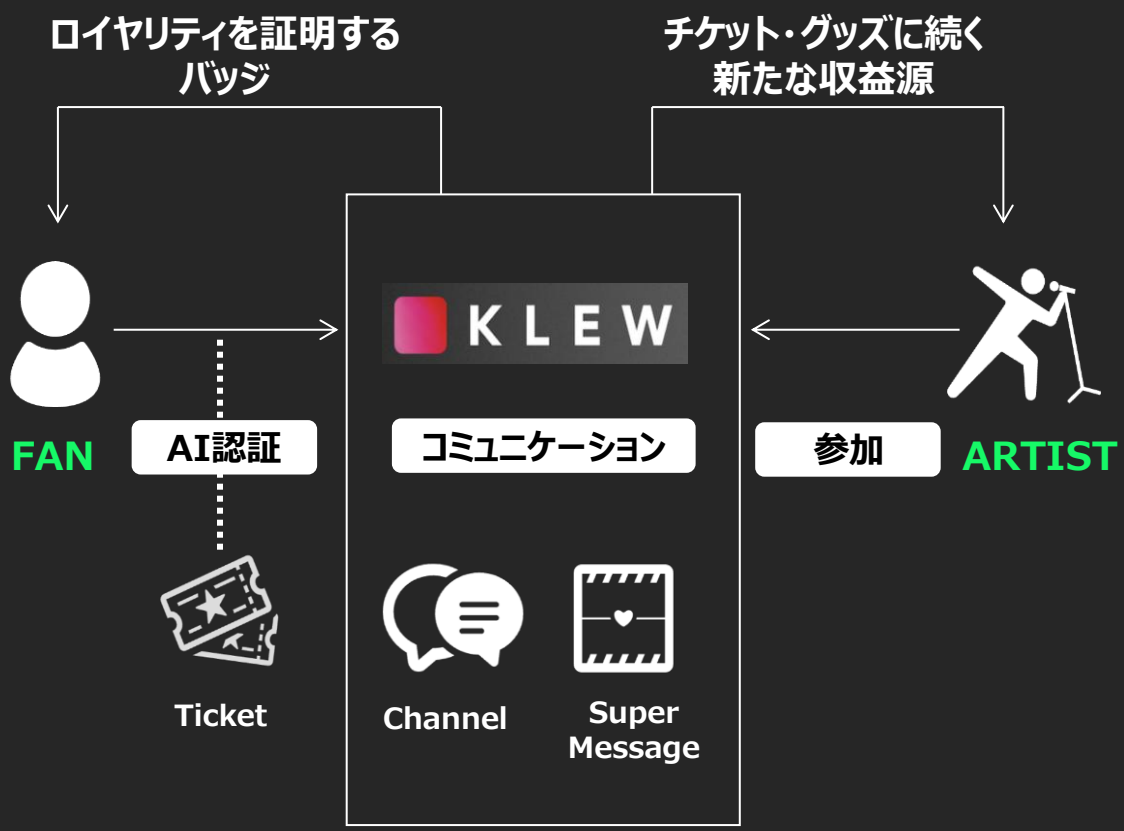
## 実績・事例




同一公演のライブチケットを持つファンの方々や出演アーティストが
デジタル上でコミュニケーションを取ることを可能とする
国内初（2025年5月特許取得済み）のプラットフォーム

**ファンコミュニケーションサービス NO.1を目指す**

- 自社開発によるスピーディーな追加機能の実装と改修
- 演劇、スポーツ、映画市場など他エンターテインメントでも利用可能
- グローバルでのサービス展開も視野に




**2024年11月のローンチ以降、44組のアーティストが利用**
**ファンの参加率も高く、今後のさらなる成長を目指す**

# 1-5.あらゆる才能をダイレクトに届け、データを蓄積するエコシステムへ

ソリューション領域

**源泉となる才能・IP**

所属アーティスト / オリジナルコンテンツ / 提携アーティスト / 地域資産・ツーリズム

アーティスト/IP価値の最大化 ↑ ↓ アーティスト/IPコンテンツの提供

**Live & Place：空間と体験**

・興行主催、制作、演出
・会場やリハーサルスタジオの運営管理

**Sales & Rights：B2B**

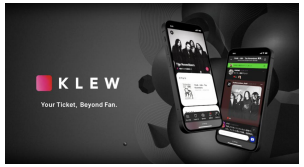
・コマーシャル営業、企業協賛/コラボレーション、商品開発
・自社レーベル/楽曲タイアップ、著作権管理

緊密な連携

**Fan & Data：ファンと直接繋がる顧客接点**

SAKUTICKET サクチケ




（チケット・会場販売・コミュニケーションサービス）

ファンクラブ 29+ / A!SMART / Amuse+ / LiVESHiP / Wallet

（FC・EC・デジタルコンテンツ・配信プラットフォーム）

**顧客データの利活用によるLTVの最大化**

行動/購買/リアクションデータの蓄積 ↑ ↓ 熱狂の最大化と感動体験の提供

ファン・お客様

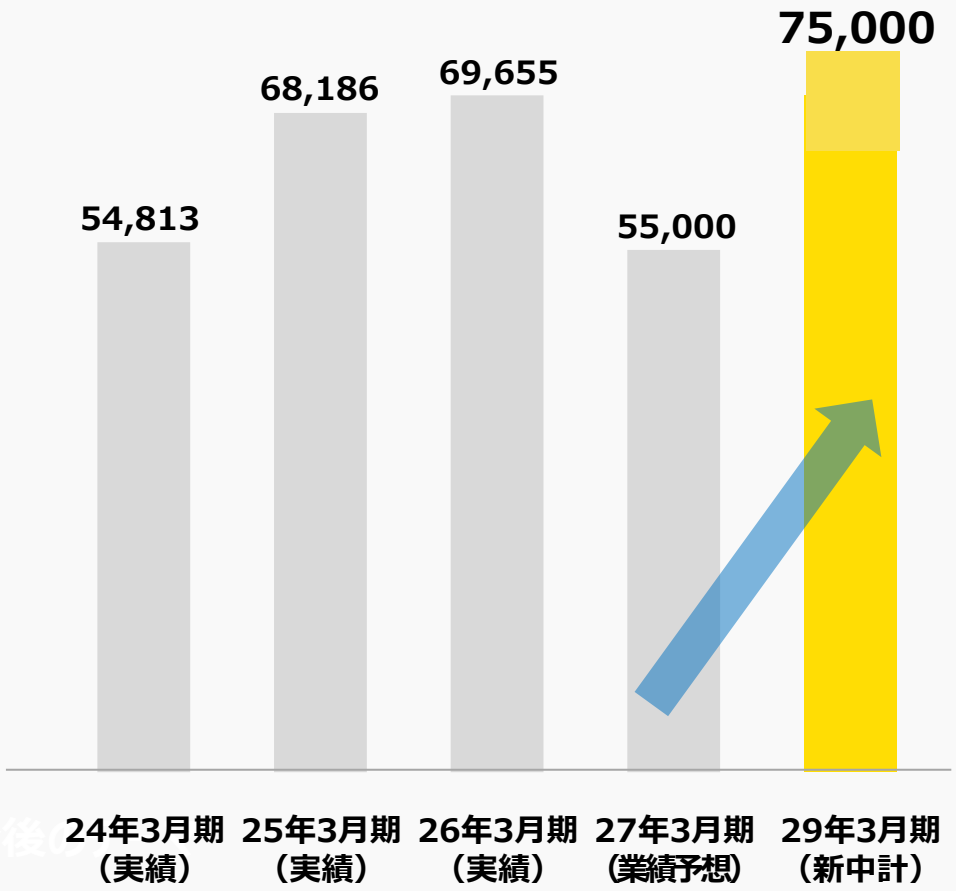
# 2.中期経営目標

（2027年3月期－2029年3月期）

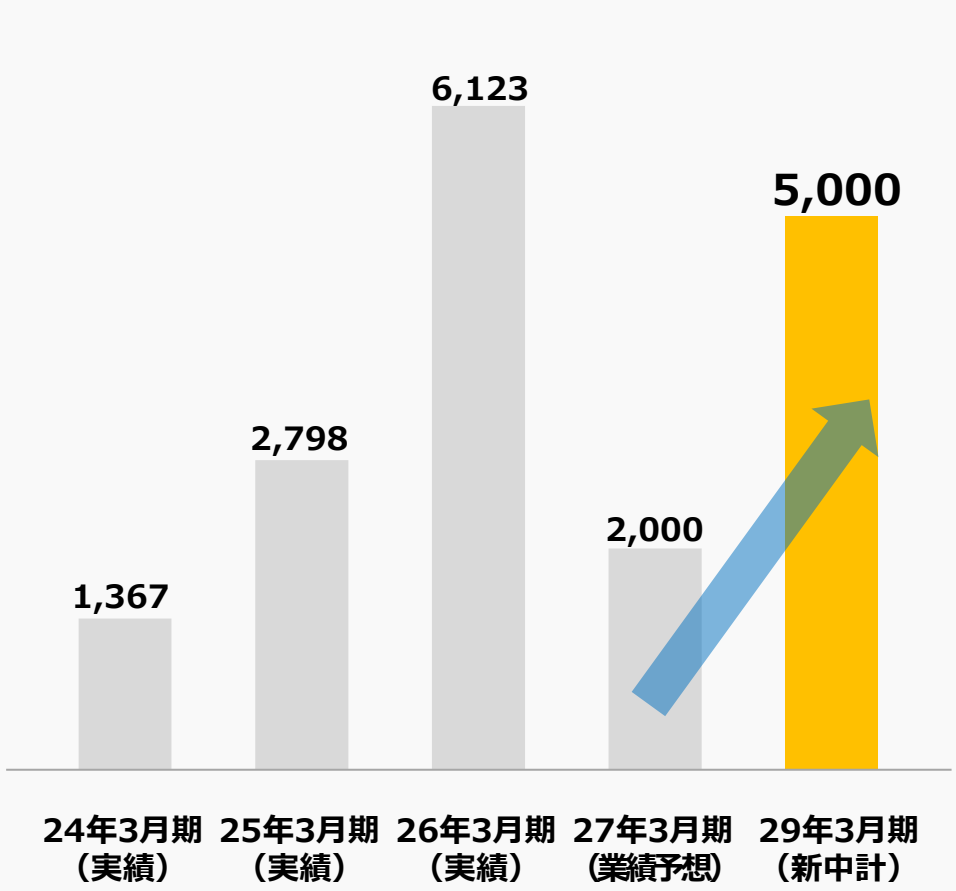
# 2-1.中期経営目標

## 創立51年目以降の安定的な収益基盤の構築と利益水準の底上げを今後のテーマに設定

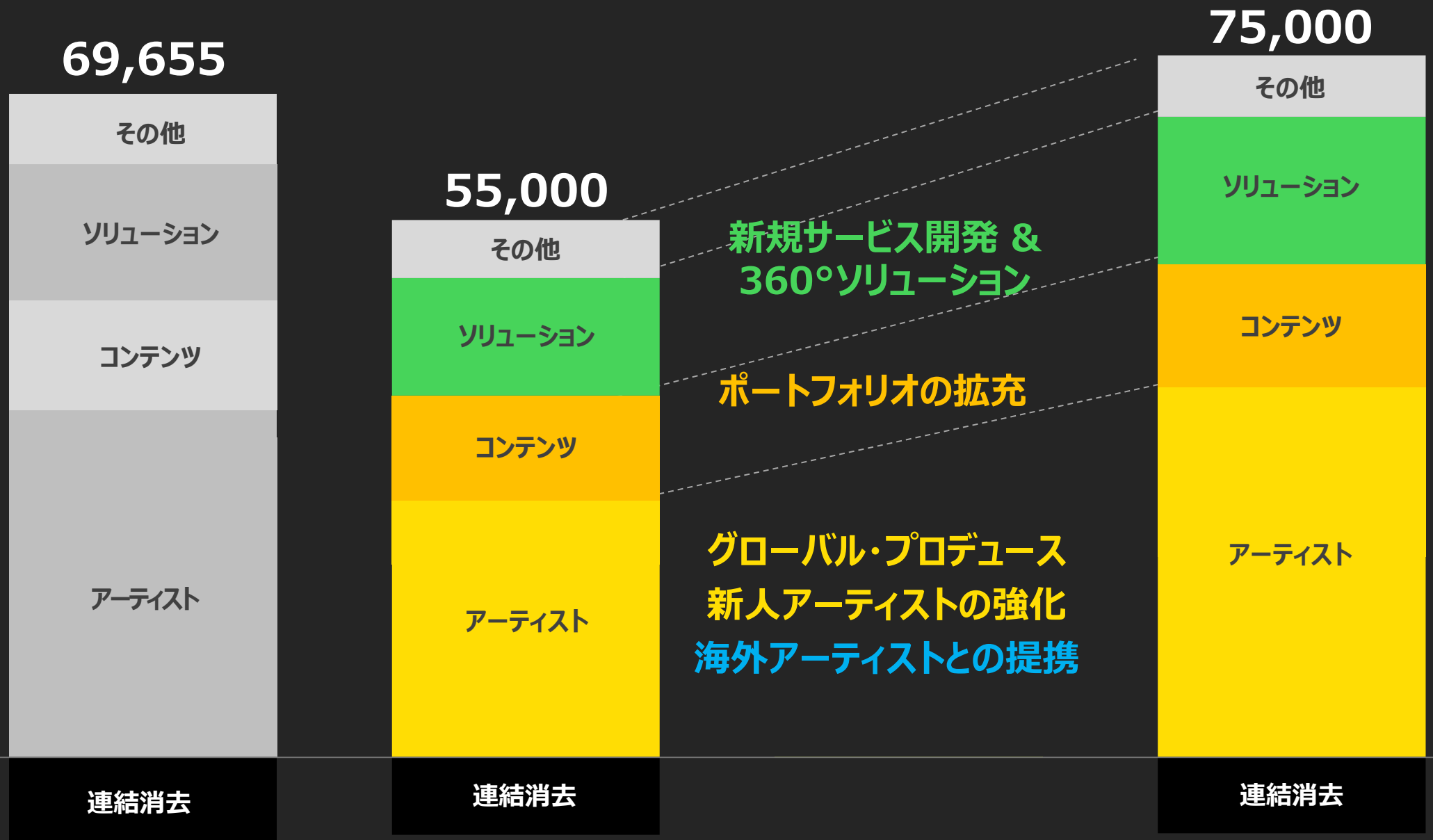
### 連結営業収入




### 連結営業利益



# 参考：戦略区分ごとの推移イメージ（営業収入）



# 3.株主還元・キャピタルアロケーション

（2027年3月期－2029年3月期）

# 3-1.株主還元

## DOE3%への引き上げと独自優待の拡充により、中長期的な株主価値を最大化する

### 配当方針

■ 事業特性による業績の変動性に鑑み、安定的・継続的な還元を第一とする

■ 業績の変動に左右されにくい指標として、DOE（株主資本配当率）を用いる

■ 資本効率向上と還元強化の観点から、**従来の「DOE2%」を「DOE3%」へ変更**

### 自己株式

■ 事業環境・経営状況に応じて自己株式の取得を機動的に実施する

■ 自己株式は「M&Aへの備え」「株式報酬への充当」を目的に保有する

■ **「発行済株式総数の5%」を保有上限とし、**上限を超えた株式は**毎年7月末に消却することを原則とする**

### 株主優待

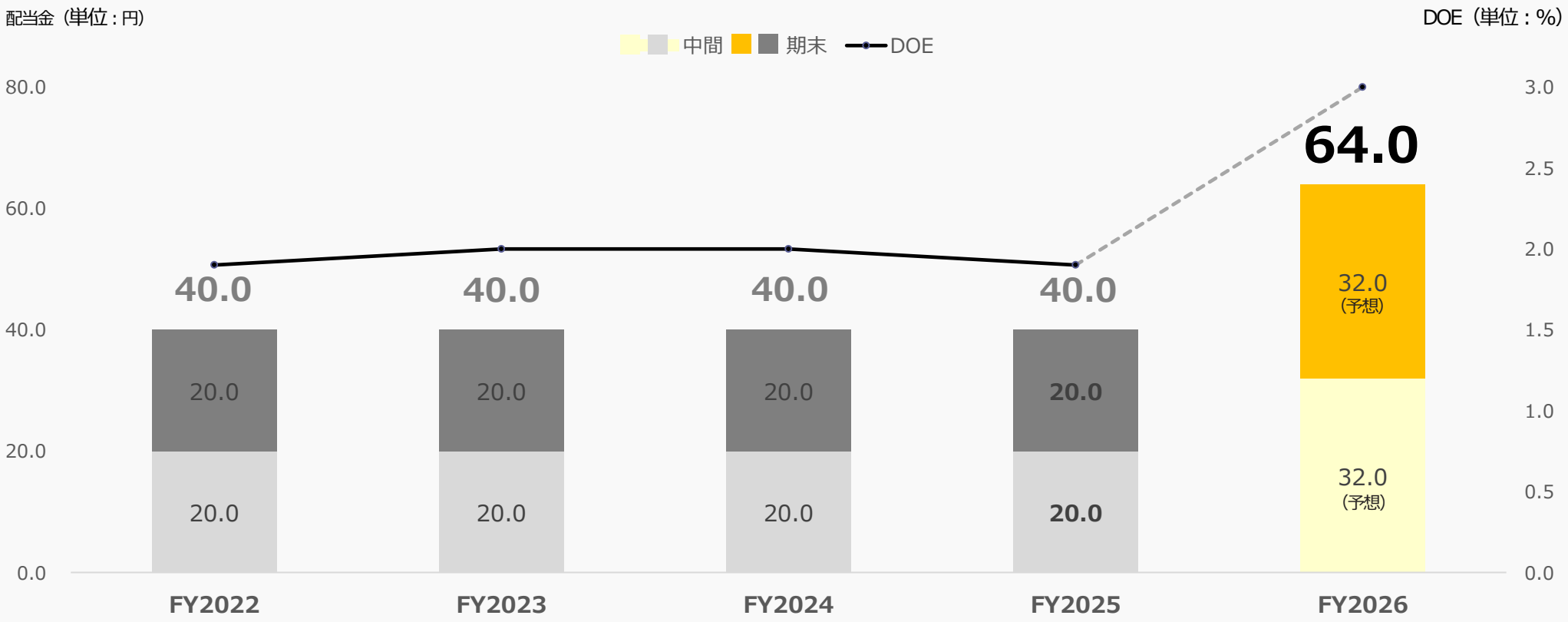
■ 2025年度より株主優待の内容を拡充し、3単元（300株）以上を保有している株主様に向けた優待を拡充

＜2025年度＞
・A!-POINT 5,000ptの進呈
・当社アーティスト出演舞台ご招待（抽選）
・ライブ・ビューイング・チケットの進呈

■ 当社の事業特性や株主構成に鑑み、当社事業への理解を深めていただくことを目的として **株主優待を強化する**

# 配当予想

## FY2026は、中間32円／期末32円、年間普通配当64円を予定
## 配当利回りは3.14%※に向上

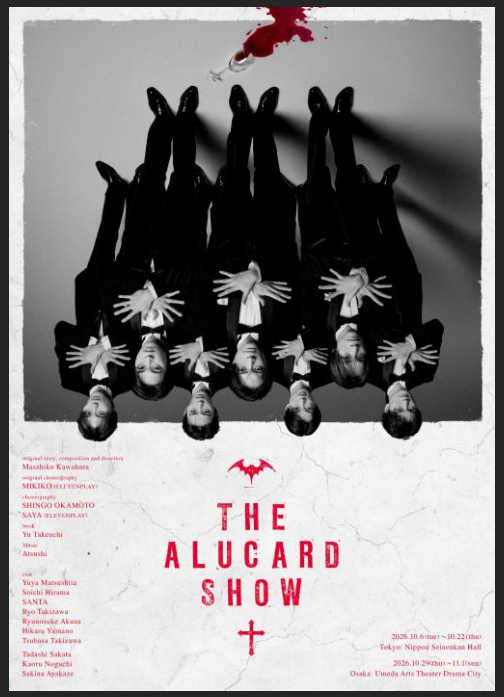



中期的な配当方針：純資産配当率(ＤOE)3%を目途

※2026年3月27日(権利付き最終日)の終値をもとに計算

# 株主優待 -2026年度優待概要

## 定期優待（100株以上保有株主対象）










A!POINT

- THE ALUCARD SHOW ペアご招待（抽選）
- 映画「さとこはいつも」ムビチケ前売り券（2枚）
- 豊島ファクトリーオリジナルクラフトビール4本セット
- A!-POINT 2,000pt　より選択

※300株以上保有株主は上記いずれかに加えてA!-POINT 5,000ptを付与

## 特別優待（300株以上保有株主対象）








©松竹、アミューズ

- 熱海五郎一座 ペアご招待（抽選）
- A VILLAGE ペア宿泊ご招待（抽選）
- UPCYCLE WEAR Long T（抽選）

# その他株主施策

## 当社事業への理解を深めていただくために、
## 定時株主総会後に所属アーティストによるイベントを実施



高い音楽的技術と実験的なサウンドが融合した3人組音楽ユニット

**Dios**



途切れることなくミュージカルの話題作に出演し続ける

**甲斐 翔真**

Photo by Jun Arakawa

# 3-2.キャピタルアロケーション

| | | |
|---|---|---|
| 3年間の営業CF 45億 | 事業投資 50億 | 中長期的な事業開発への投資<br>（IP/サービス開発、M&Aや出資等によるグループ機能の強化） |
| 現預金 200億 | 設備投資等 30億 | アーティストのクリエイティブ環境他 事業に係る設備投資 |
| | 現預金 130億 | 1年間の固定費/運転資金を確保することを基本方針とし、<br>経営環境や事業状況を踏まえて自社株買い等を検討 |
| | 株主還元 35億 | DOE（株主資本配当率） 3%を目処とした安定配当 |
| 現預金 70億 | ー | 主な投資活動が親会社によるものであることから、<br>完全子会社以外の子会社の財務数値を除外 |

Q&A

# 質疑応答

amuse.co.jp

お問い合わせ先：

株式会社アミューズ
経営企画部 IR・サステナビリティ室
amuseir@amuse.co.jp

※お問い合わせに対する回答は平日のみ(土・日・祝日以外)となります。
また、内容によっては返信にお時間を頂く場合がございます。何卒ご了承下さい。

## IRニュースメール

ご登録いただいた方へ、決算・そのほか最新情報をお知らせするサービスです。
是非、ご登録ください。

[ 免責事項 ]
本資料および本説明会における質疑応答、市場予測、業績見通しなどの内容は
現時点で当企業グループが本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものであります。
実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。


54