

**2025年度
舞台・ライブエンタテインメント産業に係る業界横断定点調査
調査結果サマリー**

**一般社団法人日本音楽事業者協会
一般社団法人日本音楽制作者連盟
一般社団法人コンサートプロモーターズ協会
一般社団法人緊急事態舞台芸術ネットワーク
(調査受託：一般社団法人芸術と創造)**

調査概要

構成員数・売上高

業況・景況、課題認識

インバウンド・アウトバンドへの対応

調査概要

⇒265の団体から回収。

調査名	2025年度「舞台・ライブエンタテインメント産業に係る業界横断定点調査」
主催	一般社団法人日本音楽事業者協会（JAME）、一般社団法人日本音楽制作者連盟（FMPJ）、 一般社団法人コンサートプロモーターズ協会（ACPC）、一般社団法人緊急事態舞台芸術ネットワーク（JPASN） ※1
調査対象	4統括団体の正会員企業※2
調査項目	構成員数、売上高、営業利益率、業況・景況、経営課題等を中心とした設問のほか、 法人形態、事業内容、芸術分野、所在地等
回答方法	指定のURLにアクセスしオンライン上にて回答
調査期間	2025/10/1~2025/11/11※3
有効回答数	265件 (内数※4) 一般社団法人日本音楽事業者協会： 26件（回収率：51%） 一般社団法人日本音楽制作者連盟： 22件（回収率：9%） 一般社団法人コンサートプロモーターズ協会： 68件（回収率：85%） 一般社団法人緊急事態舞台芸術ネットワーク：164件（回収率：76%）
調査受託※5	一般社団法人芸術と創造

※1：JPASNは独立行政法人日本芸術文化振興会委託事業「令和7年度文化芸術活動の動向把握に向けた基礎資料収集事業」に基づく実施

※2：JAMEは一定条件にて調査対象を絞り込み ※3：当初の締切を10/22とし、その後、11/7、11/11へと延長。

※4：複数統括団体への加盟企業が存在するため、内数の合計値が全体値とイコールとならないことに留意されたい。 ※5：設計・集計・分析業務の受託

調査概要

構成員数・売上高

業況・景況、課題認識

インバウンド・アウトバンドへの対応

会員企業の構成員数

➡回答企業の構成員の累計は14,728人。昨年調査からほぼ横ばい。

【回答企業の構成員数】

	2024年調査（有効回答272）		2025年調査（有効回答263）	
	累計人数	1社あたり	累計人数	1社あたり
舞台・ライブエンタテインメント事業関連	14,583人	54人	14,728人	56人
クリエイター・実演家	3,318人	12人	2,748人	10人
事業（アーティストマネジメント・制作等）	4,200人	15人	3,843人	15人
経営管理	1,735人	6人	1,204人	5人
技術・美術	2,014人	7人	1,245人	5人
その他	3,317人	12人	5,689人	22人

【参考】

- 総務省「経済センサス活動調査（平成28年度）」を元にした、経済産業省による「『舞台』又は『ステージ』に関係する業務を行う事業所の従業者数」の推計値は14,619人。出所）経済産業省「『舞台技術サービス業』（仮称）の日本標準産業分類における取扱いについて」

【算出方法】

- 「現在、あなたの会社・団体に舞台・ライブエンタテインメントに関する事業に従事している構成員の人数の規模を選択してください。」「それでは、関わっている仕事の内容別の構成員数の規模を選択してください。※公演の警備・サポート等で一時的に関与しているスタッフ（アルバイト等）は含みません。※雇用契約を結んでいない劇団員等の構成員も含めてお答えください。」という2つの設問を元に算出。

会員企業の売上高

➡回答企業の舞台・ライブエンタテインメント事業関連の売上高の累計は9,645億円。
昨年調査よりも累計売上高、1社あたり売上高ともに増加。

【回答企業の売上高】

	2024年調査（有効回答212）		2025年調査（有効回答217）	
	累計売上高	1社あたり	累計売上高	1社あたり
舞台・ライブエンタテインメント事業関連売上高	8,691億円	41億円	9,645億円	44億円

2025年調査 累計売上高 内訳※1

興行収入（公演のチケット収入、作品の公演料、委員会等による分配金等）	5,852億円
出演料・演出料・脚本料および権利収入（著作権料・放映権料・印税・ロイヤリティ収入等）	433億円
グッズ販売収入およびファンクラブ会費収入	520億円
主催者からの業務受託（公演開催、会場運営、技術、券売、プロモーション等）	2,026億円
国・地方自治体・その他公的機関からの補助金・助成金等の収入※2	269億円
企業協賛金等その他の舞台・ライブエンタテインメント事業に関する収入	546億円

【参考】

●びあ株式会社（びあ総研）「ライブ・エンタテインメント市場規模」調査によると、2024年のライブ・エンタテインメント市場規模は7,605億円である。

【算出方法】

●「あなたの会社・団体の直近の会計年度の「売上高」の規模はどのくらいですか。※舞台・ライブエンタテインメント事業以外の収入も含めた会社・団体全体の売上高を選択してください。」「それでは、直近の会計年度の「売上高」として、最も近いものを選択してください。」「次の収入のうち、あなたの会社・団体の直近の会計年度において発生したものを全て選択してください。」「では、各収入区分が売上全体に占める割合として最も近いと感じるものをそれぞれ選択してください。」という4つの設問を元に算出。4つ目のセグメント売上高に関する質問では「答えられない」という設問も設けており、回答があったもののみを累計。

【注】

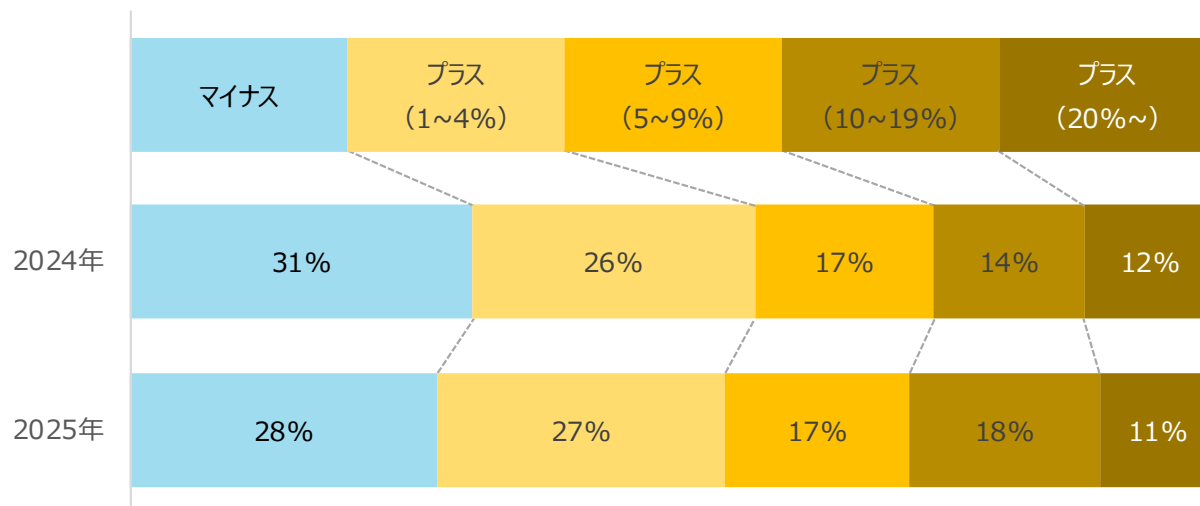
※1：2024年調査でも内訳を調査しているが、2025年調査では、一部項目を変更したため、純粋な比較が難しい。

※2：調査票上では、「国・地方自治体・その他公的機関からの補助金・助成金等の収入（舞台・ライブエンタテインメント事業に関連したもののみに限る）」と表記。

営業利益率

⇒マイナスの企業は減少し、「10～19%」の区分の企業が増加。

【回答事業の営業利益率】



【算出方法】

●以下の2つの設問文の結果に基づく。

・あなたの会社・団体の直近の会計年度の「営業利益率」はプラスですかマイナスですか。

・では、「営業利益率」としてあてはまるものを選択してください。

※「営業利益率」とは「営業利益」を「売上高」で除したものです（営業利益/売上高）。また、「営業利益」とは、「売上高」から「売上原価」と「販売費（広告宣伝費、販売促進費、通信費等）および一般管理費（オフィスの賃貸料、社員の給料、水道光熱費、消耗品費、租税公課等）」を差し引いたものです。

※どうしてもお答えいただくことが難しい場合は、選択肢の最後に表示される「答えられない」を選択してください。

調査概要

構成員数・売上高

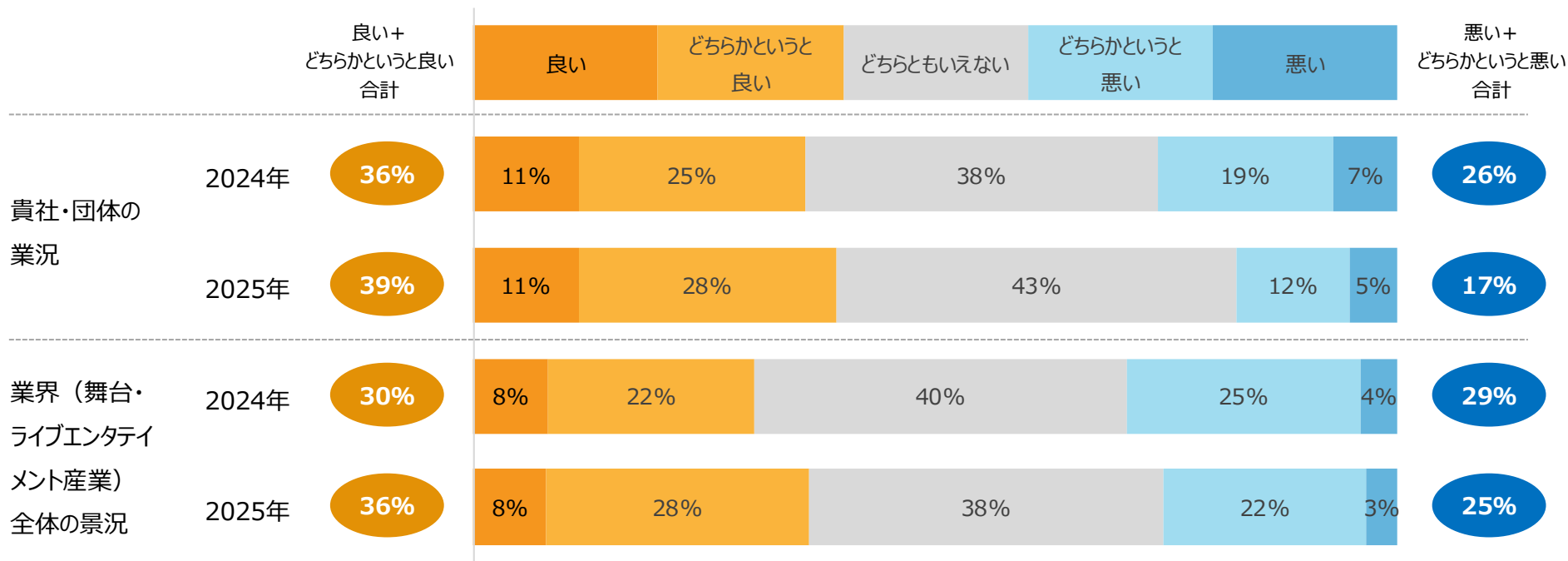
業況・景況、課題認識

インバウンド・アウトバンドへの対応

業況・景況

➡「自社の業況」が「良い」と考えている企業の割合は横ばいで、「どちらかというが良い」が増加。
「悪い」と考える企業も減少。「業界全体の景況」についても同様の傾向がみられる。

【業況・景況の現状認識】



【算出方法】

- 以下の2つの設問文の結果に基づく。
 - ・次の項目に関する、あなたの「現状に関する認識」としてそれぞれあてはまるものを選択してください。
 - ・次の項目に関する、あなたの「昨年同時期と現状を比較した変化に関する認識」としてそれぞれあてはまるものを選択してください。
- ※本アンケートに記入されている方の認識で構いません。

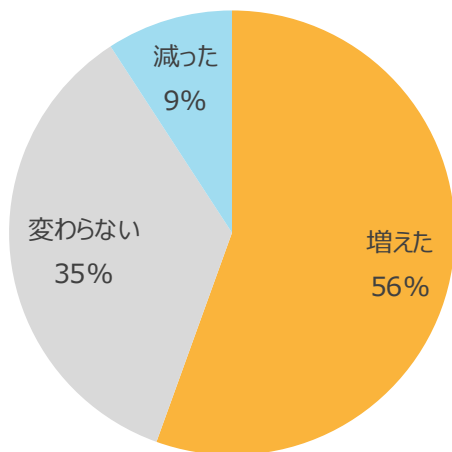
客単価・客数

➡客単価が増えたとした企業は56%。客数が増えたとした企業は39%。

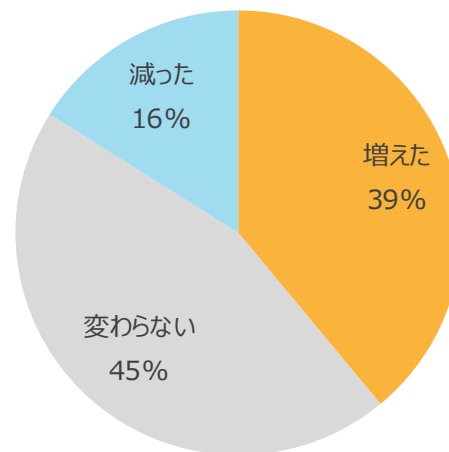
【客単価・客数の昨年度同時期との比較】

(n=218)

貴社・団体が行う公演等の客単価
(チケット・グッズ等も含む)



貴社・団体が行う公演等の客数



【参考】

●昨年調査では「貴社・団体が行う公演等の客単価」が増えたとした企業は43%、「貴社・団体が行う公演等の客数」が増えたとした企業は35%であった。

【注】

●「興行収入（公演のチケット収入、作品の公演料、委員会等による分配金等）」が発生したと回答した企業のみ結果

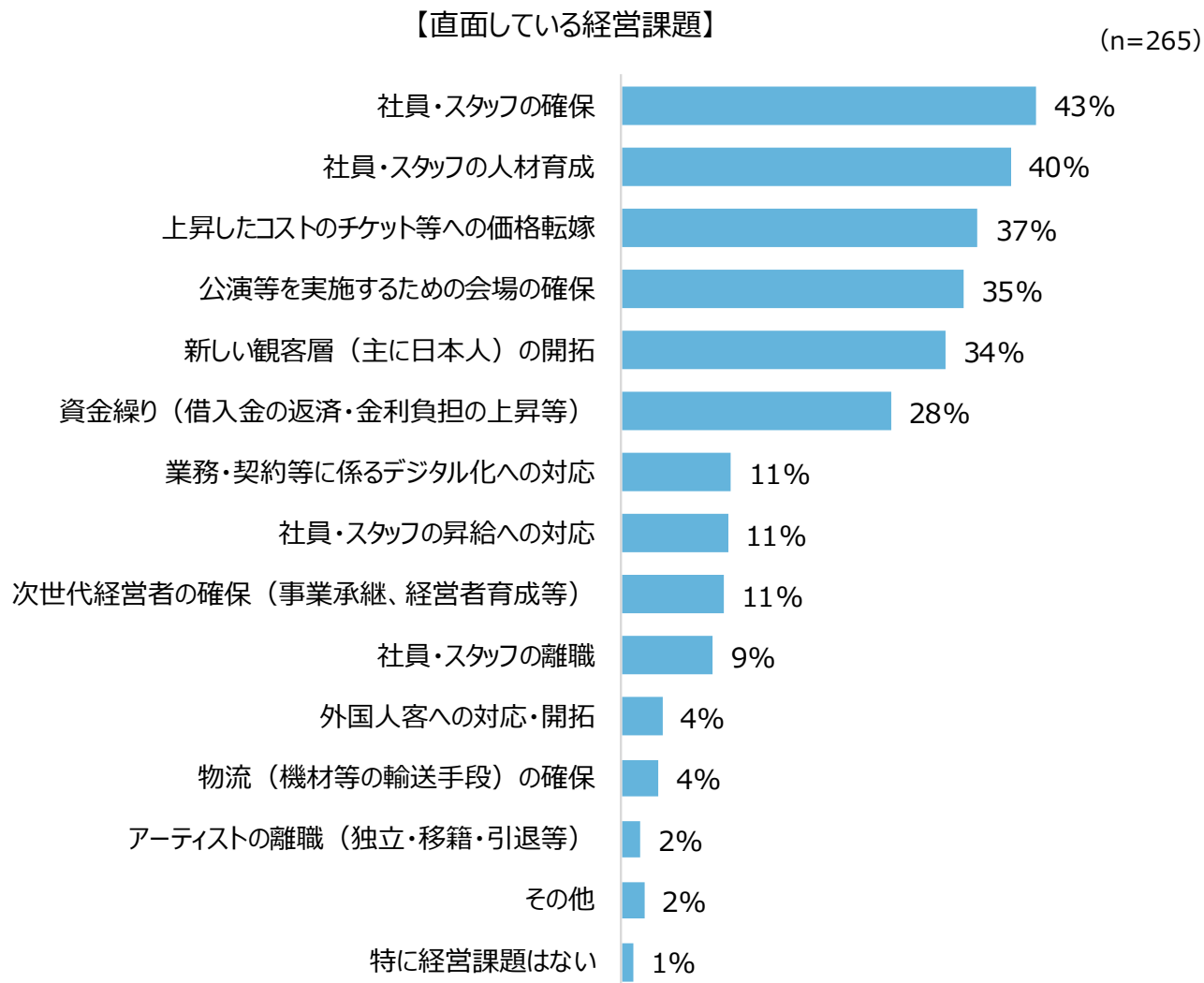
【設問文】

●次の項目に関する、あなたの「昨年同時期と現状を比較した変化に関する認識」としてそれぞれあてはまるものを選択してください。

※本アンケートに記入されている方の認識で構いません。

直面している経営課題：2025年結果

⇒「社員・スタッフの確保」、「社員・スタッフの人材育成」が最上位に。



【設問文】

●あなたの会社・団体に直面している経営課題は何ですか。次のうちから最も重要なものを3つまで選択してください。

直面している経営課題：昨年結果との比較

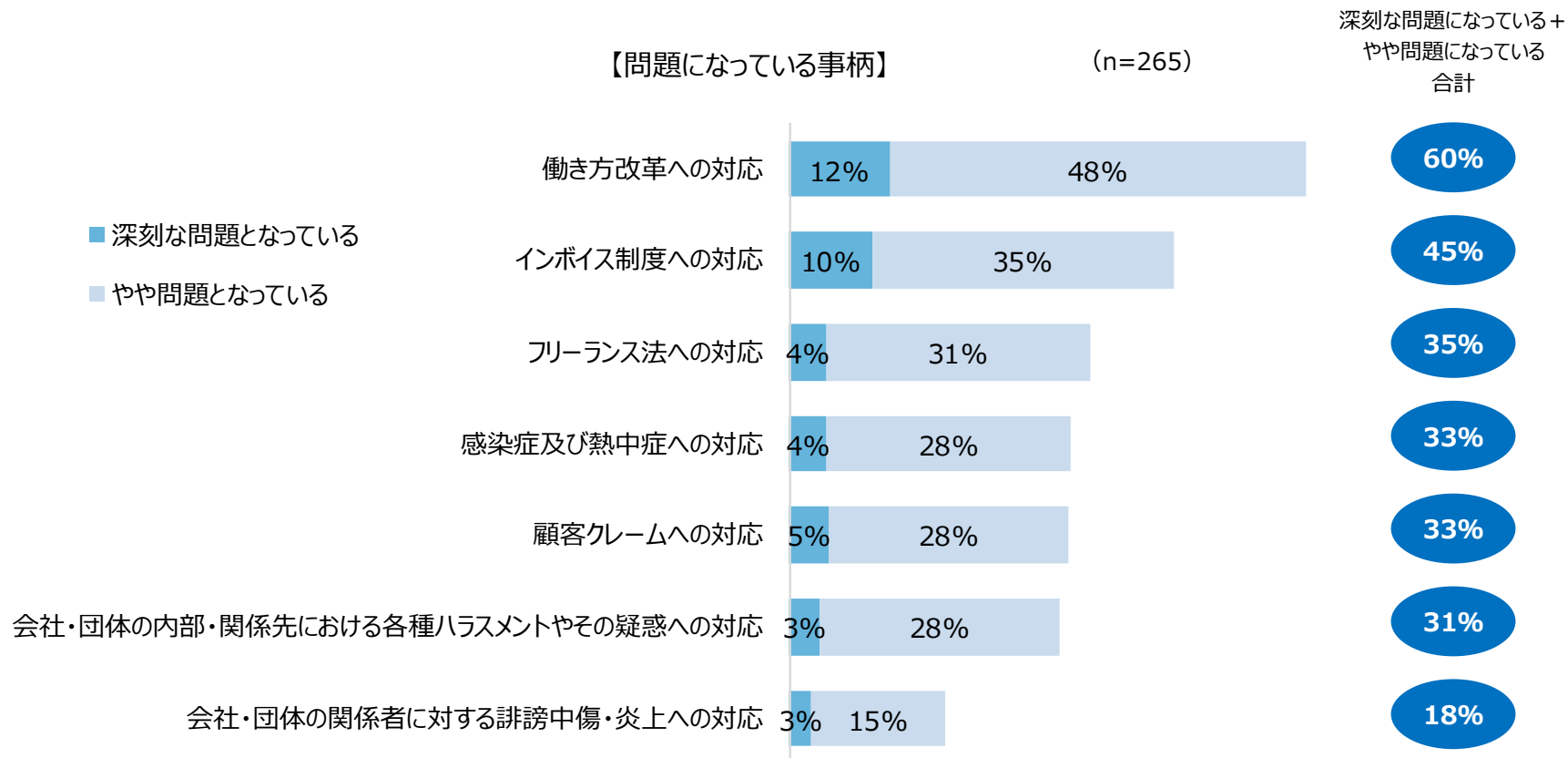
➡人材の確保や育成の割合が上昇し、人的資源に関する課題の優先度が高まっている。一方で新規顧客層の開拓の割合は低下しており、課題の重心が外部拡大から内部体制の維持・強化へ移行している。

【直面している経営課題】

	2024年		2025年		24→25の 割合の差分
	順位	割合	順位	割合	
社員・スタッフの確保	2	38%	1	43%	5%
社員・スタッフの人材育成	4	36%	2	40%	4%
上昇したコストのチケット等への価格転嫁	3	38%	3	37%	-1%
公演等を実施するための会場の確保	5	35%	4	35%	0%
新しい観客層（主に日本人）の開拓	1	39%	5	34%	-6%
資金繰り（借入金の返済・金利負担の上昇等）	6	29%	6	28%	-1%
業務・契約等に係るデジタル化への対応	7	11%	7	11%	0%
社員・スタッフの昇給への対応	9	11%	8	11%	0%
次世代経営者の確保（事業承継、経営者育成等）	7	11%	9	11%	-1%
社員・スタッフの離職	10	7%	10	9%	2%
外国人客への対応・開拓	11	5%	11	4%	-1%
物流（機材等の輸送手段）の確保	12	4%	12	4%	0%
アーティストの離職（独立・移籍・引退等）	13	3%	13	2%	-1%

問題になっている事柄：2025年結果

➡「働き方改革への対応」、「インボイス制度への対応」などの割合が高い。



【注】

●本設問の選択肢は「深刻な問題となっている」、「やや問題となっている」、「問題となっていない」、「わからない・判断できない」の4択としているが、集計では「わからない・判断できない」を除いた残りの3択を分母として割合を算出している。

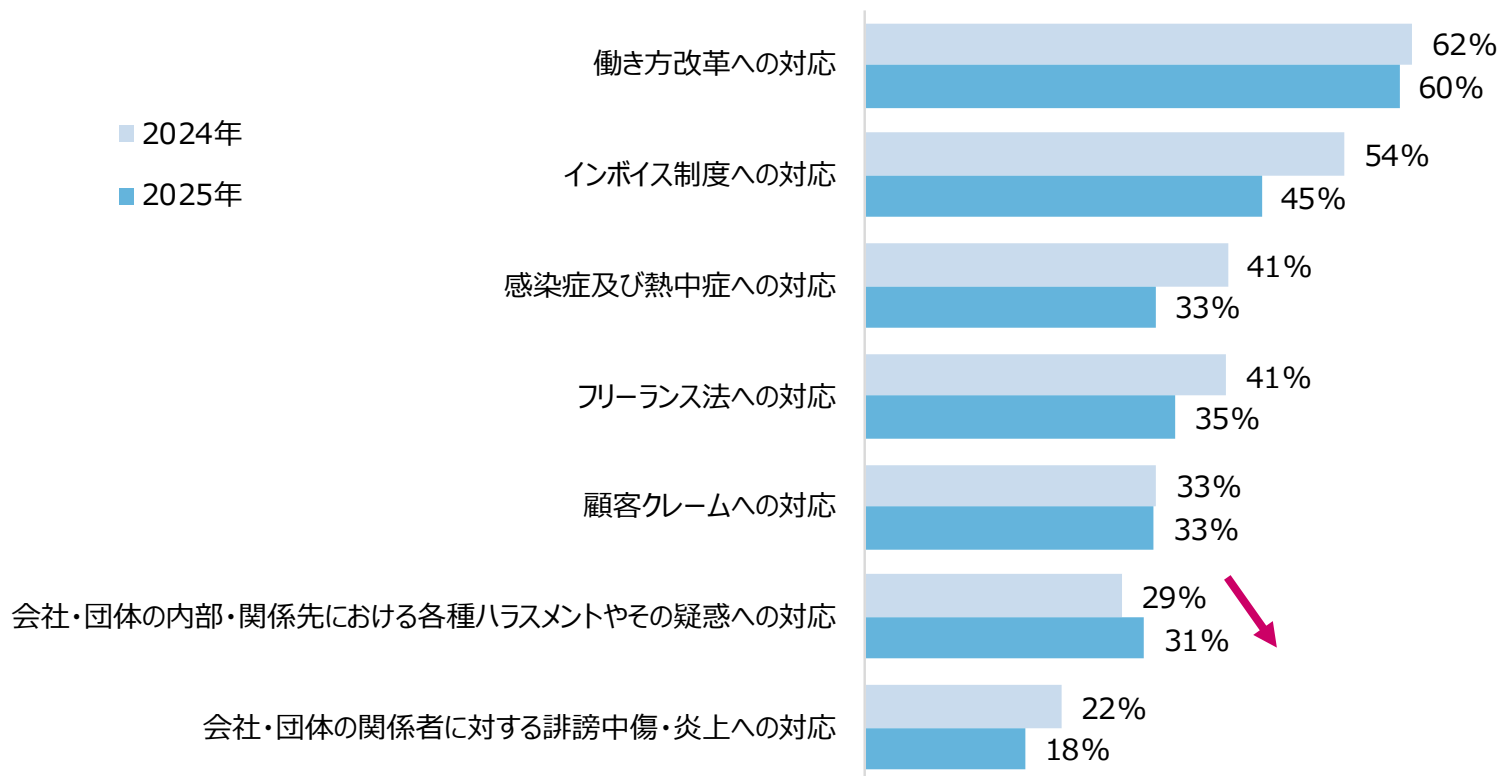
【設問文】

●あなたの会社・団体では次の項目が問題となっていますか/なっていませんか。それぞれあてはまるものを選択してください。

問題になっている事柄：昨年結果との比較

➡多くの項目で割合は横ばいか低下し、「内部・関係先におけるハラスメント等への対応」のみ上昇している。

【問題になっている事柄※】 ※「深刻な問題になっている」と「やや問題になっている」の合計割合



調査概要

構成員数・売上高

業況・景況、課題認識

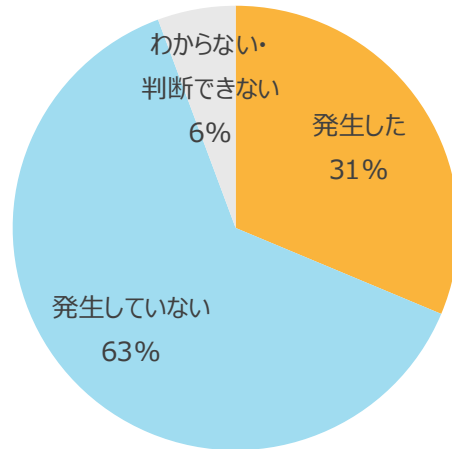
インバウンド・アウトバンドへの対応

「国外の収入（アウトバウンド収入）」と「国内の外国人からの収入（インバウンド収入）」の発生有無
 ⇒アウトバウンド収入は31%、インバウンド収入は27%の企業にて発生。

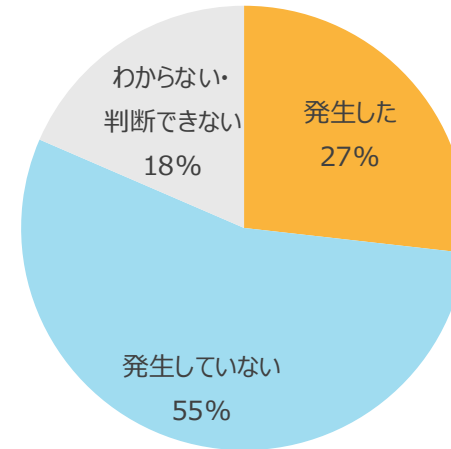
【各収入の発生有無】

(n=265)

日本国外での活動による収入
 (アウトバウンド収入)



日本国内において外国人からもたらされる収入
 (インバウンド収入)



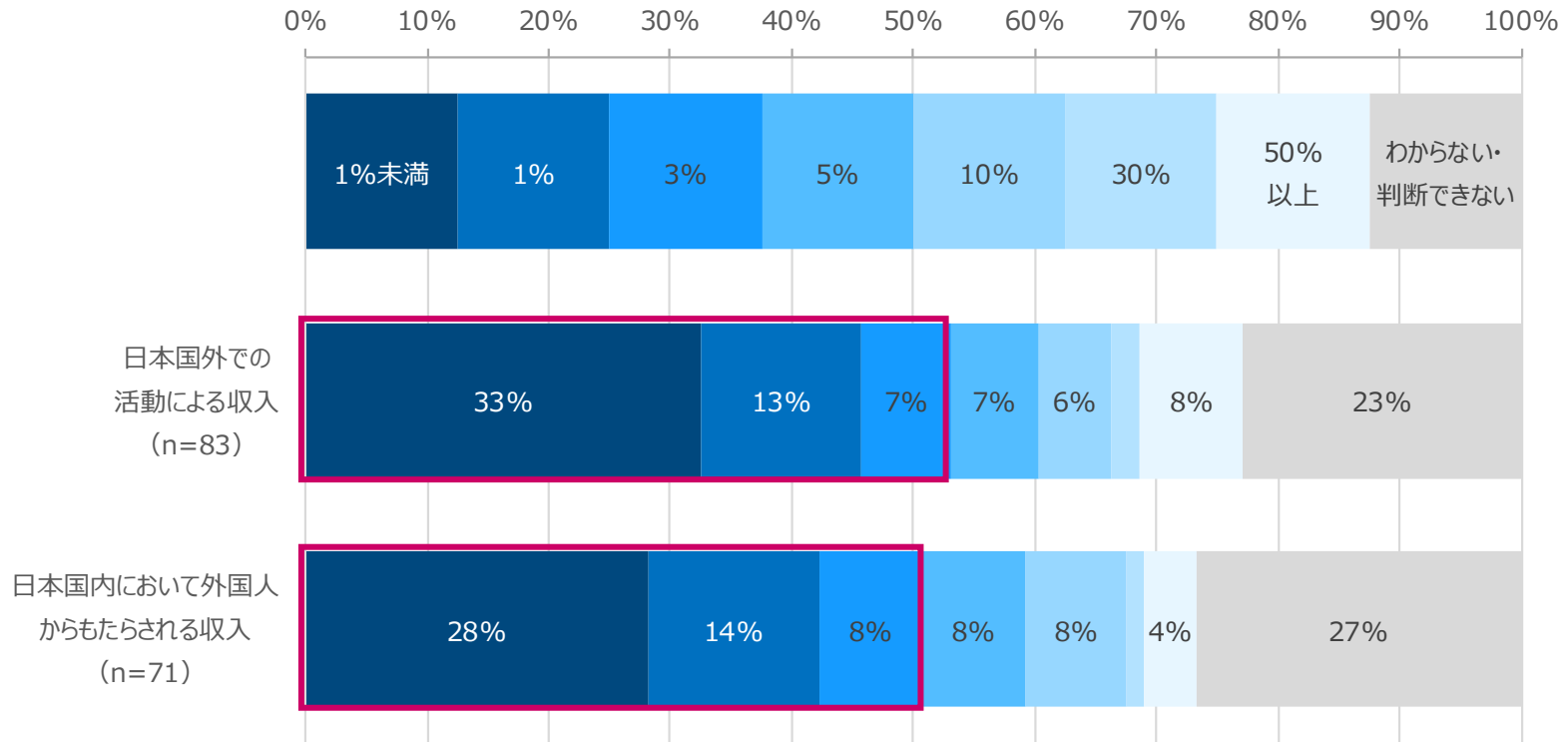
【設問文】

- あなたの会社・団体では、直近の会計年度において、
 「日本国外での活動による収入」、「日本国内において外国人からもたらされる収入」が発生しましたか。
 ※「日本国外での活動による収入」…海外における公演・フェス等によるチケット収入、作品の公演料、出演料・演出料・脚本料、ストリーミング収入、グッズ販売収入およびファンクラブ会費収入等。国際共同制作に基づく国内での収入は除きます。
 ※「日本国内において外国人からもたらされる収入」…訪日外国人及び日本に居住する外国人の両方を含みます。

「アウトバウンド収入」と「インバウンド収入」の割合

➡アウトバウンド収入やインバウンド収入が発生している企業でも、
それらが売上に占める割合が「3%未満」の企業が全体の約半数。

【各収入の割合】



【注】

●それぞれ、「日本国外での活動による収入」、「日本国内において外国人からもたらされる収入」が発生したと回答した企業のみ結果

【設問文】

●では、各収入が売上全体に占める割合として、最も近いと感じるものをそれぞれ選択してください。

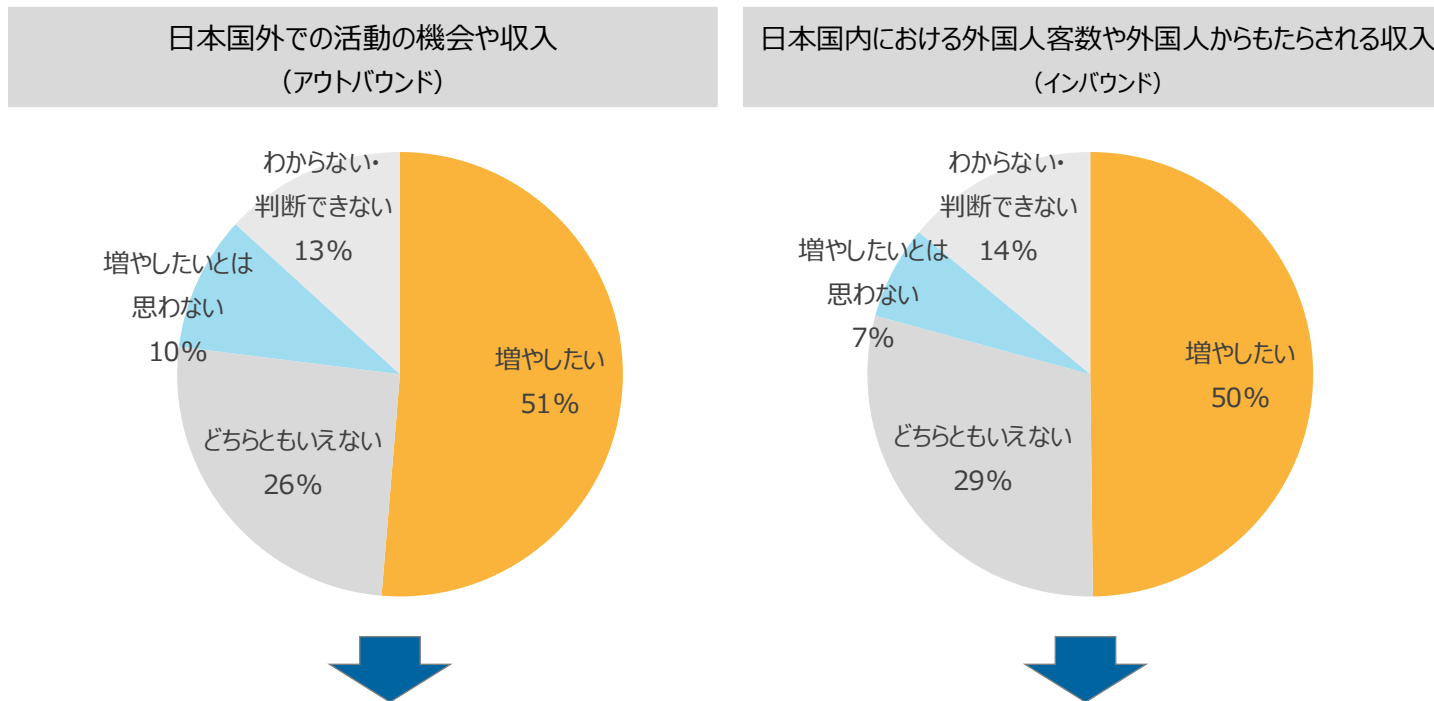
「日本国外での活動の機会や収入」・「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」への今後の意向

➡増やしたいと思う企業は、どちらも全体の約半数。

どちらか一方を増やしたいと考えている企業は限定的（アウトバウンド8%、インバウンド6%）。

【今後の意向】

(n=273)



- アウトバウンド・インバウンドともに「増やしたい」と答えた企業は**43%**
- アウトバウンドは「増やしたい」が、インバウンドは「どちらともいえない」・「増やしたいとは思わない」と答えた企業は**8%**
- インバウンドは「増やしたい」が、アウトバウンドは「どちらともいえない」・「増やしたいとは思わない」と答えた企業は**6%**

【設問文】

●では、今後（概ね5年以内を目処）、「日本国外での活動の機会や収入」、「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」を増やしたいですか。

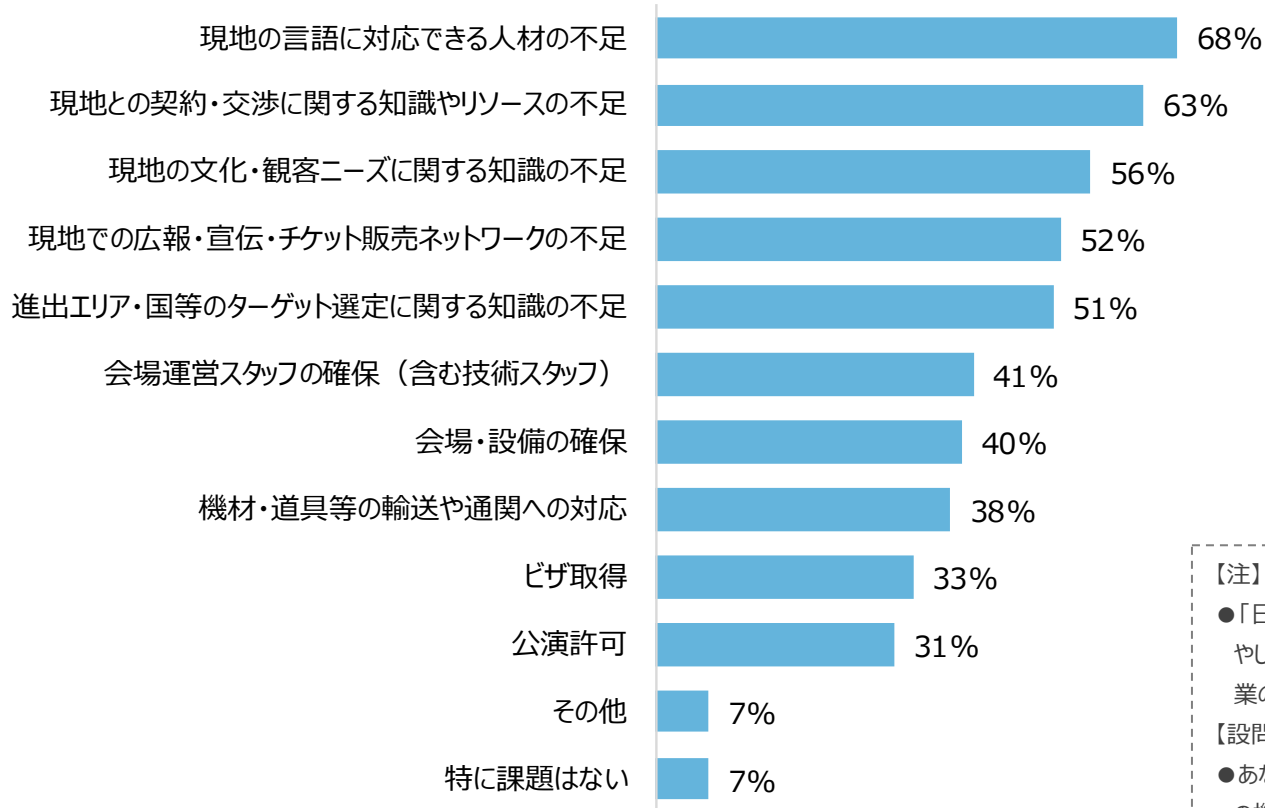
※あなたの会社・団体として、拡大する方針が定められている場合は、「増やしたい」を、そのような方針がない場合は「どちらともいえない」選択してください。

「国外の活動の機会・収入」の拡大に向けた課題

➡「現地の言語に対応できる人材」、「現地との契約・交渉に関する知識やリソース」の不足が最大の課題に。

【「日本国外での活動の機会や収入」の拡大に向けた課題】

(n=204)



【注】

●「日本国外での活動の機会や収入」を増やしたい、「どちらともいえない」と回答した企業のみ結果

【設問文】

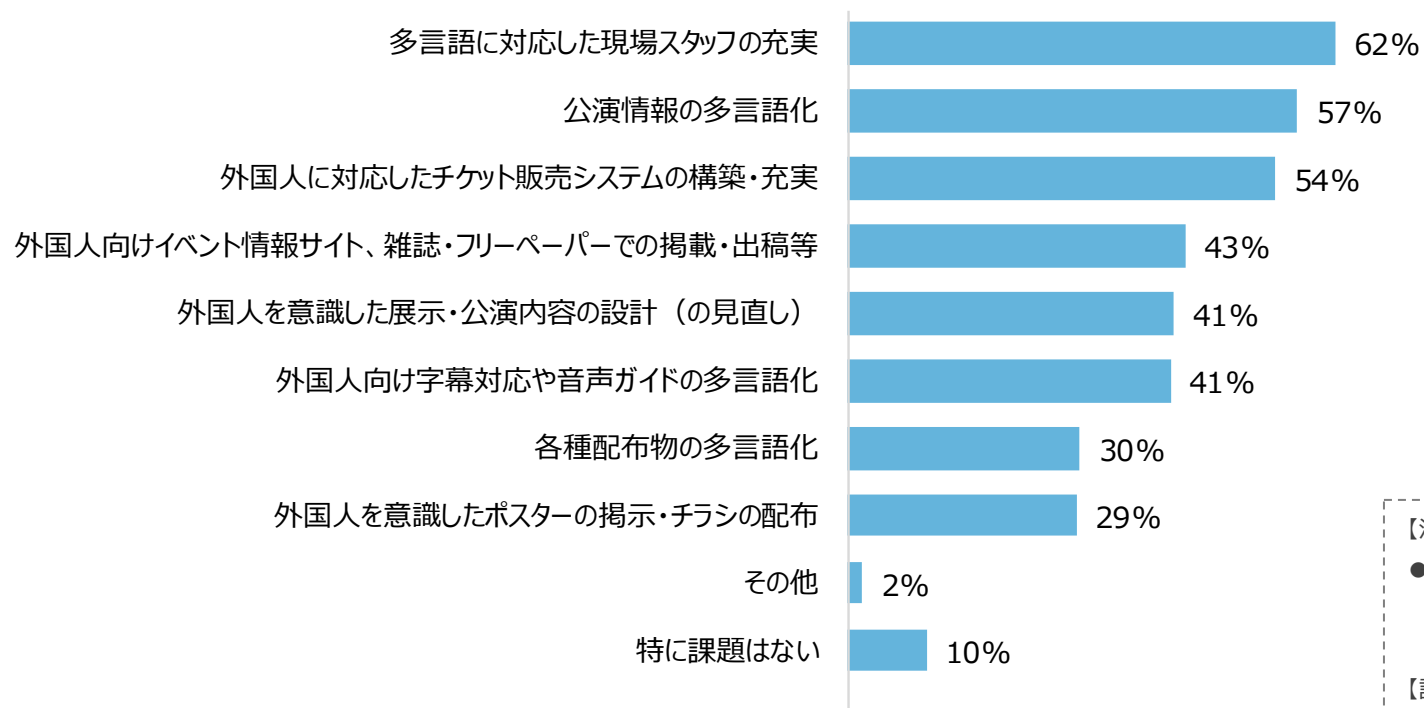
●あなたの会社・団体が「日本国外での活動の機会や収入」の拡大に向けて直面している（しそうな）課題は何ですか。次のうちからあてはまるものを全て選択してください。

「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」の拡大に向けた課題

➡「多言語に対応した現場スタッフの充実」、「公演情報の多言語化」といった言語面が課題。

【「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」の拡大に向けた課題】

(n=210)



【注】

●「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」を「増やしたい」、「どちらともいえない」と回答した企業のみ

【設問文】

●あなたの会社・団体が「日本国内における外国人客数や外国人からもたらされる収入」の拡大に向けて直面している（しそうな）課題は何ですか。次のうちからあてはまるものを全て選択してください。