



# 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

2023年11月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094



# 目次

①	エグゼクティブサマリー	3
②	2024/3期2Q 決算概要	4
③	中期業績計画の修正について (2024年3月期~2026年3月期)	16
④	APPENDIX 会社概要	23
⑤	APPENDIX 関連市場データ	44

# エグゼクティブサマリー

2024年3月期第2四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力の著作権等管理事業において、新譜リリースの復調、配信市場の伸長、管理楽曲と取扱原盤の増加、営業活動の強化等を背景に前年比で進展。計画に対しては売上高、営業利益ともに未達。

取扱高

9,510

(百万円)

前年同期比 **+10.8%**

売上高

4,437

(百万円)

前年同期比 **+7.1%**  
期初計画比 **▲7.0%**

営業利益

439

(百万円)

前年同期 **+36.1%**  
期初計画比 **▲2.4%**

管理楽曲数

444,065

(曲)

前年同期比 **+111,427 (曲)**  
前期末比 **+70,315 (曲)**

取扱原盤数

1,125,477

(原盤)

前年同期比 **+154,637 (原盤)**  
前期末比 **+63,615 (原盤)**

※9月29日に株式会社レコチョクをグループ化して連結対象会社としておりますが、当第2四半期連結累計期間においては同社の業績は含まれておらず、連結貸借対照表のみの連結となっております。

# 2024/3期2Q 決算概要

---

※9月29日に株式会社レコチョクをグループ化して連結対象会社としておりますが、当第2四半期連結累計期間においては同社の業績は含まれておらず、連結貸借対照表のみの連結となっております。

# 2024/3期2Q 決算概要

- ✓ 前年同期比で**増収増益**を継続。
- ✓ 営業利益は増収に伴う増益の他、前年同期に発生した一時的な人件費増加要因がなくなり、**36.1%の大幅増益**。営業利益率も上昇。

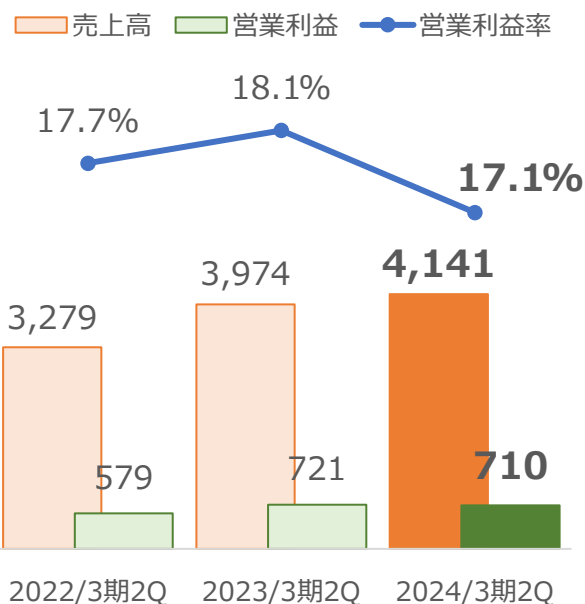
(百万円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期期初計画
売上高	4,143	<b>4,437</b>	+294	+7.1%	8,814	10,100
販管費	826	<b>787</b>	▲39	▲4.7%	1,566	1,820
営業利益	322	<b>439</b>	+117	+36.1%	840	1,000
経常利益	325	<b>440</b>	+115	+35.6%	841	1,000
親会社株主帰属 当期純利益	220	<b>299</b>	+79	+36.0%	631	700
営業利益率	7.8%	<b>9.9%</b>	+2.1pt	—	9.5%	9.9%
管理楽曲数 (曲)	332,638	<b>444,065</b>	+111,427	+33.5%	373,750	46万曲以上
取扱原盤数 (原盤)	970,840	<b>1,125,477</b>	+154,637	+15.9%	1,061,862	125万原盤 以上

# セグメント別業績①（著作権等管理事業）

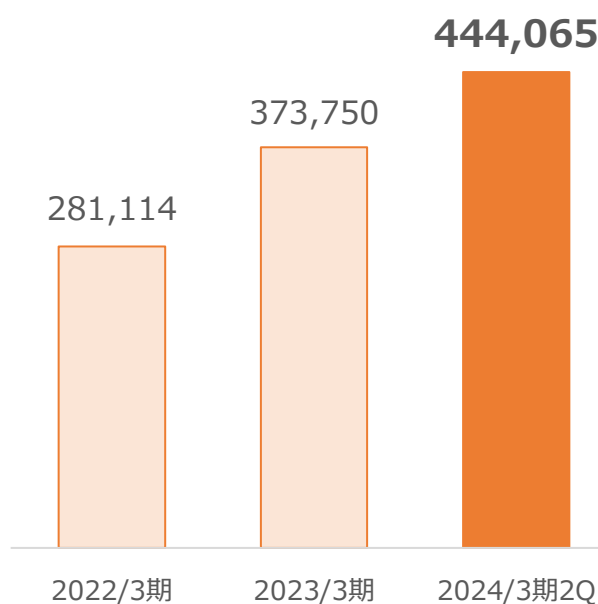
- ✓ 著作権管理業務、DD業務ともに堅調に進展するも、人件費の配賦の見直しや人員増等により販管費が増加し営業利益は微減益。（1.5%減）

(百万円)		2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
		2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期期初計画
売上高	著作権等管理事業	3,974	<b>4,141</b>	+167	+4.2%	8,072	9,280
	著作権管理業務	466	<b>531</b>	+65	+13.9%	988	1,210
	DD業務	3,508	<b>3,610</b>	+102	+2.9%	7,084	8,070
営業利益		721	<b>710</b>	▲11	▲1.5%	1,488	1,760

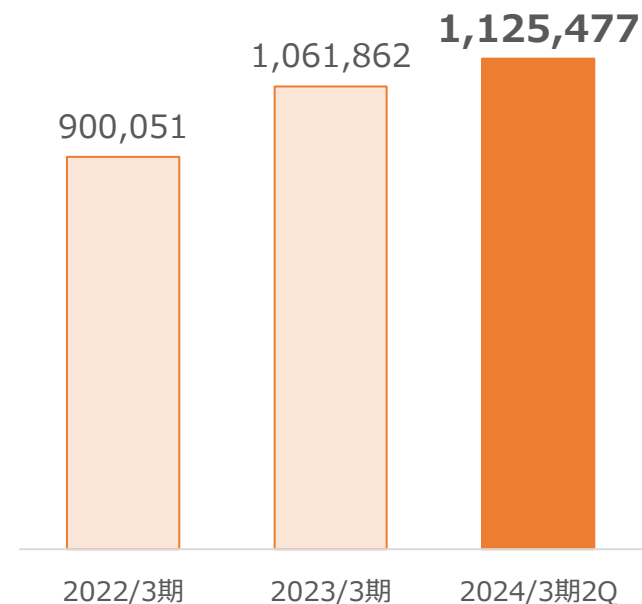
業績推移 (百万円)



著作権管理楽曲数 (曲)

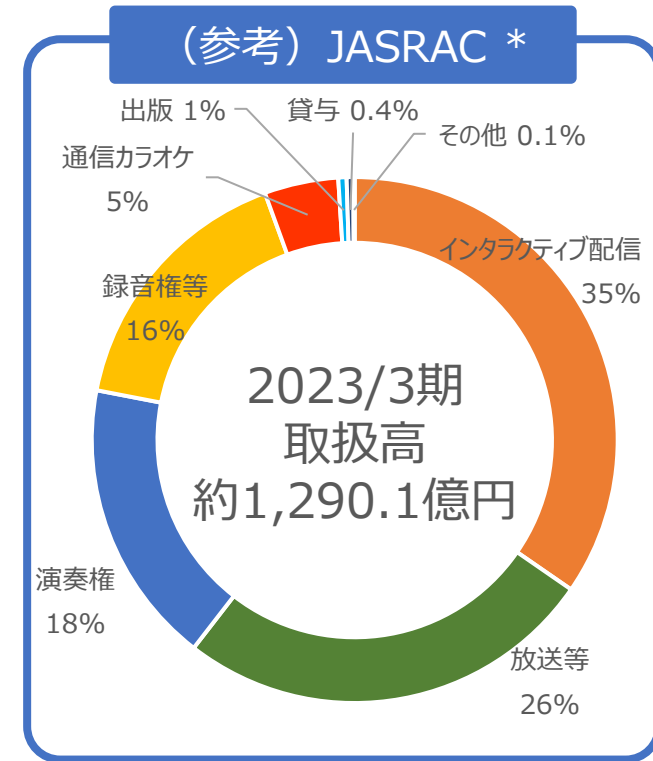
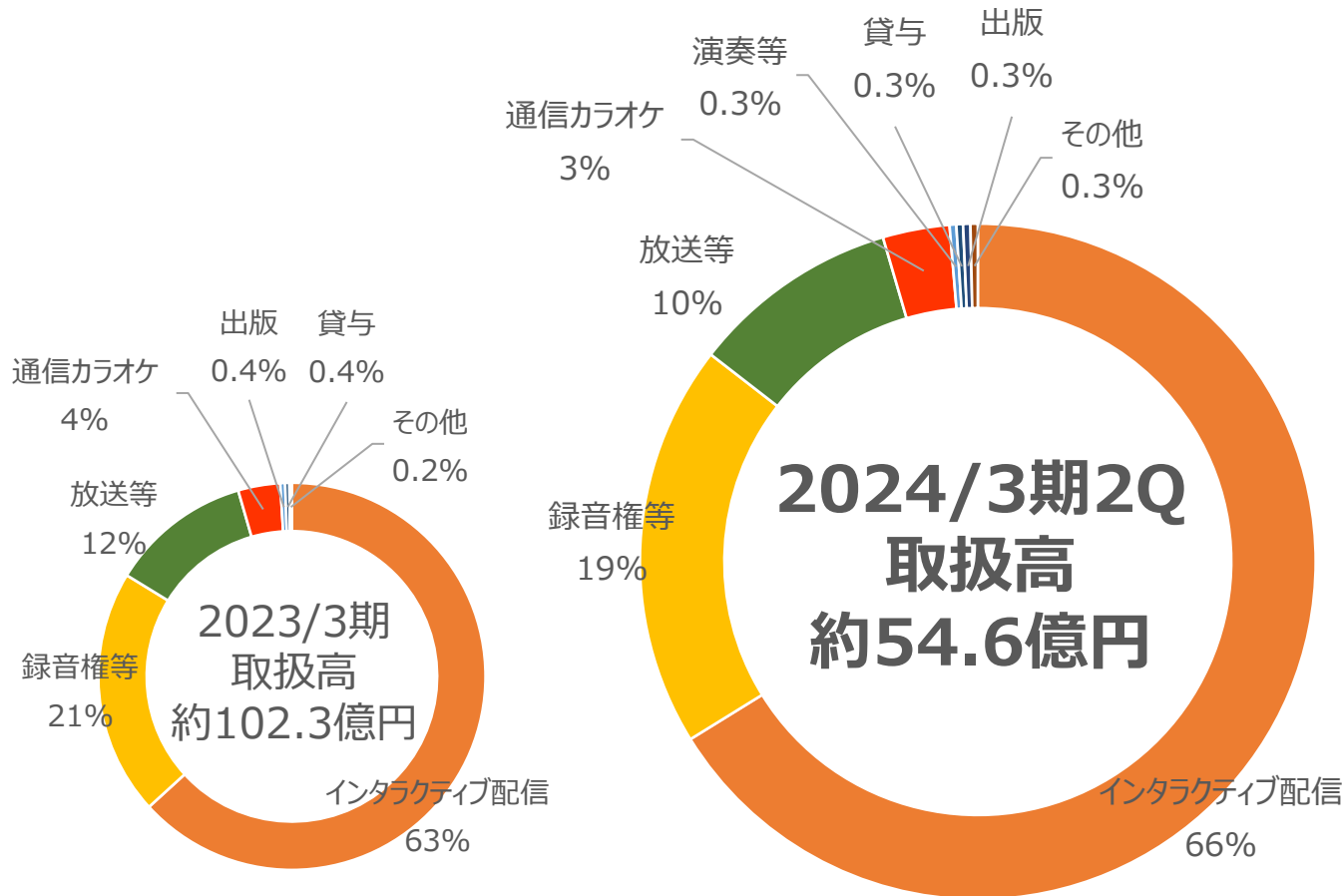


取扱原盤数 (原盤)



# 著作権管理業務：取扱高内訳推移

- ✓ 著作権管理業務における取扱高のうちインタラクティブ配信の割合が全体の約66%。
- ✓ 放送分野においては管理楽曲が順調に増加しており、今後の徴収額に反映されることを期待。



\*一般社団法人日本音楽著作権協会  
<https://www.jasrac.or.jp/index.html>

# 著作権管理業務：上半期の主な分配額上位楽曲 (五十音順)



「Surges」  
Orangestar

©2021 SPACE NEKO COMPANY Ltd.  
©2021 DWANGO Co.,Ltd.



「新時代」  
ウタ (Ado)

©尾田栄一郎/2022「ワンピース」製作委員会  
©UNIVERSAL MUSIC LLC. All rights reserved.



「シンデレラボーイ」  
Saucy Dog

©A-Sketch Inc.



「W/X/Y」  
Tani Yuuki

©Valley Records



「Habit」  
SEKAI NO OWARI

©UNIVERSAL MUSIC LLC

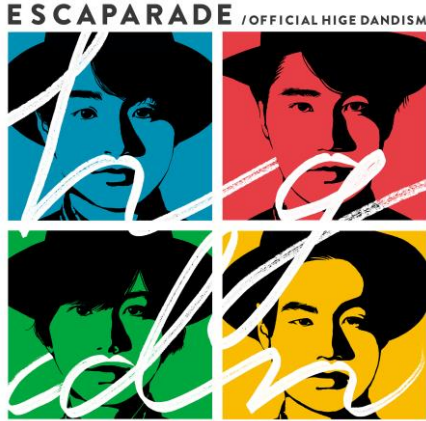


「独りんぼエンヴィー」  
koyori(電ポルP)

©koyori & SHIN-ICHI SATAKE  
©2012 DWANGO CO., Ltd.



# DD業務：上半期の主な徴収額上位原盤 (五十音順)



Official髭男dism  
「エスカパレード」

©LASTRUM Music Entertainment Inc.



SEGA SOUND TEAM  
「Sonic Frontiers Original  
Soundtrack Stillness & Motion」  
©SEGA



DECO\*27  
「MANNEQUIN」  
© DECO\*27 © OTOIRO



B小町

TVアニメ「【推しの子】」キャラクターソングCD Vol.1～Vol.3

- Vol.1 B小町 アイ (CV: 高橋李依)
- Vol.2 B小町 ルビー (CV: 伊駒ゆりえ)、有馬かな (CV: 潘めぐみ)、MEMちよ (CV: 大久保瑠美)
- Vol.2.5 B小町 ルビー (CV: 伊駒ゆりえ)、有馬かな (CV: 潘めぐみ)、MEMちよ (CV: 大久保瑠美)
- Vol.3 有馬かな (CV: 潘めぐみ)、びえヨン (CV: 村田太志)

©赤坂アカ×横槍メンゴ/集英社・【推しの子】製作委員会

©NexTone Inc.All rights reserved.



ヨルシカ  
「だから僕は音楽を辞めた」

©U&R records



Blue Archive  
Original Soundtrack Vol.4  
～Aiming for the ideal freedom～

©NEXON Games Co., Ltd. & Yostar, Inc.

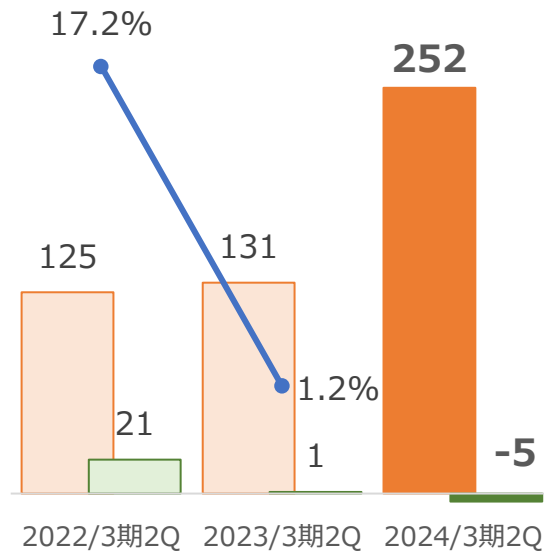
# セグメント別業績②（キャストイング事業）

- ✓ Afterコロナにおいて、ライブビューイングやライブ配信コーディネート等様々なサービスを展開したことにより、前年同期比で92.4%の大幅増収。営業利益は過去イベントの費用確定に伴う原価の追加計上により減益。

(百万円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
	2Q	2Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	131	252	+121	+92.4%	666	740
営業利益	1	▲5	▲6	-	24	50

業績推移 (百万円)

売上高 営業利益 営業利益率




実績例

【ライブ配信コーディネート】  
**hide Memorial Day 2023**  
 "hide with Spread Beaver appear!! in TOKYO"  
 2023年7月27日（木）  
 オンラインライブのコーディネート



©HEADWAX ORGANIZATION CO.,LTD. / photo by KAZUKO TANAKA (CAPS)

【ライブ配信コーディネート】  
**AYA UCHIDA 真夏の感謝祭**  
 "How have you been!"  
 2023年8月6日（日）  
 オンラインライブのコーディネート



【興行主催】



**阿蘇ロックフェスティバル FIRE2023**  
 南阿蘇村の県野外劇場「アスペクタ」にて9/30～10/1の2日間で開催された天空のロックフェス。

# 四半期毎業績推移①

- ✓ 当2Qの売上高は対前年同期比で増収、対前期比ではほぼ横ばい。
- ✓ 著作権等管理事業は売上・利益とも前年同期並み（2Qとしては過去最高の売上高）。

(百万円)		2023/3期				2024/3期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高		2,009	2,134	2,269	2,402	2,234	2,203
	著作権等管理事業	1,949	2,025	2,001	2,097	2,111	2,030
	著作権管理業務	218	248	241	281	265	266
	DD業務	1,731	1,777	1,760	1,816	1,846	1,764
	キャストイング事業	42	89	250	285	102	150
	その他	18	19	18	21	21	21
営業利益		96	226	205	313	214	225
	著作権等管理事業	342	379	350	417	362	348
	キャストイング事業	▲2	3	6	17	▲14	9
	その他／調整	▲244	▲156	▲151	▲121	▲134	▲132
経常利益		96	229	204	312	215	225
親会社株主帰属当期純利益		65	155	140	271	146	153
営業利益率		4.8%	10.6%	9.0%	13.0%	9.6%	10.2%

# 四半期毎業績推移②

- ✓ 期初計画比で売上高（▲7.0%）、営業利益（▲2.4%）ともに未達。
- ✓ スtockビジネスを前提とした逡増する計画であり、下期での挽回を目指す。

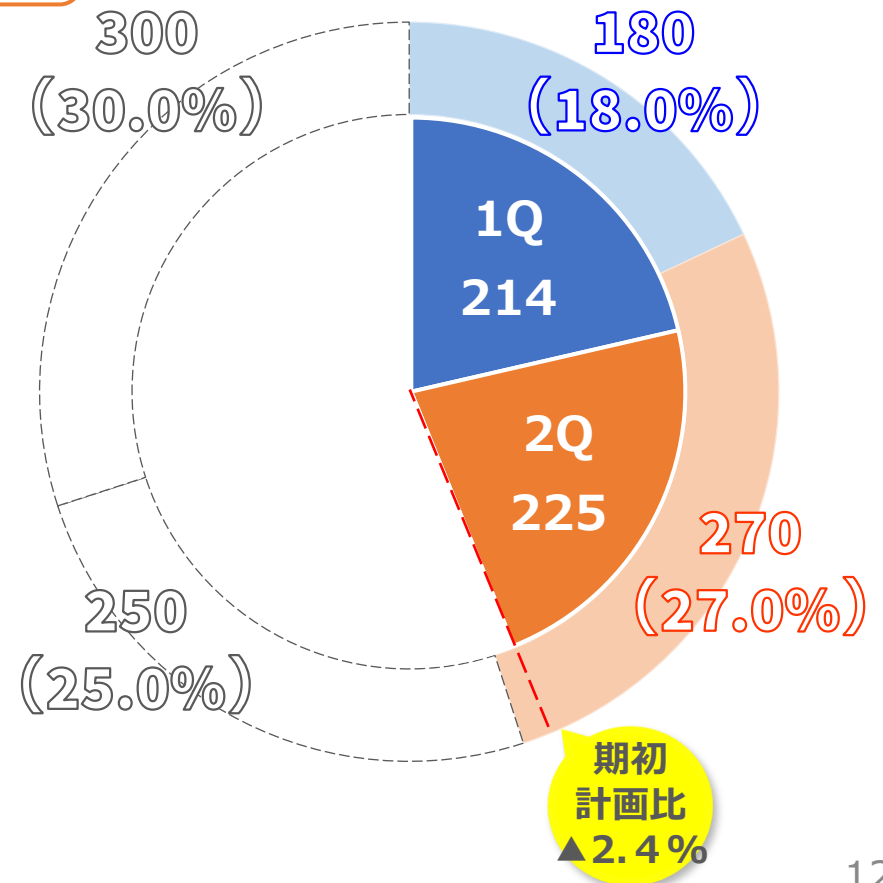
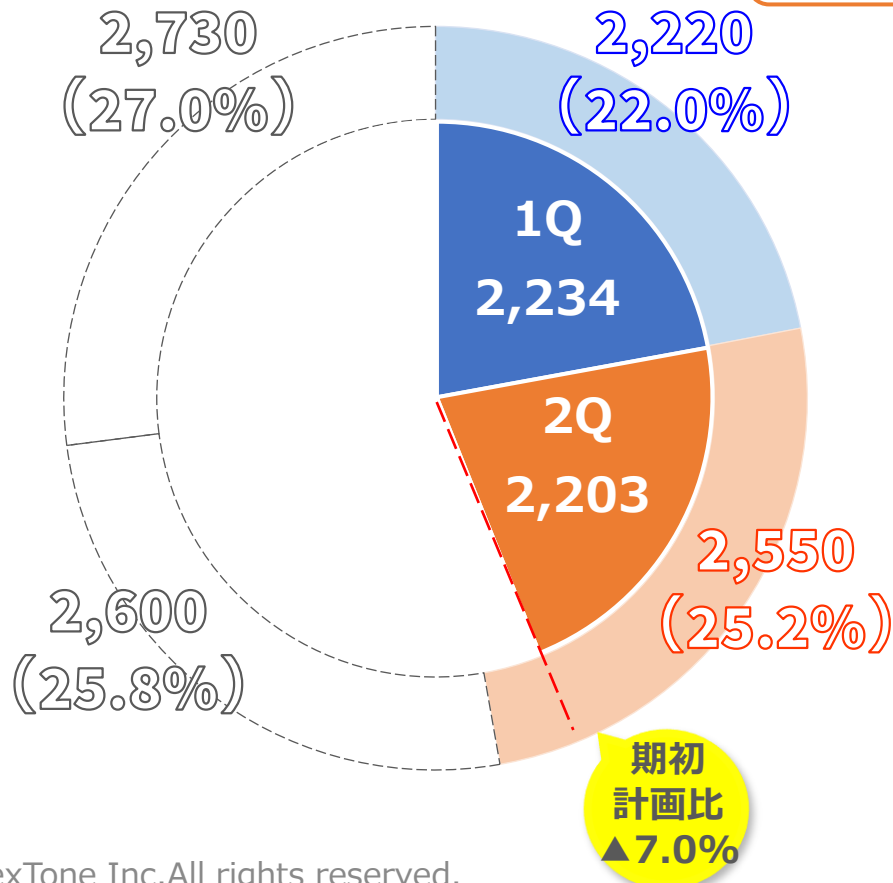
2024年3月期 四半期別売上高 (百万円)

2024年3月期 四半期別営業利益 (百万円)

通期期初計画：10,100

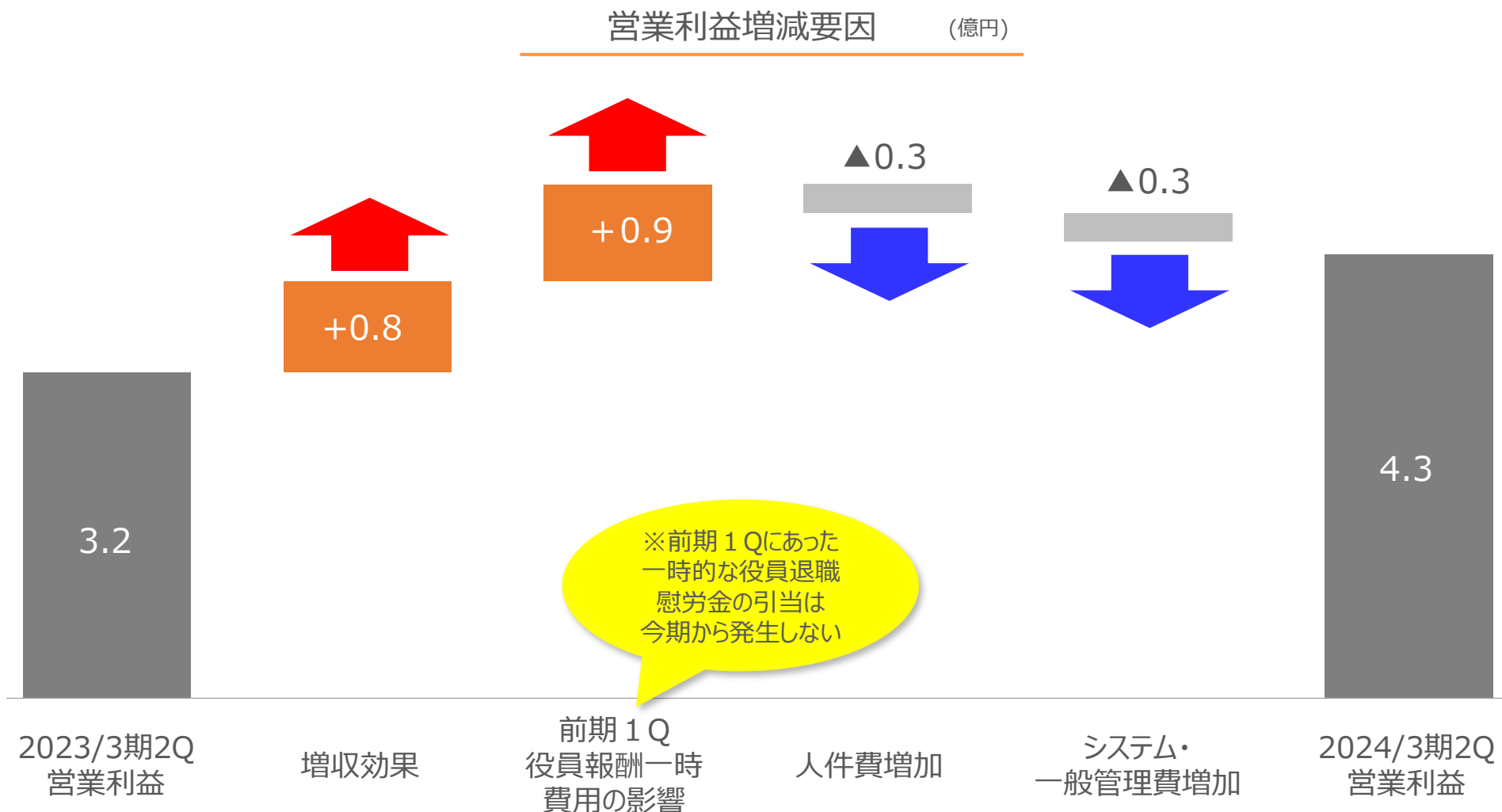
外円：期初計画  
内円：実績

通期期初計画：1,000



# 営業利益増減要因

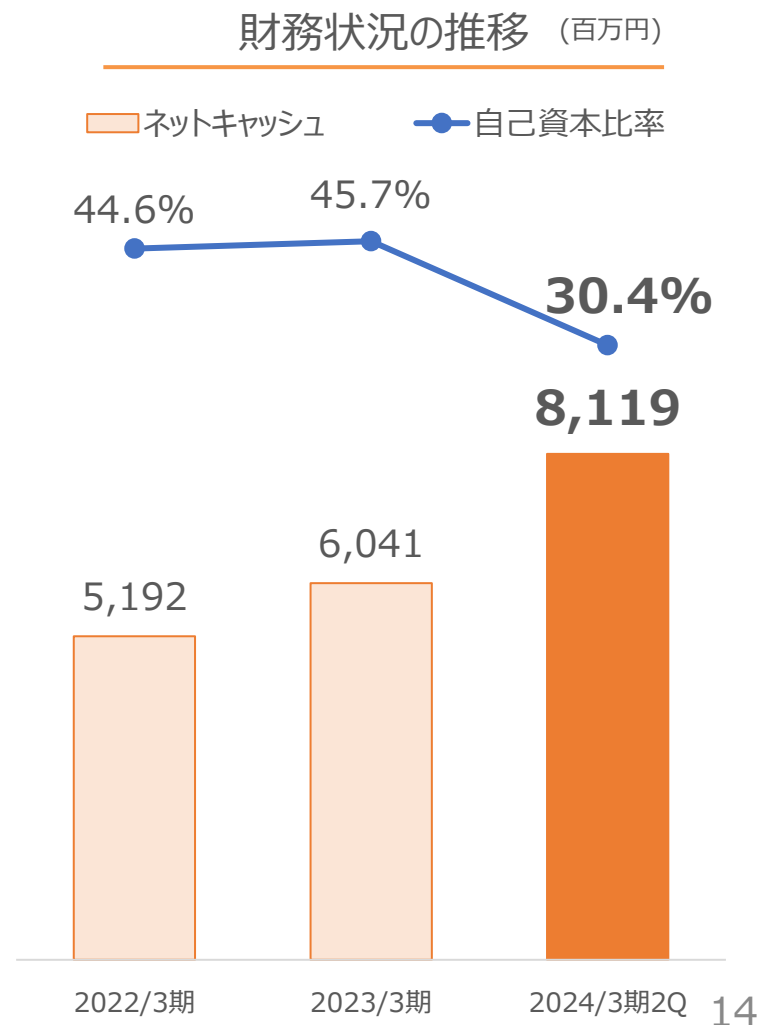
- ✓ 著作権等管理事業の増収が牽引。
- ✓ 前期 1 Qに発生した役員退職慰労金制度廃止に伴う一時的な人件費がなくなったこともあり、大幅増益。



# バランスシートの状況

- ✓ レコチョクとの連結により、バランスシートが拡大。
- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは約81億円。
- ✓ プライム市場上場基準である「純資産50億円以上」は現状達成。今後も成長のための人員・システムへの投資の他、M&A含め将来の事業拡大と音楽業界活性化につながる事業投資を引き続き検討。

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期2Q	前期末比増減
流動資産	5,681	6,707	<b>10,148</b>	+3,441
現預金	5,192	6,041	<b>8,119</b>	+2,078
売掛債権	210	282	<b>1,600</b>	+1,318
固定資産	868	1,113	<b>2,647</b>	+1,534
無形固定資産	684	781	<b>1,934</b>	+1,153
総資産	6,549	7,821	<b>12,795</b>	+4,974
負債	3,629	4,246	<b>7,701</b>	+3,455
買入債務	701	872	<b>2,959</b>	+2,087
未払金	2,352	2,647	<b>3,426</b>	+779
純資産	2,920	3,574	<b>5,093</b>	+1,519
負債純資産合計	6,549	7,821	<b>12,795</b>	+4,974



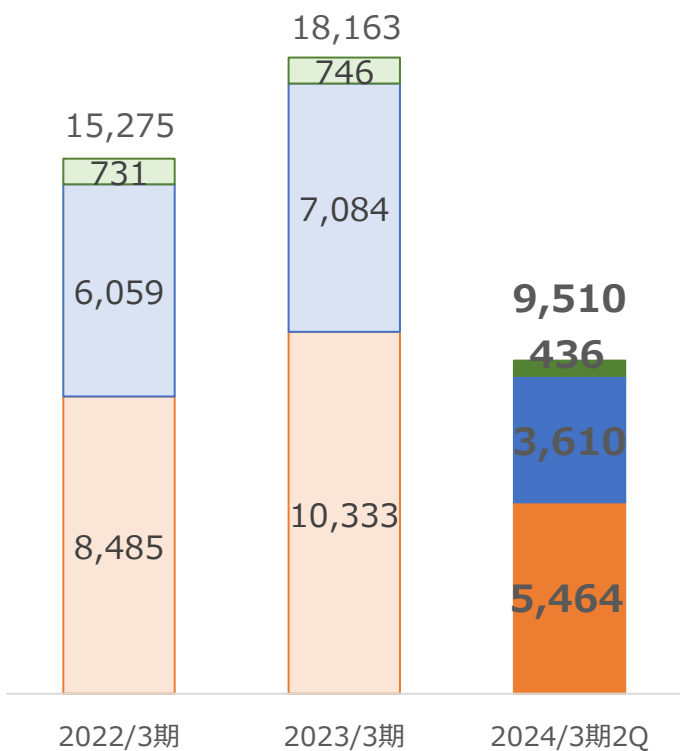
# 中期業績推移

- ✓ 取扱高および売上高は、音楽配信市場拡大と著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に堅調に推移。
- ✓ レコチョクを連結グループ化したため、従業員数は大幅増加。

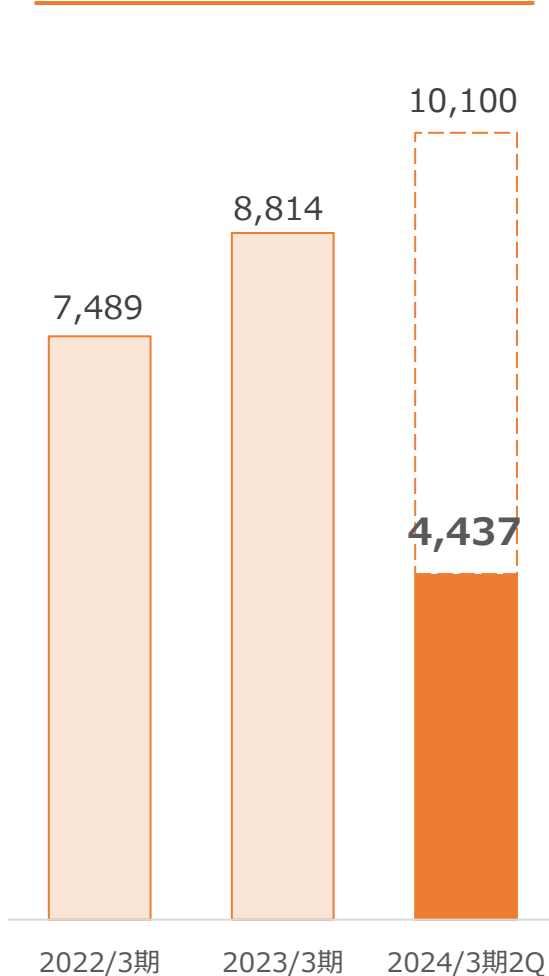
取扱高 (百万円)

DD/キャスティング：取扱高 = 売上高  
 著作権管理：取扱高 = 徴収額  
 (売上には当社手数料分のみを計上)

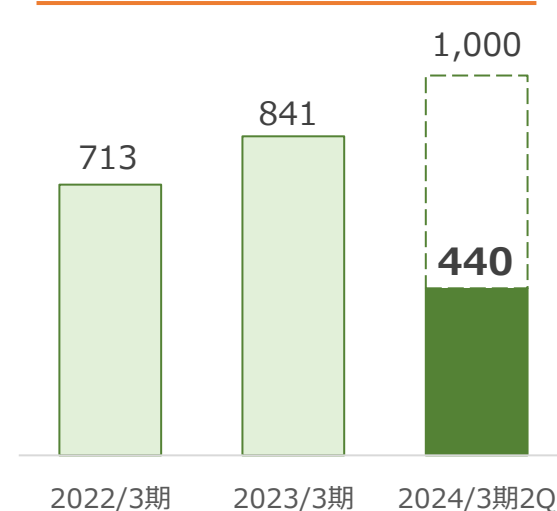
■ 著作権管理 ■ DD ■ キャスティング・その他



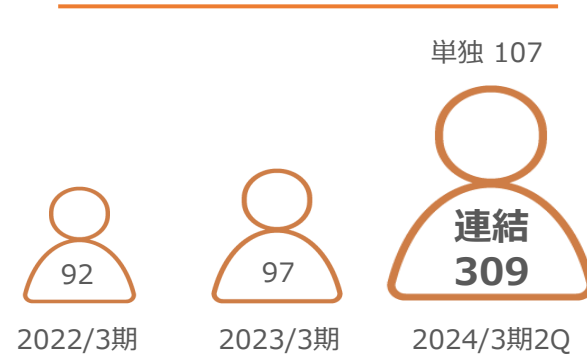
売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



従業員数 (人)



## 中期業績計画の修正について（2024年3月期～2026年3月期）

---

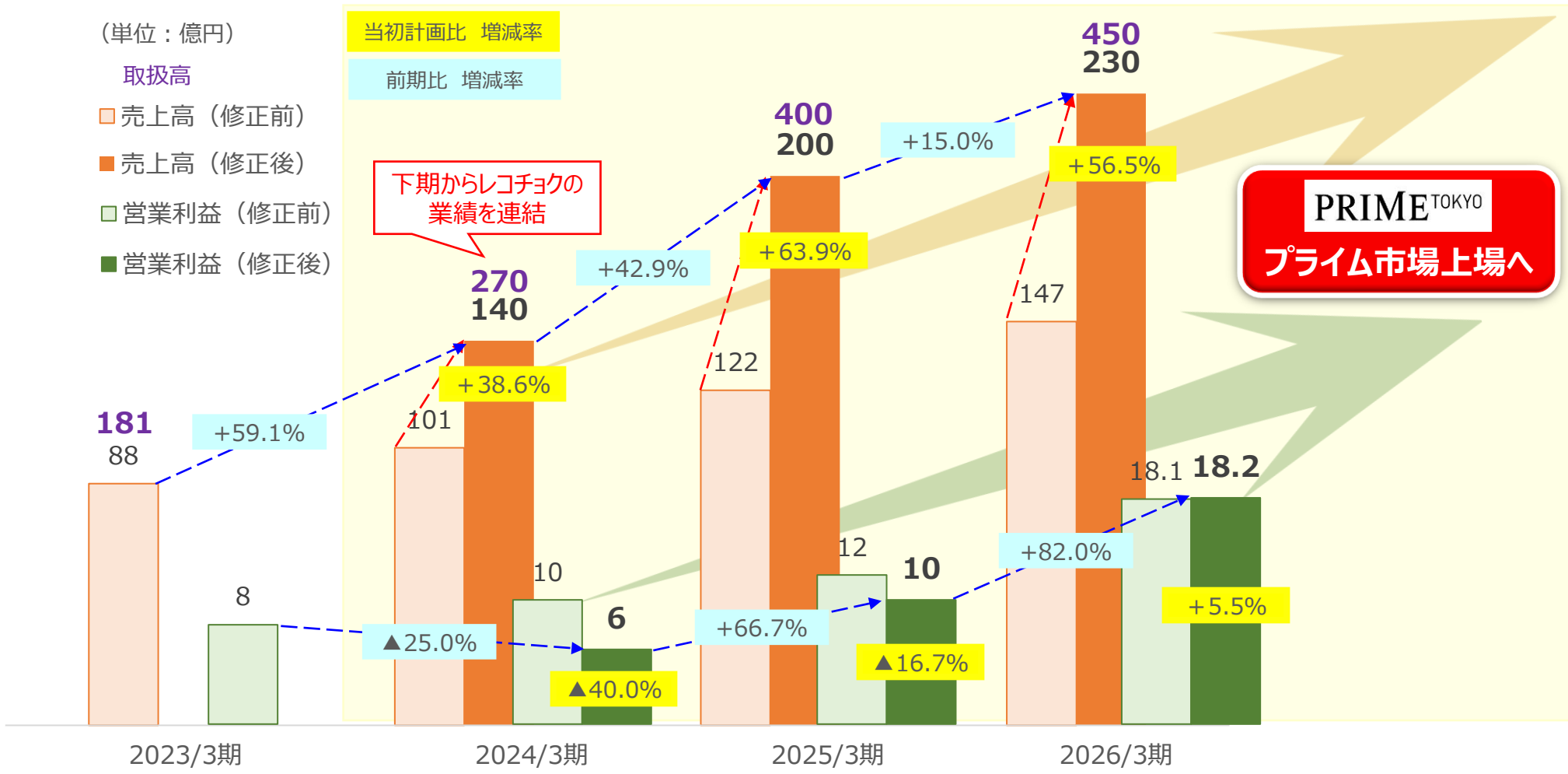
※株式会社レコチョクとの資本業務提携によるシナジーにつきましては、開示資料「中期業績計画及びレコチョクとの資本業務提携によるシナジー」をご参照ください。

※中期業績計画に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

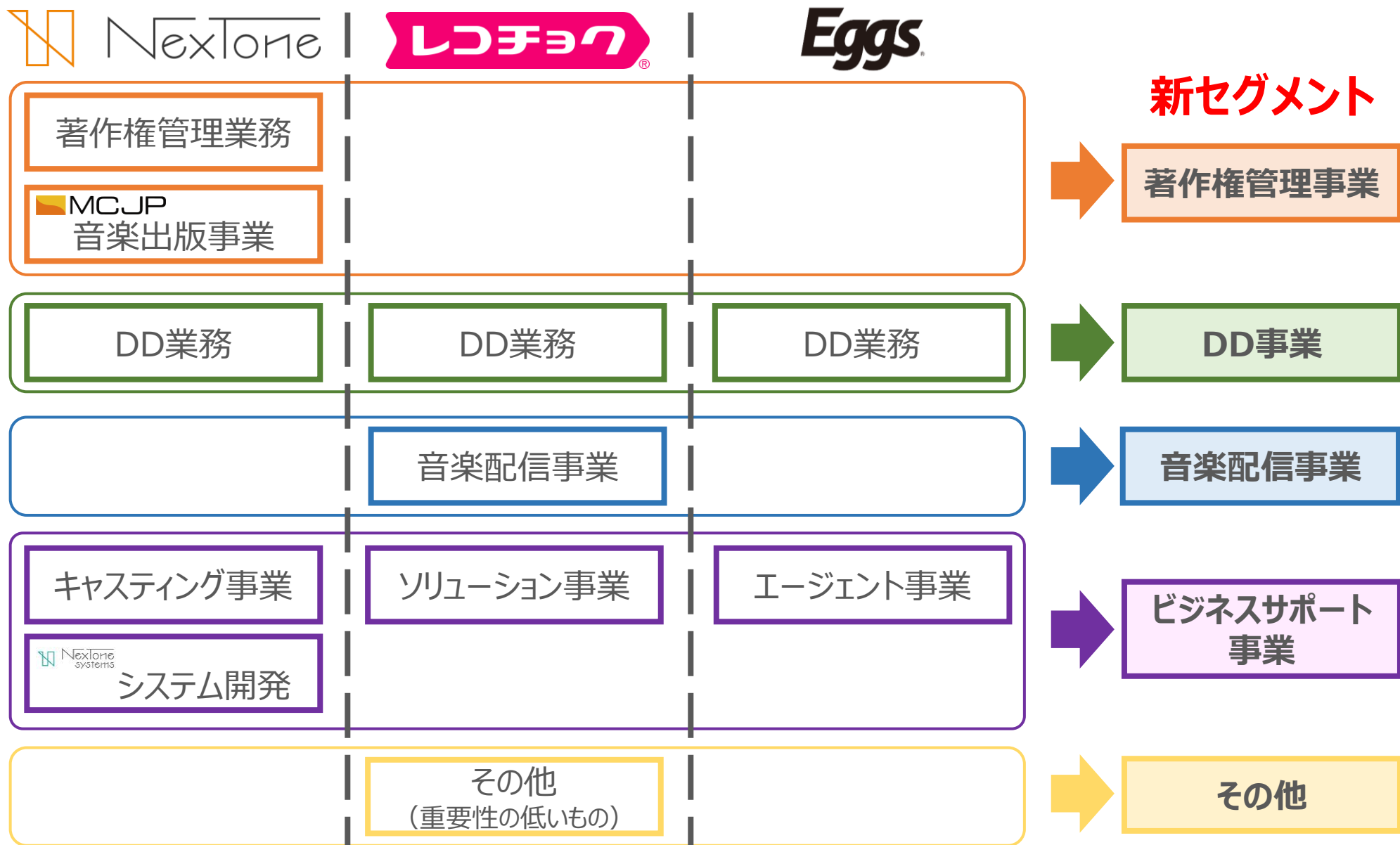


# 中期業績計画（連結）（2024年3月期～2026年3月期）

- ✓ レコチョコとの資本業務提携により売上高を上方修正。
- ✓ 営業利益は2024/3期と2025/3期は当初計画より減益となるも2026/3期には増益へ。
- ✓ **プライム市場上場基準の達成時期は当初計画から変わらず。**



# 2024/3期下期以降のセグメント変更について



# 中期業績計画（セグメント別）

(億円)	2024/3期		2025/3期		2026/3期	
	計画	前期比増減率	計画	前期比増減率	計画	前期比増減率
取扱高	270	+49.2%	400	+48.1%	450	+12.5%
売上高	140	+59.1%	200	+42.9%	230	+15.0%
著作権管理事業	12	—	15	+25.0%	18	+20.0%
DD事業	81	—	101	+24.7%	126	+24.8%
音楽配信事業	38	—	69	+81.6%	67	▲2.9%
ビジネスサポート事業	13	—	21	+61.5%	30	+42.9%
その他／調整	0	—	0	±0	0	±0
営業利益	6	▲25.0%	10	+66.7%	18.2	+82.0%
著作権管理事業	5	—	6	+20.0%	9	+50.0%
DD事業	9	—	10	+11.1%	16	+60.0%
音楽配信事業	5	—	10	+100.0%	9	▲10.0%
ビジネスサポート事業	▲1	—	0.1	—	1	+900.0%
その他／調整	▲12	—	▲18	—	▲18	±0
営業利益率	4.3%	▲5.2pt	5.0%	+0.7pt	7.9%	+2.9pt

# 参考①【レコチョコ(連結)】中期業績計画 (2024年3月期～2028年3月期)

- ✓ 売上高は、ソリューション事業の成長により2026/3期以降に再成長。
- ✓ 営業利益は、コスト・投資の削減・最適化により2026/3期に黒字化、以降は安定的に利益伸長。

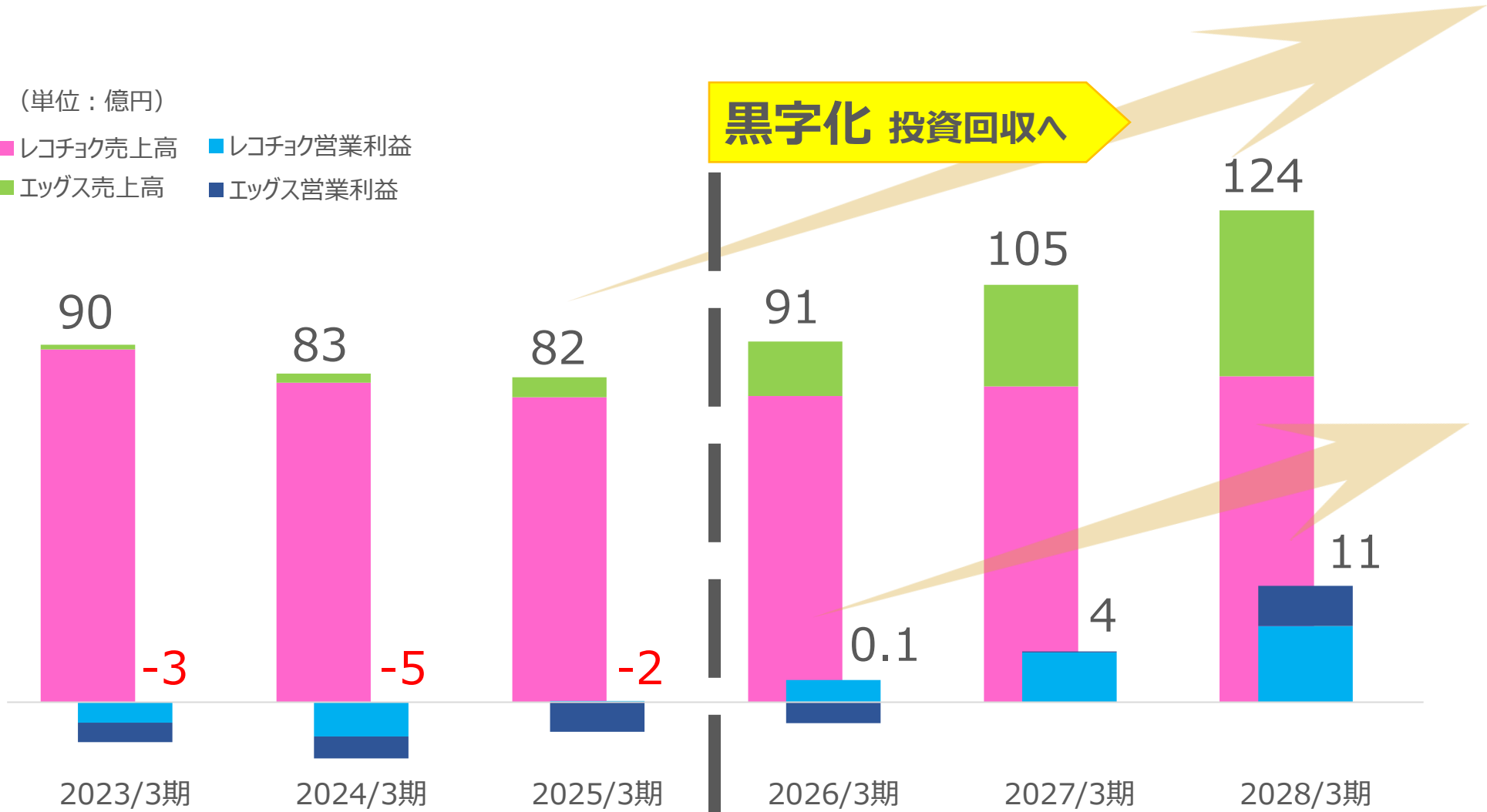
(単位：億円)

■ レコチョコ売上高

■ レコチョコ営業利益

■ エッグス売上高

■ エッグス営業利益



## 参考②【エッグス(単体)】中期業績計画 (2024年3月期～2028年3月期)

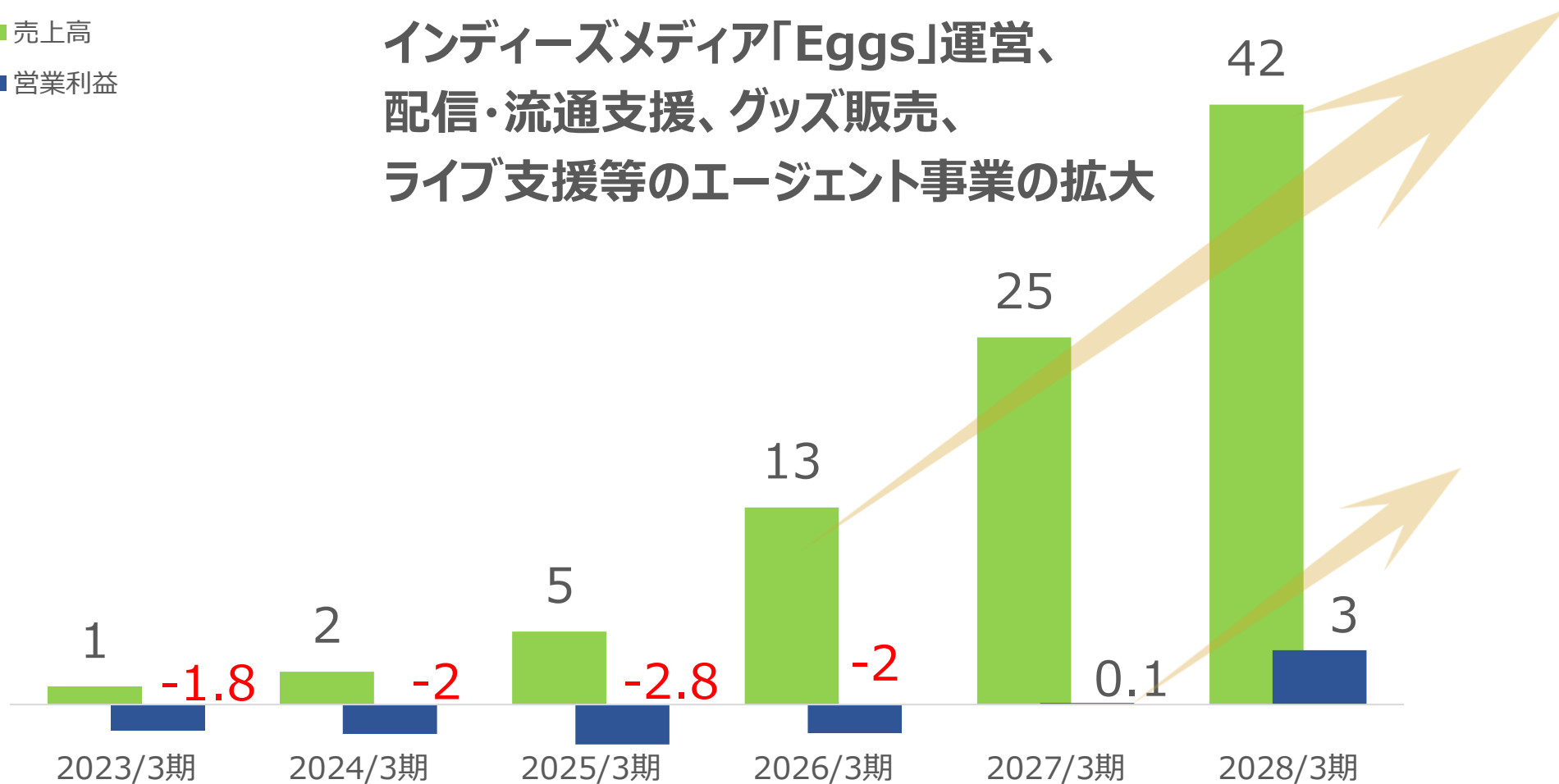
- ✓ 売上高は、2025年/3期、2026年/3期の投資拡大で200%超の成長。
- ✓ 営業利益は、事業成長に伴い2027/3期に黒字化、以降は利益拡大。

(単位：億円)

■ 売上高

■ 営業利益

インディーズメディア「Eggs」運営、  
配信・流通支援、グッズ販売、  
ライブ支援等のエージェント事業の拡大

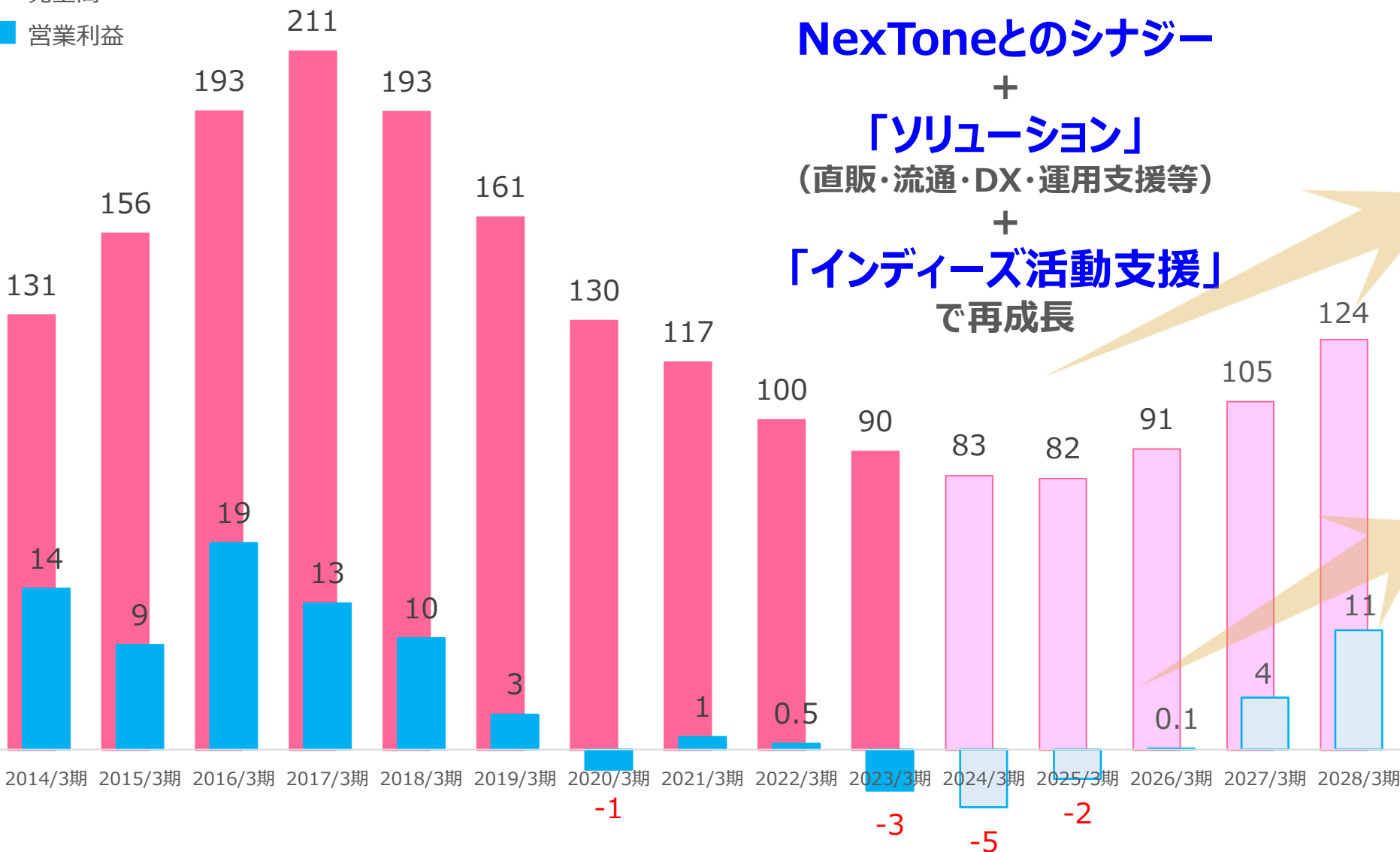


# 参考③ 【レコチョク(連結)】 過去業績と計画 (2014年3月期～2028年3月期)

(単位：億円)

■ 売上高  
■ 営業利益

2019/3期までは単独決算  
2020/3期よりエッグスを連結



# APPENDIX 会社概要

---

# 会社概要

社名	株式会社NexTone [英語名：NexTone Inc.]		
代表者	代表取締役CEO 阿南 雅浩		
設立年月	2000年9月（2016年2月、イーライセンスとジャパン・ライツ・クリアランスが合併してNexToneに商号変更）		
本社所在地	東京都渋谷区広尾 1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー20F		
資本金	1,198,782千円（2023年3月末）		
役員構成	代表取締役CEO 代表取締役COO 専務取締役 取締役 社外取締役 社外取締役	阿南 雅浩 荒川 祐二 名越 禎二 渡邊 史弘 高橋 信彦 阿部 優子※	社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役 ※ 当社は、阿部優子、小坂準記及び大嶋敏史の3名を株式会社東京証券取引所が定める独立役員として指定しております。
	小坂 準記※ 渡辺 和敏 小林 伸之 大嶋 敏史※		
事業内容	著作権等管理事業/キャスティング事業/その他		
売上規模	8,814,676千円（2023年3月期）		
従業員数	連結：309名、単独：107名（2023年9月末）※アルバイトを除く		
総資産	12,854,399千円（2023年9月末）		
グループ会社	(株)エムシーエイピー、(株)NexToneシステムズ、(株)レコチョコク、(株)エッグス		
主な取引先	エイベックス・グループ、(株)アミューズ、(株)ドワンゴ、(株)ソニー・ミュージックエンタテインメント、(株)ワーナーミュージック・ジャパン、iTunes(株)、(株)SDR、(株)レコチョコク、Google他		



# 事業のコンセプト

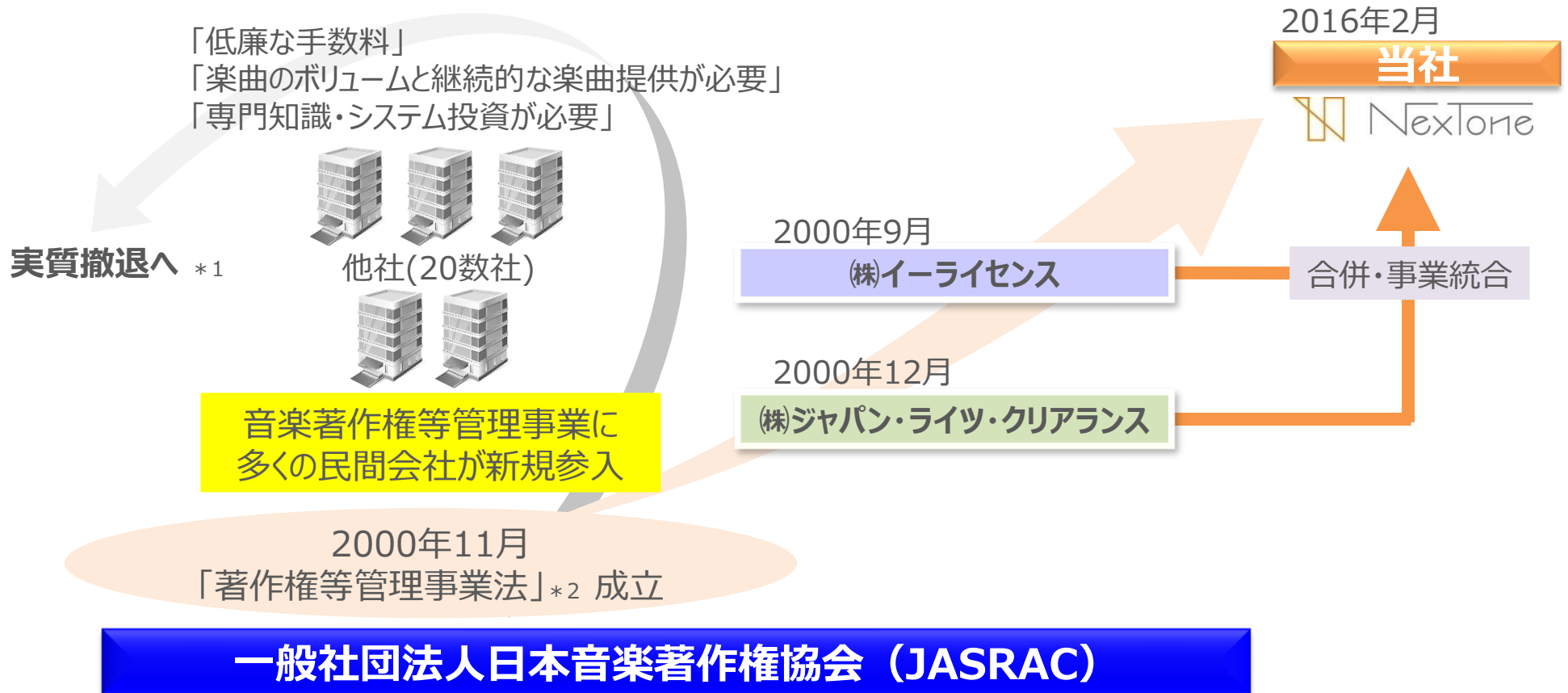
## 経営理念

権利者に選ばれ、利用者から支持される  
著作権管理事業者となる。



# 創業の経緯（沿革）

- ✓ 「著作権等管理事業法」施行により、デジタル化の進展を想定した多数の民間企業が当事業に参入。
- ✓ 当社はその中の2社「(株)イーライセンス」・「(株)ジャパン・ライツ・クリアランス」が合併統合し発足。
- ✓ しかし、長年に亘る独占事業への参入障壁は非常に高く、各社実質撤退。現在は、JASRAC に対抗する唯一の民間企業として活動中。



\*1 企業登録は残っているものの、楽曲管理はJASRACに既に移管している状態

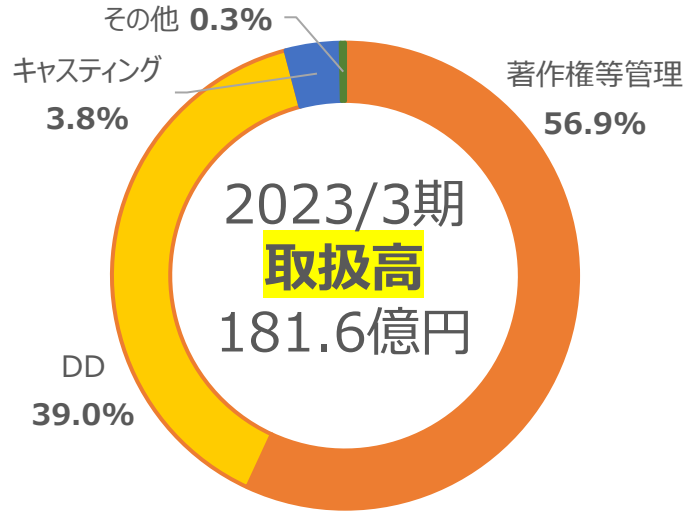
\*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

# 事業内容

- ✓ 「著作権等管理事業」、「キャスティング事業」及び「その他」の事業セグメントで構成。
- ✓ 全社売上の約9割を占める「著作権等管理事業」は管理業務と配信プラットフォーム向けコンテンツ供給が主体。
- ✓ 「キャスティング事業」「その他」でも音楽出版社、アーティスト等、音楽産業に携わる皆さまを幅広くサポート。

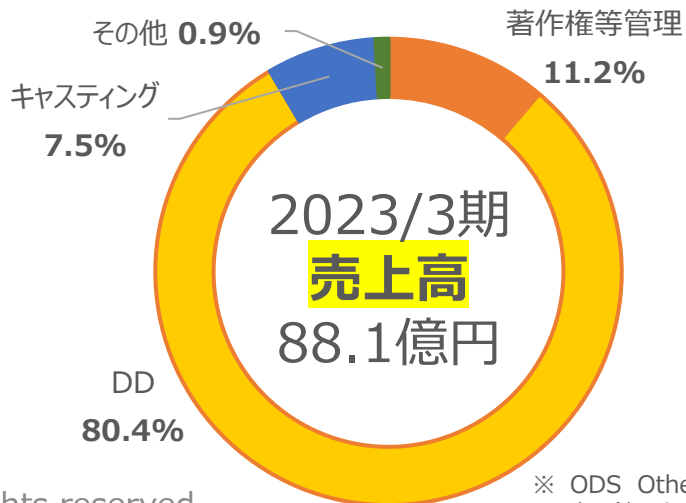
## 取扱高構成

著作権等管理事業  
= 著作権管理+DD



## 売上高構成

著作権管理の売上高  
= 徴収額のうち当社  
手数料部分のみを計上



DD/キャスティング  
取扱高 = 売上高

## 著作権等管理事業

- 著作権管理
  - ・ 著作権者から委託を受けた音楽著作物の利用許諾
  - ・ 著作物使用料の徴収・分配業務など
- デジタルコンテンツディストリビューション (DD)
  - ・ 国内外の音楽配信プラットフォームに向けた音楽・映像コンテンツの供給

## キャスティング事業

- キャスティング・コンサルティング
  - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、作品タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信コーディネート等
- ODSサポート ※
  - ・ ライブビューイング/映画配給・宣伝
  - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

## その他

- 著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供、及び、各種社内システムの開発・運用など

# ビジネスフロー

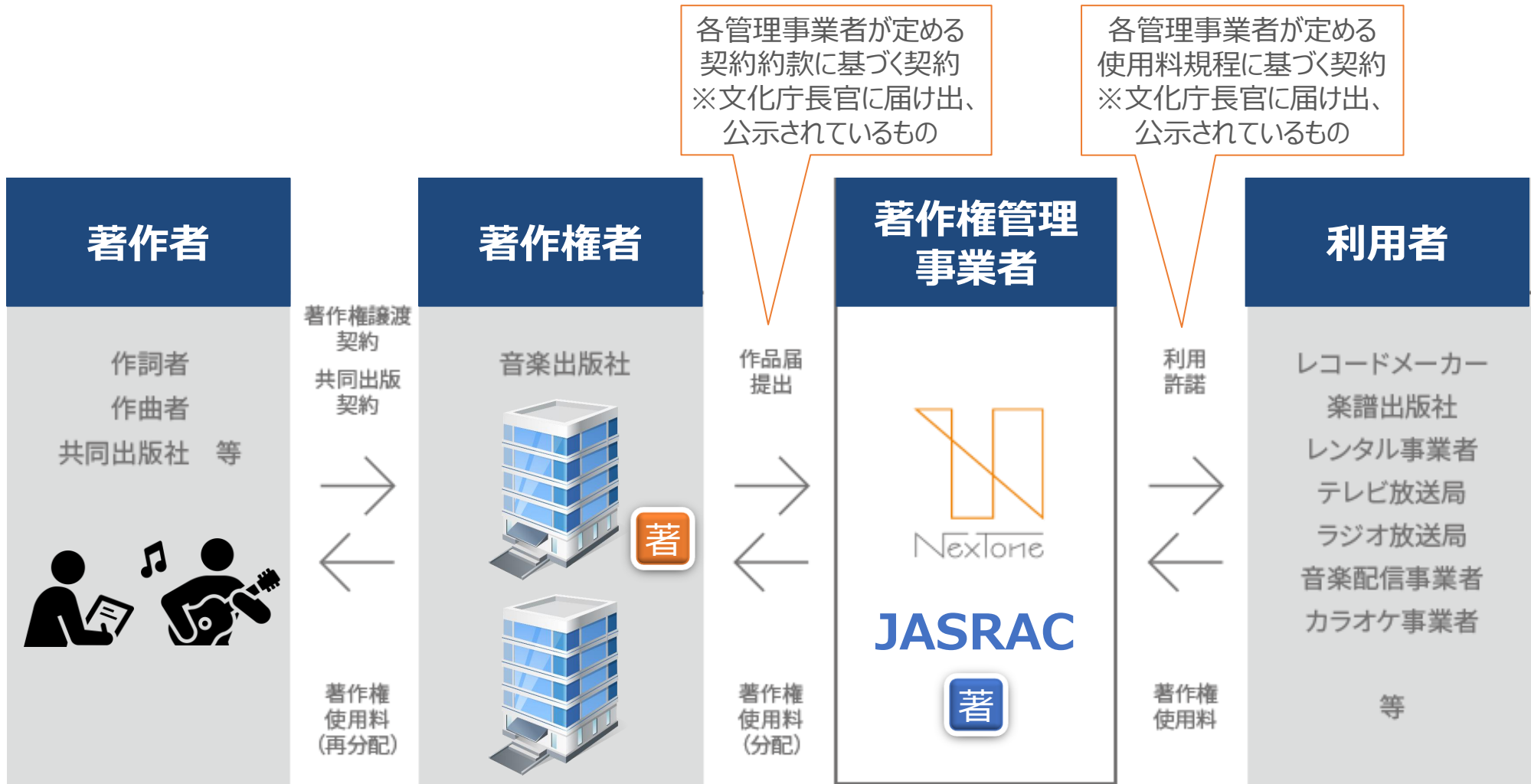
- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャストイングに専念し、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



\*1 徴収金額のうち**当社の手数料分のみを売上計上**

\*2 徴収金額を売上計上

# 著作権管理業務の基本的な流れ



# 著作権等管理事業の業務内容

## 著作権管理業務

【管理対象】

### 楽曲

作家によって  
制作された  
音楽著作物

「歌詞」「メロディ」



管理

NextTone

利用者である  
「レコードメーカー」  
「カラオケ事業者」  
「コンサート事業者」  
「音楽配信事業者」  
「放送局」「個人」等に  
音楽著作物の利用を  
許諾し、使用料を徴収・分配

## DD業務

【管理対象】

### 原盤

アーティストによって  
実演収録された  
オリジナルコンテンツ

「音源・映像データ」



管理

NextTone

オリジナルコンテンツを  
国内・海外の  
音楽配信プラットフォーム  
「iTunes」  
「YouTube」  
「amazon music」  
「Spotify」  
等に供給し、使用料を  
徴収・分配

# 著作権管理業務：利用と売上計上のタイムラグ

- ✓ 配信、録音、出版、貸与等は下図の通り、利用時期と売上計上時期に1 Q分のタイムラグが存在。
- ✓ 放送、業務用通信カラオケは2 Q分のタイムラグが存在。
- ✓ DD業務は1ヵ月のタイムラグが存在。

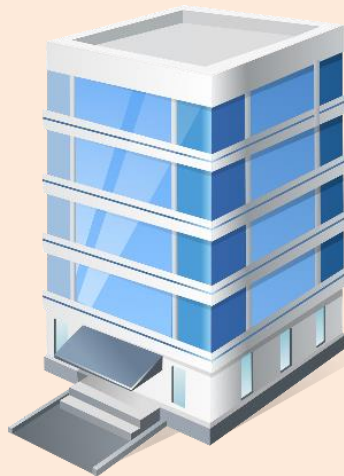
4~6月（1Q）利用分

音楽配信、CD等



6月末締め

音楽配信プラットフォーム  
レコード会社等



8月下旬 入金  
2Q売上計上

当社



# JASRACとの比較

## 【当社の著作権管理の特徴】

- ✓ 権利者の意向を最大限取り入れた**柔軟な管理**。
- ✓ 管理楽曲の詳細な利用状況が分かる**透明性の高い分配明細**の他、**分配アナリティクスツール**（詳細P.32）を提供。

	当社	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2023/3期 実績)	102.3億円	1,290.1億円
著作権使用料徴収額 推移	<p>84.9 → 102.3 +20.5%</p> <p>2022/3期 2023/3期</p>	<p>1167.3 → 1,290.1 +10.5%</p> <p>2022/3期 2023/3期</p>
管理手法	主にデジタル管理	アナログ／デジタル管理の混在
著作権等の管理範囲	「社交場・カラオケ演奏等」以外	全領域
委託者（著作権者） との契約形態	委託契約 ＜委任／取次＞	信託契約 ＜著作権はJASRACに移転＞
権利者の意思反映	権利者裁量により 柔軟に料率変更が可能	権利者の意思が反映し難い



# 特徴と強み① オンリー・ワンの挑戦者

- ✓ 2000年の法改正により、20数社程度が新規参入を表明。
- ✓ しかし、当社以外の新規参入社は全て実質事業を縮小。現在は、JASRACと当社の実質2社体制。
- ✓ 日々の膨大な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理と具体的料金徴収及び分配金支払業務はかなりの負担。新規参入障壁は高い。

## 著作権管理事業への参入障壁

① 著作権管理は手数料5.0～9.8%の低収益事業

② 日々の膨大かつ複雑な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理能力が必要

③ 有力著作権者からの安定的かつ継続的な楽曲管理委託が必要



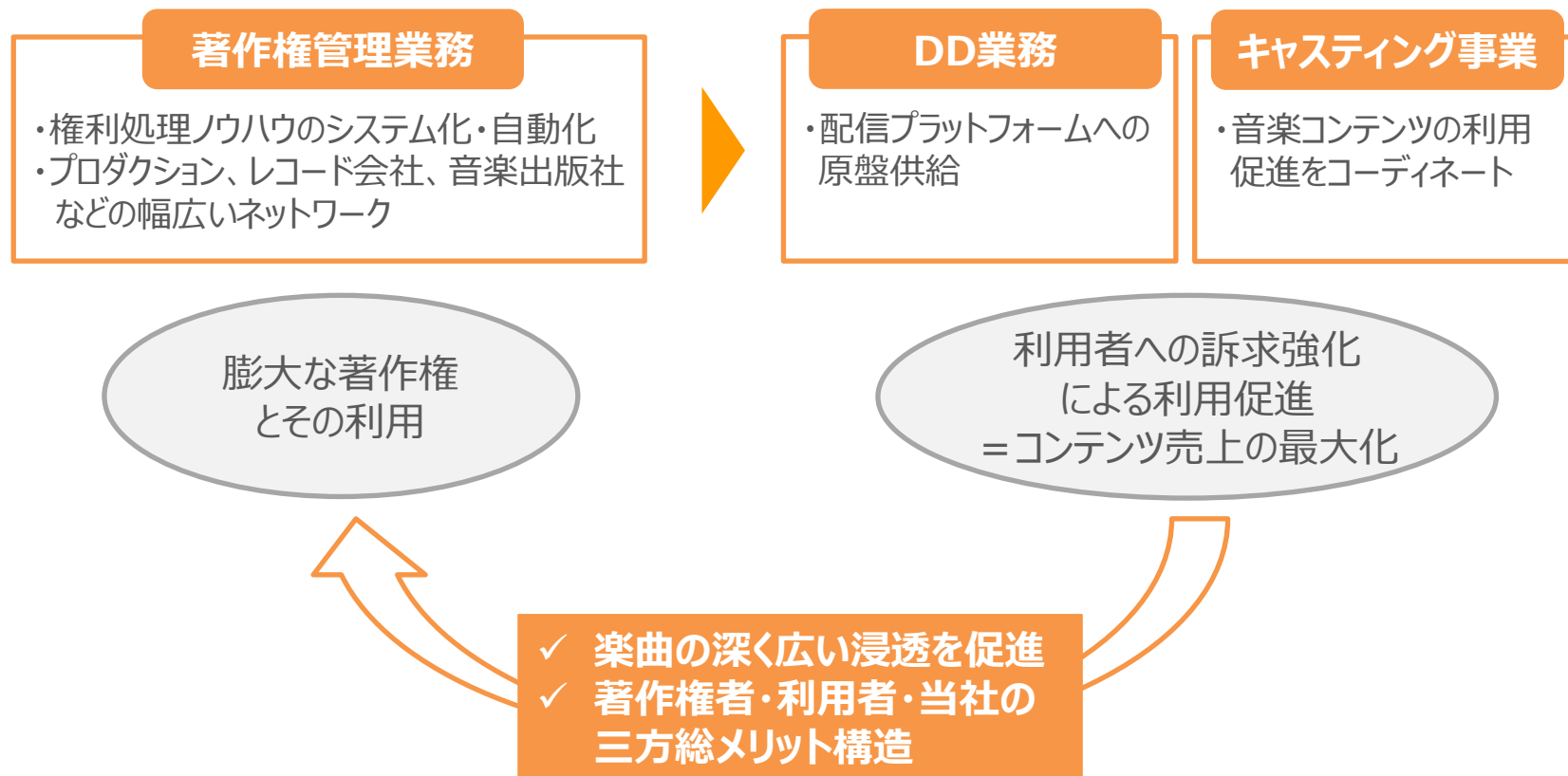
2000年の法改正で  
20数社が登録するも、  
現在は実質上の撤退状態



当社は音楽著作権管理事業における  
「唯一」の民間企業  
JASRACと当社の実質2社体制へ

## 特徴と強み② 利用促進のプロモーター

- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した配信プラットフォームへの原盤供給（DD）やカスティングにより、楽曲の浸透速度を加速。
- ✓ 著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけ「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」経営理念実現へ。



# 特徴と強み② 利用促進のプロモーター（事例）

## 「Official髭男dism」との取組事例

### 著作権管理業務

楽曲の著作権を管理



### DD業務

音源・映像の  
ディストリビューション

### キャスティング事業

ライブの協賛企業を斡旋  
(KDDI)

# 特徴と強み③ 高精度システムによるマーケティングサポート

## 著作権使用料分析システム「croass」(クロアス)

- ✓ マーケティングデータとして活用できるより精緻な使用実績の分析データを権利者に提供。  
(2021年9月15日開示の当社ニュースリリース：<https://bit.ly/3ao447Q>)

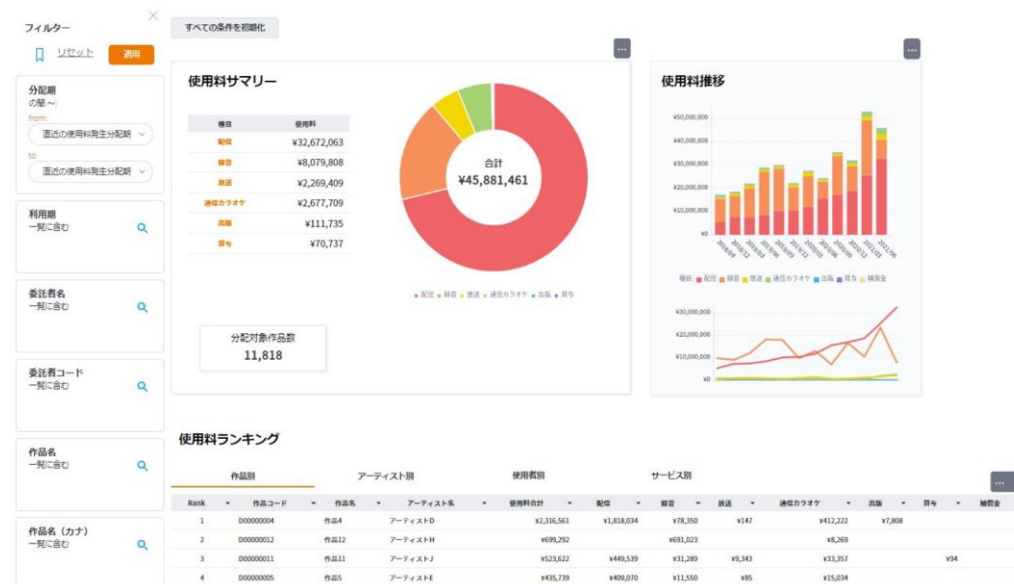
# croass

### 特徴

委託者単位、利用区分ごとの使用料シェア率や楽曲の使用料ランキングに加えて、「楽曲」「著作者」「アーティスト」などの複数条件によるクロス集計結果を表示。

### システム画面イメージ

サービス単位での使用料の推移や再生数などのデータをWEB上で確認することが可能。  
権利者のニーズを基に、**デジタル技術を駆使**し、ユーザビリティの向上、満足度を追求。



# 当社管理区分

- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権 <(1)～(4)> と9つの利用形態 <(5)～(13)> により形成。\*
- ✓ 当社は2022年4月時点で「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
(5) 上映・BGM等	CDの複製等	歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等	CDのレンタル
(6) 社交場・ カラオケ演奏等	(7) 映画への録音		
	(8) ビデオグラム等への録音		
	(9) ゲームへの録音		
	(10) 広告目的で行う複製 テレビ・ラジオCMへの複製 インターネットCMへの複製 広告印刷物への歌詞の複製 等		
(11) 放送・有線放送	テレビ・ラジオでの放送 等		
(12) インタラクティブ配信	スマートフォン・パソコンへの配信 等		
(13) 業務用通信カラオケ	カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等		

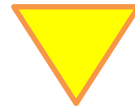
\*2022年4月に「(1)演奏権等」の区分に、「(5)上映・BGM等」「(6)社交場・カラオケ演奏等」を新設。

# 演奏権への新規参入について①

- ✓ JASRAC管理委託範囲選択区分「(1)演奏権等」の細分化。

<旧>

**(1)演奏権等**  
演奏等（演奏・上演・上映・口述・伝達）全般



<細分化>

## (1)演奏権等

- ・コンサートその他の催物における演奏等
- ・(5)、(6)に該当しない演奏等

## (5)上映・BGM等

- ・映画等の上映
- ・遊技機（パチンコ、ゲーム等）等の上映・演奏
- ・店舗内BGM

## (6)社交場・カラオケ演奏等

- ・カラオケ演奏等
- ・社交場における演奏等

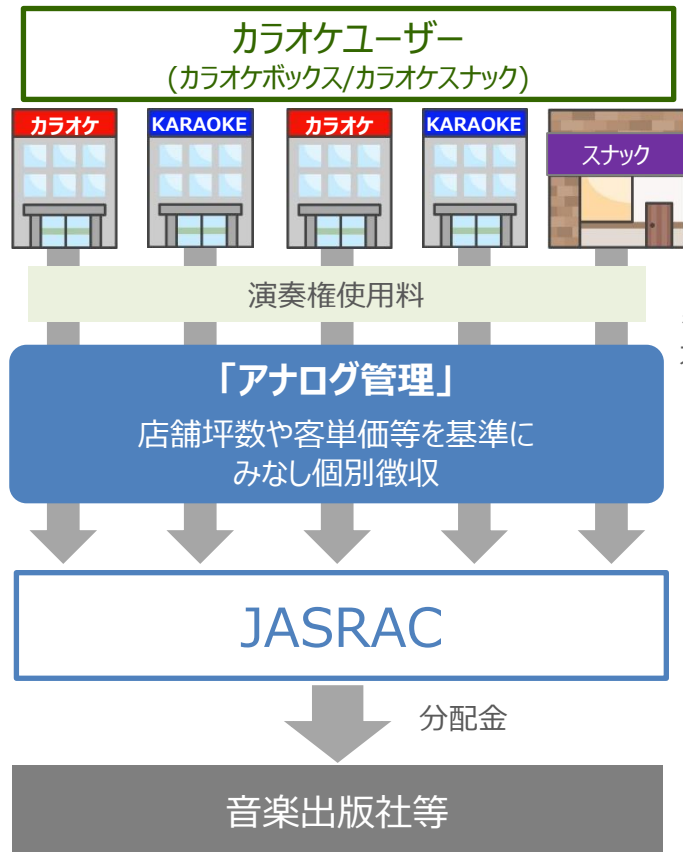
(参入区分)

上記**(1)および(5)の区分**に2022年4月1日から参入。

# 演奏権への新規参入について②

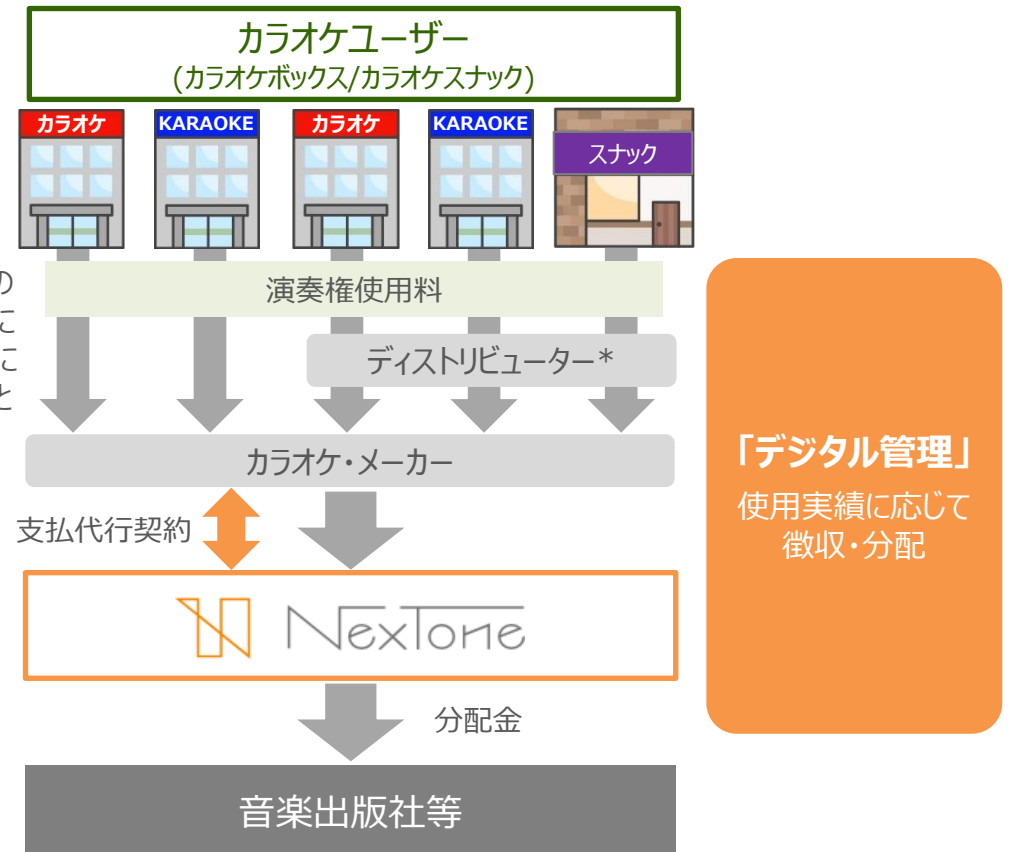
- ✓ (6)の区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

## 現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



現状の管理方法での参入はマンパワー的に不可能であり、店舗にとっては追加支払いになってしまう。

## 参入方法案 支払代行スキームに基づく元栓処理

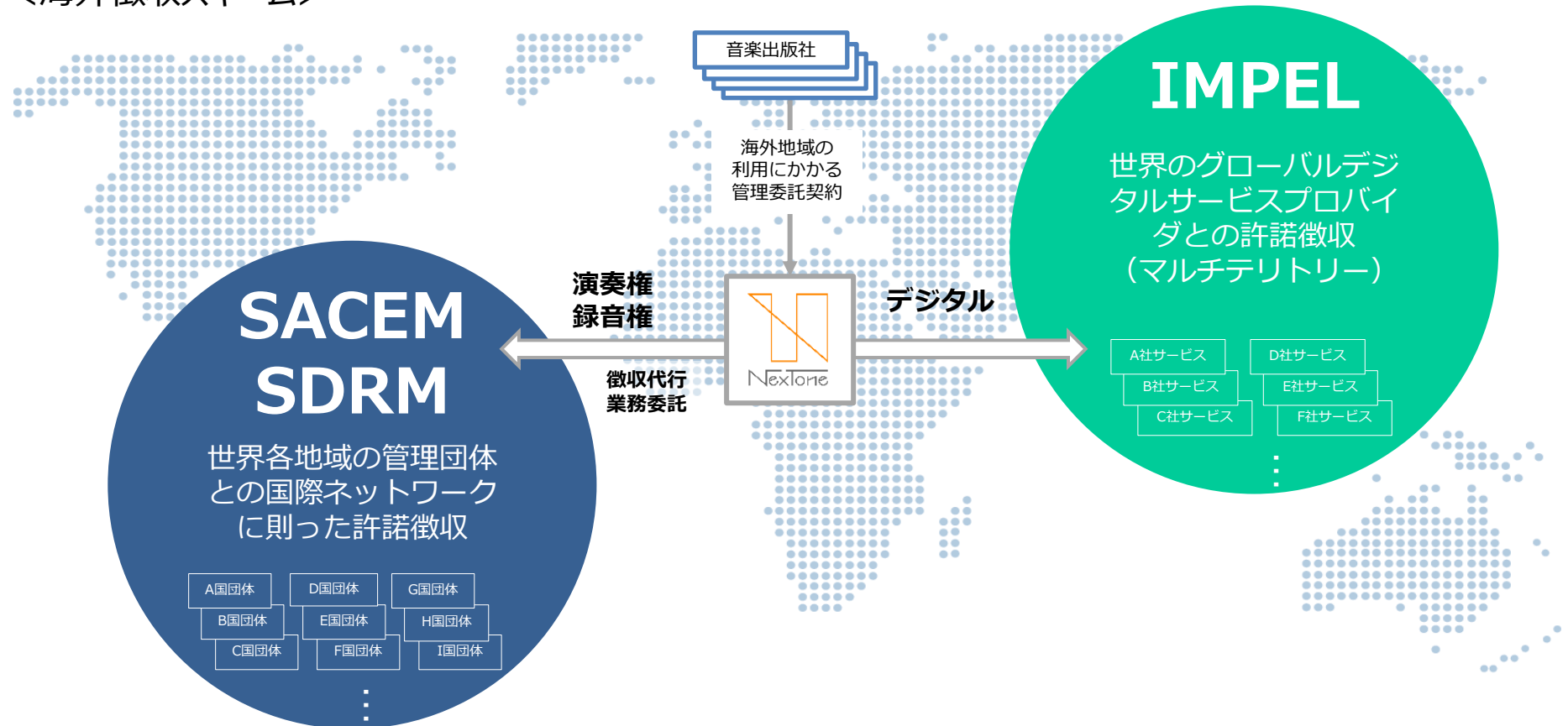


\* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

# 海外徴収状況の進捗

- ✓ 欧州の著作権管理事業者「SACEM」「SDRM」「IMPEL」と、当社管理楽曲の海外利用における著作権使用料の徴収代行契約を締結し、2021年4月1日より管理開始。（2023年9月末時点管理楽曲数：約5.1万曲）  
（2020年11月18日開示の当社ニュースリリース：<https://bit.ly/3BfdnC9>）
- ✓ 当面は入金額は僅少の見込。中長期的な当社業績への貢献と取引先拡大を期待。

## <海外徴収スキーム>





# 経営上重視している経営指標

## 事業KPI

### ◆ 取扱高 (%)

**目標：伸長率10-20%**

2023年3月期：18.9%増、181.6億円  
(内訳 著作権:103億、DD:71億、キャストイング・その他:7億)

### ◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)

**目標：中期的に10%、長期的に50%**

2023年3月期：7.3%

### ◆ 放送区分徴収額シェア (%)

**目標：中期的に10%、長期的に50%**

2023年3月期：3.5%

### ◆ 管理楽曲数

**目標：每期6万曲以上増加**

2023年3月期：9万曲増、4/1時点：379,431曲

### ◆ 取扱原盤数

**目標：每期12万原盤以上増加**

2023年3月期：16万原盤増、1,061,862原盤

## 財務KPI

### ◆ 売上高 (金額)

**目標：230億円以上**

2023年3月期：88.1億円

### ◆ 対前期売上高 (%)

**目標：伸長率10-20%**

2023年3月期：17.7%

### ◆ 営業利益率 (%)

**目標：7%以上**

2023年3月期：9.5%

### ◆ 経常利益の増加 (金額)

**目標** (2026年3月期まで)：**プライム基準充足** (2年で合計25億円)

2023年3月期：8.4億円

### ◆ 純資産の増加 (金額)

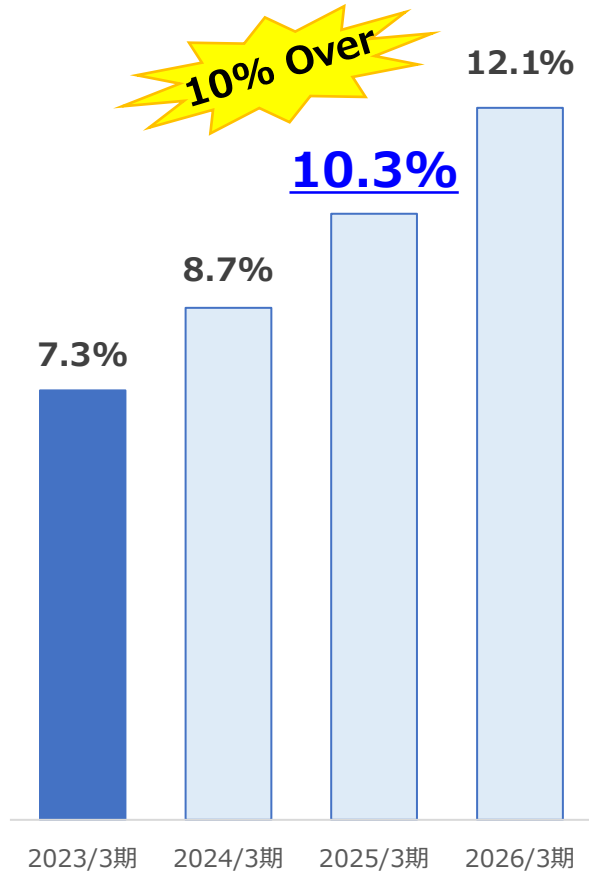
**目標** (2026年3月期まで)：**プライム基準充足** (50億円)

2023年3月期：35.7億円

**達成**

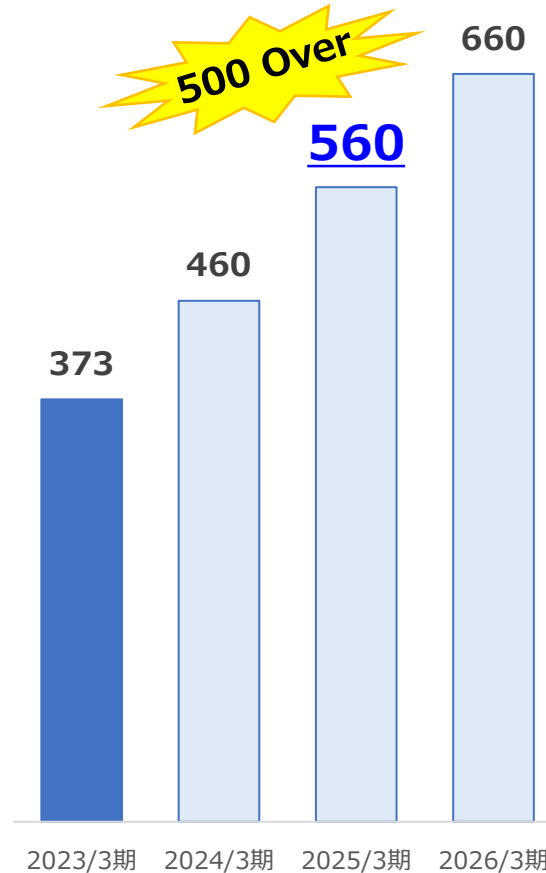
# 事業KPIの拡大計画

◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)  
目標：中期的に10%、長期的に50%



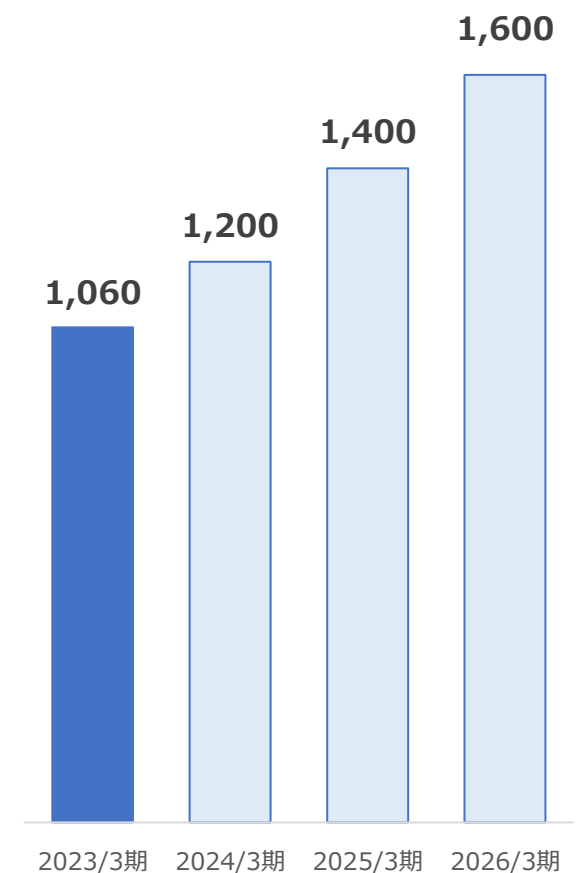
◆ 管理楽曲数  
目標：每期6万曲以上増加

(単位：千曲)



◆ 取扱原盤数  
目標：每期12万原盤以上増加

(単位：千原盤)



# 今後の成長戦略

## 既存権利者の 管理範囲拡大

- ✓ <注力区分> 放送・有線放送、演奏権

## 未開拓楽曲 の管理受託

- ✓ DD業務における取扱原盤に収録された楽曲の管理受託。
- ✓ パッケージ音楽ソフトの販売力が強いアイドル系楽曲の管理受託。
- ✓ 個人クリエイターとの契約推進。

## カラオケ演奏 の管理参入

- ✓ 公正で透明性の高い徴収・分配スキームを各所に継続提案。

# サステナビリティの取り組み／人的資本方針

## サステナビリティポリシー

当社は次代を奏でる著作権エージェントとして、音楽著作権の管理と利用促進を推進する事業を継続的に拡大し、適正な徴収・分配を行うことで、豊かな社会の実現、音楽文化・音楽産業のより一層の発展、持続可能でより良い社会の実現に貢献します。

### Environment

環境

### Social

社会

### Governance

ガバナンス

#### マテリアリティ

DXの推進	音楽文化・音楽産業の持続的な発展	信頼性の高いシステム
	人材の育成・活用	ガバナンスの強化

#### 人的資本に関する指標

指標	目標
①女性管理職比率 現状22.6%	①2026年度 30%達成
②男女間賃金格差 現状61.2%	②2026年度 75%達成
③男性育児休業取得率 現状100% (※1)	③75%以上維持
④有給消化率 現状58% (※2)	④2026年度 60%達成



(※1) 2022年11月に男性従業員の育休促進企業として「TOKYOパパ育児促進企業 ゴールド（100%達成）」に登録

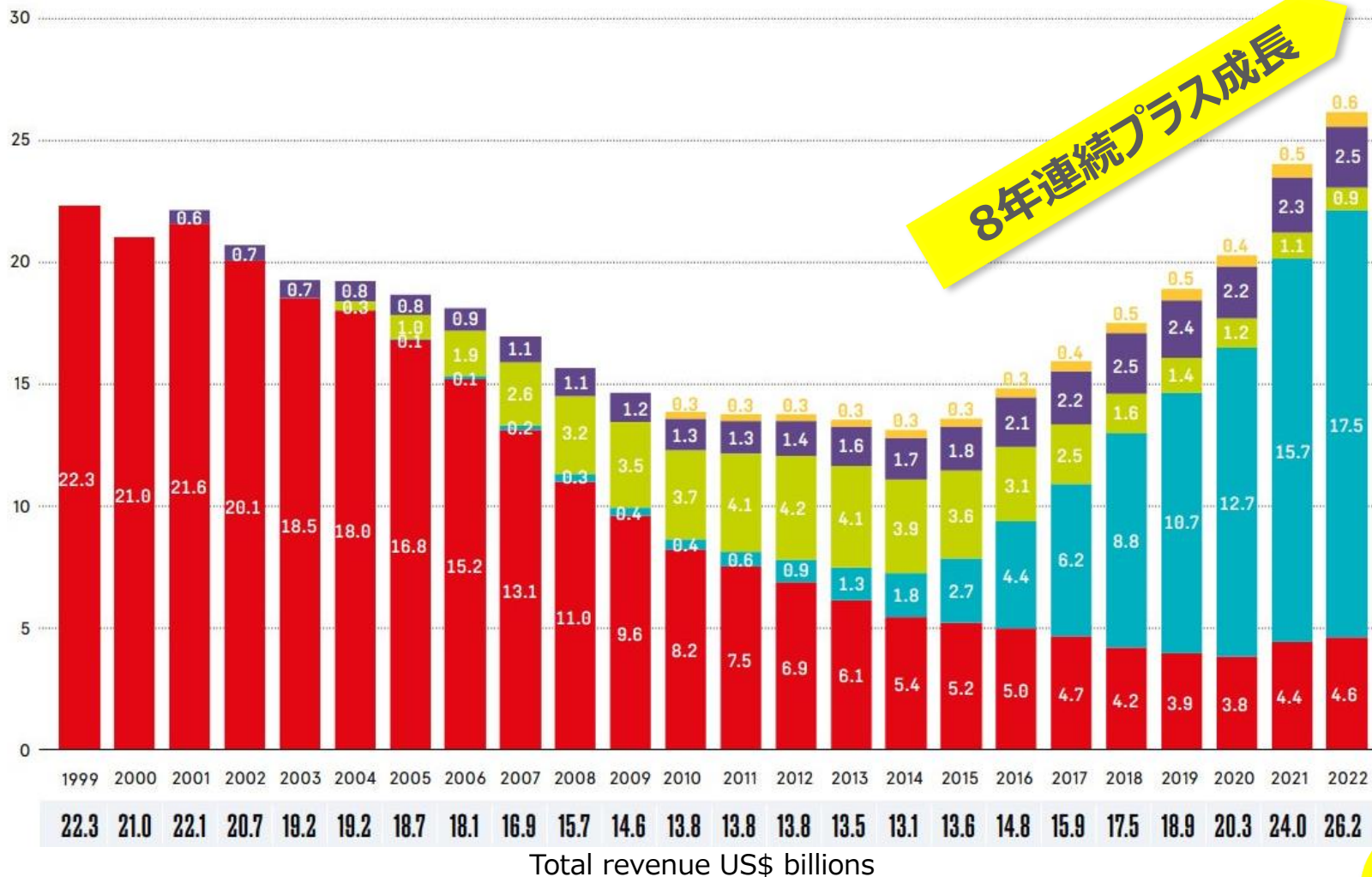
(※2) 前年度の繰り越し分含む

# APPENDIX 関連市場データ

---

# 世界の音楽市場 売上推移

GLOBAL RECORDED MUSIC INDUSTRY REVENUES 1999 - 2022 (US\$ BILLIONS)



2022年音楽市場規模  
国別ランキング (前年比)

- 1位 アメリカ (+4.8%)
- 2位 日本 (+5.4%)
- 3位 イギリス (+5.4%)
- 4位 ドイツ (+2.2%)
- 5位 中国 (+28.4%)

<売上シェア>

ストリーミング  
66.8%

有料サブスクが牽引

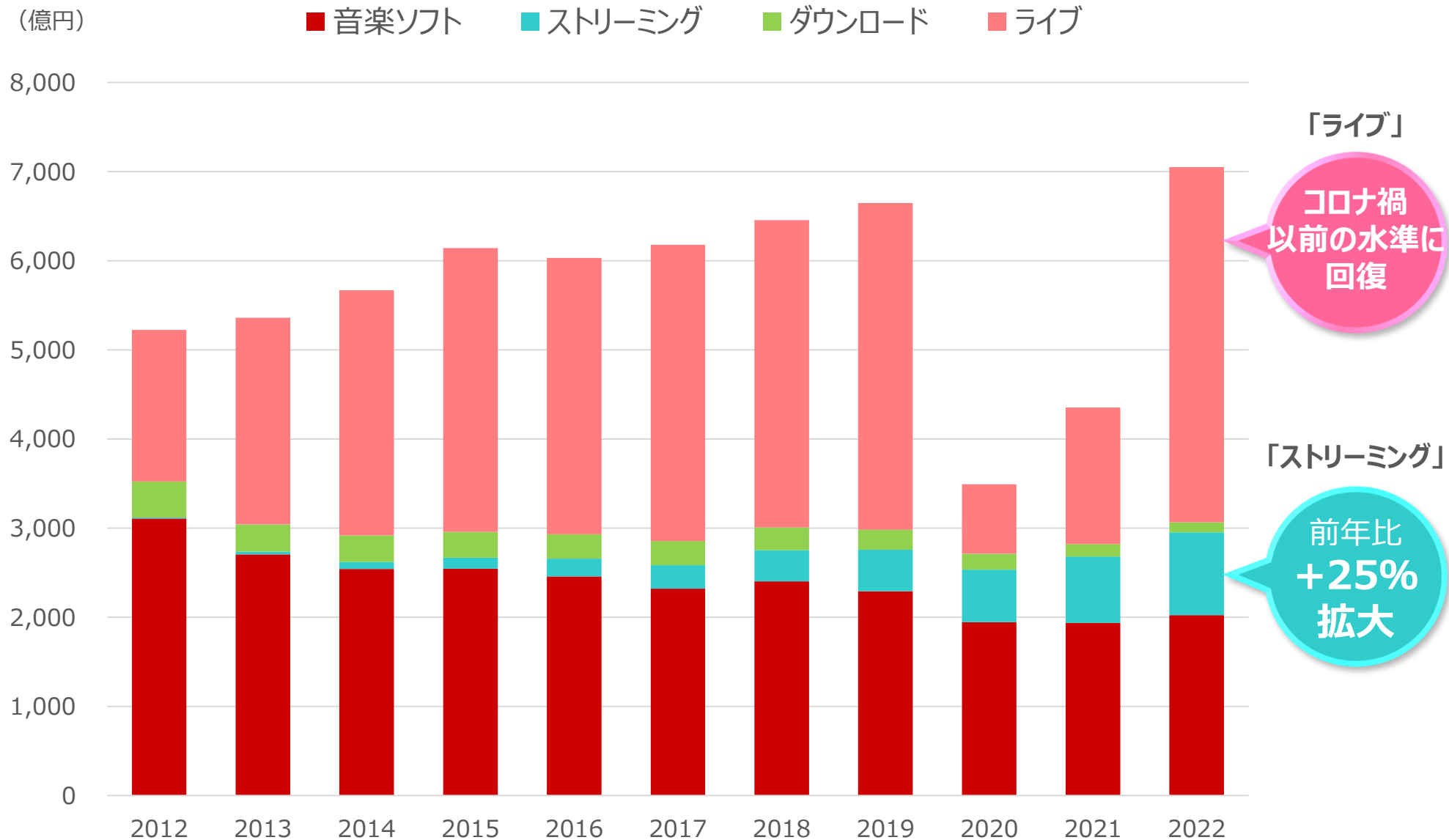
音楽ソフト  
17.6%

アナログレコードの続伸

+9%  
拡大

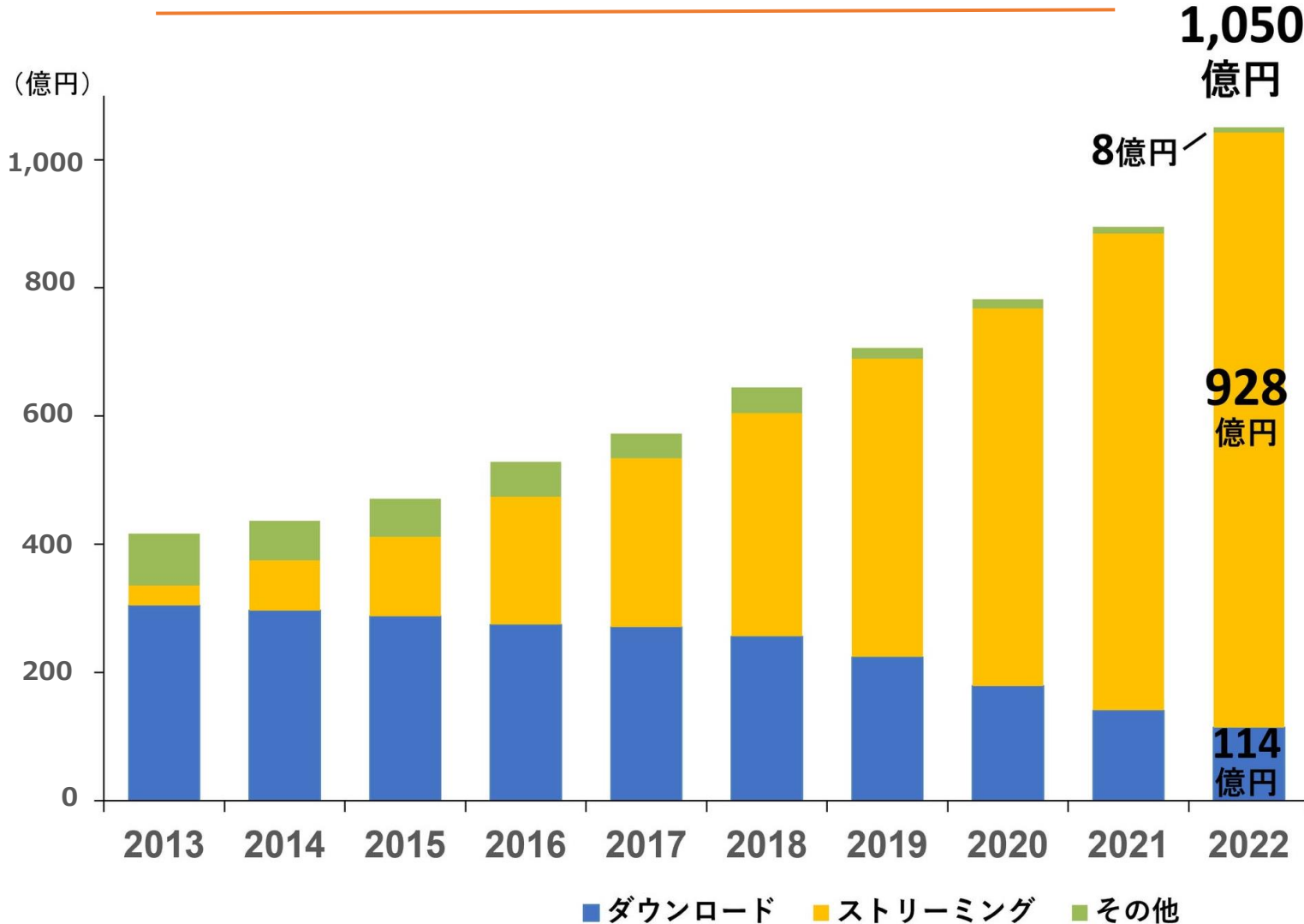
● Total Physical 音楽ソフト ● Total Streaming ストリーミング ● Downloads & Other Digital ダウンロード ● Performance Rights 演奏権 ● Synchronisation シンクロ権

# 国内の音楽ソフト・音楽配信・ライブの売上推移

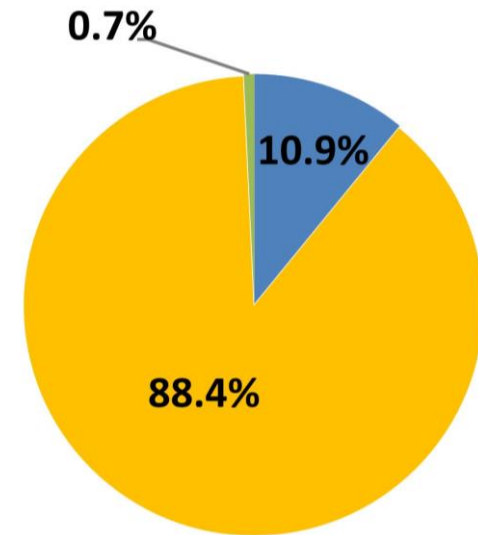


# 国内の音楽配信売上推移

## 音楽配信売上金額 過去10年間の推移



## 22年年間 音楽配信売上金額 区分別シェア



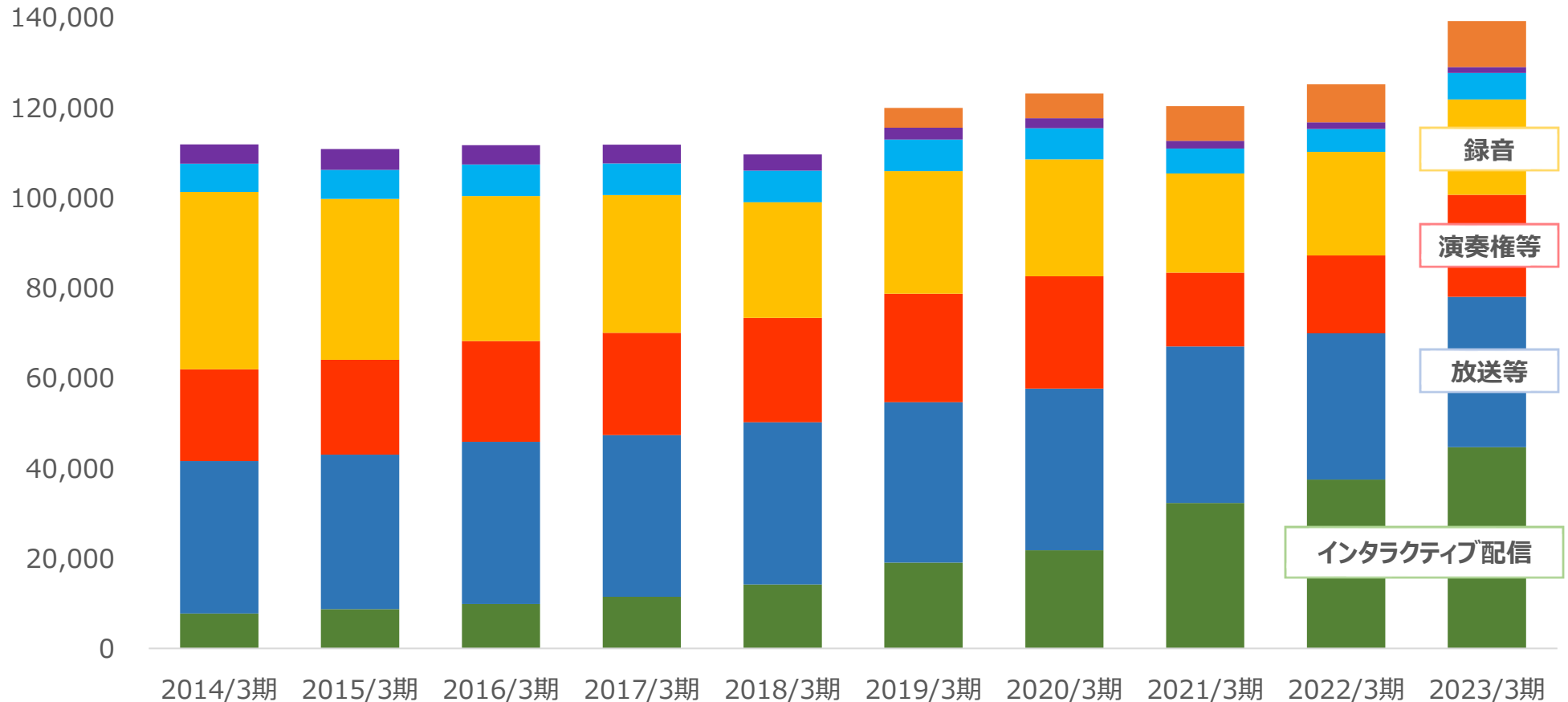
※その他…Master ringtones、  
Ringback tones、  
その他のデジタルコンテンツの合計



# 音楽著作権の市場規模

## 著作権使用料徴収額の推移

### JASRAC徴収額



# 計画に関する注意事項

本資料に記載されている業績計画等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

## 【お問い合わせ先】

株式会社NexTone 経営企画部

[ir@nex-tone.co.jp](mailto:ir@nex-tone.co.jp)

## 【公式SNS】

公式X（旧Twitter）アカウント

[https://twitter.com/i/flow/login?redirect\\_after\\_login=%2FNexTone\\_info](https://twitter.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FNexTone_info)