



# 2022年3月期第3四半期決算説明資料

2022年2月

株式会社NexTone

東証マザーズ コード：7094



# 目次

I	2022/3期3Q決算概要	4
II	APPENDIX 会社概要	15
III	APPENDIX 関連市場データ	32

# エグゼクティブサマリー

## 2022年3月期第3四半期 累計業績ハイライト

✓ 取扱高・売上高は四半期ベースで過去最高を更新。コロナ禍の影響を受けながらも成長を継続。

### 取扱高

**10,951** (百万円)

前年同期比

**+15.7%**

### 売上高

**5,560** (百万円)

前年同期比

**+23.3%**

### 営業利益

**456** (百万円)

前年同期比

**+13.7%**

### 管理楽曲数

**264,664** (曲)

前年同期比

**+57,519** (曲)

### 取扱原盤数

**863,373** (原盤)

前年同期比

**+129,482** (原盤)

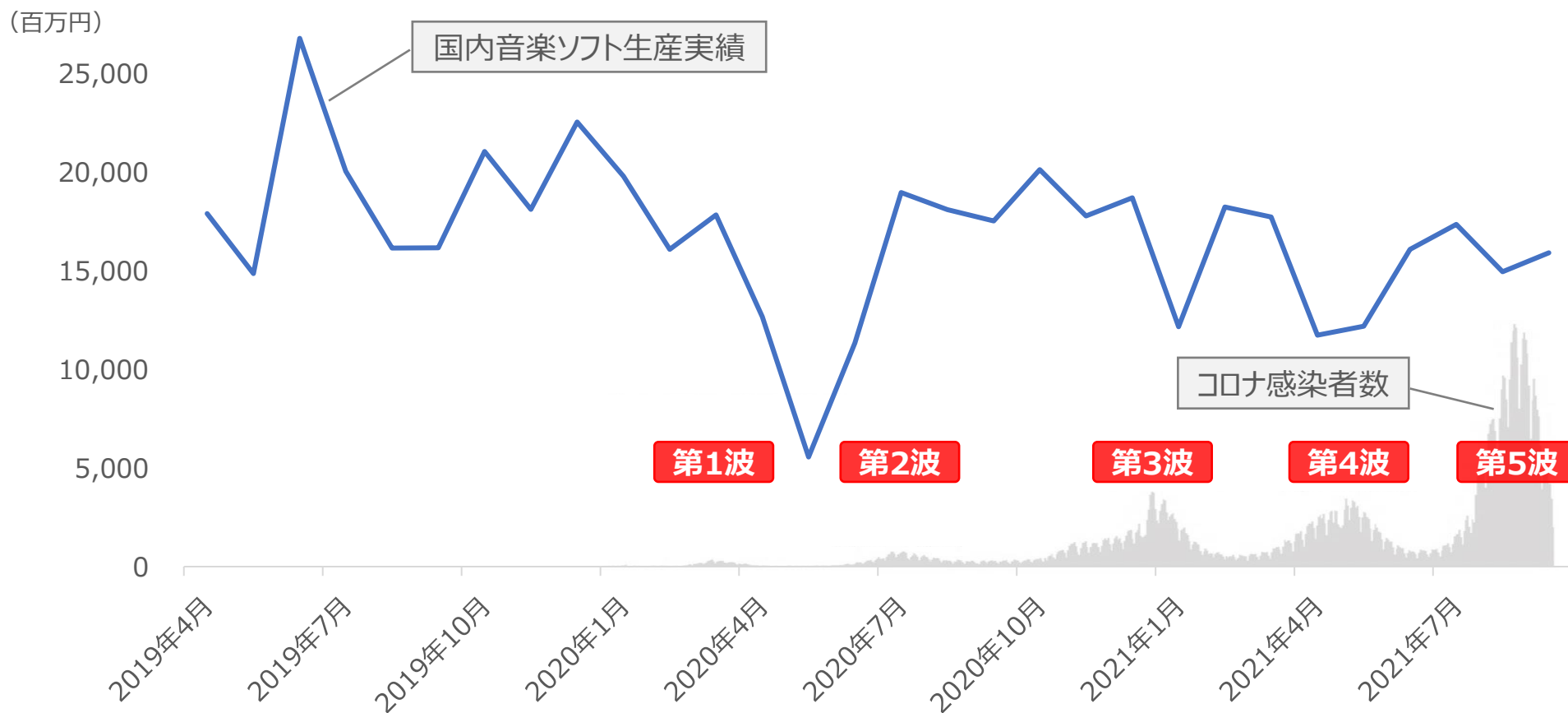
# 2022/3期3Q決算概要

---

# 新型コロナウイルス感染拡大による影響 (国内音楽ソフト市場動向)

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業への影響は当面継続する想定。  
【著作権等管理事業】CD／映像ソフトのリリース低調により録音権徴収額に影響。  
【キャスティング事業】イベント・ライブ・コンサートの一部延期／中止／開催制限。

国内音楽ソフト（オーディオ＋音楽ビデオ）生産実績\*と全国のコロナ感染者数の推移



# 2022/3期3Q決算概要

- ✓ 前年同期比23%増収、13%増益。利益率低下は売上構成の変化によるもの。
- ✓ 大型案件の取扱いなど特殊要因のあった前年同期を上回る水準。ほぼ当社予想通りの進捗。

(業績見通しについてはP.9へ)

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前年同期比		2021/3期	2022/3期
	3Q	3Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	4,510	<b>5,560</b>	+1,050	+23.3%	6,122	7,970
著作権等管理	3,902	<b>5,011</b>	+1,109	+28.4%	5,380	7,100
キャスティング	542	<b>488</b>	▲54	▲10.0%	654	700
その他	66	<b>61</b>	▲5	▲7.6%	87	80
営業利益 * 1	401	<b>456</b>	+55	+13.7%	539	730
著作権等管理	756	<b>866</b>	+110	+14.6%	1,042	1,400
キャスティング	37	<b>37</b>	±0	±0%	56	40
その他	25	<b>19</b>	▲6	▲24.0%	32	10
経常利益	401	<b>461</b>	+60	+14.8%	540	730
親会社株主帰属 当期純利益	274	<b>316</b>	+42	+15.5%	376	460
営業利益率	8.9%	<b>8.2%</b>	▲0.7pt	—	8.8%	9.2%
管理楽曲数 * 2 (曲)	207,145	<b>264,664</b>	+57,519	+27.8%	221,047	285,000
取扱原盤数 (原盤)	733,891	<b>863,373</b>	+129,482	+17.6%	778,681	900,000

\* 1 連結営業利益と各セグメント利益の合計の差は、セグメントに配分していない全社費用及びセグメント間取引消去額。

\* 2 通期は期末 (3/31) 時点の管理楽曲数であり、翌期初 (4/1) に他管理事業者から移管予定の楽曲数 (速報値) は含まない。

# セグメント別業績

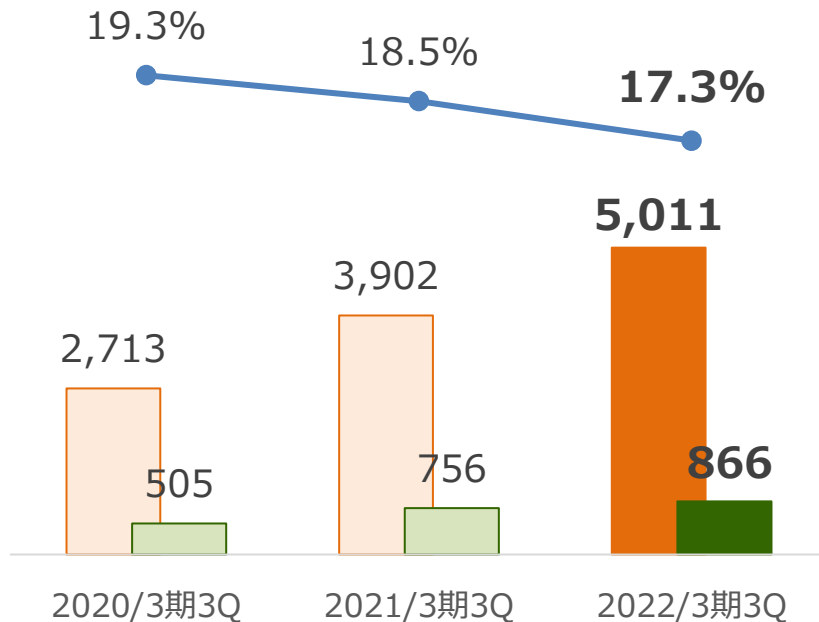
- ✓ 著作権等管理事業は録音権徴収がコロナ禍の影響受けるもインタラクティブ配信・DD業務が引き続き順調に推移、放送分野も徐々に拡大。
- ✓ 粗利率100%の著作権管理業務よりDD業務の売上構成割合が高まり利益率は低下。

- ✓ キャスティング事業は大型案件のライブ配信など特殊要因により過去最高となった前期に比べ減収もwithコロナにおけるLVやライブ配信の実施で堅調に推移。
- ✓ 新規LV案件等が奏効し利益率改善。

## 著作権等管理事業

(百万円)

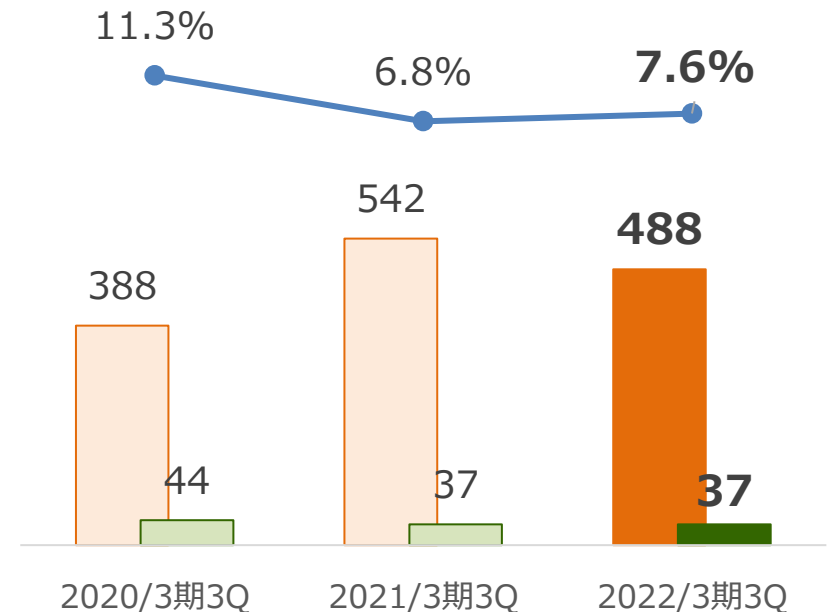
売上高 営業利益 営業利益率



## キャスティング事業

(百万円)

売上高 営業利益 営業利益率



\*DD = デジタルコンテンツディストリビューション：音楽配信プラットフォーム向けコンテンツ提供  
 LV = ライブビューイング：コンサートやミュージカル等の映画館での同時生中継

# 四半期毎業績推移

- ✓ 売上高は四半期ベースで初の20億円を突破。過去最高を記録した前期3Qを更新。
- ✓ 著作権等管理事業において著作権管理業務より粗利率が低いDD業務の売上割合が高まったことにより営業利益率は低下。

(百万円)	2021/3期				2022/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,294	1,350	1,866	1,612	1,696	1,751	<b>2,113</b>
著作権等管理	1,268	1,263	1,370	1,478	1,629	1,651	<b>1,731</b>
キャストイング	3	64	474	112	46	79	<b>363</b>
その他	22	23	21	21	21	20	<b>20</b>
営業利益	121	96	184	138	144	154	<b>158</b>
著作権等管理	271	198	286	287	294	286	<b>286</b>
キャストイング	▲7	10	34	19	6	15	<b>16</b>
その他	10	12	2	7	8	4	<b>7</b>
調整	▲153	▲124	▲138	▲175	▲163	▲152	<b>▲151</b>
経常利益	121	96	184	139	144	155	<b>162</b>
親会社株主帰属 当期純利益	82	66	126	102	99	106	<b>111</b>
営業利益率	9.4%	7.1%	9.9%	8.6%	8.5%	8.8%	<b>7.5%</b>
管理楽曲数【累計】* (曲)	179,741	193,470	207,145	221,047	236,999	250,181	<b>264,664</b>
取扱原盤数【累計】(原盤)	656,923	701,823	733,891	778,681	807,552	836,557	<b>863,373</b>

\* 4Qは期末(3/31)時点の管理楽曲数であり、翌期初(4/1)に他管理事業者から移管予定の楽曲数(速報値)は含まない。

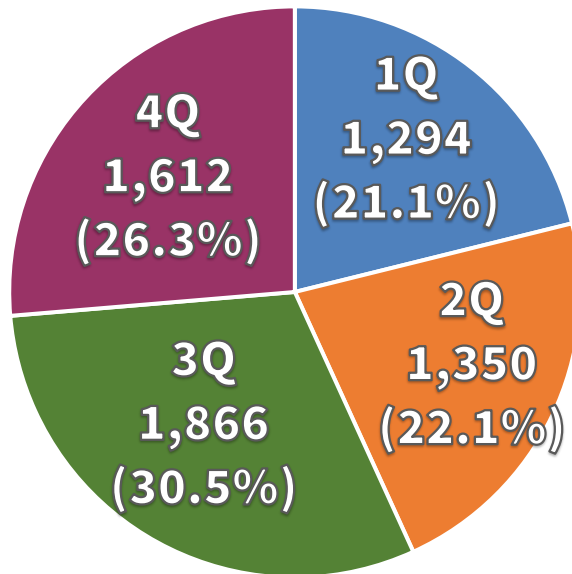


# 四半期毎業績見通し

- ✓ 予想据え置き。コロナ禍の影響を見込み、下期偏重計画。
- ✓ 想定よりコロナ長期化のため3Q累計実績は当社予想に若干未達も、通期予想達成を目指す。
- ✓ 引き続き配信市場拡大を背景にインタラクティブ配信とDD業務が牽引見込み、キャストینگ事業はwith/afterコロナを見据えたサービスを機動的に展開。

2021年3月期 四半期別売上高

(百万円)

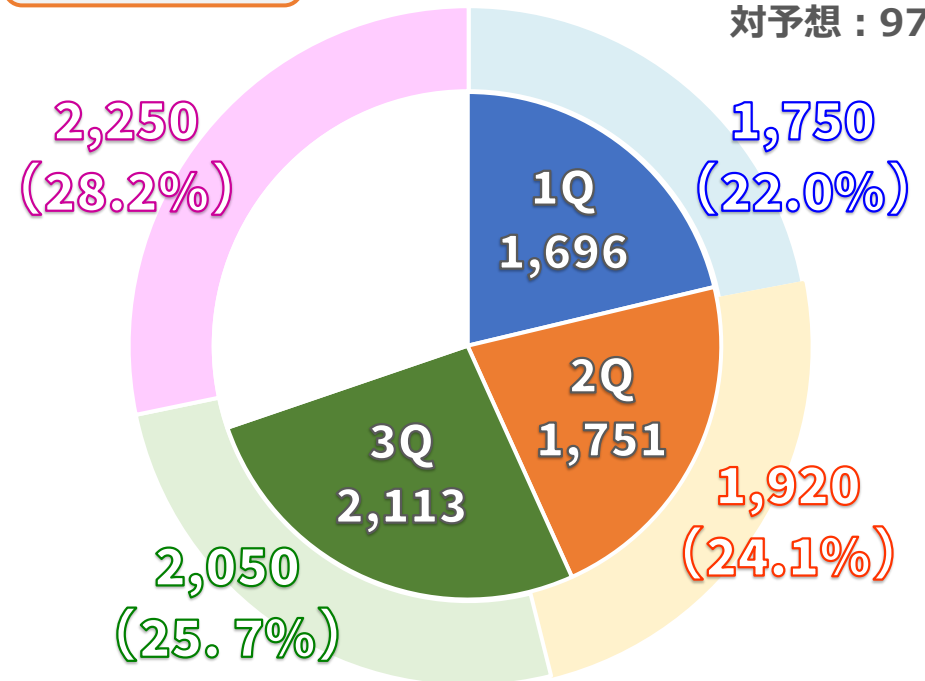


2022年3月期 四半期別売上高 (予測と3Q実績)

(百万円)

外円：予想  
内円：実績

(3Q累計)  
予想：5,725  
実績：5,560  
対予想：97.1%

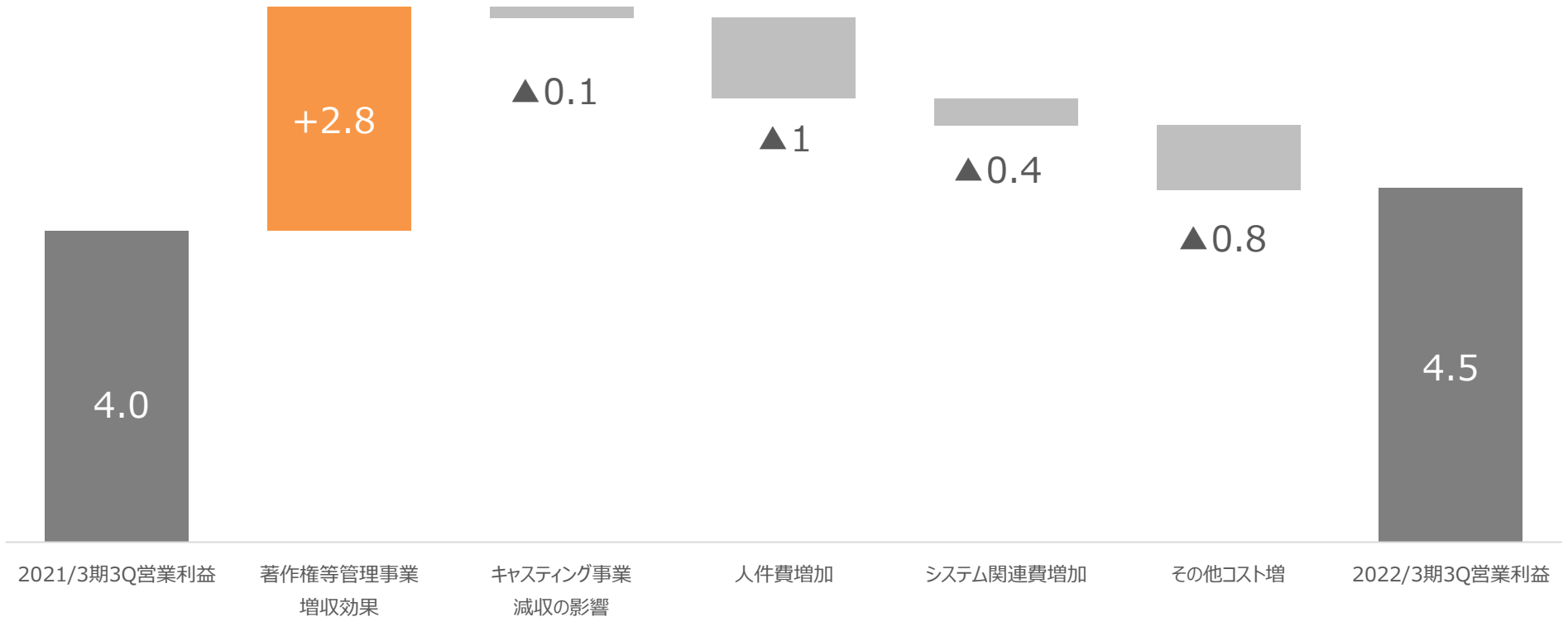


# 営業利益増減要因分析

- ✓ 増益の主な要因は著作権等管理事業における増収効果。特にインタラクティブ配信・DD業務が拡大。
- ✓ コスト面では主に人件費への投資を継続。成長に向けての先行投資と位置付けるも、増収効果で吸収。

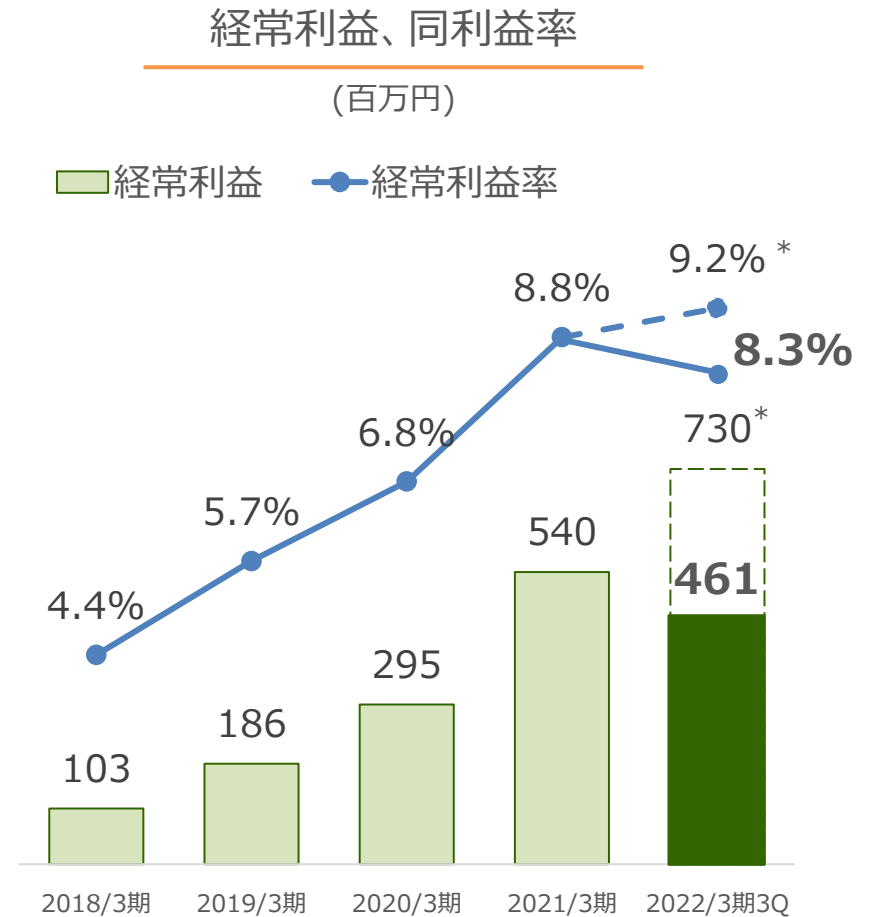
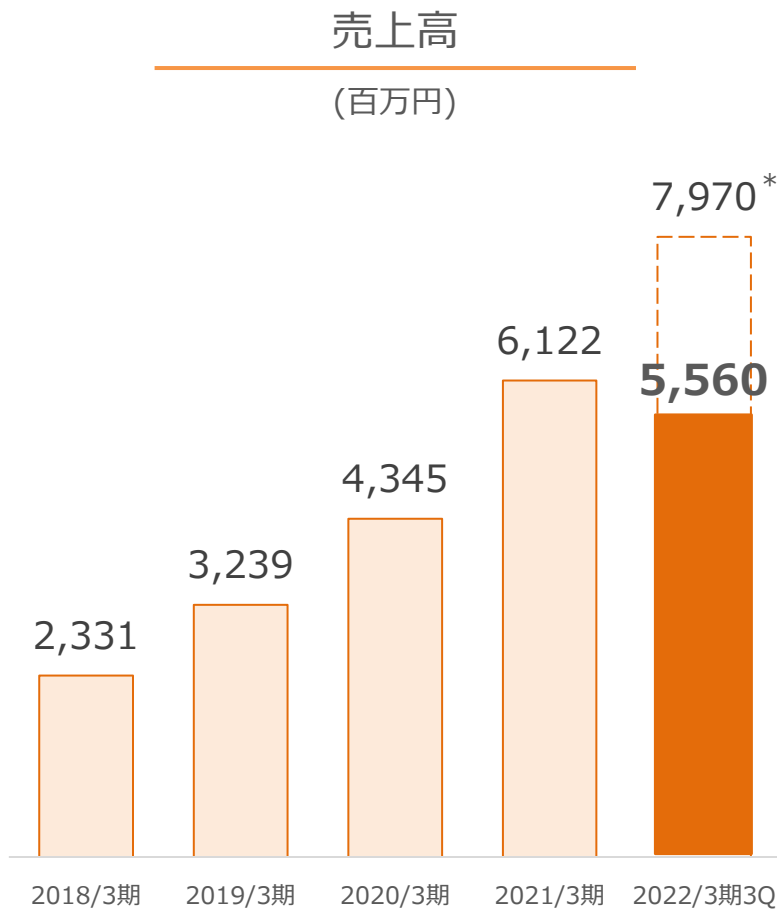
## 営業利益増減要因分析

(億円)



# 長期業績推移

- ✓ 当社発足（2016/3期）以降、売上高は年3割成長を維持。2022/3期は発足以降6期連続となる過去最高の更新を見込む。管理楽曲・取扱原盤獲得の増加と配信市場拡大を背景に、成長は継続。
- ✓ 経常利益、経常利益率も4期連続で増加/上昇を達成見込み。



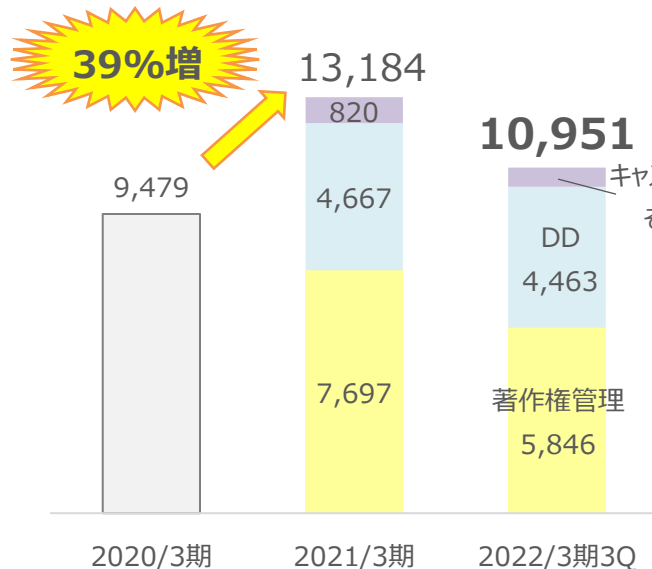
# 事業規模の推移

- ✓ 取扱高（総入金額）は3Q時点で100億円を超え、今期も成長維持。
- ✓ 取扱高の基礎となる著作権管理楽曲は26万曲を超え、話題の楽曲からスタンダードナンバーまで幅広くラインナップ。今期注力の放送管理も徐々に拡大。
- ✓ 取扱原盤数も着実に増加。ポカロPやVtuberとの取引が当社の強みのひとつ。

## 取扱高

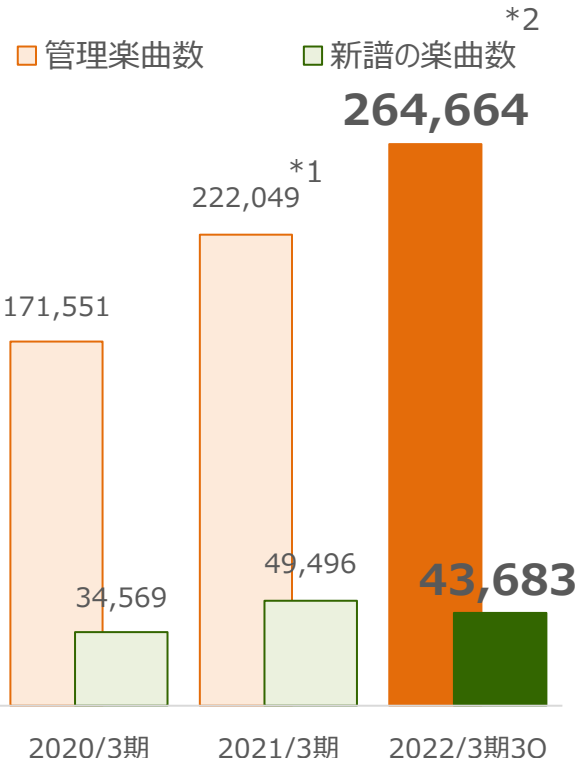
(百万円)

DD/キャストイング：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)



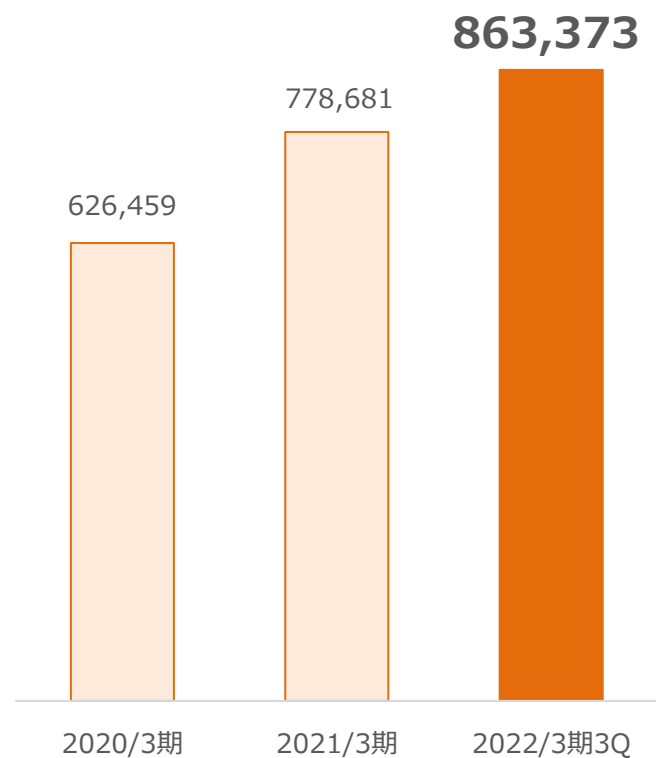
## 著作権管理楽曲数

(曲)



## 取扱原盤数

(原盤)

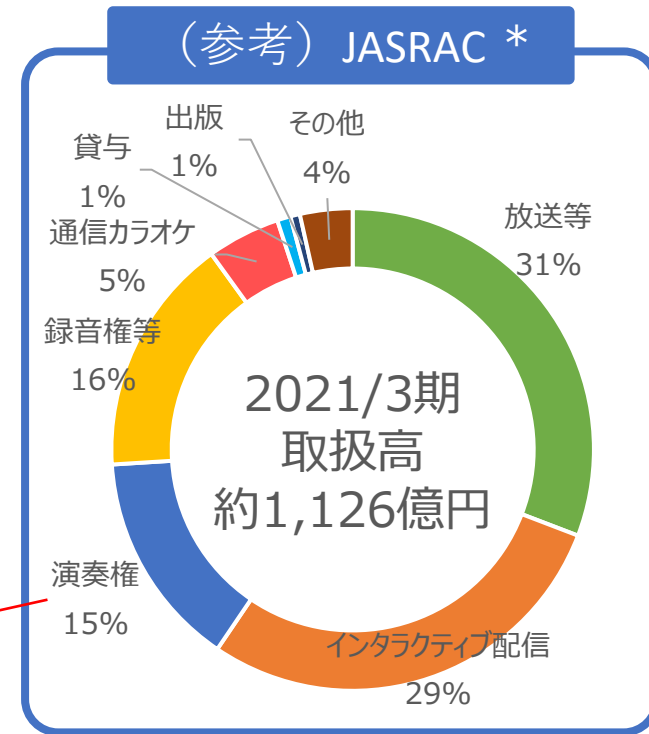
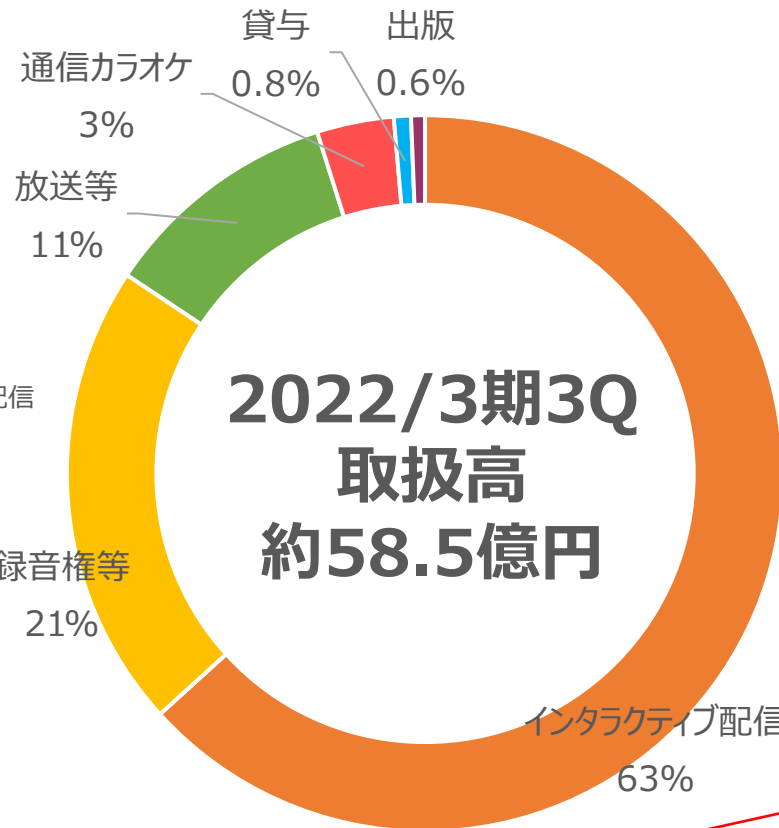
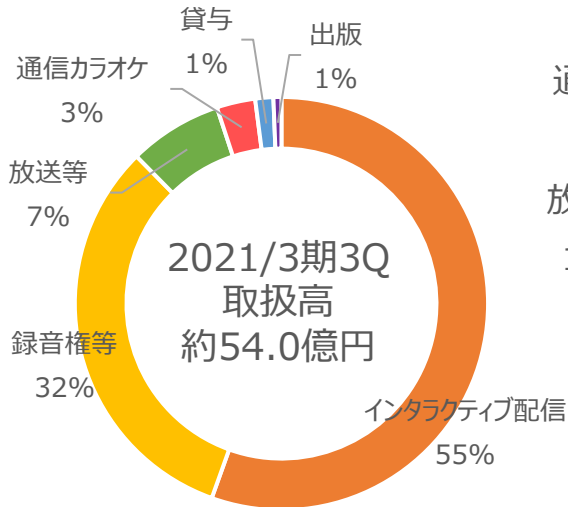


\*1 期末（3/31）時点の管理楽曲数に、翌期初（4/1）に他管理事業者から移管された1,699曲（うち、新規移管による純増1,002曲、委託範囲拡大697曲）（速報値）を加算した数

\*2 翌期初の移管予定楽曲を含めず、新譜のみ

# 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（総入金額）では、引き続きインタラクティブ配信が全体の63%を占める。
- ✓ 録音権はCD／映像ソフトのリリース低調により縮小。一方、今期重点施策と位置付ける放送分野は少しずつ拡大。



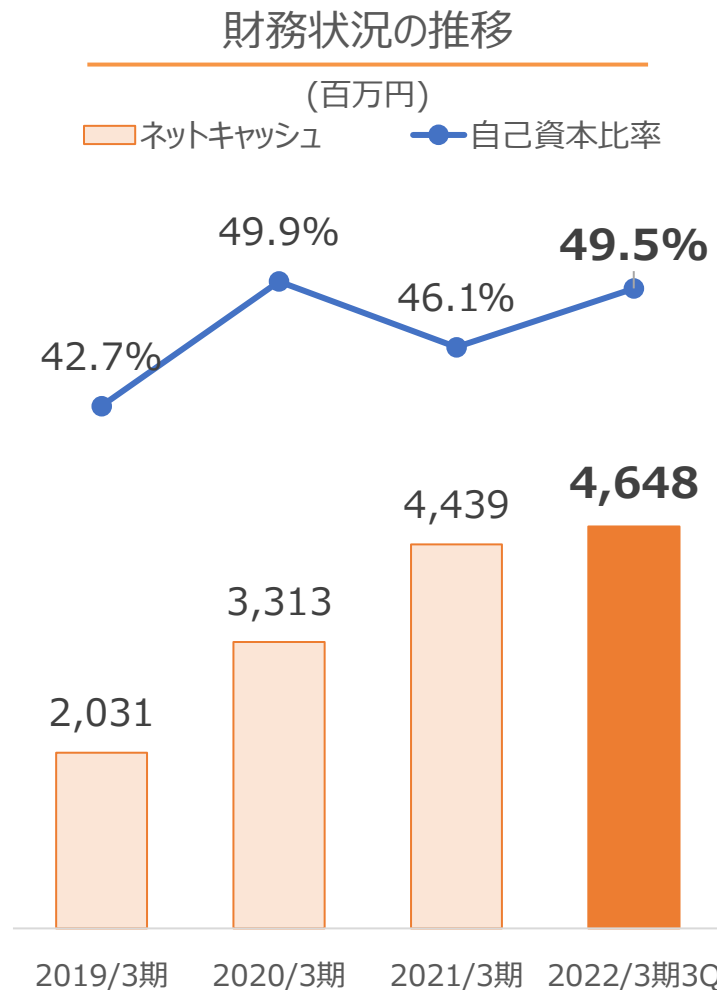
コロナウイルス感染拡大により  
イベントの延期・中止や社交飲食店  
の休業・廃業が相次いだ影響大。  
コロナ禍前は20%程度で推移。

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

# バランスシートの状況

- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは46億円。
- ✓ プライム基準である「純資産50億円以上」目標とのバランスをとりながら、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のための資金使途を検討。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期3Q	前期末比増減
流動資産	3,630	4,845	<b>5,159</b>	+314
現預金	3,313	4,439	<b>4,648</b>	+209
売掛債権	175	243	<b>289</b>	+46
固定資産	615	747	<b>821</b>	+74
無形固定資産	476	562	<b>641</b>	+79
総資産	4,246	5,592	<b>5,980</b>	+388
負債	2,126	3,015	<b>3,017</b>	+2
買入債務	505	641	<b>705</b>	+64
未払金	1,112	1,835	<b>1,852</b>	+17
未払法人税等	120	158	<b>53</b>	▲105
純資産	2,120	2,577	<b>2,963</b>	+386
負債純資産合計	4,246	5,592	<b>5,980</b>	+388



# 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	1,187,262,000円（2021年12月末）
役員構成	代表取締役CEO 阿南 雅浩 代表取締役COO 荒川 祐二 専務取締役 名越 禎二 社外取締役 高橋 信彦 社外取締役 阿部 優子※ 常勤監査役 平林 良夫 社外監査役 小林 伸之 社外監査役 大嶋 敏史※ ※ 当社は、阿部優子及び大嶋敏史の2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。
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	6,122,925千円（2021年3月期）
従業員数	88名（2021年12月末）
総資産	5,980,863千円（2021年12月末）
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)レーベルゲート、(株)SDR、(株)レコチョク、Google他



# 事業のコンセプト

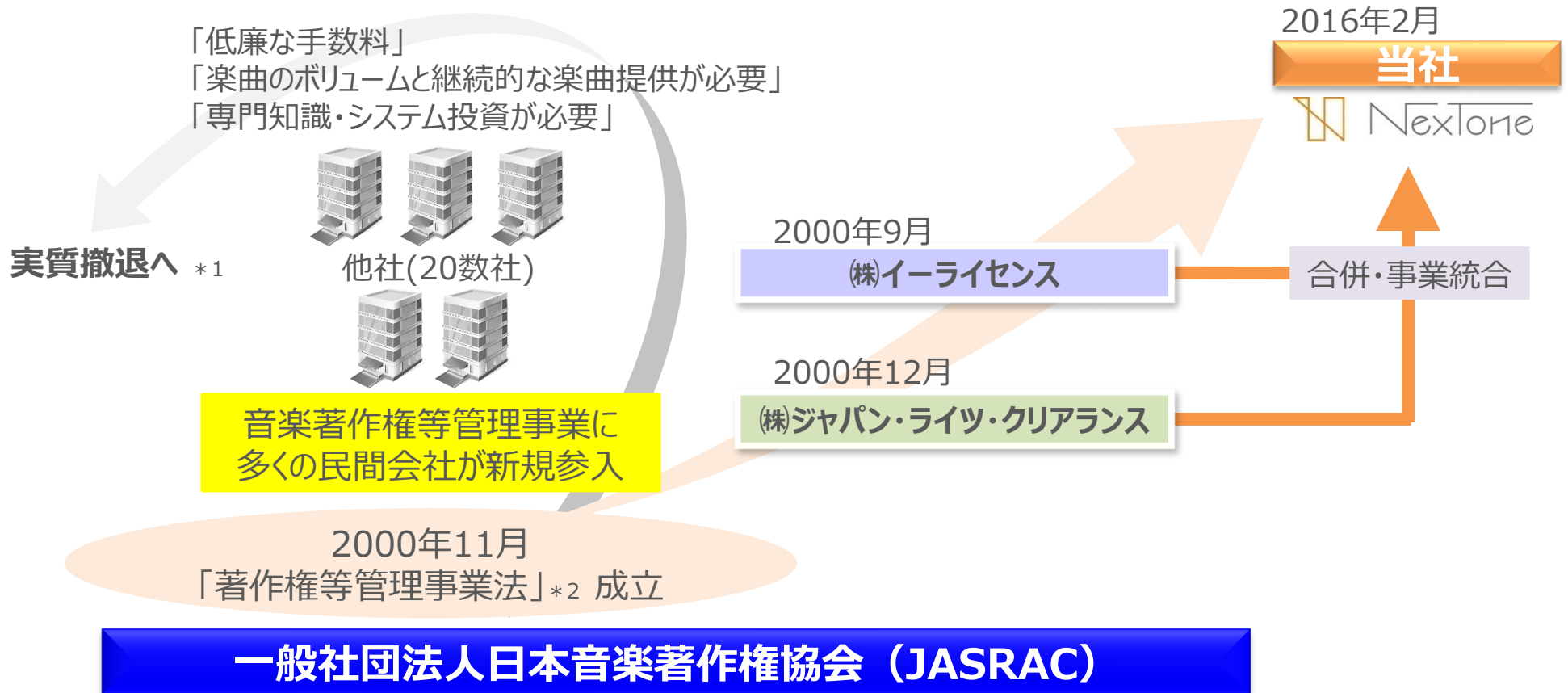
## 経営理念

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

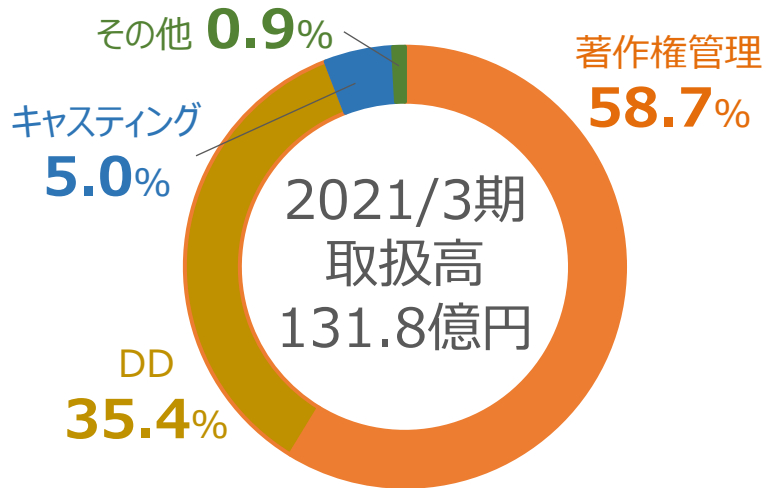
\*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

# 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9割弱を占める「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。

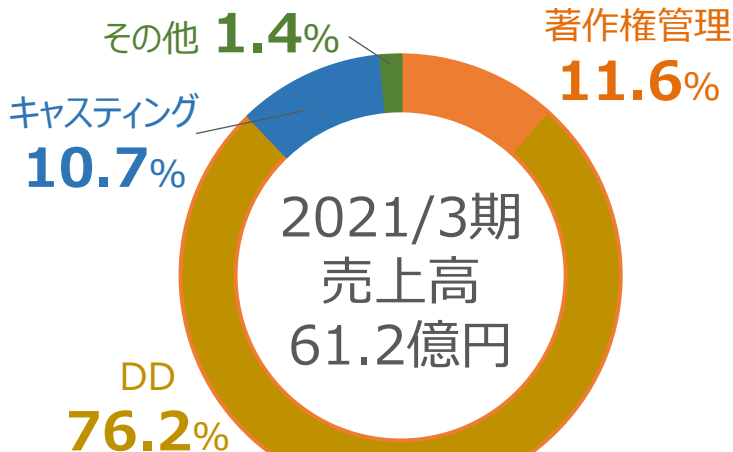
## 取扱高構成

著作権等管理事業  
= 著作権管理+DD



## 売上高構成

著作権管理  
取扱高 = 徴収額  
(売上には当社手数料  
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、楽曲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

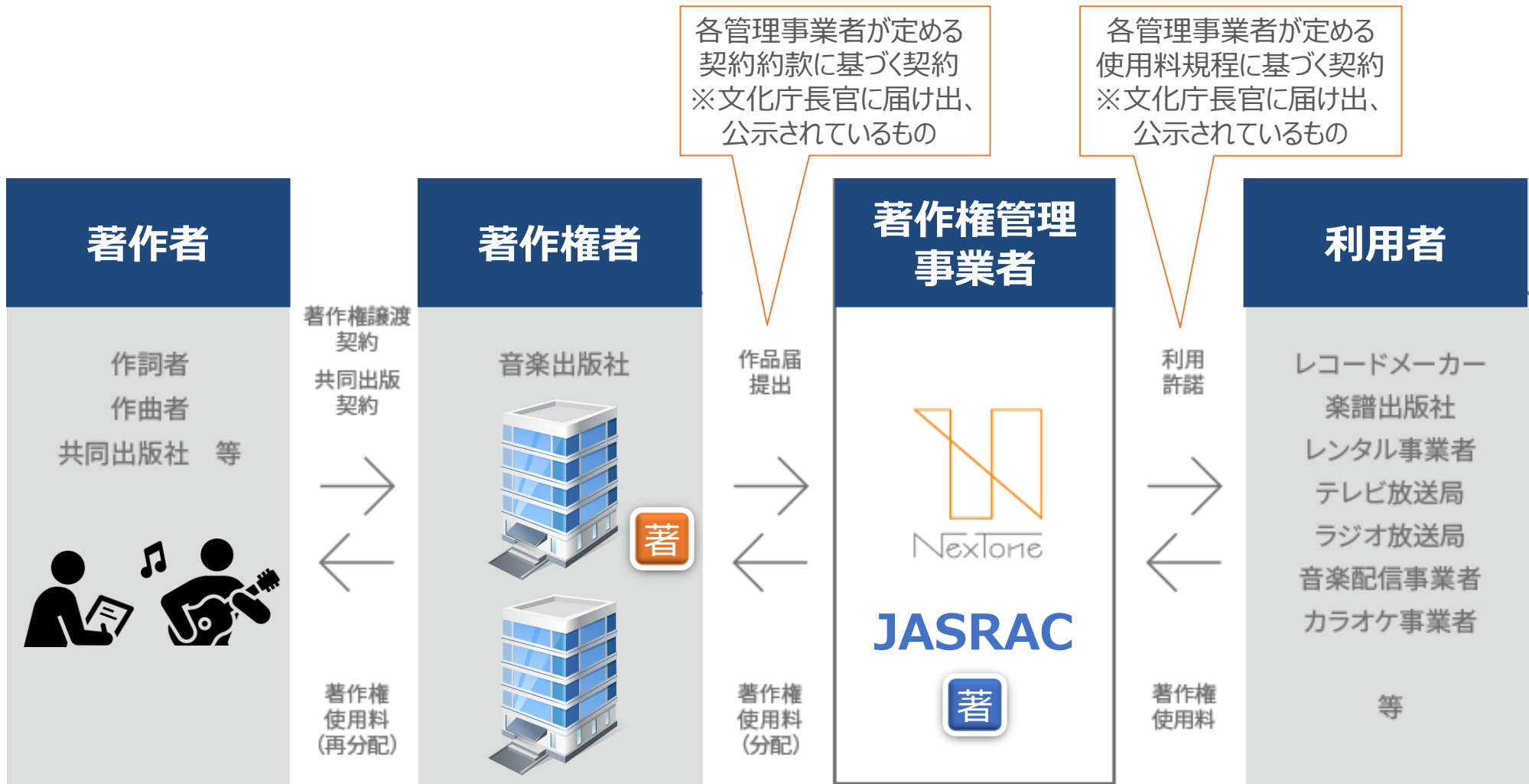
- 著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供、及び、各種社内システムの開発・運用など

# 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、ユーザーと権利保有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。



# 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

## 著作権等管理事業

### 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」



Nextone



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」



Nextone



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。

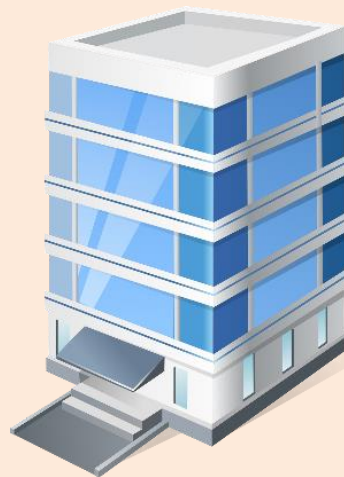
4~6月（1Q）利用分

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	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2020年度実績)	77億円 <シェア：6.4%>	1,126億円 <シェア：93.6%>
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
徴収形態	使用実績に応じて徴収	一定基準での みなし徴収システムを併用
著作権等の管理範囲	「演奏権」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



# 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。\*
- ✓ 当社は現状、「①演奏権等（⑤⑥を含む）」を除くすべての領域を管理。

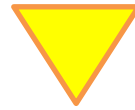
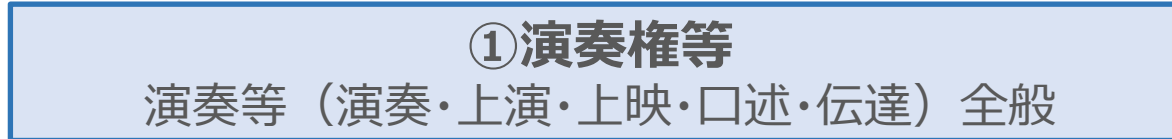
①演奏権等	②録音権等	③出版権等	④貸与権
<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサートその他の催物における演奏、等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CDの複製、等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>歌詞集の印刷</li> <li>楽譜の印刷、等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CDレンタル</li> </ul>
⑤上映・BGM等	⑦映画への録音		
	⑧ビデオグラム等への録音		
⑥社交場・カラオケ演奏等	⑨ゲームへの録音		
	⑩広告目的で行う複製 <ul style="list-style-type: none"> <li>テレビ/ラジオCMへの複製</li> <li>インターネットCMへの複製</li> <li>広告印刷物への歌詞の複製、等</li> </ul>		
	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」を新設する予定。

# 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」の細分化が正式決定。

## <現行>



## <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

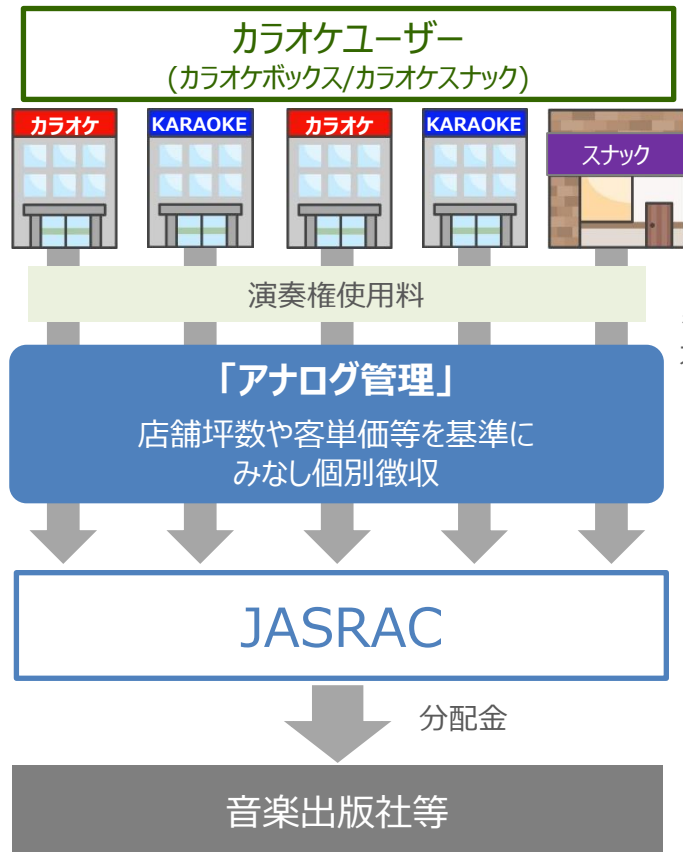
（参入区分）

上記①および⑤の区分に2022年4月1日から参入予定。

# 演奏権への新規参入について②

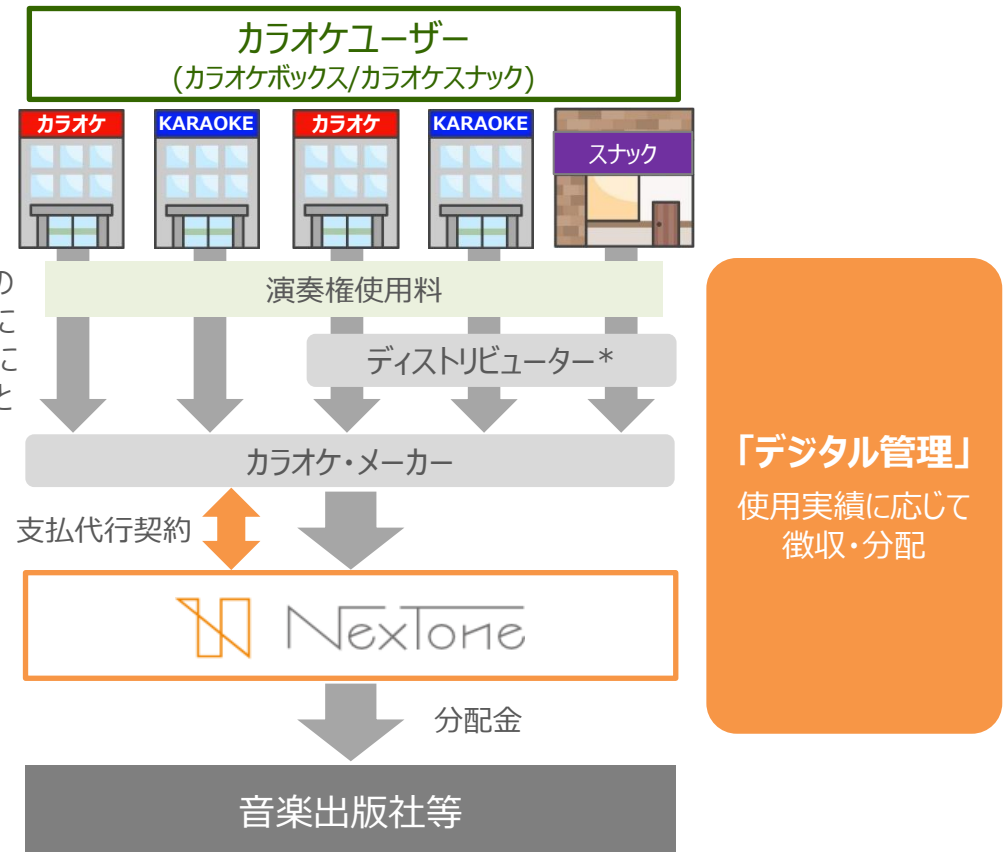
- ✓ ⑥の区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

## 現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



## 参入方法案 支払代行スキームに基づく元栓処理

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。

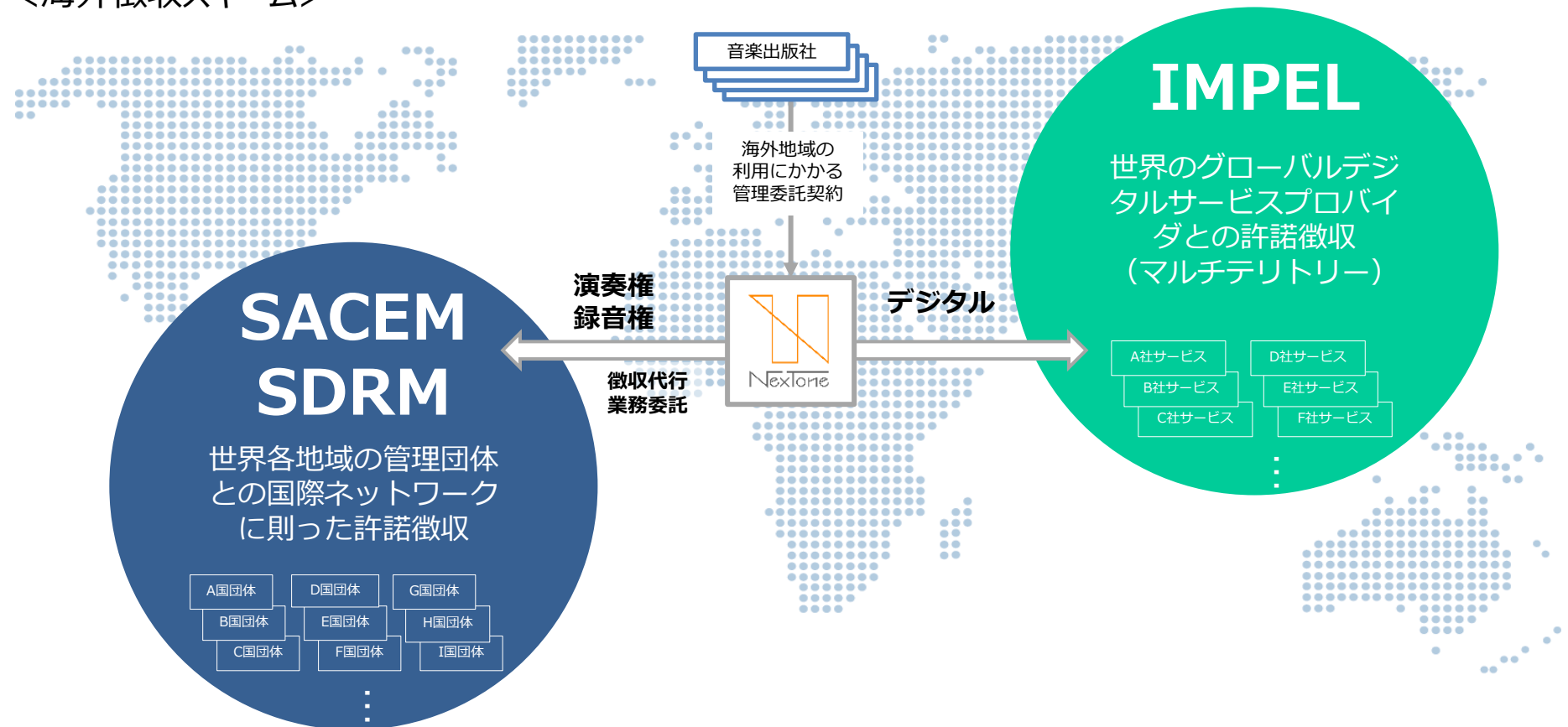


\* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

# 海外徴収状況の進捗

- ✓ 欧州の著作権管理事業者「SACEM」「SDRM」「IMPEL」と、当社管理作品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。（開始時点管理楽曲数：約2万曲）  
（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＞



# 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 手数料徴収及び権利者への分配金支払の膨大な実務能力が必要



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

- ✓ 【著作権者】【利用者】【当社】の三方総メリット構造。

## 「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)

利用者への訴求強化  
による利用促進  
**コンテンツ売上の最大化**

# 経営上重視している経営指標

## 事業KPI

### ◆ 取扱高 (%)

**目標：伸長率20-30%**

2021年3月期：39%増、131.8億円  
(内訳 著作権:77億、DD:47億、キャストイング・その他:7億)

### ◆ 徴収額シェア (%)

**目標：中期的に10%、長期的に50%**

2021年3月期：6.4%

### ◆ 放送権徴収額シェア (%)

**目標：中期的に10%、長期的に50%**

2021年3月期：2.1%

### ◆ 管理楽曲数

**目標：每期5万曲以上増加**

2021年3月期：4.9万曲増、4/1時点：222,049曲

### ◆ 取扱原盤数

**目標：每期10万原盤以上増加**

2021年3月期：15万原盤増、778,681原盤

## 財務KPI

### ◆ 売上高 (金額)

**目標：100億円以上**

2021年3月期：61.2億円

### ◆ 対前期売上高 (%)

**目標：伸長率20-30%**

2021年3月期：40.9%

### ◆ 営業利益率 (%)

**目標：10%以上**

2021年3月期：8.8%

### ◆ 経常利益の増加 (金額)

**目標：プライム基準充足 (2年で合計25億円)**

2021年3月期：5.4億円

### ◆ 純資産の増加 (金額)

**目標：プライム基準充足 (50億円)**

2021年3月期：25.7億円

※当社は2022年4月4日に移行が予定されている東京証券取引所における新市場区分について「グロース市場」へ移行いたします。

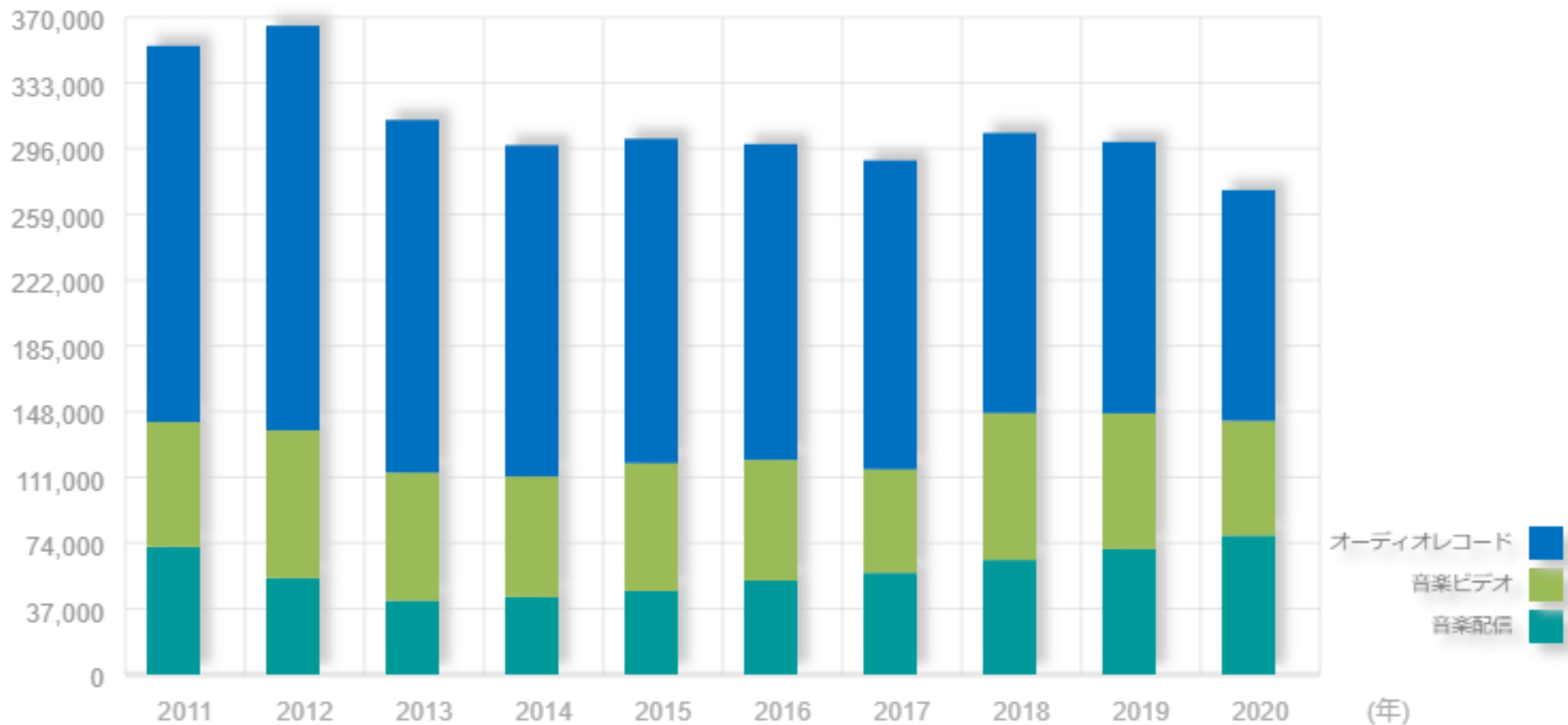
# APPENDIX 関連市場データ

---



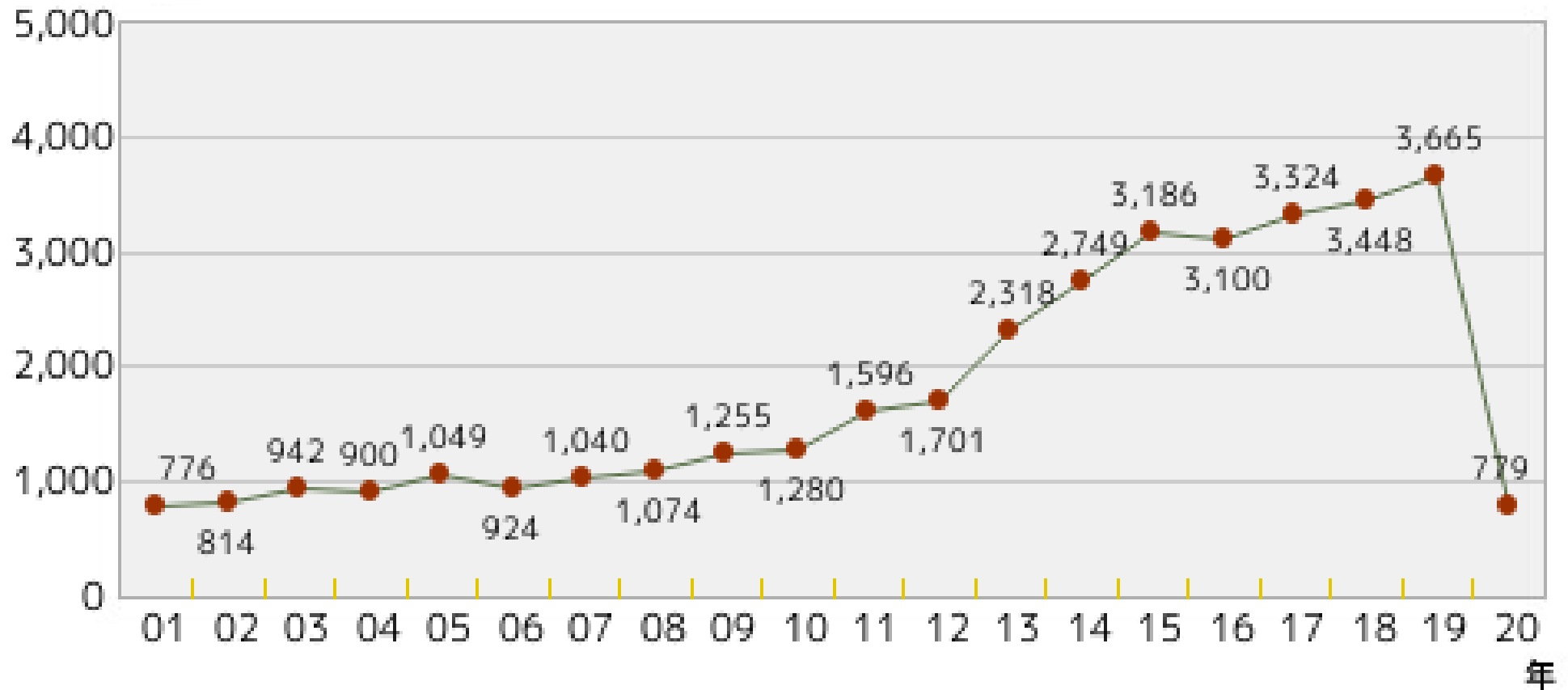
# 国内の音楽ソフト生産・音楽配信 売上推移

(単位:百万円)



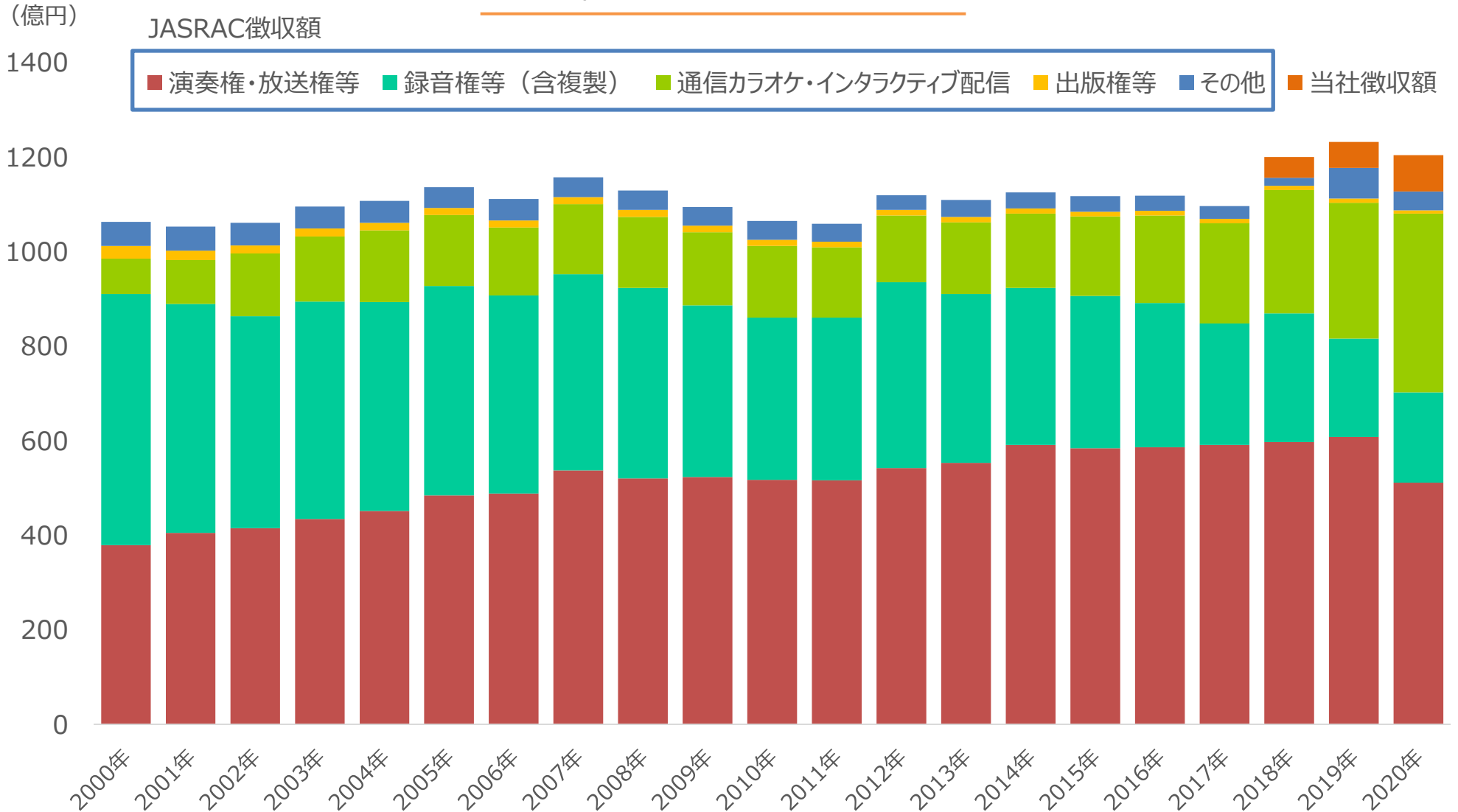
# 国内のライブ市場 売上推移

(単位:億円)



# 音楽著作権の市場規模

## 著作権使用料徴収額の推移



(出所) JASRAC徴収額はJASRAC各年度の記者会見資料

# 見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し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。

〈ご参考〉 2021年8月公表資料  
[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)

【お問い合わせ先】  
株式会社NexTone 経営企画部  
ir@nex-tone.co.jp