



2023年3月期第2四半期 決算説明資料

2022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	2023/3期2Q 決算概要	4
③	APPENDIX 会社概要	22
④	APPENDIX 関連市場データ	45

エグゼクティブサマリー

2023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、リリースの復調、配信市場の伸長、営業活動の強化等を背景に順調に進展し**増収増益**。
- ✓ 著作権管理楽曲数はテレビ、ラジオでの放送利用が見込めるBGM作品の新規管理が拡大し、大幅に増加。

取扱高

8,580 (百万円)

前年同期比 **+21.5%**

売上高

4,143 (百万円)

前年同期比 **+20.2%**

予算比 **▲5.2%**

営業利益

322 (百万円)

前年同期比 **+8.1%**

予算比 **+19.3%**

管理楽曲数

332,638 (曲)

前年同期比

+82,457 (曲)

前期末比

+51,524 (曲)

取扱原盤数

970,840 (原盤)

前年同期比

+134,283 (原盤)

前期末比

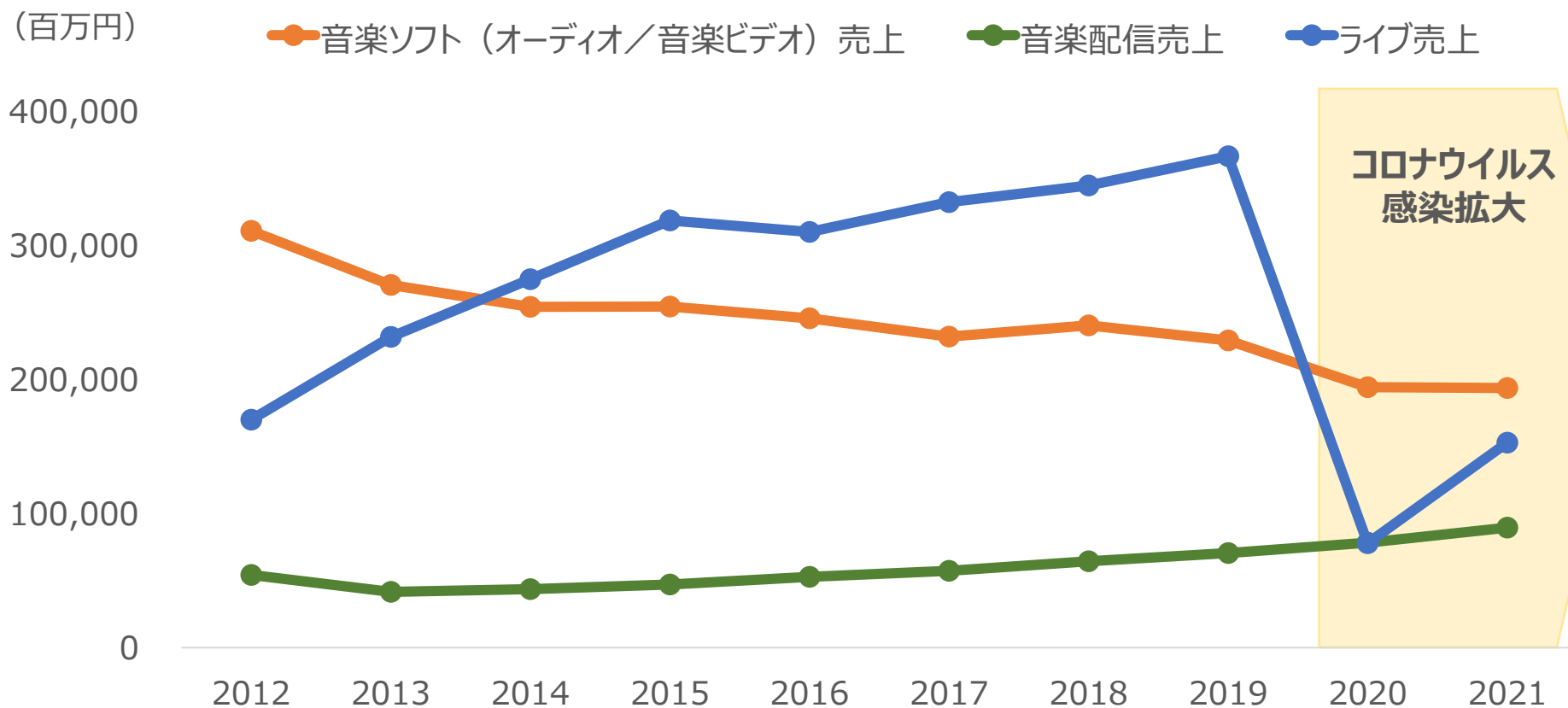
+70,789 (原盤)

2023/3期2Q 決算概要

新型コロナウイルス感染拡大による影響 (国内音楽市場動向)

- ✓ 音楽ソフト（オーディオ／音楽ビデオ）市場、ライブ市場はコロナの影響をうけるものの、2021年以降はイベント開催制限の緩和等により回復の兆し。
- ✓ 音楽配信市場はコロナの影響は少なく、定額制音楽配信サービスや動画配信サービス等の拡大により伸長継続見込み。

国内音楽市場 売上推移



2023/3期2Q 決算概要

✓ 音楽配信市場の伸長や管理楽曲数が順調に増加したこと等により**前年同期比20.2%増収、8.1%増益。**

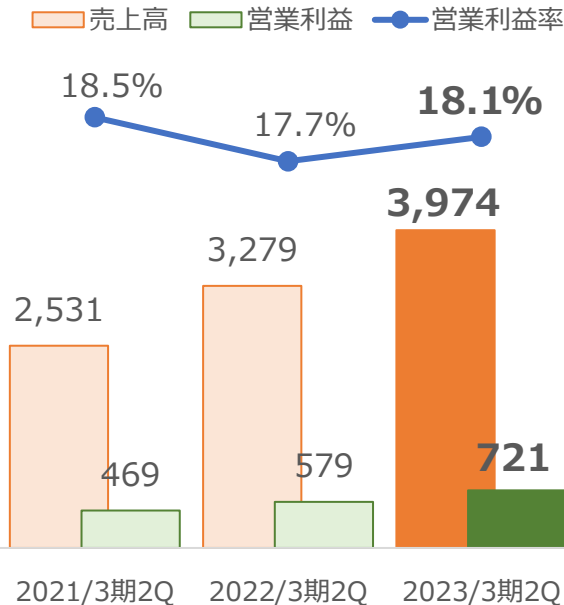
(百万円)	2022/3期	2023/3期	前年同期比		2022/3期	2023/3期
	2Q	2Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	3,447	4,143	+696	+20.2%	7,489	9,560
販管費	656	826	+170	+25.9%	1,335	1,721
営業利益	298	322	+24	+8.1%	708	890
経常利益	299	325	+26	+8.5%	713	890
親会社株主帰属 当期純利益	206	220	+14	+7.0%	482	540
営業利益率	8.7%	7.8%	▲0.9pt	—	9.5%	9.3%
管理楽曲数 (曲)	250,181	332,638	+82,457	+33.0%	281,114	34万曲以上
取扱原盤数 (原盤)	836,557	970,840	+134,283	+16.1%	900,051	100万原盤以上

セグメント別業績①（著作権等管理事業）

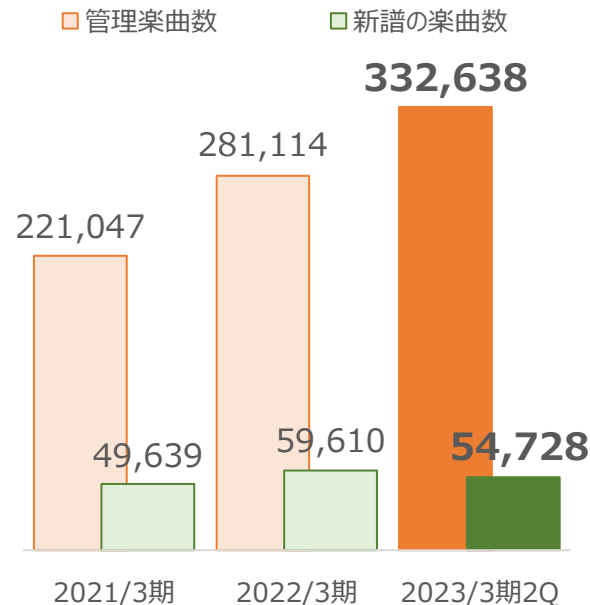
- ✓ 録音権にかかる著作権使用料徴収額が徐々に回復したことに加え、ストリーミング音楽配信市場と動画配信サービス市場の引き続きの伸長や、管理楽曲・取扱原盤が順調に増加したこと等により前年同期比で増収増益。

(百万円)		2022/3期	2023/3期	前年同期比		2022/3期	2023/3期
		2Q	2Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	著作権等管理事業	3,279	3,974	+695	+21.2%	6,882	8,810
	著作権管理業務	367	466	+99	+27.0%	823	1,090
	DD業務	2,912	3,508	+596	+20.5%	6,059	7,720
営業利益		579	721	+142	+24.4%	1,258	1,600

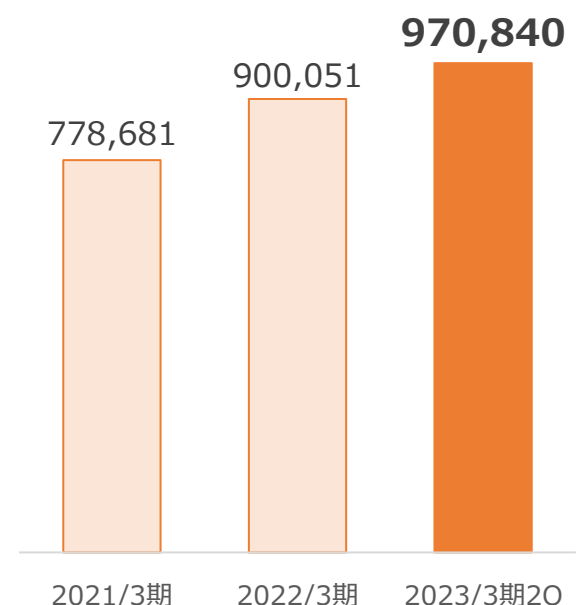
業績推移 (百万円)



著作権管理楽曲数 (曲)

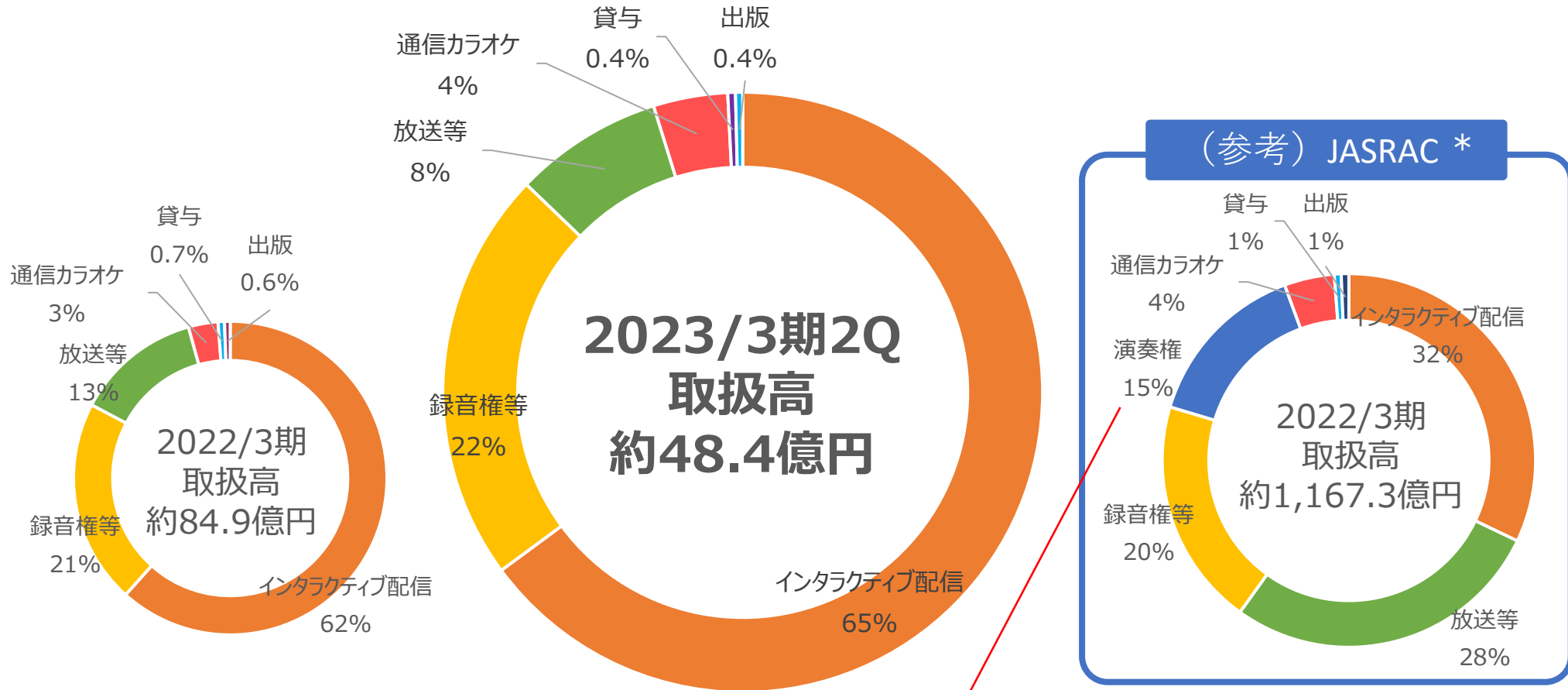


取扱原盤数 (原盤)



著作権管理業務：取扱高内訳推移

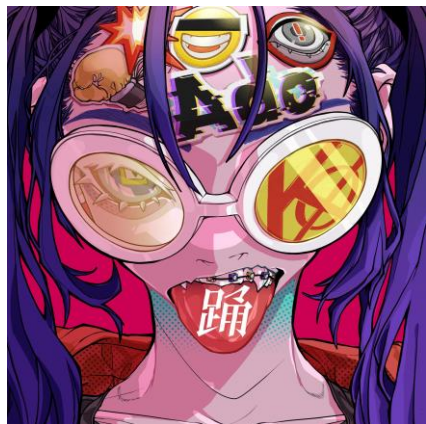
- ✓ 著作権管理業務における取扱高（総入金額）では、インタラクティブ配信が全体の65%にまで増加。
- ✓ 放送等は、使用料算定基礎である放送局の放送事業収入がコロナの影響等から減少したことや、当社管理楽曲のCM起用が例年に比べ低調であったこと等により割合が縮小。



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>

著作権管理業務：上半期の主な分配額上位楽曲 (五十音順)



「踊」

Ado

©UNIVERSAL MUSIC LLC



「グッバイ宣言」

Chinozo

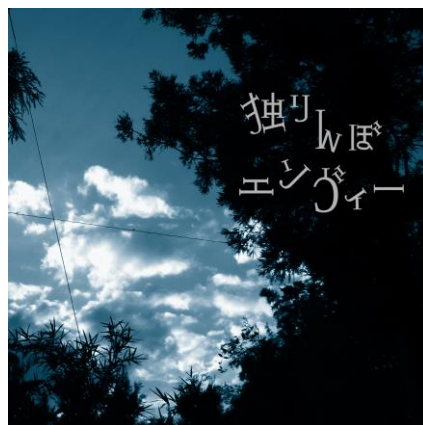
©2020 Chinozo All Rights Reserved.



「シル・ヴ・プレジデント」

P丸様。

©2021 STPR Records



「独りんぼエンヴィー」

koyori(電ポルP)

©koyori & SHIN-ICHI SATAKE

©2012 DWANGO CO., Ltd.



「マリーゴールド」

あいみょん

©Warner Music Japan Inc.

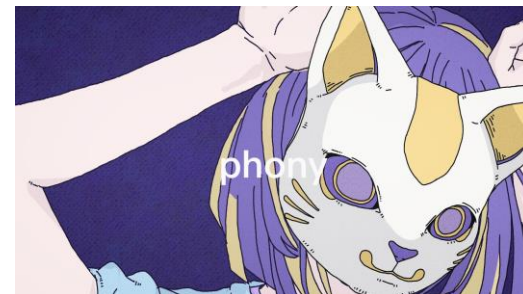
DD業務：上半期の主な徴収額上位原盤 (五十音順)



Official髭男dism
「115万キロのフィルム」
©Lastrum Music Entertainment Inc.



Orangestar
「Surges」
©2021 SPACE NEKO COMPANY Ltd.
©2021 DWANGO Co.,Ltd.



音楽的同位体 可不(KAFU)
「フォニイ」
©2021 KAMITSUBAKI SUTDIO



Kanaria
「KING」
©のう



Chinozo
「グッバイ宣言」
©2020 Chinozo All Rights Reserved.



ピノキオピー
「神っぽいな」
©mui

DD業務：ゲームミュージックの配信取組強化

【過去のゲームミュージック取組事例】



Gaming Music World

ゲーム音楽に特化したプレイリスト
「Gaming Music World」を
Spotifyにて公開

PlayStation® Game Music の公式
「Music + Talk」番組をSpotifyにて公開

全世界95カ国の YouTube Music にて
SQUARE ENIX 原盤を配信開始

【新たな取組事例】「Bandai Namco Game Music」配信サポート



株式会社バンダイナムコエンターテインメントが新たに設立したサウンドレーベル
「Bandai Namco Game Music」からの第一弾リリースとして、
2022年9月より以下タイトルを配信開始。

ELDEN RING オリジナルサウンドトラック

世界累計出荷本数1,750万本突破の株式会社フロム・ソフトウェアとの共同開発タイトル「ELDEN RING」のゲームミュージック。強大なボスとのスリリングなバトルを盛り上げる戦闘曲や、様々なシチュエーションでの冒険を彩るフィールド楽曲など、フロム・ソフトウェアによって制作された67曲。

配信サイトリンク：<https://nex-tone.link/ELDENRING>（日本向け）

権利表記：©Bandai Namco Entertainment Inc. / ©2022 FromSoftware, Inc.

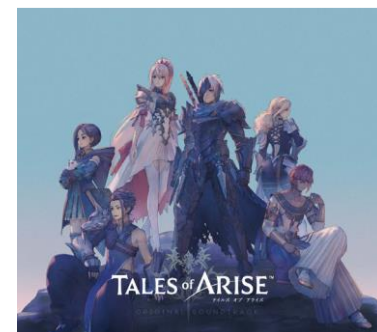


テイルズ オブ アライズ オリジナルサウンドトラック

シリーズ累計出荷本数2,775万本を誇る『テイルズ オブ』シリーズを手掛けてきた、桜庭統氏が全曲マスタリング監修。バンドサウンド・ストリングス・フルオーケストラからなる戦闘曲やフィールド曲など「テイルズ オブ アライズ」の世界感が凝縮されたサウンドトラック。

配信サイトリンク：<https://nex-tone.link/TALESOFARISE>（日本向け）

権利表記：Tales of Arise™ & ©Bandai Namco Entertainment Inc.



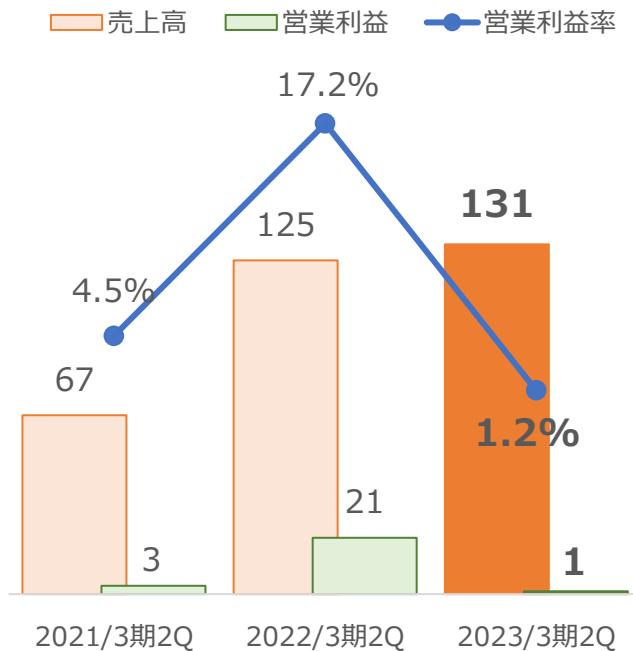
iTunesはApple Inc.の商標です／Apple MusicはApple Inc.の商標です／SpotifyはSpotify Groupの登録商標です／PlayStationは株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの商標または登録商標です／YouTube MusicはGoogle LLCの商標または登録商標です

セグメント別業績② (キャストイング事業)

- ✓ コロナの影響により、取扱いを予定していた一部の案件において実施の見送りや延期が余儀なくされたものの、With/Afterコロナにおける様々なサービス提供を実施した結果、前年同期比で増収。
- ✓ サービス構成の変化や人件費増による利益率低下により前年同期比で減益。

(百万円)	2022/3期	2023/3期	前年同期比		2022/3期	2023/3期
	2Q	2Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	125	131	+6	+4.7%	528	670
営業利益	21	1	▲20	-	41	44

業績推移 (百万円)



実績例

【ODSサポート】

ずっと真夜中でいいのに。
大音響鷹踊ライブ上映会

2022年8月16日 (木)
映画館での先行上映会サポート



【ライブ配信コーディネート】

Amatsuki
One-man Live
~Departure~
at ONLINE

2022年8月27日 (土)
オンラインライブのコーディネート



【アーティストキャストイング】



東北楽天イーグルス
イーグルスフェスティバル
(ゴールデンボンバー)

2022年7月9日 (土)
スペシャルライブのキャストイング

四半期毎業績推移

- ✓ 著作権等管理事業はDD業務が牽引して成長を継続し、当2Qは**過去最高の四半期売上を達成。**
- ✓ 当1Qは一時的な人件費増加により営業利益が減少。（1Qのみの特殊要因）

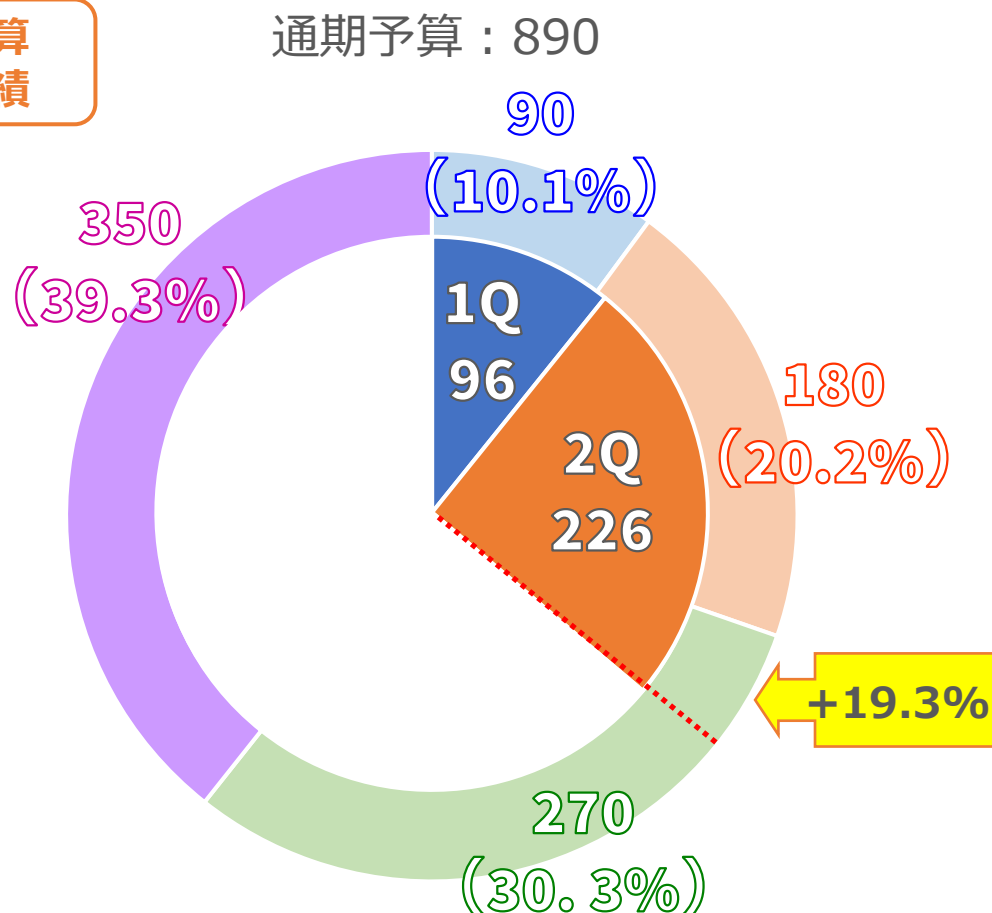
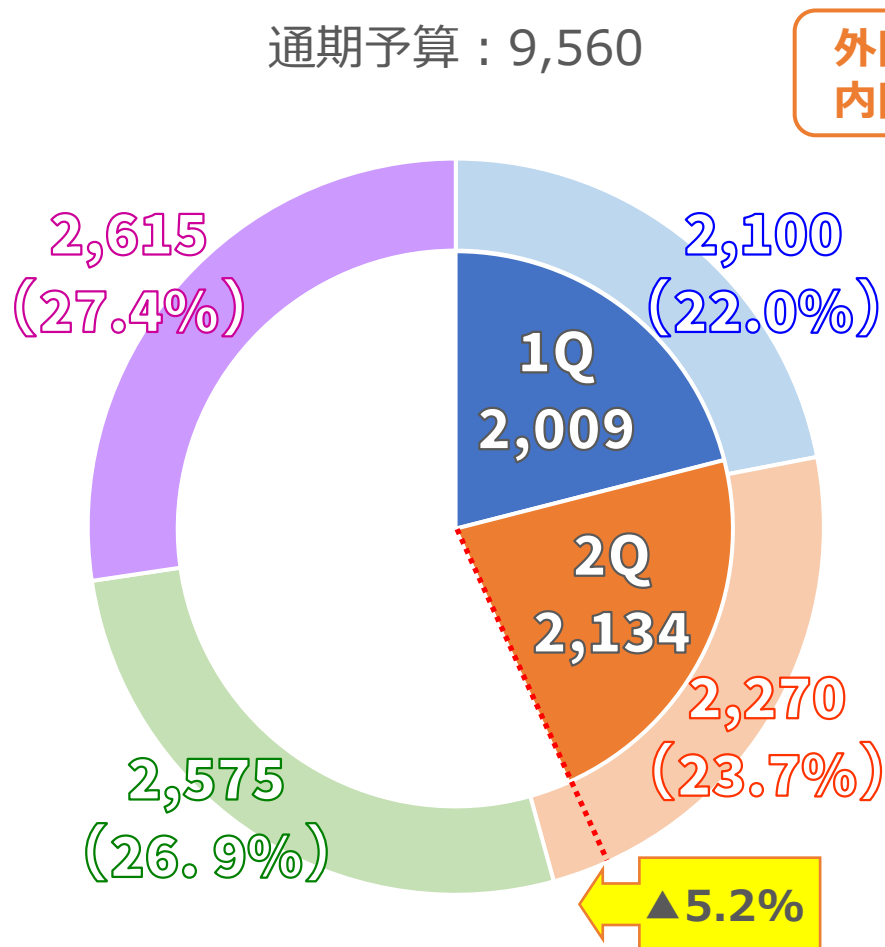
(百万円)	2022/3期				2023/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,696	1,751	2,113	1,929	2,009	2,134
著作権等管理事業	1,629	1,651	1,731	1,871	1,949	2,025
著作権管理業務	182	186	180	276	218	248
DD業務	1,447	1,465	1,551	1,595	1,731	1,777
キャストイング事業	46	79	363	40	42	89
その他	21	20	20	18	18	19
営業利益	144	154	158	252	96	226
著作権等管理事業	294	286	286	392	342	379
キャストイング事業	6	15	16	4	▲2	3
その他／調整	▲156	▲147	▲144	▲144	▲244	▲156
経常利益	144	155	162	252	96	229
親会社株主帰属当期純利益	99	106	111	167	65	155
営業利益率	8.5%	8.8%	7.5%	13.0%	4.8%	10.6%

四半期毎業績計画と進捗状況

- ✓ 四半期毎の進捗見通しは、堅調な業績伸長により漸次増加傾向。
- ✓ 2Q時点の売上高は予算比▲5.2%となるも、営業利益は+19.3%となり想定を超える進捗。

2023年3月期 四半期別売上高 (百万円)

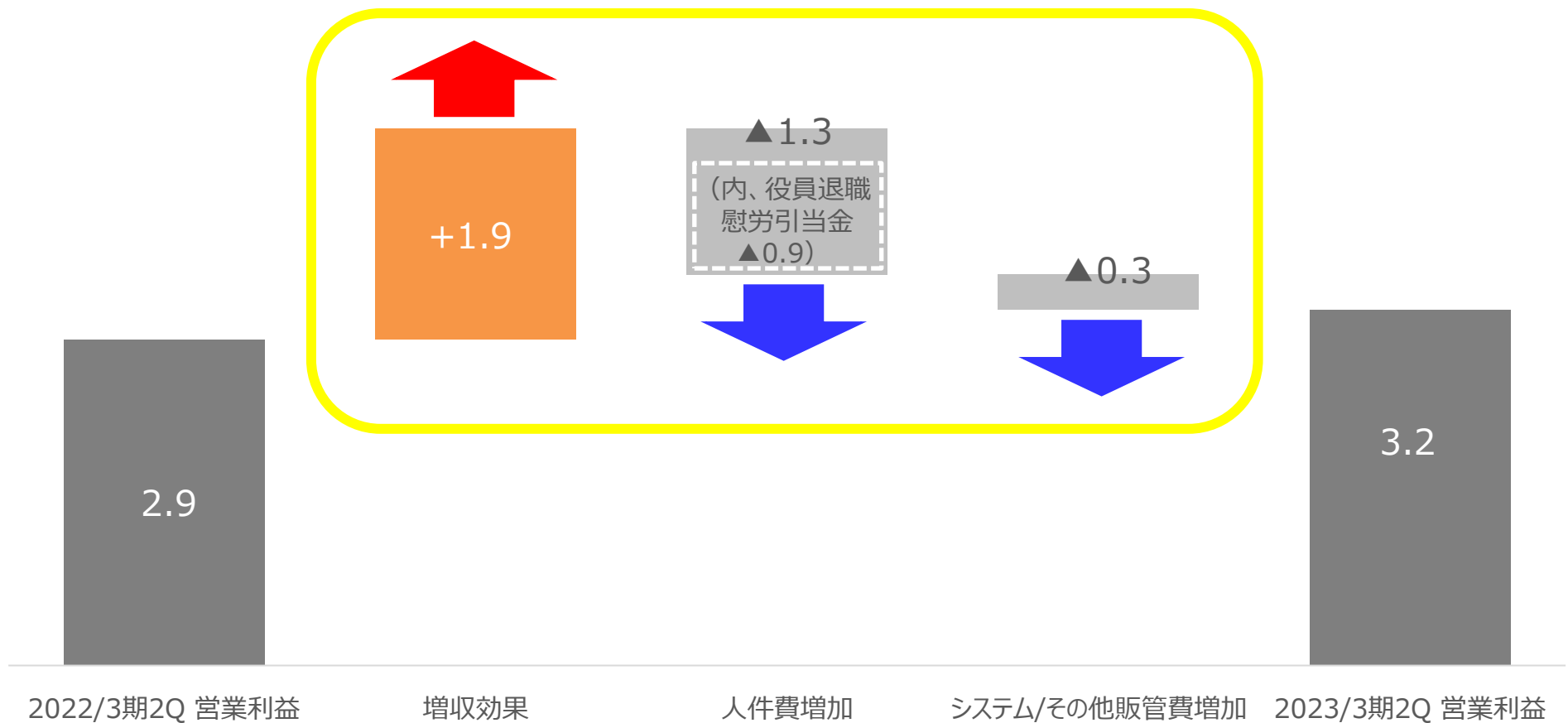
2023年3月期 四半期別営業利益 (百万円)



営業利益増減要因分析

- ✓ 増収の主な要因は著作権等管理事業における引き続きのインタラクティブ配信・DD業務の好調。
- ✓ コスト面では役員報酬制度の改定に伴い役員退職慰労金制度を廃止し打ち切り支給を行うにあたり、内規に基づく廃止時点までの要積立額を引き当てたことによる一時的な人件費増加が発生。（1Qのみの特殊要因）

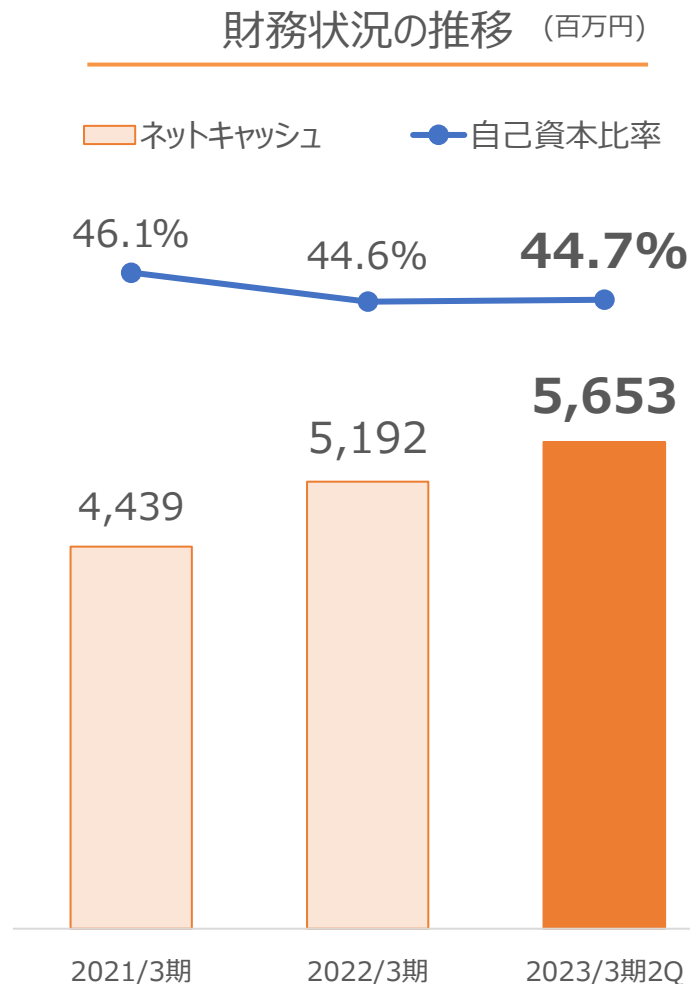
営業利益増減要因分析 (億円)



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約56億円。
- ✓ 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につながる事業投資を引き続き検討。

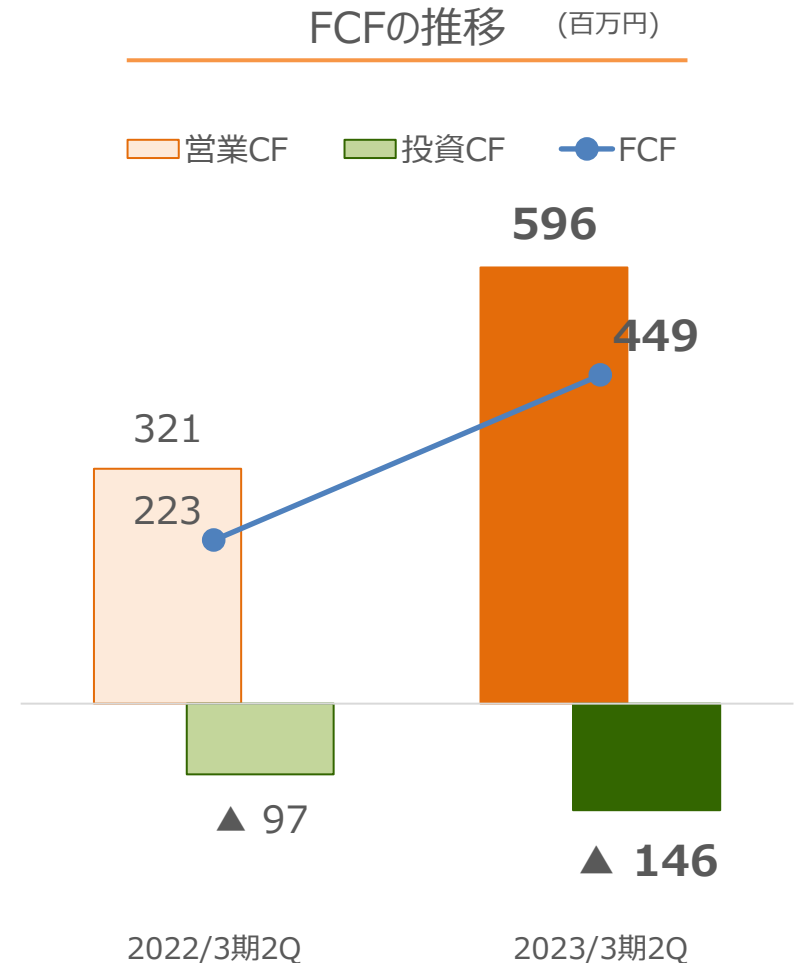
(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期2Q	前期末比増減
流動資産	4,845	5,681	6,159	+478
現預金	4,439	5,192	5,653	+461
売掛債権	243	210	286	+76
固定資産	747	868	919	+51
無形固定資産	562	684	736	+52
総資産	5,592	6,549	7,079	+530
負債	3,015	3,629	3,917	+288
買入債務	641	701	810	+109
未払金	1,835	2,352	2,501	+149
未払法人税等	158	153	124	▲29
純資産	2,577	2,920	3,162	+242
負債純資産合計	5,592	6,549	7,079	+530



キャッシュフローの状況

- ✓ 管理楽曲数及び取扱原盤数増加により営業CFは順調に増加。FCFは黒字継続。
- ✓ 設備投資は主に著作権等管理事業で使用しているシステムの継続的な改修・新機能追加。システム投資は今後も継続予定。

(百万円)	2022/3期2Q	2023/3期2Q
営業CF	321	596
投資CF	▲97	▲146
無形固定資産取得	▲97	▲145
FCF	223	449
財務CF	40	10
株式発行収入	40	11
* FCF=営業CF+投資CF で算出		



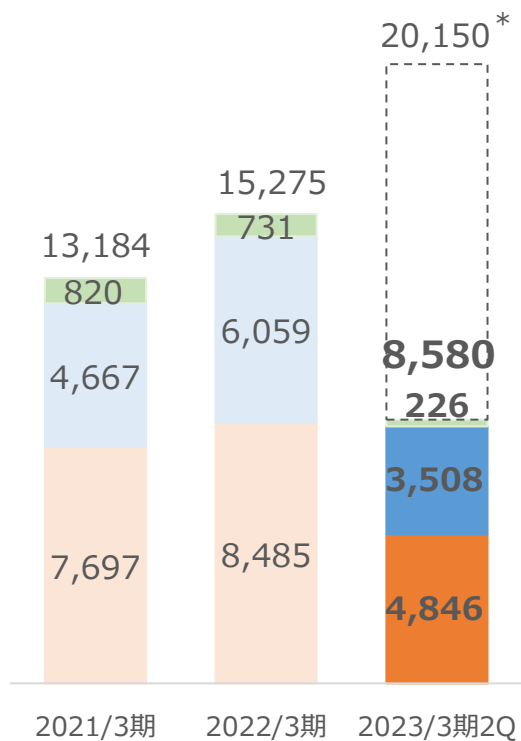
中期業績推移

- ✓ 取扱高および売上高は、音楽配信市場拡大と管理楽曲・取扱原盤の増加を背景に成長ピッチを継続。
- ✓ 毎期10名強の従業員採用による人件費増を吸収して連結決算開示後、6年連続の増収増益を目指す。

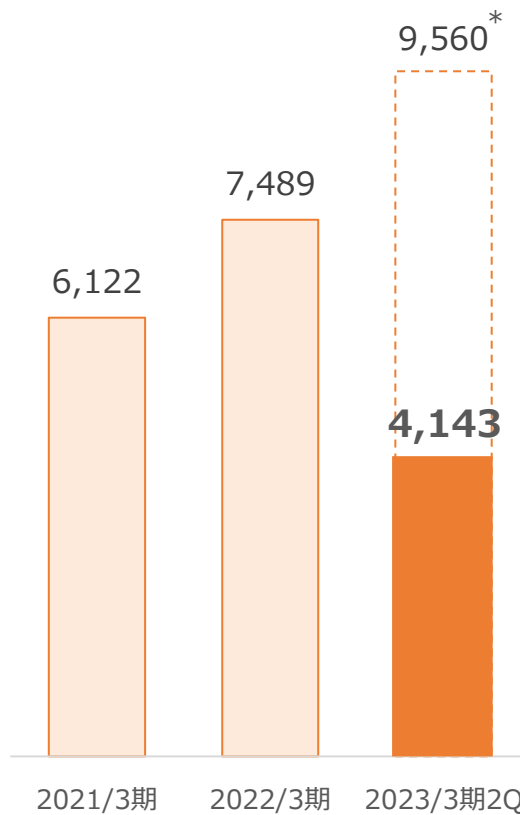
取扱高 (百万円)

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)

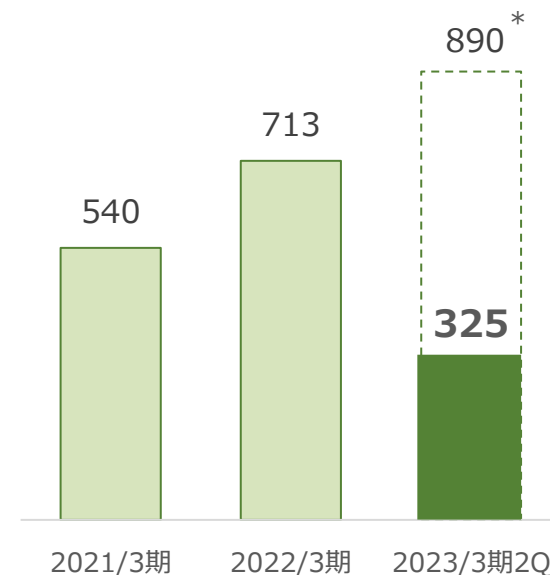
■ 著作権管理 ■ DD ■ キャスティング・その他



売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



従業員数 (人)



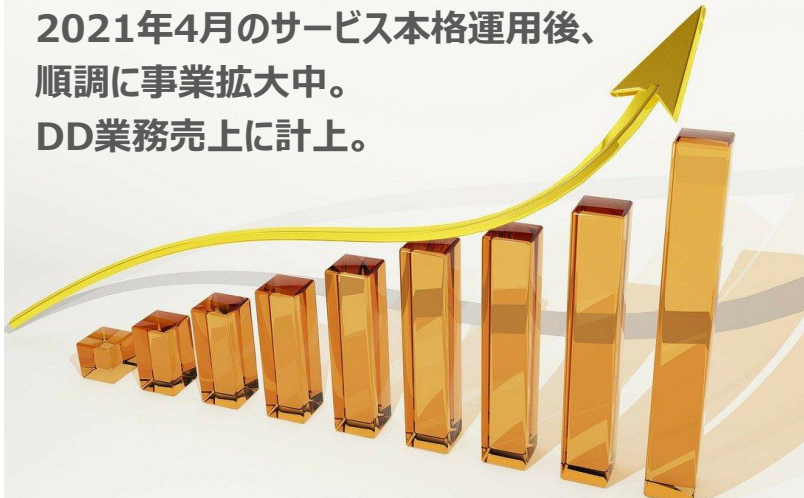
新規事業の進捗 「CRIP」 (読み：クリップ)

- ✓ YouTubeにおける音楽カバー動画 (歌ってみた・弾いてみた等の動画) の収益向上施策。
- ✓ 動画投稿者の収益を大きく向上させるだけでなく、著作権使用料の徴収額も向上。



進捗

2021年4月のサービス本格運用後、
順調に事業拡大中。
DD業務売上に計上。



動画投稿

2022/3期2Q	2023/3期2Q
契約済みの権利者	
24社	46社
契約チャンネル数	
259チャンネル	351チャンネル
契約チャンネル総登録者数	
1億4,200万人超	2億900万人超
月間売上	
約1,000万円	約4,500万円

新規事業の進捗 「ArtLed」 (読み：アートレッド)

- ✓ アーティストの意思を尊重し自由な音楽活動をサポートする新しいDDサービス。
- ✓ サポートアーティスト拡大中 (WEBサイト <https://artist-led.com/>)

サポートアーティスト 総勢12組

あっこゴリラ

Unknöwn Kun

OHTORA

OKOJO

小林私

Shosha

新東京

とけた電球

NOMAD POP

パソコン音楽クラブ

billyrrom

lo-key design

(2022年9月末時点) (五十音順)

ArtLed



中期業績計画（2023/3期～2025/3期）

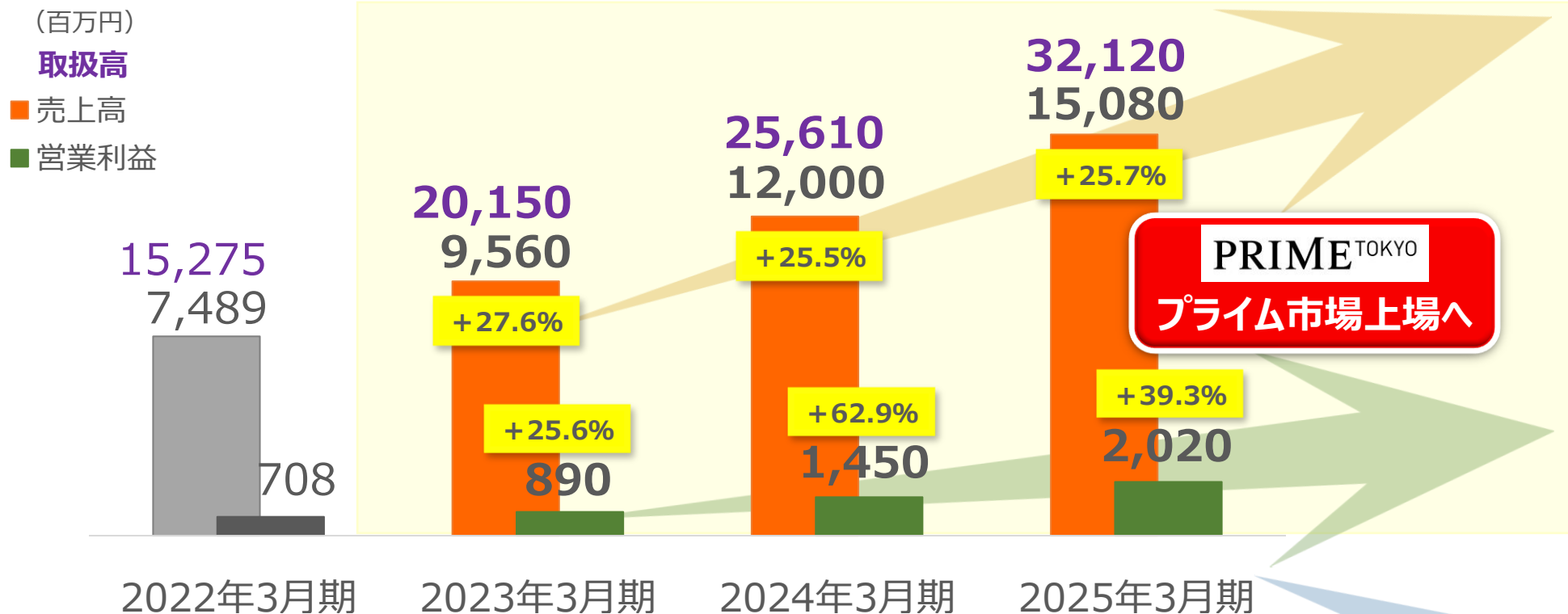
著作権徴収額シェア50%に向けたシェアの積み上げ

権利者の新規獲得

注力区分：録音権等、インタラクティブ配信

既存権利者の管理範囲拡大

注力区分：放送・有線放送、演奏権等



著作権
徴収額
シェア

6.8%

9.1%

11.3%

13.8%

※JASRACの年間徴収額を1,150億円と想定した場合

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	1,198,062千円（2022年9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 小坂 準記※ 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、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。
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	7,489,236千円（2022年3月期）		
従業員数	97名（2022年9月末）※アルバイトを除く		
総資産	7,079,169千円（2022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		
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

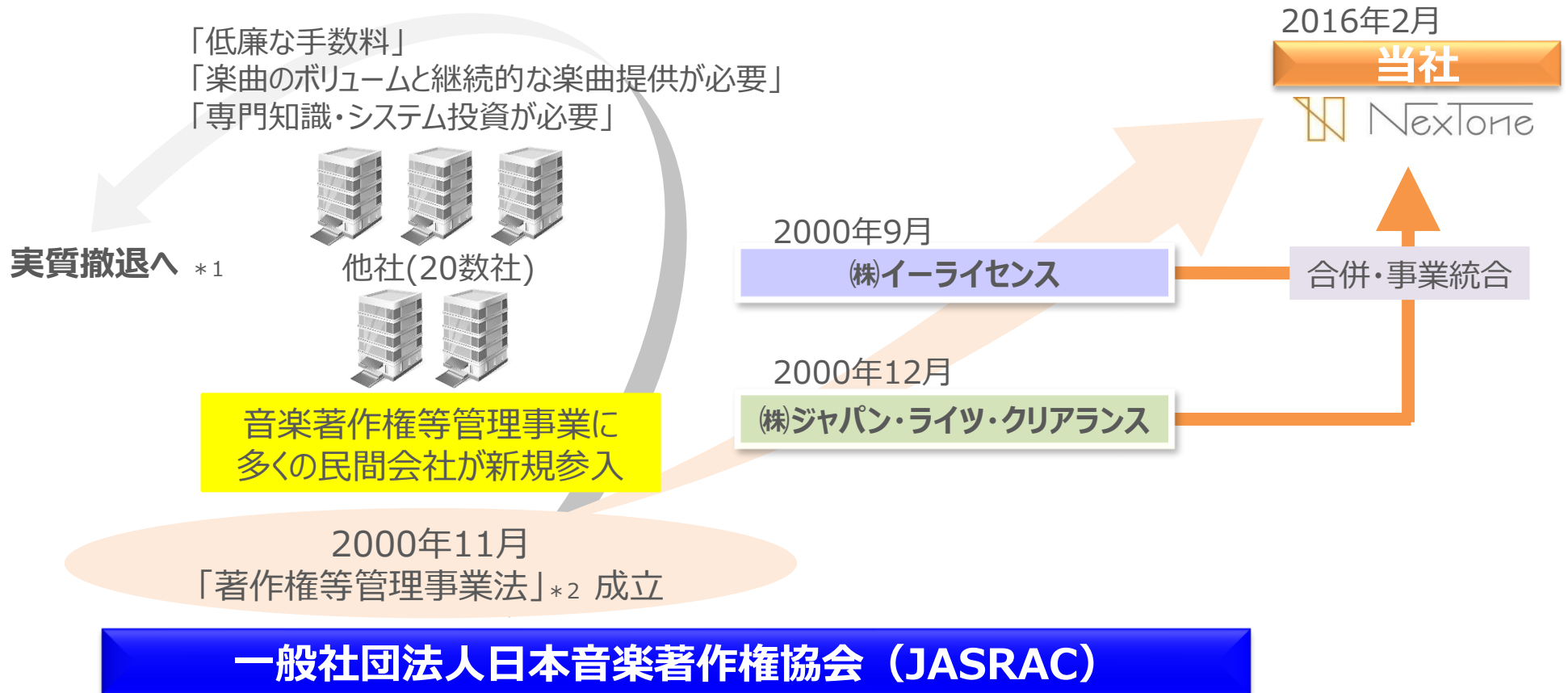
経営理念

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

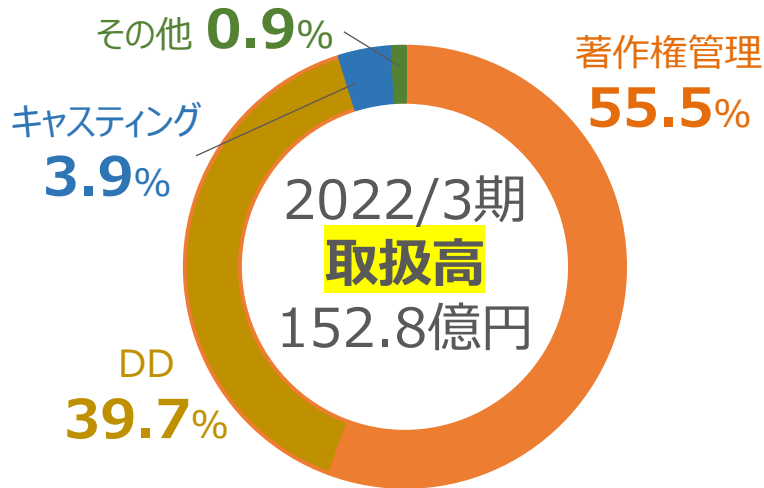
*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

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。

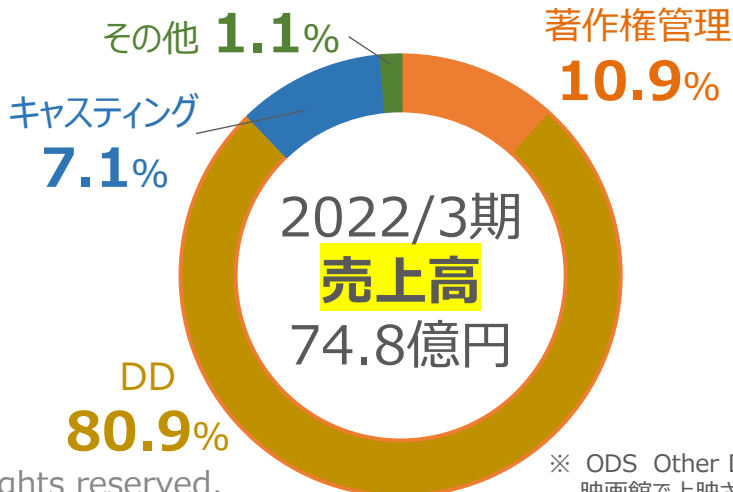
取扱高構成

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

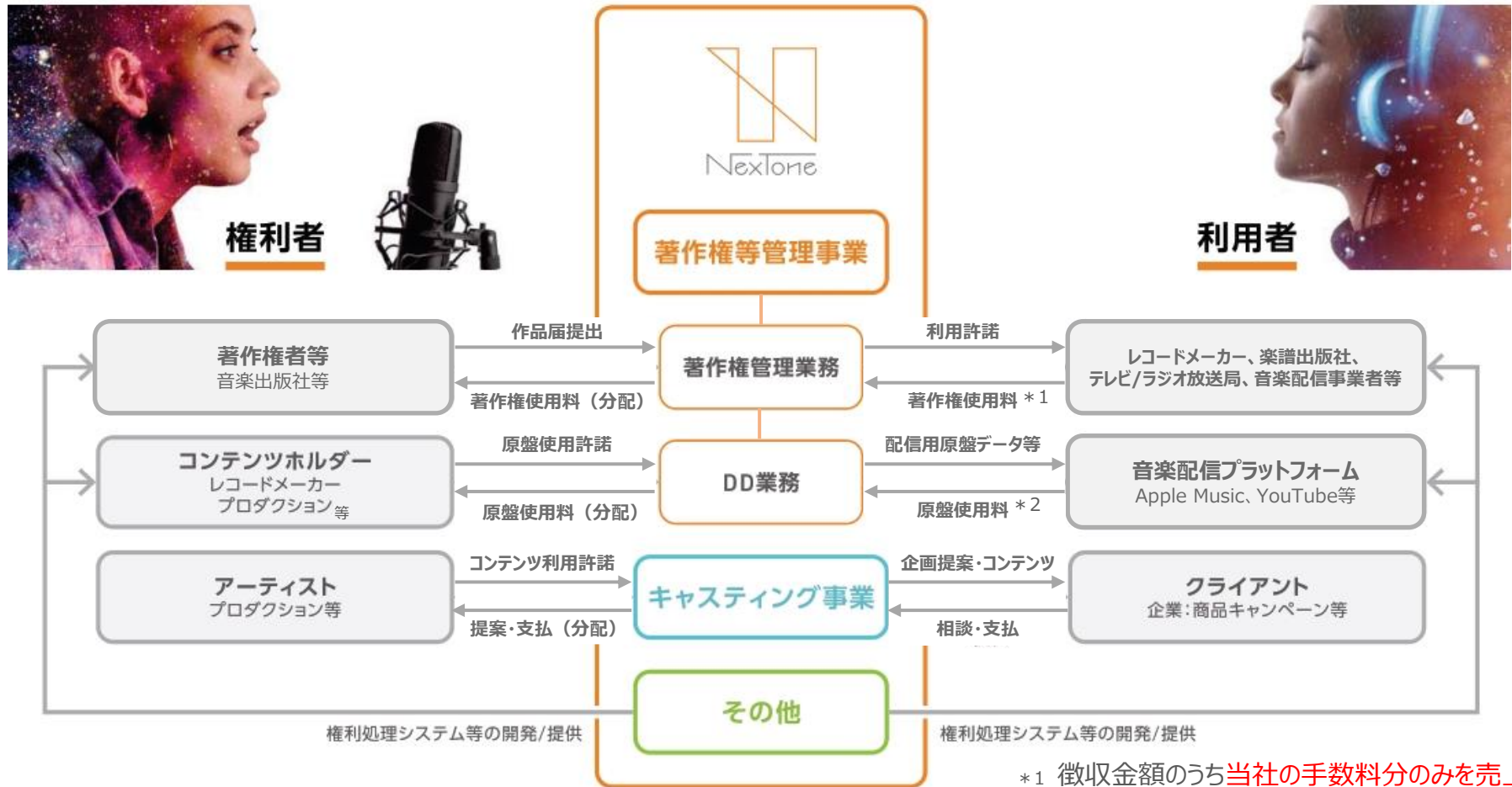
- キャスティング・コンサルティング
 - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信コーディネート等
- ODSサポート ※
 - ・ ライブビューイング/映画配給・宣伝
 - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

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

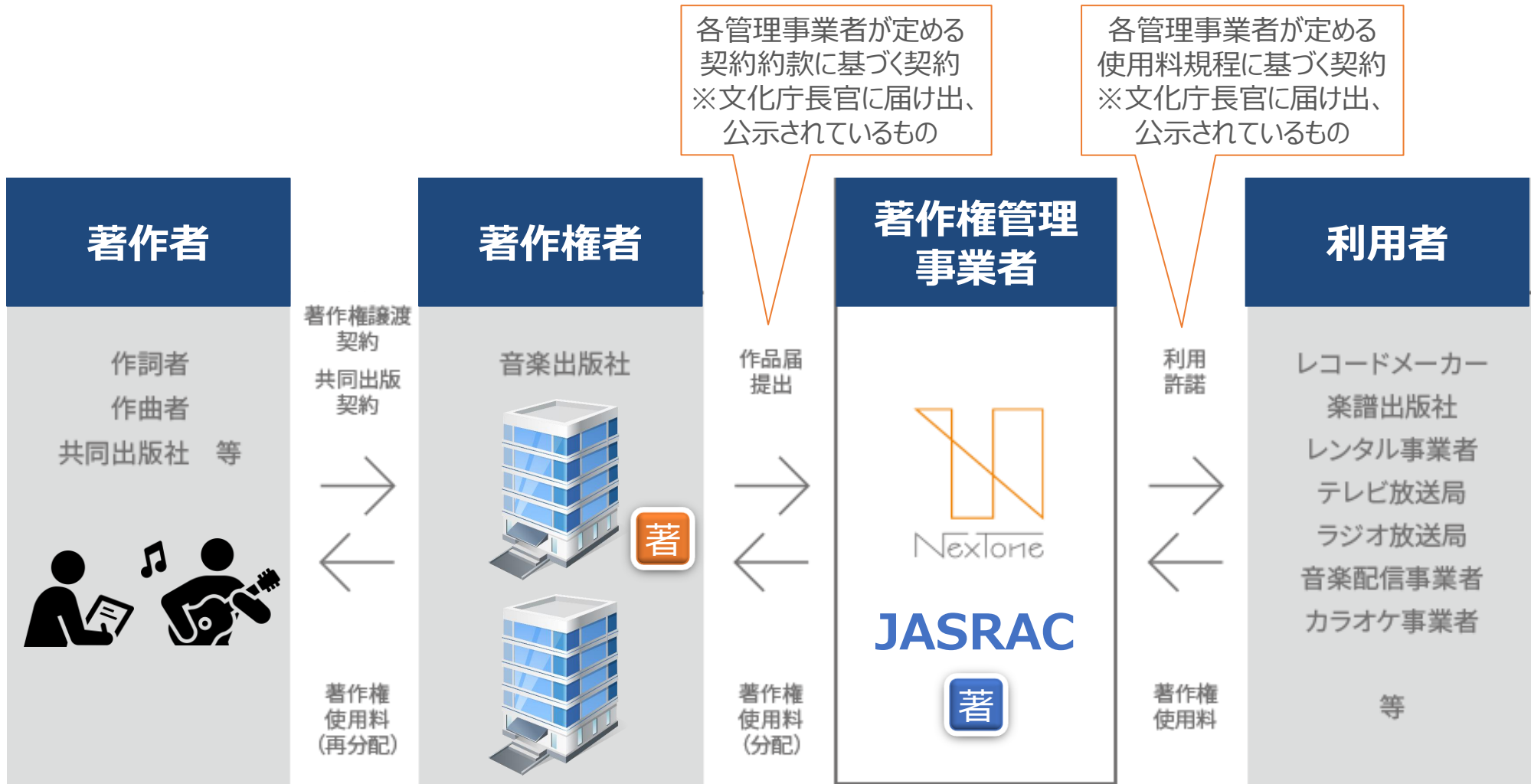
- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャストイングに専念し、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



*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

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」



管理

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**。
- ✓ 管理作品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.35）を提供。

	当社	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2021年度実績)	84.8億円 <シェア：6.8%>	1,167.3億円 <シェア：93.2%>
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	「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



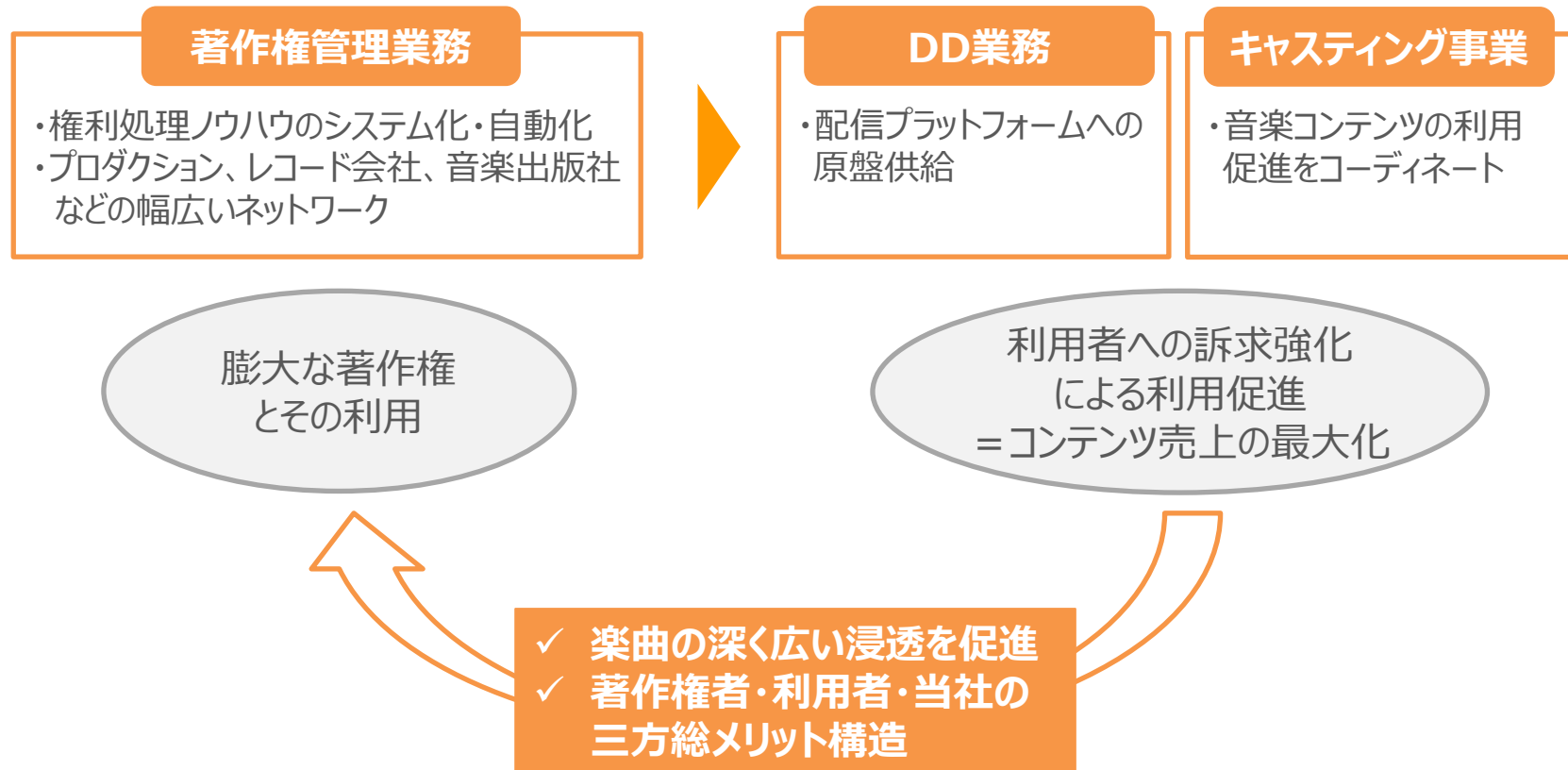
2000年の法改正で
20数社が登録するも、
現在は実質上の撤退状態



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>)

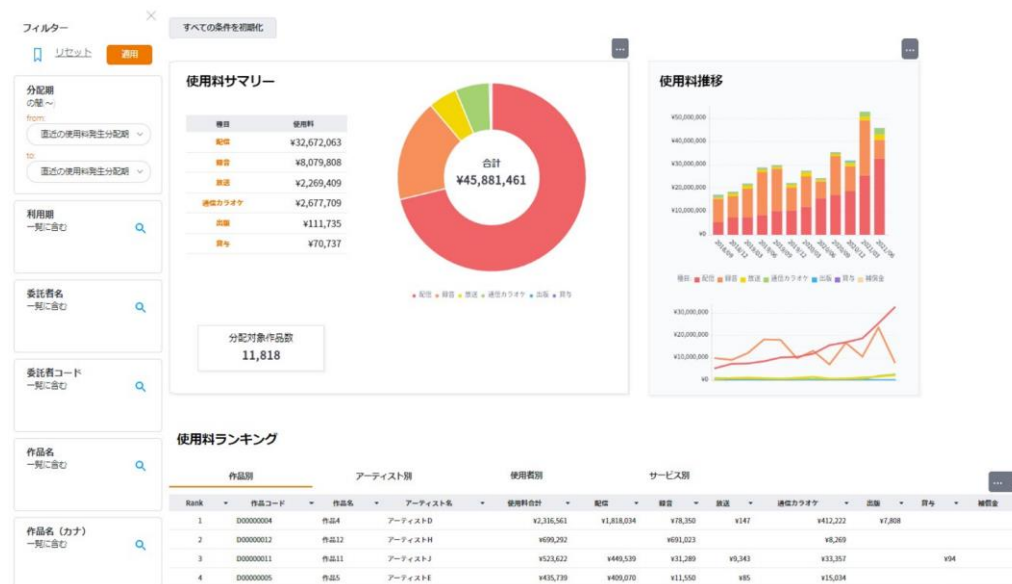
croass

特徴

委託者単位、利用区分ごとの使用料シェア率や作品の使用料ランキングに加えて、「作品」「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。

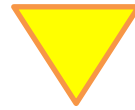
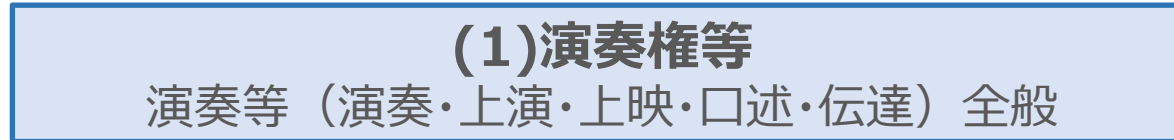
(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
(5) 上映・BGM等	CDの複製等	歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等	CDのレンタル
(6) 社交場・ カラオケ演奏等	(7) 映画への録音		
	(8) ビデオグラム等への録音		
	(9) ゲームへの録音		
	(10) 広告目的で行う複製 テレビ・ラジオCMへの複製 インターネットCMへの複製 広告印刷物への歌詞の複製 等		
(11) 放送・有線放送	テレビ・ラジオでの放送 等		
(12) インタラクティブ配信	スマートフォン・パソコンへの配信 等		
(13) 業務用通信カラオケ	カラオケ施設での歌唱のための複製、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



<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

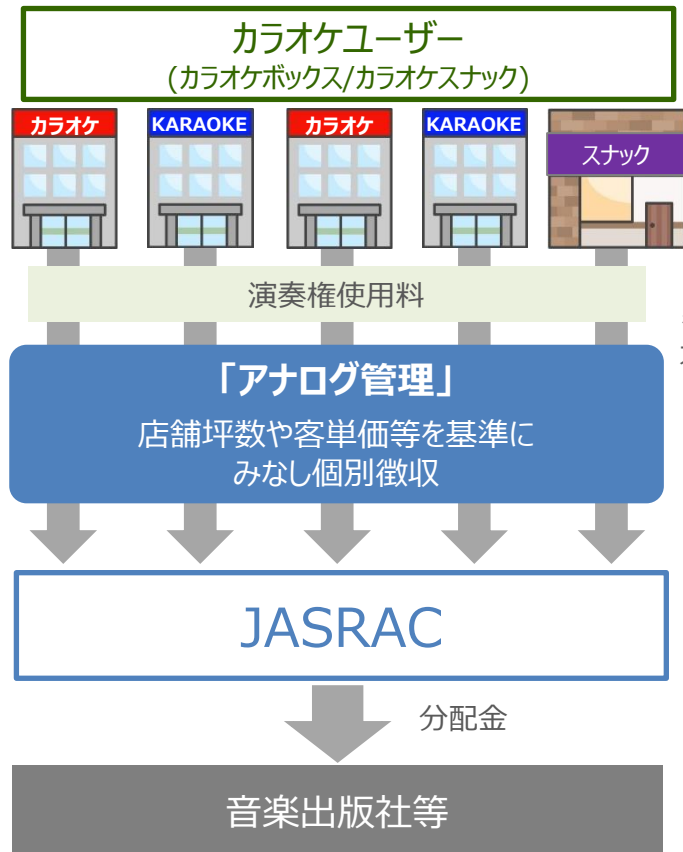
(参入区分)

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。

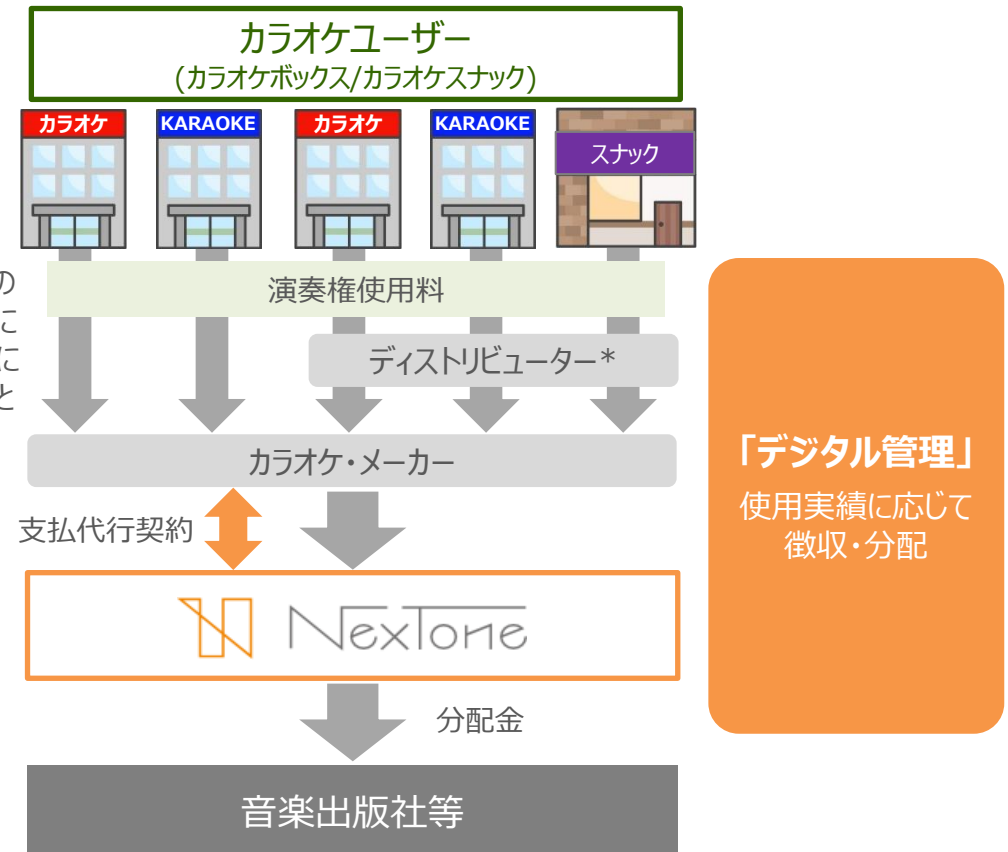
現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



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

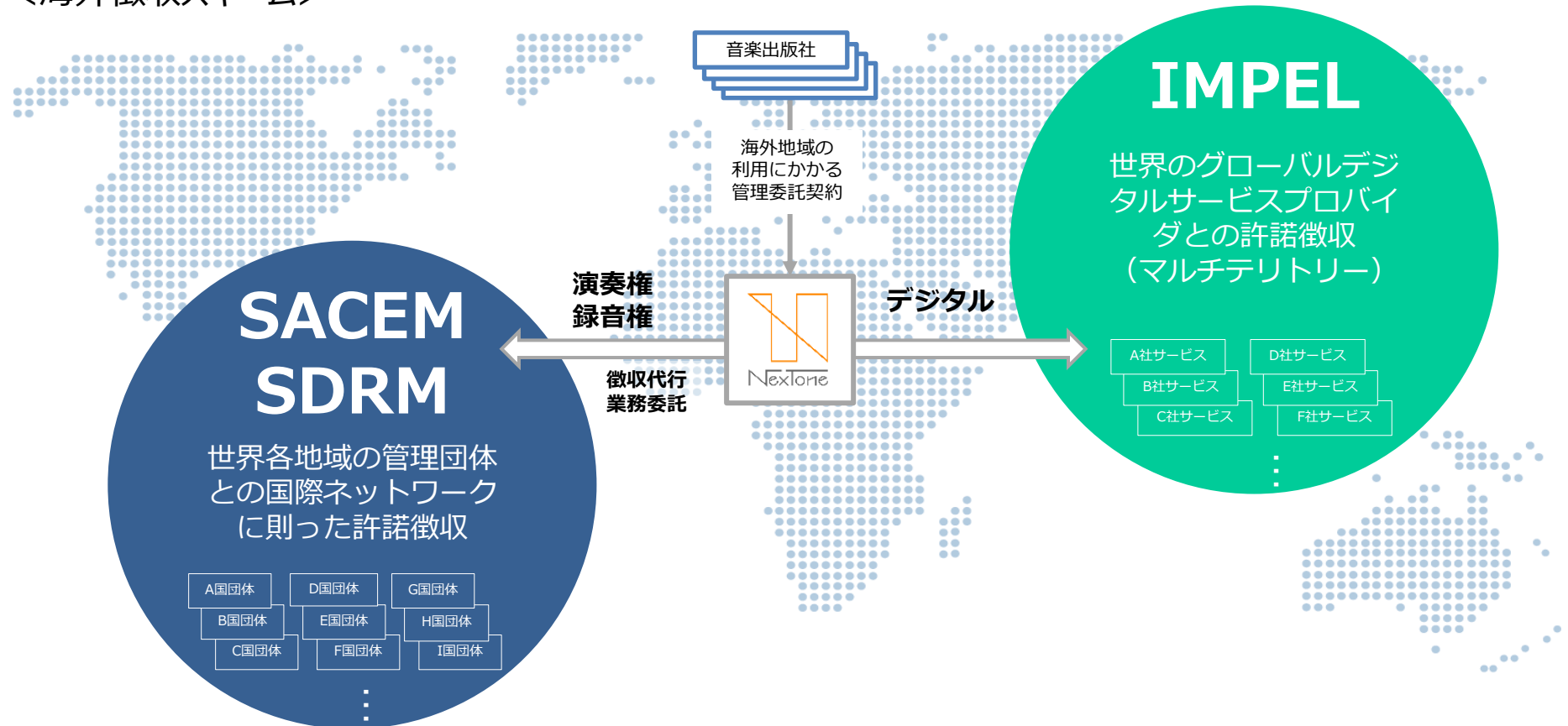


* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

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。（2022年9月末時点管理楽曲数：約4万曲）
（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20-30%

2022年3月期：15.9%増、152.8億円
(内訳 著作権:85億、DD:61億、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%

2022年3月期：6.8%

◆ 放送権徴収額シェア (%)

目標：中期的に10%、長期的に50%

2022年3月期：3.3%

◆ 管理楽曲数

目標：每期5万曲以上増加

2022年3月期：6万曲増、4/1時点：280,570曲

◆ 取扱原盤数

目標：每期10万原盤以上増加

2022年3月期：12万原盤増、900,051原盤

財務KPI

◆ 売上高 (金額)

目標：100億円以上

2022年3月期：74.9億円

◆ 対前期売上高 (%)

目標：伸長率20-30%

2022年3月期：22.3%

◆ 営業利益率 (%)

目標：10%以上

2022年3月期：9.5%

◆ 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)

2022年3月期：7.1億円

◆ 純資産の増加 (金額)

目標：プライム基準充足 (50億円)

2022年3月期：29.2億円

※当社は2022年4月4日に東京証券取引所における新市場区分「グロース市場」へ移行いたしました。

中期業績計画（セグメント別）

(百万円)	2022/3期	2023/3期		2024/3期		2025/3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	15,275	20,150	+31.9%	25,610	+27.1%	32,120	+25.4%
売上高	7,489	9,560	+27.6%	12,000	+25.5%	15,080	+25.7%
著作権等管理事業	6,882	8,810	+28.0%	11,033	+25.2%	13,660	+23.8%
著作権管理業務	823	1,090	+32.4%	1,404	+28.8%	1,777	+26.6%
DD業務	6,059	7,720	+27.4%	9,629	+24.7%	11,883	+23.4%
キャストイング事業	528	670	+26.9%	856	+27.8%	1,290	+50.7%
その他	79	80	+1.3%	111	+38.8%	130	+17.1%
販管費	1,335	1,721	+28.9%	1,842	+7.0%	2,116	+14.9%
人件費	704	957	+35.9%	1,015	+6.1%	1,166	+14.9%
システムその他	631	764	+21.1%	827	+8.2%	950	+14.9%
営業利益	708	890	+25.6%	1,450	+62.9%	2,020	+39.3%
著作権等管理事業	1,258	1,600	+27.2%	2,198	+37.4%	2,847	+29.5%
キャストイング事業	41	44	+7.3%	61	+38.6%	107	+75.4%
その他／調整	▲591	▲754	▲27.6%	▲809	▲7.3%	▲934	▲15.5%
営業利益率	9.5%	9.3%	▲0.2pt	12.1%	+2.8pt	13.4%	+1.3pt
著作権管理楽曲数（曲）	281,114	34万曲以上		40万曲以上		47万曲以上	
取扱原盤数（原盤）	900,051	100万原盤以上		112万原盤以上		125万原盤以上	

今後の成長戦略

管理範囲拡大

- ✓ 既存権利者の管理範囲拡大により「放送・有線放送」「演奏権」区分、権利者の新規獲得により「録音権等」「インタラクティブ配信」区分の徴収額増を目指す。
- ✓ 著作権管理市場の約30%を占める「放送・有線放送」区分の管理率がJASRACと比較して著しく低く、引き続き重点的な課題と位置付ける。
<「放送・有線放送」取扱高内訳>
2021年3月期：9% → 2022年3月期：13%

未開拓作品 の受託

- ✓ DD業務における取扱原盤に収録された楽曲の著作権管理受託。
- ✓ パッケージ音楽ソフトの販売力が強いアイドル系作品の受託。

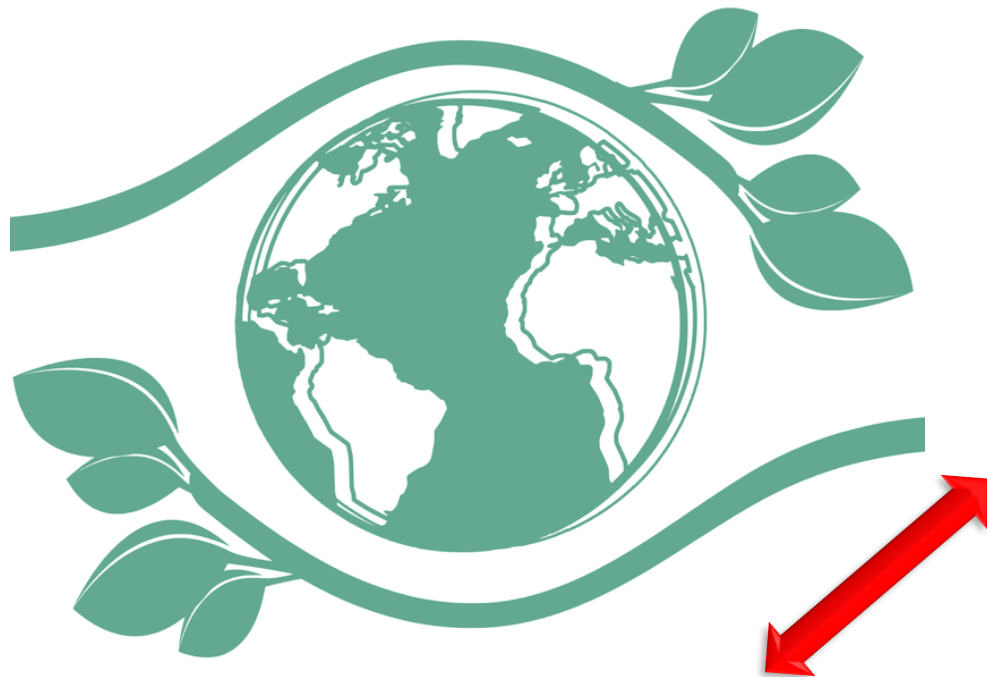
カラオケ演奏 の管理参入

- ✓ JASRACが独占管理している「カラオケ演奏」において、歌唱回数に応じた公正で透明性の高い徴収・分配スキームを各所に継続して提案し、参入を目指す。

サステナビリティポリシー

<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。



当社が展開する著作権等管理事業は、特に**豊かな社会の実現**に大きく寄与

Environment 環境

- エネルギー使用量の削減
- ペーパーレス化の促進

Social 社会

- 権利管理、教育支援、寄附
- ワークライフバランスへの取り組み

Governance ガバナンス

- コーポレートガバナンスの徹底
- 取締役会の多様性確保

ESGの取り組み



【環境 (Environment)】

当社グループは、創業時より権利者へ提供する明細書等においてデジタル化に取り組んでいる他、「PlayN」「cross」「Contents Passport」等の業務の効率化や省力化にもつながる独自WEB管理・分析システムの開発、提供を通じて、権利者・利用者の環境負荷の低減に取り組んでおります。

その他、電子契約システムの導入、リモートワークやフリーアドレスの積極実施により電力使用料削減等を推進しております。



【社会 (Social)】

当社グループは、音楽産業の発展に繋がる寄付や教育機関に向けた著作権やエンターテインメントに関する知識の提供、ダイバーシティの促進や人権・労働環境への配慮等を通じた社会課題の解決に取り組んでおります。

当社の従業員に対しては、リモートワークの実施や、出産・育児・介護・療養等により、自分や家族のために休暇を取得しやすい環境を整える等ワークライフバランスを実現できるよう支援しております。



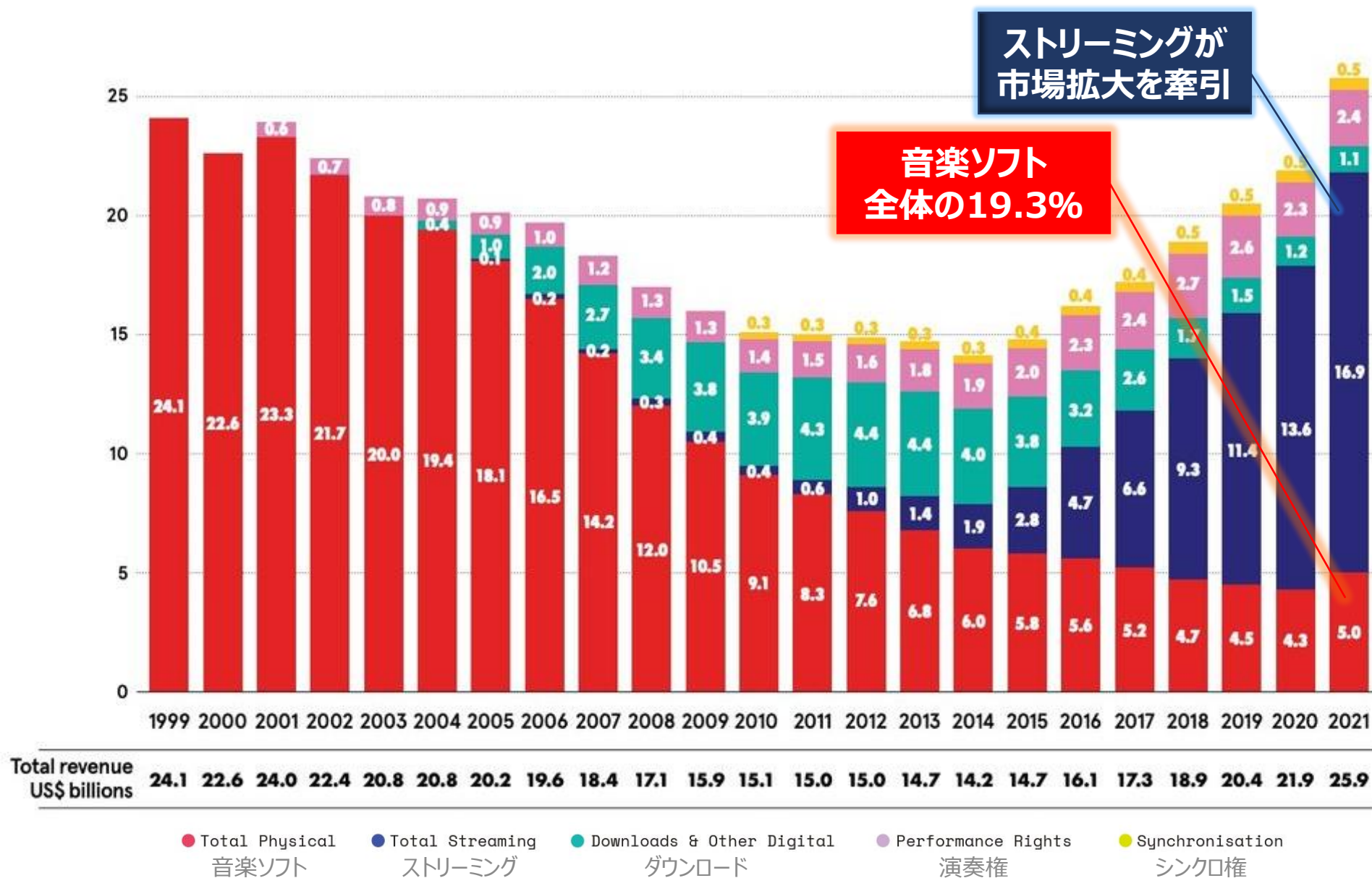
【ガバナンス (Governance)】

当社グループは、持続的な企業発展を実現するためには、経営の健全性及び透明性を確保し、企業としての社会的責任を果たしていくことが重要であると認識しております。

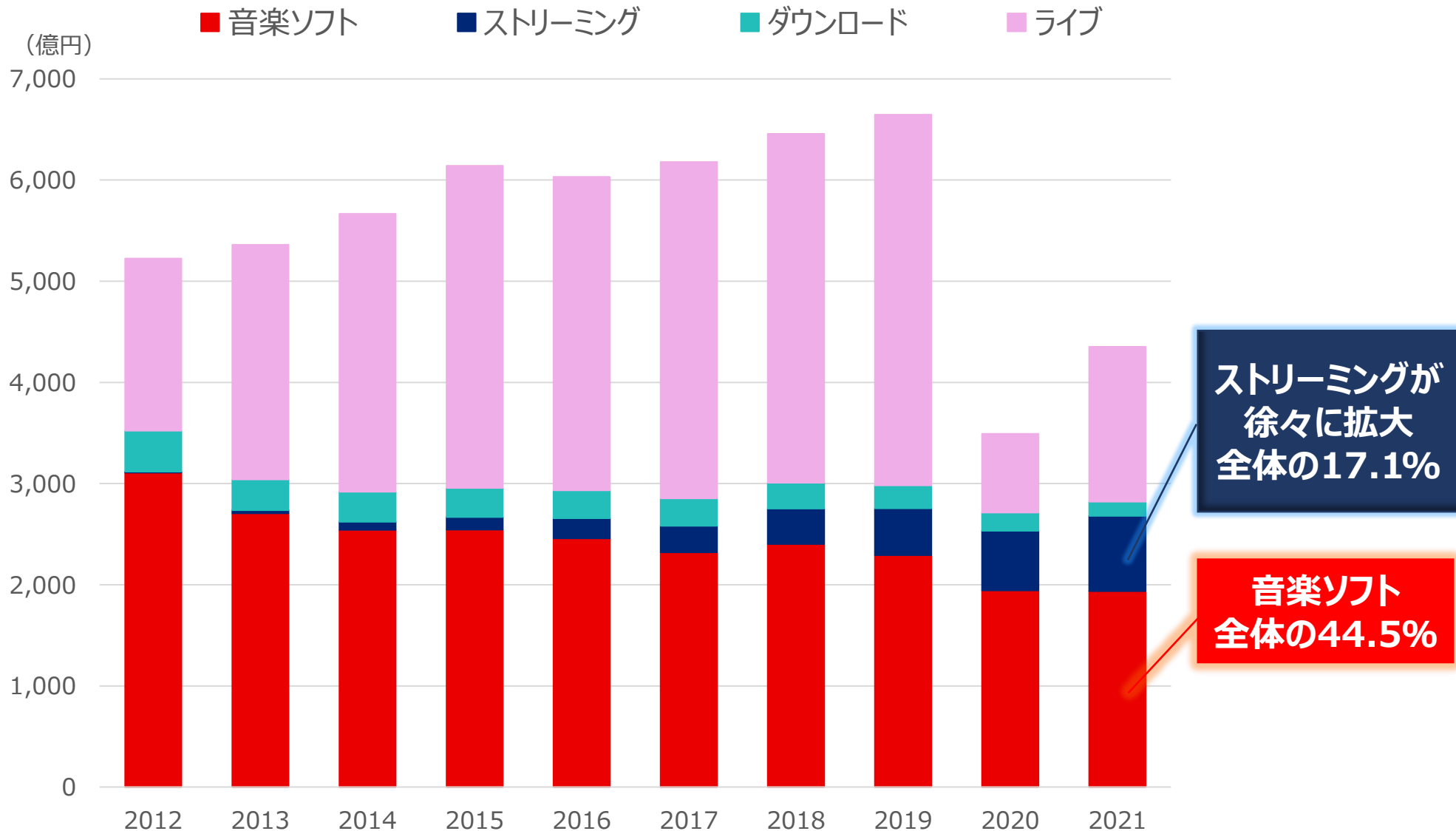
その前提のもとでコーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題と認識し、独立役員確保、女性取締役の登用、報酬委員会の設置等、役員及び全従業員が効率的な業務執行に努めるよう管理体制の強化を図っております。

APPENDIX 関連市場データ

世界の音楽市場 売上推移

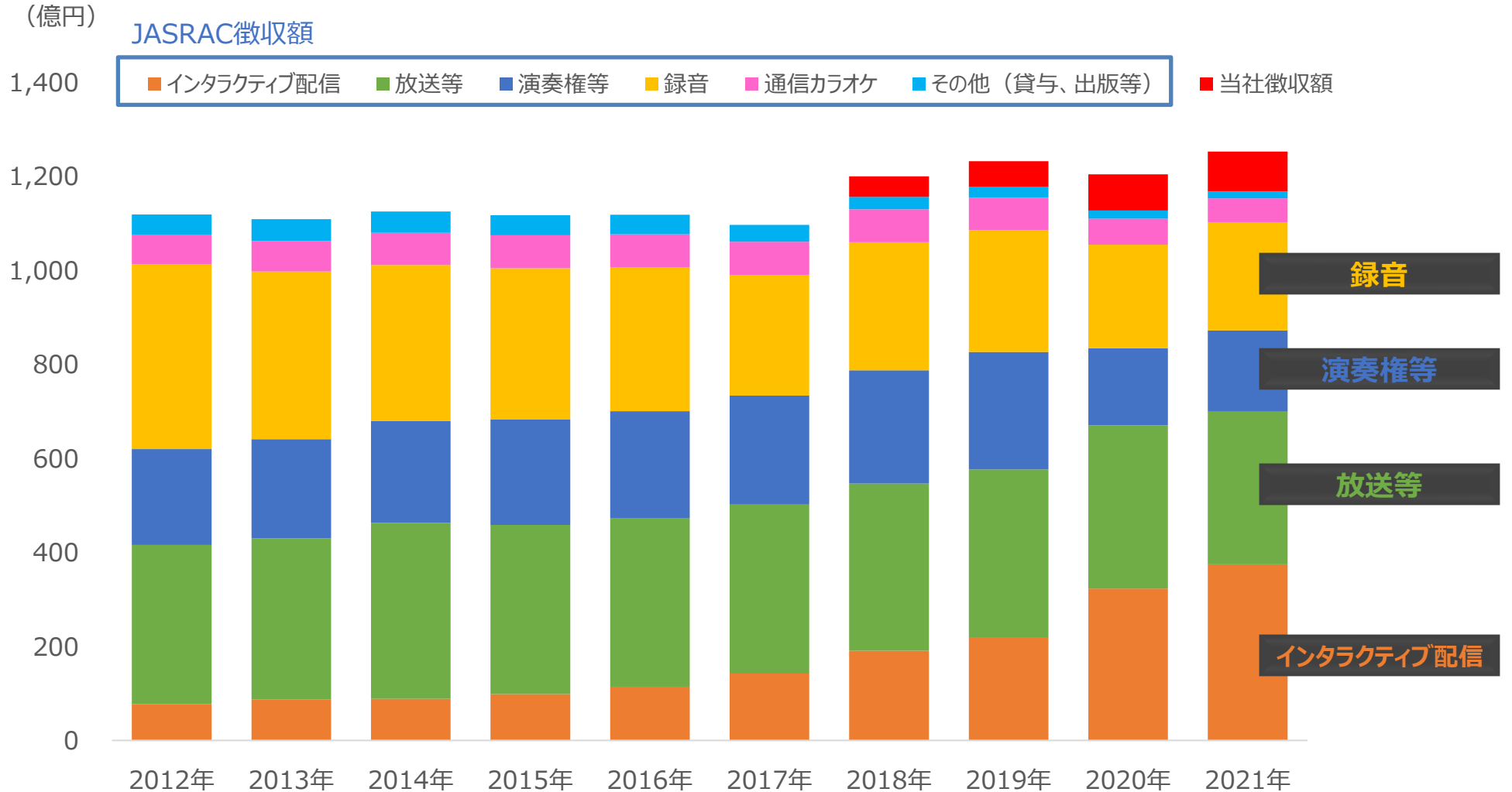


国内の音楽ソフト・音楽配信・ライブの売上推移



音楽著作権の市場規模

著作権使用料徴収額の推移



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〉 2022年6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