

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年8月

株式会社NexTone

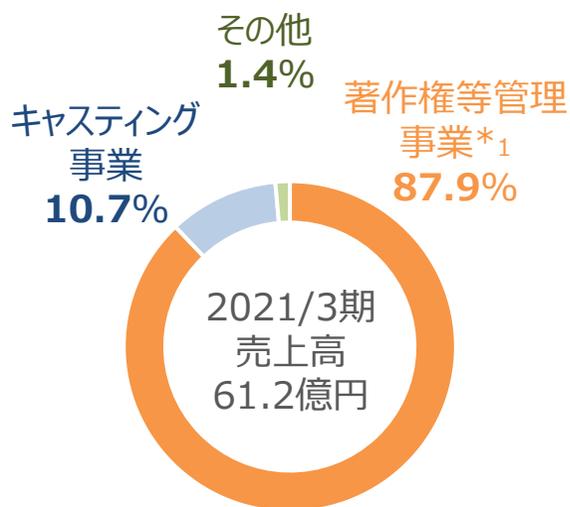
東証マザーズ コード：7094

1. **ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴**
2. **主要なサービス毎の競合の状況**
3. **成長ドライバーの状況及びそれらの競争優位性**
4. **経営上重視している経営指標**
5. **事業計画及びその施策の実施状況**
6. **事業等のリスクとその対応策**

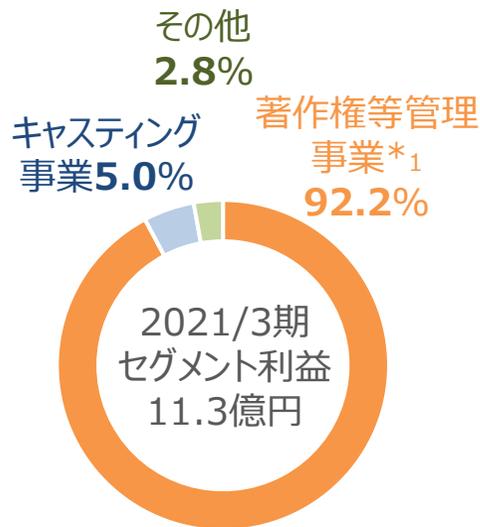
1. ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴

- ✓ 「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。

売上構成



利益構成*2



*1 著作権管理：売上高 = 当社手数料 = ほぼ粗利
DD：売上高 = 取扱高。売上高からコンテンツホルダーへ原盤使用料を支払い（売上原価）、残りが当社粗利。

*2 セグメント間取引消去前。消去・全社費用調整後の連結営業利益は5.3億。

■ 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

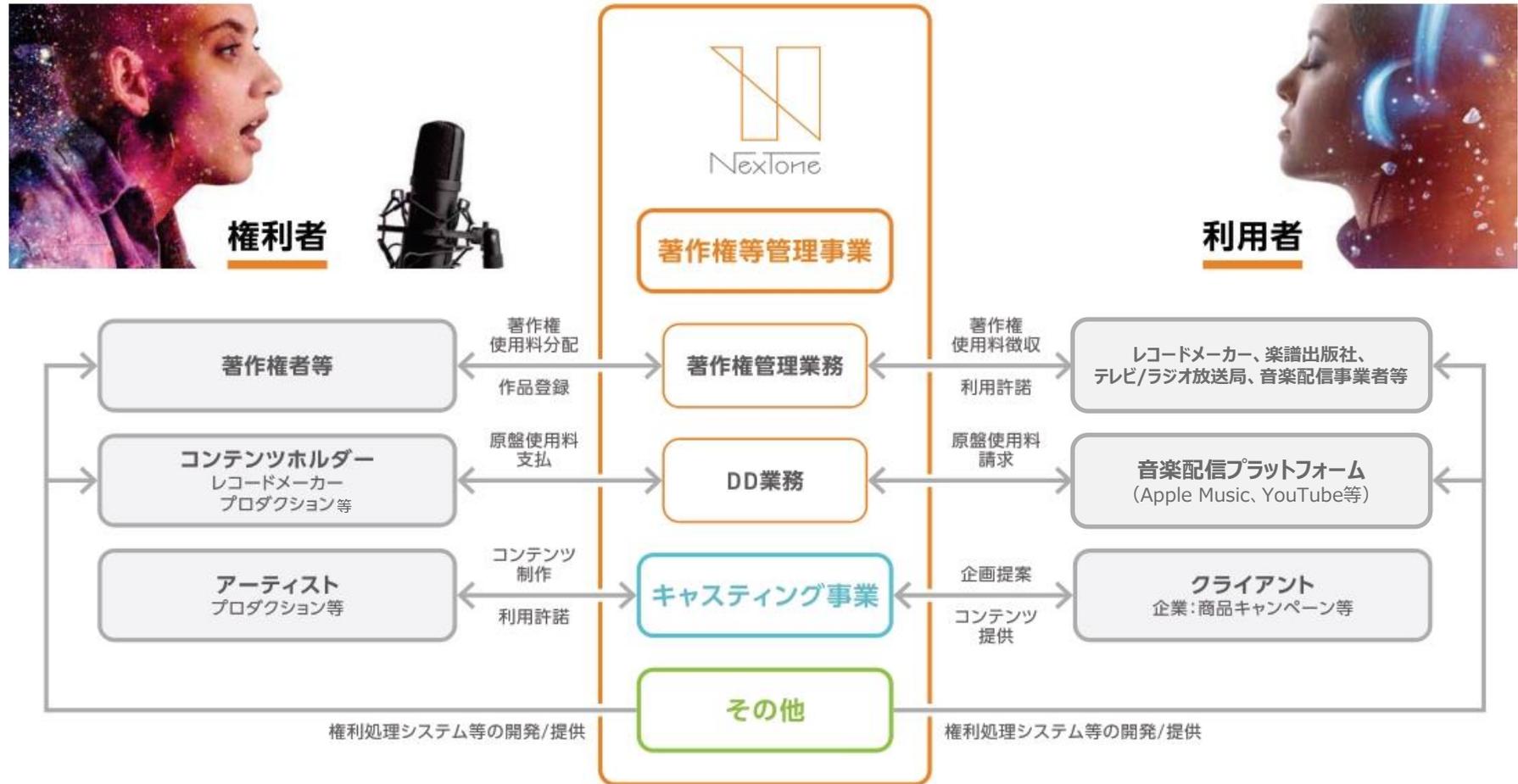
- キャスティング・コンサルティング
 - ・ アーティストブッキングやライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート
 - ・ 家庭向け有料ライブ配信サポート
- ODS*3サポート
 - ・ ライブビューイング／映画配給・宣伝
 - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

■ その他

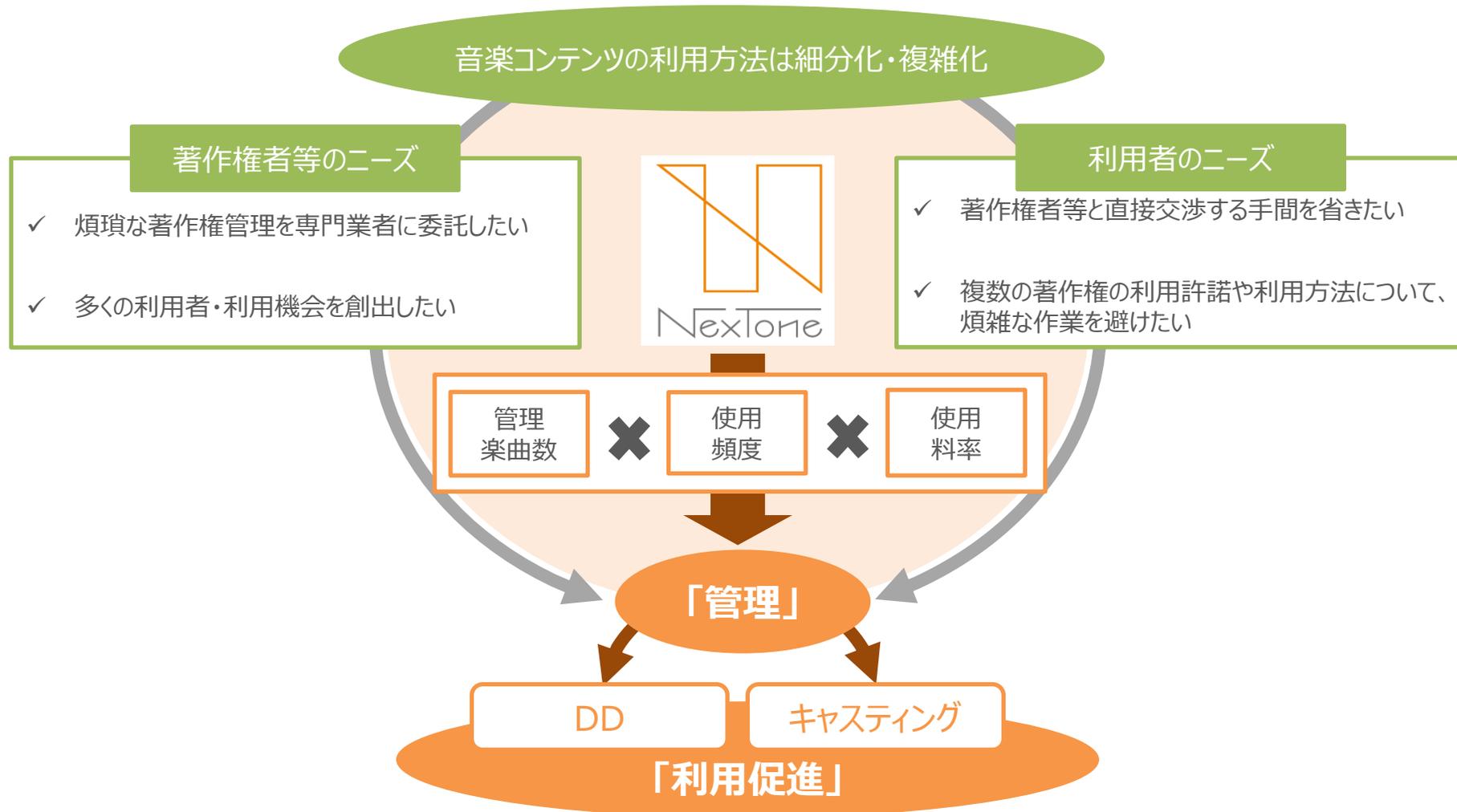
- 著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供、及び、各種社内システムの開発・運用など

*3 ODS Other Digital Stuff（非映画デジタルコンテンツ）
映画館で上映される映画以外（音楽コンサート、スポーツ、演劇、その他ステージイベント等）のデジタル映像作品

- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャスティングに専念し、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。

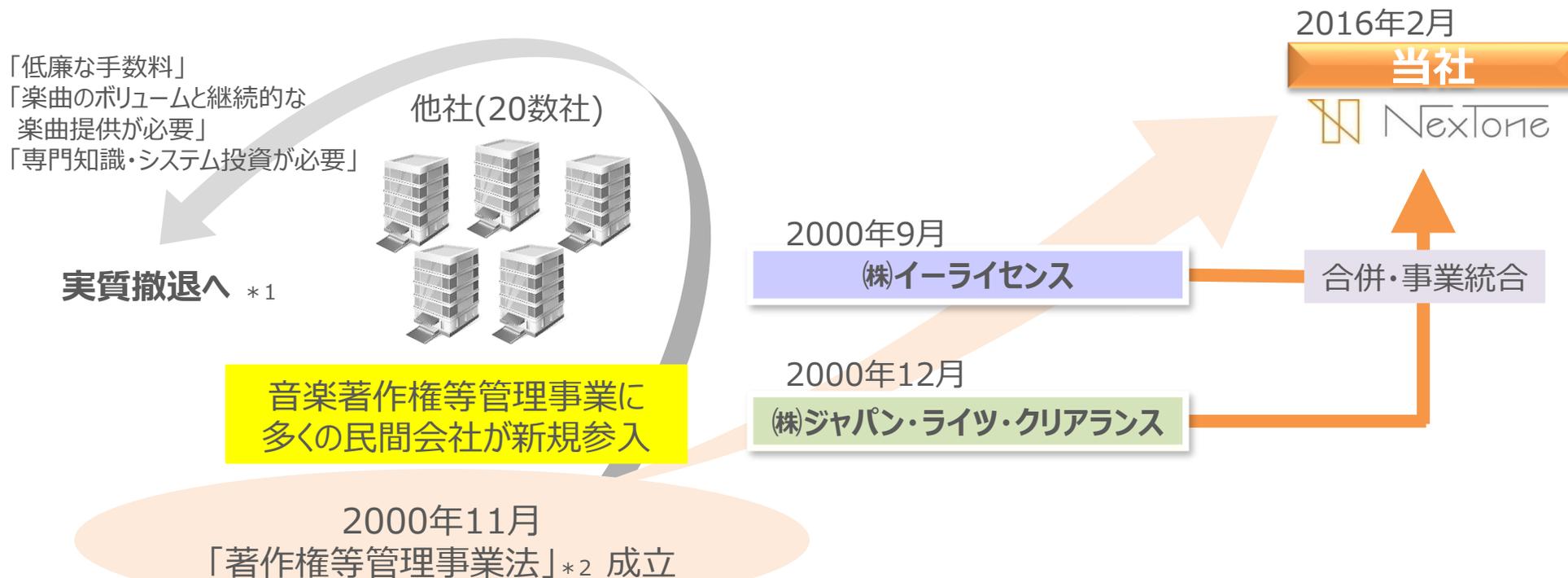


- ✓ 音楽作品の管理・利用に関するルールや使用料を定め、その利用許諾と使用料の徴収・分配等のサービスを提供。
- ✓ 楽曲の「利用促進」に向けて様々なサポートサービスを実施し、著作権者の受益機会拡大を追求。



創業の経緯など

- ✓ 「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 に対抗する当社のみが実質活動中。



一般社団法人日本音楽著作権協会 (JASRAC)

*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

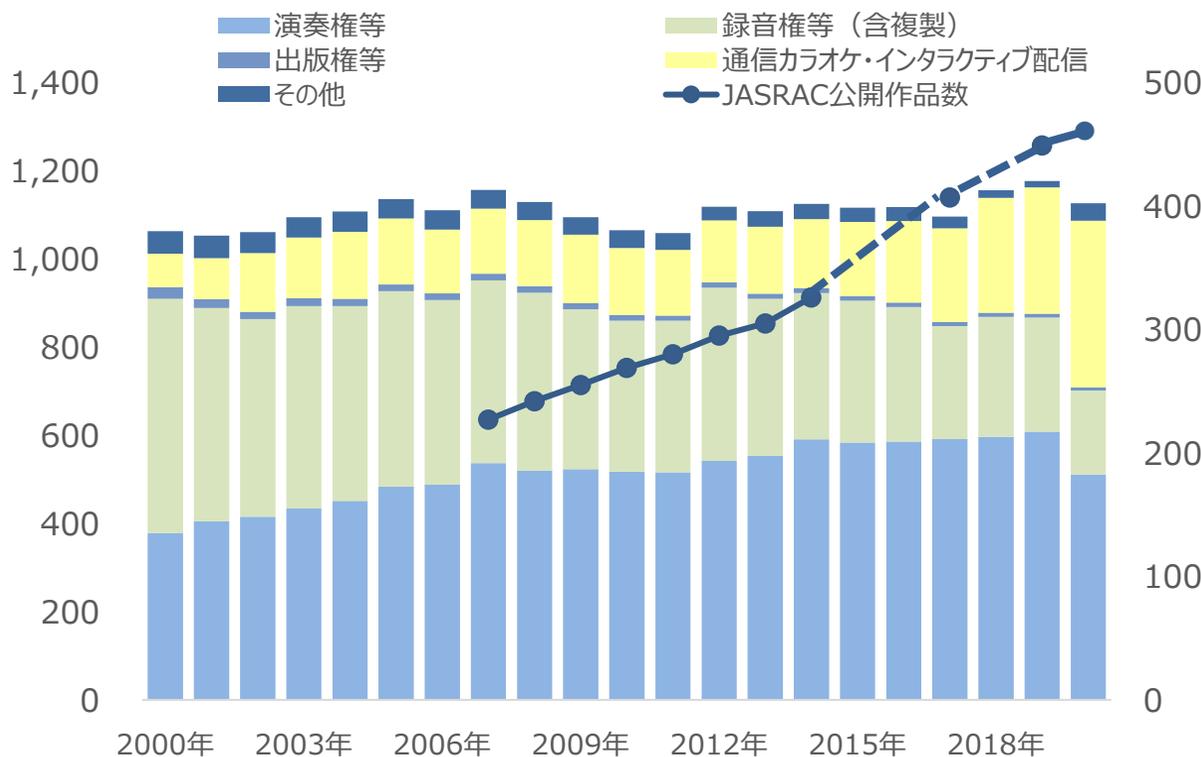
*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

2. 主要なサービス毎の競合の状況

	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

- ✓ 最大手（2000年まで独占）JASRACの著作権使用料徴収額は、管理作品数が増加しているにもかかわらず、1,100億円程度で横ばい。
- ✓ 管理のみで利用されない作品の割合が多くなっている可能性や、そもそも作品利用促進のインセンティブが働きにくくなっている可能性が推測される。

JASRAC著作権使用料徴収額の推移



JASRAC
 JASRAC管理作品数（公開作品はその一部）
 増加の中、徴収額ほぼ横ばい
 （使用料率はほぼ一定）

徴収額 < みなし徴収 >
 = 管理作品数 × 使用頻度 × 使用料率

① 管理のみで利用されない作品の割合が増加している可能性

② 利用促進のインセンティブが働きにくい可能性

* 2015年以降、一部非公開のため推定値
 （出所）JASRAC各年度の記者会見資料

- ✓ 2001年に新法が施行されるまでの約60年間はJASRACの独占市場。
- ✓ 2001年以降は多くの民間企業が参入するも、現在も著作権使用料徴収額においてJASRACは最大手。
- ✓ 当社の著作権使用料徴収額規模はJASRACの6.8%に相当。



2021年3月期著作権使用料徴収額：JASRA1,126億円、当社77億円（当社シェア6.4%）

音楽著作権について

- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権（①～④）と7つの利用形態（⑤～⑪）により形成。
- ✓ 当社は現状、演奏権等（①）を除くすべての領域（②～⑪）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"> ・ コンサートでの演奏 ・ カラオケ ・ 店舗内BGM ・ 映画館での上映、等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CDの複製、等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歌詞集の印刷 ・ 楽譜の印刷、等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CDレンタル
	⑤映画への録音		
	⑥ビデオグラム等への録音		
	⑦ゲームへの録音		
	⑧広告目的で行う複製 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 		
	⑨放送・有線放送 テレビ/ラジオでの放送、等		
	⑩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		
	⑪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		

3. 成長ドライバーの状況及びそれらの競争優位性

- ✓ 2000年の法改正により、20数社が新規参入を表明。
- ✓ 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率5.0～9.8%の低収益事業

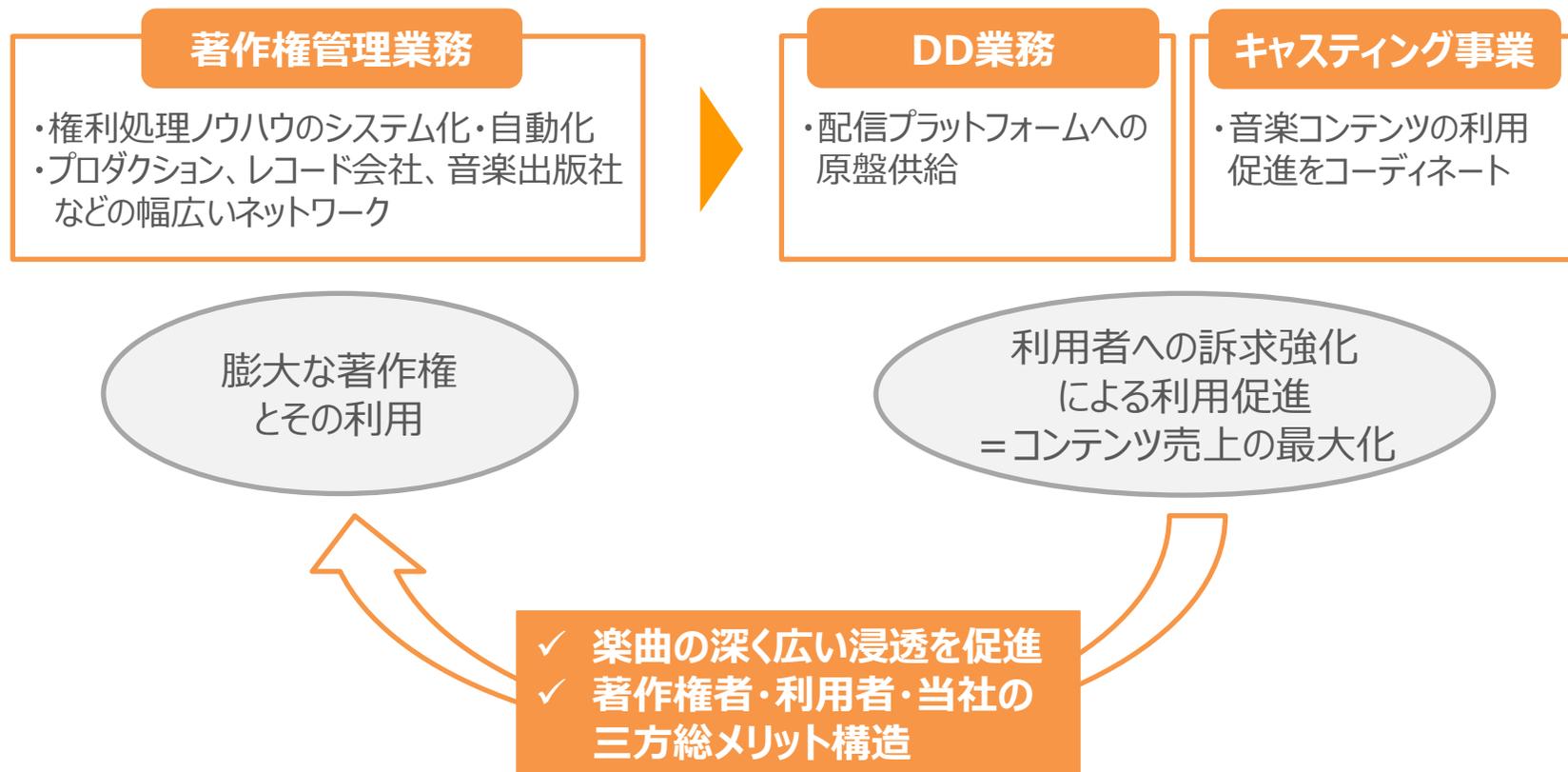
② 日々の膨大かつ複雑な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理能力が必要

③ 使用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

当社は数少ない「生き残り」の民間企業
JASRACと当社の実質2社体制へ

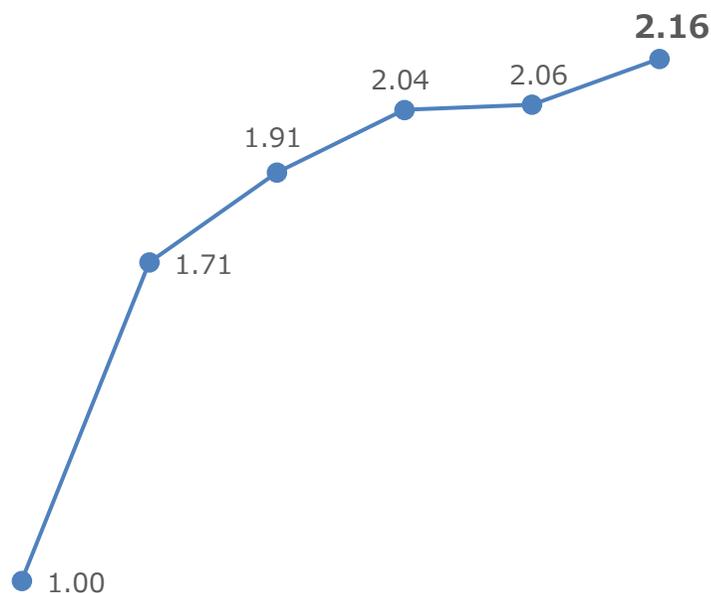
- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した配信プラットフォームへの原盤供給（DD）やキャスティングにより、楽曲の浸透速度を加速。
- ✓ 著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけ「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」経営理念実現へ。



- ✓ 楽曲当たり徴収額は3年で2倍に上昇。利用促進効果もあり、アクティブ曲の育成進む。

楽曲当たり徴収額の推移

(2016/3期 = 1.00として指数化)



当社による徴収

徴収額 = (曲別利用回数 × 使用料率)
の管理作品数総和

DD業務、キャスティング事業による利用促進の結果、

- ✓ プロモーションに積極的なアーティストやヒット新曲を中心に作品流入
- ✓ これらアクティブ曲・ヒット曲の育成も進捗

(出所) 2016/3期* 2017/3期* 2018/3期 2019/3期 2020/3期 2021/3期

(*単体決算)

代表取締役CEO 阿南 雅浩



1986年シービーエス・ソニーグループ（現ソニー・ミュージックエンタテインメント）入社。エイベックス執行役員などを経て、2015年10月イーライセンス（現NexTone）代表取締役社長に就任。2016年2月の当社発足時より現職。

当社の主要事業である音楽著作権管理に関する事業及び音楽業界に関する豊富な経験と知識、幅広い人脈を有しており、当社の経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担う。

代表取締役COO 荒川 祐二



1992年6月電通コーテック（現電通テック）入社。2000年12月ジャパン・ライツ・クリアランス代表取締役就任。2016年2月にイーライセンスとジャパン・ライツ・クリアランスが統合しNexTone発足と同時に現職。

当社の主要事業である音楽著作権管理に関する事業及び音楽業界に関する豊富な経験と知識、幅広い人脈を有しており、主に当社の事業戦略や海外戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担う。

4. 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

5. 事業計画及びその施策の実施状況

- ✓ 管理楽曲数の28%増を前提に、30%増収、35%営業増益を想定。YouTubeを筆頭に配信関連の大幅増などにより、著作権使用料及び原盤使用料が引き続き好調、増収基調を維持する見通し。
- ✓ 利益面では、人件費やシステム等のインフラ整備を積み増してもなお、大幅増益を想定。
- ✓ 上半期はコロナ禍の影響不透明、下半期偏重の見込み。
- ✓ 2021年4月に開始した海外徴収の入金は下期以降のため、業績に与える影響は軽微。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期 見通し	前期比	
				増減	増減率
売上高	4,345	6,122	7,970	+1,848	+30.2%
著作権等管理	3,782	5,380	7,100	+1,720	+32.0%
キャスティング	459	654	700	+46	+7.0%
その他	103	87	80	▲7	▲8.0%
営業利益	305	539	730	+191	+35.4%
著作権等管理	688	1,042	1,400	+358	+34.4%
キャスティング	36	56	40	▲16	▲28.5%
その他	17	32	10	▲22	▲68.8%
経常利益	295	540	730	+190	+35.2%
親会社株主帰属当期純利益	191	376	460	+84	+22.0%
営業利益率	7.0%	8.8%	9.2%	+0.4Pt	—
経常利益率	6.8%	8.8%	9.2%	+0.4Pt	—
翌期初管理楽曲数 (曲)	171,551	222,049	285,000	62,951	+28.4%

演奏権参入

- ✓ 2022年4月からJASRACの演奏権分野が3区分に細分化されることが決定。
- ✓ カラオケ演奏を含む区分以外の2区分に参入予定。

➡ **2022年4月1日より一部管理開始予定**

管理範囲拡大

- ✓ 新譜の獲得、旧譜の移管促進と並行して、当社管理楽曲の委託範囲を拡大することにより、更なる取扱高増を目指す。
- ✓ 著作権管理市場の約30%を占める放送・有線放送分野の管理率が競合に比較して著しく低く、重点的な課題と位置付ける。

➡ **2022年4月1日からの移管範囲拡大を目指す**

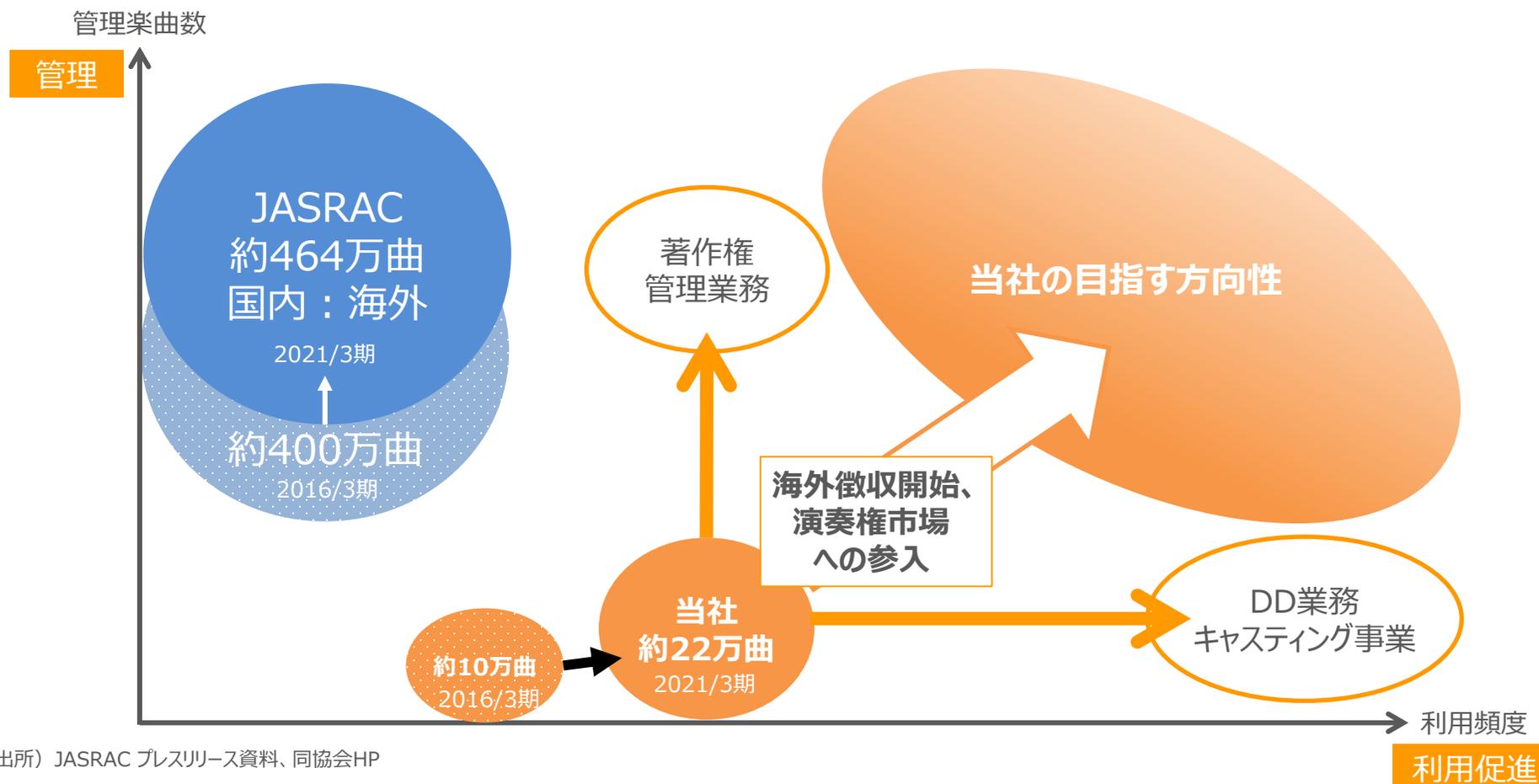
昨年度来の新規事業 への取組み拡充

- ✓ 家庭向けライブ配信サポート
- ✓ YouTube：音楽カバー動画の収益向上施策「CRIP」
- ✓ ArtLed：アーティストの意思を尊重し自由な活動をサポートする新しいDDサービス

➡ **2021年6月より本格始動**

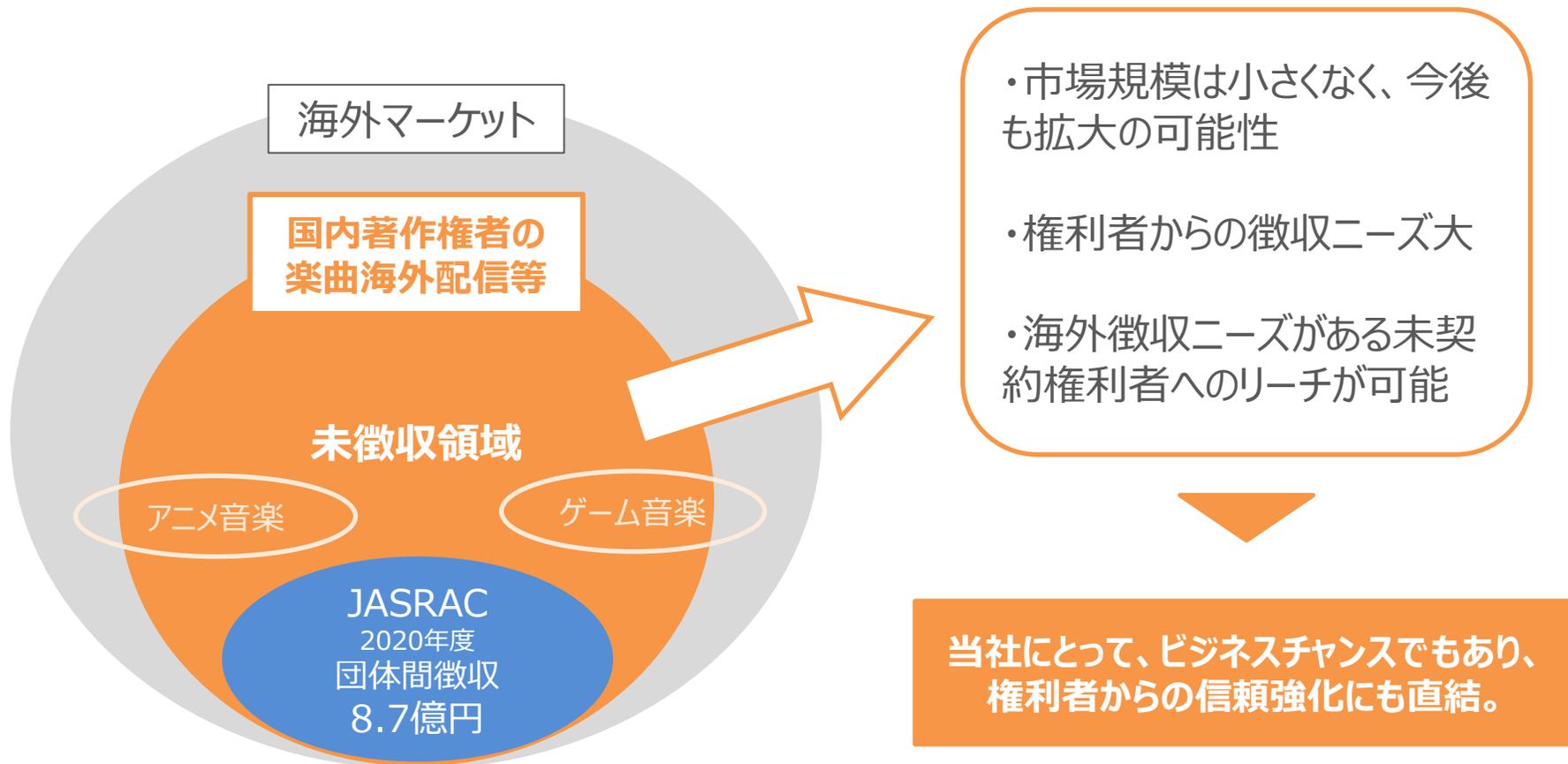
上記含め成長戦略は四半期決算発表ごとに随時進捗状況を開示予定

- ✓ 管理曲数の拡大と利用促進、さらに海外徴収・演奏権市場参入などによる相乗効果の早期発現を追求。
- ✓ より強力で総合的な「著作権エージェント」を目指す。



(出所) JASRAC プレスリリース資料、同協会HP

- ✓ JASRACの海外徴収(団体間契約)は2020年で8.7億円。しかし、ネット利用など未徴収領域も大きい。
- ✓ 今後は日本の楽曲に対する注目度の向上、ネットによるグローバル化の進展から、海外徴収領域はより重要に。
- ✓ 権利者からも海外利用に対しての徴収ニーズは強い。



(出所) JASRAC プレスリリース資料 (2021年5月19日)、同協会HP

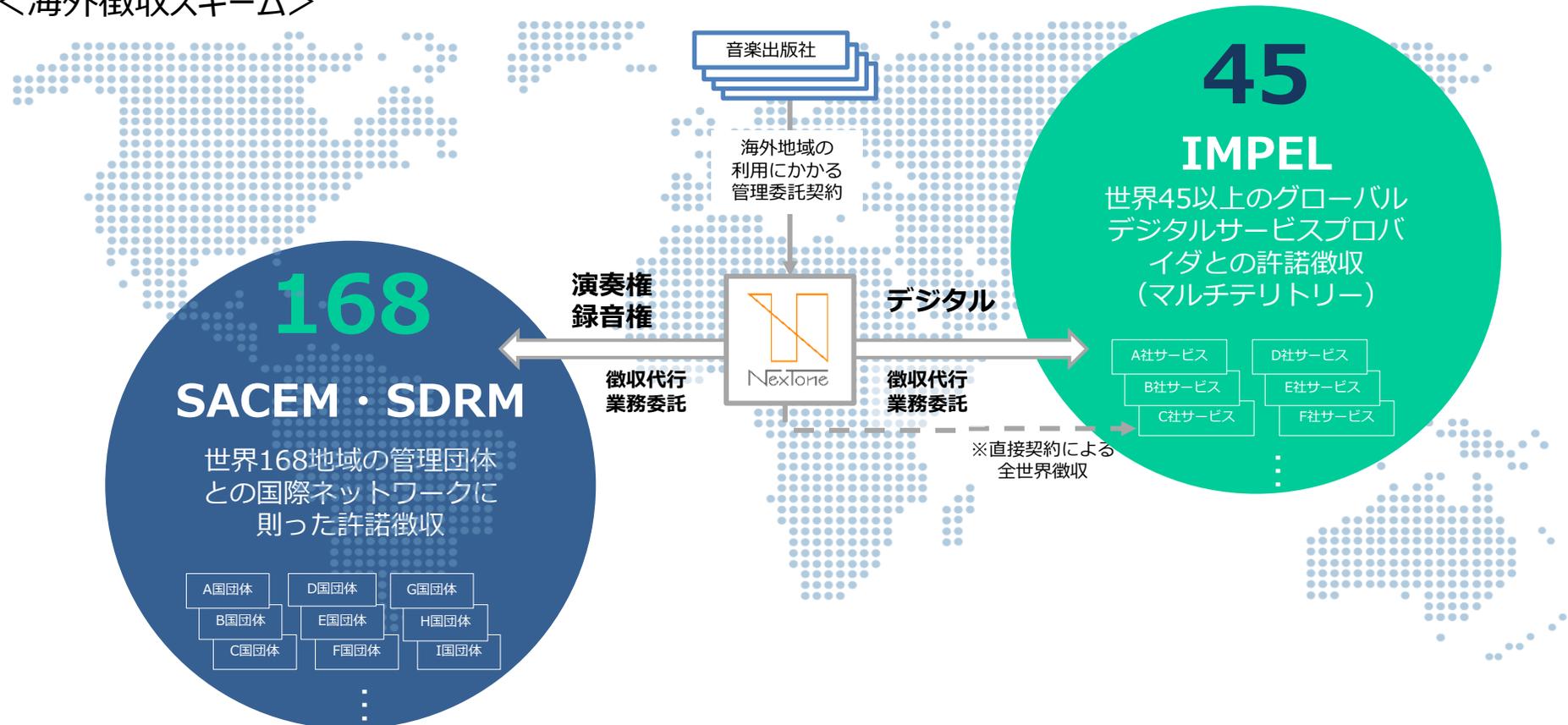
海外徴収状況の進捗

海外徴収

2021年4月1日より管理開始

- ✓ 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。
- ✓ 著作権協会国際連合（CISAC）と Client RME 契約を締結。

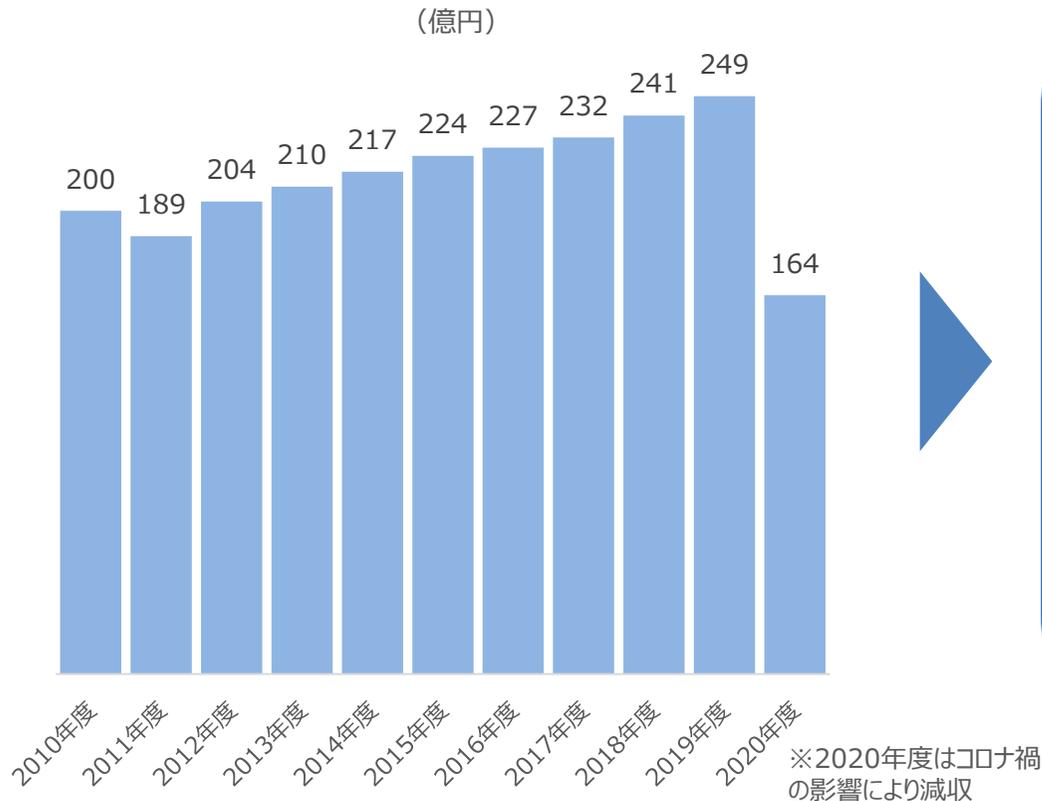
<海外徴収スキーム>



「演奏権」市場の概要

- ✓ 市場の2割(*1)を占める「演奏権」管理事業は未展開領域。著作権エージェントとしてフルラインサービス体制を急ぐ。
- ✓ この領域は著作権市場においても伸長分野。JASRACの管理手数料が高止まりしており、当社参入による権利者メリット大。

JASRAC「演奏権」領域の売上推移



市場の特徴

- 市場シェアの内訳(*2)
 - 約**55%**：カラオケ
 - 約**29%**：演奏会等(コンサート)
- カラオケ店 店舗数
全国約17万件
(内、カラオケボックス約1万件)
- JASRACの演奏等管理手数料率
25%

(出所) JASRAC「2020年度の事業」

*1 一般社団法人日本音楽著作権協会が公表している2020年度事業報告によるデータ

*2 出所：JASRAC「2021年事業計画」

JASRAC管理委託範囲選択区分「①演奏権等」の細分化

<現行>



<変更後>

第1区分

- ・コンサートその他の催物における演奏等
- ・第2区分・第3区分に該当しない演奏等

第2区分

- ・カラオケ演奏等
- ・社交場における演奏等

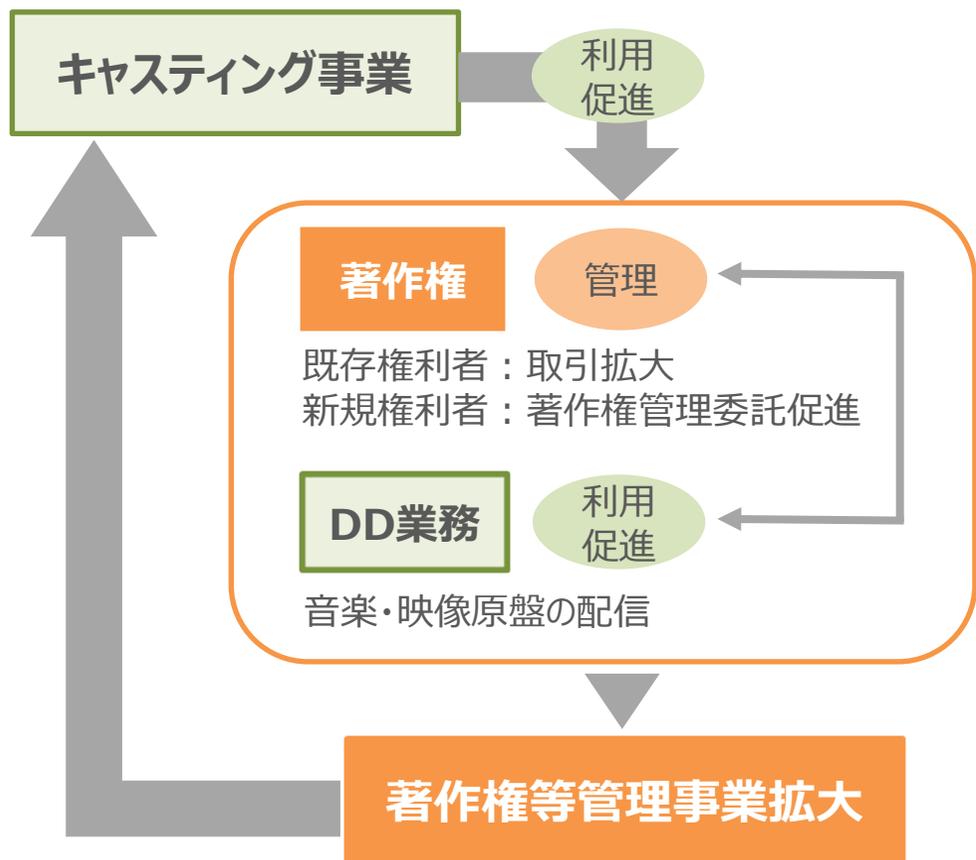
第3区分

- ・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

（参入予定区分）

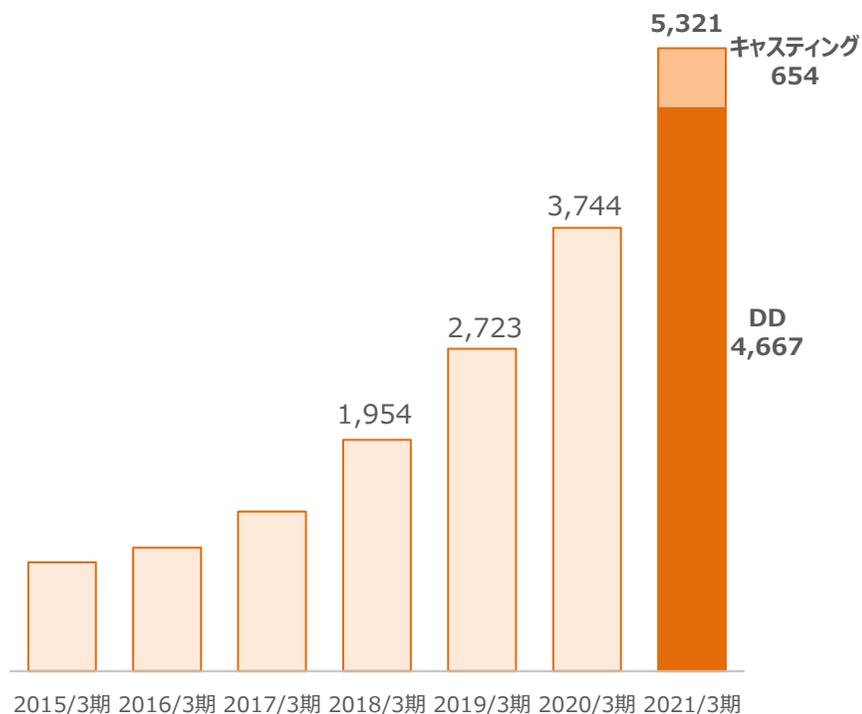
上記**第1区分及び第3区分**に2022年4月1日から参入予定。第2区分への参入については継続検討。

- ✓ 「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」ツールとして、コンテンツ利用を促進するキャストイング事業を強化。
- ✓ ライブビューイングの他、新たなエンタテインメントサービスサポートとして家庭向け有料ライブ配信コーディネーターも。
- ✓ キャスティング事業に加え、コンテンツ供給を行うDD業務もさらに拡大。（管理と利用促進の好循環）



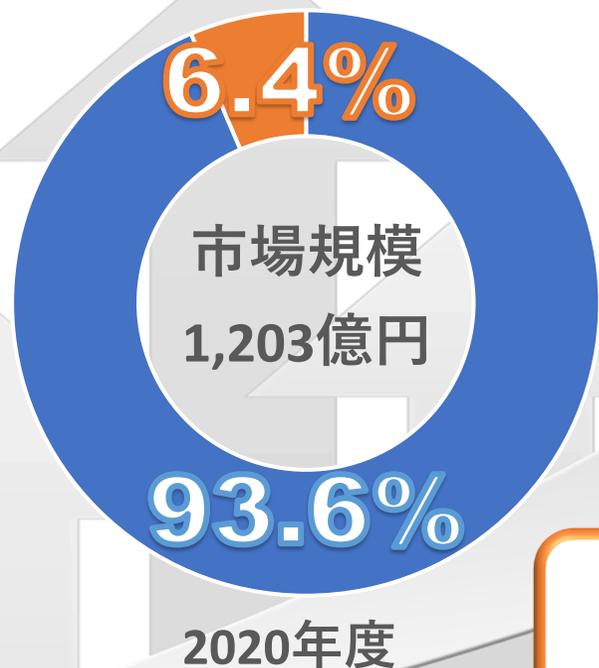
利用促進関連売上高推移

(百万円)



- ✓ 健全な音楽著作権管理市場の形成を目指すためシェアを拡大。

■ JASRAC ■ 当社

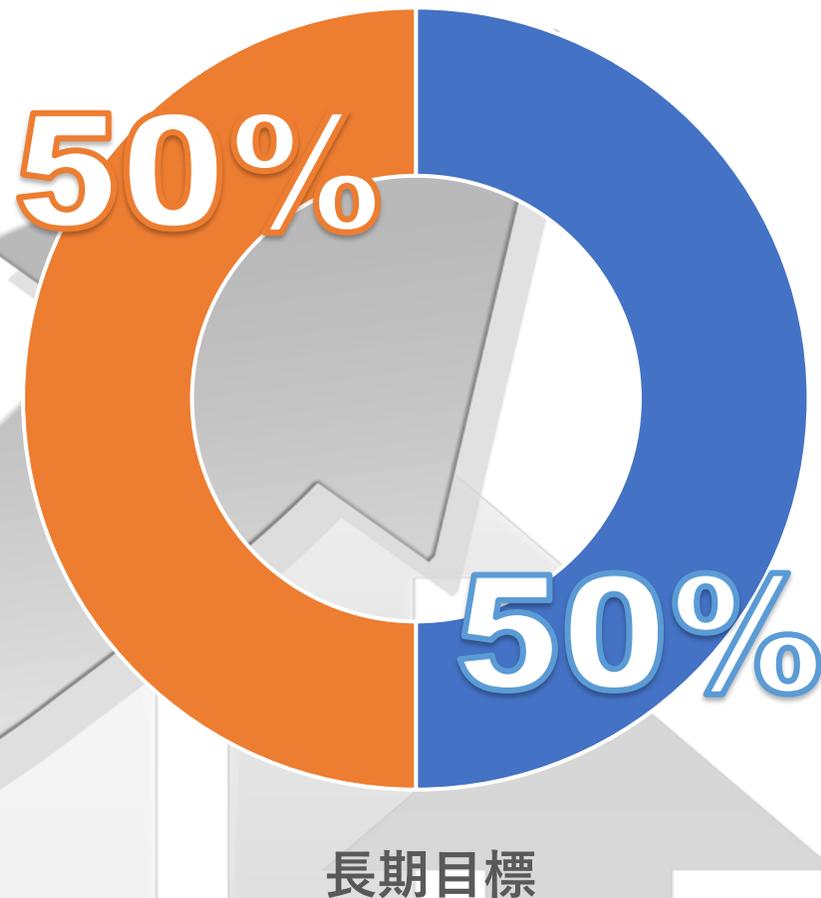


管理範囲の拡大

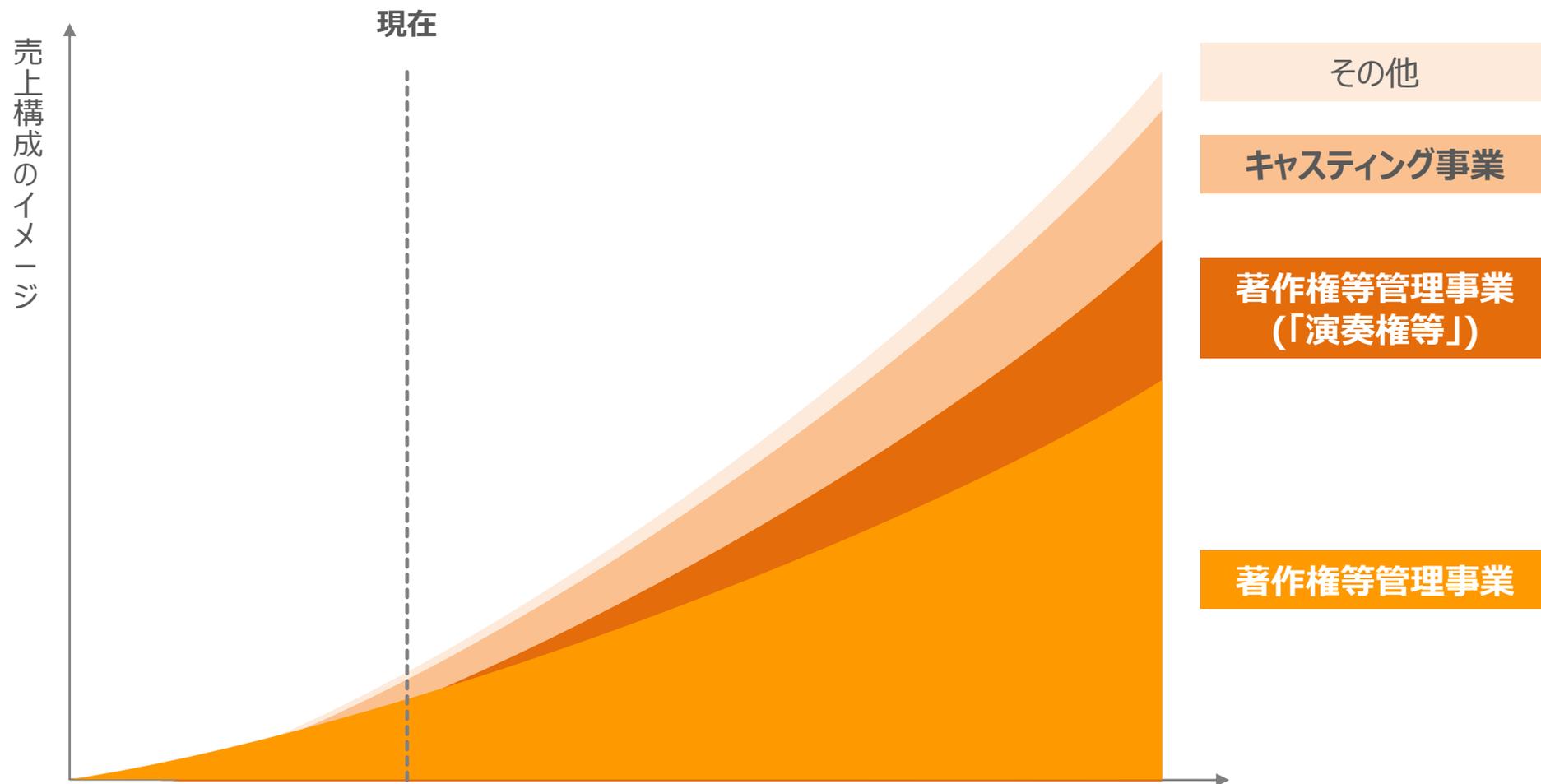
旧譜の移管加速

新譜の管理拡大

演奏権
「第2区分（カラオケ演奏等）」
を含む全区分の管理体制構築



- ✓ 長期目標：著作権管理市場シェア50%・著作権使用料徴収額600億、他事業とあわせ取扱高拡大



6. 事業等のリスクとその対応策

事業等上のリスク	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>◆ 特定の人物への依存 当社の代表取締役である阿南雅浩及び荒川祐二は、当社の経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担っており、両名もしくはそのいずれかが突発的に当社グループの事業へ関与できない状況が発生した場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>◆ 当社グループの事業拡大とともに、権限移譲と後進の育成が順調に進められており、両名に過度に依存しない経営体制が整備されつつあります。そのため、将来的に左記の状況が発生した場合においても、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性は限定的なものとするべく、事業体制、経営体制の強化を図ってまいります。</p>
<p>◆ 情報セキュリティ 悪意をもった第三者の攻撃等により顧客情報等の機密性が脅かされたり、顧客が利用するサービスの改ざん、サービス自体が提供できなくなる等の可能性は否定できません。</p> <p>◆ システムリスク 大地震等の自然災害や利用しているクラウドサービスの大規模障害等の発生を含め、何らかの原因によるシステム障害が発生する可能性があります。</p>	中	中長期	大	<p>◆ ファイアウォールや対策機器等によるシステム的な対応を行うほか、当社グループ全体の情報システムを司る子会社である株式会社NexToneシステムズにおいては、ISMS(ISO27001)認証を取得し、専門のエンジニアによる情報セキュリティ対策の強化を推進しております。</p> <p>◆ システムの定期バックアップ、稼働状況の常時監視等によりトラブルの事前防止を図るとともに、複数データセンターでのデータ管理による可用性の強化に努めております。</p>
<p>◆ 新型コロナウイルス感染症の影響に関するリスク キャスティング事業においては、ライブ・コンサート・イベントの自粛・延期・中止の影響が、また、著作権等管理事業においては、店舗営業自粛により「CD/映像ソフト」「CDレンタル」における著作権使用料徴収額が少なからず影響を受ける可能性があります。</p>	中	短期	小	<p>◆ キャスティング事業においてはコロナ禍における新たなエンタテインメントをサポートすべく、有観客・無観客ライブやドライブインコンサートにおける映像配信、生ライブ配信サービスにおける権利処理コンサルティング等の新たな業務を開始いたしました。</p> <p>◆ 著作権管理事業においては音楽配信・動画配信分野において市場が順調に推移しております。</p> <p>◆ 上記プラス要因により当社事業全体に対する影響は、ほぼないものと予測しております。今後も引き続き音楽関連市場の動向に留意してまいります。</p>

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。

次回の本開示は2022年6月頃を予定しております。

【お問い合わせ先】
株式会社NexTone 経営企画部
ir@nex-tone.co.jp
<https://www.nex-tone.co.jp/inquiry/>