



# 2022年3月期第2四半期決算説明資料

2021年11月

株式会社NexTone

東証マザーズ コード：7094



# 目次

I	2022/3期2Q決算概要	4
II	2022/3期決算見通し	20
III	戦略対応の進捗状況	23
IV	APPENDIX 会社概要	29

# エグゼクティブサマリー

## 2022年3月期第2四半期 業績ハイライト

### 取扱高

**7,060** (百万円)

前年同期比  
**+21.9%**

### 売上高

**3,447** (百万円)

前年同期比  
**+30.4%**

### 営業利益

**298** (百万円)

前年同期比  
**+37.4%**

### 管理楽曲数

**250,181** (曲)

前年同期比  
**+29.3%**

### 取扱原盤数

**836,557** (原盤)

前年同期比  
**+19.2%**

決算概要

P.4へ

## 戦略対応の進捗状況など

- ✓ 著作権使用料分析システム「croass」リリース。
- ✓ 「CRIP」契約権利者拡大。
- ✓ 「ArtLed」契約アーティスト追加。

戦略対応の進捗状況

P.23へ

# 2022/3期2Q決算概要

---

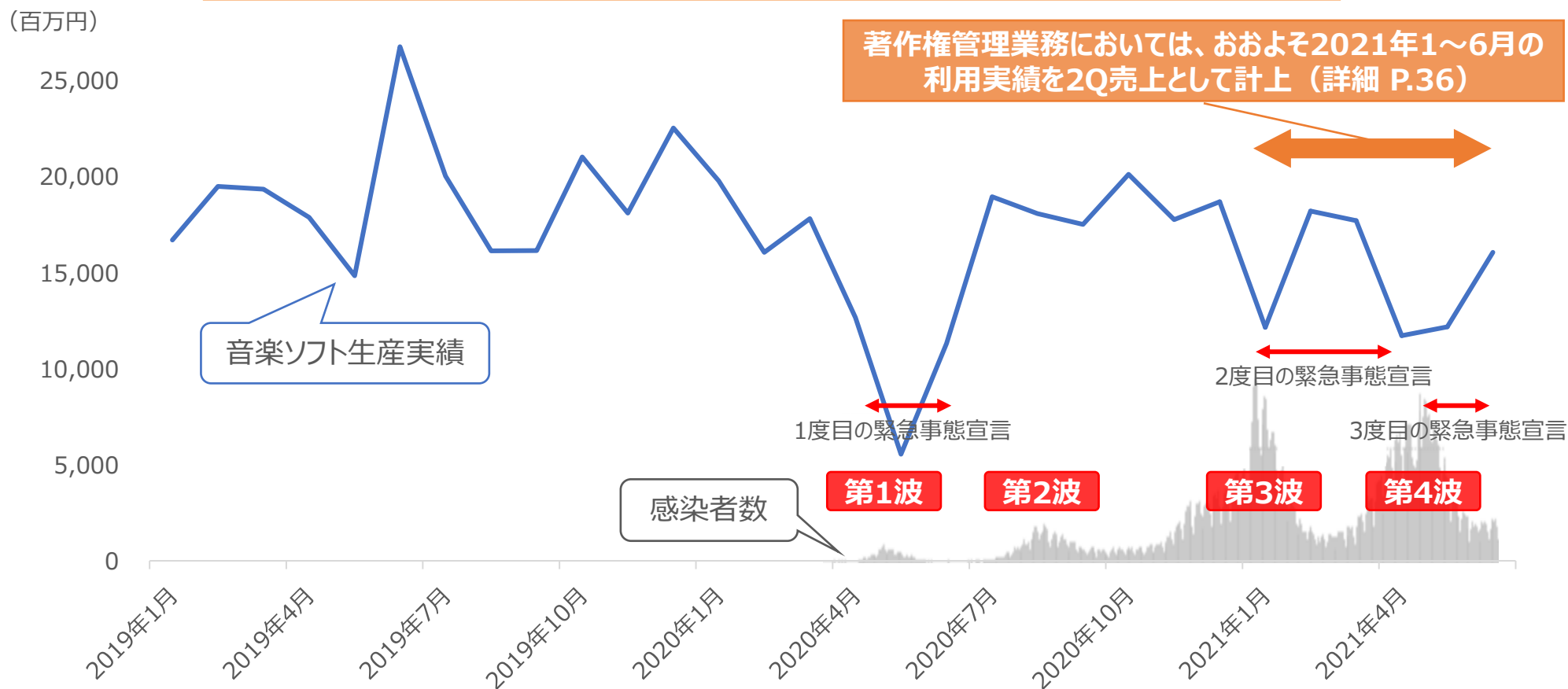
# 新型コロナウイルス感染拡大による影響

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業への影響は、著作権管理業務の利用と売上計上のタイムラグ等により当第2四半期においても継続。

【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。

## 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 2Q決算概要

- ✓ 前年同期比30%増収、37%増益。成長継続。
- ✓ 各事業で部分的にコロナ禍の影響受けるも、管理楽曲・取扱原盤数増加、音楽・動画配信市場の伸長、利用促進事業好調を背景に業績は順調に推移。

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前年同期比		2021/3期	2022/3期
	2Q	2Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	2,644	<b>3,447</b>	+803	+30.4%	6,122	7,970
著作権等管理	2,531	<b>3,279</b>	+748	+29.6%	5,380	7,100
キャストイング	67	<b>125</b>	+58	+85.8%	654	700
その他	45	<b>41</b>	▲4	▲8.9%	87	80
営業利益 * 1	217	<b>298</b>	+81	+37.4%	539	730
著作権等管理	469	<b>579</b>	+110	+23.6%	1,042	1,400
キャストイング	3	<b>21</b>	+18	+719.7%	56	40
その他	22	<b>12</b>	▲10	▲45.5%	32	10
経常利益	217	<b>299</b>	+82	+37.9%	540	730
親会社株主帰属 当期純利益	148	<b>206</b>	+58	+39.1%	376	460
営業利益率	8.2%	<b>8.7%</b>	+0.5pt	—	8.8%	9.2%
管理楽曲数 * 2 (曲)	193,470	<b>250,181</b>	+56,711	+29.3%	221,047	285,000
取扱原盤数 (原盤)	701,823	<b>836,557</b>	+134,734	+19.2%	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

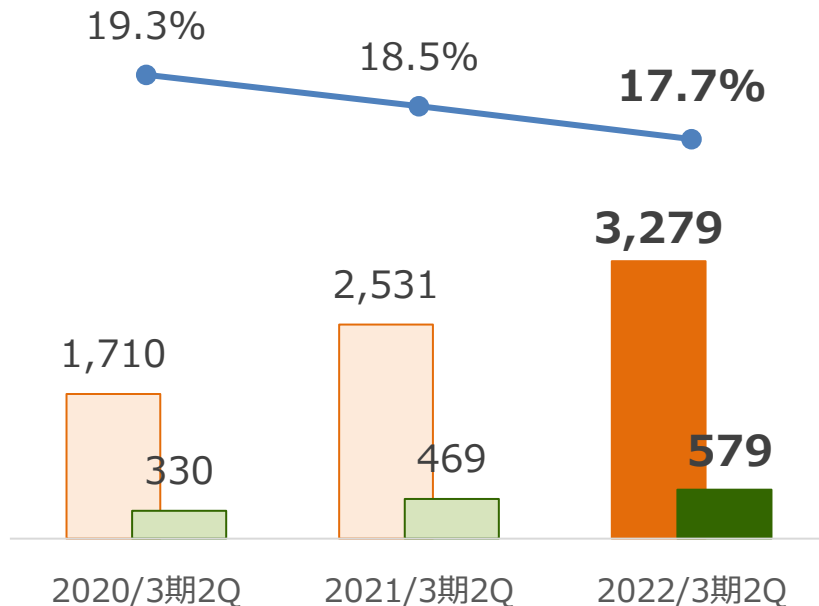
- ✓ 著作権等管理事業は録音権徴収がコロナ禍の影響を受けるも音楽・動画配信市場拡大でインタラクティブ配信・DDが順調に推移。
- ✓ 粗利率100%の著作権管理よりDDの売上構成割合が高まり利益率は低下。

- ✓ キャスティング事業はコロナ禍でイベント延期・縮小も感染対策を行ったうえでのLV、ライブ配信コーディネート等、前期に比べwithコロナの案件増により増収。
- ✓ 新規LV案件等の貢献により利益率改善。

## 著作権等管理事業

(百万円)

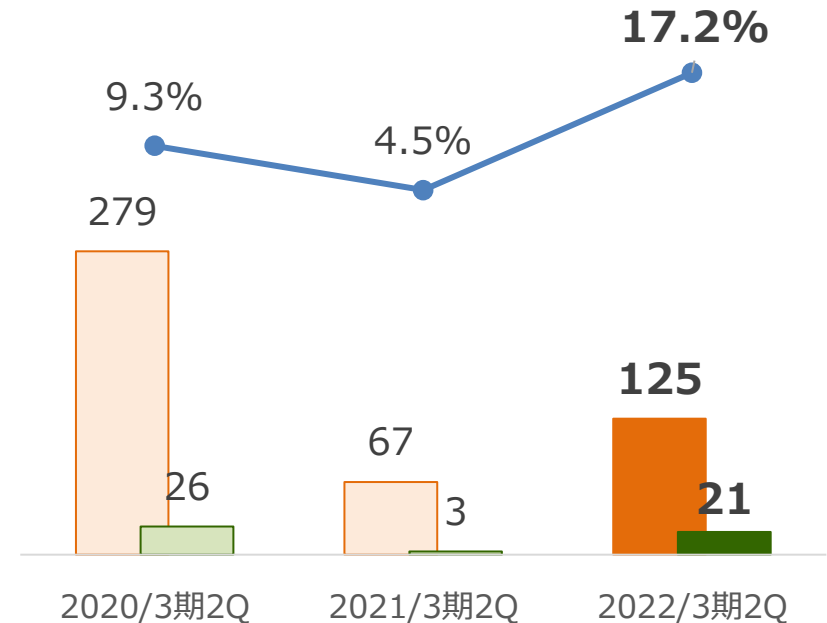
売上高 営業利益 営業利益率



## 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

✓ 対前期 2 Q比、対当期 1 Q比で増収増益。増収増益基調を堅持。

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

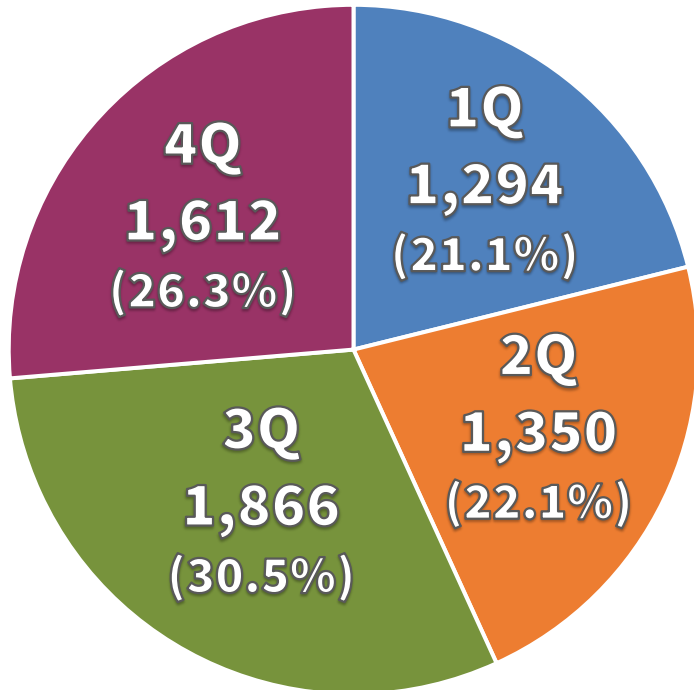


# 四半期毎業績見通し

- ✓ 予想据え置き。上半期はコロナ禍の影響を見込み、下半期偏重計画。
- ✓ 想定よりコロナ長期化のため上半期売上実績は当社予想に若干未達も、下半期も配信市場拡大を背景にインタラクティブ配信とDDが牽引見込。

2021年3月期 四半期別売上高

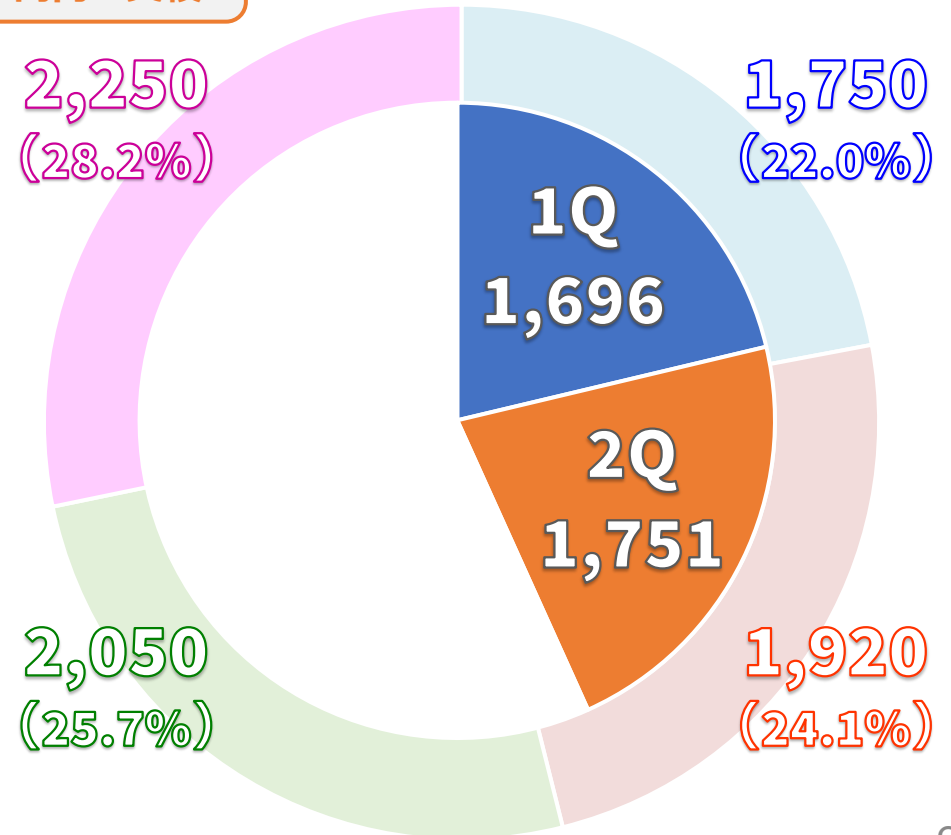
(百万円)



2022年3月期 四半期別売上高 (2Q実績と見通し)

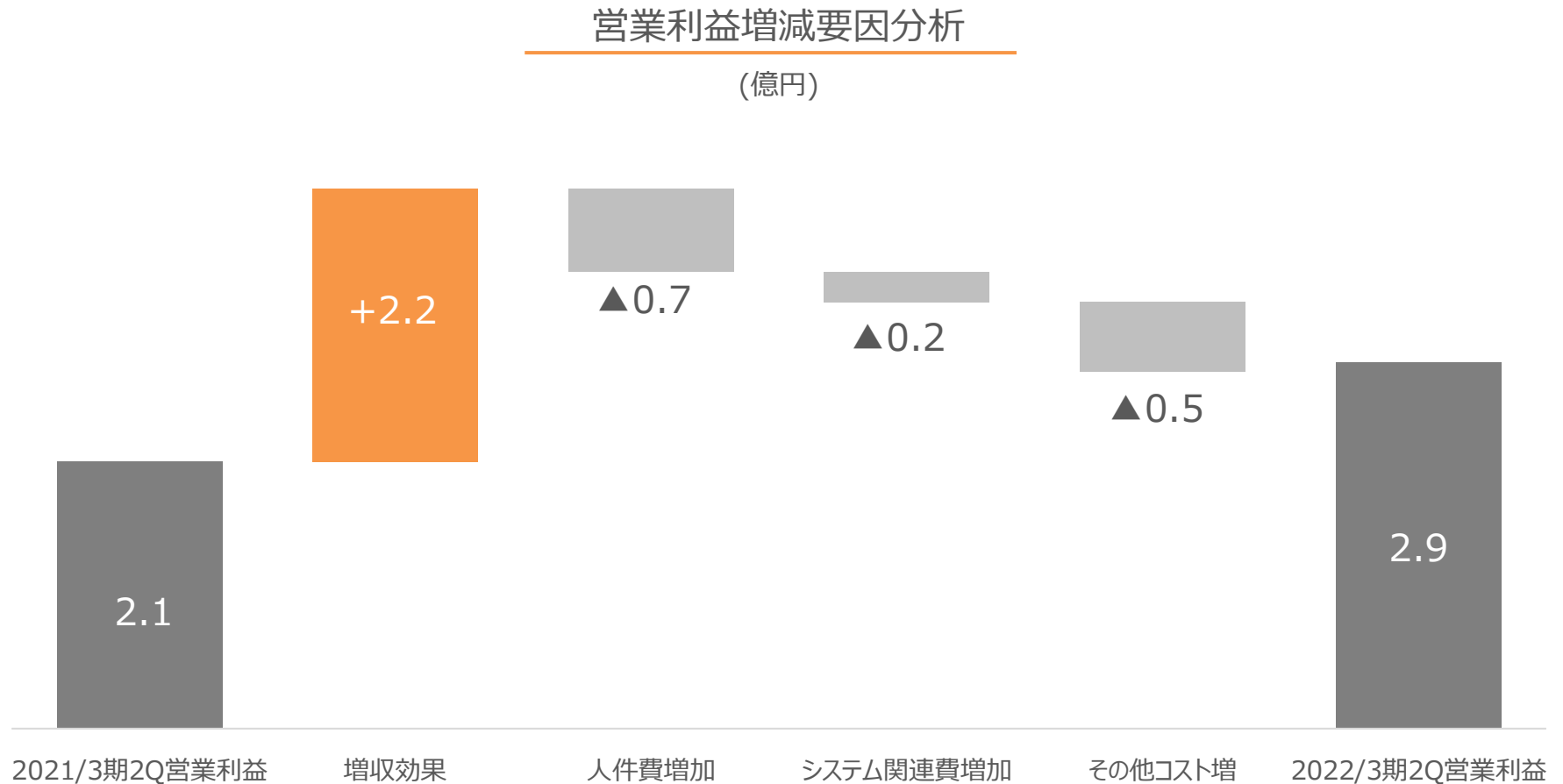
(百万円)

外円：計画  
内円：実績



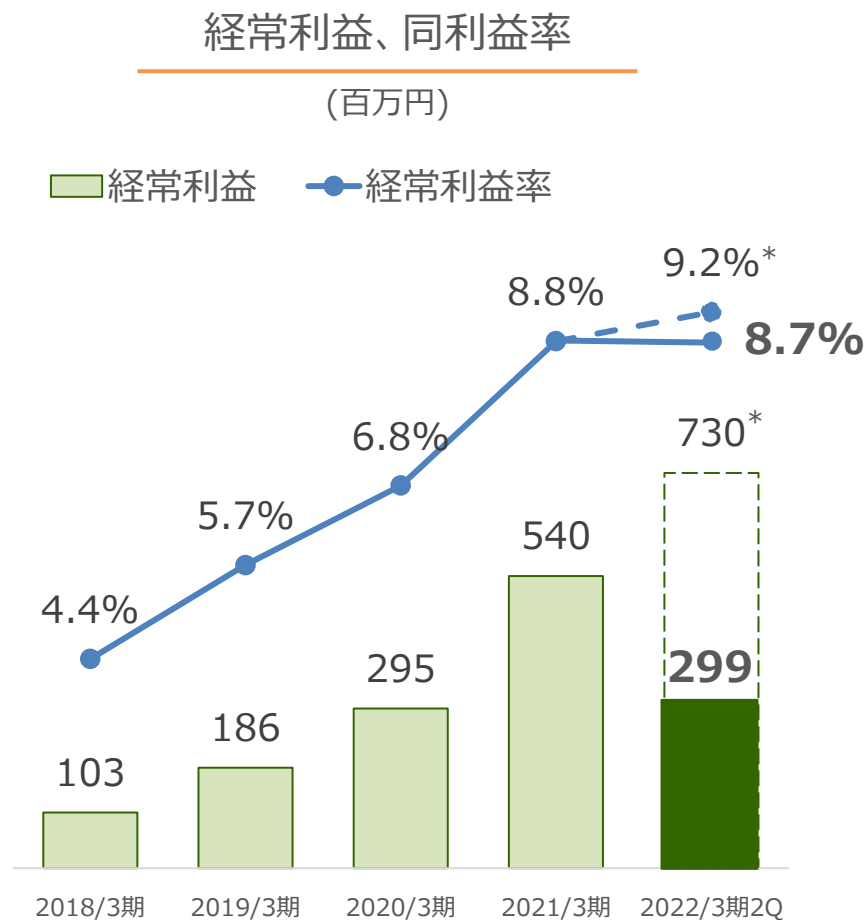
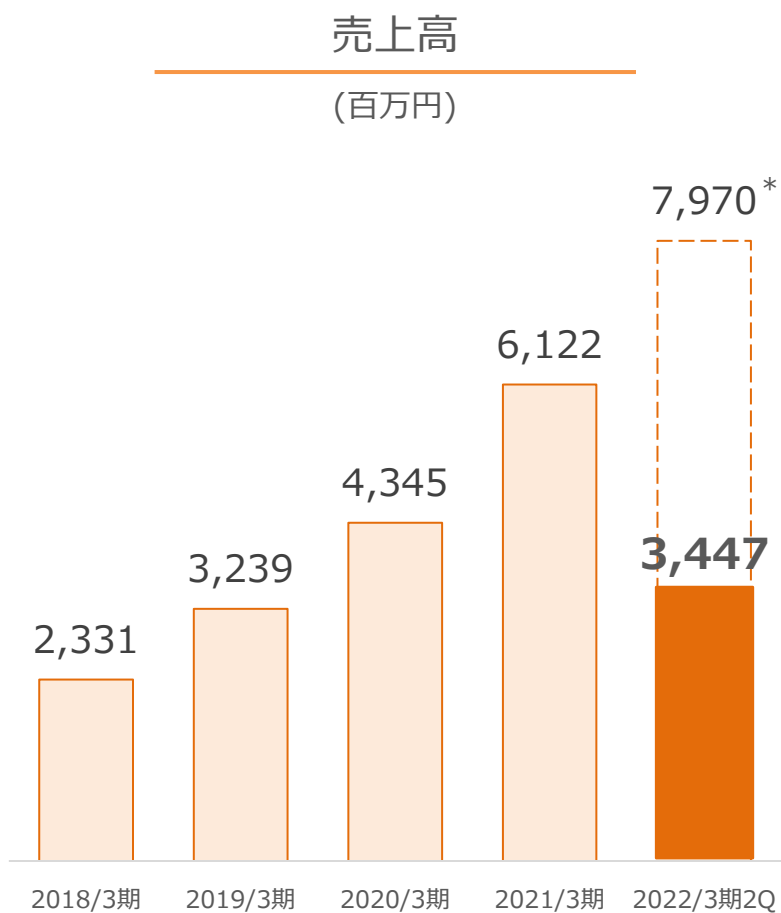
# 営業利益増減要因分析

- ✓ 増益の主な要因は各事業における増収効果。特にDD・キャストイングの利用促進売上が拡大。
- ✓ コスト面では業績拡大に伴い引き続き人件費、システム関連費が増加。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。



# 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。2021/3期は発足以降5期連続となる過去最高の更新を達成。管理楽曲・取扱原盤獲得の増加と配信市場拡大を背景に、成長ピッチは継続。
- ✓ 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。



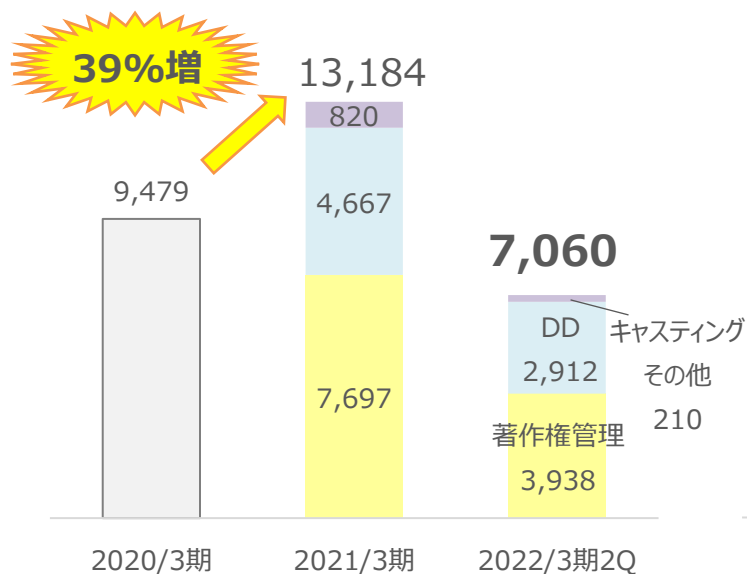
# 事業規模の推移①

- ✓ 取扱高（総入金額）は100億円を超え、今期も成長ペース維持。
- ✓ 取扱高の基礎となる管理楽曲数は25万曲を超え、話題の楽曲も獲得。今期注力の放送管理も拡大。
- ✓ 取扱原盤数も順調に増加。海外で人気のアニメ・ゲーム系音楽も充実。

## 取扱高

(百万円)

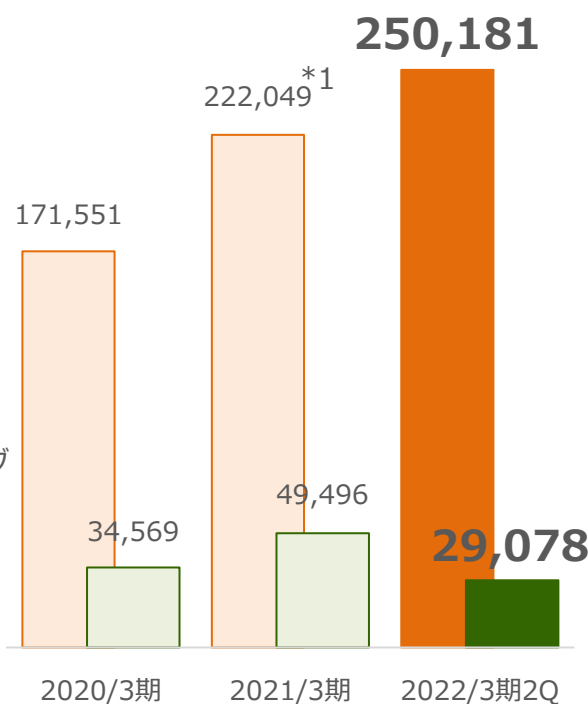
DD/キャスティング：取扱高 = 売上高  
著作権管理：取扱高 = 徴収額  
(売上には当社手数料分のみを計上)



## 著作権管理楽曲数

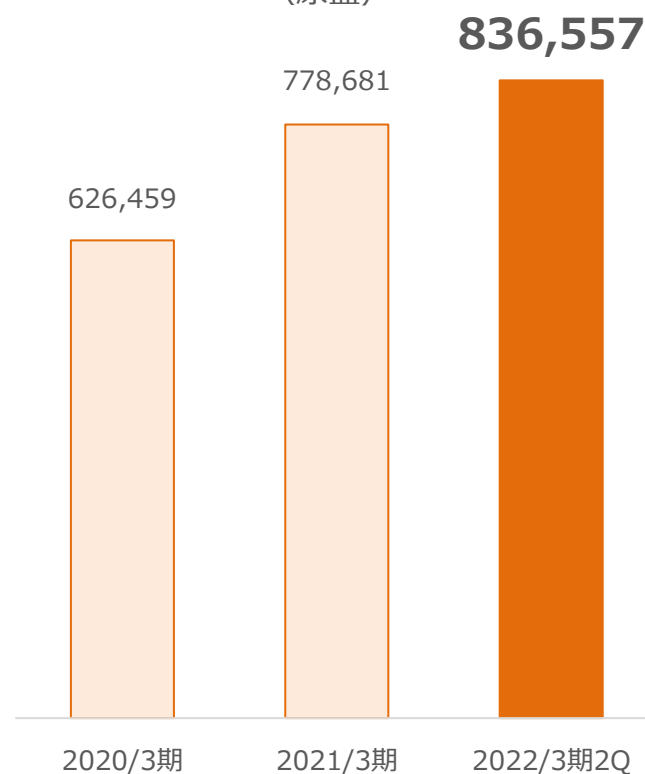
(曲)

管理楽曲数 新譜の楽曲数 \*2



## 取扱原盤数

(原盤)

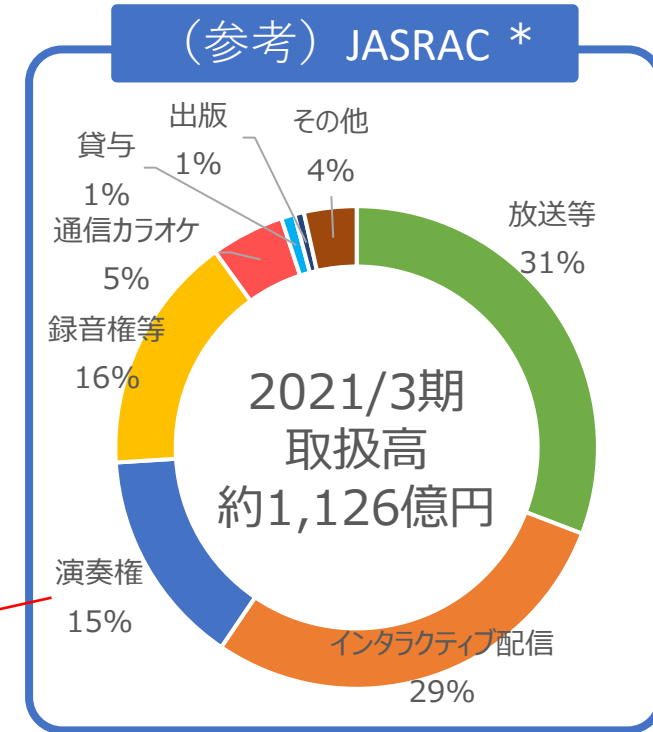
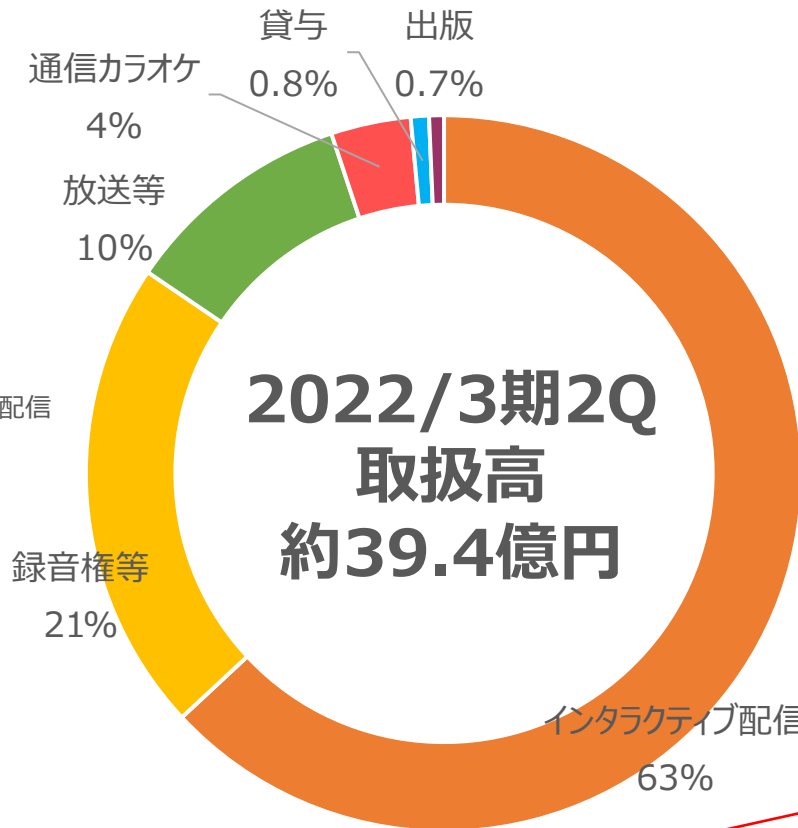
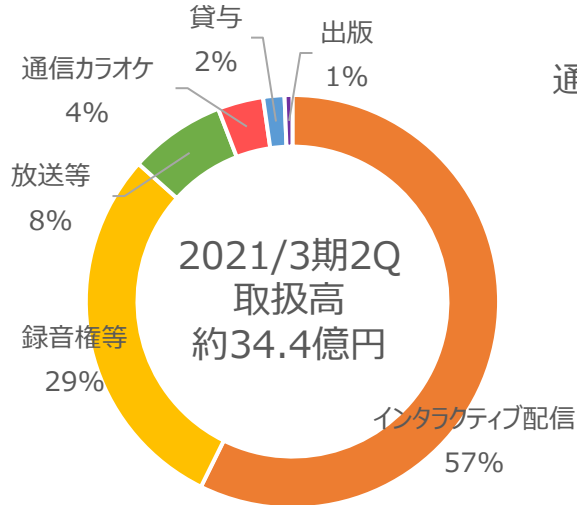


\*1 期末（3/31）時点の管理楽曲数に、翌期初（4/1）に他管理事業者から移管された1,699曲（うち、新規移管による純増1,002曲、委託範囲拡大697曲）（速報値）を加算した数

\*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63%に。
- ✓ 今期重点施策と位置付ける放送分野は少しずつ拡大。（2021/3期の当社の放送徴収額シェアは2.1%。）



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。

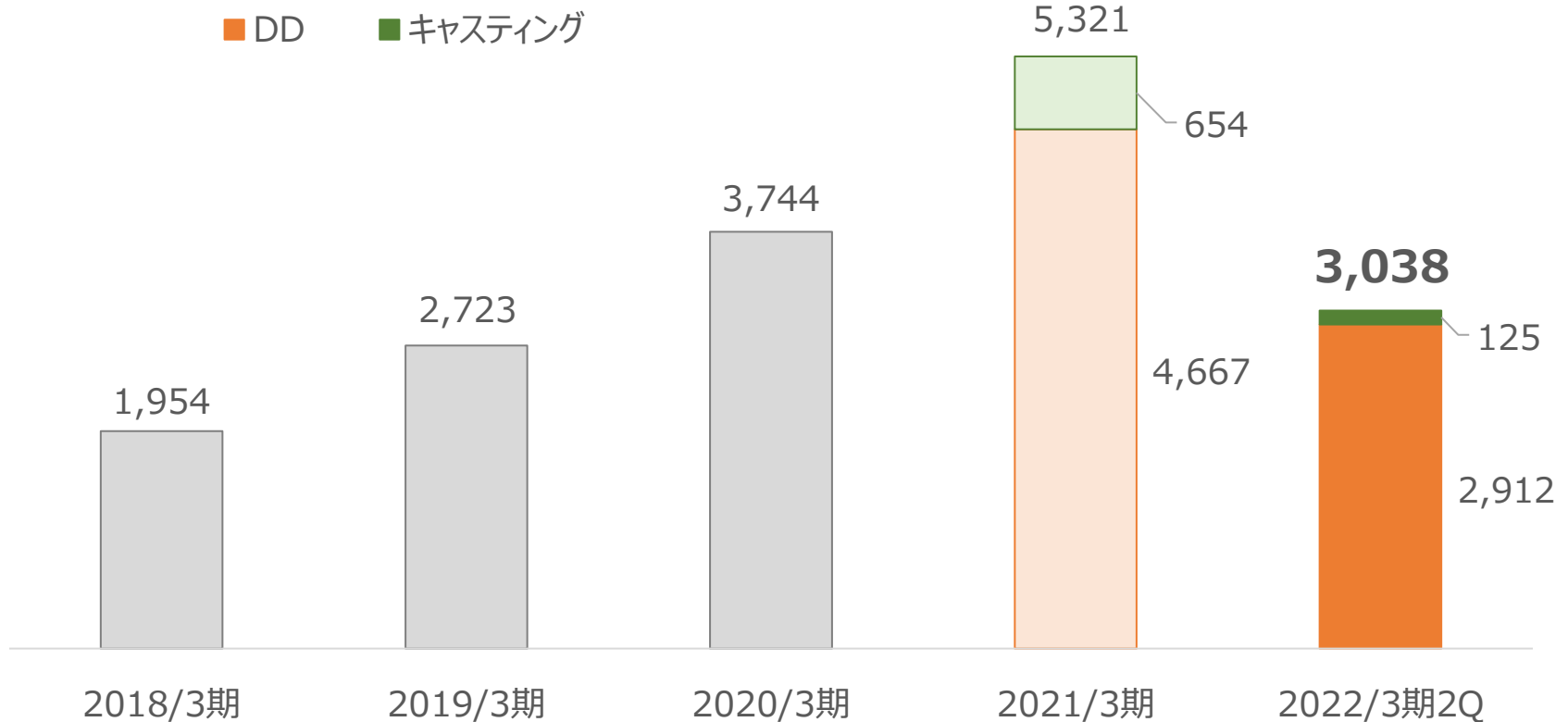
\*一般社団法人日本音楽著作権協会  
<https://www.jasrac.or.jp/index.html>

# 事業規模の推移②

- ✓ コンテンツの価値を最大化するための役割を担う利用促進関連売上高は順調に拡大。
- ✓ 牽引役は引続きDD。全社売上の87%をこの利用促進カテゴリーが占める。

利用促進関連売上高推移

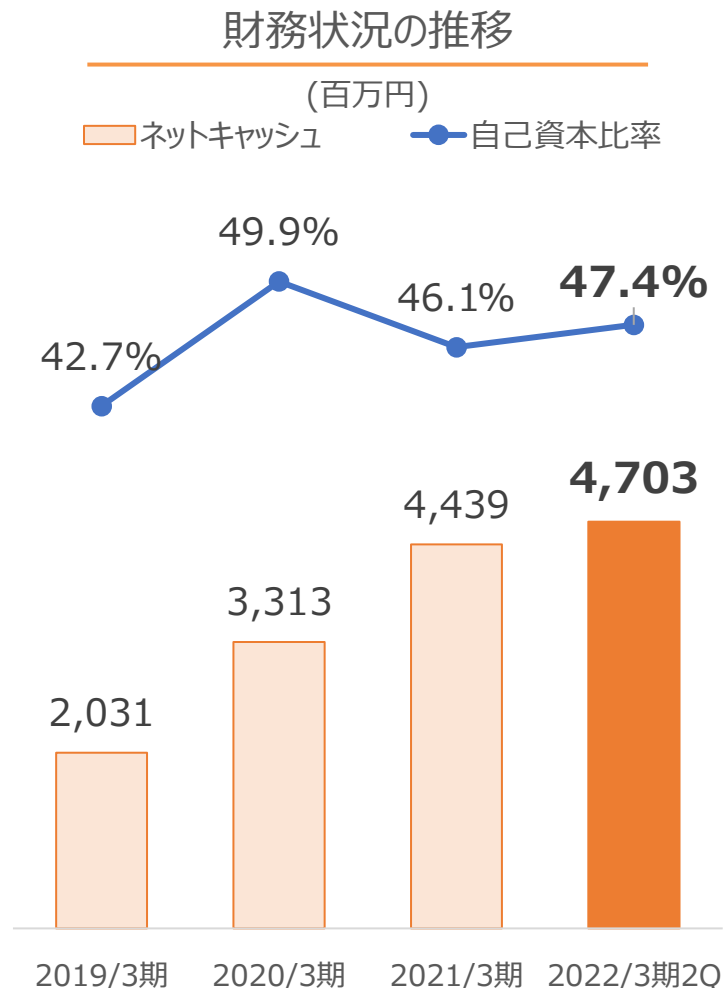
(百万円)



# 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47億円。
- ✓ プライム基準の純資産50億円を目指しつつ、資金は成長のための人員増強とシステム投資の他、M&A含め将来の事業拡大と音楽業界活性化のための用途を検討。

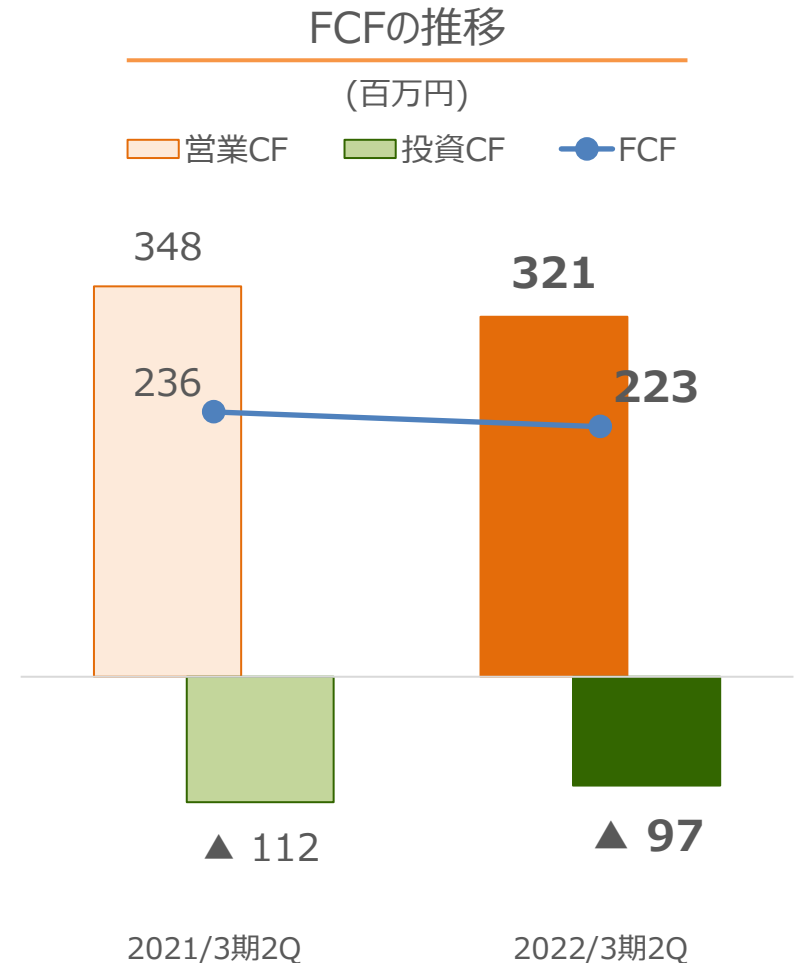
(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期2Q	前期末比増減
流動資産	3,630	4,845	<b>5,163</b>	+318
現預金	3,313	4,439	<b>4,703</b>	+264
売掛債権	175	243	<b>268</b>	+24
固定資産	615	747	<b>800</b>	+52
無形固定資産	476	562	<b>619</b>	+57
総資産	4,246	5,592	<b>5,963</b>	+371
負債	2,126	3,015	<b>3,139</b>	+124
買入債務	505	641	<b>655</b>	+14
未払金	1,112	1,835	<b>2,031</b>	+195
未払法人税等	120	158	<b>109</b>	▲49
純資産	2,120	2,577	<b>2,824</b>	+246
負債純資産合計	4,246	5,592	<b>5,963</b>	+371



# 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は順調に計上。FCFは黒字継続。
- ✓ 設備投資は前期下期に原盤管理システムリプレイスが完了し一区切りも、システム投資は今後も継続予定。

(百万円)	2021/3期2Q	2022/3期2Q
営業CF	348	<b>321</b>
投資CF	▲112	<b>▲97</b>
固定資産取得	▲112	<b>▲97</b>
FCF	236	<b>223</b>
財務CF	0	<b>40</b>
借入金の返済	0	<b>0</b>
株式発行収入	0	<b>40</b>
* FCF=営業CF+投資CF で算出		





# 著作権管理業務：上半期の主な分配額上位楽曲 (五十音順)



「風のプロフィール  
feat. 習志野高校吹奏楽部」  
東京スカパラダイスオーケストラ  
©2019 AVEX ENTERTAINMENT INC.

高校生とコラボレーションした話題曲



「香水」  
瑛人

2020年のヒットチャートを  
席卷した楽曲



「チェリー」  
スピッツ

©UNIVERSAL J / UNIVERSAL MUSIC LLC.

CM起用されて話題となった  
スタンダード楽曲



「猫」  
DISH//  
©SDR Inc.  
素材提供：Sony Music Labels Inc.

あいみよん作詞作曲のヒット曲



「マリーゴールド」  
あいみよん  
©Warner Music Japan Inc.

2018年を代表するヒット曲



「夜に駆ける」  
YOASOBI  
©Sony Music Entertainment (Japan) Inc.

ストリーミング累計再生回数  
5億回突破のヒット曲

# DD業務：上半期の主な徴収額上位原盤 (五十音順)



**Kanaria**  
「KING」  
©のう

YouTubeで4,200万再生超えの  
ヒット曲



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

書籍化もされた大ヒット曲



堤博明・照井順政・桶狭間ありさ  
「TVアニメ『呪術廻戦』  
オリジナル・サウンドトラック」  
©芥見下々/集英社・呪術廻戦製作委員会

大ヒットアニメのサウンドトラック



**DECO\*27**  
「ヴァンパイア」  
©OTOIRO

人気ボカロP  
「DECO\*27」の話題曲



**hololive IDOL PROJECT**  
© 2016 COVER Corp.

日本を代表するVTuberプロダクション



**MUJI BGM**  
© Ryohin Keikaku Co., Ltd.

在宅需要に呼応して話題に

# キャスティング事業：上半期実績例

## ライブビューイング



©ミュージカル『刀剣乱舞』製作委員会

### ミュージカル『刀剣乱舞』 —東京心覚—

2021年5月23日（日）実施  
全国134の映画館に同時生中継

## ライブ配信コーディネート



### GLAY app presents THE ENTERTAINMENT STRIKES BACK AFTER PARTY

2021年3～6月実施  
配信プラットフォームによる、  
ライブ配信をコーディネート

## 楽曲コーディネート



### auスマートパスプレミアム 無料ダウンロードプレゼント

auの楽曲無料ダウンロードプレゼント  
企画にて、GReeeeNの楽曲  
「星影のエール」「ボクたちの電光石火」  
をコーディネート

# 2022/3期決算見通し

---

# 2022/3期決算見通し（半期ベース）

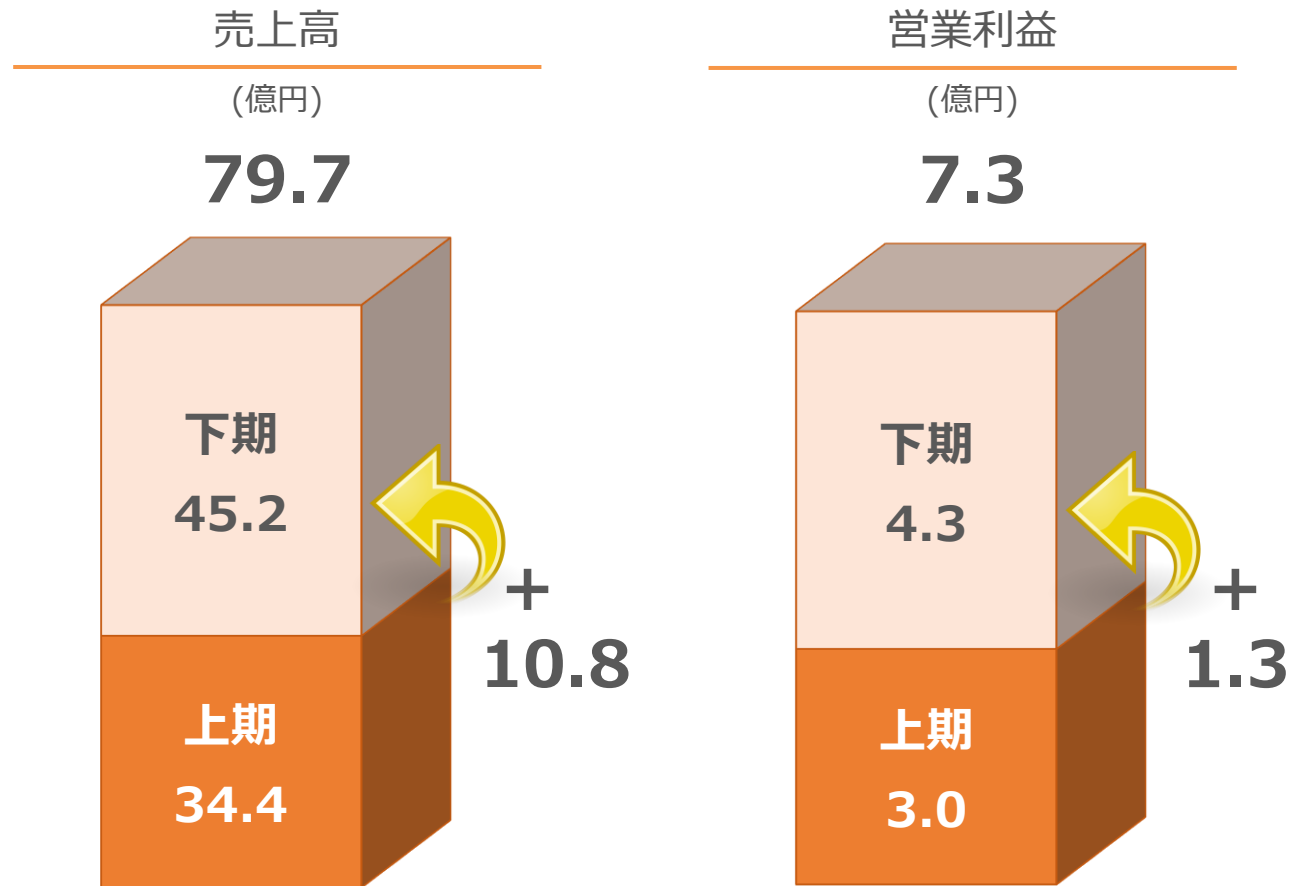
- ✓ 期初予想据え置き。2022/3期下半期は、前年同期比・当上半期比ともに増収増益の見通し。
- ✓ 緊急事態宣言の解除やワクチン接種の進展による音楽業界活性化の期待、配信市場好調継続、キャストینگ案件も下半期に諸施策実施予定。

(百万円)	2021/3期		2022/3期		下期の前年同期比	
	上期	下期	上期	下期見通し	増減額	増減率
売上高	2,644	3,478	3,447	<b>4,523</b>	+1,045	+30.0%
著作権等管理	2,531	2,849	3,279	<b>3,821</b>	+972	+34.1%
キャストینگ	67	587	125	<b>575</b>	▲12	▲2.0%
その他	45	42	41	<b>39</b>	▲3	▲7.1%
営業利益	217	322	298	<b>432</b>	+110	+34.2%
著作権等管理	469	573	579	<b>821</b>	+248	+43.3%
キャストینگ	3	53	21	<b>19</b>	▲34	▲64.2%
その他	22	10	12	<b>▲2</b>	▲12	▲120.0%
経常利益	217	323	299	<b>431</b>	+108	+33.4%
親会社株主帰属当期純利益	148	228	206	<b>254</b>	+26	+11.4%
営業利益率	8.2%	9.3%	8.7%	<b>9.6%</b>	+0.3pt	—
管理楽曲数【累計】*（曲）	193,470	221,047	250,181	<b>285,000</b>	+63,953	+28.9%
取扱原盤数	701,823	778,681	836,557	<b>900,000</b>	+121,319	+15.6%

\* 下期は期末（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。

# 2022/3期下期想定

- ✓ 当社ビジネスモデルは基本的に季節性はないものの、コロナ禍の影響により下期偏重予想。
- ✓ 直前上期比較では、売上高10.8億円・営業利益1.3億円の増加を想定。配信市場の好調と管理楽曲数・取扱原盤数の増加を前提に目標達成へ。



## 増収増益要因

- ・配信市場伸長によるインタラクティブ配信とDD好調継続
- ・新規事業の貢献
- ・キャスティング事業は話題のライブの配信コーディネート等下期に案件増

# 戦略対応の進捗状況

---

# 戦略対応の進捗状況

## 管理範囲拡大

- ✓ 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。
- ✓ マーケティングツールとして利用できる利用実績データを権利者へ提供して当社独自のサービスを拡大。

 **著作権使用料分析システム「croass」リリース**

## 新規事業への 取組み拡充

- ✓ CRIP：音楽カバー動画の収益向上施策。

 **海外権利者を含めライセンス契約を拡大中**

- ✓ ArtLed：アーティストの自由な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を追加**



# 著作権使用料分析システム「croass」(クロアス)

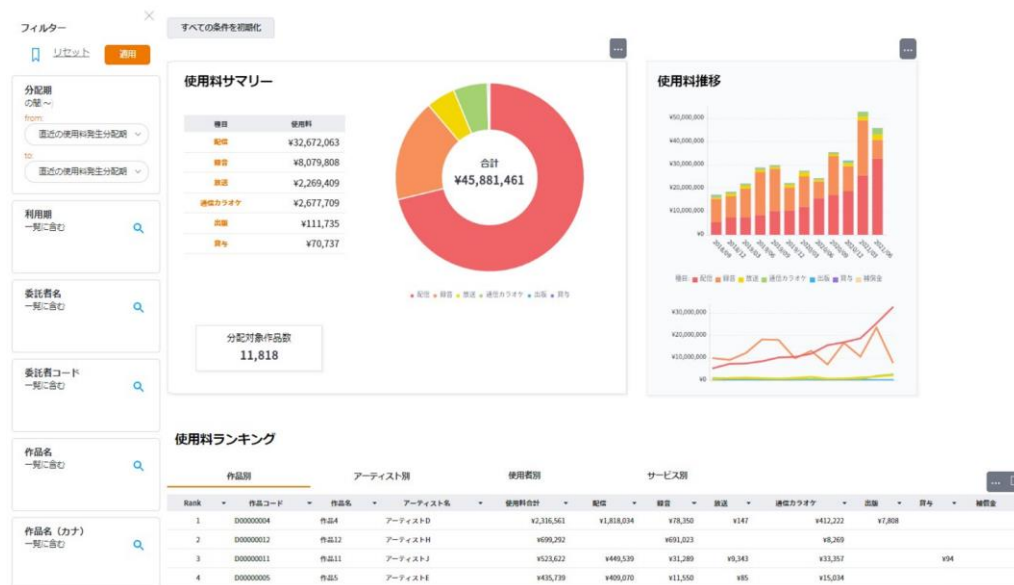
- ✓ マーケティングデータとして活用できるより精緻な使用実績の分析データを権利者に提供。  
(2021年9月15日開示の当社ニュースリリース：<https://bit.ly/3ao447Q>)

## 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、デジタル技術を活用してユーザビリティの向上、満足度を追求。



# 新規事業の進捗：「CRIP」(クリップ)

- ✓ YouTube における音楽カバー動画の収益向上施策として4月に本格運用を開始し、ライセンス契約を拡大中。



**契約済みの権利者 24社**

**合計チャンネル数 259チャンネル**

**契約チャンネル合計登録者数 1億4,262万人超**

# 新規事業の進捗：「ArtLed」 (アートレッド)

- ✓ 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サービスとして本格始動。
- ✓ 新たに2組のアーティスト「新東京」「Paledusk」を追加し、サポートアーティストは合計7組に。

## アーティスト

あっこゴリラ、Unknöwn Kun、小林私  
とけた電球、lo-key design (五十音順)  
<追加>



新東京



Paledusk

## 例：都内の野外広告（13箇所18面）



## サービス概要

# ArtLed



# 新鋭アーティストの活動サポート事例

- ✓ 専門的な知識、技術、ノウハウを活かして、エージェントとして権利者・アーティストの活動をフルサポート。

## VTuberグループ「ホロライブ」との取組事例



# 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	1,173,132,000円（2021年9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	87名（2021年9月末）
総資産	5,963,964千円（2021年9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

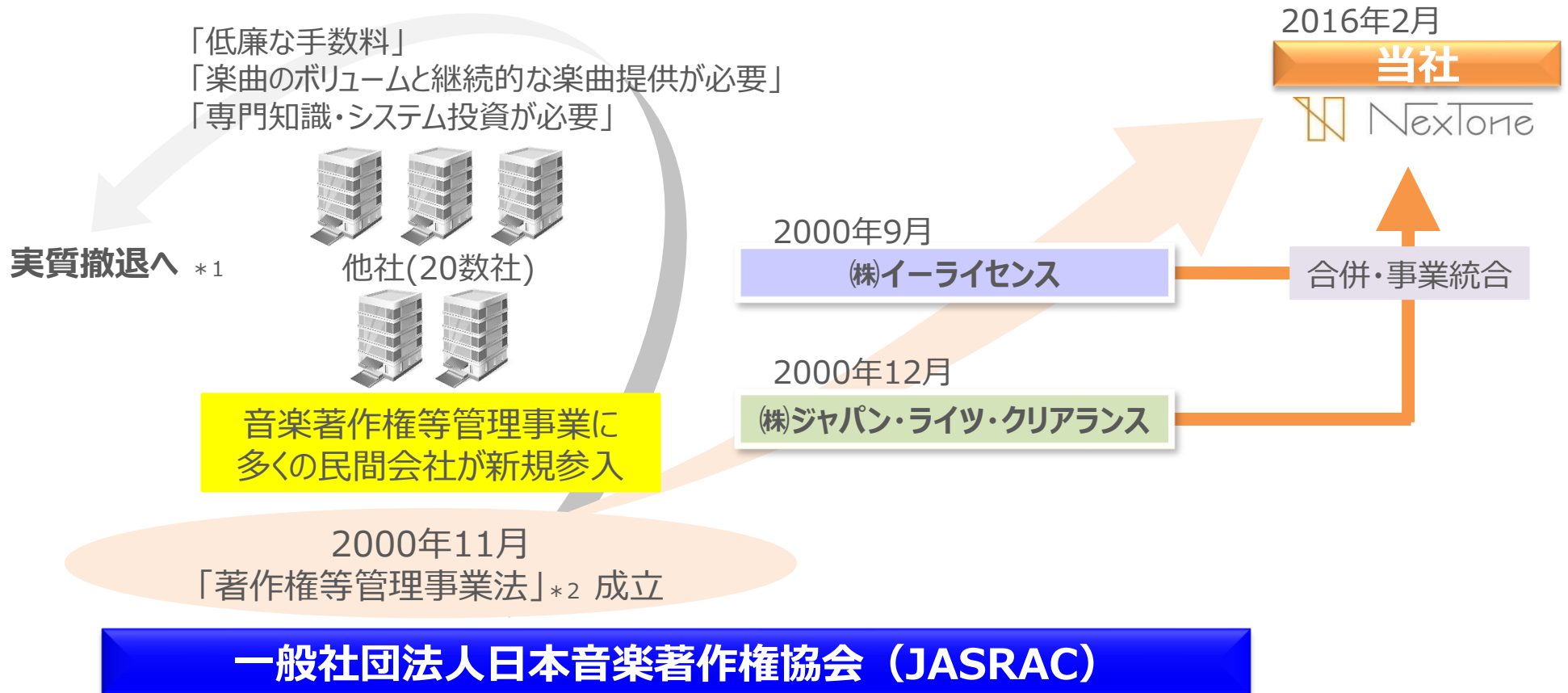
## 経営理念

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

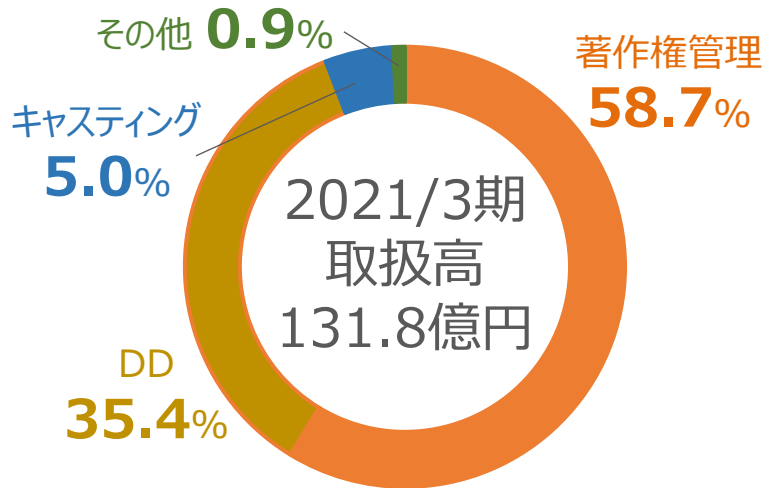


# 事業内容

- ✓ 「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。

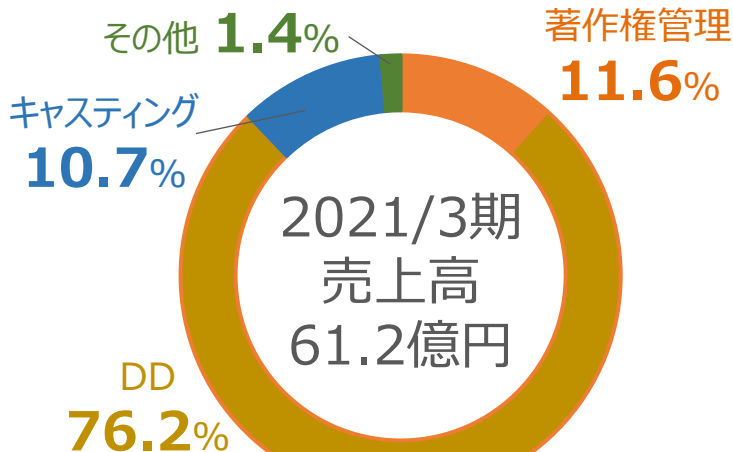
## 取扱高構成

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

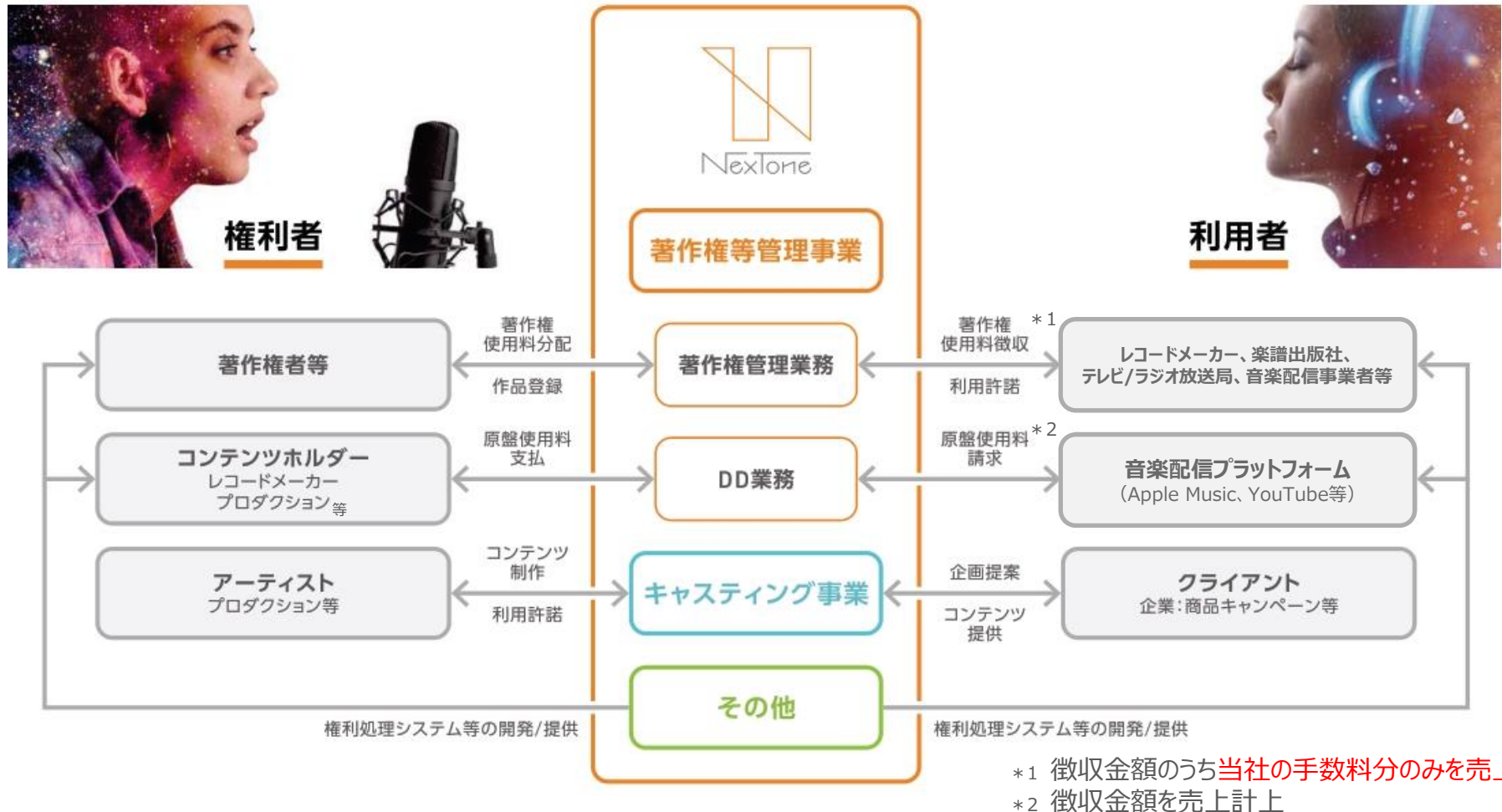
- キャスティング・コンサルティング
  - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信コーディネート等
- ODSサポート ※
  - ・ ライブビューイング/映画配給・宣伝
  - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

## 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

The logo for Nextone, featuring a stylized 'N' icon followed by the word 'Nextone' in a sans-serif font.

# 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。

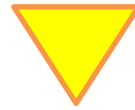
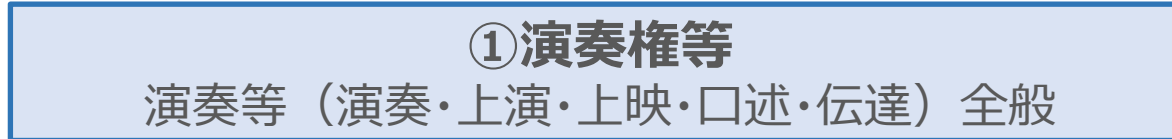
①演奏権等	②録音権等	③出版権等	④貸与権
<ul style="list-style-type: none"><li>コンサートその他の催物における演奏、等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>CDの複製、等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>歌詞集の印刷</li><li>楽譜の印刷、等</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>CDレンタル</li></ul>
⑤上映・BGM等	⑦映画への録音		
⑥社交場・カラオケ演奏等	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 <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

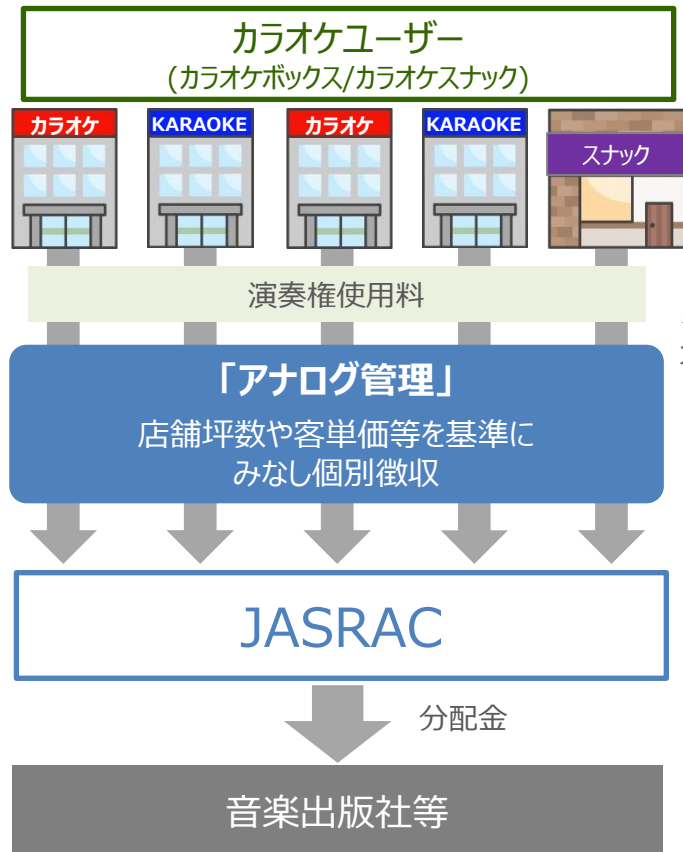
（参入区分）

上記①および⑤の区分に2022年4月1日から参入予定。

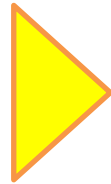
# 演奏権への新規参入について②

- ✓ 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。

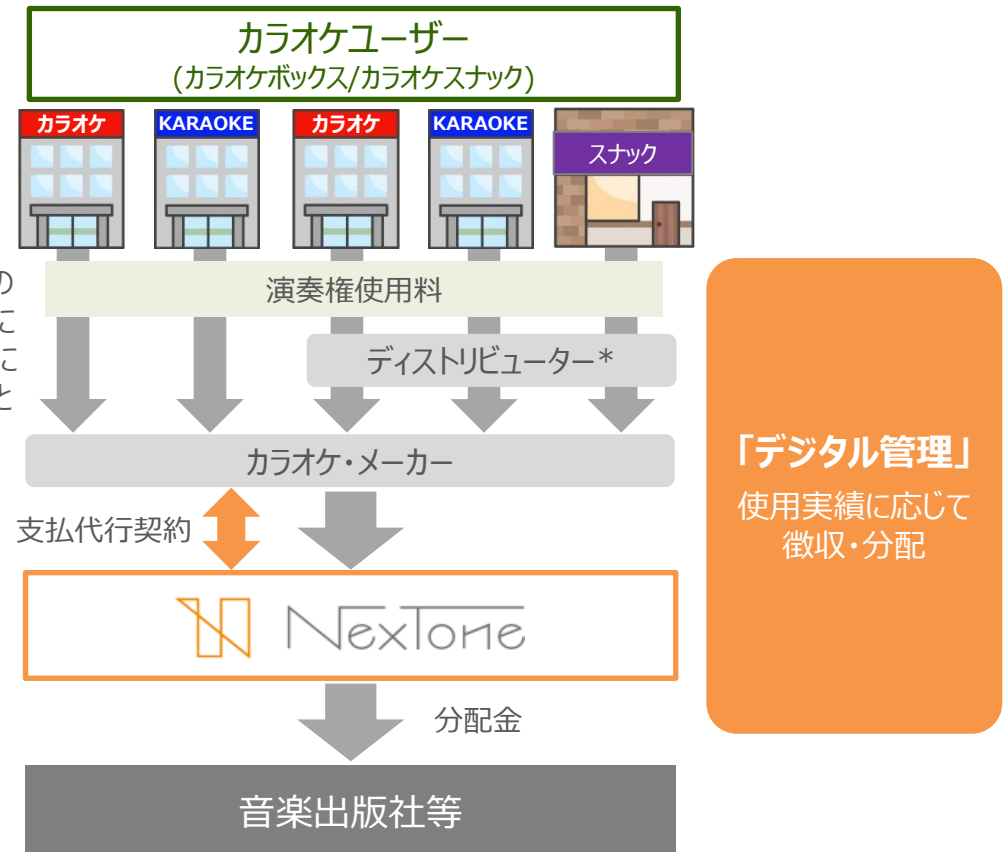
## 現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



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



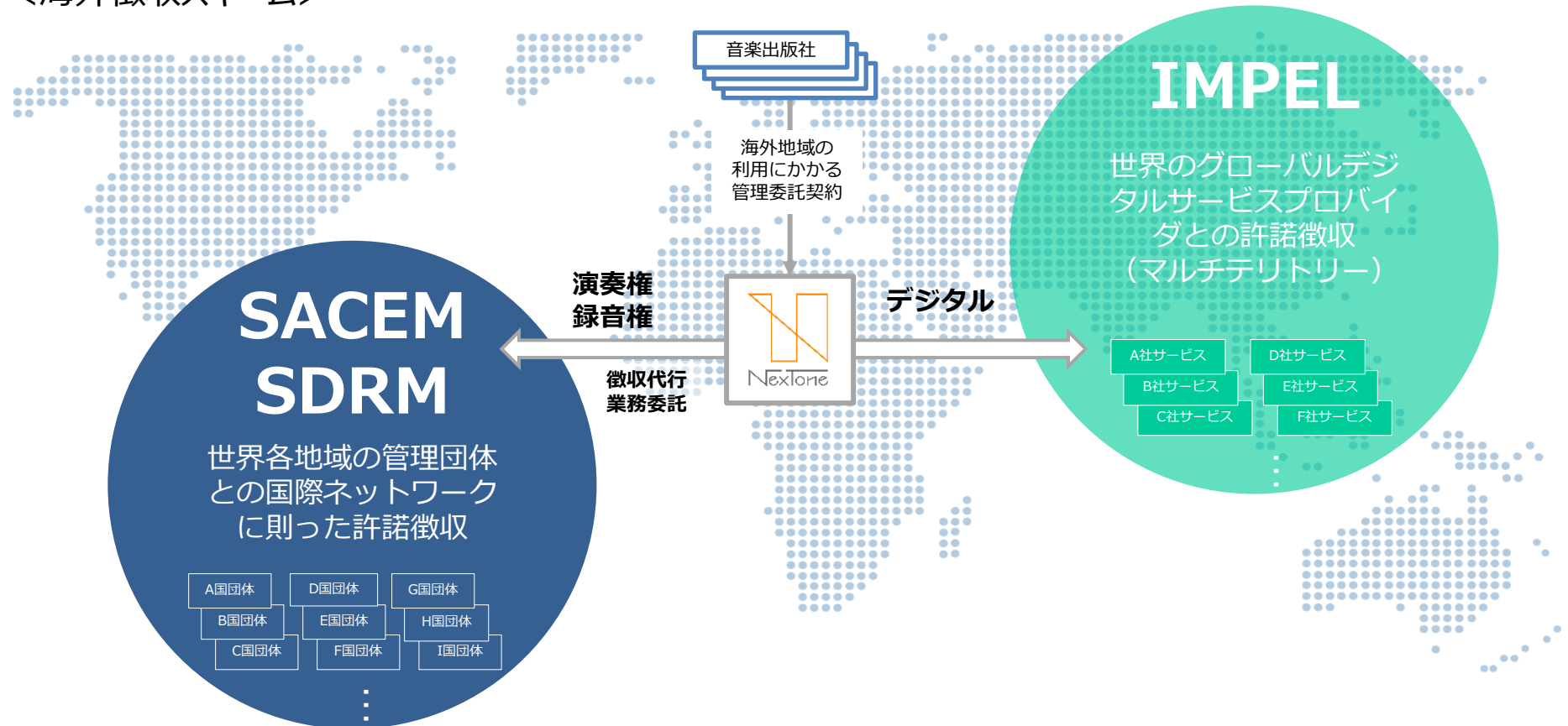
\* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)



# 海外徴収状況の進捗

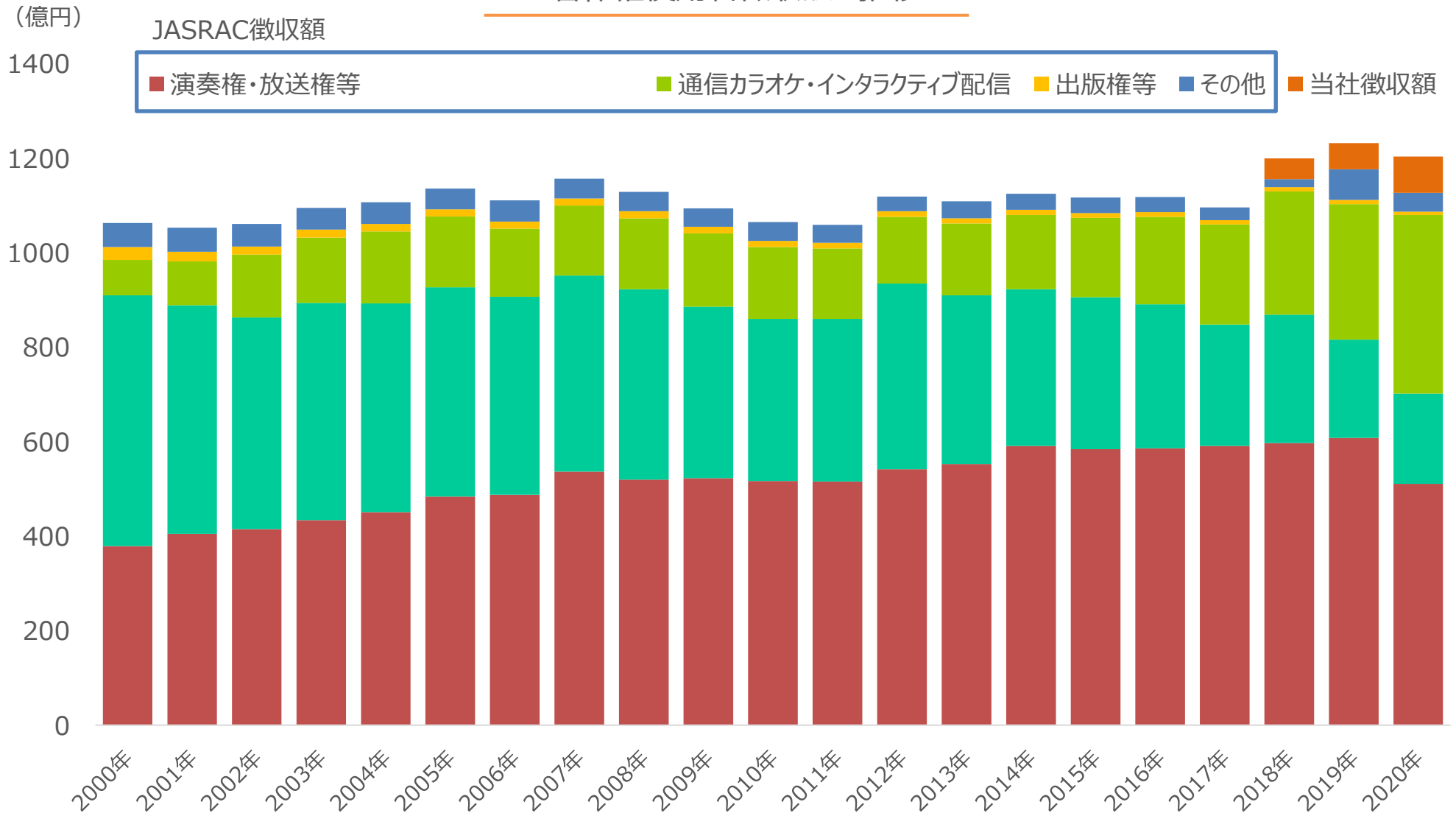
- ✓ 欧州の著作権管理事業者「SACEM」「SDRM」「IMPEL」と、当社管理作品の海外利用における著作権使用料の徴収代行契約を締結し、2021年4月1日より管理開始。（開始時点管理楽曲数：約2万曲）  
（2020年11月18日開示の当社ニュースリリース：<https://bit.ly/3BfdnC9>）
- ✓ 当面は入金額は僅少の見込。中長期的な当社業績への貢献と取引先拡大を期待。

## <海外徴収スキーム>



# 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

# 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」へ移行することを決議いたしました。

# 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