



2022年3月期 決算説明資料

2022年5月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094



目次

I	2022/3期 決算概要	4
II	2023/3期 決算見通し	20
III	中期業績計画（2023/3期～2025/3期）	24
IV	APPENDIX 会社概要	32
V	APPENDIX 関連市場データ	48

エグゼクティブサマリー

2022年3月期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

✓ **売上高・営業利益は過去最高を更新**も、予算に対して若干未達。

取扱高

15,275
(百万円)

前年比

+15.9%

売上高

7,489
(百万円)

前年比

+22.3%

予算比

▲6.0%

営業利益

708
(百万円)

前年比

+31.3%

予算比

▲3.0%

管理楽曲数

281,114
(曲)

前期末比

+60,067 (曲)

取扱原盤数

900,051
(原盤)

前期末比

+121,370 (原盤)

中期業績計画 (2023/3期~2025/3期)

中期業績計画 P.24へ

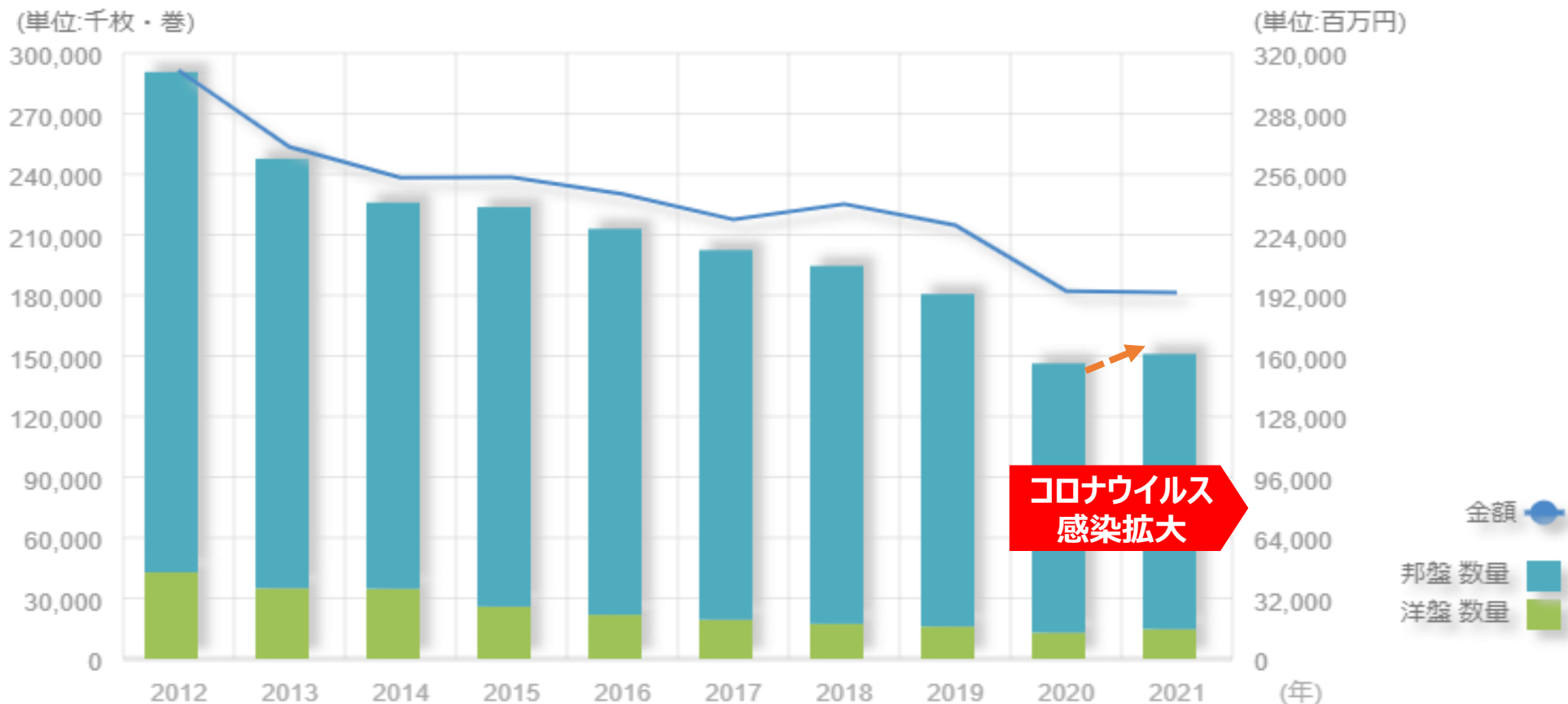
(百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	9,560	12,000	15,080
営業利益	890	1,450	2,020

2022/3期 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)

- ✓ 2021年以降はイベント開催制限の緩和等により音楽ソフト生産金額は横ばい、生産数量は回復の兆し。
- ✓ 当社の2022年3期においては、CD/映像ソフトのリリース低調により、著作権管理業務の録音権徴収額に大きく影響。

国内音楽ソフト（オーディオ+音楽ビデオ）生産実績



2022/3期 決算概要

✓ 音楽配信サービス市場の拡大、放送・有線放送の管理楽曲数増加等により**前期比22%増収、31%増益。**

(百万円)	2021/3期	2022/3期		前期比		予算比 増減額
		予算	実績	増減	増減率	
売上高	6,122	7,970	7,489	+1,367	+22.3%	▲481
著作権等管理	5,380	7,100	6,882	+1,502	+27.9%	▲218
キャスティング	654	700	528	▲126	▲19.3%	▲172
その他	87	80	79	▲8	▲9.2%	▲1
営業利益	539	730	708	+169	+31.3%	▲22
著作権等管理	1,042	1,400	1,258	+216	+20.7%	▲142
キャスティング	56	40	41	▲15	▲26.8%	+1
その他/調整	▲559	▲710	▲591	▲32	▲5.7%	+119
経常利益	540	730	713	+173	+32.1%	▲17
親会社株主帰属 当期純利益	376	460	482	+106	+28.0%	+22
営業利益率	8.8%	9.2%	9.5%	+0.7pt	-	+0.3pt
管理楽曲数* (曲)	221,047	285,000	281,114	+60,067	+27.2%	▲3,886
取扱原盤数 (原盤)	778,681	900,000	900,051	+121,370	+15.6%	+51

* 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

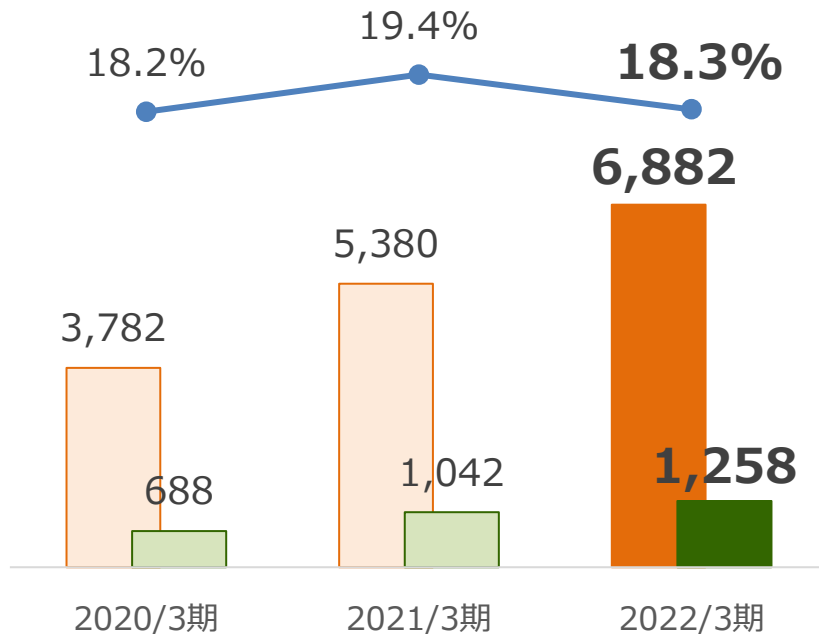
- ✓ 著作権管理業務はコロナ感染拡大によりリリースが鈍化した影響を受けたものの、DD業務がストリーミング市場の伸長を背景に大幅拡大。
- ✓ 粗利率100%の著作権管理業務よりDD業務の売上構成割合が高まり利益率は低下。

- ✓ キャスティング事業はコロナ感染拡大によりイベント・ライブ等が延期・中止となったこと、映画館の利用制限等によりライブビューイング企画の見送りや規模縮小となったこと等により前期比で減収減益。

著作権等管理事業

(百万円)

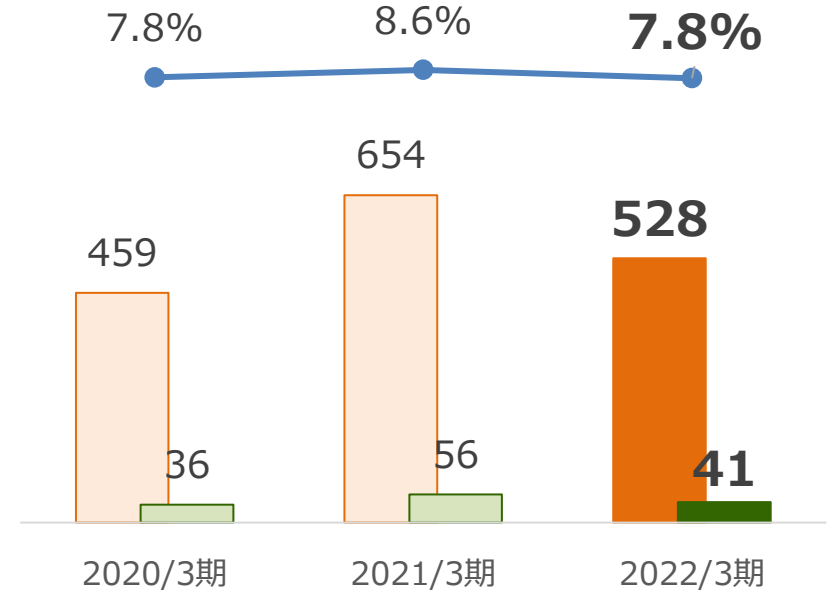
売上高 営業利益 営業利益率



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
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①

- ✓ 著作権等管理事業はDDが牽引して四半期毎に成長を継続。
- ✓ 4Qは子会社における権利者への分配率を一部見直した影響（4Qのみの事象）およびインタラクティブ配信、放送を中心に粗利率の高い著作権徴収額が増加したことにより、営業利益率が突出。

(百万円)	2021/3期				2022/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,294	1,350	1,866	1,612	1,696	1,751	2,113	1,929
著作権等管理	1,268	1,263	1,370	1,478	1,629	1,651	1,731	1,871
キャストイング	3	64	474	112	46	79	363	40
その他	22	23	21	21	21	20	20	18
営業利益	121	96	184	138	144	154	158	252
著作権等管理	271	198	286	287	294	286	286	392
キャストイング	▲7	10	34	19	6	15	16	4
その他／調整	▲143	▲112	▲136	▲168	▲156	▲147	▲144	▲144
経常利益	121	96	184	139	144	155	162	252
親会社株主帰属 当期純利益	82	66	126	102	99	106	111	167
営業利益率	9.4%	7.1%	9.9%	8.6%	8.5%	8.8%	7.5%	13.0%
管理楽曲数【累計】* (曲)	179,741	193,470	207,145	221,047	236,999	250,181	264,664	281,114
取扱原盤数【累計】(原盤)	656,923	701,823	733,891	778,681	807,552	836,557	863,373	900,051

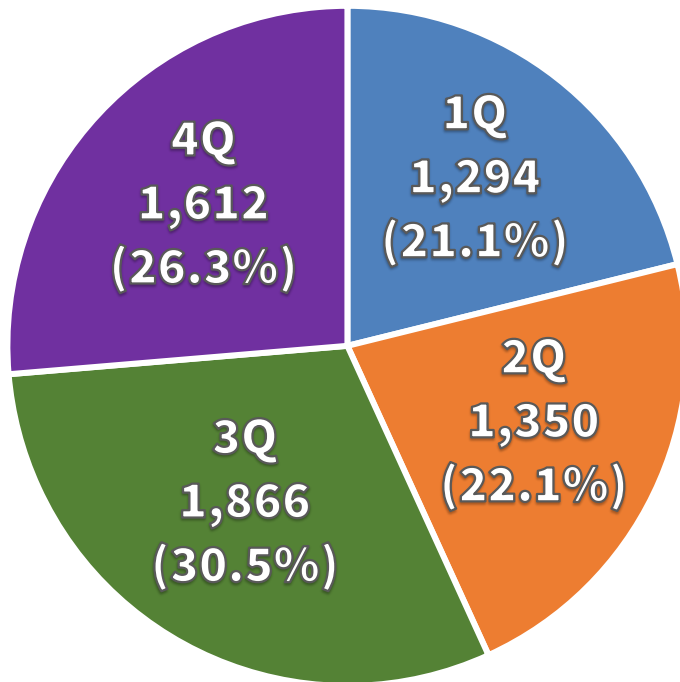
* 4Qは期末（3/31）時点の管理楽曲数であり、翌期初（4/1）に他管理事業者から移管予定の楽曲数（速報値）は含まない。

四半期毎業績推移②

- ✓ コロナ感染拡大により、録音権徴収額が影響を受けたことやキャスティング事業においてライブビューイング等のイベント開催の延期・縮小により減収となったこと等により、下期偏重計画としていた予算に対し6%未達。

2021年3月期 四半期別売上高

(百万円)

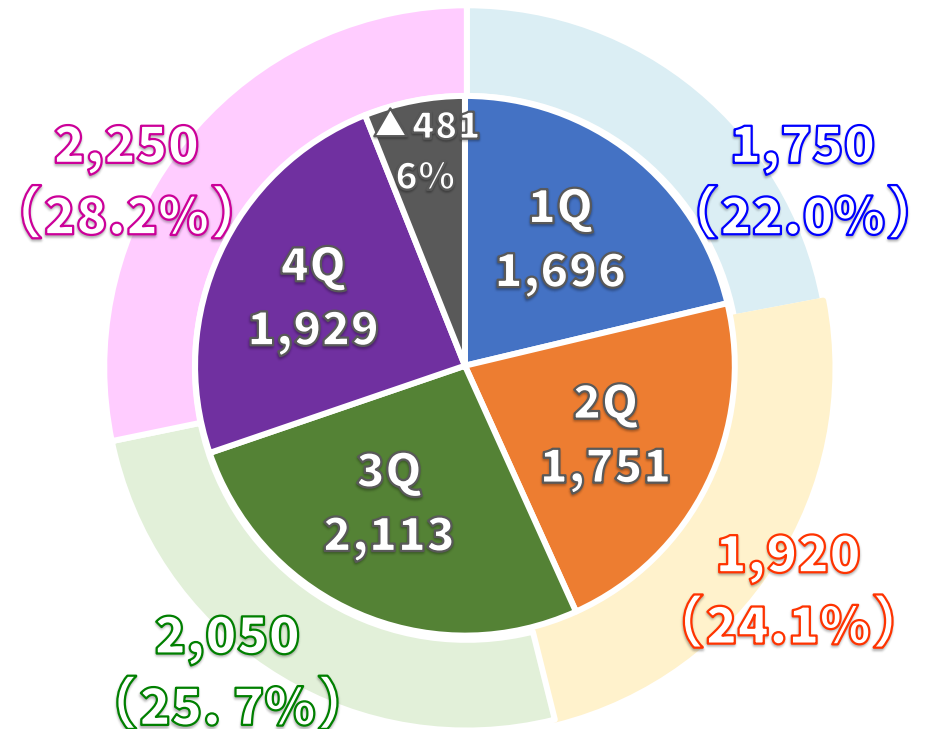


2022年3月期 四半期別売上高

(百万円)

外円：予算
内円：実績

(累計)
予算：7,970
実績：7,489
対予算：94.0%

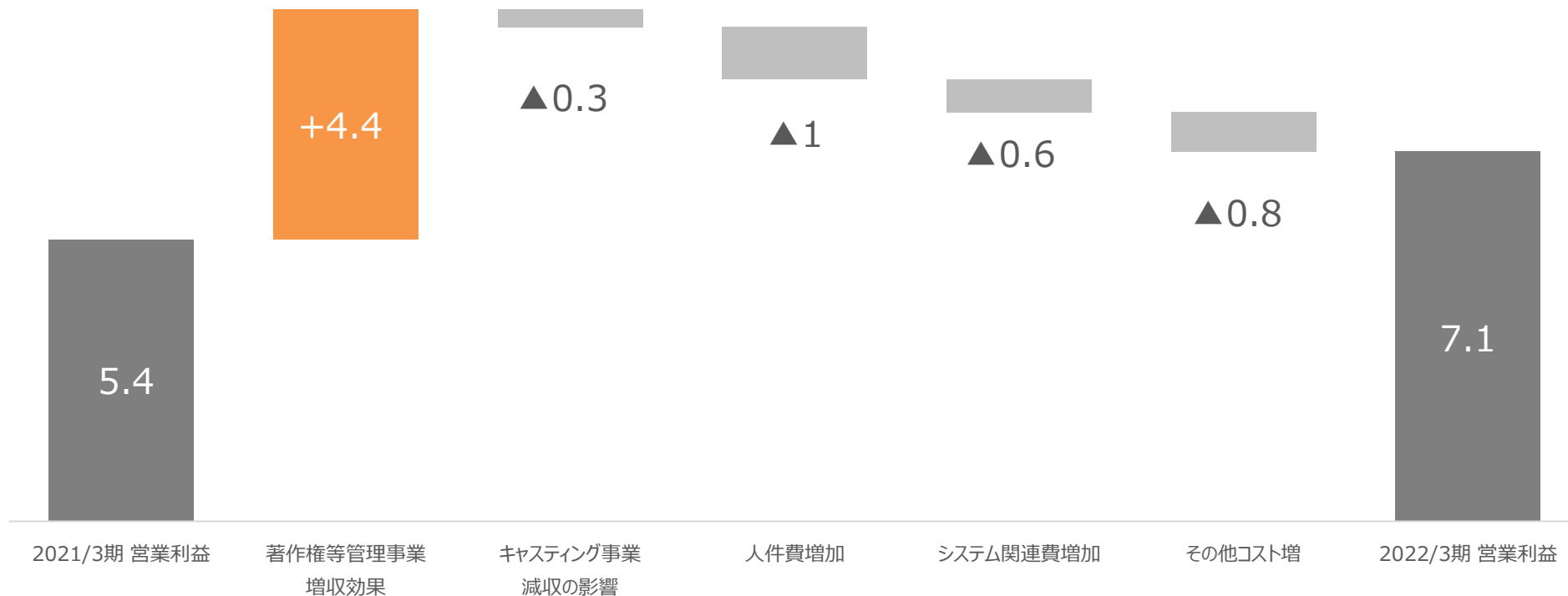


営業利益増減要因分析

- ✓ 増益の主な要因は著作権等管理事業における増収効果。インタラクティブ配信・DD業務が好調継続。
- ✓ コスト面では人材とシステムへの投資、家賃、営業強化のための販促宣伝費等が増加するも増収効果で吸収。

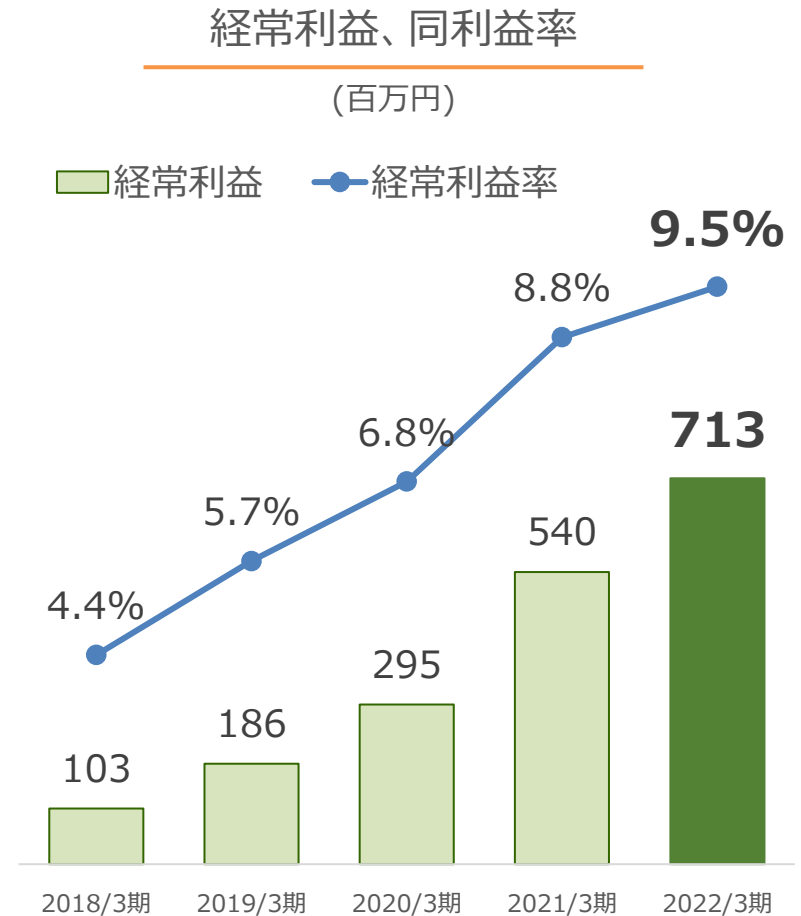
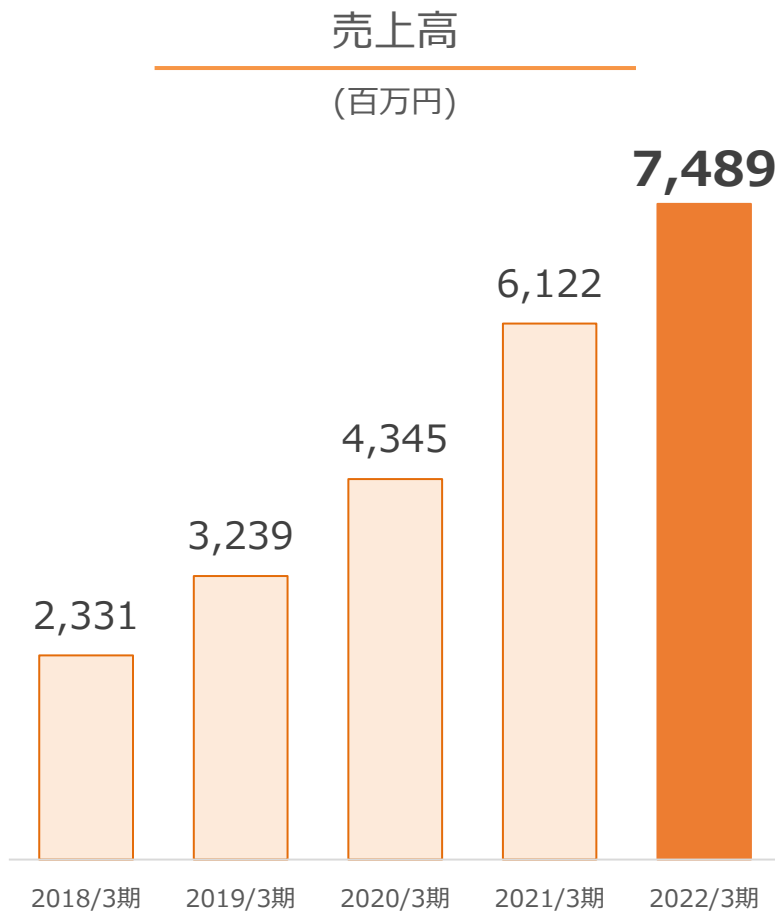
営業利益増減要因分析

(億円)



長期業績推移

- ✓ 売上高はコロナ感染拡大の影響を受けたものの、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。



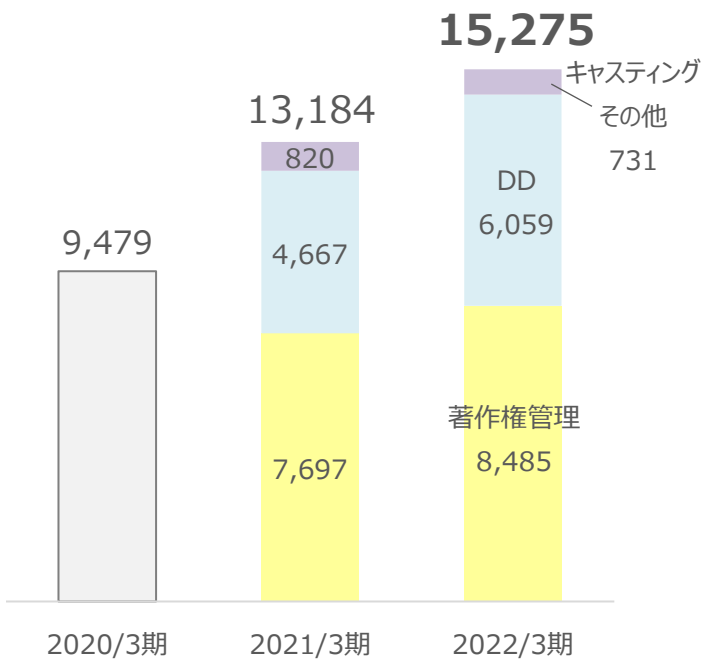
事業規模の推移

- ✓ 取扱高（総入金額）は150億円を超え、順調に成長を維持。
- ✓ 取扱高の基礎となる著作権管理楽曲は28万曲超え。取扱原盤数も着実に増加し90万原盤超え。

取扱高

(百万円)

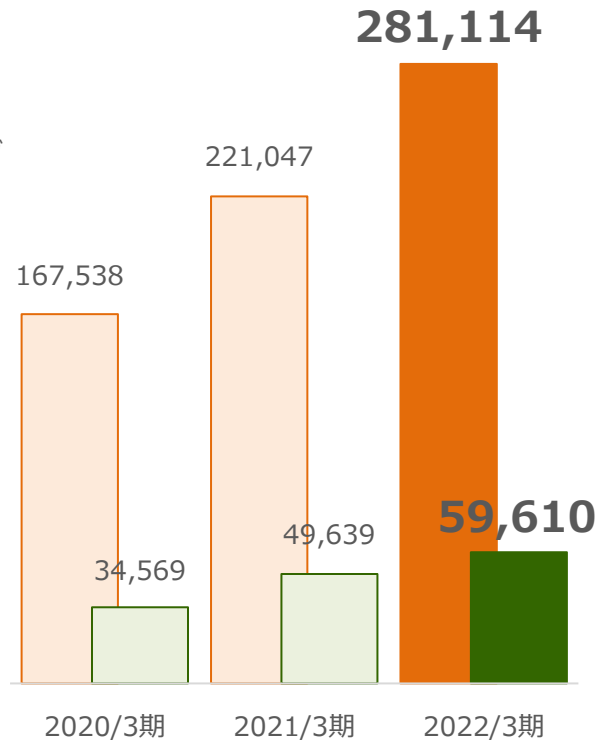
DD/キャスティング：取扱高 = 売上高
著作権管理：取扱高 = 徴収額
(売上には当社手数料分のみを計上)



著作権管理楽曲数

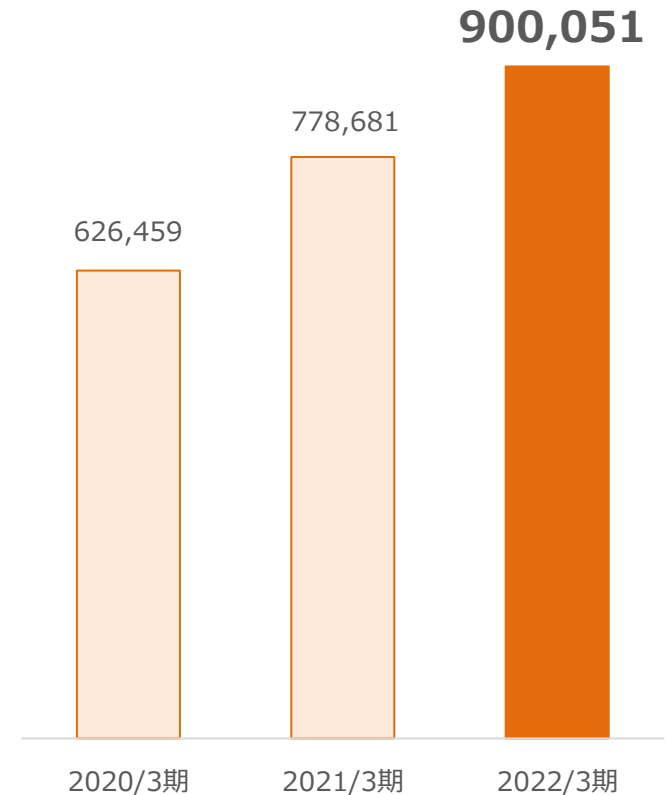
(曲)

管理楽曲数 新譜の楽曲数



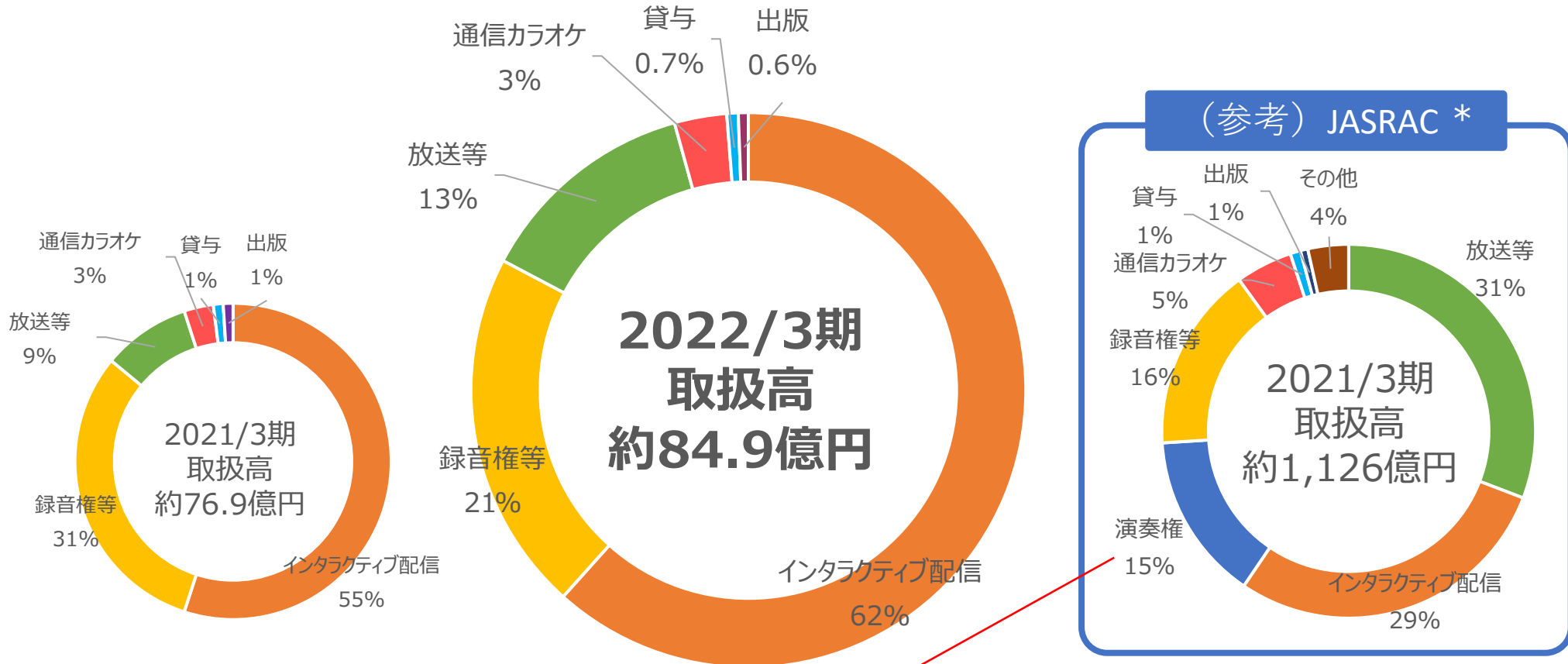
取扱原盤数

(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、引き続きサブスクリプション型配信サービス市場の拡大や動画投稿サービスにおける作品特定精度の向上等が寄与しインタラクティブ配信が全体の62%を占め、継続して注力している放送管理も管理楽曲数増加や当社管理楽曲の利用割合の向上等により徐々に拡大。
- ✓ 録音権はCD／映像ソフトのリリース低調により縮小。



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：2022/3期の主な分配額上位楽曲



「グッバイ宣言」
Chinozo

©2020 Chinozo All Rights Reserved.



「香水」
瑛人



「チェリー」
スピッツ

©UNIVERSAL J / UNIVERSAL MUSIC LLC.



「猫」
DISH//

©SDR Inc.

素材提供：Sony Music Labels Inc.



「マリーゴールド」

あいみょん

©Warner Music Japan Inc.



「夜に駆ける」

YOASOBI

©Sony Music Entertainment (Japan) Inc.

2021年 オリコンランキング (シングル/アルバムCD)

✓ アイドル系の楽曲/タイトルが上位を独占し、当社管理楽曲がランクインしなかったのは数年ぶり。

シングルトップ 10

1	Grandeur	Snow Man
2	HELLO HELLO	Snow Man
3	初心LOVE(うぶらぶ)	なにわ男子
4	Secret Touch	Snow Man
5	僕は僕を好きになる	乃木坂46
6	ごめんねFingers crossed	乃木坂46
7	君に叱られた	乃木坂46
8	I promise	King & Prince
9	A(Rocketeer/Brighter)	INI (アイエヌアイ)
10	君しか勝たん	日向坂46

アルバムトップ 10

1	BTS, THE BEST	BTS
2	Snow Mania S1	Snow Man
3	1ST	SixTONES
4	Re:Sense	King & Prince
5	Attacca	SEVENTEEN
6	8BEAT	関ジャニ∞
7	BEST of Kis-My-Ft2	Kis-My-Ft2
8	Fab! -Music speaks.-	Hey! Say! JUMP
9	Your Choice	SEVENTEEN
10	rainboW	ジャニーズWEST

* 情報元：ORICON MUSIC

DD業務：2022/3期の主な徴収額上位原盤



「神っぽいな」
ピノキオピー
©mui



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



「 SQUARE ENIX MUSIC 」
©SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.



「 STONE OCEAN 」
ichigo from 岸田教団&THE明星ロケッツ
©Warner Bros. Entertainment Inc.



「ロウワー」
ぬゆり
©niseinu records



「ロストアンブレラ」
稲葉曇
©ぬくぬくにぎりめし
©2018 DWANGO Co.,Ltd.

キャスティング事業：2022/3期の主な実績

ライブビューイング



にじさんじ
“LIGHT UP TONES”

ライブ配信コーディネート



B'z presents
LIVE FRIENDS

イベント主催



阿蘇ロックフェスティバル2021



SILENT SIREN
年末スペシャルLIVE TOUR 2021
「FAMILIA」

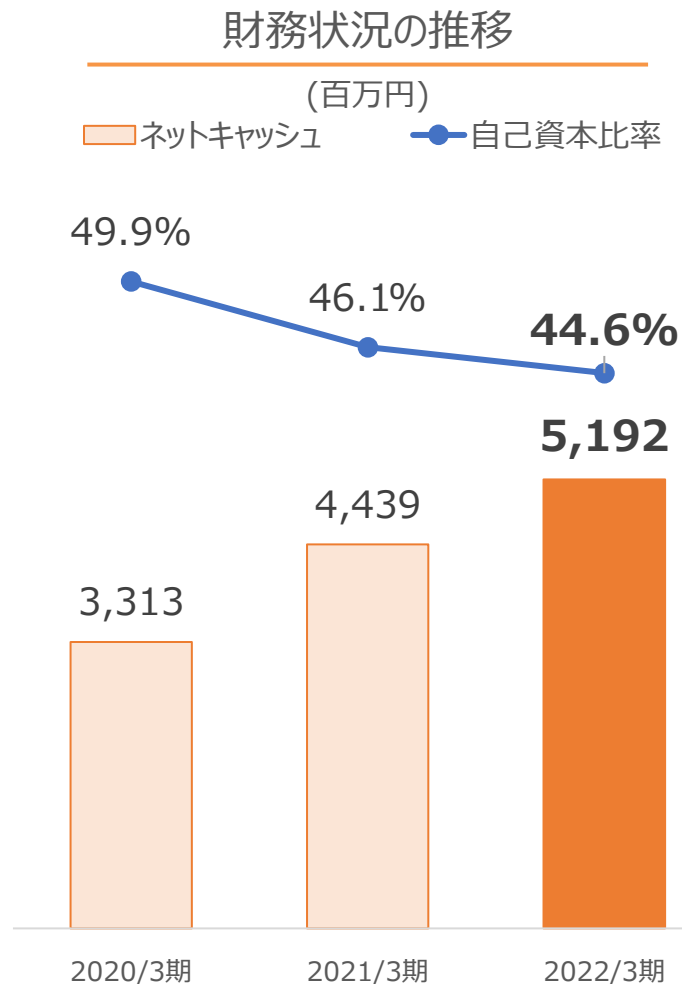


声優紅白歌合戦2022

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51億円。
- ✓ 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	前期比増減
流動資産	3,630	4,845	5,681	+836
現預金	3,313	4,439	5,192	+753
売掛債権	175	243	210	▲33
固定資産	615	747	868	+121
無形固定資産	476	562	684	+122
総資産	4,246	5,592	6,549	+957
負債	2,126	3,015	3,629	+614
買入債務	505	641	701	+60
未払金	1,112	1,835	2,352	+517
未払法人税等	120	158	153	▲5
純資産	2,120	2,577	2,920	+343
負債純資産合計	4,246	5,592	6,549	+957

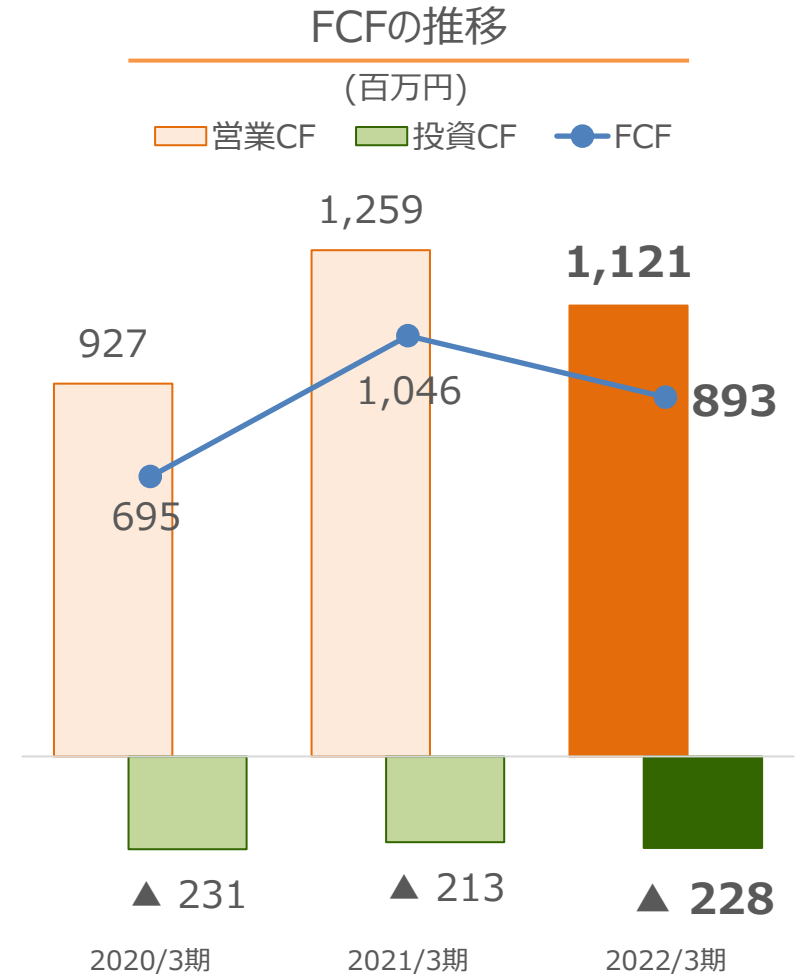


キャッシュフローの状況

- ✓ 2022年2月、3月に市場買付により自己株式を取得。
- ✓ FCFは大幅な黒字を継続。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	前期比増減
営業CF	927	1,259	1,121	▲138
投資CF	▲231	▲213	▲228	▲15
固定資産取得	▲121	▲204	▲228	▲24
FCF *	695	1,046	893	▲153
財務CF	586	79	▲140	▲219
自己株式の取得	0	0	▲219	▲219
株式発行収入	586	79	79	—

* FCF=営業CF+投資CF で算出



2023/3期 決算見通し

2023/3期 決算見通し

- ✓ コロナ感染はゆるやかな回復基調となるものと見込み27%増収、25%営業増益を想定。
- ✓ 2023/3期は報酬制度の見直しによる一時的な人件費増加と、継続的な人材採用費を見込む。

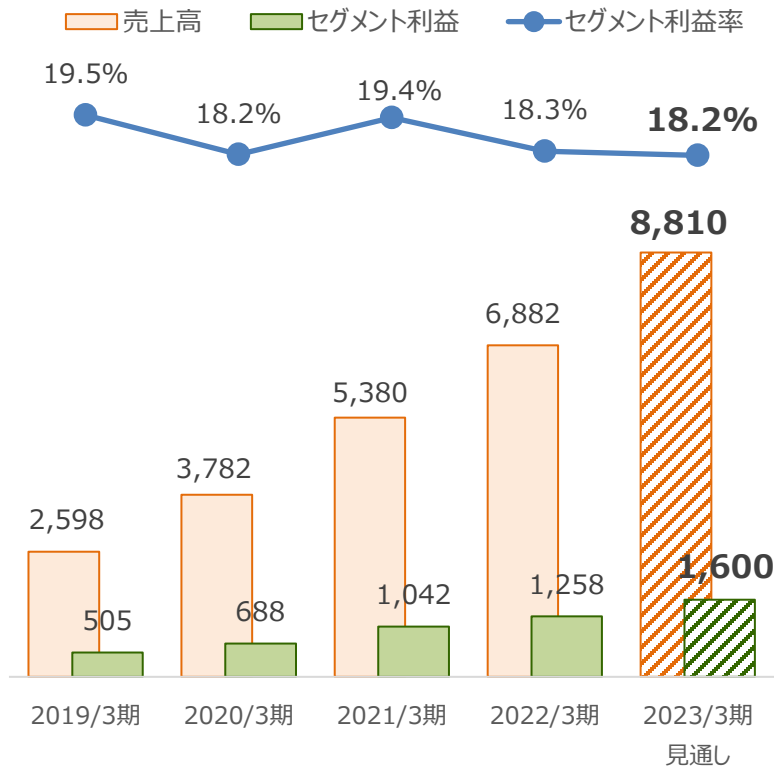
(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期 見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	6,122	7,489	9,560	+2,071	+27.6%
著作権等管理	5,380	6,882	8,810	+1,928	+28.0%
キャスティング	654	528	670	+142	+26.9%
その他	87	79	80	+1	+1.3%
営業利益	539	708	890	+182	+25.6%
著作権等管理	1,042	1,258	1,600	+342	+27.2%
キャスティング	56	41	44	+3	+7.3%
その他/調整	▲559	▲591	▲754	▲163	▲27.6%
経常利益	540	713	890	+177	+24.8%
親会社株主帰属当期純利益	376	482	540	+58	+12.0%
営業利益率	8.8%	9.5%	9.3%	▲0.2pt	
経常利益率	8.8%	9.5%	9.3%	▲0.2pt	
著作権管理楽曲数 (曲)	221,047	281,114	34万曲以上	+5万曲以上	
取扱原盤数 (原盤)	778,681	900,051	100万原盤以上	+10万原盤以上	

セグメント別想定

- ✓ 著作権等管理事業においてはCD／映像ソフトのリリースは徐々に回復し、配信市場は引き続き伸長を想定。
- ✓ キャスティング事業においてはコロナ感染状況に応じたイベント開催制限等の影響を受ける可能性があるものの、With／Afterコロナにおいてライブビューイング等のイベントが活性化することを想定。

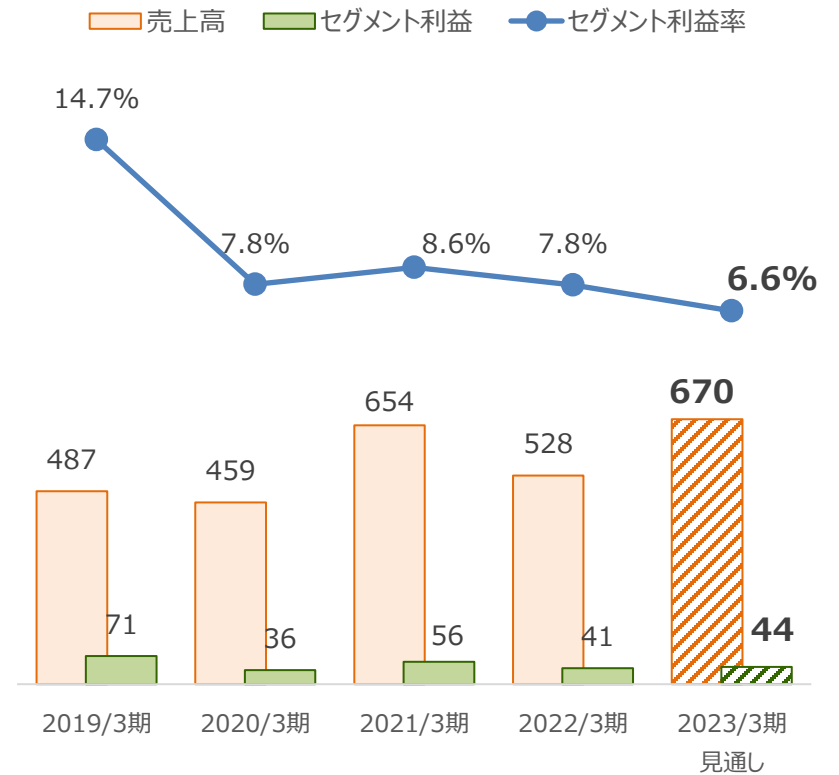
著作権等管理事業

(百万円)



キャスティング事業

(百万円)

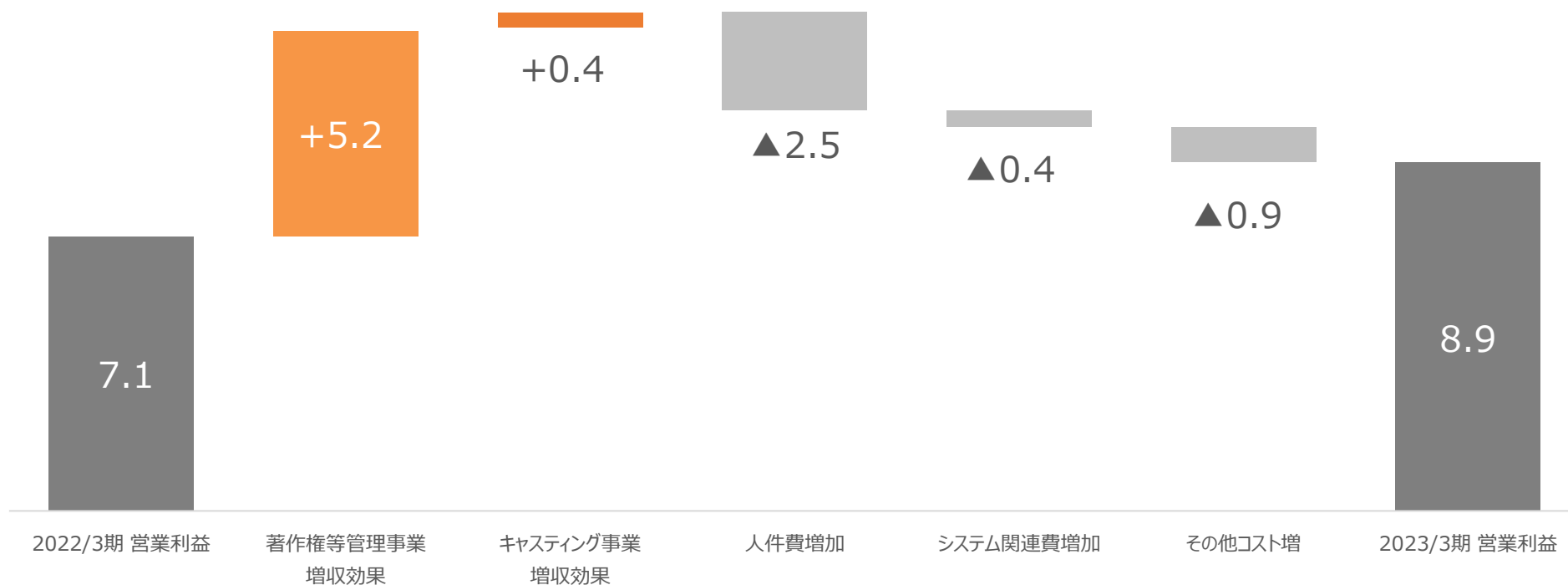


営業利益 想定増減要因分析

- ✓ 著作権等管理事業の拡大が増益要因。インタラクティブ配信に加え放送も拡大、DD業務の好調が継続。
- ✓ コスト面では報酬制度見直しによる一時的な人件費増の他、事業推進のための販売促進費等が増加するも増収効果で吸収。

営業利益 想定増減要因分析

(億円)



中期業績計画（2023/3期～2025/3期）

中期業績計画（2023/3期～2025/3期）

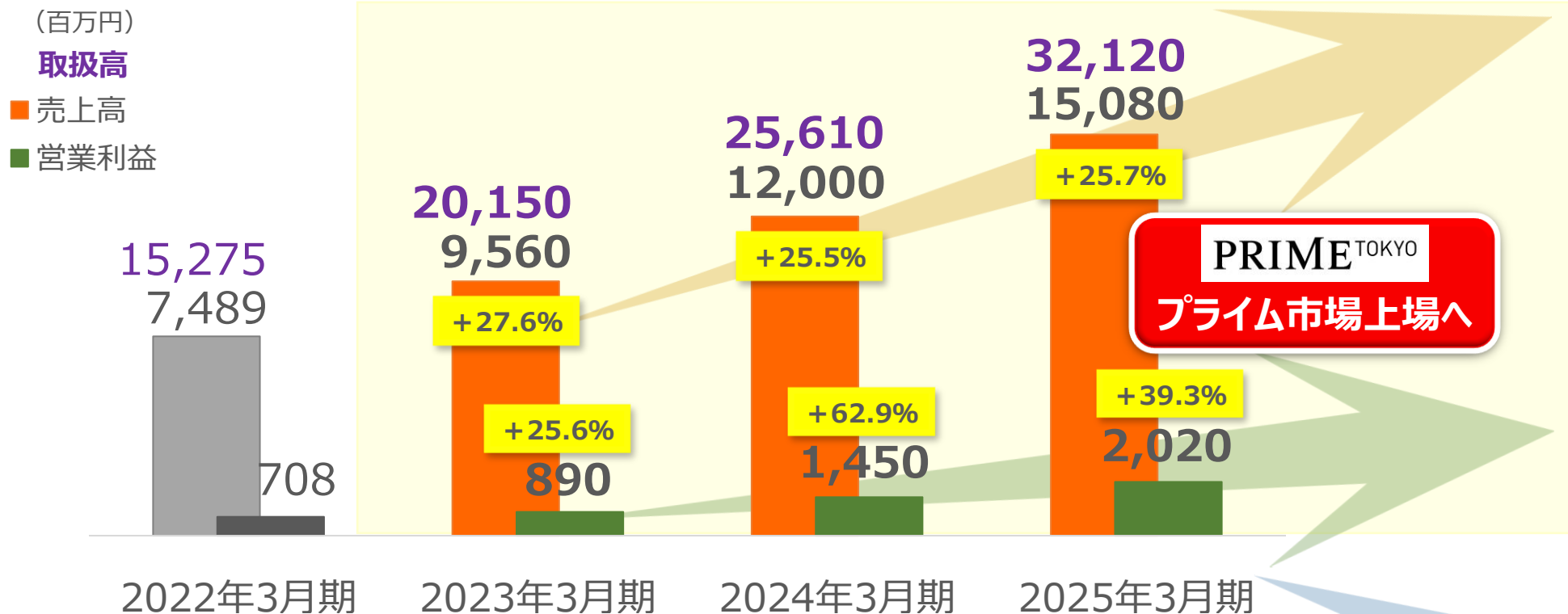
著作権徴収額シェア50%に向けたシェアの積み上げ

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

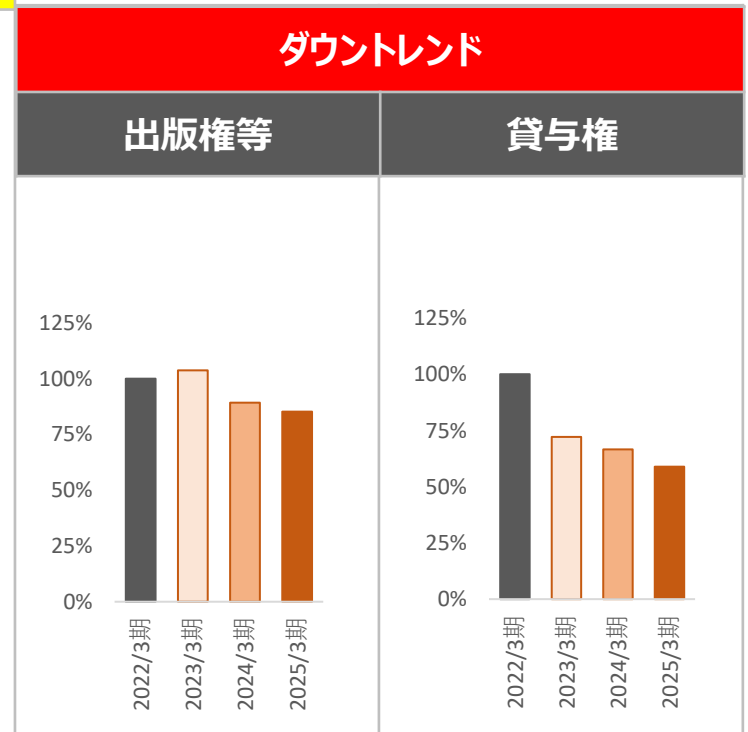
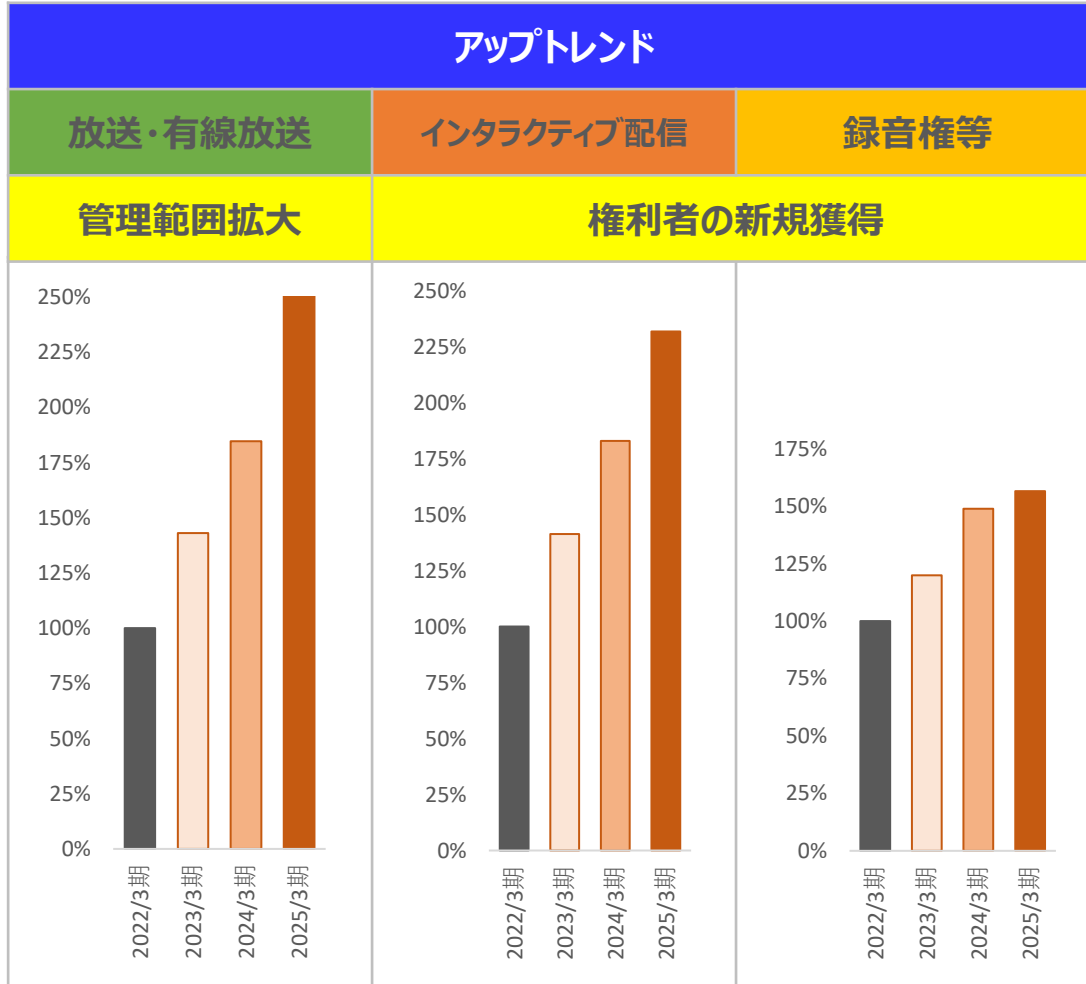
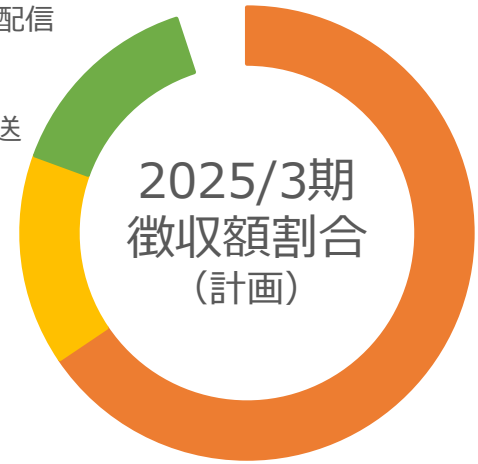
セグメント別業績計画

(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	

著作権管理業務：主な管理区分の徴収割合推移

- ✓ 既存権利者の管理範囲拡大により「放送・有線放送」「演奏権」と、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」の徴収額伸長を見込む。

- インタラクティブ配信
- 録音権
- 放送・有線放送



キャピタルマネジメント

- ✓ 著作権徴収額シェアの拡大を見越した人員、システムへの投資を継続して実施。
- ✓ M&Aを含め、新たな柱となる事業を模索。

フリーキャッシュを有効活用

人員投資

人員数は現状比1.3倍
程度の拡大を計画

システム投資

今後3年で設備投資を
10億円程度まで拡大

新規事業 M & A

音楽に関連するエンター
テインメント領域を軸に模索

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：3.1%

◆ 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)

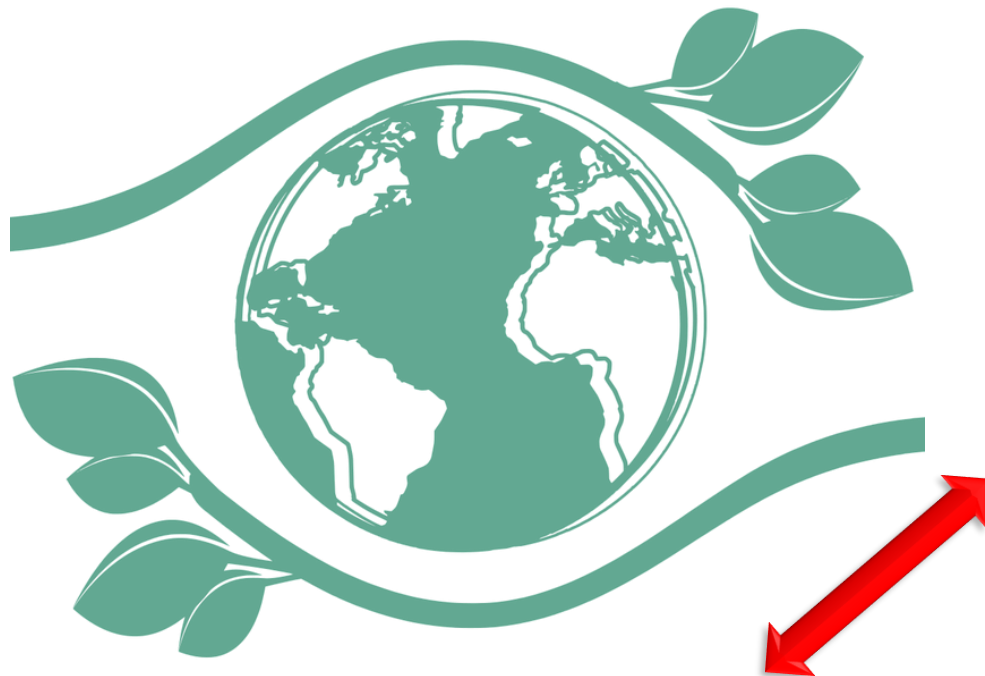
2022年3月期：29.2億円

※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。

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、独立役員の確保、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 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	1,192,392,000円（2022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 社外取締役 社外取締役	阿南 雅浩 荒川 祐二 名越 禎二 高橋 信彦 阿部 優子※	常勤監査役 社外監査役 社外監査役 ※ 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。
		平林 良夫 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	7,489,236千円（2022年3月期）		
従業員数	92名（2022年3月末）		
総資産	6,549,537千円（2022年3月期）		
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

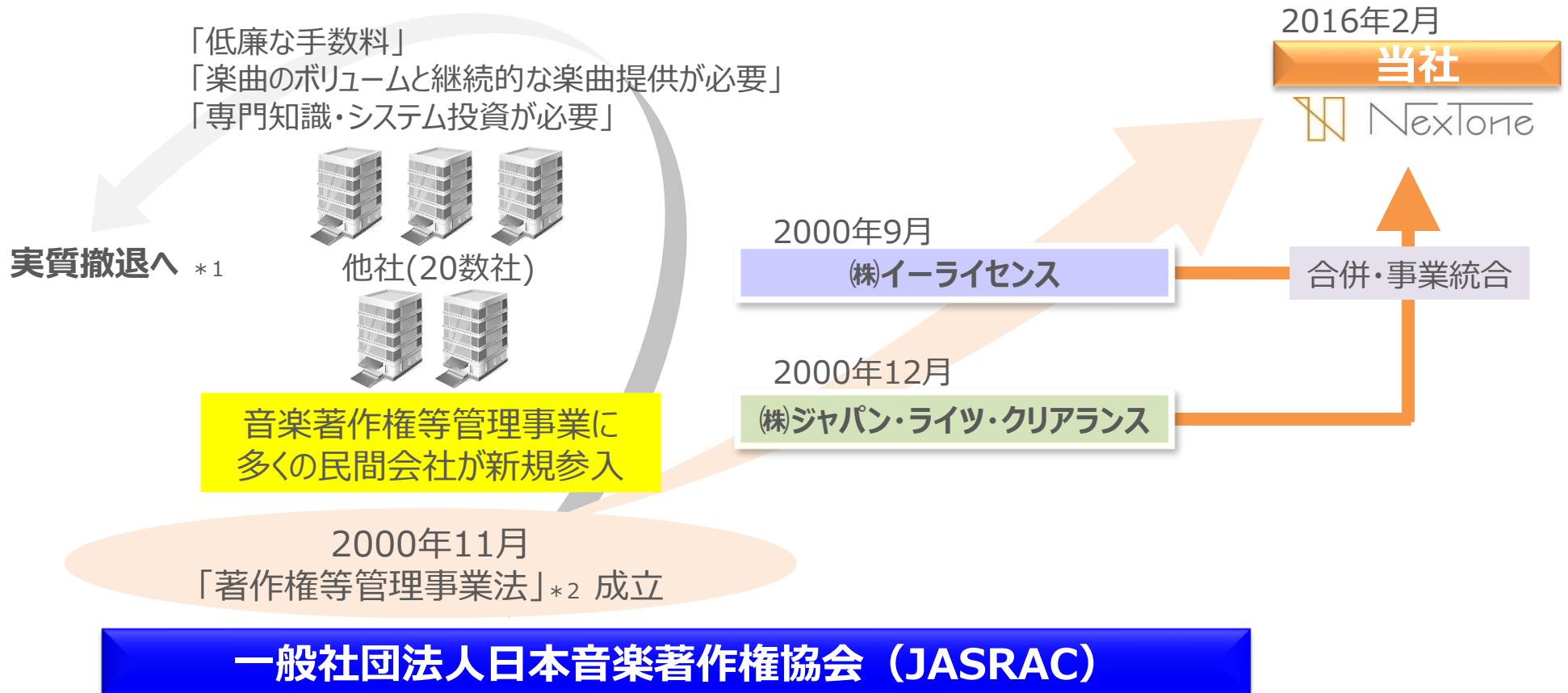
経営理念

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

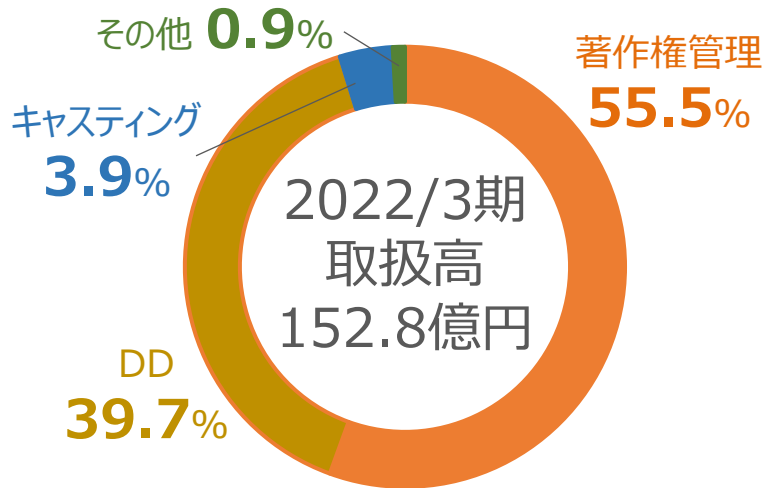
*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

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。

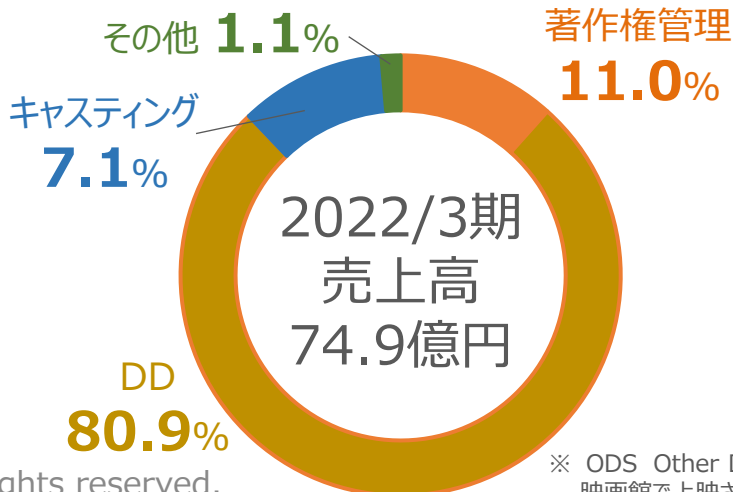
取扱高構成

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

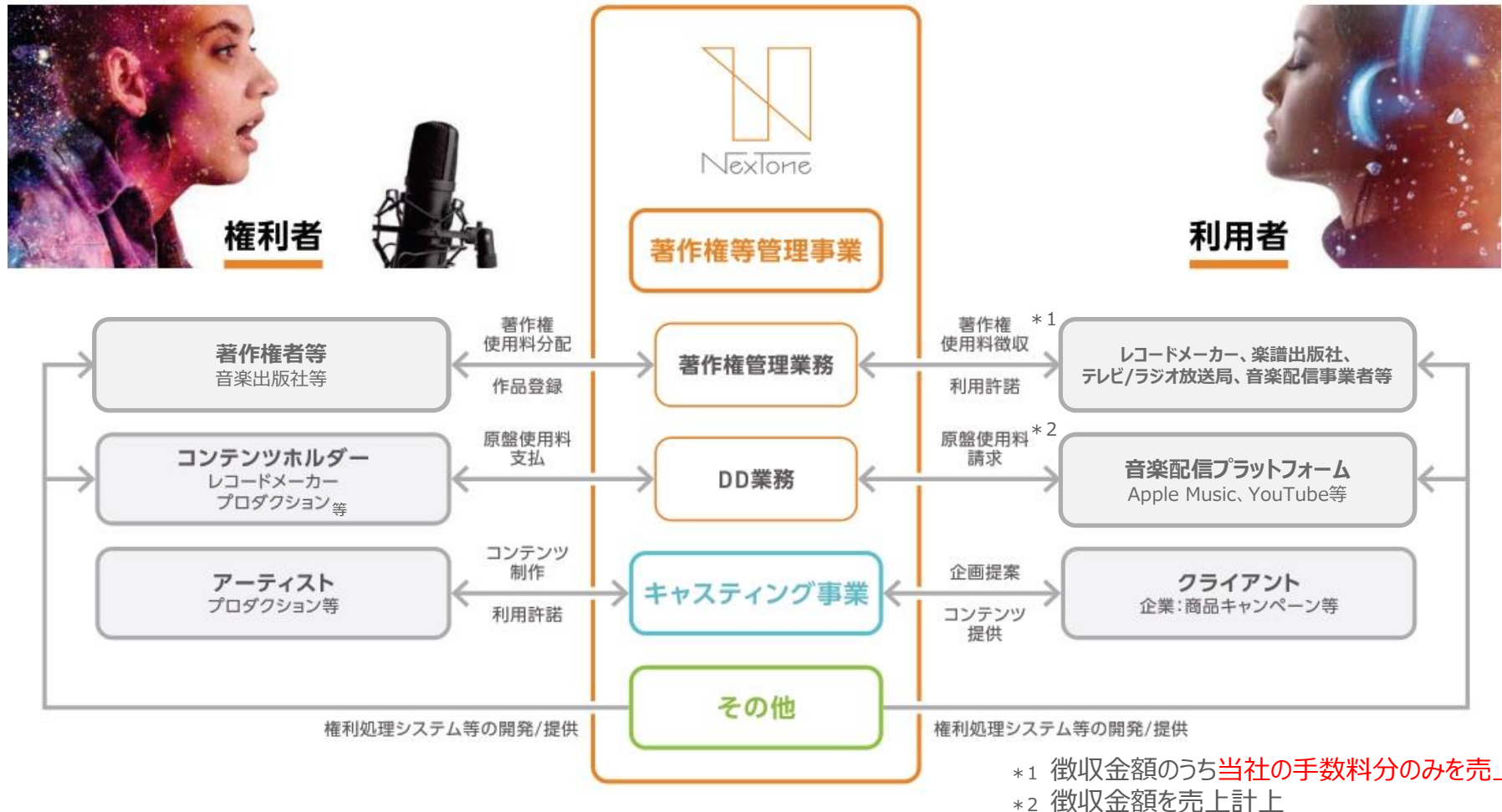
- キャスティング・コンサルティング
 - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信コーディネート等
- ODSサポート ※
 - ・ ライブビューイング/映画配給・宣伝
 - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

その他

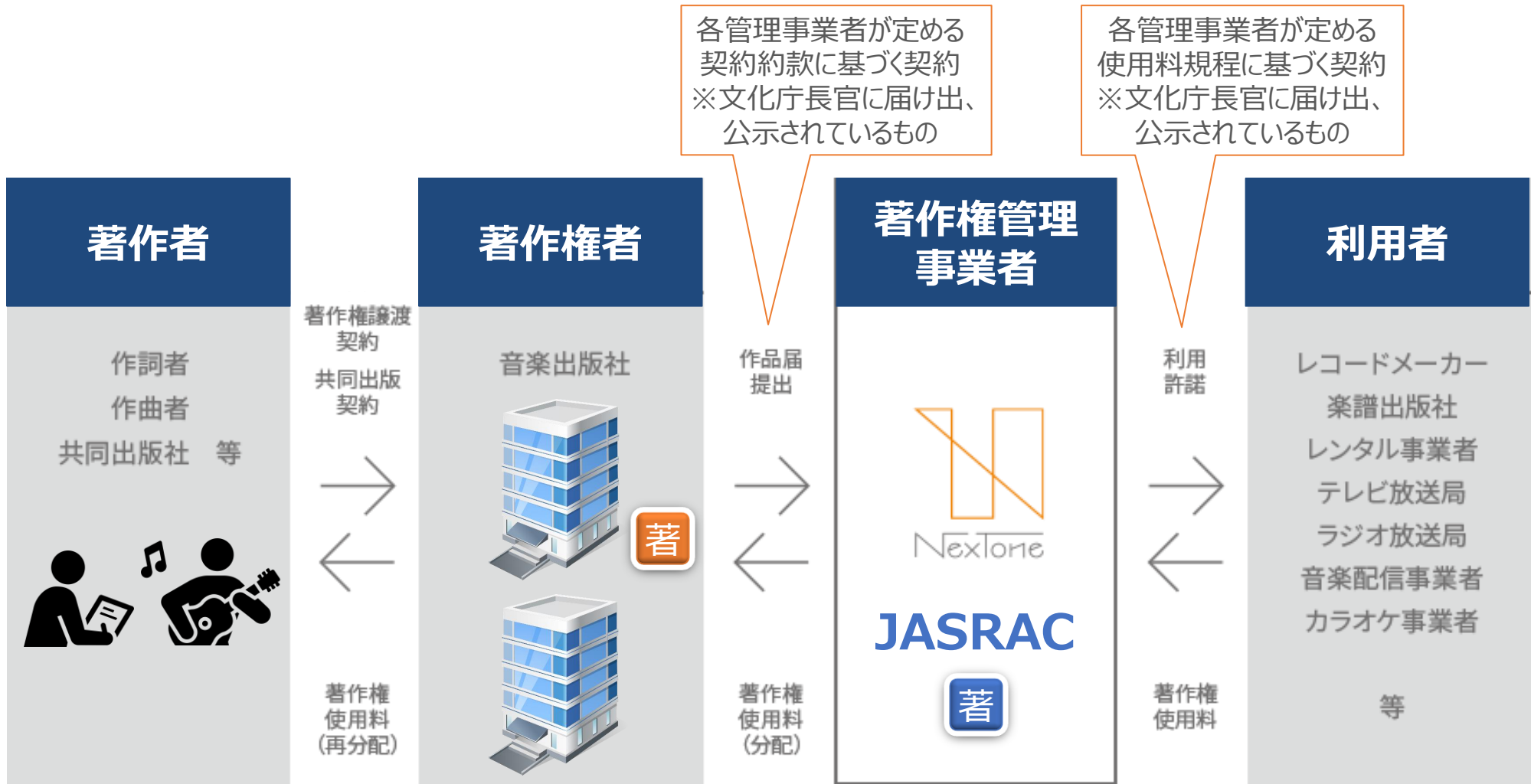
- 著作権・原盤権等の権利処理システムの開発・提供、コンテンツ配信関連のシステム開発・提供、及び、各種社内システムの開発・運用など

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。

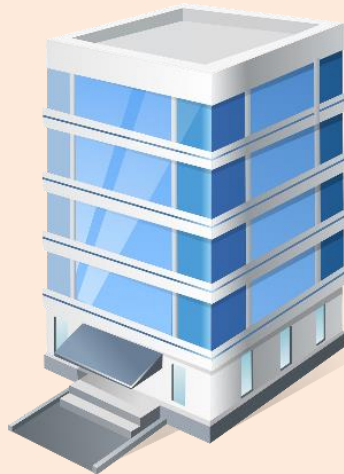
4～6月（1Q）利用分

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
<div data-bbox="223 492 538 542">(5) 上映・BGM等</div> <div data-bbox="223 564 538 656">(6) 社交場・カラオケ演奏等</div>	<div data-bbox="756 492 932 535">CDの複製等</div> <div data-bbox="611 606 1077 656">(7) 映画への録音</div> <div data-bbox="611 678 1077 728">(8) ビデオグラム等への録音</div> <div data-bbox="611 749 1077 799">(9) ゲームへの録音</div> <div data-bbox="611 835 1460 1006">(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</div>	<div data-bbox="1201 492 1419 585">歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等</div>	<div data-bbox="1585 492 1792 535">CDのレンタル</div>
<div data-bbox="238 1035 549 1078">(11) 放送・有線放送</div>	<div data-bbox="590 1035 1460 1078">テレビ・ラジオでの放送 等</div>		
<div data-bbox="238 1106 549 1149">(12) インタラクティブ配信</div>	<div data-bbox="590 1106 1460 1149">スマートフォン・パソコンへの配信 等</div>		
<div data-bbox="238 1178 549 1220">(13) 業務用通信カラオケ</div>	<div data-bbox="590 1178 1460 1220">カラオケ施設での歌唱のための複製、公衆送信 等</div>		

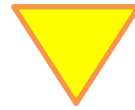
*2022年4月に「(1)演奏権等」の区分に、「(5)上映・BGM等」「(6)社交場・カラオケ演奏等」を新設。

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

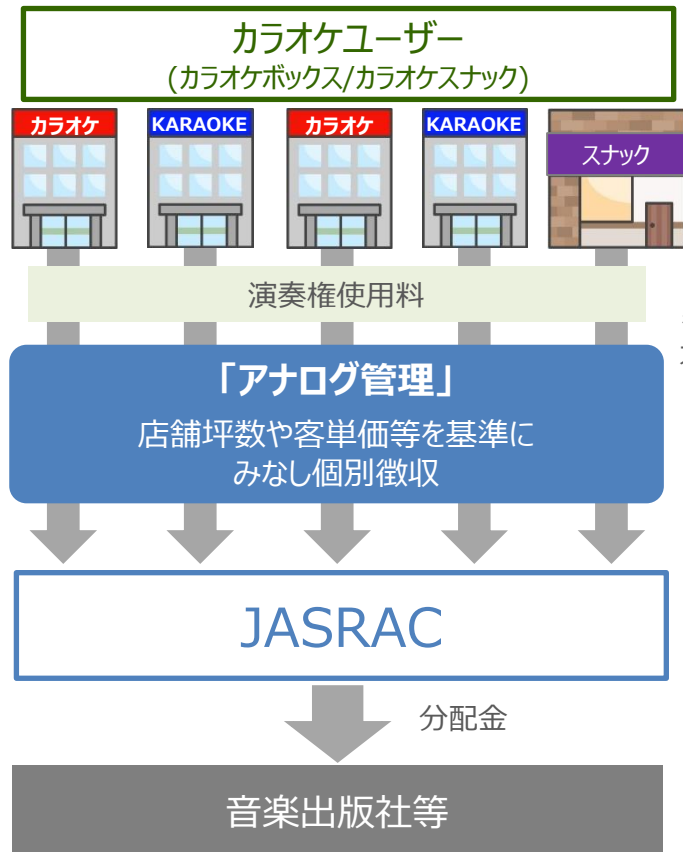
(参入区分)

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

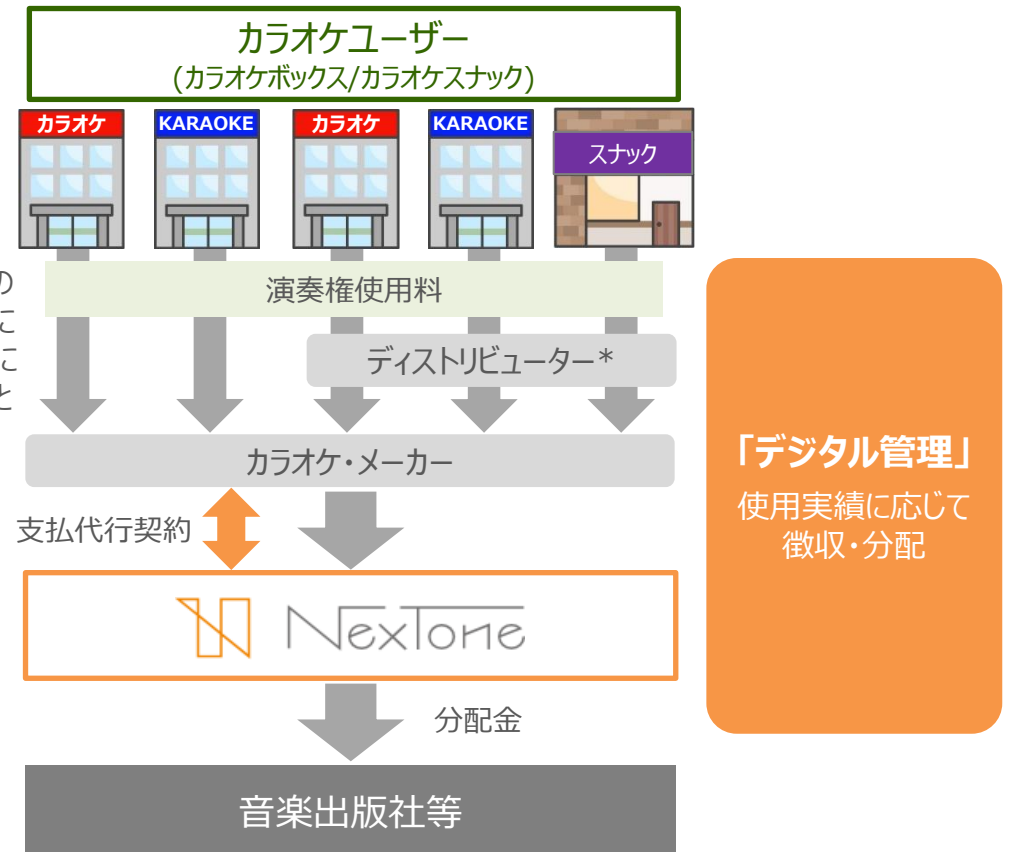
- ✓ ⑥の区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

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

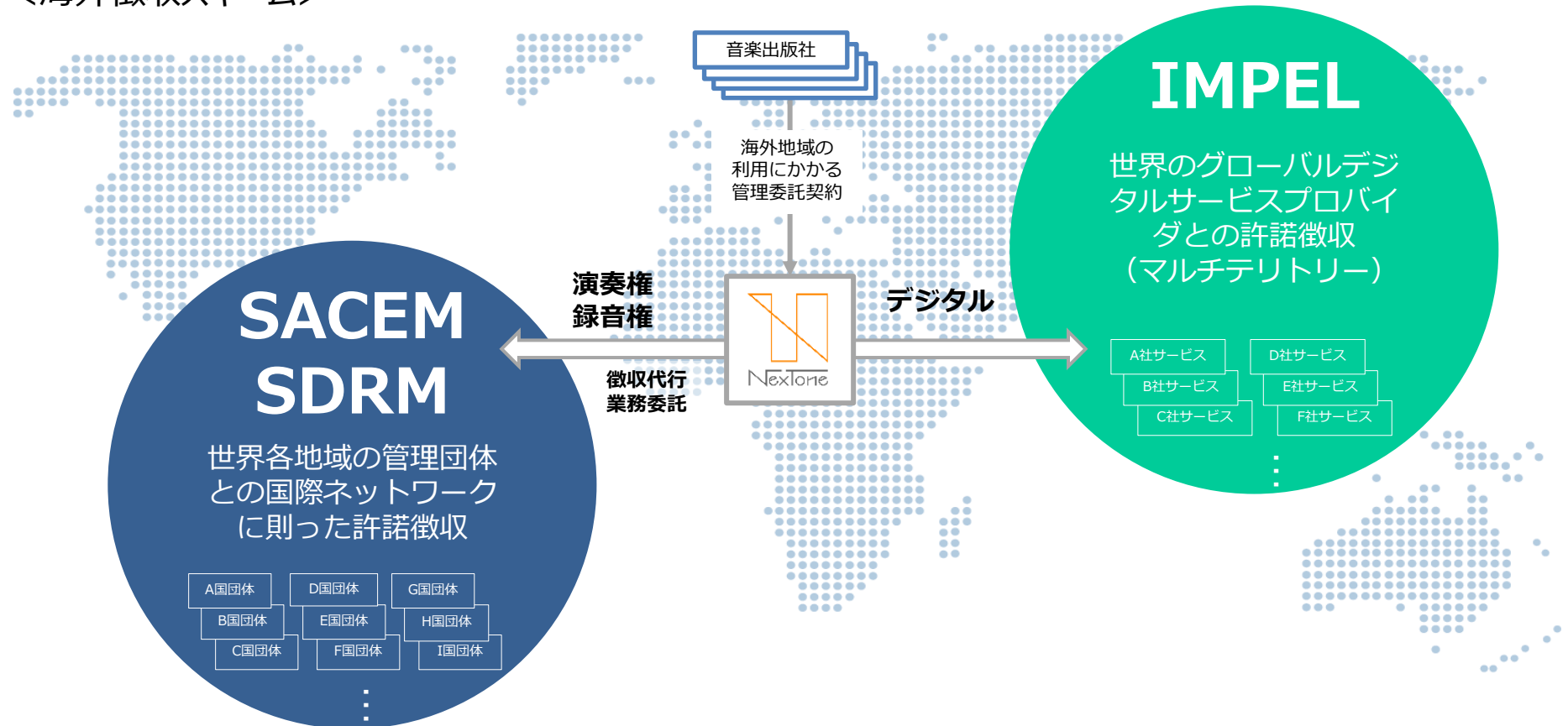


* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

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4月時点管理楽曲数：約3.6万曲）
（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

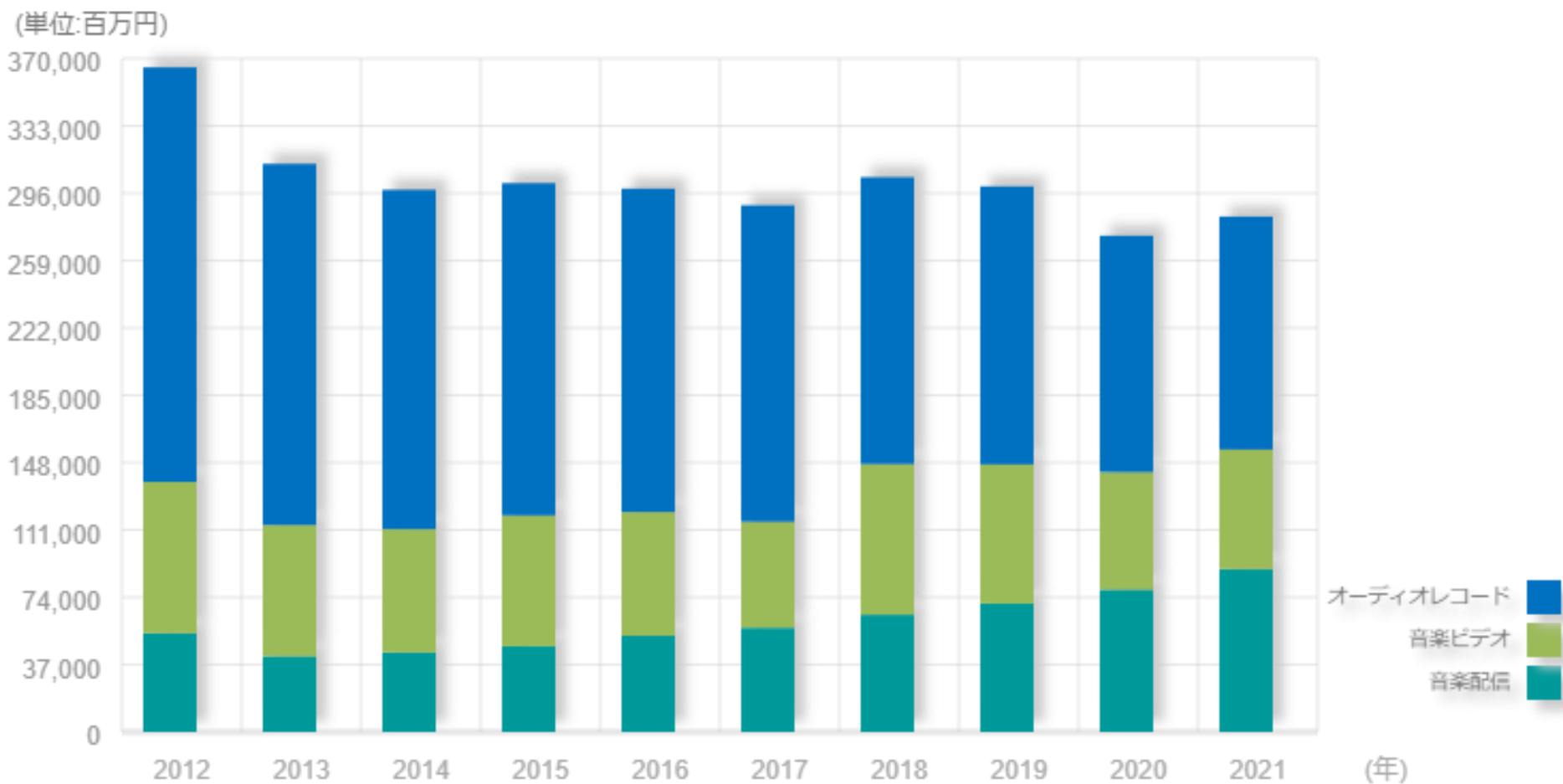
キャスティング事業

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

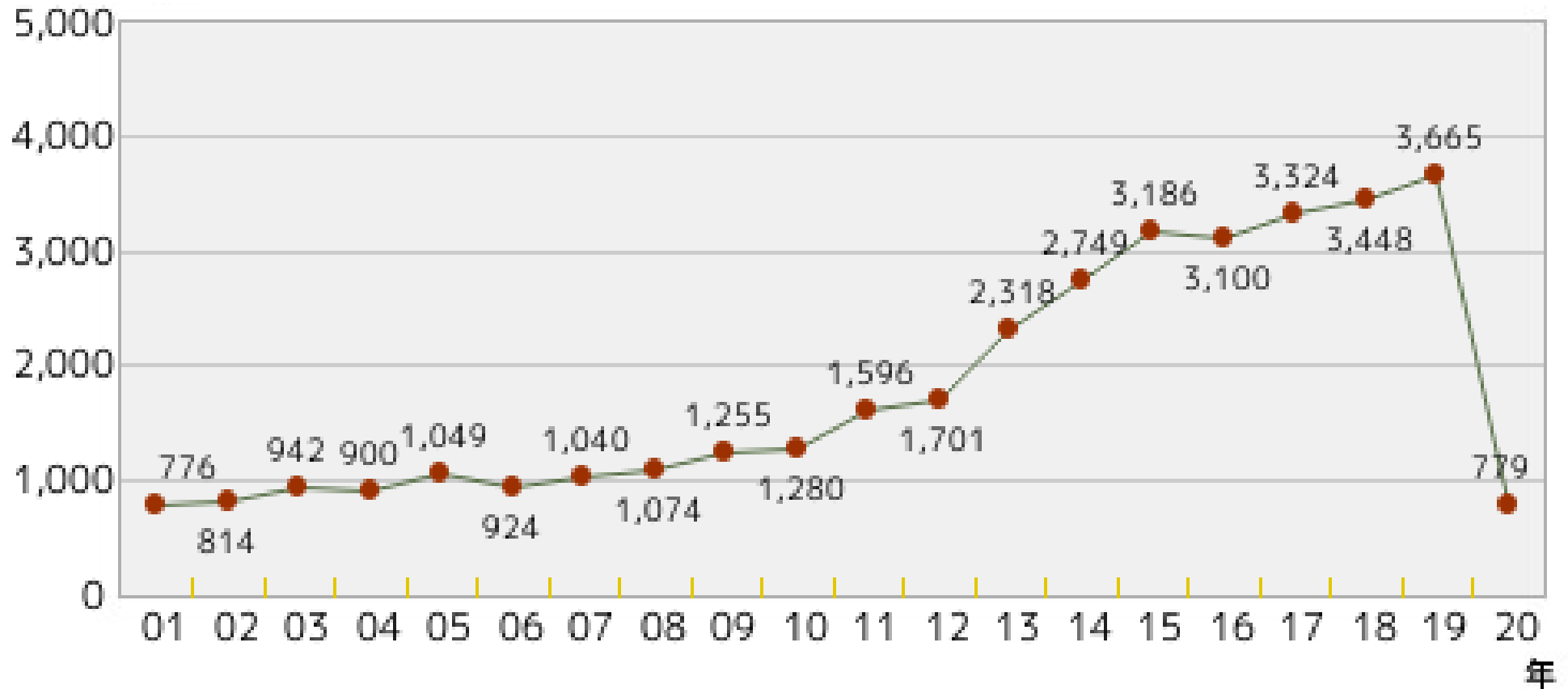
APPENDIX 関連市場データ

国内の音楽ソフト生産・音楽配信 売上推移



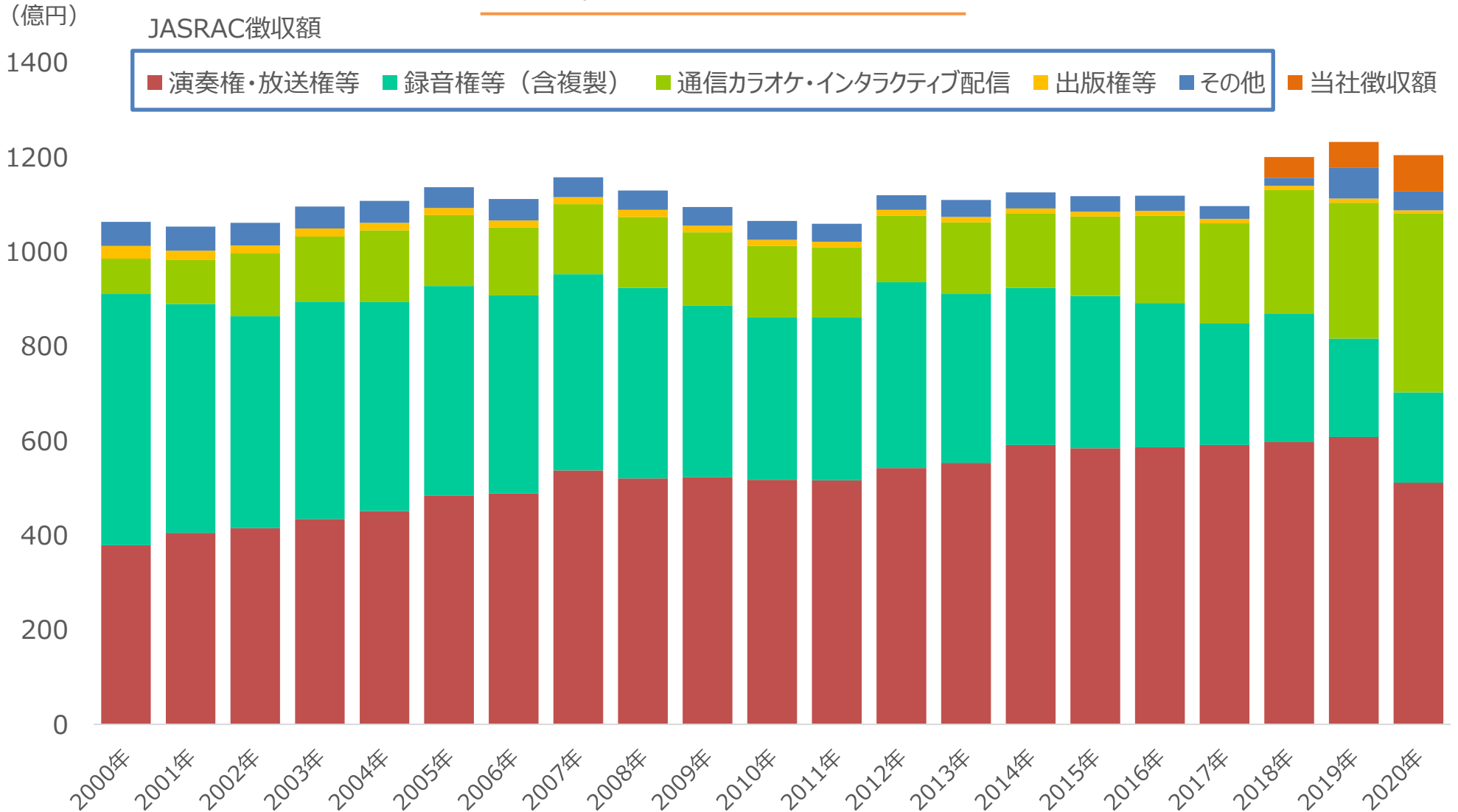
国内のライブ市場 売上推移

(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