

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年6月

株式会社NexTone

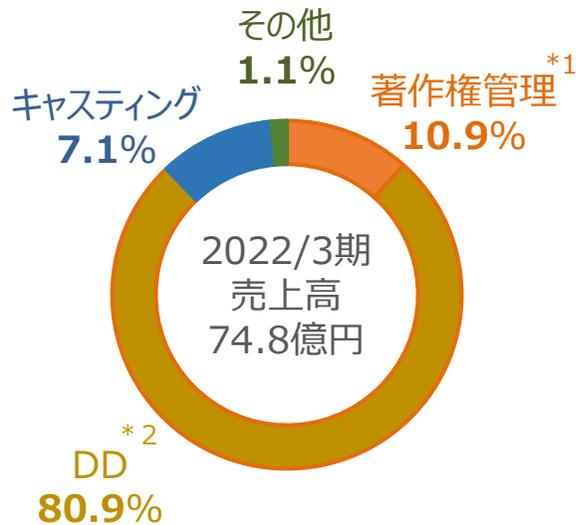
東証グロース コード：7094

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**
7. **サステナビリティへの取り組み**

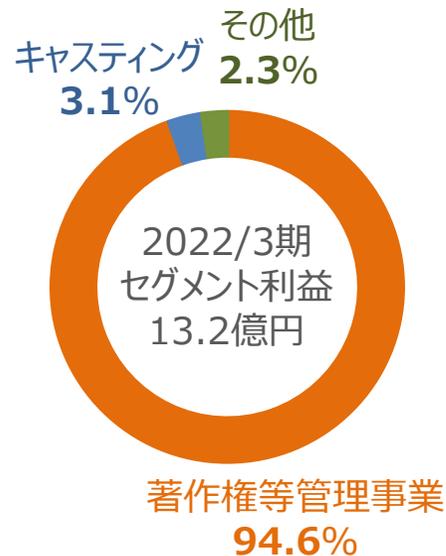
1. ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴

- ✓ 「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。

売上構成



利益構成^{*3}



■ 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など
- ODS^{*4} 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など

■ 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

*1 著作権管理：売上高＝当社手数料＝ほぼ粗利

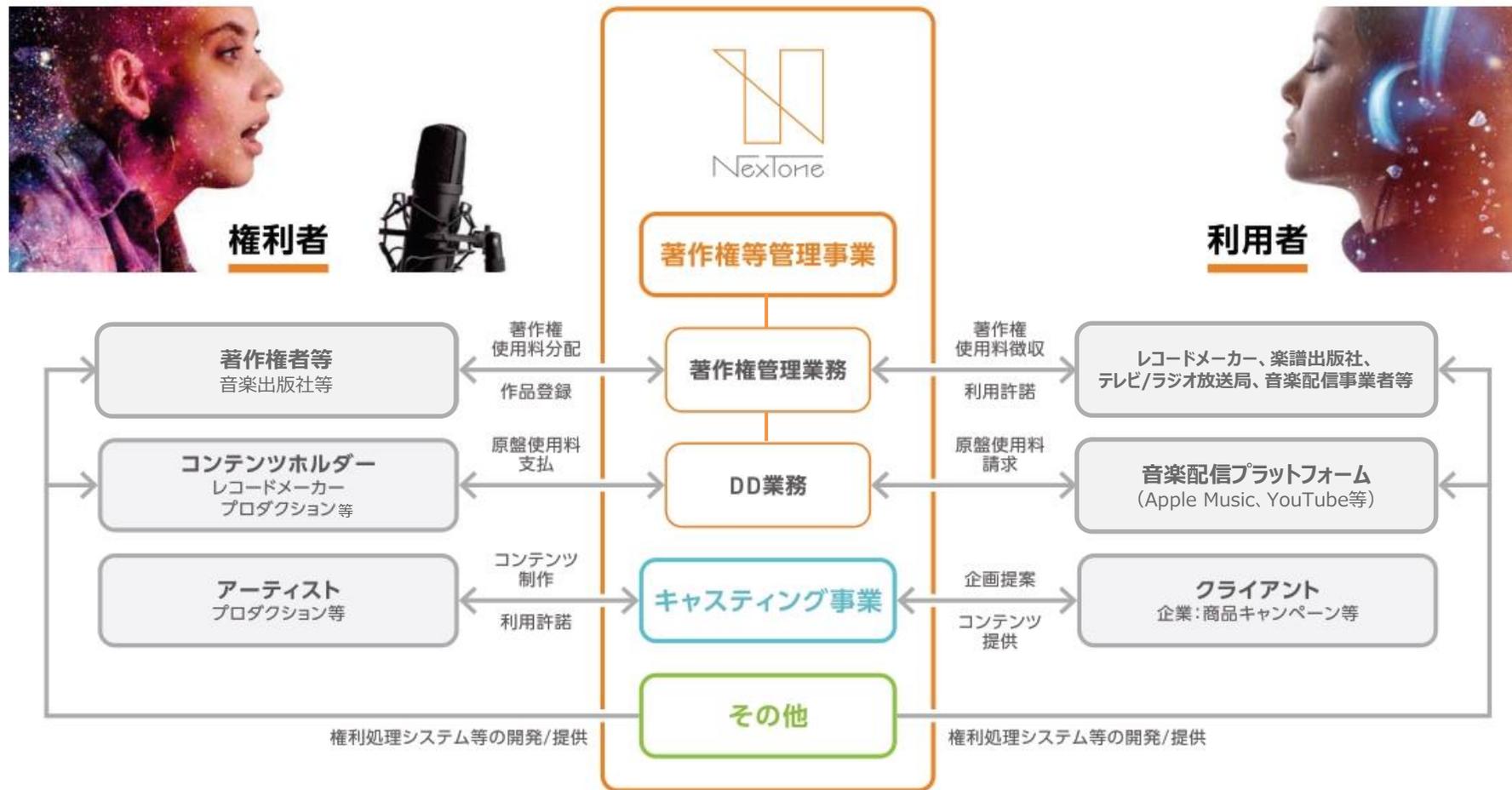
*2 DD：売上高＝取扱高。売上高からコンテンツホルダーへ原盤使用料を支払い（売上原価）、残りが当社粗利

*3 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7.0億

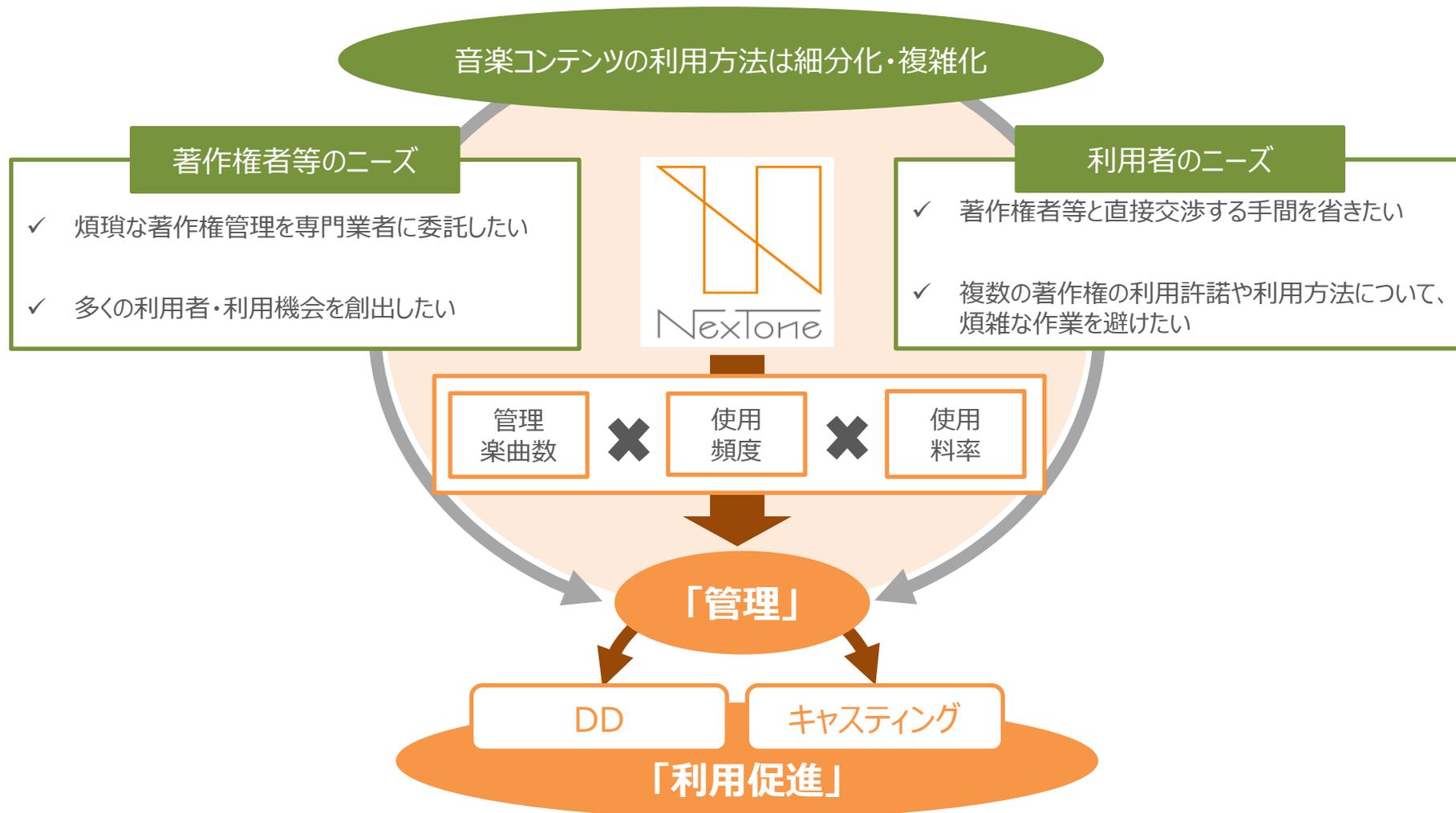
*4 ODS Other Digital Stuff（非映画デジタルコンテンツ）

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、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。

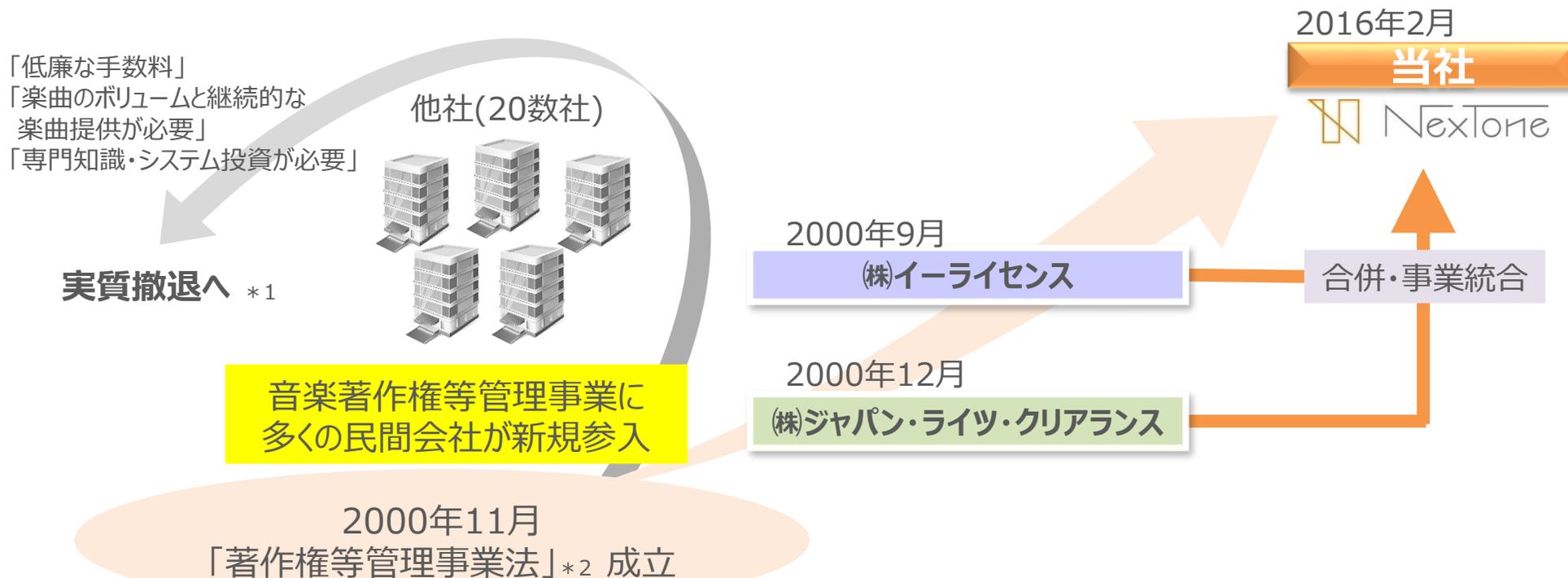


- ✓ 音楽作品の管理・利用に関するルールや使用料を定め、その利用許諾と使用料の徴収・分配等のサービスを提供。
- ✓ 楽曲の「利用促進」に向けて様々なサポートサービスを実施し、著作権者の受益機会拡大を追求。



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 に対抗する唯一の民間企業として活動中。



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

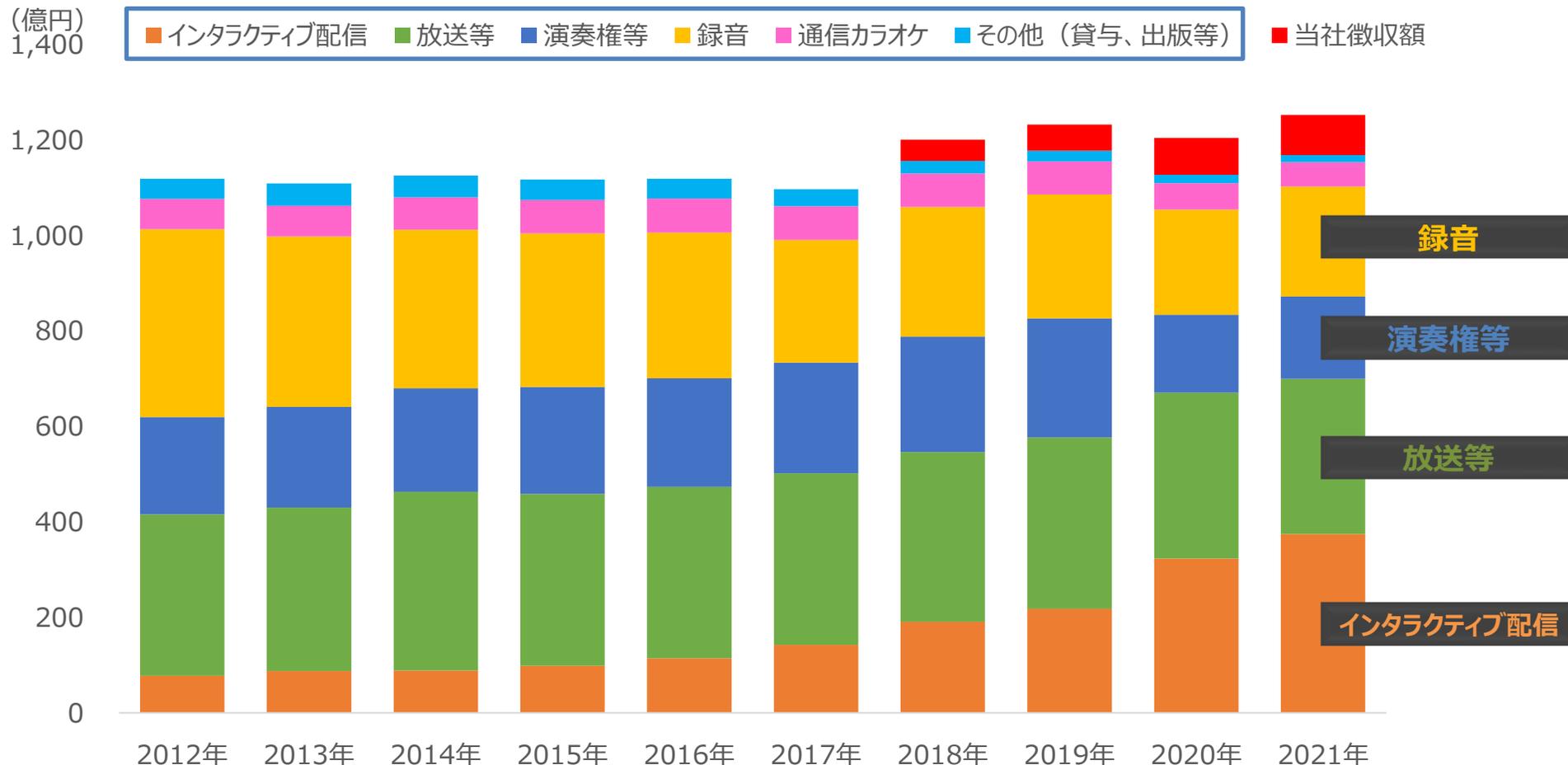
	当社	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2021年度実績)	84.8億円 <シェア：6.8%>	1,167.3億円 <シェア：93.2%>
管理手法	主にデジタル管理	アナログ／デジタル管理の混在
徴収形態	使用実績に応じて徴収	一定基準での みなし徴収システムを併用
著作権等の管理範囲	「社交場・カラオケ演奏等」以外	全領域
委託者（著作権者） との契約形態	委託契約 (委任／取次)	信託契約 <著作権はJASRACに移転>
権利者の意思反映	 権利者裁量により 柔軟に料率変更が可能	 権利者の意思が反映し難い

音楽著作権管理市場 使用料徴収額

- ✓ ここ10年微増減を繰り返しており、概ね著作権使用料徴収額1,150億円から1,250億円の間で推移。

著作権使用料徴収額の推移

JASRAC徴収額



(出所) JASRAC徴収額は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市場シェア6.8%に相当。



音楽著作権について

- ✓ 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。

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

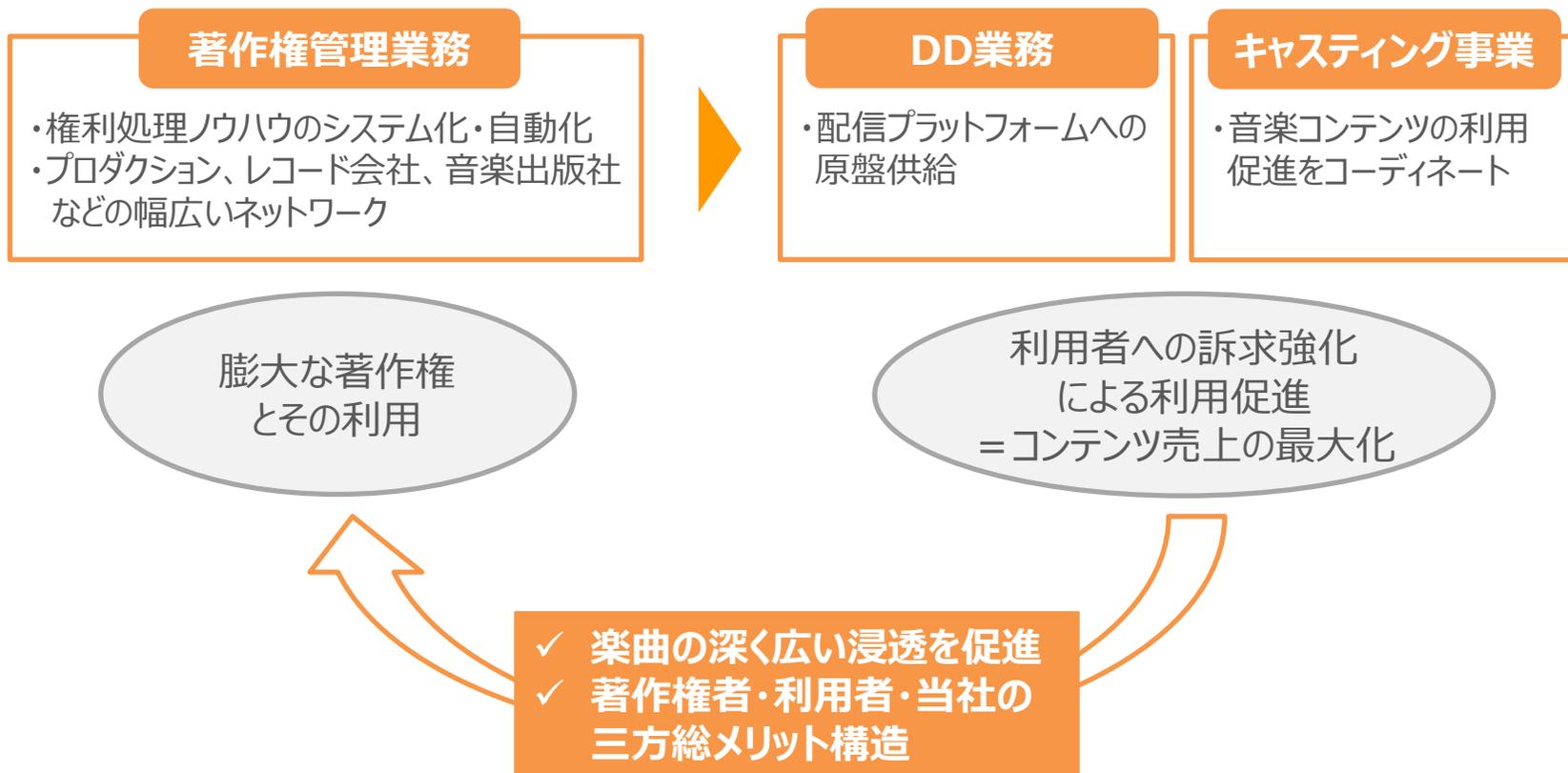
② 日々の膨大かつ複雑な著作権利用に係るデータや情報のシステム管理能力が必要

③ 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

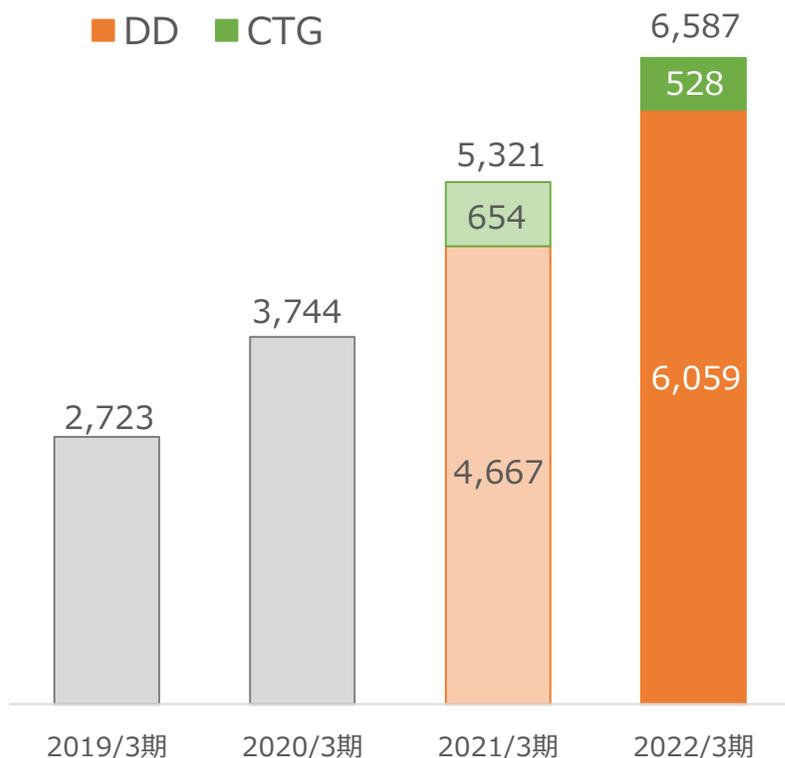
- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した配信プラットフォームへの原盤供給（DD）やキャスティングにより、楽曲の浸透速度を加速。
- ✓ 著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけ「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」経営理念実現へ。



- ✓ DDやCTG（キャスティング）の利用促進業務により、著作権管理楽曲1曲あたりの徴収高をブースト
＝「攻めの著作権エージェント」

利用促進関連売上高推移

(百万円)



既存権利者：取引拡大

新規権利者：著作権管理委託促進



※ 前期資料で開示いたしました「楽曲当たりの徴収額推移」は、有用となりえない場合も想定されるため情報非開示といたしました。

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%

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。

5. 事業計画及びその施策の実施状況

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	
		予算	実績	増減	増減率	増減	増減率
売上高	6,122	7,970	7,489	+1,367	+22.3%	▲481	▲6.0%
著作権等管理	5,380	7,100	6,882	+1,502	+27.9%	▲218	▲3.1%
キャスティング	654	700	528	▲126	▲19.3%	▲172	▲24.6%
その他	87	80	79	▲8	▲9.2%	▲1	▲1.3%
営業利益	539	730	708	+169	+31.3%	▲22	▲3.0%
著作権等管理	1,042	1,400	1,258	+216	+20.7%	▲142	▲10.1%
キャスティング	56	40	41	▲15	▲26.8%	+1	+2.5%
その他/調整	▲559	▲710	▲591	▲32	▲5.7%	+119	+16.8%
経常利益	540	730	713	+173	+32.1%	▲17	▲2.3%
親会社株主帰属 当期純利益	376	460	482	+106	+28.0%	+22	+4.8%
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	▲1.4%
取扱原盤数 (原盤)	778,681	900,000	900,051	+121,370	+15.6%	+51	±0.0%

* 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。

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	

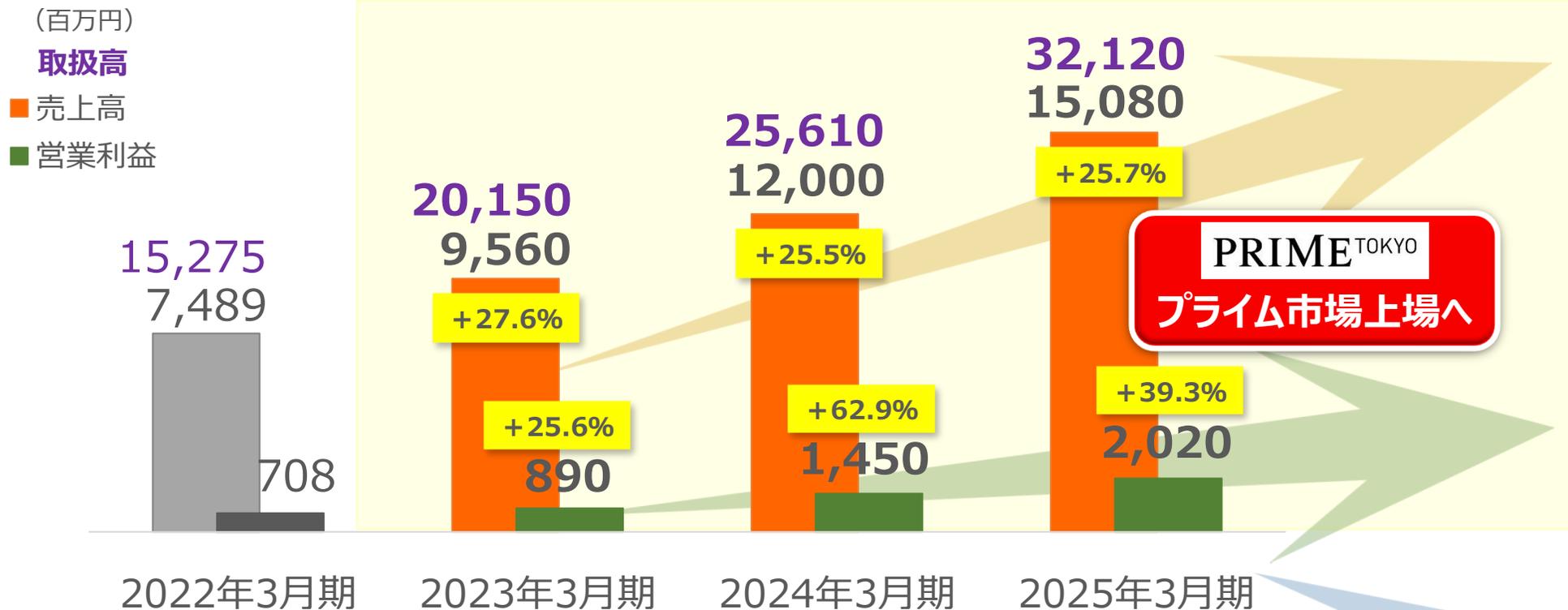
著作権徴収額シェア50%に向けたシェアの積み上げ

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	

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に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%

未開拓作品の獲得

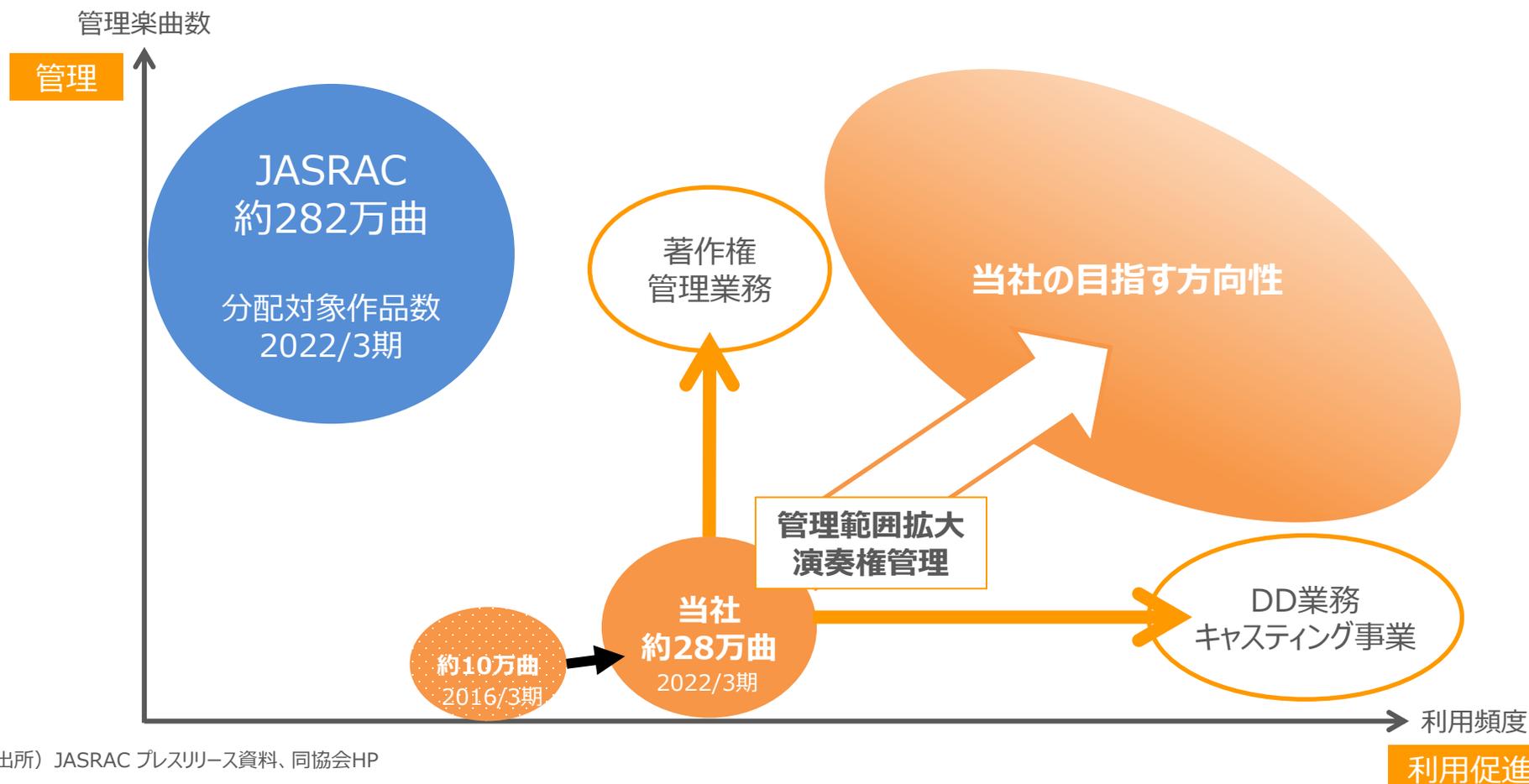
- ✓ 株主権利者所属アーティスト、放送局系音楽出版社保有作品獲得戦略の再構築
- ✓ DD業務における取扱原盤に収録された楽曲の著作権管理獲得。
- ✓ パッケージ音楽ソフトの販売力が強いアイドル系作品の獲得。

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。

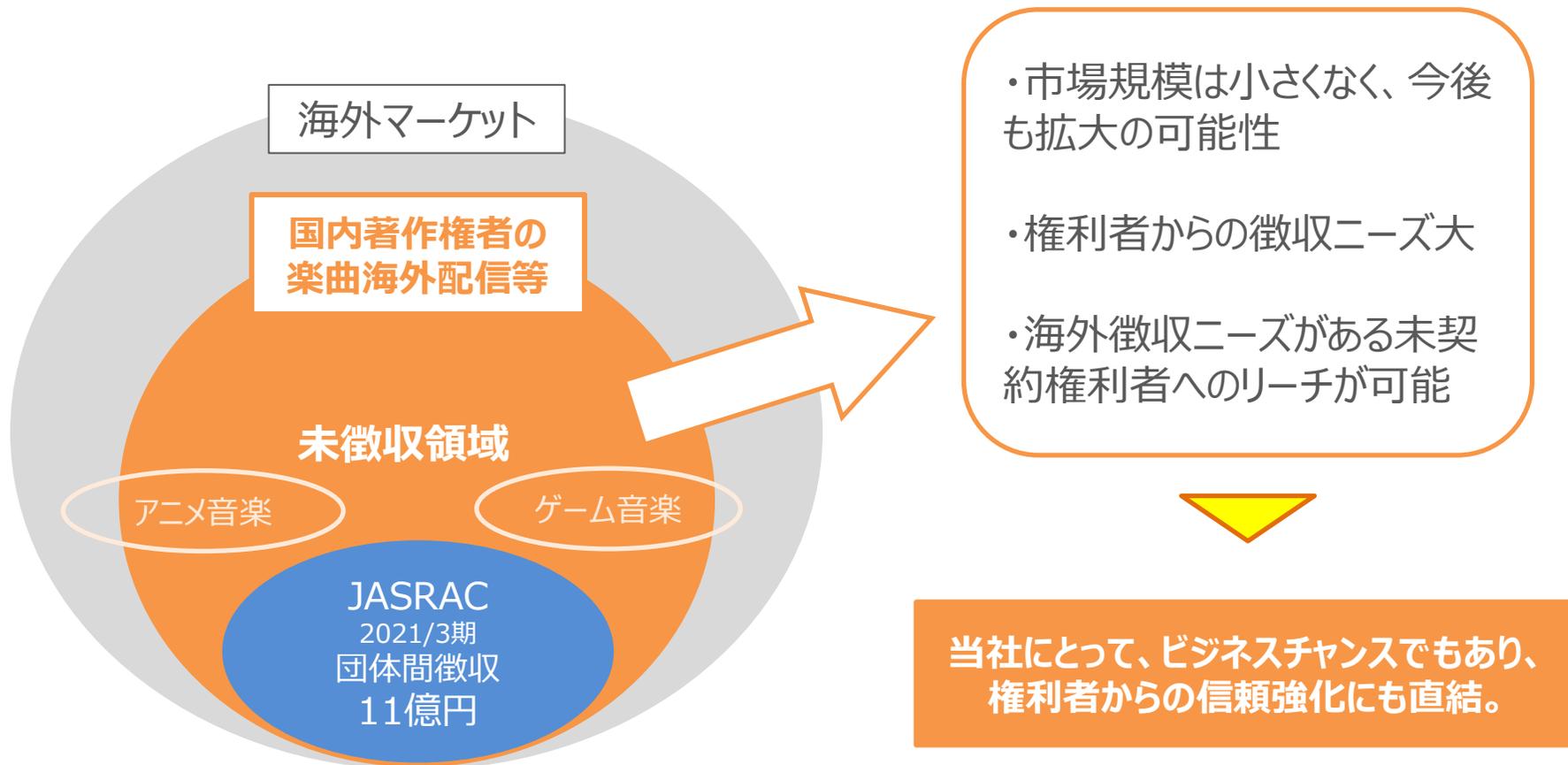
上記含め成長戦略は四半期決算発表ごとに随時進捗状況を開示予定

- ✓ 管理曲数の拡大と利用促進、さらに演奏権の全区分管理・海外徴収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2022年3月期で約11億円。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。

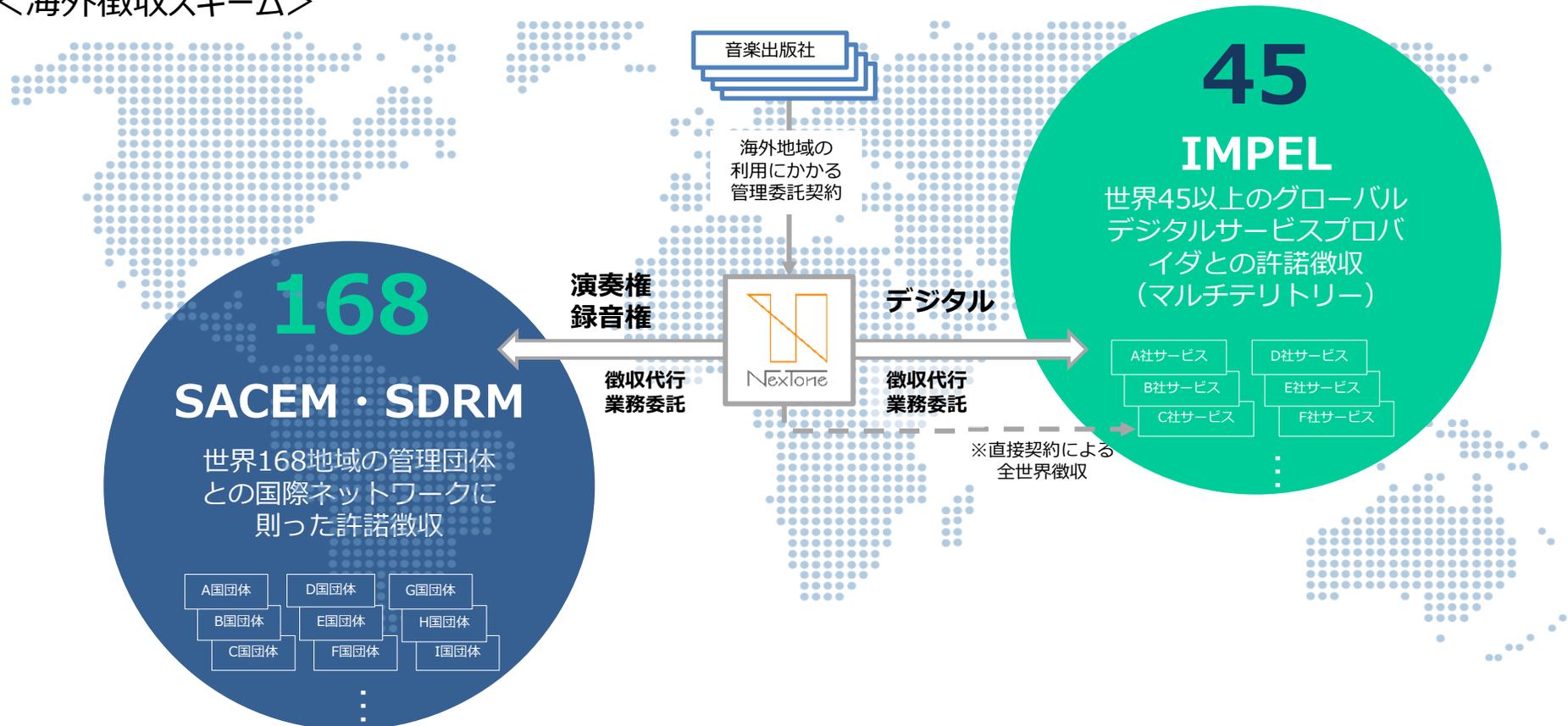


(出所) JASRAC プレスリリース資料 (2021年5月19日)、同協会HP

海外徴収状況の進捗

- ✓ 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。

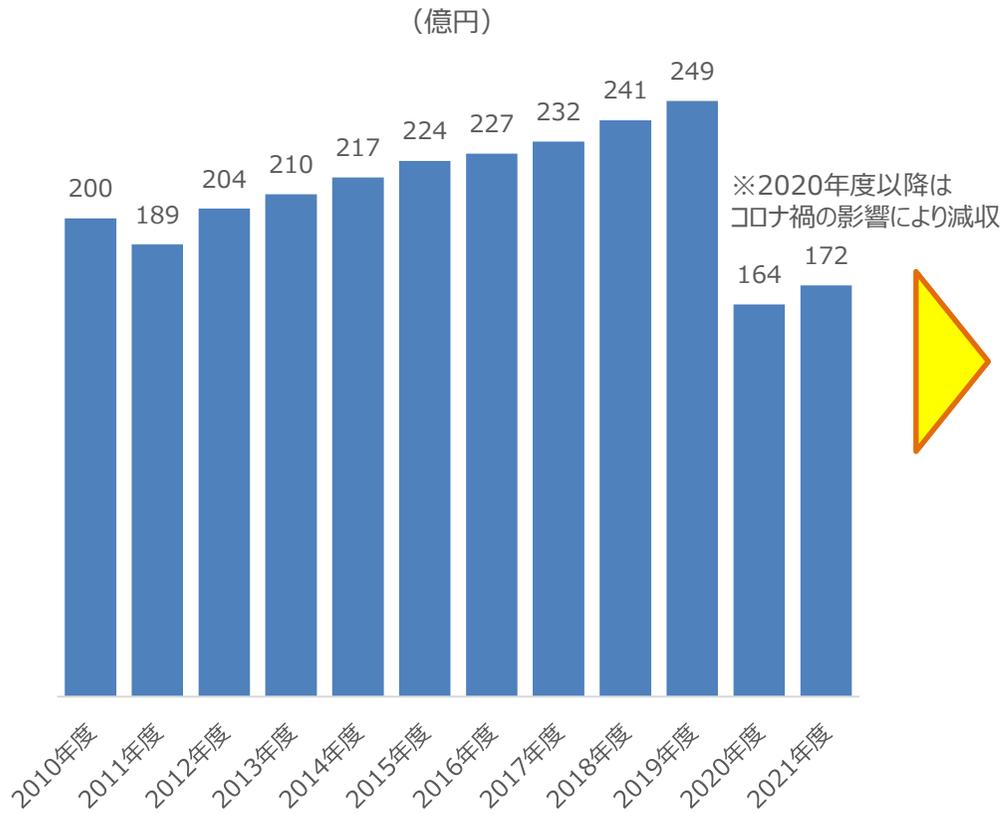
<海外徴収スキーム>



「演奏権」市場の概要

- ✓ 市場の約15%(*1)を占める「演奏権」区分の管理に一部参入。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**53%**：カラオケ
 - 約**30%**：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「2021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2021年度事業報告によるデータ

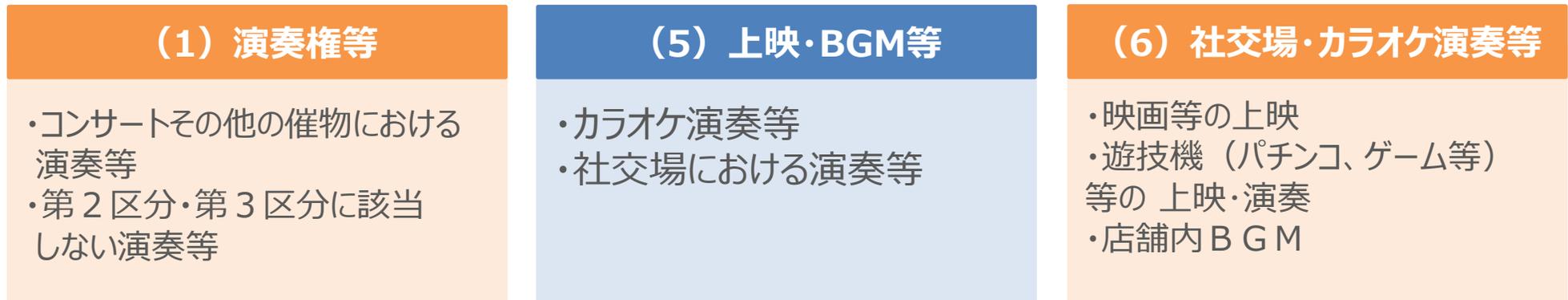
*2 出所：JASRAC「2022年事業計画」

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>

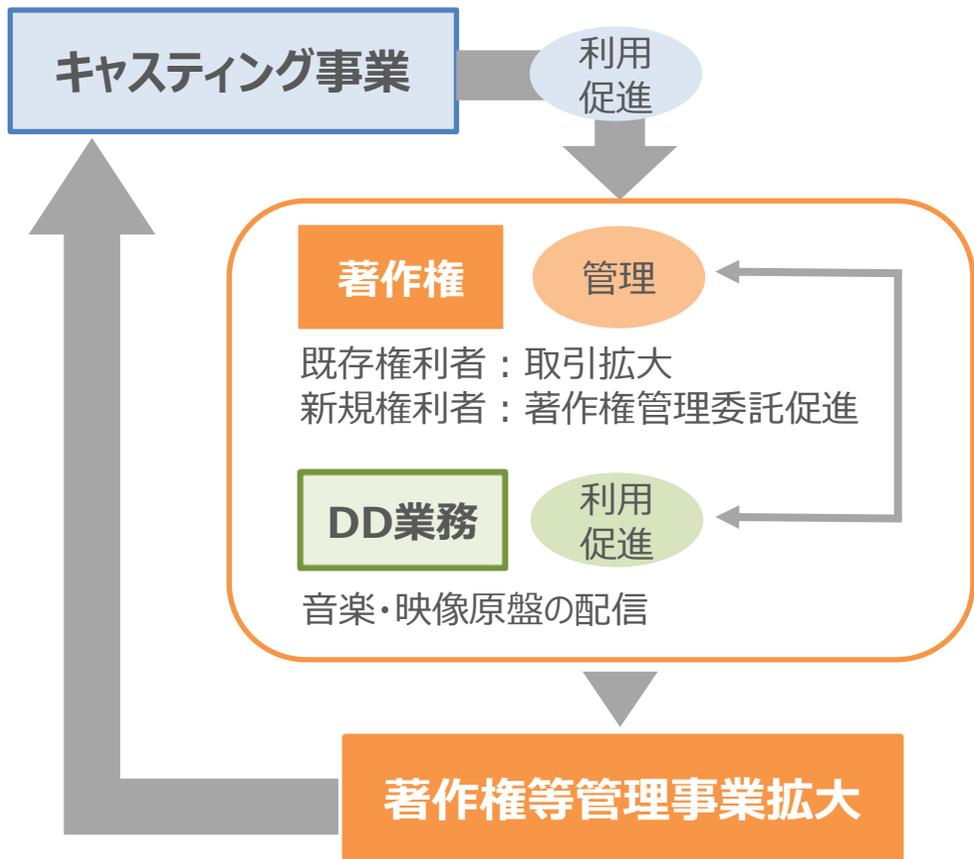


(参入区分)

上記**(1)および(5)の区分**に2022年4月1日から参入。

(6) 社交場・カラオケ演奏等への参入については継続検討。

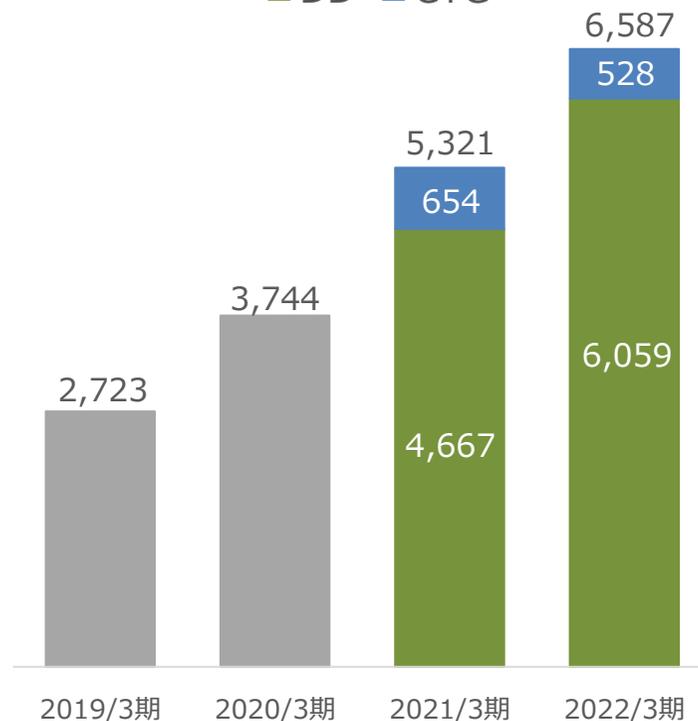
- ✓ 「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」ツールとして、コンテンツ利用を促進するキャストイング事業を強化。
- ✓ ライブビューイングの他、新たなエンタテインメントサービスサポートとして家庭向け有料ライブ配信コーディネーターも。
- ✓ キャストイング事業に加え、コンテンツ供給を行うDD業務もさらに拡大。（管理と利用促進の好循環）



利用促進関連売上高推移

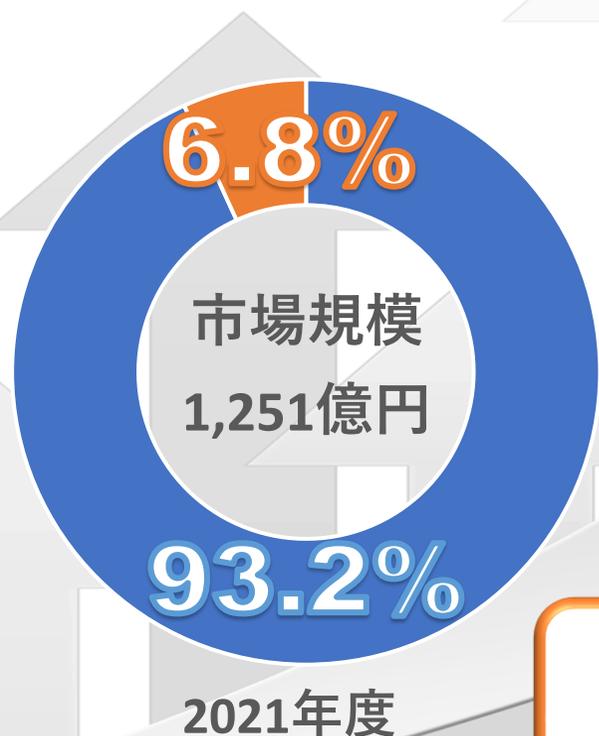
(百万円)

■ DD ■ CTG



✓ 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

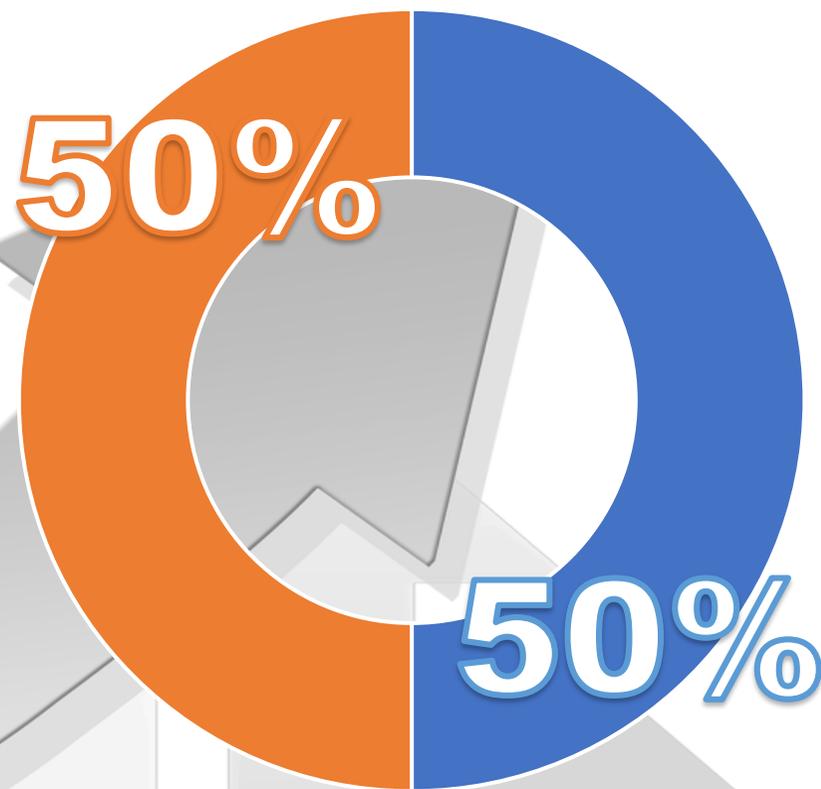


管理範囲の拡大

旧譜の移管加速

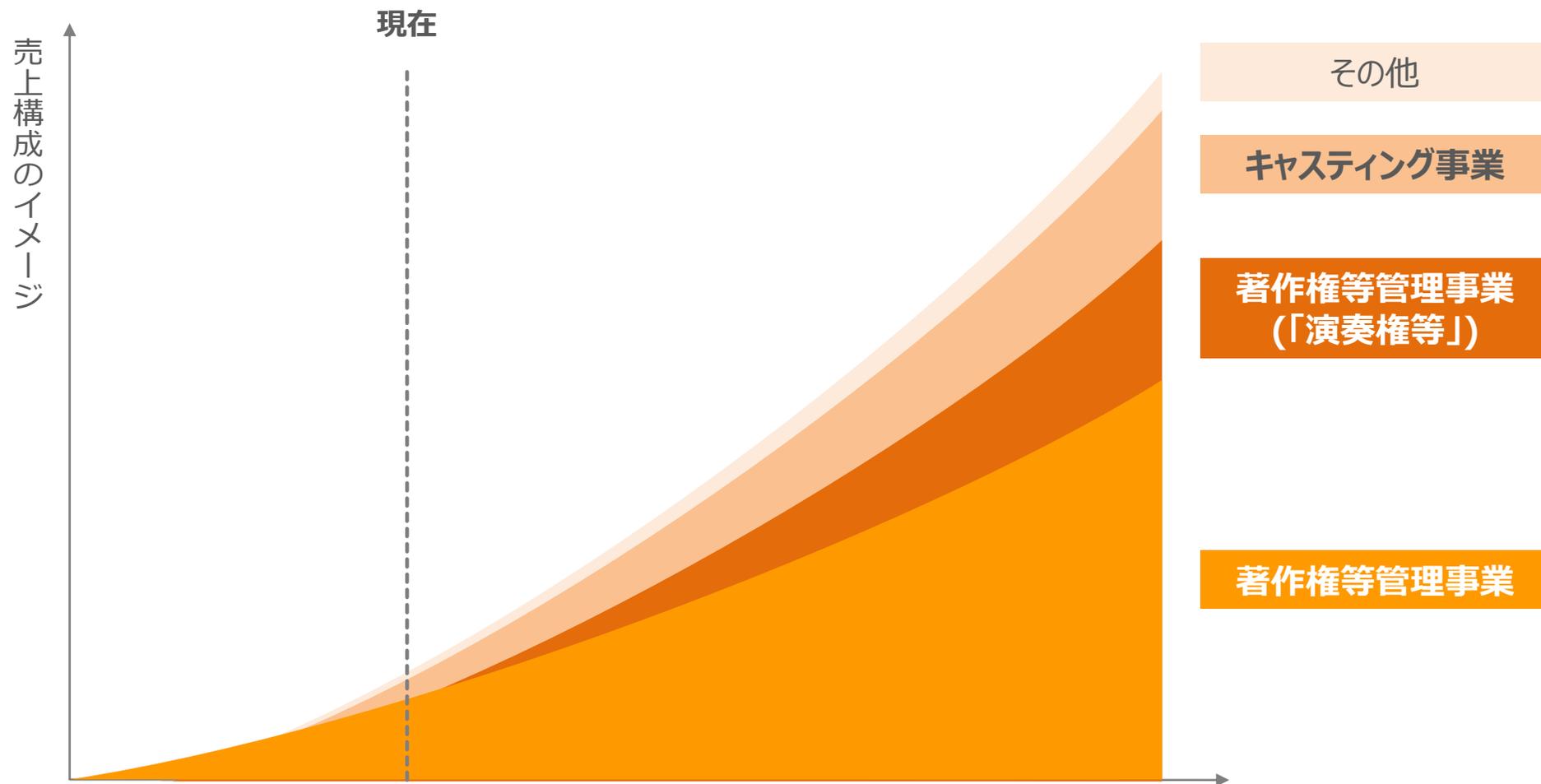
新譜の管理拡大

演奏権
「社交場・カラオケ演奏等」
を含む全区分の管理体制構築



長期目標

- ✓ 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>◆ 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 キャスト事業においては、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ります。また、著作権等管理事業においては、「CD/映像ソフト」のリリースが徐々に回復するものと見込んでいるものの、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業務を継続展開しております。</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>

7. サステナビリティへの取り組み

<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。



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

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



【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。

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2023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/>