



2023年3月期第1四半期 決算説明資料

2022年8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1Q 決算概要	4
③	トピックス	15
④	APPENDIX 会社概要	18
⑤	APPENDIX 関連市場データ	39

エグゼクティブサマリー

2023年3月期第1四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 売上高は対前期比増収、営業利益は1Qのみの一時的な人件費増加（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、打ち切り支給を実施）により対前期比減益。
- ✓ 著作権管理楽曲数、取扱原盤数は順調に増加。

取扱高

4,054 (百万円)

前年同期比 **+16.1%**

売上高

2,009 (百万円)

前年同期比 **+18.5%**

予算比 **▲4.3%**

営業利益

96 (百万円)

前年同期比 **▲33.3%**

予算比 **+6.7%**

管理楽曲数

300,363 (曲)

前年同期比

+63,364 (曲)

取扱原盤数

934,416 (原盤)

前年同期比

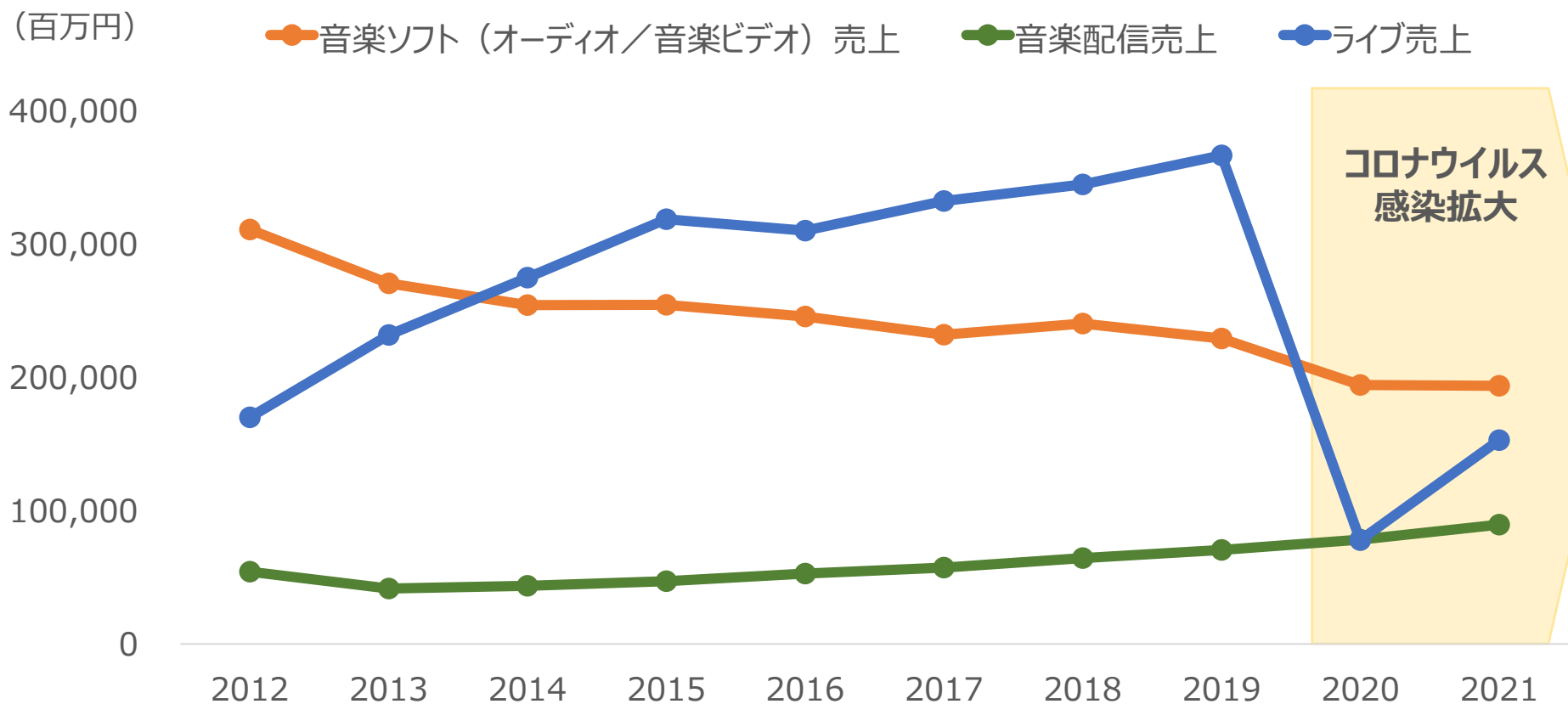
+126,864 (原盤)

2023/3期1Q 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、ライブ市場は新型コロナウイルス感染拡大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。
- ✓ 音楽配信市場は新型コロナウイルス感染拡大の影響は少なく、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1Q 決算概要

- ✓ 音楽配信市場の伸長や管理楽曲・取扱原盤が順調に増加したこと等により**前年同期比18.5%増収。**
- ✓ 役員報酬制度見直しによる**1Qのみの一時的な人件費増により営業利益は減益。**

(百万円)	2022/3期	2023/3期	前年同期比		2022/3期	2023/3期
	1Q	1Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	1,696	2,009	+313	+18.5%	7,489	9,560
著作権等管理事業	1,629	1,949	+320	+19.6%	6,882	8,810
著作権管理業務	182	218	+36	+19.8%	823	1,090
DD業務	1,447	1,731	+284	+19.6%	6,059	7,720
キャストイング事業	46	42	▲4	▲8.7%	528	670
その他	21	18	▲3	▲14.3%	79	80
営業利益	144	96	▲48	▲33.3%	708	890
著作権等管理事業	294	342	+48	+16.3%	1,258	1,600
キャストイング事業	6	▲2	▲8	—	41	44
その他／調整	▲156	▲244	▲88	—	▲591	▲754
経常利益	144	96	▲48	▲33.1%	713	890
親会社株主帰属当期純利益	99	65	▲34	▲33.5%	482	540
営業利益率	8.5%	4.8%	▲3.7pt	—	9.5%	9.3%
管理楽曲数 (曲)	236,999	300,363	+63,364	+26.7%	281,114	34万曲以上
取扱原盤数 (原盤)	807,552	934,416	+126,864	+15.7%	900,051	100万原盤以上

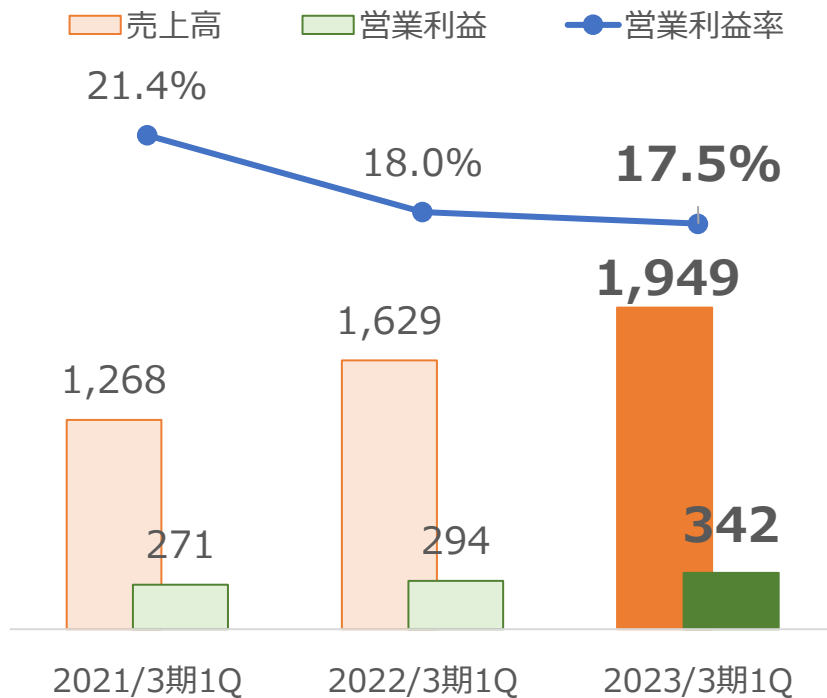
セグメント別業績

- ✓ 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伸長及び管理楽曲・取扱原盤が順調に増加し、インタラクティブ配信・DDが好調に推移。
- ✓ 事業拡大に伴う人件費増加により利益率が低下。

- ✓ 感染症拡大防止のため、取扱いを予定していたライブビューイング等一部の案件において実施の見送りや規模縮小となったこと等により前年同期比で減収減益。

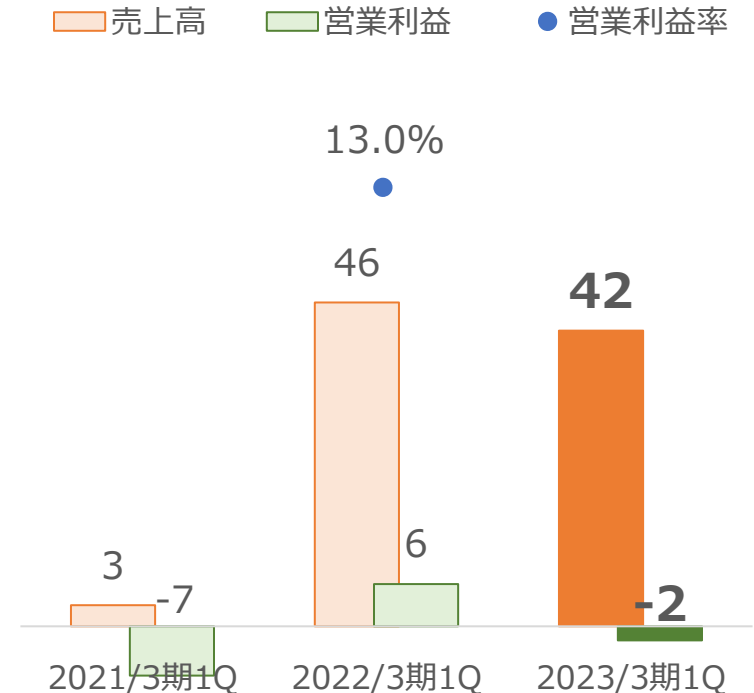
著作権等管理事業

(百万円)



キャスティング事業

(百万円)



四半期毎業績推移

- ✓ 主力の著作権等管理事業はDD業務が牽引して四半期毎に安定して成長を継続。
- ✓ 前4Qは特殊要因で営業利益率が上昇、当1Qは一時的な人件費増加により営業利益率が低下。

(百万円)	2022/3期				2023/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,696	1,751	2,113	1,929	2,009
著作権等管理事業	1,629	1,651	1,731	1,871	1,949
著作権管理業務	182	186	180	276	218
DD業務	1,447	1,465	1,551	1,595	1,731
キャストイング事業	46	79	363	40	42
その他	21	20	20	18	18
営業利益	144	154	158	252	96
著作権等管理事業	294	286	286	392	342
キャストイング事業	6	15	16	4	▲2
その他／調整	▲156	▲147	▲144	▲144	▲244
経常利益	144	155	162	252	96
親会社株主帰属当期純利益	99	106	111	167	65
営業利益率	8.5%	8.8%	7.5%	13.0%	4.8%
管理楽曲数【累計】* (曲)	236,999	250,181	264,664	281,114	300,363
取扱原盤数【累計】(原盤)	807,552	836,557	863,373	900,051	934,416

* 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 1Q実績と見通し

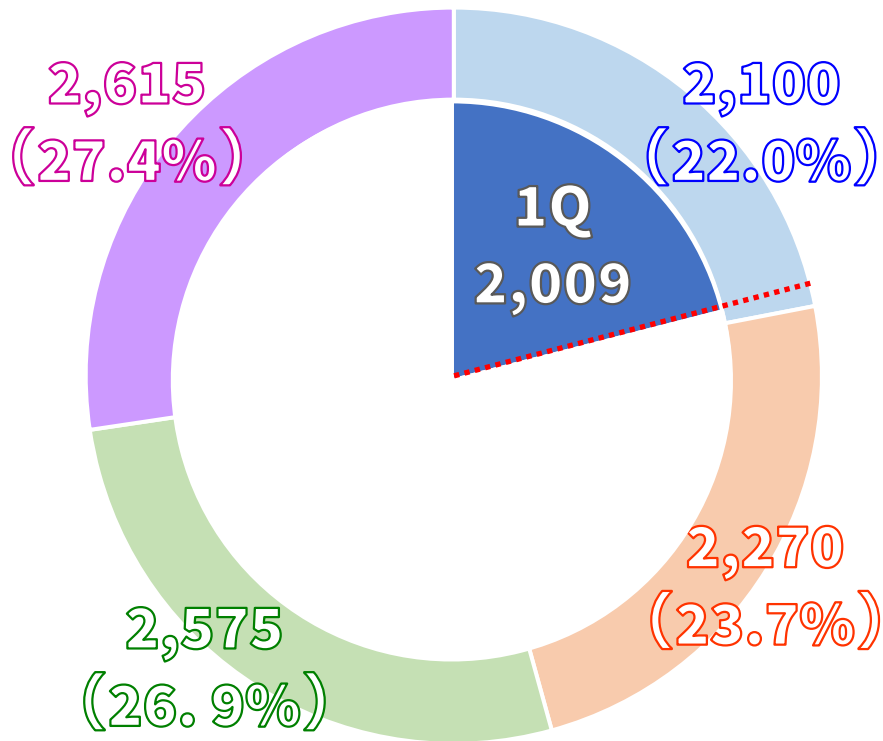
- ✓ 四半期毎の進捗見通しは、堅調な業績伸長により漸次増加傾向。
- ✓ 1Qの営業利益は一時的な人件費増により前年同期比で減益となるも、想定通りの進捗。

2023年3月期 四半期別売上高

(百万円)

通期予算 : 9,560

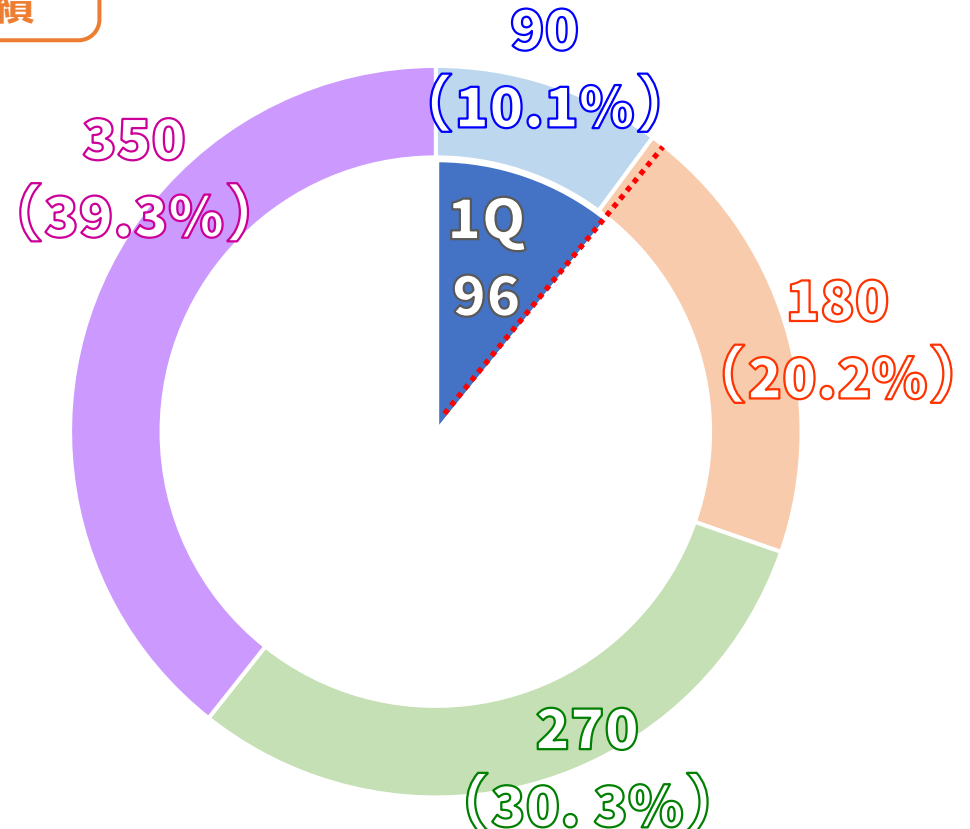
外円 : 予算
内円 : 実績



2023年3月期 四半期別営業利益

(百万円)

通期予算 : 890

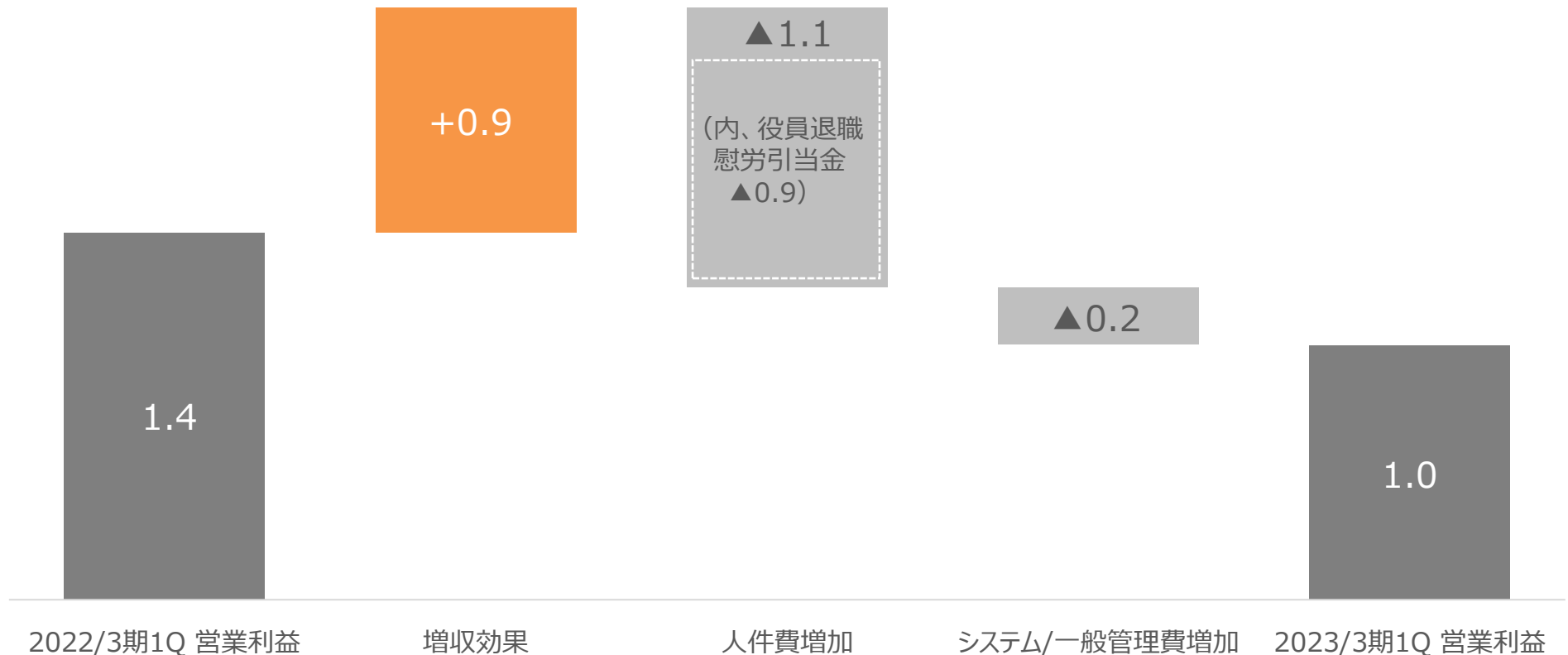


営業利益増減要因分析

- ✓ 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）

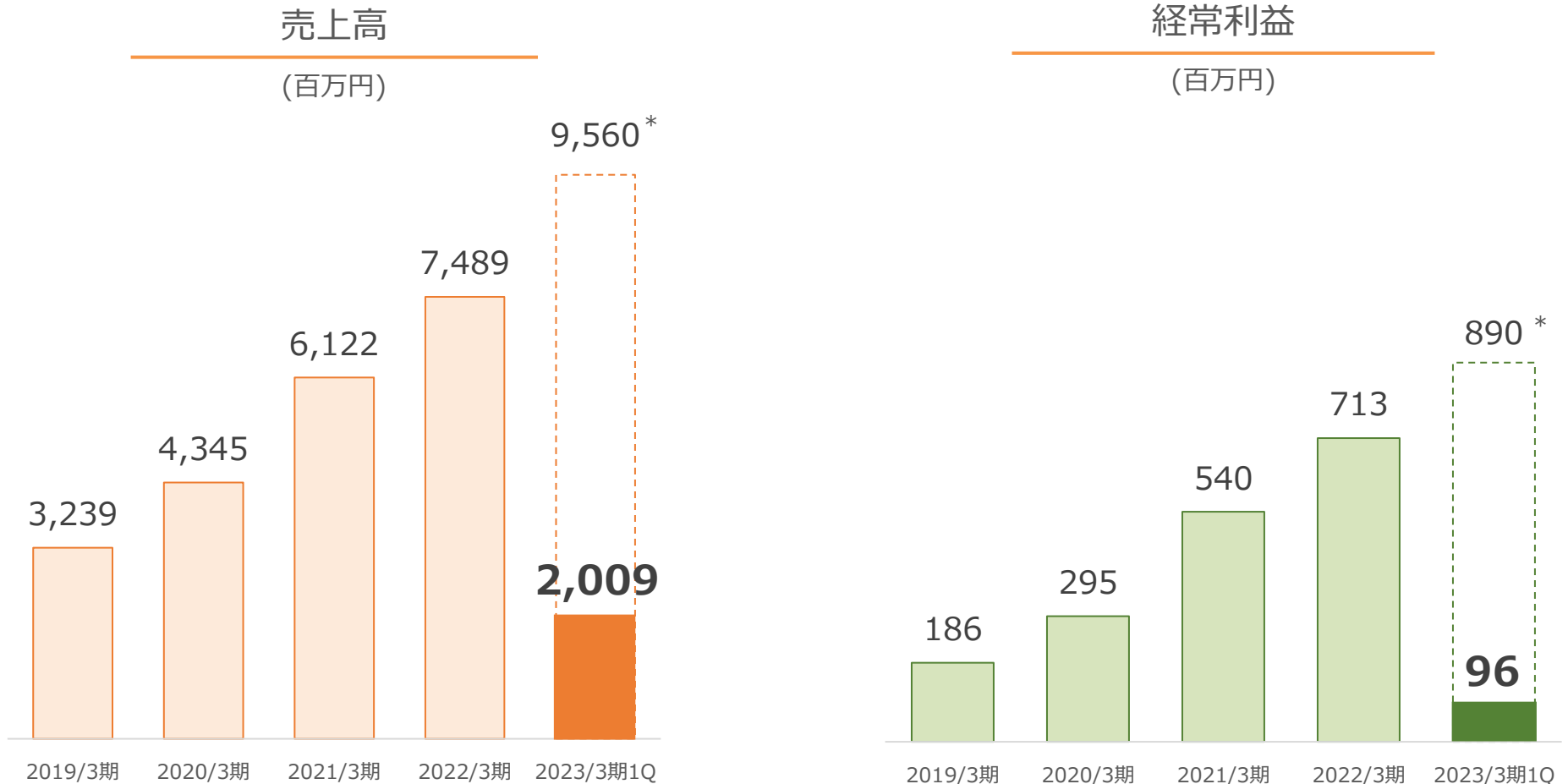
営業利益増減要因分析

(億円)



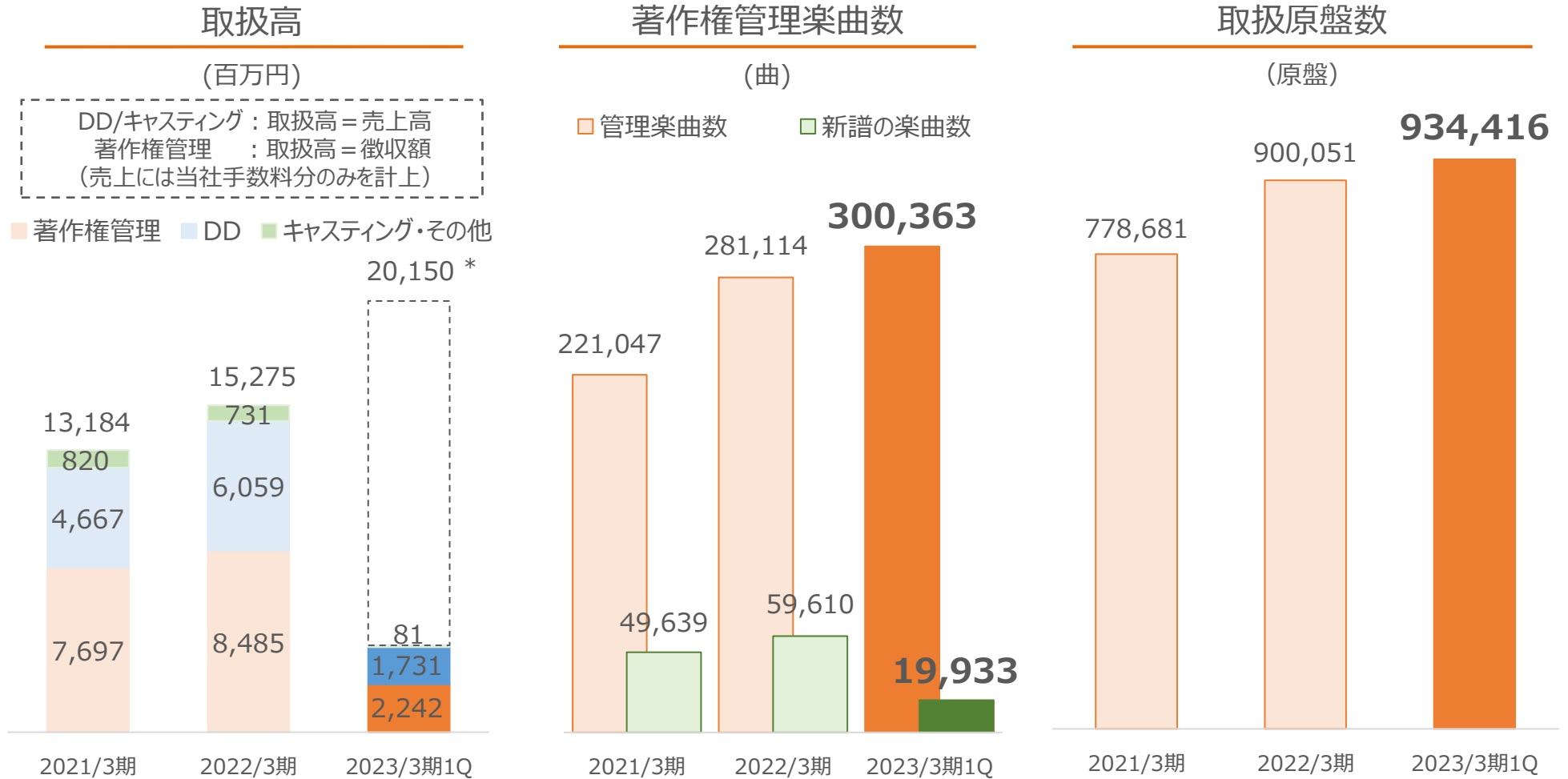
長期業績推移

- ✓ 売上高は、音楽配信サービス市場拡大と管理楽曲・取扱原盤獲得の増加を背景に成長ピッチ継続。
- ✓ 連結決算開示後、6年連続の増収増益を目指す。



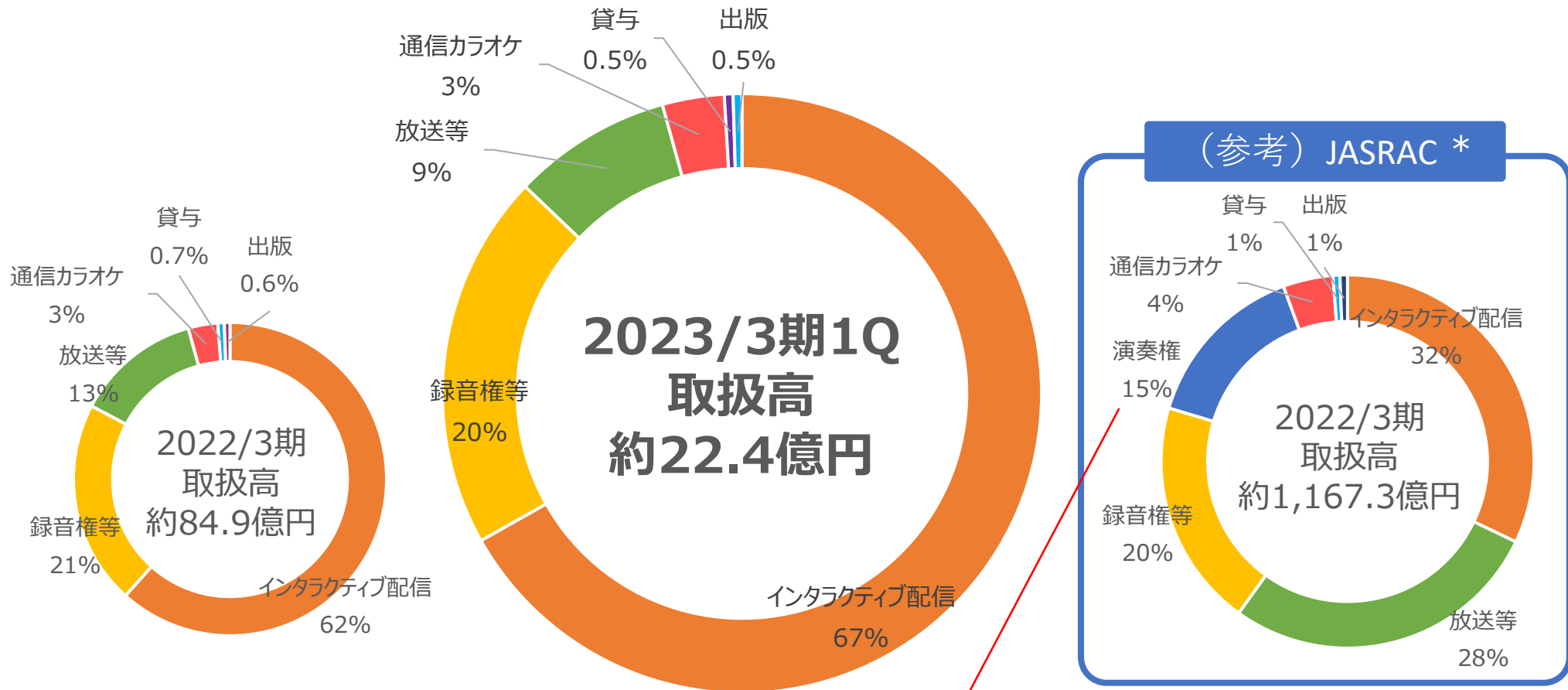
事業規模の推移

- ✓ 年間取扱高（総入金額）は150億円を超え、今期も順調に成長を維持。
- ✓ 取扱高の基礎となる著作権管理楽曲は30万曲超え。取扱原盤数も着実に増加し93万原盤超え。



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67%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ウイルス感染拡大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。



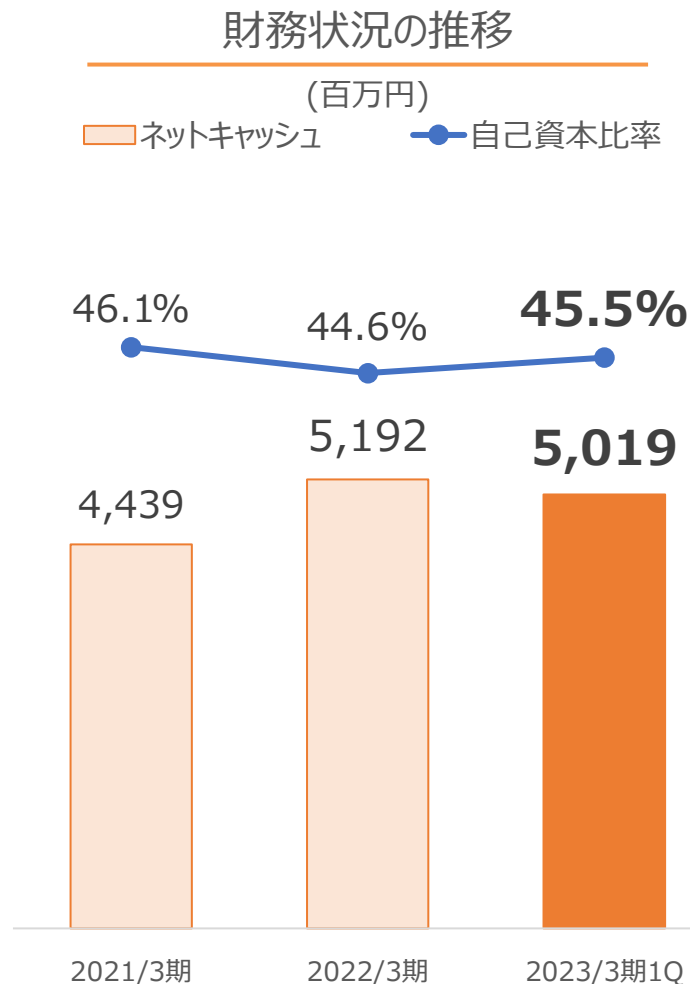
コロナウイルス感染拡大により
イベントの延期・中止や社交飲食店の休業・廃業が
相次いだ影響大。コロナ禍前は20%程度で推移。

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

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50億円。
- ✓ 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1Q	前期末比増減
流動資産	4,845	5,681	5,658	▲23
現預金	4,439	5,192	5,019	▲173
売掛債権	243	210	251	+41
固定資産	747	868	900	+32
無形固定資産	562	684	717	+33
総資産	5,592	6,549	6,558	+9
負債	3,015	3,629	3,571	▲58
買入債務	641	701	740	+39
未払金	1,835	2,352	2,331	▲21
未払法人税等	158	153	39	▲114
純資産	2,577	2,920	2,986	+66
負債純資産合計	5,592	6,549	6,558	+9



トピックス

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向上にも寄与

進捗

2021年4月にサービスを本格的ローンチ後、約1年間で国内大手MCNとの契約をほぼ完了
売上高前年同期比 **275%** で順調に拡大中

<2023/3期1Q時点> 契約チャンネル数：**344チャンネル** 契約チャンネル総登録者数：**2億46万人**

※MCN（マルチチャンネルネットワーク）：複数のYouTubeチャンネルと提携し、視聴者開拓、コンテンツ制作サポート、クリエイターコラボ、収益化、広告営業などを含むサービスを提供するサードパーティサービスプロバイダのこと

「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（WEBサイト <https://artist-led.com/>）

ArtLed

進捗

新東京などテレビ・ラジオ番組への出演が増加 有力な新人アーティストとのネットワークも拡大中



新東京

<テレビ出演実績>
2022年6月4日(金)
NHK「Venue101」出演



OHTORA



NOMAD POP



OKOJO

ビルボード 2022年上半期 UGC Songs ランキング

- ✓ カバー動画など、YouTubeで公開されているユーザー生成コンテンツ（UGC）ランキング上位楽曲の著作権・原盤を数多く管理し、ボカロPや歌手など次世代アーティストの活動を全方位でサポート。

【2022年上半期Billboard JAPAN Top User Generated Songs】トップ10

順位	曲名	アーティスト	著作権管理 ※	DD
1	神っぽいな	ピノキオピー	○	○
2	フォニイ	ツミキ	○	○
3	ヴァンパイア	DECO*27	○	—
4	KING	Kanaria	○	○
5	グッバイ宣言	Chinozo	○	○
6	ロウワー	ぬゆり	○	○
7	踊	Ado	○	—
8	残響散歌	Aimer	—	—
9	アイデンティティ	Kanaria	○	—
10	ELEVEN	IVE	—	—

※ 音楽著作物の利用区分のいずれか、または複数当社にて管理
YouTubeはGoogle LLC の商標です

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 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6月末）※アルバイトを除く		
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。



for the future of

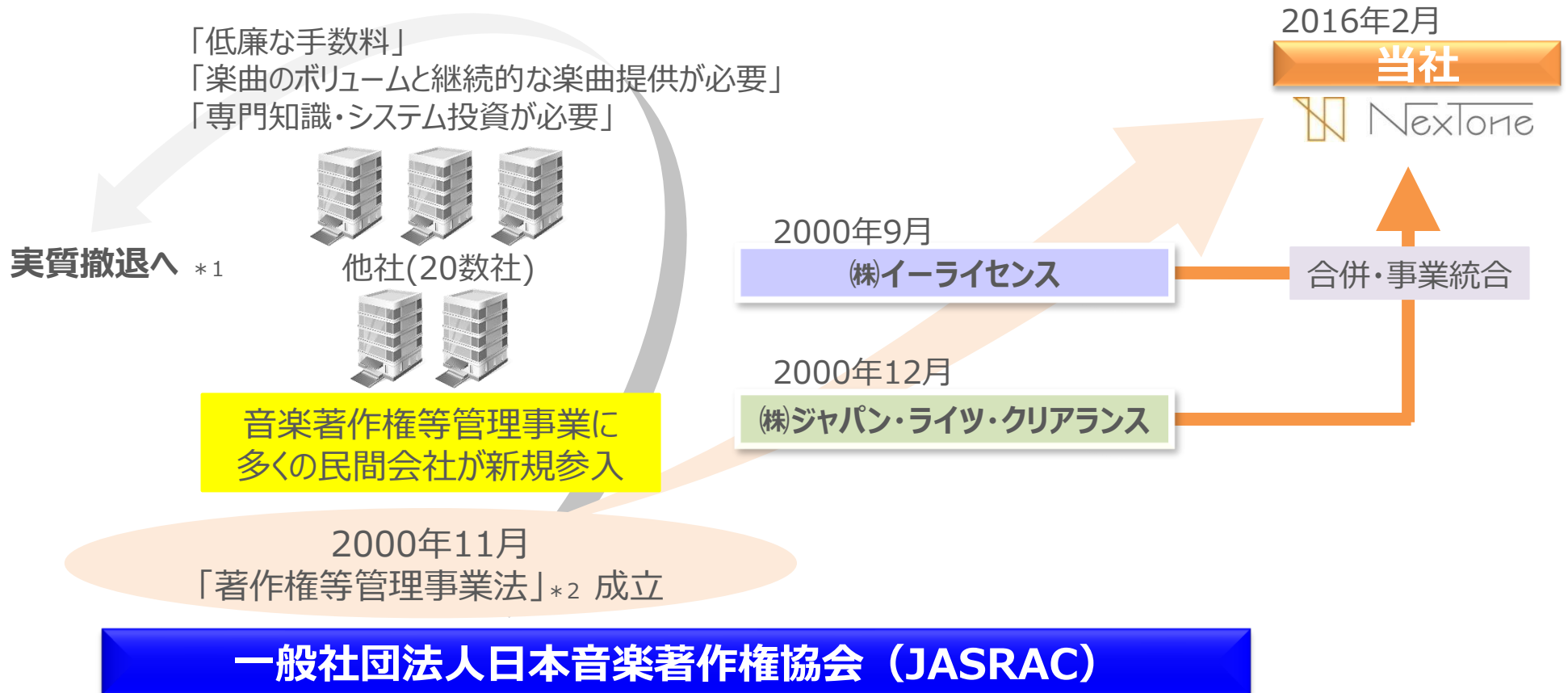
MUSIC

楽曲著作権者と利用者との間に立ち、
著作権の管理と利用促進を推進する

著作権エージェント

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

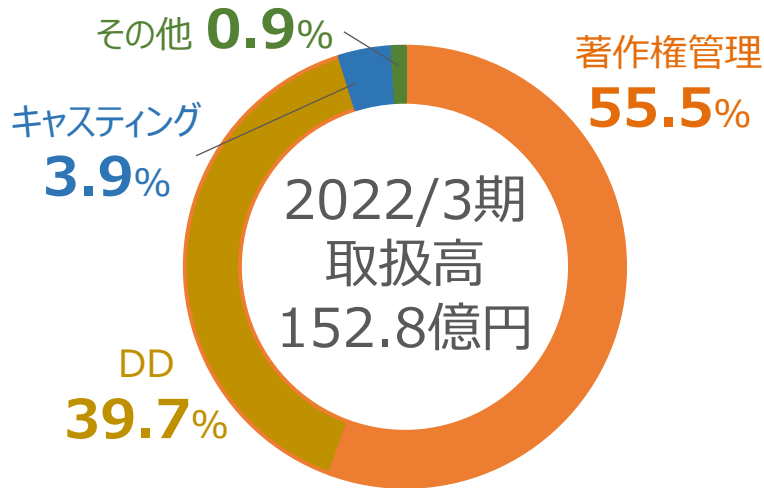
*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

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。

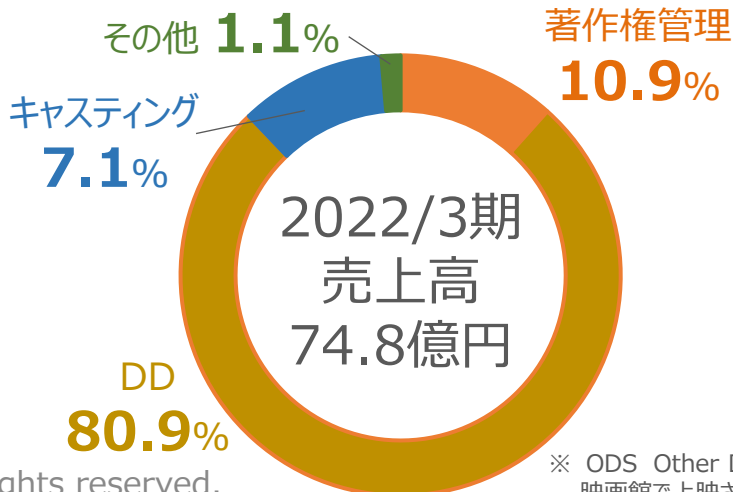
取扱高構成

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

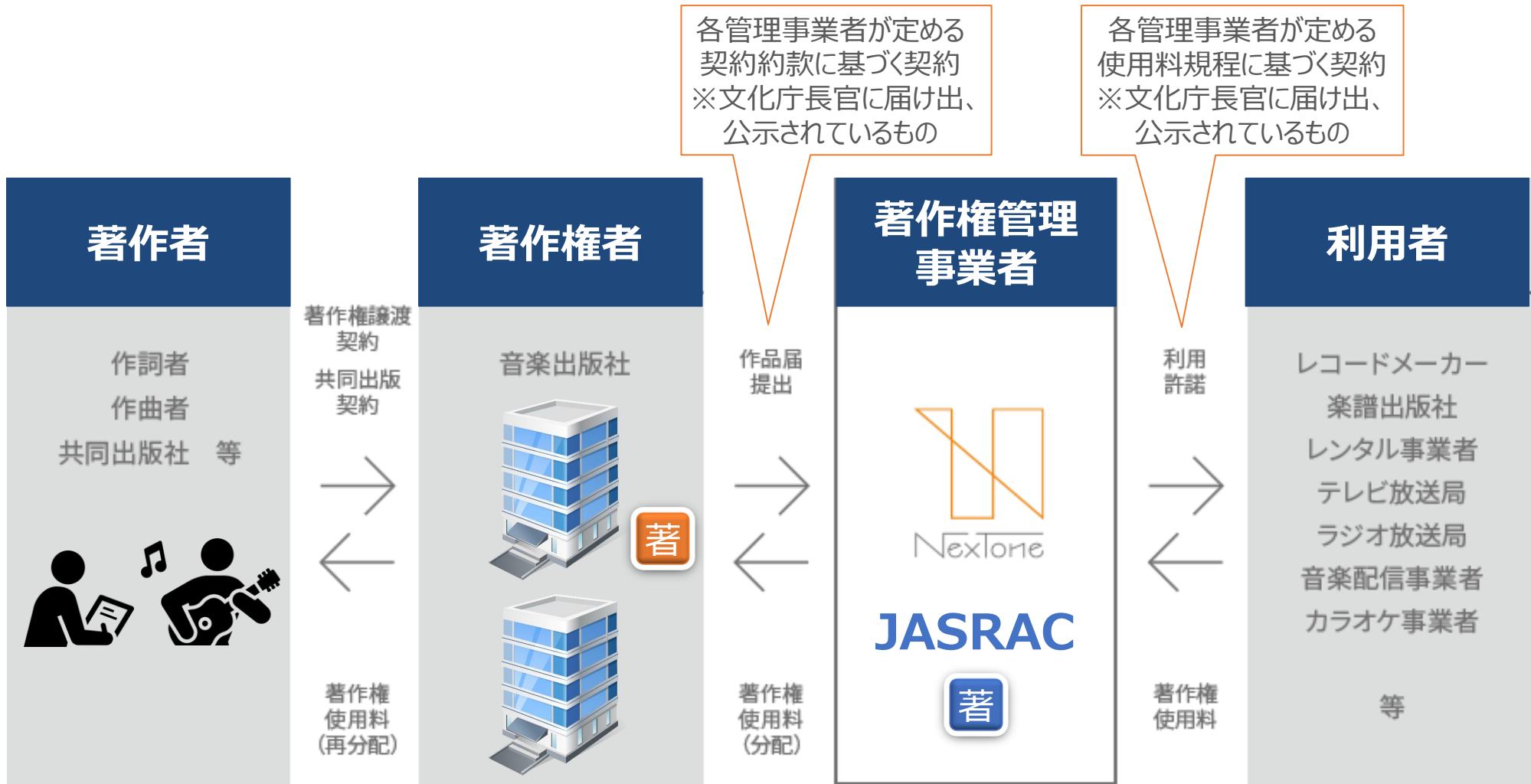
- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャストイングに専念し、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



*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」



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	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

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 style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">(5) 上映・BGM等</div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; background-color: #f0f0f0; margin-bottom: 5px;">(6) 社交場・カラオケ演奏等</div>	<p>CDの複製等</p> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">(7) 映画への録音</div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">(8) ビデオグラム等への録音</div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">(9) ゲームへの録音</div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> (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>	<p>歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等</p>	<p>CDのレンタル</p>
	<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px;">(11) 放送・有線放送 テレビ・ラジオでの放送 等</div>		
	<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px;">(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</div>		
	<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px;">(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</div>		

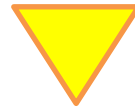
*2022年4月に「(1)演奏権等」の区分に、「(5)上映・BGM等」「(6)社交場・カラオケ演奏等」を新設。

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

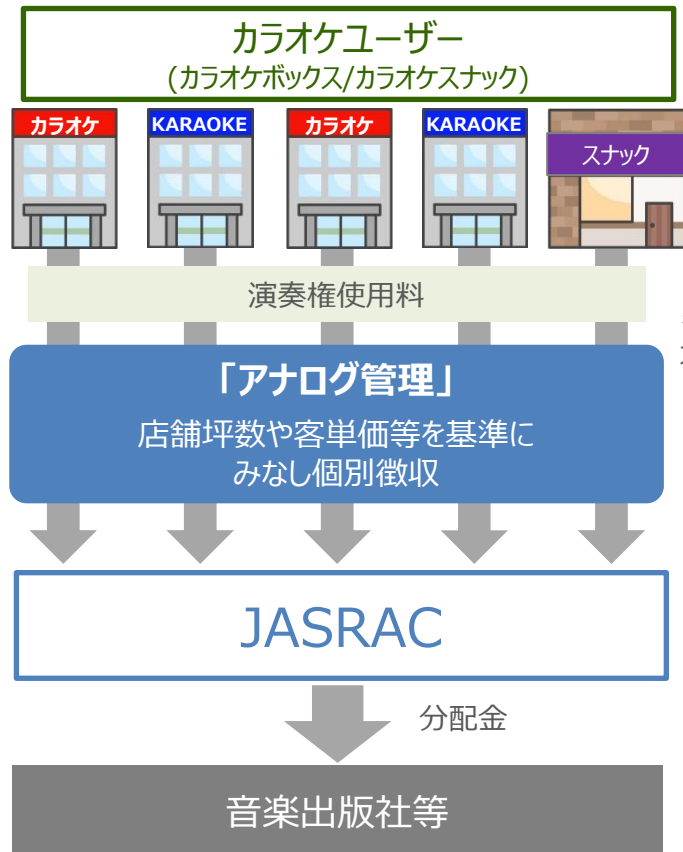
(参入区分)

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。

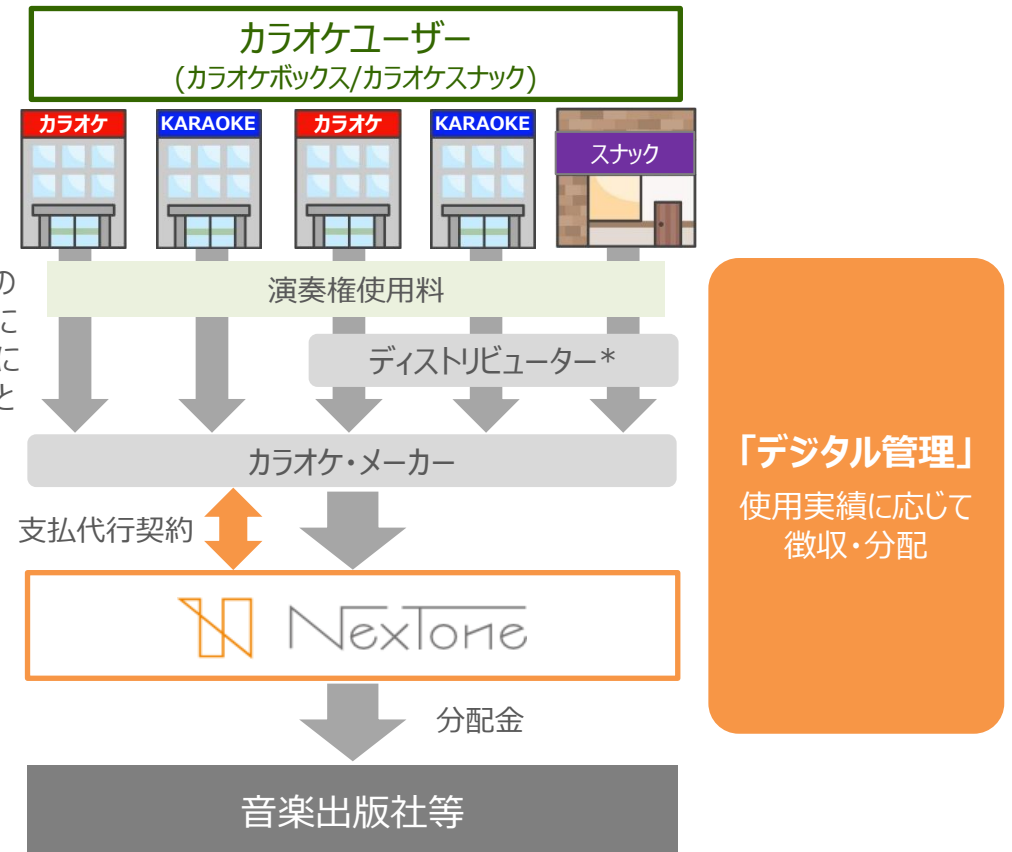
現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



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

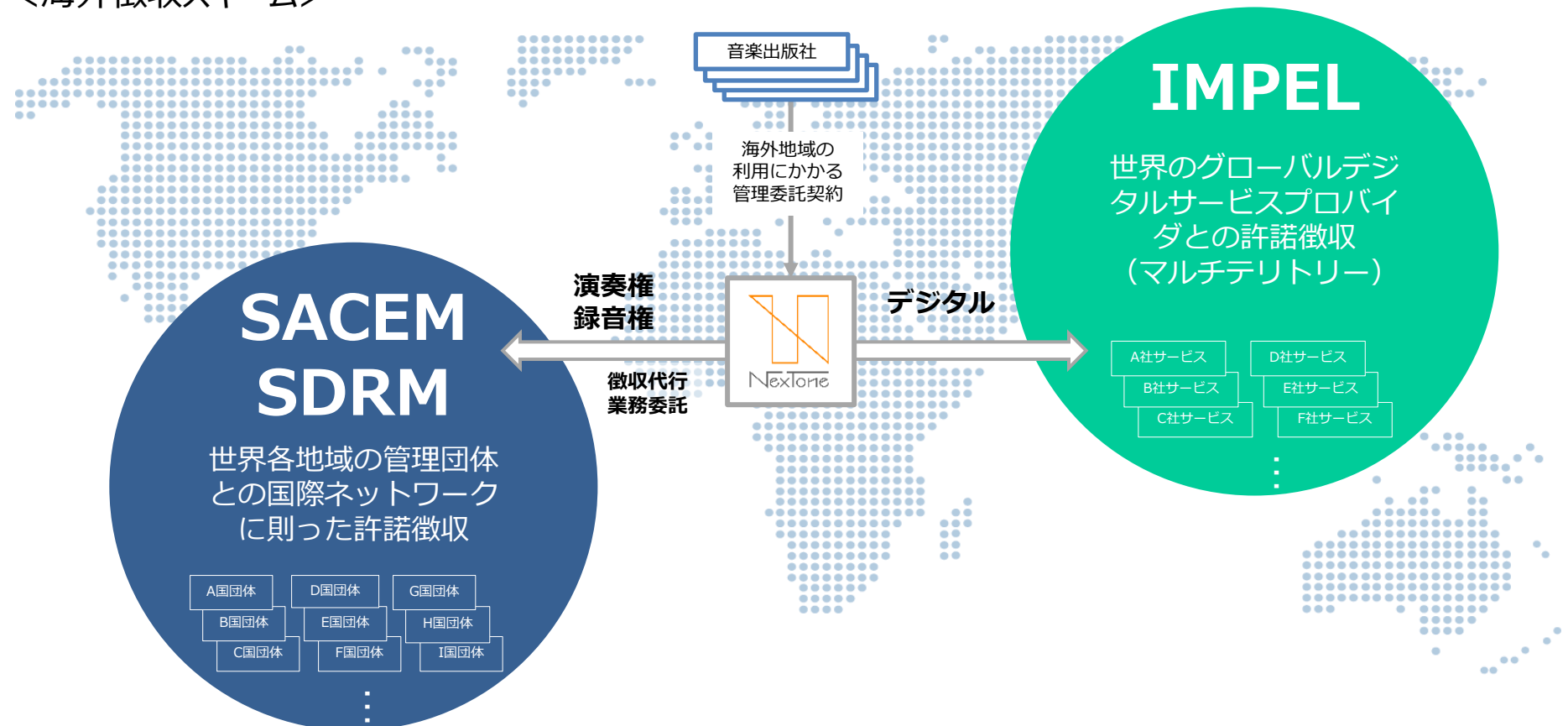


* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

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 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

- ✓ 【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%

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（2023/3期～2025/3期）

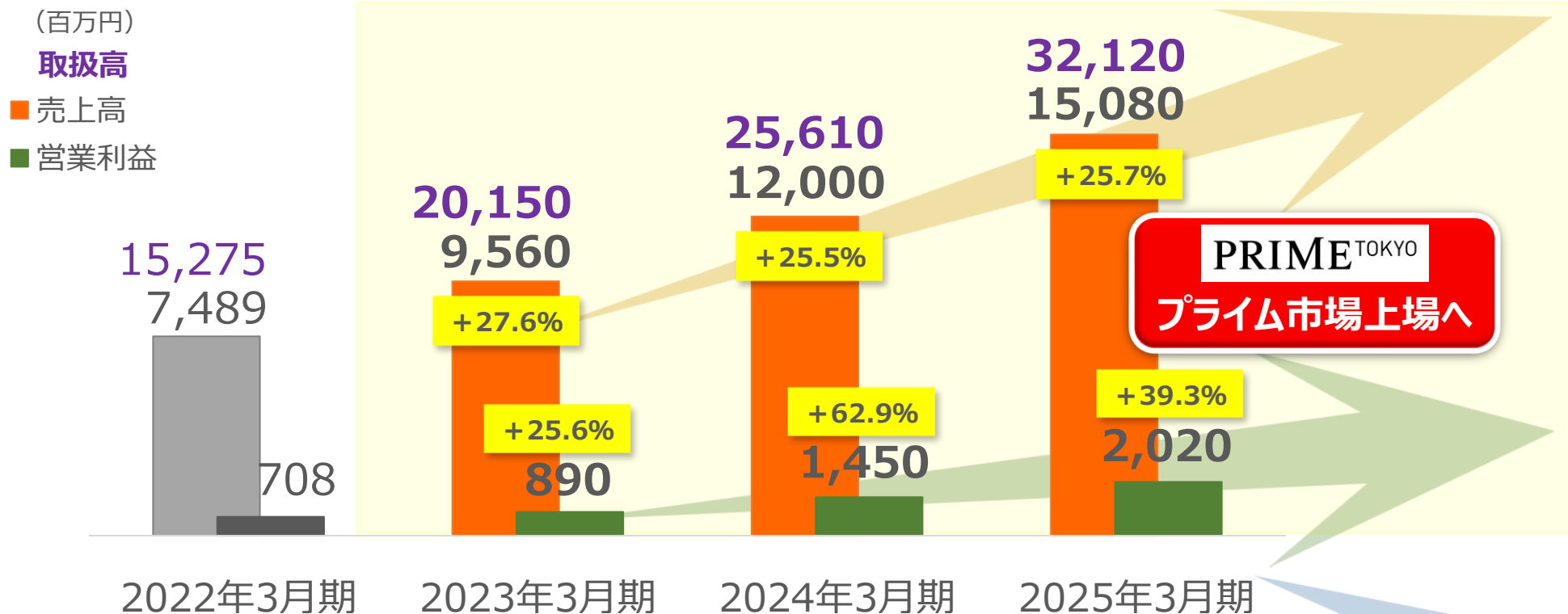
著作権徴収額シェア50%に向けたシェアの積み上げ

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

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。

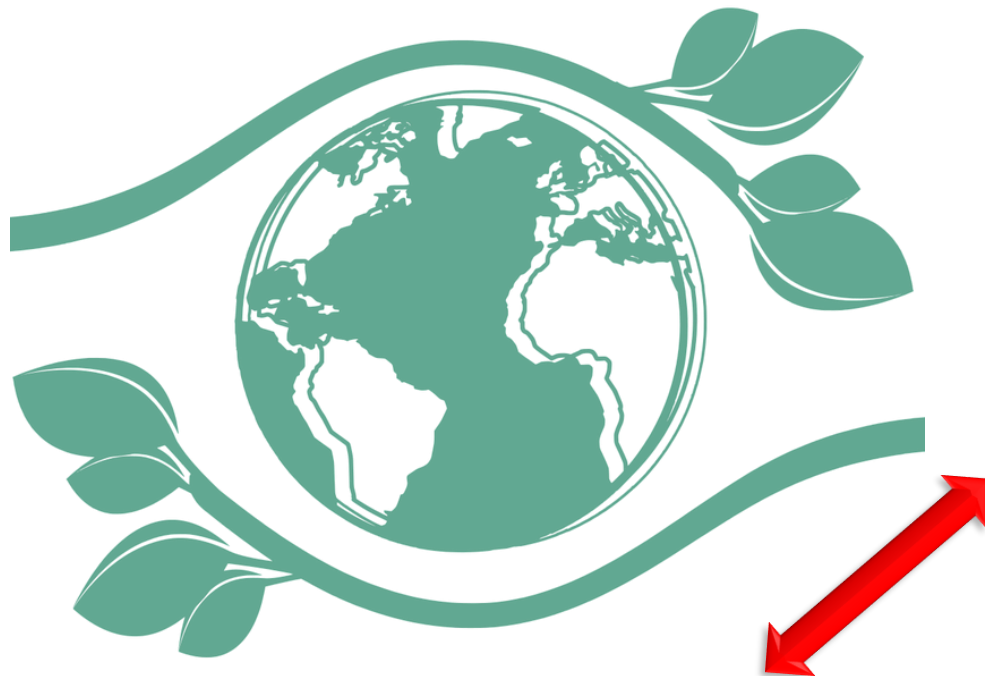
カラオケ演奏 の管理参入

- ✓ 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。



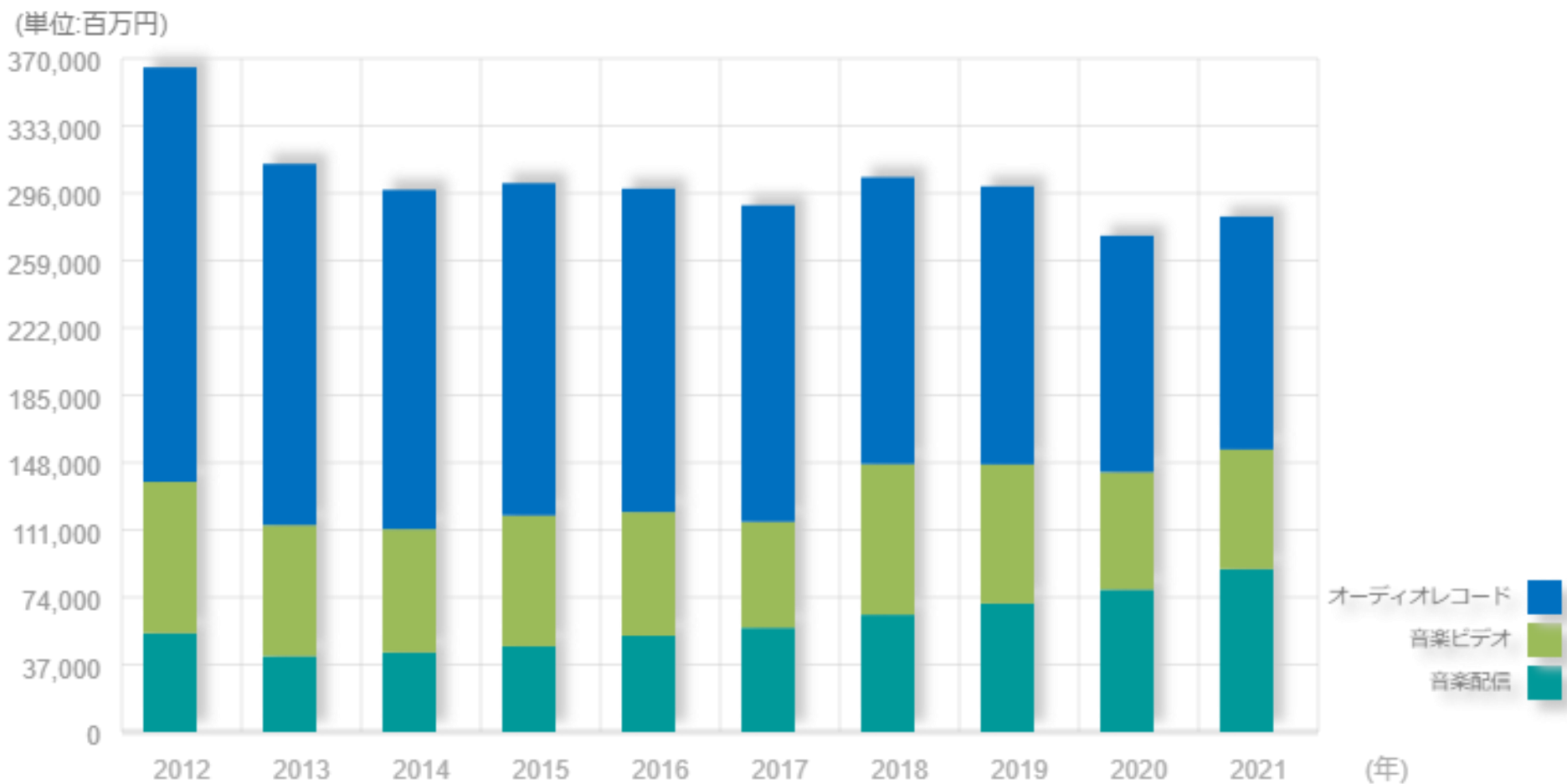
【ガバナンス (Governance)】

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。

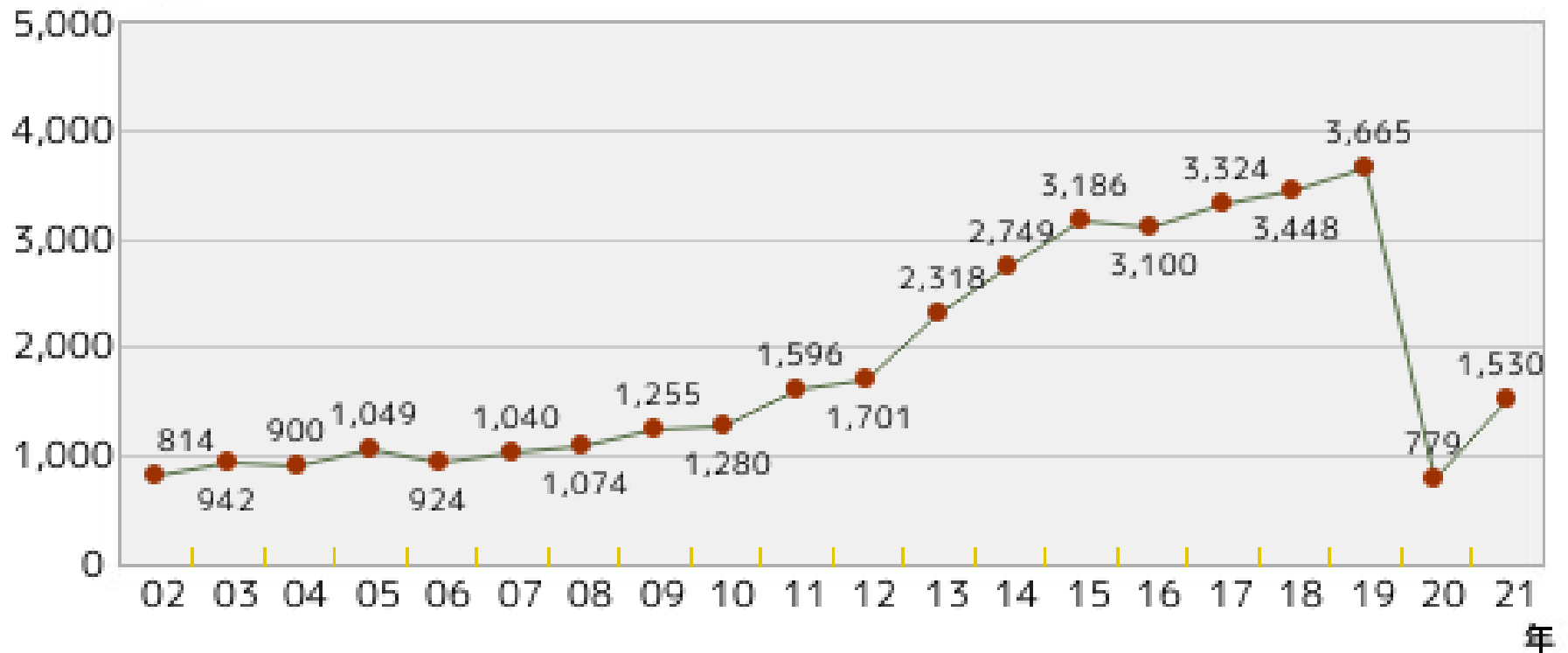
APPENDIX 関連市場データ

国内の音楽ソフト生産・音楽配信 売上推移



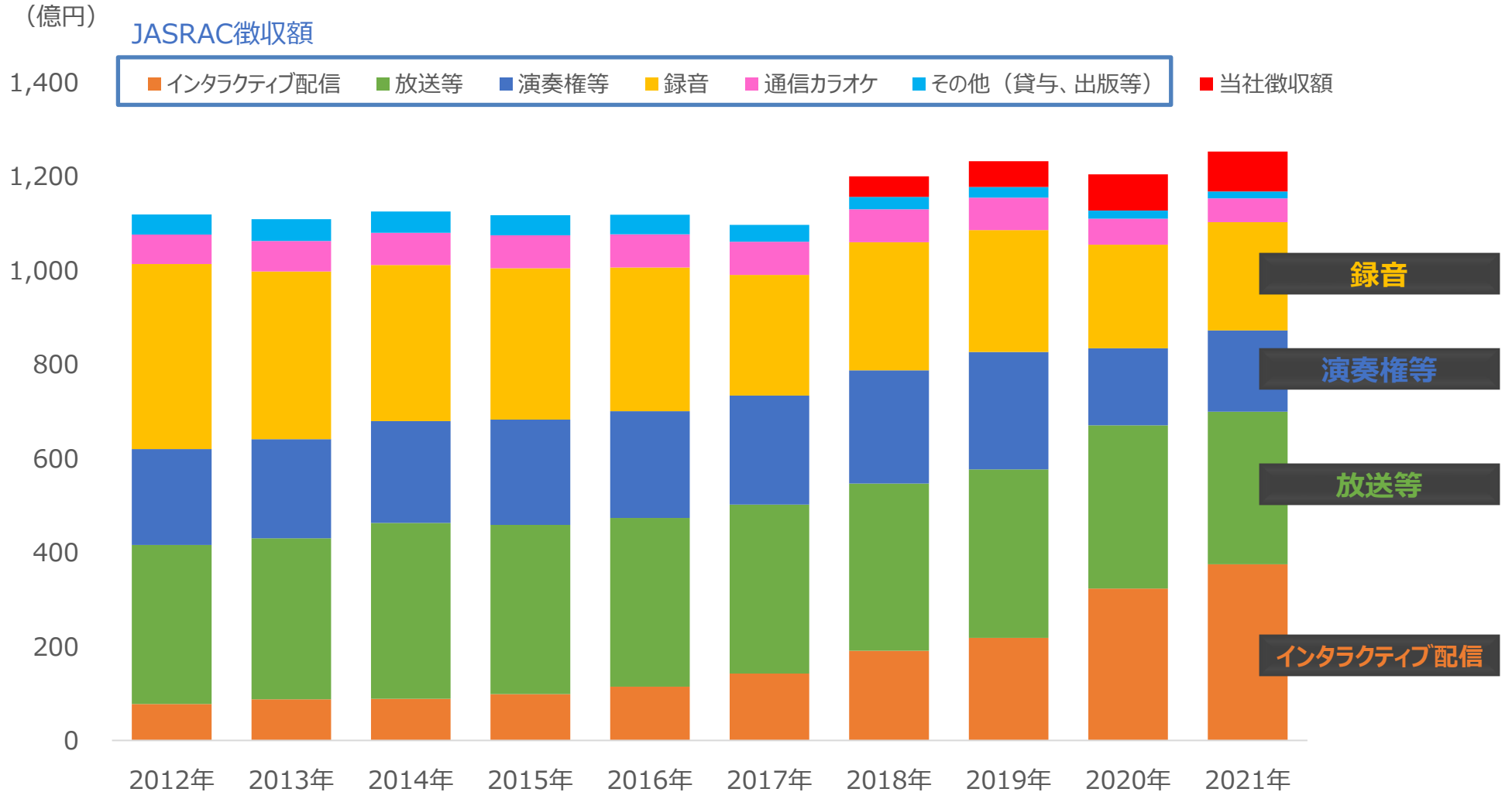
国内のライブ市場 売上推移

(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



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