

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094

目次

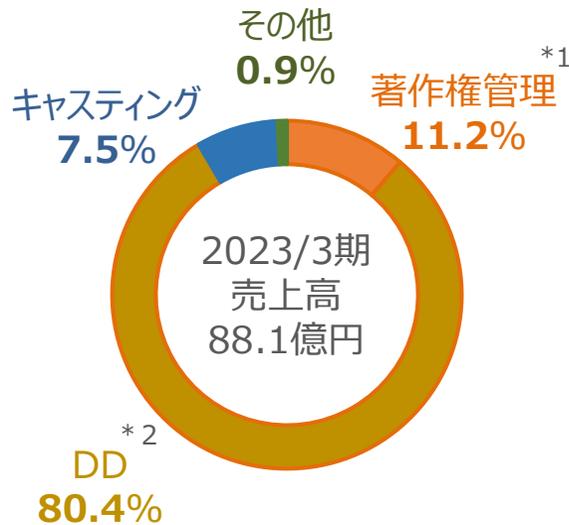
1.	ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴	3
2.	主要なサービス毎の競合の状況	8
3.	成長ドライバーの状況及びそれらの競争優位性	13
4.	経営上重視している経営指標	20
5.	事業計画及びその施策の実施状況	22
6.	事業等のリスクとその対応策	36
7.	サステナビリティへの取り組み	38
8.	APPENDIX 関連市場データ	40

1. ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴

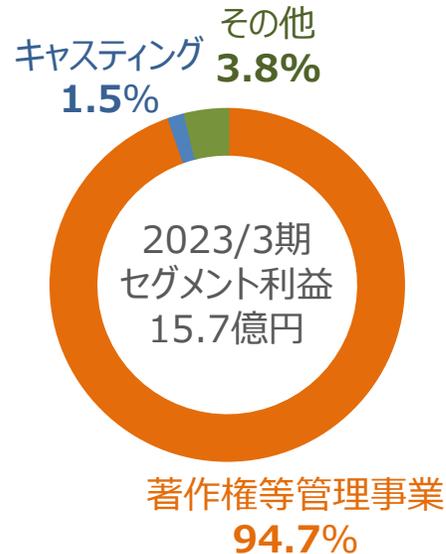
事業内容

- ✓ 「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。

売上構成



利益構成^{*3}



*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8.4億

■ 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

*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

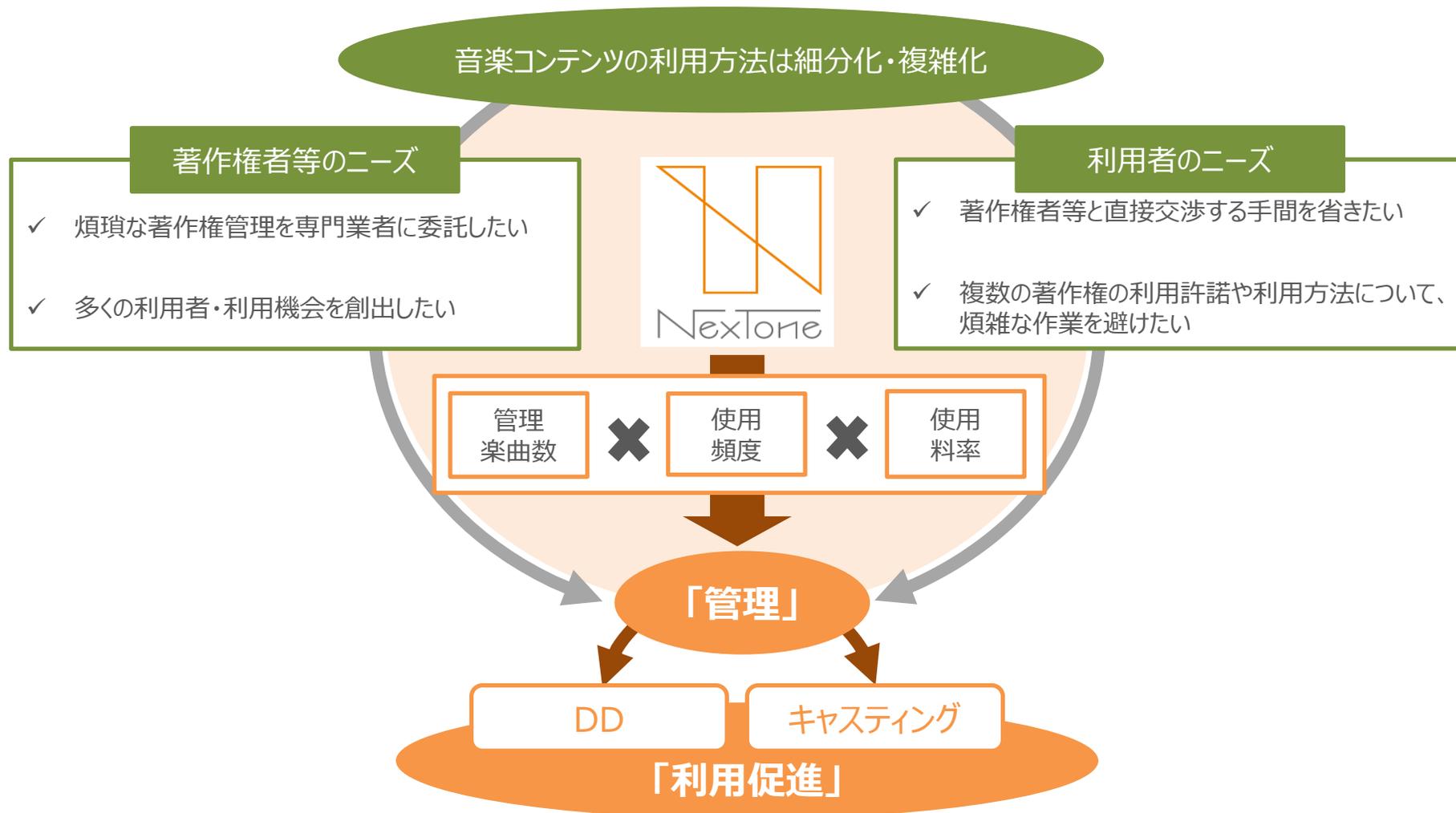
ビジネスフロー

- ✓ 当社は著作権管理業務を中心に、デジタルコンテンツディストリビューション（DD）業務、キャスティング事業も展開。
- ✓ 利用者より使用料を徴収し、著作権等の権利者に分配を行う、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。



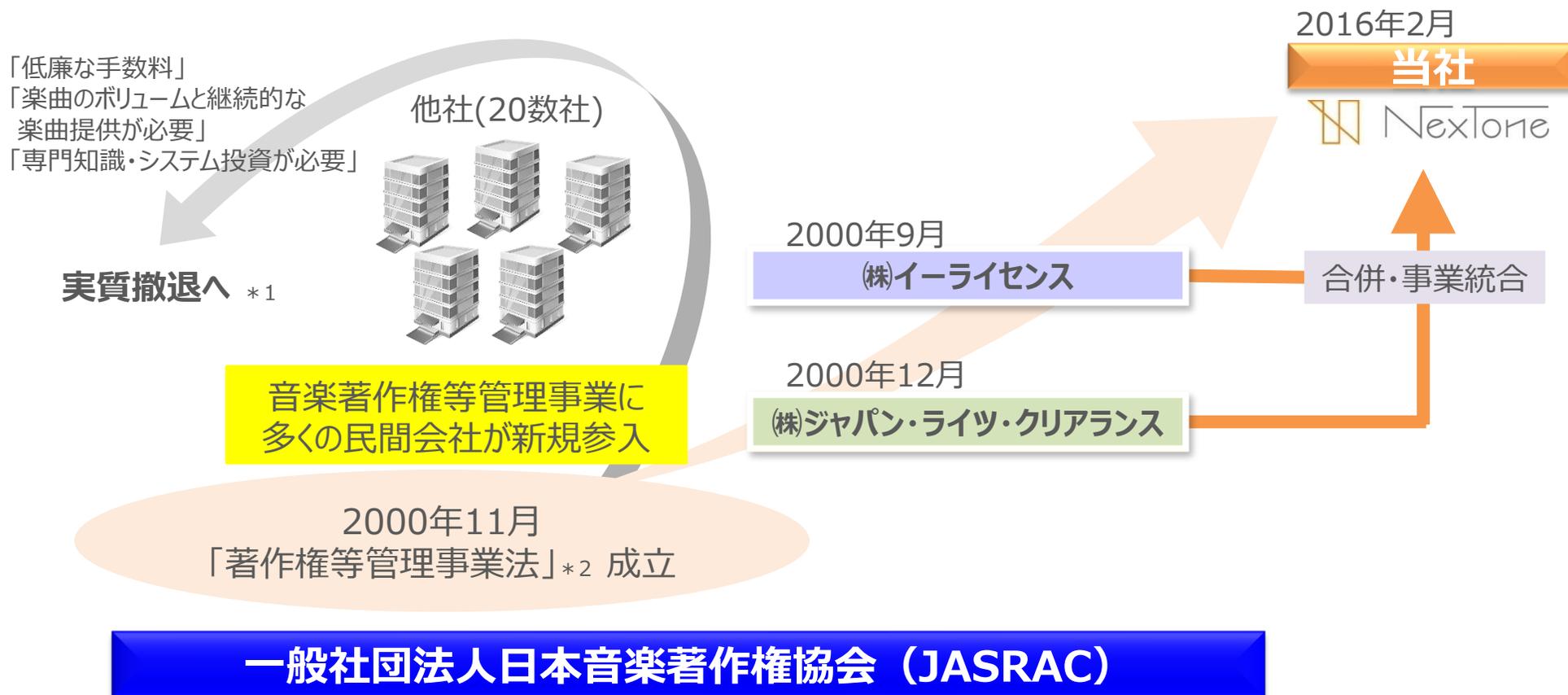
ビジネスモデル

- ✓ 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。



*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

JASRACとの比較

【当社の著作権管理の特徴】

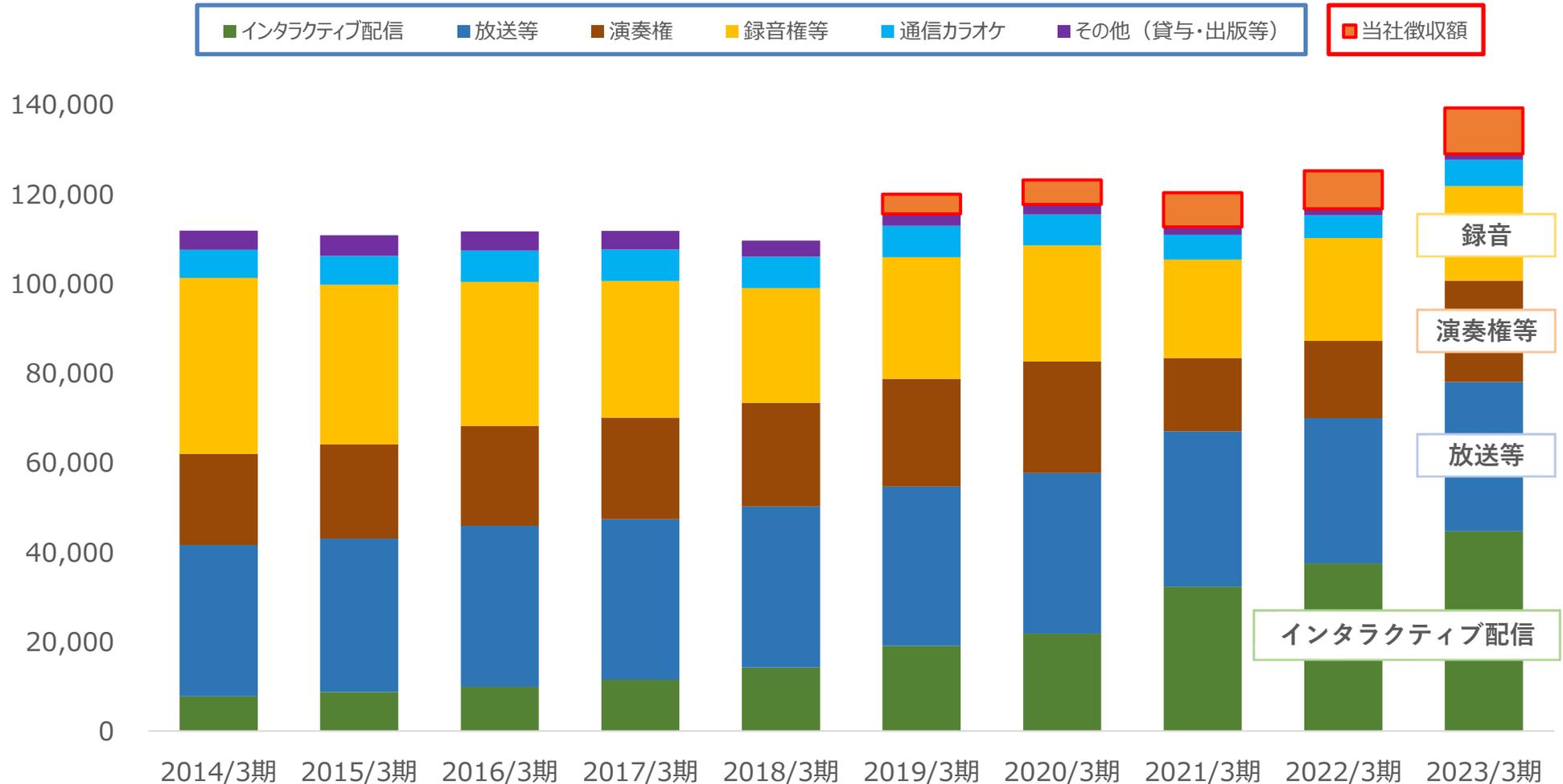
- ✓ 権利者の意向を最大限取り入れた**柔軟な管理**。
- ✓ 管理作品の詳細な利用状況が分かる**透明性の高い分配明細**の他、**分配アナリティクスツール**を提供。

	当社	JASRAC												
著作権使用料徴収額 (2023/3期 実績)	102.3億円	1,290.1億円												
著作権使用料徴収額 推移	<table border="1"><thead><tr><th>期</th><th>徴収額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2022/3期</td><td>84.9</td></tr><tr><td>2023/3期</td><td>102.3</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	2022/3期	84.9	2023/3期	102.3	<table border="1"><thead><tr><th>期</th><th>徴収額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2022/3期</td><td>1167.3</td></tr><tr><td>2023/3期</td><td>1,290.1</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	2022/3期	1167.3	2023/3期	1,290.1
期	徴収額 (億円)													
2022/3期	84.9													
2023/3期	102.3													
期	徴収額 (億円)													
2022/3期	1167.3													
2023/3期	1,290.1													
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												
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1,300億円の間で推移。

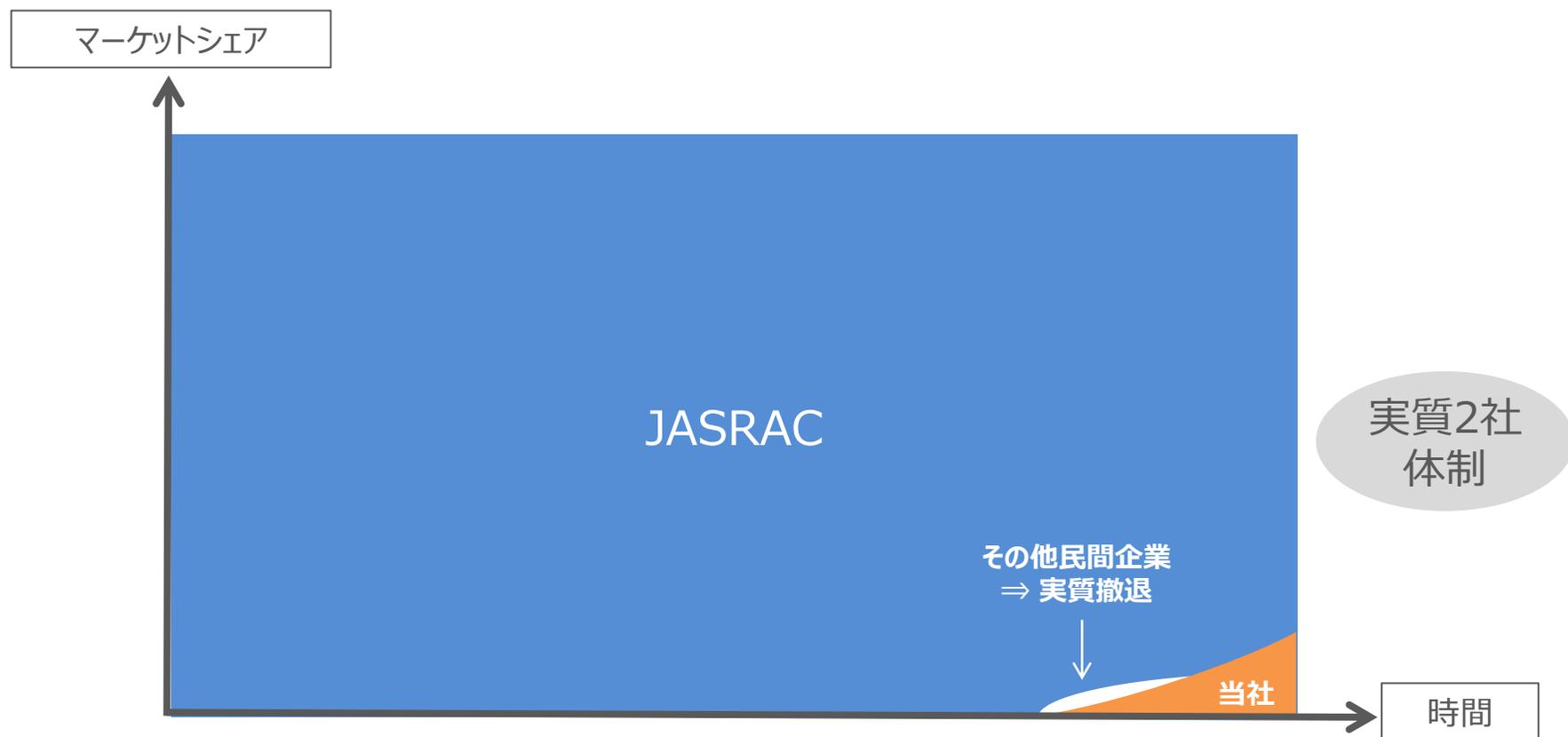
JASRAC徴収額



(出所) JASRAC徴収額はJASRAC各年度の記者会見資料

音楽著作権管理市場 市場構造

- ✓ 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7.3%に相当。（2023年度3月期実績）



【2023年3月期 著作権使用料徴収額】 JASRAC：1,290.1億円、当社：102.3億円（当社シェア7.3%）

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

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

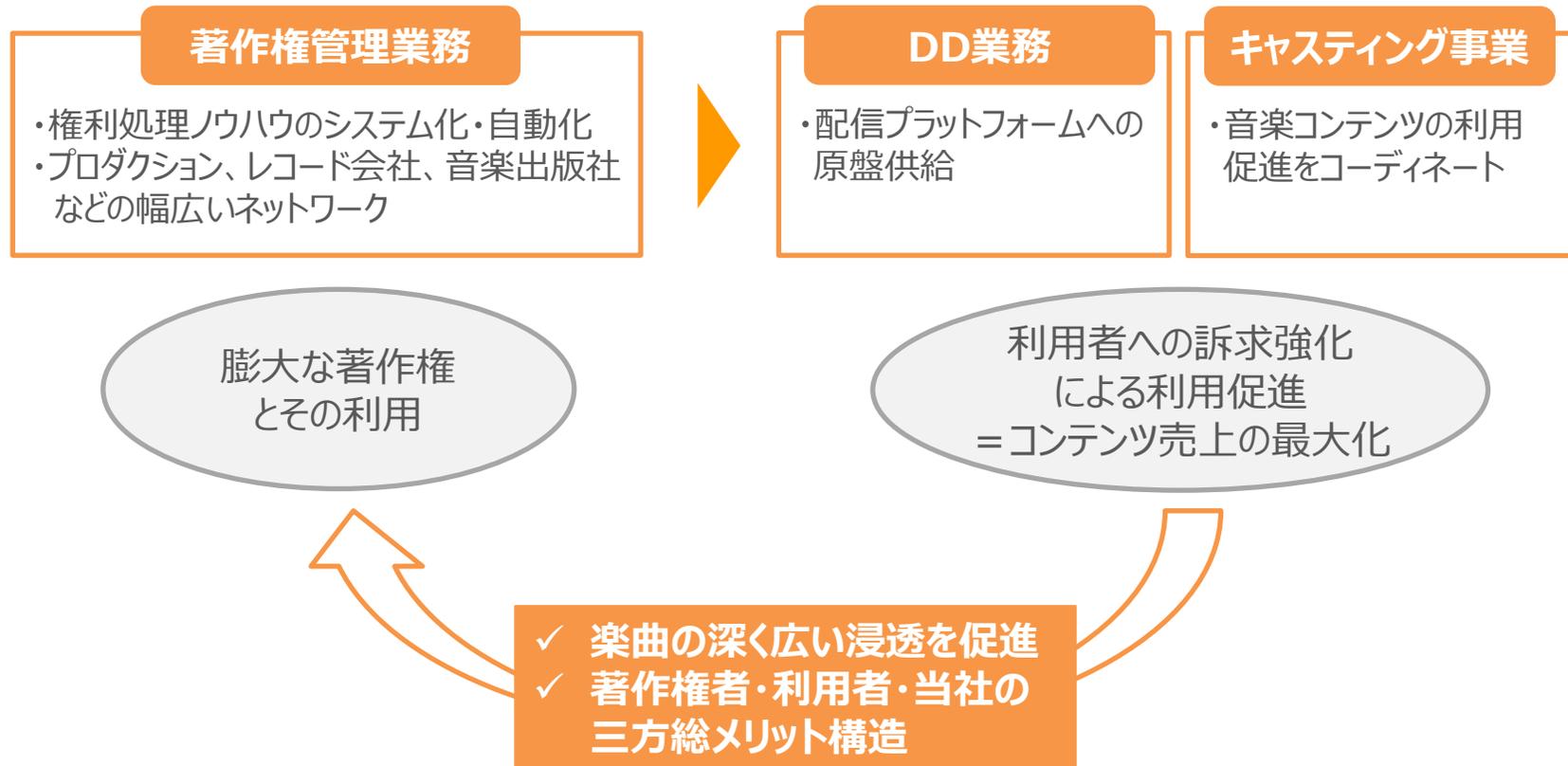
③ 有力著作権者からの安定的かつ継続的な楽曲管理委託が必要

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

特徴と強み ②利用促進のプロモーター（1）

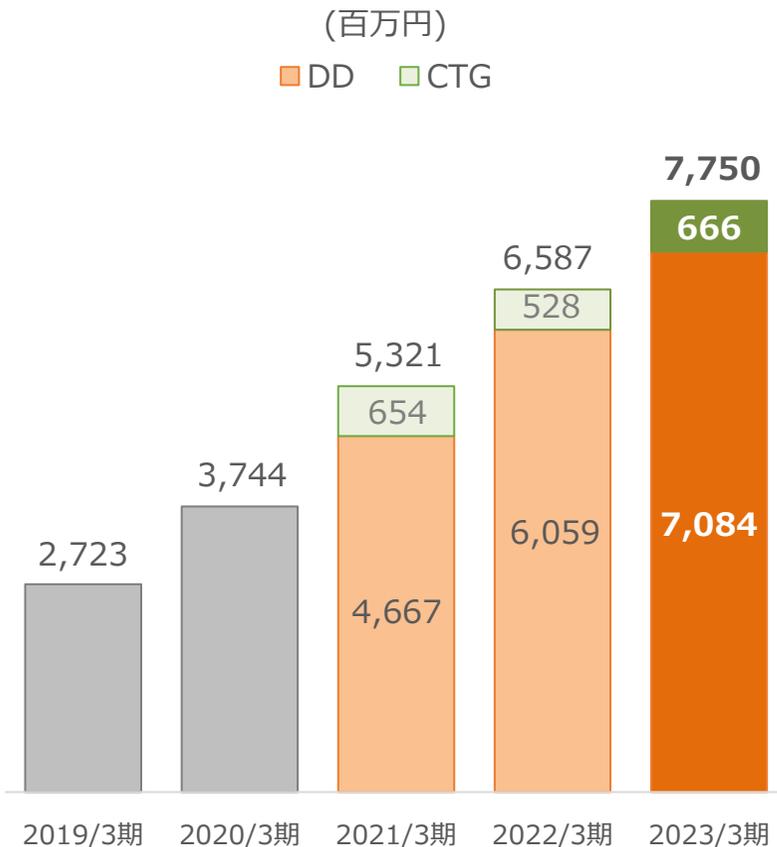
- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した配信プラットフォームへの原盤供給（DD）やキャスティングにより、楽曲の浸透速度を加速。
- ✓ 著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけ「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」経営理念実現へ。



特徴と強み ②利用促進のプロモーター (2)

- ✓ 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



既存権利者：取引拡大

新規権利者：著作権管理委託促進



特徴と強み ②利用促進のプロモーター（事例）

「Official髭男dism」との取組事例

著作権管理業務

作品の著作権を管理



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)

特徴と強み ③高精度システムによるマーケティングサポート

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>)

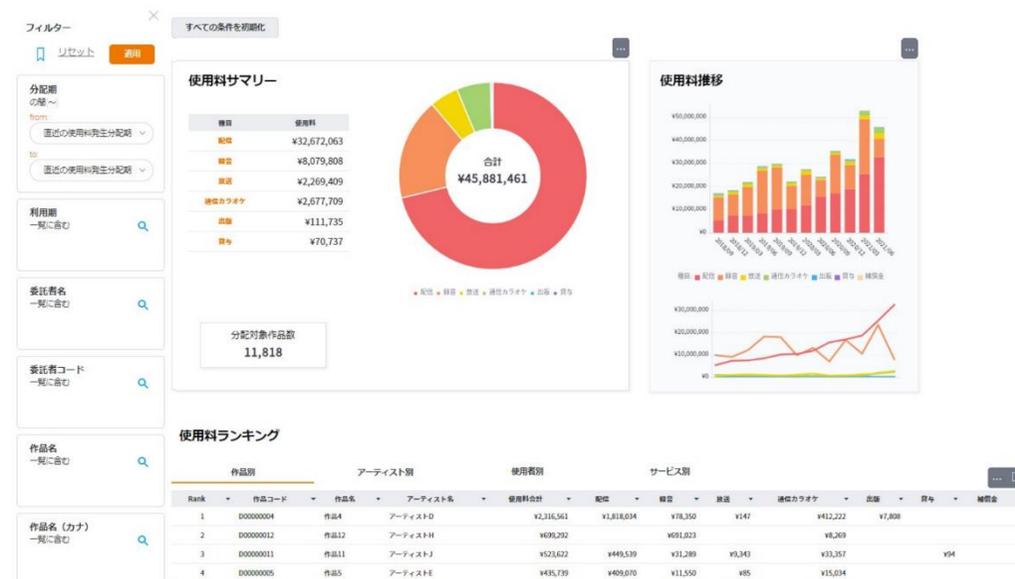
croass

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、**デジタル技術を駆使**し、ユーザビリティの向上、満足度を追求。



経営者（代表取締役）

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

経営上重視している経営指標

- ✓ 2023年3月期の業績や音楽配信市場成長率の鈍化等を背景として、目標を再設定。

事業KPI

◆ 取扱高 (%)

目標：伸長率10-20%

2023年3月期：18.9%増、181.6億円

(内訳 著作権:103億、DD:71億、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%

2023年3月期：7.3%

◆ 放送区分徴収額シェア (%)

目標：中期的に10%、長期的に50%

2023年3月期：3.5%

◆ 管理作品数

目標：每期5万曲以上増加

2023年3月期：9万曲増、4/1時点：379,431曲

◆ 取扱原盤数

目標：每期10万原盤以上増加

2023年3月期：16万原盤増、1,061,862原盤

財務KPI

◆ 売上高 (金額)

目標：140億円以上

2023年3月期：88.1億円

◆ 対前期売上高 (%)

目標：伸長率10-20%

2023年3月期：17.7%

◆ 営業利益率 (%)

目標：12%以上

2023年3月期：9.5%

◆ 経常利益の増加 (金額)

目標 (2026年3月期まで)：プライム基準充足 (2年で合計25億円)

2023年3月期：8.4億円

◆ 純資産の増加 (金額)

目標 (2026年3月期まで)：プライム基準充足 (50億円)

2023年3月期：35.7億円

5. 事業計画及びその施策の実施状況

2023/3期 決算概要

- ✓ リリースの復調や配信市場の伸長等により**前期比17.7%増収、18.6%増益。**
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計における繰延税金資産を見直した影響により大幅増加。

(百万円)	2022/3期	2023/3期		前期比		予算比	
		予算	実績	増減	増減率	増減	増減率
売上高	7,489	9,560	8,814	+1,325	+17.7%	▲746	▲7.8%
著作権等管理	6,882	8,810	8,072	+1,190	+17.3%	▲738	▲8.4%
キャスティング	528	670	666	+138	+26.1%	▲4	▲0.6%
その他	79	80	76	▲3	▲3.8%	▲4	▲5.0%
営業利益	708	890	840	+132	+18.6%	▲50	▲5.6%
著作権等管理	1,258	1,600	1,488	+230	+18.3%	▲112	▲7.0%
キャスティング	41	44	24	▲17	▲41.5%	▲20	▲45.5%
その他／調整	▲591	▲754	▲672	▲81	▲13.7%	+82	+10.9%
経常利益	713	890	841	+128	+18.0%	▲49	▲5.5%
親会社株主帰属 当期純利益	482	540	631	+149	+30.8%	+91	+16.9%
営業利益率	9.5%	9.3%	9.5%	±0pt	—	+0.2pt	—
管理楽曲数* (曲)	281,114	340,000	373,750	+92,636	+33.0%	+33,750	+33,750
取扱原盤数 (原盤)	900,051	1,000,000	1,061,862	+161,811	+18.0%	+61,862	+61,862

* 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。

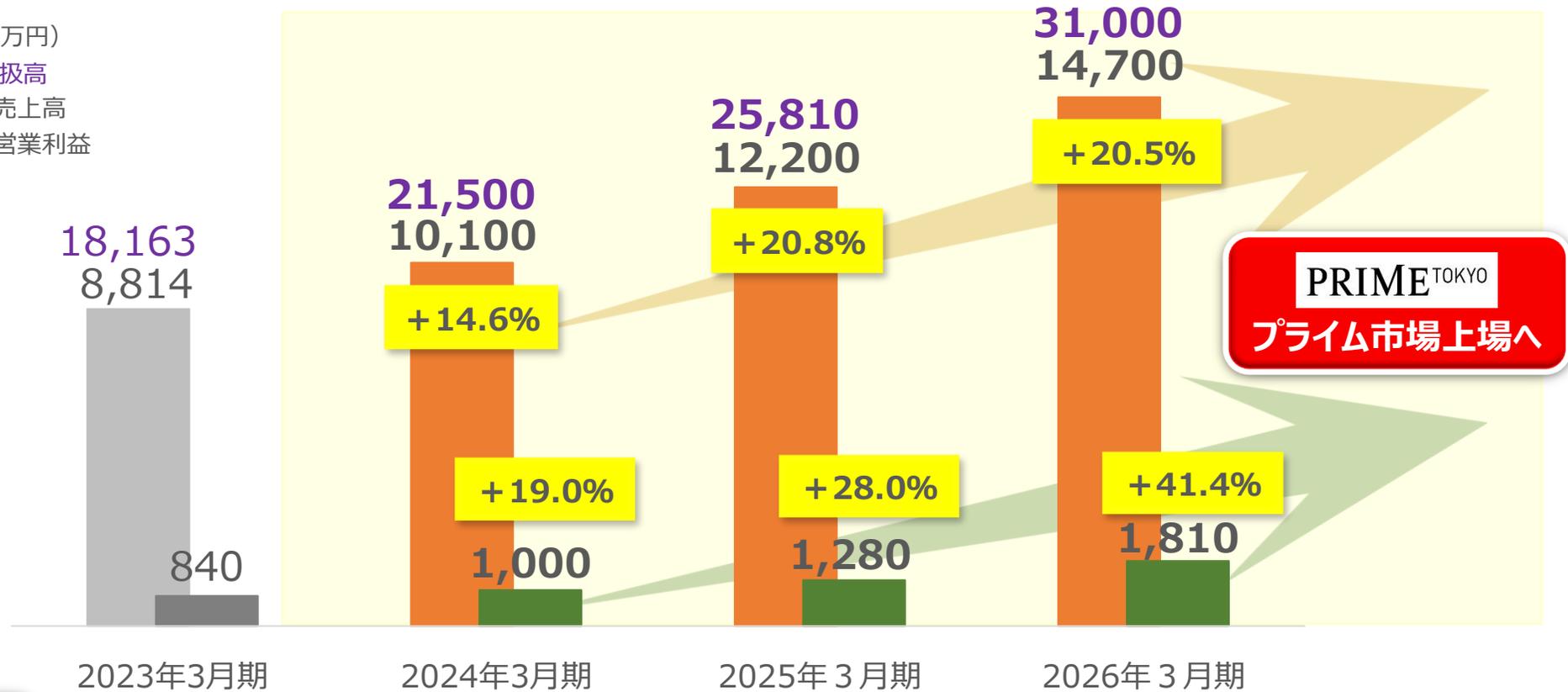
2024/3期 業績計画

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期 計画	前期比	
				増減額	増減率
取扱高	15,275	18,163	21,500	+3,337	+18.4%
売上高	7,489	8,814	10,100	+1,286	+14.6%
著作権等管理事業	6,882	8,072	9,280	+1,208	+15.0%
著作権管理業務	823	988	1,210	+222	+22.5%
DD業務	6,059	7,084	8,070	+986	+13.9%
キャストイング事業	528	666	740	+74	+11.1%
その他	79	76	80	+4	+5.3%
販管費	1,335	1,566	1,820	+254	+16.2%
人件費	704	860	880	+20	+2.3%
システムその他	631	706	940	+234	+33.1%
営業利益	708	840	1,000	+160	+19.0%
著作権等管理事業	1,258	1,488	1,760	+272	+18.3%
キャストイング事業	41	24	50	+26	+108.3%
その他／調整	▲591	▲672	▲810	▲138	▲20.5%
営業利益率	9.5%	9.5%	9.9%	+0.4pt	
著作権管理作品数 (曲)	281,114	373,750	46万曲以上	+8万曲以上	—
取扱原盤数 (原盤)	900,051	1,061,862	125万原盤以上	+18万原盤以上	

中期業績計画（2024年3月期～2026年3月期）

- ✓ 2023年3月期の業績、音楽市場動向、本社移転に伴うコスト増などを総合的に精査して計画を修正。
- ✓ 営業利益は2023年3月期と比較し2025年3月期に約1.5倍、2026年3月期に約2.1倍へ拡大。

(百万円)
 取扱高
 ■売上高
 ■営業利益



PRIME TOKYO
 プライム市場上場へ

※期末の業績および外部環境の変化等を考慮して毎年ローリング方式で策定して公表いたします



※JASRACの年間徴収額を1,300億円と想定した場合

セグメント別業績計画

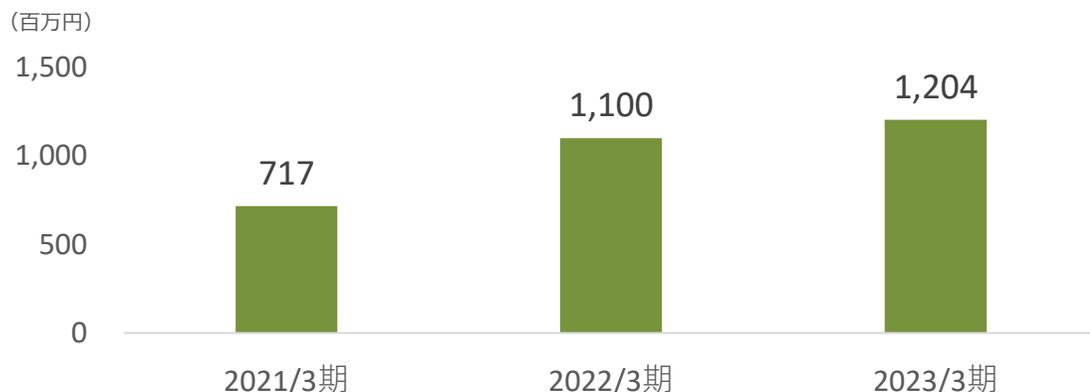
(百万円)	2023/3期	2024/3期		2025/3期		2026/3期	
		計画	前期比増減率	計画	前期比増減率	計画	前期比増減率
取扱高	18,163	21,500	+18.4%	25,810	+20.0%	31,000	+20.1%
売上高	8,814	10,100	+14.6%	12,200	+20.8%	14,700	+20.5%
著作権等管理事業	8,072	9,280	+15.0%	11,120	+19.8%	13,390	+20.4%
著作権管理業務	988	1,210	+22.5%	1,440	+19.0%	1,760	+22.2%
DD業務	7,084	8,070	+13.9%	9,680	+20.0%	11,630	+20.1%
キャスティング事業	666	740	+11.1%	990	+33.8%	1,190	+20.2%
その他	76	80	+5.3%	90	+12.5%	120	+33.3%
販管費	1,566	1,820	+16.2%	2,050	+12.6%	2,280	+11.2%
人件費	860	880	+2.3%	1,010	+14.8%	1,170	+15.8%
システムその他	706	940	+33.1%	1,040	+10.6%	1,110	+6.7%
営業利益	840	1,000	+19.0%	1,280	+28.0%	1,810	+41.4%
著作権等管理事業	1,488	1,760	+18.3%	2,120	+20.5%	2,740	+29.2%
キャスティング事業	24	50	+108.3%	70	+40.0%	90	+28.6%
その他／調整	▲672	▲810	▲20.5%	▲910	▲12.3%	▲1,020	▲12.1%
営業利益率	9.5%	9.9%	+0.4pt	10.5%	+0.6pt	12.4%	+1.9pt
著作権管理楽曲数 (曲)	373,750	46万曲以上		56万曲以上		66万曲以上	
取扱原盤数 (原盤)	1,061,862	125万原盤以上		146万原盤以上		169万原盤以上	

今後の成長戦略

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

<放送区分の徴収額推移>



未開拓作品 の獲得

- ✓ DD業務における取扱原盤に収録された作品の管理受託。
- ✓ 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管理受託。
- ✓ 個人クリエイターとの契約推進。

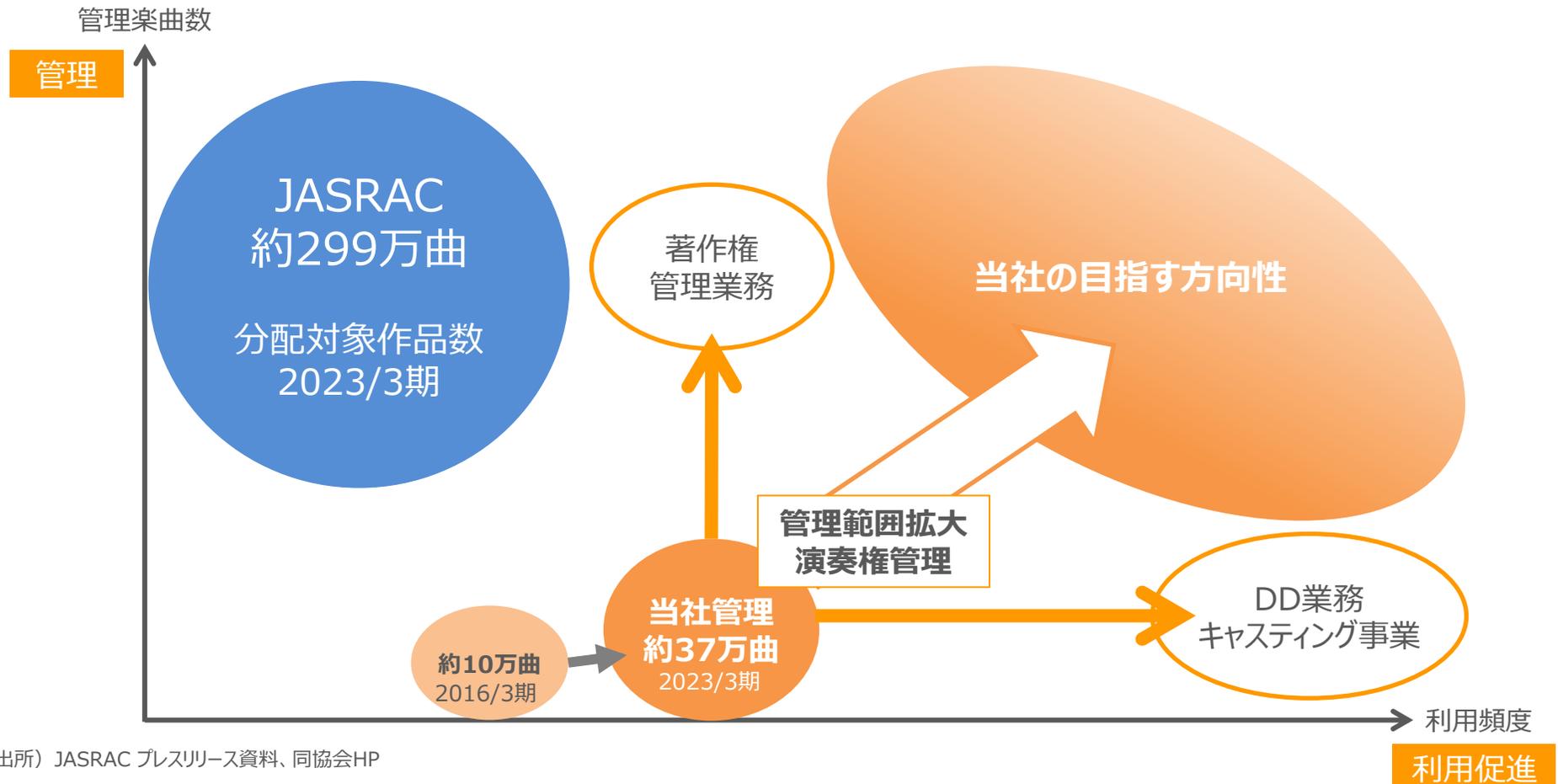
カラオケ演奏 の管理参入

- ✓ 公正で透明性の高い徴収・分配スキームを各所に継続提案。

四半期決算発表において2023年3月期の進捗状況は開示しており、今後も開示する予定です。

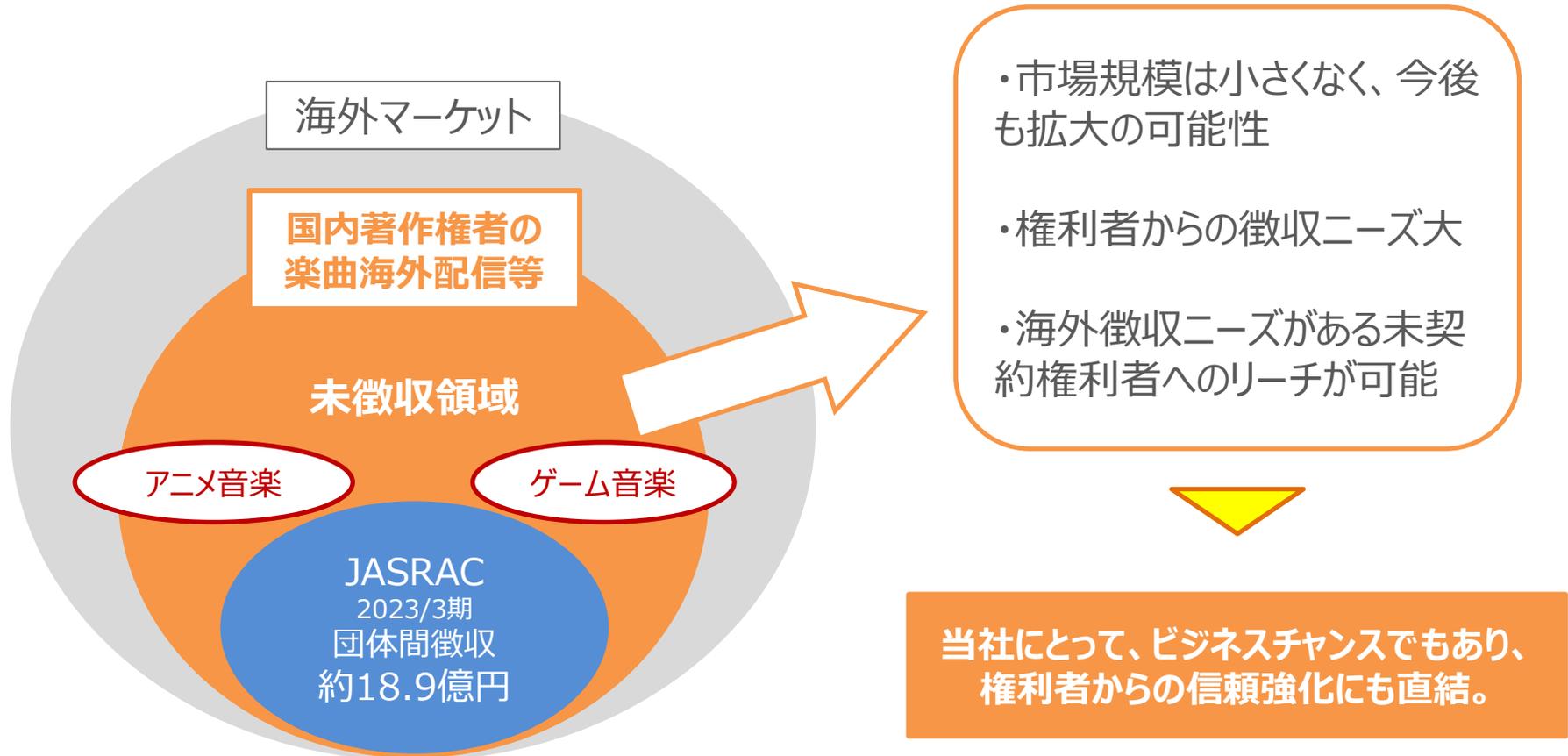
中期展望イメージ

- ✓ 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。



海外徴収 全体像

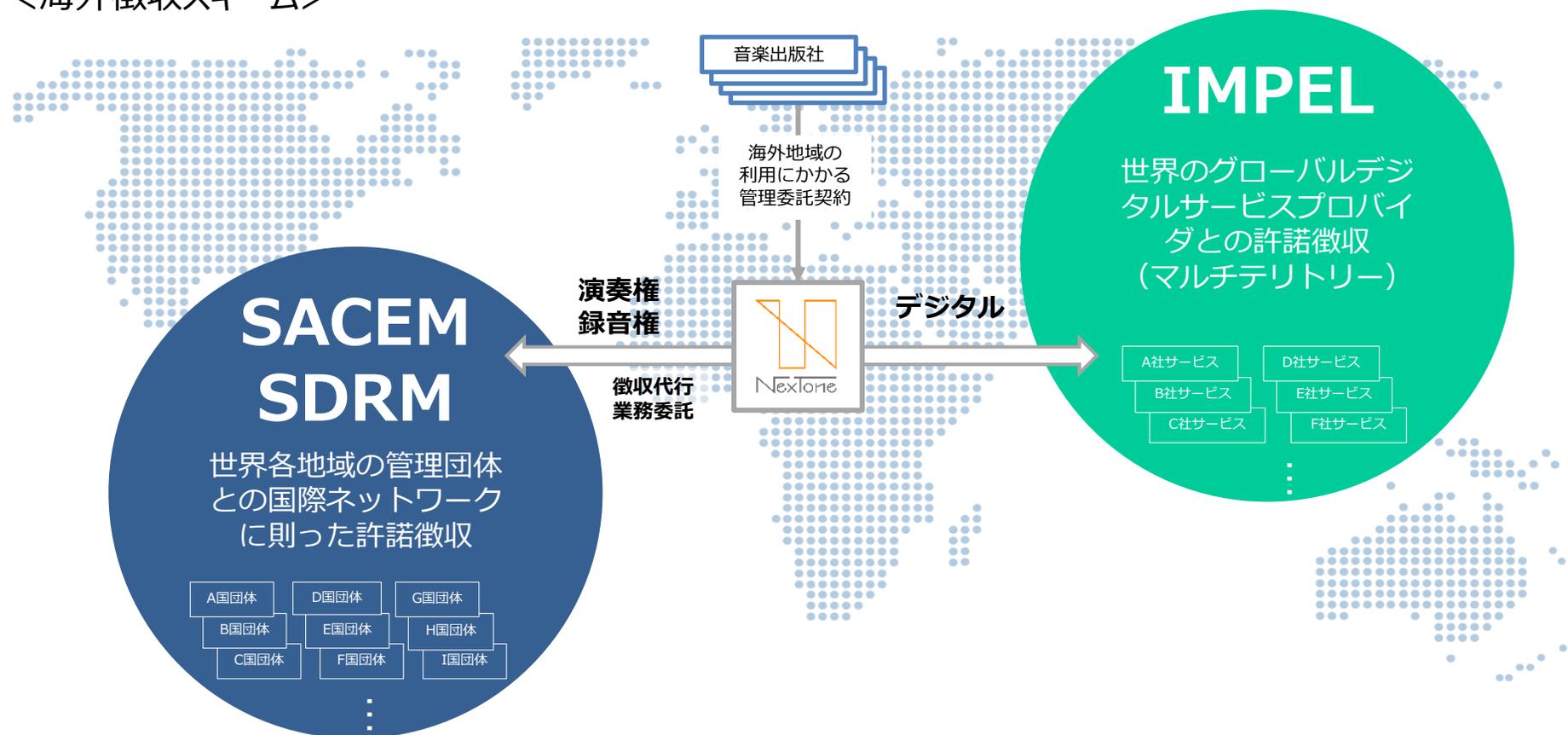
- ✓ JASRACの海外徴収(団体間契約)は2022年3月期で約18.9億円。しかしネット利用など未徴収領域も大きい。
- ✓ 今後は日本の楽曲に対する注目度の向上、ネットによるグローバル化の進展から、海外徴収領域はより重要に。
- ✓ 権利者からも海外利用に対しての徴収ニーズは強い。



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。（2023年3月時点管理楽曲数：約4.3万曲）
（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。

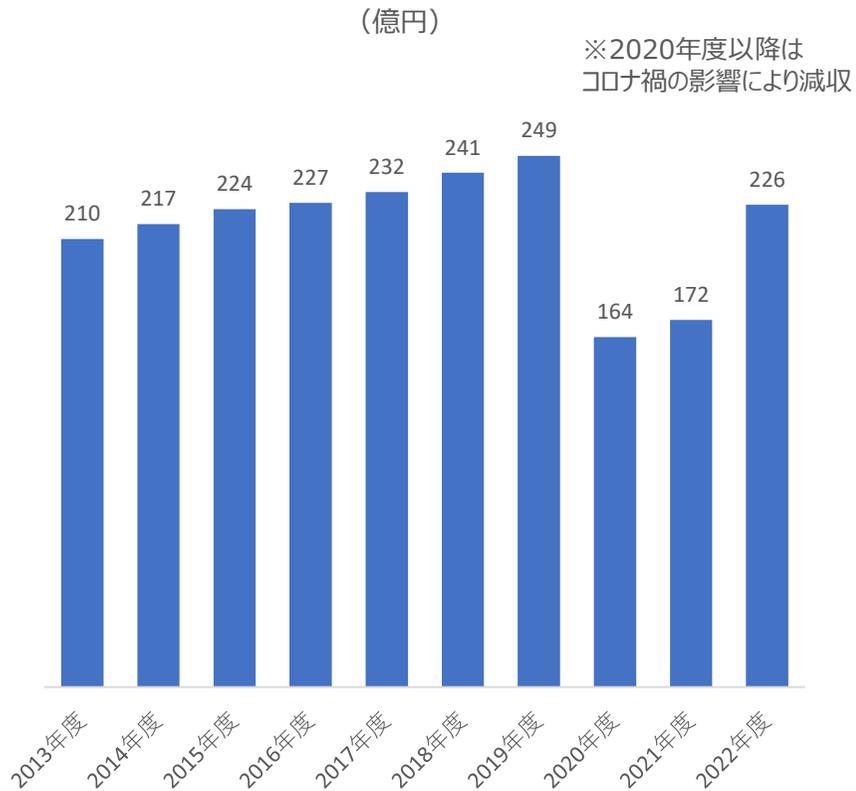
<海外徴収スキーム>



「演奏権」市場の概要

- ✓ 市場の約16%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」領域の徴収額推移



市場の特徴

- 市場シェアの内訳
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16万件
(内、カラオケボックス約1万件)
- JASRACの演奏等管理手数料率
15~25%

(出所) JASRAC「2022年度の事業」
一般社団法人日本音楽著作権協会が公表している2022年度事業報告によるデータ

「演奏権」管理事業への参入

- ✓ JASRAC管理委託範囲選択区分「(1)演奏権等」の細分化。

<旧>



<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

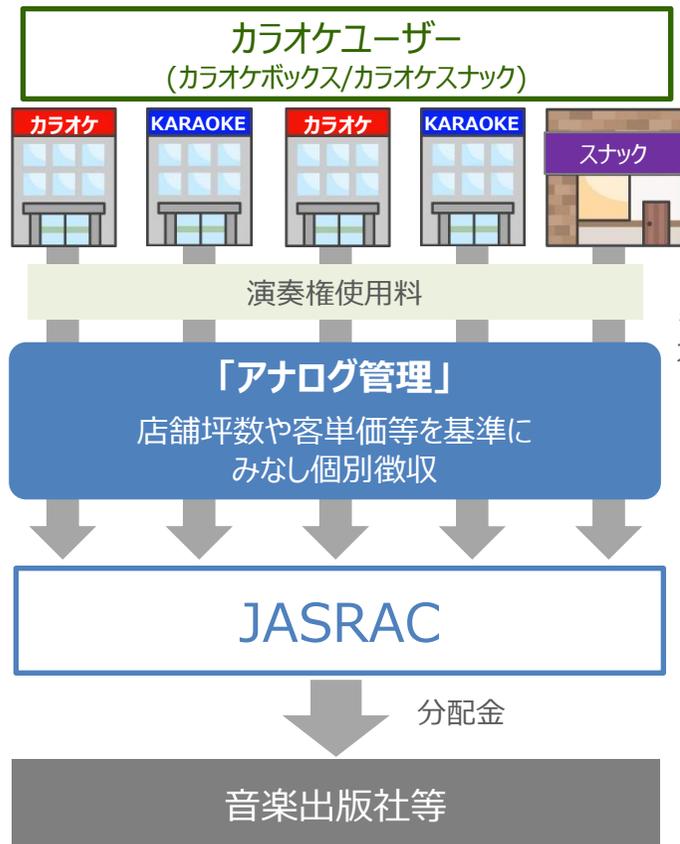
(参入区分)

上記**(1)および(5)の区分**に2022年4月1日から参入。

社交場・カラオケ演奏等の管理について

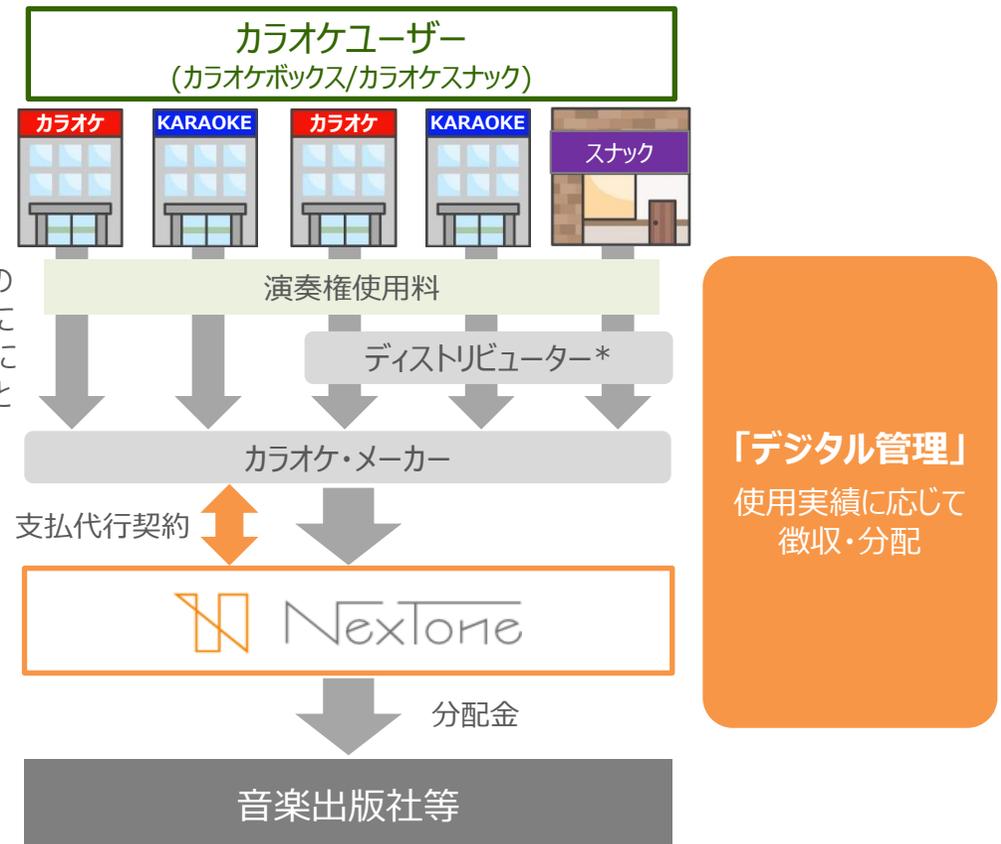
- ✓ (6)の区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

現状の管理方法（JASRAC独占） 定額徴収



参入方法案 支払代行スキームに基づく元栓処理

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。

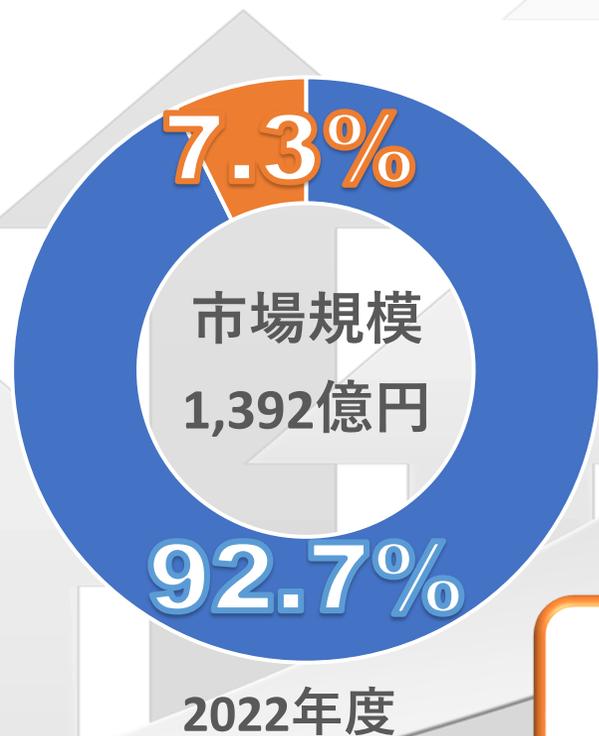


* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

中長期的な戦略

- ✓ 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

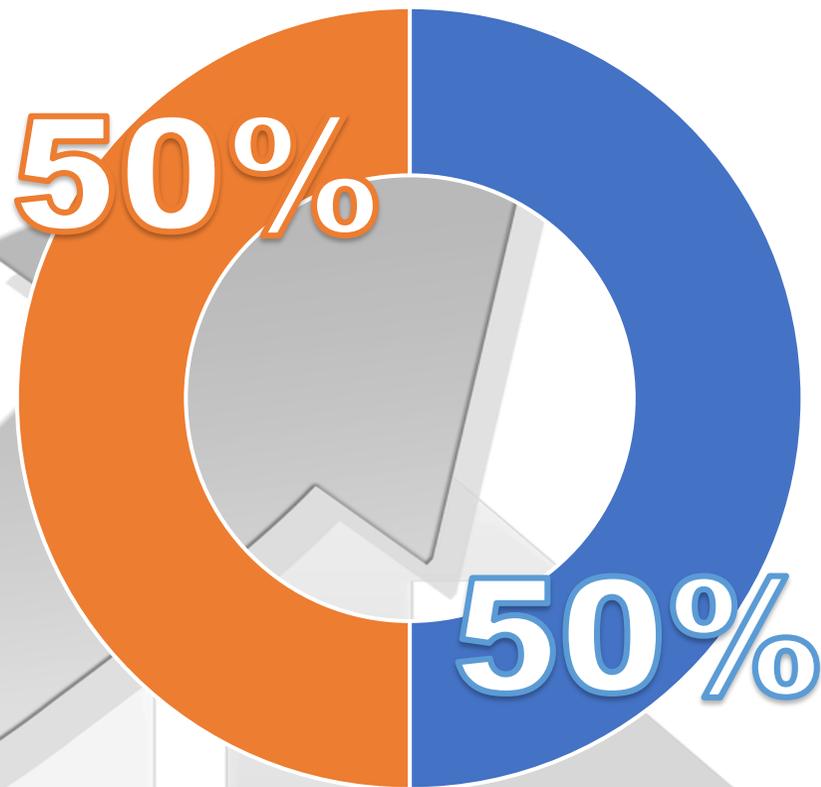


管理範囲の拡大

旧譜の移管加速

新譜の管理拡大

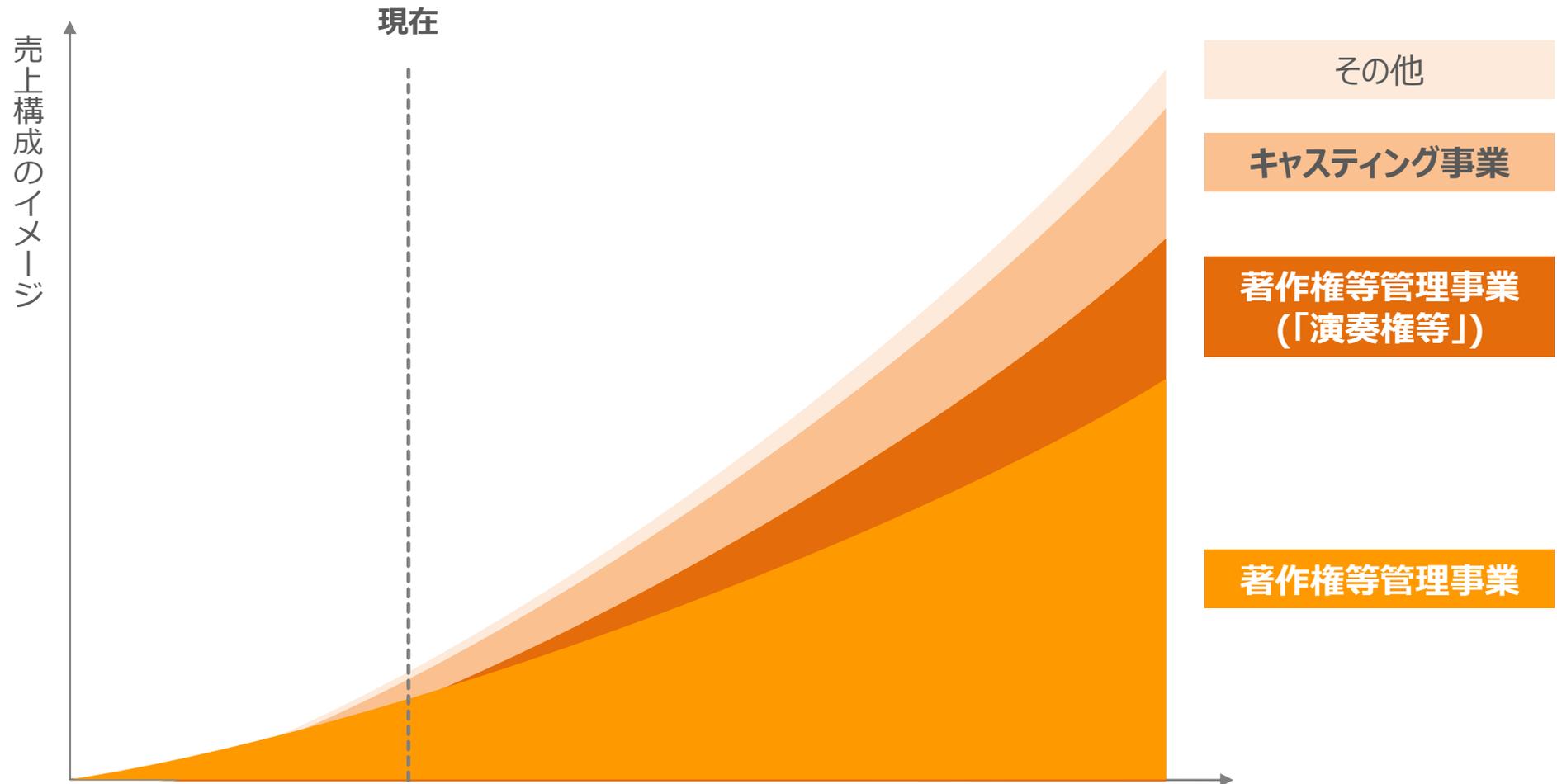
演奏権
「社交場・カラオケ演奏等」
を含む全区分の管理体制構築



長期目標

成長シナリオ

- ✓ 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

事業上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、イベント等での関係者感染による延期や中止等の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管理楽曲数や取扱原盤数が順調に増加しております。</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>

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

7. サステナビリティへの取り組み

サステナビリティの取り組み／人的資本方針

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

Social

社会

Governance

ガバナンス

マテリアリティ

DXの推進	音楽文化・音楽産業の持続的な発展	信頼性の高いシステム
	人材の育成・活用	ガバナンスの強化

人的資本に関する指標

指標	目標
①女性管理職比率 現状22.6%	①2026年度 30%達成
②男女間賃金格差 現状61.2%	②2026年度 75%達成
③男性育児休業取得率 現状100% (※1)	③75%以上維持
④有給消化率 現状58% (※2)	④2026年度 60%達成

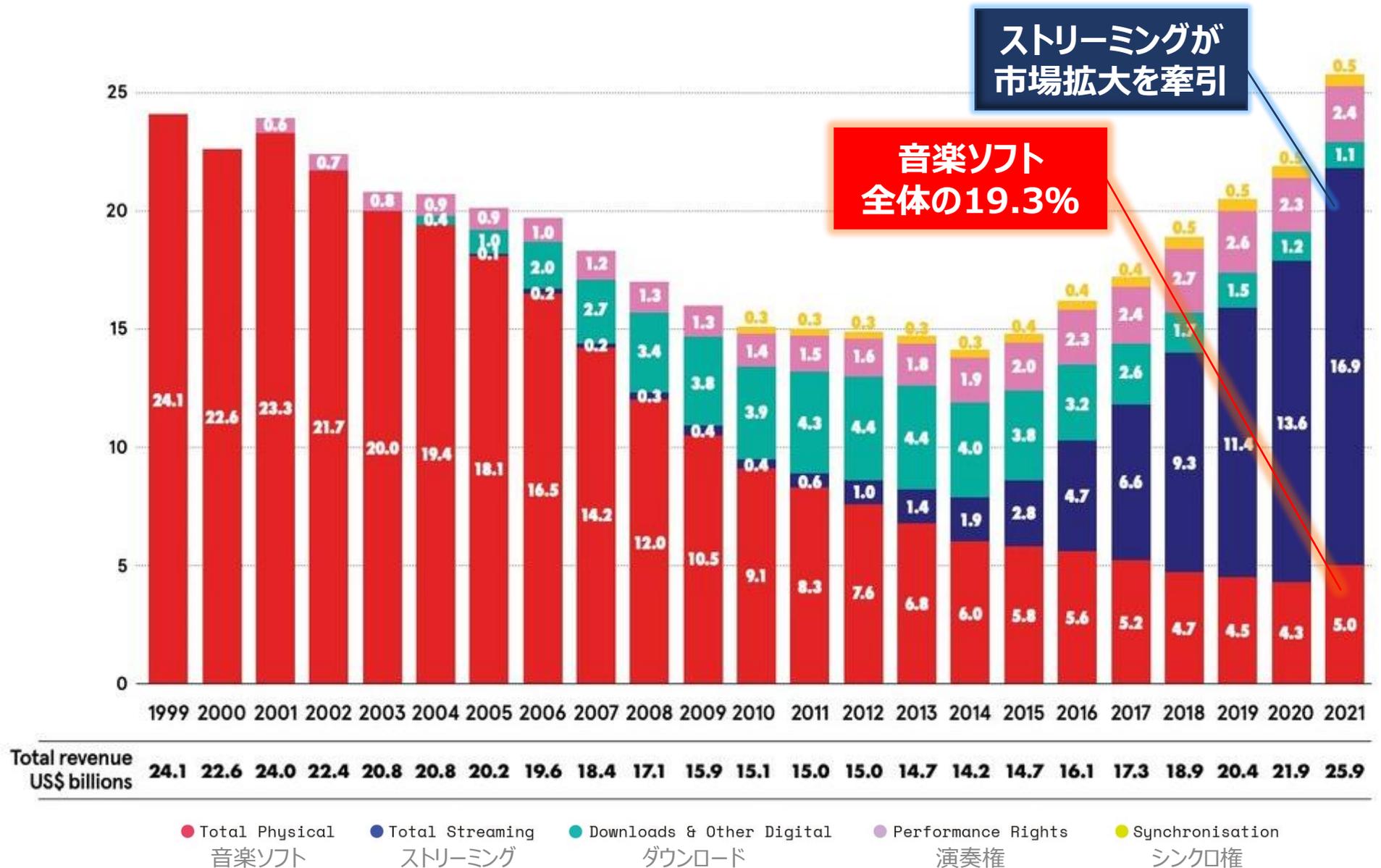
(※1) 2022年11月に男性従業員の育休促進企業として「TOKYOパパ育児促進企業 ゴールド（100%達成）」に登録

(※2) 前年度の繰り越し分含む

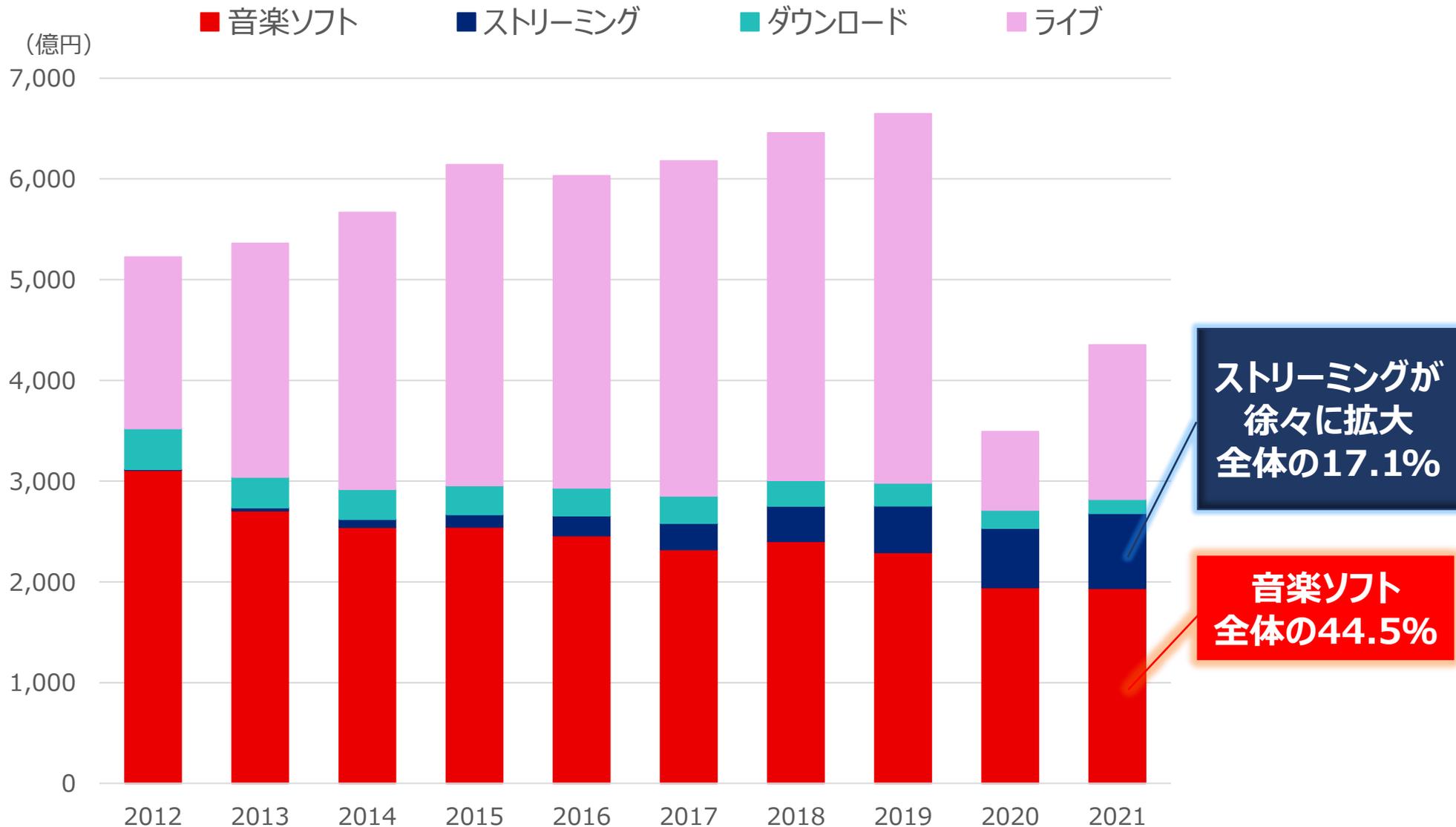


8. APPENDIX 関連市場データ

世界の音楽市場 売上推移

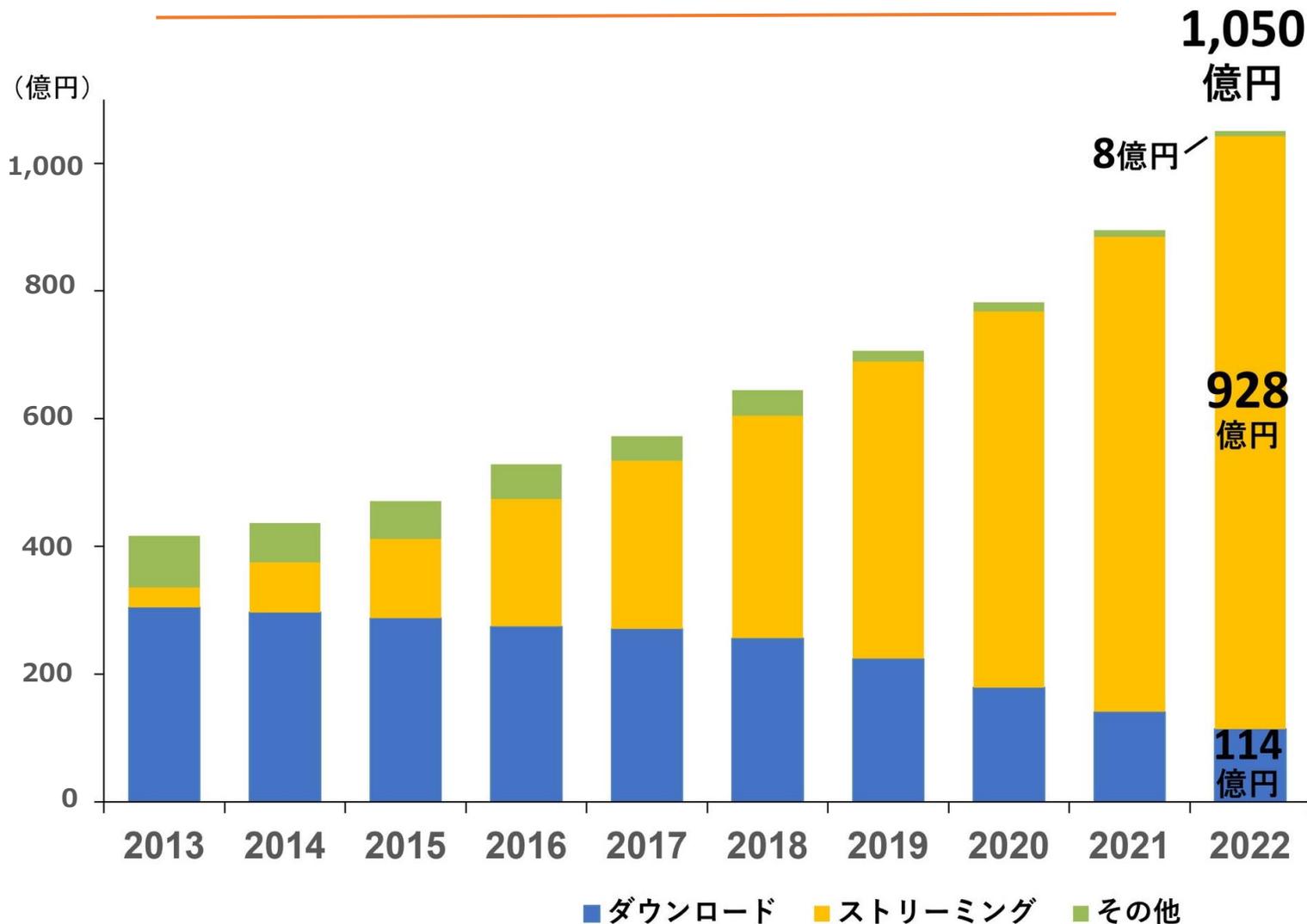


国内の音楽ソフト・音楽配信・ライブの売上推移

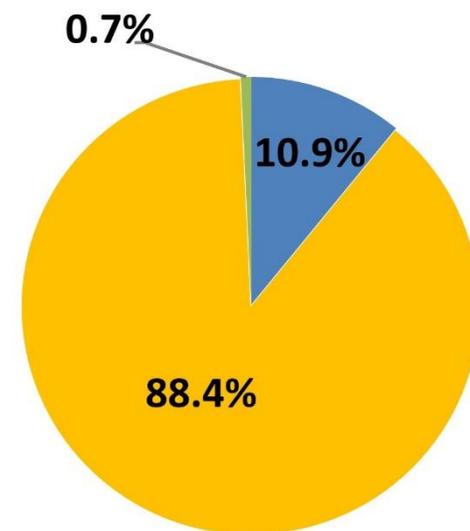


国内の音楽配信売上推移

音楽配信売上金額 過去10年間の推移



22年年間 音楽配信売上金額 区分別シェア



※その他…Master ringtones、Ringback tones、その他のデジタルコンテンツの合計

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。

次回の本開示は2024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/>