

2024年3月期第1四半期 決算説明資料

2023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	2024/3期1Q 決算概要	4
③	APPENDIX 会社概要	15
④	APPENDIX 関連市場データ	38

エグゼクティブサマリー

2024年3月期第1四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力の著作権等管理事業において、新譜リリースの復調、配信市場の伸長、管理楽曲と取扱原盤の増加、営業活動の強化等を背景に計画通り進展。
- ✓ キャスティング事業ではAfterコロナにおいてリアルイベントが活性化し、ライブビューイング等様々なサービスを展開。

取扱高

4,704 (百万円)

前年同期比 **+16.0%**

売上高

2,234 (百万円)

前年同期比 **+11.2%**
計画比 **+0.6%**

営業利益

214 (百万円)

前年同期比 **+123.4%**
計画比 **+18.9%**

管理楽曲数

405,182 (曲)

前年同期比

+104,819 (曲)

前期末比

+31,432 (曲)

取扱原盤数

1,093,770 (原盤)

前年同期比

+159,354 (原盤)

前期末比

+31,908 (原盤)

2024/3期1Q 決算概要

2024/3期1Q 決算概要

- ✓ **増収増益**でスタート。売上高は**前年同期比11.2%増収**。
- ✓ 営業利益は前年同期に発生した一時的な人件費増加要因がなくなったため**前年同期比123.4%増益**。

(百万円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	2,009	2,234	+225	+11.2%	8,814	10,100
販管費	460	395	▲65	▲14.1%	1,566	1,820
営業利益	96	214	+118	+123.4%	840	1,000
経常利益	96	215	+119	+122.9%	841	1,000
親会社株主帰属 当期純利益	65	146	+81	+122.3%	631	700
営業利益率	4.8%	9.6%	+4.8pt	—	9.5%	9.9%
管理楽曲数 (曲)	300,363	405,182	+104,819	+34.9%	373,750	46万曲以上
取扱原盤数 (原盤)	934,416	1,093,770	+159,354	+17.1%	1,061,862	125万原盤 以上

セグメント別業績①（著作権等管理事業）

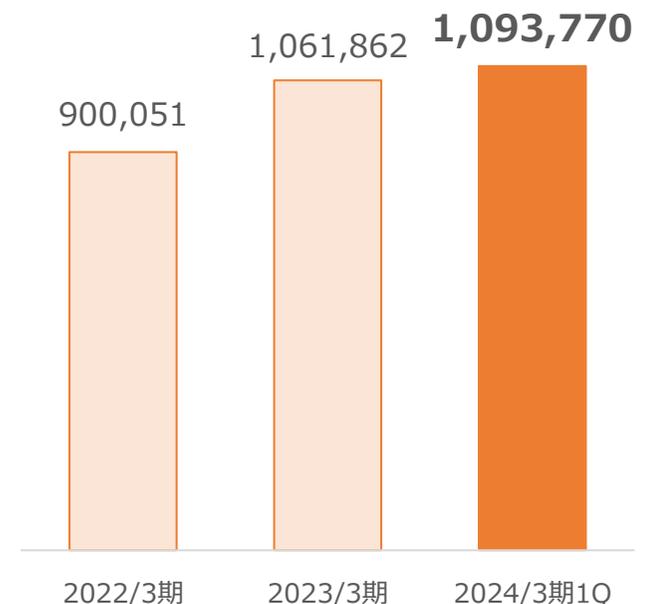
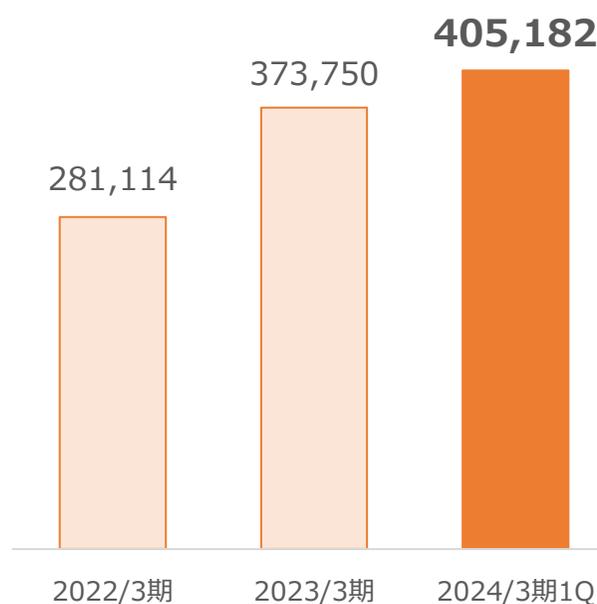
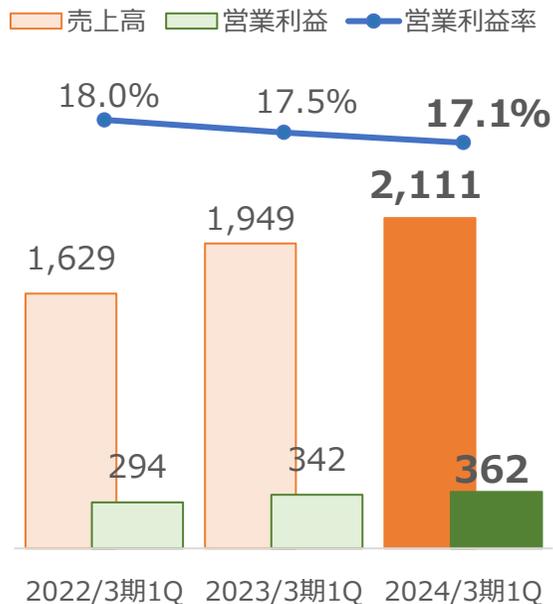
- ✓ CD/映像ソフトの順調なリリース、配信市場の引き続きの拡大、管理楽曲（年に1度の他管理事業者からの移管を含む）と取扱原盤の順調な増加、営業活動の強化等を背景に堅調に推移。

(百万円)		2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
		1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	著作権等管理事業	1,949	2,111	+162	+8.3%	8,072	9,280
	著作権管理業務	218	265	+47	+21.6%	988	1,210
	DD業務	1,731	1,846	+115	+6.6%	7,084	8,070
営業利益		342	362	+20	+5.8%	1,488	1,760

業績推移 (百万円)

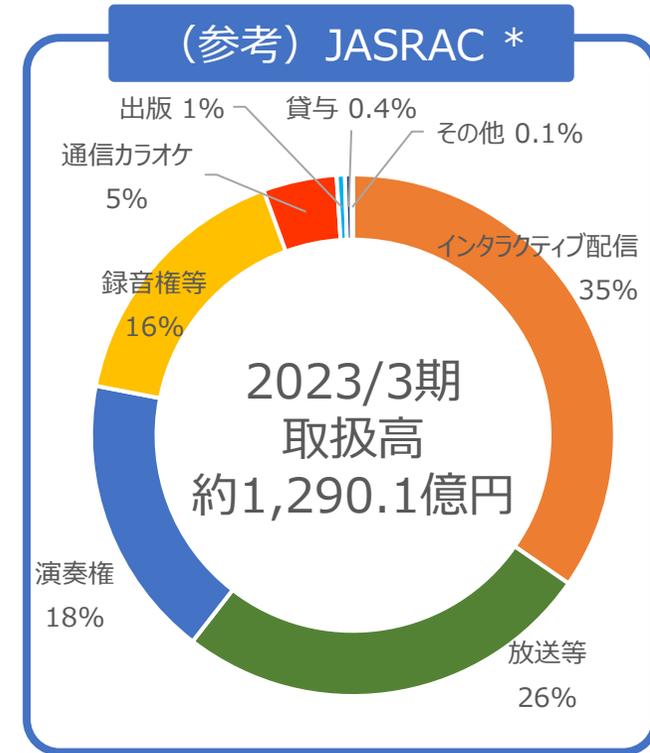
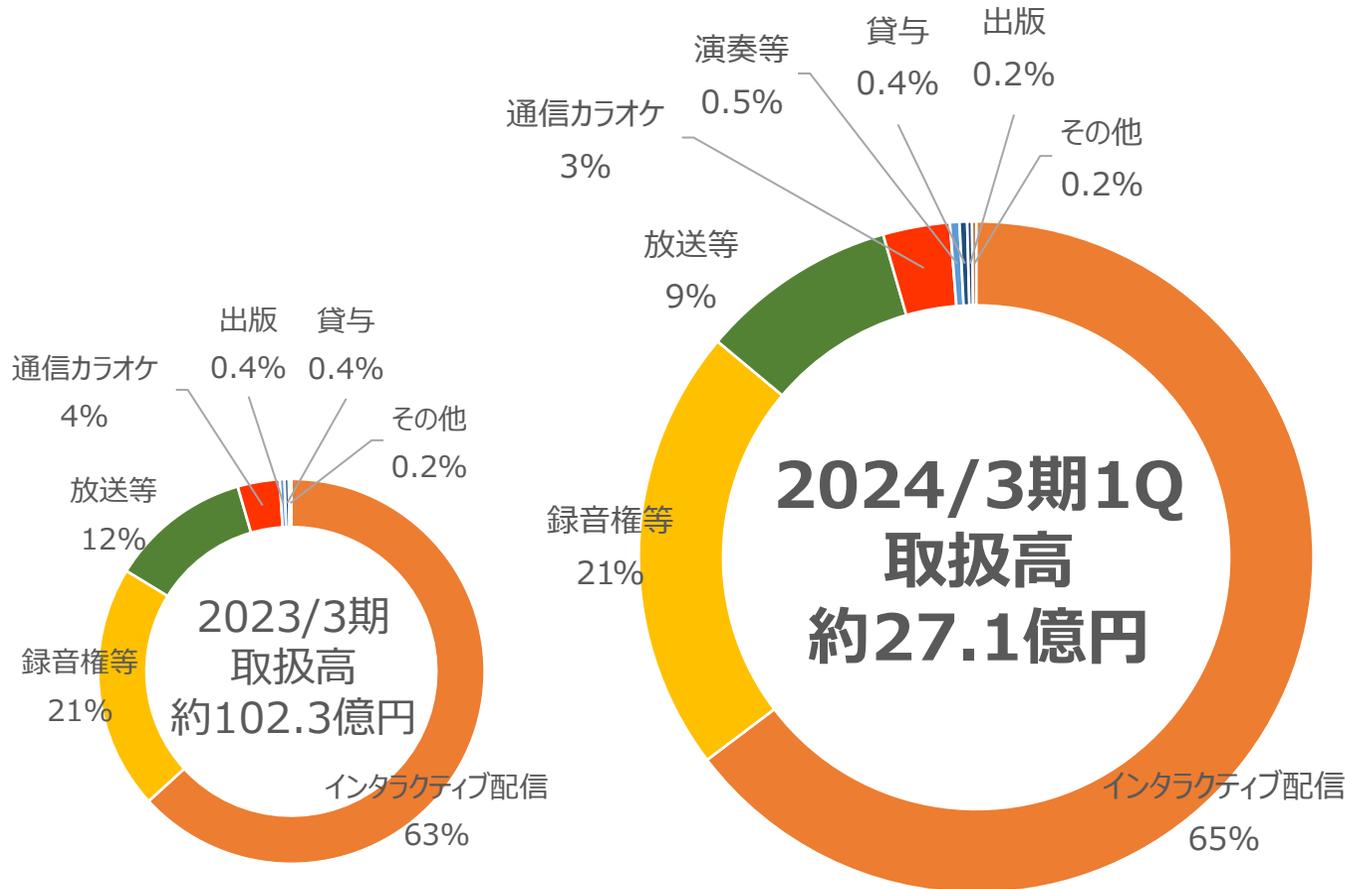
著作権管理楽曲数 (曲)

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のうちインタラクティブ配信の割合が全体の約65%。
- ✓ 放送分野においては管理楽曲が順調に増加しており、今後の徴収額に反映されることを期待。



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

DD業務：「Artist Direct」サービス開始

- ✓ これまでBtoB領域に特化して展開していたDD業務を、個人で活動するアーティスト・クリエイターも対象として展開。

New



NextTone
Artist Direct

インディペンデントで活動するアーティスト・クリエイターの音楽キャリアをオールラウンドにサポート

国内外の音楽配信プラットフォームに向けた音楽コンテンツ供給

当社独自のフルサポートサービス

デジタルデータ運用／管理

企画戦略立案

プロモーション／マーケティング

YouTube
収益化サービス

国内唯一のYouTube
推奨配信パートナー

コンテンツID運用

チャンネル運営代行

CRIP ※

楽曲の著作権管理

デジタル／ネットワークを
駆使したサービス

高い徴収精度

柔軟な運用

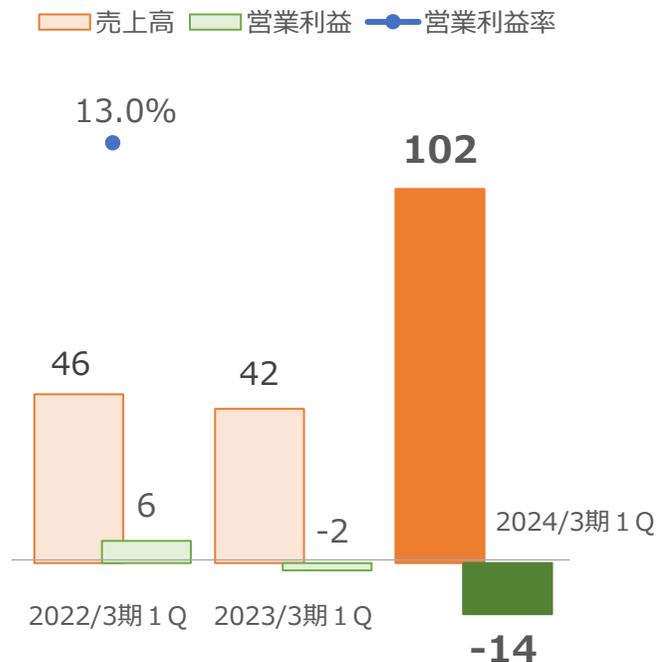
透明性の高い分配明細

セグメント別業績②（キャストイング事業）

- ✓ 既存サービスの他、新たに当社自主興行等を実施したことにより前年同期比で大幅増収となったものの、過去イベントの費用確定に伴う原価の追加計上により減益。

(百万円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	42	102	+60	+142.9%	666	740
営業利益	▲2	▲14	▲12	-	24	50

業績推移 (百万円)



実績例

【ライブビューイング】

**ミュージカル『刀剣乱舞』
～花影ゆれる砥水～**

2023年6月18日（日）
ライブビューイングのコーディネート



©NITRO PLUS・EXNOA LLC/ミュージカル『刀剣乱舞』製作委員会

【上映イベント】

ずっと真夜中でいいのに。大音響叢雲ライブ上映会



2023年6月1日（木）
先行上映会のコーディネート

【興行主催】

**声優紅白歌合戦
2023**

声優紅白歌合戦2023

2023年5月20日（土）
声優による、声優ファンのための祭典
「声優紅白歌合戦」
パシフィック横浜 国立大ホールにて開催

四半期毎業績推移①

- ✓ 主力の著作権等管理事業（著作権管理業務及びDD業務）は計画通り順調に進展し、**過去最高のセグメント四半期売上を達成。**

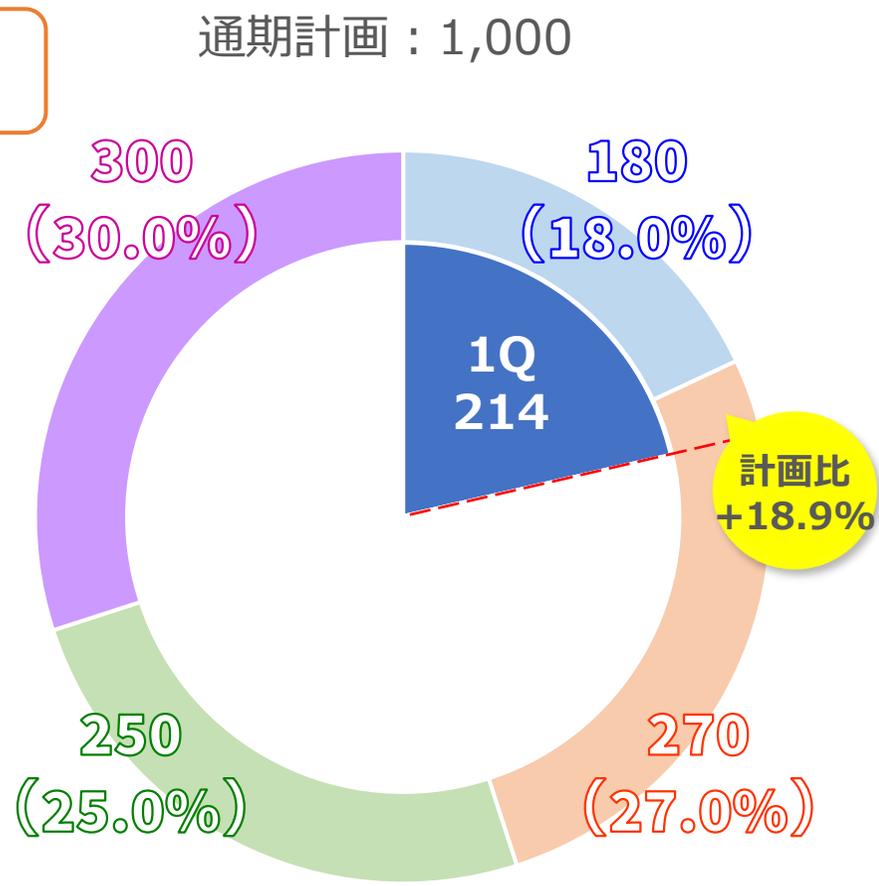
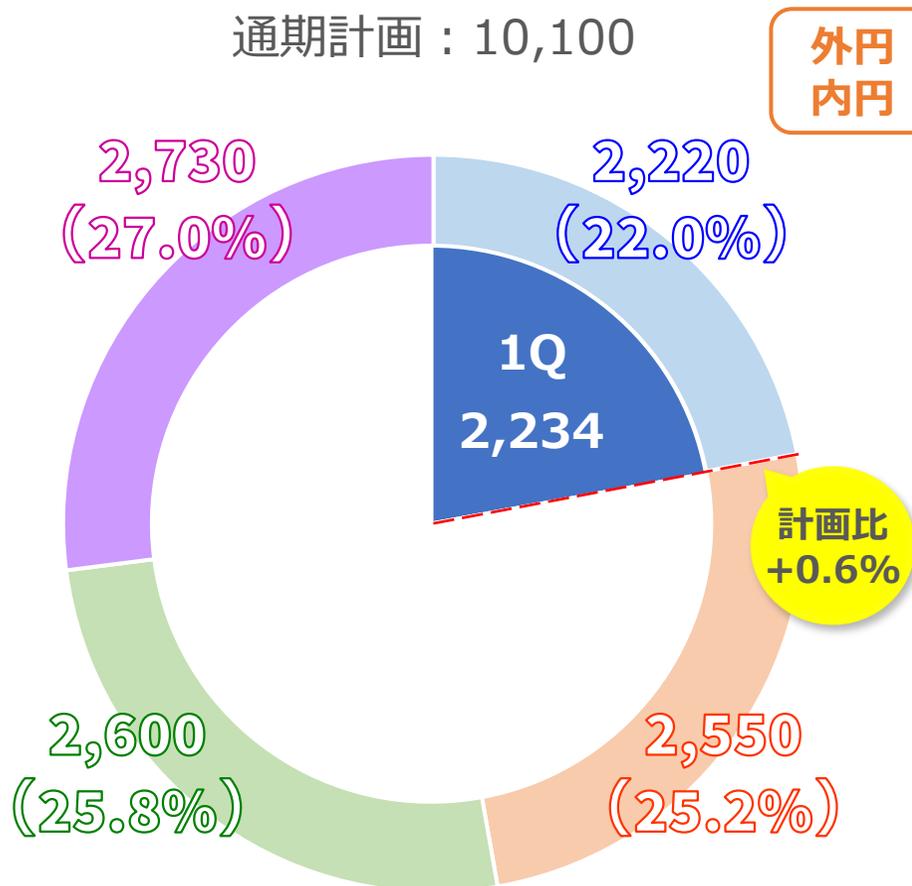
(百万円)		2023/3期				2024/3期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高		2,009	2,134	2,269	2,402	2,234
	著作権等管理事業	1,949	2,025	2,001	2,097	2,111
	著作権管理業務	218	248	241	281	265
	DD業務	1,731	1,777	1,760	1,816	1,846
	キャストイング事業	42	89	250	285	102
	その他	18	19	18	21	21
営業利益		96	226	205	313	214
	著作権等管理事業	342	379	350	417	362
	キャストイング事業	▲2	3	6	17	▲14
	その他／調整	▲244	▲156	▲151	▲121	▲134
経常利益		96	229	204	312	215
親会社株主帰属当期純利益		65	155	140	271	146
営業利益率		4.8%	10.6%	9.0%	13.0%	9.6%

四半期毎業績推移②

- ✓ 売上高・営業利益とも計画を上回って進展。
- ✓ 営業利益は**計画比18.9%増益**となり、順調に進展。

2024年3月期 四半期別売上高 (百万円)

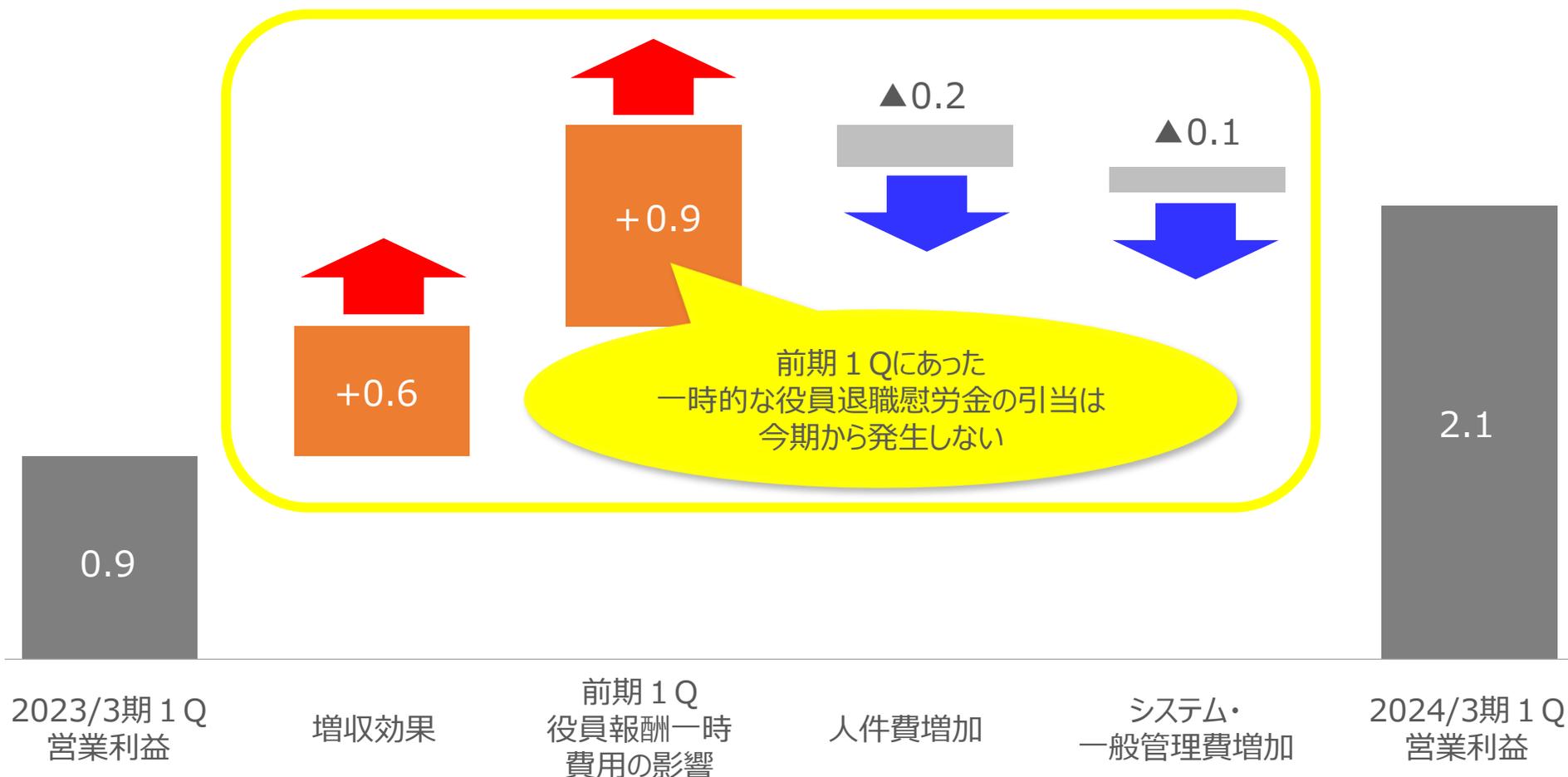
2024年3月期 四半期別営業利益 (百万円)



営業利益増減要因

- ✓ 著作権等管理事業の増収が牽引。
- ✓ 前期 1 Qに発生した役員退職慰労金制度廃止に伴う一時的な人件費がなくなり、増益。

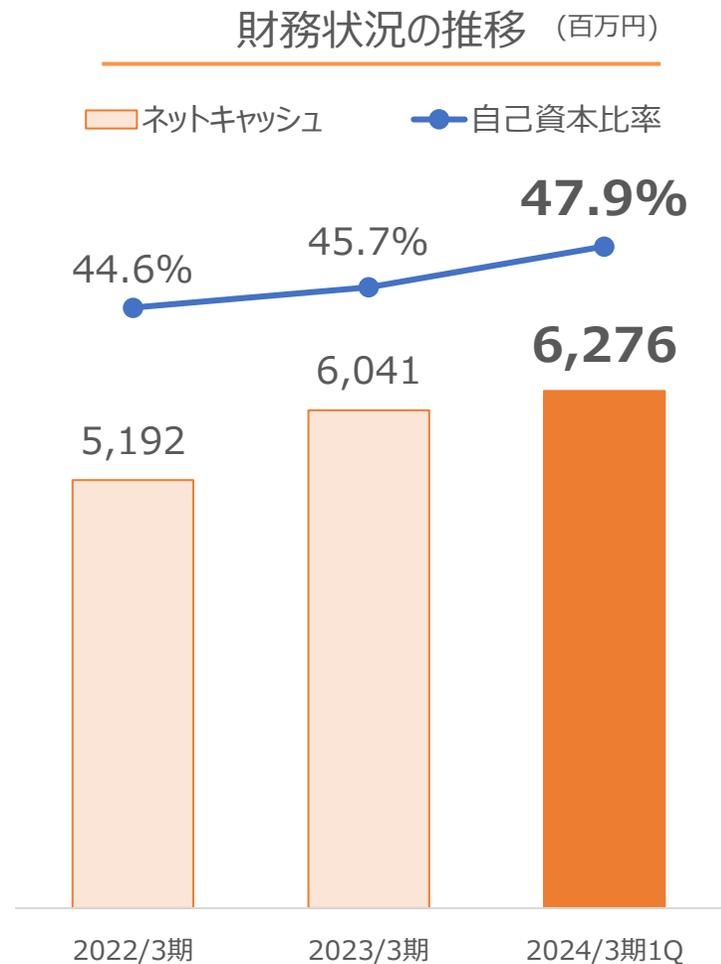
営業利益増減要因 (億円)



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約62億円。
- ✓ 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)	2022/3期	2023/3期	2024/3期1Q	前期末比増減
流動資産	5,681	6,707	6,637	▲70
現預金	5,192	6,041	6,276	+235
売掛債権	210	282	227	▲55
固定資産	868	1,113	1,140	+27
無形固定資産	684	781	808	+27
総資産	6,549	7,821	7,778	▲43
負債	3,629	4,246	4,056	▲190
買入債務	701	872	759	▲113
未払金	2,352	2,647	2,746	+99
未払法人税等	153	191	76	▲115
純資産	2,920	3,574	3,722	+148
負債純資産合計	6,549	7,821	7,778	▲43



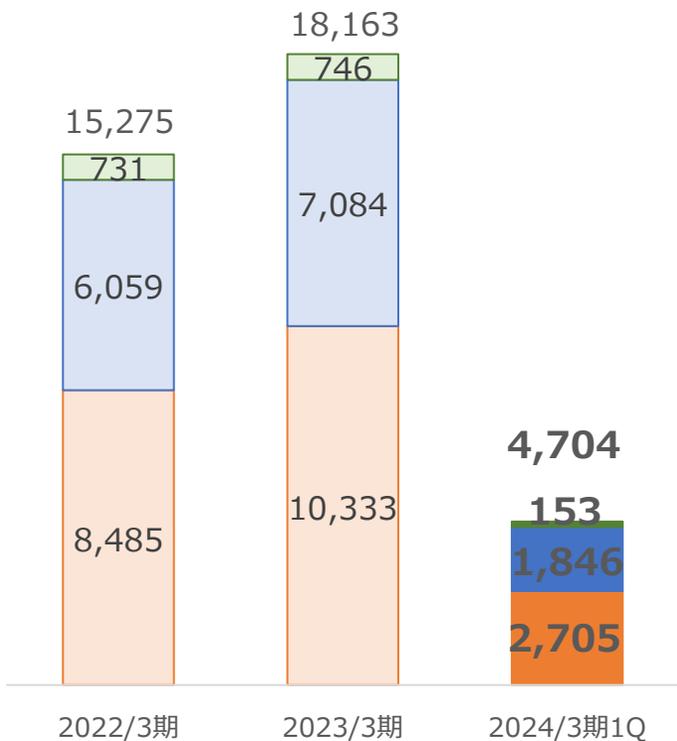
中期業績推移

✓ 取扱高および売上高は、音楽配信市場拡大と著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に堅調に推移。

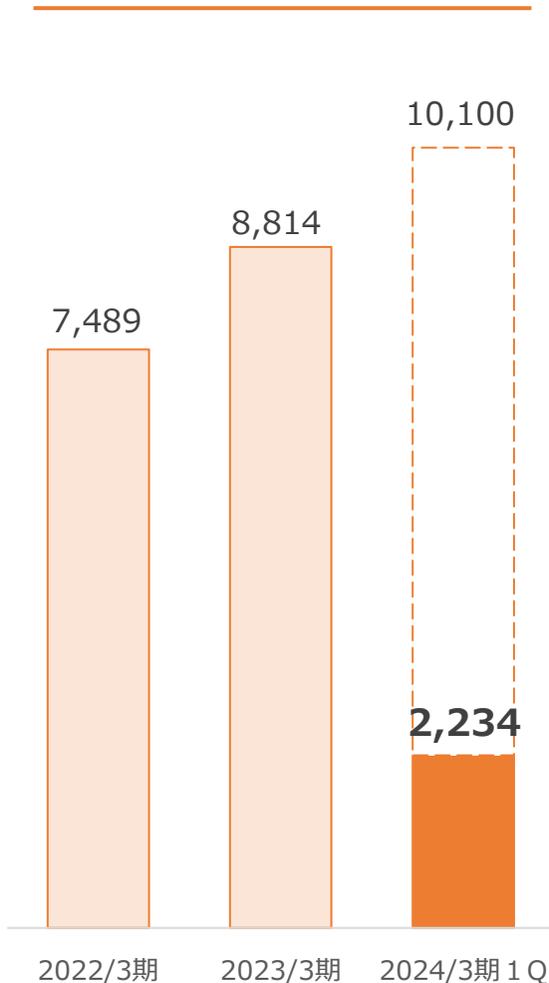
取扱高 (百万円)

DD/キャストイング：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)

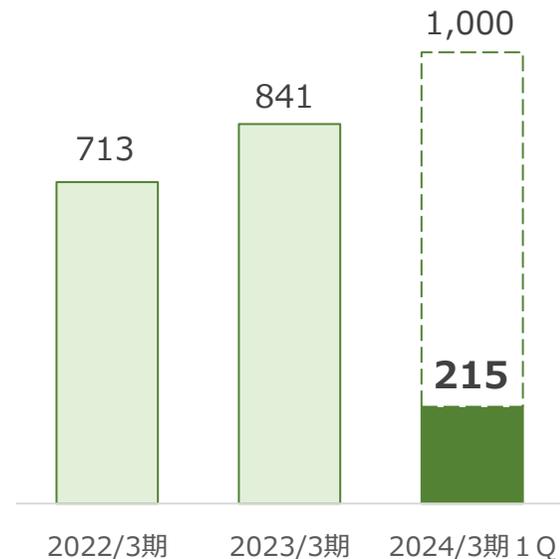
■ 著作権管理 ■ DD ■ キャストイング・その他



売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)



従業員数 (人)



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	1,198,782千円（2023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 渡辺 和敏 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	8,814,676千円（2023年3月期）		
従業員数	105名（2023年6月末）※アルバイトを除く		
総資産	7,778,625千円（2023年6月末）		
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

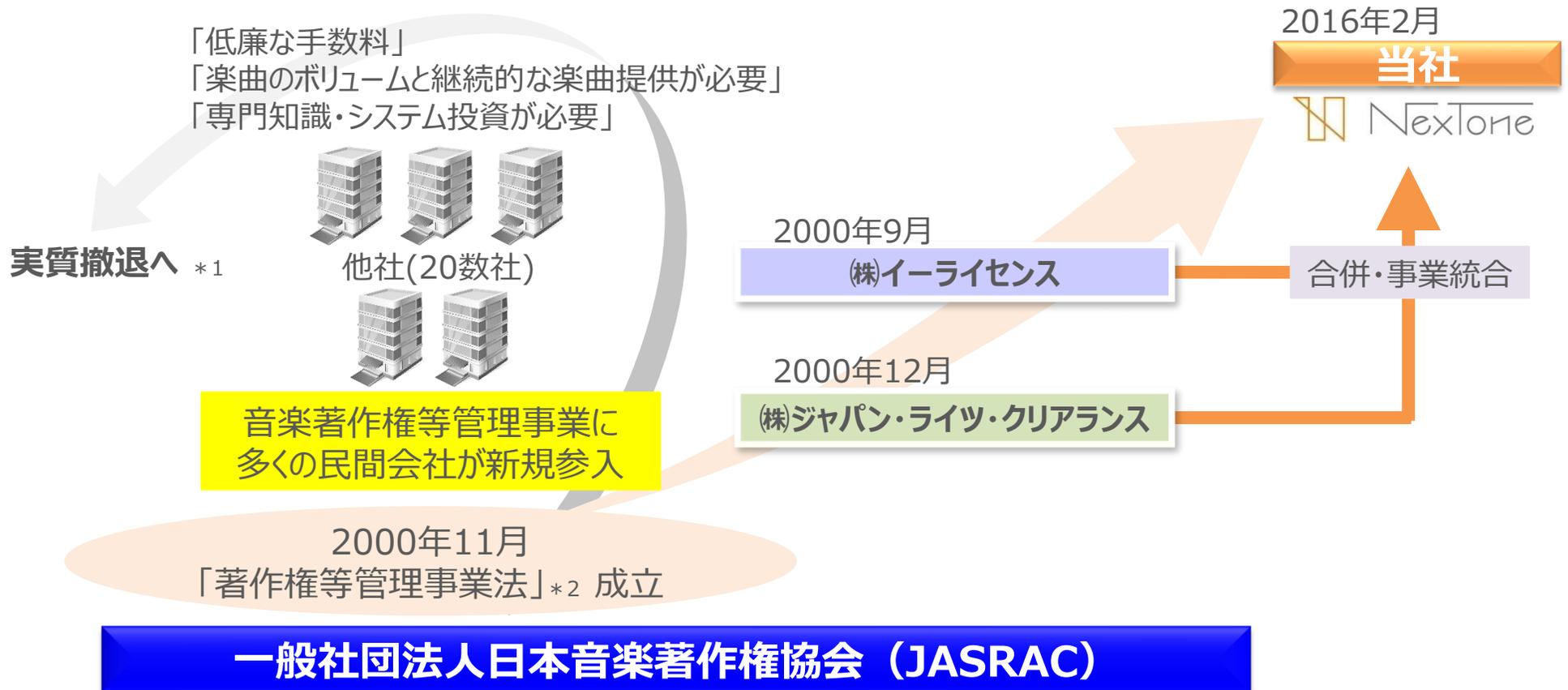
経営理念

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

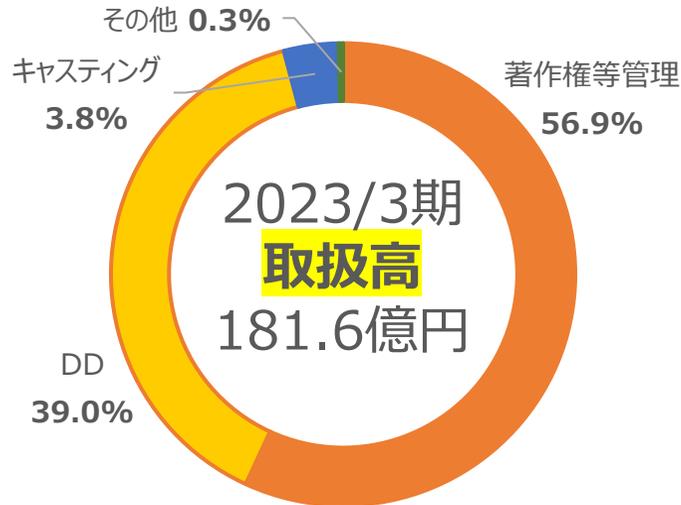
*2 「著作権等管理事業法」成立前は、一般社団法人日本音楽著作権協会(JASRAC)が法律「著作権ニ関スル仲介業務ニ関スル法律」で唯一認可された管理事業者

事業内容

- ✓ 「著作権等管理事業」、「キャストイング事業」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。
- ✓ 「キャストイング事業」「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。

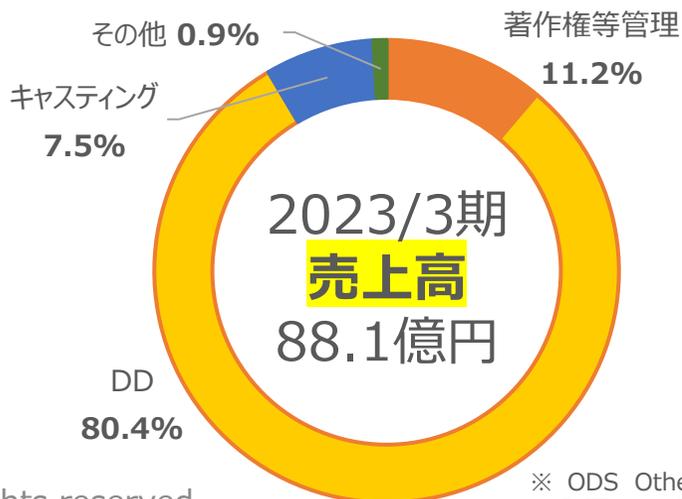
取扱高構成

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/キャストイング
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

キャストイング事業

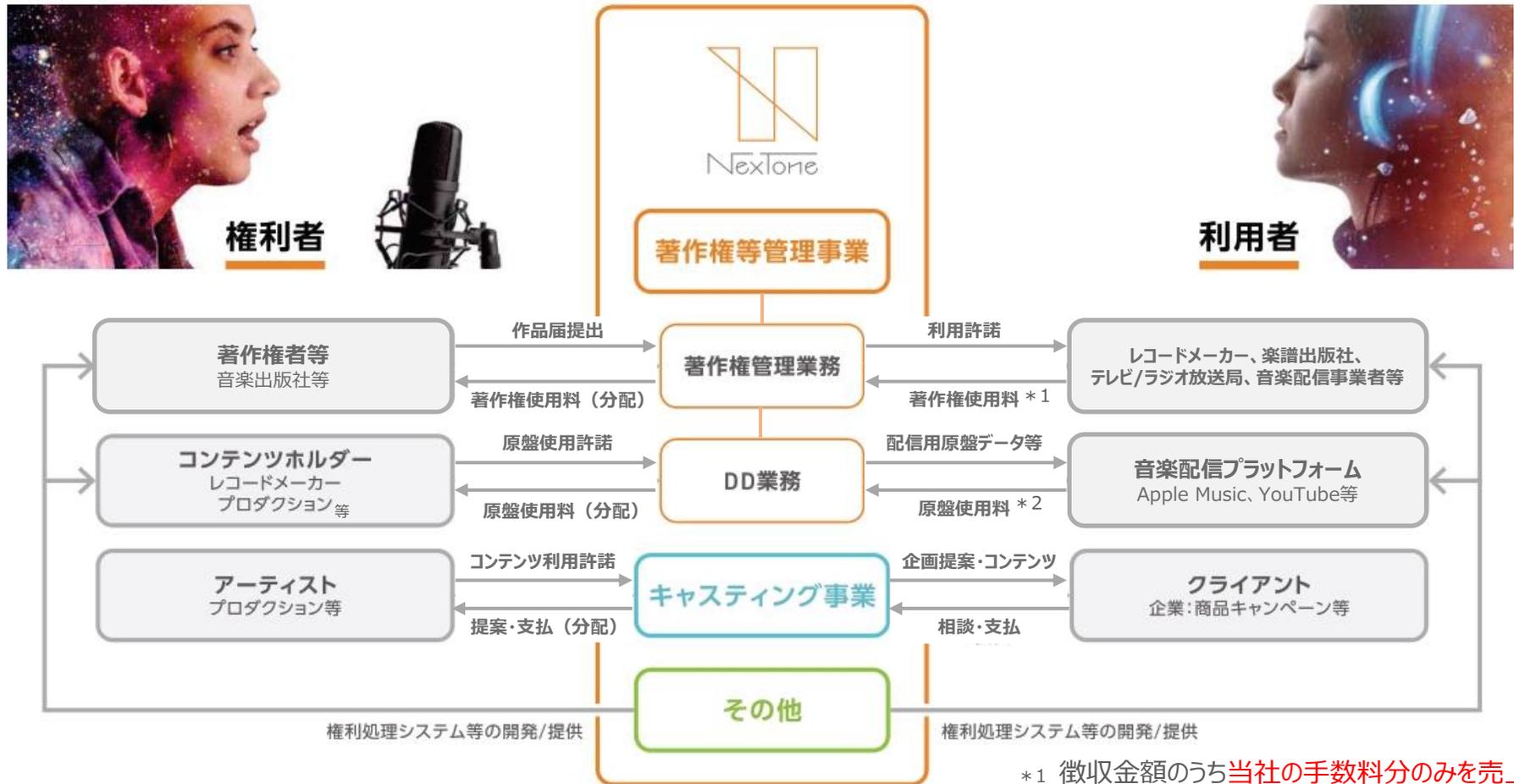
- キャストイング・コンサルティング
 - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、作品タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート、家庭向けライブ配信コーディネート等
- ODSサポート ※
 - ・ ライブビューイング/映画配給・宣伝
 - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

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

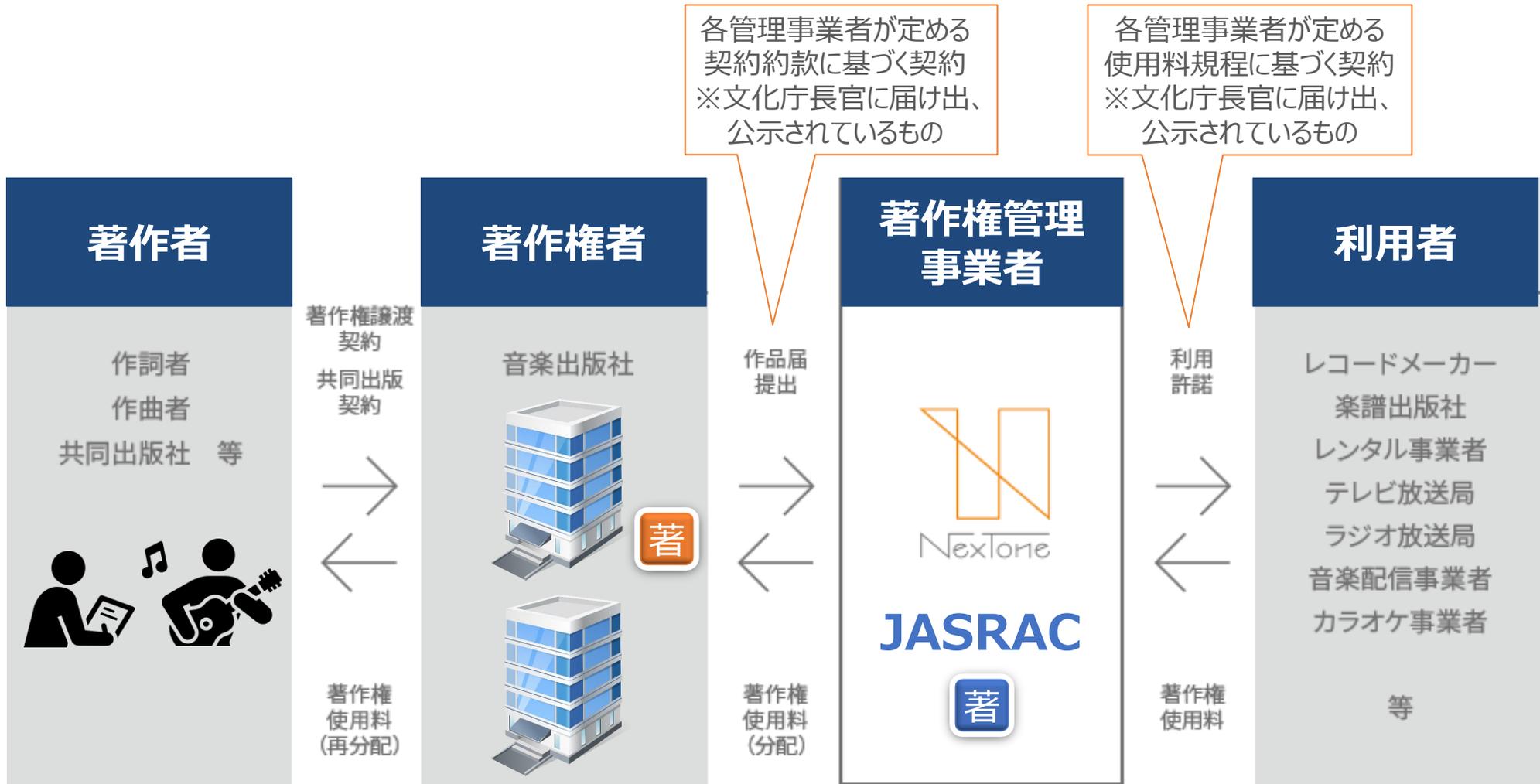
- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャストイングに専念し、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



*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



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



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**。
- ✓ 管理楽曲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**（詳細P.28）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	<p>84.9 → 102.3 +20.5%</p> <p>2022/3期 2023/3期</p>	<p>1167.3 → 1,290.1 +10.5%</p> <p>2022/3期 2023/3期</p>
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

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



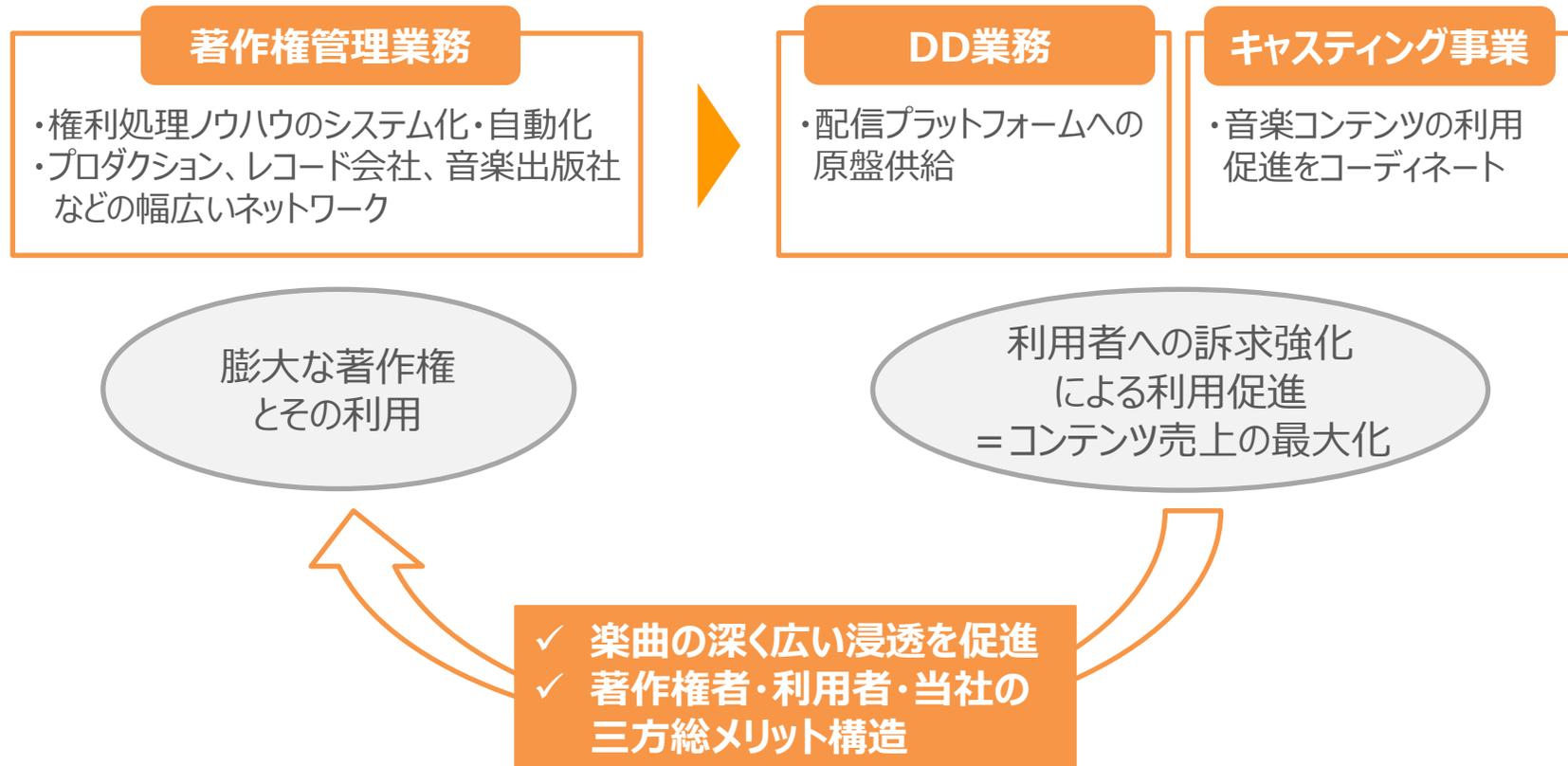
2000年の法改正で
20数社が登録するも、
現在は実質上の撤退状態



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

- ✓ 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）やカスティングにより、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（事例）

「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)

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>)

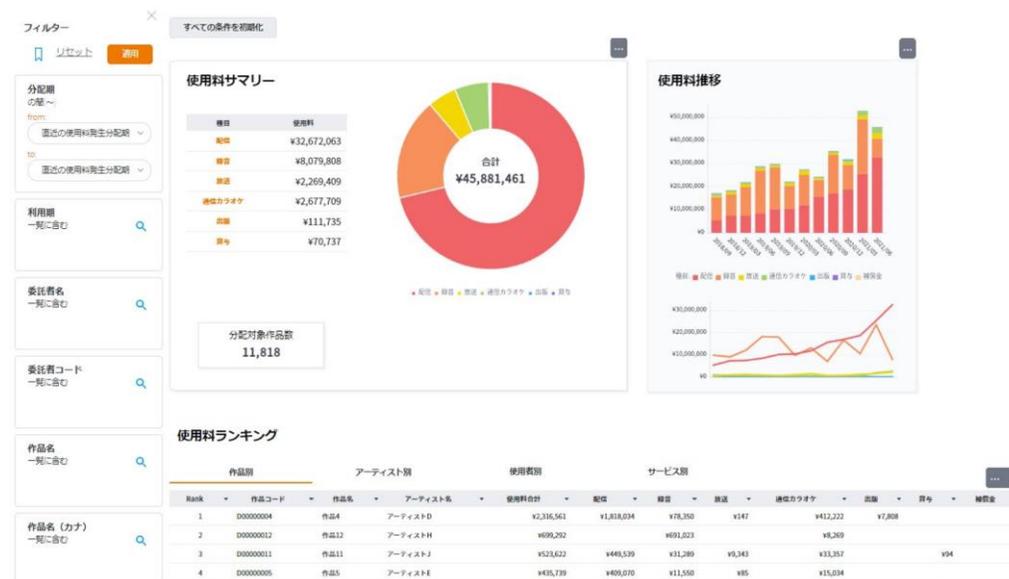
croass

特徴

委託者単位、利用区分ごとの使用料シェア率や楽曲の使用料ランキングに加えて、「楽曲」「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。



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>



<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

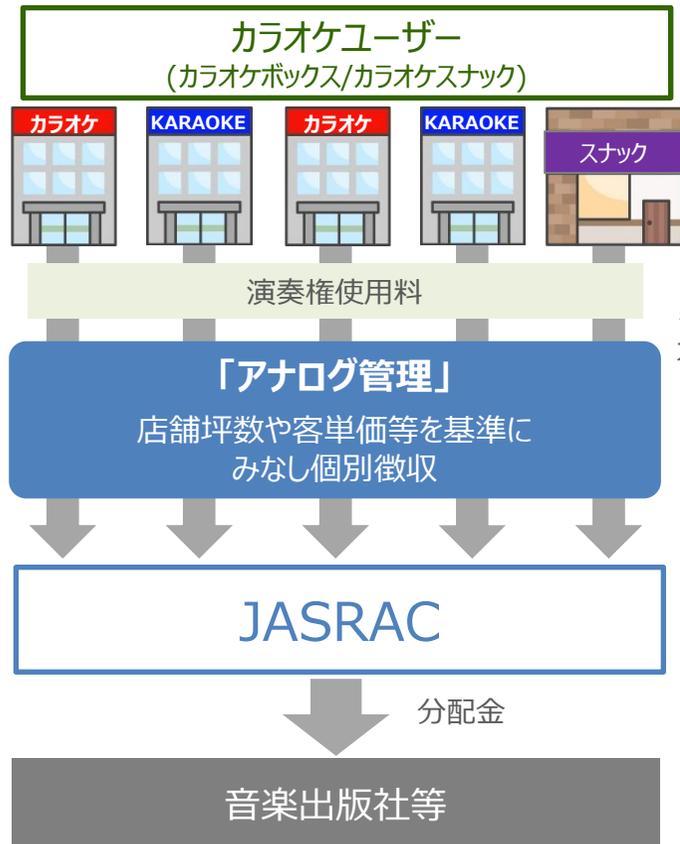
(参入区分)

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

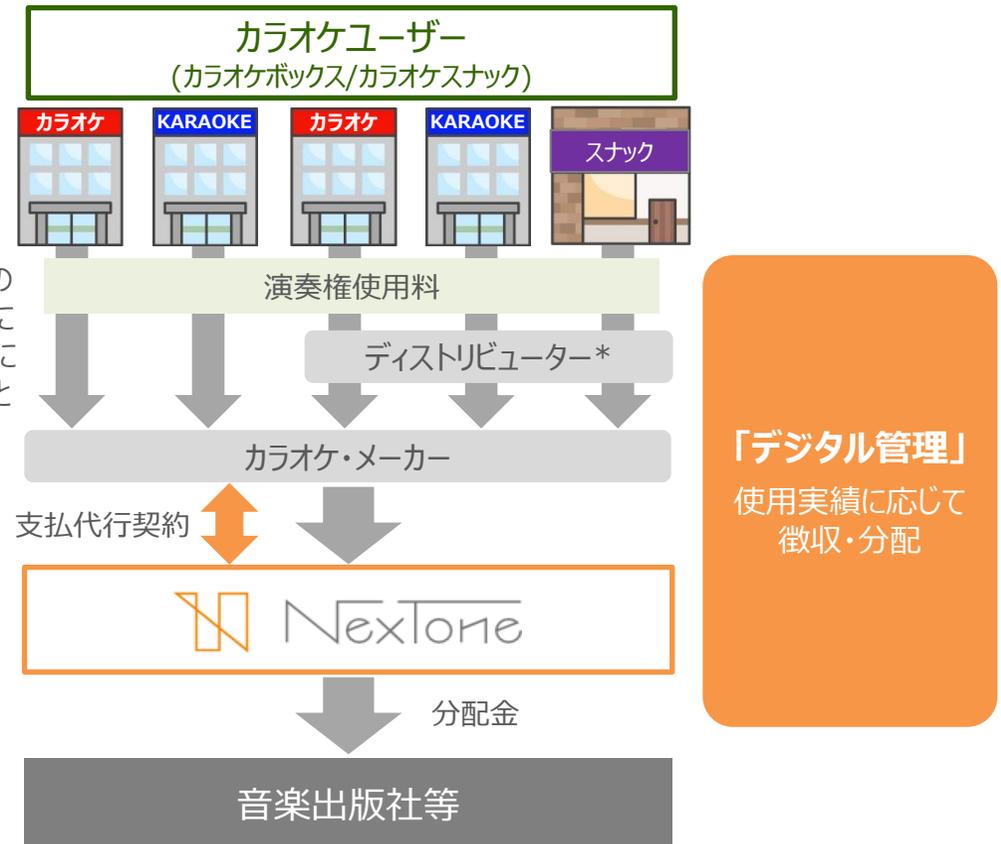
- ✓ (6)の区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

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

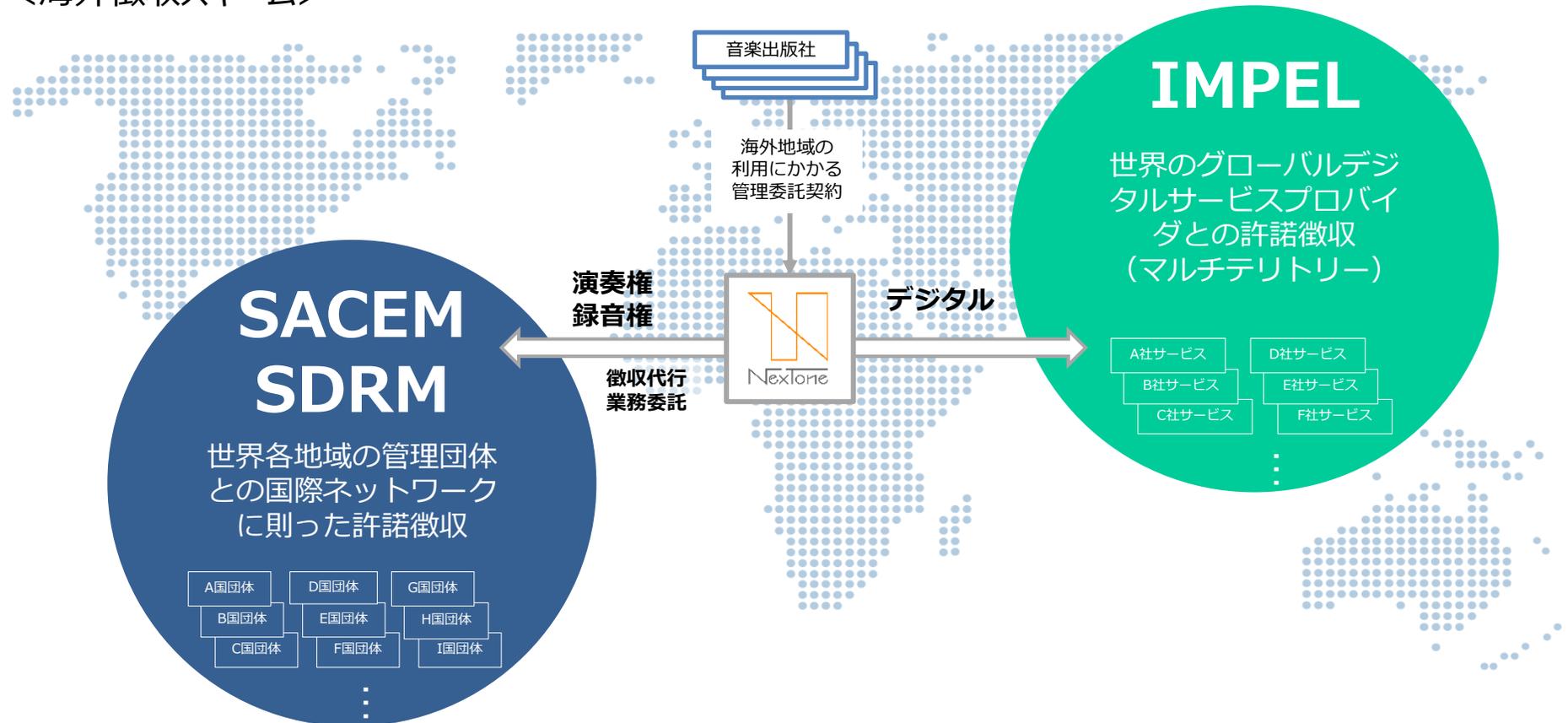


* カラオケ・メーカーからカラオケ機器を購入してカラオケユーザーに販売、又はリースを行う中間業者(地場の小規模商社)

海外徴収状況の進捗

- ✓ 欧州の著作権管理事業者「SACEM」「SDRM」「IMPEL」と、当社管理楽曲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6月末時点管理楽曲数：約4.7万曲）
（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>

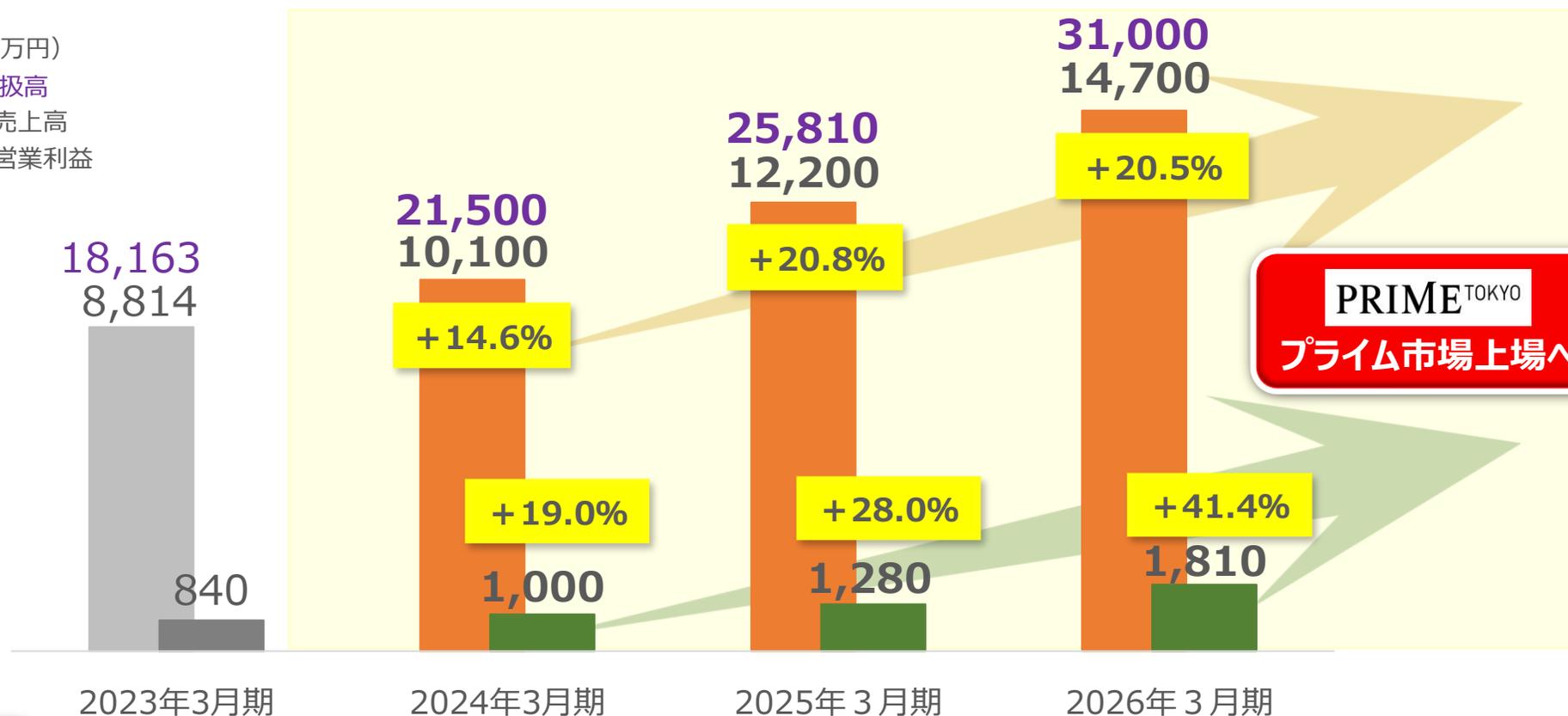


中期業績計画（2024年3月期～2026年3月期）

- ✓ 取扱高は2026年3月期に300億円突破、売上高は2024年3月期から每期20億円以上増加。
- ✓ 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

※期末の業績及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

著作権
 徴収額
 シェア

7.3%

8.7%

10.3%

12.1%

中期業績計画（セグメント別）

(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	+15.0%	11,120	+19.8%	13,390	+20.4%
	著作権管理業務	988	+22.5%	1,440	+19.0%	1,760	+22.2%
	DD業務	7,084	+13.9%	9,680	+20.0%	11,630	+20.1%
	キャストイング事業	666	+11.1%	990	+33.8%	1,190	+20.2%
	その他	76	+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	+2.3%	1,010	+14.8%	1,170	+15.8%
	システムその他	706	+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	+18.3%	2,120	+20.5%	2,740	+29.2%
	キャストイング事業	24	+108.3%	70	+40.0%	90	+28.6%
	その他／調整	▲672	▲20.5%	▲910	▲12.3%	▲1,020	▲12.1%
営業利益率	9.5%	9.9%	+0.4pt	10.5%	+0.6pt	12.3%	+1.8pt
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	

経営上重視している経営指標

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%

◆ 管理楽曲数

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

※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。

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

未開拓楽曲 の管理受託

- ✓ DD業務における取扱原盤に収録された楽曲の管理受託。
- ✓ パッケージ音楽ソフトの販売力が強いアイドル系楽曲の管理受託。
- ✓ 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。

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



APPENDIX 関連市場データ

世界の音楽市場 売上推移

GLOBAL RECORDED MUSIC INDUSTRY REVENUES 1999 - 2022 (US\$ BILLIONS)



2022年音楽市場規模
国別ランキング (前年比)

- 1位 アメリカ (+4.8%)
- 2位 日本 (+5.4%)
- 3位 イギリス (+5.4%)
- 4位 ドイツ (+2.2%)
- 5位 中国 (+28.4%)

<売上シェア>

ストリーミング
66.8%

有料サブスクが牽引

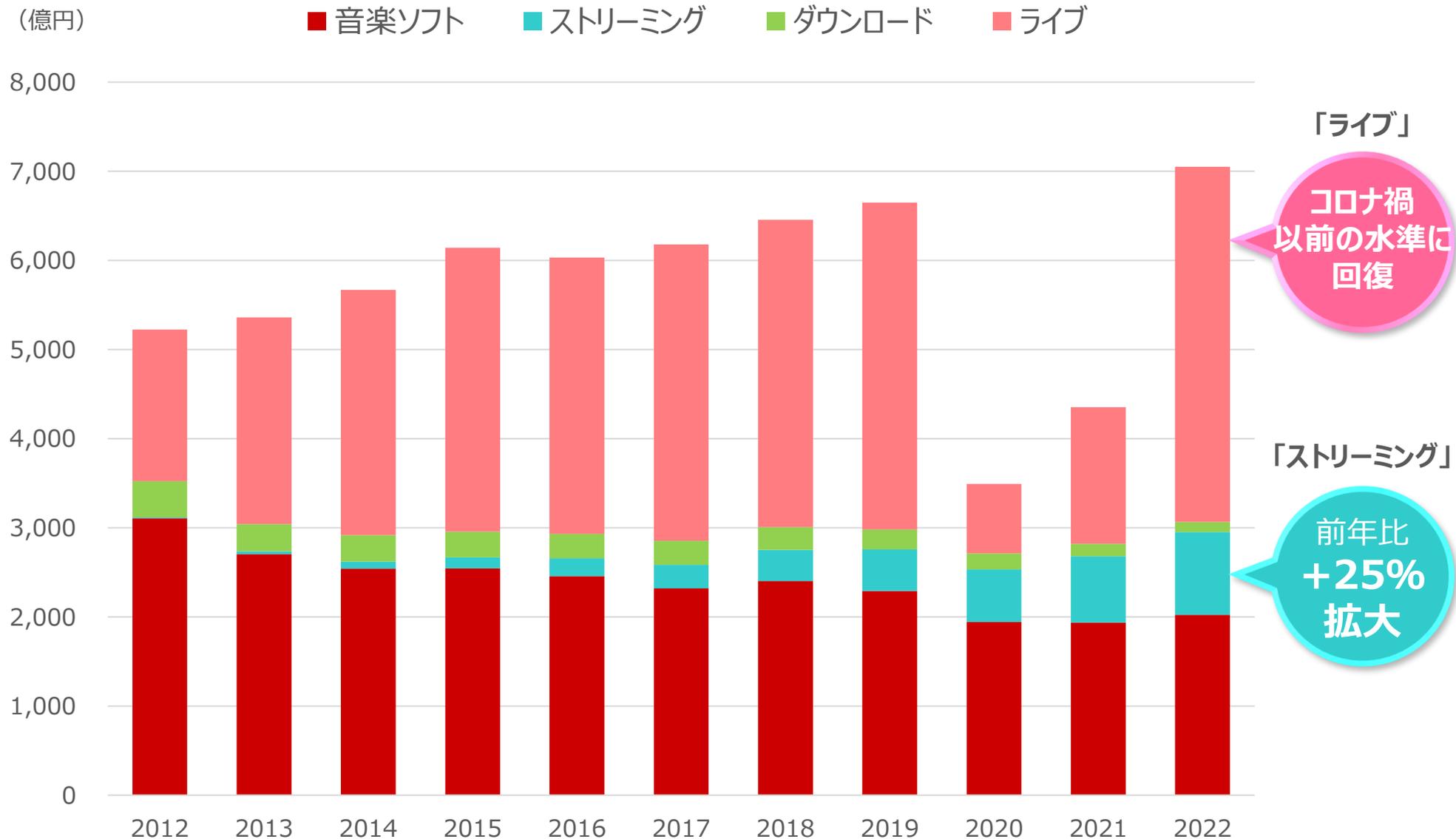
音楽ソフト
17.6%

アナログレコードの続伸

+9%
拡大

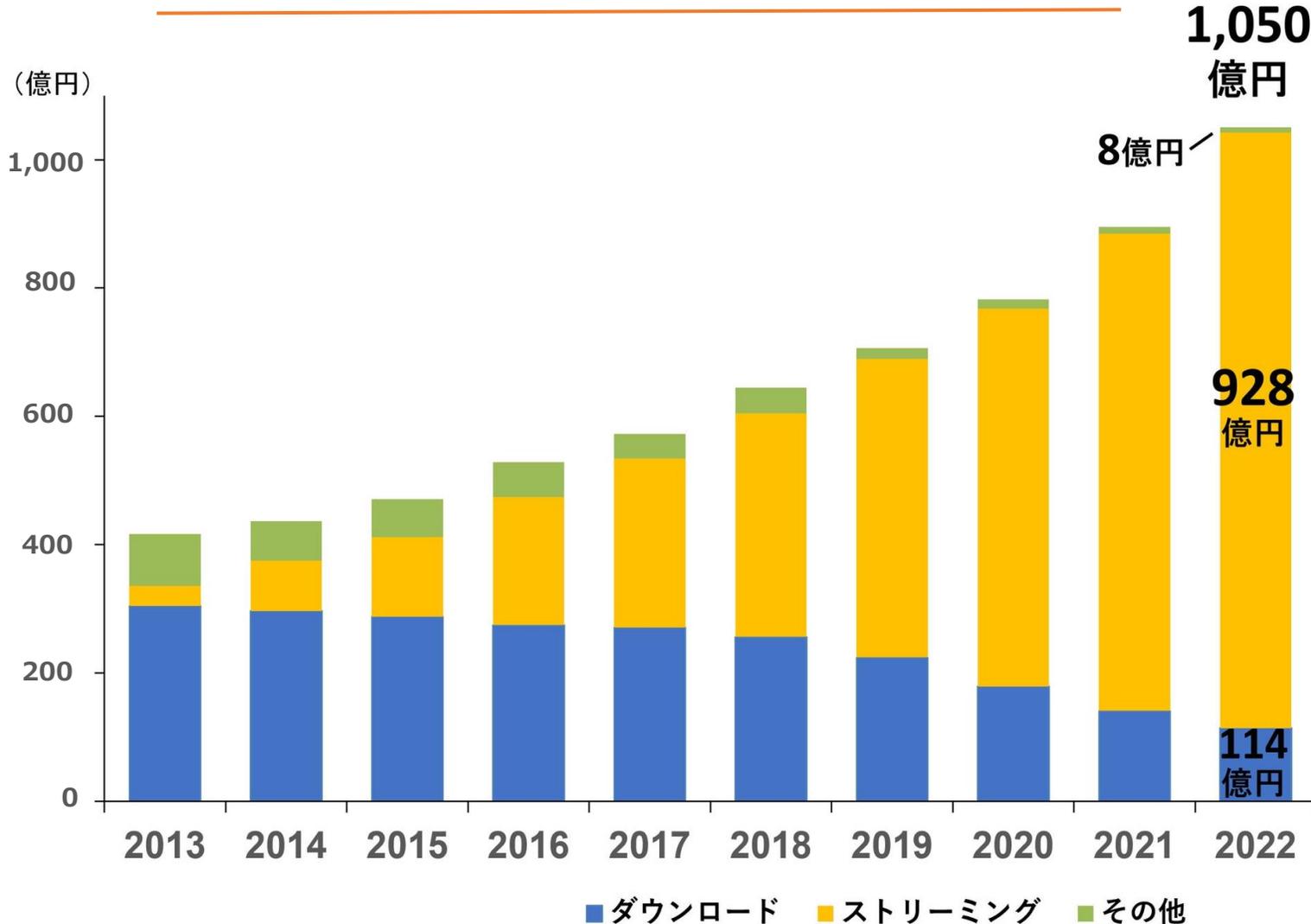
● Total Physical 音楽ソフト ● Total Streaming ストリーミング ● Downloads & Other Digital ダウンロード ● Performance Rights 演奏権 ● Synchronisation シンクロ権

国内の音楽ソフト・音楽配信・ライブの売上推移

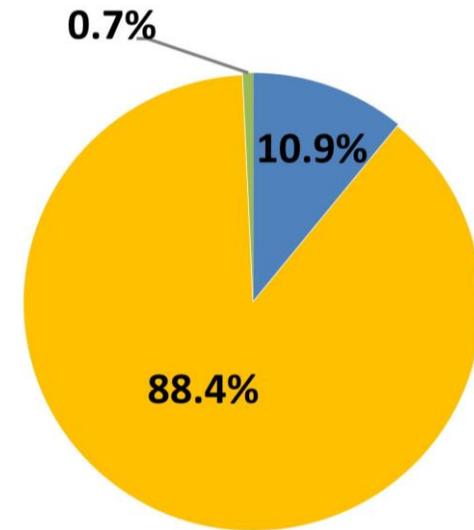


国内の音楽配信売上推移

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

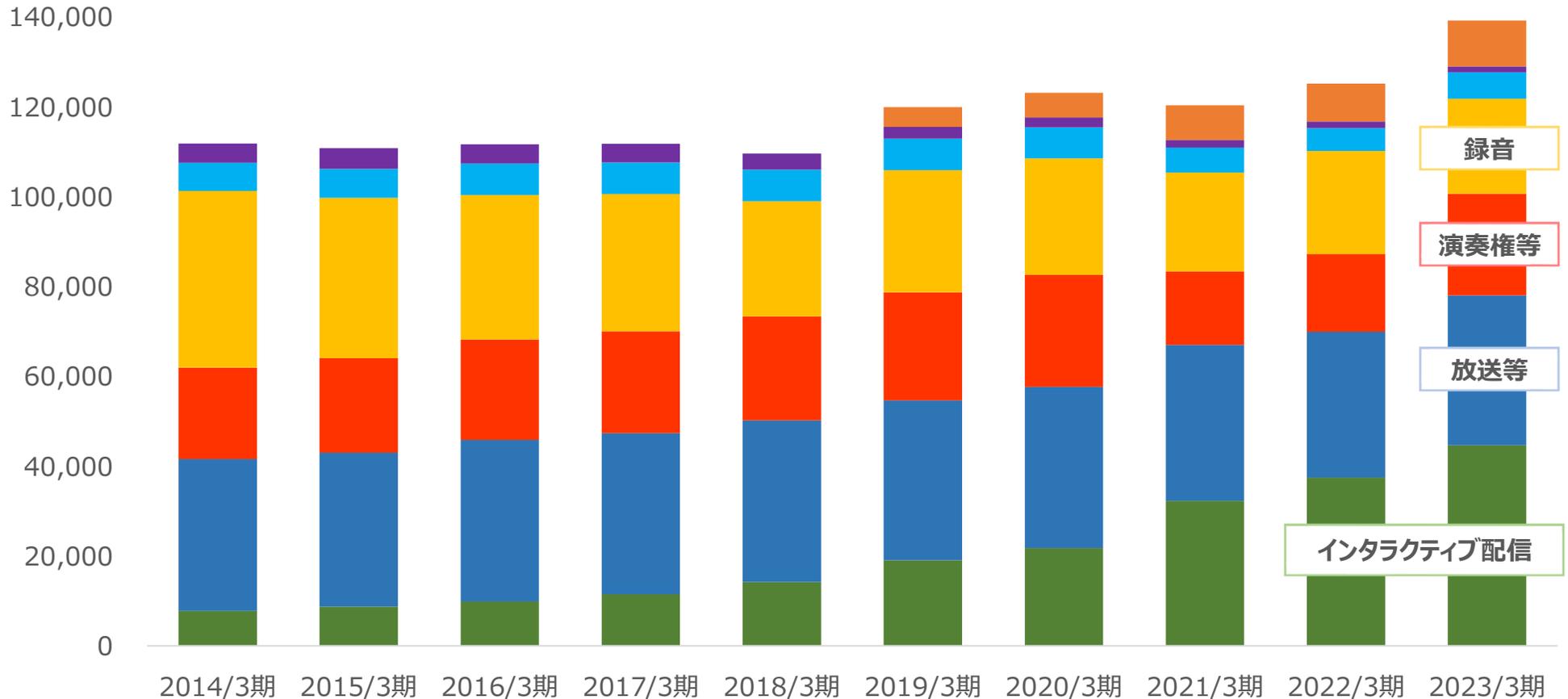


※その他…Master ringtones、
Ringback tones、
その他のデジタルコンテンツの合計

音楽著作権の市場規模

著作権使用料徴収額の推移

JASRAC徴収額



計画に関する注意事項

本資料に記載されている業績計画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〉 2023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

【公式SNS】

公式Twitterアカウント

https://twitter.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FNexTone_info