



# 2024年3月期第3四半期 決算説明資料

2024年2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3Q 決算概要	4
③	APPENDIX 会社概要	21
④	APPENDIX 関連市場データ	50

# エグゼクティブサマリー

2024年3月期第3四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 基幹事業の著作権管理事業およびDD※事業が堅調に推移。
- ✓ 当3QよりレコチョクとエグスのPLを連結。事業が拡大し、**売上は大幅増**。営業利益は先行投資により横ばい。  
※ デジタルコンテンツディストリビューションの略

取扱高

181.8

(億円)

前年同期比 **+38.7%**

売上高

87.4

(億円)

前年同期比 **+36.4%**  
計画比 **▲6.5%**

営業利益

5.2

(億円)

前年同期比 **▲2.0%**  
計画比 **±0**

管理楽曲数

490,599

(曲)

前年同期比 **+138,829 (曲)**  
前期末比 **+116,849 (曲)**

取扱原盤数

1,169,505

(原盤)

前年同期比 **+149,561 (原盤)**  
前期末比 **+107,643 (原盤)**

(注) 2023年9月29日にレコチョクの株式を取得し同社子会社のエグスとともに連結の範囲に含め、当第3四半期連結累計期間よりPLを連結しております。

# 2024/3期3Q 決算概要

---

# 2024/3期3Q 決算概要

- ✓ 基幹事業の著作権管理事業は堅調、新たに音楽配信事業なども加わり、**大幅増収**。
- ✓ レコチョク・エッグスにおける成長分野への先行投資により営業利益は横ばい。

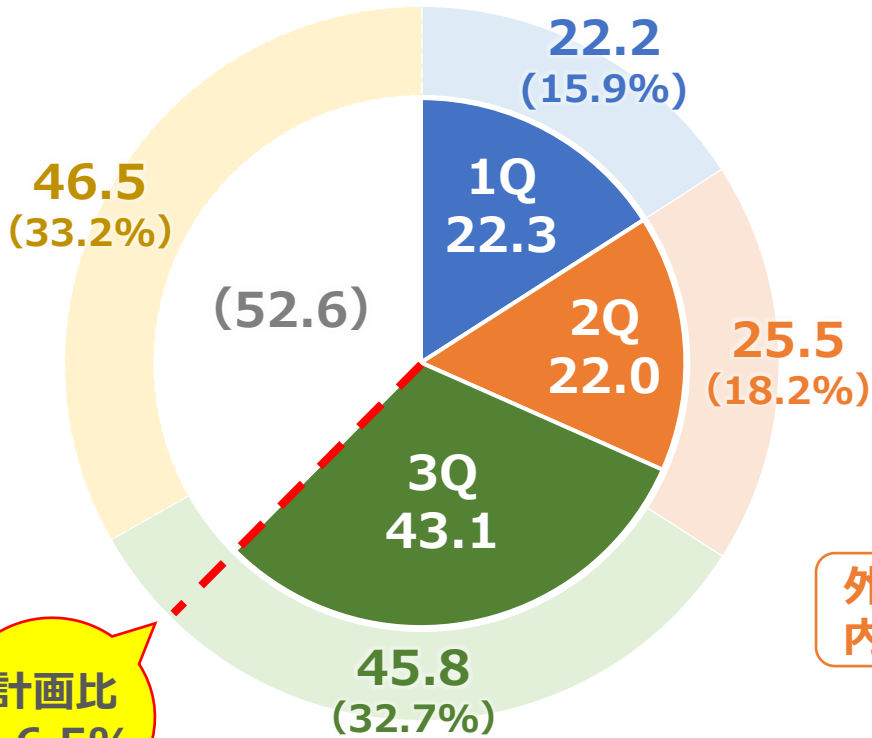
(億円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2023/3期	2024/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	通期	計画
売上高	64.1	<b>87.4</b>	+23.3	+36.4%	88.1	140.0
販管費	12.1	<b>17.6</b>	+5.5	+45.5%	15.7	—
営業利益	5.3	<b>5.2</b>	▲0.1	▲2.0%	8.4	6.0
経常利益	5.3	<b>5.2</b>	▲0.1	▲2.3%	8.4	6.0
親会社株主帰属 当期純利益	3.6	<b>4.0</b>	+0.4	+12.0%	6.3	4.0
営業利益率	8.2%	<b>5.9%</b>	▲2.3%	—	9.5%	4.3%
管理楽曲数 (曲)	351,770	<b>490,599</b>	+138,829	+39.5%	373,750	460,000 以上
取扱原盤数 (原盤)	1,019,944	<b>1,169,505</b>	+149,561	+14.7%	1,061,862	1,200,000 以上

# 業績進捗

✓ 3Q累計計画比で売上高は▲6.5%となり未達。営業利益は計画通りの進捗。

2024年3月期 売上高 (億円)

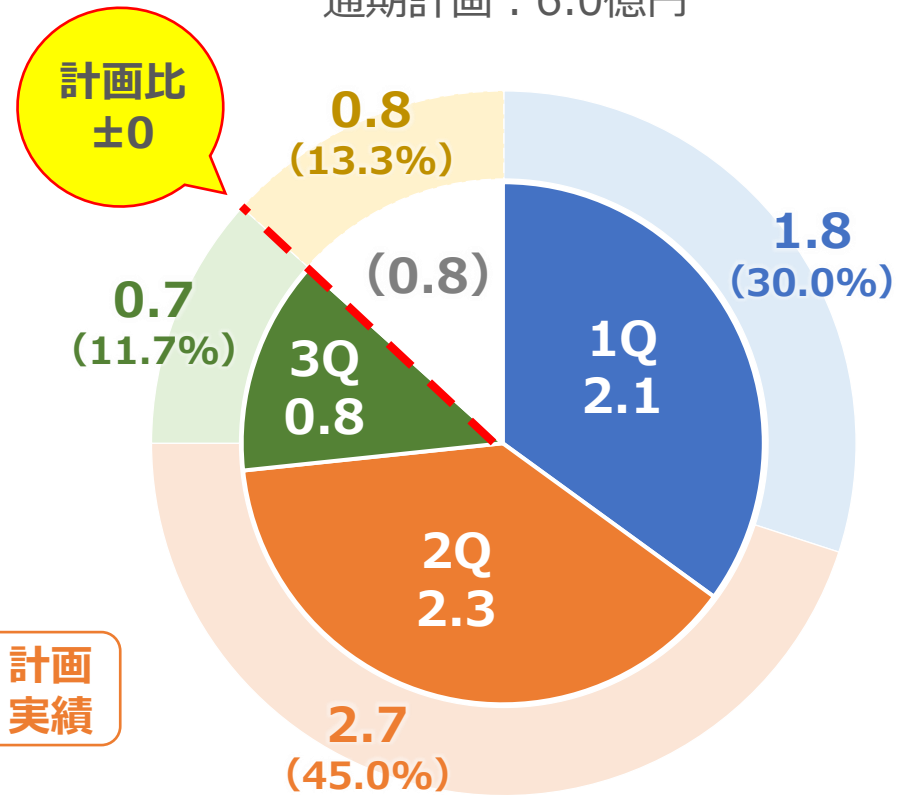
通期計画 : 140.0億円



進捗率 62.4%

2024年3月期 営業利益 (億円)

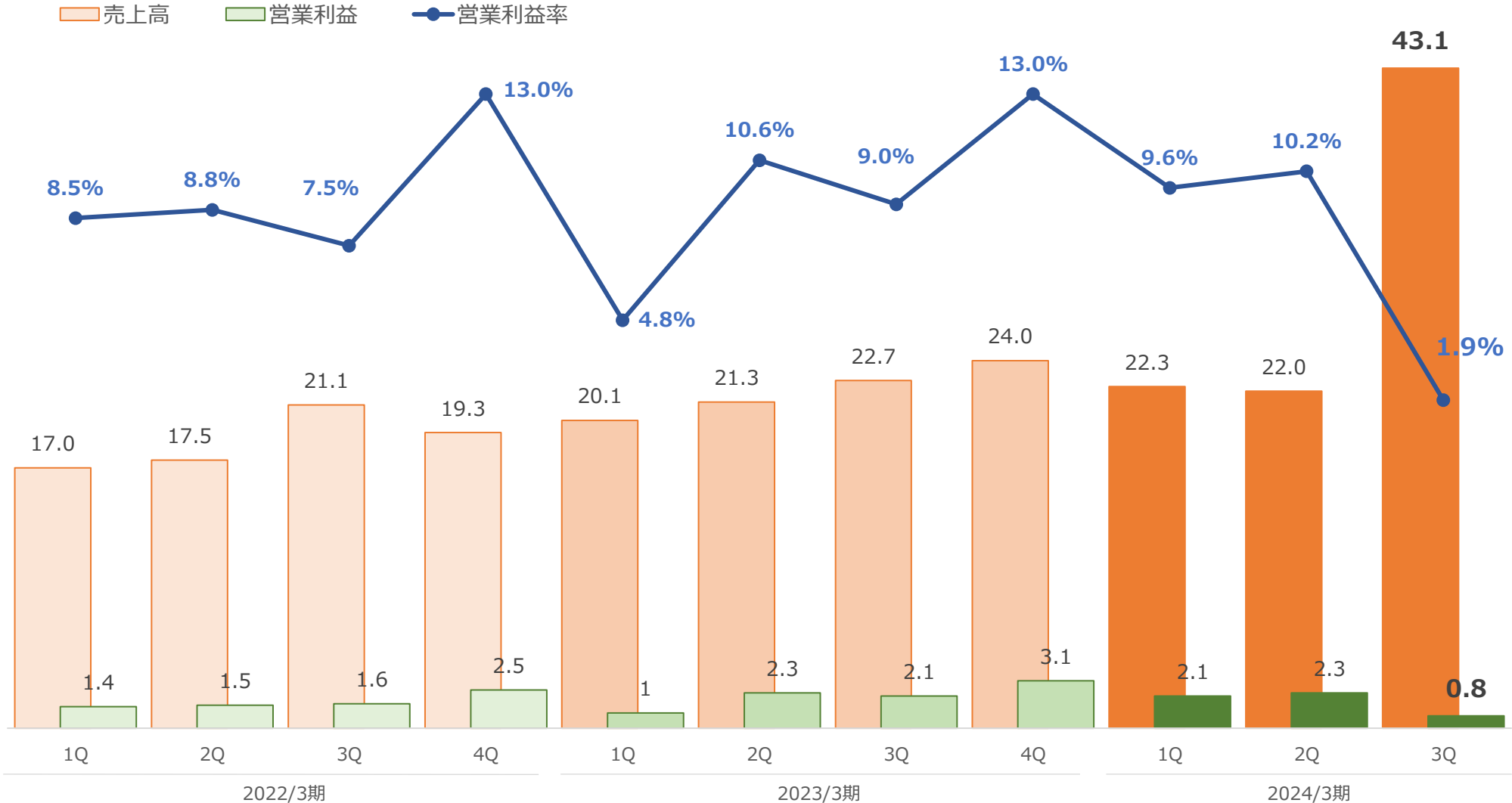
通期計画 : 6.0億円



進捗率 86.7%

# 四半期毎業績推移

- ✓ 当3Qはレコチョコ・エッグスを連結し、前期比で大幅増収・減益。減益は先行投資による一時的な影響と捉えており、次年度中に増益に転じる計画。



# 新セグメントによる展開事業

- ✓ 2023年9月にレコチョク、エッグスを連結したことによりセグメントを見直し。
- ✓ 各セグメントの事業領域を明確にして、音楽業界「オンリーワン」の総合エージェントとしてワンストップ型のクリエイタープラットフォームを構築することを目指す。

権利者

利用者

音楽市場



Nextone

MCJP

Nextone systems



Eggs

## <新セグメント>

### 著作権管理事業

著作権者から委託を受けた音楽著作物の利用許諾と、使用料の徴収・分配

### DD事業

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

### 音楽配信事業

個人向け音楽配信  
法人向け音楽配信

### その他（ビジネスサポート事業）

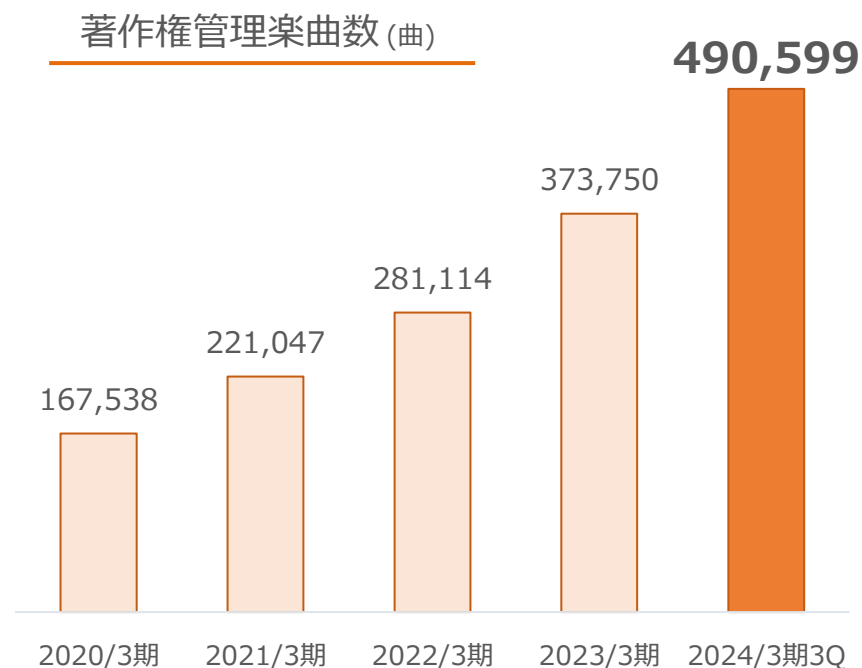
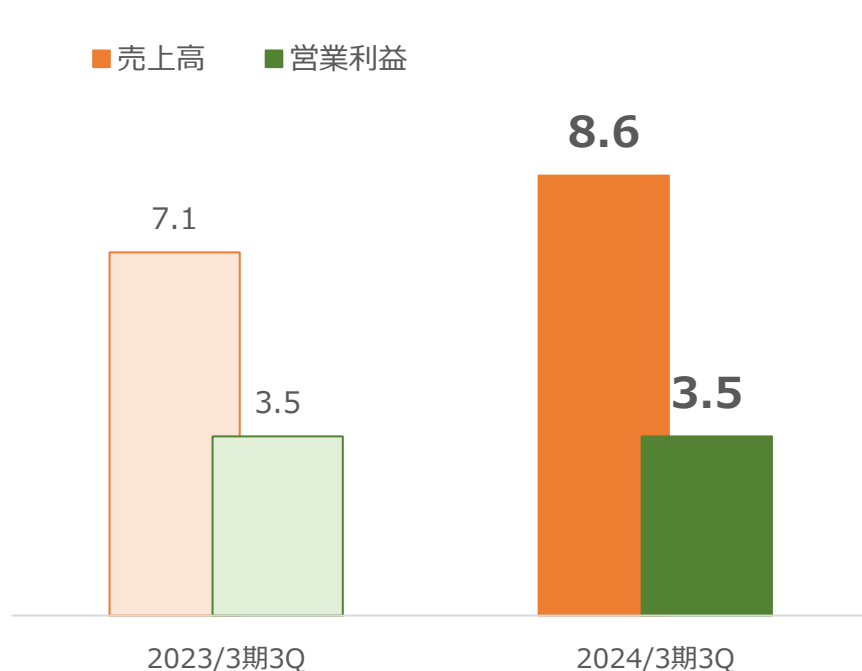
キャスティング、ソリューション、エージェント、システム開発等の業務支援



# セグメント別業績 (1/4) <著作権管理事業>

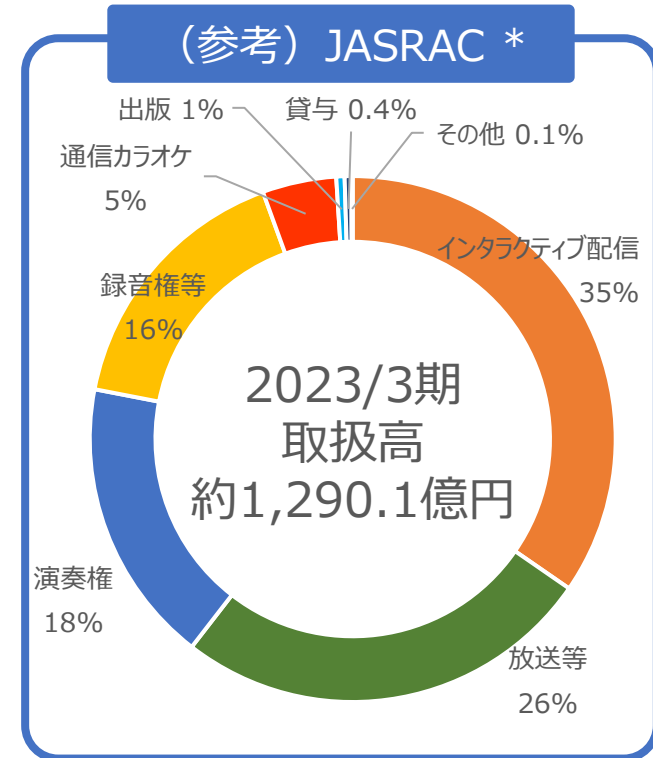
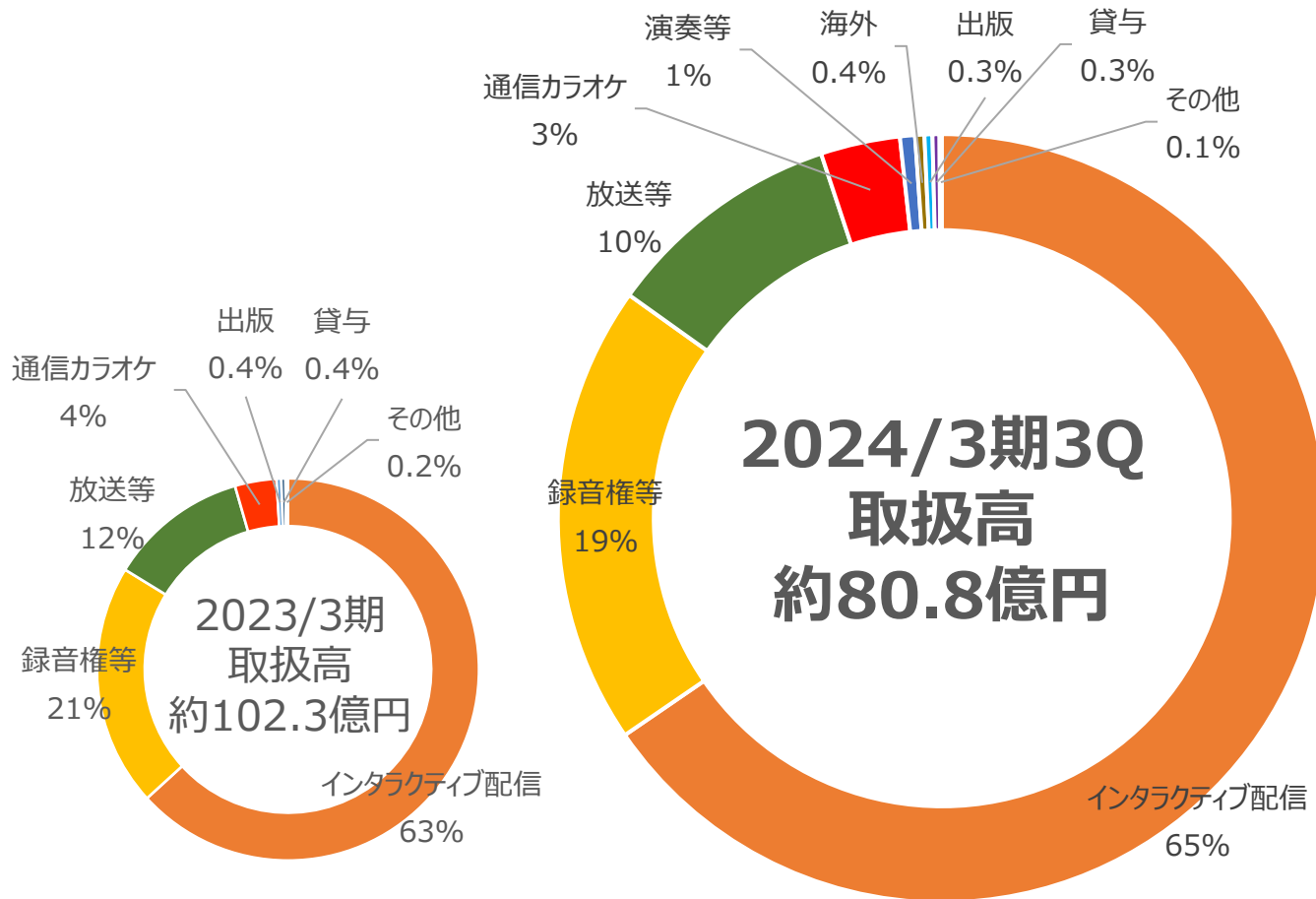
- ✓ 当社基幹事業である音楽著作権管理業務と、子会社のエムシージェイピーで展開している音楽出版事業を当セグメントに設定。
- ✓ エムシージェイピー分の人件費の増加や、システム開発費増加により営業利益は横ばい。

(億円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2024/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	計画
売上高	7.2	8.6	+1.4	+19.4%	12.0
営業利益	3.5	3.5	±0	-	5.0



# 取扱高内訳推移

- ✓ 著作権管理事業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%。
- ✓ 「演奏権」「海外」の取扱高も順調に増加しており、今後に期待。



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

# 2023年に話題となった管理楽曲・アーティスト

(音楽著作権管理区分のうち、いずれかの区分を当社が管理している楽曲・アーティスト)

## 第65回 輝く！日本レコード大賞

日本レコード大賞  
JAPAN RECORD AWARD

NO IMAGE

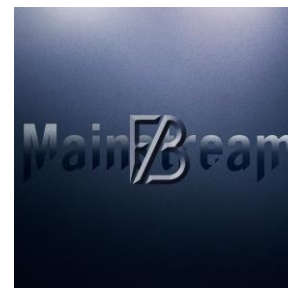
ケセラセラ  
／ Mrs. GREEN APPLE

最優秀新人賞  
NEW ARTIST OF THE YEAR



FRUITS ZIPPER  
©ASOBISYSTEM CO., LTD.

優秀作品賞  
SONGS OF THE YEAR



Mainstream  
／ BE:FIRST

© 2023 avex music publishing Inc. & BMSG, Inc.  
& NIPPON TELEVISION MUSIC CORPORATION &  
K DASH Co., Ltd

## 第74回 紅白歌合戦



あの空に立つ塔のように / 大泉 洋  
©AMUSE INC.



ちゆ、多様性。 / Ano  
©2022 by TOY'S FACTORY

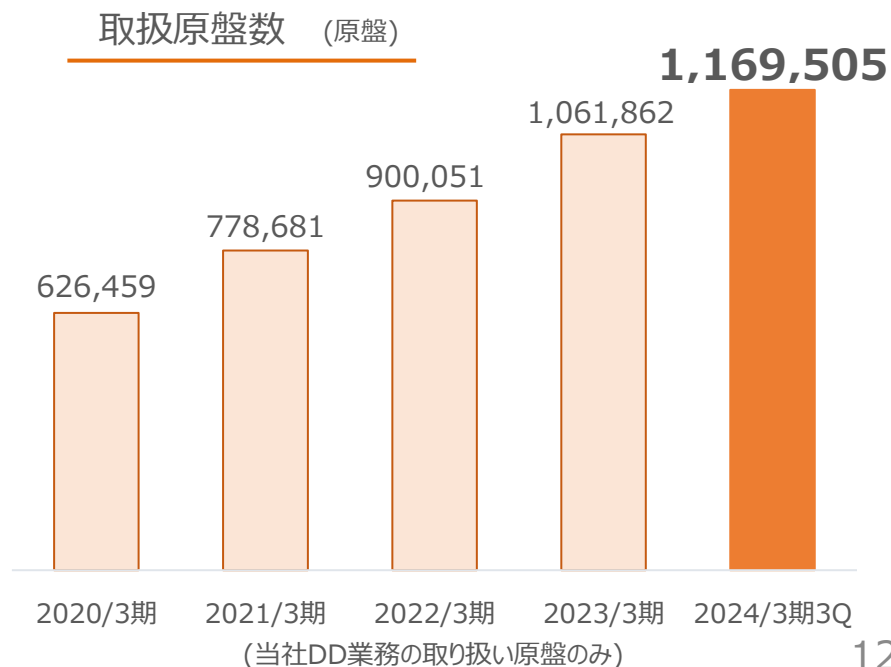
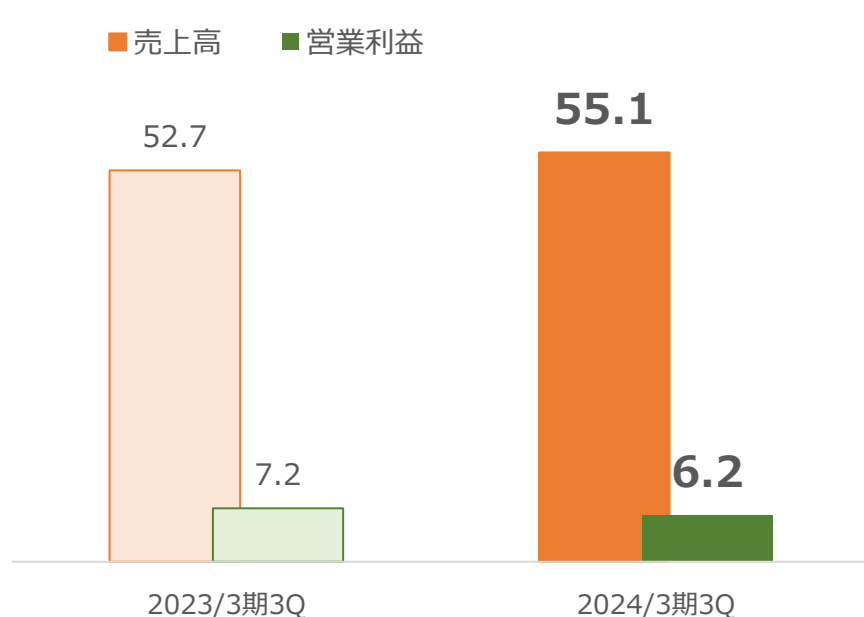


ビューティフル / ゆず  
©2023 by SENHA Inc.

# セグメント別業績 (2/4) <DD事業>

- ✓ 当社・レコチョク・エッグスの3社のDD業務を当セグメントに設定。現状は当社DD業務が売上の大部分を占める。
- ✓ システム開発等の先行投資により減益。

(億円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2024/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	計画
売上高	52.7	<b>55.1</b>	+2.4	+4.6%	81.0
(内 当社DD業務)		<b>(54.5)</b>	+1.8	+3.4%	—
営業利益	7.2	<b>6.2</b>	▲1.0	▲13.9%	9.0
(内 当社DD業務)		<b>(7.0)</b>	▲0.2	▲2.8%	—



# セグメント別業績 (3/4) <音楽配信事業>

- ✓ 当3Qから連結したレコチョクの基幹事業である音楽配信事業（個人向け、法人向け）を当セグメントに設定。
- ✓ 主力の「dヒッツ」サービスが安定的に推移し、新規連結のため前年同期比で純増加。

(億円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2024/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	計画
売上高	—	19.6	—	—	38.0
営業利益	—	3.0	—	—	5.0



2023年11月より株式会社USEN (USEN-NEXT GROUP) が提供を開始した新たな店舗向け総合演出ソリューション『USEN MUSIC Entertainment』へレコチョクがアーティストの公式映像を提供

<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/11/usen-music-entertainment.html>



# セグメント別業績 (4/4) <ビジネスサポート事業>

- ✓ 当社キャスティング事業、子会社NexToneシステムズにおけるシステム開発、レコチョクにおけるレコード会社・音楽プロダクション向けソリューション事業、エッグスにおけるインディーズアーティスト向け活動支援のエージェント事業等。
- ✓ キャスティング事業は増収。当セグメントには今後の成長を期待しており先行投資中。

(億円)	2023/3期	2024/3期	前年同期比		2024/3期
	3Q	3Q	増減	増減率	計画
売上高	7.0	<b>9.4</b>	+2.4	+34.3%	13.0
(内 キャスティング事業)	(3.8)	<b>(4.8)</b>	+1.0	+26.3%	—
営業利益	0.5	<b>▲0.3</b>	▲0.8	—	▲1.0
(内 キャスティング事業)	(0.07)	<b>(0.2)</b>	+0.13	+185.7%	—

## キャスティング事業 実績例

### 【興行主催】

### 阿蘇ロックフェスティバルFIRE2023

9月30日～10月1日の2日間にわたり開催された南阿蘇村の野外フェスを主催



### 【配信コーディネート】

### AIMYON TOUR 2023 -マジカル・バスルーム-

2023年11月11日 (土)  
からの配信をコーディネート



### 【配信コーディネート】

### MONGOL800 25th -800BEST at ぴあアリーナ- 2023

2023年10月14日 (土)  
からの配信をコーディネート



# レコチョク トピックス

- ✓ 音楽業界向けECソリューション『murket』で、ストア内で使用可能な独自の「抽選特典機能」を開発。
- ✓ 株式会社USENとの協業事業において、BtoB配信サービスの提供スキームがグッドデザイン賞を受賞。



ECソリューション『murket』にて、「オンライン抽選特典機能」を独自機能として開発  
顧客ニーズに応えたオリジナル機能拡充へ

その場で当選がわかる！抽選特典機能を追加！



<https://recochoku.jp/corporate/news/20231114-murket-luckydraw/>

株式会社USENとの協業事業である披露宴BGMサービスパッケージ『WEDDING MUSIC BOX』が「2023年度グッドデザイン賞」を受賞  
(公益財団法人日本デザイン振興会主催)



<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/10/usen-wmb-gooddesign.html>

# エッグス トピックス

- ✓ グループ企業、パートナー企業との連携を強化し、アーティストの活動支援のためのサービス機能を拡大。

## Eggs

著作権管理申請サービスを本格開始  
エムシージェイピーとの契約を仲介



エッグスにおける著作権管理申請サービスの提供を開始



<https://recochoku.jp/corporate/news/20231201-eggspass/>

KDDI株式会社が展開する  
3D音楽ライブ配信サービス「αU live」の  
音楽ディストリビューション事業において  
パートナーシップを発表

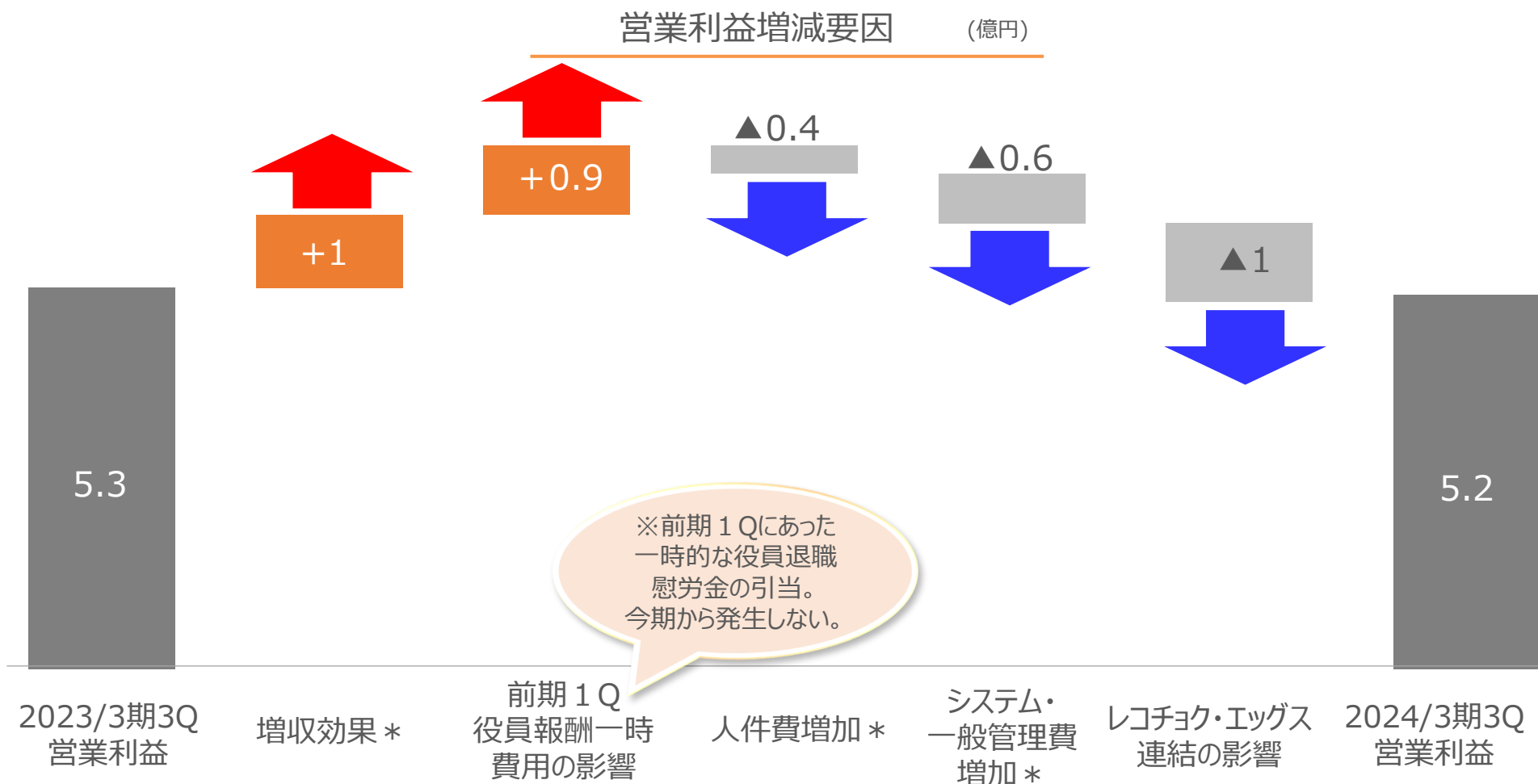


<https://news.kddi.com/kddi/corporate/newsrelease/2023/10/24/7035.html>



# 営業利益増減要因

- ✓ 当社既存事業は著作権管理業務・DD業務・キャストイング事業いずれも増収。
- ✓ 前期1Qに発生した一時的な人件費要因はなくなった一方、当3Qよりレコチョコを連結した影響により、全体としては微減益。

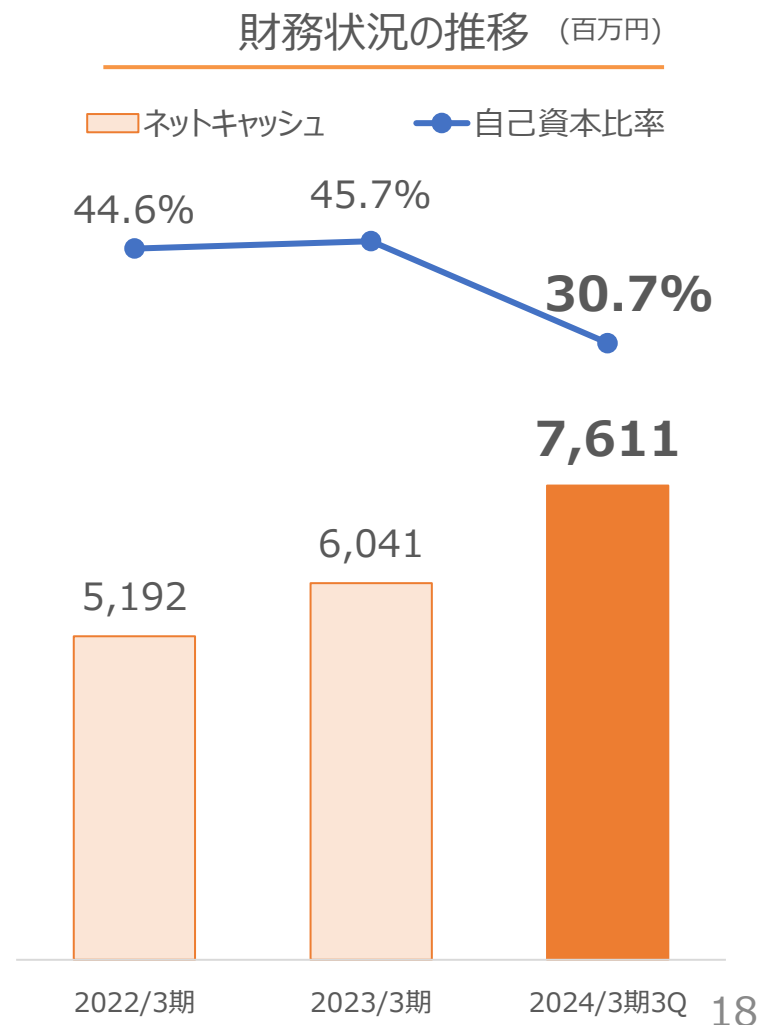


\*レコチョコ・エッグスを除くNexTone既存事業の増減

# バランスシートの状況

- ✓ レコチョク連結によりバランスシート拡大。プライム市場上場基準「純資産50億円以上」を充足。
- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは約76億円。2023年12月に自社株買いを実施。
- ✓ 今後も成長のための人員・システムへの投資や、M&A含め将来の事業拡大と音楽業界活性化につながる投資を引き続き検討。

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期3Q	前期末比増減
流動資産	5,681	6,707	<b>9,909</b>	+ 3,202
現預金	5,192	6,041	<b>7,611</b>	+ 1,570
売掛債権	210	282	<b>1,754</b>	+ 1,472
固定資産	868	1,113	<b>2,755</b>	+ 1,642
無形固定資産	684	781	<b>1,976</b>	+ 1,195
総資産	6,549	7,821	<b>12,664</b>	+ 4,843
負債	3,629	4,246	<b>7,589</b>	+ 3,343
買入債務	701	872	<b>3,103</b>	+ 2,231
未払金	2,352	2,647	<b>3,185</b>	+ 538
純資産	2,920	3,574	<b>5,075</b>	+ 1,501
負債純資産合計	6,549	7,821	<b>12,664</b>	+ 4,843



# 中期業績推移

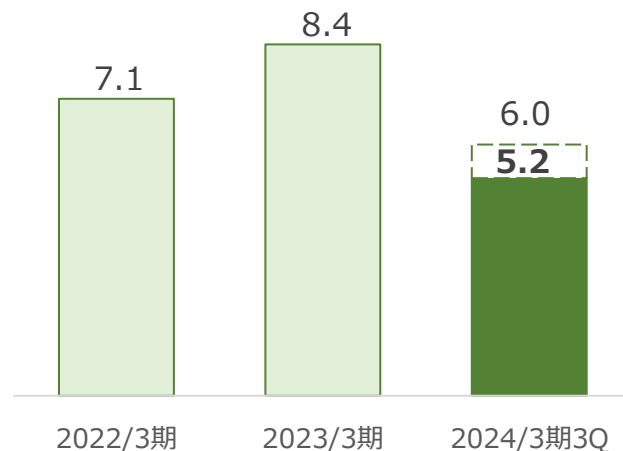
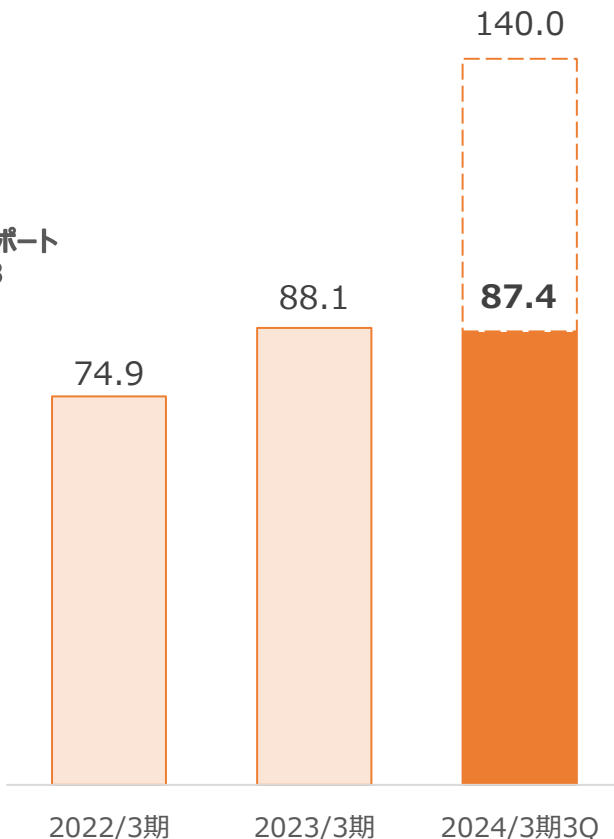
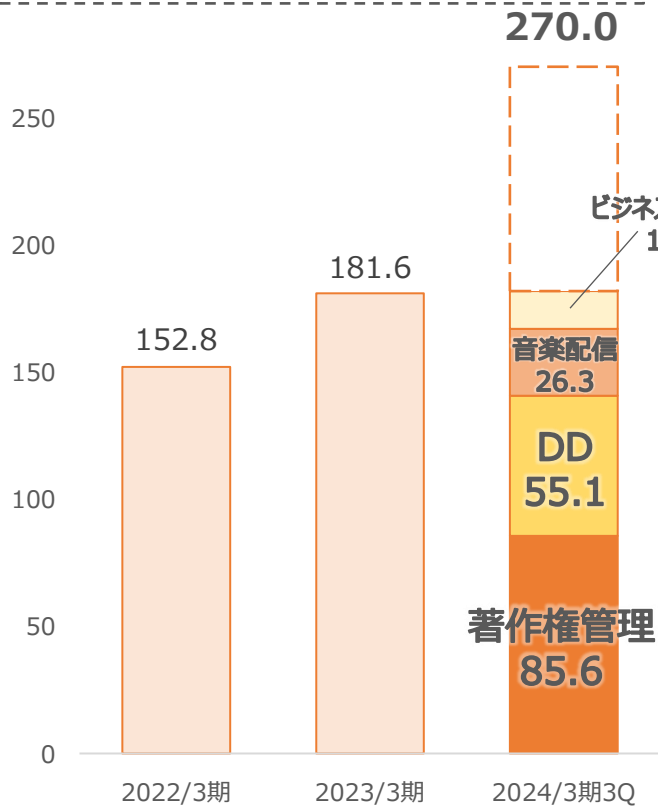
- ✓ 取扱高および売上高は、音楽配信市場拡大と著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に堅調に推移。
- ✓ 今期はレコチョク・エッグスの連結により、取扱高・売上高は大幅増加を見込む。一方、経常利益は先行投資により減益の見込み。

取扱高 (億円)

売上高 (億円)

経常利益 (億円)

DD、ビジネスサポート：取扱高 = 売上高  
 著作権管理、音楽配信の一部：取扱高 = 徴収額  
 (売上には当社手数料分のみを計上)

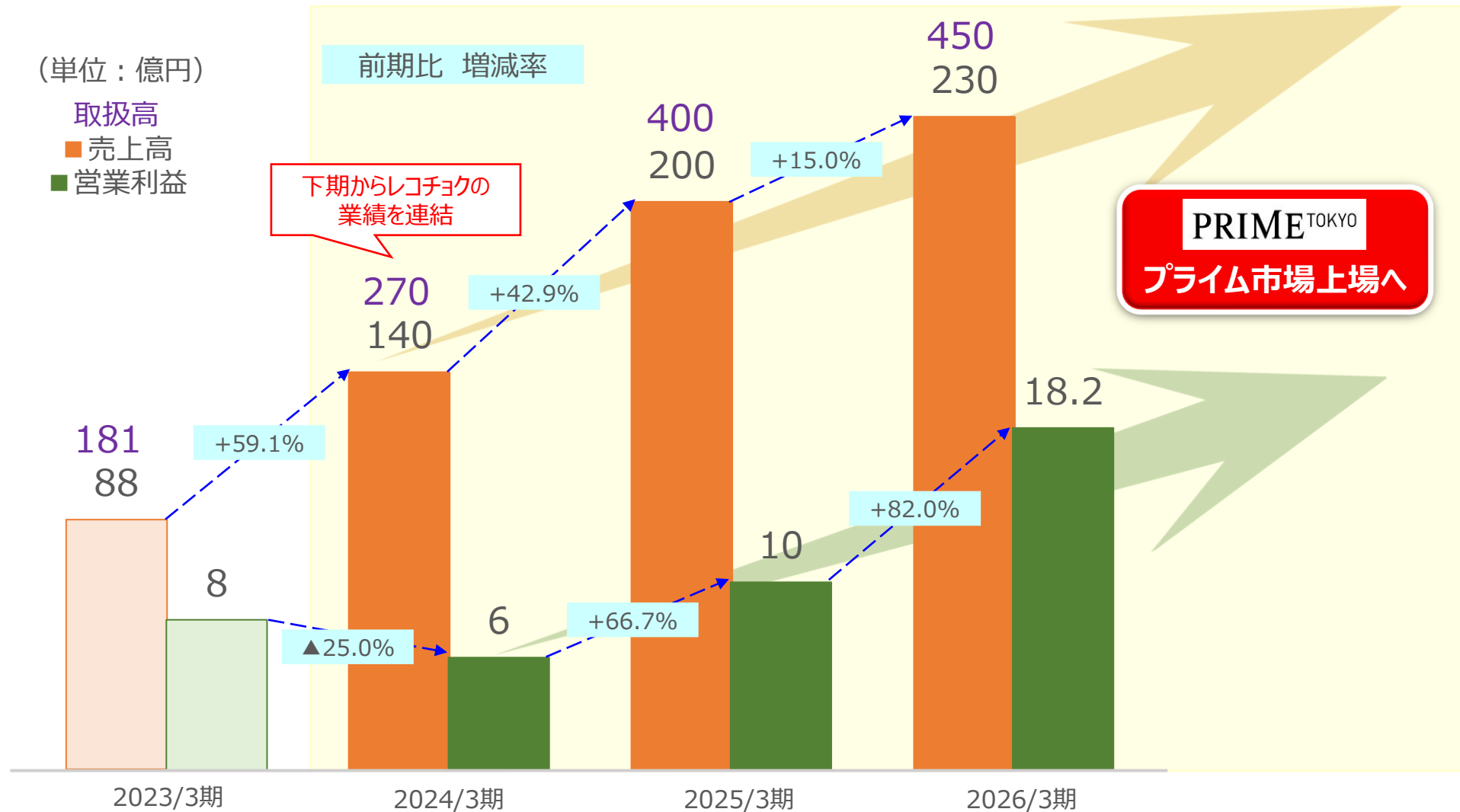


従業員数 (人)



# 中期業績計画 (連結) (2024年3月期～2026年3月期)

- ✓ 取扱高と売上高は2桁成長以上の連続増収とし、利益は次年度から増益基調に戻す計画。
- ✓ 2026年度以降に**プライム市場上場**を目指す。



# 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	渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー10F		
資本金	1,204,812千円（2023年12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	著作権管理事業／DD事業／音楽配信事業／ビジネスサポート事業／その他		
売上規模	連結：8,814,676千円（2023年3月期）		
従業員数	連結：297名、単独：108名（2023年12月末）※アルバイトを除く		
総資産	12,664,324千円（2023年12月末）		
グループ会社	株式会社エムシーエイピー、株式会社NexToneシステムズ、株式会社レコチョコ、株式会社エッグス		

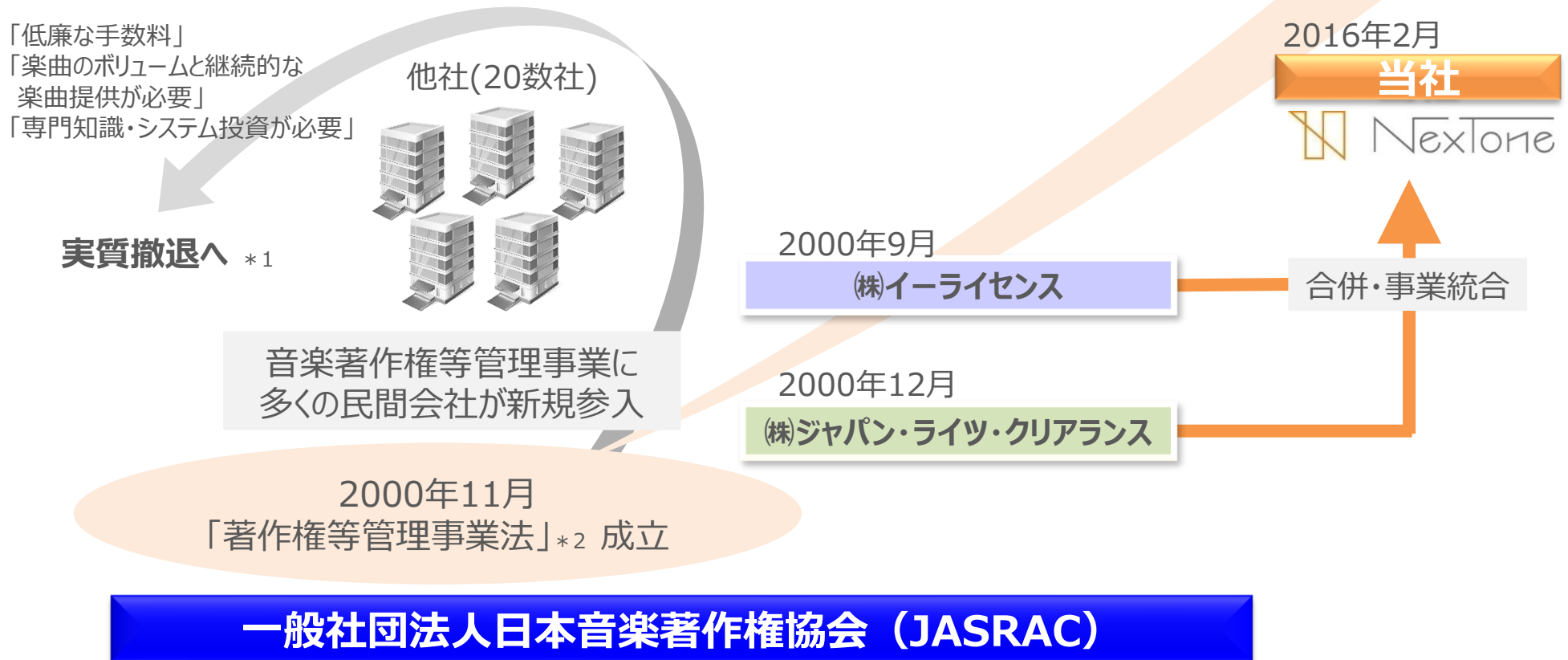
## 経営理念

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。
- ✓ 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。

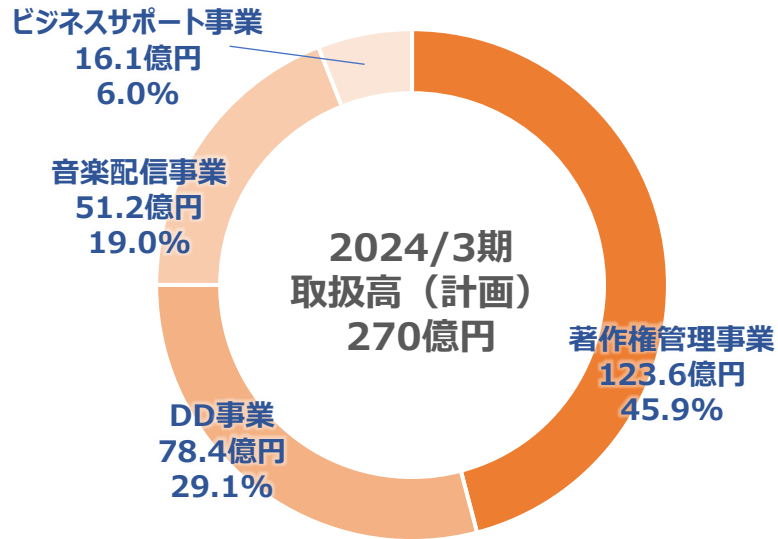


\*1 企業登録は残っているものの、楽曲管理はJASRACに既に移管している状態

\*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



- ✓ 主幹事業である「著作権管理事業」の他、「DD事業」「音楽配信事業」「ビジネスサポート事業」を展開し、音楽産業における権利者と利用者の双方を幅広くサポート。

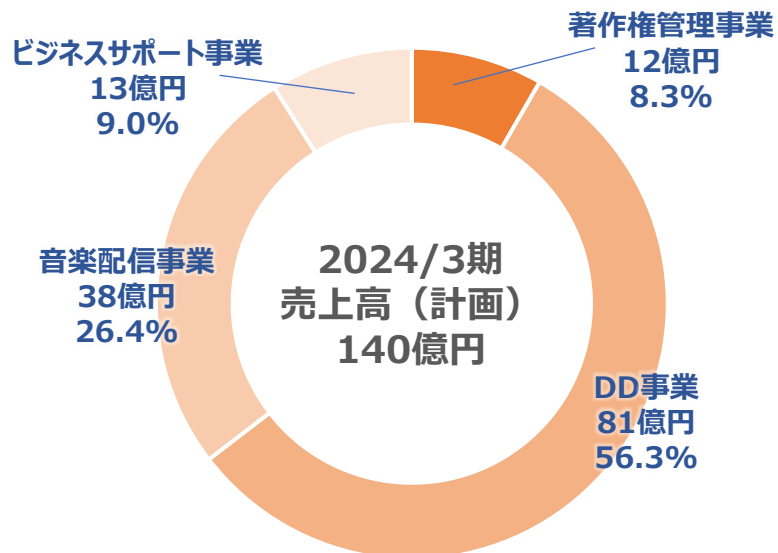


## 著作権管理事業

著作権者から委託を受けた音楽著作物の利用許諾と、使用料の徴収・分配業務、音楽出版社業務の代行サービス

## DD事業

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、YouTubeにおけるコンテンツマネージメントサービス



## 音楽配信事業

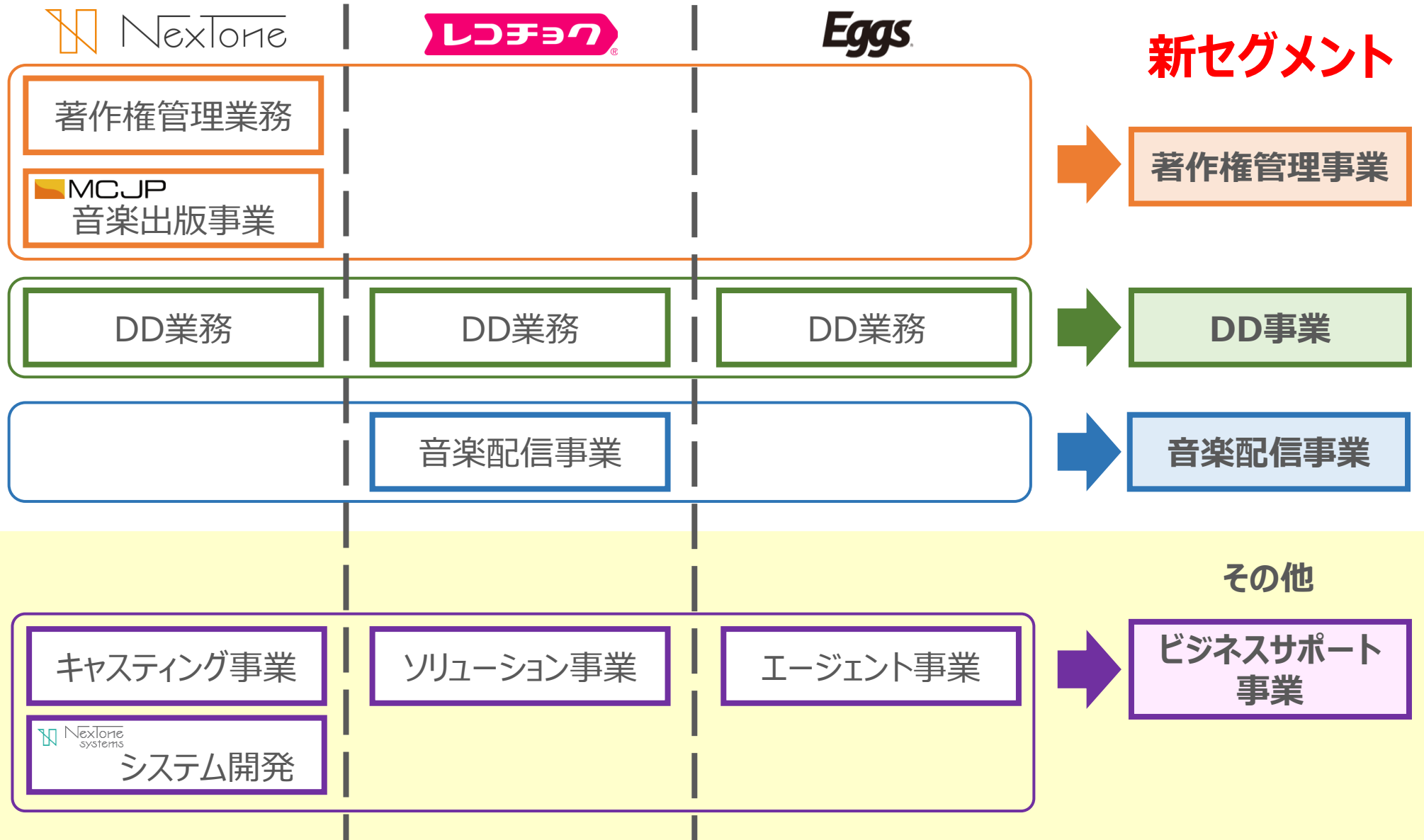
個人向け音楽配信、法人向け音楽配信



## ビジネスサポート事業

キャスティング、ソリューション、エージェント（インディーズ活動支援）、システム開発等の業務支援

# 新セグメント事業詳細

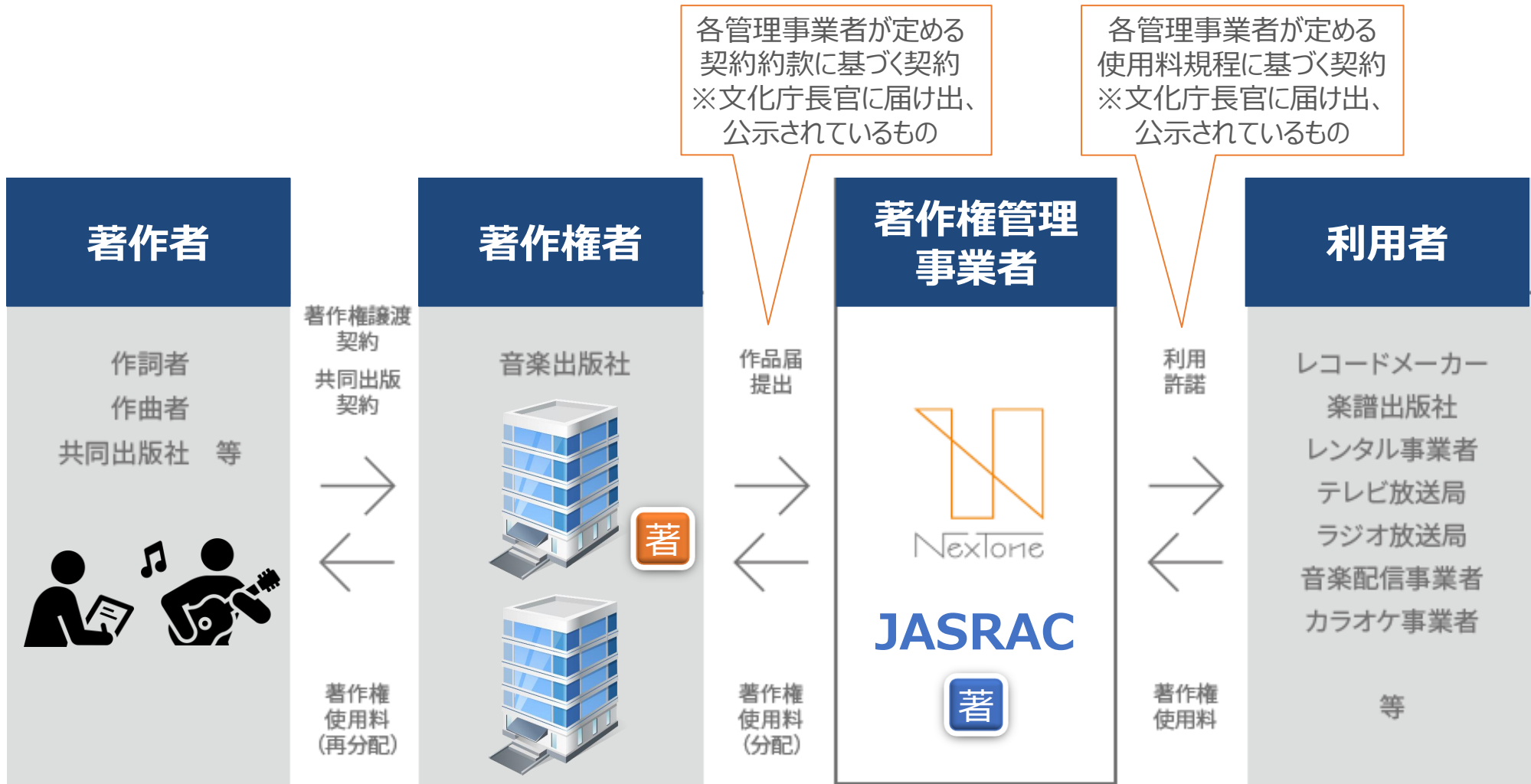


- ✓ 当社は、権利者と利用者との仲介エージェントとして機能。
- ✓ 基本的に利用者より使用料を徴収し、コンテンツホルダー他に分配するストック型ビジネスを展開。



\*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

# 著作権管理事業の基本的な流れ



## 著作権管理事業

【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事業

【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

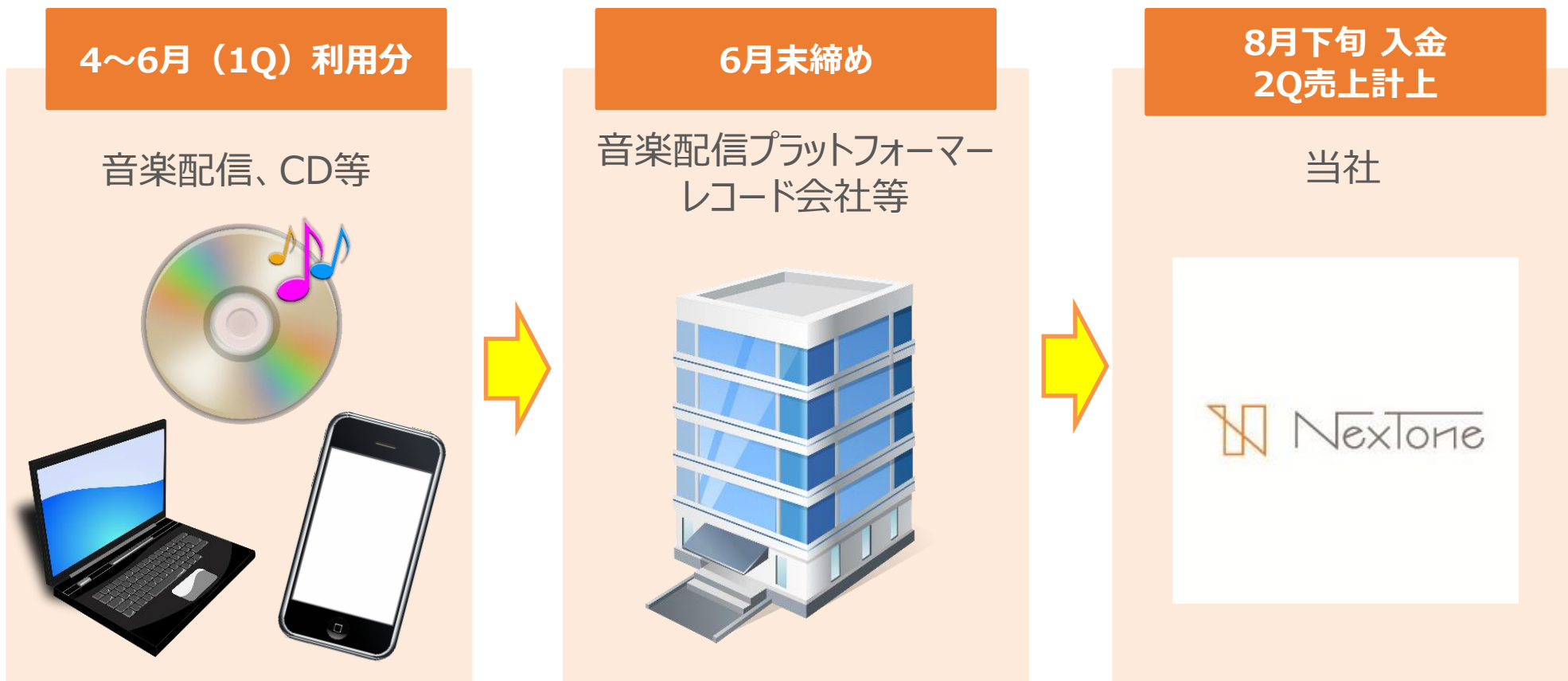
Nextone



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

# 著作権管理事業：利用と売上計上のタイムラグ

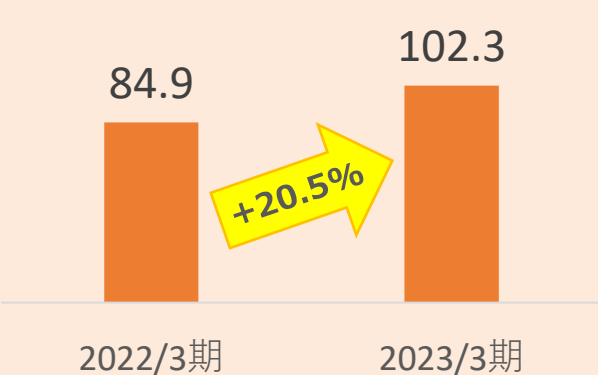
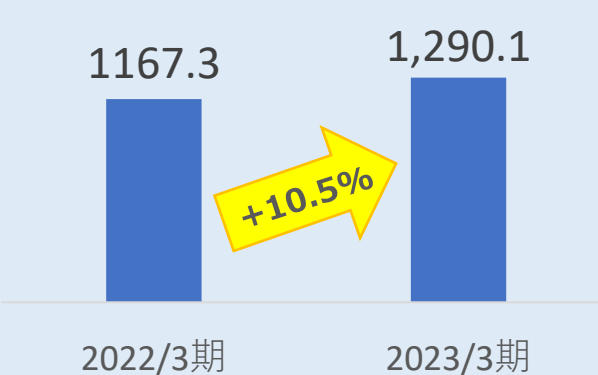
- ✓ 配信、録音、出版、貸与等は下図の通り、利用時期と売上計上時期に1 Q分のタイムラグが存在。
- ✓ 放送、業務用通信カラオケは2 Q分のタイムラグが存在。



# 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.35）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 (2022/3期) → 102.3 (2023/3期) +20.5%</p>	 <p>1167.3 (2022/3期) → 1,290.1 (2023/3期) +10.5%</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

- ✓ 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

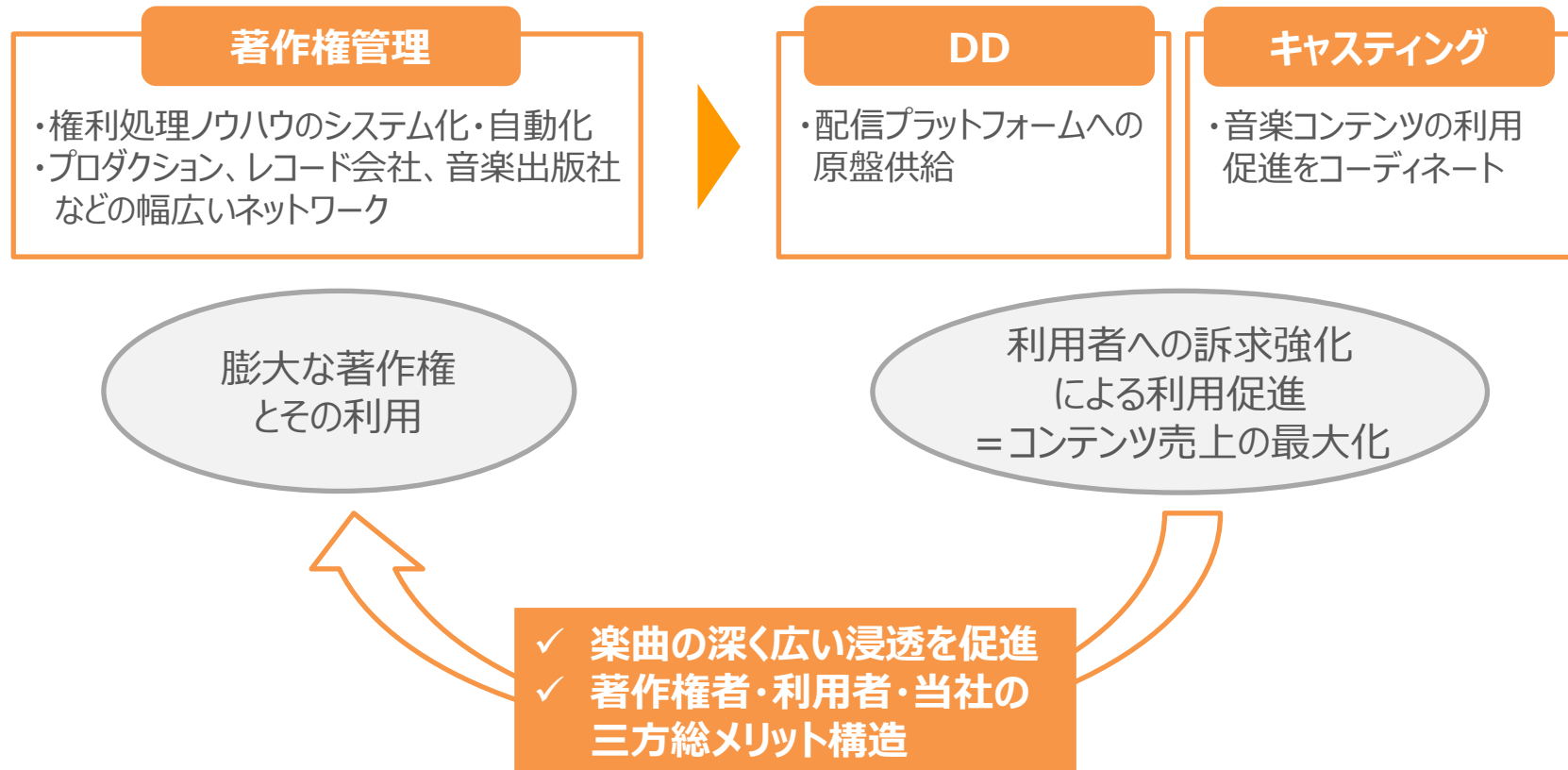


当社は音楽著作権管理事業における  
「唯一」の民間企業  
JASRACと当社の実質2社体制へ



# 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。



## 「Official髭男dism」との取組事例



## 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>)

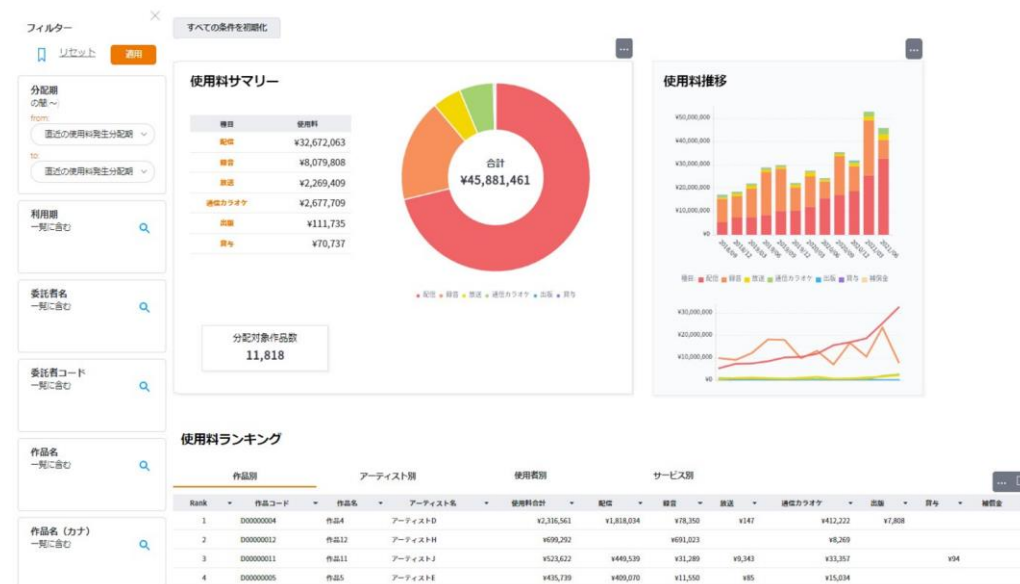
# croass

### 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="217 492 538 549">(5) 上映・BGM等</div> <div data-bbox="217 564 538 656">(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>
(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。

## 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（オーディオ＋音楽ビデオ）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。

# レコチョク 会社概要



<b>会社名</b>	株式会社レコチョク
<b>ミッション</b>	音楽市場の最大活性化
<b>ビジョン</b>	人と音楽の新しい関係をデザインする。
<b>設立日</b>	2001年7月
<b>資本金</b>	170百万円
<b>主要株主</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式会社NexTone</li><li>・エイベックス・エンタテインメント株式会社</li><li>・株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント</li><li>・株式会社JVCケンウッド・ビクターエンタテインメント</li></ul>
<b>代表</b>	代表取締役社長 板橋 徹
<b>取扱高/売上高</b>	取扱高：128億円 / 売上高：90億円 (2023年3月期) ※連結
<b>従業員数</b>	189名 (連結) (2023年12月末時点) 約半数がシステムエンジニア
<b>事業内容</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・音楽配信事業 (個人向け、法人向け)</li><li>・ソリューション事業</li></ul>
<b>関係会社</b>	株式会社エッグス ・インディーズアーティスト活動支援事業を展開

## 音楽配信 (BtoC)

アラカルト  
ダウンロード



定額制  
ストリーミング



## 音楽配信 (BtoB)

音×楽  
OTORAKU

RecTV  
for JOYSOUND

WEDDING MUSIC BOX  
by USEN

## ソリューション (権利者向けビジネス支援)

直販ビジネス支援

田murket

配信・流通支援

FLAGGLE

DX/運用等  
業務支援

## エッグス (インディーズ活動支援)

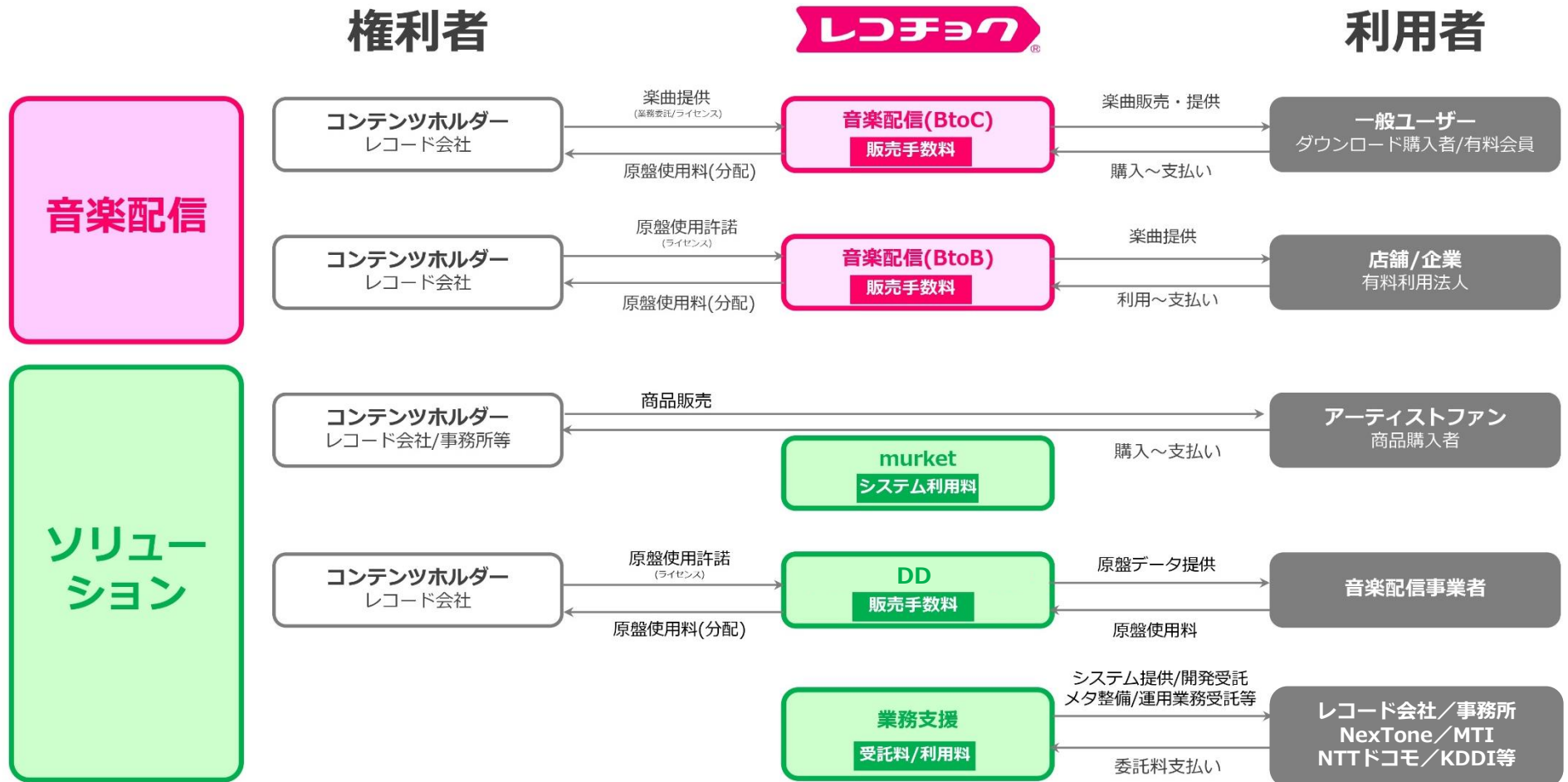
メディア

Eggs

DIY向け  
配信・流通支援

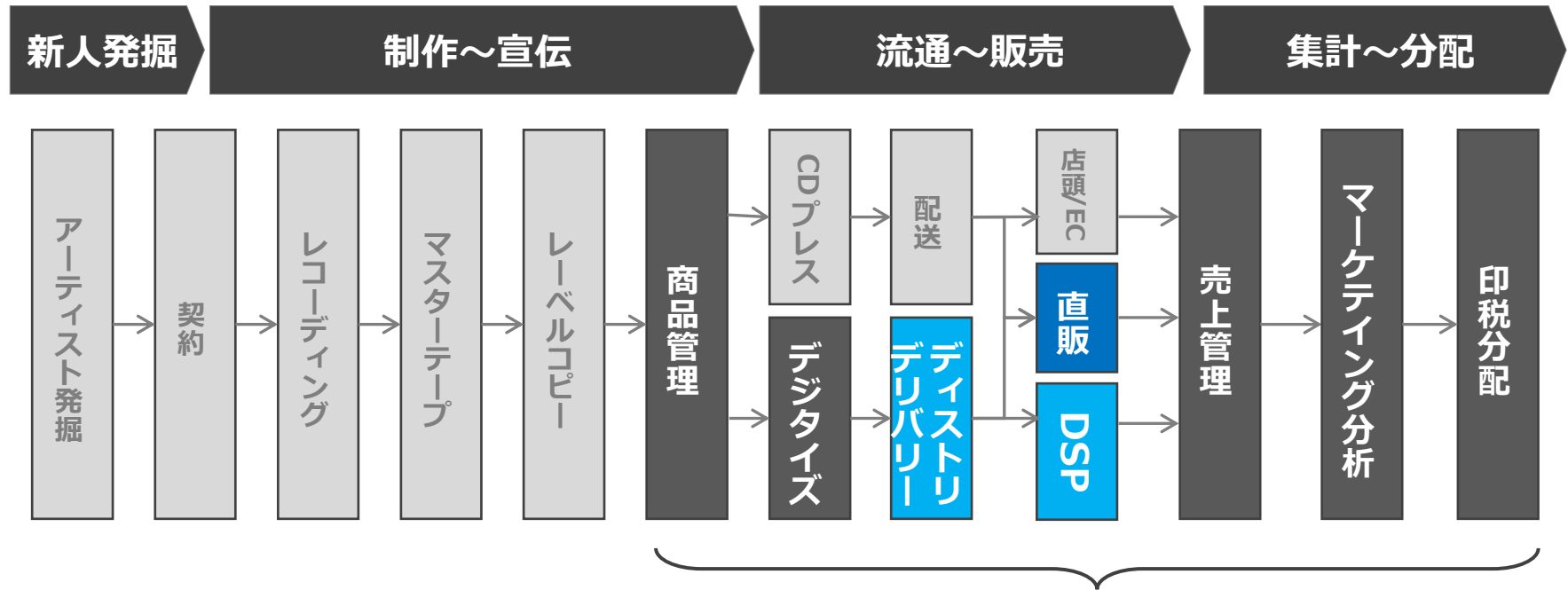
EggsPass

グッズ販売/ライブ/ライセンス  
エージェント





## レコード会社ビジネス



### (株)レコチョクの提供ソリューション

レコード会社を中心とした権利者ビジネスに対し  
トータルソリューション提供

①直販ビジネス支援 = market

②楽曲管理/DD支援 = FLAGGLE

③業務DX/運用支援 = 業務支援

音楽配信  
(BtoC)

音楽配信  
(BtoB)

ソリューション  
(権利者向けビジネス支援)

エッグス  
(インディーズ活動支援)

継続的に収益確保

BtoC + BtoB  
全体で収益確保

投資拡大で事業成長

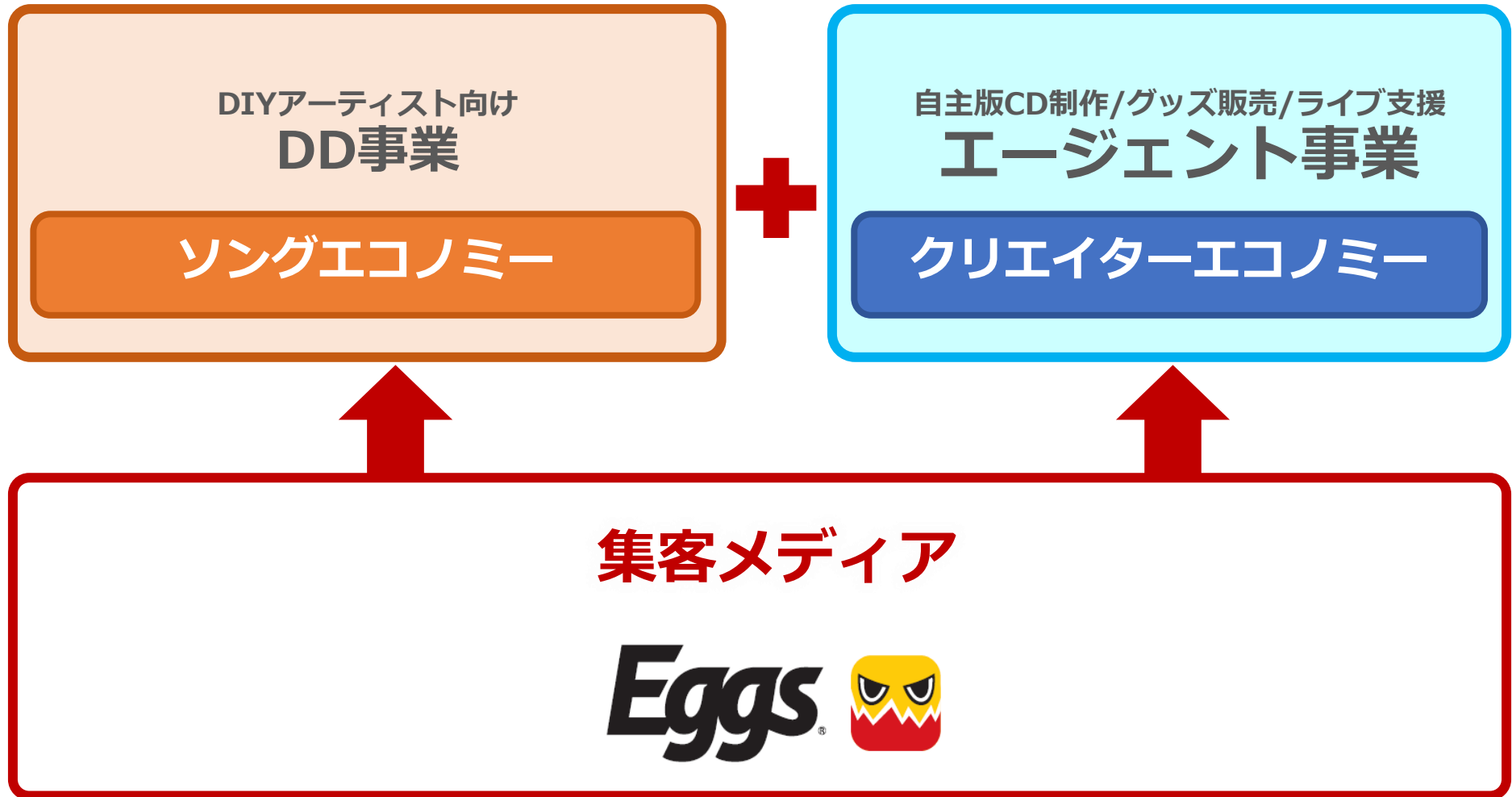
投資拡大で成長させ  
早期に収益化

成長  
戦略

音楽配信で継続的に収益確保しながら  
ソリューション + エッグスで再成長

<b>会社名</b>	株式会社エッグス
<b>ミッション</b>	多様な音楽があふれる未来をつくる。
<b>ビジョン</b>	アーティストとファンに一つでも多くの出会いを。
<b>設立日</b>	2019年12月
<b>資本金</b>	100百万円
<b>主要株主</b>	株式会社レコチョク
<b>代表</b>	代表取締役 柴崎 栄太郎
<b>取扱高/売上高</b>	売上高：124百万円 (2023年3月期)
<b>従業員数</b>	18名 (2023年12月末時点) (レコチョクからの出向者を含む)
<b>事業内容</b>	インディーズアーティスト活動支援事業 ・DD事業 ・エージェント事業

## インディーズアーティスト活動支援事業



## 権利者



## 利用者

DD

DIYアーティスト  
インディーレーベル

原盤使用許諾  
(ライセンス)

DD

原盤データ提供

音楽配信事業者

販売手数料

原盤使用料(分配)

原盤使用料

DIYアーティスト

販売委託

CD卸売り  
販売手数料

卸販売

TOWER RECORDS

販売売上

購入～支払い

DIYアーティスト

出版(原盤)契約

共同出版(原盤)

印税分配(原盤制作費)

代表出版社  
(原盤権利者)

印税分配

エージェント  
(ライセンス他)

DIYアーティスト

ライブ出演

ライブイベント

チケット販売

一般ユーザー  
(ライブハウス)

出演料

興行収入

購入～支払い

メディア

広告収入

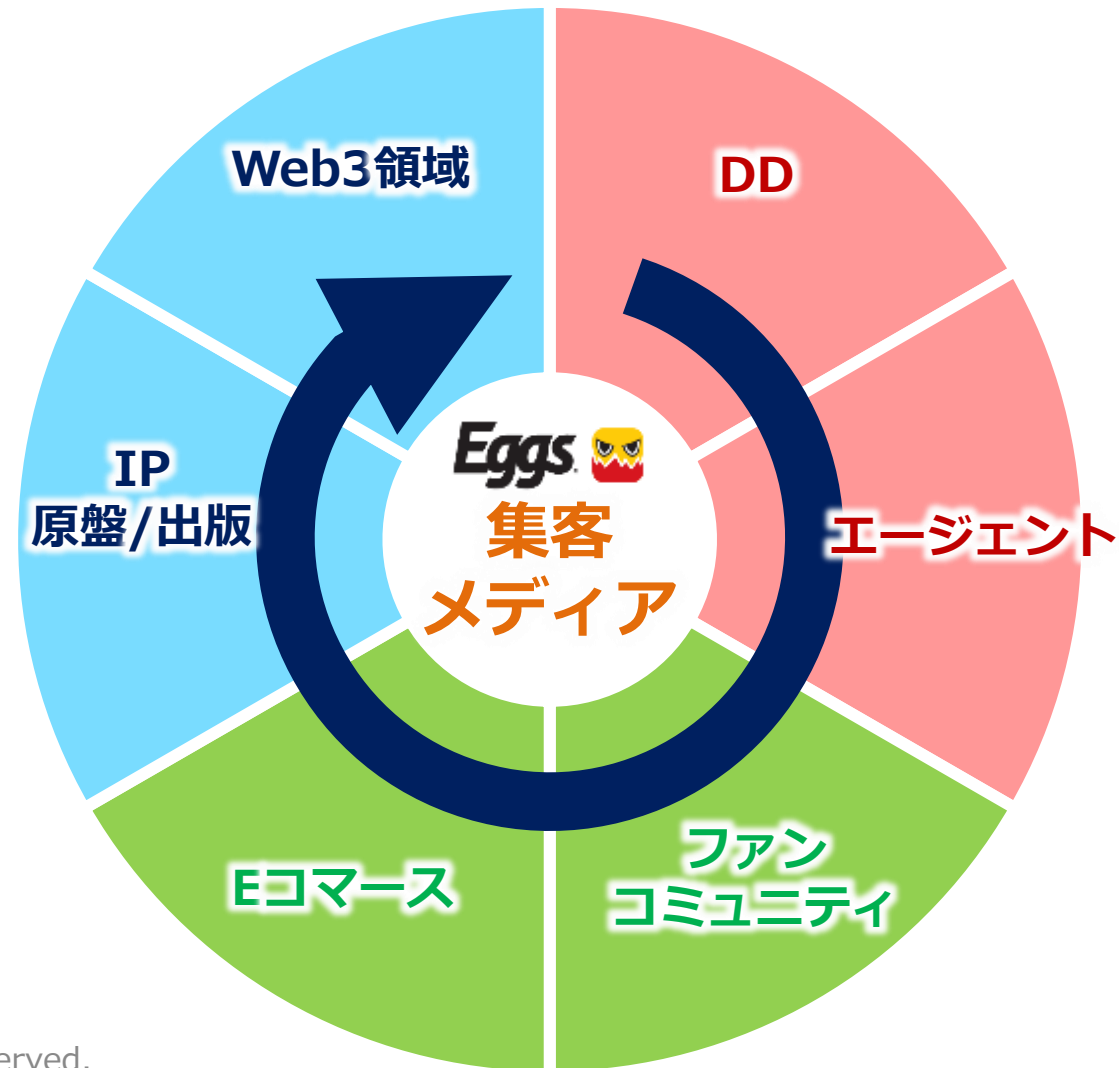
広告販売

企業/広告代理店

購入(広告出稿)

# エッグスの目指す姿

DIYクリエイターの360°活動支援  
新たなクリエイターエコノミーの創出



# 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)

### ◆ 著作権使用料 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6万曲以上増加**

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12万原盤以上増加**

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：230億円以上**

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：7%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)

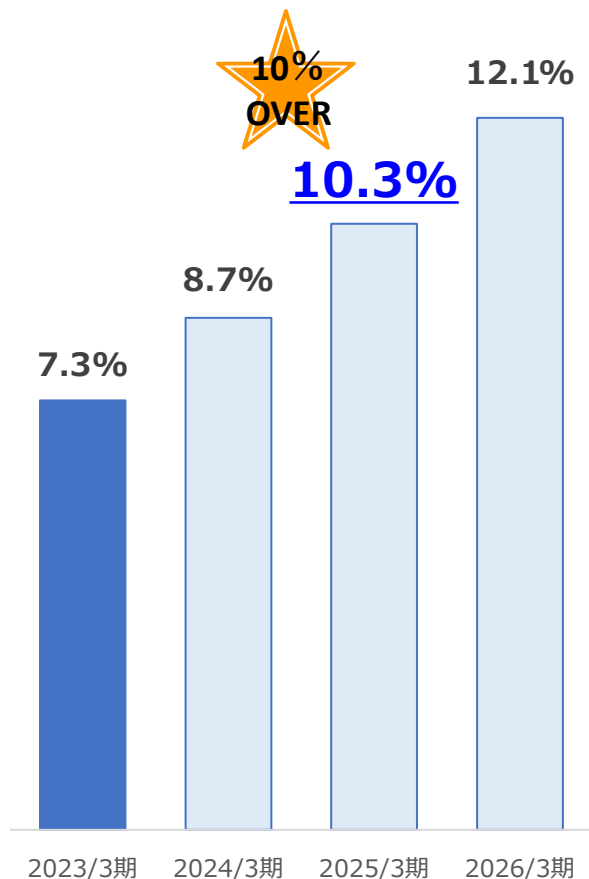
**目標** (2026年3月期まで)：**プライム基準充足** (50億円)

2023年3月期：35.7億円

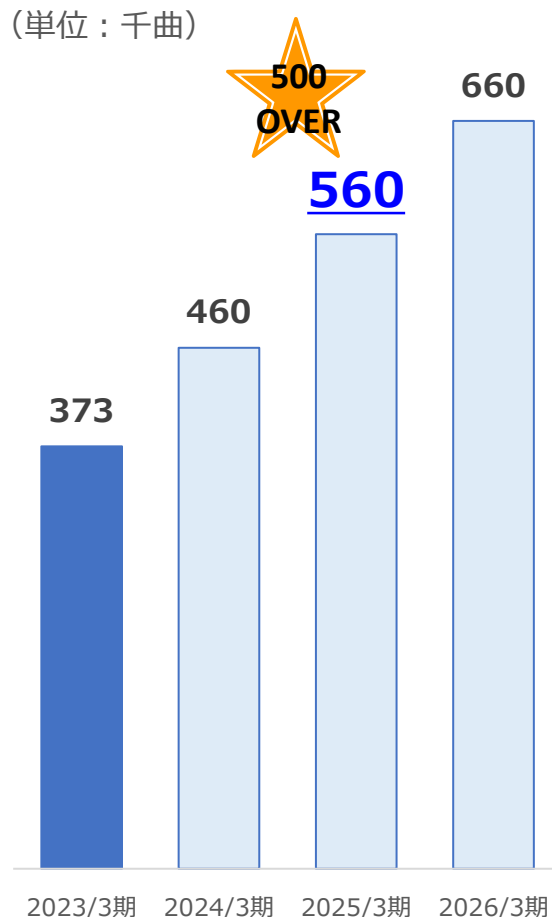
**達成**

# 事業KPIの拡大計画

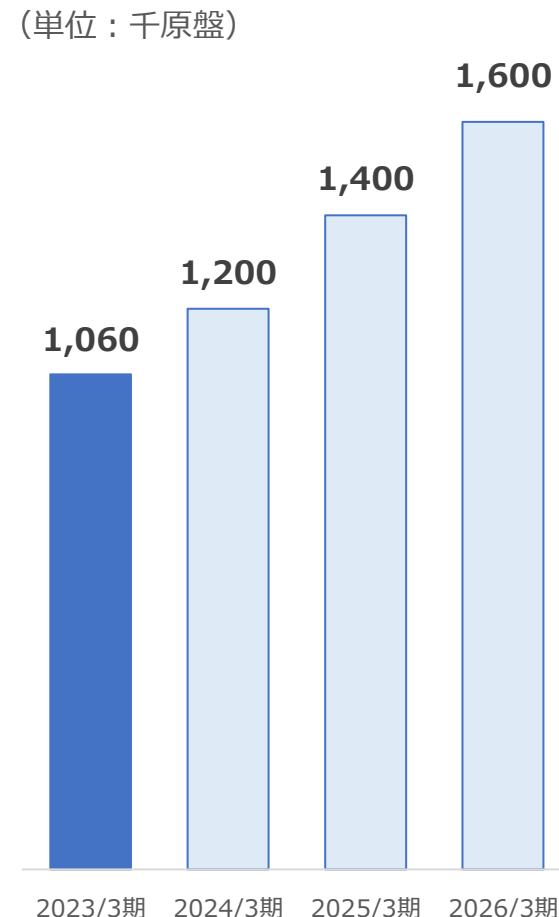
◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)  
目標：中期的に10%、長期的に50%



◆ 管理楽曲数  
目標：每期6万曲以上増加



◆ 取扱原盤数  
目標：每期12万原盤以上増加





# 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

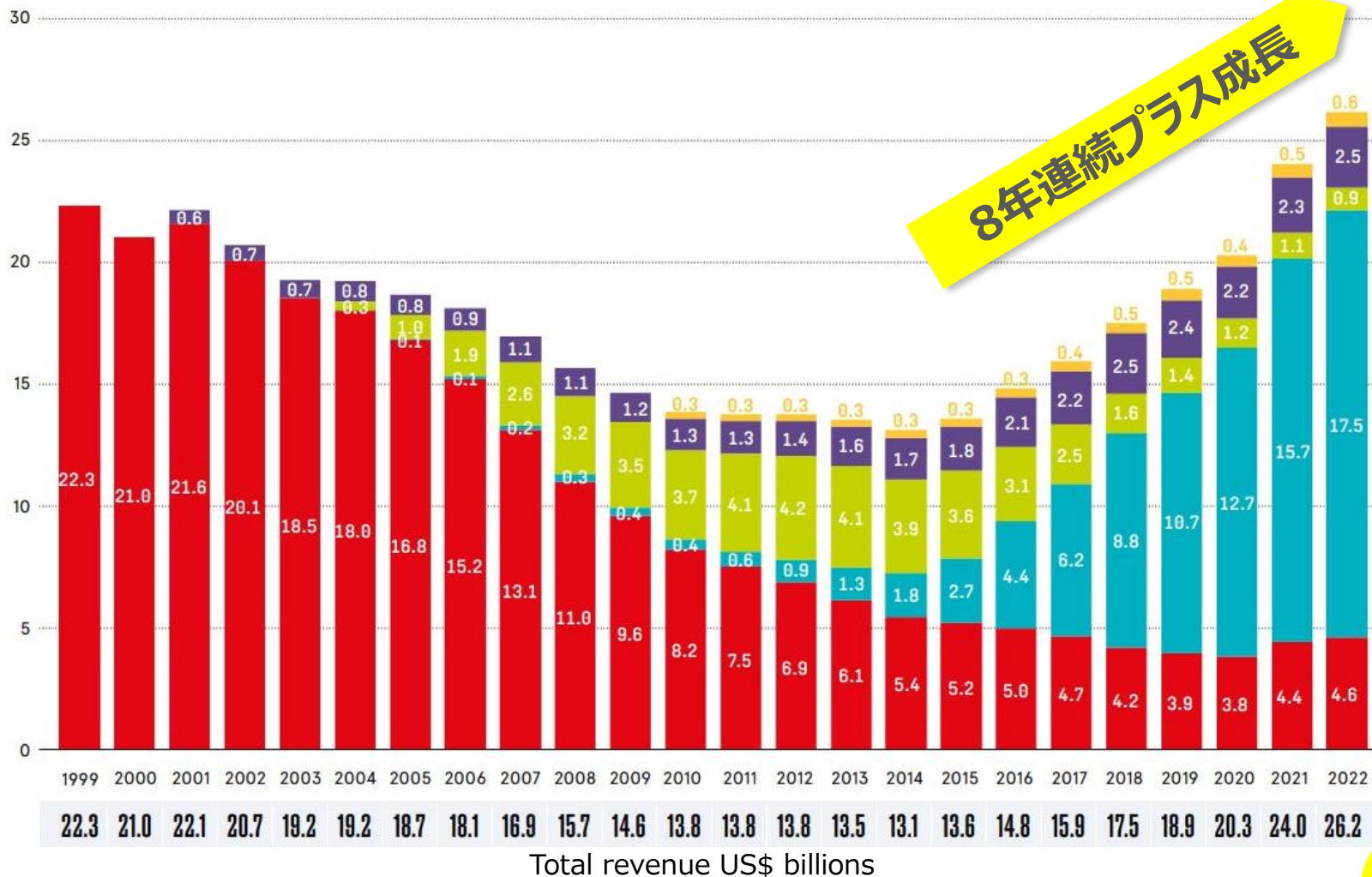


# APPENDIX 関連市場データ

---

# 世界の音楽市場 売上推移

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



8年連続プラス成長

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%

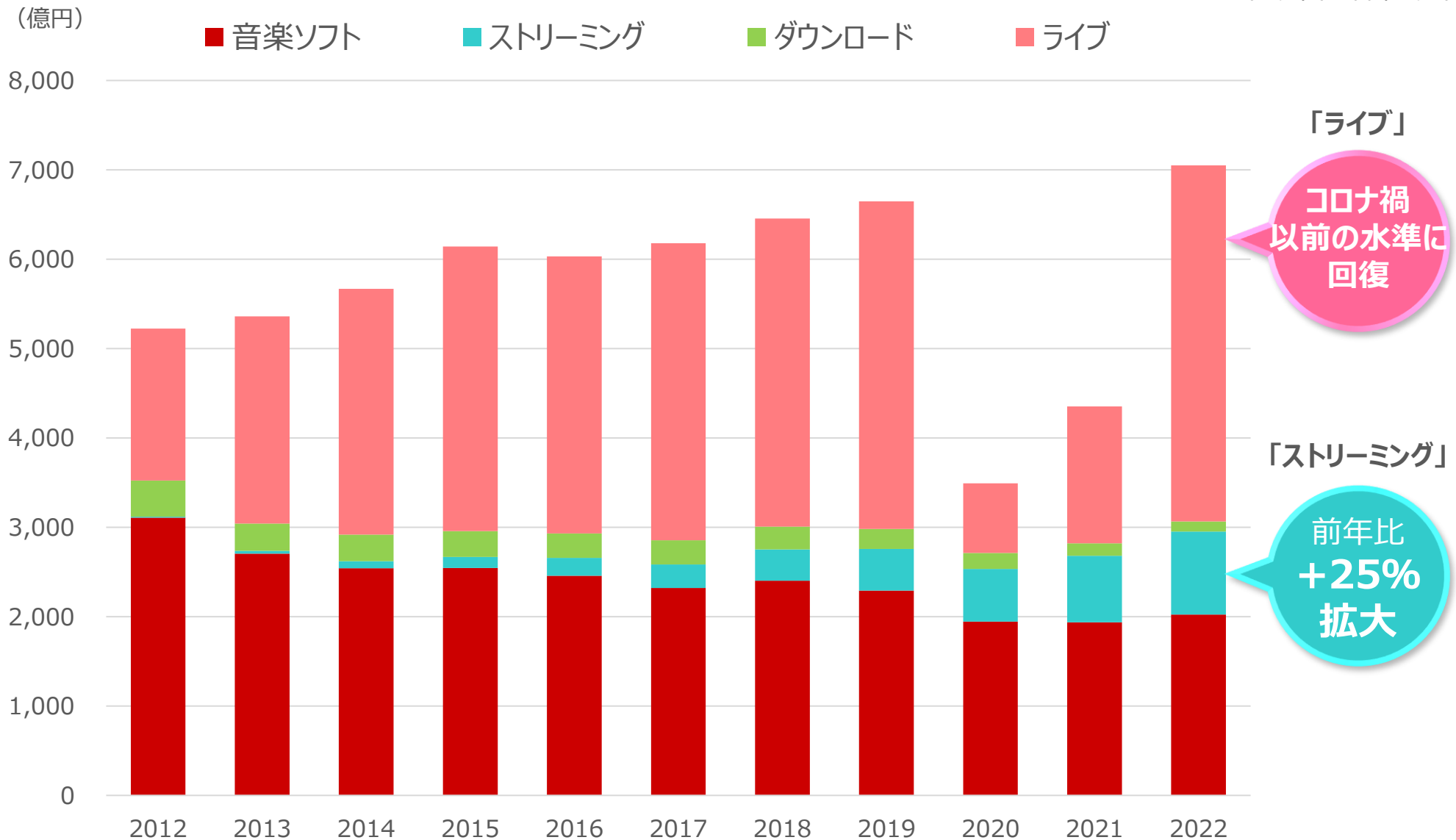
アナログレコードの続伸

+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

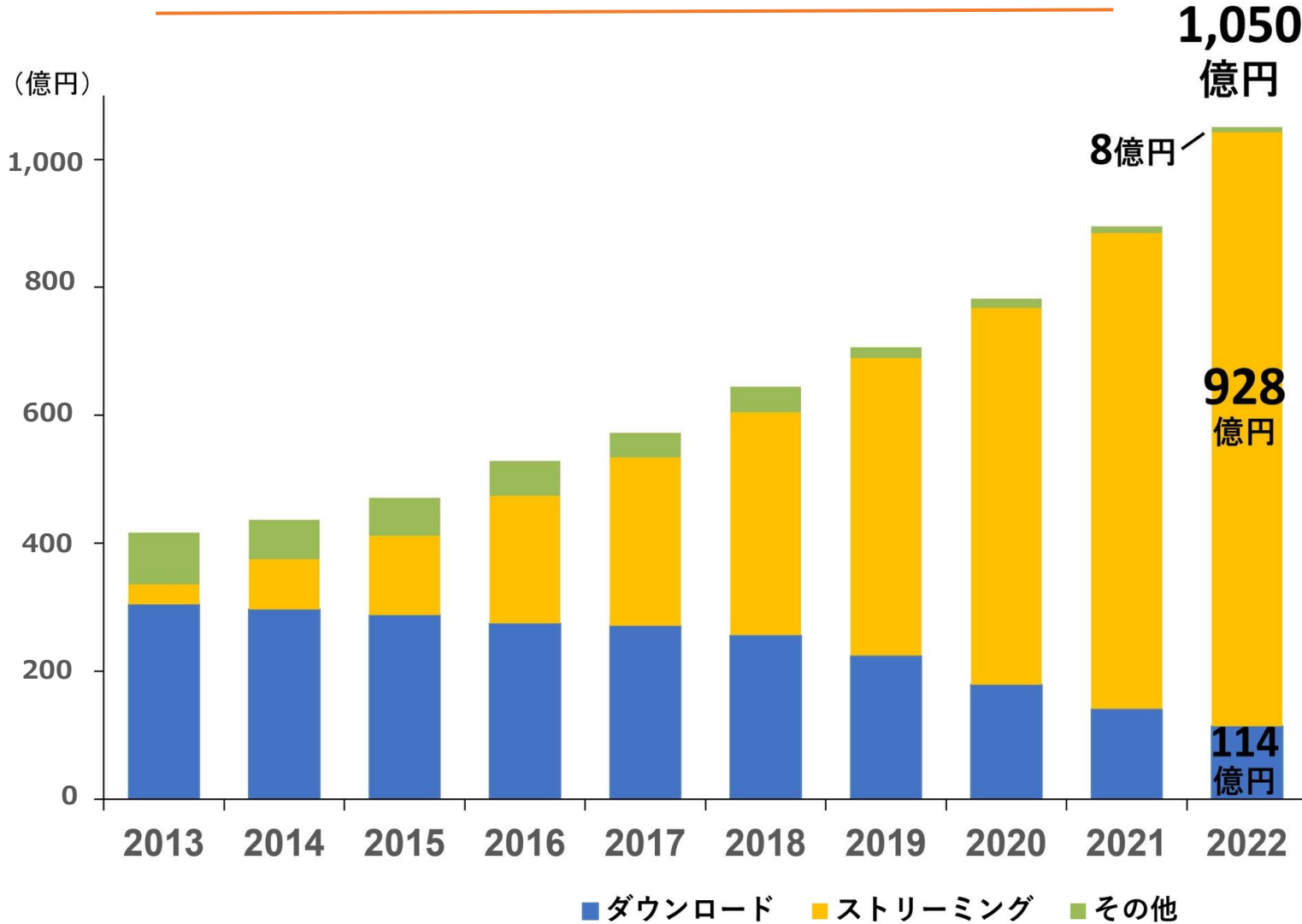
# 国内の音楽ソフト (※)・音楽配信・ライブの売上推移

※ オーディオ+音楽ビデオ

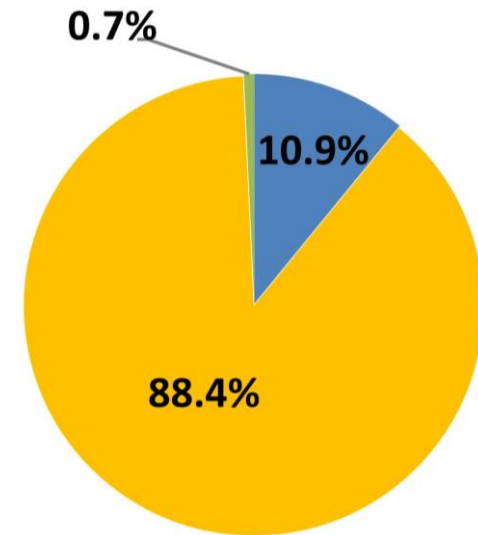


# 国内の音楽配信売上推移

## 音楽配信売上金額 過去10年間の推移



## 2022年 年間 音楽配信売上金額 区分別シェア

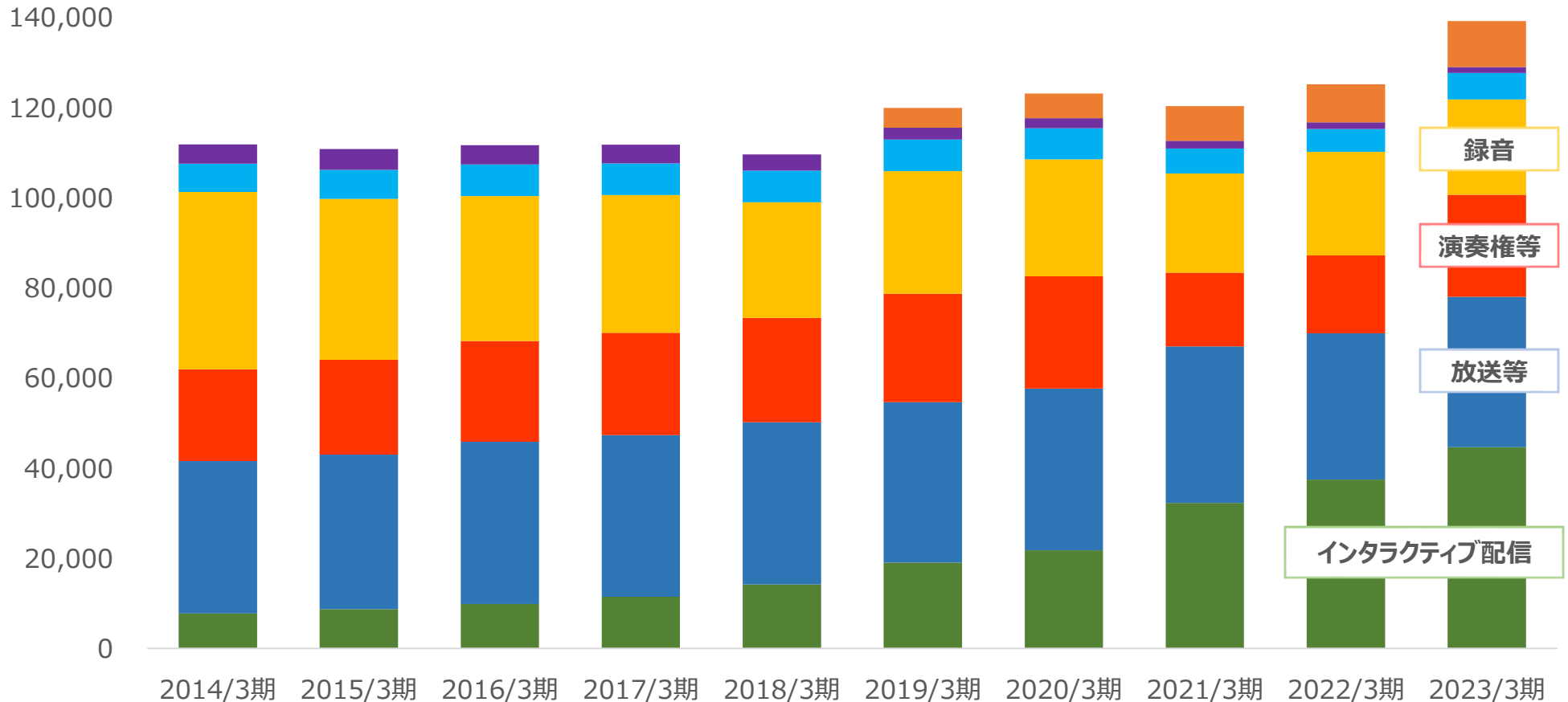


※その他…Master ringtones、  
Ringback tones、  
その他のデジタルコンテンツの合計

# 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。

## 【お問い合わせ先】

株式会社NexTone 経営企画部

[ir@nex-tone.co.jp](mailto:ir@nex-tone.co.jp)

## 【公式SNS】

公式X（旧Twitter）アカウント

[https://twitter.com/i/flow/login?redirect\\_after\\_login=%2FNexTone\\_info](https://twitter.com/i/flow/login?redirect_after_login=%2FNexTone_info)