

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年2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.	著作権管理事業の競合の状況	13
3.	DD事業、音楽配信事業のサービス内容	17
4.	成長ドライバーの状況及びそれらの競争優位性	21
5.	経営上重視している経営指標	26
6.	事業計画及びその施策の実施状況	29
7.	事業等のリスクとその対応策	37
8.	サステナビリティへの取り組み	39
9.	APPENDIX 関連市場データ	41

1. ビジネスモデル、取扱サービスの内容と特徴

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（現電通プロモーションプラス）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。

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

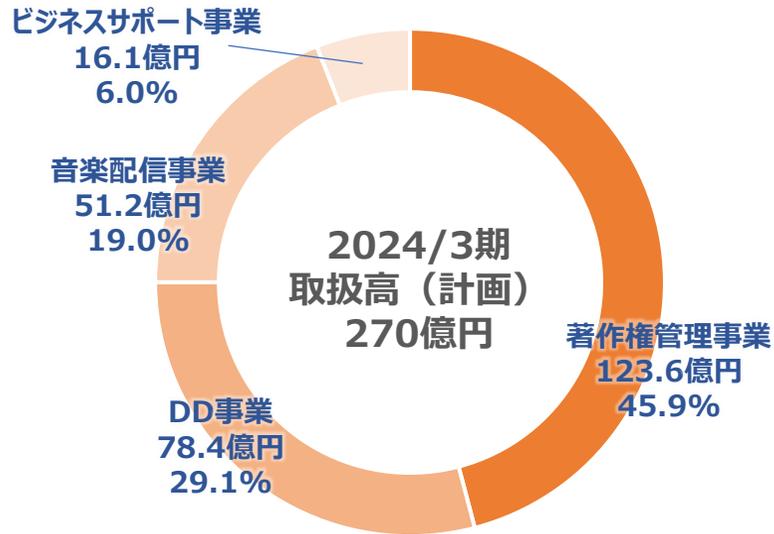
音楽配信事業

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

- ✓ 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。

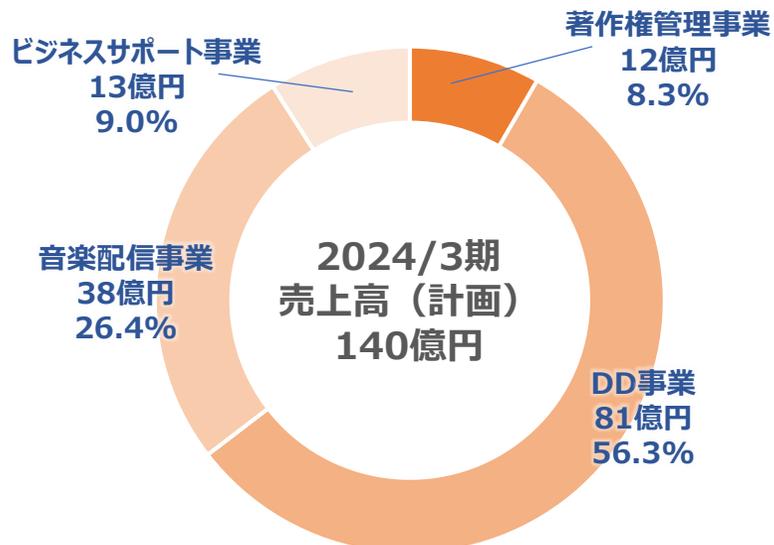


著作権管理事業

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

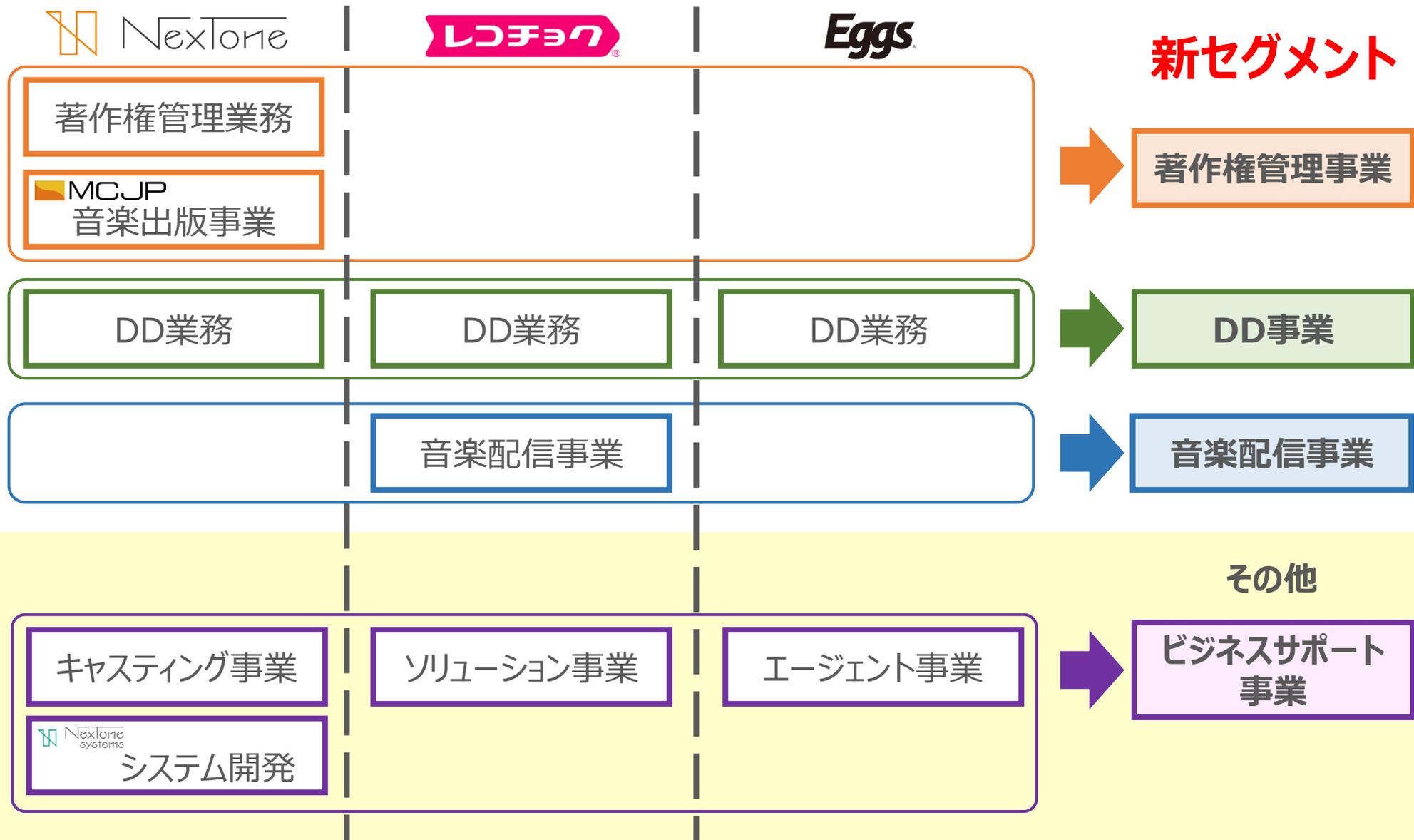
個人向け音楽配信、法人向け音楽配信



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

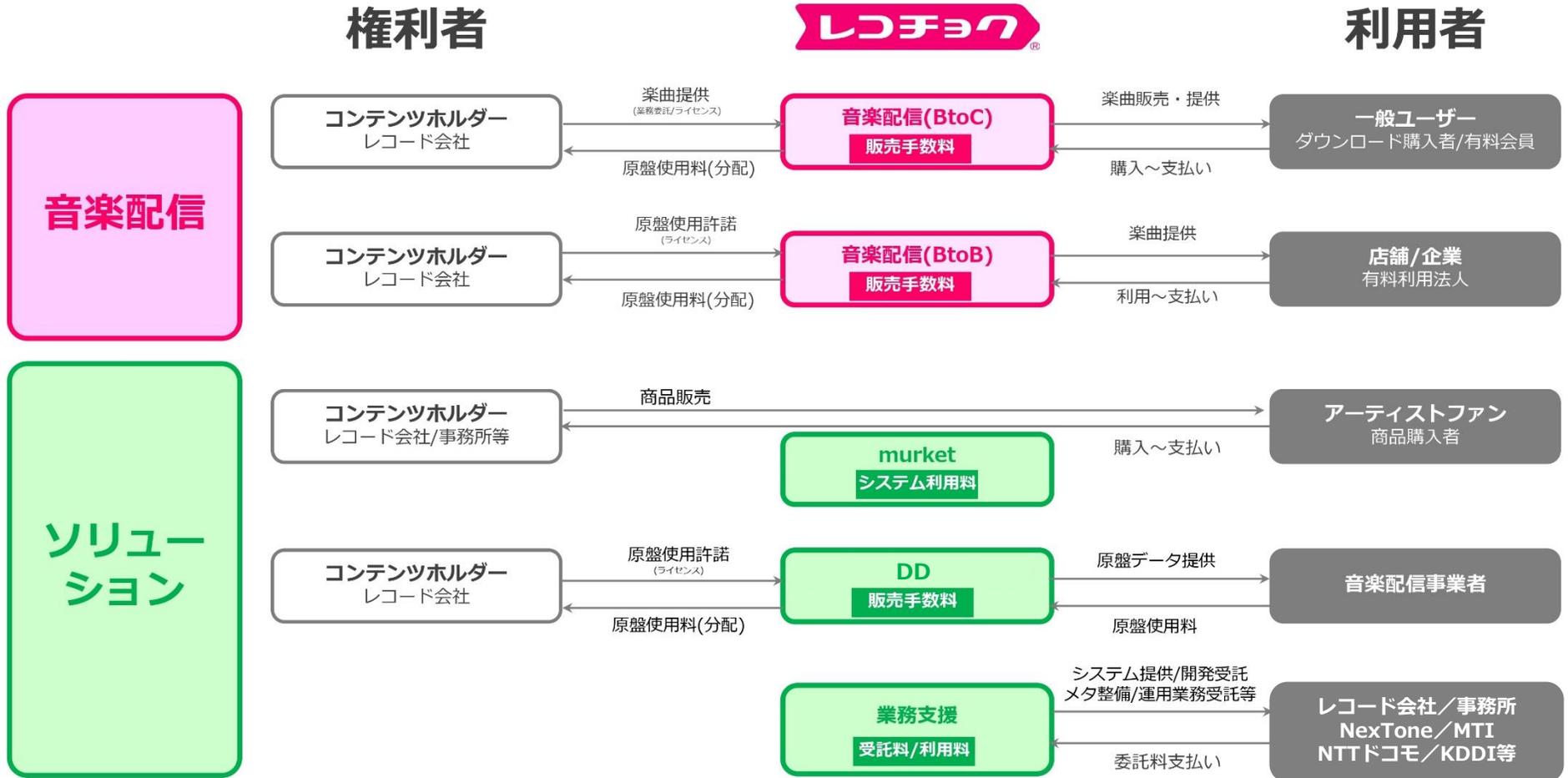
2024/3期下期以降のセグメント変更について



- ✓ 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



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

販売手数料

原盤データ提供

音楽配信事業者

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

印税分配(原盤制作費)

代表出版社
(原盤権利者)

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

興行収入

チケット販売

一般ユーザー
(ライブハウス)

出演料

購入～支払い

メディア

広告収入

広告販売

企業/広告代理店

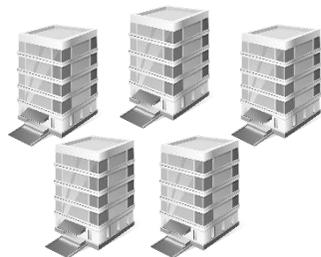
購入(広告出稿)

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。
- ✓ 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。

「低廉な手数料」
「楽曲のボリュームと継続的な
楽曲提供が必要」
「専門知識・システム投資が必要」

他社(20数社)



実質撤退へ *1

音楽著作権等管理事業に
多くの民間会社が新規参入

2000年11月
「著作権等管理事業法」*2 成立

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

2023年9月

(株)レコチョク

資本業務提携

2016年2月

当社

Nextone

2000年9月

(株)イーライセンス

合併・事業統合

2000年12月

(株)ジャパン・ライツ・クリアランス

2. 著作権管理事業の競合の状況

著作権管理事業：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	<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

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。

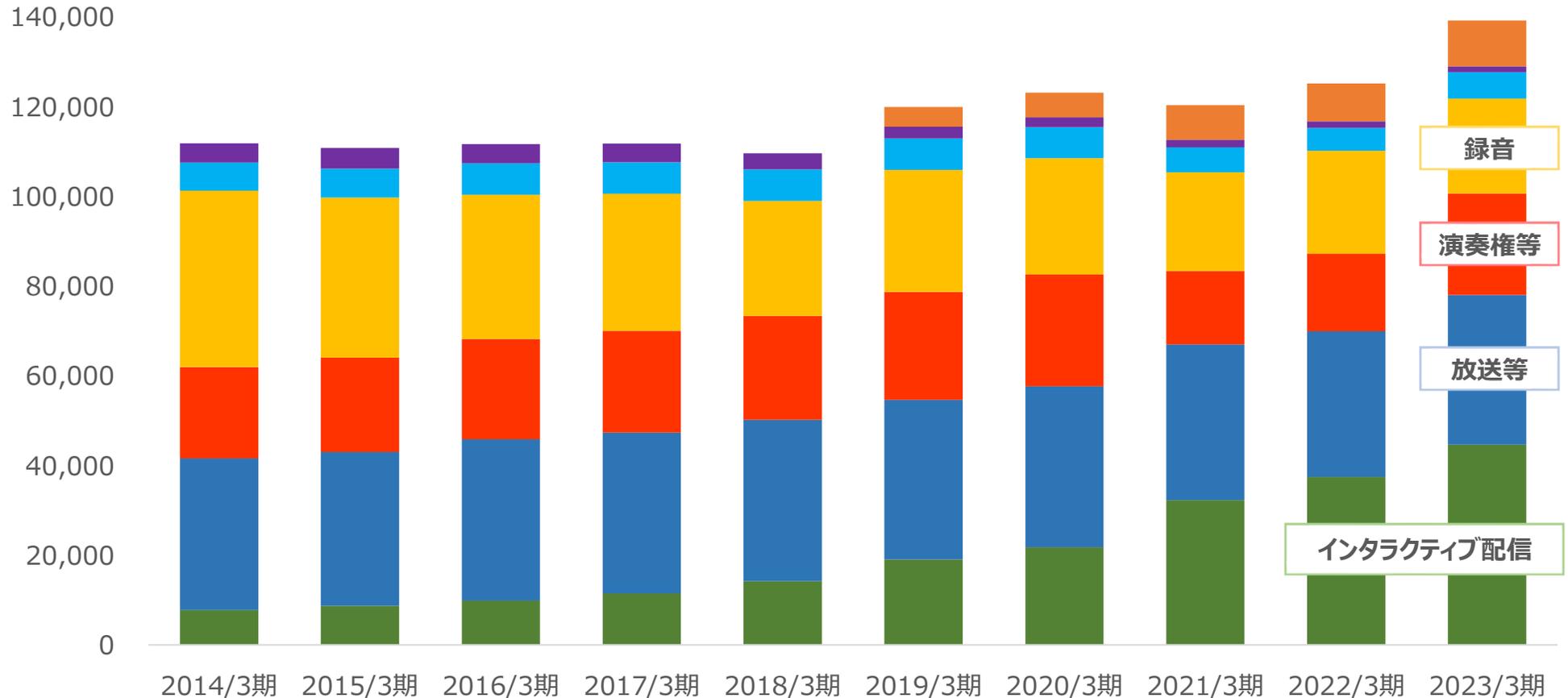
(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
(5) 上映・BGM等	CDの複製等	歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等	CDのレンタル
(6) 社交場・ カラオケ演奏等	(7) 映画への録音		
	(8) ビデオグラム等への録音		
	(9) ゲームへの録音		
	(10) 広告目的で行う複製 テレビ・ラジオCMへの複製 インターネットCMへの複製 広告印刷物への歌詞の複製 等		
(11) 放送・有線放送	テレビ・ラジオでの放送 等		
(12) インタラクティブ配信	スマートフォン・パソコンへの配信 等		
(13) 業務用通信カラオケ	カラオケ施設での歌唱のための複製、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。

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



3. DD事業、音楽配信事業のサービス内容

DD事業：展開サービス

- ✓ 国内屈指、老舗のディストリビューターとして国内外の音楽配信プラットフォームにコンテンツを供給。
- ✓ プロモーションやYouTubeコンテンツマネジメントサービスで他のディストリビューターと差別化。



音楽配信事業（BtoC）：展開サービス

- ✓ 自社サービス「レコチョク」の他、大手通信サービス企業との協業運営によってストリーミング（ラジオ型）サービス、ダウンロードサービスを展開し、幅広いユーザーニーズに対応。

【ダウンロード】

レコチョク 展開サービス



「レコチョク」



「dミュージック」

Music Store

powered by 

「Music Store」

【ストリーミング】

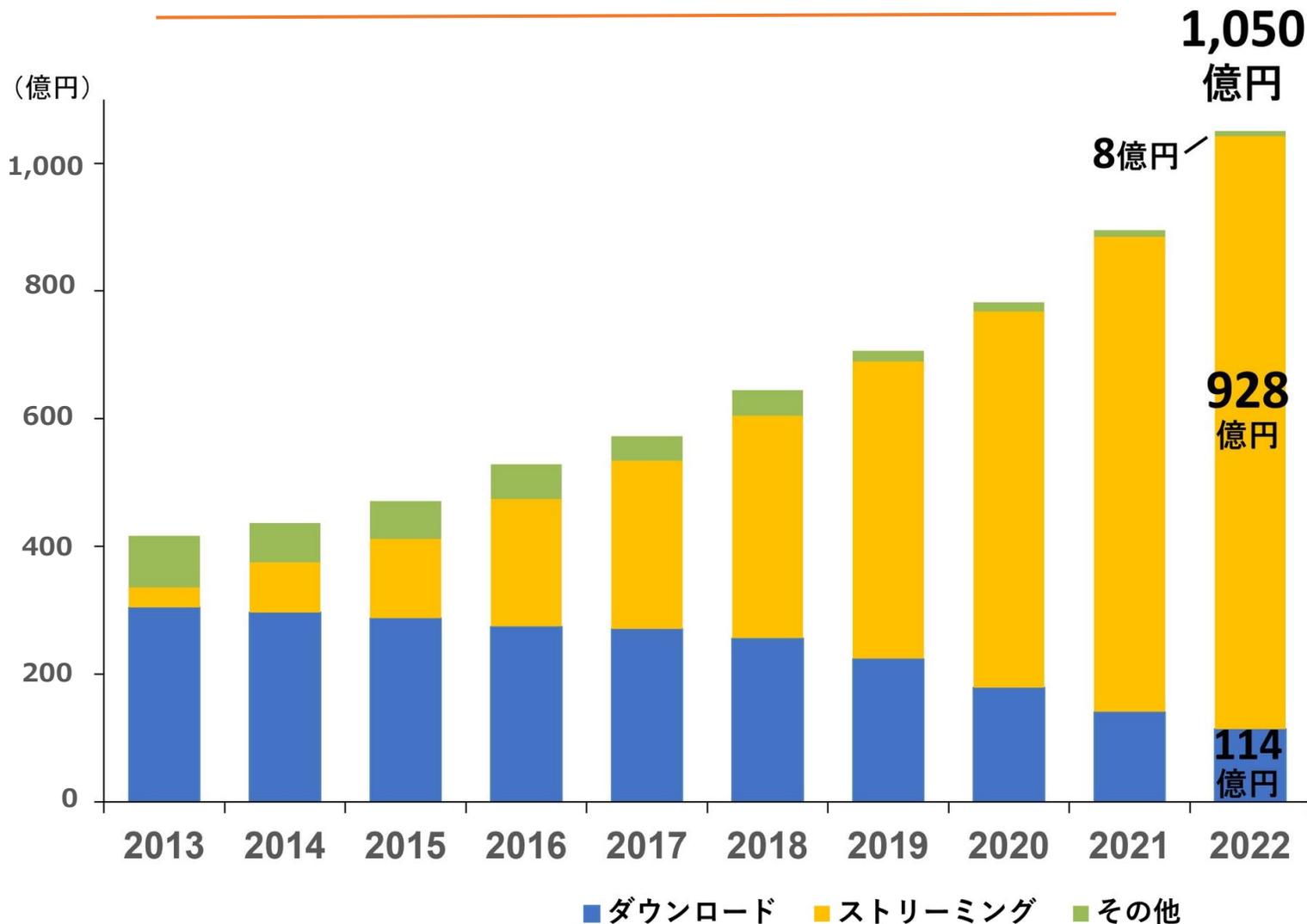
レコチョク 展開サービス



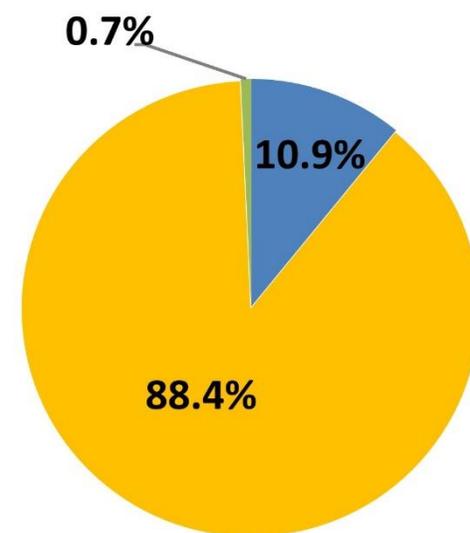
「dヒッツ」
ラジオ型

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

4. 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 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

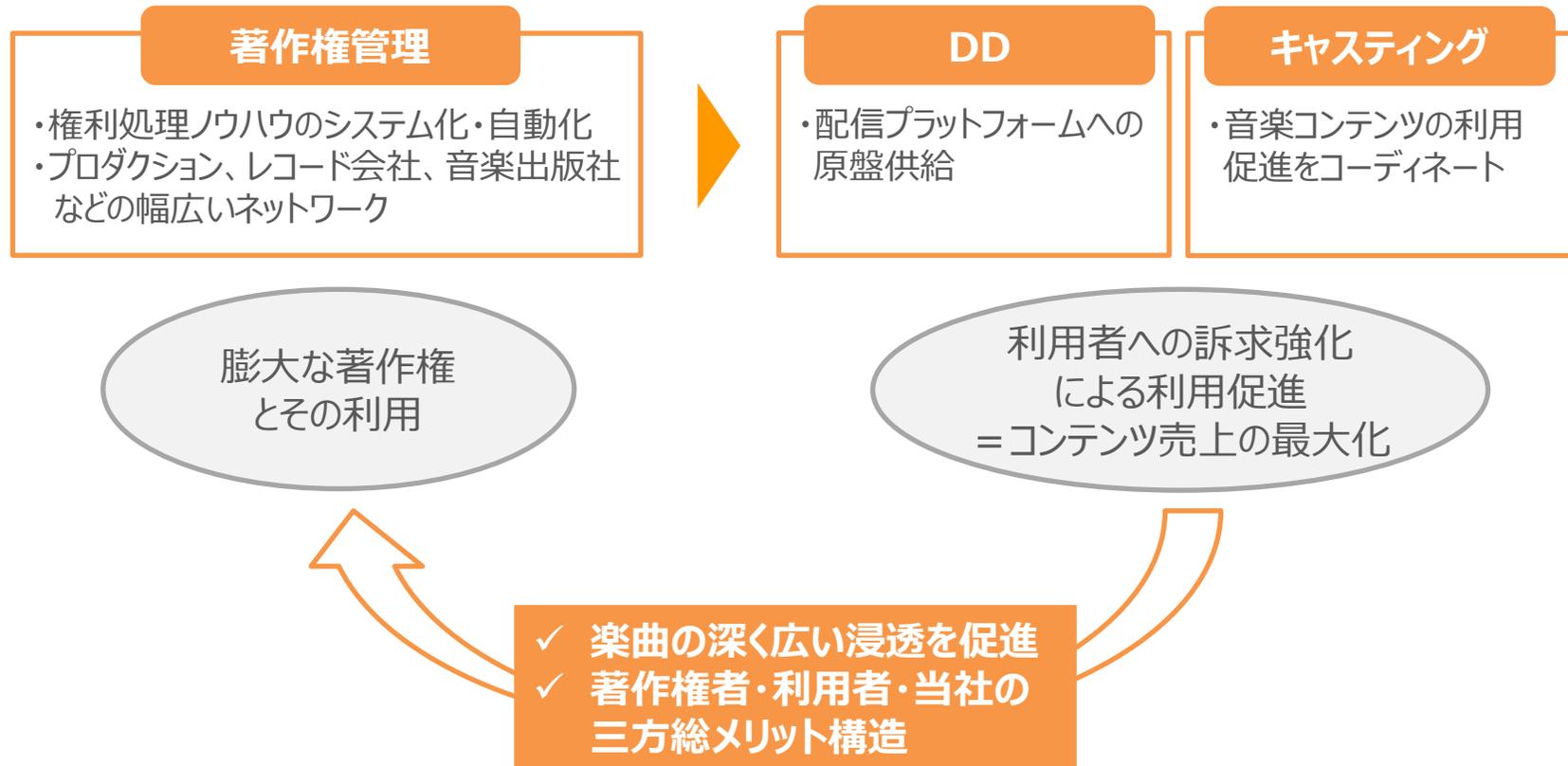
③ 有力著作権者からの安定的かつ継続的な楽曲管理委託が必要

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）

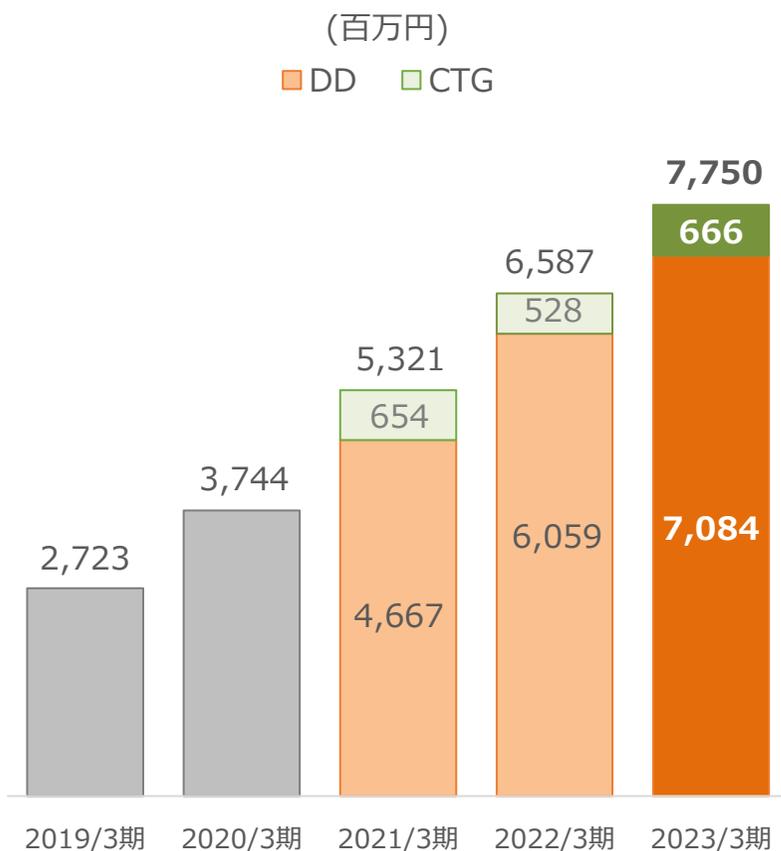
- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用した配信プラットフォームへの原盤供給（DD）やキャストイングにより、楽曲の浸透速度を加速。
- ✓ 著作権の管理のみならず、利用促進まで手がけ「権利者に選ばれ、利用者から支持される。」経営理念実現へ。



特徴と強み ②利用促進のプロモーター（2）

- ✓ DD事業やCTG（キャスティング）の利用促進により、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



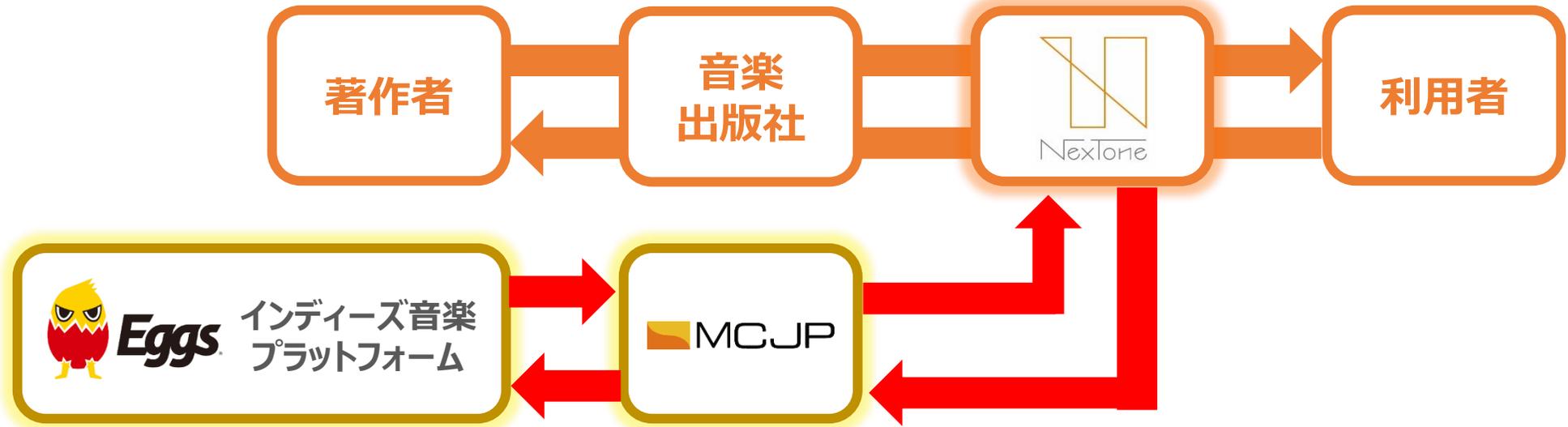
既存権利者：取引拡大

新規権利者：著作権管理委託促進



グループシナジーによる著作権管理事業の拡大

- ✓ インディーズアーティストの囲い込みにより、重要なKPIである著作権管理楽曲数の安定増加を見込む。

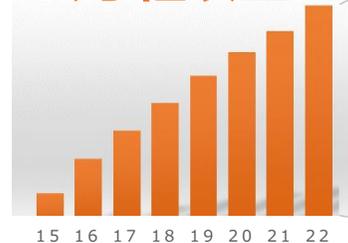


インディーズアーティスト
楽曲数の増加

子会社エムシーজেイピー
による音楽出版事業の拡大

「Eggs」のポテンシャル

アーティスト数 **3万組以上**



メジャーデビュー

9%

2015年以降の8年間で
2,640組メジャーデビュー

5. 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

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 (2026/3期)：230億円以上

2023年3月期：88.1億円

◆ 対前期売上高 (%)

目標 (2026/3期)：伸長率10-20%

2023年3月期：17.7%

◆ 営業利益率 (%)

目標 (2026/3期)：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)

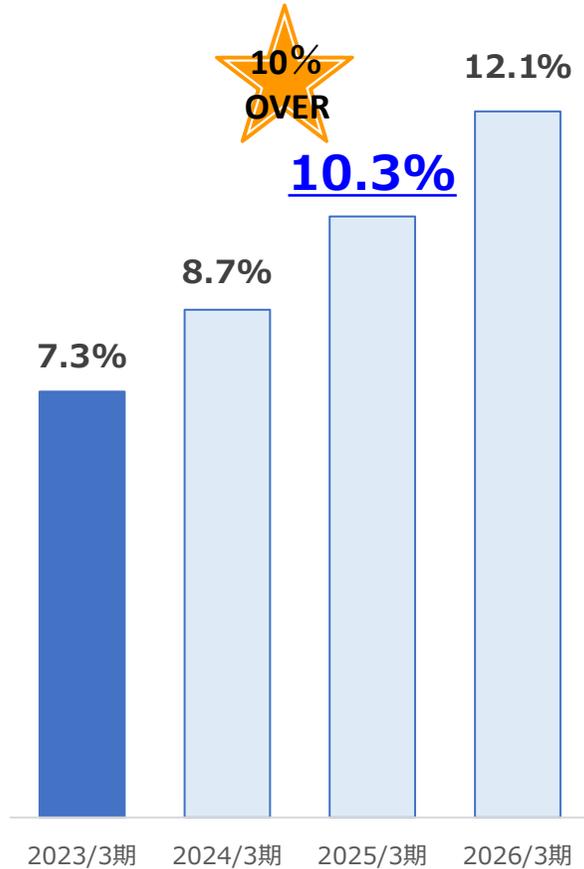
目標 (2026年3月期まで)：プライム基準充足 (50億円)

2023年3月期：35.7億円

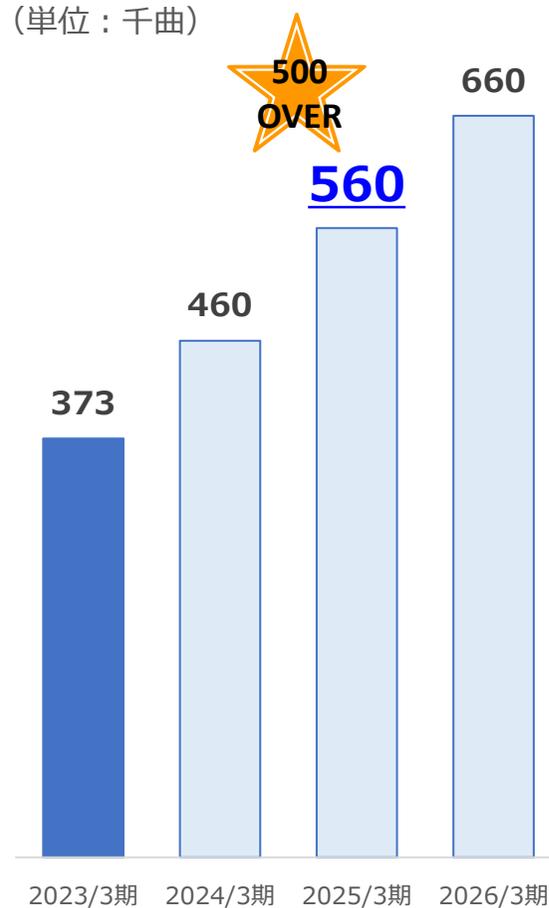
達成

事業KPIの拡大計画

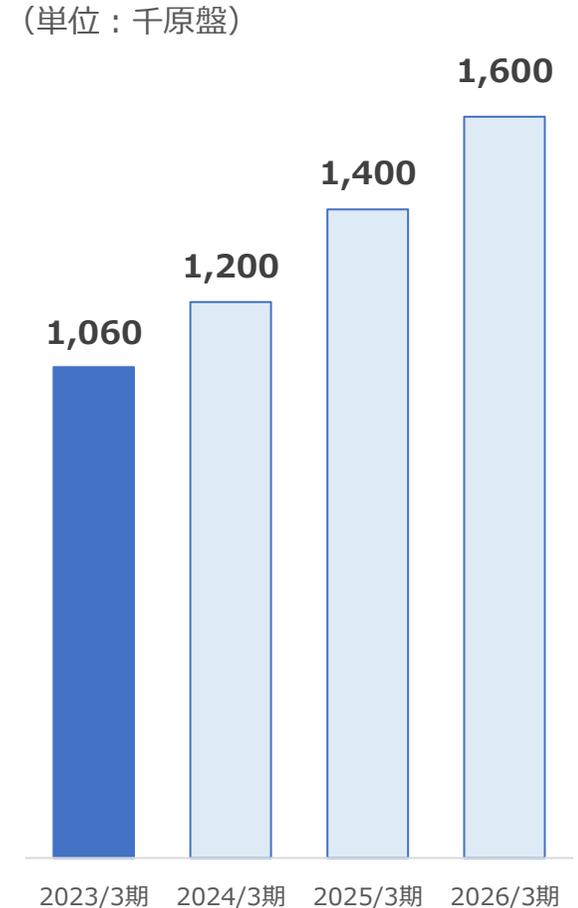
◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)
目標：中期的に10%、長期的に50%



◆ 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



6. 事業計画及びその施策の実施状況

2023/3期 決算概要

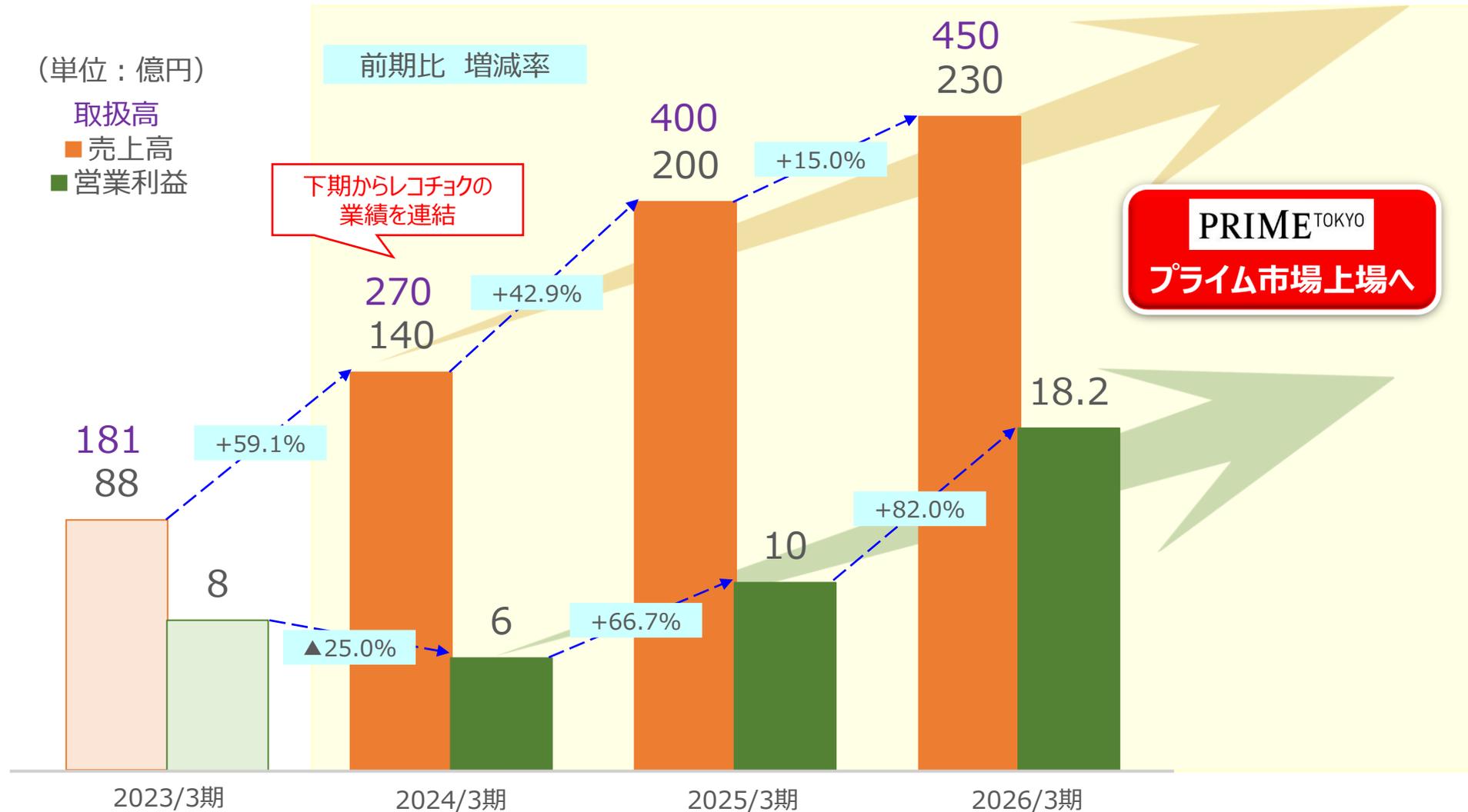
- ✓ リリースの復調や配信市場の伸長等により**前期比17.7%増収、18.6%増益。**
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計における繰延税金資産を見直した影響により大幅増加。

(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。

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。



中期業績計画（セグメント別）

(億円)	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	270	+49.2%	400	+48.1%	450	+12.5%
売上高	140	+59.1%	200	+42.9%	230	+15.0%
著作権管理事業	12	—	15	+25.0%	18	+20.0%
DD事業	81	—	101	+24.7%	126	+24.8%
音楽配信事業	38	—	69	+81.6%	67	▲2.9%
ビジネスサポート事業	13	—	21	+61.5%	30	+42.9%
その他／調整	0	—	0	±0	0	±0
営業利益	6	▲25.0%	10	+66.7%	18.2	+82.0%
著作権管理事業	5	—	6	+20.0%	9	+50.0%
DD事業	9	—	10	+11.1%	16	+60.0%
音楽配信事業	5	—	10	+100.0%	9	▲10.0%
ビジネスサポート事業	▲1	—	0.1	—	1	+900.0%
その他／調整	▲12	—	▲18	—	▲18	±0
営業利益率	4.3%	▲5.2pt	5.0%	+0.7pt	7.9%	+2.9pt

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（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。

レコチョクグループ成長戦略

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

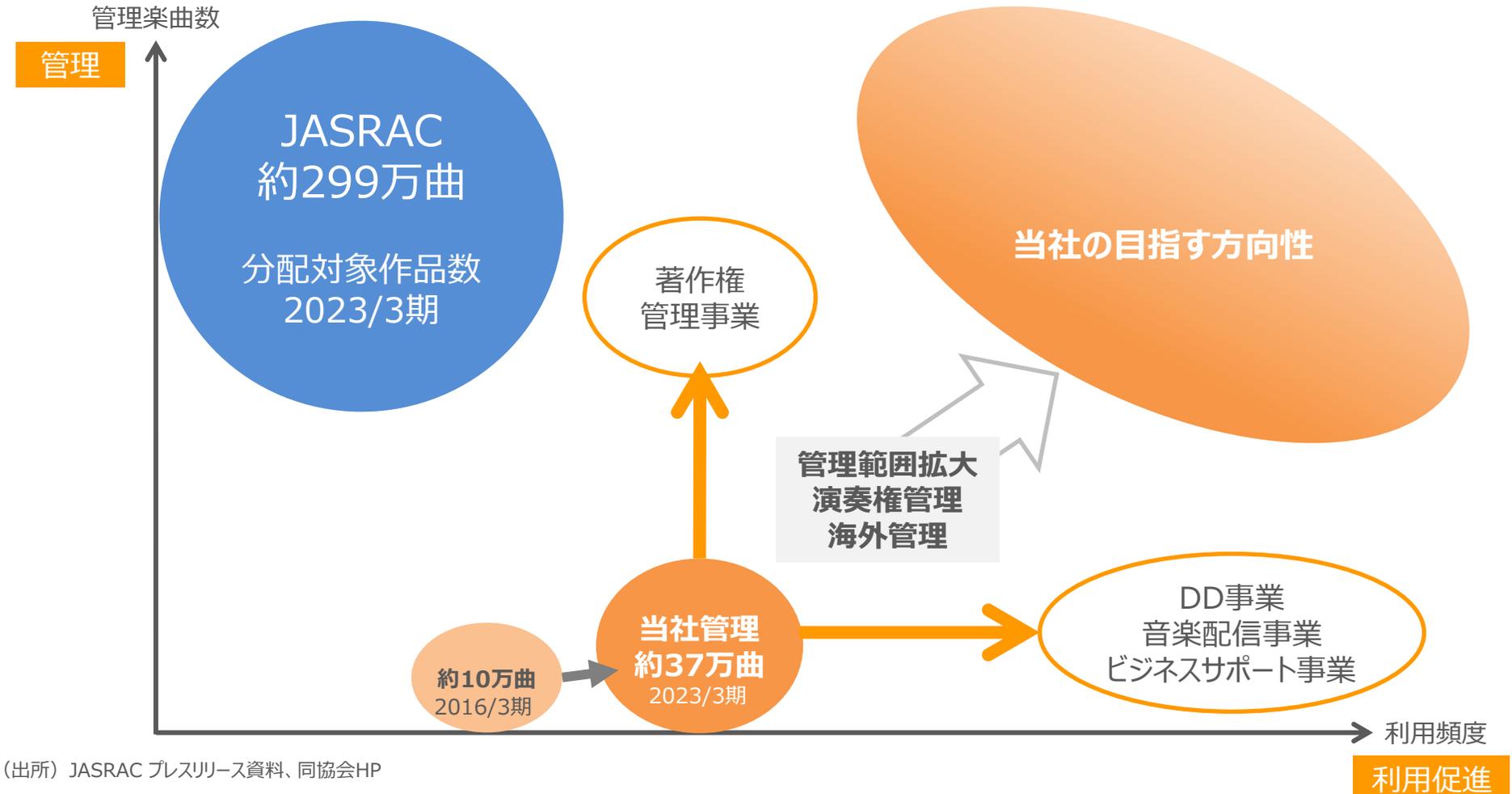
投資拡大で成長させ
早期に収益化

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

中期展望イメージ

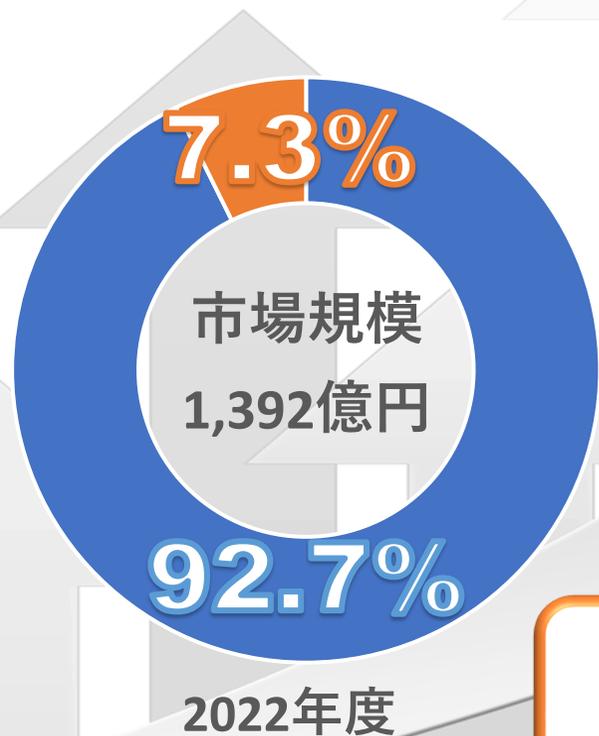
- ✓ 管理曲数の拡大と利用促進、さらに演奏権の全区分管理・海外徴収などによる相乗効果の早期発現を追求。
- ✓ より強力で総合的な「著作権エージェント」を目指す。



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

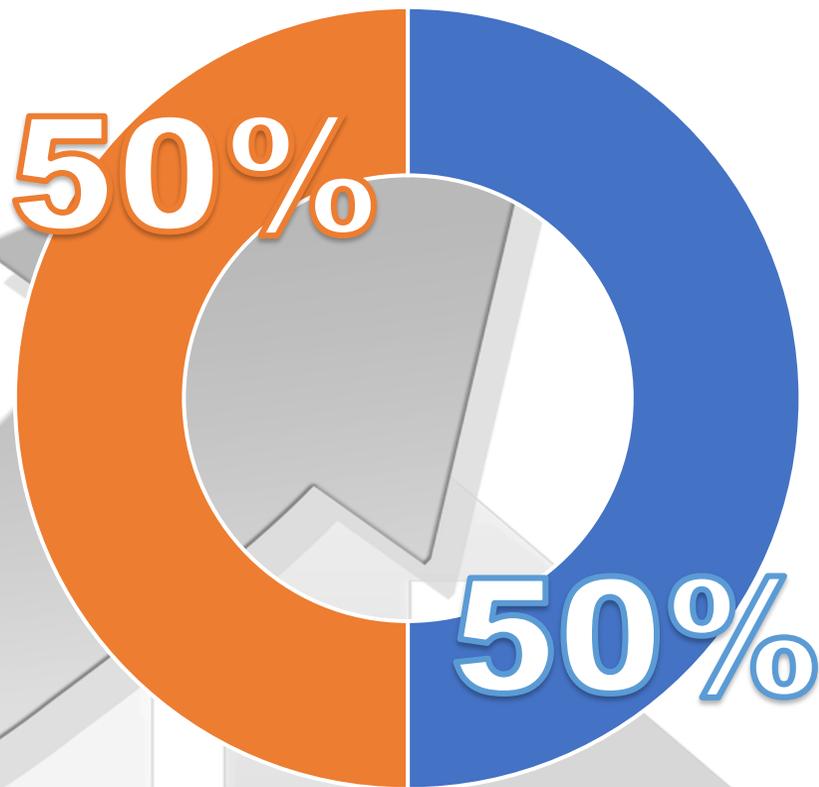


管理範囲の拡大

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

7. 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>◆ 音楽配信市場に関するリスク 当社グループが事業を展開するデジタル音楽配信市場は、通信会社の方針やサービスへの依存度が高く、技術革新や配信プラットフォームによる消費行動の変化、国内外有力企業によるストリーミング市場の競争激化等、様々な要因により市場規模が想定通り推移しない可能性があります。</p>	小	中長期	中	<p>◆ 権利者（コンテンツホルダー）、利用者（配信プラットフォーム等）双方との密な連携により、音楽配信市場の動向情報の早期取得に努めております。</p> <p>◆ グローバルなデジタルエンタテインメント市場における企業の戦略アドバイザーとして活動しているチャールズ・カルダス氏と2020年にコンサルティング契約を締結し、主に海外事業拡大のための戦略構築・企画・立案等のアドバイスを得ております。</p>
<p>◆ 投資に関するリスクについて 当社グループは今後も成長を続けるために、新規事業への挑戦や、人材の採用、システム投資、M&A等の戦略的な投資が重要であると認識しております。 投資後に、事業環境に急激な変化が生じた場合やその他予期し得ない理由により当初の計画通りに事業が進展しない場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>◆ 出資や買収等の投資においては、対象となる企業の財務や税務、法務等の契約関係及び事業の状況等について事前に社内外の専門家と精査し、価値評価に関しては第三者評価機関の見解等も踏まえ、可能な限りリスクの低減に努めてまいります。</p>

8. 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

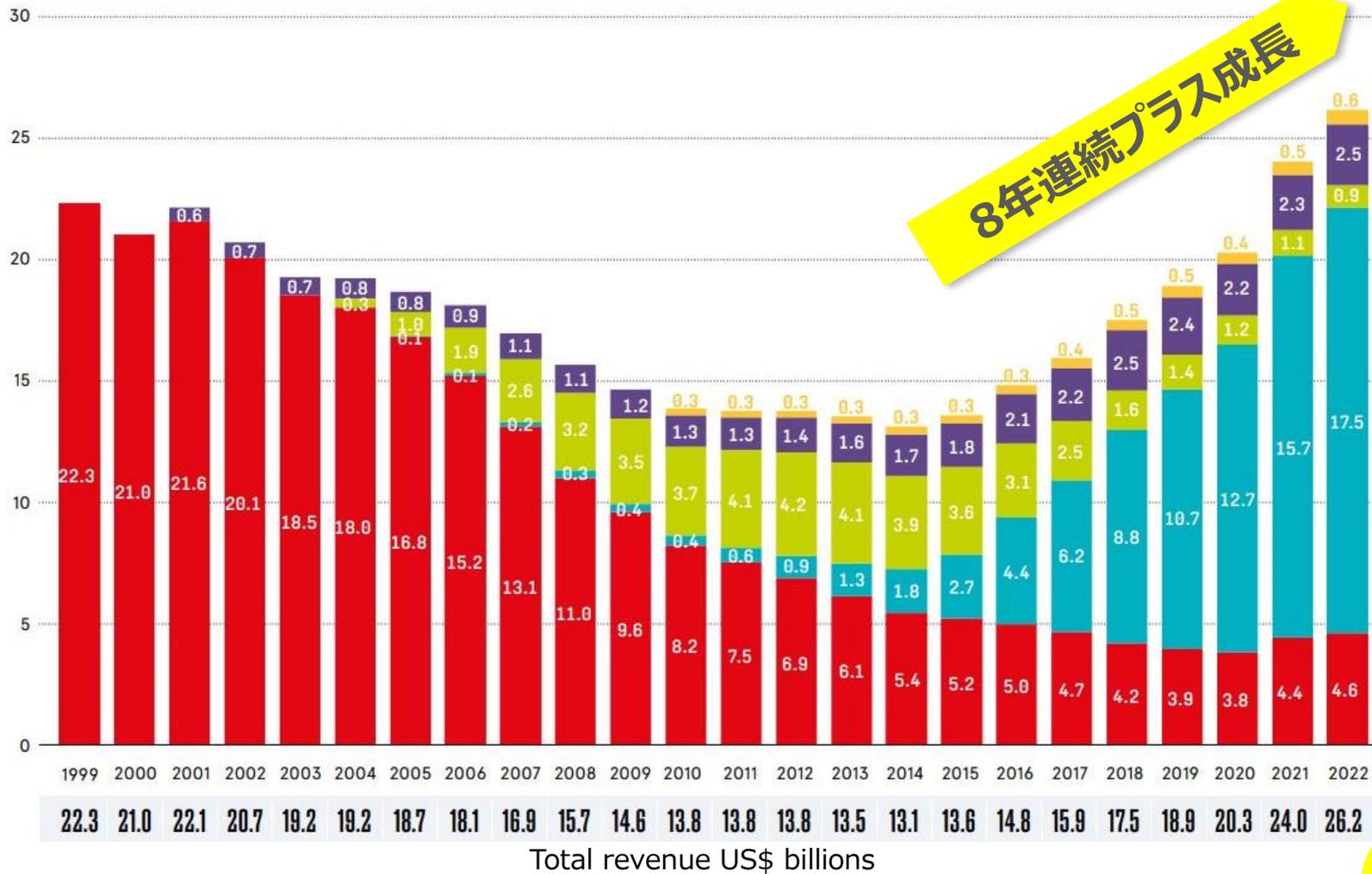
(※2) 前年度の繰り越し分含む



9. 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%

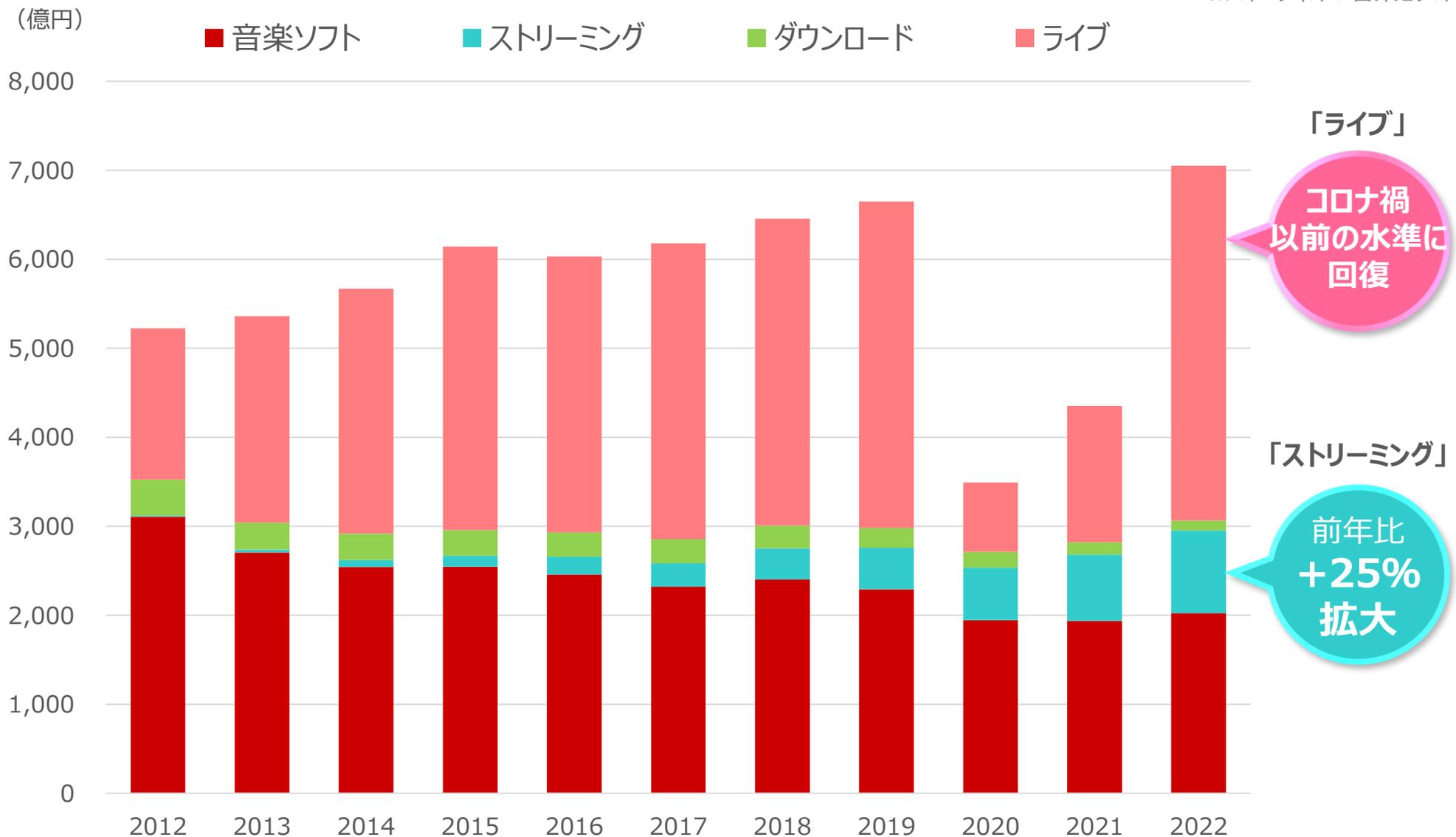
アナログレコードの続伸

+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



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/>