



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年6月

株式会社NexTone

東証グロース コード：7094

目次

1.	会社概要、事業の内容、ビジネスフロー	3
2.	著作権管理事業の競合の状況	12
3.	DD事業、音楽配信事業のサービス内容	16
4.	競争力の源泉（競争優位性）	20
5.	経営上重視している経営指標	25
6.	事業計画及びその施策の実施状況	28
7.	事業等のリスクとその対応策	36
8.	サステナビリティへの取り組み	38
9.	APPENDIX 関連市場データ	40

1. 会社概要、事業の内容、ビジネスフロー

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	1,218,582千円（2024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	著作権管理事業／DD（デジタルコンテンツディストリビューション）事業／音楽配信事業／ビジネスサポート事業		
売上規模	連結：13,433,504千円（2024年3月期）		
従業員数	連結：298名、単体：109名（2024年3月末） ※アルバイトを除く		
総資産	13,162,984千円（2024年3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。

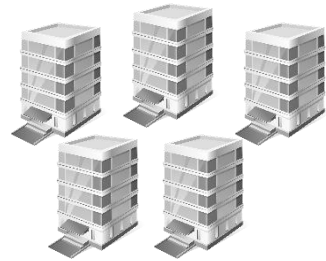
当社の主要事業である音楽著作権管理に関する事業及び音楽業界に関する豊富な経験と知識、幅広い人脈を有しており、主に当社の事業戦略や海外戦略の決定及びその遂行において重要な役割を担う。

創業の経緯

- ✓ 「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管理受託が必要」
「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

合併・事業統合

2000年9月

(株)イーライセンス

2000年12月

(株)ジャパン・ライツ・クリアランス

事業のコンセプト

- ✓ レコチョクとの資本業務提携によって、将来的に音楽著作権管理にとどまらない総合音楽エージェントとして目指すべき理想像を明文化し、存在意義を見直すことを目的として2024年4月1日付で企業理念を改定。

企業理念
















For the Future of Music


～音楽文化・音楽産業の発展のために、私たちは挑戦を続けます～


ビジョン

次代を奏でるオンリーワン・エージェント

当社グループの事業のマトリックス図

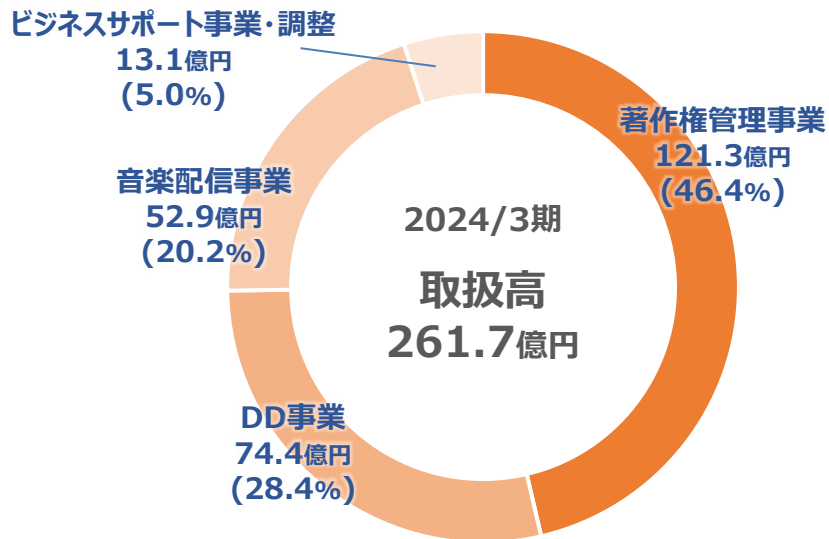
	NexTone 	エムシー ジェイピー 	NexTone システムズ 	レコチョク 	エッグス 
著作権管理事業					
DD事業					
音楽配信事業					
その他 (ビジネスサポート事業)					

 <権利者> ↔

↔  <利用者>

事業内容 (連結)

- ✓ 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。

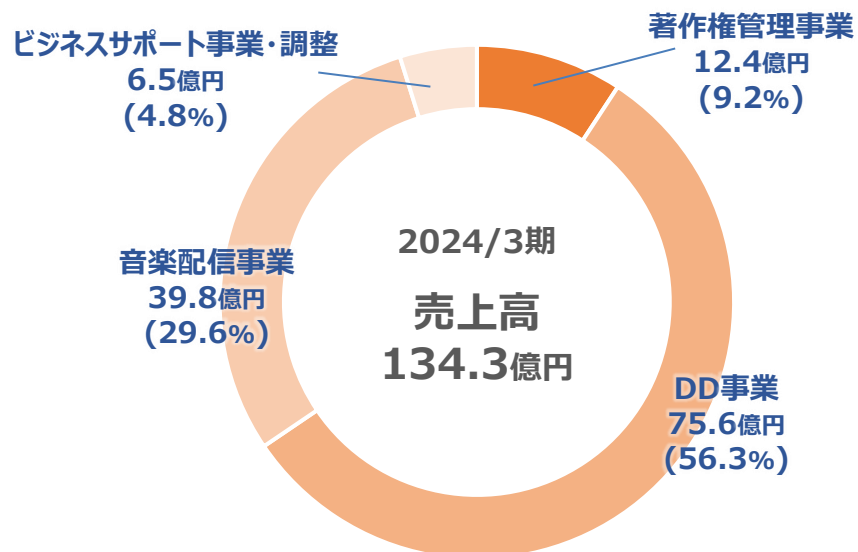


著作権管理事業

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 (デジタルコンテンツディストリビューション) 事業

国内外の音楽配信事業者に向けた音楽・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

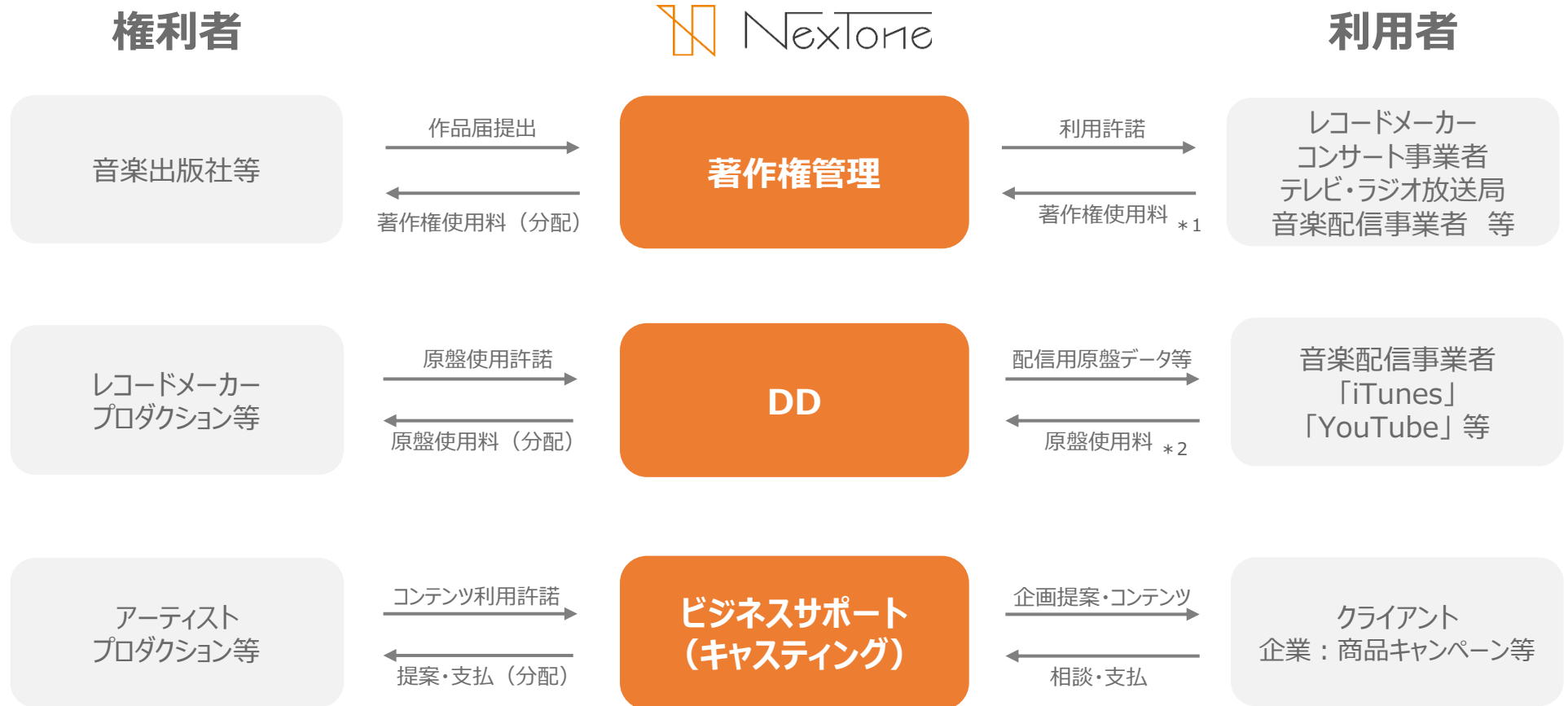
音楽配信 (個人向け)、音楽配信 (法人向け)

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

NexTone ビジネスフロー

- ✓ 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

レコチョク ビジネスフロー

グループ
セグメント

音楽配信

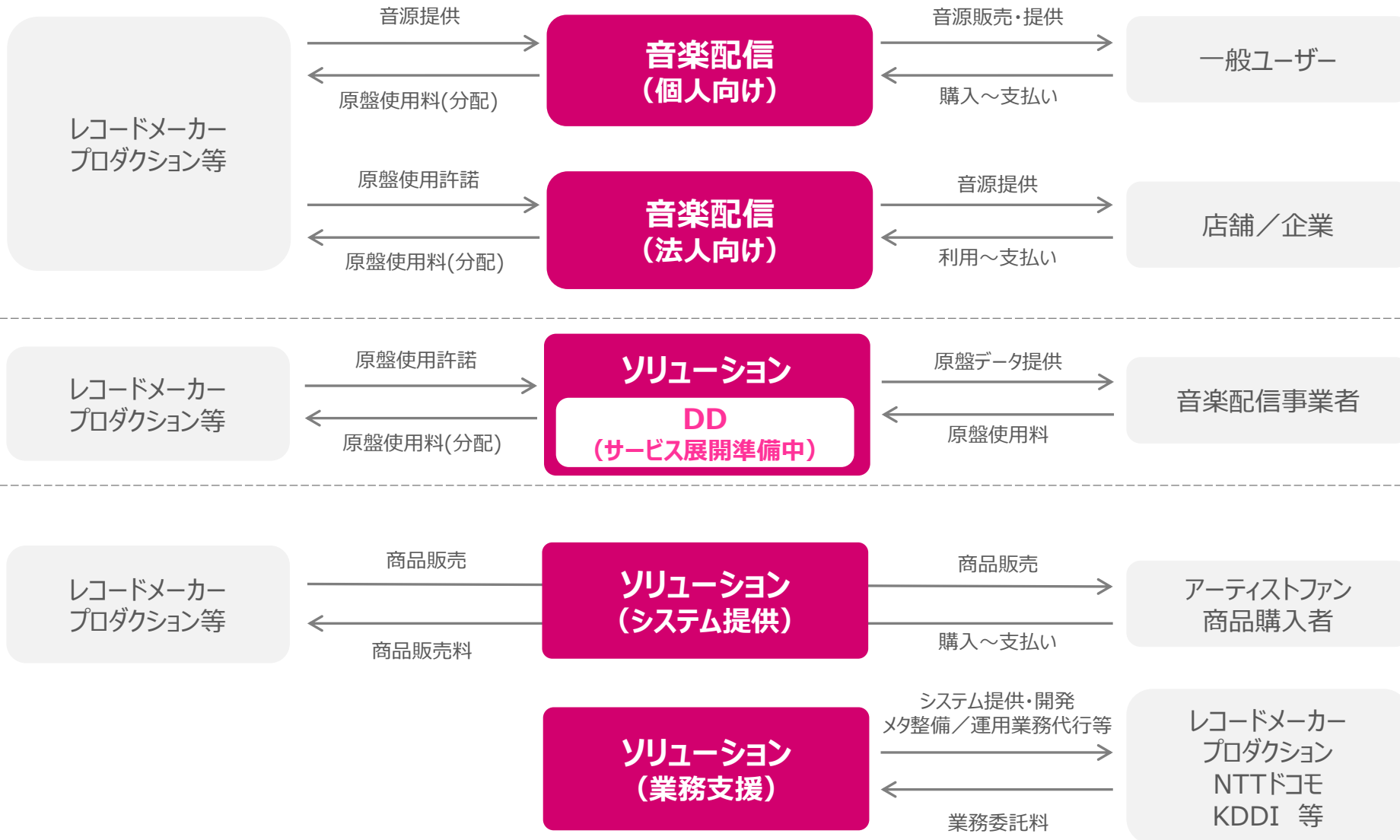
DD

ビジネスサポート

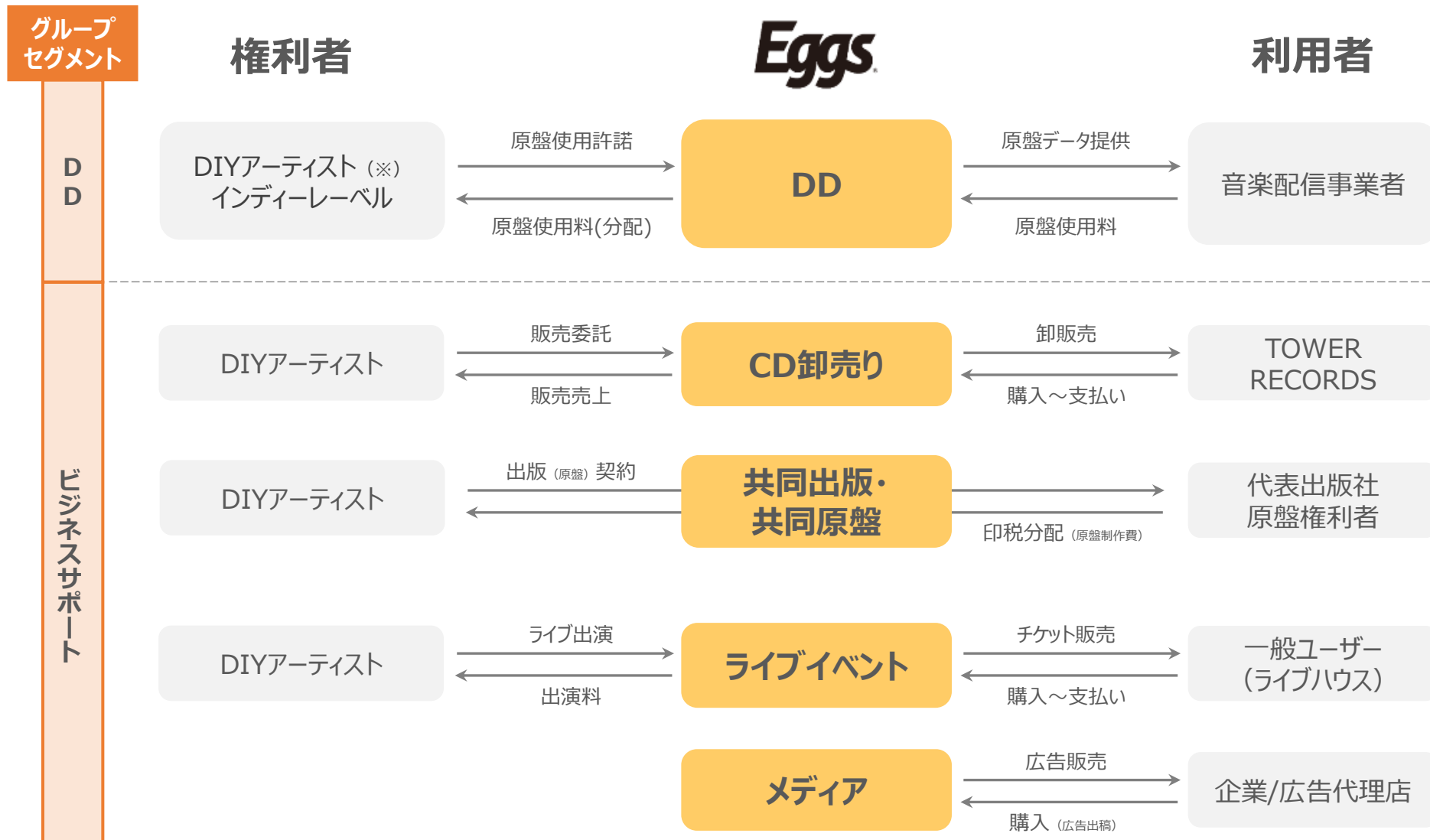
権利者



利用者



エッグス ビジネスフロー



2. 著作権管理事業の競合の状況

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を提供。

	当社	JASRAC												
著作権使用料徴収額 (2024/3期 実績)	115.5億円	1,371.6億円												
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>2023/3期</td><td>102.3</td></tr><tr><td>2024/3期</td><td>115.5</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	2023/3期	102.3	2024/3期	115.5	<table border="1"><thead><tr><th>期</th><th>徴収額 (億円)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023/3期</td><td>1290.1</td></tr><tr><td>2024/3期</td><td>1371.6</td></tr></tbody></table>	期	徴収額 (億円)	2023/3期	1290.1	2024/3期	1371.6
期	徴収額 (億円)													
2023/3期	102.3													
2024/3期	115.5													
期	徴収額 (億円)													
2023/3期	1290.1													
2024/3期	1371.6													
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

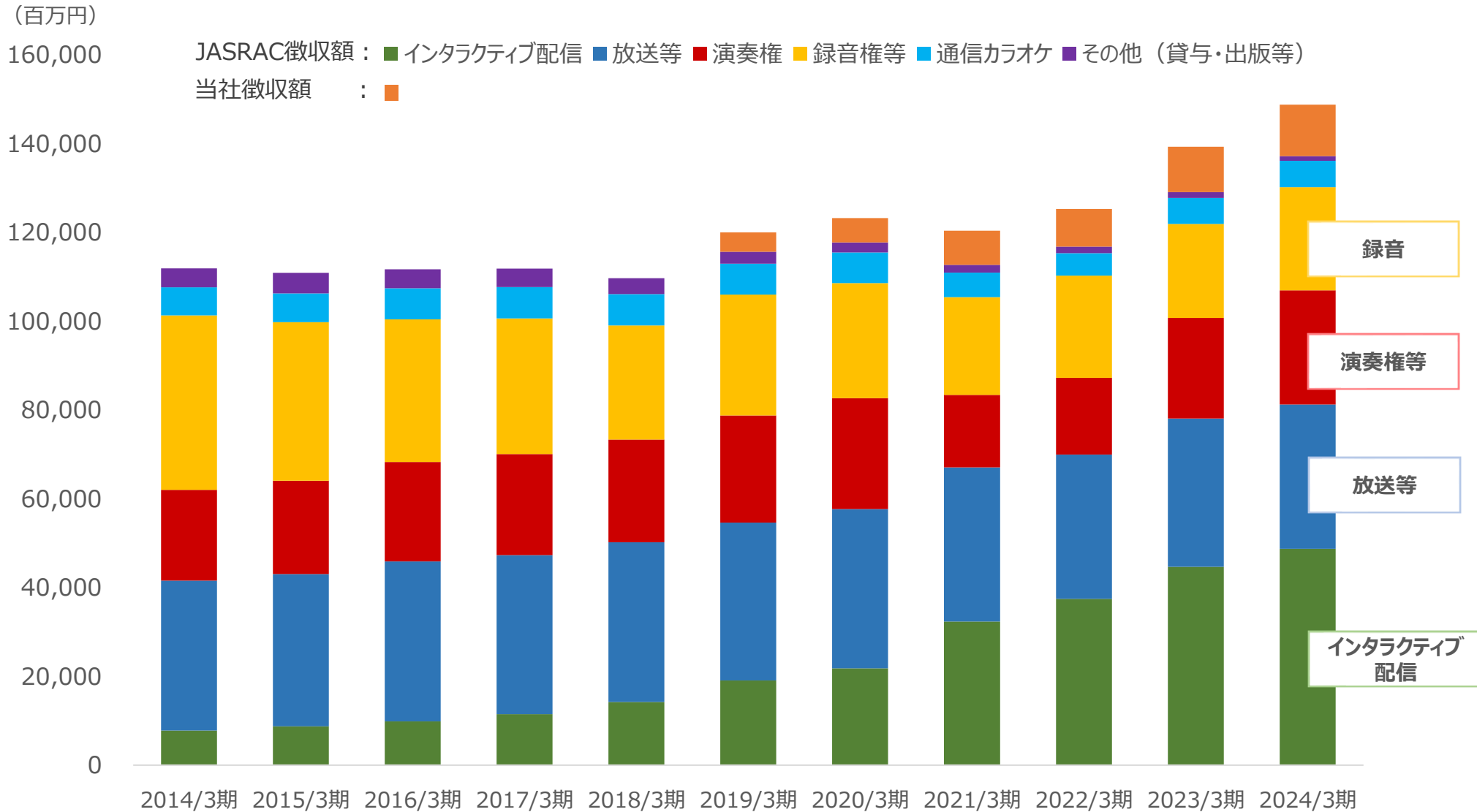
- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権<(1)~(4)>と9つの利用形態<(5)~(13)>により形成。*
- ✓ 当社は2022年4月から「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

(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

✓ ここ数年は1,200億円前後で推移していたが、直近3年間は増加傾向。



3. DD事業、音楽配信事業のサービス内容

DD事業（NexTone）：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：展開サービス

- ✓ 拡大が続く国内の音楽配信市場において、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。

主な展開サービス

株式会社レコチョク コーポレートサイト
<サービス紹介> <https://recochoku.jp/corporate/service/>

音楽配信（個人向け）

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）やダウンロードを展開し、幅広いユーザーニーズに対応。

dヒッツ

4KB48グループ映像倉庫

レコチョク®

dミュージック

Music Store

音楽配信（法人向け）

株式会社USEN（U-NEXT.HD）や株式会社エクシングとの協業運営によって、付加価値の高い法人向け音楽コンテンツ配信サービスを展開。

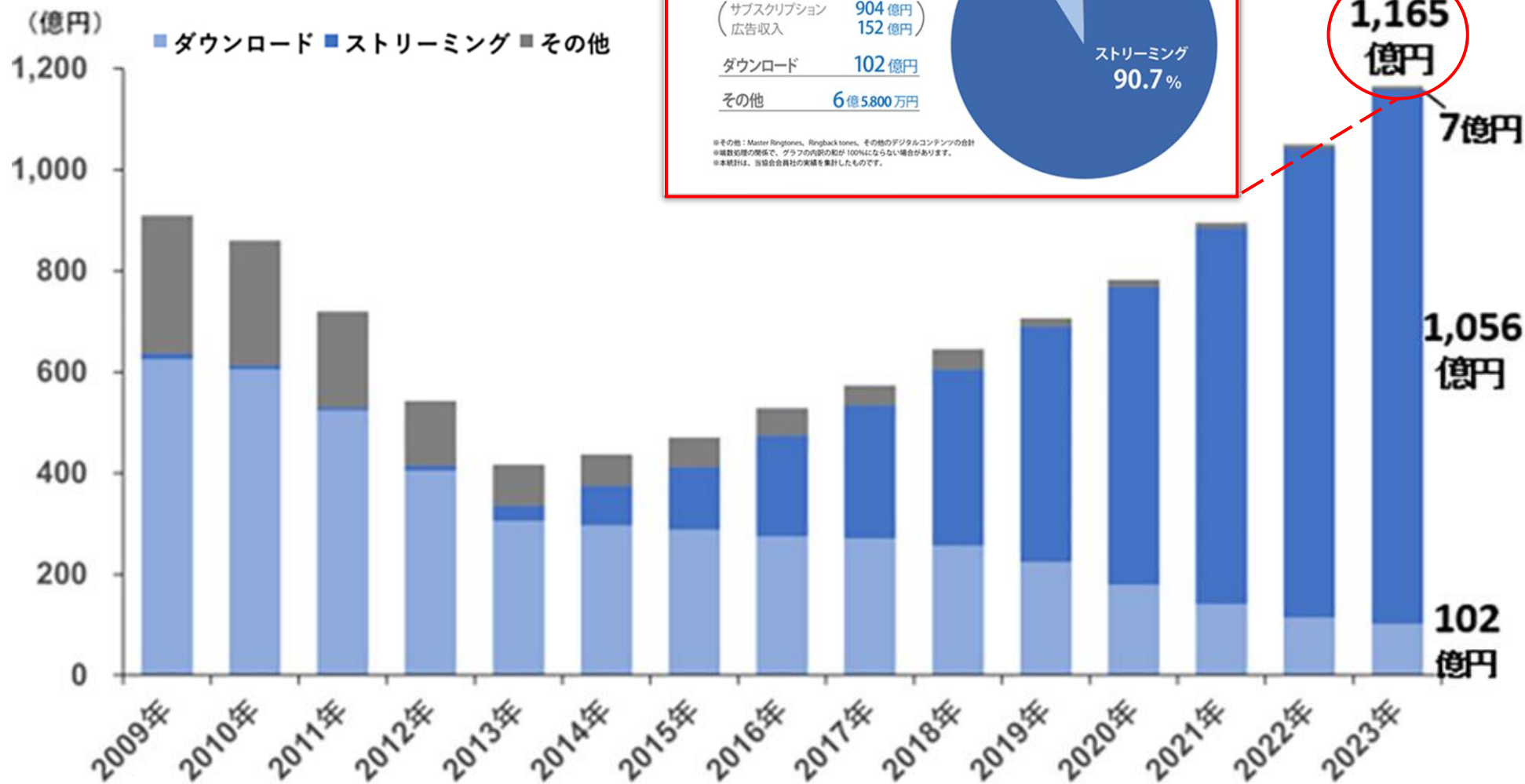
音・楽
OTORAKU

WEDDING MUSIC BOX

RecTV for Biz

国内の音楽配信売上推移

音楽配信売上 過去15年間の推移



4. 競争力の源泉（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数社が著作権管理事業に新規参入を表明。
- ✓ 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4.8～20%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

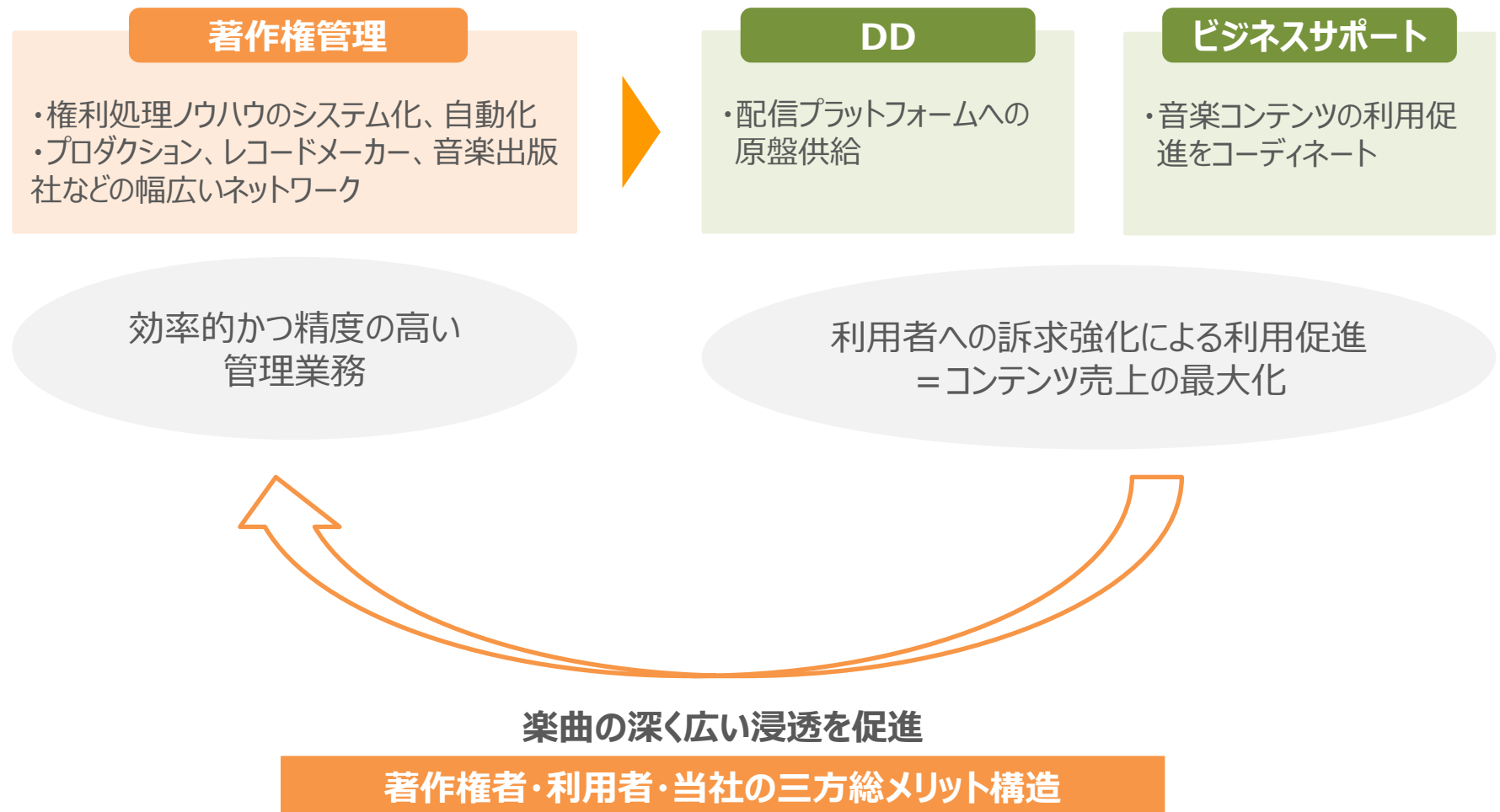
③ 有力著作権者からの安定的かつ継続的な楽曲管理委託が必要

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 (1/2)

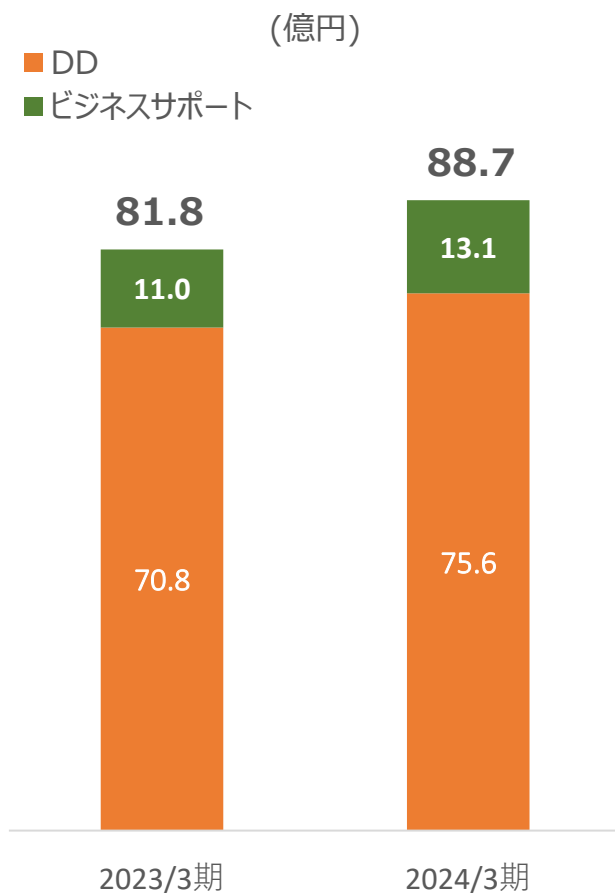
- ✓ 楽曲の利用状況データは利用促進への重要なアセットとしても活用。
- ✓ データを活用したDD（配信プラットフォームへの原盤供給）、ビジネスサポート（キャスティング、ソリューション、エージェント等）により、楽曲の浸透速度を加速。



特徴と強み ②利用促進のプロモーター (2/2)

- ✓ DDやビジネスサポート（キャスティング、ソリューション等）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 = 「攻めのオンリーワン・エージェント」。

利用促進関連売上高推移



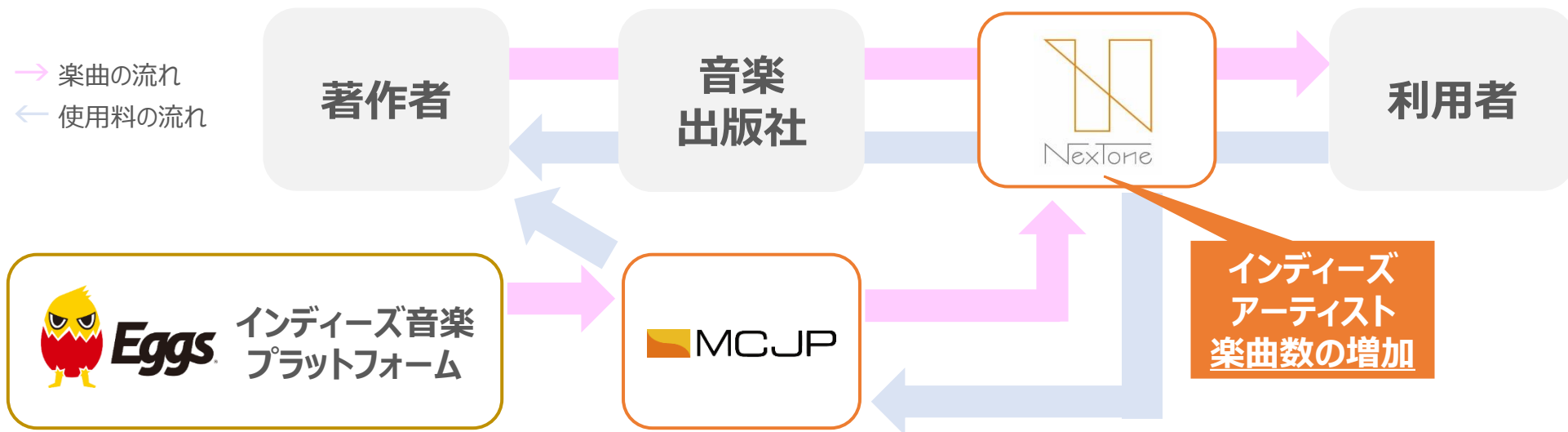
既存権利者：取引拡大

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

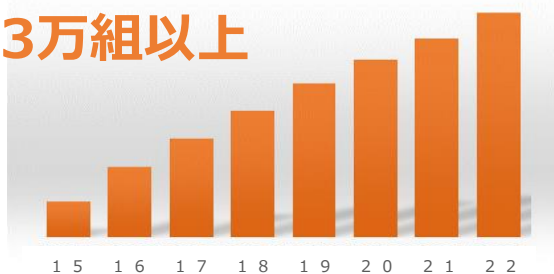
- ✓ インディーズアーティストの発掘・支援により、重要なKPIである著作権管理楽曲数の安定増加を見込む。



「Eggs」のポテンシャル

「Eggs」に楽曲登録をしている
インディーズアーティスト数

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組がメジャーデビュー

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%

2024年3月期：44.1%増、261.7億円

◆ 著作権使用料 徴収額シェア (%)

目標：中期的に10%、長期的に50%

2024年3月期：7.8%

◆ 管理楽曲数

目標：每期10万曲以上増加

2024年3月期：15.2万曲増、52.6万曲

◆ 取扱原盤数 (NexTone+レコチョク+エッグス)

目標：每期23万原盤以上増加

2024年3月期：20.1万原盤増、126.3万原盤

財務KPI

◆ 売上高 (金額)

目標 (2027/3期)：270億円以上

2024年3月期：134.3億円

◆ 対前期売上高 (%)

目標 (2027/3期)：伸長率10-20%

2024年3月期：52.4%

◆ 営業利益率 (%)

目標 (2027/3期)：9%以上

2024年3月期：4.9%

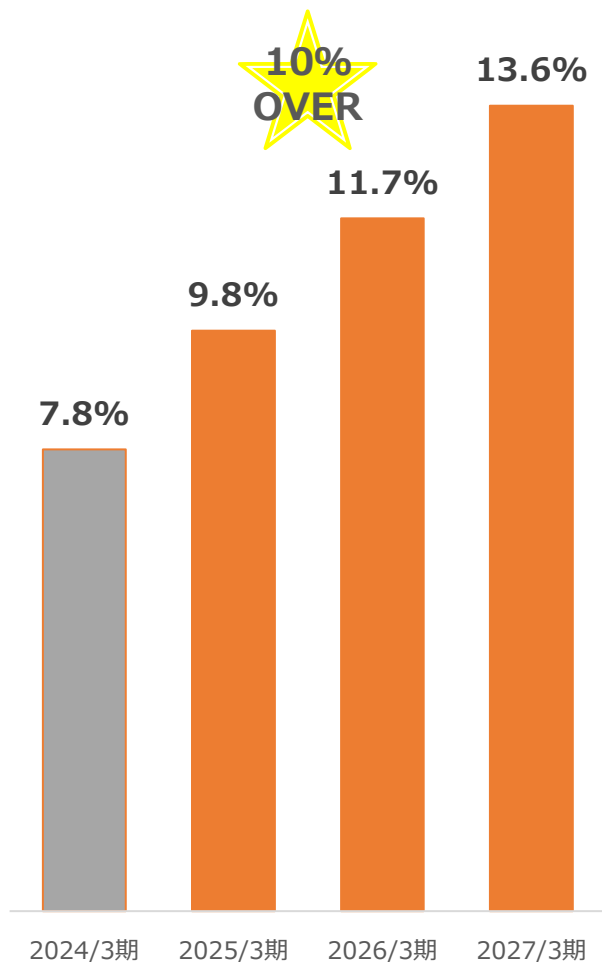
◆ 経常利益の増加 (金額)

**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)**

2024年3月期：6.6億円

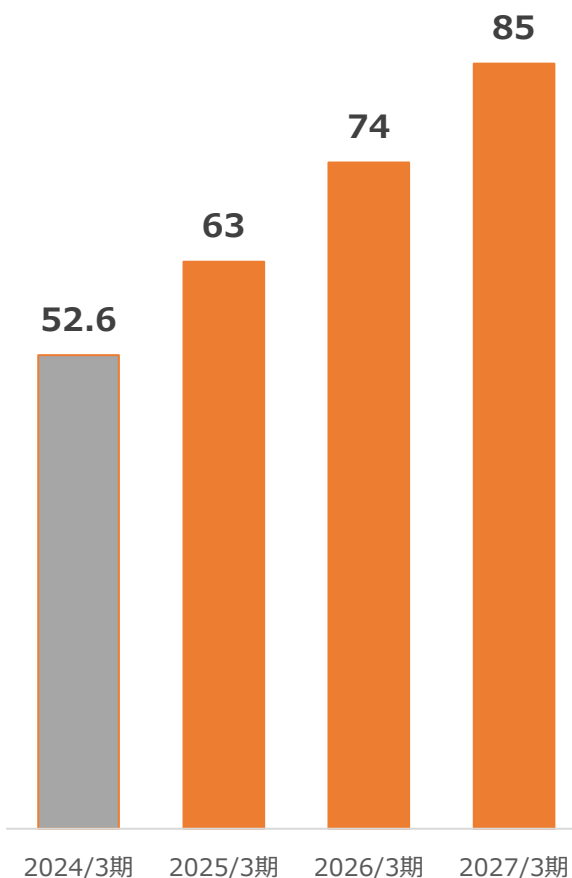
事業KPIの拡大計画

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



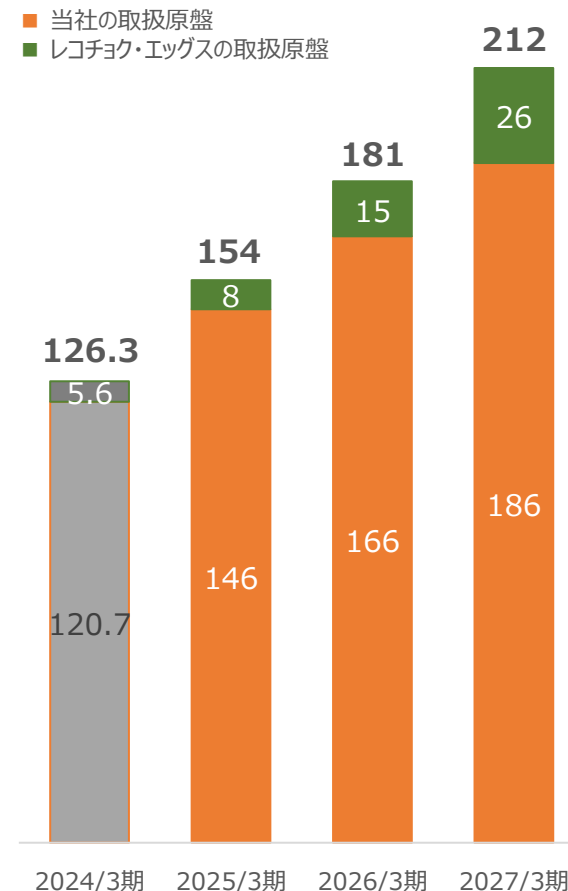
◆ 管理楽曲数
 目標 : 每期10万曲以上増加

(単位 : 万曲)



◆ 取扱原盤数
 目標 : 每期23万原盤以上増加

(単位 : 万原盤)



※2025/3期以降のシェア率はJASRACの著作権使用料徴収額を1,370億円と仮定して算出しております。

©NexTone Inc. All rights reserved.

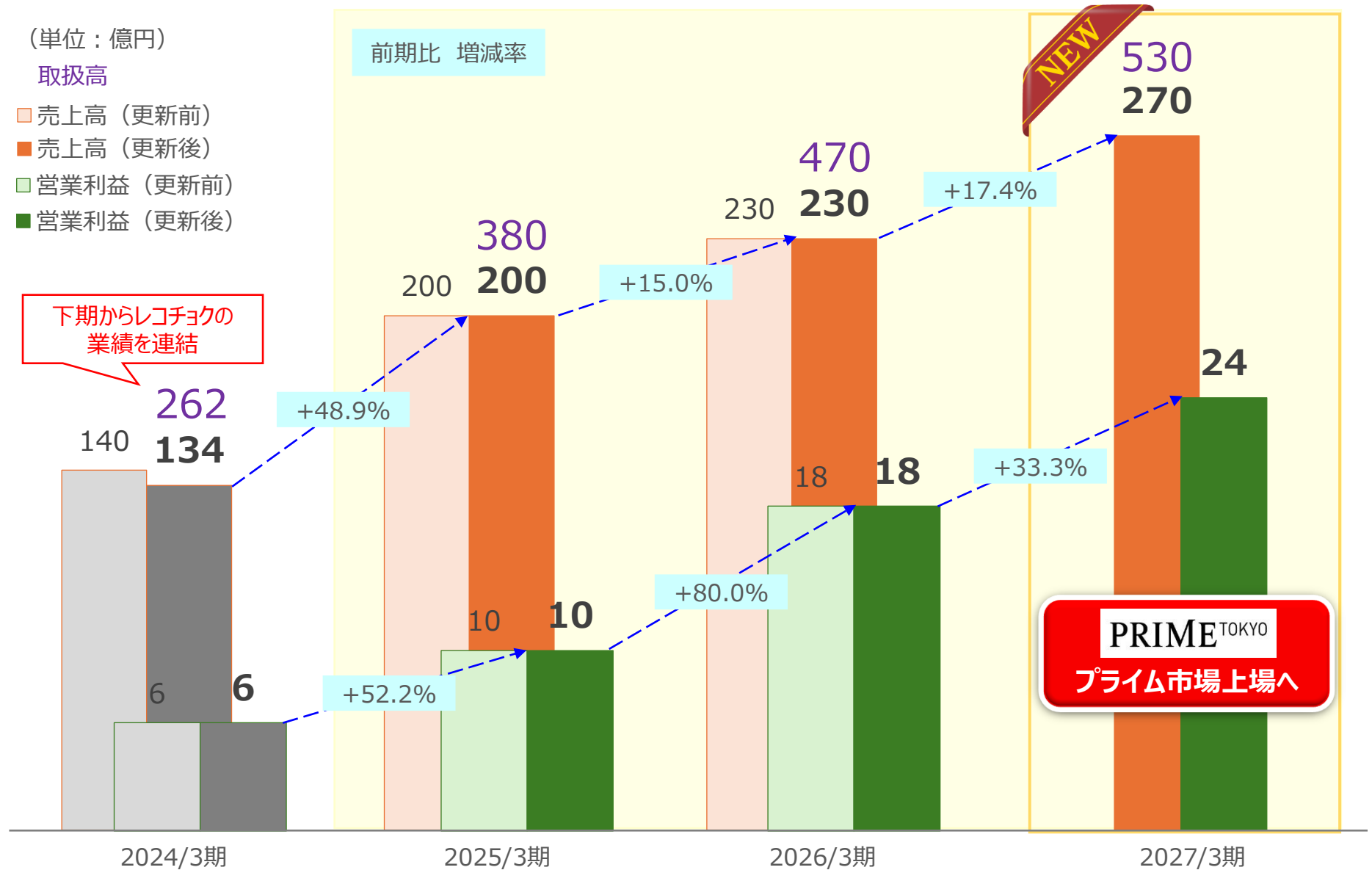
6. 事業計画及びその施策の実施状況

2024/3期 決算概要

- ✓ 音楽市場の拡大が続き、著作権管理事業及びDD事業が安定的に推移。3Qからレコチョクの寄与もあり、売上は増加。
- ✓ レコチョク及びエッグスにおける成長分野へのシステム開発等の先行投資により、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は減益。

(億円)	2023/3期	2024/3期		前期比		計画比 増減額
		計画	実績	増減	増減率	
売上高	88.1	140.0	134.3	+46.2	+52.4%	▲5.7
販管費	15.7	37.8	28.4	+12.7	+80.9%	▲9.4
営業利益	8.4	6.0	6.6	▲1.8	▲21.8%	+0.6
経常利益	8.4	6.0	6.6	▲1.8	▲21.4%	+0.6
親会社株主帰属 当期純利益	6.3	4.0	5.3	▲1.0	▲15.9%	+1.3
営業利益率	9.5%	4.3%	4.9%	▲4.6pt	—	+0.6pt
管理楽曲数 (万曲)	37.4	46以上	52.6	+15.2	+40.6%	+6.6
取扱原盤数 (万原盤) (※)	106.2	120以上	126.3	+20.1	+18.9%	+6.3

中期業績計画（連結）（2025年3月期～2027年3月期）



中期業績計画（セグメント別）

(億円)	2024/3期	2025/3期		2026/3期		2027/3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	261.7	380	+45.2%	470	+23.7%	530	+12.8%
売上高	134.3	200	+48.9%	230	+15.0%	270	+17.4%
著作権等管理事業	12.4	15.9	+28.2%	19.2	+20.8%	22.5	+17.2%
DD事業	75.6	102.0	+34.9%	130.6	+28.0%	153.4	+17.7%
音楽配信事業	39.8	74.3	+86.7%	68.6	▲7.7%	62.6	▲8.7%
ビジネスサポート事業	13.1	17.7	+35.1%	28	+58.2%	39.8	+42.1%
調整額	▲6.5	▲7.4	—	▲8.5	—	▲8.5	±0
販管費	28.4	55	+93.7%	57	+3.6%	59	+3.5%
人件費	15.9	23	+44.7%	25	+8.7%	27	+8.0%
システムその他	12.5	32	+156.0%	32	±0	32	±0
営業利益	6.6	10	+52.2%	18	+80.0%	24	+33.3%
著作権等管理事業	5.2	7.4	+42.3%	9.5	+28.4%	11.8	+24.2%
DD事業	7.9	10.6	+34.2%	14.1	+33.0%	16.3	+15.6%
音楽配信事業	6.0	16.3	+171.7%	16.8	+3.1%	15.9	▲5.4%
ビジネスサポート事業	▲0.8	▲3.1	—	▲1.1	—	3.2	—
調整額	▲11.7	▲20.9	—	▲21.5	—	▲22.6	—
営業利益率	4.9%	5.0%	+0.1pt	7.8%	+2.8pt	8.9%	+1.1pt
著作権管理楽曲数 (万曲)	52.6	63	+19.7%	74	+17.5%	85	+14.9%
取扱原盤数 (万原盤) (注)	126.3	154	+21.9%	181	+17.5%	212	+17.1%

成長戦略及び進捗状況 (1/2)

既存権利者の管理範囲拡大

- ✓ 注力区分である放送・演奏区分の管理楽曲数は、管理楽曲数（全体）の増加率を上回る比率で着実に増加。

注力区分の管理楽曲数（曲）

	2023/3期	2024/3期	前期比増加率
放送・有線放送	296,608	421,992	+42.3%
演奏（演奏会・催物等）	9,432	18,426	+95.4%
演奏（上映・BGM）	4,877	12,589	+158.1%
管理楽曲数（全体）	37.4万曲	52.6万曲	+40.6%

IPOからの事業KPIの進捗

【2020年3月期】 【2024年3月期】

著作権使用料徴収額シェア

4.4%  +3.4pt 7.8%

著作権管理楽曲数（曲）

16.8万  +35.8万 52.6万

取扱原盤数（原盤）

62.6万  +63.7万 126.3万

未開拓楽曲の管理受託

- ✓ 2024年4月1日付でJASRACからの移管により、女性アイドルグループの楽曲の一部を管理開始。録音・放送の徴収に期待。引き続きアイドル楽曲の新規管理受託、移管に向けた営業を強化。

カラオケ演奏の管理参入

- ✓ 利用者団体、JASRAC、カラオケメーカー等と協議を行っているものの、大きな進展はなし。監督官庁（文化庁）等にも働きかけを行い、カラオケ参入の実現にむけて邁進。

成長戦略及び進捗状況 (2/2)

- ✓ 著作権管理事業とDD事業を軸とした**安定事業の継続成長**
- ✓ ビジネスサポート事業が**成長ドライバー**、戦略投資を行い新たな収益の柱を創出

セグメント毎の成長戦略

基礎領域

ストック拡大による
安定的な成長

【著作権管理事業】

- ①カラオケ演奏の管理参入を実現し、全区分を管理
- ②権利者への営業を強化しアイドル系楽曲の管理を拡大
- ③エッグスとの連携により有力新人アーティスト楽曲の管理拡大
- ④エッグスとの連携により代表出版管理楽曲の拡大 (MCJP)

【DD事業】

- ①海外のテクノロジー企業とのパートナーシップにより海外市場へのアプローチ継続
- ②Google社とのパートナーシップの下、YouTube関連事業を強化
- ③「FLAGGLE」(レコチョク)、「EGGS PASS」(エッグス)のサービスを拡大

【音楽配信事業】

- ①既存サービス、新規サービスにより音楽配信 (法人向け) サービスを拡大

重点領域

【ビジネスサポート事業】

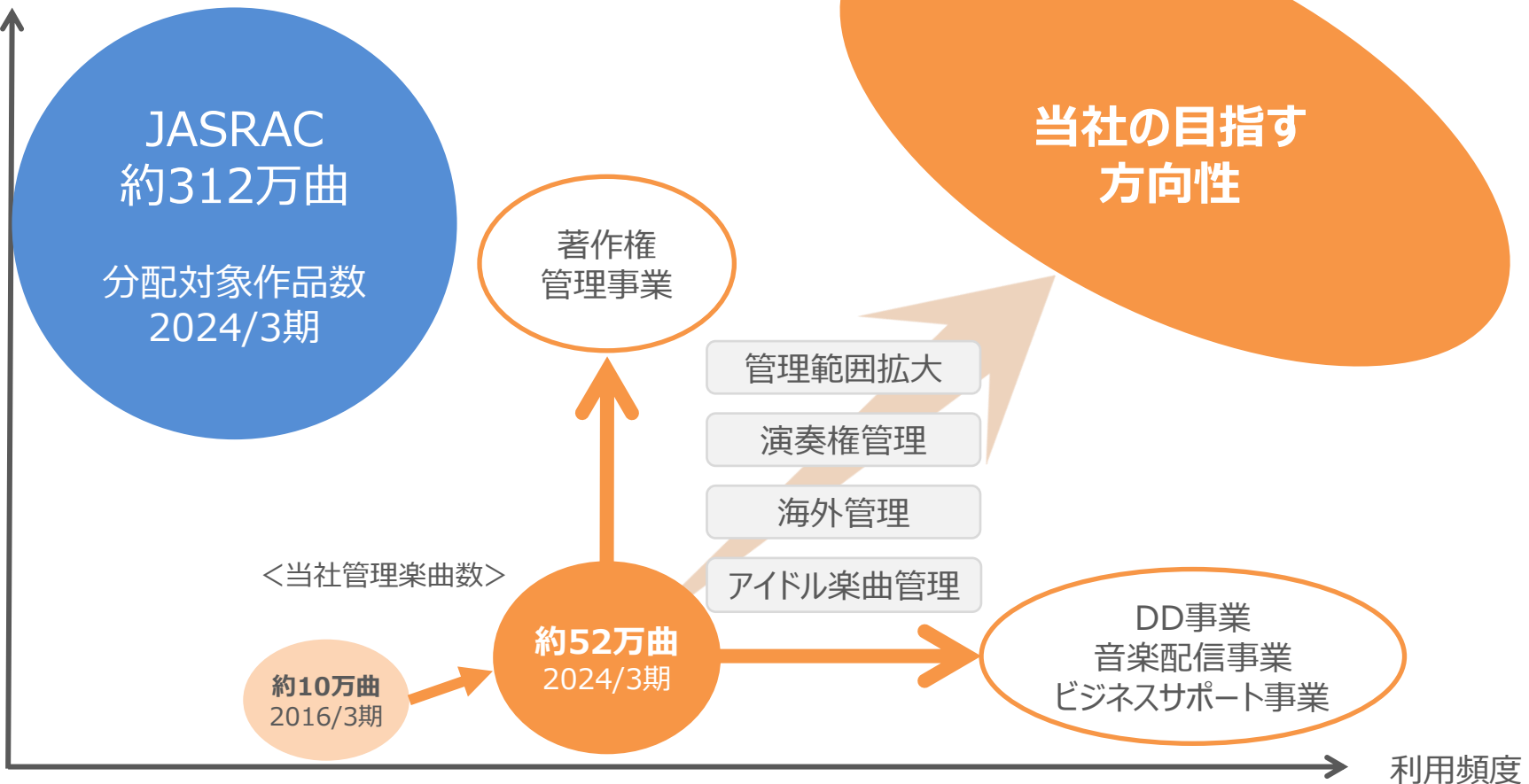
- ①キャスティングにおいて主催興行を開催
- ②2025年3月期下期に「murket」サービスを新規展開 (レコチョク)
- ③「eggs」(エッグス)のサービス機能追加等によりインディーズ活動支援を強化

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「オンリーワン・エージェント」を目指す。

管理楽曲数

楽曲の
著作権管理

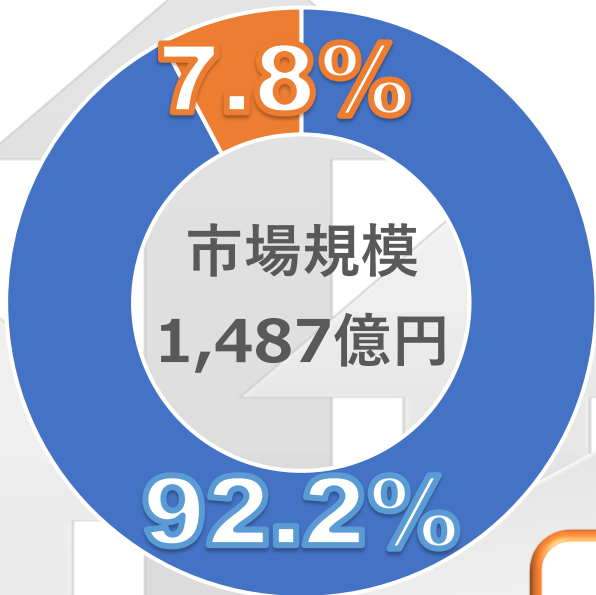


(出所) JASRAC プレスリリース資料、同協会HP

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



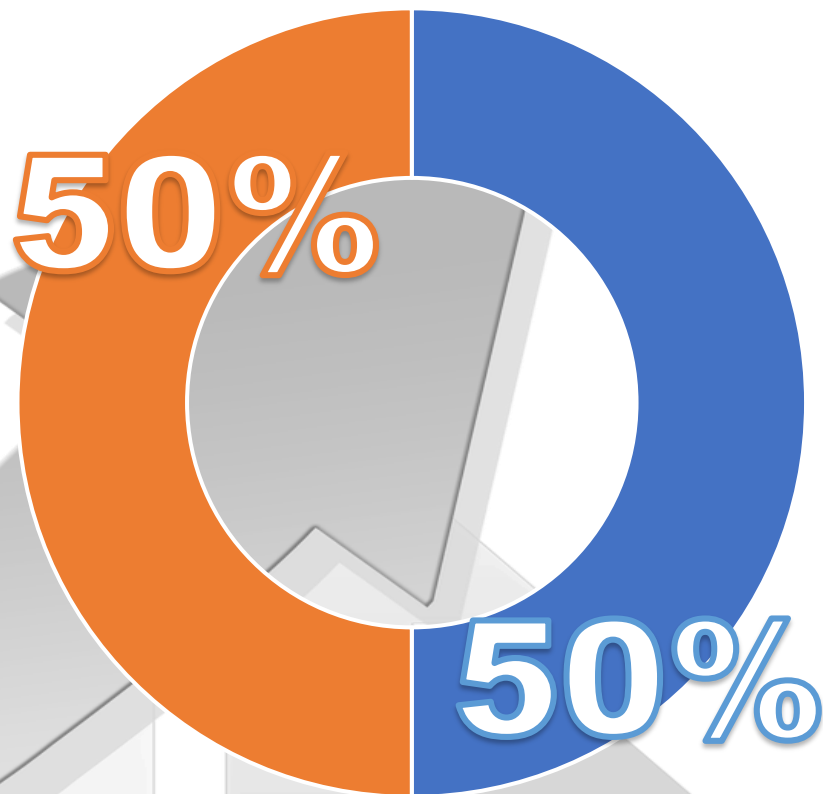
2024年3月期

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。それら外部環境の変化による悪影響を受けた場合、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</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

当社グループは次代を奏でるオンリーワン・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や権利者・クリエイターをサポートする事業を継続的に拡大し、適正な徴収・分配・支援を行うことで、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

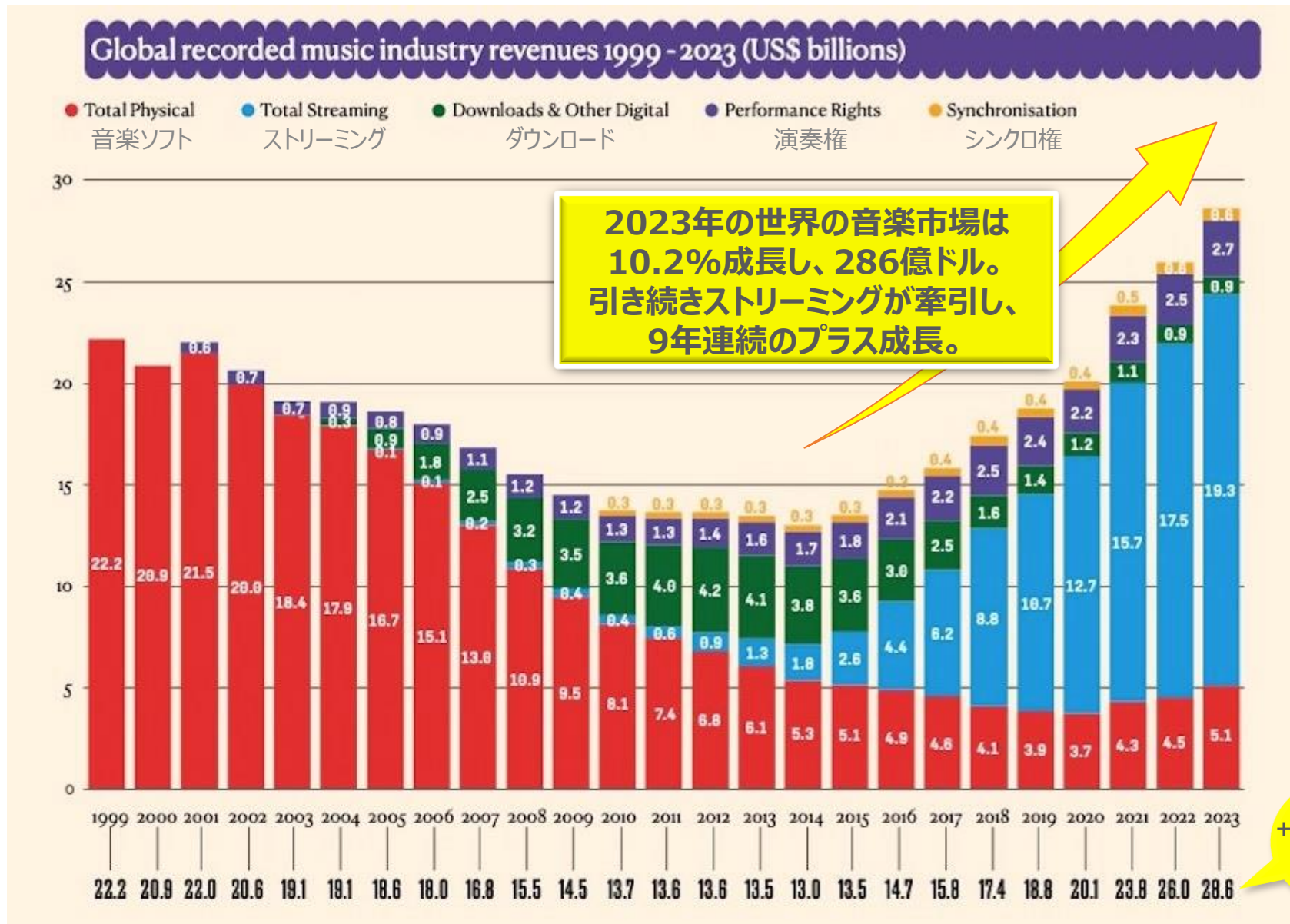
人的資本に関する指標（2024年3月末時点）

指標	単体	連結	目標
女性管理職比率	22.6%	19.0%	2026年度 30%以上
男女間賃金格差	68.6%	67.3%	2026年度 75%以上
男性育児休業取得率	100%	60.0%（※）	75%以上
有休消化率（繰越分含む）	51.2%	50.1%	2026年度 60%以上

（※）一部のグループ会社においては独自にフレックス制度や、在宅勤務等の柔軟な勤務制度を採用するなど、各社が育児・仕事の両立が可能な働き方を推奨しております。

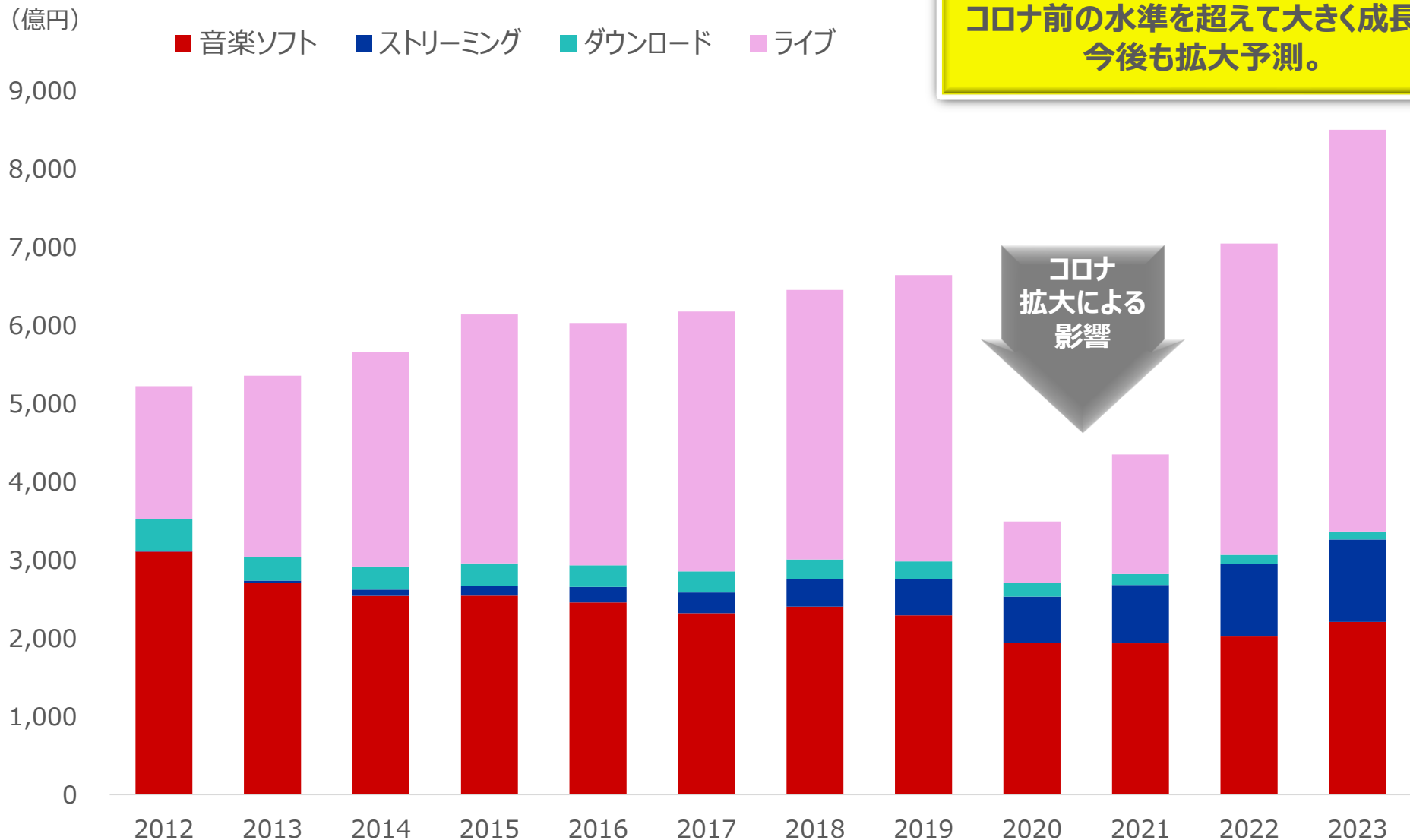
9. APPENDIX 関連市場データ

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

※ 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2025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/>