

# 2025年3月期第1四半期 決算説明資料

2024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	2025年3月期第1四半期 決算概要	4
③	中期業績計画（2025/3期～2027/3期）	16
④	APPENDIX 会社概要	23
⑤	APPENDIX 関連市場データ	46

# エグゼクティブサマリー

2025年3月期第1四半期 業績ハイライト

決算概要 P.4へ

- ✓ 主力の著作権管理事業及びDD（デジタルコンテンツディストリビューション）事業の伸長と、2023年9月にレコチョクグループを連結子会社化したことにより業容が拡大。前年同期比で**大幅増収、増益**。

**取扱高** (※1)

**90.4**

(億円)

前年同期比 **+92.3%**

**売上高** (※1)

**48.1**

(億円)

前年同期比 **+115.7%**  
計画比 **+9.3%**

**営業利益** (※1)

**2.2**

(億円)

前年同期比 **+4.9%**  
計画比 **+100%**

**管理楽曲数**

**56.0**

(万曲)

前年同期比 **+15.5** (万曲)  
前期末比 **+3.4** (万曲)

**取扱原盤数** (※2)

**132.7**

(万原盤)

前年同期比 **+23.4** (万原盤)  
前期末比 **+6.4** (万原盤)

(※1) 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ッグスとともに連結の範囲に含め、2024年3月期第3四半期連結会計期間よりPLを連結しております。

(※2) 2024年3月期第3四半期よりレコチョク及びエッグスの取扱原盤数を合算しております。

# 2025/3期1Q 決算概要

---

# 2025/3期1Q 決算概要

- ✓ 音楽配信市場の拡大が続き、著作権管理事業及びDD事業が安定的に推移したこと、音楽配信事業が新たに加わったことにより前年同期比で**増収増益**。

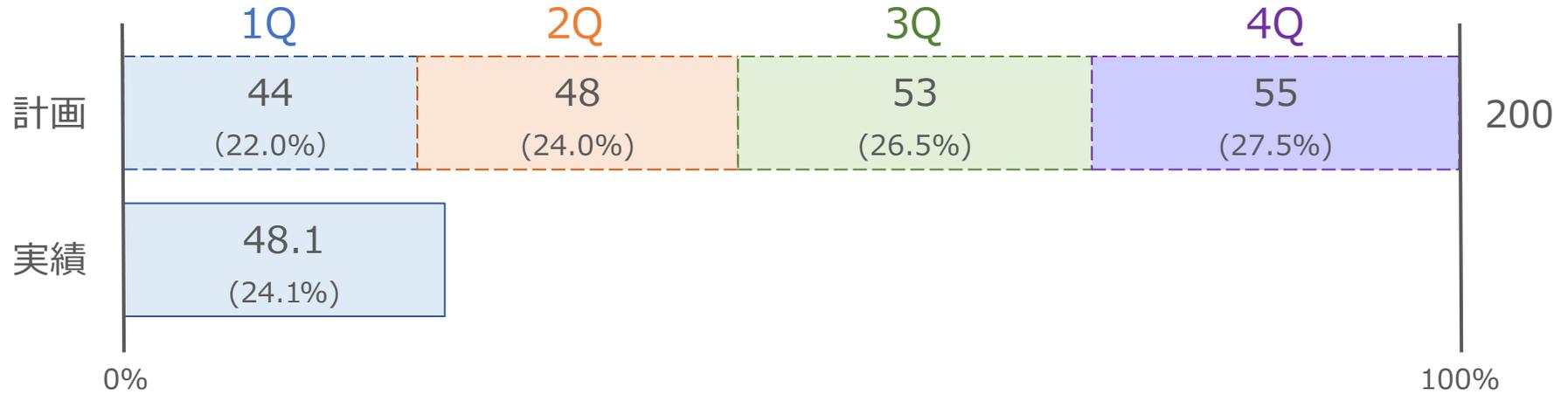
(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	22.3	<b>48.1</b>	+25.8	+115.7%	134.3	200
販管費	3.9	<b>9.5</b>	+5.6	+143.6%	28.4	55
営業利益	2.1	<b>2.2</b>	+0.1	+4.9%	6.6	10
経常利益	2.1	<b>2.4</b>	+0.3	+12.4%	6.6	10
親会社株主帰属 当期純利益	1.4	<b>1.6</b>	+0.2	+13.6%	5.3	6.0
営業利益率	9.6%	<b>4.6%</b>	▲5.0pt	—	4.9%	5.0%
管理楽曲数 (万曲)	40.5	<b>56.0</b>	+15.5	+38.3%	52.6	63
取扱原盤数 (万原盤) (※)	109.3	<b>132.7</b>	+23.4	+21.4%	126.3	154

※ 2024年3月期よりレコチョク及びエッグスの取扱原盤数を合算しております。

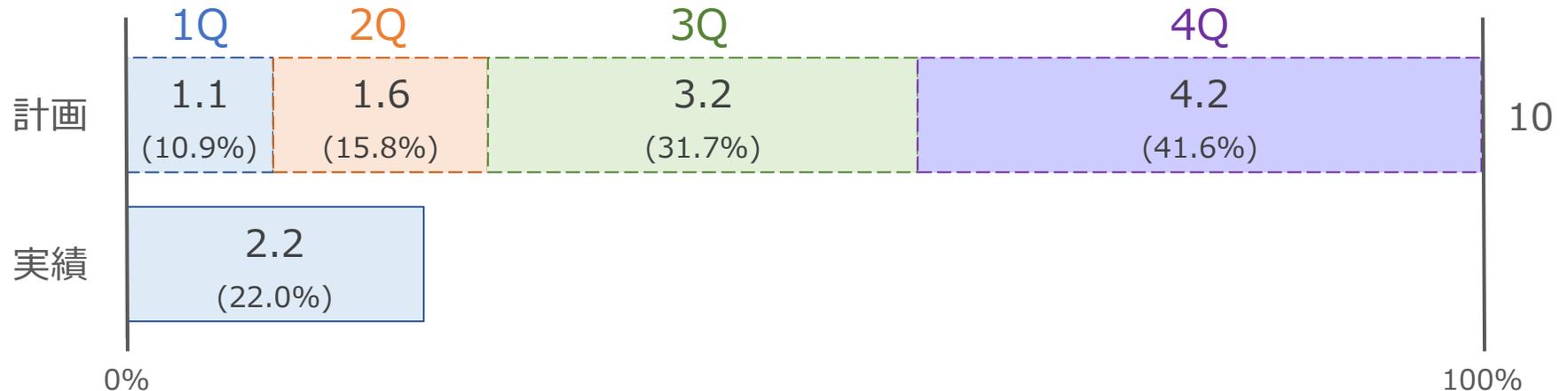
# 四半期毎業績推移①

✓ 売上高、営業利益ともに計画を上回って進展。営業利益は**計画比倍増**。

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)

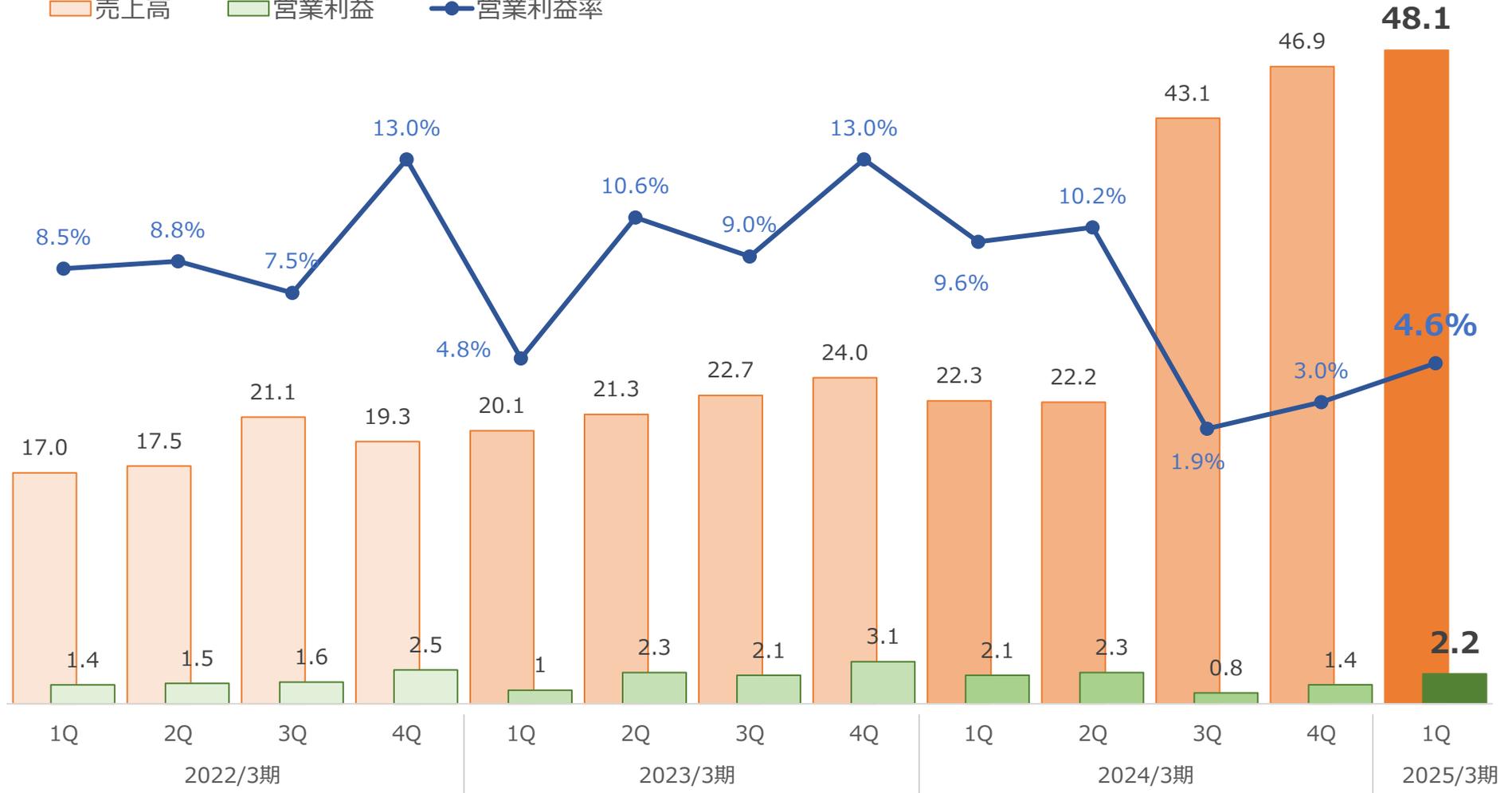


# 四半期毎業績推移②

✓ 2023年9月にレコチョコグループを連結子会社化して売上は大幅増収。営業利益も計画通り順調に推移。

(単位：億円)

売上高 営業利益 営業利益率



# セグメント別業績 (1/4) <著作権管理事業>

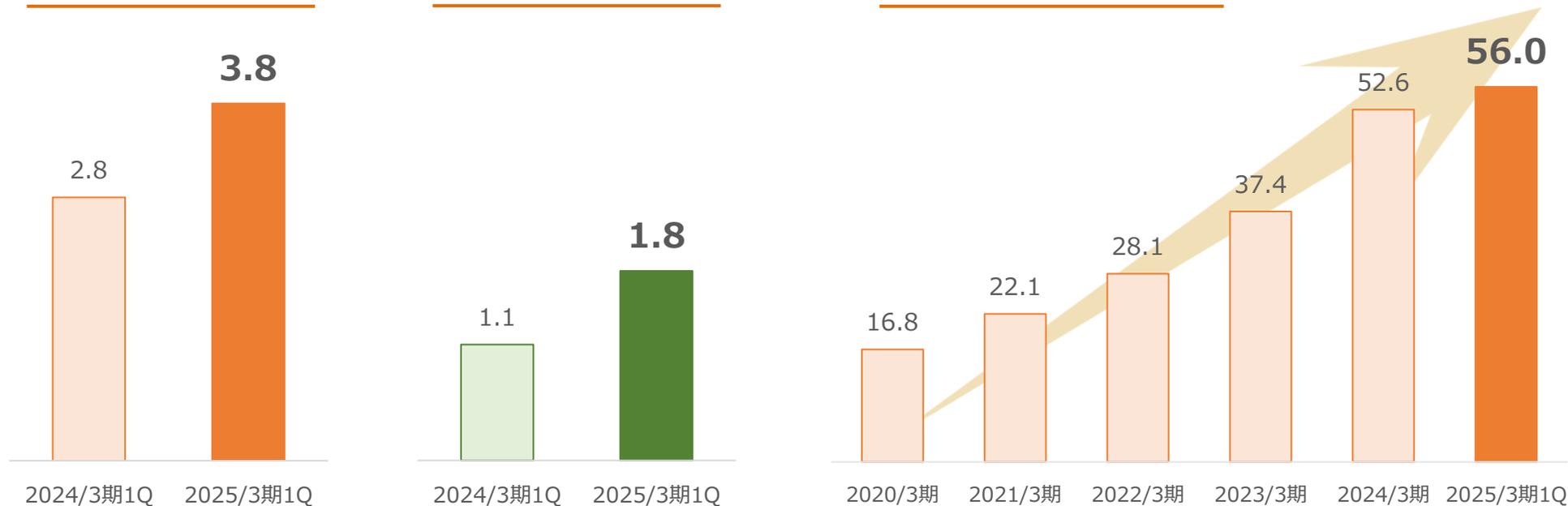
- ✓ 音楽配信市場の拡大による著作権使用料徴収額の増加や、一部配信事業者への著作権使用料の遡及徴収（売上ベースで約3,700万円、今期限りの特殊要因）をおこなったこと等により前年同期比で増収増益。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	2.8	<b>3.8</b>	+1.0	+35.7%	12.4	15.9
営業利益	1.1	<b>1.8</b>	+0.7	+63.6%	5.2	7.4

売上高 (億円)

営業利益 (億円)

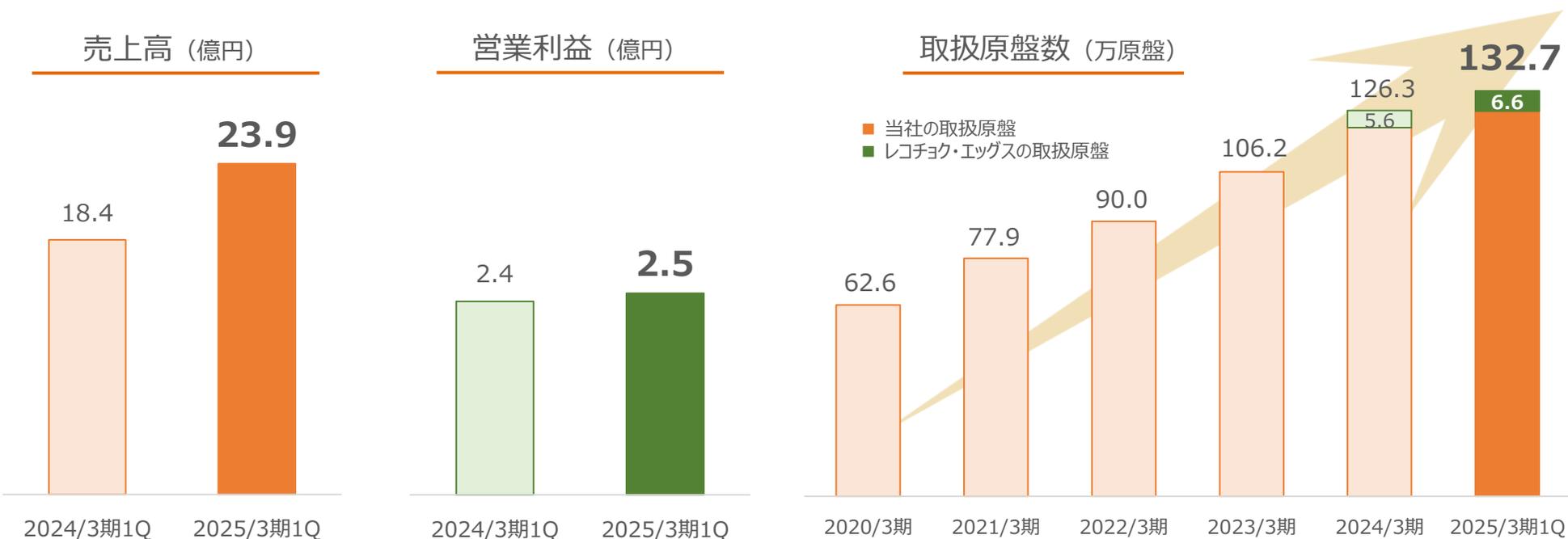
著作権管理楽曲数 (万曲)



# セグメント別業績 (2/4) <DD事業>

- ✓ 音楽配信市場の拡大や、取扱原盤数増加により増収。営業利益は当社のシステム開発費増や、レコチョクグループにおけるシステム開発等の先行投資により前年同期比で微増。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	18.4	23.9	+5.5	+29.9%	75.6	102.0
営業利益	2.4	2.5	+0.1	+4.2%	7.9	10.6



# 1Q ヒット原盤（例）

ペルソナ3 リロード  
オリジナル・サウンドトラック  
(アトラスサウンドチーム)



©ATLUS ©SEGA All rights reserved.

2024年2月に発売されたゲームソフト『ペルソナ3 リロード』の楽曲を収録したオリジナル・サウンドトラックが全世界で大ヒット。

ビビデバ  
(星街すいせい)



©2016 COVER Corp.

2024年3月末に公開されると、瞬く間に5,000万再生を超える大ヒット。ホロライブプロダクション所属の人気VTuber “星街すいせい” 15作目のシングル。

オーバーライド  
(吉田夜世)



©吉田夜世/シシア、線/小山乃舞世/TD

多くのクリエイターによる、二次創作投稿から火が付き始め、YouTube上のオリジナル動画は3,000万回再生を超える大ヒット。

# セグメント別業績 (3/4) <音楽配信事業>

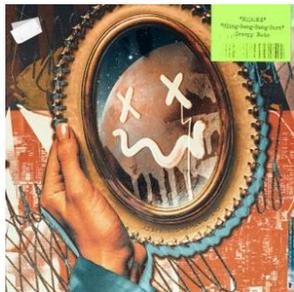
- ✓ レコチョクの音楽配信事業（個人向け、法人向け）を前期3Qから当セグメントに新規設定。
- ✓ 「dヒッツ」サービスが安定的に収益を確保。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	—	<b>18.8</b>	—	—	39.8	74.3
営業利益	—	<b>3.3</b>	—	—	6.0	16.3

## 上半期ランキング

### レコチョク

シングル



Creepy Nuts  
/ Bling-Bang-Bang-Born

Sony Music Labels Inc.

アルバム



Number\_i / GOAT

TOBE MUSIC

### TOWER RECORDS MUSIC

アーティスト



Creepy Nuts

Sony Music Labels Inc.

### dヒッツ

アーティスト



Mrs. GREEN APPLE

Universal Music LLC

# 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における各種コーディネートは順調に進展。
- ✓ レコチョクにおけるレコードメーカー・音楽プロダクション向けソリューション事業や、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のシステム開発等の先行投資により前年同期比で減益。

(億円)	2024/3期	2025/3期	前年同期比		2024/3期	2025/3期
	1Q	1Q	増減	増減率	通期	通期計画
売上高	2.2	3.7	+1.5	+68.2%	13.1	17.7
営業利益	0.05	▲1.5	▲1.45	-	▲0.8	▲3.1

## キャスティング事業 実績例

### 【ライブビューイング】

#### ミュージカル『刀剣乱舞』 ～陸奥一蓮～

5月6日に開催された公演の  
ライブビューイングコーディネート



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

### 【楽曲ダウンロード】

#### あいみょん「桜が降る夜は」

2024年4月期間限定  
auスマートパスプレミアム会員限定  
楽曲プレゼント施策をコーディネート



### 【配信コーディネート】

#### MONGOL800 25th LAST PARADISE TOUR2023-2024

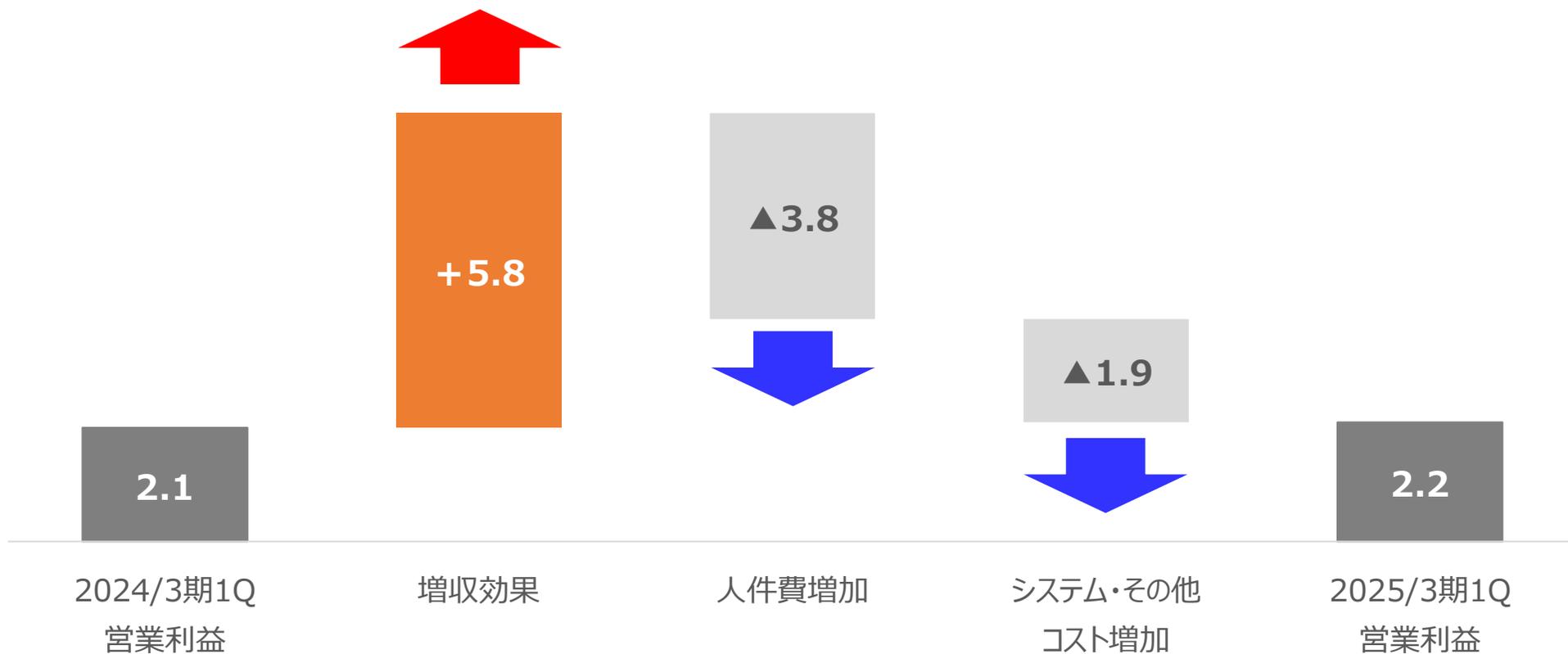
MONGOL800 結成25周年を締めくくる全国ホールツアーのFINAL沖縄公演の配信をコーディネート



# 営業利益増減要因

- ✓ レコチョクグループを連結したこと及び各事業が安定的に成長し大幅増収。
- ✓ レコチョクが加わったことによる人件費・システム・その他コストが増加した影響により営業利益は微増。

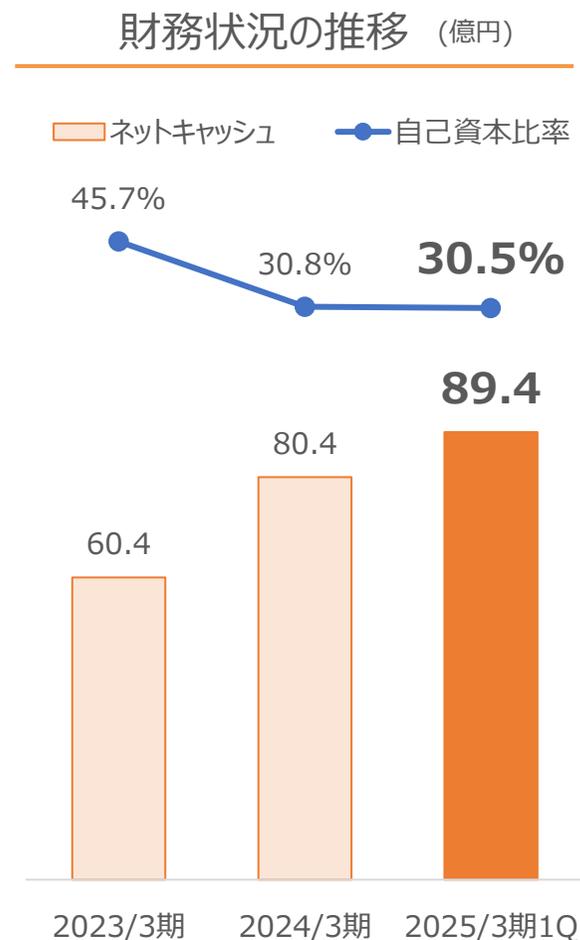
営業利益増減要因 (億円)



# バランスシートの状況

- ✓ 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89億円。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。

(億円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期1Q	前期末比増減
流動資産	67.0	103.4	<b>109.4</b>	+6.0
現預金	60.4	80.4	<b>89.4</b>	+9.0
売掛債権	2.8	16.0	<b>15.6</b>	▲0.4
固定資産	11.1	28.1	<b>28.9</b>	+0.8
無形固定資産	7.8	20.0	<b>20.6</b>	+0.6
総資産	78.2	131.6	<b>138.3</b>	+6.7
負債	42.4	80.0	<b>85.5</b>	+5.5
買入債務	8.7	29.7	<b>30.6</b>	+0.9
未払金	26.4	37.8	<b>45.2</b>	+7.4
純資産	35.7	51.5	<b>52.8</b>	+1.3
負債純資産合計	78.2	131.6	<b>138.3</b>	+6.7



# 中期業績推移

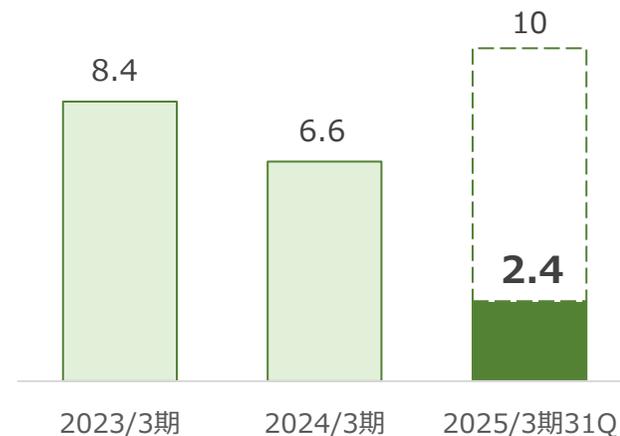
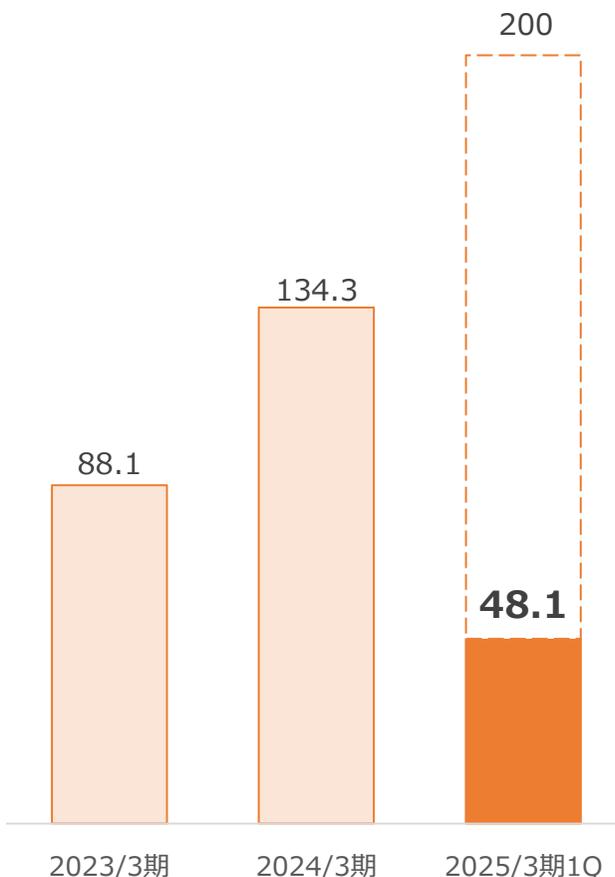
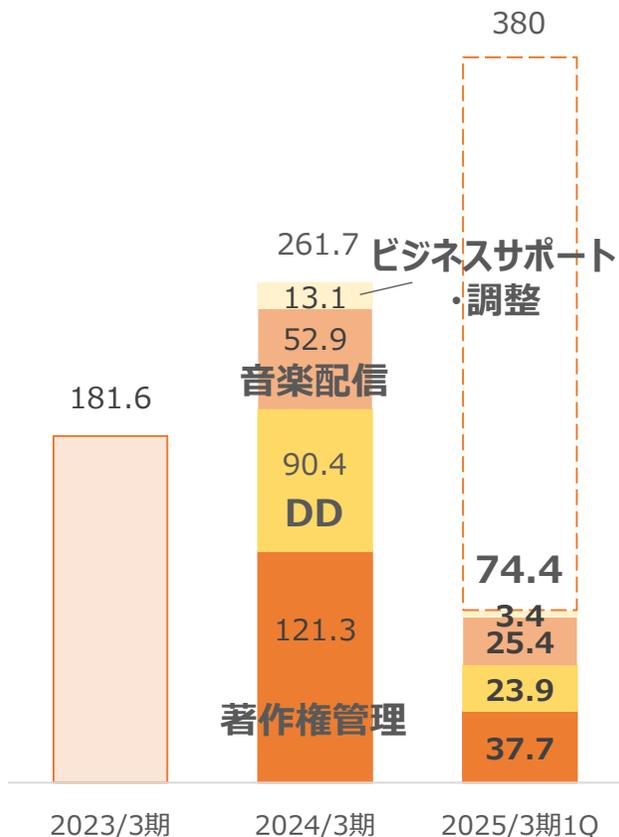
- ✓ 取扱高及び売上高は、音楽配信市場の拡大と著作権管理楽曲数・取扱原盤数の増加を背景に増収の計画。
- ✓ レコチョクグループの連結子会社化により取扱高・売上高は大幅増加、経常利益は今期から増益に転じる計画。

取扱高 (億円)

売上高 (億円)

経常利益 (億円)

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)



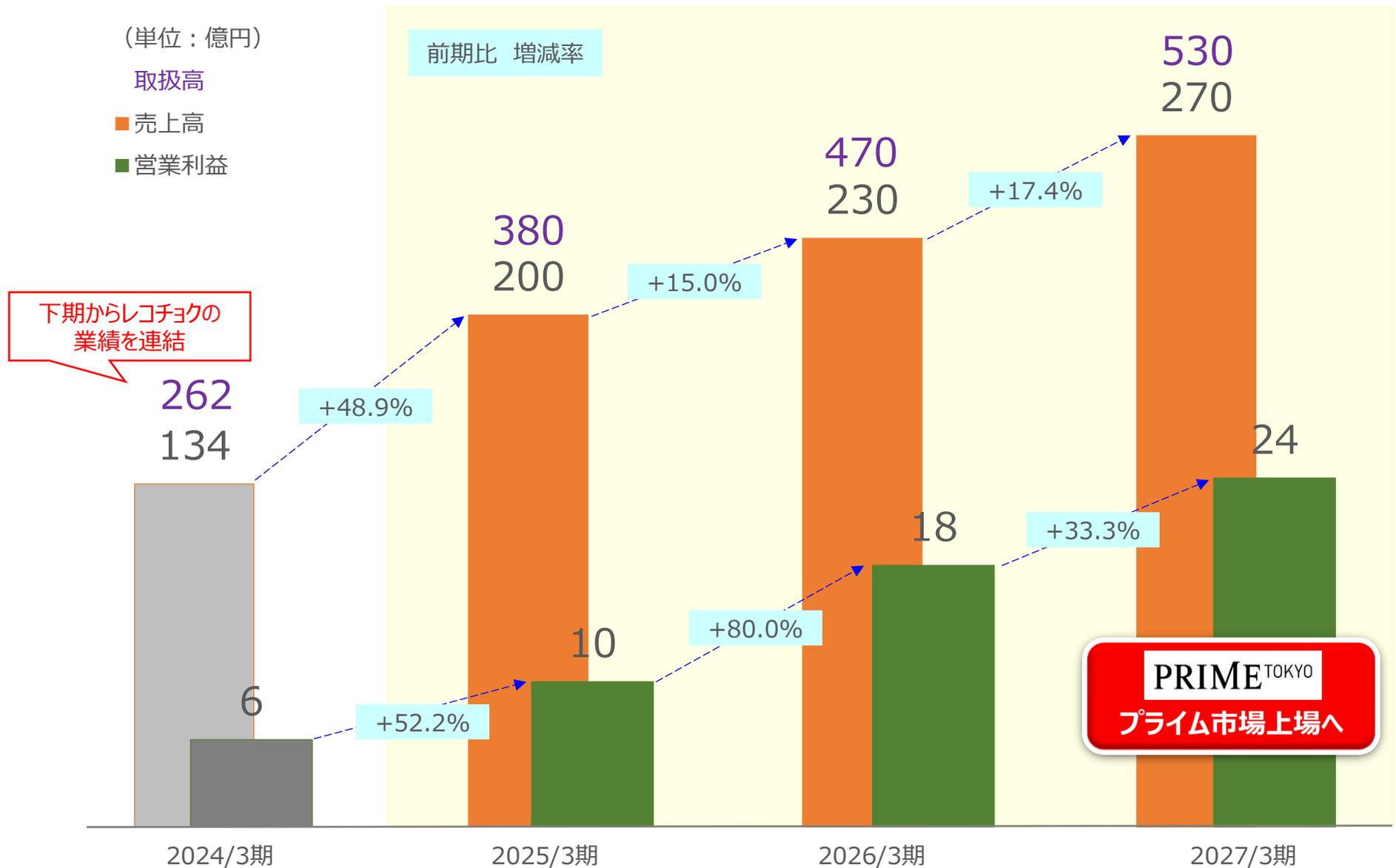
従業員数 (人)



# 中期業績計画（2025/3期～2027/3期）

---

# 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
著作権管理作品数（万曲）	52.6	63	+19.7%	74	+17.5%	85	+14.9%
取扱原盤数（万原盤）	126.3	154	+21.9%	181	+17.5%	212	+17.1%

# 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)**

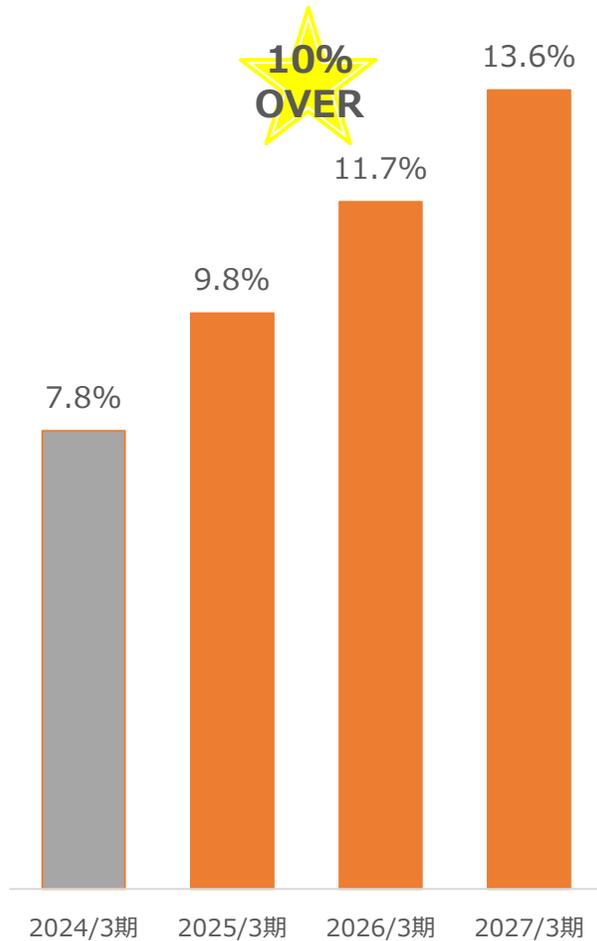
2024年3月期：6.6億円

(注) 中期業績計画変更に伴い、KPIの見直しをおこなっております。

2024年3月期よりレコチョク及びエッグスの取扱原盤数を合算しております。

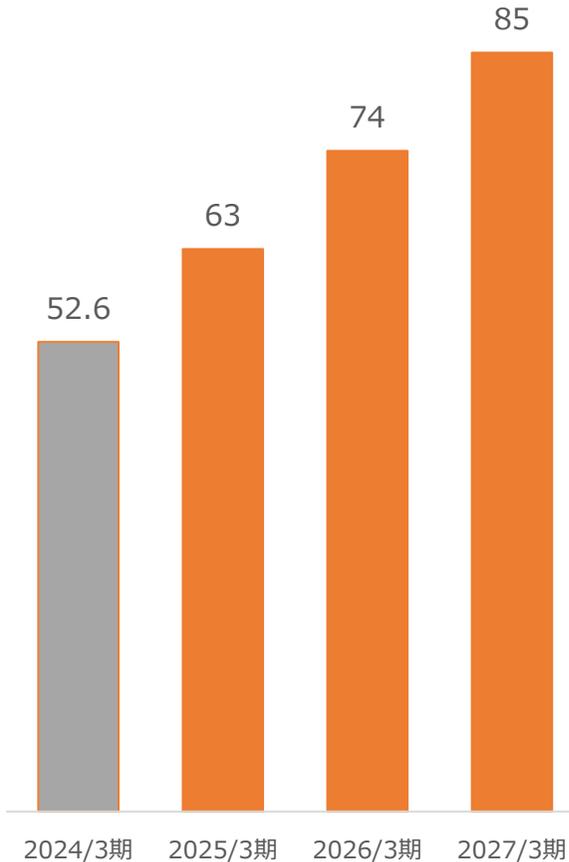
# 事業KPIの拡大計画

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



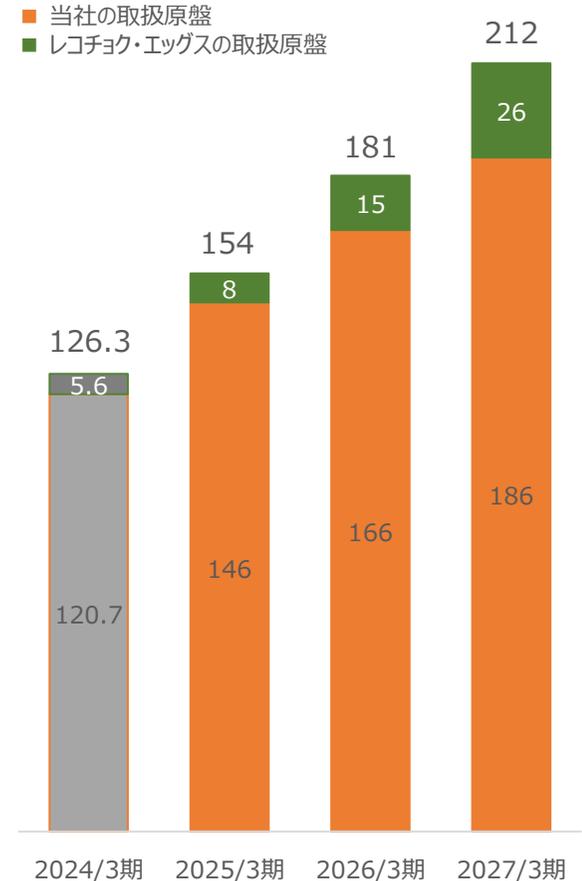
◆ 管理楽曲数  
目標 : 每期10万曲以上増加

(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)



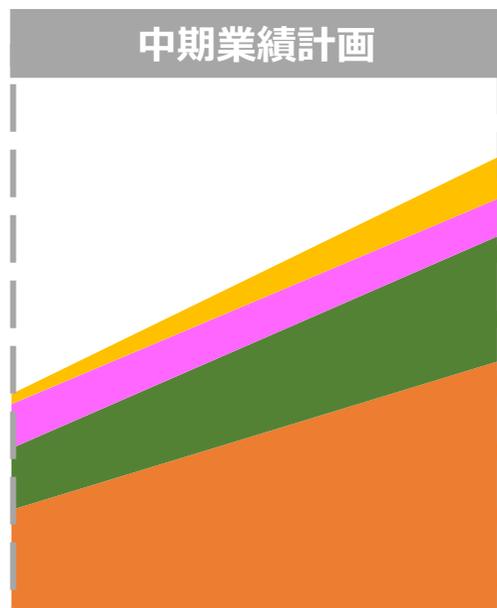
※2025/3期以降のシェア率はJASRACの著作権使用料 徴収額を1,370億円と仮定して算出しております。

# 今後の成長戦略

事業成長イメージ（取扱高ベース）

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



ビジネスサポート事業

音楽配信事業

DD事業

著作権管理事業

重点領域

- ①主催興行の開催
- ②「murket」（レコチョク）サービス拡大（参照 P.16）
- ③インディーズ活動支援強化

音楽配信（法人向け）拡大

- ①海外市場へのアプローチ継続
- ②YouTube関連事業強化
- ③「FLAGGLE」（レコチョク）「EGGS PASS」（エッグス）サービス拡大

基礎領域（ストック拡大による安定的な成長）

- ①カラオケ演奏の管理参入を実現し、全区分を管理（参照 P.45）
- ②アイドル系楽曲の管理受託
- ③有力新人アーティスト楽曲の管理受託
- ④代表出版管理楽曲の拡大（MCJP）

# 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。

# 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	1,218,582千円（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：304名、単体：114名（2024年6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		

- ✓ 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)					

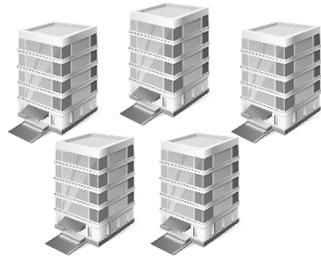
<権利者>
 <利用者>

# 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。

「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

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

2023年9月

(株)レコチョク

資本業務提携

2016年2月

当社

Nextone

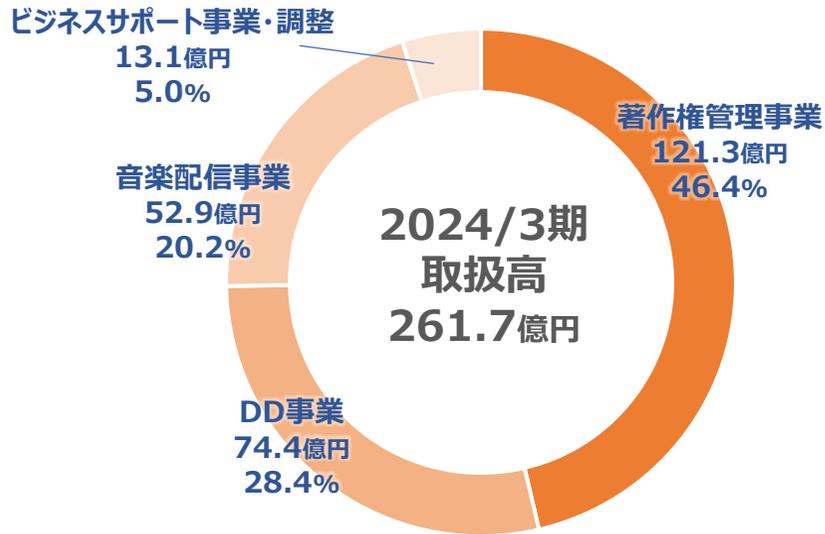
合併・事業統合

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

- ✓ 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。

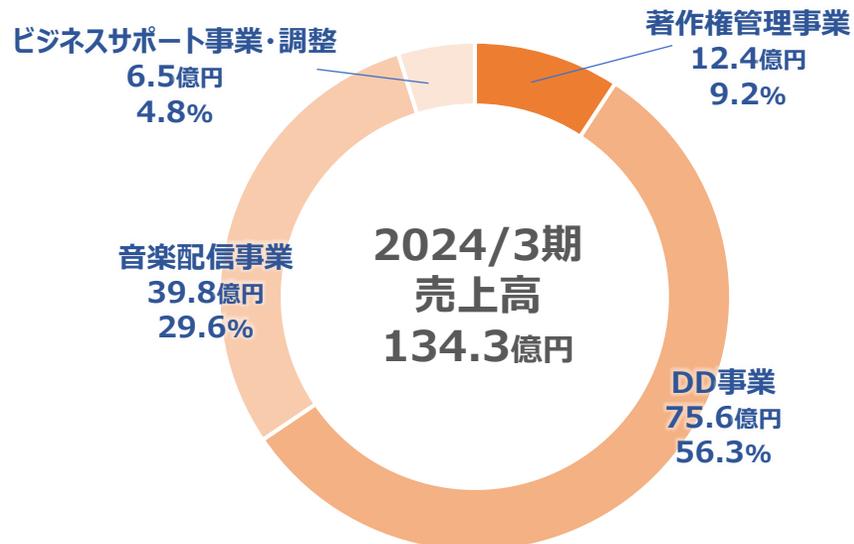


## 著作権管理事業

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



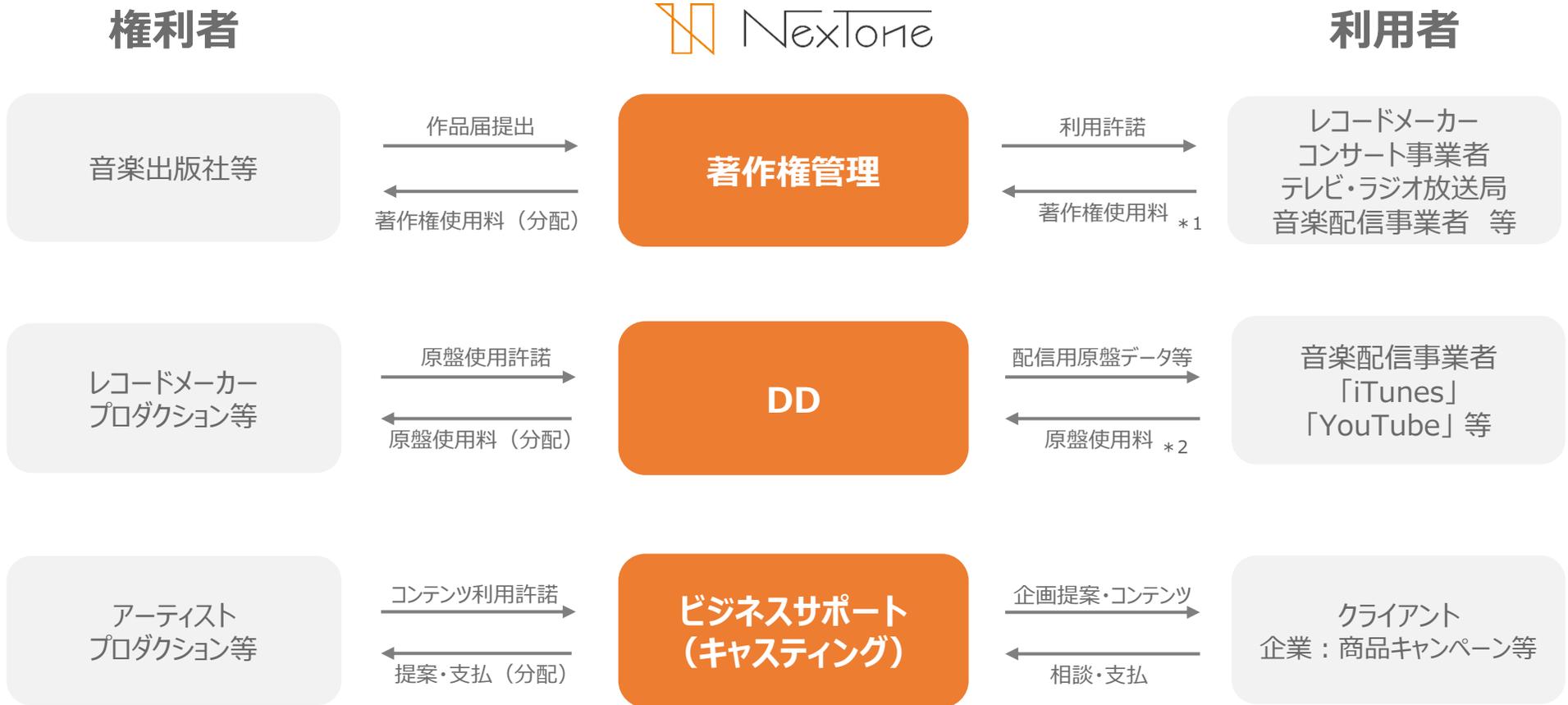
## 音楽配信事業

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

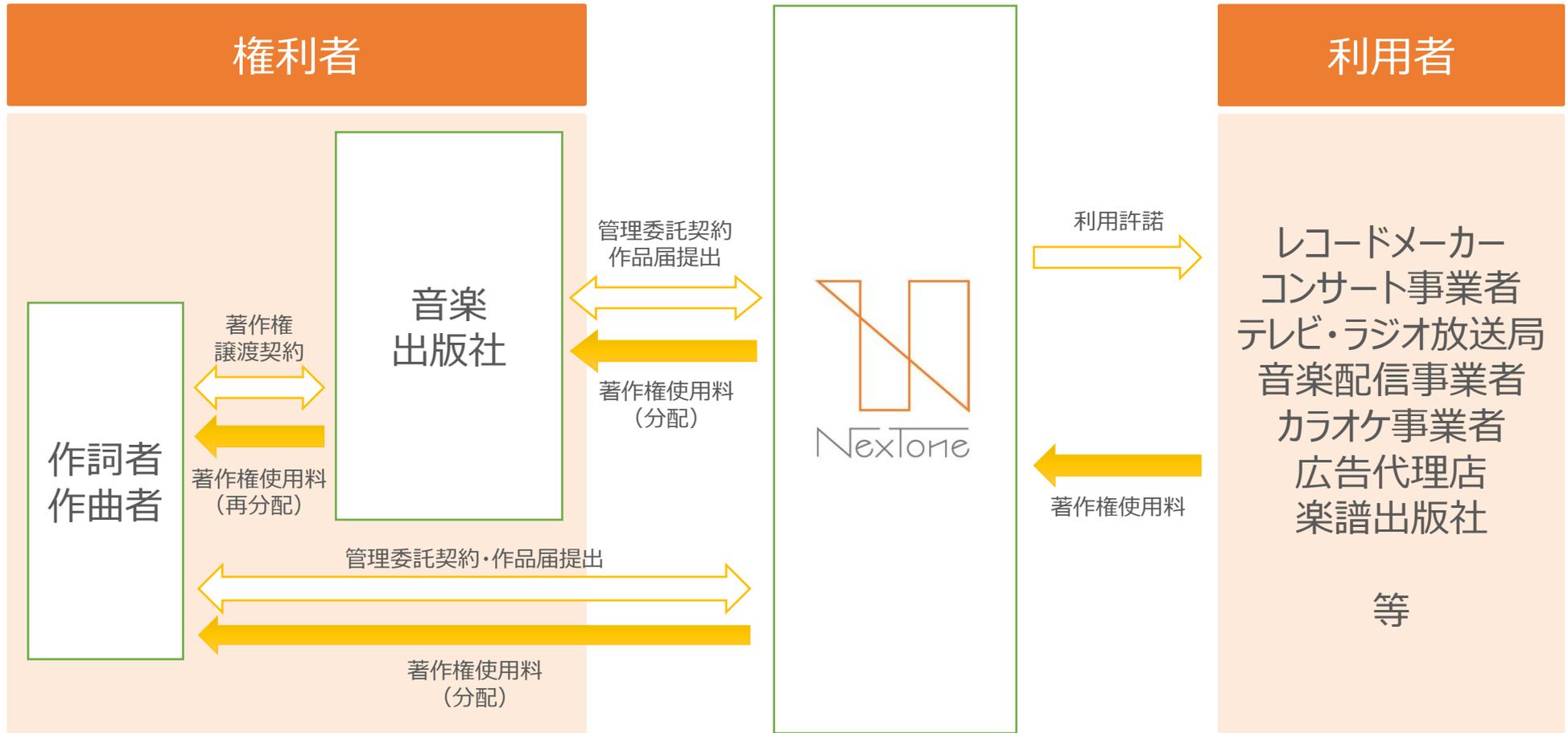
キャスティング、ソリューション、エージェント（インディーズ活動支援）、システム開発等の業務支援

- ✓ 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

# 当社の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

NextTone



利用者である  
「レコードメーカー」  
「コンサート事業者」  
「テレビ・ラジオ放送局」  
「音楽配信事業者」  
「カラオケ事業者」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」



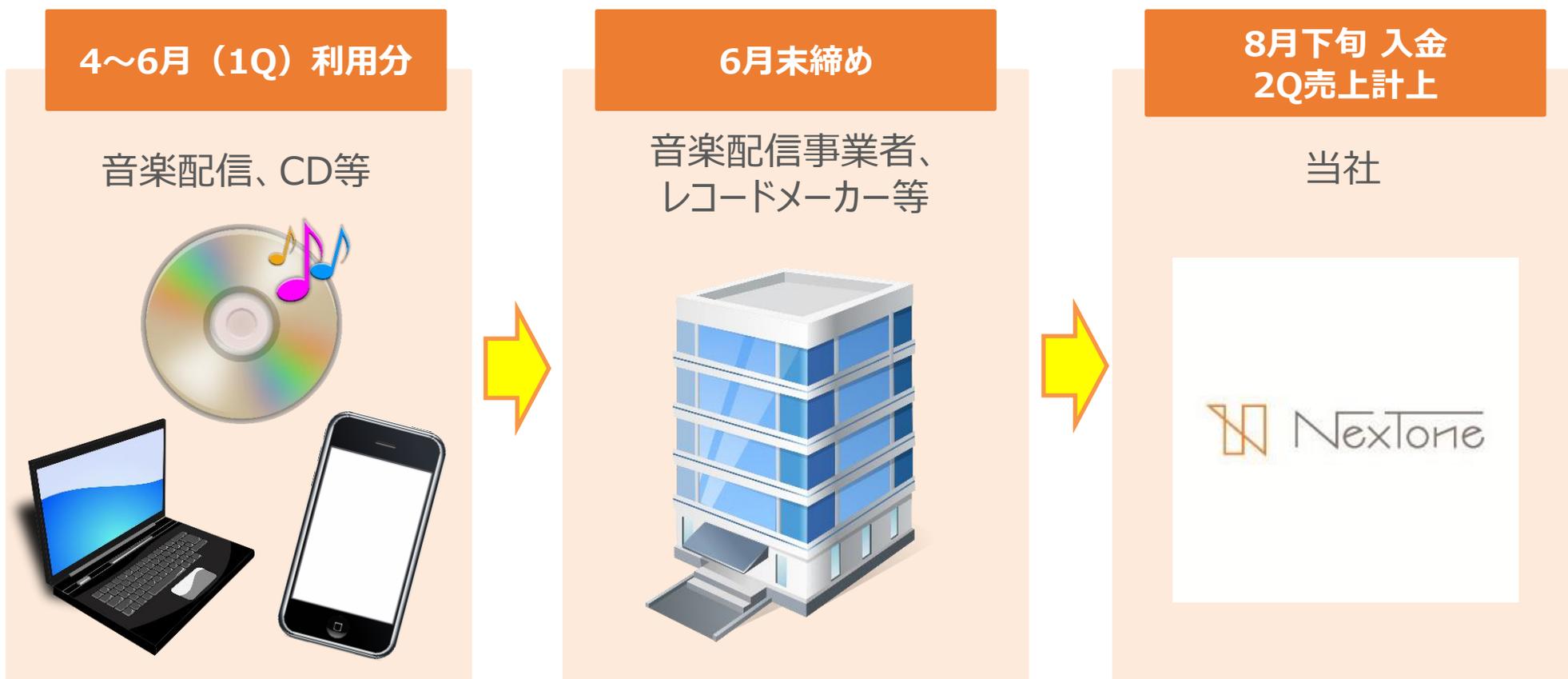
管理

NextTone



オリジナルコンテンツを  
国内・海外の  
音楽配信サービス  
「iTunes」  
「YouTube」  
「amazon music」  
「Spotify」  
等に供給し、使用料を  
徴収・分配

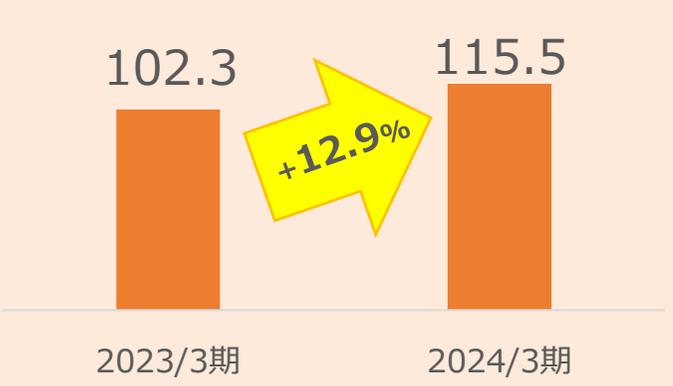
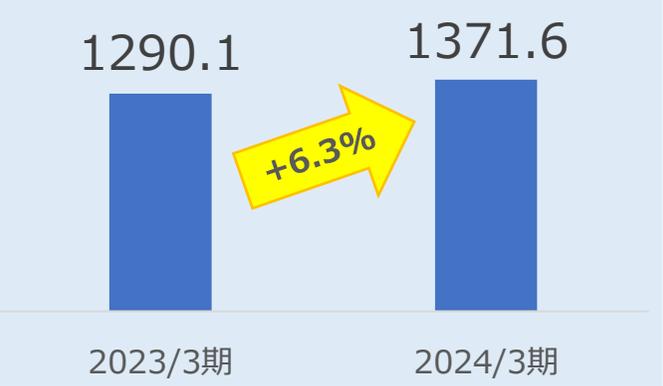
- ✓ 配信、録音、出版、貸与等は下図の通り、利用時期と売上計上時期に1 Q分のタイムラグが存在。
- ✓ 放送、業務用通信カラオケは2 Q分のタイムラグが存在。



# 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	 <p>102.3 → 115.5 +12.9%</p> <p>2023/3期 2024/3期</p>	 <p>1290.1 → 1371.6 +6.3%</p> <p>2023/3期 2024/3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

- ✓ 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



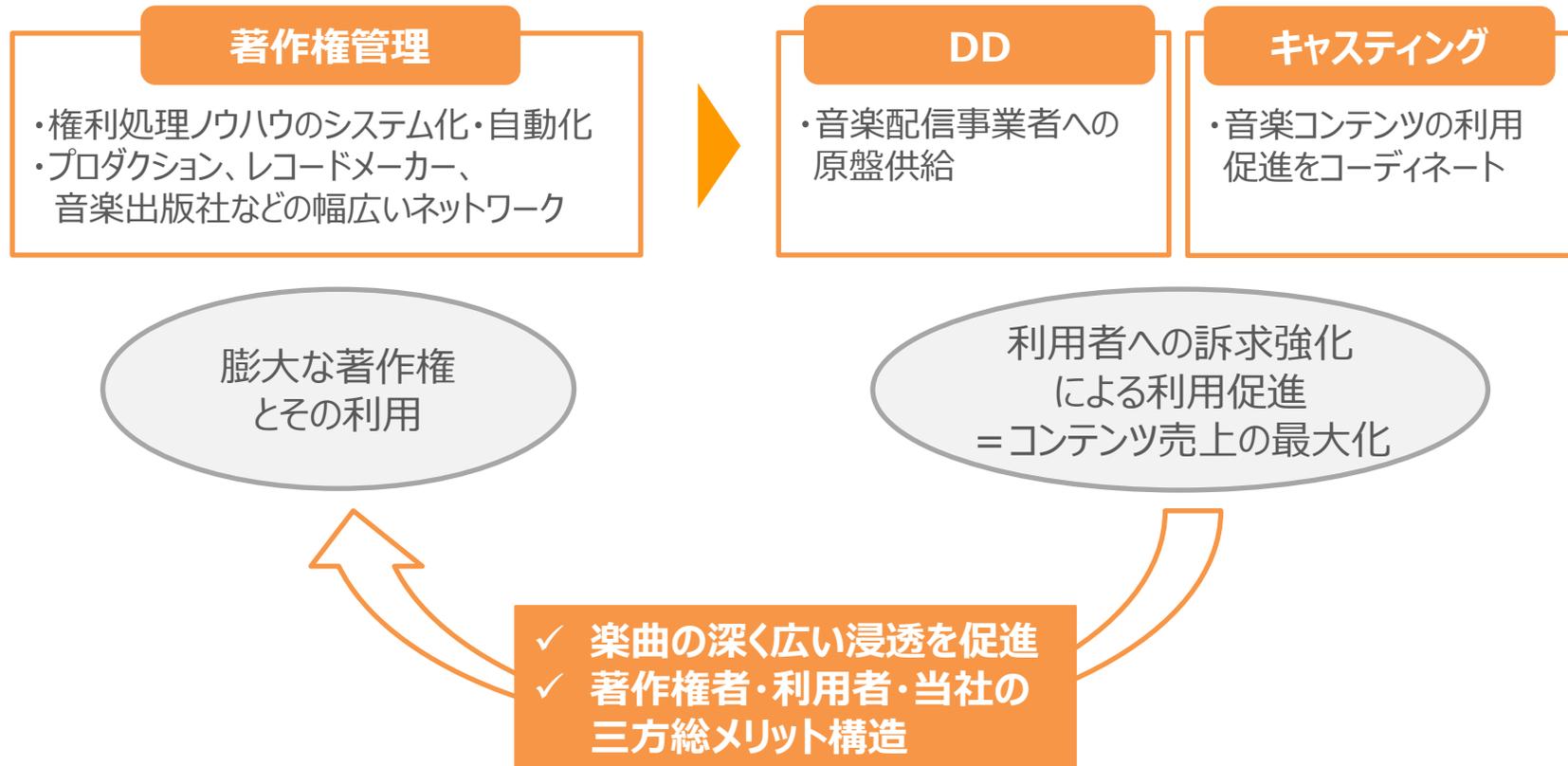
2000年の法改正で  
20数社が登録するも、  
現在は実質上の撤退状態



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。
- ✓ データを活用した音楽配信事業者への原盤供給（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るオンリーワン・エージェント。



## 「Official髭男dism」との取組事例



# 当社管理区分

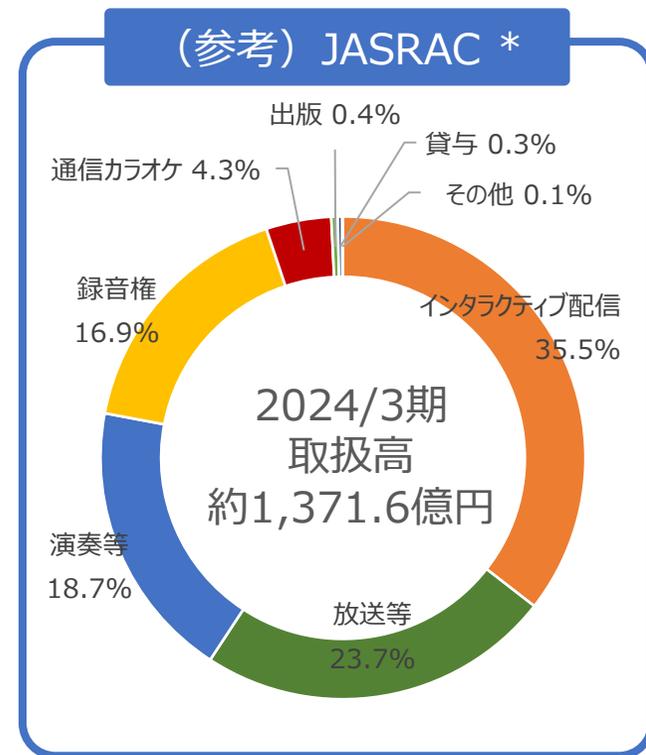
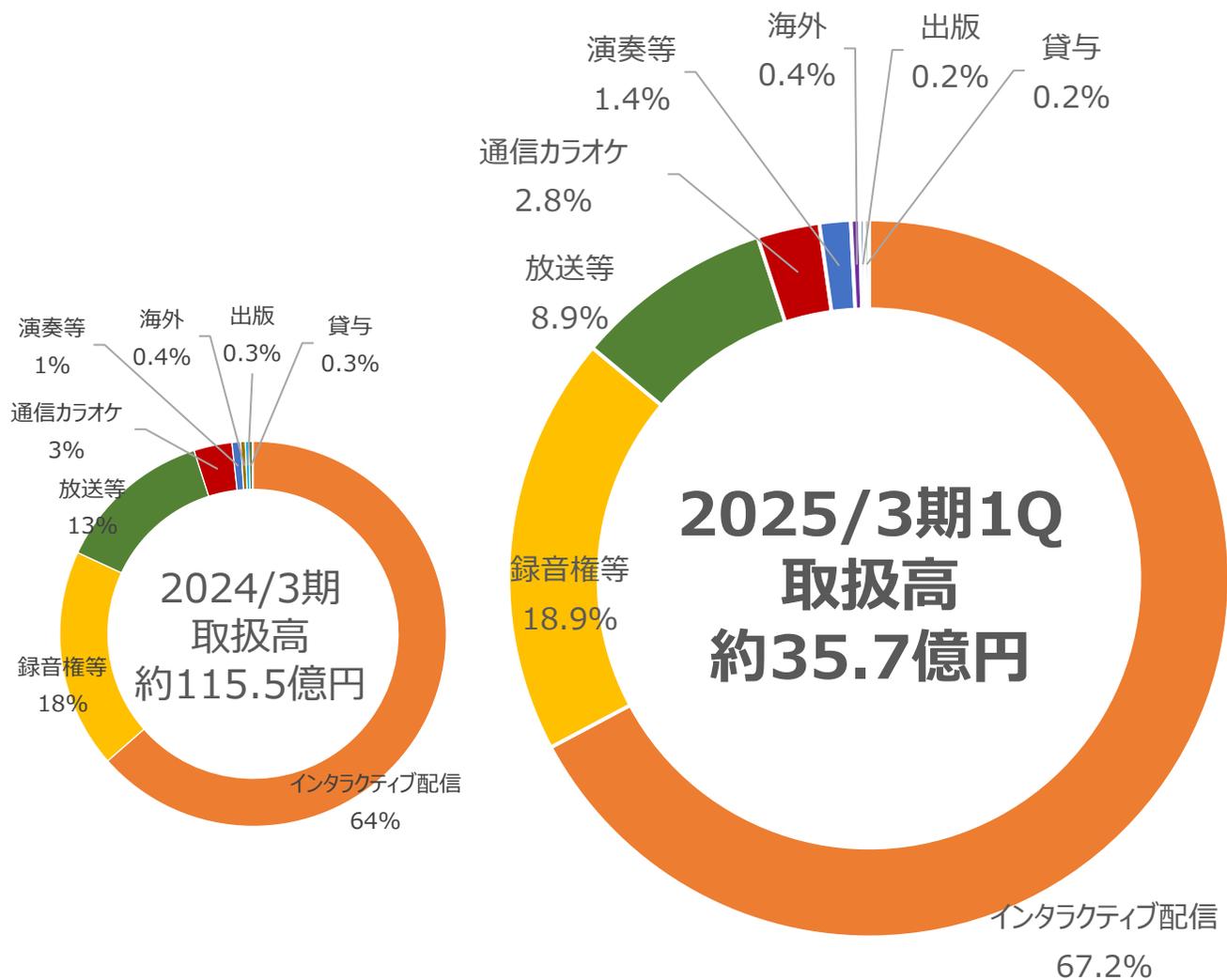
- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権 <(1)～(4)> と9つの利用形態 <(5)～(13)> により形成。\*
- ✓ 当社は2022年4月時点で「(6)社交場・カラオケ演奏等」を除くすべての領域を管理。

(1) 演奏権等	(2) 録音権等	(3) 出版権等	(4) 貸与権
<div data-bbox="223 489 538 546">(5) 上映・BGM等</div> <div data-bbox="223 561 538 654">(6) 社交場・カラオケ演奏等</div>	<div data-bbox="756 496 932 532">CDの複製等</div> <div data-bbox="611 604 1077 654">(7) 映画への録音</div> <div data-bbox="611 675 1077 725">(8) ビデオグラム等への録音</div> <div data-bbox="611 746 1077 796">(9) ゲームへの録音</div> <div data-bbox="611 818 1460 1011">(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 496 1408 582">歌詞集の印刷 楽譜の印刷 等</div>	<div data-bbox="1585 496 1792 532">CDのレンタル</div>
<div data-bbox="238 1032 549 1075">(11) 放送・有線放送</div>	<div data-bbox="590 1032 1460 1075">テレビ・ラジオでの放送 等</div>		
<div data-bbox="238 1103 549 1146">(12) インタラクティブ配信</div>	<div data-bbox="590 1103 1460 1146">スマートフォン・パソコンへの配信 等</div>		
<div data-bbox="238 1175 549 1218">(13) 業務用通信カラオケ</div>	<div data-bbox="590 1175 1460 1218">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。

# 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64%。
- ✓ 「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>

# レコチョク 会社概要



会社名	株式会社レコチョク
ミッション	音楽市場の最大活性化
ビジョン	人と音楽の新しい関係をデザインする。
設立日	2001年7月
資本金	170百万円
主要株主	<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>
代表	代表取締役社長 板橋 徹
取扱高/売上高	取扱高：125億円 / 売上高：86億円（2024年3月期） ※エッグスとの連結
従業員数	189名（連結）（2024年3月末時点） ※エッグスとの連結
事業内容	<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>
関係会社	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 (個人向け)

### アラカルト



### ストリーミング



## 音楽配信 (法人向け)



## 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



### 配信・流通支援



### 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



### DIY向け 配信・流通支援



### グッズ販売/ライブ/ライセンス エージェント

グループ  
セグメント

音楽配信

DD

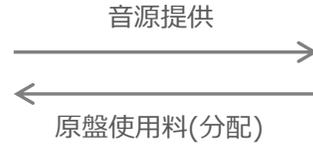
ビジネスサポート

## 権利者

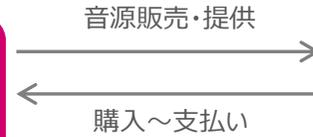


## 利用者

レコードメーカー  
プロダクション等

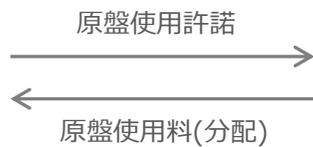


**音楽配信  
(個人向け)**

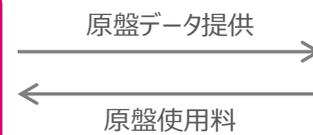


一般ユーザー

レコードメーカー  
プロダクション等

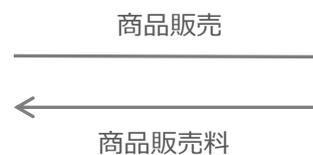


**ソリューション  
DD  
(サービス展開準備中)**

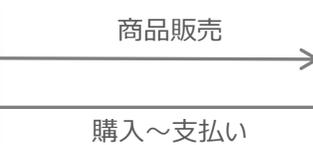


音楽配信事業者

レコードメーカー  
プロダクション等

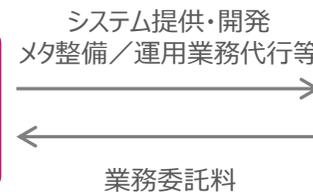


**ソリューション  
(システム提供)**



アーティストファン  
商品購入者

**ソリューション  
(業務支援)**



レコードメーカー  
プロダクション  
NTTドコモ  
KDDI 等

音楽配信  
(個人向け)

音楽配信  
(法人向け)

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

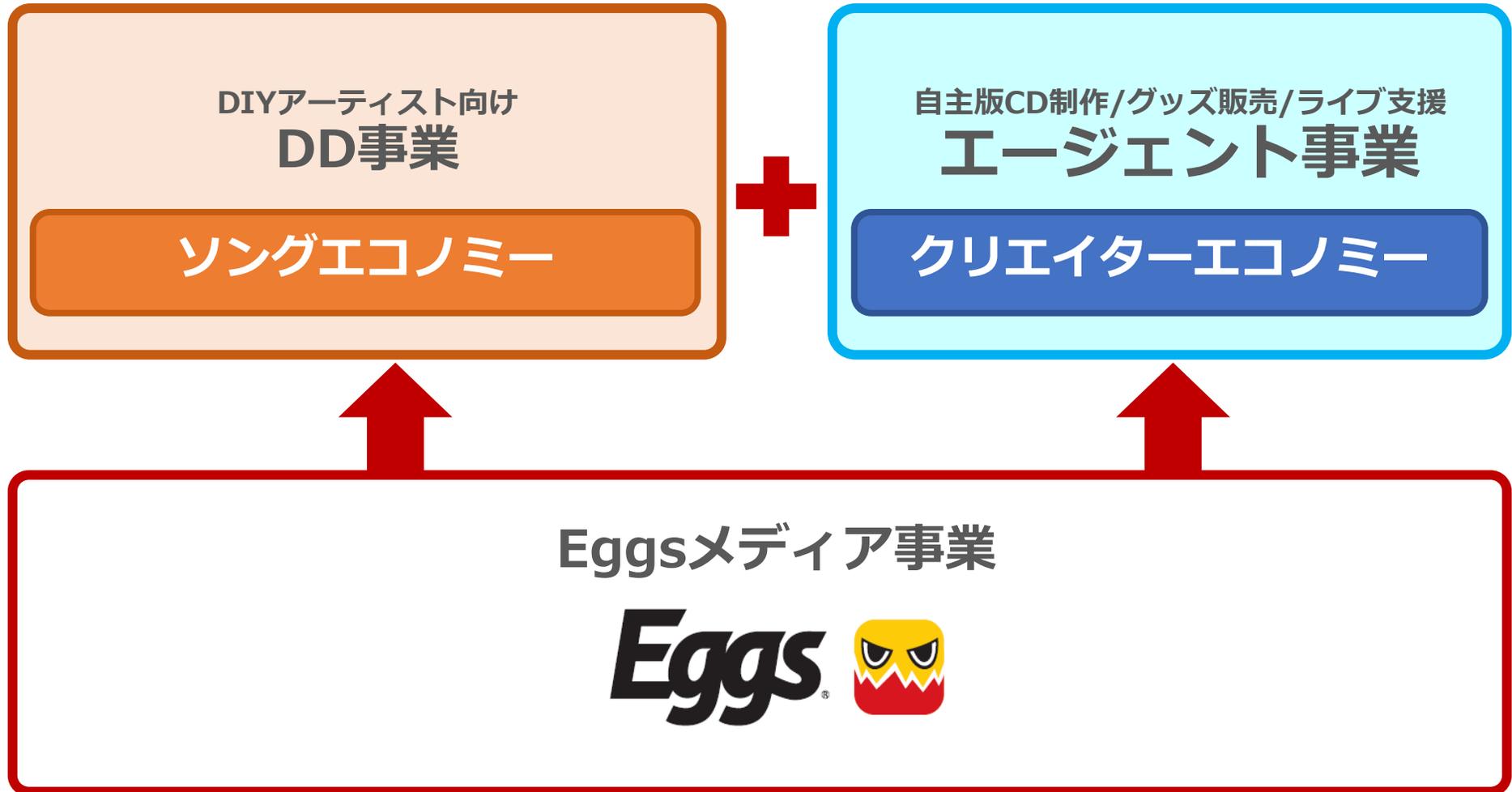
投資拡大で成長させ  
早期に収益化

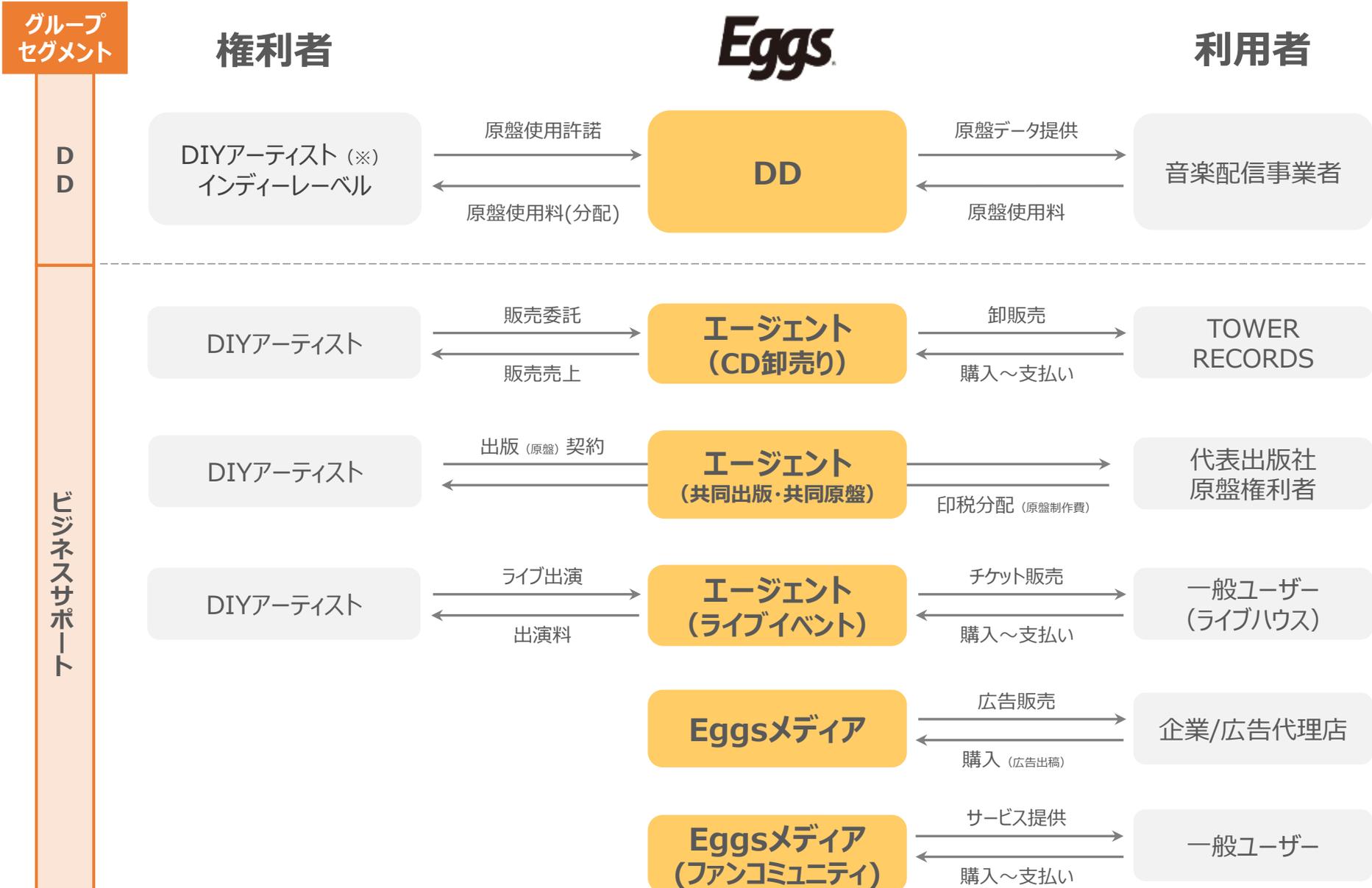
成長  
戦略

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：263百万円 (2024年3月期)
<b>従業員数</b>	17名 (2024年3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

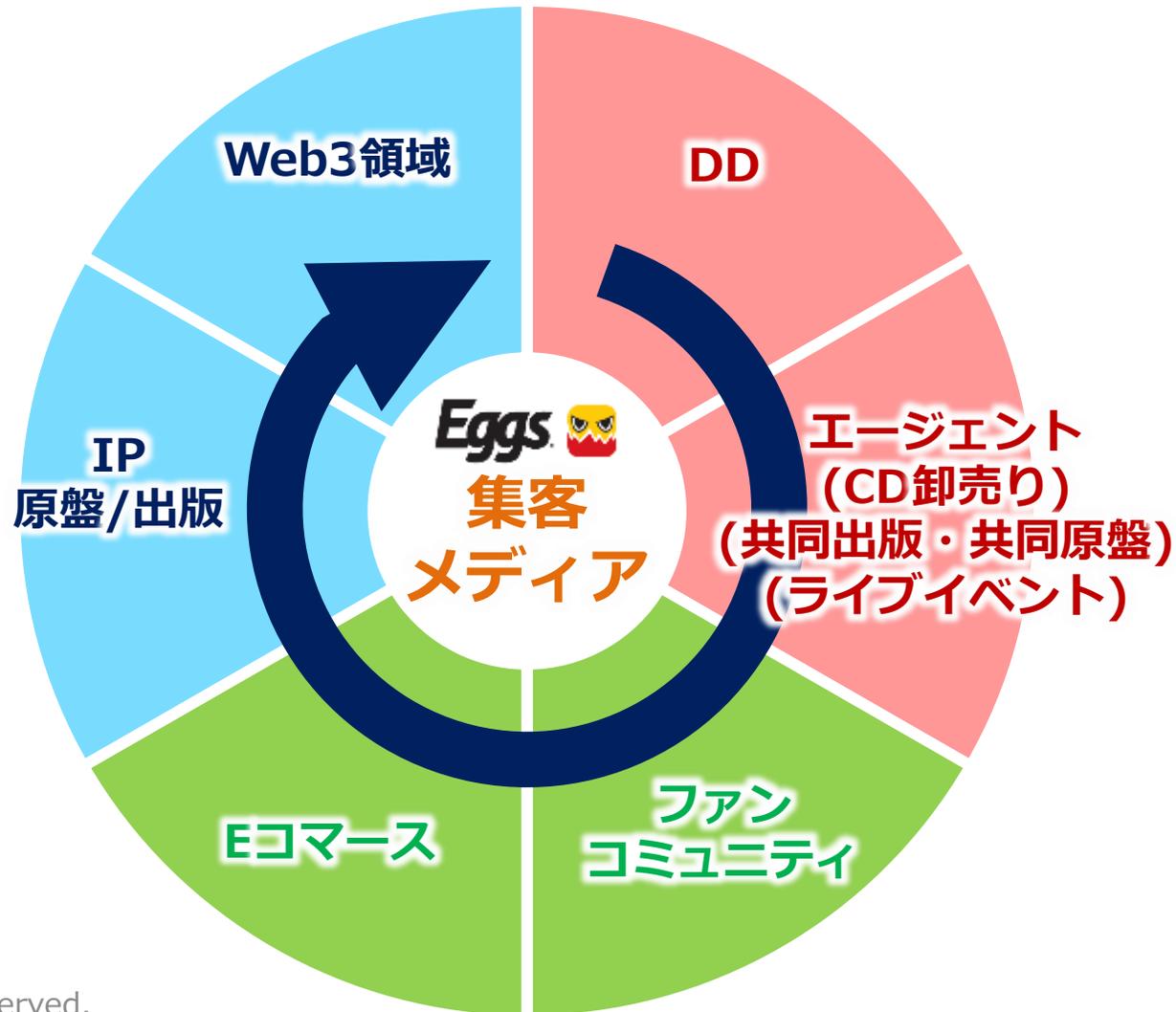
## インディーズアーティスト活動支援事業





# エッグスの目指す姿

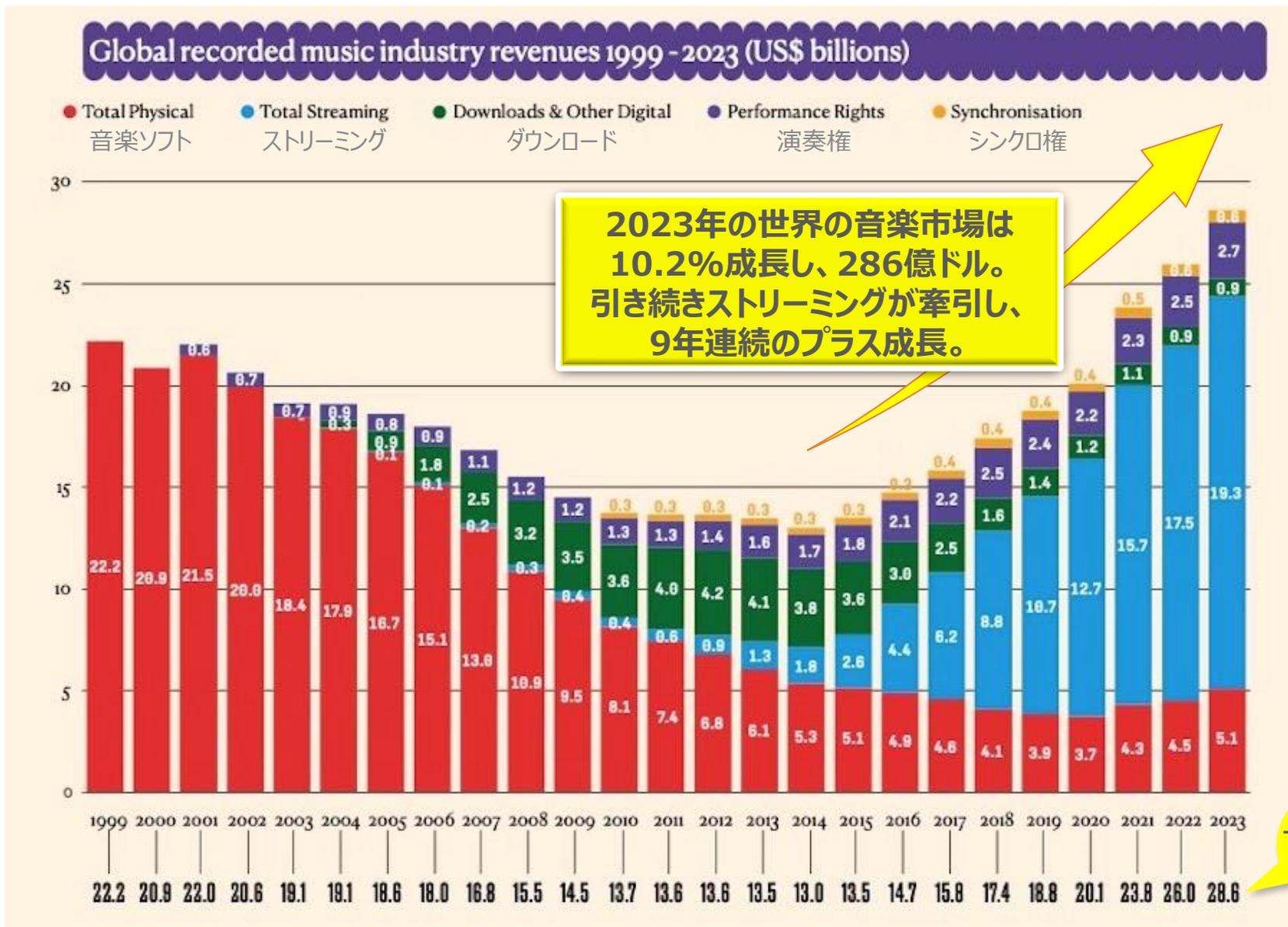
## DIYクリエイターの360°活動支援 新たなクリエイターエコノミーの創出



# APPENDIX 関連市場データ

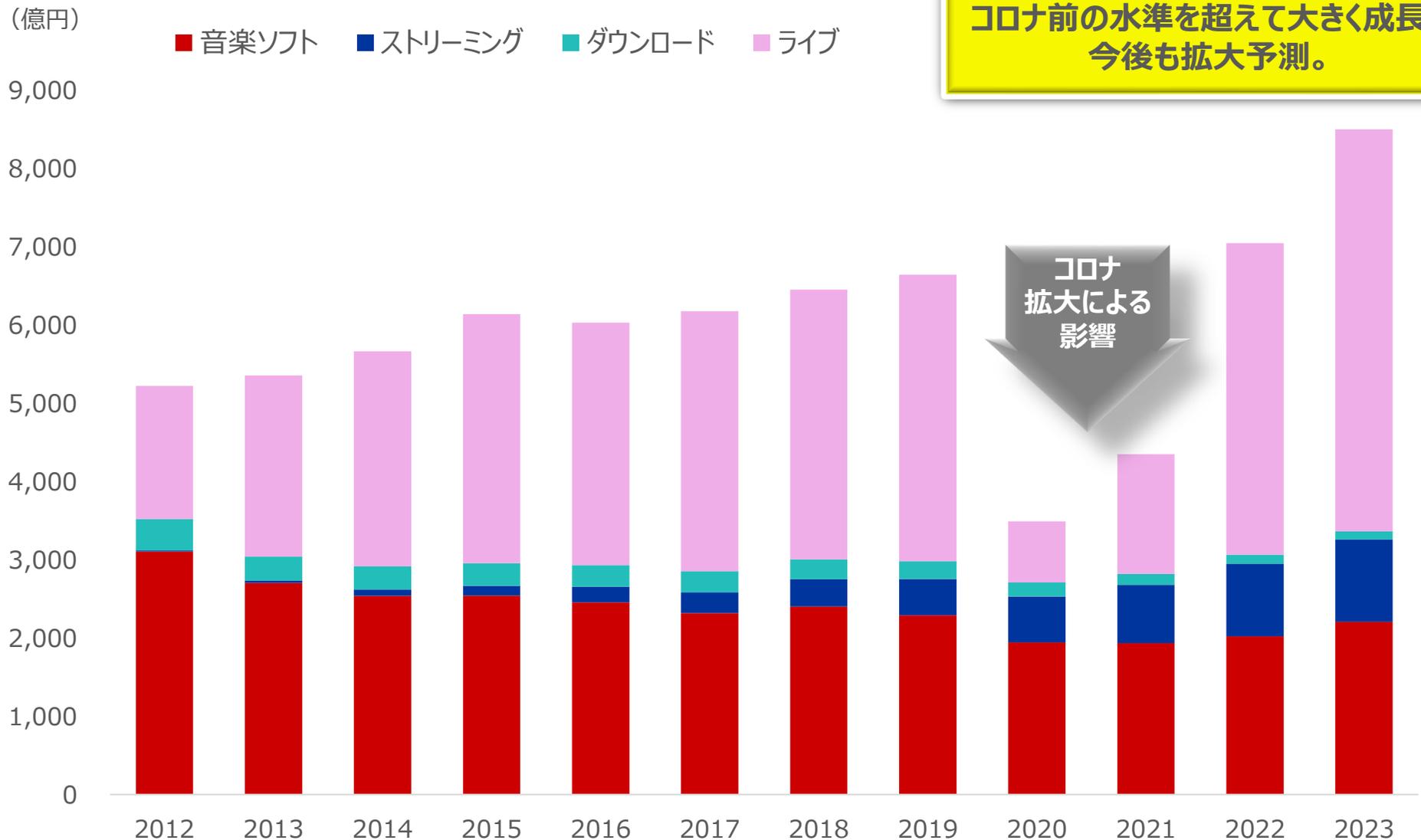
---

# 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

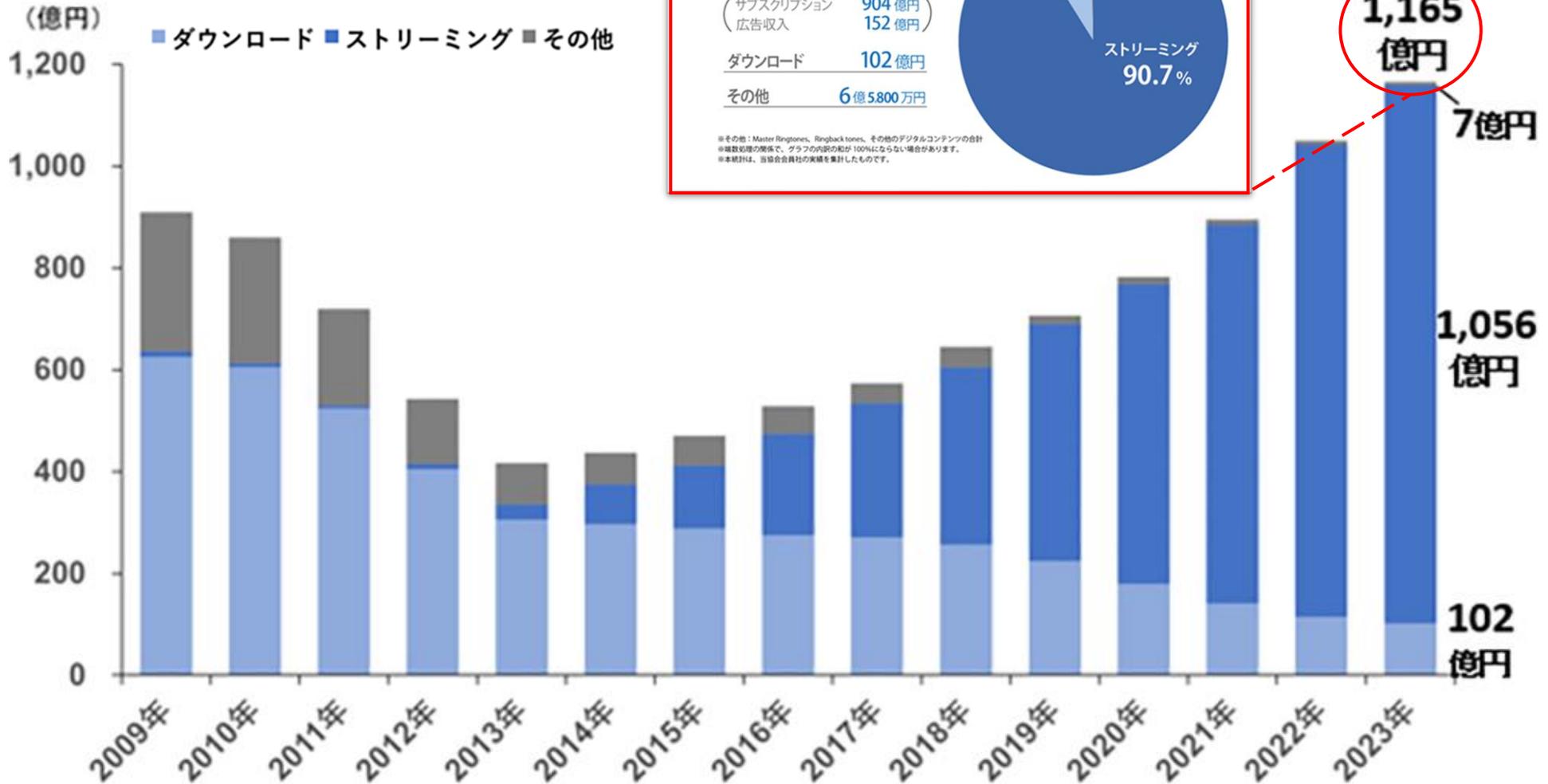
※ オーディオ+音楽ビデオ



コロナ前の水準を超えて大きく成長。  
今後も拡大予測。

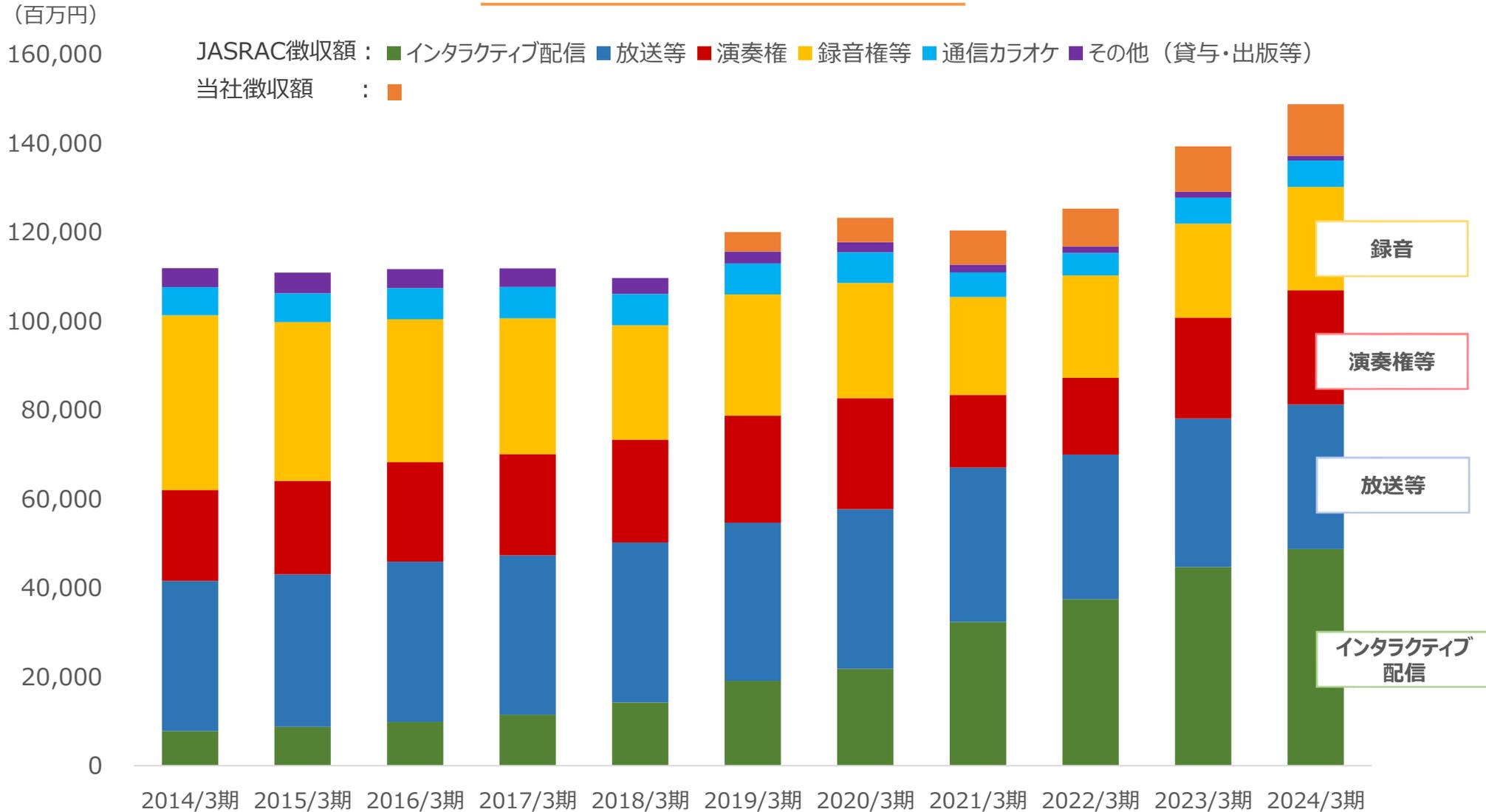
# 国内の音楽配信売上推移

## 音楽配信売上 過去15年間の推移



# 音楽著作権の市場規模

## 著作権使用料徴収額の推移



# 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)