



2020年 5 月20日

各 位

会 社 名 株式会社NexTone
代 表 者 氏 名 代 表 取 締 役 C E O 阿南 雅浩
(コード番号：7094 東証マザーズ)
問 い 合 わ せ 先 執行役員経営管理本部長 桃枝 宏之
(TEL:03-5766-8086)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

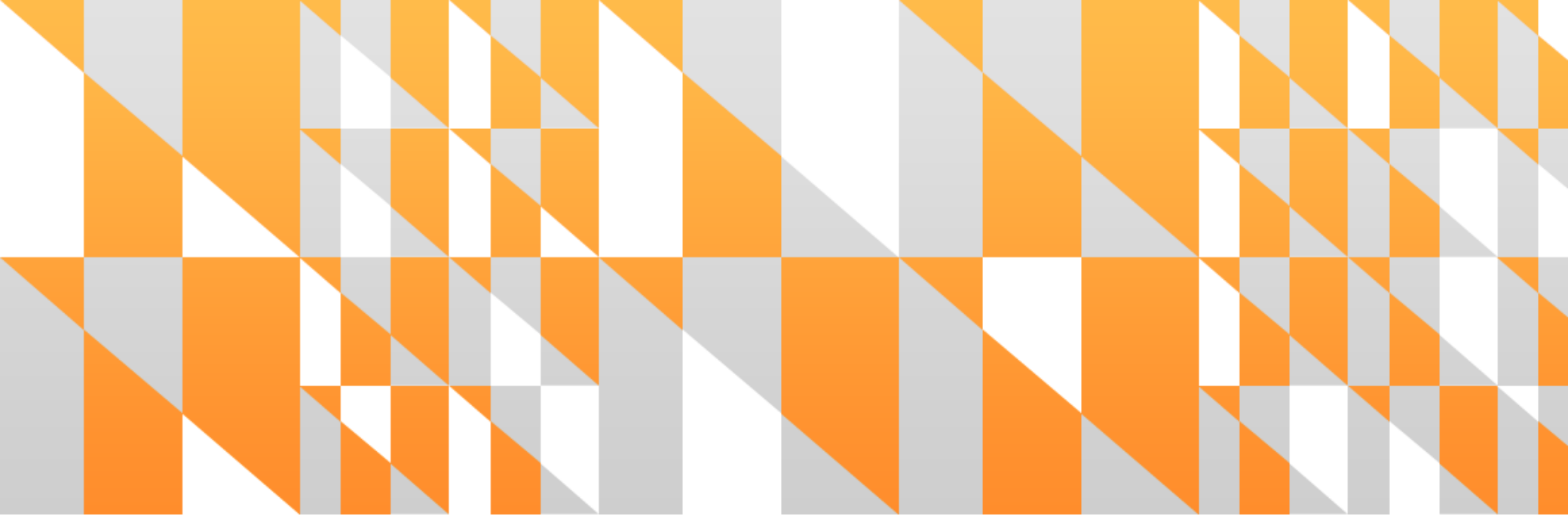
○開催状況

開催日時	2020年 5 月19日 11:00～12:00
開催方法	ライブ配信による実開催
開催場所	当社会議室 東京都渋谷区広尾一丁目 1 番39号 恵比寿プライムスクエアタワー 8 階
説明会資料名	2020年 3 月期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



2020年3月期決算説明資料

2020年5月

株式会社NexTone

東証マザーズ コード：7094

I

2020/3期決算概要

II

2021/3期決算見通し

III

中期展望と戦略対応の進捗状況

APPENDIX

■ 現在、顕在化している影響

- ✓ 外出自粛の広がりにより、音楽聴取ニーズはむしろ拡大
- ✓ 一方、イベント関係は3月以降、当面休止状態

 2020/3期決算では業績面で目立った影響なし

■ 今後、予想される影響

- ✓ 外出自粛強化による音楽配信ニーズの追い風は継続
- ✓ 一方、キャストینگ事業などはイベント中止などが逆風

 2021/3期見通しでは上記いずれも軽微で、
影響はほぼ相殺と想定

2020/3期決算概要

2020/3期決算概要

5

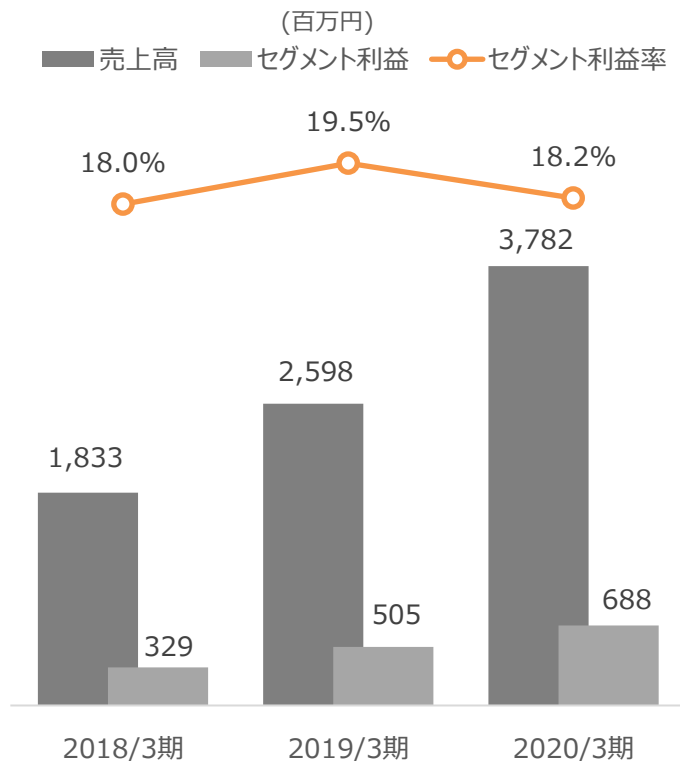
- ✓ 34%増収、60%経常増益。経常利益率は7%弱まで上昇。従来想定に対しては若干の超過達成
- ✓ 好調の主因は著作権管理事業の大幅伸長。管理楽曲数は27%増加
- ✓ キャスティング事業は大口顧客とのプロジェクト案件の一つが終了し、前年比で若干の減収

(百万円)	2019/3期	2020/3期		前期比		直近予想比 増減額
		直近予想 (2020/3)	実績	増減額	増減率	
売上高	3,239	4,302	4,345	+1,106	+34.1%	+43
著作権等管理	2,598	—	3,782	+1,184	+45.6%	—
キャスティング	487	—	459	▲28	▲5.7%	—
その他	153	—	103	▲50	▲32.7%	—
営業利益	182	279	305	+123	+67.5%	+26
著作権等管理	505	—	688	+183	+36.2%	—
キャスティング	71	—	36	▲35	▲49.3%	—
その他	41	—	17	▲24	▲58.5%	—
経常利益	186	267	295	+109	58.6%	+28
親会社株主帰属当期純利益	129	173	191	+62	48.0%	+18
営業利益率	5.6%	6.5%	7.0%	+1.4p	—	+0.5p
経常利益率	5.7%	6.2%	6.8%	+1.1p	—	+0.6p
翌期初管理楽曲数	132,297	—	167,538	+35,241	+26.6%	—

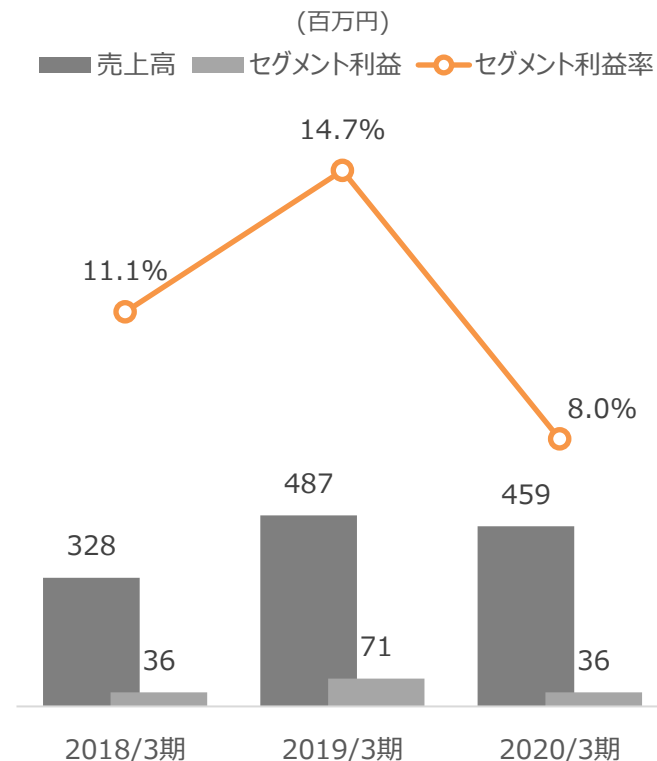
- ✓ 主力の著作権等管理事業は順調。セグメント営業利益率は人件費、システム開発費の増加によりやや低下
- ✓ 2012年参入のキャストイング事業売上高では、ライブビューイングなどの拡販進むも、大型プロジェクトで一つの案件満了が影響し減収。セグメント営業利益率はODS*分野のサービス構成の悪化により大きく低下

*ODS (other digital stuff : 非映画コンテンツ) : 映画館で上映される映画以外のコンテンツ

著作権等管理事業



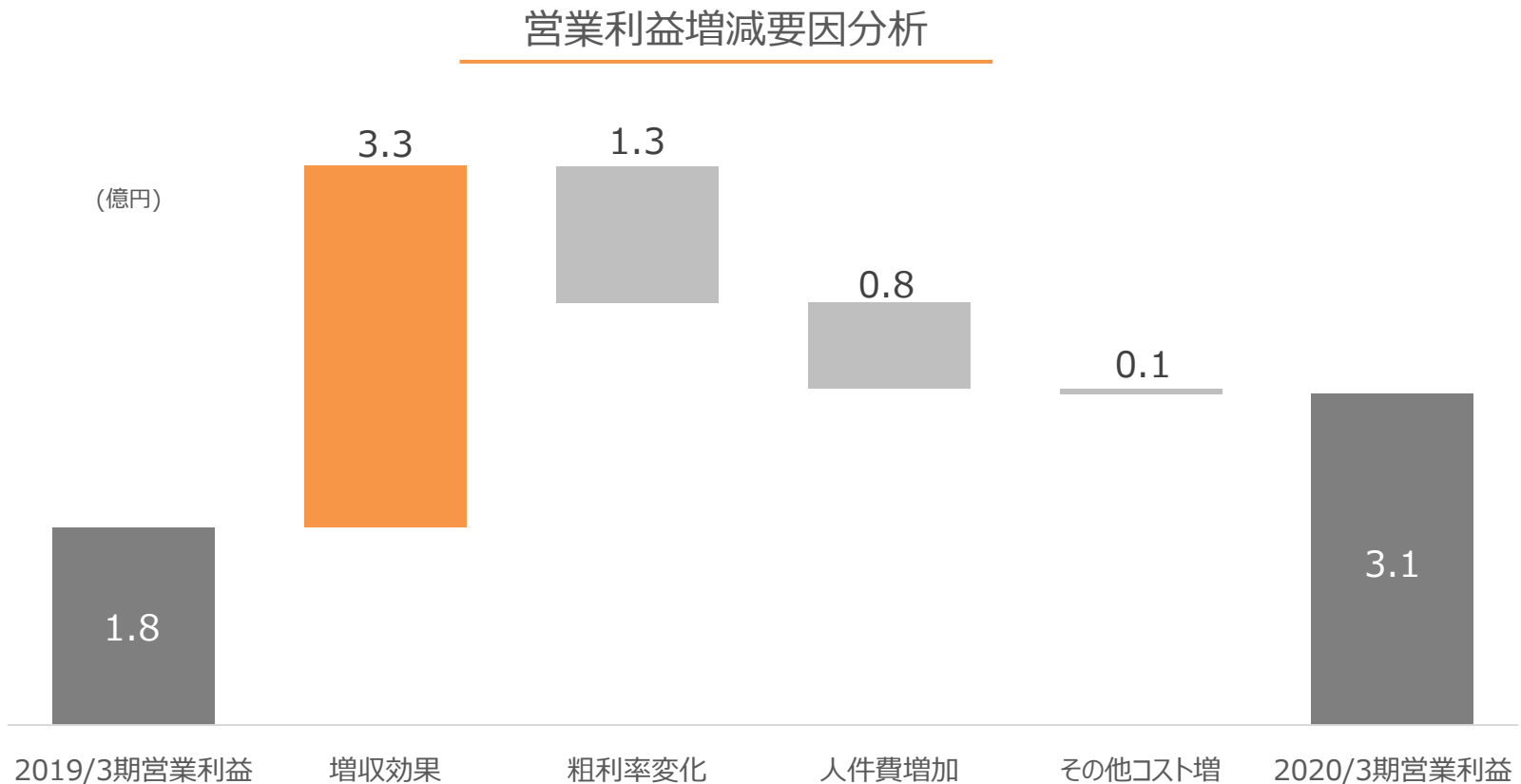
キャストイング事業



営業利益増減要因分析

7

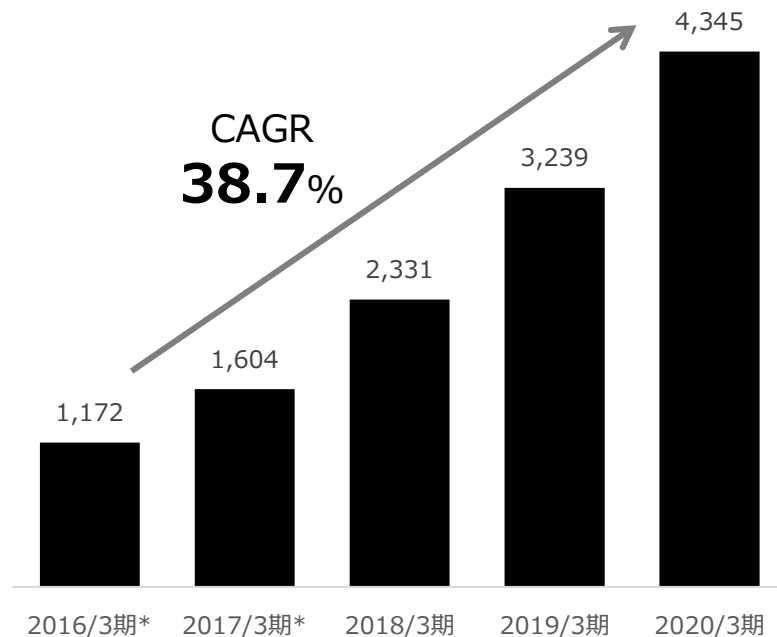
- ✓ 大幅増益の主因は著作権管理事業の売上拡大による増収効果。売上構成の変化から粗利益率の低下はあったものの、売上要因によっておよそ2億円の増益寄与
- ✓ 一方、コスト面では業容拡大に伴う人件費増などが発生。しかし、これらコスト上昇は売上増による増益寄与で吸収し、営業利益は約7割の増加を達成



- ✓ 2016/3期以降、売上高は年率4割弱で成長。直近期もその成長ピッチを維持
- ✓ 経営統合及びオフィス移転によるコスト増加一巡により、経常利益は2017/3期を底に拡大基調で推移
- ✓ インタラクティブ配信の伸長などを牽引役に、2018/3期以降は過去最高益を連続更新中

売上高

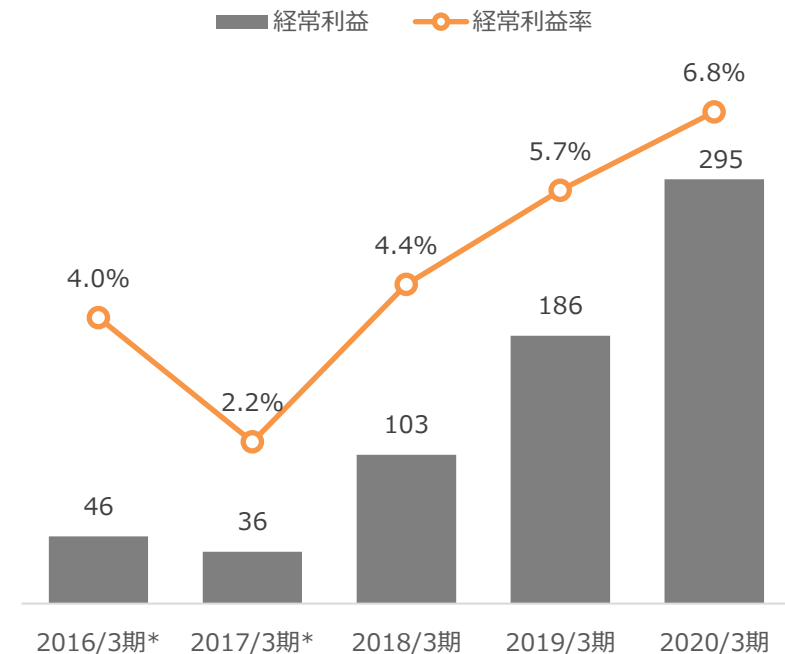
(百万円)



(注) DD：売上高＝取扱高

経常利益、同利益率

(百万円)

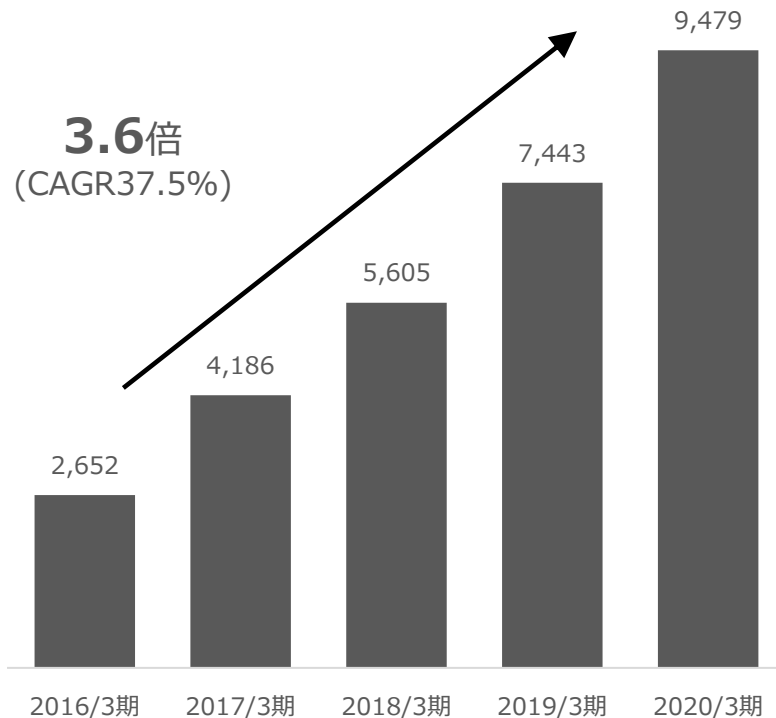


*単体決算

- ✓ 取扱高（総入金額）は直近4年で3.6倍に拡大
- ✓ 取扱高の基礎となる管理作品(コンテンツ)数も、不稼働コンテンツを管理終了した2017/3期を除き、順調に拡大
- ✓ 既存作品の管理獲得に加え、新規作品の取込みも進展。新規作品は全管理曲数の2割弱を占めるまで成長

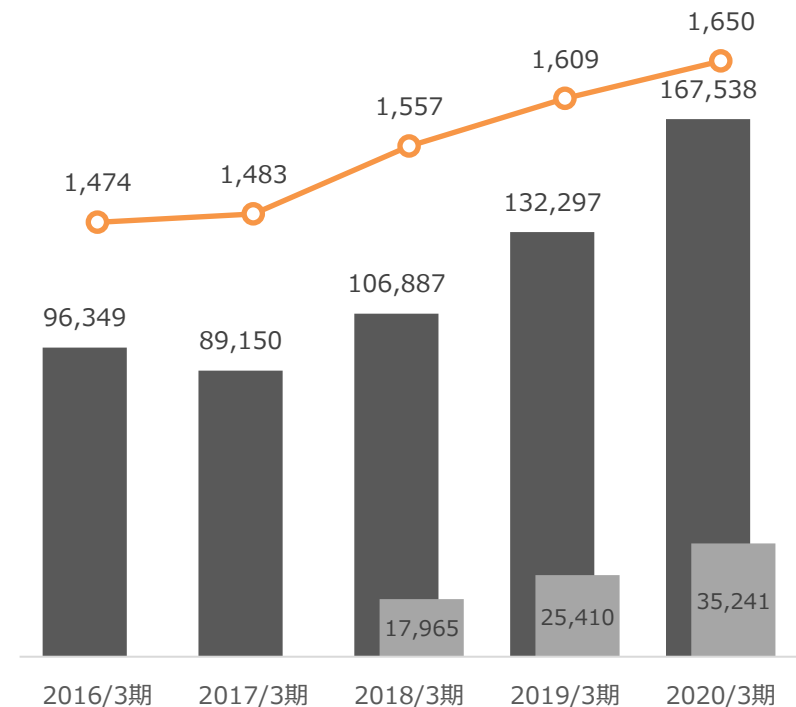
取扱高

(百万円)



管理作品数*、委託契約数

■ 管理作品数(曲) ■ 期中新規作品数(曲) ○ 委託契約数(件)



* 翌期初時点

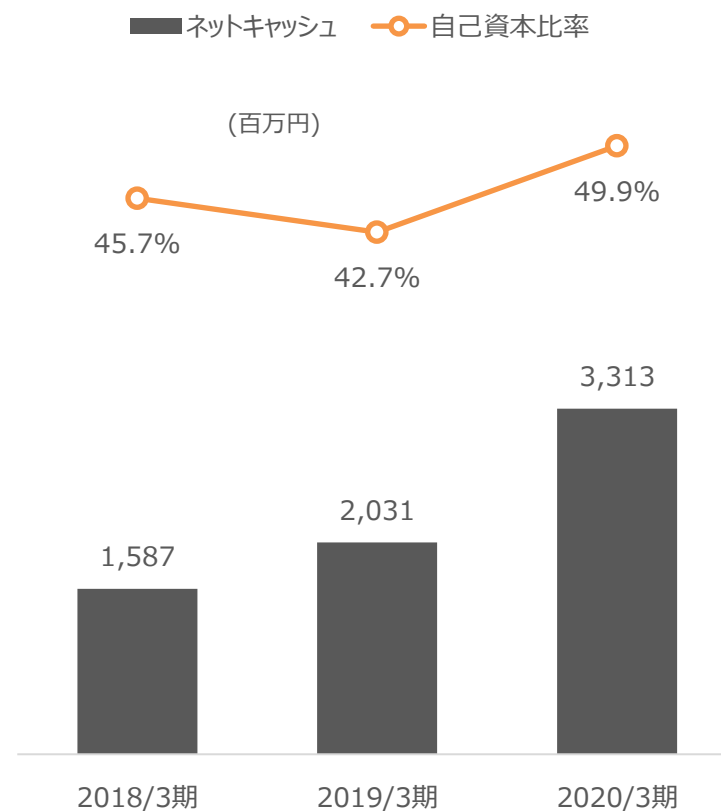
バランスシートの状況

10

- ✓ 無借金経営を継続。増資資金収入も加わり、ネットキャッシュは33億円と総資産の約8割を占める
- ✓ 負債勘定では、事業拡大に応じた法人税などの未払金が増加。期末の自己資本比率は50%

(百万円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比増減
流動資産	2,101	2,594	3,630	+1,036
現預金	1,602	2,031	3,313	+1,281
売掛債権	247	441	175	▲ 265
前渡金	227	104	82	▲ 21
固定資産	544	541	615	+74
無形固定資産	442	432	476	+43
総資産	2,645	3,135	4,246	+1,111
負債	1,436	1,792	2,126	+333
買入債務	343	565	505	▲ 60
有利子負債	15	0	0	±0
未払金	600	810	1,112	+302
前受金	298	142	99	▲ 43
純資産	1,209	1,343	2,120	+777
負債純資産合計	2,645	3,135	4,246	+1,111

財務状況の推移

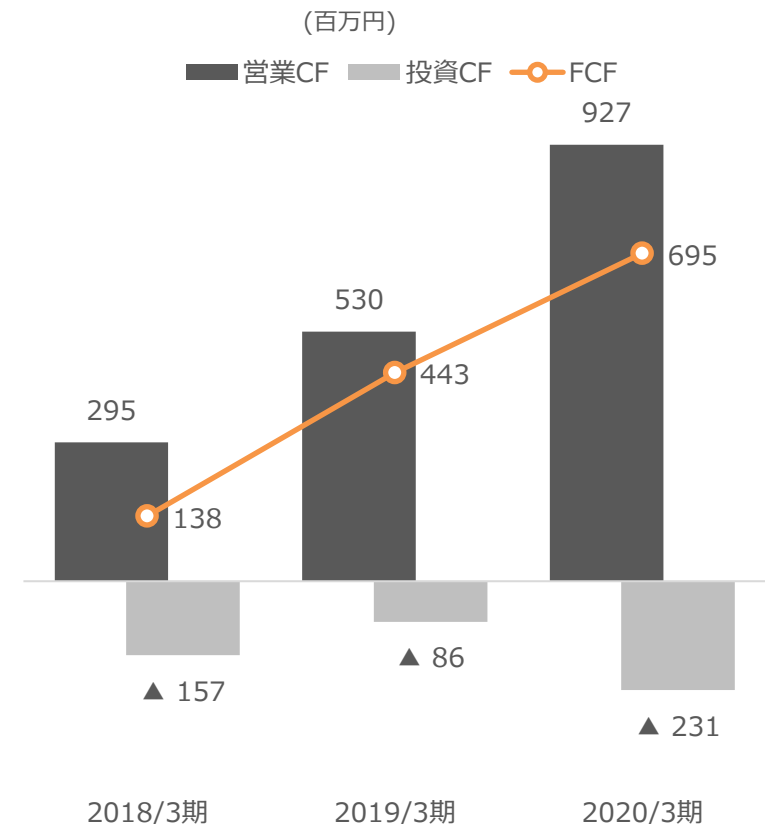


- ✓ 競争力の源泉となるシステム開発を中心に設備投資は積極的に計上。しかし、それ以上に管理楽曲数の増加やプロモーション売上の拡大により営業CFが拡大。FCFは大幅な黒字を継続
- ✓ 前期末には増資資金収入も発生。これを受けて、期末現預金は13億円増の33億円に

(百万円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比増減
営業CF	295	530	927	+397
投資CF	▲ 157	▲ 86	▲ 231	▲ 145
固定資産取得	▲ 160	▲ 89	▲ 121	▲ 32
FCF	138	443	695	+252
財務CF	321	▲ 15	586	+601
借入金の返済	0	▲ 15	0	+15
株式発行収入	321	0	586	+586

* FCF=営業CF+投資CF で算出

FCFの推移



2021/3期決算見通し

2021/3期決算見通し

13

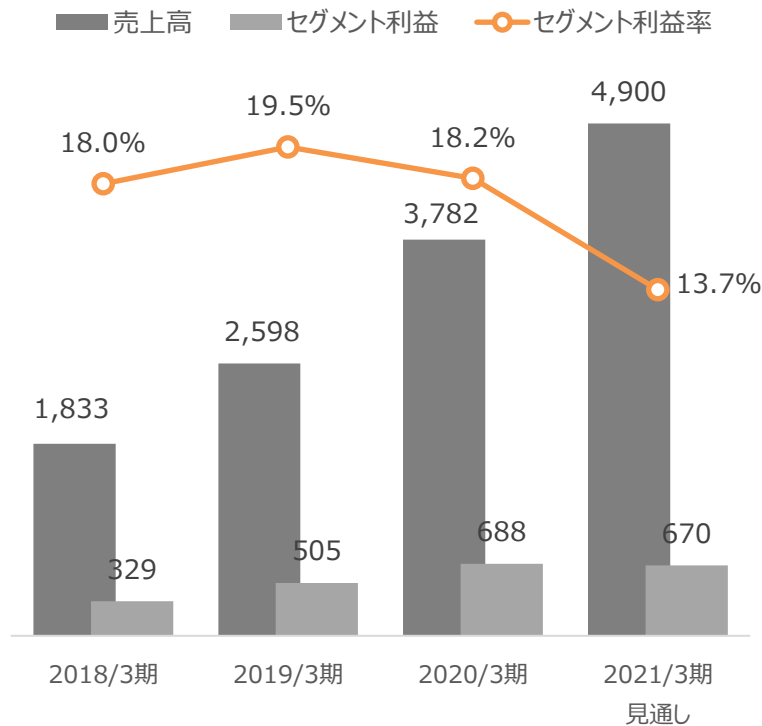
- ✓ 管理楽曲数の28%増を前提に、29%増収、25%営業増益を想定。コロナ禍の影響が懸念されるキャスティングにおいても、ライブビューイング以外の案件獲得などでその影響を吸収し、増収基調を維持する見通し
- ✓ ただし、業容拡大による人件費増、システム費用増に加え、一部サービスで構成悪化やコロナ禍による逆風の発生を想定。営業利益率ベースは若干の低下を見込む。

(百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期 見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	3,239	4,345	5,600	+1,255	+28.9%
著作権等管理	2,598	3,782	4,900	+1,118	+29.6%
キャスティング	487	459	600	+141	+30.7%
その他	153	103	60	▲43	▲41.8%
営業利益	182	305	380	+75	+24.6%
著作権等管理	505	688	670	▲18	▲2.6%
キャスティング	71	36	10	▲26	▲72.2%
その他	41	17	30	+13	+76.5%
経常利益	186	295	380	+85	+28.8%
親会社株主帰属当期純利益	129	191	220	+29	+15.2%
営業利益率	5.6%	7.0%	6.8%	▲0.2p	—
経常利益率	5.7%	6.8%	6.8%	±0.0p	—
翌期初管理楽曲数	132,297	167,538	215,000	+47,462	+28.3%

- ✓ 著作権等管理事業については、管理作品数増加に伴い売上高も増加する見通し。ただし、それら増収効果は人件費やシステムコストの増加でほぼ相殺。営業利益は横ばい圏に留まり、セグメント利益率は低下を見込む
- ✓ キャスティング事業では、イベント中止などをある程度織り込み、WEB等での代替利用を促進する方針。売上は引続きの高い伸びを目指すも、サービス構成の悪化や人件費増により、セグメント利益率は大幅低下を見込む

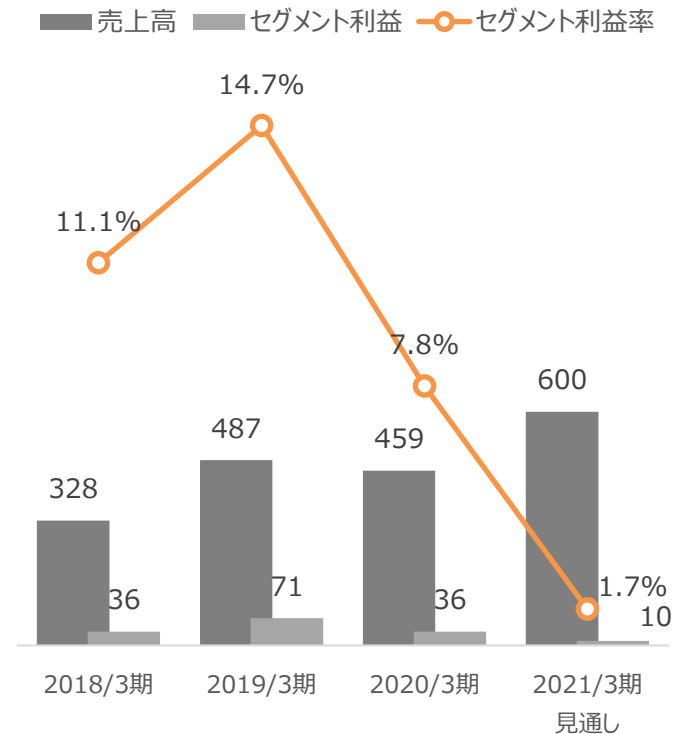
著作権等管理事業

(百万円)

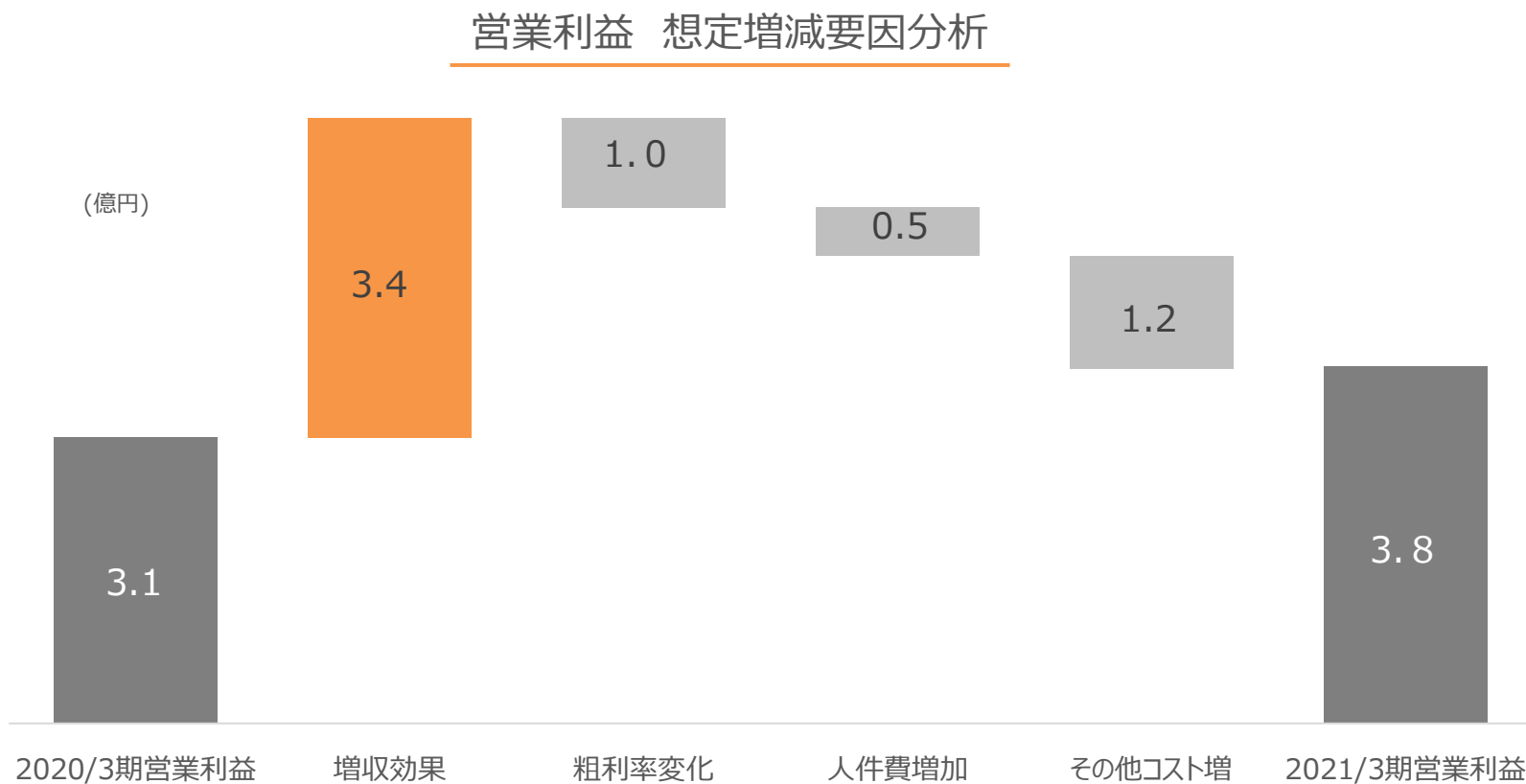


キャスティング事業

(百万円)

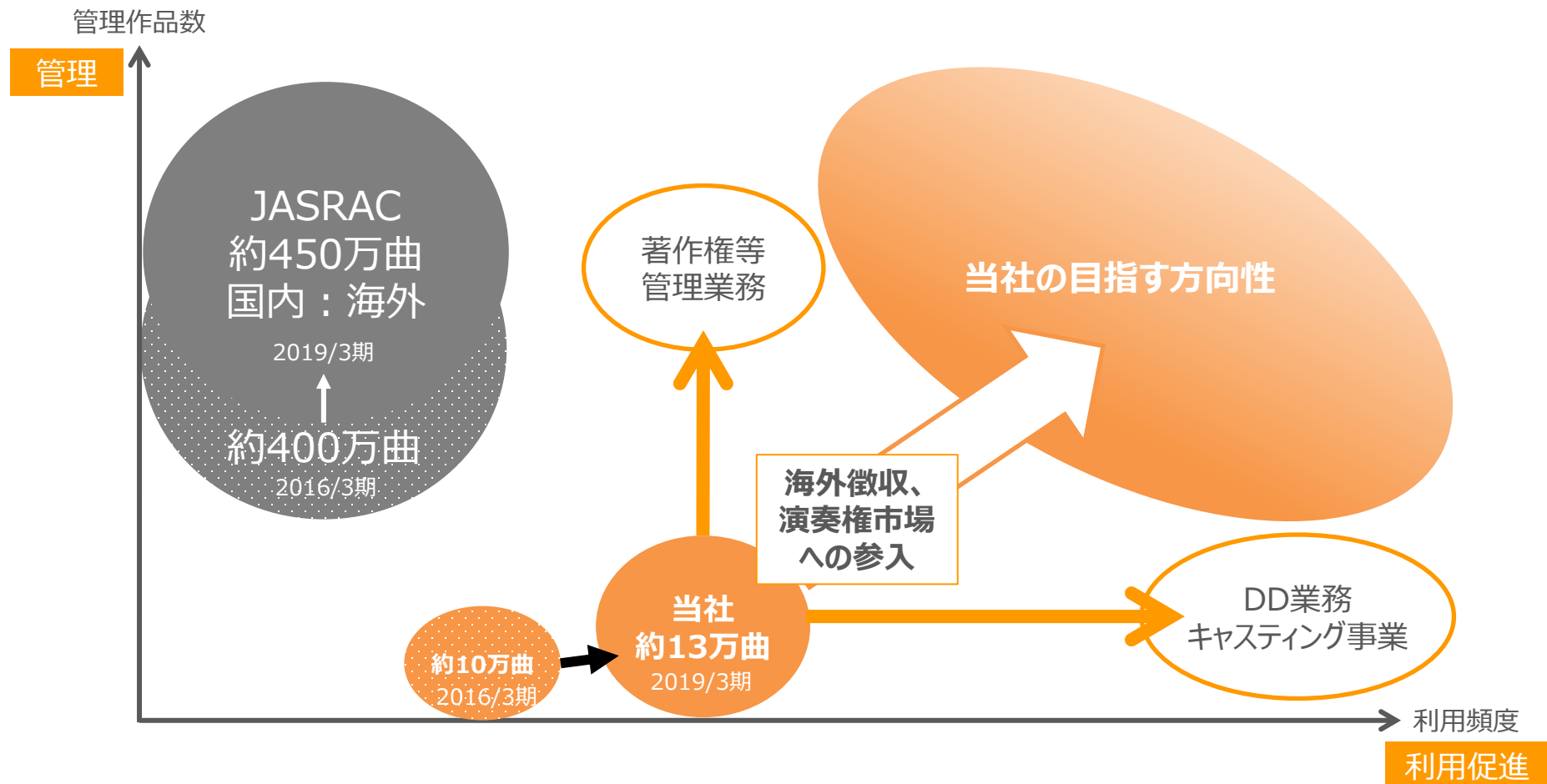


- ✓ 増益見通しの牽引役は引き続き著作権管理事業の売上拡大。売上構成の変化による粗利益率の一定の低下はリスクとして織り込み、売上要因によっては前期を上回る2.4億円程度の増益寄与を見込む
- ✓ 一方、コスト面では人件費増が継続するうえ、システム関連の償却負担増、家賃負担増などが発生。売上要因による増益寄与はこれらコスト上昇で減殺され、営業利益は25%増を予想する

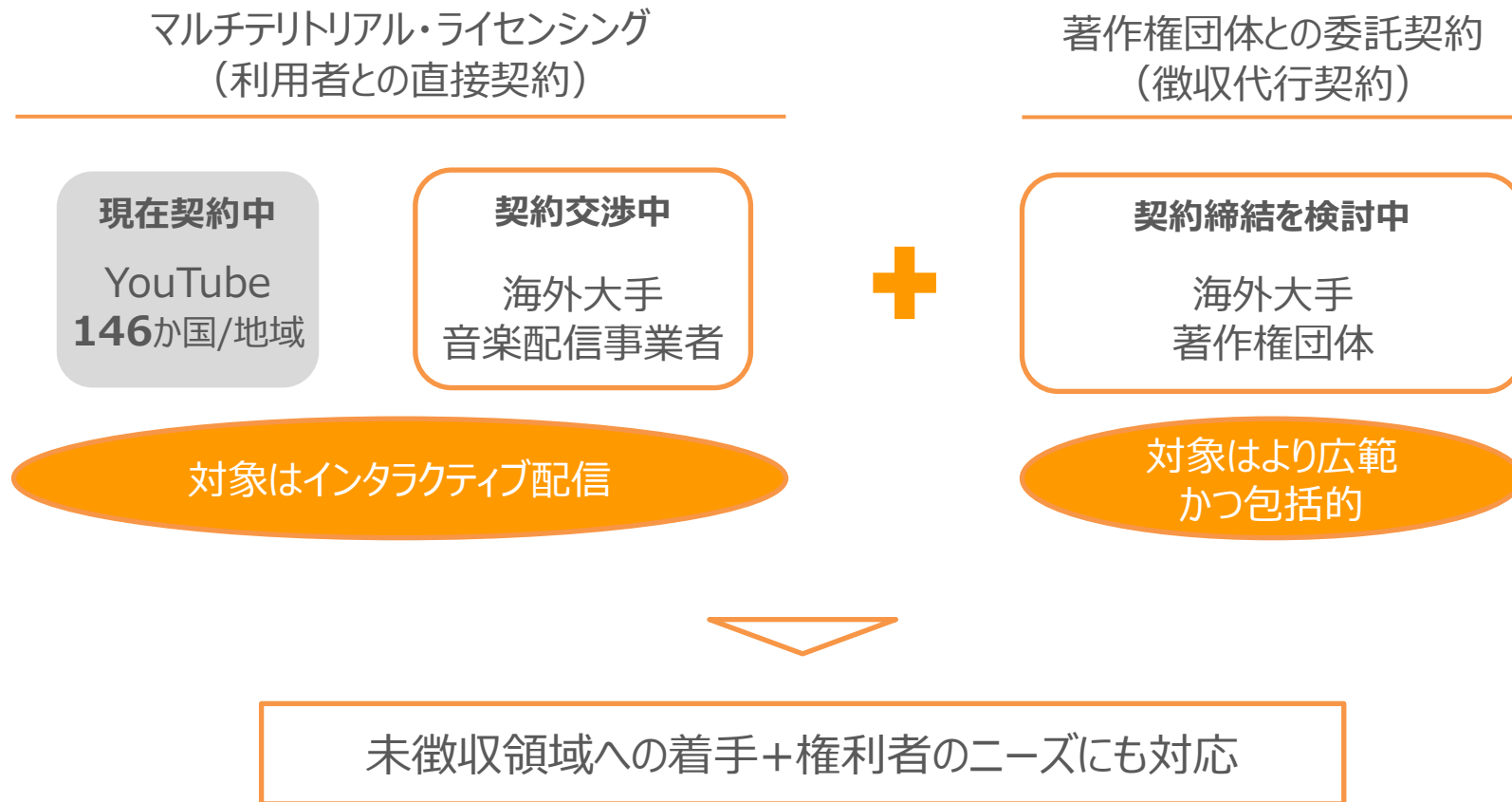


中期展望と戦略対応の進捗状況

- ✓ 管理曲数の拡大と利用促進、さらに海外徴収・演奏権市場参入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

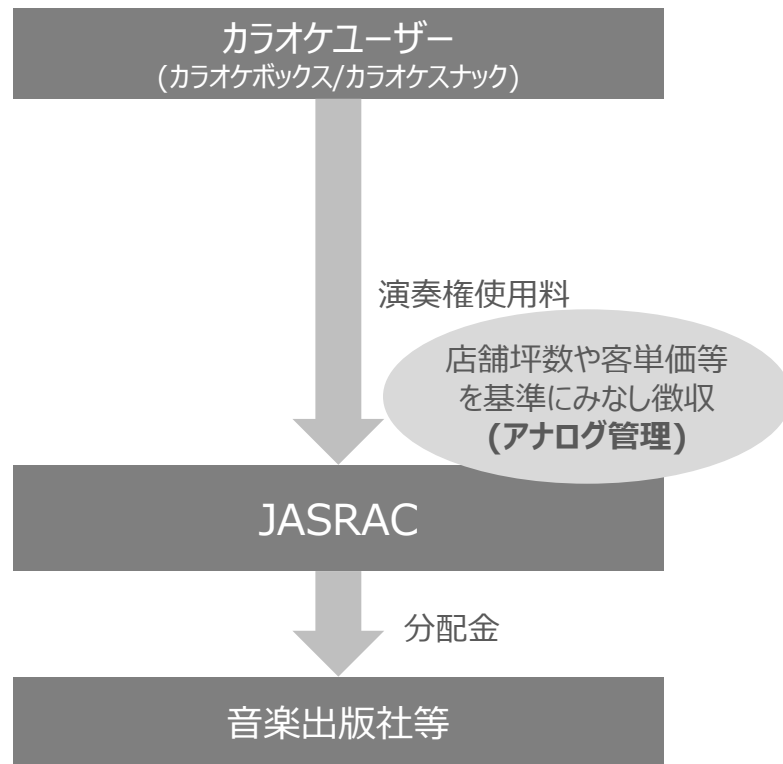


- ✓ 利用者との直接契約が可能なインタラクティブ配信については、一部実績あり。さらなる拡大に向けて、現在、大手音楽配信事業者と契約交渉中
- ✓ 上記以外については、海外著作権団体との徴収代行契約の締結を目指す

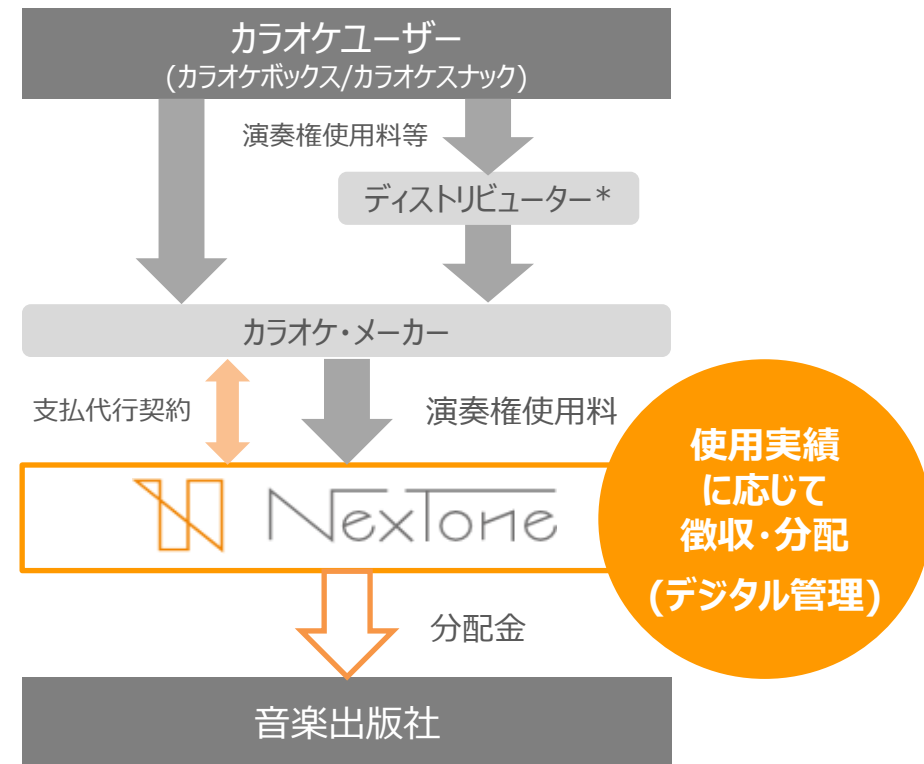


- ✓ 参入方法については、カラオケの場合、第一興商・エクシング（カラオケ機器リース会社）と支払代行契約を締結し、一括管理する方法を模索中
- ✓ 同様に、演奏会等(コンサート)の場合は、コンサートプロモーターズ協会との支払代行契約が有望

現状の徴収方法 -JASRAC独占 定額徴収



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

- ✓ 欧州著作権管理事業者との徴収代行にかかる委託契約交渉を継続。契約状況により、海外拠点の開設も視野に入れる計画
- ✓ 中国における許諾徴収についても、委託契約交渉・拠点開設の検討を開始
- ✓ マルチテリトリアル・ライセンスに基づく徴収分配において、重要なポイントとなる膨大なログファイルデータのプロセッシング向けに海外IT企業との連携を検討

演奏権参入

- ✓ 緊急事態宣言以降、関係者(JASRAC、カラオケメーカー、カラオケ事業者協会等)との交渉は一時中断。収束後継続協議の予定
- ✓ レコード音源の演奏権創設を検討している一般社団法人日本レコード協会(RIAJ)と、演奏権使用料徴収で協業の可能性について協議を開始

ホームエンタテインメントへの配信

- ✓ 巣ごもり現象の継続によるホームエンタテインメント需要の拡大に伴い、特にAppleMusic、Spotify、amazon musicなど海外大手配信事業者のサブスクリプション・サービス(月額定額制音楽配信)が好調
- ✓ 一方、広告モデル型の配信事業は企業の広告出稿手控え傾向が懸念材料。YouTube等の視聴も増進しているが、徴収額の増加は現時点では不透明

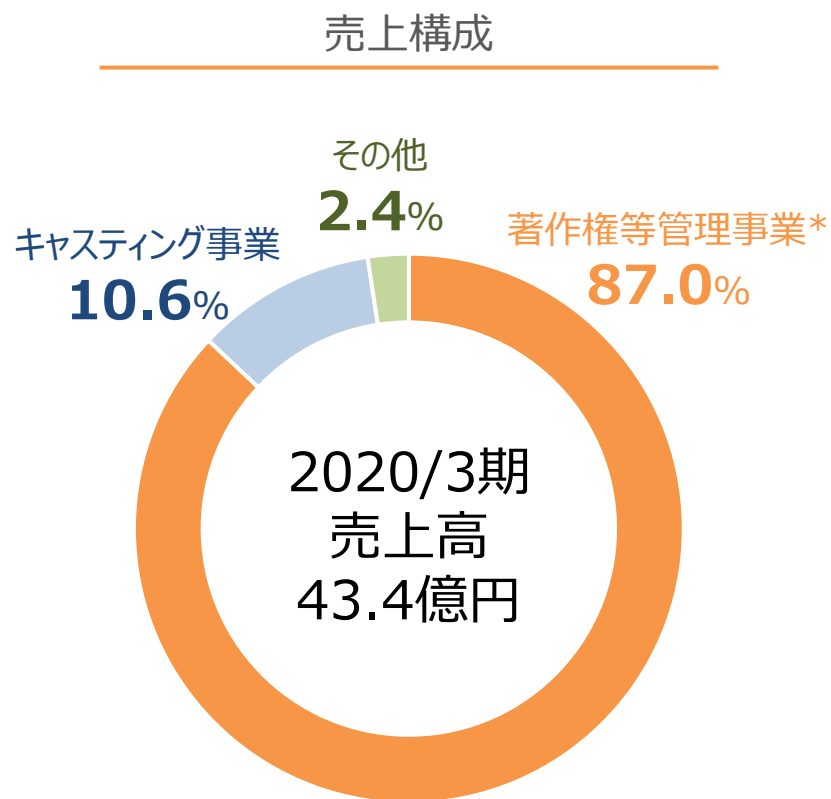
APPENDIX

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。



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			
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	1,113,012千円（2020年3月末）			
役 員 構 成	代表取締役CEO	阿南 雅浩	社外取締役	高橋 信彦
	代表取締役COO	荒川 祐二	社外取締役	升本 喜郎
	常務取締役	名越 禎二	常勤監査役	佐藤 俊樹
	常務取締役	松村 晶司	社外監査役	小林 伸之
			社外監査役	大嶋 敏史
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	4,345,481千円（2020年3月期）			
従 業 員 数	63名（2020年3月末）			
総 資 産	4,246,891千円（2020年3月末）			
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)レーベルゲート、(株)SDR、(株)レコチョク、他			

- ✓ 「著作権等管理事業」、「キャスティング事業」及び「その他」の事業セグメントで構成
- ✓ 全社売上の9割弱を占める「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
- ✓ 「キャスティング事業」「その他事業」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



*DD：売上高＝取扱高

■ 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

■ キャスティング事業

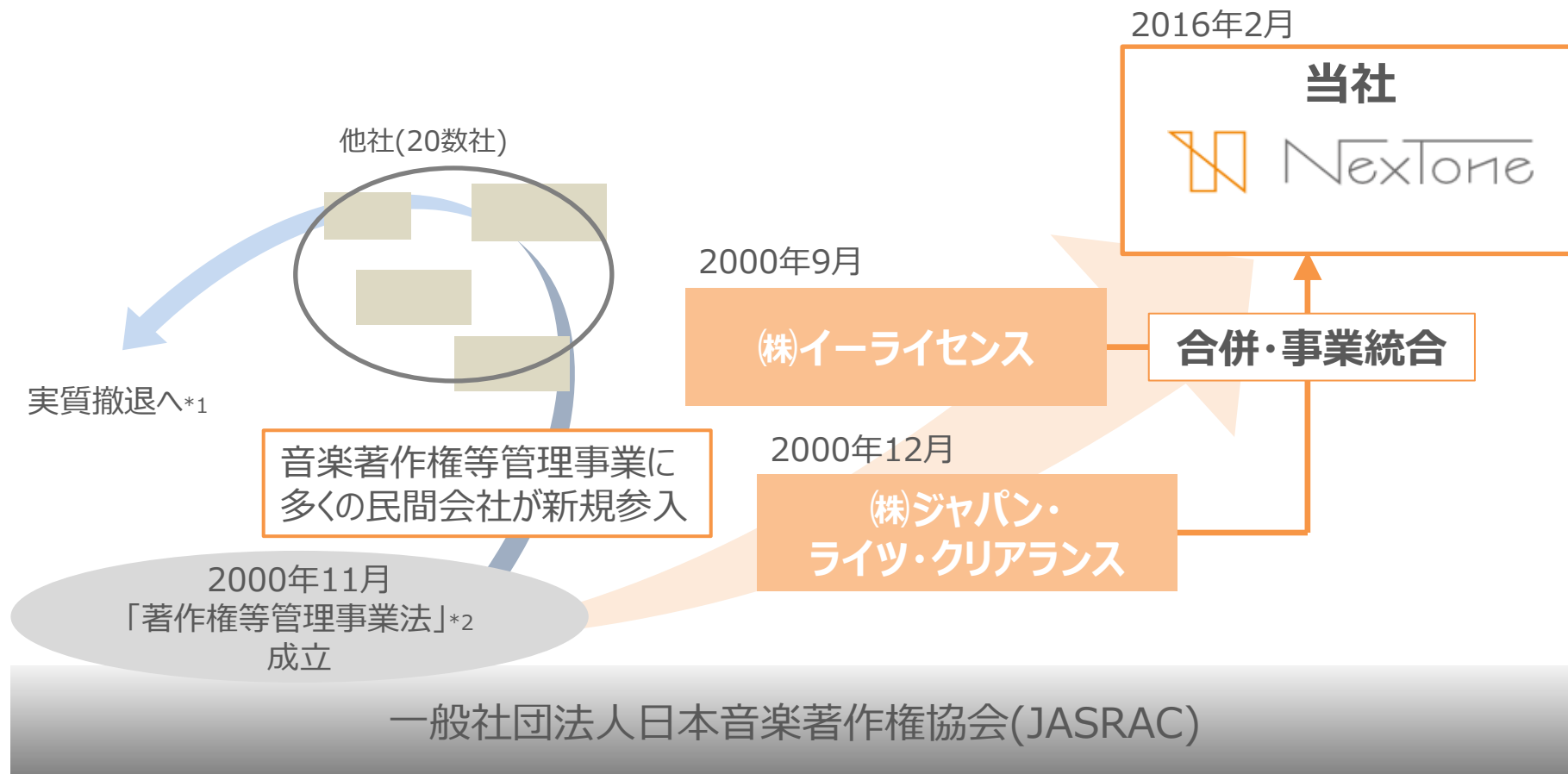
- キャスティング・コンサルティング
 - ・ アーティスト稼働やライブへのユーザー招待、楽曲タイアップに関わる音楽コンテンツの権利処理等を通じたコンテンツ利用促進コーディネート
- ODSサポート ※
 - ・ ライブビューイング／映画配給・宣伝
 - ・ 映画館を利用したイベントコーディネート等

■ 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

※ ODS: Other Digital Stuff (非映画デジタルコンテンツ)
映画館で上映される映画以外(音楽コンサート、スポーツ、演劇、その他ステージイベント等)のデジタル映像作品

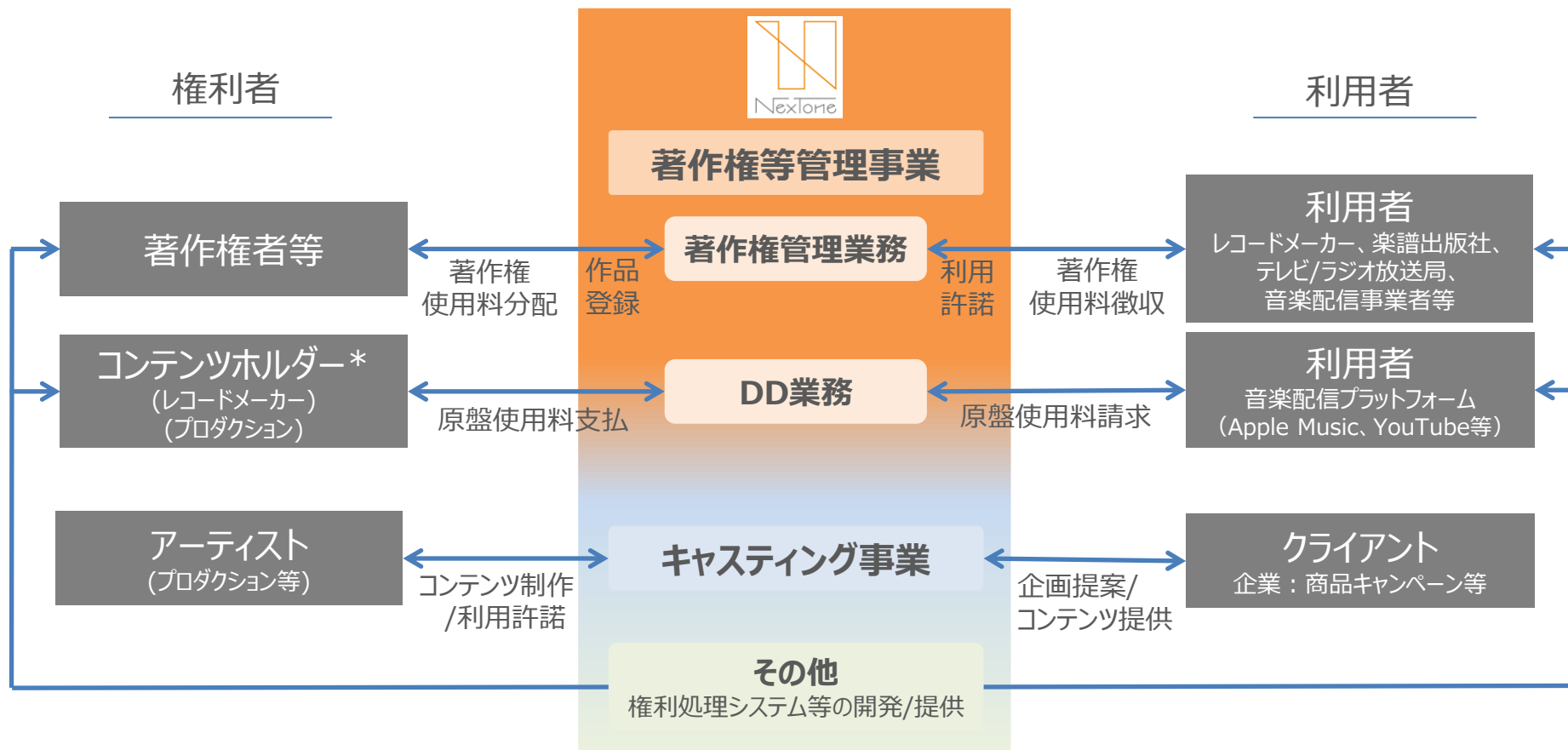
- ✓ 「著作権等管理事業法」施行により、デジタル化の進展を想定した多数の民間企業が当事業に参入
- ✓ 当社はその中の2社「(株)イーライセンス」・「(株)ジャパン・ライツ・クリアランス」が合併統合し発足
- ✓ しかし、デジタル化ピッチは加速せず、各社実質撤退。現在は、老舗のJASRACと当社の2社が実質活動中



*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

- ✓ 当社は著作権管理、配信音源供給、キャスティングに専念し、ユーザーと権利保有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



*2019年3月現在で600社以上

- ✓ 2000年の法改正により、30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

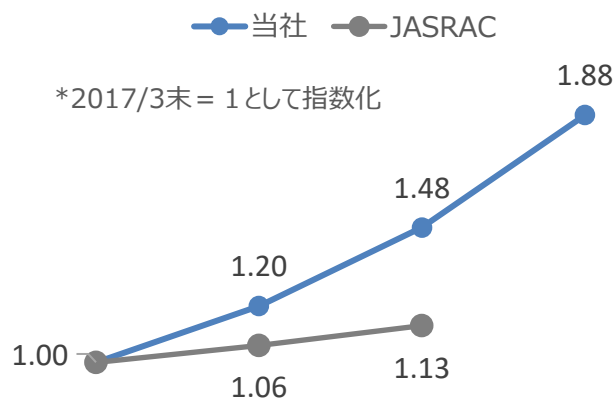
③ 手数料徴収及び権利者への分配金支払の膨大な実務能力が必要

2000年の法改正で
28業者が登録するも、
**現在は
実質上の撤退状態**

**当社は数少ない「生き残り」の民間企業
JASRACと当社の実質2社体制へ**

- ✓ 健全な新規参入業者に対し、著作権者は管理の移管、新規管理の委託などで反応
- ✓ JASRACからの移管変更曲数は過去2年で1万曲超。一方、当社からの流出曲数はわずか
- ✓ 新規管理作品も順調に蓄積。管理作品数の拡大ペースはJASRACを上回り、3年弱で1.8倍に

管理作品数の推移



2017/3期 2018/3期 2019/3期 2020/3期

JASRACからの移管曲数*1など

	2018/3期	割合 (%)	2019/3期	割合 (%)	2020/3期	割合 (%)
期中新規管理作品数*2	17,965	16.8	25,410	19.2	35,241	21.0
JASRACよりの全面移管作品数	2,291	2.1	405	0.3	4,013	2.4
JASRAC管理範囲の一部移管作品数	5,808	5.4	1,708	1.3	5,386	3.2
当社作品減少数*3	1,041	-	205	-	683	-

*1：実際のJASRACからの管理移管スタートは翌期初から（4/1～）

*2：2020/3期の期中新規管理作品数は**35,241**件、同期末時点の管理作品数は**167,538**件

*3：受託契約の終了、JASRACへの移管が混在

特徴と強み ②分配金管理システムの高い透明性

29

- ✓ 作品名、利用者、使用数等の「分配明細」を定期的に権利者に開示するデジタル管理システムを構築
- ✓ 利用状況が明確となるため、著作権使用料の確認だけでなく、マーケティングデータとしても活用可能

デジタル管理 （「分配明細」例）

<インタラクティブ配信>

作品コード	作品名	利用者	サービス名	種別	TV	使用数	単価	使用料(円換)	消費 税率	備考
作品合計										7
		(iTunes(株))	Apple Music 月額制個人向け	SS	V	48		12	0%	
		(iTunes(株))	Apple Music 月額制家族向け	SS	V	24		3	0%	
		(iTunes(株))	iTunes Store	DL	V	3	7.80	22	0%	
		(iTunes(株))	iTunes Store	DL	V	2	7.95	14	0%	
		(iTunes Store(株))	iTunes Store	DL	V	75		9	0%	
作品合計										115
		(株)レコチヨク	レコチヨク(500)	SS	V	12		2	0%	
		(株)レコチヨク	dレコチヨク(スマホ) [DL/シングル(1000)]	DL	V	1	8.13	8	0%	
		(株)レーベルアート	Reora	DL	V	1	8.00	8	0%	
作品合計										315
		ANA(株)	ANA 新Freeプラン	SS	V	195		9	0%	
		ANA(Standard)	ANA(Standard)	SS	V	818		130	0%	
		Utatan	Utatan	ST	T	479		1	0%	可能
		Apple Music 月額制個人向け	Apple Music 月額制個人向け	SS	V	1,156		217	0%	

作品名、利用者、サービス名、使用数、使用料等

<YouTube配信>

NexTone作品コード	作品名	動画ID	動画タイトル	動画の期間内再生数	サービス情報	国コード
N0000****	*****	*****	*****	2	YouTube Music	JP
N0000****	*****	*****	*****	1	YouTube Music	JP
N0000****	*****	*****	*****	500	YouTube	JP
N0000****	*****	*****	*****	92	YouTube	JP
N0000****	*****	*****	*****	2	YouTube Premium	JP
N0000****	*****	*****	*****	4	YouTube Music	JP
N0000****	*****	*****	*****	2	YouTube Music	JP
N0000****	*****	*****	*****	5	YouTube Premium	JP
N0000****	*****	*****	*****	1	YouTube Music	JP

作品名、動画タイトル、再生数等

<放送>

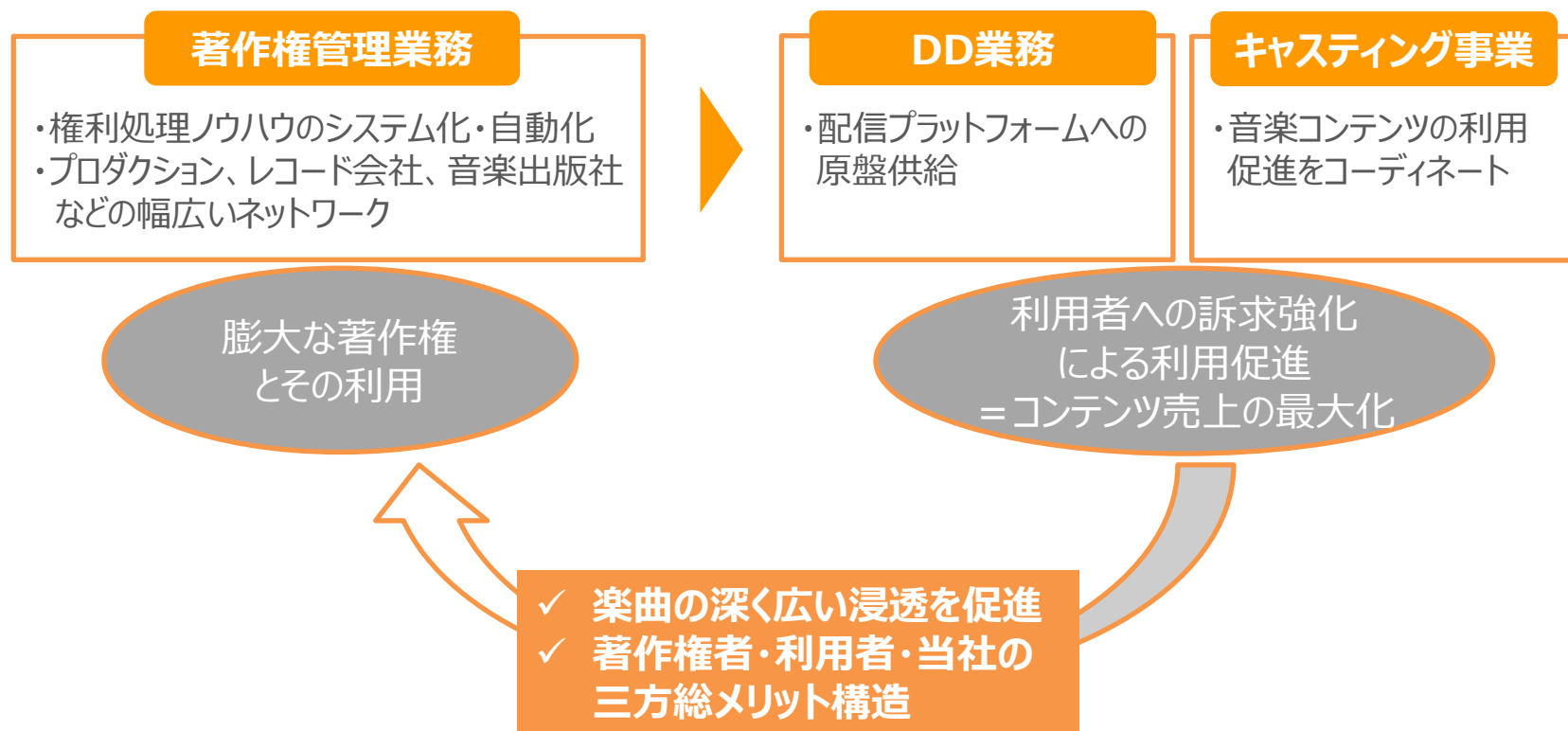
作品コード	作品名	種目	利用者	番組名	利用秒数	利用回数	放送年月日
N0000****	AAAAA	TT	長野朝日放送株式会社	*****	43	1	2019/2/20
N0000****	AAAAA	TT	株式会社静岡朝日テレビ	*****	43	1	2019/2/7
N0000****	AAAAA	TT	九州朝日放送株式会社	*****	43	1	2019/2/28
N0000****	BBBBB	TR	株式会社エフエム青森	*****	25	1	2019/3/3
N0000****	BBBBB	TR	株式会社エフエム仙台	*****	67	1	2019/3/2
N0000****	BBBBB	TR	株式会社エフエム新潟	*****	15	1	2019/3/3
N0000****	CCCCC	TR	株式会社エフエム栃木	*****	15	1	2019/3/3
N0000****	CCCCC	TR	株式会社エフエムラジオ新潟	*****	30	1	2019/2/27

作品名、利用者、番組名、利用秒数、放送日等

透明な分配による権利者
からの信頼獲得

さらなる作品登録の拡大を実現

- ✓ 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



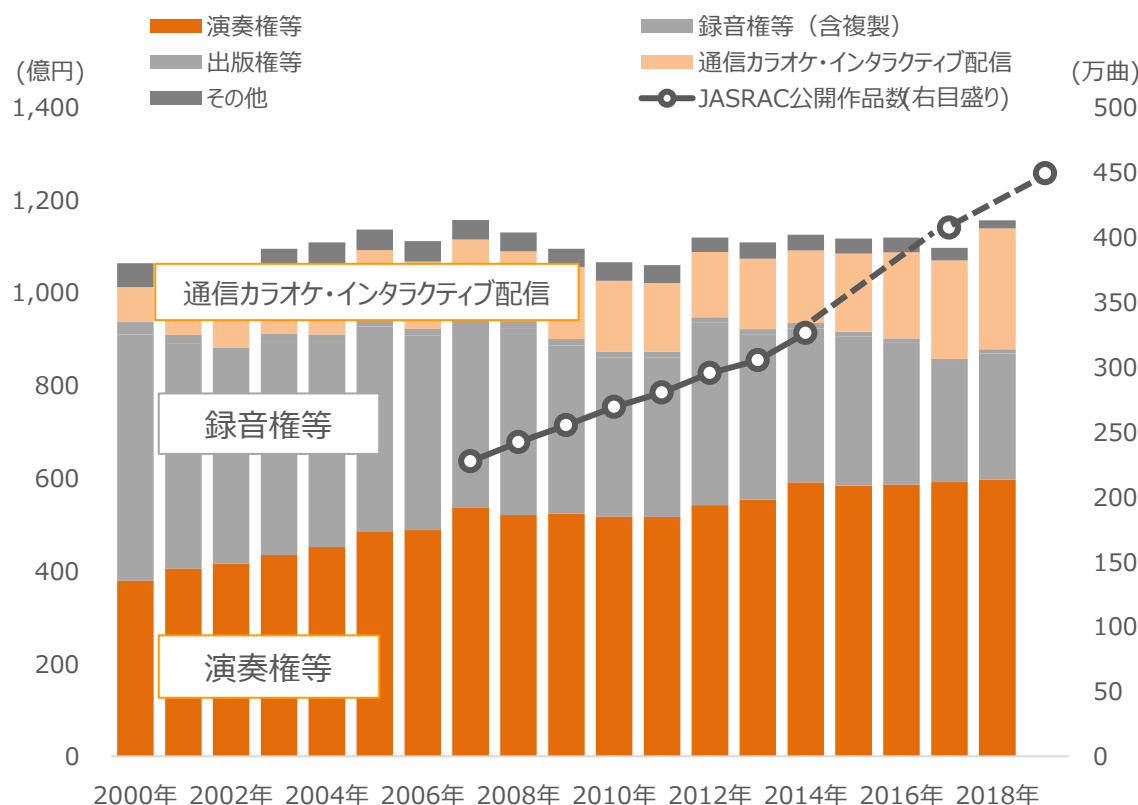
音楽著作権について

- ✓ 音楽著作権は、4つの支分権（①～④）と7つの利用形態（⑤～⑪）により形成
- ✓ 当社は現状、演奏権等（①）を除くすべての領域（②～⑪）を管理

①演奏権等	②録音権等	③出版権等	④貸与権
・ コンサートでの演奏 ・ カラオケ ・ 店舗内BGM ・ 映画館での上映、等	・ CDの複製、等 ⑤映画への録音 ⑥ビデオグラム等への録音 ⑦ゲームへの録音 ⑧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	・ 歌詞集の印刷 ・ 楽譜の印刷、等	・ CDレンタル
⑨放送・有線放送 テレビ／ラジオでの放送、等			
⑩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			
⑪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			

- ✓ 最大手（2000年まで独占）JASRACの著作権使用料徴収額は、管理作品数が増加しているにもかかわらず、1,100億円程度で横ばい
- ✓ 登録のみで利用されない作品の割合が多くなっている可能性や、そもそも作品利用促進のインセンティブが働きにくくなっている可能性が推測される

JASRAC著作権使用料徴収額の推移



JASRAC

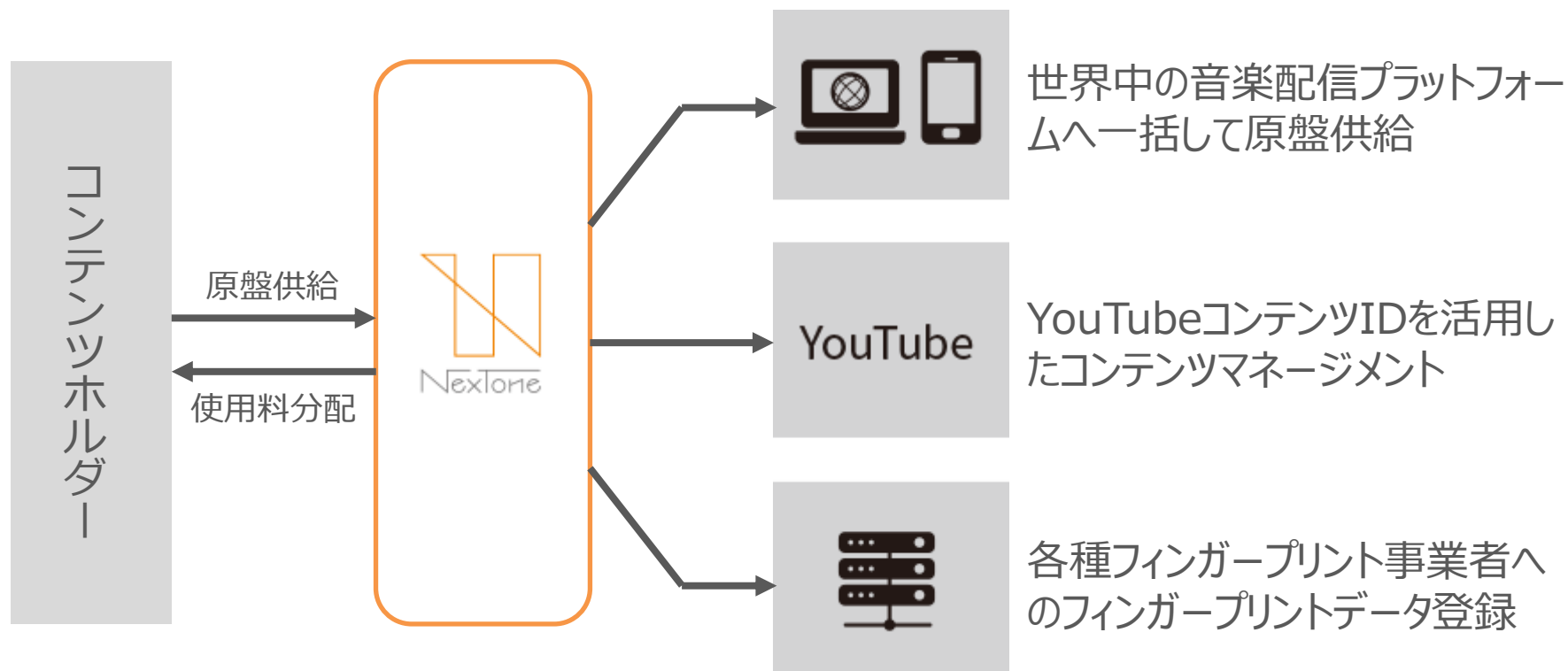
JASRAC管理作品数（公開作品はその一部）
増加の中、徴収額ほぼ横ばい
（利用率はほぼ一定）

徴収額 < みなし徴収 >
= 管理作品数 × 使用頻度 × 利用率

- ① 登録のみで利用されない作品の割合が増加している可能性
- ② 利用促進のインセンティブが働きにくい可能性

	当社	JASRAC
著作権使用料徴収額 (2018年度実績)	44億円	1,155億円
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
徴収形態	使用実績に応じて徴収	一定基準での みなし徴収システムを併用
著作権等の管理範囲	「演奏権」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

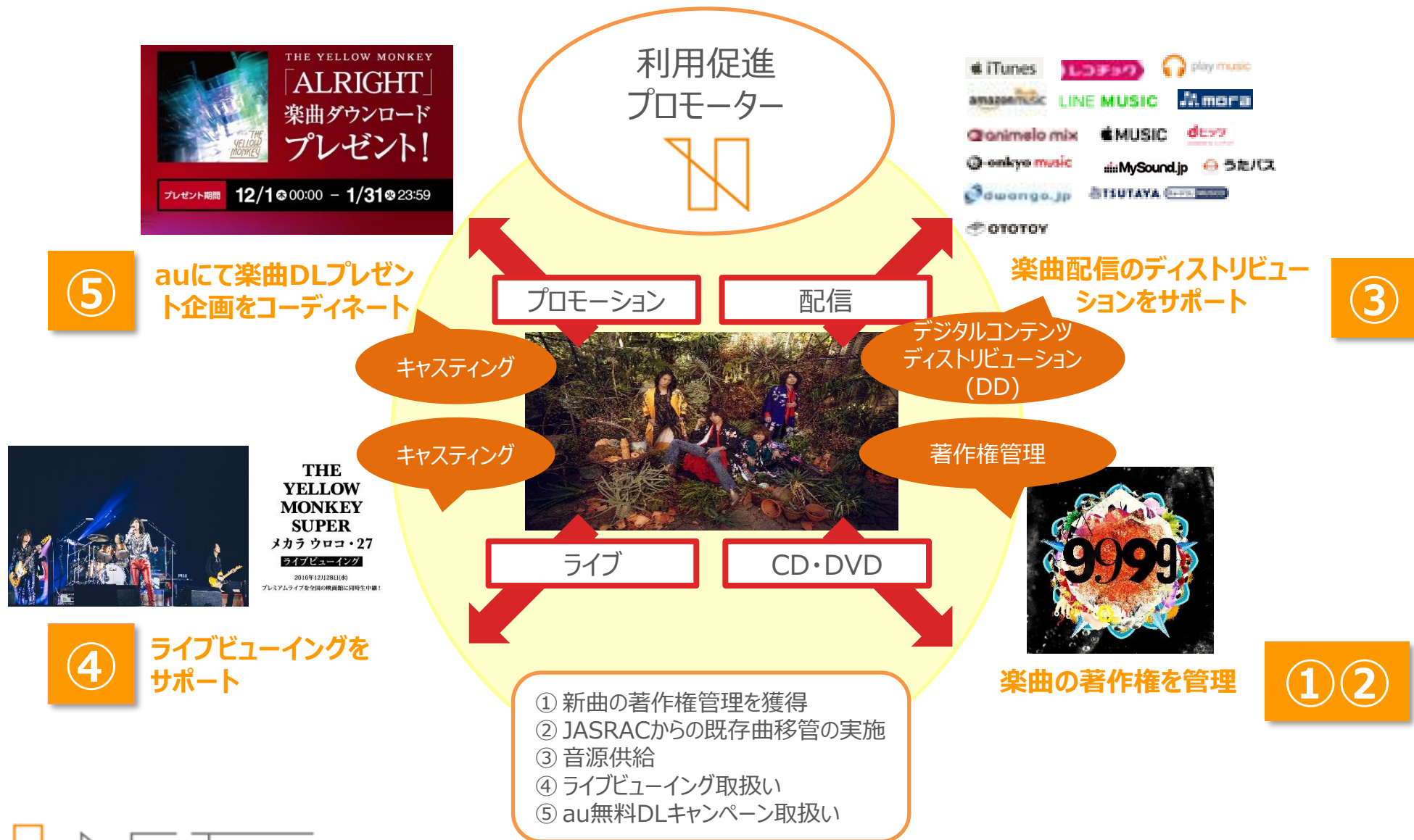
- ✓ 国内外の音楽配信プラットフォームに向けた音源供給サービス。2003年スタート
- ✓ コンテンツホルダー(メジャーメーカー、インディーズレーベル、プロダクション、音楽出版社、アニメ・ゲームメーカー等)からコンテンツを預かり、各種ルートを使って世界中に配信し、コンテンツの収益最大化を図る



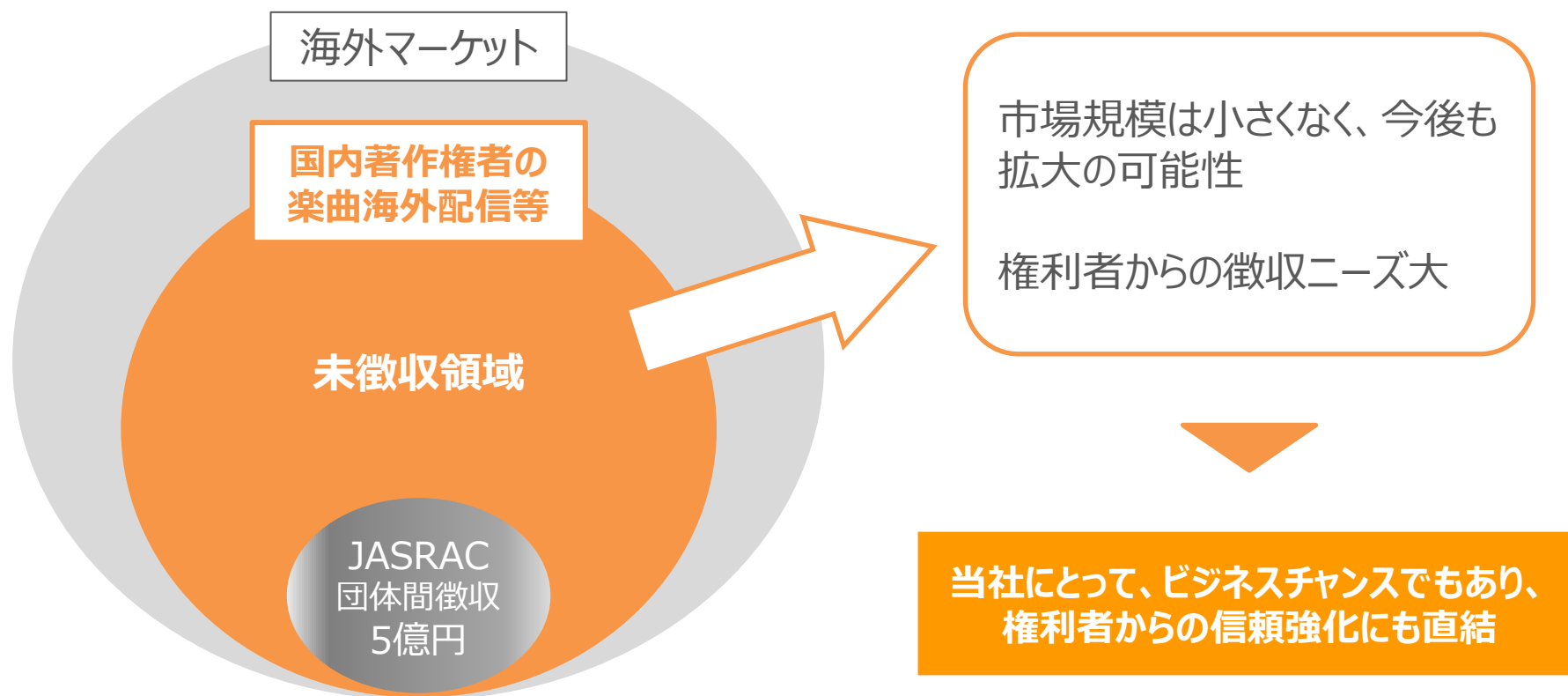
利用促進のプロモーター ～具体的な展開例

35

「THE YELLOW MONKEY再結成時の取組（2016年）」



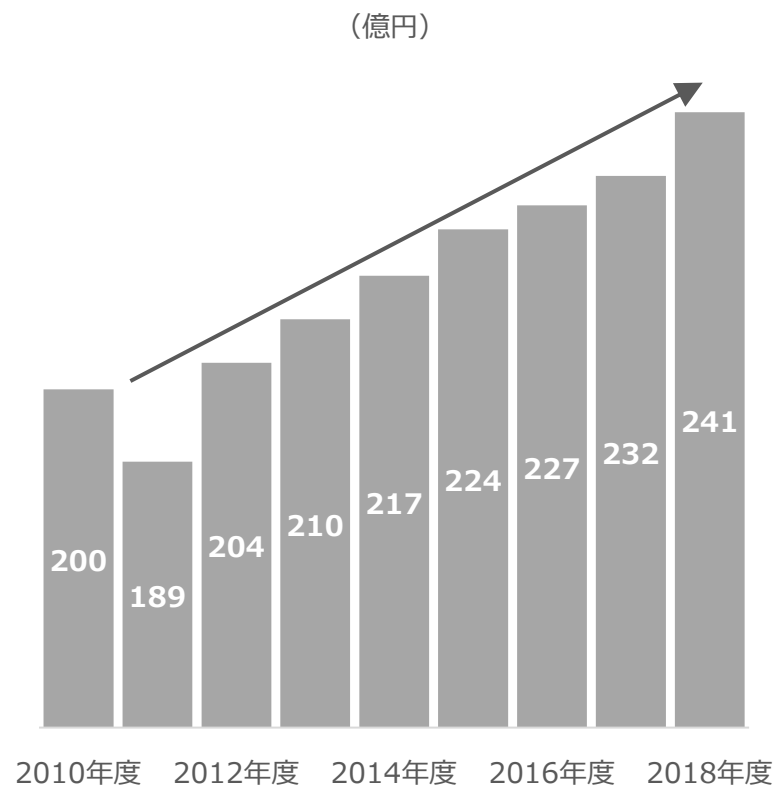
- ✓ JASRACの海外徴収(団体間契約)は2018年で5億円。しかし、ネット利用など未徴収領域も大きい
- ✓ 今後は日本の楽曲に対する注目度の向上、ネットによるグローバル化の進展から、海外徴収領域はより重要に
- ✓ 権利者からも海外利用に対しての徴収ニーズは強い



「演奏権」市場の概要

- ✓ 市場の2割(*1)を占める「演奏権」管理事業は未展開領域。著作権エージェントとしてフルラインサービス体制を急ぐ
- ✓ この領域は著作権市場においても伸長分野。JASRACの管理手数料率も高く、参入魅力度大

JASRAC「演奏権」領域の売上推移



市場の特徴

- 市場シェアの内訳(*2)
 - 約**53%**：カラオケ
 - 約**31%**：演奏会等(コンサート)
- カラオケ店 店舗数
 - 全国約17万件
 - (内、カラオケボックス約1万件)
- JASRACの演奏等分配管理手数料率
 - 25%** (その他10%)

(出所) JASRAC「2018年度の事業」

*1一般社団法人日本音楽著作権協会が公表している2018年度事業報告によるデータ

*2 出所：JASRAC「2019年事業計画」

年	月	株式会社イーライセンス
2000年	9月	著作権等管理事業を主たる目的とし、東京都港区南麻布3丁目に株式会社イーライセンス（現：当社）を設立
2001年	9月	100%子会社として音楽出版及び出版代行業務を行う株式会社エムシージェイビー（以下「MCJP」）を設立
2001年	10月	著作権等管理事業法施行を受け、民間としては初の著作権管理事業者としての届出を行う（登録番号：01005）
2002年	4月	ヒットゲーム音楽や人気インディーズミュージシャンなどの作品を中心とした著作権管理事業を開始（事業開始当初の管理範囲は「録音権」と「インタラクティブ配信」）
2003年	4月	MCJPにて、デジタルディストリビューション（DD）事業を開始（2006年7月、同事業はイーライセンスへ移管）
2006年	4月	民間事業者としては初となる、管理範囲の拡大に着手。同月より「放送・有線放送」における著作権管理を開始
2007年	4月	「出版権等」「貸与権」「業務用通信カラオケ」における著作権管理を開始
2009年	11月	米国 ニューヨーク州に、Cool Japan Music Inc.設立（現在はグループ外）
2011年	7月	100%子会社としてシステム開発・運営を行う株式会社イーライセンスシステムズ（現NexToneシステムズ）を設立
2013年	9月	台湾 台北市に、音楽出版社として酷亜音楽股份有限公司（One Asia Music Inc.）を設立（現在はグループ外）

年	月	株式会社ジャパン・ライツ・クリアランス
2000年	12月	著作権等管理事業を主たる目的とし、東京都中央区築地1丁目に、株式会社ジャパン・ライツ・クリアランスを設立
2001年	10月	著作権等管理事業法施行を受け、著作権管理事業者としての届出を行う（登録番号：01011）
2002年	4月	J-POPなどメジャーシーンで活躍しているアーティストの作品を中心とした著作権管理事業を開始（事業開始当初の管理範囲は「録音権」と「インタラクティブ配信」）
2005年	9月	iTunes Music Store にて、日本人アーティスト・楽曲では初めてとなる「日本発全世界同時配信」のコーディネート及び配信業務を手がける
2008年	3月	国内音楽著作権管理事業者として初となる、YouTubeにおける音楽利用に関する包括的許諾契約をGoogle社と締結

年	月	株式会社NexTone
2016年	2月	株式会社イーライセンスと株式会社ジャパン・ライツ・クリアランスが合併し、株式会社NexTone設立
2017年	4月	著作権管理事業を統合し、新たな管理体制でスタート（管理範囲は演奏権以外全て）
2017年	8月	YouTubeにおける管理著作物の利用に関して「データエクスチェンジ機能に基づく利用許諾契約」を、世界中の著作権管理事業者の中でも最初期のタイミングでGoogle社と締結。グローバル時代の著作権管理事業の先鞭をつける
2020年	3月	東京証券取引所マザーズ上場

決算年月 (*単体決算)		2015年3月*	2016年3月*	2017年3月*	2018年3月	2019年3月	2020年3月
売上高	千円	1,034,758	1,172,755	1,604,432	2,331,899	3,239,801	4,345,481
経常利益	千円	60,859	46,643	36,085	103,467	186,254	295,228
親会社株主帰属 当期純利益	千円	16,885	▲153,230	41,676	61,283	129,593	191,488
資本金	千円	401,500	603,012	659,262	819,762	819,762	1,113,012
発行済株式総数 (注)	株	5,780	10,630	11,380	13,520	13,520	3,079,000
純資産額	千円	341,973	638,939	793,115	1,209,269	1,343,632	2,12,821
総資産額	千円	603,618	1,280,316	1,598,135	2,645,587	3,135,846	4,246,891
1株当たり純資産額	円	59,165.01	60,107.16	69,693.82	89,349.46	98,954.34	688.80
1株当たり当期純利益	円	2,921.43	▲22,949.98	3,919.90	5,379.67	9,585.29	70.68
自己資本比率	%	56.7	49.9	49.6	45.7	42.7	49.9
自己資本利益率	%	5.1	—	5.8	6.0	10.2	11.1
営業キャッシュフロー	千円	—	—	—	295,301	530,255	927,175
投資キャッシュフロー	千円	—	—	—	▲157,140	▲86,912	▲231,816
財務キャッシュフロー	千円	—	—	—	321,000	▲15,000	586,500
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	—	1,602,647	2,031,254	3,313,113
従業員数	名	21	35	47	57	62	63

(注) 当社は、2020年1月15日付で普通株式1株につき普通株式200株の割合で、株式分割を行っております。

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。

【お問い合わせ先】
株式会社NexTone 経営企画部
ir@nex-tone.co.jp