



# 2022年3月期第1四半期決算説明資料

2021年8月

株式会社NexTone

東証マザーズ コード：7094

I	2022/3期1Q決算概要	4
II	戦略対応の進捗状況など	15

## 2022年3月期第1四半期 業績ハイライト

### 取扱高

**3,493** (百万円)

前年同期比

**+12.6%**

### 売上高

**1,696** (百万円)

前年同期比

**+31.1%**

### 営業利益

**144** (百万円)

前年同期比

**+19.2%**

### 管理楽曲数

**236,999** (曲)

前年同期比

**+31.9%**

### 取扱原盤数

**807,552** (原盤)

前年同期比

**+22.9%**

決算概要

P.4へ

## 戦略対応の進捗状況など

- ✓ 2022年4月1日より演奏権の一部を管理開始予定。
- ✓ 新規DDサービス「ArtLed」本格始動。

戦略対応の進捗状況

P.15へ

## 2022/3期1Q決算概要

## ■ 現在、顕在化している影響

- (+) サブスク<sup>\*1</sup> 中心に音楽・動画ストリーミング配信市場拡大傾向は継続
- (-) CD/映像ソフトのリリース減少 (2021年1~3月累計実績前年比: 88%<sup>\*2</sup>)
- (-) イベント・ライブ・コンサートの延期・中止

➡ **2022/3期 1Q決算では (+-) ほぼ相殺**

## ■ 今後、予想される影響

- (+) 音楽・動画配信等のホームエンタテインメントのニーズは継続
- (+) リアルライブへの渴望等アフターコロナのエンタメサービスへの期待
- (-) イベント開催制限の緩和は未定、ライブエンタメ市場は引き続き不透明

➡ **2022/3期 通期見通しではトータルの業績面ではプラス**

\*1 サブスクリプション (定額料金を支払い利用するコンテンツやサービス) の略

\*2 一般社団法人 日本レコード協会による公表値

利用と売上計上のタイムラグ (P.28) により、2022/3期1Q決算では2021年1~3月の実績を売上として計上

# 2022/3期1Q決算概要

- ✓ 売上高は前年同期比3割増、営業利益・経常利益は同2割増の増収増益。ほぼ予想通り着地。
- ✓ 成長のための人員及びシステム投資により販管費が増加。
- ✓ 好調の主因は音楽・動画配信市場の伸長継続と、管理楽曲・取扱原盤数増加及び利用促進を背景とした著作権等管理事業の拡大。

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前年同期比		2021/3期	2022/3期
	1Q	1Q実績	増減	増減率	通期	通期見通し
売上高	1,294	<b>1,696</b>	+402	+31.1%	6,122	7,970
著作権等管理	1,268	<b>1,629</b>	+361	+28.4%	5,380	7,100
キャストイング	3	<b>46</b>	+43	+1,237.7%	654	700
その他	22	<b>21</b>	▲1	▲5%	87	80
営業利益 * 1	121	<b>144</b>	+23	+19.3%	539	730
著作権等管理	271	<b>294</b>	+23	+8.2%	1,042	1,400
キャストイング	▲7	<b>6</b>	+13	-	56	40
その他	10	<b>8</b>	▲2	▲20%	32	10
経常利益	121	<b>144</b>	+23	+19.3%	540	730
親会社株主帰属 当期純利益	82	<b>99</b>	+17	+20.1%	376	460
営業利益率	9.4%	<b>8.5%</b>	▲0.9pt	-	8.8%	9.2%
管理楽曲数 * 2 (曲)	179,741	<b>236,999</b>	+57,258	+31.9%	221,047	285,000
取扱原盤数 (原盤)	656,923	<b>807,552</b>	+150,629	+22.9%	778,681	900,000

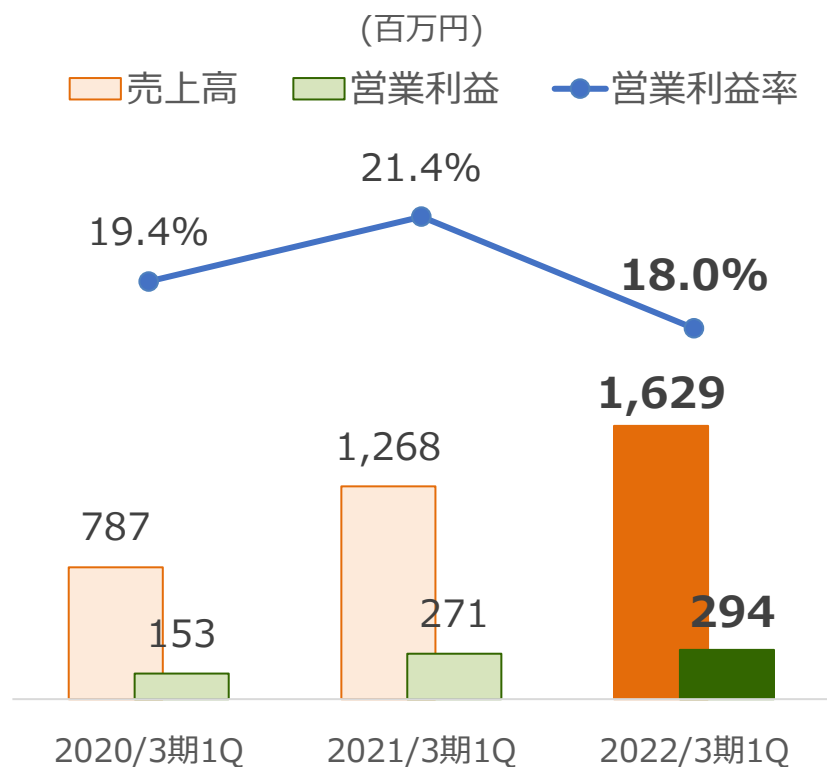
\* 1 連結営業利益と各セグメント利益の合計の差は、セグメントに配分していない全社費用及びセグメント間取引消去額。

\* 2 通期は期末 (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。

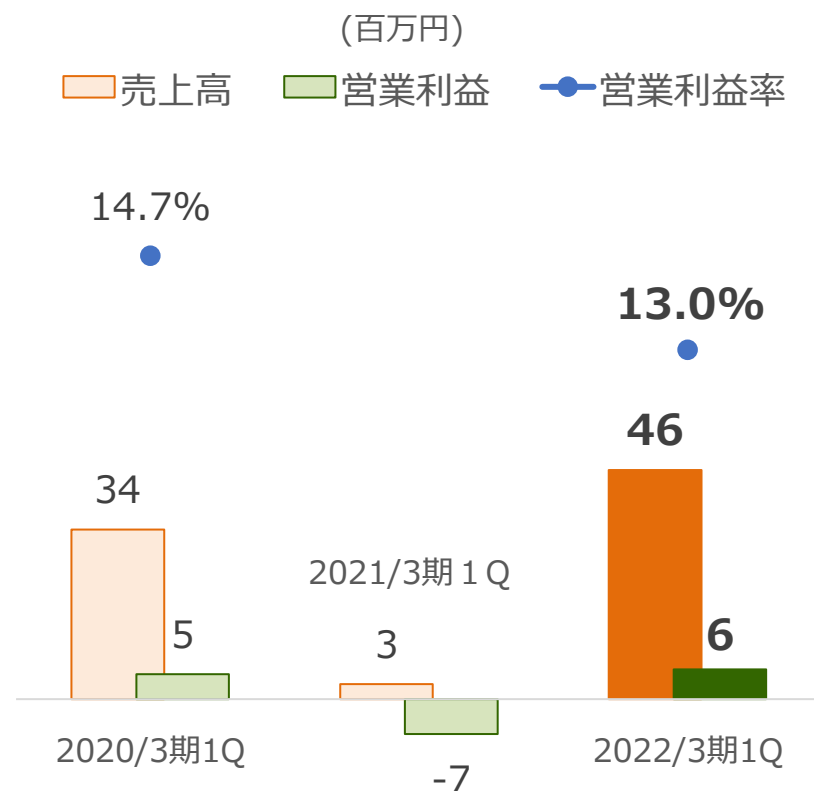
# セグメント別業績

- ✓ 主力の著作権等管理事業は順調に推移。管理楽曲数増加や配信市場拡大、DD\*のニーズ拡大が継続。一方、業績拡大による人件費・システム関連費等販管費増加と、売上構成割合の変化により利益率は低下。
- ✓ キャスティング事業はコロナ禍でイベント延期・縮小も協賛企画や映像コンテンツ配信企画コーディネートなどの取り組みにより増収確保。

## 著作権等管理事業



## キャスティング事業



# 四半期毎業績推移

- ✓ 対前期 1 Q比、対前期 4 Q比で増収増益。（前期 3 Qは大型タイトルリリースの影響により好調）
- ✓ 対前年同期比で増収増益基調を堅持。コロナ禍においても、ビジネス基盤は着実に強化進む。

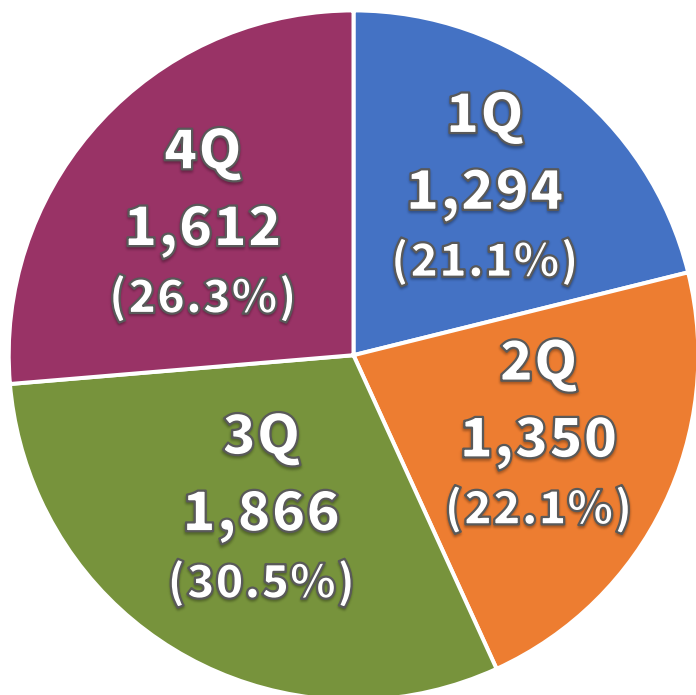
(百万円)	2021/3期				2022/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,294	1,350	1,866	1,612	<b>1,696</b>
著作権等管理	1,268	1,263	1,370	1,478	<b>1,629</b>
キャスティング	3	64	474	112	<b>46</b>
その他	22	23	21	21	<b>21</b>
営業利益	121	96	184	138	<b>144</b>
著作権等管理	271	198	286	287	<b>294</b>
キャスティング	▲7	10	34	19	<b>6</b>
その他	10	12	2	7	<b>8</b>
調整	▲153	▲124	▲138	▲175	<b>▲163</b>
経常利益	121	96	184	139	<b>144</b>
親会社株主帰属 当期純利益	82	66	126	102	<b>99</b>
営業利益率	9.4%	7.1%	9.9%	8.6%	<b>8.5%</b>
管理楽曲数【累計】* (曲)	179,741	193,470	207,145	221,047	<b>236,999</b>
取扱原盤数【累計】(原盤)	656,923	701,823	733,891	778,681	<b>807,552</b>



- ✓ 四半期毎の進捗見通しでは上半期はコロナ禍の影響を見込み、下半期偏重計画。
- ✓ 1Qはほぼ想定通り着地。

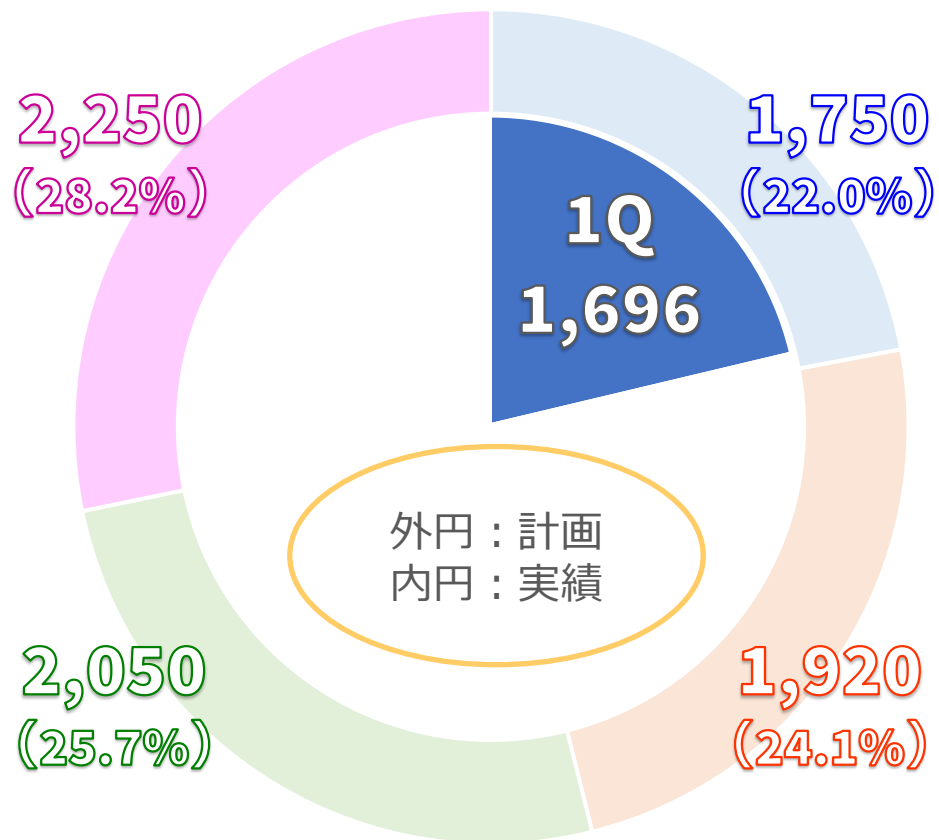
### 2021年3月期 四半期別売上高

(百万円)



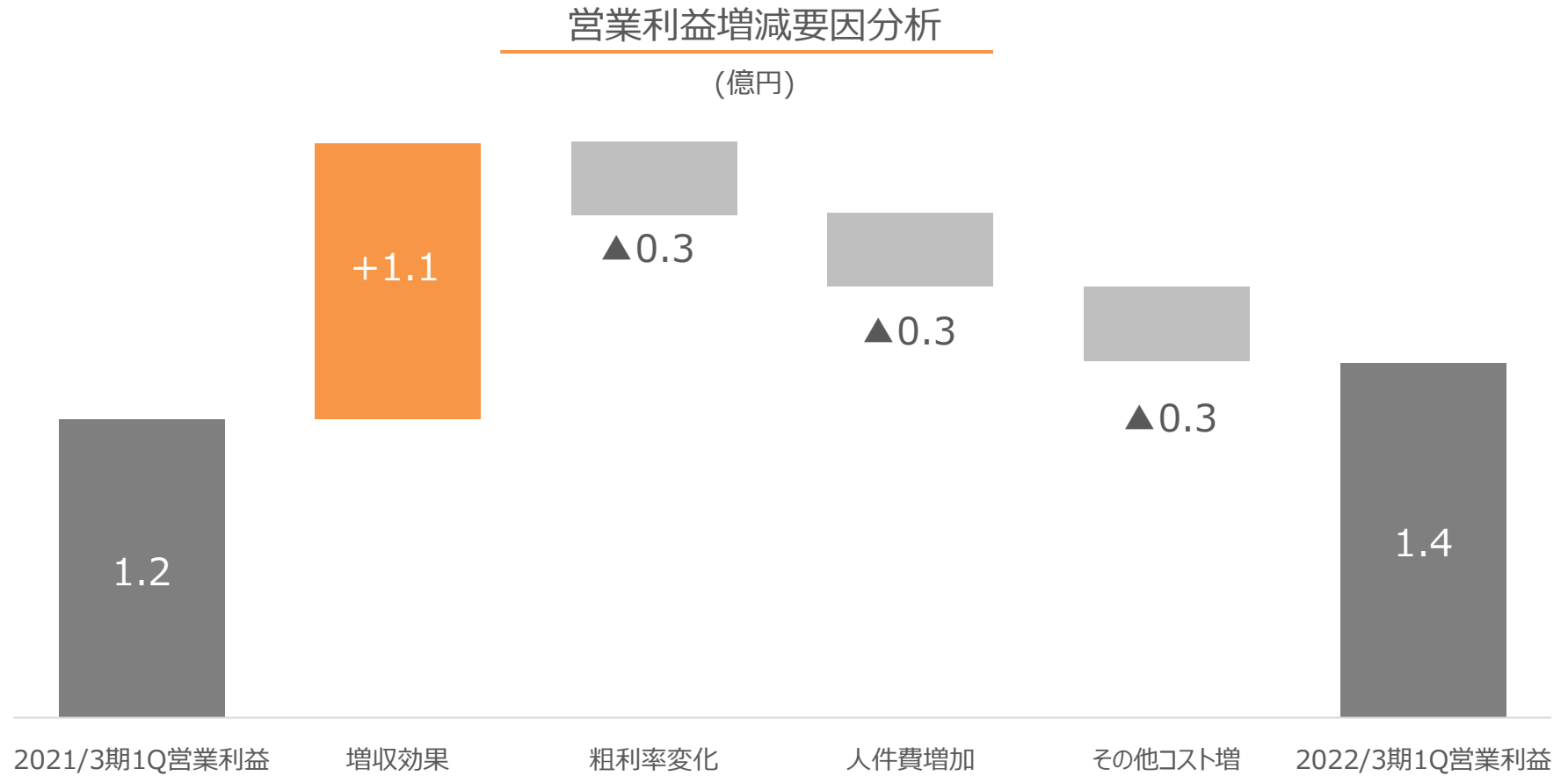
### 2022年3月期 四半期別売上高 (1Q実績と見通し)

(百万円)

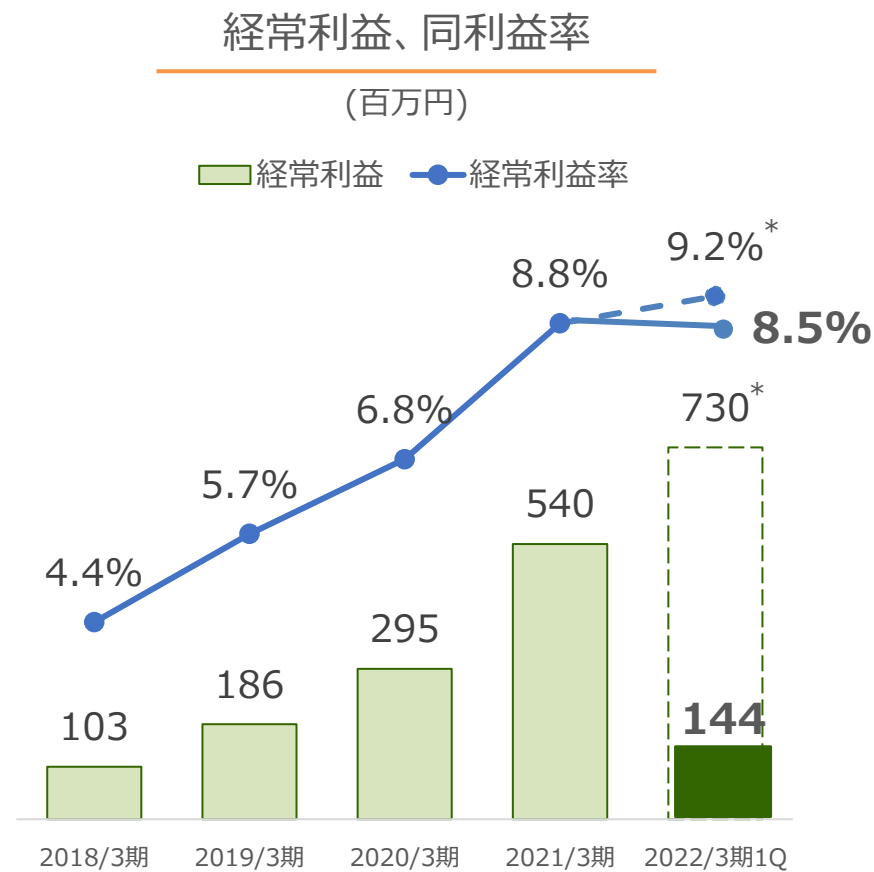
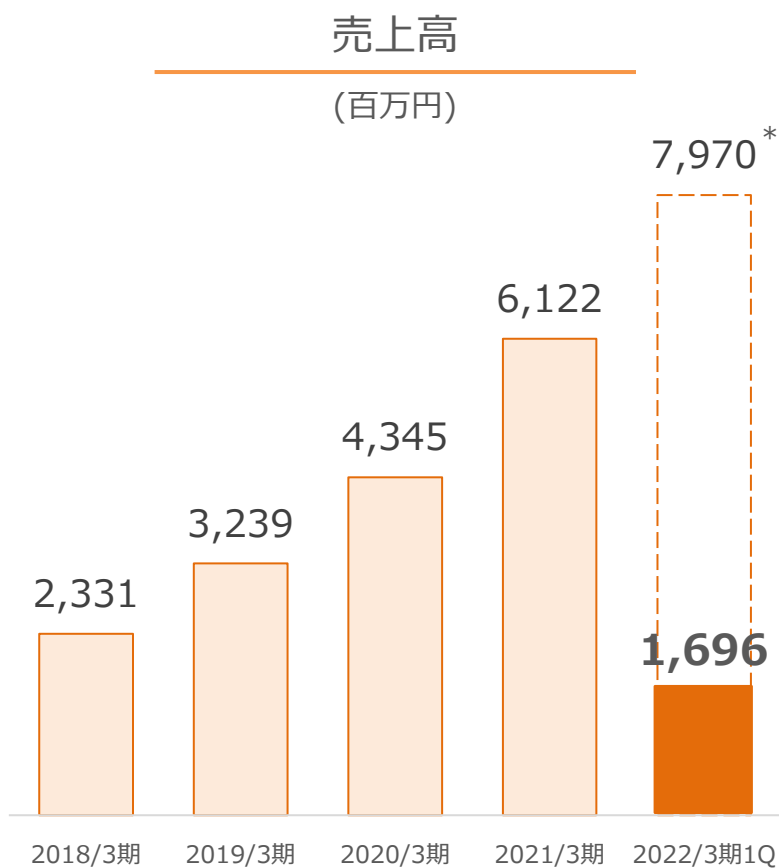


# 営業利益増減要因分析

- ✓ 増益の主な要因は著作権等管理事業を軸とした増収効果。
- ✓ コスト面では業績拡大に伴う人件費増やシステム関連費増などが引続き発生。これらは成長に向けての先行投資と位置付けるが、増収効果で吸収。



- ✓ 当社発足（2016/3期）以降、売上高は年3割成長を維持。2021/3期は発足以降5期連続となる過去最高の更新を達成。新譜を中心に管理楽曲獲得の増加を背景に、成長ピッチは継続。
- ✓ 経常利益、経常利益率も4期連続で増加/上昇を達成見込み。



\*2022年3月期通期見通し

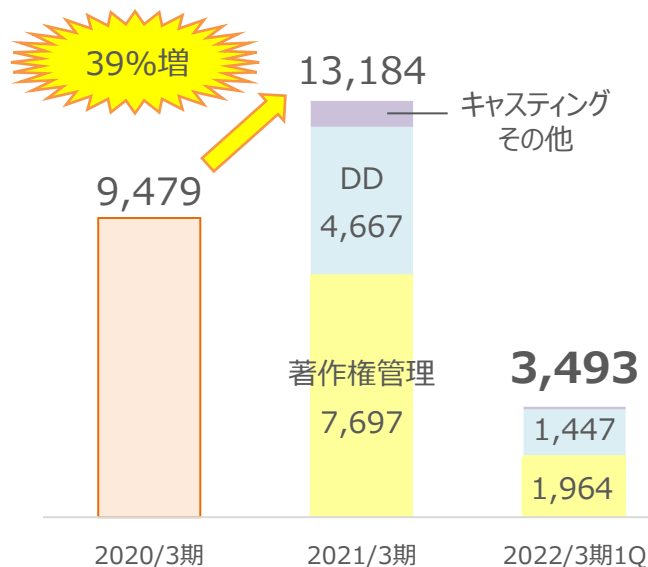
# 事業規模の推移①

- ✓ 取扱高（総入金額）は100億を超え、今期も成長ペース維持。
- ✓ 取扱高の基礎となる管理楽曲数は順調に増加し、今期見込みの28.5万曲を達成できる見込み。
- ✓ 取扱原盤数は前期にストリーミング未配信だったタイトルの解禁ラッシュにより急増、今期は落ち着く見込み。

## 取扱高

(百万円)

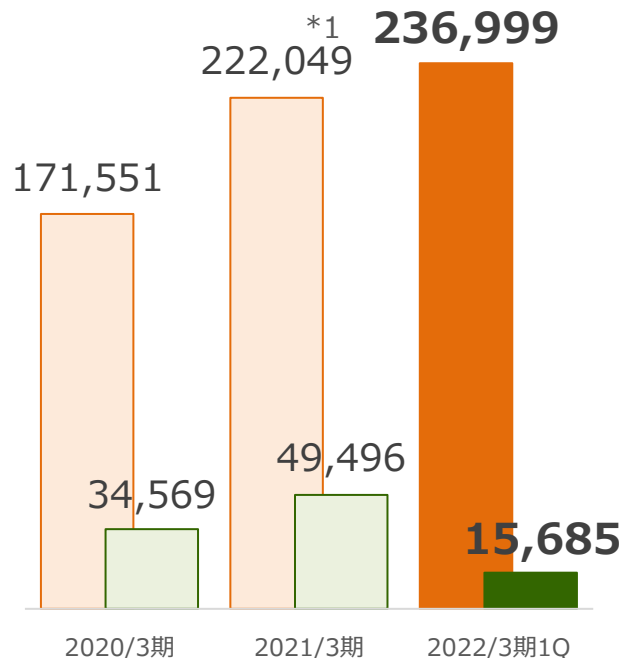
DD/キャスティング：取扱高 = 売上高  
 著作権管理：取扱高 = 徴収額  
 (売上には当社手数料分のみを計上)



## 著作権管理楽曲数

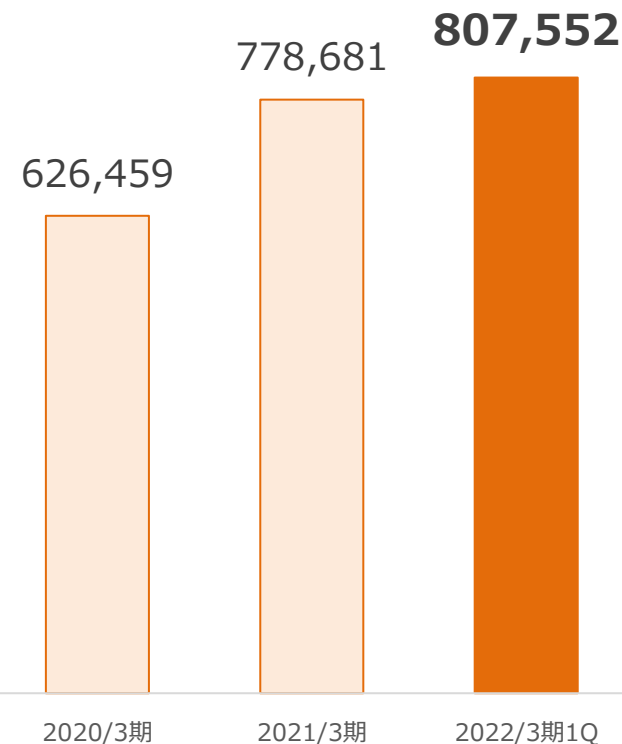
(曲)

管理楽曲数 (オレンジ) 新譜の楽曲数 \*2 (緑)



## 取扱原盤数

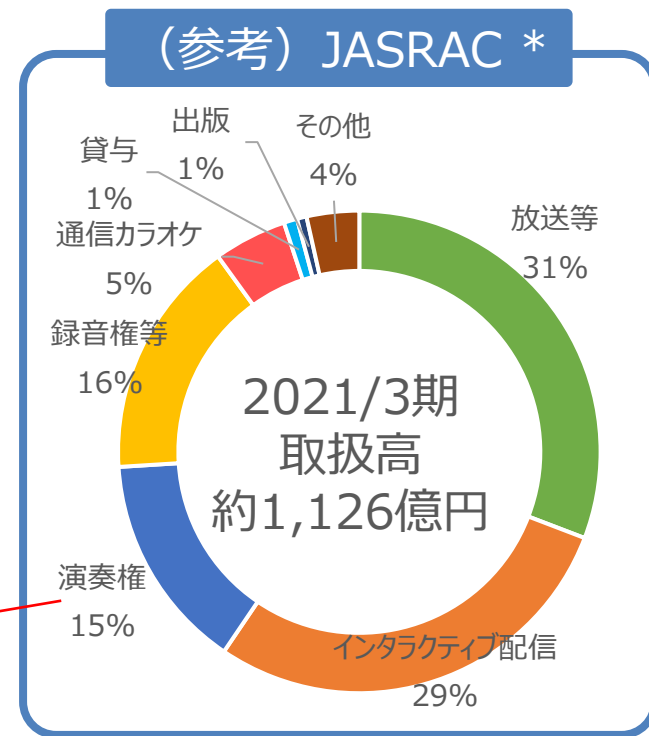
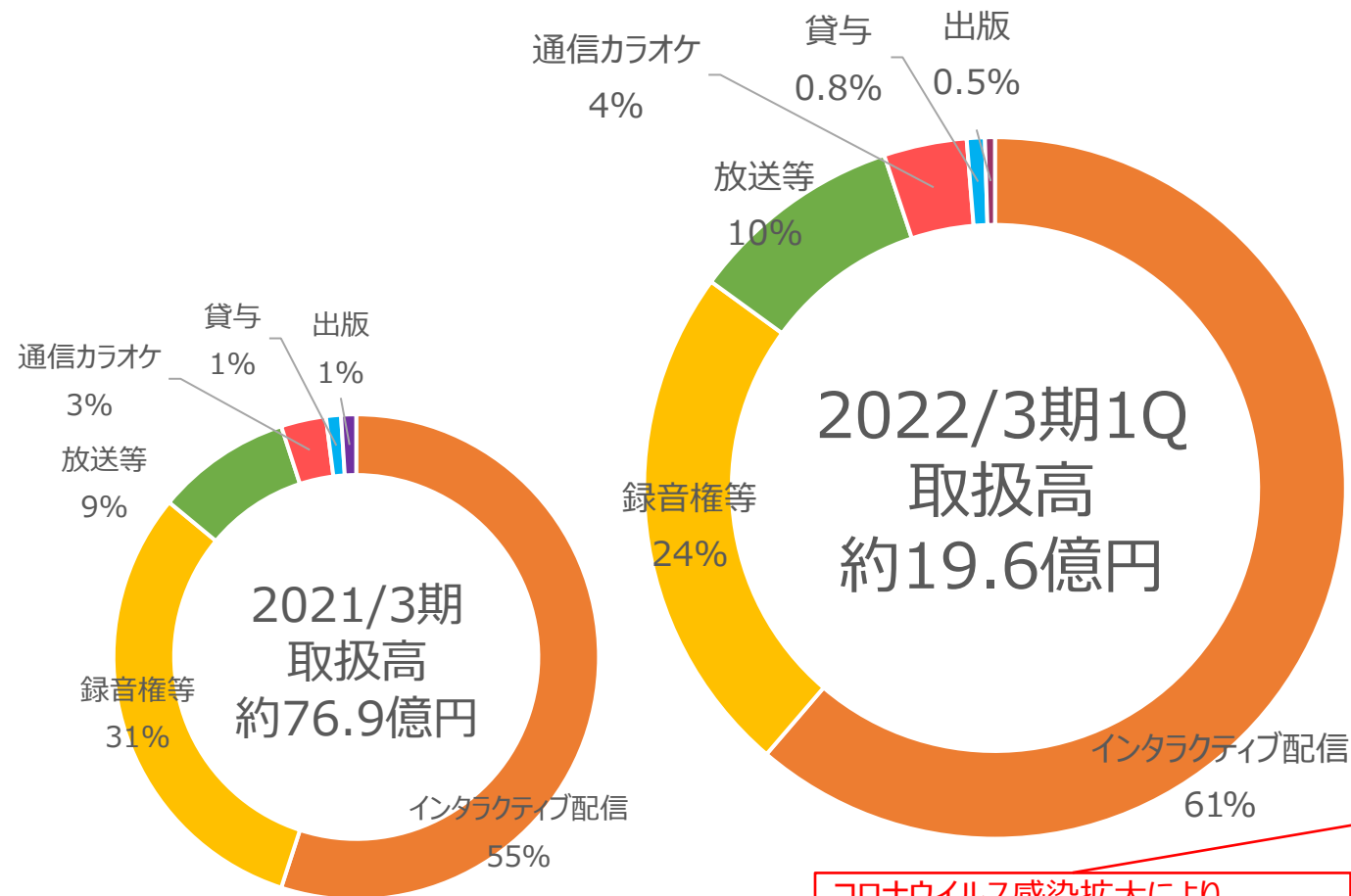
(原盤)



\*1 期末（3/31）時点の管理楽曲数に、翌期初（4/1）に他管理事業者から移管された1,699曲（うち、新規移管による純増1,002曲、委託範囲拡大697曲）（速報値）を加算した数

\*2 翌期初の移管予定楽曲を含めず、新譜のみ

- ✓ 著作権管理における取扱高（総入金額）では、インタラクティブ配信が全体の61%にまで成長。
- ✓ 今期重点施策と位置付ける放送分野は少しずつ拡大。（2021/3期の当社の放送権徴収額シェアは2.1%。）

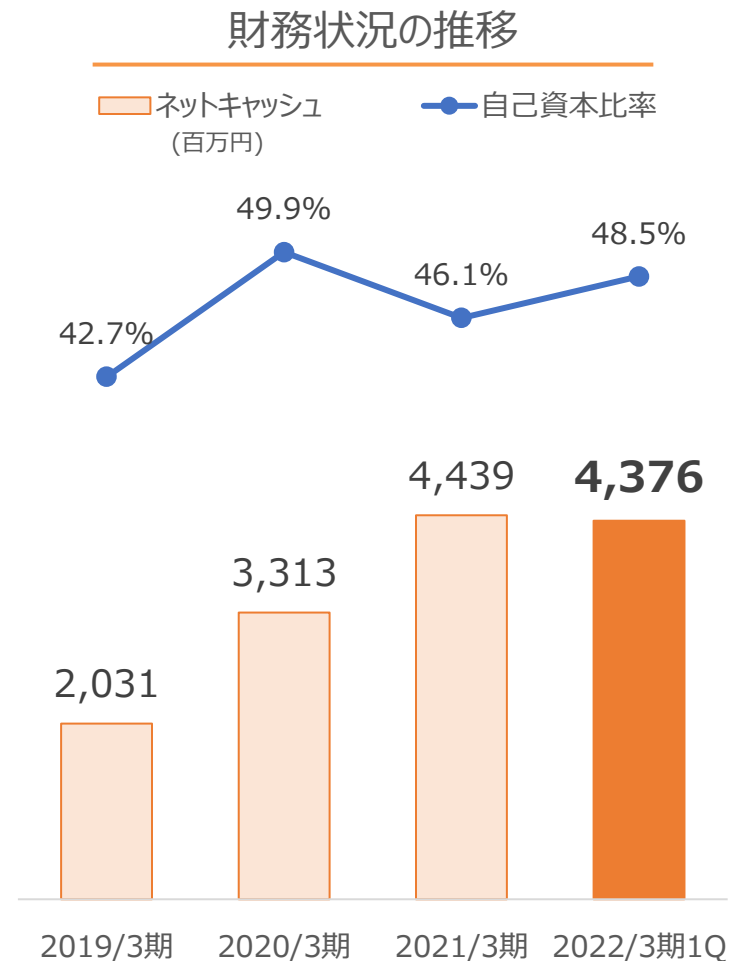


コロナウイルス感染拡大によりイベントの延期・中止や社交飲食店の休業・廃業が相次いだ影響大。コロナ禍前は20%程度で推移。

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

- ✓ 無借金経営を継続。ネットキャッシュは43億円。
- ✓ 資金は成長のための人員増強とシステムへ積極投資の他、M&A含め将来の事業拡大と音楽業界活性化のための用途を検討。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期1Q	前期末比増減
流動資産	3,630	4,845	<b>4,815</b>	▲30
現預金	3,313	4,439	<b>4,376</b>	▲63
売掛債権	175	243	<b>212</b>	▲31
固定資産	615	747	<b>766</b>	+19
無形固定資産	476	562	<b>584</b>	+22
総資産	4,246	5,592	<b>5,581</b>	▲11
負債	2,126	3,015	<b>2,875</b>	▲140
買入債務	505	641	<b>615</b>	▲26
未払金	1,112	1,835	<b>1,903</b>	+68
未払法人税等	120	158	<b>52</b>	▲106
純資産	2,120	2,577	<b>2,707</b>	+130
負債純資産合計	4,246	5,592	<b>5,581</b>	▲11



## 戦略対応の進捗状況

---

## 演奏権参入

- ✓ 2022年4月から演奏権分野が3区分に細分化されることが決定。  
➡ **第1区分**（コンサートその他の催物における演奏等）、  
**第3区分**（映画等の上映、遊技機（パチンコ、ゲーム等）  
等の上映・演奏、店舗内BGM）  
に参入予定。

## 新規事業への 取組み拡充

- ✓ CRIP：音楽カバー動画の収益向上施策。  
➡ **事業拡大。海外展開も開始。**
- ✓ ArtLed：アーティストの自由な活動をサポートする新しいDDサービス。  
➡ **本格始動。**

新規事業の進捗  
P.20 へ



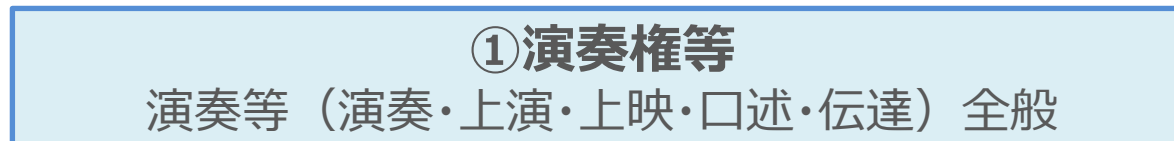
# 現状の当社管理区分

- ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンサートでの演奏</li> <li>・ カラオケ演奏</li> <li>・ 店舗内BGM</li> <li>・ 映画館での上映、等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ CDの複製、等</li> </ul> <div data-bbox="631 578 1218 632">⑤ 映画への録音</div> <div data-bbox="631 646 1218 701">⑥ ビデオグラム等への録音</div> <div data-bbox="631 715 1218 769">⑦ ゲームへの録音</div> <div data-bbox="631 786 1562 968"> <p>⑧ 広告目的で行う複製</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ テレビ/ラジオCMへの複製</li> <li>・ インターネットCMへの複製</li> <li>・ 広告印刷物への歌詞の複製、等</li> </ul> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 歌詞集の印刷</li> <li>・ 楽譜の印刷、等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ CDレンタル</li> </ul>
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			

JASRAC管理委託範囲選択区分「①演奏権等」の細分化が正式決定。

## <現行>



## <細分化>

### 第1区分

- ・コンサートその他の催物における演奏等
- ・第2区分・第3区分に該当しない演奏等

### 第2区分

- ・カラオケ演奏等
- ・社交場における演奏等

### 第3区分

- ・映画等の上映
- ・遊技機（パチンコ、ゲーム等）等の上映・演奏
- ・店舗内BGM

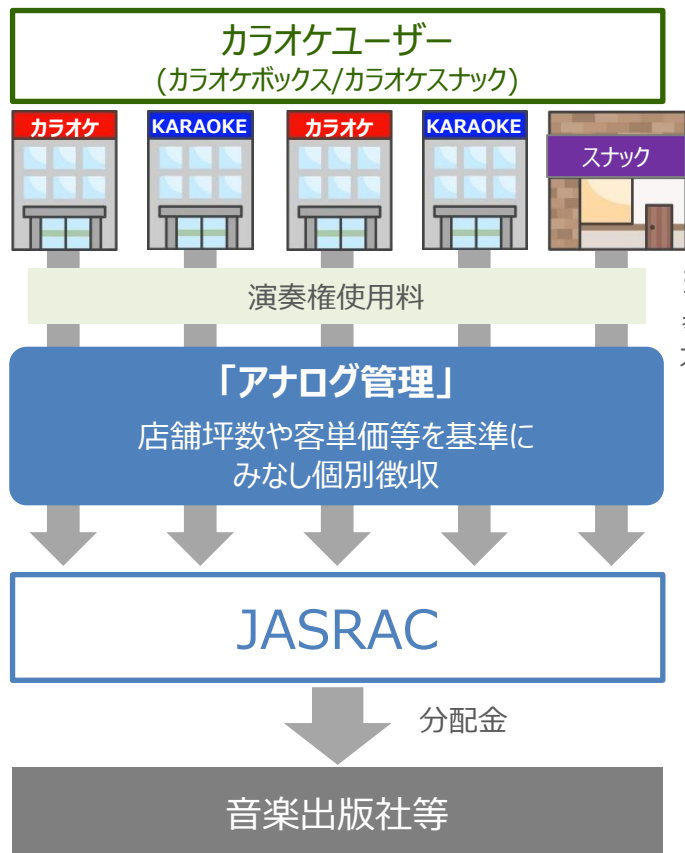
（参入区分）

上記**第1区分および第3区分**に2022年4月1日から参入予定。

# 演奏権への新規参入について②

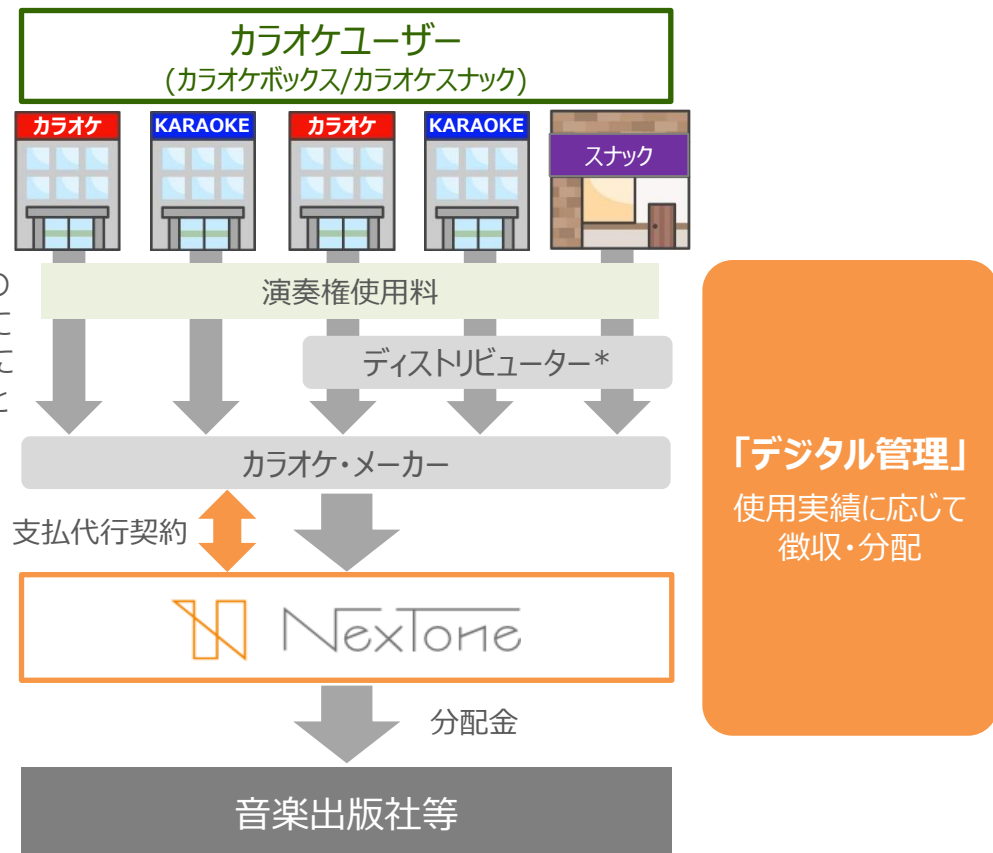
- ✓ 第2区分のうちJASRACが全国の店舗ごとに個別徴収をおこなっているカラオケ演奏の管理が障壁。
- ✓ 使用実績に応じて徴収・分配をおこなうデジタル管理スキームを関係各所へ提案中。管理体制が整い次第参入予定。

## 現状の管理方法（JASRAC独占）定額徴収



現状の管理方法での参入はマンパワー的に不可能であり、店舗にとっては追加支払いになってしまう。

## 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)

## 「CRIP」 (読み：クリップ)

YouTube における音楽カバー動画（歌唱カバー、演奏カバー等の動画）の収益向上施策  
徐々に規模を拡大し、将来的に事業の柱のひとつとなることを見込む

### 進捗

引き続き権利者との契約が順調に推移。（2021年4月14日ニュースリリース <https://bit.ly/3i42fAe>）  
海外展開第1弾として中華圏最大級のMCN<sup>\*</sup>である「CAPSULE（カプセル）」（台湾）と契約を締結し、海外クリエイターの活動にも貢献。

## 「ArtLed」 (読み：アートレッド)

アーティストの意思を尊重し自由な活動をサポートする新しいDDサービス  
将来の当社ビジネス（著作権、DD、キャスティング）全般への貢献を見込む

# ArtLed

### 進捗

サービス本格始動。（サービスWEBサイト <https://artist-led.com/>）

#### <サポートアーティスト例>



小林私



Lo-key design



Unknöwn Kun

#### <トピックス>

アーティスト：小林私  
タイアップCM放映中  
企業広告  
「#ONETEAMCHEER」篇



\* MCN (マルチチャンネルネットワーク)

複数の YouTube チャンネルと提携し、視聴者の開拓、コンテンツのプログラミング、クリエイターのコラボレーション、デジタル著作権管理、収益化、営業などを含むサービスを提供するサードパーティサービスプロバイダのこと

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