

平成29年3月期 (2016年度:第20期) 第2四半期決算説明会

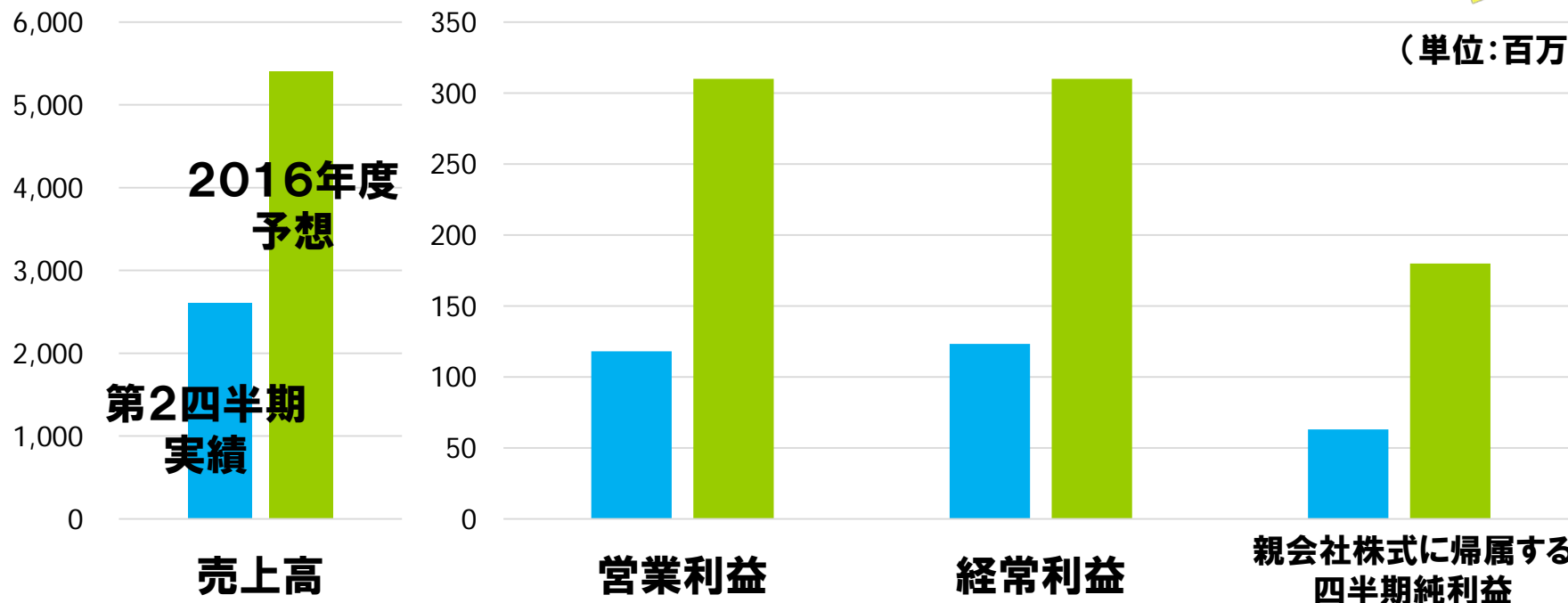
平成28年10月28日

株式会社Jストリーム

※当資料に記載されている業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資などの判断を行うことは差し控えて下さい。



(単位:百万円)



	2016年度				
	2Q実績	通期予想	進捗率	前期実績	対前期増減
売上高	2,605	5,400	48.2%	2,345	+11.1%
営業利益	118	310	38.0%	87	+34.2%
経常利益	123	310	39.7%	90	+36.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	180	35.0%	45	+38.8%

四半期決算 連結損益計算書

	2016年度Q2 (構成比)		増減率	2015年度Q2(構成比)	
売上高	2,605,795	100%	+11.1%	2,345,063	100%
売上原価	1,504,140	57.7%	+10.9%	1,355,834	57.8%
売上総利益	1,101,655	42.2%	+11.3%	989,228	42.2%
販売費及び一般管理費	983,583	37.7%	+9.1%	901,277	38.4%
営業利益	118,071	4.5%	+34.2%	87,951	3.8%
経常利益	123,225	4.7%	+36.5%	90,253	3.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63,141	2.4%	+38.8%	45,488	1.9%

受注動向

- ◆ 医療系の開拓含めほぼ全業界において売上増。単体はQ1、Q2ともに計画を上回る。
- ◆ 相対的に映像制作、UI子会社の売上が低調。

内的要因

- ◆ 上期大きな出費要因は無い。
- ◆ 営業・新規事業開発強化に伴い販管系の人員が増加。
- ◆ 受注増には外注を中心に対応。粗利率は前年並み。

(単位:千円)

連結バランスシート

		2016/9月末	主な変動要因	2015/9月末	前期末
資産の部	流動資産	3,122,026		2,962,944	3,159,101
	固定資産	993,144		938,594	971,691
	有形固定資産	311,048		351,753	311,399
	無形固定資産	540,524		423,993	511,642
	投資その他の資産	141,571		162,848	148,648
資産合計		4,115,170	営業権 +76M ソフトウェア +51M	3,901,538	4,130,793
負債の部	流動負債	483,228		446,061	559,104
	固定負債	102,150		136,417	109,645
純資産の部	資本金	2,182,379		2,182,379	2,182,379
	資本剰余金	626,241		626,241	626,241
	利益剰余金	950,147		751,958	887,005
	自己株式	△459,182		△459,182	△459,182
	評価・換算差額等	272		932	321
	非支配株主持分	229,933		216,730	225,278
	純資産合計	3,529,791		3,319,060	3,462,043
負債・純資産合計		4,115,170		3,901,538	4,130,793

◆前年同期比、M&Aと事業譲受に伴い営業権が、サービス開発に伴いソフトウェアが増加

売上原価(連結)主要項目



人的費用の合計
(労務費+外注費等)
1,279百万円
(前年度:1,143 +11.9%)

連結従業員数 348名(339名)
個別従業員数 240名(223名)
(個別は子会社出向者除) ※()前年度

2016年度Q2

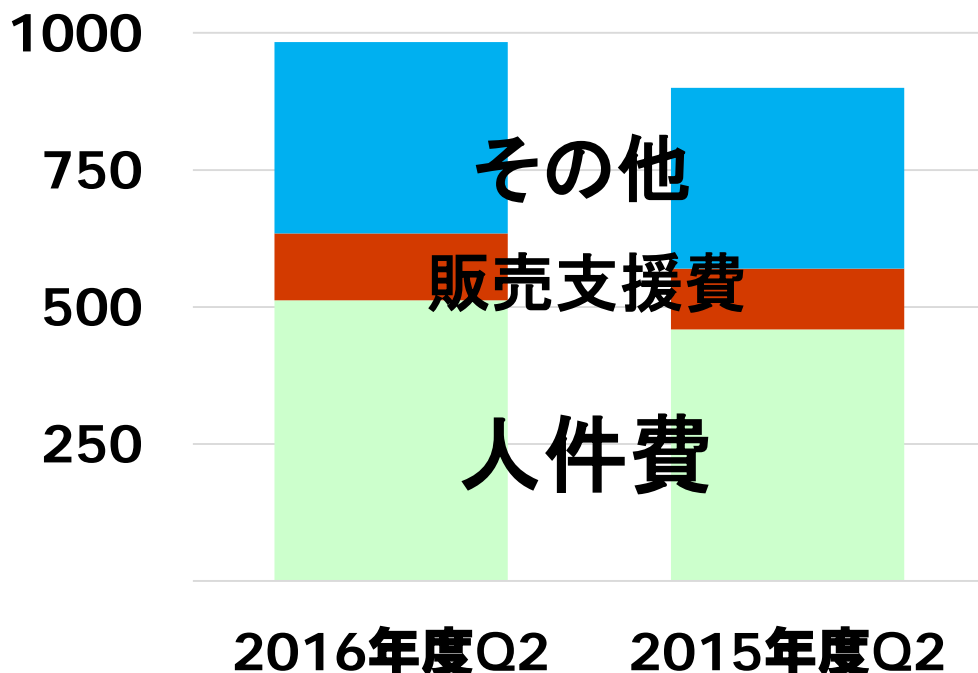
2015年度Q2

(単位:百万円)

- ◆ 受注増に外注、業務委託で対応
- ◆ 制作系連結子会社が人員減。配信系事業譲受、買収による増加と合わせて連結での原価部門人員は前年並み

	2016年度Q2 構成比		増減率	2015年度Q2 構成比	
労務費	673	44.8%	△2.8%	692	51.1%
外注費等	606	39.3%	+34.4%	451	33.2%
通信費	117	7.8%	6.6%	110	8.1%
各種償却費	108	7.2%	+8.4%	99	7.4%
その他振替等	△1	—	—	1	—
売上原価合計	1,504		+10.9%	1,355	

販売費及び一般管理費(連結)主要項目



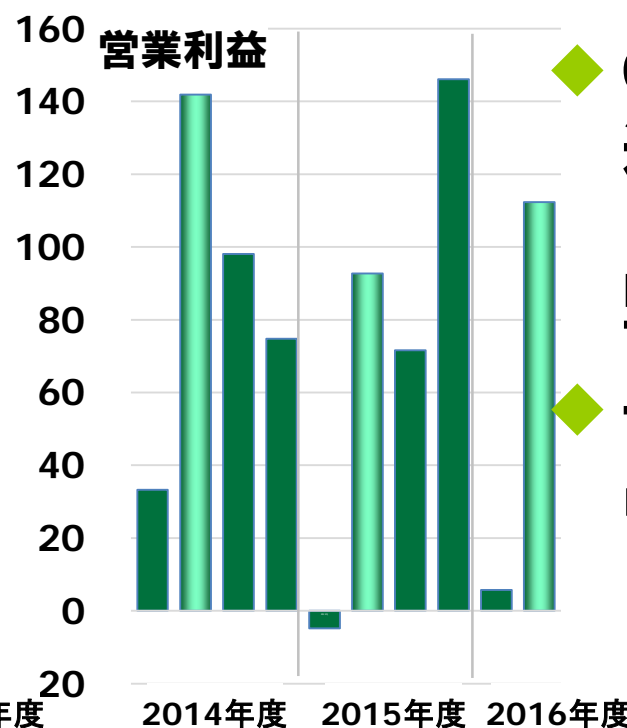
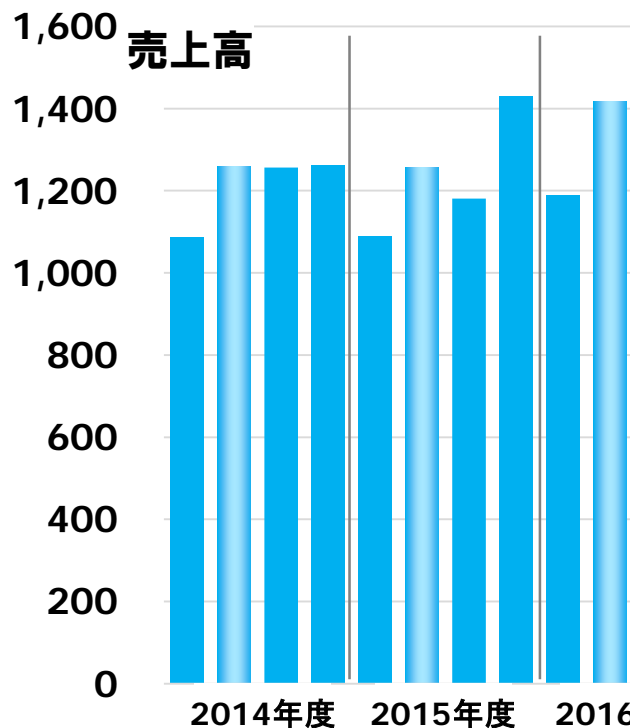
- ◆ 営業、管理系部門増員に伴う人件費増の影響が大きい
- ◆ 案件受注が進み販売支援費は前期並みの水準に留められた
- ◆ 前年6月実施の増床による家賃増以外その他の項目に大きな変動はない

(単位:百万円)

	2016年度Q2 構成比		増減率	2015年度Q2 構成比	
人件費	512	52.1%	+11.4%	459	51.0%
販売支援費	121	12.4%	+8.7%	111	12.4%
その他	349	35.6%	+6.1%	329	36.6%
販管費合計	983		+9.1%	901	

(単位:百万円)

四半期別売上、利益推移(連結)

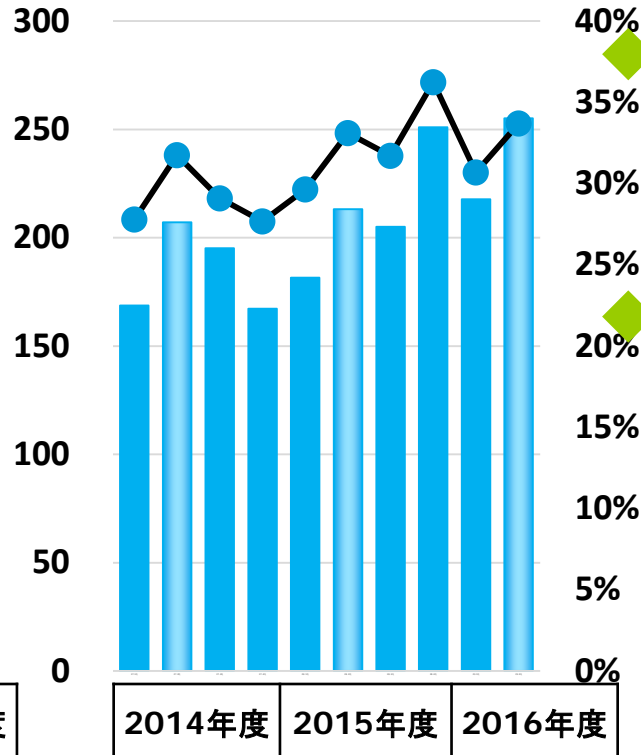
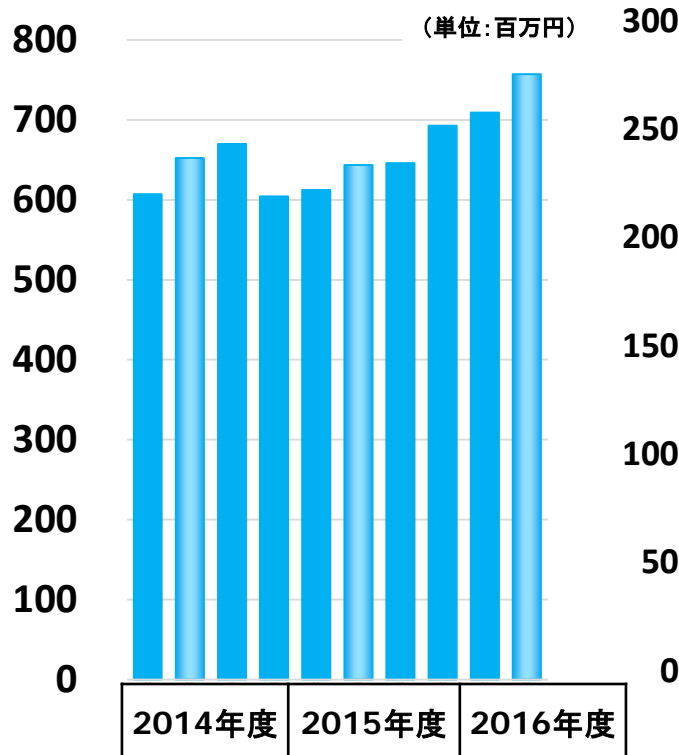


◆ Q2は前年度Q4に近い実績。単体で11億円を超えており堅調に推移。

◆ 子会社の販売促進に出遅れ感あり。

	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-Q2	
売上高	1,086	1,260	1,256	1,262	1,089	1,255	1,180	1,429	1,189	1,416
営業利益	33	142	98	75	△4	92	71	146	5	112
純利益	28	133	74	51	△12	58	44	90	△4	67
売上高	2,346		2,518		2,345		2,610		2,605	
営業利益	175		173		87		217		118	
純利益	80		273		45		134		63	

セグメント売上・営業利益状況：配信事業

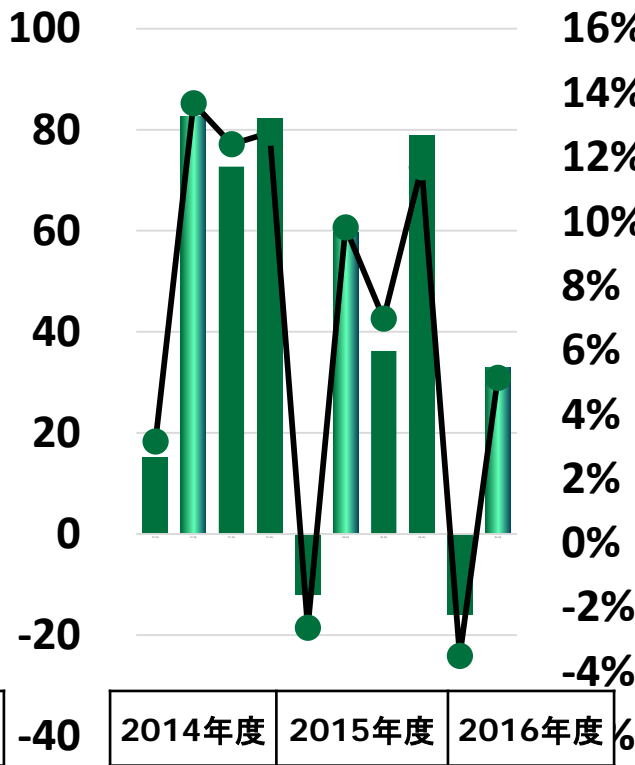
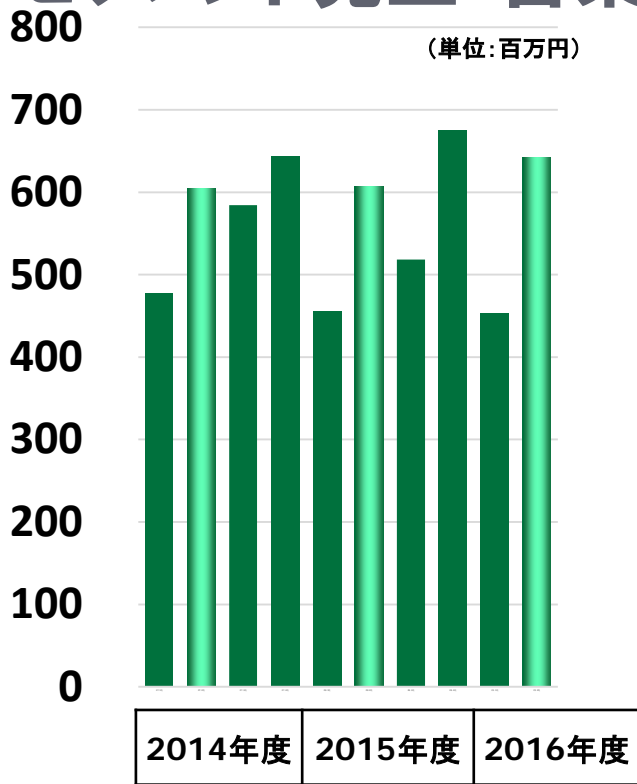


◆ 医薬系を中心にライブ配信の受注が復調。イベント受注もあり。

◆ オンデマンド配信もEquipmedia中心に案件積み上げ。M&Aによる配信顧客獲得もプラス要因。

	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-Q2	
売上	606	652	670	604	612	643	646	692	709	757
営業利益	168	207	195	167	181	213	205	251	217	255
利益率	27.8%	31.7%	29.1%	27.7%	29.6%	33.1%	31.7%	36.2%	30.6%	33.7%
半期	1,259		1,274		1,255		1,338		1,466	
通期	2,534				2,594					

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業

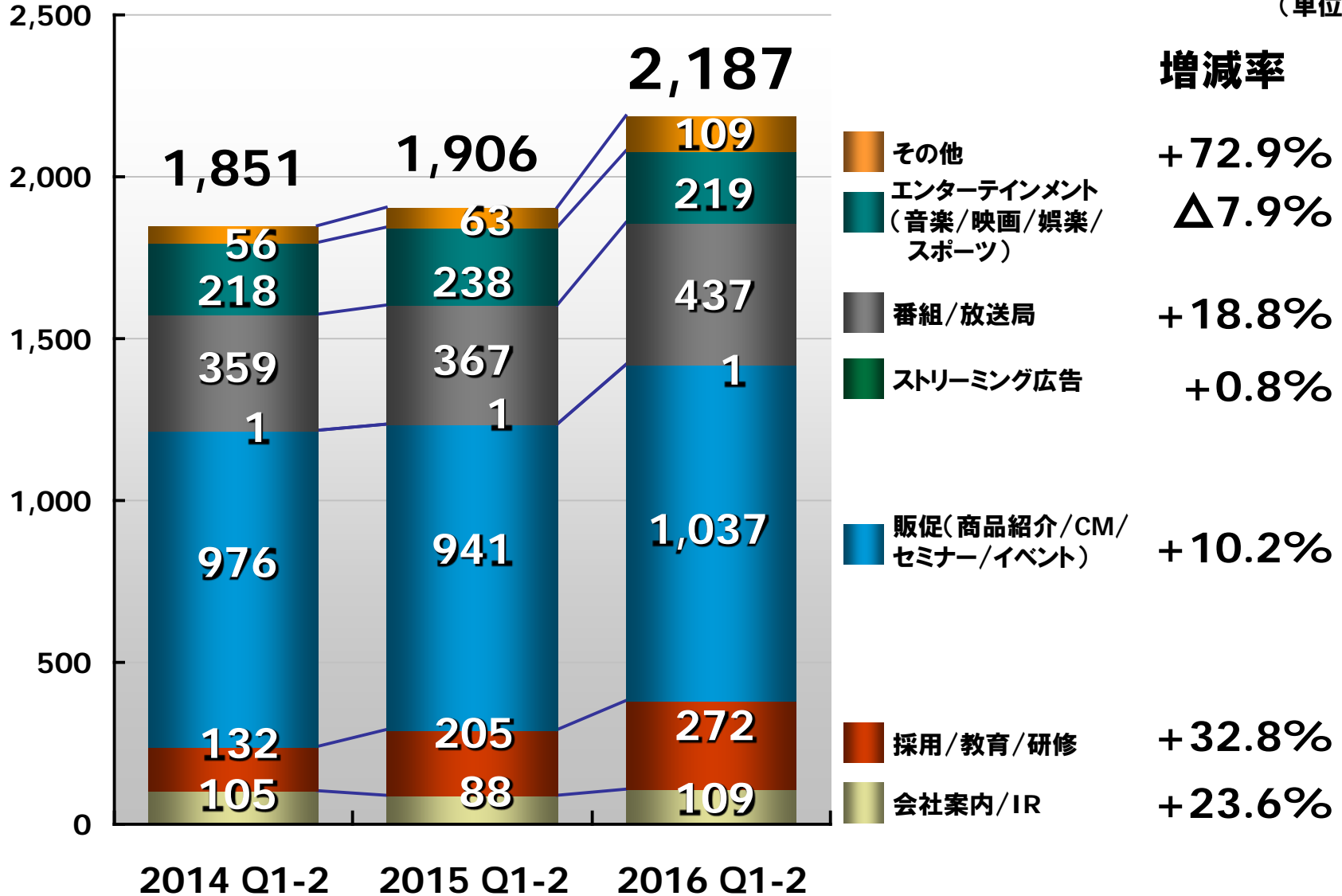


◆ **製薬プロモーション**
 需要増に伴う映像及び配信関連の受注、ブランドサイトの受託制作等により増加

◆ **Q2はメディア系アプリ**
 開発の大口受注もありQ1対比大幅増、前年実績も上回った。

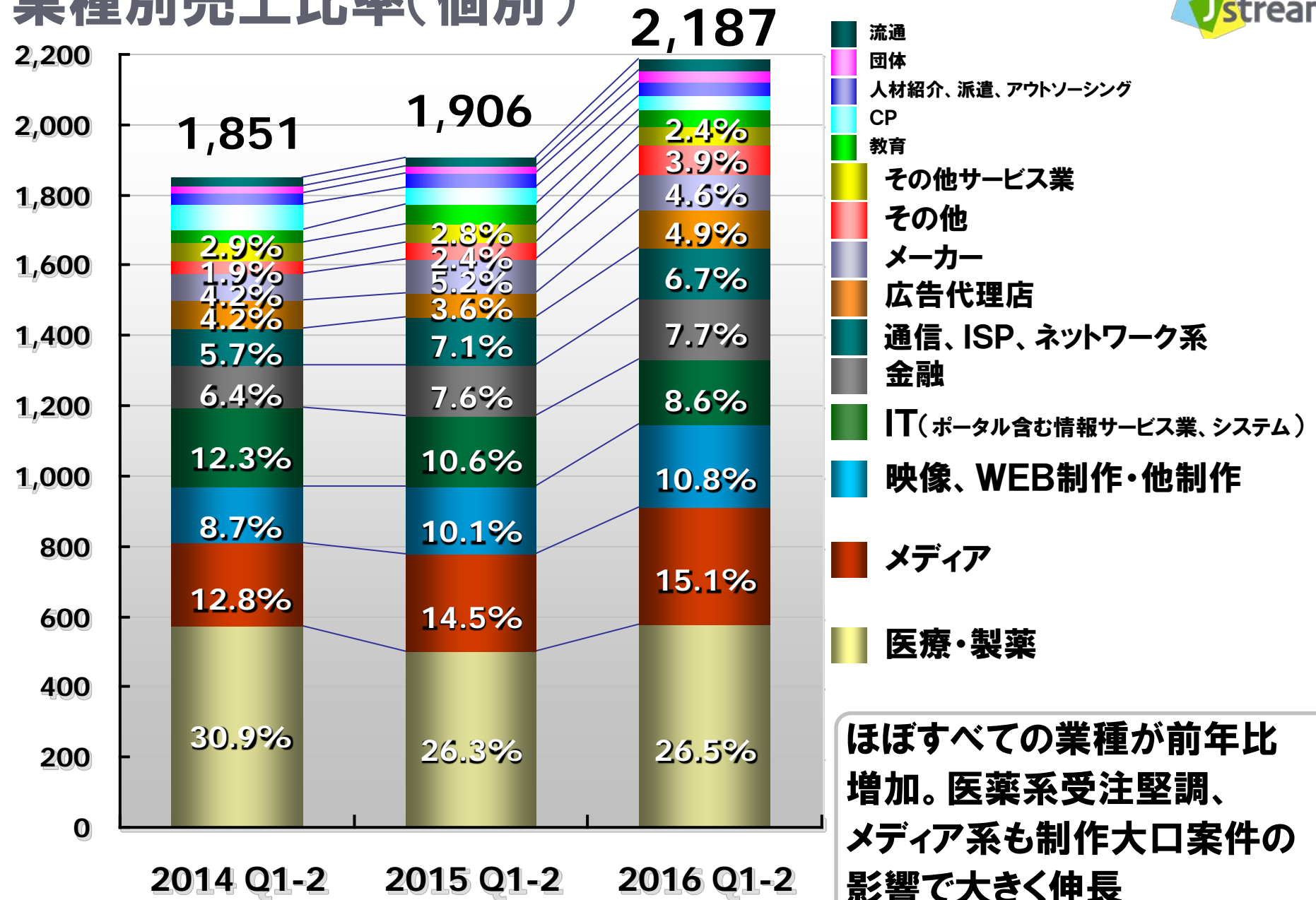
	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-2	
売上	477	604	584	643	455	606	518	675	452	641
営業利益	15	82	72	82	△11	59	36	78	△15	32
利益率	3.2%	13.6%	12.4%	12.8%	△2.6%	9.8%	7.0%	11.7%	△3.5%	5.1%
半期	1,081		1,228		1,062		1,193		1,094	
通期	2,310				2,255					

用途別売上比率(個別)



◆ 医薬系の案件を中心に販促の増加額が大きい。増加率では企業を中心とした教育用途が目立つ。「その他」の伸びは広告系の事業によるもの。

業種別売上比率(個別)



ほぼすべての業種が前年比増加。医薬系受注堅調、メディア系も制作大口案件の影響で大きく伸長

設備投資状況(連結)

	投資項目	実施額 (年間予定額)
2016 年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連 ネットワーク ハードウェア (52) Equipmedia、CDN、 広告系等サービス関連ソフトウェア(99) 営業権等 (85) ■ 制作・システム開発事業関連 映像処理関連機器更新、増強 (3) ■ その他(管理系含む) 業務管理、会計管理システム等 (9) 	<p>248 (430)</p>

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



コンテンツ配信のパフォーマンスを計測し、最適なCDNを自動で選択する仕組み

- ◆ Cedexis社はマルチCDNの先駆的企業として、グローバルな大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を有する
 - コンテンツ配信のパフォーマンス状況をリアルタイムに可視化
 - 複数のCDNの中から最適なCDNを自動で選択
 - CDNの冗長化機能も持つ

Equipmediaとマルケト社のエンゲージメントマーケティングプラットフォームMarketoとを連携するソリューションを提供開始

- ◆ 「誰が」「いつ」「どの動画を」「どれだけの長さ」「何回」視聴したかなど、個人単位の動画視聴履歴を活用した『動画マーケティングオートメーション』が実現
- ◆ MarketoのエコシステムであるLaunchPointで展開

地方公共団体のウェブサイトが、災害時アクセス集中により、サーバーダウンや表示遅延が発生して住民に対し適切な情報発信ができなくなることを防止する

**各公共団体の人口によって利用料が変動する
シンプルな料金体系**

- CDNアカウント発行費用：50,000円
- 月額利用料：5,000円／人口10万人

2016年度 今後の方針

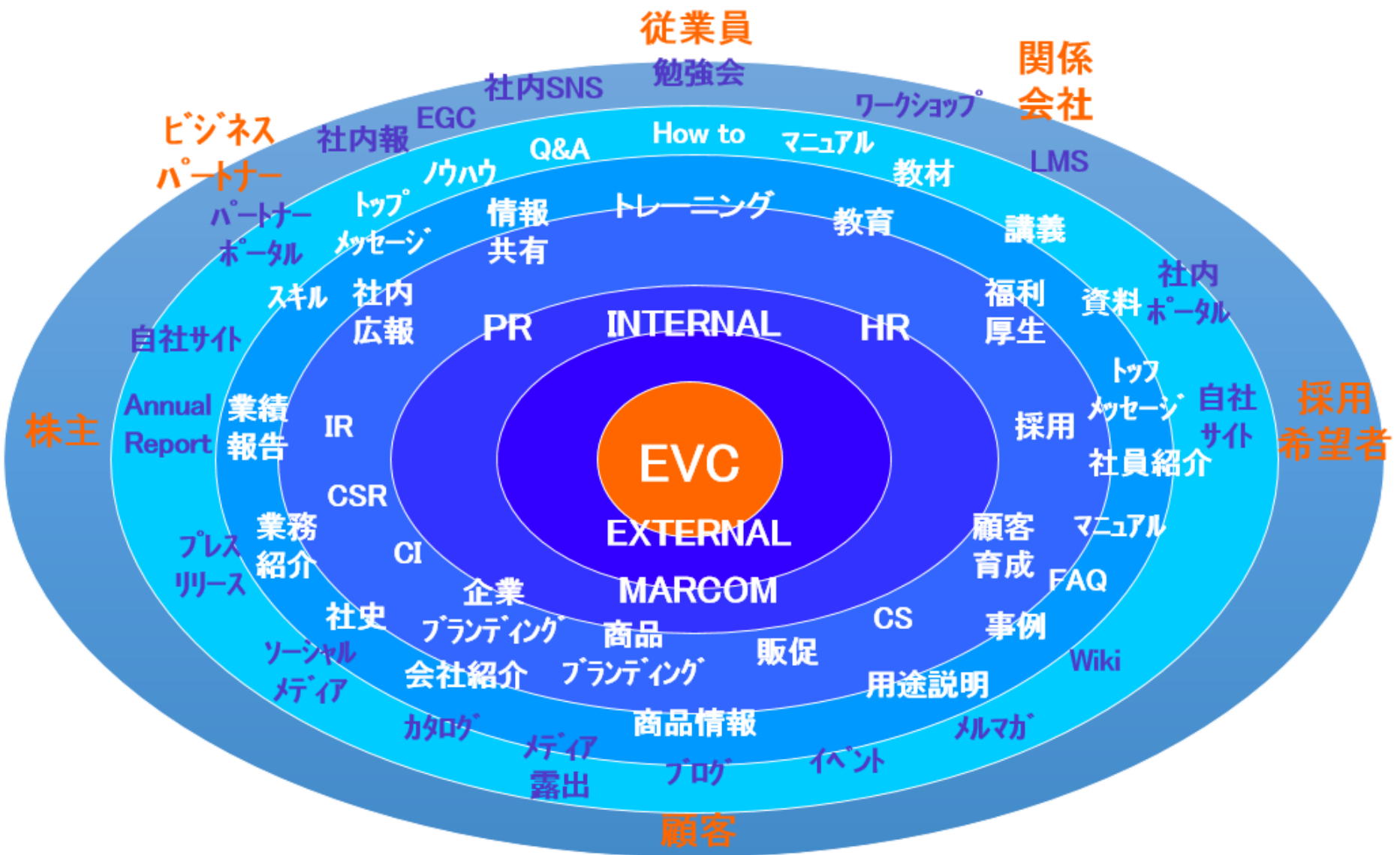
経営方針

基盤を活かしてさらに成長する

**最先端の動画ソリューション提供会社で
あり続け、あらゆる動画ニーズに
応えられるエコシステムを創造する
ことにより、事業の継続的成長を実現**

Enterprise Video Communications

今後益々広がる動画コミュニケーション



営業重点戦略

- ◆ **プロダクト営業**: Equipmedia新規顧客の開拓続けつつCDNNext等より単価の高い長期案件獲得に注力する
- ◆ **ソリューション営業**: 従来の医療、金融系顧客の深耕に加えて、企業内コミュニケーション利用(EVC: Enterprise Video Communications)促進に取り組む

配信: 自社配信プラットフォーム強化とパートナー連携を推進

- ◆ Equipmedia、CDNNextを軸に継続的サービスメニュー強化
- ◆ 各種営業支援システム(SFA)、ラーニングマネジメントシステム(LMS)等との連携や、IDC、ISP等とのパートナーシップ等、エコシステムを構築し顧客基盤拡充

2016年度(第20期)経営方針・事業戦略

制作:コンテンツ企画制作開発力の向上と 制作プラットフォーム化推進

- ◆ 企画～制作～システム開発の総合力を高め、
トータルソリューションを通じて顧客の成果に貢献
- ◆ 映像制作支援、企業の社内コミュニケーション領域等での
顧客ニーズを捉え、制作のサービス化を加速させる

広告領域の開拓の継続

- ◆ 動画アドネットワークをスピーディに確立、コンテンツ
マーケティングを実践、サイネージ動画広告への取り組み

新規事業開拓

- ◆ 新規事業開発専任部隊の設置により、動画周辺新規
事業の開拓やM&A等による成長力の拡大を図る

業績予想値 ~変更なし

	2016年度		
	2Q実績	通期予想	進捗率
売上高	2,605	5,400	48.2%
営業利益	118	310	38.0%
経常利益	123	310	39.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	180	35.0%

説明内容についてのお問合せ先

決算説明内容についてのお問い合わせは

【メール】

https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html
(お問い合わせフォーム)

【電話】

電話 03-5765-7744 (総務部広報IR課)

へお寄せください。