

平成29年3月期 (2016年度:第20期) 第3四半期決算説明会

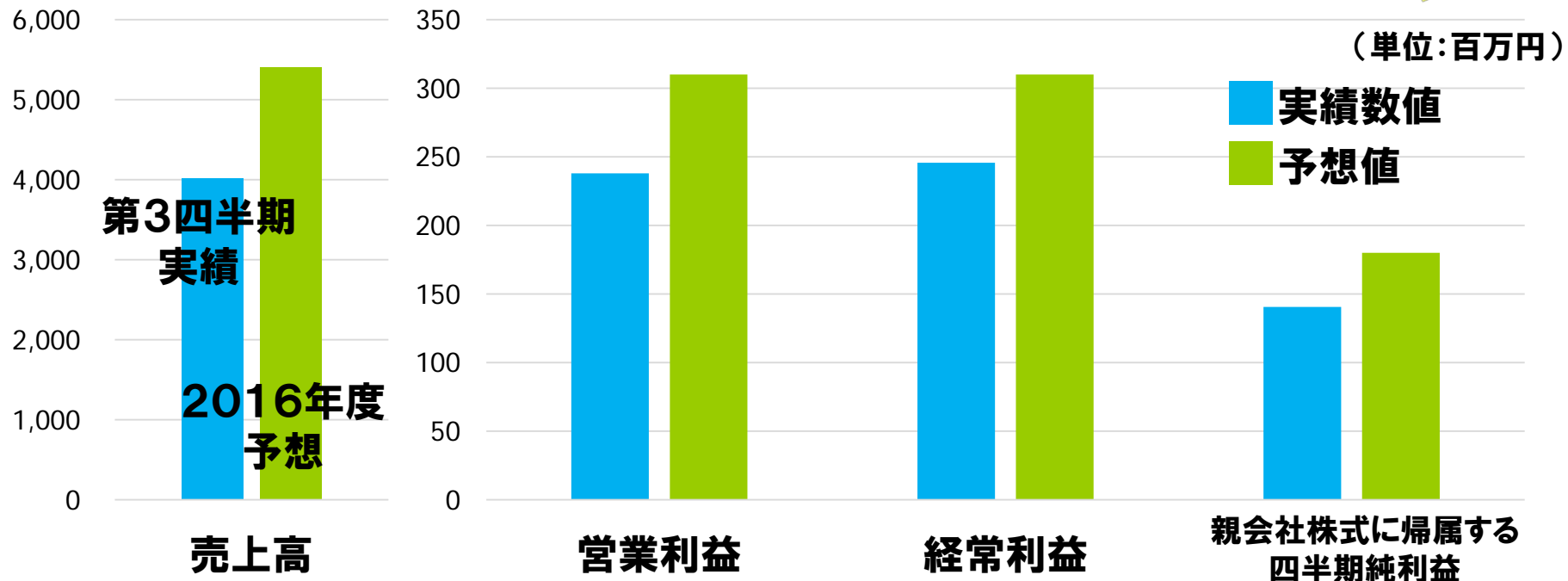
平成29年2月1日

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。



2016年度 第3四半期実績ハイライト



	2016年度				
	3Q実績	通期予想	進捗率	前期実績	対前期増減
売上高	4,016	5,400	74.4%	3,525	+13.9%
営業利益	237	310	76.7%	159	+49.1%
経常利益	245	310	79.2%	163	+50.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	140	180	78.1%	89	+56.4%

四半期決算 連結損益計算書

	2016年度Q3 (構成比)		増減率	2015年度Q3 (構成比)	
売上高	4,016,318	100.0%	+13.9%	3,525,657	100.0%
売上原価	2,298,053	57.2%	+14.0%	2,016,663	57.2%
売上総利益	1,718,264	42.8%	+13.9%	1,508,994	42.8%
販売費及び一般管理費	1,480,380	36.9%	+9.7%	1,349,473	38.3%
営業利益	237,884	5.9%	+49.1%	159,521	4.5%
経常利益	245,635	6.1%	+50.4%	163,309	4.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	140,525	3.5%	+56.4%	89,873	2.5%

受注動向

- ◆ 医療系の開拓含めほぼ全業界において売上増。単体はすべてのQ、連結はQ2Q3において売上計画を上回る。映像系/UI子会社の売上は低調。

内的要因

- ◆ 営業外の大きな出費要因は無い。
- ◆ 営業・新規事業開発強化に伴い販売の人員が増加。
- ◆ 受注増に伴い変動費が増加。粗利率は前年並み。

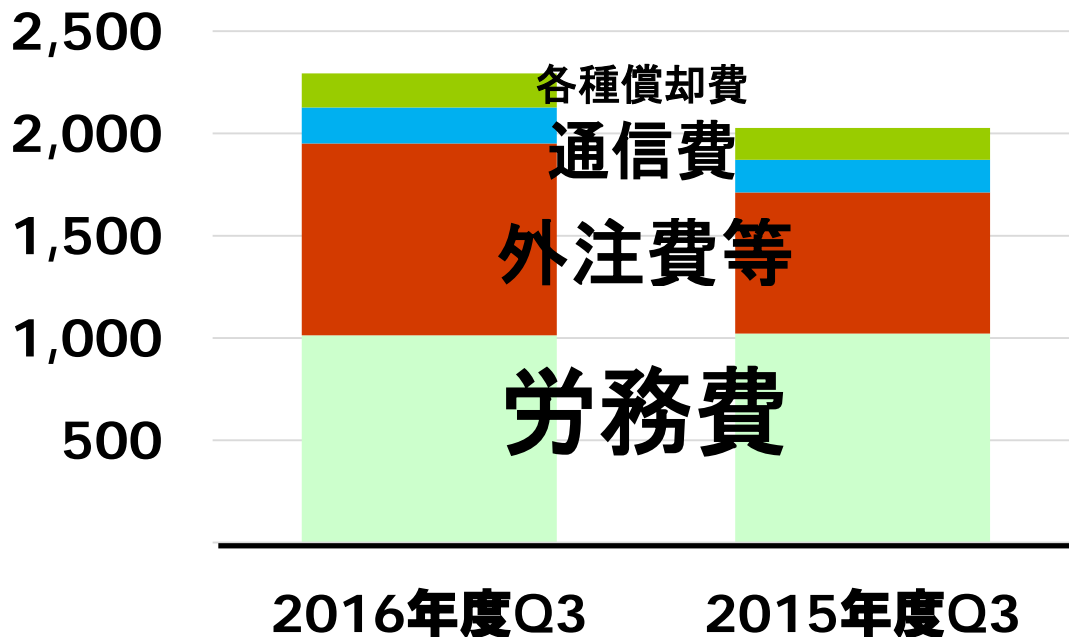
(単位:千円)

連結バランスシート

		2016/12月末	主な変動要因	2015/12月末	前期末
資産の部	流動資産	3,292,687		3,022,918	3,159,101
	固定資産	981,514		925,868	971,691
	有形固定資産	301,544		332,017	311,399
	無形固定資産	540,078		434,328	511,642
	投資その他の資産	139,891		159,522	148,648
資産合計		4,274,201	営業権 +72M ソフトウェア +36M	3,948,786	4,130,793
負債の部	流動負債	566,796		457,753	559,104
	固定負債	96,353		123,936	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	1,027,530		796,344	887,005
	自己株式	△459,221		△459,182	△459,182
	評価・換算差額等	511		990	321
	非支配株主持分	233,610		220,323	225,278
	純資産合計	3,611,052		3,367,096	3,462,043
負債・純資産合計		4,274,201		3,948,786	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)
1,951百万円
(前年度:1,721 +13.9%)

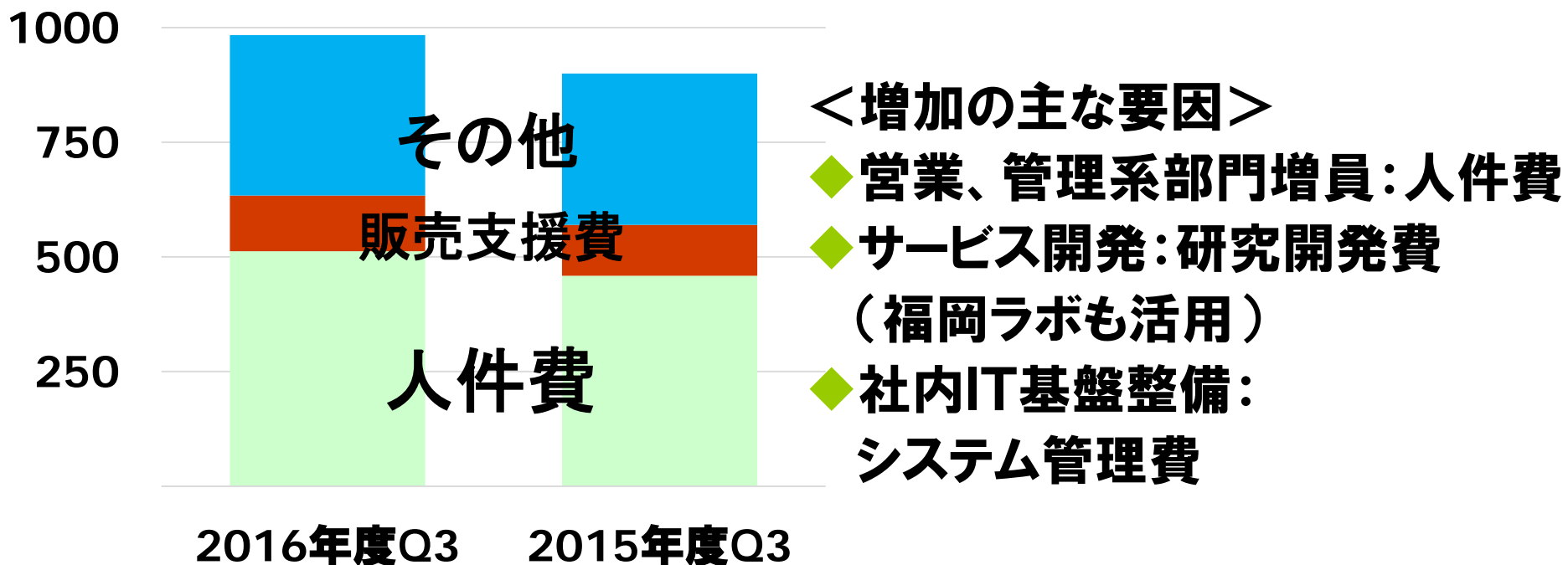
連結従業員数 346名(337名)
個別従業員数 242名(222名)
(個別は子会社出向者除) ※()前年度

(単位:百万円)

	2016年度Q3	構成比	増減率	2015年度Q3	構成比
労務費	1,013	44.1%	△0.8%	1,021	50.7%
外注費等	938	40.8%	+35.8%	690	34.2%
通信費	176	7.7%	10.8%	159	7.9%
各種償却費	166	7.3%	+7.1%	155	7.7%
その他振替等	5	—	—	△9	—
売上原価合計	2,298		+14.0%	2,016	

- ◆ 受注増に外注、業務委託で対応
- ◆ サービス開発、調達に伴いソフトウェア償却、ロイヤリティが増加

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

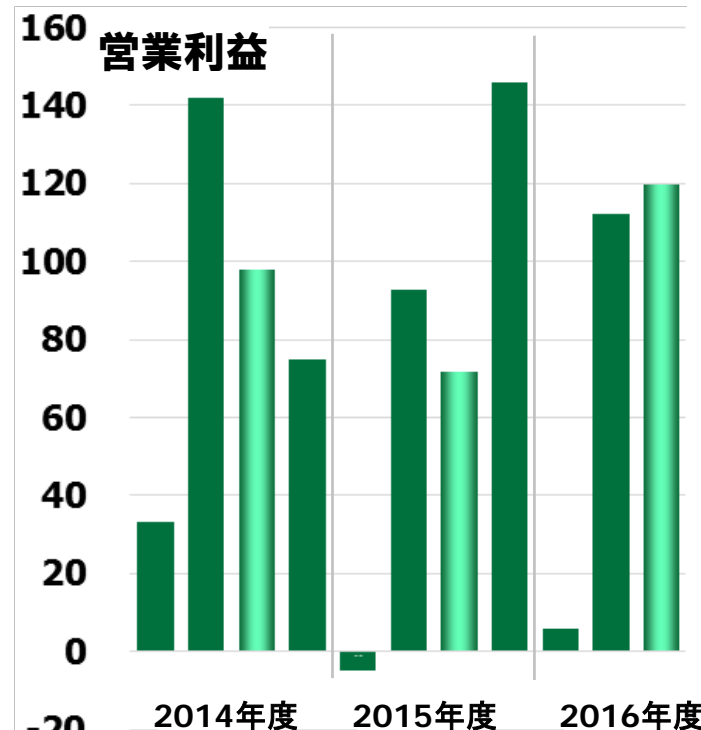
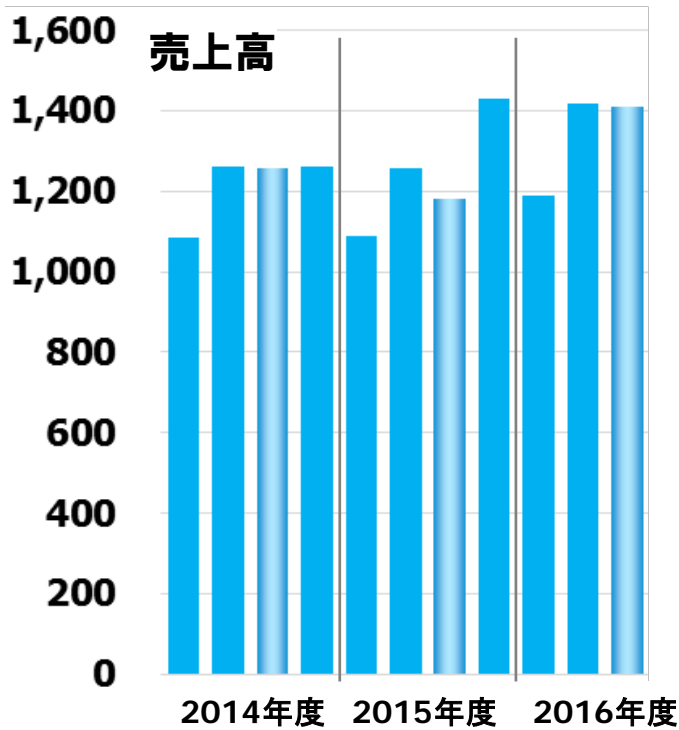


(単位:百万円)

	2016年度Q3 構成比		増減率	2015年度Q3 構成比	
人件費	771	52.1%	+10.5%	697	51.7%
販売支援費	184	12.5%	+6.3%	174	12.9%
その他	525	35.4%	+9.8%	478	35.4%
販管費合計	1,480		+9.7%	1,349	

(単位:百万円)

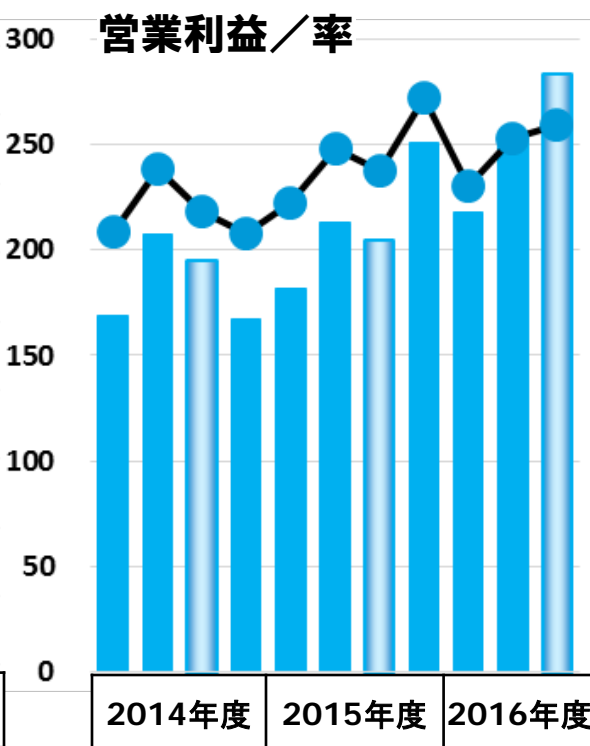
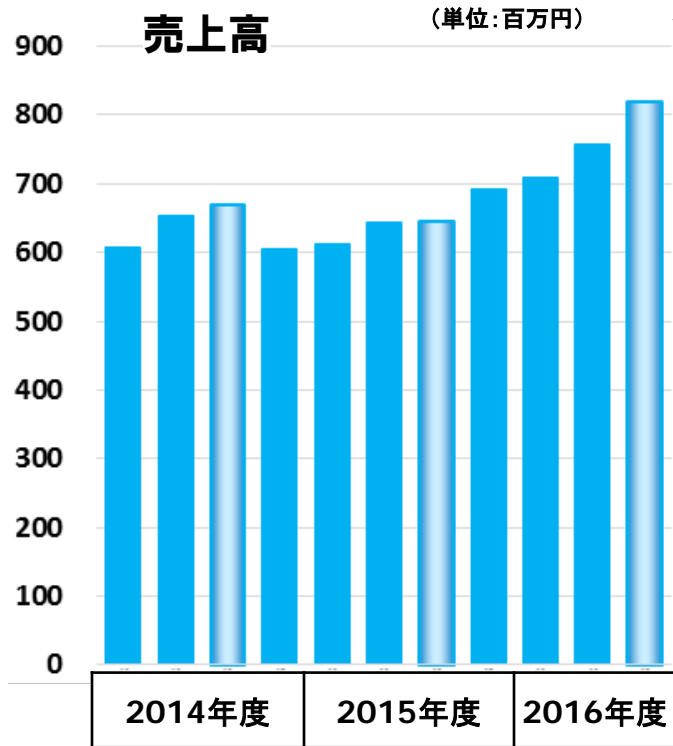
四半期別売上、利益推移(連結)



- ◆ Q3はQ2とほぼ同水準の実績。単体売上12億弱となっており堅調に推移。
- ◆ 子会社の販売は低調続く。

	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-Q3		
売上高	1,086	1,260	1,256	1,262	1,089	1,255	1,180	1,429	1,189	1,416	1,410
営業利益	33	142	98	75	△4	92	71	146	5	112	119
純利益	28	133	74	51	△12	58	44	90	△4	67	77
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		

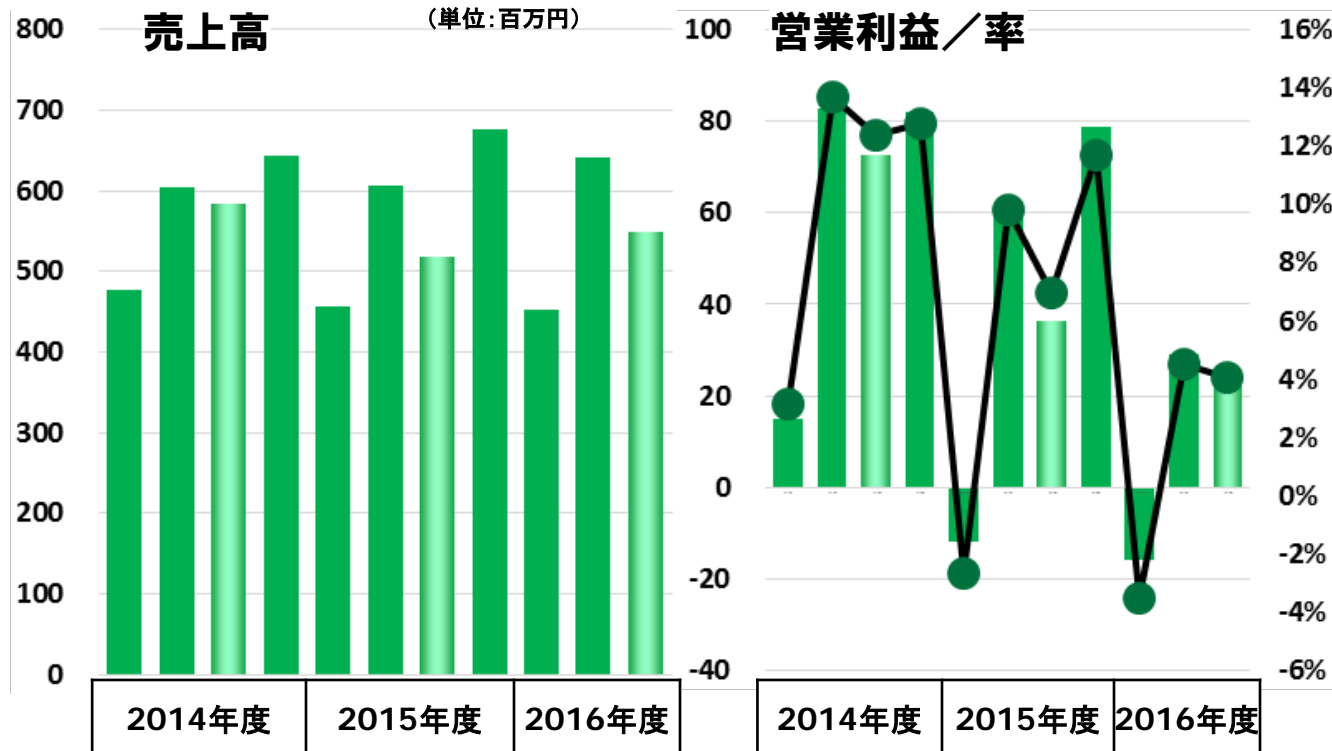
セグメント売上・営業利益状況：配信事業



- ◆ **医薬系を中心にライブ配信の受注が好調。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増収寄与。旧会社のサービスをベースにした新展開図る。**

	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-Q3		
売上	606	652	670	604	612	643	646	692	709	757	819
営業利益	168	207	195	167	181	213	205	251	217	255	283
利益率	27.8%	31.7%	29.1%	27.7%	29.6%	33.1%	31.7%	36.2%	30.6%	33.7%	34.5%
半期	1,259		1,274		1,255		1,338		1,466		
通期	2,534				2,594						

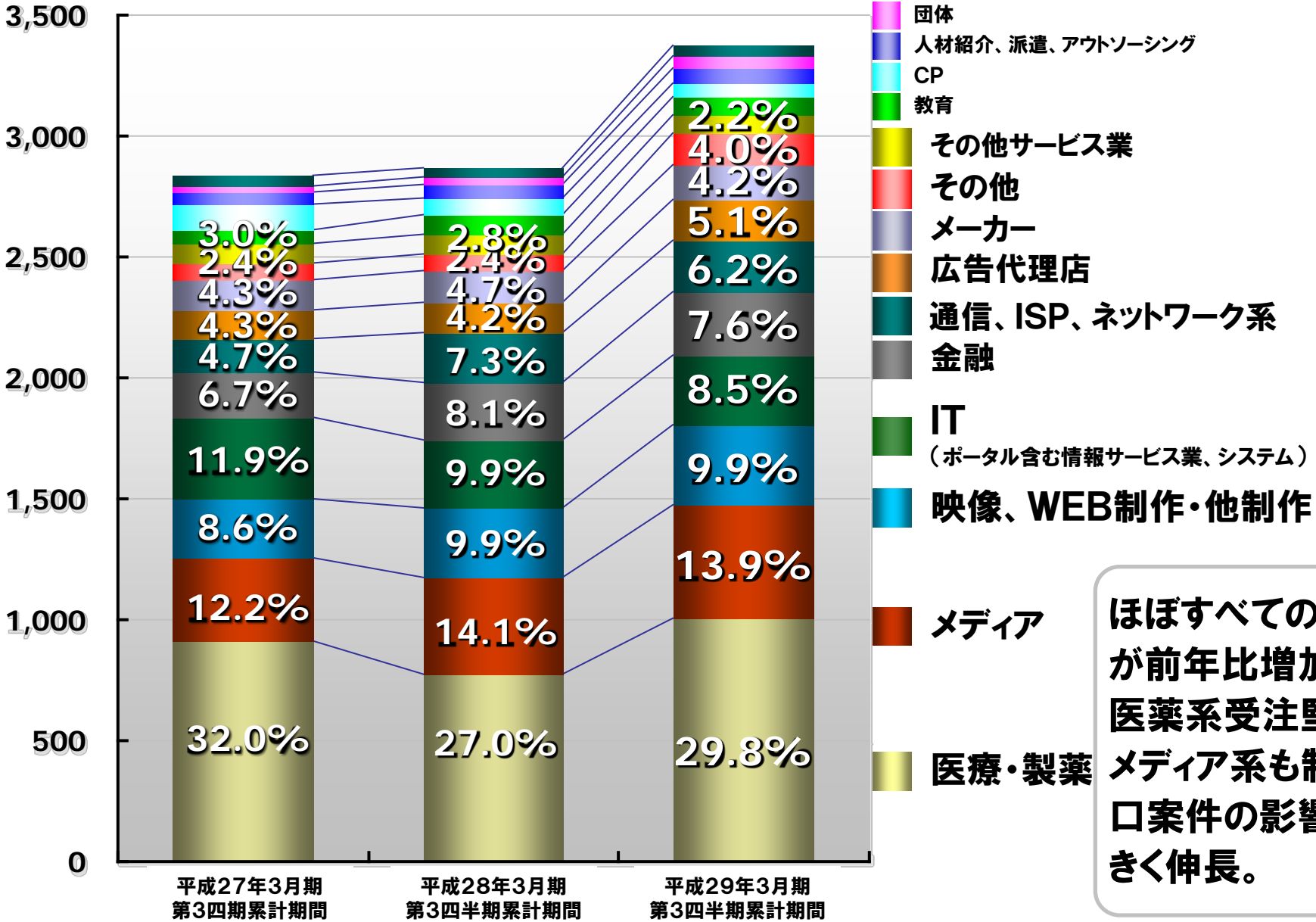
セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



- ◆ 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。
- ◆ Q3は前年同期売上を上回ったが関係会社の販促低調もあり伸び幅は低水準に留まった。

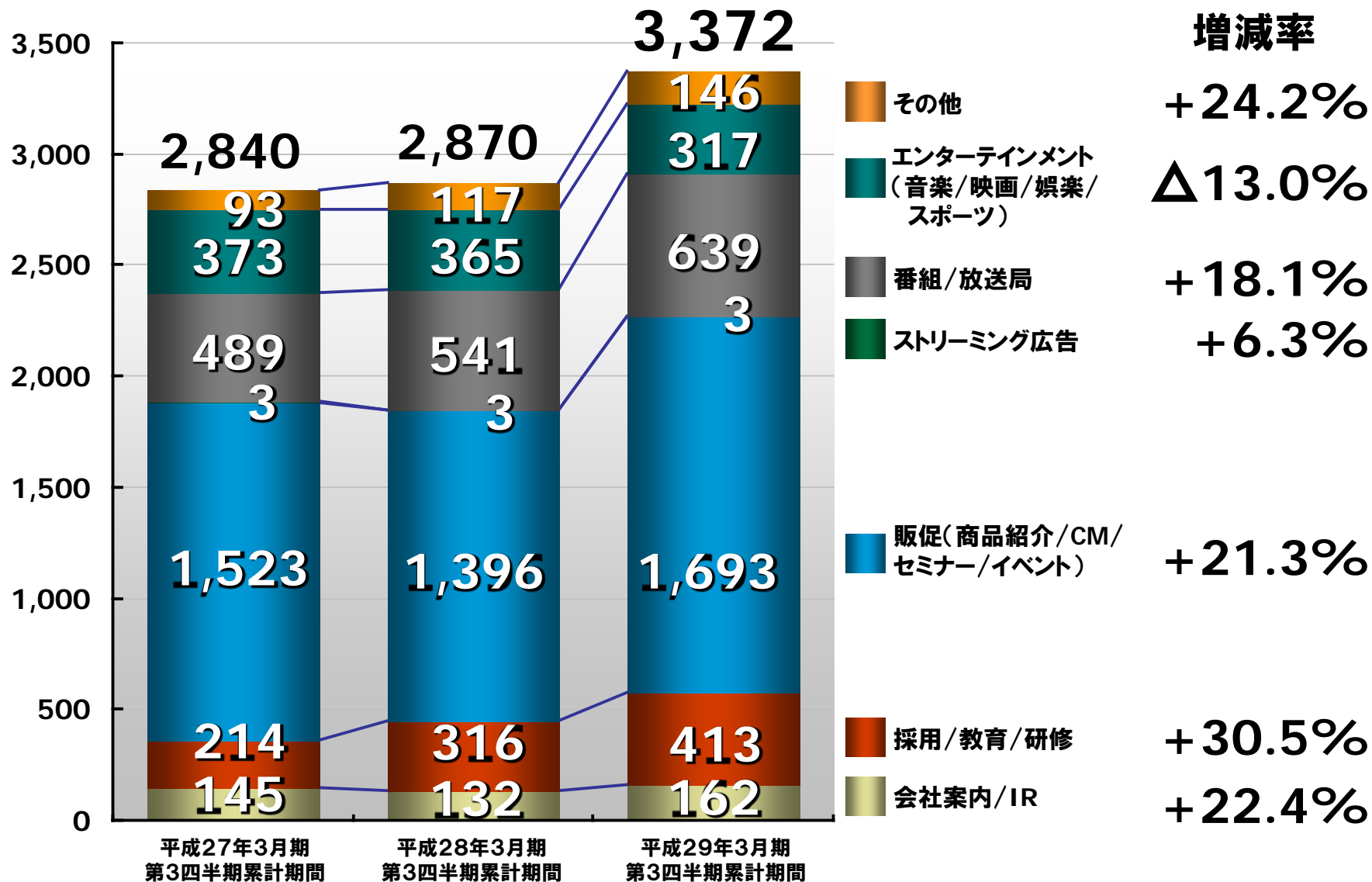
	2014年度Q1-Q4				2015年度Q1-Q4				2016年度Q1-3		
売上	477	604	584	643	455	606	518	675	452	641	548
営業利益	15	82	72	82	△11	59	36	78	△15	29	22
利益率	3.2%	13.6%	12.4%	12.8%	△2.6%	9.8%	7.0%	11.7%	△3.5%	4.5%	4.0%
半期	1,081		1,228		1,062		1,193		1,094		
通期	2,310				2,255						

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。

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。

(単位:百万円)

設備投資状況(連結)

	投資項目	実施額 (年間予定額)
2016 年度	■配信事業関連 ネットワーク ハードウェア (55) Equipmedia、CDN、 他サービス関連ソフトウェア(139) 営業権等 (79)	314 (430)
	■制作・システム開発事業関連 スタジオ等映像処理関連機器 18) ソフトウェア (1)	
	■その他 動画広告関連ソフトウェア (10) 社内システム等全社設備 (4) 社内システムソフトウェア (8)	

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



企業の教育・研修における、動画を活用した学習ニーズ拡大に対応

- ◆ 吸収合併会社ビムーブ社の動画eラーニングASPの機能を強化して新たに提供
- ◆ 需要増加が見込まれる企業の教育・研修分野における幅広いニーズに対応
 - ユーザーID数に応じて、月額5万円からの低価格で提供、幅広い顧客開拓を図る

TBSテレビによる「プロ野球ドラフト会議」 テレビ中継と並行してのライブ動画配信

- ◆ 1巡目から育成枠ドラフト終了まで完全中継実施
オンデマンドでも配信
- ◆ 動画プレイヤーにプリロール動画広告を実装し、
コンテンツの収益化にも取り組む
- ◆ 地上波放送終了後の2位指名進行中にライブ配信
がピークに。同時視聴数が10万を超えるなど
アクセスが集中。J-Stream CDNNextの活用により、
安定的な視聴環境を提供
- ◆ ドラフト当日の動画再生回数:142万4,385回

2016年度 今後の方針

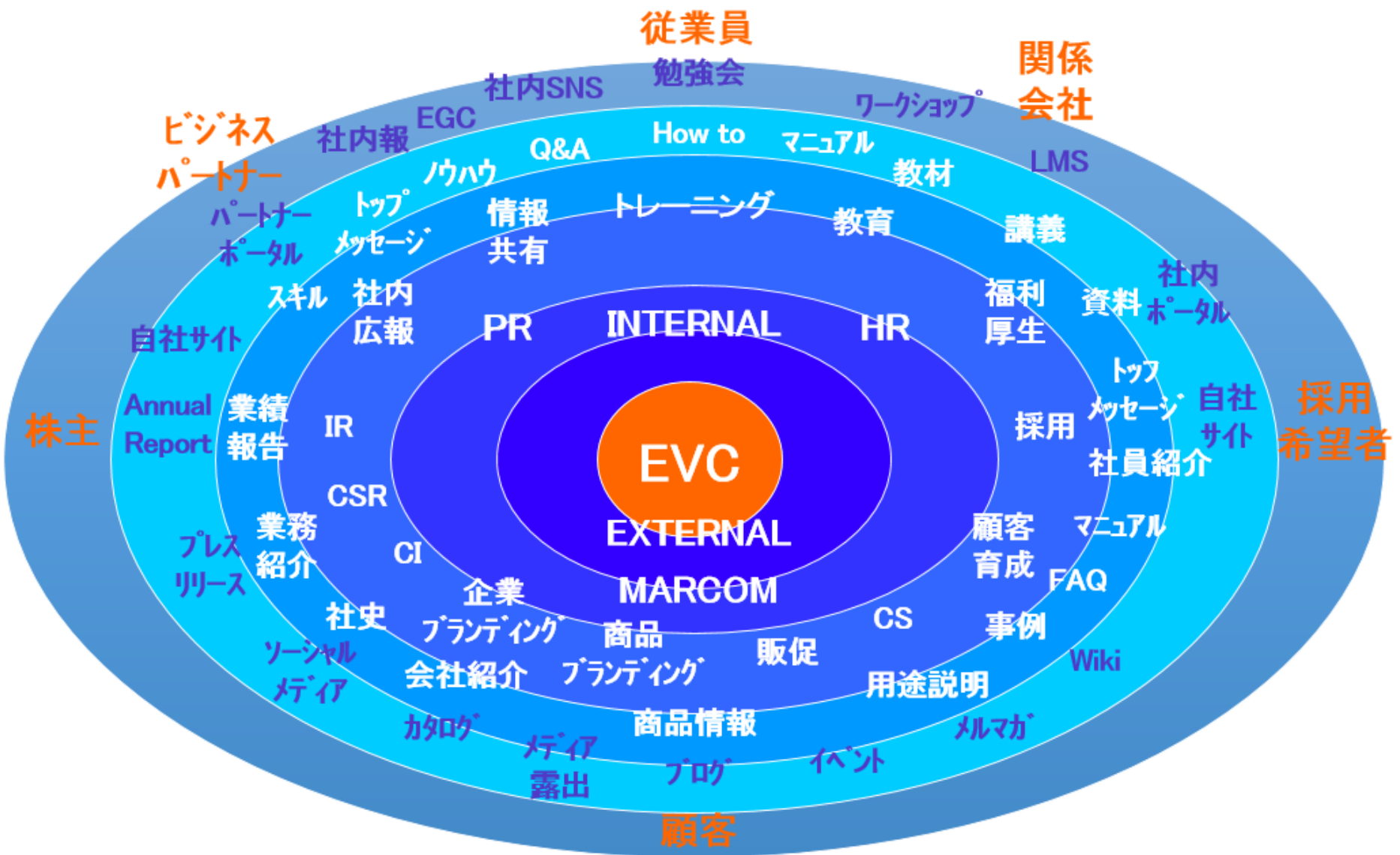
経営方針

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		
	3Q実績	通期予想	進捗率
売上高	4,016	5,400	74.4%
営業利益	237	310	76.7%
経常利益	245	310	79.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	140	180	78.1%

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。