

平成31年3月期 (2018年度:第22期) 第2四半期決算説明会

平成30年11月1日

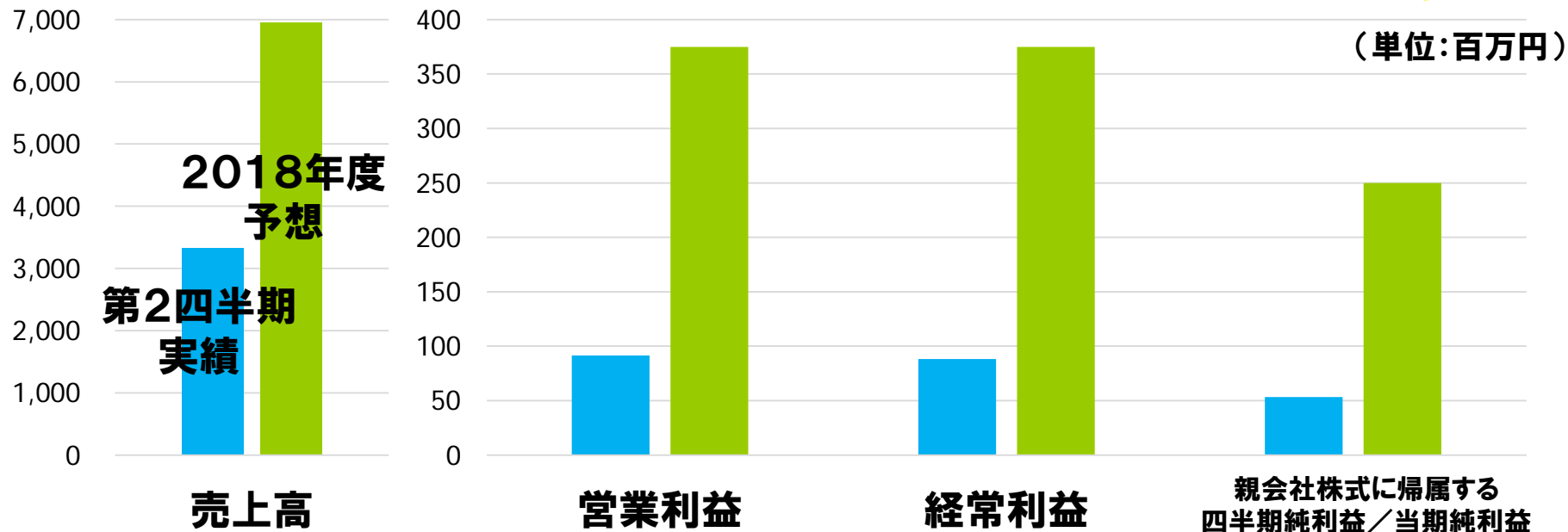
株式会社Jストリーム

※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。

もっと素敵な伝え方を。



2018年度 第2四半期実績ハイライト



	2018年度				
	2Q実績	通期予想	進捗率	前期実績	対前期増減
売上高	3,333	6,950	48.0%	2,770	+20.3%
営業利益	91	375	24.4%	137	△33.2%
経常利益	88	375	23.5%	143	△38.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/当期純利益	53	250	21.3%	194	△72.7%

四半期決算 連結損益計算書

	2017年度Q2 (構成比)		増減率	2018年度Q2 (構成比)	
売上高	2,770,921	100%	20.3%	3,333,132	100%
売上原価	1,635,645	59.0%	34.1%	2,193,142	65.8%
売上総利益	1,135,276	41.0%	0.4%	1,139,990	34.2%
販売費及び一般管理費	998,213	36.0%	5.0%	1,048,444	31.5%
営業利益	137,062	4.9%	△33.2%	91,545	2.7%
経常利益	143,298	5.2%	△38.4%	88,308	2.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	194,670	7.0%	△72.7%	53,230	1.6%

受注動向

- ◆ 前年度子会社化したイノコス社が売上貢献
- ◆ 医薬業界を顧客とするWEB講演会は計画には届いていないが1Q対比復調している
- ◆ 大型の運用、開発受注等メディア系が好調
- ◆ スタジオ、サイトリニューアルの大口制作あり

損益分析

- ◆ イノコス社の仕入原価増／運用・開発案件で外注・業務委託費増加
- ◆ 販管費の増加は抑制
- ◆ 売上構成の変化により原価率が上昇し、営業利益は低調に

連結バランスシート

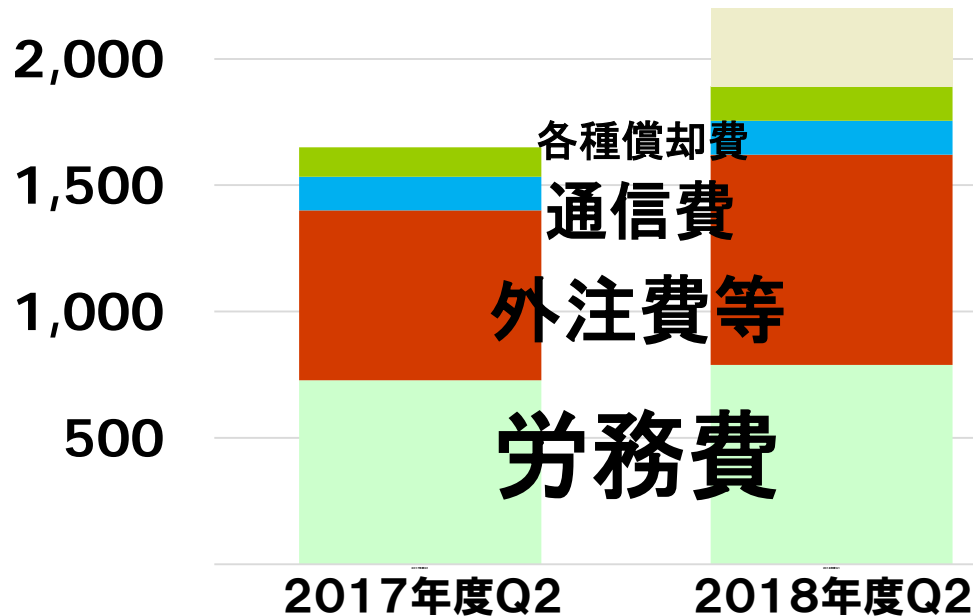
(単位:千円)

		2017年度末	主な変動要因	2018/9月末
資産の部	流動資産	3,463,644	現預金 Δ 315M 売掛金 Δ 107M	3,080,909
	固定資産	1,309,926		1,596,650
	有形固定資産	385,471		361,999
	無形固定資産	708,829	ソフトウェア開発 着手等によりソフト ウェア/同仮勘定 増加 +89M	784,863
	投資その他の資産	215,625		449,787
資産合計		4,773,571		4,677,560
負債の部	流動負債	768,846	投資有価証券 +232 M ビッグエムズワイ株式	697,752
	固定負債	102,935		108,120
純資産の部	資本金	2,182,379		2,182,379
	資本剰余金	626,241	未払金 Δ 112M 期末分解消による	626,241
	利益剰余金	1,318,233		1,284,214
	自己株式	Δ 459,221		Δ 459,221
	評価・換算差額等	225		401
	非支配株主持分	233,930		237,671
	純資産合計	3,901,788		3,871,687
負債・純資産合計		4,773,571		4,677,560

◆8月のビッグエムズワイ社への出資に伴い投資有価証券が増加

(単位:百万円)

売上原価(連結)主要項目

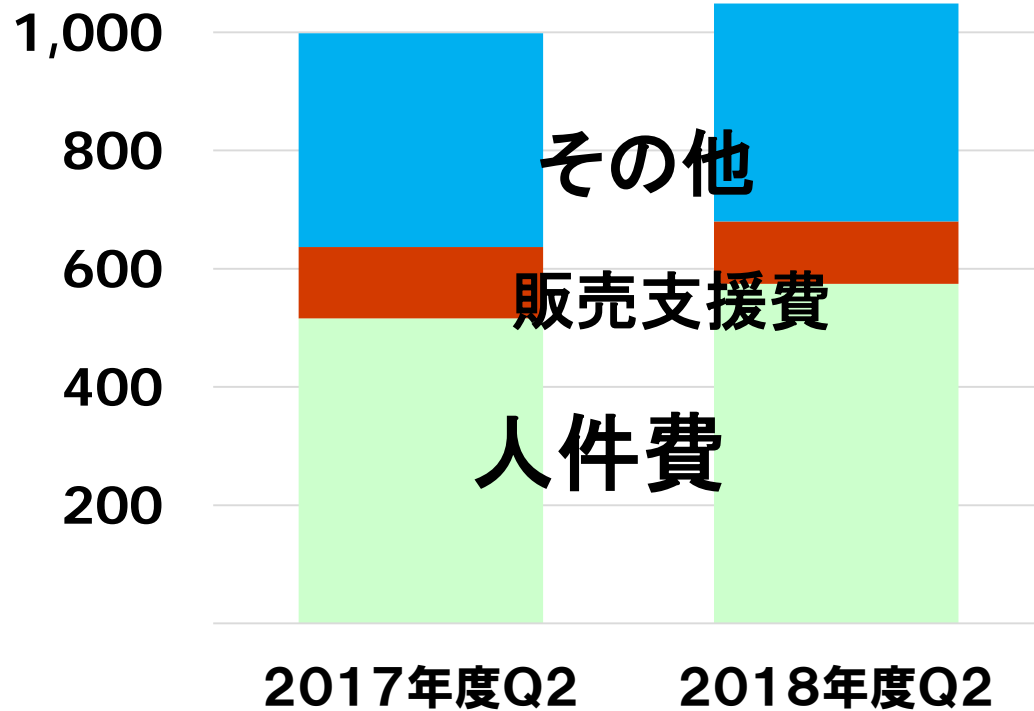


- ◆ 機器SI業務に伴い仕入がある
イノコスの連結化により原価増
- ◆ 制作系子会社の採用強化
(内製化推進)に伴い労務費増
- ◆ 外注費増加要因
配信:メディア系大口の運用
業務やライブ配信

制作:システム
開発、サイト運用
支援等の受注増

	2017年度Q2	構成比	増減率	2018年度Q2	構成比
労務費	727	44.5%	8.4%	788	36.0%
外注費等	672	41.1%	23.6%	832	37.9%
通信費	132	8.1%	1.0%	134	6.1%
各種償却費	116	7.1%	17.9%	137	6.3%
仕入高	—	—	—	309	14.1%
その他振替等	△14	—	—	△8	—
売上原価合計	1,635		34.1%	2,193	

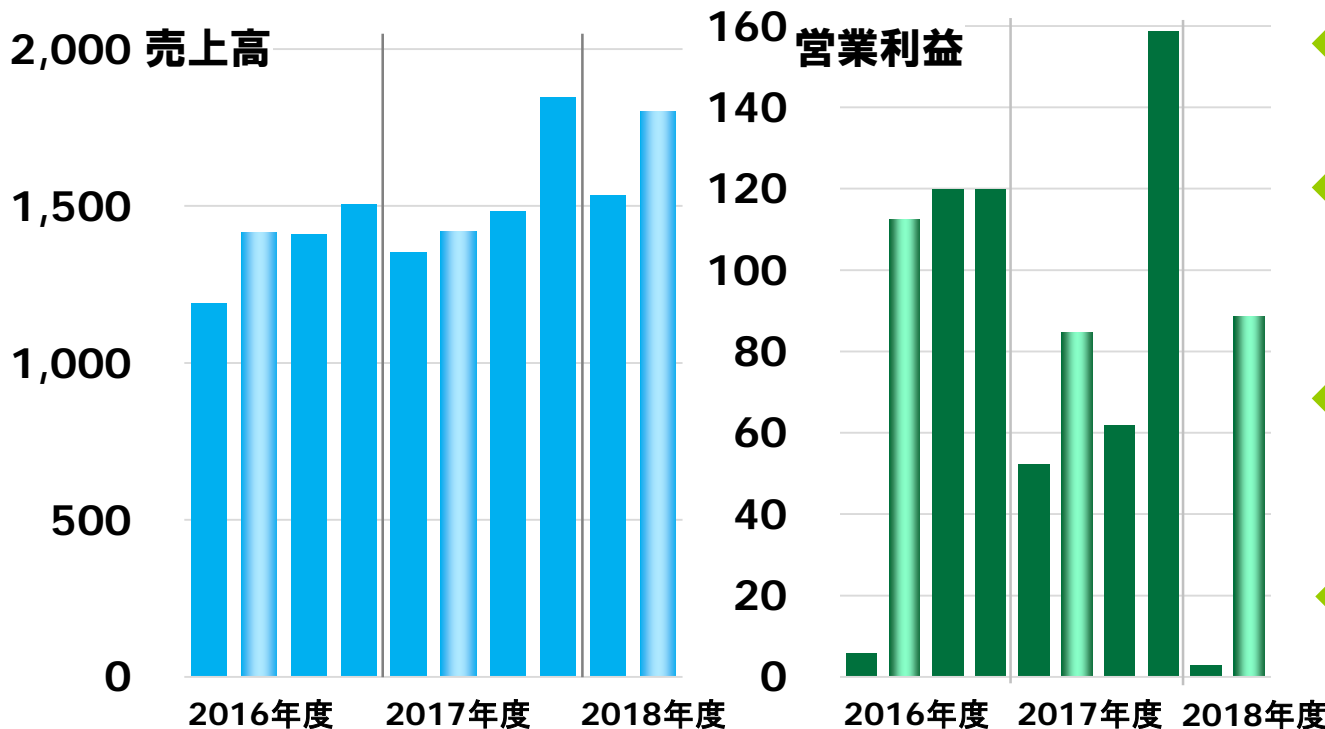
販売費及び一般管理費(連結)主要項目



◆ 子会社増に伴う人件費・家賃増の他、業務プロセス効率化の活動に伴い業務委託手数料が増加したが、全体的に経費の増加は抑制できた。

	2017年度Q2 構成比		増減率	2018年度Q2 構成比	
	金額	比率		金額	比率
人件費	515	51.7%	+11.4%	574	54.8%
販売支援費	120	12.1%	△12.7%	105	10.0%
その他	361	36.2%	+1.9%	368	35.1%
販管費合計	998		+5.0%	1,048	

四半期別売上、利益推移（連結） （単位：百万円）

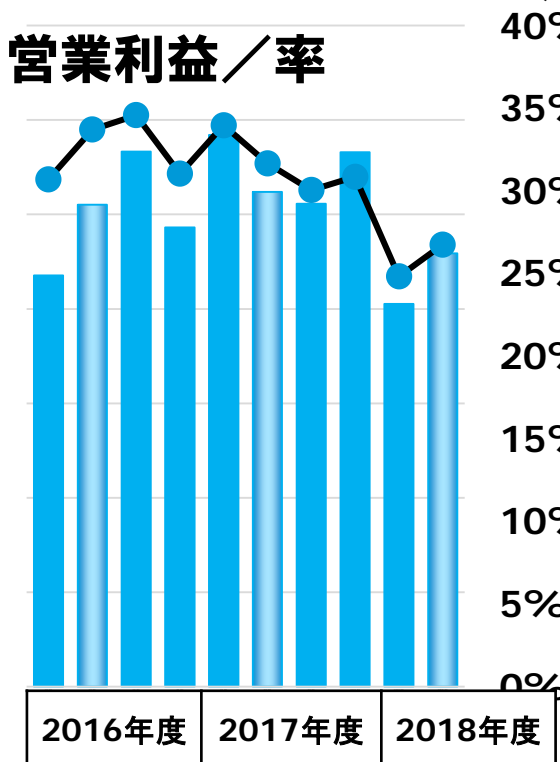
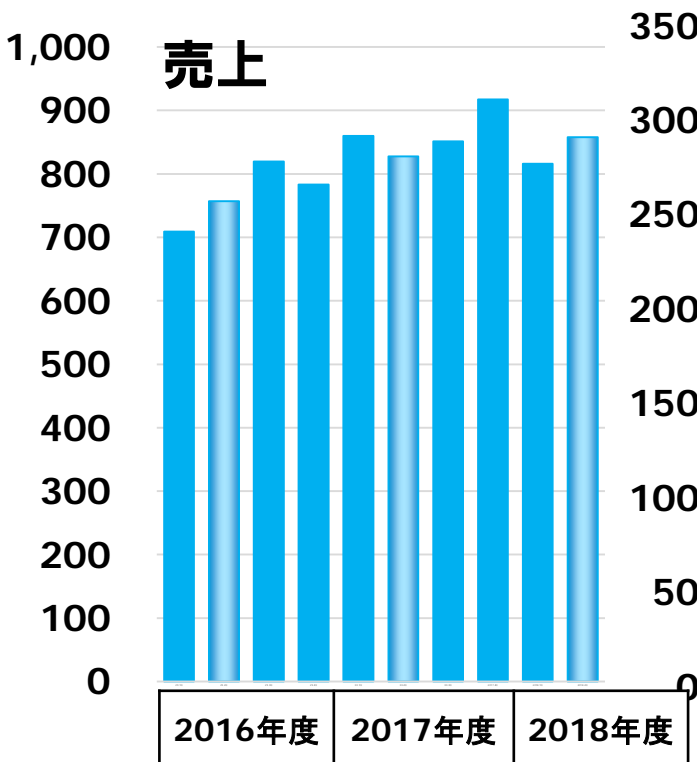


- ◆ 2Qは前年同期比約 3.8億円の増収
- ◆ イノコス子会社化の影響が大きい。営業利益でも貢献。
- ◆ 配信売上が前年同期比低調となったが制作売上が牽引
- ◆ 配信／制作の利益率差異から営業利益減少

	2016年度				2017年度				2018年度	
売上高	1,189	1,416	1,410	1,505	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799
営業利益	5	112	119	95	52	84	61	158	2	88
純利益	△4	67	77	65	127	66	16	78	△3	56
売上高	2,605		2,915		2,770		3,330		3,333	
営業利益	118		215		137		220		91	
純利益	63		143		194		94		53	

セグメント売上・営業利益状況：配信事業

(単位:百万円、%)



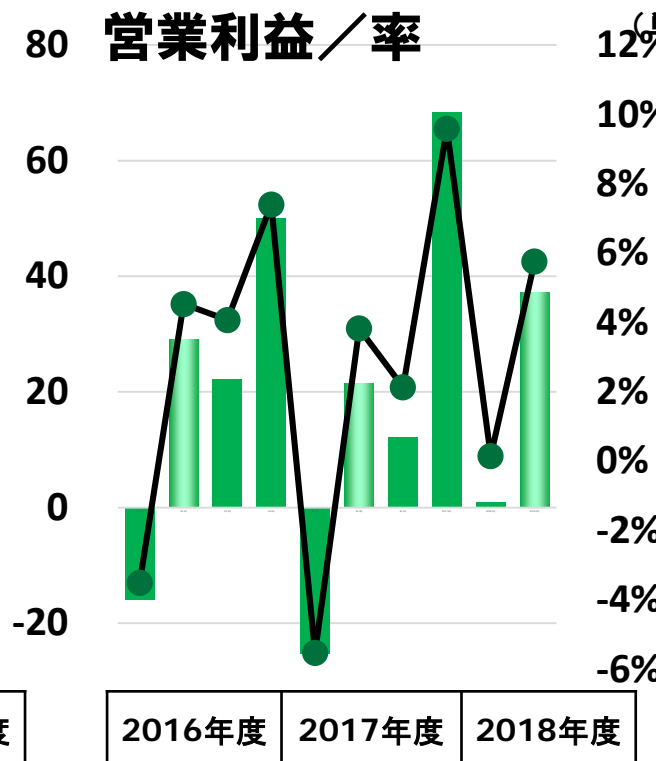
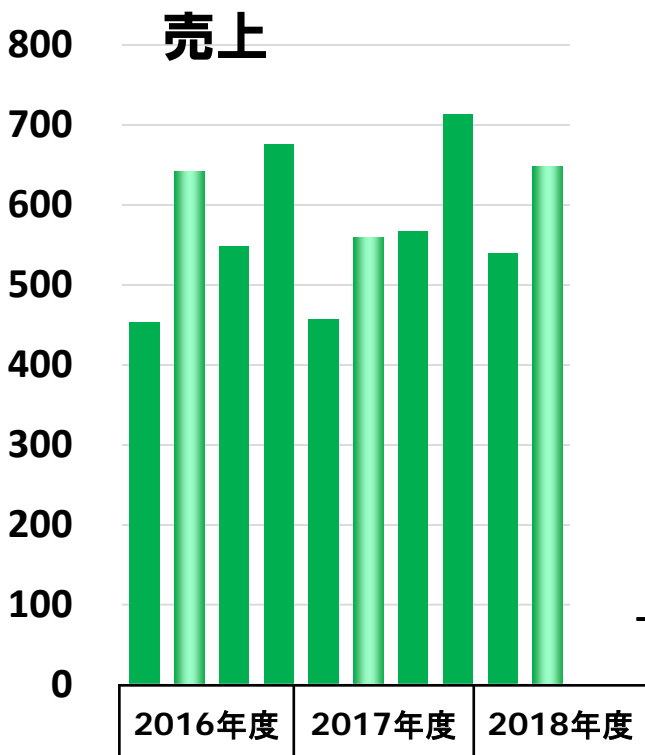
◆ 2Qは1Q対比医薬系のWEB講演会受注上向き、売上利益共に改善したが半期ベースで前年度を下回った。

◆ 大型の運用案件、開発案件等新規案件は増加

◆ 利益率の高い案件の減少と外注費の伴う新規案件(大口中心)の獲得に伴い営業利益率低下

	2016年度				2017年度				2018年度	
売上	709	757	819	783	859	827	851	917	816	858
営利	217	254	283	243	292	262	255	282	202	229
利益率	30.6	33.6	34.6	31.0	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.8
半期	1,466		1,602		1,687		1,768		1,674	
通期	3,069				3,455					

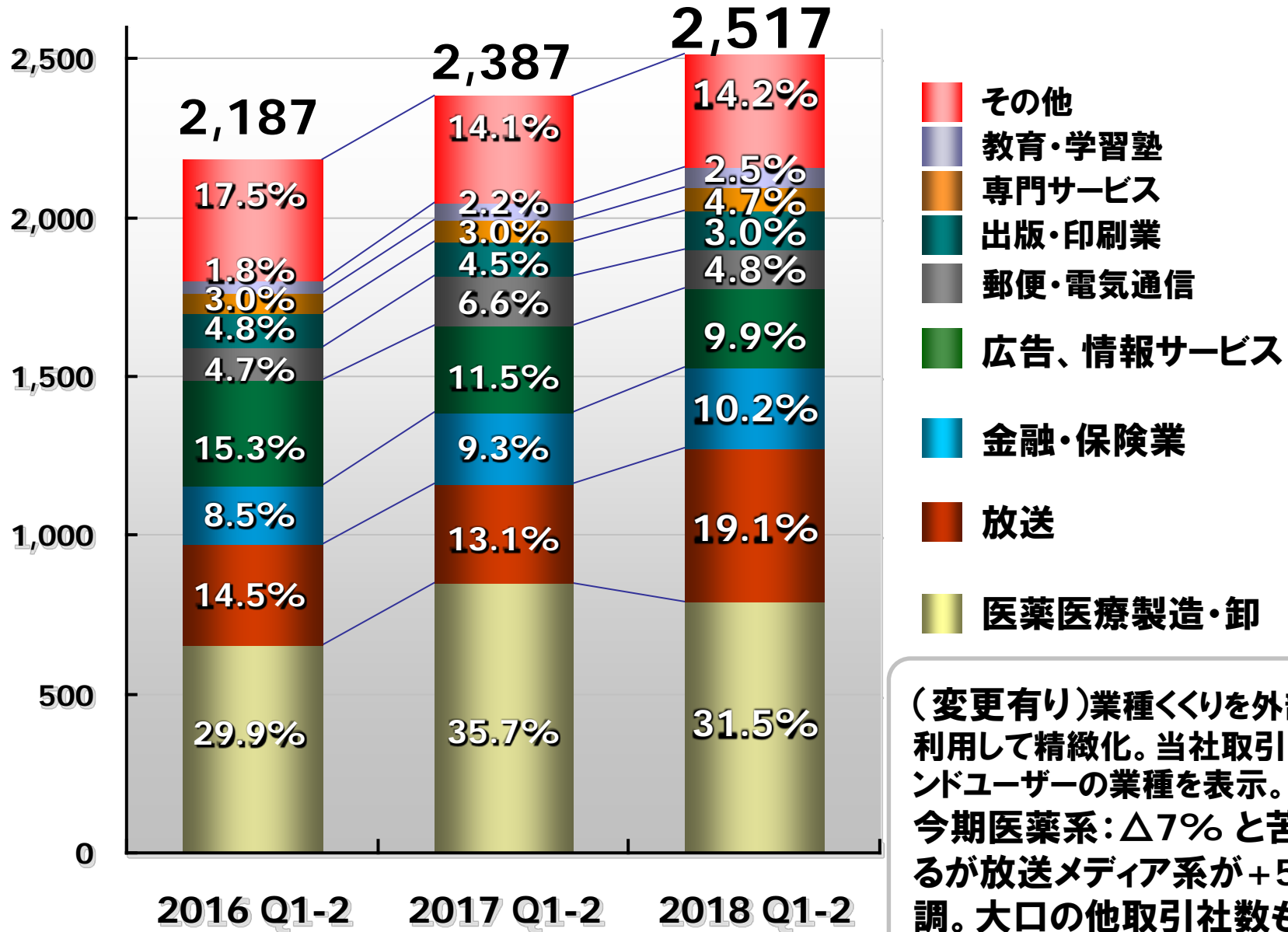
セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



- ◆ 2Qは1Qに続くメディア関連の大口システム開発や、一般企業のサイトリニューアル等の大口受注があり、前期比+15%程度売上増加。
- ◆ 制作系子会社は人員増強し内製化推進。苦戦はしているが売上、粗利率共に改善。

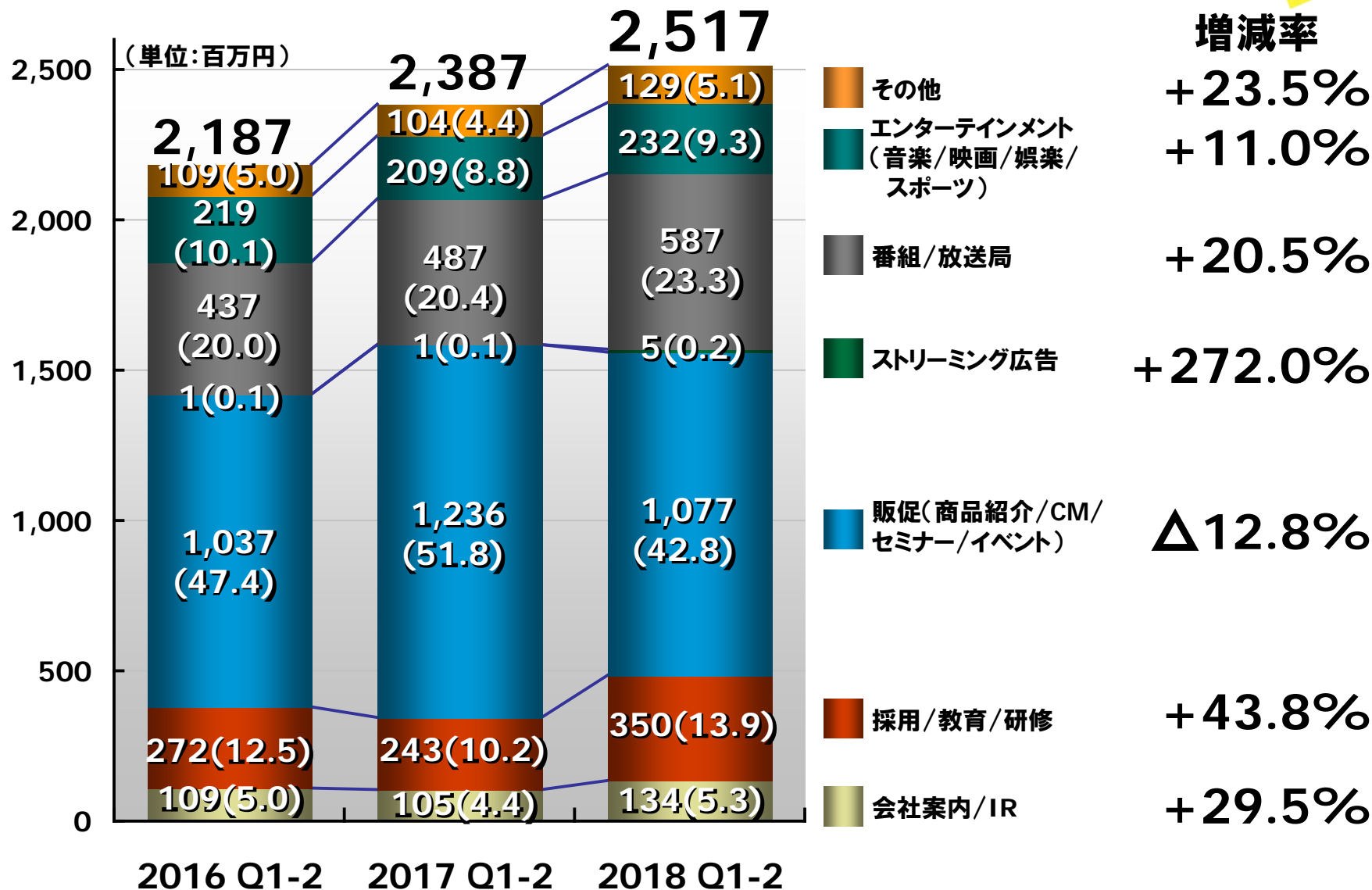
	2016年度				2017年度				2018年度	
売上	452	641	548	676	457	559	567	713	539	647
営利	△15	29	22	50	△25	21	12	68	0	37
利益率	△3.5	4.5	4.1	7.4	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8
半期	1,094		1,224		1,016		1,280		1,187	
通期	2,318				2,297					

業種別売上比率(個別)



(変更有り)業種くくりを外部データを利用して精緻化。当社取引先でなくエンドユーザーの業種を表示。
 今期医薬系:△7%と苦戦しているが放送メディア系が+54%と好調。大口の他取引社数も増加。

用途別売上比率(個別)

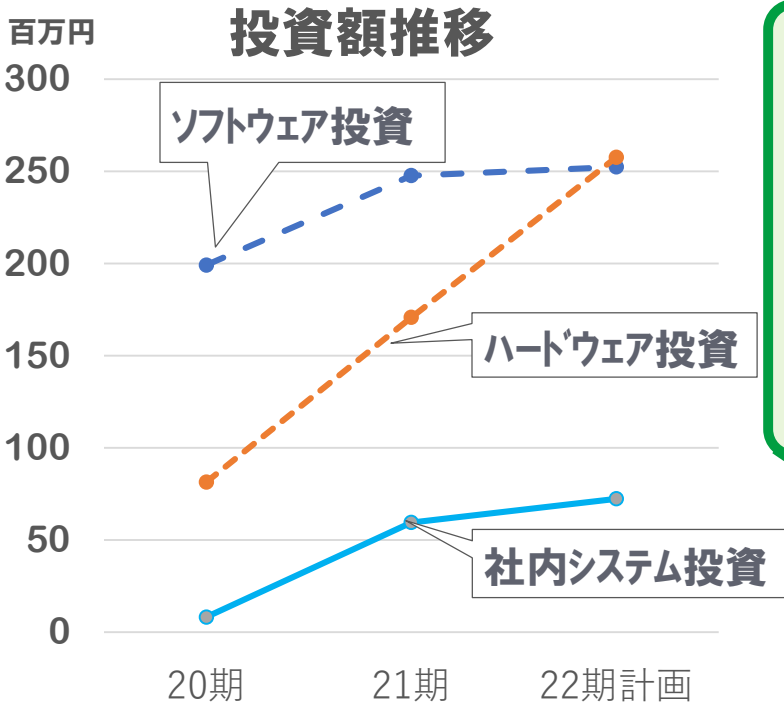


◆ 教育研修用途の伸びが順調。1Q対比でも比率上昇。メディア利用も伸長。

第22期投資計画

投資総額590百万円(前年計画比+20%)

サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視



ハードウェア
サーバー、ストレージ 増強
ソフトウェア
Equipmedia
CDNext
ライブサービス
OTT
その他サービス
の機能拡張等のサービス強化

制作系
ソフトウェア

社内設備
社内システム
ソフトウェア
(業務効率化・
IT統制強化)

配信関連: 485

制作: 13
その他: 92

590百万円

投資実施状況

	投資項目	年間予定額
2018 年度 2Q	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業関連ソフトウェア EQエンハンス他配信関連 29 サイマル配信関連基盤 50 CDNnext、ライブ等 30 その他 48 	<p>229 (590)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業関連ハードウェア 配信系各種 23 その他 15 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他 ビジネスプロセス管理システム・社内システム系 30 造作等 4 	

※切捨等の処理により合計額は一致しません

経営方針と 最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



出資について（8月）

◆ 株式会社ビッグエムズワイ に出資

設立 : 平成6年

所在地 : 東京都文京区

映像制作、Web制作、インターネットライブ配信、収録スタジオ提供、各種システム開発等を行う

医師に医薬情報をインターネットを活用して提供するeディテリングの黎明期から、関連するデジタルコンテンツの制作を多く実施。

医薬業界で広く利用され、今後も成長が見込まれる業界特化型のCRMである "Veeva" におけるコンテンツ制作・運用を数多く手がけており大きなシェアを持つ。

顧客層、サービス内容について協業を通じJストリームと補完しあい、より幅広い顧客へのアプローチが実現できる。

マルチCDNサービスをメディア向けに展開

「テレ朝動画」や
番組宣伝動画などの
動画配信基盤に導入(8/27)

フジテレビの
動画配信サービス「FOD」
に導入(9/18)

更なる視聴ユーザーの拡大と配信映像の高品質化が予想されるため、
動画配信の安定性、品質向上を目的とした、マルチCDNの導入が
進んでいます。

マルチCDNサービス「Cedexis」

CDNのパフォーマンス計測と、最適なCDNの自動選択機能を提供し、
大規模・高負荷な環境において最適な視聴体験を実現
リアルタイム計測と、都道府県やISP単位での負荷分散、外部サービス
とのAPI連携が特徴

■トラフィックの大きなVODやゲーム等の配信、ページの高速表示等

**最先端の動画ソリューション提供会社で
あり続け、企業活動の支援を通じて
社会の発展に貢献する**

市場・事業戦略

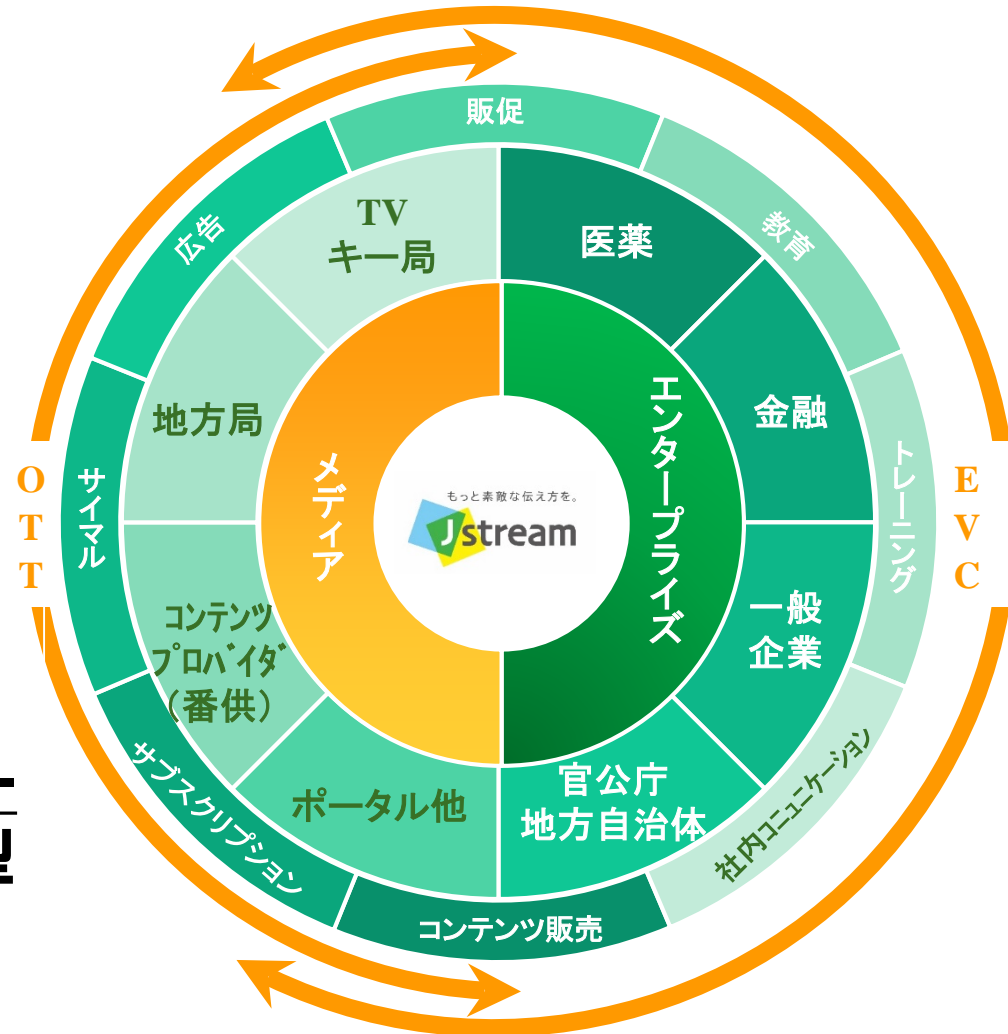
メディア、エンタープライズ顧客に対し、 OTTとEVCを軸としてサービス展開

1. メディア

- 放送局のサイマル放送対応
- 番供を中心としたコンテンツプロバイダーのインターネット配信への切替にフォーカス

2. エンタープライズ

- 医薬と金融を重点市場とする営業戦略を継続
- トレーニング、社内コミュニケーション、販売促進 用途特化型サービスを順次整備



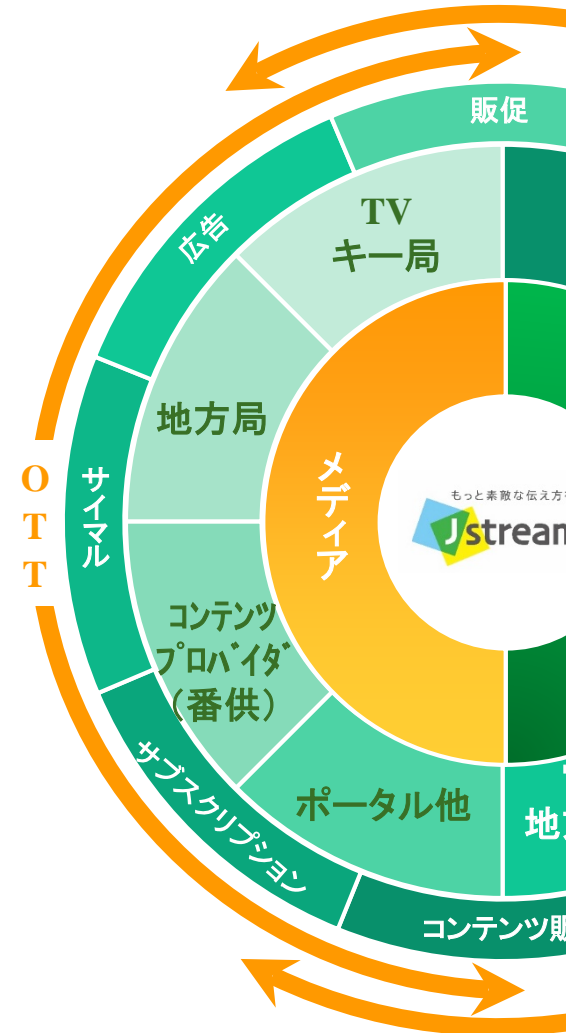
市場・事業戦略

1. メディア

- キー局、地方局にあるIPサイマル放送需要を取り込むべくサービス化推進
- 既存顧客拡大のために制作・開発体制整備
24/365体制、マルチCDN Cedexis導入等
- スキニーバンドル・OTTビジネス需要に対しては、サービスをパッケージ化して対応

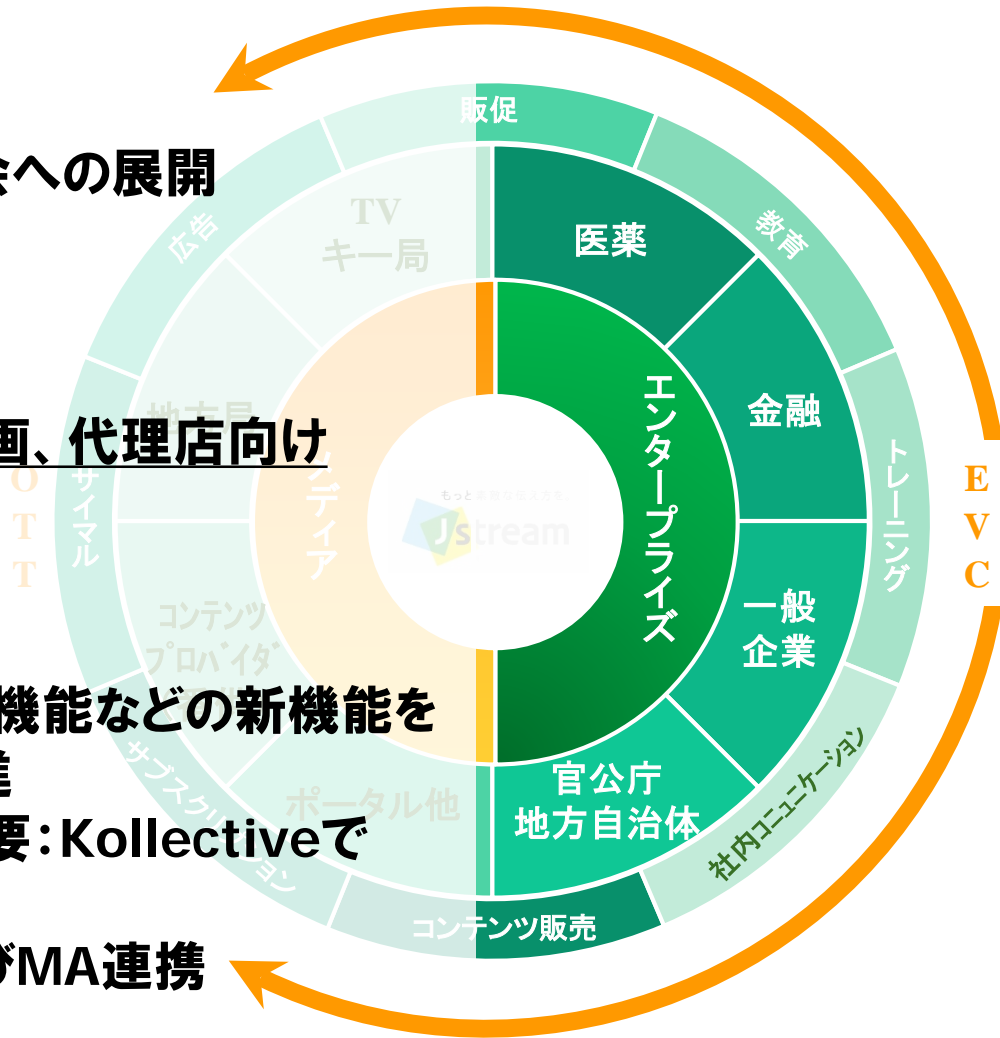
スポーツや公営ギャンブル領域

イノコス社リソースを活かし放送側からアプローチ
マイナースポーツ・地方局の実績蓄積



2. エンタープライズ

- 医薬関連**
 WEB講演会更に拡販、専門医学会への展開
 双方向・4K等の新ニーズ開拓
- 金融**
 PR用コンテンツ制作、社内利用動画、代理店向け教育・情報発信
- EVC戦略**
 EQにコンテンツ内製、ウェビナー機能などの新機能を実装、社内コミュニケーション推進
 社内コミュニケーション活性化需要:Kollectiveで大口顧客に応える
 CRM、MAの導入・運用支援及びMA連携による新領域開拓



関係会社活動計画

<p>配信系</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ イベントの全行程管理システムを整備しライブ案件獲得の武器に ■ OTT開発体制を強化 ■ EVC領域:ユーザー認証コンテンツ配信サービスとEQの連携を広げ、初期費用を抑え提案機会を拡大
<p>制作系</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■映像技術／デザイン／マーケティング 関連サービス プロダクション体質から意識改革、販売力・サービス品質向上 →制作と販売のバランスを販売に寄せ、新規顧客開拓に取り組む ■収益力の高い次世代型映像技術サービス(動画配信・VR・オフチューブなど) 運用型サービスにより売上向上を図る ■デジタルマーケティング領域でのサービスパック構築や自社セミナー開催などにより新規顧客獲得／制作を効率化する ■Jストリームからの受注が中心のウェブ制作・運用子会社もグループ外からの受注活動を積極推進
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 放送用エンコーダ提供等の物販／DRMやクラウドマルチキャスト等のサービス のバランスがとれた体制を構築

業績予想値

	2018年度		
	2Q実績	通期予想	進捗率
売上高	3,333	6,950	48.0%
営業利益	91	375	24.4%
経常利益	88	375	23.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	250	21.3%

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。