

2020年3月期 (2019年度:第23期) 第1四半期決算説明会

2019年8月1日

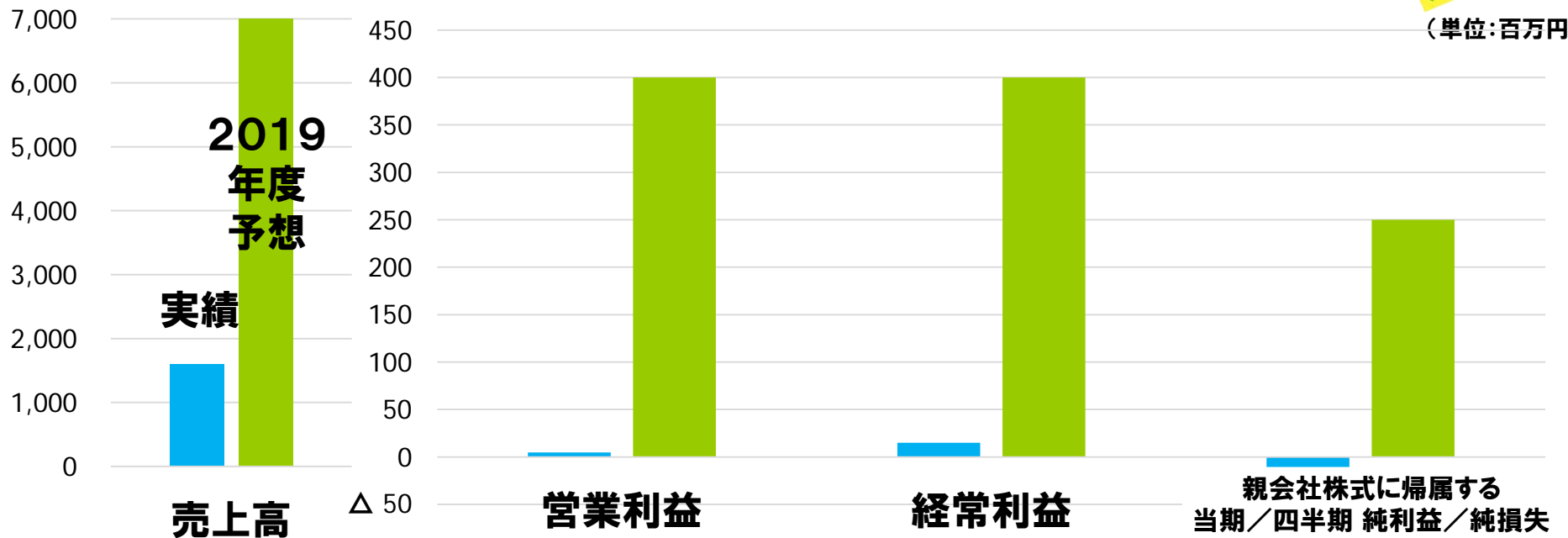
株式会社Jストリーム

※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。



2019年度 連結第1四半期実績ハイライト



	2019年度				
	実績	通期予想	達成率	前期実績	対前期増減
売上高	1,599	7,200	22.2%	1,533	+4.3%
営業利益	4	400	1.2%	2	+65.2%
経常利益	14	400	3.7%	1	-
親会社株主に帰属する当期/ 四半期 純利益/純損失	△10	250	-	△3	-

四半期決算 連結損益計算書

	2018年度1Q (構成比)		増減率	2019年度1Q (構成比)	
売上高	1,533,365	100%	4.3%	1,599,088	100%
売上原価	988,259	64.5%	6.5%	1,052,587	65.8%
売上総利益	545,106	35.5%	0.3%	546,501	34.2%
販売費及び一般管理費	542,210	35.4%	△0.1%	541,716	33.9%
営業利益	2,896	0.2%	65.2%	4,785	0.3%
経常利益	1,264	0.1%	—	14,776	0.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益／純損失	△3,609	△0.2%	—	△10,484	△0.7%

受注動向

- ◆ 医薬系: ライブ案件復調し引き続き売上牽引
- ◆ メディア系大口顧客からの受注: 運用関連、オンデマンド配信ともに拡大
- ◆ WEB・映像制作系子会社がスタジオ利用不振、リソース不足から売上減

損益分析

- ◆ WEB・映像制作系子会社
売上減に伴い連結営業利益減
- ◆ 外注額多い案件増により原価増
- ◆ 経常利益: 持分法利益に伴い増
- ◆ 当期損失: 税額増に伴い増加

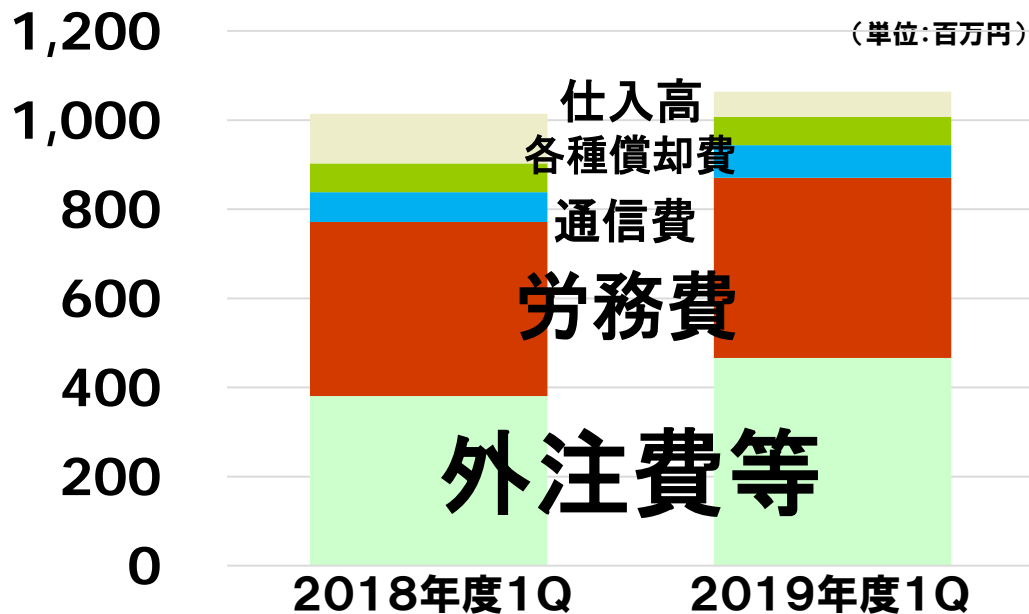
連結バランスシート

(単位:千円)

		2018年度末	主な変動要因	2019/6月末
資産の部	流動資産	3,391,357	現預金 +158M 売掛金 Δ 189M 商品 +83M	3,480,940
	固定資産	1,649,080		1,615,656
	有形固定資産	389,040		367,214
	無形固定資産	833,117		829,621
	投資その他の資産	426,922		418,820
資産合計		5,040,438		5,096,597
負債の部	流動負債	855,540	買掛金 +66M 未払費用 +116M (賞与等) 前受金 +88M (4月期首開始の 保守分前受金が多い)	1,011,248
	固定負債	157,217		146,543
純資産の部	株主資本	資本金	2,182,379	2,182,379
		資本剰余金	626,241	626,241
		利益剰余金	1,426,560	1,356,746
		自己株式	Δ 459,221	Δ 459,221
		評価・換算差額等	57	93
	非支配株主持分	251,662	232,565	
	純資産合計	4,027,680	3,938,805	
負債・純資産合計		5,040,438		5,096,597

◆1Qにおいて大きな変動はなかった

売上原価(連結)主要項目



- ◆メディア系配信運用関連の大口受注継続に伴い外注費が大幅増
制作関連は前年並み
広告系は増加
- ◆イノコス社の仕入れ分は前年1Q時点のような

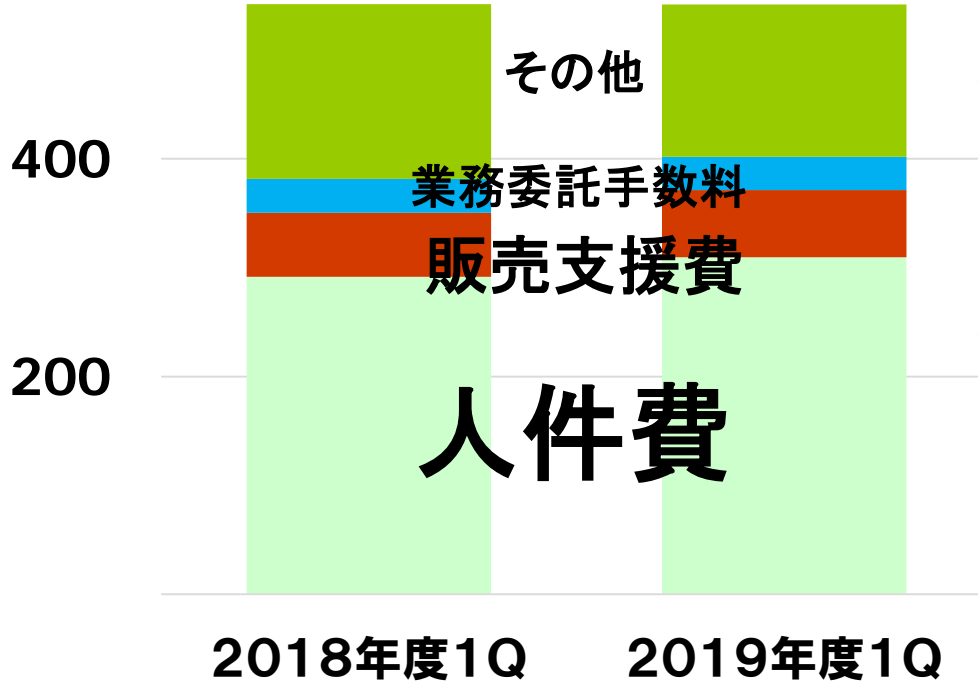
	2018年度1Q 構成比		増減率	2019年度1Q 構成比	
外注費等	380	38.5%	22.5%	466	44.3%
労務費	390	39.6%	3.4%	404	38.4%
各種償却費	66	6.8%	10.2%	73	7.0%
通信費	64	6.5%	△2.9%	62	6.0%
その他振替等	△26	△2.6%	△58.0%	△10	△1.0%
仕入高	111	11.3%	△49.1%	56	5.4%
売上原価合計	988		6.5%	1,052	

大口案件は
なかったため
例年並み水準
に減少

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

600

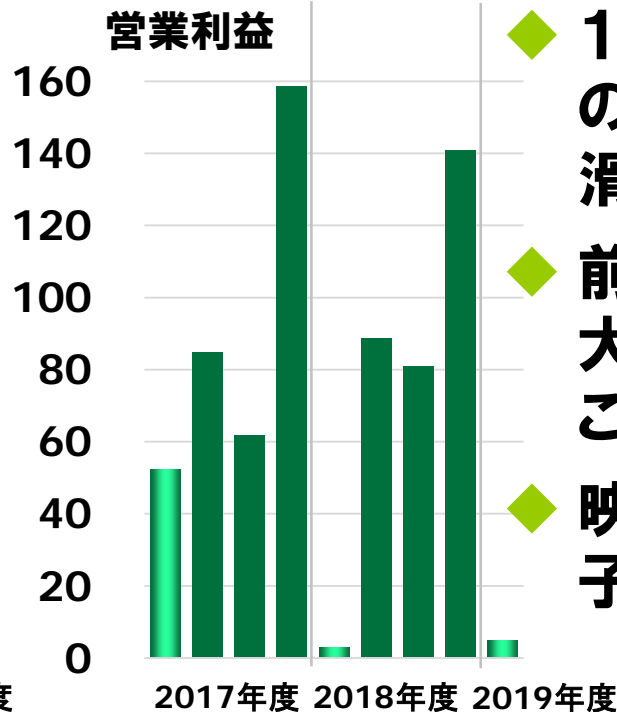
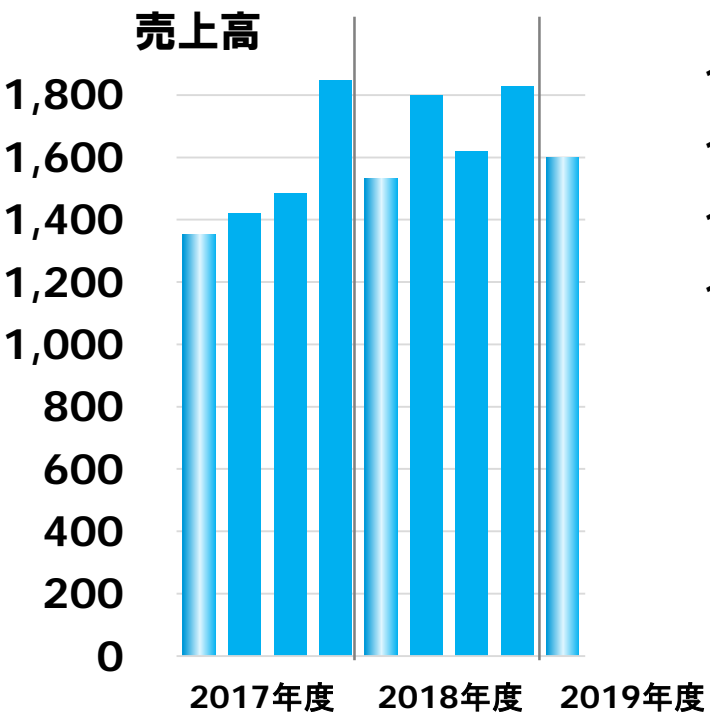
(単位:百万円)



- ◆ 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- ◆ 販促イベントの出展減に伴い販促費減少
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できた

	2018年度1Q 構成比		増減率	2019年度1Q 構成比	
	金額	比率		金額	比率
人件費	291	53.8%	6.1%	309	57.1%
販売支援費	58	10.8%	5.3%	61	11.4%
業務委託手数料	31	5.8%	△2.4%	30	5.6%
その他	160	29.6%	△12.9%	139	25.8%
販管費合計	542		△0.1%	541	

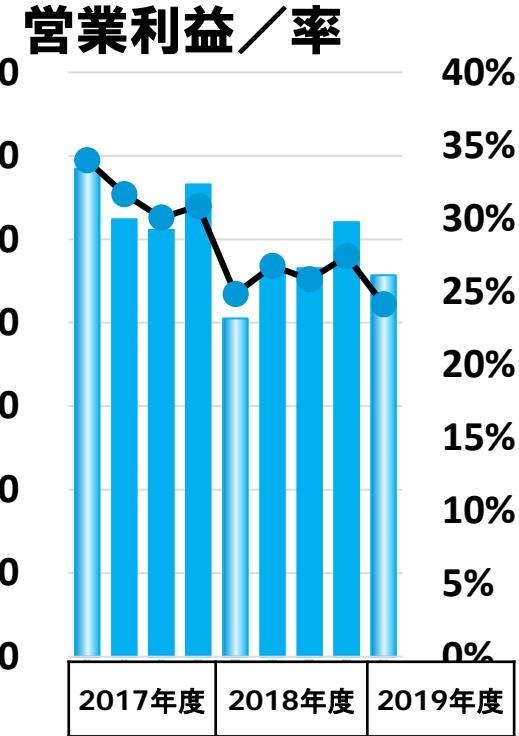
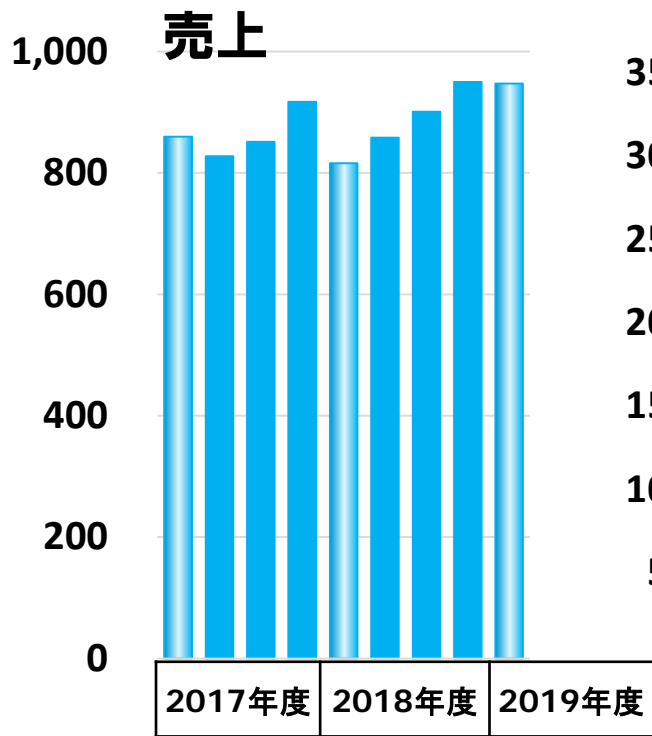
四半期別売上、利益推移（連結） （単位：百万円）



- ◆ 1Qは直前期末4Q対比の減少を抑え、順調な滑り出しとできた
- ◆ 前年同期にイノコス社の大口案件があったことは減少要因となった
- ◆ 映像制作、WEB制作系子会社が不振

	2017年度				2018年度				2019
売上高	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599
営業利益	52	84	61	158	2	88	80	141	4
純利益	127	66	16	78	△3	56	47	94	△10
売上高	2,770		3,330		3,333		3,447		
営業利益	137		220		91		222		
純利益	194		94		53		142		

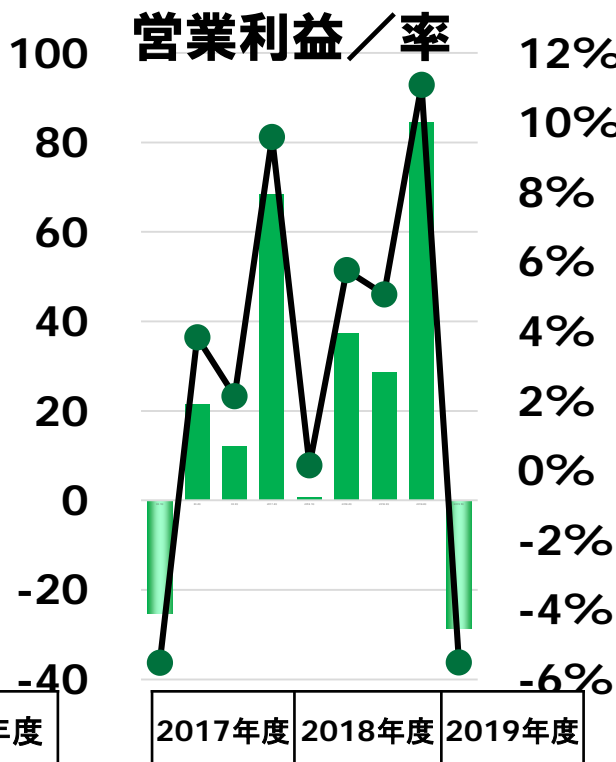
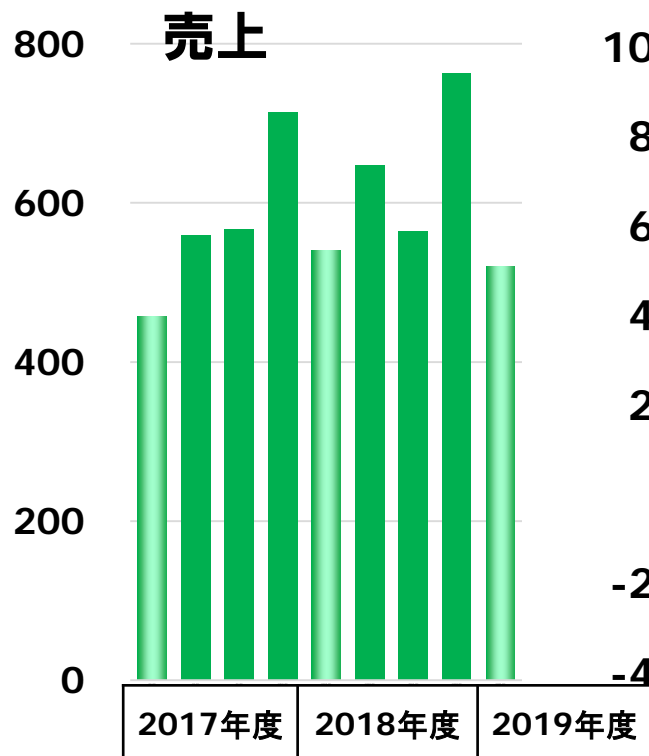
セグメント売上・営業利益状況：配信事業 (単位：百万円、%)



- ◆ 医療系WEB講演会の受注は復調
- ◆ メディア系の大型運用案件、配信受注は継続
- ◆ 1Q配信売上は4Qと同水準まで伸ばせた
トップライン確保により
営業利益は前年同期比12%増加

	2017年度				2018年度				2019年度
売上	859	827	851	917	816	858	901	949	947
営利	292	262	255	282	202	229	232	260	228
利益率	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.7	25.8	27.4	24.1
半期	1,687		1,768		1,674		1,850		
通期	3,455				3,524				

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



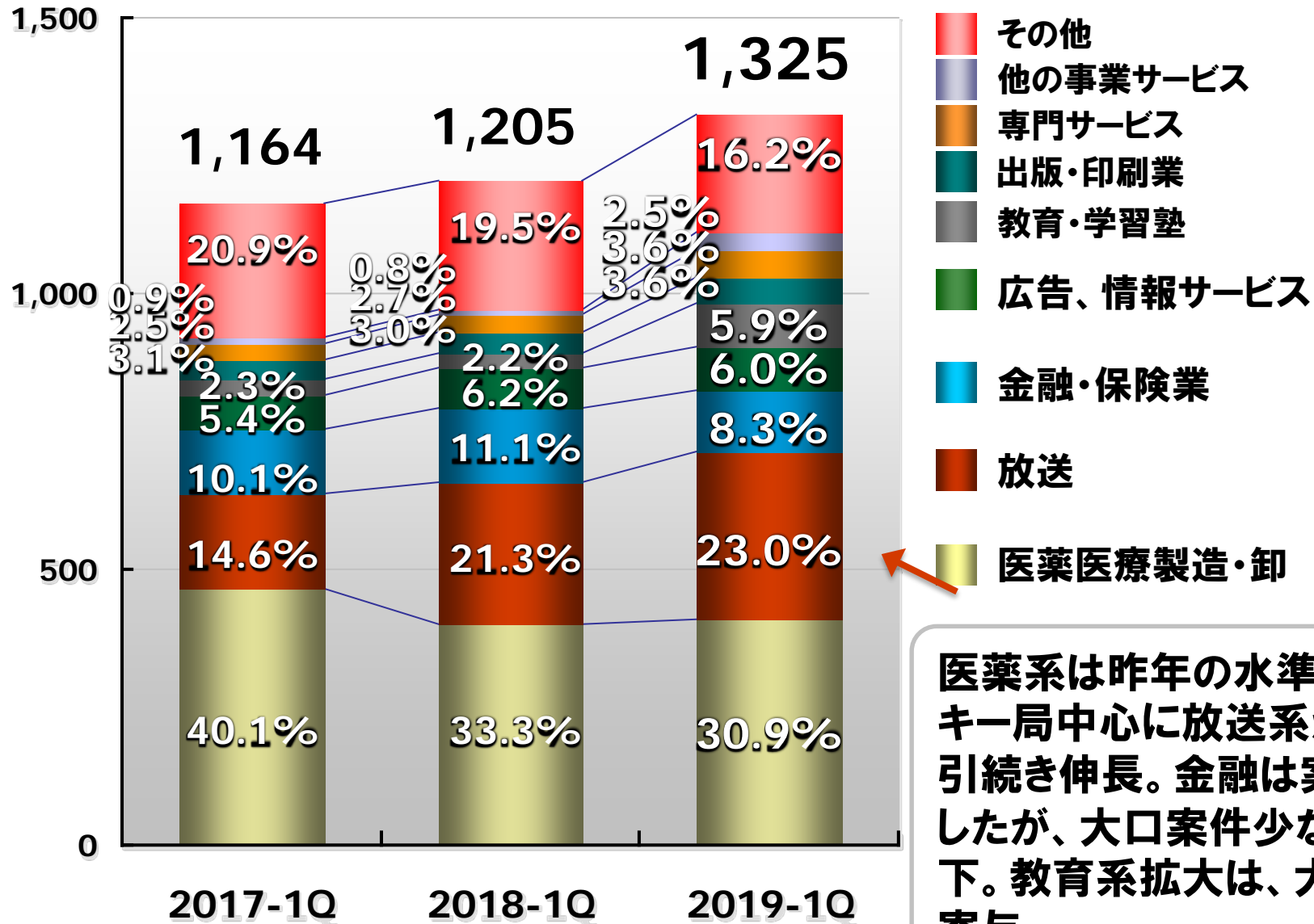
(単位:百万円、%)

- ◆ システム系で大口案件の受注があったが、その他WEB、映像制作が件数、額ともに低調
- ◆ スタジオ稼働率低下から映像制作子会社業績悪化 経営陣刷新し対応
- ◆ WEB制作子会社も人員リソース不足し売上減

	2017年度				2018年度				2019年度
売上	457	559	567	713	539	647	564	763	519
営利	△25	21	12	68	0	37	28	84	△28
利益率	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8	5.1	11.1	△5.5
半期	1,016		1,280		1,187		1,327		
通期	2,297				2,515				

業種別売上比率(個別)

(単位:百万円、%)



医薬系は昨年水準を上回った。キー局中心に放送系が+18%と引続き伸長。金融は案件数増加したが、大口案件少なく比率低下。教育系拡大は、大口案件が寄与。

第23期投資計画

投資総額556百万円(前年計画比△5%)

サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視

当期PLには50百万円程度の影響を見込む

(単位:百万円)

ハードウェア 231

サーバー、ストレージ 増強

ライブ関連機材 等

ソフトウェア 258

Equipmedia、CDNnext、ライブ
サービス、OTT関連 機能拡張等
サービス強化

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)

57

広告関連 10

配信関連:489 百万円

その他:
67

第23期計画:556百万円

前期(第22期)実績 511百万円

投資実施状況

	投資項目	年間予定額
2019 年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連ソフトウェア 35 EQエンハンス他配信関連 サイマル配信関連基盤 CDNext、ライブ等 ■ 事業関連ハードウェア 8 ネットワーク機器、ライブエンコーダ等 ■ その他 22 広告関連SW 2 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 20 	<p>66 (556)</p>

※切捨等の処理により合計額は一致しません

2019年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。



2019年度 事業戦略基本方針

**エンタープライズ、メディア顧客に対し、
EVCとOTTとを軸としたサービス展開を推進する**

EVC領域

Enterprise Video Communications 企業によるビデオコミュニケーション

- **働き方改革に伴い、窓口業務、教育、更には行政視察等の業務への動画導入が促進される「ビデオコミュニケーション市場」の深耕**
- **比重の大きい医薬業界、金融業界に対しては特別な体制でアプローチ**

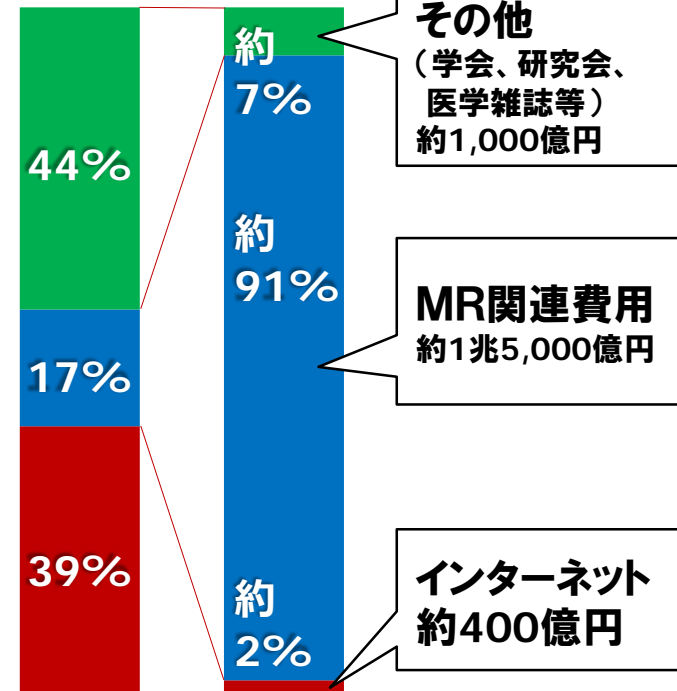
EVC: 医薬市場における展開

医薬市場におけるWEB講演会の深耕継続及びデジタルマーケティング領域への展開

- 製薬会社売上上位20社の7割とは取引有り。これを軸にアップセルを達成
- 顧客利便性の改善、CRM・MAと連携した効果測定提供による競合との差別化を推進
- 製薬メーカー以外の学会、医療機器等、新たな業種等におけるWEB講演会ニーズ開拓

医師が活用
する医療
情報の
収集時間

製薬企業の
営業コスト



EVC: 金融市場における展開

金融市場における新ソリューション展開と 新提案活動

- 動画による社内情報共有といった「働き方改革ソリューション」の展開
- SIerとの代理店協力を推進
- 運用・広告などの新提案を実施しつつ業界のセキュリティ強化の需要に応える
Incapsulaなど配信
新商材を提案していく



EVC関連の市場分類

インタラクティブな要素を伴う動画配信
(Video with Interactive Functions)

Business Video Apps市場

配信機能の提供

業務課題の解決

ライブ配信基盤市場
(寡占状態)
参戦しない

(この領域は、Vidyoやagora.ioなどのライブPF事業者が寡占。国内では、NTTコムがSkyWayのWebRTC CPaaSを提供。)

Web会議市場
参戦しない

ビジネスライブソリューション市場

- Webinar切り口から参入
- 動画とChat等、インタラクティブ性の強化を推進

OVP市場

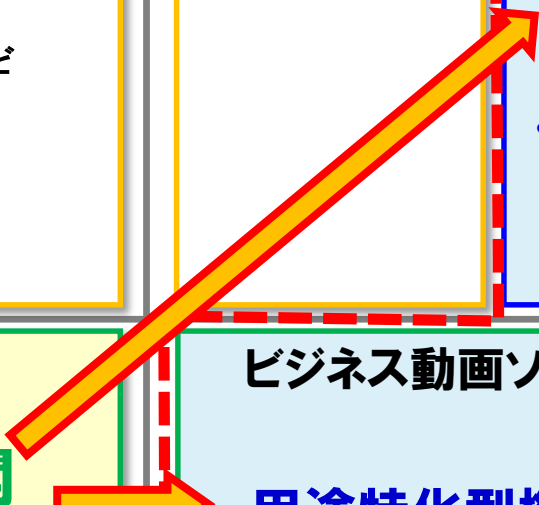
継続展開

- 内製支援機能とライブ機能の強化を行い、差別化とユーザーの利便性向上を図る

ビジネス動画ソリューション市場

- 用途特化型機能の拡張
- コンサルテーション等の上流のサービスと組み合わせた用途特化型動画ソリューションの投入

単純な動画配信(One-Way Video Delivery)



OTT領域 (Over-the-Top)における事業展開

- **既存顧客を中心に、システム開発と運用案件の獲得を推進**
- **放送・配信設備等のHW/SWの販売・保守等、グループ全体でメディア顧客に対するトータルサポートをアピール**
- **顧客のサイマル放送、OTTサービスを担うプラットフォームサービスを順次整備**

サイマル配信サービスのサービス展開

ターゲット顧客毎に最適化したサービスを用意

準キー局・独立局・地方局・メディア企業向けサービス

➤ 放送同時配信、ファイル編成配信、Live To File、災害時向けライブといったサイマル配信用機能をEQとシームレスに連携し、EQの上位サービスメニューとして展開。極力カスタマイズが発生しない形でターゲット顧客へ提供

エディション		Startup	Business	Expert
費用	月額*1	¥ 50,000	¥ 100,000	¥ 160,000
	初期		¥ 50,000	
ストレージ容量 *2 (コンテンツ登録上限総本数)		500GB (5,000本)	2,000GB (-)	3,000GB (-)
月額送量上限 *2 (データ転送量)		300GB	1,000GB	1,500GB
ライブ機能 (合計同時接続数*3)		○ (同時50人/同時1ライブ)	○ (同時100人/同時1ライブ)	○ (同時2,000人/同時2ライブ)
動画視聴解析機能		○	○ (カスタム解析変数利用可能)	○ (カスタム解析変数利用可能)
セキュリティ配備		再生ドメイン制限	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能
管理画面アクセスIP制限・操作ログ閲覧		○	○	○
管理ユーザーアカウント数		10ユーザー	50ユーザー	100ユーザー
管理グループ		-	○	○
利用可能API		Read/ Player API	Read/ Player/ Write API	Read/ Player/ Write API

既存Equipmedia
サービスメニュー

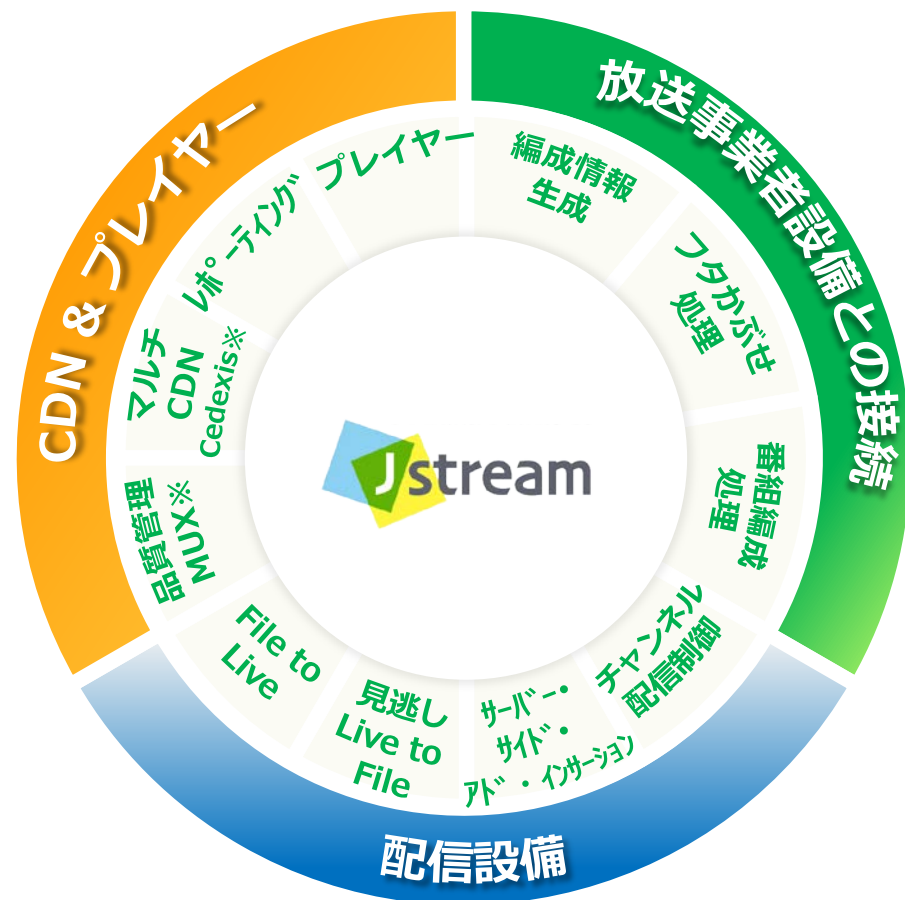


上位メニューとして
サイマルメニュー追加

サイマル配信サービスのサービス展開

キー局・準キー局・大手メディア企業向けサービス＋インテグレーション

- サイマル配信に必要となる各種機能を提供
- 管理機能をクラウドサービスとして提供し、バックエンドは個別インテグレーションで提供
- バックエンドについては、より精度が高い設定が可能なものを提供



最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



株式会社ALBERTが提供するAI・高性能チャットボット「スグレス」とのシステム連携を開始

よくある質問と回答を登録しておくことで、チャットボットがユーザーからの質問にテキストや画像で自動回答するサービス

Equipmediaとの連携で動画での回答が可能に

従業員や顧客に文章では伝わりにくい情報まで伝えることができ、情報を取得したいユーザーの自己解決率の向上が図れる



カスタマーサポートの効率化
顧客満足度の向上



株式会社ビッグエムズワイを子会社化

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。**



株式会社ビッグエムズワイを子会社化

(単位:百万円)

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。

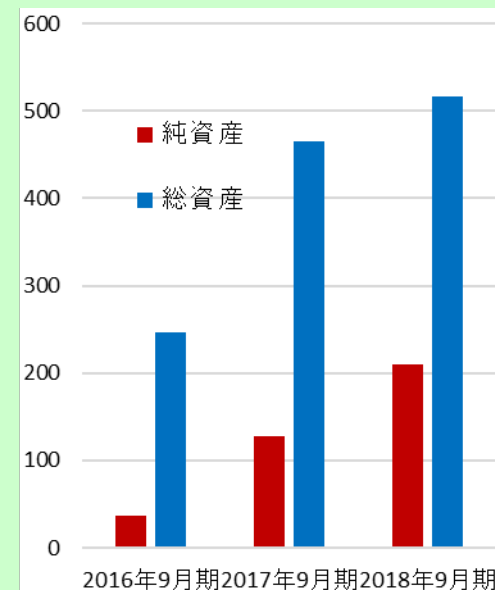
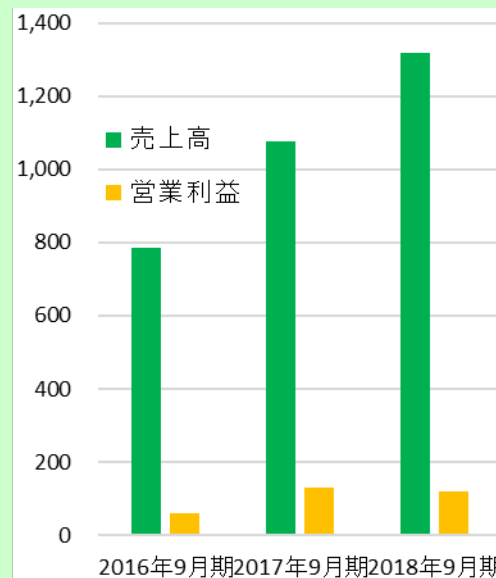
決算期9月

出資比率

39% → 100%

完全子会社化予定(8月)

	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期
純資産	37	127	210
総資産	247	465	516
売上高	785	1,077	1,320
営業利益	60	131	121
経常利益	56	129	118
当期純利益	40	90	82



業績予想修正について

もっと素敵な伝え方を。



(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益	一株当たり 当期純利益(円)
当初予想値	7,200	400	400	250	21.49
修正後予想値	8,160	420	430	210	18.05
増減額	+960	<u>+20</u>	+30	<u>△40</u>	—
増減率%	+13.3	+5.0	+7.5	△16.0	—
前期実績	6,781	313	319	195	16.81
対前期増減率%	+20.3	+34.1	+34.8	+7.4	—

株式会社ビッグエムズワイの完全子会社化に伴い、同社の連結決算組入により当社連結の売上高、営業利益、経常利益が増加見込

営業利益:同社株式取得によるのれんの費用や取得にかかる費用の計上に加え、業績不振の子会社影響分を勘案し当初計画に比し20百万円の増加

当期純利益:同社株式の取得にかかるデューデリジェンスやアドバイザー費用の一括計上等を今期に行う(特別損失)ことから、当初予想から40百万円減

業績予想値

	2019年度			
	1Q実績	通期予想	修正予想	進捗率
売上高	1,599	7,200	8,160	19.6%
営業利益	4	400	420	1.1%
経常利益	14	400	430	3.4%
親会社株主に帰属する 当期／四半期 純利益／純損失	△10	250	210	—

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。