

# 2020年3月期 (2019年度:第23期) 第2四半期決算説明会

2019年11月1日

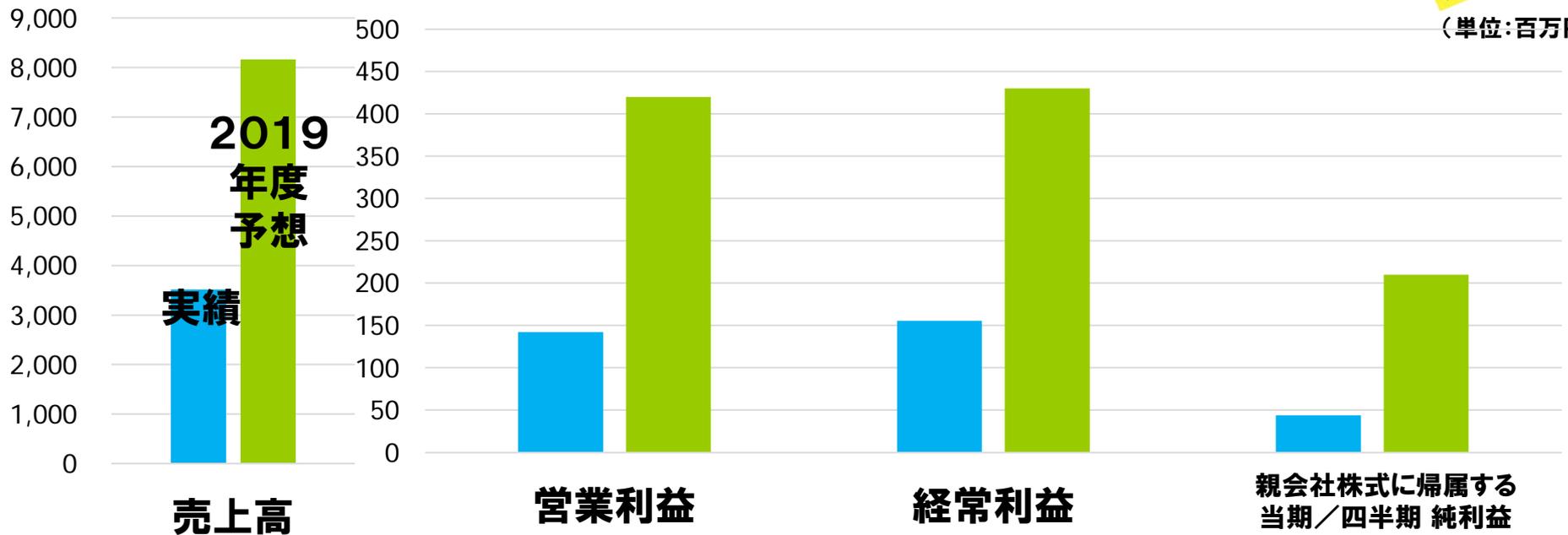
## 株式会社Jストリーム

※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。



# 2019年度 連結第2四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	3,621	8,160	44.4%	3,333	+8.6%
営業利益	142	420	33.8%	91	+55.3%
経常利益	155	430	36.2%	88	+76.2%
親会社株主に帰属する当期/四半期 純利益	43	210	20.9%	53	△17.7%

# 四半期決算 連結損益計算書

	2018年度Q2 (構成比)		増減率	2019年度Q2 (構成比)	
売上高	3,333,132	100%	8.6%	3,621,048	100%
売上原価	2,193,142	65.8%	7.7%	2,362,089	65.2%
売上総利益	1,139,990	34.2%	10.4%	1,258,958	34.8%
販売費及び一般管理費	1,048,444	31.5%	6.5%	1,116,806	30.8%
営業利益	91,545	2.7%	55.2%	142,152	3.9%
経常利益	88,308	2.6%	76.2%	155,621	4.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/純損失	53,230	1.6%	△17.7%	43,817	1.2%

## 受注動向

- ◆ 医薬系:ライブ案件復調し売上牽引
- ◆ 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
- ◆ 新連結子会社は医薬系各種制作好調
- ◆ 映像制作子会社は売上減

## 損益分析

- ◆ トップライン確保、販管費抑制により  
Q2営業利益は高水準達成
- ◆ 連結化した子会社含め外注比率の  
高い構造となり原価も増加傾向
- ◆ 純利益:一時費用、税額増に伴い減

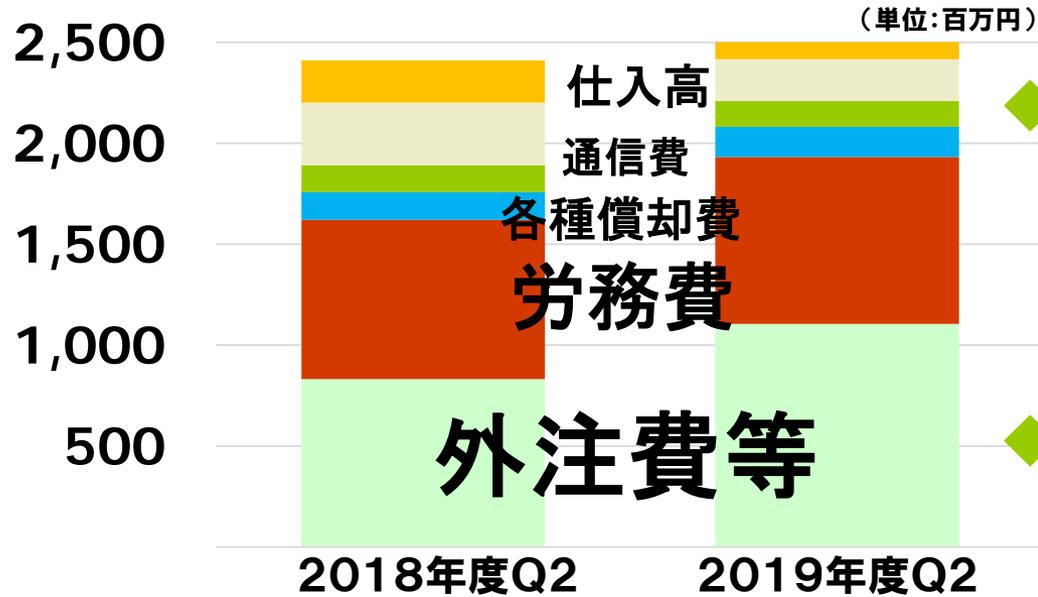
(単位:千円)

## 連結バランスシート

		2018年度末	主な変動要因	2019年度9月末
資産の部	流動資産	3,391,357	現預金 $\Delta 156M$	3,625,320
	固定資産	1,649,080	売掛金 +226M 棚卸資産 +105M	1,645,214
	有形固定資産	389,040		386,729
	無形固定資産	833,117	のれん +200M	1,042,660
	投資その他の資産	426,922	投資有証 $\Delta 237M$	215,824
資産合計		5,040,438		5,270,535
負債の部	流動負債	855,540		1,070,146
	固定負債	157,217	未払金 +93M	207,763
純資産の部	資本金	2,182,379		2,182,379
	株主資本	626,241		626,241
	資本剰余金	1,426,560		1,411,048
	利益剰余金	$\Delta 459,221$		$\Delta 459,221$
	自己株式	57		95
	評価・換算差額等	251,662		232,081
	非支配株主持分	4,027,680		3,992,624
純資産合計		4,027,680		3,992,624
負債・純資産合計		5,040,438		5,270,535

◆8月のビッグエムズワイ(BM2Y)社の買収、連結組入れに伴い営業債権／債務が増加

# 売上原価(連結)主要項目

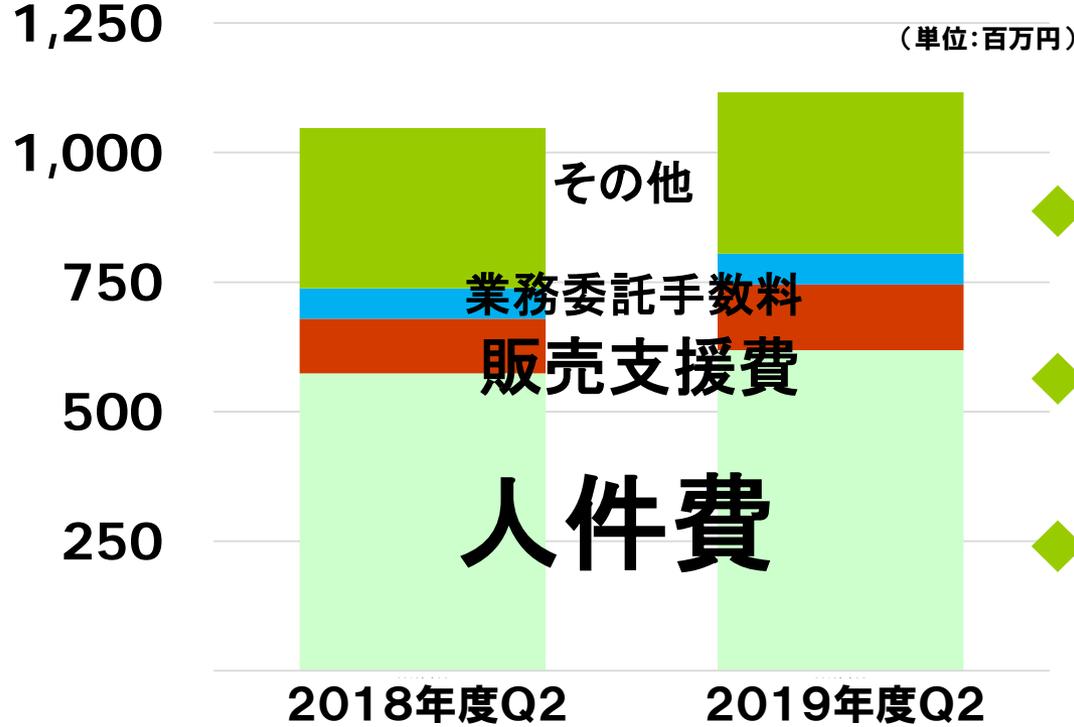


- ◆メディア系配信運用関連の大口受注継続、BM2Y社の外注費加算に伴い外注費が大幅増
- ◆その他の費用は大きな変動無

	2018年度Q2 構成比		増減率	2019年度Q2 構成比	
外注費等	832	37.9%	32.9%	1,105	46.8%
労務費	788	36.0%	4.7%	826	35.0%
各種償却費	137	6.3%	9.8%	150	6.4%
通信費	134	6.1%	△5.7%	127	5.4%
仕入高	309	14.1%	△32.6%	208	8.8%
その他振替等	△8	—		△55	—
<b>売上原価合計</b>	<b>2,193</b>			<b>2,362</b>	

◆仕入高: 商社機能を持つイノコス社分。前年は大口取引が重なり大きな額となった。

# 販売費及び一般管理費(連結)主要項目

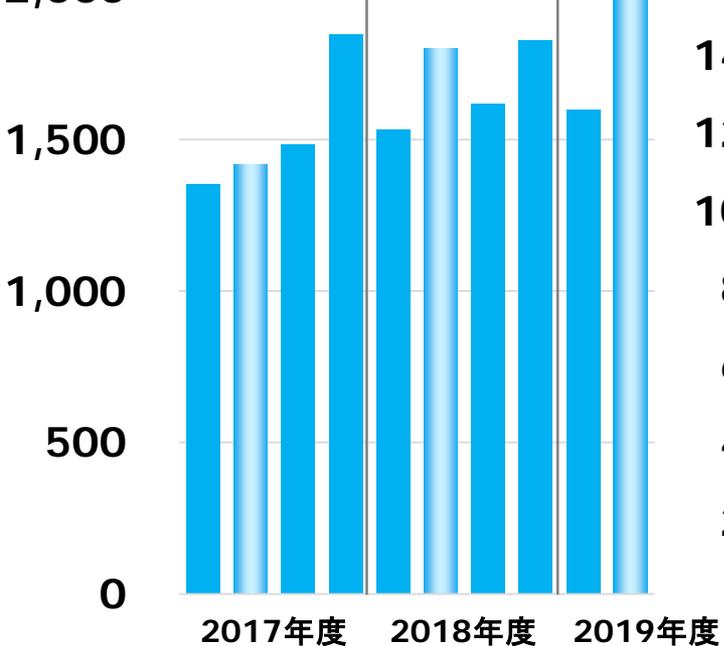


- ◆ 連結子会社増に伴うものも含め人員増により人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できた

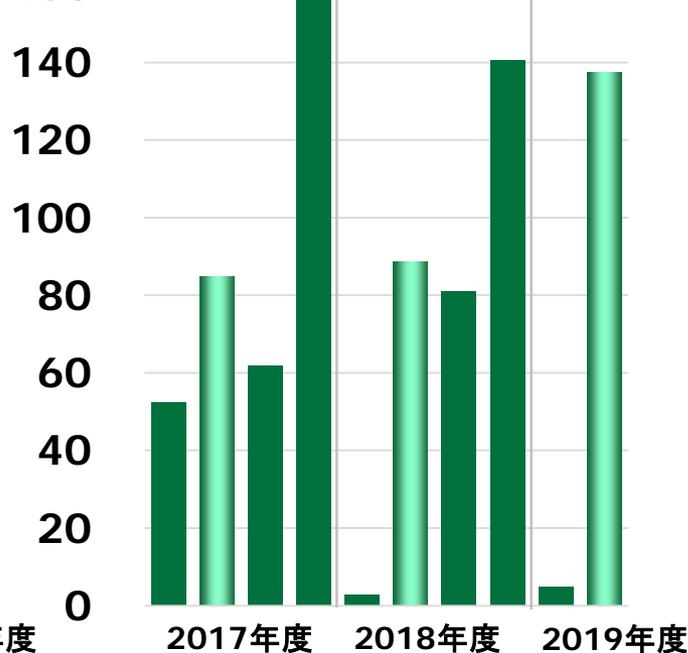
	2018年度Q2 構成比		増減率	2019年度Q2 構成比	
人件費	574	54.8%	7.6%	618	55.4%
販売支援費	105	10.0%	20.9%	127	11.4%
業務委託手数料	58	5.6%	0.7%	59	5.3%
その他	309	29.5%	0.7%	311	27.9%
販管費合計	1,048		6.5%	1,116	

# 四半期別売上、利益推移（連結）（単位：百万円）

売上高



営業利益



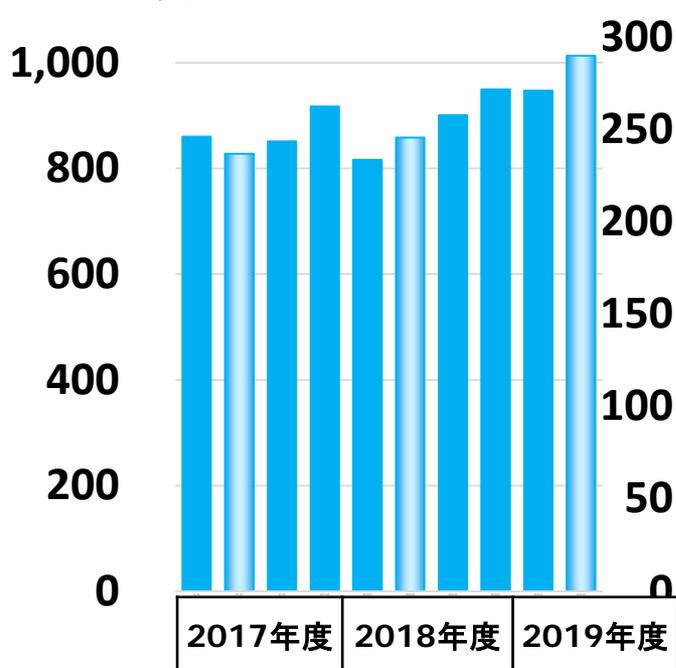
- ◆ Q2は買収効果もあり売上20億を突破
- ◆ 配信原価増を勘案しても大きく利益計上できた
- ◆ 本体の映像制作、映像制作系子会社の不振続く

	2017年度				2018年度				2019年度	
売上高	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021
営業利益	52	84	61	158	2	88	80	141	4	137
純利益	127	66	16	78	△3	56	47	94	△10	54
売上高	2,770		3,330		3,333		3,447		3,621	
営業利益	137		220		91		222		142	
純利益	194		94		53		142		43	

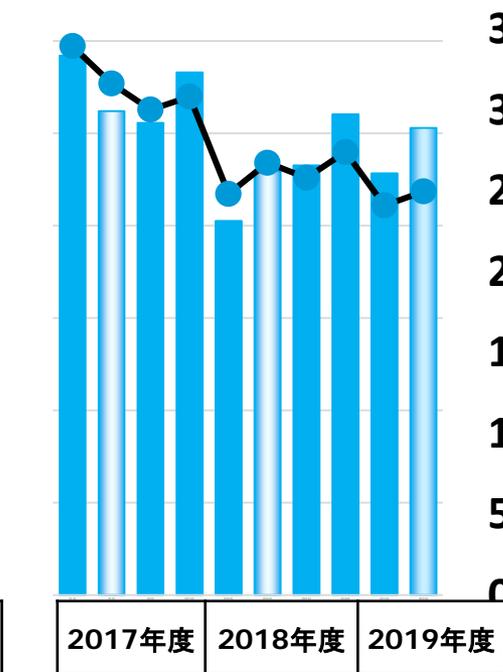
# セグメント売上・営業利益状況：配信事業

(単位：百万円、%)

## 売上



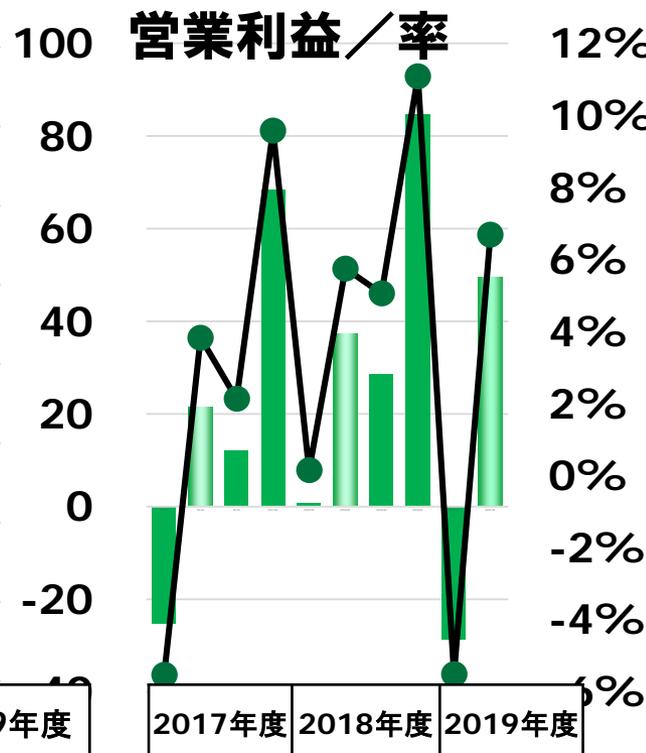
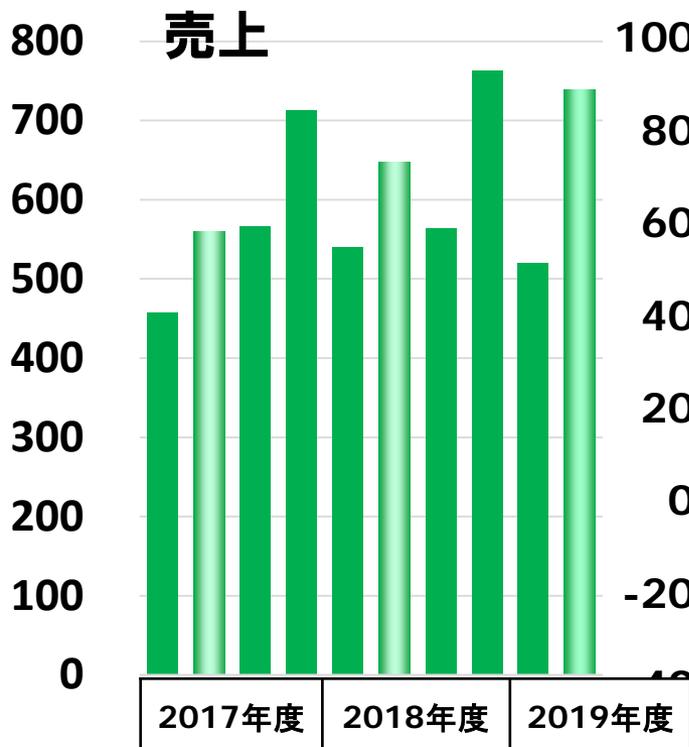
## 営業利益／率



- ◆ 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
- ◆ Q2は10億越え、前年度Q4超の高水準の売上を確保できた
- ◆ 外注増により利益率はQ1並みに留まった

	2017年度				2018年度				2019年度	
売上	859	827	851	917	816	858	901	949	947	1,013
営業利益	292	262	255	282	202	229	232	260	228	253
営業利益率	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.7	25.8	27.4	24.1	25.0
半期	1,687		1,768		1,674		1,850		1,960	
通期	3,455				3,524				8	

# 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、%)

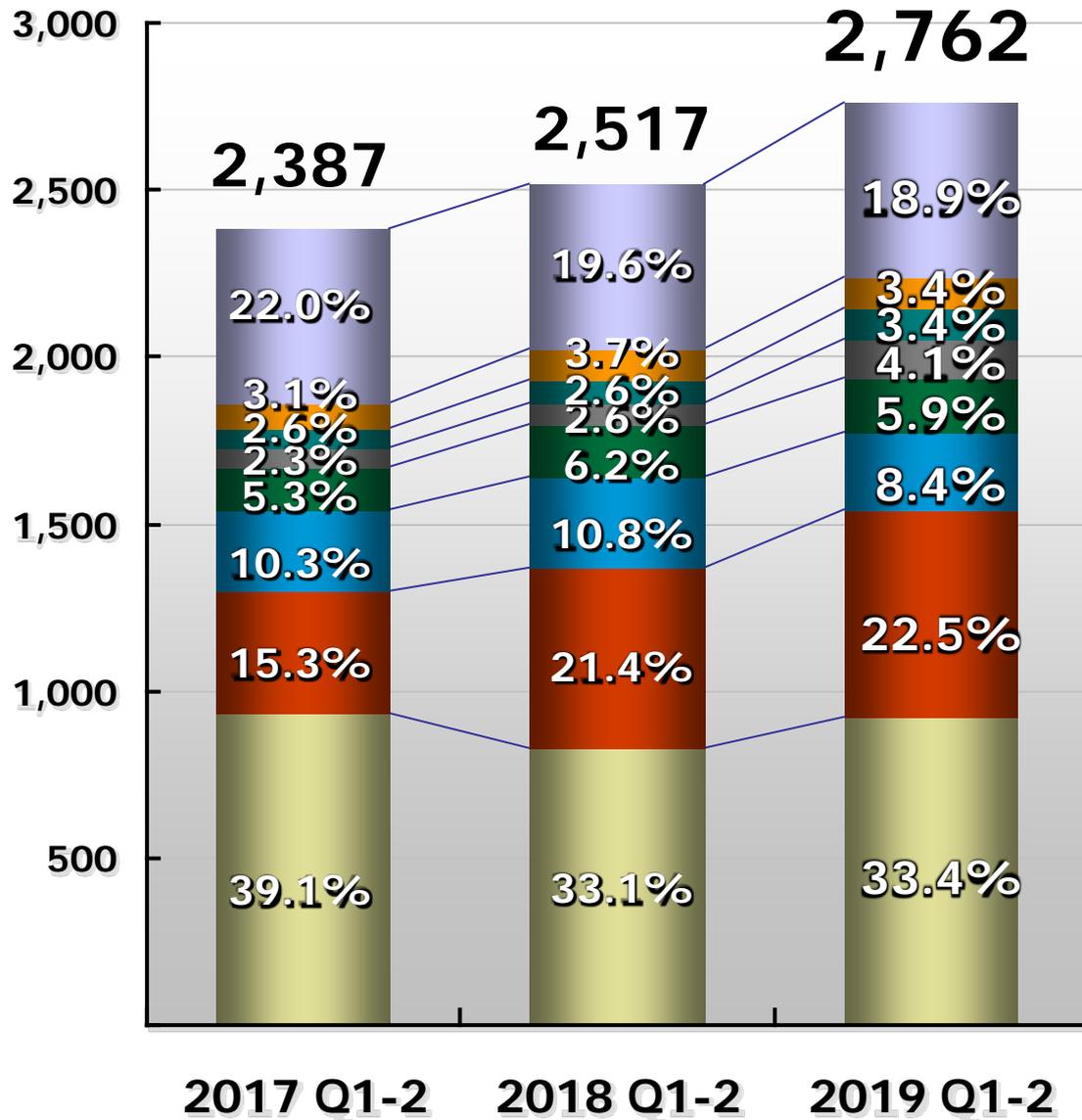
◆BM2Y社分組入により  
売上、利益共に増加

◆本体WEB制作は前年  
並みだが映像制作が  
件数、額ともに低調

◆制作系子会社2社は  
スタジオ稼働率低下と  
リソース不足から業績  
悪化

	2017年度				2018年度				2019年度	
売上	457	559	567	713	539	647	564	763	519	739
営利	△25	21	12	68	0	37	28	84	△28	49
利益率	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8	5.1	11.1	△5.5	6.7
半期	1,016		1,280		1,187		1,327		1,258	
通期	2,297				2,515					

# 業種別売上比率(個別)



- その他
- 出版・印刷業
- 専門サービス
- 教育・学習塾
- 広告・情報サービス
- 金融・保険業
- 放送
- 医薬医療製造・卸

**医薬系が前年対比+10.7%となり復調。放送系は+15.2%と更に好調。教育系の拡大には大口案件が寄与。**

(単位:百万円)

# 投資実施状況

	投資項目	投資額 (年間予定額)
2019 年度	<b>■ 配信事業関連ソフトウェア 83</b> EQエンハンス他配信関連 サイマル配信関連基盤 CDNNext、ライブ等	<b>154</b> <b>(556)</b>
	<b>■ 事業関連ハードウェア 30</b> ネットワーク機器、ライブエンコーダ等 27 制作関連 SW 1 HW、造作 2	
	<b>■ その他 41</b> 各種機器 6 広告関連SW 3 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 31	

※切捨等の処理により合計額は一致しません 11

# 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**

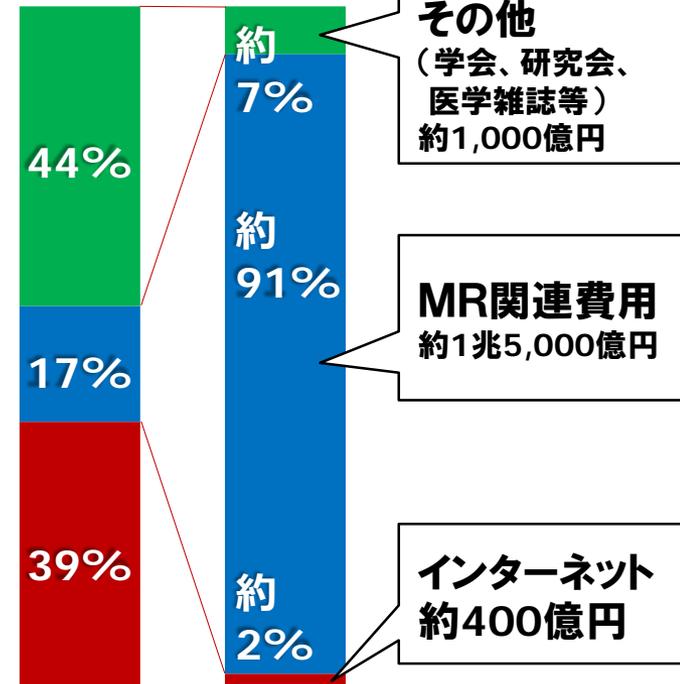
# EVC: 医薬市場における展開

## 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**

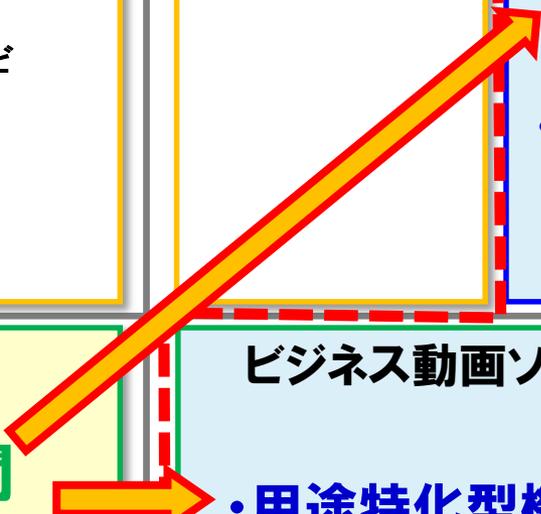
**継続展開**

- 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 (-)
月額流量上限 *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

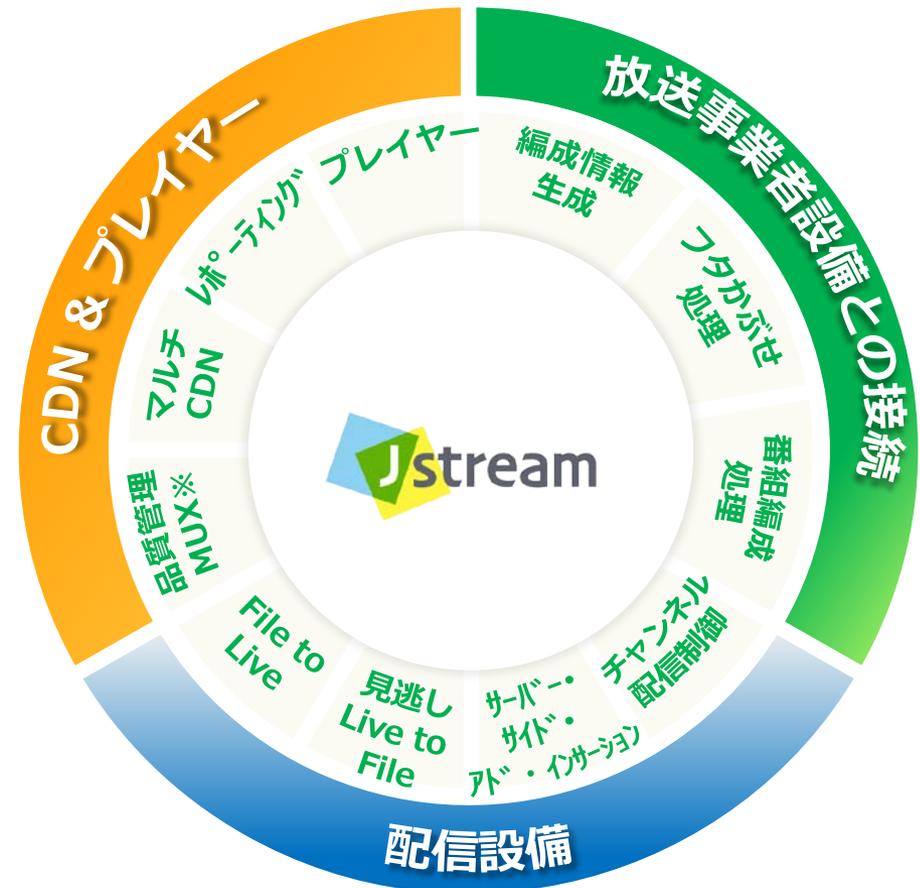


上位メニューとして  
サイマルメニュー追加

# 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。



# 医薬系業界におけるユーザーメリット追求

## 「Web講演会申込みシステム」 提供開始

これまでメールや電話で行っていたWeb講演会実施の申込みをWebに置き換えることで、Web講演会の主催企業との間のコミュニケーションロスを抑制、スムーズな実施が可能に

### ＜Web講演会主催企業のメリット＞

- ・関係者内での情報閲覧・共有が可能
- ・講演会開催までのスピードアップ
- ・講演会の開催内容・進捗状況の随時確認が可能に

## medパス社が提供する医療 関係者の共通ID「medパス」 との連携を開始

medパスアカウントを既に取得している医師は、連携実施する講演会参加の際にアカウントの新規取得なしにシングルサインオンで視聴可能

講演会主催企業は講演会用クローズドサイトを一から制作したり、視聴希望者が医療従事者であることを都度確認することが不要となる

Jストリームから提供する個人視聴ログに加え、医師コード(DCFコード)を付与した視聴ログの提供も可能となるため講演会開催後のマーケティング活動に活用できる

# 5G時代における可能性への挑戦 マルチアングル中継

2019年7月10日に行われた  
「ひかりTV 4K・FUNAI ダブルス選手権」  
さまざまなカメラアングルから大会のライブ配信を視聴できる  
「マルチアングルライブ配信」に技術提供実施

映像／エンコード機材の設計・  
構築、大会会場での機材  
オペレーション、配信技術の  
支援などを行い、高品質かつ  
安定したライブ配信を実現



# 国策関連の実証研究への参画

総務省が募集する、ローカル局等が災害情報等をインターネットで迅速かつ円滑に、安定して効率よく提供できる共通的配信基盤整備の為の企画公募型実証事業



総務省の研究開発課題「革新的AIネットワーク統合基盤技術の研究開発」における「データ連携によるネットワーク機能動的制御技術の研究開発」に参加

隣接する広域局・県域局・CATV連携による地域動画配信基盤の構築を目指した、地域のライブカメラ映像等の低遅延配信及び複数局間での素材共有等に係る検証

提案代表者 東海テレビ放送  
連携事業者 三重テレビ放送、  
テレビ和歌山、ZTV、Jストリーム

本件を含め全7件の採択事業があり、  
愛媛朝日テレビが提案代表者となった企画には  
イノコス社 も参加しています

沖電気・KDDIの共同提案による、5G時代の爆発的な通信量増加に備えて通信事業者が将来構築する「AIネットワーク統合基盤」と、オンデマンド映像配信サービスやIoTサービスとの間の新たなデータ連携技術を開発することで、より高品質・高信頼なサービスの実現を目指す研究開発

「オンデマンド映像配信サービス」に関する成果の検証検証に参加

# 業績予想について

もっと素敵な伝え方を。



# 業績予想値

	2019年度		
	Q2実績	通期予想※	進捗率
売上高	3,621	8,160	44.4%
営業利益	142	420	33.8%
経常利益	155	430	36.2%
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	43	210	20.9%

※2019年7月30日の修正発表数値

# 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](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。