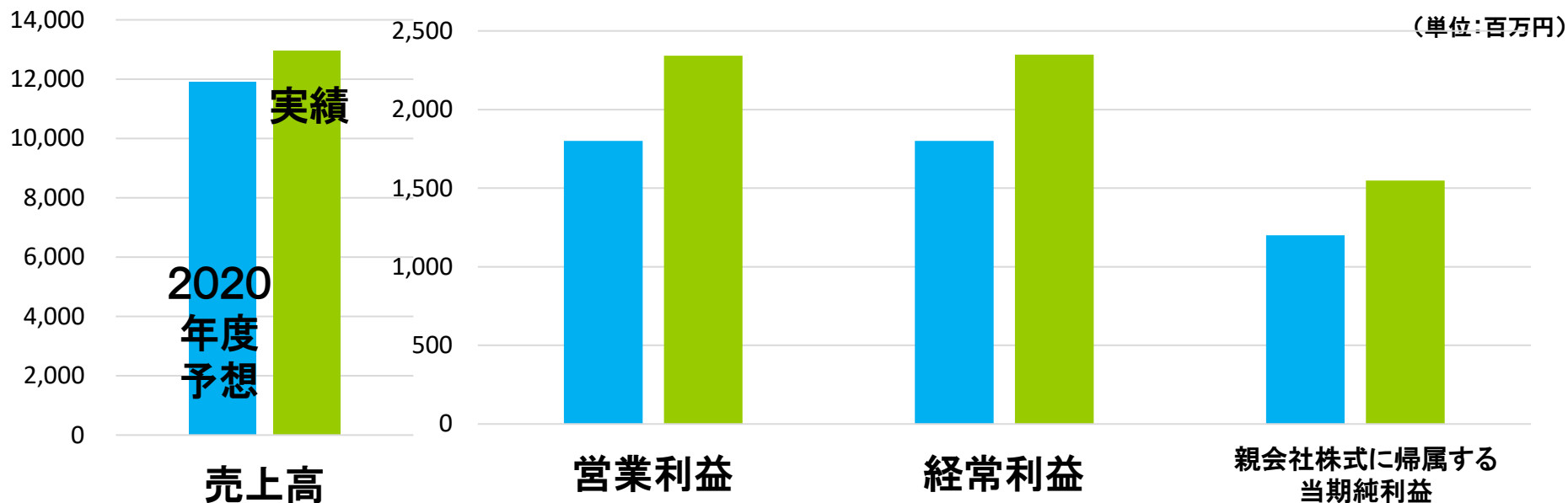


株式会社Jストリーム

2021年3月期
(2020年度:第24期)
本決算説明会



	2019年度	2020年度			
	前期実績	通期予想	実績	対前期増減%	予想達成率%
売上高	8,442	11,900	12,970	+53.6	109.0
営業利益	547	1,800	2,342	+328.2	130.1
経常利益	562	1,800	2,350	+318.1	130.6
親会社株主に帰属する当期純利益	249	1,200	1,548	+521.4	129.1

	2019年度 (構成比%)		増減率%	2020年度 (構成比%)	
売上高	8,442	100.0	53.6	12,970	100.0
売上原価	5,526	65.5	37.6	7,606	58.6
売上総利益	2,916	34.5	83.9	5,364	41.4
販売費及び一般管理費	2,369	28.1	27.5	3,021	23.3
営業利益	547	6.5	328.2	2,342	18.1
経常利益	562	6.7	318.1	2,350	18.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	249	3.0	521.4	1,548	11.9

受注動向

- ◆ 企業の感染症対策からライブ、オンデマンド、制作系全般に需要伸長
- ◆ 医薬系:季節性で1月は需要減となったが好調継続しており3月はWeb講演会ライブ配信が年度内で最高に近い水準に伸長。関連Web制作も需要旺盛。
- ◆ その他の事業会社:販促や情報共有用途の社内外向けウェビナー用途拡大。教育用も順調。Web制作もV総会関連など順調に推移した。
- ◆ メディア系:第2四半期中心の大口開発が伸びに貢献。
- ◆ SI商社系子会社のみコロナ影響から大型設備納品進まず不振となったが、他はビッグエムズワイ中心に医薬系関連業務増を受け期を通じて好調。

損益分析

- ◆ 全般的な売上増、稼働向上に伴い売上総利益率改善
- ◆ 第4四半期に予定した経費増勘案しても過去最高の利益、利益率となった

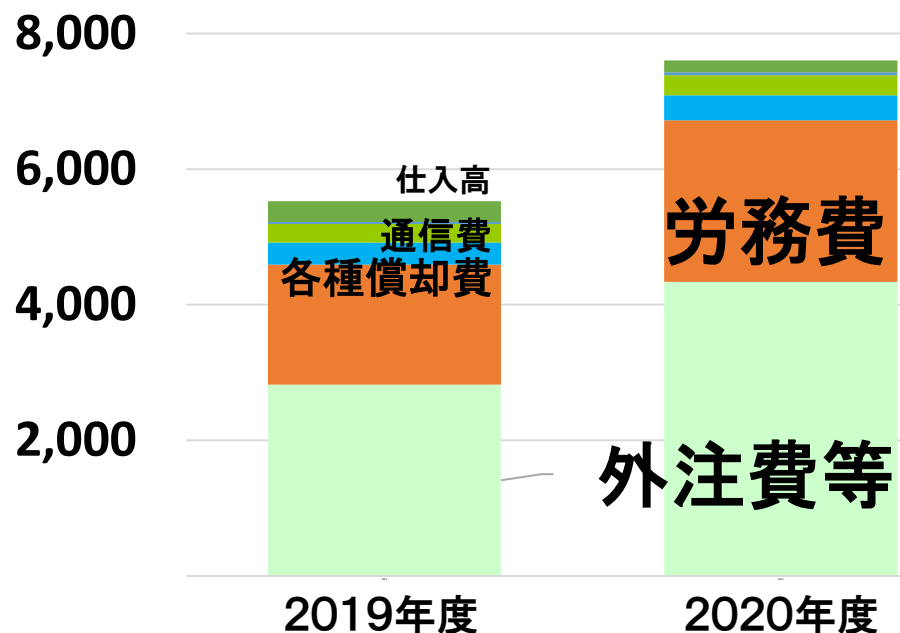
		2019年度末	主な変動要因	2020年度末	
資産の部	流動資産	4,204	現預金 +4,501 売掛金 +933	9,754	
	固定資産	1,682		2,075	
	有形固定資産	430	連結調整勘定 +72	510	
	無形固定資産	999	ソフトウェア +120	1,192	
	投資その他の資産	251	敷金 +49	372	
資産合計		5,886		11,830	
負債の部	流動負債	1,380	未払法人税等 +559 未払消費税等 +198	2,390	
	固定負債	315		280	
純資産の部	資本金	2,182		2,182	
	株主資本	資本剰余金	626	利益剰余金+1,473	3,899
		利益剰余金	1,616		3,089
	自己株式	△459	資本剰余金+3,273 自己株式 △153	-306	
	評価・換算差額等	0		0	
	非支配株主持分	223		293	
純資産合計		4,189		9,159	
負債・純資産合計		5,886		11,830	

◆ 期中売上増に伴い売上債権増

◆ 第3四半期にアズーリ社M&A実施、のれん増加(1月に合併済)

◆ 売上・利益増に伴い流動負債(未払税金)増

◆ 新株予約権発行により現預金/株主資本大幅増



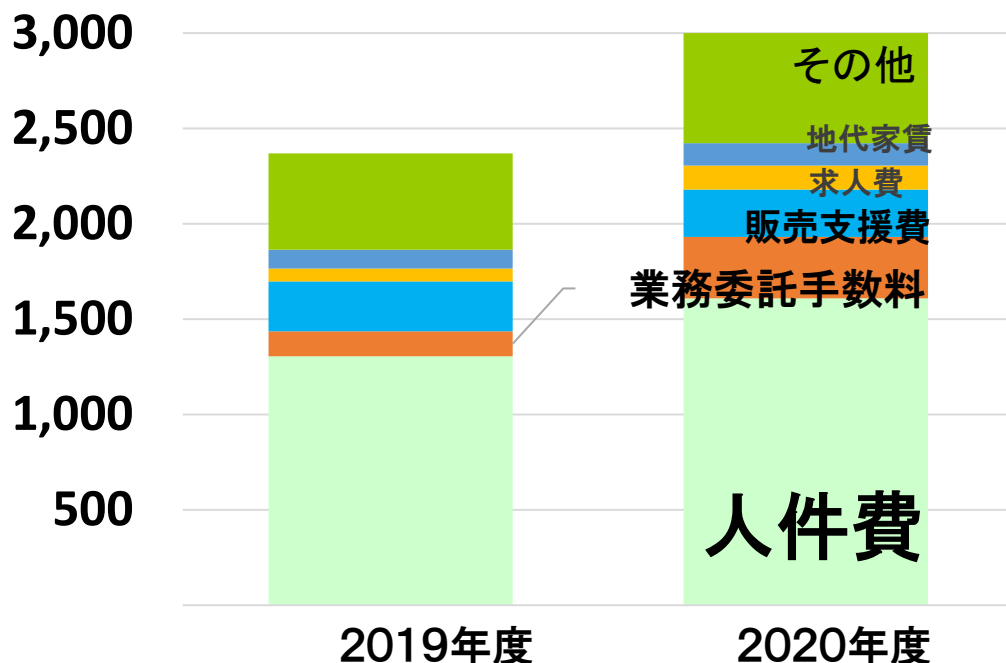
- ◆ 2019年9月に連結化したビッグエムズワイの外注費加算に伴い外注費等増加
- ◆ 単体もライブ配信案件急増に伴い関連の外注費増加
- ◆ 但し付加価値の高いライブ配信案件や医薬系制作の利益率は堅調であり、利益率は上期比でも改善
- ◆ 本体原価部門人員増に伴い労務費増加

	2019年度	構成比%	増減率%	2020年度	構成比%
外注費等	2,821	51.1	53.8	4,339	57.0
労務費	1,769	32.0	34.6	2,381	31.3
各種償却費	328	5.9	12.5	369	4.8
通信費	272	4.9	10.1	299	3.9
その他振替等	29	0.5	51.0	43	0.6
仕入高	308	5.6	-43.0	176	2.3
売上原価合計	5,526		37.6	7,606	

- ◆ アズーリのM&Aにより外注部分をグループ内に取込み労務費増加しているが、それ以上に外注費を削減

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

(単位:百万円)



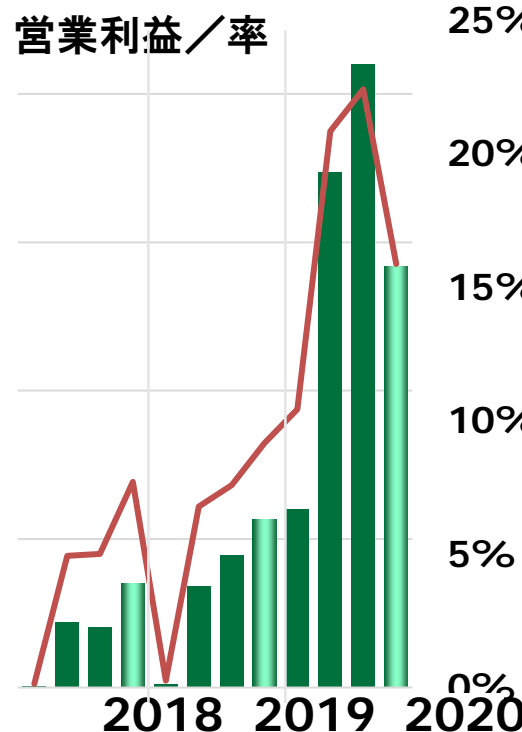
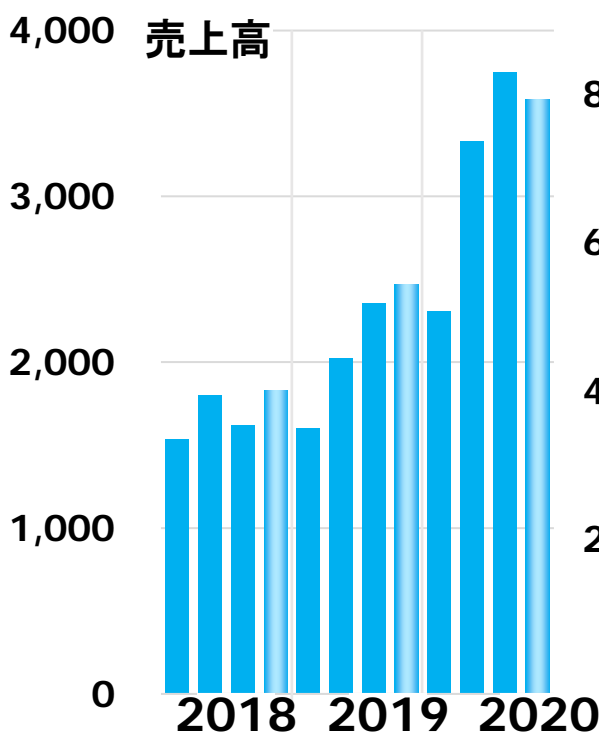
- ◆ 主に連結子会社増に伴い人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化、社内情報システム、会計システム等開発のための業務委託手数料出費が増加
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できているが、採用促進に伴い求人費が増加している

	2019年度	構成比%	増減率%	2020年度	構成比%
人件費	1,305	55.1	23.3	1,609	53.3
業務委託手数料	131	5.5	145.9	322	10.7
販売支援費	262	11.1	-5.6	247	8.2
求人費	66	2.8	91.5	126	4.2
地代家賃	100	4.2	17.0	116	3.9
その他	505	21.3	18.7	599	19.8
販管費合計	2,369		27.5	3,021	

	2018年度末	2019年度末	2020年度末	増減
期末連結従業員数	388	450	594	+144
連結臨時雇用者数 (期中平均人員数)	84	130	141	+11
Jストリーム単体 期末人員数	268	275	313	+38
Jストリーム 臨時雇用者数 (期中平均人員数)	59	60	96	+36
連結子会社 期末人員数	120	175	281	+106

四半期売上、利益推移(連結)

(単位:百万円)



- ◆ 第4四半期は医薬系の需要が期末に向け活性化、ライブ配信中心に想定を超える売上となった
- ◆ ライブ配信の堅調な推移とアズーリのM&A効果により利益増
- ◆ 3月に賞与支給のほか、求人を狙った露出拡大や機材調達を進めたため予定通り経費は増加
- ◆ 期末要因の売上増は様々な業種においてみられたが、通信系業種からの大口受注が特に大きく影響

	2018年度				2019年度				2020年度			
売上高	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333	3,748	3,582
売上総利益	545	594	602	663	546	712	799	857	861	1,359	1,637	1,506
営業利益	2	88	80	140	4	137	178	226	240	694	839	568
純利益	△3	56	47	94	△10	54	112	93	148	459	555	385
粗利率	35.5	33.1	37.2	36.3	34.2	35.2	34.0	34.7	37.3	40.8	43.7	42.0
営業利益率	0.2	4.9	5.0	7.7	0.3	6.8	7.6	9.2	10.4	20.8	22.4	15.9

業種別売上比率(個別)

(単位:百万円、%)

- その他
- 専門サービス
- 出版・印刷業
- 他の事業サービス
- 教育・学習塾
- 郵便・電気通信
- 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:DX注力の傾向をコロナ禍がさらに加速し通期にわたり需要旺盛。第4四半期2月後半～3月に伸長、ライブ配信に加えて関連WEB制作も好調となり第2四半期に近いペースで推移。

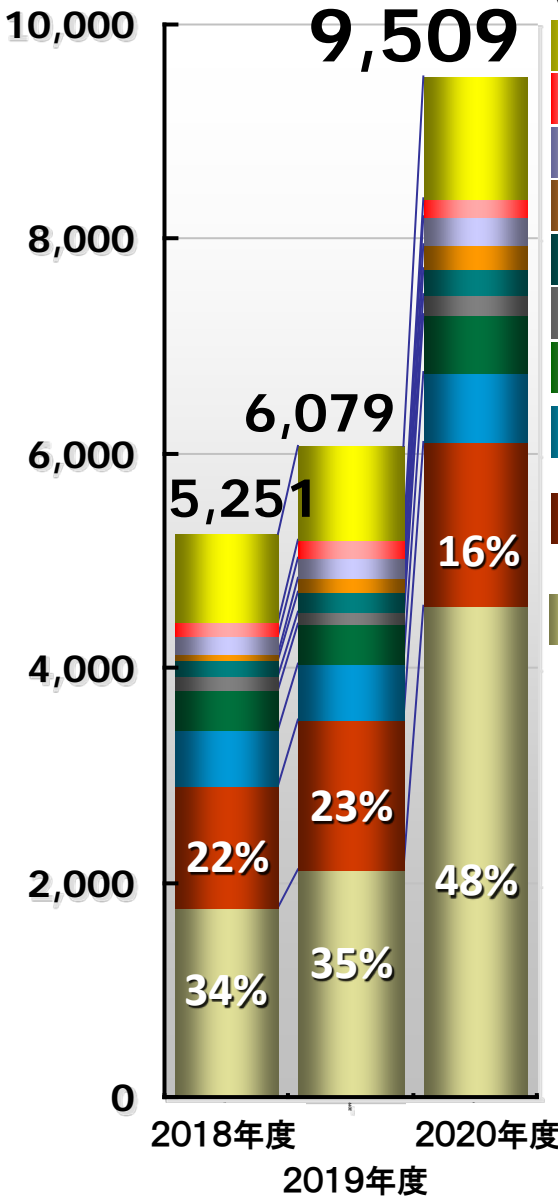
放送系は第2四半期のシステム開発案件のほかは安定して推移

金融系は6月の株主総会ライブ配信の他、オンラインセミナー中心の受注が安定して推移

広告、情報サービスは医薬ビジネスや一部エンタメ系の案件、長期のPF代理販売を含んでおり、こちらも伸長

郵便・電気通信も代理店系が多い。第4四半期はIXとの実証実験、大手顧客のサイトリニューアル等が貢献

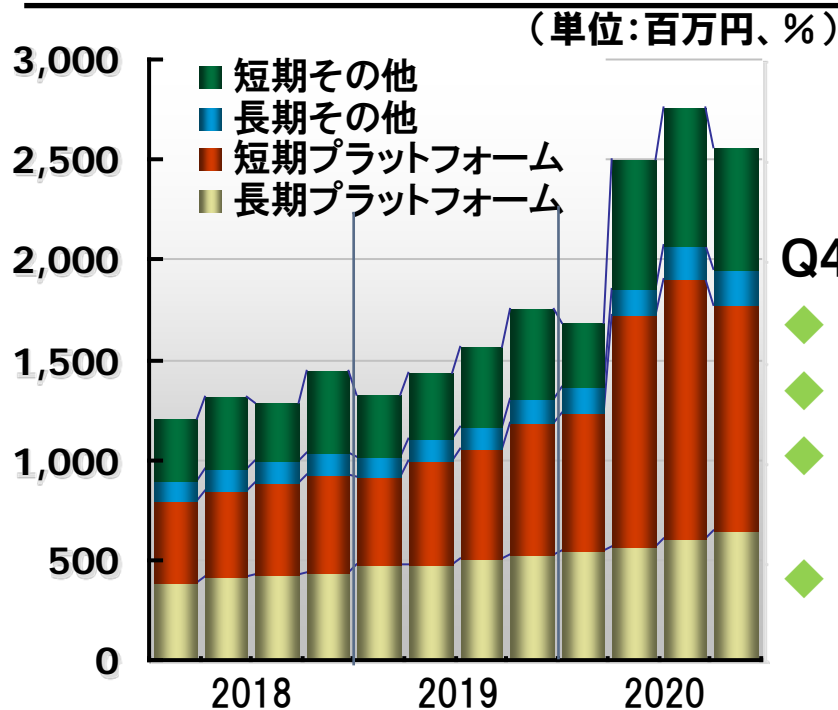
教育系は期初からオンデマンド配信利用が継続売上以上に利益面に好影響



	2018	2019	2020	成長率
医薬医療製造・卸	1,760	2,125	4,587	115.8%
放送	1,145	1,395	1,514	8.5%
金融・保険業	525	518	668	28.9%
広告、情報サービス	369	372	538	44.6%
郵便・電気通信	122	116	181	56.8%
教育・学習塾	150	191	243	27.1%
他の事業サービス	61	130	228	76.1%
出版・印刷業	170	185	244	31.8%
専門サービス	128	169	169	-0.2%
その他	820	877	1,136	29.5%

	2018				2019				2020			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
医薬医療製造・卸	401	431	483	444	417	505	565	638	641	1234	1492	1217
放送	257	282	259	347	305	316	388	386	312	433	404	364
その他EVC合計	546	599	548	652	603	618	610	729	729	836	863	979
金融・保険業	133	137	127	127	110	124	132	153	187	170	155	155
広告、情報サービス	74	82	76	137	80	82	88	122	101	120	176	140
郵便・電気通信	32	27	22	39	23	32	12	47	25	25	20	109
教育・学習塾	27	38	47	37	79	36	35	42	64	60	50	68
他の事業サービス	9	14	17	22	33	36	22	39	37	69	53	68
出版・印刷業	36	57	37	40	48	46	46	45	57	56	67	64
専門サービス	32	34	29	33	48	47	37	38	34	39	45	49
その他の業種合計	235	237	215	256	205	247	250	290	249	322	317	323

売上種別区分 長短期推移（新：個別）



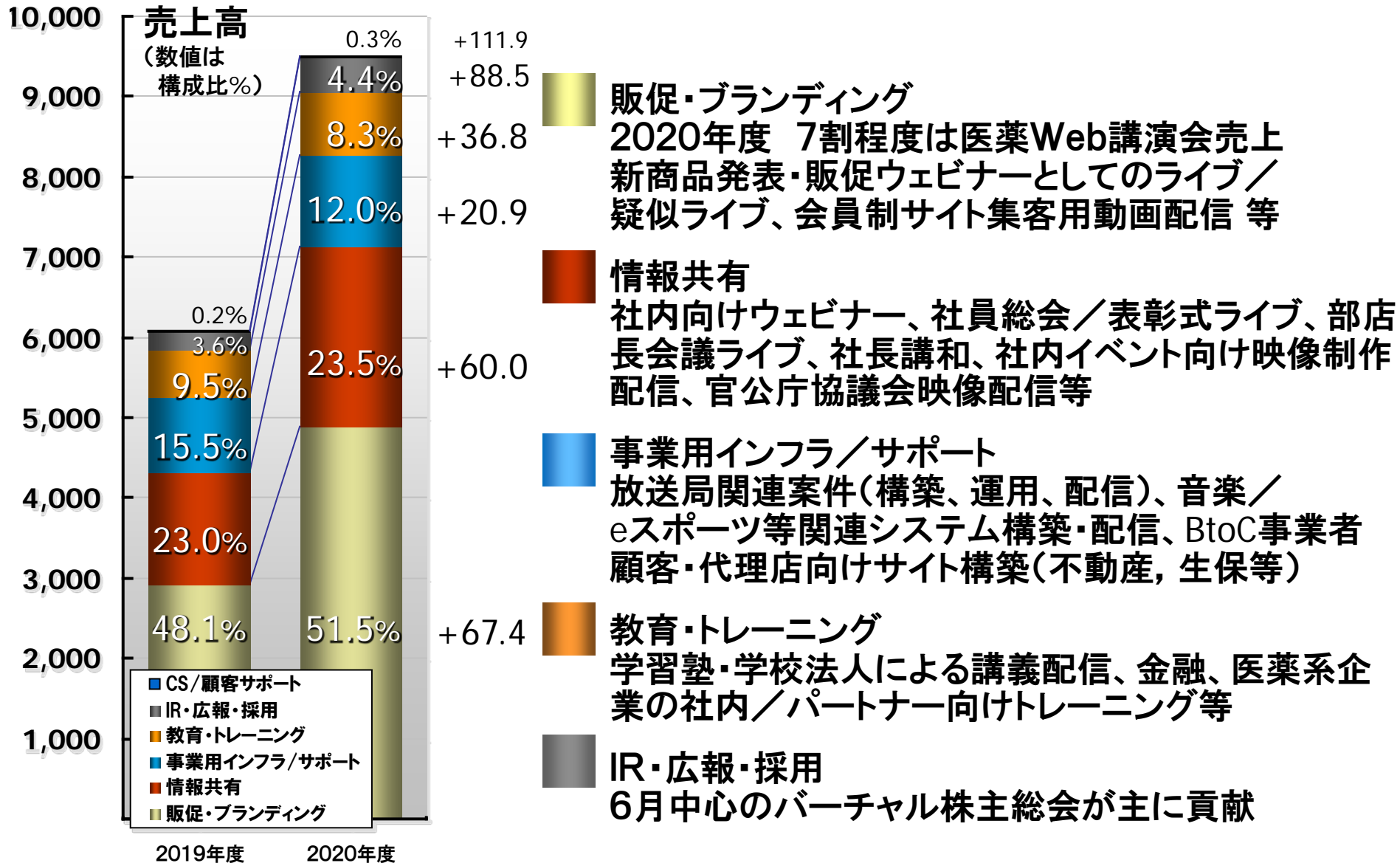
- プラットフォーム: Jストリーム単体でのライブ・オンデマンド配信等ネットワーク系中心の売上
- 3か月以上の期間の売上を長期として区分

Q4も主力のライブ配信中心に売上伸長

- ◆ Q4で短期プラットフォームの83%がライブ配信
- ◆ 医薬系で長期固定の案件ができ、長期PFも伸びた
- ◆ 今年度は事前に超過流量契約を行うケースが増えたためQ4での超過流量増収は多くなかった
- ◆ NWシステム構築や大口のサイト構築、システム更新も受注できWeb制作・システム売上も順調に推移

	2018年度四半期順				2019年度四半期順				2020年度四半期順			
短期プラットフォーム	408	427	458	490	442	516	554	658	694	1155	1298	1126
長期プラットフォーム	390	416	429	439	475	482	504	526	545	565	603	646
PF長期比率	48.9	49.4	48.4	47.3	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0	32.9	31.7	36.5
PF以外の短期	304	359	298	408	310	329	402	445	320	647	682	609
PF以外の長期	103	111	105	107	97	110	104	124	125	136	177	180
PF以外の長期比率	25.4	23.5	26.0	20.7	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0	17.4	20.6	22.8
プラットフォーム売上構成比率	66.2	64.2	68.7	64.4	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7	68.8	69.2
全体での長期比率	41.0	40.1	41.4	37.8	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8	28.0	28.3	32.3

前年同期比成長率%



	投資項目	投資額 (年間予定額)
2020 年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連ソフトウェア 227 EQ疑似ライブ、ポータル機能他配信関連 OTT／放送同時配信関連基盤、CDNext等 ■ 事業関連ハードウェア等 203 サーバー、ロードバランサ等機器 156 制作関連(ライブ機器、カメラ、PC等) HW 47 ■ その他 247 ビジネスプロセス管理システム・ 会計・社内システム系 156 オフィス内装改修・原状回復等 85 制作系SW 6 	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">673 (519)</p>

※切捨等の処理により合計額は一致しません

(): 前年度

一株当たり配当 : 13.00円 (6.50円)

配当対象株式数 : 12,433千株

配当総額予定 : 161百万円

5/21決議

6/24株主総会に諮る予定



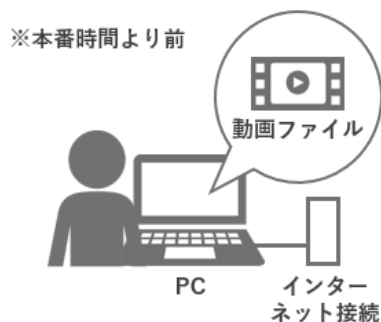
通期トピックス

2020年5月に「疑似ライブ配信機能」提供を開始、
需要に対応し一度に最大300件の疑似ライブ配信予約が
行えるよう拡張(10月)

BtoBクラウドサービス関連の大規模なカンファレンスイベントや大型就職イベントで利用された他、エンターテイメント分野でのイベントでも利用されるなど、活用事例増加中

動画ファイル登録・配信設定

※本番時間より前



お客様ご用意

ライブ配信

動画サーバー・
ライブ配信サーバー



✓ 設定時間になると
自動的にライブ配信が開始

J-Stream Equipmedia

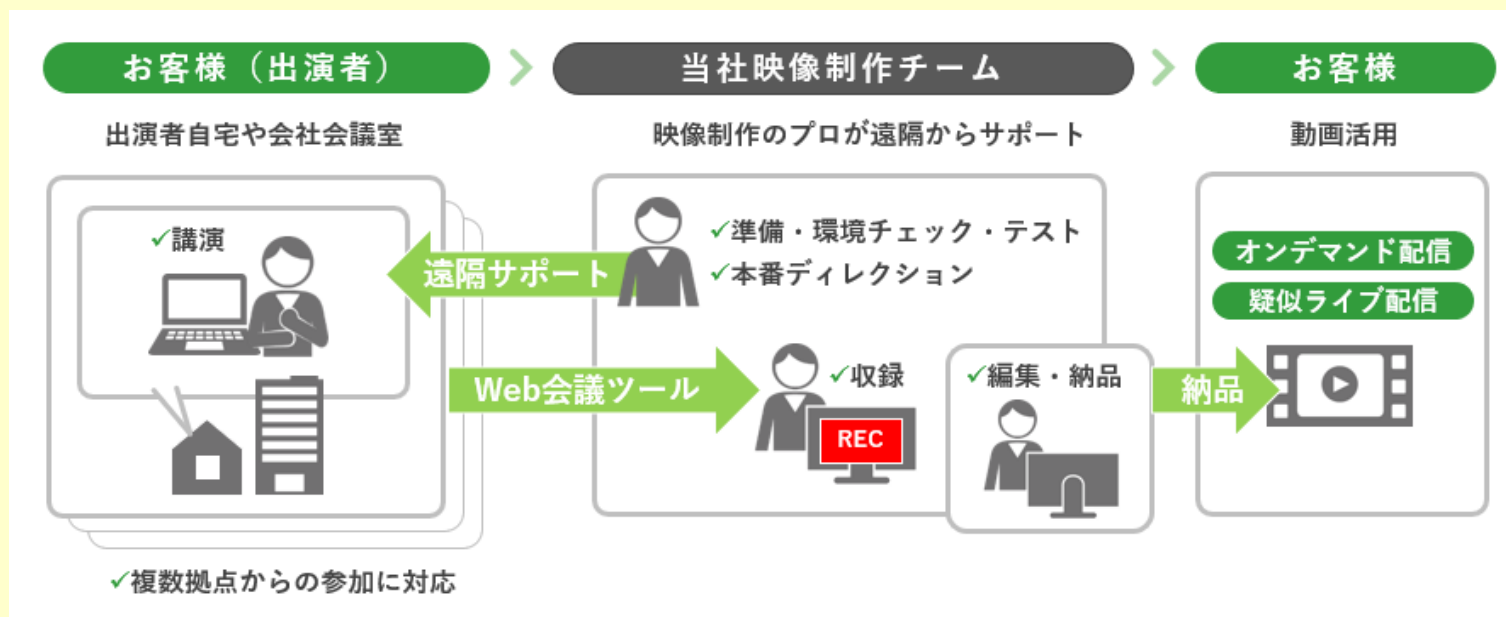
マルチデバイスで視聴

視聴端末
(インターネット環境など)



一度に大量の講演
セッションがプログラムと
して配信されるような
ケースや、毎週毎月など
定期的に予定を組んで
ウェビナーを配信される
ようなケースでより便利に
活用可能にサービス強化

Web会議ツールを用いて、講師や企業担当者、
制作担当者等、関係者がそれぞれ離れた場所から参加し講演会・
セミナー、パネルディスカッションといった動画制作を実施
収録は、制作のプロがWeb会議ツールを通じ収録を遠隔で
サポート・ディレクションを行う



グローバルにCDN事業を展開する米Lumen Technologies社
(2019年に世界の10大メディア企業のうち9社にサービスを提供)
と協業し、大規模配信、グローバル配信を強化

大手企業、ゲーム事業者、放送局、OTT事業者等、大規模
配信・グローバル配信が必要なお客様の配信ニーズに対して、
さらに有効なソリューションを提供します

- ◆ 当社のCDNnextに加えたマルチCDN構成提案
- ◆ 大手企業による海外も含むグローバル配信対応

シナジーマーケティング社が提供するクラウドベースの国産CRMシステム「Synergy!」を連携企業が参加登録型で行うウェビナー等のオンラインイベント開催に必要な仕組みを提供



統合型マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」と連携企業が参加登録型で行うウェビナー等オンラインイベントの開催に必要な仕組みを提供



ノーコードでスマートフォンアプリの開発・運用・分析をワンストップで提供するクラウド型アプリプラットフォーム「Yappli」と連携



インフォネット社の提供するオールインワン商用コンテンツ管理システム「infoCMS®10」の動画配信機能として提供



グループのM&Aによる体制の拡充、設備投資による事業の拡大、人材採用による競争力の強化を推進するための資金

株式の市中放出数

800,000株 保有自己株式 2,395,452株 (17.1%)
(5.7%) → 1,595,452株※(11.4%)

行使期間


2020年10月19日から
2020年11月9日に行使完了
3,419百万円
(新株予約権発行に伴う入金込みで3,426百万円)を調達

※買取請求対応の為期末時点での保有自己株式数は 1,595,531株となっています

インターネットトラフィックは、近年の継続的な増加に加え、在宅勤務や在宅授業など行動様式の変化により増大
特に首都圏・関西圏に集積するコンテンツ事業者からの送増の増大が顕著であり、これらの需要への対応が周辺地域のインターネット接続事業者の大きな課題

当社のコンテンツ配信基盤システムをTOHKnetの仙台中央データセンターおよびQTnetの福岡第3データセンターに構築し、BBIX仙台センターおよび福岡センターを経由して、各地域のISPにコンテンツを配信

既存の首都圏・関西圏からの配信との差異を計測することで、配信品質や耐障害性の向上、地域における回線帯域の拡張性の確保やコスト削減効果などを測定し、IXが地域のインターネット事業者の課題解決に寄与することを検証S



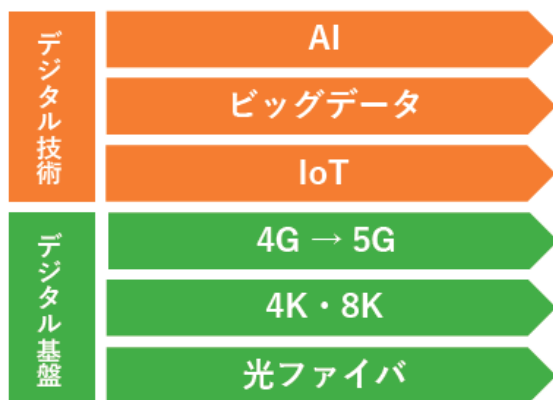
2021年度 経営方針

2021年3月改定

新しい価値観の世界へ

Before Corona

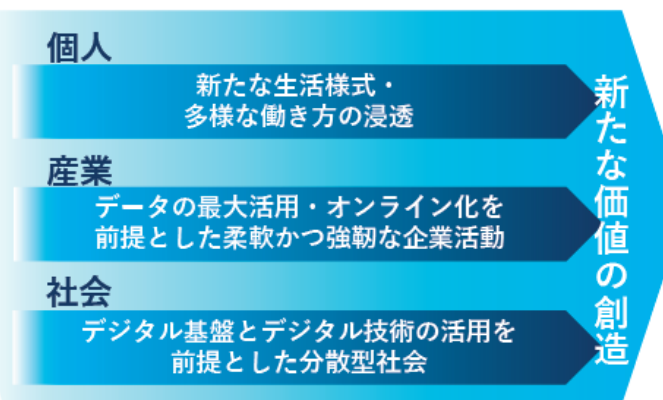
デジタル基盤整備及びデジタル技術活用により
デジタル・トランスフォーメーションを推し進め
産業の効率化や高付加価値化を目指してきた



新型
コロナ
ウイルス
感染症の
世界的
流行

With Corona

人の生命保護を前提にサイバー空間とリアル空間が
完全に同期する社会へと向かう不可逆的な進化が
新たな価値を創出



(出典)総務省 情報通信白書2020年

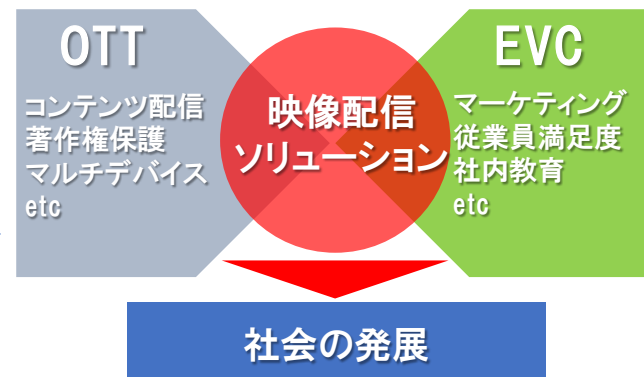
動画ソリューション領域においては

(Withコロナ) 非接触のネット配信 代替手段

(Afterコロナ) **企業にとって重要なコミュニケーション手段となる**
(EVCの世界観が当たり前の価値観へ)

Jストリーム 経営ビジョン

最先端の動画ソリューションを提供し、
企業活動の支援を通じて社会の発展
に貢献する



顧客課題解決が社会貢献に繋がる

グループ 経営ビジョン

グループ各社が課題解決力を高め、
お客様の発展のために挑戦し続ける



各社の専門性を高める

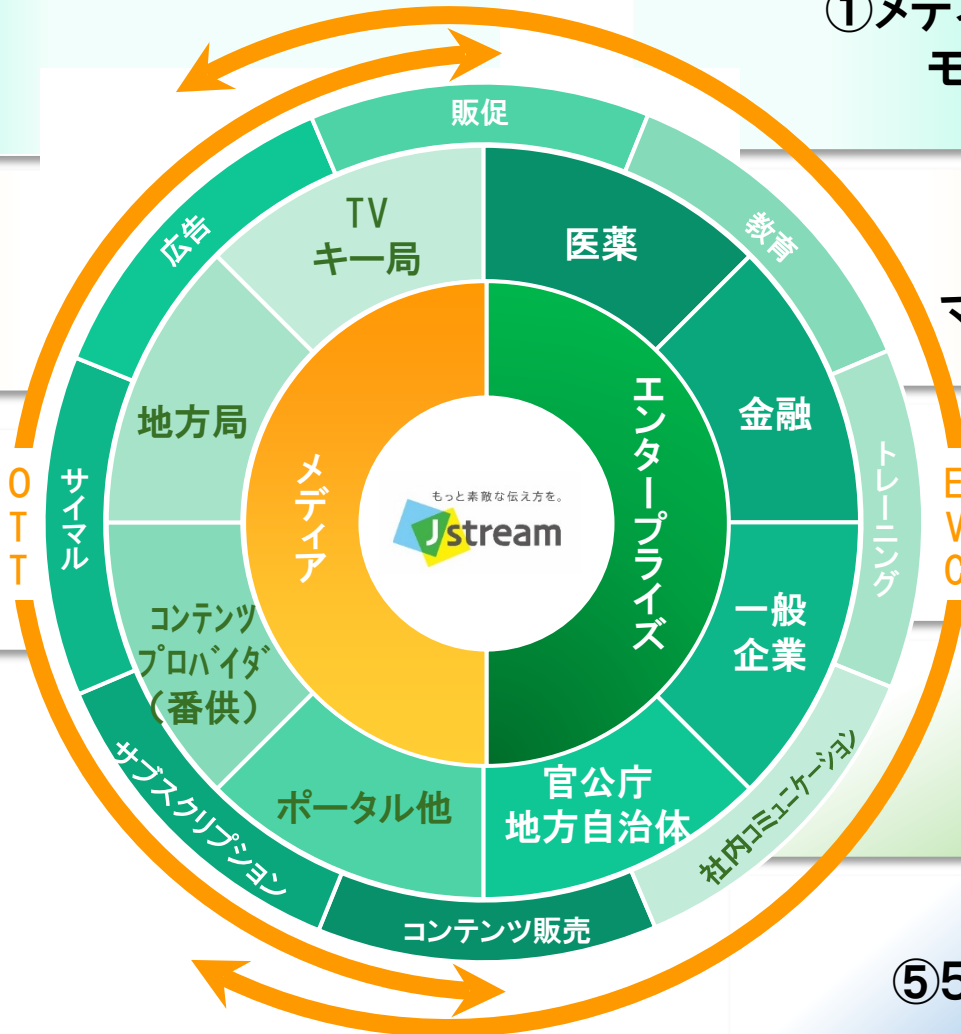
戦略サマリー:顧客の課題解決力・利益体質 を強化する

2018、19年度の取り組み

■OTT・メディア戦略
 放送局サイマル放送対応
 地方局の開拓
 マルチCDN等の新技術推進

■医薬戦略
 Web講演会の体制整備
 医薬広告売上の拡大
 BIGM2Yのグループ参画

■金融・EVC戦略
 金融社内配信ニーズ開拓
 用途特化型サービスの検討



①メディア業界のビジネス
モデル変革への対応

②医薬デジタル
マーケティング シフト

③EQ協調戦略
を通じたEVC促進

④業務効率化による
利益体質強化

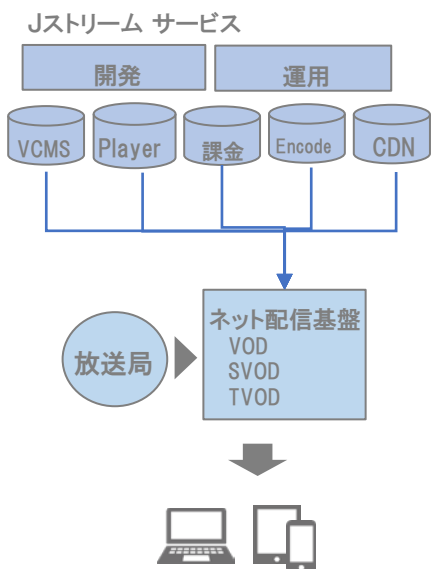
⑤5G・AI等の研究開発
(次世代技術への取組)

①メディアのビジネスモデル変革への対応

3rd

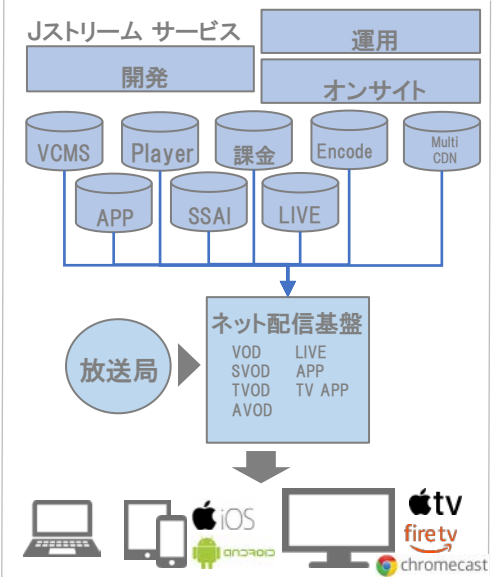
動画ソリューションによる
ビジネスモデル変革支援

1st ネット配信基盤構築

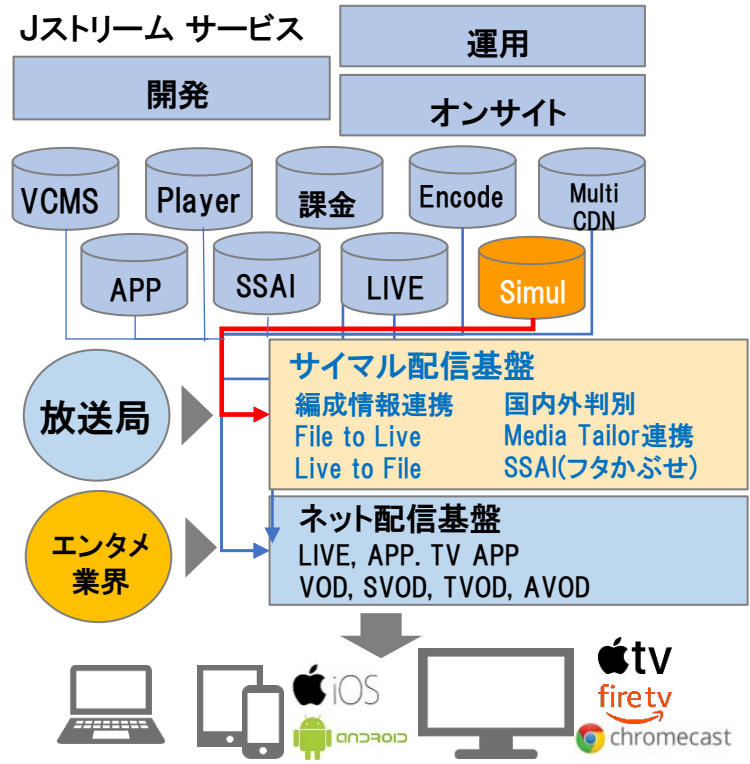


- ✓ 放送局のネット配信基盤を構築、個別開発、運用までを全般的にサポート

2nd 多様なデバイス対応・運用支援・大規模配信強化



- ✓ 配信環境の変化(FlashからHLS)に対応
- ✓ 多様なデバイスへのアプリ対応
- ✓ マルチCDNで大規模配信に対応
- ✓ 専門人材によるオンサイト支援



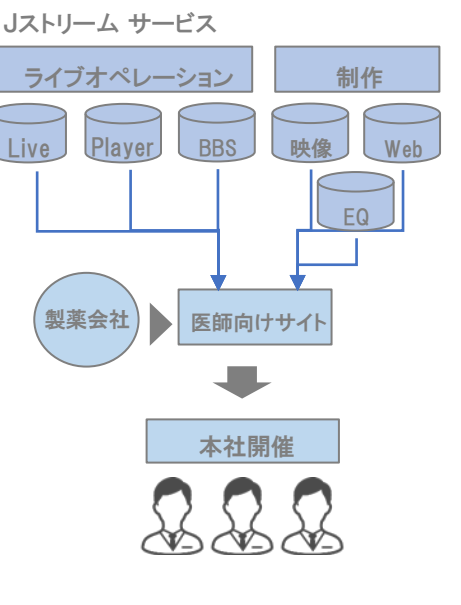
✓ 地上波放送品質に準拠した
サイマル放送ソリューションの提供

✓ エンタメ業界の収益化に向けた支援

- ・ライブイベントの配信支援
- ・マネタイズの仕組み提案

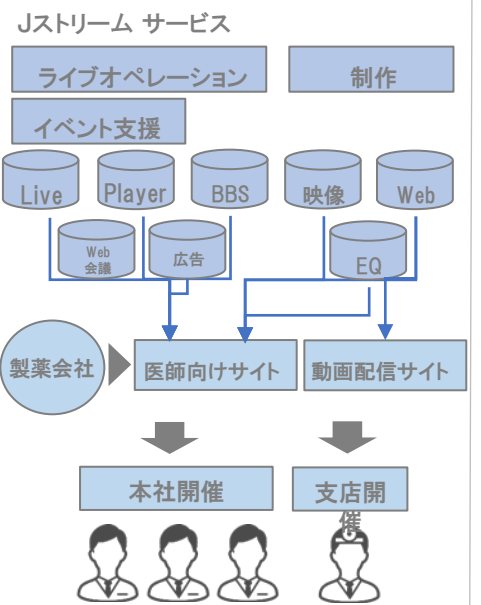
3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

1st Web講演会LIVE

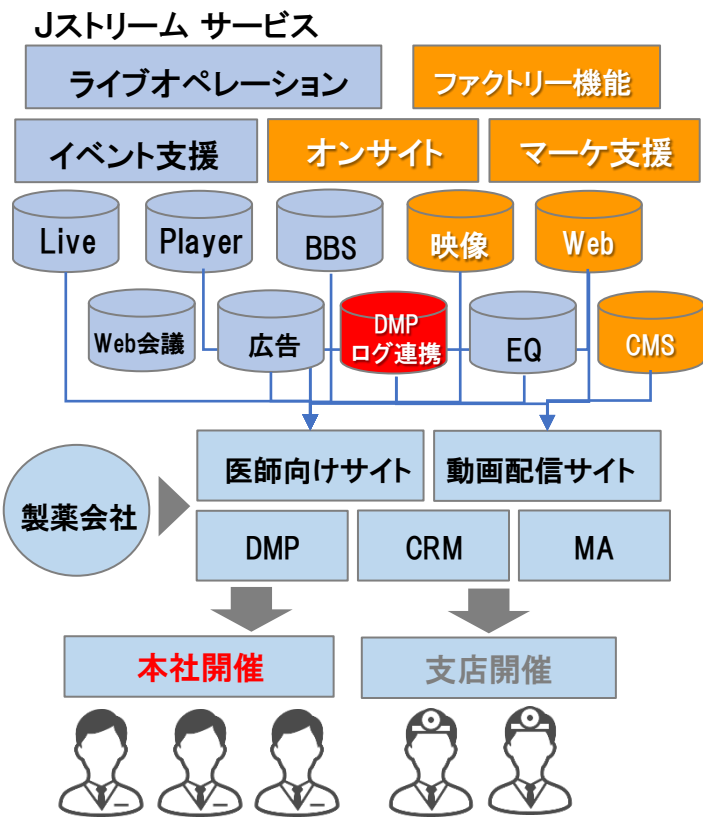


- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

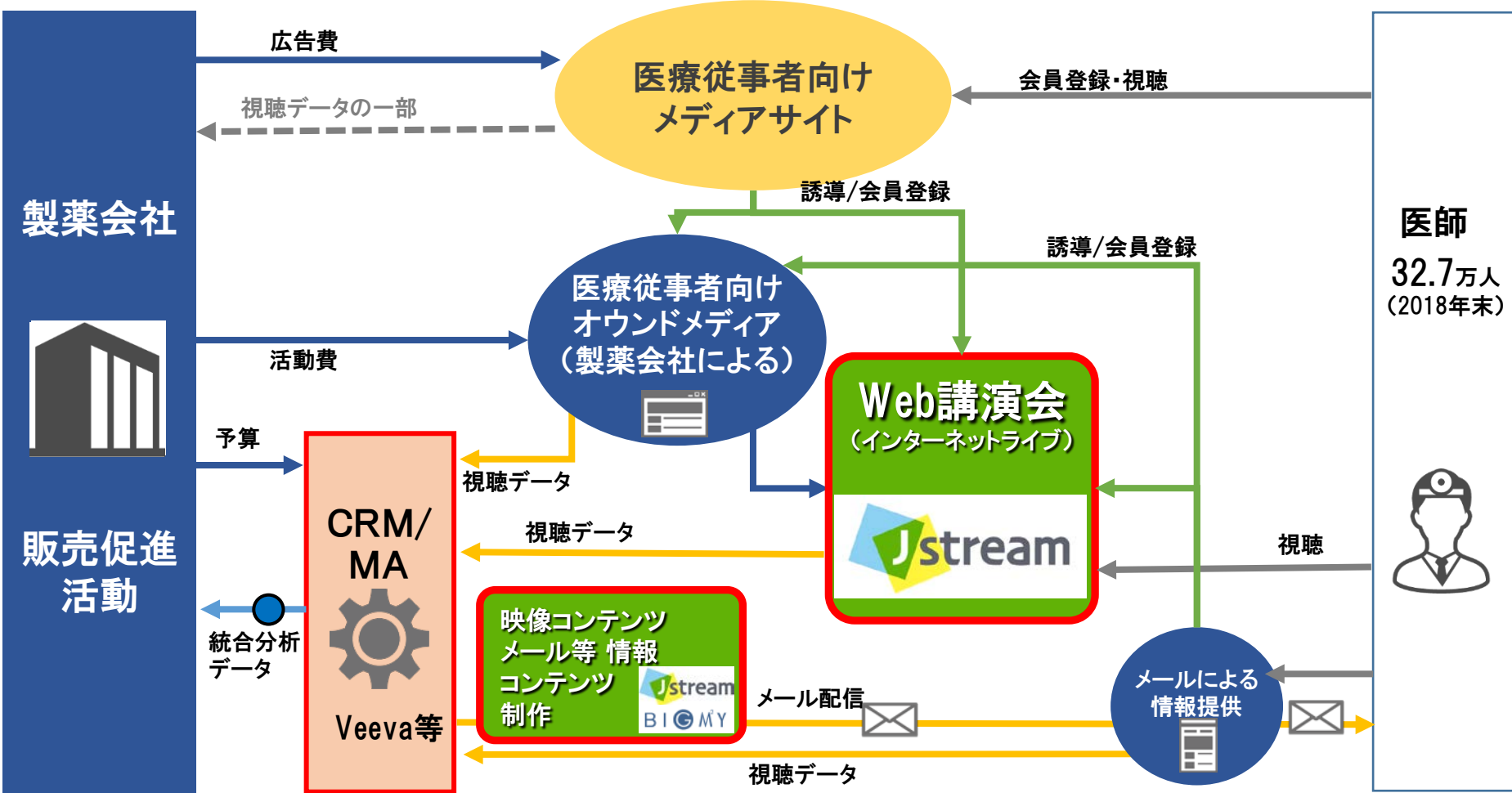


- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

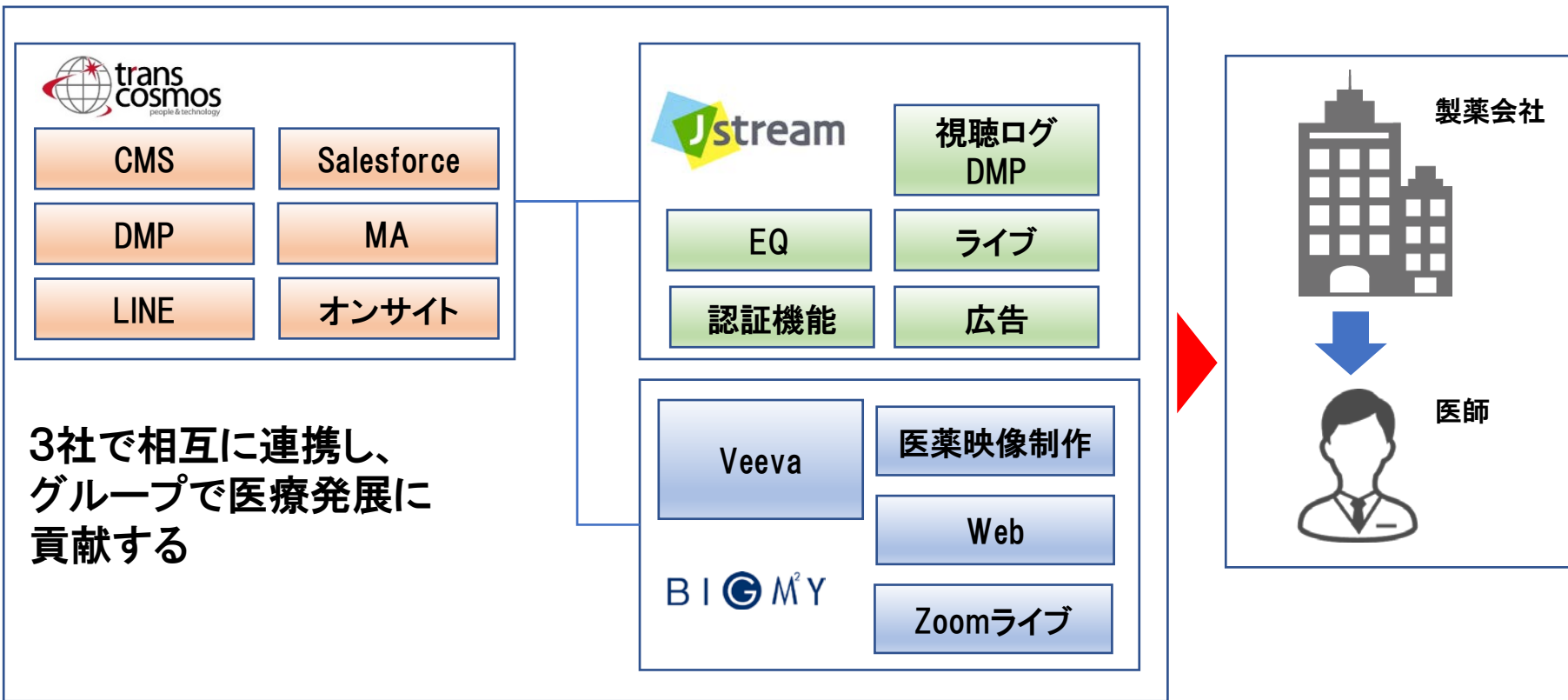


- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ DMPによるWeb講演会の視聴ログ活用
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

② 医薬デジタルマーケティング シフト



主力のWeb講演会ライブ配信に加え、製薬会社が自社メディアで行うデジタルマーケティングの総合支援に事業領域を拡張する



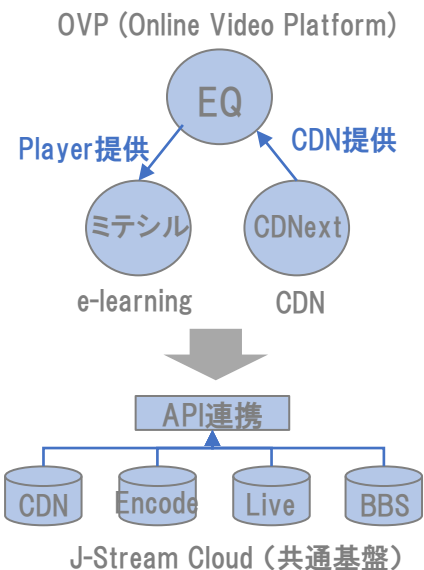
製薬企業周辺の環境変化に対し 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

中長期で顧客の課題抽出、仮説設定を行い解決策をPDCAで回していく



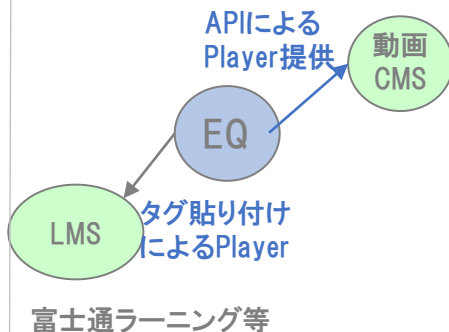
3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携

1st 社内連携

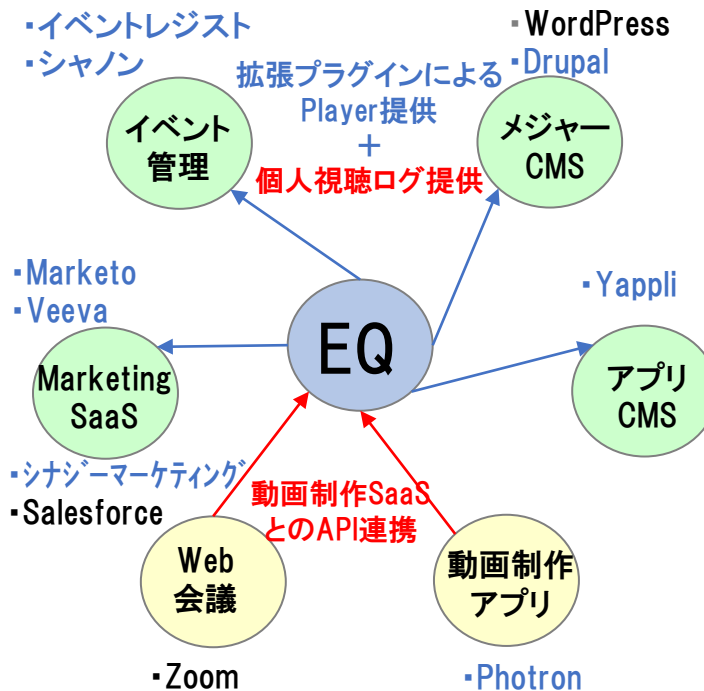


- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

2st 簡易な外部連携



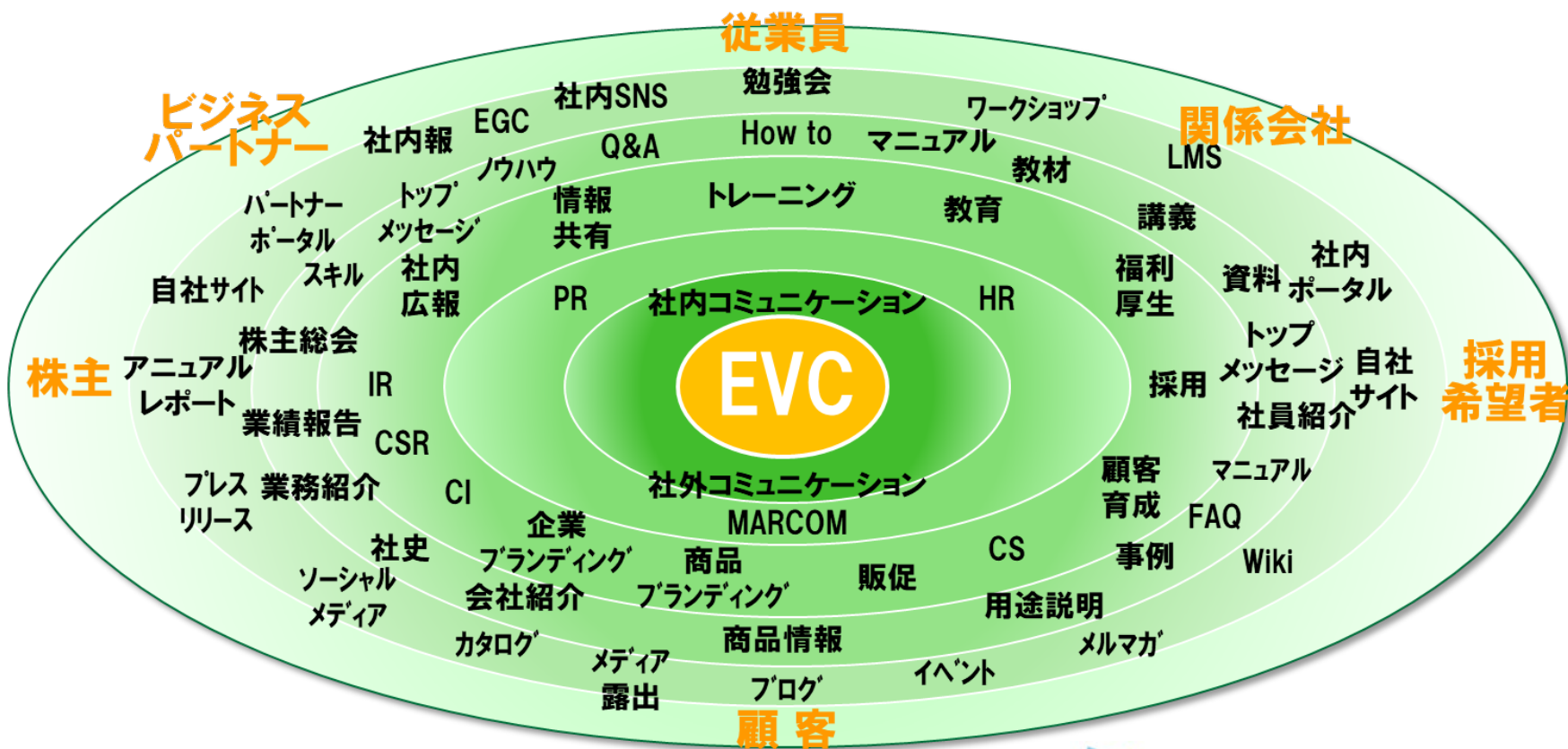
- ✓ 自社事業に動画配信機能を実装したい事業者へPlayer機能を提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派



※連携先は候補(青字は連携済み)

- ✓ 有力SaaSへ拡張機能プラグインでPlayer + 個人視聴ログ連携を行いEQとバンドルして販売を行える状態をつくる
- ✓ 当社とは別切り口で動画データを提供する有力SaaSに対しても、API、SDKを利用してEQ側で対応することで連携を実現していく

③J-Stream Equipmedia(EQ)協調戦略によるEVC促進



あらゆるビジネスシーンで動画の活用が広がる

会計	業務プロセス	マーケティング
社員教育	販売・営業	組織

様々な課題

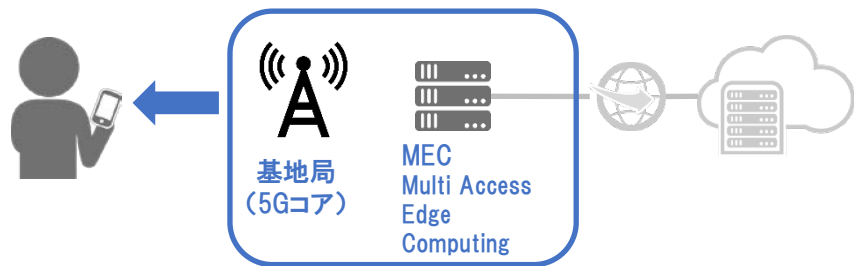


動画配信機能だけでは解決できない顧客課題を
有力なSaaS PFと連携することで解決していく

EQ協調戦略

⑤次世代技術(5G・AI等)への取り組み

■5G+MEC(マルチアクセスエッジコンピューティング)



✓ 基地局からインターネットを介せずに大容量通信が可能に

▼大容量通信の活用

- 5Gの大容量通信を利用し、遠隔地からの4K/8Kアップロードは王道
- 映像伝送とつなげることで、リモートプロダクションに利用

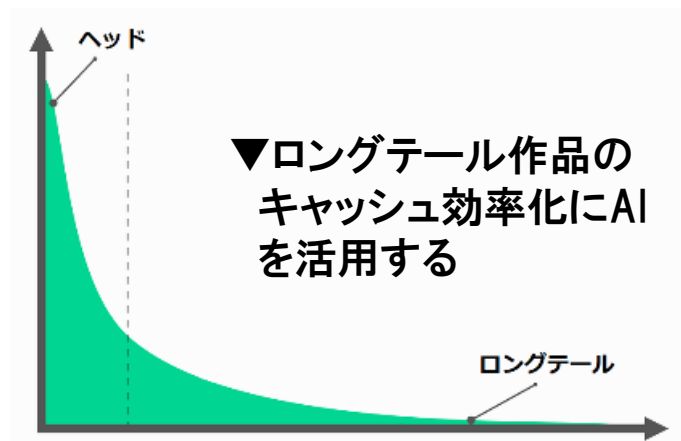
▼MECの活用

- MECによってキャリア網に解析やCDNなどの一次処理を構築する
主要キャリアとの協業を検討、推進させる
- 基地局からインターネットに出ない為、CDNをMECで処理する

▼IoTの活用

- エンコーダやデコーダ、スイッチやサイネージなど各種映像機器をIoT化
- スイッチパターンやサイネージカメラからのAI利用に向けたデータ解析
- IoTメーカーとの協業の検討

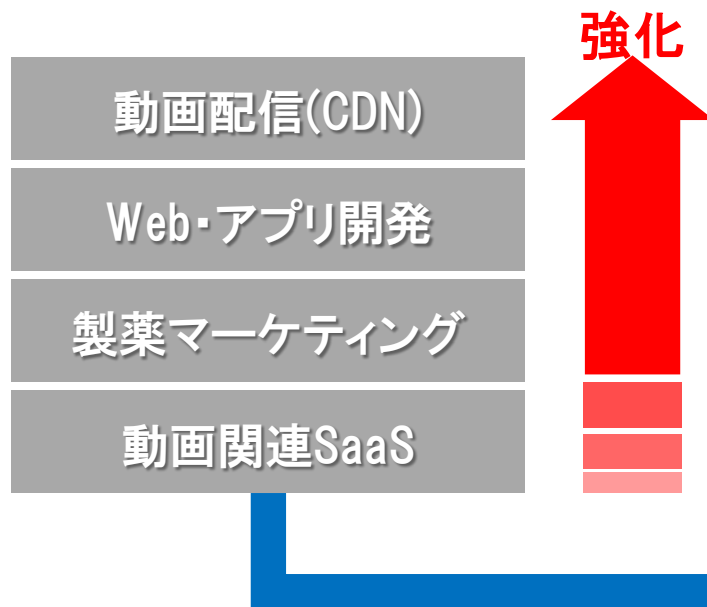
■CDNキャッシュのAI活用



ヘッド	注目度の高い メジャー コンテンツ	アクセス集中 短期間 作品数 少	販売開始直後 SNSで話題	キャッシュ効率 高
ロングテール	知る人ぞ知る ニッチ コンテンツ	アクセス分散 長期間 作品数 多	製作から 長期間経過	キャッシュ効率 低

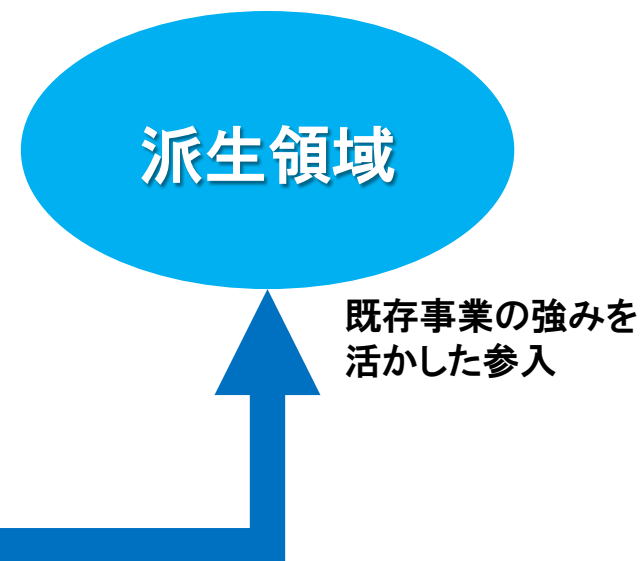
① 既存事業拡大

現在の事業の強化し、顧客ニーズの対応領域を拡大させる



② 派生領域への展開

ノウハウや人材を活かし、既存事業とは別の柱となる新規事業を創出する



実績

- ・2016年4月 動画配信サービスのビムーブ株式会社を吸収合併
- ・2017年8月 エンコード設備提供の株式会社イノコスを連結子会社化
- ・2018年8月 製薬向け制作サービスの株式会社ビッグエムズワイを持分法関係会社化
- ・2019年8月 ビッグエムズワイを完全子会社化
- ・2020年9月 ビッグエムズワイがアズーリ株式会社を完全子会社化
- ・2021年1月 ビッグエムズワイがアズーリを吸収合併

投資総額705百万円 (2020年度実績比+4%、計画比+36%)

サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視

PLには97百万円程度の影響

ハードウェア 303

ストレージ増強、
サーバーリプレース等 270
ライブ関連機材 等 30
その他 3

ソフトウェア 308

Equipmedia、CDNnext、ライブ
サービス、認証配信、低遅延配信、
マルチDRM、マルチCDN、
プレイヤー機能拡張等

その他社内設備 2

事業系ソフトウェア 92

社内システム
ソフトウェア
(業務効率化・
IT統制強化)

動画は活用の時代へ 新しいステージの第一歩

「顧客のニーズを想像し提供価値を高めるサービスにしていく」

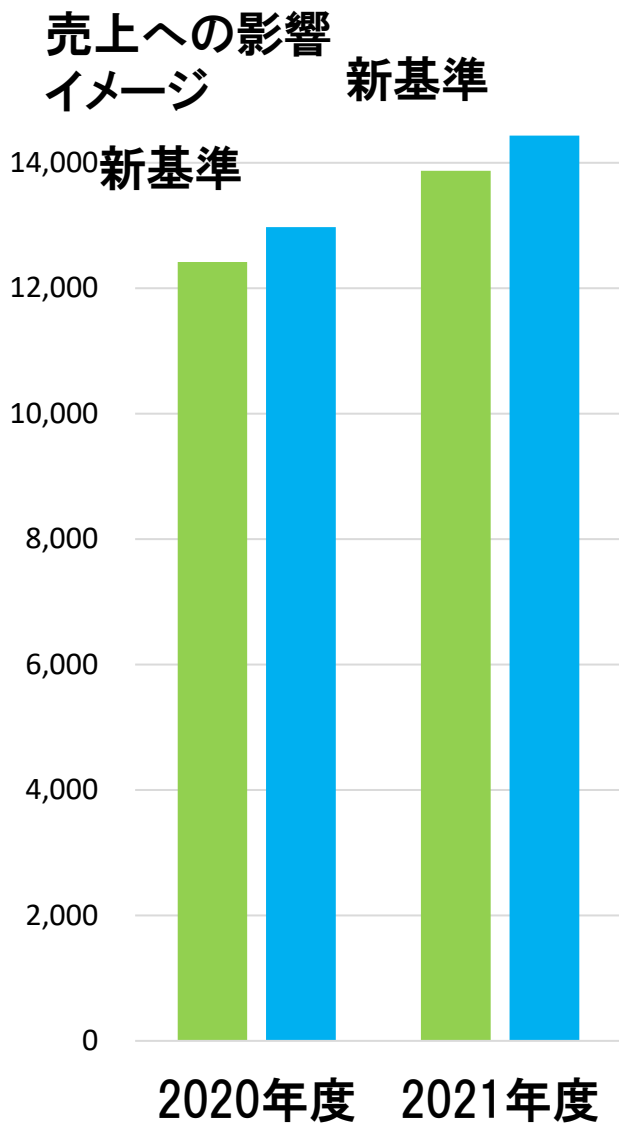
OTT領域 マネタイズに貢献できるサービスの提供

EVC領域 用途に即した付加価値の高いサービスの提供

グループ各社の強みを活かし、映像で 社会のデジタル化を支援していく



各社のコア領域をさらに深耕
Jストリームと相互連携しターゲット市場を開拓



2021年度より収益認識に関する会計基準を適用

【売上への影響】

代理人としての扱いとなる売上が2020年度において550百万円程度存在し、売上減となる。

内訳は医薬系の集客のために利用する
広告サービスの代理販売が大部分

- ※2019年度 連結「その他」に含めていたもの
- ※2020年度 単体「PF以外」

【利益への影響】

SaaS系サービスの初期費用売上が契約期間に応じた按分形状にすることによる影響。

数百万円程度
と影響は僅か
である。

	2020年度実績		変動額
	(参考:未監査)収益認識 に関する会計基準適用後	旧基準によるもの	
売上高	12,417	12,970	573
営業利益	2,336	2,342	6
経常利益	2,344	2,350	6
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,542	1,548	6

(単位:百万円、%)

	収益認識に関する会計基準適用後			(参考)旧基準によるもの		
	2020年度実績 (参考数値:未監査)	2021年度予想	対前期増減	2020年度実績	2021年度予想	対前期増減
売上高	12,417	13,870	+11.7	12,970	14,430	+11.3
営業利益	2,336	2,400	+2.7	2,342	2,400	+2.5
経常利益	2,344	2,390	+2.0	2,350	2,390	+1.7
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,542	1,580	+2.5	1,548	1,580	+2.0

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 (管理本部 法務・広報部)

へお寄せください。