

株式会社Jストリーム

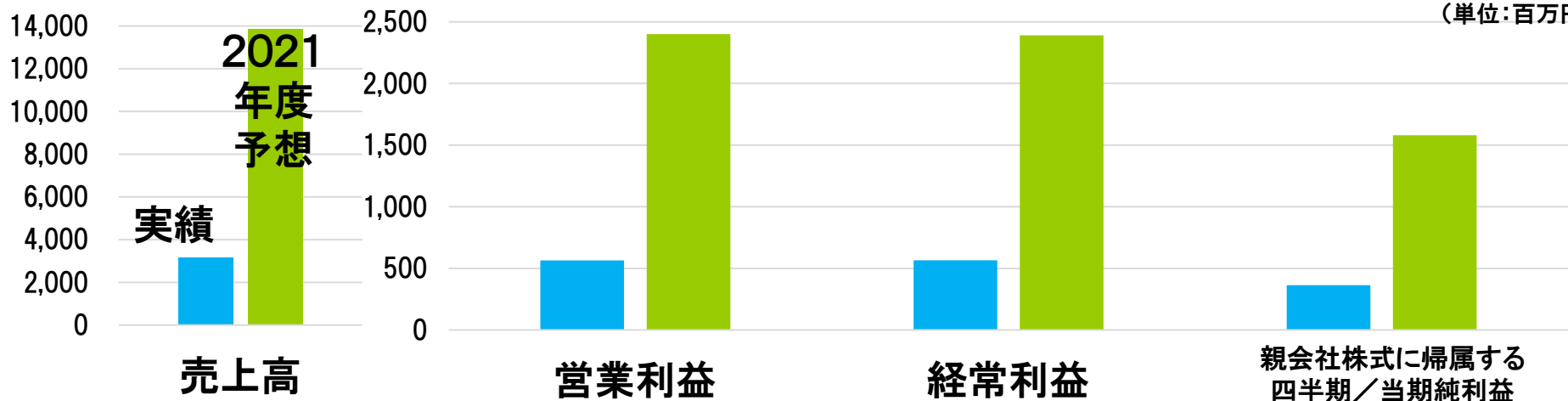
2022年3月期
(2021年度:第25期)
第1四半期決算説明会

2021年7月30日



2021年度 第1四半期連結実績ハイライト

(単位:百万円)



※2021年度より収益認識に関する会計基準を適用しておりますが、2020年度以前の掲載数値については旧基準による数値となっております (P.8,34等もご確認ください)

	2020年度	2021年度			
	前期実績	Q1実績	対前期増減%	通期予想	進捗率%
売上高	2,306	3,170	+37.4	13,870	22.9
営業利益	240	563	+134.6	2,400	23.5
経常利益	240	565	+134.8	2,390	23.6
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	148	363	+145.0	1,580	23.0

	2020年度Q1 (構成比%)		増減率%	2021年度Q1 (構成比%)	
売上高	2,306	100.0	37.4	3,170	100.0
売上原価	1,445	62.7	22.3	1,768	55.8
売上総利益	861	37.3	62.8	1,402	44.2
販売費及び一般管理費	621	26.9	35.0	838	26.4
営業利益	240	10.4	134.6	563	17.8
経常利益	240	10.4	134.8	565	17.8
親会社株主に帰属する当期純利益	148	6.4	145.0	363	11.5

受注動向

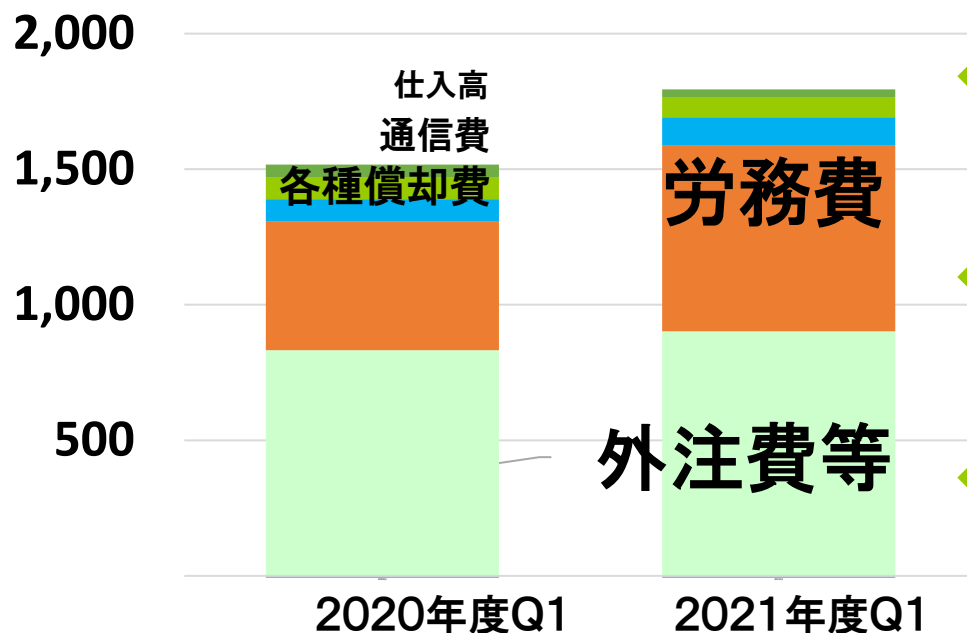
- ◆ 引き続きライブ、オンデマンド、Web制作系全般に好調な推移
- ◆ 医薬系:大口顧客の全国規模イベント中心にWeb講演会ライブが好調。Web制作や集客・運営等周辺業務も増加。
- ◆ その他の事業会社(EVC領域):販促イベント・セミナーや情報共有利用が拡大。バーチャル株主総会関連も6月に多数受注し順調に推移。
- ◆ メディア系:継続受注の運用・開発が堅調に推移。五輪周辺案件も加わった。
- ◆ SI商社系子会社のみコロナ影響から大型設備納品進まず不振 新薬上市少ない目で想定を下回る面もあったが医薬系関連業務中心に子会社も売上は順調。

損益分析

- ◆ 従業員増に伴い全体に経費増となったが売上総利益率は改善
- ◆ 制作系外注費の抑制効果大きく利益率改善

		2020年度末	主な変動要因	2021年度Q1
資産の部	流動資産	9,754	現預金 $\Delta 280$ 売掛金等 $\Delta 157$	9,518
	固定資産	2,075		2,154
	有形固定資産	510		561
	無形固定資産	1,192		1,206
	投資その他の資産	372		386
資産合計		11,830		11,672
負債の部	流動負債	2,390	未払法人税等 $\Delta 529$ 未払消費税等 $\Delta 172$	2,040
	固定負債	280		262
純資産の部	株主資本			
	資本金	2,182		2,182
	資本剰余金	3,899		3,899
	利益剰余金	3,089		3,287
	自己株式	-306		-306
	評価・換算差額等	0		0
	非支配株主持分	293		306
	純資産合計	9,159		9,369
負債・純資産合計		11,830		11,672

◆ 第1四半期中においては、BSに顕著な影響を及ぼす事象は各種税支払程度でした

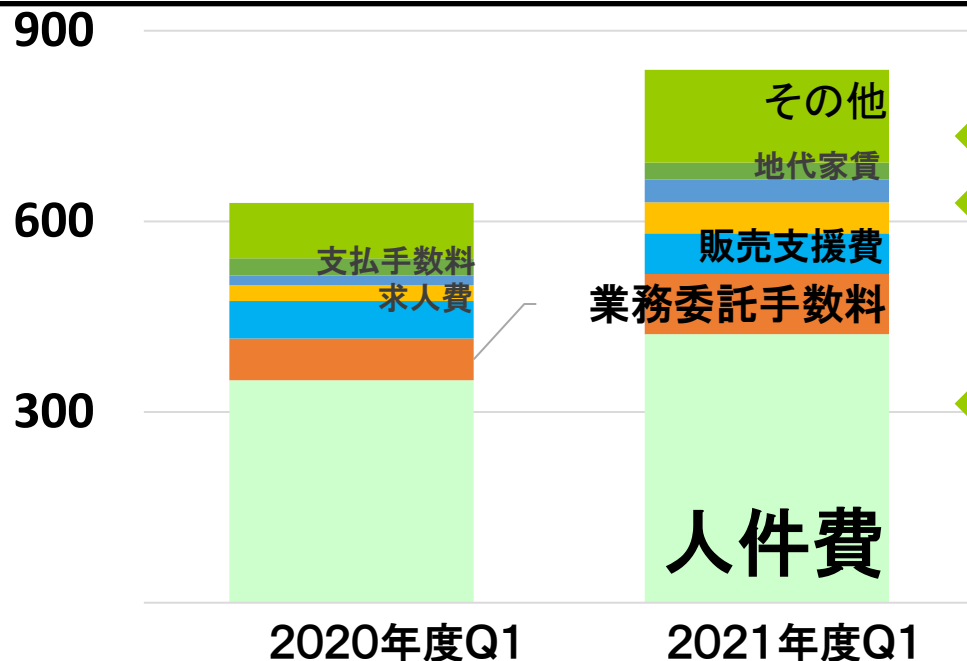


- ◆ アズーリ社M&Aによりグループ内での制作開発力向上しつつ外注費割合大幅に低下
- ◆ M&Aと採用を通じた人員増強により労務費は増加しているが、トータルで原価率低減できた
- ◆ 付加価値の高いライブ配信案件や医薬系制作の利益率は堅調

	2020年度Q1 構成比%		増減率%	2021年度Q1 構成比%	
外注費等	832	57.6	8.4	902	51.0
労務費	474	32.8	44.8	686	38.8
各種償却費	83	5.7	24.2	103	5.8
通信費	79	5.5	△9.2	71	4.1
その他振替等	△71	△4.9	△63.8	△25	△1.5
仕入高	48	3.3	△37.3	30	1.7
売上原価合計	1,445		22.3	1,768	

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、販売管理システム等開発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ているが、採用促進に伴い求人費は増加
採用状況により更に増える見込

	2020年度Q1		増減率%	2021年度Q1	
	金額	構成比%		金額	構成比%
人件費	350	55.1	20.7	422	50.4
業務委託手数料	65	5.5	44.7	94	11.3
販売支援費	59	11.1	8.0	63	7.6
求人費	25	2.8	94.0	48	5.8
支払手数料	14	2.4	138.5	35	4.2
地代家賃	27	4.2	-1.4	26	3.2
その他	87	14.0	83.7	146	10.2
販管費合計	621		35.0	838	

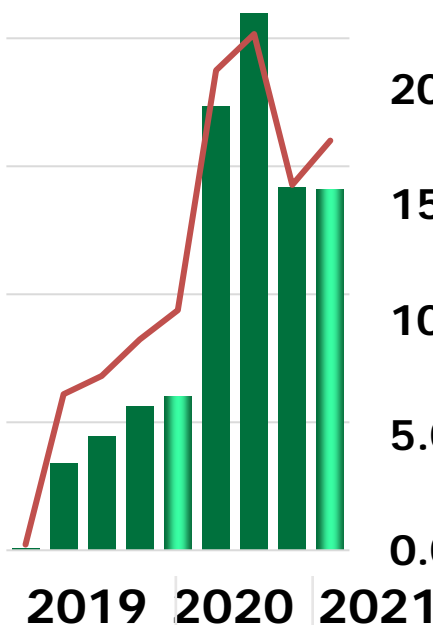
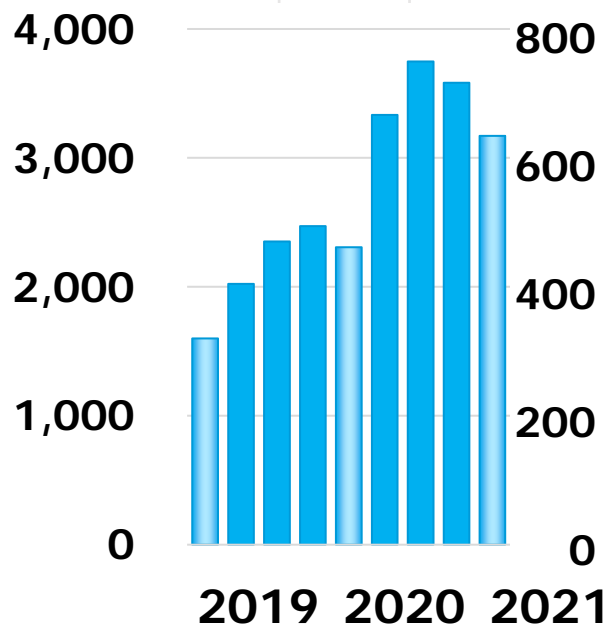
	2020年 6月末	2020 年度末	2021年 6月末	増減
連結従業員数	448	594	629	+35
連結臨時従業者数 (期中平均人員数)	95	141	143	+2
Jストリーム単体人員数	291	313	336	+23
Jストリーム 臨時従業者数 (期中平均人員数)	67	96	98	+2
連結子会社人員数	157	281	293	+12

四半期売上、利益推移(連結)

(単位:百万円)

売上高

営業利益/率

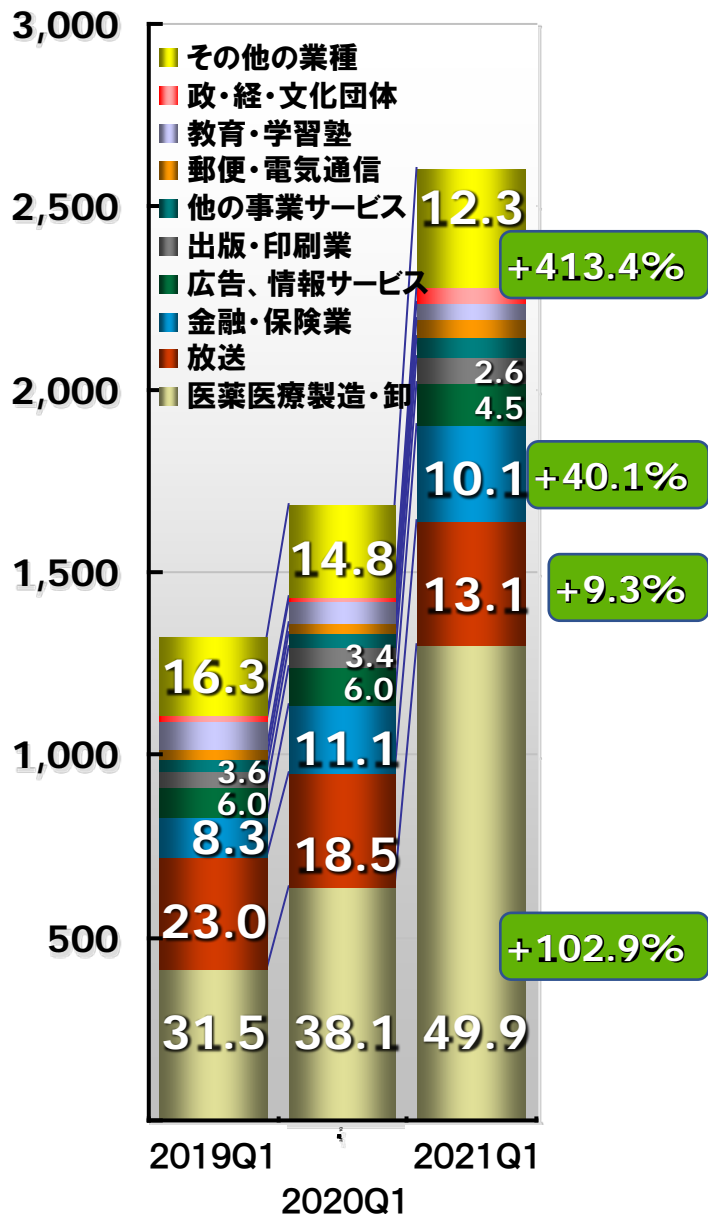


- ◆ 25.0% 医薬系がQ1も引き続き強く牽引
前年度からのキャパシティ増強策
奏功し謝絶することなく多くの案件を
手掛けた
 - ◆ 15.0% 6月にはバーチャル株主総会需要が
集中、更に売上獲得できた
 - ◆ 10.0% Q1売上水準は旧基準で前年Q2並
グループ人員、企業規模拡大して
おり経費は増加しているが、
更なる案件獲得、成長目指す
- 【季節性関連見込】五輪周辺案件関連
合計1億弱 4割程度Q1、残りはQ2計上

	2019年度				2020年度				2021	Q1旧基準 参考値
売上高	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333	3,748	3,582	3,170	3,376
売上総利益	546	712	799	857	861	1,359	1,637	1,506	1,402	1,393
営業利益	4	137	178	226	240	694	839	568	563	554
粗利率	34.2	35.2	34.0	34.7	37.3	40.8	43.7	42.0	44.2	41.3
営業利益率	0.3	6.8	7.6	9.2	10.4	20.8	22.4	15.9	17.8	16.4

業種別売上比率(個別:旧基準)

(単位:百万円、%)

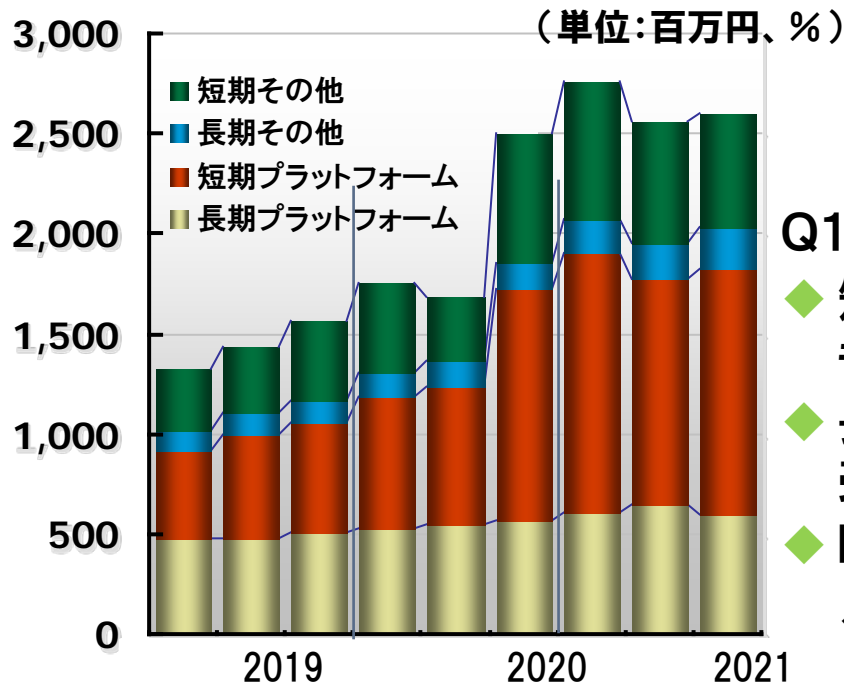


- 医薬系**:一部の長期契約先ほか、主力取引先が全国集客規模の大口案件を多く実施し売上伸長。引き続き「集客運用含めた丸抱え」ニーズが強い
- 放送系**は定例の運用系に小口開発を積み重ね堅調に推移。五輪周辺案件も加わった。
- 金融・保険業系**は6月の株主総会ライブ配信が大きく伸長し前年比2.8倍程度の規模 出席型も手掛けた
- 政・経・文化団体**:総額は大きくないが、メーカー販促でない学会系ライブ受注が受注でき急伸

	2019-Q1	2020-Q1	2021-Q1	成長率
医薬医療製造・卸	417	641	1,301	102.9%
放送	305	312	341	9.3%
金融・保険業	110	187	263	40.1%
広告、情報サービス	80	101	117	15.5%
出版・印刷業	48	57	69	21.4%
他の事業サービス	33	37	54	44.1%
郵便・電気通信	24	25	49	93.2%
教育・学習塾	79	64	46	-29.1%
政・経・文化団体	13	9	45	413.4%
その他の業種	216	249	321	28.9%

	2019				2020				2021
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
医薬医療製造・卸	417	505	565	638	641	1,234	1,492	1,217	1,301
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	340
その他EVC合計	603	618	610	729	729	836	863	979	965
金融・保険業	110	124	132	153	187	170	155	155	263
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54
郵便・電気通信	24	33	12	47	25	25	21	110	49
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46
政・経・文化団体	13	12	13	12	9	24	34	28	45
その他の業種合計	216	249	261	270	249	312	306	345	321
合計	1,325	1,437	1,564	1,753	1,684	2,503	2,761	2,561	2,607

売上種別区分 長短期推移（個別：旧基準）



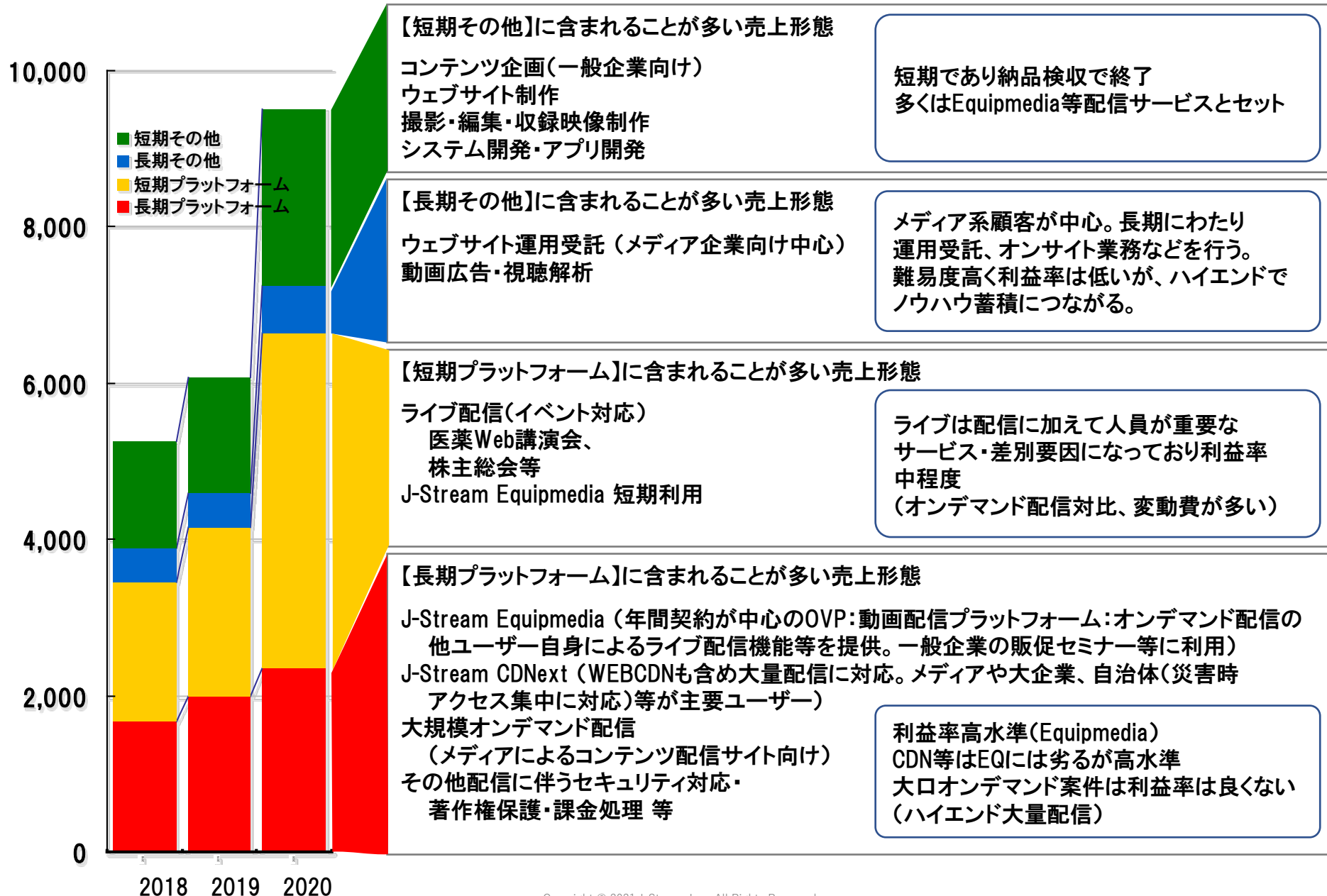
- プラットフォーム：Jストリーム単体でのライブ・オンデマンド配信等ネットワーク系中心の売上
- 3か月以上の期間の売上を長期として区分

Q1も主力の医薬系ライブ配信中心に売上伸長

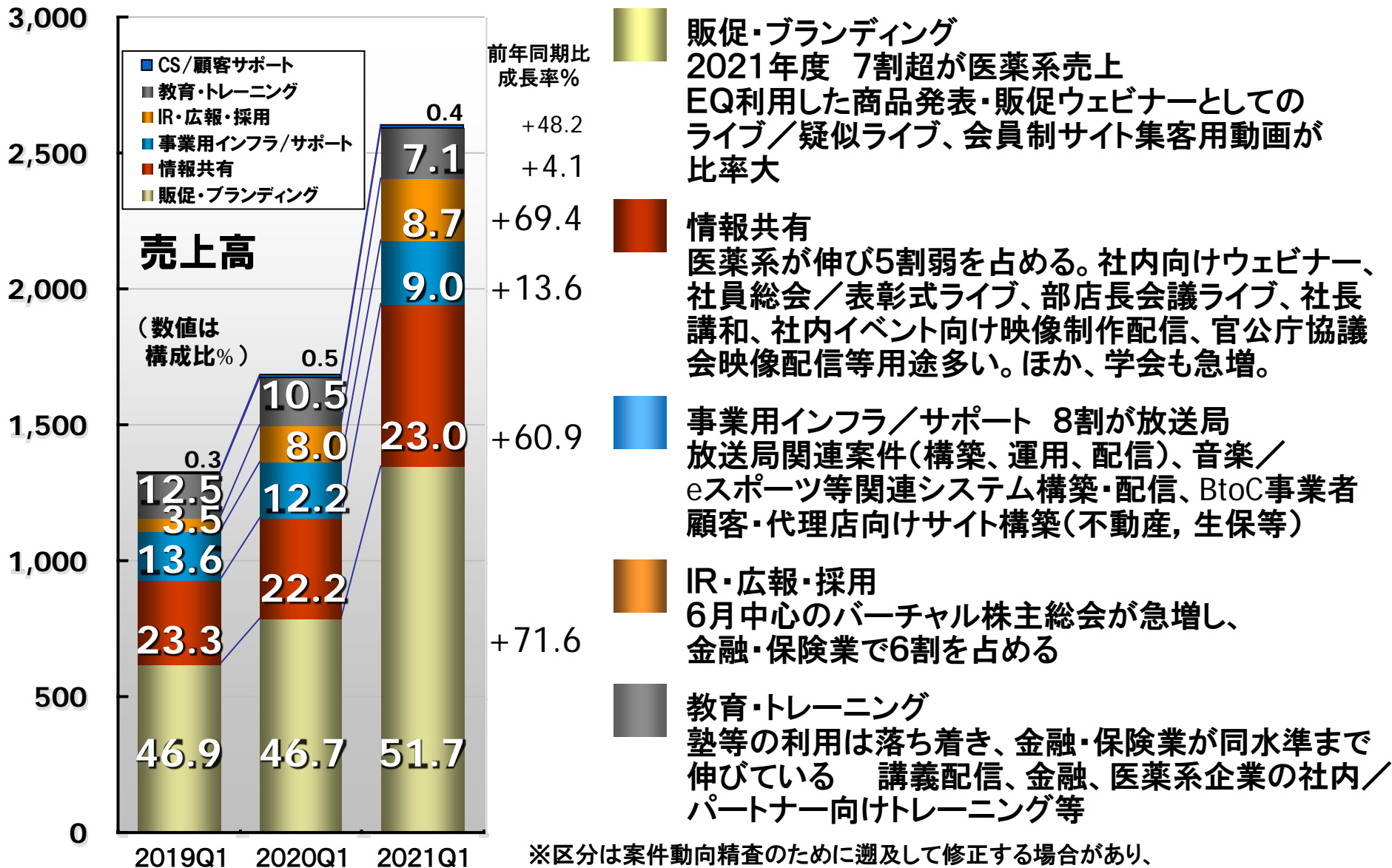
- ◆ 短期PFは医薬系伸長に加え、五輪周辺案件の影響もあり増加
- ◆ 長期PF主力のEquipmediaは前年同期比1.4倍の売上 Q1は総会系の短期利用も多かった
- ◆ PF系主力のライブ・EQ・CDNは全てこの6月は月次で過去最高クラスの売上となった

	2019年度四半期順				2020年度四半期順				2021
短期プラットフォーム	442	516	554	658	694	1,155	1,298	1,126	1,213
長期プラットフォーム	475	482	504	526	545	565	603	646	615
PF長期比率	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0	32.9	31.7	36.5	33.6
PF以外の短期	310	329	402	445	320	647	682	609	572
PF以外の長期	97	110	104	124	125	136	177	180	206
PF以外の長期比率	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0	17.4	20.6	22.8	26.5
プラットフォーム売上構成比率	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7	68.8	69.2	70.1
全体での長期比率	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8	28.0	28.3	32.3	31.5

(基礎情報) プラットフォーム系／それ以外 の内訳と傾向



利用用途別売上比率(個別:旧基準)



販促・ブランディング
2021年度 7割超が医薬系売上
EQ利用した商品発表・販促ウェビナーとしての
ライブ/疑似ライブ、会員制サイト集客用動画が
比率大

情報共有
医薬系が伸び5割弱を占める。社内向けウェビナー、
社員総会/表彰式ライブ、部店長会議ライブ、社長
講和、社内イベント向け映像制作配信、官公庁協議
会映像配信等用途多い。ほか、学会も急増。

事業用インフラ/サポート 8割が放送局
放送局関連案件(構築、運用、配信)、音楽/
eスポーツ等関連システム構築・配信、BtoC事業者
顧客・代理店向けサイト構築(不動産、生保等)


IR・広報・採用
6月中心のバーチャル株主総会が急増し、
金融・保険業で6割を占める

教育・トレーニング
塾等の利用は落ち着き、金融・保険業が同水準まで
伸びている 講義配信、金融、医薬系企業の社内/
パートナー向けトレーニング等

※区分は案件動向精査のために遡及して修正する場合があります、
パーセンテージが昨年度の資料と一致しない場合があります

	投資項目	投資額 (年間予定額)
2021 年度	<p>■ 配信事業関連ソフトウェア 70</p>	
	<p>配信サービス基盤開発、Equipmedia、</p>	
	<p>CDN機能開発 48</p>	
	<p>視聴状況分析ソフトウェア、 各種入稿管理システムソフトウェア等 22</p>	
<p>■ 事業関連ハードウェア等 45</p>		
<p>サーバー、ロードバランサー等機器 39</p>		
<p>制作関連(編集機器、カメラ、PC等) HW 6</p>		
<p>■ その他 107</p>		
<p>ビジネスプロセス管理システム・</p>		
<p>会計・社内システム系 32</p>		
<p>オフィス内装改修・原状回復等 62</p>		
<p>備品系 13</p>	<p>224 (705)</p>	

※切捨等の処理により合計額は一致しません



2021年度経営方針と 進捗状況

2021年3月改定



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

個別:旧基準での
2020 Q1→2021 Q1
売上高成長率

+9.3%

放送局のビジネスモデル変革を支援

企業のデジタル化を支援

+31.9%

製薬マーケティングのデジタル化を支援

+102.9%

	放送機器	
	システム開発	
	Web制作	
	映像制作	LIVEオペ
	Web制作	オンサイト
	映像制作	LIVEオペ
	医薬デジタルマーケ	



メディア
OTT領域

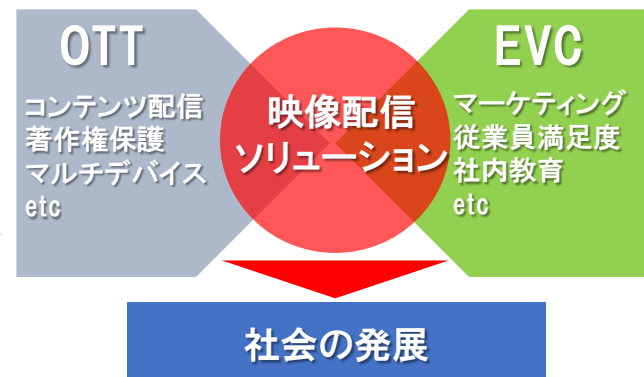
EVC
領域

医薬
領域

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

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

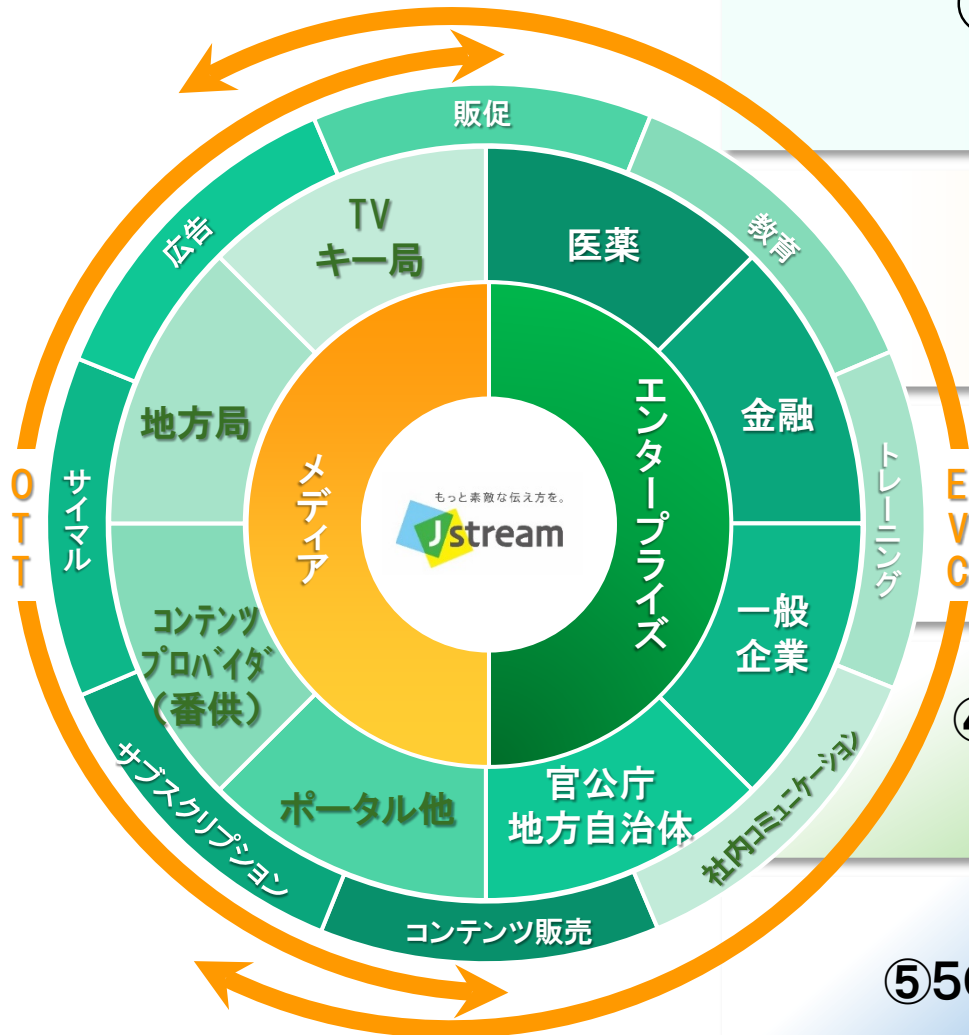
グループ 経営ビジョン

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



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メディア業界

- 五輪周辺案件とりこみ
- EQ新プラン・機能拡充版も近日公開予定
- エンタメ業界向け: With、After
コロナ意図したアーティスト事務所案件対応拡大中
- 高音質・低遅延等の特色あるサービス展開にむけ開発推進

③EVC促進

- 商品力向上: コロナ環境下での企業ユーザーの利用拡大に対応、大量配信・視聴に伴う顧客の費用負担に配慮した3プランの上位となる Enterprise エディションを投入。
- 情報共有用途: 大企業向けの社内CDN需要あり(大口で案件リードタイムは長くなる)
- 社内教育向けもLMS連動の受注好調

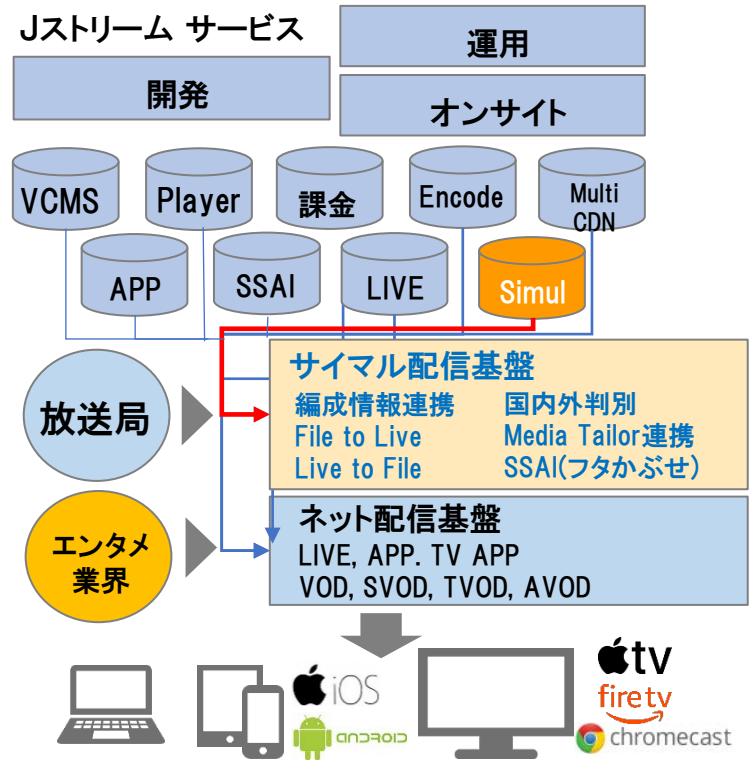
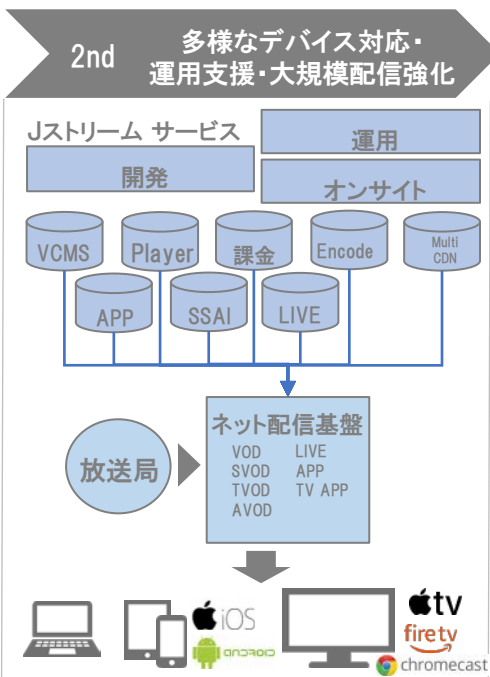
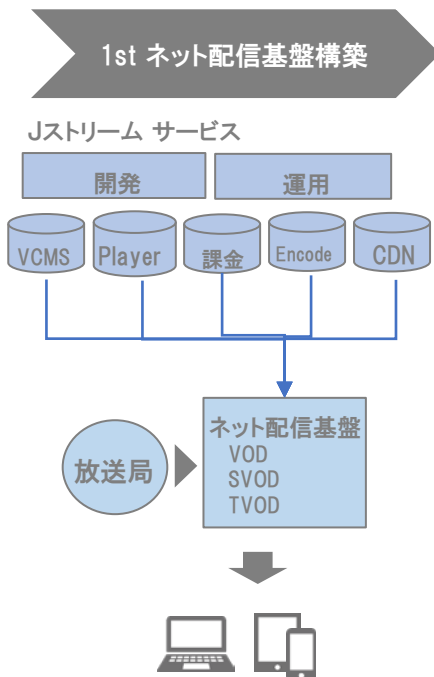
②医薬マーケティング

- Web講演会
 - ◆ キャパシティ: Q1は6月繁忙月も対応体制確立、お断りすることなく案件対応実施
 - ◆ 長期契約先は専門事務局立ち上げ
 - ◆ 連結子会社により支店開催講演会アプローチ、実績出てきている
MRによるセルフ運営の広がりもあり、セルフ向けパッケージも準備
- DMP推進: 大手顧客がQ2からβ版利用開始 他にも大口の内示顧客あり
開発継続しつつ提案拡大し、正式サービス導入はQ3からを目途

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



- ✓ 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

- ✓ 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

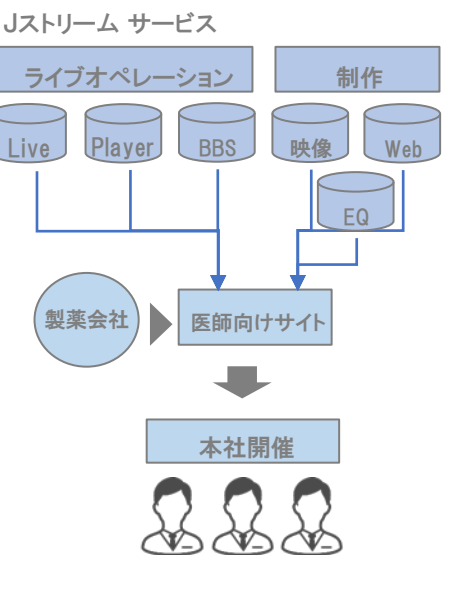
✓ 地上波放送品質に準拠したサイマル放送ソリューションの提供

✓ 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

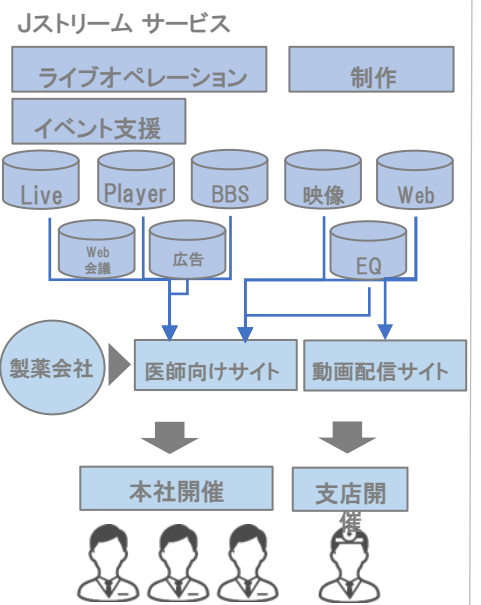
3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

1st Web講演会LIVE

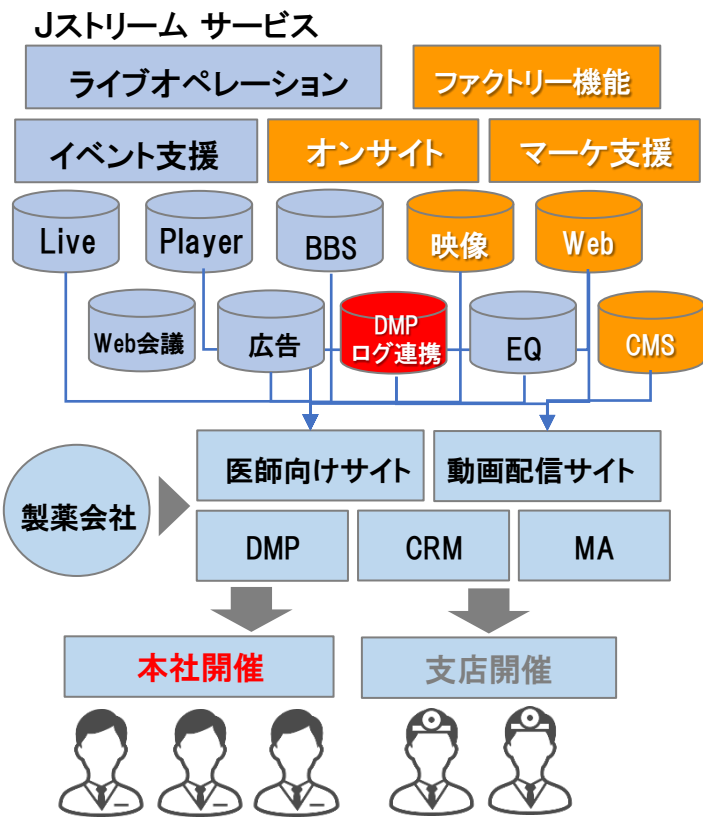


- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

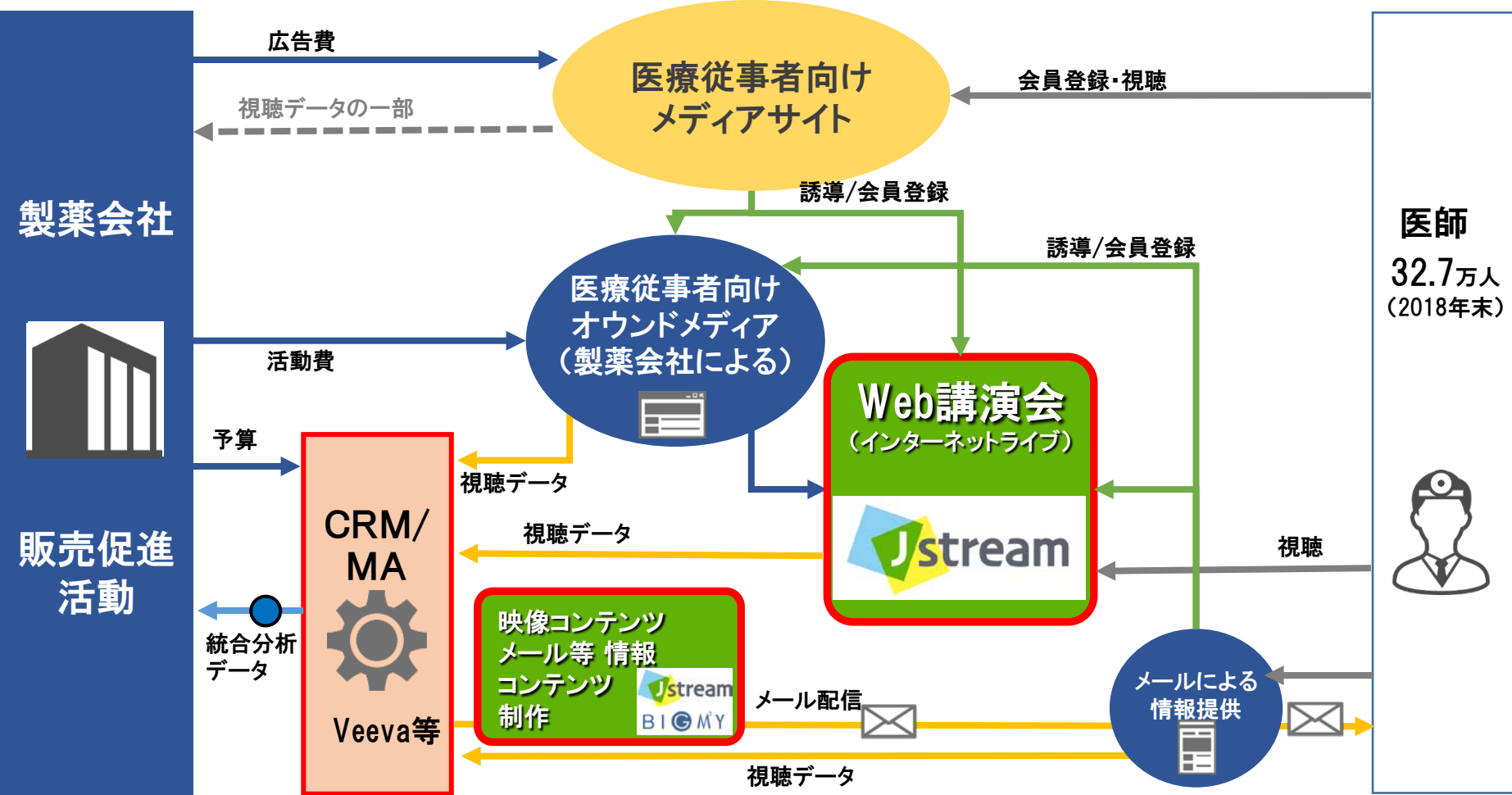


- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

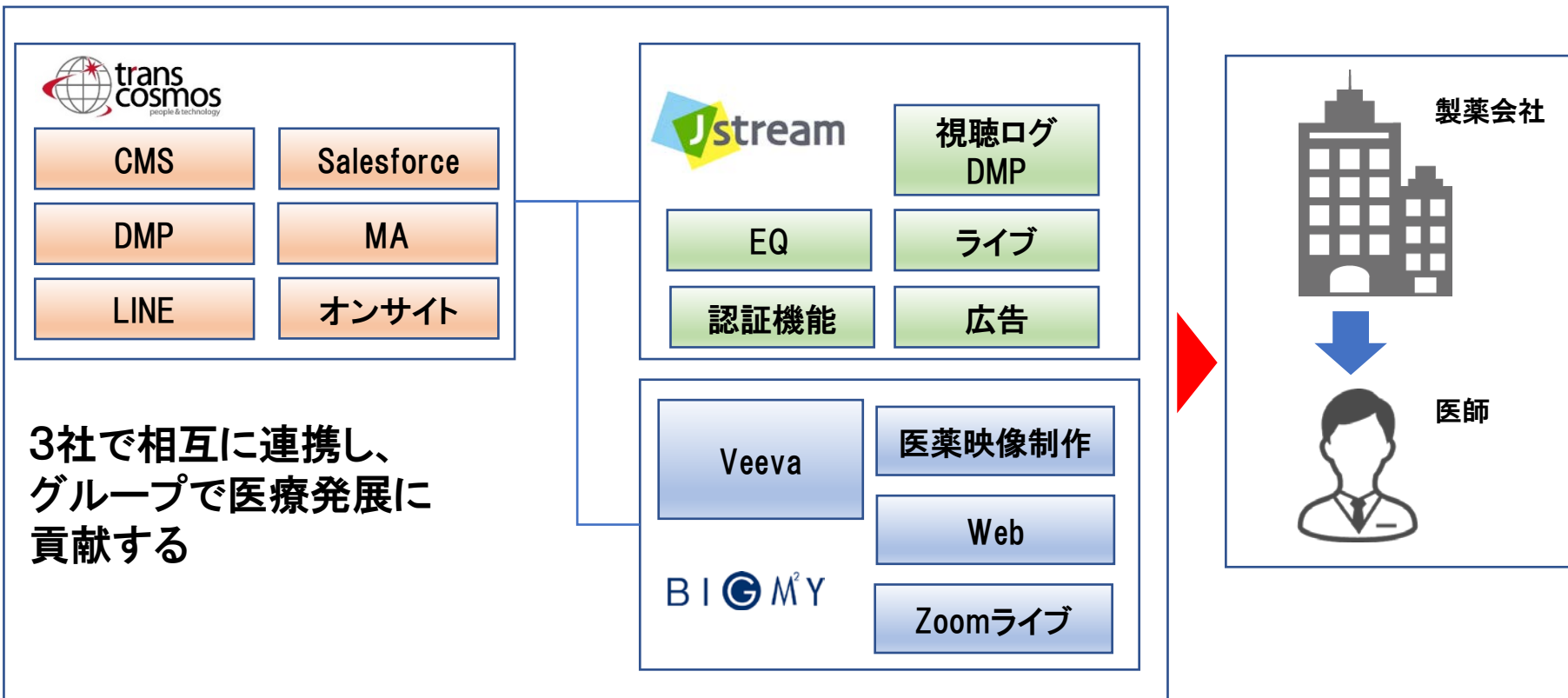


- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ DMPによるWeb講演会の視聴ログ活用
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

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

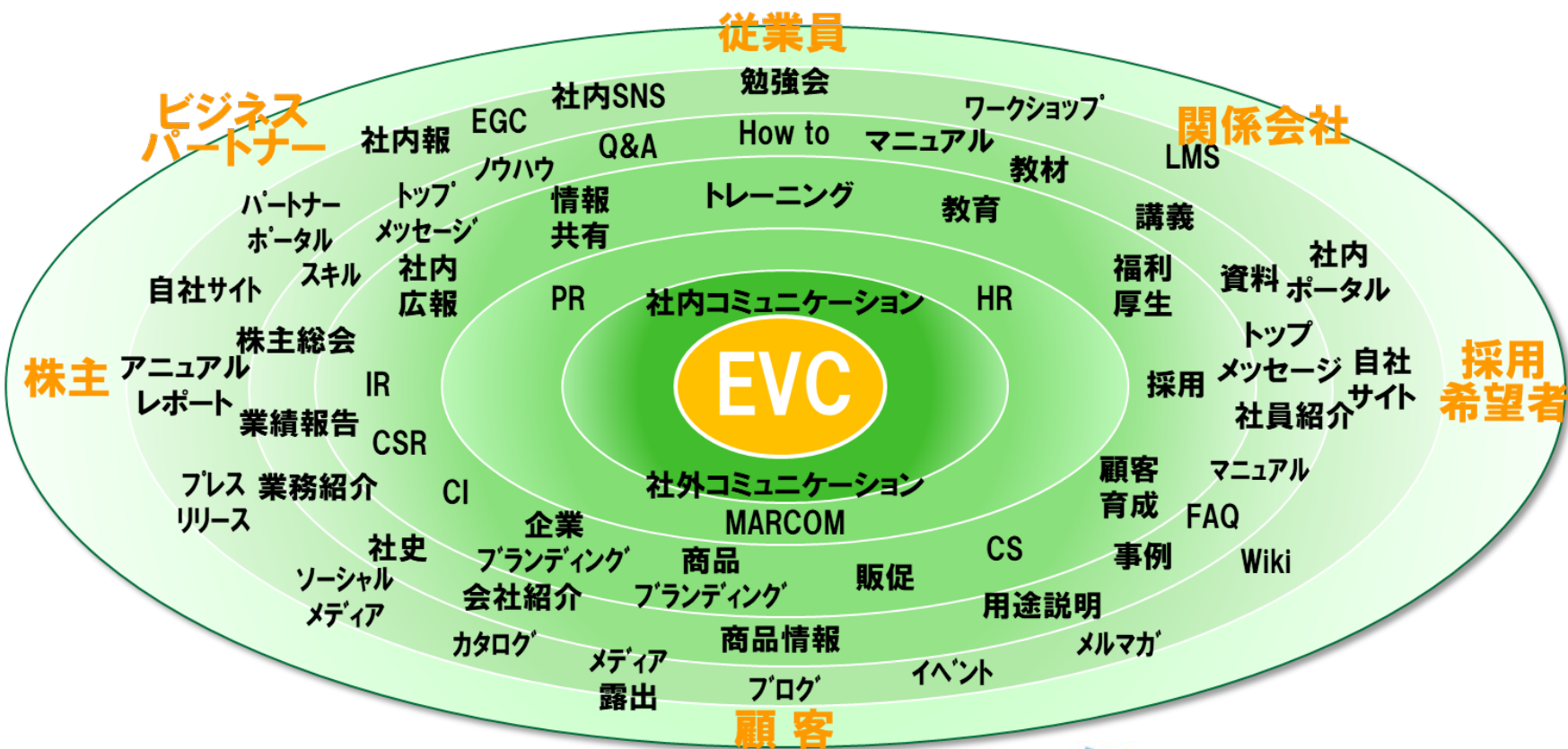


製薬企業周辺の環境変化に対し 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

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



③ J-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



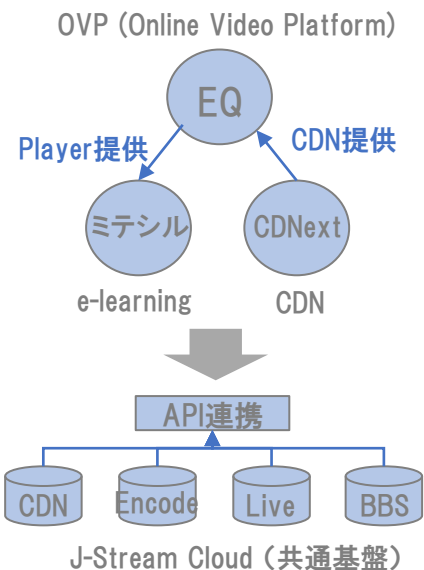
Jstream

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

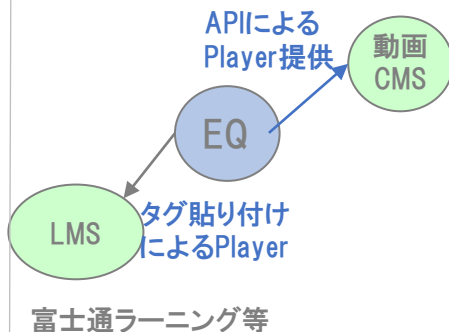
3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携

1st 社内連携

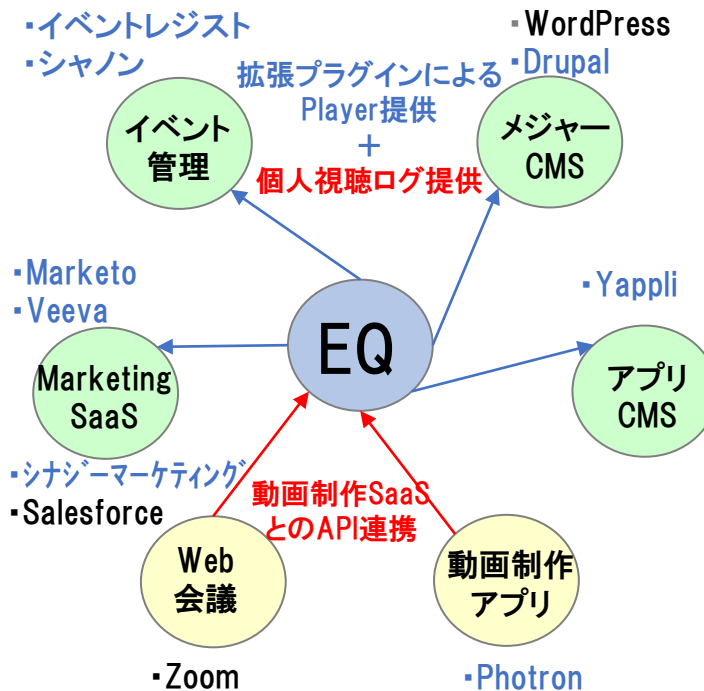


- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

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

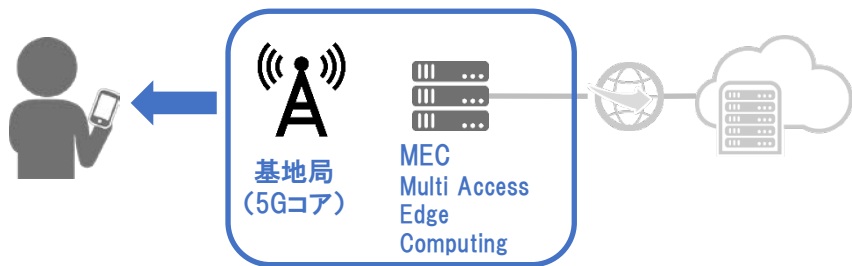


※連携先は候補(青字は連携済み)

- ✓ 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

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

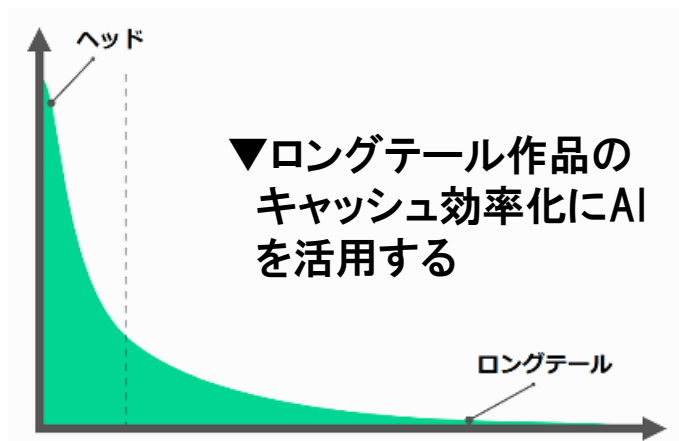
▼MECの活用

- 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



その他のトピックス

導入アカウント数の推移

2018年2月 1,500件

2020年5月 2,000件

2021年5月 2,700件

導入の増加ペースは加速

Q2中に更に
新メニューローンチを予定

最上位となる「Enterpriseエディション」を追加

多数の視聴が見込まれる
企業の大規模イベントや
エンタイベントへの
ニーズに応える

	Startup	Business
月額費用	50,000	100,000
ストレージ容量	500GB	2,000GB
月間流量上限	300GB	1,000GB
ライブ機能	同時50人 1ライブ	同時100人 1ライブ
疑似ライブ機能	なし	オプション

Expert	Enterprise
180,000	220,000 + 流量費用
3,000GB	5,000GB
3,000GB	応談
同時2,000人 2ライブ	同時5,000人 3ライブ
○	○

企業に所属する営業担当者2,000人にアンケートを実施

■ 商談機会・受注数のへの影響

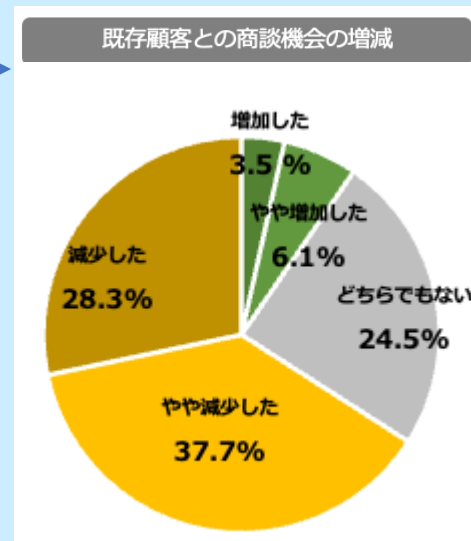
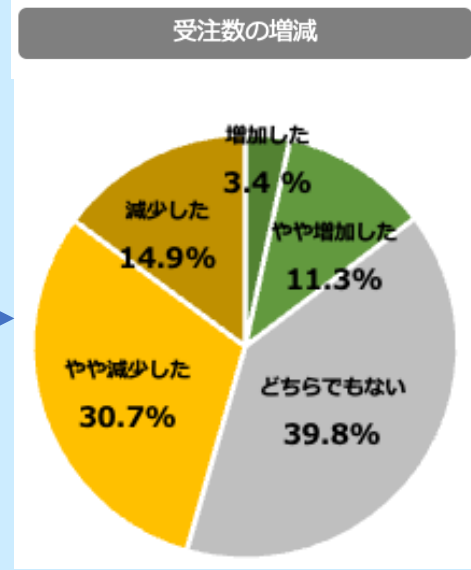
45.5%の企業が受注減少したと回答

既存顧客、新規顧客ともに商談機会が減少したことが影響

顧客商談数の減少が大きく影響しており、コロナ禍以前から企業のデジタル化自体は一定進んでいたものの、在宅勤務やリモートワーク環境で利活用できるまでには至らず。

■ 受注数が減少／増加している企業のコロナ環境下での今後の取組

受注数が減少している企業は、今後の取組として、ハイブリッド展示会、オンライン展示会、SNSの活用を重視。業界全体では依然顧客とのフェイストウフェイスコミュニケーションを望む傾向が高いものの、受注増企業はコロナ禍での経験を踏まえ、よりデジタルに重点を置いたステップに移行している事が見て取れた



全体		受注増(%)		受注減(%)	
ランク	全体	(299)	全体	(928)	
1	オンライン展示会	19.7	ハイブリッド展示会 (オンラインとリアル展示会の融合)	23.0	
2	インターネット広告	15.4	オンライン展示会	21.3	
3	動画の活用	15.1	SNSの活用	15.3	
4	Webサイト制作や改善	15.1	動画の活用	14.3	
5	ハイブリッド展示会 (オンラインとリアル展示会の融合)	12.7	インターネット広告	11.9	
6	SNSの活用	10.7	Webサイト制作や改善	10.1	
7	リアル展示会(施設来訪型展示会)	9.0	リアル展示会(施設来訪型展示会)	8.4	

株式会社CO3 コロナ環境下でのMICE関連事業展開

福井県立恐竜博物館
FPDM Fukui Prefectural Dinosaur Museum

入館するすべての方に事前予約を
必要とするにあたり有用な
予約時間制来館者サービスを納入

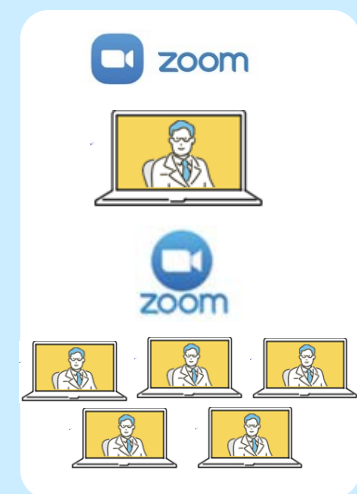
© 2021 Fukui Prefectural Dinosaur Museum. All Rights Reserved.



クロスコ株式会社

講演会シンプルオンラインパック 10万円より
を展開

J-Stream Equipmediaの他、ZOOM、Teams、Google Meet、
YouTube等を利用したウェビナー開催を支援
製薬会社(小規模Web講演会)を主要顧客として販売推進中
他業種も実績出てきている



投資顶きやすい環境整備を図るため、
1株につき2株の割合をもって株式分割を実施します

内容 : 当社発行可能株式数55百万株を、
110百万株とする定款の一部変更(2021年10月1日改定)

時期 : 2021年10月1日(株式分割の効力発生日)

発行済株式数の変化
従前:14,028,700株 → 28,057,400株

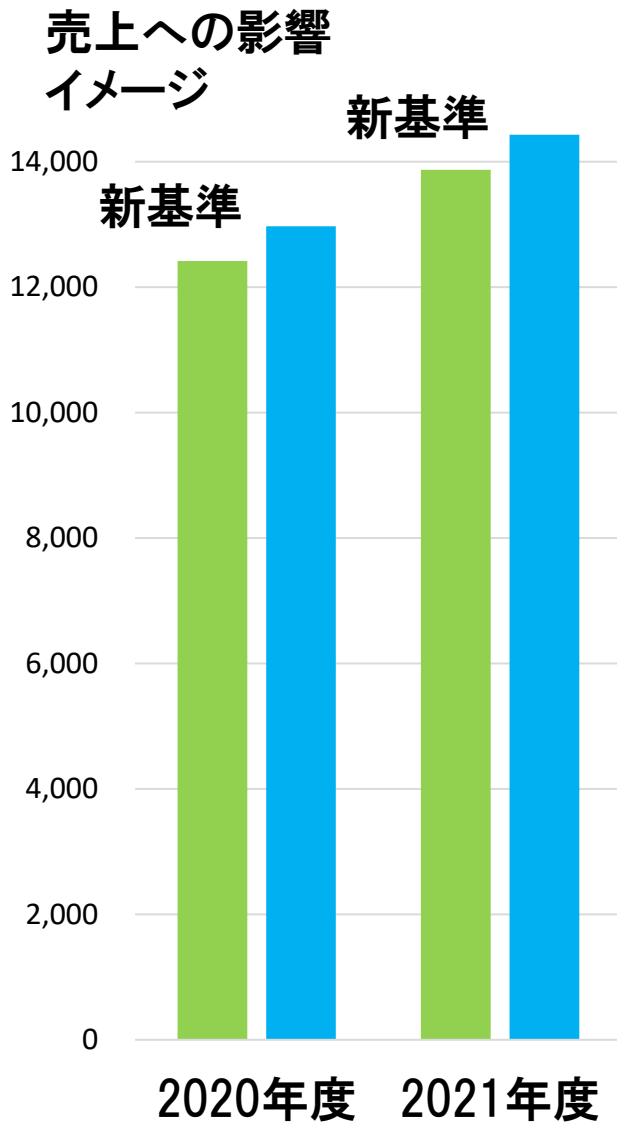
投資単位は足元の株価で150,000円前後、
上場会社投資単位の中央値(14万円程度)と同水準となります
株主数の増加、株式の流動性向上を期待いたします

(過去実施した株式分割について)

2021年10月1日(予定)	株式分割	1:2
2013年10月1日	株式分割	1:100(単元株式数を100株とした)

(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



2021年度より収益認識に関する会計基準を適用
Q1影響額については決算短信P. 6をご覧ください

売上高影響 Δ 205百万円
 売上原価影響 Δ 214百万円
 営業／経常／税金等調整前当期純利益 +9百万円

----- 以下通期決算についての情報再掲 -----

【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を契約期間に応じた按分計上
 することによる
 影響。数百万円
 程度と影響は僅か

	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

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。