

株式会社Jストリーム

2023年3月期
(2022年度：第26期)
第1四半期決算説明会

2022年7月29日



(単位：百万円)	2021年度 Q1	2022年度 Q1	前年同期比 増減率(%)	2022年度 通期予想	進捗率(%)
売上高	3,170	2,883	△9.1%	13,590	21.2%
営業利益	563	378	△32.9%	2,080	18.2%
経常利益	565	375	△33.5%	2,070	18.1%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	363	228	△37.0%	1,320	17.3%

売上動向

売上高 : 2,883百万円 (前年同期比 △9.1%)

- 五輪関連の売上があった前年に比べ、今期の第1四半期の減収は想定内であったが、医薬の進捗については想定よりビハインドしており全体として進捗は少し弱めであった
- 子会社は、医薬系売上が主力のビッグエムズワイにおいて、映像制作は不振なるも主力商品であるVEEVAコンテンツが堅調。その他子会社は制作系中心に前年同期水準に若干届かず

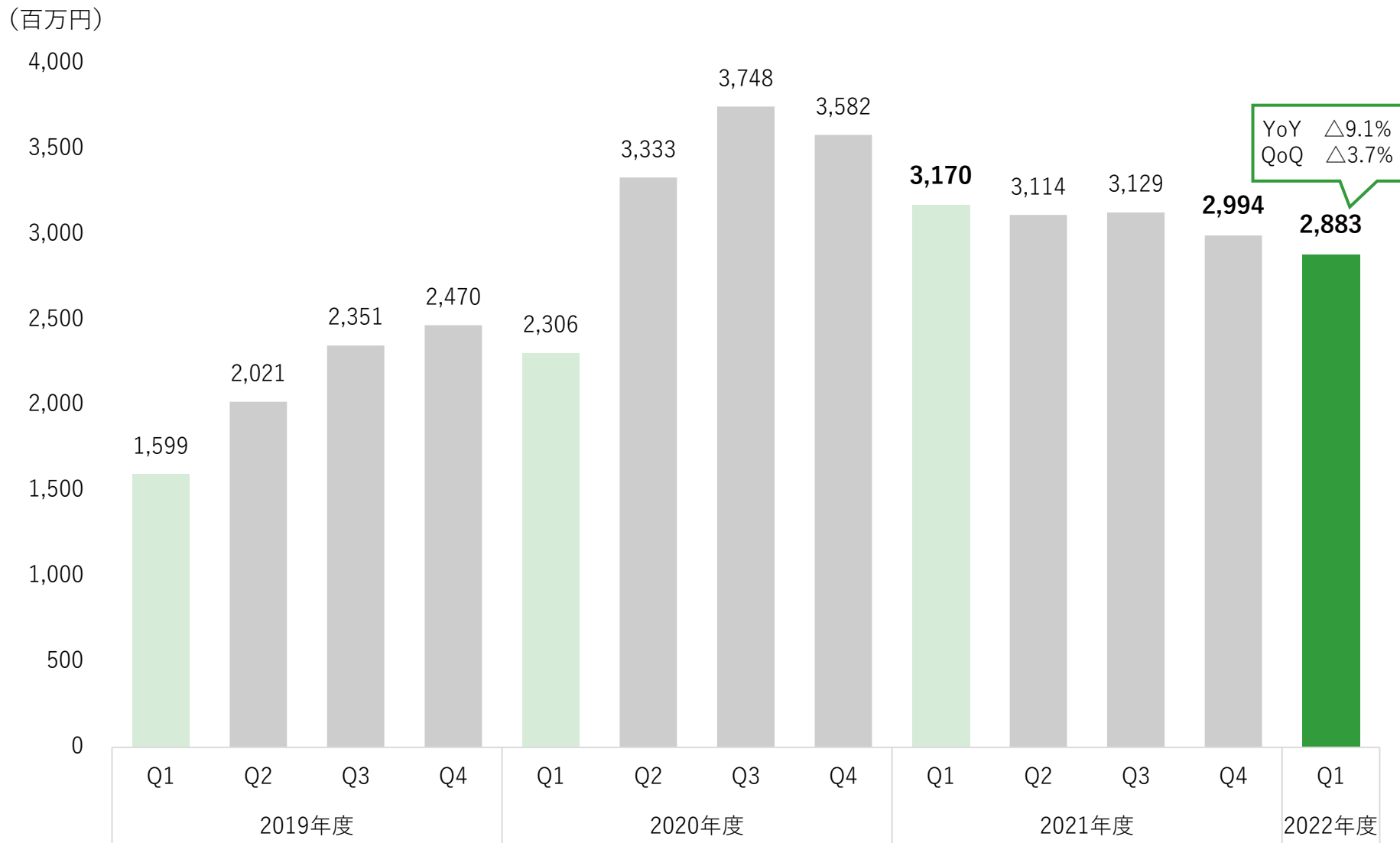
損益動向

営業利益 : 378百万円 (前年同期比 △32.9%)

- Jストリーム本体を中心に、将来の業容拡大に向けた開発体制の強化や、間接部門の人員増強に伴う労務費・人件費の増加により、売上総利益、営業利益ともに前年同期を下回った通期の進捗では想定通り
- 子会社ではCO3を除き想定を上回る水準で推移

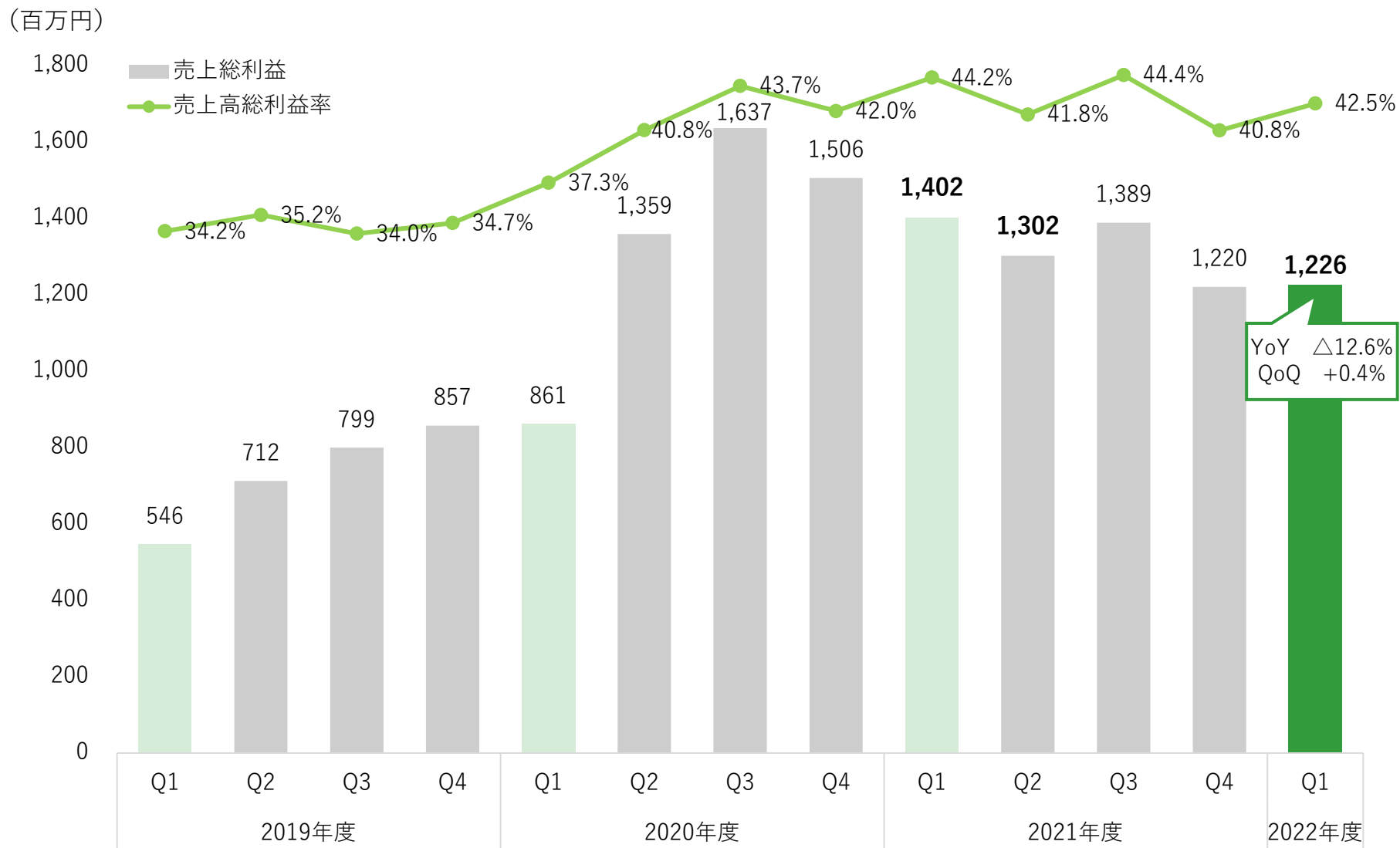
(単位：百万円)	2021年度 Q1	構成比	2022年度 Q1	構成比	前年同期比 増減率(%)
売上高	3,170	100%	2,883	100%	△9.1%
売上原価	1,768	55.8%	1,656	57.5%	△6.3%
売上総利益	1,402	44.2%	1,226	42.5%	△12.6%
販売費及び 一般管理費	838	26.4%	848	29.4%	+1.2%
営業利益	563	17.8%	378	13.1%	△32.9%
経常利益	565	17.8%	375	13.0%	△33.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	363	11.5%	228	7.9%	△37.0%

売上高は前年同期比9.1%減の2,883百万円となりました。例年、第1四半期では前年の第4四半期よりも売上が落ち込む傾向がありますが、今期はこの差が少なくスタートしました。



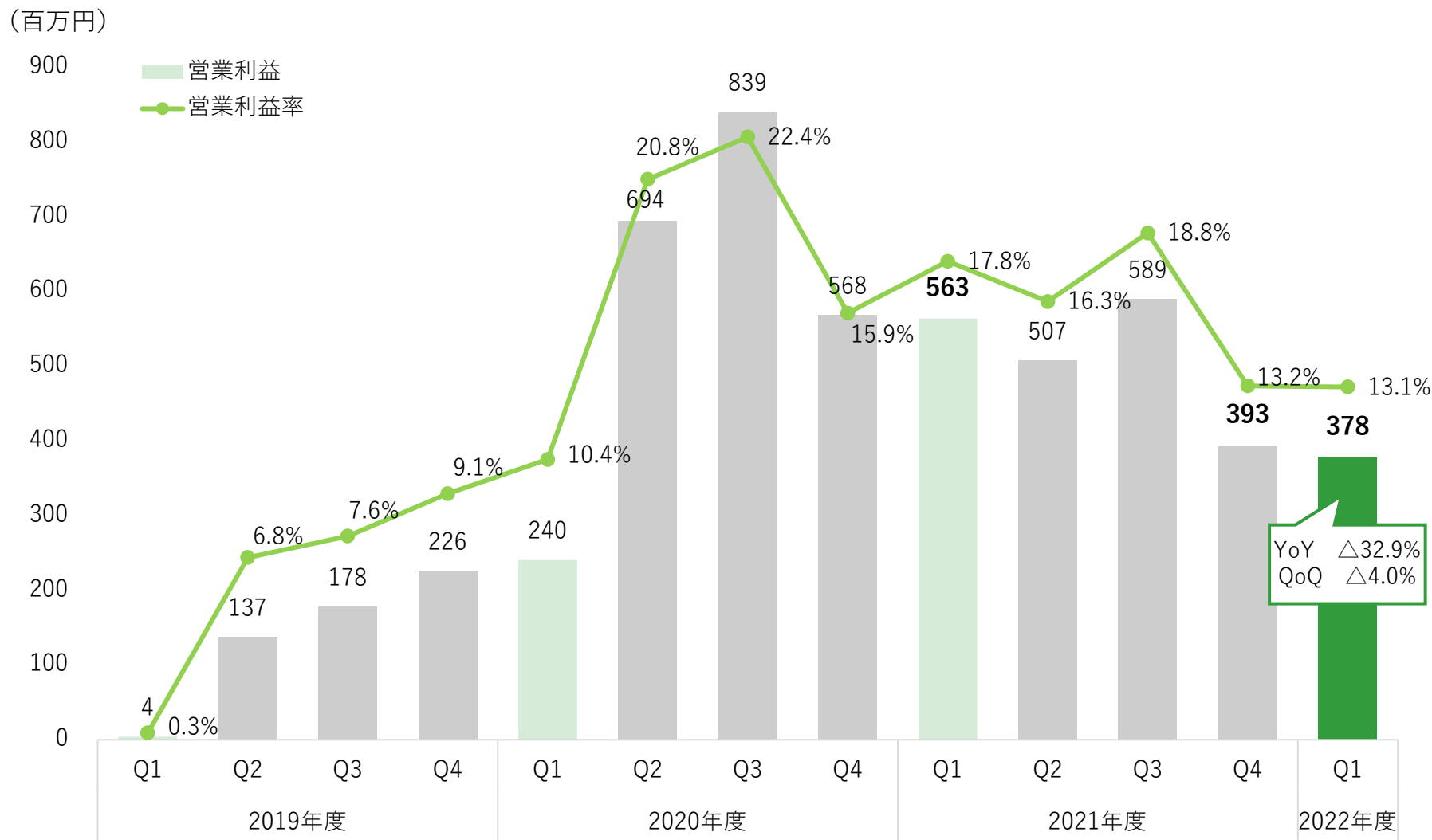
売上総利益・売上総利益率推移

売上総利益は前年同期比12.6%減の1,226百万円となりました。また、売上総利益率は売上が急増した2020年度第2四半期以降、40%程度で安定して推移しています。



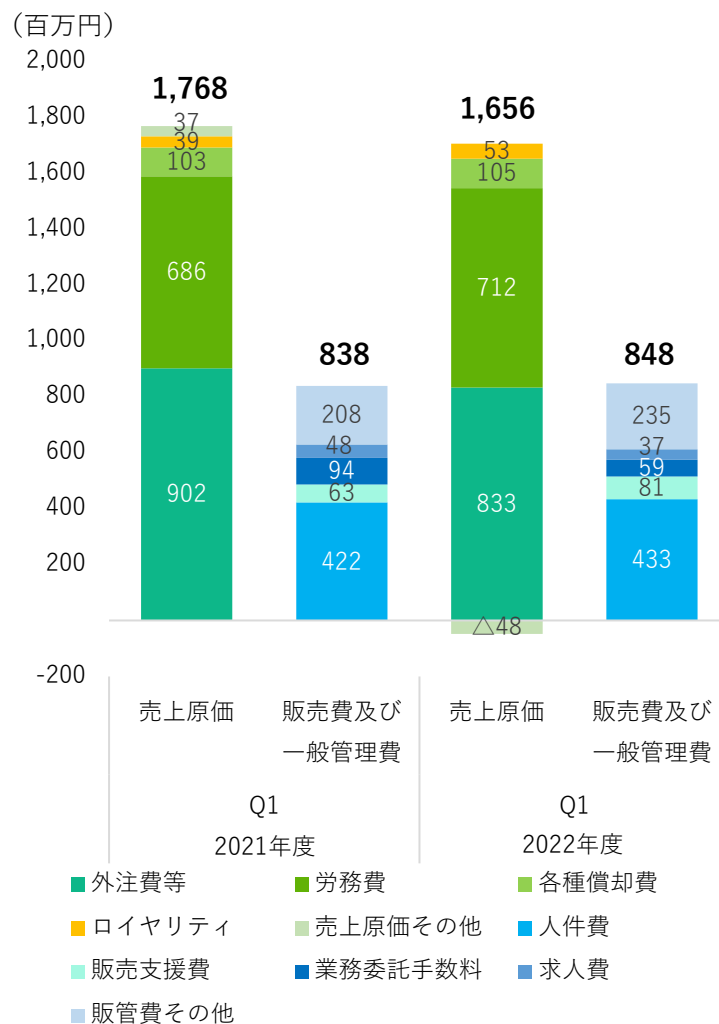
営業利益・営業利益率推移

営業利益は前年同期比32.9%減の378百万円となりました。進捗は想定通りで推移しています。



売上原価と販売費及び一般管理費の状況（連結）

原価は前年同期比6.3%減、販管費は前年同期比1.2%増となりました。市場のニーズ拡大に応えるべく、今年度は将来の業容拡大を見据えた投資を計画しており、Jストリーム本体を中心にサービス開発体制の拡充や人員増強を進め、労務費・人件費が前年同期比増となりました。



主な変動状況

(単位：百万円)

		2021年度 Q1 (構成比)	2022年度 Q1 (構成比)	増減率	変動要因
売上原価	全体	1,768 (100%)	1,656 (100%)	△6.3%	
	外注費等	902 (51.0%)	833 (50.3%)	△7.6%	売上減に伴う減少
	労務費	686 (38.8%)	712 (43.0%)	+3.8%	サービス開発体制拡充に伴う増加
	ロイヤリティ	39 (2.2%)	53 (3.2%)	+34.0%	自社サービスのクラウド上の展開に伴い増加
販売費及び一般管理費	全体	838 (100%)	848 (100%)	+1.2%	
	人件費	422 (50.4%)	433 (51.1%)	+2.6%	営業・管理等間接部隊の人員増強
	販売支援費	63 (7.6%)	81 (9.6%)	+27.2%	配信・制作等の工数増に伴う増加
	業務委託手数料	94 (11.3%)	59 (7.1%)	△36.7%	社内システム投資が一巡したことによる減少

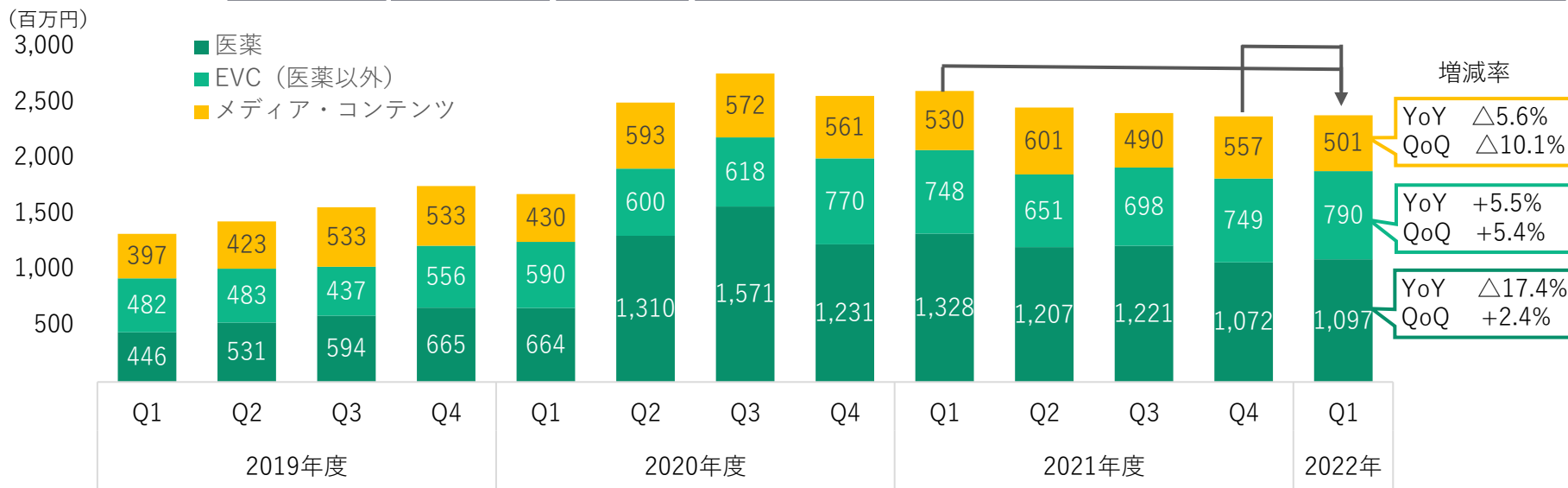
(単位：百万円)	2021年度 Q 1		2022年度 Q 1		増減率
		構成比		構成比	
外注費等	902	51.0%	833	50.3%	△7.6%
労務費	686	38.8%	712	43.0%	+3.8%
各種償却費	103	5.8%	105	6.4%	+2.4%
通信費	71	4.1%	65	4.0%	△8.8%
ロイヤリティ	39	2.2%	53	3.2%	+34.0%
仕入高	30	1.7%	22	1.4%	△24.3%
その他振替費	△65	△3.7%	△136	△3.7%	+108.8%
売上原価 合計	1,768	100%	1,656	100%	△6.3%

(単位：百万円)	2021年度 Q 1		2022年度 Q 1		増減率
		構成比		構成比	
人件費	422	50.4%	433	51.1%	+2.6%
販売支援費	63	7.6%	81	9.6%	+27.2%
業務委託手数料	94	11.3%	59	7.1%	△36.7%
求人費	48	5.8%	37	4.5%	△22.6%
地代家賃	26	3.2%	32	3.8%	+21.6%
支払手数料	35	4.2%	22	2.6%	△38.2%
その他	146	17.4%	110	13.0%	△24.6%
販管費 合計	838	100%	848	100%	+1.2%

市場別売上比率推移 (J-Stream個別：旧基準)

医薬とメディア・コンテンツは夏季五輪の影響の反動減により前年同期を下回りましたが、EVC（医薬以外）は主力の動画プラットフォームサービスであるJ-Stream Equipmedia等の利用が堅調に伸長しました。また、医薬、EVC（医薬以外）は前年の第四半期を上回る着地となりました。

(単位：百万円)		2021年度 Q1	2022年度 Q1	増減率	変動要因
EVC	医薬	1,328	1,097	△17.4%	前年同期における夏季五輪期間に予定していたイベントの前倒し開催による案件増加の反動減の他、年間のイベントの構成が後半になったことにより、前年同期を下回る水準で着地
	EVC (医薬以外)	748	790	+5.5%	J-Stream Equipmedia等の利用が堅調に伸長した他、企業のイベント・セミナーや教育・トレーニング等の利用が伸び、前年同期を上回った。株主総会については件数は増加したものの売上は想定には届かず
OTT	メディア・コンテンツ	530	501	△5.6%	放送局やイベント会社からの運用を中心とした売上が伸長したが、大型開発案件が無かったことに加え、前年同期における夏季五輪周辺案件の反動減により前年同期をやや下回る水準で着地



※1 今年度より、単純な業種別ではなくより実態に合った市場別売上区分に変更しております

※2 区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因により、今後遡及して修正する場合があります

	2019年度				2020年度				2021年度				2022年度
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
(単位：百万円)													
医薬医療製造・卸	417	505	565	638	641	1,234	1,492	1,217	1,301	1,185	1,212	1,045	1,087
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	357	431	351	409	356
金融・保険業(※1)	110	124	132	153	187	170	155	155	263	161	165	175	194
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117	103	99	105	91
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54	59	62	66	50
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46	52	61	63	56
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69	63	65	55	89
郵便・電気通信	24	33	12	47	25	25	21	110	49	59	56	52	16
その他の業種合計	229	261	274	281	257	335	339	372	351	344	337	408	446
合計	1,325	1,437	1,564	1,753	1,684	2,503	2,761	2,561	2,607	2,459	2,409	2,378	2,388

※1 金融・保険業(2022Q1)について：

これまでバーチャル株主総会の窓口を信託銀行とする売上は、総会の実施企業の業種問わず信託銀行が属する金融・保険業にて一括して集計しておりましたが、2022年度より、信託銀行経由から総会の実施企業との直接取引に変更されたため各業種に分散しております。(影響額：51百万円)

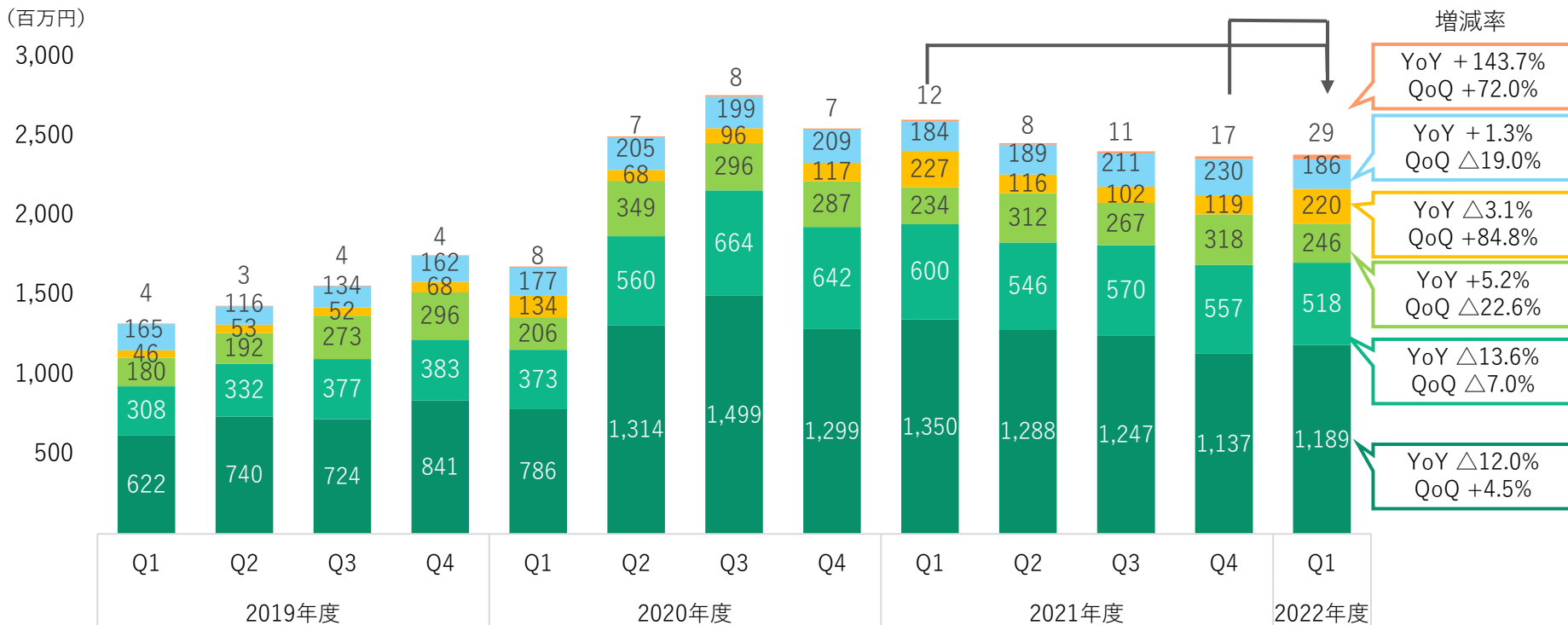
※2 2021年度においては、収益認識基準適用の影響から、初期設定費用等をサービス提供期間にわたって収益認識した要素が上表記載分以外に25百万円程度あり、表の合計額は短信記載の当期個別売上額9,879百万円と完全には一致しません。なお、25百万円のうち15百万円程度は放送業種、他はその他各業種に分散しております

※3 区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因で遡及して修正する場合があります、計上数値が以前の資料と一致しない場合があります

利用用途別売上比率四半期推移 (Jストリーム個別：旧基準)

コロナ禍におけるオンラインの販促活動の需要急増が落ち着き、全体的に前年同期水準には届かなかったものの、販促・ブランディングは前年の四半期を上回る着地となり、底堅い需要が継続しています。

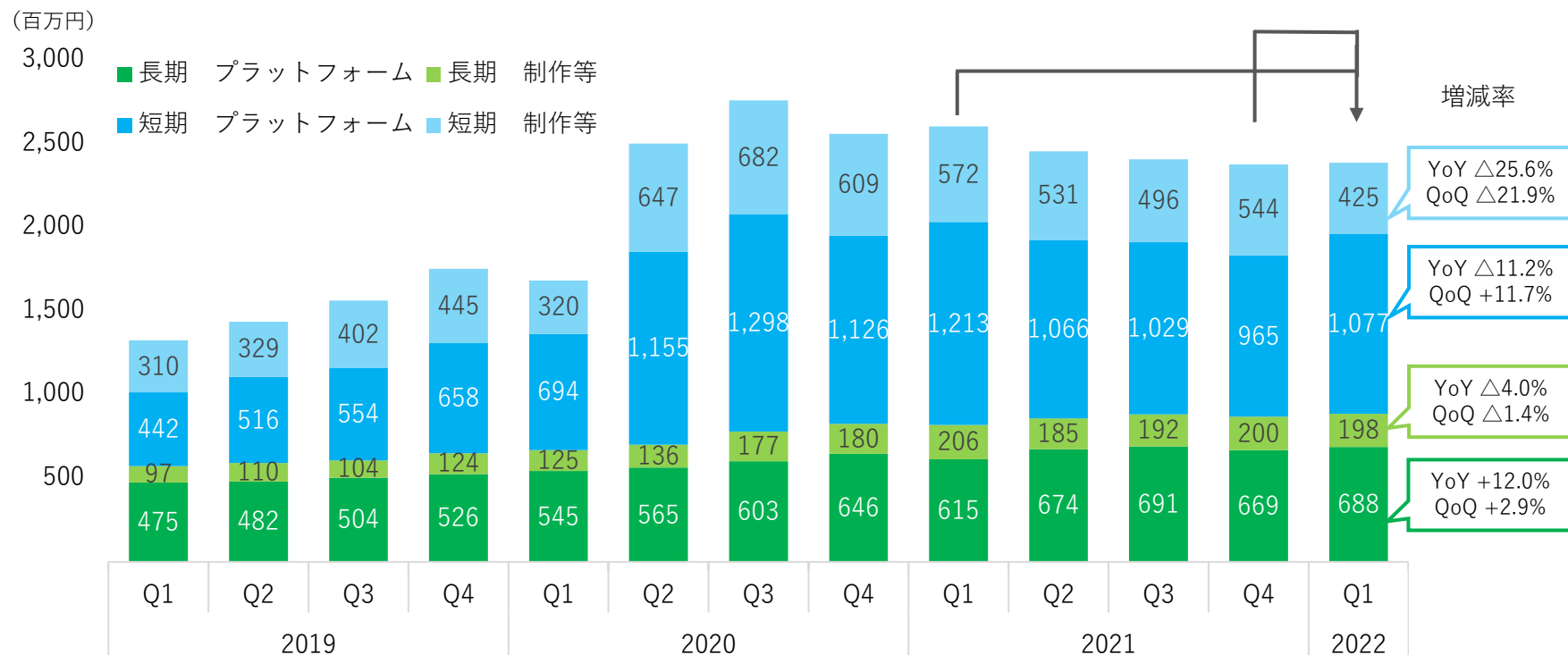
- 販促・ブランディング : 商品発表・販促ウェビナー、会員制サイト集客用動画等
- 情報共有 : 社内向けウェビナー（社員総会、社長講和、会議、イベント等）、官公庁協議会、学会等
- 事業用インフラ／サポート : 放送局関連システム構築・運用・配信、音楽／eスポーツ等関連システム構築・配信
BtoC事業者顧客・代理店向けサイト構築（不動産、生保等）
- IR・広報・採用 : バーチャル株主総会（1Qの利用が最多）、決算説明会、会社説明会等
- 教育・トレーニング : 学習塾等の講義の配信、金融・医薬系企業の社内orパートナー向けトレーニング等
- CS／顧客サポート : ウェブサイトの顧客サポート対応等



※ 区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因で遡及して修正する場合があります、計上数値が以前の資料と一致しない場合があります

売上種別区分 長短期推移 (Jストリーム個別：旧基準)

ストック性が強い長期（契約期間が3ヶ月以上）プラットフォーム案件の売上が前年同期比および前四半期比ともに増加しました。



対売上長期比率	43.2%	41.2%	38.9%	37.1%	39.8%	28.0%	28.3%	32.3%	31.5%	35.0%	36.7%	36.6%	37.1%
プラットフォーム 長期比率	51.8%	48.3%	47.6%	44.4%	44.0%	32.9%	31.7%	36.5%	33.6%	38.7%	40.2%	40.9%	39.0%
制作等 長期比率	23.9%	25.1%	20.6%	21.8%	28.0%	17.4%	20.6%	22.8%	26.5%	25.8%	27.9%	26.9%	31.7%
対売上プラット フォーム比率	69.2%	69.4%	67.7%	67.5%	73.6%	68.7%	68.8%	69.2%	70.1%	70.9%	71.4%	68.7%	73.9%

※1 2021年度まで長期・短期ともに「その他」と区分していた区分は、「制作等」と名称を変更しました

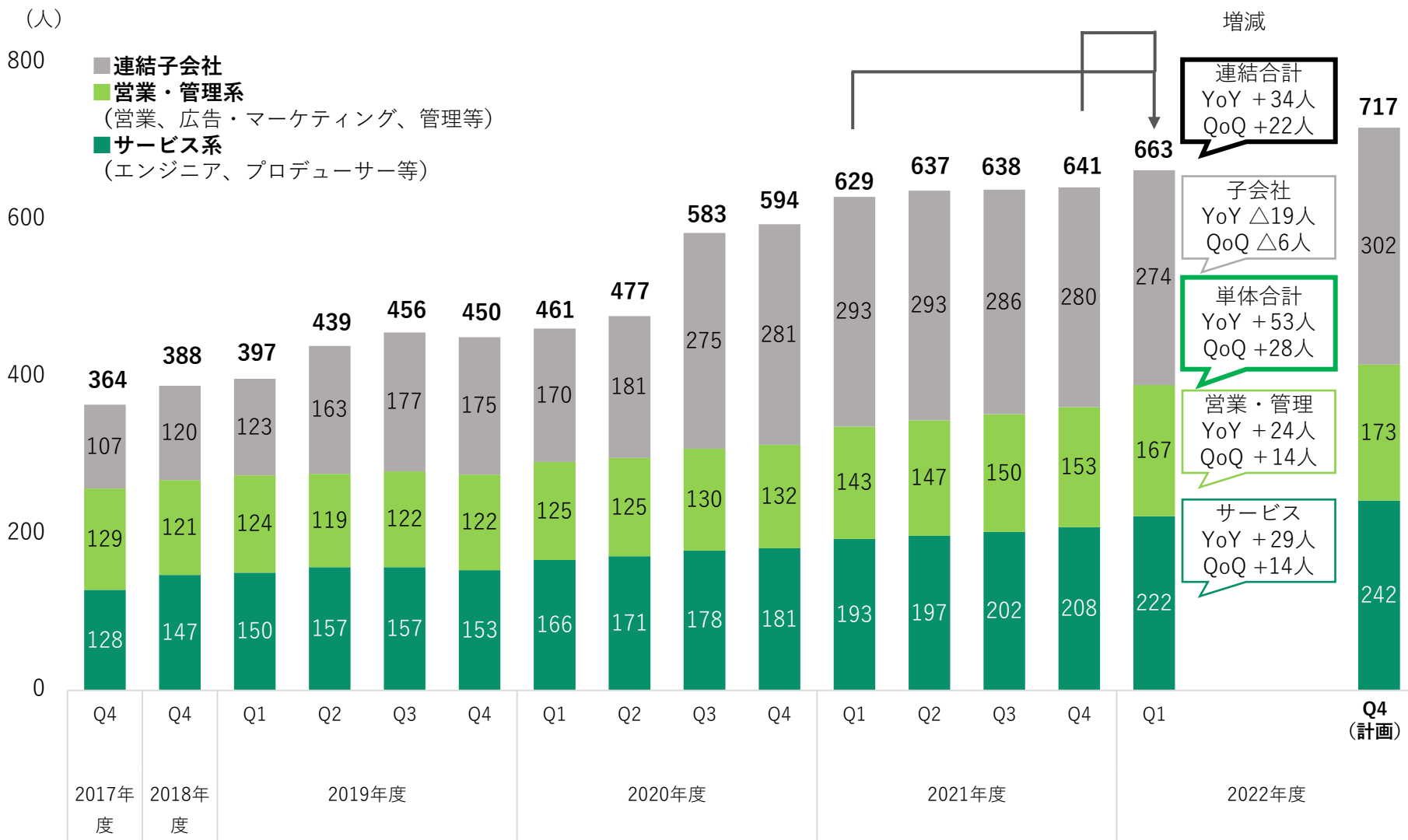
※2 2021年度Q2において放送系長期案件の一部が契約形態変更に伴い一時的に短期に計上されていた分を補正しました



(基礎情報) 長短期別推移の内訳と傾向

		主なサービス	主な利用業種・案件の特徴	利益率
長期	プラットフォーム	動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）の年間契約利用 オンデマンド配信 ユーザー自身によるライブ配信機能	一般企業の販促セミナーや社内情報共有、研修等に利用される。サービスとしての利益率は最も高く、ストック性が強い	高
		大量配信対応のCDN（J-Stream CDNext）	メディア、スポーツ等の大量アクセスが発生するサイトや、自治体や公共交通機関の災害時の情報発信、大手企業サイト等アクセスが集中するサイトで利用。ストック性が強い	中
		大規模オンデマンド配信	メディアのコンテンツ配信サイトの長期運用。収益率は低いが高度な技術とノウハウを必要とし、長期的な収益につながるため、ストック性も強い	低
		配信関連サービス（配信に伴うセキュリティ対応、著作権保護、課金処理等）	多くはフロー的性質が強いものが多い	中
	制作等	ウェブサイト運用受託 動画広告・視聴解析	メディア企業向けが中心だがプラットフォームと比較するとフロー的性質が強い	低
短期	プラットフォーム	ライブ配信（イベント対応） 動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）の短期利用	医薬Web講演会、株主総会等で利用される。ライブは配信インフラに加え、イベント対応力が重要なサービスかつ差別要因となっており、J-Stream Equipmediaと比較すると変動費が多い。イベント毎の利用ではあるため短期に分類されるが、医薬Web講演会はリピート性が高いため、ストック性が強い	中
	制作等	コンテンツ企画（一般企業向け） ウェブサイト制作 撮影・編集・収録映像制作 システム開発・アプリ開発	一般企業向けがメイン 動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）等の配信サービスとセットで提供 短期であり、納品・検収で終了	低～中

Jストリーム本体を中心に引き続き採用を推進しています。営業系、サービス系とも大幅に増強しています。今後もさらに採用は強化していきます。



引き続き、健全な財務基盤を維持しております。

2022年3月末時点

(単位：百万円)

資産合計 12,440	負債合計 2,068
流動資産 10,203	流動負債 1,826
	固定負債 242
固定資産 2,236 (有形固定資産 561 無形固定資産 1,229)	株主資本 10,008
	資本金 2,182 資本剰余金 3,899 利益剰余金 4,232 自己株式 △306
	非支配株主持分 362
	純資産合計 10,371

2022年6月末時点

(単位：百万円)

資産合計 12,368	負債合計 2,140
流動資産 10,092	流動負債 1,876
	固定負債 264
固定資産 2,276 (有形固定資産 610 無形固定資産 1,225)	株主資本 9,864
	資本金 2,182 資本剰余金 3,899 利益剰余金 4,088 自己株式 △306
	非支配株主持分 363
	純資産合計 10,228

2022年度経営方針と進捗状況

経営方針（ビジョン・ミッション・構想等）

**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**

事業戦略

【基本方針】

動画は活用の時代へ

「顧客のニーズを創造し、サービスの提供価値を高める」

【時代背景（新しい価値観の世界へ）】

現在、Withコロナで、動画配信はリアル開催の補助・代替手段として急成長を遂げている。リアル開催よりも高い利便性を経験した企業は、Afterコロナにおいても重要なコミュニケーション手段として積極活用し、今後も市場は安定して成長する。

【Next Stageに向けて】

コロナ禍による価値観の変化、DXによる産業構造の変化、5Gによる社会構造の変化をビックビジネスのチャンスととらえ、マーケット別に攻めの姿勢で業績拡大を目指す。引き続き、採用強化、体制強化、経営人材育成等を行う。

ビジネスと働き方を「進化」させ、新しい時代にふさわしい、新しいグループへと自らを「変革」する

ビジネスの進化（事業の推進）

- 様々な動画活用シーンが活性化。これまで当社が提案していた使い方は**当たり前**の活用法になっており「その先」を求められている。
- 「その先」の答えを十分に提供できるスキルとノウハウは蓄積できており、これを生かして**ビジネスを進化させる**。顧客の期待を超えるサービスの提供を進める。

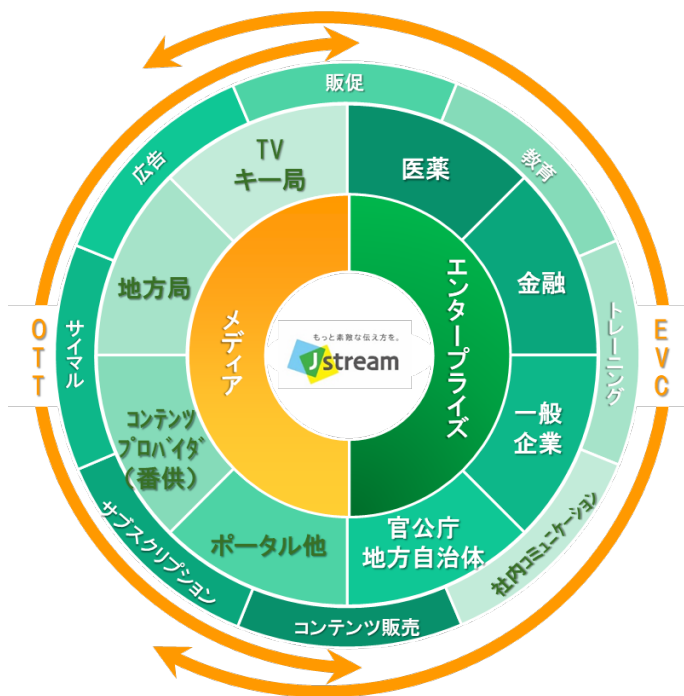
働き方の進化（経営基盤）

- フレックスやリモートワーク制度を取り入れた「**就業規則の改定**」、会社業績と個人業績を適切に評価しフィードバックする「**人事制度の改定**」、社内プロセスのデジタル化「**社内DXの促進**」を進める。3つの改革による働き方の進化を定着させ、環境変化に対応した事業の推進力とする。
- 企業の成長のカギは人材であるという認識の下、制度の進化を通じてより一層の厚みとバラエティーに富んだ人材の育成に注力する。

グループの変革

- 個社の長所を活かしてきたこれまでに加え、より一層シナジーを強化、**子会社のサービスのJストリームや他子会社での展開**も進める。

EVC市場およびOTT市場における急増・変化したニーズに対応し、サービスの提供価値を高めていきます。



※EVC(Enterprise Video Communication)

大企業の業務で使用される動画を使用したコミュニケーション
教育、セミナー、イベント、社内情報共有等多岐にわたる

※OTT(Over The Top)

インターネットを通じて行われる異なるデバイス間をまたいだコンテンツ配信
配信技術、著作権保護、課金決済を各デバイスで共通に行う

市場		めざす姿
EVC	医薬	製薬企業・医師双方にとっての次世代のMedical DXパートナー
	(医薬以外) EVC	動画を活用する企業と担当者にとってのベストソリューションパートナー
OTT	メディア・コンテンツ	大規模かつ急速な環境の変化への対応を実現する、動画ビジネスにおけるトータルテックパートナー

市場		取り組み状況	
EVC	医薬	<ul style="list-style-type: none"> ■ Web講演会のハイブリット化支援 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 4月、5月はプロモーションの立ち上がり为主要取引先を中心にスローであった ➢ 新たな取り組みとして、全国および支社におけるハイブリット講演会支援サービスを既存顧客に加え、中小規模の国内企業、新たな大口顧客等に対しても開拓中 ■ 医薬のデジタルマーケティング支援 <ul style="list-style-type: none"> ➢ Webinar Analyticsは現在3社が利用中。引き続き主要取引先を中心に提案を継続 	
	EVC (医薬以外)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 動画プラットフォームの拡販 <ul style="list-style-type: none"> ➢ J-Stream Equipmediaやミテシルの利用は引き続き堅調に推移 <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> J-Stream Equipmedia <ul style="list-style-type: none"> ・売上：前年同期比15.4%増収 ・6月時点アクティブアカウント数：前年同期比7.3%増 </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> ミテシル <ul style="list-style-type: none"> ・売上：前年同期比54.5%増収 ・6月時点Service ID数：前年同期比31.5%増 </td> </tr> </table> ■ イベント・セミナーのビジネス拡大 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 学会等の分野においても大型の案件を獲得 ➢ バーチャル株主総会の6月度実施件数は増加したものの売上は想定には届かなかったが、バーチャル株主総会メニューの導入企業向けに、他分野でのサービスを拡大 ➢ オンラインイベント向けソリューションを組成し各企業に提案を開始 	J-Stream Equipmedia <ul style="list-style-type: none"> ・売上：前年同期比15.4%増収 ・6月時点アクティブアカウント数：前年同期比7.3%増
J-Stream Equipmedia <ul style="list-style-type: none"> ・売上：前年同期比15.4%増収 ・6月時点アクティブアカウント数：前年同期比7.3%増 	ミテシル <ul style="list-style-type: none"> ・売上：前年同期比54.5%増収 ・6月時点Service ID数：前年同期比31.5%増 		
OTT	メディア・コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> ■ TV局の売上維持・拡大を支援 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 当四半期には大口の開発納品はなかったが、下期サービスインをターゲットに開発中 ■ BS/CS、ローカル局のDX化推進を支援 <ul style="list-style-type: none"> ➢ BS/CS・ローカル局に加え、公営ギャンブル・スポーツコンテンツ、大手キャリア向けにもDX化を推進 	

ライブ講演会支援に 留まらず、次世代の医薬 デジタルマーケティング パートナーになり、リアル とデジタルの新しい顧客 体験価値を創造する

～リアルからデジタルへ置き換えをするのではなく、リアルとデジタルの差をなくす顧客体験の価値を創造し、支援する企業～

基本戦略

- 講演会のオプションメニューや追加サービスを推進、**ハイブリッド化**と**新規顧客開拓**を進める
- **WebinarAnalytics**を推進して、**データ分析**や**データ連携**を支援できるポジショニングを獲得
- **Veeva**を基軸とした**オリジナルソリューション**開発
- オウンドサイトの構築や運営ノウハウを蓄積して、**動画コンテンツ**を推進
- **新しいチャネル**やメディア開拓、**コンタクトポイントの強化**・**メディアプランニング**の実施
- **製薬会社のオムニチャネル推進**を支援

オムニチャネル向けの展開軸

- **Web講演会事業**
ハイブリット/CX対応に注力
既存顧客維持しつつ 新規メーカー/支社の攻略を進める
- **デジタルマーケティング事業**
アナリティクス・CX・上流工程に向けたケイパビリティを増やす
- **広告事業**
WEB講演会の集客+オウンドメディアへの送客

想定されるソリューション

- ハイブリッド講演会
- **Webinar Analytics**
- バーチャルラウンジ
- データ分析、連携
- デジタルマーケティング
- 広告・メディアプランニング
- **Veeva Connect** (ビッグエムズワイ)
- Digital Factory (ビッグエムズワイ)
- シンプルオンラインパック (クロスコ)
- METAGO (クロスコ)

➤ デジタル領域全般の業務をグループで提供し、製薬企業のオムニチャネル推進を支援

コンテンツの企画・制作

Web講演会	シンプルオンライン ンバック	Jstream
Webサイト	METAGO	
映像制作	BIOMY	CROSSCO cross-media communication

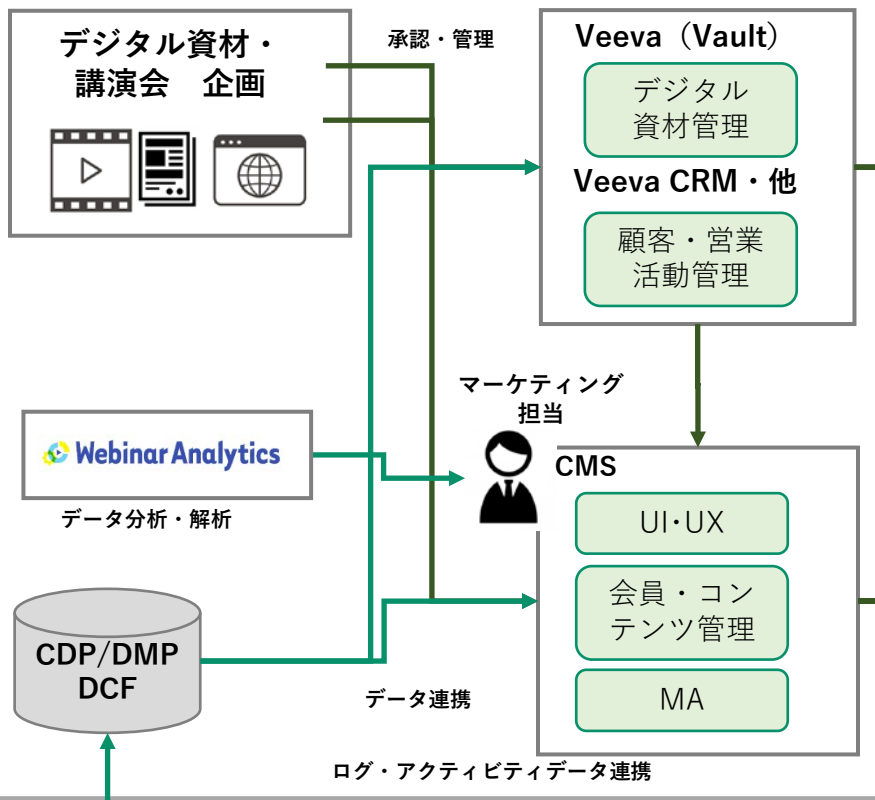
管理システムのデータ連携

Veeva Connect	BIOMY
Webinar Analytics	Jstream transcosmos pharma technology
ハイブリッドMICE	CO3 COVENERS COMMERCIAL & COMMUNICATIONS

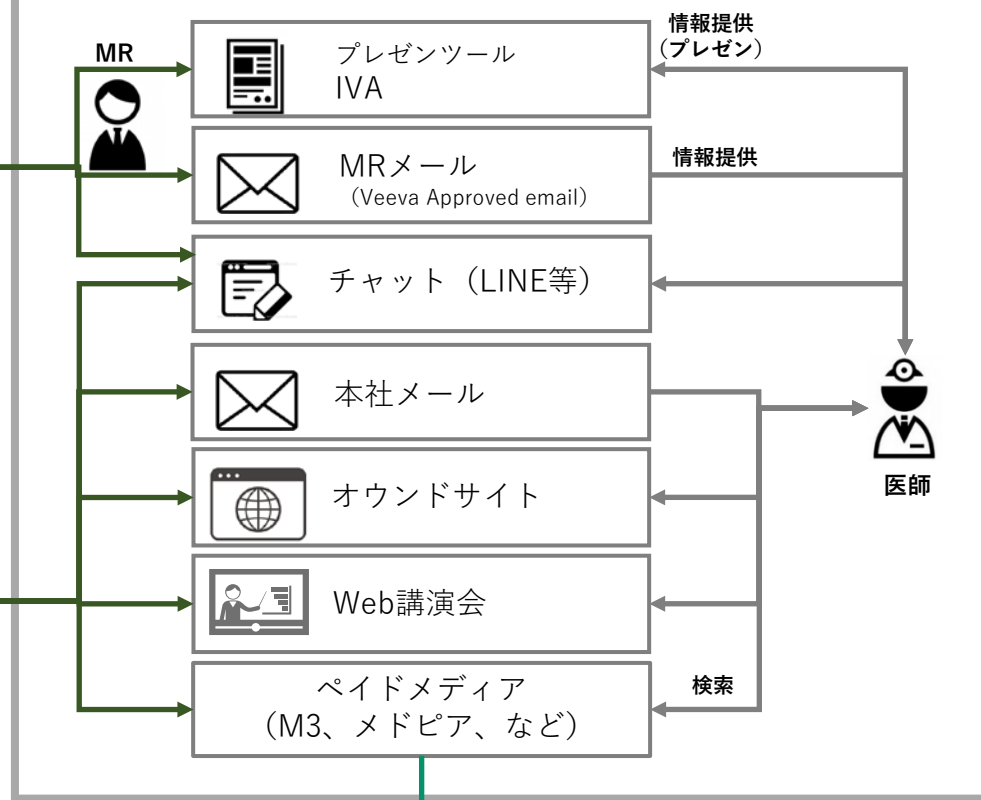
チャネルの運用

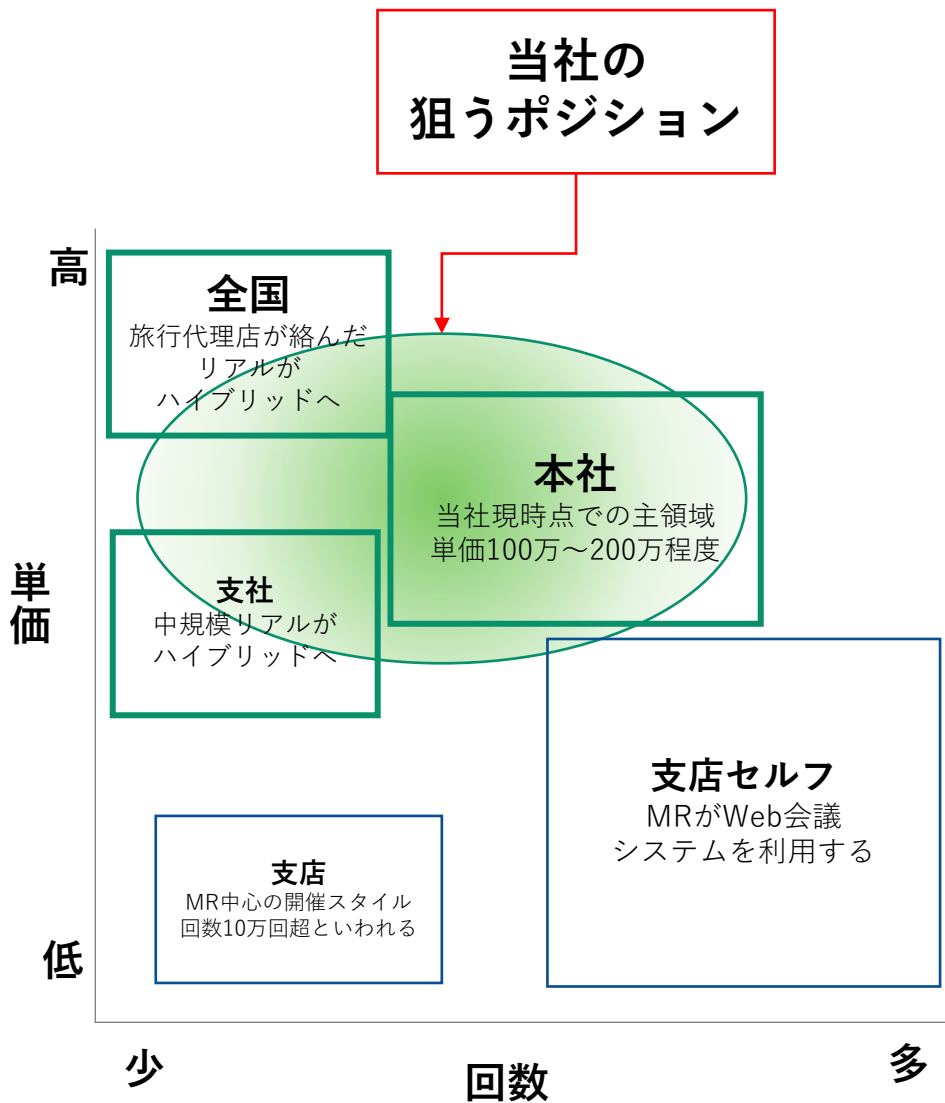
医薬メディア広告	Jstream
Digital Factory	BIOMY transcosmos pharma technology
データ分析	Jstream Creative Works

データの整備・連携

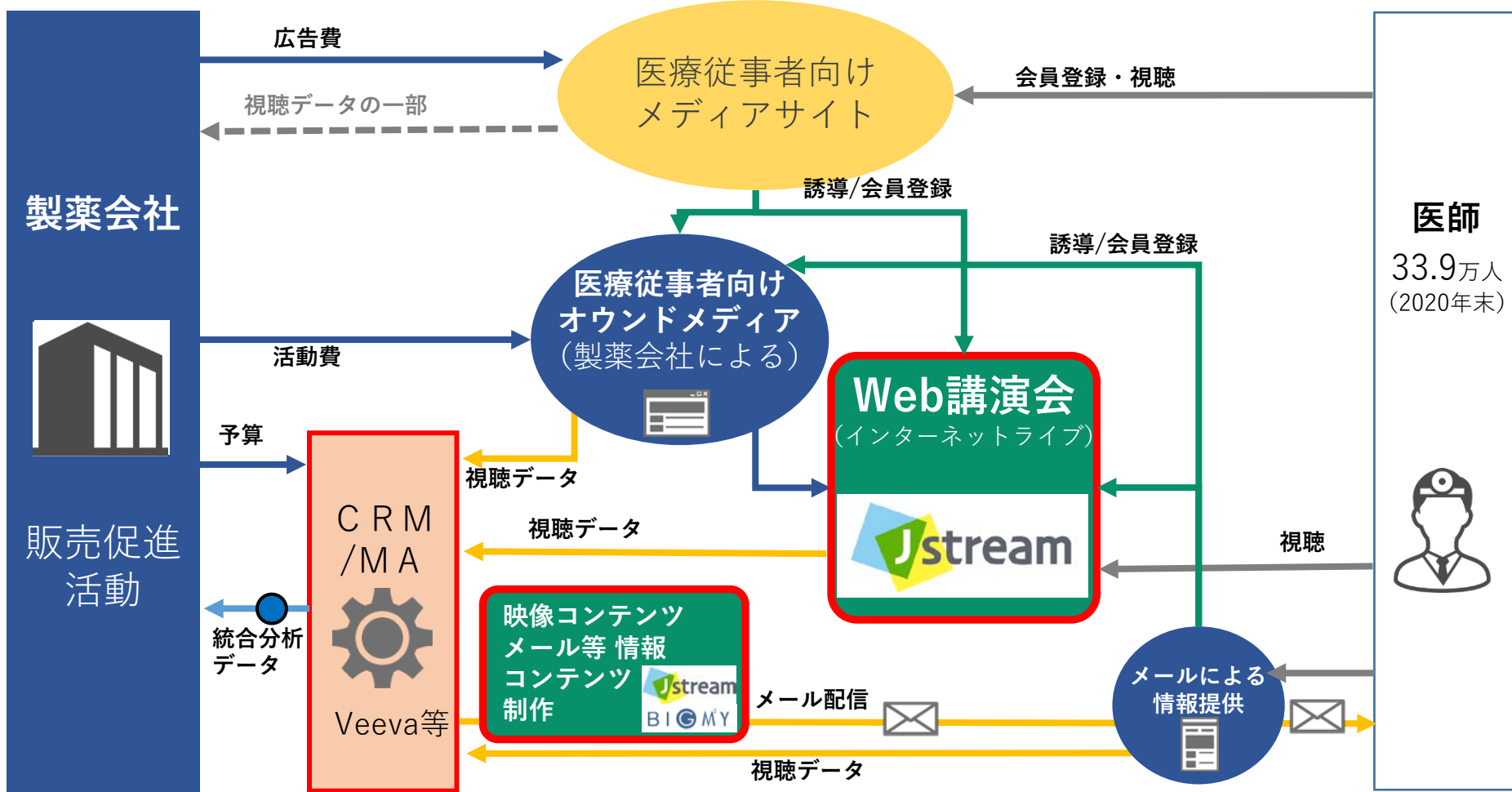


マルチチャネルからオムニチャネルへ





開催態様	今後予想される動き
全国	リアルで実施していた全国規模の講演 今後はハイブリッドで実施。 イベントとして旅行会社が受けるため配信のみの対応ニーズが多いと予測
本社	Jストリームが現在主に対応している領域 見せ方、中でのコミュニケーションは変化する
支社	新たな市場 全国と支店の間の規模の講演会 支社レベルで実施されているリアルがハイブリッド化されると予測
支店	業務委託/オンサイトか地場映像制作会社への委託になると予測される
支店セルフ	MRが対応する勉強会的性質が強い。 場合によってはセルフ部分が業務委託される



ライブ講演会支援に留まらず、次世代の医薬デジタルマーケティングパートナーになり、リアルとデジタルの新しい顧客体験価値を創造する

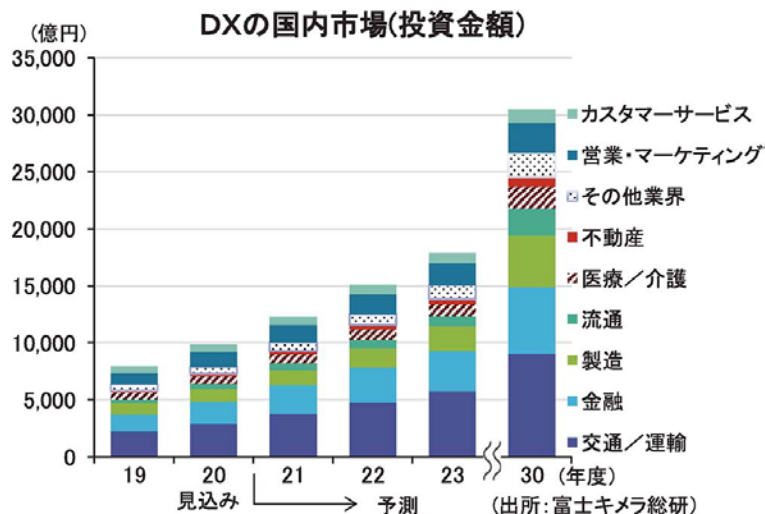
動画を活用する企業と担当者にとってのベストソリューションパートナーを目指す

基本戦略

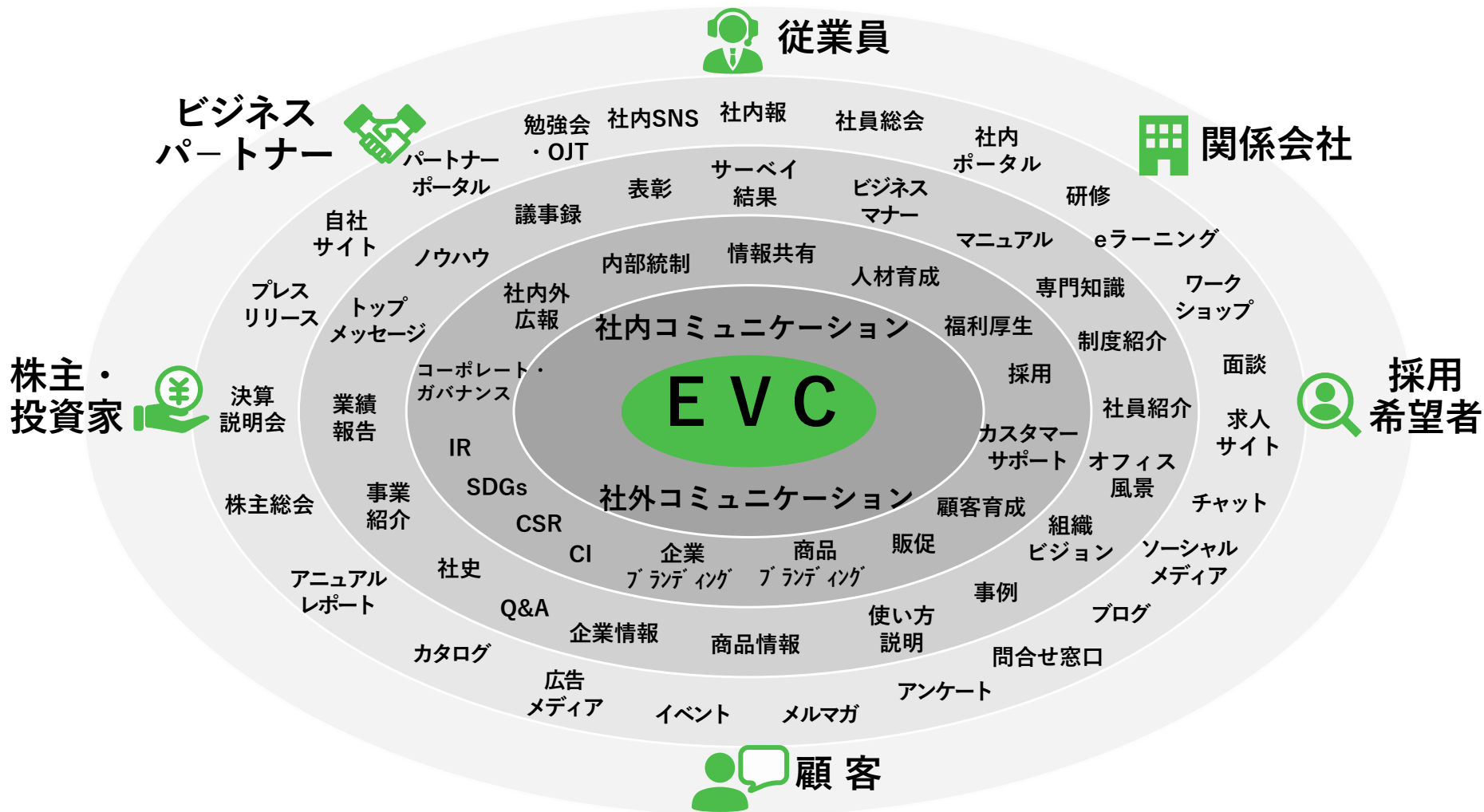
- EQ（J-Stream Equipmedia）ポータル、ミテシルを教育・トレーニング、社内外情報共有用途へ拡販
- バーチャル株主総会をプラットフォーム化して拡販
- 展示会・学会等の大規模イベントに必要な申込、認証、視聴管理を網羅したイベントプラットフォームを提供する
- 小規模イベントにはEQ（疑似ライブ）、Zoom等との連携でセルフ開催環境を提供する
- イベント配信の企画プロデュースを提供し、顧客目標の達成を支援する
- 企業で進む動画活用の内製化の支援策（複数の内製化支援メニューの準備）を講じる

DXの拡大により、動画需要の増加が見込まれる

想定されるソリューション

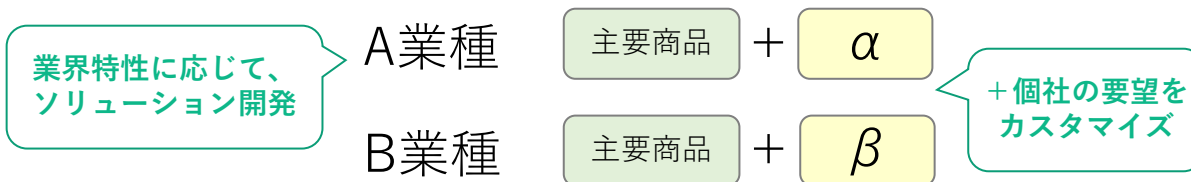


- Equipmedia（EQポータル）
- ミテシル
- CDNNext
- Collective
- バーチャル株主総会プラットフォーム
- IR・SR配信パック
- 内製支援サービス
- イベントプラットフォーム
- シンプルオンラインパック（クロスコ）
- METAGO（クロスコ）



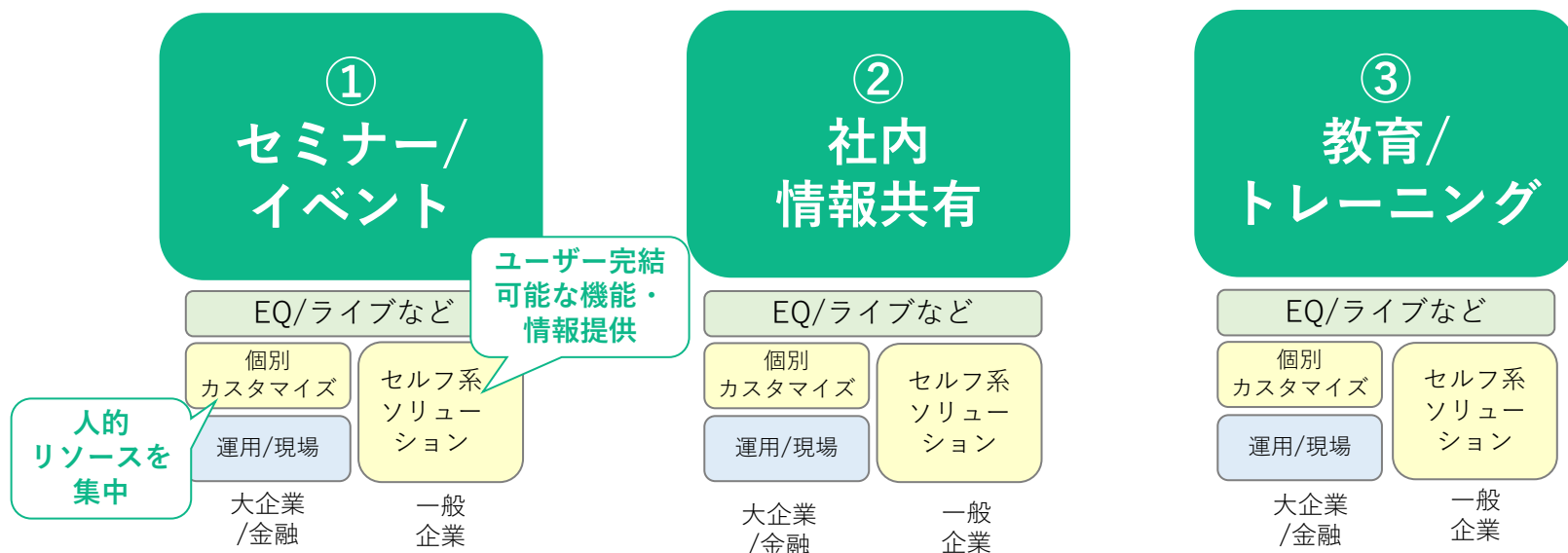
企業活動のあらゆる場面で動画の活用機会がある

業種特化型ソリューション



2021年度までの戦略を変更

業種を超えて用途が顕在化した3つの分野に絞り戦略を策定



- ・ 大企業向けを中心にライブや制作などの社内人的リソースを活用
- ・ 大企業向け以外の成長領域はセルフ型のソリューション

高度化する企業課題に動画ソリューションで顧客ビジネスを成功に導く

コンテンツの企画・制作

- ライブ配信
- Webサイト
- 映像制作
- 内製支援サービス



配信プラットフォーム

- Equipmedia
- CDNext
- Kollective



用途に特化したソリューション

- ミテシル 有力な社外SaaS
- METAGO・MICE
- バーチャル株主総会PF
- IR・SR配信パック



社外パートナー

コンテンツ制作から配信までをカバーするソリューション

クリエイティブ	配信テクノロジー
<ul style="list-style-type: none"> 企画コンサルティング 映像コンテンツ制作 内製化支援 Webコンテンツ制作 システム開発 (クラウド活用含む) データ分析 	<ul style="list-style-type: none"> 動画配信 認証会員管理 ログ解析 負荷分散 セキュリティ

×

企業・官公庁の課題に動画で支援

- セミナー・イベント
 - ・販促セミナー、展示会
 - ・学会
- 教育・トレーニング
- 社内情報共有
- バーチャル株主総会
- 今後拡大の見込める新用途の開拓

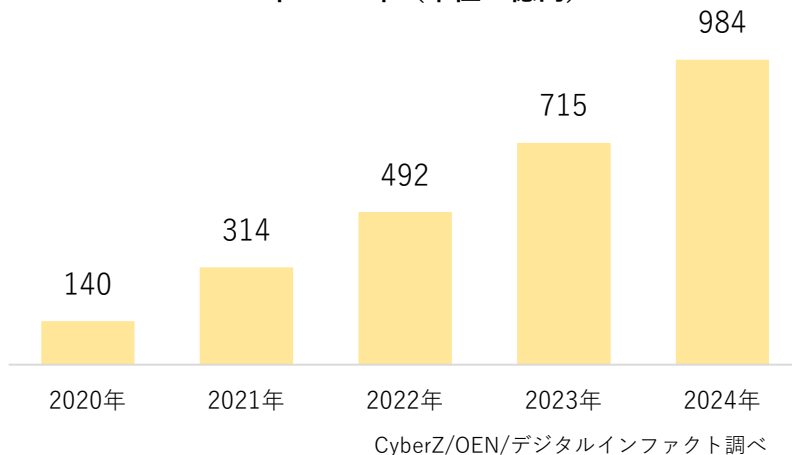
メディア・コンテンツ市場の動画ビジネスにおける ”トータルテック パートナー”を目指す

基本戦略

- 主要放送局へ配信機能、CDN、SI、運用を**統合的に提供**
マルチCDN、Grabyo、運用サービスを展開
- 地方局へ**EQブロードキャスタープラン**を拡販
- エンタメ市場に対し、既存の配信サービスに加えて、**エンタメ特化ソリューション**を提供する
- ローカル、CS、BS局へ**配信マスターシステム**と**リモートプロダクション**を提供する

エンタメ・イベントの配信需要増加

デジタルライブエンターテインメント市場規模予測
2020年-2024年（単位：億円）



想定されるソリューション

- **マルチCDN**
- **Equipmedia**
- **システムインテグレーション**
- **J-Cloud**
- 機器販売（イノコス）
- エンタメライブ独自の映像表現
 - CG・VFX映像
 - マルチアングル/自由視点映像
 - XR（VR/AR/MR）
- 配信マスターシステム
- リモートプロダクション
- 新技術（メタバース・ブロックチェーン/NFT等）

➤ 動画配信に関わるあらゆるサービスを提供し、顧客のビジネスを成功へ導く

システムインテグレーション

J-Cloud



SI・開発



機器販売



大規模配信ネットワーク

CDNext



マルチCDN

+ 主要株主
KDDIとの協業

Equipmedia

配信管理・運用ソリューション

ライブ業務

動画人材オンサイト



管理システム

主要キー局のデジタル化需要に応える総合的SI体制の提供

開発

運用

オンサイト



地方局の動画配信を支援

Equipmedia

ブロードキャスタープラン ※多数局に導入実績

Unlimited Live ※同時接続上限なし

ローカル、CS、BS局の動画運用を支援

配信マスターシステム

リモートプロダクション

当社配信ノウハウと新技术をエンタメライブへ提供

開発

Equipmedia

Operation

CDNext



主要キー局
地方局 等地上波



ローカル、CS、BS局
(+ α 戦略)



エンタメ市場
各種CP、アーティスト、
スポーツ、演劇 etc.

- 子会社のソリューションをJストリームが積極販売
- グループシナジーを高めることで課題解決力を強化



子会社の専門的な商材をJストリームの動画配信ソリューションと組み合わせて提供

1,000社超の顧客基盤へ複合的な提案を行うことで顧客課題を解決していく

医薬市場

EVC (医薬以外) 市場

メディア・コンテンツ市場

コンテンツビジネス向けサービスメニュー等一部に若干の遅れが出ております。引き続き優先順位の高いものから開発投資を実行してまいります。

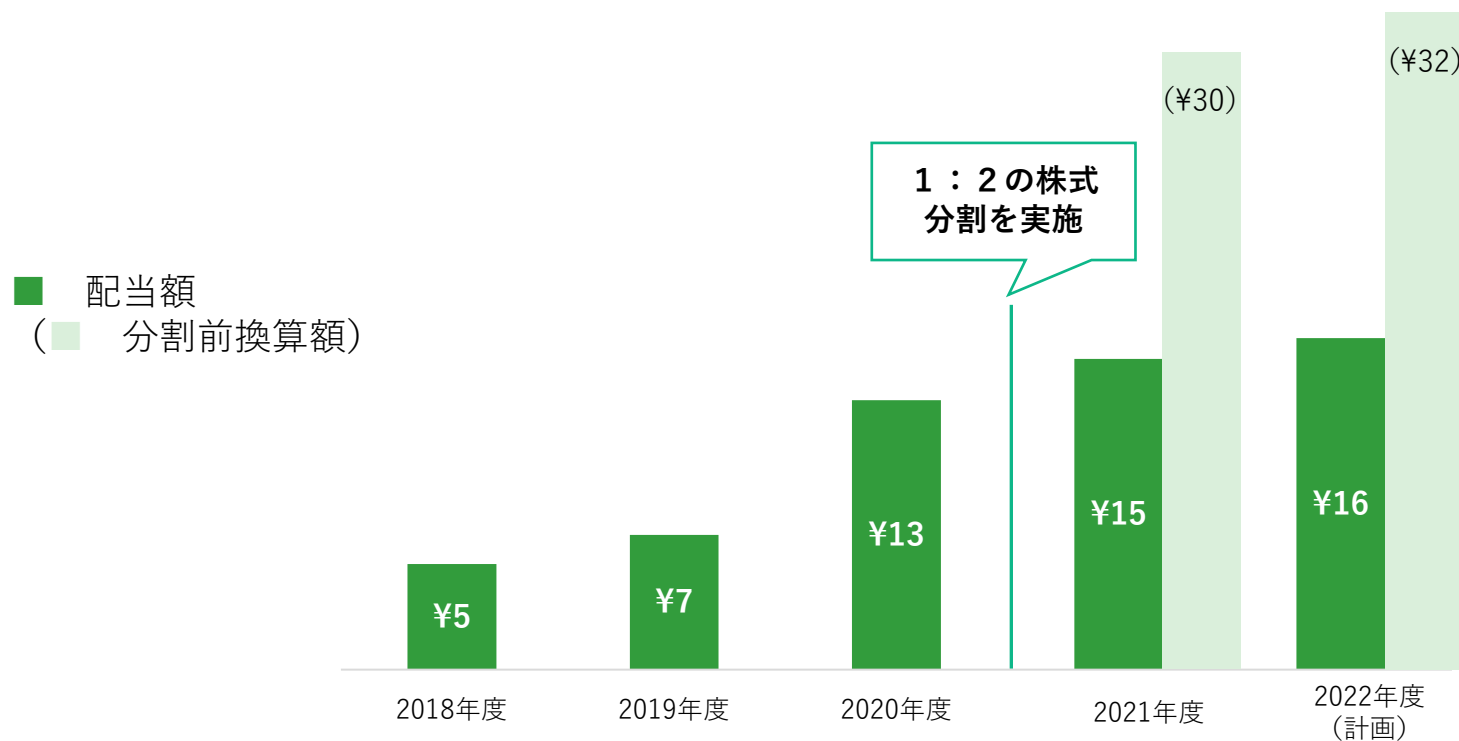
単位：百万円

投資項目	2022 1Q 実績	2022 計画	費用影響 見込
<ul style="list-style-type: none"> ● サービス ソフトウェア投資 <ul style="list-style-type: none"> ✓ J-Stream Equipmedia関連開発 ✓ 各種サービス共通基盤開発 ✓ CDNNext機能増強 ✓ ライブサービス ✓ 市場別（医薬／EVC／OTT・メディア）機能開発 	32 24 8 4 11	703	48
<ul style="list-style-type: none"> ● サービス ハードウェア投資 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ネットワーク汎用プラットフォーム ストレージ、IPS、スイッチ等 ✓ ライブサービス機材関連 ✓ PC等各種機器 	95 1	226	57
<ul style="list-style-type: none"> ● 全社関連、業務支援、ソフトウェア投資等 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ビジネスプロセス管理システム ✓ スタジオ設備等 	18 9	100	9
投資額総計	202	1,029	114

(単位：百万円)	2021年度 実績	2022年度 予想	対前期比 増減率	2022年度 Q1	進捗率(%)
売上高	12,409	13,590	+9.5%	2,883	21.2%
営業利益	2,054	2,080	+1.2%	378	18.2%
経常利益	2,052	2,070	+0.9%	375	18.1%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	1,309	1,320	+0.8%	228	17.3%

配当方針

事業の成長、資本効率の改善等による中長期的な株式価値の向上とともに、安定した配当を継続して行うことを基本方針とします。



(単位：百万円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (計画)
一株当たり配当 (予定) 額	5.10円	6.50円	13.00円	15.00円	16.00円
配当 (予定) 額	59	75	161	372	397
親会社株主に帰属する当期純利益 (見込)	195	249	1,548	1,309	1,320

トピックス

- 名称 : 株式会社VR MODE (VR MODE, Inc.)
- 所在地 : 東京都渋谷区渋谷3丁目12番18号 渋谷南東急ビル9階
- 代表者 : 代表取締役社長 樋口 愛史
- 事業内容 : VRコンテンツプラットフォーム『VR MODE』の企画・開発・運営
VRコンテンツの企画・制作・配信
『VR MODE』配信向けライブ・イベントの企画・制作
- 資本金 : 10,000千円 (2022年3月末現在)
- 設立年月日 : 2018年3月14日
- 大株主及び持株比率 : エムアップホールディングス 69.54%

出資形態 : 第三者割当増資の引受

取得内容 : 出資金額 1億5万円 (2022年8月中実施予定)

出資比率 : 8.47%

マルチアングルやボイスチャット等の開発による事業拡大資金
当社から社外取締役を1名派遣

【経緯】

2018年4月20日

Jストリームは株式会社エムアップ子会社、株式会社VR MODEが展開するVR動画配信事業への協力について合意

2020年5月15日

Jストリームはアーティスト・タレントの多様なVRコンテンツを提供する『VR MODE』サービス開始にあたり大規模配信インフラを提供

ー5月27日 HMD、各種スマホ向けにサービス開始、順次拡大予定ー

医薬
EVC
(医薬以外)
EVC

バーチャルラウンジ (双方向、VR/AR・メタバース空間)



バーチャルラウンジ構想の実現に向けたPOCを医療系で実施中。 クロスコのMETAGO含めて、ソリューション化を進める。

OTT
メディア・コンテンツ

エンタメ向けVRライブ配信



VRMODEでの実績を重ねVRライブの市場認知を拡大

↓
パートナーを含めて、キャリアや大手事務所、コンテンツ事業者などへのソリューション展開も狙う

マルチアングルライブ

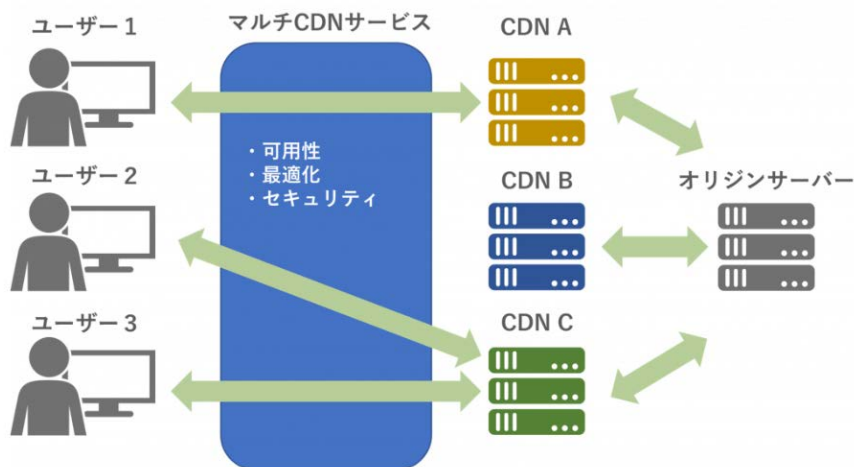
選択されたアングルが表示されます
ライブ配信中のDVR(巻き戻し)も対応



アングルを選択
1アングルのみの表示も可能

放送局、キャリア、スポーツ、エンタメエリアでのソリューション展開を狙う

「マルチCDNサービス」を提供開始
～最適なパフォーマンスを提供するCDNを自動選択し、快適な配信環境を提供～



米国のネットワーク企業であるNS1社が提供するソリューションを用いて、複数のCDNサービスから最適なパフォーマンスを提供するCDNを自動選択し、視聴者にとって快適な配信環境を提供する「マルチCDNサービス」の提供を開始。

本サービス導入により、

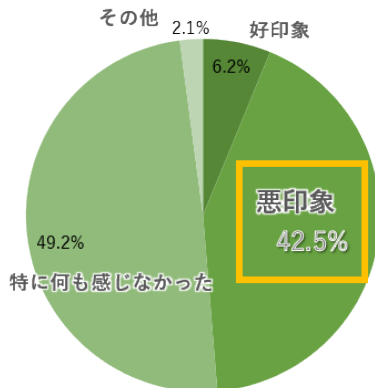
- ① 問題が発生した際でも別のCDNにトラフィックを迂回させることができる、可用性・冗長性の向上
- ② 視聴する地域によって最適なCDNを利用することにより、優れたパフォーマンスを発揮
- ③ セキュリティの強化

等のメリットを顧客企業に提供することができ、大容量のコンテンツの配信や、高い稼働性が求められるWebサイトの安定稼働をサポートしていく

顧客へのプレゼンス向上のため、動画配信や動画コンテンツに関わる様々な調査結果を提供

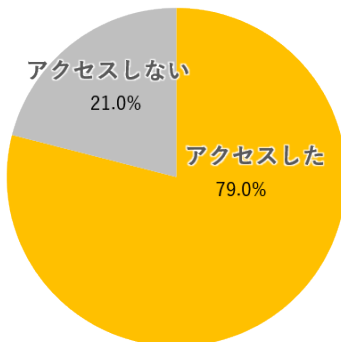
アクセスしたWebサイトが閲覧不能だった際の印象調査

キャンペーン等でのサイトアクセスの際の機会損失についての視点



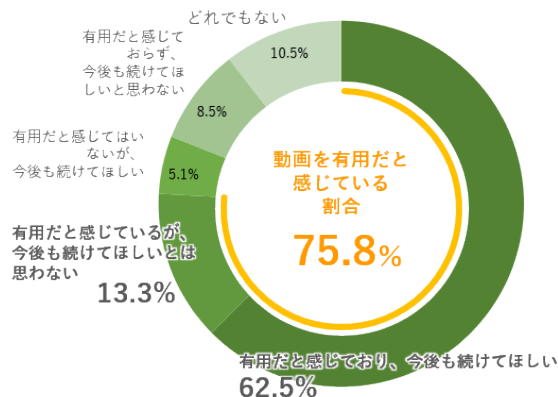
閲覧不能だった際のその後の行動

- 再度同じWebサイトへアクセスしたか質問したところ、約2割の方が「再度アクセスしない」と回答



業務中での動画コンテンツの有用性調査

コロナ禍を受け動画利用が活発化した中での動画の有用性に関する視点

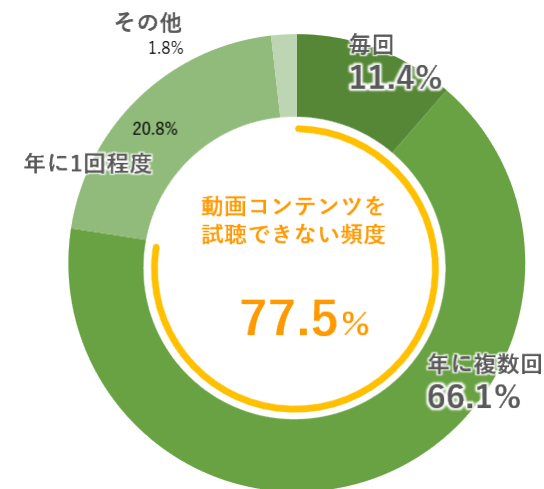


「動画のわかりやすさ」に関するコメント

- より細かいニュアンスが伝わる
- 動画でしか味わえない臨場感などがあるため
- 誰にでもわかりやすいし気軽に見ることができる
- 静止画や言語による描写では伝わらない動きやタイミングについて解り易い
- 実際にイメージがしやすいため
- 目と耳から入ってくるので、記憶に残りやすい
- 視覚からの情報が多くわかりやすい
- 手順などが分かりやすく説明できるので効果が高い
- 話し手の表情、力点が分かりやすいため

社内限定「動画コンテンツ」の視聴不具合調査

テレワーク主流からオフィス出社へ戻す企業も増える中での、社内ネットワークへの負荷に関する視点



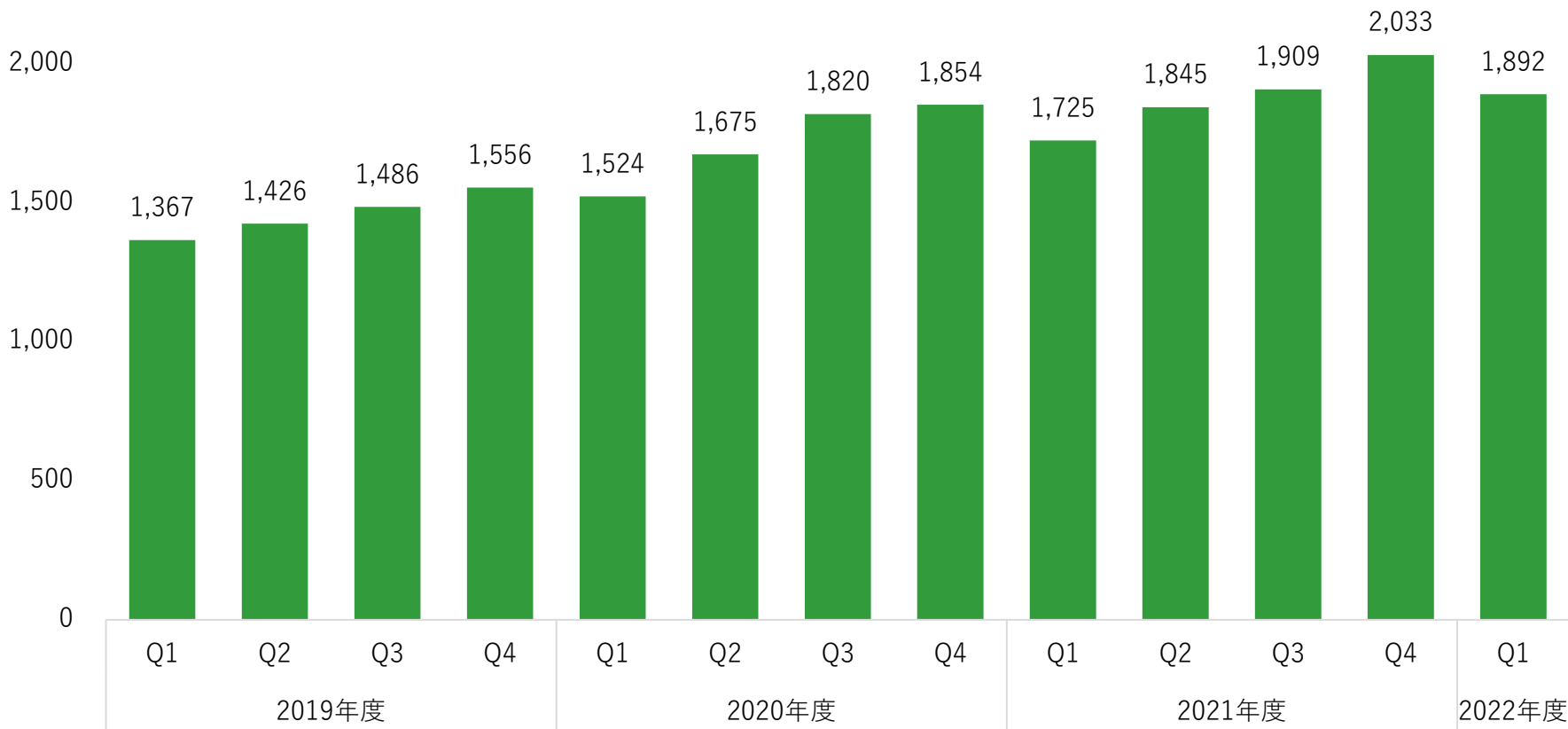
8割近くが視聴トラブルを経験しており、1割は視聴のたびにトラブルを経験している

補足資料

同一企業内でも多部門に利用いただくケースが多いことから、取引社数からさらに踏み込んだ取引先窓口数を重視しています。多くの年間契約は3月末区切りとなっており、期末における契約の見直しが入ることによる取引先の減少、並びに第4四半期のスポットの制作受注の増加の反動減等により、第4四半期～第1四半期にかけて取引先数は減少しますが、年度内においてはEquipmedia等の長期契約が積み重なることから基本的に右肩上がりとなります。

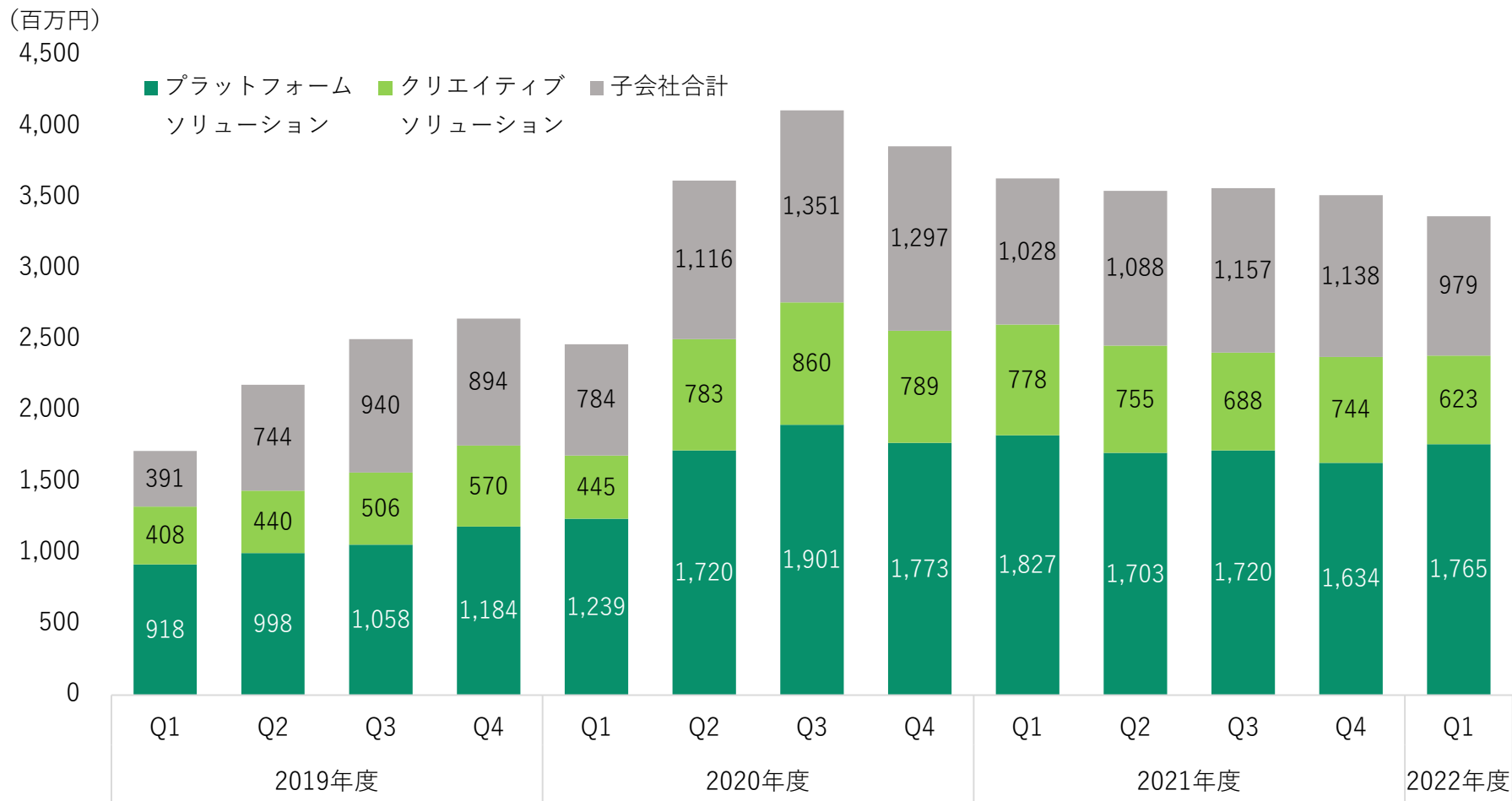
(件数)

2,500





利益の源泉である配信を中心とするプラットフォームサービスを軸としたJストリーム個別の動画配信系プラットフォームソリューションと、案件受注の入り口となることも多く、当社サービスの付加価値を高める制作系クリエイティブソリューションを掲載しています。



※上記子会社合計は連結処理前の数値であり、Jストリーム個別数値と合計した場合、連結決算数値と同一にはなりません

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

決算説明内容についてのお問い合わせがございましたら以下までお寄せください。

- メール

https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html

（お問い合わせフォーム）

- 電話

03-5765-7744 （管理本部 法務・広報部）