

株式会社Jストリーム

2023年3月期 (2022年度：第26期) 第2四半期決算説明会

2022年10月28日

2023年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)	2021年度 上期	2022年度 上期	前年同期比 増減率(%)	2022年度 通期予想	進捗率(%)
売上高	6,285	5,903	△6.1%	13,590	43.4%
営業利益	1,071	773	△27.8%	2,080	37.2%
経常利益	1,072	763	△28.9%	2,070	36.9%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	682	459	△32.6%	1,320	34.8%

売上動向

売上高 : 5,903百万円 (前年同期比 △6.1%)

- 第2四半期は、EVC領域（医薬以外）の堅調な需要による成長はあったものの、第1四半期に続き医薬市場からの受注が想定を下回ったことにより、上期全体としては前年同期水準に届かず。
- グループ子会社は前年同期水準に若干届かなかったがほぼ想定通りの進捗。

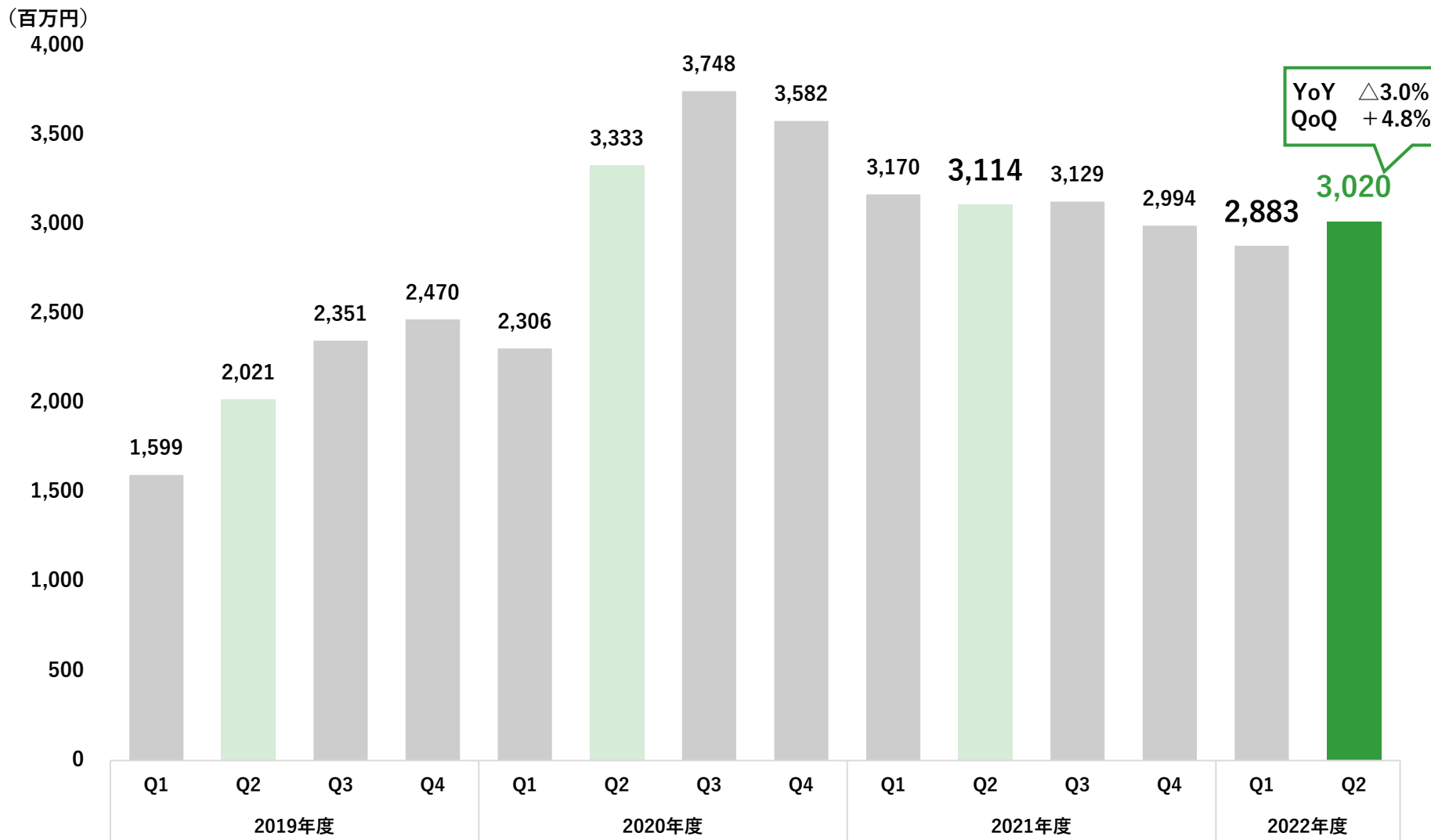
損益動向

営業利益 : 773百万円 (前年同期比 △27.8%)

- Jストリーム本体を中心に引き続き将来の業容拡大に向けたサービス開発の推進に伴う業務委託費や労務費の増加、および営業や間接部門の人員増強に伴う人件費の増加により売上総利益、営業利益共に前年同期を下回った。
- 子会社は前年同期のビッグエムズワイの移転等の反動増があった他、Jストリーム本体からの制作や開発の発注を積極的に進めグループシナジーを高めた結果、前年同期を上回った。

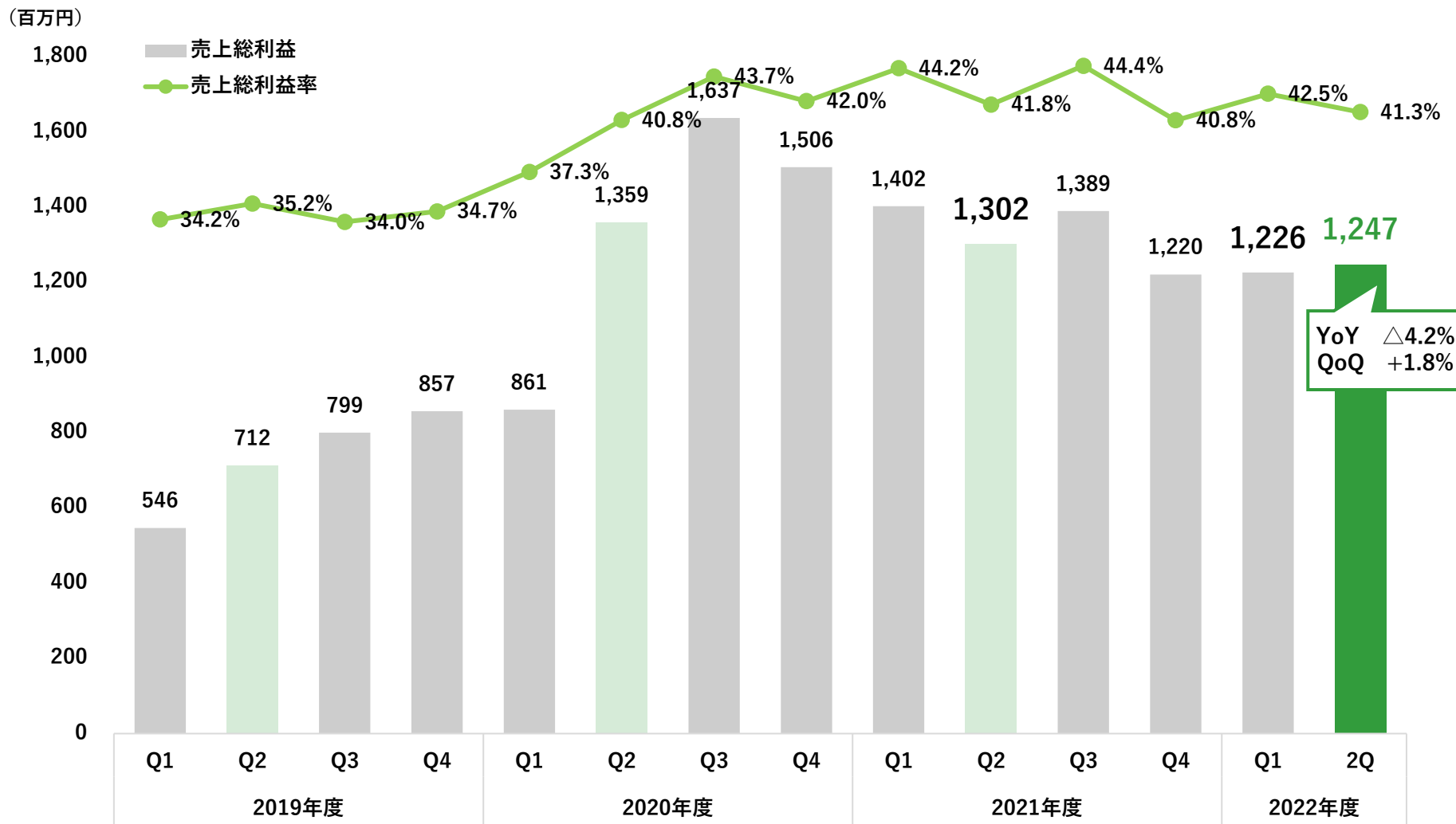
(単位：百万円)	2021年度 上期	構成比	2022年度 上期	構成比	前年同期比 増減率(%)
売上高	6,285	100%	5,903	100%	△6.1%
売上原価	3,580	57.0%	3,429	58.1%	△4.2%
売上総利益	2,704	43.0%	2,474	41.9%	△8.5%
販売費及び 一般管理費	1,633	26.0%	1,700	28.8%	+4.1%
営業利益	1,071	17.0%	773	13.1%	△27.8%
経常利益	1,072	17.1%	763	12.9%	△28.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	682	10.9%	459	7.8%	△32.6%

第2四半期における売上高は、一部大口顧客の販促活動の縮小や昨年の夏季五輪案件の反動減があるも、EVC（医薬以外）で想定を超える伸長を見せたことにより、前年同期比3.0%減、前四半期比4.8%増の3,020百万円となりました。



売上総利益・売上総利益率 四半期推移

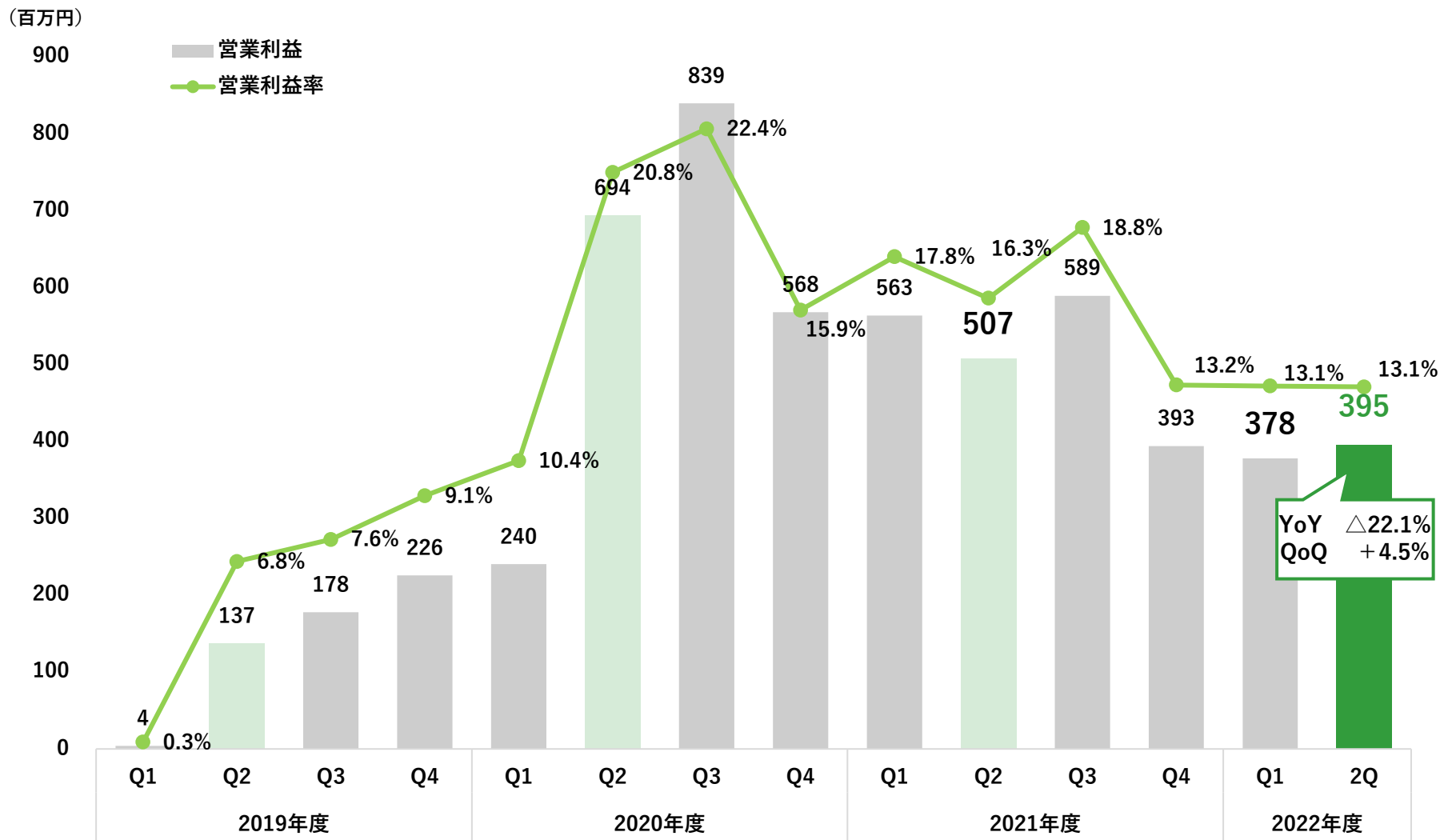
第2四半期における売上総利益は、サービス開発のための労務費や業務委託費用の増加に伴い、前年同期比4.2%減、前四半期比1.8%増の1,247百万円となりました。売上総利益率は引き続き40%以上で推移しています。





営業利益・営業利益率 四半期推移

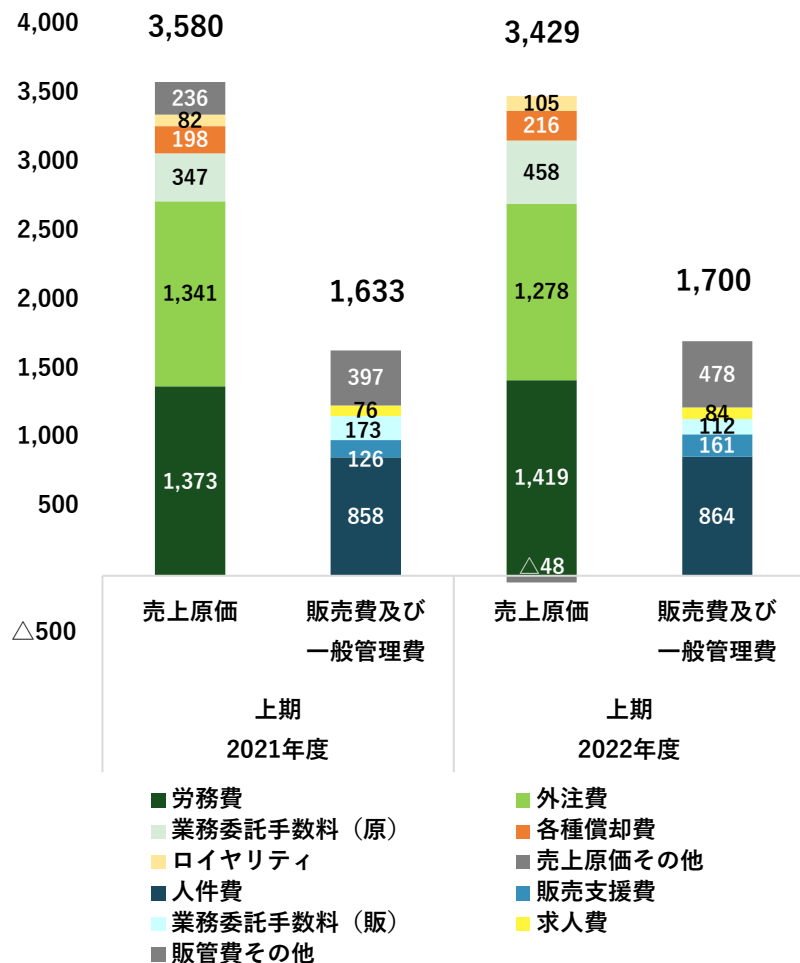
第2四半期における営業利益は、売上減少に伴い、前年同期比22.1%減となりましたが、前四半期比では売上が増加したことにより4.5%増の395百万円となりました。



売上原価と販売費及び一般管理費の状況（連結）

引き続き将来の業容拡大を見据えた投資を実行しております。売上原価はサービス開発体制拡充による労務費等の増加はあるものの、売上が減少したことに伴う外注費の減少等により前年同期比4.2%減となりました。販管費は人員増強による人件費の増加のため前年同期比4.1%増となりました。

(百万円)



主な変動状況

(単位：百万円)	2021年度 上期	2022年度 上期	増減率	変動要因
売上原価 全体	3,580	3,429	△4.2%	
労務費	1,373	1,419	+3.3%	サービス開発体制拡充に伴う増加
外注費	1,341	1,278	△4.7%	売上減少に伴う減少
業務委託 手数料（原）	347	458	+31.9%	サービス開発に伴い増加
ロイヤリティ	82	105	+27.2%	自社サービスのクラウド上の展開に伴い増加
販管費 全体	1,633	1,700	+4.1%	
人件費	858	864	+0.6%	Jストリーム本体の間接部門を中心とした人員増はあるものの、子会社の人員減少により横ばい
販売支援費	126	161	+27.1%	新規営業提案活動のサポートによる増加
業務委託 手数料（販）	173	112	△35.1%	社内システム投資が一巡したことによる減少

※2022年度Q1まで「外注費等」として開示していた原価項目につきましては、本Q2以降、「外注費」と「業務委託手数料」に分割して開示しております。

売上原価と販管費の内訳（連結）

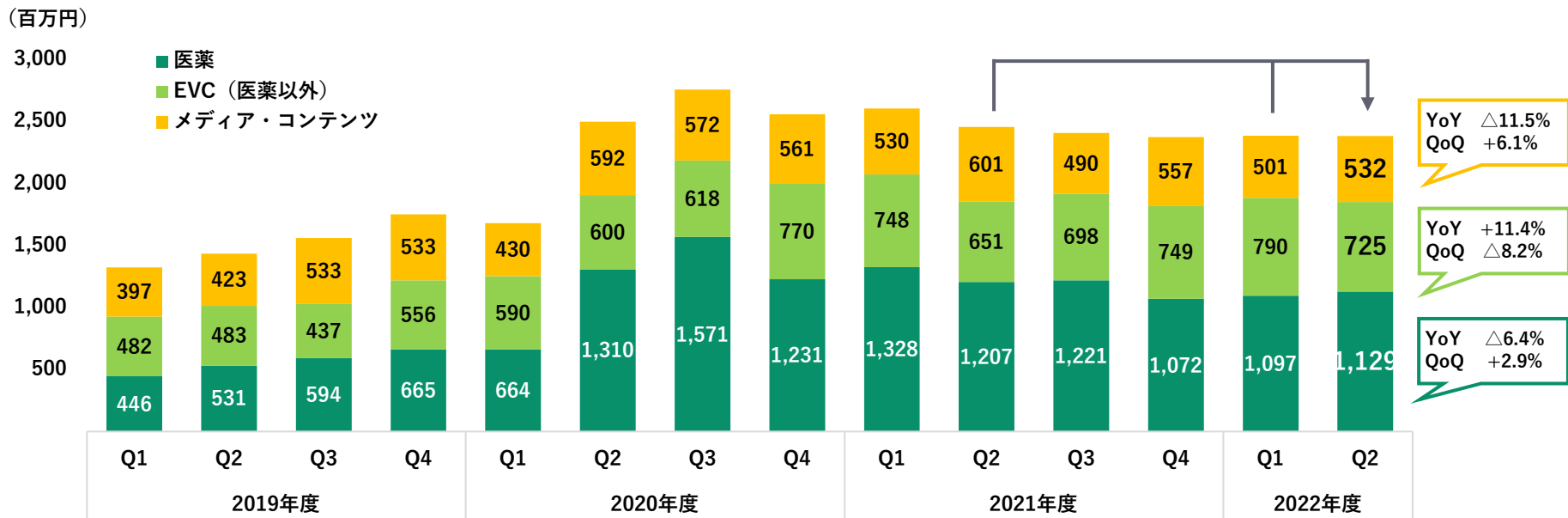
(単位：百万円)	2021年度 上期	構成比	2022年度 上期	構成比	増減率
労務費	1,373	38.4%	1,419	41.4%	+3.3%
外注費	1,341	37.5%	1,278	37.3%	△4.7%
業務委託手数料（原）	347	9.7%	458	13.4%	+31.9%
各種償却費	198	5.6%	216	6.3%	+8.8%
通信費	141	3.9%	131	3.8%	△6.8%
ロイヤリティ	82	2.3%	105	3.1%	+27.2%
仕入高	86	2.4%	74	2.2%	△14.1%
その他振替費	8	0.2%	△254	△7.4%	—
売上原価 合計	3,580	100%	3,429	100%	△4.2%

(単位：百万円)	2021年度 上期	構成比	2022年度 上期	構成比	増減率
人件費	858	52.6%	864	50.8%	+0.6%
販売支援費	126	7.8%	161	9.5%	+27.1%
業務委託手数料（販）	173	10.6%	112	6.6%	△35.1%
求人費	76	4.7%	84	4.9%	+9.4%
地代家賃	51	3.2%	58	3.4%	+13.0%
支払手数料	54	3.3%	42	2.5%	△21.4%
その他	291	17.8%	377	22.2%	+29.5%
販管費 合計	1,633	100%	1,700	100%	+4.1%

※2022年度Q1まで「外注費等」として開示していた原価項目につきましては、本Q2以降、「外注費」と「業務委託手数料」に分割して開示しております。

医薬は一部大口顧客の販促活動が縮小したことが影響し軟調な推移となりました。EVC（医薬以外）においては販促や情報発信、社内利用用途の需要が牽引し堅調に推移しています。

(単位：百万円)	2021 Q2	2022 Q2	増減率	変動要因	
				YoY	QoQ
医薬	1,207	1,129	△6.4%	一部大口顧客の販促活動が縮小したことにより前年Q2水準に届かず	9月~11月にかけてのWeb講演会の繁忙期に入ってきておりQ1をやや上回る着地となった
EVC (医薬以外)	651	725	+11.4%	企業のイベント・セミナー、教育・トレーニングの案件獲得が進み、想定以上の推移となり、前年2Qを上回った	6月がピークの株主総会需要の反動からQ1を下回ったが、期初想定通り
メディア・コンテンツ	601	532	△11.5%	前年同期における大型開発案件や夏季五輪周辺案件の反動減により前年Q2を下回った	放送局やイベント会社の運用の他、中規模の開発案件によりQ1を上回る着地となった



※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 市場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

(単位：百万円)	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	Q2
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	1,110
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	357	431	351	409	356	378
金融・保険業 (※1)	110	124	132	153	187	170	155	155	263	161	165	175	194	197
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117	103	99	105	91	103
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54	59	62	66	50	61
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46	52	61	63	56	57
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69	63	65	55	89	65
郵便・電気通信	24	33	12	47	25	25	21	110	49	59	56	52	16	22
その他の業種合計	229	261	274	281	257	335	339	372	351	344	337	408	446	390
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	2,386

※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）

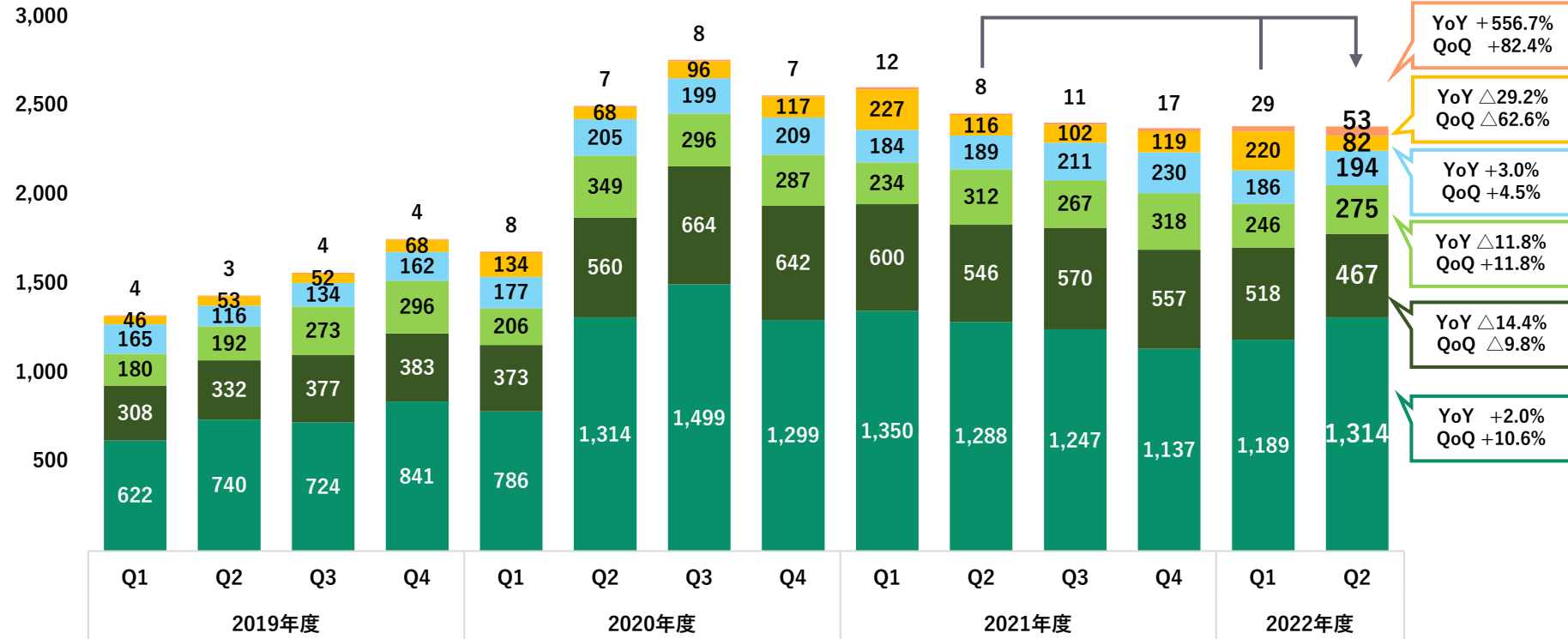
※2 2021年度においては、収益認識基準適用の影響から、初期設定費用等をサービス提供期間にわたって収益認識した要素が上記記載分以外に25百万円程度あり、表の合計額は短債記載の当期個別売上額9,879百万円と完全には一致しません。なお、25百万円のうち15百万円程度は放送業種、他はその他各業種に分散しております

※3 業種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)

大型のプロモーション案件を中心とした販促・ブランディングの需要があった他、企業の教育・トレーニングの需要が前年同期比・前四半期比ともに増加し、底堅い需要が継続しています。

(百万円)

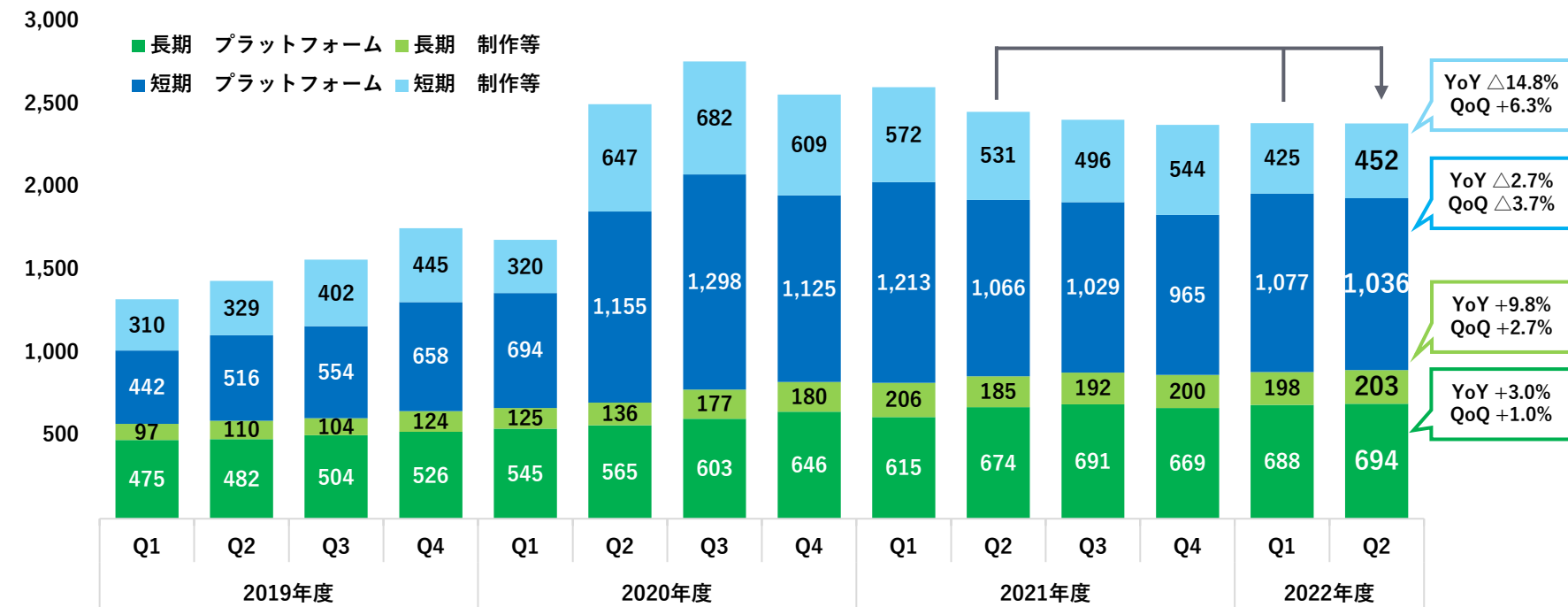


- 販促・ブランディング : 商品発表・販促ウェビナー、会員制サイト集客用動画等
- 情報共有 : 社内向けウェビナー（社員総会、社長講和、会議、イベント等）、官公庁協議会、学会等
- 事業用インフラ/サポート : 放送局関連システム構築・運用・配信、音楽/eスポーツ等関連システム構築・配信 BtoC事業者顧客・代理店向けサイト構築（不動産、生保等）
- 教育・トレーニング : 学習塾等の講義の配信、金融・医薬系企業の社内orパートナー向けトレーニング等
- IR・広報・採用 : バーチャル株主総会（1Qの利用が最多）、決算説明会、会社説明会等
- CS/顧客サポート : ウェブサイトの顧客サ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

※ 利用用途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

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は堅調に増加するとともに、制作等は長期の運用を中心に増加しています。

(百万円)



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%	37.6%
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%	40.1%
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%	31.0%
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%	72.6%

※ 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

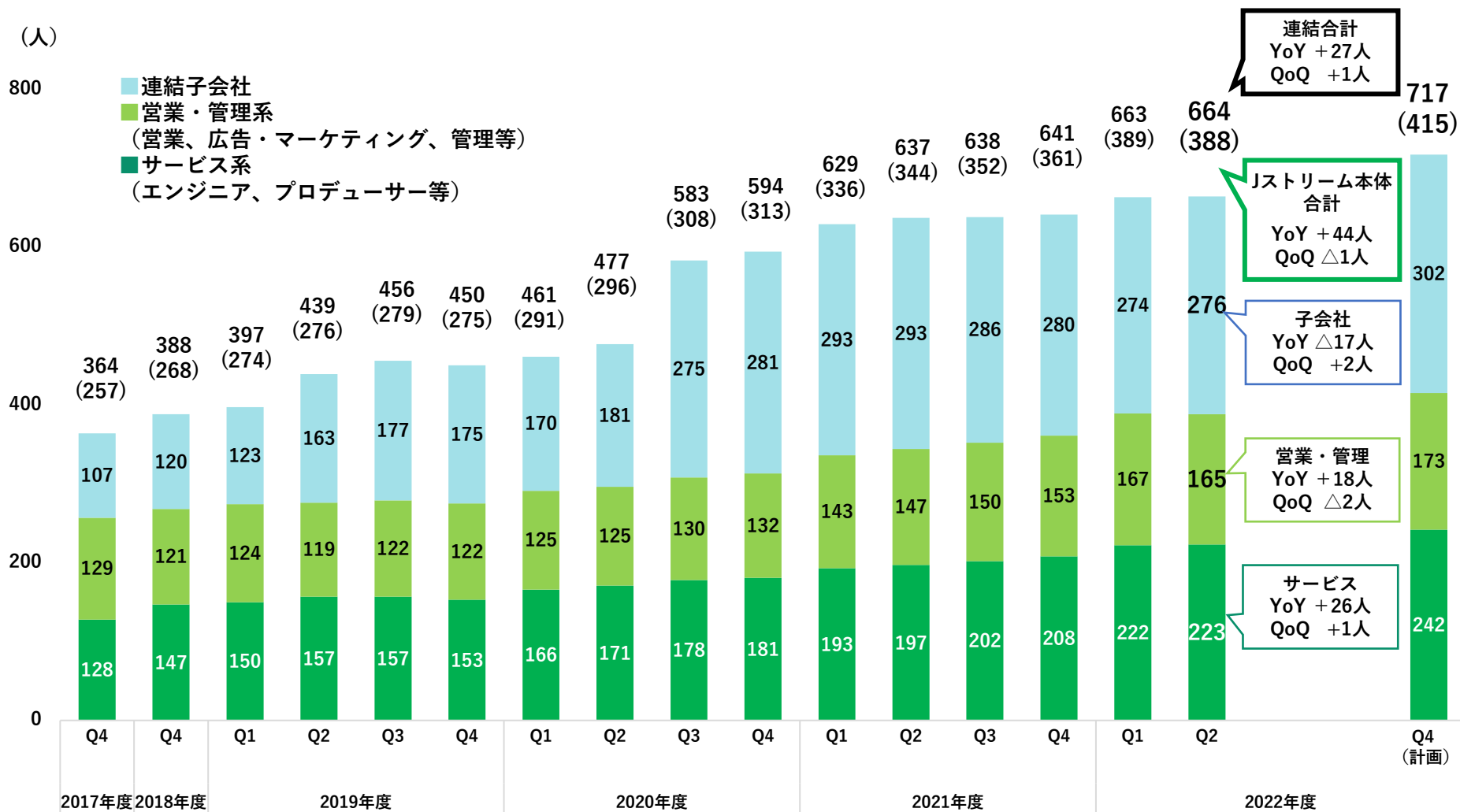
※ 2 2021年度Q2において放送系長期案件の一部が契約形態変更に伴い一時的に短期に計上されていた分を補正しました



		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

従業員 四半期推移

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。下期は引き続きサービス系の増員を強化していく予定です。



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9月末時点

(単位：百万円)

資産合計 12,550	負債合計 2,140
流動資産 10,128	流動負債 1,831
	固定負債 245
固定資産 2,422 (有形固定資産 581 無形固定資産 1,256)	株主資本 10,095
	(資本金 2,182 資本剰余金 3,899 利益剰余金 4,319 自己株式 △306)
	非支配株主持分 377
	純資産合計 10,473

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。

ビジネスの進化（事業の推進）

- 付加価値の高いサービスの開発・リリースを継続し、企業の多様な動画活用を促進

メタマスタシステム

マストバイキャンペーン

Webinar Stream

WebinarAnalytics

EQ連携プラグイン

有償監視

マルチアングル

廉価WAF

働き方の進化（経営基盤）

- 3つの改革の促進、様々なバックボーンを持った優秀な人材が活躍できる体制へ

就業規則の改定

- ロケーションフリー制度の運用開始
- 各種権限委譲・規程改定の推進

人事制度の改定

- 新しい社員の学びの場、JSTプレイス・JSTカレッジを実施
- Tech制度（エンジニア向け人事制度）の改定
- マネジメントミラーの実施

社内DXの促進

- 請求書等の電子化やコーポレートカード運用促進による社内プロセスの効率化

グループの変革

- グループシナジー強化により各子会社での売上が拡大し、連結営業利益の向上に貢献

開発



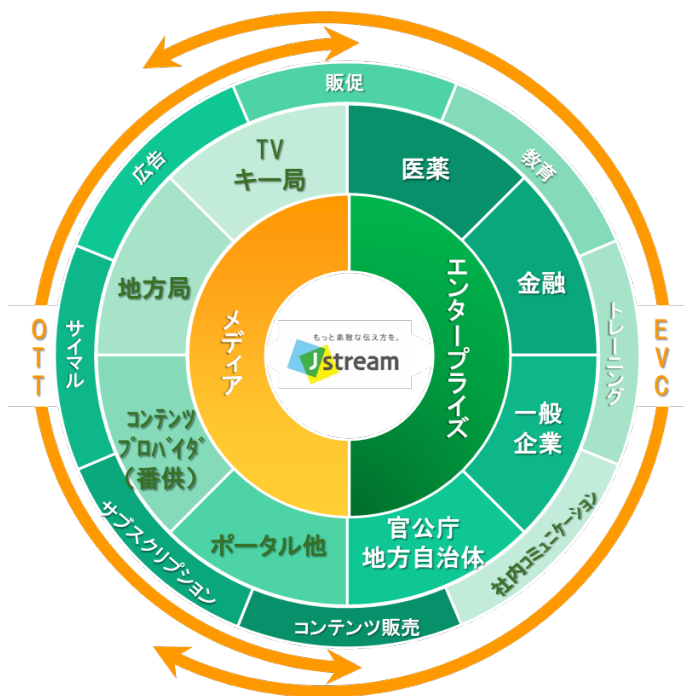
商材



ライブ



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。



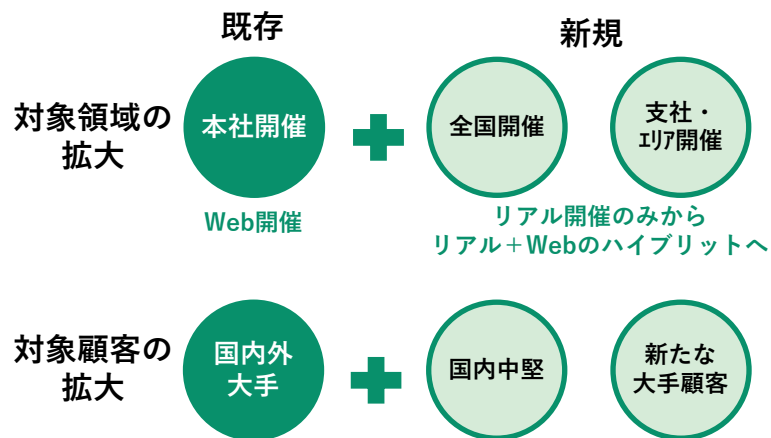
※EVC(Enterprise Video Communication)
大企業の業務で使用される動画を使用したコミュニケーション
教育、セミナー、イベント、社内情報共有等多岐にわたる

※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

講演会のオプションメニューや追加サービスの推進

■ ハイブリット講演会支援サービスの開拓・展開



■ グループシナジーを活かした新たなソリューションを提案



医薬のデジタルマーケティング支援

■ WebinarAnalyticsの利用拡大



内資・外資製薬メーカーにおける正式採用やテスト利用増加中

■ 医師とMR同士のオンライン上における交流ツールの開発・展開



動画プラットフォームの拡販

- 事業会社向け各種主力サービスは堅調に推移

J-Stream Equipmedia（EQ）

上期累計売上：前年同期比+10.2%
9月末時点アクティブアカウント数：前年同期比+5.4%

ミテシル

上期累計売上：前年同期比+47.2%
9月末時点アクティブアカウント数：前年同期比+16.7%

- EQとSalesforce向けアプリ「Synergy！LEAD」との連携



企業のウェビナーを活用したオンラインマーケティング活動をサポート

セミナー・イベントのビジネス拡大

- バーチャル株主総会関連サービスの拡販を通じた取引案件の拡大

バーチャル株主総会の件数は前年比で増加
当社サービス導入企業にむけて株主総会以外の分野におけるサービスメニューを展開

- Webinar Streamの展開分野の拡大



- 社内運用体制の強化

ニーズが多様化しているセミナー/イベント分野におけるスピーディーな対応と案件獲得に向け、社内運用体制を強化

放送局等のDX化推進

- 既存ターゲットから新たなターゲットに広げDX化を推進



- 下期サービスインをターゲットにメディア向け開発を継続



エンタメ市場向けソリューションの展開

- 新たな視聴体験の付加価値を提供



マルチアングル配信の提供



VR MODE出資によるVR市場認知拡大

- 配信ビジネス市場においてニーズの高い販促サービスの実施



マストバイキャンペーン



ウォッチパーティー

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、接触ポイントの強化・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
- WebinarAnalytics
- 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 オンラインパック	Jstream
Webサイト	METAGO	
映像制作	BIOM ²	CROSSCO cross-media communication

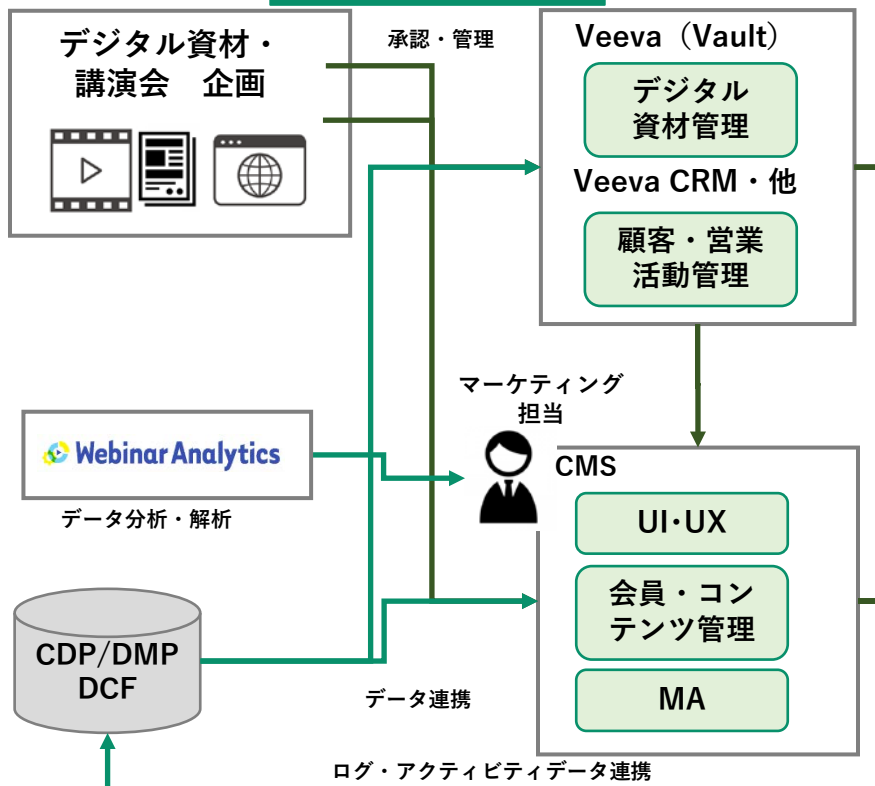
管理システムのデータ連携

Veeva Connect	BIOM ²
WebinarAnalytics	Jstream trans cosmos
ハイブリッドMICE	CO ³ COVERS COVERAGE & COMMUNICATIONS

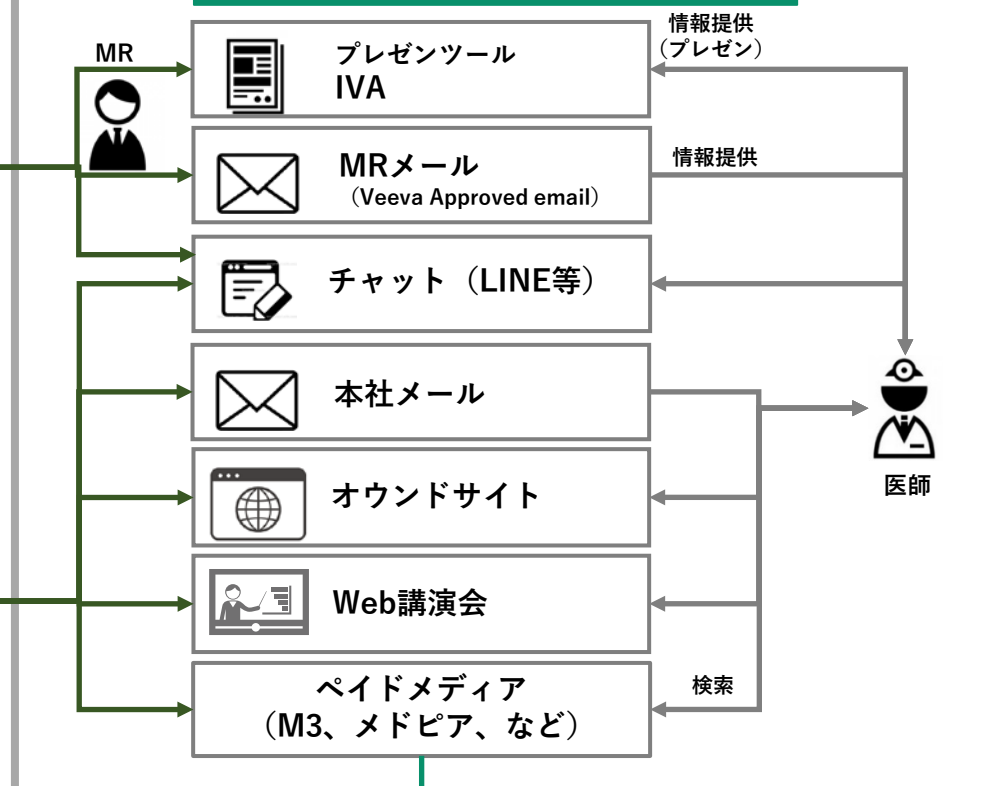
チャネルの運用

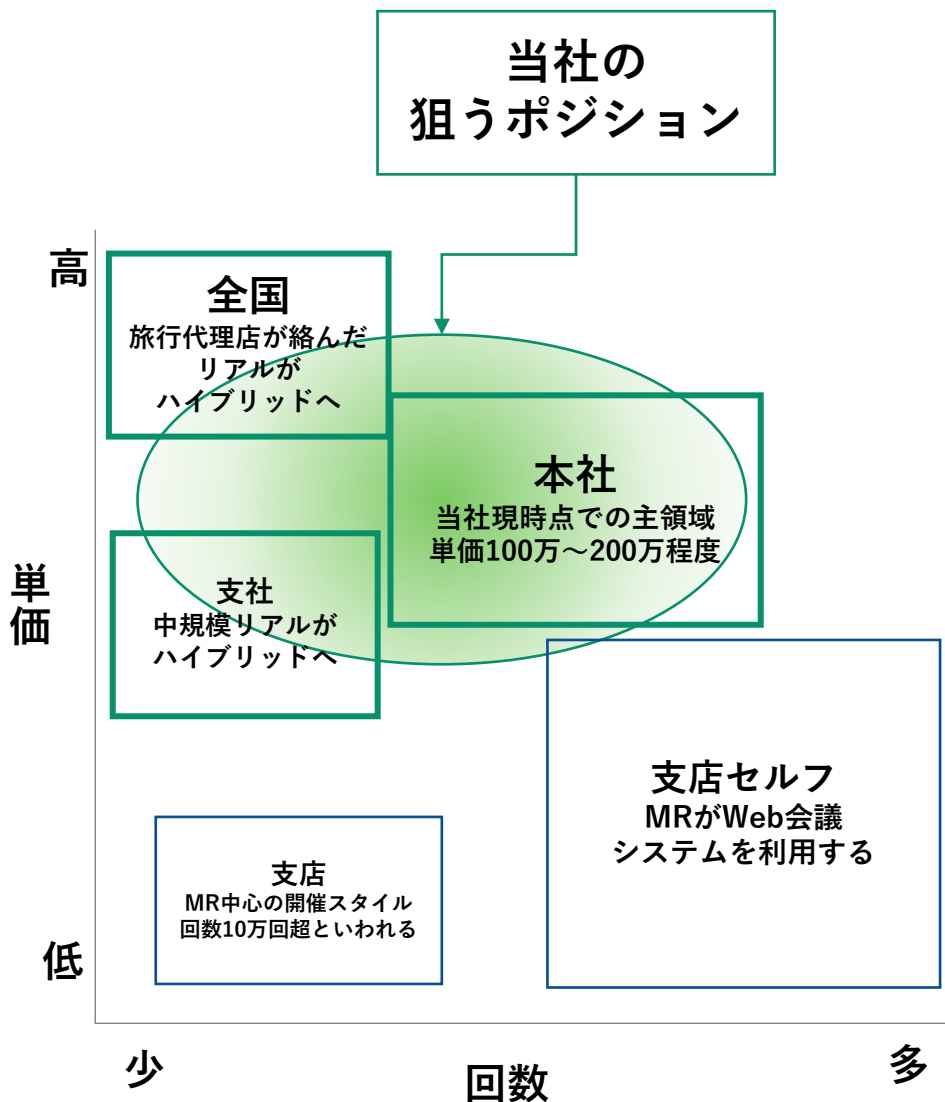
医薬メディア広告	Jstream
Digital Factory	BIOM ² trans cosmos
データ分析	J Creative Works

データの整備・連携

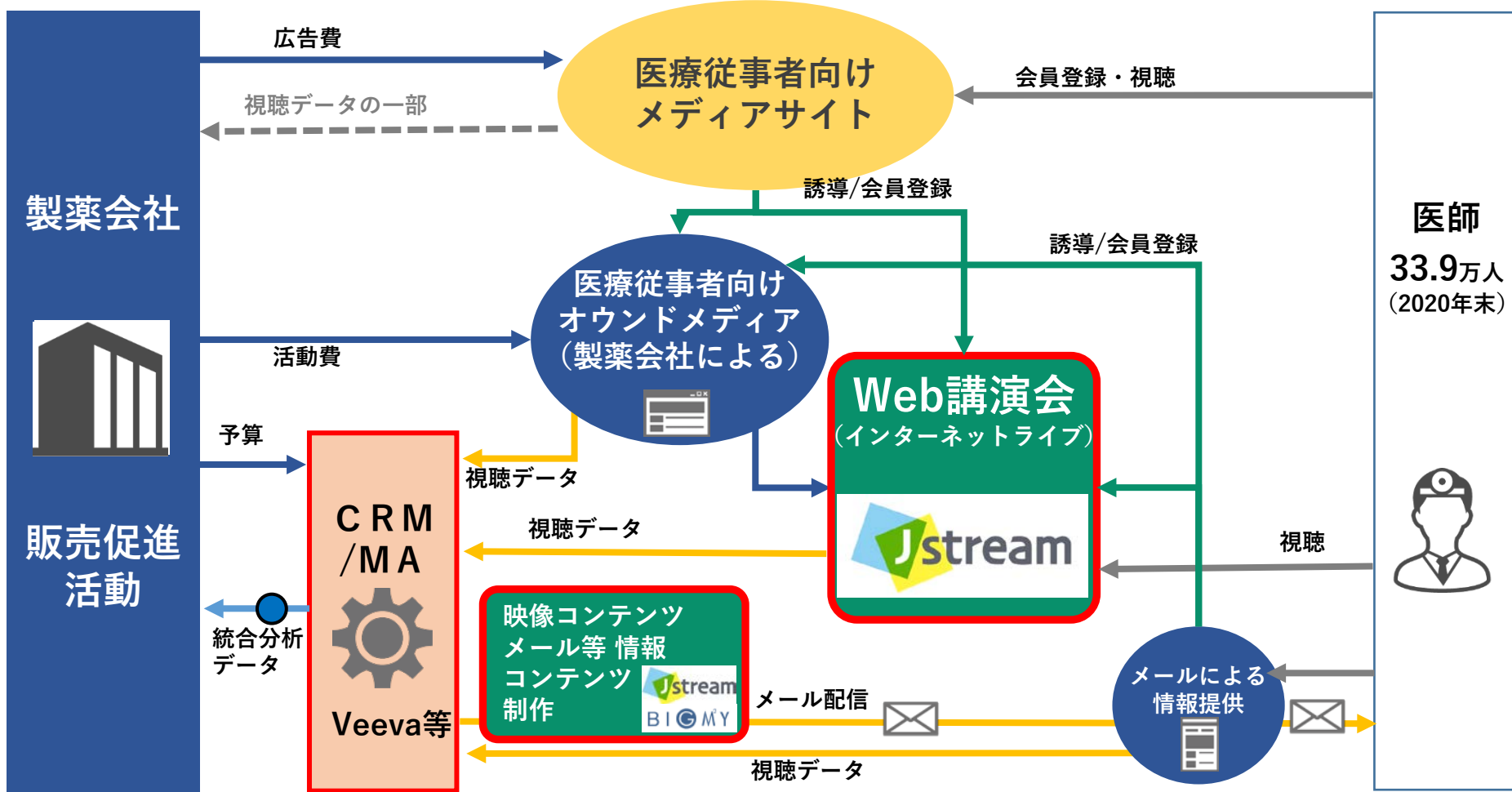


マルチチャネルからオムニチャネルへ





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



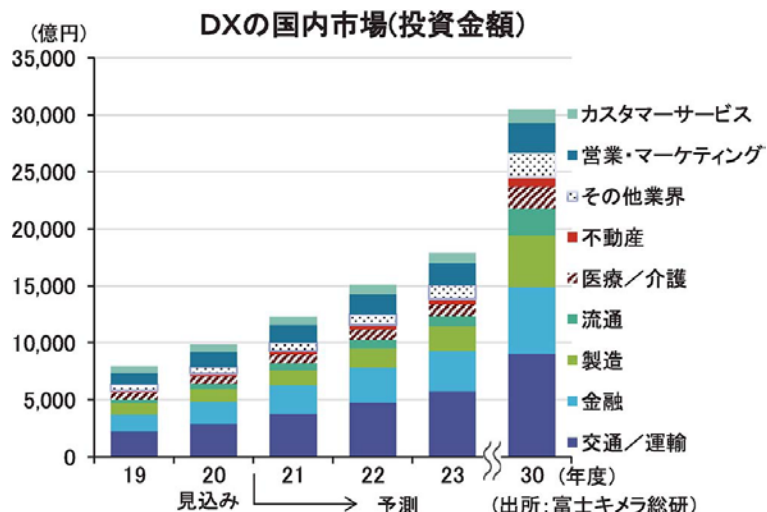
ライブ講演会支援に留まらず、次世代の医薬デジタルマーケティングパートナーになり、リアルとデジタルの新しい顧客体験価値を創造する

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

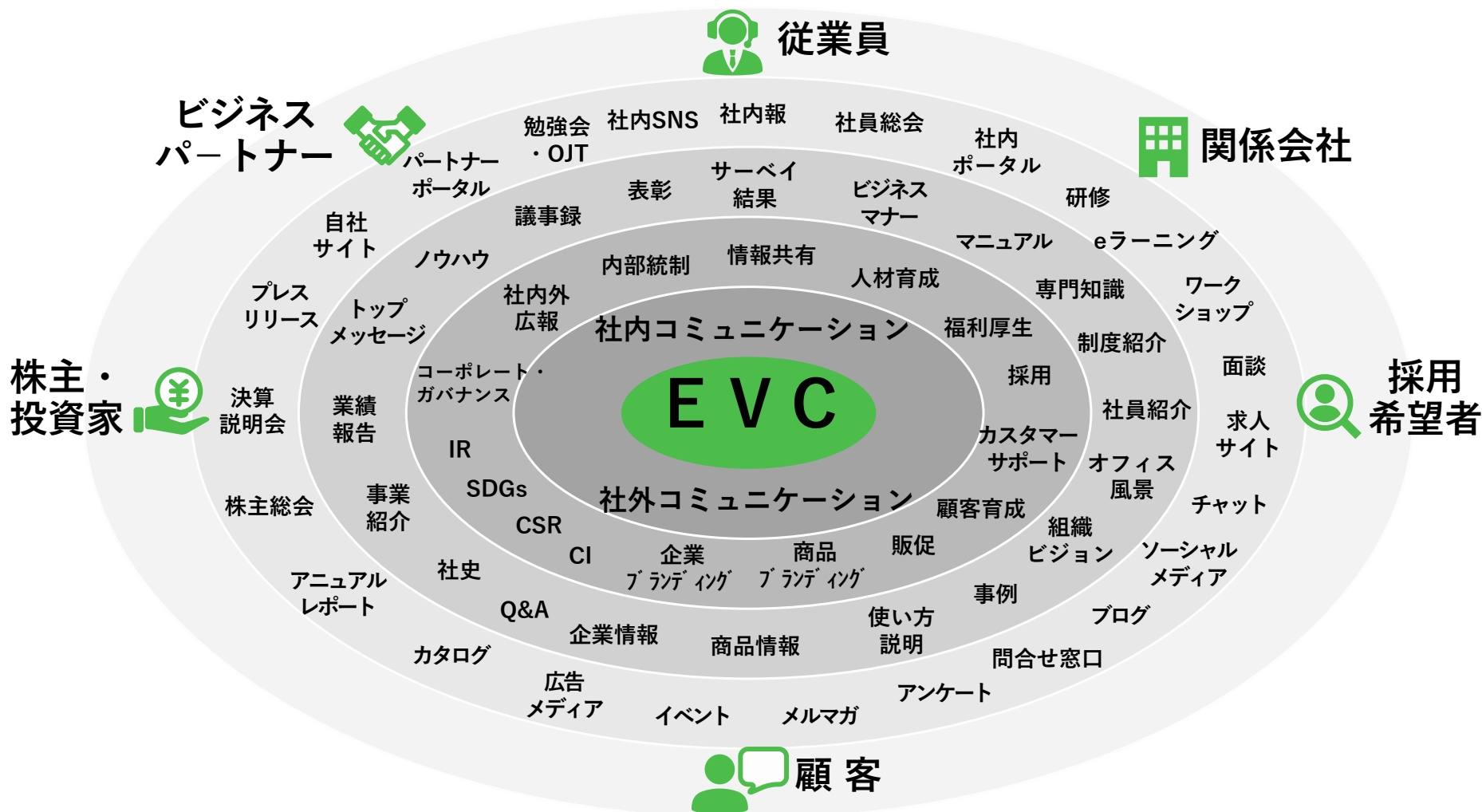
- EQ（J-Stream Equipmedia）ポータル、ミテシルを教育・トレーニング、社内外情報共有用途へ拡販
- バーチャル株主総会をプラットフォーム化して拡販
- 展示会・学会等の大規模イベントに必要な申込、認証、視聴管理を網羅したイベントプラットフォームを提供する
- 小規模イベントにはEQ（疑似ライブ）、Zoom等との連携でセルフ開催環境を提供する
- イベント配信の企画プロデュースを提供し、顧客目標の達成を支援する
- 企業が進む動画活用の内製化の支援策（複数の内製化支援メニューの準備）を講じる

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

業界特性に応じて、
ソリューション開発

A業種

主要商品

+

α

B業種

主要商品

+

β

+ 個社の要望を
カスタマイズ

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

セミナー/
イベント

社内
情報共有

教育/
トレーニング

EQ/ライブなど

個別
カスタマイズ

セルフ系
ソリュー
ション

運用/現場

大企業
/金融

一般
企業

ユーザー完結
可能な機能・
情報提供

EQ/ライブなど

個別
カスタマイズ

セルフ系
ソリュー
ション

運用/現場

大企業
/金融

一般
企業

EQ/ライブなど

個別
カスタマイズ

セルフ系
ソリュー
ション

運用/現場

大企業
/金融

一般
企業

人的
リソースを
集中

- ・ 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配信バック	社外パートナー

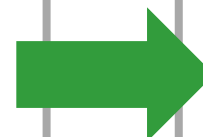


コンテンツ制作から配信までをカバーするソリューション

クリエイティブ

配信テクノロジー

×



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

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

動画配信プラットフォームJ-Stream Equipmediaと連携し、ウェビナーを行うシステムを「WEBINAR STREAM」と呼称し、様々な形態で提供していきます。

動画配信プラットフォーム

J-Stream Equipmedia

ライブ配信、オンデマンド配信の管理、配信



ウェビナーシステム



ウェビナーに必要な
ページの管理、構築、認証、課金

連携



for
学会

主に学会の全国集会、地方会、学術集会などのオンライン視聴向けプラットフォーム

for
イベント/セミナー

一般企業の向けのオンラインイベント、課金ウェビナー等のプラットフォーム

for
株主総会

主流の参加型（提供中）に加え、出席型も含むバーチャル株主総会用のプラットフォーム



WEBINAR STREAM

for
オンライン展示会

企業のオンライン展示を推進する動画パッケージにWeb制作もプリセットし提供

for
ハイブリッド

外部イベントプラットフォームの代理販売を検討

for
メタバース

METAGOをリリース

受講者同士のコミュニケーション空間を提供

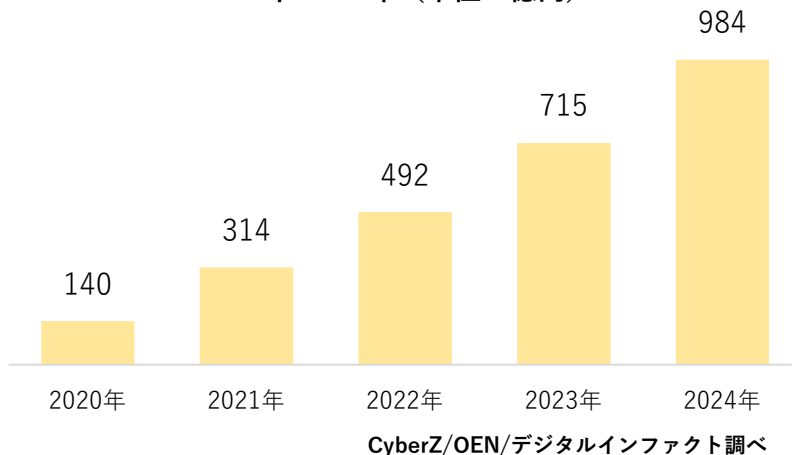
メディア・コンテンツ市場の動画ビジネスにおける ”トータルテック パートナー”を目指す

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

OTT (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 上期 実績	2022 計画 (費用影響見込)	進捗率
<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（仮勘定調整分） 	199 66 23 10 4 47 (50)	703 (48)	28.3%
<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 	121 111 10	226 (57)	53.5%
<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 	45 34 11	100 (9)	45.0%
投資額総計	367	1,029 (114)	35.7%

（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 上期実績	進捗率(%)
売上高	12,409	13,590	+9.5%	5,903	43.4%
営業利益	2,054	2,080	+1.2%	773	37.2%
経常利益	2,052	2,070	+0.9%	763	36.9%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	1,309	1,320	+0.8%	459	34.8%

トピックス

新たなソリューションの提供や連携を通じて、様々な企業のニーズに合わせたデジタルマーケティングの促進をサポートしています。

「動画配信型マストバイキャンペーン*」 ソリューション提供開始



シリアルコード入力画面

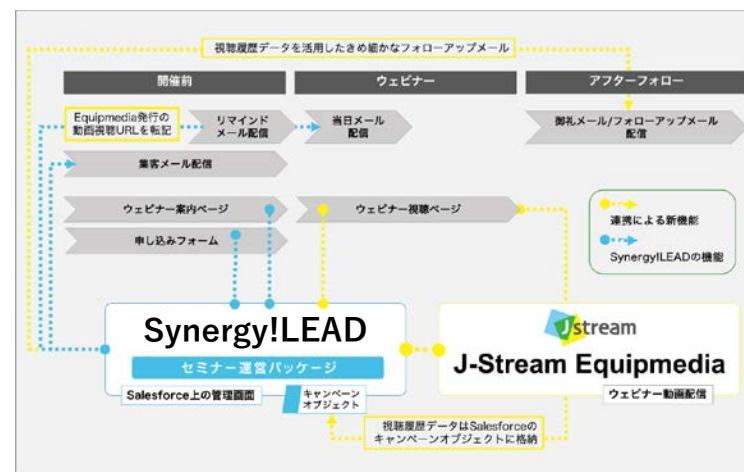
動画視聴画面

新型コロナウイルス感染症流行によるエンタメ不況の対応策としてニーズが急増している動画配信型マストバイキャンペーンに必要なメニューを一式で提供

これまで動画配信事業で積み上げたノウハウを活かした様々な機能で、エンターテインメント業界の新しい販促活動と提供価値の向上をサポート

*CDやDVD等にシリアルナンバーを封入し、購入者がキャンペーンサイトでシリアルナンバーを入力すると購入者限定の特典動画が視聴できる仕組み

J-Stream EquipmediaがSalesforce向け アプリ「Synergy!LEAD」と連携



Salesforce向けアプリ「Synergy!LEAD」との連携により、「Synergy!LEAD」利用企業へもEQの利用を拡大

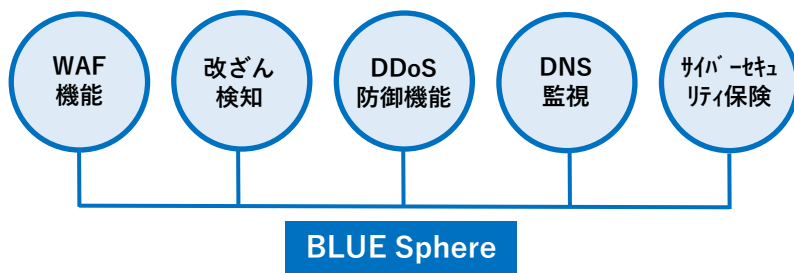
動画視聴ページを作成しウェビナーの実施や、ウェビナー視聴履歴データを活用したフォローアップメールの配信を可能に

コロナを経てオンラインが当たり前となったことで新たな顧客接点を作りづらくなっている企業の営業担当者のマーケティング活動をサポート

昨今ますます多様化するサイバー攻撃へのセキュリティ対策のアップデートや、将来のエンジニア育成の支援・業界内でのプレゼンス向上等、様々な取り組みを実施しています。

総合セキュリティ型クラウドWAF サービス「BLUE Sphere」を提供開始

J-Stream CDNext



Webサイト保護機能、DNS監視、万が一の際のサイバーセキュリティ保険までを兼ね備えるクラウド型総合セキュリティサービス、「BLUE Sphere」の提供開始

当社CDNサービス「J-Stream CDNext」と組み合わせることで、CDNを利用したWeb配信の高速化とWAFを用いたセキュリティ対策をワンストップで実現

学生イベント協賛や技術者向けイベントへの 登壇を通し、業界内におけるプレゼンスを向上

学生向けイベント協賛

- 第33回全国高等専門学校プログラミングコンテスト（高専プロコン）に協賛
- イノベータを目指す学生を対象にした国内最大級の産官学連携ハックイベント「JPHACKS 2022」にスポンサー協力

エンジニア向けイベント登壇

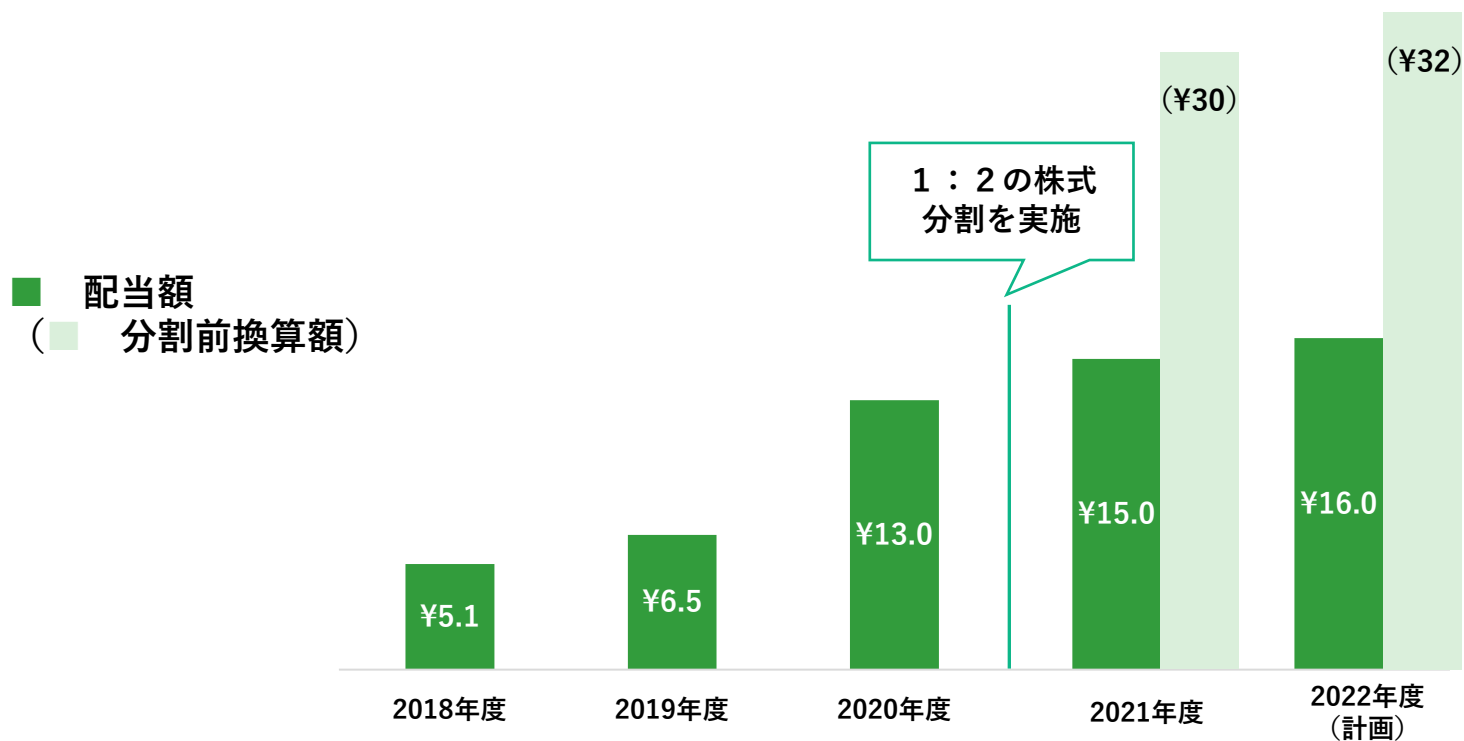
- ネットワーク技術者が一堂に集うイベントJANOG50ミーティングにて、当社エンジニアが「マンガ海賊版サイトの技術要素と対策法」のプログラムに登壇

エンジニア人材への情報発信

- 優秀なエンジニア人材へのリーチ施策の一環として、当社エンジニア情報サイト「Voice」を展開中

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。

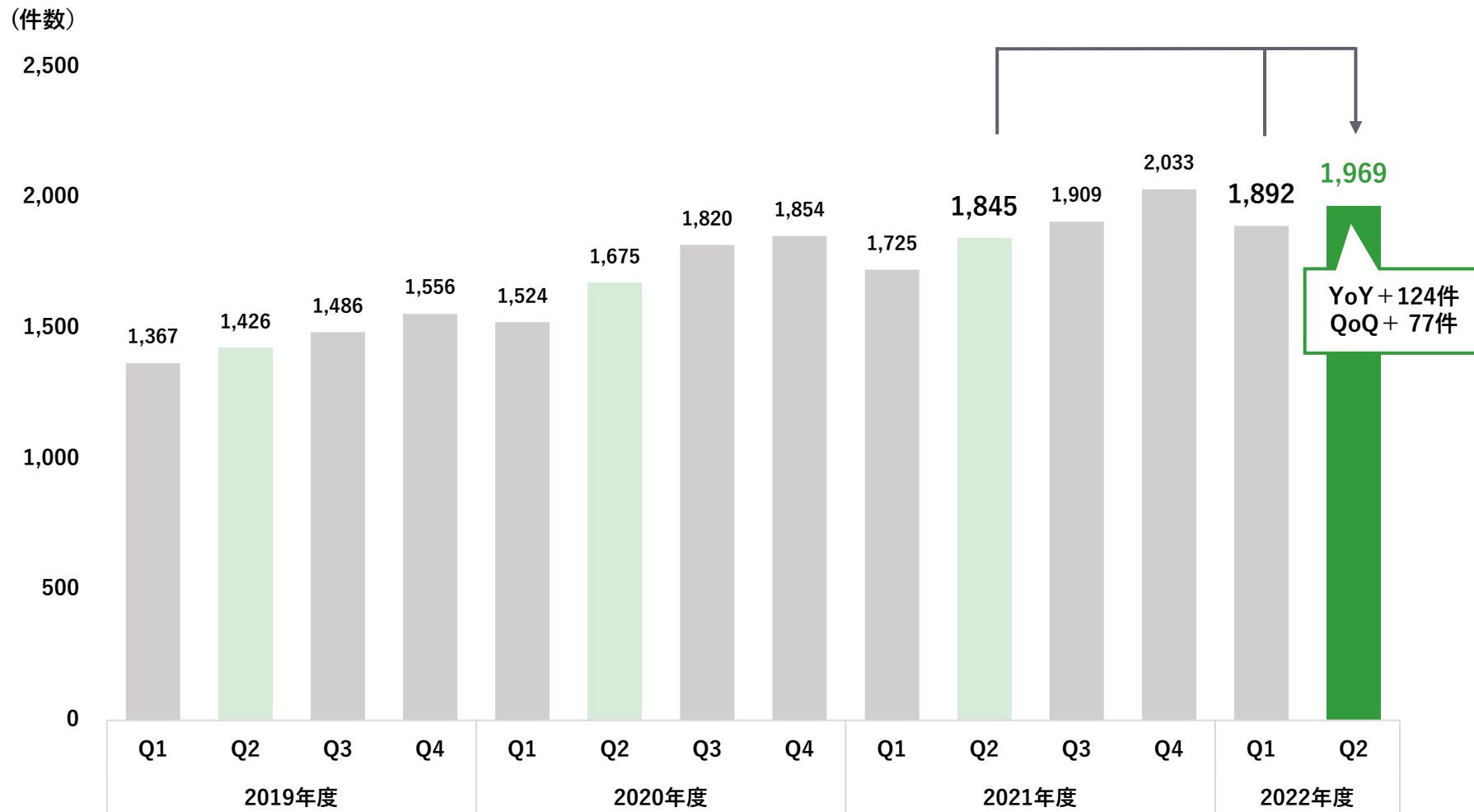


(単位：百万円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (計画)
配当 (予定) 額	59	75	161	372	397
親会社株主に帰属する当期純利益 (見込)	195	249	1,548	1,309	1,320

補足資料

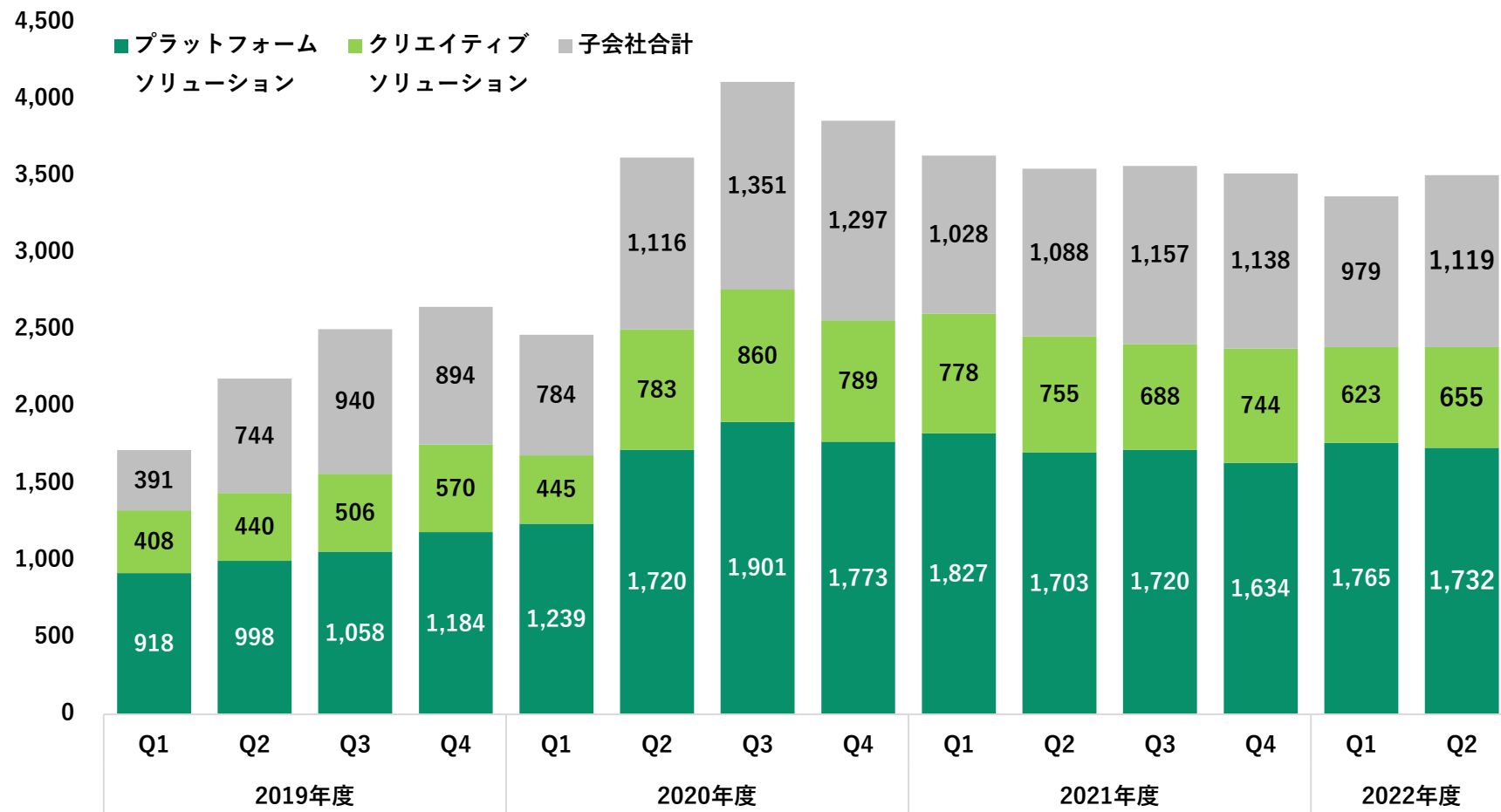
参考指標：取引先窓口数推移（四半期毎の期中合計）

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。今期は前年同期比で売上が減少しているものの、新規顧客への開拓の継続により取引先窓口の件数は順調に伸びています。



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。

(百万円)



※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。

株式会社 J ストリーム

管理本部 法務・広報部

- メール：Jstream-IR@stream.co.jp
- 電話：03-5765-7744