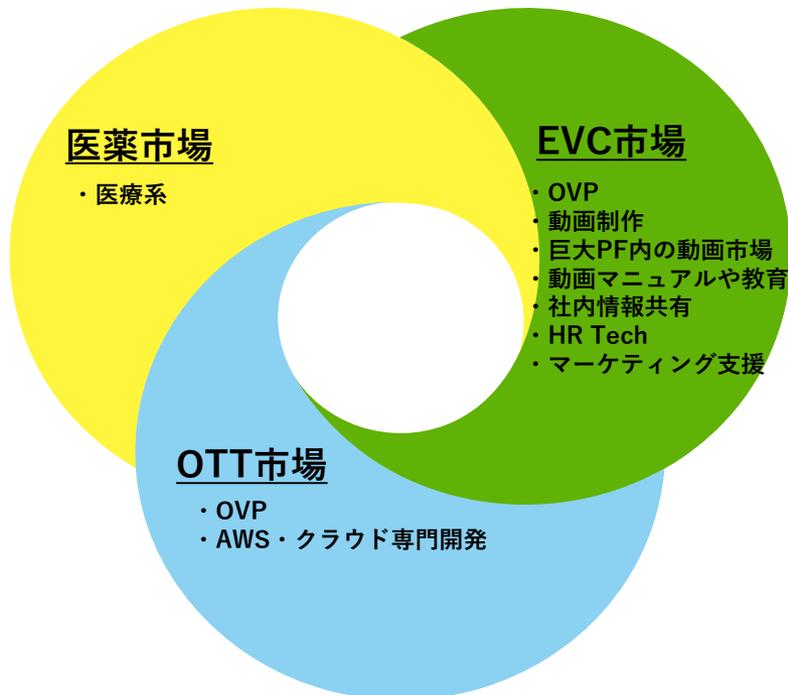


- 主要な対象である動画SaaSは、買収や資金調達によるバリュエーション高騰で検討対象が減少
- 動画によって業務DXを行うSaaSが増加し、細分化されつつ市場が形成されている
AI等の発達により、SaaSをベースとしたスタートアップの増大が想定でき、ターゲットとして重視する



対象領域	目的
OVP	既存事業の規模を拡大する
動画制作	簡単、便利に動画制作が可能、生成AIも対象 制作本数増による配信利用の活性化、解約率低下を企図
巨大PF内の動画市場	セールフォースアプリ内の動画市場を獲得する
動画マニュアルや教育	動画系SaaS、ベンチャーがメイン 動画で業務改善やDXを推進する市場の獲得
社内情報共有	社内情報の共有市場
HR Tech	採用市場におけるオンライン座談会や録画面接等の市場 新たな対象領域、市場調査も並行して実施
医療系	製薬企業への提案力強化
マーケティング支援	MAやCRM等のマーケティング支援(B2B限定)
AWS・クラウド専門開発	開発リソースを補完するAWSメディアサービスの開発会社

近年の実績

- 2018年8月～19年8月 : ビッグエムズワイ社出資（金額非開示）後追加取得（約3.5億円）、完全子会社化
- 2020年9月 : アズーリ社買収、ビッグエムズワイへの吸収合併を発表（約7億円充当）
- 2021年10月 : BSよしもと社への出資を発表（1億円）
- 2022年9月 : VR MODE 社への出資を発表（1億円）
- 2023年7月 : VideoStep社を子会社化（5億円）

2020年10～11月：M&A原資調達のため自己株式を利用した新株予約権による資金調達（34億円）を実施 支出予定期間：2028年3月迄

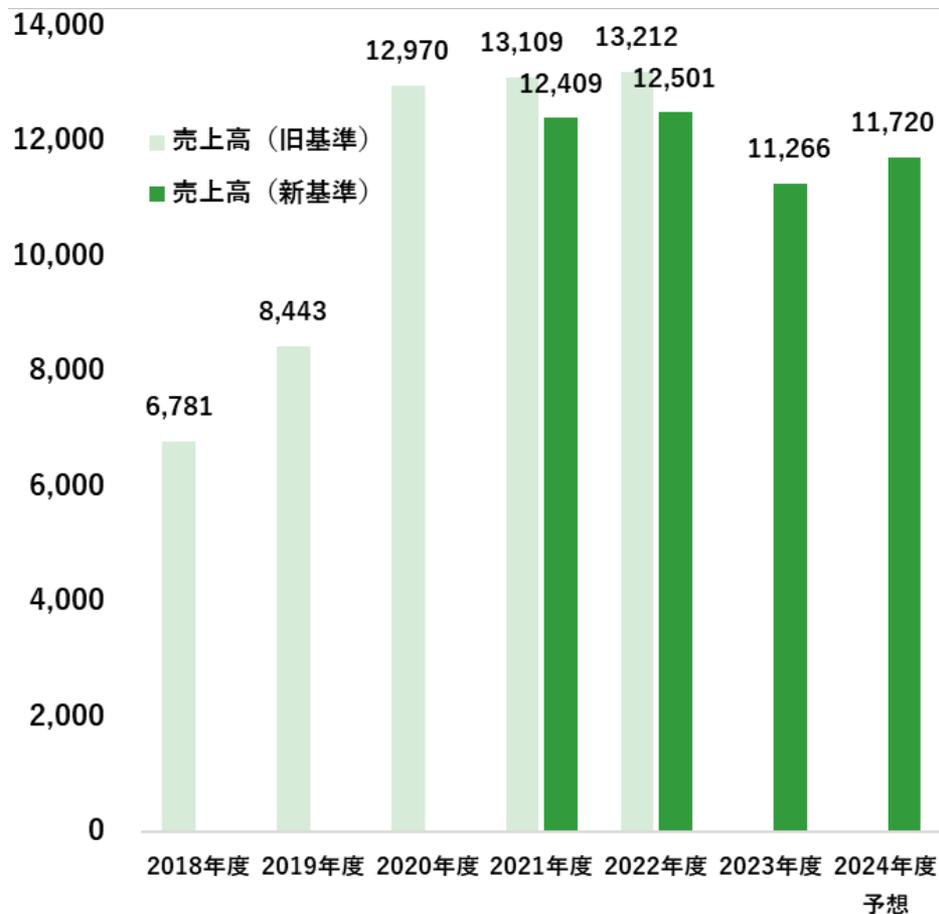
2023年度のM&Aによる増収効果
ビッグエムズワイ イノコス VideoStep
3社合計 2,213百万円
（連結売上高の20%を占める）
5年累計貢献額 12,176百万円

※当社が現在展開している動画ソリューション事業と関連性が薄い企業に対して売上獲得のために実施するようなM&Aについては、グループの統制や円滑なリソースの配分を損なう恐れがあるため、積極的な取り組みはいたしません。

(単位：百万円)	2023年度 実績	2024年度予想	増減率	増減額
売上高	11,266	11,720	+4.0%	+453
営業利益	566	698	+23.2%	+131
経常利益	585	709	+21.3%	+123
親会社株主に帰属 する 当期純利益	298	365	+22.5%	+67

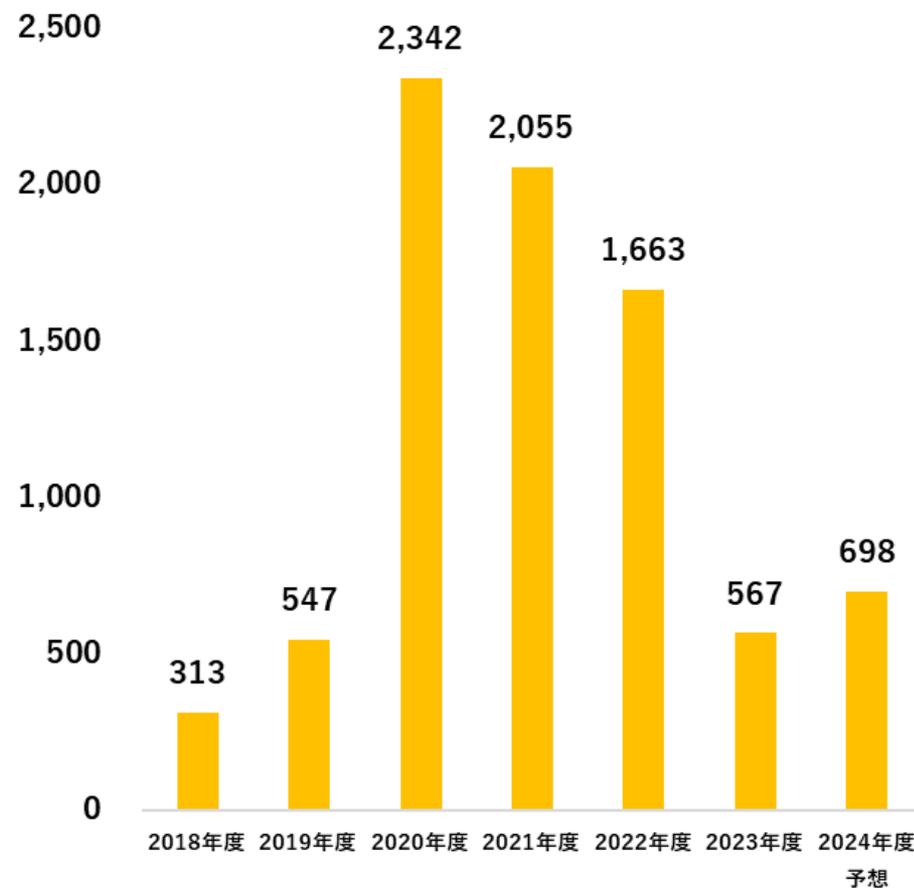
売上高

(百万円)



営業利益

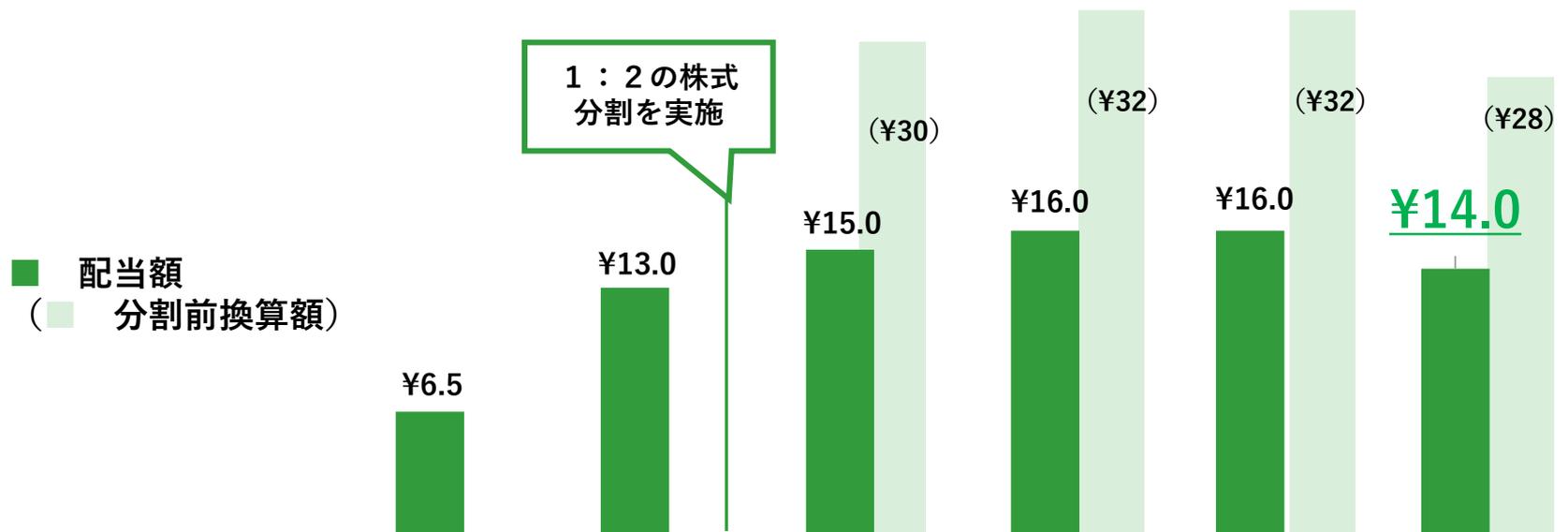
(百万円)



当社では、株主に向けた利益還元を経営の最重要課題のひとつとして位置づけています。

配当につきましては、期初の2023年度配当予想 1株当たり16円で株主総会にお諮りします。

2024年度につきましては、事業拡大への投資の水準を踏まえつつも、過去の支払実績を前提に、安定性・継続性に配慮して利益還元を積極的に実施するという方針の下、1株当たり14円といたします。



(単位：百万円)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (予想/計画)
配当 (予定) 額	75	161	372	397	397	348
親会社株主に帰属する 当期純利益 (予想)	249	1,548	1,309	873	298	365

補足データ

企業イベントでもリアル回帰を感じた2023年を受け、 今後はどのような開催形式が望まれるのかを調査

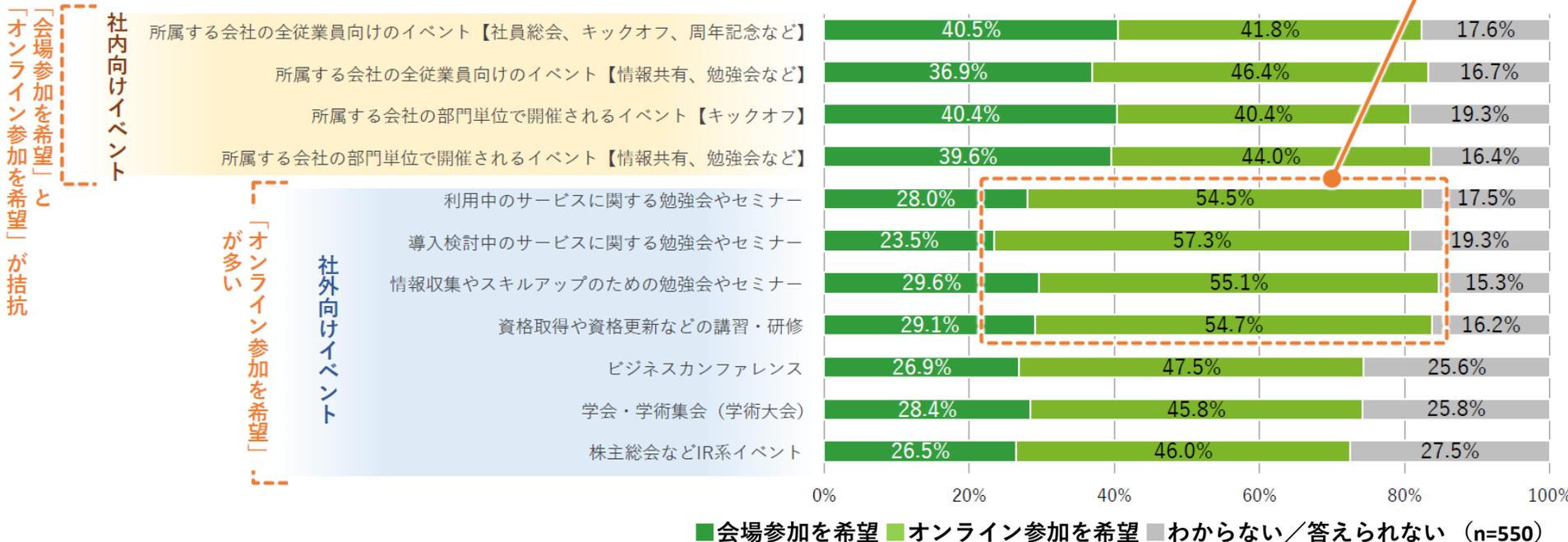
調査手法 インターネット調査
 調査対象 20～59歳男女、会社員
 (経営者・役員を除く)
 2023年に業務や情報収集・スキルアップなどに関連してイベントに参加(オンライン参加含む)したと回答した方。
 サンプル 550名
 調査期間 2024年3月
 調査地域 全国

今後一年で最も希望する参加方法

- 今後1年について、最も希望する参加方法を回答してもらったところ、社内向けのイベントでは「会場参加を希望」と「オンライン参加を希望」が拮抗
- 社外向けのイベントでは「オンライン参加を希望」が多い結果となった。

交流等が伴う社内イベントは会場参加、効率的なノウハウ取得を目指す
 社外イベントはオンライン、と推測可能

Q.今後1年について、最も希望する参加方法をお答えください。



2021年3月調査の継続実施
前回調査での

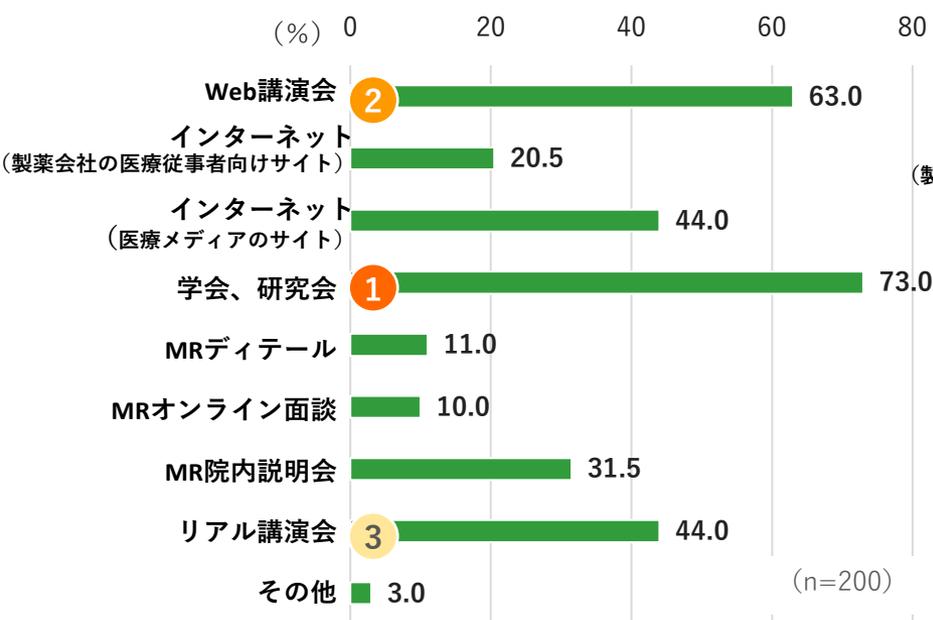
2019年のコロナ禍以前の時期／渦中の2020年 比較に加え

- まん延防止等重点措置の終了後のコロナ禍期（2022年5月～2023年2月）
 - 5類感染症指定後のアフターコロナ期（2023年5月～2024年2月）を比較
- 「医師の働き方改革」による医師の情報収集への影響についても確認

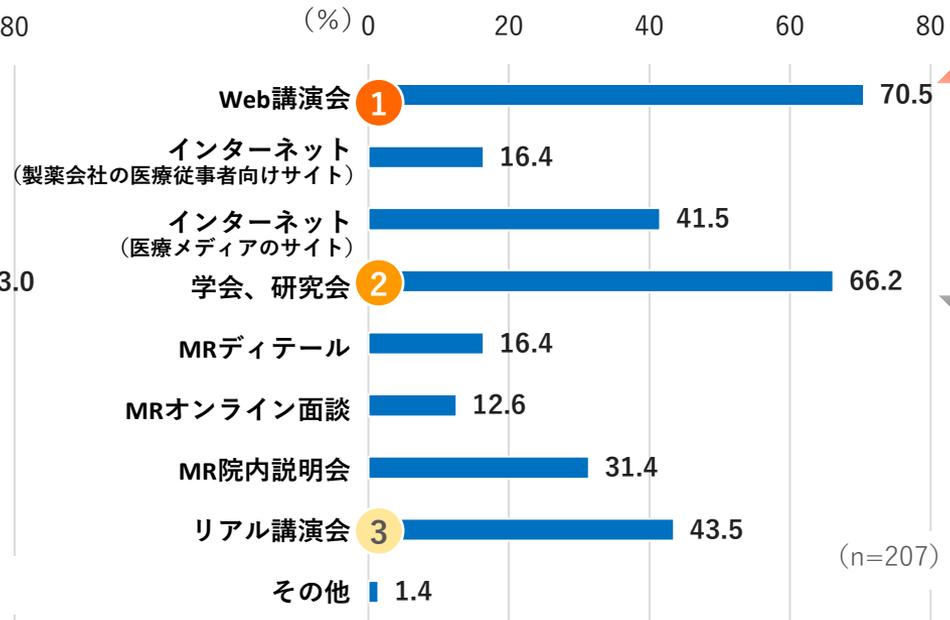
調査手法 : 医師向けインターネットアンケート
調査対象 : 400床以上の規模の病院の勤務医
有効回答数 : 207名
調査期間 : 2024年3月

アフターコロナ期において、処方に有用な情報源は、「Web講演会」70.5%が最も多く、次いで「学会、研究会」
処方に有用な情報源上位3つをあげてください

2020年（前回調査）



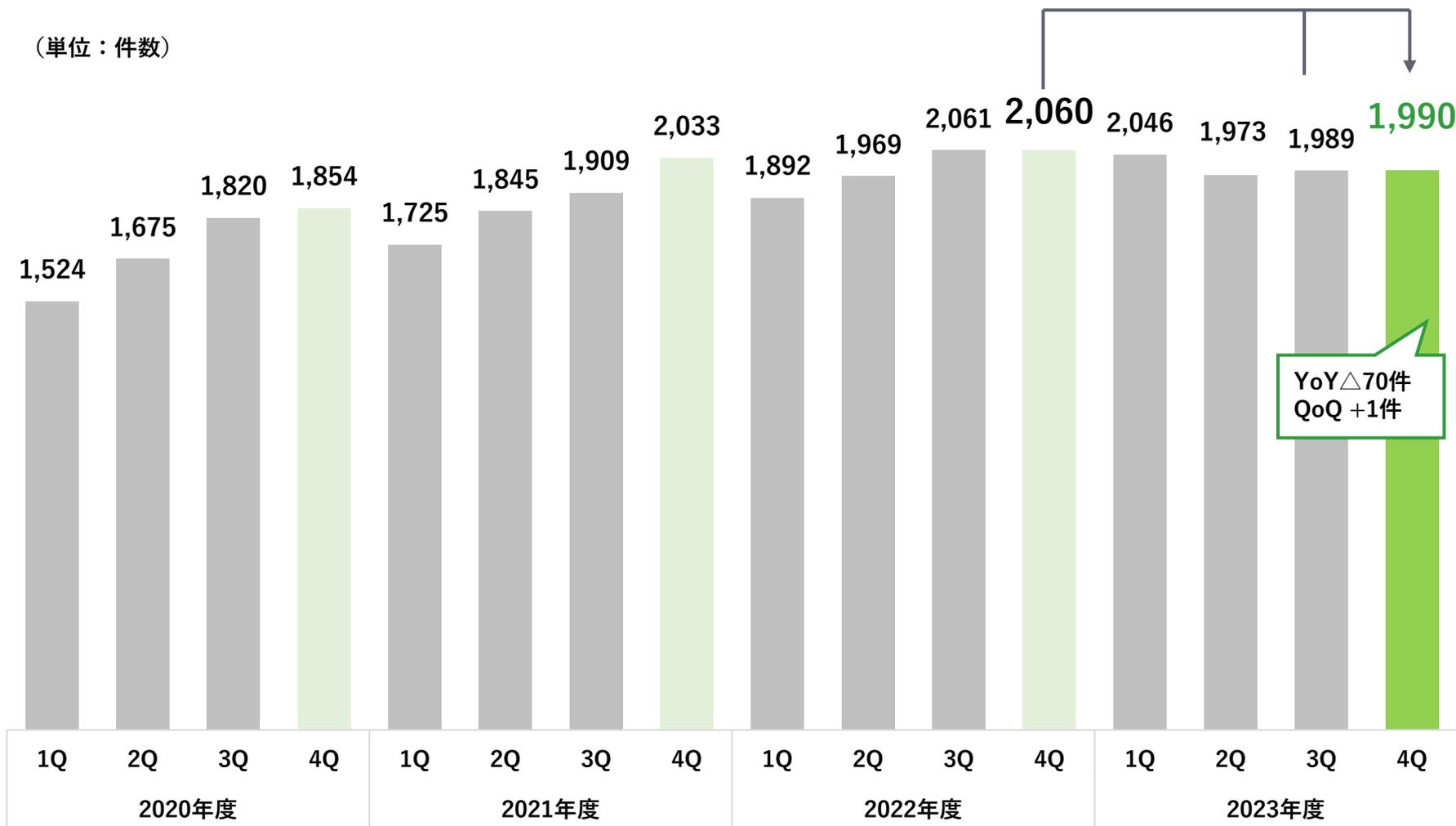
アフターコロナ期（2023年5月～2024年2月）



参考指標：取引先窓口数推移（四半期毎の期中合計）

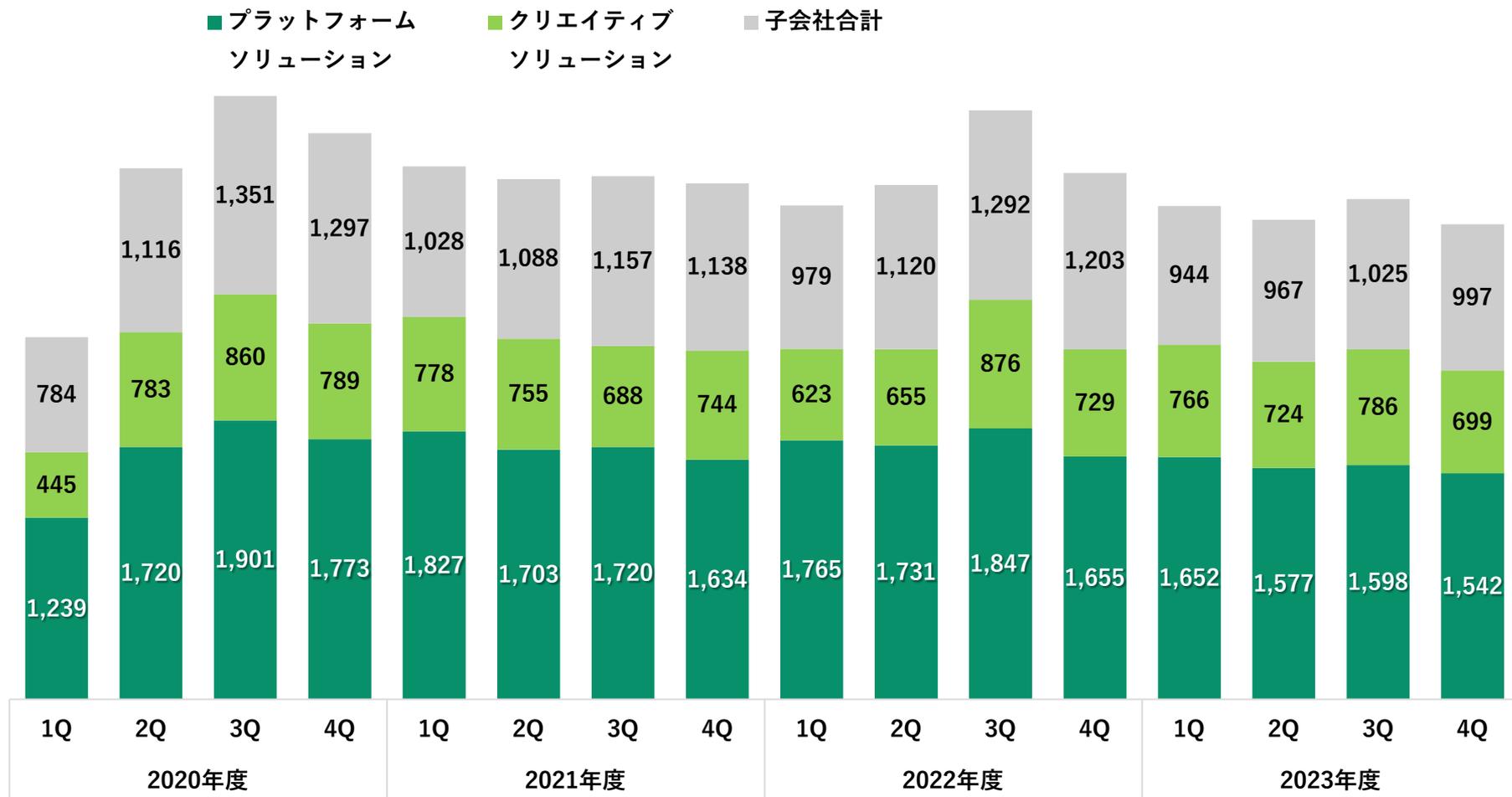
同一企業内でも多部門に利用いただくケースが多いことから、取引社数からさらに踏み込んだ取引先窓口数を重視しています。第3四半期とほぼ同水準となり、売上減となっておりますが件数は期中積み増しできています。

(単位：件数)



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。

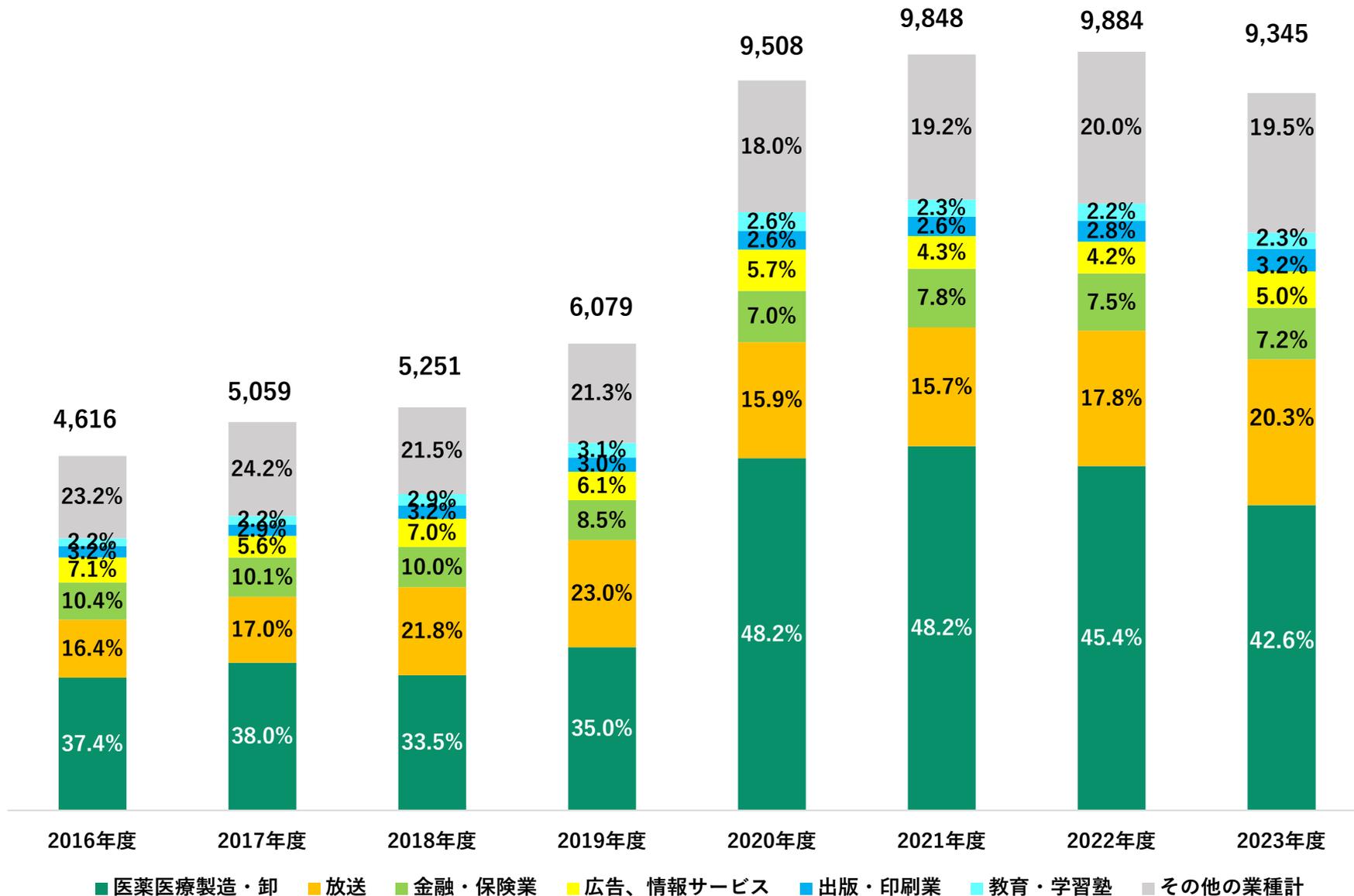
(単位：百万円)



※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

参考：業種別売上比率 年度推移 (Jストリーム個別：旧基準)

(単位：百万円)



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