

平成31年3月期  
(2018年度:第22期)

本決算説明会

平成31年4月26日

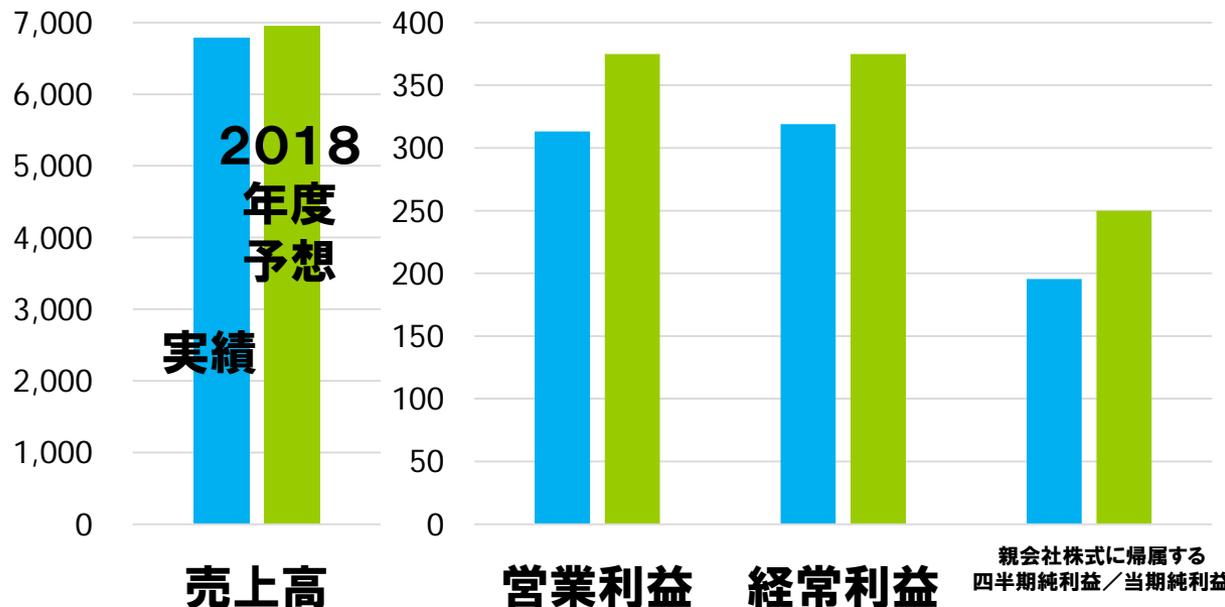
株式会社Jストリーム

※当資料に記載されている業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資などの判断を行うことは差し控えて下さい。

もっと素敵な伝え方を。



# 2018年度 連結／個別通期実績ハイライト



個別業績：差異の開示での速報値と実績

	実績	差異の開示 速報値 3/27
売上高	5,251	5,243
営業利益	169	152
経常利益	203	186
当期純利益	139	129

	2018年度				
	実績	通期予想	達成率	前期実績	対前期増減
売上高	6,781	6,950	97.6%	6,101	+11.1%
営業利益	313	375	83.5%	357	△12.4%
経常利益	319	375	85.1%	368	△13.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/当期純利益	195	250	78.2%	287	△32.0%

## 連結損益計算書

	2017年度 (構成比)		増減率	2018年度 (構成比)	
売上高	6,101,614	100.0%	11.1%	6,781,108	100.0%
売上原価	3,662,376	60.0%	19.5%	4,374,966	64.5%
売上総利益	2,439,237	40.0%	△1.4%	2,406,141	35.5%
販売費及び一般管理費	2,081,840	34.1%	0.5%	2,092,946	30.9%
営業利益	357,396	5.9%	△12.4%	313,195	4.6%
経常利益	368,252	6.0%	△13.3%	319,107	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	287,783	4.7%	△32.0%	195,576	2.9%

## 受注動向

- ◆ 医薬業界を顧客とするWEB講演会が計画に届かず。特に第1四半期の不振が影響
- ◆ 運用、開発受注、大口ライブ等メディア系好調
- ◆ 情報提供用アプリ等の大口開発あり
- ◆ 前年度子会社化したイノコス社が売上貢献

## 損益分析

- ◆ イノコス社の仕入原価増／運用・開発案件で外注・業務委託費増加
- ◆ 販管費の増加は抑制
- ◆ 下半期は利益率改善傾向

## 連結バランスシート

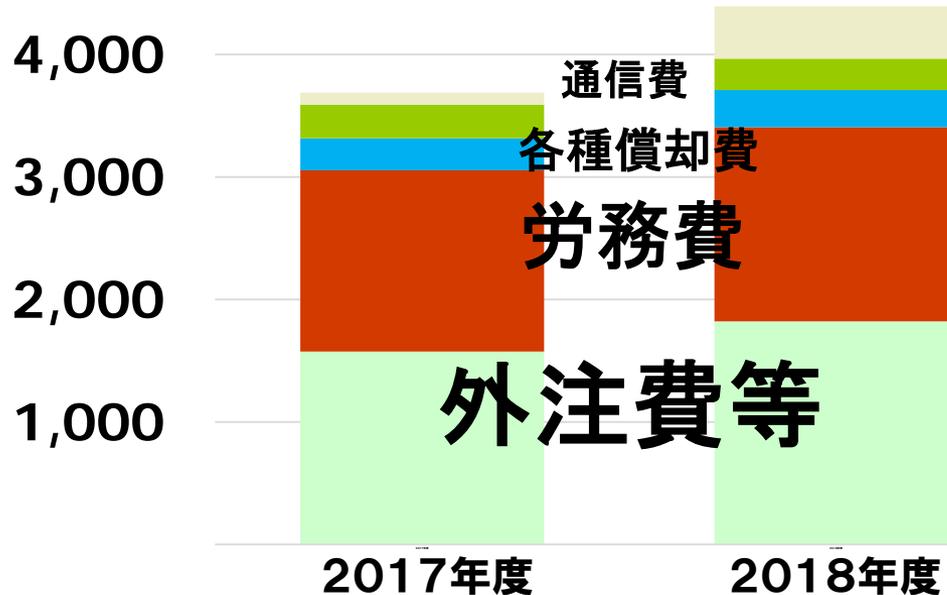
(単位:千円)

		2017年度末	主な変動要因	2018年度末
資産の部	流動資産	3,523,617	現金預金 $\Delta$ 109M	3,391,357
	固定資産	1,249,953		1,649,080
	有形固定資産	385,471	ソフトウェア開発着手等によりソフトウェア/同仮勘定増加 +150M	389,040
	無形固定資産	708,829		833,117
	投資その他の資産	155,653		426,922
資産合計		4,773,571		5,040,438
負債の部	流動負債	768,846	投資有価証券 +232M ビッグエムズワイ株式	855,540
	固定負債	102,935		157,217
純資産の部	株主資本	資本金	2,182,379	2,182,379
		資本剰余金	626,241	626,241
		利益剰余金	1,318,233	1,426,560
		自己株式	$\Delta$ 459,221	$\Delta$ 459,221
	評価・換算差額等	225	57	
	非支配株主持分	233,930	251,662	
	純資産合計	3,901,788	4,027,680	
負債・純資産合計		4,773,571		5,040,438

◆ サービス開発によりソフトウェア / 出資に伴い投資有価証券が増加

(単位:百万円)

# 売上原価(連結)主要項目

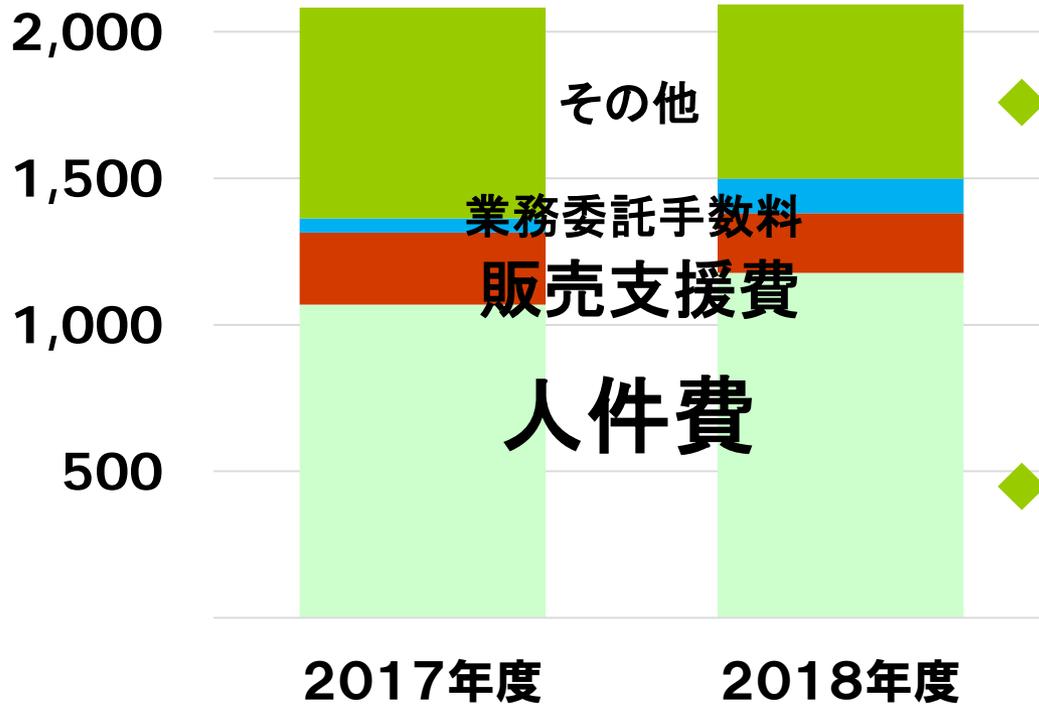


- ◆ イノコスの事業が原価増に影響 (仕入れ、労務費)
- ◆ 制作系子会社での採用強化 (内製化推進)に伴い労務費増
- ◆ 外注費増加要因  
配信:メディア系大口の運用業務やライブ配信

制作:システム開発、サイト運用支援等の受注増

	2017年度	構成比	増減率	2018年度	構成比
外注費等	1,574	40.4%	15.6%	1,819	41.6%
労務費	1,480	43.0%	7.2%	1,587	36.3%
各種償却費	259	7.1%	16.1%	300	6.9%
通信費	275	7.5%	△6.4%	258	5.9%
その他振替等	△26	△0.7%	△33.4%	△17	△0.4%
仕入高	99	2.7%	329.5%	426	9.8%
売上原価合計	3,662		19.4%	4,374	

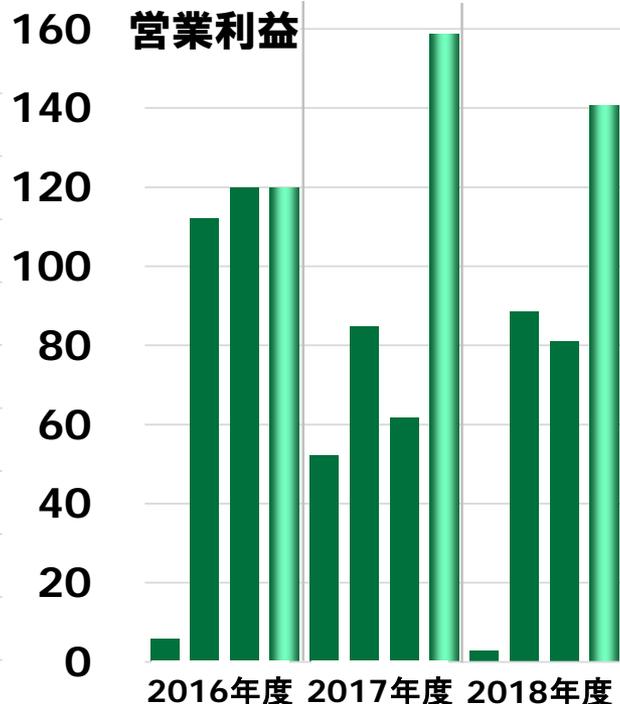
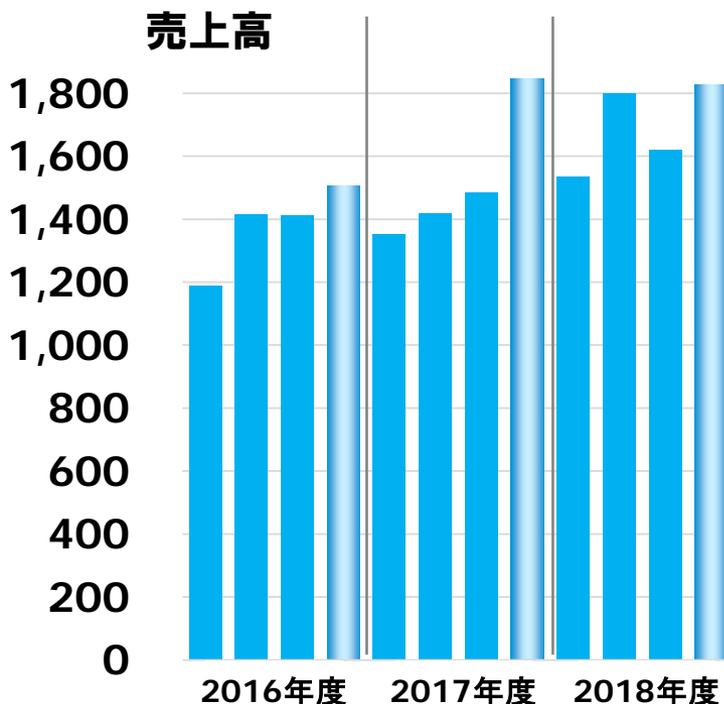
# 販売費及び一般管理費(連結)主要項目



- ◆ 子会社増に伴う人件費・家賃増の他、本社で進めている業務プロセス効率化のためのシステム化に伴い業務委託手数料が増加
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できた

	2017年度		増減率	2018年度	
	金額	構成比		金額	構成比
人件費	1,068	51.3%	+10.2%	1,177	56.2%
販売支援費	246	11.8%	△17.2%	203	9.7%
業務委託手数料	49	2.4%	141.1%	118	5.7%
その他	718	34.5%	△17.3%	594	28.4%
<b>販管費合計</b>	<b>2,081</b>		<b>+0.5%</b>	<b>2,092</b>	

# 四半期別売上、利益推移（連結）（単位：百万円）

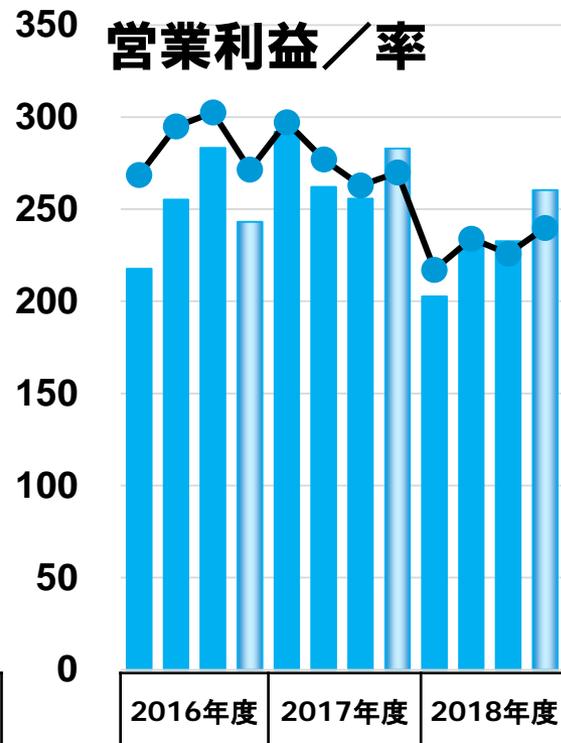
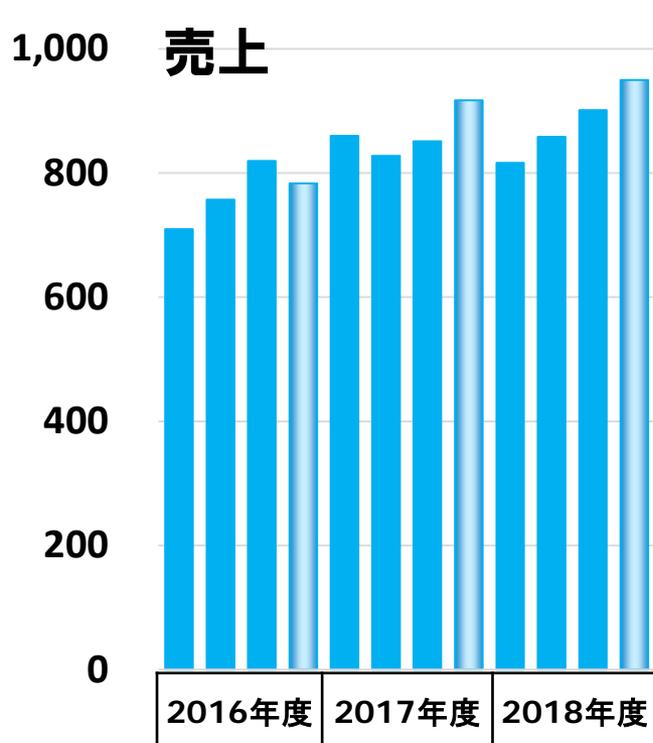


- ◆ 連結4Qは前年同期を若干下回る実績となった。
- ◆ 主力の医薬系受注が弱めとなり一昨年程度の水準に留まった。メディア系は引き続き好調。
- ◆ 単体では前年度と同額の売上となった。
- ◆ 映像制作子会社の損失幅は通期で縮小、他の会社は順調な推移。

	2016年度				2017年度				2018年度			
売上高	1,189	1,416	1,410	1,505	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799	1,620	1,827
営業利益	5	112	119	95	52	84	61	158	2	88	80	141
純利益	△4	67	77	65	127	66	16	78	△3	56	47	94
売上高	2,605		2,915		2,770		3,330		3,333		3,447	
営業利益	118		215		137		220		91		222	
純利益	63		143		194		94		53		142	

# セグメント売上・営業利益状況：配信事業

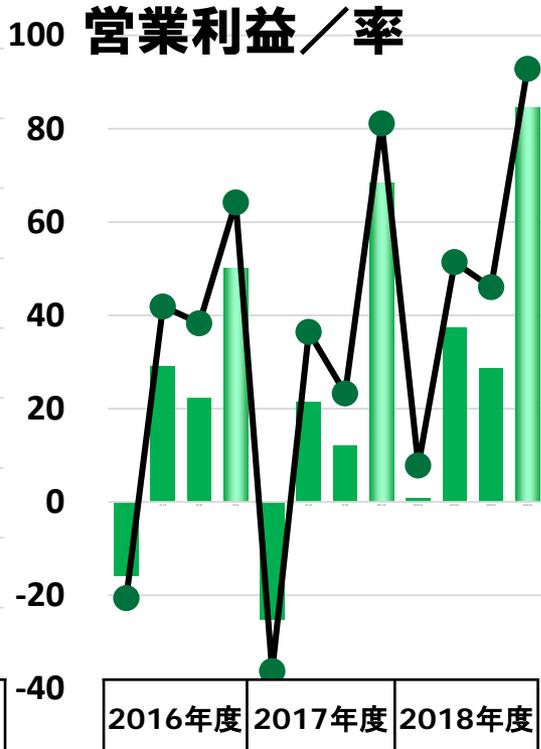
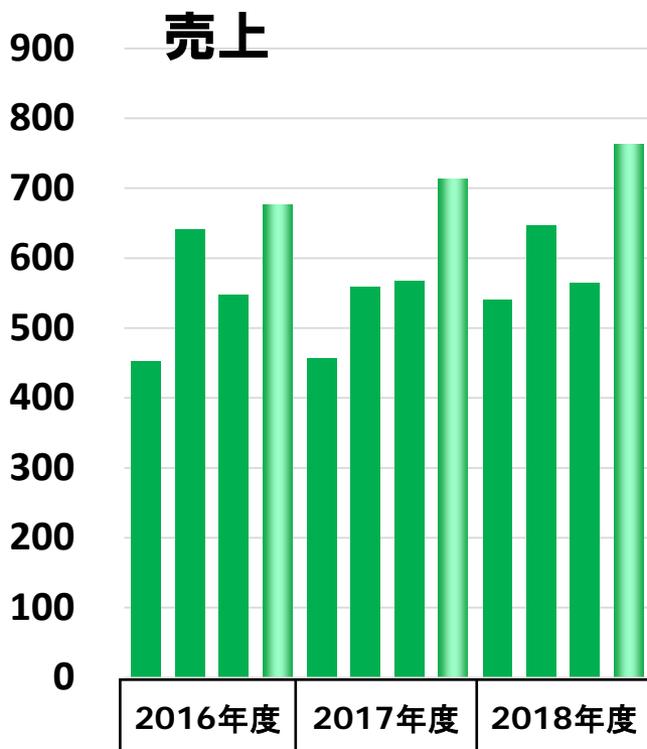
(単位:百万円、%)



- ◆ 配信の4Qはメディア系が売上の主軸となった。
- ◆ 大型の運用案件、開発案件等新規案件は増加。
- ◆ 大型案件の受注に伴い外注費が増加、結果として営業利益率が低下した。

	2016年度				2017年度				2018年度			
売上	709	757	819	783	859	827	851	917	816	858	901	949
営業利益	217	254	283	243	292	262	255	282	202	229	232	260
利益率	30.6	33.6	34.6	31.0	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.7	25.8	27.4
半期	1,466		1,602		1,687		1,768		1,674		1,850	
通期	3,069				3,455				3,524			

# セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業

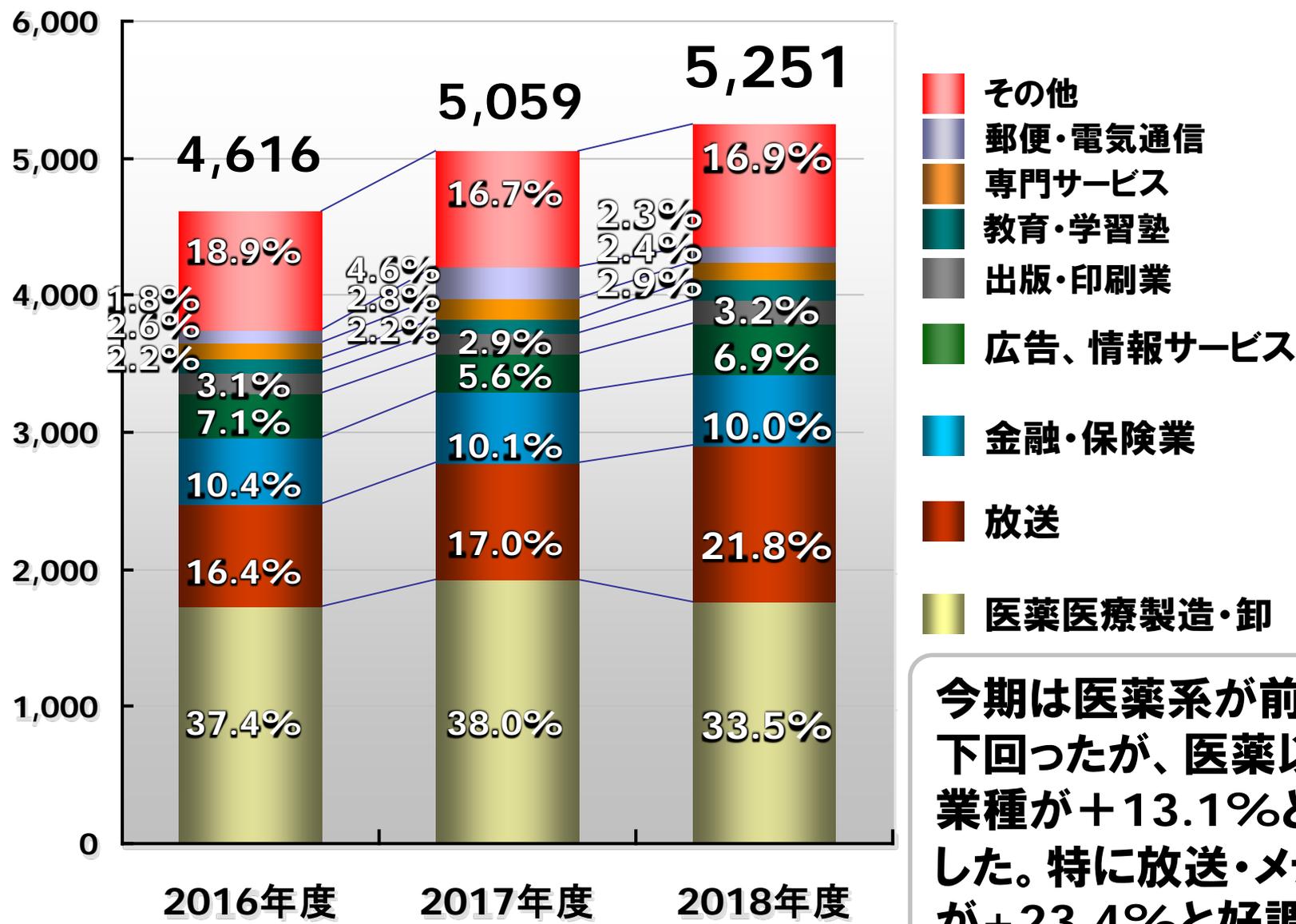


12% (単位:百万円、%)

- ◆ 制作の4Qはグループとして売上、利益ともに積み増しできた。
- ◆ 苦戦していた映像制作子会社は回復基調。4Q売上は前年を大きく上回り連結売上に貢献。

	2016年度				2017年度				2018年度			
売上	452	641	548	676	457	559	567	713	539	647	564	763
営利	△15	29	22	50	△25	21	12	68	0	37	28	84
利益率	△3.5	4.5	4.1	7.4	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8	5.1	11.1
半期	1,094		1,224		1,016		1,280		1,187		1,327	
通期	2,318				2,297				2,515			

# 業種別売上比率(個別)



今期は医薬系が前年を下回ったが、医薬以外の業種が+13.1%とカバーした。特に放送・メディア系が+23.4%と好調。

# 投資実施状況

	投資項目	年間予定額
2018 年度	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業関連ソフトウェア 301</li> <li style="padding-left: 20px;">EQエンハンス他配信関連 112</li> <li style="padding-left: 20px;">サイマル配信関連基盤 79</li> <li style="padding-left: 20px;">CDNnext、ライブ等 70 その他 40</li> <li>■ 事業関連ハードウェア 116</li> <li style="padding-left: 20px;">配信系各種 97 制作系 19</li> <li>■ その他 94</li> <li style="padding-left: 20px;">ビジネスプロセス管理システム・社内システム系 59</li> <li style="padding-left: 20px;">造作等 34 商標等 1</li> </ul>	<p><b>511</b> <b>(590)</b></p>

※切捨等の処理により合計額は一致しません

**一株当たり配当** : **5.10円**  
**連結配当性向** : **30.3%**  
**純資産配当率** : **1.6%**  
**配当対象株式数** : **11,633,248株**

# 2019年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。



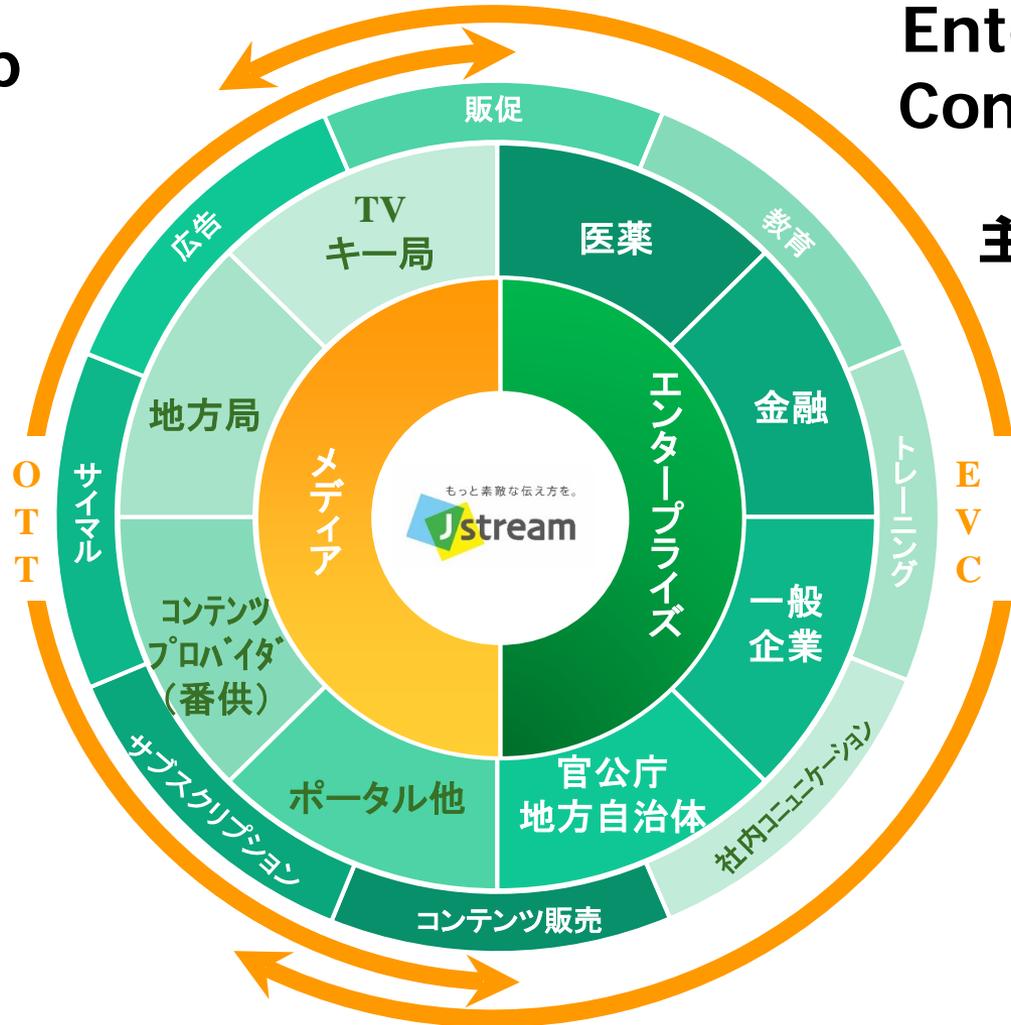
**最先端の動画ソリューション提供会社で  
あり続け、企業活動の支援を通じて  
社会の発展に貢献する**

## 2019年度 事業戦略基本方針

**エンタープライズ、メディア顧客に対し、  
EVCとOTTとを軸としたサービス展開を推進する**

## Over-the-Top

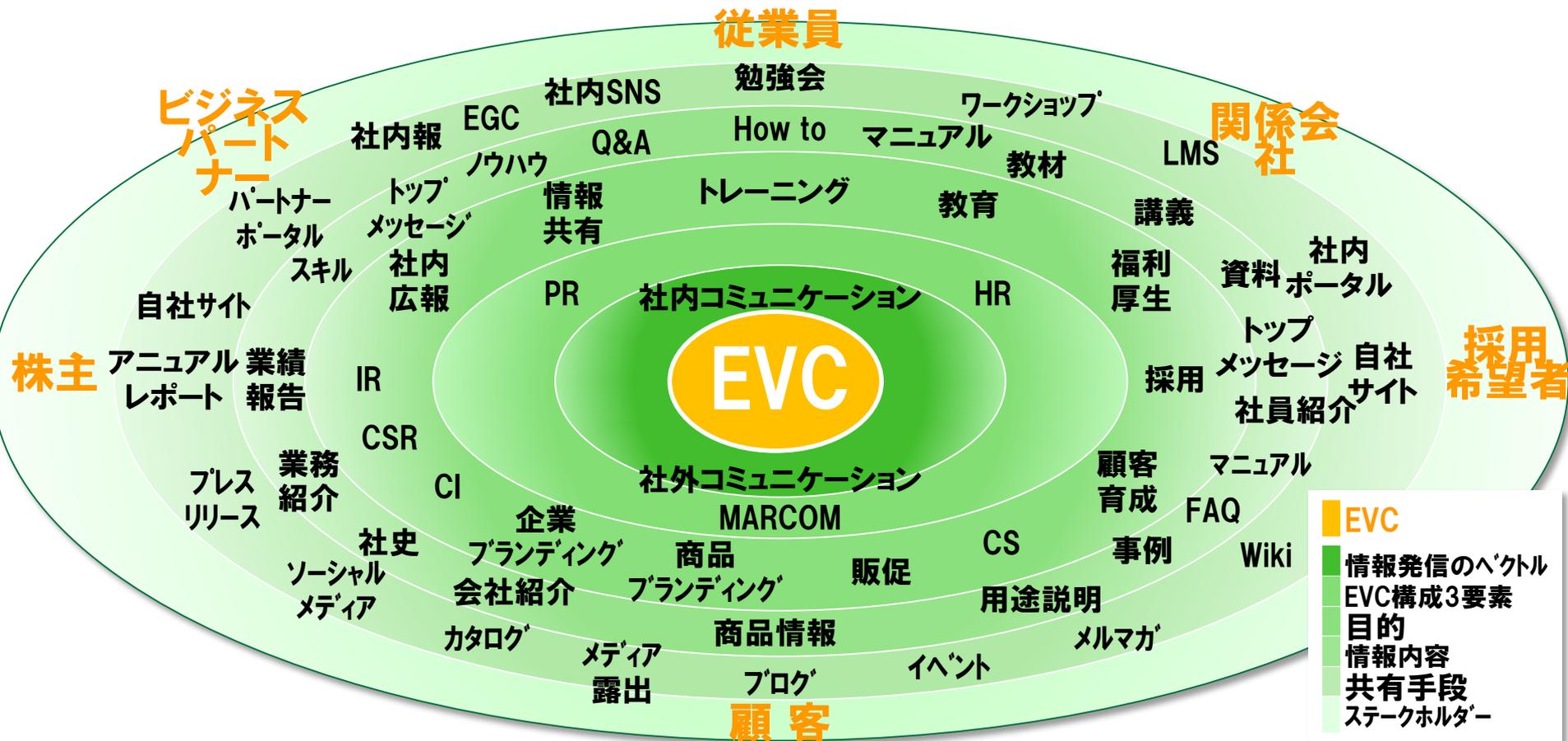
通信事業者以外の企業によってインターネット回線を通じて行われる、動画などのコンテンツ配信に関連する市場



## Enterprise Video Communications

主に一般企業によるビデオコミュニケーションにおけるインターネット動画の活用に関連する市場

# EVC領域イメージ



# EVC関連の市場分類

インタラクティブな要素を伴う動画配信  
(Video with Interactive Functions)

Business Video Apps市場

配信機能の提供

業務課題の解決

**ライブ配信基盤市場**  
(寡占状態)  
**参戦しない**

(この領域は、Vidyoやagora.ioなどのライブPF事業者が寡占。国内では、NTTコムがSkyWayのWebRTC CPaaSを提供。)

**Web会議市場**  
**参戦しない**

**ビジネスライブソリューション市場**

- Webinar切り口から参入
- 動画とChat等、インタラクティブ性の強化を推進

**OVP市場**

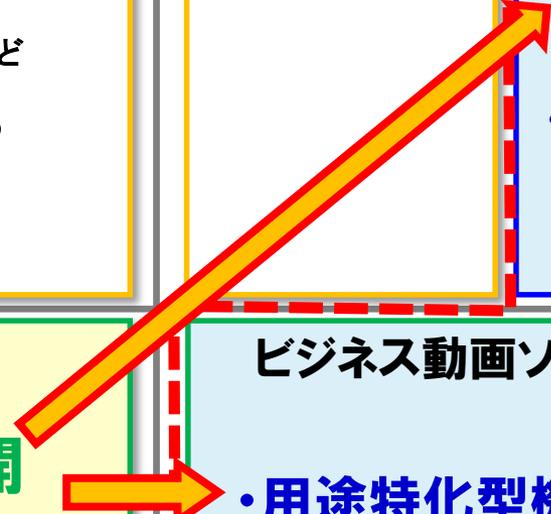
**継続展開**

- 内製支援機能とライブ機能の強化を行い、差別化とユーザーの利便性向上を図る

**ビジネス動画ソリューション市場**

- 用途特化型機能の拡張
- コンサルテーション等の上流のサービスと組み合わせた用途特化型動画ソリューションの投入

単純な動画配信(One-Way Video Delivery)



## EVC領域

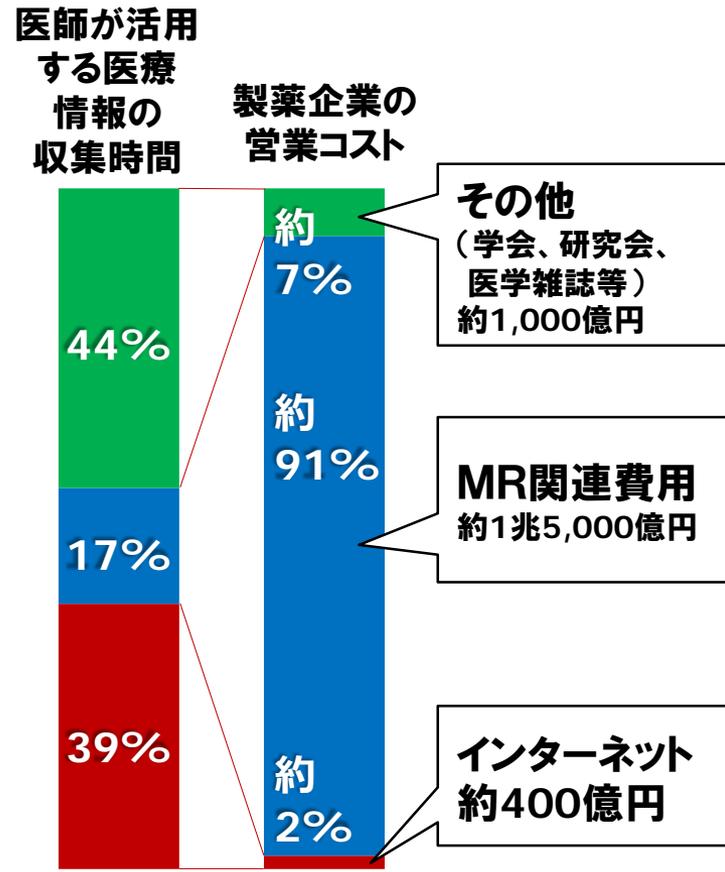
### Enterprise Video Communications 企業によるビデオコミュニケーション

- **働き方改革に伴い、窓口業務、教育、更には行政視察等の業務への動画導入が促進される「ビデオコミュニケーション市場」の深耕**
- **比重の大きい医薬業界、金融業界に対しては特別な体制でアプローチ**

# EVC: 医薬市場における展開

## 医薬市場におけるWEB講演会の深耕継続及びデジタルマーケティング領域への展開

- 製薬会社売上上位20社の7割とは取引有り。これを軸にアップセルを達成
- 顧客利便性の改善、CRM・MAと連携した効果測定提供による競合との差別化を推進
- 製薬メーカー以外の学会、医療機器等、新たな業種等におけるWEB講演会ニーズ開拓



エムスリー株式会社 会社説明資料(2018年4月)より

# EVC: 金融市場における展開

## 金融市場における新ソリューション展開と 新提案活動

- 動画による社内情報共有といった「働き方改革ソリューション」の展開
- Sierとの代理店協力を推進
- 運用・広告などの新提案を実施しつつ業界のセキュリティ強化の需要に応える  
Incapsulaなど配信  
新商材を提案していく



## OTT領域 (Over-the-Top)における事業展開

- 既存顧客を中心に、システム開発と運用案件の獲得を推進
- 放送・配信設備等のHW/SWの販売・保守等、グループ全体でメディア顧客に対するトータルサポートをアピール
- 顧客のサイマル放送、OTTサービスを担うプラットフォームサービスを順次整備

# サイマル配信サービスのサービス展開

## ターゲット顧客毎に最適化したサービスを用意

準キー局・独立局・地方局・メディア企業向けサービス

➤ 放送同時配信、ファイル編成配信、Live To File、災害時向けライブといったサイマル配信用機能をEQとシームレスに連携し、EQの上位サービスメニューとして展開。極力カスタマイズが発生しない形でターゲット顧客へ提供

エディション		Startup	Business	Expert
費用	月額*1	¥ 50,000	¥ 100,000	¥ 160,000
	初期		¥ 50,000	
ストレージ容量*2 (コンテンツ登録上限総本数)		500GB (5,000本)	2,000GB (-)	3,000GB (-)
月額送量上限*2 (データ転送量)		300GB	1,000GB	1,500GB
ライブ機能 (合計同時接続数*3)		○ (同時50人/同時1ライブ)	○ (同時100人/同時1ライブ)	○ (同時2,000人/同時2ライブ)
動画視聴解析機能		○	○ (カスタム解析変数利用可能)	○ (カスタム解析変数利用可能)
セキュリティ配備		再生ドメイン制限	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能
管理画面アクセスIP制限・操作ログ閲覧		○	○	○
管理ユーザーアカウント数		10ユーザー	50ユーザー	100ユーザー
管理グループ		-	○	○
利用可能API		Read/ Player API	Read/ Player/ Write API	Read/ Player/ Write API

既存Equipmedia  
サービスメニュー

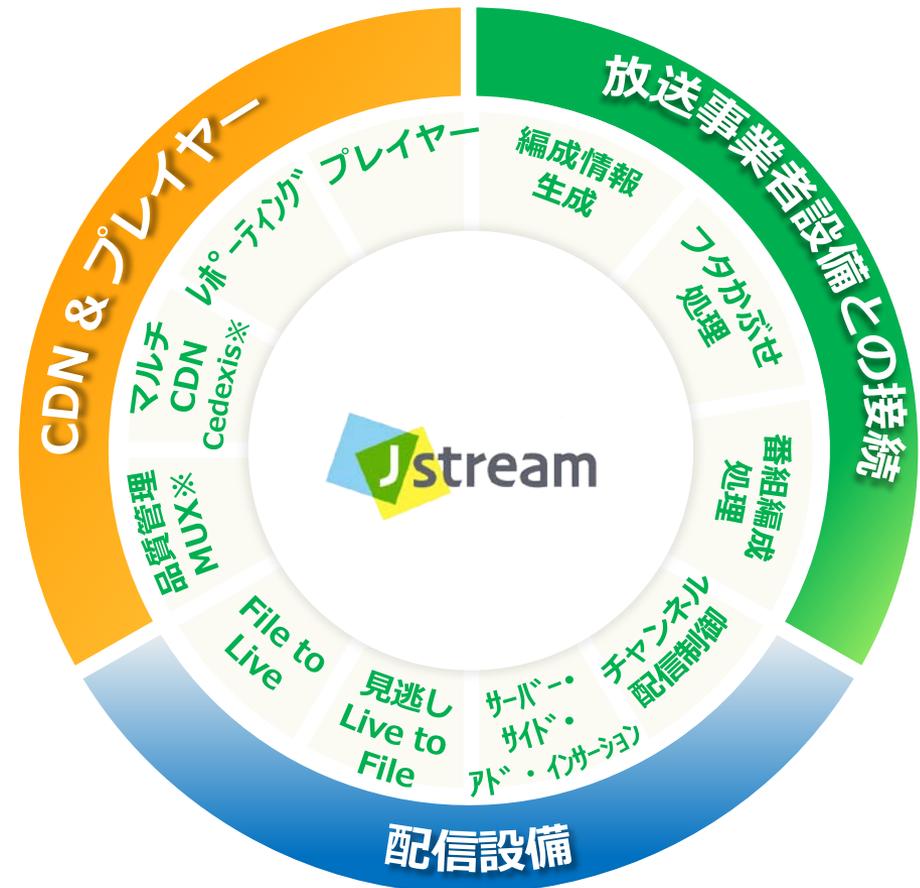


上位メニューとして  
サイマルメニュー追加

# サイマル配信サービスのサービス展開

## キー局・準キー局・大手メディア企業向けサービス＋インテグレーション

- サイマル配信に必要となる各種機能を提供
- 管理機能をクラウドサービスとして提供し、バックエンドは個別インテグレーションで提供
- バックエンドについては、より精度が高い設定が可能なものを提供



# 第23期投資計画

投資総額556百万円(前年計画比△5%)

サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視

当期PLには50百万円程度の影響

ハードウェア 231

サーバー、ストレージ 増強

ライブ関連機材 等

ソフトウェア 258

Equipmedia、CDNnext、ライブ  
サービス、OTT関連 機能拡張等  
サービス強化

社内設備

社内システム

ソフトウェア

(業務効率化・  
IT統制強化)

57

広告関連 10

配信関連:489 百万円

その他:  
67

第23期計画:556百万円

前期(第22期)実績 511百万円

# グループ戦略

- グループ各社は、システム開発、映像制作、WEB制作/運用、機器販売/SI、それぞれの専門領域を高め、提案、制作、開発、運用といったフェーズでのグループ連携に寄与
- 加えてグループ外の場合獲得、自社プロダクト販売を積極的に推進

EQ、OTTといった当社戦略的サービス開発の中心的な役割を担う

## システム開発

- OTT系PF
- 視聴管理系PF
- MICE系PF
- 音声ガイドPF

映像制作、スタジオ、ライブ現場対応等、当社の映像を軸とした現場オペレーションを担う

## 映像制作

- メディア映像ソリューション
- 動画ソリューション
- 動画資産PF

## 機器販売/SI

- 多チャンネル系PF物販
- 伝送系物販
- OTT向け配信PF
- CATV向け配信PF

OTT、サイマル配信に関わる機器のシステムインテグレーションを担うことで当社の提案の幅を拡大



## WEB制作

- 動画プレイヤー
- WEB制作・運用
- 広告運用

制作から運用までを担うことで、当社のトータルソリューションに寄与

# 新技術への取組状況他 トピックス

もっと素敵な伝え方を。



## 大手のVRライブの実績を多数積み上げた

松任谷由実「SURF&SNOW in Naeba Vol.39」360度カメラによるVRライブの配信など

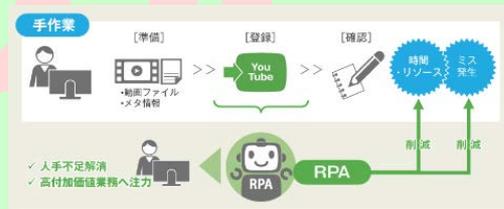
## J-Stream EquipmediaにAIによる文字起こし、外国語翻訳といった機能を実装



AIによる動画解析機能を搭載したフルクラウド型の動画配信ソリューション「VideoAid」を展開

## RPAを利用し多量の動画登録を代行するYouTube登録代行サービスを提供開始

社内でも制作系等各所でRPAを活用し業務効率化を推進中



2020年に商用サービスが特定地域で開始され、全国における商用サービス開始は2021年3月の計画

5Gに関する研究会、VRを絡めた実証実験等に積極参加中

# マルチCDNに関する特許を取得

現在主流のマルチCDNは、サーバ側でマルチCDNを制御するものであり、主にWebサーバが対象

今回特許取得した技術は、プレイヤー側でマルチCDNを制御するものであり、主に動画のストリーミング配信を対象とする  
この技術では、プレイヤーにインテリジェンスを持たせることにより、4K、8Kなどの高ビットレート配信や、モバイル環境のようなリアルタイムのCDN選択が必要となる状況における、精度の高いマルチCDNを実現する

大手コンテンツ配信  
事業者やSNS事業者、  
ゲーム業界等



大手一般企業  
(更なるレスポンス高速化、高度なバック  
アップ、アクセス急増への対応等)

PCT国際出願から米国等における個別の特許申請を行う予定

# 業績予想値

	2019年度		
	前期実績	通期予想	伸び率
売上高	6,781	7,200	6.2%
営業利益	313	400	27.7%
経常利益	319	400	25.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	195	250	27.8%

# 説明内容についてのお問合せ先

## 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](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 (総務部広報IR課)

へお寄せください。