株式会社Ｊストリーム

2025年３月期
（2024年度：第28期）
第１四半期決算 説明会

2024年7月31日

もっと素敵な伝え方を。

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2025年３月期（2024年度）第１四半期連結実績ハイライト

（単位：百万円）	2023年度 １Ｑ	2024年度 １Ｑ	増減率	2024年度 通期予想	進捗率
売上高	2,809	2,746	△2.3%	11,720	23.4%
営業利益	198	162	△18.3%	698	23.3%
経常利益	205	170	△17.2%	709	23.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	103	95	△6.9%	365	26.3%

売上動向

- 第１四半期ほぼ想定通りのスタートとなった。メディア・コンテンツ系企業の運用や開発を中心とした売上は概ね想定通り好調。一般企業のビジネス利用についても、６月のバーチャル株主総会受注中心に順調に推移した。
  医薬系については、一部企業のWeb講演会利用のプロモーションについて前年度の大型案件の反動や広告出向の手控えが見られ、前年を下回る実績となった。
- グループ子会社は新計上のVideoStepほか１社を除き前年を若干下回っている。

損益動向

- サービス開発推進に伴う業務委託費用の一巡や、新規採用抑制推進、外注削減策により労務・外注費の減少に伴い売上総利益は増加。営業活動強化に伴い販促のための人員稼働や販売促進費が増加。前年同期比減益ではあるがほぼ想定通りの水準。
- グループ子会社においては、医薬系企業を主力顧客とする子会社の内製推進や事業所移転による経費削減策が奏効し前年比大幅に改善。期中も安定見込める。

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

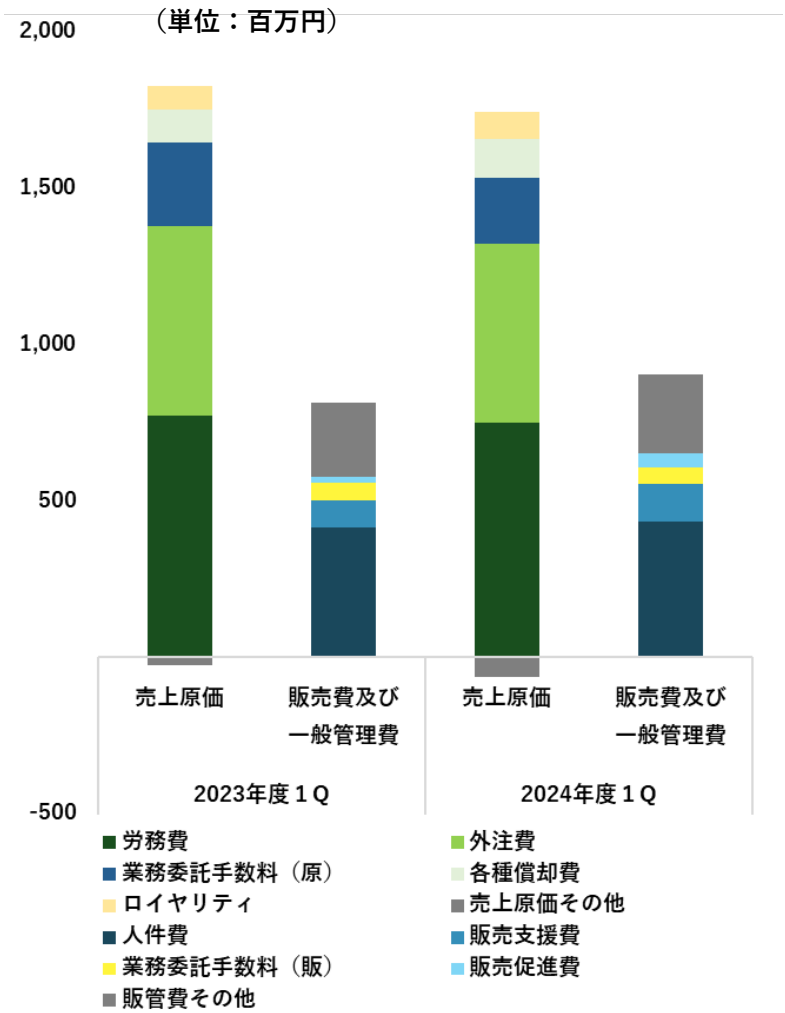
2025年３月期（2024年度）第１四半期連結損益計算書

（単位：百万円）	2023年度1Q	構成比	2024年度1Q	構成比	増減率
売上高	2,809	100%	2,746	100%	△2.3%
売上原価	1,796	63.9%	1,678	61.1%	△6.6%
売上総利益	1,012	36.1%	1,067	38.9%	+5.4%
販売費及び一般管理費	813	29.0%	905	33.0%	+11.2%
営業利益	198	7.1%	162	5.9%	△18.3%
経常利益	205	7.3%	170	6.2%	△17.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	103	3.7%	95	3.5%	△6.9%

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上原価と販売費及び一般管理費の状況（連結）

第１四半期売上原価（1,678）は前年同期比△118百万円となり抑制できた。労務費削減については自然減と採用抑制策が奏効。原価率も2.8ポイント改善。
販管費は営業サポートや売上獲得のための費用支出に注力する一方、採用抑制に伴い求人費等は削減できた。



主な変動状況

（単位：百万円）	2023年度 1Q	2024年度 1Q	増減率%	変動要因
労務費	771	750	△2.7	中途新規採用抑制や子会社の人員削減に伴い労務費は削減できた
外注費	608	571	△6.0	売上減・ライブ配信や子会社における制作の内製推進に伴い減少
業務委託手数料（原）	265	211	△20.1	配信系サービス中心に前年よりやや少ない水準の開発投資を予定。やや遅めの進捗。
ロイヤリティ	73	86	+17.8	AWS、CDN系等各種クラウド利用費の上昇による増加
売上原価合計	1,796	1,678	△6.6	–
人件費	413	434	+4.9	昨年子会社化のVideoStep分等により増加。本体の間接人員は抑制。
販売支援費	85	118	+39.5	子会社の計上科目変更により増加。実態に大きな変動はない。
業務委託手数料（販）	58	52	△9.8	社内システム開発一段落、委託人員減となり出費落ち着く
販売促進費	19	46	+138.9	本体、子会社共にイベント出展等加速
販管費合計	813	905	+11.2	–

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上原価・販売費及び一般管理費 内訳（連結）

（単位：百万円）	2023年度1Q	構成比	2024年度1Q	構成比	増減率
労務費	771	42.9%	750	44.7%	△2.7%
外注費	608	33.8%	571	34.0%	△6.0%
業務委託手数料（原）	265	14.8%	211	12.6%	△20.1%
各種償却費	106	5.9%	123	7.3%	+15.8%
ロイヤリティ	73	4.1%	86	5.2%	+17.8%
通信費	65	3.6%	63	3.8%	△2.8%
仕入高	46	2.6%	34	2.1%	△25.0%
その他	△139	–	△163	—	—
売上原価 合計	1,796	100%	1,678	100%	△6.6%

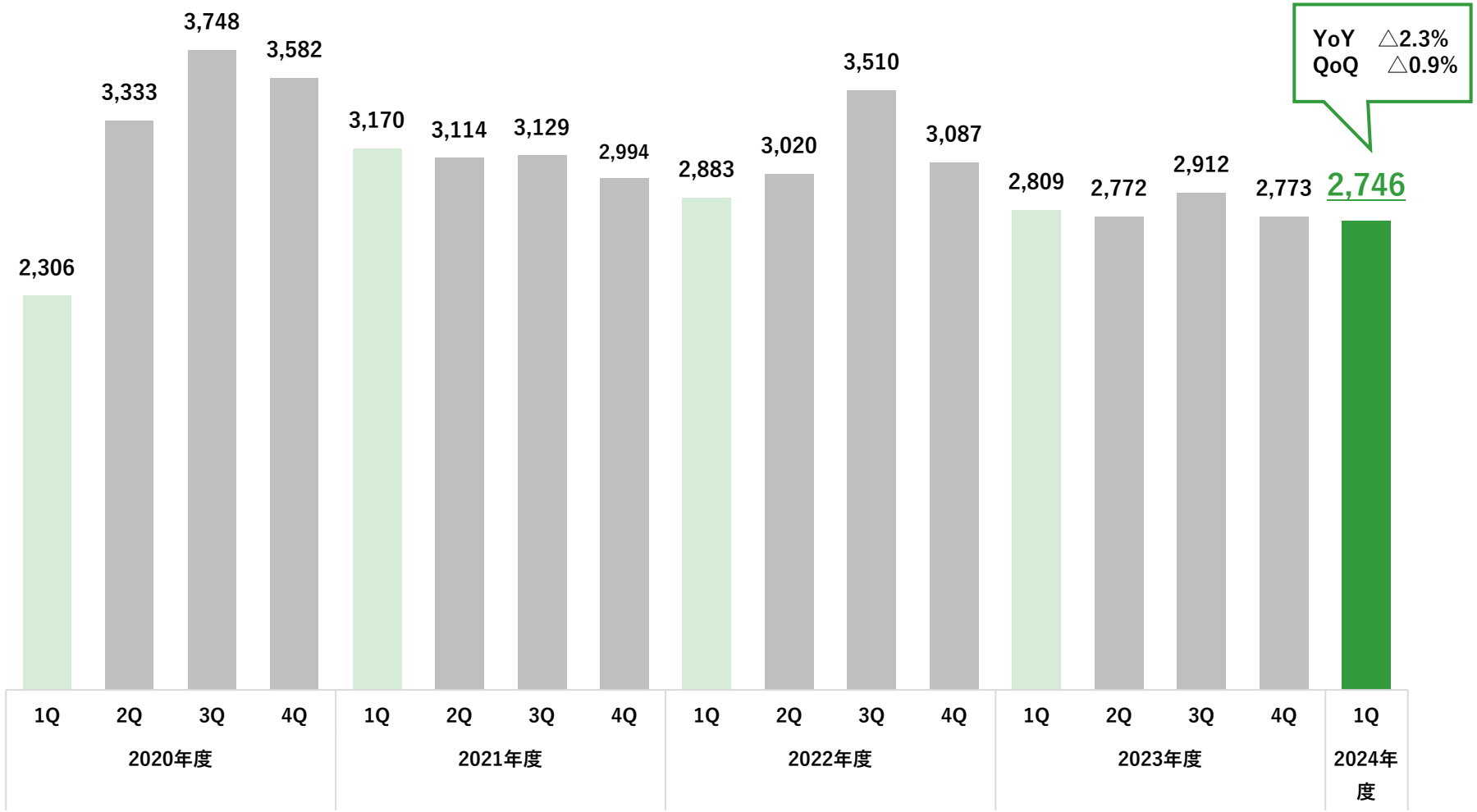
（単位：百万円）	2023年度1Q	構成比	2024年度1Q	構成比	増減率
人件費	413	50.9%	434	48.0%	+4.9%
販売支援費	85	10.5%	118	13.1%	+39.5%
業務委託手数料（販）	58	7.2%	52	5.8%	△9.8%
販売促進費	19	2.4%	46	5.2%	+138.9%
ソフトウェア償却	25	3.1%	26	2.9%	+2.1%
地代家賃	25	3.1%	23	2.6%	△8.7%
支払手数料	22	2.7%	21	2.4%	△1.7%
求人費	33	4.1%	16	1.9%	△49.4%
その他	129	16.0%	164	18.2%	+26.6%
販管費　合計	813	100%	905	100%	+11.2%

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上高　四半期推移（連結）

第１四半期における売上高は、医薬系企業のWeb講演会売上減の影響があり前年同期比2.3%減となりました。

（単位：百万円）

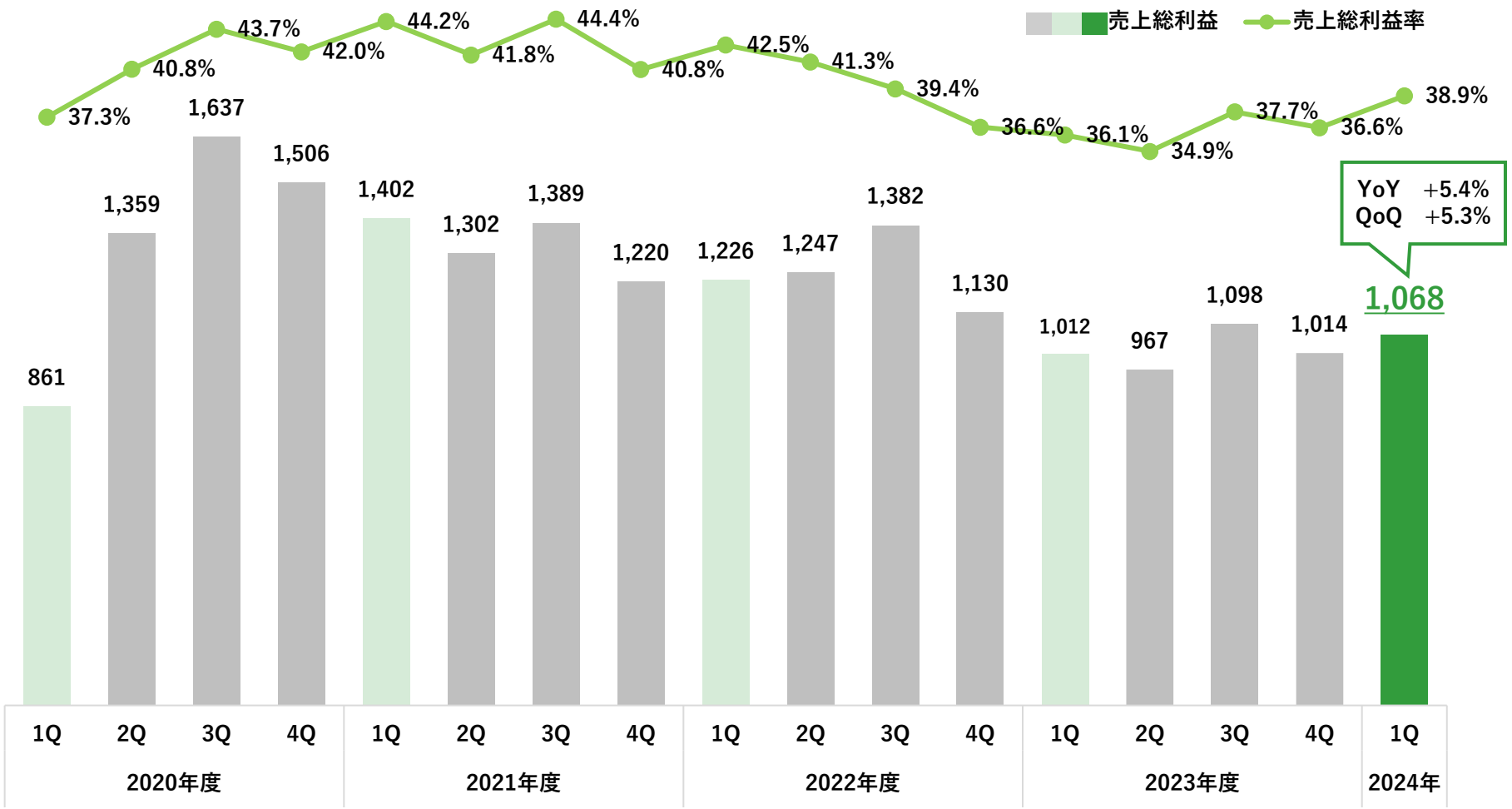


Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上総利益・売上総利益率　四半期推移（連結）

第１四半期における売上総利益は、労務費・外注費比の率の改善効果から前年同期比5.4%増、前四半期対比でも5.3%増となりました。

（単位：百万円）

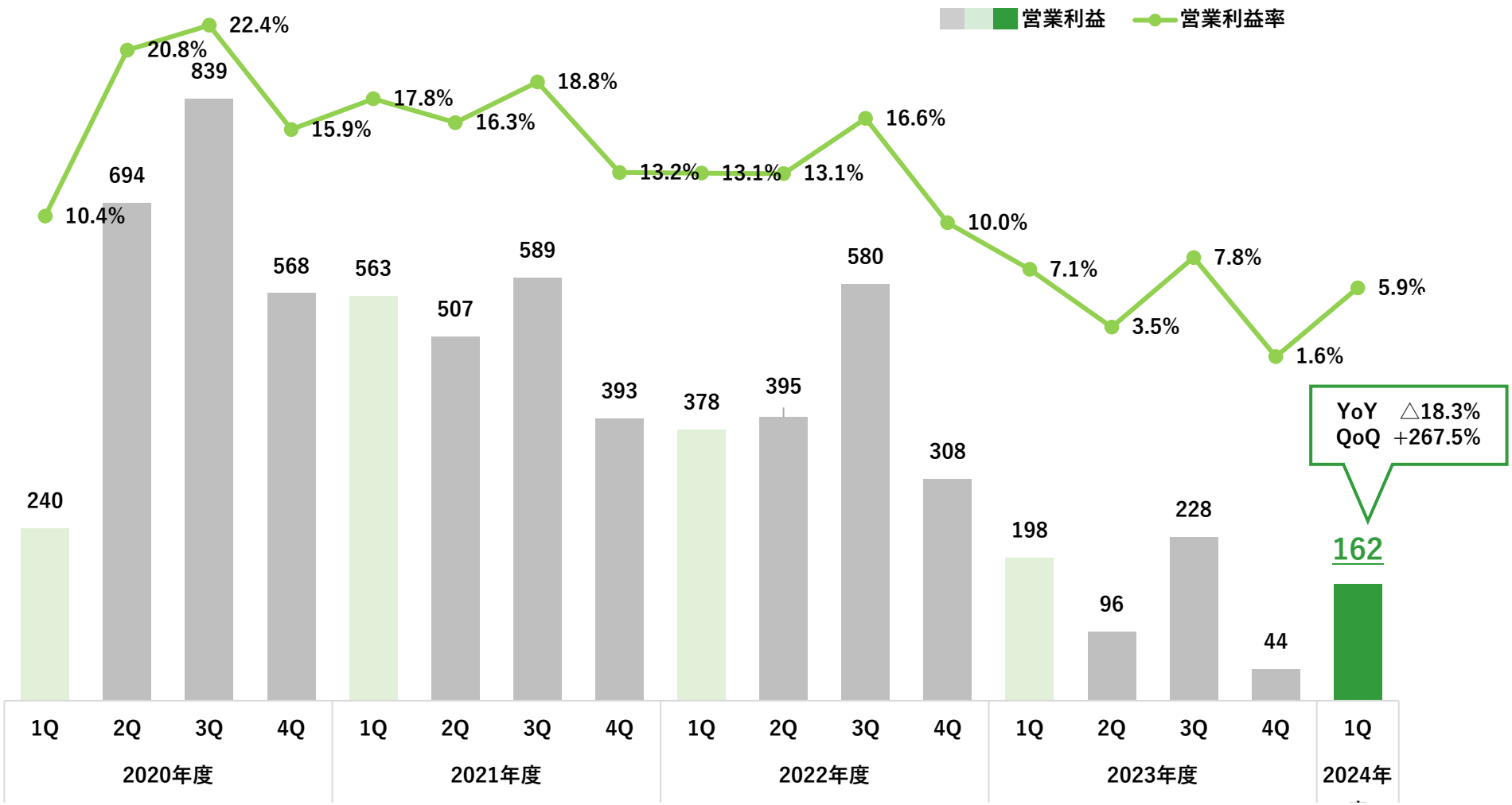


Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

営業利益・営業利益率　四半期推移（連結）

第４四半期における営業利益は、販売促進のための出費増に伴い前年同期比18.3%減少しました。直前四半期対比では直前期の調査等各種出費の反動により大幅に増加しました。

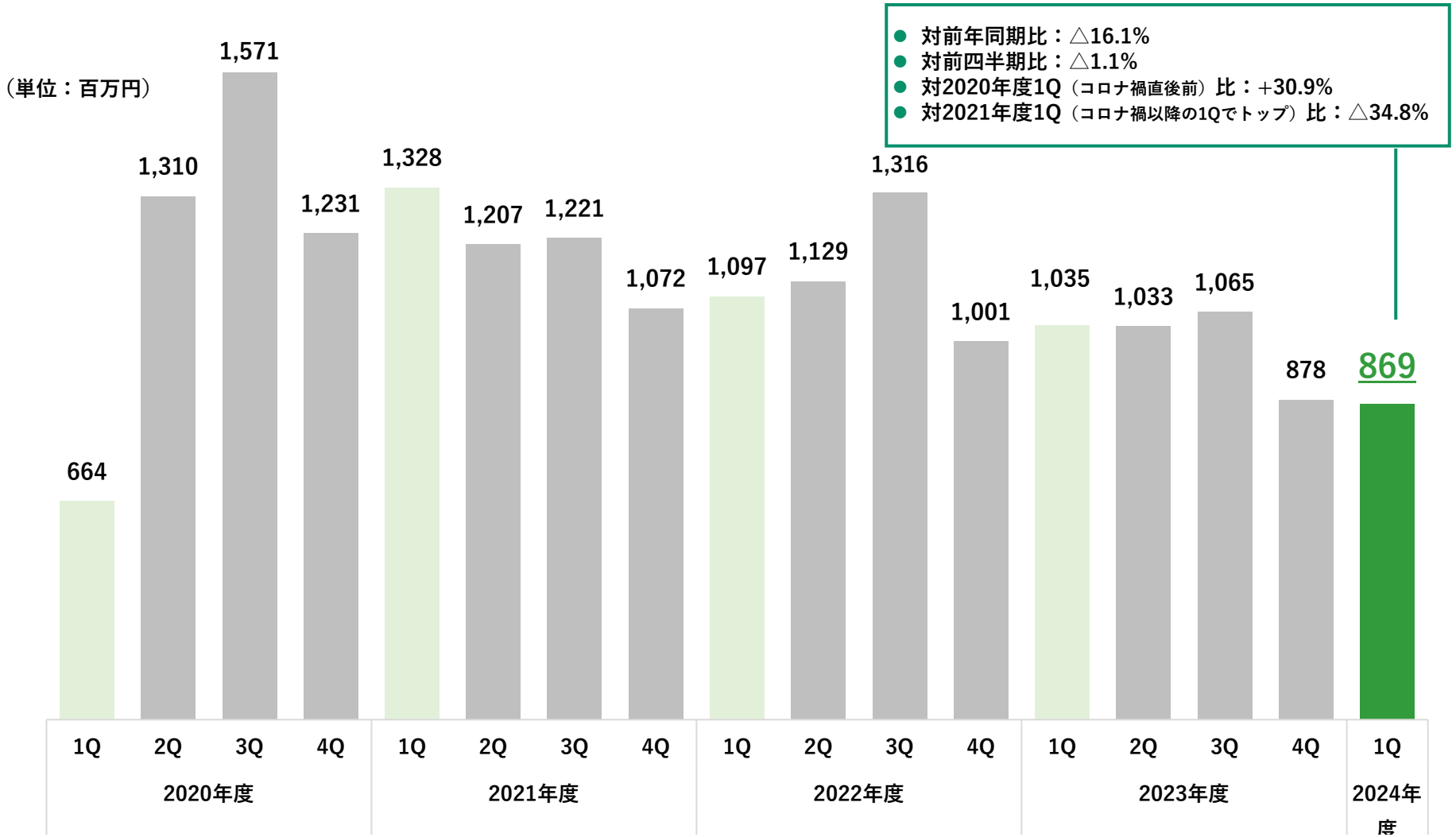
（単位：百万円）



Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

市場別売上四半期推移：医薬 （Ｊストリーム個別：旧基準）

前年第１四半期においてWeb講演会の大口展開があったことの反動減に加え、プロモーションの制限に伴う広告出稿の絞り込みがあったことから前年対比の減少幅が大きくなりました。



※１ 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

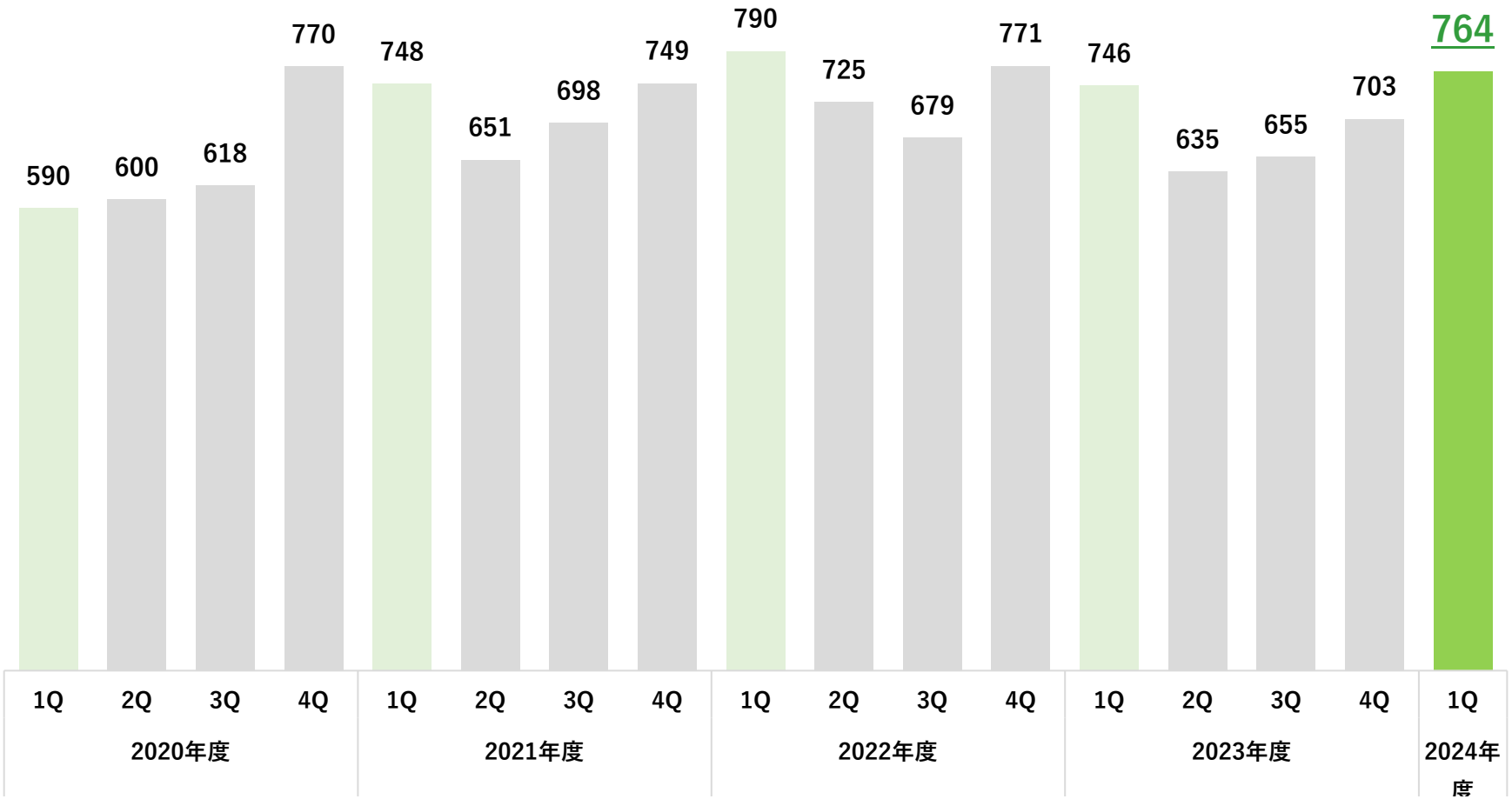
Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

市場別売上四半期推移：ＥＶＣ（医薬以外）（Ｊストリーム個別：旧基準）

第１四半期においては、企業内や関係者向けの情報共有需要の取込が順調であり、前年を上回る実績となりました。バーチャル株主総会ライブ・制作についても件数・売上ともに前年を上回りました。年度末を含む直前第４四半期も上回ることができ堅調に推移しています。

- 対前年同期比：+2.4%
- 対前四半期比：+8.7%

（単位：百万円）



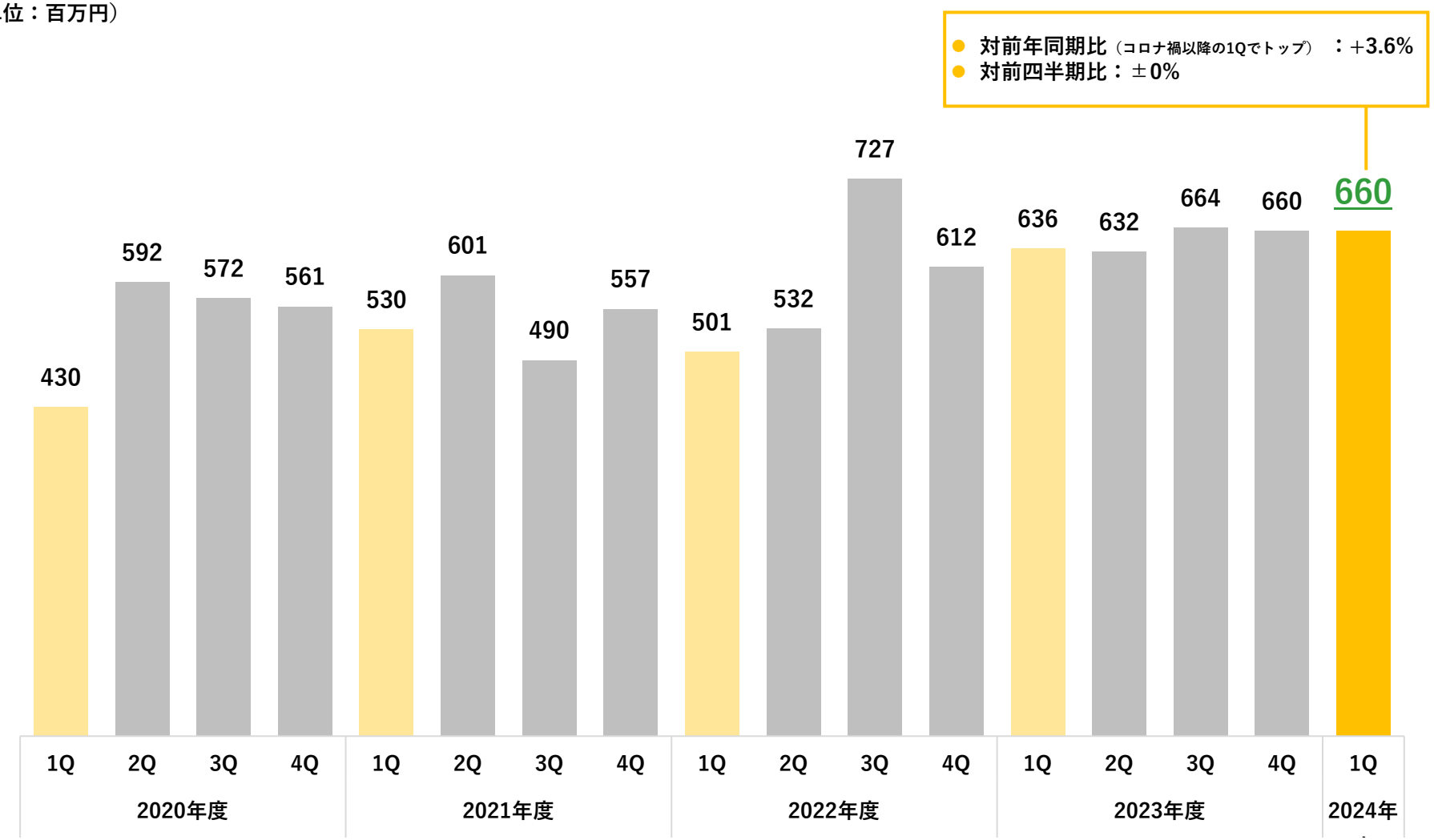
※１ 市場区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因により、今後遡及して修正する場合があります

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

市場別売上四半期推移：メディア・コンテンツ（Ｊストリーム個別：旧基準）

放送局のネット配信サービス拡充に伴うシステム開発やネットワーク利用が順調に推移しています。2022年度第３四半期の大型開発完了後は、その運営案件含め最高水準の売上か継続しています。

（単位：百万円）



※１ 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

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

業種別売上比率　四半期推移（Ｊストリーム個別：旧基準）

（単位：百万円）	2020年度				2021年度				2022年度				2023年度				2024
	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	1Q
医薬医療製造・卸	641	1234	1492	1217	1301	1185	1212	1045	1087	1110	1299	987	1025	1022	1059	868	853
放送	312	433	404	364	357	431	351	409	356	378	579	449	461	469	478	488	482
金融・保険業（※1）	187	170	155	155	263	161	165	175	194	197	172	181	185	159	161	169	185
広告、情報サービス	101	120	177	140	117	103	99	105	91	103	110	110	102	105	129	134	110
出版・印刷業	57	56	67	65	69	63	65	55	89	65	53	63	94	65	71	65	66
教育・学習塾	64	60	50	68	46	52	61	63	56	57	54	53	52	53	52	53	57
他の事業サービス	37	69	54	68	54	59	62	66	50	61	55	61	52	48	48	49	60
政・経・文化団体	9	24	34	28	45	19	28	23	46	37	41	40	44	24	26	24	46
その他の業種合計	274	337	326	455	353	381	365	437	416	375	356	436	398	353	355	391	429
合計	1684	2503	2761	2561	2607	2459	2409	2378	2388	2386	2723	2385	2418	2302	2384	2241	2293

※１　金融・保険業について：
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（株主総会集中期である2022年度１Ｑにおける影響額：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

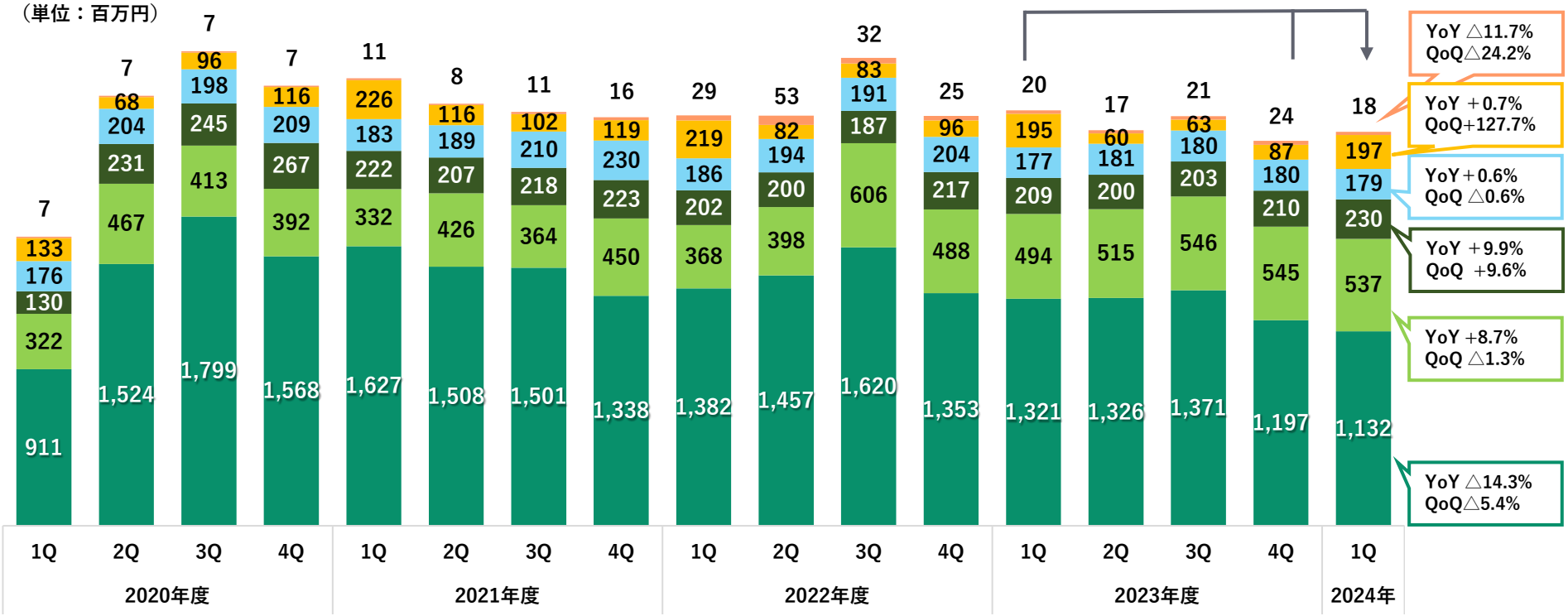
※３　業種区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因で遡及して修正する場合があり、 計上数値が以前の資料と一致しない場合があります

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

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）

前年同期比では放送局や専門チャンネルの運用・保守売上が好調な事業用インフラが大きく増加。
医薬Web講演会や関連広告の動向により販促・ブランディングは低迷。
一般企業を中心とする情報共有用途の利用は堅調に推移。IR系（株主総会）利用も堅調

（単位：百万円）



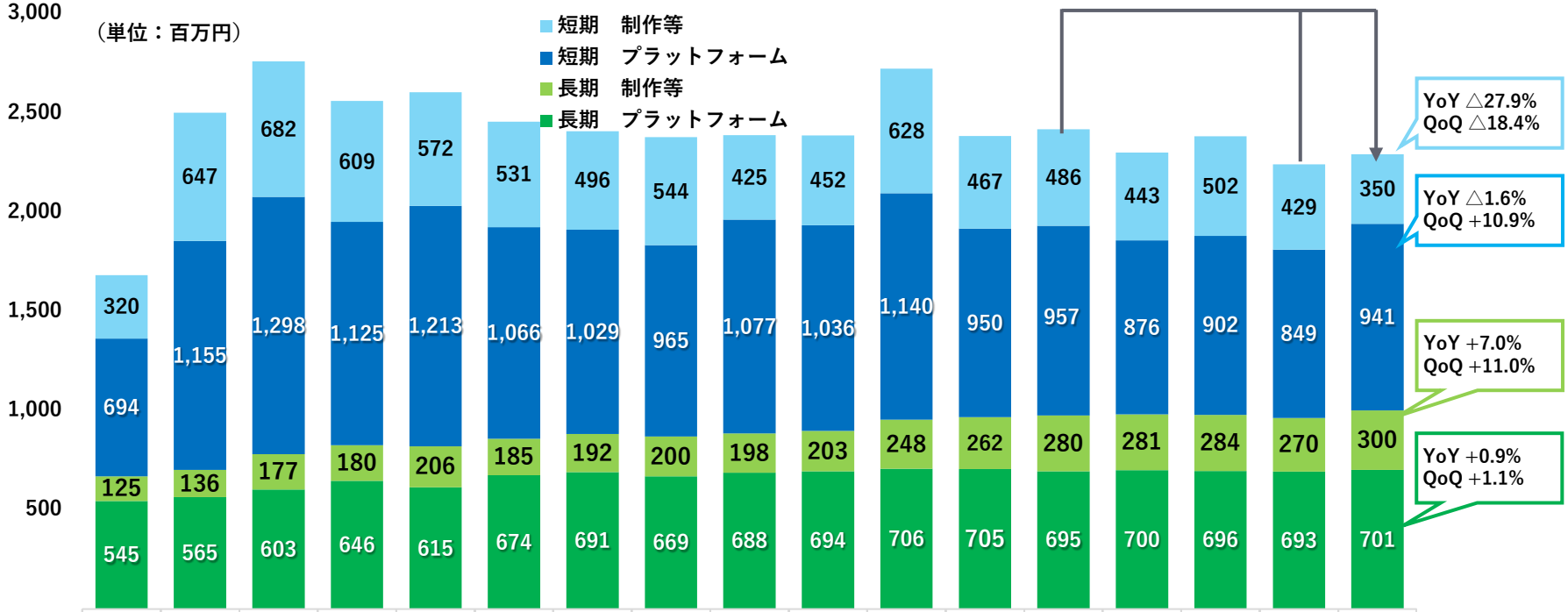
※ この度「情報共有」の定義を見直し、内容が「販促・ブランディング」や「事業用インフラ／サポート」に近いものは2022年度以前も含め分類を変更しました。
このため2022年度までの開示資料における利用用途分類から変更が生じております。

- 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
- 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）
- 情報共有　：社内向けウェビナー（社員総会、社長講話、会議、イベント等）、官公庁協議会、学会、販促以外の社外向けウェビナー等
- 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

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上種別区分長短期　四半期推移（Ｊストリーム個別：旧基準）

ストック性が強い長期プラットフォーム案件の売上は徐々に積み増しができています。
制作系は長期運用系の蓄積はできていますが、短期はIR系の制作があるものの、医薬系の制作・広告の削減が響き、低水準の推移となりました。



	2020年度 1Q	2020年度 2Q	2020年度 3Q	2020年度 4Q	2021年度 1Q	2021年度 2Q	2021年度 3Q	2021年度 4Q	2022年度 1Q	2022年度 2Q	2022年度 3Q	2022年度 4Q	2023年度 1Q	2023年度 2Q	2023年度 3Q	2023年度 4Q	2024年 1Q
対売上長期比率	39.8%	28.0%	28.3%	32.3%	31.5%	35.0%	36.7%	36.6%	37.1%	37.6%	35.1%	40.6%	40.3%	42.7%	41.1%	43.0%	43.7%
プラットフォーム長期比率	44.0%	32.9%	31.7%	36.5%	33.6%	38.7%	40.2%	40.9%	39.0%	40.1%	38.3%	42.6%	42.1%	44.4%	43.5%	45.0%	42.7%
制作等長期比率	28.0%	17.4%	20.6%	22.8%	26.5%	25.8%	27.9%	26.9%	31.7%	31.0%	28.3%	35.9%	36.6%	38.8%	36.1%	38.6%	46.1%
対売上プラットフォーム比率	73.6%	68.7%	68.8%	69.2%	70.1%	70.9%	71.4%	68.7%	73.9%	72.6%	67.8%	69.4%	68.3%	68.5%	67.0%	68.8%	71.6%

※ 契約期間が３ヶ月以上の案件を長期としています

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

（基礎情報） 長短期別推移の内訳と傾向

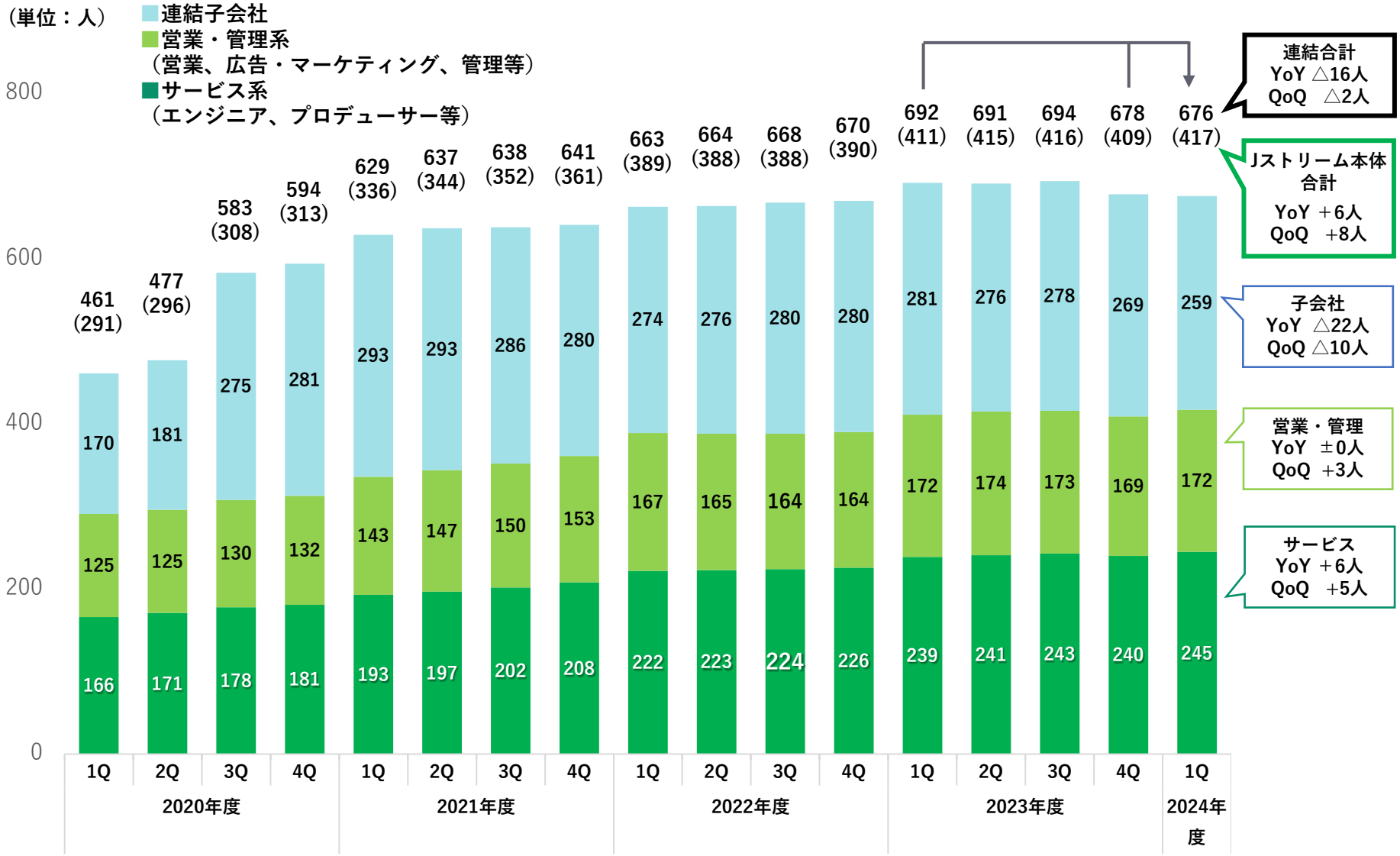
		主なサービス	主な利用業種・案件の特徴	利益率
長期*	プラットフォーム	動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia） の年間契約利用 オンデマンド配信 ユーザー自身によるライブ配信機能	一般企業の販促セミナーや社内情報共有、研修等に利用される。サービスとしての利益率は最も高く、ストック性が強い	高
		大量配信対応のCDN（J-Stream CDNext）	メディア、スポーツ等の大量アクセスが発生するサイトや、自治体や公共交通機関の災害時の情報発信、大手企業サイト等アクセスが集中するサイトで利用。ストック性が強い	中
		大規模オンデマンド配信	メディアのコンテンツ配信サイトの長期運用。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

※ 契約期間が３ヶ月以上の案件を長期としています

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

従業員　四半期推移

主に新卒入社に伴い増加しています。子会社はスタートアップのVideoStep以外は採用抑制し運営の効率化を図っています。



Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2024年度1Q投資実績

主力プロダクトのEquipmediaや映像再生プレイヤーの高度化等に向け十分な追加開発を行う。
新規発表のStream BIZ(P.36)のような顧客の用途に合わせた新規ソリューション、既存サービスの機能強化も継続予定。

（単位：百万円）

投資項目	2024 1Q 実績	2024 計画	実施率
● サービス　ソフトウェア投資 ✓ J-Stream Equipmedia関連開発 ✓ 各種サービス共通基盤開発 ✓ CDNext機能増強 ✓ ライブサービス ✓ 市場別（医薬／EVC／OTT・メディア）等各種機能開発 （仮勘定調整分：ソリューション開発の比率が高い）	(109) 24 25 1 2 27 30	546	20%
● サービス　ハードウェア投資 ✓ 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	(13) 4 4 5	66	20%
● 全社関連、業務支援、ソフトウェア投資等 ✓ ビジネスプロセス管理システム ✓ オフィス・スタジオ設備等	(16) 16	59 57 2	27%
投資額総計	138	670	21%

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

連結バランスシート

引き続き、健全な財務基盤を維持しております。

（単位：百万円）

2024年３月末時点

資産合計 12,502

流動資産　9,645

固定資産　2,856
有形固定資産　486
無形固定資産 1,935

負債合計 1,631

流動負債　1,485

固定負債　146

株主資本　10,409

資本金　2,182
資本剰余金　3,899
利益剰余金　4,633
自己株式　△306

非支配株主持分　461

純資産合計 10,871

2024年６月末時点

資産合計 12,500

流動資産　9,704

固定資産　2,796
有形固定資産　450
無形固定資産 1,912

負債合計 2,032

流動負債　1,806

固定負債　136

株主資本　10,107

資本金　2,182
資本剰余金　3,899
利益剰余金　4,331
自己株式　△306

非支配株主持分　449

純資産合計 10,558

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2024年度事業計画

Copyright © 2023 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

経営方針と事業戦略

経営方針	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】 コロナ禍が明けた2023年は、自粛していたイベントも活発に行われるようになり、人々がリアルに回帰する一年であった。この流れが一巡する2024年5月以降は、これまで以上に企業のDX化が進むととらえ、注力するOTT・EVC・医薬市場の需要を開拓し、成長トレンドへの復帰を図る。同時に生産性向上に努め営業利益率の向上を目指す。 【基本施策】 1. 販促活動の強化及びプロダクト特化営業を強化 2. 各種投資・開発のKPI運用厳密化、効率化の促進 3. 2025年度以降を見据えた領域拡大策 ・医薬：DET （製薬メーカー向けデータ活用支援チーム）発足 ・EVC：EQポータルをフックに社内教育/情報共有 需要獲得 ・VideoStep等の事業資産を活かした未開拓領域への展開

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

第１四半期の状況

市場		取り組み状況
EVC	医薬	■ **Web講演会開拓** ・未開拓大手への営業強化と中堅企業の開拓：外資系企業獲得や、他コンペにて新規獲得等上向 ・大手動向把握、個別施策実施中 ■ **デジタルマーケティング支援** ・WebinarAnalytics：未取引先含め大手への提案機会創出、商談展開中 ・Webinar Lounge：協業パートナーとの販売展開ツール等整備
EVC	ＥＶＣ（医薬以外）	■ **EQを軸にしたソリューション展開** ・製造/情報通信業 等 特定業種に向けクローズド利用拡販実施中 ・バーチャル株主総会のQ1実績：前年比で件数は+4社（6月のみでは+1）、売上+6.4% 総会実施顧客に対する事後アプローチ実施中 ■ **大口顧客育成** ・広報IR・人事・総務等各フィールドのスケジュールに即した動画活用提案展開中 **EQ売上動向** １Q売上：前年同期比 ＋8.4% （内訳）1Q 長期案件売上：前年同期比 ＋6.1% 1Q 短期案件売上：前年同期比 ＋20.1% ★６月末時点ｱｸﾃｨﾌﾞ ｱｶｳﾝﾄ数 ：前年同期比 △0.6% （減少は製薬系のアカウントの影響が中心）
OTT	メディア・コンテンツ	■ **メディア・放送局アプローチ** ・継続発生する時節ものの獲得：五輪関連案件獲得活動順調に推移 サイバーセキュリティ関連提案：推進中　当社Gとしての影響は僅少 ■ **公営競技・その他コンテンツプロバイダ** ・OTT事業者向けCMS「Stream BIZ」を提供開始 ・メタマスタシステム展開販促加速（OTTと大企業利用中心） ・マストバイソリューション 機能強化 ・メディア系大口納品案件対応（上期）継続中

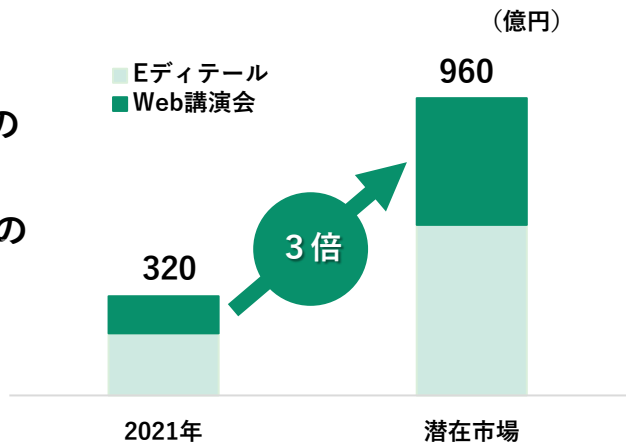
Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

医薬市場認識

市場・顧客

【製薬会社 動向】

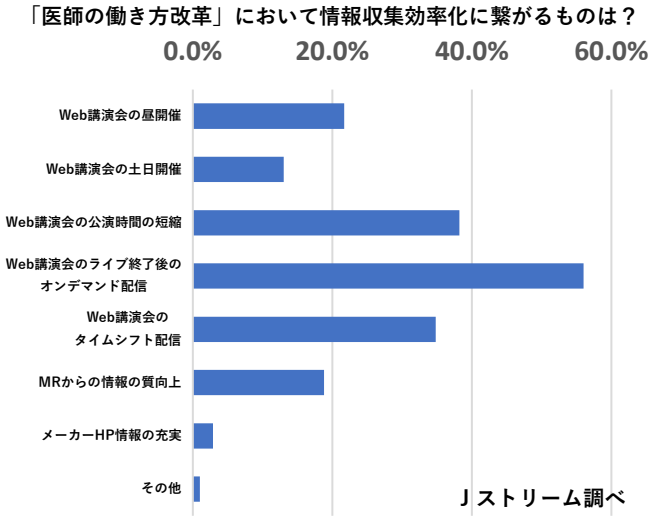
- 製薬企業向け情報伝達サービスの成長ポテンシャルは現在の３倍にあたる960億円程度
- 米IQVIAの世界医薬品支出予測レポートによると2024－28の５年間で世界市場の年平均成長率６～９％に対し日本は△２～＋１％の横ばいと予測
- コロナ収束に伴い、デジタルチャネル利用が全体的に縮小。特にMR開催のWeb講演会は大きく減少



出典：SMBC日興証券

【医療従事者 動向】

- 情報収集手段としてのWeb講演会の位置づけは学会以上に高まり首位に
- コロナ後2023年は、リアル講演会への参加が急増したが、Web講演会への参加回数はリアルの倍以上且つ増加しており、チャネルとしての重要性は明白
- Web講演会に求める課題は「コミュニケーション」
- 今後は、医師働き方改革（新制度2024/4月）」による変化への対応が急務。長時間労働/労務管理不十分/業務の医師集中 等への対応が求められる



長期的に市場拡大は期待できるが、目下停滞が予想される市場の中でシェア獲得が必要

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

医薬市場向け事業戦略

個社のニーズに合わせた提案を推進
医師の体験向上とメーカーへの提供データの最適化を図る

Web講演会

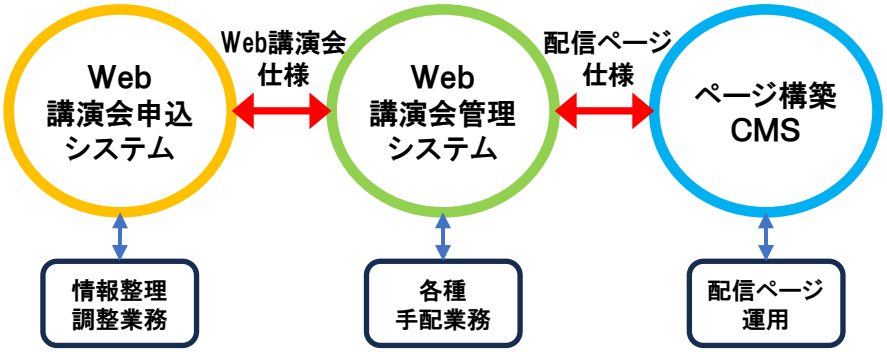
- 現在の取引先大手10社に加え未開拓大手への営業強化と中堅企業の開拓
- 提供価値の向上
  ハイブリッド講演会の対応範囲拡大やオプション機能（メタバース、XRなどの映像演出、インサイトボタン機能など）による獲得数拡大と単価向上
- 医師働き方改革に適したソリューションの研究・提供

デジタルマーケティング

- WebinarAnalytics（講演会視聴者の行動データ定量分析ツール）
  販売拡大：他配信ベンダーとのログ連携、生成AIと連携した要約機能等
- Webinar Lounge（双方向コミュニケーションサービス）
  製品評価を蓄積して品質改善、MRとデジタルのハイブリッド利用を推進。
- DET（Digital Engagement Team）
  データ活用を通じ医療従事者のエンゲージメント向上を支援する専門組織
- MRの活動支援、遠隔医療、疾患啓発など当社サービス適用領域の拡大追求

サービス提供体制改善

- 申込から納品までの標準化・自動化を推進



Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

医薬市場向けソリューション提供の推進

①WebinarAnalytics（データ分析）
②Webinar Lounge（医師との双方向コミュニケーション）
③Webinar Stream（オンラインイベント管理）

コロナ期に開発した３サービスの機能と連携を強化、メーカーへ医師の行動履歴等の有益な情報を提供する

会員管理、連携・集客 → ポータルサイト・管理 → 配信、双方向配信 → 分析、最適化

シングルサインオン、認証　Tacos

CRM、メール配信

イベント管理（ハイブリッド）　CO³ MICE コネクト

API データ連携

＋

Webinar Lounge ②
- 双方向コミュニケーション
- 参加者懇親会
- 同席視聴

Webinar Stream ③
- 配信サイト構築
- オンラインイベント管理
- 認証、課金

Webinar Analytics ①
- Web講演会分析
- 評価・比較機能

J-Stream Equipmedia

各種オプション
- E-TEST
- 参加証発行
- VR

追加機能

ライブオプション
- アンケート
- BBS
- GOODボタン
- インサイトボタン　等

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

EVC市場認識

領域別市場認識

教育・トレーニング

- 2024年のE-ラーニング市場はオンライン研修が対面型の集合研修の代替策として功を奏し、コロナ期以降一貫して増加傾向
- 集合研修の代替・補足する教育手段として拡大基調で推移。コロナ禍以降は、多くの研修ベンダーがeラーニングサービスの提供・コンテンツの拡充を強化している

社内情報共有

- コロナ禍を経て、社内の動画活用が定着。個人視聴ログ／外部ログを取得分析し、コミュニケーションや情報共有の活発化を図る企業が増加している
- このために、管理が容易で動画を含む各種コンテンツを連携展開できるポータルを構築する機能が注目され、当社をはじめ各社が展開を進めている（成功事例P.32掲載）

イベント・セミナー

今後１年のイベントに希望する参加方法調査を実施 (2024/3)

- 「リアル回帰」を受け、<u>イベントの参加者である会社員の動向・希望</u>を把握する調査を実施

社内向けイベントでは会場/オンライン参加希望が拮抗する一方、社外向けイベントではオンライン参加希望が多い結果に　　イベント開催側企業に向けた周知の余地がある

バーチャル株主総会

- バーチャル株主総会の実施見込み件数
  （３月決算：2024年6月 開催予定）
  合計325社
  （18.3% 前年：18.0%から0.3ポイント増）
- 信託銀行によるプラットフォームの導入が進んでいる

バーチャルオンリー型 9社
出席型バーチャル総会 16社
参加型バーチャル総会 300社

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

EVC市場向け事業戦略

コロナ期に提供開始したEQポータルを主軸に、プロダクト専任チームと代理販売店チームを立ち上げて販売促進活動を強化し、市場のシェア拡大を図る

プロダクト専任チーム

●動画の利用用途別の施策を集中して実施

情報共有	：	社内向け、対取引先や代理店、販売店 拠点間、店舗間情報・ナレッジ共有手段
教育	：	動画マニュアル、ロープレ動画 勉強会アーカイブ、動画新人研修
販売促進	：	見込み客向けセミナー 既存顧客向けのオンボーディング 等

EQパートナー開拓

●パートナーの種別/レベルに応じた支援施策による取引額向上や一般代理店からの引き上げを行い活動を促進

●上掲 用途別のパートナー新規開拓

大口顧客育成

●動画利用拡大の潜在性がある顧客約10社をターゲッティングし注力先顧客に育成する

●企業活動の年間スケジュールに即した動画活用シーンを複数部署を跨いで提案

●個社事情把握を強化、内製化支援（顧客現場へ常駐/業務受託）を中心に定常・継続的な取引を拡大

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

プロダクト戦略：EQポータル

動画もスライドも掲載可能なユーザー認証型ポータル

ノーコード、かんたん操作で構築可能

マルチデバイスに対応するレスポンシブデザイン

様々なコンテンツを集約

- オンデマンド/ライブ/疑似ライブの動画をポータル化
- ドキュメント（PDF/PPT）や画像のみの掲載も可能
- 動画とドキュメントの同時表示も可能
- スライドショーや必須視聴設定、お知らせ掲載・メール配信でコンテンツを見つけやすく、見てもらいたい動画を見てもらえる

組織・目的に応じたコンテンツ展開

- コンテンツのカテゴリ分けのほか、ユーザーグループ別のコンテンツ出し分けが可能
- パスワードポリシーの詳細設定/二要素認証が可能なセキュアな認証

ポータル分析

- いつ、だれが、どのコンテンツをどの程度視聴したのか、ユーザー個別の視聴状況から、ポータル全体の利用状況まで簡単に確認

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

OTT市場認識

放送局

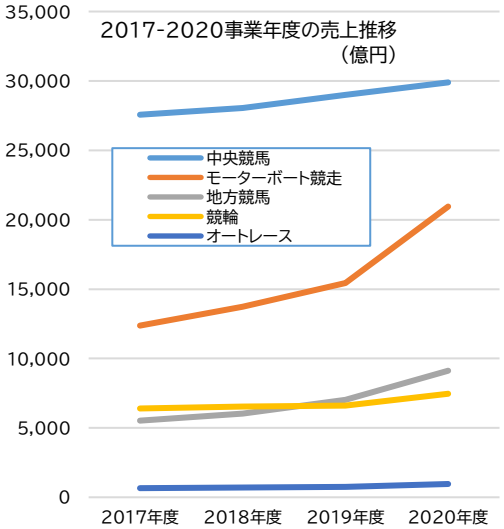
- FOD事業：会員数100万人超え/アプリ3,000万DLを達成、有名番組の配信も開始し成長軌道
- TVerは、MUBが3,500万を突破
- FAST（アメリカでチャンネルが増加している広告付き無料ストリーミングサービス）の実証実験等も検討されており、配信事業は今後も拡大見込
- NHK：費用拡大批判を受け受信料値下げ、約1000億円のコスト削減ネット系ではネット業務必須化の範囲が議論に

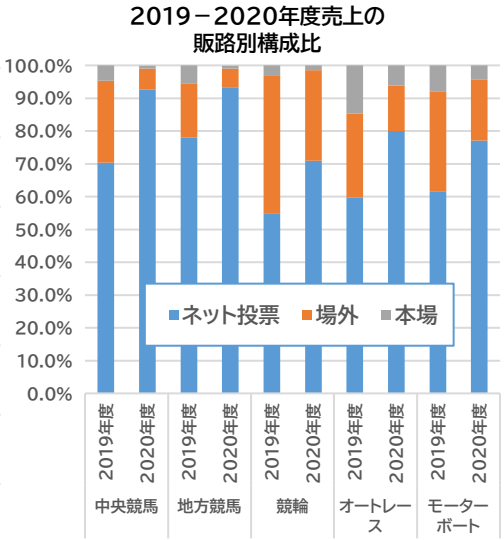
CS BS

- 4K8K衛星放送視聴可能機器の累計出荷台数1,748万台（2023/9比+69.5%）
- OTT事業者向コンテンツ提供が増加
  OTT系動画配信売上がある事業者
  2020年調査 26.2%
  →2021年 30.7%
- 比較的体力のある放送局は、独自のネットチャンネルを立ち上げている

公営競技

- ネット投票が急拡大
- 全ての競技が売上増加傾向に加え、その中でのネット投票比率が急増している





（令和３年_内閣官房ギャンブル等依存症対策推進本部事務局）

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

OTT市場向け事業戦略

ネット視聴習慣がエンドユーザーに定着していることを受け、更なる会員獲得に向け施策を打つコンテンツプロバイダをターゲットとして、需要の把握と先取した提案を実施する

FOD をはじめ、既取引放送局の開発・配信需要の確実な獲得

パリ五輪等の大型案件／急成長する公営競技の実績の蓄積

メディア・放送局

- OTTプラットフォーム開発・運用案件については、旺盛な開発需要を捉え確実な受注を行う。
  体制・人員の変動に対応し最適な編成を行う
- その他大手向けに継続発生するクラウド化案件の受注獲得。パリ五輪等も含め、時節もの（入札含）案件に積極的に取り組む
- パリ五輪でのマルチCDNの提案を推進し、受注を目指す
- サイバー攻撃対策やセキュリティ対策への提案を積極的に進める

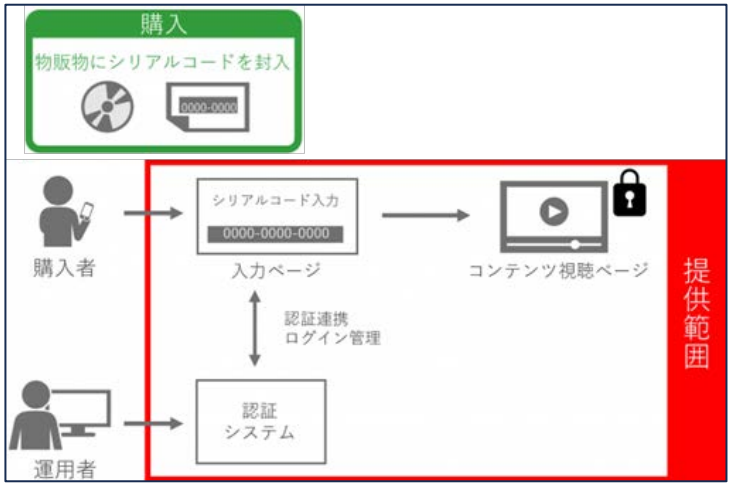
公営競技・その他コンテンツプロバイダ

- 実績が重要な領域であり、既存顧客の開発需要の把握と対応能力の確保を最優先とする
- 番組供給事業者に向け、情報収集・既取引実績をベースにした展開を進める
- 配信ビジネスソリューション/メタマスタシステム/マストバイソリューション/マルチアングル配信等を顧客ニーズに合わせ展開

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

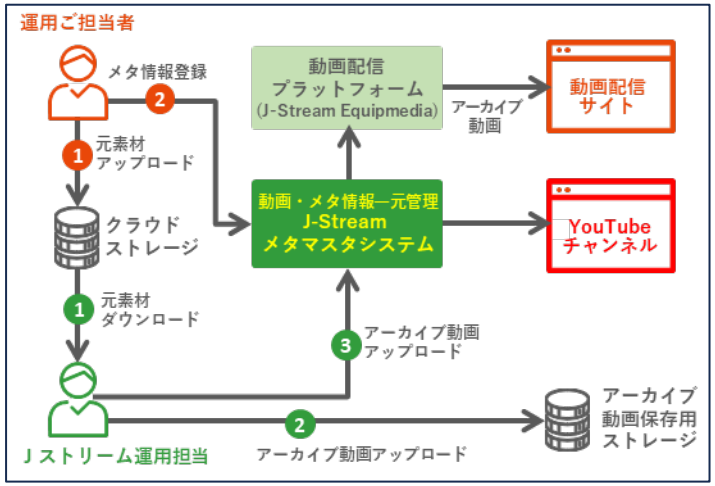
プロダクト戦略と基盤整備：OTT市場向け

マストバイソリューション



- キャンペーンとして、CD等商品にシリアルコードを封入、購入したユーザのみが視聴できる限定動画配信を行う
- シリアルコード数には上限がなく大規模キャンペーンに対応
- ECサイトとのセット展開も展開予定

メタマスタ管理ソリューション



- 動画ファイルのアップロードやメタ情報の登録が一度で済み、作業工数を抑制すると同時に作業ミスを防止する等安定した運用体制を構築
- 放送局他CPの多チャンネル展開を支える
- SNSとの連携を進める

サービス基盤整備

- KDDIとの協業関係を深化させての増設、各回線、データセンター接続容量拡大を行いネットワーク強化。機器リプレースも合わせて推進。
- サーバ・ネットワークセキュリティ対策、脆弱性対応推進
- リアルタイム監視体制の強化

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

管理体制の強化

【サステナビリティ】

- GHG開示に向け排出量試算・モニタリング施策の推進
- 情報セキュリティガバナンス改善
  （内部・外部報告体制、リスク情報の集約要件を含む）
- 災害対策施策の整備継続、マニュアルのアップデート

＜人的資本経営の推進＞

①人材開発戦略　②人材確保戦略　③人材活用戦略　④基盤構築戦略 と
テーマ設定し各種施策を実施

Ｊストリーム ダイバーシティ推進宣言 を実施
ダイバーシティ（多様性）とインクルージョン（包括・受容）に関する考え方と、
それを推進していくプロセスを宣言にまとめ、企業活動の拠り所とする

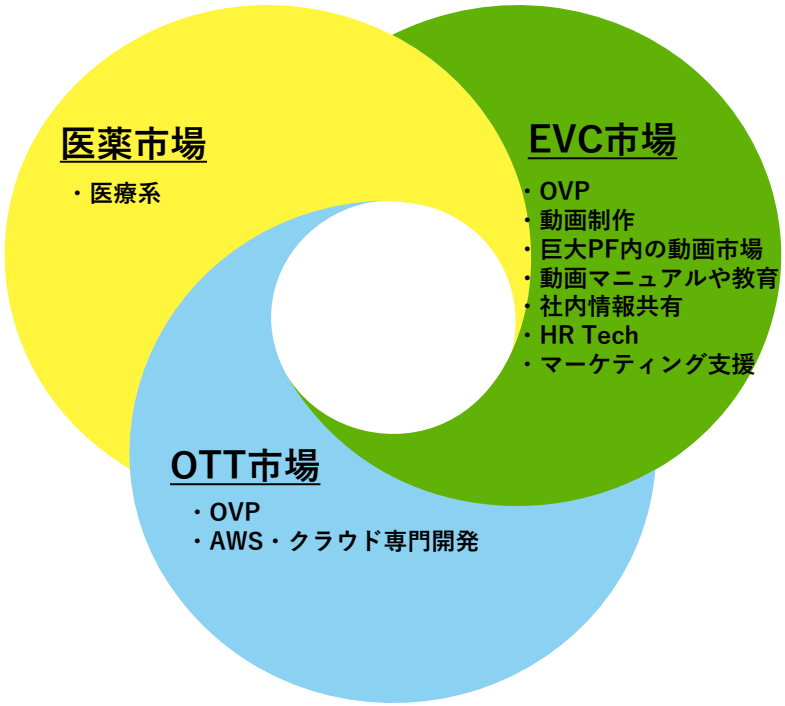
【社内システムの統合・効率化】

- 社内システムは安定運用を重視　追加開発費用は抑えられる見込
- RPA活用による生産性の向上を推進
- 子会社管理体制の強化　運営支援の充実を図る

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

M&A戦略

- 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 (SaaS)	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。

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

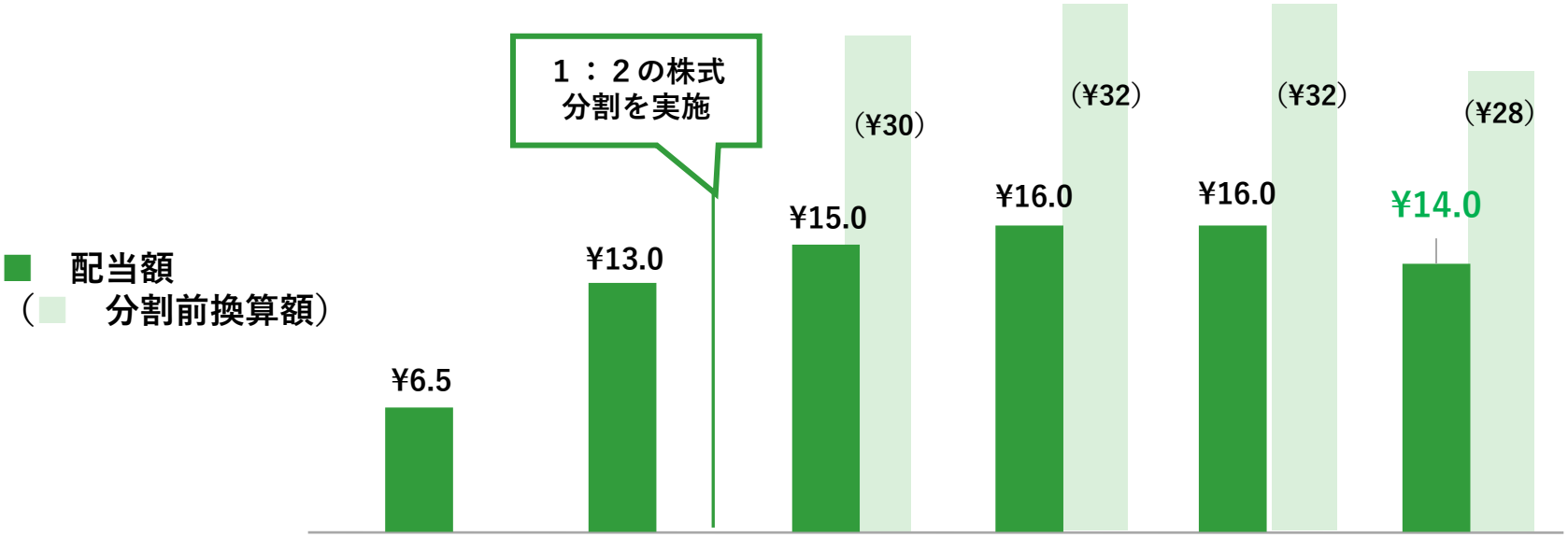
2024年度 通期業績予想

（単位：百万円）	2024年度 1Q実績	2024年度 予想	進捗率	2023年度 実績	増減率
売上高	2,746	11,720	+23.4%	11,266	+4.0%
営業利益	162	698	+23.3%	566	+23.2%
経常利益	170	709	+24.0%	585	+21.3%
親会社株主に帰属する当期/四半期純利益	95	365	+26.3%	298	+22.5%

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

配当方針

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。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

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

補足データ

Copyright © 2023 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

コンテンツ配信ビジネス向けCMS「Stream BIZ」を提供開始

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

コンテンツ配信/OTTサービスの展開に必要とされる基本機能を持ち、お客様のニーズに合わせて機能を自由にカスタマイズして組み合わせ利用いただけるコンテンツ事業者向けCMSサービス

必要な機能が事業者によって千差万別であるコンテンツ配信ビジネス事業者向けに

1 最低限のメニューで提供する基本的な統合管理機能
2 オプション連携する豊富な外部システム
3 個別事情に合わせたオーダーメイド開発

の三つを組み合わせて、配信ビジネスシステムを開発、提供
社内リソース / コンテンツワークフローなどお客様ごとの状況 / 予算感に応じて、運用 / 監視 / サポートの体制構築を提案し、安定したサービス運用を実現

ライブPPVイベントを実施したい

- スポットイベントとしてTVOD型のライブ配信イベントに対応
- ライブ現場対応から配信、Webフロントまでトータルでのご提案・サポートが可能

定額制動画配信サービスを構築したい

- SVOD、TVODに対応
- ご要望に応じてポイント管理、クーポン管理、キャンペーン管理など柔軟な機能開発に対応

既存会員基盤と連携して動画配信サービスを始めたい

- ファンクラブ内での動画配信を実現
- 既存の会員基盤と連携することでスピーディーな導入が可能

既存のシステムの部分リニューアルにも対応

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

EQポータル事例：KDDI Sonic-Falcon 様

EQポータルを利用して動画ポータルサイト「FALCOMMU」で情報共有
3,500名超の社員の社内コミュニケーション、情報共有スピードも加速

KDDIの携帯電話の販売や料金プラン、サービスなどのご案内を行うスタッフが、家電量販店をはじめとして全国各地で活躍。
地域に密着し、一人ひとりのお客さまと向き合う会社であるがゆえに、スタッフが会社とのつながりを感じにくいことや、拠点間のコミュニケーションの不足という、従業員エンゲージメントに関する課題を認識

- ✓ セキュアかつ多くの人に使いやすいUI、社内コミュニケーション促進のための動画共有環境をノーコードで実現
- ✓ オンデマンド配信での、スピーディーかつ効率的な情報共有
- ✓ SSO対応でさらに利便性を強化

セキュリティと使いやすいUIを重視し、EQポータルが最適解ととらえて導入。2024年11月で開設から2年を迎える
400本を超える動画が共有されており、社内コミュニケーションの促進と、情報共有スピードの加速に貢献

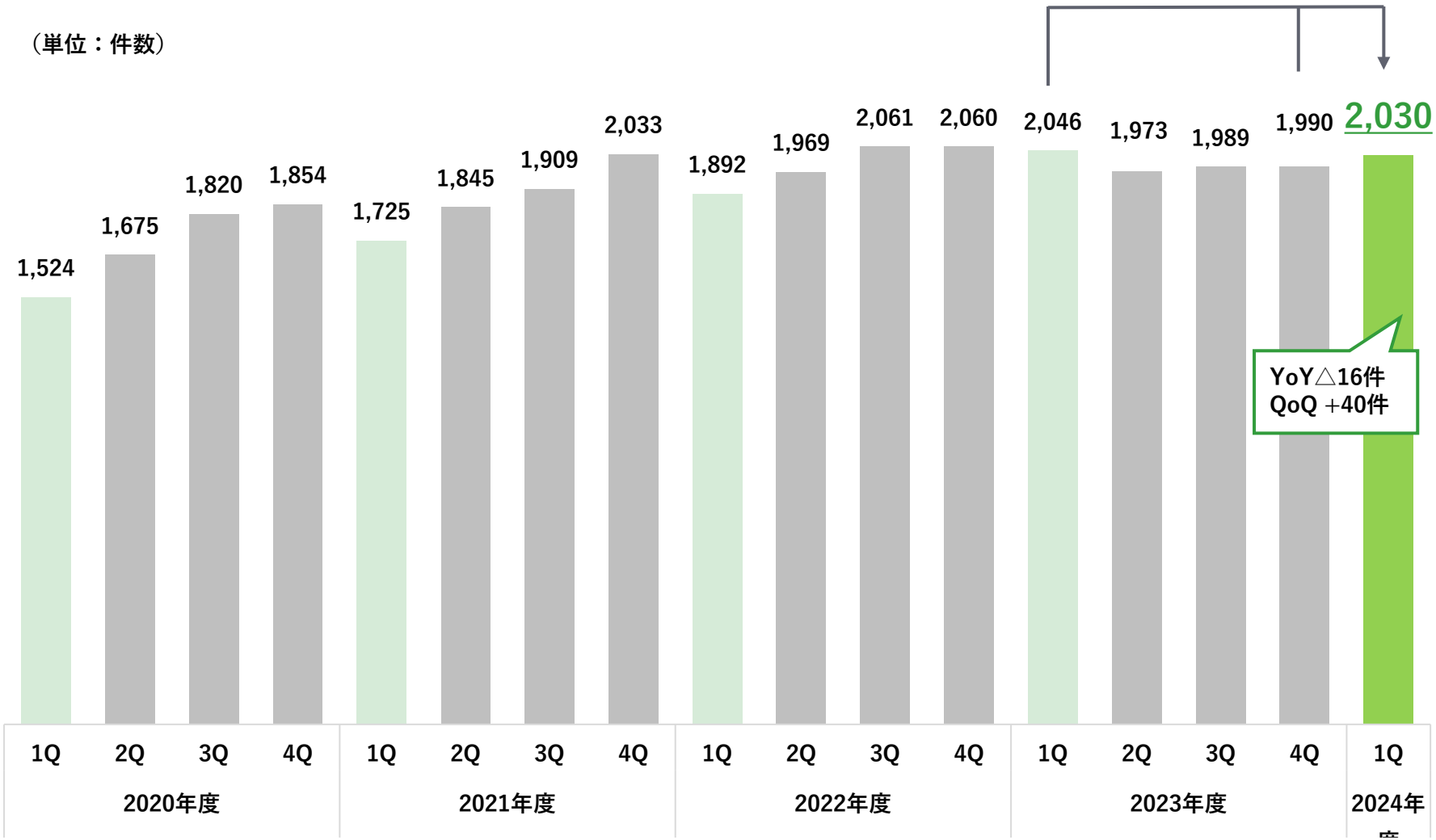
■ 社内コミュニケーション
- ✓ お楽しみ動画・お役立ち動画
- ✓ 管理職の自己紹介動画　✓ 社員の1日密着動画

■ 情報共有
- ✓ 会社方針、労務関係の説明動画
- ✓ 業務系動画（販売ロールプレイング、週次での情報共有）

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

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４四半期からかなり積み増しできています。

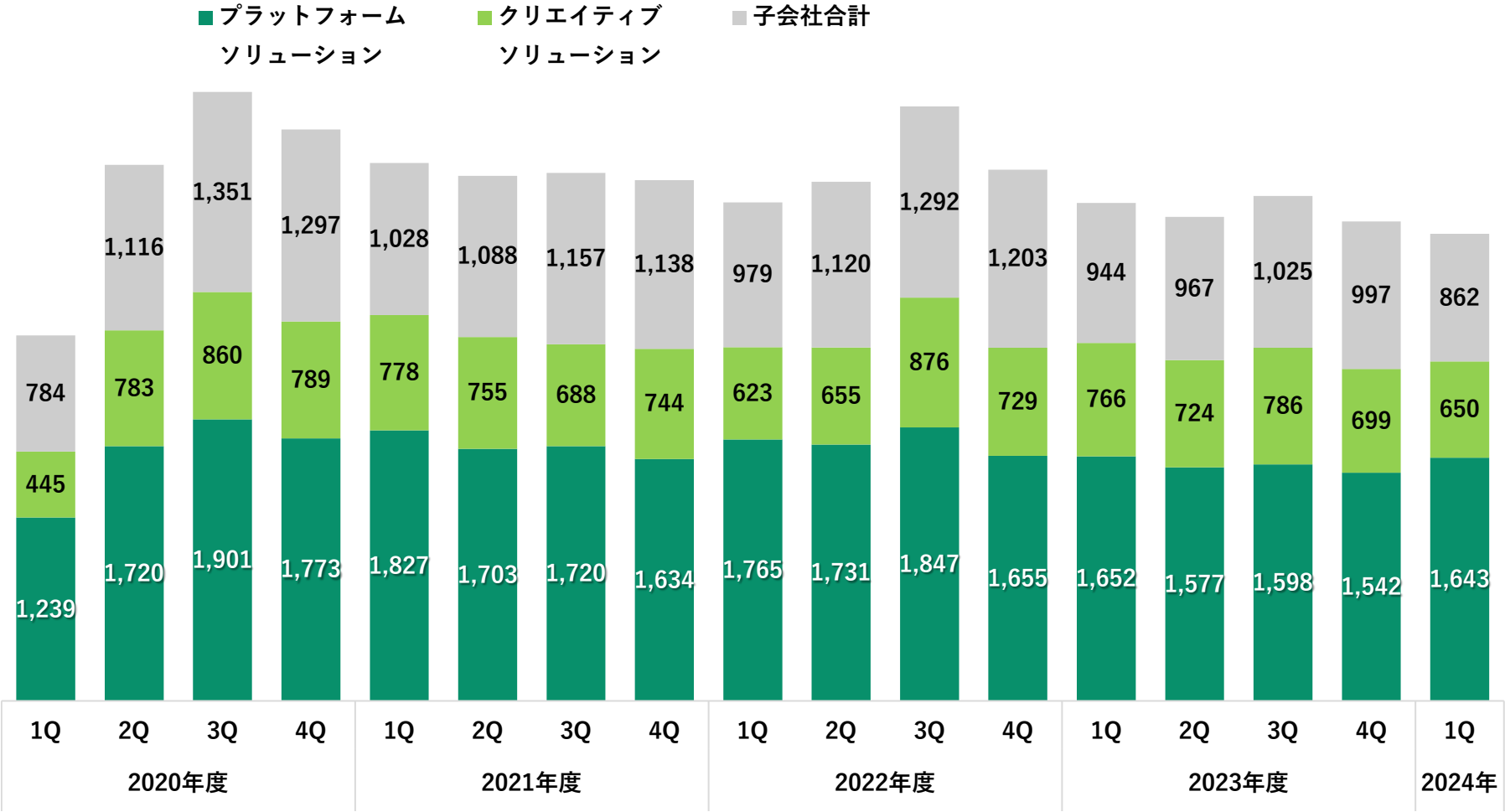


Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

参考指標：ソリューション分類別売上推移（Ｊストリーム個別：旧基準）

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）

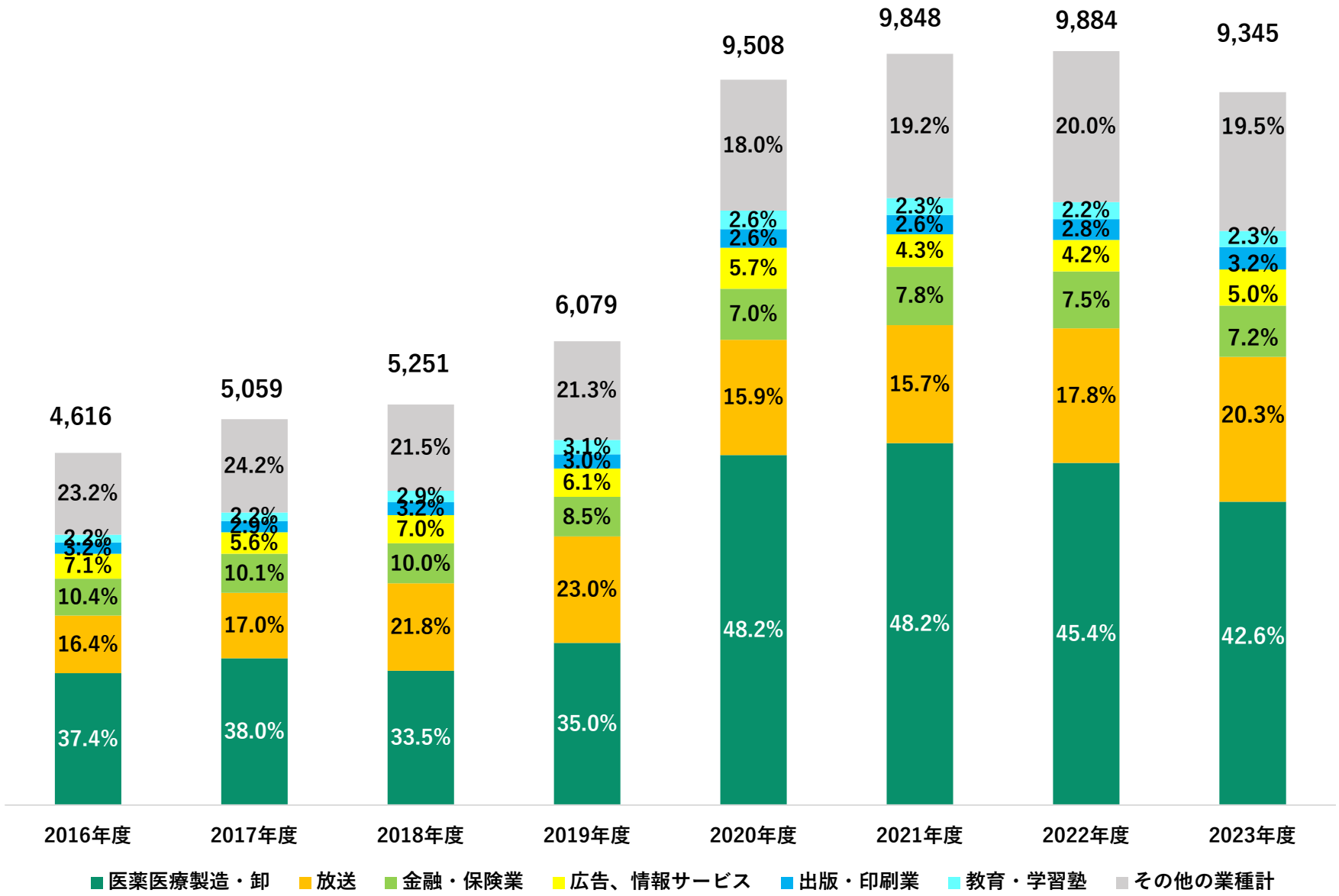


※上記子会社合計は連結処理前の数値であり、Ｊストリーム個別数値と合計した場合、連結決算数値と同一にはなりません

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

参考：業種別売上比率 年度推移（Ｊストリーム個別：旧基準）

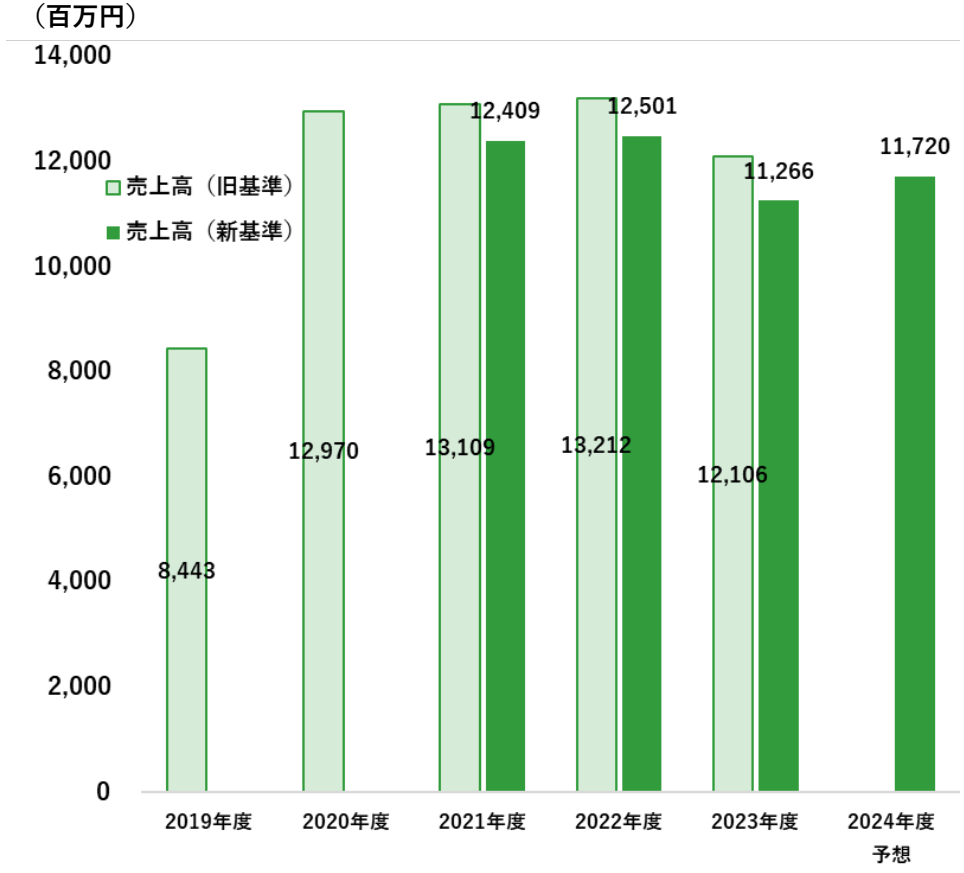
（単位：百万円）



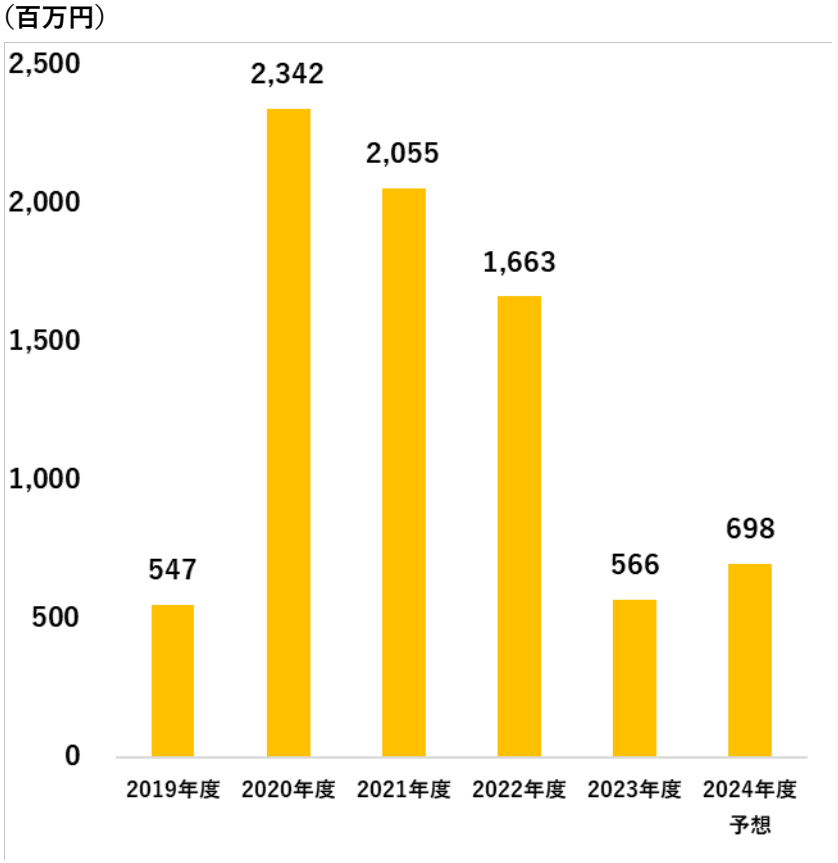
Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

参考：売上高・営業利益年間推移

売上高



営業利益



Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

免責事項

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。

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

決算説明内容についてのお問い合わせ先

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

Copyright © 2024 J-Stream Inc. All Rights Reserved.