株式会社Ｊストリーム

2025年３月期
（2024年度：第28期）
第３四半期決算 説明会

2025年1月31日

もっと素敵な伝え方を。

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2025年３月期（2024年度）第３四半期連結実績ハイライト

（単位：百万円）	2023年度 3Q	2024年度 3Q	増減率	2024年度 通期予想	進捗率
売上高	8,493	8,902	+4.8%	11,720	76.0%
営業利益	522	839	+60.7%	698	120.3%
経常利益	542	864	+59.4%	709	121.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	295	512	+73.1%	365	140.3%

売上動向

- 第3四半期は医薬Web講演会の需要が急増し順調な推移となった。医薬系企業では、期初から販促費抑制傾向の企業もある一方、第3四半期に外資系企業中心にWeb講演会の実施が急増、関連Web制作や映像制作も増加したほか、集客向け広告も利益貢献した。一般企業のビジネス利用については、展示会出展に伴うライブ配信や制作で大口受注があったほか、社内教育や情報共有用途も概ね順調に推移した。メディア・コンテンツ系企業では、第2四半期のCP向け大口納品に加え、第3四半期では放送局向け新システム売上があり順調な推移となった。
- グループ子会社は大口納品のあった技術商社や医薬系の子会社の好調が上期から継続した。

損益動向

- 第3四半期のWeb講演会ライブ、広告出稿受注の増加に伴い、単体での利益率は改善効果があったが、原価部門労務費の上昇やロイヤリティ、ソフトウェア償却の増加は原価増加要因となった。サービス開発推進に伴う業務委託費用の一巡や、新規採用抑制等によるその他経費の削減は継続している。販売促進活動は積極展開している。
- グループ子会社においては、第2四半期の機器納品案件に加え、医薬系企業からの内製中心のコンテンツ制作の受注が堅調に推移し、利益率が大きく改善したほか、事業所移転による経費削減策も奏効し、連結利益に貢献。

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

通期業績予想修正について

【順調な売上と構成の変化】
上期において低位に推移していた医薬Web 講演会用途のライブ配信が第3四半期連結会計期間において好調となったこと、主に子会社で手掛けている、外資系企業が医薬品マーケティングに活用するコンテンツ制作が順調に推移したことに加え、メディアによるネット動画コンテンツ配信にかかる開発や配信案件を獲得できた。

【利益】
ライブ配信が比較的高い利益率が得られるものであることに加え、医薬品マーケティングコンテンツ制作については子会社での内製比率が高いことから、利益に大きく貢献した。さらに、前年度の子会社を含めたオフィス面積縮小、移転に伴う費用削減効果が通期において発揮されることや、新規採用抑制等の経費削減策が奏功したことにより利益伸長したため、通期業績予想を修正いたしました。

（単位：百万円）	2023年度 実績	2024年度		増減率
		当初予想	修正予想	
売上高	11,266	11,720	11,730	+0.1%
営業利益	566	698	855	+22.5%
経常利益	585	709	886	+24.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	298	365	498	+36.3%

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2025年３月期（2024年度）第３四半期連結損益計算書

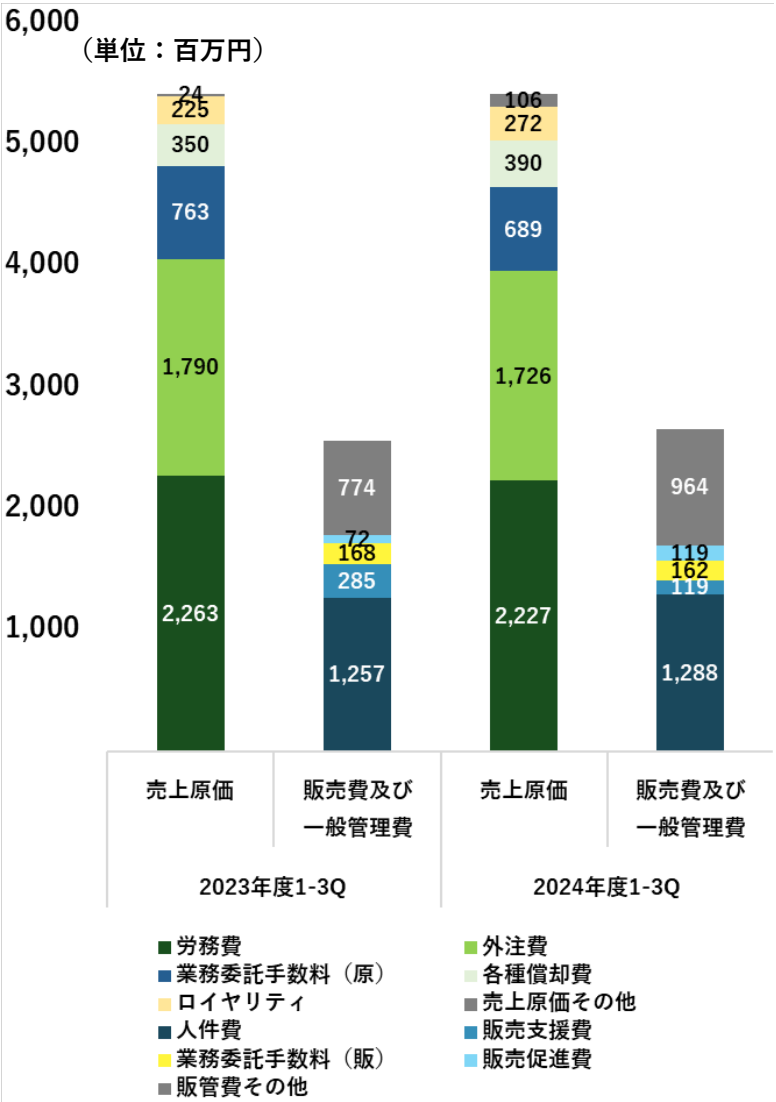
（単位：百万円）	2023年度3Q	構成比	2024年度3Q	構成比	増減率
売上高	8,493	100.0%	8,902	100.0%	4.8%
売上原価	5,415	63.8%	5,409	60.8%	-0.1%
売上総利益	3,077	36.2%	3,492	39.2%	13.5%
販売費及び一般管理費	2,555	30.1%	2,652	29.8%	3.8%
営業利益	522	6.2%	839	9.4%	60.7%
経常利益	542	6.4%	864	9.7%	59.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	295	3.5%	512	5.8%	73.1%

Copyright © 2025 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）

売上原価（5,409）は売上増の一方で前年とほぼ同額となり抑制できた。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3.1ポイント改善。

販管費については、営業サポートや販促活動に注力する一方、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 3Q	2024年度 3Q	増減率%	変動要因
労務費	2,263	2,226	△1.6%	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	1,790	1,726	△3.6%	子会社で内製している医薬情報提供コンテンツの売上増、ライブの外注抑制により売上増の一方削減できた
業務委託手数料（原）	763	688	△9.8%	サービス開発の大型投資前期で一巡しており、当期は前年よりやや少ない水準の開発投資計画で推移中
ロイヤリティ	225	271	20.8%	CDN系等Google、AWS等各種クラウド利用費の上昇による増加
売上原価合計	5,415	5,409	△0.1%	納品に伴い仕入高+143 製造経費△134 外注費△64
人件費	1,256	1,288	2.5%	昨年子会社化のVideoStep分等により若干増加。Ｊストリームは前年並
販売支援費	285	334	17.2%	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）	168	161	△3.9%	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	71	119	66.5%	本体、子会社VideoStep中心にイベント出展等加速
販管費合計	2,555	2,652	3.8%	人件費+31 物件費+65

Copyright © 2025 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 3Q	構成比	2024年度 3Q	構成比	増減率
労務費	2,263	41.8%	2,226	41.2%	△1.6%
外注費	1,790	33.1%	1,726	31.9%	△3.6%
業務委託手数料（原）	763	14.1%	688	12.7%	△9.8%
各種償却費	349	6.5%	390	7.2%	11.6%
ロイヤリティ	225	4.2%	271	5.0%	20.8%
通信費	196	3.6%	190	3.7%	△3.1%
仕入高	164	3.0%	307	5.7%	87.5%
その他	△335	ー	△391	―	―
売上原価 合計	5,415	100.0%	5,409	100.0%	△1.4%

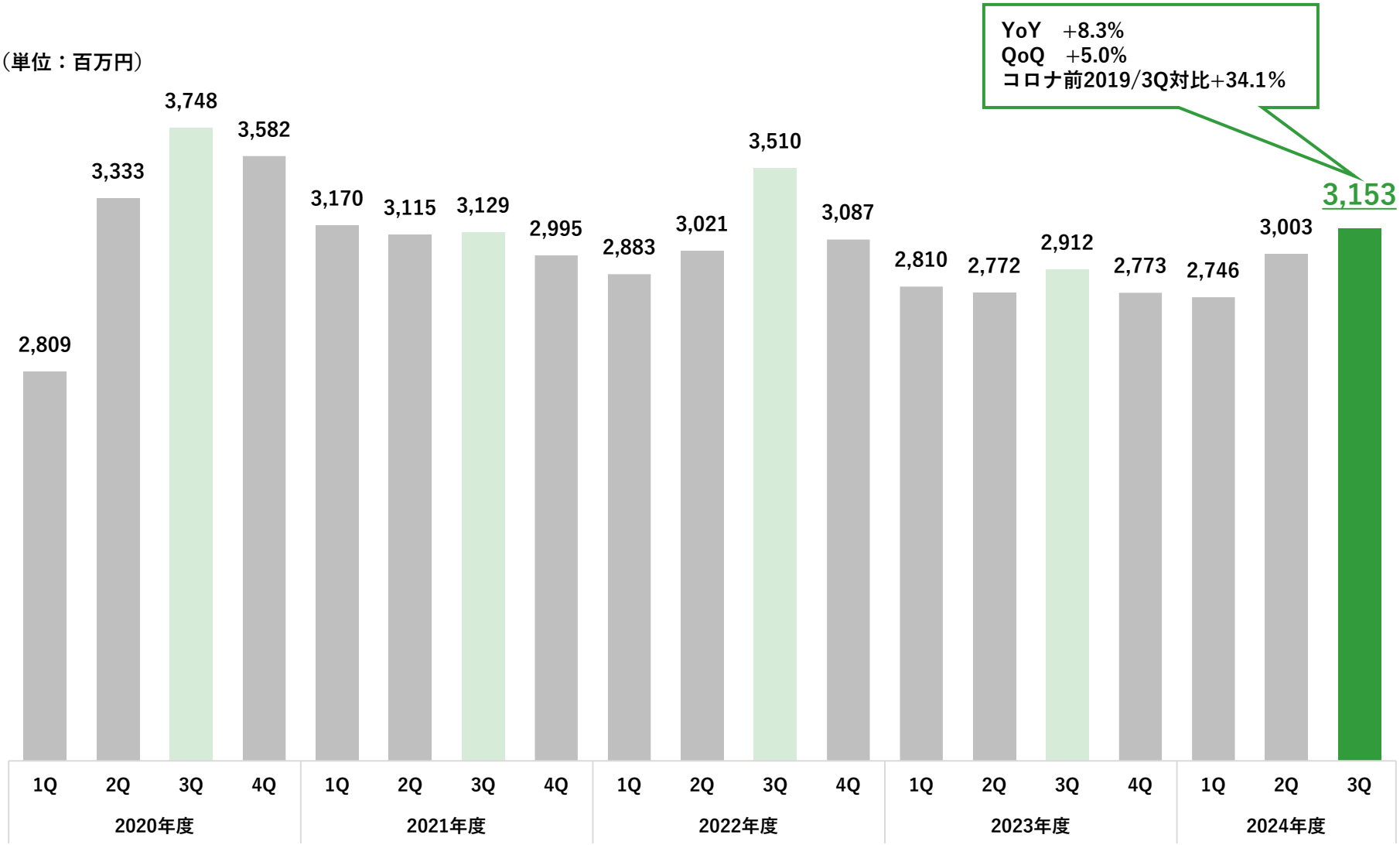
（単位：百万円）	2023年度 3Q	構成比	2024年度 3Q	構成比	増減率
人件費	1,256	49.2%	1,288	48.6%	2.5%
販売支援費	285	11.1%	334	12.6%	17.2%
業務委託手数料（販）	168	6.6%	161	6.1%	△3.9%
販売促進費	71	2.8%	119	4.5%	66.5%
ソフトウェア償却	78	3.1%	80	3.0%	2.4%
地代家賃	77	3.0%	73	2.8%	△5.7%
支払手数料	91	3.6%	65	2.5%	△28.6%
求人費	84	3.3%	55	2.1%	△34.6%
その他	441	ー	474	ー	ー
販管費　合計	2,555	100.0%	2,652	100.0%	3.8%

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上高　四半期推移（連結）

第3四半期における売上高は、医薬Web講演会及び製薬情報コンテンツ制作の活況、大口の販促イベント案件受注等の影響から、前年同期比、直前期比共に伸長した。

（単位：百万円）

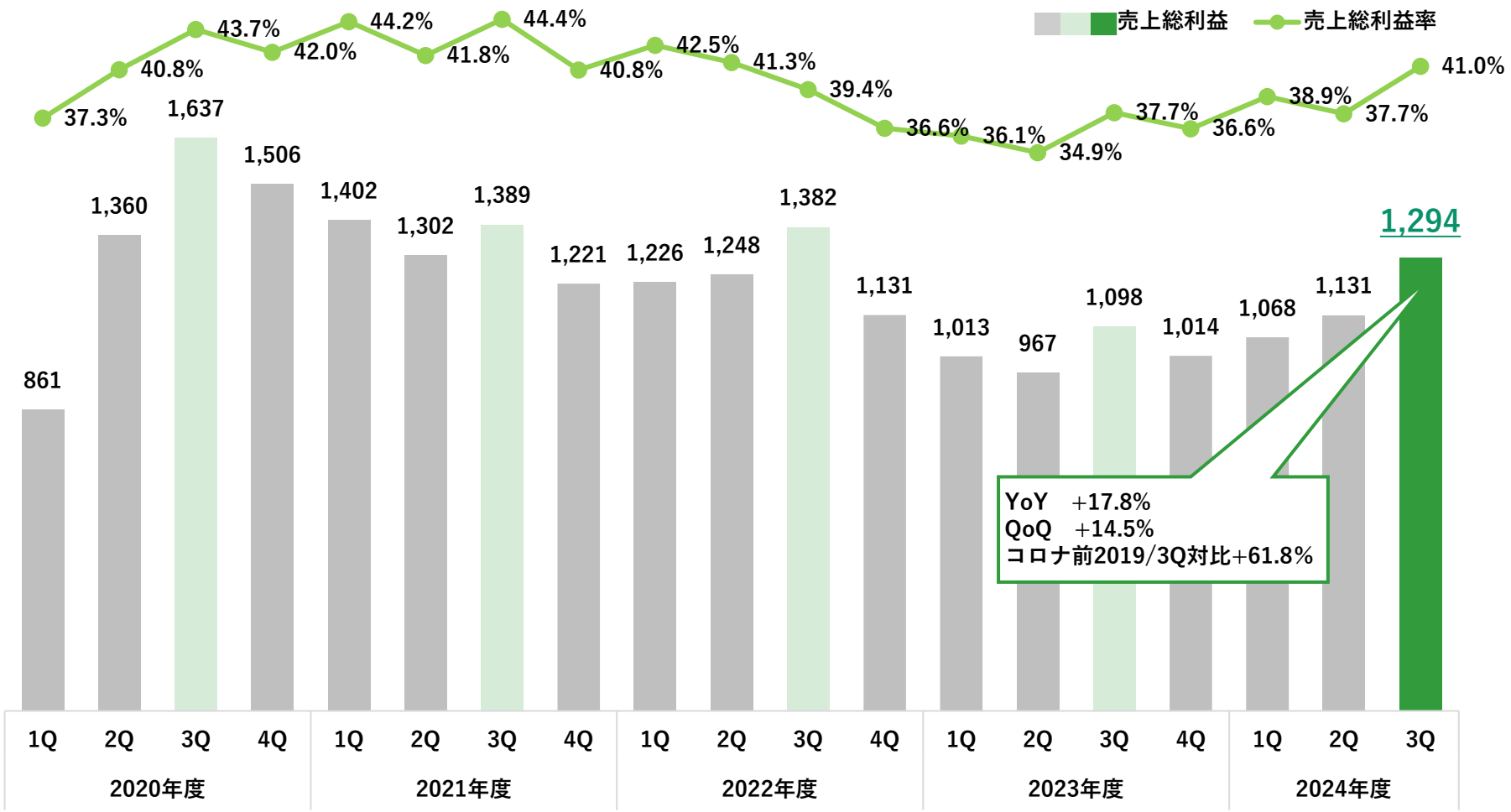


Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

売上総利益・売上総利益率　四半期推移（連結）

第3四半期における売上総利益は、Web講演会ライブ配信及び集客広告の活性化による売上利益増に加え、連結子会社のオフィス移転等経費削減効果や人員減・内製促進等により前年同期比+17%と順調に推移。利益率も40%を超え2022年度以来の高い水準となりました。

（単位：百万円）

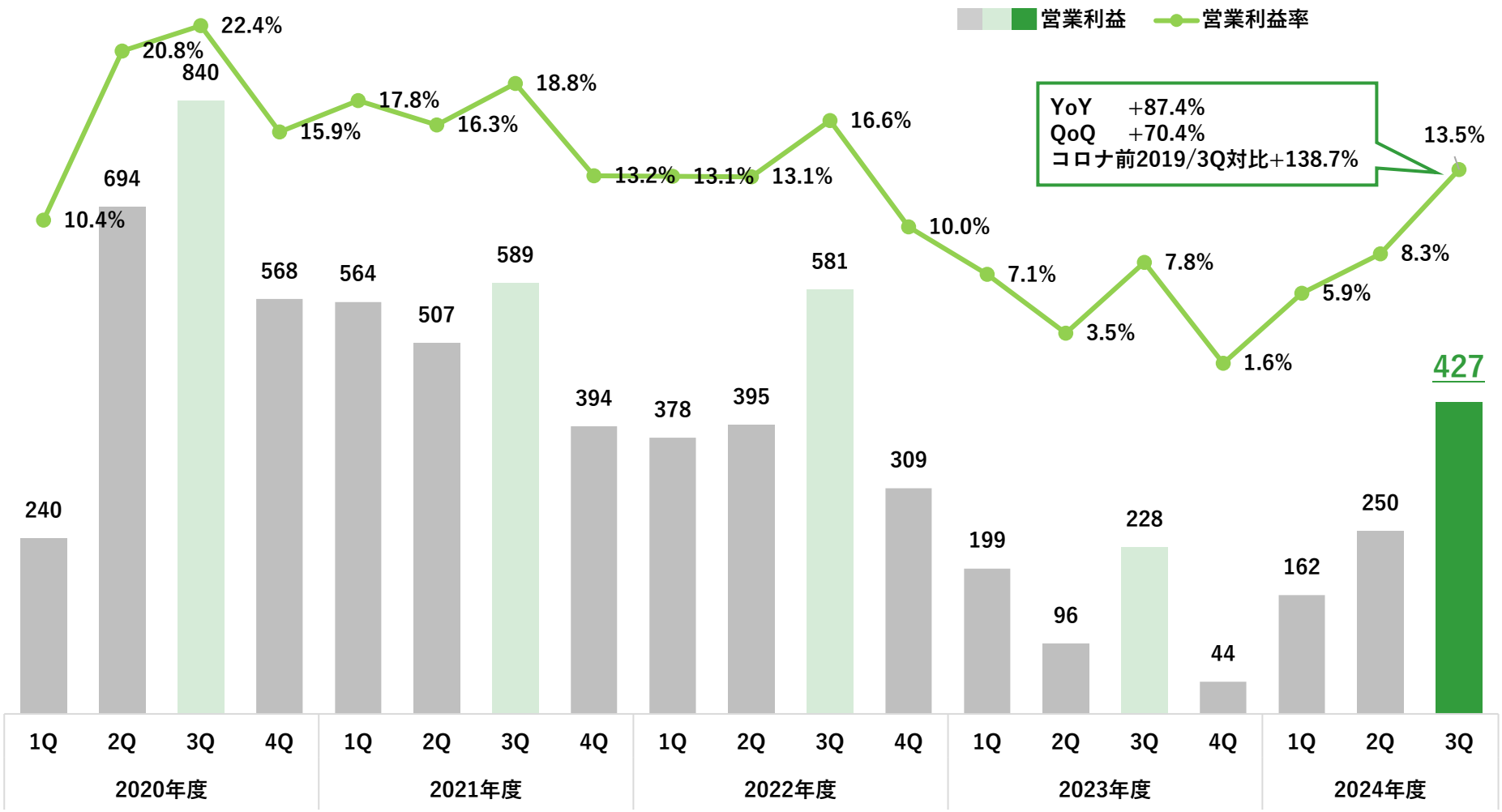


Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

営業利益・営業利益率　四半期推移（連結）

第3四半期における営業利益は、営業活動・販売促進のための出費増、前年の子会社取得に伴うのれん負担はあったものの、売上、粗利の順調な推移を受け2022年度以来の高い水準となった。
採用抑制等の経費削減策は継続中。

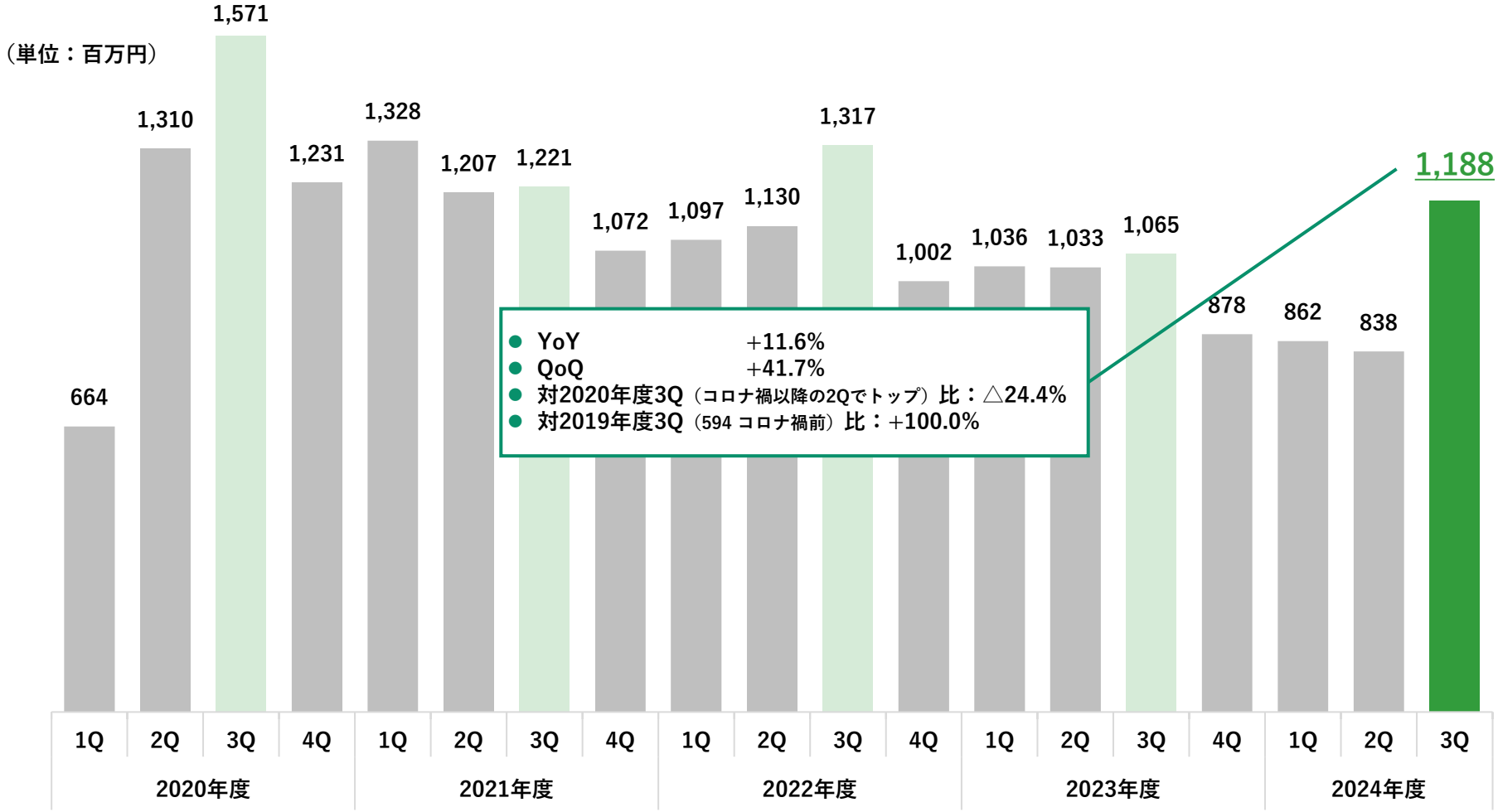
（単位：百万円）



Copyright © 2025 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）

第3四半期に入り、外資系の年度末需要を中心に、Web講演会ライブや集客のための広告出稿が活況となった。映像やサイト制作も関連受注が得られ順調な推移。
但し 大口顧客10社の中でも前年を下回る会社もあり業界一律の動きとは言えない状況。
第3四半期までの累計では、当社想定を若干上回るものの前年度は下回る水準。



※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

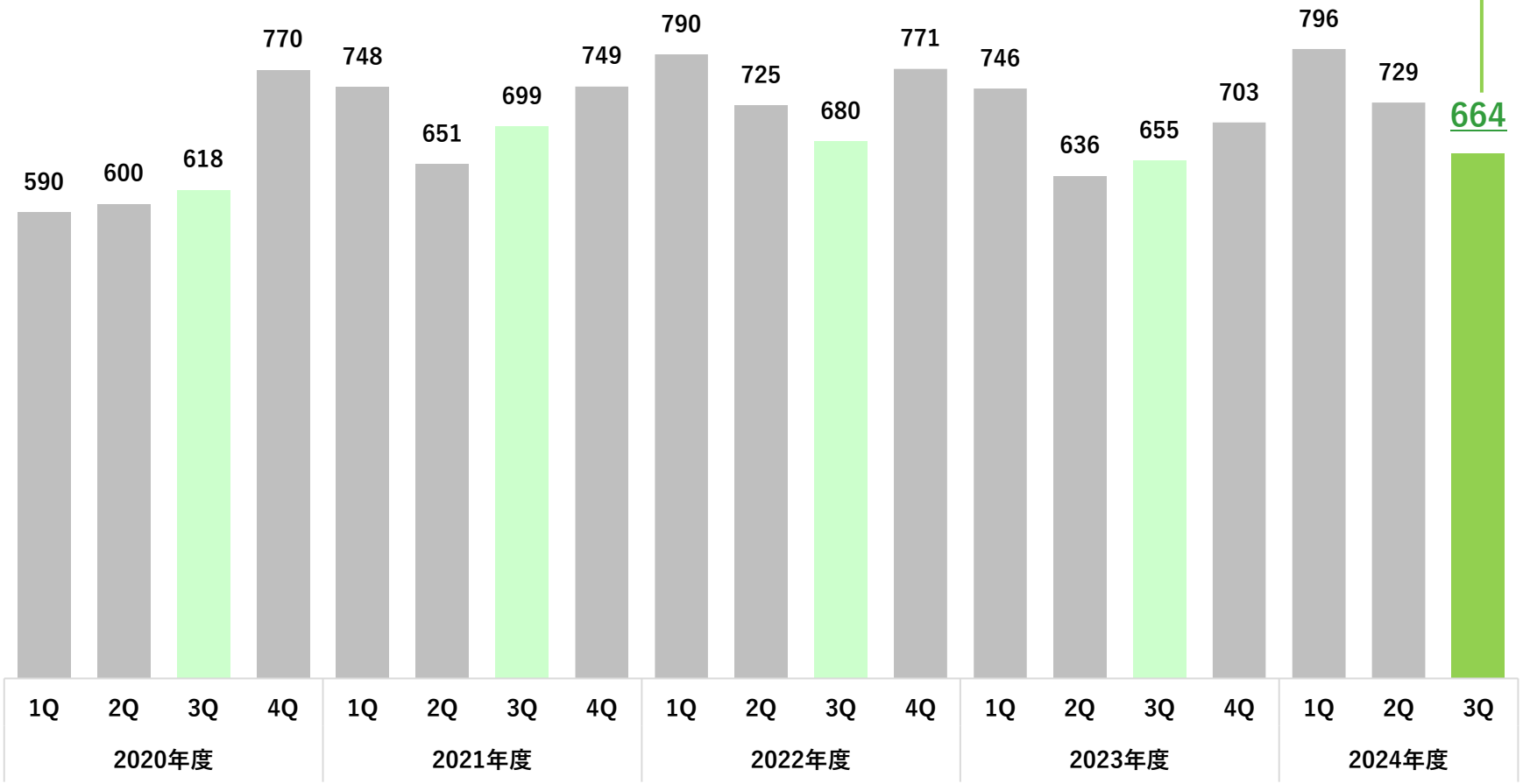
Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

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3四半期においては、販促目的のイベント出展に伴うライブ、映像制作等の大口案件があり前年を上回る実績となった。株主総会集中期の反動のため第1、2四半期よりは下回りますが堅調に推移。

- YoY　+1.4%
- QoQ　△8.8%
- 対2021年度3Q（コロナ禍以降の3Qでトップ）比：△5.0%
- 対2019年度3Q（437 コロナ禍前）比：+52.2%

（単位：百万円）



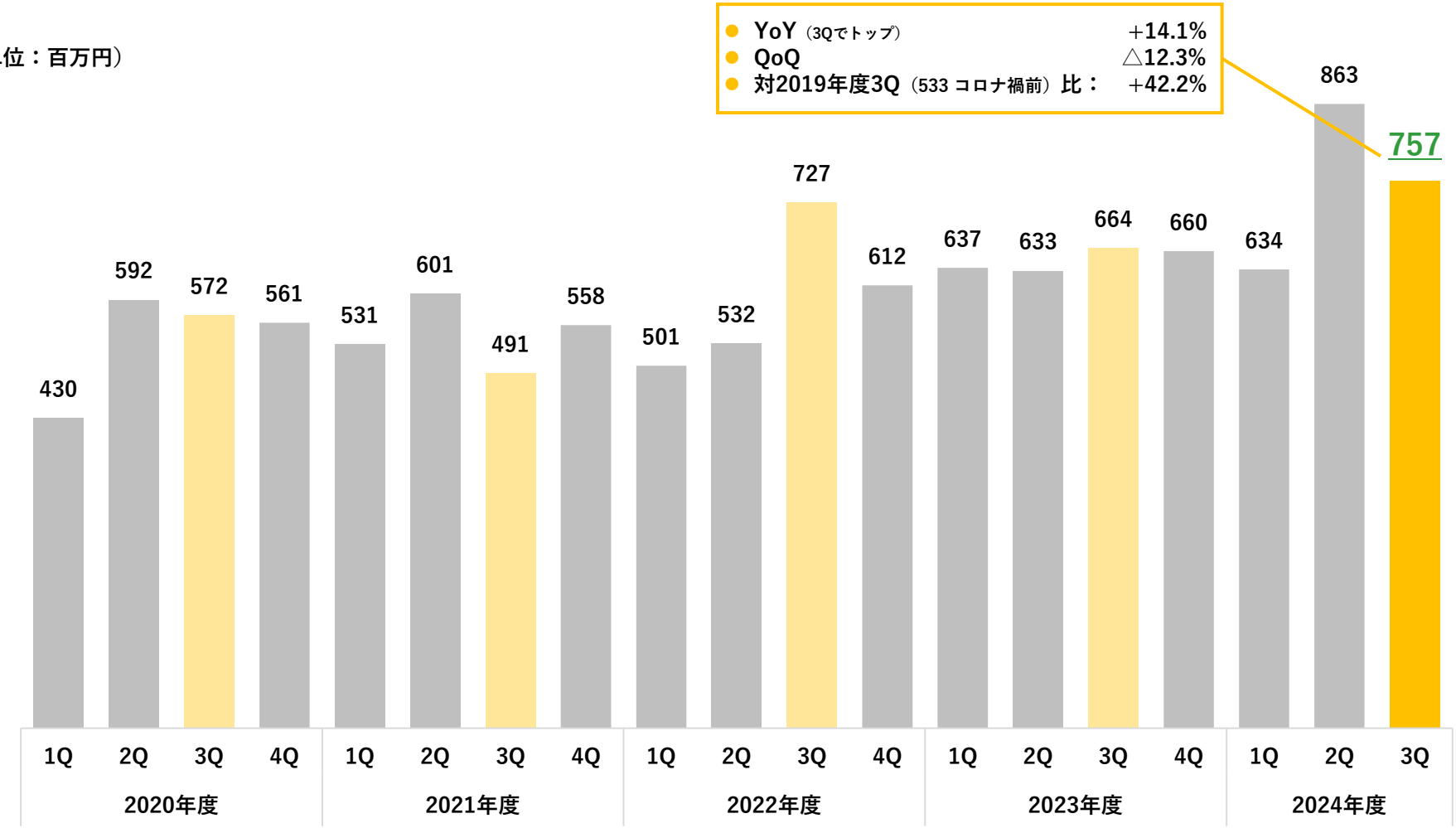
※１ 市場区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因により、今後遡及して修正する場合があります

Copyright © 2025 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。
第3四半期も、放送局向けシステム納入があり、大口の機器納入案件があった第2四半期(180M弱)には及ばないものの高水準の売上となった。

（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 © 2025 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）

2021年度1Qとほぼ同じ売上だが、業種ミックスは大きく変化させてきた

（単位：百万円）	2020年度				2021年度				2022年度				2023年度				2024年度		
	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	1Q	2Q	３Ｑ
医薬医療製造・卸	641	1234	1492	1217	1301	1185	1212	1045	1087	1110	1299	987	1025	1022	1059	868	853	843	1161
放送	312	433	404	364	357	431	351	409	356	378	579	449	461	469	478	488	482	503	517
金融・保険業（※1）	187	170	155	155	263	161	165	175	194	197	172	181	185	159	161	169	185	154	165
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	131	113
郵便・電気通信	25	25	20	109	49	59	56	52	16	22	15	45	16	17	14	22	16	197	35
出版・印刷業	57	56	67	65	69	63	65	55	89	65	53	63	94	65	71	65	66	67	74
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	65	54
教育・学習塾	64	60	50	68	46	52	61	63	56	57	54	53	52	53	52	53	57	57	54
その他の業種合計	257	335	339	372	349	340	336	407	446	390	382	432	427	360	367	392	459	409	431
合計	1684	2503	2761	2561	2607	2459	2409	2378	2388	2386	2723	2385	2418	2302	2384	2241	2293	2430	2610

※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）

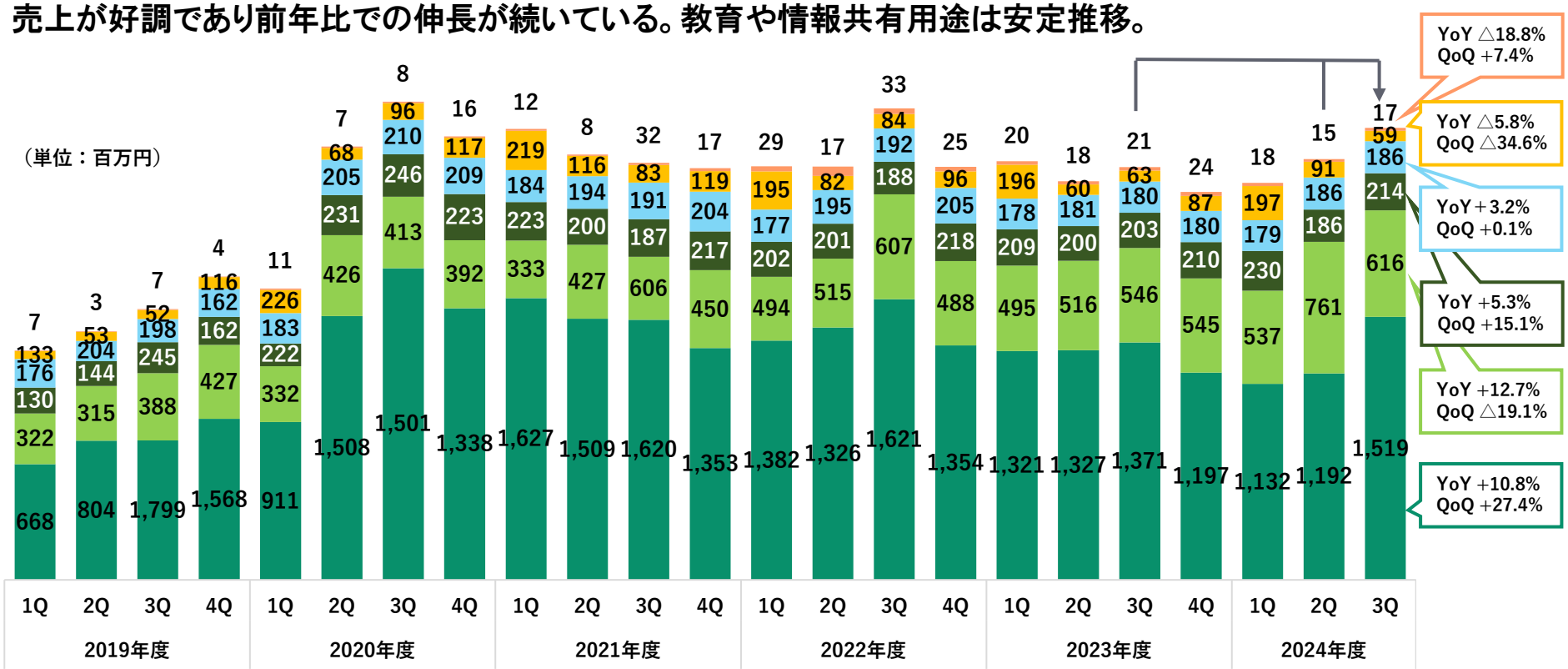
※２　2021年度においては、収益認識基準適用の影響から、初期設定費用等をサービス提供期間にわたって収益認識した要素が上表記載分以外に25百万円程度あり、表の合計額は短信記載の当期個別売上額9,879百万円と完全には一致しません。なお、25百万円のうち15百万円程度は放送業種、他はその他各業種に分散しております

※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 © 2025 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）

販促・ブランディングが医薬Web講演会ライブや広告出稿の外資系企業年度末を含む季節要因により急増。事業用インフラ用途が2Qの大口納品反動で減少したが、引き続き放送局や専門チャンネル向けの納品・運用・保守売上が好調であり前年比での伸長が続いている。教育や情報共有用途は安定推移。

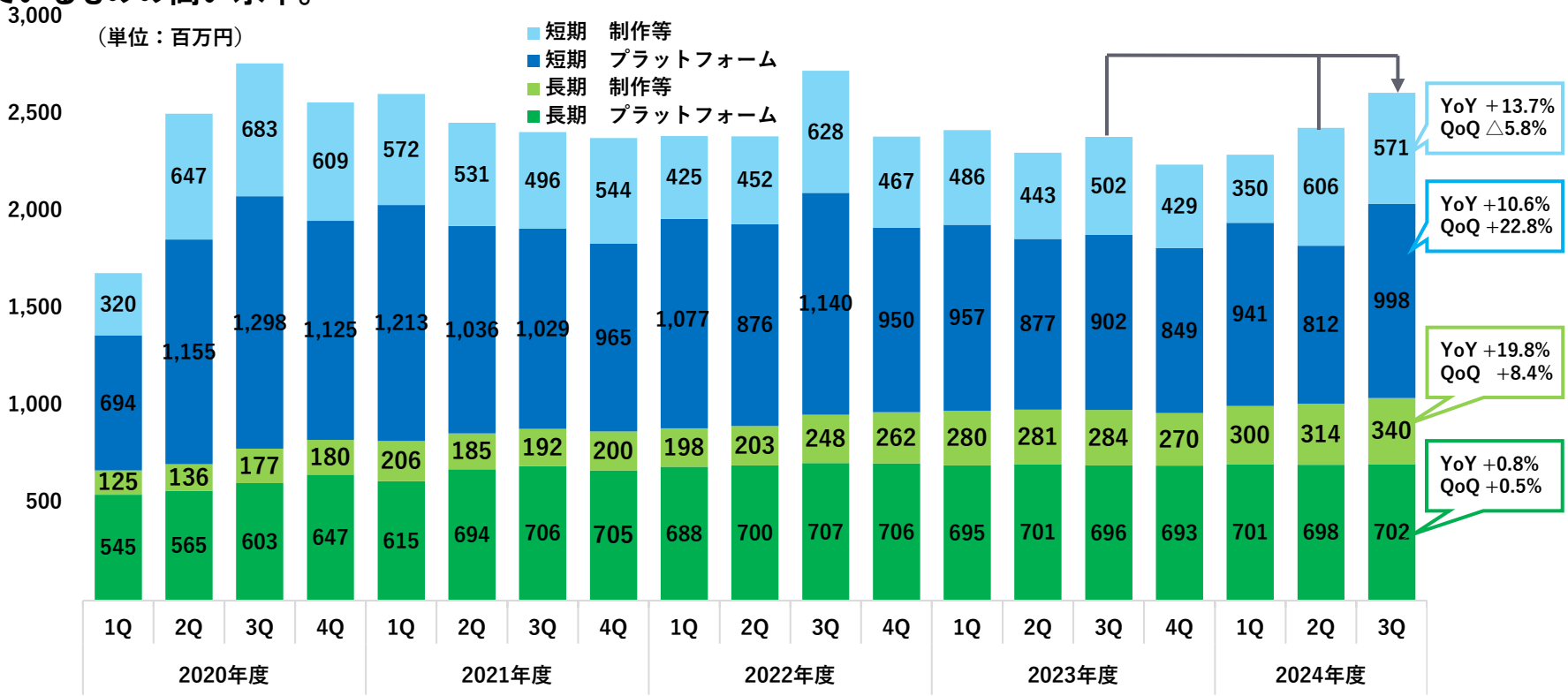


- 販促・ブランディング　：医薬Web講演会、商品発表・販促ウェビナー、会員制サイト集客用動画等
- 事業用インフラ／サポート：放送局関連システム構築・運用・配信、音楽／eスポーツ等関連システム構築・配信、Boc事業者顧客・代理店向けサイト構築（不動産、生保等）
- 情報共有　：社内向けウェビナー（社員総会、社長講話、会議、イベント等）、官公庁協議会、学会、販促以外の社外向けウェビナー等
- 教育・トレーニング　：学習塾等の講義の配信、金融・医薬系企業の社内orパートナー向けトレーニング等
- IR・広報・採用　：バーチャル株主総会（１Qの利用が最多）、決算説明会、会社説明会等
- CS／顧客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

Copyright © 2025 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運用、事業インフラ系の用途が増えているため長期系売上が徐々に積み上げが進んでいる状況。短期は足元でWEB講演会ライブや広告の活況で急増。制作系は第2四半期の大口の機器納品の反動でQoQ減少しているものの高い水準。



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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%	41.6%	39.9%
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%	46.2%	41.3%
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%	34.1%	37.3%
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%	62.2%	65.1%

※ 契約期間が３ヶ月以上の案件を長期としています

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

（基礎情報） 長短期別推移の内訳と傾向

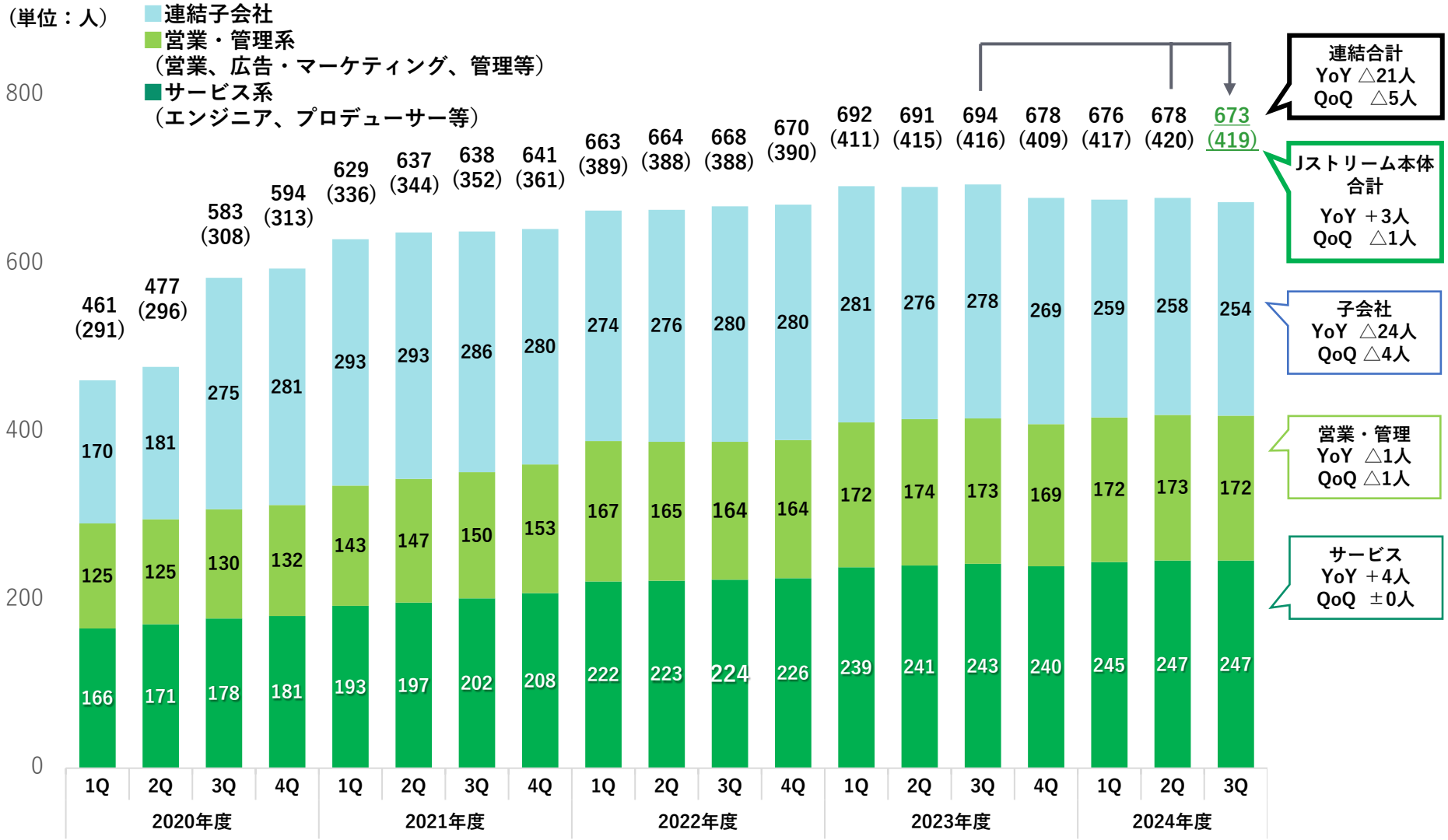
		主なサービス	主な利用業種・案件の特徴	利益率
長期*	プラットフォーム	動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia） の年間契約利用 オンデマンド配信 ユーザー自身によるライブ配信機能	一般企業の販促セミナーや社内情報共有、研修等に利用される。サービスとしての利益率は最も高く、ストック性が強い	高
		大量配信対応のCDN（J-Stream CDNext）	メディア、スポーツ等の大量アクセスが発生するサイトや、自治体や公共交通機関の災害時の情報発信、大手企業サイト等アクセスが集中するサイトで利用。ストック性が強い	中
		大規模オンデマンド配信	メディアのコンテンツ配信サイトの長期運用。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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

従業員　四半期推移

第1四半期に主に新卒入社に伴い増加していますが、Jストリーム本体のほか、子会社も新規採用は抑制し運営の効率化を推進中。



Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

2024年度第３四半期投資実績

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た追加開発のほか、Stream BIZやEQ-VideoStep連携のような顧客の用途に合わせたソリューション、既存サービスの機能強化も継続実施中です。
案件対応のエンコード機器調達や子会社オフィス移転に伴いHW、設備が少額ですが計画超過となっています。

（単位：百万円）

投資項目	2024 Q3 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）	（345） 126 49 25 16 126 3	546	63%
● 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	（80） 43 10 28	66	121%
● 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	（61） 46 15	59	103%
投資額総計	486	670	73%

Copyright © 2025 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12月末時点

資産合計 13,174

流動資産　10,363

固定資産　2,811
有形固定資産　431
無形固定資産 1,877

負債合計 2,169

流動負債　2,039

固定負債　129

株主資本　10,523

資本金　2,182
資本剰余金　3,899
利益剰余金　4,747
自己株式　△306

非支配株主持分　480

純資産合計 11,005

Copyright © 2025 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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

第３四半期を受けた第４四半期の展開

市場		取組状況・今後の展開
EVC	医薬	■ Web講演会開拓 ・大口先の予算投入に柔軟に対応、11月12月の繁忙をカバーできた。一方4Qについては3月中心に不透明性高い内資の期末需要開拓図りつつ、予算状況の把握と先行提案を実施 ・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、コンペでの新規獲得等上向きで、大口先の減少カバーには至らないものの目標を超える実績確保。 ・AI動画要約等、ニーズ有るジャンルのサービスで販促図る ■ デジタルマーケティング支援 ・WebinarAnalytics：商談長期化続くが関心持つ大手先は増えてきている　予算要因による脱落は懸念 ・Webinar Lounge：協業パートナーとの販売展開ツール等整備、実績だせており展開進める ・小口顧客から映像制作案件獲獲得できており領域拡大図る ■ 医師の働き方改革関連　病院向け等新領域開拓
EVC	EVC（医薬以外）	■ Equipmedia（EQ）を軸にしたソリューション展開 ・製造/情報通信業 等 特定業種に向け内部利用拡販展開 EQポータルを中心に展開 ・動画配信プラットフォーム販促キャンペーンを実施中 ・株主総会 ３月案件実施しつつ来期に向けAI要約、障碍者対応機能等で拡販 ■ 大口顧客育成 ・投資家調査の結果から広報IR領域獲得図る ・人事・総務等のスケジュールに即した活用提案展開 **EQ売上動向** 3Qのみ売上　：前年同期比　＋2.1% （内訳）3Q 長期案件売上　：前年同期比　＋5.8% ★12月末時点アクティブアカウント：前年同期比　△2.6% （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しつつ、新年度への種まき ・大口キー局：運営・提案継続し体制維持　新規投資やシステム更新は定期的にあり継続提案進める ・ローカル局：A-PAB(一般社団法人放送サービス高度化推進協会)の実証システムの開発を受託。InterBEEで実施した地方局へのアプローチを進める　メタマスタシステム、Stream BIZ等CMS中心 ■ 公営競技・その他コンテンツプロバイダ ・タレントのライブ案件活性化しており、実施件数増えている：対応体制増強図る ・OTT事業者向けCMS「Stream BIZ」を提供開始（６月） ・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（７月）

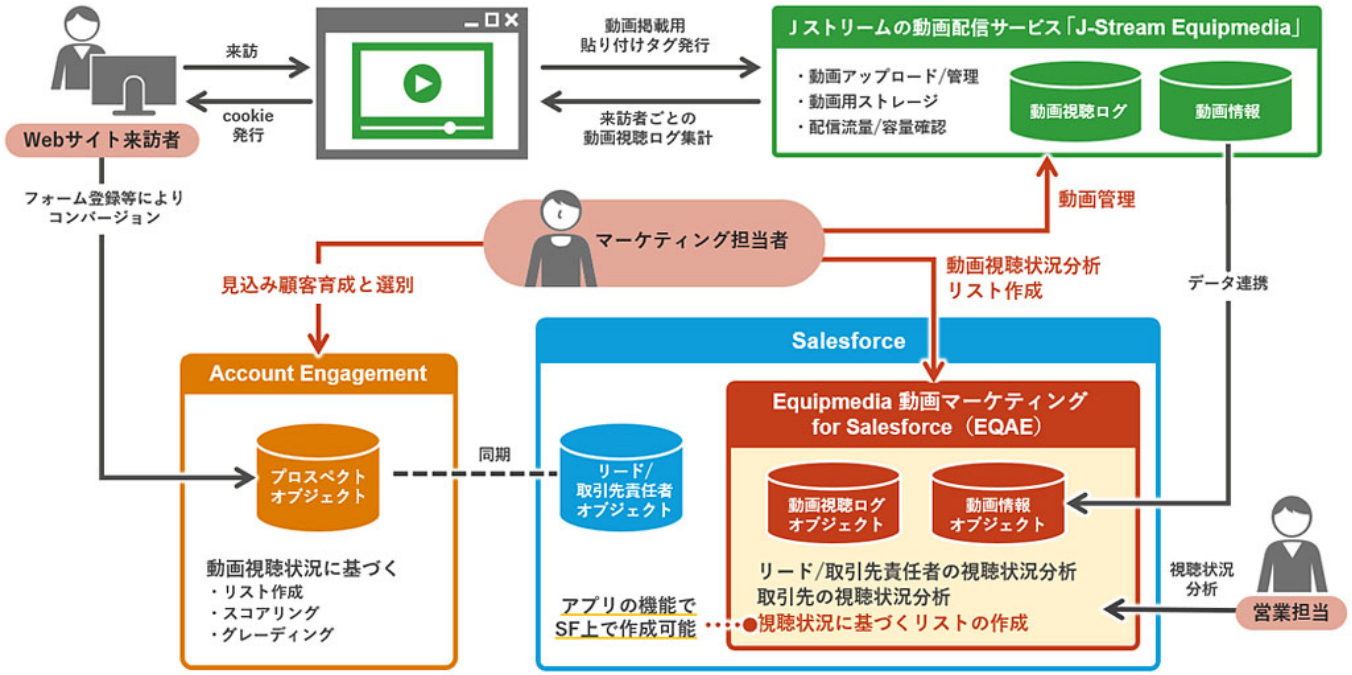
Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

Equipmedia 動画マーケティング for Salesforceを提供開始

Salesforce上でAccount Engagementと連携してユーザー別の動画視聴ログのマーケティング活用を可能にするアプリ

- ウェビナーなど、顧客向け動画コンテンツの視聴ログのユーザー別分析
- 取引先単位での動画視聴状況の可視化
- 動画の視聴度合いを基準にしたセグメンテーションリストの作成

など、動画を活用したマーケティング活動の状況や成果を可視化、特定の基準ごとにリスト化する機能を提供



EQのBusinessエディション以上で利用可能

※Account Engagement（旧Pardot）は、セールスフォース・ジャパンが提供するBtoB向けマーケティングオートメーションツール
見込み顧客の獲得や育成、メールマーケティング、顧客情報の管理など、マーケティングや営業の効率化を支援

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

EquipmediaにVideoStepと連携した動画マニュアル生成機能を追加

プレゼンテーション資料作成の要領で動画マニュアルを作成できるオプション

VideoStep社が提供するマニュアルDXシステム『VideoStep』とEquipmediaとの連携で提供
VideoStepによりドキュメントからマニュアル動画を生成し、シームレスにEquipmediaを利用してマニュアル動画の配信が可能

- PDFや画像をアップロードし、順番を変えたり動画を差し込んだり、PowerPoint作成の要領で動画マニュアルを作成できる
- AI音声読み上げ機能によるナレーション活用で、動画マニュアルの作成効率アップ

STEP 1 素材をアップロード ▶ **STEP 2 動画マニュアル作成** ▶ **STEP 3 動画マニュアルの共有**

● 必要な素材（画像・PDF）をアップロード

● 「動画投稿を作成」から動画マニュアルを作成

AI音声読み上げ機能

図形や文字の書き込み

● 完成した動画マニュアルをEQへ送信

EQ全てのエディションに組み合わせ可能。
利用料金は動画マニュアル作成に利用できる素材、ユーザー数やマニュアル動画数によって変動。

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

ビッグエムズワイが学会・医師データベースを活用したMR支援サービスを提供開始

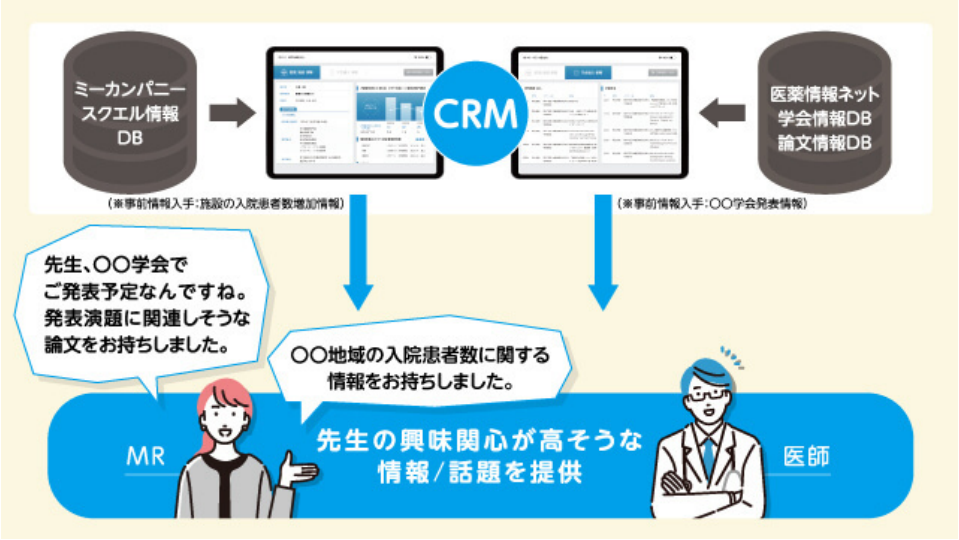
もっと素敵な伝え方を。 Jstream

ビッグエムズワイ が㈱医薬情報ネット、ミーカンパニー㈱と業務提携し、㈱医薬情報ネットの「学会情報データベース、論文情報データベース」、ミーカンパニー㈱が提供する「医療機関・医師データベース SCUEL」のデータ（学会・論文情報、医療機関情報）を、MRがCRM上から一元的に閲覧できるCRMコンテンツ制作サービスを開始

「医師の働き方改革」が施行され、MRが医師と面談できる時間が減少する中、限られた時間の中で密度の高いディテーリングをするMRをサポートする

- 施設や医師の情報収集、スライド準備が面談までに間に合わない
- 医師を満足させられそうな有益な情報が見つからない
- CRMに取り込んだデータが見にくい、保管場所へ移動するのに手間がかかる

といった課題に対応。



ビッグエムズワイのＵＩ設計能力を活用し、ターゲット医師の興味に合致した有益な情報を一目で理解できる形で提供する

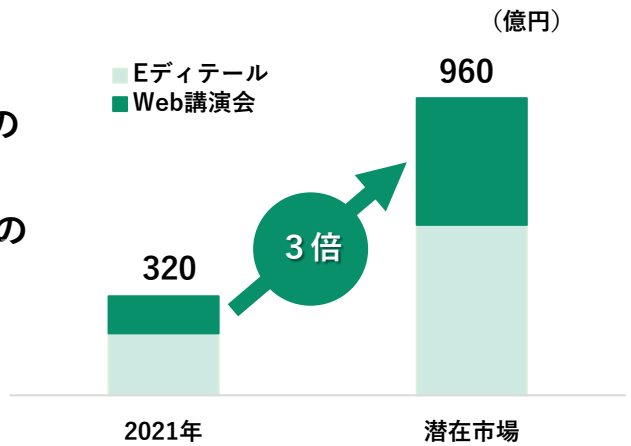
Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

医薬市場認識

市場・顧客

【製薬会社 動向】

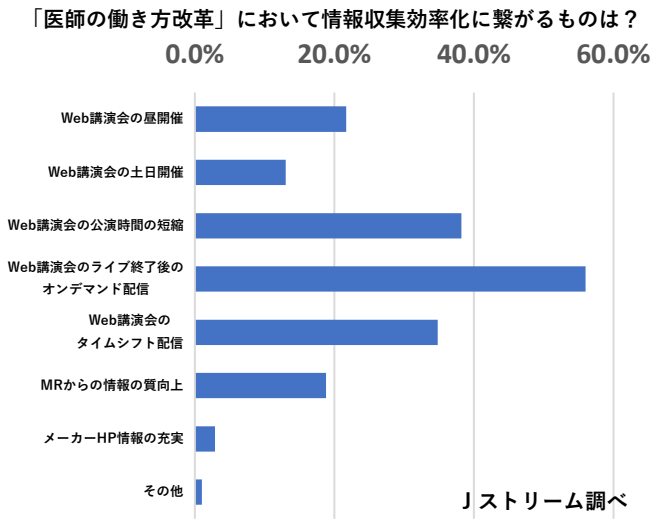
- 製薬企業向け情報伝達サービスの成長ポテンシャルは現在の３倍にあたる960億円程度
- 米IQVIAの世界医薬品支出予測レポートによると2024－28の５年間で世界市場の年平均成長率６～９％に対し日本は△２～＋１％の横ばいと予測
- コロナ収束に伴い、デジタルチャネル利用が全体的に縮小。特にMR開催のWeb講演会は大きく減少



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 © 2025 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

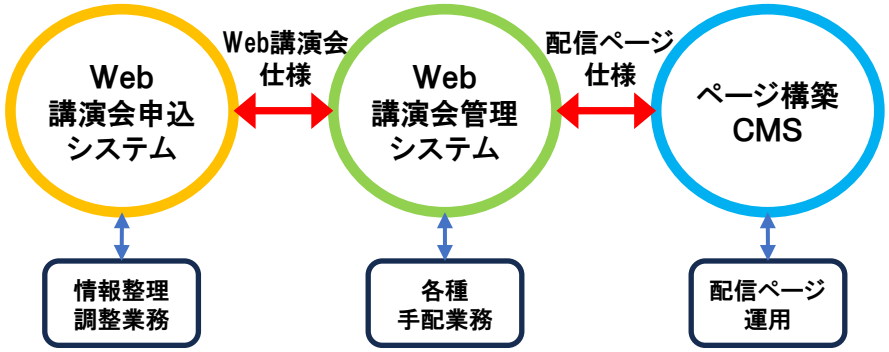
- 現在の取引先大手10社に加え未開拓大手への営業強化と中堅企業の開拓
- 提供価値の向上
  ハイブリッド講演会の対応範囲拡大やオプション機能（メタバース、XRなどの映像演出、インサイトボタン機能など）による獲得数拡大と単価向上
- 医師働き方改革に適したソリューションの研究・提供

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 © 2025 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 © 2025 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 © 2025 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 © 2025 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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

OTT市場認識

放送局

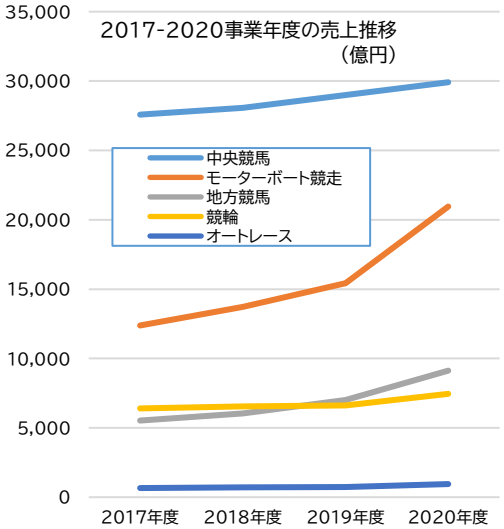
- ●FOD事業：会員数150万人超え（2024/9）有名番組の配信も開始し成長軌道
- ●TVerは、MUBが4,100万を突破、2024/12の再生数4.96億回に
- ●FAST（アメリカでチャンネルが増加している広告付き無料ストリーミングサービス）の実証実験等も検討されており、配信事業は今後も拡大見込
- ●NHK：費用拡大批判を受け受信料値下げ、約1000億円のコスト削減ネット系ではネット業務必須化の範囲が議論に

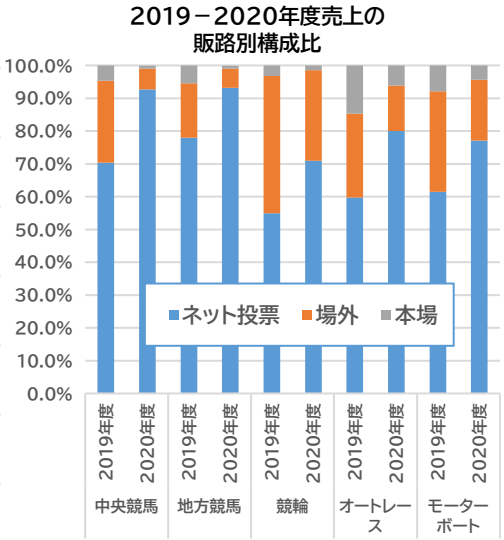
CS BS

- ●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 © 2025 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

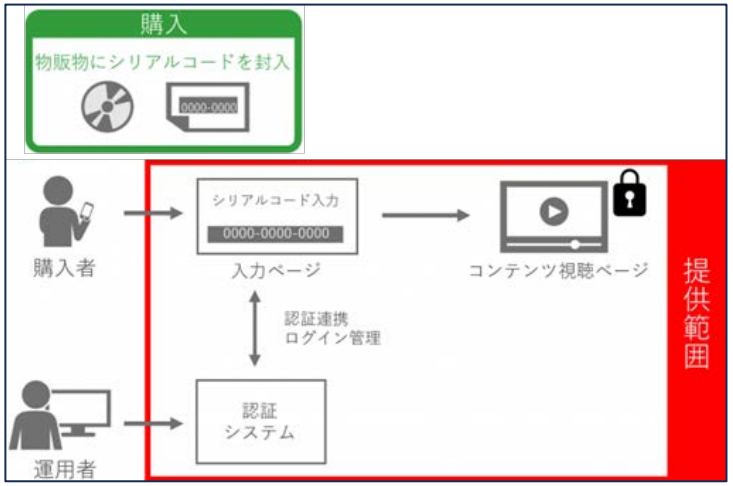
公営競技・その他コンテンツプロバイダ

- 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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

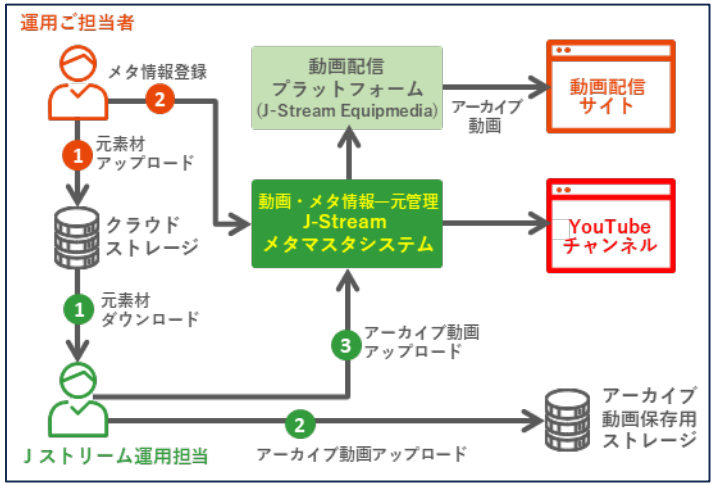
プロダクト戦略と基盤整備：OTT市場向け

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 © 2025 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

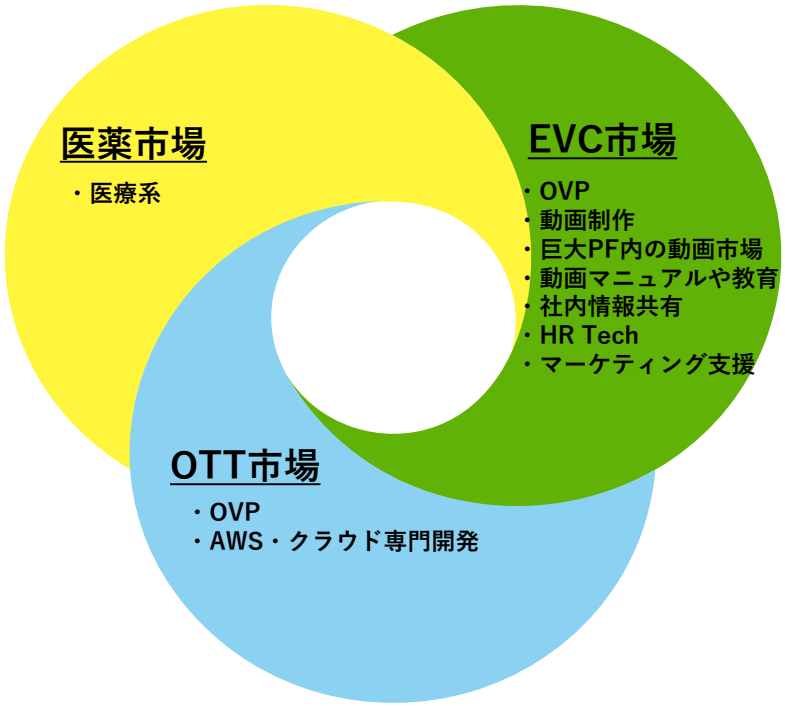
【社内システムの統合・効率化】

- 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 © 2025 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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

通期修正業績予想修正について（再掲）

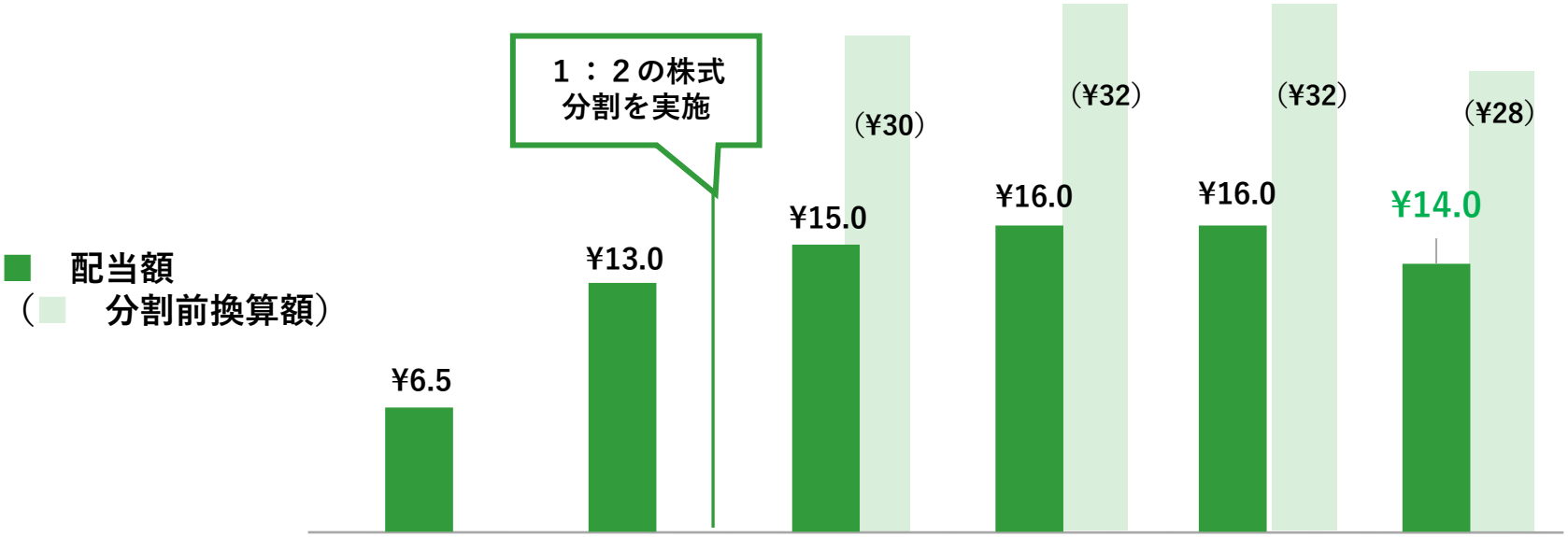
第3四半期の売上利益は順調ですが、第4四半期においては、特に医薬外資系企業の期初手控えが予想されることに加え、内資系の動向に不確実性が高いこと、同様にEVC領域の国内企業からの年度末需要も不透明であることから、これまでの四半期対比では低水準の売上利益を想定しております。

（単位：百万円）	2023年度実績	2024年度		増減率
		当初予想	修正予想	
売上高	11,266	11,720	11,730	+0.1%
営業利益	566	698	855	+22.5%
経常利益	585	709	886	+24.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	298	365	498	+36.3%

Copyright © 2025 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円といたしております。
業績予想修正を実施しましたが配当予想については据え置かせていただいております。



（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	498

Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

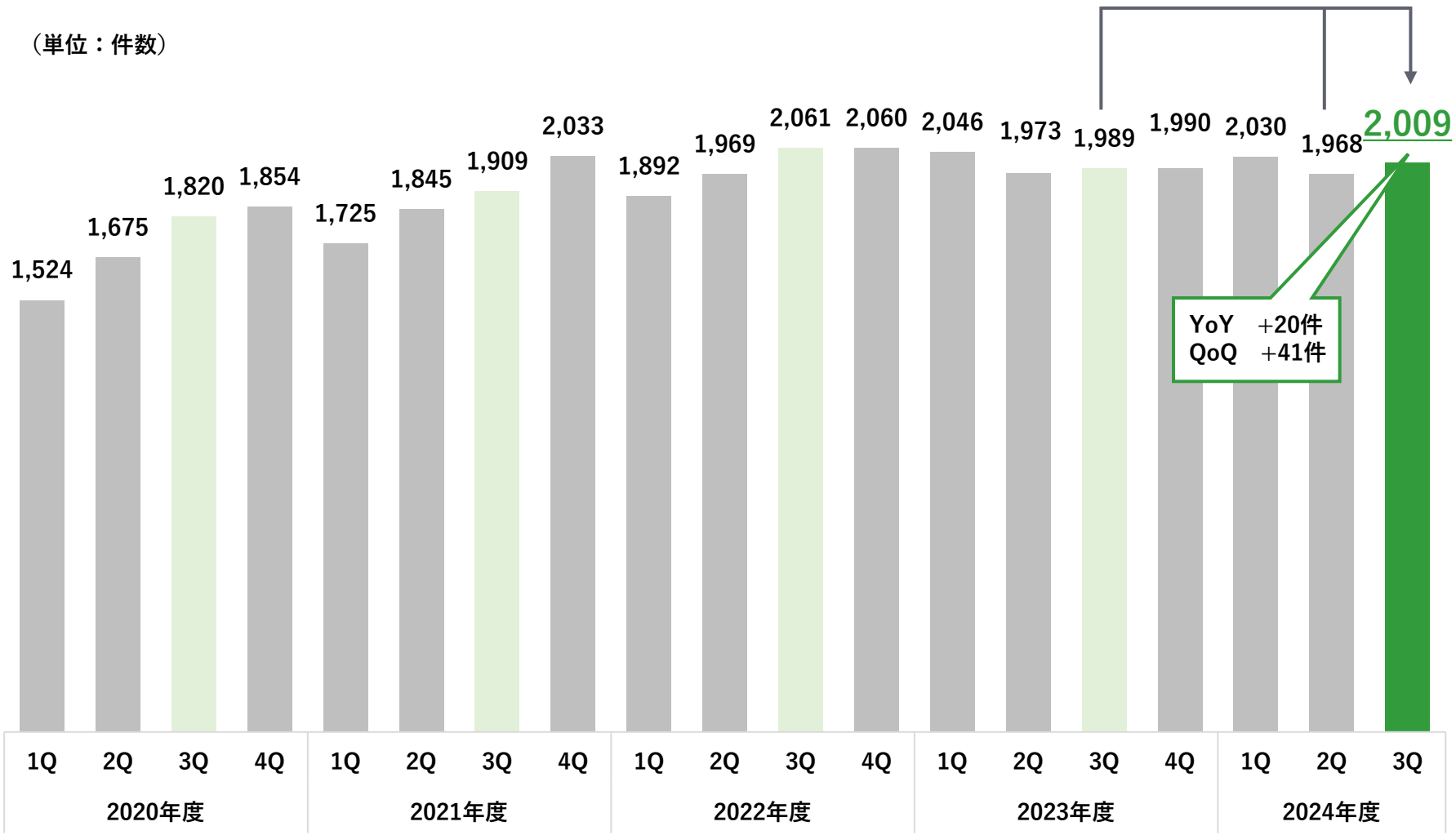
補足データ

Copyright © 2023 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。前年同期を若干上回る水準となっています。

（単位：件数）

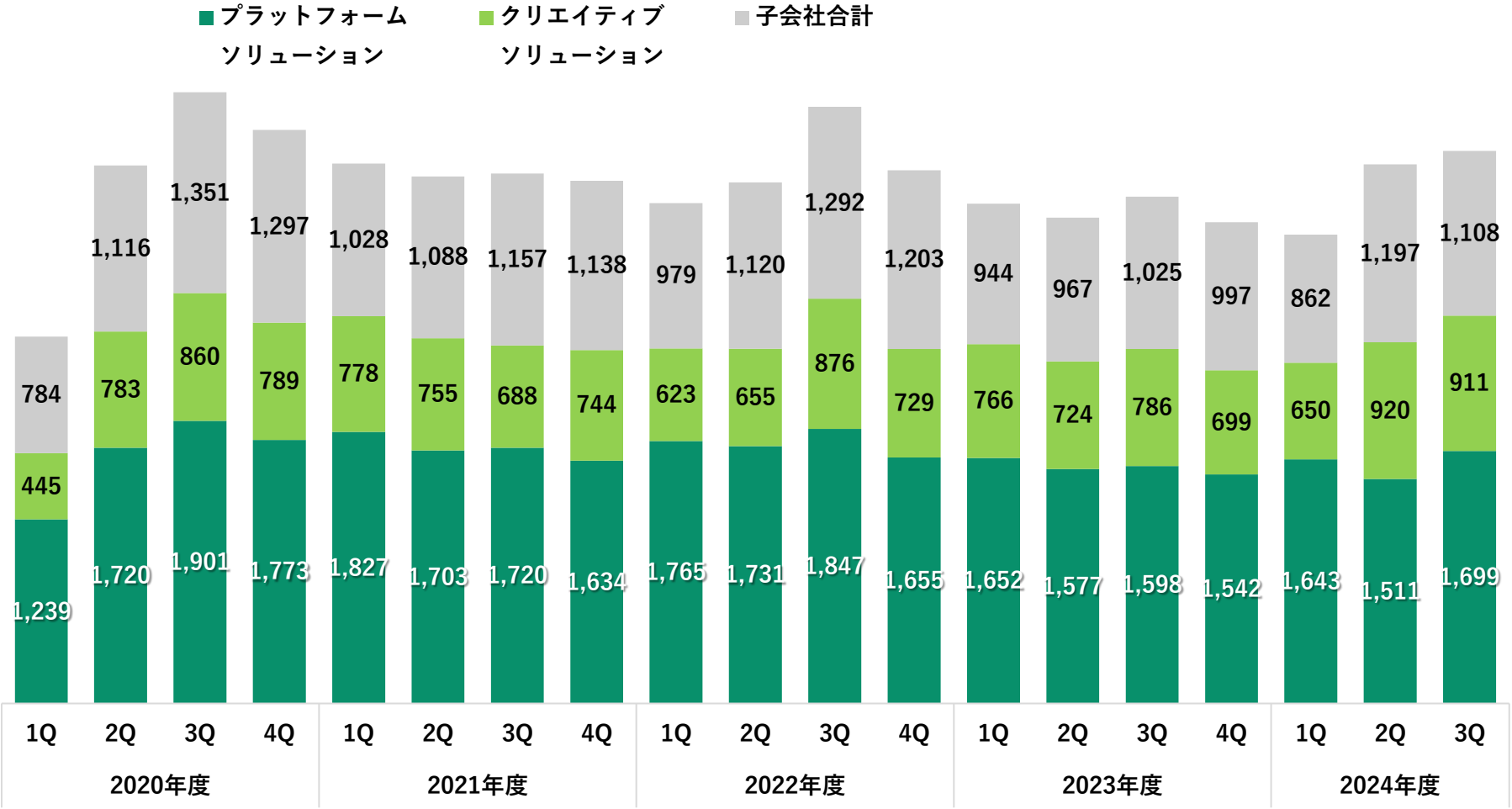


Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

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）

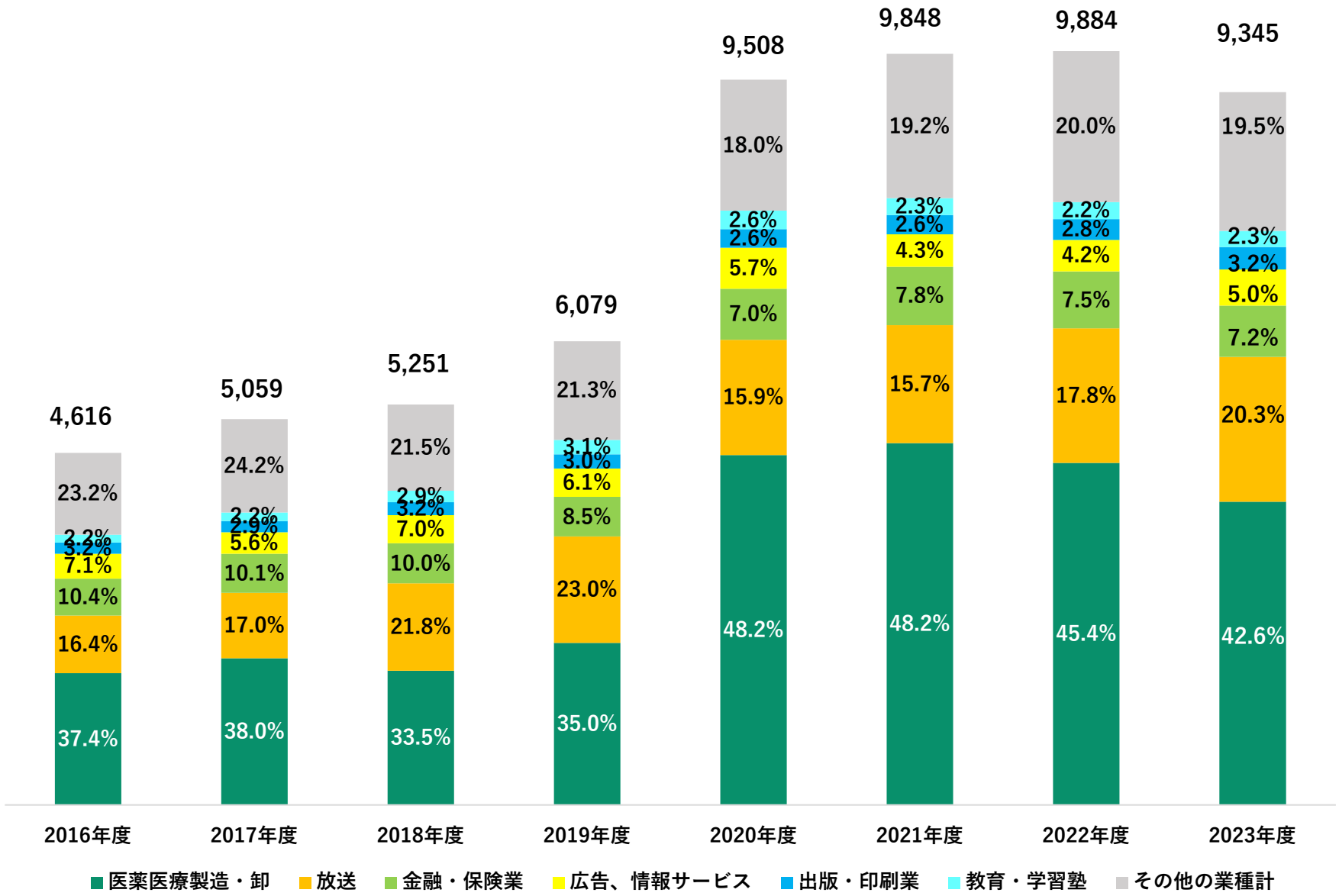


※上記子会社合計は連結処理前の数値であり、Ｊストリーム個別数値と合計した場合、連結決算数値と同一にはなりません

Copyright © 2025 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）

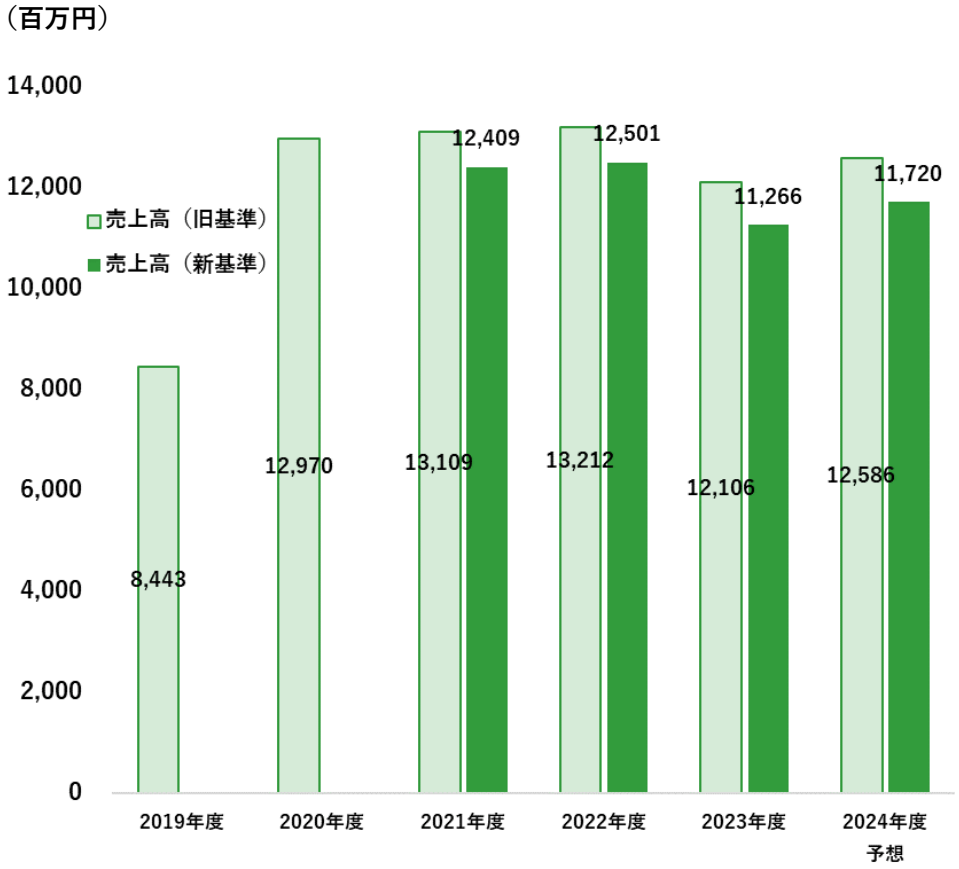
（単位：百万円）



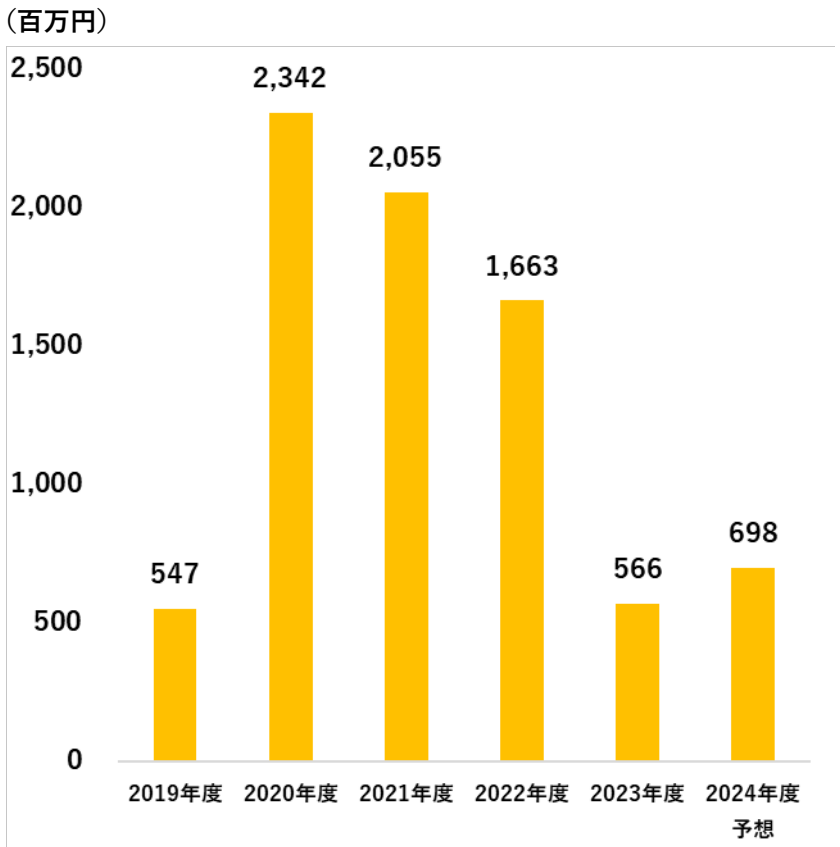
Copyright © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.

参考：売上高・営業利益年間推移

売上高



営業利益



Copyright © 2025 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 © 2025 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 © 2025 J-Stream Inc. All Rights Reserved.