2020年3月期
（2019年度：第23期）
本決算説明会

2020年5月1日

株式会社Ｊストリーム

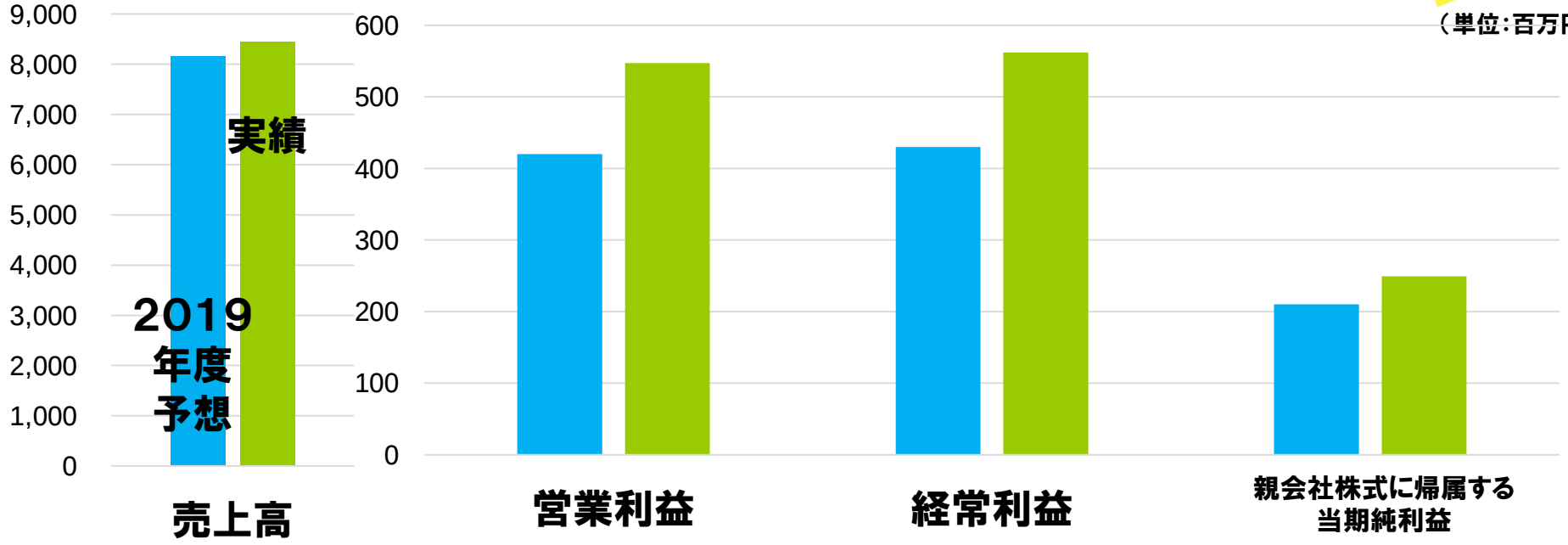
※当資料に記載されている業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資などの判断を行うことは差し控えて下さい。

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

2019年度 連結実績ハイライト

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

（単位：百万円）



	2018年度	2019年度			
	前期実績	通期予想	実績	対前期増減%	達成率%
売上高	6,781	8,160	8,442	+24.5	103.5
営業利益	313	420	547	+74.7	130.3
経常利益	319	430	562	+76.1	130.7
親会社株主に帰属する当期純利益	195	210	249	+27.4	118.7

連結損益計算書

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：百万円）

	2018年度	（構成比%）	増減率%	2019年度	（構成比%）
売上高	6,781	100.0	24.5	8,442	100.0
売上原価	4,374	64.5	26.3	5,526	65.5
売上総利益	2,406	35.5	21.2	2,916	34.5
販売費及び一般管理費	2,092	30.9	13.2	2,369	28.1
営業利益	313	4.6	74.7	547	6.5
経常利益	319	4.7	76.1	562	6.7
親会社株主に帰属する当期純利益	195	2.9	27.4	249	3.0

受注動向

- 医薬系：ライブ案件が引続き売上牽引
- メディア系大口顧客からの受注：運用関連、オンデマンド配信ともに拡大
- 新連結子会社も医薬系各種制作好調
- 感染症対策からライブ需要増加し積極対応
- 映像収録受注もあったが映像制作子会社は売上減

損益分析

- 配信受注案件の特性、外注の多い子会社連結の影響等から外注比率上昇、原価増
- 販管費抑制により営業利益は高水準達成
- 制作子会社設備減損を実施

連結バランスシート

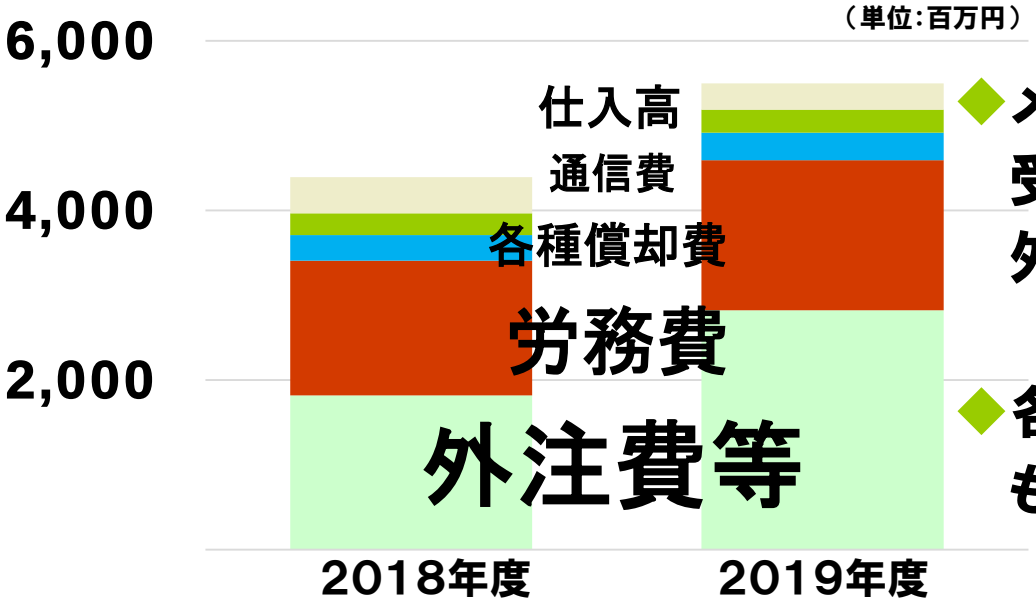
（単位：百万円）

			2018年度末	主な変動要因	2019年度末
資産の部	流動資産		3,391	売掛金 +682	4,204
	固定資産		1,649		1,682
	有形固定資産		389		430
	無形固定資産		833	のれん +181	999
	投資その他の資産		426	投資有証 △237	251
資産合計			5,040		5,886
負債の部	流動負債		855	未払金 +237 未払法人税等 +74 未払消費税等 +75	1,380
	固定負債		157		315
純資産の部	株主資本	資本金	2,182		2,182
		資本剰余金	626		626
		利益剰余金	1,426		1,616
		自己株式	△459		△459
	評価・換算差額等		0		0
	非支配株主持分		251		223
	純資産合計		4,027		4,189
負債・純資産合計			5,040		5,886

◆8月のビッグエムズワイ追加出資、連結組入れに伴い営業債権／債務が増加

◆M&A関連ののれん処理等の他には、大きな動きはない

売上原価(連結)主要項目



◆メディア系配信運用関連の大口受注継続、ビッグエムズワイの外注費加算に伴い外注費大幅増

◆各種開発によりソフトウェア償却も25M程度増加

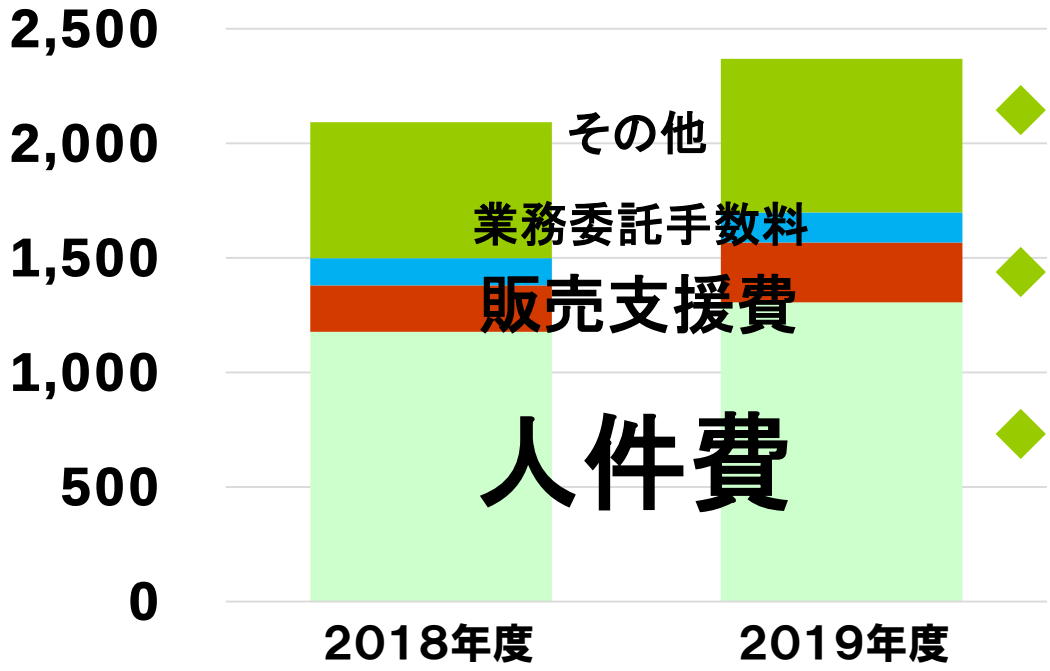
	2018年度	構成比%	増減率%	2019年度	構成比%
外注費等	1,819	41.6	55.0	2,821	51.1
労務費	1,587	36.3	11.4	1,768	32.0
各種償却費	300	6.9	9.0	327	5.9
通信費	258	5.9	5.2	271	4.9
その他振替等	△17	△0.4	-	28	0.5
仕入高	426	9.8	△27.8	308	5.6
売上原価合計	4,374		26.3	5,526	

◆仕入高:
商社機能を持つイノコス社分。
前年は大口取引が重なり大きな額となった。

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

(単位:百万円)

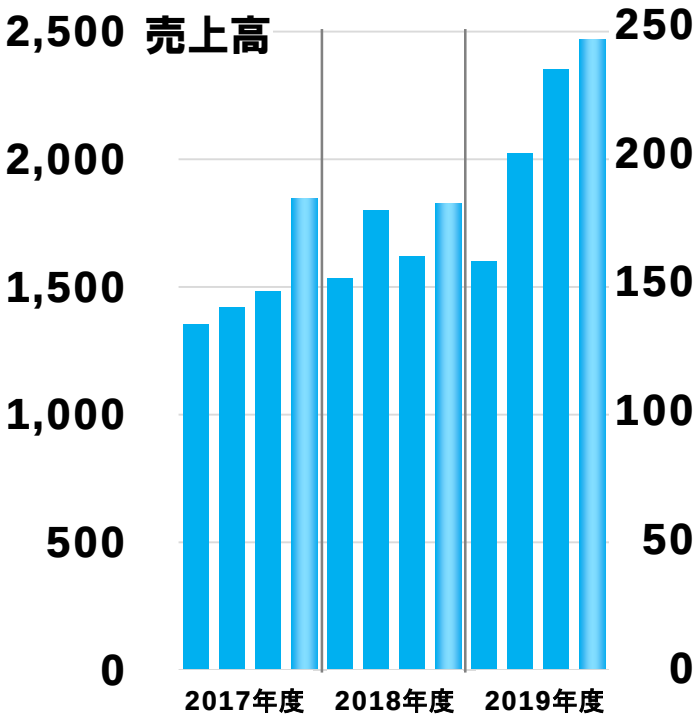


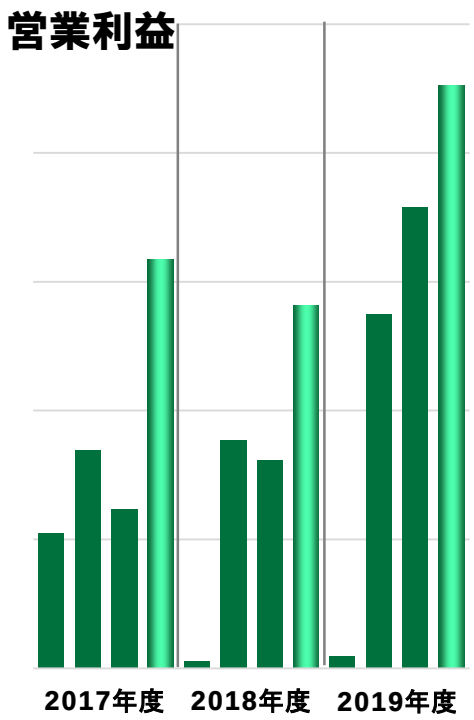
(単位:百万円)

- 連結子会社増に伴うものも含め人員増により人件費増加
- 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- 全体に経費の増加は抑制できており、その他項目で目立つのは求人費程度

	2018年度	構成比%	増減率%	2019年度	構成比%
人件費	1,177	56.2	10.9	1,305	55.1
販売支援費	203	9.7	28.9	262	11.1
業務委託手数料	118	5.7	10.6	130	5.5
その他	594	28.4	12.9	670	28.3
販管費合計	2,092		13.2	2,369	

四半期別売上、利益推移（連結）（単位：百万円）

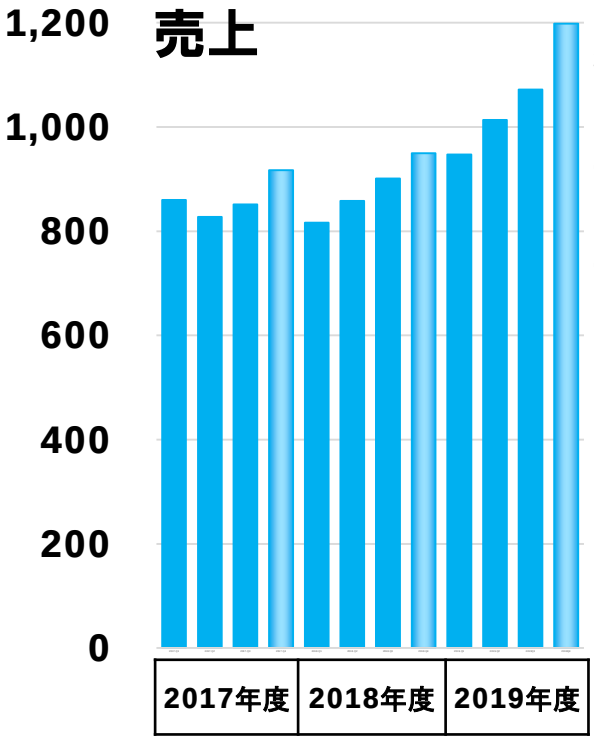


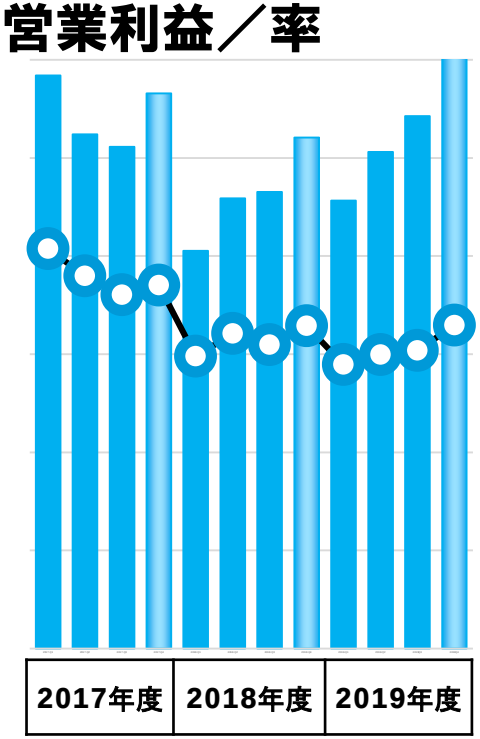


- 医薬・メディア系の好調は通期継続
- 第4四半期2月半ばから新型コロナウイルス感染症対策の為にイベント案件キャンセル発生する一方、ネットライブ、映像制作等の問合わせ急増
- 主力業界の医薬ではライブ案件急増
- 他業界でもセミナーや年度末・初にかかる各種集会・研修等の代替としてライブ・映像制作案件増加。教育用途利用は流量が増大。
- 「3密」要素回避、移動距離や案件数に配慮し健康管理策実施中。全社でも8割以上はテレワーク

	2017年度				2018年度				2019年度			
売上高	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351	2,470
営業利益	52	84	61	158	2	88	80	141	4	137	178	226
純利益	127	66	16	78	△3	56	47	94	△10	54	112	93
売上高	2,770		3,330		3,333		3,447		3,621		4,821	
営業利益	137		220		91		222		142		404	
純利益	194		94		53		142		43		205	

セグメント売上・営業利益状況：配信事業（単位：百万円、％）



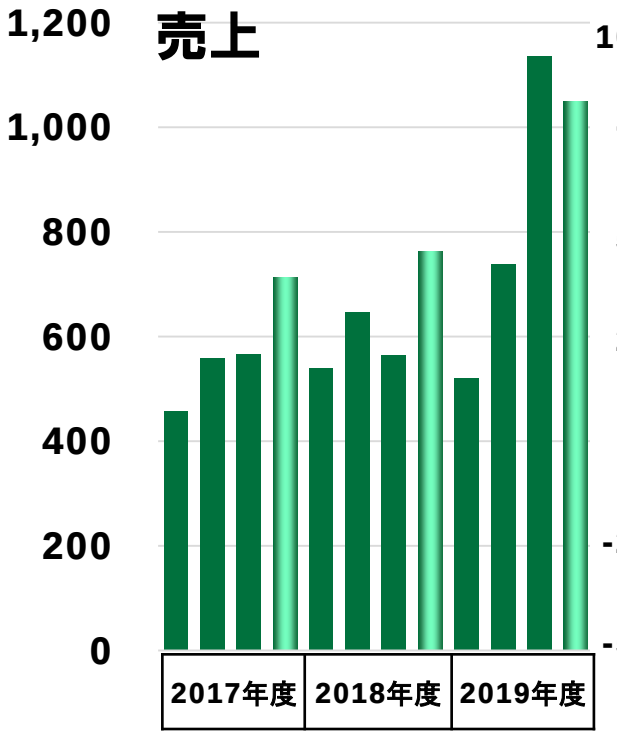


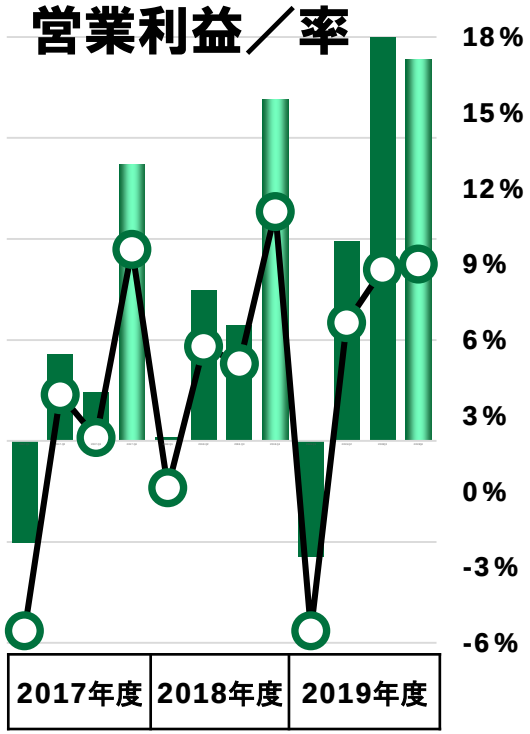
50％
45％
40％
35％
30％
25％
20％
15％
10％
5％
0％

- 年度通じメディア系の大型運用案件、配信受注継続
- 第４四半期は特に医薬系業界からの引合い強く売上伸長
- 医薬ライブ案件毎の利益率は低下傾向にあるが、売上増効果が大きく四半期利益率も改善
- オンデマンド利用増（超過流量発生／プラン変更等）による売上・利益増もあり

	2017年度				2018年度				2019年度			
売上	859	827	851	917	816	858	901	949	947	1,013	1,071	1,198
営利	292	262	255	282	202	229	232	260	228	253	271	328
利益率	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.7	25.8	27.4	24.1	25.0	25.3	27.4
半期	1,687		1,768		1,674		1,850		1,960		2,269	
通期	3,455				3,524				4,230			

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



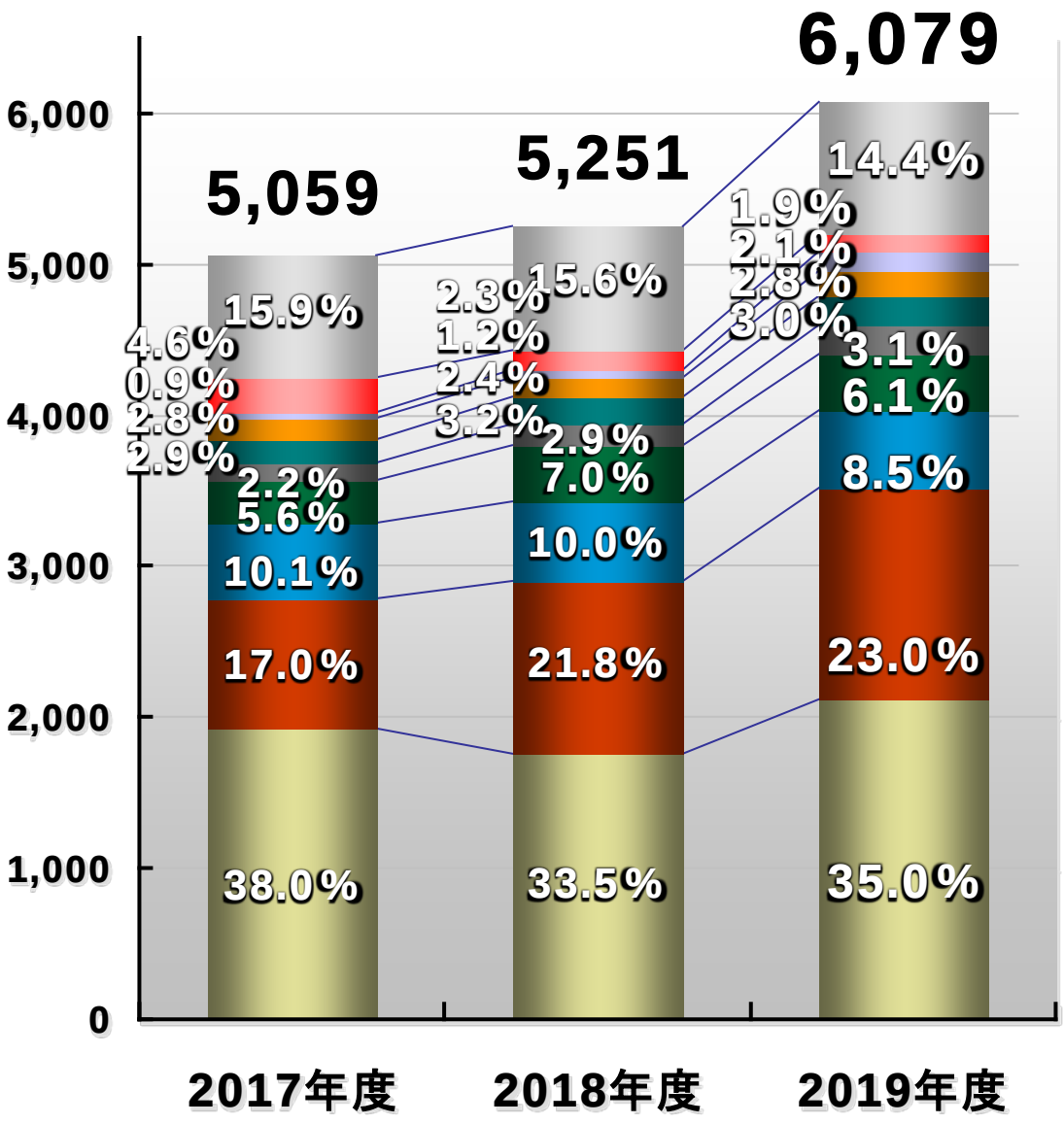


（単位：百万円、％）

- 第4四半期もビッグエムズワイ（9-3月）組入により売上大幅増加
- 本体WEB制作は前年並み。映像制作が駆込み需要あるも通期では件数、額ともに低調
- 映像制作子会社がスタジオ稼働率低下等業績悪化

	2017年度				2018年度				2019年度			
売上	457	559	567	713	539	647	564	763	519	739	1,135	1,048
営利	△25	21	12	68	0	37	28	84	△28	49	99	94
利益率	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8	5.1	11.1	△5.5	6.7	8.8	9.0
半期	1,016		1,280		1,187		1,327		1,258		2,184	
通期	2,297				2,515				3,443			

業種別売上比率(個別)



- その他
- 郵便・電気通信
- 他の事業サービス
- 専門サービス
- 教育・学習塾
- 出版・印刷業
- 広告、情報サービス
- 金融・保険業
- 放送
- 医薬医療製造・卸

主力2業種の伸びが順調
医薬系が前年対比+20.7%
と大幅伸長。放送系も大口
あり+21.8%と好調。
教育系業種も3割近い伸び。

投資実施状況

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：百万円）

	投資項目	投資額（年間予定額）
2019年度	■配信事業関連ソフトウェア 171 EQエンハンス他配信関連 サイマル配信関連基盤 CDNext、ライブ等 ■事業関連ハードウェア 169 ネットワーク機器、ライブエンコーダ等 158 制作関連 SW 4 HW7 ■その他 121 各種機器 12　広告関連他SW 13 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 62 造作 34	465 （556）

※切捨等の処理により合計額は一致しません

配当について

（単位：百万円）

（ ）：前年度

一株当たり配当	：6.50円	（5.10円 ）
連結配当性向	：30.3％	（30.3％）
配当対象株式数	：11,633,248株	

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

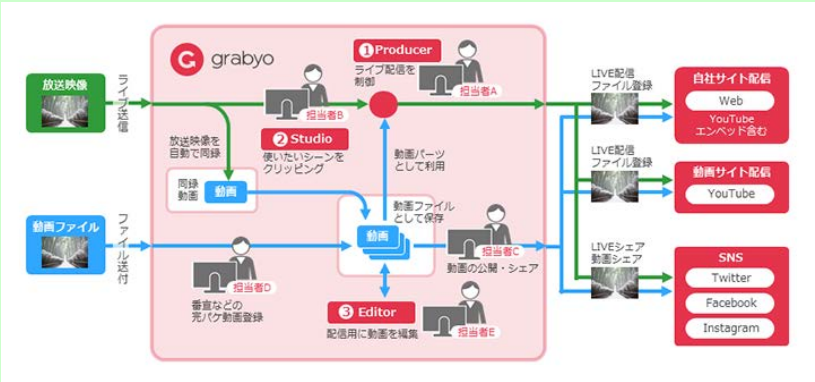
クラウドベースのリアルタイム動画編集サービス「Grabyo」販売開始

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

メディア市場向けの重要なサービス
多彩なライブ映像スイッチング、既存の素材の切り出しや編集、自社サイト・動画サイト・SNS等への配信等を、複数のアプリケーションソフトを使い分けて運用するには高度なノウハウが必要

こうした複数の機能を統合し、クラウドベースで運用できるリアルタイム動画編集ツールとして世界的な実績がある「Grabyo」を提供開始

リモート環境環境からのチームエディトリアルや、SNS自動投稿機能、コンテンツ管理業務の効率化などを実現



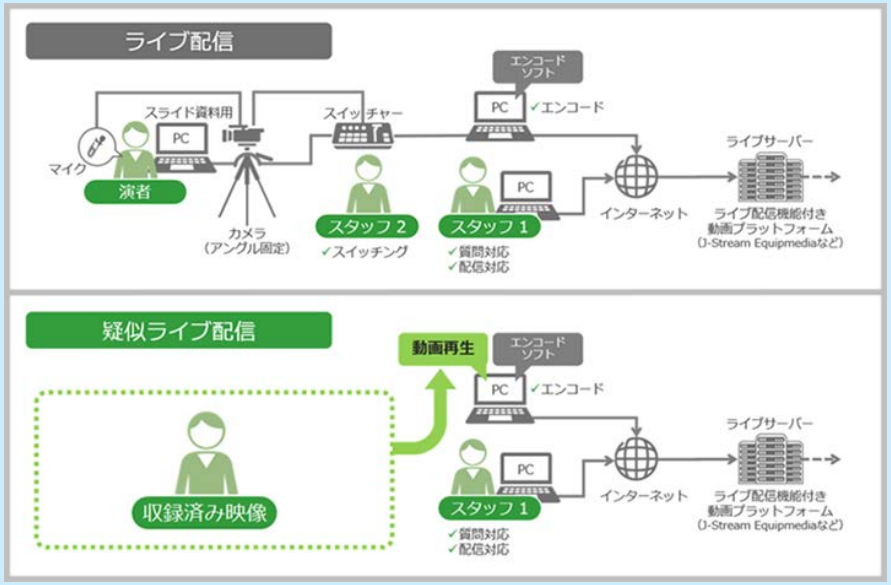
J SPORTS において、ライブ映像のクリッピングおよびSNSへの投稿ツールとして採用

各種SNSで20以上のアカウントを運用中
ラグビートップリーグの試合映像、プロ野球キャンプの映像など、各Twitterアカウントで動画付き投稿の運用を実施

「疑似ライブ配信」パッケージを期間限定で提供

テレビの録画番組のイメージ収録済みのイベント・セミナー等の映像ファイルを用いて、特定の日時にライブ形式で配信

リソースの有効活用を図る



臨時休校対策をとる学校法人に対し、「J-Stream Equipmedia」と「Photron-Mobile Video Creator」を申込みから3ヶ月間無償で提供

スマートフォン等で撮影した授業動画を視聴用URLやQRコード経由で生徒向けに動画配信ができるサービス

フォトロン社の反転授業用ビデオ教材作成アプリ「Photron-Mobile Video Creator」とセット提供。実施するはずだった授業内容などを授業動画として撮影し、生徒に向けて授業動画、補講動画、解説動画の配信ができる

- 休校期間中に実施予定だった授業内容を撮影し、自宅自習中の生徒に向けて動画配信
- 出している課題などに対して解説動画を作成し、教材に添えたQRコードから動画視聴
- 補講などの授業をiPhone/iPadで撮影して、生徒に対して視聴URLを共有してオンデマンドで動画配信
- 理科・体育・英語など反転授業用のビデオ教材作成
- 休校解除後も、休校中の学習内容の振り返り用に動画視聴

総務省設立の「インターネットトラヒック流通効率化検討協議会」に参加

2020/4/10発表
インターネットコンテンツの円滑な流通を図るため、コンテンツ事業者とネットワーク事業者等の協力体制を構築し、関係者間の定常的な情報共有及び課題検討を行う
CONECT：「コネクト」（COuncil for Network Efficiency by Cross-layer Technical members）」

活動内容
(1) **各事業者からみたインターネットの現状と課題の共有**
　インターネットトラヒックの増加について
　インターネット利用におけるユーザー体感品質の維持・向上について
　災害等発生時（今般の新型コロナウイルス感染症の感染拡大など、インターネットトラヒックに大きな影響を及ぼしうる事態も含む）におけるインターネットの事業継続性について
(2) **課題解決に向けた技術的な対応策の検討**

連結子会社株式会社CO3の株主の異動について

コンテンツ販売プラットフォーム、視聴管理・認証コンテンツ配信サービス等を営む株式会社CO3
（Jストリーム持株比率 55.6％）
　2005年設立

株式会社フジ・メディア・ホールディングスが
現株主 オンキヨー株式会社から
全株（当社保有分以外の 44.4％）を譲受予定

フジテレビの動画配信サービス「FOD」の事業展開において、
今後更にグループ間の得意分野、事業内容及び人的資産を
補完しながら業務提携の強化、企業価値の向上を図る

2020年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

Jストリーム経営ビジョン

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

「最先端の動画ソリューション」とは、動画配信における最新テクノロジーだけではなく、その先にあるお客様が抱える課題を解決していくこと
お客様自身が気が付いていない課題を抽出し、解決に取り組むことで、社会の発展につながっていく

「顧客のニーズを想像し、サービスの提供価値を高める」ことに注力

OTT領域	マネタイズに貢献できるサービス
EVC領域	用途に即した付加価値の高いサービス

グループ経営ビジョン

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

グループ各社が課題解決力を高め、お客様の発展のために挑戦し続ける

Jstream

INNOQOS	放送機器
CO3	システム開発
Creative Works	Web制作
CROSSCO	映像制作 / LIVEオペ / Web制作 / オンサイト
BIGMY	映像制作 / LIVEオペ / 医薬デジタルマーケ

メディア OTT領域

EVC 領域

医薬 領域

放送局のビジネスモデル変革を支援

企業のデジタル化を支援

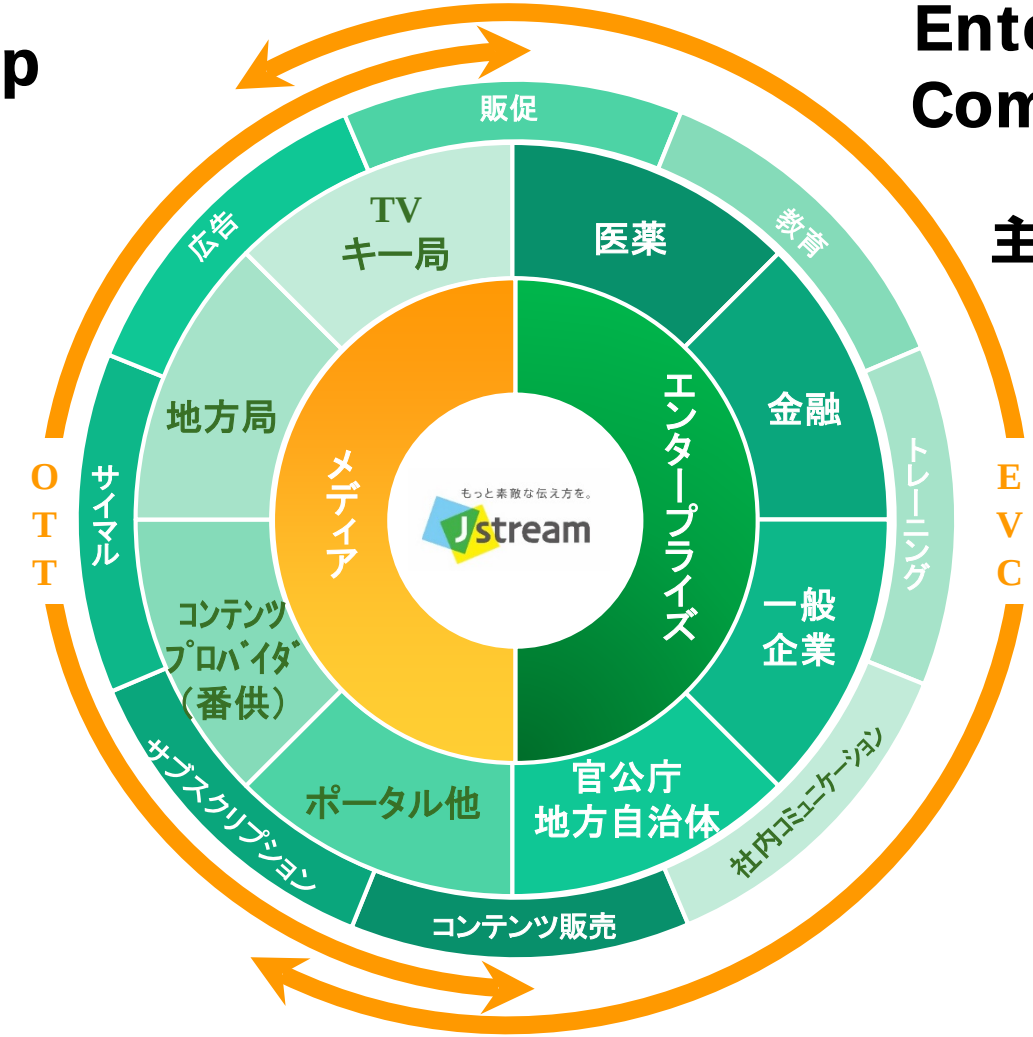
製薬マーケティングのデジタル化を支援

グループ各社の強みを活かし、映像で社会のデジタル化を支援していく

Jストリームの市場観

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

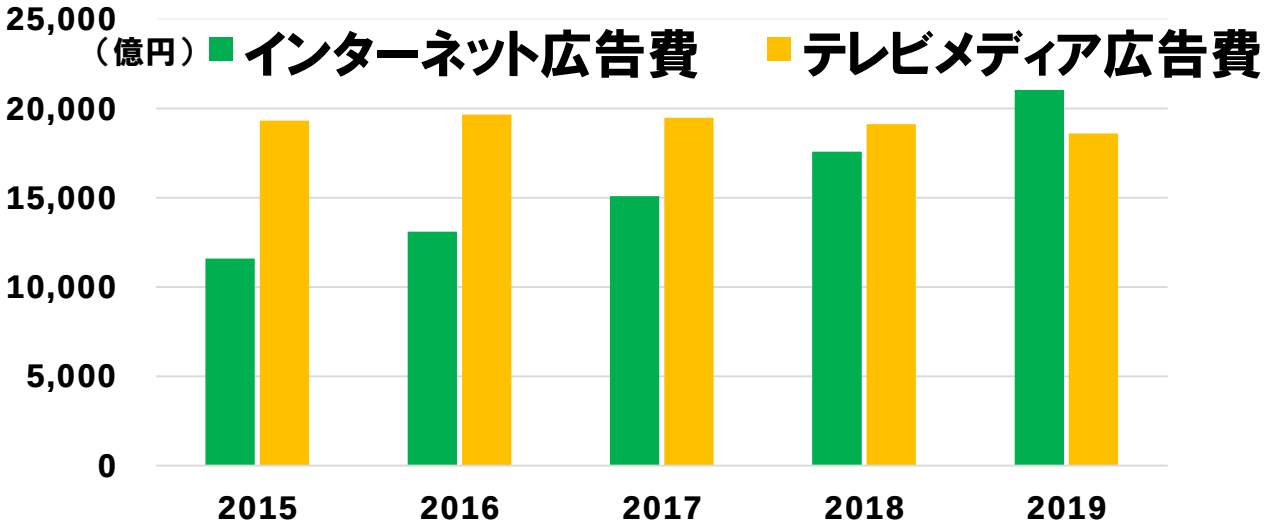


Enterprise Video Communications

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

OTT領域

マネタイズが希求されるOTT領域



- インターネット広告費が伸長しテレビメディアのそれを初めて上回った
- NHKのサイマル放送開始も加わり、民放各局はデジタル戦略を促進する姿勢を強める

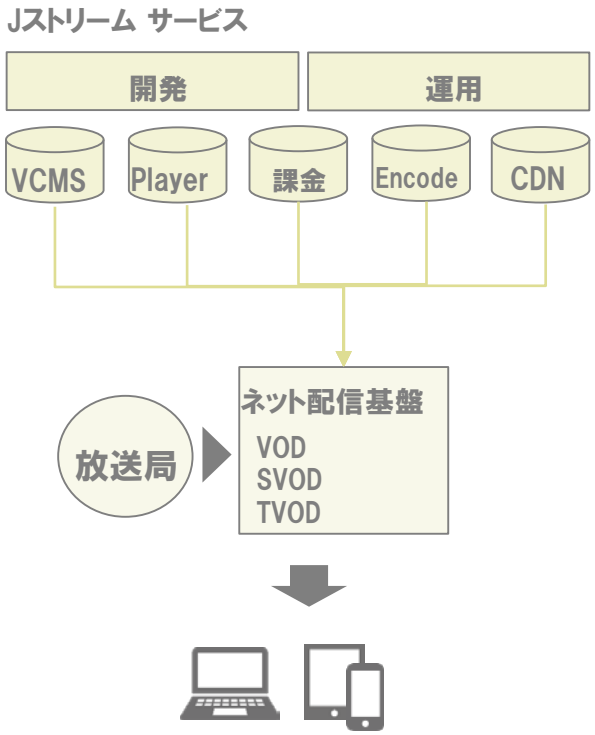
放送局の環境、戦略変化に対し、当社は放送同時配信や見逃し配信を中心にビジネスモデル変革を支援していく

収益に貢献できるビジネスパートナーになる

放送局のビジネスモデル変革への対応

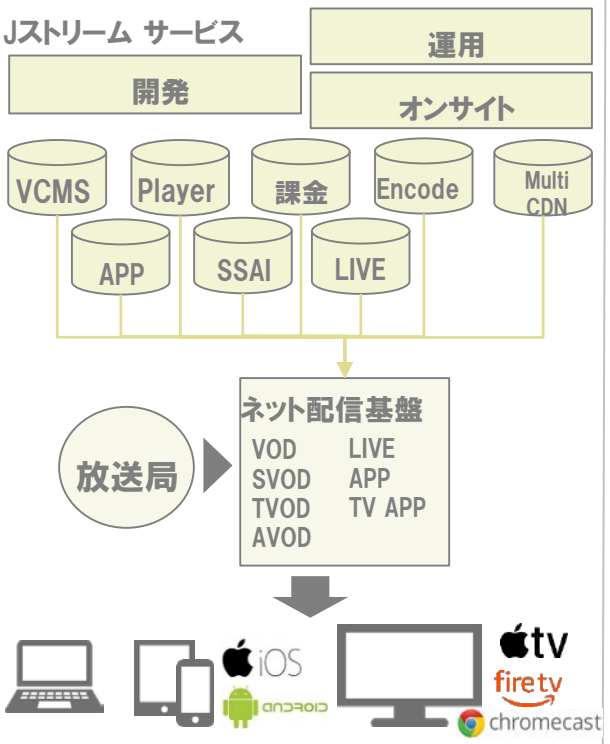
もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st ネット配信基盤構築



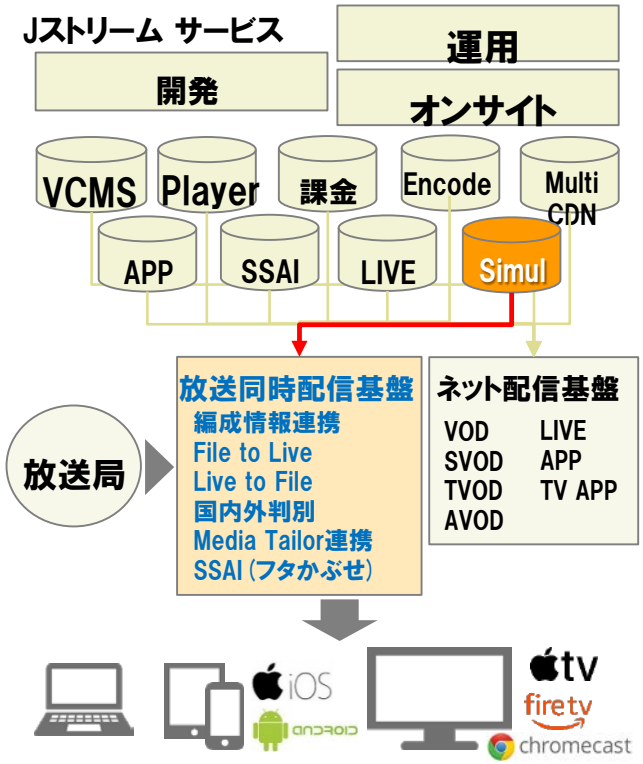
- ✓ 放送局のネット配信基盤を構築、個別開発、運用までを全般的にサポート

2nd 多様なデバイス対応・運用支援・大規模配信強化



- ✓ 配信環境の変化（FlashからHLS）に対応
- ✓ 多様なデバイスへのアプリ対応
- ✓ マルチCDNで大規模配信に対応
- ✓ 専門人材によるオンサイト支援

3rd 放送同時配信によるビジネスモデル変革支援



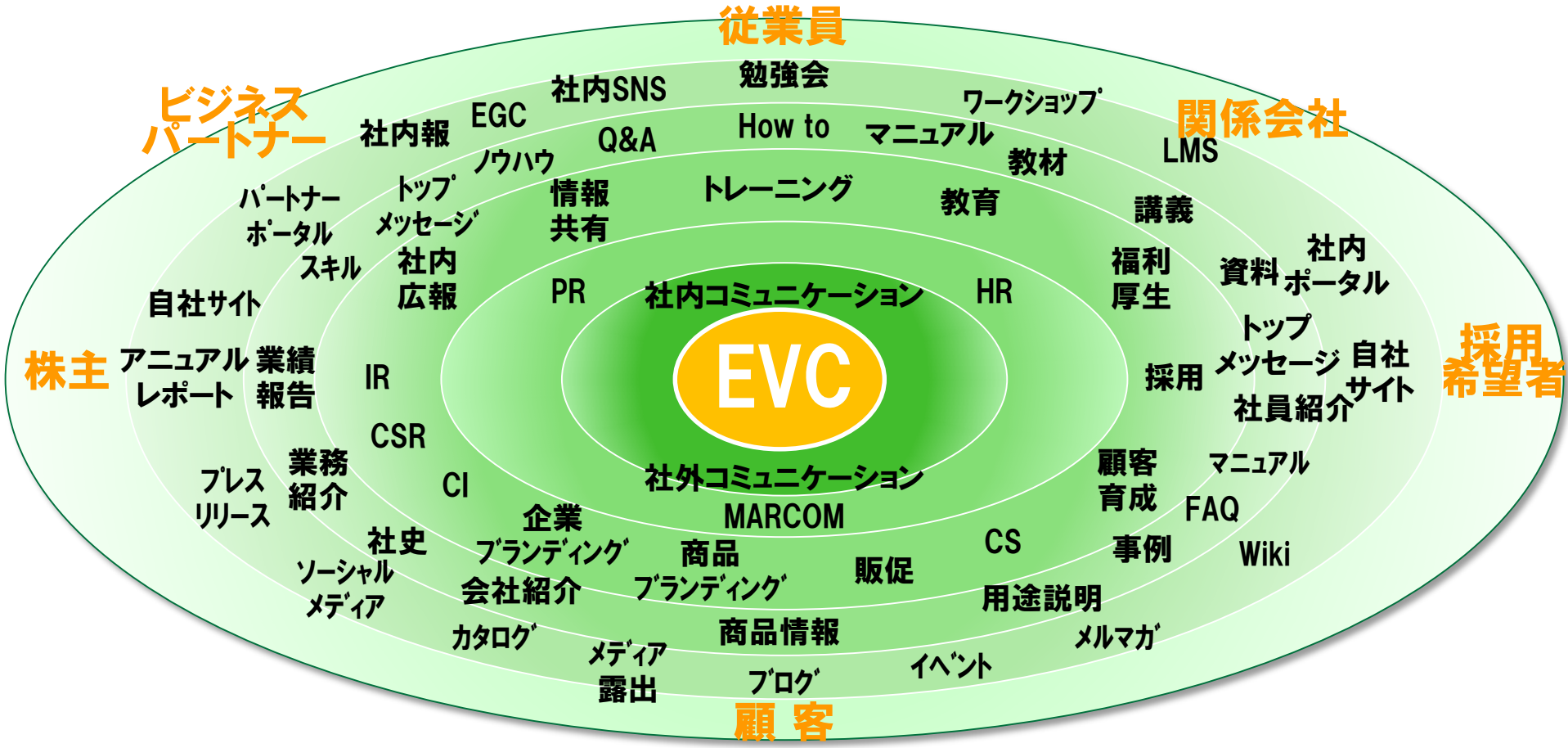
- ✓ 地上波放送品質に準拠した放送同時配信対応ソリューションの提供
- ✓ 放送同時配信収益化に向けた支援
  - ・地上波広告との連動広告メニュー研究
  - ・広告データ分析支援

※より踏み込んだ顧客との共創を行う

EVC領域

EVC：企業活動のあらゆるフィールドがターゲット

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

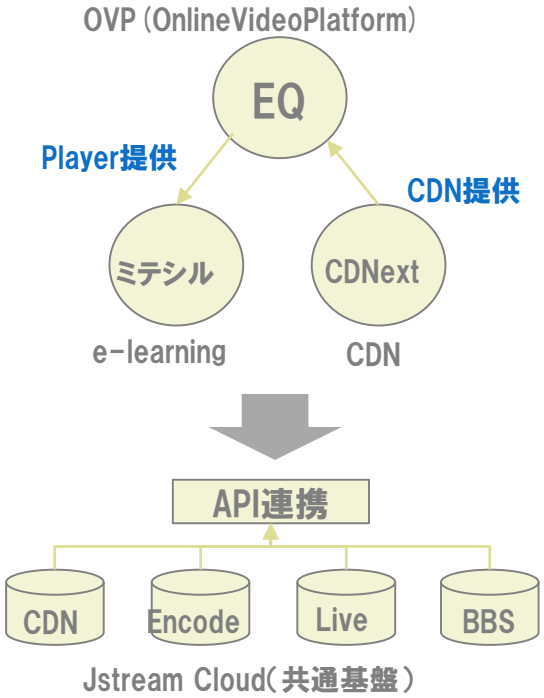


当社はあらゆるシーンで企業のデジタル化を支援していく

EQ協調戦略によるEVC促進

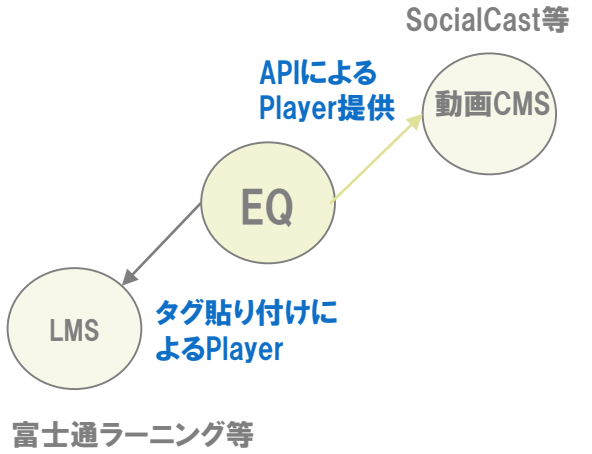
もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st 社内連携



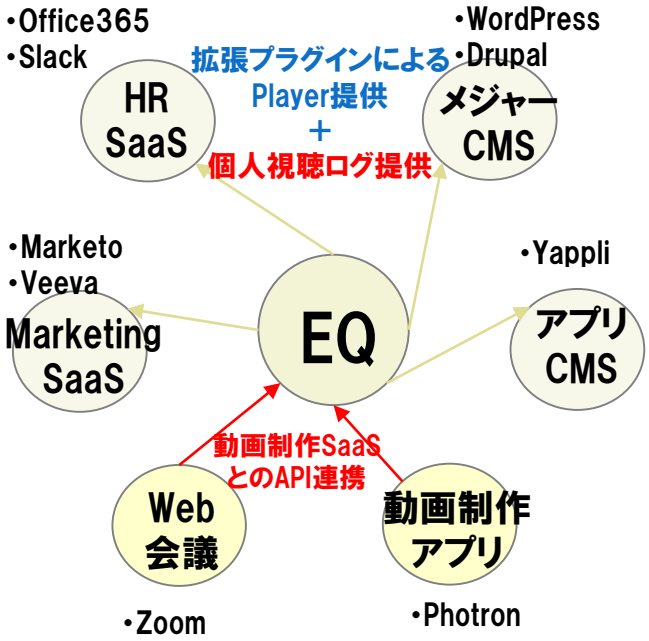
- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

2nd 簡易な外部連携



- ✓ 自社事業に動画配信機能を実実装したい事業者へPlayer機能の提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派

3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携



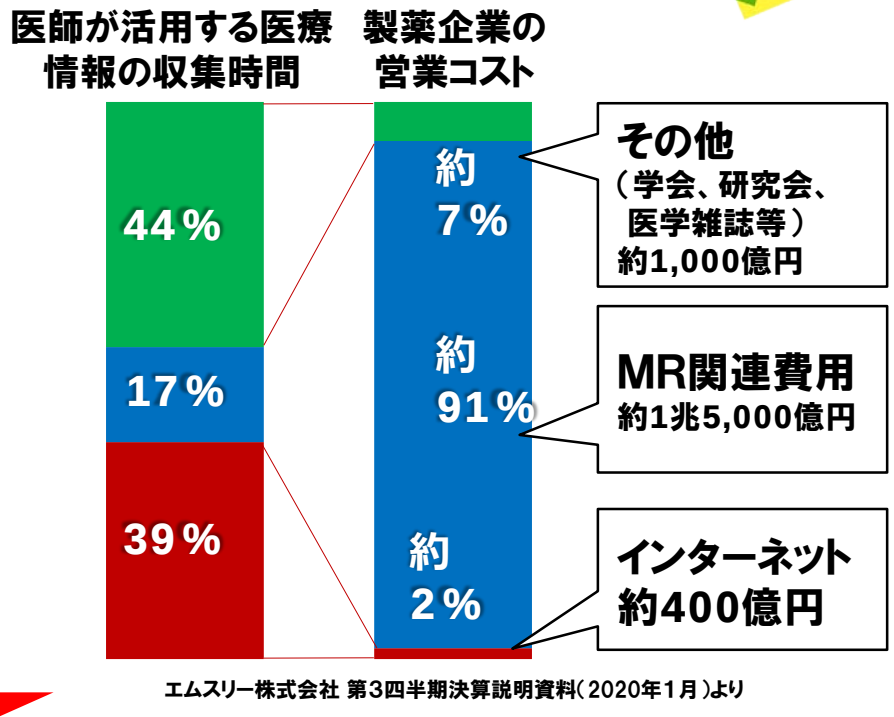
- ✓ 有力SaaSへ拡張機能プラグインでPlayer＋**個人視聴ログ連携**を行いEQとバンドルして販売を行える状態をつくる
- ✓ 当社とは別切り口で動画データを提供する有力SaaS へは、API、SDKで機能をEQ内に実装し、強化していく

特に重視する市場：医薬業界

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

医薬業界の中長期的課題

薬価の引き下げ、後発医薬品普及により国内市場の競争が強まることに加え、医療用医薬品プロモーションコードの変更により、対面営業以外の手法の比重の上昇が見込まれる



エムスリー株式会社 第3四半期決算説明資料（2020年1月）より

製薬企業周辺の環境変化に対し、当社は医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

中長期で顧客の課題抽出、仮説設定を行い解決策をPDCAで回す

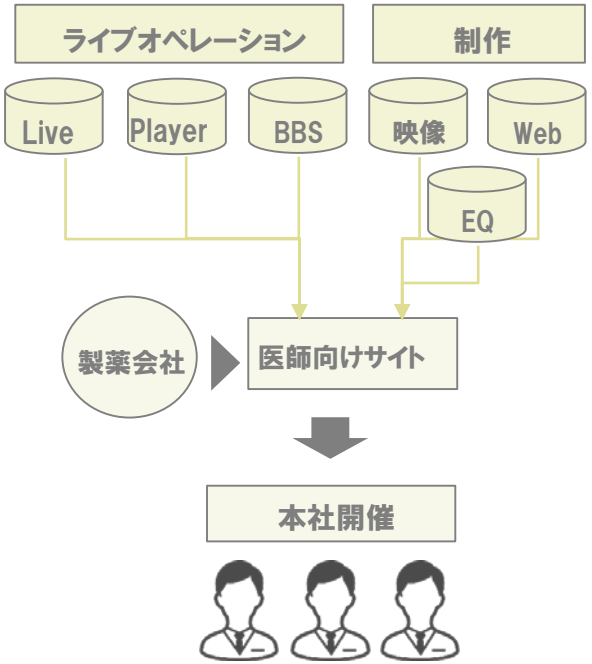
集客 → コンテンツ配信 → デジタル運用 → ログレポート → 次施策提案

医薬デジタルマーケティング シフト

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st Web講演会LIVE

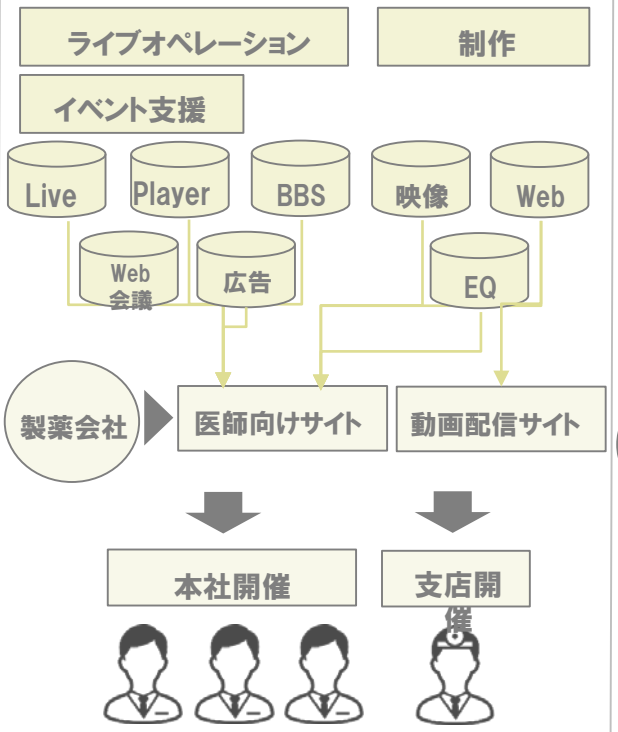
Jストリーム サービス



- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

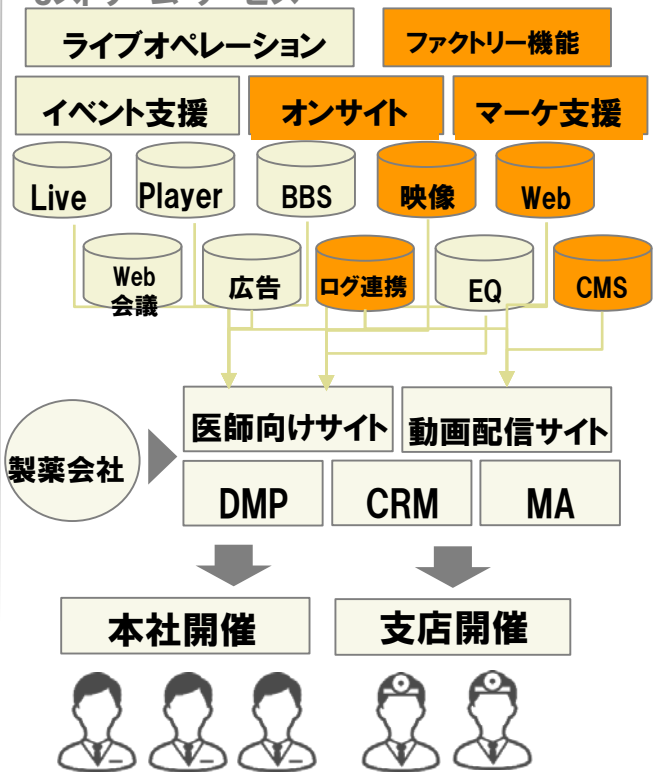
Jストリーム サービス



- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

Jストリーム サービス



- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ Web講演会の視聴ログ活用の促進
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

経営方針

■ あらゆる動画シーンで一番に想起される企業グループを目指す

➢様々な動画ニーズに応えられるエコシステムを創造する
動画の用途が様々な領域に及んでいくため、各領域の有力サービスとの連携を行っていく。
そのためにJストリーム クラウドの整備を進め、連携、開発が容易な環境を構築する。

➢最適なクリエイティブが提供できる体制を維持強化し続ける
顧客の課題解決につながる得意領域をつくり、育成、研鑽を行っていく。

➢高品質かつ安定した配信基盤を社内外のテクノロジーを駆使して提供する
移り変わりの激しい配信技術をいち早くキャッチアップし、卓越したアイデアで今までにない価値を生み出していく。

➢用途に即した付加価値の高いサービスを生み出す
動画が活用の時代になることで、技術習得や社内情報共有等の様々な課題が顕在化していく。当社は顧客課題に応えた用途に即したサービスを創出する

➢グループの価値向上につながるM&Aは積極的に実施する
売上、営業利益だけでなく、ターゲット領域強化や新規領域の参入を目指す

第24期投資計画

投資総額519百万円（前年実績比＋16％ 計画比△7％）
サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視

当期PLには57百万円程度の影響

ハードウェア 155
- サーバー、ストレージ 増強
- ライブ関連機材 等 148
- 制作系 7

ソフトウェア 287
- Equipmedia、CDNext、ライブサービス、OTT関連 機能拡張等 サービス強化

その他社内設備 1
その他事業系SW22
社内システム
- ソフトウェア（業務効率化・IT統制強化） 55



今期のトピックス

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

Jストリームが提供する多彩なソリューション

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

新型コロナウイルス感染症の影響でネットを活用した情報提供/イベント/収録は、密集を避け、さらに人手を介さずに簡単に行えることが求められます

映像を作る→自社の会議室で簡単に収録

A) 3ステップパッケージ

スマホで撮影、スマホで当社に送信、プロが編集しお客様に納品



B) リモートバーチャルスタジオ

iPadで好きな場所で人物撮影

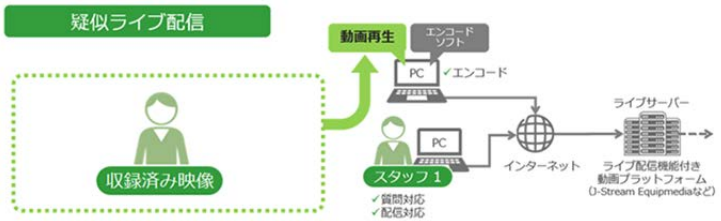
当社で遠隔地から音声サポート
資料画面の切り替えをサポート
当社でCG合成して完成し納品



ライブ配信する→社員で簡単にライブ配信

C) 疑似ライブ配信

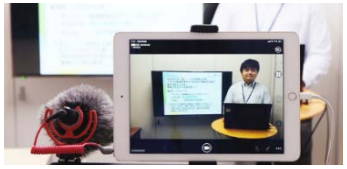
事前に映像収録(上記AやB、もしくは自前の映像活用でOK)したものをJ-Stream Equipmedia (EQ) を使い指定の日時にライブ配信



D) iPadライブ配信

EQを使って会議室から社員全員もしく見込み客にライブ配信





リモートワーク・リモートスタディの推進を上記ソリューションで支援します

リモートワーク支援

● セミナー・イベントのバーチャル化

事例：血管内治療学会様 JET2020



「JETTALKs ON AIR」トップ画面　サイトURL：https://jet.socialcast.jp/

下記を提供
- Webサイト制作
- 課金システム
- Equipmedia
  ライブ配信
  オンデマンド配信

新サービス：　イベキャス
ワンストップオンライン配信パッケージ



「イベキャス」Webサイト
サイトURL：https://www.evecas.com//

下記を提供
- イベント企画
- チケッティング
- 映像制作
- オンライン配信
- プロジェクトマネージメント

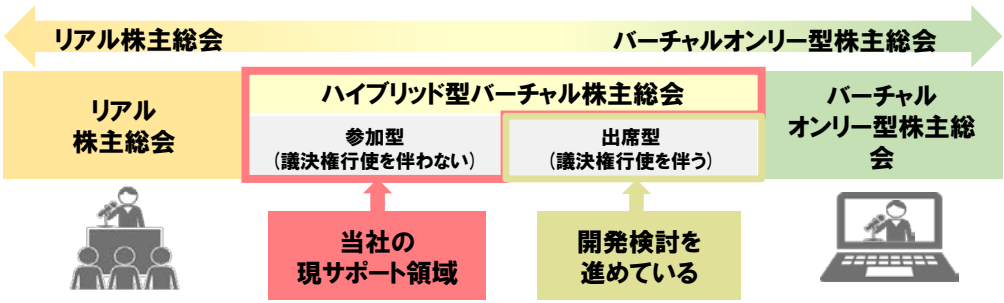
※下記企業とのコラボサービス
イベントレジスト株式会社様
株式会社LockUP様
株式会社TAMARIBA様

● ハイブリッド型バーチャル株主総会

事例：株式会社グリー様 2019年度株主総会



かねてよりの取り組みを更に促進



※経済産業省『「新時代の株主総会プロセスの在り方研究会」
ハイブリッド型バーチャル株主総会の実施ガイド（案）』をもとに作成

業績予想について

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

【新型コロナウイルス感染症の影響】
現状合理的な算定できず開示見送り

※新型コロナウイルス感染症の収束に関する見通しがつき、業績への影響を適正に予測することが可能となった時点で速やかに開示いたします

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
（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。