

平成22年3月期（第13期） 第2四半期決算説明会

平成21年11月9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。



サマリー：第2四半期累計期間 全体の状況

(10月29日：第2四半期連結累計期間 修正業績予想値の概要)

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第2四半期連結累計期間			
	連結		個別	
	実績	当初予想	実績	当初予想
売上高	2,704 Δ6.1%	2,880	1,836 Δ4.6%	1,925
営業利益	Δ171	10	Δ21	25
経常利益	Δ162	20	Δ19	30
四半期純利益	Δ132	6	Δ20	18

- ▶ プロモーション関連案件の低迷と配信価格への圧力が想定を上回り、当初予想対比での売上規模に対して利益が落ち込む。グループとしてはプロモーション用途の映像・ウェブ各種制作の冷え込みの影響が更に顕在化した。

内的要因

- ◆ グループ内連携による案件内製化に遅れ
- ◆ 人員増に伴う固定費の増加

市場環境

- ◆ プロモーション用途に代表される短期の制作・配信案件の不振
- ◆ 長期配信案件中心に価格圧力強まる

連結決算ハイライト P/L

	22. 3第2四半期 連結累計期間 (構成比)		増減率	21. 3第2四半期 連結累計期間 (構成比)	
売上高	2,704,090	100%	+22.9%	2,200,318	(100%)
売上原価	1,715,696	63.4%	+33.6%	1,283,261	(58.3%)
売上総利益	988,393	36.5%	+7.7%	917,056	(41.6%)
販売費及び 一般管理費	1,159,952	42.9%	+41.2%	821,417	(37.3%)
営業利益	△171,558	—	—	95,639	(4.3%)
経常利益	△162,025	—	—	91,010	(4.1%)
税金等調整前 当期純利益	△121,586	—	—	107,318	(4.8%)
四半期純利益	△132,420	—	—	47,497	(2.1%)

営業外損益
固定資産売却 44,500
(モバイルビジネス関聯)

(-) 法人税等 6,185
法人税等調整額 20,935
少数株主損益 △16,286

▶ 子会社の増加等に伴い前期対比売上高22%増となるが、費用面の増加が上回り第2四半期赤字を計上。

連結バランスシート

		22. 2Q末	主な変動要因	21年3月期末	21. 2Q末	
資産の部	流動資産	2,895,665		2,645,094	2,734,865	
	固定資産	1,146,626		1,361,710	1,427,354	
	有形固定資産	206,306		198,929	206,943	
	無形固定資産	536,090		538,594	533,745	
	投資その他の資産	404,229	▶ クロスコ社株式が投資有価証券から子会社株式となったため連結処理により減少	624,187	686,665	
資産合計		4,042,292		4,006,805	4,162,220	
負債の部	流動負債	515,376	▶ 賞与引当金、預り金等人件費系の負債が増加	484,670	583,835	
	固定負債	155,992	▶ 長期のリース債務増加による	127,721	131,988	
純資産の部	株主資本	資本金	2,182,379		2,182,379	
		資本剰余金	1,268,458	▶ Jストリーム単体での資本剰余金取り崩しにより変動	1,430,642	1,430,642
		利益剰余金	△214,007		△243,770	△201,559
	少数株主持分	134,092	▶ クロスコ社子会社化に伴い増加	25,160	34,933	
	純資産合計		3,370,883		3,394,412	3,446,395
負債・純資産合計		4,042,292		4,006,805	4,162,220	

▶ 大きな動きはなく、4月の子会社の増加による変動が中心。

連結売上原価 構成比率

(※22.3第2四半期連結累計期間構成比率順 単位:千円)

	22.3第2四半期 連結累計期間 (構成比)		増減率	備考	21.3第2四半期 連結累計期間 (構成比)	
労務費	620,602	36.1%	+79.5%	人的費用の合計 1,144百万円 (前年度: 779百万円 対比+46%) 連結従業員数 21年9月末 385名 (20年9月:273名)	305,812	23.8%
外注費	420,511	24.5%	+37.5%		345,654	26.9%
通信費	199,204	11.6%	+9.6%		181,682	14.1%
ロイヤリティ	164,408	9.5%	+14.6%		143,375	11.1%
業務委託手数料	103,687	6.0%	△19.3%		128,532	10.0%
賃借料	62,118	3.6%	+80.0%	クロスコ社子会社化 によるもの	34,498	2.6%
地代家賃	62,010	3.6%	+128.8%		27,097	2.1%
保守料	50,480	2.9%	+28.5%	アップアローズ社 子会社化により増	39,276	3.0%
ソフトウェア償却	51,629	3.0%	+54.9%		33,312	2.5%
減価償却費	37,577	2.1%	△6.7%		40,315	3.1%
その他及び 他勘定振替	△56,530	—	—		3,708	0.2%
売上原価合計	1,715,696		+33.6%		1,283,261	前年比 +13.0%

制作の不振を受け外注の内製シフト、効率化を図っているが、4月のクロスコ社子会社化の影響もあり人的費用の増加が大きい。賃借料、地代家賃等の増加も子会社の増加によるもの。

販売費及び一般管理費主要項目（連結）

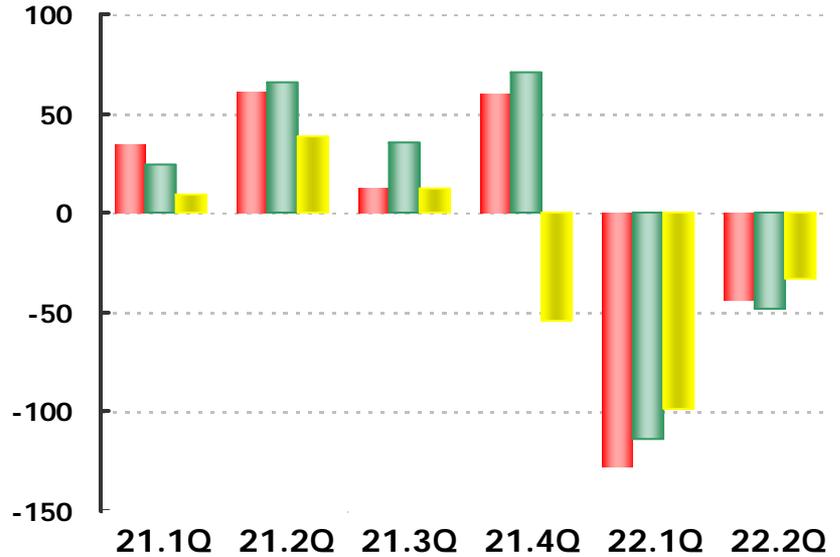
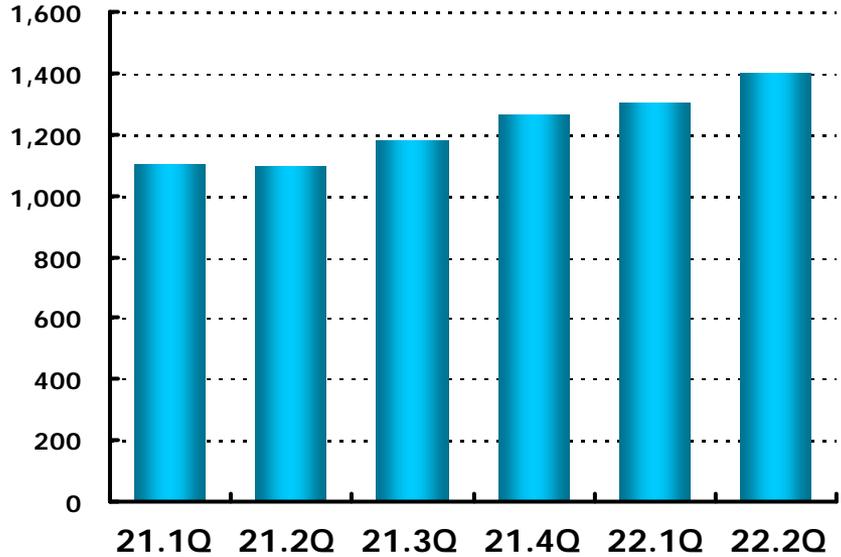
（※22. 3第2四半期連結累計期間構成比率順 単位:千円）

	22. 3第2四半期 連結累計期間(構成比)		増減率	備考	21. 3第2四半期 連結累計期間(構成比)	
人件費	643,236	55.4%	+56.3%	アップアローズ (モバイル関連) 監査報酬の増加、 子会社分が影響 委託者削減により 減少	411,526	50.1%
販売支援費	98,343	8.4%	+201.0%		32,666	3.9%
地代家賃	60,478	5.2%	+53.6%		39,372	4.7%
研究開発費	47,997	4.1%	+41.4%		33,926	4.1%
支払手数料	45,888	3.9%	+31.2%		34,970	4.2%
販売促進費・広告宣伝費	35,364	3.0%	△21.8%		45,248	5.5%
システム管理費	25,518	2.2%	+38.9%		18,365	2.2%
営業権償却	20,979	1.8%	△12.1%		23,876	2.9%
求人費	18,548	1.5%	+19.7%		15,489	1.8%
株式関係費	15,391	1.3%	△46.7%		28,915	3.5%
業務委託手数料	13,679	1.1%	△56.6%		31,527	3.8%
その他 (雑費、旅費交通費、賃借料等)	134,531	11.5%	—		105,537	12.8%
販売費及び一般管理費 合計	1,159,952		+41.2%		821,417	前年比 +6.9%

- ◆ 原価部分と同様のコスト要因増加が影響。
- ◆ 技術制作部門の営業支援増加に伴い販売支援費が増加。

(単位:百万円)

四半期別売上、利益推移(連結)

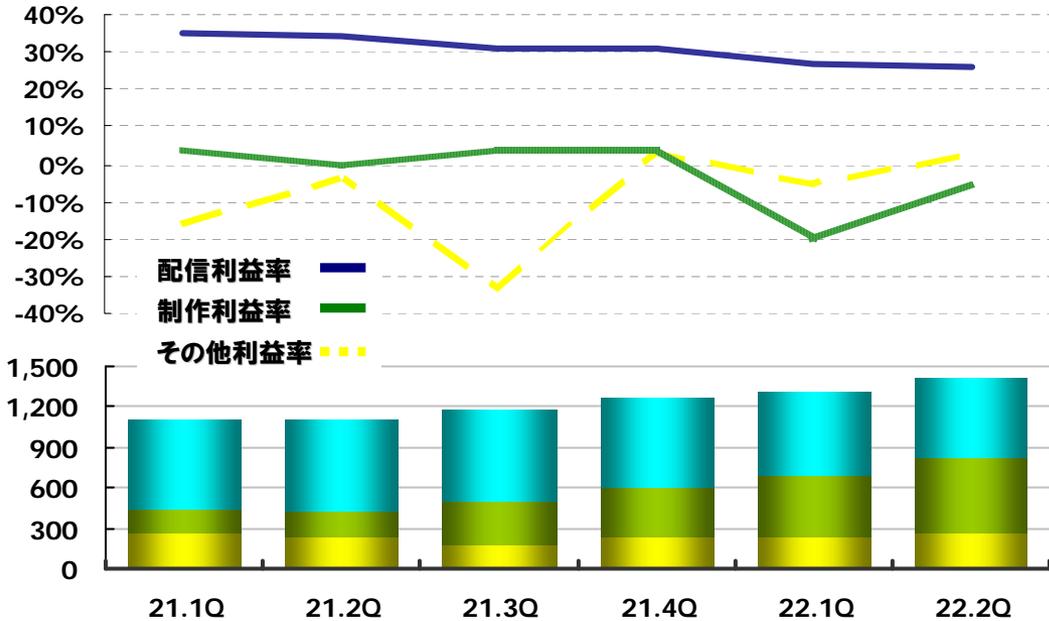
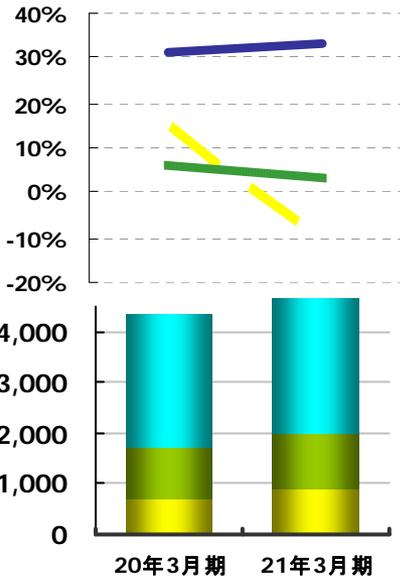


売上高	1,104	1,096	1,177	1,261	1,304	1,399
営業利益	34	60	12	60	△127	△43
経常利益	24	66	35	70	△113	△48
経常利益率	2.2%	6.0%	3.0%	5.6%	△8.7%	△3.4%
純利益	9	38	11	△54	△98	△33
売上高	1,965		2,200		2,704	
営業利益	62		95		△171	
経常利益	64		91		△162	
純利益	21		47		△132	

◆ 固定費の増加に加え、大型の案件受注の不振、オンデマンド売上の伸び悩み等の要因から利益率が低下。

◆ 四半期毎で見た場合、2Qも引き続き営業赤字計上となっているが、受注減の傾向に歯止めがかかったこと/経費節減効果等により上向きつつある

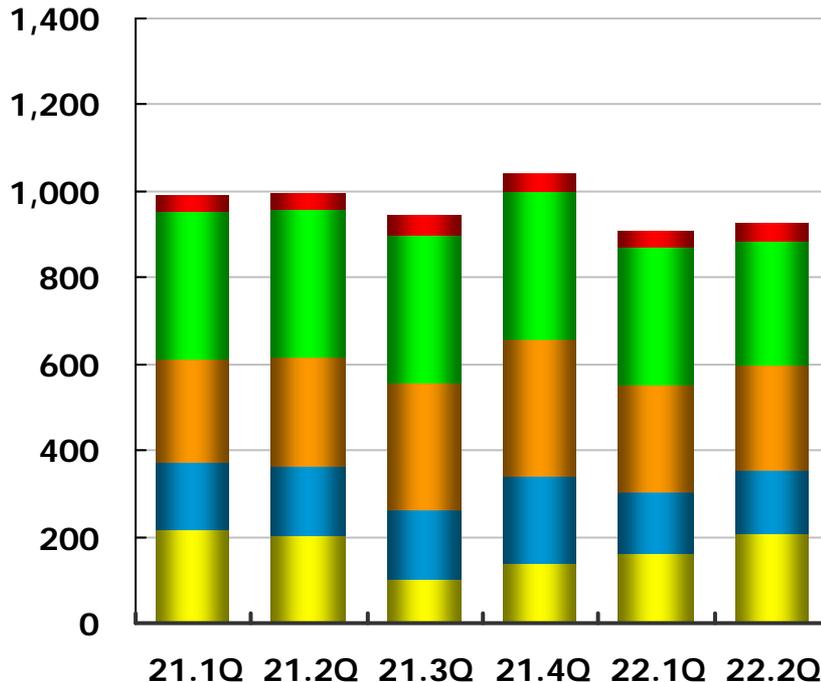
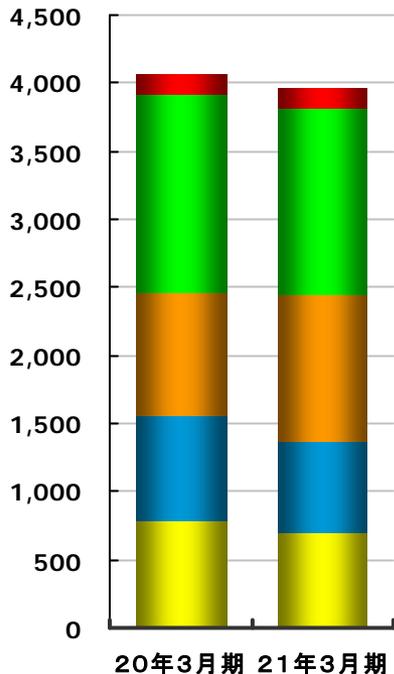
連結セグメント売上／営業利益状況



◆引き続き受注低迷しているが、1Qと2Qの対比では、制作系子会社の業績も改善してきており制作事業の赤字幅は縮小。

	2020年3月期	2021年3月期		21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q	22.1Q	22.2Q
売上高	2,606	2,658	配信	659	669	673	655	621	588
利益	826	875		230	231	210	204	166	152
利益率	31.7%	33.0%		34.9%	34.6%	31.2%	31.2%	26.7%	25.9%
売上高	1,022	1,069	制作	183	186	323	374	456	552
利益	65	31		6	△1	11	14	△92	△28
利益率	6.4%	3.0%		3.7%	△0.8%	3.7%	3.9%	△20.3%	△5.1%
売上高	704	912	その他	261	239	179	231	230	265
利益	101	△105		△41	△9	△60	5	△13	7
利益率	14.4%	△11.5%		△15.7%	△0.1%	△33.5%	2.5%	△5.7%	△2.7%
	4,333	4,639	合計	1,104	1,096	1,177	1,261	1,304	1,399

(参考情報)商品別売上推移(個別)

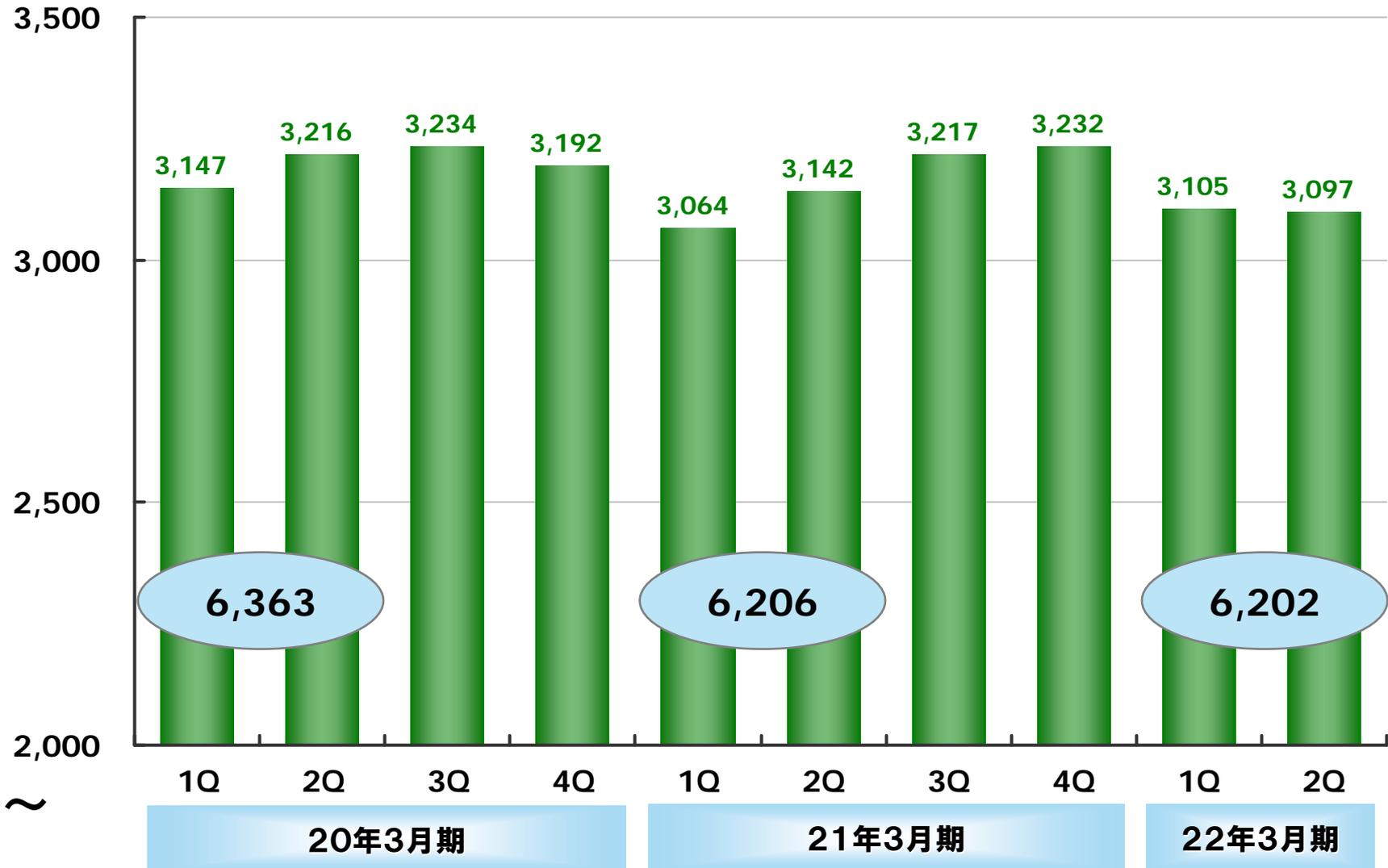


- ◆ オンデマンドは案件自体の消滅や単価引き下げの影響があり減少。
- ◆ モバイル関連は堅調に推移しているがオンデマンドの低下をカバーする水準には届かず。
- ◆ コンテンツ配信領域(大口)の獲得を図り新プランを導入。(大容量配信を前提に低料金で提供:p.17「トピック」ご参照)

ライブ	144	153
オンデマンド	1,456	1,373
モバイル	899	1,072
制作	773	677
その他	789	693
合計	4,070	3,970

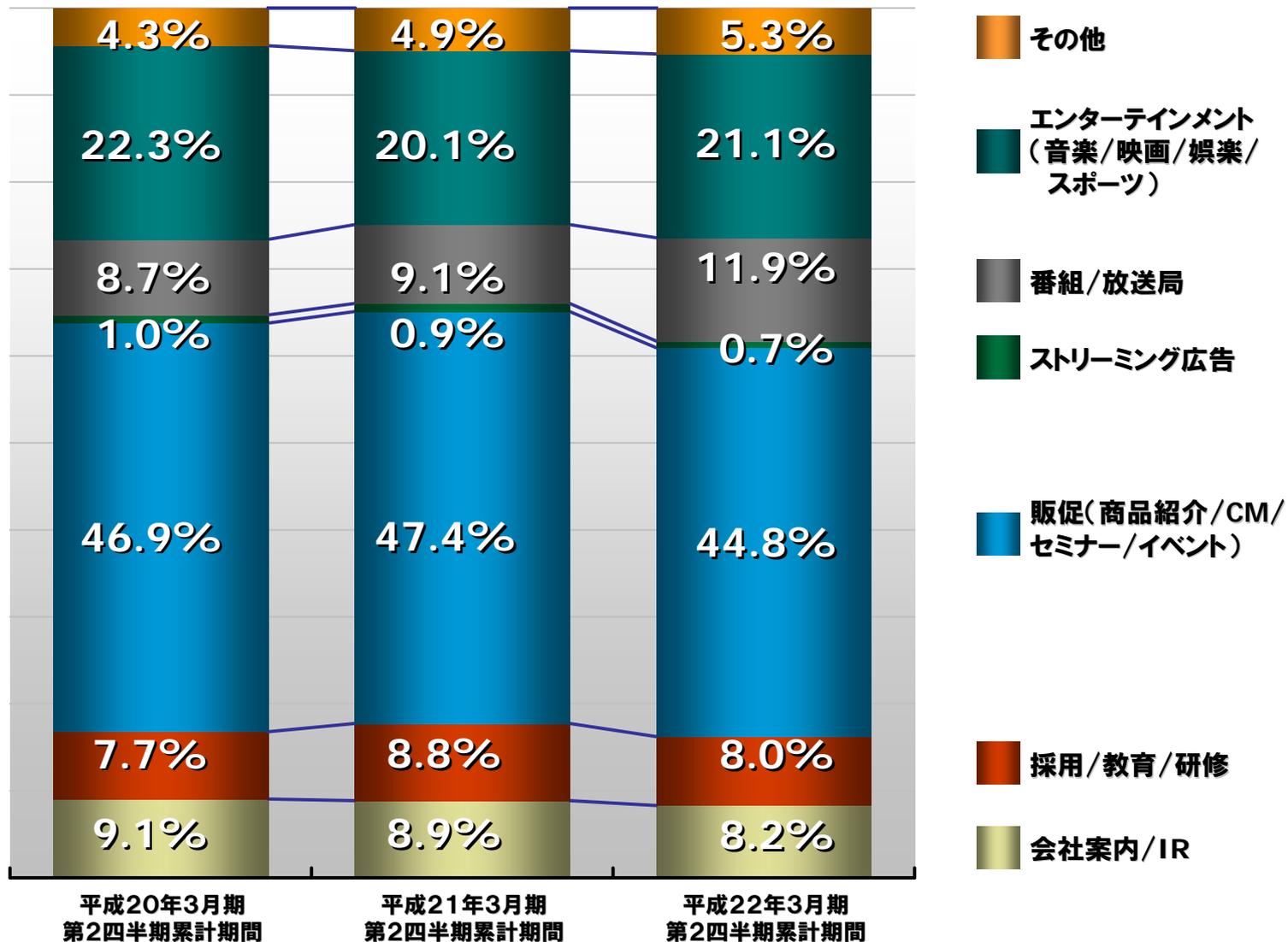
ライブ	36	33	42	41	36	41
オンデマンド	343	344	344	342	316	287
モバイル	240	252	263	315	250	245
制作	154	160	160	201	144	148
その他	217	203	133	139	159	205
合計	991	994	944	1,040	907	929
合計	1,985		1,984		1,836	

(参考情報)取引案件数動向(個別)

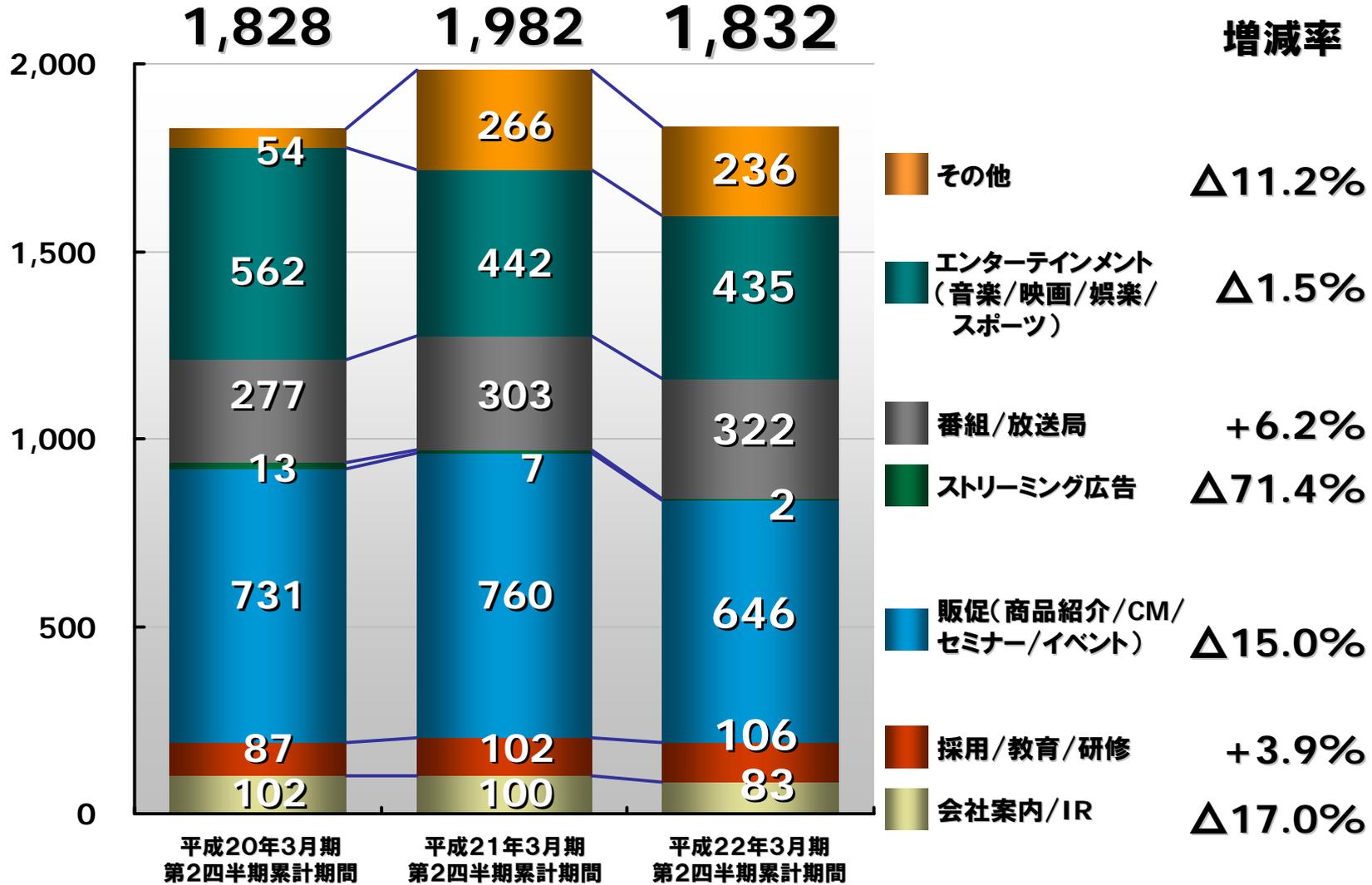


▶ 2Qは前年、1Qとほぼ同水準。モバイルの件数が増加している。

用途別件数比率(個別)

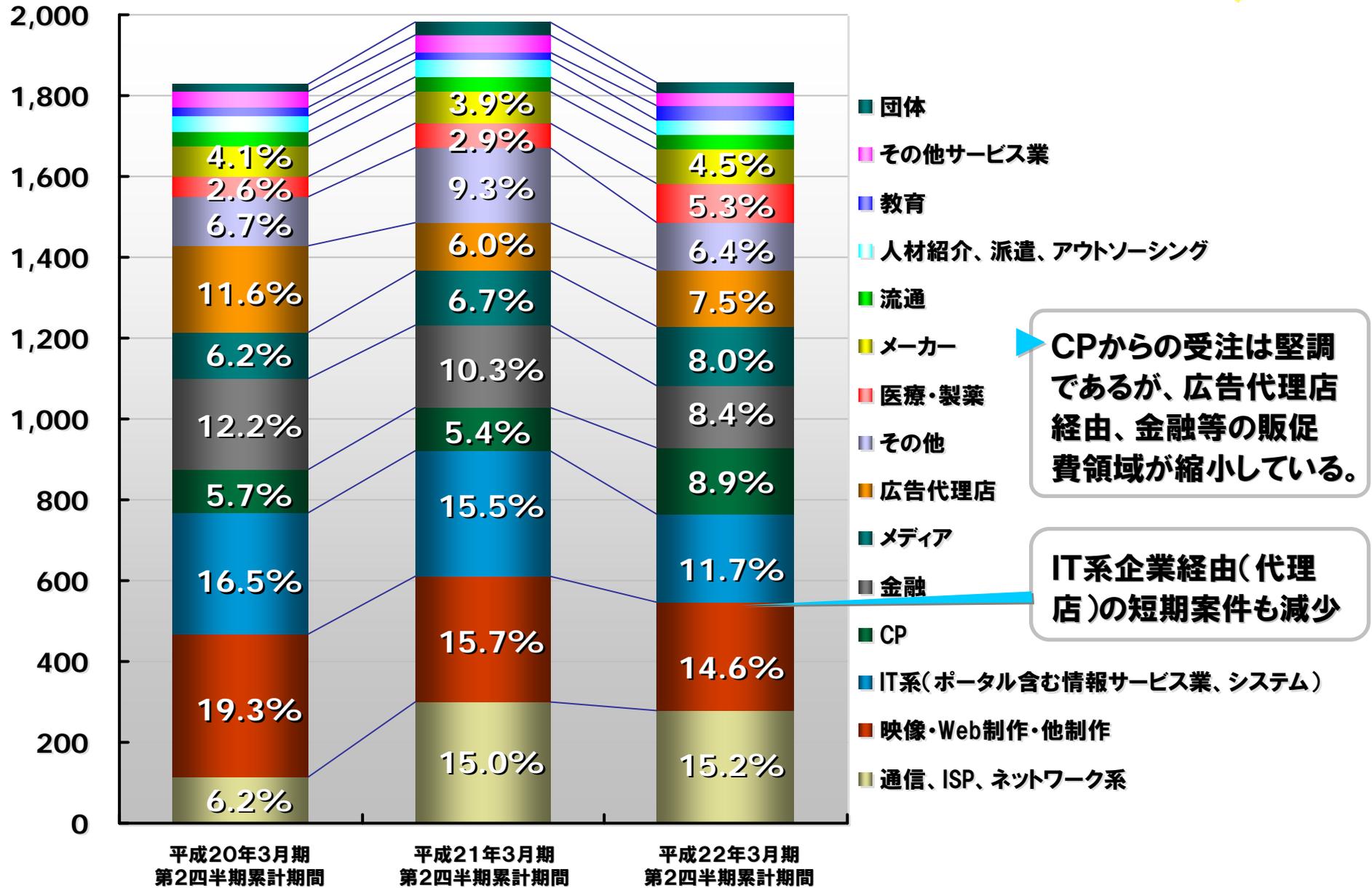


用途別売上比率(個別)



▶ プロモーション用途の「商品紹介/CM」での利用が急減。エンタメ系案件は横ばい。

業種別売上比率(個別)



設備投資状況

投資実績／予定

	投資項目	実施額 (年間予定額)
22年 3月期 進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ ネットワーク機器／キャッシュサーバ／サーバ 増設、IPv6対応ハードなど 24 (更新が中心) ■ 携帯端末間連 17 (配信サーバー、エンコード設備など) ■ HD対応施設、社内システム関連、取材用機材等 27 	<p>69 (246)</p>

13期の開発向け投資のテーマ

- ◆ WebCDN含め、ネットワーク配信商品の強化
- ◆ 配信周辺ASP商品の商品開発をスピードアップ、表現系でも当社ならではの「伝え方」を開発、提供する
- ◆ モバイル配信商品の展開

最近のトピックス

コンテンツ配信むけ大口プランについて

『Peta-Stream』プランを提供開始
Jストリーム、動画配信料5分の1に値下げ
(10/27 日本経済新聞)

▶ 大規模コンテンツ配信ビジネスの収益化を支援するプラン

コンテンツ配信ビジネスを展開するウェブサイト全体を見れば、必ずしも全てのコンテンツが高ビットレートで流れているわけでもなく、全てをリアルタイムにストリーミングで配信する必要もない。CDN事業者として、コンテンツ配信ビジネス事業者のビジネスモデルにあわせ、

- ◆ 超高画質や保有のニーズがある場合はダウンロード
- ◆ ソースの古い作品はそれなりの品質にして低価格に
- ◆ 同一サイト内でもコンテンツによってレベニューシェア形式などを使い分ける

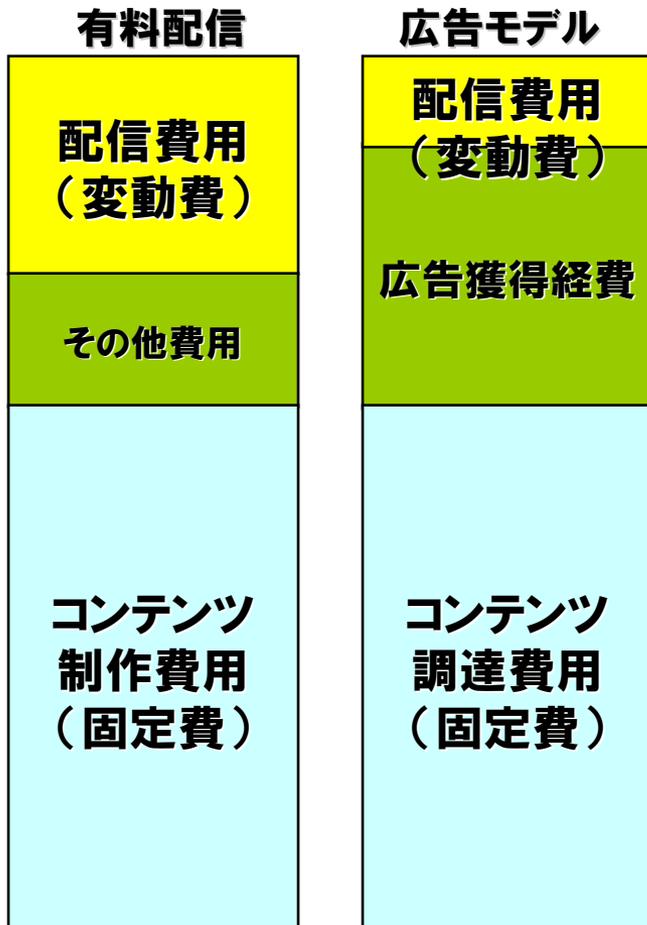
ことなどにより、トータルでコンテンツ配信ビジネスを収益化する。

コンテンツ配信事業者の全体の予算に対応し、配信費用を10%程度に抑える体制を構築。

(配信費用をコンテンツ配信事業者に提示する際、回線費用等の積み上げで提示するのではなく、事業トータルのコストを見た値付けを行う)

コンテンツ配信ビジネスのコスト構造

【コンテンツ配信サイト全体でのコスト構造において、
配信や課金等の処理にかかる費用の割合】



- ◆有料配信(PPV)の場合
配信費用、課金等の処理費用をあわせたものが、
販売価格の20~30%未満
- ◆広告収入モデルの場合
広告費(収入)全体の10%未満
まで下がると採算ベースにのる



**純粋な配信費用は売上の10%を下回る
水準に抑えることが必要**

1~2Mbpsでの配信で、10分程度のコンテンツ配信の
場合、1GB/50円程度の価格水準で達成できる。

但し、大流量、高ビットレートなどの場合はこの料金水準
では採算ベースにのせられない。

(ex. DVD配信(長尺)、HD品質...)

参考:現時点でのコンテンツ配信ビジネスの標準的なビットレート
750Kbps~1Mbps程度

コンテンツ配信全体のコストイメージ

最近の事例のご紹介

- ◆「電波少年的懸賞生活2009」の55時間インターネットライブ中継を担当
日本テレビ「進め！電波少年」の名企画、「電波少年的懸賞生活」を第2日本テレビ上で復活させた特別企画。
55時間連続のインターネットライブ中継を行う配信インフラ、プレイヤーを提供

ブライトコーブ:インターネットTVサイトを簡単に構築できる PaaS(Platform as a Service)。
Webブラウザ上で動画の登録、プレイヤーの作成、配信まで一元で管理、運用可能。デザイン変更も自由。バイラル配信、広告展開、他システムとのAPIを介した提携等、動画事業を行う上で必要となるあらゆる機能を提供する。

【採用事例の一部】

【テレビ局各社】

中部日本放送株式会社
東京メトロポリタンテレビジョン
株式会社
株式会社静岡朝日テレビ
テレビ大阪株式会社
(プレスリリース実施順)

【CP系】

TBS、テレビドガッチ
「世界陸上 ベルリン」
アニプレックス
公式サイト

【一般企業】

オグルヴィ・ジャパン
ブランディング用途
シチズン時計公式サイト
楽天グループ
生産者からのメッセージを
消費者へ発信

業績予想

(単位:百万円)

22年3月期 業績予想

	平成22年3月期			
	連結		個別	
	下半期予想 (差引)	通期予想	下半期予想 (差引)	通期予想
売上高	2,731	5,435 12期実績(4,639) 対比 +17.1%	1,689	3,525 12期実績(3,970) 対比 Δ11.2%
営業利益	Δ114	Δ285 12期実績 167	Δ149	Δ170 12期実績 171
経常利益	Δ93	Δ255 12期実績 197	Δ141	Δ160 12期実績 208
当期純利益	Δ83	Δ215 12期実績 5	Δ140	Δ160 12期実績 42

	第2四半期 連結累計期間	
	連結	個別
売上高	2,704	1,836
営業利益	Δ171	Δ21
経常利益	Δ162	Δ19
当期純利益	Δ132	Δ20

方針

- ◆ 引き続き社内費用削減策を推進
- ◆ 利益率のよい市場・商品に人員シフト
- ◆ 利益率を中心指標に販売商品体系の見直しを進める

環境

- ◆ コスト要請の強まり:ブライトコープ等のパッケージサービスを活かして対応
- ◆ コンテンツビジネスは更に増加を予想
- ◆ モバイル:Run&Walk案件終了