

平成22年3月期（第13期） 本決算説明会

平成22年5月17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。



(単位:百万円)

	連結			個別		
	実績	前年度	前年同期比	実績	前年度	前年同期比
売上高	5,481	4,639	18.2%	3,628	3,970	△8.6%
営業利益	△164	167	—	△19	171	—
経常利益	△151	197	—	△6	208	—
四半期純利益	△206	5	—	△87	42	—

- ◆ プロモーション関連案件の低迷及び配信への値下げ圧力が大きく売上低下。
- ◆ グループ全体としては、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、携帯端末メーカー向けの受注不振等の影響が大きい。
- ◆ Jストリーム本体中心の経費削減策が奏功、下半期は利益率改善できたが売上減とバランスするには至らず。

内的要因

- ◆ 人員増に伴う固定費の増加
- ◆ グループ内連携による案件内製化進行
- ◆ 販促費等の大幅削減実施

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年3月期 (構成比)		増減率	21年3月期 (構成比)	
売上高	5,481,866	100%	+18.1%	4,639,418	(100%)
売上原価	3,412,615	62.2%	+26.8%	2,690,022	(57.9%)
売上総利益	2,069,250	37.7%	+6.1%	1,949,395	(42.0%)
販売費及び 一般管理費	2,233,555	40.7%	+25.3%	1,781,616	(38.4%)
営業利益	△164,304	—	—	167,779	(3.6%)
経常利益	△151,304	—	—	197,146	(4.2%)
税金等調整前 当期純利益	△206,460	—	—	89,065	(1.9%)
当期純利益	△206,024	—	—	5,287	(0.1%)

特別利益
 固定資産売却益44
 (モバイルビジネス関連)
 貸倒引当金戻入額21

特別損失
 支払和解金等 18
 投資有価証券評価損 62
 遅延損害引当金繰入額 31

- ◆ 子会社の増加等に伴い前期対比売上高18%増となるが、費用面の増加を吸収できず赤字計上。
- ◆ エル・カミノ・リアル社関係で62百万円、開発案件の遅延に伴い31百万円(引当)の特別損失を計上。

連結バランスシート

		22年3月期末	主な変動要因	21年3月期末	
資産の部	流動資産	2,828,602		2,645,094	
	固定資産	1,172,601		1,361,710	
	有形固定資産	222,375		198,929	
	無形固定資産	619,726		538,594	
	投資その他の資産	330,499	▶ 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	
資産合計		4,001,204		4,006,805	
負債の部	流動負債	597,505	▶ クロスコ子会社に伴い未払金増加(+53)	484,670	
	固定負債	153,747	▶ 長期のリース債務増加による	127,721	
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		1,430,642
		利益剰余金	△286,114	▶ Jストリーム単体での資本剰余金取り崩しにより変動	△243,770
		自己株式	△49,997	▶ 22年3月取得	—
	少数株主持分	135,225	▶ クロスコ社子会社化に伴い増加	25,160	
純資産合計		3,249,951		3,394,412	
負債・純資産合計		4,001,204		4,006,805	

▶ 4月に実施したクロスコの子会社化による変動が中心。

連結売上原価 構成比率

(※22年3月期連結累計期間構成比率順 単位:千円)

	22年3月期 (構成比)		増減率	備考	21年3月期 (構成比)	
	金額	比率			金額	比率
労務費	1,225,560	(35.9%)	+67.6%	人的費用の合計 2,337百万円 (前年度: 1,674百万円 対比+39.6%) 連結従業員数 22年3月末 374名 (前年度:262名) クロスコ社子会社 化によるもの アップアローズ社 子会社化により増 個別従業員数 22年3月末 239名 (前年度:222名)	731,013	(27.1%)
外注費	900,435	(26.3%)	+28.4%		700,914	(26.0%)
通信費	376,549	(11.0%)	+1.6%		370,632	(13.7%)
ロイヤリティ	331,815	(9.7%)	+8.5%		305,626	(11.3%)
業務委託手数料	211,688	(6.2%)	△12.6%		242,232	(9.0%)
地代家賃	121,678	(3.5%)	+124.2%		54,260	(2.0%)
賃借料	117,027	(3.4%)	+62.4%		72,036	(2.6%)
ソフトウェア償却	103,865	(3.0%)	+24.7%		83,252	(3.0%)
保守料	93,269	(2.7%)	+1.8%		91,596	(3.4%)
減価償却費	73,946	(2.1%)	△14.4%		86,443	(3.2%)
その他及び 他勘定振替	△143,221	—	—		△47,982	—
売上原価合計	3,412,615		+26.8%	2,690,022	前年比 +9.7%	

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。

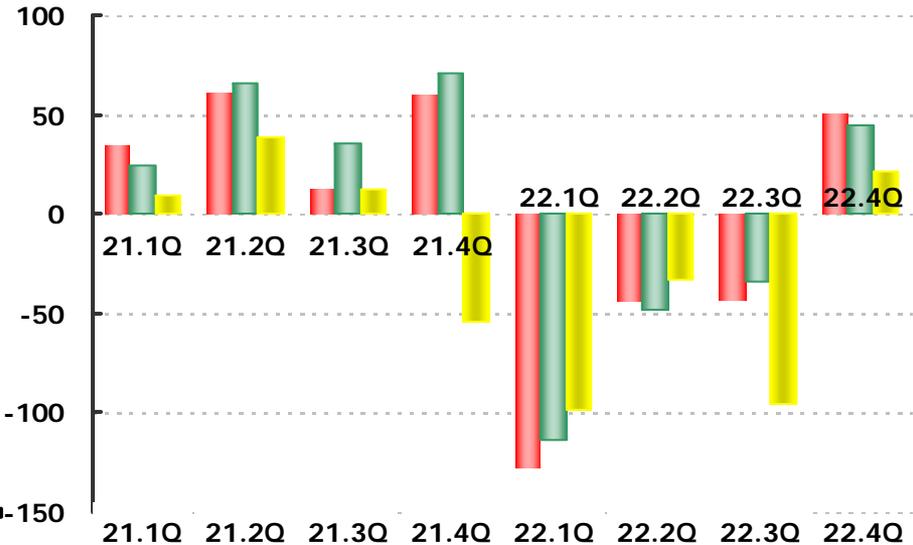
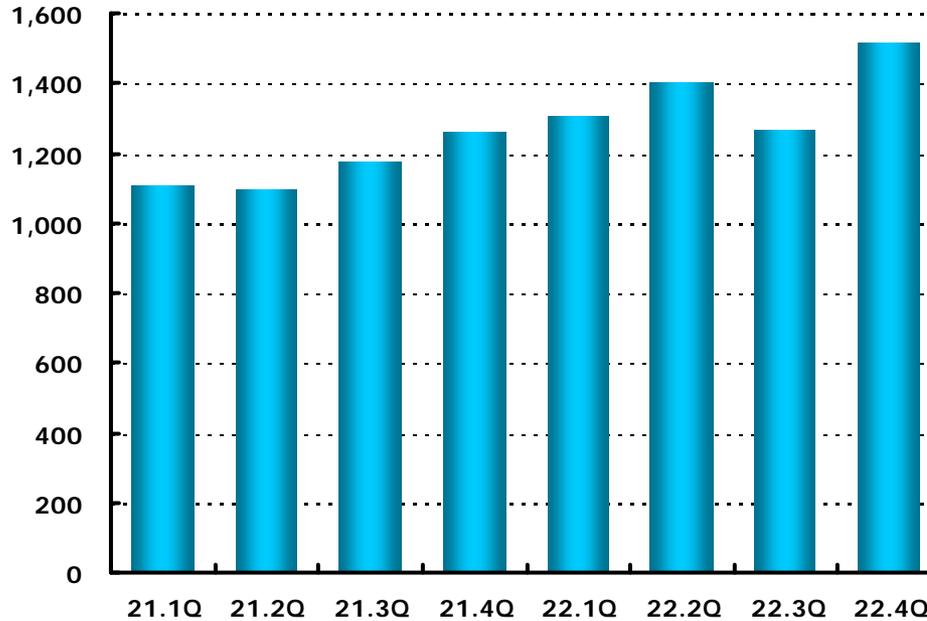
販売費及び一般管理費主要項目（連結）

（※22年3月期連結累計期間構成比率順 単位:千円）

	22年3月期（構成比）		増減率	備考	21年3月期（構成比）	
人件費	1,284,479	(57.3%)	+42.9%	クロスコ、 アップアローズ等 子会社増加分	898,360	(50.4%)
販売支援費	204,233	(9.1%)	+96.7%		103,809	(5.8%)
地代家賃	120,739	(5.3%)	+31.7%		91,671	(5.1%)
支払手数料	79,865	(3.5%)	△1.9%		81,488	(4.5%)
研究開発費	72,137	(3.2%)	△16.2%		86,134	(4.8%)
システム管理費	50,081	(2.2%)	+32.9%		37,669	(2.1%)
販売促進費・広告宣伝費	46,401	(2.0%)	△43.7%		82,422	(4.6%)
営業権償却	41,959	(1.8%)	△12.1%		47,752	(2.6%)
旅費交通費	27,368	(1.2%)	+65.2%		16,564	(0.9%)
株式関係費	25,286	(1.1%)	△44.1%		45,256	(2.5%)
業務委託手数料	25,152	(1.1%)	△53.4%		54,055	(3.0%)
求人費	21,471	(0.9%)	△36.6%		33,895	(1.9%)
その他 (雑費、賃借料等)	234,378	(10.4%)	+15.7%		202,541	(11.3%)
販売費及び一般管理費 合計	2,233,555		+25.3%	1,781,616	前年度対比 +20.1%	

- ◆ 連結子会社(オフィス、人員)増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。
- ◆ 販促費・広告宣伝費、求人費等間接費を大幅に切詰

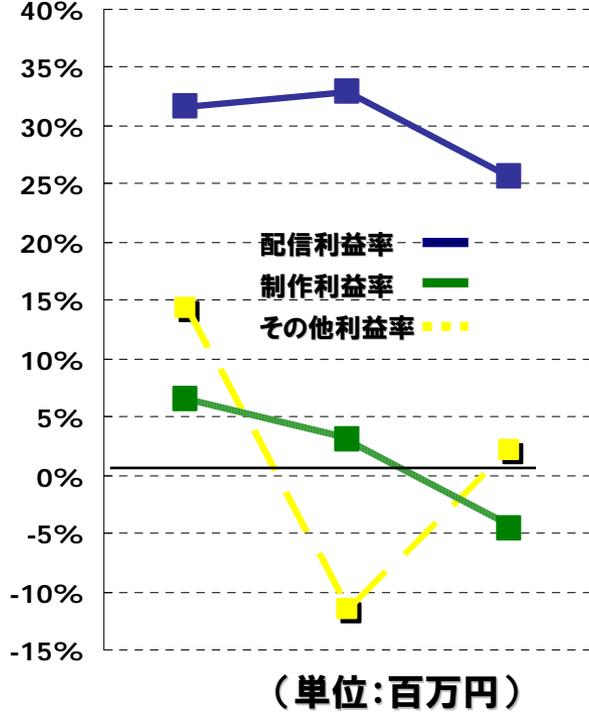
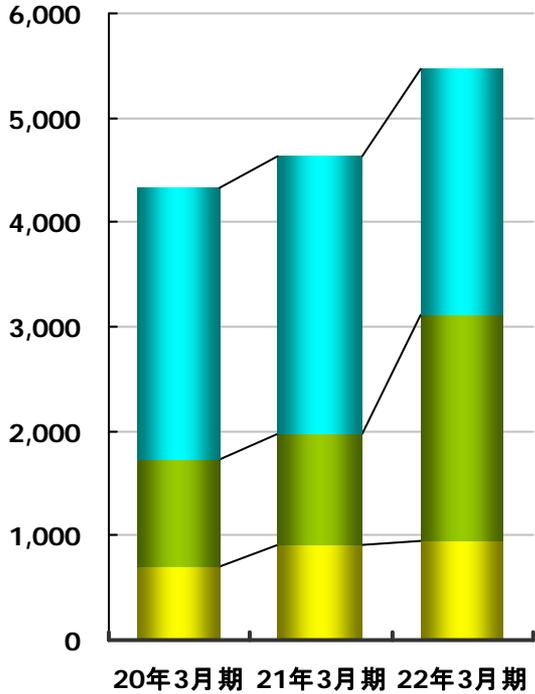
(単位:百万円)



	21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q	22.1Q	22.2Q	22.3Q	22.4Q
売上高	1,104	1,096	1,177	1,261	1,304	1,399	1,264	1,513
営業利益	34	60	12	60	△127	△43	△43	50
経常利益	24	66	35	70	△113	△48	△34	44
経常利益率 (%)	2.2	6.0	3.0	5.6	△8.7	△3.4	△2.6	△2.6
純利益	9	38	11	△54	△98	△33	△95	21
売上高	1,965		2,200		2,704		2,777	
営業利益	62		95		△171		7	
経常利益	64		91		△162		10	
純利益	21		47		△132		△73	

- ◆ 3Qから特にJストリーム本社における経費節減策が奏功し利益率が向上
- ◆ 4Qは期末の季節性受注もあり黒字回復

連結セグメント売上／営業利益状況

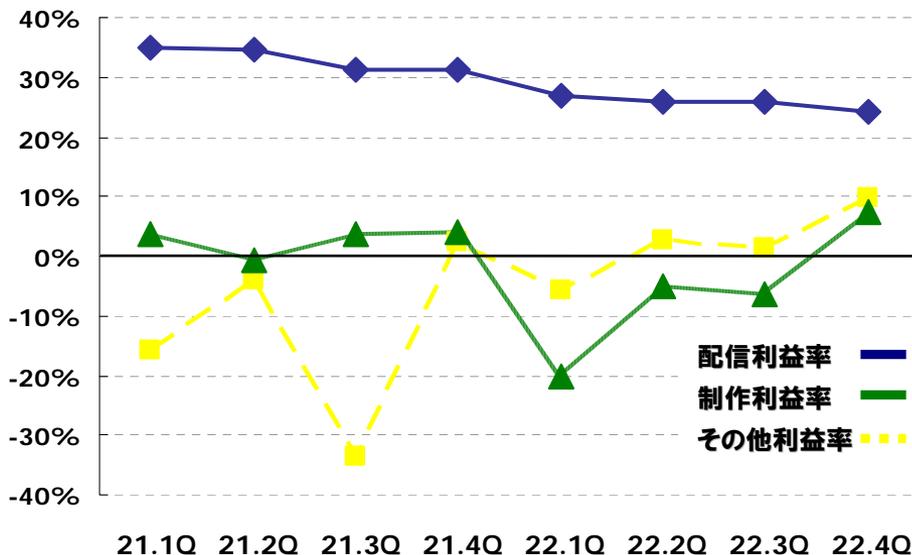
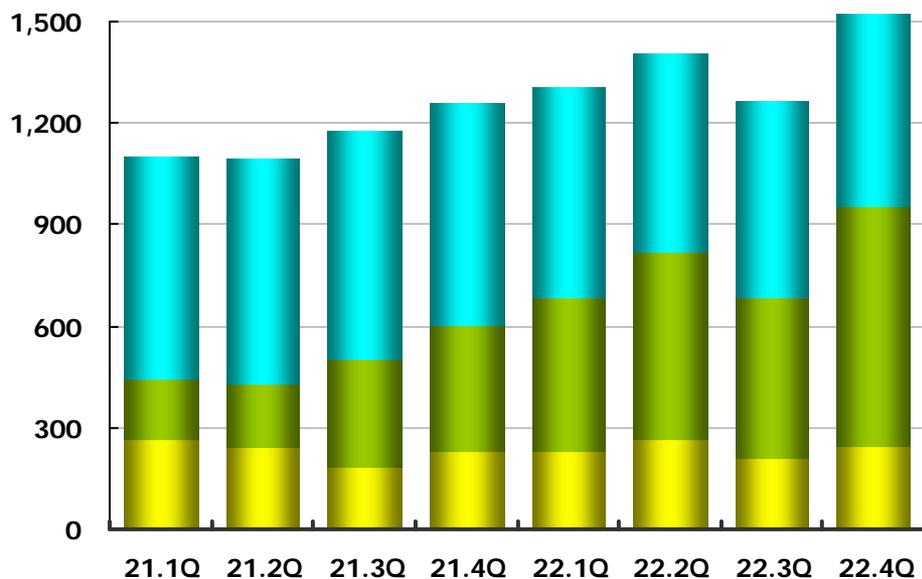


- ◆ Jストリーム本社、子会社含め、大型の制作案件受注は不振が続く
- ◆ クロスコ(映像制作)、アップアローズ(モバイル向け各種制作)両社が通年寄与したため制作売り上げが大幅増
- ◆ モバイル系デザイン(端末メーカー系)の落ち込みが顕著

配信	売上高	2,606	2,658	2,358
	利益	826	875	605
	利益率	31.7%	33.0%	25.7%
制作	売上高	1,022	1,069	2,175
	利益	65	31	△99
	利益率	6.4%	3.0%	△4.6%
その他	売上高	704	912	947
	利益	101	△105	20
	利益率	14.4%	△11.5%	2.1%
合計		4,333	4,639	5,481

※詳細は決算短信 p.32 をご参照ください。

連結セグメント売上／営業利益状況

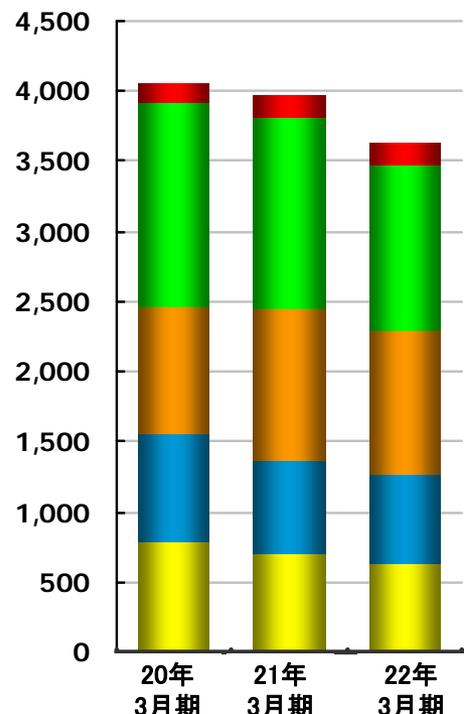


(単位:百万円)

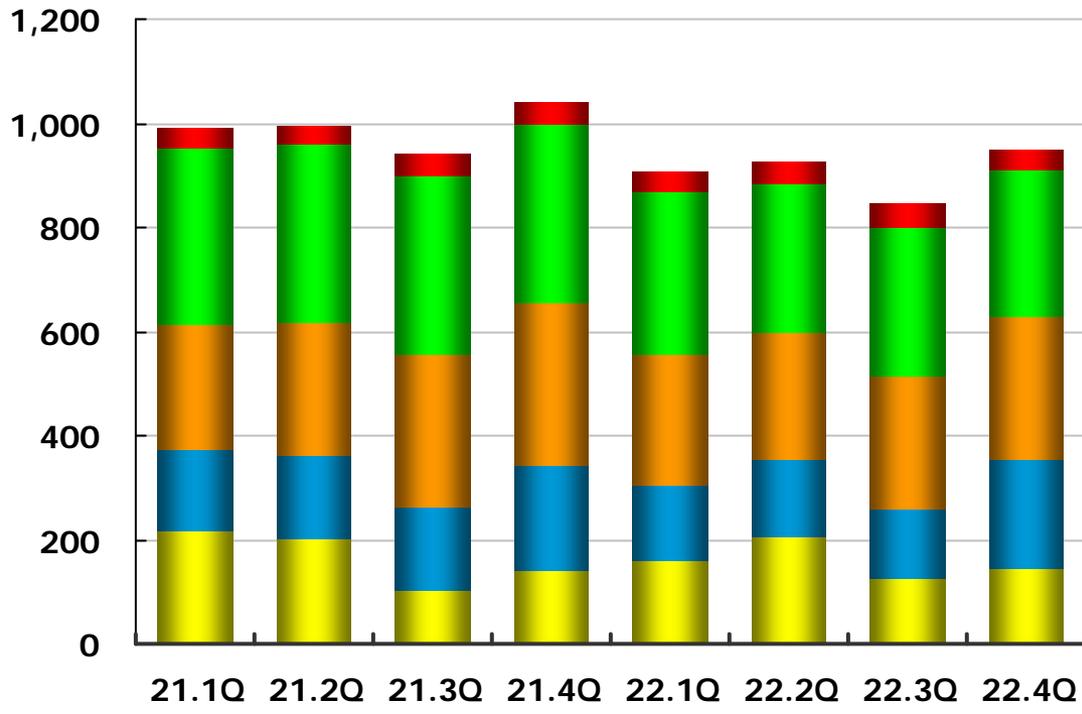
	21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q	22.1Q	22.2Q	22.3Q	22.4Q
配信	659	669	673	655	621	588	581	569
	230	231	209	204	166	152	149	136
	34.9%	34.6%	31.2%	31.2%	26.7%	25.9%	25.7%	23.9%
制作	183	186	323	374	456	552	473	709
	6	△1	11	14	△92	△28	△30	52
	3.7%	△0.8%	3.7%	3.9%	△20.3%	△5.1%	△6.4%	7.4%
その他	261	239	179	231	230	265	213	243
	△41	△9	△50	△5	△13	7	2	23
	△15.7%	△0.1%	△33.5%	2.5%	△5.7%	2.7%	0.9%	9.5%
合計	1,104	1,096	1,177	1,261	1,304	1,399	1,264	1,513

◆ 4Qは子会社含め制作受注が大幅に増加

(参考情報)商品別売上推移(個別)



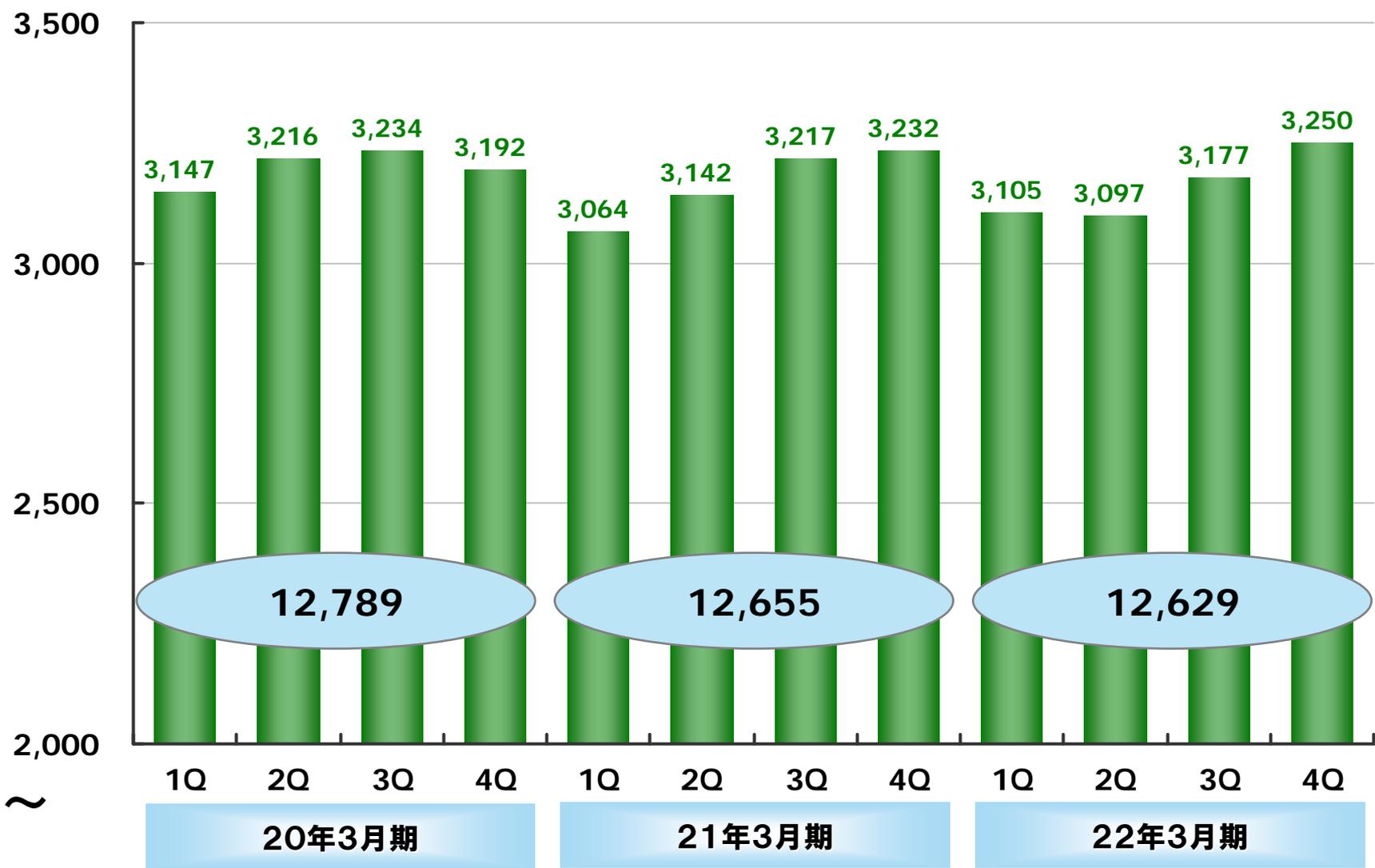
ライブ	144	153	160
オンデマンド	1,456	1,373	1,170
モバイル	899	1,072	1,027
制作	773	677	634
その他	789	693	636
合計	4,070	3,970	3,628



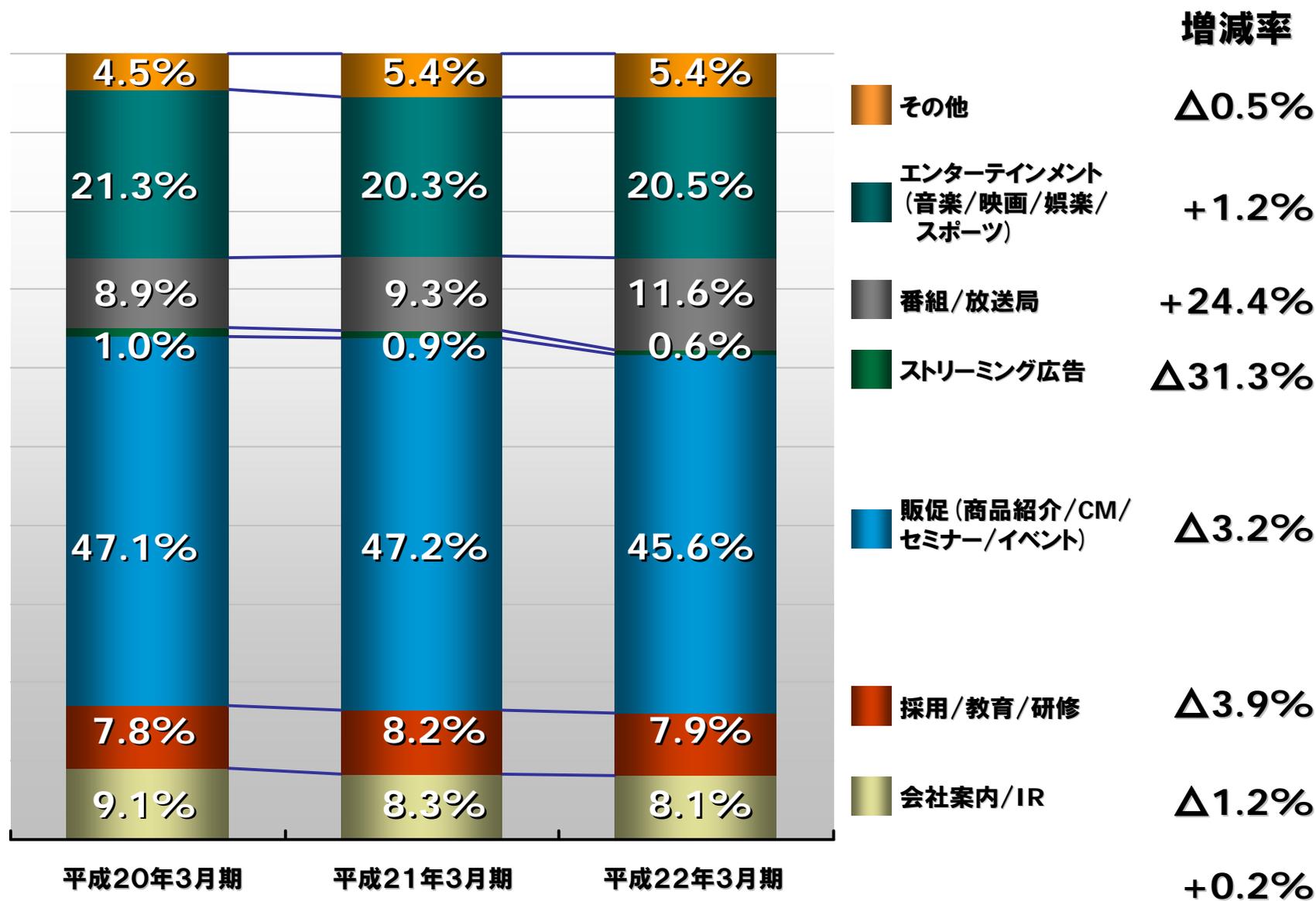
ライブ	36	33	42	41	36	41	45	36
オンデマンド	343	344	344	342	316	287	285	282
モバイル	240	252	263	315	250	245	257	273
制作	154	160	160	201	144	148	130	210
その他	217	203	133	139	159	205	127	144
合計	991	994	944	1,040	907	929	845	945
合計	1,985		1,984		1,836		1,791	

- ◆ オンデマンドの四半期ベースでの減少傾向は止まる。
- ◆ 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。
- ◆ 2Q-3Qにかけてのその他売上減少の主要因はKDDI案件の終了。

(参考情報)取引案件数動向(個別)

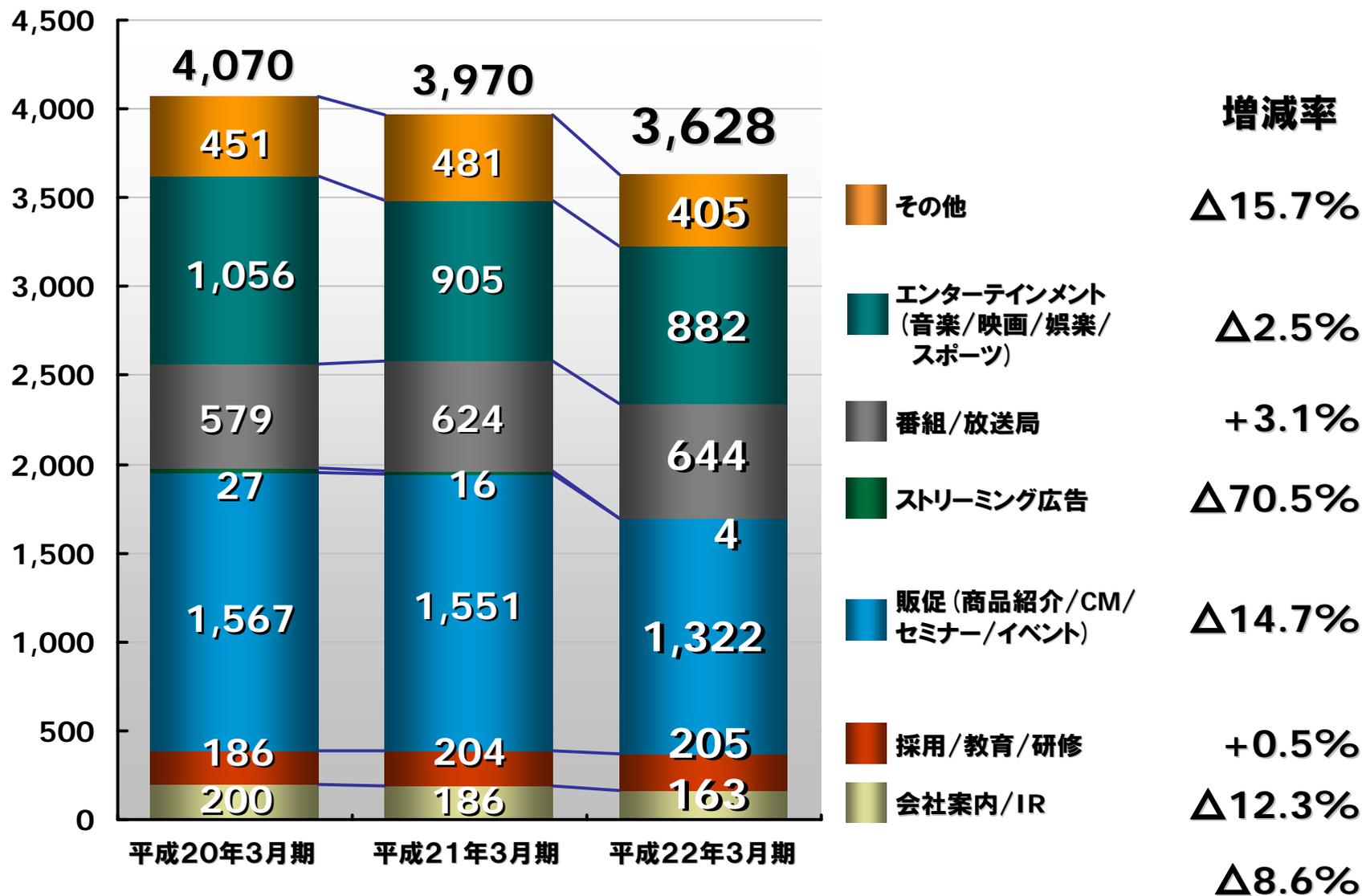


用途別件数比率(個別)



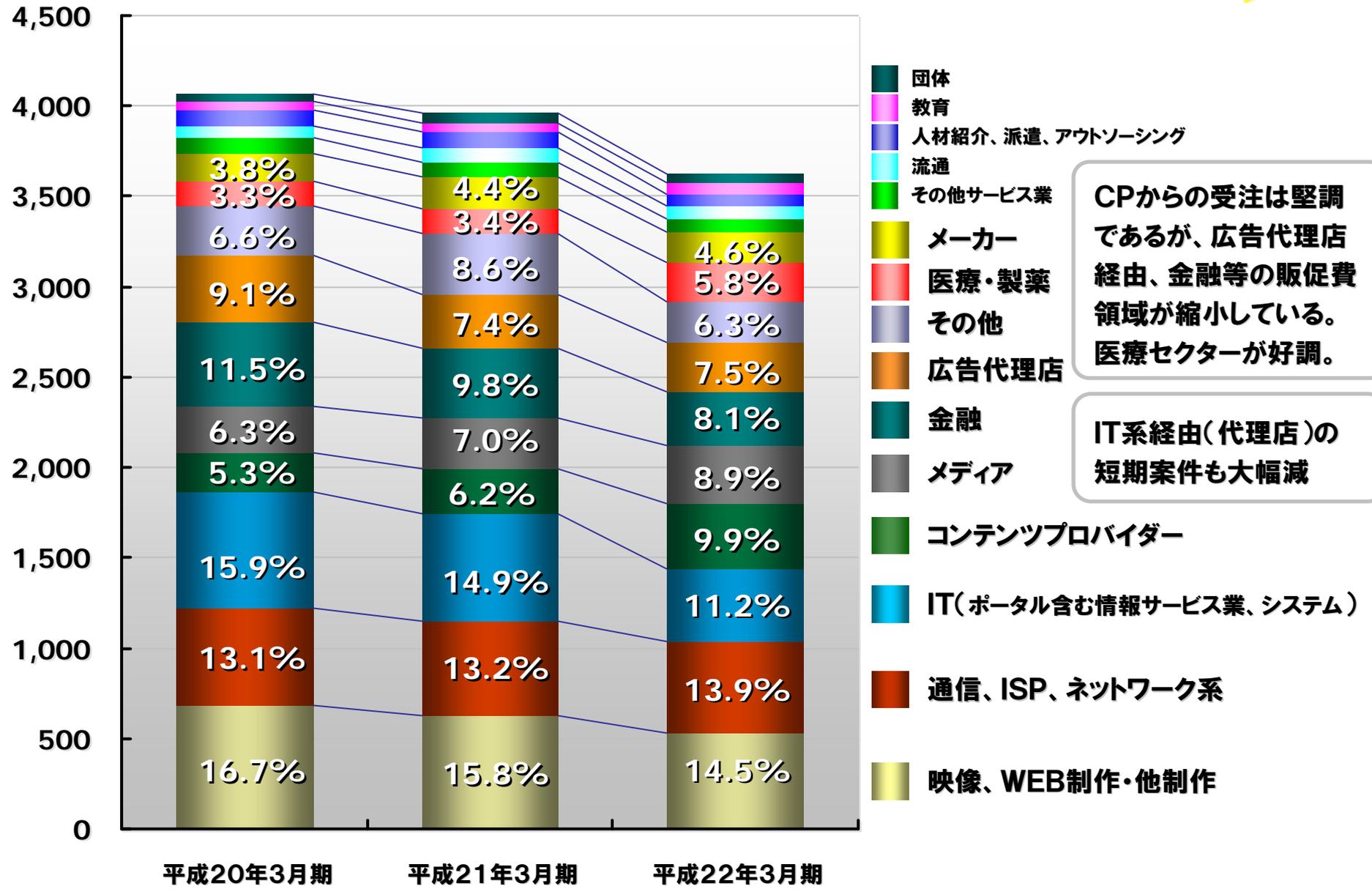
用途別売上比率(個別)

(単位:百万円)



▶ プロモーション用途の「商品紹介/CM」での利用が急減。CP系は横ばい。

業種別売上比率(個別)



設備投資状況

(単位:百万円)

	投資項目	実施額 (年間予定額)
<p>22年 3月期 実績</p>	<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 58 (更新が中心) ■ 携帯端末間連 51 (配信サーバー、エンコード設備など) ■ 新サービス関連 (協業案件用に開発中のもの含む) 130 ■ HD対応施設、社内システム関連(子会社分含)、取材用機材等 103 	<p>348 (246)</p>

最近のトピックス

22年3月期のトピックス①

◆ 動画検索サービスにおいて、企業の公式動画を検索可能とする トライアルを実施

Woopie、Baiduなどの動画検索サービスにおいて、Jストリームが配信する企業の公式の動画コンテンツをインデックスに追加。

→ Jストリームの顧客企業は自社の動画コンテンツへの新たな集客導線を得る。

動画検索経由での動画コンテンツの視聴傾向を分析していく予定。

◆ 「ブライトコーブ」日本語版提供開始(7月)
コンテンツプロバイダー、メディア(テレビ局)、一般企業の動画を利用したプロモーションウェブサイトなど、ターゲットとした顧客層に浸透、事例増加中。

◆ Silverlight™ 配信プラットフォーム にDRM機能を追加

Silverlight向けの配信でMac OSやFirefox、Safariを利用するユーザーにも、著作権保護された映像を提供可能に。

コンテンツの再エンコードや再暗号化などの手間を
かけずにクライアント環境を大きく拡大可能

◆ 『Peta-Stream』プランを提供開始
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、トータルで
コンテンツ配信ビジネスを収益化する。

22年3月期のトピックス②

◆quickLiveサービスを提供開始

Webカメラ・マイクだけで簡単に、安定性のあるインターネットライブを行えるASPサービス『quickLive』を提供開始(2月)

◆『ダイワインターネットTV』のiPhone向けサービス展開を支援(2月)

最新のマーケット情報ニュースがiPhone 3GS/3G、iPod touchで視聴可能に

◆『テレビドガッチ』新サイトでのPC、携帯向け動画配信インフラを担当

民放キー5局がネット上に保有する番組関連動画を一挙集約

◆クロスコ株式会社を子会社化

◆関係会社管理部を設置

◆資本準備金の額の減少

今後の資本政策の柔軟性と機動性を確保することを目的として資本準備金の額の減少を行い、その他資本剰余金に振り替え

平成21年9月30日時点での資本準備金1,268,458,368円のうち600,000,000円を減少し、同額をその他資本剰余金に振替。

2月臨時株主総会で決議

◆自己株式を取得

23年3月期 事業方針

現状分析：利益率低下の構造と対応策

ストリーミング
配信を売る

ストリーミングだけでは、
ユーザーニーズに応え
られない

- ・もっと素敵な伝え方を実現したい
- ・顧客のニーズに応えたい
- ・売り上げを増やしたい

リッチコンテンツの
ワンストップ
ソリューションの提供

この方向へ大きく動いてきた。
(売上が大きく、差別化が
わかりやすかった。)

個別カスタマイズによる
・システム開発
・WEB制作
などで
ユーザーニーズへ対応

工数の多い都度制作
外注比率が上がり
利益率低下

再度この方向へ
舵を戻す

この方向へ注力すべき
だが、注力度合いが
弱まってきていた

アプリ化、共通化
パッケージ化で
ユーザーニーズへ対応

平成23年3月期：事業運営の転換

- ◆ 単純な動画配信ではなく、顧客がビジネスサイクルの様々な場面で行いたいことに合わせて様々なアプリケーションを提供することでトータルでの競争力を高めることが必要
- ◆ アプリケーションの定形化を通じてコスト削減(利幅拡大)が図れる

事業運営の転換

1. 既存事業(配信)をベースにしつつも、開発戦略を転換
2. 売上重視から利益重視の運営へ

【サービス開発】

- ◆ 収益率の高いASP商品(ネットワーク・アプリケーション)を重点開発

【営業】

- ◆ ASP商品へ販売シフト
- ◆ 発展性を考慮しても収益の低い案件は無理をして獲得しない

【管理・運営】

- ◆ 利益管理の徹底
営業組織、制作組織、商品別等利益で評価していく

アプリケーション開発:イメージ

◆「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

コンテンツプロバイダー、メディア(テレビ局)、一般企
業の動画を利用したプロモーションウェブサイトなど、
各種顧客に浸透、事例増加中



採用事例の一部

【メディア各社】

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
北海道新聞社
日本経済新聞電子版

【CP系】

TBS、テレビドガッチ「世界陸上 ベルリン」
バンクーバーオリンピック公式競技動画『gorin.jp』
アニメックス 公式サイト
日本女子プロ野球機構

【一般企業】

オグルヴィ・ジャパン
シチズン時計公式サイト
楽天グループ
ドクターシーラボ シーラボTV
スカパー！ 動画ライブラリー

アプリケーション開発:イメージ

◆quickLiveサービス

Webカメラ・マイクだけで簡単に、安定性のあるインターネットライブを行えるASPサービス『quickLive』を提供開始（2月）

Webカメラからの映像と資料スライドを同期させたインターネットライブが簡単に実現

セミナーを行いながら、視聴者とリアルタイムでコミュニケーションがとれる掲示板機能や、リアルタイムで集計できるアンケート機能も実装



◆「クロスデバイス ライブ for Standard Mobile」

映像のクロスデバイス展開をサポート開始（5月）

「クロスデバイス ライブ for Standard Mobile」では、容量の制限を受けずに、ライブ配信で求められる大容量の映像配信が可能

クロスデバイス展開手法提供の第一段階と定義し、今後iPhone、Android携帯などのスマートフォンやその他の端末向け配信ソリューションをリリース予定



23年3月期 事業方針

- ◆ 利益率を確保しつつ、時代のニーズに即した、Jストリームならではのビジネスモデルを再構築する。
- ◆ 現在のコア・コンピタンスのみでなく、次世代のコア・コンピタンスも獲得していく。

→ オンラインビデオソリューション をキーワードとする

今期「もっと素敵な伝え方」として目指すのは

- ◆ ビデオ(動画、音声)&ネットワークを徹底してJストリームの強みとする。(様々な端末機器への総合ビデオ配信プラットフォーム)
- ◆ 制作も含め総合的なユーザーインターフェースで強みを持つ。
- ◆ Jストリームはアプリケーション化、パッケージ化、サービスの共通化を徹底する。
- ◆ 顧客の動画ニーズを捉えて、技術的に課題解決。

業績予想

(単位:百万円)

23年3月期 業績予想

		平成23年3月期			第2四半期累計期間		
		通期予想	前年実績	増減比	第2四半期累計	前年実績	増減比
連結	売上高	5,545	5,481	+1.2%	2,680	2,704	△5.5%
	営業利益	35	△164	-	△35	△171	-
	経常利益	45	△151	-	△25	△162	-
	当期純利益	15	△206	-	△35	△132	-
		通期予想	前年実績	増減比	第2四半期累計	前年実績	増減比
個別	売上高	3,580	3,628	△0.9%	1,735	1,836	△5.5%
	営業利益	0	△19	-	0	△21	-
	経常利益	30	△6	-	15	△19	-
	当期純利益	10	△87	-	5	△20	-