

平成25年3月期（第16期） 決算説明会

平成25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。



平成25年3月期 業績総括

(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	5,117	5,291	Δ3.3%	3,564	3,824	Δ6.8%
営業利益	233	219	+6.4%	138	106	+30.2%
経常利益	260	242	+7.5%	147	163	Δ9.9%
当期純利益	189	159	+18.6%	107	Δ146	-

- ◆ 主力サービスの移行を行う期としたことから売上減。
- ◆ 連結、個別ともに利益率は改善。経費削減も引き続き進めた。

連結決算ハイライト P/L

	25年3月期 (構成比)		増減率	24年3月期 (構成比)	
売上高	5,117,101	100%	△3.3%	5,291,159	100%
売上原価	3,316,711	64.8%	△3.6%	3,441,906	65.1%
売上総利益	1,800,390	35.2%	△2.6%	1,849,253	34.9%
販売費及び一般管理費	1,566,806	30.6%	△3.9%	1,629,644	30.8%
営業利益	233,584	4.6%	+6.4%	219,608	4.2%
経常利益	260,840	5.1%	+7.5%	242,698	4.6%
税金等調整前当期利益	222,086	4.3%	+24.2%	178,831	3.4%
当期利益	189,366	3.7%	+18.6%	159,650	3.0%

ブライトコープ関連
投資有価証券
▲30M

内的要因

- ◆ 新サービス移行プロセスにリソース要した
- ◆ 人員数減少(採用数削減、グループ内人員異動による合理化推進、退職者増)
- ◆ 制作受注の減少が結果的に内製率を高め粗利率改善

市場環境

- + ライブ需要が好調(映像利用が急増している業界あり)
 - + スマートフォン関連の需要伸びている
 - ▲ フィーチャーフォン系の需要が急減(エンドユーザー減少に伴い当社顧客がユーザー向けサービスを停止)
- 競合: 各種の映像配信プラットフォーム台頭

連結バランスシート

		25. 3月期末	主な変動要因	24. 3月期末
資産の部	流動資産	2,388,375	受手・売掛金: ▲178M 預け金: ▲170M	2,706,916
	固定資産	757,560		802,447
	有形固定資産	252,838		288,557
	無形固定資産	332,343		323,303
	投資その他の資産	172,378		190,586
資産合計		3,145,936		3,509,364
負債の部	流動負債	470,490	欠損補填分 ▲146M (24年6月総会)	645,722
	固定負債	96,918		133,116
純資産の部	株主資本	資本金	2,182,379	2,182,379
		資本剰余金	626,241	772,584
		利益剰余金	65,140	△270,569
		自己株式	△459,182	△100,663
	評価・換算差額等	725	△154	
	少数株主持分	163,222	146,949	
	純資産合計	2,578,527	2,730,526	
負債・純資産合計		3,145,936		3,509,364

◆ 期末売上の昨年度対比減少と自己株式の取得(12月)の影響が大きい

(※25年3月期連結累計期間構成比率順 単位:千円)

連結売上原価 構成比率

	25年3月期 (構成比)		増減率	備考	24年3月期 (構成比)	
労務費	1,350,481	40.7%	0.5%	人的費用の合計 2,376百万円 (前年度: 2,540百万円 対比△6.5%) 連結従業員数 25年3月末 321名 (前年度:324名)	1,344,068	39.1%
外注費	830,251	25.0%	△15.0%		976,308	28.4%
通信費	298,438	9.0%	△8.7%		326,712	9.5%
ロイヤリティ	233,813	7.0%	△4.9%		245,766	7.1%
業務委託手数料	195,831	5.9%	△11.1%		220,310	6.4%
地代家賃	93,462	2.8%	18.8%	個別従業員数 25年3月末 (Jストリームから 子会社への出向者除) 184名 (前年度:187名)	78,685	2.3%
保守料	67,485	2.0%	△11.9%		76,599	2.2%
ソフトウェア償却	66,446	2.0%	△6.2%		70,841	2.1%
減価償却費	56,585	1.7%	△0.9%		57,116	1.7%
賃借料	54,993	1.7%	△24.0%	リース等の終了に 伴う通常の範囲内 の変動	72,330	2.1%
支払手数料	41,631	1.3%	15.4%		36,089	1.0%
その他及び他勘定振替	27,295	—	—		△62,918	—
売上原価合計	3,316,711		△3.6%		3,441,906	前年比 +3.4%

◆ 人員は採用手控えにより全社では自然減となったが販管→原価部門へのシフトがあり労務費増

◆ 制作の大口案件が多くなかったことから外注費が減少

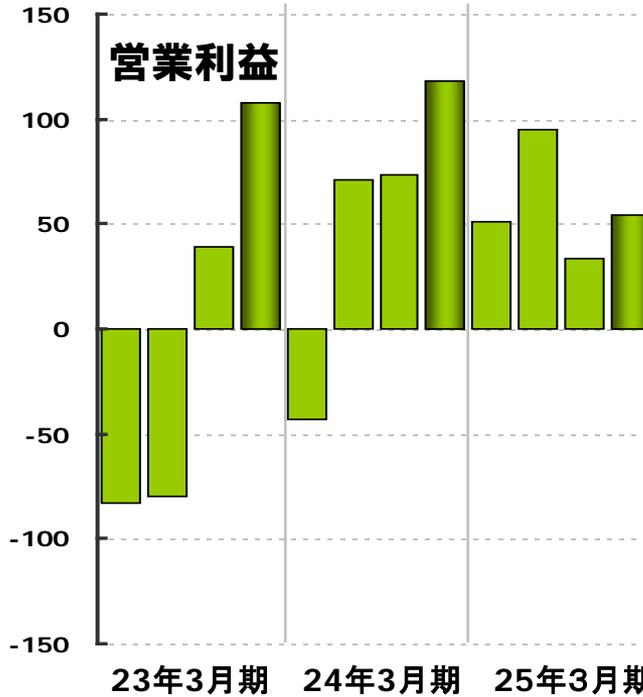
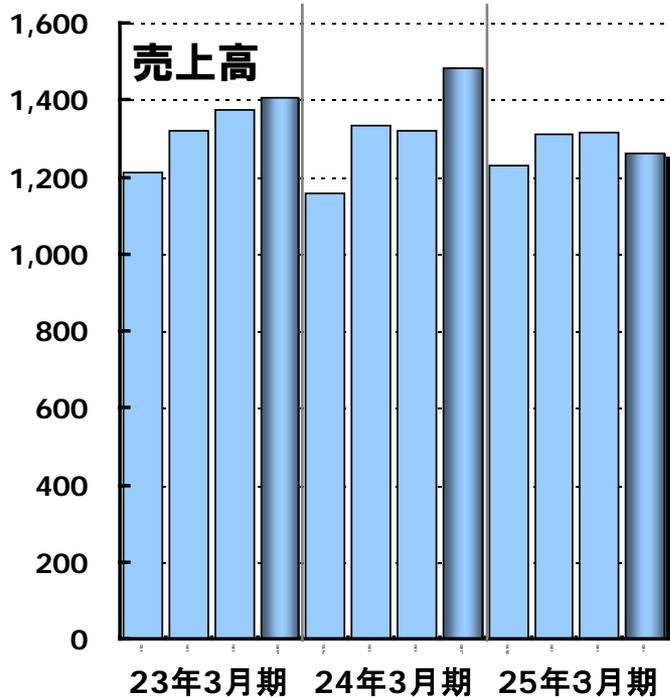
販売費及び一般管理費主要項目 (連結)

	25年3月期 (構成比)		増減率	備考	24年3月期 (構成比)	
人件費	867,789	55.4%	△9.7%	テレマーケティング等の活動を強化 社内システムが開発から通常運用段階に 開発商品の販売段階への移行に伴い減少	960,990	59.0%
販売支援費	150,021	9.6%	△12.7%		171,892	10.5%
地代家賃	69,532	4.4%	13.7%		61,140	3.8%
支払手数料	56,892	3.6%	△3.3%		58,831	3.6%
販売促進費・広告宣伝費	45,992	2.9%	22.1%		37,658	2.3%
システム管理費	44,248	2.8%	55.7%		28,421	1.7%
旅費交通費	38,975	2.5%	28.1%		30,437	1.9%
業務委託手数料	38,018	2.4%	47.6%		25,761	1.6%
研究開発費	36,476	2.3%	△27.5%		50,338	3.1%
ソフトウェア償却	20,398	1.3%	26.7%		16,100	1.0%
その他(光熱費等)	198,465	12.7%	—	188,076	11.5%	
販売費及び一般管理費合計	1,566,806		△3.9%		1,629,644	前年度対比 △18.4%

◆ 営業サポート時間数の減少により販売支援費減少

(単位:百万円)

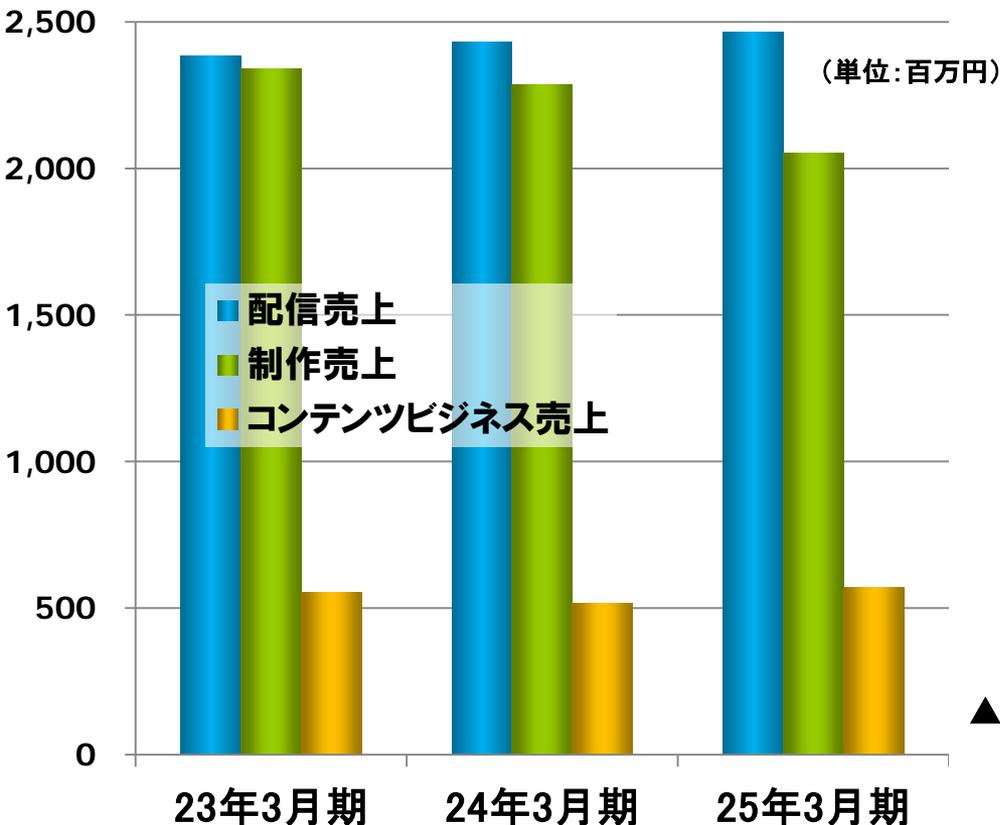
四半期別売上、利益推移(連結)



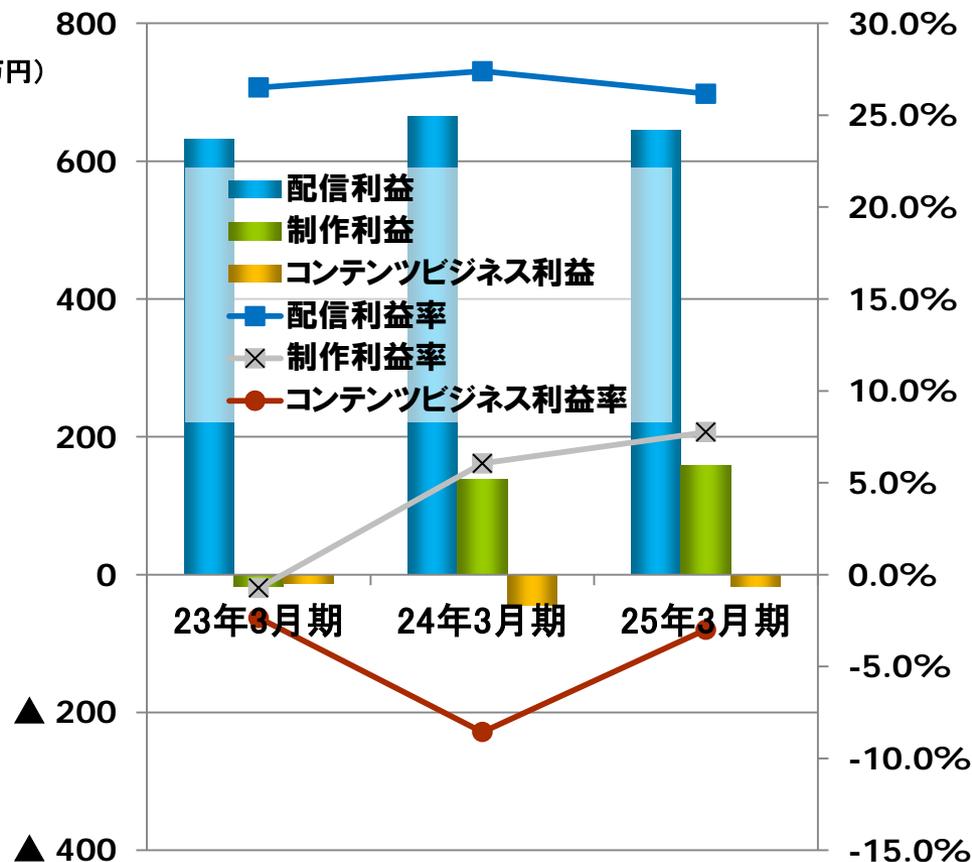
- ◆ **ブライトコープサービスを新規提供停止し、自社サービスであるEquipmediaに開発・販売の中心を移行するにあたり、既存顧客への対応、新サービスの提案にリソースを必要とし、新規受注へ注力しきれず。**
- ◆ **制作の絡む大型案件の受注が低調**

	23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	24.1Q	24.2Q	24.3Q	24.4Q	25.1Q	25.2Q	25.3Q	25.4Q
売上高	1,209	1,321	1,372	1,407	1,156	1,333	1,319	1,482	1,230	1,311	1,315	1,259
営業利益	△83	△79	39	108	△43	71	73	117	50	95	33	54
純利益	△120	△122	30	△427	△53	66	63	83	56	68	13	50
売上高	2,530		2,779		2,489		2,801		2,542		2,674	
営業利益	△161		147		28		191		145		87	
純利益	△243		△396		12		146		125		63	

セグメント売上・営業利益状況

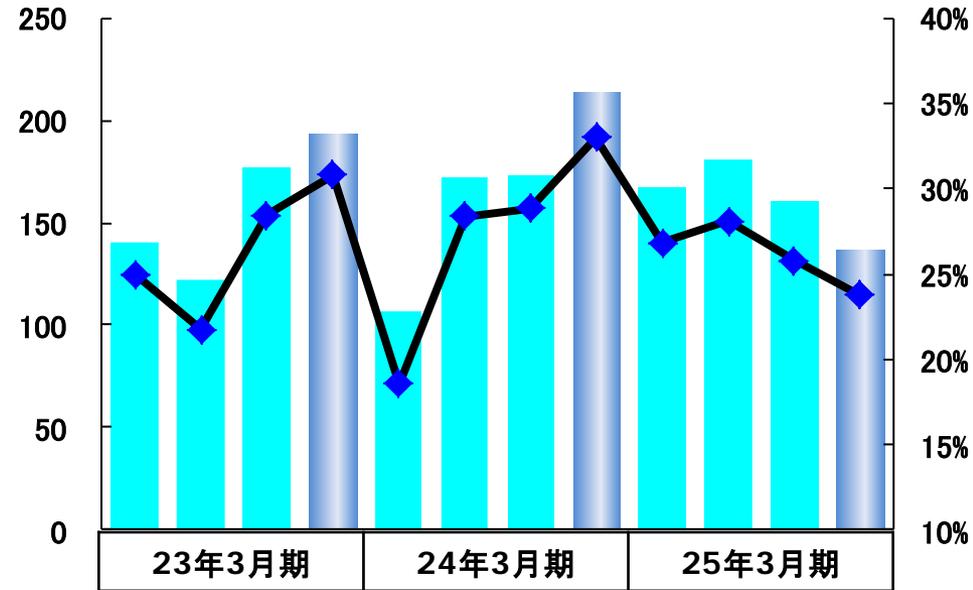
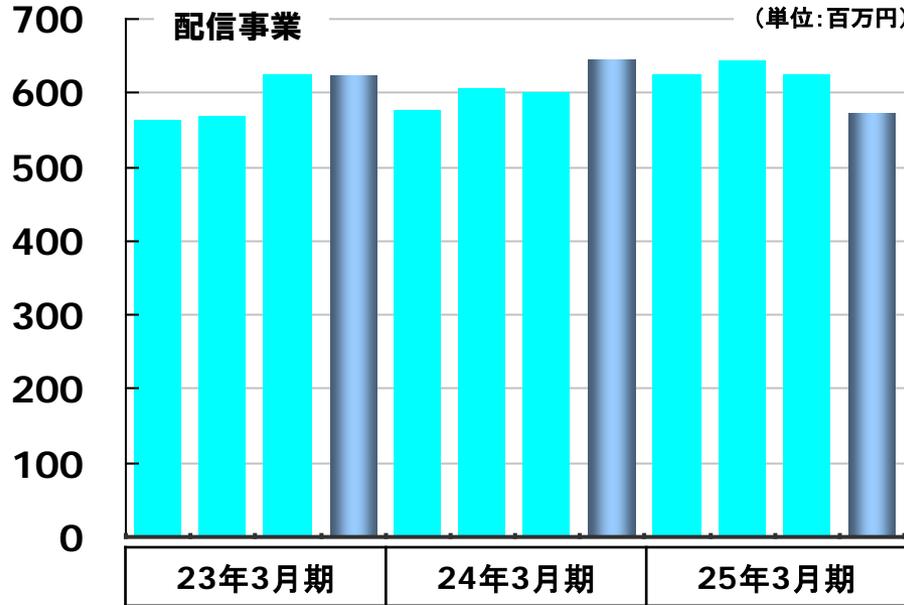


	23年3月期	24年3月期	25年3月期
配信売上	2,384	2,430	2,465
前年比		1.9%	1.4%
制作売上	2,341	2,288	2,051
前年比		-2.3%	-10.3%
CB売上	552	515	569
前年比		-6.7%	10.5%



	23年3月期	24年3月期	25年3月期
配信利益	632	666	645
配信利益率	26.5%	27.4%	26.2%
制作利益	▲ 17	139	159
制作利益率	-0.7%	6.1%	7.8%
CB利益	▲ 13	▲ 44	▲ 17
CB利益率	-2.4%	-8.6%	-3.0%

セグメント売上・営業利益状況：配信事業

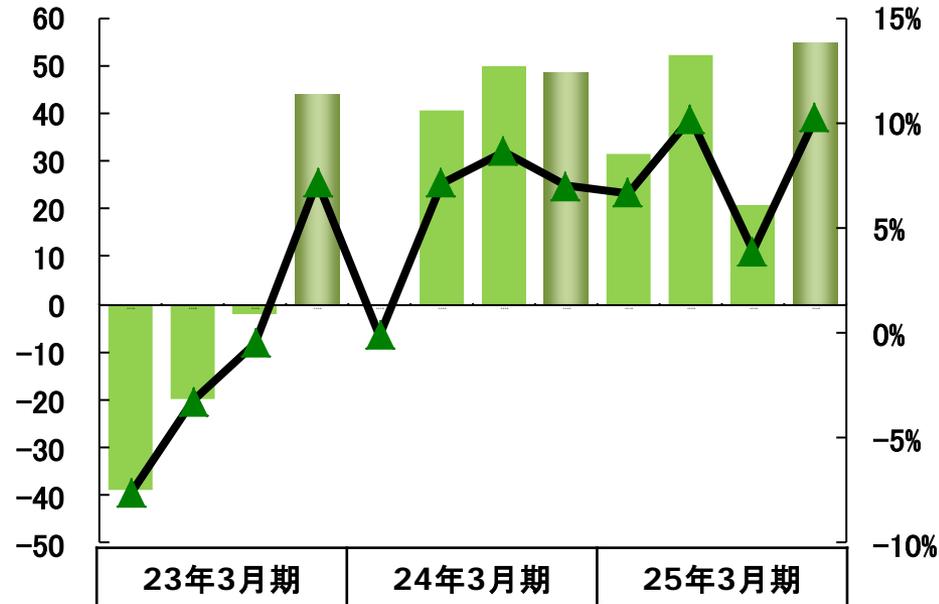
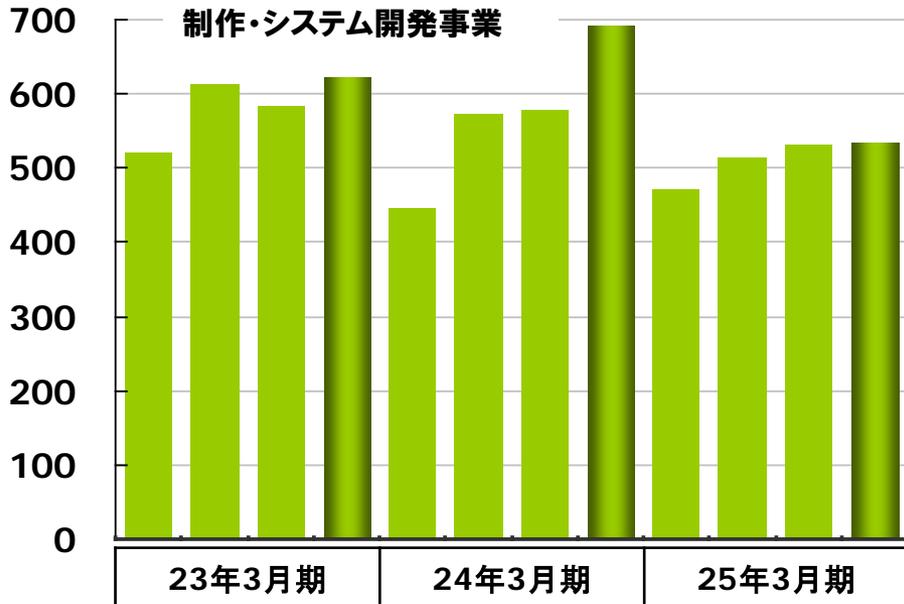


	23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	24.1Q	24.2Q	24.3Q	24.4Q	25.1Q	25.2Q	25.3Q	25.4Q
配信	563	569	625	626	576	605	600	646	623	643	624	574
	140	123	178	192	107	172	173	213	167	180	160	136
	25.0%	21.7%	28.5%	30.7%	18.6%	28.4%	28.8%	33.0%	26.8%	28.1%	25.8%	23.8%

- ◆ 前期に引き続きライブ案件が好調であり売上増に貢献。Brightcoveの新規提供を終了。オンデマンド配信サービスを、基本機能の優れたEquipmediaへ切り替えている。
- ◆ フィーチャーフォン向けサービスが大きく減少。スマートフォン向けサービスSecureCast Plus等、サービスメニュー増加させ拡販実施。

- ◆ サーバー等の削減、ライセンス料減少等によりシステム系の原価は改善しているが、案件プロデュースや営業対応の工数が増加し利益率が低下。

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



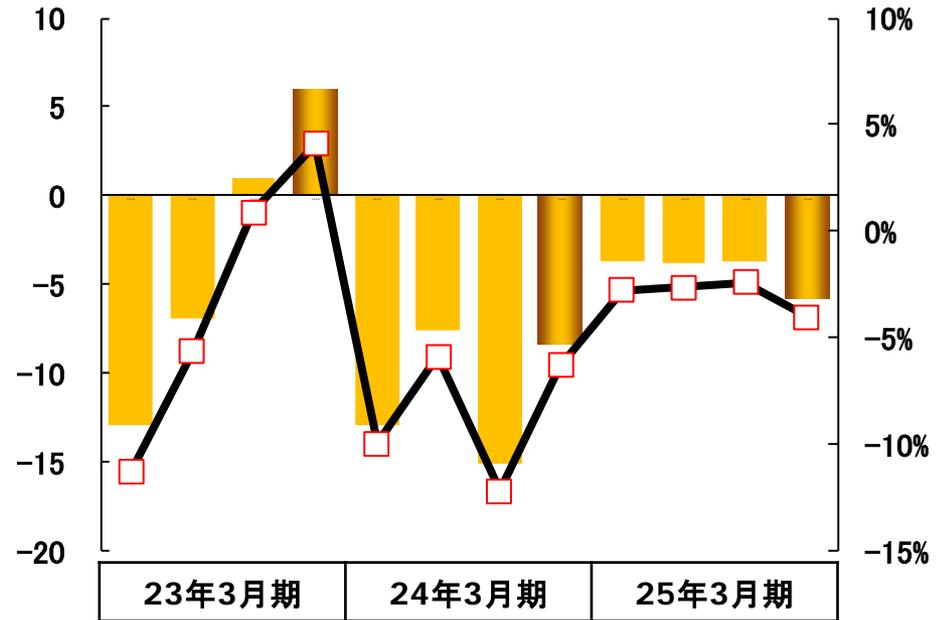
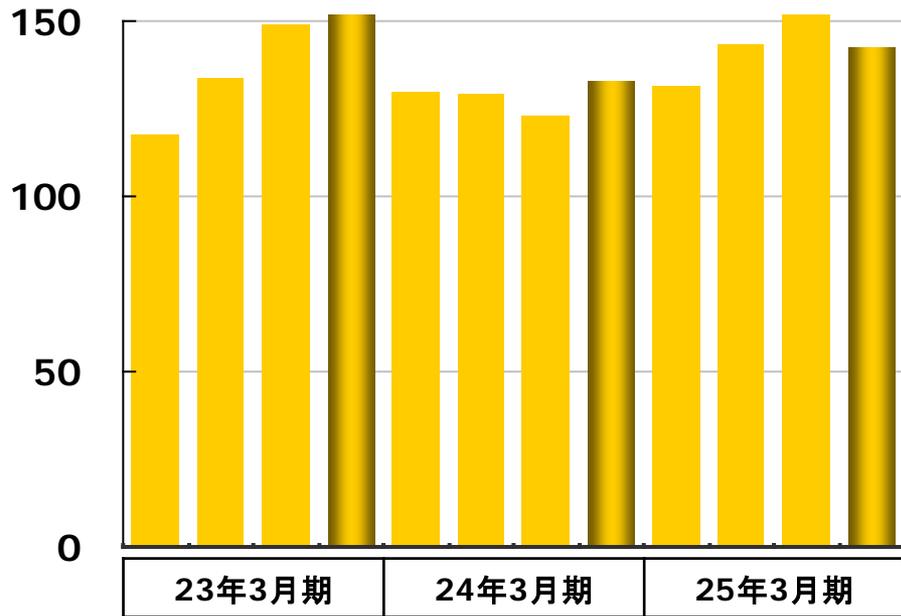
	23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	24.1Q	24.2Q	24.3Q	24.4Q	25.1Q	25.2Q	25.3Q	25.4Q
制作	521	613	583	622	445	571	578	691	470	513	530	536
	△39	△20	△2	44	△0	40	49	48	31	52	20	54
	△7.6%	△3.3%	△0.5%	7.1%	△0.1	7.1%	8.6%	7.0%	6.7%	10.2%	3.9%	10.2%

◆映像制作子会社のスポット案件等が売上増加要因となるが、大口案件が不足しておりグループでは受注停滞。
 売上減少要因：Brightcove提供終了に伴う制作減少／同サービス終了に伴う顧客対応工数／Equipmedia拡販の工数が増加し新規案件の受注能力低下等

◆3Qは工数の多い案件がスポット的に増加し利益率を下げる要因となった。
 4Qは2Q並の実績に回復したが過去との比較では低水準にとどまった。
 ◆Brightcove関連の売上に見合う売上を獲得すべく、制作能力、体制強化をすすめる。

セグメント売上・営業利益状況:コンテンツビジネス事業

コンテンツビジネス事業

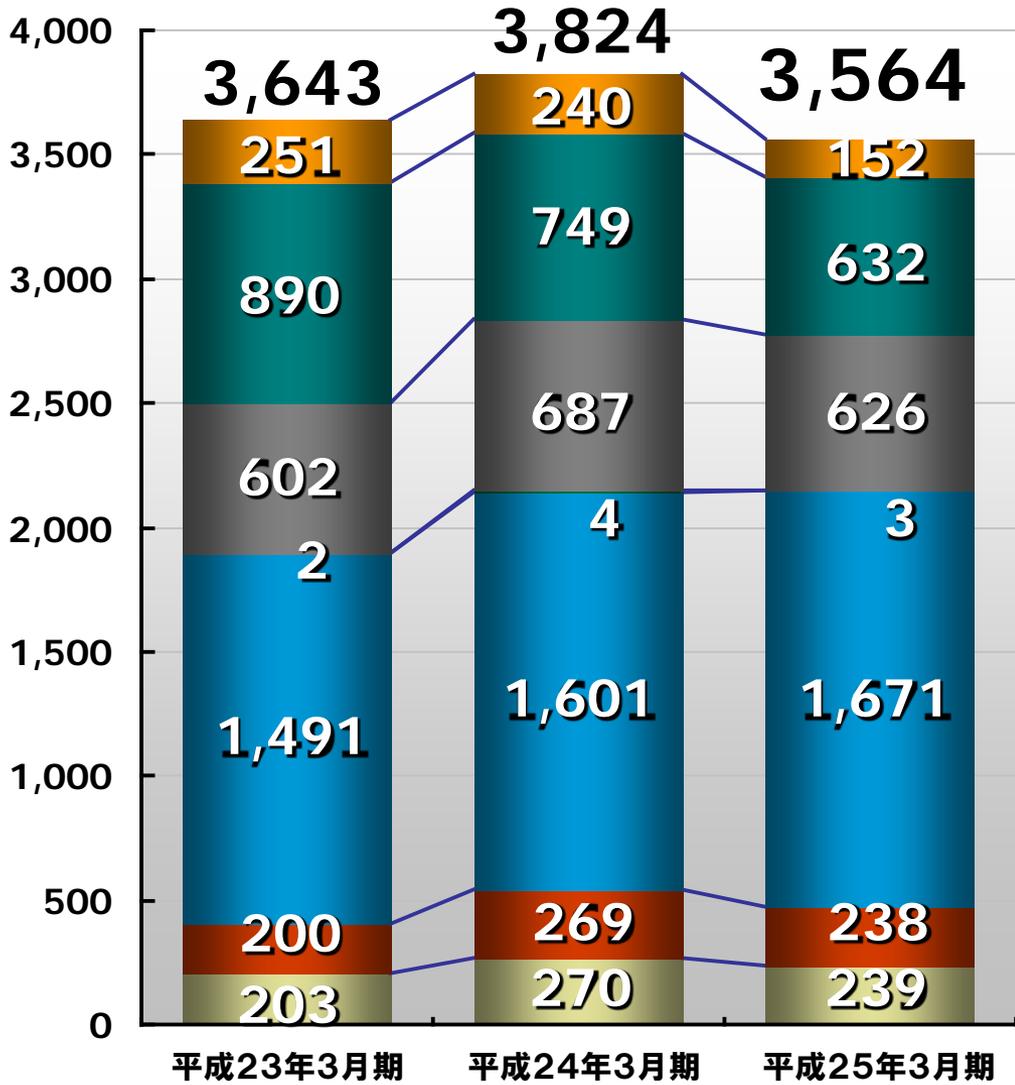


	23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	24.1Q	24.2Q	24.3Q	24.4Q	25.1Q	25.2Q	25.3Q	25.4Q
コンテンツ ビジネス	117	133	148	152	129	129	122	132	131	143	151	142
	△13	△7	1	6	△13	△7	△15	△8	△3	△3	△3	△5
	△11.4%	△5.7%	0.9%	4.0%	△10.0%	△5.9%	△12.2%	△6.3%	△2.8%	△2.7%	△2.4%	△4.1%

- ◆子会社(株式会社エンターメディア)売上のみから構成。
- ◆物販売上増、新規サイトオープンに伴い前年度対比売上増となったが、スマートフォン対応とフィーチャーフォン向けサービスの両経費がかかる傾向があり利益率伸ばせない状況が続いた。
- ◆選択と集中の観点からフェイス社(4295)に譲渡(実施は4/1付)

用途別売上比率(個別)

(単位:百万円)

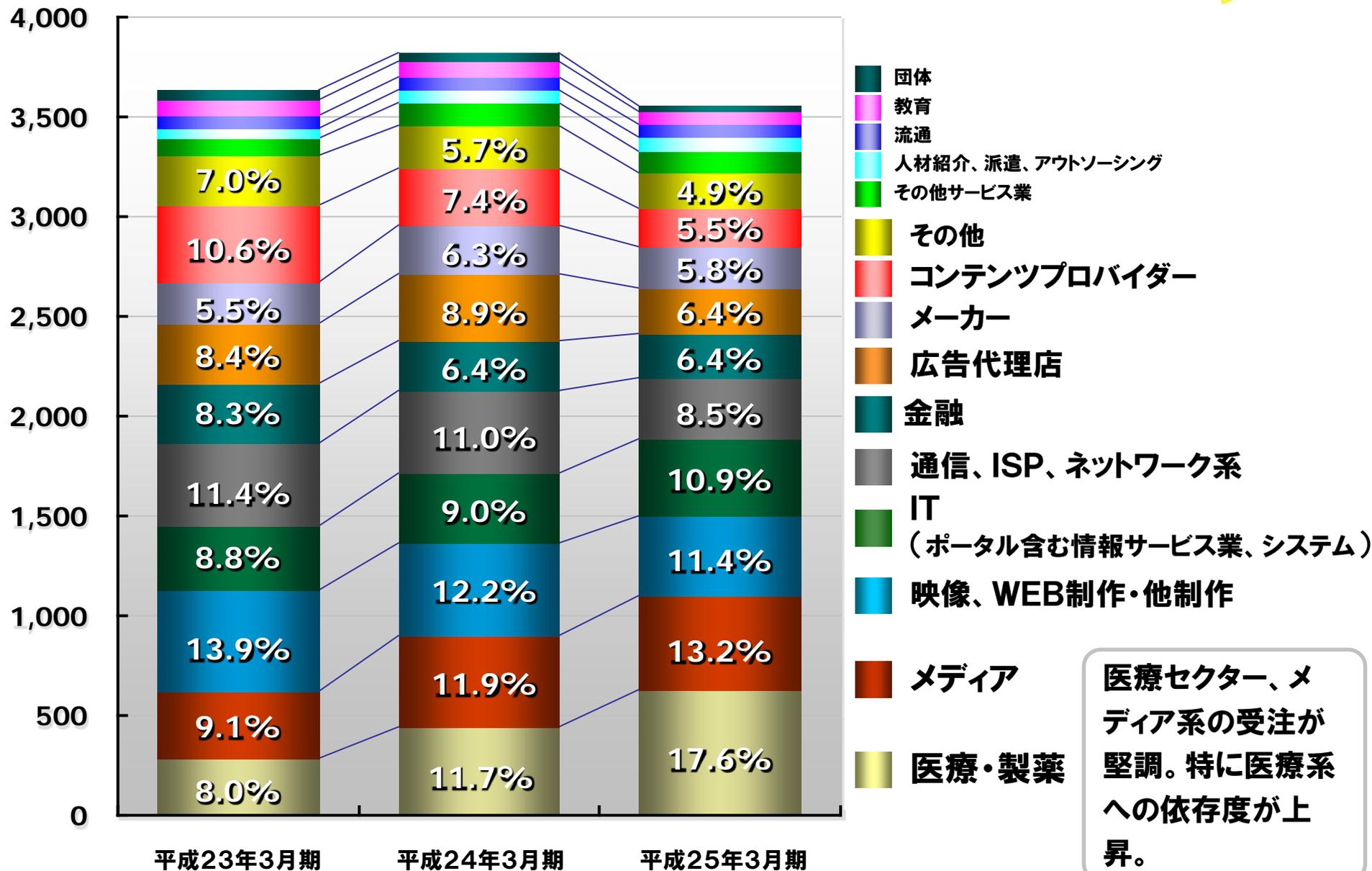


用途	増減率
その他	△36.5%
エンターテインメント (音楽/映画/娯楽/スポーツ)	△15.7%
番組/放送局	+8.9%
ストリーミング広告	+20.9%
販促 (商品紹介/CM/セミナー/イベント)	+4.4%
採用/教育/研修	△11.5%
会社案内/IR	△11.7%

(△6.8%)

◆販促系の売上(商品紹介/CM)が増加傾向。エンタメ系は音楽関連案件の終了に伴い減少

業種別売上比率(個別)



医療セクター、メディア系の受注が堅調。特に医療系への依存度が上昇。

設備投資状況

	投資項目	実施額 (年間予定額)
25年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連 132 (303) 新サービス関連、サーバー増設・リプレース、 その他サービス改善のための投資 運用系システム開発、IPv6対応設備導入 等 ■ 制作・システム開発事業関連 27 (31) キャプチャー・ファイルサーバシステム、エンコーダー 等 ■ コンテンツビジネス事業関連 8 (0) ■ その他(管理系含む) 30 (40) 会計系システム、人事系システム、業務支援システム、 その他社内各種造作等 	<p>198 (374)</p>
26年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連 新サービス関連、サーバー増設・リプレース、その他サービス改善のため の投資 運用系システム開発、IPv6対応設備導入 等 ■ 制作・システム開発事業関連 キャプチャー・ファイルサーバシステム、エンコーダー 等 ■ その他(管理系含む) 会計系システム、人事系システム、業務支援システム 	<p>(300)</p>

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



25年3月期のトピックス

◆ ブライトコープ社 サービスの販売を終了

ブライトコープ株式会社とのBrightcove Video Cloudサービスの販売代理店契約を8月をもって終了。エンドユーザーとの継続する契約分は引き続き対応。

合併契約を解消、保有していた同社株式についても譲渡実施済み。当社独自サービスの展開を優先する趣旨。

◆ ビジネスストリーミングのための動画配信 サービス J-Stream Equipmedia 販売開始

動画配信に一般企業向けの簡便な操作方法や各種機能を実装した配信サービス。

管理画面から素材をアップロードすると、複数画質に自動変換し、専用動画プレイヤーで簡単に配信可能。

PC、スマートフォン、タブレット端末等への対応、動画の視聴解析ツール、動画検索エンジンとの連携機能など、動画マーケティングに必要なツールや機能をワンパッケージで提供。

顧客企業のウェブ専門でない担当者やが、自社サイト内で動画の活用を行うことを念頭に簡便化を図ったサービス。

1. 動画にリンクを付けて誘導する利用に最適（無料サイトでは難しい）
2. 動画検索エンジンとの直接連携と、動画掲載ページの自動取得
3. 動画視聴解析ツールを標準装備



山善の園芸情報紹介サイト「うふふ園芸部」

25年3月期のトピックス

◆ Android端末向けのDRMフリー楽曲配信に対応したASPサービスを提供開始

Android端末向けDRM付き楽曲配信ASPサービス「SecureCast Plus」に、DRMフリーの配信サービスに活用できる情報埋め込み機能を追加。

提供するコンテンツファイルに特段のDRMをかけないいわゆる『DRMフリー配信』に対応。

DRMフリーのコンテンツファイルがユーザーによってダウンロードされる際に、各ファイルにコンテンツプロバイダーの指定する任意の情報を自動的に埋め込み、配信する。

◆ 株式公開買付けによる自社株式の取得を実施

当社第2位株主であったNTTPCコミュニケーションズの保有する全株式を11/2の相場終値の70%の価格(17,360円)で取得。

同社からの要請を受け実施。
自己株式とすることで短期的な株価への影響を避け、安定的な株主構成の維持を図る。

公開買付の実施期間：11/6～12/4
取得価額の総額：364,560千円

他の大株主については特段の変動なし。

26年3月期 経営基本方針

もっと素敵な伝え方を。



クロスデバイスに対応した 動画配信支援サービスを充実させ 事業の継続的成長を実現する

<重点領域>

- ◆ Equipmedia、CDN、ライブ、スマートフォン
- ◆ 受託制作、映像制作
- ◆ 新規顧客開拓に注力

**付加価値の高いサービス提供と
顧客数拡大を狙う。**

**そのために必要な事業資産を整備し、
基盤を確立する1年目とする。**

**【営業】新規・大型案件を伸長させる体制変更を行い
社数アップと単価アップを狙う**

**【サービス開発】Equipmediaの充実とリアルタイム
コミュニケーション機能の強化**

**【制作】制作能力を強化し高度な案件への対応能力を
高めるとともに来るべき大量生産への道筋をつける**

重点領域

【配信部門】

サービス強化

- ◆ Equipmedia、NewOVP
- ◆ リアルタイムコミュニケーション（ライブ+α）
- ◆ スマートデバイス
- ◆ ネットワーク再編成
- ◆ CDN

【制作・システム開発部門】

収益確保と品質・スキルの向上

- ◆ 対応能力の向上
- ◆ 制作提案による案件獲得

【営業部門】

量と質の両面の確保

- ◆ 新規顧客開拓に注力（プラットフォーム活用）
- ◆ 高付加価値分野へ特化するチーム設置

【全社・管理系】

- ◆ 決算の早期化
- ◆ コンプライアンス支援体制
- ◆ 働きやすい環境の整備
- ◆ 組織、評価、キャリアパス等への配慮
- ◆ 危機管理体制（社員を守る）

今年度の販売戦略

◆ Equipmediaを中心に多くの顧客を獲得し、将来の業容拡大のベースとする（低単価でも社数増を重視）

◆ ターゲット：全方位（接触できていない企業がまだまだ多いと認識）

- 新規獲得を優先（新規専任部門設置）。
競合サービスからのリプレースにも注力。

◆ ソリューション営業

■ メディア／コンテンツビジネス分野

- 戦略的に大型開発や受託案件での長期契約の獲得を図る
- 動画広告市場や動画利用メディアの顧客増大に対応

■ ビジネス分野

- 内外のコーポレートコミュニケーション領域での動画利用拡大をターゲットとする
- 医療分野を更に開拓、医薬、採用、セミナー等のライブの継続需要を確保
- 学校法人、企業内教育分野へチャレンジ
- コマース分野での動画利用促進

業績予想

もっと素敵な伝え方を。



26年3月期 通期連結業績予想

	平成26年3月期		
	通期予想	前年実績	増減比
売上高	4,600	5,117	△10.1%
営業利益	250	233	+7.3%
経常利益	275	260	+5.8%
当期純利益	230	189	+21.7%

- ◆コンテンツビジネス事業を構成していたエンターメディア社を譲渡したため5～6億円／年程度売上にマイナス要因がある
- ◆収益減下でも25年3月期程度の利益を確保しつつ、安定した利益基盤を確立する。

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】

<http://www.stream.co.jp/contact/ir/privacy/>
(お問い合わせフォーム)

【電話】

電話 03-5765-7744 (総務部広報IR課)

よりお寄せください。