

株式会社 Jストリーム

平成17年3月期（第8期）
本決算説明会

平成17年5月23日

(単位:千円)

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
パリエンス
業績予想

	第8期	第7期	増減	特記事項
売上高	2,121,605 (100%)	1,727,234 (100%)	394,370 (+22.8%)	
売上原価	1,350,155 (63.6%)	1,007,860 (58.4%)	342,295 (+34.0%)	▶ 外注費214百万円増 労務費37百万円増 業務委託料 32百万円増 通信費15百万円増
売上総利益	771,449 (36.4%)	719,374 (41.6%)	52,075 (+7.2%)	
販管費	724,977 (34.1%)	678,931 (39.3%)	46,046 (+6.8%)	
営業利益	46,471 (2.3%)	40,442 (2.3%)	6,028 (+14.9%)	
経常利益	53,611 (2.6%)	40,534 (2.3%)	13,077 (+32.3%)	
当期純利益	49,780 (2.4%)	11,508 (0.6%)	38,271 (+322.6%)	

▶ 原価率増となるも売上高22%増
販管費率大幅改善

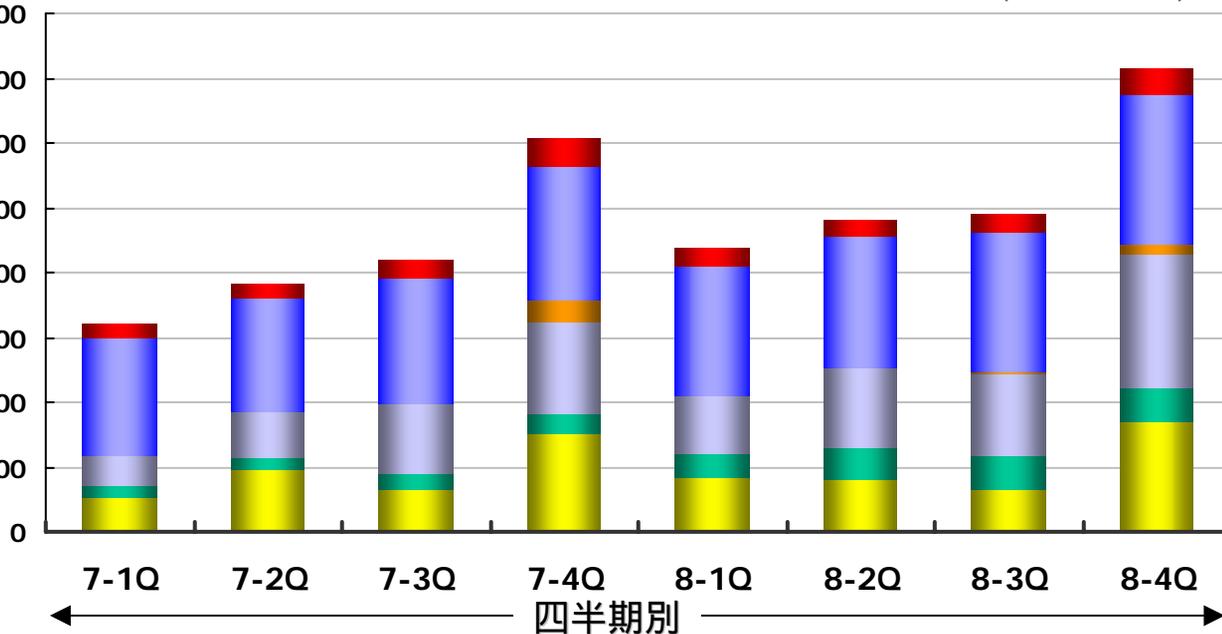
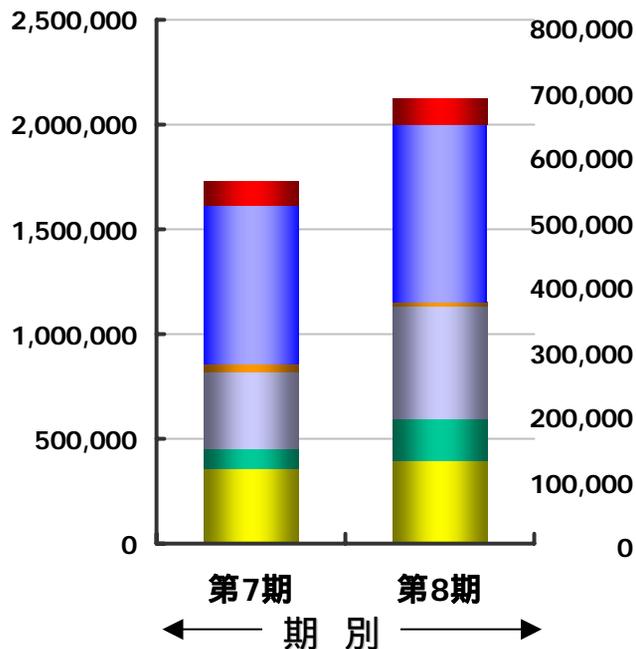
(単位:千円)

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
パリエンス
業績予想

		第8期	第7期	増減額	主な増減要因
資産 の部	流動資産	2,391,863	2,680,442	288,579	▶ 現預金348百万円減 (運用のため) 売掛金26百万円増
	固定資産	800,113	273,993	526,119	
	有形固定資産	144,234	159,378	15,144	ソフトウェア 38百万円増
	無形固定資産	153,673	112,290	41,382	▶ 投資有価証券
	投資その他の資産	502,205	2,324	499,881	▶ 501百万円増
資産合計		3,191,976	2,954,436	237,539	
負債 の部	流動負債	331,704	190,252	141,451	▶ 未払金123百万円増
資本 の部	資本金	2,155,608	2,132,454	23,154	▶
	資本剰余金	1,403,870	1,380,716	23,154	▶ ストックオプション行使 に伴う増加
	利益剰余金	699,207	748,987	49,780	
負債・資本合計		3,191,976	2,954,436	237,539	

四半期別売上推移

(単位:千円)

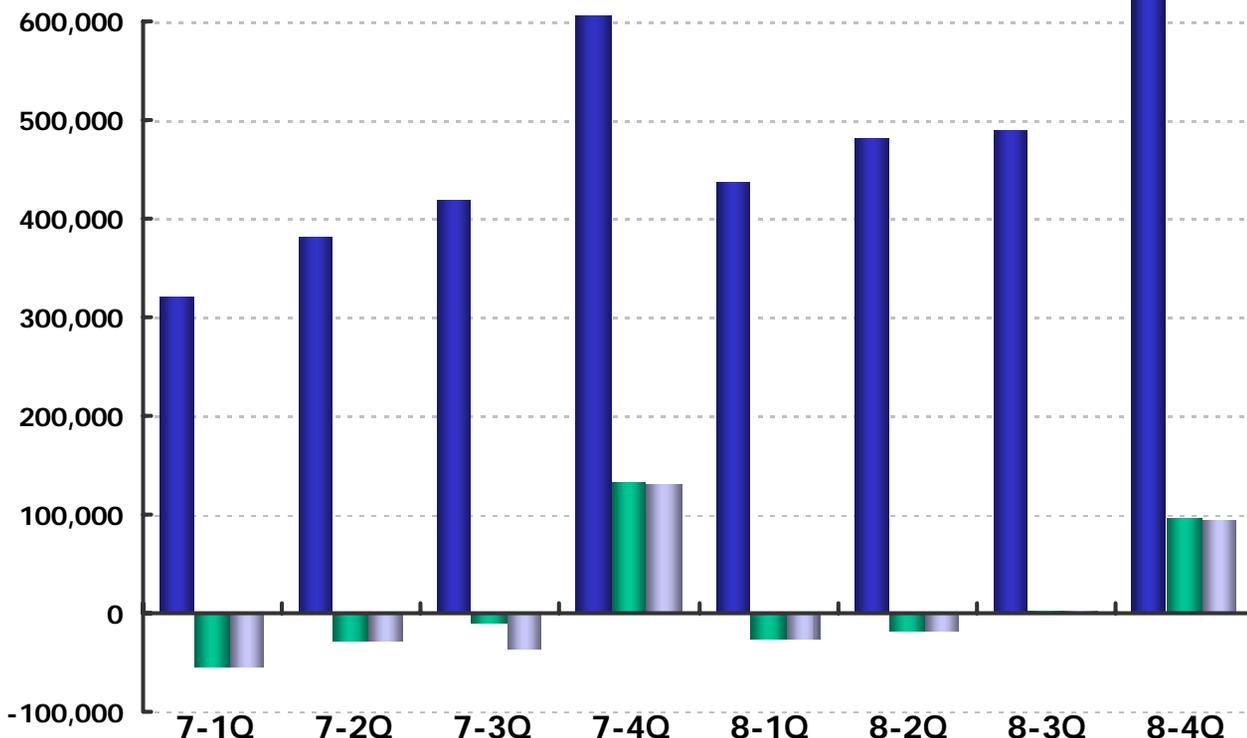
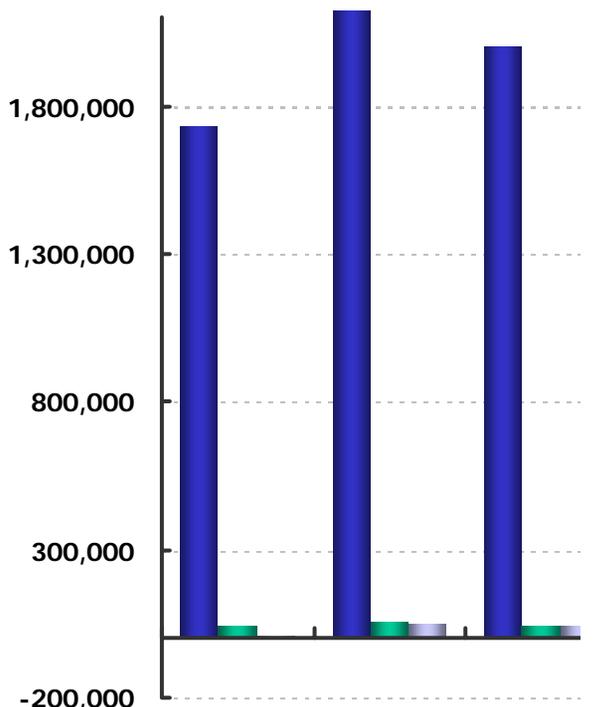


	第7期	第8期
ライブ	117,344	121,896
オンデマンド	752,737	849,754
コンサルティング	33,500	17,436
制作	366,774	541,296
モバイル	97,406	193,947
その他	359,471	397,274
合計	1,727,234	2,121,605

	7-1Q	7-2Q	7-3Q	7-4Q	8-1Q	8-2Q	8-3Q	8-4Q
ライブ	23,233	22,685	27,090	44,337	29,725	25,161	27,385	39,624
オンデマンド	178,692	174,779	194,604	204,661	199,991	202,750	218,035	228,976
コンサルティング	1,000	-	-	32,500	178	2,025	225	15,005
制作	46,193	71,004	107,726	141,852	87,545	120,549	126,337	206,862
モバイル	20,152	19,072	25,328	32,853	35,887	51,599	52,654	53,805
その他	51,084	94,270	64,426	149,691	84,292	79,099	65,567	168,314
合計	320,356	381,810	419,174	605,894	437,621	481,186	490,206	712,590

四半期別利益推移

(単位:千円)



	7期	8期	第8期予定
売上高	1,727,234	2,121,605	2,000,000
経常利益	40,534	53,611	45,000
当期純利益	11,508	49,780	40,000

	四半期別							
	7-1Q	7-2Q	7-3Q	7-4Q	8-1Q	8-2Q	8-3Q	8-4Q
売上高	320,356	381,810	419,174	605,894	437,621	481,186	490,206	712,590
経常利益	54,219	27,757	9,475	131,986	25,959	17,673	1,350	95,893
当期純利益	54,677	28,187	37,231	131,605	26,531	18,245	1,296	93,261

制作案件の増加により第4四半期の利益率は昨年同期対比低下したが、安定して黒字を出せる体制を確立

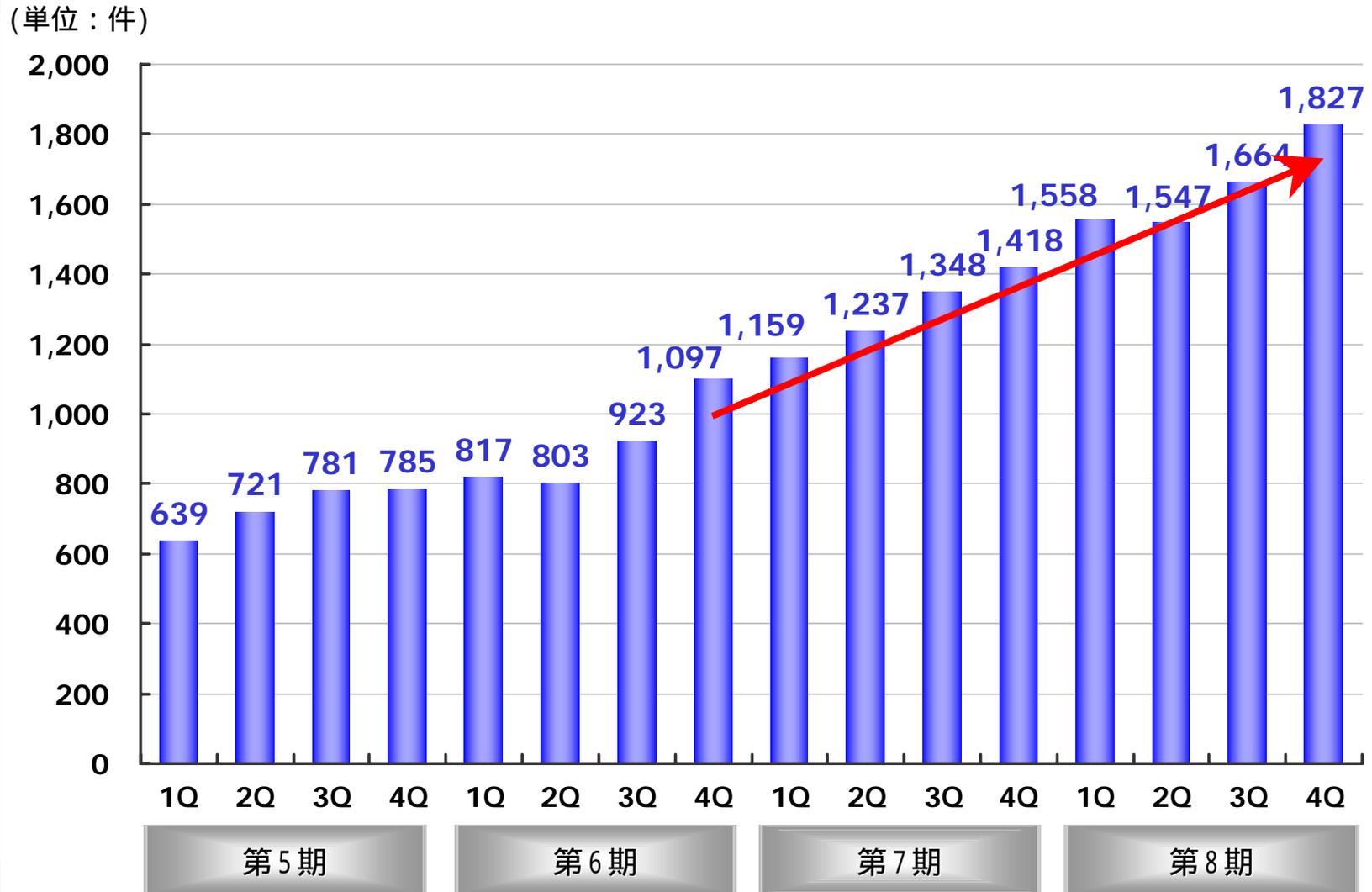
販売管理費 主要費目の推移

第8期 構成比率順 単位:千円

	第8期		第7期		増減額
人件費	445,565	(61.5%)	423,119	(62.3%)	22,446
地代家賃	31,274	(4.3%)	23,693	(3.5%)	7,581
株式関係費	28,733	(4.0%)	27,103	(4.0%)	1,630
販売促進費・ 広告宣伝費	28,571	(3.9%)	31,708	(4.7%)	3,136
研究開発費	21,492	(3.0%)	25,815	(3.8%)	4,323
その他	169,339	(23.3%)	147,493	(21.7%)	21,846
合計	724,977	(100.0%)	678,931	(100.0%)	46,046

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

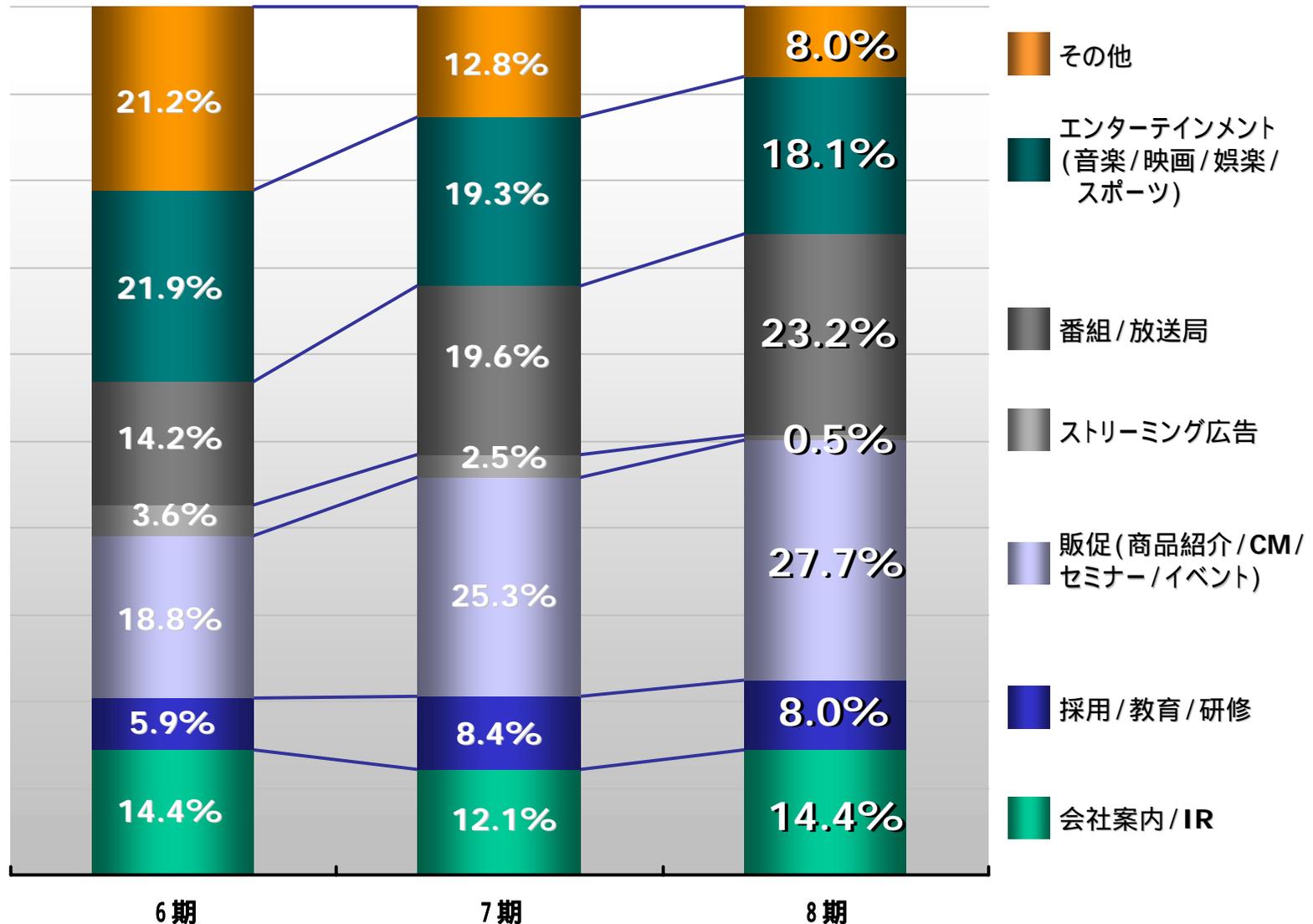
- 概略P/L
- 概略B/S
- 売上高推移
- 利益推移
- 販管費
- 案件数推移
- 利用シーン
- 利用シーン
- 売上原価
- 設備投資
- 8期戦略
- 振り返り
- 9期の拡大
- ポイント
- 設備投資
- 協業、出資
- トピックス
- 環境と市場
- 拡大施策
- 新会社エクス
- パリエンス
- 業績予想



▶ 案件数の伸びも順調であり、月600件を突破

利用シーンの推移(比率)

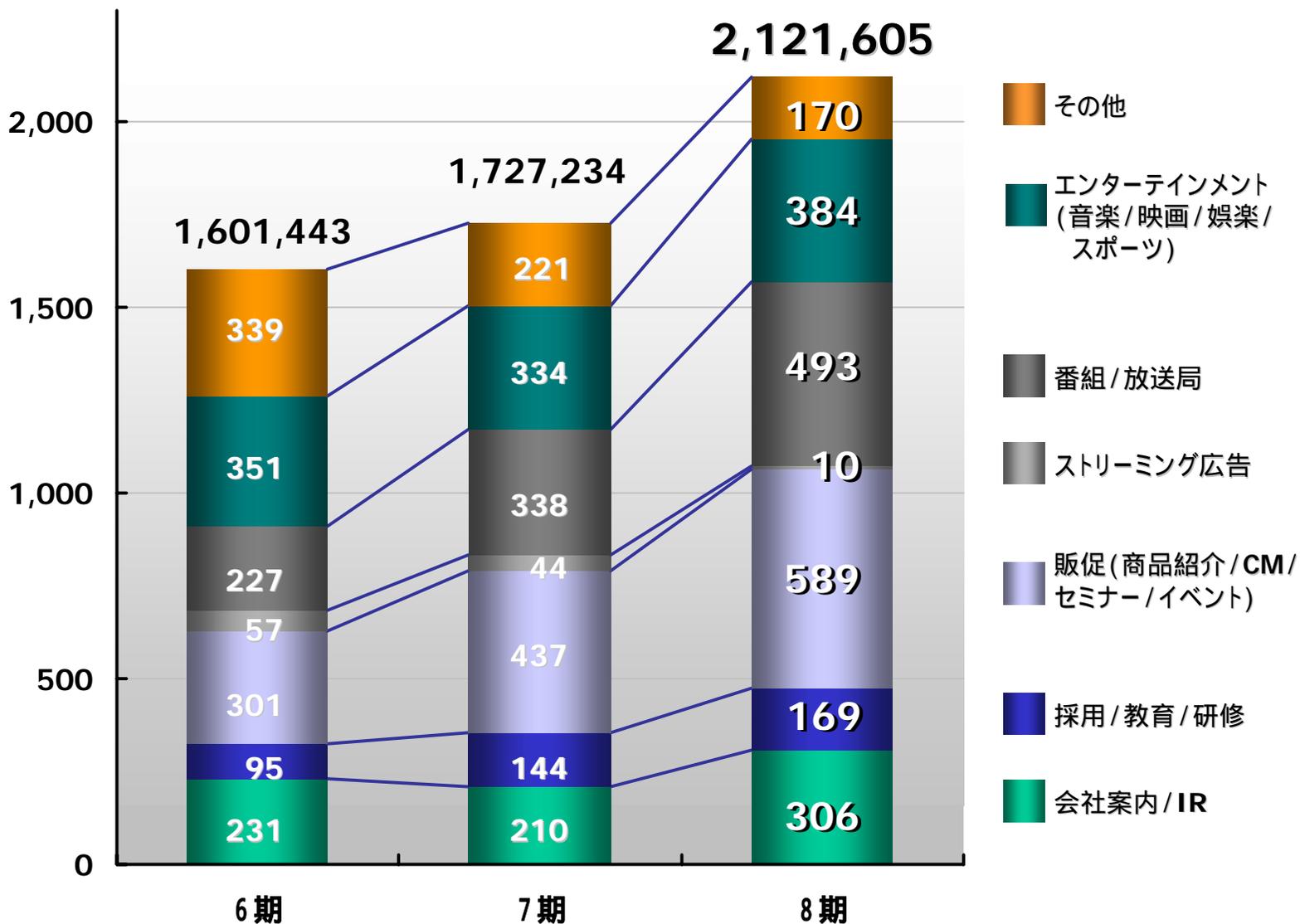
概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想



▶ いわゆるインターネットTVや、リッチコンテンツを利用したプロモーションの比率が高く、伸び率も高い

利用シーンの推移 (総額)

(単位: 百万円)



概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
パリエンス
業績予想

第8期 構成比率順

	金額 (単位:千円)		構成比率 (単位:%)	
	第8期	第7期	第8期	第7期
外注費	506,468	291,898	37.5%	29.0%
通信費	238,396	222,421	17.7%	22.1%
労務費	199,938	162,610	14.8%	16.1%
業務委託手数料	135,476	102,489	10.0%	10.2%
賃借料	74,096	78,349	5.5%	7.8%
保守料	59,692	53,795	4.4%	5.3%
減価償却費	44,943	44,194	3.3%	4.4%
ソフトウェア償却	36,988	26,906	2.7%	2.7%
地代家賃	31,364	23,466	2.3%	2.3%
その他及び 他勘定振替	22,792	1,732	1.7%	0.2%
売上原価合計	1,350,155	1,007,860	100.0%	100.0%

▶ 制作案件の増加に伴い外注費が増大
通信費の伸び幅は大きくない

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
パリエンス
業績予想

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

ビジネス関連市場

「企業サイトリッチ化推進を目指す方向をさらに推進」

- ▶ 電通との協業：プロモーション用途の開拓
- ▶ 東北新社、アマナとの協業：制作力強化
- ▶ **Flash**: ePresenter Flash、PIP制作へ展開 更にFCSバージョンアップにより商用利用の拡大を図る
- ▶ 映像企画コンテストを通じてリッチコンテンツの利用効果をPR

動画広告市場

「大手広告代理店への食い込みが重要」

「FLASHへの展開も進める」

- ▶ 電通との関係を強化、市場好転の機会を逃さない体制を構築

モバイル市場

「着うたの確保と、新規コンテンツ開発を積極的に推進」

「全キャリアの3G化で本格化する動画・音楽配信を取り込む」

- ▶ 「着うた」エンコード案件が順調な伸び
- ▶ ポータフォン動画ストリーミング配信開始
- ▶ プロモーション利用を中心に企業ユースへの展開も視野へ
- ▶ プッシュ型配信システムFlashCast検討

メディア関連市場

「音楽ダウンロード配信が手始め」

「さらに映像のコンテンツ配信を携帯のものも含めトータルで取り込む」

- ▶ ストリーミングのみならずダウンロード市場へも展開
- ▶ サッカー、野球等大規模スポーツイベントに参画

< ビジネス市場 >

販売促進を目的とした、リッチコンテンツ
企画の提案強化

PIPサービス、ePresenter Flashの
利用用途開拓

関西市場への新拠点展開

企業PR / 広報 総合サイトの企画提案

スポーツ等の大型配信 サポート力強化

コンテンツビジネス展開企業に向けた
営業アプローチ

ダウンロード、WebCDNサービスの展開

動画広告市場への新フォーマット提供

課金プラットフォームの提供

メディア関連市場

3Gマーケットの拡大を受け、積極的
事業展開

携帯も活用した新ビジネス展開企業との
連携による事業展開

3キャリア対応の強みを活かした、
CP深攻

一般企業の利用シーン開拓

< モバイル市場 >

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

投資戦略	投資項目	第8期 計画と 実績	第9期 計画
既存 サービス 強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ネットワークの拡充 AS取得 JPIX(主に中堅ISP向) BBIX(SoftbankBB)へ直結 ■プロダクションセンター 携帯向け設備を増強 	<p>163 (188)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ネットワーク拡充 ■負荷分散、セキュリティ関連 等機器強化
サービス 開発系の 投資	<ul style="list-style-type: none"> ■音楽ダウンロードサービス対応 PC向けDRM強化と携帯向け 3キャリア対応プラットフォーム ■Flash関連サービス PIP、ePreFlashサービス ■ログの充実 CDN向け新FCSを投入/導入 商用利用価値を大幅に増強 ■携帯関連 Vodafone3G対応プログラム 		<ul style="list-style-type: none"> ■更に簡便なリッチコンテンツ 利用ツールの開発 ■オンラインセミナーサービス ■その他新規アプリケーション 課金、Flash関連… ■携帯関連 ハードウェア、ソフトウェア 両面で強化
社内 システム	<ul style="list-style-type: none"> ■情報・管理 システムの充実 		<ul style="list-style-type: none"> ■社内情報システム強化

250

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エク
スペリエンス
業績予想

	第8期	第9期
企業・事業 への投資、 協業展開	<p>■M&Aを含む</p> <p>戦略投融資を検討</p> <p>◆営業面:東京以外の地域の活動活性化</p> <p>➡ 大阪営業所設置</p> <p>◆制作面:映像企画強化のため協業展開</p> <p>➡ 電通、東北新社、アマナ、マイボイスコム</p> <p>◆コンテンツ展開:個人情報保護法関連</p> <p>➡ 「対応事例でわかる個人情報保護」提供開始</p>	<p>■引き続き戦略投融資、協業を推進</p> <p>◆スカパー！設立の新会社</p> <p>」ストリームとのシナジーを高める(本格化は第10期以降)</p> <p>◆エクスペリエンス</p> <p>」ストリームの戦略的営業代理店として機能</p> <p>」ストリーム単独では不足する高度なリッチコンテンツ制作能力を補完</p>

エンターテインメント系配信

- ▶ オリコン株式会社グループ
「オリコン・ミュージック・タウン」の音楽ダウンロード販売サービスがスタート
- ▶ プロ野球ネット配信
各回のダイジェスト映像を配信
「流しっぱなし」にないネット中継ならではの工夫を実施
- ▶ 「佐渡、お笑い島計画」
新潟県中越大震災復興キャンペーンのインターネットストリーミング配信に
技術・配信協力

携帯電話関連

- ▶ シンガポール航空
高度なサービスに定評があり固定客の多い航空会社
世界共通のCFをネット配信していたが、さらに携帯電話でも配信
年齢層の低い新規ユーザーを惹きつけることに成功

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

■ 情報発信者の対応: 広告出稿大手200社 リッチコンテンツ利用度調査

3年度 広告予算上位200社(日経広告研究所)を目視にて調査 (Jストリーム調)

4年4月の調査と4年末の調査を比較: ストリーミング利用は順調に拡大している

		全体	トップページ	IR会社案内	採用	商品紹介	セミナー/教育	CM	CS/FAQ	イベント・発表会	その他
ストリーミング全体		123	4	31	6	66	7	72	1	13	31
内訳	NB	83	2	16	1	36	1	42	1	9	18
	BB(128-1M)	123	3	31	6	66	7	71	1	12	31
	1M以上	51	0	1	1	30	1	20	0	1	7
Flash		178	77	36	71	132	12	12	9	26	82

■ 4年12月～5年1月調査: Jストリームは1/3以上と取引あり

		全体	トップページ	IR会社案内	採用	商品紹介	セミナー/教育	CM	CS/FAQ	イベント・発表会	その他
ストリーミング全体		138	1	26	7	72	4	89	2	10	42
内訳	NB	76	1	14	3	29	1	40	1	4	23
	BB	128	0	22	6	66	3	77	2	8	35
	1M以上	44	0	1	0	22	0	23	0	1	9
Flashアニメ		183	99	42	90	138	11	21	9	27	99
Flashムービー		48	2	3	2	30	0	8	0	2	13

大阪営業所について

〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-3-18 新朝日ビル4F

【背景】

関西方面の状況：問い合わせ件数が増加しており、売り上げシェアを上回る

◆ 4月より活動開始

ニーズは東京と変わらず、商談の障壁は思ったよりも高くない
競合が少ない

◆ 代理店を活用し効率化を図る予定

スカイパーフェクト・コミュニケーションズの新会社へ出資

- ▶ 携帯電話を活用した新規事業を積極的に展開するための新会社を
6月を目処に設立

携帯電話への動画配信サービス

携帯電話を活用した認証・課金サービス

EPG(電子番組表)との連動サービス等を視野

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

リッチコンテンツ制作の「プロデュース会社」 合併企業 【狙い】

リッチコンテンツプロデュース実績をもとに高いクリエイティブ能力/技術力/映像制作能力/楽曲制作能力をもつ制作会社に、J-Streamの **Rich Content-Integration**能力を付加

現在の世の中にはない**Rich Content Produce Company**を設立、いち早くこの能力を世に出すことにより、マーケットを創造し**No.1**のポジションを確立する。

【背景】

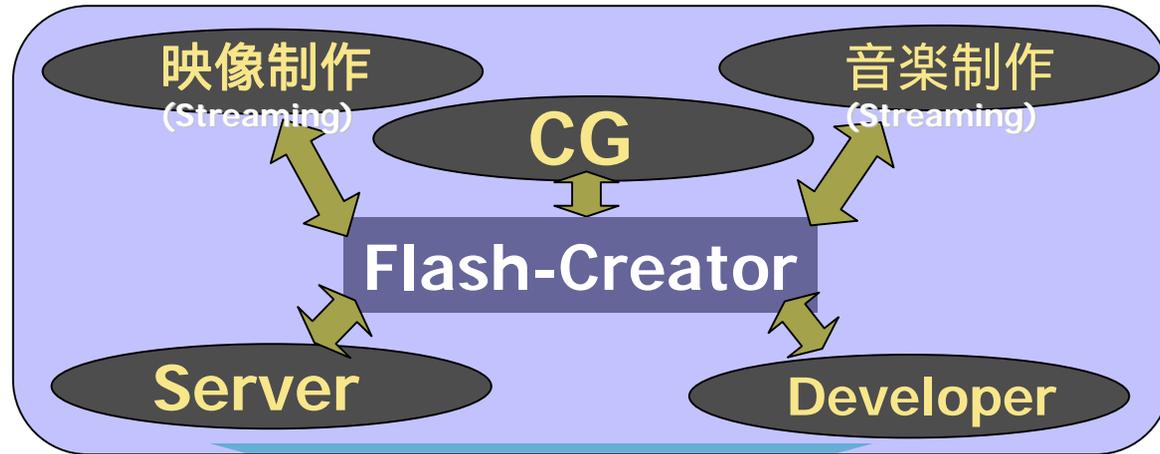
- ▶ **Web**のアクセスユーザの9割がBBユーザー
- ▶ メディアとして**Web**は、「情報収集」「比較」の最重要ポジション



	1位	2位	3位	4位
商品やサービスについて 詳細情報を得る	インターネット (69%)	雑誌 (31%)	テレビ (18%)	新聞 (11%)
商品やサービス内容を 比較する	インターネット (70%)	雑誌 (34%)	テレビ (14%)	新聞 (8%)
購入する商品やサービスを 選ぶ動機になる	インターネット (60%)	雑誌 (40%)	テレビ (31%)	新聞 (15%)

新会社「エクスペリエンス」について

Webの重要性向上と「ブロードバンドが当然」の実態の広まりとともに、大手企業が、ブランディング(企業・商品)にリッチコンテンツを活用する動きを強めつつあるにもかかわらず、リッチコンテンツ制作の必要要件を満たす制作会社は希少



- ▶ リッチコンテンツソリューションの実績のある各社とで特化した事業体を設立
インフラサービス事業者としての「J-Stream」と異なる新しいブランド形成



日本有数の制作会社が出資

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エク
ペリエンス
業績予想

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エク
スペリエンス
業績予想

- ▶ 有力なリッチコンテンツ制作会社との協力関係を更に強化
 - これまでよりも更に密な提携関係の実現と実行
 - 出資各社からの案件獲得も可能

- ▶ 高度なクリエイティブの企画、制作、配信を一貫して提供
 - Rich Content Solutionの国内最高品質をコミットできる事業者

母体：メディアコンテンツプランニング部 の実績の一部



概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想

▶ “日経ブロードバンドニュース”

2003年にスタートした人気サイトをフルリニューアル
マクロメディア株式会社の提供する商用配信向けFlash Video配信
ソリューションを全面的に採用することにより、これまでのインターネット
ニュースサイトより一歩進んだサイトを実現



▶ “TOYOTA TV-CFライブラリー”

トヨタ自動車のTV-CFをアーカイブ化。Flashを活用し、短い待ち時間と
動きの工夫、軽快な動作を実現。業界の許諾管理システムとも連携。



(単位:百万円)

	連結	単体
売上高	2,540	2,300
経常利益	104	100
当期純利益	98	98

概略P/L
概略B/S
売上高推移
利益推移
販管費
案件数推移
利用シーン
利用シーン
売上原価
設備投資
8期戦略
振り返り
9期の拡大
ポイント
設備投資
協業、出資
トピックス
環境と市場
拡大施策
新会社エクス
ペリエンス
業績予想