

平成20年3月期(第11期) 中間決算説明会

平成19年11月16日

株式会社Jストリーム

バランスシート (連結)

		20中間期	19中間期	主な変動要因	19. 3末
資産の部	流動資産	3,021,802	2,813,206	現預金 +102百万円 前払費用(その他) +72百万円	3,126,500
	固定資産	732,472	769,663		714,965
	有形固定資産	171,072	173,017		165,521
	無形固定資産	275,352	257,049		265,390
	投資その他の資産	286,046	339,596		284,053
資産合計		3,754,274	3,582,869		3,841,466
負債の部	流動負債	498,326	394,491	未払金 +86百万円	602,897
純資産の部	株主資本	2,182,379	2,182,379		2,182,379
	資本剰余金	1,430,642	1,430,642	1,430,642	
	利益剰余金	△422,770	△493,967	△443,912	
	少数株主持分	65,696	69,323	69,459	
	純資産合計	3,255,948	3,188,377	3,238,568	
負債・純資産合計		3,754,274	3,582,869		3,841,466

(単位:千円)

決算ハイライト P/L

	20中間期 (連結) A			19中間期 (連結) B		増減比 (A:B)	20中間期 (個別)		19.3期 (連結)	
売上高	1,965,934	(100%)	受取利息 10百万円 持分法 投資損失 9百万円 法人税等 52百万円 少数株主損益 △5百万円	1,720,446	(100%)	(+14.3%)	1,830,013	(100%)	3,612,033	(100%)
売上原価	1,135,289	(57.7%)		1,032,307	(60.0%)	(+10.0%)	1,060,105	(57.9%)	2,097,491	(58.1%)
売上総利益	830,645	(42.3%)		688,139	(40.0%)	(+20.7%)	769,907	(42.1%)	1,514,542	(41.9%)
販売費及び 一般管理費	768,324	(39.1%)		566,632	(32.9%)	(+35.6%)	708,787	(38.7%)	1,213,917	(33.6%)
営業利益	62,320	(3.2%)		121,507	(7.1%)	(△48.7%)	61,120	(3.3%)	300,625	(8.3%)
経常利益	64,517	(3.3%)		104,600	(6.1%)	(△38.3%)	84,107	(4.6%)	280,920	(7.8%)
税金等調整前 当期純利益	67,967	(3.5%)		104,639	(6.1%)	(△35.0%)	87,547	(4.8%)	236,106	(6.5%)
中間当期純利益	21,142	(1.1%)		81,783	(4.8%)	(△74.1%)	37,850	(2.1%)	131,838	(3.6%)

<連結⇔個別の主要な項目>

営業外費用のうち

持分法投資損失 9,190 少数株主損失 5,490

▶ 前期対比売上高14.3%増。配信原価低減により粗利率改善。人員増や増床といった強化施策
 の他、10周年記念イベント実施による一時的出費などの影響から前年対比の利益水準は低下
 しているが想定の範囲。

売上原価 構成比率（連結）

※20中間期構成比率順 単位:千円

	20中間期		19中間期		増減費	19.3期		備考
	金額	比率	金額	比率		金額	比率	
外注費	359,934	(31.7%)	362,924	(35.2%)	△0.8%	715,927	(34.1%)	人的費用の合計 20中間期 703,233 19中間期 667,926 (+5.3%) 19.3期 1,341,223
労務費	254,030	(22.4%)	205,924	(20.0%)	+23.4%	427,631	(20.4%)	
通信費	162,677	(14.3%)	155,493	(15.1%)	+4.6%	318,085	(15.2%)	
ロイヤリティ	143,719	(12.7%)	94,412	(9.2%)	+52.2%	197,557	(9.4%)	
業務委託手数料	89,269	(7.9%)	99,078	(9.6%)	△9.9%	197,665	(9.4%)	
賃借料	38,384	(3.4%)	39,587	(3.8%)	△3.0%	80,030	(3.8%)	
保守料	36,941	(3.3%)	33,576	(3.3%)	+10.0%	68,715	(3.3%)	
ソフトウェア償却	32,696	(2.9%)	29,821	(2.9%)	+9.6%	63,471	(3.0%)	
減価償却費	27,045	(2.4%)	27,390	(2.7%)	△1.3%	59,135	(2.8%)	
地代家賃	25,975	(2.3%)	19,205	(1.9%)	+35.3%	39,244	(1.9%)	
その他及び他勘定振替	△35,381	(△3.1%)	△28,129	(△3.4%)	+25.8%	△69,969	(△3.3%)	
売上原価合計	1,135,289		1,032,307		+10.0%	2,097,491		

▶ コンテンツ配信や映像フォーマット利用のためのロイヤリティ支払(Flashが中心)が急増
制作案件の小型化、内部人員増により制作外注費は低減。通信費はほぼ横ばい。

販売費及び一般管理費主要項目 (連結)

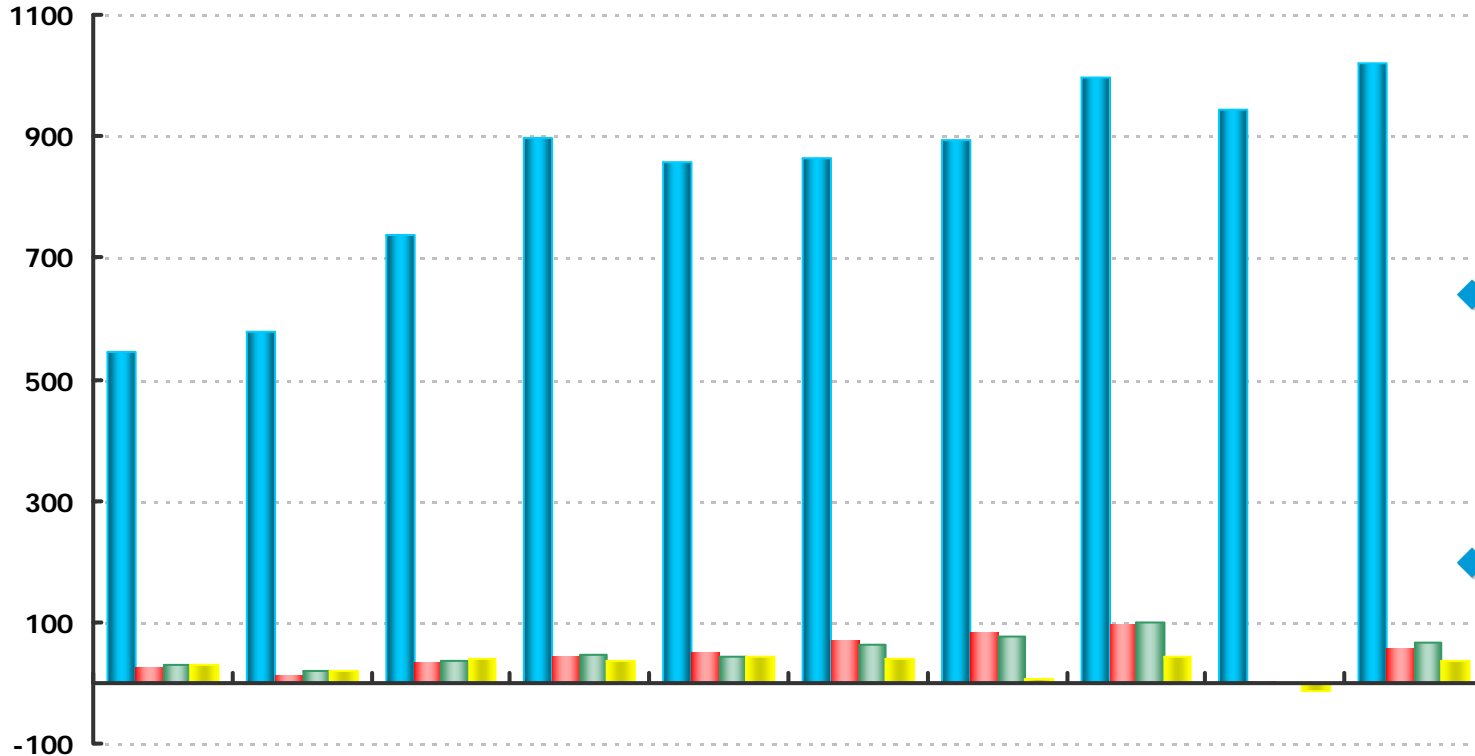
※20中間期構成比率順 単位:千円

	20中間期		19中間期		増減費	19.3期		備考
人件費	376,598	(49.0%)	301,508	(53.2%)	+24.9%	631,628	(52.0%)	
販売促進費・ 広告宣伝費	75,423	(9.8%)	38,325	(6.8%)	+96.8%	104,717	(8.6%)	
交際費	31,557	(4.1%)	4,279	(0.8%)	+637.5%	9,669	(0.8%)	
販売支援費	33,316	(4.3%)	30,612	(5.4%)	+8.8%	65,044	(5.4%)	
地代家賃	34,331	(4.5%)	25,989	(4.6%)	+32.1%	53,120	(4.4%)	
業務委託手数料	32,005	(4.2%)	15,894	(2.8%)	+101.4%	37,763	(3.1%)	
研究開発費	24,924	(3.2%)	14,841	(2.6%)	+67.9%	34,344	(2.8%)	
株式関係費	17,257	(2.6%)	21,957	(3.9%)	△21.4%	31,493	(2.6%)	
求人費	15,489	(2.0%)	11,056	(2.0%)	+40.1%	37,579	(3.1%)	
その他 <small>(雑費、旅費交通費、支払手数料、賃借料等)</small>	127,424	(16.6%)	102,171	(18.0%)	+24.7%	208,560	(17.2%)	
販売費及び一般管理費 合計	768,324		566,632		+42.6%	1,213,917		

- ◆ ブランドサイト構築や、ITメディア露出を中心とした販売促進策推進に伴い販促費・広告宣伝費が増加。
- ◆ 一次的な費用支出として、10周年記念ブランドサイト、イベント関連支出 40,697千円

(単位:百万円)

四半期別利益推移 (連結)

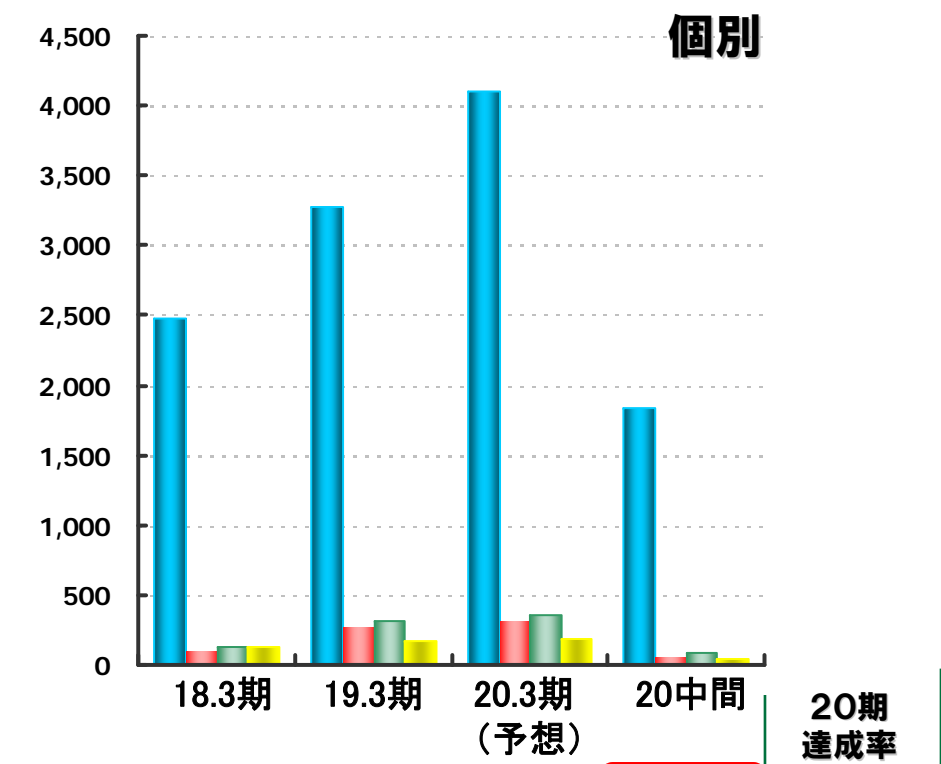
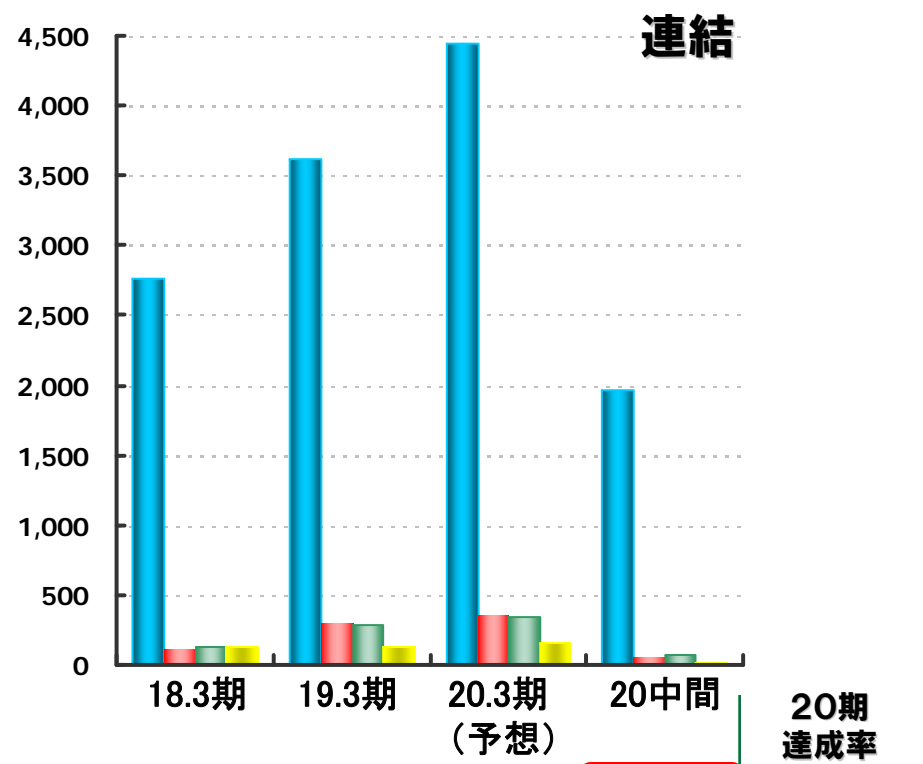


◆ 1Q: 売上の増加傾向は堅持。第4四半期からの反動も最小限度にとどまる。

◆ 2Q: 制作の原価率が高く利益伸び悩み

	18.1Q	18.2Q	18.3Q	18.4Q	19.1Q	19.2Q	19.3Q	19.4Q	20.1Q	20.2Q
売上高	546	578	739	898	856	863	894	997	944	1,021
営業利益	27.3	12.8	32.8	41.8	50.7	70.7	81.4	97.6	4.8	57.4
経常利益	30.8	19.3	37.4	47.5	41.8	62.7	75.6	100.6	△0.3	64.8
経常利益率	5.6%	3.3%	5.1%	5.3%	4.9%	7.3%	8.5%	10.1%	△0.0%	6.4%
純利益	30.5	18.9	39.1	34.8	42.5	39.2	7.7	42.3	△15.2	36.3

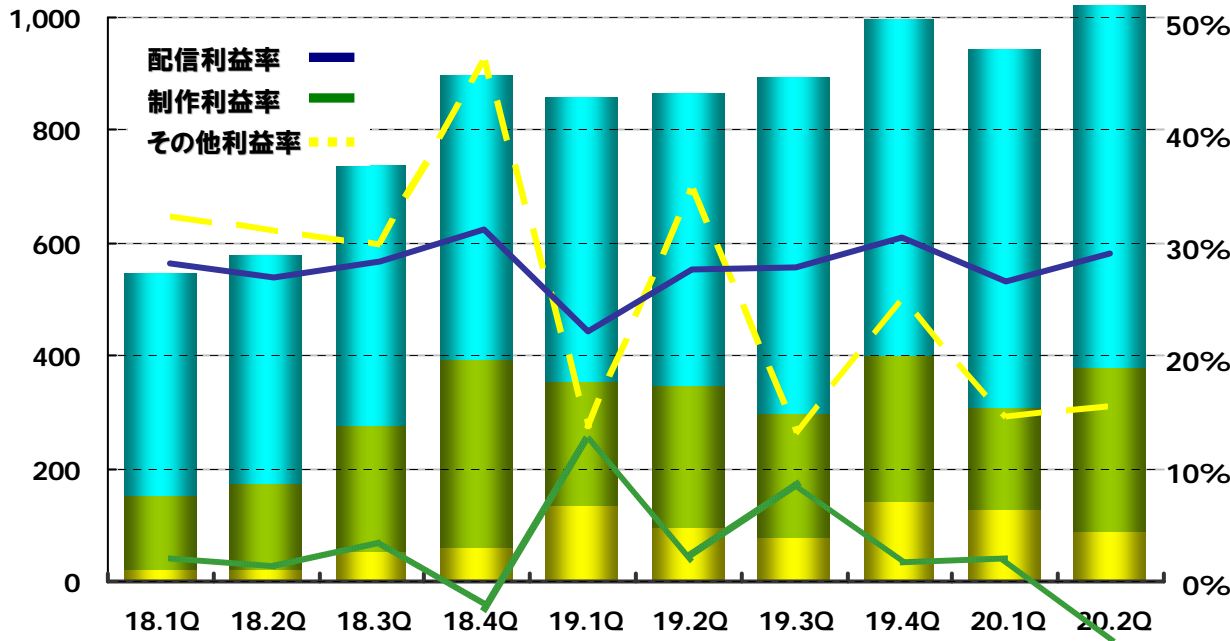
通期予想達成度



	18.3期	19.3期	20.3期 (予想)	20中間	20期達成率
売上高	2,761	3,612	4,450	1,965	44.2%
営業利益	114	300	360	62	17.2%
経常利益	135	280	340	64	18.2%
純利益	123	131	160	21	13.1%

	18.3期	19.3期	20.3期 (予想)	20中間	20期達成率
売上高	2,481	3,271	4,100	1,830	44.6%
営業利益	93	269	320	61	19.1%
経常利益	129	310	360	84	23.3%
純利益	122	169	190	37	19.5%

連結セグメント売上／利益状況



- ◆ 1Qは小型の制作案件が多く制作売上が低下するも、内製の増加により利益水準は平均的であった。
- ◆ 2Qに入りプロモーション、社内向け情報サイトなどの大型開発案件があったことにより制作売上が増加。但し制作子会社業績の影響、大型案件の外注比率が高かったことなどにより制作としての利益率は低下している。配信利益率は通信費抑制効果もあり改善。

	18.1Q	18.2Q	18.3Q	18.4Q	19.1Q	19.2Q	19.3Q	19.4Q	20.1Q	20.2Q
配信	393	405	461	505	503	518	596	596	636	640
	28.1%	27.0%	28.3%	31.2%	22.3%	27.8%	27.9%	30.6%	26.6%	29.1%
制作	131	153	226	331	217	250	219	260	182	293
	2.0%	1.4%	3.5%	Δ2.2%	12.5%	2.2%	8.7%	1.7%	2.0%	Δ5.2%
その他	23	20	52	60	135	97	78	140	125	87
	32.3%	31.1%	29.8%	46.2%	13.5%	34.8%	13.2%	25.2%	14.7%	15.5%
合計	546	579	739	897	856	865	894	997	944	1,021

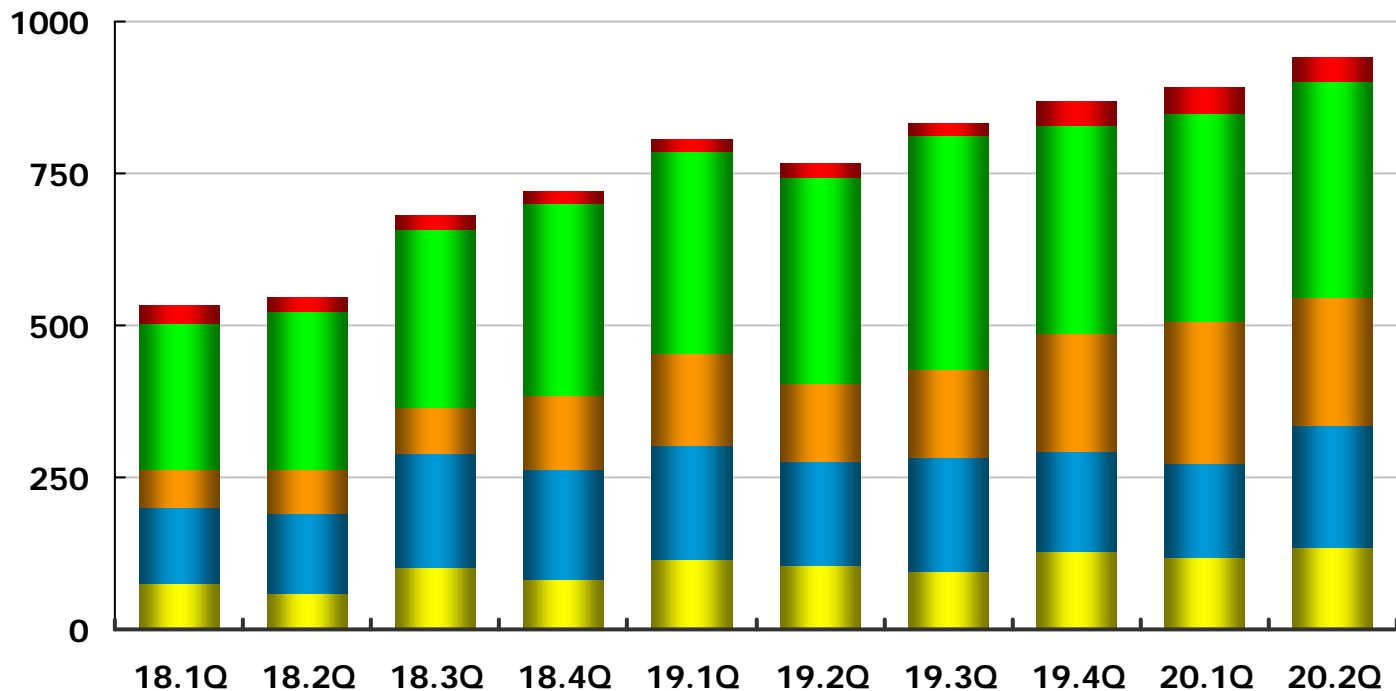
20中間期
連結セグメント／費用／利益

	売上高	営業費用	営業利益
配信	1,276	921	355
制作	475	486	Δ11
その他	213	181	32
	1,965		

※セグメント間の振替や消去分を含む詳細は中間決算短信p.25をご参照ください。

(単位:百万円)

商品別売上推移(個別)



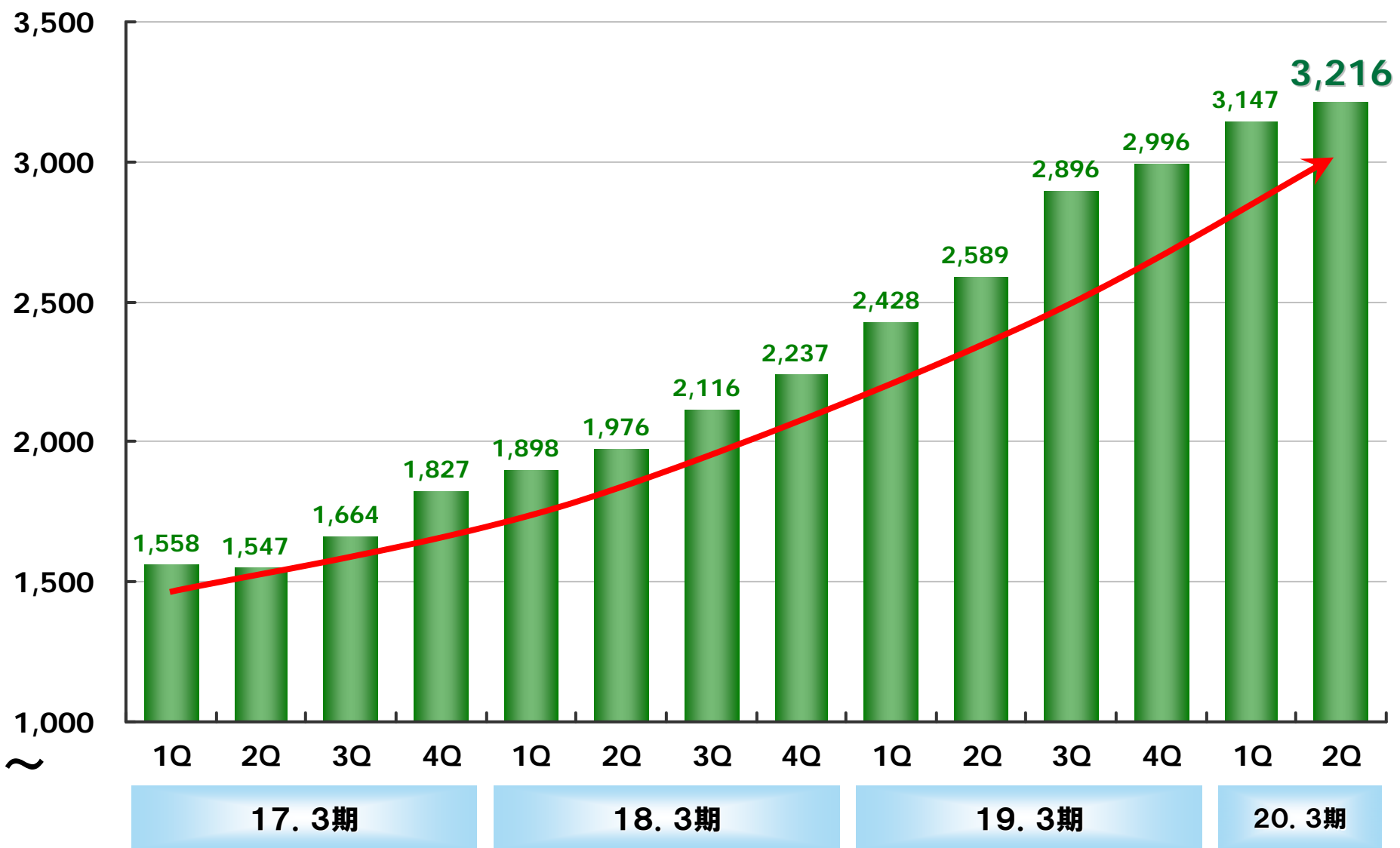
◆ 定期イベントやメディア系利用によりライブが復調。

◆ 一般企業による携帯電話を利用したプロモーション増加に伴いモバイルが好調。1Qに大型案件があった影響で四半期ベースでは低下しているが、引き続き拡大トレンドにある。

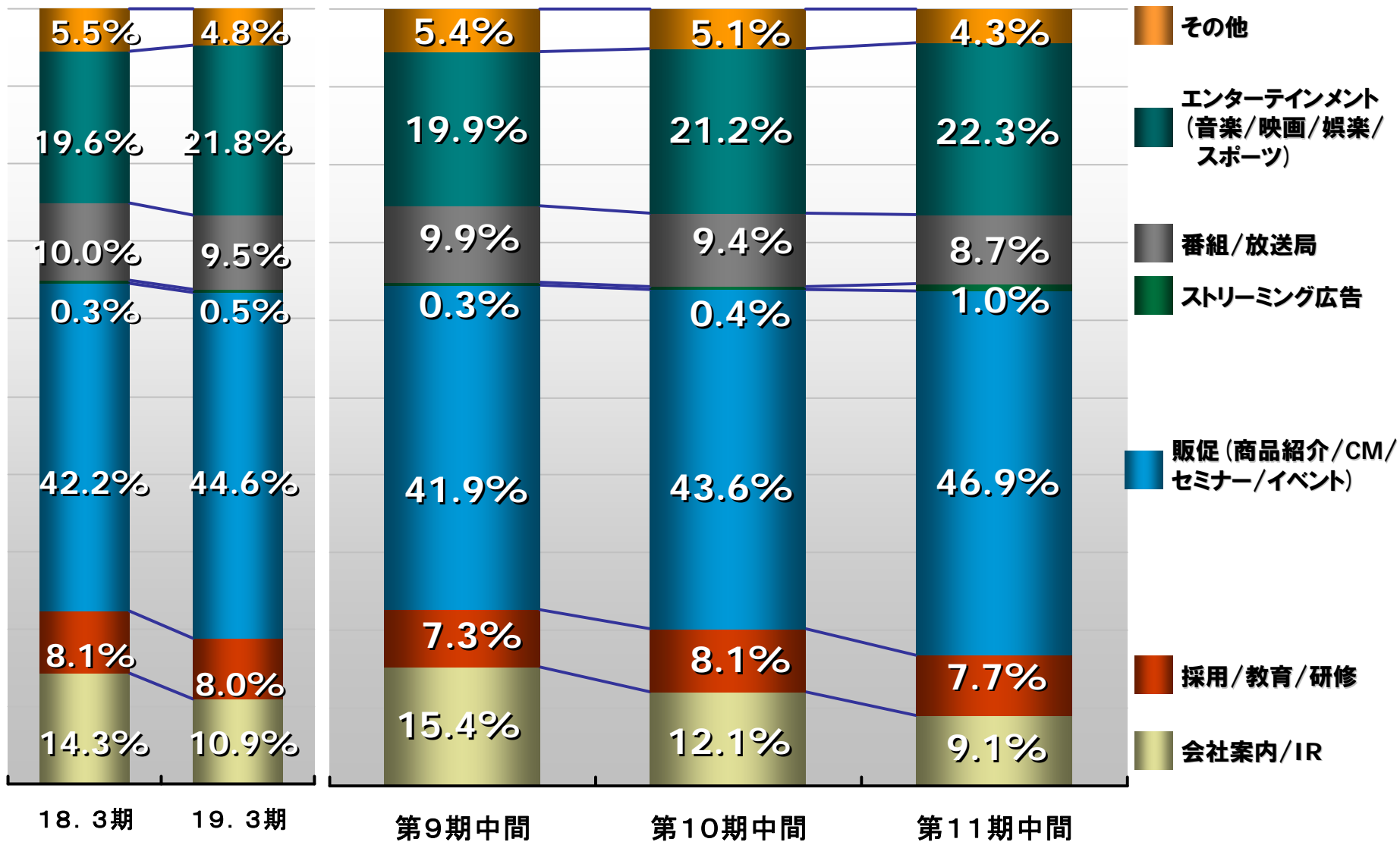
◆ オンデマンドは新規の大口定例案件の創出・獲得がはかどらず微増に留まる。

ライブ	31	26	23	21	18	23	18	37	41	36
オンデマンド	238	259	291	316	333	337	386	341	342	355
モバイル	65	71	79	121	148	130	146	195	233	210
制作	123	133	185	183	189	169	184	165	156	202
その他	77	58	103	81	114	105	96	126	116	134
合計	533	547	680	721	804	766	832	867	890	939

取引案件数動向

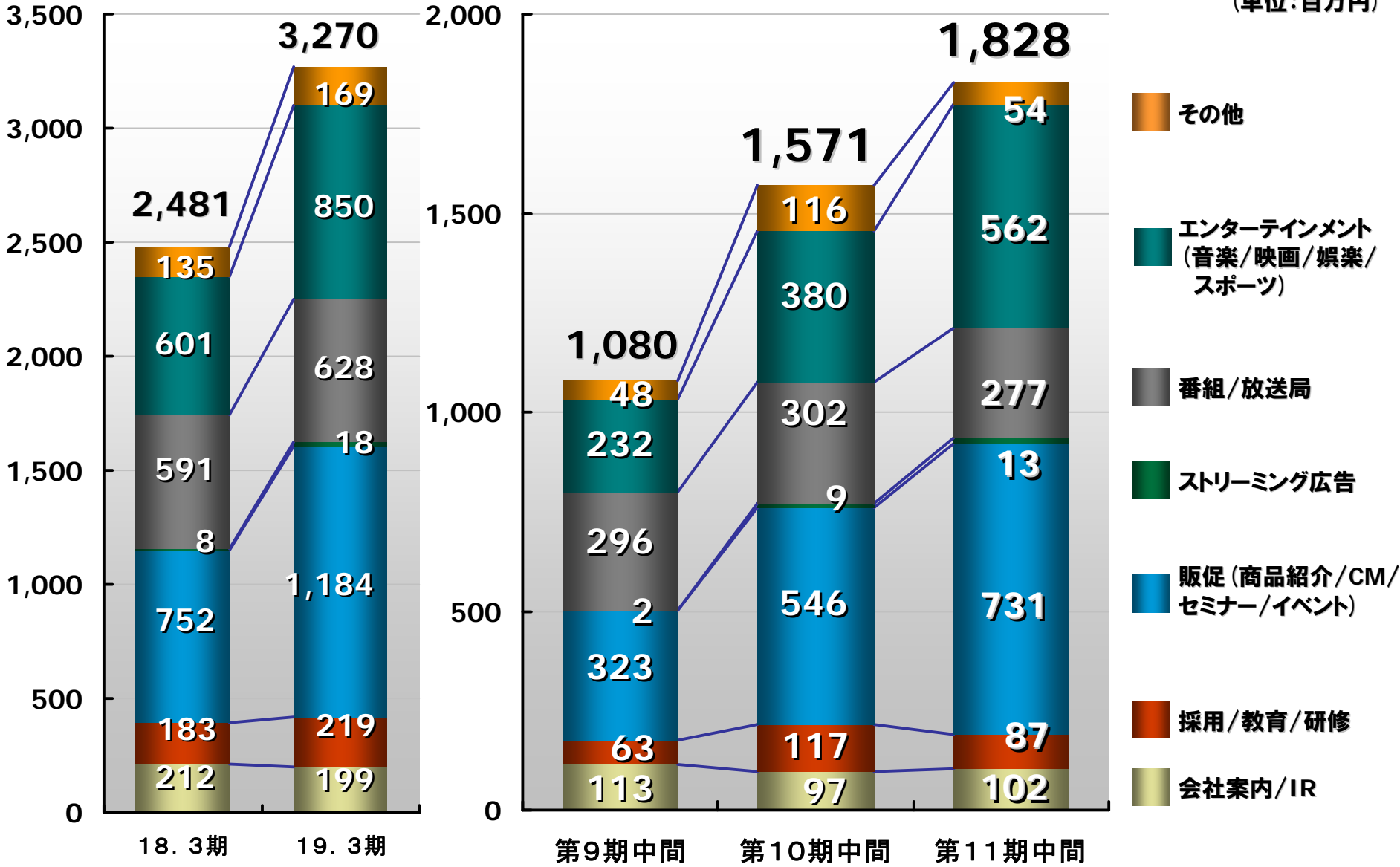


利用シーン別取引件数比率(個別)



(単位:百万円)

用途別売上比率(個別)



投資方針

投資戦略	投資項目	11期計画
<p>サービス強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信容量の増加をコストを抑えつつ実施 ■ ネットワーク機器／キャッシュサーバ／サーバ 増設 16 ■ ライブエンコード、制作強化 ■ Webinarサービス強化 ■ 著作権保護対応機能強化 ■ モバイル配信サービス強化(Jmods、Flash対応など) 音声配信システムソフトウェア 27 サーバー等 10 	
<p>サービス 開発系投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Flash関連:Jフラット改良・強化 10 ■ グリッド配信(P2P)システム関連 ■ PC以外の機器へのコンテンツ配信サービス対応 	<p style="font-size: 2em; text-align: center;">101 (429)</p>
<p>社内システム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売管理・原価管理システム強化 ■ メールサーバー増強 ■ J-SOX対応体制 ■ オフィス拡張に伴う投資 17 ■ その他設備・ソフトウェア 14 	

第11期 事業計画 進捗状況

ビジネス領域ごとの動向①

メディア関連市場

- ◆ 大手CPとの協業モデル
- ◆ メディア系企業(TV、ラジオ、新聞)、関連事業者との協業
- ◆ 動画広告のスキームと販売支援

映像配信サイト、コンテンツへの関わりなどの案件が進行中

ビジネス市場

- ◆ 企業Webサイトのリッチメディア化提案
- ◆ 代理店施策の見直しと、支援体制づくり
- ◆ 広告代理店との関係強化
- ◆ PC、モバイルのクロスメディア提案
- ◆ オンライン販売「Jフラット」の拡販体制

プロモーション中心に案件を継続的に発掘できている

ビジネス領域ごとの動向②

モバイル市場

- ◆ 一般企業向けソリューションの開発
- ◆ 引き続き i チャンネルの拡販
- ◆ 大容量(長尺)コンテンツの配信
- ◆ モバイル広告商品へのリッチコンテンツ利用の推進
- ◆ LSJ会員数増加施策

契約サイト数 79
利用する個人ユーザーも増加しており引き続き拡販体制

RSS、コンテンツ配信領域で提携を推進(エル・カミノ・リアル社)

CGM・新規事業

- ◆ 「castella」のビジネスモデル確立
- ◆ HIPCAST(ポッドキャスト作成・配信ツール)の事業者向け提供
- ◆ Viralマーケティングサービス開始
- ◆ ゲーム内広告(ex.セカンドライフ)取組み、検討

現時点では番組配信への利用が中心

ブログパーツ提供などの案件が増加している

情報発信、プロモーション用途の案件随時実施中

第11期業績予想：期初発表から変更なし

(単位：百万円)

	連結	個別
売上高	4,450 10期実績比+23.2%	4,100 10期実績比+25.3%
営業利益	360 10期実績比+19.8%	320 10期実績比+18.7%
経常利益	340 10期実績比+21.0%	360 10期実績比+16.0%
当期 純利益	160 10期実績比+21.4%	190 10期実績比+11.9%

※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。

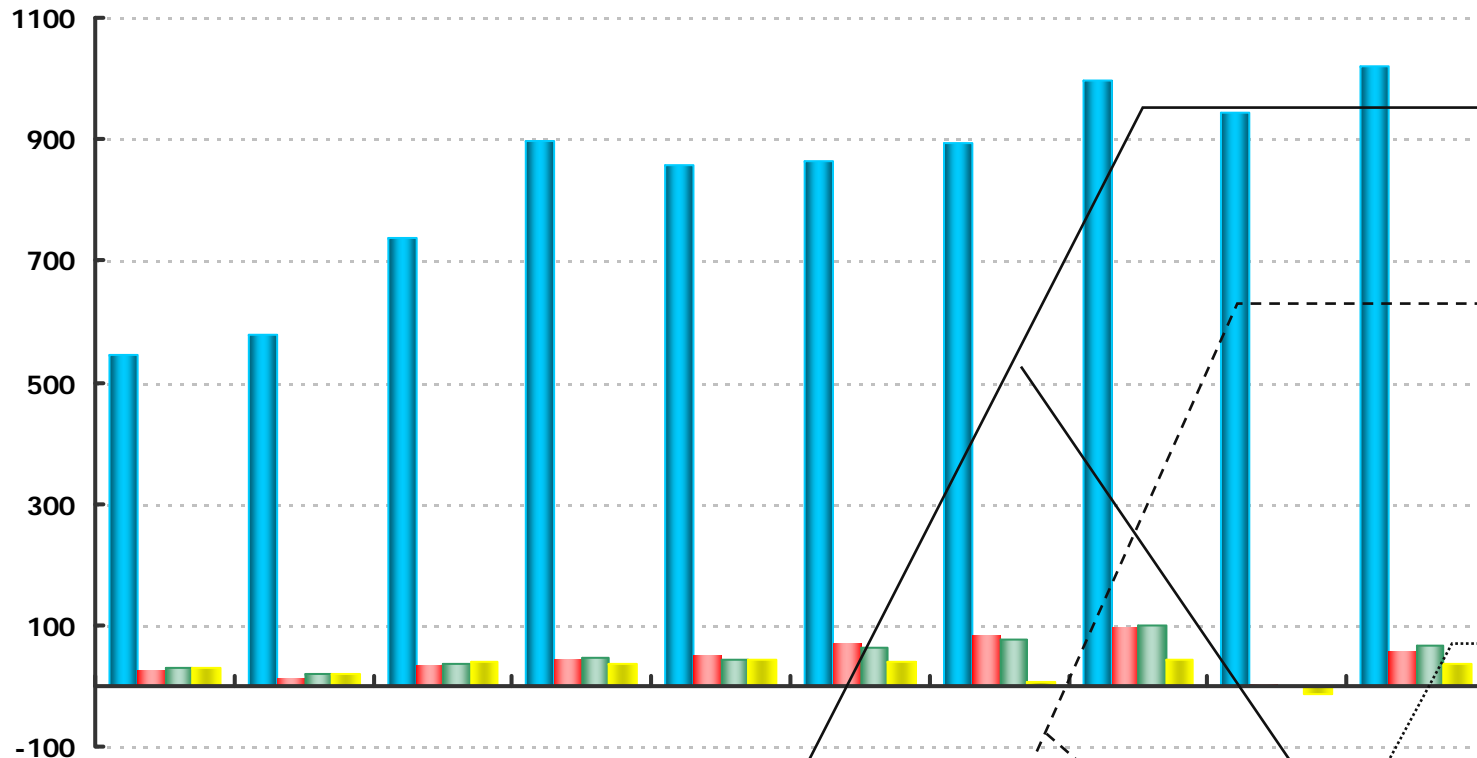
(単位:百万円)

売上の伸びは
堅調

大きな先行投資
を実施したがほぼ
前年同期並みま
では実績としてあ
がっている

一時的支出
4,000万円あり

下半期: 昨年の
水準以上は確保
できる見通し



	18.1Q	18.2Q	18.3Q	18.4Q	19.1Q	19.2Q	19.3Q	19.4Q	20.1Q	20.2Q
売上高	546	578	739	898	856	863	894	997	944	1,021
営業利益	27.3	12.8	32.8	41.8	50.7	70.7	81.4	97.6	4.8	57.4
経常利益	30.8	19.3	37.4	47.5	41.8	62.7	75.6	100.6	△0.3	64.8
経常利益率	5.6%	3.3%	5.1%	5.3%	4.9%	7.3%	8.5%	10.1%	△0.0%	6.4%
純利益	30.5	18.9	39.1	34.8	42.5	39.2	7.7	42.3	△15.2	36.3

その他のニュースについて 1/2

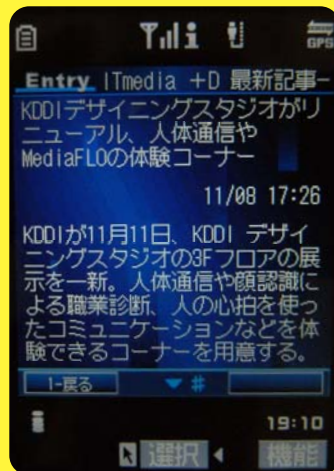
エル・カミノ・リアル社への出資

携帯電話向けのFlashを利用したアプリケーションや、RSSリーダーの開発が主事業

RSSを利用した携帯電話向け各種コンテンツや広告配信のツールとして有力
携帯電話の高機能化、PC的利用の増加に対応



同社の商品をJストリームが販売するほか、顧客基盤にあわせて共同で商品開発を行う
(マイノリティ出資を実施)



国内外判別サービス提供開始

サイバーエリアリサーチ社と提携し、国内限定コンテンツにアクセスしたユーザーの位置情報を識別し、海外からのアクセスに対し制限を可能にするASPサービスを提供

同社と独占販売代理契約を締結

映画・スポーツイベント・アニメ・音楽などのコンテンツ配信時の権利上の制限に基づくテリトリーコントロール(地域あるいは国単位で配信制限をかける)を実現

アクセスユーザーのIPアドレスからサイバーエリアリサーチのIPジオロケーションデータベースによって位置情報を判別する。

「都道府県判別サービス」

「国判別サービス」も提供開始

地域別・国別のコンテンツ配信を行うことができ、
エリアターゲティングに有効

その他のニュースについて 2/2

BitTorrent社の提供する BitTorrent DNA (Delivery Network Accelerator)と JストリームのCDNを組み合わせることでコンテンツ 配信サービスを提供する旨に合意

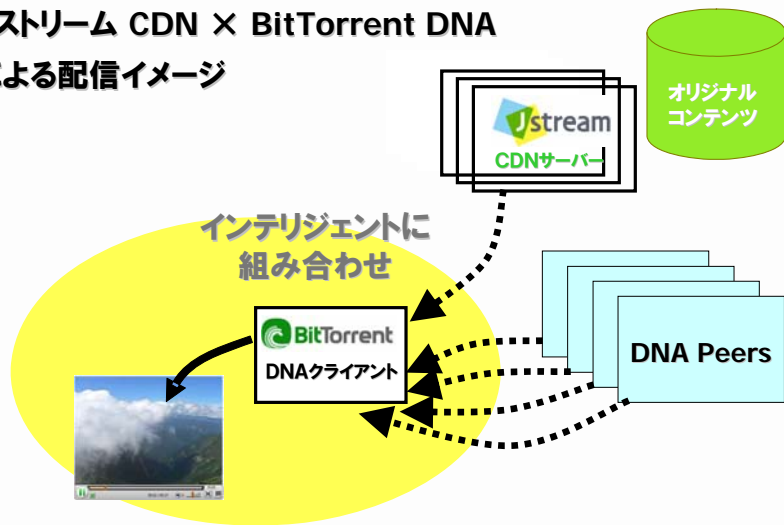
<BitTorrentプロトコルを利用したアプリケーションの特長>

- ◆ 人気のあるファイルであればあるほど、ダウンロードが速くなる

<BitTorrent DNA の特長>

- ◆ 企業向けコンテンツ配信サービスに特化して提供される
- ◆ Jストリームが設置しているようなCDNと自在に組み合わせが可能
- ◆ セキュリティ管理能力とコンテンツコントロール性能とPtoPの持つ優れた効率性を併せ持つ（運営するサーバーによって分散するPeerを集中管理可能＝著作権管理が可能）
- ◆ 既に米国で50社以上のコンテンツパートナーと契約している

Jストリーム CDN × BitTorrent DNA による配信イメージ



JストリームはBitTorrent DNAを、自社CDNによる配信サービスとあわせて販売展開。

例えば会員制コンテンツサイトにおいて、通常コンテンツはP2P、プレミアムライブはCDN配信、といった展開が容易に行える。