

# 平成24年3月期（第15期） 第3四半期決算説明会

平成24年2月10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。



# 連結決算ハイライト P/L

	24. 3Q (構成比)		増減率	23. 3Q (構成比)	
売上高	3,808,517	100%	△2.4%	3,902,362	100%
売上原価	2,483,513	65.2%	+0.9%	2,462,294	63.1%
売上総利益	1,325,004	34.8%	△8.0%	1,440,068	36.9%
販売費及び一般管理費	1,223,258	32.1%	△33.5%	1,562,383	40.0%
営業利益	101,745	2.7%	—	△122,315	—
経常利益	120,888	3.1%	—	△92,892	—
税金等調整前四半期純利益	98,919	2.6%	—	△186,106	—
四半期純利益	75,943	2.0%	—	△212,323	—

◆ 第2四半期以降の受注回復と経費削減が奏功、第2四半期に引き続き黒字。累計でも黒字転換。

## 内的要因

- ◆ 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)
- + 昨年の本社移転の効果がフルに現れる
- ◆ 制作リソースの偏在が表面化し外注比率が増加した

## 市場環境

- 震災影響:4、5月にあり(イベント等中止)
- オンデマンド配信:単価下落圧力続く
- + ライブ案件が好調
- ◆ スマートフォン案件の引き合いが増加するも、セキュア配信対応端末の普及状況芳しくない
- + 2Q以降は制作案件が復調

# 連結バランスシート

		24. 3Q末	主な変動要因	23年度末	23. 3Q末
資産の部	流動資産	2,563,277		2,505,292	2,450,648
	固定資産	812,768		792,185	1,370,391
	有形固定資産	284,645		279,393	304,115
	無形固定資産	317,939	新サービス開発投資実施しているが償却でほぼバランスしている。	298,913	662,136
	投資その他の資産	210,182		213,879	404,139
資産合計		3,376,046		3,297,478	3,821,040
負債の部	流動負債	586,130	資本準備金 668,458千円をその他の資本剰余金に振替し、繰越利益剰余金を欠損補填 その他資本剰余金の減少額 495,873千円 繰越利益剰余金の増加額 495,873千円	555,384	625,807
	固定負債	143,245		152,251	167,470
純資産の部	株主資本	資本金	2,182,379	2,182,379	2,182,379
		資本剰余金	772,584	1,268,458	1,268,458
		利益剰余金	△354,277	△926,094	△498,438
		自己株式	△94,780	取得実施中(24年6月迄) △66,968	△60,105
	評価・換算差額等	△385	△87	△48	
	少数株主持分	141,149	132,152	135,516	
	純資産合計	2,646,670	2,589,841	3,027,762	
負債・純資産合計		3,376,046		3,297,478	3,821,040

◆ 第3四半期においてBSに顕著な変化をもたらす資産等の異動はない。

(※24. 3Q構成比率順 単位:千円)

	24. 3Q (構成比)		増減率	備考	23. 3Q (構成比)	
労務費	997,943	40.2%	+4.6%	人的費用の合計 1,839百万円 (前年度: 1,801百万円 対比+2.1%)  連結従業員数 23年12月末 331名(22年:345名) 個別従業員数 193名 (子会社への出向者除)  iチャンネルプラットフォームを 自社開発したことに伴い 外部支払い分減少	953,765	38.7%
外注費	669,081	26.9%	+4.8%		638,615	25.9%
通信費	250,238	10.1%	△1.1%		253,054	10.3%
ロイヤリティ	187,636	7.6%	△23.6%		245,656	10.0%
業務委託手数料	172,720	7.0%	△17.4%		209,033	8.5%
保守料	59,093	2.4%	9.8%		53,805	2.2%
地代家賃	59,040	2.4%	△27.9%		81,920	3.3%
賃借料	56,621	2.3%	△25.3%		75,752	3.1%
ソフトウェア償却	50,926	2.1%	△38.9%		83,275	3.4%
減価償却費	40,130	1.6%	△8.9%		44,060	1.8%
その他及び 他勘定振替	△59,915	—	—		△176,641	—
売上原価合計	2,483,513		前年比 +0.9%		2,462,294	前年比 △0.8%

- ◆ 原価部門の人員が販管部門からの異動により増加している。通信費は前年並み。
- ◆ 西日本エリアでの制作受注増と制作リソースの不足から外注費げ増加。

# 販売費及び一般管理費主要項目（連結）

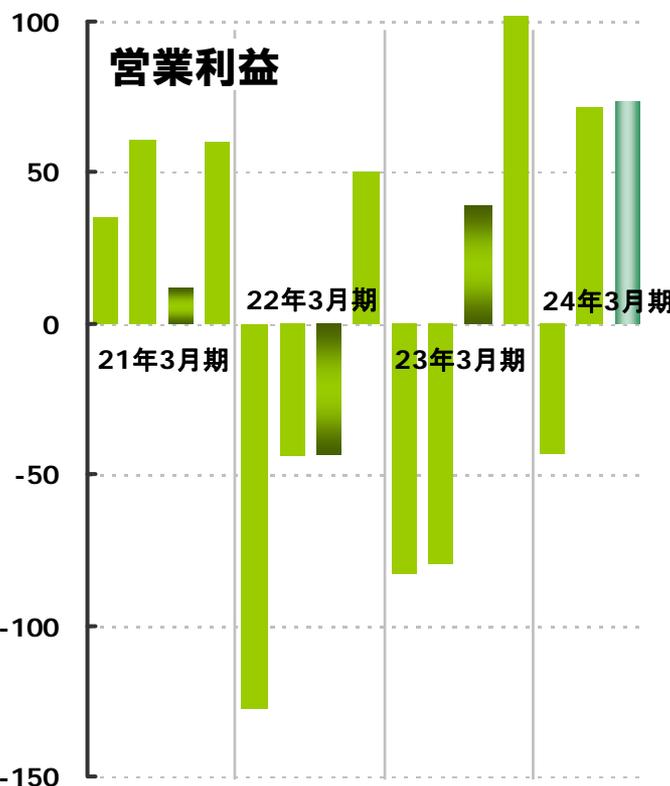
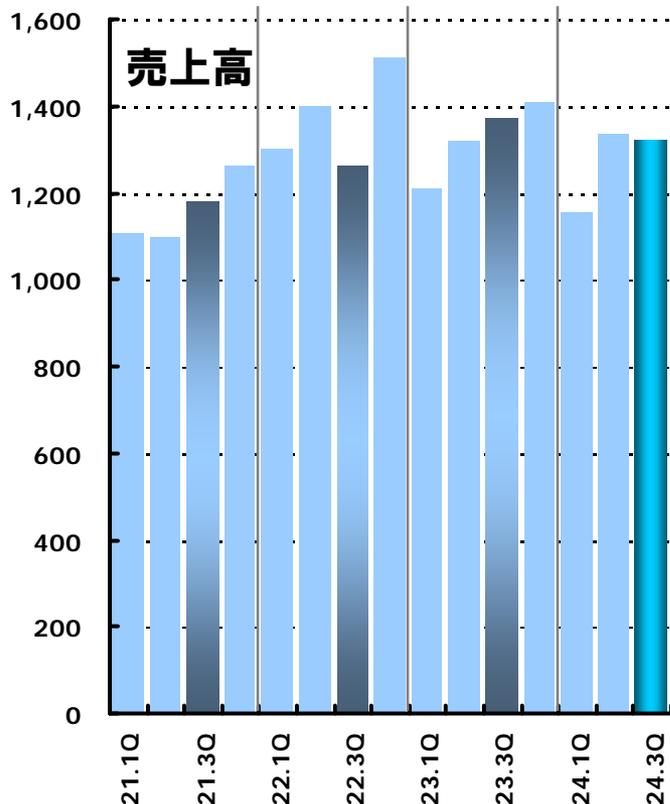
（※24. 3Q構成比率順 単位:千円）

	24. 3Q (構成比)		増減率	備考	23. 3Q (構成比)	
人件費	717,671	58.7%	△10.6%	アップアローズ分が大きく減少	802,891	51.4%
販売支援費	137,062	11.2%	△20.3%		85,543	5.5%
地代家賃	45,765	3.7%	△46.5%	本社移転効果	48,138	3.1%
支払手数料	43,453	3.6%	△9.7%		82,434	5.3%
研究開発費	37,295	3.1%	△54.8%	Jストリーム、アップアローズで人員縮小	31,093	2.0%
販売促進費・広告宣伝費	30,039	2.5%	△3.4%		17,003	1.1%
業務委託手数料	19,603	1.6%	+15.3%		22,604	1.5%
通信費	19,323	1.6%	△14.5%		14,517	0.9%
租税公課等	18,051	1.5%	+24.3%		37,994	2.4%
システム管理費	18,015	1.5%	△52.6%		16,862	1.1%
株式関係費	16,111	1.3%	△4.5%		11,033	0.7%
減価償却費	12,580	1.0%	+14.0%		220,391	—
その他(旅費交通費等)	108,290	—	—			
合計	1,223,258		△21.7%		1,562,383	前年度対比 △8.1%

- ◆ 関係会社の事業集約に伴い販売支援費減少。
- ◆ 原価計上分含め移転の経費削減効果有り。

(単位:百万円)

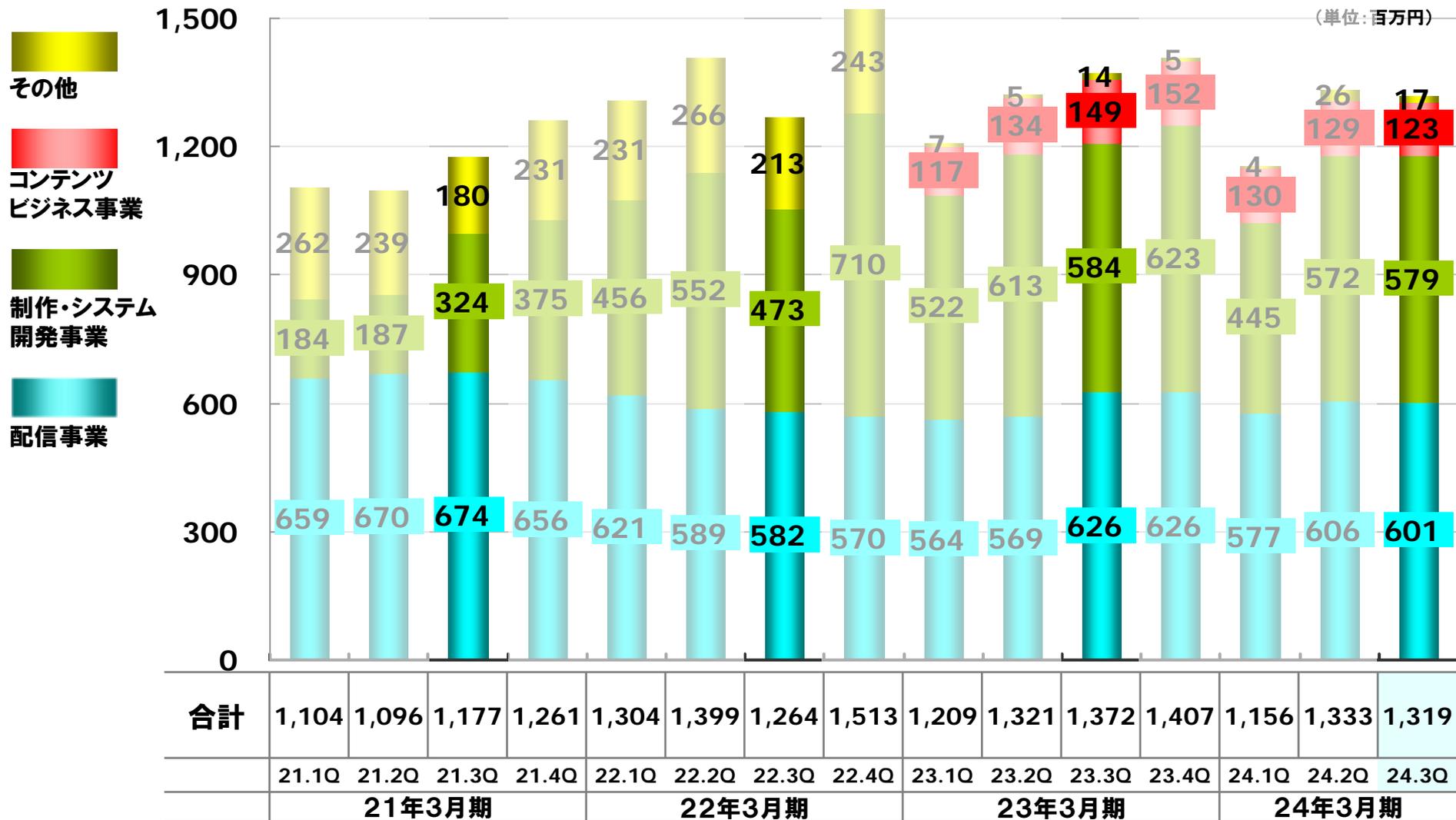
# 四半期別売上、利益推移(連結)



- ◆ 4月において特に震災の影響が大きい
- ◆ 1Qは契約更改に伴う値下げ、大口案件の終了、規模縮小の影響もあり売上、利益率ともに低下
- ◆ 2Q以降需要回復が見られる。2Q、3Qはほぼ同水準。
- ◆ 23年3月期2Qとほぼ同じ売上となっているが利益率はかなり改善。

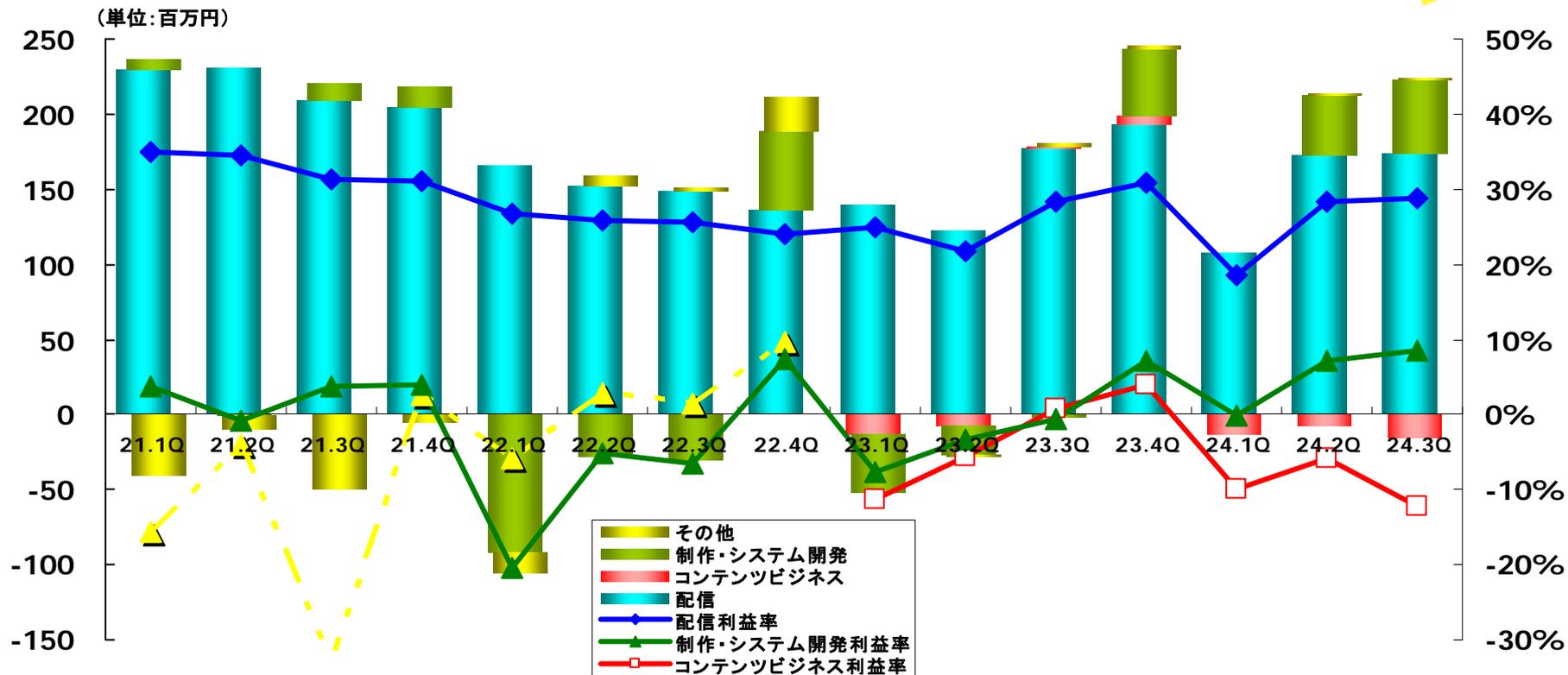
	21.1Q	21.2Q	21.3Q	21.4Q	22.1Q	22.2Q	22.3Q	22.4Q	23.1Q	23.2Q	23.3Q	23.4Q	24.1Q	24.2Q	24.3Q
売上高	1,104	1,096	1,177	1,261	1,304	1,399	1,264	1,513	1,209	1,321	1,372	1,407	1,156	1,333	1,319
営業利益	34	60	12	60	△127	△43	△43	50	△83	△78	39	108	△43	71	73
純利益	9	38	11	△54	△98	△33	△95	21	△120	△122	30	△427	△53	66	63
売上高	1,965		2,200		2,704		2,777		2,530		2,779		2,489		
営業利益	62		95		△171		7		△161		147		28		
純利益	21		47		△132		△73		△243		△396		12		

# セグメント別売上状況



- ◆ 配信: オンデマンド配信の単価下落、フィーチャーフォン向けサービスの減少等により配信売上が低下。ライブ、スマートフォン向けは好調だがスマートフォン向けだけでフィーチャーフォン分を補う水準にはない。
- ◆ 制作: 1Qは大口配信サイト運用の終了、子会社事業転換の影響が大きく出たが2Q以降はウェブ、映像制作が復調。

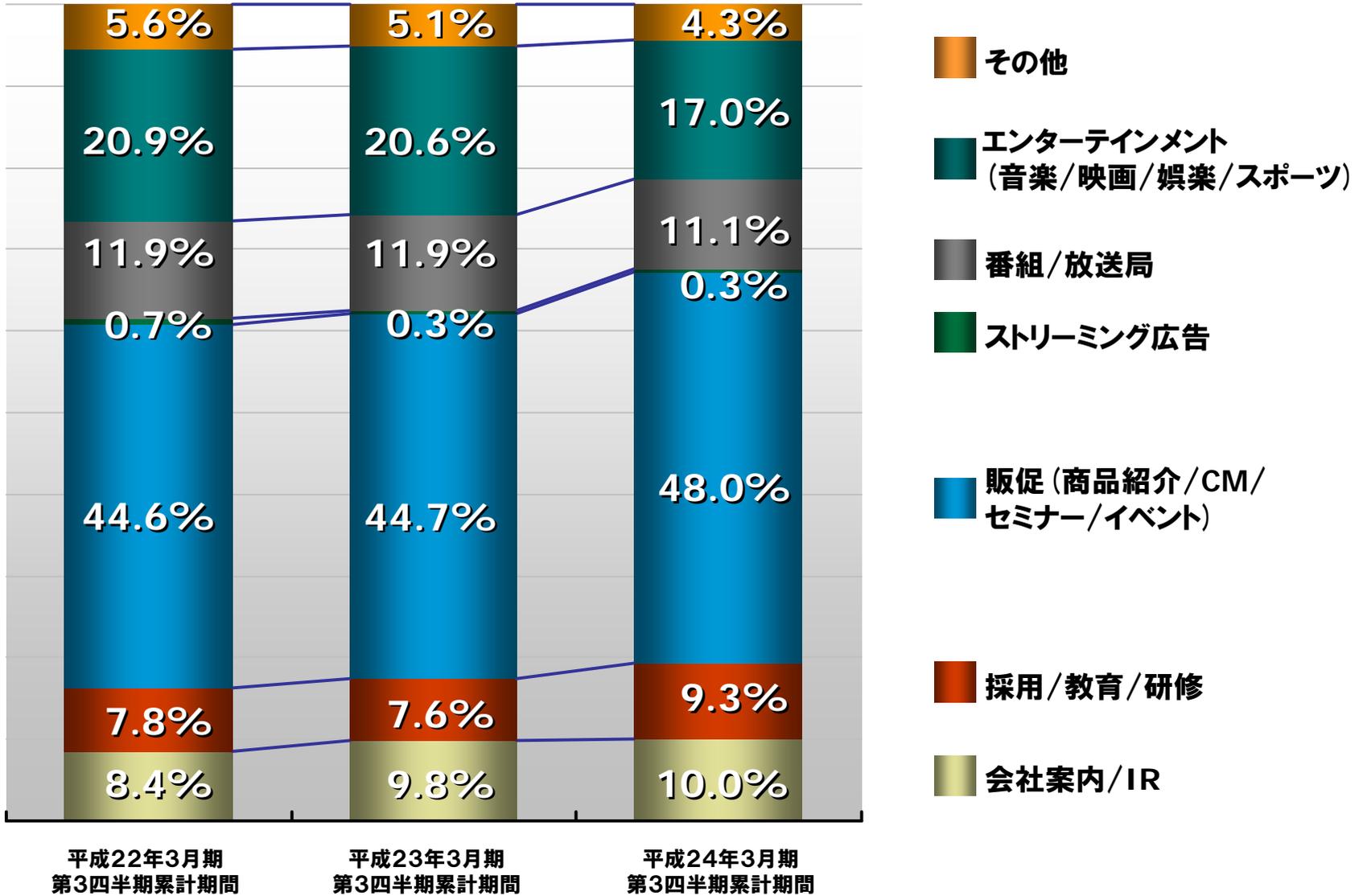
# セグメント営業利益状況



配信	230	231	209	204	166	152	149	136	140	122	177	193	107	172	173
	34.9%	34.6%	31.2%	31.2%	26.7%	25.9%	25.7%	23.9%	25.0%	21.7%	28.5%	30.8%	18.6%	28.4%	28.8%
制作	6	Δ1	11	14	Δ92	Δ28	Δ30	52	Δ39	Δ20	Δ2	44	Δ0	40	49
	3.7%	Δ0.8%	3.7%	3.9%	Δ20.3%	Δ5.1%	Δ6.4%	7.4%	Δ7.6%	Δ3.3%	Δ0.5%	7.1%	Δ0.1%	7.1%	8.6%
コンテンツ ビジネス									Δ13	Δ7	1	6	Δ13	Δ7	Δ15
									Δ11.4%	Δ5.7%	0.9%	4.0%	Δ10.0%	Δ5.9%	Δ12.2%
その他	Δ41	Δ9	Δ50	Δ5	Δ13	7	2	23	0	Δ1	2	2	0	0	0
	Δ15.7%	Δ0.1%	Δ33.5%	2.5%	Δ5.7%	2.7%	0.9%	9.5%	2.4%	Δ39.7%	18.0%	50.0%	16.0%	0.9%	5.2%

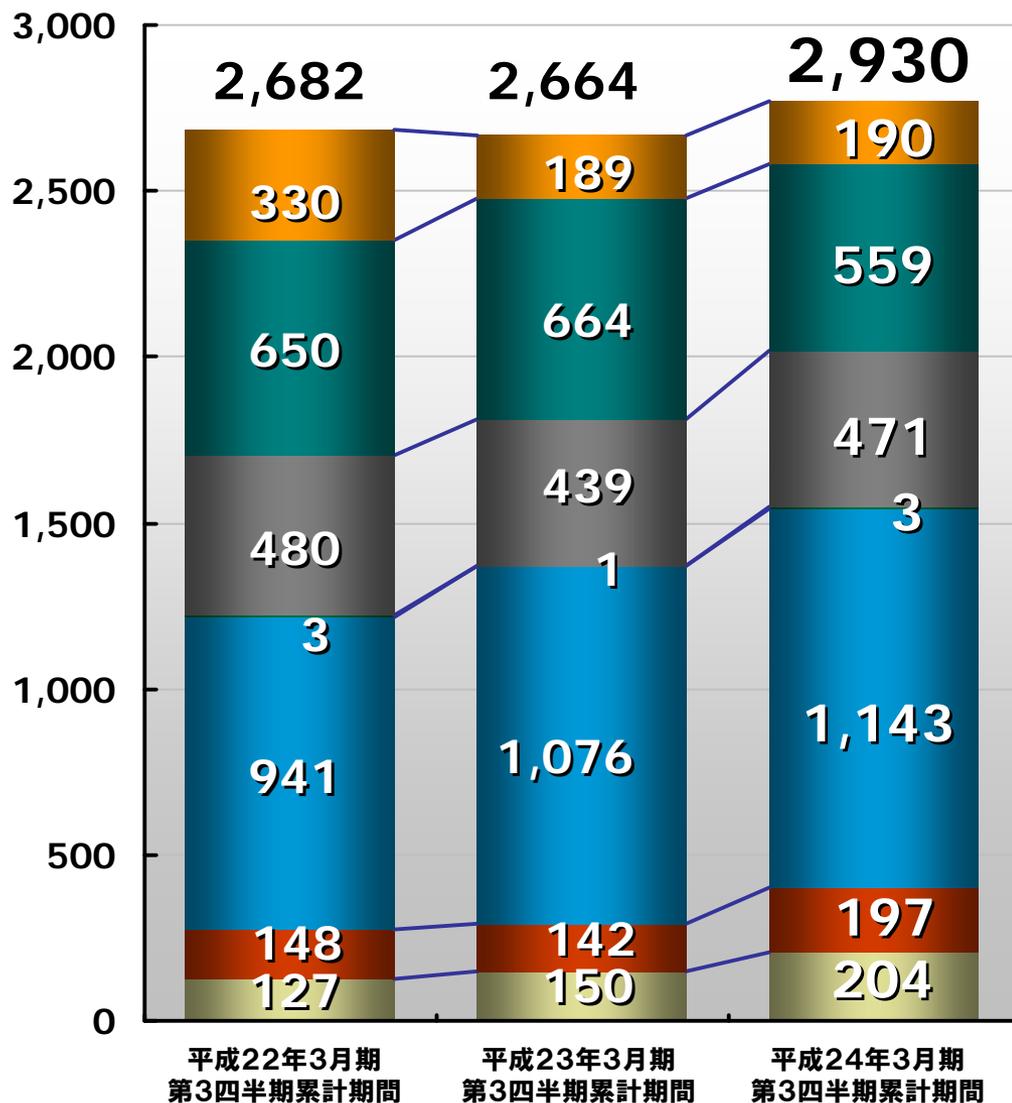
◆制作関連会社の経費節減もあり制作の利益率好転。配信利益率は2Q3Qとほぼ同水準。

# 用途別件数比率(個別)



# 用途別売上比率(個別)

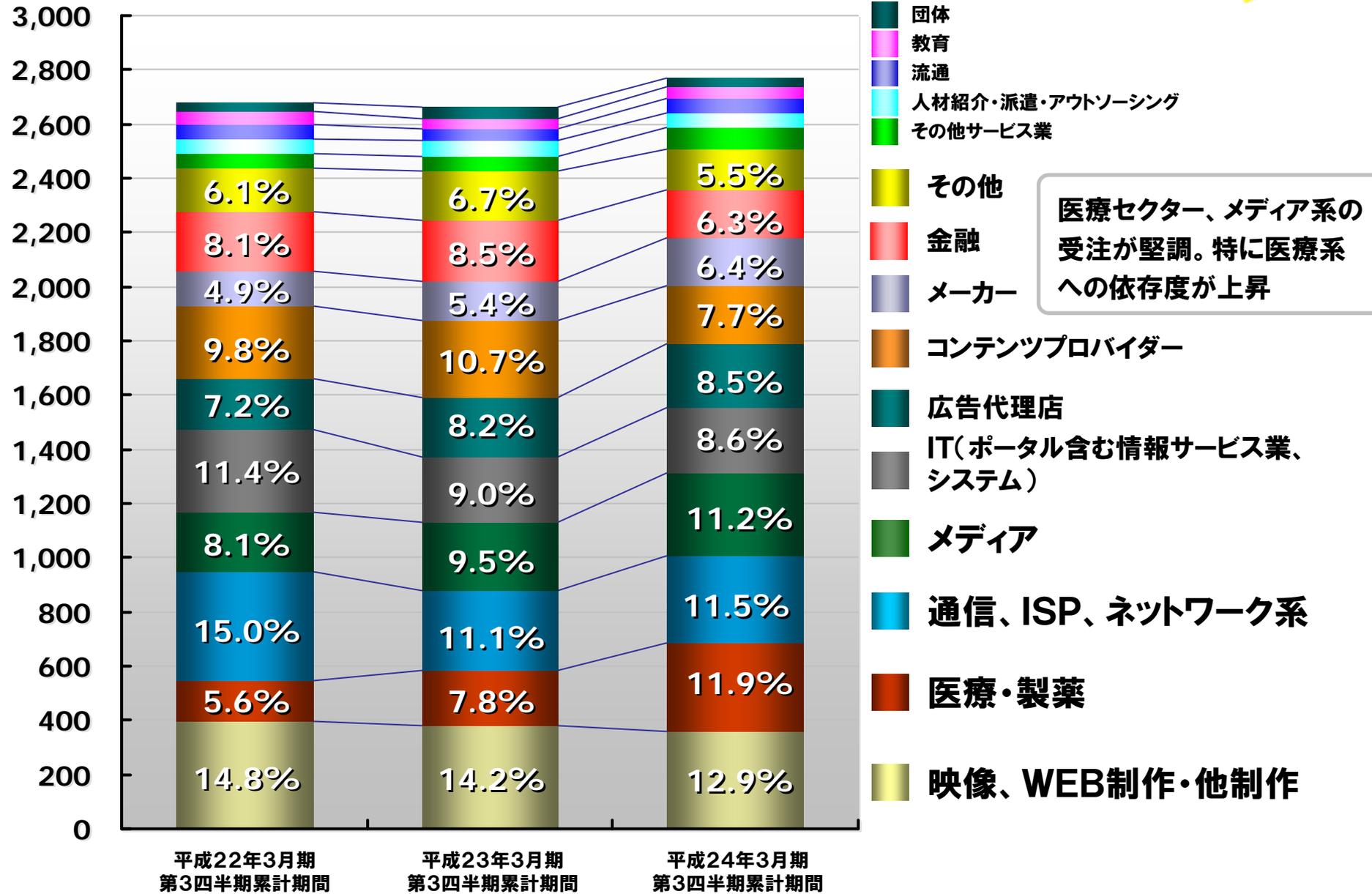
(単位:百万円)



用途	増減率
その他	+3.0%
エンターテインメント (音楽/映画/娯楽/ スポーツ)	△15.8%
番組/放送局	+7.2%
ストリーミング広告	+61.1%
販促(商品紹介/CM/ セミナー/イベント)	+6.2%
採用/教育/研修	+38.6%
会社案内/IR	+35.5%

◆エンタメ系の低調が続く。プロモーション目的利用が拡大。

# 業種別売上比率(個別)



(単位:百万円)

	投資項目	実施額 (年間予定額)
24年 3月期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■配信事業関連 153 携帯端末関連ソフトウェア、新サービス関連が中心</li> <li>■制作・システム開発事業関連 39 映像編集機材・ソフトウェア 他 携帯関連ソフトウェア</li> <li>■コンテンツビジネス関連 1</li> <li>■その他 18</li> </ul>	<p style="font-size: 2em; margin: 0;">211</p> <p style="font-size: 2em; margin: 0;">(319)</p>

# 最近のトピックス

# グループ中期経営方針より

- ◆「クロスデバイス展開」を最大のテーマとする
- ◆ ネットワークに接続される各種端末に対して、複数の端末をスムーズに使い分ける事を前提としたサービスを展開する。
  - 複数の端末を使い分ける人たちの便利さを追求する
  - そのサービスを提供する人たちの運営を楽にする

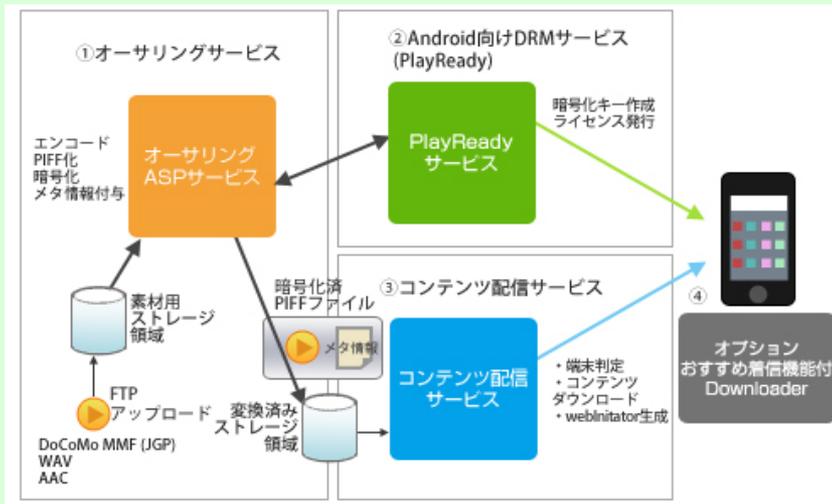
## 注力する領域

- ◆ スマートフォン
- ◆ ライブ中継サービス（配信規模拡大、P2P等）
- ◆ CDN（WebCDN）
- ◆ 海外配信（提携推進）
- ◆ 次世代配信プラットフォーム導入推進（転送トラフィック料以外での収入源を確立する）

# 第3四半期のトピックス

## ◆ DRM「PlayReady」対応のスマートフォン向け動画・音楽配信ASPサービス「SecureCast Plus」を提供開始

コンテンツの暗号化機能、端末への視聴ライセンス発行機能をASPで提供。スマートフォンでの楽曲配信サービスを、短時間で手間なく立ち上げることを可能にする。NTTドコモ社の「dメニュー」内の着うたサイトに使用可能。



## ◆ スマートフォン版「iチャンネル」むけ配信ASPサービスを提供予定

NTTドコモが3月ごろに開始を予定しているスマートフォン版 iチャンネルでの「おこのみチャンネル」むけ配信ASPサービスを開発中

iモード版 iチャンネルむけ配信ASPサービス「FCaster」「FProducer」の機能を拡張して提供

## ◆ 大阪に新配信センターを立ち上げ

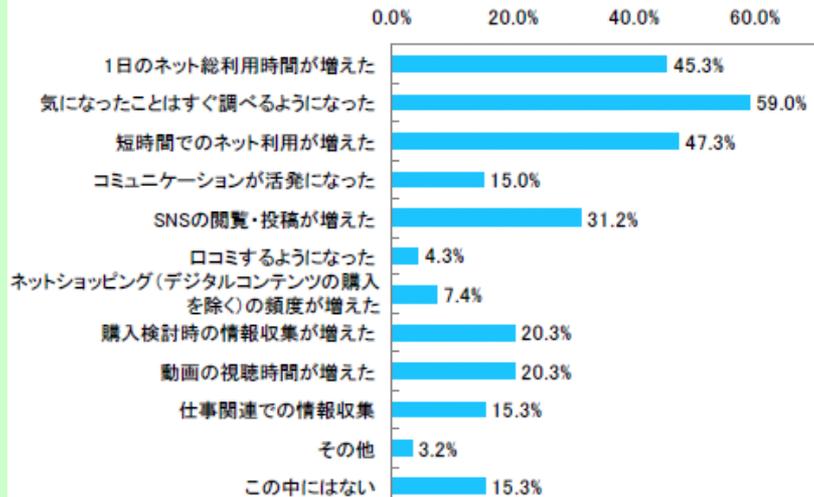
西日本での配信能力の大幅拡大とディザスターリカバリーを目的とし、大阪に新配信センターを立ち上げ。

首都圏集中を緩和すると同時に全体の配信能力も拡大

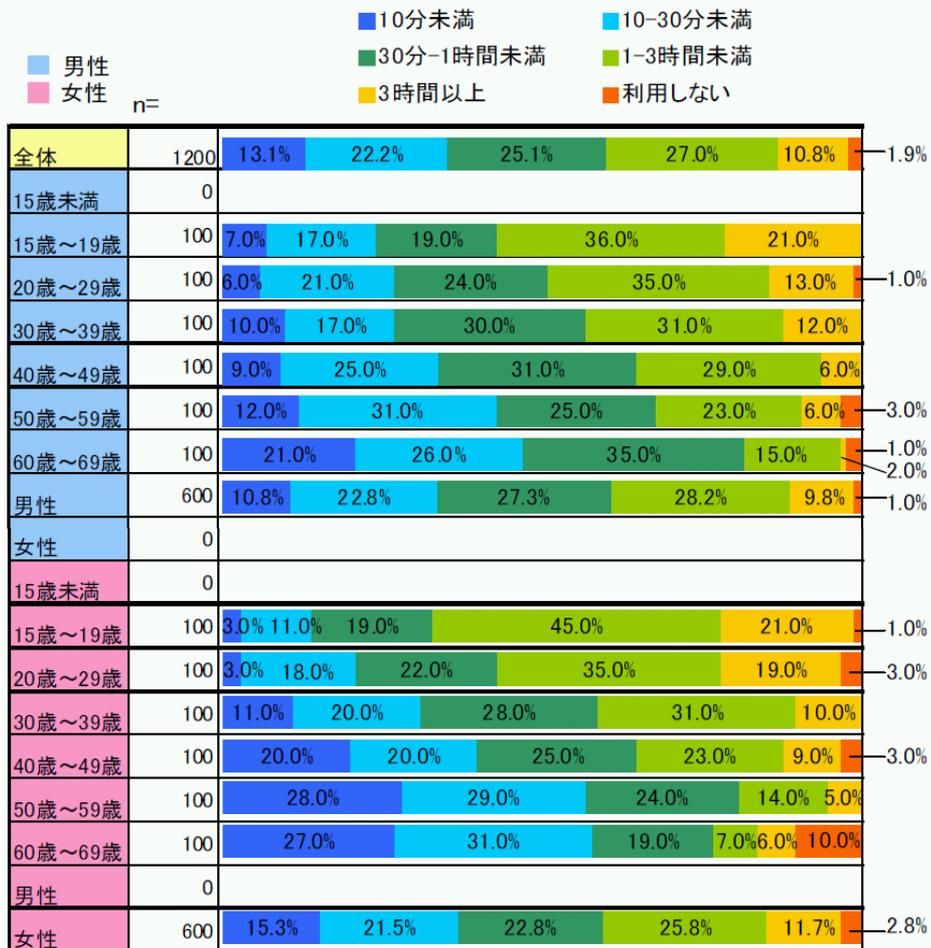
# スマートフォン環境の広がりを受けたネットユーザー調査を実施①

- ◆ 一日あたりのスマートフォンでのネット利用時間は若年層ほど長い傾向があり、30分以上利用する層が6割以上。
- ◆ スマホ導入により、他端末を含めたネットの利用合計時間が増えたという認識のある層が4割以上存在。

Q スマートフォンでのネット利用により変わったことは何ですか？(n=1200) (複数回答可)



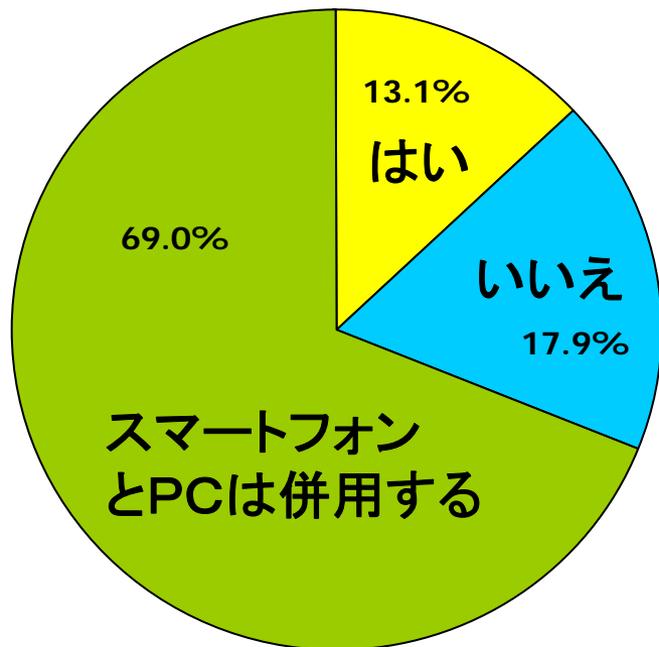
※SNS=ソーシャルネットワークサービス



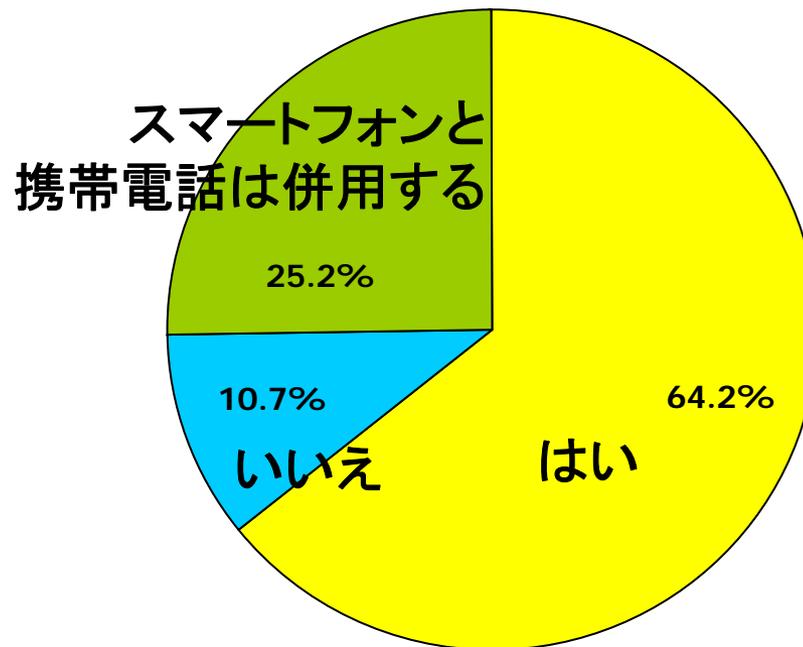
# スマートフォン環境の広がりを受けたネットユーザー調査を実施②

◆ スマートフォンはPCとは併用され、多くの場合フィーチャーフォンの代替になる。

◆ スマートフォンはPCに置き換わる存在か？



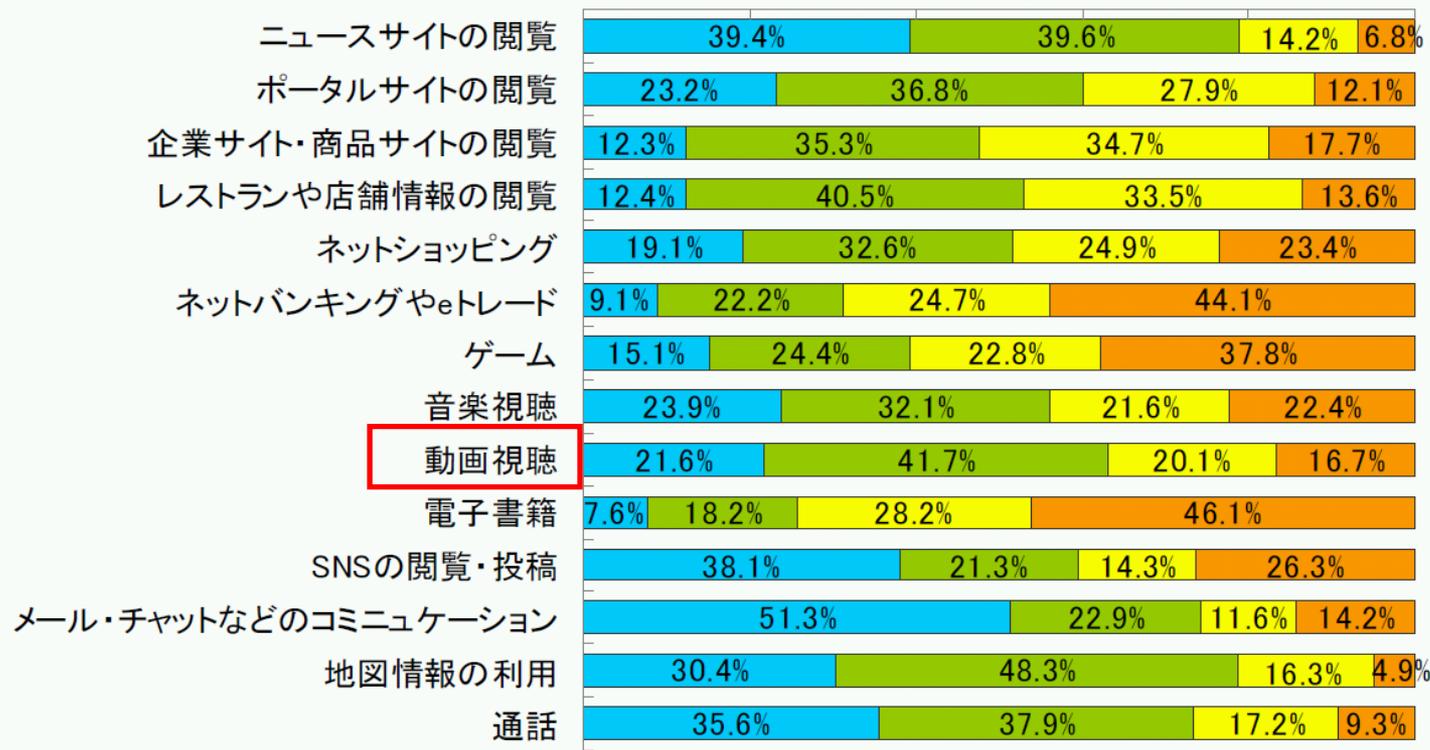
◆ スマートフォンは携帯電話に置き換わる存在か？



# スマートフォン環境の広がりを受けたネットユーザー調査を実施③

- ◆ スマートフォンによる動画利用は、ゲームや電子書籍はもちろん、音楽聴取よりも頻繁に行われており、スマートフォンがユーザーの動画視聴のプラットフォームとして有望であることがわかる。

よく見る たまに見る あまり見ない 全く見ない  
 Q スマートフォンでの以下のネット利用状況を教えてください。(n=1200)  
 0% 20% 40% 60% 80% 100%



# 環境変化への対応スタンス

視聴者にとって:どんな環境でも端末でも動画を見られることはあたりまえ。  
 配信する側にとって:動画配信を実現することはあたりまえ(=配信することだけでは価値はない)。  
 (不安定ということが仮にあるのなら)安定して見せることはまず大前提で、これはビジネスにこれまでもしてきた。その上で...

重要になってくる(差別化要因になりうる)のは、

- ①動画を見せることには目的がある → 目的達成支援がJストリームの提供価値
- ②動画を見せたい顧客にも制限がある → リソースを補うことがJストリームの提供価値

①多くの人に見せたい	集客ノウハウ (いわゆるマーケティング)	ネットワーク構築、告知手法、ターゲティング、 プッシュ型アプローチ、ログ等データ提供、 <u>ソーシャルメディア利用</u>
	物理的アプローチ	端末の種類(「 <u>クロスデバイス</u> 」)、 地理的要因(海外等)、時間要因の克服
②簡単に見せたい	ツール利用	運用の手間を省けるサービス
	マンパワー対応	ハイエンドな運用受託
②安価に見せたい	廉価でのサービス提供	オンラインでのサービス提供

**【既存資産の活用】**

- ◆蓄積されたノウハウをサービスとして提供
- ◆顧客に近い立場でユーザーサポート
- ◆現在800社の顧客

+ α

**【新たな価値の提供】**

- ◆新しい映像配信プラットフォームを利用した、  
クライアントのマーケティング活動のサポートを  
するビジネス

# 業績予想

# 24年3月期 通期連結業績予想

(単位:百万円)

	平成24年3月期				
	通期予想	前年実績	増減比	3Q実績	差異
売上高	5,185	5,309	Δ2.3%	3,808	1,377
営業利益	110	Δ13	—	101	9
経常利益	145	24	+504.1%	120	25
当期純利益	100	Δ639	—	75	25

(参考値)	平成23年3月期 4Q
売上高	1,407
営業利益	108
経常利益	116

# 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。**