

2020年3月期 (2019年度:第23期) 第3四半期決算説明会

2020年1月31日

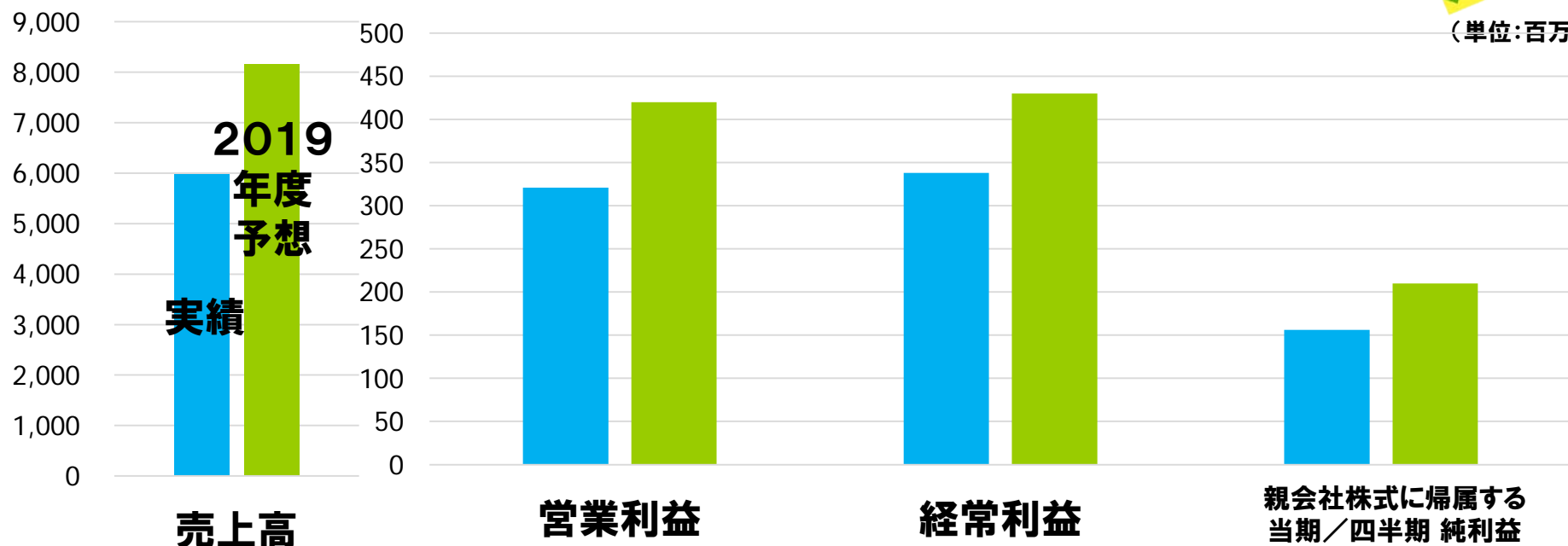
株式会社Jストリーム

※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。

もっと素敵な伝え方を。



2019年度 連結第3四半期実績ハイライト



	2019年度				
	実績	通期予想	達成率%	前期実績	対前期増減%
売上高	5,972	8,160	73.2	4,953	+20.6
営業利益	320	420	76.4	172	+86.0
経常利益	338	430	78.6	172	+96.5
親会社株主に帰属する当期/ 四半期 純利益	155	210	74.3	101	+54.4

四半期決算 連結損益計算書

	2018年度Q3 (構成比%)		増減率%	2019年度Q3 (構成比%)	
売上高	4,953,338	100.0	20.6	5,972,533	100.0
売上原価	3,210,393	64.8	21.9	3,913,666	65.5
売上総利益	1,742,944	35.2	18.1	2,058,866	34.5
販売費及び一般管理費	1,570,427	31.7	10.7	1,737,939	29.1
営業利益	172,517	3.5	86.0	320,926	5.4
経常利益	172,023	3.5	96.5	338,109	5.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益/純損失	101,037	2.0	54.4	155,980	2.6

受注動向

- ◆ 医薬系:ライブ案件が引続き売上牽引
- ◆ メディア系大口顧客からの受注:運用
関連、オンデマンド配信ともに拡大
- ◆ 新連結子会社は医薬系各種制作好調
- ◆ 映像制作子会社は売上減

損益分析

- ◆ トップライン確保、販管費抑制により
営業利益は高水準達成
- ◆ 配信事業、新子会社ビッグエムズワイ
等の影響から外注比率上昇、原価増
- ◆ 一時費用、税額増あるが当期増益

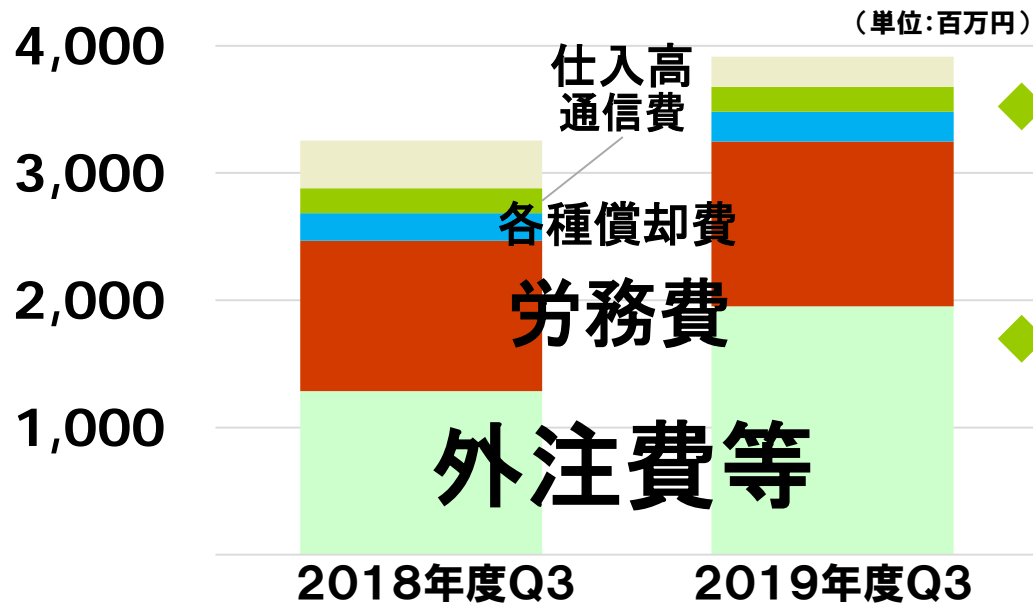
(単位:千円)

連結バランスシート

		2018年度末	主な変動要因	2019年度12月末
資産の部	流動資産	3,391,357	現預金 $\Delta 189M$ 売掛金 $+513M$ 仕掛品 $+105M$ 前払費用 $+109M$ のれん $+195M$ 投資有証 $\Delta 237M$	3,929,072
	固定資産	1,649,080		1,680,210
	有形固定資産	389,040		455,739
	無形固定資産	833,117		1,027,111
	投資その他の資産	426,922		197,359
資産合計		5,040,438		5,609,282
負債の部	流動負債	855,540	未払金 $+183M$	1,214,473
	固定負債	157,217		291,003
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	626,241
		利益剰余金	1,426,560	1,523,211
		自己株式	$\Delta 459,221$	459,221
	評価・換算差額等	57	173	
	非支配株主持分	251,662	231,021	
	純資産合計	4,027,680	4,103,805	
負債・純資産合計		5,040,438		5,609,282

◆8月のビッグエムズワイ社買収、連結組入れに伴い営業債権／債務が増加

売上原価(連結)主要項目



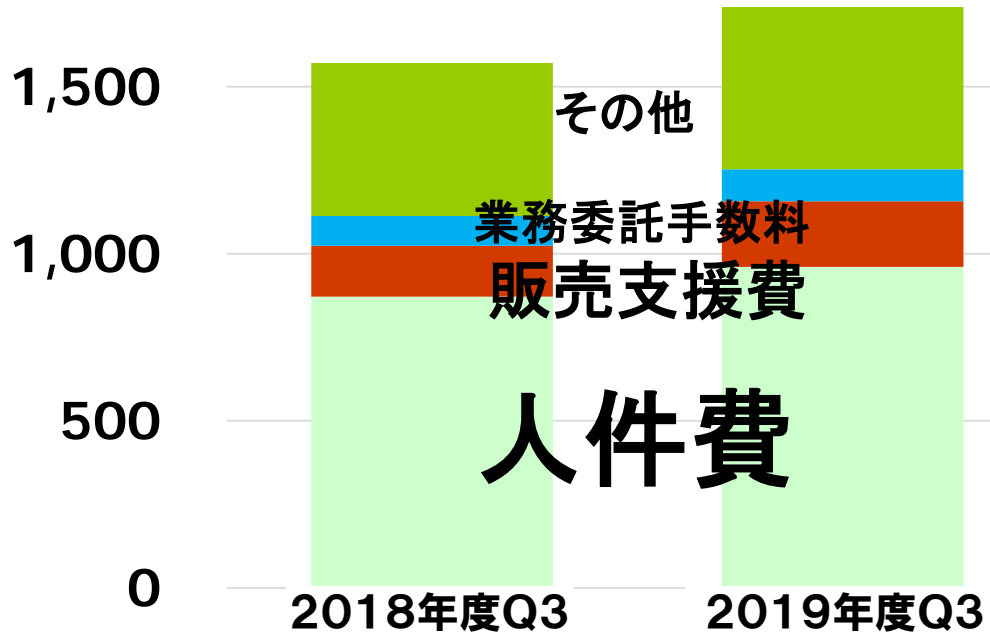
- ◆ビッグエムズワイの外注費加算、メディア系配信運用関連の大口受注継続に伴い外注費大幅増
- ◆その他の費用は大きな変動無

	2018年度Q3	構成比%	増減率%	2019年度Q3	構成比%
外注費等	1,285	40.0	51.9	1,951	49.9
労務費	1,182	36.8	9.6	1,295	33.1
各種償却費	215	6.7	8.2	232	6.0
通信費	197	6.1	0.2	197	5.1
その他振替等	△45	△1.4	—	△0	△0.0
仕入高	375	11.7	△37.2	238	6.0
売上原価合計	3,210		21.9	3,913	

◆仕入高：
 商社機能を持つイノコス社分。
 前年は大口取引が重なり大きな額となった。

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

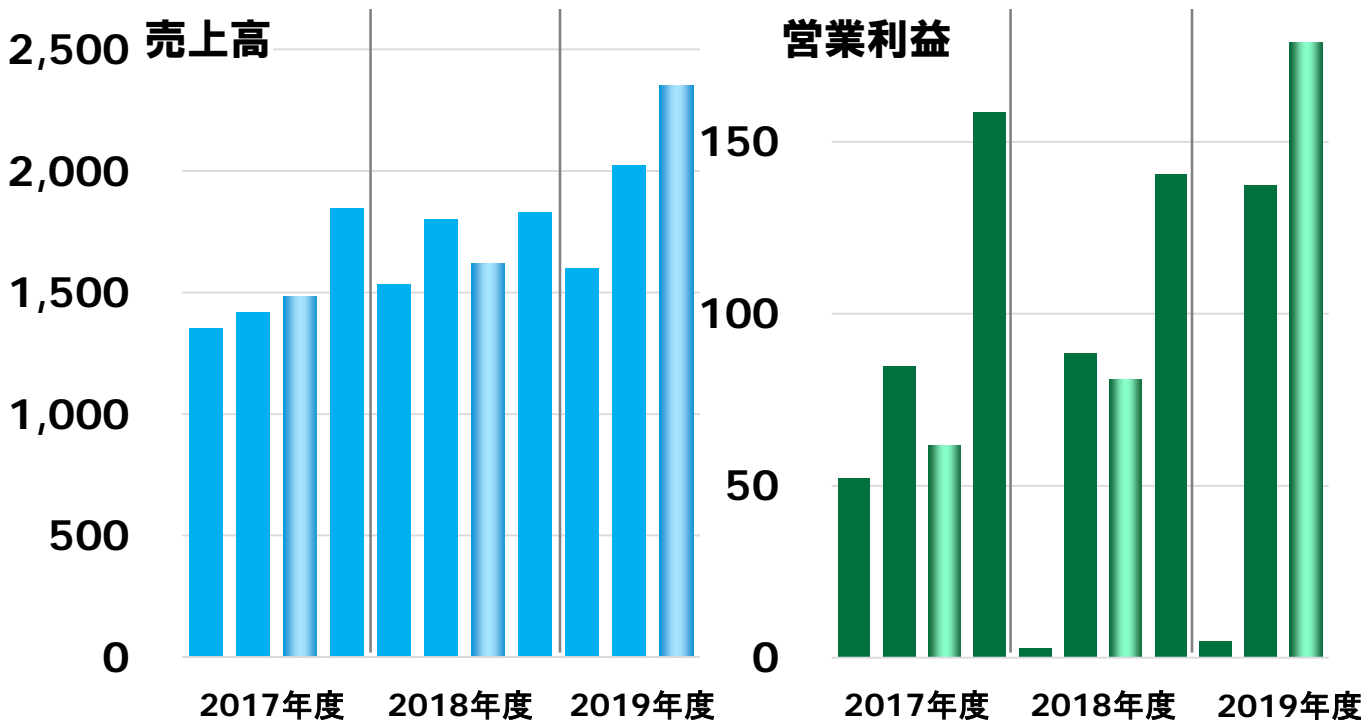
(単位:百万円)



- ◆ 連結子会社増に伴うものも含め人員増により人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できた

	2018年度Q3		増減率%	2019年度Q3	
	金額	構成比%		金額	構成比%
人件費	871	55.5	10.2	960	55.3
販売支援費	152	9.7	28.3	196	11.3
業務委託手数料	89	5.7	7.6	96	5.5
その他	457	29.1	6.2	486	28.0
販管費合計	1,570		10.7	1,738	

四半期別売上、利益推移（連結） （単位：百万円）

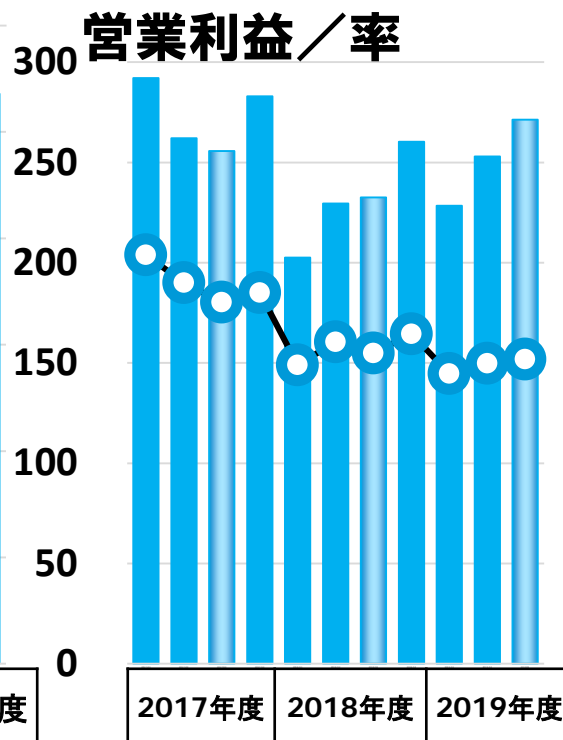
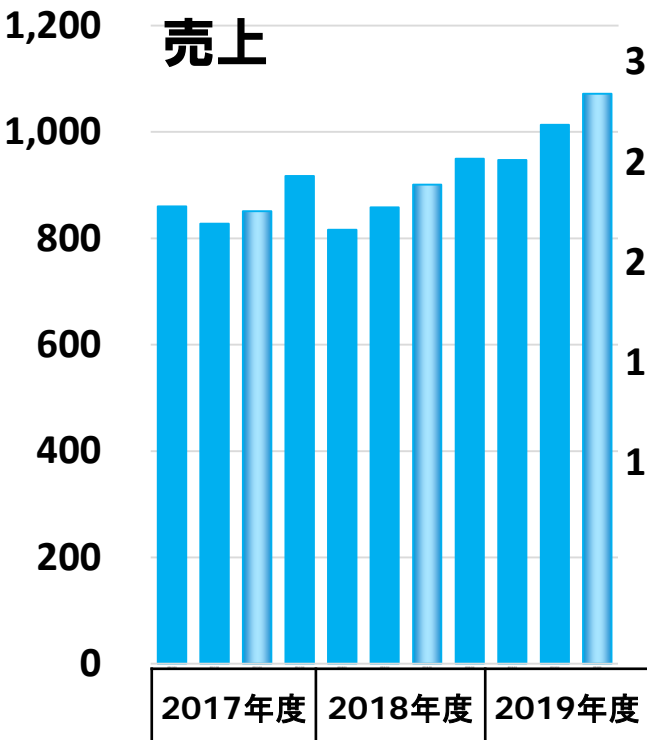


- ◆ ビッグエムズワイが寄与し、売上大幅増
- ◆ 配信原価の増加を勘案しても、大きく利益計上できた
- ◆ 本体の映像制作、映像制作系子会社の不振続く

	2017年度				2018年度				2019年度		
売上高	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351
営業利益	52	84	61	158	2	88	80	141	4	137	178
純利益	127	66	16	78	△3	56	47	94	△10	54	112
売上高	2,770		3,330		3,333		3,447		3,621		
営業利益	137		220		91		222		142		
純利益	194		94		53		142		43		

セグメント売上・営業利益状況：配信事業

(単位：百万円、%)

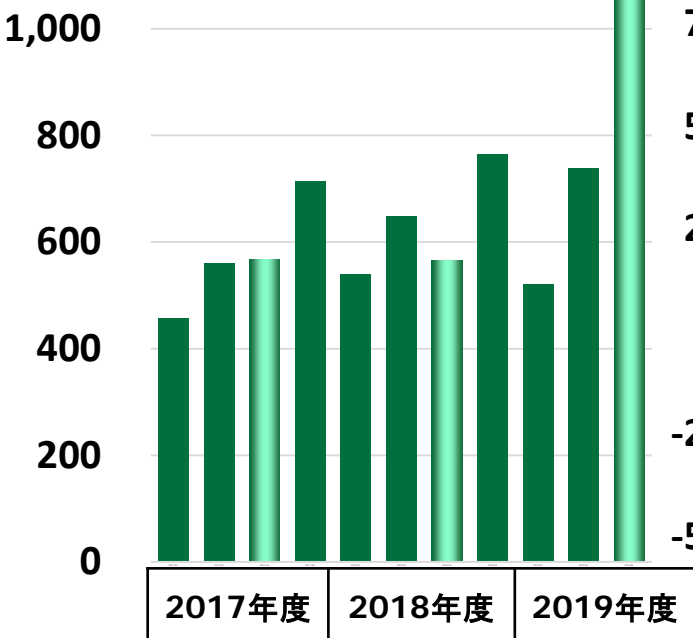


- ◆ 医療系業界からの受注は順調、前々期超え
- ◆ メディア系の大型運用案件、配信受注継続
- ◆ 第3四半期は売上高過去最高、利益率も若干改善

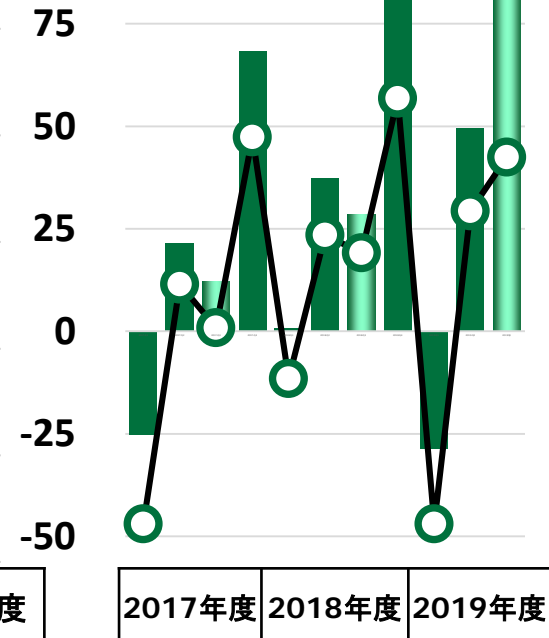
	2017年度				2018年度				2019年度		
売上	859	827	851	917	816	858	901	949	947	1,013	1,071
営業利益	292	262	255	282	202	229	232	260	228	253	271
利益率	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8	26.7	25.8	27.4	24.1	25.0	25.3
半期	1,687		1,768		1,674		1,850		1,960		
通期	3,455				3,524						
											8

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業

売上



営業利益／率

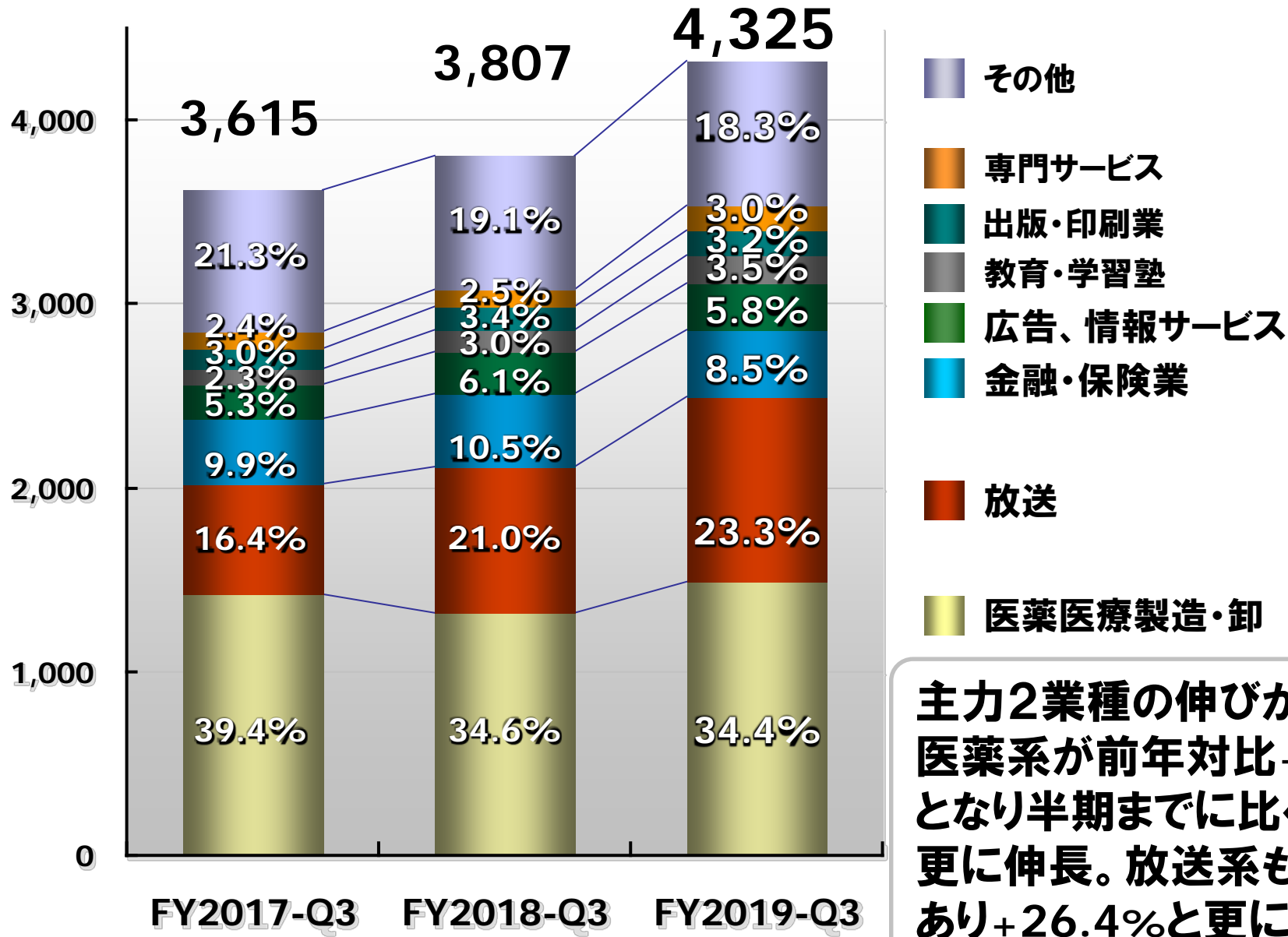


(単位：百万円、%)

- ◆ **ビッグエムズワイ分(9-12月)組入により売上、利益共に大幅増加**
- ◆ **本体WEB制作は前年並みだが映像制作が件数、額ともに低調**
- ◆ **制作系子会社2社はスタジオ稼働率低下やリソース不足から業績悪化**

	2017年度				2018年度				2019年度		
売上	457	559	567	713	539	647	564	763	519	739	1,135
営利	△25	21	12	68	0	37	28	84	△28	49	99
利益率	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2	5.8	5.1	11.1	△5.5	6.7	8.8
半期	1,016		1,280		1,187		1,327		1,258		
通期	2,297				2,515						
	9										

業種別売上比率(個別)



主力2業種の伸びが順調
 医薬系が前年対比+13.7%
 となり半期までに比べても
 更に伸長。放送系も大口
 あり+26.4%と更に好調。

(単位:百万円)

投資実施状況

	投資項目	投資額 (年間予定額)
2019 年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連ソフトウェア 122 EQエンハンス他配信関連 サイマル配信関連基盤 CDNext、ライブ等 ■ 事業関連ハードウェア 98 ネットワーク機器、ライブエンコーダ等 94 制作関連 SW 2 HW2 ■ その他 99 各種機器 9 広告関連他SW 8 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 48 造作 34 	321 (556)

※切捨等の処理により合計額は一致しません 11

2019年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。



2019年度 事業戦略基本方針

**エンタープライズ、メディア顧客に対し、
EVCとOTTとを軸としたサービス展開を推進する**

EVC領域

Enterprise Video Communications 企業によるビデオコミュニケーション

- **働き方改革に伴い、窓口業務、教育、更には行政視察等の業務への動画導入が促進される「ビデオコミュニケーション市場」の深耕**
- **比重の大きい医薬業界、金融業界に対しては特別な体制でアプローチ**

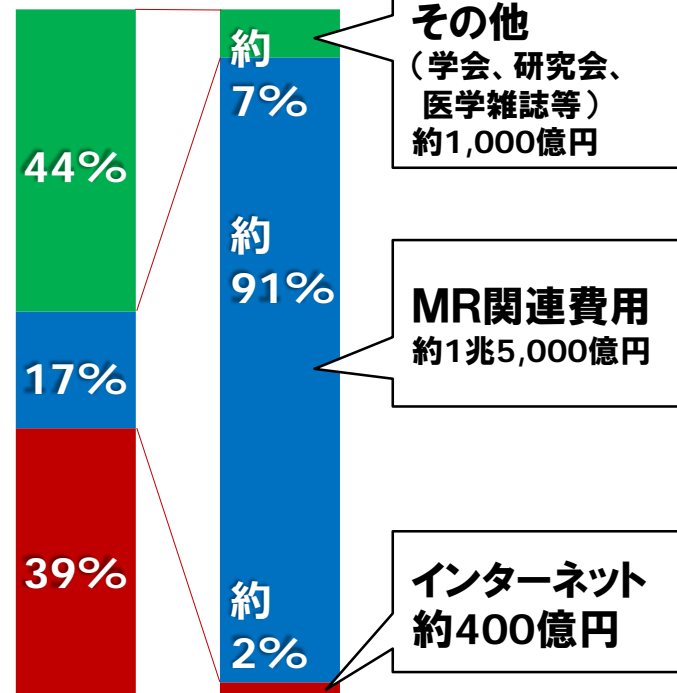
EVC: 医薬市場における展開

医薬市場におけるWEB講演会の深耕継続及びデジタルマーケティング領域への展開

- 製薬会社売上上位20社の7割とは取引有り。これを軸にアップセルを達成
- 顧客利便性の改善、CRM・MAと連携した効果測定提供による競合との差別化を推進
- 製薬メーカー以外の学会、医療機器等、新たな業種等におけるWEB講演会ニーズ開拓

医師が活用
する医療
情報の
収集時間

製薬企業の
営業コスト



EVC: 金融市場における展開

金融市場における新ソリューション展開と 新提案活動

- 動画による社内情報共有といった「働き方改革ソリューション」の展開
- Sierとの代理店協力を推進
- 運用・広告などの新提案を実施しつつ業界のセキュリティ強化の需要に応える
Incapsulaなど配信
新商材を提案していく



EVC関連の市場分類

インタラクティブな要素を伴う動画配信
(Video with Interactive Functions)

Business Video Apps市場

配信機能の提供

業務課題の解決

ライブ配信基盤市場
(寡占状態)
参戦しない

(この領域は、Vidyoやagora.ioなどのライブPF事業者が寡占。国内では、NTTコムがSkyWayのWebRTC CPaaSを提供。)

Web会議市場
参戦しない

ビジネスライブソリューション市場

- Webinar切り口から参入
- 動画とChat等、インタラクティブ性の強化を推進

OVP市場

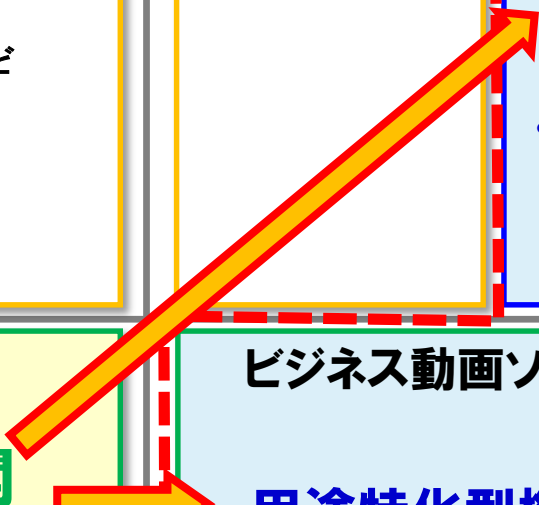
継続展開

- 内製支援機能とライブ機能の強化を行い、差別化とユーザーの利便性向上を図る

ビジネス動画ソリューション市場

- 用途特化型機能の拡張
- コンサルテーション等の上流のサービスと組み合わせた用途特化型動画ソリューションの投入

単純な動画配信(One-Way Video Delivery)



OTT領域 (Over-the-Top)における事業展開

- 既存顧客を中心に、システム開発と運用案件の獲得を推進
- 放送・配信設備等のHW/SWの販売・保守等、グループ全体でメディア顧客に対するトータルサポートをアピール
- 顧客の放送同時配信、OTTサービスを担うプラットフォームサービスを順次整備

放送同時配信サービスのサービス展開

ターゲット顧客毎に最適化したサービスを用意

準キー局・独立局・地方局・メディア企業向けサービス

➤ 放送同時配信、ファイル編成配信、Live To File、災害時向けライブといった放送同時配信機能をEQとシームレスに連携し、EQの上位サービスメニューとして展開。極力カスタマイズが発生しない形でターゲット顧客へ提供

エディション		Startup	Business	Expert
費用	月額*1	¥ 50,000	¥ 100,000	¥ 160,000
	初期		¥ 50,000	
ストレージ容量 *2 (コンテンツ登録上限総本数)		500GB (5,000本)	2,000GB (-)	3,000GB (-)
月額容量上限 *2 (データ転送量)		300GB	1,000GB	1,500GB
ライブ機能 (合計同時接続数*3)		○ (同時50人/同時1ライ)	○ (同時100人/同時1ライ)	○ (同時2,000人/同時2ライ)
動画視聴解析機能		○	○ (カスタム解析変数利用可能)	○ (カスタム解析変数利用可能)
セキュリティ配備		再生ドメイン制限	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能	再生ドメイン制限 IPアクセス制限 ID/PW認証 ワンタイム機能
管理画面アクセスIP制限・操作ログ閲覧		○	○	○
管理ユーザーアカウント数		10ユーザー	50ユーザー	100ユーザー
管理グループ		-	○	○
利用可能API		Read/ Player API	Read/ Player/ Write API	Read/ Player/ Write API

既存Equipmedia
サービスメニュー

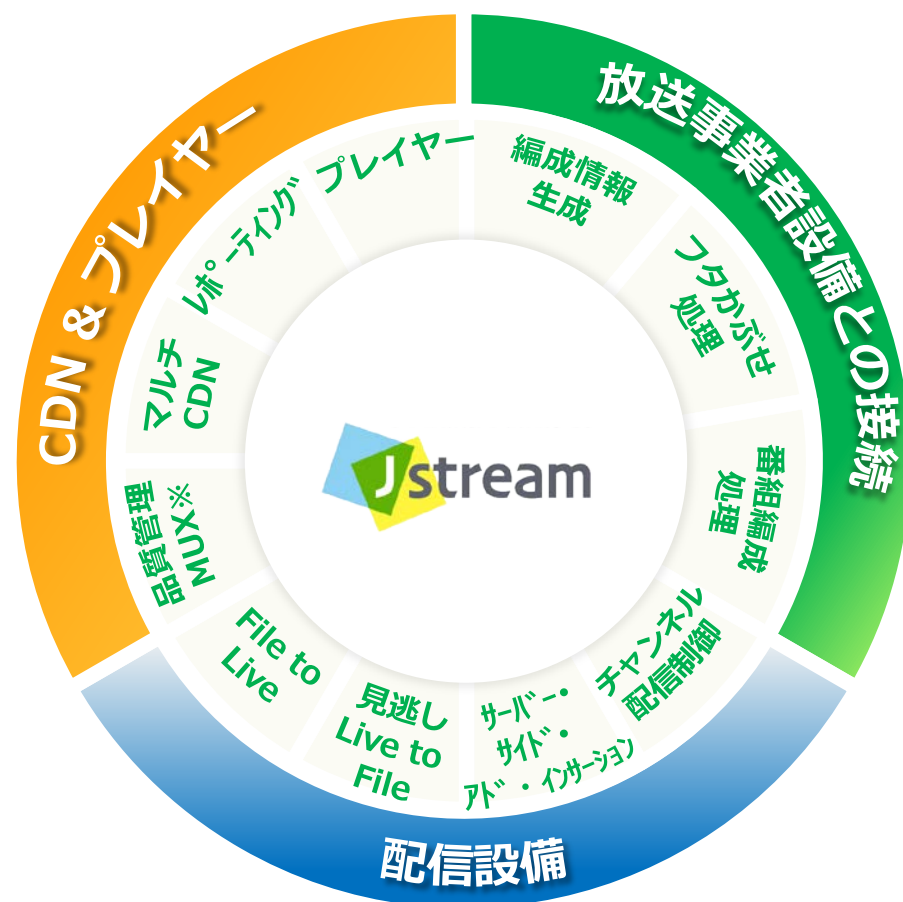


上位メニューとして
サイマルメニュー追加

放送同時配信サービスのサービス展開

キー局・準キー局・大手メディア企業向けサービス＋インテグレーション

- 放送同時配信に必要となる各種機能を提供
- 管理機能をクラウドサービスとして提供し、バックエンドは個別インテグレーションで提供
- バックエンドについては、より精度が高い設定が可能なものを提供



最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。

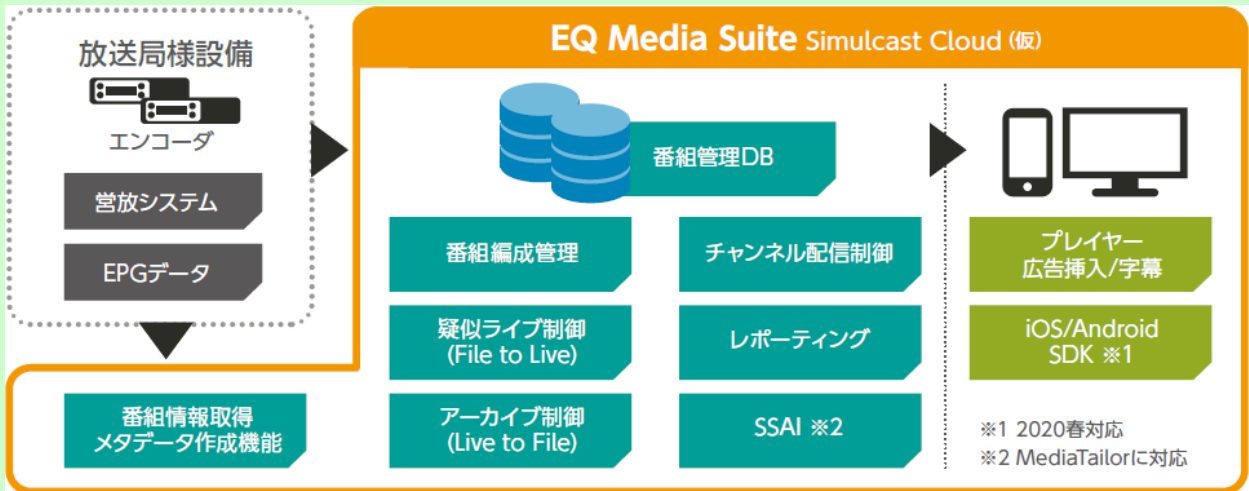


編成配信基盤サービス EQ Media Suite を発表

放送局の24時間365日ライブ配信の番組編成をシステムサポートするために、放送同時配信実現に必要な機能をパッケージ化したサービス

- ・放送番組の放送同時配信
- ・ネット専用チャンネルの立ち上げ
- ・災害時配信プラットフォームとしての活用 を想定

メディア各局による
番組配信のネット
への拡大に伴う
案件獲得を進める



西尾レントオール株式会社が「eSports専用ライブ中継サービス」を開始するにあたり、機材の選定から映像システム構築までを担当

イベント等でeSports大会を実施する際に必要な機器をまとめてレンタル。「TriCaster」を採用し、コンパクトながらも、多様な映像の入出力や演出に幅広く対応。可搬型とする事でスタジオ設備の無い場所での中継に適する。

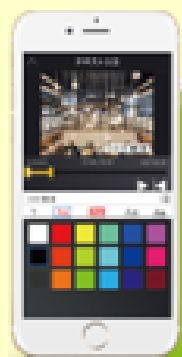
本件の他にも
eスポーツ等
スタジオ構築
案件の受注が
あります



スマートフォンやタブレットで簡単に動画マニュアルを制作できるアプリを追加した、「EQ Creative エディション」「ミテシルCreativeエディション」の提供を開始

現場研修効率化の必要性や外国人労働者雇用の増加などの背景から活用事例が増えている、動画による業務マニュアル作成ニーズに応える
サービス業や製造業が主なターゲット

＼動画制作経験⁰でも簡単に使えます！



✓ EQ Creative エディション ✓ ミテシル Creative エディション



※1 ミテシル Creative エディションはWebブラウザでのアップロードのみとなります。

※2 理解度テストはミテシル Creative エディションの場合です。

業績予想について

もっと素敵な伝え方を。



業績予想値

	2019年度		
	Q3実績	通期予想※	進捗率
売上高	5,972	8,160	73.2%
営業利益	320	420	76.4%
経常利益	338	430	78.6%
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	155	210	74.3%

※2019年7月30日の修正発表数値

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】

https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html
(お問い合わせフォーム)

【電話】

電話 03-5765-7744 (総務部広報IR課)

へお寄せください。