

# 株式会社Jストリーム

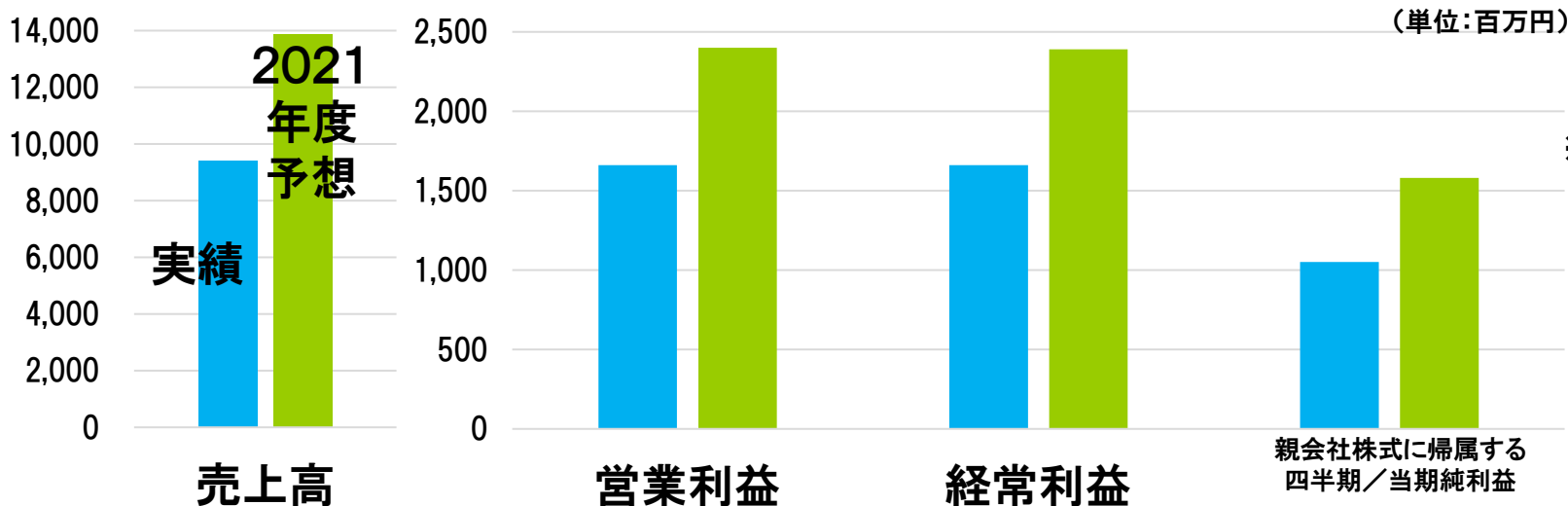
---

2022年3月期  
(2021年度:第25期)  
第3四半期決算説明会

2022年1月28日



# 2021年度 第3四半期連結実績ハイライト

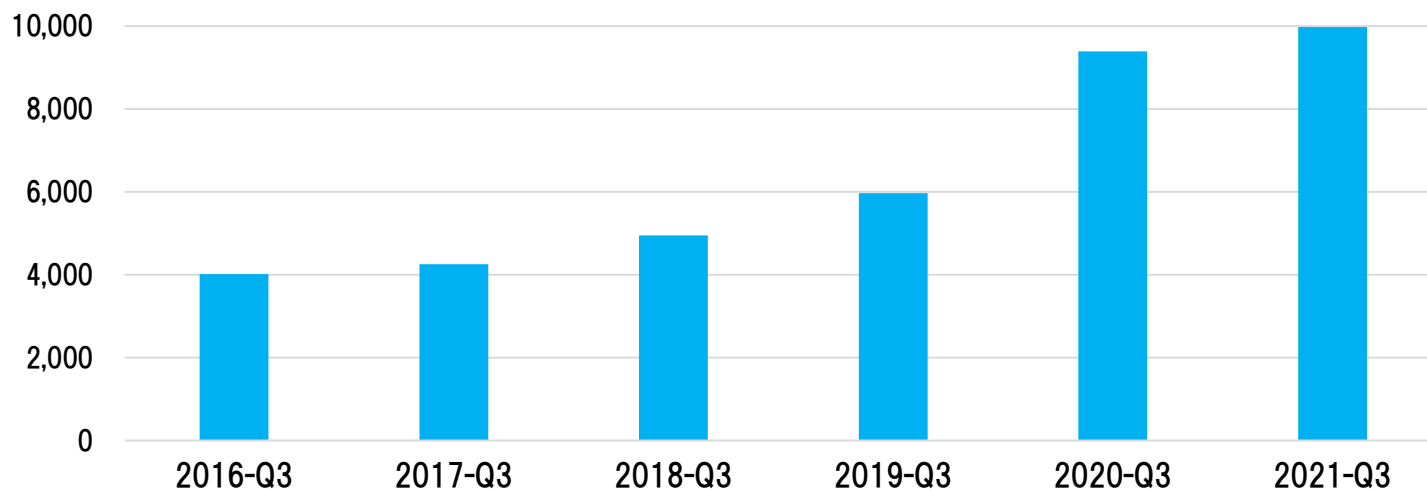


※2021年度より収益認識に関する会計基準を適用しておりますが、2020年度以前の掲載数値については旧基準による数値となっております (P.10、35等もご確認ください)

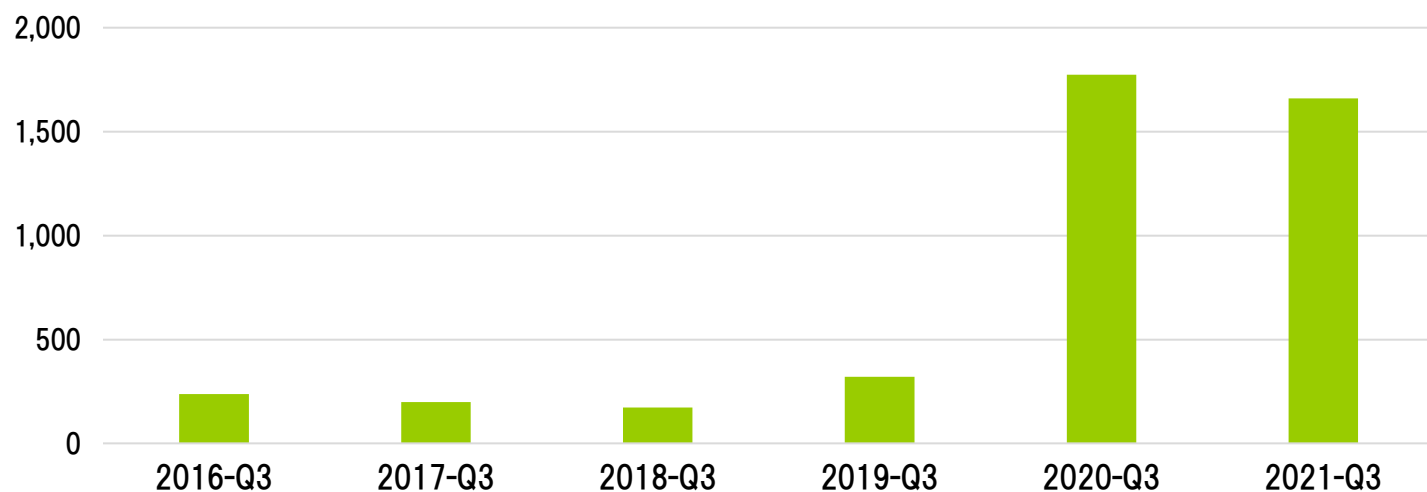
	2020年度	2021年度			
	前期実績(旧基準)	Q3実績	対前期増減%	通期予想	進捗率%
売上高	9,388	9,414	+0.3	13,870	67.9
売上高 (旧基準)		9,975	+6.3	14,430	69.1
営業利益	1,774	1,660	-6.4	2,400	69.2
経常利益	1,784	1,660	-6.9	2,390	69.5
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	1,163	1,050	-9.7	1,580	66.5

(単位:百万円)

## 売上高(旧基準)



## 営業利益



	2020年度Q3		増減率	2021年度Q3	
<b>売上高</b>	<b>9,388</b>	<b>100%</b>	<b>0.3%</b>	<b>9,414</b>	<b>100%</b>
<b>売上原価</b>	<b>5,530</b>	<b>58.9%</b>	<b>-3.8%</b>	<b>5,320</b>	<b>56.5%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>3,858</b>	<b>41.1%</b>	<b>6.1%</b>	<b>4,094</b>	<b>43.5%</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>2,083</b>	<b>22.2%</b>	<b>16.8%</b>	<b>2,433</b>	<b>25.8%</b>
<b>営業利益</b>	<b>1,774</b>	<b>18.9%</b>	<b>-6.4%</b>	<b>1,660</b>	<b>17.6%</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,784</b>	<b>19.0%</b>	<b>-6.9%</b>	<b>1,660</b>	<b>17.6%</b>
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>1,163</b>	<b>12.4%</b>	<b>-9.7%</b>	<b>1,050</b>	<b>11.2%</b>

## 売上動向

- ◆ 第3四半期累計売上は前年比+0.3%となり、通期予想の+6.9%を下回る水準となった。  
(参考:旧会計基準での第3四半期累計売上前年比+6.3%:通期予想+11.3%)  
前年比確実に成長は出来ているが計画値には及ばず
- ◆ 医薬系:大規模イベント中心にWeb講演会ライブ受注続くが、大口顧客内でも受注ペースにばらつきがあり、Q3は元々前年を下回る計画だったがその計画値に届かなかった
- ◆ メディア系企業:コンテンツ配信サイトの運用中心で累計では計画に及ばないが、スポット開発をQ4に見込んでおり計画値達成を見込む
- ◆ その他の事業会社(EVC領域):販促イベント・セミナーや情報共有利用を中心に手堅く案件獲得できてはいるが前年並みの水準で計画に及ばず。映像制作領域で昨年度のようなコロナ対応意図の需要が落ち着いた影響が大きい
- ◆ 子会社関係:これまで特に映像制作中心に不振が続いていたビッグエムズワイは引き続き計画に及ばない水準。イノコスも苦戦が続くが影響額は少ない。その他各社は安定した推移。

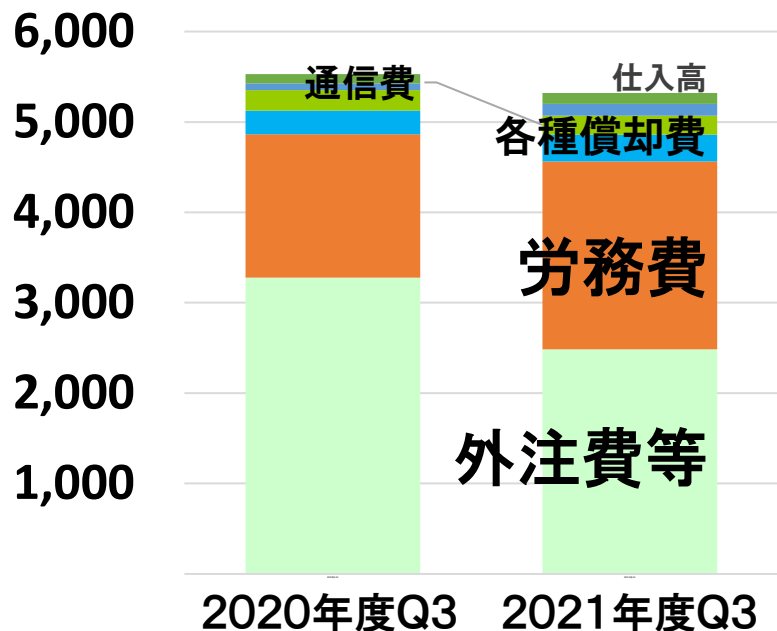
## 損益動向

- ◆ 販管費増により営業利益は前年比-6.4%となった
- ◆ 原価は外注への依存が減らせたため売上総利益率は前年を2.4ポイント上回った。利益額も+6.1%増加
- ◆ 販管費については規模拡大による従業員増や社内システム開発経費増があり経費増となった
- ◆ そのため営業利益は前年を下回ったが事業構造としては依然高水準で回しているため営業利益率は通期予想(17.3%)を上回る水準となっている。
- ◆ 子会社関係:子会社全体で前年を若干下回る水準となった。ビッグエムズワイの移転、人員増加に伴う固定費増の影響が大きい

		2020年度末	主な変動要因	2021年度Q3
資産の部	流動資産	9,754	受取手形、売掛金 及び契約資産 (純額) $\Delta 317$	9,793
	固定資産	2,075		2,162
	有形固定資産	510		528
	無形固定資産	1,192	投資有価証券 BSよしもと社に 出資 +101	1,216
	投資その他の資産	372		418
資産合計		11,830		11,956
負債の部	流動負債	2,390	未払金 $\Delta 235$ 未払法人税等 $\Delta 498$	1,609
	固定負債	280		255
純資産の部	株主資本	資本金	2,182	2,182
		資本剰余金	3,899	3,899
		利益剰余金	3,089	3,973
		自己株式	-306	-306
	評価・換算差額等	0	0	
	非支配株主持分	293	純資産が 100億円超え	341
純資産合計	9,159	10,091		
負債・純資産合計		11,830		11,956

◆ 期末の売上増に伴う売掛金の期中での反動減を除けば、BSに顕著な影響を及ぼす事象は各種税支払程度

◆ Q3期初に株式分割を実施 1→2

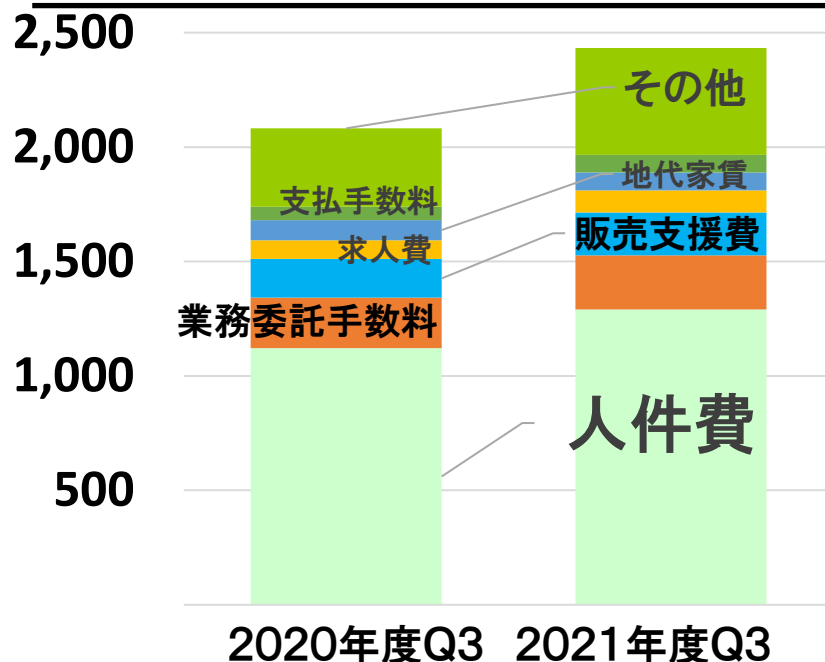


- ◆ アズーリ社M&Aによりグループ内での制作開発力を向上しつつ外注費割合を低下させた
- ◆ M&Aと採用による人員増強により労務費は増加しているが、前年対比トータルでは原価率を低減できた  
(外注費等+労務費の構成比:88%→85.7%にダウン)
- ◆ 付加価値の高いライブ配信案件や制作系の利益率は引き続き堅調

	2020年度Q3	構成比%	増減率%	2021年度Q3	構成比%
外注費等	3,277	59.3	-24.1	2,486	46.7
労務費	1,585	28.7	30.9	2,076	39.0
各種償却費	263	4.8	13.0	298	5.6
通信費	225	4.1	-7.1	209	3.9
その他振替等	76	0.2	76.7	129	2.4
仕入高	104	1.9	15.7	121	2.3
<b>売上原価合計</b>	<b>5,530</b>	<b>100</b>	<b>-3.8</b>	<b>5,320</b>	<b>100</b>

# 販売費及び一般管理費(連結)主要項目

(単位:百万円)



- ◆ 主に連結子会社増に伴い人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化及び新収益認識基準の対応のために社内業務支援システムを開発、また機能拡張を継続。それに伴いソフトウェア償却費が増加
- ◆ 業績拡大に伴う体制強化のための採用は継続。採用状況により相応の支出継続予定

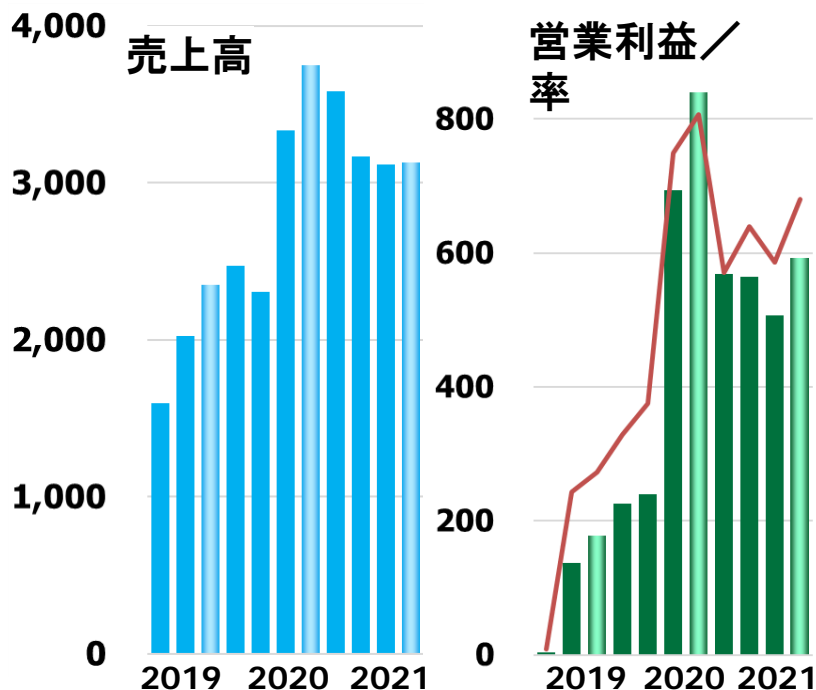
	2020年度Q3	構成比%	増減率%	2021年度Q3	構成比%
人件費	1,121	53.8	15.1	1,290	53.1
業務委託手数料	221	10.6	6.4	235	9.7
販売支援費	169	8.1	11.1	188	7.7
求人費	81	3.9	18.2	96	4.0
地代家賃	88	4.3	-12.4	77	3.2
支払手数料	57	2.8	28.3	76	3.2
その他	343	16.5	36.3	467	19.2
<b>販管費合計</b>	<b>2,083</b>	<b>100.0</b>	<b>16.7</b>	<b>2,433</b>	<b>100.0</b>



	2020年 12月末	2020 年度末	2021年 6月末	2021年 9月末	2021年 12月末	期初から の増減
連結従業員数	<b>583</b>	<b>594</b>	<b>629</b>	<b>637</b>	<b>638</b>	<b>+44</b>
連結臨時従業者数 (期中平均人員数)	<b>157</b>	<b>141</b>	<b>143</b>	<b>139</b>	<b>132</b>	<b>△9</b>
Jストリーム単体 人員数	<b>308</b>	<b>313</b>	<b>336</b>	<b>344</b>	<b>352</b>	<b>+39</b>
Jストリーム 臨時従業者数 (期中平均人員数)	<b>93</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>95</b>	<b>89</b>	<b>△7</b>
連結子会社 人員数	<b>275</b>	<b>281</b>	<b>293</b>	<b>293</b>	<b>286</b>	<b>+5</b>

# 四半期売上、利益推移(連結)

(単位:百万円)

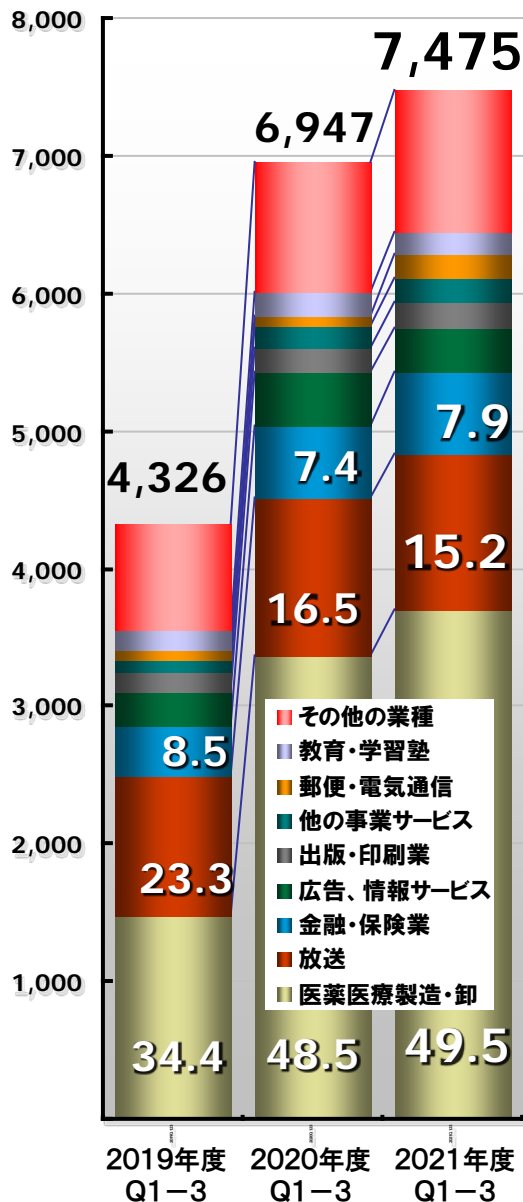


- ◆ 25.0% Q3は医薬系が引き続き牽引するも、トップラインの伸びは想定を下回りQ2と同等の実績となった。制作、ライブ等内製比率を上げられたため全体に利益率改善できた。
- ◆ ビッグエムズワイ: 期初から映像制作中心に苦戦。外資系期末にあたるQ3は利益伸ばせたが、依然計画水準は下回り連結下振れ要因となっている。
- ◆ 10.0% 当期売上は旧基準で前年Q2並の推移。グループ人員、企業規模拡大しているため経費は増加しているが、サービス開発の促進、更なる案件獲得を通じ成長目指す。

売上高旧基準参考値		
2021Q1	2021Q2	2021Q3
<b>3,376</b>	<b>3,301</b>	<b>3,297</b>

	2019年度(旧基準)				2020年度(旧基準)				2021年度(新基準)		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333	3,748	3,582	3,170	3,114	3,129
売上総利益	546	712	799	857	861	1,359	1,637	1,506	1,402	1,302	1,389
営業利益	4	137	178	226	240	694	839	568	563	507	589
粗利率	34.2	35.2	34.0	34.7	37.3	40.8	43.7	42.0	44.2	41.8	44.4
営業利益率	0.3	6.8	7.6	9.2	10.4	20.8	22.4	15.9	17.8	16.3	18.8

(単位:百万円、構成比%)



- ◆ Jストリーム個別売上(旧基準)は前年比+7.6%の増収
- 医薬系の成長率は9.8%と引き続き高い成長を続けている
- 放送系はQ3時点で前年を下回っているが、定例の運用に加えて行われる開発・制作系の受注時期が期中で変化することに伴うもの。Q4に同領域の受注を見込む
- 広告情報サービスは、実験的VR(エンタメ)案件の終了と、製薬販促系大手の前年度特需の反動などが影響し前年を下回った
- ◆ その他の業種は前年にコロナ禍緊急対応から流量超過のあった教育系を除けばほぼ前年を上回る水準を確保しており需要底堅い

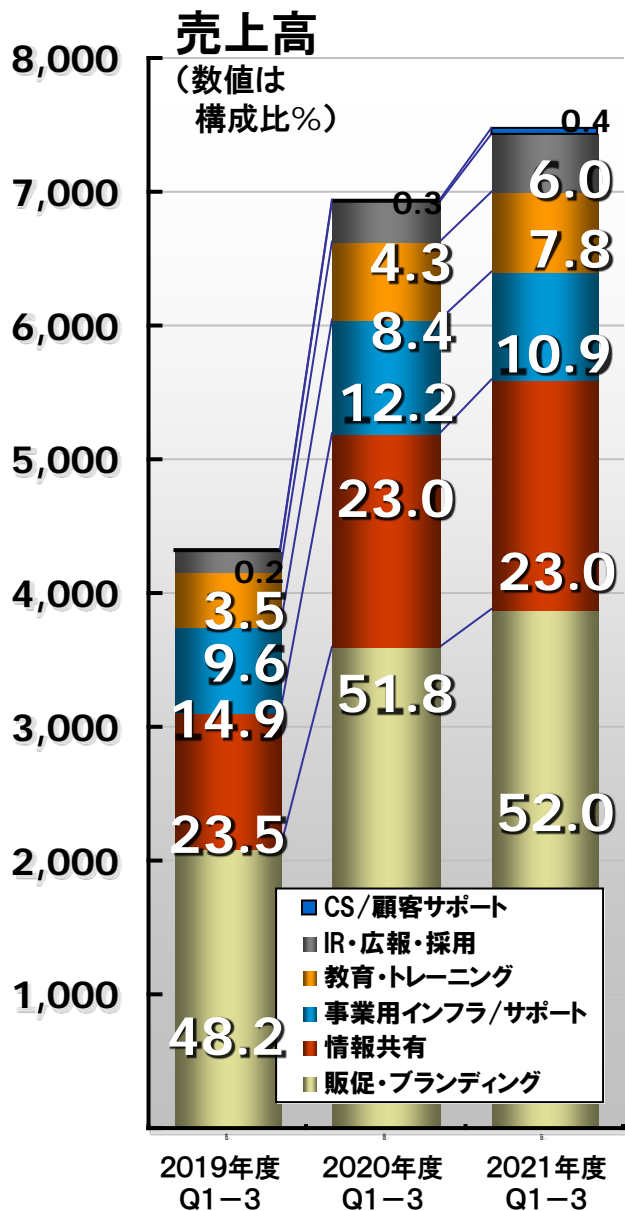
	2019-Q3	2020-Q3	2021-Q3	成長率
医薬医療製造・卸	1,487	3,369	3,699	9.8%
放送	1,009	1,149	1,139	-0.9%
金融・保険業	366	513	589	14.8%
広告、情報サービス	250	398	319	-19.7%
出版・印刷業	140	179	197	10.0%
他の事業サービス	91	160	175	9.2%
郵便・電気通信	69	72	165	129.6%
教育・学習塾	149	174	159	-8.6%
その他の業種合計	765	933	1,032	10.7%

	2019				2020				2021		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
医薬医療製造・卸	417	505	565	638	641	1234	1492	1217	1301	1185	1212
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	357	431	351
その他EVC合計	603	618	610	729	729	836	863	979	949	843	845
金融・保険業	110	124	132	153	187	170	155	155	263	161	165
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117	103	99
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69	63	65
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54	59	62
郵便・電気通信	24	33	12	47	25	25	21	110	49	59	56
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46	52	61
その他の業種合計	229	261	274	281	257	335	339	372	351	344	337
合計	1,325	1,437	1,564	1,753	1,684	2,503	2,761	2,561	2,607	2,459	2,409

- ◆ 医薬系:Q3はQ2は上回ったが前年同期の8割強の水準。前年の学会等大口特殊案件関連のライブ、WEB・映像制作の減少、他大口顧客数社の動向が影響。企業による実績の差が出ている。
- ◆ 放送系:Q3に大口開発・制作等は無く、現状のベースと言える水準の売上となった。
- ◆ その他EVC系の業種の「ライブ配信売上」は減少傾向であるが、ライブ機能のあるEquipmediaの売上は順調に増加している。

※区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因で遡及して修正する場合があります。計上数値が以前の資料と一致しない場合があります

# 利用用途別売上比率(個別:旧基準)



前年同期比  
成長率%

- +34.8
- +49.3
- 0.5
- △4.4
- +7.5
- +7.9



## 販促・ブランディング

2021年度 7割超が医薬系売上  
EQ利用した商品発表・販促ウェビナーとしての  
ライブ/疑似ライブ、会員制サイト集客用動画が  
比率大



## 情報共有

医薬系が伸び5割弱を占める。他放送、金融系が  
比率高い。社内向けウェビナー、社員総会/表彰式  
ライブ、部店長会議ライブ、社長講和、社内イベント  
向け映像制作配信、官公庁協議会、学会など



## 事業用インフラ/サポート

8割が放送局  
放送局関連案件(構築、運用、配信)、音楽/  
eスポーツ等関連システム構築・配信、BtoC事業者  
顧客・代理店向けサイト構築(不動産、生保等)



## 教育・トレーニング

25%が塾等の利用。金融・保険業が20%弱まで  
伸びている 講義配信、金融、医薬系企業の社内/  
パートナー向けトレーニング等



## IR・広報・採用

Q1(6月)中心のバーチャル株主総会が増加し、  
窓口となった金融・保険業が多くを占める

※区分は案件動向精査のために遡及して修正する場合があります、  
パーセンテージが昨年度の資料と一致しない場合があります

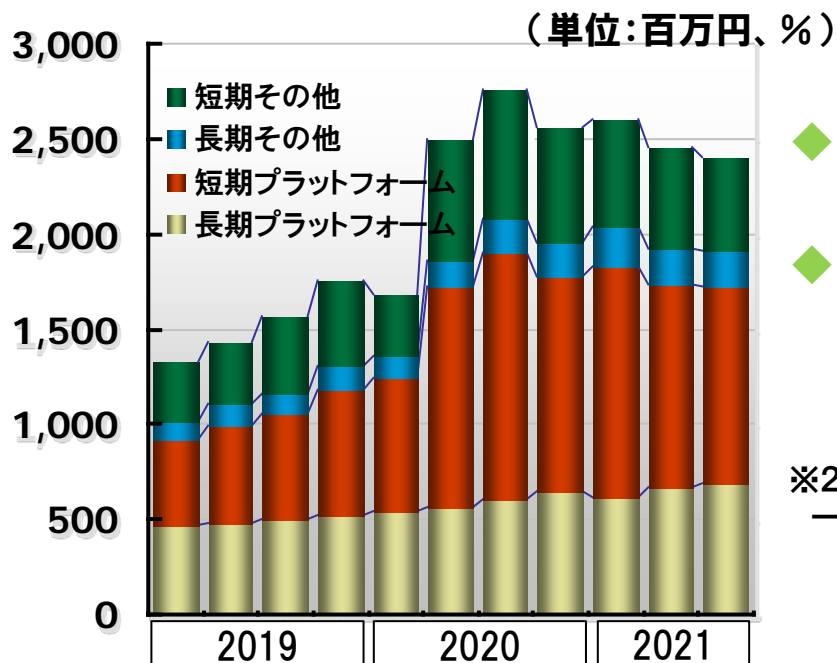


# 利用用途別売上比率(個別:旧基準)

	2019				2020				2021		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
販促・ブランディング	622	740	724	841	786	1,314	1,499	1,299	1,350	1,288	1,247
情報共有	308	332	377	383	373	560	664	642	600	546	570
事業用インフラ/ サポート	180	192	273	296	206	349	296	287	234	312	267
教育・トレーニング	165	116	134	162	177	205	199	209	184	189	211
IR・広報・採用	46	53	52	68	134	68	96	117	227	116	102
CS/顧客サポート	4	3	4	4	8	7	8	7	12	8	11
合計	1,325	1,437	1,564	1,753	1,684	2,503	2,761	2,561	2,607	2,459	2,409

※区分は案件動向精査のために遡及して修正する場合があります、  
以前の資料と一致しない場合があります

# 売上種別区分 長短期推移（個別：旧基準）



- ◆ 短期プラットフォーム(PF)は医薬系企業の一部のライブ件数減の影響からわずかに減少傾向
- ◆ 長期PFは堅実に伸長している。主力のEquipmedia:Q3の成長率は前年同期比+20%と、引き続き順調に推移している

※2021年度Q2において放送系長期案件の一部が契約形態変更に伴い一時的に短期に計上されていた分は補正しました

	2019年度四半期順				2020年度四半期順				2021Q1	2021Q2	2021Q3
短期プラットフォーム	442	516	554	658	694	1,155	1,298	1,126	1,213	1,066	1,029
長期プラットフォーム	475	482	504	526	545	565	603	646	615	674	691
PF長期比率	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0	32.9	31.7	36.5	33.6	38.7	40.2
PF以外の短期	310	329	402	445	320	647	682	609	572	531	496
PF以外の長期	97	110	104	124	125	136	177	180	206	185	192
PF以外の長期比率	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0	17.4	20.6	22.8	26.5	25.8	27.9
プラットフォーム売上構成比率	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7	68.8	69.2	70.1	70.8	71.4
全体での長期比率	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8	28.0	28.3	32.3	31.5	35.0	36.7

# (基礎情報) 長期短期／プラットフォーム系・それ以外 の内訳と傾向

- 長期／短期:  
3か月以上の期間の売上を長期として区分
- 長期PFの獲得は安定した売上利益に繋がる

**【短期その他】に含まれることが多い売上形態**

コンテンツ企画(一般企業向け)  
ウェブサイト制作  
撮影・編集・収録映像制作  
システム開発・アプリ開発

短期であり納品検収で終了  
多くはEquipmedia等配信サービスとセット

**【長期その他】に含まれることが多い売上形態**

ウェブサイト運用受託(メディア企業向け中心)  
動画広告・視聴解析

メディア系顧客が中心。長期にわたり運用受託、オンサイト業務などを行う。難易度高く利益率は低いが、ハイエンドでノウハウ蓄積につながる。

**【短期プラットフォーム】に含まれることが多い売上形態**

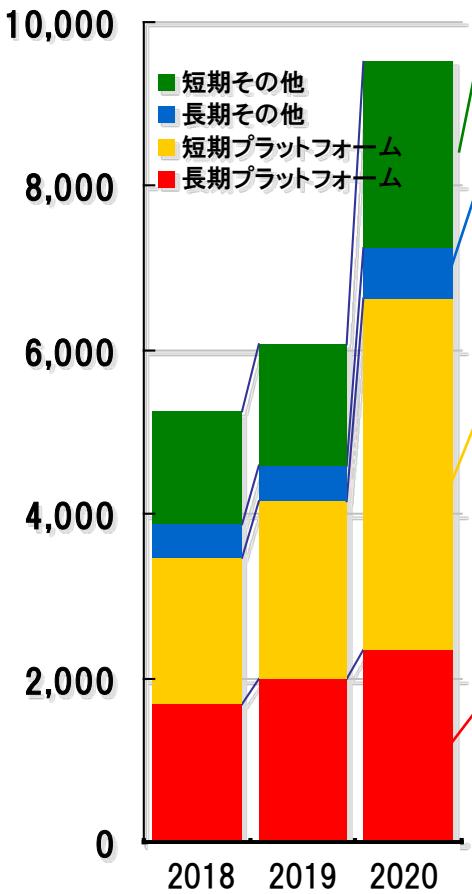
ライブ配信(イベント対応)  
医薬Web講演会、株主総会等  
J-Stream Equipmedia 短期利用

ライブは配信に加えて人員が重要なサービス・差別要因になっており利益率中程度(オンデマンド配信対比、変動費が多い)

**【長期プラットフォーム】に含まれることが多い売上形態**

J-Stream Equipmedia (年間契約が中心のOVP:動画配信プラットフォーム:オンデマンド配信の他、ユーザー自身によるライブ配信機能等を提供。一般企業の販促セミナー等に利用)  
J-Stream CDNext (WEBCDNも含め大量配信に対応。メディアや大企業、自治体(災害時アクセス集中に対応)等が主要ユーザー)  
大規模オンデマンド配信(メディアによるコンテンツ配信サイト向け)  
その他配信に伴うセキュリティ対応・著作権保護・課金処理 等


利益率高水準(Equipmedia)  
CDN等はEQIには劣るが高水準  
大口オンデマンド案件は利益率は良くない(ハイエンド大量配信)





	投資項目	投資額 (年間予定額)
2021 年度	<p>■ <b>事業関連ソフトウェア 227</b>                      配信サービス基盤開発、Equipmedia、                      CDN機能開発、視聴状況分析ソフトウェア、                      各種入稿管理システムソフトウェア等 180                      制作サービス関連 47</p>	
	<p>■ <b>事業関連ハードウェア等 80</b>                      サーバー、ロードバランサー等機器 74                      制作関連(編集機器、カメラ、PC等) HW 6</p>	<p><b>505</b> <b>(705)</b></p>
	<p>■ <b>その他 200</b>                      ビジネスプロセス管理システム・                      会計・社内システム系 87                      オフィス内装改修・原状回復等 98                      備品系 15</p>	

※端数等の処理により合計額は厳密には一致しません



---

# 2021年度経営方針と 進捗状況

# 動画は活用の時代へ 新しいステージの第一歩

「顧客のニーズを想像し提供価値を高めるサービスにしていく」

OTT領域

マネタイズに貢献できるサービスの提供

EVC領域

用途に即した付加価値の高いサービスの提供

# グループ各社の強みを活かし、映像で 社会のデジタル化を支援していく

個別：旧基準での  
2021年度Q123  
売上高前年比

△0.9%

放送局のビジネスモデル変革を支援

企業のデジタル化を支援

+8.5%

製薬マーケティングのデジタル化を支援

+9.8%

	放送機器	
	システム開発	
	Web制作	
	映像制作	LIVEオペ
	Web制作	オンサイト
	映像制作	LIVEオペ
	医薬デジタルマーケ	



メディア  
OTT領域

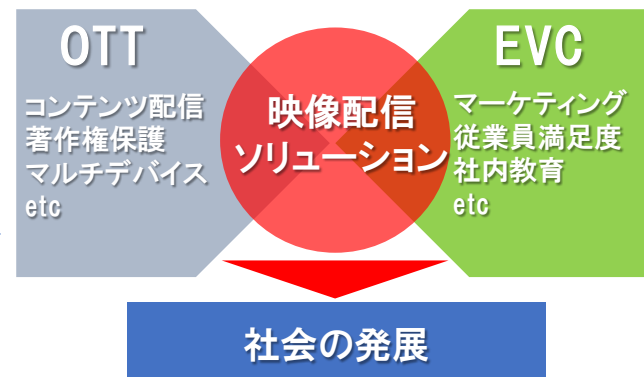
EVC  
領域

医薬  
領域

各社のコア領域をさらに深耕  
Jストリームと相互連携しターゲット市場を開拓

## Jストリーム 経営ビジョン

最先端の動画ソリューションを提供し、  
企業活動の支援を通じて社会の発展  
に貢献する



顧客課題解決が社会貢献に繋がる

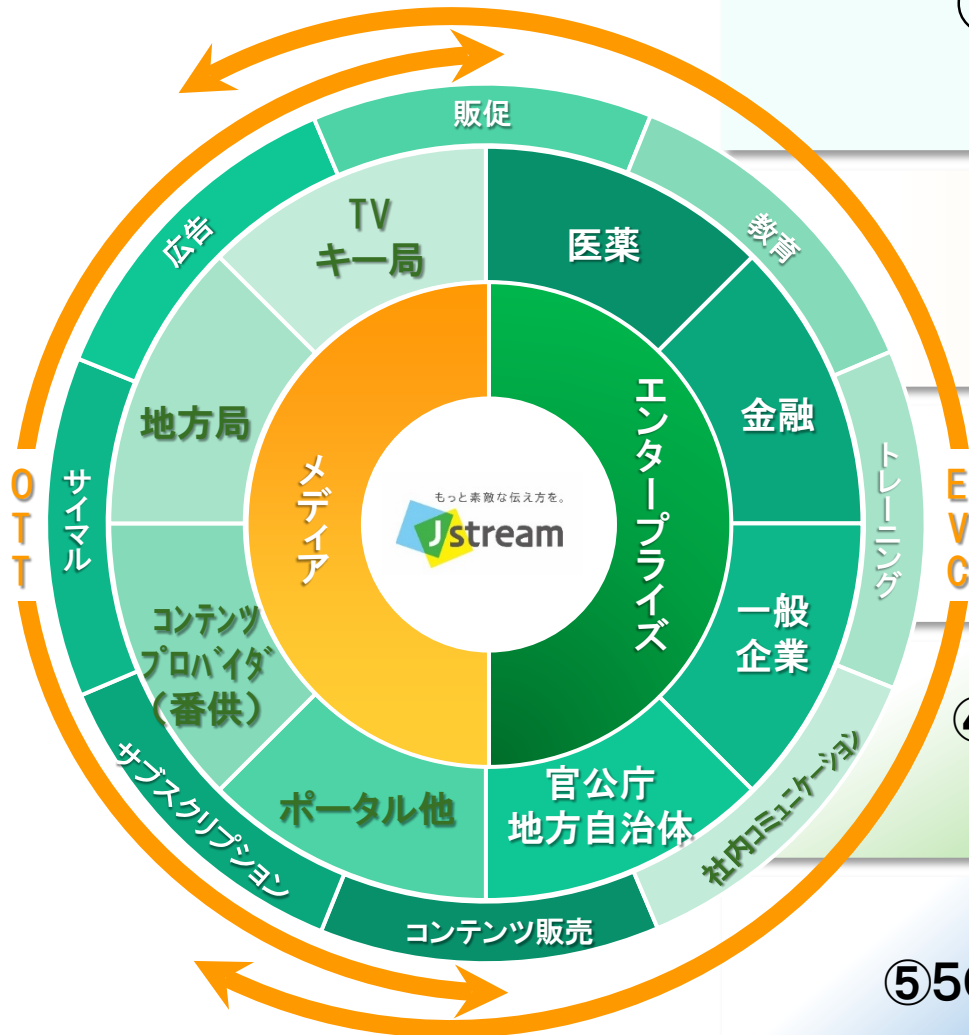
## グループ 経営ビジョン

グループ各社が課題解決力を高め、  
お客様の発展のために挑戦し続ける



各社の専門性を高める

# 戦略サマリー:顧客の課題解決力・利益体質 を強化する



①メディア業界のビジネスモデル変革への対応

②医薬デジタルマーケティング シフト

③EQ協調戦略を通じたEVC促進

④業務効率化による利益体質強化

⑤5G・AI等の研究開発  
(次世代技術への取組)

## 品質・機能を拡充し顧客ニーズを充足する

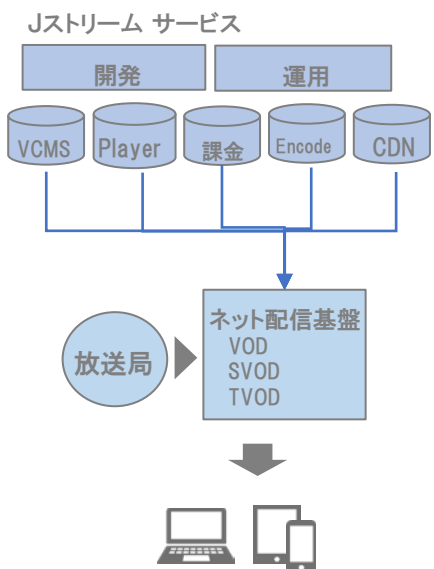
- 高音質・超低遅延等の特色あるサービス展開にむけ開発推進  
コルグ社 最大4Kの高解像度映像とともに、ロスレス・オーディオやハイレゾ・オーディオ をライブ配信できる「Live Extreme」を提供開始
  - → 「TBSチケット」がサイトオープン(2021/12/17)特別企画として  
独占配信中の『熊川哲也Kバレエカンパニー「くるみ割り人形 in Cinema」』  
4K & ロスレス 5.1チャンネルサラウンド配信を実施
- 期中の大口開発については確実に実施し今後の運用含めたの安定した受注につなげる
- (予定) Equipmedia新プラン・配信ビジネス(エンタメ)向け機能拡充版も開発中 機能別に個別に先行投入も予定  
With、Afterコロナを意図をしたアーティスト事務所等からのエンタメ案件拡大が期待できる

# ①メディアのビジネスモデル変革への対応

3rd

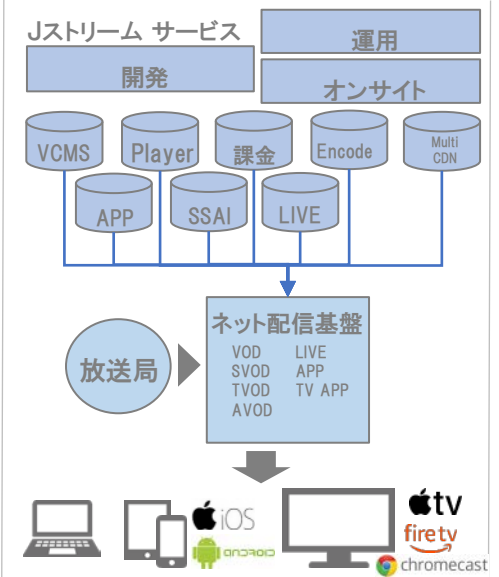
動画ソリューションによる  
ビジネスモデル変革支援

## 1st ネット配信基盤構築

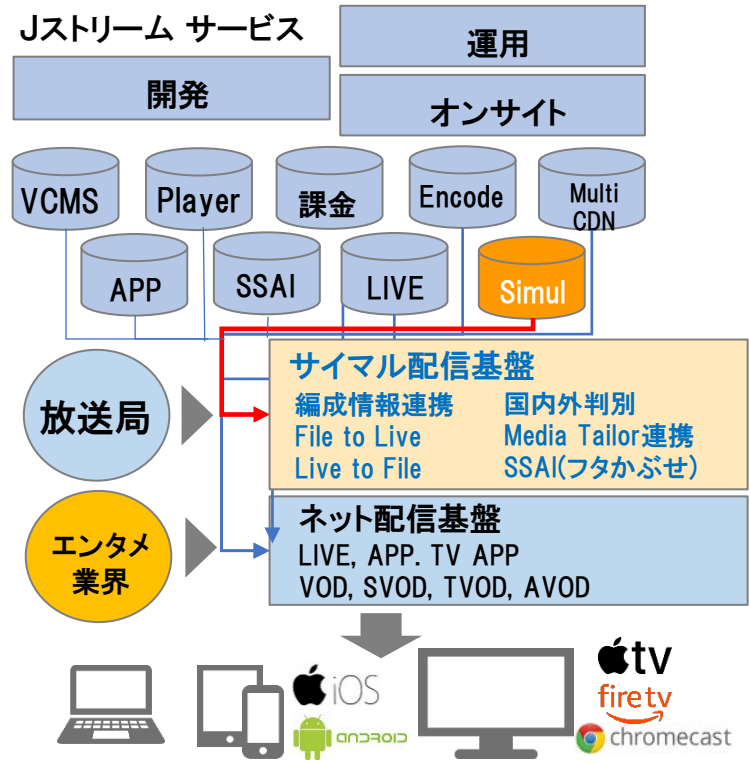


- ✓ 放送局のネット配信基盤を構築、個別開発、運用までを全般的にサポート

## 2nd 多様なデバイス対応・運用支援・大規模配信強化



- ✓ 配信環境の変化(FlashからHLS)に対応
- ✓ 多様なデバイスへのアプリ対応
- ✓ マルチCDNで大規模配信に対応
- ✓ 専門人材によるオンサイト支援



- ✓ 地上波放送品質に準拠したサイマル放送ソリューションの提供

- ✓ エンタメ業界の収益化に向けた支援
  - ・ライブイベントの配信支援
  - ・マネタイズの仕組み提案

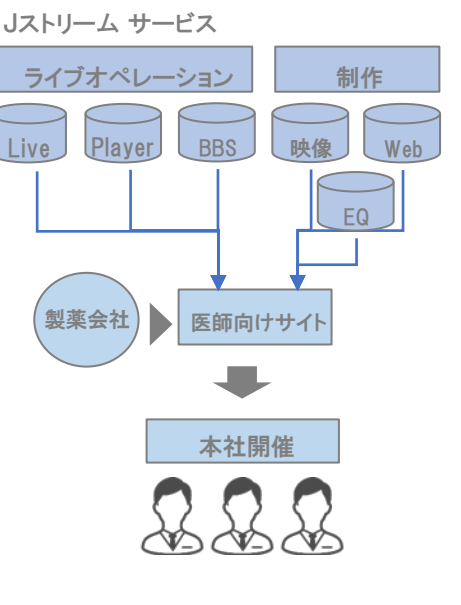


## 安定したWeb講演会実施 + $\alpha$

- Web講演会は引き続き集客やコーディネート含めたトータルでの受注を求めるニーズが強く、専任チーム設置やグループとして体制強化して対応中
- Web講演会予約システムリリース予定(Q4中)
- 【開拓営業推進】  
上位顧客にむけ50以上の部署／製剤をターゲットに新規アプローチを実施、半数以上を受注に繋げることに成功(そのうち75%がWeb講演会)
- 今期取引減少が見込まれる顧客については、来期に向けた施策提案を推進

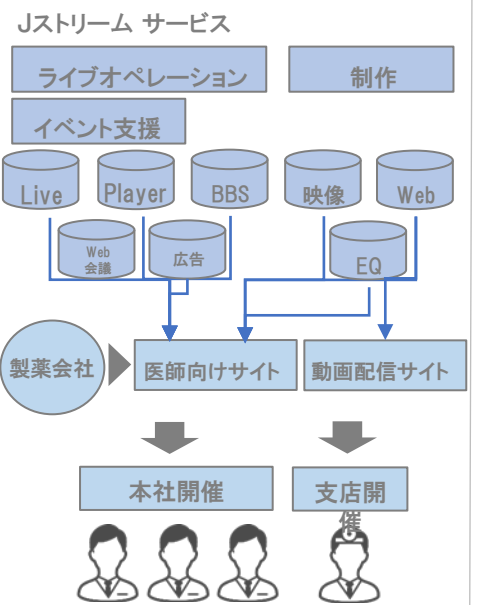
## 3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

### 1st Web講演会LIVE

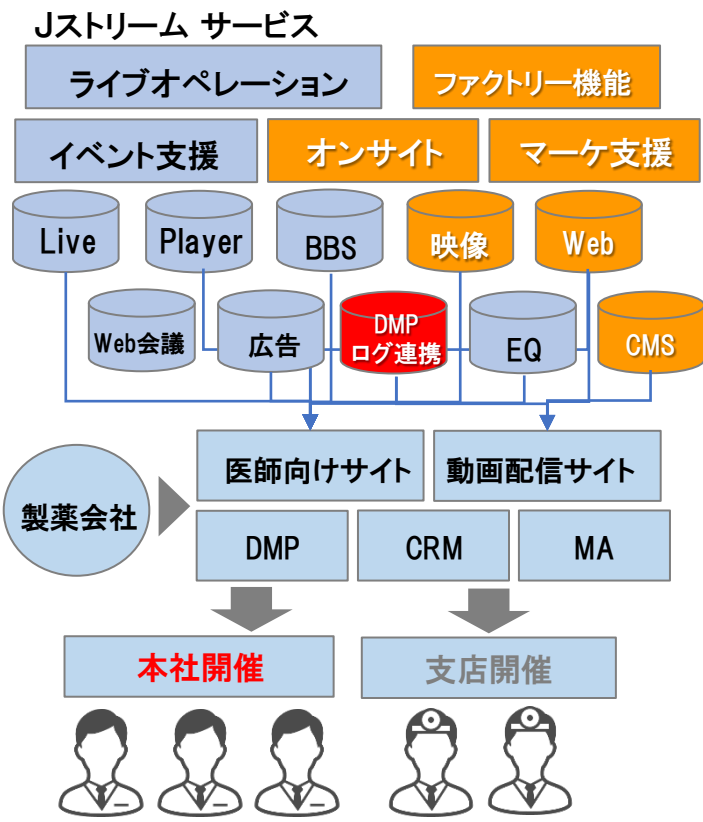


- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

### 2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

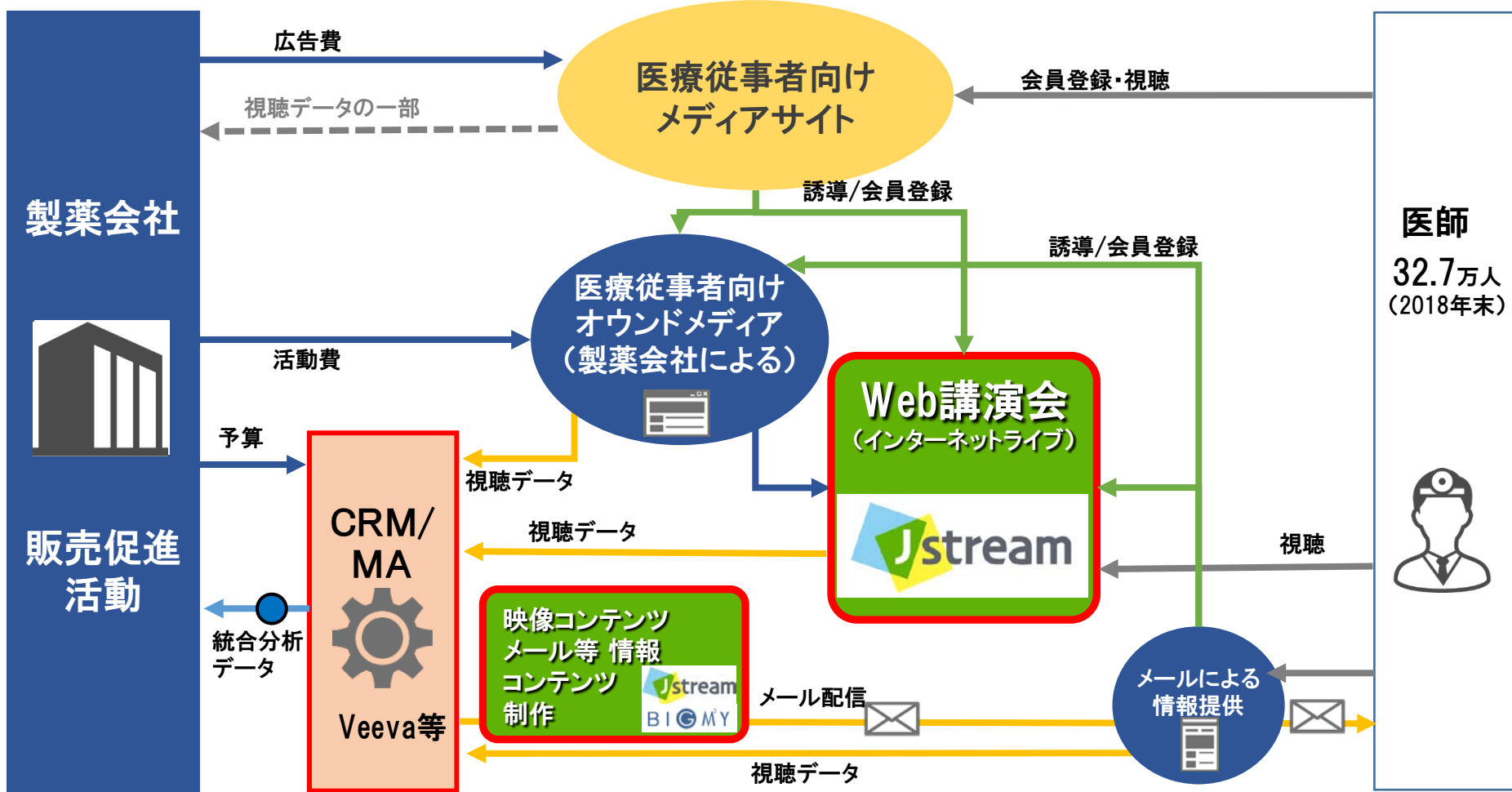


- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

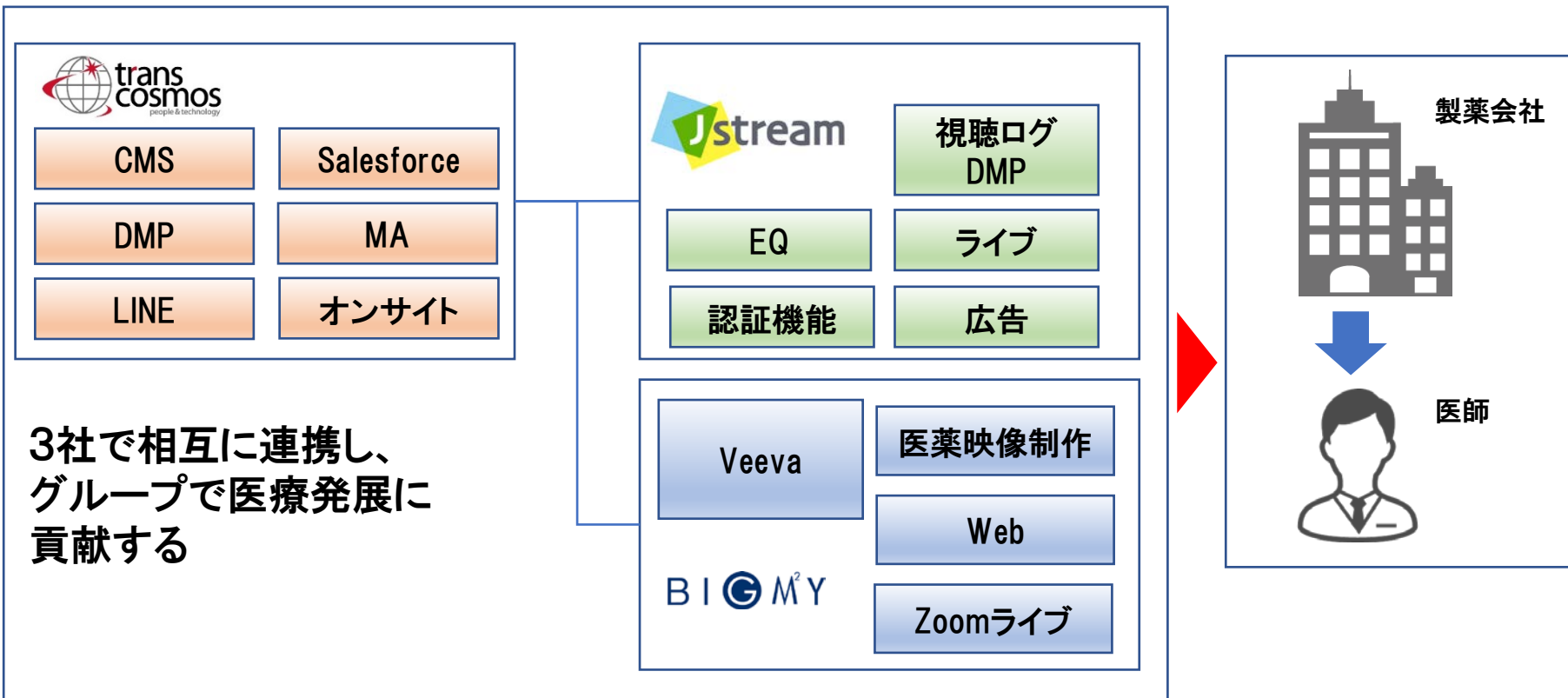


- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ DMPによるWeb講演会の視聴ログ活用
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

## ② 医薬デジタルマーケティング シフト



主力のWeb講演会ライブ配信に加え、製薬会社が自社メディアで行うデジタルマーケティングの総合支援に事業領域を拡張する



## 製薬企業周辺的环境変化に対し 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

中長期で顧客の課題抽出、仮説設定を行い解決策をPDCAで回していく



## イベント・セミナー支援

- Equipmedia商品力向上:Q2の上位プランEnterprise エディションを投入に続き、ライブ配信機能を強化:  
オンラインイベントやウェビナー・研修などのライブ配信利用に適した機能拡張

### 「ライブDVR機能」

ライブ配信で「一時停止」「巻き戻し」「追いかけて再生」といったプレイヤー操作が可能に。セミナー参加が遅れてもキャッチアップしたり、聞き逃した部分を遡っての確認が可能

### 「ライブ自動画質設定機能」

単一画質のライブソース(ライブフィード)を送信するだけで、社外からのスマホ視聴等ユーザーの視聴環境に応じて自動で画質を調整して動画視聴が可能

### ライブ配信の「暗号化配信機能」

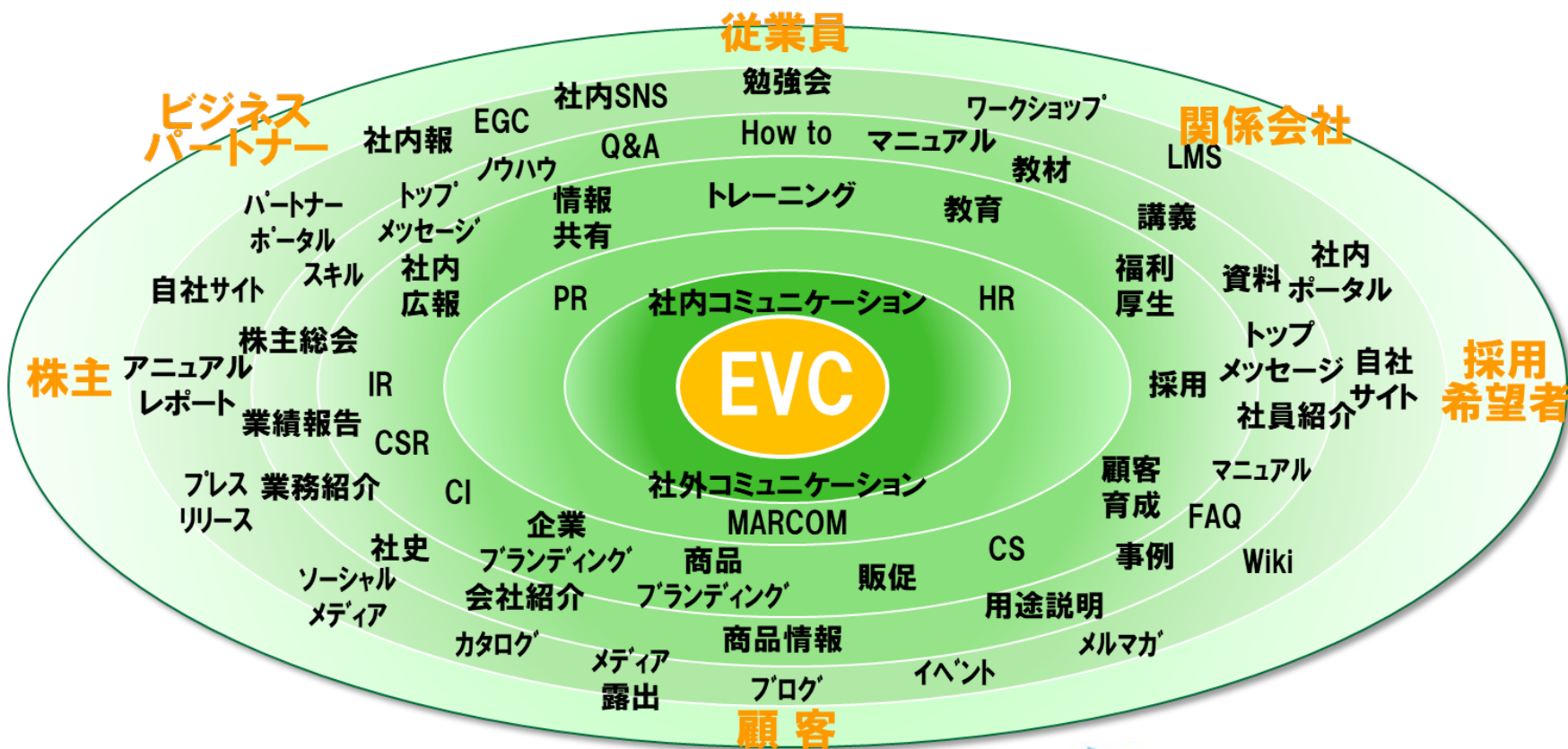
標準暗号規格(AES)によって動画ファイルを暗号化し配信することで、メディアファイル(TS)やメディアプレイリスト(m3u8)が意図せず拡散した場合でもEquipmedia以外のプレイヤーで視聴されにくくするセキュリティ機能

### ライブチャット機能リニューアル

UIの刷新と、リアクションボタンへのオリジナル文言の追加、チャットの単体でのオープン/クローズに対応させ視聴者とコミュニケーションをとる上での利便性が向上

- コインチェック社「Sharely」と出席型・バーチャルオンリー型株主総会ソリューションで連携  
Jストリームから「Sharely」を利用して議決権行使を伴う「ハイブリッド出席型バーチャル株主総会」「バーチャルオンリー型株主総会」がスピーディーに提供可能  
「Sharely」からもJストリームの動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」とライブ配信の高レベルな現場対応が提供可能に
- Equipmedia連携拡大  
トライコーン社(セプテーニG)CRMツール「クライゼル」  
インターネット上でのCRM活動に必要な、顧客データベース管理機能やメール配信機能、フォーム作成機能、会員サイト作成機能などを実装したCRMプラットフォーム  
クライゼルの会員サイト作成機能において動画視聴ページを簡単に作成することが可能に
- 顔の動きをトラッキングし、アニメーションの表情とリンクさせ動画化する  
「2Dアバター動画制作」提供開始  
マニュアル・教育動画、対談での利用を想定  
動画出演社員のプライバシーや、退職に伴う再制作の必要性に対応  
現場での収録はもちろん、Web会議ツールなどでのリモート収録や、事前収録の音声・動画での入稿による制作も可能

# ③ J-Stream Equipmedia(EQ)協調戦略によるEVC促進



あらゆるビジネスシーンで動画の活用が広がる

会計	業務プロセス	マーケティング
社員教育	販売・営業	組織

様々な課題

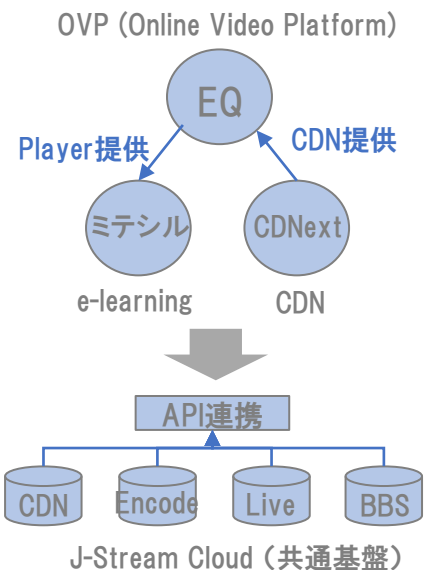


動画配信機能だけでは解決できない顧客課題を  
 有力なSaaS PFと連携することで解決していく

**EQ協調戦略**

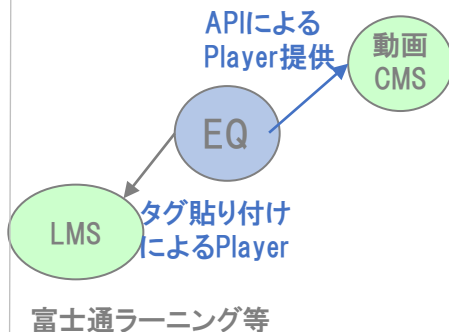
## 3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携

### 1st 社内連携

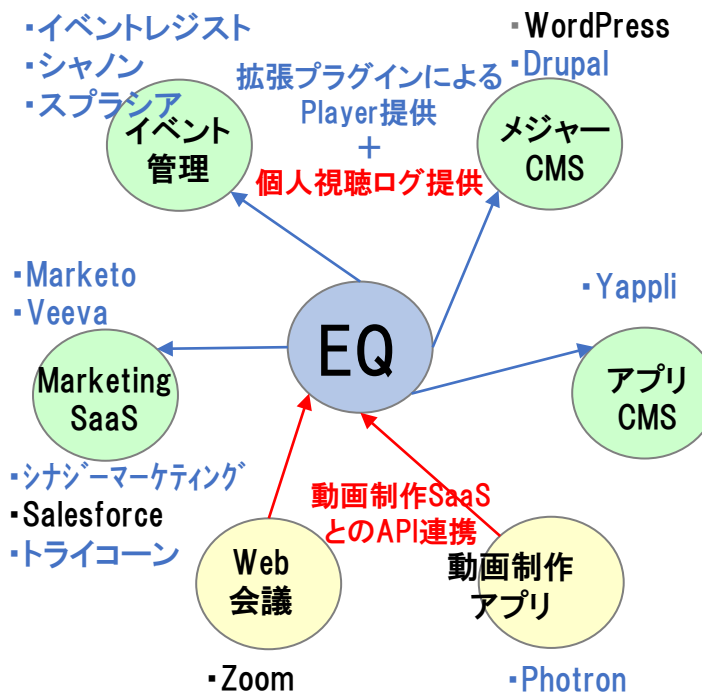


- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

### 2st 簡易な外部連携



- ✓ 自社事業に動画配信機能を実装したい事業者へPlayer機能を提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派



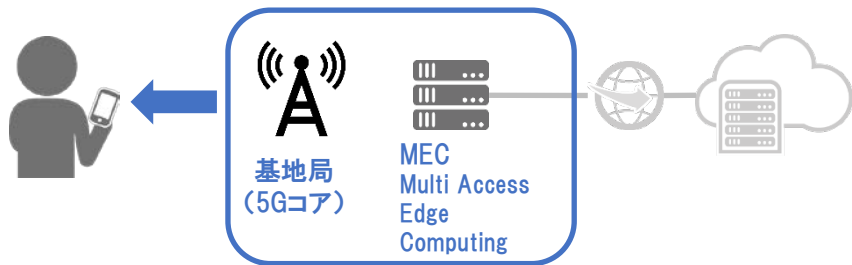
※連携先は候補(青字は連携済み)

- ✓ 有力SaaSへ拡張機能プラグインでPlayer + **個人視聴ログ連携**を行いEQとバンドルして販売を行える状態をつくる
- ✓ 当社とは別切り口で動画データを提供する有力SaaSに対しても、API、SDKを利用してEQ側で対応することで連携を実現していく



# ⑤次世代技術(5G・AI等)への取り組み

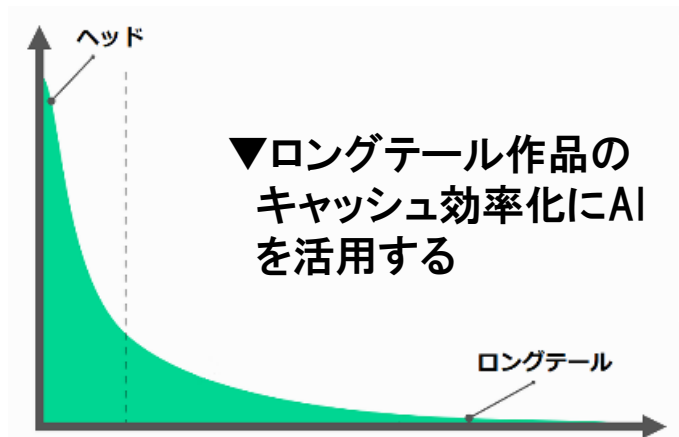
## ■5G+MEC(マルチアクセスエッジコンピューティング)



✓ 基地局からインターネットを介せずに大容量通信が可能に

- ▼大容量通信の活用
  - 5Gの大容量通信を利用し、遠隔地からの4K/8Kアップロードは王道
  - 映像伝送とつなげることで、リモートプロダクションに利用
- ▼MECの活用
  - MECによってキャリア網に解析やCDNなどの一次処理を構築する  
主要キャリアとの協業を検討、推進させる
  - 基地局からインターネットに出ない為、CDNをMECで処理する
- ▼IOTの活用
  - エンコーダやデコーダ、スイッチやサイネージなど各種映像機器をIoT化
  - スイッチパターンやサイネージカメラからのAI利用に向けたデータ解析
  - IoTメーカーとの協業の検討

## ■CDNキャッシュのAI活用



ヘッド	注目度の高いメジャーコンテンツ	アクセス集中 短期間 作品数 少	販売開始直後 SNSで話題	キャッシュ効率 高
ロングテール	知る人ぞ知るニッチコンテンツ	アクセス分散 長期間 作品数 多	製作から 長期間経過	キャッシュ効率 低

## ■プレイヤー側でマルチCDNを実施する技術にかかる米国特許を取得 海外サービス導入時の交渉力向上



---

# 業績予想について

(単位:百万円)

	2020年度実績 (旧基準)	2021年度予想 (新基準:短信掲載値)	対前期増減	Q3実績 (新基準)	進捗率
売上高	12,970	13,870	+6.9%	9,414	67.9%
営業利益	2,342	2,400	+2.5%	1,660	69.2%
経常利益	2,350	2,390	+1.7%	1,660	69.5%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,548	1,580	+2.1%	1,050	66.5%
	2020年度実績 (旧基準)	2021年度予想 (旧基準)	対前期増減	Q3実績 (旧基準:参考値)	進捗率
売上高	12,970	14,430	+11.3%	9,975	69.1%
営業利益	2,342	2,400	+2.5%	1,660	69.2%

## 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](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 (管理本部 法務・広報部)

へお寄せください。