

# 株式会社Jストリーム

---

## 2023年3月期 (2022年度：第26期) 第3四半期決算説明会

2023年1月27日

# 2023年3月期第3四半期業績

---

(単位：百万円)	2021年度 3Q	2022年度 3Q	前年同期比 増減率(%)	2022年度 通期予想	進捗率(%)
売上高	9,414	9,413	△0.0%	13,590	69.3%
営業利益	1,660	1,354	△18.5%	2,080	65.1%
経常利益	1,660	1,341	△19.2%	2,070	64.8%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	1,050	829	△21.0%	1,320	62.8%

## 売上動向

- 第3四半期は、秋の医薬Web講演会シーズンによる受注増があったことに加え、メディア・コンテンツ領域における大型案件の納品により売上を伸ばした。一方、累計では第2四半期から継続している医薬領域の一部大口顧客の需要減による計画乖離があったことから、前年同期水準並みにとどまった。
- 子会社は第3四半期にイノコスに大口納品があった他、CO3やJクリエイティブワークスは順調な推移であったが、医薬関連の子会社は想定を下回った。

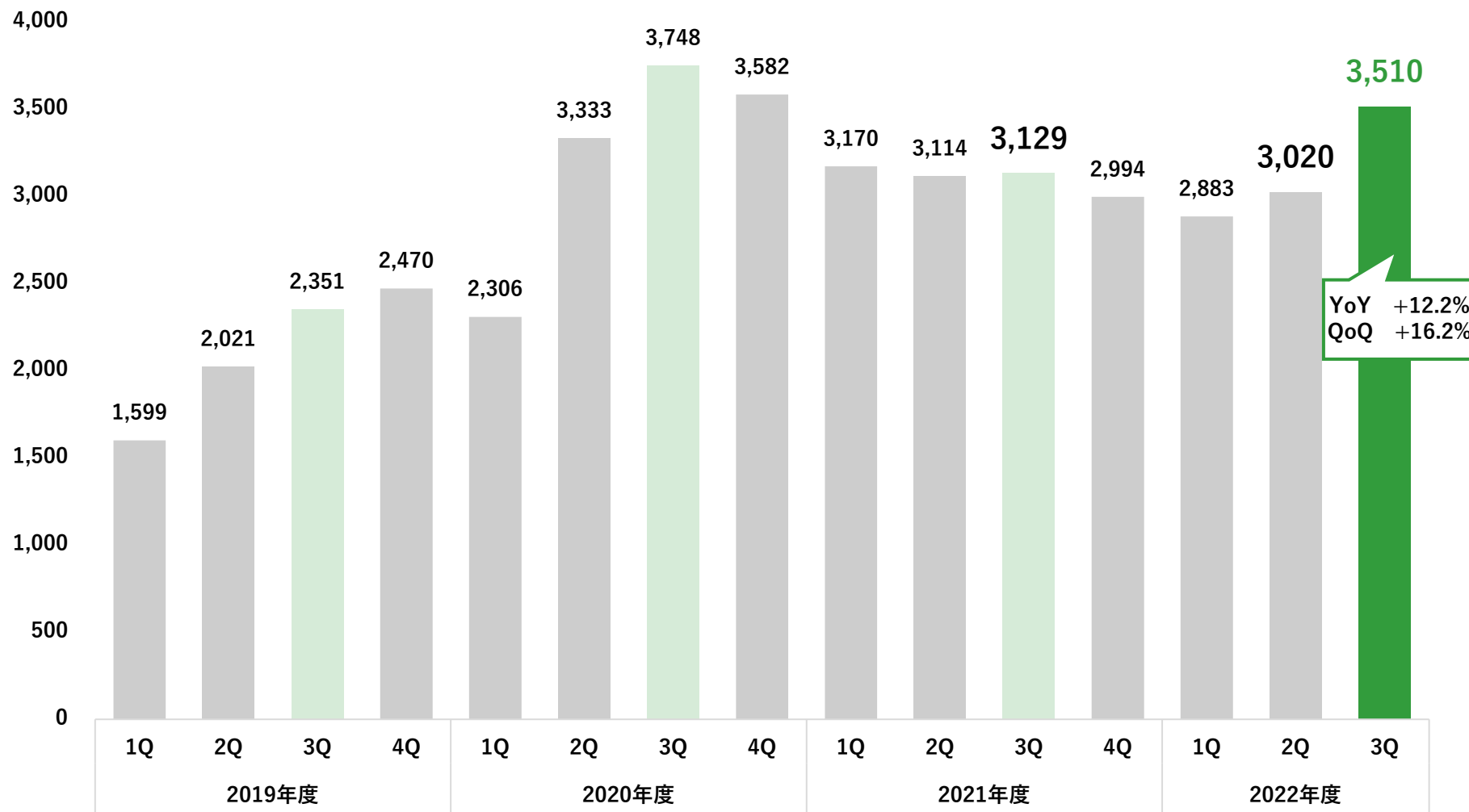
## 損益動向

- Jストリーム本体を中心に、引き続き将来の業容拡大に向けたサービス開発の推進に伴う業務委託費や労務費の増加等により費用先行となった結果、売上総利益、営業利益共に前年同期を下回った。
- 子会社は前年のビッグエムズワイの移転コストの影響による反動増の他、Jストリーム本体からの制作や開発の発注を積極的に進めてグループシナジーを高めた結果、前年同期を上回った。

(単位：百万円)	2021年度 3Q	構成比	2022年度 3Q	構成比	前年同期比 増減率(%)
売上高	9,414	100%	9,413	100%	△0.0%
売上原価	5,320	56.5%	5,557	59.0%	+4.4%
売上総利益	4,094	43.5%	3,856	41.0%	△5.8%
販売費及び 一般管理費	2,433	25.8%	2,502	26.6%	+2.8%
営業利益	1,660	17.6%	1,354	14.4%	△18.5%
経常利益	1,660	17.6%	1,341	14.3%	△19.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,050	11.2%	829	8.8%	△21.0%

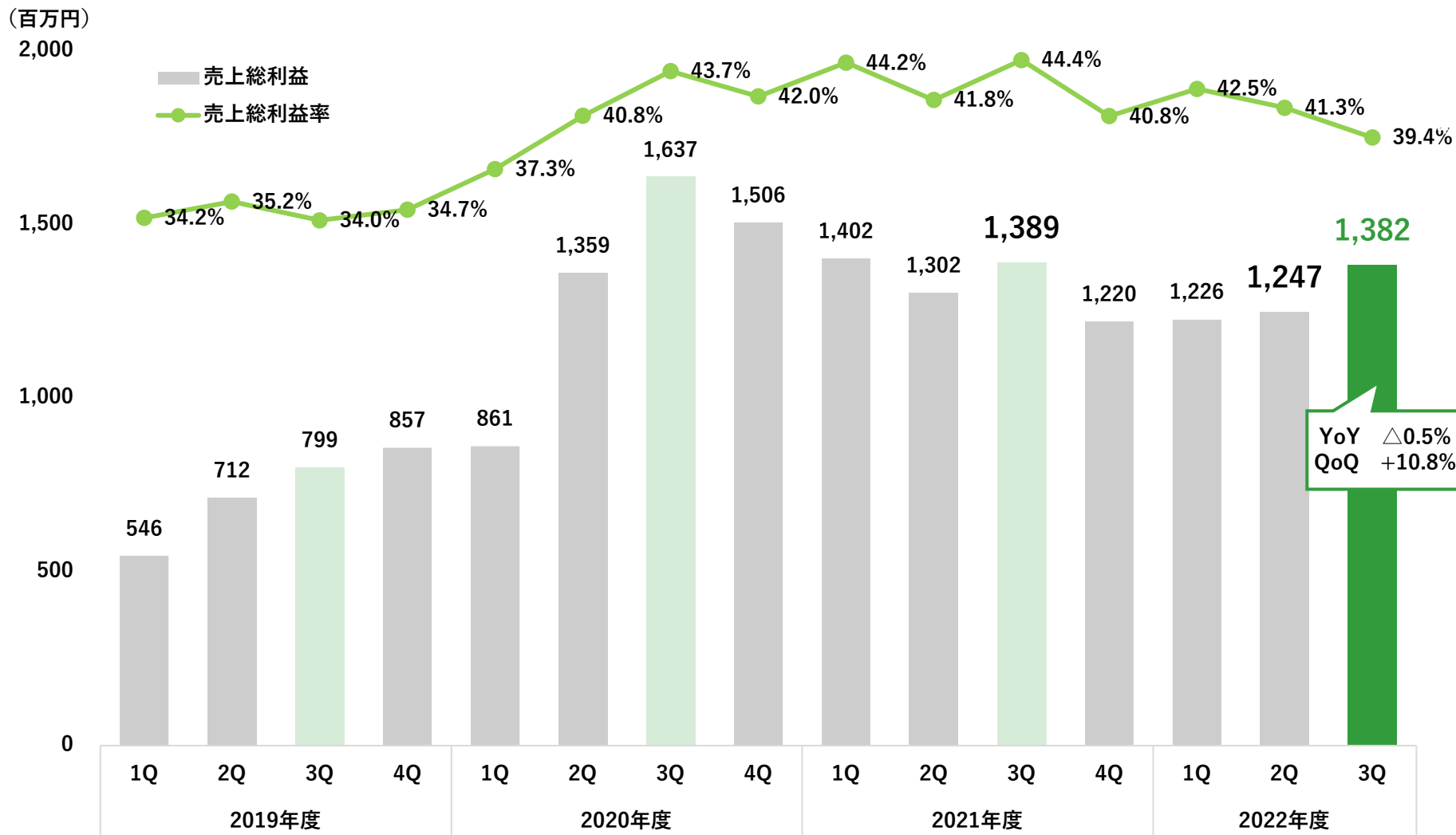
第3四半期における売上高は、医薬領域における秋のWeb講演会シーズンの受注増に加え、予定通りメディア・コンテンツ領域における大型案件の納品があったことにより、前年同期比12.2%増、前四半期比16.2%増となりました。

(百万円)



# 売上総利益・売上総利益率 四半期推移

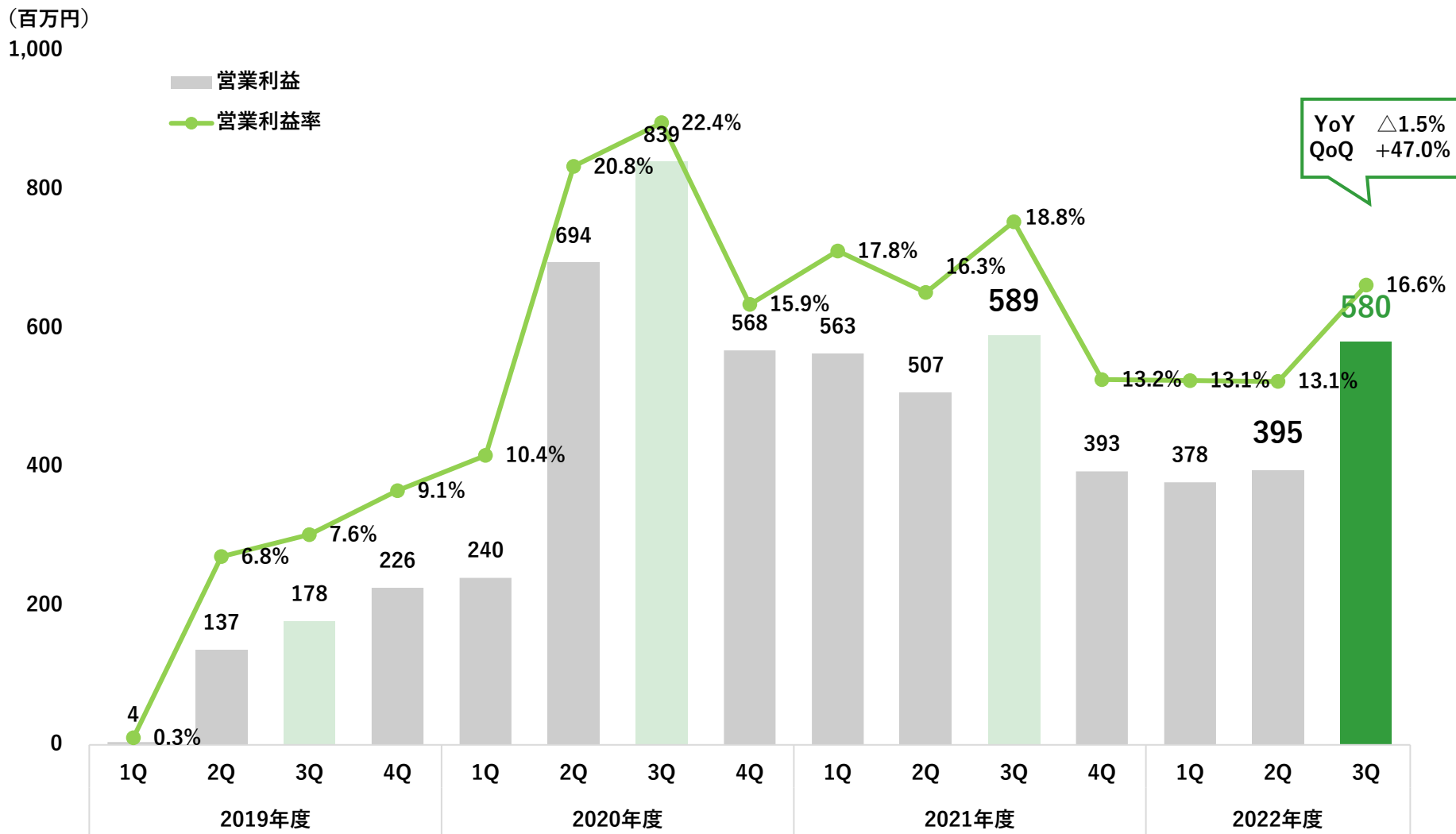
第3四半期における売上総利益は、売上の増加があったものの、今期の大型案件のサービス開発に伴う外注費や業務委託費用の増加により、前年同期比0.5%減となりました。前四半期比では10.8%増となりました。





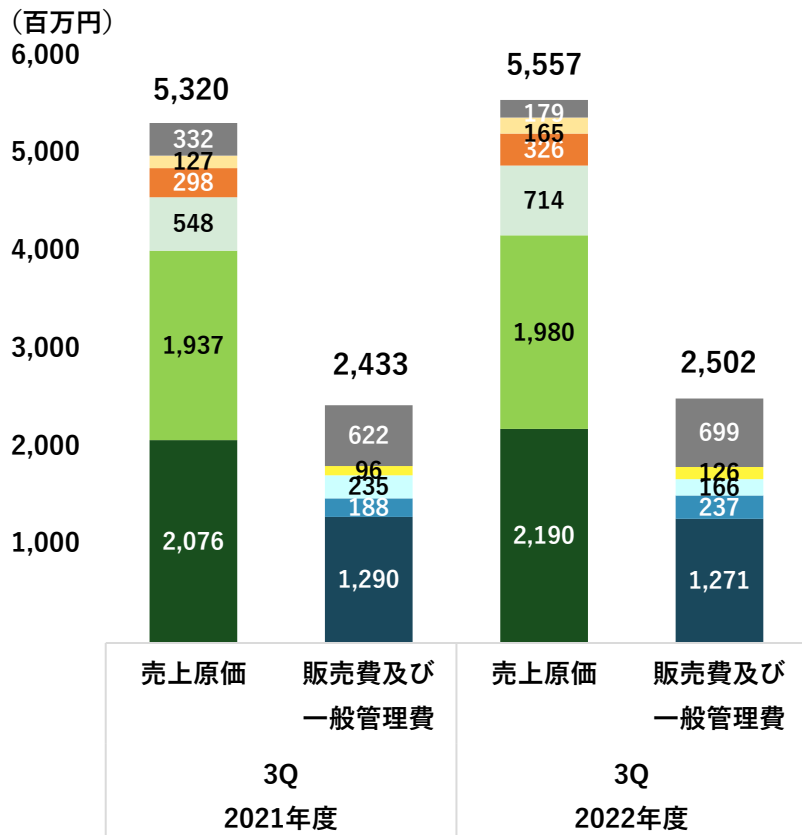
# 営業利益・営業利益率 四半期推移

第3四半期における営業利益は、売上の増加があったものの、業容拡大に向けた人員増強による販管費の増加により、前年同期比1.5%減となりました。前四半期比では47.0%増となりました。



# 売上原価と販売費及び一般管理費の状況（連結）

引き続き将来の業容拡大を見据えた投資を実行しております。売上原価はサービス開発体制拡充による労務費の増加や、外注費、業務委託費の増加により前年同期比4.4%増となりました。販管費は採用強化に向けた求人費の増加等により前年同期比2.8%増となりました。



## 主な変動状況

(単位：百万円)	2021年度 3Q	2022年度 3Q	増減率	変動要因
売上原価合計	5,320	5,557	+4.4%	
労務費	2,076	2,190	+5.5%	サービス開発体制拡充に伴う増加
外注費	1,937	1,980	+2.2%	大型案件の開発に伴う増加
業務委託手数料（原）	548	714	+30.1%	サービス開発に伴う増加
ロイヤリティ	127	165	+29.7%	自社サービスのクラウド上の展開に伴い増加
販管費合計	2,433	2,502	+2.8%	
人件費	1,290	1,271	△1.5%	子会社における人員減により減少
販売支援費	188	237	+26.4%	新規営業提案活動のサポートによる増加
業務委託手数料（販）	235	166	△29.3%	社内システム投資が一巡したことによる減少
求人費	96	126	+31.0%	採用強化による増加

- 労務費
- 外注費
- 業務委託手数料（原）
- 各種償却費
- ロイヤリティ
- 売上原価その他
- 人件費
- 販売支援費
- 業務委託手数料（販）
- 求人費
- 販管費その他



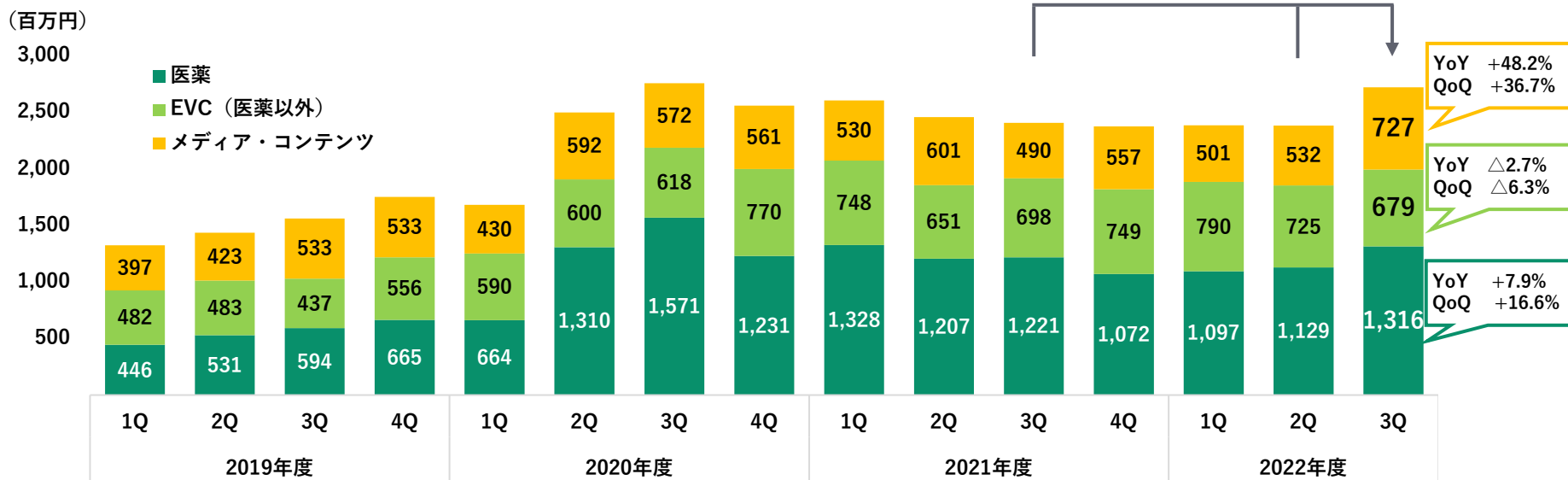
# 売上原価と販管費の内訳（連結）

(単位：百万円)	2021年度 3Q	構成比	2022年度 3Q	構成比	増減率
労務費	2,076	39.0%	2,190	39.4%	+5.5%
外注費	1,937	36.4%	1,980	35.6%	+2.2%
業務委託手数料（原）	548	10.3%	714	12.8%	+30.1%
各種償却費	298	5.6%	326	5.9%	+9.6%
通信費	209	3.9%	194	3.5%	△6.9%
ロイヤリティ	127	2.4%	165	3.0%	+29.7%
仕入高	121	2.3%	260	4.7%	+114.9%
その他振替費	1	0.0%	△275	△5.0%	—
売上原価 合計	5,320	100%	5,557	100%	+4.4%

(単位：百万円)	2021年度 3Q	構成比	2022年度 3Q	構成比	増減率
人件費	1,290	53.0%	1,271	50.8%	△1.5%
販売支援費	188	7.7%	237	9.5%	+26.4%
業務委託手数料（販）	235	9.7%	166	6.7%	△29.3%
求人費	96	4.0%	126	5.1%	+31.0%
地代家賃	77	3.2%	84	3.4%	+8.9%
支払手数料	76	3.2%	64	2.6%	△15.4%
その他	467	19.2%	550	22.0%	+17.7%
販管費 合計	2,433	100%	2,502	100%	+2.8%

医薬領域におけるWeb講演会の繁忙期の需要がピークを迎えたことその他、メディア・コンテンツ領域における大型案件の受注があったことにより、昨年を上回る推移となりました。

(単位：百万円)	2021 3Q	2022 3Q	増減率	変動要因	
				YoY	QoQ
医薬	1,221	1,316	+7.9%	一部大口顧客の販促活動の縮小は見られるも、他の上位顧客の堅調な受注により前年3Qを上回る着地	秋のWeb講演会の繁忙期による案件受注が進んだことにより2Qを上回る着地
EVC (医薬以外)	698	679	△2.7%	一般事業会社の堅調な利用が継続したものの、大型のスポットイベントの反動減により前年3Q水準にはわずかに及ばず	2Qにおける大型のスポットイベントの反動減により減少
メディア・コンテンツ	490	727	+48.2%	専門チャンネル向けの大型開発や放送局向けのシステム納品により前年3Qを大幅に上回り、3Q単体の売上としては歴代トップ	専門チャンネル向けの大型開発や放送局向けのシステム納品により2Qを大幅に上回る着地



※1 市場区分は案件動向精査、業種データDB変更等の要因により、今後遡及して修正する場合があります

(単位：百万円)	2019年度				2020年度				2021年度				2022年度		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
医薬医療製造・卸	417	505	565	638	641	1,234	1,492	1,217	1,301	1,185	1,212	1,045	1,087	1,110	1,299
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	357	431	351	409	356	378	579
金融・保険業(※1)	110	124	132	153	187	170	155	155	263	161	165	175	194	197	172
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117	103	99	105	91	103	110
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54	59	62	66	50	61	55
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46	52	61	63	56	57	54
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69	63	65	55	89	65	53
政・経・文化団体	13	12	13	12	9	24	34	28	45	19	28	23	46	37	41
その他の業種合計	240	282	273	317	274	337	326	455	353	381	365	437	416	375	356
<b>合計</b>	<b>1,325</b>	<b>1,437</b>	<b>1,564</b>	<b>1,753</b>	<b>1,684</b>	<b>2,503</b>	<b>2,761</b>	<b>2,561</b>	<b>2,607</b>	<b>2,459</b>	<b>2,409</b>	<b>2,378</b>	<b>2,388</b>	<b>2,386</b>	<b>2,723</b>

※1 金融・保険業について：

これまでバーチャル株主総会の窓口を信託銀行とする売上は、総会の実施企業の業種問わず信託銀行が属する金融・保険業にて一括して集計しておりましたが、2022年度より、信託銀行経由から総会の実施企業との直接取引に変更されたため各業種に分散しております(株主総会集中期である1Qにおける影響額：51百万円)

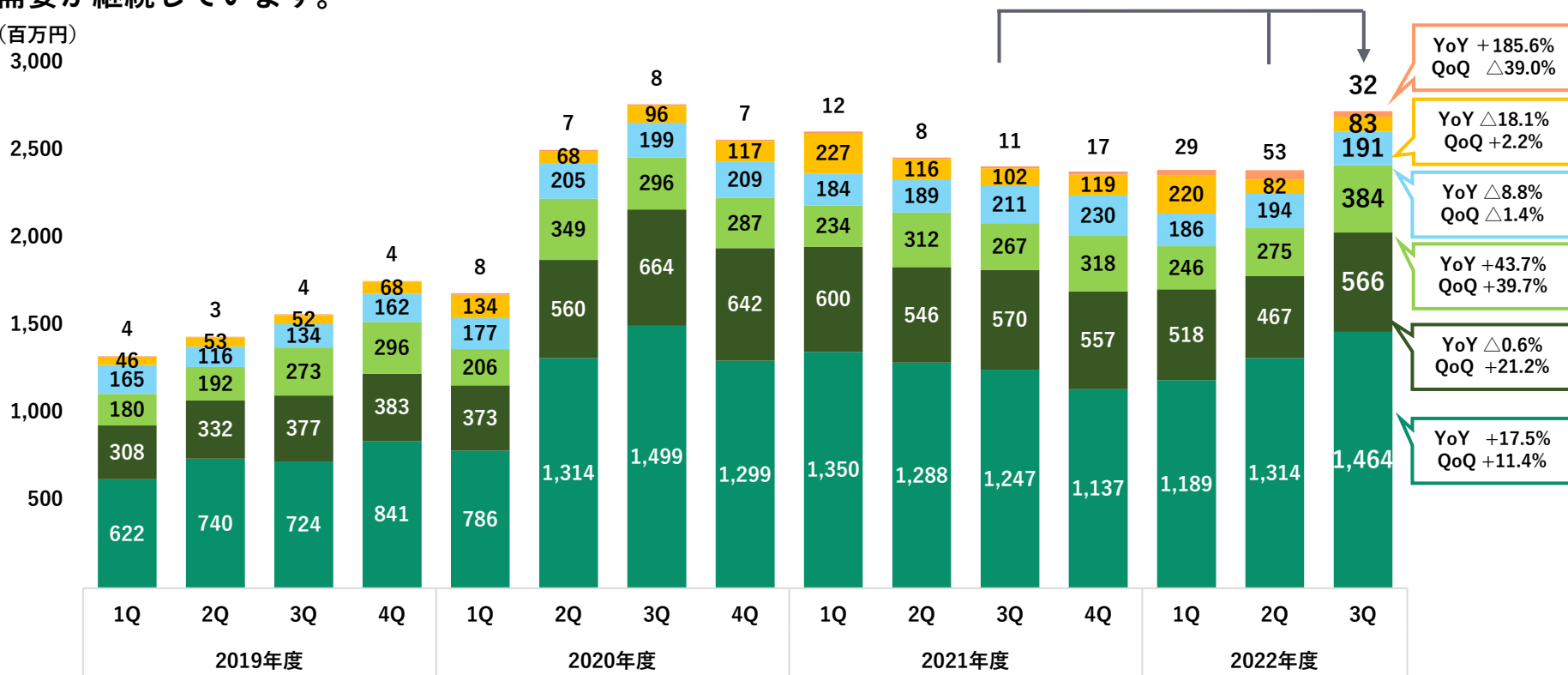
※2 2021年度においては、収益認識基準適用の影響から、初期設定費用等をサービス提供期間にわたって収益認識した要素が上表記載分以外に25百万円程度あり、表の合計額は短債記載の当期個別売上額9,879百万円と完全には一致しません。なお、25百万円のうち15百万円程度は放送業種、他はその他各業種に分散しております

※3 業種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 四半期推移 (Jストリーム個別：旧基準)

医薬Web講演会を中心とした販促・ブランディングの売上が牽引した他、専門チャンネル向けの大型開発や放送局向けのシステム納品により、事業用インフラの売上が前年同期比・前四半期比ともに増加し、底堅い需要が継続しています。

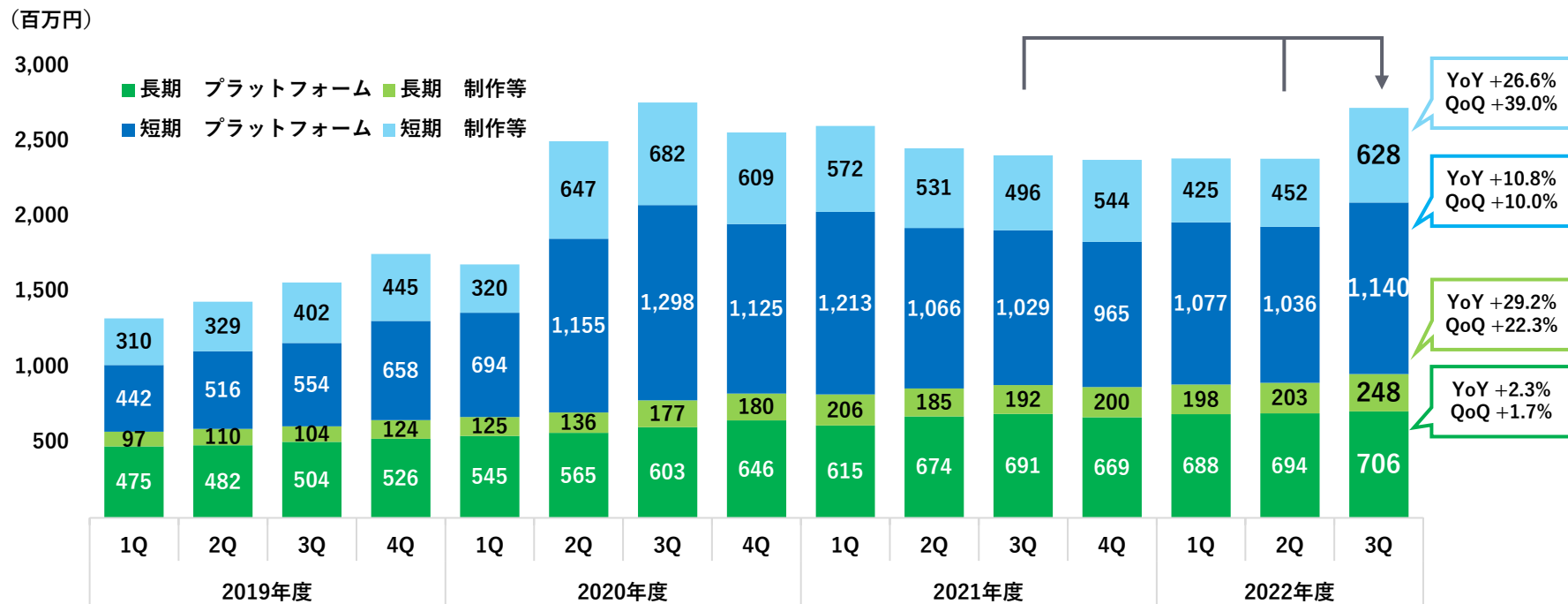
(百万円)  
3,000



- 販促・ブランディング** : 商品発表・販促ウェビナー、会員制サイト集客用動画等
- 情報共有** : 社内向けウェビナー（社員総会、社長講和、会議、イベント等）、官公庁協議会、学会等
- 事業用インフラ/サポート** : 放送局関連システム構築・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** : 学習塾等の講義の配信、金融・医薬系企業の社内orパートナー向けトレーニング等
- IR・広報・採用** : バーチャル株主総会（1Qの利用が最多）、決算説明会、会社説明会等
- CS/顧客サポート** : ウェブサイトの顧客サポート対応等

※ 利用用途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

引き続きストック性が強い長期（契約期間が3ヶ月以上）プラットフォーム案件の売上が伸長しただけでなく、医薬Web講演会を中心とした短期のライブ配信の売上也堅調に推移しました。



対売上長期比率	43.2%	41.2%	38.9%	37.1%	39.8%	28.0%	28.3%	32.3%	31.5%	35.0%	36.7%	36.6%	37.1%	37.6%	35.1%
プラットフォーム長期比率	51.8%	48.3%	47.6%	44.4%	44.0%	32.9%	31.7%	36.5%	33.6%	38.7%	40.2%	40.9%	39.0%	40.1%	38.3%
制作等長期比率	23.9%	25.1%	20.6%	21.8%	28.0%	17.4%	20.6%	22.8%	26.5%	25.8%	27.9%	26.9%	31.7%	31.0%	28.3%
対売上プラットフォーム比率	69.2%	69.4%	67.7%	67.5%	73.6%	68.7%	68.8%	69.2%	70.1%	70.9%	71.4%	68.7%	73.9%	72.6%	67.8%



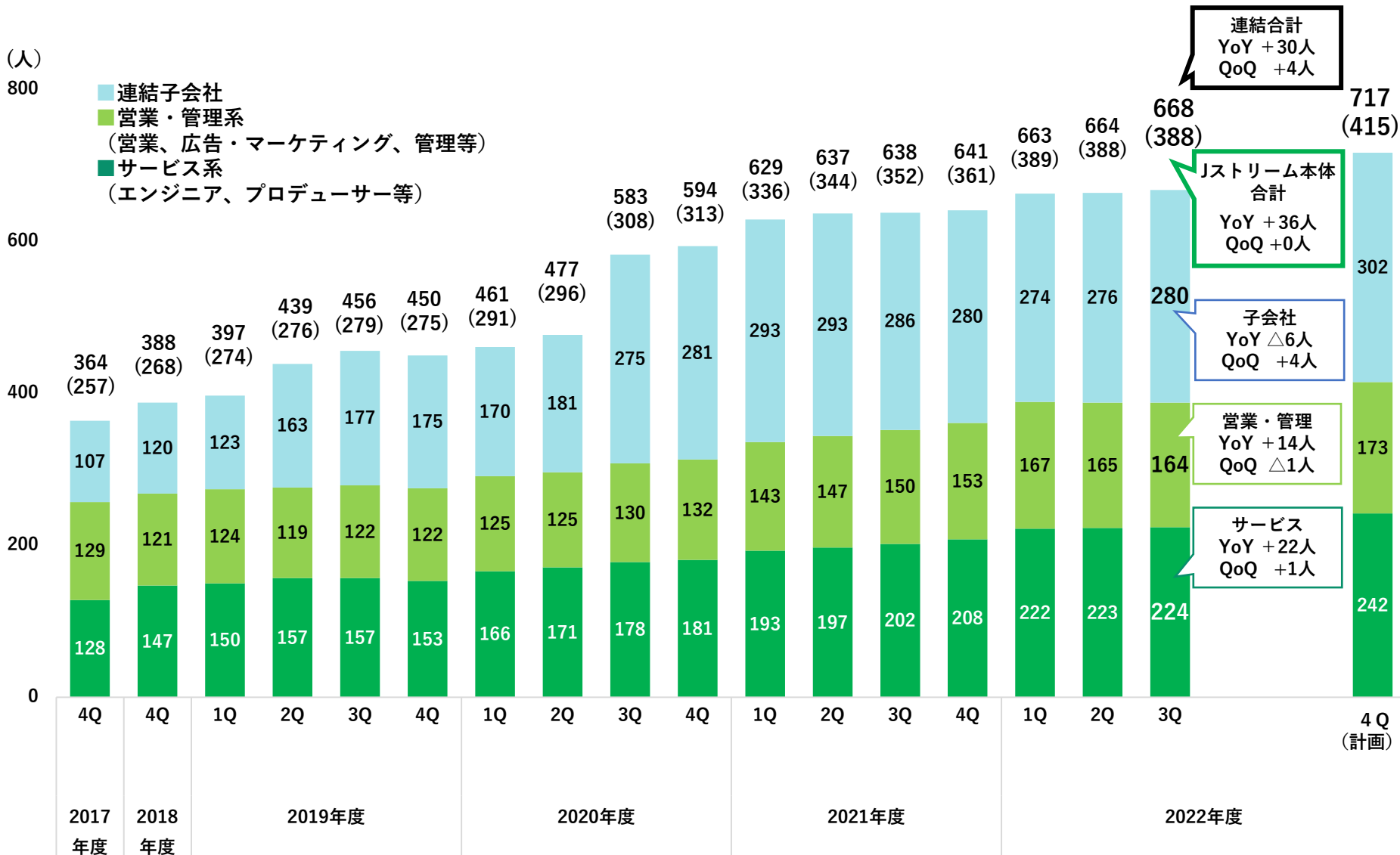
# (基礎情報) 長短期別推移の内訳と傾向

		主なサービス	主な利用業種・案件の特徴	利益率
長期*	プラットフォーム	動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）の年間契約利用 オンデマンド配信 ユーザー自身によるライブ配信機能	一般企業の販促セミナーや社内情報共有、研修等に利用される。サービスとしての利益率は最も高く、ストック性が強い	高
		大量配信対応のCDN（J-Stream CDNext）	メディア、スポーツ等の大量アクセスが発生するサイトや、自治体や公共交通機関の災害時の情報発信、大手企業サイト等アクセスが集中するサイトで利用。ストック性が強い	中
		大規模オンデマンド配信	メディアのコンテンツ配信サイトの長期運用。収益率は低いが高度な技術とノウハウを必要とし、長期的な収益につながるため、ストック性も強い	低
		配信関連サービス（配信に伴うセキュリティ対応、著作権保護、課金処理等）	多くはフロー的性質が強いものが多い	中
	制作等	ウェブサイト運用受託 動画広告・視聴解析	メディア企業向けが中心だがプラットフォームと比較するとフロー的性質が強い	低
短期	プラットフォーム	ライブ配信（イベント対応） 動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）の短期利用	医薬Web講演会、株主総会等で利用される。ライブは配信インフラに加え、イベント対応力が重要なサービスかつ差別要因となっており、J-Stream Equipmediaと比較すると変動費が多い。イベント毎の利用ではあるため短期に分類されるが、医薬Web講演会はリピート性が高いため、ストック性が強い	中
	制作等	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	一般企業向けがメイン 動画配信プラットフォーム（J-Stream Equipmedia）等の配信サービスとセットで提供 短期であり、納品・検収で終了	低～中

※ 契約期間が3ヶ月以上の案件を長期としています

# 従業員 四半期推移

エンジニア等のサービス系人員を中心に引き続き採用を推進・強化していますが、通期では計画を下回る採用となる見込みです。



引き続き、健全な財務基盤を維持しております。

## 2022年3月末時点

(単位：百万円)

資産合計 12,440	負債合計 2,068
流動資産 10,203	流動負債 1,826
	固定負債 242
固定資産 2,236 (有形固定資産 561 無形固定資産 1,229)	株主資本 10,008
	資本金 2,182 資本剰余金 3,899 利益剰余金 4,232 自己株式 △306
	非支配株主持分 362
	純資産合計 10,371

## 2022年12月末時点

(単位：百万円)

資産合計 12,745	負債合計 1,878
流動資産 10,353	流動負債 1,647
	固定負債 230
固定資産 2,392 (有形固定資産 563 無形固定資産 1,279)	株主資本 10,464
	資本金 2,182 資本剰余金 3,899 利益剰余金 4,689 自己株式 △306
	非支配株主持分 401
	純資産合計 10,867



# 2022年度経営方針と進捗状況

---

## 経営方針（ビジョン・ミッション・構想等）

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

## 事業戦略

### 【基本方針】

動画は活用の時代へ

「顧客のニーズを創造し、サービスの提供価値を高める」

### 【時代背景（新しい価値観の世界へ）】

現在、Withコロナで、動画配信はリアル開催の補助・代替手段として急成長を遂げている。リアル開催よりも高い利便性を経験した企業は、Afterコロナにおいても重要なコミュニケーション手段として積極活用し、今後も市場は安定して成長する。

### 【Next Stageに向けて】

コロナ禍による価値観の変化、DXによる産業構造の変化、5Gによる社会構造の変化をビックビジネスのチャンスととらえ、マーケット別に攻めの姿勢で業績拡大を目指す。引き続き、採用強化、体制強化、経営人材育成等を行う。

## ビジネスと働き方を「進化」させ、新しい時代にふさわしい、新しいグループへと自らを「変革」する

### ビジネスの進化（事業の推進）

- 様々な動画活用シーンが活性化。これまで当社が提案していた使い方は**当たり前**の活用法になっており「その先」を求められている。
- 「その先」の答えを十分に提供できるスキルとノウハウは蓄積できており、これを生かして**ビジネスを進化させる**。顧客の期待を超えるサービスの提供を進める。

### 働き方の進化（経営基盤）

- フレックスやリモートワーク制度を取り入れた「**就業規則の改定**」、会社業績と個人業績を適切に評価しフィードバックする「**人事制度の改定**」、社内プロセスのデジタル化「**社内DXの促進**」を進める。3つの改革による働き方の進化を定着させ、環境変化に対応した事業の推進力とする。
- 企業の成長のカギは人材であるという認識の下、制度の進化を通じてより一層の厚みとバラエティーに富んだ人材の育成に注力する。

### グループの変革

- 個社の長所を活かしてきたこれまでに加え、より一層シナジーを強化、**子会社のサービスのJストリームや他子会社での展開**も進める。

## ビジネスの進化（事業の推進）

- 付加価値の高いサービスの開発・リリースを継続し、企業の多様な動画活用を促進

メタマスタシステム

マストバイキャンペーン

Webinar Stream

WebinarAnalytics

EQ連携プラグイン

有償監視

マルチアングル

廉価WAF

## 働き方の進化（経営基盤）

- 3つの改革の促進、様々なバックボーンを持った優秀な人材が活躍できる体制へ

### 就業規則の改定

- ロケーションフリー制度の運用開始
- 各種権限委譲・規程改定の推進

### 人事制度の改定

- 新しい社員の学びの場、JSTプレイス・JSTカレッジを実施
- Tech制度（エンジニア向け人事制度）の改定
- マネジメントミラーの実施

### 社内DXの促進

- 請求書等の電子化やコーポレートカード運用促進による社内プロセスの効率化

## グループの変革

- グループシナジー強化により各子会社での売上が拡大し、連結営業利益の向上に貢献

### 開発



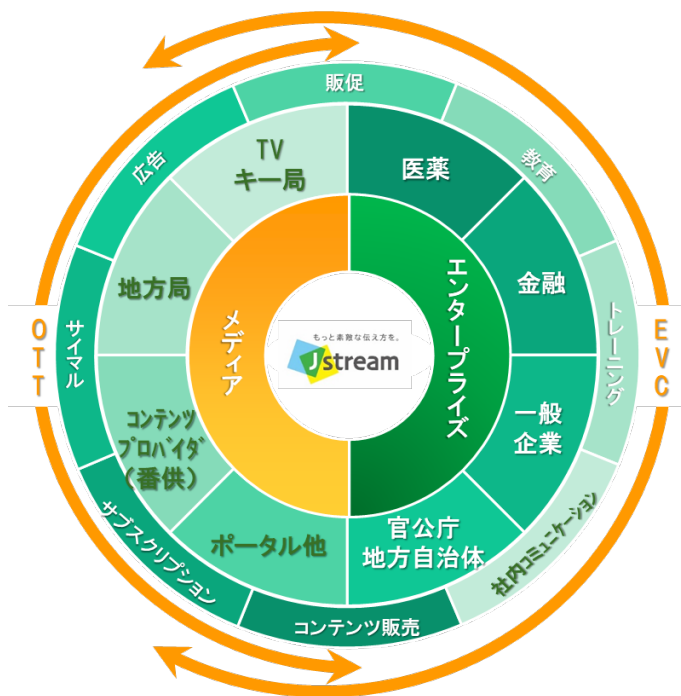
### 商材



### ライブ



EVC市場およびOTT市場における急増・変化したニーズに対応し、サービスの提供価値を高めていきます。



※EVC(Enterprise Video Communication)  
大企業の業務で使用される動画を使用したコミュニケーション  
教育、セミナー、イベント、社内情報共有等多岐にわたる

※OTT(Over The Top)  
インターネットを通じて行われる異なるデバイス間をまたいだコンテンツ配信  
配信技術、著作権保護、課金決済を各デバイスで共通に行う

市場		めざす姿
EVC	医薬	製薬企業・医師双方にとっての次世代のMedical DXパートナー
	(医薬以外) EVC	動画を活用する企業と担当者にとってのベストソリューションパートナー
OTT	メディア・コンテンツ	大規模かつ急速な環境の変化への対応を実現する、動画ビジネスにおけるトータルテックパートナー

市場		取り組み状況											
EVC	医薬	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>講演会のオプションメニューや追加サービスの推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>一部大口顧客の販促費縮小等の動きはあるものの、秋のWeb講演会のシーズンにより、その他の上位顧客や新規顧客向けの売上が増加</li> <li>全国や支社・エリア開催でのリアルとWebを組み合わせたハイブリット講演会支援サービスを既存顧客に加え新規顧客への提案を継続しており、新規受注が増加</li> <li>円安や薬価法改定等外部環境の変化はあるも、各顧客の販売戦略に基づき追加施策を提案中</li> </ul> </li> <li>■ <b>医薬のデジタルマーケティング支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>WebinarAnalyticsは内資・外資製薬メーカーにおける正式採用やテスト利用増加中</li> <li>Web講演会における医師とMR同士の新たな交流ツールを開発中</li> </ul> </li> </ul>											
	EVC (医薬以外)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>動画プラットフォームの拡販</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>J-Stream Equipmedia (EQ) およびミテシルの利用は引き続き堅調に推移</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">J-Stream Equipmedia (EQ)</th> <th colspan="2">ミテシル</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3Q累計売上</td> <td>: 前年同期比 +6.0%</td> <td>3Q累計売上</td> <td>: 前年同期比 +45.1%</td> </tr> <tr> <td>12月末時点アクティブアカウント数</td> <td>: 前年同期比 +5.6%</td> <td>12月末時点アクティブアカウント数</td> <td>: 前年同期比 +12.1%</td> </tr> </tbody> </table> </li> <li>■ <b>イベント・セミナーのビジネス拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>学会向けウェブセミナーのパッケージプラン「Webinar Stream for学会 Lite」をリリース</li> </ul> </li> </ul>	J-Stream Equipmedia (EQ)		ミテシル		3Q累計売上	: 前年同期比 +6.0%	3Q累計売上	: 前年同期比 +45.1%	12月末時点アクティブアカウント数	: 前年同期比 +5.6%	12月末時点アクティブアカウント数
J-Stream Equipmedia (EQ)		ミテシル											
3Q累計売上	: 前年同期比 +6.0%	3Q累計売上	: 前年同期比 +45.1%										
12月末時点アクティブアカウント数	: 前年同期比 +5.6%	12月末時点アクティブアカウント数	: 前年同期比 +12.1%										
OTT	メディア・コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>放送局等のDX化推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>予定通り専門チャンネル向け大型開発案件や放送局向けシステム納品が売上に貢献</li> <li>第4四半期の納品に向けた開発も継続中</li> </ul> </li> <li>■ <b>エンタメ市場向けソリューションの展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>上期から引き続き、BS/CS・ローカル局に加え、公営ギャンブル・スポーツコンテンツ、大手キャリア向けにもDX化を推進</li> <li>マストバイキャンペーンサービスやマルチアングル配信等の新サービスの提案中</li> </ul> </li> </ul>											

## ライブ講演会支援に 留まらず、次世代の医薬 デジタルマーケティング パートナーになり、リアル とデジタルの新しい顧客 体験価値を創造する

～リアルからデジタルへ置き換えをするのではなく、リアルとデジタルの差をなくす顧客体験の価値を創造し、支援する企業～

## 基本戦略

- 講演会のオプションメニューや追加サービスを推進、ハイブリッド化と新規顧客開拓を進める
- WebinarAnalyticsを推進して、データ分析やデータ連携を支援できるポジショニングを獲得
- Veevaを基軸としたオリジナルソリューション開発
- オウンドサイトの構築や運営ノウハウを蓄積して、動画コンテンツを推進
- 新しいチャネルやメディア開拓、接触ポイントの強化・メディアプランニングの実施
- 製薬会社のオムニチャネル推進を支援

## オムニチャネル向けの展開軸

- **Web講演会事業**  
ハイブリット/CX対応に注力  
既存顧客維持しつつ 新規メーカー/支社の攻略を進める
- **デジタルマーケティング事業**  
アナリティクス・CX・上流工程に向けたケイパビリティを増やす
- **広告事業**  
WEB講演会の集客+オウンドメディアへの送客

## 想定されるソリューション

- ハイブリッド講演会
- WebinarAnalytics
- バーチャルラウンジ
- データ分析、連携
- デジタルマーケティング
- 広告・メディアプランニング
- Veeva Connect (ビッグエムズワイ)
- Digital Factory (ビッグエムズワイ)
- シンプルオンラインパック (クロスコ)
- METAGO (クロスコ)

➤ デジタル領域全般の業務をグループで提供し、製薬企業のオムニチャネル推進を支援

## コンテンツの企画・制作

Web講演会	シンプル オンラインパック	Jstream
Webサイト	METAGO	
映像制作	BIOM <sup>2</sup> Y	CROSSCO cross-media communication

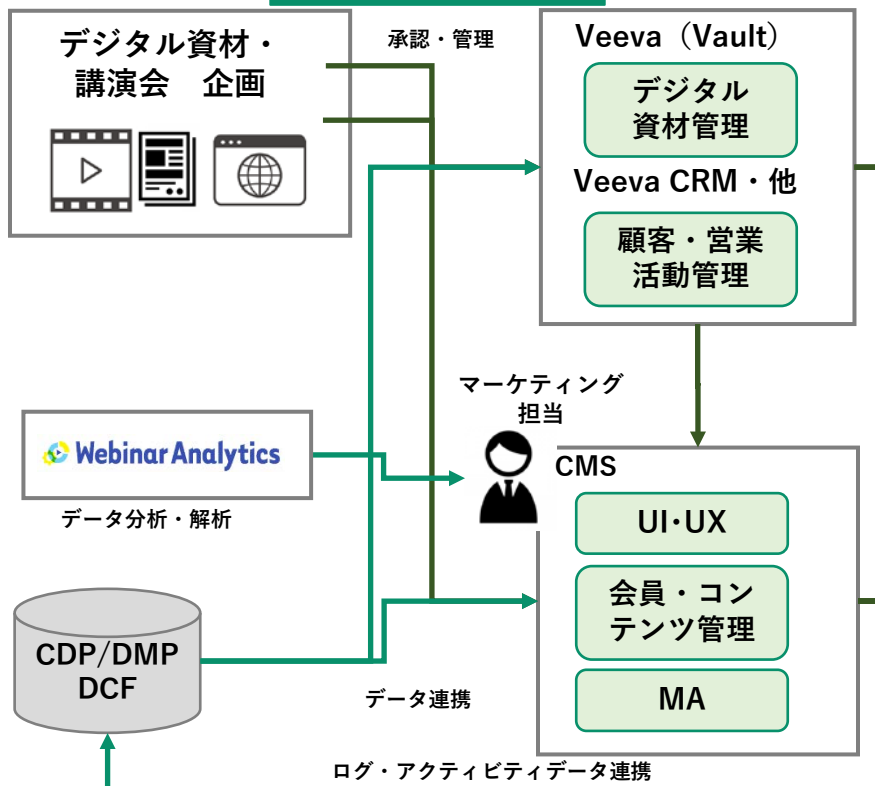
## 管理システムのデータ連携

Veeva Connect	BIOM <sup>2</sup> Y
WebinarAnalytics	Jstream trans cosmos
ハイブリッドMICE	CO <sup>3</sup> COVERS COVERAGE & COMMUNICATIONS

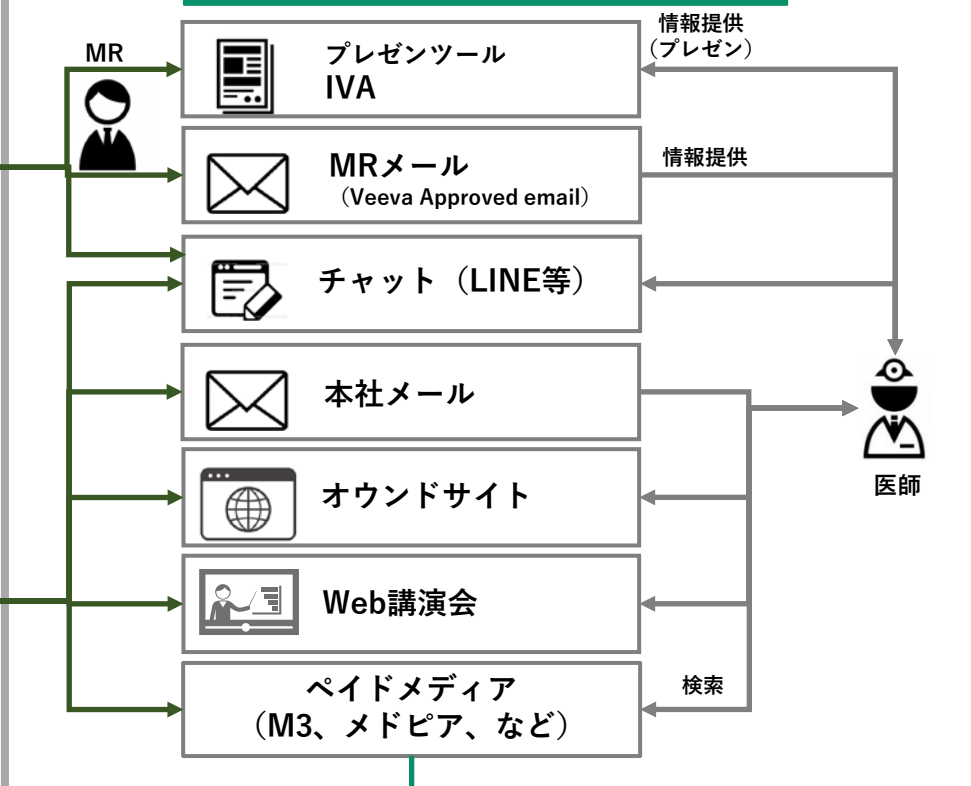
## チャネルの運用

医薬メディア広告	Jstream
Digital Factory	BIOM <sup>2</sup> Y trans cosmos
データ分析	Jstream Creative Works

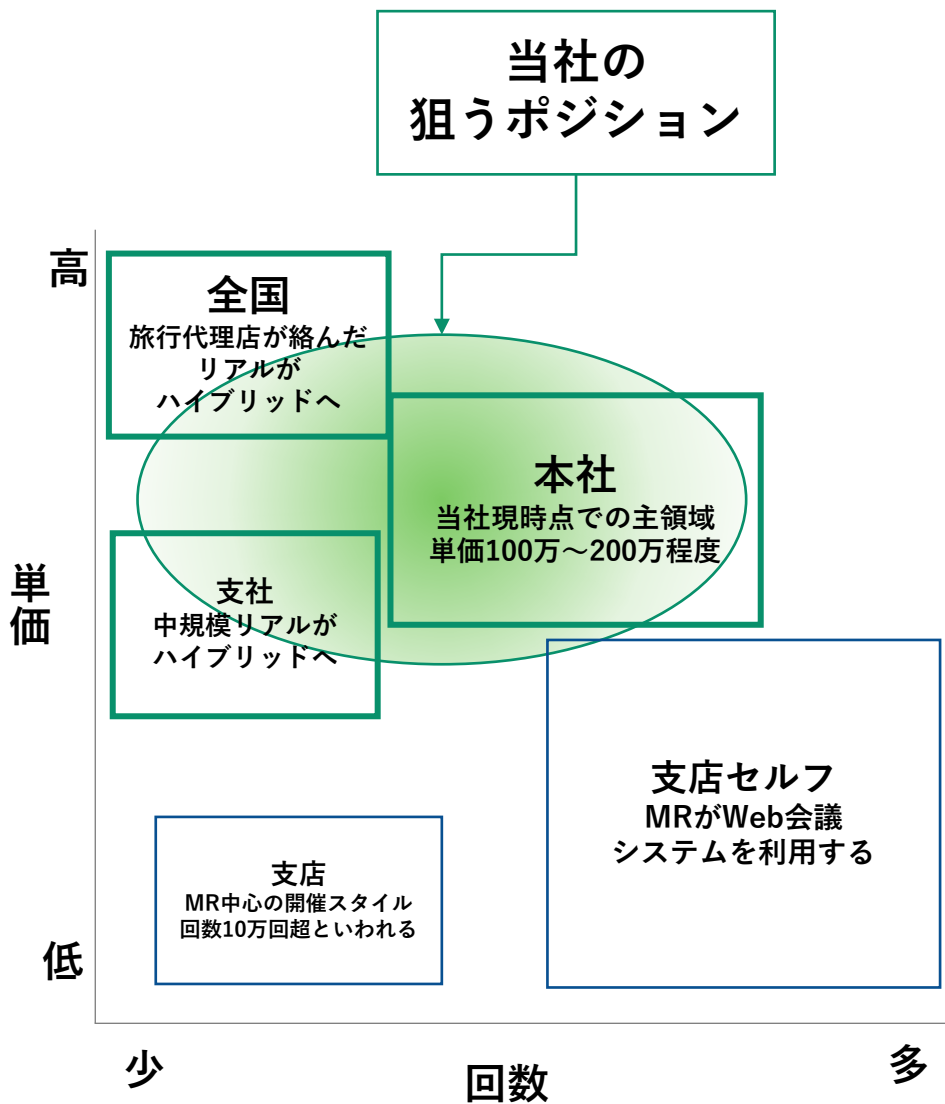
## データの整備・連携



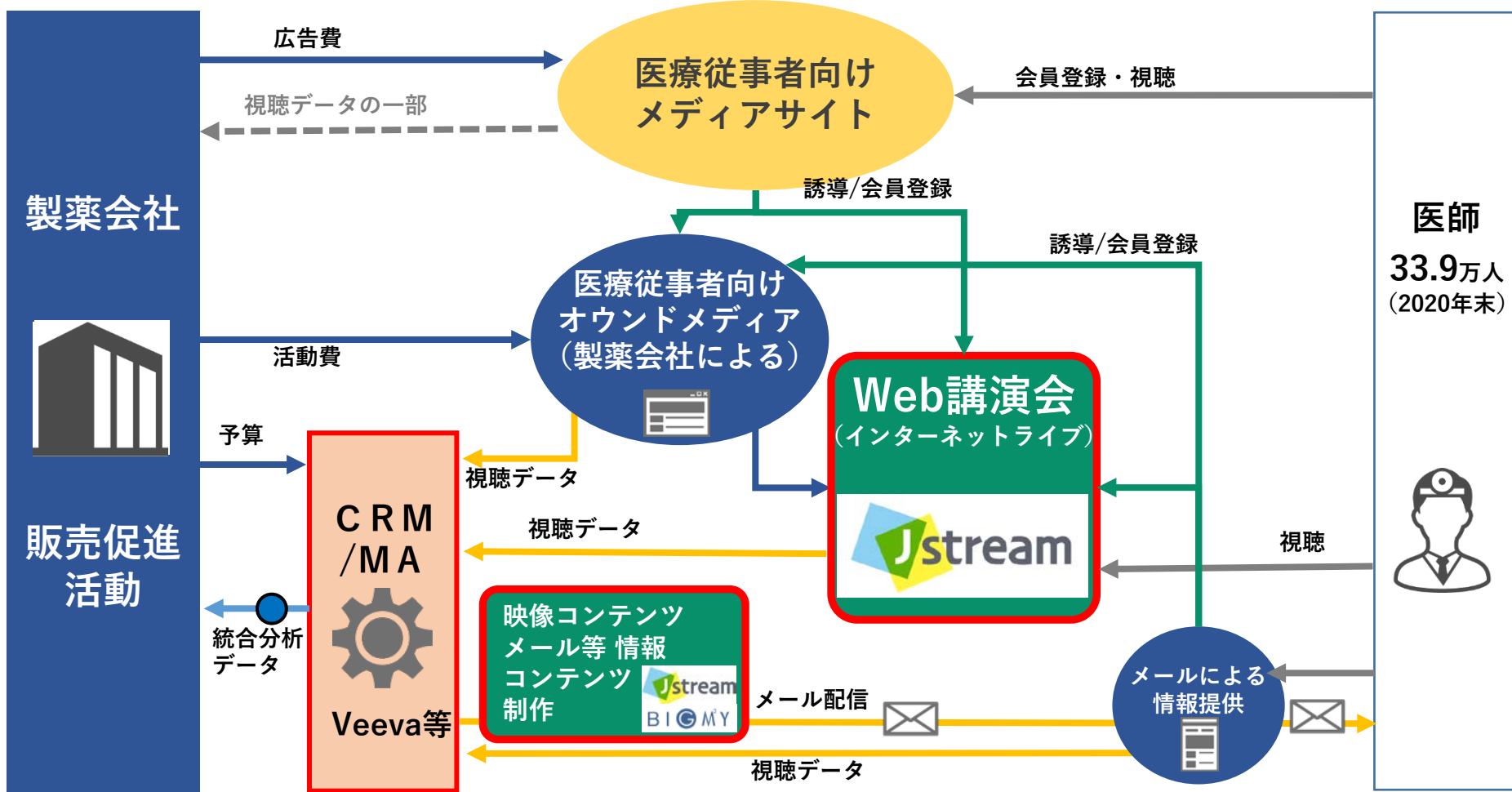
## マルチチャネルからオムニチャネルへ







開催態様	今後予想される動き
全国	リアルで実施していた全国規模の講演 今後はハイブリッドで実施 イベントとして旅行会社が受けるため配信のみの対応ニーズが多いと予測
本社	Jストリームが現在主に対応している領域 見せ方、中でのコミュニケーションは変化する
支社	新たな市場 全国と支店の間の規模の講演会 支社レベルで実施されているリアルがハイブリッド化されると予測
支店	業務委託／オンサイトか地場映像制作会社への委託になると予測される
支店セルフ	MRが対応する勉強会的性質が強い 場合によってはセルフ部分が業務委託される



医師  
33.9万人  
(2020年末)

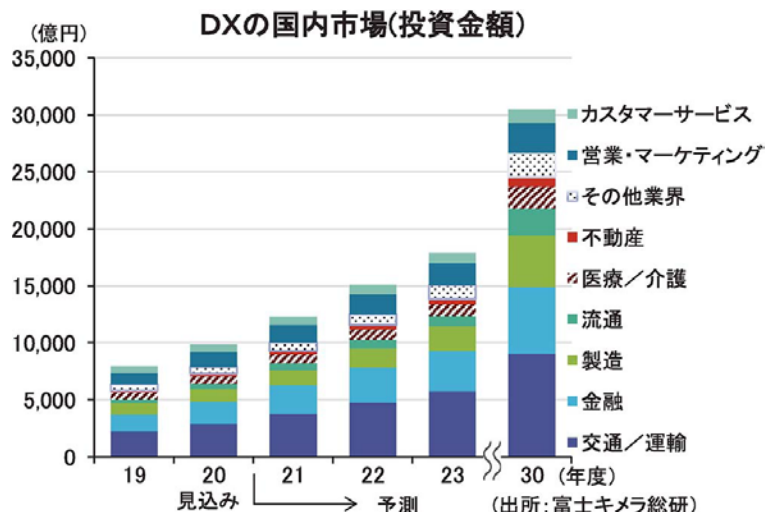
ライブ講演会支援に留まらず、次世代の医薬デジタルマーケティングパートナーになり、リアルとデジタルの新しい顧客体験価値を創造する

動画を活用する企業と  
担当者にとっての  
ベストソリューション  
パートナーを目指す

## 基本戦略

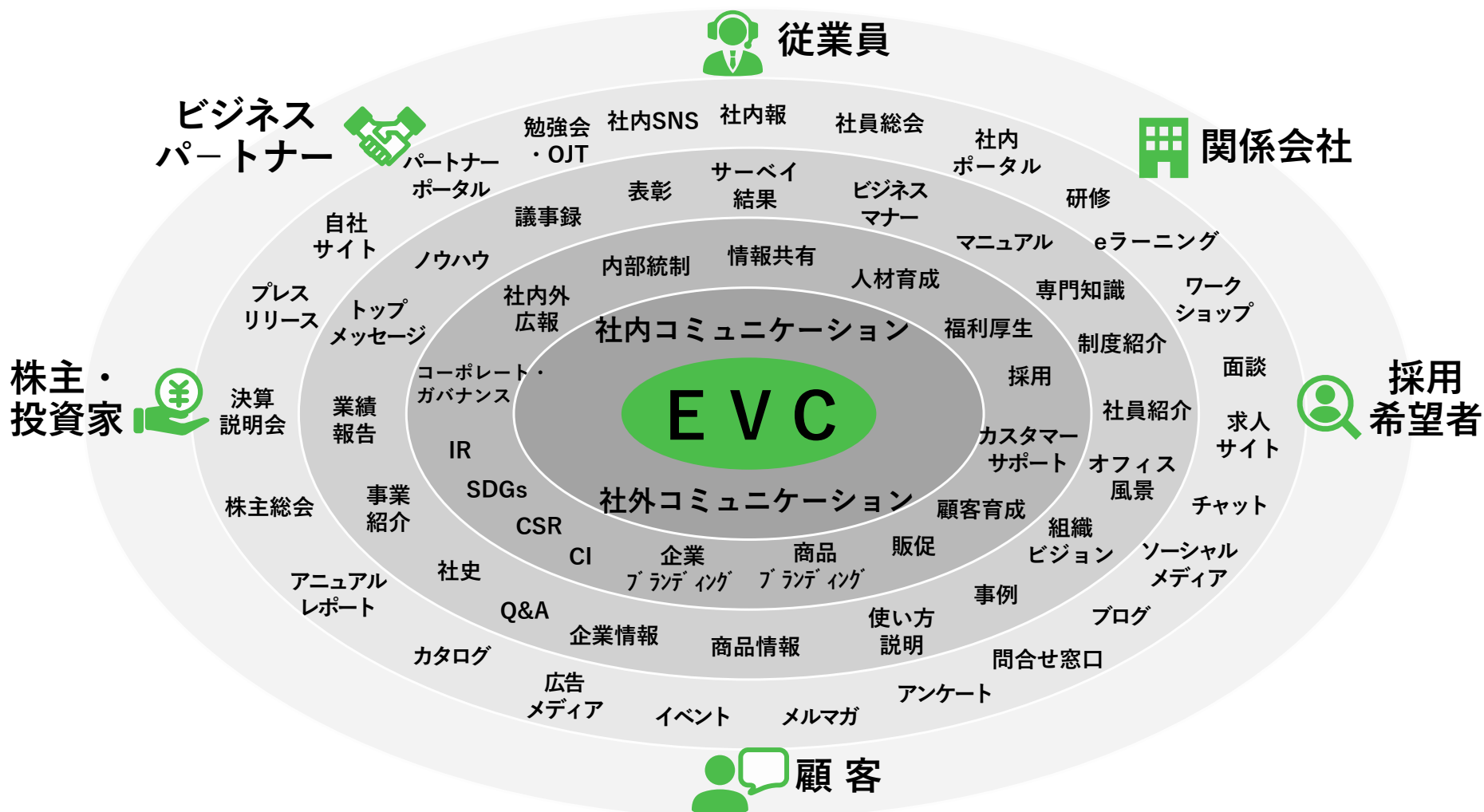
- EQ (J-Stream Equipmedia) ポータル、ミテシルを教育・トレーニング、社内外情報共有用途へ拡販
- バーチャル株主総会をプラットフォーム化して拡販
- 展示会・学会等の大規模イベントに必要な申込、認証、視聴管理を網羅したイベントプラットフォームを提供する
- 小規模イベントにはEQ (疑似ライブ)、Zoom等との連携でセルフ開催環境を提供する
- イベント配信の企画プロデュースを提供し、顧客目標の達成を支援する
- 企業が進む動画活用の内製化の支援策 (複数の内製化支援メニューの準備) を講じる

## DXの拡大により、動画需要の増加が見込まれる



## 想定されるソリューション

- Equipmedia (EQポータル)
- ミテシル
- CDNNext
- Collective
- バーチャル株主総会プラットフォーム
- IR・SR配信パック
- 内製支援サービス
- イベントプラットフォーム
- シンプルオンラインパック (クロスコ)
- METAGO (クロスコ)



企業活動のあらゆる場面で動画の活用機会がある

## 業種特化型ソリューション

業界特性に応じて、  
ソリューション開発

A業種

主要商品

+

$\alpha$

B業種

主要商品

+

$\beta$

+ 個社の要望を  
カスタマイズ

2021年度までの戦略を変更

## 業種を超えて用途が顕在化した3つの分野に絞り戦略を策定

セミナー/  
イベント

社内  
情報共有

教育/  
トレーニング

EQ/ライブなど

個別  
カスタマイズ

セルフ系  
ソリュー  
ション

運用/現場

大企業  
/金融

一般  
企業

ユーザー完結  
可能な機能・  
情報提供

EQ/ライブなど

個別  
カスタマイズ

セルフ系  
ソリュー  
ション

運用/現場

大企業  
/金融

一般  
企業

EQ/ライブなど

個別  
カスタマイズ

セルフ系  
ソリュー  
ション

運用/現場

大企業  
/金融

一般  
企業

人的  
リソースを  
集中

- ・ 大企業向けを中心にライブや制作などの社内人的リソースを活用
- ・ 大企業向け以外の成長領域はセルフ型のソリューション

## 高度化する企業課題に動画ソリューションで顧客ビジネスを成功に導く


### コンテンツの企画・制作

ライブ配信
Webサイト
映像制作
内製支援サービス



### 配信プラットフォーム

Equipmedia
CDNext
Kollective



### 用途に特化したソリューション

ミテシル	有力な社外SaaS
METAGO・MICE	
バーチャル株主総会PF	
IR・SR配信パック	社外パートナー

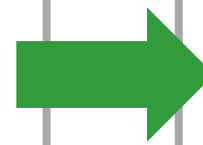


### コンテンツ制作から配信までをカバーするソリューション

#### クリエイティブ

#### 配信テクノロジー

×



企画 コンサルティング
映像コンテンツ制作 内製化支援
Webコンテンツ 制作
システム開発 (クラウド活用含む)
データ分析

動画配信
認証会員管理
ログ解析
負荷分散
セキュリティ

### 企業・官公庁の課題に動画で支援

セミナー・イベント ・販促セミナー、展示会 ・学会
教育・トレーニング
社内情報共有
バーチャル株主総会
今後拡大の見込める 新用途の開拓

動画配信プラットフォームJ-Stream Equipmediaと連携し、ウェビナーを行うシステムを「WEBINAR STREAM」と呼称し、様々な形態で提供していきます。

## 動画配信プラットフォーム

# J-Stream Equipmedia

ライブ配信、オンデマンド配信の管理、配信



## ウェビナーシステム

# WEBINAR STREAM

シリーズ

ウェビナーに必要な  
ページの管理、構築、認証、課金



連携



## for 学会

Webinar Stream for学会 Liteをリリース

主に学会の全国集会、地方会、学術集会などのオンライン視聴向けプラットフォーム

## for イベント/セミナー

一般企業の向けのオンラインイベント、課金ウェビナー等のプラットフォーム

## for 株主総会

主流の参加型（提供中）に加え、出席型も含むバーチャル株主総会用のプラットフォーム



# WEBINAR STREAM

## for オンライン展示会

企業のオンライン展示を推進する動画パッケージにWeb制作もプリセットし提供

## for ハイブリッド

外部イベントプラットフォームの代理販売を検討

## for メタバース

METAGOをリリース

受講者同士のコミュニケーション空間を提供



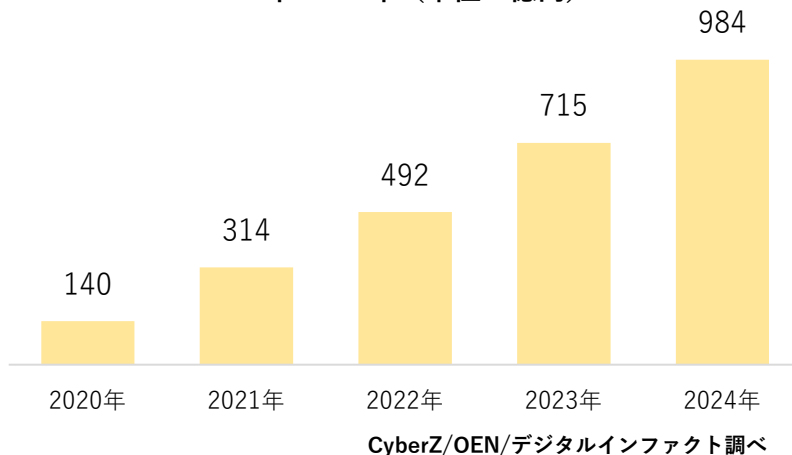
## メディア・コンテンツ市場の動画ビジネスにおける ”トータルテック パートナー”を目指す

### 基本戦略

- 主要放送局へ配信機能、CDN、SI、運用を統合的に提供  
マルチCDN、Grabyo、運用サービスを展開
- 地方局へEQブロードキャスタープランを拡販
- エンタメ市場に対し、既存の配信サービスに加えて、  
エンタメ特化ソリューションを提供する
- ローカル、CS、BS局へ配信マスターシステムと  
リモートプロダクションを提供する

### エンタメ・イベントの配信需要増加

デジタルライブエンターテインメント市場規模予測  
2020年-2024年（単位：億円）



### 想定されるソリューション

- マルチCDN
- Equipmedia
- システムインテグレーション
- J-Cloud
- 機器販売（イノコス）
- エンタメライブ独自の映像表現
  - CG・VFX映像
  - マルチアングル/自由視点映像
  - XR（VR/AR/MR）
- 配信マスターシステム
- リモートプロダクション
- 新技術（メタバース・ブロックチェーン/NFT等）

➤ 動画配信に関わるあらゆるサービスを提供し、顧客のビジネスを成功へ導く

## システムインテグレーション

J-Cloud



SI・開発



機器販売



## 大規模配信ネットワーク

CDNext



マルチCDN

+ 主要株主  
KDDIとの協業

Equipmedia

## 配信管理・運用ソリューション

ライブ業務

動画人材オンサイト



管理システム

### 主要キー局のデジタル化需要に応える総合的SI体制の提供

開発

運用

オンサイト



### 地方局の動画配信を支援

Equipmedia

ブロードキャスタープラン ※多数局に導入実績

Unlimited Live ※同時接続上限なし

### ローカル、CS、BS局の動画運用を支援

配信マスターシステム

リモートプロダクション

### 当社配信ノウハウと新技术をエンタメライブへ提供

開発

Equipmedia

Operation

CDNext



主要キー局  
地方局 等地上波



ローカル、CS、BS局  
(+ α 戦略)



エンタメ市場  
各種CP、アーティスト、  
スポーツ、演劇 etc.

- 子会社のソリューションをJストリームが積極販売
- グループシナジーを高めることで課題解決力を強化



子会社の専門的な商材をJストリームの動画配信ソリューションと組み合わせて提供

1,000社超の顧客基盤へ複合的な提案を行うことで顧客課題を解決していく

医薬市場

EVC (医薬以外) 市場

OTT (メディア・コンテンツ) 市場

コンテンツビジネス向けサービスメニュー等一部に若干の遅れが出ております。引き続き優先順位の高いものから開発投資を実行してまいります。

単位：百万円

投資項目	2022 3Q 実績	2022 計画 (費用影響見込)	進捗率
<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス ソフトウェア投資                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ J-Stream Equipmedia関連開発</li> <li>✓ 各種サービス共通基盤開発</li> <li>✓ CDNnext機能増強</li> <li>✓ ライブサービス</li> <li>✓ 市場別（医薬／EVC／OTT・メディア）機能開発（仮勘定調整分）</li> </ul> </li> </ul>	<b>317</b> 81 47 18 14 67 (90)	<b>703</b> (48)	<b>45.1%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス ハードウェア投資                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ネットワーク汎用プラットフォームストレージ、IPS、スイッチ等</li> <li>✓ ライブサービス機材関連</li> <li>✓ PC等各種機器</li> </ul> </li> </ul>	<b>137</b> 118 5 14	<b>226</b> (57)	<b>60.6%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全社関連、業務支援、ソフトウェア投資等                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ビジネスプロセス管理システム</li> <li>✓ スタジオ設備等</li> </ul> </li> </ul>	<b>87</b> 53 34	<b>100</b> (9)	<b>87.0%</b>
<b>投資額総計</b>	<b>537</b>	<b>1,029</b> (114)	<b>52.2%</b>

顧客に求められる機能が高度化に対応するためには、当社グループでのサービス開発に留まらず、様々な機能に特化したCMS、SaaSプラットフォーム提供事業者や、ビッグデータ解析能力を持つ企業等、事業拡大のスピードアップが図れる企業等を対象として、M&Aや資本業務提携を検討・実施することが必要であると認識しています。

## ① 市場戦略の促進:各市場の戦略を促進するM&A

医薬市場	EVC市場	OTT市場
<ul style="list-style-type: none"><li>・SalesForce、AWS等の技術力</li><li>・メディカルライティング</li><li>・メディアプランニング</li><li>・データ解析</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・Webinar、イベントPF</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・OTT領域の技術力</li><li>・配信ビジネス領域のサービス</li><li>・XR等の先進的な表現技術</li><li>・放送技術</li></ul>

## ② 現業の拡大:現業の規模を拡大できるM&A

開発リソース

制作運用ソース

競合事業

## ③ 隣接領域への派生:市場戦略外だが隣接しており、シナジーが見込める対象

隣接SaaS

マーケティング

メディア

2020年10～11月：M&A原資調達のため自己株式を利用した新株予約権による資金調達（34億円）を実施  
支出予定期間：2020年10月～2023年3月→2028年3月まで延長

- 2020年 9月 :アズーリ社の買収、その後の連結子会社ビッグエムズワイへの吸収合併を発表（約7億円を充当）
- 2021年 10月 :BSよしもと社への出資を発表（1億円）
- 2022年 9月 :VR MODE社への出資を発表（1億円）

※当社が現在展開している動画ソリューション事業と関連性が薄い企業に対して売上獲得のために実施するようなM&Aについては、グループの統制や円滑なリソースの配分を損なう恐れがあるため、積極的な取り組みはいたしません。

（単位：百万円）	2021年度 実績	2022年度 予想	対前期比 増減率	2022年度 3Q実績	進捗率(%)
売上高	12,409	13,590	+9.5%	9,413	69.3%
営業利益	2,054	2,080	+1.2%	1,354	65.1%
経常利益	2,052	2,070	+0.9%	1,341	64.8%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	1,309	1,320	+0.8%	829	62.8%

# トピックス

---

様々な企業のニーズに合わせ、イベントの実施やウェビナー運営の促進をサポートしています。

学会のオンライン開催に適した  
「Webinar Stream for学会 Lite」を提供開始

 Webinar Stream

当社の各種ウェブセミナーのパッケージプラン「Webinar Stream」に学会へのオンライン参加に欠かせない機能が一式揃った「Webinar Stream for学会 Lite」を提供開始

コロナ禍の鎮静化に伴い実開催も可能となったものの、参加の利便性から引き続き高い関心のある各種学会のオンライン開催と、実開催とのハイブリッド化の需要増を受け、手軽に短期間で開催対応できるサービス

今後、「Webinar Stream for学会」の機能追加だけでなく、株主総会等、他の用途に適したパッケージプランも展開し、「Webinar Stream」の多機能化・多用途化を推進予定

「J-Stream ミテシル Standardエディション」が  
経済産業省「IT導入補助金2022」の  
登録ITツールに認定



1000 IDが月額5万円で始められる動画eラーニング

J-Stream ミテシル



当社の動画eラーニングサービスである「J-Stream ミテシル Standardエディション」が、経済産業省が推進する、中小企業や小規模事業者のITツール導入補助金である「IT導入補助金2022」の登録ITツールに認定

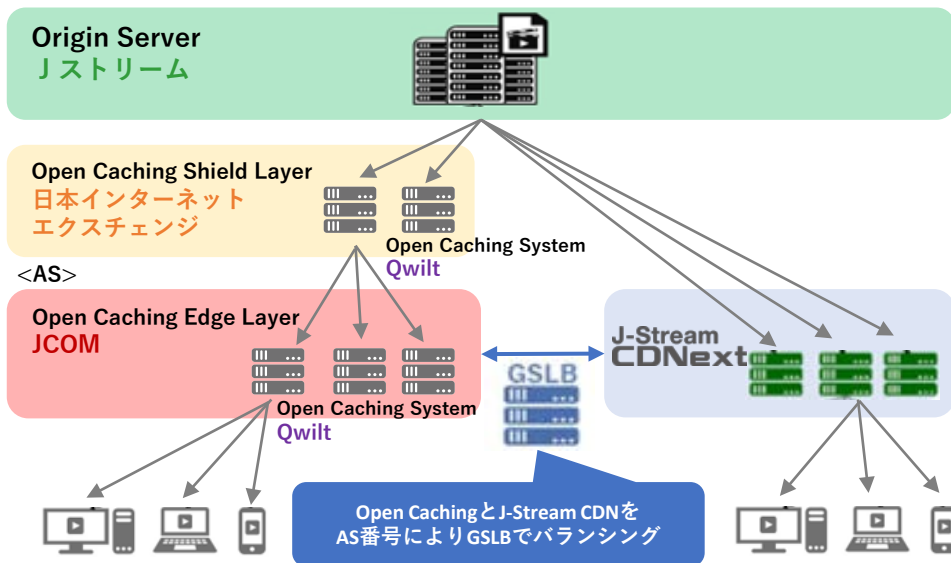
受講者の学習状況や習熟度等を把握し、効果の高い動画eラーニングを月額5万円からのリーズナブルな費用で提供

多様な働き方が選択できるようになっている昨今において、時間や場所を問わない学習環境の構築を実現し、企業の労働生産性向上に貢献



配信業界におけるキープレイヤーとして、先進的な仕組みを利用した実証実験に取り組んでおり、ネットワークの中立性およびインターネットの効率的な利用に貢献してまいります。

## 【実証実験のシステム構成】



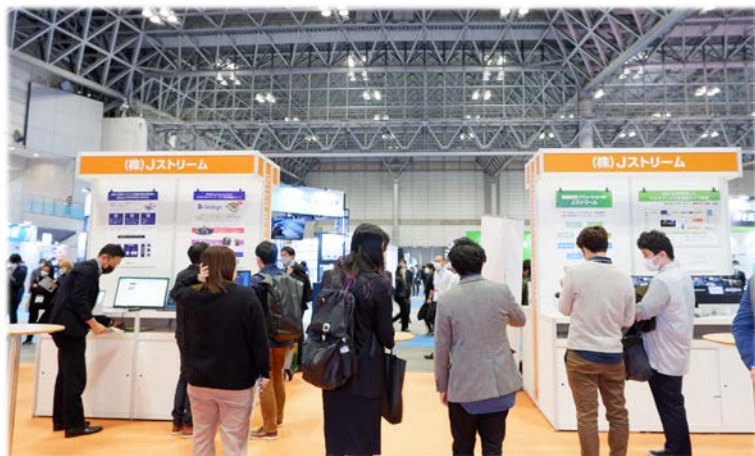
近年、動画の大容量化やパソコン等のOS・ゲーム等の配信、またコロナ禍におけるテレワークの普及によりインターネットのトラフィックが増加

特にトラフィックの大部分を占める動画視聴において、視聴品質の向上がコンテンツ配信事業者とネットワーク事業者の共通の課題であることに加えて、コンテンツ配信事業者にとってはネットワークの中立性、効率化の対応も課題

オープンキャッシングの仕組みを活用することで、事業者はコンテンツをエンドユーザーにより近い場所から配信することができ、視聴者は高画質化した動画コンテンツの安定的な視聴ができるようになる

結果として本実証実験では、コンテンツ配信事業者、ネットワーク事業者、エンドユーザー双方がメリットを享受できる

コンテンツビジネスに関わるイノベーションが国内外から一堂に会する国際展示会である「Inter BEE 2022」に出展、当社の動画配信に関わる様々なサービスを紹介し、多くの反響をいただきました。



2022年11月16日～18日に幕張メッセに開催された「Inter BEE 2022」に出展

当社のブースでは、KDDI 5Gを活用したマルチアングル低遅延ライブ配信のデモンストレーションを行ったほか、動画メタ運用の一元管理を可能にする「J-Stream メタマスタシステム」、クラウドベースでリアルタイムにライブ映像の加工・動画編集を可能にする「Grabyo」等のサービスを紹介

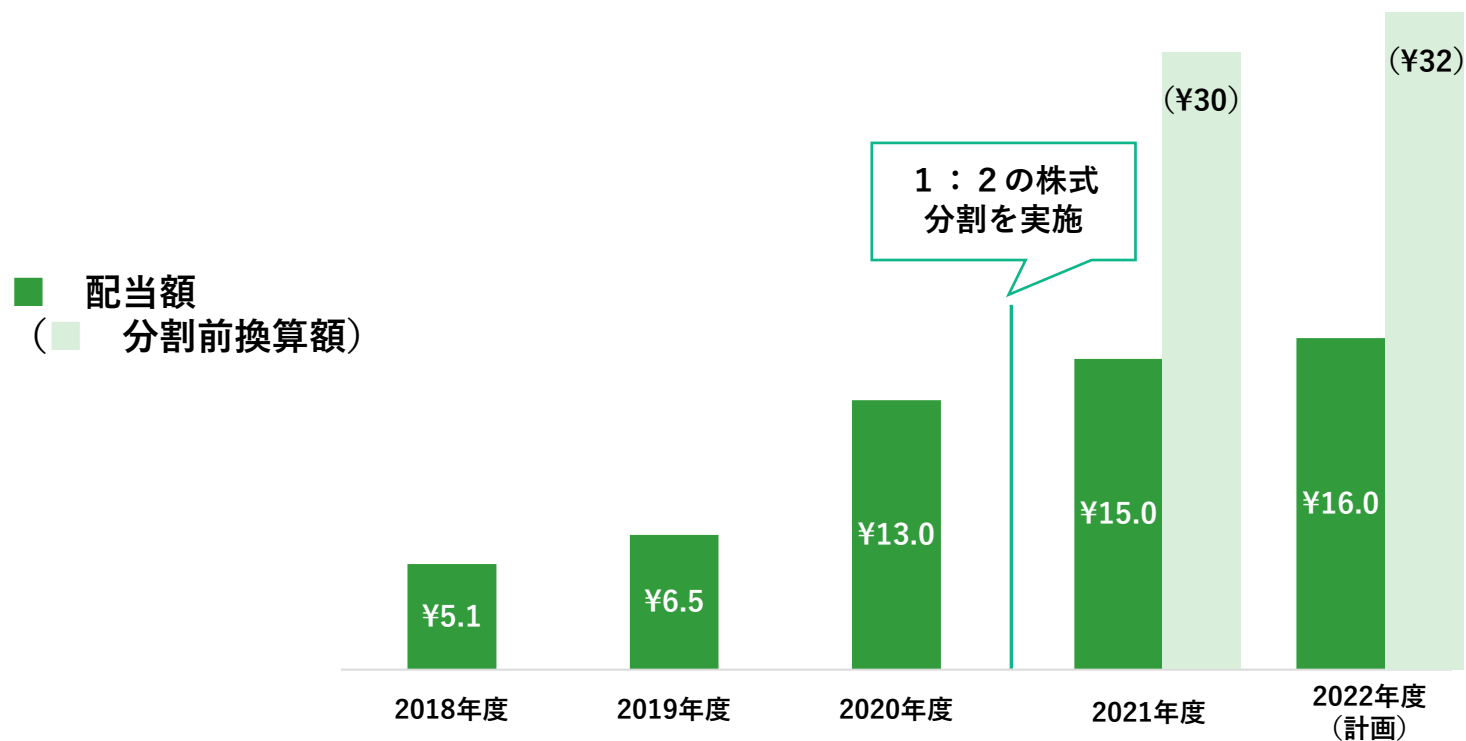


さらに、Dolby Japan 株式会社が実施するDolby Vision®(ドルビービジョン)、Dolby Atmos®(ドルビーアトモス)【リアル・感動】配信のデモンストレーションにて、素材のトランスコード、配信サーバー等の技術協力も実施

# 配当方針

---

事業の成長、資本効率の改善等による中長期的な株式価値の向上とともに、安定した配当を継続して行うことを基本方針とします。



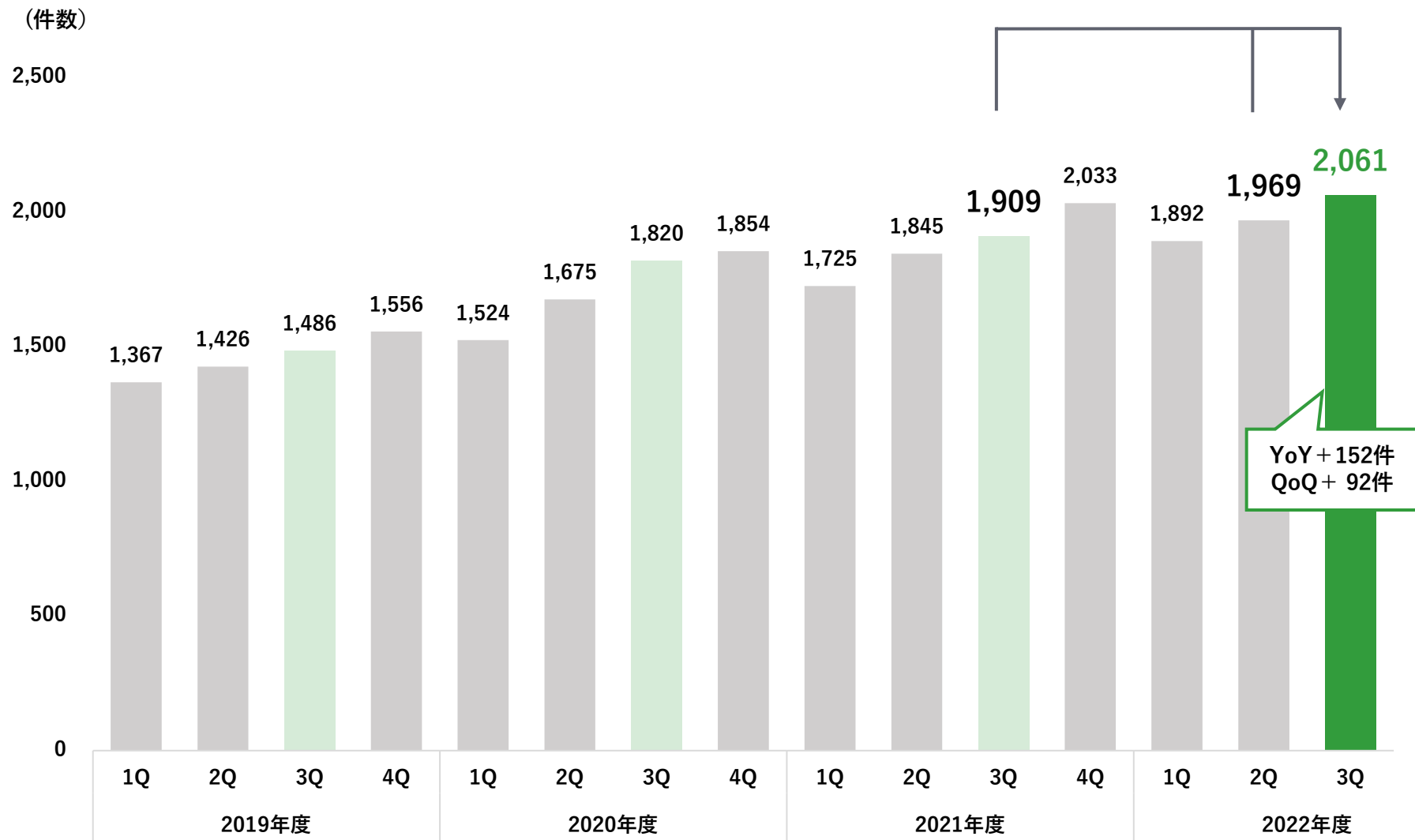
(単位：百万円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (計画)
配当 (予定) 額	59	75	161	372	397
親会社株主に帰属する当期純利益 (見込)	195	249	1,548	1,309	1,320

# 補足資料

---

# 参考指標：取引先窓口数推移（四半期毎の期中合計）

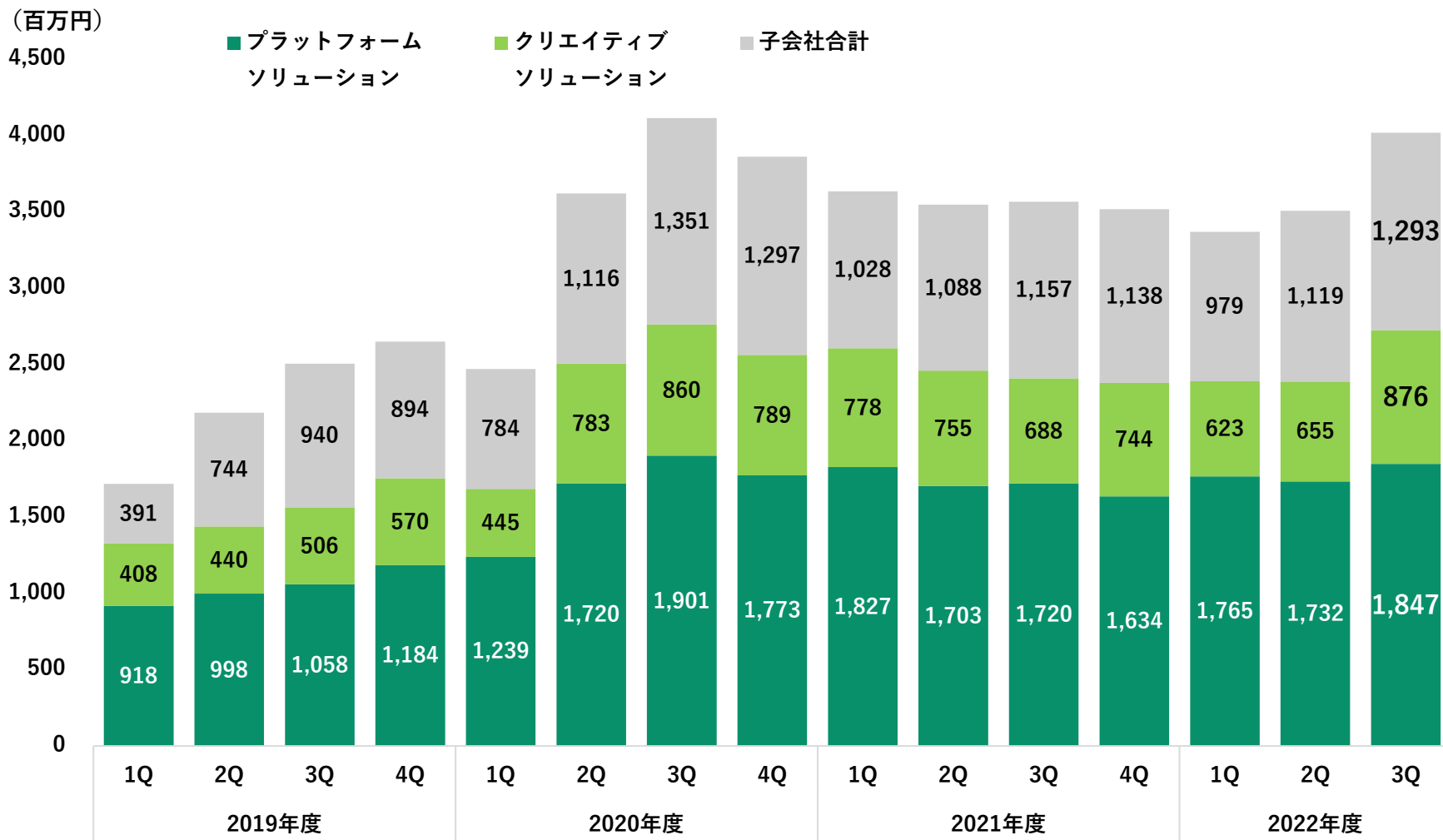
同一企業内でも多部門に利用いただくケースが多いことから、取引社数からさらに踏み込んだ取引先窓口数を重視しています。新規顧客への開拓の継続により取引先窓口の件数は順調に伸びています。





# 参考指標：ソリューション分類別売上推移 (個別収益認識基準未適用)

利益の源泉である配信を中心とするプラットフォームサービスを軸とした、Jストリーム個別の動画配信系プラットフォームソリューションと、案件受注の入り口となることも多く当社サービスの付加価値を高める、制作系クリエイティブソリューションを掲載しています。



※上記子会社合計は連結処理前の数値であり、Jストリーム個別数値と合計した場合、連結決算数値と同一にはなりません

**本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。**

**本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。**



決算説明内容についてのお問い合わせがございましたら以下までお寄せください。

株式会社 J ストリーム

管理本部 法務・広報部

- メール：[Jstream-IR@stream.co.jp](mailto:Jstream-IR@stream.co.jp)
- 電話：03-5765-7744