2020年２月３日

各　　位

会　社　名　　株式会社Ｊストリーム
（コード：4308 東証マザーズ）
本社所在地　　東京都港区芝二丁目５番６号
代表者氏名　　代表取締役社長　　石　松　俊　雄
問い合せ先　　執行役員 管理本部長　竹　見　嘉　洋
電話 03-5765-7744

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2020年１月31日 16:00～16:30

開催方法　　対面による実開催 及び インターネットライブ中継
質疑応答のほかライブ視聴者からも文字による質問を受け付け、説明会内で回答を実施

開催場所　　芝２５６スクエアビル ６階会議室
東京都港区芝２－５－６ （当社本社所在地）
ライブ配信ページ （ https://www.stream.co.jp/investor/presentation/ ）

説明会資料名　株式会社Ｊストリーム ２０２０年３月期 第３四半期決算説明会資料

開催後の対応　当社ウェブサイトにてオンデマンド配信と資料ファイルの掲載を実施（上記ＵＲＬ）
お問い合わせフォーム（ https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html ）にて
問い合わせを随時受付

【添付資料】

１．上記説明会において使用した資料

以　上

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。

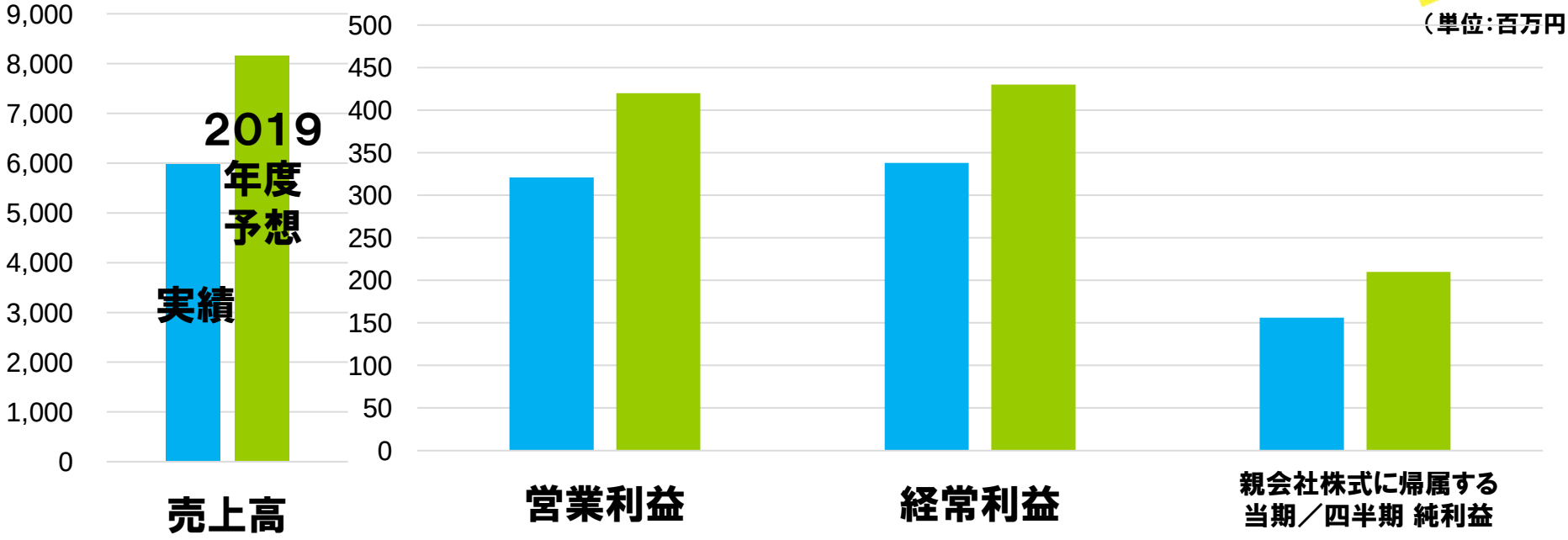
もっと素敵な伝え方を。

Jstream

2019年度 連結第3四半期実績ハイライト

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：百万円）



	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

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：千円）

	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

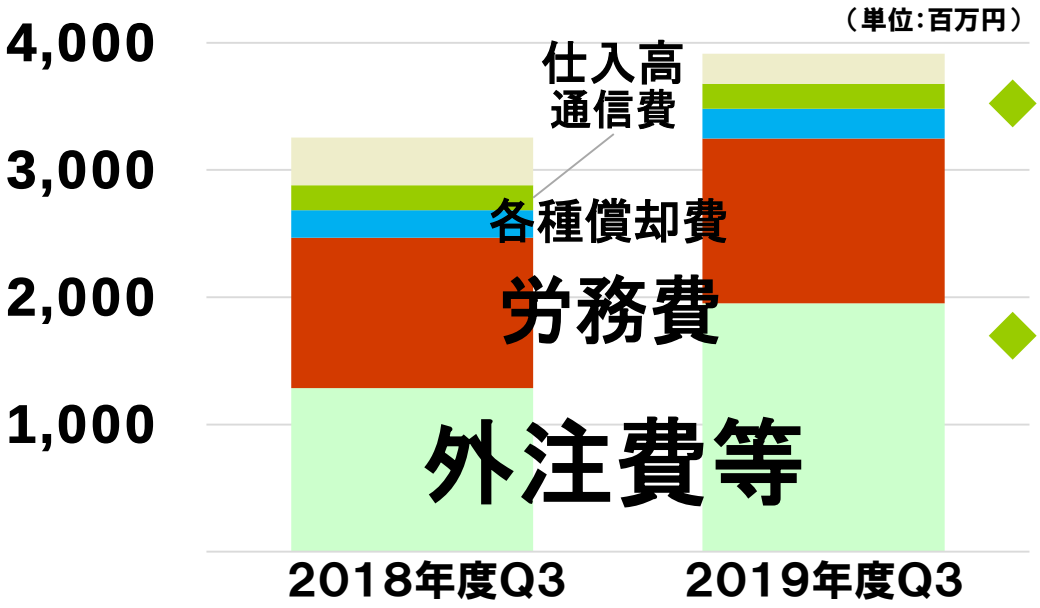
連結バランスシート

（単位：千円）

			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 △189M 売掛金 +513M 仕掛品 +105M 前払費用 +109M	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	のれん +195M	1,027,111
		投資その他の資産	426,922	投資有証 △237M	197,359
資産合計			5,040,438		5,609,282
負債の部	流動負債		855,540		1,214,473
	固定負債		157,217	未払金 +183M	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	△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

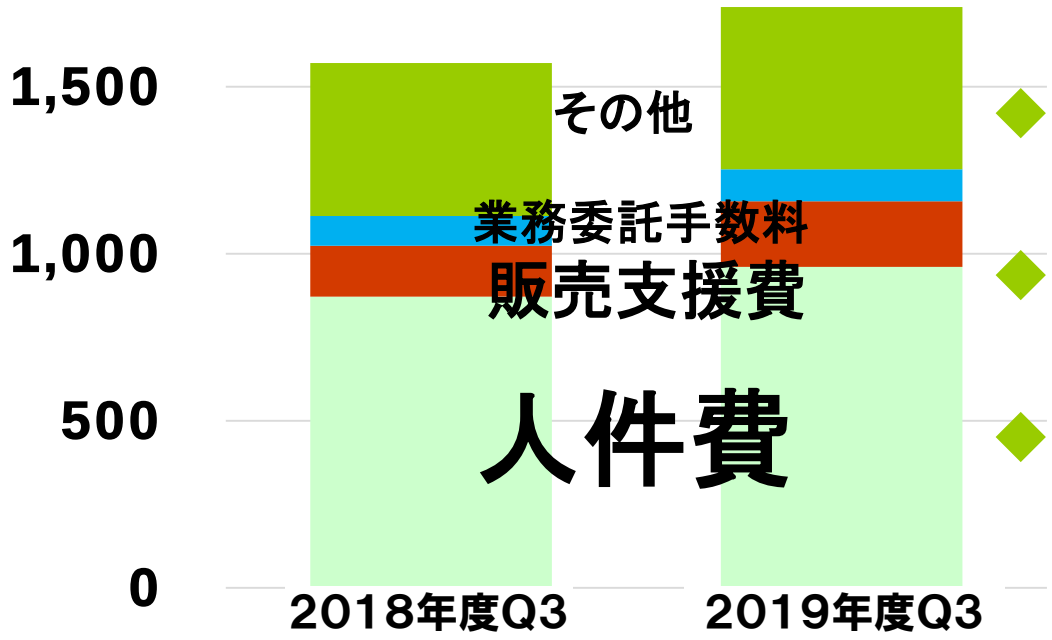
	2018年度Q3	構成比%	増減率%	2019年度Q3	構成比%
外注費等	1,285	40.0	51.9	1,951	49.9
労務費	1,182	36.8	9.6	1,295	33.1
各種償却費	215	6.7	8.2	232	6.0
通信費	197	6.1	0.2	197	5.1
その他振替等	△45	△1.4	―	△0	△0.0
仕入高	375	11.7	△37.2	238	6.0
売上原価合計	3,210		21.9	3,913	

◆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）

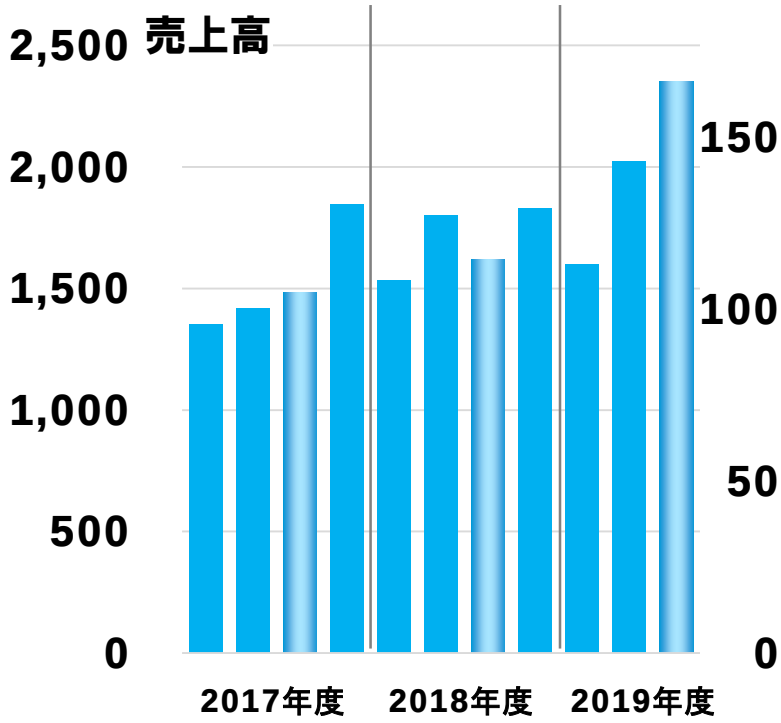
（単位:百万円）

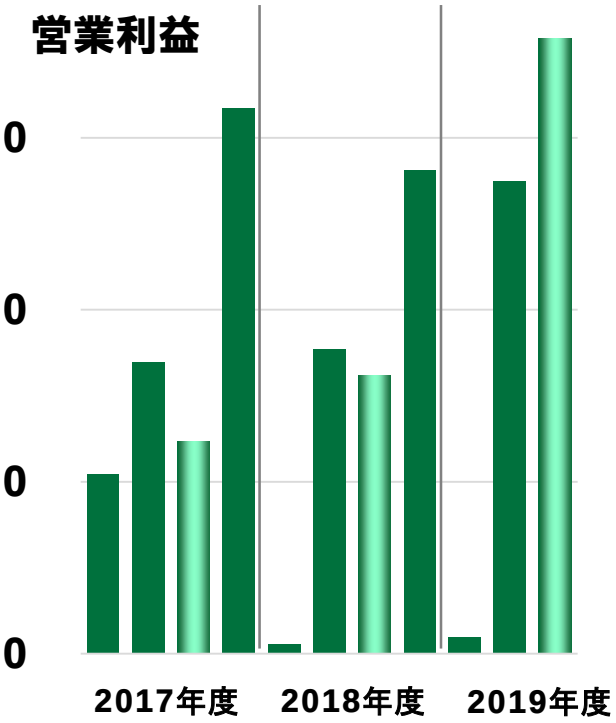


- 連結子会社増に伴うものも含め人員増により人件費増加
- 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- 全体に経費の増加は抑制できた

	2018年度Q3	構成比%	増減率%	2019年度Q3	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）

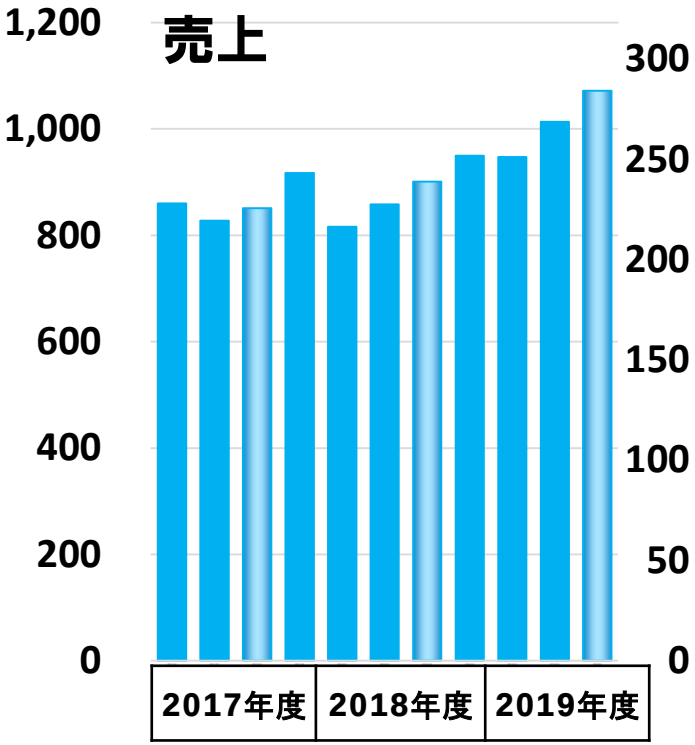


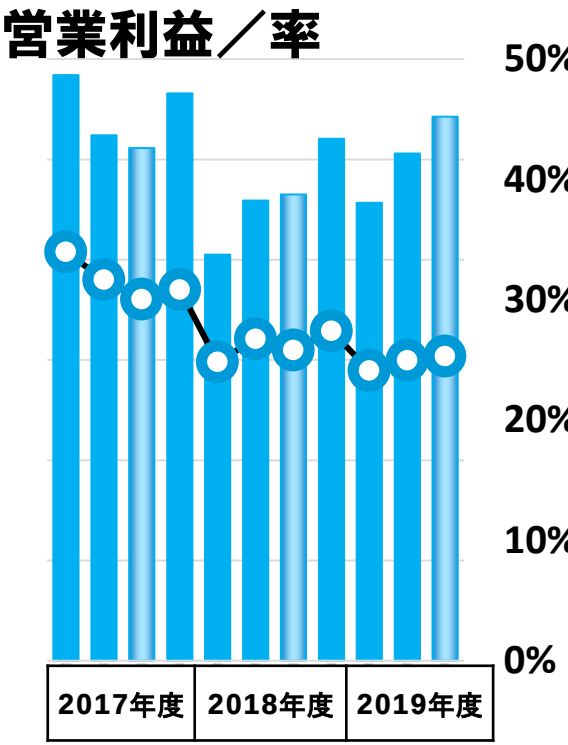


- ビッグエムズワイが寄与し、売上大幅増
- 配信原価の増加を勘案しても、大きく利益計上できた
- 本体の映像制作、映像制作系子会社の不振続く

	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、％）

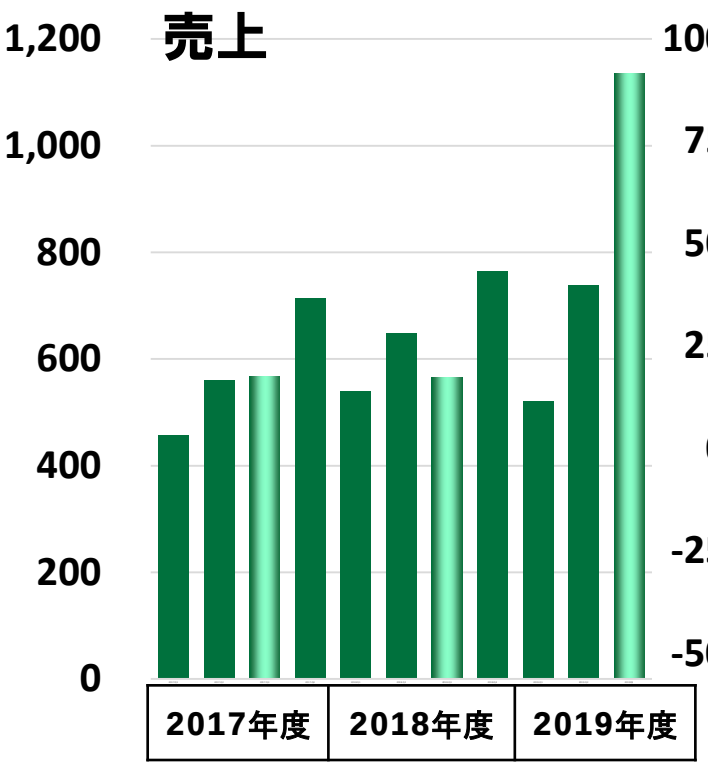


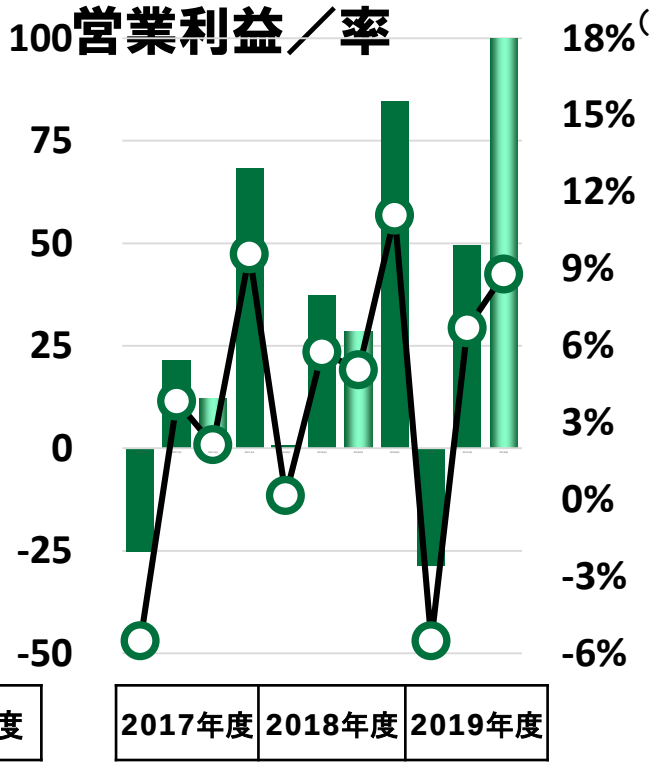


- 医療系業界からの受注は順調、前々期超え
- メディア系の大型運用案件、配信受注継続
- 第3四半期は売上高過去最高、利益率も若干改善

	2017年度				2018年度				2019年度		
売上	859	827	851	917	816	858	901	949	947	1,013	1,071
営利	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						

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業



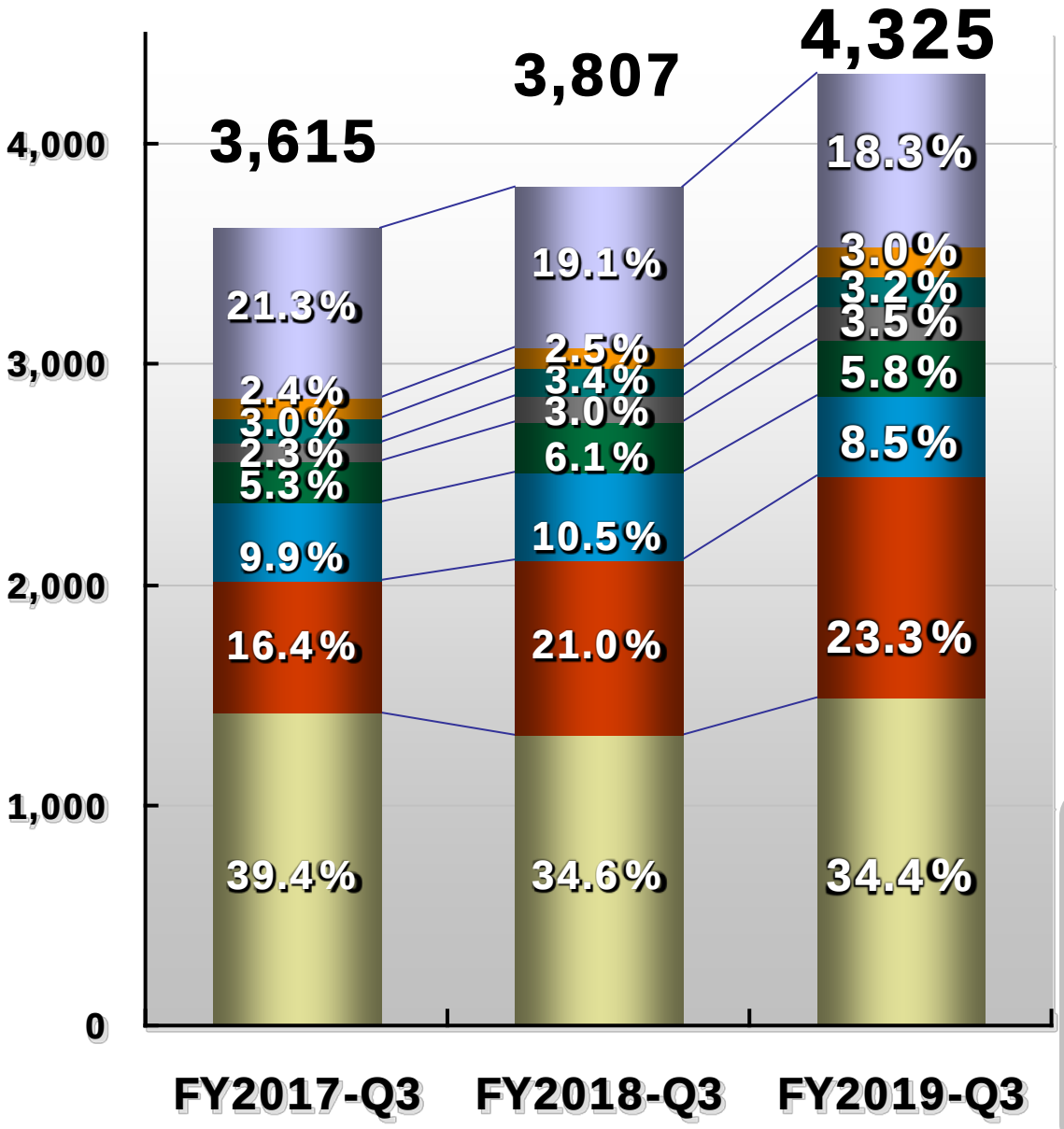


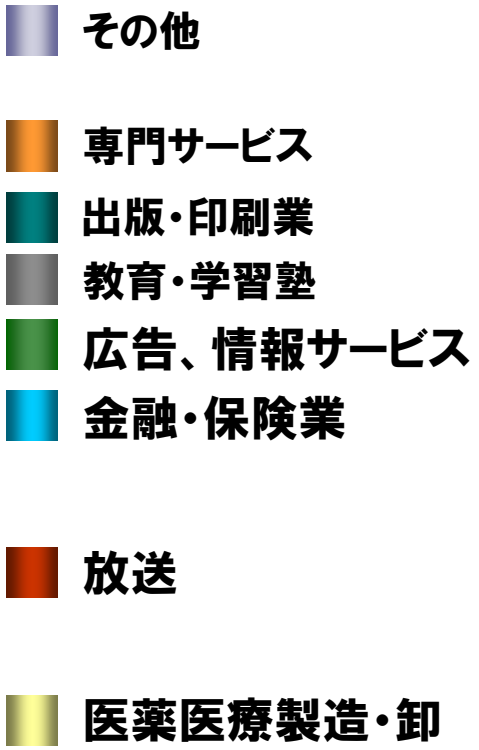
（単位：百万円、％）

- 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						

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。

投資実施状況

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：百万円）

	投資項目	投資額（年間予定額）
2019年度	■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

2019年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

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

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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

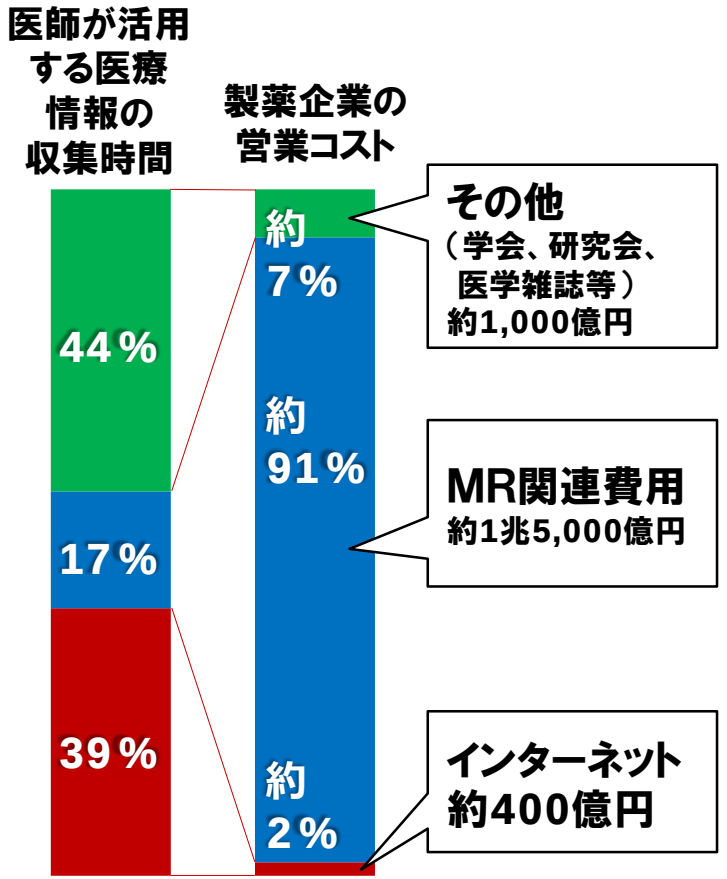
- 働き方改革に伴い、窓口業務、教育、更には行政視察等の業務への動画導入が促進される「ビデオコミュニケーション市場」の深耕

- 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



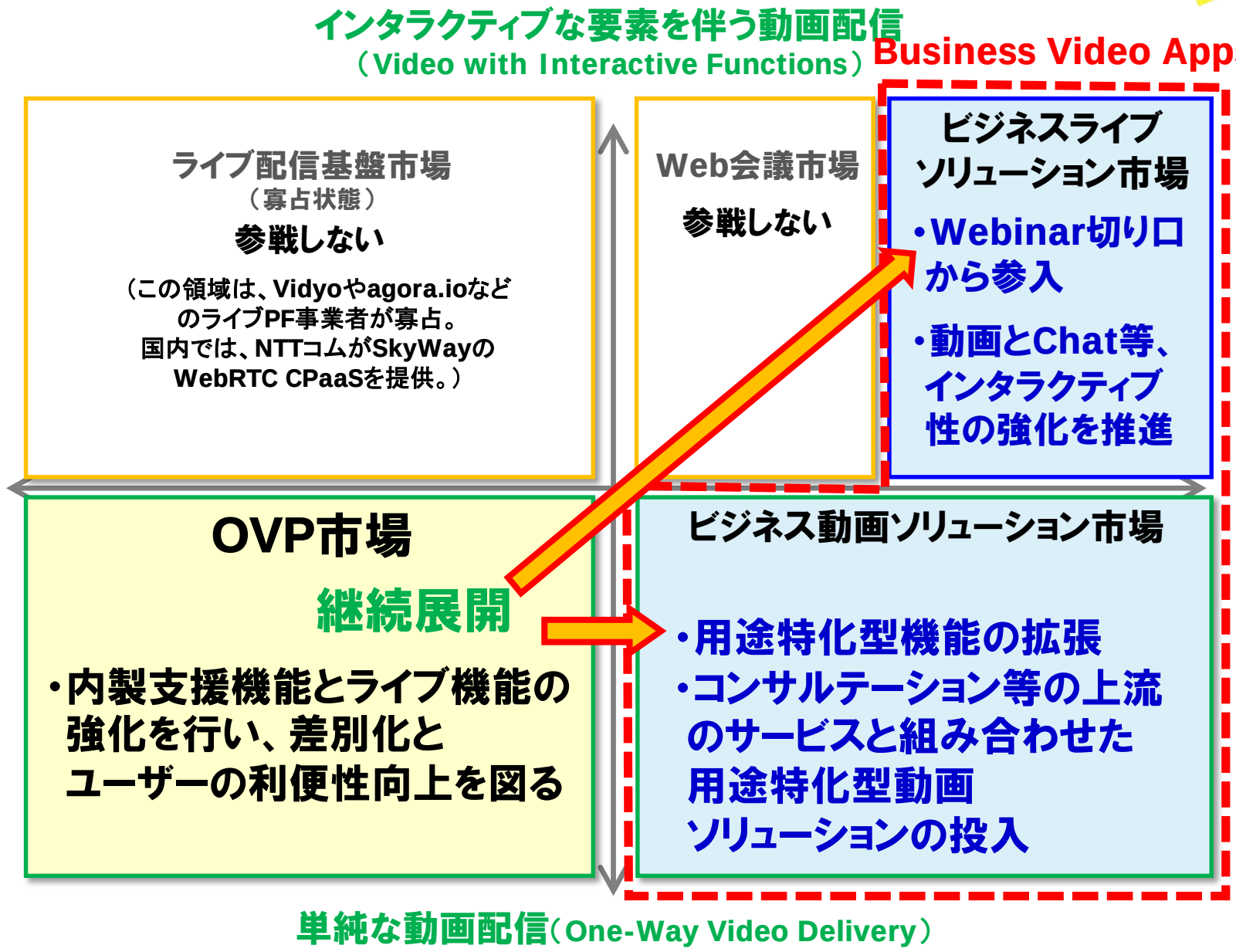
エムスリー株式会社 会社説明資料（2019年4月）より

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
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
配信機能の提供
業務課題の解決
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）

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

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

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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用機能を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（-）
月間流量上限 *2（データ転送量）		300GB	1,000GB	1,500GB
ライブ機能		○（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ライブ）
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）
セキュリティ配信		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

＋

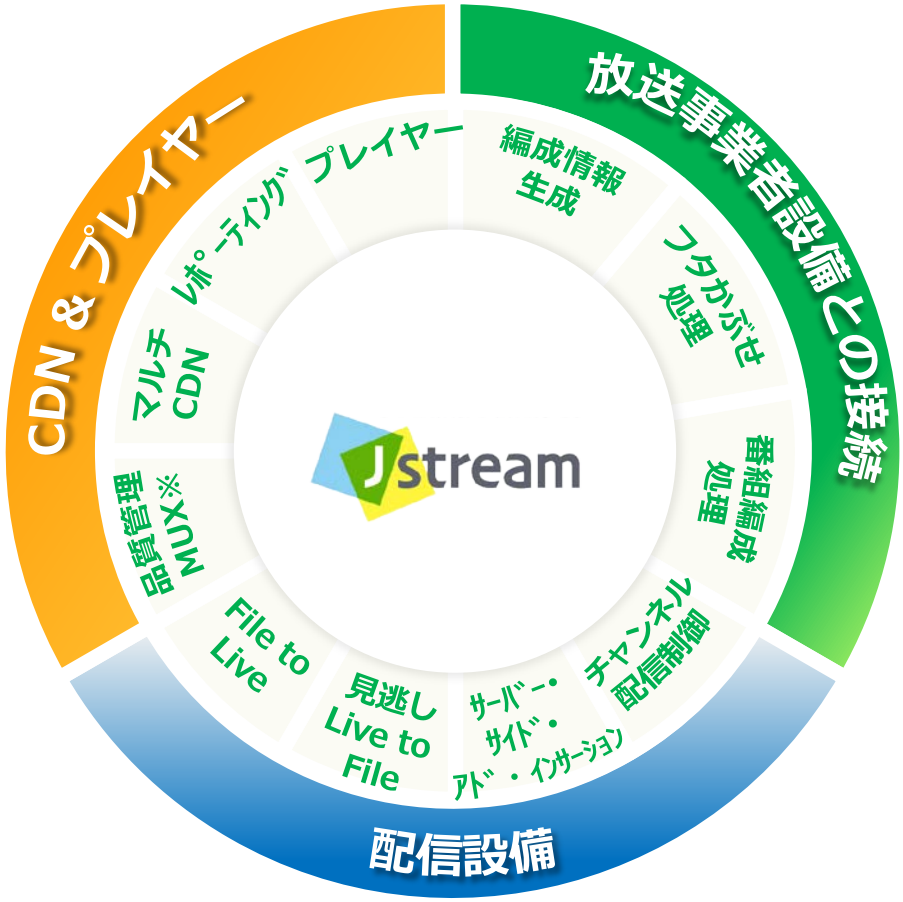
上位メニューとして サイマルメニュー追加

放送同時配信サービスのサービス展開

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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。
Jstream

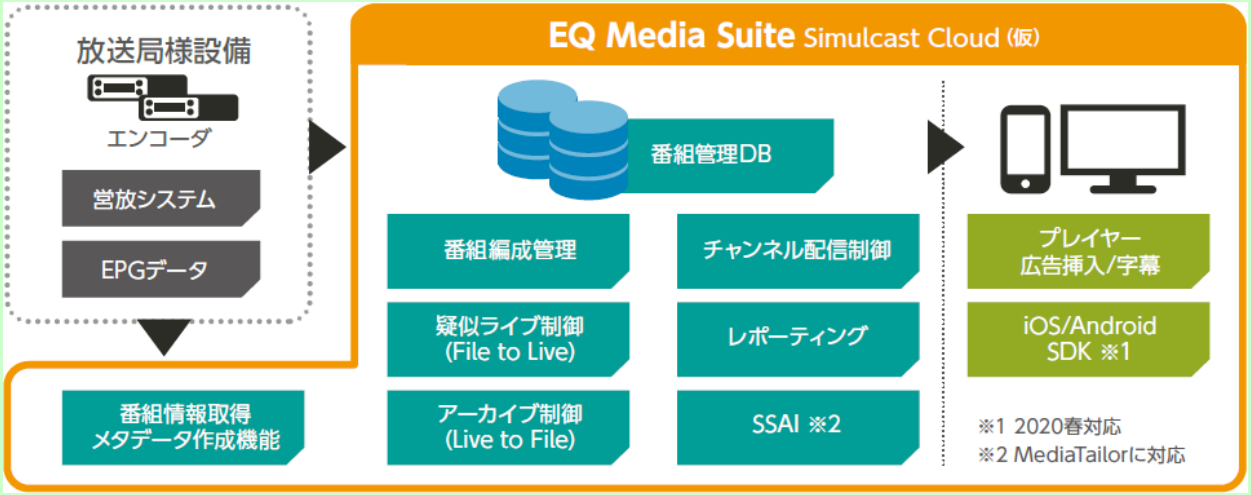
編成配信基盤サービス EQ Media Suite を発表

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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



eスポーツ専用ライブ中継サービス機材の選定、映像システム構築を担当

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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



企業における動画マニュアルの内製と活用を支援するサービスを強化

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

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



※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。
Jstream

業績予想値

（単位：百万円）

	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。