

# 平成24年3月期（第15期） 第1四半期決算説明会

平成23年8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。



(単位:千円)

# 連結決算ハイライト P/L

	24. 1Q (構成比)		増減率	23. 1Q (構成比)	
売上高	1,156,104	100%	△4.4%	1,209,344	100%
売上原価	770,265	66.6%	+1.8%	755,955	62.5%
売上総利益	385,838	33.4%	△14.9%	453,388	37.5%
販売費及び一般管理費	428,896	37.1%	△20.1%	536,735	44.4%
営業利益	△43,058	—	—	△83,346	—
経常利益	△34,321	—	—	△70,067	—
税金等調整前四半期純利益	△50,116	—	—	△121,727	—
四半期純利益	△53,257	—	—	△120,127	—

特別損失  
貸倒引当金繰入額  
15,795

## 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)
- ◆ 昨年の本社移転の効果がフルに現れる

## 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  
期初の更改にあたっての値下げあり
- ◆ スマートフォン案件の引き合いが増加

◆ 震災の影響もあり前年同期比4.4%減少。経費削減進むも営業損失計上。

# 連結バランスシート

		24. 1Q末	主な変動要因	23年度末	23. 1Q末	
資産の部	流動資産	2,499,390		2,505,292	2,630,536	
	固定資産	806,435	前年同期比 のれん、ソフトウェアが 大幅減少	792,185	1,255,830	
	有形固定資産	295,708		279,393	190,356	
	無形固定資産	299,450	298,913	658,917		
	投資その他の資産	211,276	投資有価証券が減少し 敷金が增大(移転影響)	213,879	406,555	
資産合計		3,305,825		3,297,478	3,886,366	
負債の部	流動負債	620,532	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	608,647	
	固定負債	160,154		152,251	152,796	
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		△483,477	△926,094	△406,242
		自己株式	△78,707	取得実施中 △66,968	△49,997	
その他の包括利益累計額		△166		△87	△104	
少数株主持分		132,524		132,152	130,428	
純資産合計		2,525,138		2,589,841	3,124,922	
負債・純資産合計		3,305,825		3,297,478	3,886,366	

- ◆ソフトウェア、のれんの減損処理に伴い無形固定資産が前年同期比大幅減
- ◆資本準備金の取崩、欠損補填を実施(6/29株主総会)

# 連結売上原価 構成比率

(※24. 1Q構成比率順 単位:千円)

	24. 1Q (構成比)		増減率	備考	23. 1Q (構成比)	
労務費	332,392	43.1%	+2.0%	人的費用の合計 591百万円 (前年度: 580百万円 対比+2.0%)	325,831	43.1%
外注費	185,002	24.0%	△3.7%		192,198	25.4%
通信費	82,895	10.8%	+1.3%		81,820	10.8%
業務委託手数料	74,524	9.7%	+19.9%		62,150	8.2%
ロイヤリティ	69,221	9.0%	△14.8%	連結従業員数 23年6月末 335名(370名)	81,196	10.7%
保守料	20,313	2.6%	15.6%	個別従業員数(子会社への 出向者除) 23年6月末 194名(204名) (( )内は22年6月末)	17,569	2.3%
賃借料	19,888	2.6%	△31.2%		28,945	3.8%
地代家賃	19,786	2.6%	△34.3%		30,128	4.0%
ソフトウェア償却	15,350	2.0%	△31.9%		22,546	3.0%
減価償却費	12,054	1.6%	△6.9%		12,943	1.7%
その他及び 他勘定振替	△61,160	—	—		△99,371	—
売上原価合計	770,265		前年比 +1.9%		755,955	前年比 △2.5%

◆ 人員が販管部門からの異動により増加。移転の効果により地代家賃削減。

(※24. 1Q構成比率順 単位:千円)

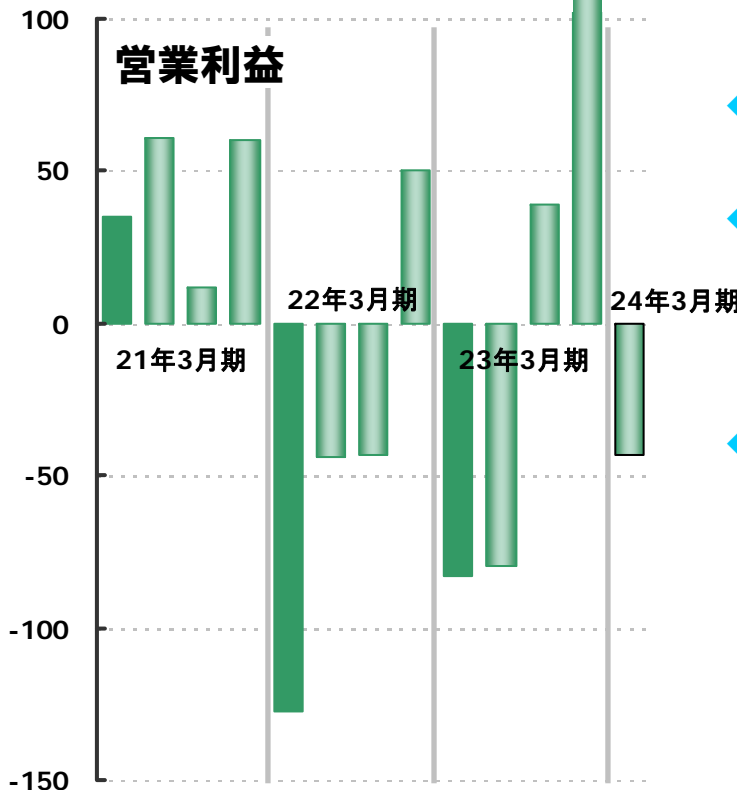
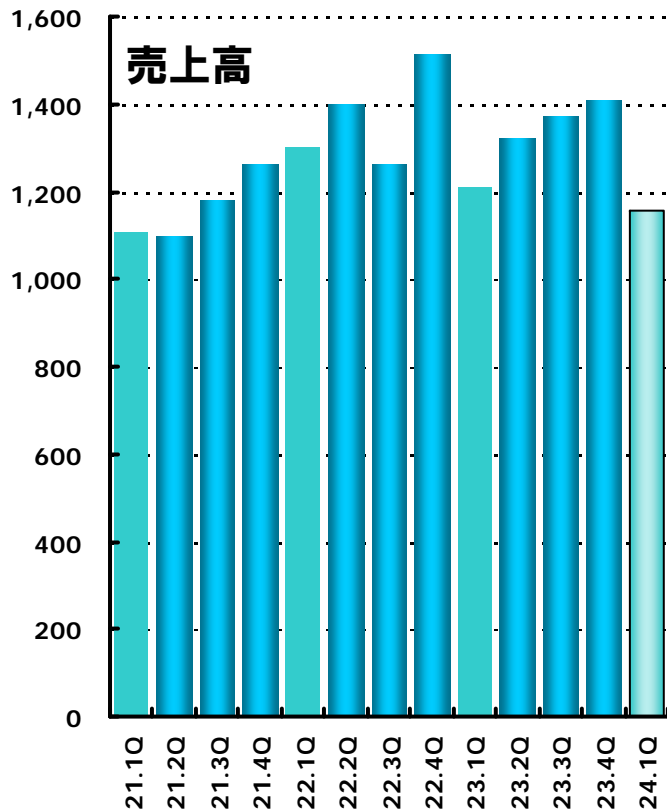
# 販売費及び一般管理費主要項目（連結）

	24. 1Q (構成比)		増減率	備考	23. 1Q (構成比)	
人件費	244,469	57.0%	△13.3%		282,053	52.6%
販売支援費	57,914	13.5%	△8.0%	アップアローズ分が大きく減少	62,939	11.7%
地代家賃	15,068	3.5%	△51.8%	本社移転効果	31,288	5.8%
支払手数料	14,367	3.4%	△16.6%		17,221	3.2%
研究開発費	11,944	2.8%	△62.4%	Jストリーム、アップアローズで人員縮小	31,744	5.9%
株式関係費	9,496	2.2%	△2.5%		9,737	1.8%
販売促進費・広告宣伝費	9,159	2.1%	△29.2%		12,930	2.4%
通信費	7,449	1.7%	1.8%		7,321	1.4%
業務委託手数料	6,558	1.5%	14.5%		5,730	1.1%
旅費交通費	6,513	1.5%	4.1%		6,256	1.2%
システム管理費	6,372	1.5%	△55.4%		14,280	2.7%
その他(求人費、雑費等)	39,587	9.2%	—		55,236	10.3%
販売費及び一般管理費合計	428,896		△20.1%		536,735	前年度対比 △10.5%

◆全体に削減を進めている。関係会社の事業集約に伴い販売支援費も減少。

(単位:百万円)

# 四半期別売上、利益推移(連結)

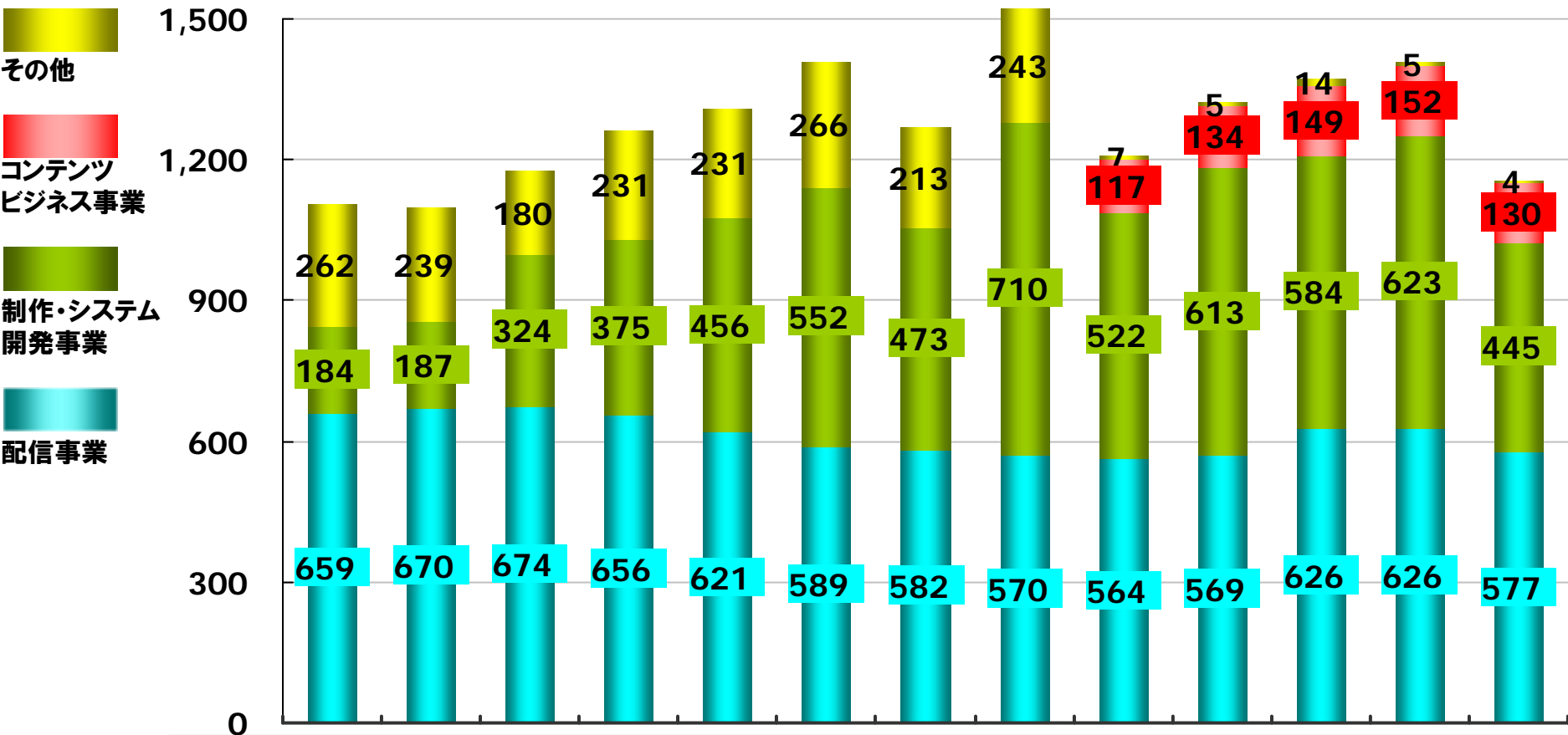


- ◆ 4月において特に震災の影響が大きい
- ◆ 契約更改に伴う値下げ、大口案件の終了、規模縮小の影響もあり売上、利益率ともに低下
- ◆ 当初イベント関連の売上が落ち込んだが、6月は株主総会等のライブ案件にかかる売上が増加

	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
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
営業利益	34	60	12	60	△127	△43	△43	50	△83	△78	39	108	△43
純利益	9	38	11	△54	△98	△33	△95	21	△120	△122	30	△427	△53
売上高	1,965		2,200		2,704		2,777		2,530		2,779		
営業利益	62		95		△171		7		△161		147		
純利益	21		47		△132		△73		△243		△396		

# セグメント別売上状況

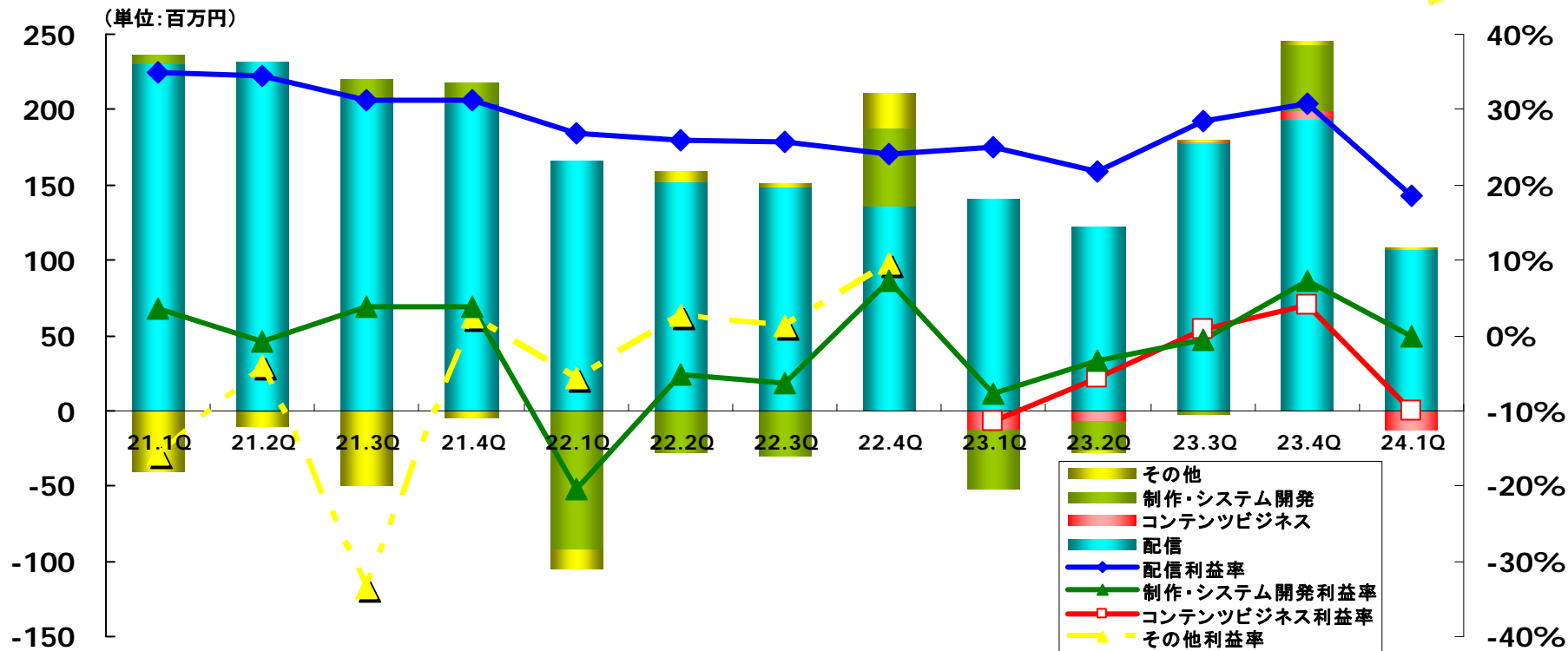
(単位:百万円)



合計	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
	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
	21年3月期				22年3月期				23年3月期				24年3月期

- ◆ 配信: オンデマンド配信の単価下落、携帯向けサービスの減少等により配信売上が低下
- ◆ 制作: 昨年度の開発案件の反動減、大口配信サイト運用の終了、子会社事業転換の影響から減少

# セグメント営業利益状況

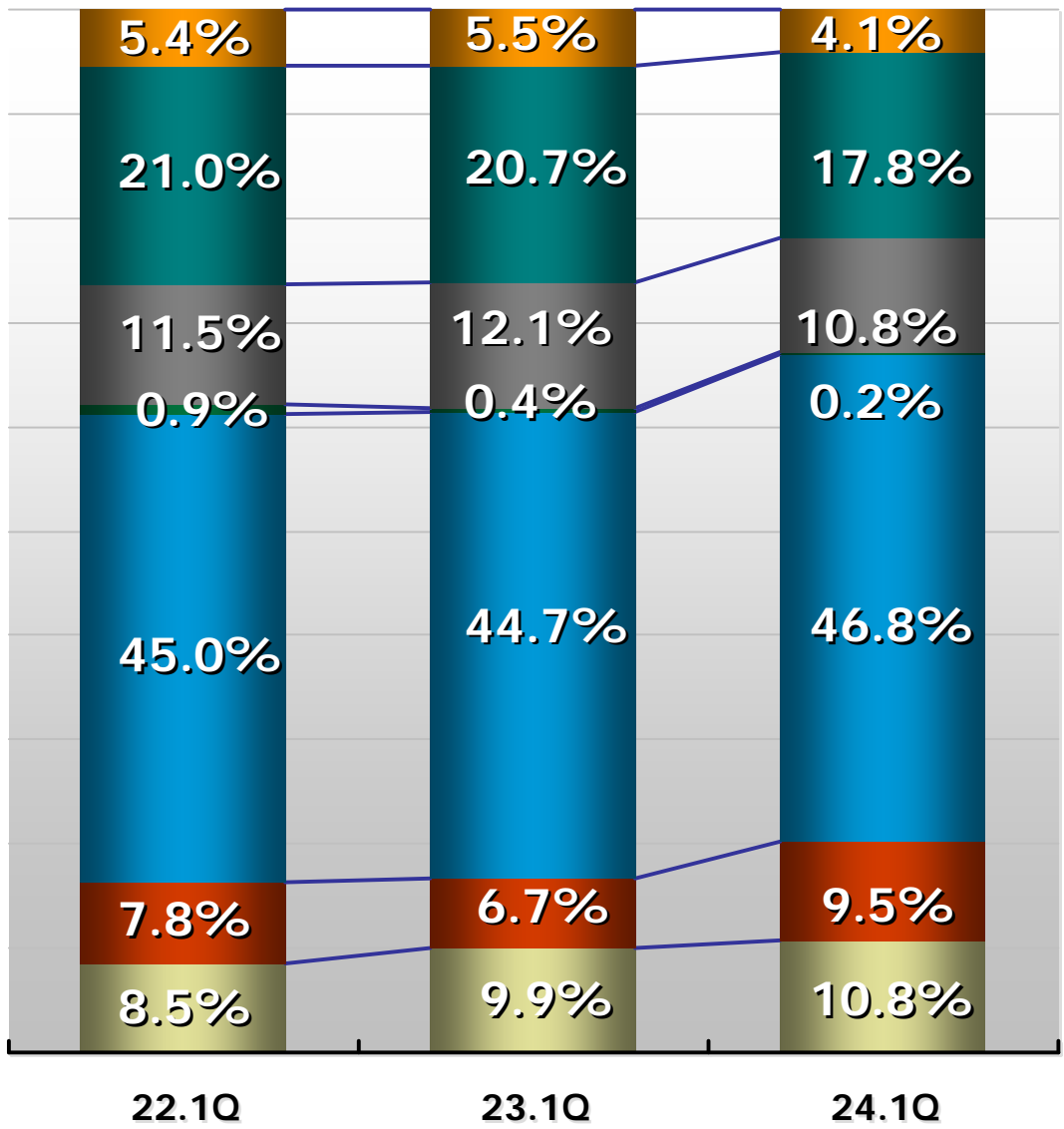


◆ 配信単価の下落に伴う利益率の低下幅が大。



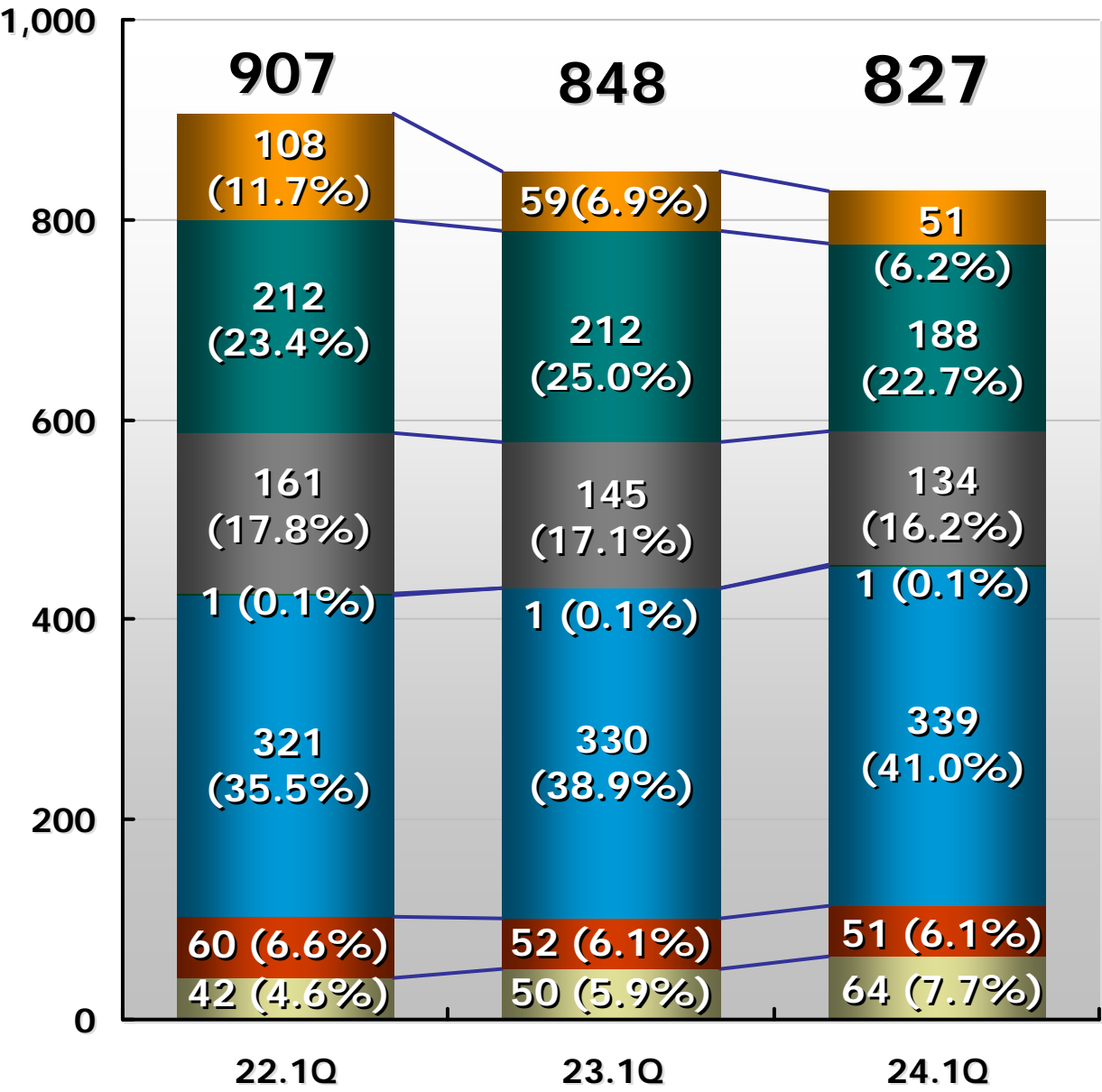
# 用途別件数比率（個別）

◆4月の取引件数は通常月より数%低下。セミナー・イベントが顕著に落ち込む。1Q全体では10%程度伸長



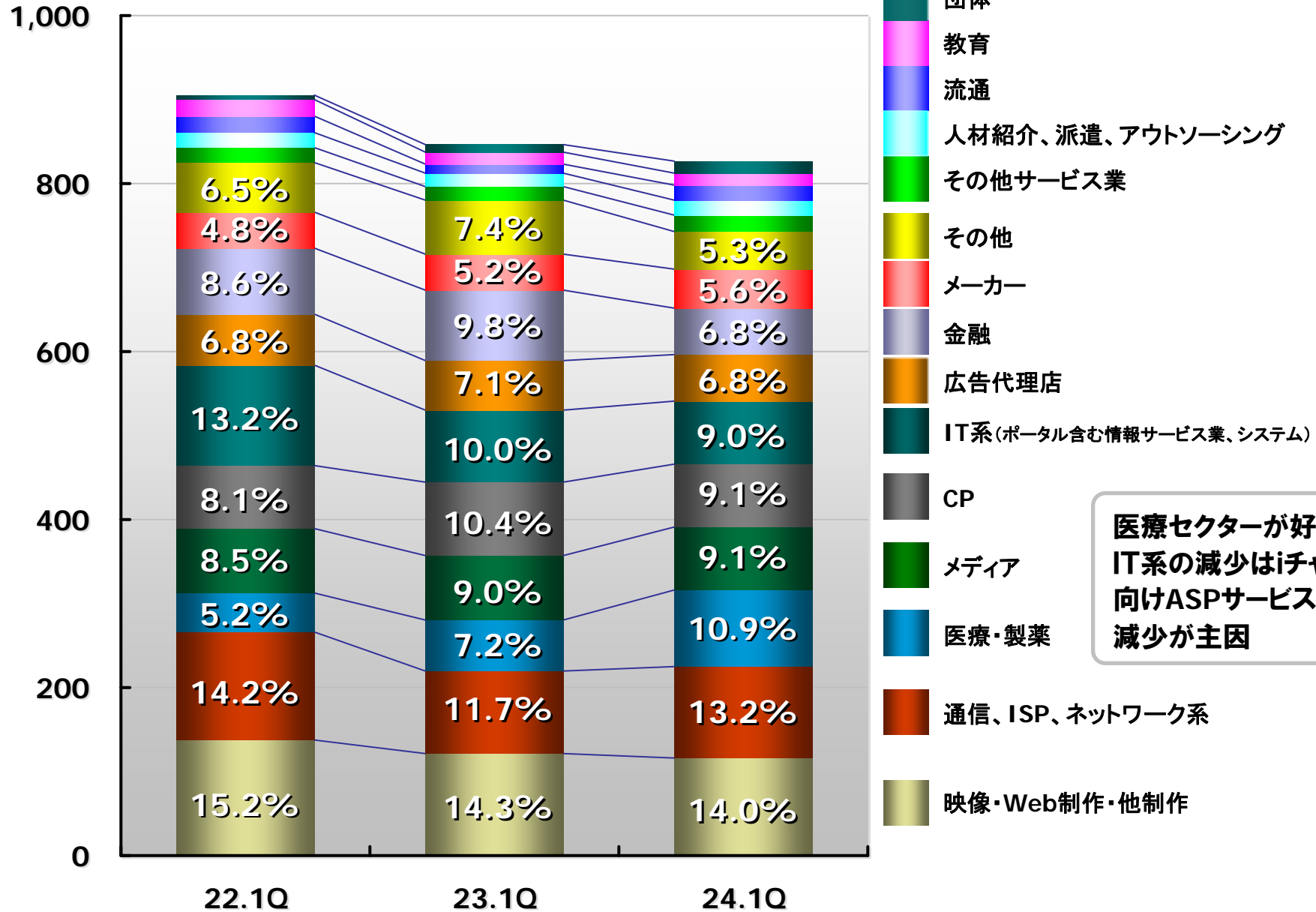
- その他
- エンターテインメント  
(音楽/映画/娯楽/スポーツ)
- 番組/放送局
- ストリーミング広告
- 販促(商品紹介/CM/セミナー/イベント)
- 採用/教育/研修
- 会社案内/IR

# 用途別売上比率 (個別)



- 増減率**
- その他  $\Delta 13.7\%$
  - エンターテインメント (音楽/映画/娯楽/スポーツ)  $\Delta 10.3\%$
  - 番組/放送局  $\Delta 11.3\%$
  - ストリーミング広告  $+13.8\%$
  - 販促(商品紹介/CM/セミナー/イベント)  $+2.9\%$
  - 採用/教育/研修  $\Delta 1.8\%$
  - 会社案内/IR  $+26.4\%$

# 業種別売上比率（個別）



医療セクターが好調。  
IT系の減少はiチャンネル  
向けASPサービスの  
減少が主因

# 設備投資状況

(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 57 携帯端末関連ソフトウェアが中心</li> <li>■制作・システム開発事業関連 32 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 0</li> <li>■その他 6</li> </ul>	319

# 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1四半期のトピックス①

## ◆「MobaVio」 Android端末対応開始

「MobaVio」は、インターネット上の動画ファイルを携帯電話 3キャリア向けに自動変換・配信できるASPサービスとして2008年2月より提供中

2010年5月には、配信対象端末を iPhone、iPod touch向けに拡大

今回のサービス拡充により、3キャリアのフィーチャーフォン、iPhone、Android携帯と現時点での主要端末形式に全て対応

## ◆「MobaVio」をエムティーアイ社の 「モバイルコンバート for スマートフォン」 と連携

株式会社エムティーアイ(JASDAQ)のサービス「モバイルコンバート for スマートフォン」と連携

企業の「iモード」用携帯サイトをスマートフォン対応にするモバイルコンバートと、動画サイトをスマートフォン向けに自動変換するMobaVioの連携により、スマートフォン向けの サイト／動画コンテンツ 双方について再制作が不要になるため、従来よりも短期間、低コストでスマートフォン向けサイトの構築が可能に



# 第1四半期のトピックス②

## ◆ DRM「PlayReady」対応のスマートフォン向け 動画・音楽配信ASPサービスを提供予定

マイクロソフトのDRM技術「PlayReady」に対応したスマートフォン向けの動画・音楽配信ASPサービスを開始予定

既にPC向けに「PlayReady」に対応した動画・音楽配信サービスを提供中

コンテンツの暗号化機能や端末への視聴ライセンス発行機能はASPで事業者を提供するため、短期間でスマートフォン向けに著作権保護されたコンテンツの配信が可能  
「PlayReady」搭載のAndroid端末向けにサービスを開始し、普及状況に合わせてサービスを拡充していく。ベータ提供を経て、今秋の提供開始を予定

# 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	1Q実績	差異
売上高	5,185	5,309	Δ2.3%	1,156	4,029
営業利益	110	Δ13	—	Δ43	153
経常利益	145	24	+504.1%	Δ50	195
当期純利益	100	Δ639	—	Δ53	153

	平成23年3月期 2Q~4Q
売上高	4,100
営業利益	69
経常利益	94
当期純利益	Δ519 (うち減損他分Δ578)

# 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。**