

# 平成24年3月期（第15期） 第2四半期決算説明会

平成23年11月9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。



# 連結決算ハイライト P/L

	24. 2Q (構成比)		増減率	23. 2Q (構成比)	
売上高	2,489,465	100%	△1.6%	2,530,349	100%
売上原価	1,637,933	65.8%	+2.4%	1,599,933	63.2%
売上総利益	851,531	34.2%	△8.5%	930,415	36.7%
販売費及び一般管理費	823,365	33.1%	△24.1%	1,091,967	43.1%
営業利益	28,165	1.1%	—	△161,551	—
経常利益	42,010	1.7%	—	△142,473	—
税金等調整前四半期純利益	25,820	1.0%	—	△231,038	—
四半期純利益	12,750	0.5%	—	△243,049	—

## 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
- ◆ ライブ案件が好調
- ◆ スマートフォン案件の引き合いが増加
- ◆ 2Qは制作案件が復調

◆ 第2四半期での受注回復と経費削減が奏功、第1四半期の営業損失43百万円から黒字転換

# 連結バランスシート

		24. 2Q末	主な変動要因	23年度末	23. 2Q末
資産の部	流動資産	2,404,966		2,505,292	2,419,081
	固定資産	814,370	前年同期比 のれん△114 ソフトウェア△235	792,185	1,355,095
	有形固定資産	302,283		279,393	288,535
	無形固定資産	307,579	投資有価証券減少△176 敷金が増大(移転)	298,913	678,413
	投資その他の資産	204,406		213,879	388,146
資産合計		3,219,336		3,297,478	3,774,177
負債の部	流動負債	476,246	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	609,290
	固定負債	157,783		152,251	161,707
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	△417,470	△926,094	△529,164
		自己株式	△87,876	取得実施中 △66,968	△49,997
	評価・換算差額等	△352	△87	△130	
	少数株主持分	136,042	132,152	131,633	
	純資産合計	2,585,306	2,589,841	3,003,178	
負債・純資産合計		3,219,336		3,297,478	3,774,177

- ◆ 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で大幅に減少
- ◆ 資本準備金の取崩、欠損補填を実施

# 連結売上原価 構成比率

(※24. 2Q構成比率順 単位:千円)

	24. 2Q (構成比)		増減率	備考	23. 2Q (構成比)	
労務費	668,201	40.8%	+3.2%	人的費用の合計 1,219百万円 (前年度: 1,189百万円 対比+2.5%)	647,461	40.4%
外注費	429,973	26.3%	+6.7%		403,121	25.2%
通信費	167,647	10.2%	+0.8%		166,244	10.3%
ロイヤリティ	128,499	7.9%	△20.9%		162,477	10.1%
業務委託手数料	121,237	7.4%	△13.0%		139,345	8.7%
保守料	40,644	2.5%	+13.7%	連結従業員数 23年9月末 332名(22年:367名、 21年:385名)	35,762	2.2%
賃借料	39,775	2.4%	△25.5%		53,368	3.3%
地代家賃	39,364	2.4%	△36.4%	個別従業員数 195名 (子会社への出向者除)	61,880	3.8%
ソフトウェア償却	32,083	2.0%	△34.6%		49,058	3.0%
減価償却費	25,534	1.6%	△8.3%		27,837	1.7%
その他及び 他勘定振替	△55,029	—	—		△146,620	—
売上原価合計	1,637,933		前年比 +2.4%		1,599,933	前年比 △6.6%

◆原価部門の人員が販管部門からの異動により増加している。通信費は前年並み。

(※24. 2Q構成比率順 単位:千円)

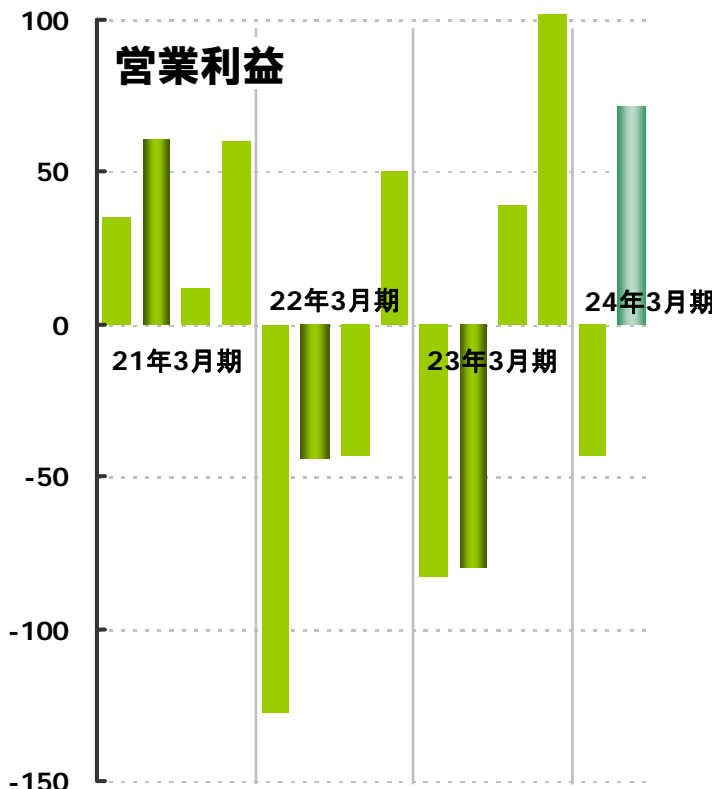
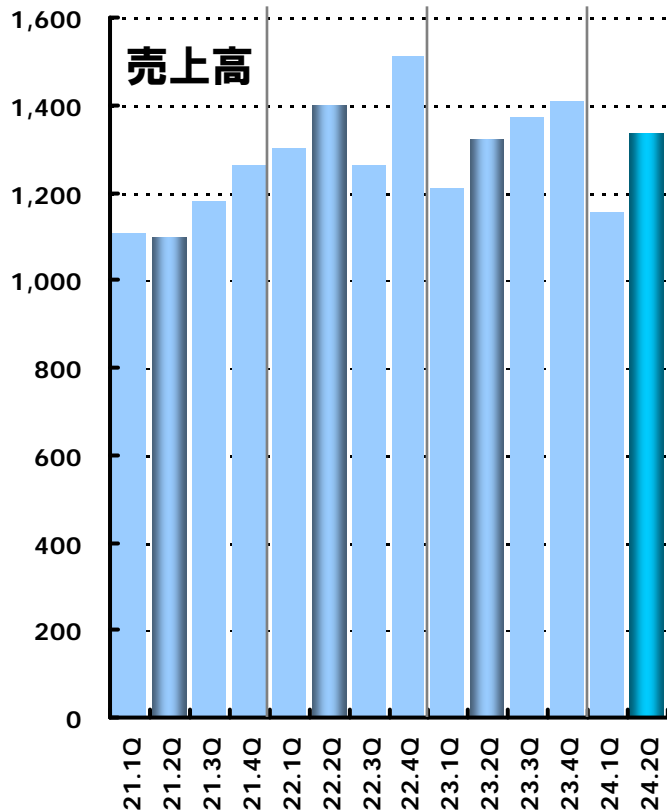
# 販売費及び一般管理費主要項目 (連結)

	24. 2Q (構成比)		増減率	備考	23. 2Q (構成比)	
人件費	480,919	50.5%	△12.8%	アップアローズ分が大きく減少 本社移転効果 原価計上分含め、 地代家賃、水道光熱費で70百万円程度 Jストリーム、 アップアローズで 人員縮小	551,734	50.5%
販売支援費	99,000	11.5%	△21.4%		125,911	11.5%
地代家賃	30,424	6.1%	△54.9%		67,522	6.1%
支払手数料	29,499	2.9%	△6.7%		31,620	2.9%
研究開発費	24,323	5.6%	△60.2%		61,104	5.6%
販売促進費・広告宣伝費	17,067	2.2%	△29.7%		24,289	2.2%
業務委託手数料	13,716	3.1%	19.1%		11,520	3.1%
通信費	13,665	1.3%	△10.2%		15,214	1.3%
株式関係費	13,394	1.8%	△2.7%		13,772	1.8%
旅費交通費	13,344	1.2%	6.9%		12,486	1.2%
システム管理費	11,926	2.5%	△56.3%		27,268	2.5%
その他	76,085	—	—		149,527	—
販売費及び一般管理費 合計	823,365		△20.1%		1,091,967	前年度対比 △5.8%

◆ 関係会社の事業集約に伴い販売支援費減少。原価計上分含め移転の経費削減効果有

(単位:百万円)

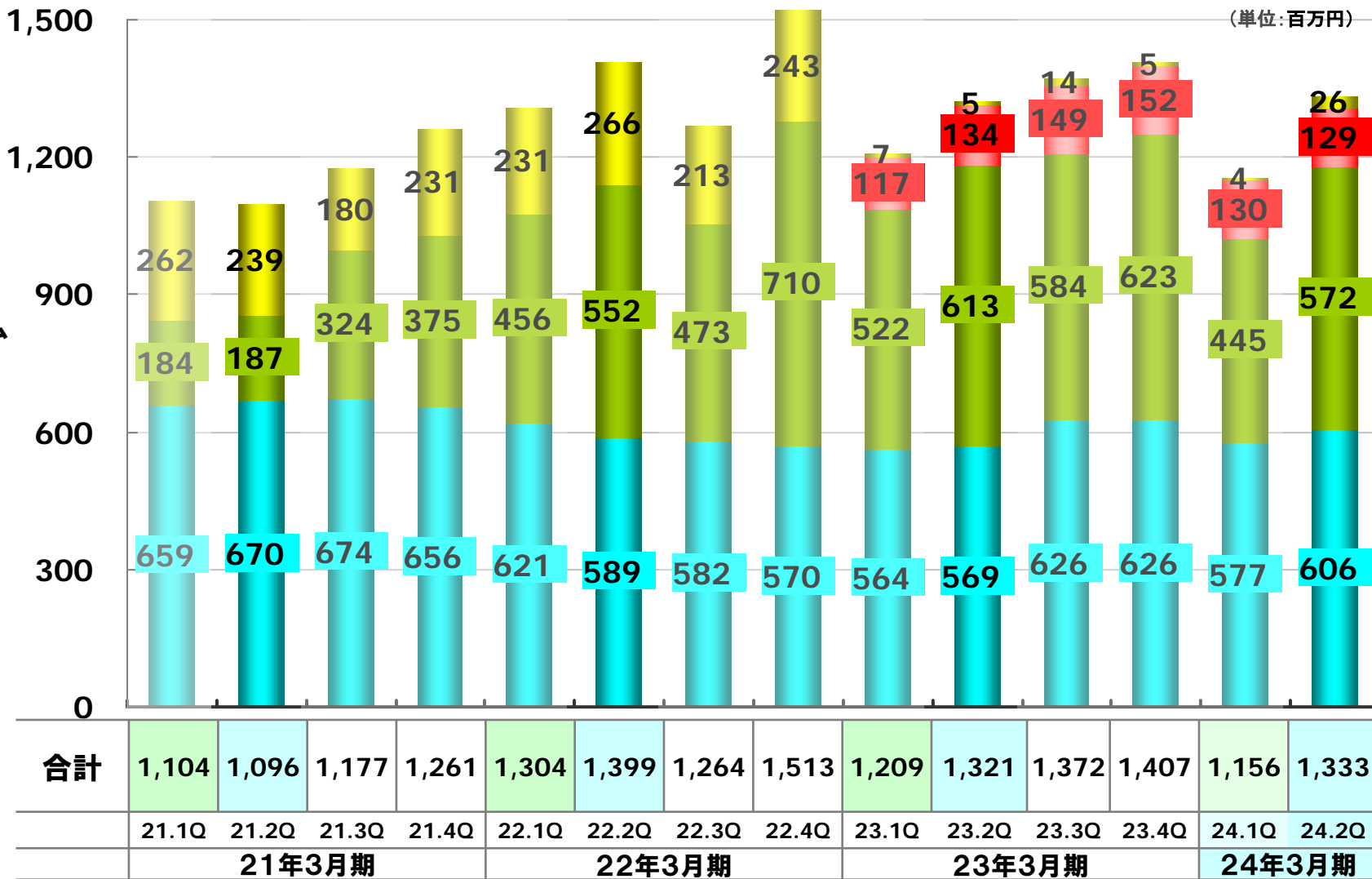
# 四半期別売上、利益推移(連結)



- ◆ 4月において特に震災の影響が大きい
- ◆ 1Qは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
- ◆ 2Qに入り需要回復が見られる。2Qだけ見た場合、ほぼ前年度と同水準の収益で150百万円程度利益改善

	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	24.2Q
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	1,333
営業利益	34	60	12	60	Δ127	Δ43	Δ43	50	Δ83	Δ78	39	108	Δ43	71
純利益	9	38	11	Δ54	Δ98	Δ33	Δ95	21	Δ120	Δ122	30	Δ427	Δ53	66
売上高	1,965		2,200		2,704		2,777		2,530		2,779		2,489	
営業利益	62		95		Δ171		7		Δ161		147		28	
純利益	21		47		Δ132		Δ73		Δ243		Δ396		12	

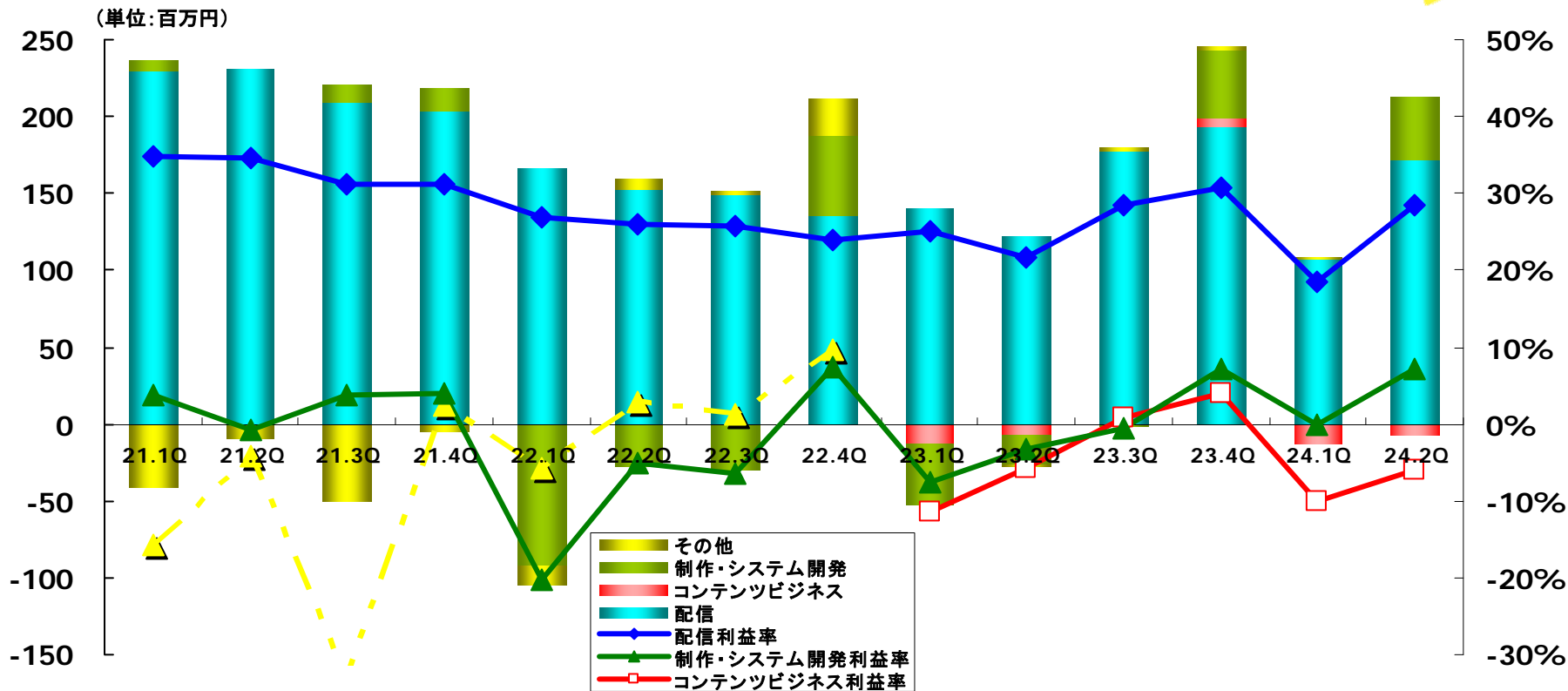
# セグメント別売上状況



◆ 配信: オンデマンド配信の単価下落、フィーチャーフォン向けサービスの減少等により配信売上が低下。ライブ、スマートフォン向けは好調。

◆ 制作: 1Qは大口配信サイト運用の終了、子会社事業転換の影響が大きく出たが2Qはウェブ、映像制作が復調。

# セグメント営業利益状況

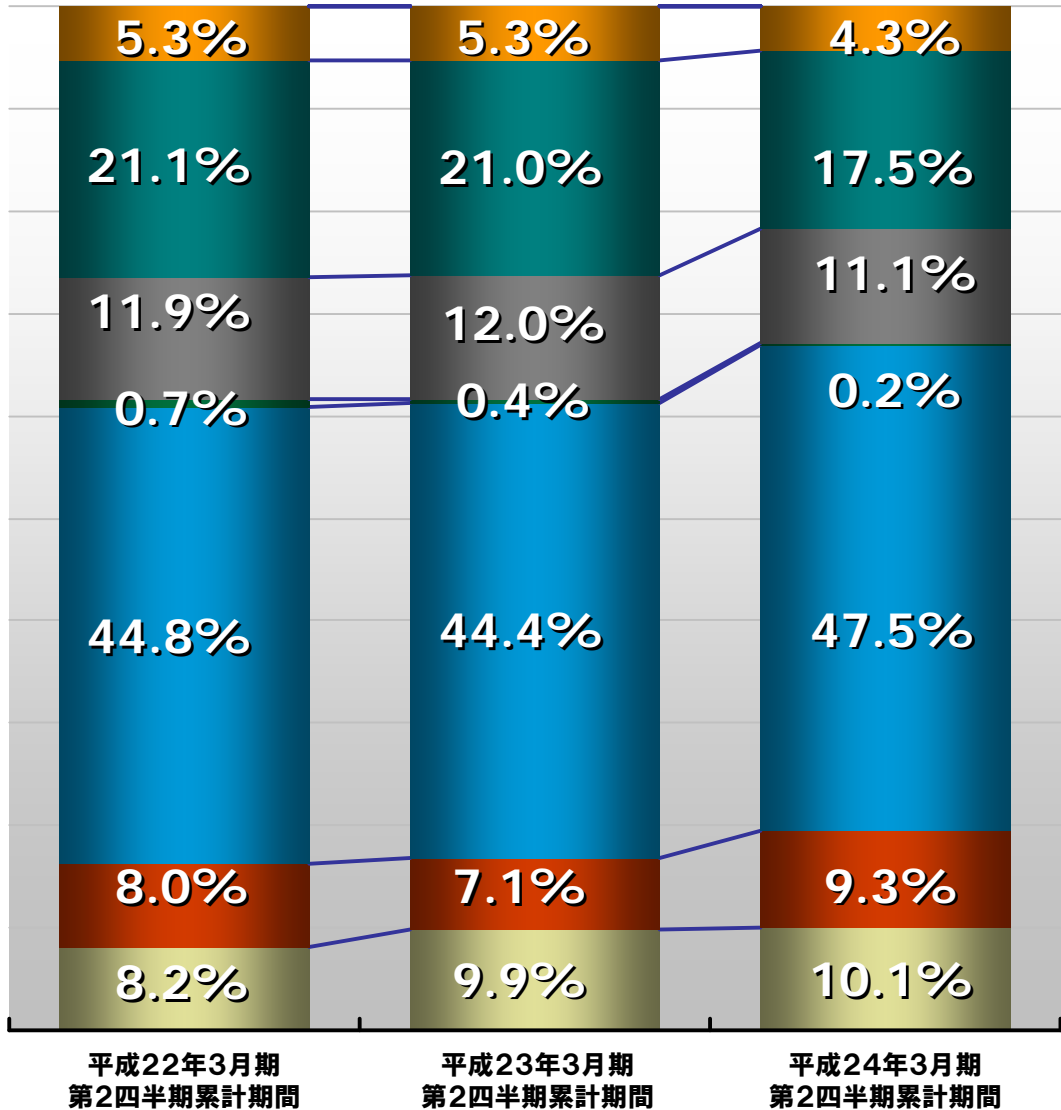


配信	230	231	209	204	166	152	149	136	140	122	177	193	107	172
	34.9%	34.6%	31.2%	31.2%	26.7%	25.9%	25.7%	23.9%	25.0%	21.7%	28.5%	30.8%	18.6%	28.4%
制作	6	Δ1	11	14	Δ92	Δ28	Δ30	52	Δ39	Δ20	Δ2	44	Δ0	40
	3.7%	Δ0.8%	3.7%	3.9%	Δ20.3%	Δ5.1%	Δ6.4%	7.4%	Δ7.6%	Δ3.3%	Δ0.5%	7.1%	Δ0.1%	7.1%
コンテンツビジネス									Δ13	Δ7	1	6	Δ13	Δ7
									Δ11.4%	Δ5.7%	0.9%	4.0%	Δ10.0%	Δ5.9%
その他	Δ41	Δ9	Δ50	Δ5	Δ13	7	2	23	0	Δ1	2	2	0	0
	Δ15.7%	Δ0.1%	Δ33.5%	2.5%	Δ5.7%	2.7%	0.9%	9.5%	2.4%	Δ39.7%	18.0%	50.0%	16.0%	0.9%

◆制作関連会社の経費節減もあり制作の利益率好転。配信利益率は1Q対比では改善。



# 用途別件数比率(個別)



- 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

◆4月の取引件数は、セミナー、イベントなどの落ち込みに伴い通常月より数%低下したが、その後は順調に回復。

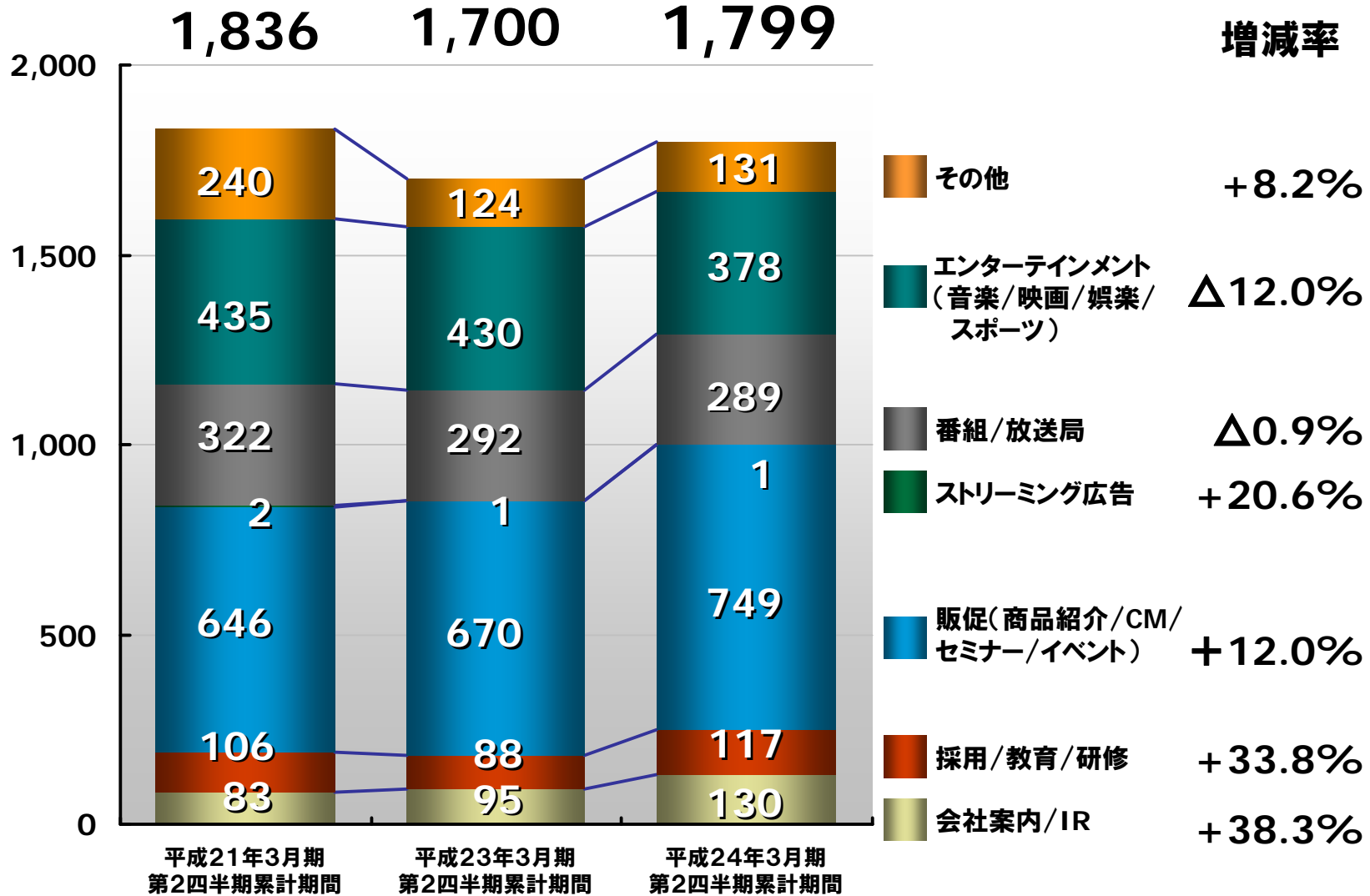
- 販促(商品紹介/CM/  
セミナー/イベント)

◆注文書ベースでは前年対比+9.5%程度の件数。

- 採用/教育/研修
- 会社案内/IR

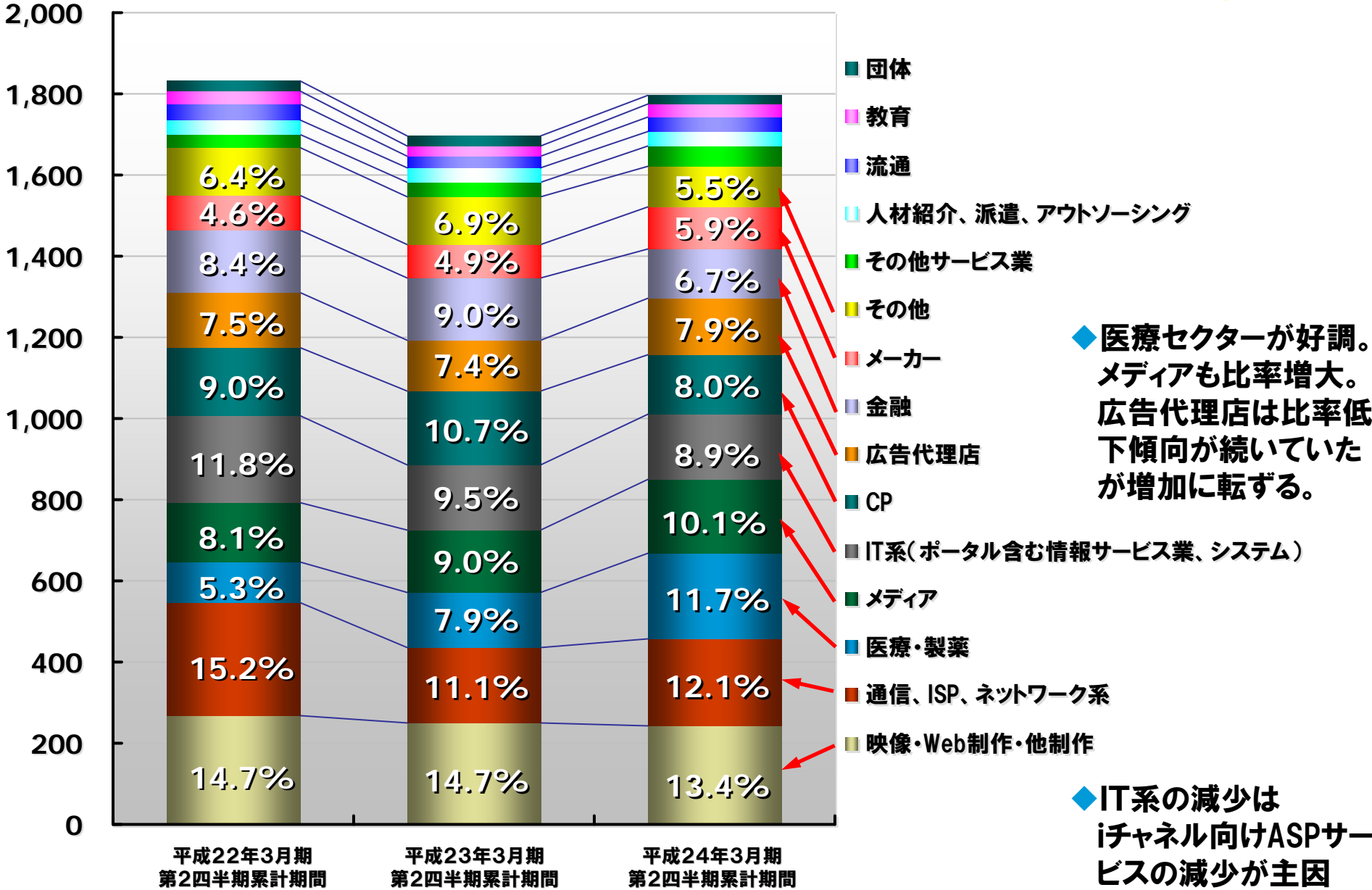
◆販促やセミナーの伸長が売上(次頁)の伸びにも繋がる

# 用途別売上比率(個別)



◆プロモーション用途の「商品紹介／CM」での利用が回復傾向。エンタメ系案件は1、2Q共に低調

# 業種別売上比率(個別)



(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 100 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 39 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 20</li> </ul>	<p style="text-align: center; font-size: 2em;"><b>159</b></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em;">(319)</p>

# 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

## ◆「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2四半期以降のトピックス

## ◆ 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

「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、今月中旬にはこれを利用したCPのサービスが提供開始される予定

11月18日からスタートするNTTドコモ社の「dメニュー」内の着うたサイトに使用可能。

## ◆ Ustream Asiaと 企業のライブ配信で業務提携

ライブ映像配信サービス「Ustream」や広告サービスの販売代理契約を締結

Ustreamでのライブ配信に際し、専門エンジニアによる配信現場での対応サービスも提供。

Ustream + 企業の自社サイト内での配信も行う「ハイブリッド型ライブ配信」もサポート。

## ◆ 大阪に新配信センターを立ち上げ

西日本での配信能力の大幅拡大とディザスターリカバリーを目的とし、大阪に新配信センターを立ち上げ。

首都圏集中を緩和すると同時に全体の配信能力も拡大



# 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	2Q実績	差異
売上高	5,185	5,309	Δ2.3%	2,489	2,696
営業利益	110	Δ13	—	28	82
経常利益	145	24	+504.1%	42	103
当期純利益	100	Δ639	—	12	88

(参考値)	平成23年3月期 3Q~4Q
売上高	2,779
営業利益	148
経常利益	166

# 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。**