

平成26年3月期（第17期） 第2四半期決算説明会

平成25年11月1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

| | 26. 2Q (構成比) | | 増減率 | 25. 2Q (構成比) | |
|--------------|--------------|-------|--------|--------------|-------|
| 売上高 | 2,095,976 | 100% | △17.6% | 2,542,432 | 100% |
| 売上原価 | 1,265,179 | 60.4% | △21.4% | 1,608,988 | 63.3% |
| 売上総利益 | 830,796 | 39.6% | △11.0% | 933,443 | 36.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 770,714 | 36.8% | △2.1% | 787,542 | 31.0% |
| 営業利益 | 60,081 | 2.9% | △58.8% | 145,900 | 5.7% |
| 経常利益 | 74,766 | 3.6% | △58.1% | 178,514 | 7.0% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 104,730 | 5.0% | △26.6% | 142,756 | 5.6% |
| 四半期純利益 | 80,813 | 3.9% | △35.6% | 125,449 | 4.9% |

内的要因

- ◆ 制作受注の減少による結果 + 政策的に内製率を高め粗利率改善
- ◆ オンデマンド関連商品の強化進めている
- ◆ エンターメディア社の譲渡に伴い売上減少 / 粗利率には+に作用 特別利益 30,770千円

受注動向

- + ライブ需要が好調
- + 医療系業界あり
- 代理販売していた動画プラットフォームの終了に伴う落込み分を Equipmedia等受注で補いきれず
- ガラケー向けサービスの落込み大きい

連結バランスシート

| | | 26. 2Q末 | 主な変動要因 | 25. 3月期末 | 25. 2Q末 | |
|----------|----------|-----------|--|-----------|-----------|----------|
| 資産の部 | 流動資産 | 2,361,410 | 現預金： △82M 売掛金： △159M | 2,388,375 | 2,709,559 | |
| | 固定資産 | 768,881 | | 757,560 | 789,895 | |
| | 有形固定資産 | 262,621 | | 252,838 | 258,298 | |
| | 無形固定資産 | 358,383 | | 332,343 | 345,215 | |
| | 投資その他の資産 | 147,876 | | 172,378 | 186,382 | |
| 資産合計 | | 3,130,291 | | 3,145,936 | 3,499,455 | |
| 負債の部 | 流動負債 | 356,721 | 未払金： △89M | 470,490 | 522,351 | |
| | 固定負債 | 104,845 | | 96,918 | 111,995 | |
| 純資産の部 | 株主資本 | 資本金 | 売掛金： △159M | 2,182,379 | 2,182,379 | |
| | | 資本剰余金 | | 626,241 | 626,241 | |
| | | 利益剰余金 | | 145,953 | 65,140 | 1,223 |
| | | 自己株式 | | △459,182 | △459,182 | △100,663 |
| | 評価・換算差額等 | 2,177 | 24年6月迄の取得分及び NTTPCコミュニケーションズからの買取分 +358M | 725 | △308 | |
| | 少数株主持分 | 171,156 | 163,222 | 156,237 | | |
| | 純資産合計 | 2,668,725 | 2,578,527 | 2,865,109 | | |
| 負債・純資産合計 | | 3,130,291 | | 3,145,936 | 3,499,455 | |

(単位:千円)

◆売上げ減に伴い売掛金減少

連結売上原価 構成比率

| | 26. 2Q (構成比) | | 増減率 | 備考 | 25. 2Q (構成比) | |
|----------------|--------------|-------|--------|--|--------------|-------|
| 労務費 | 662,299 | 52.4% | △1.9% | 人的費用の合計 1,047百万円 (前年度: 1,192百万円 対比△12.1%) 連結従業員数 309名 (前年度:321名) 個別従業員数 (子会社への 出向者除) 191名 (前年度:188名) | 674,796 | 41.9% |
| 外注費 | 299,634 | 23.7% | △29.4% | | 424,350 | 26.4% |
| 通信費 | 137,453 | 10.9% | △10.7% | | 153,879 | 9.6% |
| 業務委託手数料 | 85,778 | 6.8% | △8.2% | | 93,449 | 5.8% |
| 地代家賃 | 46,948 | 3.7% | +4.1% | | 45,081 | 2.8% |
| ソフトウェア償却 | 36,866 | 2.9% | +17.4% | | 31,406 | 2.0% |
| 保守料 | 33,775 | 2.7% | +1.4% | | 33,307 | 2.1% |
| 賃借料 | 26,495 | 2.1% | △6.6% | | 28,374 | 1.8% |
| リース原価償却費 | 22,861 | 1.8% | +11.7% | | 20,469 | 1.3% |
| 減価償却費 | 20,223 | 1.6% | △23.0% | | 26,256 | 1.6% |
| ロイヤリティ | 17,770 | 1.4% | △84.3% | | 112,902 | 7.0% |
| その他及び 他勘定振替 | △124,923 | — | — | △35,281 | — | |
| 売上原価合計 | 1,265,179 | | △21.4% | 1,608,988 | 前年比 △1.8% | |

(※26年3月期第2四半期連結累計
期間構成比率順 単位:千円)

- ◆ 子会社売却により前年対比原価減少
- ◆ 外注費が大幅減少(制作減による自然減+社内方針)

販売費及び一般管理費主要項目（連結）

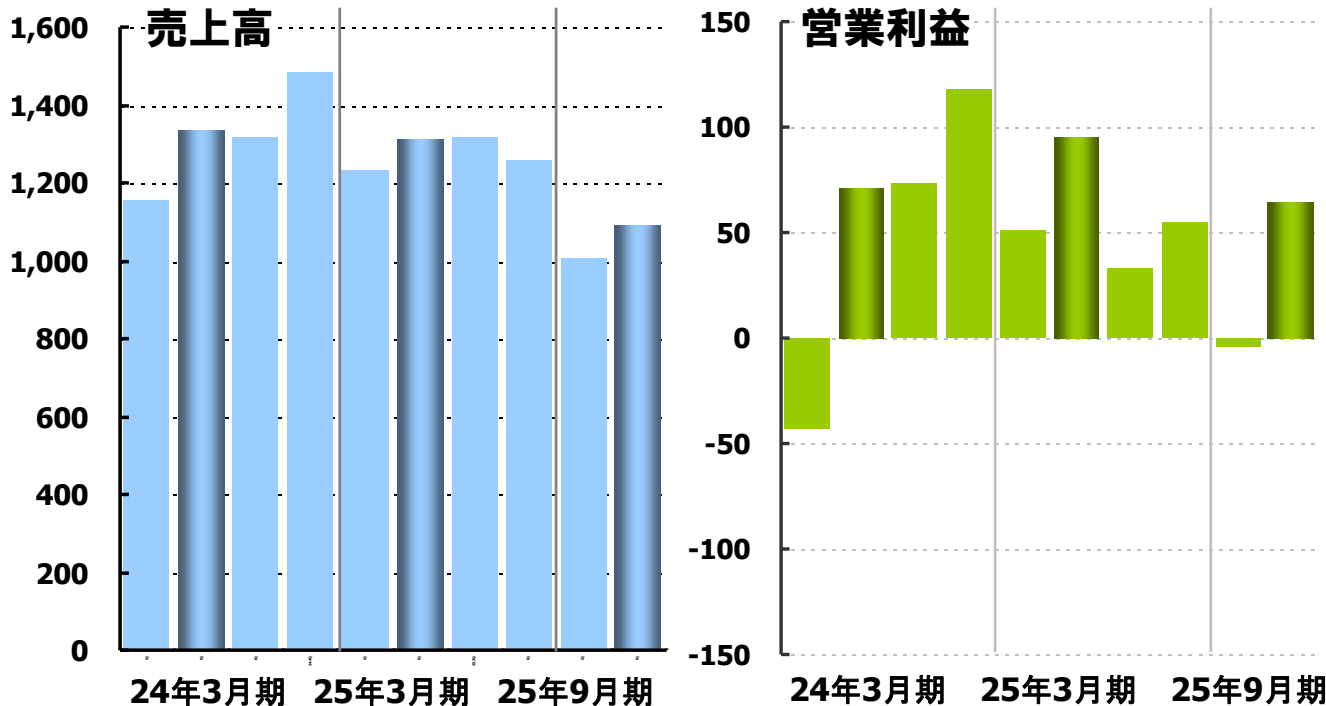
| | 26. 2Q（構成比） | | 増減率 | 備考 | 25. 2Q（構成比） | |
|--------------|-------------|-------|--------|---------|-------------|----------------|
| 人件費 | 403,347 | 52.3% | △7.9% | 子会社営業強化 | 437,704 | 55.6% |
| 販売支援費 | 85,780 | 11.1% | 10.1% | | 77,915 | 9.9% |
| 地代家賃 | 35,236 | 4.6% | 8.4% | | 32,499 | 4.1% |
| 販売促進費・広告宣伝費 | 28,466 | 3.7% | 0.0% | | 28,458 | 3.6% |
| 研究開発費 | 25,462 | 3.3% | 41.2% | | 18,036 | 2.3% |
| 支払手数料 | 22,832 | 3.0% | △20.5% | | 28,715 | 3.7% |
| システム管理費 | 22,003 | 2.9% | 1.3% | | 21,725 | 2.7% |
| 業務委託手数料 | 20,147 | 2.6% | △0.7% | | 20,297 | 2.6% |
| その他（求人費、雑費等） | 127,441 | 16.5% | — | | 122,193 | 15.5% |
| 販売費及び一般管理費合計 | 770,714 | | △2.1% | | 787,542 | 前年度対比 △4.4% |

- ◆ 本社と子会社譲渡に伴う減員で人件費減
- ◆ 人員シフトに伴い研究開発費が増加

（※26年3月期第2四半期連結累計
期間構成比率順 単位:千円）

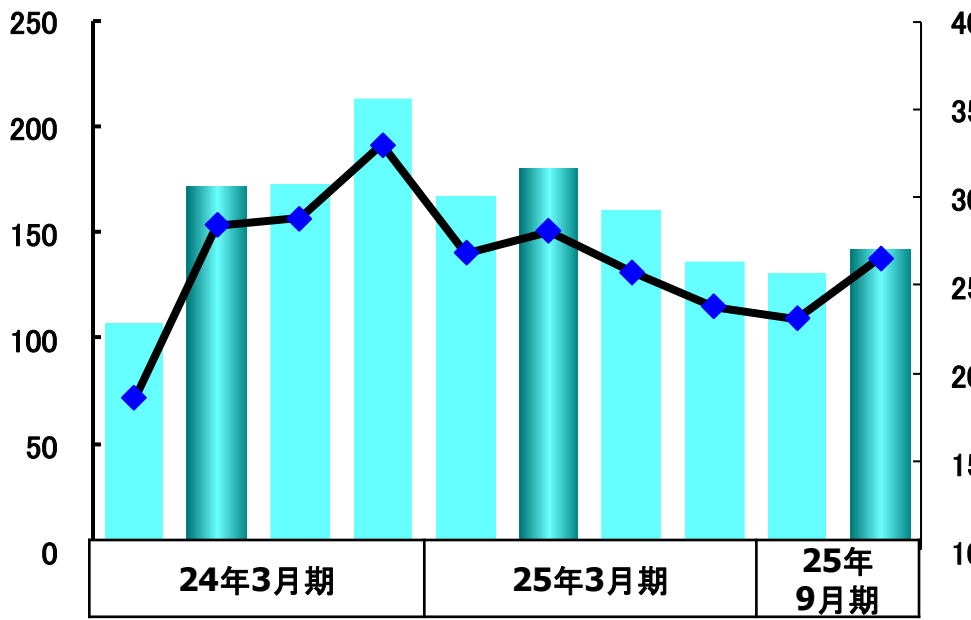
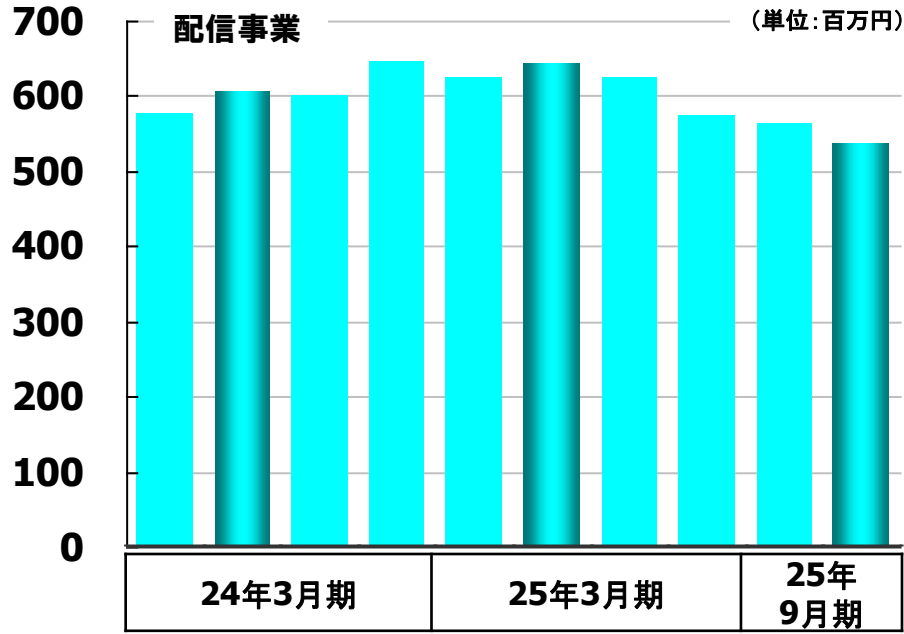
- ◆ エンターメディア社
売却分の影響を除いても15、16期1Q対
比売上減。
- ◆ 制作系原価削減によ
り上半期で黒字化

四半期別売上、利益推移（連結）



| | 24.1Q | 24.2Q | 24.3Q | 24.4Q | 25.1Q | 25.2Q | 25.3Q | 25.4Q | 26.1Q | 26.2Q |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 1,156 | 1,333 | 1,319 | 1,482 | 1,230 | 1,311 | 1,315 | 1,259 | 1,005 | 1,090 |
| 営業利益 | △43 | 71 | 73 | 117 | 50 | 95 | 33 | 54 | △4 | 64 |
| 純利益 | △53 | 66 | 63 | 83 | 56 | 68 | 13 | 50 | 24 | 56 |
| 売上高 | 2,489 | | 2,801 | | 2,542 | | 2,674 | | 2,095 | |
| 営業利益 | 28 | | 191 | | 145 | | 87 | | 60 | |
| 純利益 | 12 | | 146 | | 125 | | 63 | | 80 | |

セグメント売上・営業利益状況：配信事業

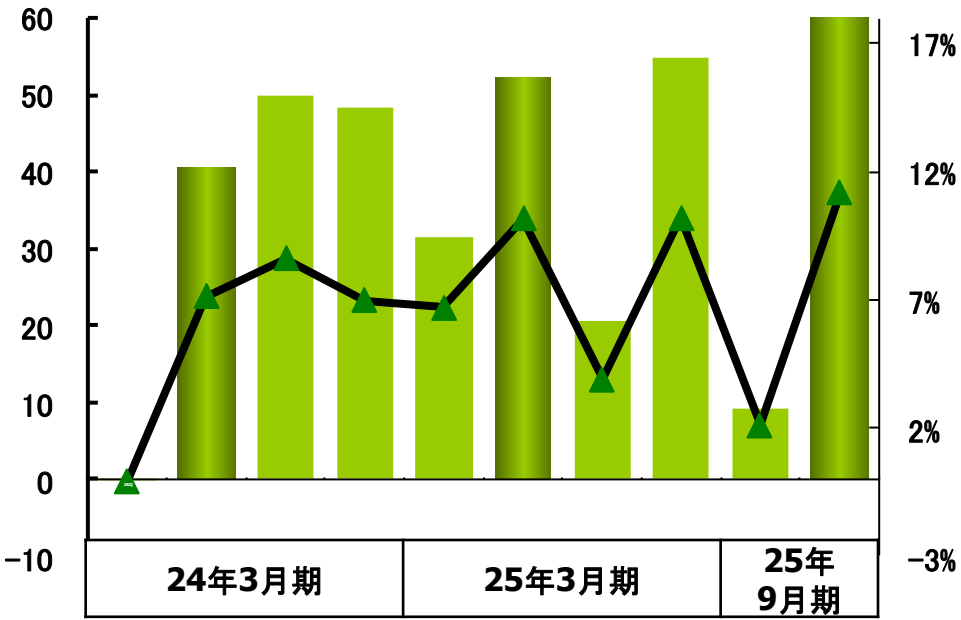
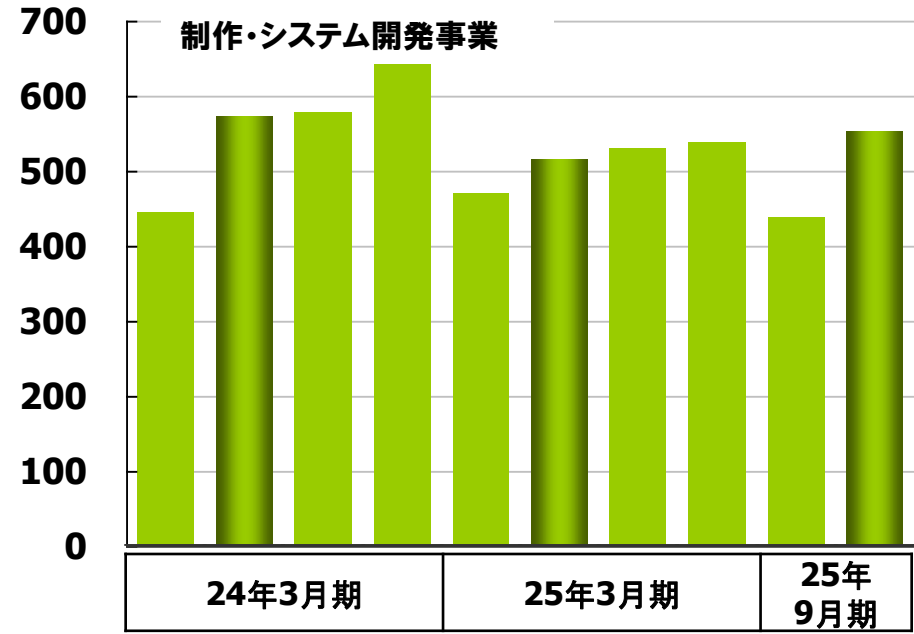


| | 24.1Q | 24.2Q | 24.3Q | 24.4Q | 25.1Q | 25.2Q | 25.3Q | 25.4Q | 26.1Q | 26.2Q |
|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 配信 | 576 | 605 | 600 | 646 | 623 | 643 | 624 | 574 | 563 | 535 |
| | 107 | 172 | 173 | 213 | 167 | 180 | 160 | 136 | 130 | 142 |
| | 18.6% | 28.4% | 28.8% | 33.0% | 26.8% | 28.1% | 25.8% | 23.8% | 23.1% | 26.5% |

- ◆ Brightcove関連のアプリケーション売上とガラケー関連のアプリケーション売上減少の影響が大きい。
- ◆ ライブ受注は医療系中心に好調。

- ◆ Equipmediaを中心にオンデマンド配信サービスの新規顧客獲得に注力。
- ◆ スマホ向けサービス、アプリの開発を促進。

セグメント売上・営業利益状況：制作・システム開発事業

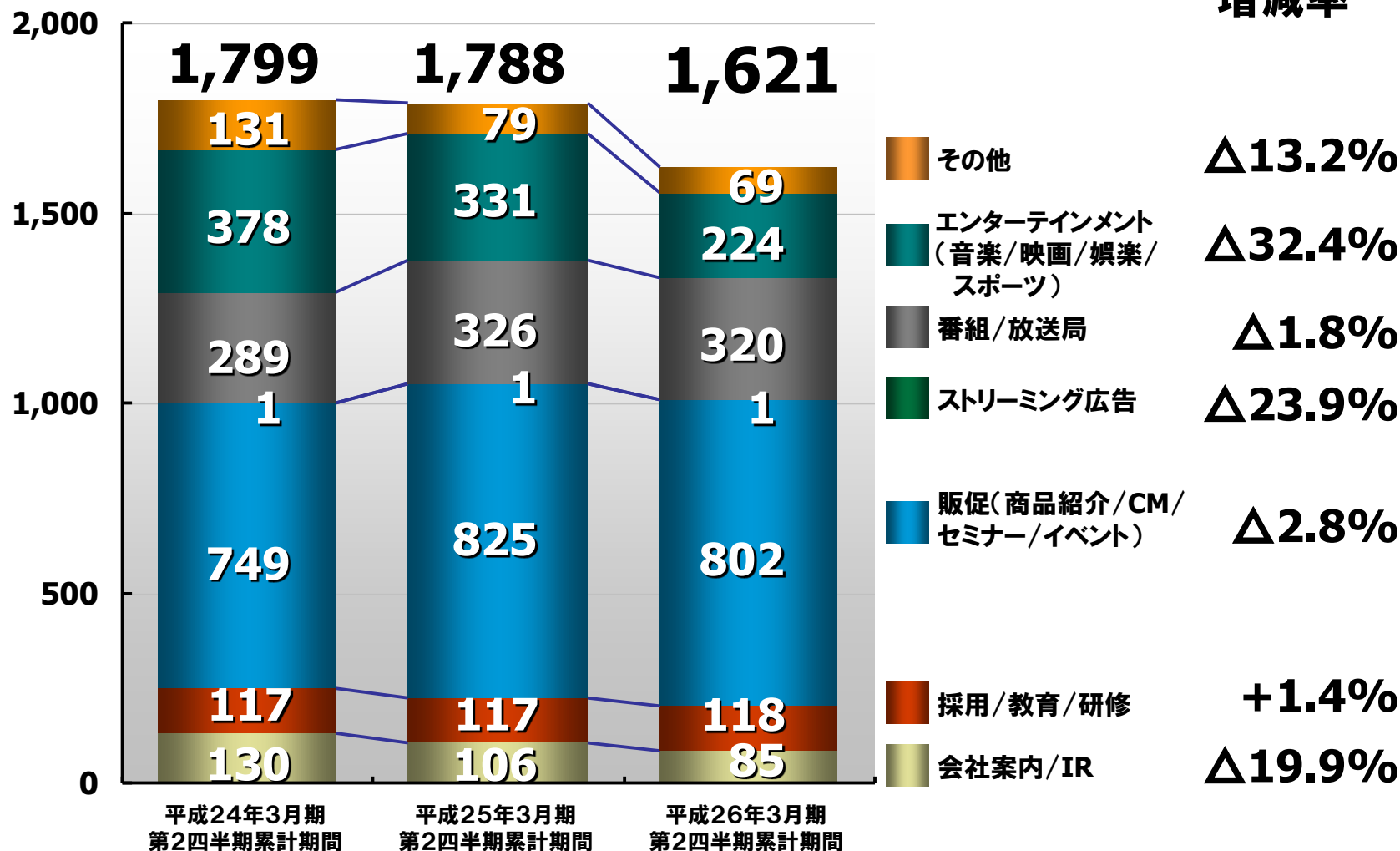


| | 24.1Q | 24.2Q | 24.3Q | 24.4Q | 25.1Q | 25.2Q | 25.3Q | 25.4Q | 26.1Q | 26.2Q |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 制作 | 445 | 571 | 578 | 691 | 470 | 513 | 530 | 536 | 438 | 551 |
| | △0 | 40 | 49 | 48 | 31 | 52 | 20 | 54 | 9 | 61 |
| | △0.1 | 7.1% | 8.6% | 7.0% | 6.7% | 10.2% | 3.9% | 10.2% | 2.1% | 11.2% |

◆ 本体、映像制作子会社ともに大口案件が不足している。2Qではいくつか数百万円規模の案件を獲得。

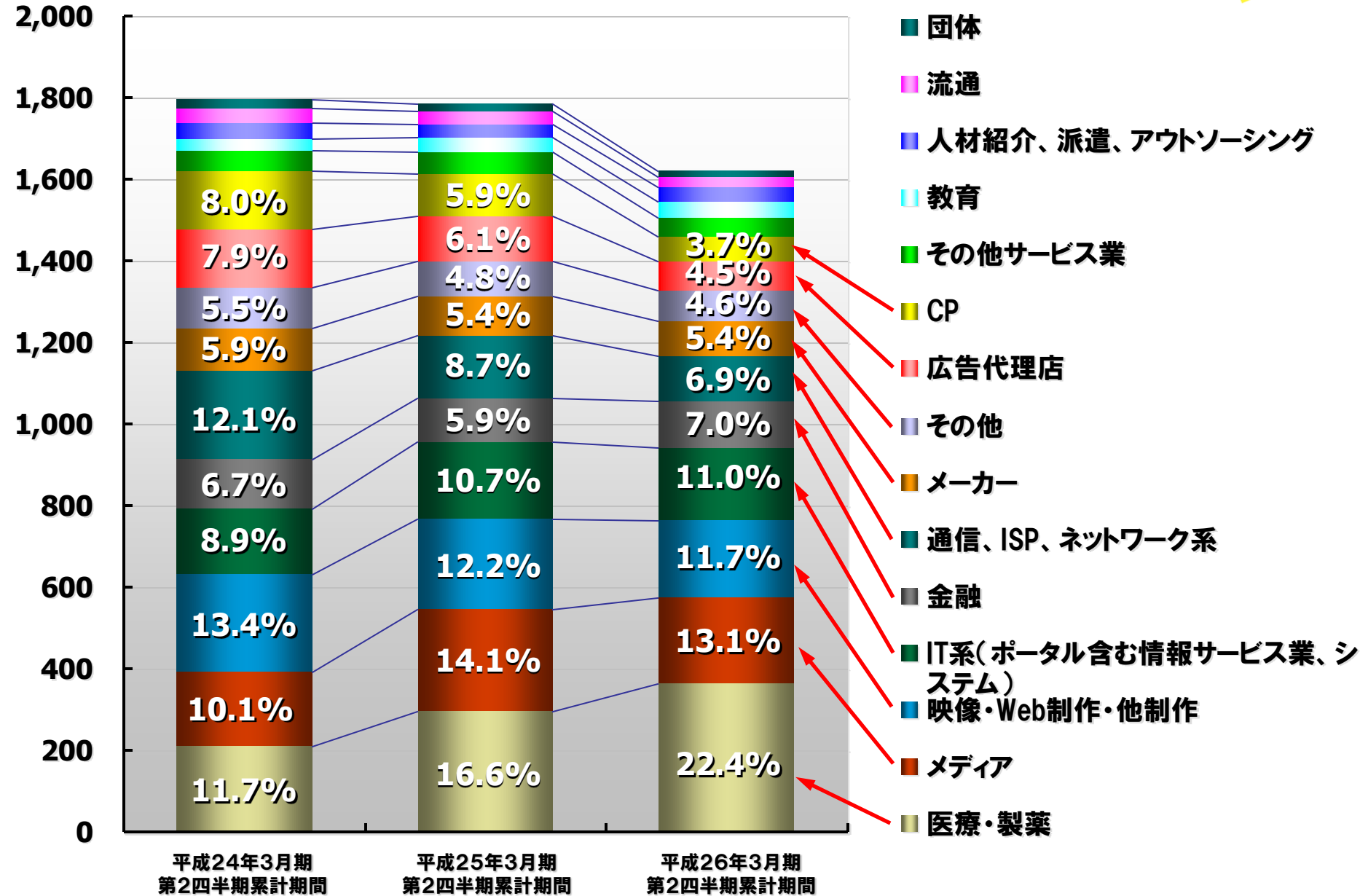
◆ 既存顧客からの案件を開拓できる体制整備／制作能力・スキルの向上を図っている。

増減率



◆プロモーション用途の「商品紹介/CM」での利用が伸長。エンタメ系案件は大口案件の終了に伴い昨年比では1、2Q共に低下。

業種別売上比率(個別)



設備投資状況

| | 投資項目 | 実施額 (年間予定額) |
|---------------------------|---|---|
| <p>26年 3月期</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 配信事業関連 <ul style="list-style-type: none"> ■ 新サービス関連、 ■ サーバー増設・リプレース、 ■ その他サービス改善のための投資 ■ 制作・システム開発事業関連 <ul style="list-style-type: none"> ■ 運用系システム開発、IPv6対応設備導入 等 ■ キャプチャー・ファイルサーバーシステム、 ■ エンコーダー 等 ■ その他(管理系含む) <ul style="list-style-type: none"> ■ 会計系システム、人事系システム、 ■ 業務支援システム | <p style="font-size: 2em; text-align: center;">152</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">(339)</p> |

◆ 実施分の多くがEquipmedia等の新サービスとサーバー関連。

◆ 期中に新会計系システムを導入予定

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



最近のトピックス

- ◆ 日能研関西の動画配信講座
『日能研web教室』に動画配信・
課金サービスを採用

PCとタブレットPCに対応した動画配信講座。

「J-Stream Equipmedia (EQ)」の提供とともに、ウェブサイト制作・開発を担当。

会員管理および課金システムは、グループ企業である株式会社CO3の認証課金システム「ホワイトレーベル」を、一部機能のカスタマイズを行い提供。

- ◆ 布袋寅泰ネットワーク会員限定ライブをインターネットライブ中継に
ライブストリーミング向け課金・認証・配信サービス『デコパライブ』を採用
- ◆ 『ローチケ.com』と連携し、鑑賞チケットを販売

11月23日(土)品川ステラボール[東京]で開催される限定ライブの模様を、beat crazy会員に向けたライブストリーミング株式会社CO3の『デコパライブ』を採用し、株式会社ローソンHMVエンタテイメントが運営する『ローチケ.com』で販売するライブストリーミングチケットを購入し、会場で行われるライブをインターネット経由で視聴する流れ。

beat crazy Presents Special Gig "B.C. ONLY+1 2013"
11月23日(土・祝) 品川ステラボール[2nd]
Open 17:00 / Start 19:00

最近のトピックス

◆ イベントレジスト社の『EventRegist 動画配信パック』に動画配信サービスを提供

イベントレジスト株式会社が提供するリアルイベントの告知や事前集金(決済)、参加者管理など、イベントを効率的に運営、開催できるオンラインイベントプラットフォーム『EventRegist』に、動画配信サービスを利用できる『EventRegist 動画配信パック』をサービス化。

同パックでは、イベントの事前および事後に、参加者への情報発信として動画をアップロードし、公開することが可能。

動画配信に『J-Stream Equipmedia』を利用。

◆ インターネット選挙運動の解禁を受けて、ネットにおける選挙運動についての調査を実施

7月21日に投開票が実施された第23回参議院議員通常選挙について、候補者別のインターネットにおける活動と選挙結果について調査を行いました。

候補者の

- ・Facebook、Twitter、ウェブサイト等での活動状況
 - ・YouTubeでの配信動画の再生数
 - ・選挙結果
- 等の関連について調査を実施

【ネット媒体利用と選挙結果との関連性】

- ◆ ネット媒体の中でも「ホームページ」、「Facebook」、「YouTube」は他の媒体に比べ、選挙結果との相関が高く、選挙活動の有用な手段になりうると考えられる。
- ◆ 「YouTube」などの動画再生総数は、全体的にはそれと選挙結果との間に強い関連は見られなかったが、都市部の当落線上の候補者を抽出した場合、ネット媒体活用と得票率などの選挙結果に関連性が見られた。

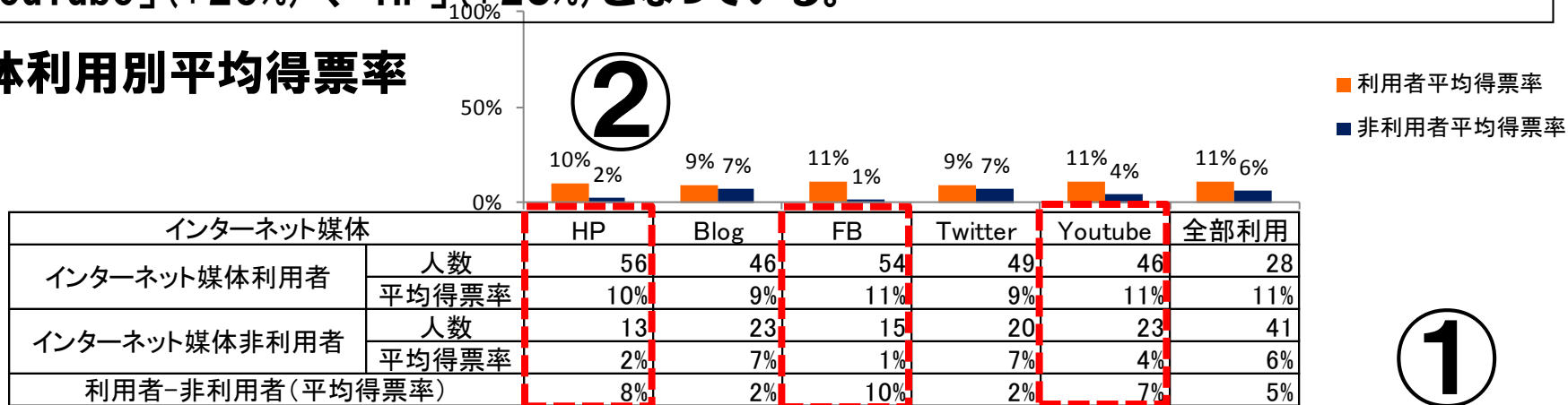
【地域による相関関係の相違】

- ◆ 【都市部】では、ネット媒体利用と選挙結果との関連が【地方】に比べ強く見られた。

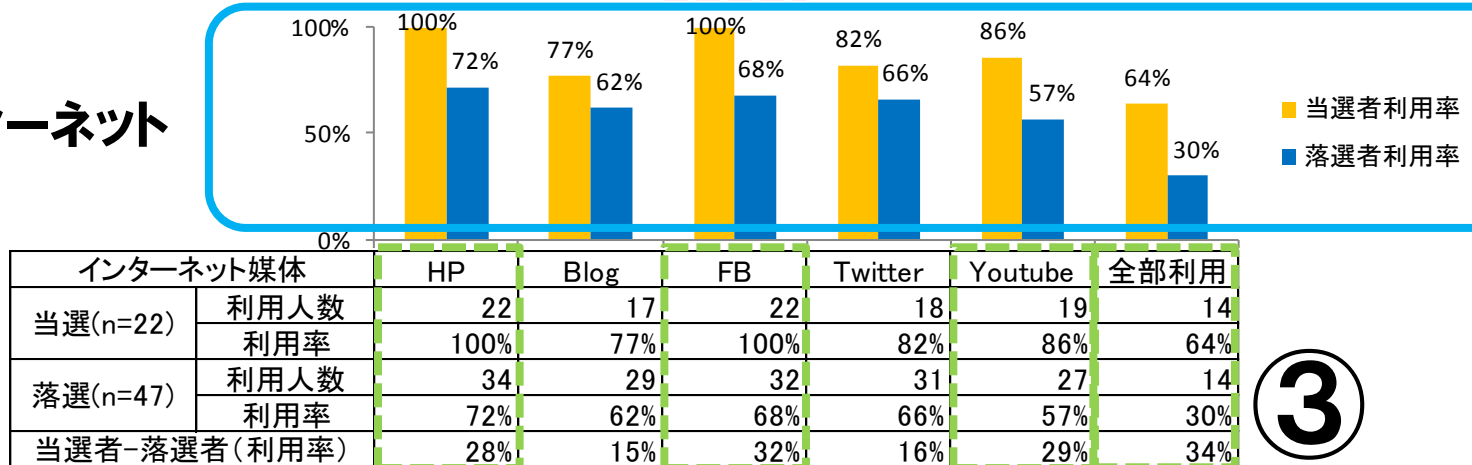
【都市部】当落別ネット媒体利用率、媒体利用別平均得票率

- ◇①当選者はすべての媒体において落選者より利用率が高かった。
- ◇②平均得票率を見ると「HP」(10%)、「FB」(11%)、「YouTube」(11%) 利用者が非利用者と比べ値が高くなっていた。
- ◇③当選者と落選者との差は「全部利用」(+34%) が最も大きく、続いて「FB」(+32%)、「YouTube」(+29%)、「HP」(+28%) となっている。

◆媒体利用別平均得票率



◆当落別インターネット媒体利用率

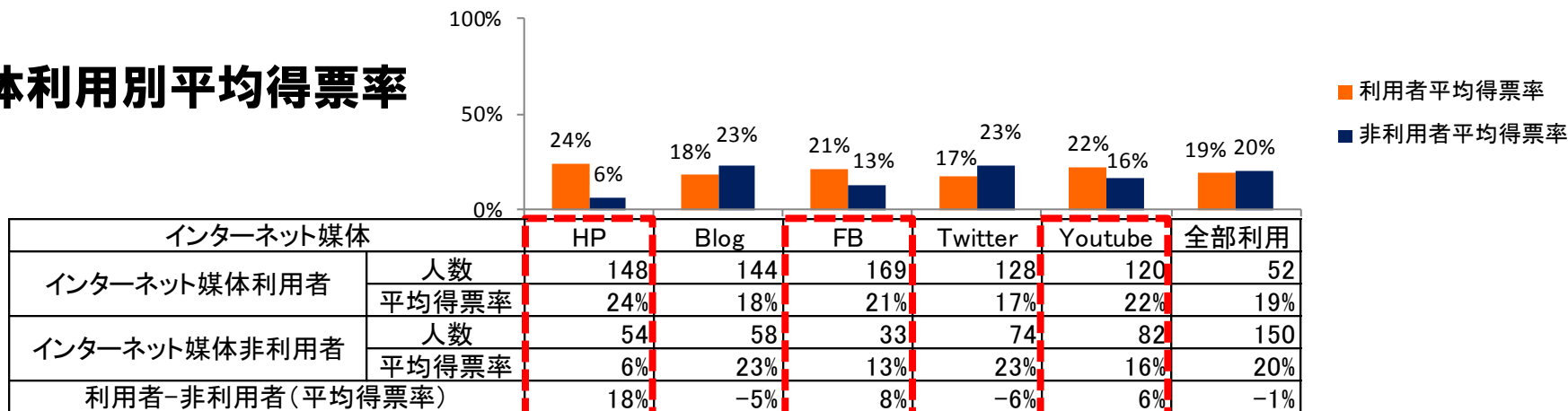


【地方】当落別ネット媒体利用率、媒体利用別平均得票率

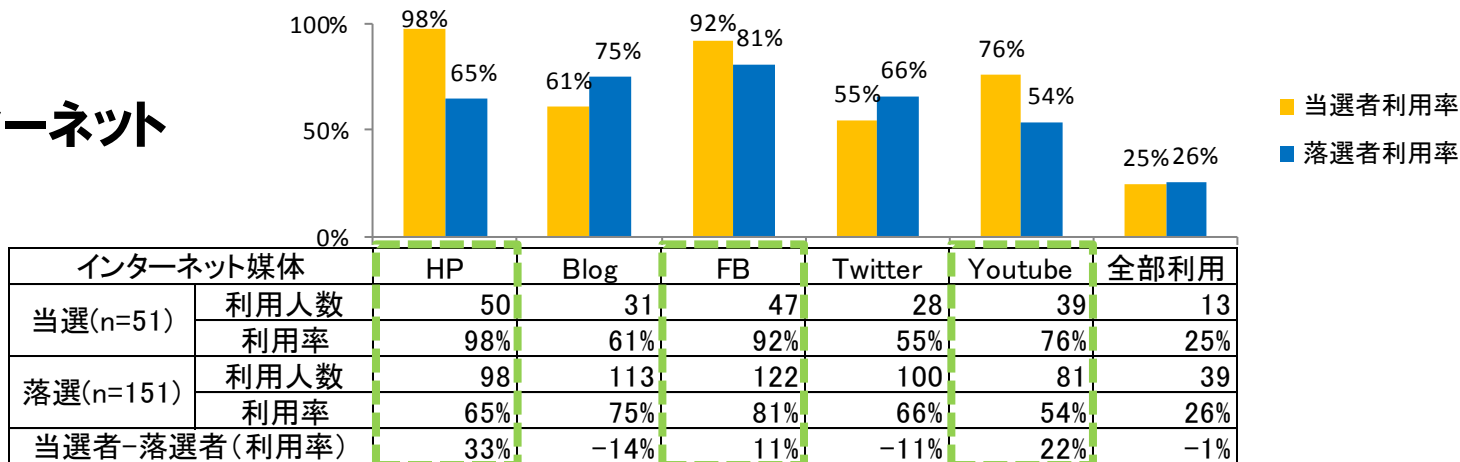
◇インターネット媒体利用者の非利用者との平均得票率の差を見ると、「HP」(+18%)、が最も大きく「FB」(+8%)、「YouTube」(+6%)が続いている。

◇当落別の利用率でも「HP」(+33%)が最も差が大きく、続いて「YouTube」(+22%)、「FB」(+11%)となっていた。

◆媒体利用別平均得票率



◆当落別インターネット媒体利用率



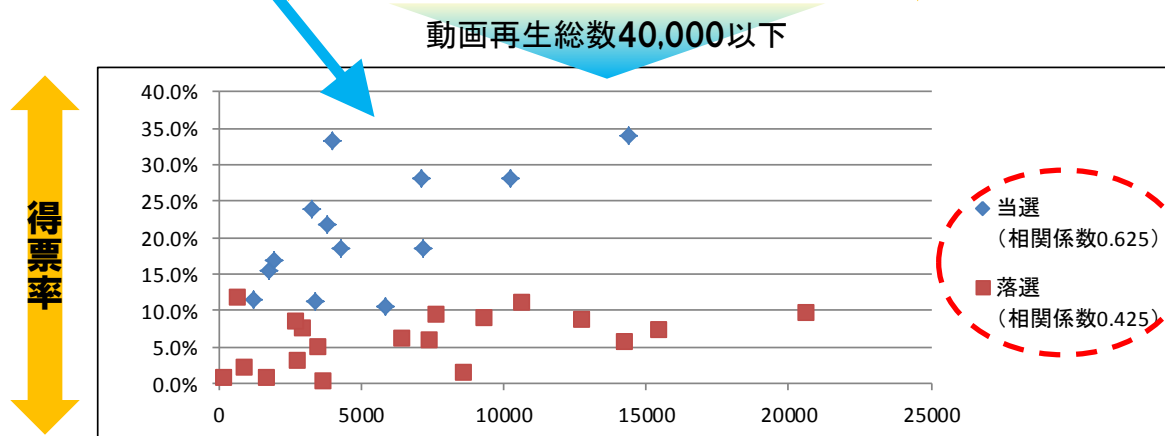
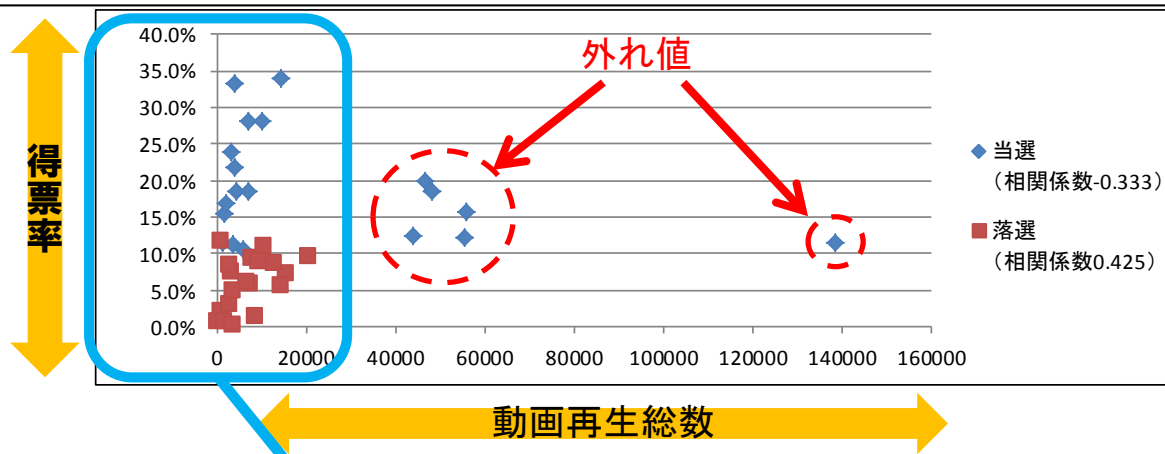
【都市部】動画再生総数×得票率

◇当選者全体では、動画再生総数と得票率との間の相関係数が-0.333であり、相関がないように見えるが、動画再生総数40,000以上を外れ値として、それ以下で相関係数を算出すると相関係数は0.625となり、動画再生総数と得票率との間に相関があると考えられる。

◇落選者も若干だが相関（相関係数0.425）が見られた。

◇動画再生総数40,000以上の外れ値は全員2～4番手当選であり、落選者と同じ傾向があると考えられる。

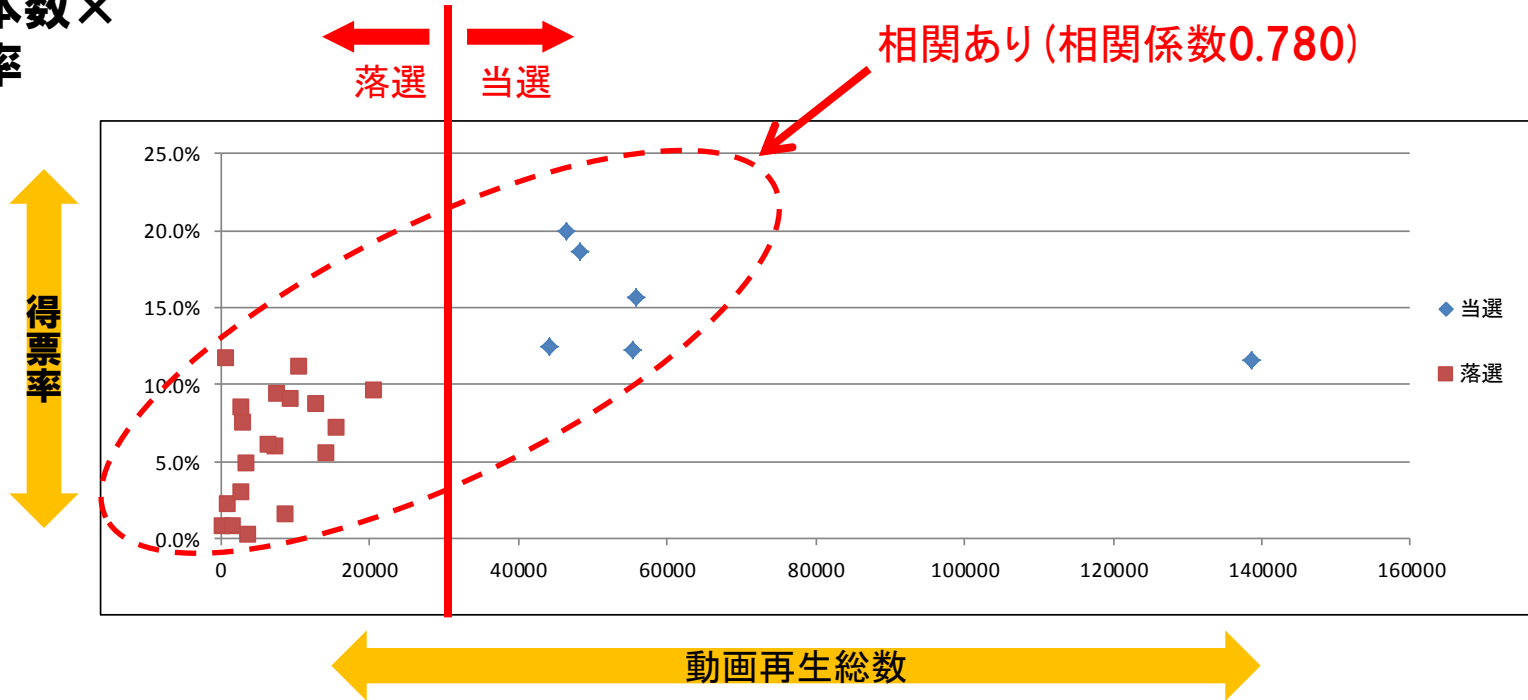
◆【都市部】 動画本数× 得票率



【都市部】落選者＋当選者(外れ値) 動画再生総数×得票率

- ◇落選者と当選者の外れ値を抽出して分析した場合、動画再生総数と得票率との相関係数は0.568となり、相関が見られた。
- ◇また、動画再生総数が突出して多い当選者を外した場合、相関係数は0.780となり、動画再生総数と得票率との間に強い相関があると考えられる。
- ◇複数人区では当落線上いる場合、動画再生総数と得票率との相関において落選者と同じ傾向にあると考えられる。

◆【都市部】 動画本数× 得票率



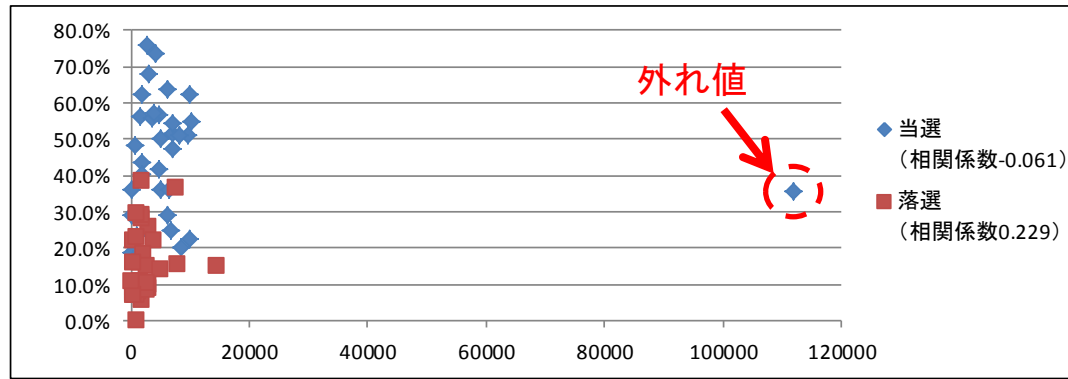
【地方】動画再生総数×得票率

◇当選者全体では、動画再生総数と得票率との相関係数が-0.061であり、相関は見られなかった。また、動画再生総数が突出している一名を外したとしても、相関係数は0.174となり、相関は見られなかった。

◇落選者も動画再生総数と得票率との相関係数が0.229であり、相関が見られなかった。

◆【地方】 動画本数× 得票率

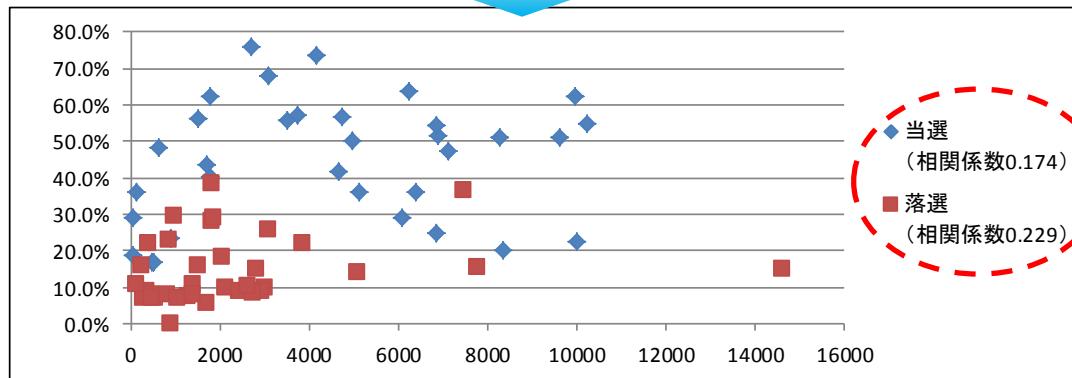
↑
得票率
↓



← 動画再生総数 →

動画再生総数12,000以下

↑
得票率
↓



← 動画再生総数 →

26年3月期 経営基本方針

もっと素敵な伝え方を。



クロスデバイスに対応した 動画配信支援サービスを充実させ 事業の継続的成長を実現する

<重点領域>

- ◆ Equipmedia、CDN、ライブ、スマートフォン
- ◆ 受託制作、映像制作
- ◆ 新規顧客開拓に注力

**付加価値の高いサービス提供と
顧客数拡大を狙う。**

**そのために必要な事業資産を整備し、
基盤を確立する1年目とする。**

**【営業】新規・大型案件を伸長させる体制変更を行い
社数アップと単価アップを狙う**

**【サービス開発】Equipmediaの充実とリアルタイム
コミュニケーション機能の強化**

**【制作】制作能力を強化し高度な案件への対応能力を
高めるとともに来るべき大量生産への道筋をつける**

重点領域

【配信部門】

サービス強化

- ◆ Equipmedia、NewOVP
- ◆ リアルタイムコミュニケーション（ライブ+α）
- ◆ スマートデバイス
- ◆ ネットワーク再編成
- ◆ CDN

【制作・システム開発部門】

収益確保と品質・スキルの向上

- ◆ 対応能力の向上
- ◆ 制作提案による案件獲得

【営業部門】

量と質の両面の確保

- ◆ 新規顧客開拓に注力（プラットフォーム活用）
- ◆ 高付加価値分野へ特化するチーム設置

【全社・管理系】

- ◆ 決算の早期化
- ◆ コンプライアンス支援体制
- ◆ 働きやすい環境の整備
- ◆ 組織、評価、キャリアパス等への配慮
- ◆ 危機管理体制（社員を守る）

今年度の販売戦略

◆ Equipmediaを中心に多くの顧客を獲得し、将来の業容拡大のベースとする（低単価でも社数増を重視）

◆ ターゲット：全方位（接触できていない企業がまだまだ多いと認識）

- 新規獲得を優先（新規専任部門設置）。
競合サービスからのリプレースにも注力。

◆ ソリューション営業

■ メディア／コンテンツビジネス分野

- 戦略的に大型開発や受託案件での長期契約の獲得を図る
- 動画広告市場や動画利用メディアの顧客増大に対応

■ ビジネス分野

- 内外のコーポレートコミュニケーション領域での動画利用拡大をターゲットとする
- 医療分野を更に開拓、医薬、採用、セミナー等のライブの継続需要を確保
- 学校法人、企業内教育分野へチャレンジ
- コマース分野での動画利用促進

業績予想

もっと素敵な伝え方を。



26年3月期 通期連結業績予想

| | 平成26年3月期 | | |
|-------|----------|-------|-------|
| | 2Q実績 | 通期予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 2,095 | 4,600 | 45.5% |
| 営業利益 | 60 | 250 | 24.0% |
| 経常利益 | 74 | 275 | 27.1% |
| 当期純利益 | 80 | 230 | 35.1% |

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。