

# 平成31年3月期 (2018年度:第22期) 第1四半期決算説明会

平成30年8月1日

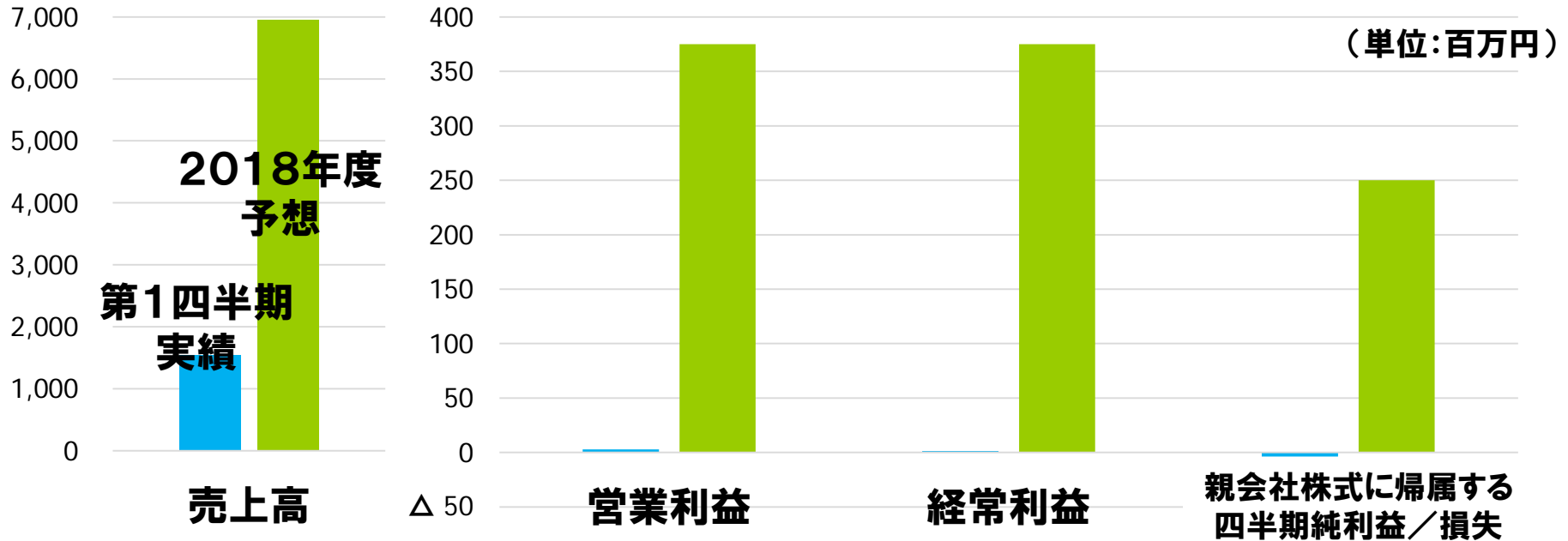
## 株式会社Jストリーム

※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。

もっと素敵な伝え方を。



# 2018年度 第1四半期実績ハイライト



	2018年度				
	1Q実績	通期予想	進捗率	前期実績	対前期増減
売上高	<b>1,533</b>	<b>6,950</b>	22.1%	<b>1,352</b>	+13.4%
営業利益	<b>2</b>	<b>375</b>	0.8%	<b>52</b>	△94.5%
経常利益	<b>1</b>	<b>375</b>	0.3%	<b>55</b>	△97.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/純損失	<b>△3</b>	<b>250</b>	—	<b>127</b>	—

# 四半期決算 連結損益計算書

	2017年度Q1 (構成比)		増減率	2018年度Q1 (構成比)	
売上高	1,352,279	100%	13.4%	1,533,365	100%
売上原価	786,874	58.2%	25.6%	988,259	64.5%
売上総利益	565,404	41.8%	△3.6%	545,106	35.5%
販売費及び一般管理費	513,086	37.9%	5.7%	542,210	35.4%
営業利益	52,318	3.9%	△94.5%	2,896	0.2%
経常利益	55,706	4.1%	△97.7%	1,264	0.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益／純損失	127,788	9.4%	△102.8%	△3,609	△0.2%

## 受注動向

- ◆ 前年度子会社化したイノコス社が売上貢献
- ◆ 好調だったWEB講演会は回数が減少し売上減
- ◆ 大型の運用、開発受注等メディア系が好調
- ◆ 新ジャンルのスタジオ構築受注あり

## 損益分析

- ◆ イノコス社の仕入原価増／運用・開発案件で外注・業務委託費増加
- ◆ 販管費の増加は抑制
- ◆ 売上構成の変化により原価率が上昇し、営業利益は低調に

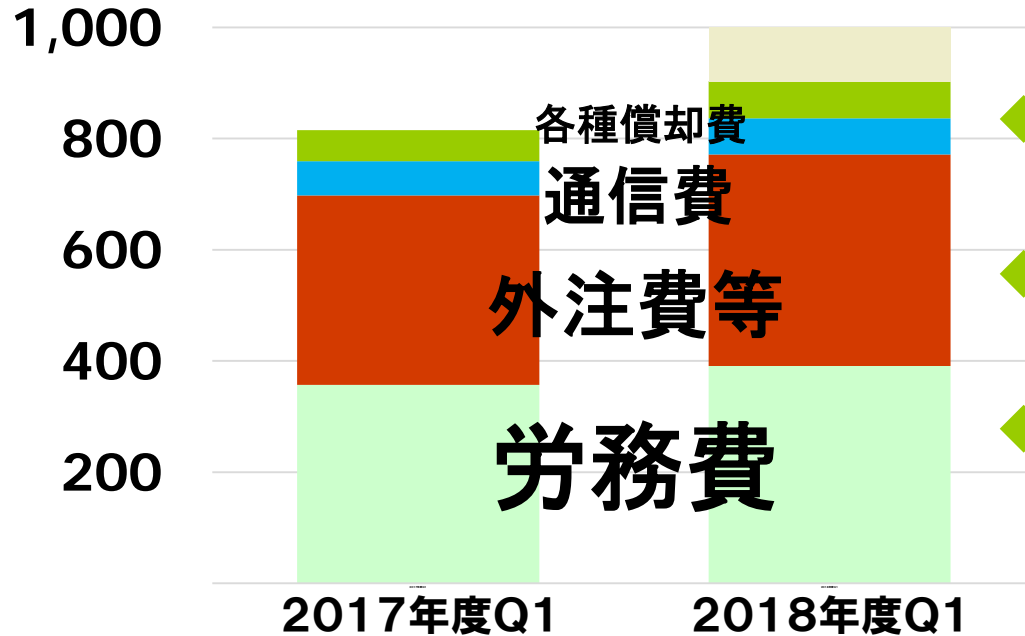
## 連結バランスシート

(単位:千円)

		2017年度末	主な変動要因	2018/6月末
資産の部	流動資産	3,463,644	ソフトウェア開発着手等によりソフトウェア/同仮勘定+64M	3,429,886
	固定資産	1,309,926		1,353,669
	有形固定資産	385,471		370,552
	無形固定資産	708,829		766,354
	投資その他の資産	215,625		216,762
資産合計		4,773,571		4,783,556
負債の部	流動負債	768,846	買掛金+68M 未払費用+112M 前受金+87M	877,769
	固定負債	102,935		101,234
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	1,318,233	1,227,374
		自己株式	△459,221	△459,221
	評価・換算差額等	225	239	
	非支配株主持分	233,930	227,539	
	純資産合計	3,901,788	3,804,552	
負債・純資産合計		4,773,571		4,783,556

◆第1四半期においてバランスシートに大きな変動はない。

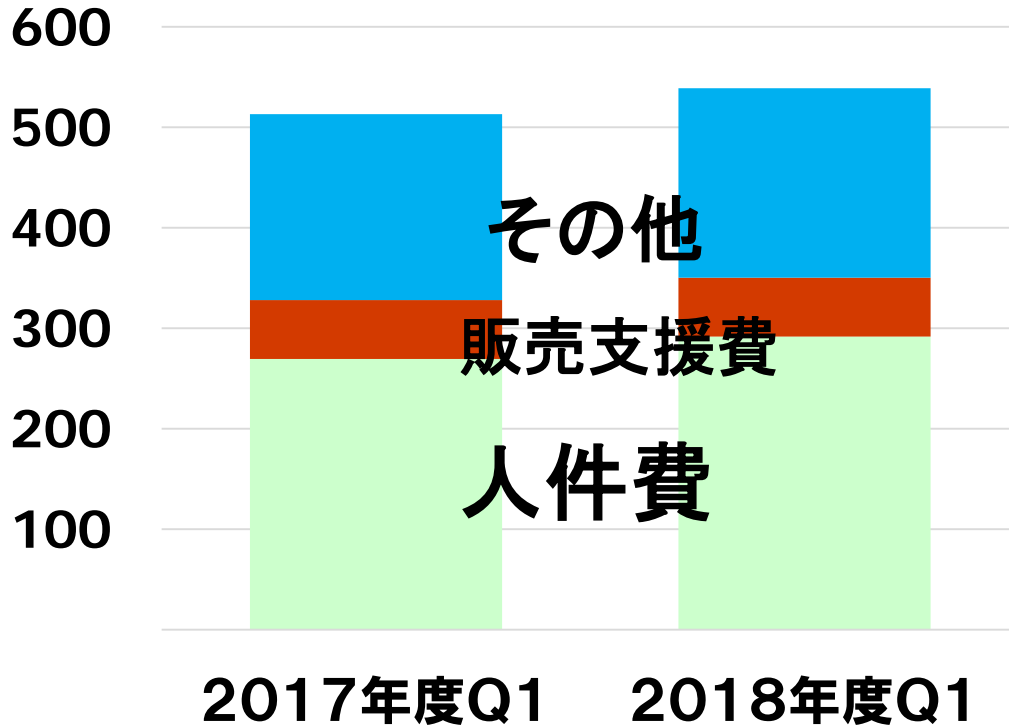
# 売上原価(連結)主要項目



- ◆ 機器SI業務に伴い仕入があるイノコスの連結化により原価増
- ◆ システム開発、サイト運用支援等の受注に伴い外注費増
- ◆ 制作系子会社の採用推進に伴い労務費増

	2017年度Q1 構成比		増減率	2018年度Q1 構成比	
労務費	357	45.4%	9.5%	390	39.6%
外注費等	340	43.3%	11.8%	380	28.2%
通信費	62	7.9%	4.3%	64	6.5%
各種償却費	55	7.1%	19.8%	66	6.7%
仕入高	—	—	—	111	11.2%
その他振替等	△28	—	—	△26	—
売上原価合計	786		25.6%	988	

# 販売費及び一般管理費(連結)主要項目

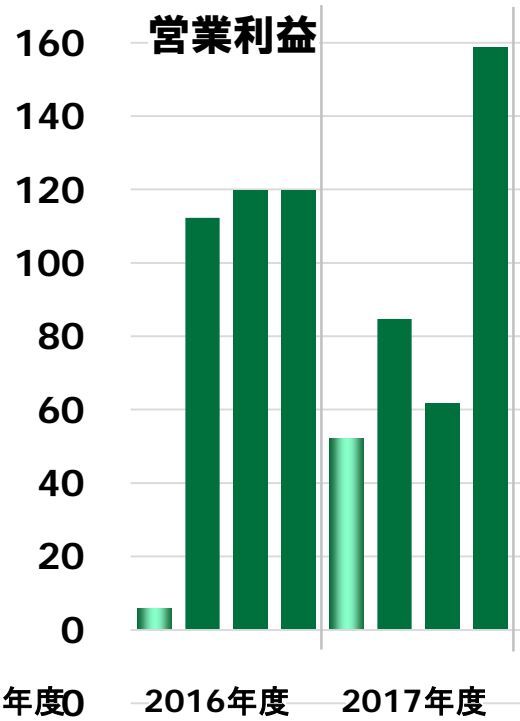
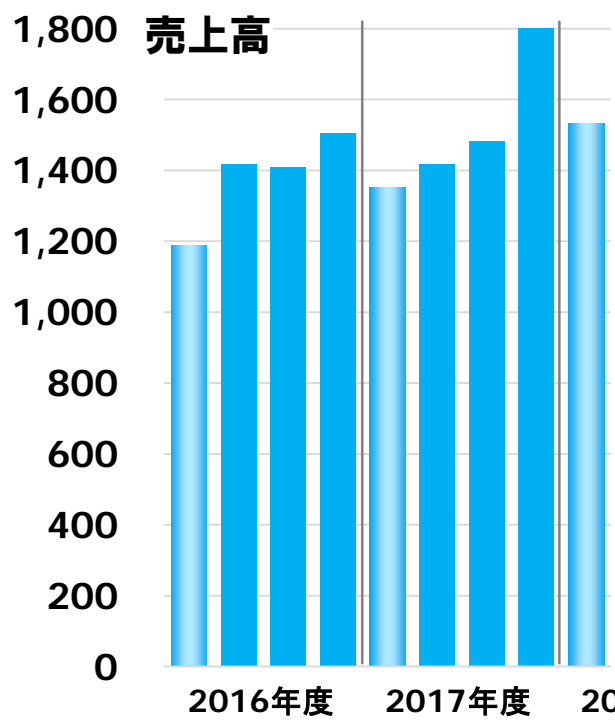


◆ 子会社増に伴う人件費・家賃増の他、業務プロセス効率化の為の活動に伴い業務委託手数料が増加。採用費も若干増加したが全体に経費の増加は抑制できた。

	2017年度Q1 構成比		増減率	2018年度Q1 構成比	
人件費	269	52.5%	+8.2%	291	53.8%
販売支援費	58	11.4%	+0.1%	58	10.8%
その他	184	36.0%	+3.7%	191	35.4%
<b>販管費合計</b>	<b>513</b>		<b>+5.7%</b>	<b>542</b>	

# 四半期別売上、利益推移（連結）

（単位：百万円）



- ◆ 前年同期比約1.8億円の増収
- ◆ イノコス子会社化の効果が大きい。同社の収支はほぼ拮抗。
- ◆ 配信売上が前年同期比低調となったが制作売上が牽引した形

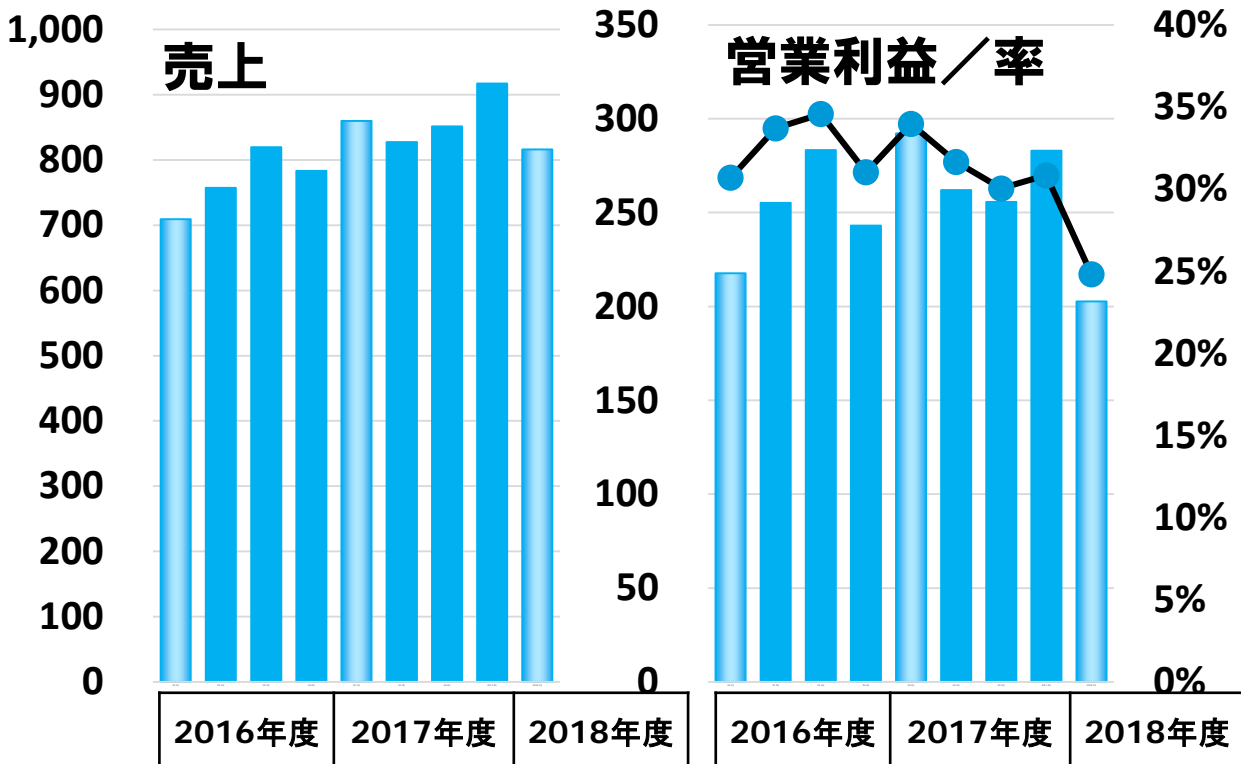
◆ 配信／制作の利益率の違いから営業利益は減少となった

◆ 前期からの設備等投資増額分の費用も経費増加要因

	2016年度				2017年度				2018
売上高	1,189	1,416	1,410	1,505	1,352	1,418	1,483	1,847	1,533
営業利益	5	112	119	95	52	84	61	158	2
純利益	△4	67	77	65	127	66	16	78	△3
売上高	2,605		2,915		2,770		3,330		
営業利益	118		215		137		220		
純利益	63		143		194		94		

# セグメント売上・営業利益状況：配信事業

(単位：百万円、%)



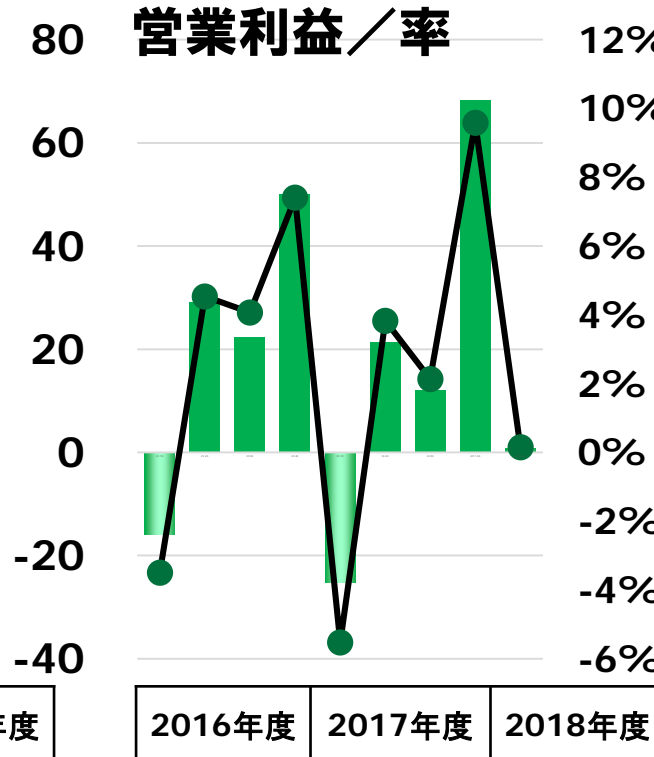
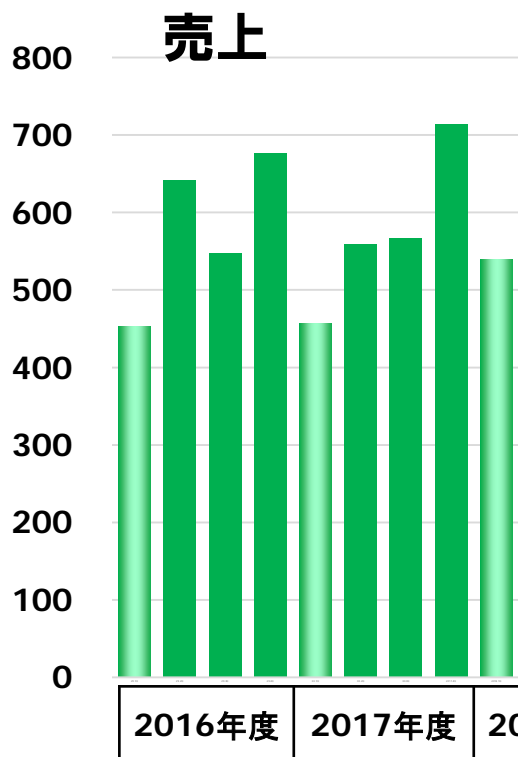
- ◆ WEB講演会の回数減少に伴い前年比売上減
- ◆ 前年度は大型のイベントライブやメディアからの大口配信があり反動減
- ◆ 一方で大型の運用案件、開発案件等新規獲得案件は増加した
- ◆ 利益率の高い案件の減少と外注費の伴う新規案件の獲得に伴い営業利益率が低下

	2016年度				2017年度				2018
売上	709	757	819	783	859	827	851	917	816
営業利益	217	254	283	243	292	262	255	282	202
利益率	30.6	33.6	34.6	31.0	34.0	31.7	30.0	30.8	24.8
半期	1,466		1,602		1,687		1,768		
通期	3,069				3,455				

- ◆ WEB講演会の件数は2Q以降回復見込



# 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、％）

- ◆ **メディア関連の大口システム開発、一般企業によるスタジオ構築案件等の大口受注があり、前期比2割程度売上増加。**
- ◆ **制作系子会社の人員増強、開発案件の外注費増に伴い利幅は僅かに留まった。**

◆ **映像制作系子会社は引き続き苦戦。**

	2016年度				2017年度				2018
売上	452	641	548	676	457	559	567	713	539
営利	△15	29	22	50	△25	21	12	68	0
利益率	△3.5	4.5	4.1	7.4	△5.5	3.8	2.1	9.6	0.2
半期	1,094		1,224		1,016		1,280		
通期	2,318				2,297				

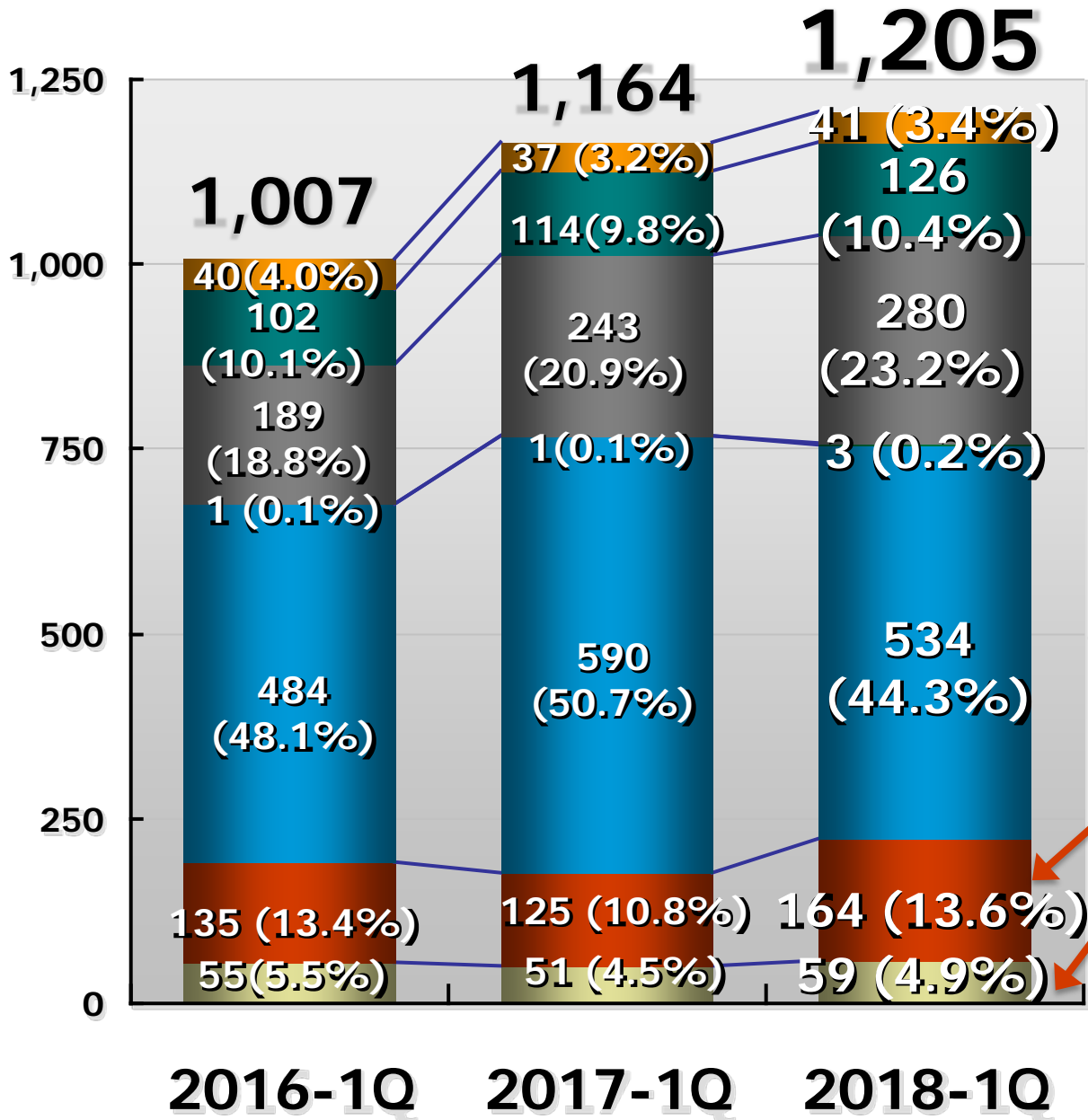
### 増減率

(単位:百万円)

- その他 +8.9%
- エンターテインメント(音楽/映画/娯楽/スポーツ) +9.6%
- 番組/放送局 +15.1%
- ストリーミング広告+283.1%
- 販促(商品紹介/CM/セミナー/イベント)  $\Delta$ 9.6%
- 採用/教育/研修 +30.1%
- 会社案内/IR +12.9%

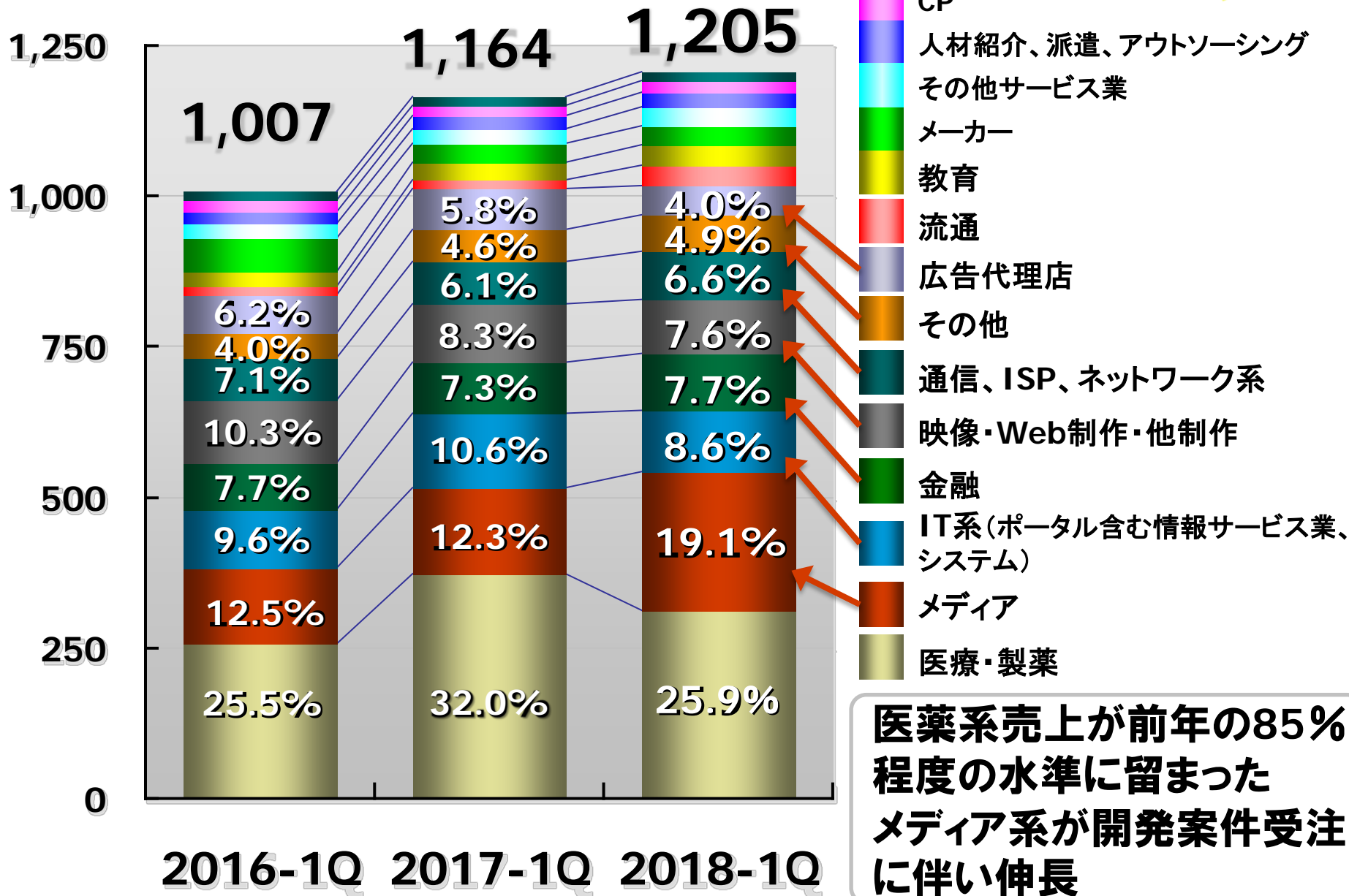
**教育研修用途の利用が順調に伸びている**

# 用途別売上比率 (個別)



(単位:百万円)

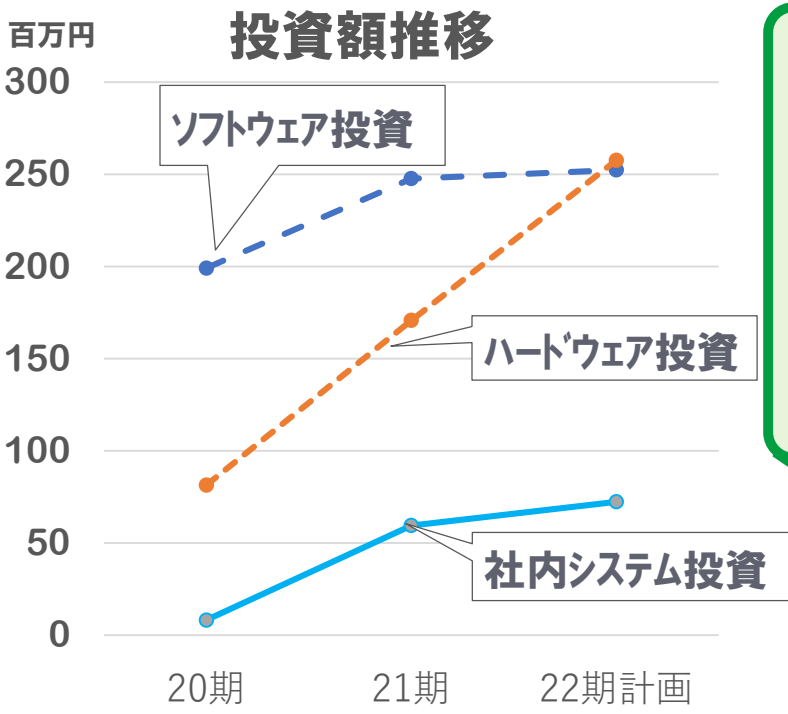
# 業種別売上比率 (個別)



**医薬系売上が前年の85%程度  
水準に留まった  
メディア系が開発案件受注  
に伴い伸長**

# 第22期投資計画

**投資総額590百万円(前年計画比+20%)**  
**サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視**



**ハードウェア**  
 サーバー、ストレージ 増強  
**ソフトウェア**  
 Equipmedia  
 CDNext  
 ライブサービス  
 OTT  
 その他サービス  
 の機能拡張等のサービス強化

**制作系**  
**ソフトウェア**

社内設備  
 社内システム  
 ソフトウェア  
 (業務効率化・  
 IT統制強化)

**配信関連: 485**

制作: 13  
 その他: 92

**590百万円**

# 投資実施状況

	投資項目	年間予定額
<p>2018 年度 1Q</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>事業関連ソフトウェア</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>EQエンハンス他配信関連 21</li> <li>サイマル配信関連基盤 45</li> <li>その他 26</li> </ul> </li> <li>■ <b>事業関連ハードウェア</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>EQ関連 4</li> <li>その他 10</li> </ul> </li> <li>■ <b>その他</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプロセス管理システム・社内システム系 17</li> <li>造作等 4</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center; font-size: 2em;"><b>130</b></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em;"><b>(590)</b></p>

※切捨等の処理により合計額は一致しません 13

# 経営方針と 最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



# 出資について（7/18発表）

## ◆ 株式会社ビッグエムズワイ に出資

**設立** :平成6年

**所在地** :東京都文京区

**映像制作、Web制作、インターネットライブ配信、収録スタジオ提供、各種システム開発等を行う**

**医師に医薬情報をインターネットを活用して提供するeディテリングの黎明期から、関連するデジタルコンテンツの制作を多く実施。**

**医薬業界で広く利用され、今後も成長が見込まれる業界特化型のCRMであるVeevaにおけるコンテンツ制作・運用を数多く手がけており大きなシェアを持つ。**

**顧客層、サービス内容について協業を通じJストリームと補完しあい、より幅広い顧客へのアプローチが実現できる。**

**最先端の動画ソリューション提供会社で  
あり続け、企業活動の支援を通じて  
社会の発展に貢献する**



# 市場・事業戦略

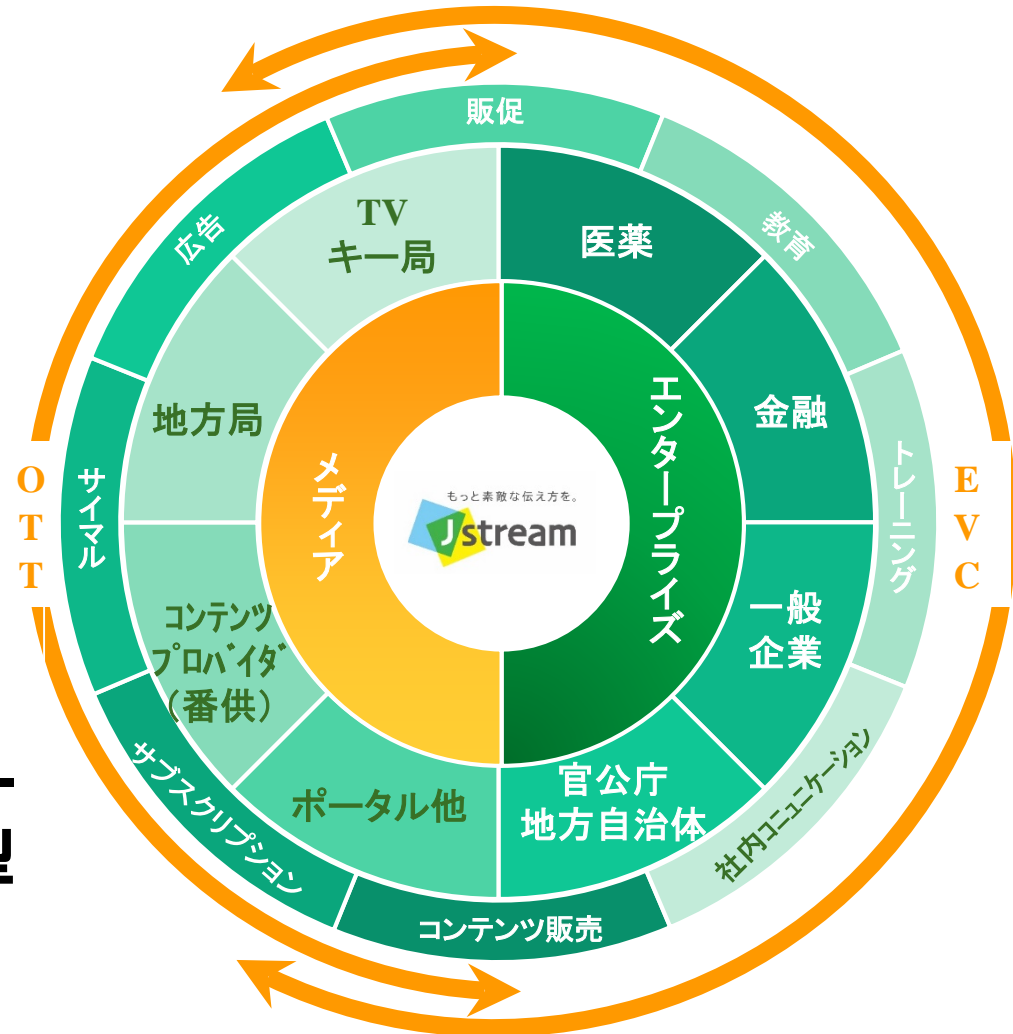
## メディア、エンタープライズ顧客に対し、 OTTとEVCを軸としてサービス展開

### 1. メディア

- 放送局のサイマル放送対応
- 番供を中心としたコンテンツプロバイダーのインターネット配信への切替にフォーカス

### 2. エンタープライズ

- 医薬と金融を重点市場とする営業戦略を継続
- トレーニング、社内コミュニケーション、販売促進 用途特化型サービスを順次整備



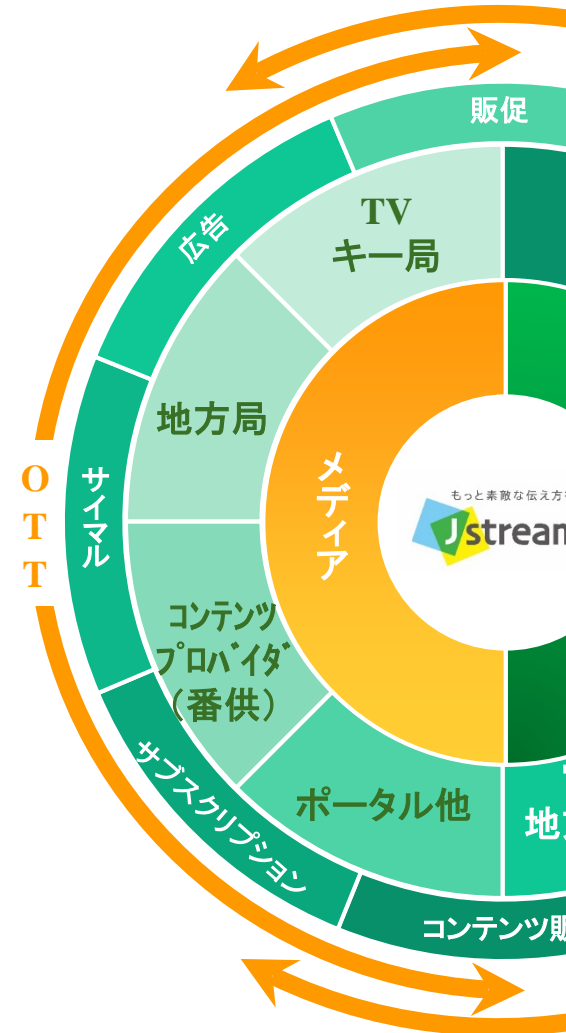
# 市場・事業戦略

## 1. メディア

- キー局、地方局にあるIPサイマル放送需要を取り込むべくサービス化推進
- 既存顧客拡大のために制作・開発体制整備  
24/365体制、マルチCDN Cedexis導入等
- スキニーバンドル・OTTビジネス需要に対しては、サービスをパッケージ化して対応

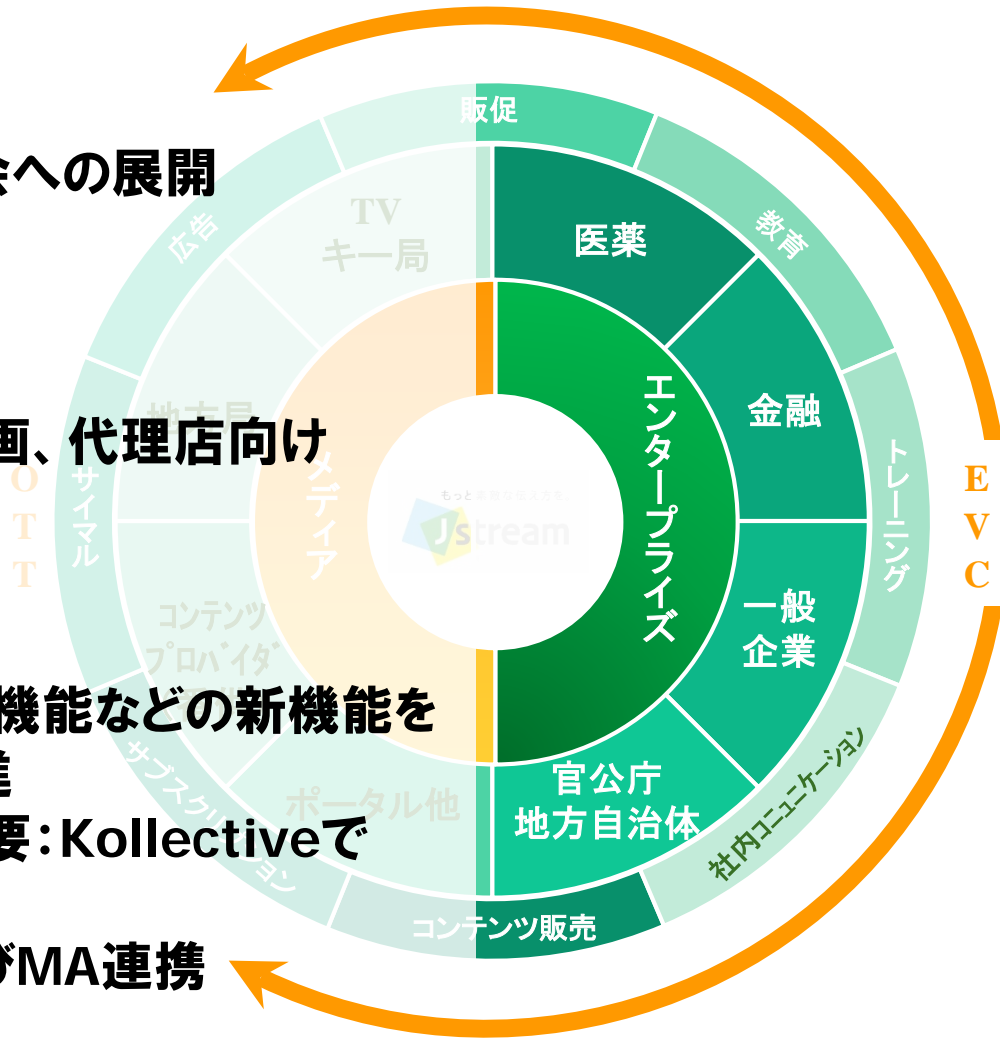
### スポーツや公営ギャンブル領域

イノコス社リソースを活かし放送側からアプローチ  
マイナースポーツ・地方局をあたり実績蓄積



## 2. エンタープライズ

- 医薬関連**  
 WEB講演会更に拡販、専門医学会への展開  
 双方向・4K等の新ニーズ開拓
- 金融**  
 PR用コンテンツ制作、社内利用動画、代理店向け  
 教育・情報発信
- EVC戦略**  
 EQにコンテンツ内製、ウェビナー機能などの新機能を  
 実装、社内コミュニケーション推進  
 社内コミュニケーション活性化需要:Kollectiveで  
 大口顧客に応える  
 CRM、MAの導入・運用支援及びMA連携  
 による新領域開拓



# 関係会社活動計画

## 配信系

- イベントの全行程管理システムを整備しライブ案件獲得の武器に
- OTT開発体制を強化
- EVC領域:ユーザー認証コンテンツ配信サービスとEQの連携を広げ、初期費用を抑え提案機会を拡大

## 制作系

- 映像技術／デザイン／マーケティング 関連サービス  
プロダクション体質から意識改革、販売力・サービス品質向上  
→制作と販売のバランスを販売に寄せ、新規顧客開拓に取り組む
- 収益力の高い次世代型映像技術サービス(動画配信・VR・オフチューブなど) 運用型サービスにより売上向上を図る
- デジタルマーケティング領域でのサービスパック構築や自社セミナー開催などにより新規顧客獲得／制作を効率化する
- Jストリームからの受注が中心のウェブ制作・運用子会社もグループ外からの受注活動を積極推進

## その他

- 放送用エンコーダ提供等の物販／DRMやクラウドマルチキャスト等のサービスのバランスがとれた体制を構築

# 業績予想値

	2018年度		
	1Q実績	通期予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>1,533</b>	<b>6,950</b>	<b>22.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>2</b>	<b>375</b>	<b>0.8%</b>
<b>経常利益</b>	<b>1</b>	<b>375</b>	<b>0.3%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益／当期純利益	<b>△3</b>	<b>250</b>	<b>—</b>

# 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](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。