

株式会社 J ストリーム

2022年3月期
(2021年度:第25期)
第2四半期決算説明会

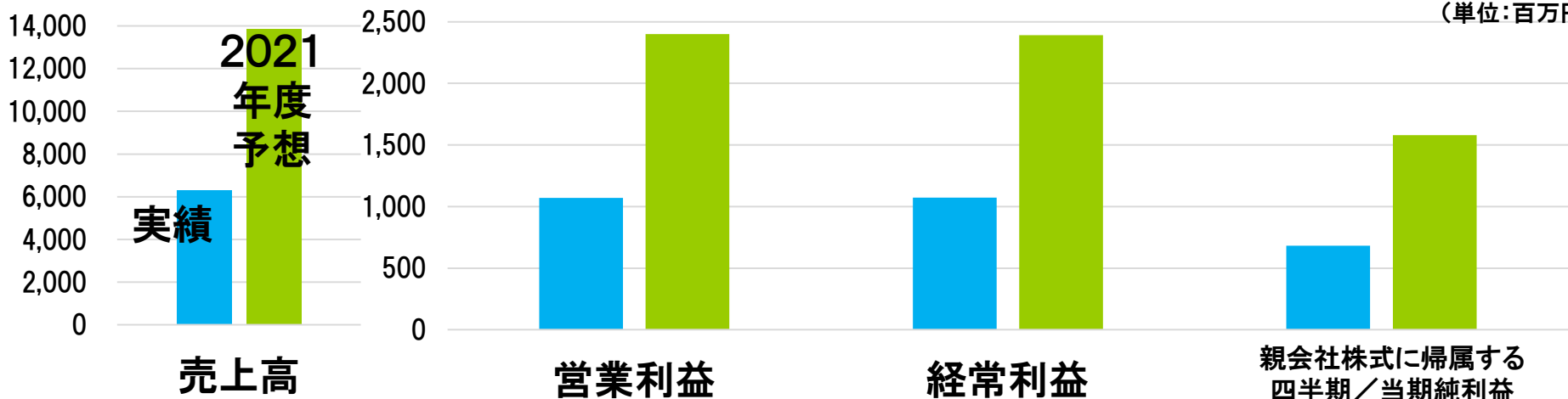
2021年10月29日





2021年度 第2四半期連結実績ハイライト

(単位:百万円)



※2021年度より収益認識に関する会計基準を適用しておりますが、2020年度以前の掲載数値については旧基準による数値となっております (P.9、35等もご確認ください)

	2020年度	2021年度			
	前期実績(旧基準)	Q2実績	対前期増減%	通期予想	進捗率%
売上高	5,640	6,285	+11.4	13,870	45.3
営業利益	934	1,071	+14.6	2,400	44.6
経常利益	941	1,072	+14.0	2,390	44.9
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	607	682	+12.2	1,580	43.2

	2020年度Q2 (構成比%)		増減率%	2021年度Q2 (構成比%)	
売上高	5,640	100.0	11.4	6,285	100.0
売上原価	3,419	60.6	4.7	3,580	55.8
売上総利益	2,220	39.4	21.8	2,704	43.0
販売費及び一般管理費	1,286	22.8	27.0	1,633	26.0
営業利益	934	16.6	14.6	1,071	17.0
経常利益	941	16.7	14.0	1,072	17.1
親会社株主に帰属する四半期純利益	607	10.8	12.2	682	10.9

売上動向

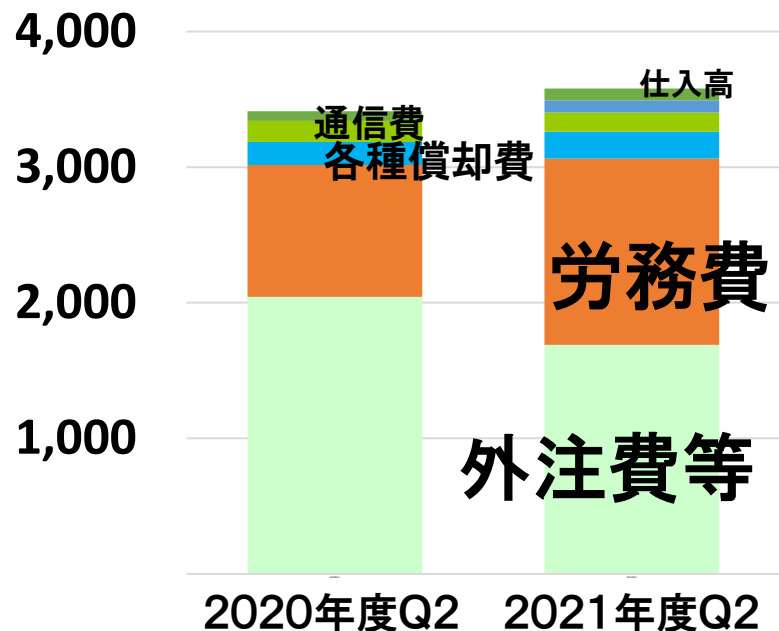
- ◆ 上期売上は前年比+11.4%となり、通期予想の+6.9%を上回る水準となった。
(参考:旧会計基準での上期前年比+17.7%:通期予想+11.3%)
- ◆ 医薬系:全国規模イベント中心にWeb講演会ライブ受注続くが、東京五輪期間におけるWEB講演会の手控えもあり、7、8月は回数増加せず。上期では6、9月が実施のピークに。
- ◆ メディア系企業:コンテンツ配信サイトの運用・スポット開発が堅調に推移。五輪周辺案件も加わり堅調に推移した。
- ◆ その他の事業会社(EVC領域):販促イベント・セミナーや情報共有利用が拡大。バーチャル株主総会関連も6月に多数受注し順調に推移したが、映像制作領域においては昨年度のようなコロナ対応意図の需要が落ち着き大口案件が取り込めなかった。
- ◆ 子会社関係:配信系認証サービス等提供のCO3、WEB制作のJクリエイティブ ワークスが計画対比順調に推移。

損益動向

- ◆ 上期営業利益は前年比+14.6%となり、通期予想の+2.5%を大幅に上回る水準となった。
- ◆ 従業員増に伴い全体に経費増となったが、外注への依存が減らせたため営業利益率(17.0%)は通期予想(17.3%)に近い水準。下期に売上増加する季節性あり、今後売上増と共に改善を見込む。
- ◆ 子会社関係:映像制作伸び悩みが影響し子会社全体で前年並みの水準となった。ビッグエムズワイが移転、組織体制整備進めており費用増えた

		2020年度末	主な変動要因	2021年度Q2
資産の部	流動資産	9,754	受取手形、売掛金 及び契約資産 (純額) $\Delta 408$	9,482
	固定資産	2,075		2,232
	有形固定資産	510		560
	無形固定資産	1,192		1,212
	投資その他の資産	372		459
資産合計		11,830		11,715
負債の部	流動負債	2,390	未払金 $\Delta 173$ 未払法人税等 $\Delta 360$	1,737
	固定負債	280		272
純資産の部	株主資本	資本金	2,182	2,182
		資本剰余金	3,899	3,899
		利益剰余金	3,089	3,605
		自己株式	-306	-306
	評価・換算差額等	0	0	
	非支配株主持分	293	323	
純資産合計		9,159		9,705
負債・純資産合計		11,830		11,715

◆ 期末の売上増に伴う売掛金の期中での反動減を除けば、BSに顕著な影響を及ぼす事象は各種税支払程度

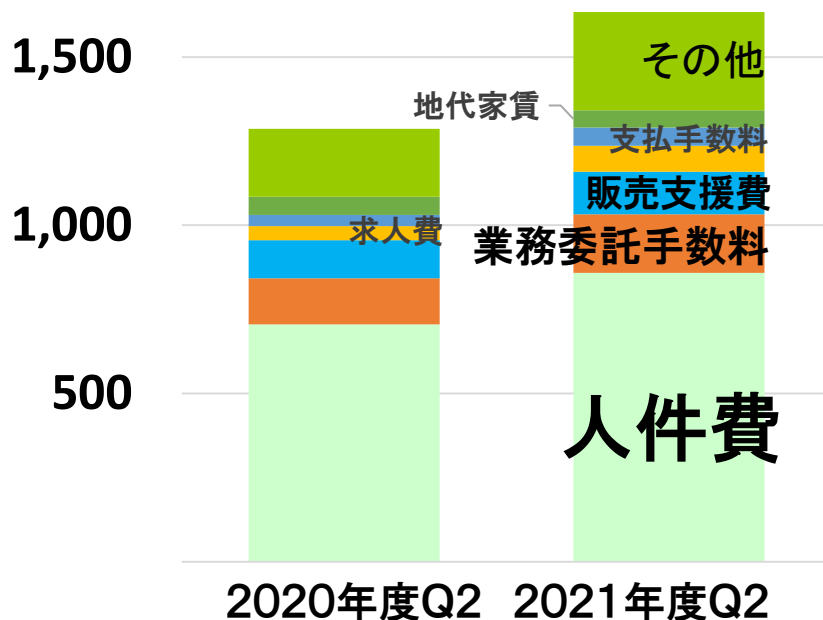


- ◆ アズーリ社M&Aによりグループ内での制作開発力向上しつつ外注費割合を低下させた
- ◆ M&Aと採用による人員増強により労務費は増加しているが、前年対比トータルでは原価率低減できた
- ◆ 付加価値の高いライブ配信案件や制作系の利益率は堅調

	2020年度Q2構成比%		増減率%	2021年度Q2構成比%	
外注費等	2,042	59.7	-17.3	1,689	47.2
労務費	973	28.5	41.1	1,373	38.4
各種償却費	170	5.0	16.5	198	5.6
通信費	155	4.5	-9.3	141	3.9
その他振替等	6	0.2	-	91	2.6
仕入高	70	2.1	23.1	86	2.4
売上原価合計	3,419		4.7	3,580	

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

(単位:百万円)



- ◆ 主に連結子会社増に伴い人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化、社内情報システム、販売管理システム等開発のための業務委託手数料出費は継続
- ◆ 子会社含め求人費増。採用状況により相応の支出継続予定

	2020年度Q2	構成比%	増減率%	2021年度Q2	構成比%
人件費	705	54.9	21.7	858	52.6
業務委託手数料	136	10.6	27.1	173	10.6
販売支援費	113	8.8	11.7	126	7.8
求人費	42	3.3	82.0	76	4.7
支払手数料	32	2.5	66.9	54	3.3
地代家賃	54	4.2	-4.5	51	3.2
其他	201	15.7	44.5	291	17.8
販管費合計	1,286		27.0	1,633	

	2020年 9月末	2020 年度末	2021年 6月末	2021年 9月末	期初から の増減
連結従業員数	477	594	629	637	+43
連結臨時従業者数 (期中平均人員数)	176	141	143	139	△2
Jストリーム単体人 員数	296	313	336	344	+31
Jストリーム 臨時従業者数 (期中平均人員数)	80	96	98	95	△1
連結子会社人員数	181	281	293	293	+12

四半期売上、利益推移(連結)

(単位:百万円)



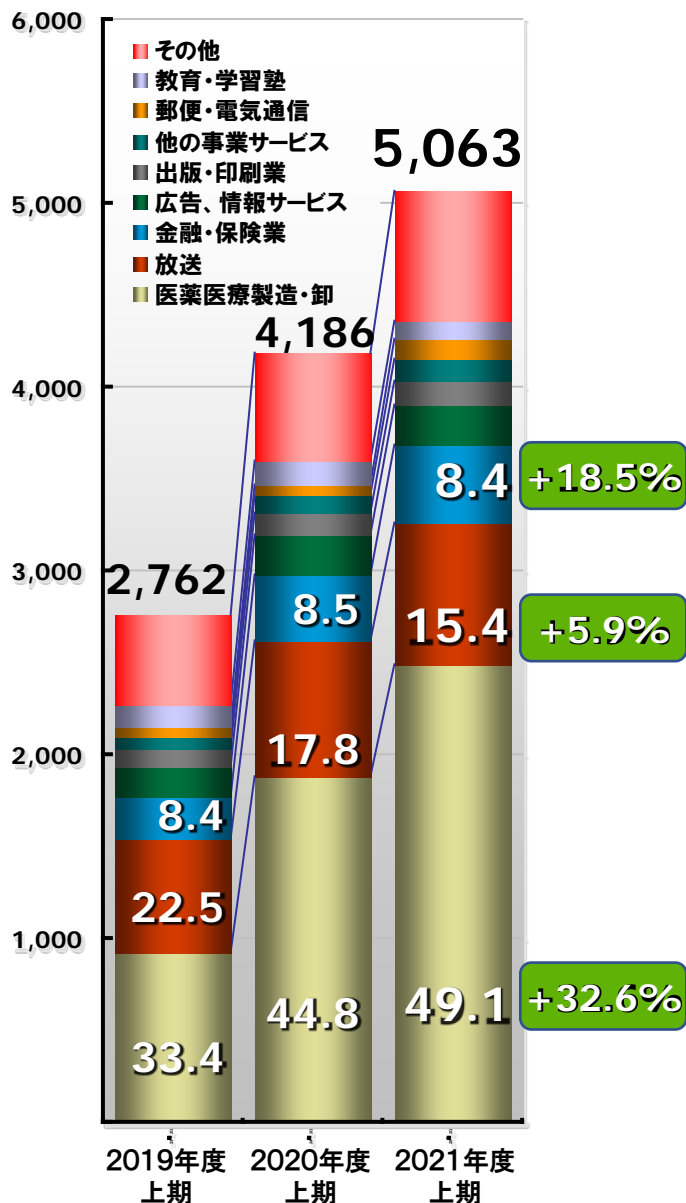
- ◆ 医薬系が引き続き牽引するも、夏季五輪期間のイベント自粛の影響ありQ2はQ1を若干下回る水準。
- ◆ Q1、Q2の売上水準は旧基準で前年Q2並。グループ人員、企業規模拡大しているため経費は増加しているが、更なる案件獲得、成長目指す

【季節性関連】五輪周辺案件関連
合計1億弱 4割程度Q1、
50百万円強をQ2計上

売上高旧基準参考値	
2021Q1	2021Q2
3,376	3,301

	2019年度(旧基準)				2020年度(旧基準)				2021年度(新基準)	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333	3,748	3,582	3,170	3,114
売上総利益	546	712	799	857	861	1,359	1,637	1,506	1,402	1,302
営業利益	4	137	178	226	240	694	839	568	563	507
粗利率	34.2	35.2	34.0	34.7	37.3	40.8	43.7	42.0	44.2	41.8
営業利益率	0.3	6.8	7.6	9.2	10.4	20.8	22.4	15.9	17.8	16.3

(単位:百万円、%)



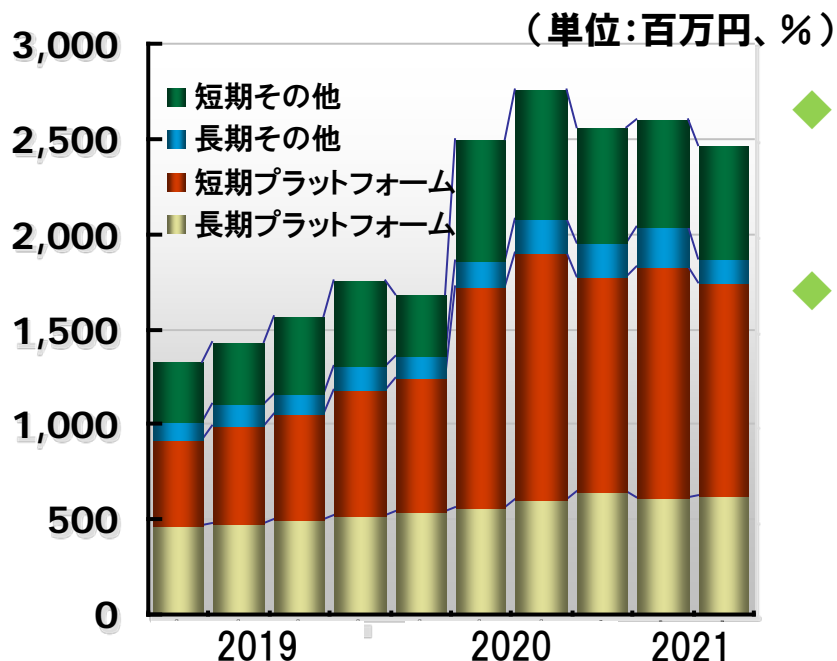
- 医薬系**:特にQ1は前年対比大きく伸長。五輪時期の特定顧客によるWeb講演会イベント手控えはあったが、多くの企業はQ2も前年を上回り、引き続き売上が牽引
- 放送系**は定例の運用系のほか夏に五輪周辺案件やリニューアル関連開発案件を実施し堅調に推移。
- 金融・保険業系**は6月の株主総会ライブ配信が影響。
- 郵便・電気通信**の伸びはエンタメ案件運営体制の移行に伴い、放送から通信系企業に計上の変更された影響が大きい

	2019-Q2	2020-Q2	2021-Q2	成長率
医薬医療製造・卸	922	1,875	2,486	32.6%
放送	621	745	788	5.9%
金融・保険業	234	357	424	18.5%
広告、情報サービス	162	221	220	-0.3%
出版・印刷業	94	113	132	17.9%
他の事業サービス	69	106	113	6.5%
郵便・電気通信	57	50	108	112.8%
教育・学習塾	115	124	98	-21.1%
その他の業種	490	592	695	17.4%

	2019				2020				2021	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
医薬医療製造・卸	417	505	565	638	641	1234	1492	1217	1301	1185
放送	305	316	388	386	312	433	404	364	357	431
その他EVC合計	603	618	610	729	729	836	863	979	949	843
金融・保険業	110	124	132	153	187	170	155	155	263	161
広告、情報サービス	80	82	88	122	101	120	177	140	117	103
出版・印刷業	48	46	46	45	57	56	67	65	69	63
他の事業サービス	33	36	22	39	37	69	54	68	54	59
郵便・電気通信	24	33	12	47	25	25	21	110	49	59
教育・学習塾	79	36	35	42	64	60	50	68	46	52
その他の業種合計	229	261	274	281	257	335	339	372	351	344
合計	1,325	1,437	1,564	1,753	1,684	2,503	2,761	2,561	2,607	2,459

※区分は案件動向精査のために遡及して修正する場合があります、パーセンテージが以前の資料と一致しない場合があります

売上種別区分 長短期推移（個別：旧基準）



- ◆ 短期プラットフォーム(PF)は医薬系企業からQ1に前倒し受注(五輪期間影響)したことからライブ配信中心にやや減少
- ◆ 長期PF主力のEquipmediaはQ1、Q2ともに前年同期比30%超伸長。Q1は総会系の短期利用も多かった

※制作系長期案件の一部が契約形態変更に伴い一時的に短期に計上されています

※Q2において、従来短期PFにあった映像関連の一部(36百万円)を短期PF以外への記載に処理変更しています

	2019年度四半期順				2020年度四半期順				2021Q1	2021Q2
短期プラットフォーム	442	516	554	658	694	1,155	1,298	1,126	1,213	1,072
長期プラットフォーム	475	482	504	526	545	565	603	646	615	631
PF長期比率	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0	32.9	31.7	36.5	33.6	37.0
PF以外の短期	310	329	402	445	320	647	682	609	572	638
PF以外の長期	97	110	104	124	125	136	177	180	206	117
PF以外の長期比率	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0	17.4	20.6	22.8	26.5	15.5
プラットフォーム 売上構成比率	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7	68.8	69.2	70.1	69.3
全体での長期比率	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8	28.0	28.3	32.3	31.5	30.5

(基礎情報) 長期短期／プラットフォーム系・それ以外 の内訳と傾向

- 長期／短期：3か月以上の期間の売上を長期として区分
- 意図して長期を獲得できるわけではないが、長期PFの獲得は安定した売上利益に繋がる

【短期その他】に含まれることが多い売上形態

コンテンツ企画(一般企業向け)
ウェブサイト制作
撮影・編集・収録映像制作
システム開発・アプリ開発

短期であり納品検収で終了
多くはEquipmedia等配信サービスとセット

【長期その他】に含まれることが多い売上形態

ウェブサイト運用受託(メディア企業向け中心)
動画広告・視聴解析

メディア系顧客が中心。長期にわたり運用受託、オンサイト業務などを行う。難易度高く利益率は低いが、ハイエンドでノウハウ蓄積につながる。

【短期プラットフォーム】に含まれることが多い売上形態

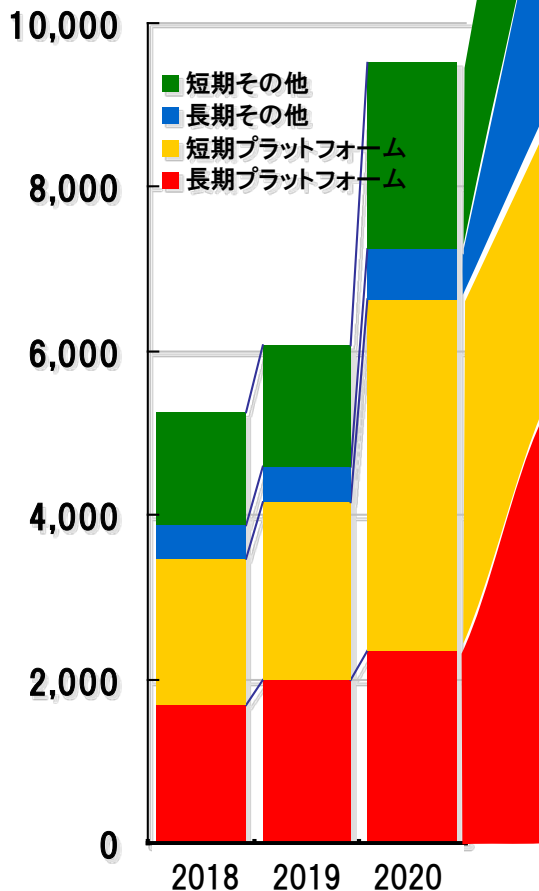
ライブ配信(イベント対応)
医薬Web講演会、株主総会等
J-Stream Equipmedia 短期利用

ライブは配信に加えて人員が重要なサービス・差別要因になっており利益率中程度(オンデマンド配信対比、変動費が多い)

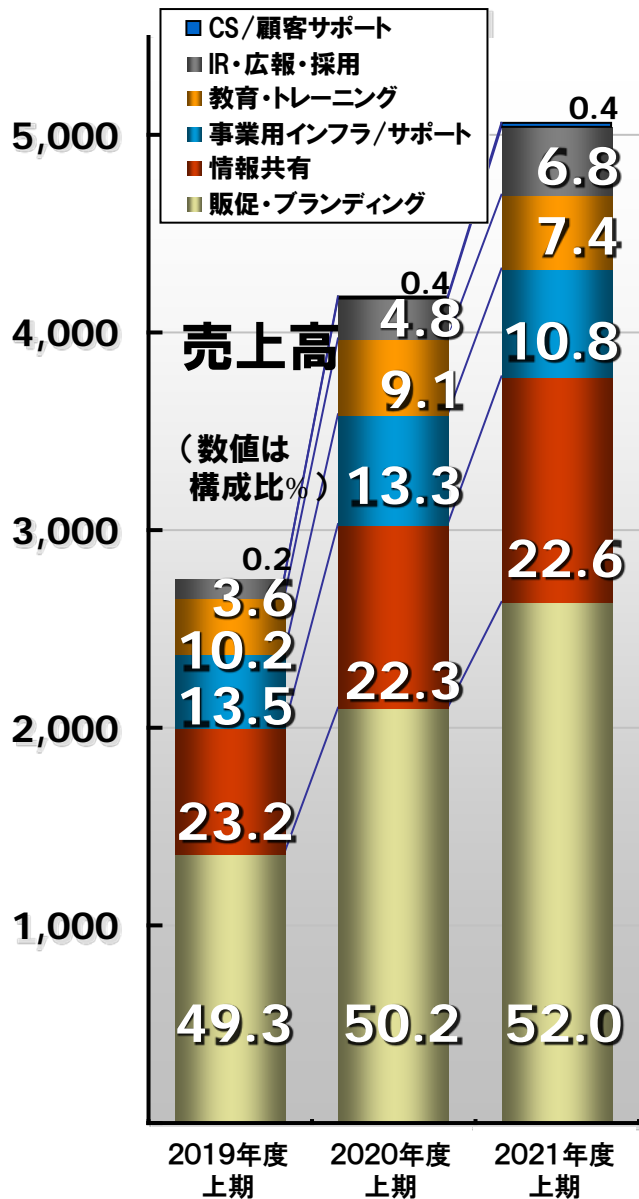
【長期プラットフォーム】に含まれることが多い売上形態

J-Stream Equipmedia (年間契約が中心のOVP:動画配信プラットフォーム:オンデマンド配信の他、ユーザー自身によるライブ配信機能等を提供。一般企業の販促セミナー等に利用)
J-Stream CDNext (WEBCDNも含め大量配信に対応。メディアや大企業、自治体(災害時アクセス集中に対応)等が主要ユーザー)
大規模オンデマンド配信(メディアによるコンテンツ配信サイト向け)
その他配信に伴うセキュリティ対応・著作権保護・課金処理 等

利益率高水準(Equipmedia)
CDN等はEQIには劣るが高水準
大口オンデマンド案件は利益率は良くない(ハイエンド大量配信)



利用用途別売上比率(個別:旧基準)



前年同期比
成長率%

+69.8

△2.2

△1.6

+22.9

+25.5



販促・ブランディング

2021年度 7割超が医薬系売上
EQ利用した商品発表・販促ウェビナーとしての
ライブ/疑似ライブ、会員制サイト集客用動画が
比率大



情報共有

医薬系が伸び5割弱を占める。社内向けウェビナー、
社員総会/表彰式ライブ、部店長会議ライブ、社長
講和、社内イベント向け映像制作配信、官公庁協議
会映像配信等用途多い。ほか、学会も急増。



事業用インフラ/サポート

8割が放送局
放送局関連案件(構築、運用、配信)、音楽/
eスポーツ等関連システム構築・配信、BtoC事業者
顧客・代理店向けサイト構築(不動産、生保等)



教育・トレーニング

塾等の利用は落ち着き、金融・保険業が同水準まで
伸びている 講義配信、金融、医薬系企業の社内/
パートナー向けトレーニング等




IR・広報・採用

6月中心のバーチャル株主総会が増加し、
窓口となった金融・保険業が多くを占める

※区分は案件動向精査のために遡及して修正する場合があります、
パーセンテージが昨年度の資料と一致しない場合があります

	投資項目	投資額 (年間予定額)
2021 年度	<p>■ 事業関連ソフトウェア 144 配信サービス基盤開発、Equipmedia、 CDN機能開発、視聴状況分析ソフトウェア、 各種入稿管理システムソフトウェア等 97 制作サービス関連 47</p>	
	<p>■ 事業関連ハードウェア等 64 サーバー、ロードバランサー等機器 58 制作関連(編集機器、カメラ、PC等) HW 6</p>	<p>381 (705)</p>
	<p>■ その他 173 ビジネスプロセス管理システム・ 会計・社内システム系 64 オフィス内装改修・原状回復等 96 備品系 13</p>	

※切捨等の処理により合計額は一致しません



2021年度経営方針と 進捗状況

2021年3月改定



動画は活用の時代へ 新しいステージの第一歩

「顧客のニーズを想像し提供価値を高めるサービスにしていく」

OTT領域

マネタイズに貢献できるサービスの提供

EVC領域

用途に即した付加価値の高いサービスの提供

グループ各社の強みを活かし、映像で 社会のデジタル化を支援していく

個別：旧基準での
2021年度上期
売上高前年比

+5.9%

放送局のビジネスモデル変革を支援

企業のデジタル化を支援

+14.4%

製薬マーケティングのデジタル化を支援

+32.6%

	放送機器	
	システム開発	
	Web制作	
	映像制作	LIVEオペ
	Web制作	オンサイト
	映像制作	LIVEオペ
	医薬デジタルマーケ	



メディア
OTT領域

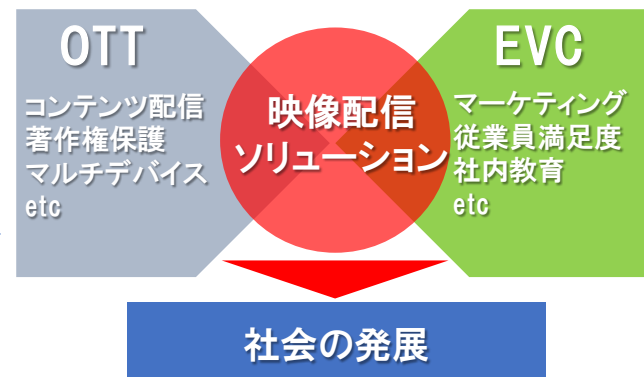
EVC
領域

医薬
領域

各社のコア領域をさらに深耕
Jストリームと相互連携しターゲット市場を開拓

Jストリーム 経営ビジョン

最先端の動画ソリューションを提供し、
企業活動の支援を通じて社会の発展
に貢献する



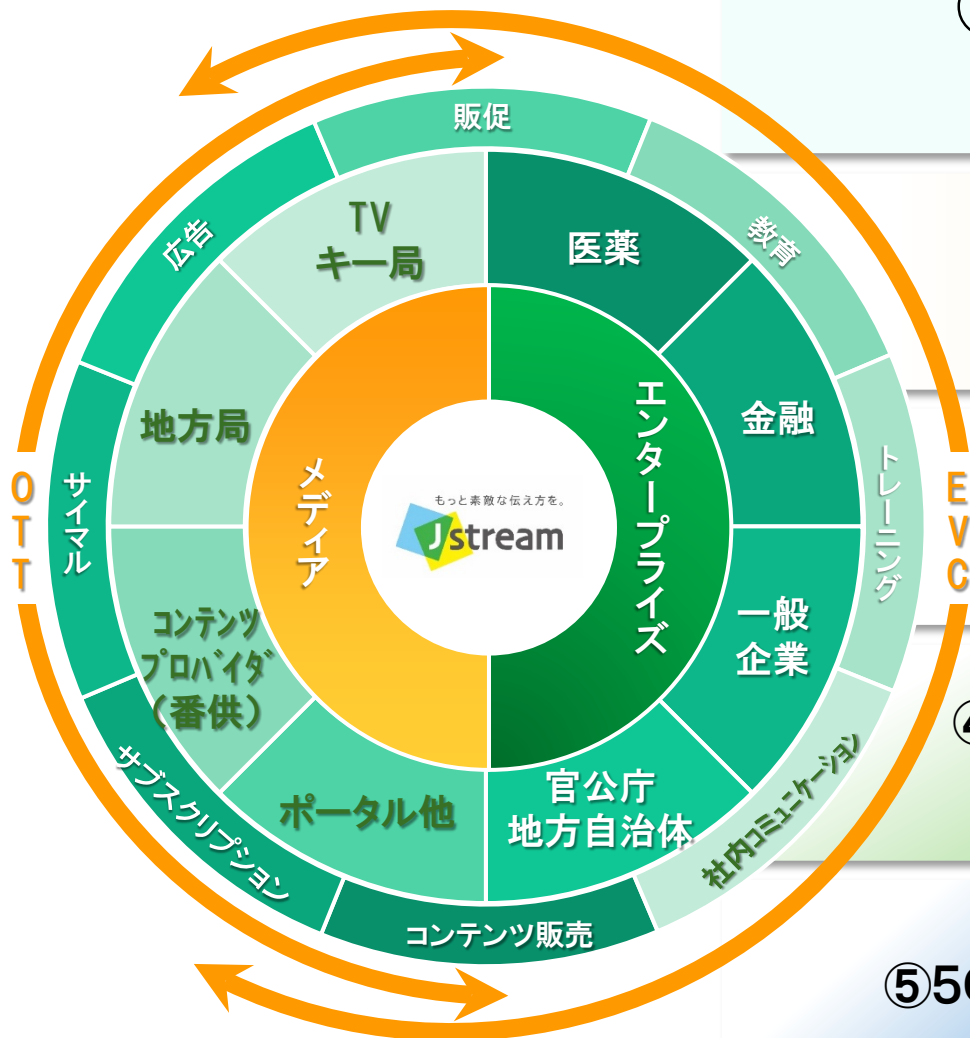
顧客課題解決が社会貢献に繋がる

グループ 経営ビジョン

グループ各社が課題解決力を高め、
お客様の発展のために挑戦し続ける



各社の専門性を高める



①メディア業界のビジネスモデル変革への対応

②医薬デジタルマーケティングシフト

③EQ協調戦略を通じたEVC促進

④業務効率化による利益体質強化

⑤5G・AI等の研究開発
(次世代技術への取組)

より高品質な配信を提供

- 五輪と周辺案件の獲得
マルチCDN利用の大規模配信
長期にわたる聖火リレー案件 を支えた
- 放送局:運用・開発案件の受注
下期は大口の開発受注期待できる
- 高音質・超低遅延等の特色あるサービス展開にむけ開発推進
コルグ社 最大4Kの高解像度映像とともに、ロスレス・オーディオや
ハイレゾ・オーディオ をライブ配信できる「Live Extreme」を提供開始
- (予定) Equipmedia新プラン・配信ビジネス(エンタメ)向け機能拡充版も
開発中 機能別に個別に先行投入も予定
With、Afterコロナを意図をしたアーティスト事務所等からのエンタメ案件
拡大が期待できる

- **BSよしもと株式会社へ出資(100百万円)
2021年度内の開局を予定**

インターネット配信面での案件獲得やノウハウ蓄積を意図
放送同時配信や見逃し配信に伴う大容量配信に向けたJ-Stream CDNext
等CDN サービス提供、J-Stream Equipmedia 等動画配信プラットフォーム
の提供、広告収益最大化を目指したアドサーバー、プレイヤーの提供や、
広告・動画運用等で事業への貢献が可能

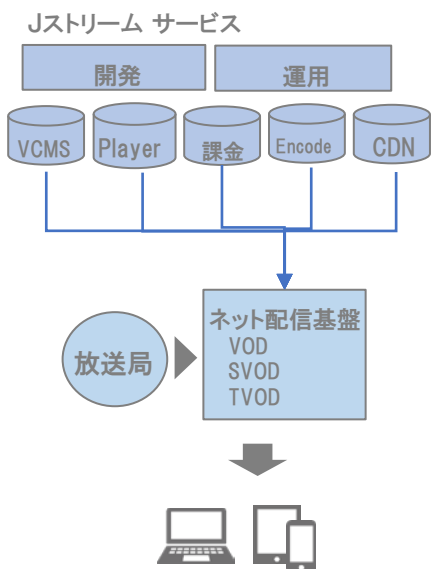
- **個別案件**
宝塚歌劇星組 舞浜アンフィシアター公演「VERDAD!!」を世界初の「8Kウル
トラズーム(NTTドコモ社)」でライブ配信 8K配信に対応したサーバー構築、
ライブディレクション・現場エンコード対応、CDN等全面的にバックアップ

①メディアのビジネスモデル変革への対応

3rd

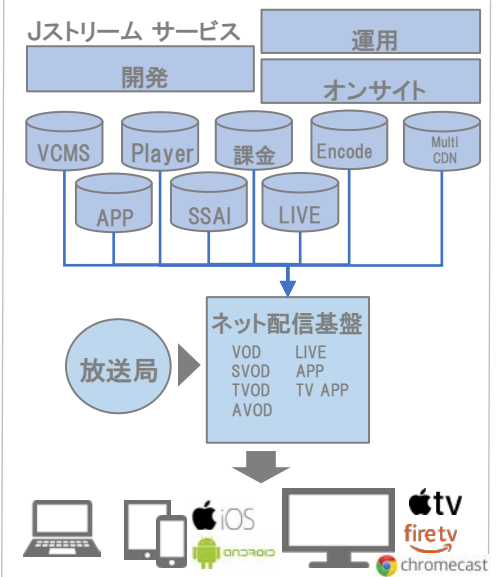
動画ソリューションによる
ビジネスモデル変革支援

1st ネット配信基盤構築

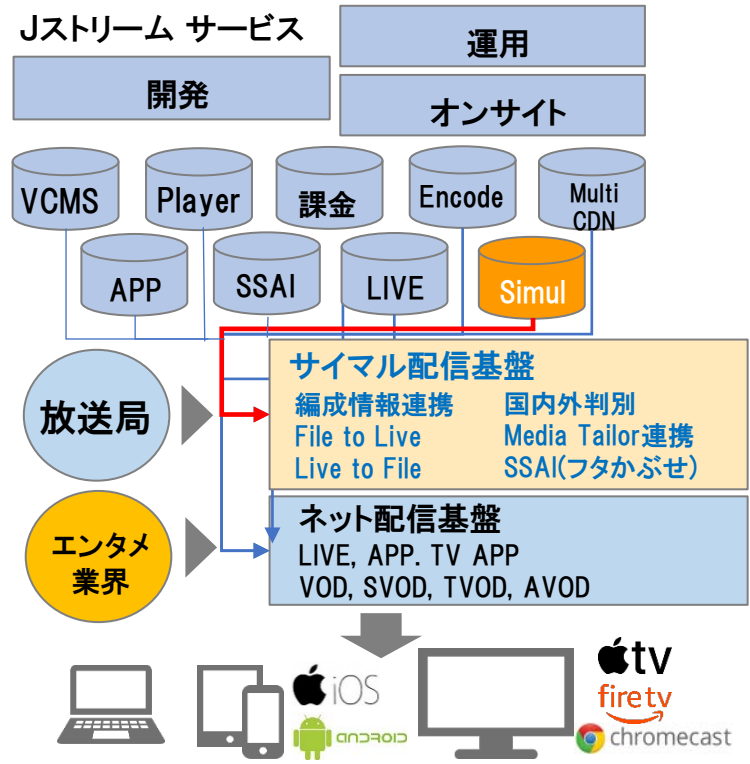


- ✓ 放送局のネット配信基盤を構築、個別開発、運用までを全般的にサポート

2nd 多様なデバイス対応・運用支援・大規模配信強化



- ✓ 配信環境の変化(FlashからHLS)に対応
- ✓ 多様なデバイスへのアプリ対応
- ✓ マルチCDNで大規模配信に対応
- ✓ 専門人材によるオンサイト支援



- ✓ 地上波放送品質に準拠したサイマル放送ソリューションの提供

- ✓ エンタメ業界の収益化に向けた支援
 - ・ライブイベントの配信支援
 - ・マネタイズの仕組み提案

ハイブリット開催・セルフ支援

- Web講演会
引き続き集客やコーディネート含めたトータルでの受注を求めるニーズが強く、専任チーム設置やグループとして体制強化して対応中
- 連結子会社により支店開催講演会アプローチ、実績出てきている
MRによるセルフ運営の広がりもあり、セルフ向けパッケージも準備：
連結子会社クロスコ：講演会シンプルオンラインパック(10万円～)
EQのほか、ZOOM、Teams、GoogleMeet、YouTube等を利用した小規模ウェビナー開催を支援（医薬業界に限らず展開）
Q2はフルリモートプラン(15万円～)も追加。演者は画面共有でどこからでも講演、専任オペレータがクロスコ六本木スタジオからリモートで進行を担当
- ハイブリッド開催に向けて連結子会社CO3
「MICEコネクト『ハイブリッドイベント管理システム』」サービス 提供開始
コロナ動向をうけ、イベントのリアル+オンラインのハイブリッド開催が増加することが予想されており、これに対応したイベントの準備から参加者の管理、来場受付管理まで、MICEイベント運営業務に必要なさまざまな機能を備え、各種情報を一元管理できるソリューションを提供

■ DMP推進:

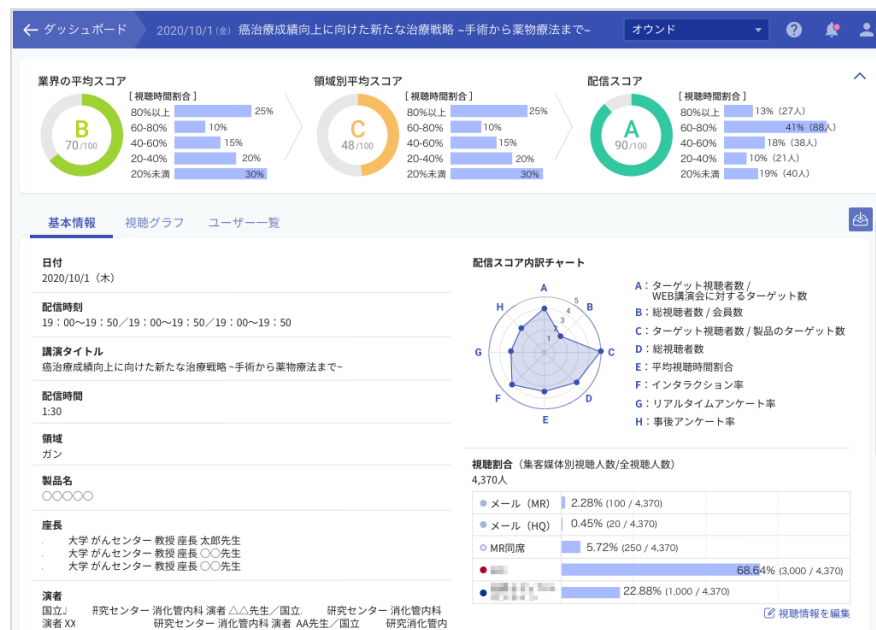
製薬企業が実施するWeb講演会の実施結果を定量的に振り返り・分析できる
新サービス「Webinar Analytics」提供開始

大手顧客がQ2からβ版利用中 他にも大口の内示顧客あり

開発継続しつつ提案拡大、多くのメーカーを取り込み、サービス価値の向上／売上増を目指す

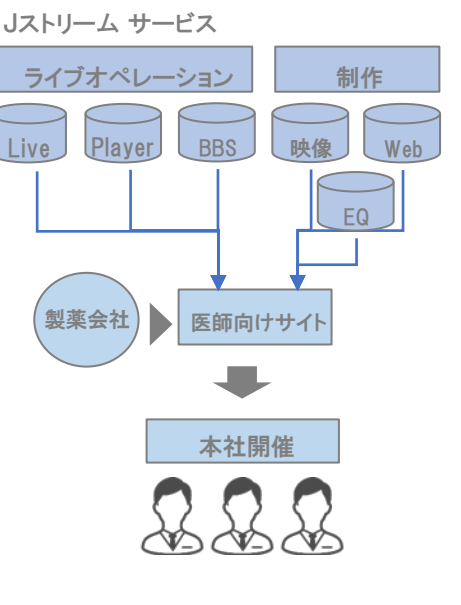
- ① Web講演会スコアリング機能
- ② 製品や領域ごとの評価・比較機能
- ③ 視聴者の行動パターン可視化機能

を主要機能として持ち、実施効果測定や
業界平均スコアに照らした効果比較、
講演会内容改善の為に有用なデータの
取得が可能



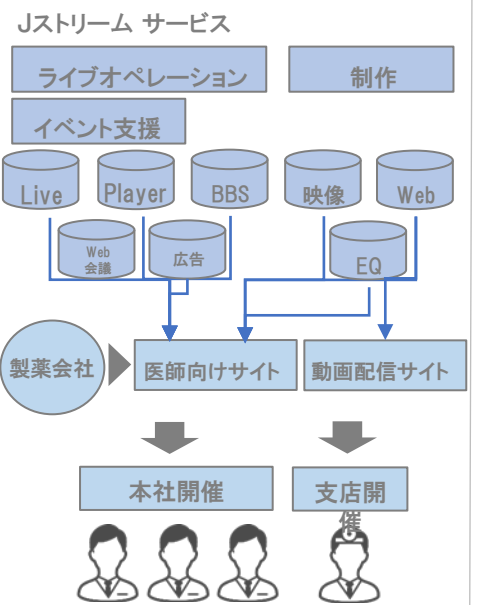
3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

1st Web講演会LIVE

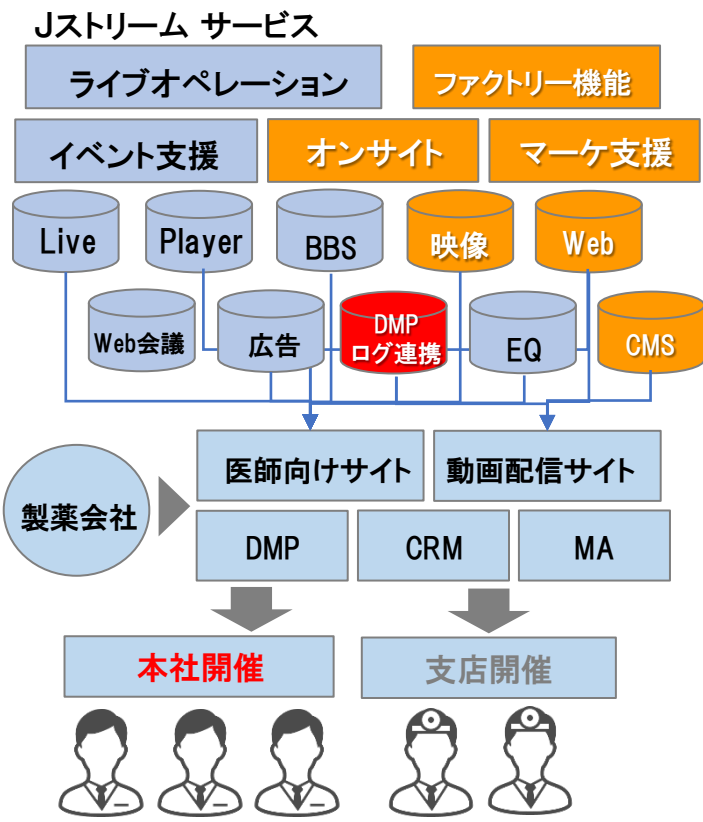


- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

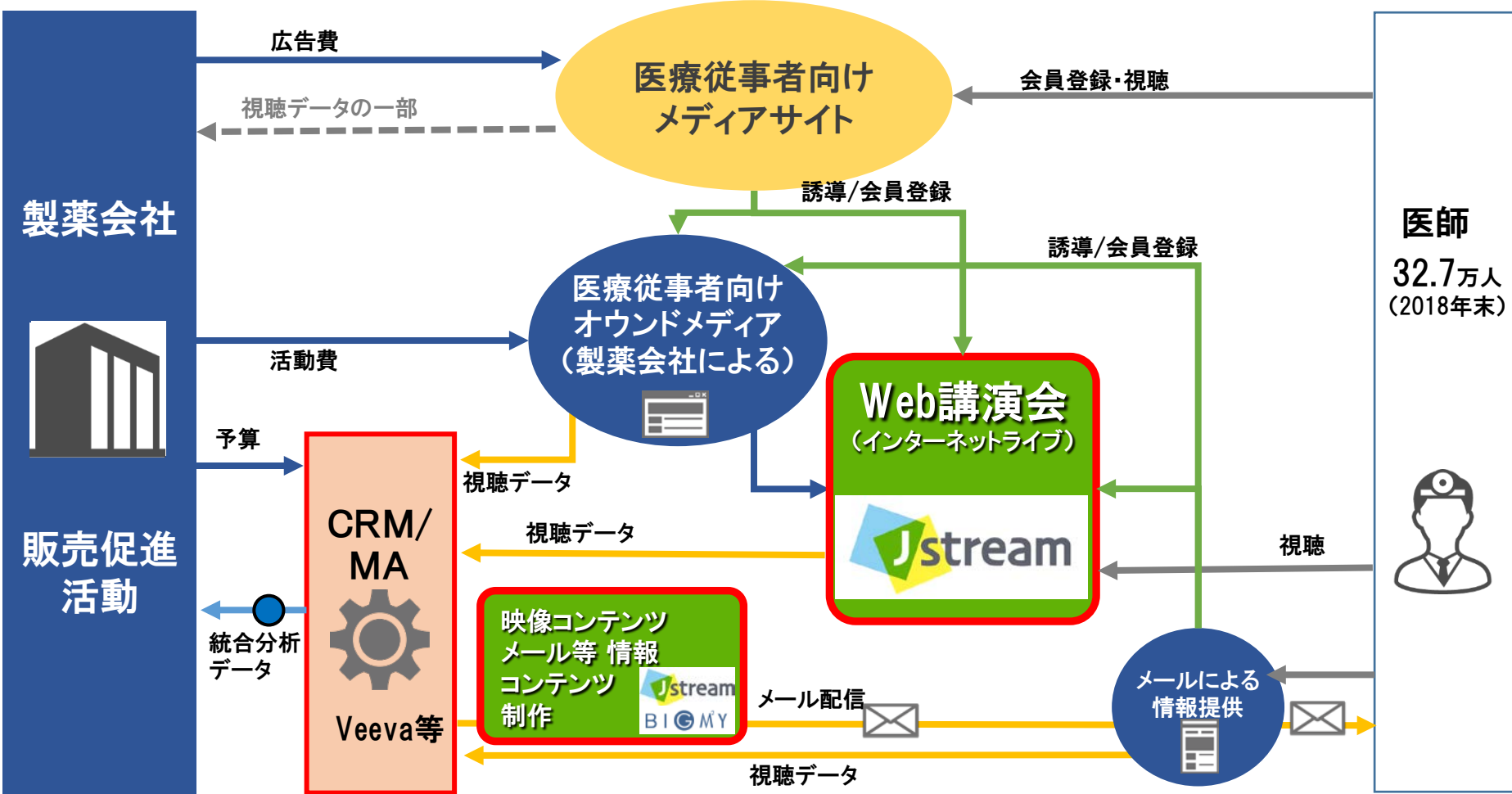


- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

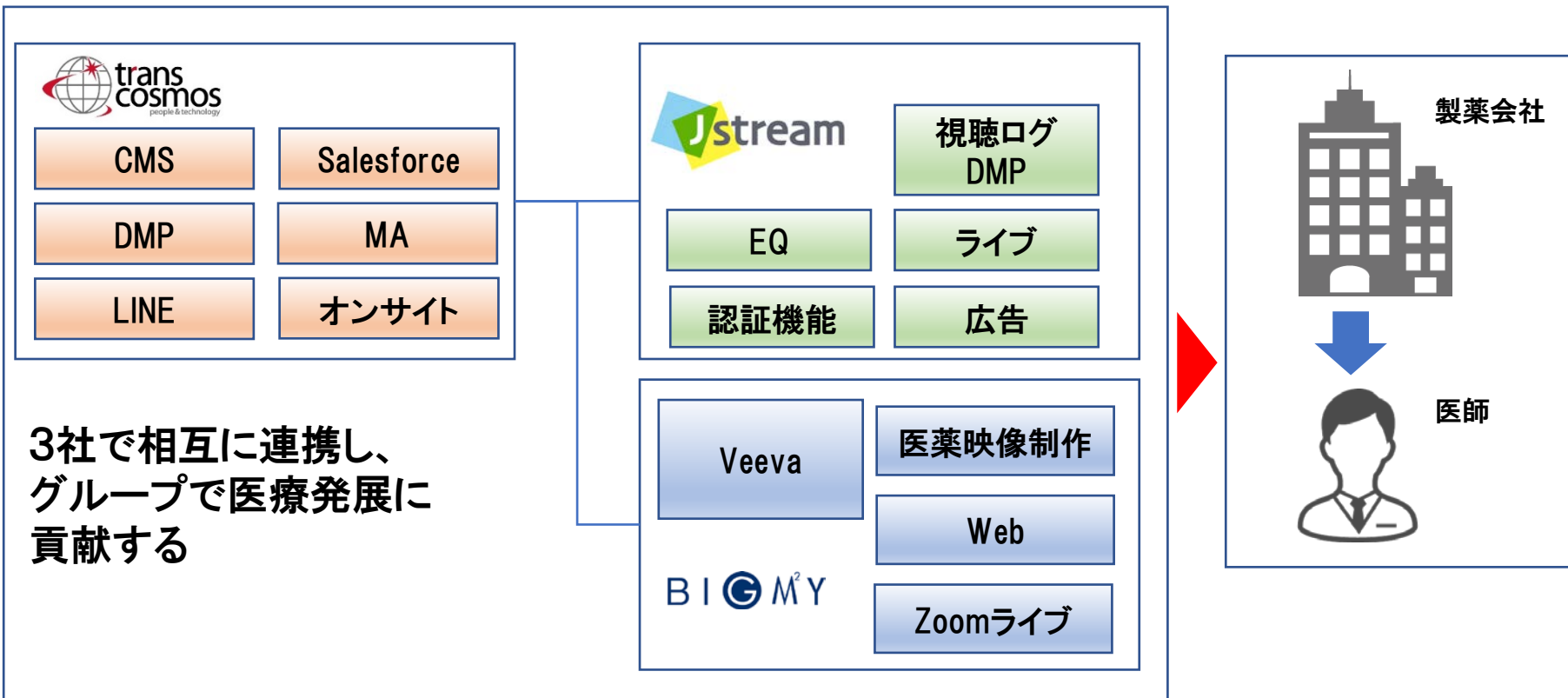


- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ DMPによるWeb講演会の視聴ログ活用
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

② 医薬デジタルマーケティング シフト



主力のWeb講演会ライブ配信に加え、製薬会社が自社メディアで行うデジタルマーケティングの総合支援に事業領域を拡張する



製薬企業周辺的环境変化に対し 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

中長期で顧客の課題抽出、仮説設定を行い解決策をPDCAで回していく

集客

コンテンツ配信

デジタル運用

ログレポート

次施策提案

イベント・セミナー支援

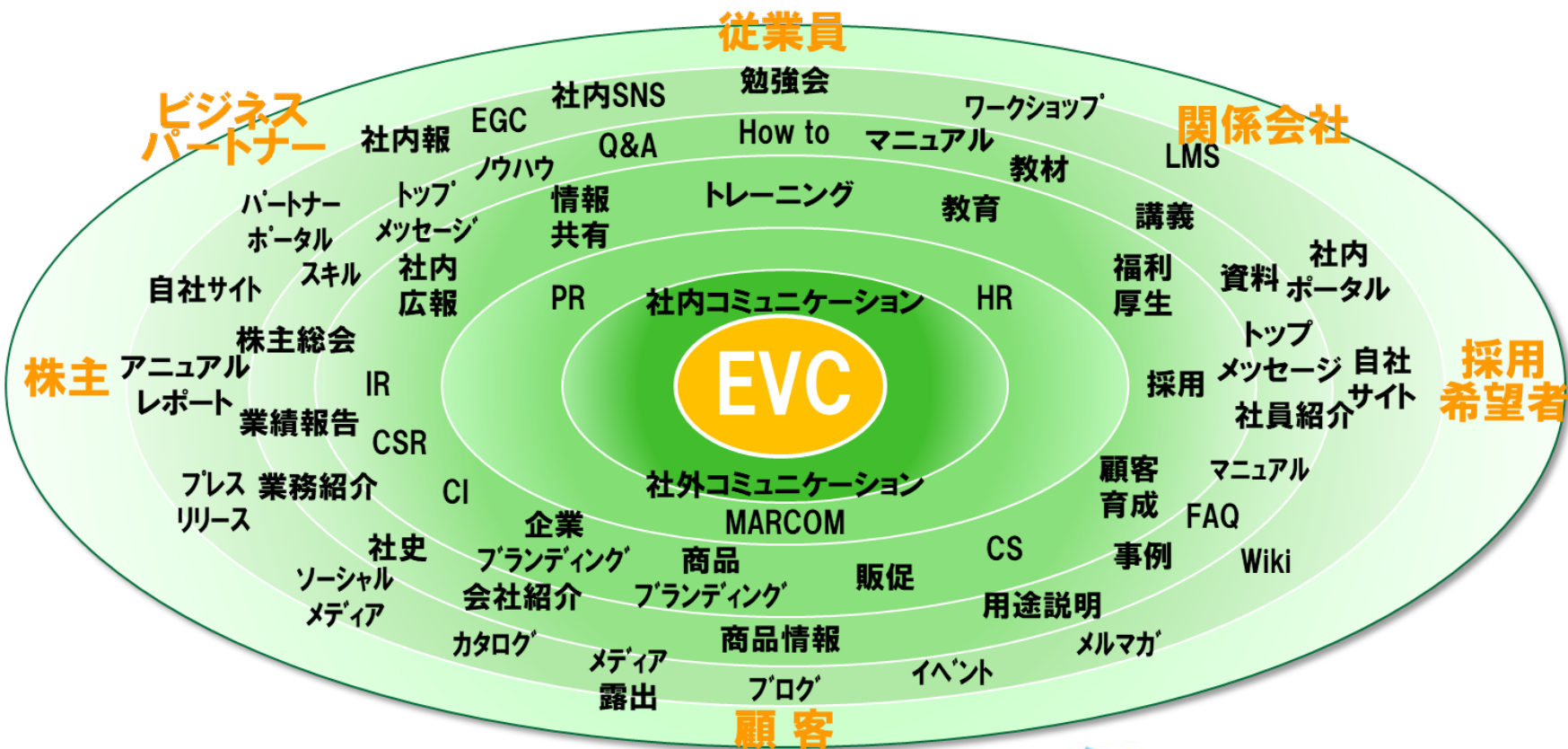
- Equipmedia商品力向上:コロナ環境下での企業ユーザーの利用拡大に対応、大量配信・視聴に伴う顧客の費用負担に配慮した3プランの上位となる Enterprise エディションを投入
多数の視聴が見込まれる企業の大規模イベントニーズに応える

	Startup	Business	Expert	Enterprise
月額費用	50,000	100,000	180,000	220,000 + 流量費用
ストレージ容量	500GB	2,000GB	3,000GB	5,000GB
月間流量上限	300GB	1,000GB	3,000GB	応談
ライブ機能	同時50人 1ライブ	同時100人 1ライブ	同時2,000人 2ライブ	同時5,000人 3ライブ
疑似ライブ機能	なし	オプション	○	○

- セルフ向けセミナーパッケージも採用事例増加中
(医薬系パートでも言及)講演会シンプルオンラインパック EQのほか、ZOOM、Teams、GoogleMeet、YouTube等を利用した小規模ウェビナー開催を支援
- 情報共有用途実績:大企業向けの社内CDN需要あり。大口で案件リードタイムは長くなったがQ2において大口複数成約あり Collective SD ECDN

- **Equipmedia連携拡大:スプラシア社「EXPOLINE」**
BtoBオンラインイベントの運営・管理を支援するイベント管理システム「EXPOLINE」との連携を開始。イベントLP/申し込みフォームの作成から、オンラインイベントでの動画のライブ/オンデマンド配信、リマインド・フォローメール送付、アンケート作成等、オンラインイベント実施に必要な仕組みを一式提供可能
- **「リアルタイム字幕挿入サービス」**
フジミック社と連携、正確かつライブ配信に遅れのない字幕を提供可能。より高品質のライブ配信イベント実施に係るニーズに応える
- **「オンラインイベント演出パッケージ」**
コロナを機に社内動画制作を開始した企業等が直面する、「もう少し良い画づくりで飽きないように」「演出の追加で他社との差別化を図りたい」といった課題を、コンテンツの企画・制作から、イベント現場での撮影・スイッチングなどの技術対応までサポートする

③ J-Stream Equipmedia(EQ)協調戦略によるEVC促進



あらゆるビジネスシーンで動画の活用が広がる

会計	業務プロセス	マーケティング
社員教育	販売・営業	組織

様々な課題

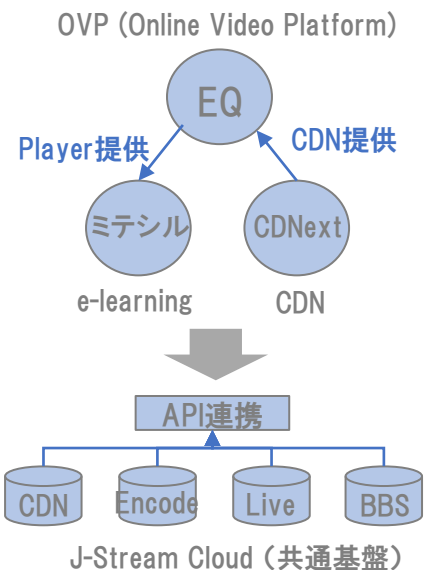


動画配信機能だけでは解決できない顧客課題を
有力なSaaS PFと連携することで解決していく

EQ協調戦略

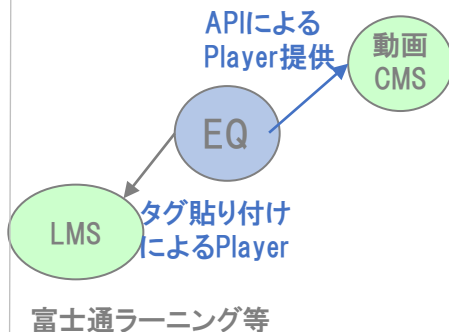
3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携

1st 社内連携

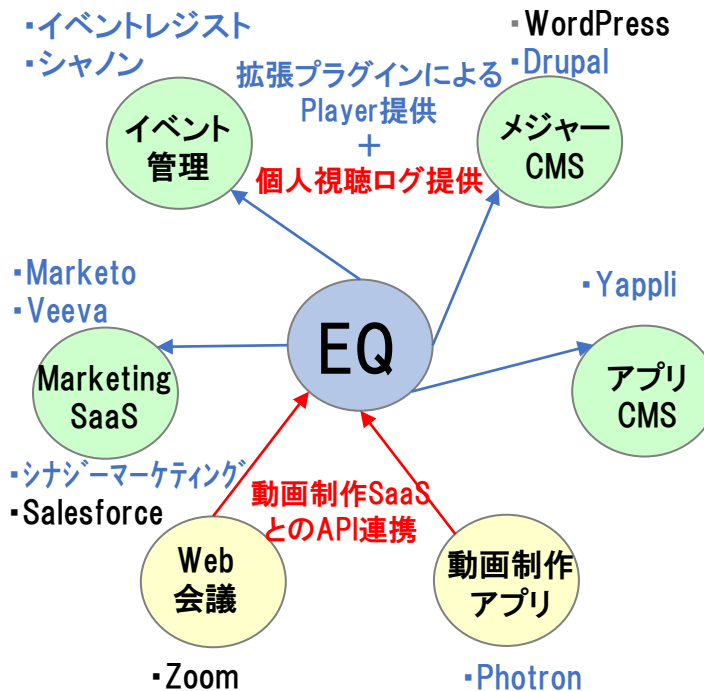


- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

2st 簡易な外部連携



- ✓ 自社事業に動画配信機能を実装したい事業者へPlayer機能を提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派

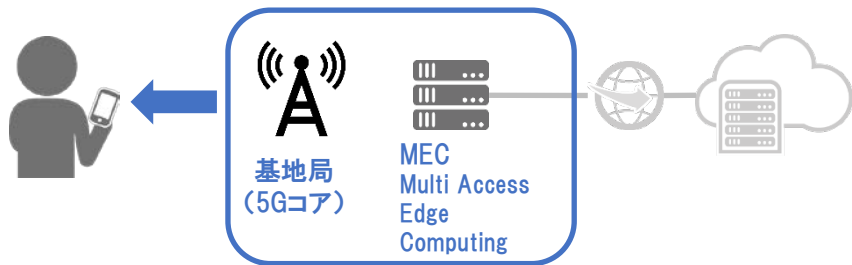


※連携先は候補(青字は連携済み)

- ✓ 有力SaaSへ拡張機能プラグインでPlayer + 個人視聴ログ連携を行いEQとバンドルして販売を行える状態をつくる
- ✓ 当社とは別切り口で動画データを提供する有力SaaSに対しても、API、SDKを利用してEQ側で対応することで連携を実現していく

⑤次世代技術(5G・AI等)への取り組み

■5G+MEC(マルチアクセスエッジコンピューティング)



✓ 基地局からインターネットを介せずに大容量通信が可能に

▼大容量通信の活用

- 5Gの大容量通信を利用し、遠隔地からの4K/8Kアップロードは王道
- 映像伝送とつなげることで、リモートプロダクションに利用

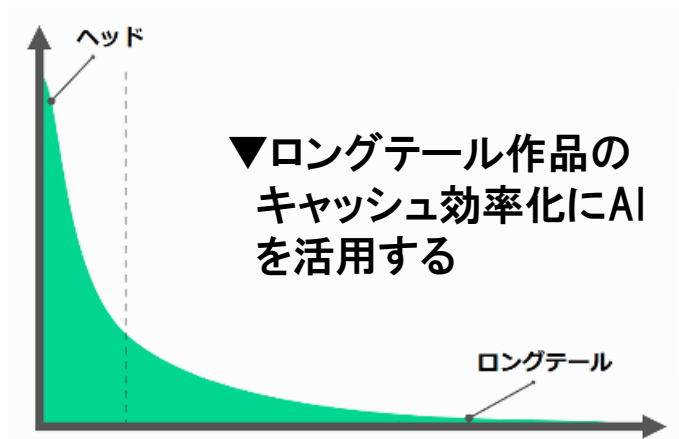
▼MECの活用

- MECによってキャリア網に解析やCDNなどの一次処理を構築する
主要キャリアとの協業を検討、推進させる
- 基地局からインターネットに出ない為、CDNをMECで処理する

▼IoTの活用

- エンコーダやデコーダ、スイッチやサイネージなど各種映像機器をIoT化
- スイッチパターンやサイネージカメラからのAI利用に向けたデータ解析
- IoTメーカーとの協業の検討

■CDNキャッシュのAI活用



ヘッド	注目度の高い メジャー コンテンツ	アクセス集中 短期間 作品数 少	販売開始直後 SNSで話題	キャッシュ効率 高
ロングテール	知る人ぞ知る ニッチ コンテンツ	アクセス分散 長期間 作品数 多	製作から 長期間経過	キャッシュ効率 低



業績予想について

(単位:百万円)

	2020年度実績 (旧基準)	2021年度予想 (新基準:短信掲載値)	対前期増減	上期実績 (新基準)	進捗率
売上高	12,970	13,870	+6.9%	6,285	45.3%
営業利益	2,342	2,400	+2.5%	1,071	44.6%
経常利益	2,350	2,390	+1.7%	1,072	44.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,548	1,580	+2.1%	682	43.2%
	2020年度実績 (旧基準)	2021年度予想 (旧基準)	対前期増減	上期実績 (旧基準:参考値)	進捗率
売上高	12,970	14,430	+11.3%	6,677	46.3%
営業利益	2,342	2,400	+2.5%	1,076	44.8%

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 (管理本部 法務・広報部)

へお寄せください。