



2020年8月3日

各 位

会 社 名	株 式 会 社 J ス ト リ ー ム		
	(コード：4308 東証マザーズ)		
本社所在地	東京都港区芝二丁目5番6号		
代表者氏名	代表取締役社長	石 松 俊 雄	
問い合わせ先	執行役員 管理本部長	竹 見 嘉 洋	
	電話 03-5765-7744		

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年7月31日 16:00～16:30
開催方法	新型コロナウイルス感染症対策として、会場への招待は行わず インターネットライブ中継を実施 ライブ視聴者から文字による質問を受け付け、説明会内で回答を実施
開催場所	芝256スクエアビル 6階会議室 東京都港区芝2-5-6 (当社本社所在地) ライブ配信ページ (https://www.stream.co.jp/investor/presentation/)
説明会資料名	株式会社Jストリーム 2021年3月期 第1四半期決算説明会資料
開催後の対応	当社ウェブサイトにてオンデマンド配信と資料ファイルの掲載を実施 (上記URL) お問い合わせフォーム (https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html) にて 問い合わせを随時受付

【添付資料】

1. 上記説明会において使用した資料

以 上

2021年3月期 (2020年度:第24期) 第1四半期決算説明会

2020年7月31日

株式会社Jストリーム

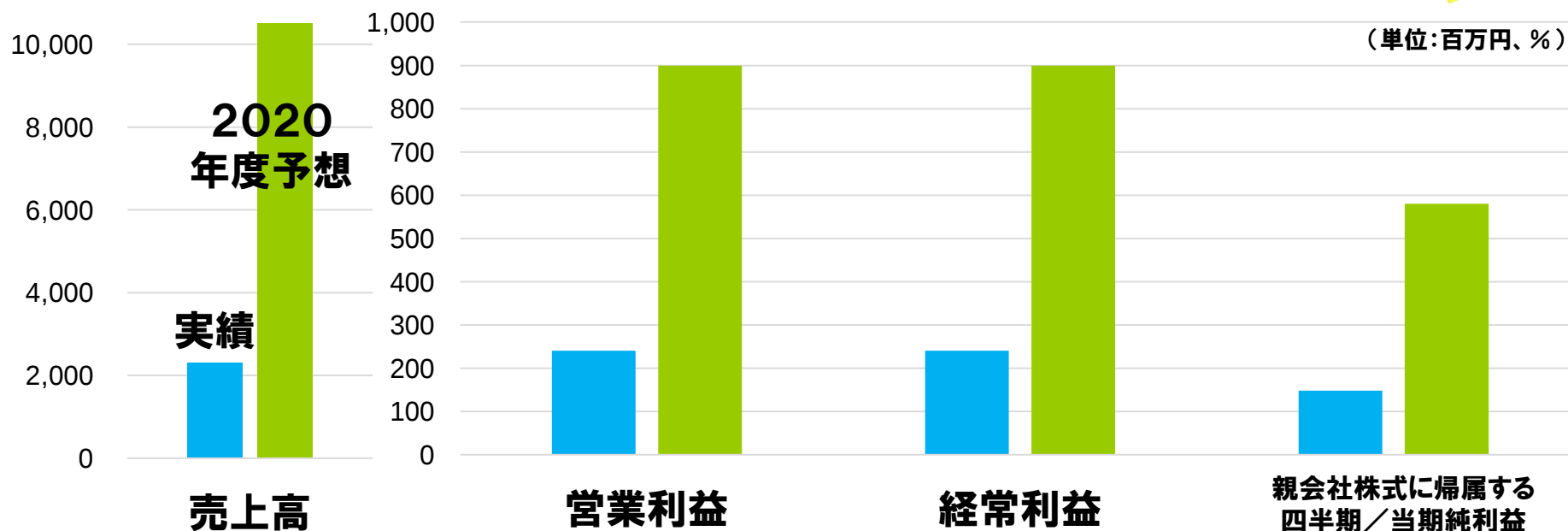
※当資料に記載されている業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資などの判断を行うことは差し控えて下さい。

もっと素敵な伝え方を。



2020年度第1四半期連結実績ハイライト

(単位:百万円、%)



	2019年度	2020年度			
	前期実績	Q1実績	対前期増減	通期予想	達成率
売上高	1,599	2,306	+44.3	10,300	22.4
営業利益	4	240	—	900	26.7
経常利益	14	240	—	900	26.7
親会社株主に帰属する当期／四半期 純利益／純損失	△10	148	—	580	25.6

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

「最先端の動画ソリューション」とは、動画配信における最新テクノロジーだけではなく、その先にあるお客様が抱える課題を解決していくこと
お客様自身が気が付いていない課題を抽出し、解決に取り組むことで、
社会の発展につながっていく

「顧客のニーズを想像し、サービスの提供価値を高める」ことに注力

OTT領域

マネタイズに貢献できるサービス

EVC領域

用途に即した付加価値の高いサービス

(単位:百万円、%)

連結損益計算書

	2019年度Q1 (構成比)		増減率	2020年度Q1 (構成比)	
売上高	1,599	100.0	44.3	2,306	100.0
売上原価	1,052	65.8	37.3	1,445	62.7
売上総利益	546	34.2	57.6	861	37.3
販売費及び一般管理費	541	33.9	14.6	621	26.9
営業利益	4	0.3	—	240	10.4
経常利益	14	0.9	—	240	10.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△10	△0.7	—	148	6.4

受注動向

- ◆ 感染症対策からライブ、オンデマンド需要共に好調
医薬系:Web講演会ライブ案件が急増 その他業種:株主総会
はじめ社内外多用途に拡大 メディア系:五輪延期の影響は
あったが、前年度のような開発案件なくとも運用関連で前年並を
確保。GW中心に流量増大、売上増
- ◆ 子会社は医薬系受注好調を継続
- ◆ Web制作、開発等は停滞。映像制作、商社系子会社も不振。

損益分析

- ◆ 全般的な売上増、稼働向上に伴い
売上総利益率改善
- ◆ 販管費抑制により
営業利益増、
利益率10%超と
高水準

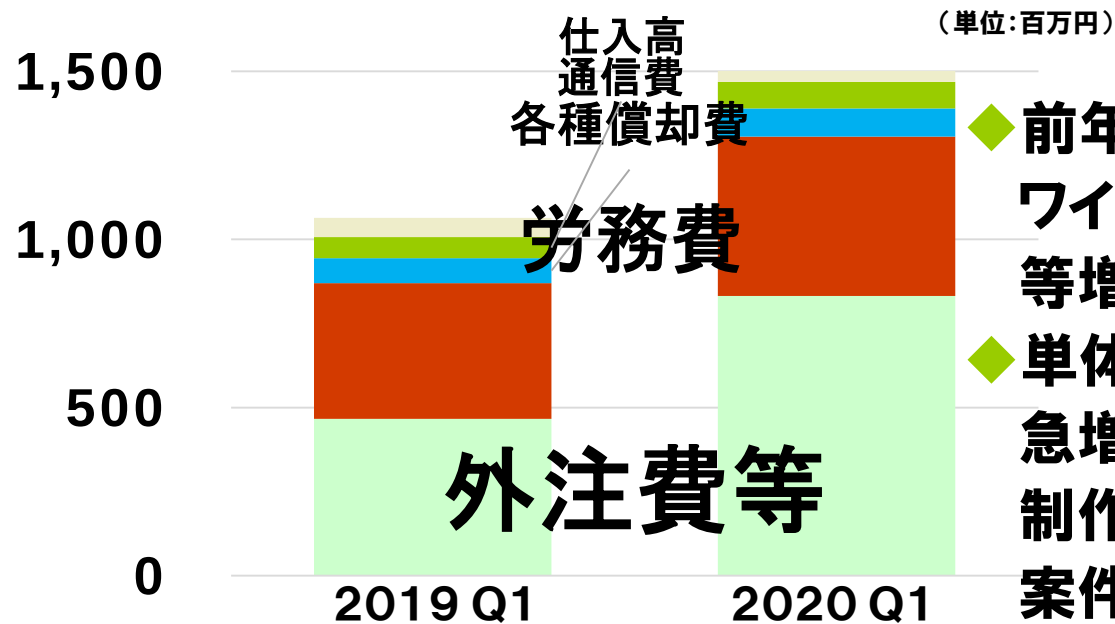
(単位:百万円)

連結バランスシート

		2019年度末	主な変動要因	2020年Q1
資産の部	流動資産	4,204	現預金 +325 売掛金 Δ284	4,337
	固定資産	1,682		1,681
	有形固定資産	430		432
	無形固定資産	999		1,014
	投資その他の資産	251		233
資産合計		5,886		6,019
負債の部	流動負債	1,380	未払費用 +95 未払税金 Δ92 前受金 +124 賞与引当金 Δ35	1,493
	固定負債	315		270
純資産の部	資本金	2,182		2,182
	資本剰余金	626		626
	利益剰余金	1,616		1,689
	自己株式	Δ459		Δ459
	評価・換算差額等	0		0
	非支配株主持分	223		216
	純資産合計	4,189		4,255
負債・純資産合計		5,886		6,019

◆ 第1四半期においては、期中の事業伸展に伴うものの以外のイレギュラーな変動は見られない

売上原価(連結)主要項目



◆ 前年同期対比では、ビッグエムズワイの外注費加算に伴い外注費等増加

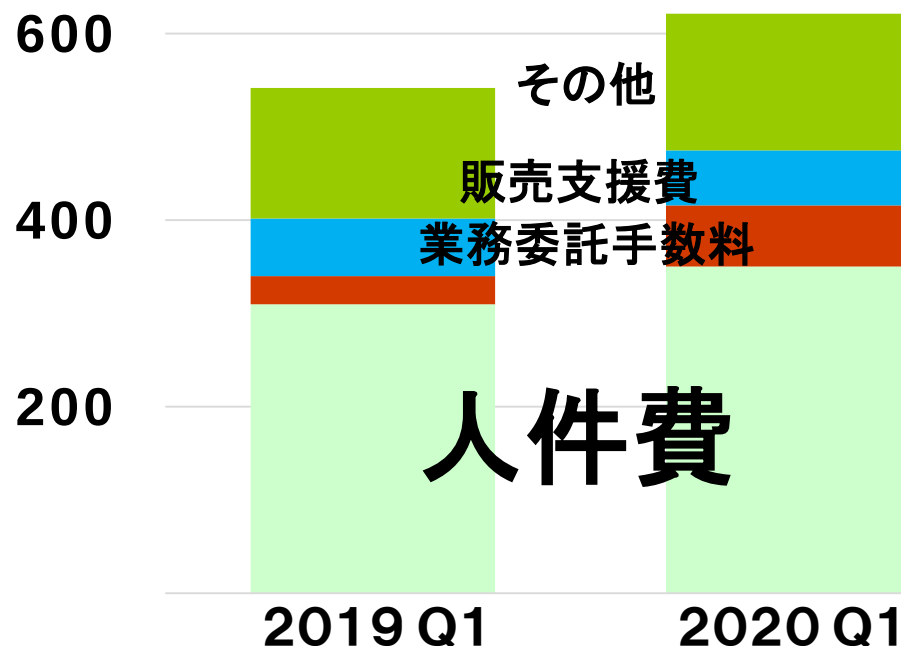
◆ 単体ではライブ配信中心に案件急増のため外注費増となったが、制作系業務は映像制作の収録案件比率増や、WEB制作、

開発系の内製比率が増加し利益に貢献

	2019年度Q1 構成比%		増減率%	2020年度Q1 構成比%	
外注費等	466	44.3	+78.6	832	57.6
労務費	404	38.4	+17.3	474	32.8
各種償却費	73	7.0	+12.8	83	5.7
通信費	62	6.0	+26.2	79	5.5
その他振替等	△10	△1.0	-	△71	△4.9
仕入高	56	5.4	△15.1	48	3.3
売上原価合計	1,052		37.3	1,445	

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

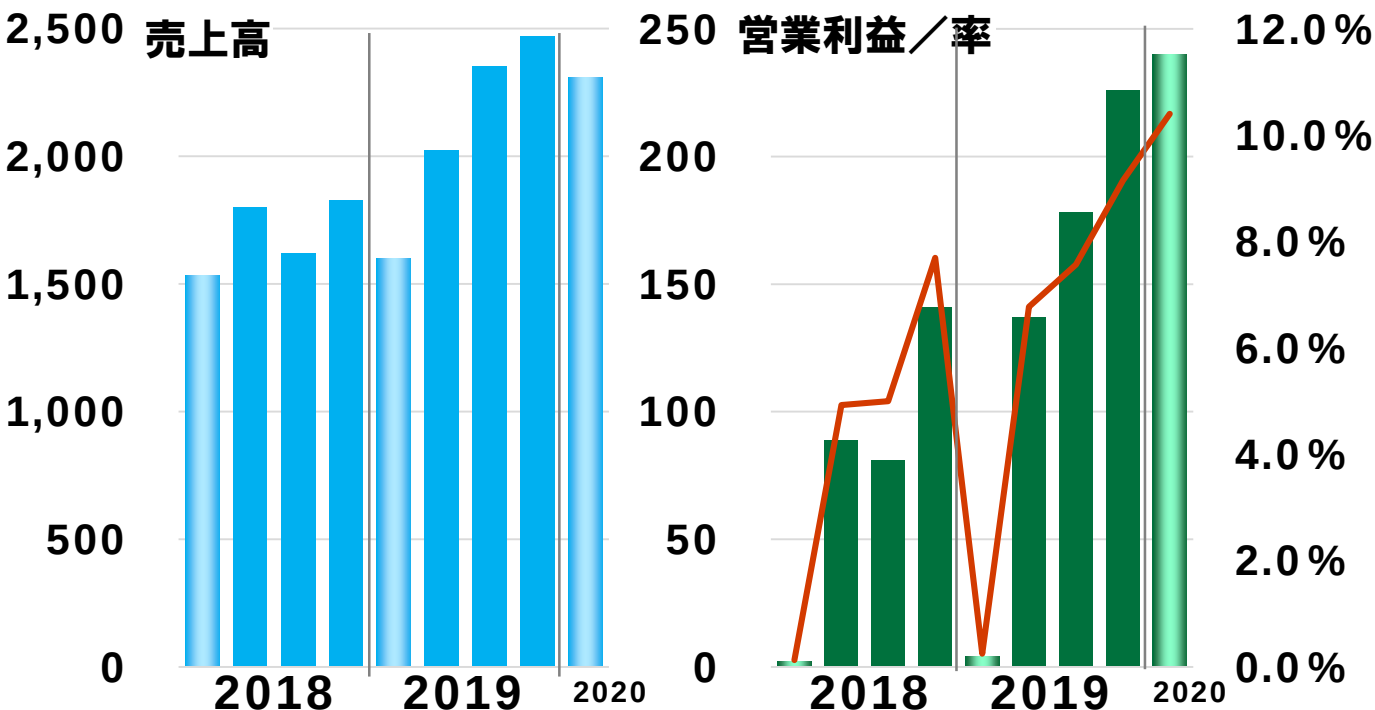
(単位:百万円)



- ◆ 連結子会社増に伴うものの中心に人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- ◆ 全体に経費の増加は抑制できているが、採用促進に伴い求人費が増加している(+17百万円)

	2019年度Q1 構成比%		増減率%	2020年度Q1 構成比%	
人件費	309	57.1	13.1	350	56.4
業務委託手数料	30	5.6	115.0	65	10.5
販売支援費	61	11.4	△4.3	59	9.5
その他	139	25.8	4.6	146	23.6
販管費合計	541		14.6	621	

四半期別売上、利益推移（連結）（単位：百万円）

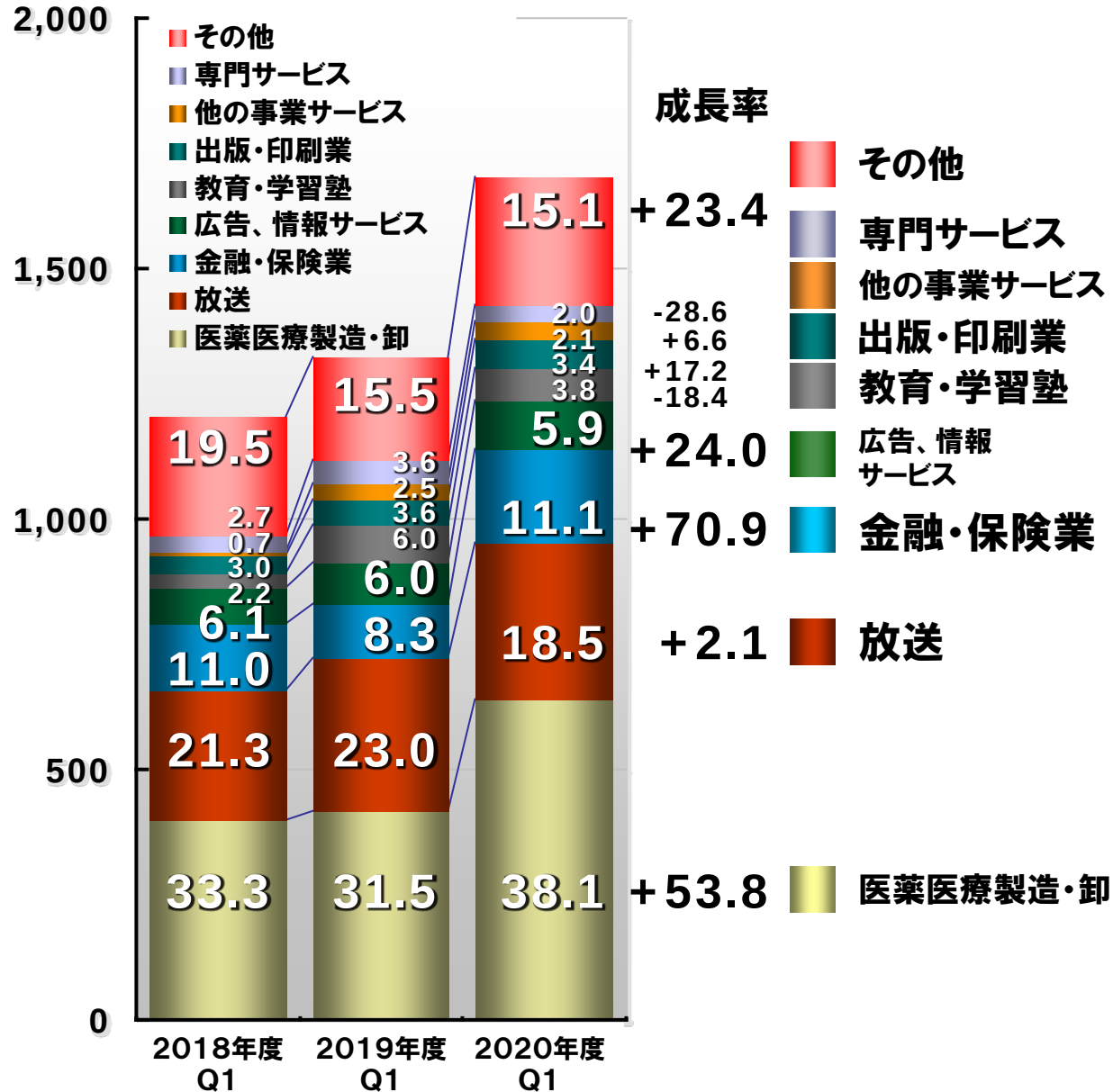


- ◆ 前年度第4四半期からのネットライブ、オンデマンド配信ニーズ増加の傾向が継続
- ◆ 主力の医薬業界でライブ案件が急増
- ◆ 売上は前年度Q4に匹敵、利益は超える額となり当社初の水準
- ◆ 会社としては引き続きテレワーク推進、「三密」要素を回避するよう健康管理策随時強化しつつ実施中

	2018年度				2019年度				2020
売上高	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306
営業利益	2	88	80	141	4	137	178	226	240
純利益	△3	56	47	94	△10	54	112	93	148
売上高	3,333		3,447		3,621		4,821		
営業利益	91		222		142		404		
純利益	53		142		43		205		

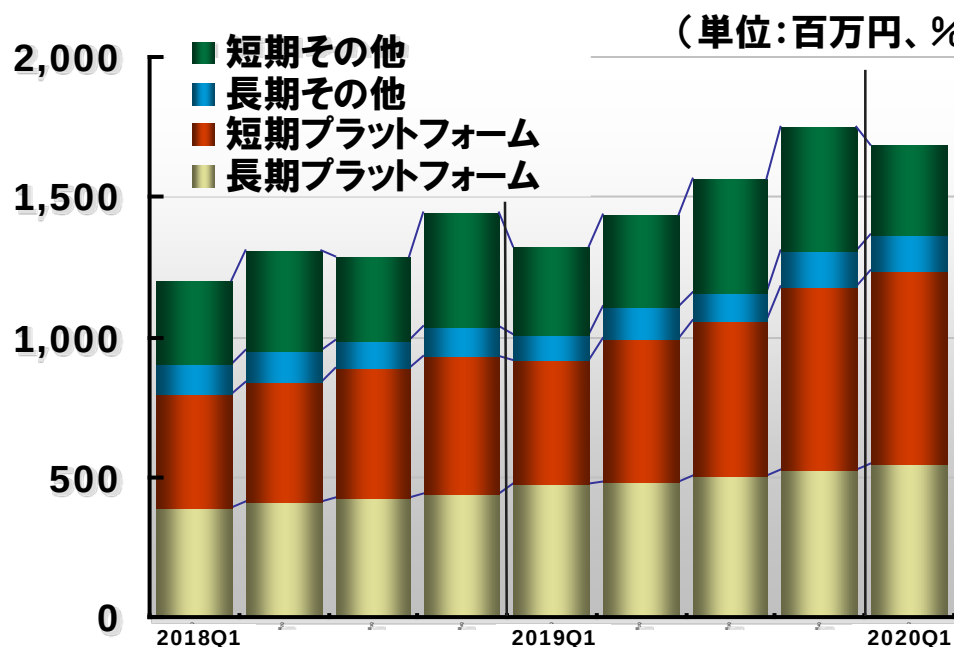
(単位:百万円、%)

業種別売上比率（個別）



- ◆ 医薬系が前年対比5割以上と大幅増
- ◆ 放送系は前年Q1にあった開発がなく、イベント延期の影響があり見込通りとはいかなかったが前年を上回った
- ◆ 金融系はバーチャル株主総会の受注に伴い大幅増。次年度以降も期待できるが集中開催対応は課題
- ◆ 教育系は前年大型制作があったことから売上減となったが、流量増大傾向が続いており、利益面に影響大

売上種別区分 長短期推移（新：個別）

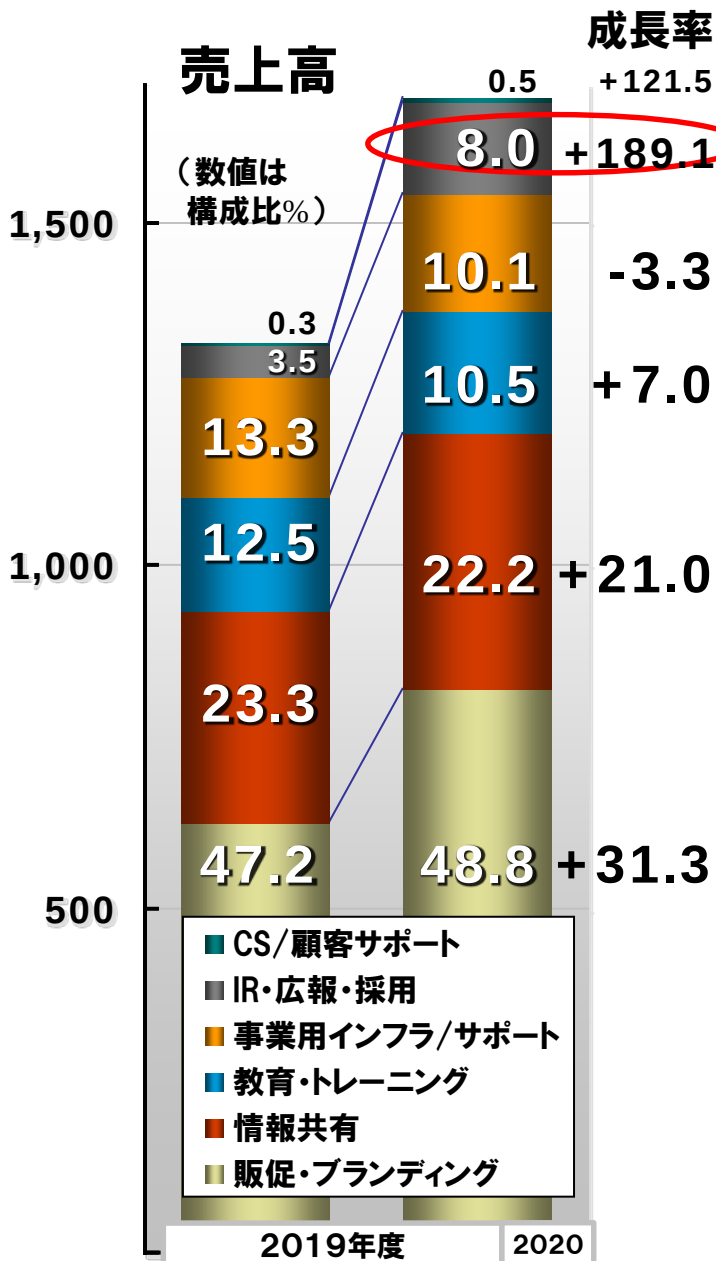


- ◆ プラットフォーム：Jストリーム単体でのライブ・オンデマンド配信等ネットワーク系中心の売上
- ◆ 3か月以上の期間の売上を長期として計上
- ◆ コロナ対応の案件が急増したため直近では短期プラットフォームの伸び(ライブ配信・Equipmedia等)が著しいが、長期PFも相当に増加。
- ◆ PF以外の売上(制作系中心)はコロナ影響もあり前年度対比微増に留まる。長期はメディア系案件中心に増加傾向

	2018年度四半期順				2019年度四半期順				2020
短期プラットフォーム	408	427	458	490	442	516	554	658	694
長期プラットフォーム	390	416	429	439	475	482	504	526	545
プラットフォーム長期比率	48.9	49.4	48.4	47.3	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0
PF以外の短期	304	359	298	408	310	329	402	445	320
PF以外の長期	103	111	105	107	97	110	104	124	125
PF以外の長期比率	25.4	23.5	26.0	20.7	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0
プラットフォーム売上構成比	66.2	64.2	68.7	64.4	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6
全体での長期比率	41.0	40.1	41.4	37.8	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8

(単位:百万円、%)

利用目的別売上 推移(新:個別)



◆ サービスの用途別の売上、件数イメージ

◆ 一般企業による動画利用は、顧客の業種に加え、どのように利用されて効果が出ているかを分析・提案したほうが有効な場合が多く、当社では分析軸としている

◆ 販促・ブランディング

新商品発表・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配信 等

◆ 情報共有

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

◆ 教育・トレーニング

学習塾・学校法人による講義配信、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

第1四半期はバーチャル株主総会が主に貢献

(単位:百万円)

投資実施状況

	投資項目	投資額 (年間予定額)
2020 年度	■配信事業関連ソフトウェア 49 EQ疑似ライブ機能他配信関連 OTT／放送同時配信関連基盤 CDNext等	129 (519)
	■事業関連ハードウェア 39 サーバー、ロードバランサ等機器 35 制作関連(カメラ等)HW4	
	■その他 41 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 41	

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



J-Stream Equipmediaに疑似ライブ配信を追加

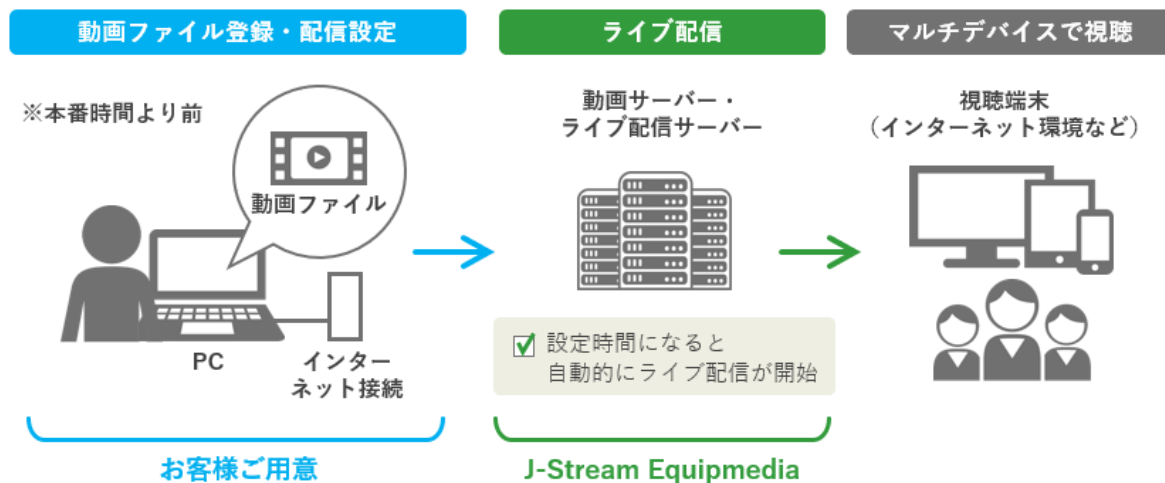
リアルイベントなどの代替手段としてインターネットを利用したライブ配信の需要が増加
自社スタッフのみで行うライブ配信は初めてのことで不安だ、という声も多い現状
収録した動画を指定した時間にライブ形式で配信できる「疑似ライブ配信機能」を追加

リアルタイムゆえの不安感を払拭できるだけでなく、

- ・社内チェックを行った内容でライブ配信が実施できる
- ・過去に実施したライブ配信映像を、ライブ形式で再配信ができる
- ・より少人数でライブ配信が実施できる

ライブ配信と同様にチャットの利用を行い、視聴者の質問にリアルタイムで応答することにより、
双方向コミュニケーションを実現

2019年度第4四半期に暫定導入したサービスを正式化



Equipmediaとパートナー企業との連携を通じた機能向上・販売策

クラウド型アプリプラットフォームYappliと連携

動画による教育・研修・情報共有をアプリでもっと有効活用

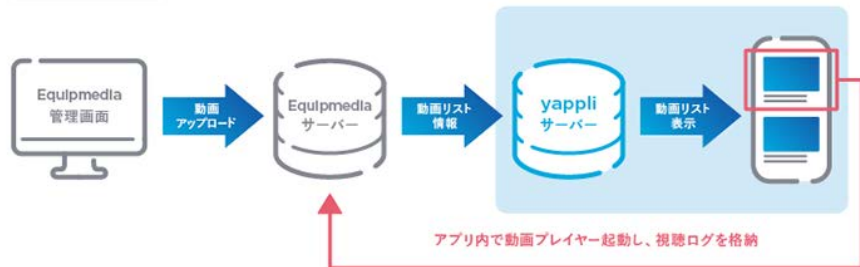
ノーコードでスマートフォンアプリの開発・運用・分析をワンストップで提供するクラウド型アプリプラットフォーム「Yappli」と連携

スマートフォンアプリ導入のハードルを下げることで「Yappli」は、取引先向け・社内向けにエンゲージメントを高めることを目的に、様々な業界で活用されています



「Yappli」との連携により、オンデマンド・ライブといった動画配信を伴うビジネスアプリの導入を支援し、従業員や取引先へのアプリを通じたわかりやすい情報提供を実現します

連携イメージ



統合型マーケティング支援システム

「SHANON MARKETING PLATFORM」と連携

企業が参加登録型で行うウェビナー等オンラインイベントの開催に必要な仕組みを提供

ウェビナーやオンラインカンファレンス等の企業のオンラインイベント実施に必要な申し込みフォーム作成から受付管理、受講票発行、集客メール配信、リマインドメール配信、アンケート作成などの機能により、企業のオンラインイベント開催に必要な一連の仕組みを提供



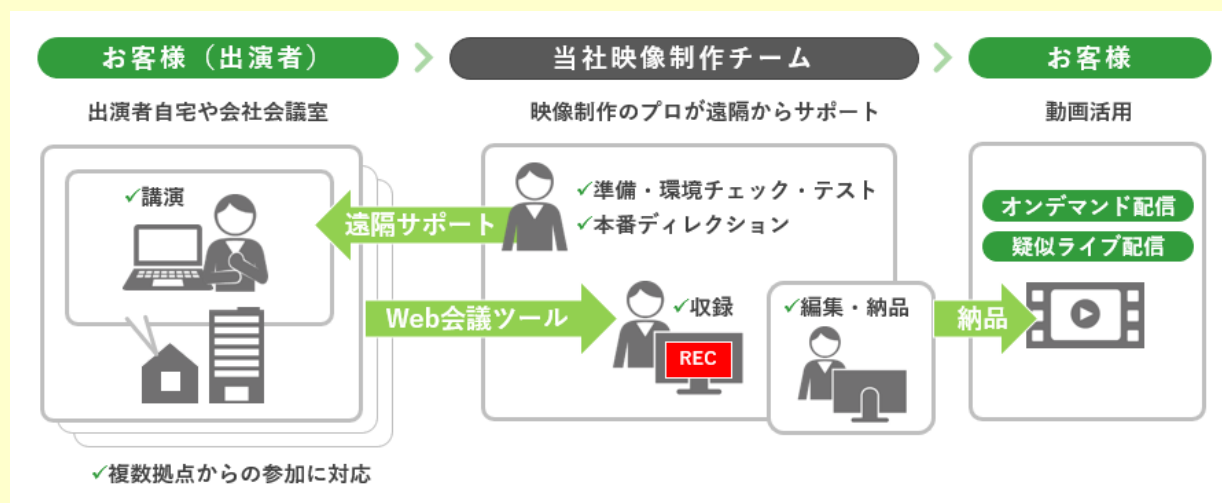
オンデマンド、ライブ、疑似ライブすべてのタイプの動画配信によるオンラインでのイベント開催を実現する他、ユーザー別の視聴解析部分をサポート

全てのタイプにおいて、「誰が」「いつ」「どの動画を」「どれだけの長さ」「何回」視聴したかといったユーザー単位での動画視聴データを取得し、「SHANON MARKETING PLATFORM」に連携させる。ユーザー単位の視聴データは参加者の関心度を図るために非常に有用なマーケティングデータとなる

講演会・セミナー、パネルディスカッション等の映像収録を遠隔で行う
「リモート収録サポートパッケージ」を提供開始

**Web会議ツールを用いて、講師や企業担当者、
制作担当者等、関係者がそれぞれ離れた場所から参加し
講演会・セミナー、パネルディスカッションといった動画制作
を実施**

**収録は、制作のプロがWeb会議ツールを通じ収録を遠隔
でサポート・ディレクションを行う**



2020年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。



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

「最先端の動画ソリューション」とは、動画配信における最新テクノロジーだけではなく、その先にあるお客様が抱える課題を解決していくこと
お客様自身が気が付いていない課題を抽出し、解決に取り組むことで、
社会の発展につながっていく

「顧客のニーズを想像し、サービスの提供価値を高める」ことに注力

OTT領域

マネタイズに貢献できるサービス

EVC領域

用途に即した付加価値の高いサービス

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



	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

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

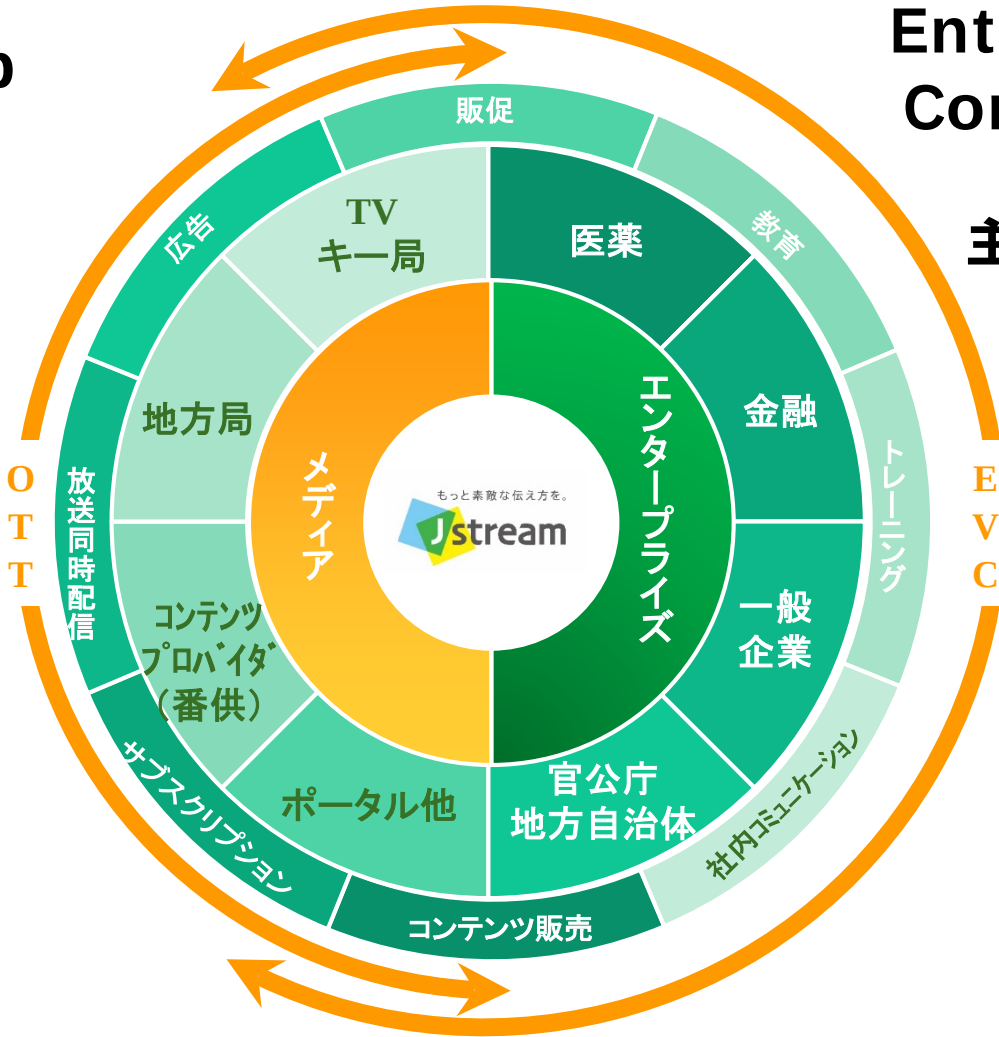
製薬マーケティングのデジタル化を支援

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

Jストリームの市場観

Over-the-Top

通信事業者以外の
企業によって
インターネット回線
を通じて行われる、
動画などの
コンテンツ配信に
関連する市場

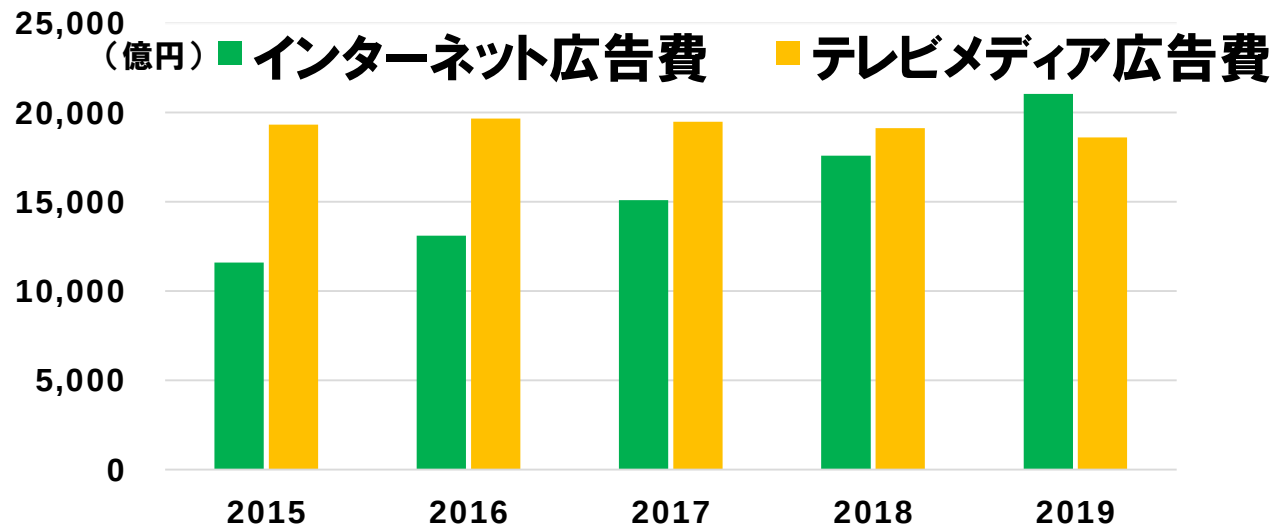


Enterprise Video Communication

主に一般企業による
ビデオコミュニケーションにおける
インターネット
動画の活用に関連する市場

OTT領域

マネタイズが希求されるOTT領域



- インターネット広告費が伸長しテレビメディアのそれを初めて上回った
- NHKの放送同時配信開始も加わり、民放各局はデジタル戦略を促進する姿勢を強める

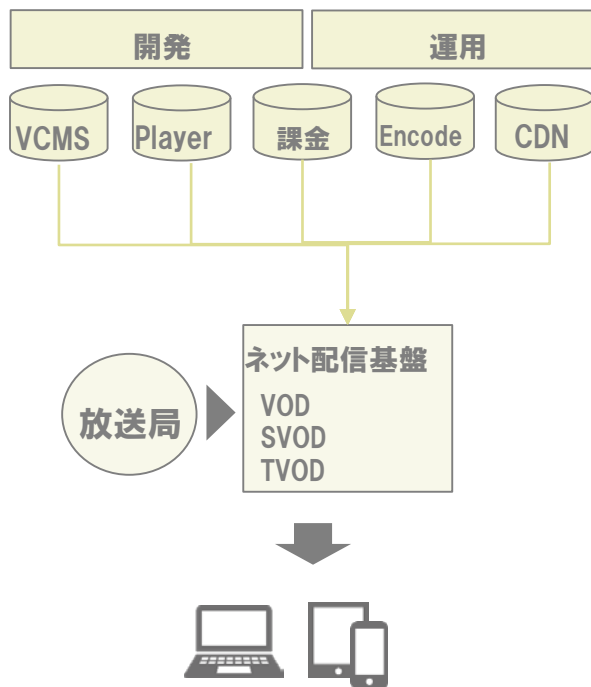
放送局の環境、戦略変化に対し、当社は放送同時配信や見逃し配信を中心にビジネスモデル変革を支援していく

収益に貢献できるビジネスパートナーになる

放送局のビジネスモデル変革への対応

1st ネット配信基盤構築

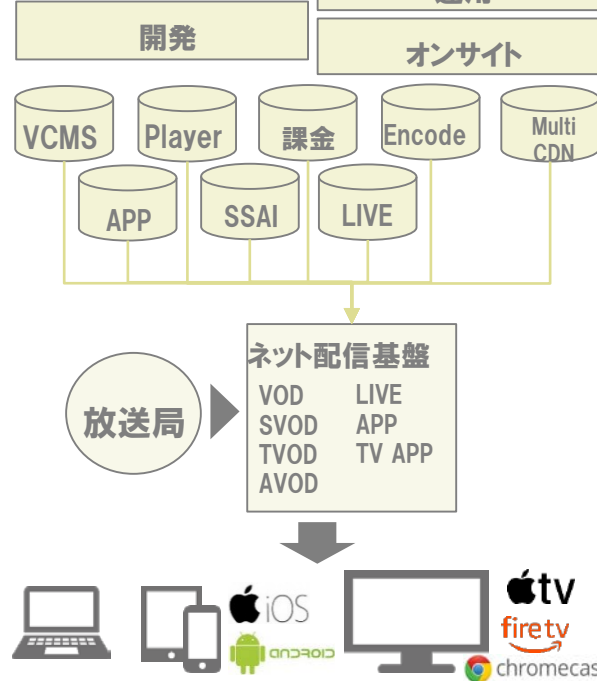
Jストリーム サービス



- ✓ 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

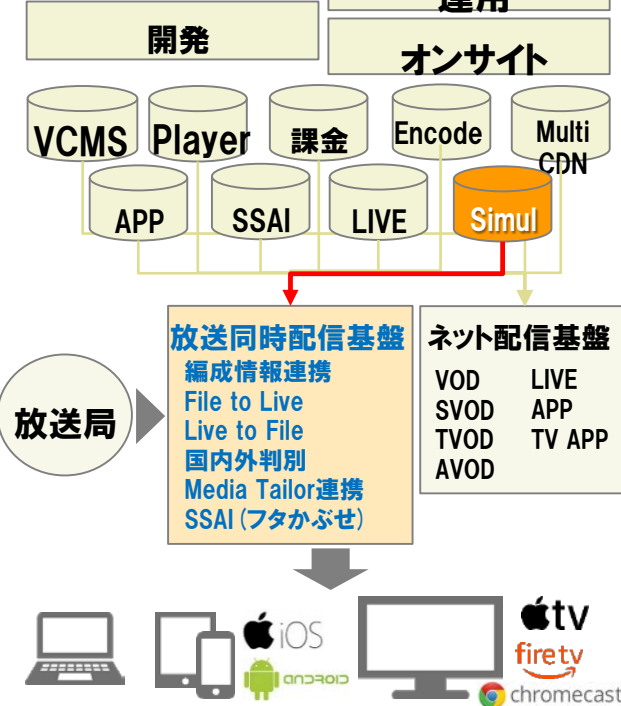
Jストリーム サービス



- ✓ 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

3rd 放送同時配信によるビジネスモデル変革支援

Jストリーム サービス

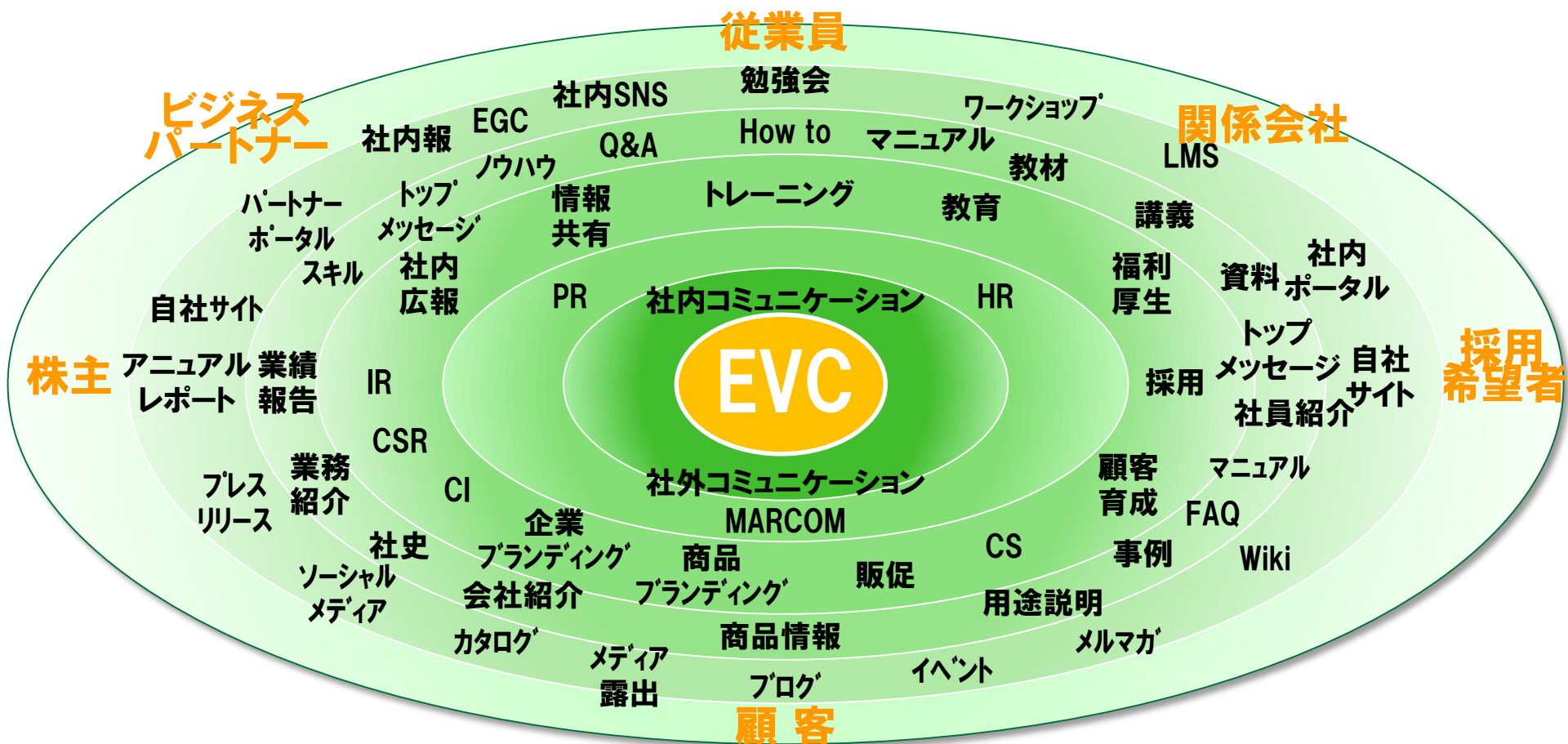


- ✓ 地上波放送品質に準拠した放送同時配信対応ソリューションの提供
- ✓ 放送同時配信収益化に向けた支援
 - ・地上波広告との連動広告メニュー研究
 - ・広告データ分析支援

※より踏み込んだ顧客との共創を行う

EVC領域

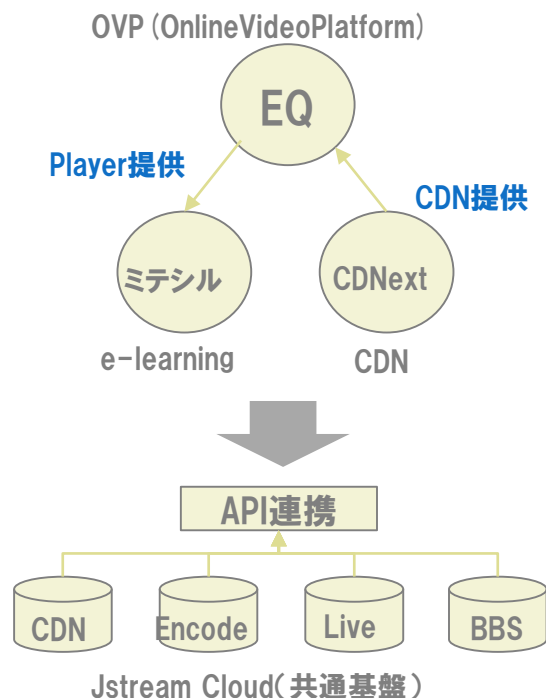
もっと素敵な伝え方を。



当社はあらゆるシーンで企業のデジタル化を支援していく

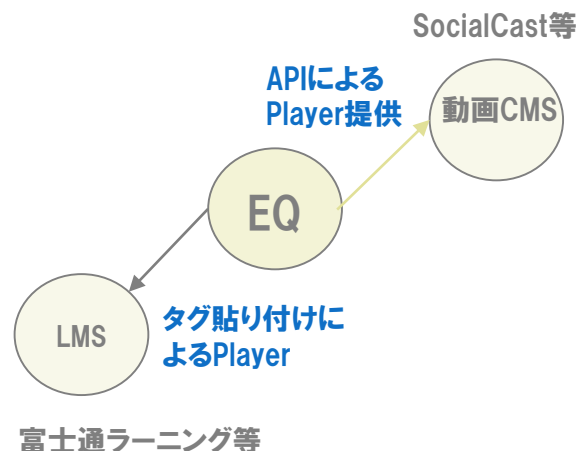
EQ協調戦略によるEVC促進

1st 社内連携



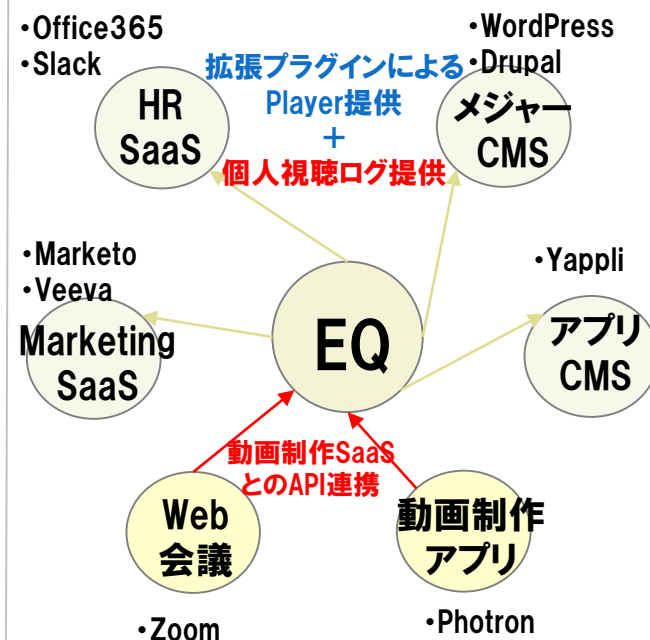
- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

2nd 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機能の提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派

3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携



- ✓ 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へは、API、SDKで機能をEQ内に実装し、強化していく

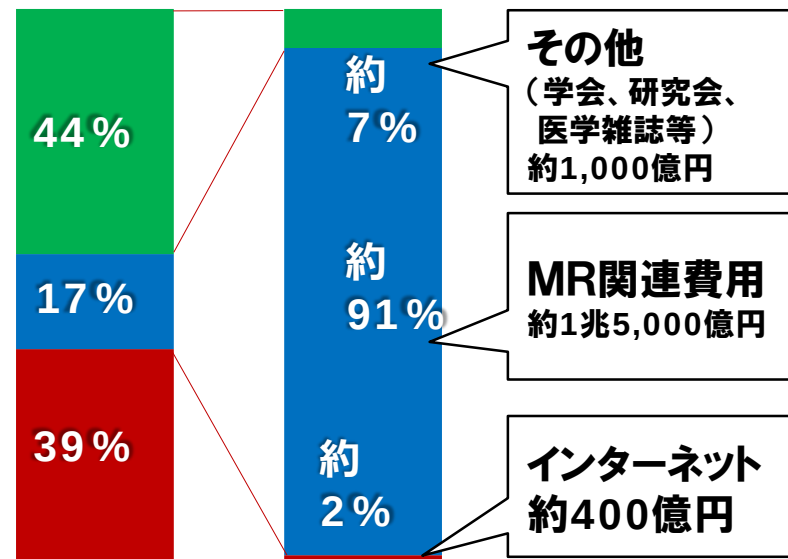
特に重視する市場：医薬業界

医薬業界の中長期的課題

薬価の引き下げ、後発医薬品普及により国内市場の競争が強まることに加え、医療用医薬品プロモーションコードの変更により、対面営業以外の手法の比重の上昇が見込まれる

医師が活用する医療情報の収集時間

製薬企業の営業コスト



エムスリー株式会社 第3四半期決算説明資料(2020年1月)より

製薬企業周辺の環境変化に対し、当社は
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で回す

集客

コンテンツ配信

デジタル運用

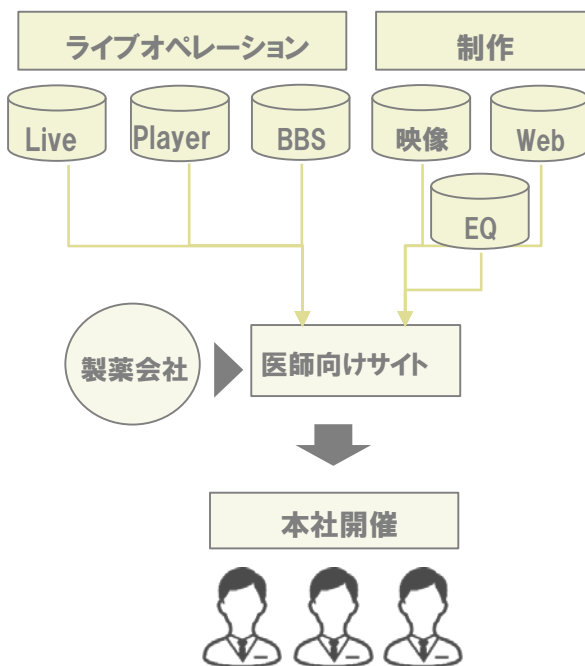
ログレポート

次施策提案

医薬デジタルマーケティング シフト

1st Web講演会LIVE

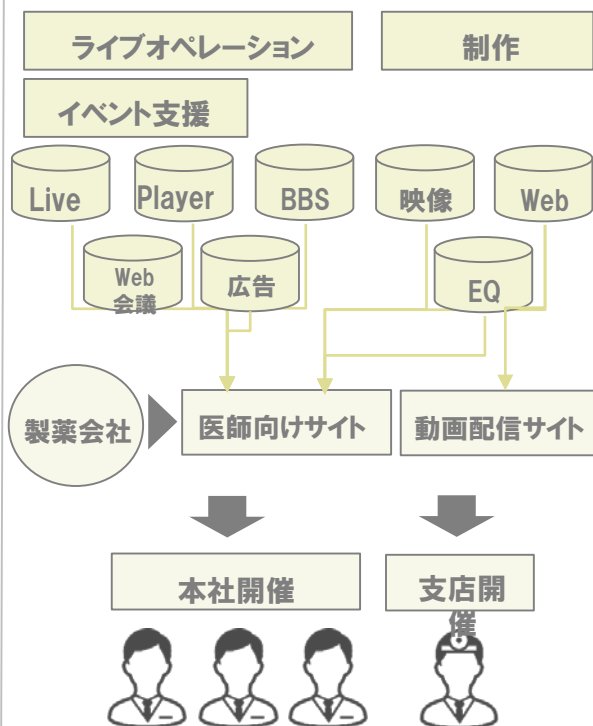
Jストリーム サービス



- ✓ 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

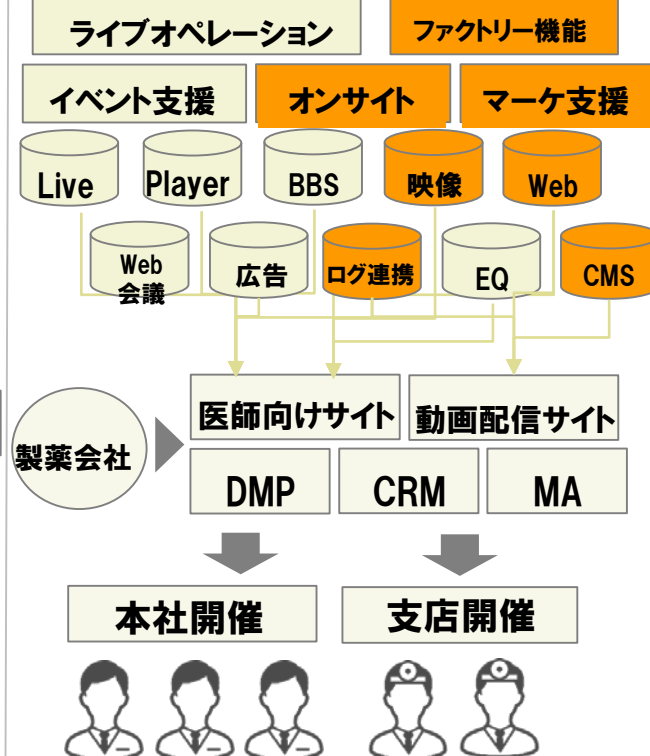
Jストリーム サービス



- ✓ 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

3rd 医薬デジタルマーケティング への転換を支援

Jストリーム サービス



- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ Web講演会の視聴ログ活用の促進
- ✓ 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

経営方針

■ あらゆる動画シーンで一番に想起される企業グループを目指す

➤ 様々な動画ニーズに応えられるエコシステムを創造する

動画の用途が様々な領域に及んでいくため、各領域の有力サービスとの連携を行っていく。そのためにJストリーム クラウドの整備を進め、連携、開発が容易な環境を構築する。

➤ 最適なクリエイティブが提供できる体制を維持強化し続ける

顧客の課題解決につながる得意領域をつくり、育成、研鑽を行っていく。

➤ 高品質かつ安定した配信基盤を社内外のテクノロジーを駆使して提供する

移り変わりの激しい配信技術をいち早くキャッチアップし、卓越したアイデアで今までにない価値を生み出していく。

➤ 用途に即した付加価値の高いサービスを生み出す

動画が活用 of 時代になることで、技術習得や社内情報共有等の様々な課題が顕在化していく。当社は顧客課題に応えた用途に即したサービスを創出する

➤ グループの価値向上につながるM&Aは積極的に実施する

売上、営業利益だけでなく、ターゲット領域強化や新規領域の参入を目指す

Jストリームが提供する多彩なソリューション

新型コロナウイルス感染症の影響でネットを活用した情報提供/イベント/収録は、密集を避け、さらに人手を介さずに簡単に行えることが求められます

映像を作る→自社の会議室で簡単に収録

A) 3ステップパッケージ

スマホで撮影、スマホで当社に送信、プロが編集しお客様に納品



B) リモートバーチャルスタジオ

iPadで好きな場所で人物撮影 → 当社で遠隔地から音声サポート
資料画面の切り替えをサポート
← 当社でCG合成して完成し納品



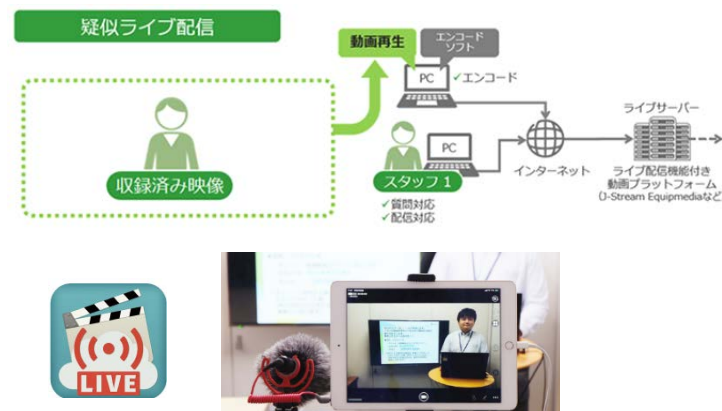
ライブ配信する→社員で簡単にライブ配信

C) 疑似ライブ配信

事前に映像収録(上記AやB、もしくは自前の映像活用でOK)したものをJ-Stream Equipmedia (EQ) を使い指定の日時にライブ配信

D) iPadライブ配信

EQを使って会議室から社員全員もしくは見込み客にライブ配信



リモートワーク・リモートスタディの推進を上記ソリューションで支援します

リモートワーク支援

● セミナー・イベントのバーチャル化

事例: 血管内治療学会様 JET2020



「JETTalks ON AIR」トップ画面 サイトURL: <https://jet.socialcast.jp/>

下記を提供

- ・Webサイト制作
- ・課金システム
- ・Equipmedia
ライブ配信
オンデマンド配信

新サービス: イベキャス ワンストップオンライン配信パッケージ



「イベキャス」Webサイト
サイトURL: <https://www.evecas.com/>

下記を提供

- ・イベント企画
- ・チケットティング
- ・映像制作
- ・オンライン配信
- ・プロジェクトマネジメント

※下記企業とのコラボサービス
イベントレジスト株式会社様
株式会社LockUP様
株式会社TAMARIBA様

● ハイブリッド型バーチャル株主総会

事例: 株式会社グリー様 2019年度株主総会

GREE 株式会社 株主総会ライブ配信



「第15期定時株主総会開催の通知」および「第15期定時株主総会開催の通知」のインターネット配信画面ににつきましては、[こちら](#)のページをご覧ください。

【アンケート】

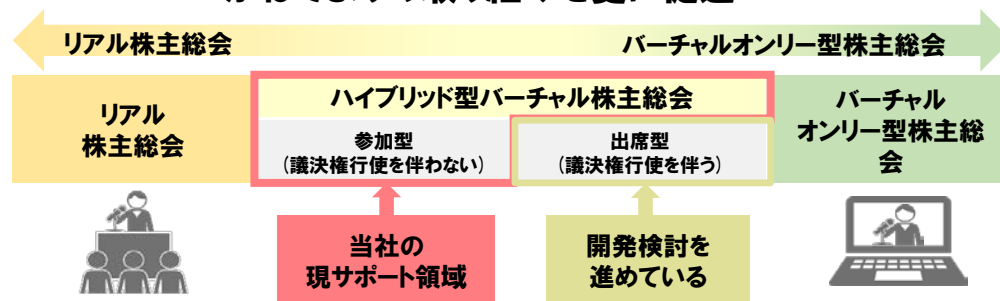
※投票(10分) ※意見(10分)

※投票(10分) ※意見(10分)

※投票(10分) ※意見(10分)

※投票(10分) ※意見(10分)

かねてよりの取り組みを更に促進



※経済産業省『新時代の株主総会プロセスの在り方研究会』
ハイブリッド型バーチャル株主総会の実施ガイド(案)』をもとに作成

第24期投資計画

投資総額519百万円(前年実績比+16% 計画比△7%)

サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視

当期PLには57百万円程度の影響

ハードウェア 155

サーバー、ストレージ 増強

ライブ関連機材 等 148

制作系 7

ソフトウェア 287

Equipmedia、CDNext、ライブ
サービス、OTT関連 機能拡張等
サービス強化

その他社内設備 1

その他事業系SW 22

社内システム

ソフトウェア
(業務効率化・
IT統制強化) 55

配信・制作等事業系:442 百万円

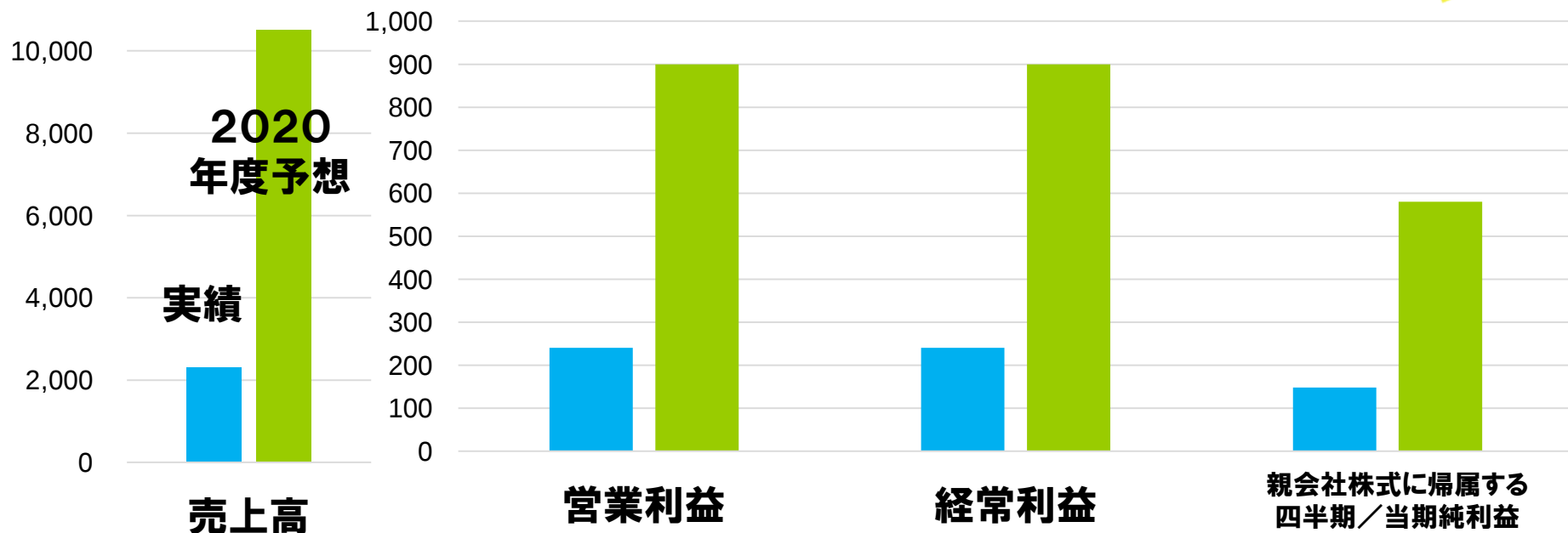
その他:
78

第24期計画:519百万円

前期(第23期)実績 465百万円

(単位:百万円、%)

2020年度 連結業績予想



	2020年度				
	Q1実績	通期予想	達成率	前期実績	対前期増減
売上高	2,306	10,300	22.4	8,442	+ 22.0
営業利益	240	900	26.7	547	+ 64.5
経常利益	240	900	26.7	562	+ 60.1
親会社株主に帰属する当期／ 四半期 純利益	148	580	25.6	249	+ 132.7

**第1四半期の実績に第2四半期の見込みを加味
下期については当初計画を基本に算出しております**

※ 今後の実績、受注状況の変化に基づき修正は随時実施します

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

（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。