



2020年11月2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10月30日 16:00～16:35
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2四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2四半期決算説明会

2020年10月30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。



(単位:百万円、%)

2020年度 連結業績予想修正について

	2019年度	2020年度				前年比	
	前期実績	7/30従前予想	Q2実績	通期予想	Q2達成率	増減	増減率
売上高	8,442	10,300	5,640	11,900	47.4	+ 3,458	+ 41.0
営業利益	547	900	934	1,800	51.9	+ 1,253	+ 229.0
経常利益	562	900	941	1,800	52.3	+ 1,238	+ 220.3
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	249	580	607	1,200	50.6	+ 951	+ 381.5

- 7/30発表の業績予想値については、第1四半期の実績に第2四半期の見込みを加味、第3・第4四半期については新型コロナウイルス感染症の影響前に策定した当初計画を基に算出しておりました
- 今回第3・第4四半期についても需要動向読み込みを行い新たに算出いたしました
- コロナの影響による需要の拡大については引きつづき堅調であると判断
- 但し、第3・第4四半期においては、これまで状況の急変に伴い実施しきれなかった、体制面の対応遅れの克服や、強化策を実施します（投資・人件費等増加要因）

リモートワークを常態化、オフィス面積縮小、フリーアドレス化 生産性向上と合理化、将来の費用削減を図る
エンジニア中心に採用／業務委託・派遣等臨時増員実施

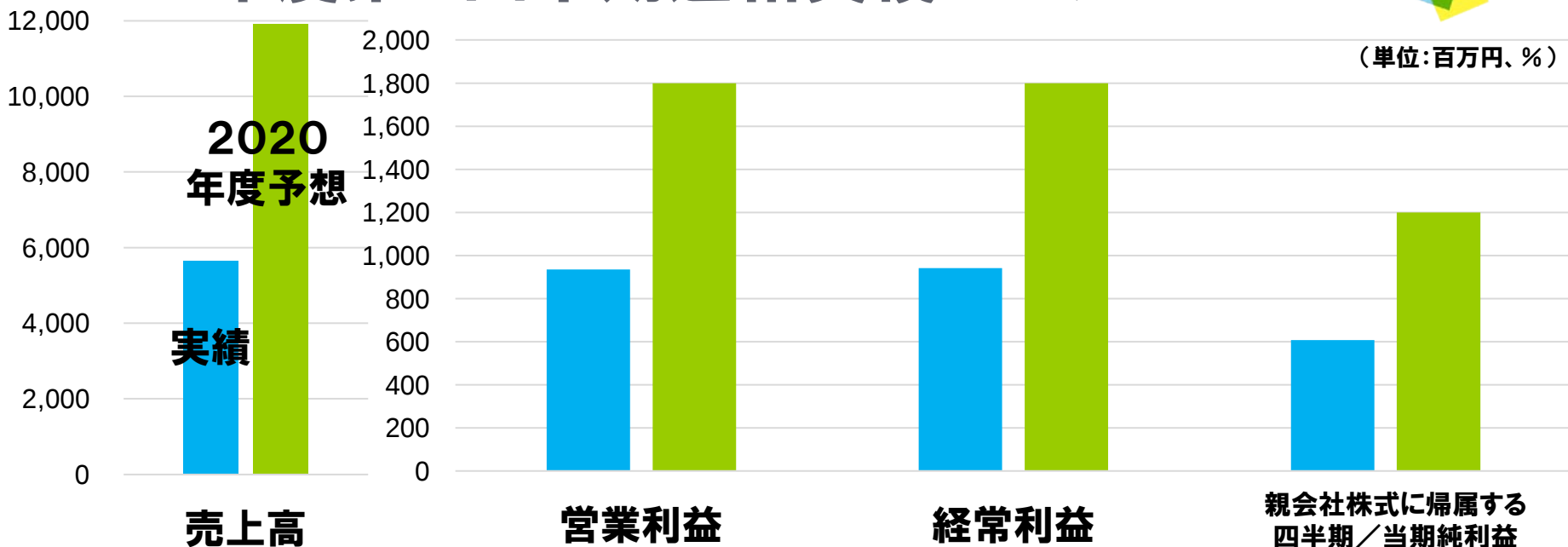
採用強化のための施策（WEB等）

規程により従業員賞与増

- コロナによる経済活動そのものへの影響度合いや、メンバー罹患等による不確実性は存在します

2020年度第2四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	Q2実績	対前期増減	修正後通期予想	達成率
売上高	3,621	5,640	+55.8	11,900	47.4
営業利益	142	934	+557.5	1,800	51.9
経常利益	155	941	+504.8	1,800	52.3
親会社株主に帰属する 当期／四半期 純利益	43	607	—	1,200	50.6

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

前年同期比
売上高(単体)伸び率

+ 20 %

+ 29 %

+ 103 %

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



 Innovation & Quality	放送機器	
 CONTENT COMMUNITY & COMMERCIAL	システム開発	
 Creative Works	Web制作	
 CROSSCO crossmedia communication	映像制作	LIVEオペ
	Web制作	オンサイト
 BIGMY	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

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

(単位:百万円、%)

連結損益計算書

	2019年度Q2 (構成比)		増減率	2020年度Q2 (構成比)	
売上高	3,621	100 %	55.8 %	5,640	100 %
売上原価	2,362	65.2 %	44.8 %	3,419	60.6 %
売上総利益	1,258	34.8 %	76.4 %	2,220	39.4 %
販売費及び一般管理費	1,116	30.8 %	15.2 %	1,286	22.8 %
営業利益	142	3.9 %	557.5 %	934	16.6 %
経常利益	155	4.3 %	504.8 %	941	16.7 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43	1.2 %	1,286.8 %	607	10.7 %

受注動向

- ◆ 企業の感染症対策からライブ、オンデマンド全般に需要伸長
医薬系:Web講演会ライブ案件が急増の他、映像コンテンツ制作も需要戻る その他業種:株主総会、教育用途をはじめ、社内外向けウェビナー用途拡大。コロナ禍で停滞していたWEBや映像企画も動き始め売上増
メディア系:大口の開発案件実施し、順調に成長
- ◆ 子会社は医薬系受注好調を継続。映像制作系子会社も医薬系業務の受注増で業績回復。商社系子会社は大型設備納品進まず不振続く

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、当期利益率10%超と高水準達成

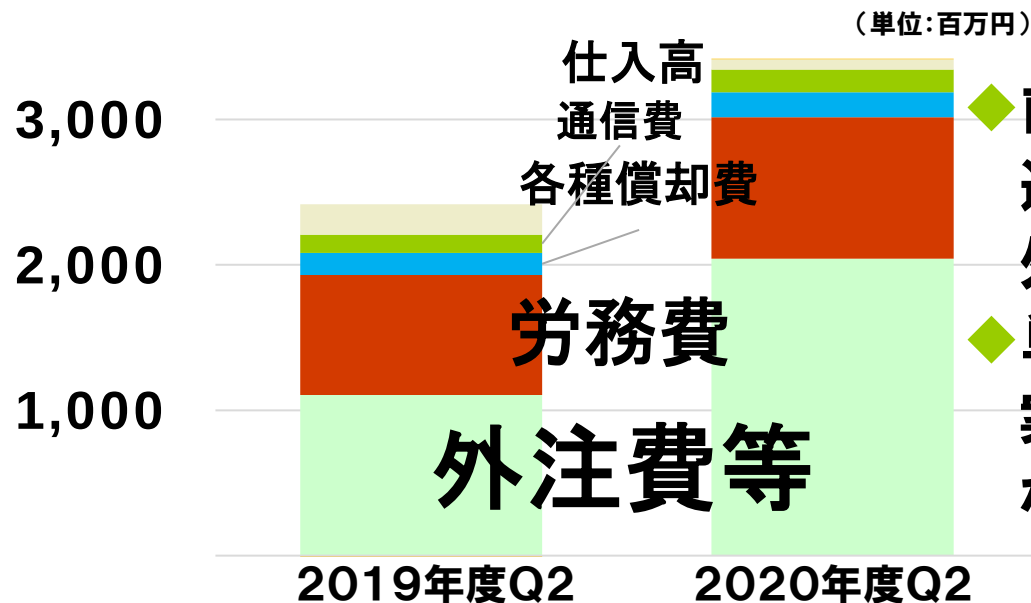
連結バランスシート

(単位:千円)

		2019年度末	主な変動要因	2020年度Q2
資産の部	流動資産	4,204		5,061
	固定資産	1,682	現預金 +400M 売掛金 +414M	1,727
	有形固定資産	430		467
	無形固定資産	999	のれん Δ35M ソフトウェア +50M	1,014
	投資その他の資産	251		245
資産合計		5,886		6,789
負債の部	流動負債	1,380		1,784
	固定負債	315	未払金 +187M 未払法人税等 +187M	268
純資産の部	株主資本	2,182		2,182
	資本金	626		626
	資本剰余金	1,616	利益剰余金 当期積上分 +571M	2,148
	自己株式	△459		△459
	評価・換算差額等	0		0
	非支配株主持分	223		238
	純資産合計	4,189		4,736
負債・純資産合計		5,886		6,789

- ◆ 期中売上増に伴い売上債権、買入債務増
- ◆ 発表済みのM&AはQ3に実施

売上原価(連結)主要項目

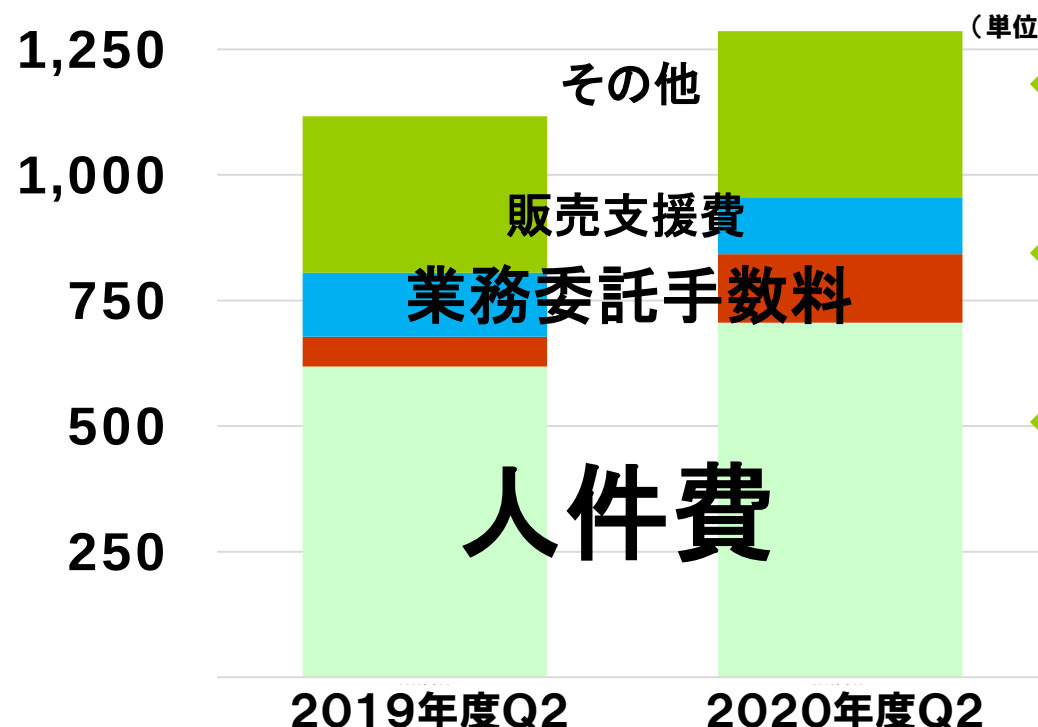


- ◆ 前年同期比では、前年9月に連結化したビッグエムズワイの外注費加算に伴い外注費等増加
- ◆ 単体もライブ配信の伸長、制作案件急増のため外注費増となったが利幅は確保できた

	2019年度Q2 構成比		増減率	2020年度Q2 構成比	
外注費等	1,105	46.8 %	84.8 %	2,043	59.7 %
労務費	826	35.0 %	17.9 %	974	28.5 %
各種償却費	150	6.4 %	13.5 %	171	5.0 %
通信費	127	5.4 %	22.8 %	155	4.5 %
仕入高	209	8.8 %	—	70	2.1 %
その他振替等	△55	—	—	6	0.2 %
売上原価合計	2,362	粗利率 34.8 %	44.8 %	3,419	粗利率 39.4 %

連結粗利率
4.6ポイント
(単体粗利率
4.4ポイント)
改善

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

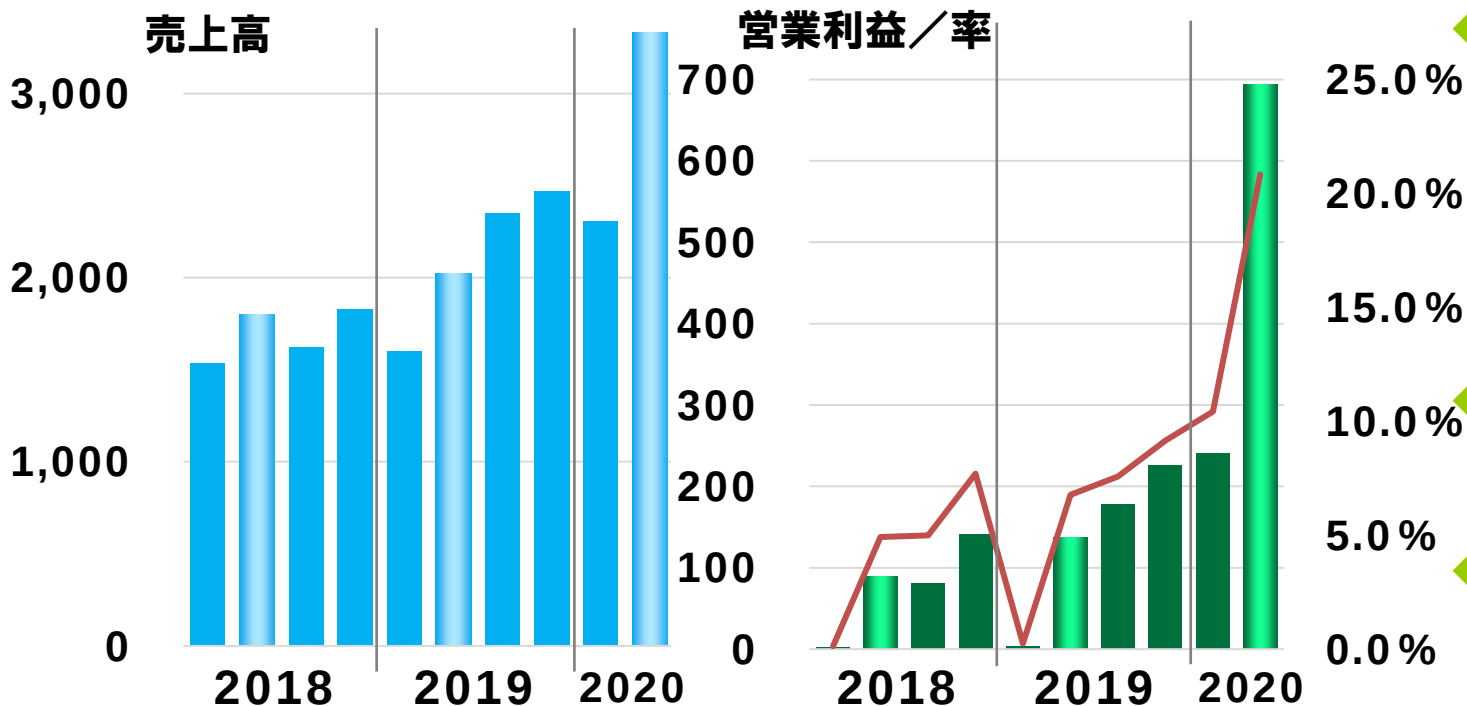


- ◆ 連結子会社増に伴うもの
中心に人件費増加
- ◆ 業務プロセス効率化のための
業務委託手数料出費は継続
- ◆ 全体に経費の増加は抑制で
きているが、採用促進に伴い
求人費が増加している

(単位:百万円)

	2019年度Q2 構成比		増減率	2020年度Q2 構成比	
人件費	618	55.4 %	14.1 %	706	54.9 %
業務委託手数料	59	5.3 %	130.0 %	136	10.6 %
販売支援費	127	11.4 %	△10.8 %	114	8.8 %
その他	311	27.9 %	6.1 %	331	25.7 %
販管費合計	1,116		15.2 %	1,286	

四半期別売上、利益推移（連結）（単位：百万円）



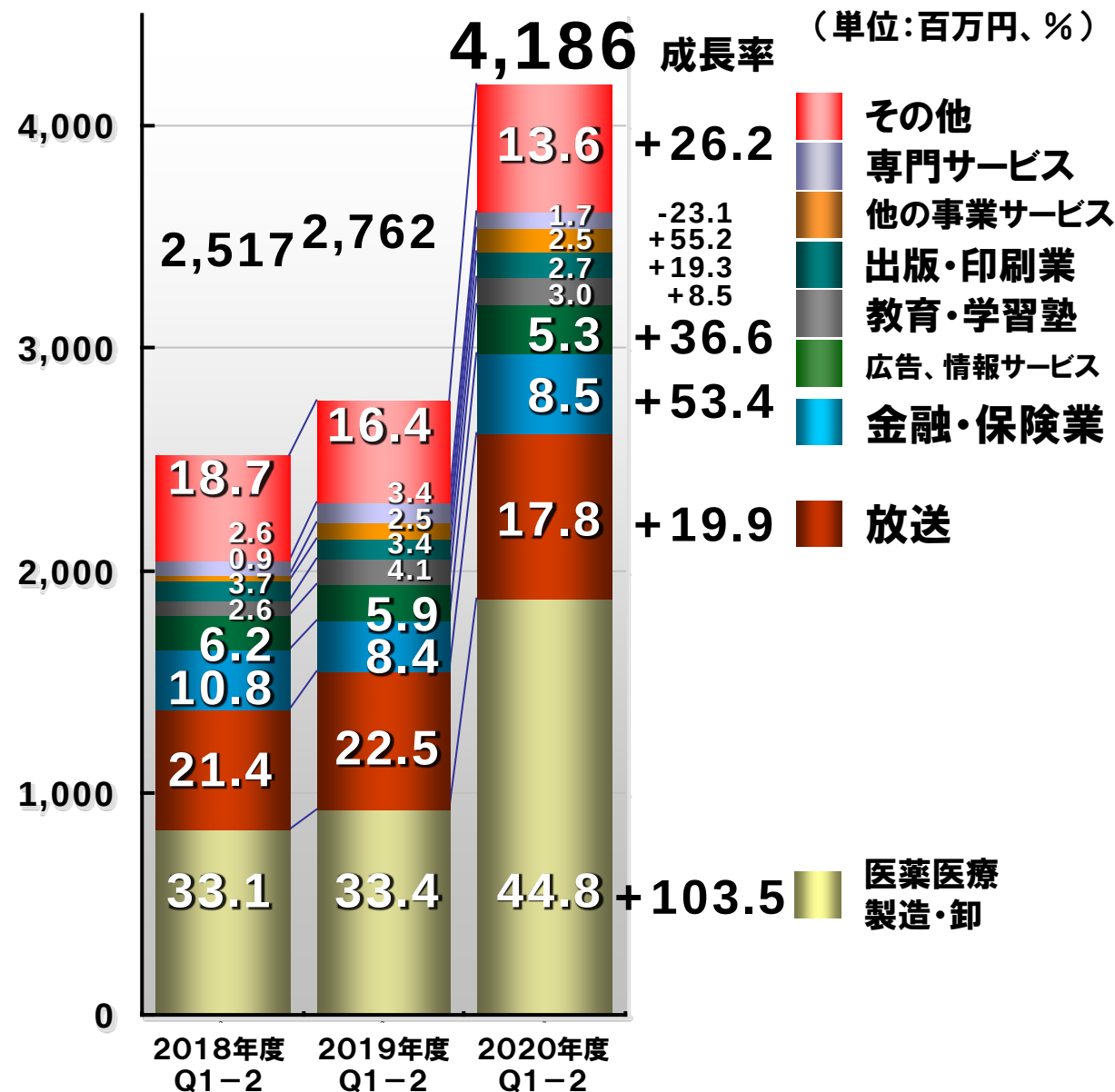
- ◆ 緊急事態宣言終了後第2四半期以降企業活動の戻りから各種動画利用に伴うネットワーク利用量、WEB・映像制作利用が全面的に増大
- ◆ ライブ配信は急増、主力のEquipmediaも順調な伸び
- ◆ 情報共有・提供用サイト構築や放送向けシステム開発も受注し、制作系売上も前年を大きく上回った

	2018年度				2019年度				2020年度	
売上高	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333
営業利益	2	88	80	141	4	137	178	226	240	694
純利益	△3	56	47	94	△10	54	112	93	148	459
売上高	3,333		3,447		3,621		4,821		5,640	
営業利益	91		222		142		404		934	
純利益	53		142		43		205		607	

- ◆ 会社としてはテレワーク体制を更に進め安全・効率化を推進
- ◆ 子会社含めオフィスの適正化・効率化推進

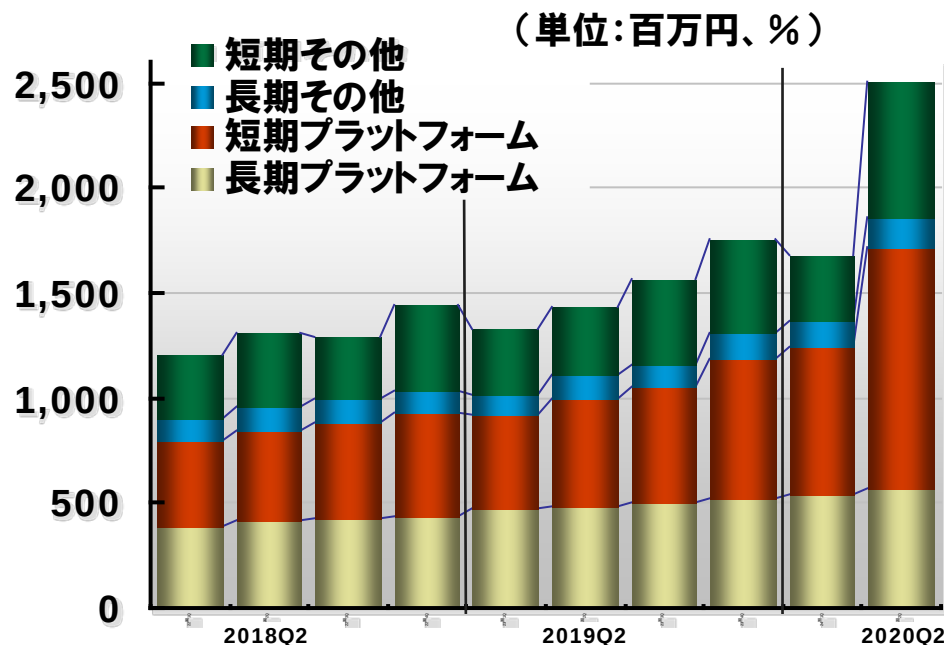
業種別売上比率（個別）

（単位：百万円、％）



- ◆ 第2四半期は医薬系が更に需要旺盛となり、前年対比2倍以上と大幅増。ライブ配信に加えてWEB・映像コンテンツ制作需要も増加
- ◆ 放送系はシステム開発案件を実施し、第1四半期対比、前年対比大幅に積み上げ
- ◆ 金融系は第1四半期の株主総会ライブ配信の受注が中心。次年度以降も期待でき、集中開催対応策を検討中
- ◆ 教育系は引続きオンデマンド配信利用が継続。売上以上に利益面に好影響

売上種別区分 長短期推移（新：個別）

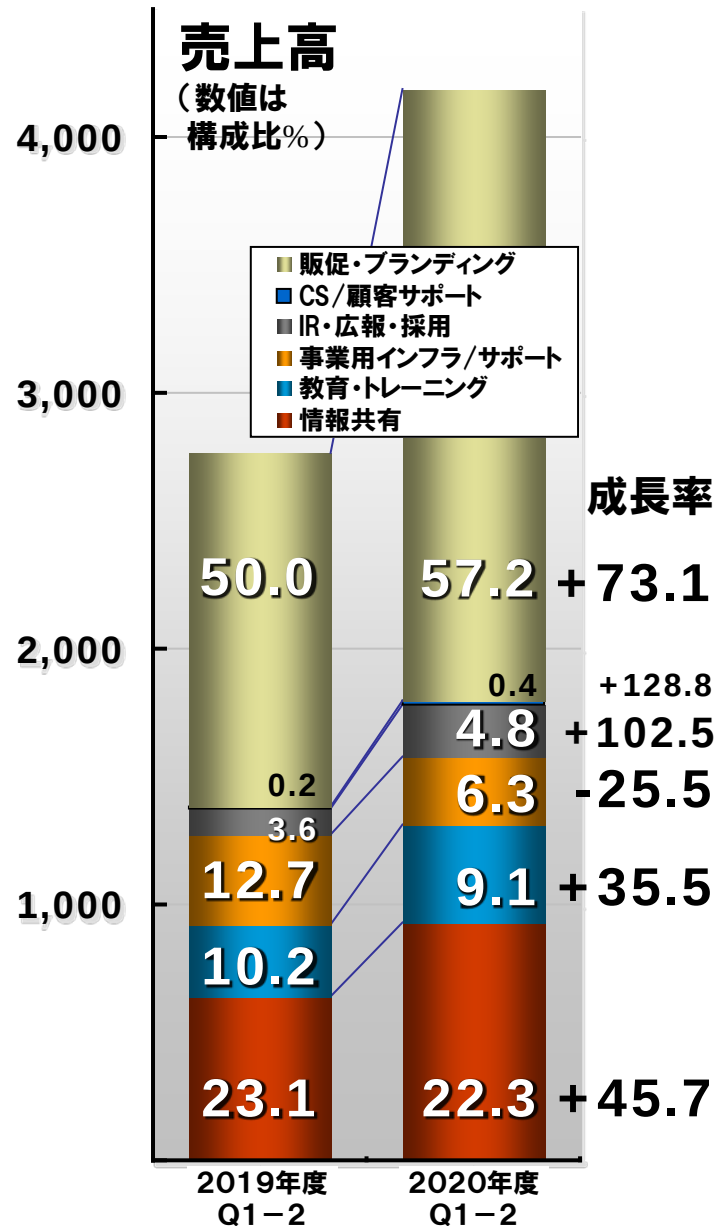


- ◆ プラットフォーム：Jストリーム単体でのライブ・オンデマンド配信等ネットワーク系中心の売上
- ◆ 3か月以上の期間の売上を長期として区分
- ◆ コロナ対応の案件が急増したため直近ではライブ配信(短期PFの伸び(ライブ配信・Equipmedia等))が著しいが、長期PFも顧客数順調に増加している。
- ◆ PF以外の売上も緊急事態宣言解除以降動き始め、WEB・映像制作(短期)共に大幅増

	2018年度四半期順				2019年度四半期順				2020年度	
短期プラットフォーム	408	427	458	490	442	516	554	658	694	1,155
長期プラットフォーム	390	416	429	439	475	482	504	526	545	565
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	32.9
PF以外の短期	304	359	298	408	310	329	402	445	320	647
PF以外の長期	103	111	105	107	97	110	104	124	125	136
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	17.4
プラットフォーム売上構成比率	66.2	64.2	68.7	64.4	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7
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	28.0

利用目的別売上 推移(新:個別)

(単位:百万円、%)



- ◆ 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・サービスメニュー選択をして提案したほうが導入効果が高く、ひいては長期取引に繋がるため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Web講演会ライブ／疑似ライブ、会員制サイト集客用動画配信 等
- ◆ **事業用インフラ/サポート**
放送局関連案件(構築、運用、配信)、音楽/eスポーツ等関連構築・配信、BtoC事業者顧客・代理店向けサイト構築(不動産、生保等)
- ◆ **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**
上半期は6月中心の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 95 EQ疑似ライブ機能他配信関連 OTT／放送同時配信関連基盤 CDNNext等	289 (519)
	■事業関連ハードウェア 78 サーバー、ロードバランサ等機器 66 制作関連(カメラ、PC等) HW 12	
	■その他 114 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 71 オフィス内装改修・原状回復等 43	

※ 切捨等の処理により合計額は一致しません

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。



自己株式を利用した新株予約権による資金調達を実施中

発行による潜在株式数 800,000株(新株予約権1個当たり100株)
行使期間 2020年10月19日～2022年10月19日

今後の当社グループのM & Aによる体制の拡充、設備投資による事業の拡大、人材採用による競争力の強化を推進するための資金を調達することといたしました。収益性を高めることで、株主の皆様への収益還元ができるよう努めて参ります。

【実施の背景】

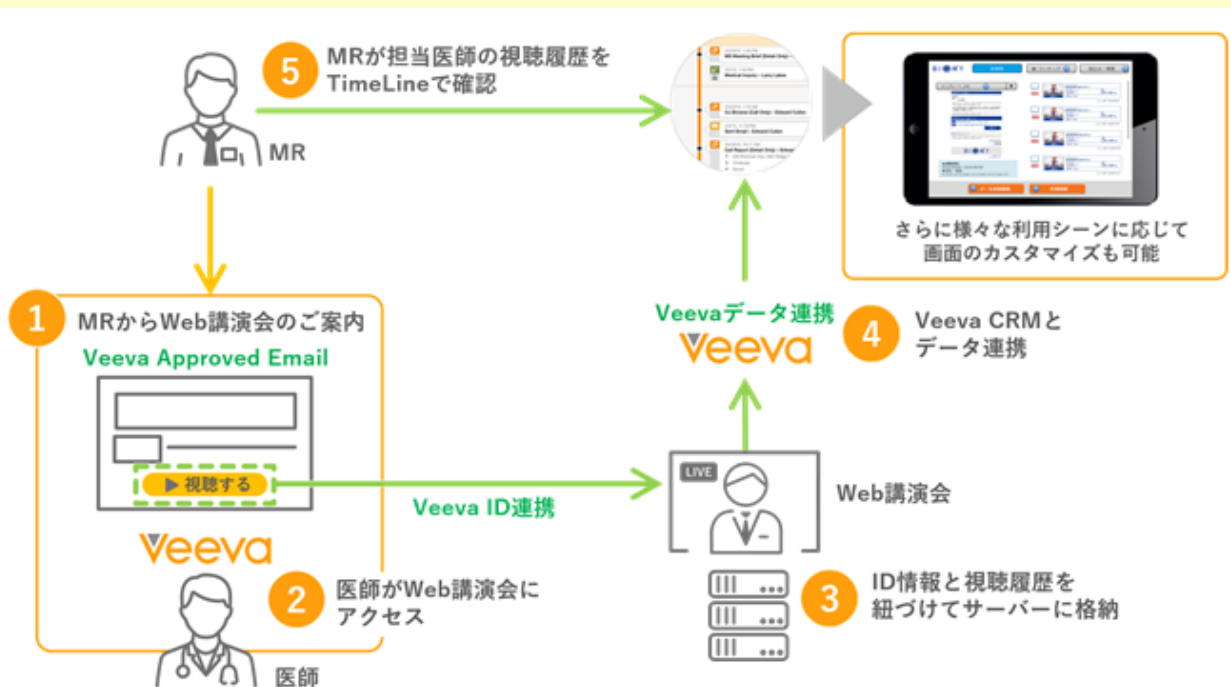
- ◆ 保有していた自己株式の有効活用
- ◆ グループ企業の成長を加速させるためにも投資が必要である
(コロナ下で人材層を厚くし安定した運営をし経営を更に加速させる)

【手法として新株予約権を選択した理由】

- ◆ 自己株式の活用ができること(取得平均価額200円未満に対する差益収益)
- ◆ M & Aの目的もあり、金利が発生し返済義務のある借入よりも自己資金が好ましいこと
- ◆ 売出による手法に比べ、準備期間短く手続きも簡便であり、行使が段階的に行われることから急激な希薄化を抑え、市場への悪影響を限定できること
- ◆ 行使を当社で停止するなどコントロールでき、急激な希薄化を抑えられること
- ◆ 新株予約権者による空売については当社との契約で禁止している(証券業協会規則でも制限があります)こと
- ◆ 借入等による別の資金調達手段を新たな資金需要の際に選択できること

「Veevaデータ連携サービス」を提供開始

Jストリーム・ビッグエムズワイ共同で、Veeva Japan社が提供する製薬業界特化型クラウドCRM「Veeva CRM」と連携して提供する、医師のWeb講演会視聴履歴をMR(医薬情報担当者)に対してタイムリーに提供できるソリューション



**Web講演会以外の外部
アクティビティ連携にデータ対
象を拡げ、Veeva CRM上での
情報のリッチ化をグループ
でワンストップ提供できるよう
に開発を進めます**

アズーリ株式会社を孫会社化（2020/11末予定）

設立 : 2006年
所在地 : 東京都文京区

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ディテリングの関連するデジタルコンテンツの制作を多く実施。
 ビッグエムズワイの制作外注先として
 今後も成長が見込まれる
 業界特化型のCRM向け
 コンテンツ制作（iPadコンテンツ、
 HTMLメール等）、
 Webサイト制作を
 数多く手がけている。



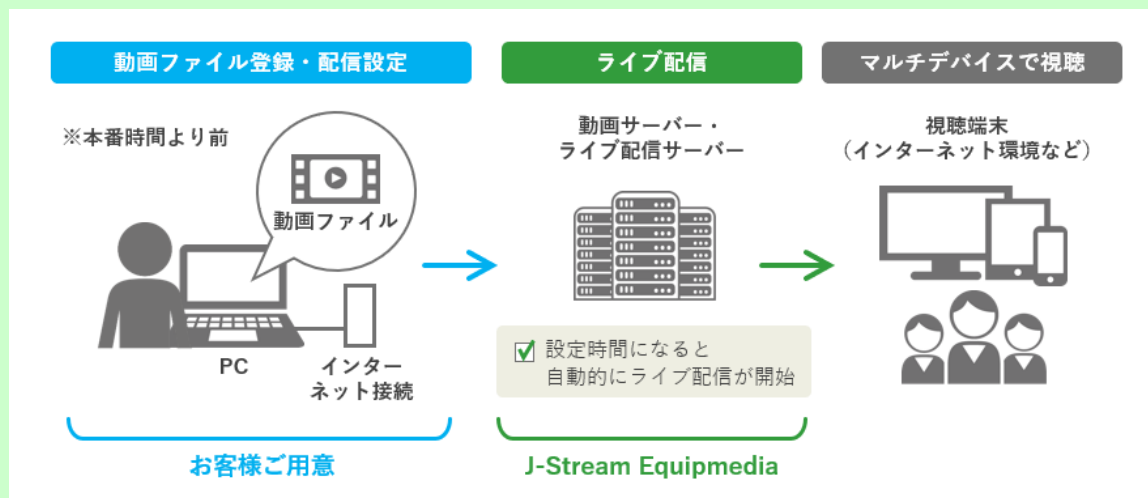
ビッグエムズワイが吸収合併予定

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
純資産	172	296	441
総資産	235	371	536
売上高	280	442	584
営業利益	108	174	204
経常利益	108	174	204
当期純利益	68	123	145

J-Stream Equipmedia 疑似ライブ配信機能を拡張

2020年5月に機能提供を開始した「疑似ライブ配信機能」について一度に最大300件の疑似ライブ配信予約が行えるよう拡張

機能提供開始以来、BtoBクラウドサービス関連の大規模なカンファレンスイベントや大型就職イベントで利用された他、エンターテインメント分野でのイベントでも利用されるなど、活用事例増加中



一度に大量の講演セッションがプログラムとして配信されるようなケースや、毎週毎月など定期的に予定を組んでウェビナーを配信されるようなケースでより便利に活用可能にサービス強化

業績予想について

もっと素敵な伝え方を。



2020年度 連結業績予想について

	2019年度				前年比	
	前期実績	Q2実績	通期予想	Q2達成率	増減	増減率
売上高	8,442	5,640	11,900	47.4	+ 3,458	+ 41.0
営業利益	547	934	1,800	51.9	+ 1,253	+ 229.0
経常利益	562	941	1,800	52.3	+ 1,238	+ 220.3
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	249	607	1,200	50.6	+ 951	+ 381.5

- 第3・第4四半期についても需要動向読み込みを行い新たに算出
- コロナの影響による需要の拡大については引き続き堅調であると判断
- 第3・第4四半期においては、これまで状況の急変に伴い実施しきれなかった、体制面の対応遅れの克服や、強化策を実施します（投資・人件費等増加要因）
 - リモートワークを常態化、オフィス面積縮小、フリーアドレス化 生産性向上と合理化、将来の費用削減図る
 - エンジニア中心に採用／業務委託・派遣等臨時増員実施
 - 採用強化のための施策（WEB等）
 - 規程により従業員賞与増
- コロナによる経済活動そのものへの影響度合いや、メンバー罹患等による不確実性は存在します

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。

(補足資料) 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



 Innovation & Quality	放送機器	
 Contents Creation & Communications	システム開発	
	Web制作	
 crossmedia communication	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

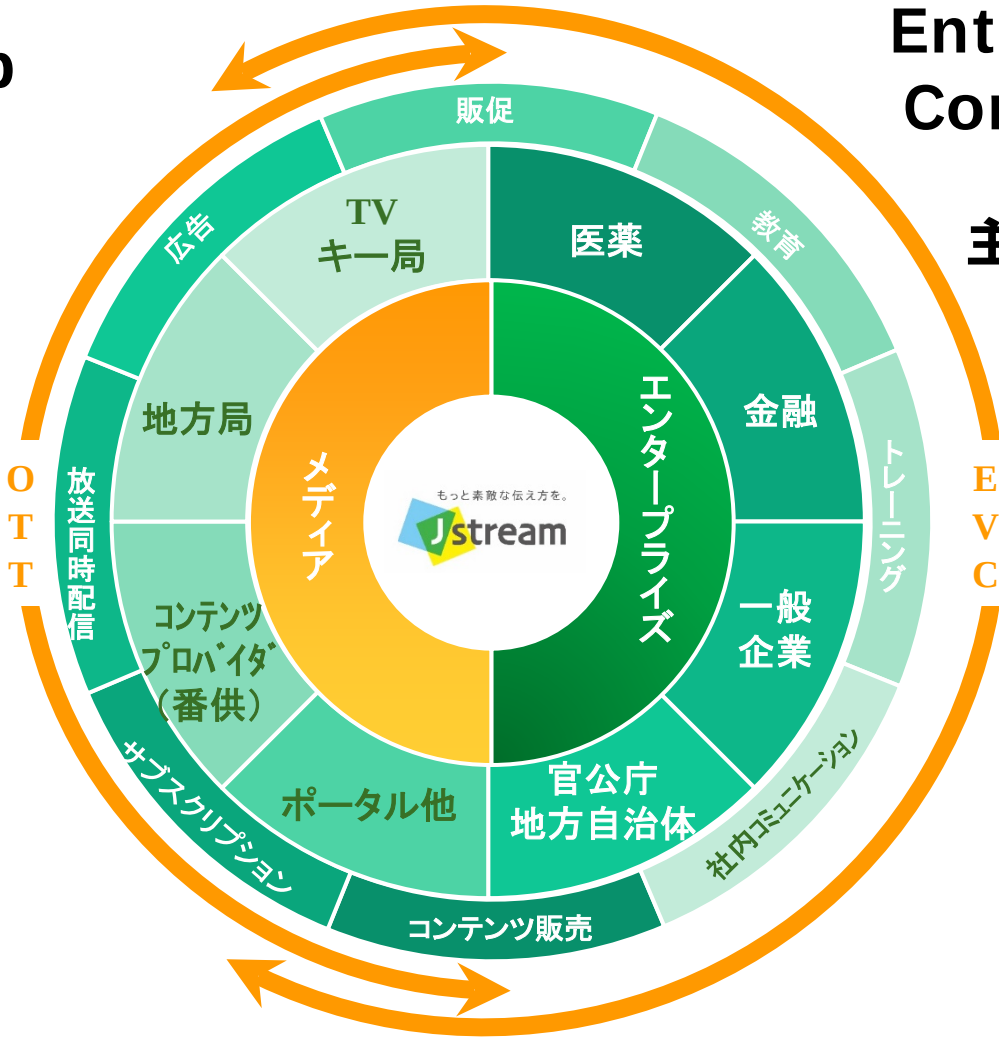
製薬マーケティングのデジタル化を支援

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

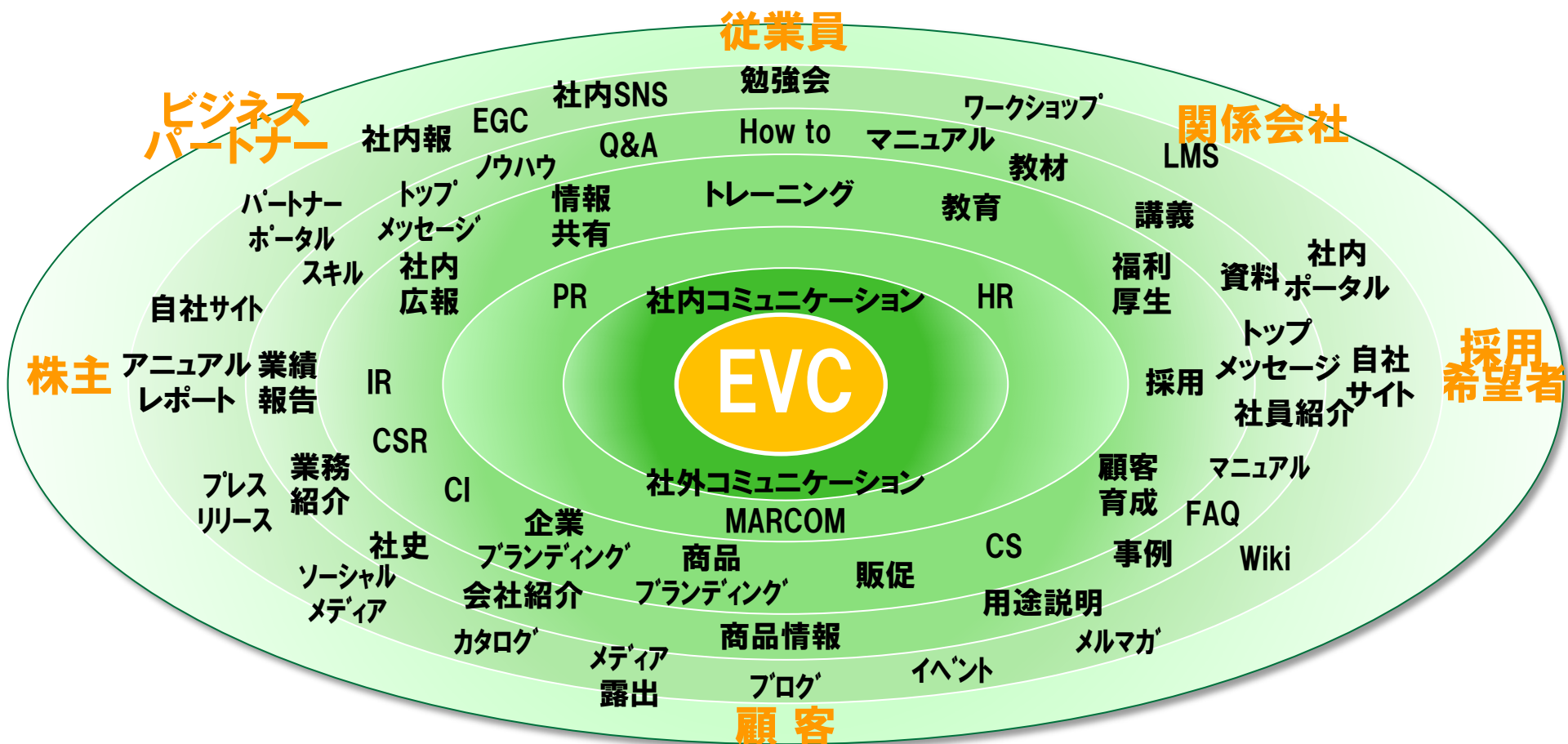


Enterprise Video Communication

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

EVC領域

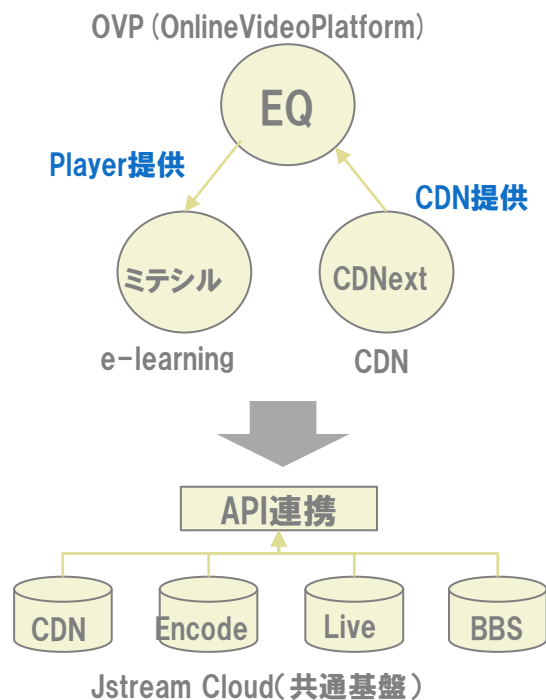
もっと素敵な伝え方を。



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

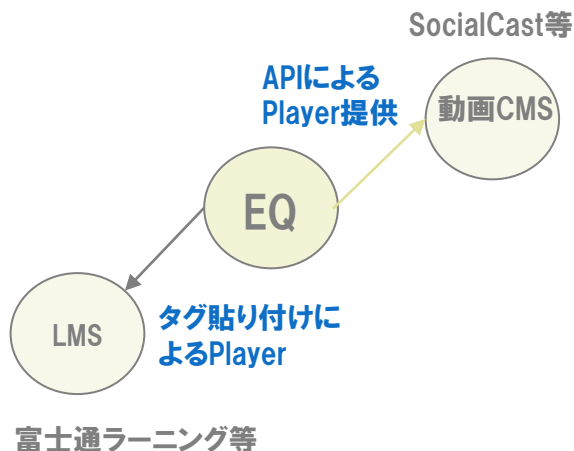
EQ協調戦略によるEVC促進

1st 社内連携



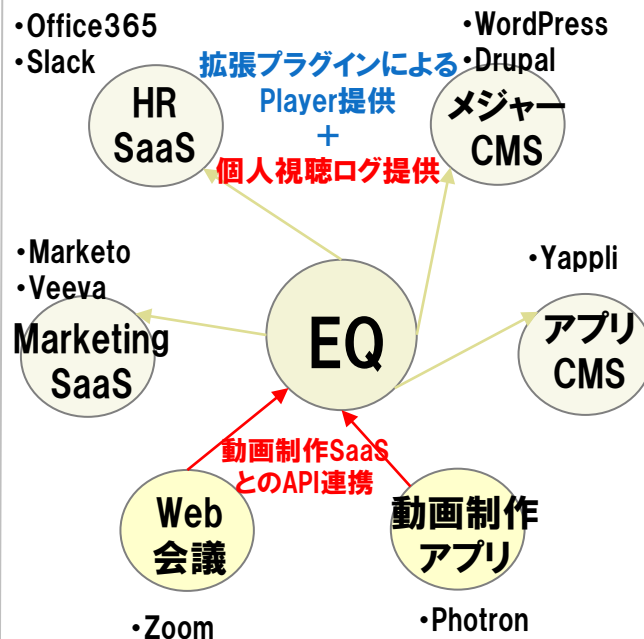
- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

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

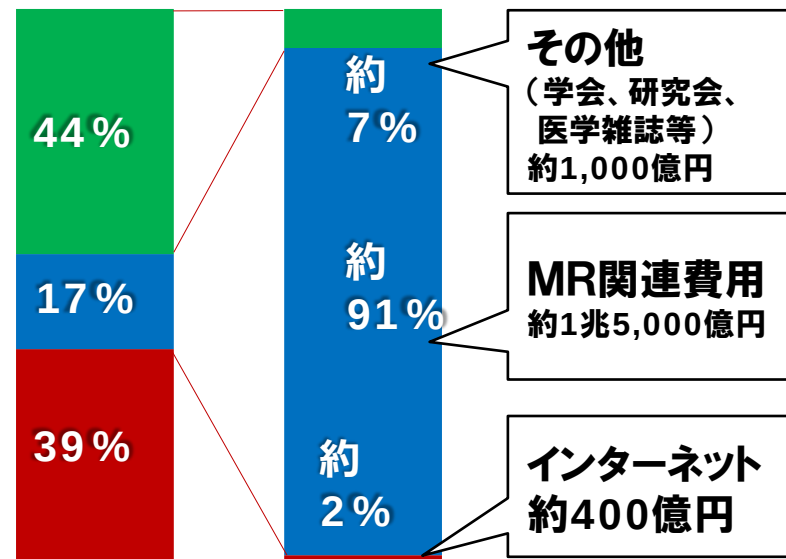
特に重視する市場：医薬業界

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

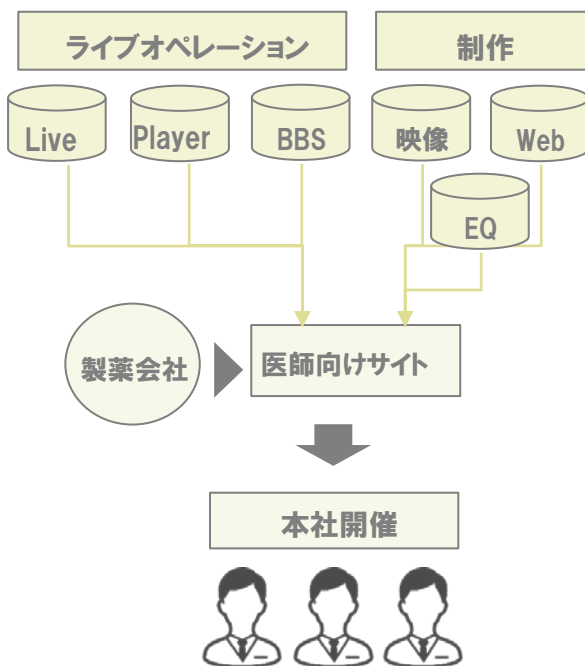
ログレポート

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

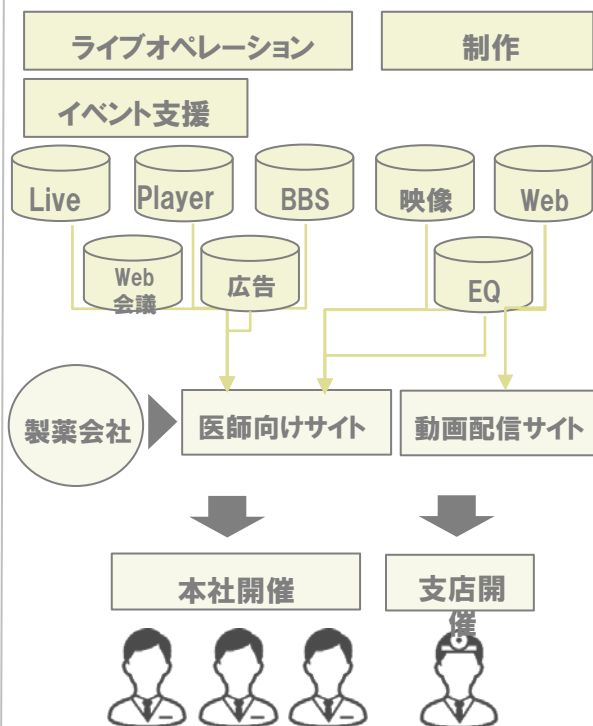
Jストリーム サービス



- ✓ 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

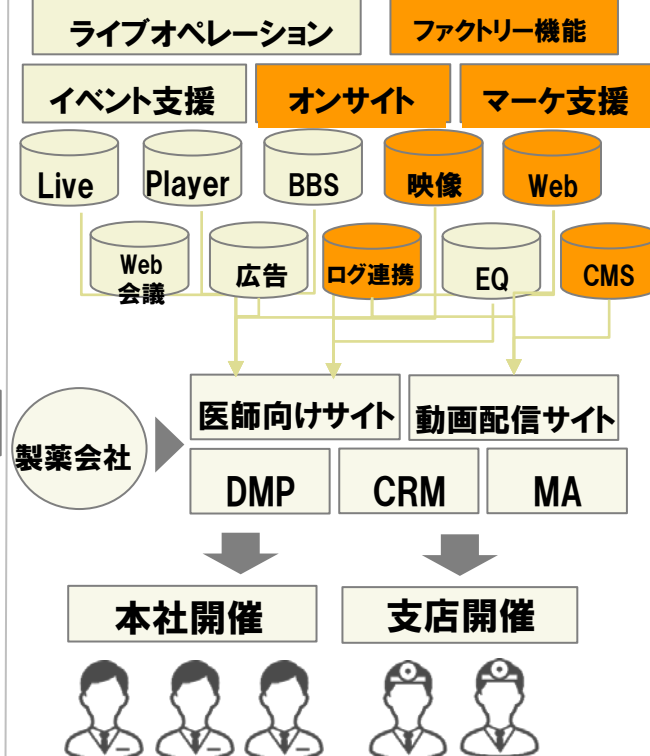
Jストリーム サービス



- ✓ 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

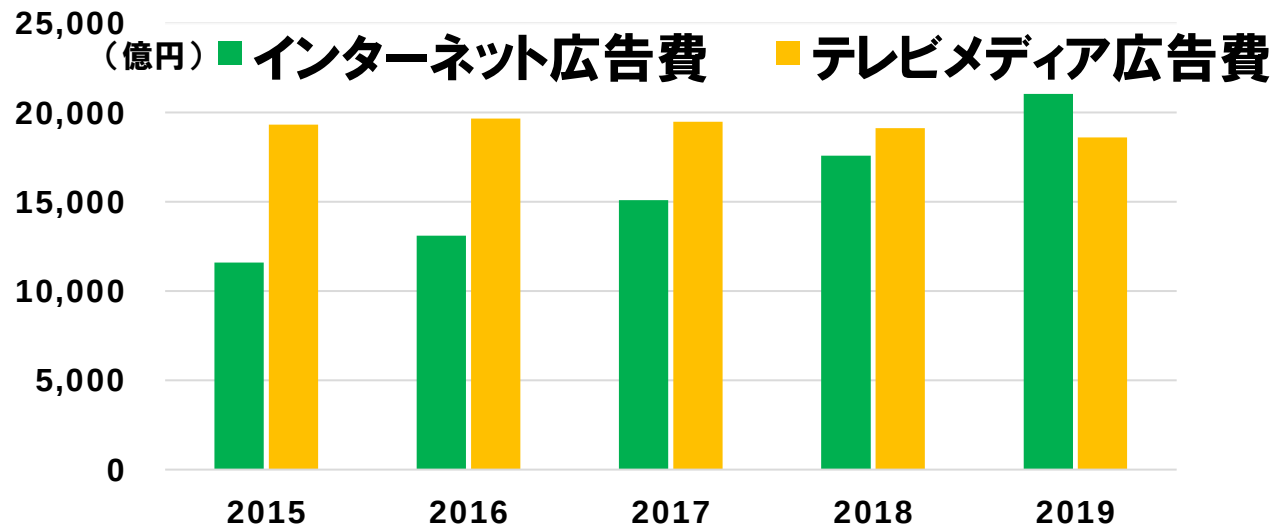
Jストリーム サービス



- ✓ 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

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

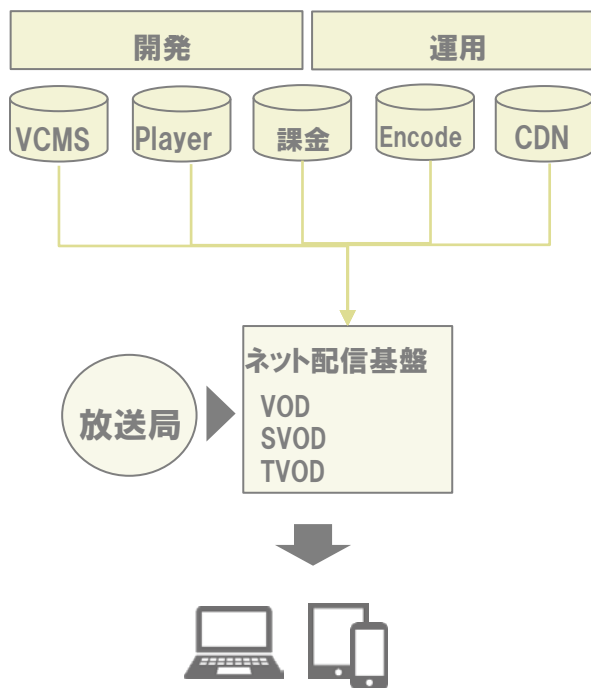
放送局の環境、戦略変化に対し、当社は放送同時配信や見逃し配信を中心にビジネスモデル変革を支援していく

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

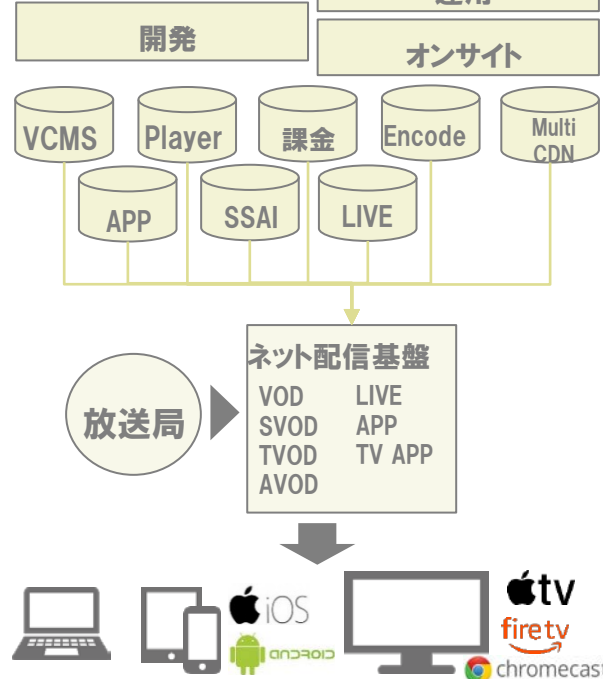
Jストリーム サービス



- ✓ 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

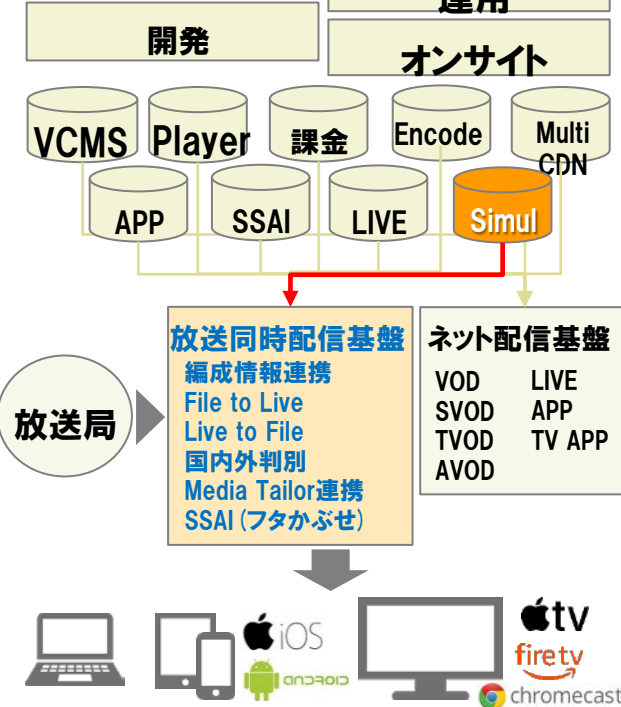
Jストリーム サービス



- ✓ 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

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



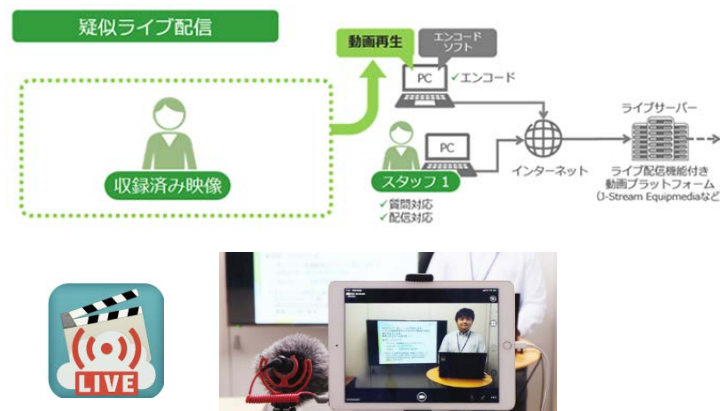
ライブ配信する→社員で簡単にライブ配信

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

第24期投資計画

投資総額519百万円（2019年度年実績比+16%）
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

