COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

Jストリーム

4308 東証グロース市場

企業情報はこちら>>>

2022年12月5日(月)

執筆: 客員アナリスト **宮田仁光**

FISCO Ltd. Analyst Kimiteru Miyata





Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

■目次

要約	
1. 医薬業界、一般企業、メディア・コンテンツ業界の 3 領域を戦略市場にデジタル化を支援	
2. 2023 年 3 月期第 2 四半期業績は減収減益もコロナ禍以前水準を大きく上回る	
3. 拡大する動画配信市場で次の飛躍に向けて企業体制や機能を磨く	
事業内容————————————————————————————————————	
1. 会社概要	
2. サービス内容	
3. 市場別サービス	
事業戦略——————	
1. 業界環境	
2. 同社の強み	
3. 中期経営の方向性	
4. 市場別事業戦略	
業績動向	
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績動向	
2. 市場別などの売上動向	
3. 2023 年 3 月期の業績見通し	
株主還元策 ————————————————————————————————————	



J 人 ト ソ ー ム

Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

■要約

次の飛躍に向けた踊り場、利益水準はコロナ禍以前を大きく上回る

Jストリーム <4308> は、企業向けに動画ソリューション事業を幅広く展開、インターネットで動画を配信するためのシステムを提供している。基盤となるのが動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」と配信ネットワークである。「J-Stream Equipmedia」は同社が自社開発したソフトウェアで、インターネットで動画を配信するために必要なあらゆる機能を装備している。「J-Stream CDNext」は同社が自社で構築した配信ネットワークサービスを利用した CDN サービスで、動画に限らず大容量のファイルを高速かつ安定して一気に配信することが可能だ。また、同社はエンターテインメント系を含めたライブ撮影・配信の現場対応や、コンテンツ・Web サイトの制作やシステム開発など動画配信回りのサポート事業も行っている。

1. 医薬業界、一般企業、メディア・コンテンツ業界の3領域を戦略市場にデジタル化を支援

同社のビジネスモデルは「J-Stream Equipmedia」や「ライブ配信サービス」を販売し、周辺サービスをプラスオンしながら顧客の動画利用目的達成を果たして売上を拡大していくというものである。「J-Stream Equipmedia」「J-Stream CDNext」等のネットワークを利用するサービスは、付加価値の高い商品・サービスであるため、利用の増加以上に利益が拡大していく収益構造になっている。また、同社は医薬業界、金融及び一般企業、メディア・コンテンツ業界の3つの領域を戦略市場として設定している。マーケティングのデジタル化という課題を持つ製薬企業には「ライブ配信サービス」などを提供し、業務の効率化を進めたい一般企業には簡易なオンラインセミナーやeラーニングなどのラインナップを強化し、メディア・コンテンツ業界には動画配信サービスへの参入や放送同時配信のサポートを行うなど、各領域のデジタル化を各企業に最適な形で支援している。

2. 2023 年 3 月期第 2 四半期業績は減収減益もコロナ禍以前水準を大きく上回る

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高5,903百万円(前年同期比6.1%減)、営業利益773百万円(同27.8%減)となった。売上高は、オンライン化の定着しつつある一般企業が順調に推移したものの、夏季五輪の反動減や一部製薬企業からの受注縮小などにより減収となった。加えて、サービス開発体制の充実や規模拡大に伴う人員増強もあって、営業減益となった。ただし、業績は新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)以前の水準を大きく上回って推移しており、第2四半期は第1四半期に対して業績改善に転じた。コロナ特需が終わり2023年第1四半期に底打ちした業績が、第2四半期には想定水準に向かって戻りつつあるというイメージだ。現時点での足元は踊り場となっており、これをチャンスへと変える策を進めている。



2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

要約

3. 拡大する動画配信市場で次の飛躍に向けて企業体制や機能を磨く

2023 年 3 月期の業績見通しについて同社は、売上高 13,590 百万円(前期比 9.5% 増)、営業利益 2,080 百万円(同 1.2% 増)を見込んでいる。第 2 四半期の進捗が弱かったが、同社は通期業績見通しを期初のまま変更していない。 医薬業界で秋の Web 講演会シーズンのスポット案件が期待できること、メディア・コンテンツ業界では大型案件が 2 件控えていることなどが理由である。いずれにしろ業績は短期的には厳しそうであるが、中長期的には 先端技術の普及によって拡大する動画配信市場にけん引されると考えられる。そうした市場での次の飛躍に備えて、同社はサービス開発などの人員強化やシナジーの期待できる M&A などによって、企業体制や機能を磨く方針である。

Key Points

- ・インターネットで動画を配信するための機器・システム・サービスすべてを提供
- ・2023年3月期第2四半期はコロナ特需の反動も、利益水準はコロナ禍以前を大きく上回る
- ・次の飛躍に備え、人員強化や M&A などによって企業体制や機能を磨く方針



出所:決算短信よりフィスコ作成



Jストリーム 4308 東証グロース市場

Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

https://www.stream.co.jp/investor/

■事業内容

動画配信に必要なすべての機能を提供

1. 会社概要

同社は、企業向けに動画ソリューション事業を幅広く展開し、インターネットで動画を配信するための各種ソフトウェアやネットワーク、様々なノウハウを提供している。その基盤となっているのが、自社開発した、動画配信に必要なすべての機能を装備する、動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」と、大量のアクセスにも対応可能な CDN *サービス「J-Stream CDNext」である。同社の商品・サービスを導入すれば、顧客企業は自社制作した動画を、デバイス・環境を選ばずに高速かつ安定して大量に配信することができる。また同社は、動画などのコンテンツ制作や一般企業には難しいライブ配信も行っており、そうしたコンテンツを配信するための Web サイトやシステムの制作・開発・運用も行っている。

** CDN(Content Delivery Network): 動画などのコンテンツをインターネット経由で効率よく配信するために最適化された分散型ネットワークのこと。サーバーを分散することで大量のアクセスに耐えることができる。

ISDN ※が先進的とされていた 1997 年に、同社は世界で初めてインターネットを利用したストリーミングによる動画や音楽の配信を行うことを目的に、トランスコスモス <9715>、国際電信電話(株)(現 KDDI <9433>)、(株)NTTPC コミュニケーションズ、米 Progressive Networks,Inc. (現 RealNetworks, Inc.<RNWK>)の出資により、「リアル・ストリーム株式会社」として設立された。その後、Web や動画の制作、システム開発といった新たなサービスを追加して利便性を高めるとともに動画配信のパイオニアとして常に最新の技術を取り入れ、最先端のソリューションを提供できる体制を作り上げてきた。現在、あらゆるデバイスがインターネットを通じて高速でつながり、さらに 5G や VR・AR などの最新技術が加速度的に進化するなど、インターネット環境の進化が社会構造に与える影響は大きい。ここ数年、そうした進化にコロナ禍が重なって動画配信市場は急速に拡大したが、同社は今後も最先端の動画ソリューションを提供し続けることで、「顧客の成果」に最大限コミットしていく考えである。

** ISDN(Integrated Services Digital Network):統合デジタル通信網。





」 人 ト ソ 一 ム 1200 東証 グローフ 末場

Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

事業内容

主軸は「J-Stream Equipmedia」「J-Stream CDNext」「ライブ配信サービス」

2. サービス内容

企業が、音楽・映画・イベント動画、企業説明会・株主総会、教育動画、販促・広告など、コンテンツの種類や配信先の端末を問わず自社でインターネット配信をしようとすると、安定した運用のために大量のアクセスに耐えることができる回線やサーバーを確保しなければならず、設備や人材に多額の投資が必要となる。しかし「J-Stream Equipmedia」「J-Stream CDNext」「ライブ配信サービス」といった同社の商品・サービスを利用すれば、多額の投資や運用コストをかけることなく、動画を配信することが可能となる。イベントなどにより一度に数万人以上のアクセスが起こる場合でも、コンテンツを素早く安定して視聴者に届けることができる。さらに、セキュリティ機能や配信対象を限定する認証機能、デジタル著作権保護、課金決済システム、海外からのアクセスを制限できる国内外判別配信など、コンテンツを配信する際に必要となる周辺サービスも提供している。

(1) 「J-Stream Equipmedia」

コンテンツ管理やセキュリティといった配信設定、あらゆる端末で視聴可能なマルチデバイス対応、アナリティクス機能など、動画配信に必要な機能とワークフローを同社はトータルで提供している。その中心となるのが自社開発したソフトウェアで、インターネットで動画を配信するために必要なあらゆる機能を装備した動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」である。利用者のスキルを問わず使いやすい管理画面、他社のシステムと連携できる柔軟性、機能に合わせて月5万円からというリーズナブルな価格設定、高速で安定したCDNの利用など、一般企業でも手軽に動画を活用できることが特徴になっている。さらに、顧客に適したサービスの導入を支援するアカウント営業と、導入後に運用面で対応する専任スタッフが、常に一体となってサポートする安心の体制も構築している。

ちなみに、同社の動画配信プラットフォームにはスタンダードな「J-Stream Equipmedia」のほか、インターネット番組の編成・配信に必要な機能をパッケージした「EQ Media Suite」、動画マニュアル用編集アプリと動画配信サービスがセットになった特別プラン「EQ Creative エディション」、iPhone/iPad で撮影した映像をそのままライブ配信できる iOS アプリ「EQ ライブキャスト」、管理している動画コンテンツを簡単にインタラクティブ動画にできる連携オプション「Tou#cheee(タッチィー)」、Salesforce(Salesforce、com<CRM>)向け動画アプリ「Equipmedia 動画共有ライブラリ for Salesforce」などのラインナップがある。さらに高度な拡張性やカスタマイズ性を備える、メディア・エンタープライズ向けプレミアム版「J-Stream MediaLize」も用意している。



2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

事業内容

SaaS 形式で提供する「J-Stream Equipmedia」各種機能



出所:ホームページより掲載

(2) 「J-Stream CDNext」

動画や音声といったリッチコンテンツや、ゲームなど各種アプリケーションのアップデートファイルは、ファイルサイズが大きく、インターネット上で配信を行うとネットワークに大きな負荷がかかる。特にデータが1ヶ所から配信された場合、トラフィック(通信量)が集中することでレスポンスの悪化や通信速度の低下、時には配信停止といった事態を招くこともある。サーバーや回線を増強することで対応は可能だが、導入や運用のコストを考えると一般企業には現実的な選択肢とは言えない。こうした課題を解決したのが、配信制御可能な管理コンソールと顧客サポートをセットにした、同社が自社で構築した CDN サービス「J-Stream CDNext」である。トラフィックの増加による負荷を分散し、最短距離で高速かつ安定的にコンテンツを配信することができる。

最大の特徴は、国内 IDC(Internet Data Center)に分散配置された自社の配信用サーバーネットワークにある。そのほか、国産 CDN ならではの安定・充実のサポート体制、見やすい管理画面と詳細な設定による柔軟な運営、最新の高速プログラムや高性能サーバーへの対応、サイトを高速化する動的ファイル対応、幅広いSSL **1 高速処理機能なども特徴である。このためアクセスが集中して重くなりがちな動画やゲーム、インターネット通販、キャンペーンなどのコンテンツを、一気に数万人のユーザーへ高速かつ安定した配信が可能である。また、検索順位における SSL サイト優遇や ATS **2 対応などマーケティング対策に加え、ハイエンド向けセキュリティサービス「Imperva App Protect Essentials」やクラウド型総合セキュリティサービス「BLUE Sphere」、アクセス制限・不正コピー対策などセキュリティ対策も万全である。このほか大規模配信やグローバル配信に有効な「Lumen CDN」や、社内ネットワークの負荷を分散する「Kollective SD ECDN」、複数の CDN から視聴者にとって快適な CDN を選択する「マルチ CDN サービス」などもある。

^{**} SSL(Secure Sockets Layer):データを暗号化して、インターネット上で通信する仕組み。例えばインターネット上でクレジットカード情報や個人情報での通信に使われる。

^{※2} ATS (App Transport Security): iOS9.0 以降で導入された、サーバーとアプリケーション間でセキュアな通信を 保証する機能。



https://www.fisco.co.jp

Jストリーム

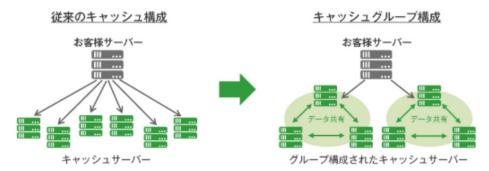
2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

事業内容

最新の高速化トレンドに対応した CDN



出所:ホームページより掲載

(3)「ライブ配信サービス」

配信技術の進歩やコロナ禍をきっかけに、株主総会・IR イベント、専門セミナー、スポーツ・コンサート、プロモーション、社内情報共有・研修など、インターネットを利用したライブ配信に対するニーズが急速に拡大した。また、モバイル端末の普及により視聴者が情報にアクセスする場所を選ばなくなったこともライブ配信の利用を後押ししている。同社は、撮影から運用、配信までプロフェッショナルな「ライブ配信サービス」を提供している。インターネット回線をはじめカメラやエンコーダーといった機材、ライブ専門のディレクターやエンジニア、撮影クルー、ネットワーク技術者といったプロの人材、そして安定した配信ネットワークを、ニーズに合わせ最適な構成にカスタマイズし、企画演出やライブイベントの進行などミスのないオペレーションとともにトータルで提供している。また、万が一のトラブルに備えて、インターネット回線や配信サーバーなど核となる設備に冗長化対策を講じている。

さらに、街頭ビジョンやデジタルサイネージからスマートフォンまで、2D、VR (仮想現実)、360 度動画など様々な映像形式に対応する機能、イベント中のアンケートや掲示板の利用など視聴者とのコミュニケーション機能、視聴者の反応をリアルタイムに可視化する機能、追いかけ再生する機能など、顧客や視聴者にとって便利な機能を数多く備えている。もちろん"撮影のみ"や"配信のみ"といった必要な機能だけを単独で提供することも可能である。"失敗できない生放送"であるライブ配信を確実に成功させるには、現場での対応力が重要な要素となるため、同社のノウハウや技術力、現場対応力は他社にない大きな魅力と言える。これらが年間のライブ配信 2,600 件以上という豊富な実績につながっている。なお、ライブ中継の実施を望むものの絶対に失敗は許されないという顧客には、録画を利用した「疑似ライブ配信サービス」が好評である。テレワーク化の流れに沿った社内向け・少人数向け Web 会議サービス「双方向ライブ」も、代理販売を通じて提供している。

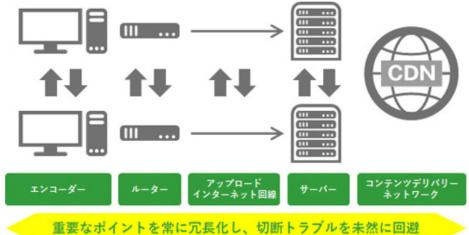


2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

事業内容

現場からサーバーまで冗長化による安定した対応



出所:ホームページより掲載

(4) 制作・開発

同社は動画配信システムを提供するだけでなく、グループ会社と一体となって、動画企画制作、Web 制作・ 運用・システム開発なども行っている。動画企画制作では、顧客のニーズに合わせて動画の企画から制作、運 用までをトータルプロデュースしている。Web 制作・運用・システム開発では、Web サイトの企画立案か らコンテンツ・素材調達を含めたサイト制作、安定した運用までの制作体制を完備している。また、動画や Web サイトを適切に配信・運用するためのシステム開発部隊と運用部隊も有する。スタジオのレンタルサー ビスも行っている。六本木の子会社スタジオでは、背景を合成するバーチャルセット、ライブ配信に必要な設 備、オペレーターを配備している。また、機材のない場所でもスタジオと同じレベルの動画を制作することが できる「リモートバーチャルスタジオ」というサービスも提供している。同社のエンコードチームは常に最新 の端末や配信技術、コーデックを取り入れる一方、短納期や大量の依頼といった顧客のニーズにも対応が可能 である。ほかにも、動画とスライドを組み合わせたコンテンツを作成できる「ePreCreator」など、誰にでも 簡単に動画を制作できるアプリなども提供している。

(5) その他のサービス

同社は動画配信周辺のサービスも数多く手掛けている。「動画広告」は、動画コンテンツの制作・活用から広 告による収益化まで、メディア運営を経験したスタッフがワンストップで提供するメディア支援型のサービス である。主なサービス内容は、動画コンテンツビジネスをすぐに始められる「MovieAD」、インタラクティ ブ動画などの制作サービス「Tou#cheee」「Tou#cheee PR」である。動画広告サービスの一環で、法人営業 のデジタル支援サービス「法人営業支援ソリューション」も提供しており、データ分析・マーケティングプラ ン策定など企画立案から、販促物の作成やインターネット広告出稿などの実行までを行っている。このほか、 クラウドベースの動画制作・編集支援プラットフォーム「Grabyo」、e ラーニングの作成から運営までを支援 する「J-Stream ミテシル」、短期間で動画コンテンツ販売サービスをスタートできる「ソーシャルキャスト」、 動画の視聴パフォーマンスを確認できるビデオパフォーマンスモニタリングツール「MUX」、プロの翻訳者に 匹敵する翻訳精度を誇る AI 自動翻訳システム「T-400」といった商品・サービスを提供している。

| 2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

事業内容

こうした様々な事業を周辺で支えているのがグループ企業各社である。コンテンツをインターネット上で配信 するプラットフォームや会員認証などの各種機能の開発を行う(株)CO3、映像制作やプランニング、プロモー ション事業を行うクロスコ(株)、Web サイトの制作・運用支援やデータベース連携プログラムの開発を行 う(株) | クリエイティブワークス、デジタル放送機器の輸入・販売及びエンコードシステムのインテグレー ションを行う(株)イノコス、医薬系のデジタルコンテンツ制作やマーケティングソリューションに強みを持 つ(株)ビッグエムズワイなどがある。最近では、放送ビジネスにおける同時再送信の知見吸収のため BS よ しもと(株)へ 2021年10月に出資した。また、将来的なメタバース領域における VR コンテンツの展開も 視野に、VR 動画配信や VR ライブ対応サービスのノウハウを蓄積して業界でのプレゼンスを高めるべく(株) VR MODE へ出資することを 2022 年 7 月に発表した。

3 つの市場で企業にとって最適な形で商品・サービスを提供

3. 市場別サービス

同社のビジネスモデルは、動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」や「ライブ配信サービス」を 販売し、周辺サービスをプラスしながら、配信ネットワーク「J-Stream CDNext」の利用増加につなげていく というものである。「J-Stream Equipmedia」も「J-Stream CDNext」も付加価値の高い商品・サービスであ るため、利用の増加以上に利益が拡大していく収益構造となっている。同社はまた、医薬業界の EVC ※1 領域、 金融等一般企業の EVC 領域、メディア・コンテンツ業界を中心とした OTT * 2 領域の 3 領域を戦略市場として 設定している。各領域におけるデジタル化ニーズはそれぞれ異なっている。マーケティングのデジタル化という 長年の課題を持つ製薬企業には「ライブ配信サービス」などを提供、業務の効率化を進めたい金融等一般企業に 対してはラインナップを強化してオンライン会議やテレワーク、e ラーニング、統合型マーケティングなど様々 なニーズに幅広く対応、メディア・コンテンツ業界では放送事業者の放送同時配信やコンテンツプロバイダの動 画配信サービス参入などを支援しており、市場別に各企業にとって最適な形で商品・サービスを提供している。

*1 EVC(Enterprise Video Communication):社内情報共有など一般企業における動画を使ったコミュニケーション。 ^{※ 2} OTT(Over The Top):動画配信サービスや音楽配信サービスなど、インターネットを通じてコンテンツを配信す るサービスのこと。



出所:本決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

■事業戦略

動画視聴に対するニーズが急速に拡大

1. 業界環境

同社同様、動画配信にトータルで対応できる専業企業はほとんどないが、部分的に類似する企業は少なくない。動画配信プラットフォームでは米 Brightcove<BCOV> や米 Vimeo<VEMO> など、CDN 事業者では米 Akamai Technologies<AKAM> や Amazon CloudFront を提供する Amazon.com<AMZN> などで、いずれもグローバルな巨大企業である。そのほか、自社会員へのサービスとして配信を行っている大手 ISP 事業者や、大手コンテンツホルダーと提携して副次的に配信サービスを提供するポータルサイト事業者なども、一部同社と類似した事業を行っている。同社の売上高で大きな割合を占める医薬系の Web 講演会に限ると、木村情報技術(株)やエムスリーデジタルコミュニケーションズ(株)などと事業が重なっている。

一方、個人がスマートフォンなど動画視聴可能なデバイスを常時携帯するようになったことに加え、Wi-Fi 環境の充実や 5G の普及などもあり、屋内外でインターネット動画を視聴できる環境整備が進んできた。SNS や社内ポータルなどでの動画利用の増加、動画を利用することによるコストダウンや販促効果の顕在化などが、動画配信の環境をさらに充実させている。このため、デジタル化が進んだ時代に育った Z 世代のみならず、全世代がインターネットで動画を視聴する時代となっており、動画視聴に対するニーズは急速に拡大していると言えるだろう。パイオニアかつ専業として長年蓄積してきた強みとノウハウを持つ同社は、先端技術の進化やコロナ禍をきっかけとしたデジタル化ニーズの急拡大にしっかりキャッチアップしており、製薬企業やコンテンツプロバイダ、一般企業など顧客からの期待は大きい。

動画活用に必要なすべてをワンストップで提供できる体制

2. 同社の強み

動画配信市場における同社の強みは、動画配信プラットフォームや CDN、ライブ配信・オンデマンド配信、動画の企画・制作、動画広告、Web サイト制作・システム開発、Web サイト運用といった、動画活用に必要なすべてをワンストップで提供できる体制にある。また多種多用な業界・業種のニーズに応じて、部分的な利用からフルパッケージでの提供まで、幅広いサービス対応が可能となっている。加えて、パイオニアとしての豊富な実績とノウハウ、専任スタッフと営業による柔軟で安心できる対応、新たな技術や顧客のニーズ・ウオンツを素早く取り込む開発力に裏打ちされたサービス品質も強みである。この結果、年間取引企業は 1,200 社以上、年間対応案件は 10,000 件以上に達し、主力商品・サービスの導入実績・開催実績は、「J-Stream Equipmedia」が 3,000 アカウント以上、「J-Stream CDNext」が 1,200 アカウント以上、ライブ配信が年間 2,600 件以上となった。



Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

事業戦略

3 つの進化によって期待を超えるサービスを提供

3. 中期経営の方向性

「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」という経営方針に大きな変化はない。しかし、動画配信市場が成長期に入り、動画の活用が当たり前になったこの時代において、同社は顧客の期待を超えるサービスを提供していくため、強みを生かして新しい時代にふさわしい企業へと進化する必要があると考えている。このため、ビジネスの進化、働き方の進化、グループの変革という進化へ向けた3つの事業戦略を策定した。ビジネスの進化では、営業戦略、ソリューション戦略、プロダクト戦略、投資・財務戦略、組織・人材戦略を通じて、従来の事業戦略をより一層強力に推進する方針である。働き方の進化は組織・人材戦略との関連が強く、フレックス制など就業規則の改定、適切な評価とフィードバックによる人事制度の改定、社内プロセスのデジタル化の推進などによりバラエティに富んだ人材を育成する計画である。ソリューション戦略との関わりが強いグループの変革は、子会社のソリューションを同社が積極的に販売するなどグループシナジーを本格的に追求していく考えである。

事業戦略のポイントの1つは、「WEBINAR STREAM」や「METAGO」といった新サービスの導入にある。「WEBINAR STREAM」は、「J-Stream Equipmedia」と連携してウェビナー(Web セミナー)を行うシステムである。「J-Stream Equipmedia」がライブ配信やオンデマンド配信の管理をする一方、「WEBINAR STREAM」がウェビナーに必要なページの管理や認証、課金を行う。「METAGO」とは、メタバース上の会議室や Web ミーティングを企業のオフィスを模したポータルサイトで管理するサービスで、社員同士のコミュニケーションや各種ミーティング、社外ゲストとの商談などを行うことができる統合型コミュニケーション・プラットフォームである。また、投資・財務戦略も重要戦略のポイントとなっている。同社は数年前まで収益規模が比較的小さかったが、ここ数年で規模が大きく成長、資金調達もあって資金余力は格段に向上した。このため、資本効率の強化を進める一方、より大型の M&A や海外進出なども視野に入れることができるようになった。現在の資金余力からは、従来の2倍以上となる30億円規模の M&A が可能であり、大型 M&A や海外などに積極的に投資することで、同社の成長ポテンシャルはまた一段向上すると考えられる。さらに、今後はESGへの取り組みも本格化する方針で、こうした事業戦略を背景に持続的な成長につなげていく考えである。

市場別事業戦略もバージョンアップ

4. 市場別事業戦略

市場別に落とし込んだ事業戦略も、大きな方向性は従来と変わらないが、新たな時代の顧客ニーズや中期経営の 方向性を取り込んだものへとバージョンアップしている。



2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

事業戦略

(1) EVC 領域 (医薬) の事業戦略

EVC 領域のなかで同社が最も重視しているのが、同社売上高で最も大きな割合を占める医薬業界である。医薬業界の中長期的課題は、国の医療費削減策への対応、高コストのMR*からのプロモーションチャネルの変更、マーケティングのデジタル化などである。これに対して同社は、これまでの既存顧客に加え、国内の中堅企業や新たな大手顧客等への対象顧客の拡大や、得意とする本社開催のWeb 講演会だけでなく、中規模の支社(エリア)開催の講演会やホテルなどでリアル開催される全国規模の講演会など、リアルイベントにネット配信を併用したハイブリッド化の需要をねらう。また、Web 講演会の支援に加え、次世代の医薬デジタルマーケティングのパートナーとして、リアルとデジタルで差のない顧客体験を提供する方針である。そのために、講演会のオプションメニューや追加サービスの開発、ハイブリッド化への対応を強化し、新規顧客の開拓にもつなげていく考えである。さらに、「WebinarAnalytics」によるWeb 講演会視聴履歴データ分析やデータ連携の支援、製薬業界特化型クラウド CRM「Veeva」と連携したオリジナルソリューションの開発、新たなチャネルとしてオウンドメディアのノウハウ蓄積といった施策を中心に、製薬企業のマーケティングにまで踏み込んだデジタル化を支援、製薬企業のコストダウンやマーケティングをサポートする方針である。

* MR (Medical Representatives):医薬情報担当者(医師などに向けた製薬企業の営業担当者)。

広告費 医療従事者向け 会員登録・視聴 視聴データの一部 メディアサイト 誘導/会員登録 製薬会社 医師 誘導/会員登録 33.9万人 医療従事者向け (製薬会社による) 活動費 Web講演会 予算 視聴データ CRM 視聴データ 販売促進 **Ustream** /MA 活動 統合分析 ール配信 Veeva等

医薬デジタルマーケティングの構造

出所:決算説明会資料より掲載

(2) EVC 領域 (医薬以外) の事業戦略

「J-Stream Equipmedia」のさらなる機能向上を通じて、動画を活用する企業に対しベストソリューションを提供する考えである。具体的には、「J-Stream Equipmedia」ポータルや動画 e ラーニングシステム「J-Stream ミテシル」を、教育・トレーニングや社内外情報共有などの用途へ向けて拡販するほか、バーチャル株主総会や学会、展示会など大規模イベントへのプラットフォームの提供などを推進する。特に注目されるのが、用途特化型ソリューションの動きである。これまで業種特性や個社のニーズによってカスタマイズしていた「J-Stream Equipmedia」などの主力商品を、業種を超えてニーズが強いセミナー / イベント、社内情報共有、教育 / トレーニングの 3 分野に絞り用途別にカスタマイズする戦略を策定した。大企業向けはライブや制作などの社内人的リソースを活用し、大企業以外の成長領域にはセルフ型ソリューションで対応する。急拡大しているウェビナーに関しては、「J-Stream Equipmedia」と連携したシステム「WEBINAR STREAM」を様々な形態で提供し、ウェビナーに必要なページの管理や認証、課金といった機能を付加していく考えである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



https://www.fisco.co.jp

Jストリーム

2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

事業戦略

新たな切り口のカスタマイズ

業種を超えて用途が顕在化した3つの分野に絞り戦略を策定



出所:決算説明会資料より掲載

(3) OTT 領域の事業戦略

OTT 領域では、本格スタートした放送同時配信、デジタルライブなど拡大するエンターテインメント(以下、エンタメ)業界での新たな配信ビジネスのあり方、先端的な海外 OTT 業者のプレゼンス拡大、動画配信技術のコモディティ化(による大手顧客の内製化と取り残される中小顧客)、通信環境の 5G 化、VR などマルチアングルによる新たな表現、双方向通信によるコミュニケーションの変化といった様々な新技術が生まれている。また、固有のビジネスや技術、運用課題に絞った市場特化型の商品・サービスの提供、動画配信機能を核に動画周辺機能も網羅したトータルソリューション、新技術へのスピーディな対応など多種多様なニーズも強まっている。これに対して、メディア・コンテンツ市場における動画ビジネスのトータルテックパートナーを目指す同社は、主要放送局に対し配信機能から CDN や SI とその運用までを統合的に提供するとともに、マルチCDN やクラウドベースの動画編集サービス「Grabyo」なども展開する方針である。一方、地方局に「J-Stream Equipmedia」のブロードキャスティングプラン、エンタメ業界には既存サービスに付加したエンタメ特化ソリューション、CS/BS 局には配信マスターシステムとリモートプロダクションを提供する考えである。

(4) 事業戦略上の課題

これまで市場拡大を予見し M&A や人材への投資を先行的に拡大してきたことが同社の成長要因となったことから、中長期成長へ向けた事業戦略上の課題は、今後も人材やノウハウの獲得にあると考える。特に M&A 投資は、ビッグエムズワイをはじめ、この 7 年で子会社化 3 件、事業譲受 1 件、出資 2 件を実施している。今後も人材確保とシナジーの創出できる新規事業エリアなどで M&A の手を緩めるつもりはないようだ。ただ、M&A は相手先があるためコンスタントにできるわけではない。人材については、先端技術の導入などによる新商品・新サービスの開発を日進月歩で進めなければならないため、人材の不足感が増しているようだ。事業戦略上、人材採用の遅れがボトルネックを起こさないよう、足下でも引き続きサービス開発系の増員を進めている。この一環として、学生や技術者向けイベントに同社社員が登壇・出席するなど、採用に有利に働くよう同社のプレゼンスを向上させる策を講じている。



Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

■業績動向

コロナ特需の反動のなか、高水準の収益を維持

1.2023 年 3 月期第 2 四半期の業績動向

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高5,903百万円(前年同期比6.1%減)、営業利益773百万円(同 27.8% 減)、経常利益 763 百万円 (同 28.9% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 459 百万円 (同 32.6% 減) となった。コロナ禍における収益急拡大の反動と、一部大手製薬企業の販促費圧縮により利益進捗が遅れている が、利益水準はコロナ禍以前と比べて高い水準を維持することができた。

2023年3月期第2四半期の業績

(単位:百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q			
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	
売上高	6,285	100.0%	5,903	100.0%	-6.1%	
売上総利益	2,704	43.0%	2,474	41.9%	-8.5%	
販管費	1,633	26.0%	1,700	28.8%	4.1%	
営業利益	1,071	17.0%	773	13.1%	-27.8%	
経常利益	1,072	17.1%	763	12.9%	-28.9%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	682	10.9%	459	7.8%	-32.6%	

出所:決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、ウクライナ情勢の悪化に伴う資源価格の高騰や、アメリカの金融引き締めに伴う急速な円安進行な どから物価高への懸念が増しており、個人消費や企業収益の動向に不確実性が高まっている。コロナ禍に関して は、2022年7月に新規感染者が急増したものの8月には減少に転じて行動制限が解除され、旅行支援の再開や 入国規制の緩和などもあって経済の平常化が進んだ。これに伴ってオフィス回帰の動きがあるが、DX 推進の必 要性が広く認識されていることから、ネットとのハイブリッドイベントや各種の情報共有、研修、会議、面談な どのオンライン化は定着したと言えそうだ。これらがコロナ禍以前に比べて同社が高い利益水準を維持している 要因であると思われる。

同社は、各種イベントのライブ配信や社内情報共有・教育などのオンデマンド配信のニーズに対応して、主力サー ビスである「ライブ配信サービス」や「J-Stream Equipmedia」を中心に、製薬業界の Web 講演会やバーチャ ル株主総会、社内情報共有のための動画利用といった企業需要に応える営業活動を展開した。また、オンライン やハイブリッドイベントの開催に関連する企業との協業・連携を推進し、共同で市場開拓を図るとともに、顧客 企業の多様な利用シーンとニーズに応える高品質なサービスの開発を進めた。



Jストリーム 4308 東証グロース市場

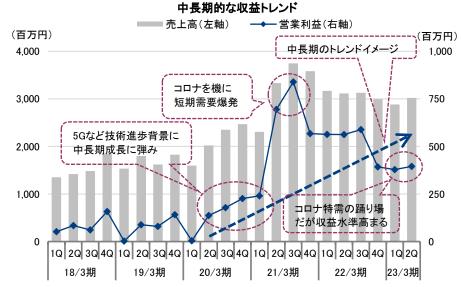
2022年12月5日(月)

5場 https://www.stream.co.jp/investor/

業績動向

この結果、オンライン化が定着しつつある EVC 領域(医薬以外)は堅調に成長したものの、コロナ禍により急伸した EVC 領域(医薬)の受注が想定を下回ったこと、OTT 領域で東京オリンピック・パラリンピック案件の反動減や大型受注があとズレしたことなどにより、第 2 四半期の累計売上高は前年同期の水準に届かなかった。なお、EVC 領域(医薬)はコロナ禍で急伸した分は減少したが、コロナ禍以前から進んでいる MR から Web講演会への製薬企業の販促手法のシフトは、ベースの部分で継続的に広がったと見なすことができる。また、「J-Stream Equipmedia」の単価が上昇した。これは EVC 領域(医薬以外)での需要増加でアクセスが増えたCDN に超過流量が発生したためで、オンライン化の定着を示していると言えるだろう。利益面では、動画関連の機能やサービスの開発体制充実のため労務費や業務委託費用が増加したため売上総利益率は低下したが、外注費などを削減したこともあって 40% 台を維持することができた。販管費は、規模拡大による営業や間接部門の人員増加や新規営業の強化に向けた販売支援などにより、減収のなか増加した。これまで機能開発や規模拡大に向けて人員を強化してきたが、社内システムの開発が山を超えたこともあり、サービス開発要員以外はおおむね充足しつつあるようだ。

なお 2023 年 3 月期第 2 四半期は、第 1 四半期に対して売上高、営業利益ともに増加に転じた。こうした直近を含めたコロナ特需からウィズコロナへ至る収益の流れは、次のとおりである。2020 年 3 月期第 2 四半期からコロナ禍が追い風となって 2020 年第 3 四半期には収益が大きく積み上がったが、その後 1 年ほどコロナ環境下における平常ラインを維持し、2022 年 3 月期第 3 四半期からはコロナ特需が落ち着きを見せ、企業の販促やイベントの計画に合わせた通常の需要に戻り始めていた。2023 年 3 月期第 1 四半期には高い水準を維持したまま収益が底打ちし、第 2 四半期には従来想定していた中長期のトレンドイメージに沿って伸びに転じたという状況である。とはいえ、第 2 四半期は前年同期比減益と踊り場となり、同社は、将来の再成長へ向けて企業体制や機能を磨くなど踊り場をチャンスへと変える策を進めているところである。



出所:決算短信等よりフィスコ作成



Jストリーム 4308 東証グロース市場

2022年12月5日(月)

https://www.stream.co.jp/investor/

業績動向

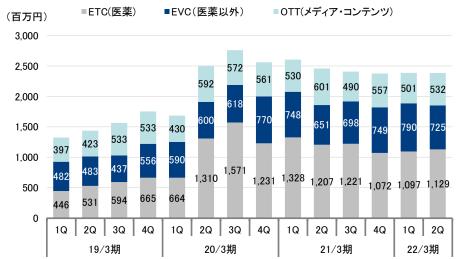
EVC 領域(医薬以外)の堅調が市場の広がりを示す

2. 市場別などの売上動向

市場別(同社個別、旧基準)の売上高は、EVC(領域医薬)が1,129百万円(前年同期比6.4%減)、EVC領域(医薬以外)が725百万円(同11.4%増)、OTT領域(メディア・コンテンツ)が532百万円(同11.5%減)となった。 EVC領域(医薬)において、主力となるWeb講演会のライブ配信やイベント実施に伴う集客や諸手配など、製薬企業のDX推進に伴う受注は継続した。しかし、日本の医薬品市場の成長が海外に比べて鈍い状況が続くなか、外資主力顧客の1社が販売促進活動をペースダウンさせたことが大きく影響し、前年同期に及ばない結果となった。コロナ禍の反動に加え新薬の上市が少ないなど日本の製薬業界は厳しい状況にあるが、同社の売上水準がコロナ禍以前との比較で高水準を維持していること、第2四半期が第1四半期比で増収になったこと、秋のWeb講演会シーズンに向けて業況がやや改善傾向にあることから、最悪期は脱したと見てよさそうだ。

EVC 領域(医薬以外)では、リアルイベントの回復に伴って弱含んでいた主軸の販売促進向けが直近増加傾向に転じたこと、金融企業向けウェブ開発案件や学会のライブ配信などで大口受注があったこと、バーチャル株主総会関連の取扱件数が増加したこと、動画による情報共有や教育関連の受注が業種を問わず安定して推移したことなどによりアカウント数が増加し、売上高は想定を超え前年同期比 2 ケタ増となった。なお、イベントに関する顧客動向はいったんリアルを増やしたが、利便性や効果を考慮してオンラインに戻したりハイブリッド化を進めたりという動きになったもようである。このため、動画配信市場はウィズコロナにおいても広がりを示していると言えるだろう。OTT 領域においては放送業界やコンテンツホルダー、イベント会社のサイト運用が尻上がりに伸びたが、前年同期にあった東京オリンピック・パラリンピック周辺案件の反動減や、キー局向けの大口の開発納品がなかったことなどにより、売上高は前年同期比減収となった。ただし、既に大口の開発納品案件を確保しており、下期の売上に貢献する見込である。

四半期別市場別売上比率の推移



注:同社個別、旧基準

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成



2022年12月5日(月)

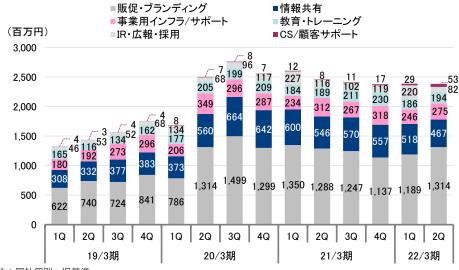
4308 東証グロース市場

https://www.stream.co.jp/investor/

業績動向

利用用途別(同)では、大型のプロモーション案件を中心とした販促・ブランディングや、企業の教育・トレーニング向けの売上高が前年同期比・前四半期比ともに増加し、需要は底堅く継続した。長短比率(同)では、ストック性が強い長期(契約期間が3ヶ月以上)が、プラットフォーム案件、制作案件ともに堅調に推移するなど、ここでもオンライン化の定着傾向が見て取れる。

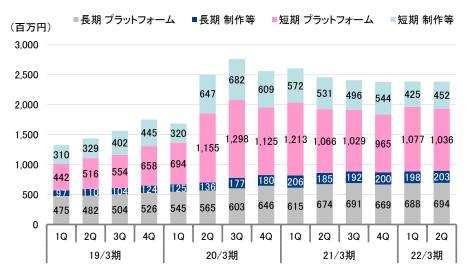
四半期別利用用途別売上比率の推移



注:同社個別、旧基準

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

四半期別売上種別区分長短期業績の推移



注:同社個別、旧基準

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成



Jストリーム │ 2022 年 12 月 5 日 (月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

業績動向

EVC 領域(医薬)は Web 講演会シーズン、 OTT は大型案件の貢献に期待

3.2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績について同社は、売上高13,590百万円(前期比9.5%増)、営業利益2,080百万円(同1.2% 増)、経常利益 2,070 百万円(同 0.9% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,320 百万円(同 0.8% 増)を見 込んでいる。第2四半期の進捗が弱かったが、同社は通期業績見通しを期初のまま変更していない。EVC領域(医 薬以外)が順調で連結業績が第1四半期から第2四半期にかけて底打ちしつつあること、EVC 領域(医薬)で 秋の Web 講演会シーズンのスポット案件が期待できること、OTT では大型案件が下期に 2 件控えていること などが理由である。

2023 年 3 月期の業績見通し

(単位:百万円)

	22/3 期				
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	12,409	100.0%	13,590	100.0%	9.5%
売上総利益	5,314	42.8%	-	-	-
販管費	3,260	26.3%	-	-	-
営業利益	2,054	16.6%	2,080	15.3%	1.2%
経常利益	2,052	16.5%	2,070	15.2%	0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,309	10.6%	1,320	9.7%	0.8%

出所:決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍以降、ウィズコロナや社会全般の DX を背景に産業構造が大きく変化している。動画配信も、その利便 性や効果を実感した企業がリアルイベント開催の補助や代替手段として活用しており、下期以降も有効なコミュ ニケーション手段としてより積極的に活用されることが見込まれる。さらに、5G や VR など先端技術の普及に よって動画関連市場は拡大のスピードを上げるとともに、新たな利用法やビジネスが創出されていくと予測され る。そのような状況のなか、同社は、安定成長が見込める製薬企業のデジタルマーケティング、一般企業の様々 なコミュニケーション用途、市場拡大期のコンテンツ配信への貢献を3つの柱に、市場別戦略に基づいた経営を 積極的に推進している。そして、「製薬企業・医師双方にとっての Medical DX パートナー」「動画を活用する 企業と担当者にとってのベストソリューションパートナー」「動画ビジネスにおけるトータルテックパートナー」 となり、各業界・各企業との関係を深めていく考えである。

市場別の具体的な下期施策は、EVC 領域(医薬)で、秋の Web 講演会シーズンにおける既存顧客や新規顧客の Web 講演会のほか、ホテルなどで開催されていた全国的な学会のハイブリッド開催への移行や、支社ベースの 中規模 Web 講演会などの新たなニーズを着実に確保する方針である。さらに、サービス品質の向上や Web 講 演会の集客はもちろん、医師と製薬企業のコミュニケーション機能の開発、製薬企業のオウンドメディアへの送 客、実績データ分析やカスタマーエクスペリエンスの改善を通じて、製薬企業のデジタルマーケティングの上流 工程への関与を深めていく考えである。



2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

業績動向

EVC 領域(医薬以外)では、営業からマーケティング、社員教育まであらゆる企業活動において動画が利用さ れるようになってきたため、動画の制作・配信に必要なリソースとソリューションをより積極的に提供する方針 である。下期へ向けても市場規模の大きいセミナー・イベント向けサービスを強化するほか、情報共有や教育、 学会など個々の利用シーンにカスタマイズしたメニューを整備して、第2四半期の好調を継続する計画である。 また、動画制作の内製化を志向する企業に対しても、支援サービスを展開していく考えである。

OTT 領域では、下期に大型案件が 2 件控えるなか、特にコンテンツの大規模配信やサイト運用などを総合的に 実施するキー局に向けて、マルチ CDN などを利用した配信品質の向上やサイト運用の改善をサポートする方針 である。BS/CS 局やスポーツといったコンテンツ事業者には、コンテンツ配信用の CMS ※や課金といった機能・ ソリューションを提供する方針である。

※ CMS(Content Management System): Web サイトのコンテンツを構成するテキストや画像、テンプレートなどを一元的に保存・管理するシステム。

同社の事業リスクとして、市場拡大に伴う動画配信のコモディティ化による競争激化、無料配信というビジネ スモデル、一般企業による動画制作の内製化、医薬など特定の業界への高い依存度などが挙げられる。しか し、常に時代に先行した商品・サービスを提供することで着実にチャンスを捉え、付加価値の高い「J-Stream Equipmedia」の販売や「J-Stream CDNext」の流量の増加に結び付けてきたことから、リスクもクリティカ ルなものにはならず、むしろチャンスの種になる可能性のほうが高いと思われる。加えて、ウィズコロナという 時代背景や 5G の本格活用といった技術進歩をにらみ、今後も新たな商品・サービスの開発を進める方針であり、 サービス開発などの人員強化やシナジーが期待できる周辺事業の M&A など、将来の飛躍に向けて企業体制や機 能を磨くことが重要になると弊社は考える。厳しい状況のなかで同社らしい積極的な経営を推進しているため、 引き続き同社の着実な中長期成長に期待したい。

■株主還元策

期初に配当予想を開示するのは利益に対する自信の表れ

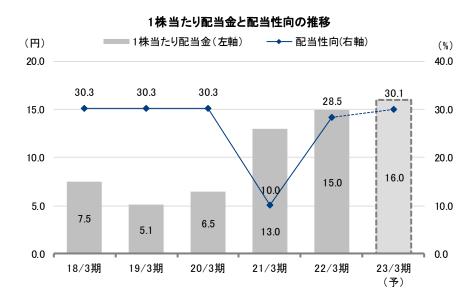
同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして位置付けている。経営環境と業績状況を総合的 に勘案し、株主に対する利益還元を図ることにより同社株式の市場価値を高める方針である。2022 年 3 月期の 1株当たり配当金は前期比5円増の15円を実施した。2023年3月期の配当予想については、1株当たり配当 金を前期比1円増の16円とした。なお、配当予想は例年期初において未定としていたが、成長により利益水準 が相当の大きさになったことにより配当原資を確保しやすくなったため、今後は業績予想と同時に開示すること とした。これは、高い利益水準を維持していくことへの同社の自信の表れと言うことができるだろう。



2022年12月5日(月)

4308 東証グロース市場 https://www.stream.co.jp/investor/

株主還元策



注:2021 年 10 月 1 日付で普通株式 1 株を 2 株とする株式分割を行ったが、21/3 期以前の数値は分割前のもの 出所:決算短信よりフィスコ作成

■情報セキュリティ

同社が顧客から預かるデータの中には秘匿情報や個人情報など、情報管理が必要なコンテンツが存在しており、システムの設計や運用上でこれらの情報が漏えいすることのないように厳重に管理している。加えてプライバシーマークの認定も受けている。また、運営する Web サイトに対しては外部機関による脆弱性検査を、サイバー攻撃についても随時システムの強化を実施している。システムトラブルについては日々監視を行い、システム、ネットワークにかかわらず可能なものは二重化し、万一トラブルが発生した場合でも、短時間で復旧できるような体制を組んでいる。オフィスでもアンチウイルスソフトの利用や HDD の暗号化、操作ログ管理、USB メモリの使用禁止、社外持ち出し専用 PC の運用及び PC のシンクライアント化や位置情報管理など、機密・個人情報などの情報漏えいへの対策を常時取っている。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動 内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場 合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート および本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において 使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理 由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3 株式会社フィスコ

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)