

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 >>>

2025年12月3日 (水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. インターネット動画配信システムなど動画ソリューションをワンストップで提供	01
2. 医薬、一般企業、メディア・コンテンツを戦略市場に、デジタル化を支援	01
3. 2026年3月期中間期は減収減益だったが、一時的要因を除くとおおむね順調	01
4. 下期は各領域で収益回復を期待、2026年3月期通期業績は期初予想を据え置き	02
■ 事業内容	03
1. 会社概要	03
2. サービス内容	04
3. 収益構造と市場別サービス	09
4. 同社を支えるグループ企業	09
■ 市場環境と強み	11
1. 市場環境	11
2. 同社の強み	11
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期中間期の業績動向	12
2. 市場別の動向	13
3. 2026年3月期の業績見通し	14
■ 株主還元策	16

要約

中間期は一時的要因で苦戦、下期回復を期待

1. インターネット動画配信システムなど動画ソリューションをワンストップで提供

Jストリーム<4308>は、インターネットで動画を配信するためのシステムをワンストップで提供するなど、法人向けに動画ソリューション事業を幅広く展開している。主力サービスは動画共有・配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」と配信ネットワーク「J-Stream CDNext」で、自社開発した「J-Stream Equipmedia」は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」も自社で構築したネットワークで、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できる。製薬企業やエンターテインメント系企業などに提供している「ライブ配信サービス」も主力サービスで、現場での対応力に強みがある。ほかに、動画・Webサイトの制作やシステム開発、セキュリティ対策など動画配信周辺のサポートも充実している。

2. 医薬、一般企業、メディア・コンテンツを戦略市場に、デジタル化を支援

同社は、医薬業界のEVC※1領域（以下、医薬領域）、医薬業界以外の事業会社のEVC領域、メディア・コンテンツ業界を中心としたOTT※2領域を戦略市場として設定している。デジタルマーケティングに課題がある医薬領域には「ライブ配信サービス」を提供、業種・企業によってDX（デジタルトランスフォーメーション）の浸透状況が異なるEVC領域（医薬以外）では各企業の課題に合わせたラインナップを充実、OTT領域向けにはコンテンツ配信サイトのシステム提供や運用を行うなど、各領域の顧客に最適にカスタマイズされた商品・サービスを提供している。こうした領域で、「J-Stream Equipmedia」など自社製の商品・サービスを提供している点、システム開発やWebサイト運用まで動画を活用する際に必要となる様々な機能をワンストップで提供している点が強みである。

※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。

3. 2026年3月期中間期は減収減益だったが、一時的要因を除くとおおむね順調

2026年3月期中間期の業績は、売上高5,711百万円（前年同期比0.7%減）、営業利益361百万円（同12.3%減）だった。売上面では、大口機器納品や様々なスポーツイベントなど前年同期に受注した一時的案件の反動により減収となった。利益面では、組織運営を効率化し、採用の抑制や外注の内製化など経費節減を進めたが、営業支援や販売促進などの費用が増加したため減益となった。また、通期業績予想に対する進捗率も、売上高で47.1%（前年同期48.7%）、営業利益で38.8%（同45.1%）とやや厳しい状況だった。しかし、一時的要因を除くとおおむね順調に推移しており、もともと下期の比重が高い傾向があるため、十分取り戻せる範囲だと考えられる。

要約

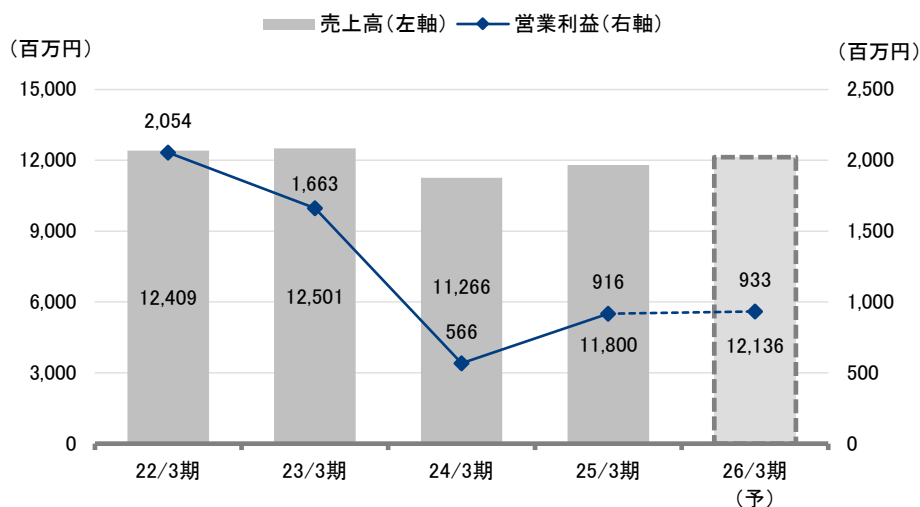
4. 下期は各領域で収益回復を期待、2026年3月期通期業績は期初予想を据え置き

2026年3月期の業績について、同社は売上高12,136百万円（前期比2.8%増）、営業利益933百万円（同1.8%増）と見込んでいる。下期は医薬領域で、Web講演会シーズンの11月～12月を控え、内資系で2月～3月の予算消化も期待できるため、大手上位顧客中心に引き続き取引先の動向把握を進める。EVC領域（医薬以外）では、「J-Stream Equipmedia」の他、オンラインイベント管理システム「Webinar Stream」が着実に積み上がり、子会社化した（株）アイ・ピー・エルとの相乗効果も期待できるなど堅調な推移が予想される。OTT領域では、大口キー局を中心にシステム開発や配信体制改善のための提案を継続し、長期売上の積み上げを図るほか、冬季五輪などの各種スポーツイベント案件の獲得も進める。加えて、期中の人員強化が落ち着いたことで下期は中間期ほどに販管費が増えないため、同社は通期業績予想を期初据え置きとした。

Key Points

- ・ 動画配信システムなど動画ソリューションサービスを提供
- ・ 強みは自社製商品・サービスとワンストップで提供する体制
- ・ 2026年3月期は一時的要因で中間期苦戦も下期に取り戻す方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容

インターネット動画の配信に必要なすべての機能を提供

1. 会社概要

同社は、動画ソリューション事業を法人向けに幅広く展開、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、様々なノウハウなどを提供している。主力サービスは、動画配信に必要なすべての機能を装備する動画共有・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 CDNNext」である。いずれも自社で開発・構築したサービスで、デバイスや環境を選ばずに大量の動画を高速かつ安定して配信できる。また、同社は一般企業には難易度の高い「ライブ配信サービス」も主力サービスとしており、医薬業界やエンターテインメント企業を中心に高い評価を得ている。そのほか動画などのコンテンツ制作や、コンテンツを配信するためのWebサイト、システムの制作・開発・運用なども行っている。

※ 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良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。サーバーの分散により大量のアクセスに耐えることができる。

ISDN※1が先進的とされた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 LLC.)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ることで、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。近年、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、5GやXR※2、AIといった最新技術が加速度的に進化するなど、インターネット周辺の環境が著しく進化している。そこへコロナ禍が重なったことで動画を利用したコミュニケーションが活性化し、動画配信市場の拡大に弾みがついた。アフターコロナ(コロナ禍収束後)となって動画配信市場は一時的な踊り場を経験したが、中長期的には引き続き強い成長が期待されている。このような市場で同社は、今後も最先端の動画ソリューションを提供し、動画を利用したコミュニケーションの活性化に寄与することで、「もっと素敵な伝え方を。」というコーポレートメッセージを具現していく考えである。

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

※2 XR (Cross Reality)：VR (仮想現実)・AR (拡張現実)・MR (複合現実)・SR (代替現実) など現実と仮想世界を融合して新しい体験を作り出す技術の総称。

「J-Stream Equipmedia」「J-Stream CDNext」が主力

2. サービス内容

企業が、音楽・映画・イベント、企業説明会・株主総会、教育・研修・情報共有、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らインターネット配信をしようとする、安定した運用のために大量のアクセスに耐えられる回線やサーバーを確保しなければならず、設備や人材にも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、イベントなど一度に数万人以上がアクセスする場合でも、コンテンツを素早く安定して視聴者に配信できる。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) 動画配信システム

同社は、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となるあらゆる機能を装備した法人向け動画共有・配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia (EQ)」である。国内最大級の導入実績や利用者のスキルを必要としない使いやすい管理画面、多彩なライブ配信方法、他社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配信できることが特徴となっている。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、導入後に運用面に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ことから、アカウント数が年々着実に増加しており、現状4,500アカウント以上の導入実績がある。

「J-Stream Equipmedia」では、特定の用途に沿ったオプションや特別プランを様々用意している。具体的なラインナップは、動画マニュアル用に機能を厳選した「動画編集アプリ」と「動画配信サービス」をセットで提供する「EQ Creative エディション/ミテシル Creative エディション」、24時間365日のインターネット番組編成配信に必要なシステムをパッケージ化した「EQ Media Suite」、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」、J-Stream Equipmediaで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#chee (タッチー)」、Salesforce (米Salesforce, Inc.<CRM>) 上で手軽かつセキュアに動画コンテンツを管理・共有・視聴できるアプリ「Equipmedia動画共有ライブラリfor Salesforce」、Salesforce向け動画視聴ログ活用アプリ「Equipmedia動画マーケティング for Salesforce (EQAE)」、視聴者が参加できる双方向型動画コンテンツの制作・配信ツール「inVideo」、動画とスライド資料を組み合わせたコンテンツを自社で手軽に作成できる「ePreCreator」などとなっている。

事業内容

同社がコロナ禍の最中に提供開始した「EQポータル」は、「J-Stream Equipmedia」のポータル機能として、「J-Stream Equipmedia」Businessエディション以上に標準搭載されている機能である。「社員のみ」「会員のみ」など視聴者を限定して動画による情報提供を行いたい場合、「EQポータル」を利用することで、ユーザー認証型の動画視聴の場（ポータルサイト）を簡単に作成・公開できる。シンプルで使いやすいユーザーインターフェースが特徴で、オンデマンド/ライブ/疑似ライブなどの動画、画像やドキュメント（PDF/PPT）など、様々なコンテンツを集約できる。また、組織・目的に応じたコンテンツ展開やカテゴリ別・ユーザーグループ別の仕分けも可能である。さらに、パスワードポリシーの詳細設定や二段階認証などセキュアな認証が可能な一方、必須視聴やお知らせ掲載（メール配信）でコンテンツを見つけやすく、もれなく視聴させられるうえ、「いつ・だれが・どのコンテンツをどの程度」視聴したのか、ユーザー個別の視聴状況からポータル全体の利用状況まで、簡単に確認できる。

「J-Stream Equipmedia」機能一式



出所：同社ホームページより掲載

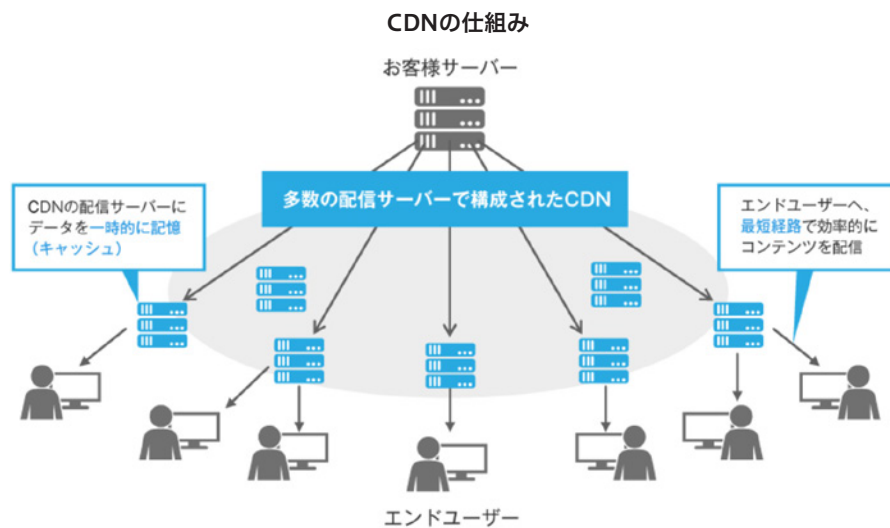
(2) CDN

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、サイズが大きく、インターネット上で配信を行う際に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）の集中によってレスポンスの悪化や通信速度が低下し、配信停止といった事態を招くこともある。サーバーや回線の増強による対応は可能だが、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自社構築の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できる。

事業内容

最大の特徴は、国内IDC (Internet Data Center) に分散配置し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、1,400アカウント以上の導入実績、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※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、数万人のユーザーへ高速かつ安定して一気に配信できる。また、サーバー負荷の大きい常時SSL対応や、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、複数のCDNから最適なCDNを自動選択する「マルチCDNサービス」、Microsoft 365導入企業向け社内ネットワーク負荷分散サービス「Kollective SD ECDN」、クラウド型WAF/DDoS攻撃対策のセキュリティサービス「Imperva App Protect」など様々な周辺サービスも取り揃えている。

※ 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。たと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。



出所：同社ホームページより掲載

(3) ライブ配信

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が急速に拡大した。また、モバイル端末の普及や通信環境の整備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。しかし、一般企業がライブ配信を行うことは、設備や配信システム、スキルなどの面でハードルが高い。そこで同社は「ライブ配信サービス」を開発し、インターネット回線をはじめカメラやエンコードなどの機材、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などのプロの人材、さらには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、企画演出やイベント進行などのオペレーションとともにトータルで提供している。

事業内容

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、XR、360度、イベント実施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、視聴者の反応のリアルタイムな可視化、追いかけて再生など、顧客や視聴者にとって便利な機能を数多く備えている。“撮影のみ”や“配信のみ”といった必要な機能だけの単独提供も可能である。また、「マルチアングル配信サービス」は、「マルチデバイス」「シームレスなアングル切り替え」「視聴端末のCPU負荷削減」「複数音声と単一音声」などに対応しており、好きなアングルを選んで視聴できる動画配信システムである。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いえ、年間のライブ配信は2,400件以上と実績豊富だ。一方、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も講じている。

(4) 動画・Web制作/システム開発

同社は動画配信システムを提供するだけでなく、動画の企画制作、Webの制作・運用・システム開発などをグループ会社とともにプロデュースしている。動画の企画制作では、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でプロデュースしている。Webの制作・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おり、六本木のスタジオなどでは、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。さらに、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できる「リモートバーチャルスタジオ」といった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、短期納期や大量の依頼といった顧客のニーズにも対応可能となっている。

(5) その他関連サービス

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eラーニング・限定配信「J-Stream ミテシル」は、誰でも簡単かつ低コストで、視聴者を限定した動画配信・動画eラーニング環境を実現できる。オンラインイベント管理システム「Webinar Stream」は、医薬系の学会や学術会議、社内イベントや販促セミナーなどオンラインイベントを手軽に素早く・低コストで開催できるシステムで、「J-Stream Equipmedia」やMAツールとの連携が容易なうえ、顧客情報を集約化して最適かつ効率的なリードジェネレーション/ナーチャリング※を促進できるため、一般企業での需要も急増している。サーバー・サイトセキュリティ/コンテンツ保護では、サイバー攻撃やコンテンツの不正利用による被害・損害を防ぐ、手ごろな価格で簡単に導入できるセキュリティサービスやコンテンツ保護・DRMサービスを提供している。動画広告では、デジタルソリューションをフルパッケージで提供する法人営業支援ソリューション、動画と編集記事がセットになったコンテンツページを制作する「Tou#cheee PR」など、動画コンテンツの制作・活用から広告での収益化までワンストップで提供している。

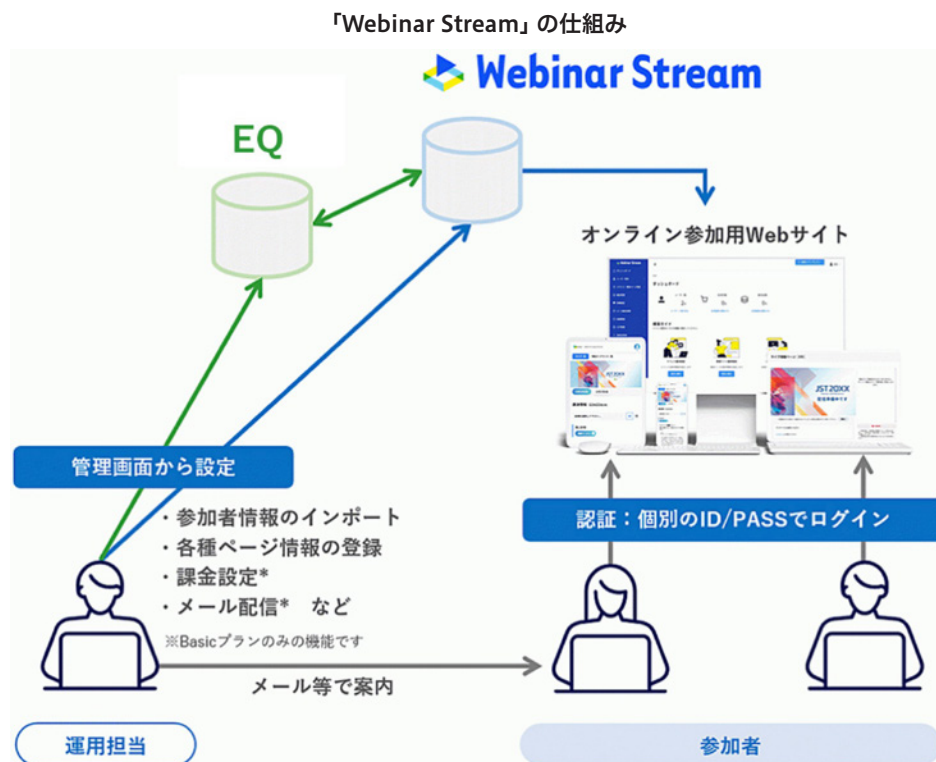
※ リードジェネレーション/ナーチャリング：リードジェネレーションとは、見込み顧客（リード）を見つけ出して連絡先情報を獲得するマーケティング活動。ナーチャリングとは、見込み顧客や既存顧客を育成して購買意欲を高め、最終的な購買や成約、リピートにつなげるマーケティング活動。

Jストリーム | 2025年12月3日 (水)
 4308 東証グロース市場 | <https://www.stream.co.jp/investor/>

事業内容

このほか、動画配信ビジネスに必要な機能を網羅し、カスタマイズ性・拡張性に優れたオーダーメイド型CMS※「Stream BIZ」や、商品購入のインセンティブとして限定動画などを配信する動画配信型・応募フォーム型マストバイキャンペーンサービス、動画コンテンツの運用を一元管理する動画メタ情報の総合CMS「J-Stream メタマスタシステム」、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」、動画の視聴状況をユーザー単位で把握するビデオパフォーマンスモニタリングツール「MUX Data」、動画やライブ配信の販売や限定公開など動画配信サービスを構築できる「ソーシャルキャスト」、マニュアルの動画作成から蓄積、閲覧管理を一元管理する「VideoStep」、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」など、充実した商品・サービスを提供している。

※ CMS (Contents Management System) : 動画・画像・テキストなどWebサイトのコンテンツを一元的に管理するシステム。



出所：同社ホームページより掲載

戦略市場として医薬、EVC、OTTの3領域にフォーカス

3. 収益構造と市場別サービス

同社のビジネスモデルは、主力の「J-Stream Equipmedia」「J-Stream CDNext」「ライブ配信サービス」を提供するとともに、周辺サービスで各顧客の用途に応じて機能を拡張するという構成になっている。これにより、販促や社内教育など顧客が動画を利用することで得られる効果を最大化している。特に自社製の「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」は付加価値が高く、売上の増加以上に利益が拡大する収益構造となっており、「ライブ配信サービス」も同社のなかで比較的好採算なサービスである。こうした製品・サービスを戦略市場と設定した医薬、EVC（医薬以外）、OTTの3領域に展開し、事業拡大することを基本方針としている。各領域ではデジタル化ニーズがそれぞれ異なっており、デジタルマーケティングに対して長年課題のある医薬領域には、「ライブ配信サービス」を中心にサービスを提供している。一方、比較的DXが進んでいるEVC領域（医薬以外）に対しては、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、「J-Stream Equipmedia」を中心にラインナップを強化して様々なニーズに幅広く対応している。DXが急速に進んでいるOTT領域では、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いる。

M&Aなどによりグループを拡大

4. 同社を支えるグループ企業

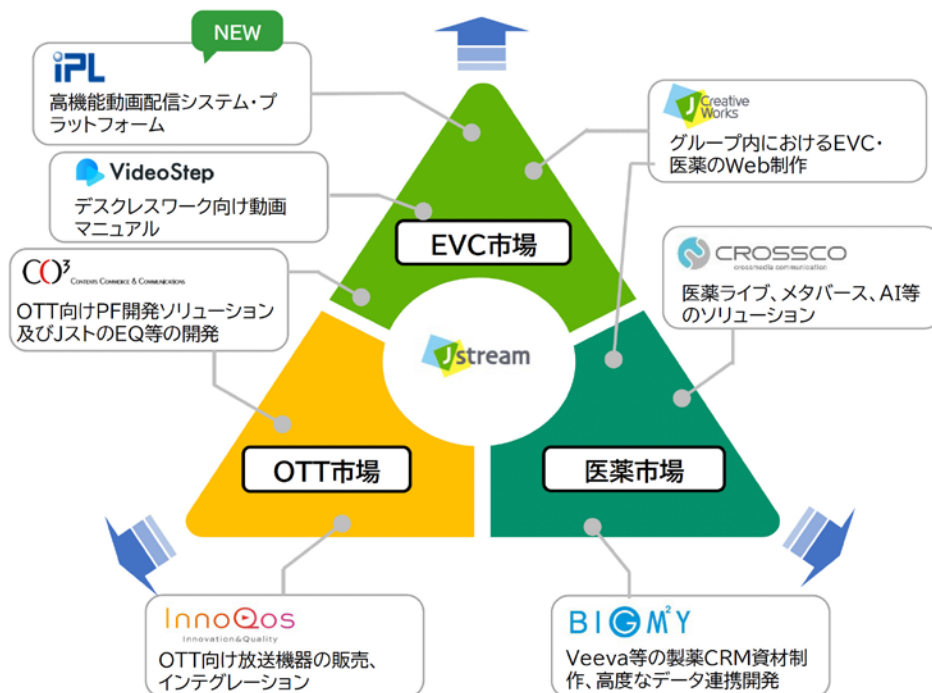
こうした市場で同社の様々な事業を周辺で支えているのが、M&Aなどにより子会社化してきたグループ企業で、各子会社のコア領域を生かした相互の連携によってシナジーを最大化している。子会社には、コンテンツをインターネット上で配信するプラットフォームや会員認証などの各種機能の開発を行う（株）CO3、映像制作やブランニング、プロモーション事業を行うクロスコ（株）、Webサイトの制作・運用支援やデータベース連携プログラムの開発を行う（株）Jクリエイティブワークス、デジタル放送機器の輸入・販売及びエンコードシステムのインテグレーションを行う（株）イノコス、医薬系のデジタルコンテンツ制作やマーケティングソリューションに強みを持つ（株）ビッグエムズワイ、製造業など「現場」の技術伝承を支援する動画マニュアルを容易に作成できるSaaS「VideoStep」を自社開発した（株）VideoStepなどがある。ほかに、放送ビジネスにおける同時再送信の知見吸収を目的にBSよしもと（株）に、また、将来のメタバース領域におけるVRコンテンツの展開を視野にVR配信やVRギアの制作などを手掛ける（株）VR MODEに出資している。

Jストリーム | 2025年12月3日 (水)
 4308 東証グロース市場 | <https://www.stream.co.jp/investor/>

事業内容

2025年11月、同社は動画配信事業を展開するアイ・ピー・エルの株式を100%保有する純粋持株会社である(株)アイ・ピー・エルHDを新たに子会社化した。アイ・ピー・エルは動画配信システム大手で、「IT・エンタメ・AIの融合で新たなビジネスを創造する」をミッションに掲げ、会員・社員限定の動画配信が可能な高機能動画配信システム「クラストリーム」の開発・販売を主力事業としている。アイ・ピー・エルのサービス及び保有する動画・AI関連技術は、同社の配信インフラや技術ノウハウ、営業力との親和性が高く、同社のリソースを活かした営業展開や管理支援を通じて、顧客層の拡大、エンジニア・技術力の強化、「J-Stream Equipmedia」の横展開、「クラストリーム」の技術の取り込みなど、相互に相乗効果が期待されている。同社はこのようにM&Aを継続しながら、今後は特に製薬デジタルマーケティングの上流工程を機能として持つ企業や、動画配信アプリの開発企業、顧客基盤を持つ企業などをターゲットに、既存機能の延長上にある新領域の派生機能や生成AI、既存事業に隣接した領域の画像・動画系生成AIを取り込む考えである。

グループ戦略イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

■ 市場環境と強み

中長期成長が期待される動画配信市場

1. 市場環境

動画配信市場と言っても、同社のような様々な動画配信にトータルで対応できる専門企業はほとんどない。しかし、部分的に類似する企業として、動画共有・配信プラットフォームでは米Brightcove Inc<BCOV>や米Vimeo Inc<VMEQ>、CDN事業者では米Akamai Technologies, Inc.<AKAM>やAmazon CloudFrontを提供する米Amazon.com Inc.<AMZN>といったグローバルな巨大企業が挙げられる。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ほか、医薬領域の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)といった企業と重なる。なお、近年の円安傾向から、外資系は国内での価格競争力を失いつつあるようだ。

一方、スマートフォンなど動画視聴可能なデバイスを個人が常時携帯するようになり、Wi-Fi環境の整備や5Gの普及もあって、インターネット動画の視聴環境は年々強化されており、子供から高齢者までどの世代もインターネットで動画を視聴するようになった。また、動画配信の環境も、SNSや社内ポータルなどでの動画利用の増加、動画利用による販促や費用削減の効果に対する認知度向上などにより一層充実している。コロナ禍をきっかけに急速に拡大した反動から短期的に調整期を迎えたが、利便性や利用価値の高さから、動画配信市場は中長期的に伸びていくと予測されている。こうした市場でパイオニアかつ専門として長年蓄積してきたノウハウを持ち、常に先端技術を取り入れている同社も、踊り場から成長トレンドへと回帰する動きが見えてきたようだ。

自社製の商品とワンストップサービスに強み

2. 同社の強み

動画配信市場において、「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」がともに自社製であるという強みに加え、足元でさらなる強化を図っているライブ配信やオンデマンド配信、動画配信の周辺製品・サービス、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、動画を活用する際に必要となる様々な機能をワンストップで提供できる体制を構築している点も強みである。また、多種多様な業界・業種のニーズに応じて一部機能からフルパッケージまで提供できる幅広い対応力、パイオニアとしての豊富な実績とノウハウ、新たな技術や顧客のニーズ・ウオントを素早く取り入れる開発力、専任スタッフと営業による柔軟で安心できる体制、技術力や営業体制に裏打ちされたサービス品質なども強みといえる。この結果、同社のKPI(重要業績評価指標)である主力商品「J-Stream Equipmedia」の累計導入アカウント数が4,500件を突破したほか、年間取引企業は1,200社以上、「J-Stream CDNext」は1,400アカウント以上、ライブ配信は年間2,400件以上といった導入実績・開催実績を誇っている。

業績動向

減益は前期大口納品の反動など一時的要因

1. 2026年3月期中間期の業績動向

2026年3月期中間期の業績は、売上高5,711百万円（前年同期比0.7%減）、営業利益361百万円（同12.3%減）、経常利益384百万円（同11.2%減）、親会社株主に帰属する中間純利益202百万円（同18.7%減）だった。微減収減益となったが、要因は前年同期にあった大口機器納品の反動など一時的なもので、これを除けばおおむね順調に推移した。また、通期業績予想に対する進捗率（前年同期は実績対比）も、売上高で47.1%（前年同期48.7%）、営業利益で38.8%（同45.1%）とやや厳しい状況だったが、もともと下期の比重が高い傾向があるため、十分取り戻せる範囲だと考えられる。

2026年3月期中間期の業績

（単位：百万円）

	25/3月中間期		26/3月中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,749	100.0%	5,711	100.0%	-0.7%
売上総利益	2,198	38.2%	2,221	38.9%	1.1%
販管費	1,785	31.1%	1,859	32.6%	4.2%
営業利益	412	7.2%	361	6.3%	-12.3%
経常利益	432	7.5%	384	6.7%	-11.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	249	4.3%	202	3.6%	-18.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、緩やかな回復基調を維持したものの、世界的な金利高止まりや中国経済の減速、ウクライナ情勢などの地政学的リスクが企業活動や消費者心理に影響を及ぼし、先行き不透明な状況が続いた。インターネット業界においては、生成AIの活用が進展し、コンテンツ制作や業務効率化を含む、DXによる新たな価値創出が期待される一方、IT人材の不足やレガシーシステムの更新といった課題も依然として残されている状況である。こうした環境下、同社は顧客企業の情報発信ニーズに応えるため、インターネットライブ配信、オンデマンド動画配信、関連するシステム開発・運用受託など動画ソリューションサービスの提供を継続、なかでも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、多様なニーズに対応した提案活動を強化した。

業績動向

この結果、売上高は、前年同期に受注した大口機器納品や様々なスポーツイベントなど一時的案件（計200百万円弱）の反動影響を受けてわずかながら減収となった。しかし、既存案件は堅調に推移しており、コロナ禍における需要の急拡大からの調整期にあるなか、一時的案件を除けば増収となるなど減収幅を小幅に抑えられた。利益面では、サービス開発に伴うソフトウェアを中心とした償却費やクラウドサービスの利用拡大に伴うロイヤリティ支出は増加したものの、新卒を除く採用の抑制や外注の内製化など経費節減、組織運営の効率化、ライブ関係の合理化といった原価低減策に加え、グループ会社を中心に内製比率の高い制作・サービス売上高が順調でミックスも改善し、売上総利益率は改善した。一方、営業支援にかかる費用、販売促進費、社内業務システムのライセンス料、グループ会社のオフィス関連費用といった先行的な費用がかさんで販管費率が上昇、利益を押し下げた。子会社に関しては、動画マニュアルSaaSのVideoStepが好調だったが、前年同期の大口納品に関わった制作系のイノコスと、Web講演会が伸び悩んだ医薬系のビッグエムズワイが苦戦した。

一時的要因を除くと各領域とも売上堅調

2. 市場別の動向

市場別の売上高は、医薬領域が1,659百万円（前年同期比4.0%減）、EVC領域（医薬以外）が1,511百万円（同4.3%増）、OTT領域が1,446百万円（同6.5%減）となった。各領域ともに、一時的要因を除いた売上高は堅調だった。

市場別の売上動向

（単位：百万円）

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
医薬領域	1,729	36.6%	1,659	35.9%	-4.0%
EVC領域（医薬以外）	1,448	30.7%	1,511	32.7%	4.3%
OTT領域	1,546	32.7%	1,446	31.3%	-6.5%

注：旧基準（単体）での総額表示の数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

医薬領域においては、Web講演会向けのライブ配信や集客広告など関連業務の受注は継続したものの、薬価改定や製剤上市状況の影響により製薬企業のDX投資にばらつきが見られた。また、同社大口取引先では外資系企業の需要が比較的安定して推移したが、内資系企業では前年同期を下回る企業が多く見られた。こうした環境下、同社は、データ分析ツール「Webinar Analytics」や生成AIを活用した字幕生成などの提案を強化したほか、グループ会社による専門性の高いコンテンツ制作を組み合わせ、独自ルートでの案件獲得に努めた。この結果、Web等制作は比較的順調に推移したが、代理店経由の高単価案件の減少によりライブ配信案件の平均単価が下落、映像制作案件の減少も重なって、医薬領域の売上高は前年同期を下回った。このうち主力のWeb講演会については、大手上位顧客の一部が伸び悩むなど強弱はあったものの、中堅・新規取引先で計画を上回る受注を獲得した。また、7月～8月には上位顧客を中心にWeb講演会の数が例年より増えて前四半期比で増収となるなど、コロナ禍以降の減少傾向に下げ止まりの兆しが見られた。

業績動向

EVC領域（医薬以外）においては、イベントのリアル回帰が進む一方で、リアルと動画を併用するハイブリッド化や企業内部の動画利用が進んだ。こうした環境下、同社は、教育・情報共有を目的とした動画活用事例の開拓を進めるとともに、社内外向けのウェブセミナーやオンラインイベント関連の受注獲得に注力した。この結果、第1四半期は6月に需要が集中するバーチャル株主総会の実施企業が上場廃止やハイブリッド運営の負担回避から減少、第2四半期になると、前年同期にあったメーカー等による販促・社内イベント関連の大口受注の反動減があったものの、顧客のWebサイトシステムや社内チャンネルの構築、映像制作の大口受注などを獲得できた。また、「J-Stream Equipmedia」は長期利用を中心に業種・用途を問わず堅調に推移、強化中の「Webinar Stream」では利用用途の広がりが見られ、販促マーケティングや社内外の情報共有を目的としたオンラインイベント向けが伸びた。

OTT領域においては、放送・メディア業界での動画配信サービス拡大の流れを背景に、システム開発、サイト運用、それらに関連する制作・運用業務、配信ネットワークを中心に引き続き高い需要が見られた。こうした環境下、メディア・放送局向けのうち、大口キー局には開発・運用に関する提案を継続し、その他民放やローカル・BS・CS局には追加機能開発の受注に注力した。また、公営競技・その他コンテンツプロバイダでは、前年同期に納品した大口機器の運用保守が2026年3月期より開始され、長期的に売上貢献する見込みとなった。この結果、ネットワーク売上での一部失客と前年同期に納品した大口納品の反動の影響が大きく、売上高は前年同期を下回ったが、コロナ禍後の調整も他領域に比べて小さく、定常的な受注は堅調だったと言える。

通期業績予想は期初予想を据え置き、下期に巻き返しを図る

3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績について、同社は売上高12,136百万円（前期比2.8%増）、営業利益933百万円（同1.8%増）、経常利益952百万円（同横ばい）、親会社株主に帰属する当期純利益546百万円（同0.9%減）と見込んでいる。中間期業績の進捗率が低かったが、医薬領域でWeb講演会シーズンの11月～12月を控えており、内資系については2月～3月の予算消化も期待できるほか、EVC領域（医薬以外）で顧客が着実に積み上がっており、OTT領域での新たな開発案件に加えて、売上総利益率はミックス次第だが、期中の人員強化が終了したことで下期は中間期ほどに販管費が増えないため、下期に巻き返す可能性が高く通期業績予想を期初据え置きとした。なお、一時要因を除いた経常的な売上高が安定しているため、2027年3月期も増収増益が期待される。

2026年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,800	100.0%	12,136	100.0%	2.8%
営業利益	916	7.8%	933	7.7%	1.8%
経常利益	951	8.1%	952	7.8%	0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	550	4.7%	546	4.5%	-0.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

下期に向けた施策として、医薬領域におけるWeb講演会で、大手上位顧客中心に引き続き取引先の動向把握を進める（最大手顧客とは契約継続の見通し）ほか、売上が拡大している中堅・新規取引先へのアプローチを強化、ハイブリッド型講演会の提案も積極化する。デジタルマーケティング支援では、大手企業のほか、中堅・新興企業に向けて「Webinar Analytics」のトライアルを提案して利用の拡大を図るほか、「Webinar Lounge」などWeb講演会付随サービスを強化する。同社はWeb講演会の不確実性を考慮して保守的な予想としており、足もとでは外資系企業の年度末予算消化を含めたWeb講演会ハイシーズンでの案件獲得に注力しているようだ。

EVC領域（医薬以外）においては、「J-Stream Equipmedia」で引き続き顧客層の拡大に向けて大手に次ぐ中堅顧客の拡大と代理店の開拓を推進、「Webinar Stream」では販促マーケティング用途などを中心に提案を強化する予定である。また、子会社化したアイ・ピー・エルの「クラストリーム」と「J-Stream Equipmedia」の技術ノウハウや営業リソースの相互活用を通じて、OVP（オンライン動画プラットフォーム）事業への進化・拡大を目指す。同社は大企業向けの展開や子会社の活用などを通じて堅調な推移を予想しているが、足もとでは実際に堅実な動きとなっているようだ。

OTT領域においては、メディア・放送局向けについては、大口キー局を中心にシステム開発や配信体制改善のための提案を継続して長期売上の積み上げを図る。また、冬季五輪などの各種スポーツイベントの案件獲得や、メディアアセット管理システム「Stream MAM」など注力プロダクトの拡販を推進する。公営競技・その他コンテンツプロバイダ向けでは、既存顧客の配信システムの安定化や運用保守案件の維持、開発要望の確保などを進めるほか、新規案件創出に向けた提案も継続する。同社は前中間期の大型案件の反動を他の案件でカバーする予定だが、足もとの状況としては冬季五輪などのスポーツイベントにおけるOTT領域活性化の恩恵を受けつつあるようだ。

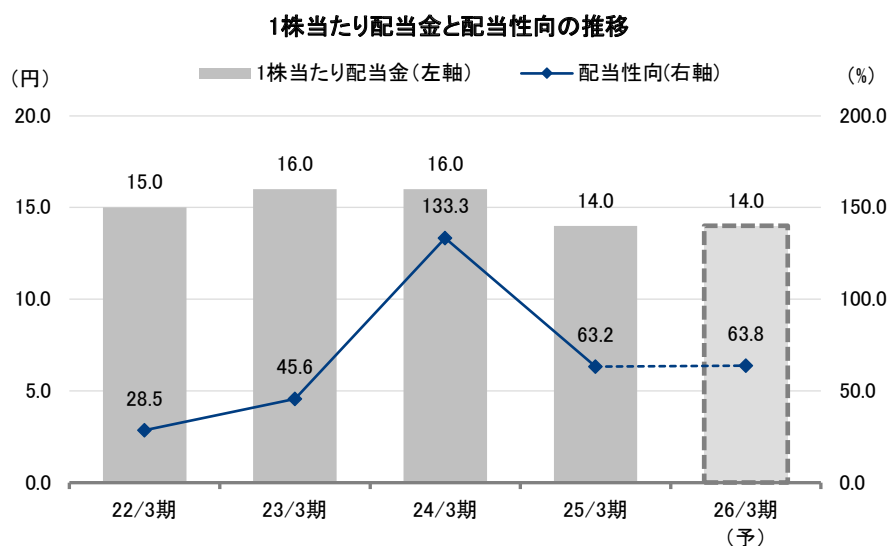
Jストリーム
4308 東証グロース市場

2025年12月3日 (水)
<https://www.stream.co.jp/investor/>

株主還元策

2026年3月期1株当たり配当金は14.0円を継続する予定

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つとして位置付けている。2026年3月期については、事業拡大への投資水準を踏まえつつも、過去の支払実績を前提に、安定性・継続性に配慮して利益還元を積極的に実施するという方針の下、期末配当金は前期と同額の1株当たり14.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp