

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 >>>](#)

2026年6月9日 (火)

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. 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. 自社製、ワンストップサービス、M&Aにより機能強化に強み	01
3. 2026年3月期は増収も、医薬領域で好転の兆しが見えず営業減益	01
4. 医薬に依存しない体制を構築し、2027年3月期はコロナ禍特需後の最高益更新へ	02
■ 事業内容	03
1. 会社概要	03
2. サービス内容	04
3. 収益構造と戦略市場	08
4. グループ企業	08
■ 市場環境と強み	09
1. 市場環境	09
2. 同社の強み	10
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績動向	10
2. 市場別の動向	12
3. 2027年3月期の業績見通し	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

AI実装とグループ連携でコロナ禍特需後の最高益更新へ

1. 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. 自社製、ワンストップサービス、M&Aにより機能強化に強み

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(以下、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領域では各企業の課題にあわせて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、自社製の商品・サービスを提供している点、システム開発から運用まで動画を活用する際に必要な機能をワンストップで提供している点、M&Aなどにより機能強化を進めている点を強みとしている。

※¹ EVC (Enterprise Video Communication) : 社内情報共有など企業によ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月期は増収も、医薬領域で好転の兆しが見えず営業減益

2026年3月期の業績は、売上高11,997百万円(前期比1.7%増)、営業利益826百万円(同9.9%減)とやや厳しい決算となった。売上面では子会社が総じて順調、開発や機器納品に加え運用系が安定していたOTT領域と(株)アイ・ピー・エル※の子会社化や現場教育向けが大きく伸びたEVC領域が堅調で、コロナ禍の特需から明確な好転の兆しが見えない医薬領域をカバーした。利益面では、新卒を除く採用の抑制や組織運営の効率化、コンテンツ制作子会社の内製比率上昇などにより売上総利益率は改善したが、営業支援のための活動費や販売促進費、M&A費用(取得関連費用・初年度のれん償却)など販管費が売上高の伸びを上回ったため営業減益となった。一方で、アイ・ピー・エルの子会社化に伴う増収効果、採用抑制、外注削減に加え、子会社の業績が堅調だったことにより、第4四半期は増益となった。

※ (株)アイ・ピー・エルHDは2026年1月1日をもって、アイ・ピー・エルHDを存続会社としてアイ・ピー・エルを吸収合併し、合併後に「(株)アイ・ピー・エル」へ社名を変更した。

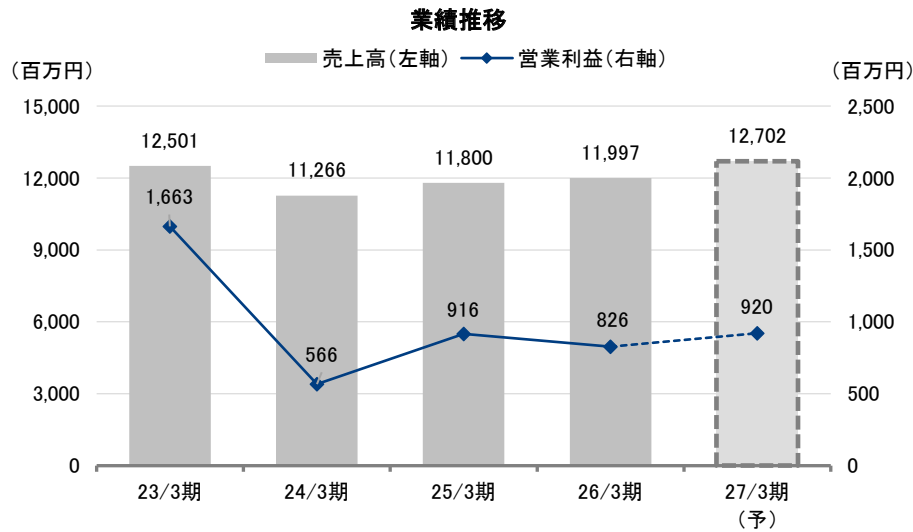
要約

4. 医薬に依存しない体制を構築し、2027年3月期はコロナ禍特需後の最高益更新へ

2027年3月期の業績について同社は、売上高12,702百万円（前期比5.9%増）、営業利益920百万円（同11.4%増）とコロナ禍後最高益を更新する計画である。このため、AI技術を全社的に実装するとともにグループ連携の強化によって利益体質を強化する。そのうえで、「J-Stream Equipmedia」にAI技術を実装した「EQ Presentation Cloud (EQPC)」をリリースしたEVC領域と、CMSとOVPを統合した新製品「Stream BIZ/CORE」を展開するOTT領域の成長を促進することで、医薬領域に過度に依存しない体制を構築する。さらに中期的には、DXにAIを融合したAX (AIトランスフォーメーション) ソリューションを提供する「The Streaming AX Company」へと進化する考えである。

Key Points

- ・ 動画配信システムやCDNなど動画ソリューションサービスを提供
- ・ 強みは自社製・ワンストップサービス・M&Aによる機能強化にある
- ・ AI実装とグループ連携により医薬領域に過度に依存しない体制構築へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容

法人向けに動画ソリューション事業を展開

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、様々なノウハウなどを提供している。主力サービスは、動画配信に必要なあらゆる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、一般企業には難易度の高い「ライブ配信サービス」も同社は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系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)NTT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。コロナ禍後の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力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化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」を軸にサービスを展開

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行う場合、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一気に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、機能に応じて月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。直近ではクラウド上でAI動画を生成できる「EQ Presentation Cloud (EQPC)」をリリースした。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。

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。「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で一方、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。

事業内容

「J-Stream Equipmedia」機能一式



出所：同社ホームページより掲載

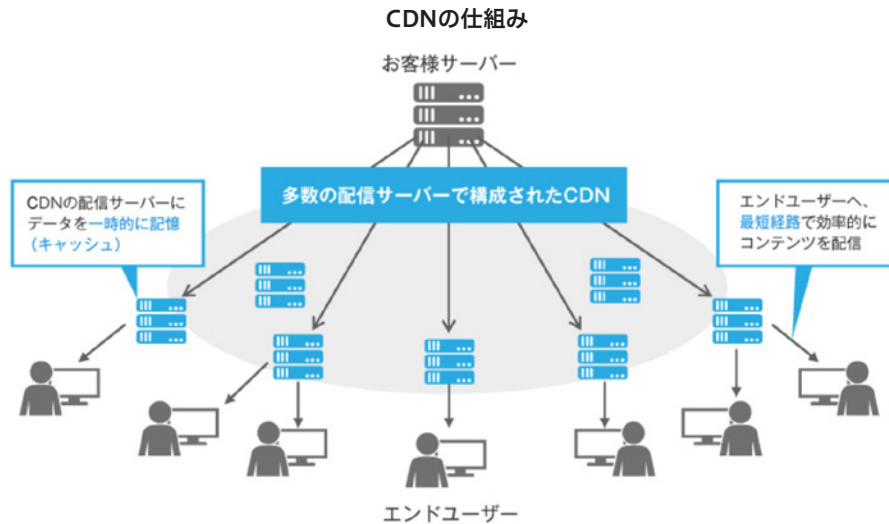
(2) CDN

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。

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、1,600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のクレジットカード情報や個人情報のやり取りに使われる。

事業内容



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には、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ダなどの機材、ライブ専用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、ニーズにあわせて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。

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」や「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。

事業内容

(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・システム開発などのサービス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、顧客ニーズにあ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ラーニングの「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。広告・Web集客支援では、Web集客支援や位置情報活用のほか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」を提供している。

※ 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。

動画配信関連サービス・その他では、動画配信ビジネス向けオーダーメイド型CMS※「Stream BIZ」や、限定動画などの動画配信型・応募フォーム型マストバイキャンペーンサービス、総合CMS「J-Stream MAM」、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」、マニュアルDXシステムやAI自動翻訳といった商品・サービスも提供している。

※ 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。

戦略市場は医薬、EVC、OTTの3領域

3. 収益構造と戦略市場

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。また、戦略市場に設定している医薬業界のEVC領域（医薬領域）、医薬業界以外の事業会社のEVC領域（EVC領域）、メディア・コンテンツ業界を中心としたOTT領域への製品・サービス提供によって事業拡大を図っている。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。

同社を周辺で支えるグループ企業

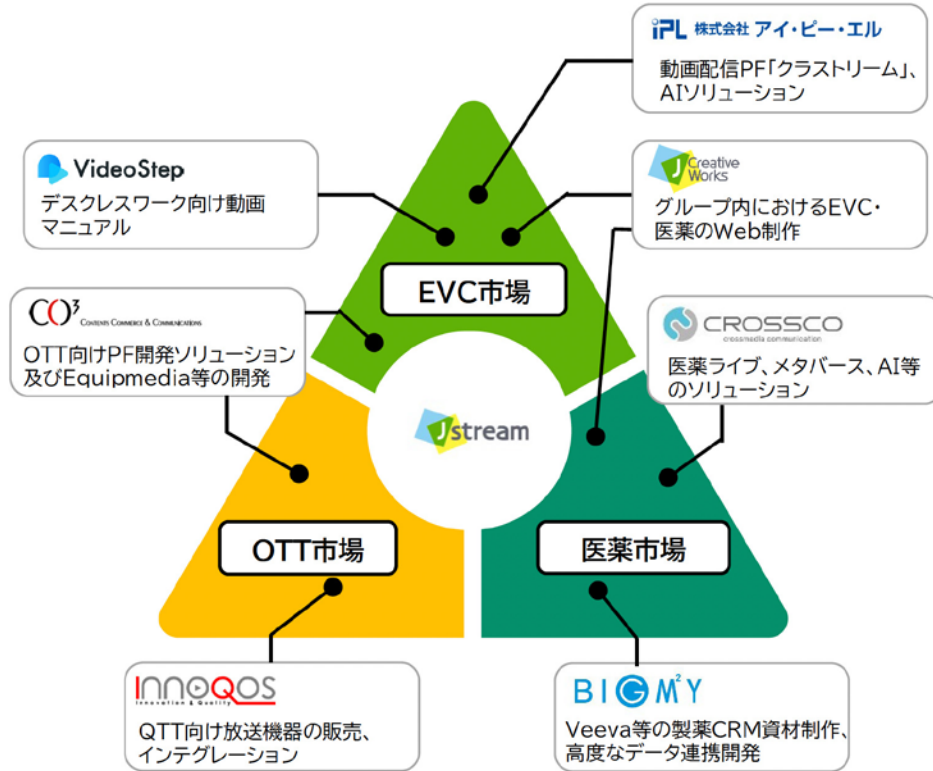
4. グループ企業

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、子会社の強みを生かした相互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）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。

また、2025年11月には、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」を開発・販売するアイ・ピー・エルの株式を100%保有する純粋持株会社であるアイ・ピー・エルHDを新たに子会社化した。アイ・ピー・エル保有の技術や経営資源は同社との親和性が高いため、同社による営業展開や管理支援を通じたシナジーの顕在化が期待されている。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。

事業内容

グループ企業



出所：決算説明会資料より掲載

■ 市場環境と強み

動画配信市場は環境が良好で成長性も高い

1. 市場環境

動画配信市場には、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)といった競合企業もある。なお、近年の円安傾向から、外資系は国内での価格競争力が低下しているとみられる。

市場環境と強み

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、子ども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への成長期待は大きい。

自社製やワンストップサービスなどに強み

2. 同社の強み

動画配信市場において、「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」がともに高採算の自社製という強みに加え、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・ウォンツ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。さらに、こうした機能を支え強化し拡張してきたM&Aによるグループ戦略も同社の強みといえる。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1,600アカウント以上、ライブ配信は年間2,400件以上という導入実績・開催実績を誇っている。

業績動向

医薬低迷も成長領域が堅調

1. 2026年3月期の業績動向

2026年3月期の業績は、売上高11,997百万円(前期比1.7%増)、営業利益826百万円(同9.9%減)、経常利益866百万円(同8.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益485百万円(同11.9%減)、期初予想に対しても、売上高で138百万円、営業利益で106百万円の未達とやや厳しい決算となった。一方で、大きな特需となったコロナ禍から明確な好転の兆しが見えない医薬領域に対し、EVC領域とOTT領域はともに順調に推移したといえる。

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,800	100.0%	11,997	100.0%	1.7%
売上総利益	4,540	38.5%	4,678	39.0%	3.0%
販管費	3,624	30.7%	3,852	32.1%	6.3%
営業利益	916	7.8%	826	6.9%	-9.9%
経常利益	951	8.1%	866	7.2%	-8.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	550	4.7%	485	4.0%	-11.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善が見られ、円安を背景としたインバウンド需要も景気を下支えする状況が続いた。一方で、欧州・中東における地政学的リスクの高まりを受け、原材料価格を含む物価や各種コストの上昇、為替相場の不安定な動向など、先行きに対する不確実性が継続した。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が、IT人材不足やレガシーシステムへの対応といった構造的課題も依然として残されている。こうした環境下、同社は、「ライブ配信サービス」や「J-Stream Equipmedia」、システム開発・運用受託サービスなど、顧客の多様なニーズに対応した提案活動を強化するとともに、AIを活用した機能開発や既存サービスへの組み込みを推進した。

売上高では、子会社売上が堅調に推移したことに加え、開発や機器納品、運用系が安定していたOTT領域及びアイ・ピー・エルの子会社化や現場教育向けが大きく伸びたEVC領域が堅調で、医薬領域の低迷をカバーした。利益面では、サービス開発の進展に伴うソフトウェアなど減価償却費や、クラウドインフラ利用の拡大・円安の影響による外貨建てロイヤリティ支出、大型案件向け仕入が増加した。一方で、新卒を除く採用の抑制や、経費節減、組織運営の効率化、医薬領域のコンテンツ制作子会社の内製比率上昇、サービス開発の一巡と内製化進展による業務委託手数料の削減などにより、売上総利益率が改善した。しかし、イベント出展やセミナー開催、広告出稿、デジタルマーケティングといった販売促進費のほか、営業支援のための活動費、M&A費用(取得関連費用・初年度のれん償却)、社内業務システムのライセンス費用、グループ会社のオフィス関連費用など販管費が増加した。この結果、販管費の増加が売上高の伸びを上回り、販管費率の上昇で営業減益につながった。一方で、第4四半期には、アイ・ピー・エル子会社化に伴う増収効果や、採用抑制・外注削減を含むコストコントロールの効果が寄与し、増益につながった。なお、期初予想に対して売上高と営業利益が未達になったのは、横ばい想定の子会社医薬領域が減収となったことが主要な要因である。

その他の動きとして、さくらインターネット<3778>及び(合)LCBとの業務提携が挙げられる。さくらインターネットとは、国内向けコンテンツ配信の基盤強化に向けた協業を開始し、さくらインターネットのネットワーク内に「J-Stream CDNext」のエッジサーバーを設置した。これにより、共同配信基盤によるコスト効率と配信の柔軟性を高める。さらに、ストレージ/クラウドとCDNを一体で利用できる環境を整え、高いセキュリティと可用性*の確保を進める。将来的には、動画配信関連サービスの共同開発を進め、国内事業者向けにSIを提供するサービスも検討している。LCBは、地域の街並みやグルメなど全国のローカル放送局が制作した地域情報コンテンツをクラウド上に集約し、各種プラットフォームや事業者へ提供する地域情報コンテンツ事業を行っている。同社は実証実験でLCBと連携してきたが、今回の社会実装に際して改めて提携した。

* システムが継続して稼働できる可能性や能力。

業績動向

EVCとOTTが順調、医薬依存度は低下

2. 市場別の動向

単体の市場別売上高は、医薬領域が3,313百万円（前期比11.1%減）、EVC領域が2,886百万円（同0.7%増）、OTT領域が2,982百万円（同3.3%減）となった。連結ベースでは、医薬領域で一部子会社は増収となったものの減収、EVC領域は子会社連結効果や教育系の好調により増収、OTT領域は技術商社の好調継続で増収となった。連結・単体ともに医薬領域への依存度低下が進んだ。

市場別の単体売上動向

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
医薬領域	3,728	38.5%	3,313	36.1%	-11.1%
EVC領域 (医薬以外)	2,865	29.6%	2,886	31.4%	0.7%
OTT領域	3,085	31.9%	2,982	32.5%	-3.3%

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

医薬領域では、Web講演会用途のライブ配信や集客広告などの関連業務の受注は継続しているものの、薬価改定や製剤上市状況の影響により製薬企業各社のマーケティング活動にばらつきが見られた。また、製薬企業側でリスク分散やコスト低減のため講演会の発注先を複数に分散するマルチベンダー化の動きが広がっており、入札環境や単価の動向に影響が生じた。こうした環境下、同社は、生成AIを活用した字幕生成、グループ会社による専門性の高いコンテンツ制作、データ分析ツール「Webinar Analytics」、広告施策などを組み合わせた総合提案により取引の維持を図った。その結果、大口取引先の案件を確保、AI要約サービスや病院向けなど隣接領域の開拓で進展があったが、新薬上市の状況から外資系企業と比較して内資系企業の減収幅が大きくなった。マルチベンダー化は、ライブ配信の単価下落につながり、新規顧客の獲得や中堅顧客の取引規模拡大にもつながったものの相対的に少額のため大口取引先の低迷を補うことができなかった。子会社については、ビッグエムズワイが減収となったもののコスト削減で増益、クロスコは低価格政策やAI字幕、短縮ビデオの投入により小規模講演会の独自開拓が進んで増収増益となった。

EVC領域では、企業・団体内部において教育や情報共有を目的とした動画活用が進んだ。こうした環境下、同社は、社内外向けWeb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、Webサイトや社内チャンネルの構築、大口の広告運用などの受注を確保した。バーチャル株主総会は、上場廃止企業の増加やハイブリッド開催に伴う負担回避などを背景に、市場全体でも実施企業数が減少した。この結果、オンデマンド配信やWeb制作、システム関連売上は前期並みを維持したが、前期受注した大口の販促イベントのライブ配信や映像制作のシリーズ案件の反動減により、単体ではほぼ前年並みの推移となった。しかし、アイ・ピー・エルの連結効果（5ヶ月で2億円程度の売上寄与の模様）に加え、VideoStepで成長性の高い教育系SaaS（製造現場での教育マニュアル）が好調に推移したため、連結では増収となった。

業績動向

OTT領域は、放送局やコンテンツ事業者によるコンテンツ配信規模の拡大傾向が続いた。こうした環境下、同社は、放送・メディア業界向けのシステム開発、サイト運用、関連する制作・運用業務、配信ネットワークの提供に注力した。システム開発や高度なノウハウを要する運用業務は、顧客各社の動画配信サービス拡大を背景に引き続き安定した需要があった。配信システム更新に伴うシステム開発、視聴用アプリケーションの保守業務なども売上増に寄与した。放送局向けは、配信データ量の増加や随時発生する追加開発案件に対応したことで比較的安定して推移した。大口キー局によるモータースポーツのネット配信やアーティスト系マストバイソリューションなども実績を積み上げた。しかし、前期に納品した大口システム機器の反動減に加え、サービス終了やシステム移行により一部顧客のネットワーク関連売上が減少した。コンテンツ事業者向け配信システムやCDNの案件獲得も計画を下回り、単体の売上高は減収となった。ただし、前期大口納品約1.8億円を除くと微増収を確保したとみられる。連結では、イノコスが前期に納品した大口機器納品関連の運用や販売終了品の駆け込み需要でカバー、連結では増収を確保した。

コロナ禍特需後の最高益更新へ

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績について、同社は、売上高12,702百万円(前期比5.9%増)、営業利益920百万円(同11.4%増)、経常利益950百万円(同9.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益536百万円(同10.6%増)と見込んでいる。DXにAIを融合したAX(AIトランスフォーメーション)ソリューションを提供する一方で、グループの連携強化によってEVC領域とOTT領域の成長を促進し、医薬領域に過度に依存しない体制を構築することで、グループとして過去最高の売上とコロナ禍特需後の最高益更新を目指す。

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,997	100.0%	12,702	100.0%	5.9%
営業利益	826	6.9%	920	7.2%	11.4%
経常利益	866	7.2%	950	7.5%	9.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	4.0%	536	4.2%	10.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

具体的な施策として、顧客ニーズの強いAI技術を全社的に実装し、サービスの高付加価値化と社内業務の自動化を両輪に利益体質の強化を図る。そのなかで、最適化されたAIソリューションの提供、リアル施策との融合によるユーザー体験の高度化、セキュリティ強化などを通じて、安定的に成果を創出できる事業基盤を構築していく考えである。特にEVC領域では、期初にAI技術を実装した「EQ Presentation Cloud」を正式リリースした。AI動画生成機能を「J-Stream Equipmedia」に付加した新製品で、前期のプリセールスは顧客の声を反映させながら実施したため好評を得た。既存客には「EQ Presentation Cloud」の追加オプションで対応、新規顧客はAIをフックに「J-Stream Equipmedia」のシェアを拡大する計画である。引き続き顧客の声に耳を傾け、バージョンアップにつなげていく。

グループ内連携は一層強化する方針で、販売面では、AXに向けたサービスをグループ横断的に展開するとともに、管理部門では業務集約と合理化を図り、売上拡大とコスト効率の改善を両立させることで、収益力の持続的な向上を図る。市場別では、医薬領域では、同社がクロスコやビッグエムズワイのサービスを展開する一方、同社からクロスコにライブ業務を発注していく。EVC領域でも、同社がVideoStep製品の販売やJクリエイティブワークスへの発注を強化する。OTT領域では、同社の基盤顧客である放送局やCATVに対してイノコスやCO3のサービスを展開するとともに、CO3には開発業務を委託する。また、CMSとOVP※を統合した新製品「Stream BIZ/CORE」を展開することで、新たなメディア企業を開拓する。

※ OVP (Online Video Platform) : 動画をインターネット経由で配信するためのクラウドサービス。

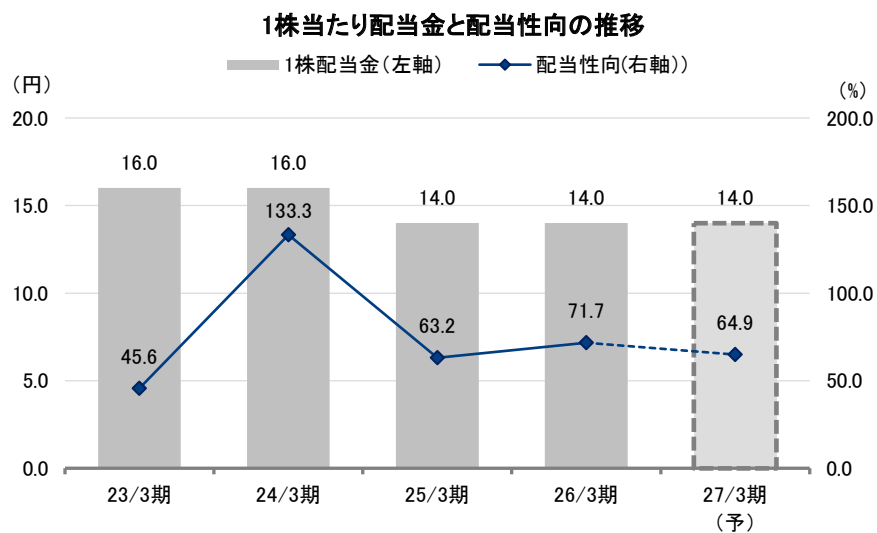
こうした施策により、EVC領域とOTT領域、グループ会社による成長を目指し、医薬領域への過度な依存から脱却する考えである。期初予想の段階では、OTT領域は案件獲得競争もあるため慎重な前提としているが、EVCは新商品もあって増収、医薬領域は底打ち観測から微増を想定、単体全体で増収を見込む。一方、子会社は、アイ・ピー・エルのフル寄与(2億円以上プラスオン想定)に加え、VideoStepやクロスコ、ビッグエムズワイも貢献し、連結ではさらなる増収を見込んでいる。利益面では、先行投資は続くものの、サービスの高付加価値化や社内業務の自動化などを背景に売上総利益率の改善が進み、営業利益の成長率は売上高を上回る見込みである。なお、M&Aに関しては、成長と競争力維持を目的に、動画マニュアル、コンテンツ配信、動画生成など同社中核・隣接領域のスタートアップ企業にターゲティングしているが、2027年3月期予想では業績への貢献を織り込んでいない。

なお、中期的には、「EQ Presentation Cloud」と「Stream BIZ/CORE」を戦略ツールに、クラウド型動画生成サービスやSaaS周辺サービス、動画データ分析などの提案を推進し、クラウド型動画サービス領域の開拓、OTT領域の顧客獲得を進めるとともに、他社SaaSとの連携によって動画DX業務を開拓する方針である。さらに2029年3月期以降は、SaaSによる動画DXソリューションの安定的な顧客基盤を軸に、蓄積した動画データ分析ノウハウによる高付加価値サービスの提供やM&A、新規事業のインキュベーションによる成長も加え、中期的に「The Streaming AX Company」へと進化する考えである。

株主還元策

2027年3月期も1株当たり14.0円配当を継続する予定

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、1株当たり配当金を14.0円とした。2027年3月期も1株当たり配当金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。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、理由のいかなを問わず、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