

# 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6月5日(木)

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. 動画をインターネットで配信するためのすべてのシステム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設定、デジタル化を支援	01
3. 2025年3月期は大幅増益、コロナ禍特需の反動減から安定成長局面へシフト	01
4. 2026年3月期は「The Streaming DX Company」としてワンストップの強みを強化	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
■ 市場環境と強み	10
1. 市場環境	10
2. 同社の強み	10
■ 業績動向	11
1. 2025年3月期の業績動向	11
2. 市場別の売上動向	12
3. 2026年3月期の業績見通し	15
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 安定成長局面に向けて医薬領域の底打ちに期待

#### 1. 動画をインターネットで配信するためのすべてのシステム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、企業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 CDNNext」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 CDNNext」も自社で構築しており、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。主に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」も主力サービスの1つで、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設定、デジタル化を支援

販促や社内教育などの動画を利用することで顧客が得られる効果を最大化するため、同社は「J-Stream Equipmedia」や「ライブ配信サービス」の機能の向上を進め、周辺サービスの拡張を進めている。なかでも自社開発したサービスは付加価値が高く、売上の増加以上に利益が拡大する収益構造となっている。また、同社は、医薬業界のEVC※1（以下、医薬）領域、医薬業界以外の事業会社のEVC（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、3領域それぞれにおいてデジタル化を支援している。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、比較的DX（デジタルトランスフォーメーション）が進んでいるEVC領域ではラインナップを強化、OTT領域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、各領域で顧客にとって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。

※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. 2025年3月期は大幅増益、コロナ禍特需の反動減から安定成長局面へシフト

2025年3月期の業績は、売上高11,800百万円(前期比4.7%増)、営業利益916百万円(同61.7%増)と好調だった。市場別の売上動向は、EVC領域は安定成長、OTT領域は好調継続となり、コロナ禍の需要急増の反動で厳しかった医薬領域も、無闇に今後を楽観視するわけではないが、繁忙期の第3四半期に外資系企業を中心に案件が増加したようだ。結果として、市場別の売上構成比は各領域3分の1ずつという同社が適正水準と見るバランスに近付いたため、今後はこのバランスを維持しつつ成長を図る。営業利益は、採用抑制や全般的な経費節減、子会社の内製化比率上昇などにより大幅増益となった。コロナ禍の特需と反動減という局面を抜け出し、安定成長局面へとシフトしつつある。

要約

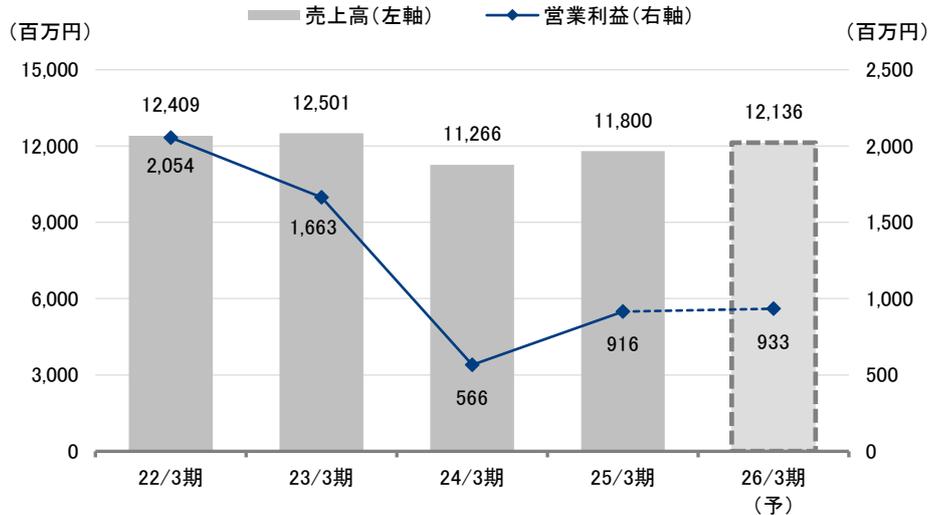
4. 2026年3月期は「The Streaming DX Company」としてワンストップの強みを強化

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。サービスの拡張で増えてきた商品群を整備し直し、「The Streaming DX Company」としてワンストップの強みをより一層強化する。市場別では、医薬領域では、Web講演会関連市場は依然として不確実と考え、Web講演会以外の開拓も販促中心に進める計画である。EVC領域では、サービスの拡充とマルチプロダクト戦略によって、クロスセルやアップセルを増やす方針である。OTT領域では、放送局などには安定した配信品質とサイト運用を提供、BS/CS局やスポーツ、各種公営競技などには配信品質やセキュリティの強化を提案する計画である。開発投資や新規採用などコスト増を吸収しつつ、安定成長を図る。

Key Points

- ・動画配信システムと周辺商品・サービスをワンストップで提供
- ・「The Streaming DX Company」として戦略3領域でデジタル化を支援
- ・2026年3月期は大幅増益、安定成長へシフトしつつある

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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、動画ソリューション事業を企業向けに幅広く展開、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、一般企業には難しいといわれる「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※<sup>1</sup>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※<sup>2</sup>、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していく考えである。

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

※<sup>2</sup> 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。

## 主力製品は「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」

### 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」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4,000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。具体的には、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」などのラインナップとなっている。

※ EQ : 「J-Stream Equipmedia」の略称。

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に、「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。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

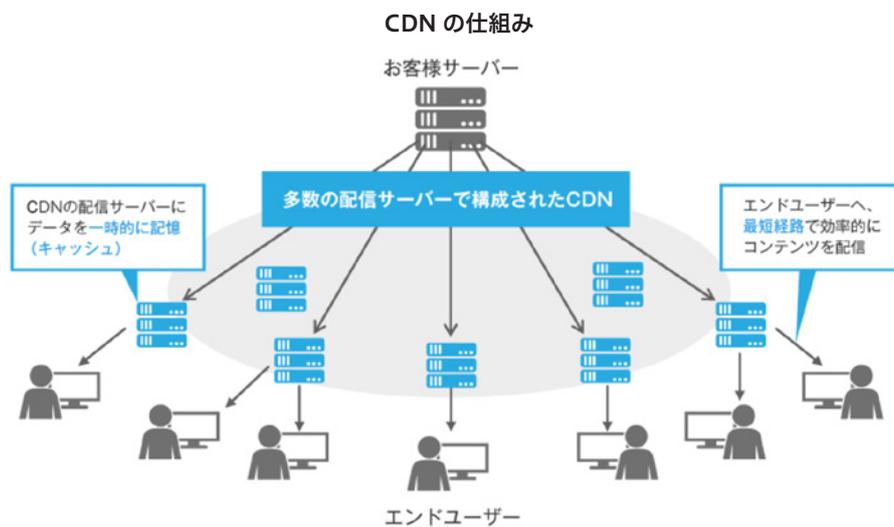
事業内容

(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、1,400 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

## 事業内容

**(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。また、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、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言え、年間のライブ配信は2,400件以上と実績豊富だ。

**(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」などの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。

事業内容

### (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、視聴者を限定した動画配信・動画 e ラーニング環境を、誰でも簡単かつ低コストで実現する。オンラインイベント管理システム「Webinar Stream」はパッケージシステムで、オンラインでの学会や学術集会をはじめ、各種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。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#chee 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。

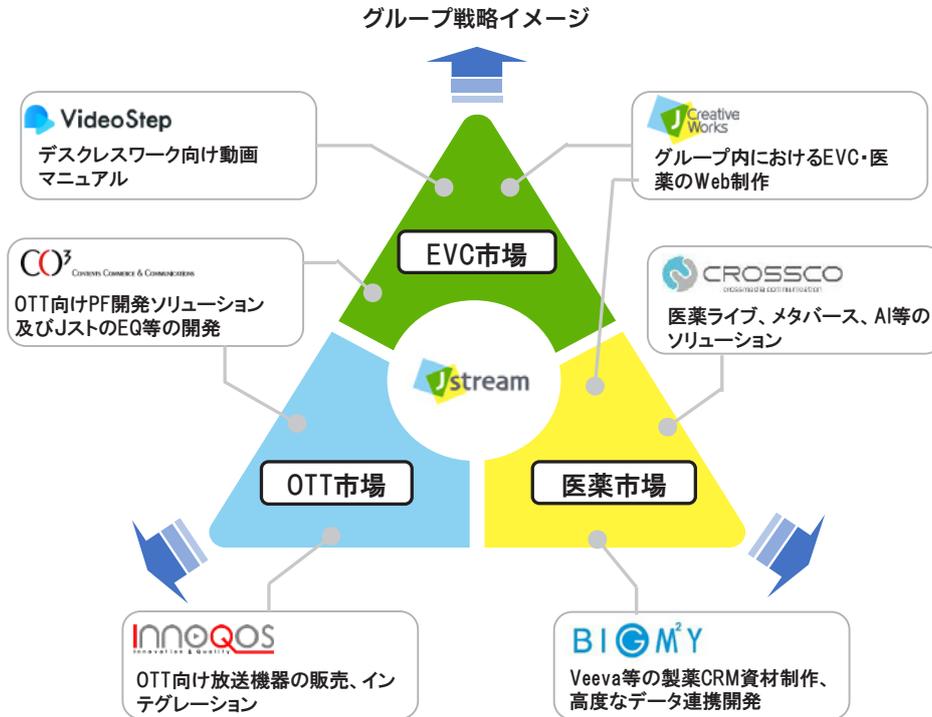
このほか、動画配信ビジネスに必要な機能を網羅し、カスタマイズ性・拡張性に優れたオーダーメイド型 CMS※「Stream BIZ」や、商品購入のインセンティブとして限定動画などを配信する動画配信型・応募フォーム型マストバイキャンペーンサービス、動画コンテンツの運用を一元管理する動画メタ情報の総合 CMS「J-Stream メタマスタシステム」、クラウドベースの動画制作・編集支援プラットフォーム「Grabyo」、動画の視聴状況をユーザー単位で把握するビデオパフォーマンスモニタリングツール「MUX Data」、動画やライブ配信の販売や限定公開など動画配信サービスを構築できる「ソーシャルキャスト」、マ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

### (6) 同社を支えるグループ企業

こうした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(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、将来のメタパース領域における 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。なお、同社は M&A の方針として、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。特に足元では動画コンテンツ生成関連の情報を探しているようだ。

事業内容



## 戦略市場は医薬領域、EVC 領域、OTT 領域

### 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、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するため、周辺サービスで個別の用途に即した機能拡張をするという構成になっている。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OTT領域の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。このように同社は、3つの市場それぞれへ向けて、DXという目的を達成するために最適化されたソリューションや、映像と現実が融合した高い満足度のユーザー体験、高度なセキュリティなど、安定して成果を挙げられるソリューションを提供している。

## ■ 市場環境と強み

### 動画配信市場は依然として中長期成長が期待される

#### 1. 市場環境

動画配信市場といっても、同社と同様に、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な踊り場を迎えることもあったが、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。

### 自社開発製品とワンストップサービスに強み

#### 2. 同社の強み

動画配信市場における同社の強みは、自社開発の動画共有・配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」と自社で構築した CDN サービス「J-Stream CDNext」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にある。また多種多様な業界・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対応力、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体制、新たな技術や顧客のニーズ・ウオントを素早く取り込む開発力に裏打ちされたサービス品質なども強みである。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 4,000 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

### 業績好調、コロナ禍の反動減から抜け出しつつある

#### 1. 2025年3月期の業績動向

2025年3月期の業績は、売上高 11,800 百万円（前期比 4.7% 増）、営業利益 916 百万円（同 61.7% 増）、経常利益 951 百万円（同 62.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 550 百万円（同 84.7% 増）と非常に好調だった。期初業績予想との比較でも、売上高で 80 百万円、営業利益で 218 百万円、経常利益で 242 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 185 百万円の超過達成となった。コロナ禍の特需と反動減という局面を抜け出し、安定成長局面へとシフトしつつある。

#### 2025年3月期業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,266	100.0%	11,800	100.0%	4.7%
売上総利益	4,092	36.3%	4,540	38.5%	11.0%
販管費	3,525	31.3%	3,624	30.7%	2.8%
営業利益	566	5.0%	916	7.8%	61.7%
経常利益	585	5.2%	951	8.1%	62.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	2.6%	550	4.7%	84.7%

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、円安に起因するインバウンド需要も景気を後押ししたが、各種コストの上昇傾向や、ウクライナ情勢の長期化や米国の政治動向、為替相場の不安定さといった不確実性も抱えている。インターネット業界においては、生成 AI のビジネス利用が注目され、各種コンテンツ生成や DX における活用によって関連市場が広がった。

こうした環境下、放送局などメディア・コンテンツ事業者への事業展開や、企業・団体が実施するイベントのライブ配信、社内情報共有・教育の動画活用ニーズに対応するため、主力の「ライブ配信」や「J-Stream Equipmedia」の販促、StreamBIZ や EQ-VideoStep との連携など顧客の用途に合わせた高度なソリューション・システムの開発、制作・運用受託の強化などを進めた。この結果、医薬領域は販促需要が引き続き低水準で四半期ごとの変動も大きかったが、EVC 領域では動画利用が安定して推移、展示会や社内イベント、大口のサイトリニューアル、映像制作といった案件を獲得した。また、OTT 領域ではシステム系の大口径納品や関連する SI 業務が順調に推移した。グループ子会社は、医薬系がわずかに減収となったが、メディア系のシステム開発は前期並み、大口納品のあった技術商社や動画マニュアル SaaS を展開するスタートアップは順調に売上高を伸ばし、子会社全体では増収となった。

#### 業績動向

利益面では、売上総利益率が大きく改善した。ソフトウェアなどサービス開発に伴う償却費や、AWS などクラウドインフラ利用の増大と円安による外貨建てロイヤリティ支出は増加したが、新卒を除いた採用の抑制など一般的な経費節減と組織運営の効率化に注力したことが改善要因である。また、医薬領域において、グループ子会社を中心に外注費が減少、サービス開発の一巡により業務委託手数料も削減できたことも要因である。特に外注費については、大口システム案件やライブ配信、広告の受注などコスト増加要因を内製比率の高いコンテンツ制作の好調によってカバーし、全体では減少した。子会社では、前期のオフィス面積縮小と本社移転に伴う費用削減効果も貢献した。販管費については、イベントやセミナー、デジタルマーケティングなど営業支援のための販売促進費は増加したものの、人員計画の見直しにより外注費、新卒を除く採用抑制により求人費を削減したため、増加を売上高の伸び以下に抑制できた。

なお、期初予想との比較で売上高が若干上回ったのは、想定以上に厳しい状況が続いていた医薬領域において、第3四半期に外資系企業を中心に Web 講演会のライブ配信が増加したこと、これに関連して主に子会社で手掛けるコンテンツ制作が順調に推移したこと、OTT 領域においては、動画コンテンツ配信関連の開発案件を獲得したこと、好調の公営競技でネット流量が増えたことなどが要因である。医薬領域において、外資系企業の決算(12月)を控えて繁忙期となる第3四半期に盛り上がったことは好印象だが、継続性の点で同社はまだ懐疑的なようだ。一方、営業利益に関しては売上高以上に計画を大きく上回った。これは、売上が好調だったライブ配信と、コンテンツ制作の利益率が比較的高かったことが要因である。

## EVC と OTT は順調、楽観しないが医薬も好転の兆し

### 2. 市場別の売上動向

個別、旧基準となるが、2025年3月期の市場別の売上高は、医薬領域が3,730百万円(前期比7.0%減)、EVC 領域が2,868百万円(同4.7%増)、OTT 領域が3,081百万円(同18.9%増)となった。後述するように、EVC 領域は安定成長、OTT 領域は好調継続となり、医薬領域は、今後を楽観視するわけではないが、第3四半期に業況底打ちの兆しにも見える展開となった。この結果、市場別の売上構成比が、従来の医薬領域偏重から、3領域が3分の1ずつという同社が適正水準と見るバランスに近付いたため、今後はこのバランスを維持しつつ成長を図る。なお、業種別の動向は、医薬医療製造・卸と出版・印刷業が減収となったほかは全体的に増収となり、医薬系の構成比が低下した。利用用途別では、医薬領域の Web 講演会ライブの閑散期となる第4四半期で販促・ブランディングが減少したが、金融系映像制作の大型案件や事業用インフラ用途での大口納品、放送局や専門チャンネル向けの納品・運用・保守など一般的に好調に推移した。売上種別では、長期運用や事業インフラ系用途が増えたため、ストック性が強く採算のよい長期の売上が積み上がった。

業績動向

市場別の売上動向

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
医薬領域	4,011	42.9%	3,730	38.5%	-7.0%
EVC 領域 (医薬以外)	2,740	29.3%	2,868	29.6%	4.7%
OTT 領域	2,592	27.7%	3,081	31.8%	18.9%

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

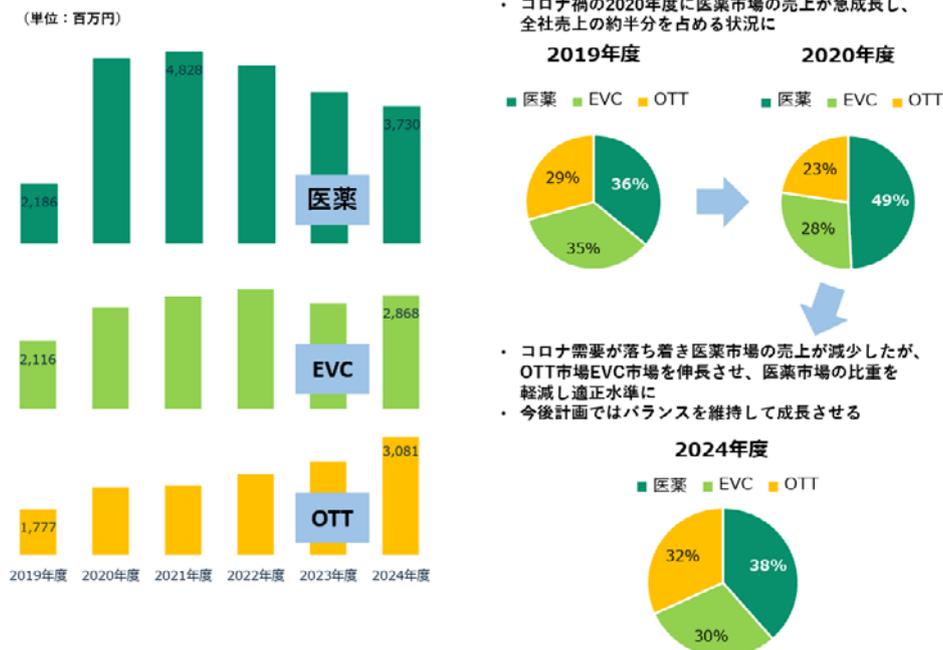
依然としてコロナ禍で需要が急増した反動のなかにある医薬領域では、MR（医薬情報担当者）の予算が減る一方、Web 講演会用途のライブ配信や、Web 講演会実施に伴う集客・諸手配といった関連業務など、製薬企業の DX に伴う受注は継続した。しかし、薬価改定や、円安に伴う日本市場の相対的な地位低下、製剤の上市や販売の多寡などによって、DX への対応は製薬各社でまちまちとなり、市場の先行き予想が難しい状況となった。加えて、製薬会社のマルチベンダー指向が明確になり、同社のような安定した実績や明確な差別化が受注のため一層重要になってきた。第 3 四半期においては、12 月決算の外資系企業を中心に、期末を意識した Web 講演会の開催や集客のための広告出稿が活況となったが、通期では、子会社ビッグエムズワイの業績は改善したものの、大型の Web 講演会を中心としたプロモーションが少なく、販促活動費の絞り込みを行う企業が多かった。こうした状況に対応するため、同社は安定した実績を背景に明確な差別化を進めるとともに、医薬品マーケティングのためのプロモーション計画・実施に有効なインサイトを提供するデータ分析ツール「Webinar Analytics」や、子会社の高レベルのコンテンツ制作を組み合わせた受注の獲得に努めた。また、将来の環境改善を念頭に、人数制限の緩和などハイブリッドイベントのシステム改善、XR や Webinar Lounge、演出強化など高付加価値サービスの実績紹介、引き続き高い評価の Web 講演会における新たなニーズへの対応などを推進した。

EVC 領域においては、期末の駆け込み需要は大きくなかったが、映像や Web 制作の大口案件を獲得するなど、全般的に安定した需要が継続した。2025 年 3 月末時点でアクティブアカウントが前期比 2.2% 減ったが、これは製薬系アカウントの影響が中心で、企業や団体が実施する Web セミナーやオンラインイベント、企業・団体内部での教育や情報共有に向けた動画の活用が底堅く推移したことに伴い、主力サービスの「J-Stream Equipmedia」や「J-Stream CDNext」は定常的な利用が堅調に推移した。また、企業の販促・情報提供向け Web サイトや映像の制作、周年記念や大規模なオンラインミーティングなど社内イベント、リアルな展示会やセミナーなどと組み合わせたハイブリッドなライブ配信、ディスプレイを含む多様な制作などで大口の受注を獲得した。社内教育・トレーニング系は利用が堅調で、「J-Stream Equipmedia」と連携して販促を促進した VideoStep は好感触だった。顧客の内製化にも対応し、内製支援案件の獲得と同時に提供できる新サービスの開発を進めた。6 月に需要が集中するバーチャル株主総会は、一部にリアル回帰する動きも見られたが、AI 要約や障害者対応などの新ニーズに対応したほか、同社の営業展開の端緒として活用したことで、前期を上回る実績を確保した。

業績動向

OTT 領域では、放送局がネット配信サービスを拡充するなか、大規模スポーツイベントやエンタメライブの中継に伴う配信ネットワークに加えて、既存システムの更新や新機能導入に伴うシステム開発、放送局や専門チャンネル事業者に対する運用サービスなどが大幅な増収となった。特にシステム開発や、高度なノウハウを必要とする運用業務には引き続き強いニーズがあった。顧客が限られる業界だが需要が旺盛で、既存の取引先では追加の開発案件やシステムリプレイス後の継続取引を確保、新規取引先では入札案件が公営競技などで好実績だったほか、成功パターンの横展開も実行した。また、子会社は、イノコスで設置や運用まである納品で好採算の案件を確保するなど業績が下げ止まったようだ。大規模スポーツイベントでは、大口納品など関連受注を取り込んだ一方、アクセスも増えたことで CDN の利用が堅調に増加した。第 2 四半期と第 4 四半期においては、システム機器納品と関連する SI 業務を実施するなど大口の案件が伸長した。配信ネットワークは競争が厳しいが、利便性の高い運用などを同時に提案することで利益のある受注を確保した。ほかに、Stream BIZ やメタマスタ、マストパイ、マルチアングル配信などを含めたソリューション・サービスの開発が進み、顧客への提供を開始した。

バランスする 3 領域



注：旧基準での単体総額表示の数値。市場区分は案件動向精査、業種データ DB 変更などの要因により、今後遡及して修正する場合がある。  
 出所：決算説明会資料より掲載

## 「The Streaming DX Company」への進化を目指す

### 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。同社は、「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」を経営方針に、顧客の課題解決に向けてグループソリューションを結集し、動画活用をけん引する「The Streaming DX Company」を目指すための事業戦略として、1) グループシナジーを最大化し、売上伸長と利益創出を図る、2) データサイエンスとAI技術を駆使して、顧客への提供価値を最大化する、3) 卓越した動画インフラの知見で、収益の最適化を図り、かつ最高品質のサービスを提供する、4) 自社サービスを有機的に連携させ、課題解決力・市場競争力を高める、5) インキュベーションとM&A、サービスの海外展開(VideoStep)による事業拡大に取り組む――の5つを展開する計画である。

#### 2026年3月期業績見通し

(単位:百万円)

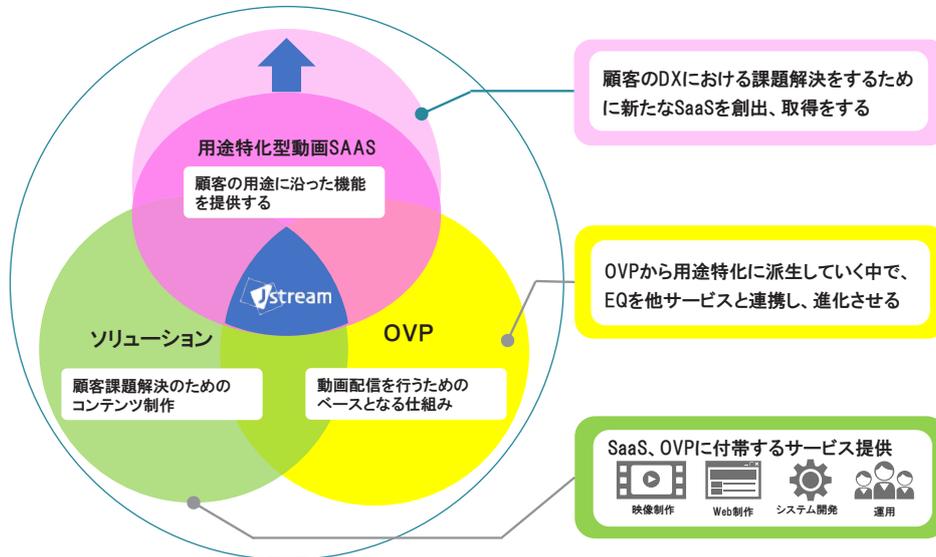
	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,800	100.0%	12,136	100.0%	2.8%
営業利益	916	7.8%	933	7.7%	1.8%
経常利益	951	8.1%	952	7.8%	0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	550	4.7%	546	4.5%	-0.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

なかでも最重要ポイントの「The Streaming DX Company」とは、Stream BIZやメタマスタ、マストパイ、マルチアングル配信など、群として揃ってきた商品・サービスを顧客にとってわかりやすく整備し直すことで、ワンストップの強みをより一層強化する考え方である。そのうえで、主力の動画配信をコアに、用途特化型ソリューションへと事業を拡張する予定である。そのため、顧客のDX課題を解決するための新たなSaaSを創出、OVP(Online Video Platform)から用途特化型に広がるサービスを「J-Stream Equipmedia」と連携させ、SaaSとOVPにまつわる顧客課題解決のためのコンテンツを創出していく。このため、2025年2月に「One Miraiプロジェクト」を発足、カスタマーサクセスの部署を立ち上げる計画である。

業績動向

The Streaming DX company の概念図



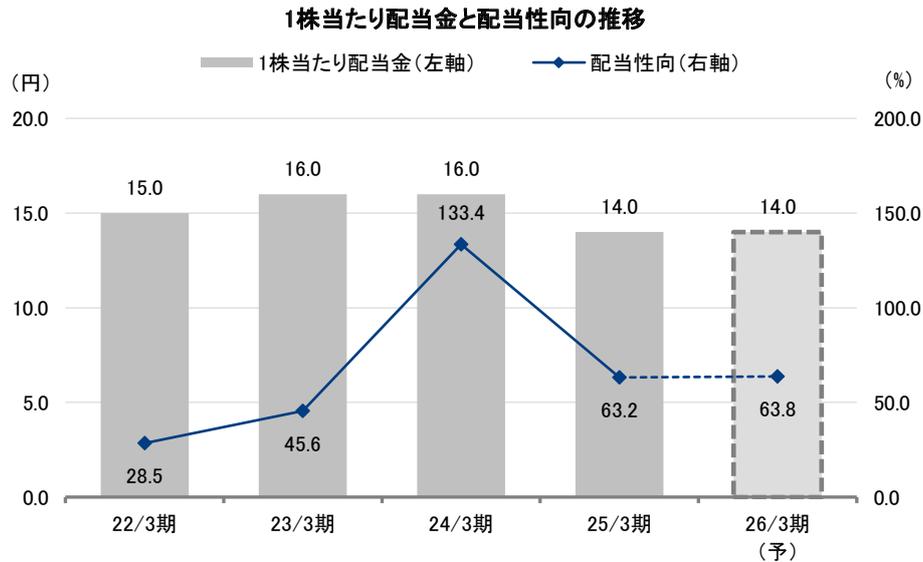
出所：決算説明会資料より掲載

市場別では、医薬領域で、Web 講演会関連市場の季節性や需要の不確実性に対し、販促中心に Web 講演会以外の領域開拓を進める計画である。ただし、売上面では、外資系など秋の講演会の開催が決まっていないため、業績下げ止まりへの期待はあるものの、不確実性を考慮して減収という保守的な想定になっている。EVC 領域では、カスタマーサクセス専任部署を新設し、社内情報共有、教育・トレーニング用途に対してサービスを拡充、マルチプロダクト戦略によってクロスセルやアップセルを増やす方針である。また、大型のハイブリッド展示会の引き合いが堅調なうえ、大企業向けの展開や内製機能の拡充といった新機軸もあり、売上高は順調に拡大することが予想される。OTT 領域では、放送局などには配信品質の向上や安定したサイト運用を提供、BS/CS 局やスポーツ、各種公営競技などに対しては配信品質やセキュリティ強化を提案することで新たな取引の拡大を図り、高度化する顧客ニーズへの対応を進める。したがって、前期の大型案件の反動が懸念される以外、好調継続を見込むため、OTT 領域の売上高は前年を若干下回る。以上から、全体の売上は微増を見込んでいるが、大きな出費は計画しないものの、開発投資や若干の人員採用などコストの増加を考慮し、営業利益については横ばい圏を予想している。ただし、2025 年 3 月期における第 3 四半期の外資系企業の動きや第 4 四半期の比較的順調な業況を考慮すると、保守的な印象は免れない。

## 株主還元策

### 2026年3月期も引き続き1株当たり14.0円の配当を予定

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。2025年3月期については、売上高は期初の予想を若干上回り、利益については期初予想を大きく超える水準となったため期末配当金に関しては、期初予想時点で配当性向を高めめの設定としていたことを鑑み、安定性と継続性に配慮して、期初の予想どおり1株当たり14.0円とした。2026年3月期については、財務体質や事業拡大への投資の水準を踏まえつつ、過去の支払実績を前提に、安定性・継続性に配慮し積極的に実施するという基本方針を設定し、利益還元を進める方針である。このため、現時点において利益水準を前期とほぼ同様の予想としていることから、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

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