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11月27日（金）

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

Jストリーム ｜ 2026年11月27日（金）
4308 東証グロース市場 ｜ https://www.stream.co.jp/investor/

目次

要約 01
1. 動画ソリューション事業を幅広く展開、動画配信システムをワンストップで提供 01
2. 単体医薬領域以外はほぼ順調。M&Aもあって中間期の営業利益は想定どおり2ケタ増 01
3. 医薬、EVC、OTTの3領域を戦略市場に、顧客に最適化されたサービスを提供 01
4. 下期も中間期同様の動きを想定、通期はコロナ禍特需後の最高益更新を予想 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. 2027年3月期中間期の業績動向 10
2. 市場別の動向 12
3. 2027年3月期の業績予想 14

株主還元策 16

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.

要約

コロナ禍特需後の最高益を更新へ

1. 動画ソリューション事業を幅広く展開、動画配信システムをワンストップで提供

Jストリーム<4308>は、法人向けに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」も主力サービスの1つで、現場での対応力などに強みがある。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. 単体医薬領域以外はほぼ順調。M&Aもあって中間期の営業利益は想定どおり2ケタ増

2027年3月期中間期の業績は、売上高6,081百万円（前年同期比6.5%増）、営業利益414百万円（同14.5%増）と、想定どおり順調に推移した。単体の医薬業界のEVC※1領域（以下、医薬領域）はコロナ禍特需の反動で引き続き厳しい状況となったが、医薬以外の領域が堅調に推移し、コストコントロールも進展した。加えて、M&Aにより子会社化した（株）アイ・ピー・エルを含めて子会社が好調に推移した結果、連結で増収及び2ケタ増益となった。

重点施策としては、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の構築を推進し、医薬以外の領域の堅調と子会社の収益貢献により着実に進展した。AI動画生成クラウドサービス「EQ Presentation Cloud」の提供を開始して機能改善を進めたほか、CMS※2とOVP※3を統合した「Stream BIZ/CORE」の提供も開始した。

※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 CMS（Content 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。
※3 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。

3. 医薬、EVC、OTTの3領域を戦略市場に、顧客に最適化されたサービスを提供

同社は、医薬領域、医薬業界以外の事業会社のEVC領域（以下、EVC領域（医薬以外））、メディア・コンテンツ業界を中心としたOTT※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」を提供し、業種や企業で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）ではラインナップを充実させている。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、自社開発した商品・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配信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。

※ 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。

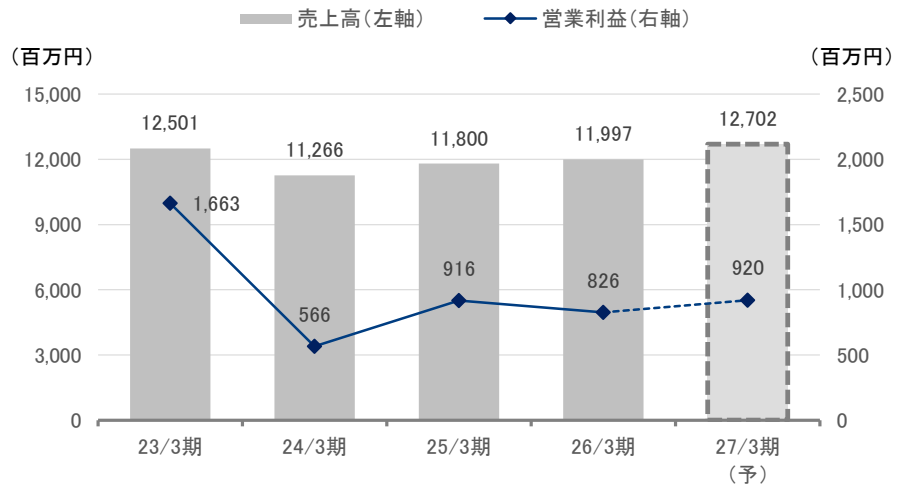
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 下期も中間期同様の動きを想定、通期はコロナ禍特需後の最高益更新を予想

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）と見込んでいる。引き続き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の構築を推進する。単体は、秋需の動向がポイントとなる医薬領域で、大幅な回復には至らないものの改善へ向けた動きが出ているうえ、前下期に駆け込みで予算を消化した外資系企業への期待もある。EVC領域（医薬以外）は着実に成長しており、期末にも大型納品が期待される。OTT領域も、期末に予定されている大型案件の納品について、ほぼ売上計上できる見通しである。加えて、（株）VideoStepや（株）ビッグエムズワイなどの子会社が引き続き好調である。このため、業績は第4四半期に比重が寄る見込みだが、通期では売上高が過去最高、営業利益がコロナ禍特需後の最高益をそれぞれ想定どおり更新する着地となる見通しである。

Key Points
- 独自の動画配信システムやCDN（分散型ネットワーク）を軸に動画ソリューションサービスを提供
- 自社開発、ワンストップサービス、M&Aによる機能強化などが強み
- AI実装やグループ連携、コストコントロールにより通期2ケタ営業増益へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

事業内容

動画ソリューション事業を法人向けに幅広く展開

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（EQ）」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。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。

一般企業には難易度の高い「ライブ配信サービス」も同社の主力サービスで、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）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。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、現状は回復傾向が見えてきており、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、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。

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.

大量の動画を安定して配信、セキュリティも万全

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幅広く提供している。

（1）動画配信システム

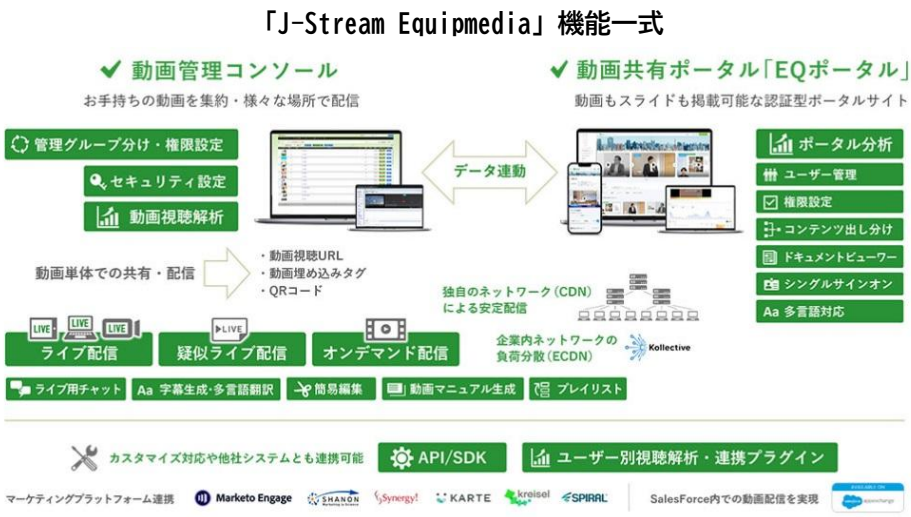
同社は、コンテンツ管理やセキュリティほか様々な配信設定、あらゆる端末で視聴可能なマルチデバイス対応、アナリティクス機能など、動画配信に必要な機能とワークフローをトータルで提供している。その中心となるのが自社開発したソフトウェアで、インターネットで動画を配信するために必要となるあらゆる機能を装備した法人向け動画共有・配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia」である。国内最大級の導入実績や利用者のスキルを必要としない使いやすい管理画面、多彩なライブ配信方法、他社システムと連携できる柔軟性、機能に応じて月5万円からというリーズナブルな価格設定、高速で安定したCDNの利用など、一般企業でも手軽に動画を配信できる点が特長となっている。直近ではAI動画生成クラウドサービス「EQ Presentation Cloud」をリリースするなど、新製品の開発にも積極的である。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ことから、アカウント数が年々着実に増加しており、現状で4,500アカウント以上の導入実績となっている。

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2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）によりコンテンツを見つけやすく、もれなく視聴させることができるうえ、「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。

OTT領域のコンテンツ配信事業者向けには、オーダーメイド型CMSとOVPを統合した「Stream BIZ/CORE」を展開し、会員・コンテンツ管理や課金決済・広告配信やDRM※提供といった多様なニーズと、案件によるカスタマイズに柔軟に対応できるサービス群を構築している。

※ DRM（Digital Rights Management）：動画・音楽・電子書籍・ソフトウェアなどのデジタルコンテンツの不正コピーや無断利用を防ぐ技術・仕組み。デジタル著作権管理。

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.



出所：同社ホームページより掲載

（2）CDN

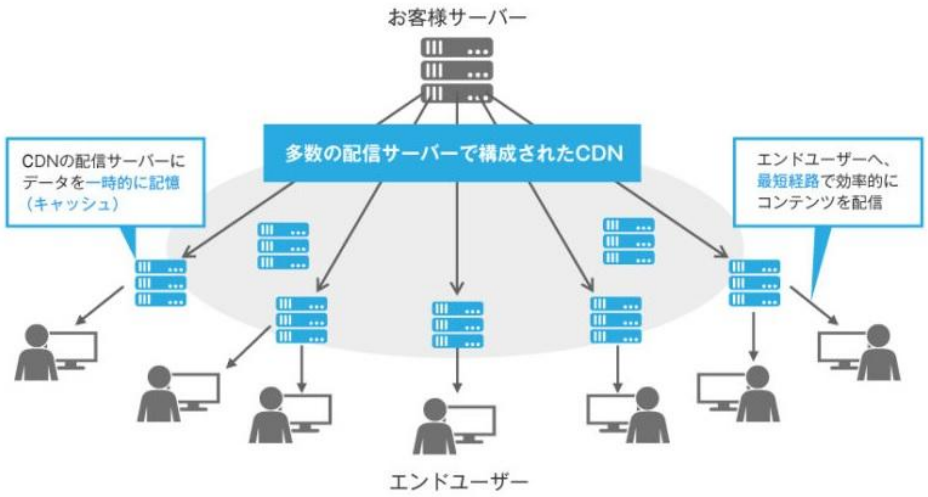
動画や音声といったリッチコンテンツや、ゲームなど各種アプリケーションのアップデートファイルは、サイズが大きく、インターネット上で配信を行う際にネットワークに大きな負荷がかかる。特にデータが 1 ヶ所から配信された場合、トラフィック（通信量）の集中によってレスポンスの悪化や通信速度の低下、配信停止といった事態を招くこともある。サーバーや回線の増強による対応は可能だが、導入や運用のコストを考えると、一般企業には現実的な選択肢とは言えない。こうした課題を解決したのが、配信制御可能な管理コンソールと顧客サポートをセットにした自社構築の CDN サービス「J-Stream CDNext」である。トラフィ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：データセンター）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。このほか、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。

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.

CDNの仕組み



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言え、年間のライブ配信は 2,400 件以上と実績も豊富である。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、核となる設備への冗長化対策も講じている。

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.

（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提供している。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-learning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-learning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※1/ナーチャリング※2を促進できるため、一般企業での需要も増加している。

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。

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、メディアアセット管理システム「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。

※1 リードジェネレーション：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。
※2 ナーチャリング：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。

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.

戦略市場として医薬、EVC、OTTの3領域を深掘り

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、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。特に自社開発した「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いる。また、「ライブ配信サービス」も同社の中で比較的好採算なサービスである。

同社は戦略市場として、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（医薬以外））、メディア・コンテンツ業界を中心としたOTT領域の3領域を設定し、そうした領域を深掘りするとともに領域内にある様々なニーズに対応することで事業の拡大を図っている。なお、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が進んでいるが業種や企業で浸透状況が異なる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-learning、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。

子会社の強みを生かし、シナジーの最大化を図る

4. グループ企業

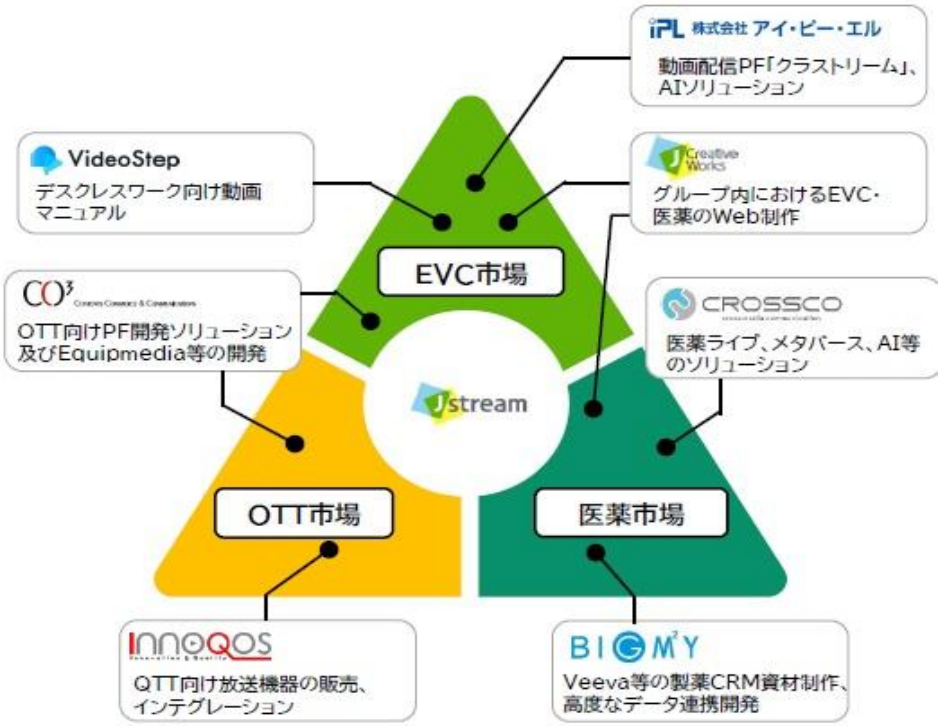
こうした市場で同社の事業を周辺で支えるとともに、成長ドライバーにもなっているのが、M&Aなどにより子会社化してきたグループ企業である。子会社には、デジタルコンテンツをインターネット上で配信するプラットフォームや課金プラットフォーム、会員認証などの各種機能の開発/運用を行う（株）CO3、映像制作やプランニング、プロモーション事業を行うクロスコ（株）、Webサイトの制作・運用支援やデータベース連携プログラムの開発を行う（株）J クリエイティブ ワークス、デジタル放送機器の輸入・販売及びエンコードシステムのインテグレーションを行う（株）イノコス、医薬系のデジタルコンテンツ制作やマーケティングソリュー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（2024年12月期売上高452百万円）の株式を100%保有する純粋持株会社の（株）アイ・ピー・エルHD※を子会社化した。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。同社は、M&Aによる子会社や出資先企業の強みを生かした相互連携によって、シナジーの最大化を図っている。

※ アイ・ピー・エルHDは2026年1月1日にアイ・ピー・エルを吸収合併し、「株式会社アイ・ピー・エル」へ社名変更した。

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.

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

同社のような専業企業が少ない動画配信市場

1. 市場環境

Wi-Fi 環境の整備や 5G の普及によって視聴環境が強化され、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世の中となり、SNS や社内ポータルなど動画を利用する機会が増え、動画配信市場は拡大を続けている。こうした市場で、同社のように、パイオニアかつ専業として長年蓄積してきたノウハウを持ち、様々な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。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.や米 Vimeo, Inc.（ともに伊 Bending Spoons S.p.A.傘下）、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、近年の円安傾向により外資系の価格競争力が低下していることから、同社がコンペに勝つ機会が増えているもようである。一方、医薬領域の Web 講演会は、同社をはじめ各企業がそれぞれの得意先との関係を強固に維持していると見られる。

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.

自社開発ソフトやワンストップサービスなどに強み

2. 同社の強み

「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」がともに高採算の自社開発という点、及び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が強みである。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サポート体制、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言える。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特徴的な強みである。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4,500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・開催実績を誇っている。

業績動向

2027年3月期中間期は2ケタ増益と、想定どおり順調

1. 2027年3月期中間期の業績動向

2027年3月期中間期の業績は、売上高6,081百万円（前年同期比6.5%増）、営業利益414百万円（同14.5%増）、経常利益438百万円（同14.2%増）、親会社株主に帰属する中間純利益237百万円（同17.1%増）となった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高が47.9%で前年同期と同水準、営業利益が45.0%で前年同期を上回っていることから、中間期の業績は想定どおり順調に推移したと言える。

2027年3月期中間期の業績

（単位：百万円）

	26/3期中間期		27/3期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	5,711	-	6,081	-	6.5%
売上総利益	2,221	38.9%	2,376	39.1%	7.0%
販管費	1,859	32.6%	1,961	32.3%	5.5%
営業利益	361	6.3%	414	6.8%	14.5%
経常利益	384	6.7%	438	7.2%	14.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	202	3.6%	237	3.9%	17.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

日本経済は、雇用・所得環境の改善や底堅い設備投資に支えられ、緩やかな回復基調を維持したものの、中東情勢、ウクライナ情勢への懸念、エネルギー価格の上昇や米国の政策を巡る不透明感が景気の下押し要因となった。また、物価上昇による消費者の節約志向は依然として続いており、個人消費は力強さを欠く状況となっている。インターネット業界においては、企業のDX投資や省人化・業務効率化ニーズを背景に生成AIやデータ活用基盤への投資が活発化し、業務自動化、コンテンツ生成、ソフトウェア開発支援などの面で利用が進んだ。

こうした環境下、同社は、医薬領域でWeb講演会の開拓やデジタルマーケティング支援を実施し、EVC領域（医薬以外）では大手顧客向けにSaaSと役務提供を通じたソリューションを展開した。OTT領域ではメディア・放送局、公営競技・その他コンテンツプロバイダ向けのアプローチを強化した。全社的には、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の構築を推進した。なかでもAI実装の面ではAI動画生成クラウドサービス「EQ Presentation Cloud」の提供を開始し、機能改善を進めた。OTT領域向けにはコンテンツ配信ビジネスを主な対象とする、CMSとOVPを統合した「Stream BIZ/CORE」の提供を開始した。

このほか、「J-Stream CDNext」で認証局との連携機能による証明書管理の自動化機能の提供を開始し、ビッグエムズワイではMR※面談記録をAIで分析して製品戦略立案・資材制作を支援するソリューションを開発した。VideoStepでは多くの製造業が集積する名古屋にある日本最大級のオープンイノベーション拠点STATION Aiに拠点を開設するとともに、（地独）知多半島総合医療機構に「VideoStep」を導入した。同機構では、患者向けの説明に加え、職員向けの教育・研修や院内業務の手順共有での活用も視野に入れている。なお、配信基盤強化に関するさくらインターネット<3778>との協業については先方の都合で一時停滞したが、現在は着実に進行しているもようである。

※ MR（Medical Representative）：医薬情報担当者。製薬企業などに所属し、医療関係者に医薬品の情報提供を行う。

この結果、Jストリーム単体は売上高が横ばいで営業減益となったが、子会社が新たなM&Aを含めた単純合計で売上高は前年同期比17.5%増、営業利益は同48.0%増と好調だったため、連結では増収及び2ケタ増益となった。なお単体業績については、医薬領域の回復遅れを含め想定どおりの進捗だったうえ、製薬企業もWeb講演会などDXが中長期的に必要になることを理解しているため、現状特に問題視する必要はないと思われる。

利益面では、単体を中心に引き続き新卒を除いた新規採用の抑制を図り、課題だった経費節減と組織運営の効率化を進めたことで、コントローラブルなコスト体質になってきた。この結果、制作やネットワークの外部調達などで外注費が増加したものの、生産性向上により売上総利益率は改善した。本社管理システム投資に伴う業務委託や営業支援のための支出は増加したが、その他の費用がほぼ前年同期並みだったため販管費率も改善した。

なお、第2四半期3ヶ月間の営業利益が前年同期比で減少した点は懸念材料となるが、ハイブリッド開催が増えるなか会場費などリアル部分の費用が増えた単体と、大型案件が一時的に途切れたイノコスに原因があることがわかっている。単体は既に対策を講じており、イノコスは下期に案件を予定しているため、これも特に問題視する必要はないと思われる。

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.

医薬領域に依存し過ぎない体制を構築

2. 市場別の動向

単体の市場別売上高は、医薬領域が 1,534 百万円（前年同期比 7.5%減）、EVC 領域（医薬以外）が 1,572 百万円（同 4.0%増）、OTT 領域が 1,461 百万円（同 1.0%増）となった。医薬領域の苦戦は継続したが、EVC 領域（医薬以外）と OTT 領域が順調だったうえ、子会社は単純合計で医薬領域と EVC 領域（医薬以外）が増収となり、グループ連携により医薬領域に過度に依存しない体制も構築しつつある。

領域別の売上高構成比と前年同期比（連結）



出所：決算説明会資料より掲載

医薬領域は、コロナ禍特需の反動と薬価改定の影響から大口顧客の販促手控えが継続した。このためボラティリティの高くなった医薬領域の構成比を戦略的に引き下げてはいるものの、厳しい状況にあると言える。

こうした環境下、同社は、データ分析ツール「WebinarAnalytics」や生成 AI を活用した字幕生成などの映像施策を、グループ会社の専門性の高いコンテンツ制作などと組み合わせて提案した。製薬企業も Web マーケティングの重要性を理解しているため、Web 講演会用途のライブ配信や Web 講演会実施に伴う集客や諸手配の関連業務などの受注は継続した。

なかでも単体売上高の多くを占める大口取引先に関しては、Web 講演会を大きく増やす企業がある一方で予算投入を抑制する企業もあるなど企業間でまちまちな動きとなり、結果的に減収となったが、単価・実施件数ともに減少傾向は穏やかになってきたもようである。新規顧客や中堅顧客に関しては受注獲得が順調で構成比も拡大しているが、大口取引先からの減収をカバーすることはできなかった。

子会社については、コンテンツ制作と VR など高度な表現を含むライブが順調に推移するなど、ビッグエムズワイを中心にマーケティング関連の需要を取り込んだことで、単体をカバーすることができた。

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.

EVC領域（医薬以外）は、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活用の開拓に努めた。バーチャル株主総会関連の受注は実施企業の減少や信託銀行系プラットフォームの利用拡大を背景に前年実績を若干下回り、主力配信サービスの「J-Stream Equipmedia」と「J-Stream CDNext」が前年同期比微増にとどまったが、ビジネスセミナーなどのライブ配信や情報発信向けオンデマンド配信とそれに伴うCDNが好調に推移した。

制作系では、販売促進や学会を含む情報発信向けのWebサイトリニューアルや更新などに伴うWeb制作やシステム開発、映像制作の案件獲得が順調に進展し、大型サイトのリニューアルの前段階受注も獲得した。販促系では、前期に大口の受注があったWeb構築案件の反動減があったものの、販促セミナーや社内情報共有、教育・トレーニング用途の受注が堅調に推移した。

このように単体が順調だったことに加え、子会社も、動画マニュアルに強みのあるVideoStepが代理店経由を中心に大きく伸ばし、前期にグループ入りしたアイ・ピー・エルも計画を上回る好調さだった。さらに、9月末の納品集中にも円滑に対応できたため、単体・連結ともに増収となった。

OTT領域は、放送・メディア業界における動画配信サービスの拡大を背景に、システム開発や高度なノウハウを必要とする運用業務で引き続き高い需要があった。こうした環境下、オンラインビデオプラットフォーム「Stream CORE」を利用したライブ配信イベント関連の大口の配信システム案件を進めたほか、既存取引先の開発需要が旺盛で、放送局を中心とした配信ネットワーク利用や、サイト運用・更新に関する追加の開発など堅調に推移し、単体は若干増収となった。

1ロットの売上高が大きく業績がばらつく傾向のあるイノコスについては、前年同期の大型案件の反動をカバーして売上高・利益ともにほぼ前年並みを確保した。新製品の「Stream BIZ/CORE」では有名アーティストによる大型案件を獲得し、同製品の年間計画を既に達成した。この実績は大型コンペや中小型案件の獲得でも有利に働いており、案件数は着実に増える方向にある。

なお、利用用途別の売上高は、販促系でWeb講演会が減少したものの、事業用インフラ/サポート系は既存放送局や一般企業向けのCDNが堅調、情報共有系は採用や広報のためのサイトリニューアルが順調だった。売上区分別の売上高は、短期売上は制作系で企業の情報発信サイトの制作や映像制作の受注が順調だったが、プラットフォーム系ではWeb講演会が減少した。長期売上はプラットフォーム系で放送局やコンテンツプロバイダによるオンデマンド配信を中心に安定して推移してきたが、いくつかの定常利用が終了して減収となった。

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.

コロナ禍特需後の最高益を予想

3. 2027年3月期の業績予想

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。引き続き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、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構築をさらに推進し、過去最高の売上高とコロナ禍特需後の最高益更新を目指す。さらに、単体の新ソリューションや子会社サービスの横展開、M&Aを通じてV字成長を定着させる方針である。

2027年3月期の業績予想

（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	-	12,702	-	5.9%
売上総利益	4,678	39.0%	-	-	-
販管費	3,852	32.1%	-	-	-
営業利益	826	6.9%	920	7.2%	11.4%
経常利益	866	7.2%	950	7.5%	9.7%
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

医薬領域では、製薬企業の予算はまだ厳しいが、基本方針は変わらず、デジタルマーケティング・広告展開と講演会の組み合わせによって大口取引先の売上高を確保し、中小型案件の開拓も進める。MRの人数を減らしてデジタル化する流れにはあることから、こうしたニーズを丁寧に拾うとともに、Web講演会は回数が減っても単価の引き上げや新規顧客の獲得によってカバーする方針である。また、集客メディアや字幕翻訳などAI関連サービスで協業パートナーの拡大を通じて提案メニューの多様化と高度化を図り、売上高の底上げを図る。

病院など製薬企業以外の市場開拓や「EQ Presentation Cloud」の展開も進める。特に下期は、決算を控える外資系企業への営業を強化する。EVC領域（医薬以外）では、役務や開発案件で実績を積むとともに、「J-Stream Equipmedia」や「J-Stream CDNext」を強化して長期売上の回復を図る。

また、リプレース需要に向けて、教育市場の開拓や「EQ Presentation Cloud」と「J-Streamミテシル」の拡販を進める。OTT領域では、商談中の案件の確実な成約や既存案件の的確な実施により売上高を確保する一方、新市場や大手顧客のCDNリプレース需要を獲得する。

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.

売上高は、医薬領域は秋需の動向がポイントとなるが、大幅な回復には至らないものの改善へ向けた動きが出ているうえ、前下期に駆け込みで予算を消化した外資系企業への期待から、当初想定線での着地は可能と見られる。

EVC領域（医薬以外）は着実に成長していることから、中間期末にあったような大型納品が期末にも期待される。さらに、アイ・ピー・エルとVideoStepが好調のため、想定を上回る勢いで進捗する見込みである。OTT領域は、期末に予定されている大型案件の納品について、ほぼ売上計上できる見込みとなっている。

以上により、売上高・利益ともにほぼ想定どおりに進行する見込みである。ただし、利益の確保が第4四半期に寄っているため、第3四半期の利益は相対的に小さくなる可能性がある。

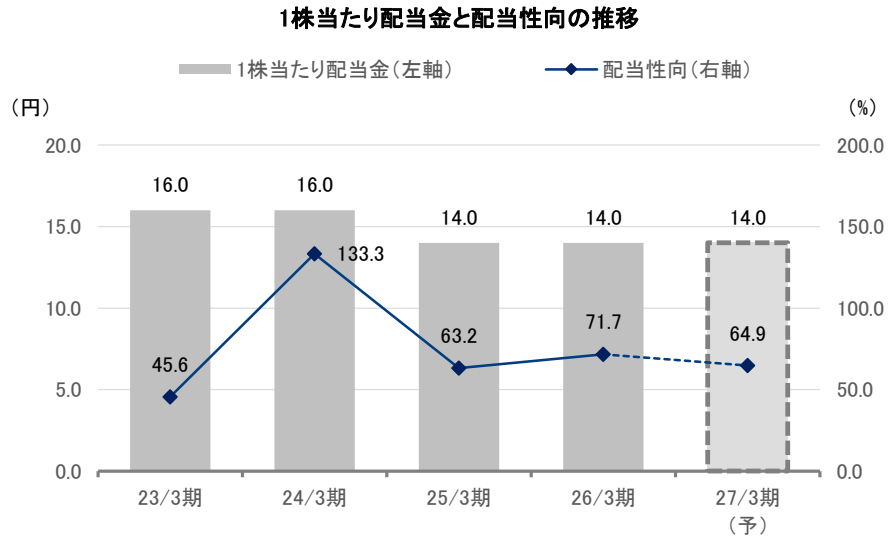
中期的には、AIを生かした「EQ Presentation Cloud」と「Stream BIZ/CORE」を戦略ツールに、クラウド型動画生成サービスやSaaS周辺サービス、動画データ分析などの提案を推進する方針である。また、クラウド型動画サービス領域の開拓、OTT領域の顧客獲得も進めるとともに、他社SaaSとの連携によって動画DX業務を開拓する方針である。2029年3月期以降は、SaaSによる動画DXソリューションの安定的な顧客基盤を軸に、蓄積した動画データ分析ノウハウによる高付加価値サービスの提供や、M&A、新規事業のインキュベーションによる成長も加え、中長期的に「The Streaming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

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.

株主還元策

2027年3月期も1株当たり14.0円配当を継続へ

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。2027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14.0円を継続する予定である。なお、内部留保金については、ネットワーク拡充・強化、サービス力強化、設備投資などに有効に活用し、経営基盤の強化と事業のより一層の拡充に努める方針である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

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