2021年２月２日

各　　位

会　社　名　　株式会社Ｊストリーム
（コード：4308 東証マザーズ）
本社所在地　　東京都港区芝二丁目５番６号
代表者氏名　　代表取締役社長　　石　松　俊　雄
問い合せ先　　執行役員 管理本部長　竹　見　嘉　洋
電話 03-5765-7744

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2021年１月29日 16:00～16:40

開催方法　　新型コロナウイルス感染症対策として、会場への招待は行わず
インターネットライブ中継を実施
ライブ視聴者から文字による質問を受け付け、説明会内で回答を実施

開催場所　　芝２５６スクエアビル ６階会議室
東京都港区芝２－５－６ （当社本社所在地）
ライブ配信ページ （ https://www.stream.co.jp/investor/presentation/ ）

説明会資料名　株式会社Ｊストリーム 2021年３月期 第３四半期決算説明会資料

開催後の対応　当社ウェブサイトにてオンデマンド配信と資料ファイルの掲載を実施（上記ＵＲＬ）
お問い合わせフォーム（ https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html ）にて
問い合わせを随時受付

【添付資料】

１．上記説明会において使用した資料

以　上

2021年3月期
（2020年度：第24期）
第3四半期決算説明会

2021年1月29日

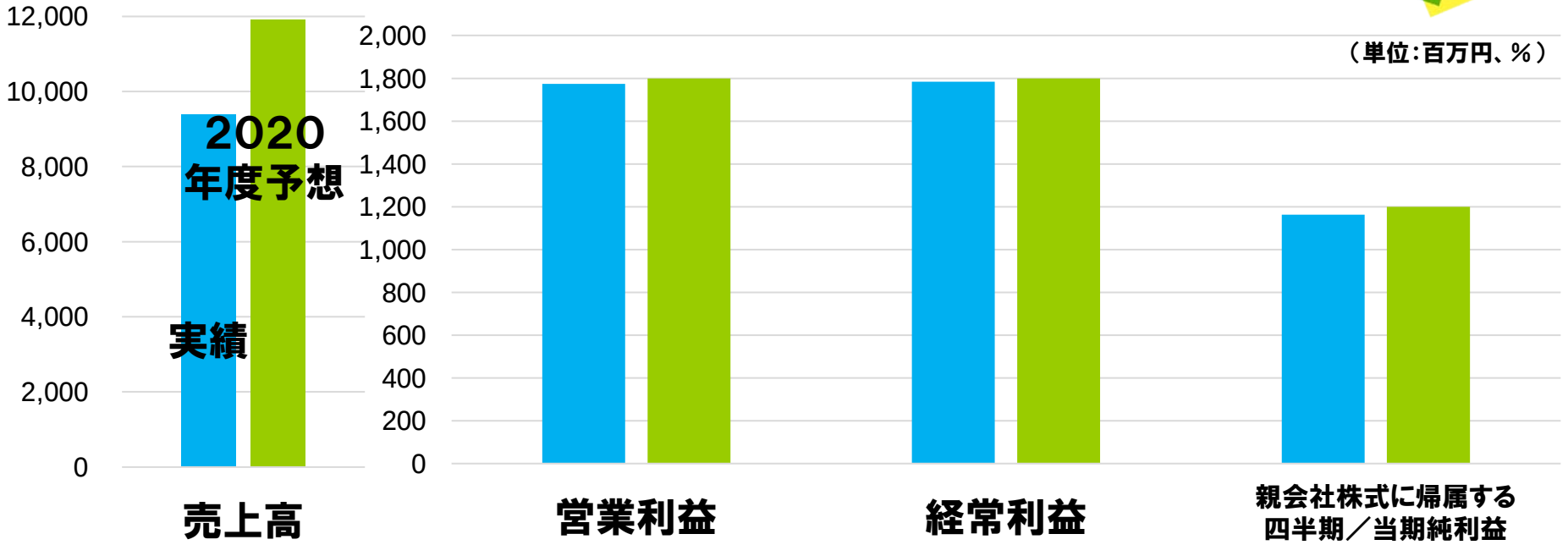
株式会社Ｊストリーム

※当資料に記載されている業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資などの判断を行うことは差し控えて下さい。

もっと素敵な伝え方を。

Jstream

2020年度第3四半期連結実績ハイライト



	2019年度	2020年度			
	前期実績	Q3実績	対前期増減	修正後通期予想	達成率
売上高	5,972	9,388	+57.2	11,900	78.9
営業利益	320	1,774	+452.9	1,800	98.6
経常利益	338	1,784	+427.9	1,800	99.1
親会社株主に帰属する当期／四半期 純利益	155	1,163	+645.6	1,200	96.9

Jストリーム経営ビジョン

もっと素敵な伝え方を。

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

「最先端の動画ソリューション」とは、動画配信における最新テクノロジーだけではなく、その先にあるお客様が抱える課題を解決していくこと
お客様自身が気が付いていない課題を抽出し、解決に取り組むことで、社会の発展につながっていく

「顧客のニーズを想像し、サービスの提供価値を高める」ことに注力

OTT領域	マネタイズに貢献できるサービス
EVC領域	用途に即した付加価値の高いサービス

グループ経営ビジョン

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

グループ各社が課題解決力を高め、お客様の発展のために挑戦し続ける

Jstream

INNOQOS	放送機器
CO3	システム開発
J Creative Works	Web制作
CROSSCO	映像制作 / LIVEオペ / Web制作 / オンサイト
BIGM2Y	映像制作 / LIVEオペ / 医薬デジタルマーケ

メディア OTT領域

EVC 領域

医薬 領域

前年同期比
売上高(単体)伸び率

放送局のビジネスモデル変革を支援 **+14%**

企業のデジタル化を支援 **+33%**

製薬マーケティングのデジタル化を支援 **+126%**

グループ各社の強みを活かし、映像で社会のデジタル化を支援していく

連結損益計算書

（単位：百万円、％）

	2019年度Q3	（構成比）	増減率	2020年度Q3	（構成比）
売上高	5,972	100％	57.2％	9,388	100％
売上原価	3,913	65.5％	41.3％	5,530	58.9％
売上総利益	2,058	34.5％	87.4％	3,858	41.1％
販売費及び一般管理費	1,737	29.1％	19.9％	2,083	22.2％
営業利益	320	5.4％	452.9％	1,774	18.9％
経常利益	338	5.7％	427.9％	1,784	19.0％
親会社株主に帰属する四半期純利益	155	2.6％	645.6％	1,163	12.4％

受注動向

- 企業の感染症対策からライブ、オンデマンド全般に需要伸長　医薬系：引き続きWeb講演会ライブ配信、集客サービス、関連Web制作の需要旺盛。　その他の事業会社：販促や情報共有用途の社内外向けウェビナー用途拡大。教育用も順調。WEBや映像企画も第2四半期に続き高水準
  メディア系：第2四半期中心の大口開発含め順調
- 子会社は医薬系受注好調を継続。映像制作系子会社も医薬系業務の受注増で業績回復。商社系子会社は大型設備納品進まず不振続く

損益分析

- 全般的な売上増、稼働向上に伴い売上総利益率改善
- 買収等経費加えても上期営業利益率に2.3ポイント上乗せできた

連結バランスシート

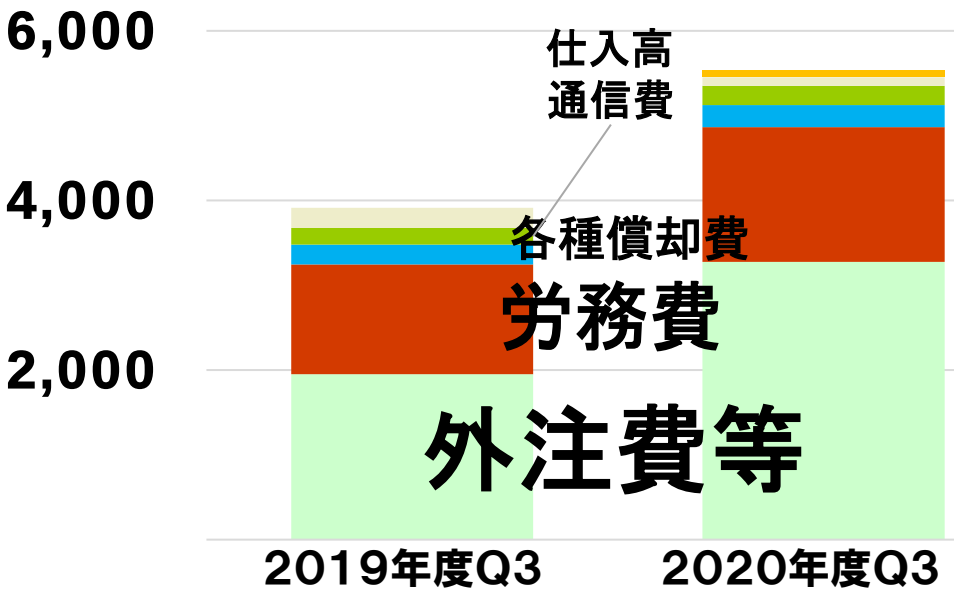
（単位：百万円）

		2019年度末	主な変動要因	2020年度Q3
資産の部	流動資産	4,204	現預金 +3,872M 売掛金 +848M	9,151
	固定資産	1,682		1,977
	有形固定資産	430		512
	無形固定資産	999	連結調整勘定 +110M ソフトウェア +80M	1,178
	投資その他の資産	251		287
資産合計		5,886		11,129
負債の部	流動負債	1,380	未払法人税等 +537M	2,092
	固定負債	315		289
純資産の部	株主資本 資本金	2,182		2,182
	株主資本 資本剰余金	626	利益剰余金 +1,087M	3,899
	株主資本 利益剰余金	1,616		2,703
	株主資本 自己株式	△459	資本剰余金 +3,273M 自己株式△153M	△305
	評価・換算差額等	0		0
	非支配株主持分	223		298
	純資産合計	4,189		8,747
負債・純資産合計		5,886		11,129

- ◆期中売上増に伴い売上債権増
- ◆第3四半期にアズーリ社M&A実施、のれん増加（1月に合併済み）
- ◆新株予約権発行により現預金／株主資本大幅増

売上原価(連結)主要項目

(単位:百万円)



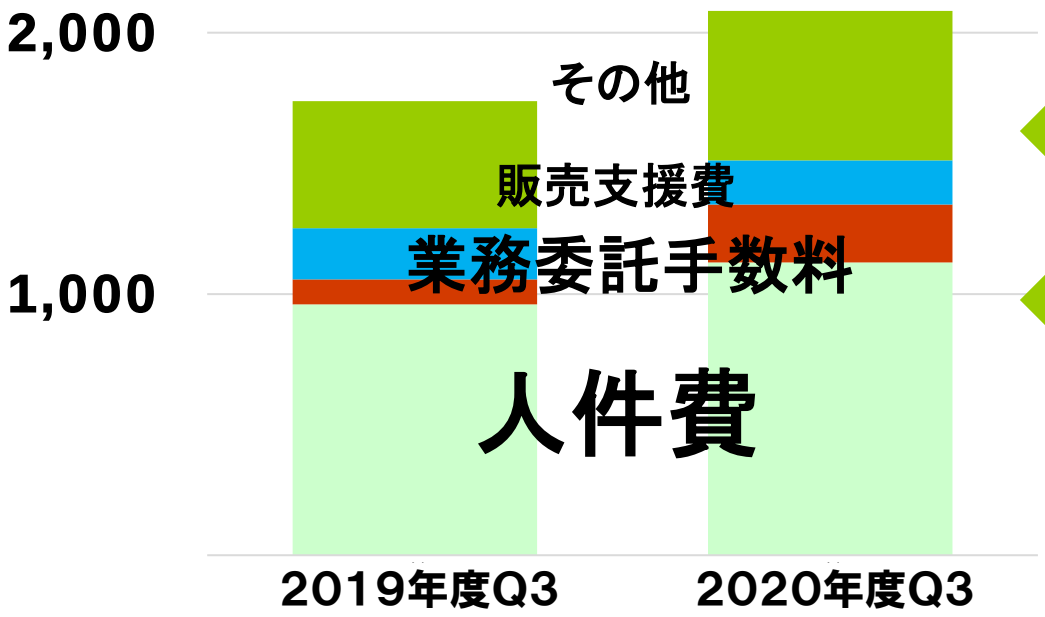
- ◆前年9月に連結化したビッグエムズワイの外注費加算に伴い外注費等増加
- ◆単体もライブ配信の伸長、制作案件急増のため外注費増
- ◆付加価値の高い医薬系制作やライブ配信案件の利益率は堅調であり利益率は上期比でも改善

	2019年度Q3	構成比	増減率	2020年度Q3	構成比
外注費等	1,951	49.9%	67.9%	3,277	59.3%
労務費	1,295	33.1%	22.4%	1,585	28.7%
各種償却費	232	6.0%	13.3%	263	4.8%
通信費	197	5.1%	14.0%	225	4.1%
仕入高	238	6.0%	-55.6%	104	1.9%
その他振替等	△0	–	—	76	0.2%
売上原価合計	3,913	粗利率 34.5%	41.3%	5,530	粗利率 41.1%

- ◆本体原価部門人員増、アズーリのM&Aに伴い労務費も相応に増加

販売費及び一般管理費(連結)主要項目

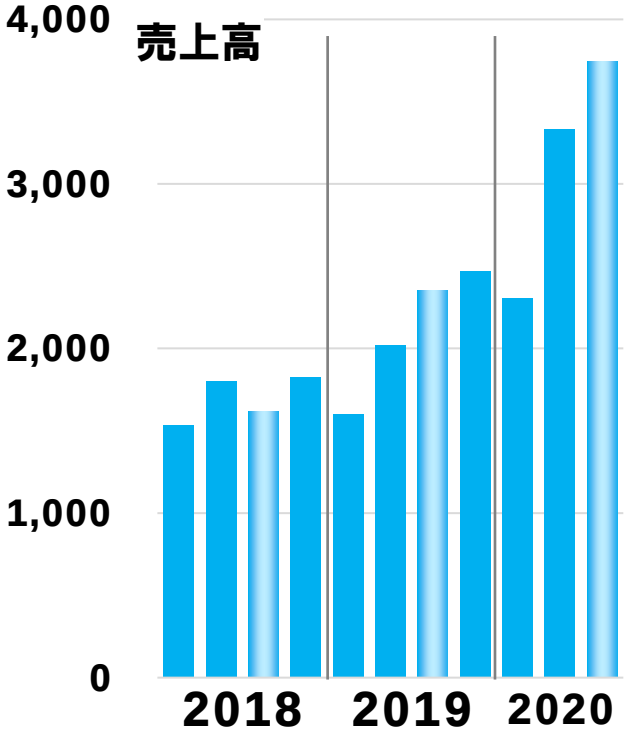
(単位:百万円)



- 連結子会社増に伴うもの中心に人件費増加
- 業務プロセス効率化のための業務委託手数料出費は継続
- 全体に経費の増加は抑制できているが、採用促進に伴い求人費が増加している

	2019年度Q3	構成比	増減率	2020年度Q3	構成比
人件費	960	55.3%	16.7%	1,121	53.8%
業務委託手数料	96	5.5%	131.2%	221	10.6%
販売支援費	196	11.3%	△13.5%	169	8.1%
その他	486	28.0%	17.6%	571	27.4%
販管費合計	1,737		19.9%	2,083	

四半期別売上、利益推移（連結）（単位:百万円）

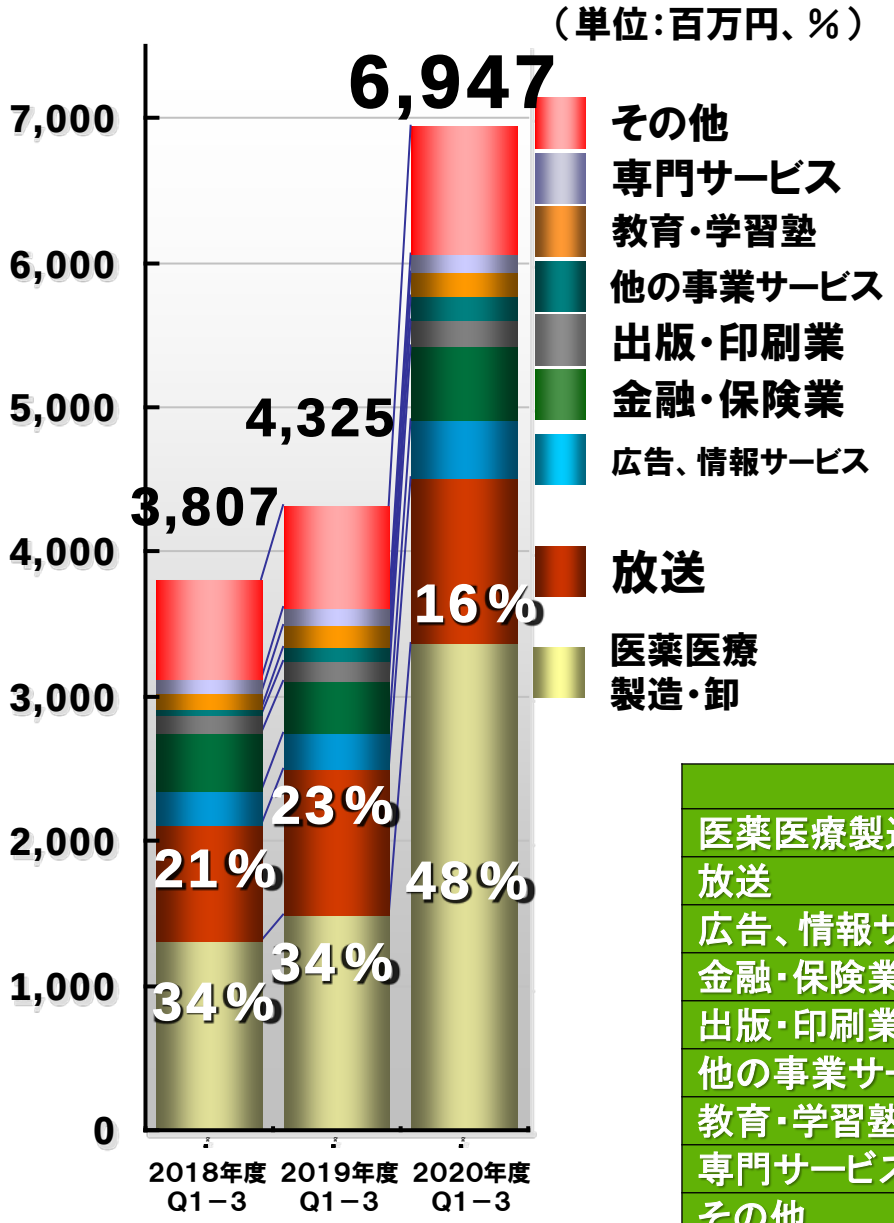




- 第3四半期も第2四半期とほぼ同様に前年同期対比売上伸長
- 各種動画利用に伴うネットワーク利用量、WEB・映像制作利用が全面的に増大
- ライブ配信は急増、主力のEquipmediaも順調な伸び
- 放送向けシステム開発は第2四半期で一巡
- Q3は医薬系で大口の利益率の低い案件が想定販売量を下回り、売上が伸びない一方利益率改善効果があった

	2018年度				2019年度				2020年度		
売上高	1,533	1,799	1,620	1,827	1,599	2,021	2,351	2,470	2,306	3,333	3,748
営業利益	2	88	80	140	4	137	178	226	240	694	839
純利益	△3	56	47	94	△10	54	112	93	148	459	555
売上高	3,333		3,447		3,621		4,821		5,640		
営業利益	91		221		142		404		934		
純利益	53		142		43		205		607		

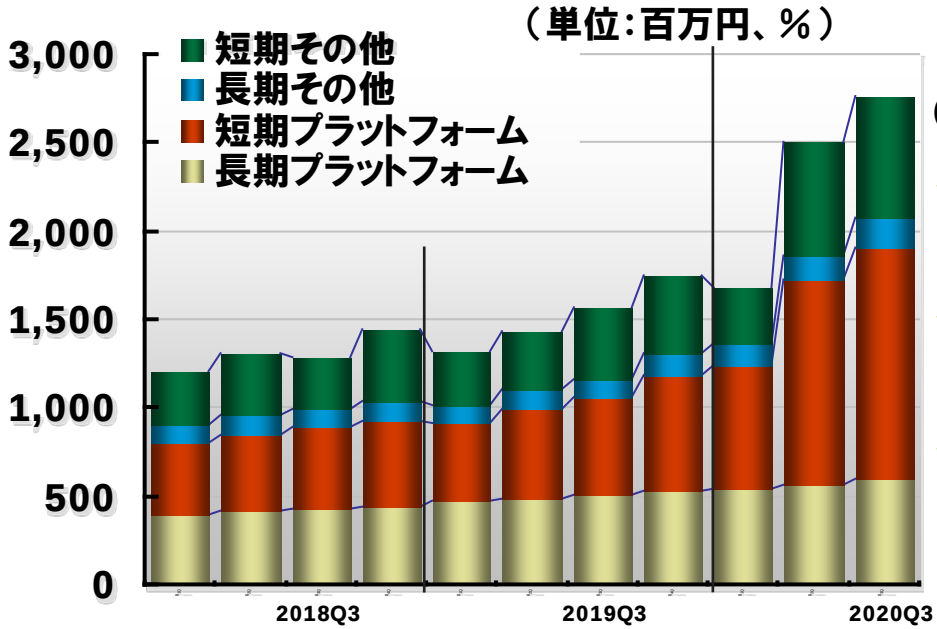
業種別売上比率（個別：P.37にデータ有）



- 第3四半期は医薬系が更に需要旺盛となり、前年対比2倍以上と大幅増。ライブ配信に加えてWEB・映像コンテンツ制作も増加
- 放送系は第2四半期のシステム開発案件をの影響が大きい。他の需要もやや増加
- 広告、情報サービスは医薬ビジネスの需要を含んでおりこちらも伸長した
- 金融系は株主総会ライブ配信の受注が中心で下期は安定。2021年開催の受注に向けて集中開催対応策を進める
- 教育系は引続きオンデマンド配信利用が継続。売上以上に利益面に好影響

	2018-Q3	2019-Q3	2020-Q3	成長率
医薬医療製造・卸	1,316	1,487	3,368	126.5％
放送	798	1,009	1,149	13.9％
広告、情報サービス	232	250	397	59.1％
金融・保険業	398	366	513	40.3％
出版・印刷業	130	140	179	28.1％
他の事業サービス	40	91	159	75.8％
教育・学習塾	113	149	174	16.7％
専門サービス	95	131	117	-10.6％
その他	686	703	889	26.5％

売上種別区分 長短期推移（新:個別）



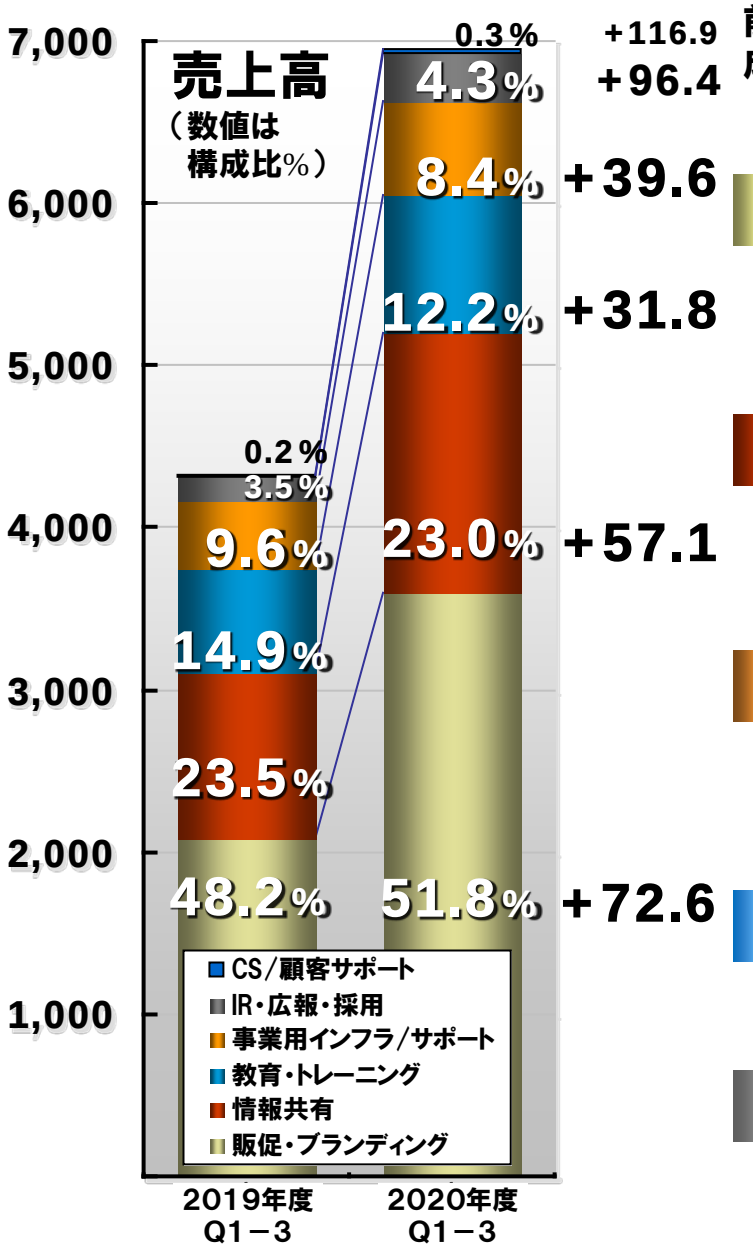
Q3はQ2とほぼ同じ構成比でボリューム拡大

- Q2同様ライブ配信（短期PFの9割弱）が前年同期対比大きく伸びた
- 長期PFもEquipmedia中心に順調に増加している。
- PF以外の売上も過去最高水準 WEB・映像制作双方が堅調

	2018年度四半期順				2019年度四半期順				2020年度		
短期プラットフォーム	408	427	458	490	442	516	554	658	694	1155	1298
長期プラットフォーム	390	416	429	439	475	482	504	526	545	565	603
PF長期比率	48.9	49.4	48.4	47.3	51.8	48.3	47.6	44.4	44.0	32.9	31.7
PF以外の短期	304	359	298	408	310	329	402	445	320	647	682
PF以外の長期	103	111	105	107	97	110	104	124	125	136	177
PF以外の長期比率	25.4	23.5	26.0	20.7	23.9	25.1	20.6	21.8	28.0	17.4	20.6
プラットフォーム売上構成比率	66.2	64.2	68.7	64.4	69.2	69.4	67.7	67.5	73.6	68.7	68.8
全体での長期比率	41.0	40.1	41.4	37.8	43.2	41.2	38.9	37.1	39.8	28.0	28.3

利用目的別売上 推移(個別)

(単位:百万円、%)



販促・ブランディング
2020年度　7割程度は医薬Web講演会売上
新商品発表・販促ウェビナーとしてのライブ／疑似ライブ、会員制サイト集客用動画配信 等

情報共有
社内向けウェビナー、社員総会／表彰式ライブ、部店長会議ライブ、社長講和、社内イベント向け映像制作配信、官公庁協議会映像配信等

事業用インフラ／サポート
放送局関連案件(構築、運用、配信)、音楽／eスポーツ等関連システム構築・配信、BtoC事業者顧客・代理店向けサイト構築(不動産，生保等)

教育・トレーニング
学習塾・学校法人による講義配信、金融、医薬系企業の社内／パートナー向けトレーニング等

IR・広報・採用
6月中心のバーチャル株主総会が主に貢献

投資実施状況

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

（単位：百万円）

	投資項目	投資額（年間予定額）
2020年度	■配信事業関連ソフトウェア 145 EQ疑似ライブ機能他配信関連 OTT／放送同時配信関連基盤 CDNext等 ■事業関連ハードウェア等 149 サーバー、ロードバランサ等機器 132 制作関連（カメラ、PC等）HW15 関連SW 2 ■その他 180 ビジネスプロセス管理システム・ 社内システム系 116 オフィス内装改修・原状回復等　65	476 （519）

※切捨等の処理により合計額は一致しません

最近のトピックス

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

自己株式を利用した新株予約権による資金調達を実施

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

グループのM＆Aによる体制の拡充、設備投資による事業の拡大、人材採用による競争力の強化を推進するための資金

株式の市中放出数
800,000株　保有自己株式　　2,395,452（17.1％）
（5.7％）　　→　　1,595,452（11.4％）
行使期間
2020年10月19日から
2020年11月9日に行使完了

3,419百万円
（新株予約権発行に伴う入金込みで3.426百万円）を調達いたしました

今後の更なる成長に繋げてまいります

CDNサービス「Lumen CDN」を販売開始

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

グローバルにCDN事業を展開する米Lumen Technologies社
（2019年に世界の10大メディア企業のうち9社にサービスを提供）
と協業し、大規模配信、グローバル配信を強化

大手企業、ゲーム事業者、放送局、OTT事業者等、大規模
配信・グローバル配信が必要なお客様の配信ニーズに対して、
さらに有効なソリューションを提供します

- 当社のCDNextに加えたマルチCDN構成提案
- 大手企業による海外も含むグローバル配信対応

地域IXにおけるトラフィック流通効率化の実証実験を実施

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

インターネットトラフィックは、近年の継続的な増加に加え、
在宅勤務や在宅授業など行動様式の変化により増大
特に首都圏・関西圏に集積するコンテンツ事業者からの送出の
増大が顕著であり、これらの需要への対応が周辺地域の
インターネット接続事業者の大きな課題

当社のコンテンツ配信基盤システムをTOHKnetの仙台中央データセンター
およびQTnetの福岡第3データセンターに構築し、BBIX仙台センターおよび
福岡センターを経由して、各地域のISPにコンテンツを配信

既存の首都圏・関西圏からの配信との差異を計測することで、配信品質や
耐障害性の向上、地域における回線帯域の拡張性の確保やコスト削減効果
などを測定し、IXが地域のインターネット事業者の課題解決に寄与することを
検証します

業績予想について

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

業績予想について（Q2情報再掲）

	2019年度	2020年度			
	前期実績	Q3実績	対前期増減	修正後通期予想	達成率
売上高	5,972	9,388	+57.2	11,900	78.9
営業利益	320	1,774	+452.9	1,800	98.6
経常利益	338	1,784	+427.9	1,800	99.1
親会社株主に帰属する当期／四半期 純利益	155	1,163	+645.6	1,200	96.9

- 第3・第4四半期においては、これまで状況の急変に伴い実施しきれなかった、体制面の対応遅れの克服や、強化策を実施中です（投資・人件費等増加要因）
  - リモートワークを常態化、オフィス面積縮小、フリーアドレス化　生産性向上と合理化、将来の費用削減図る
  - エンジニア中心に採用／業務委託・派遣等臨時増員実施
  - 採用強化のための施策（WEB等）
  - 規程により従業員賞与増
- コロナによる経済活動そのものへの影響度合いや、メンバー罹患等による不確実性は存在します

説明内容についてのお問合せ先

決算説明内容についてのお問い合わせは

【メール】

https://page.stream.co.jp/pr_inquiry.html
（お問い合わせフォーム）

【電話】

電話　03-5765-7744（総務部広報IR課）

へお寄せください。

（補足資料）
2020年度経営方針

もっと素敵な伝え方を。
Jstream

Jストリーム経営ビジョン

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

「最先端の動画ソリューション」とは、動画配信における最新テクノロジーだけではなく、その先にあるお客様が抱える課題を解決していくこと
お客様自身が気が付いていない課題を抽出し、解決に取り組むことで、社会の発展につながっていく

「顧客のニーズを想像し、サービスの提供価値を高める」ことに注力

OTT領域	マネタイズに貢献できるサービス
EVC領域	用途に即した付加価値の高いサービス

グループ経営ビジョン

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

グループ各社が課題解決力を高め、お客様の発展のために挑戦し続ける

Jstream

INNOQOS	放送機器
CO3	システム開発
J Creative Works	Web制作
CROSSCO	映像制作 / LIVEオペ / Web制作 / オンサイト
BIGM2Y	映像制作 / LIVEオペ / 医薬デジタルマーケ

メディア OTT領域

EVC 領域

医薬 領域

放送局のビジネスモデル変革を支援

企業のデジタル化を支援

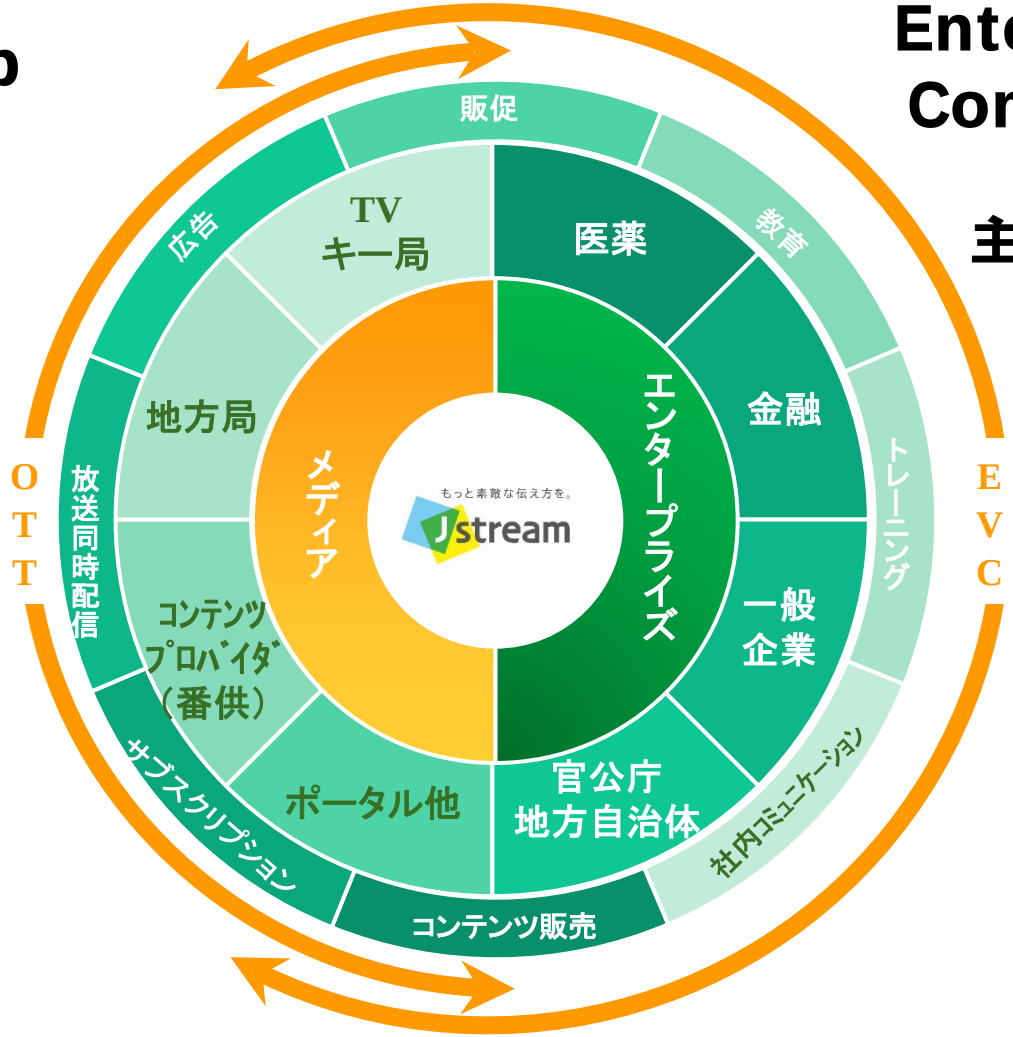
製薬マーケティングのデジタル化を支援

グループ各社の強みを活かし、映像で社会のデジタル化を支援していく

Jストリームの市場観

Over-the-Top

通信事業者以外の企業によってインターネット回線を通じて行われる、動画などのコンテンツ配信に関連する市場



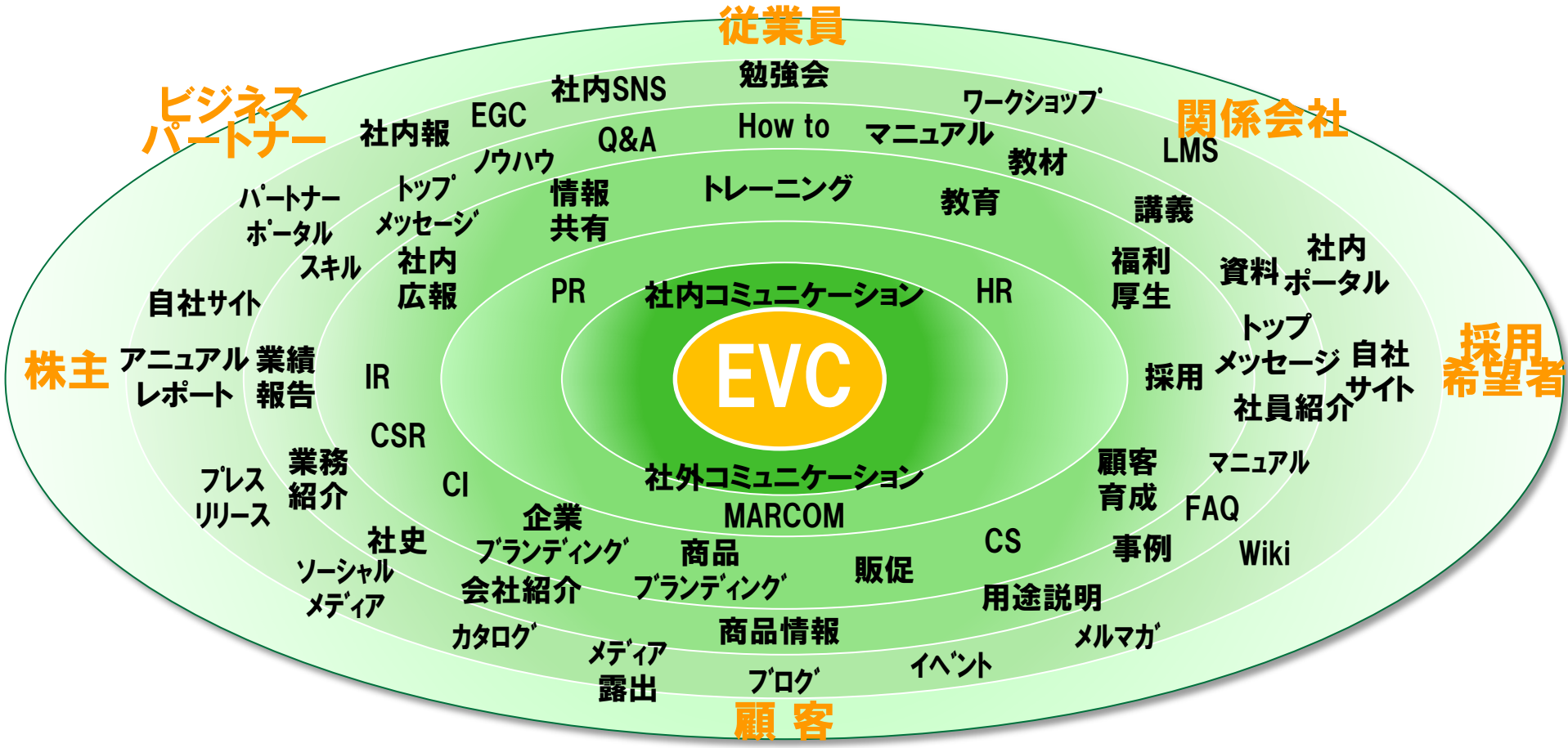
Enterprise Video Communication

主に一般企業によるビデオコミュニケーションにおけるインターネット動画の活用に関連する市場

EVC領域

EVC：企業活動のあらゆるフィールドがターゲット

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

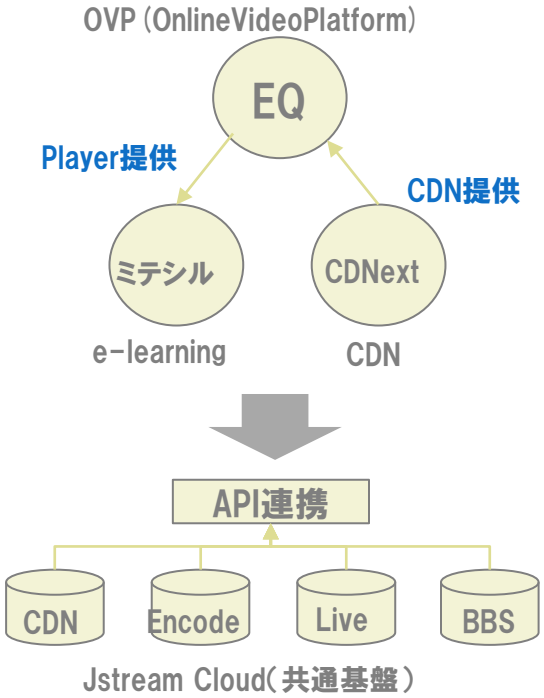


当社はあらゆるシーンで企業のデジタル化を支援していく

EQ協調戦略によるEVC促進

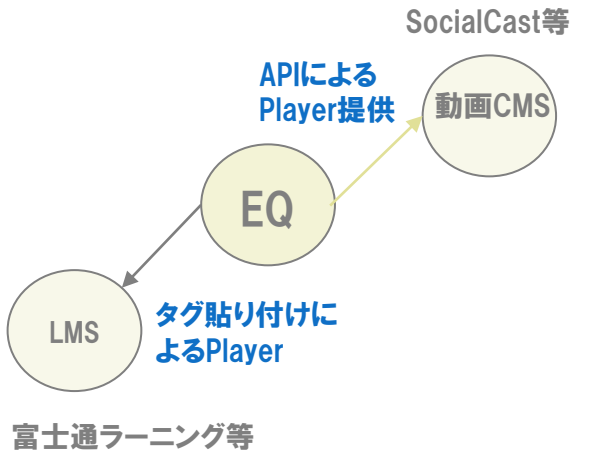
もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st 社内連携



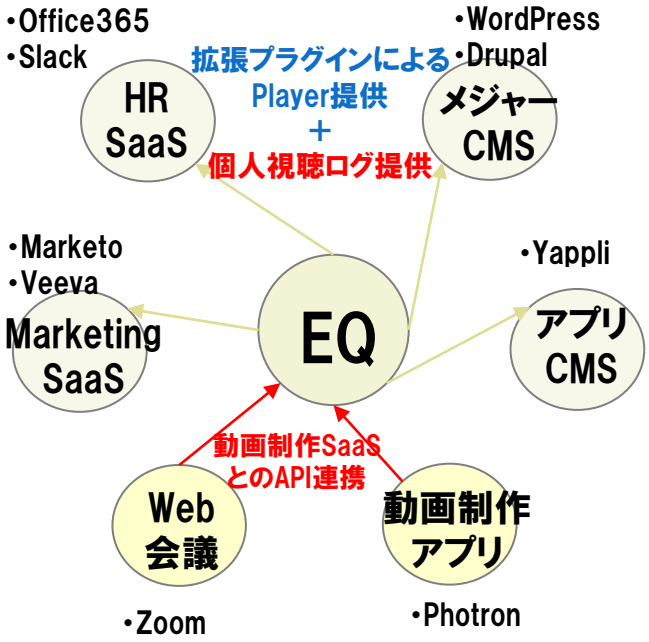
- ✓ 自社サービス間でAPIで連携させる事により効率的な運用が可能になった
- ✓ さらに機能を細分化し、共通基盤APIを整備

2nd 簡易な外部連携



- ✓ 自社事業に動画配信機能を実実装したい事業者へPlayer機能の提供
- ✓ API連携は少数でタグの貼り付けが多数派

3rd 有力SaaSプラットフォームとの連携



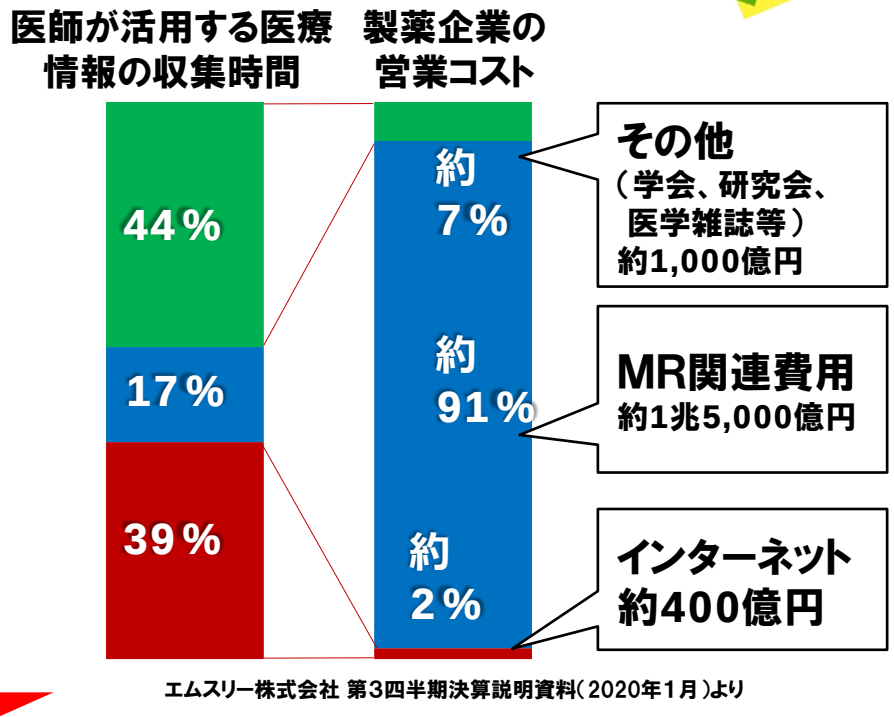
- ✓ 有力SaaSへ拡張機能プラグインでPlayer＋**個人視聴ログ連携**を行いEQとバンドルして販売を行える状態をつくる
- ✓ 当社とは別切り口で動画データを提供する有力SaaS へは、API、SDKで機能をEQ内に実装し、強化していく

特に重視する市場：医薬業界

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

医薬業界の中長期的課題

薬価の引き下げ、後発医薬品普及により国内市場の競争が強まることに加え、医療用医薬品プロモーションコードの変更により、対面営業以外の手法の比重の上昇が見込まれる



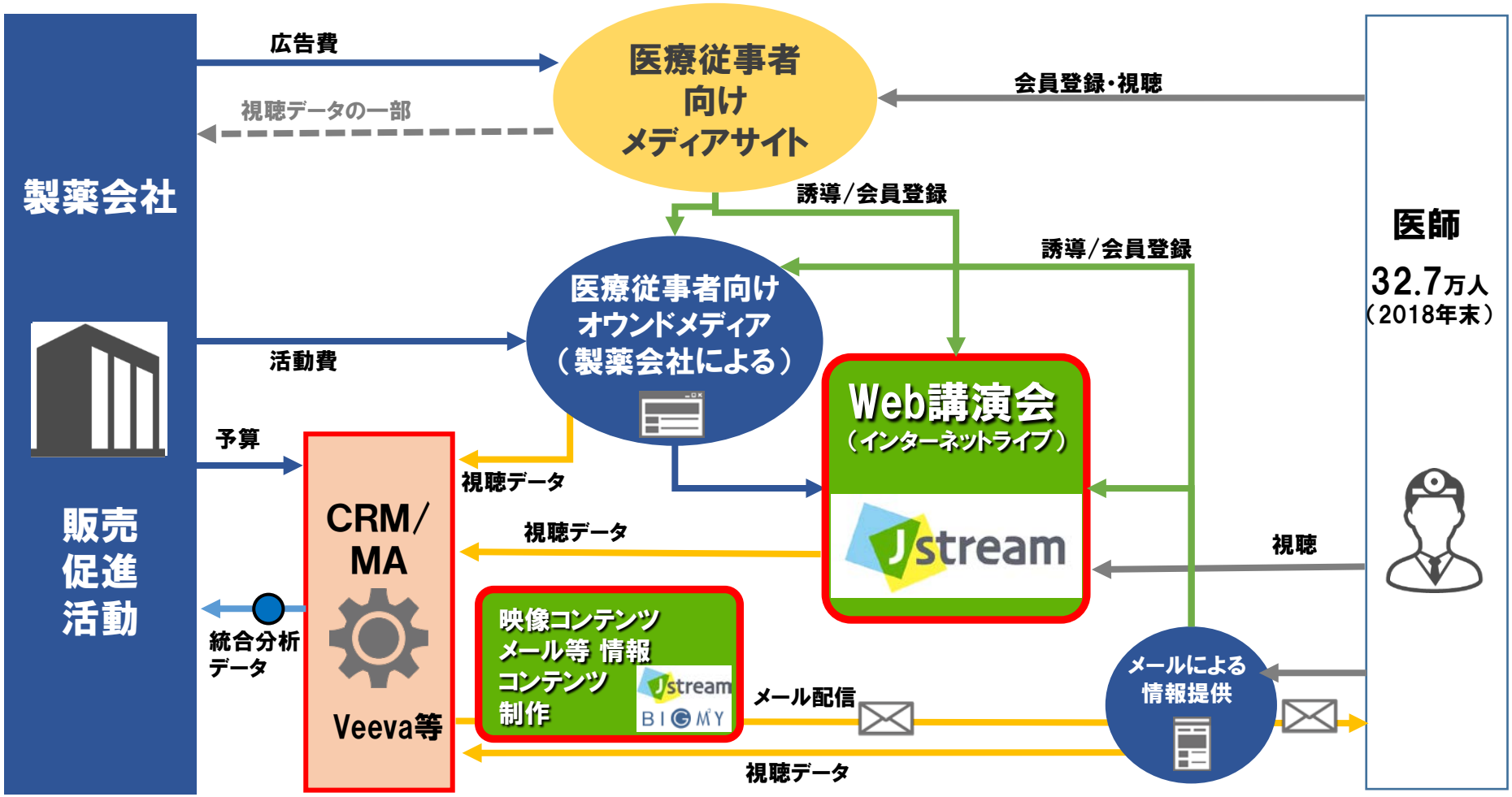
エムスリー株式会社 第3四半期決算説明資料（2020年1月）より

製薬企業周辺の環境変化に対し、当社は医薬デジタルマーケティングへの転換を支援していく

中長期で顧客の課題抽出、仮説設定を行い解決策をPDCAで回す

集客 → コンテンツ配信 → デジタル運用 → ログレポート → 次施策提案

医薬デジタルマーケティング市場での戦略



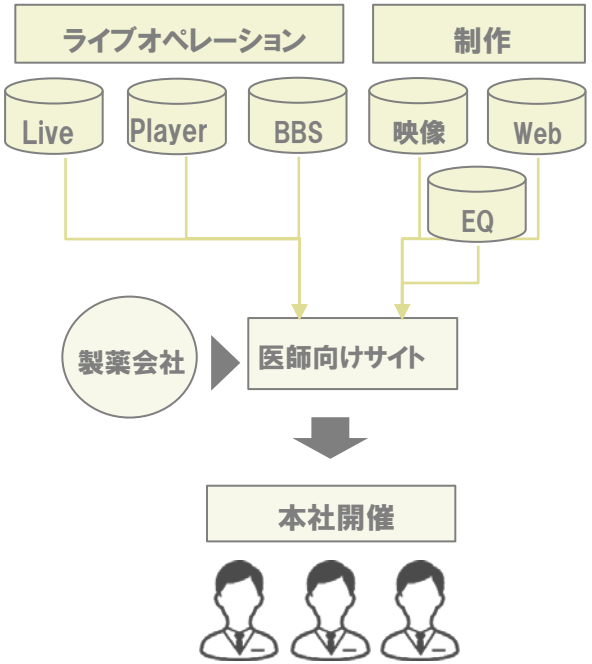
主力のWeb講演会ライブ配信に加え、製薬会社が自社メディアで行うデジタルマーケティングの総合支援に事業領域を拡張する

医薬デジタルマーケティング シフト

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st Web講演会LIVE

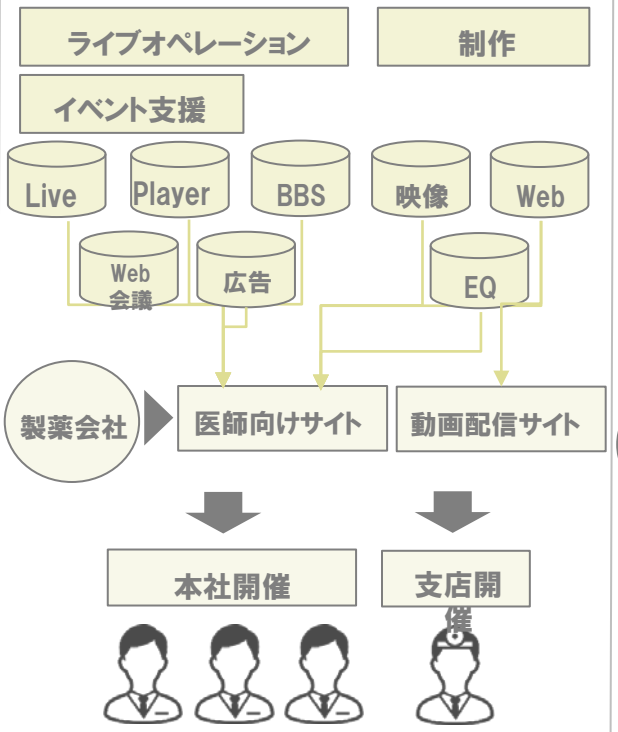
Jストリーム サービス



- ✓ 訪問規制によりWeb講演会による情報提供が普及
- ✓ 市場の立ち上がりに際して、いち早く多量のライブをこなせる体制を構築

2nd Web講演会高度化 医薬映像配信サイト構築

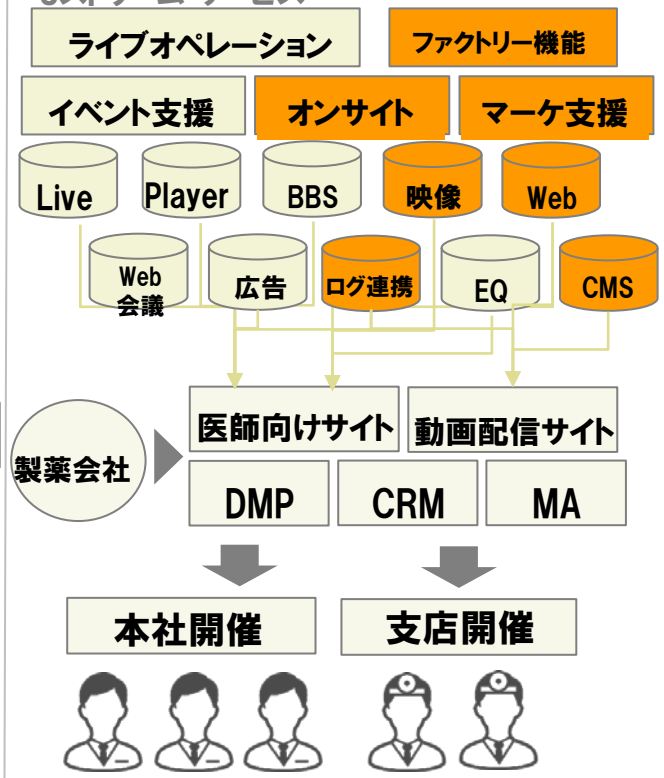
Jストリーム サービス



- ✓ 様々な要件のWeb講演会に対応
- ✓ 製薬会社放送局サイトの提案・開設
- ✓ それに伴う番組、映像コンテンツ制作
- ✓ 一部顧客の支店開催対応

3rd 医薬デジタルマーケティングへの転換を支援

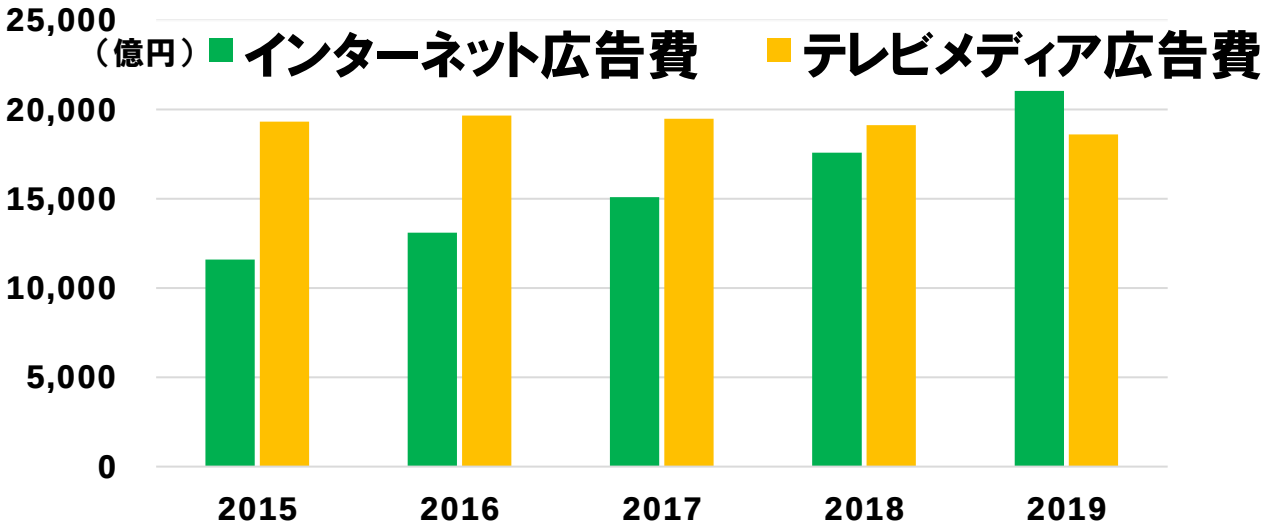
Jストリーム サービス



- ✓ 製薬会社のデジタルマーケティングを支援
- ✓ Web講演会の視聴ログ活用の促進
- ✓ 主要CMSのEQプラグイン提供で動画拡充
- ✓ デジタル資材のファクトリー機能の提供
- ✓ 主要取引先の支店開催を獲得

OTT領域

マネタイズが希求されるOTT領域



- インターネット広告費が伸長しテレビメディアのそれを初めて上回った
- NHKの放送同時配信開始も加わり、民放各局はデジタル戦略を促進する姿勢を強める

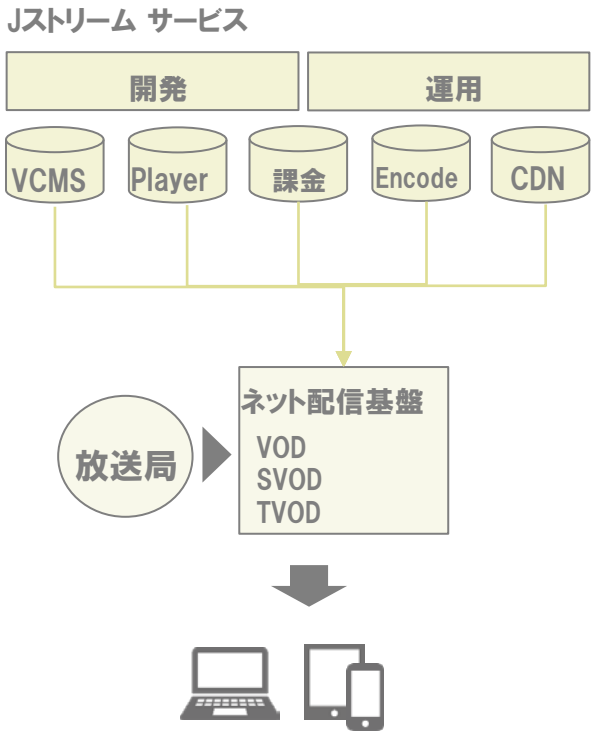
放送局の環境、戦略変化に対し、当社は放送同時配信や見逃し配信を中心にビジネスモデル変革を支援していく

収益に貢献できるビジネスパートナーになる

放送局のビジネスモデル変革への対応

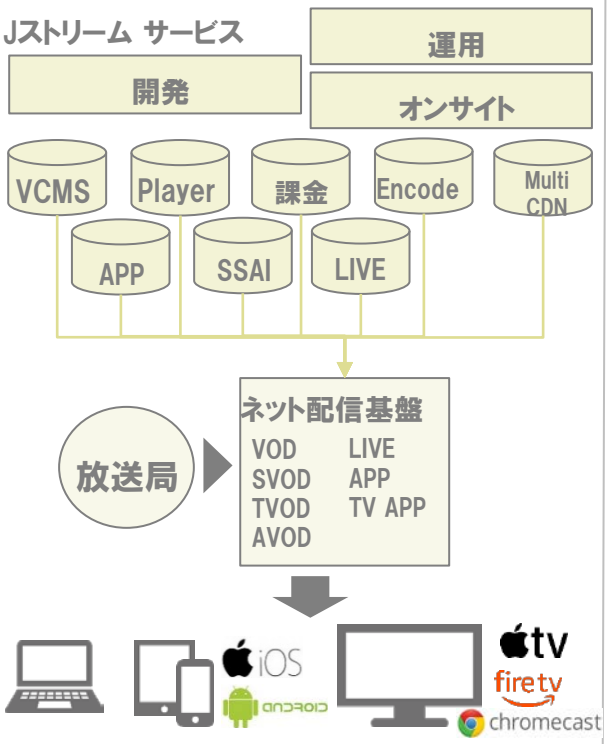
もっと素敵な伝え方を。 Jstream

1st ネット配信基盤構築



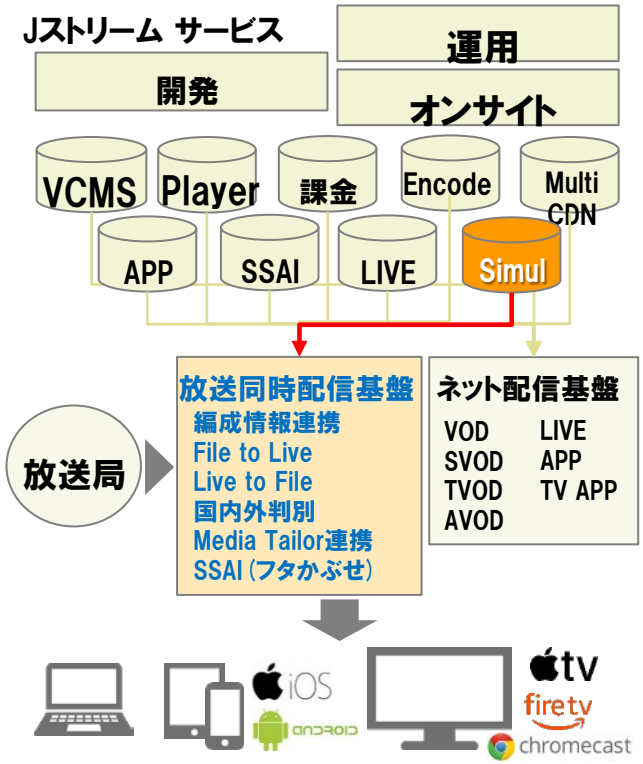
- ✓ 放送局のネット配信基盤を構築、個別開発、運用までを全般的にサポート

2nd 多様なデバイス対応・運用支援・大規模配信強化



- ✓ 配信環境の変化（FlashからHLS）に対応
- ✓ 多様なデバイスへのアプリ対応
- ✓ マルチCDNで大規模配信に対応
- ✓ 専門人材によるオンサイト支援

3rd 放送同時配信によるビジネスモデル変革支援



- ✓ 地上波放送品質に準拠した放送同時配信対応ソリューションの提供
- ✓ 放送同時配信収益化に向けた支援
  - ・地上波広告との連動広告メニュー研究
  - ・広告データ分析支援

※より踏み込んだ顧客との共創を行う

経営方針

■ あらゆる動画シーンで一番に想起される企業グループを目指す

➢様々な動画ニーズに応えられるエコシステムを創造する
動画の用途が様々な領域に及んでいくため、各領域の有力サービスとの連携を行っていく。
そのためにJストリーム クラウドの整備を進め、連携、開発が容易な環境を構築する。

➢最適なクリエイティブが提供できる体制を維持強化し続ける
顧客の課題解決につながる得意領域をつくり、育成、研鑽を行っていく。

➢高品質かつ安定した配信基盤を社内外のテクノロジーを駆使して提供する
移り変わりの激しい配信技術をいち早くキャッチアップし、卓越したアイデアで今までにない価値を生み出していく。

➢用途に即した付加価値の高いサービスを生み出す
動画が活用の時代になることで、技術習得や社内情報共有等の様々な課題が顕在化していく。当社は顧客課題に応えた用途に即したサービスを創出する

➢グループの価値向上につながるM&Aは積極的に実施する
売上、営業利益だけでなく、ターゲット領域強化や新規領域の参入を目指す

Jストリームが提供する多彩なソリューション

もっと素敵な伝え方を。 Jstream

新型コロナウイルス感染症の影響でネットを活用した情報提供/イベント/収録は、密集を避け、さらに人手を介さずに簡単に行えることが求められます

映像を作る→自社の会議室で簡単に収録

A) 3ステップパッケージ

スマホで撮影、スマホで当社に送信、プロが編集しお客様に納品



B) リモートバーチャルスタジオ

iPadで好きな場所で人物撮影

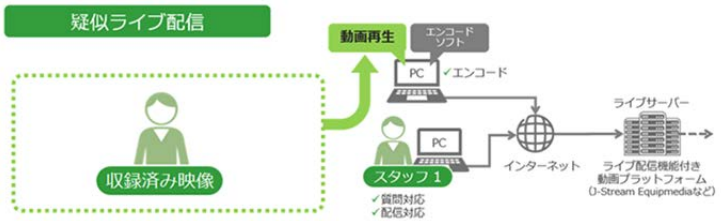
当社で遠隔地から音声サポート
資料画面の切り替えをサポート
当社でCG合成して完成し納品



ライブ配信する→社員で簡単にライブ配信

C) 疑似ライブ配信

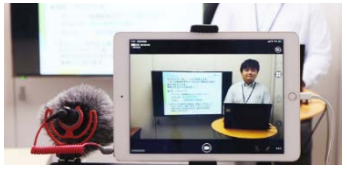
事前に映像収録(上記AやB、もしくは自前の映像活用でOK)したものをJ-Stream Equipmedia (EQ) を使い指定の日時にライブ配信



D) iPadライブ配信

EQを使って会議室から社員全員もしく見込み客にライブ配信





リモートワーク・リモートスタディの推進を上記ソリューションで支援します

数値補足資料

業種別売上比率（個別）

	2018				2019				2020		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
医薬医療製造・卸	401	431	483	444	417	505	565	638	641	1,234	1,492
放送	257	282	259	347	305	316	388	386	312	433	404
その他EVC合計	546	599	548	652	603	618	610	729	729	836	863
広告、情報サービス	74	82	76	137	80	82	88	122	101	120	176
金融・保険業	133	137	127	127	110	124	132	153	187	170	155
出版・印刷業	36	57	37	40	48	46	46	45	57	56	67
他の事業サービス	9	14	17	22	33	36	22	39	37	69	53
教育・学習塾	27	38	47	37	79	36	35	42	64	60	50
専門サービス	32	34	29	33	48	47	37	38	34	39	45
その他の業種合計	235	237	215	256	205	247	250	290	249	322	317

Jストリーム 人員数状況

	2019年度 第3四半期	2020年度 第3四半期	増減
期末連結従業員数	456	583	+127
連結臨時雇用者数 （期中平均人員数）	145	157	+12
Jストリーム単体期末人員数	279	308	+29
Jストリーム臨時雇用者数 （期中平均人員数）	60	80	+20
連結子会社期末人員数	177	275	+98

第24期投資計画

投資総額519百万円（2019年度年実績比+16％）
**　サービス開発、競争力向上、業務効率化を重視**

当期PLには57百万円程度の影響

ハードウェア	155
サーバー、ストレージ	増強
ライブ関連機材 等	148
制作系	7
ソフトウェア	287
Equipmedia、CDNext、ライブサービス、OTT関連　機能拡張等サービス強化	

その他社内設備	1
その他事業系SW	22
社内システム	
ソフトウェア	
（業務効率化・IT統制強化）	55

