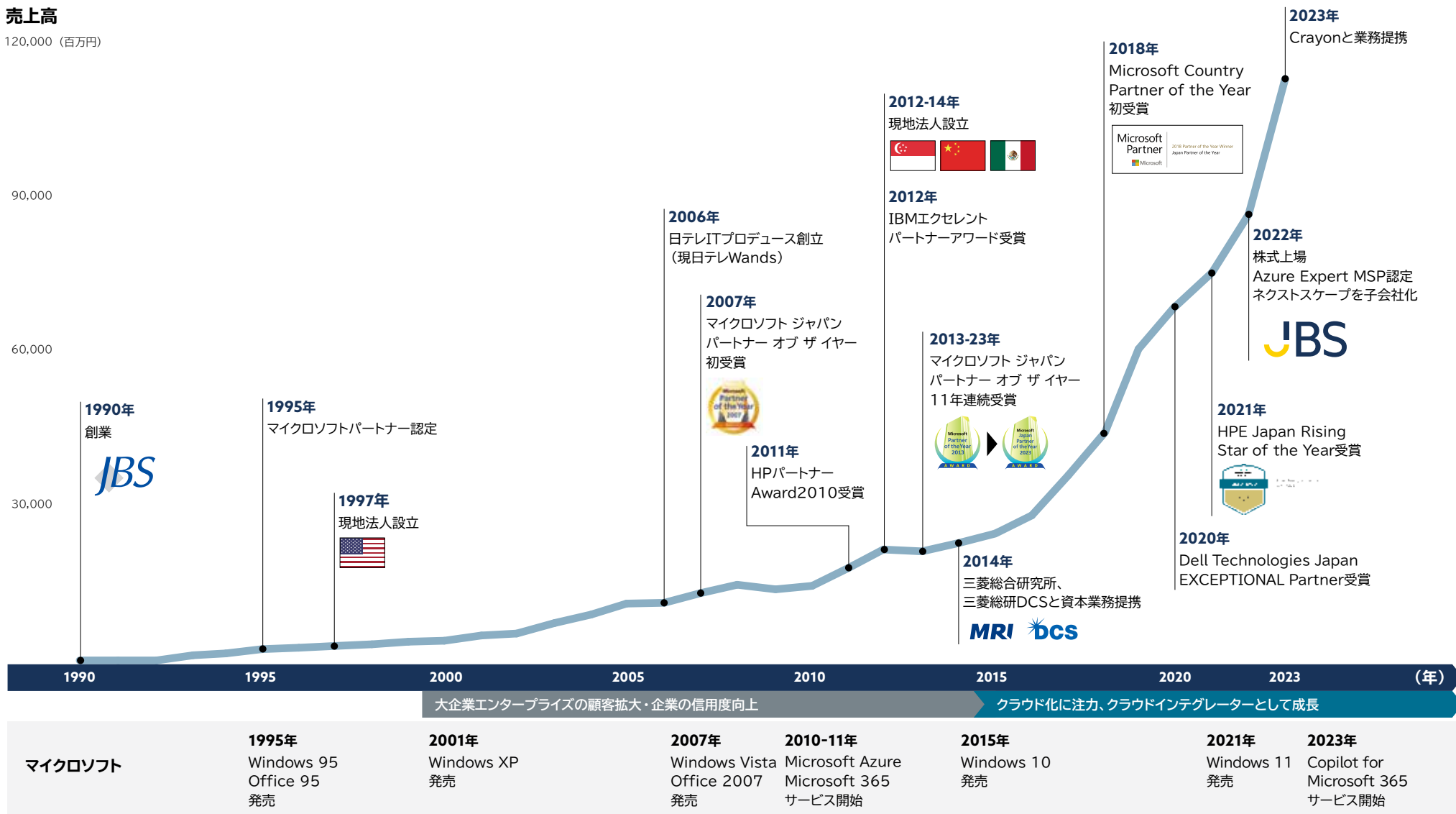


価値創造の歴史

当社は、創業以来、マルチベンダーのシステムを提供する会社として、グローバルで優れた機能・実績を持つメーカー各社と連携しながら、お客さまに最適なクラウドソリューションを提供しています。

売上高

120,000 (百万円)

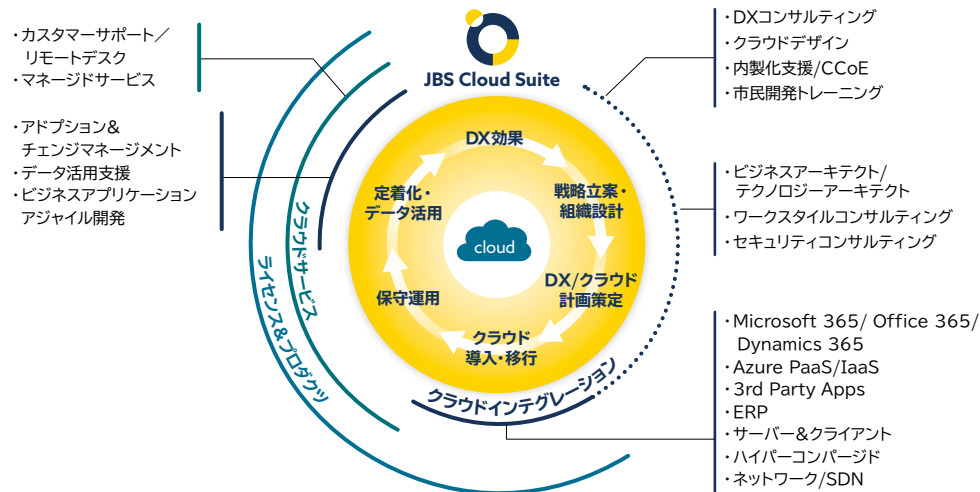


※折線グラフは売上高の推移

JBSグループの現在地

当社グループは、国内外でクラウドソリューションの豊富な導入・運用実績を持ち、コンサルティングから導入・運用・利活用に至る一連のご支援を通じて、お客さまのDX推進に貢献します。

JBSのビジネスモデル



当社グループの事業は、3つのセグメントに分かれます。クラウドサービス事業の保守運用売上と、ライセンス&プロダクツ事業のクラウドライセンス売上は、定期的な契約更新により安定的な売上が見込めるストック型収益となっており、2023年9月期のストック収益は、全体売上の65%を占めました。

クラウドインテグレーション事業

マイクロソフトの3クラウドを中心としたクラウド製品の導入・開発等支援

- ・Microsoft Azure/Microsoft 365/Dynamics 365などのマイクロソフトクラウドサービスをお客さまのIT環境へ導入
- ・クラウド移行プラン策定から開発、導入・定着や効果モニタリングまで含めたサービスラインナップ
- ・内製化支援や、クラウド環境の利活用・定着化を支援するアドプション・チェンジマネジメントサービスを提供

クラウドサービス事業

クラウド利活用における保守・運用サポート

- ・マイクロソフトクラウドサービスを中心に、クラウド利活用における保守・運用・改善等のサポートを提供
- ・マイクロソフトのクラウドライセンスに利便性の高い機能を独自に具備した自社クラウドサービスを提供

ライセンス&プロダクツ事業

ライセンス・関連機器のリセール

- ・マイクロソフトクラウドサービスを中心に、クラウドソリューションとライセンス、関連機器をリセール提供
- ・オンプレミスのインフラ、プライベートクラウドサービスなどについても提供が可能

事業拠点

(2023年9月30日現在)

国内 6 拠点

東京本社
北海道・中部・西日本・九州・沖縄

子会社、
関連会社

連結子会社
持分法適用会社
関連会社

株式会社ネクストスケープ
株式会社日テレWands
rhipe Japan株式会社

海外 5 拠点

米国・メキシコ・中国・
香港・シンガポール

国内では、東京を中心とした6拠点でビジネスを展開し、中部・西日本・九州では地域のお客さまを支援しています。北海道・沖縄は、自社独自のクラウドサービスなどの提供を行うための機能拠点です。海外では、北米及びアジアに子会社を設立し、日本のお客さまの海外進出を支援しています。また、2022年12月にはMicrosoft Azure、MRデバイスなど、当社が事業拡大を見据えている領域に強みを持つネクストスケープを子会社化しました。また、日本テレビ放送網のIT戦略子会社である日テレWandsとの協業においては、メディア業界における知見を深め、同業界へのさらなる事業拡大を推進しています。さらに、世界各国でのサービス経験を強みとするrhipe Japanとの取り組みにおいては、日本のSMB市場をターゲットにマイクロソフトクラウド製品の拡販を目指してまいります。

競争力の源泉

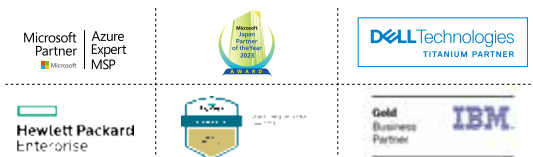
当社は社会関係資本・人的資本・知的資本の醸成に注力し、新たな社会価値・企業価値の創出や、組織と人材の力を最大限に活かすための制度改革などに取り組み続けることで、競争力を飛躍的に向上させてまいりました。



社会関係資本

■ パートナーシップ

世界をリードするテックカンパニーと
パートナーシップを組み、数多くのアワードを受賞



■ 業務提携

三菱総合研究所との資本業務提携

テクノロジー利活用の社会価値・企業価値を上流から
デザイン



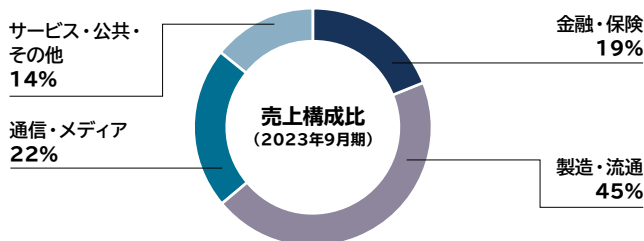
Crayonとの戦略的業務提携

日系グローバル企業への世界46か国でのITサポート体
制・DX推進を強化



■ 幅広い業種業態

30年以上にわたるIT支援を通じて、
幅広い業界・業種を代表する
エンタープライズと取引関係を継続



人的資本

■ クラウドネイティブ

クラウドネイティブに資する幅広い資格者が多数在籍

Microsoft Certified 3,999名(延べ人数)	
Microsoft MVP 3名	
Cisco 119名	HPI 93名
VMware 95名	Dell 47名
AWS 48名	SAP 32名
2023年9月30日現在(連結)	

■ 研修制度

ITスキル標準(ITSS)の
「キャリアフレームワークと認定試験・
資格とのマップ」をベースとした
独自の資格取得支援制度と
専用の研修施設を完備

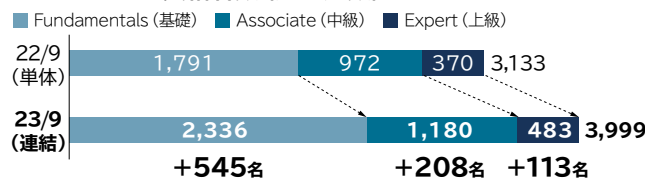
▶ P33「人材育成」へ



■ 高度な専門性

お客さまの期待に応え、
より難しい課題を解決していくために、
高度な専門性を有する上位資格へのランクアップを推奨

マイクロソフト資格者数(延べ人数)



知的資本

■ 先進技術の迅速な事業化

ChatGPTをはじめとする生成AI関連サービスを
市場に先駆けてリリース、引き続き拡張予定

・アイブリシティ チャット

ChatGPT導入コンサルティングに加え、機密情報漏洩リスクを回避した企業内
のみという安全な環境ですぐに利用できる「ChatGPT」アプリのサービス

2023年
4月
リリース

・Copilot NAVI

Copilot導入から生成AIの徹底的な活用と定着化を支援するトレーニング動
画・概要ドキュメントの提供

2023年
11月
リリース

■ アセット化

パートナー企業のソリューションや
自社開発サービスを蓄積し活用



Main Brand JBS Cloud Suite

Gartnerが提唱し世界的に実証されているCAF (Cloud Adoption Framework) などのフレームワークに基づいた企業や組織のクラウドDX推進を可能にする統合ソリューションブランド



Sub Brand 1 Cloud Premium Services

クラウドによる戦略策定支援及び、厳選されたソリューションの組み
み合わせによる成果最大化を目的とした設計・計画・導入・管理方
針策定を支援するワンストップソリューションブランド



Sub Brand 2 Smart Cloud Controller

ライセンス購入や運用管理の支援に加え、Microsoft Azureを
はじめとするさまざまなクラウドサービスの可視化・分析を行う
サービスブランド

■ 技術検証

さまざまな先進技術を自社で先行導入し検証、
実証された技術をお客さまに展開

当社では、国内ではまだ導入実績の少ない先進技術を社内に
導入し、蓄積したノウハウをお客さまに提案しています。
例えば、マイクロソフトが2023年11月に発売し、話題とな
っているAIアシスタントツール「Copilot for Microsoft 365」では、社内でパイロット版を先行検証。実業務での活用
などを通じた技術検証から得た知見を、お客さまに提供する
サービスに取り入れています。



サステナビリティとマテリアリティ

企業理念「優れたテクノロジーを、親しみやすく」の実現に向けて、「社会の持続可能性」と「JBSの持続的成長」の

2つのサステナビリティの両立を目指して、事業を通じた社会価値と企業価値の創出に取り組んでいます。

企業理念を実現するために取り組むべき重点テーマ(社会課題)を事業機会と経営基盤から整理し、JBSのマテリアリティへとつなげています。

Mission | 企業理念 「優れたテクノロジーを、親しみやすく」

Vision | 目指す姿 「社会のデジタル変革をリードするNo.1クラウドインテグレーター」



JBSのマテリアリティ

社会課題の解決を通じて、持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、「事業機会」に関する4つのマテリアリティと、JBSグループの持続的な事業成長を支える「経営基盤」に関する2つのマテリアリティ、計6つのマテリアリティを特定しました。

重点テーマ (社会課題)	JBSのマテリアリティ	SDGsとの関係
事業機会	イノベーションの推進  クラウド導入効果の最大化	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
	安心・安全な社会インフラ  時代に即したIT環境の実現・維持	9 産業と技術革新の基盤をつくろう
	働き方・活躍  すべての人が生きがいを感じる多様な働き方の実現	5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
	環境  パートナーとの協創によるカーボンネガティブへの貢献	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナリシップで目標を達成しよう
経営基盤	人材  信頼されるクラウドプロフェッショナル人材の育成	4 質の高い教育をみんなに
	DE&I (ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)  すべての社員が個性を最大限に活かせる企業文化の醸成	5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう

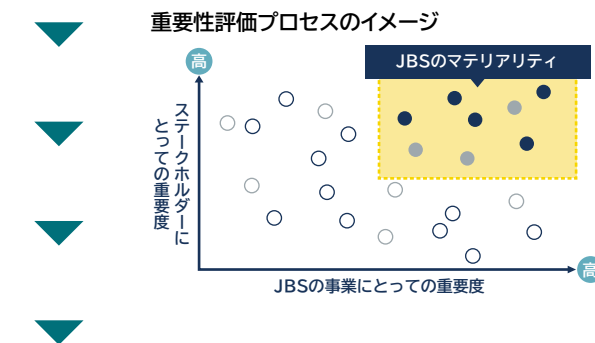
マテリアリティ特定プロセス

STEP 1 課題の抽出

「事業機会」「経営基盤」の視点から、社会課題の洗い出しを実施。SDGs、GRIなどを通じてJBSが取り組むべき課題は何か、その解決によって創出すべき価値は何かを抽出。

STEP 2 重要性の評価

STEP 1で抽出した項目を、「ステークホルダーにとっての重要度」と「JBSの事業にとっての重要度」の2軸で、取り組むべきテーマ、課題の重要性を評価。



STEP 3 妥当性の確認

STEP 1及びSTEP 2で特定した、重要テーマ、課題の重要性について、社外取締役及び、代表取締役社長を交えて検討。

STEP 4 マテリアリティの特定

STEP 1からSTEP 3を通じて特定したマテリアリティに紐づく、JBSの取り組みを検討。

JBSグループの社会価値・企業価値

イノベーションの推進

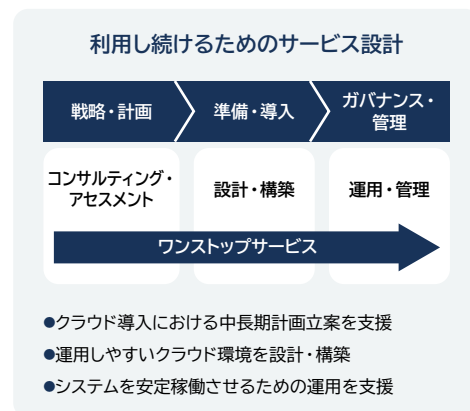
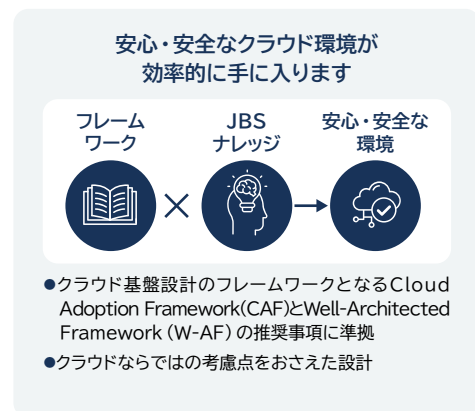


SDGs8-2 技術革新を通じた経済生産性の向上
SDGs9-5 イノベーションの促進

クラウド導入効果の最大化

世界標準のフレームワークをベースに、お客さまごとに必要な技術を最適な形で提供。迅速に導入でき、技術革新がもたらす生産性向上などの効果を最大限に享受できる状態を目指します。

当社の支援サービスによって得られるメリット



当社のCloud Premium Servicesは、クラウドによる戦略策定から、設計・計画・導入・運用までワンストップで支援するサービスです。世界のベストプラクティスを基に設計されているため、お客さまはより効率的に、デジタル化を推進できます。クラウド移行、仮想デスクトップ構築、データ活用、ハイブリッドクラウドなど、クラウドニーズの高いサービスから提供を開始しており、今後、幅広いラインナップをそろえてまいります。

▶クラウド移行事例：P25 株式会社セゾ

安心・安全な社会インフラ

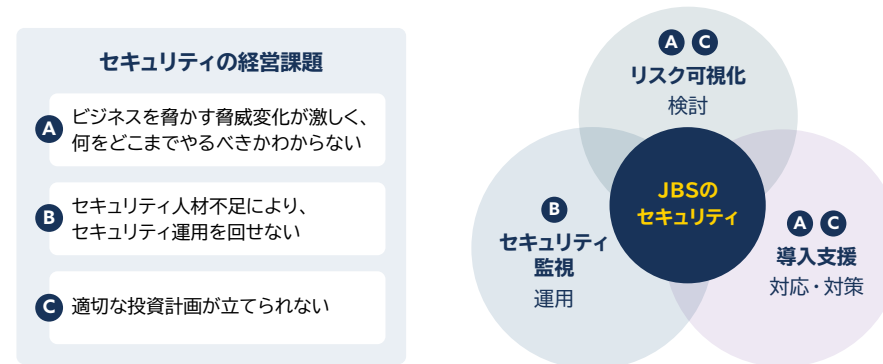


SDGs 9-1 経済発展を支えるインフラ開発

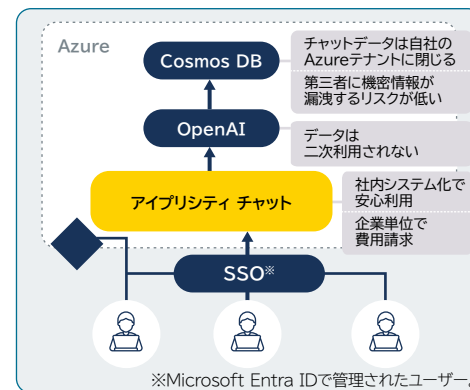
時代に即したIT環境の実現・維持

常に安心、安全にビジネスを行えるよう、実証されているIT環境への移行と、最新セキュリティ環境の継続的な適用を支援。お客さまの持続的成長を支えるインフラを提供します。

当社が提供するセキュリティ対策の全体イメージ



漏洩リスク防止×社内ナレッジ活用を可能とした企業向けソリューション



クラウドサービスの普及やシステム構成の複雑化によって、常に最新のセキュリティ技術を把握し、安全なクラウド環境の構築・維持と、企業資産を守る情報セキュリティが求められています。例えば、生成AIを企業が活用するには、機密情報が学習に使われないようにし、情報漏洩リスクを回避する必要があります。当社では、お客さまがリスクを過剰に恐れることなく、先進技術を活用できるよう支援しています。

▶生成AI活用事例：P26 セガサミーホールディングス株式会社

JBSの価値創造プロセス

当社は、企業理念を起点にマテリアリティを定め、事業を通じてお客さまのビジネス成果及びサステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

Mission 企業理念

「優れたテクノロジーを、
親しみやすく」

Vision 目指す姿

「社会のデジタル変革をリードする
No.1クラウドインテグレーター」

マテリアリティ

事業機会

- クラウド導入効果の最大化
- 時代に即したIT環境の実現・維持
- すべての人が生きがいを感じる多様な働き方の実現
- パートナーとの協創によるカーボンネガティブへの貢献

経営基盤

- 信頼されるクラウドプロフェッショナル人材の育成
- すべての社員が個性を最大限に活かせる企業文化の醸成

競争力の源泉

- 社会関係資本
パートナーシップ
業務提携
幅広い業種業態

- 人的資本
クラウドネイティブ
研修制度
高度な専門性

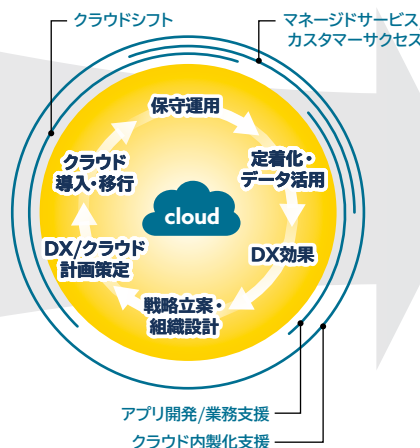
- 知的資本
先進技術の迅速な事業化
アセット化
技術検証

顧客基盤
239万ID

中期経営計画

(2023年9月期～2025年9月期)

ビジネスプロセス



ID×ARPUによる
クラウド促進を継続

人材獲得・育成強化
(人的資本経営)

標準化×内製化支援

資本業務
提携企業との
グループシナジー
の創出

新規事業への
チャレンジ

経済価値

2023年9月期
連結業績

売上高
1,128億円

営業利益
41.9億円

ROE
16.0%

社会価値

お客さま

- クラウド・AI活用を通じた自動化及び生産性の向上
- ゼロトラストによる安心、安全なセキュリティ環境
- 内製化・市民開発による事業成長の促進
- グローバルスタンダードによる競争力の強化
- 多様な働き方の実現

株主・投資家

- 継続的な株主価値の向上と安定的な株主還元

メーカー・パートナー

- 協業を通じた、優れたクラウド製品の展開

従業員と家族

- クラウドネイティブな人材の育成
- 個性を最大限に活かせる環境の提供
- ディーセントワークの実現

地域・社会

- クラウド活用を通じた環境負荷の軽減
- クラウドDXを通じた豊かな社会の実現

社会課題

- 多様な働き方
- ITによるビジネス変革
- 少子高齢化対策
- 地方創生
- 気候変動問題

顧客課題

- DX人材育成
- セキュリティ強化
- グローバル競争力

CFOメッセージ



技術や人材などへの投資と 財務基盤のさらなる強化を 推進します

取締役常務執行役員
CFO、コーポレートグループ統括、HR戦略本部、
ファイナンス&GA本部、GRC本部 担当

勝田 耕平

過去最高益で増収増益を達成

当社は2022年12月にネクストスケープを子会社化し、2023年9月期より連結決算に移行しました。業績においては、本格的なクラウドDXへの需要シフトが始まるなかで、複数のマイクロソフトクラウドライセンスの大型受注が全体を牽引。連結売上高は前期比30.7%増加[※]の1,128億円となりました。

一方、営業利益については、顧客基盤となるライセンス販売が大きく伸長したことで売上総利益率が低下し、11.5億円のマイナス影響がありました。また、体制強化及びネクストスケープ子会社化に伴うコスト増に加え、のれん償却などにより、販管費がトータルで20.5億円増加したものの、最終的な連結営業利益は前期比3.5%増加[※]の41億92百万円で着地しました。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比26.6%増加[※]の33億50百万円となりました。EBITDAは、営業利益に非資金費用であるのれん償却費と減価償却費を合わせて、前期比9.1%増加[※]の49億73百万円となり、過去最高益で増収増益を達成しました。

	2023年9月期実績 (連結)	2024年9月期予想 (連結)
売上高	1,128億円 (30.7%増)	1,268億円 (12.4%増)
営業利益	41億92百万円 (3.5%増)	51億円 (21.6%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	33億50百万円 (26.6%増)	34億50百万円 (3.0%増)
EBITDA	49億73百万円 (9.1%増)	62億円 (24.7%増)

2023年9月期は、顧客の新たなクラウドニーズに合わせた支援を行うためのチーム組成を強化してまいりましたが、エンジニアのスキルシフトの加速による有償稼働率の低下が営業利益に影響しました。しかし、このような人的資本への投資は、持続的な成長を遂げていくうえで不可欠なものであり、非常に重要な先行投資だと捉えています。

2023年9月期のキャッシュ・フローの状況について、営業活動による資金は、ライセンス&プロダクツ事業の売上拡大に伴う売掛金の増加影響が大きく、2億6百万円の減少となりました。

投資活動による資金は、ネクストスケープの株式取得、沖縄・西日本事業所の増床のための移転、社宅の取得等により、70億44百万円の減少となりましたが、ビジネス拡大を視野に入れた投資活動のため、ネガティブには捉えていません。また、財務活動による資金は、49億89百万円の増加となりました。

※2022年9月期は非連結のため、前期比は単体との比較を参考として記載。

来期は事業拡大及び 収益性の改善による増益を見込む

2024年9月期について、売上高は前期比12.4%増加の1,268億円、営業利益は前期比21.6%増加の51億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比3.0%増加の34億50百万円を予想し、EBITDAは前期比24.7%増加の62億円という大幅増を見込んでいます。

業績予想における営業利益の増減要因として、増収効果による売上総利益の増加が16億円、各事業の収益性改善による売上総利益の増加が9.2億円と予想しています。これに対し、事業規模の拡大に伴って、体制強化による人件費やその他ファシリティ費用の増加により販売費及び一般管理費が16億10百万円増加しますが、営業利益は過去最高となる51億円を見込んでいます。

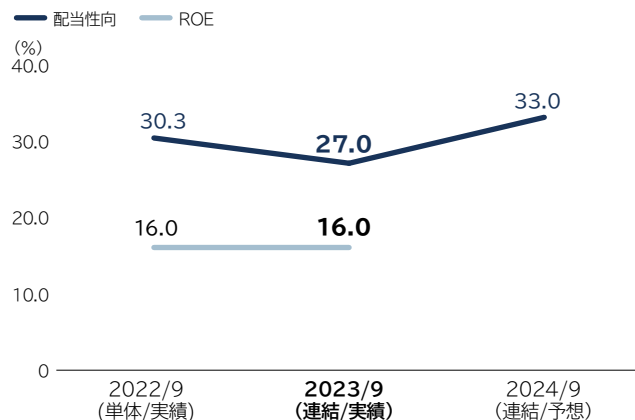
CFOメッセージ

技術や人材への戦略的投資を積極化

当社の自己資本比率は、2023年9月期末時点で前期の50.8%（単体）から44.8%（連結）に低下しました。これはネクストスケープの株式取得（子会社化）や、人員増加に伴う社宅の取得及び増床のための事業所移転による資産の増加、ライセンス&プロダクツ事業のビジネス拡大に伴う売掛金の増加などの影響によるものです。当社は2023年9月期末時点においても安定した財務基盤を維持できていると認識していますが、今後も自己資本比率などの指標を注視しながら、技術や人材などへの戦略的投資を積極的に行い、引き続き収益率の向上を通じた財務基盤の強化を推進します。

キャピタルアロケーションについては、利益の3割を目安に配当する方針としており、残りの部分については、事業運営に必要な運転資金の確保と、ビジネス拡大に向けた投資（開発費、設備投資、人材育成に係る費用）とのバランスを見ながらアロケーションを行っています。

配当性向／ROE



株式流動性の確保・向上に努める

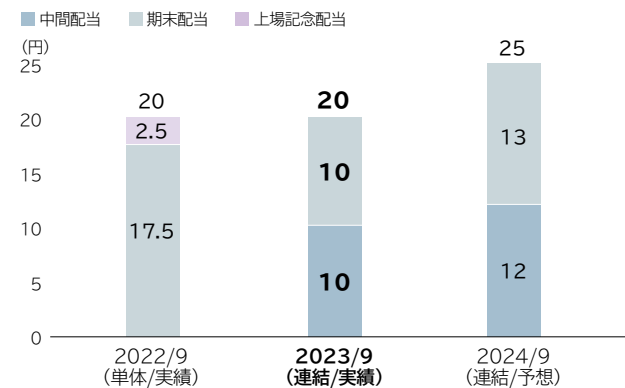
上場企業では、株式の円滑な流通と公正な価格形成の観点から、企業価値の向上に資する株式の流動性向上が求められています。当社では、投資単位当たりの金額を引き下げ、投資家層のさらなる拡大を図ることを目的として、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。

今後も当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上の観点から、経営戦略の着実な遂行やIR活動の促進・強化を図ります。

株主への利益還元を継続的かつ安定的に実施

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要政策の1つと位置づけています。株主の皆さまから預託された資本を有効に活用して

1株当たりの配当金



※当社は、2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。分割前の実績においては、株式分割後の基準に換算した数値を記載しています。



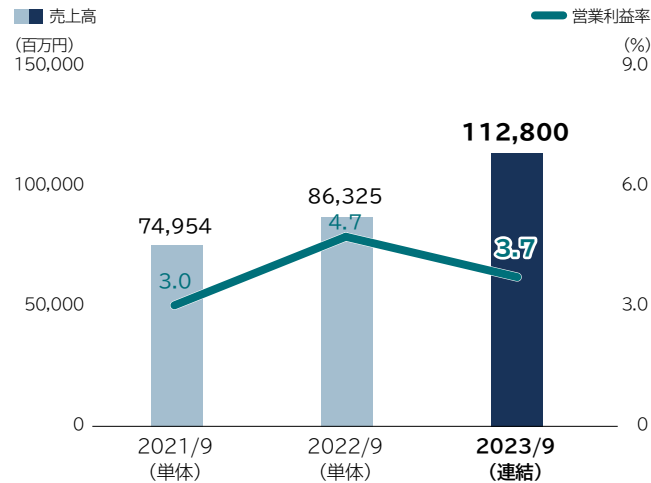
利益をあげ、事業基盤の安定・拡充に備えています。そのために必要な内部留保の充実も念頭に置きつつ、財政状態、利益水準などを総合的に勘案し、利益還元を継続的かつ安定的に実施することを基本方針とし、引き続き安定的な配当の実現を目指していく方針です。

当期は、この基本方針及び業績を踏まえ、中間配当20円（株式分割前）、期末配当10円とした結果、配当性向は27.0%となりました。なお、2023年4月1日付の株式分割を考慮すると、年間の配当金は1株につき20円となります。来期については、増益によって増えた配当原資により、年間配当金を25円に増配し、配当性向の水準を33.0%に引き上げる予定です。

今後も企業情報を適切に開示し、積極的なIR活動を通じたステークホルダーの皆さまとの対話を図ります。そして、適宜適切な企業行動を通じて株主の皆さまの長期的な期待に応えていけるよう、経営と財務基盤のさらなる強化に注力してまいります。

財務ハイライト

売上高／営業利益率



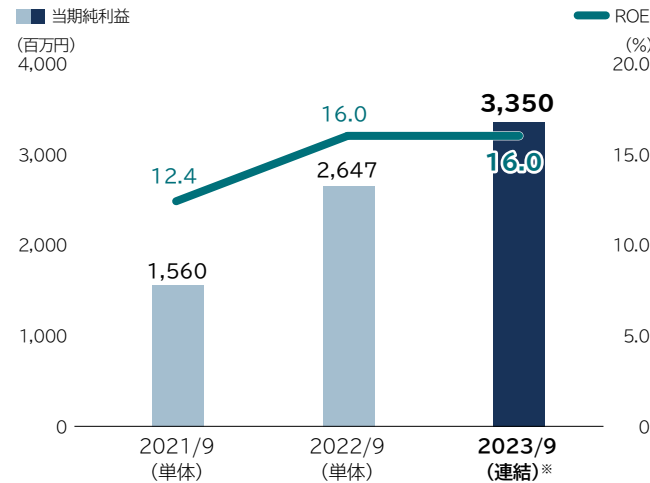
財務ハイライト解説

2022年12月にネクストスケープを子会社化し、2023年9月期より連結決算に移行しています。顧客企業のIT投資は引き続き旺盛で、連結売上高は1,128億円、連結営業利益は41億92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は33億50百万円となり、過去最高益を更新しました。

また、現金及び現金同等物の当連結会計年度末残高は、53億45百万円となりました。これは、営業活動、投資活動、財務活動によるキャッシュ・フローの合計が22億62百万円減少し、現金及び現金同等物に係る換算差額により38百万円増加したことによるものです。

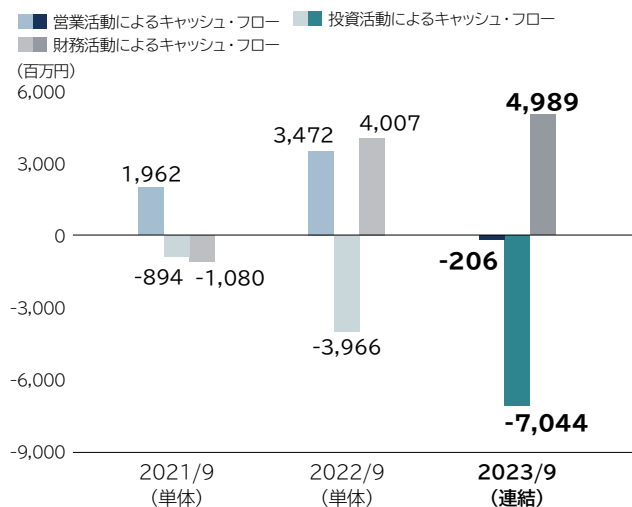
株主還元においては、当期は中間配当20円（株式分割前）、期末配当10円とした結果、配当性向は27.0%となりました。株式分割を考慮した年間配当は1株につき20円となります。

当期純利益／ROE

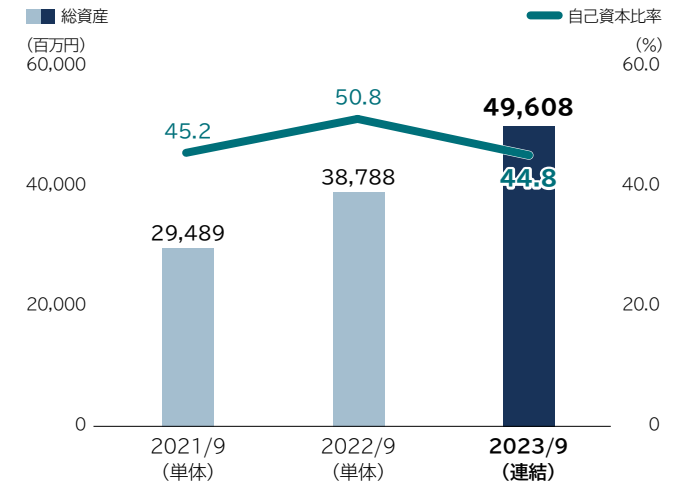


※親会社株主に帰属する当期純利益。

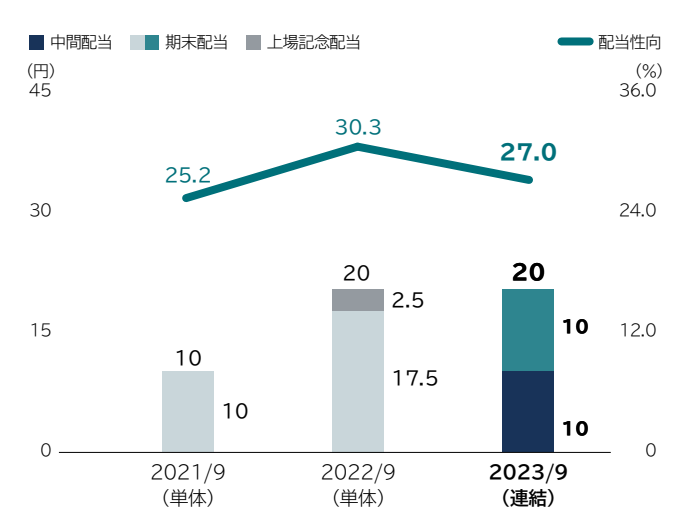
キャッシュ・フロー



総資産／自己資本比率



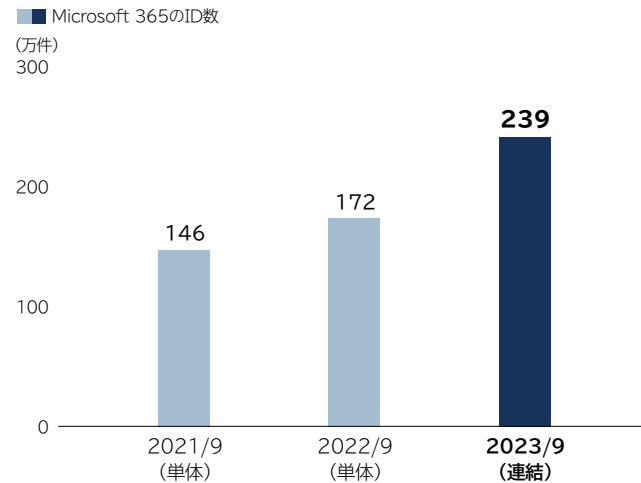
1株当たりの配当金／配当性向



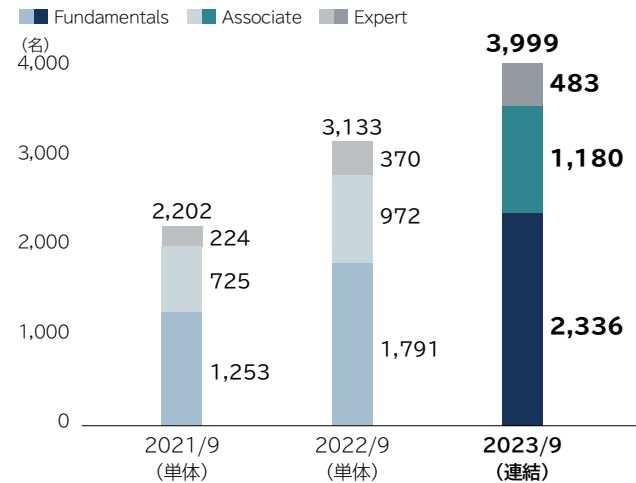
※当社は、2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。分割前の実績においては、株式分割後の基準に換算した数値を記載しています。

非財務ハイライト

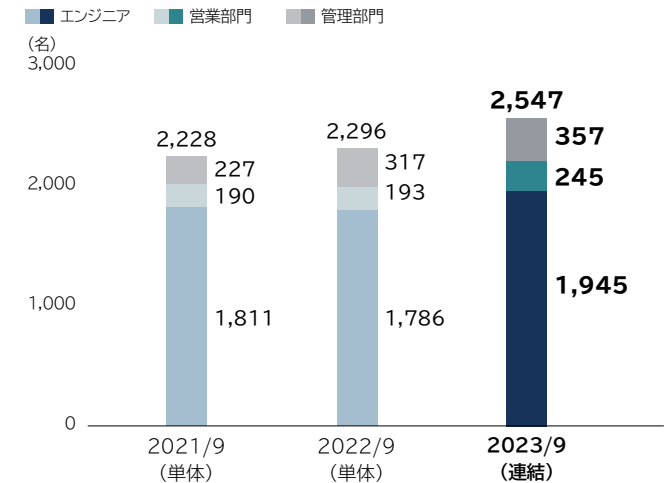
JBSの獲得済みID数



マイクロソフト資格者数(延べ人数)



従業員数の推移

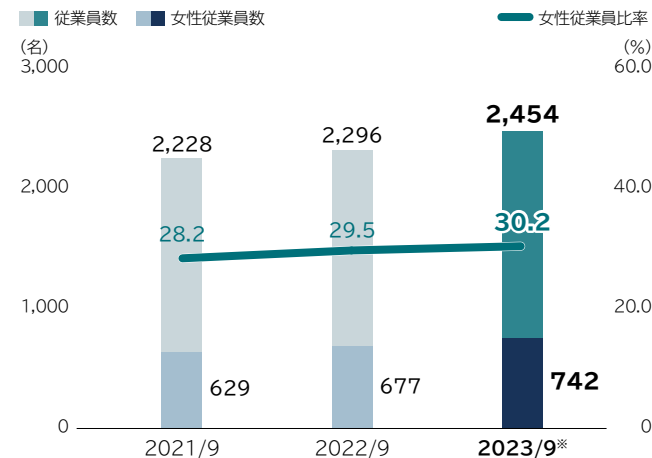


非財務ハイライト解説

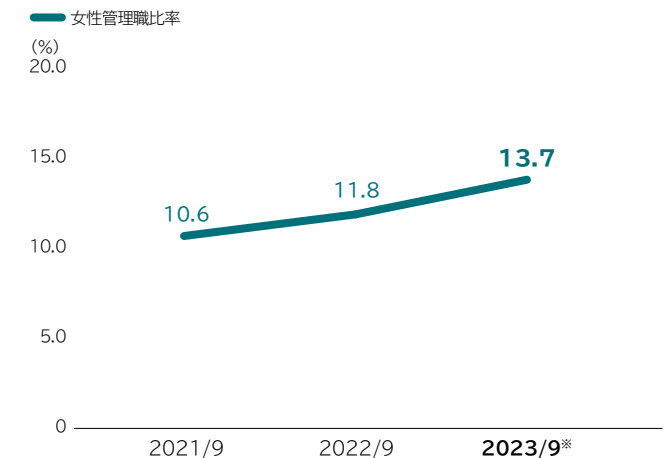
顧客基盤の拡大の指標の1つであるMicrosoft 365のID数は、当期より販売体制を整えたグローバルライセンス契約や大型ライセンス契約の新規獲得などにより、前期比139%の239万IDとなりました。安定した採用力と整備された人材育成プログラムにより、当期のマイクロソフトのクラウド関連の資格取得者は延べ3,999名となり、国内有数の資格保有者が在籍しています。エンジニアの人材育成では、顧客ニーズの高い領域のケパビリティを引き続き強化していきます。セキュリティやAIなど技術者の獲得競争が厳しい領域では、パートナー企業との技術連携を担うブリッジエンジニアの育成につなげていきます。

また、当社では、女性活躍の推進に積極的に取り組んでおり、女性従業員比率及び女性管理職比率は年々増加しています。

従業員数／女性従業員比率(単体)



女性管理職比率(単体)



※「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)及び「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定による公表義務の対象ではないため連結子会社の記載を省略しています。