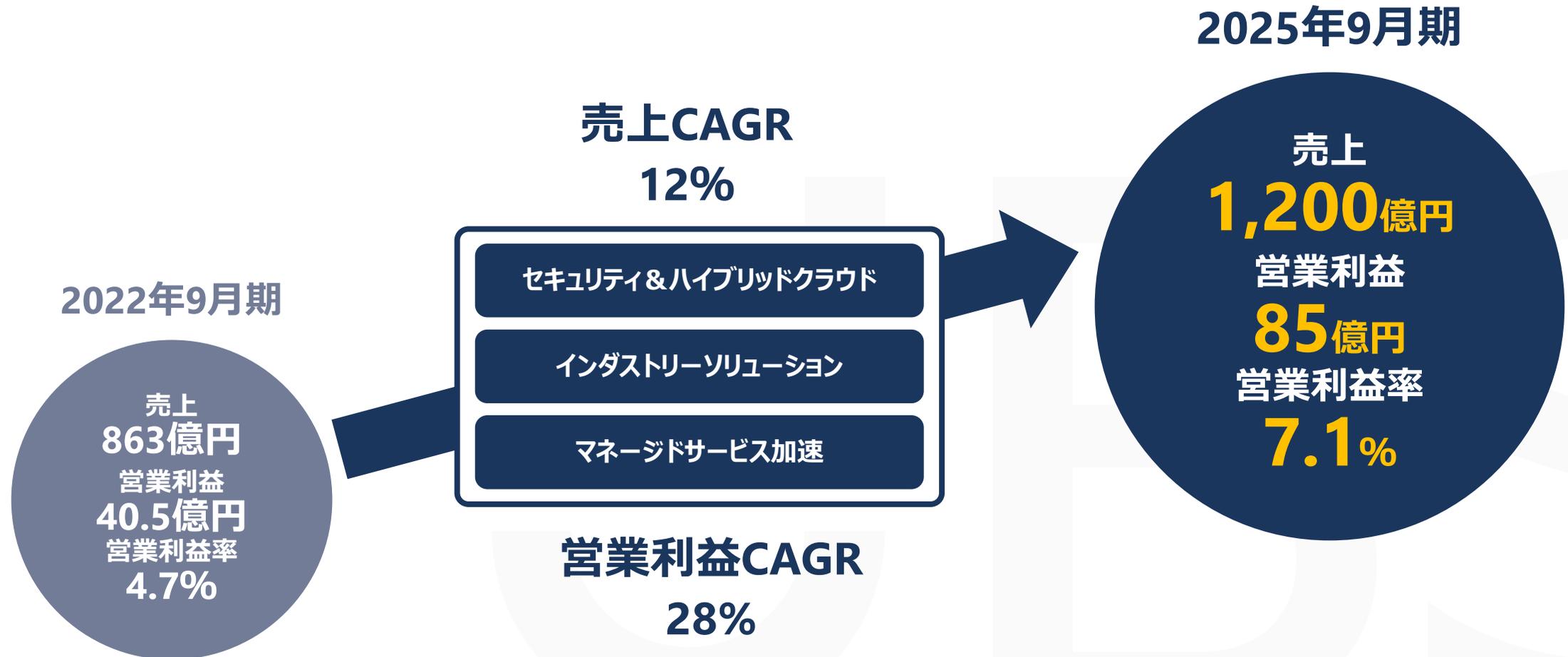


中期経営計画

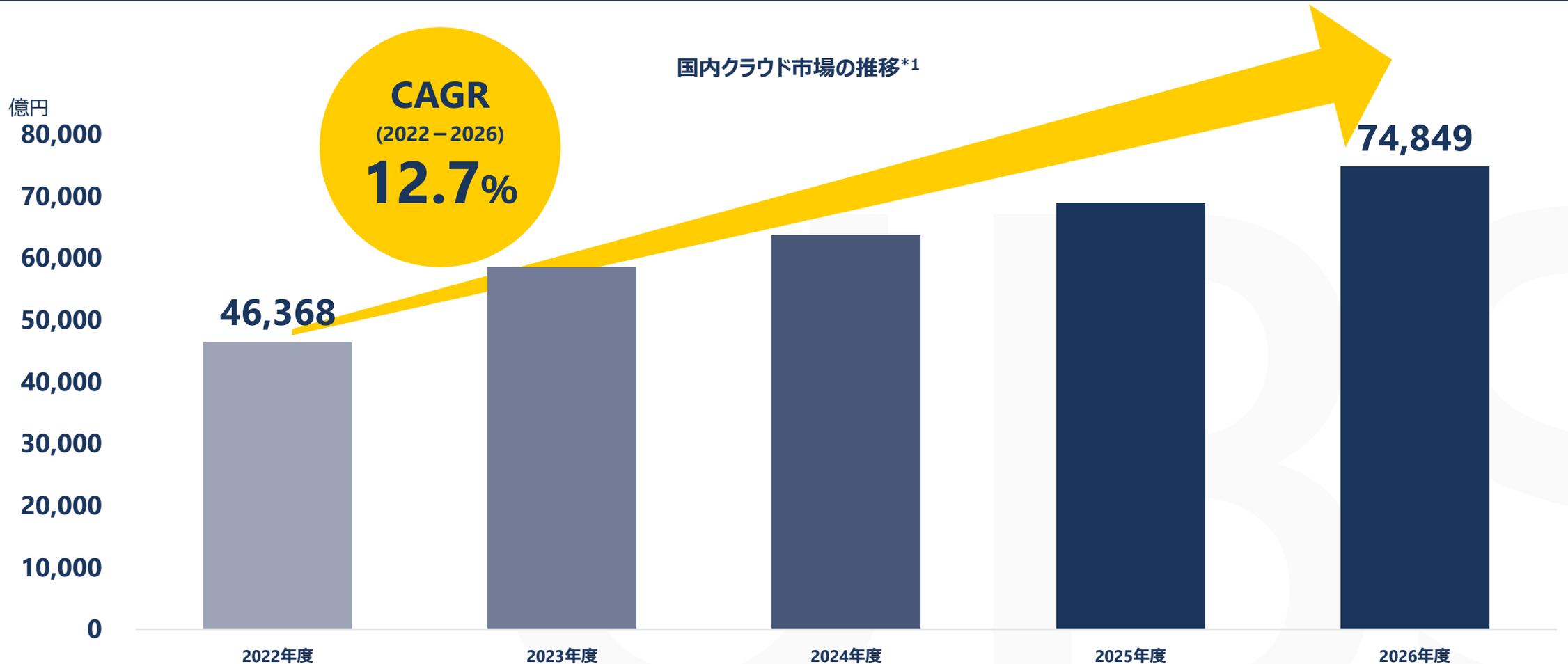
中期経営計画(23/9 – 25/9)

クラウド IDを軸に、エンタープライズ市場のDX を牽引



市場背景：国内クラウド市場の見通し

2022年度 4.6兆円 ⇒ 2026年度 7.5兆円

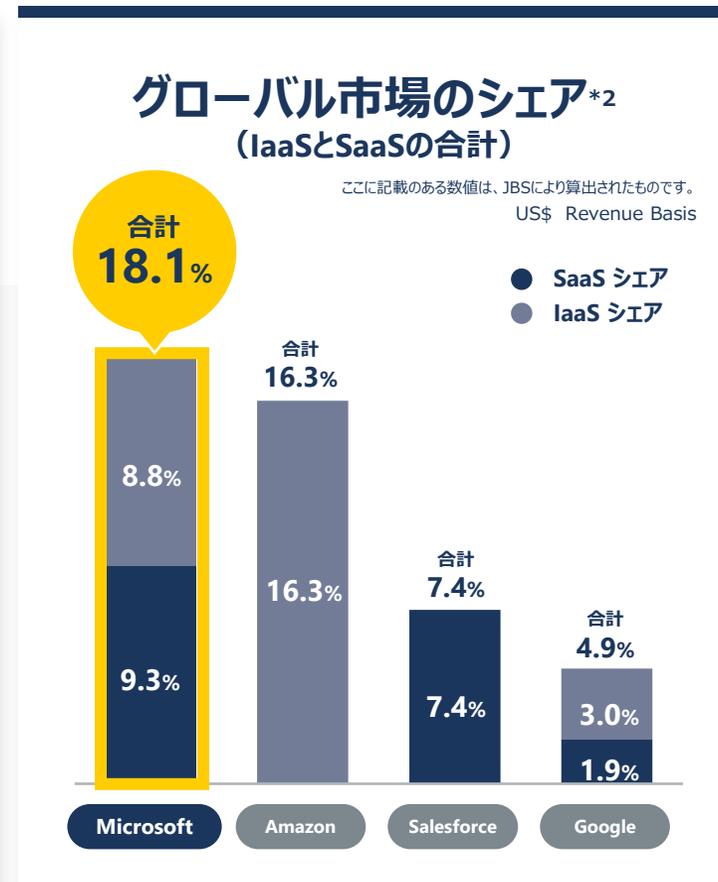
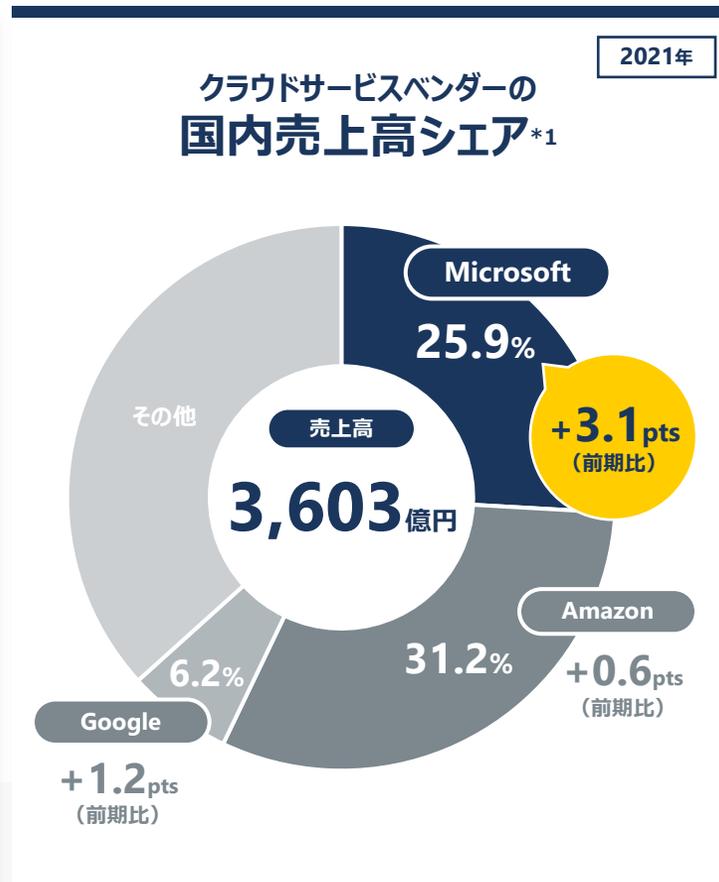
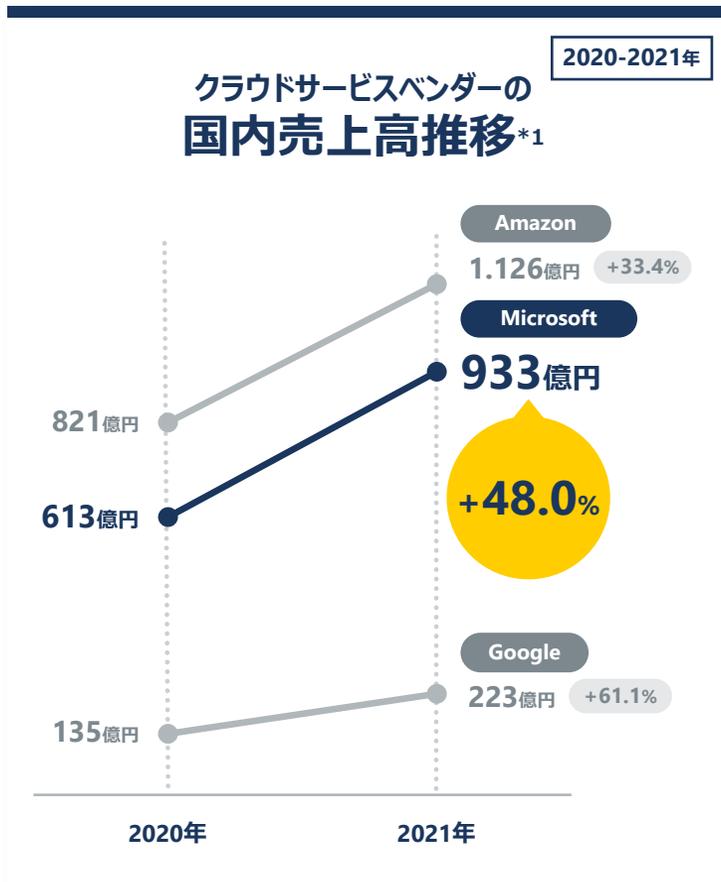


出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」

*1 国内企業28,868社の各クラウドサービス（パブリッククラウド及びプライベートクラウド）への支出額の合計額

市場背景：Microsoft Cloud の高い成長性

Microsoft Cloud 国内シェア拡大傾向 SaaS/IaaSの組合せ グローバル最大シェア



※グラフはGartner®リサーチに基づきJBSが作成したものです。

出典：1. Gartner, Market Share: IT Services, Worldwide 2021, Dean Blackmore, et al., 8 April 2022 Service= Infrastructure as a Service, Country= Japan, Vendor Revenue Constant Currency, 1\$=¥106.79(2020), ¥109.79(2021)

2. Gartner, Market Share: Enterprise Public Cloud Services, Worldwide, 2021, Colleen Graham, et al., 26 May 2022 SaaS and IaaS Market Share

GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.

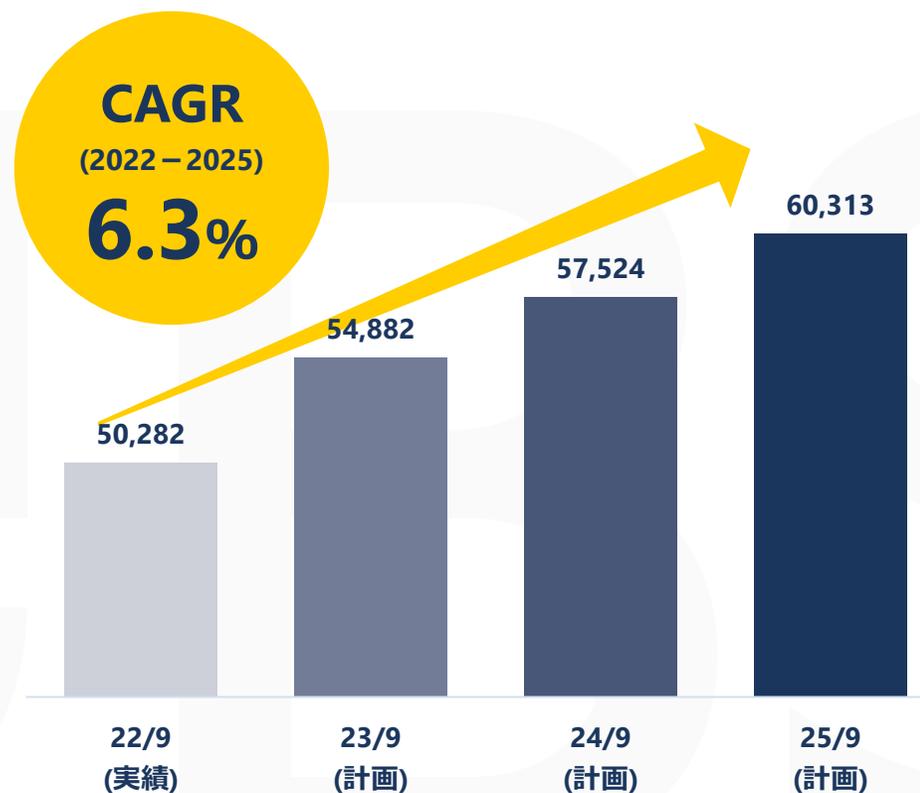
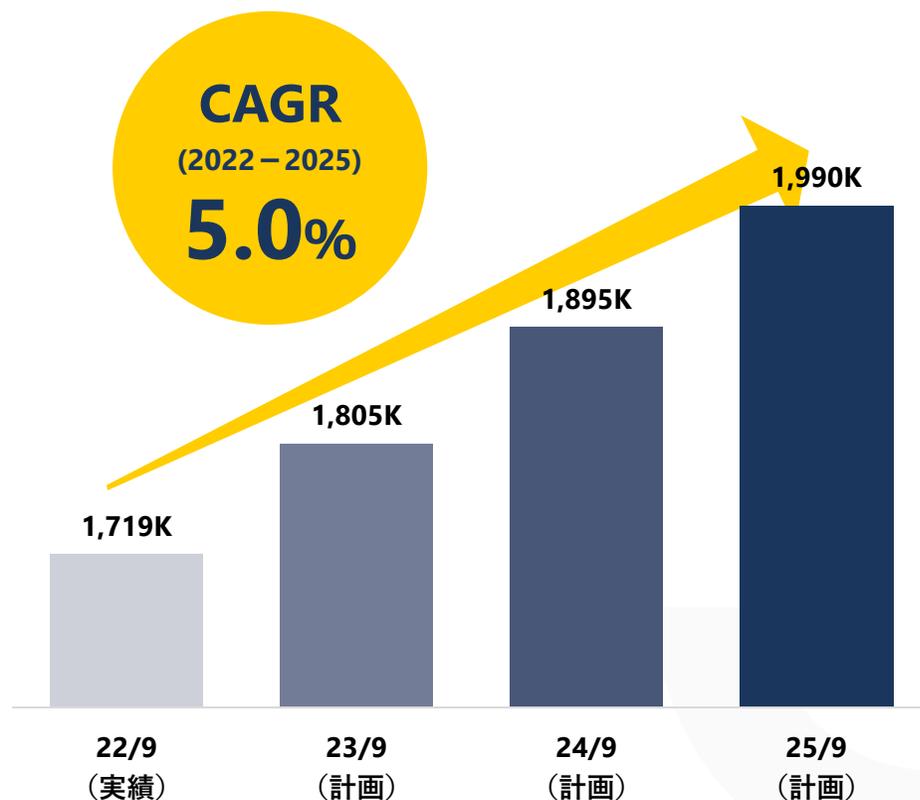
主要KPI目標：クラウド ID x ARPU*1の両輪で事業を拡大

クラウドID増 < ARPU増

エンタープライズ企業におけるクラウドID数
(Microsoft 365)

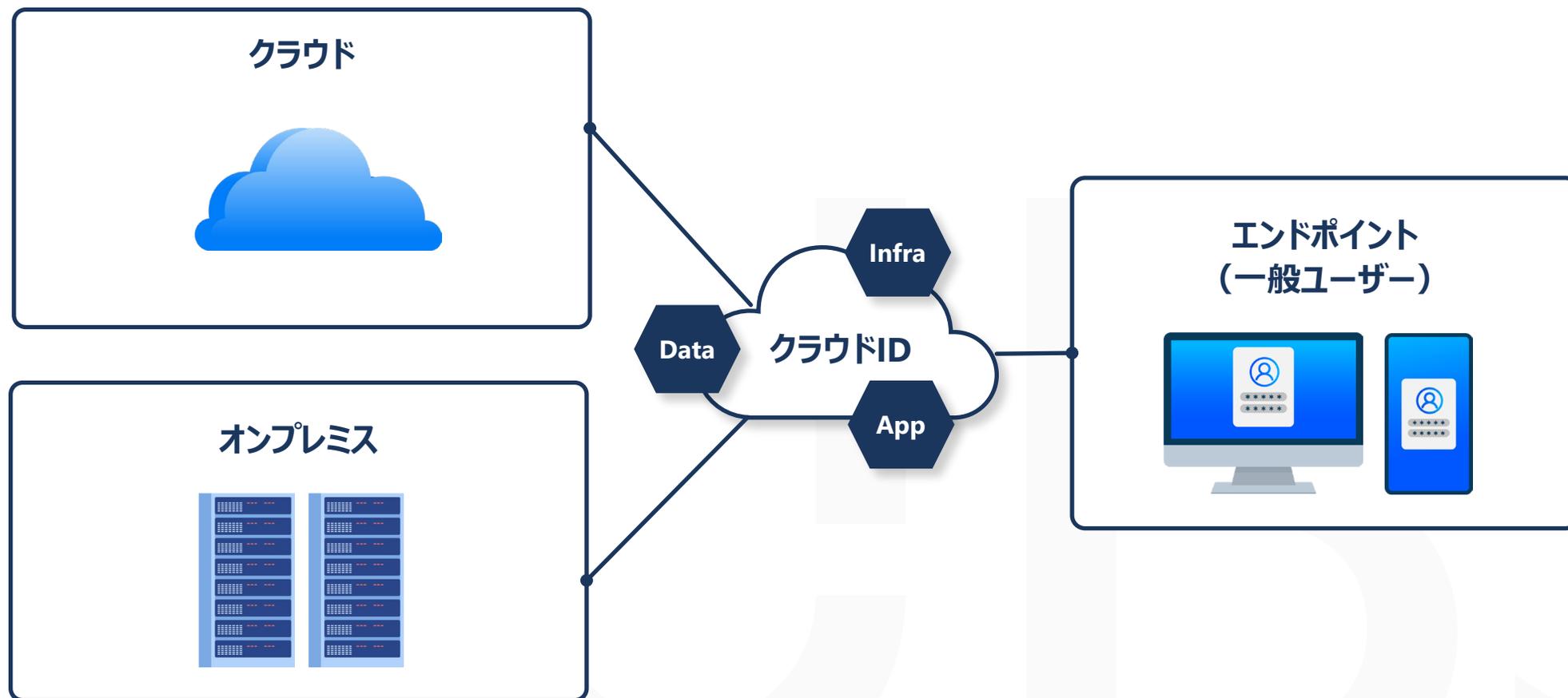


エンタープライズ企業における
クラウド適用範囲(ARPU)



クラウドID : クラウド・オンプレミスのインフラ・アプリ環境を結ぶキー

ID確保 ⇒ Infra/App/Data 提案機会増



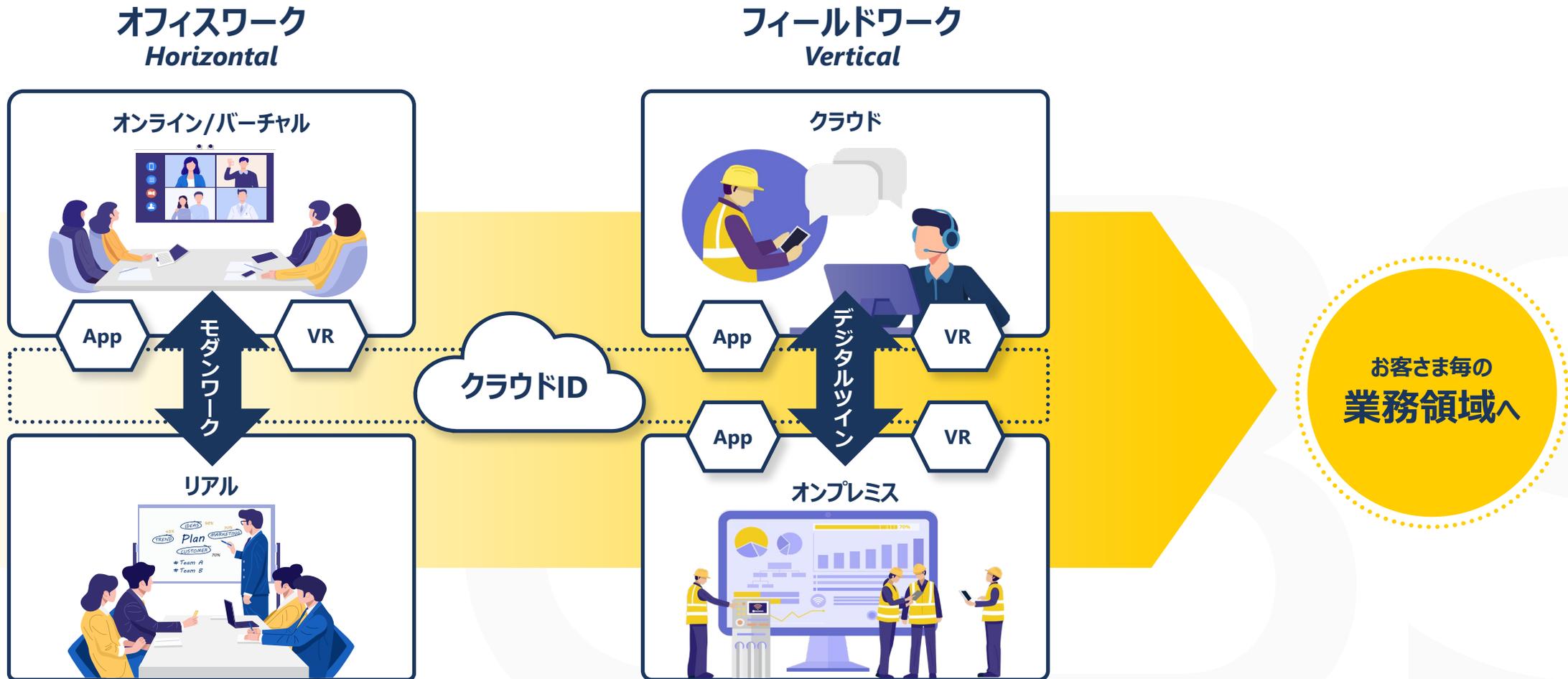
a. Horizontal Solution : Hybrid Infra と Data & AI

サイロ化したデータをオンプレとのハイブリッドで統合 ⇒ Data&AI活用



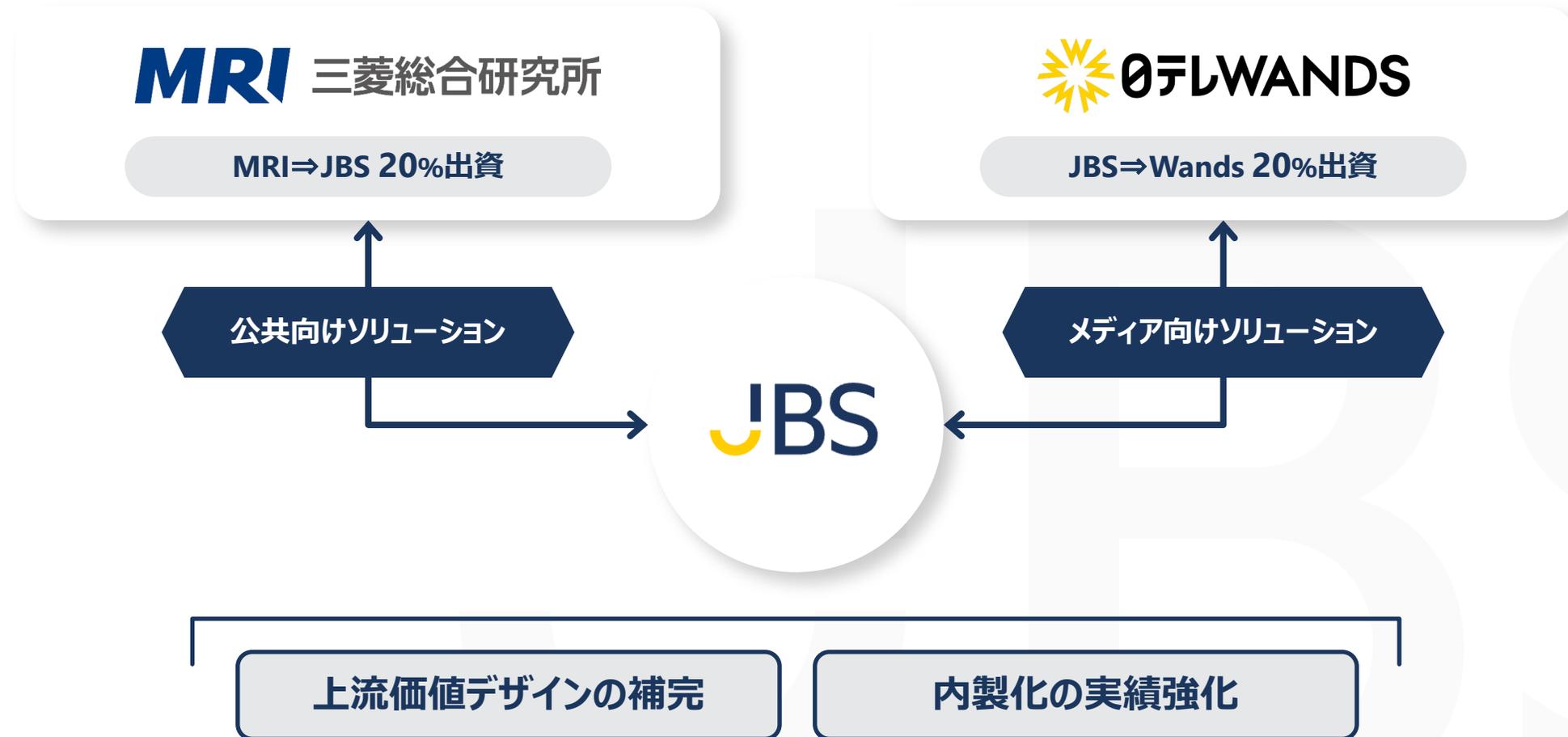
b. Vertical Solution : クラウドIDを業務領域に展開

クラウドID フィールドワークへ展開。業界毎のデジタルツインを実現



ARPU : 資本提携パートナーとの協業を強化

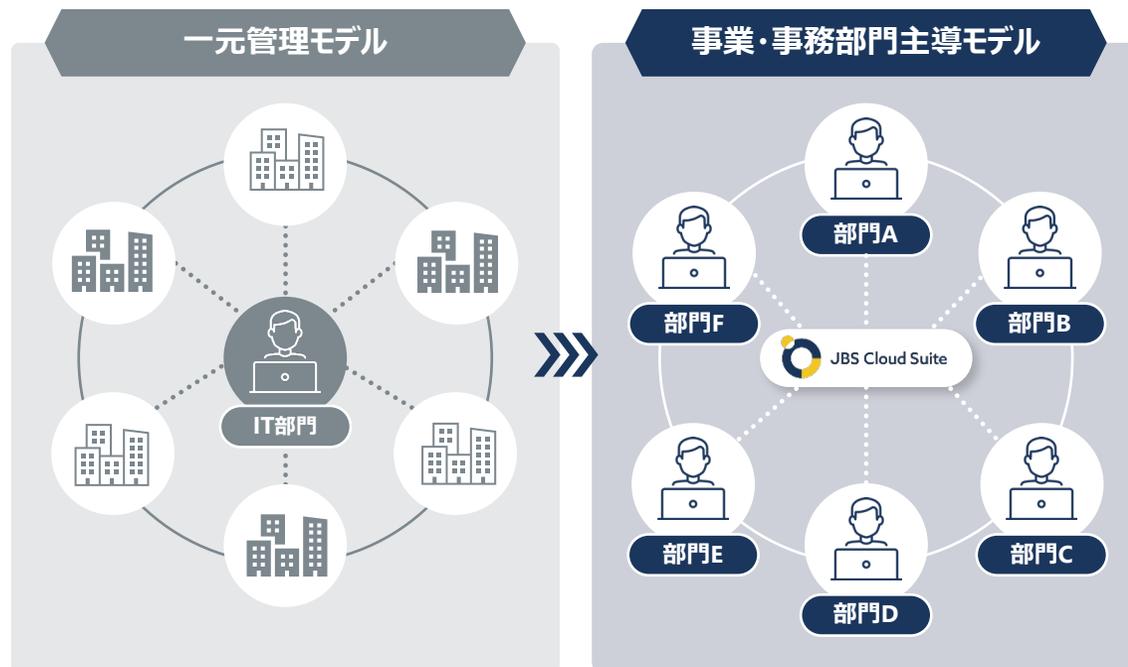
上流コンサル・業界知見を補完



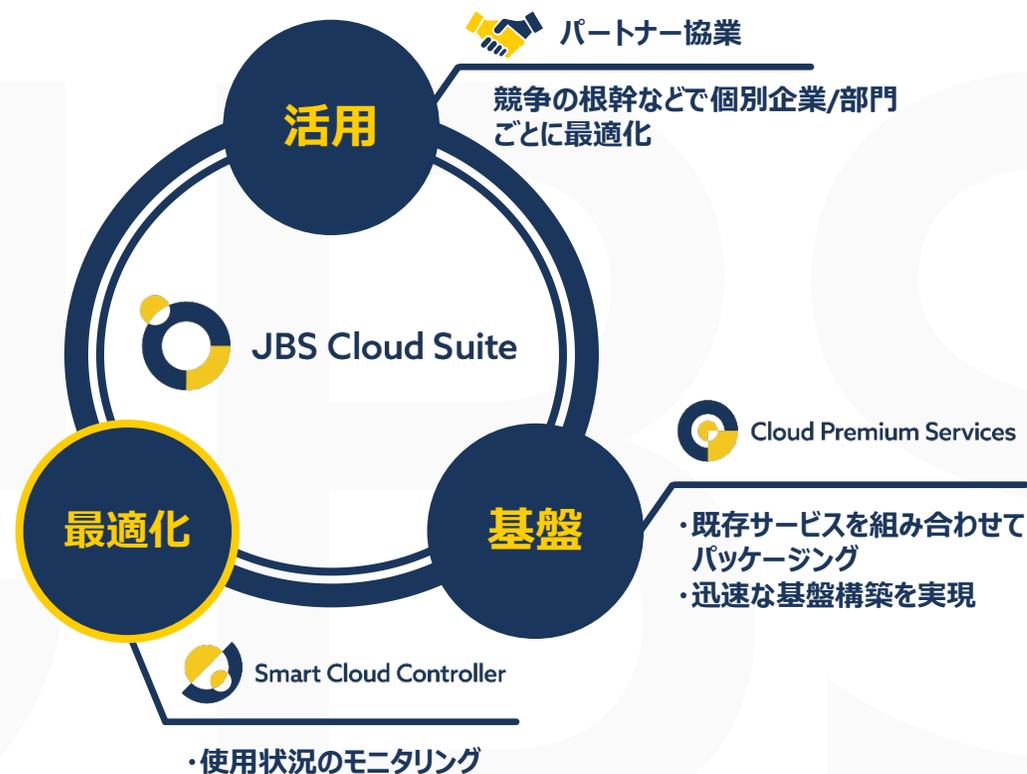
ARPU : Managed Service

事業・事務部門主導のIT管理体制へ JBS Cloud Suiteでサポート

管理は、IT部門⇒事業・事務部門主導へ
クラウド戦略推進は、IT部門 (Cloud Center of Excellence*1)



✓ JBS Cloud Suiteで各事業・事務部門ごとのガバナンスやコストなどの最適化を実現



人的資本経営

採用強化 × 人材スキルシフト

採用

新卒採用目標



キャリア採用目標



200名程度/年



100名超/年

成長に向けた仕組みづくり

人材ポートフォリオ

上流設計・アプリ開発・セキュリティ領域の人材強化

エンゲージメント

低離職率の維持（2022年9月期：7.7%）
従業員1人当たりの売上対前期比 **109%**

Diversity & Inclusion

女性管理職登用にに向けた具体的計画の策定

人事施策（ソフト）

オンボーディング

階層別研修制度

えるぼし(3つ星)

ブラザーシスター制度

資格取得奨励制度

トモニン

アルムナイ制度

豊富なEラーニング

ヘルスケアアプリ導入

福利厚生（ハード）



CAFE & DINING



トレーニングセンター



社宅

事業パートナー

戦略パートナー拡充やM&A 積極的に検討

CLOUD PARTNERS

Gold Microsoft Partner | Azure Expert MSP | Adobe | agilepoint | HENNGE

Red Hat Advanced Business Partner | SAP Gold Partner | SAP Concur Partner | Veeam

Barracuda | AvePoint | BitTitan | Quest

NETWORK PARTNERS

ARTERIA | colt | EQUINIX | SoftBank | IIJ Internet Initiative Japan

SECURITY PARTNERS

jamf | TANIUM | zscaler | FORTINET | paloalto NETWORKS

PLATFORM PARTNERS

Hewlett Packard Enterprise | Dell Technologies PLATINUM PARTNER

hp | OpsRamp

Lenovo | aws

Gold Business Partner | IBM | servicenow

vmware | Citrix Partner Platinum Solution Advisor

HUAWEI | CISCO Partner Premier Integrator | NetApp

事業セグメント構成の将来像

～2025年 全体スケールアップ
2026年～ クラウドサービス比率アップ



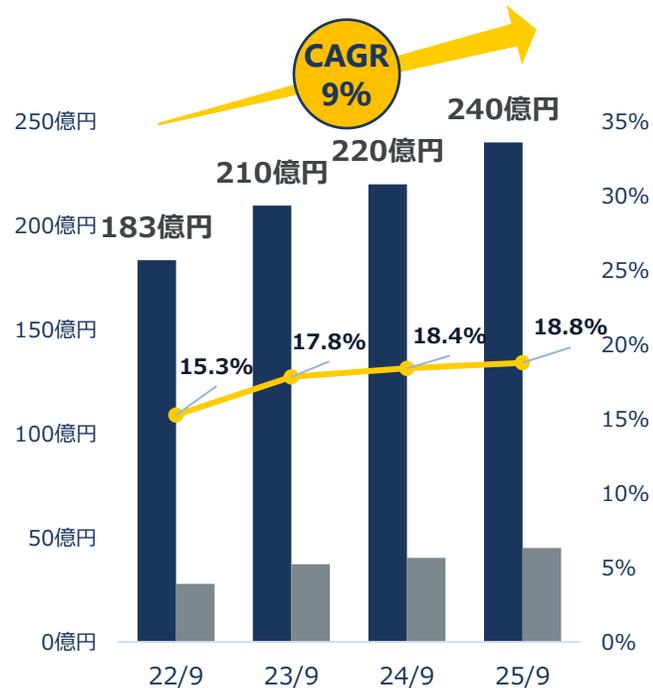
中期経営計画 目標値

2025年9月期 売上 1200 億円 営業利益 85 億円

事業セグメント	2023年9月期		2024年9月期		2025年9月期	
	売上	セグメント利益/ 営業利益	売上	セグメント利益/ 営業利益	売上	セグメント利益/ 営業利益
クラウド インテグレーション	210億円	37億円	220億円	41億円	240億円	45億円
クラウドサービス	154億円	19億円	170億円	26億円	220億円	37億円
ライセンス &プロダクツ	627億円	20億円	700億円	28億円	740億円	33億円
全社コスト他		▲28億円		▲30億円		▲30億円
全社合計	991億円	48億円	1090億円	65億円	1200億円	85億円

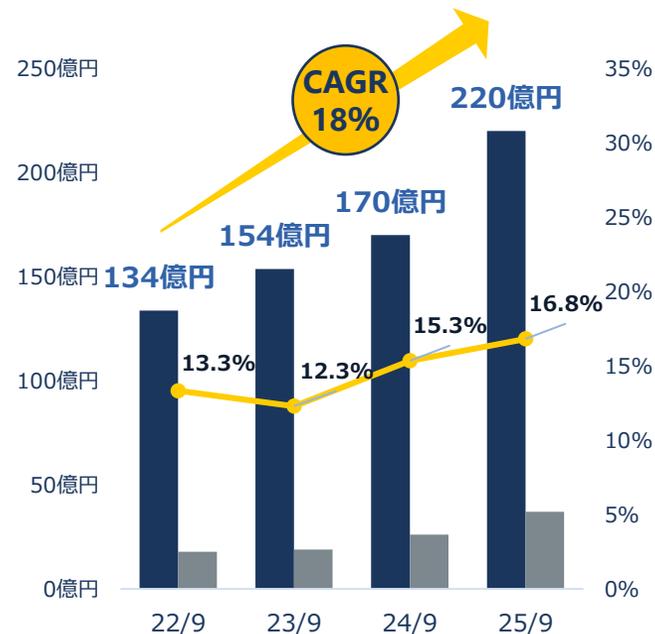
中期経営計画 目標値 (事業セグメント別)

1 クラウドインテグレーション事業



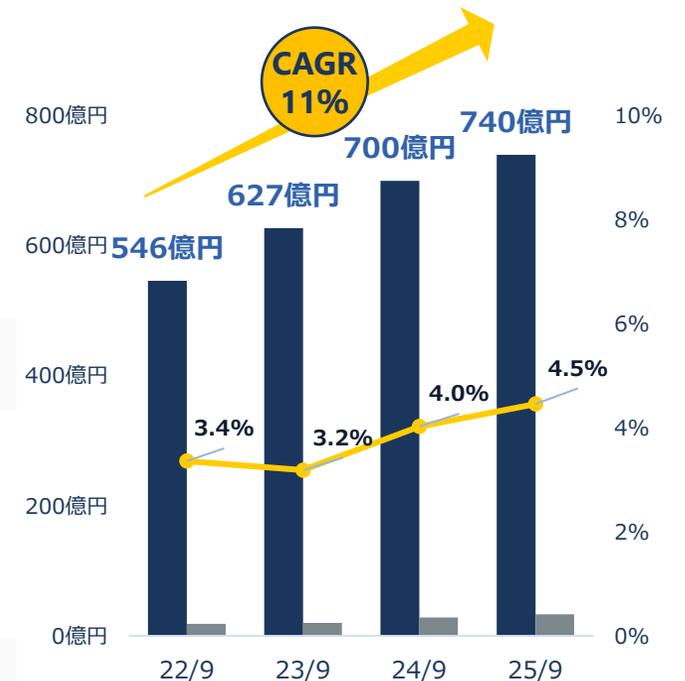
- Security・Hybrid Infra 需要の刈り取り
- BizApps領域拡大による、高収益案件の増加

2 クラウドサービス事業



- クラウドマネージドサービスへの契約シフト
- 常駐×リモートでのハイブリッド運用支援加速

3 ライセンス&プロダクツ事業



- 大型ライセンスの獲得
- 仕入れ価格の継続改善と、セールスオペレーションセンター強化
- ハイブリッドソリューションでの拡販

■ 売上

■ セグメント利益

— セグメント利益率



優れたテクノロジーを、親しみやすく