

## CFO MESSAGE

# エンジニアリングサービスによる利益拡大のために 人的資本投資を加速させるとともに 安定的な利益還元も実現していきます

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、GA本部 担当

勝田 耕平

### 各事業セグメントで10%以上の成長率を 維持し、過去最高の売上高を更新

2025年9月期は、各事業セグメントで10%以上の成長を継続し、過去最高となる連結売上高1,725億円となりました。期中の5月に、事業環境が好調であることを踏まえて業績予想の上方修正を行いました。修正業績予想に対する達成率で見ても104.6%の結果となっています。営業利益は75億9,400万円と前期比65.3%増、修正業績予想に対する達成率でも101.3%となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に減損損失があったことから、前期比271.6%増となる56億2,900万円となりました。修正業績予想に対する達成率で見ても112.6%となっており、賃上げ促進税制の影響で節税が生じたというプラス要因もありました。

当期の業績好調の背景には、クラウド活用やAI活用ニーズの増加という追い風に加え、グループ内での強いシナジーの創出があります。特に、子会社のネクストスケープとの共同プロジェクトや、ネクストスケープ単独での受注拡大が業績伸長に貢献しました。この結果、セグメント別では、ネクストスケープが寄与したクラウドインテグレーション事業のセグメント利益は前期比で68.7%増の50億円に達しています。クラウドサービス事業においても既存顧客のクラウド利活用が進み、前期比

15.7%増の売上高218億円、セグメント利益も前期比15.3%増の32億円となりました。ライセンス&プロダクツ事業も売上高は前期比25.0%増の1,229億円、セグメント利益は前期比17.6%増の28億円と伸長しています。

JBSは、マイクロソフトをはじめとするクラウドライセンスやPCをお客さまに販売し、導入におけるインテグレーションを担い、保守・運用までサポートを行っています。事業はクラウドインテグレーション、クラウドサービス、ライセンス&プロダクツの3つのセグメントで構成されていますが、システムインテグレーターとして導入から運用まで一貫したサービスを提供している点が特徴です。この強みでクラウドを起点としたニーズの高まりを確実に捉え、成長につなげてきたと言えます。

### 生成AIなどの事業環境変化に、JBSが どのように応じて目標指標を達成するか

生成AIをはじめ、IT領域において新たな製品・サービスが生まれることは、それらをお客さまに届ける役目を担うJBSにとってビジネスチャンスの広がりを意味します。例えば、生成AIを活用する際には、スペックの高いPCやサーバーが必要になり、買い替え需要が生じ、導入におけるインテグレーションや保守なども生じます。JBSを含むシステムインテグレーターにとって、



## CFO MESSAGE

追い風が吹いている市況だと言えます。こうした環境下で、JBSとしては特に利益率の高いエンジニアリングサービス（クラウドインテグレーション事業及びクラウドサービス事業）の比率を引き上げる利益成長ストーリーを描いています。そして、JBS全体として中期的にROE20%を確保していきたいと考えています。

より具体的に言えば、ビジネスサービスやAIサービスは、お客さまが抱える業務上の課題解決を中心に事業を展開しています。グローバルサービスにおいては、お客さまの海外展開に伴う多様な課題に対し、システム面から支援を行っています。特定のサービス領域を重点的に強化するのではなく、お客さまごとに需要が異なるという前提に立ち、それぞれのご要望に応じて必要なサービスを提供していく姿勢を重視しています。

このように利益率を確保できる事業セグメントに軸足を移し、それぞれのサービス領域で積極的な営業展開を進め、中期経営目標として掲げる売上高1,900億円、営業利益120億円の達成へと力強く進んでいきます。この目標達成に向け、エンジニアリングサービスの拡大によって利益成長を図るためにはお客さま先に常駐し、課題解決を支援できる人材の確保が必要となってきます。後ほど詳述しますが、この点が今後の課題となる部分です。

### ROE/自己資本比率



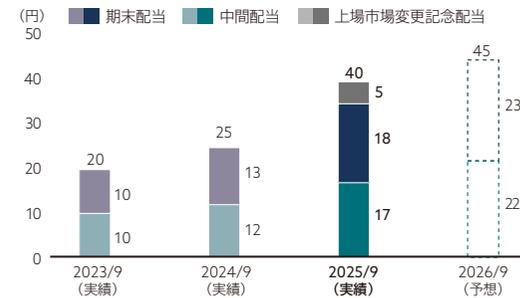
## プライム市場移行を契機に一層精緻なIR活動を展開していく

これまで触れた業績向上のための取り組みと合わせて、プライム市場上場企業としてふさわしい、より精緻かつ積極的なIR活動を展開していく計画です。JBSはこれまで株式の流動性が低く、売買金額が少なかったため、機関投資家が資金を投じにくい環境が課題となっていました。そのため、売買の活性化に向けた取り組みを継続してきた結果、足元ではプライム市場での売出も後押しとなり、1日の出来高が2~3億円規模に達する水準まで伸びています。一定程度、機関投資家のバスケットに入るレベルに近づいてきたと捉えています。あわせて、個人投資家の皆さまの期待に応えるべく株主優待もスタートさせ、多様な施策を打ち出している段階です。

もっとも、立てた業績予想に対して各施策を着実に実行し、目標数値を確実に達成することが投資家の皆さまからの信頼につながり、結果として株価向上につながるというのが正攻法のアプローチであると考えています。上述した事業面での取り組みに一層注力し、持続的な事業成長を実現していきます。

また、株価への意識を高めるために、役員報酬BIP信託や株式付与ESOP信託などの制度も導入し、社員に対しても株主視点での業務遂行を促し、株価向上に全社で取り組んでいきます。

### 1株当たり配当金



※当社は、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。

## エンジニアリングサービスによる利益拡大のために人的資本投資を加速させる

先述のとおり、今後のJBSの成長にはエンジニアリングサービスの拡大が不可欠になります。その実現には、顧客ニーズを的確に把握し、最適なシステム構築やサービス提供を担える人材の存在が大きなカギになります。こうした背景からJBSでは、人的資本への投資は事業投資とほぼイコールの関係だと捉えています。

当期は、より公平かつ透明性の高い人事制度に改め、スキルや役職に応じた多様な研修を充実させました。また、オフィスへのアクセスが良い立地に社宅を用意し、社員食堂の充実にも力を入れています。人事制度面と設備面の双方を整えることで、安心して働ける環境につながると考えるからです。その結果、低い離職率を維持し、ひいてはビジネスの拡大につながる好循環が生まれていると感じます。

また、人材への投資によりオーガニック成長を支える一方で、ノンオーガニック成長についてはM&Aも視野に入れています。JBSが有するビジネスの強みとシナジーが期待できる場合には、リスクとメリットを十分に検討したうえで必要に応じて実施していきたいと考えています。

## 着実な株主還元を

JBSはプライム市場への移行に際して記念配当を実施し、2025年9月期の年間配当は1株当たり40円としました。これを一過性のものとするのがないように、2026年9月期の年間配当は45円を予想として掲げています。株主の皆さまへの利益還元は、経営上の重要課題と捉えています。引き続き、着実に株主還元を向上させられるよう、適切な計画数値の策定と、その着実な実践を通じて、資本市場からより高い信頼を得られるよう多様な打ち手を講じてまいります。

## ビジネス統括責任者メッセージ



### 信頼に基づく伴走から、価値の先導へ お客さまのビジネス変革を加速し、共に持続的な成長を実現します

取締役専務執行役員  
ビジネスグループ統括、戦略ユニット 担当  
上坂 貴志

#### クラウドが当たり前となった、その先の市場環境

近年のお客さまの動向を見ると、DX（デジタルトランスフォーメーション）においては、導入効果の最大化が重要なテーマになっています。2018年に経済産業省がレポートにおいて「2025年の崖」を指摘して以来、多くの日本企業がクラウド導入を進め、長い概念実証（PoC）期間を経て、実用段階へと進んできました。この間、ハイパースケーラー<sup>※1</sup>が提供するクラウドサービスの品質や信頼性も着実に向上し、今ではクラウドは

企業活動にとって当たり前となってきました。こうした環境変化のなか、日本企業では、単なるレガシーシステム<sup>※2</sup>からクラウドへの移行にとどまらず、その取り組みがどれだけビジネス成果の創出につながられるかという視点がますます重視されるようになっていきます。

実際には、多くの企業が業務改善しやすいところから順にクラウド化を進めてきたため、部門ごとに個別最適化が進み、サイロ化したシステムが乱立しているケースも少なくありません。こうした分断されたシステムを企業全体として最適化することが求められています。しかし、複雑化したIT環境の全体像を把

握し、膨大な選択肢から最適解を選びエンタープライズアーキテクチャを描き切ることは、お客さまだけでは難しい場合があります。そのため、専門家に支援を求めるニーズが高まっています。JBSは、これまでのクラウド活用支援で培ってきた豊富な知見と、伴走型の支援スタイルを強みとしています。また、海外のハイパースケーラーが先導してきたベストプラクティスをそのまま当てはめるのではなく、日本のお客さまごとに異なるシステムの良さやこれまでの経緯を踏まえ、最も価値を引き出せるソリューションを選び抜いて提案できる“目利き力”も、JBSならではの価値だと考えています。こうした強みは、お客さまの課題に合致しているため、当社にとって大きな機会が広がっていると感じています。

※1 ハイパースケーラー：クラウドサービスを大規模に構築・運用している企業のこと  
※2 レガシーシステム：過去の技術や仕組みで構築されているシステムを指す

#### ソリューション提供から導入・活用支援へ —— 事業ポートフォリオの進化

テクノロジーの進化により、AIをはじめとする多様なソリューションが次々に登場し、今では、クラウドライセンスやハードウェアといった“プロダクト”を導入するだけでなく、それらをどのように使いこなし課題解決やビジネス変革につなげるかという点にお客さまの関心がシフトしてきています。JBSはこの変化を捉え、ライセンス&プロダクトに比重を置いてきた事業ポートフォリオから、エンジニアリングサービスへと事業の軸足を移してきました。

この事業ポートフォリオ変革を進めるうえでは、お客さまが直面している課題に対して部分的な支援にとどまらず、これまで培ってきたマイクロソフトクラウドへの知見を基盤としながら、さらに踏み込んだ全方位的な支援を提供する姿勢を大切にしています。その特徴的な施策の一つが、JBS自身が率先してAIをはじめとする最新のクラウドソリューションを徹底的に活用することで得られた知見を「リアルショーケース<sup>※3</sup>」としてお客さま

## ビジネス統括責任者メッセージ

に提供する取り組みです。自ら実践して蓄積したリアルで具体的なナレッジは、お客さまの変革を着実に後押しする力となっています。このような、お客さまのニーズの変化に柔軟に対応した取り組みの積み重ねが、おのずと当社の事業ポートフォリオの変革にも表れてくると考えています。

そして、この取り組みを支えているのは、お客さまとの深い信頼関係です。単なる取引先という枠を超えて、本音で困り事を相談いただき、まだ言語化できていない潜在的な課題についても話し合える関係性があるからこそ、対話を通じて真のニーズを捉えることができ、価値共創を実現することができます。こうした成功体験の積み重ねによって「今後もJBSと一緒に取り組みたい」と感じていただければお客さまが着実に増え、JBSは現在、TOPIX100企業の72%を支援するまでに至っています。これは、私たちの姿勢が評価され、選ばれてきた確かな証であると受け止めています。

※3 リアルショーケース：先進のテクノロジーをいち早く習得し、JBS社内で検証を行い、サービスに展開していく取り組み

## 成長のカギはビジネスサービス、AIサービス、グローバルサービス

JBSの成長戦略として、「ビジネスサービス」「AIサービス」「グローバルサービス」の3領域を主軸に、重点的に強化しています。1つ目の成長戦略領域である「ビジネスサービス」では、当社がインフラ構築や運用支援を通じてお客さまのIT環境を熟知していることが確かな強みとなっています。この強固な土台があるからこそ、新たなテクノロジーを着実に実装でき、お客さまの事業成長に寄与するビジネスIT領域にまで支援の幅を広げることが可能になります。お客さまのインフラを深く理解していることで、単なる技術導入にとどまらず、業務課題の本質により踏み込んだ価値提供できる点も大きな特長です。また、AIを活用した開発に強みを持つAlexeや、ロボティクスといった

先端領域に知見を有するネクストスケープなどグループ会社の参画により、当社グループの対応力は大きく広がっています。これまで培ってきたクラウド・インフラ領域での強みに、グループの先端技術を掛け合わせることで、ビジネス領域における支援の拡大と深化を加速させていきます。

2つ目の「AIサービス」に関しては、当社はマイクロソフトのAIアシスタントツール「Microsoft 365 Copilot」をいち早く全社導入し、全社員が日常業務で活用することで、使い勝手から悩みに至るまで多様なナレッジを組織として蓄積してきました。使いこなせる社員もいれば、試行錯誤し苦戦する社員もいます。こうしたリアルな経験が、机上では得られない具体的で効果の高い教育プログラムや、現実味のある導入ステップの提示につながっています。実体験から得られる定性的な学びやノウハウも体系化して提供することで、お客さまのAI導入の確実に後押しし、AIをJBSの成長戦略領域として継続的に進化させていきます。

そして3つ目の「グローバルサービス」は、少子高齢化による国内市場の成長鈍化を背景に、多くの日本企業が海外に成長余地を求めている現況を踏まえた取り組みです。JBSが国内でご支援してきたお客さまの多くにも同じ傾向があります。海外展開に際して、「海外でも日本と同じ品質でサービス提供してほしい」というニーズに応える形で支援の幅を広げました。こうした需要の高まりを受け、シンガポールを中心とした24時間365日対応の多言語サポート体制に加え、2025年にはタイに駐在員事務所を開設するなど、アジアを中心に対応力を強化しています。これらのグローバルロールアウトへの対応は、今後も柔軟かつ積極的に投資を行っていきます。

## お客さまの挑戦を後押しするリーダーシップ

こうした成長戦略領域を強化していく過程で、取り組むべき課題もあります。お客さまと良好なリレーションシップを築いているからこそ、お客さまのペースに合わせすぎてしまい、必要以

上に慎重になってしまうこともあります。日本のお客さまがグローバル市場で競争力を維持・強化していくためには、海外で先行している新たな技術を積極的に取り込む姿勢が不可欠です。一方で、新しい技術をご提案する際には「また新しい技術を導入するのか」という心理的な負担をお客さまに与えてしまうこともあります。しかし、その懸念を過度に考慮することが、お客さまにとって必ずしも良い結果をもたらすとは限りません。必要な場面では、リーダーシップを発揮し、有用性を丁寧に示しながら、お客さまが導入効果を実感されるまで、しっかり伴走し続ける姿勢が重要だと考えています。実際に効果を実感していただければ、その成功体験はお客さまの次の挑戦への後押しとなり、ひいては私たちとの信頼関係の深化につながります。こうした価値提供のサイクルを継続しながら、お客さまの変革と成長を共に実現していきたいと考えています。

## 強みを活かし、挑戦と成長へ

JBSは、お客さまとのゆるぎない信頼関係を基盤としながら、マイクロソフトをはじめとするグローバルレベルのテックリーダー企業とも強固なパートナーシップを築いています。社内のリアルショーケースによる実践やお客さまとのプロジェクトを通じて得られた示唆をパートナー企業にフィードバックし、実際の改善につなげていける点もJBSならではの大きな強みです。独立系インテグレーターであるからこそ、中立かつ顧客志向の立場からサプライヤーに意見を伝えられる点も、さらに磨きをかけていける価値だと捉えています。こうした立ち位置をあらためて強みと捉え、成長に結びつけていきたいと思えます。

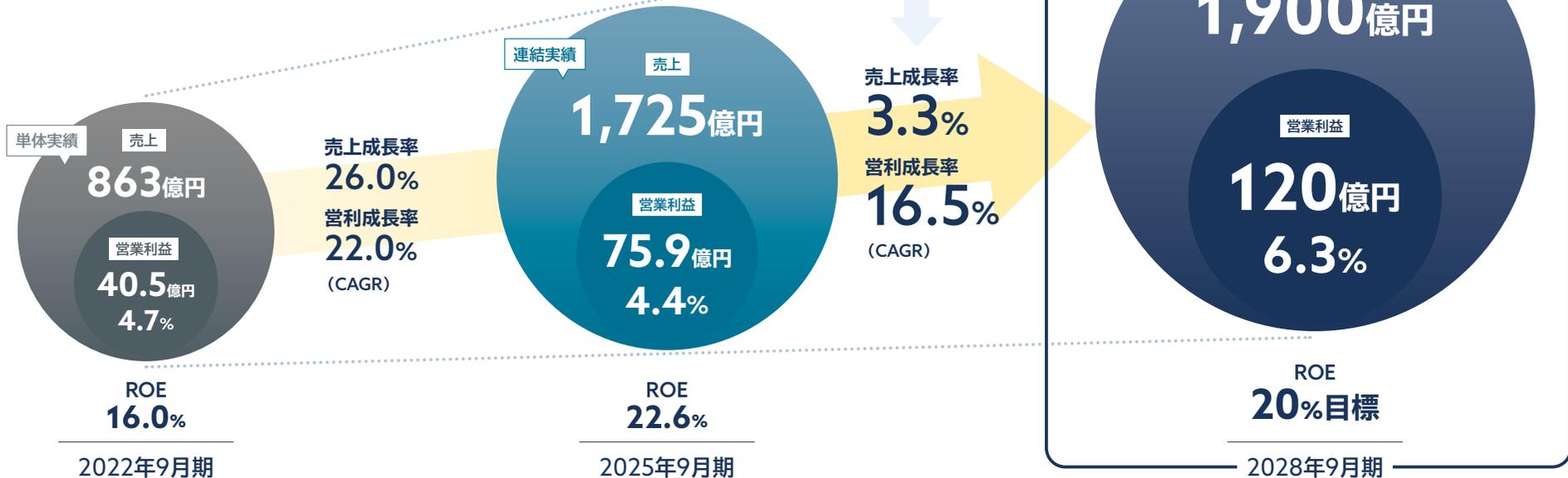
JBSは、今まさに挑戦と成長の真っ只中にあり、これからの伸び代の大きさが魅力です。ステークホルダーの皆さまには、その成長過程にご期待いただきたいと考えています。私自身も、これまでの経験を最大限に活かし、JBSのさらなる飛躍にコミットしてまいります。

## 中期経営目標

### エンジニアリングサービスを軸とした利益成長にシフト

当社は中期的な経営戦略として、エンジニアリングサービスを中心とした利益成長モデルへの転換を進めています。国内クラウド市場は引き続き高い成長が見込まれ、IaaS領域を中心に拡大を続けています。また、企業のDX投資加速により、マルチクラウドやセキュリティ、生成AIへのニーズも拡大しています。こうした市場背景を踏まえ、JBSグループでは顧客深耕を強化し、ビジネスサービス・AI・グローバルを成長戦略領域として推進し、2028年9月期に売上高1,900億円、営業利益120億円の達成を目指します。特に、営業利益については、年平均成長率（CAGR）16.5%を維持する成長目標を掲げています。

市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内クラウド市場は引き続き2桁成長、IaaSを中心に高い成長率を維持</li> <li>マルチクラウドやセキュリティ、生成AIへの対応ニーズの拡大</li> </ul>
事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンス販売による間口の拡大から、顧客深耕による支援範囲の拡大</li> <li>ITインフラ全般の支援に加え、ビジネスサービス・AI・グローバルを成長戦略領域として推進</li> </ul>



## 中期経営目標

## 事業環境認識

**継続してクラウド投資が拡大する一方で  
求められる複雑な課題への対応**

国内企業でクラウド投資が引き続き拡大する一方、個別最適で進められたクラウド構築がサイロ化を招き、運用の複雑化が課題となっているお客さまも少なくありません。そのため、マルチクラウドへの対応や、インフラからアプリ、ネットワークまでを一体で最適化する統合運用が求められています。また、生成AIへの投資が加速するなか、技術追随や既存環境との整合などの課題から、AIを実運用にどう適用するかというニーズが急速に高まっています。さらに、DX推進に不可欠なITと事業を橋渡しする人材が不足しており、お客さまのIT内製化を支援する当社への期待はこれまで以上に高まっています。


**国内クラウド投資継続**
**レガシー対応や  
生成AI需要により  
2桁成長を継続**

特に、基幹系更改やセキュリティ対応を背景にIaaSが高い成長率


**クラウドのサイロ化**
**個別最適の  
クラウド移行により  
社内運用が煩雑化**

マルチクラウドでのアプリ・インフラ・ネットワークの統合運用や最適化が今後の課題


**AIへの期待と混乱**
**生成AI投資が加速  
一方、実用化への  
ハードル高**

日進月歩のAI技術への追随と、複雑な自社環境への適用が課題


**内製化**
**IT投資効率化も  
見据えた  
社内DX人材の不足**

ITと事業を橋渡しする人材の組織的な確保が必要

## JBSとしての機会と対応

**3つの成長戦略領域を  
将来成長のドライバーとして強化**

これらの需要に対し、マルチクラウドへの対応やセキュリティ強化を含むインフラのモダナイゼーションに加え、お客さまの中期的な経営課題の解決に資するビジネスサービス・AI・グローバルを成長戦略領域として拡大を推進しています。

さらに、2022年には動画配信やアプリ開発に強みを持つネクストスケープを、2025年にはAIを活用したサービス開発に優れたAlexeを子会社化。2025年8月にはクラウドERP・CRMの専門企業であるSureBizCloudを設立し、事業基盤及び体制の強化を着実に進めています。

**3つの成長戦略領域**

**ビジネス  
サービス**

▶ P.23


**AI  
サービス**

▶ P.24


**グローバル  
サービス**

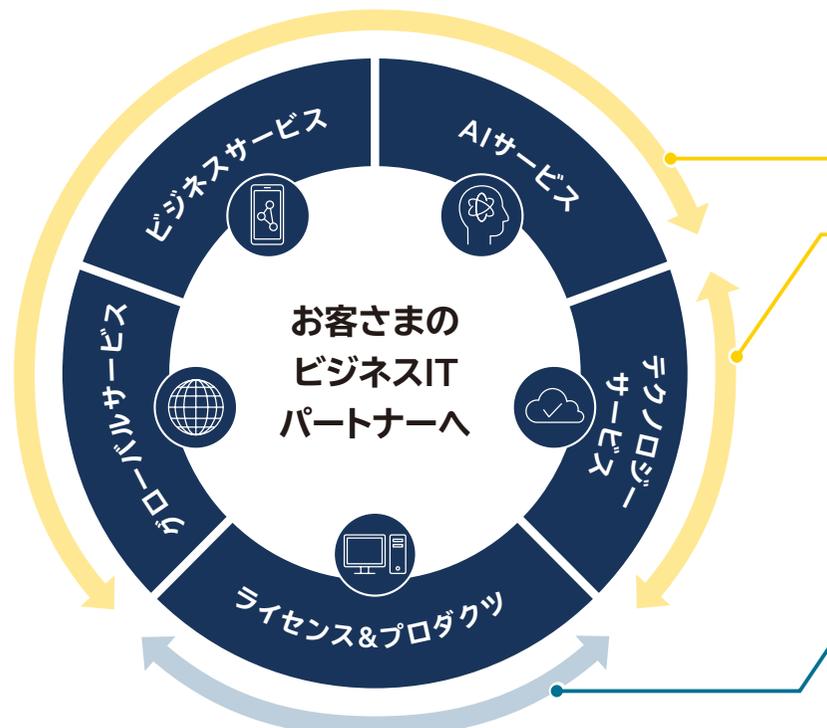
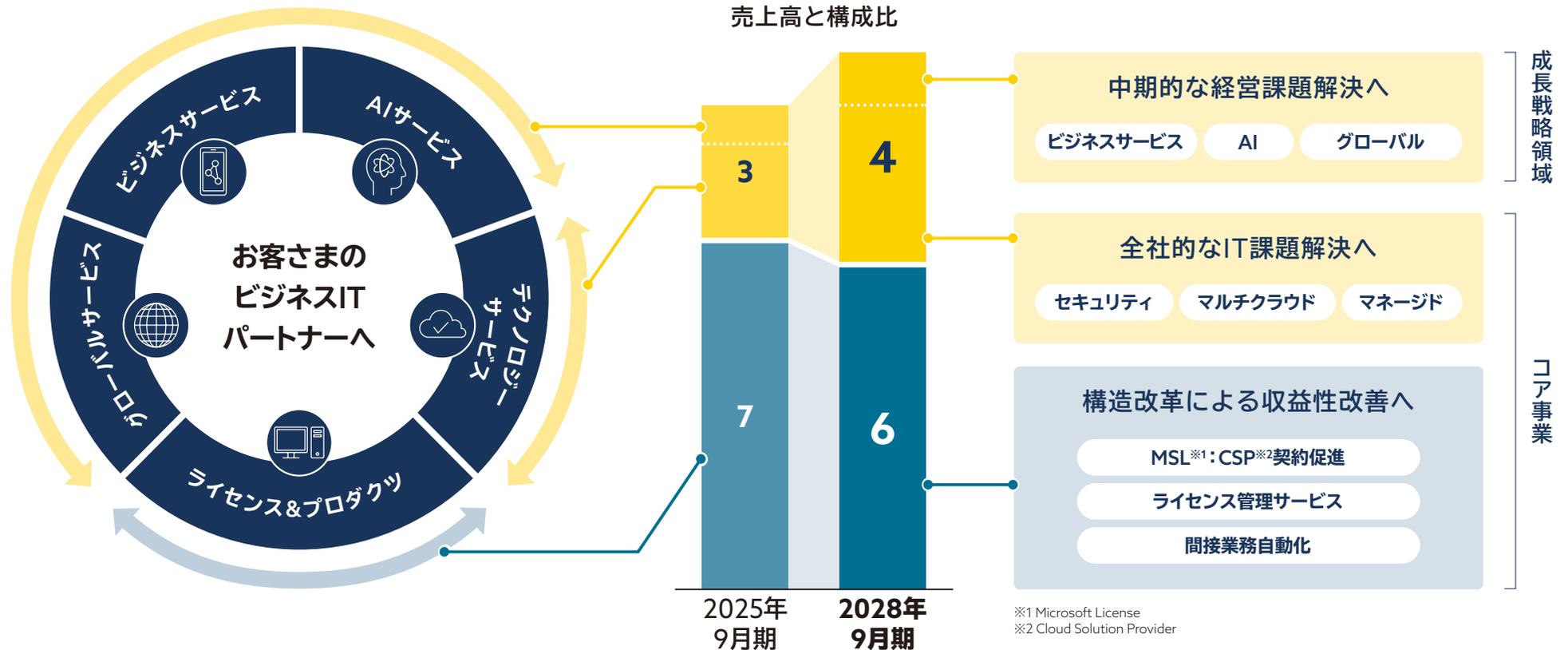
▶ P.25

## 事業ポートフォリオの変革

JBSグループは、これまでマイクロソフトクラウドのライセンス提供を起点にエンタープライズ企業との取引を拡大することで強固な事業基盤を築いてきたことから、ライセンスやPCなどのリセールを行う「ライセンス&プロダクツ」が売上成長を牽引してきました。今後は、これまでに開拓してきたお客さまとの取引拡充に向け、クラウドインテグレーションやクラウドサービスを中心とした「エンジニアリングサービス」の比率を高め、全社的な収益性向上を図ります。

JBSグループは、リセール中心のモデルから付加価値の高いサービス提供へと事業ポートフォリオを転

換し、ビジネスサービス・AI・グローバルを成長戦略領域として強化します。加えて、顧客企業のクラウド利活用の進展に伴ってニーズが高まっているセキュリティ、マルチクラウド、マネージドサービスの高度化を推進します。これらの取り組みにより「ライセンス&プロダクツ」と「エンジニアリングサービス」の構成比率を現在の7:3から、2028年9月期に6:4へ移行し、お客さまの期待に応えながら、当社として成長性の高いポートフォリオへの変革を進めていきます。





## 成長戦略領域 **ビジネスサービス**

### AI駆動開発とUI/UXを武器に 基幹システムと事業をシームレスにつなげる事業成長のご支援

ビジネスサービスでは、従来のアプリケーション開発や保守に加え、お客さまのビジネスデザインからIT全体設計、アプリケーション開発、保守・運用までをワンストップで支援する体制を強化し、グループ再編や新規事業立ち上げなど、お客さまの事業成長に直接貢献できるサービスへと進化させていきます。多くの企業で、コーポレートIT部門と事業部門で利用するアプリケーションが分断され、データが十分に事業に活用されているとは言えない状況も見受けられます。JBSは、この分断を解消しDXを加速するため、AI駆動開発や優れたUI/UXを備えたソリューションを提供し、基幹システムと事業をシームレスにつなぐことで、お客さまのスピーディな成長を支援します。

注力領域	
新規事業開発	業務プロセス改革
アプリ開発・保守	ERP/CRM導入保守

#### 展開したい取り組み(実績例)

シェアリングサービス基盤/ Web構築	ERP/CRM 統合基盤構築・運用
JVを通じた基幹構築/ 内製化支援	AI駆動開発での 新規事業立ち上げ支援

AI駆動開発を活用した案件がすでに複数進行しており、幅広い業界にわたるお客さまとのプロジェクトにおいて、当社技術を活用したWebサービスやモバイルアプリの開発に関する実績と知見を蓄積しています。近年、お客さまの内製化需要の高まりから、これらの開発領域のスキル育成や組織開発への取り組みも増えています。

#### 主な取り組み

JBSでは、高度なUI/UXのノウハウを有していることを強みとしています。AI駆動によるスピーディな開発と、この優れたUI/UXを融合し、エンドユーザーに直接価値が伝わるアプリケーションを構築することで、独自の差別化を推進していきます。これらの取り組みを進めるにあたり、当社単独では実現が難しい領域も存在します。そのため、コンサルティング企業やスタートアップとの連携を強化し、さらに社内で培ったアプリケーション導入ノウハウを最大限に活用することで、提供サービスの高度化と付加価値の向上を図っていきます。

- AI駆動開発
- コンサルティング/スタートアップ連携
- 内製化プログラム開発
- 社内開発アプリのサービス展開

#### ■ 今後に向けて

DXがビジネスのキーワードになって10年、「2025年の崖」という警鐘によって日本全体でその喫緊性が共有されてから7年ほど経過しました。コロナ禍以降は内製化や生成AIを用いたAXIに取り組む企業も増えてきました。しかしながら、その取り組み状況は企業によって異なり、もはやIT企業と遜色ないレベルで活用されているお客さまもいれば、これから本格的に取り組むお客さまもいます。

特に、事業部門独自のアプリケーション開発はスピードが最大のメリットである一方で、企業全体で見るとITの個別最適が進む要因にもなりえます。事業部門におけるITスキル向上とコストメリットの実現のみならず、企業内のITアセットをフル活用する発想と実装をお客さま目線で共創する取り組みを増やしていきます。

予算やIT人材に限られているお客さまにも確実に価値をお届けできるよう、当社自身もITやAI活用によって生産性革新を進め、より事業成果に直結するアジリティの高いご支援の形を実現することで、ビジネスサービス事業を成長させていきたいと考えています。

執行役員 CSO  
クラウドビジネスサービス事業本部  
クラウドビジネスサービス企画本部 担当

前田 憲仁





## 成長戦略領域 AIサービス

### AI導入の「成果が出ない」を解決する。そこに、次の成長がある

AI導入企業の過半数が期待した効果を得られていない——これが日本企業の現実です。技術の導入は進んでも、業務に定着せず成果につながらない。このギャップを埋められるプレイヤーこそが、エンタープライズAI市場における成長を獲得します。JBSは国内有数のマイクロソフトパートナーとして、大手企業のIT基盤を熟知しています。この顧客理解の深さがAI活用の「現実解」を描く力になります。構想を語るだけでなく、現場に入り込み、定着するまでやり抜く。私たちは、お客さまのAI投資を「導入」から「成果」へ変える存在として、この市場を切り拓いていきます。

#### 注力領域

AX 価値デザイン	AI導入・ 利活用
独自 AIサービス	AI人材 育成

#### 主な取り組み

AI変革の支援者は多く存在しますが、構想止まりで実装力が足りなかったり、AI技術はあっても業務理解が浅いことで導入が進まないケースもあります。私たちは、エンタープライズの現場を知り尽くした実装力で、この隙間を埋めます。その競争優位を支えるのが3つの基盤です。全社員への生成AIスキル開発とアンバサダー制度による人材の厚み。自社をリアルショーケースとし、エンタープライズでの信頼の厚いマイクロソフト製品を交えたAIガバナンス・定着化の実証ノウハウ。そして、2025年にグループ化したAI専門子会社Alexeとの連携による、戦略から実装までの一気通貫体制。この3つが、私たちを「第三の選択肢」たらしめています。

- 全社員生成AIスキル開発プログラムの推進
- エージェントAI関連サービスの開発・運用
- 社内間接業務AI改革
- AIガバナンスモデルの高度化

#### 展開したい取り組み（実績例）

全社Copilot活用支援	自社サービス「Sales Agent」提供
AI Agent Platform 構築・運用	全社AI Agent展開支援

AI活用が効果を出せない最大の理由は、成果が見えにくい領域から着手してしまうことです。私たちは売上に直結する営業領域を突破口と定め、子会社Alexeと共に法人営業専用AIエージェント「Sales Agent（セールスエイジェント）」を開発しました。商談準備からフォローまで営業プロセス全体をAIが伴走し、トップセールスの暗黙知を組織の力に変える。現在、社内でのテストユースを進め、年明けには製造業のお客さまでトライアルを開始します。単なる導入支援ではなく、自社開発プロダクトによるストック型収益の確立。これが、AI事業を持続的な成長エンジンへと育てる布石です。

#### 今後に向けて

AIを経営に組み込めるかどうか、企業の命運を分ける時代になりました。国内企業の生成AI導入率は25%程度にとどまり、導入企業でも多くが期待した効果を得ら

れていません。ここに大きな市場機会があります。JBSがこの機会を捉えられる理由は明確です。まず、マイクロソフトパートナーとして培った大手企業との取引基盤。国内企業の多くがマイクロソフト環境を採用しており、AI導入においてもこの顧客接点が強力な営業基盤となります。そして、AI専門子会社Alexeの技術力との融合により、戦略立案から実装・定着まで一気通貫で支援できる体制を確立しました。

私たちの戦略は、導入支援のフロー型収益と、Sales Agentのような自社プロダクトによるストック型収益の両輪で事業を拡大することです。既存顧客への追加提案という効率的なアプローチで、着実に収益化を進めます。

競合他社との違いは「やり抜く力」です。私たちはエンタープライズの現場を知り尽くし、変革が定着するまで伴走します。JBS自身が変革の実践者であり続けることで、AI時代においても持続的な成長を実現してまいります。

執行役員  
AIトランスフォーメーション  
(AX) 事業本部 担当

中山 高史





成長戦略領域 **グローバルサービス**

Japan Quality 24/365の多言語サポート体制を武器に  
海外事業展開における、ワンストップのクラウド活用支援を強化

グローバルサービスでは、JBSのコア領域であるITインフラやコミュニケーション分野において、海外拠点へのサポートをさらに拡充することを基本方針としています。近年、製造業のお客さまを中心に、日本国内と同じサービス品質で海外拠点におけるクラウド活用支援を求めるニーズが増えています。JBSでは北米やアジアを中心に、日本企業が期待する高品質なサービスレベルを24/365（24時間365日）多言語対応で提供できるJapan Qualityを強みとしています。また、昨今一層重要性が増してきているセキュリティ観点でもマイクロソフト技術の豊富な知見が求められており、グローバルでのテナントやIDの統合・分離のニーズが増えています。今後は、この強みを活かし、グローバル事業展開を加速するお客さまのクラウド活用をワンストップで支援し、成長を後押ししていきます。

注力領域	
グローバル アセスメント	24/365 ヘルプデスク
ID・テナント 統合	オフショア 開発

展開したい取り組み（実績例）

24/365ヘルプデスク	海外テナント統合支援
Cloud Cost Optimization	海外ITガバナンス支援

24/365対応のヘルプデスク提供や、海外拠点を含むITアセスメントからライセンスなどの集中購買まで、日本で各業界をリードしているさまさまのお客さまの海外展開を幅広くサポートしています。さらに、海外拠点を含めたグループ再編に伴うITインフラの統合やITガバナンスの適用のニーズも増加しており、2025年5月にはタイに駐在員事務所を開設しました。

主な取り組み

2025年9月期より、日本にグローバルデリバリーセンターを立ち上げ、日本を基軸として海外拠点の管理やお客さまの支援を一気通貫で行える体制を整備しました。加えて、パートナー企業との協業も一層強化し、グローバル規模で幅広いサービスをお客さまに提供できるビジネス展開を加速していきます。さらに、「Copilot」の利活用を多言語対応で展開し、AI活用を含めた付加価値の高いサービスを提供することで、お客さまのグローバル事業成長を支援していきます。

- グローバルデリバリーセンター強化
- グローバルパートナー連携加速
- グローバルサービス拡充（セキュリティほか）
- Copilot利活用多言語対応

■ 今後に向けて

日本の人口は2008年の1億2,800万人をピークに減少が続き、長年世界2位を維持していたGDPも2026年には5位へと後退しました。こうし

た環境下だからこそ、日系企業は製造業を中心に海外売上高比率を高めており、2024年公表の経済産業省レポートによると主要製造業の海外売上高比率は50%を超えています。

お客さまの海外事業拡大に伴い、JBSにも海外事業の支援依頼が増加しています。グローバルビジネスは複雑性が高く、各国社員の教育、多国間での情報可視化、グローバルレベルのITセキュリティ確立、グローバル全体を俯瞰した経営資源配分など多様な課題が存在します。当社はマイクロソフト製品の深い知見を軸に、IT資産の最適化やグローバル調達、ID・テナント統合によるITセキュリティ確立、24/365多言語サポートを通じてお客さまを支援してきました。

今後は、国内で知見を蓄積したビジネスソリューションやAI活用をグローバルで支援可能とし、現在のAPAC、USAに加え、欧州にもカバレッジを広げ、3極体制で日系グローバル企業に寄り添う支援の実現を目指します。

執行役員  
クラウドグローバルサービス事業本部  
パートナーアライアンス本部  
セールスエフィシエンシー本部 担当  
**中村 智之**





## コア事業 テクノロジーサービス

### 国内最大規模のクラウドID提供、運用実績を武器に クラウド時代のITインフラ全般の課題解決を担える存在へ

多くの企業において部門ごとにクラウド導入が進み、サイロ化したクラウドを全体的にどのように統合し、最適な運用を実現するかという課題が顕在化しています。さらに、そのような状況に対し、サイバーセキュリティ対策への関心・需要も高まっています。JBSは、国内最大規模のクラウドID提供、運用実績で培われた知見を強みに、クラウド時代のITインフラ領域全般における課題解決を提案するパートナーとして、ビジネス展開を加速していきます。

注力領域	
ITグランド デザイン	インフラ導入・ 保守
マネージド サービス	統合 セキュリティ

#### 主な取り組み

お客さまのクラウドIDに付随するセキュリティ、例えばPCやモバイルを含むエンドポイントまで包括的に保護する取り組みを推進しています。また、「Azure」を起点に「AWS」や「GCP」などのマルチクラウド環境への接続を進め、インフラ領域のさらなる拡大を目指します。加えて、生成AI活用に不可欠なデータ整備や利活用に関するニーズの高まりに対応するため、AI Ready Data基盤の提供体制を強化し、お客さまのデジタル変革を支援します。

- IDを基軸としたセキュリティ展開
- Azure+AWS、Google、OCI、さくらのクラウド
- AI Ready Data基盤提供
- 構築から運用まで一貫通貫の基盤提供

#### 展開したい取り組み（実績例）

Azureインフラ構築・運用	グループ再編に伴う インフラ分離、再構築
生成AI活用データ基盤	セキュリティグランドデザイン& JBS SOC

複雑化したITインフラ環境の最適化に向けて、より全社的なITインフラのグランドデザインやコスト効率化が求められています。当社グループは、マイクロソフト製品における全般的なノウハウ・ナレッジを強みとしながらもセキュリティ・マルチクラウド・マネージドをフォーカステーマとして掲げ、より広範囲のIT課題解決を担うパートナーとして事業領域を拡大してまいります。また、生成AI活用に必要なデータ整備（Data&AI）も多数ご支援しています。

#### 今後に向けて

JBSはこれまで、クラウド基盤への対応やMicrosoft 365導入を中心に事業を拡大し、確かな成長を遂げてきました。今後は、単なるシステムインテグレーション

から脱却し、グローバル連携を強化した高付加価値サービスへの転換をさらに加速していきます。特に、Azureに加えてAWS、Google、OCI、さくらのクラウドなどを含むハイブリッド構成の設計・運用を標準化し、マルチクラウド環境を最適化することで、お客さまのIT環境の柔軟性向上とコスト効率の最大化を支援します。また、ゼロトラストやID管理を基盤に、認証・監視・脅威検知を統合した運用モデルを推進しセキュリティを強化するとともに、AIや自動化を活用した予兆検知・セルフヒーリングなどにより運用の高度化を実現することで、安定稼働と運用コスト低減を両立します。これらの取り組みを通じ、当事業は「安全・効率・グローバル」を軸に、顧客価値創出と持続的成長を目指します。

執行役員  
クラウドテクノロジーサービス事業本部  
クラウドマネージドサービス事業本部  
ストラテジックセールス事業本部、自治体DX推進室 担当  
**伊藤 英啓**





## コア事業 ライセンス&プロダクツ

### 国内最大規模のクラウド顧客基盤を活かし トータルサポートでのリカーリングビジネス強化へ

JBSはこれまで、お客さまのニーズに応じたクラウド・ハイブリッドクラウド環境の構築に向け、マイクロソフトのクラウドライセンスをはじめメーカー各社の製品・サービスに、JBSならではの価値を付加して提供してきました。さらに、その利活用に関する知見を活かしたサポート提供により、大手企業の顧客基盤を着実に拡大してきました。

今後は、JBSが支援する国内最大級のクラウドID基盤を軸に、新たなAIエージェント時代に対応したサービスを開発・提供し、顧客業務の価値最大化を実現し、真の意味でのリカーリングビジネスへの転換を加速します。

#### 注力領域

クラウド  
ライセンス

PC・モバイル

管理  
ポータル

IT関連機器

#### 展開したい取り組み (実績例)

グローバルライセンス調達

AI PC等のご提供

Copilot Learning協業

ライセンス管理ポータル

JBSは、大手企業のお客さまのグローバルライセンスの調達においても豊富な実績を有しています。また、AI活用が進展するなか、「Copilot」のラーニングサービス展開やユーザー会の開催を通じて、ユーザー定着化支援に向けた取り組みを強化しています。また、ライセンスをご購入いただいたお客さま向けにAIエージェントを搭載した管理ポータルの提供を予定しているほか、EdgeデバイスへのCopilotラーニングサービスの標準搭載というシステムインテグレーター (Sler) として初となるメーカー協業も推進し、業界における新たな価値創出を行っています。

#### 主な取り組み

JBSは現在、パートナー企業との協業拡大を進め、より付加価値の高い、多様なソリューション提供が実現できるよう体制を強化しています。一方で、取引量増加に伴う内部業務負荷の高まりに対応するため、運営コストの適正化とAI活用による業務効率化を並行して進めてい

ます。具体的には、JBS社内の業務ナレッジをリアルショーケースとして蓄積、その成果をお客さまへのサービス展開に活用することで、お客さまの業務改善や生産性向上を支援します。

- パートナー企業との協業案件増
- 運営コスト適正化 & AI化
- 社内業務・ナレッジのサービス展開
- SCCポータルの拡販

#### 今後に向けて

JBSはこれまで、大手企業における顧客基盤を着実に拡大してきました。今後は、この基盤を活かし、インフラにとどまらずアプリケーション領域まで範囲を広げ、多様なメーカーの製品・サービスにJBS独自の価値を付加して

提供してまいります。これにより、より多くのお客さまに寄り添い、運用を含めた一貫したサポートを実現し、JBSと共に歩んでいただける強固な関係構築を目指します。

一方、事業拡大に伴う業務量増加や人材不足といった課題に対しては、AIを活用した業務効率化を推進します。具体的には、AIエージェントによる定型業務の自動化や、メーカー情報の迅速な精査を通じた企画力強化、業務アプリケーションへのAI組み込みによる生産性向上を進めます。また、これらの社内実践により得られた成果をリアルショーケースとしてお客さま向けのサービスに活用することで、より一層の競争力強化を図ってまいります。

さらに、こうした取り組みを通じて働き方改革や多様な人材の活躍を支援し、生産性向上と人材の価値最大化を両立させることで、持続可能な事業成長と社会的価値創出を実現してまいります。

ビジネスグループ戦略ユニット  
グローバル&アライアンス事業本部  
パートナーアライアンス本部長



荒木 俊彦

## 社員座談会

### それぞれの現場で磨いた力を 企業の強みに

#### JBSが描くエンジニアの成長のカタチ

常務執行役員  
エンタープライズビジネスユニット  
インダストリービジネスユニット  
テクノロジーユニット、事業管理本部 担当

安田 博一

通信・サービス事業本部長

金山 英知

金融・保険事業本部 副本部長

永井 壮太郎

クラウドグローバルサービス事業本部  
グローバルデリバリーセンター 副センター長

伊野瀬 奈々

事業管理本部  
デリバリープロモーション部長

田口 光

クラウドマネージドサービス事業本部  
サービスイノベーション室長

宗本 潤



### “指名されるエンジニア”になるために 必要な視点



安田

当社が目指すエンジニア像の一つとして、“指名されるエンジニア”という考えがあります。JBSのエンジニアに相談すれば、解決する。そうした頼れる存在になることで、「あのひともう一度仕事がしたい」という指名につながっていきます。皆さんの現場目線ではどうでしょうか。



永井

私は、金融機関や保険会社向けのシステム開発・運用を担う部門に所属しています。お客さまとの対話を通じて、若手社員が技術力だけでなく、さまざまなスキルを大きく伸ばして信頼を得ていく姿を見てきました。人としての幅が広がることで、エンジニアとしての価値が高まっていく現場に立ち会っていると感じています。



宗本

私が所属する部門は開発が中心で、お客さまと直接の接点は多くありません。そのため、エンジ

ニア自らが市場やお客さまのニーズを掘り下げて設計していく力が求められます。この点においては、AIの台頭によって開発スキルにさほど左右されずに設計や開発できるようになった一方で、有用性や設計妥当性、弱点を正しく評価する力を養いにくくなっているのではないかと危機感があります。AIが当たり前になるこれからの時代こそ、設計や評価のスキルがより重要になると感じています。

## 社員座談会



安田

評価のスキルはもちろん重要ですね。さらに言えば、トラブルが起きた時に、その中身を理解していなければ原因を突き止められません。クラウドに限らず、お客さまのシステム環境全体の構造やプロセスを把握する力は、これからも欠かせないと言えるでしょう。



金山

同感です。オンプレミス<sup>※1</sup>からクラウドへ、そしてAIの登場と、技術環境が大きく変化しているからこそ、基本に立ち返って仕組みからプロセスまでを理解する重要性が増していると思います。



永井

実際には、クラウド環境だけでなくオンプレミスを組み合わせたハイブリッド環境で構成されているケースが多く、クラウドに関する知識だけでは、お客さまを十分に支援できない実情があります。そこで、若手社員には意図的にオンプレミスに関するシステムを一から設計する機会を設け、経験のギャップを埋める取り組みが必要だと感じています。



伊野瀬

加えて、JBSでは、お客さまの現場を深く理解する姿勢を大切にしていると感じています。私は2025年9月まで製造事業本部に在籍していましたが、お客さまの工場を訪れて製造現場を実際に体感するなどの取り組みが自然に行われています。



安田

伊野瀬さんが提示してくれたように、お客さまの目的や実態を理解しなければ、私たちは言われたとおりにツールを提供する存在にとどまってしまう。お客さまが実現したいことに対して、本当に役に立つ最適解は何かをITの専門家として本質的に

見極めることが求められます。

※1 オンプレミス: サーバーやネットワーク機器、ソフトウェアなどを自社で保有し、管理・運用すること

OJTを積極的に活用して  
とにかく早く現場を経験させる

安田

JBSの特徴の一つとして、できるだけ早い段階で現場を経験させるという姿勢があります。この点について、実際に現場を経験している皆さんはどう感じていますか。



伊野瀬

若手社員からは「早く実績をあげて、キャリアアップしたい」という声をよく聞きます。やりがいという意味でも、OJTの早期実践の意義は大きいと思います。



永井

現場では若手でもやるべきことをしっかり準備できていれば評価されますし、足りなければ注意されます。上司や先輩がしっかりフォローすることを基本としながらも、そうした緊張感や刺激を直接受けられる点も、現場経験の良さだと思います。



宗本

入社後、早い段階から現場を経験できる点は、JBSの特長とも言えます。面接で学生に志望動機を聞くと、「若手でも活躍できるチャンスがあるから」という声も多く、早期に経験を積める環境が社外にも認知されていると感じています。

テクノロジーの進化、多様な個性に応じた  
人材育成の模索

安田

実際の現場では、メンバーの成長を考えるうえで、どのような点を重視していますか。



宗本

現場視点で考えると、複数の技術領域を広くカバーできるフルスタック<sup>※2</sup>エンジニアと、特定領域に深く精通したエキスパート、どちらも同じように重要だと考えています。



安田

複雑な技術が増え、お客さまからのご要望も多様化してきている状況を踏まえると、専門性を持つエキスパートとチームを組んで取り組まなければ、フルスタックだけではお客さまの期待に応えることが難しくなっているのが現状かと思います。



宗本

エンジニアの専門性を磨いていくうえでは、主体性を持ってもらうことを重視しています。主体性は仕組みで教えるようなものではないため、日々のコミュニケーションを通じて、自ら学ぶモチベーションを引き出すことが大切です。私のチームでは、新しいテクノロジーが登場するとまず試してみる文化が根づいていて、例えば、開発に特化していたメンバーがまったく異なる運用設計に挑戦し、成果を上げたケースもあります。



伊野瀬

それはすごいですね。主体性が重要だという点に強く共感します。私自身は、数年後や10年後のありたい姿をメンバー自身の言葉で語ってもらう1on1ミーティングを積極的に行っています。将来のキャリアプランを共有することで、成長の方向性も明確になります。



永井

若手社員のなかには、自分がどうなりたいか意見を持っていない場合があります。その点にも配慮して、例えば「身近で憧れている人は？」といった問いかけを

※2 フルスタック: 複数の技術領域に関する幅広い知識・スキルを備え、俯瞰的かつ横断的に対応できること



## 社員座談会



前提を組織に根づかせること。そのうえで、チャレンジしやすい雰囲気をつくり、積極的な発言や行動を正当に評価し賞賛することも重要だと思います。

## 個々の現場で得られた育成ノウハウを集約 組織全体で共有

**金山** エンジニアのスキルは、現場経験によって最も大きく伸ばせるので、先ほど触れたOJTは重要です。加えて、実際の現場で生まれた良い取り組みはもちろん、「学んだことが現場では活かせなかった」「現場では別の知識が必要だった」といった学びも整理し、ノウハウとして磨きをかけていくことも必要だと感じています。

**田口** 金山さんの指摘は非常に重要だと思います。各現場で生まれたノウハウは、自チームや自組織にとどめず、全社的な共有財産にしていく必要があります。この1年は、点在する成功・失敗から得られた学びを収集し、組織を超えて共有する仕組みづくりに取り組んでいます。例えば、失敗から得た学びを改善につなげる施策として、研修内容を見直したり、プロジェクト開始前のチェックに反映したりしています。現在は、

起点に、ロールモデルの行動を参考にするアプローチも有効です。

**田口** 確かに、「主体性を発揮してほしい」と言うだけではうまくいきませんよね。何かに挑戦して成果や実績をあげた人が評価される、という

現場経験・フィードバック・仕組化の循環形成に向けて模索している段階ですが、その積み重ねによって個々の経験値をJBS全体の強みにつなげていきたいと考えています。

**金山** 田口さんが現場経験を積んだうえで、組織横断でノウハウ共有を進めていることを心強く感じています。こうしたフィードバックや共有の仕組みが整えられてきたことで、現場としてもより挑戦的にスキル育成に取り組める環境になってきていると感じていますし、今後にも非常に期待しています。

**伊野瀬** 部署は異なっても、プロジェクトをマネジメントする力や、お客さまとの対話からニーズを引き出す力など共通するスキルは多くあります。こうしたスキルを組織横断で共有できる意義は大きな意義があります。

## 現場で活躍するプロフェッショナルの コミットメント

**伊野瀬** 私の所属部門は発足したばかりで、提供価値や仕組みを整え、組織として確立していく段階にあります。その立ち上げに関われることに、やりがいと責任を感じています。お客さまの海外展開を支える取り組みを通じて、JBSがグローバルに価値を提供する企業であるという認識を社内外に広げていければと考えています。

**宗本** 私の所属部署では、クラウドサービス事業をJBSの成長を支える強みとしてさらに伸ばしつつ、新たな成長ドライバーの創出に取り組んでいます。収益規模はまだ大きくありませんが、人工を軸とするビジネスから人工によらない継続的な価値を生み出すサービスを提供する形に変革し、規模の拡大につなげていきたいと思っています。

社員座談会フルバージョン 

<https://www.jbs.co.jp/corp/sustainability/social/crosstalk>

**金山** 私は、エンジニアと営業が一体となった通信・サービス事業本部に所属しています。その立場から、エンジニア一人ひとりの営業力を高めていくことが重要な役割だと捉えています。2,000名を超えるJBSのエンジニア全員がビジネスチャンスを広げる意識を持てば、大きな成長につながるはず。お客さまに最も近い立場にあるエンジニアの強みをあらためて共有し、全社に浸透させていきたいと考えています。

**田口** 私の役割は、現場エンジニアの経験をJBS全体で活用できる形に昇華していくことです。その仕組みづくりにあたっては、完成し共有した時に現場ががっかりしないように、むしろ「よくやってくれた」と思われるような解像度の高い形を目指して進めていきます。

**永井** 私が所属する部門の主たるお客さまである金融・保険業界には、まだ大きな伸び代があると感じています。今後、その分野を伸ばしていくためには、「営業力のあるエンジニア」の存在が不可欠です。現場のエンジニアだけではなく、他部門とも連携し、組織全体として営業力を底上げしていくことに注力していきます。

**安田** JBSの成長の原動力は人であり、成長機会が多様化するなか、一人ひとりの個性を活かす柔軟な仕組みをつくり、実行していくことは経営層の重要な命題と言えます。今回の座談会で得られた気づきを今後の取り組みに活かしていきたいと思っています。

