

トップメッセージ



牧田 幸弘 ● プロフィール

1957年生まれ。慶應義塾大学法学部政治学科卒業。1979年日本アイ・ビー・エム株式会社に入社。コンピュータ関連製品の営業を経て、1990年日本ビジネスシステムズ株式会社を設立し独立。いち早くパーソナルコンピュータの将来性に着目し、1995年にはマイクロソフトとの販売パートナー契約を結ぶ。クラウドシステムを活用してお客さまのDX戦略の推進と成果創出までを支援する「No.1クラウドインテグレーター」を目指し経営の舵をとる。

お客さまのDX効果を 最大化する クラウドインテグレーターとして さらなる成長を 追求してまいります

代表取締役社長 牧田 幸弘

お客さまの真の満足のために

私たちは統合報告書を通じて、多くのステークホルダーの皆さまへの情報発信と積極的な対話を実践し、経営に活かしていきたいと考えています。そこで最初に、当社の基本的な考え方、仕事への向き合い方を知っていただくために、当社の創業期の話から始めたいと思います。

起業する前、私は外資系ITメーカーの営業として多くのお客さまを担当していました。実力主義が徹底されるなか、私はいくつかの実績をあげ、社内評価も高まるなど充実した日々を過ごしていました。目標を達成する一方で、お客さまに市場の最適な商品やサービスを提供することよりも、自社の製品を使ってもらうことを優先しなければいけないということに対して、疑問が湧きあがってきました。メーカー

が自社製品の販売を優先するのは当然のことですが、当時、ハードウェアからソフトウェアやネットワークシステムに付加価値が移るなか、「自分の提案は本当にお客さまのためになっているのだろうか」という思いに至りました。そうした日々を過ごすうち「自分自身が考えた最適なシステム環境を提供することで、お客さまに本当に喜んでほしい」「そのためにはマルチベンダー環境を提案できるようにしなければ」——それがJBS創業に向けた思いでした。

こうして、1990年にJBSを設立し、ビジネスを展開してきました。ところが、志高く創業したものの、信用も実績もゼロの会社でしたから、予想したことながら当初は大変苦労しました。

そのなかで、ある外資系企業のプロジェクトが1つの転機となりました。「お客さまの期待を超える」という一心で社内外のスタッフをかき

トップメッセージ

集め、総力を挙げて取り組んだ結果、無事スケジュールどおり稼働。当時の日本企業では、大規模な案件は取引実績のあるベンダーに依頼することがほとんどだったため、なかなか参入の機会は得られなかったのですが、外資系企業は提供するサービスの内容で評価してもらえました。これが評判を呼び、以来、外資系企業の担当者のネットワークを通じてお客さまが広がっていきました。そうして実績を積み重ね、マイクロソフトのWindows95の登場を経てマルチベンダー環境があたりまえの時代になっていきました。徹底してお客さまの満足度を追求する当社の姿勢が評価され、2000年代初頭には大手通信会社や都市銀行のシステム構築も受注。国内大手のお客さまも増えるなど、現在の当社の強みである強固な顧客基盤形成につながっていきました。

お客さまのDXシフトに寄り添い、伴走する

こうした歩みを経て、当社は現在、大手企業を中心にクラウドサービスを活用した業務の効率化などを提案し、システムの設計構築から導入後の保守運用サポートに至るまでの一貫したITシステムサービスを提供しています。当社の最大の特徴であり強みと自負しているのが、エンジニアがお客さまのITチームに入り込み、お客さまの社員と同じ視点に立って業務改革を推進していることです。

官民ともにDXが叫ばれる一方で、国内のIT人材不足が社会課題として指摘されるなか、DXシフトにおけるパートナーの役割は、テクノロジーやサービスをお客さまに届けるだけでは十分な成果を提供したことにならないのではないかと私は考えます。システム構築のプロジェクトが終わった後も、お客さまご自身でシステム運用や改善ができるよう、お客さまの人材育成も含めてサポートすること。そして、お客さまの環境やカルチャーに合わせてシステムを使いこなしていただき、自社内でDXの効果を創出できるところまでご支援してはじめて、

我々はITシステムサービスを提供している企業です、と胸を張って言えるのだと考えています。

一方で、DXシフトにおいてはお客さまも従来の発想から脱却する必要があります。コロナ禍を経験した今、従来通りの働き方ではビジネスが早晚立ち行かなくなることは疑いようがありません。クラウドサービスの台頭によって、優れたテクノロジーが容易に入手できるようになり、従来よりも自社での取り組みが推進しやすくなっています。そのなかで経営者には、組織の生産性を最大限に向上させる責任があります。従来のようにITシステムを外部の企業に全面的に依存する組織運営といち早く決別し、グローバル企業においてスタンダードとなっている、内製による開発・運用体制を構築していくことが必要です。

ただし、その実践には覚悟が必要です。「担当者を立てて、専門の事業者支援してもらえば事足りる」という単純な話ではありません。実際に導入したサービスを活用して業務改革を遂行するのは現場部門のメンバーなので、彼らが最大限に力を発揮できる環境にすることが重要なのです。経営者がIT部門に任せきりにした場合、現場部門の期待に応えられず「何かしらのサービスを導入しただけでDXを実践した気になっている企業」が世の中にどれだけ溢れていることか。それではDXどころか、導入したサービスが負の遺産になるだけです。

DXの実践には、まず経営者自らが「会社を根本から変える」覚悟で率先してサービスを使ってみて、事業を推進するうえでの効果を体感することが最初のステップであると思います。もし、「今までどおりがいちばん安心」とばかりに、経営者が一歩を踏み出さなければ、それこそが事業の継続にとって最大のリスクとなるでしょう。

一方で、IT活用が大幅に遅れている会社にとっては、むしろ未来に大きな可能性があり、チャンスであると考えられます。効率が低いまま会社が維持継続できてきたのなら、それはコア技術やコア商品に十分



競争力があるということです。そうした会社がテクノロジーを有効活用できるようになった時の成長余地は想像以上に大きなものがあります。そういった可能性にわくわくしながら、経営者や事業部門の方々が覚悟をもって改革を推進されている企業・事業に対して、我々はお客さま自身でDX効果を創出できる状態になるまで伴走支援したいと考えています。

技術とノウハウを結集した「JBS Cloud Suite」を提供

お客さまがDX効果を創出していくためには、世界中に数多あるクラウドサービスのなかからお客さまの改革に最適なシステムを組み合わせ、かつこれまでの導入実績から実証されている最も理想的なフレームワークを提案していく必要があります。

そうした考えをもとに、当社は企業のデファクトスタンダードであるマイクロソフトクラウドサービスの提供に注力しています。当社の従業員の大半を占める技術者や営業メンバーは同クラウドに精通しており、日本のIT業界でもトップクラスの数を誇る、のべ3,000名超の有資格者がお客さまへサービスを提供しています。こうした積極的な取

トップメッセージ

り組みが評価され、日本マイクロソフトから2007年以降、パートナーアワードを継続的に授与されており、2018年には日本で最も優れたパートナーとして米国のマイクロソフトコーポレーションからも表彰を受けています。

また、当社は2022年4月にAzure Expert MSP (Managed Service Provider) の認定を受けています。これは、世界でも限られた企業のみが保有しているMicrosoft Azureの最上位パートナー認定であり、世界中のクラウド先行事例の方法論を体系立ててまとめたCAF (Cloud Adoption Framework) やWAF (Well-Architected Framework) と呼ばれるベストプラクティスを適用しながら、グローバル標準のクラウドマネージドサービスを提供できる実績・ノウハウを保有する企業という証です。

さらに、2022年6月には、同認定で評価された当社の実績・ノウハウを集約したサービスブランドとして「JBS Cloud Suite」をリリースしました。これは、クラウドを用いたDXデザインから導入・保守運用～利活用までの一貫した支援と、数多あるクラウドサービスの選定・購入から一元管理～コスト最適化までを実現する管理ツールで構成されています。



この「JBS Cloud Suite」の提供を機に、お客さまのDXシフトに一層寄与していきたいと考えています。

上場を機に新たな理念体系を策定

この10年ほどの成長を支えてきたクラウド化の波は、1つの市場を形成したとはいえ、未だ8、9割のシステムがオンプレミスの状態にあり、アプリケーションのモダナイゼーション、クラウドシフトへの必要性はこれから飛躍的に高まることが確実です。こうしたなかで、念願であった自社開発ソリューション、「JBS Cloud Suite」をリリースできたことは大きなチャンスです。我々が多くのステークホルダーとともに社会に貢献できる存在として飛躍できるのではないかと——そんな想いを具現化していくために、当社は新たな理念体系を策定し、さらに2022年8月には東証スタンダード市場への上場を果たしました。

新たな理念体系は、「Mission／企業理念」として「優れたテクノロジーを、親しみやすく」、「Vision／目指す姿」として「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」を掲げ、それまで当社を支えてきた「Customer First」をValue (行動指針)の第一項に据えました。これまで当社は、極端に言えば目の前のお客さまだけのことを考えていれば大きく間違うことなく成長することができましたが、これからは株主さまやお取引先さま、従業員など多くのステークホルダーとともに自社のあるべき姿や未来への思いを重ねながら持続的に成長していくことが求められます。そこで「JBSとは何者か」をMission、Visionで明らかにしたうえで、JBSらしく「どう行動するか」を、これまでの歩みを未来につなげていけるよう5つのValue (行動指針)「Customer First」「Diversity & Inclusion」「Integrity」「Passion for Technology」「Commitment to Growth」に込めました。

中期経営計画を通じて成長スピードを加速

当社は事業を、インフラやシステムを構築する「クラウドインテグレーション事業」、システム構築後のサービスやサポートを継続的に提供する「クラウドサービス事業」、そして「ライセンス&プロダクツ事業」の3つのセグメントで展開しています。これらの事業のうち、「クラウドサービス事業」と「ライセンス&プロダクツ事業」の一部がストック収益となっており、この比率を高めていくことで経営の基盤を固めつつ、さらなる成長につなげていきたいと考えています。

このような事業展開において、当社は2022年11月に、2023年9月期から2025年9月期までの3か年を期間とする中期経営計画を発表しました。

計画では、企業のDXシフトを背景にクラウド需要が堅調に拡大していくなか、引き続きマイクロソフトクラウドサービスを中核に成長スピードを維持しつつ、クラウドサービスによる、さらなる付加価値向上を図っていくことを基本方針としています。

具体的に「クラウドインテグレーション事業」では、需要が高まるクラウドセキュリティやアプリ開発領域での収益力のさらなる強化を目指してまいります。「クラウドサービス事業」では、常駐型の保守運用からマネージドサービスへの転換を図ってまいります。そして「ライセンス&プロダクツ事業」ではマイクロソフトをはじめとするメーカーとのパートナーシップを背景とした仕入れ額の改善や、セールスオペレーションセンターによる業務効率化を通じて利益改善を図ってまいります。

欧米の先進事例でも明確になっていますが、企業がDXシフトを実現するには、クラウド活用によって業務の効率化だけを図るのではなく、マーケティング戦略や新規サービスの開発など、経営自体をデータドリブンへ高度化していくことがポイントです。我々は当社の「JBS Cloud Suite」などを通じて、お客さまご自身にクラウドによるDX

トップメッセージ

の効果を実感していただき、さらなる大規模な活用につなげていけるよう貢献していきたいと考えています。こうして将来的には「クラウドサービス事業」を一層伸ばしていく方針です。

また、これらの方針を遂行していくうえで、事業戦略面では内製化支援、資本業務提携企業とのグループシナジー、新規事業へのチャレンジなどさまざまな施策がポイントになってきます。特に、お客さまのクラウドID契約数を増やし、一人ひとりのサービス活用度・範囲を拡充していく活動や、当社の人材力の強化は経営の根幹であることから、それぞれに目標やKPIを設定して具体的な行動計画を推進しています。

ESG活動を通じて企業体質を強化

上場企業としての責務を果たし、サステナブルな社会に貢献していくためには、E（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）への取り組みを強化しながら将来のリスクを抑制し、積極的に事業機会につなげていくことが必要です。

こうした観点から当社では、ITシステムサービスという事業特性を踏まえて社外取締役も交えて議論を行い、「人的資本経営の強化」「気候変動への対応」「コーポレートガバナンスの強化」を重点課題と位置づけています。

人的資本の強化については、社員が最大限に力を発揮できる環境整備がトップの使命と考え、前述した中期経営計画の一環として、採用・育成・職場環境・食住環境の整備、ダイバーシティの推進に注力しています。

気候変動の対応については、企業がオンプレミスからクラウドにサーバー環境を置き換えることが、CO₂排出量の削減につながるといわれています。マイクロソフトは、2030年までにカーボンネガティブを実現するという目標を掲げ、その実現に向けて取り組んでおり、マイクロソフト製品の採用が、顧客企業のCO₂排出量の削減に対する多大な貢献につながると考えています。

ガバナンスの強化については、取締役7名のうち4名が社外取締役であり、取締役会をはじめ、それぞれの専門性をバックボーンとした

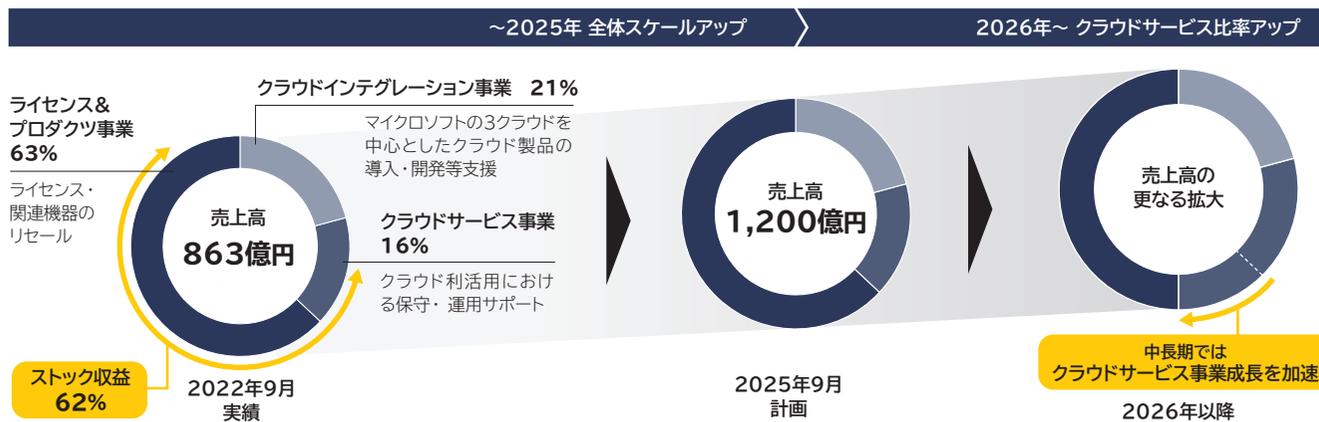


意見交換の機会を増やしています。それぞれの豊富な経験を持つ社外取締役から率直な意見や指摘を受けながら、経営の針路をより確かなものにしてまいります。

持続的な成長の喜びを分かち合うために

株式上場は多くのステークホルダーの皆さまとともに確かな未来を描いていくためのスタート地点と捉えています。幸い、これまでの歩みのなかで当社は大企業をはじめとした多くのお客さま、マイクロソフトほか先進的なサービスを取り扱うお取引先さま、そして何より知的的好奇心旺盛な多くの人材と出会うことができました。急速なクラウド化が進展していくなかで、私たちは、より多くのステークホルダーと成長の喜びを得ながら持続可能な社会の実現を目指します。これまでの延長線上にはない異次元の成長をめざして、新たなMission、Vision、Valueをもとにさらなる企業価値向上に努めてまいります。

事業セグメントの構成比と将来像



財務担当メッセージ



成長領域への スキルシフトを強化し 人材育成と技術に積極的に 投資してまいります

ファイナンス&GA本部 担当執行役員
勝田 耕平

当社は、2022年8月2日に東京証券取引所スタンダード市場に上場しました。これもひとえに、株主の皆さまをはじめ、関係者の皆さまの日ごろの温かいご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

3つすべてのセグメントで利益率が向上

当社が事業を行っている国内のIT市場は、働き方改革とDX改革ニーズを軸に、生産性向上や業務効率化のみならず、ビジネスモデル変革も含めて旺盛なシステム投資需要が続いています。また、システム活用においてはクラウドシフトが加速しており、クラウドサービスのノウハウ獲得やITベンダーに依存したシステム設計・開発体制の見直しといったニーズが増加しています。

こうしたなか、当社が強みを持つパブリッククラウド市場において、マイクロソフト製品を中心に、創出する価値のデザインからシステム構築、利活用促進までをトータルに支援するソリューションの提供に注力し、大手エンタープライズを中心とした取引の拡大を図ってきました。

IT市場の拡大を背景に、2022年9月期は増収・増益を達成し、利益面が大幅に伸長しました。

セグメント別では、ITインフラ構築やクラウド化に関わる「クラウドインテグレーション事業」において多数の引き合いがあり、またそれに続く「クラウドサービス事業」においても新規大型案件が相次ぎ、ビジネスパートナーとの協力体制を強化してコスト抑制・稼働率向上に努めたことで利益率が向上しました。また「ライセンス&プロダクツ事業」においてもマイクロソフトライセンスの販売が順調に拡大したことが利益率向上に寄与しました。

一方、バランスシートにおける自己資本比率は当期末時点で50.8%となっており、強固な財務基盤を軸に、技術や人材などへの戦略的投資を積極的に進め、引き続き収益率の向上を通じた財務基盤の強化を進めていきます。

	2022年9月期実績 (単体)	2023年9月期予想 (単体)
売上高	863億25百万円 (15.2%増)	990億56百万円 (14.7%増)
営業利益	40億52百万円 (78.2%増)	48億54百万円 (19.8%増)
当期純利益	26億47百万円 (69.7%増)	29億95百万円 (13.1%増)

売上成長率を維持して事業のスケールアップを

来期は、引き続きマイクロソフトクラウドを中核に足元の成長スピードを維持しながら、クラウドサービスでの付加価値向上と、事業全体のスケールアップを図っていきます。

具体的には、クラウドセキュリティやアプリ開発領域での収益力強化、常駐型の保守運用からマネージドサービスへの転換、マイクロソフトライセンスの仕入れ額の改善やソリューションに紐づく物販促進によるコスト改善などを推進していきます。

また、持続的な成長に向けて人材への投資もより強化し、積極的な採用および育成プログラムの強化、職場環境の改善などを実施していきます。

2023年9月期の売上高、営業利益、当期純利益は引き続き増収増益を予想しています。

成長を支える人と技術に積極的に投資

現在、IT業界では人材獲得競争が激化しています。旺盛なクラウド市場環境のなかで、クラウドインテグレーション事業およびクラウドサービス事業拡大を見越して、優秀な人材の確保と既存人材の成

財務担当メッセージ

長領域へのスキルシフトを含めた育成が不可欠です。

同時に当社が戦略的にクラウドマネージドサービスによるサブスクリプション型のビジネスモデルへ転換をするためにも、サービス拡充や業界への知見が高く専門性を持った高度人材の育成・獲得をはじめ、新卒採用や教育プログラムの一層の拡充に注力していく必要があります。

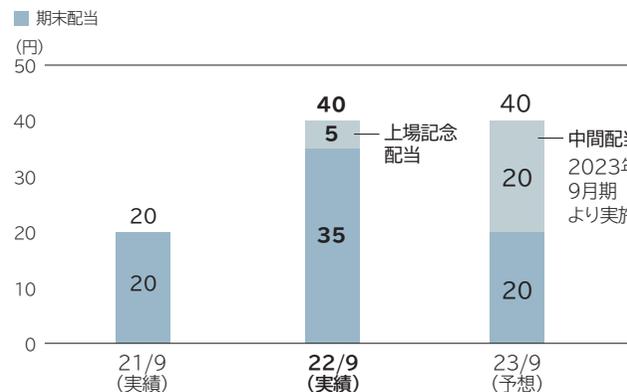
これらを踏まえて、自己株式の処分により調達した資金39億2500万円のうち27億円を人材採用などに関わる費用および人件費の一部として、2年間で充当する予定です。採用・教育以外では、働き方改革や従業員のコミュニケーション活性化、健康経営の実践、定着率向上などを目的に、社内イベントの開催や社員食堂・社宅などに投資していきます。

さらに、当社は現在、マイクロソフトコーポレーションの最上位資格である Azure Expert MSP (Managed Service Provider) 認定を取得している強みを活かし、クラウドマネージドサービスを強化し、現状62%あるストック収益の向上による業績の高度安定化を

追求しています。その象徴となるのが、2022年6月にローンチした当社独自のクラウドマネージドサービスブランド「JBS Cloud Suite」です。このサービス基盤強化や新規サービスの拡充を進めていくための開発費用として、2年間で7億円を充当する予定です。

2022年12月、当社はネクストケープを完全子会社化しました。このM&Aには2つの意味があり、1つは事業シナジーで、同社はMicrosoft AzureのほかMRデバイス、動画配信およびアプリ開発など当社が今後事業拡大を見据えている領域に強みを持つことから、インフラに強みのある当社との相乗効果が期待できます。また、官公庁、メディア、製造流通分野などで豊富な実績を持つことから、顧客基盤を一層、拡大できます。もう1つは、人材面で、開発領域に強い100名の技術者集団を仲間を迎えました。同社との協業を通じて国内クラウド市場におけるさらなる市場シェアの獲得とともにクラウドソリューションの開発強化を図っていきます。

配当金



※1 2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っています。分割前の実績は当該分割が行われたと仮定して算出しています。

※2 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予定しています。上記においては、当該分割は加味しておりません。



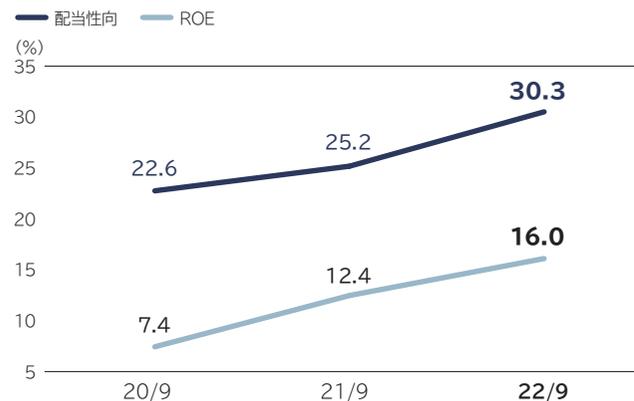
配当性向3割の水準を維持

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、事業活動を通じて利益をあげ、事業基盤の安定とさらなる拡充に備える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、安定的な配当の実現を目指していきます。

2022年9月期は、この方針および当期の業績を踏まえ、普通配当の35円に加え、上場記念配当5円を実施いたしました。年間の配当金は1株当たり40円となり、配当性向は30.3%となります。

また、企業情報の適宜開示、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、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日々の経営に邁進してまいります。

配当性向/ROE



中期経営計画(概要)

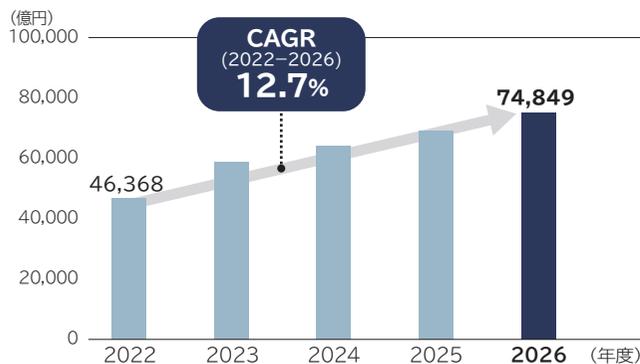
企業のDXシフトに伴うクラウド市場拡大を背景に、クラウドサービス付加価値の最大化を図り、高い成長性を維持

企業のDXシフトを背景に、クラウド需要が引き続き堅調に拡大していくなか、当社は引き続きマイクロソフトクラウドを中核に足元の成長スピードを維持しながら、クラウドサービスによる付加価値の最大化を図っていきます。

クラウドインテグレーション事業においては需要の増加が続くクラウドセキュリティやアプリ開発領域での収益力強化、クラウドサービス事業においては常駐型の保守運用からマネージドサービスへの転換を進める方針です。

また、ライセンス&プロダクツ事業においてはAzure Expert MSP認定の維持によるマイクロソフトライセンスの仕入れ額の改善やリユーシオンに紐づく物販促進によって利益改善を実現していきます。

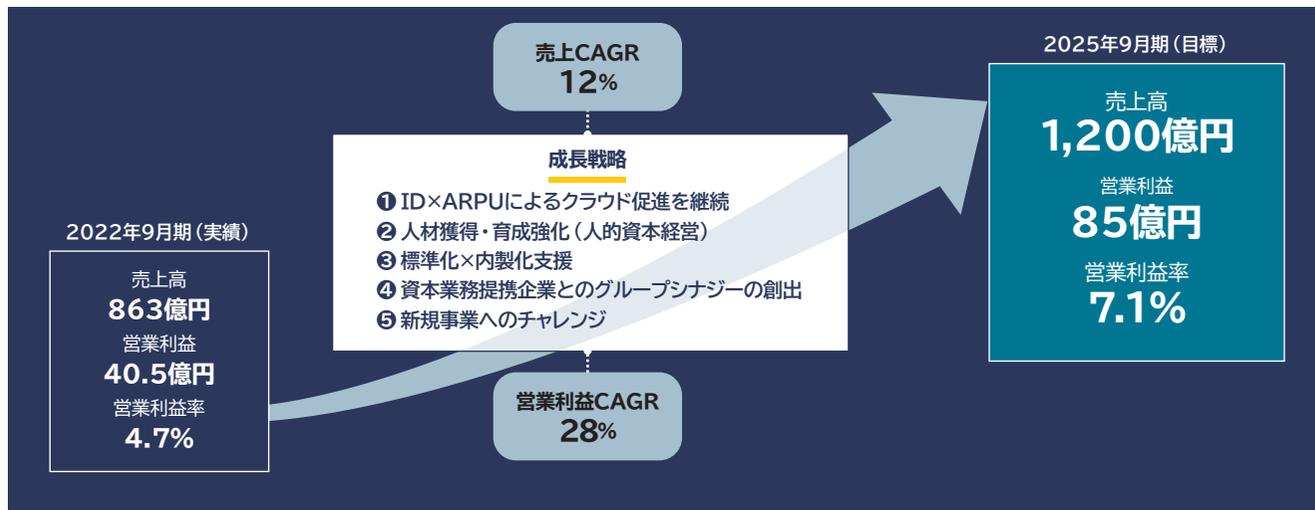
国内クラウド市場の推移



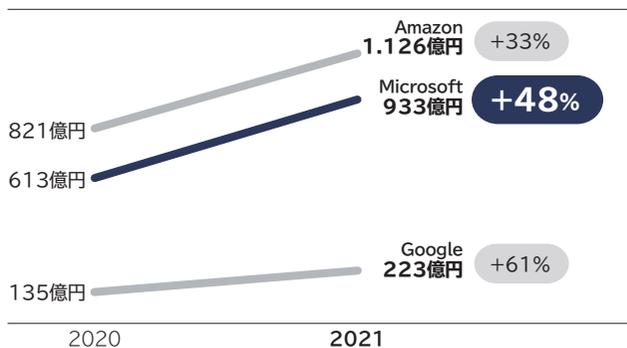
出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」

※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およびプライベートクラウド)への支出額の合計額

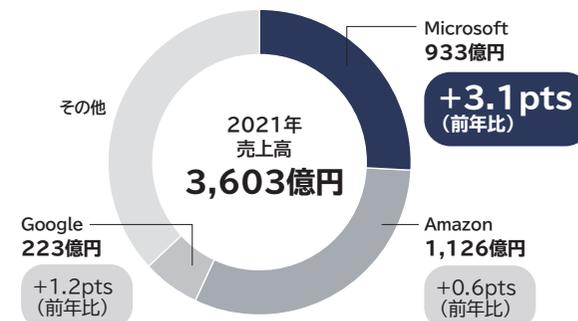
5つの成長戦略と業績目標



クラウドサービス(IaaS)の国内売上高推移※1



クラウドサービス(IaaS)の国内売上高シェア※1



※1 グラフはGartner®リサーチに基づき当社が作成したものです。ここに記載のある数値は、当社により算出されたものです。

出典: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)
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.

成長戦略① ID×ARPUによるクラウド推進を継続

エンタープライズ企業向けにクラウドID数獲得とソリューション・サービスの付加価値化によるARPU(クラウド適用範囲)を向上し、ストック収益源を確保する

①ID×ARPUによるクラウド推進を継続

当社は、Microsoft 365のID数増加とお客さま一人当たりの単価であるARPU(Average Revenue Per User)の向上を基本戦略としています。

ID数の増加においては、エンタープライズ企業向けを中心に、企業のクラウド導入の入り口となるMicrosoft 365ライセンス契約をさらに拡大していきます。

ARPU向上においては、クラウド導入の入り口であるモダンワークプレスの領域で堅調に拡大するMicrosoft 365需要を獲得すると

同時に、業界横断の“Horizontal Solution”と業界特化の“Vertical Solution”の両面でソリューションを展開していく計画です。

まず、業界横断の“Horizontal Solution”としては、情報システム領域においてクラウドセキュリティやMicrosoft 365とつながる各種システムデータと連携させ、その際に当社社員がお客さまのもとに常駐してコスト・セキュリティ・データ転送時間の最適化を図ります。そして、お客さまのビジネス領域においては、パートナー企業とともにAIを活用した各ビジネス部門のデータ分析を推進し、全社データの最適化を実現します。

次に、業界特化の“Vertical Solution”としては、金融、通信メディア、製造流通、公共などの業界に特化し、クラウドIDをオフィスワークから工場などのリモートメンテナンスが可能なフィールドワークへと展開することで、業界ごとのデジタルツイン※を実現していきます。

さらに、これら両面でのソリューション展開を当社独自のソリュー

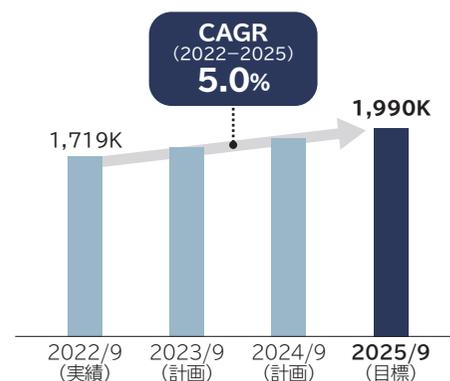
ションブランドである「JBS Cloud Suite」によって支え、クラウドインフラにおけるAzureへのリフト&シフト需要に対応するとともに、アプリ開発に必要なインフラ構築やクラウド上でのデータ利活用によるDX支援、クラウド利活用スキルの内製化など、クラウドの導入計画から保守運用までをワンストップで支援。導入、運用保守、さらなる導入というサイクルを構築し、相互に連動させることでARPUの拡大を着実に進捗させていく計画です。

主要KPI目標については、クラウドID数を当期の172万件から中期経営計画の最終年度(2025年9月期)は、199万件とし、年平均の成長率CAGRは5.0%としています。また、クラウド適用範囲(ARPU)を当期の¥50,282/IDから最終年度(2025年9月期)は¥60,313/IDとし、年平均成長率CAGRは6.3%としています。

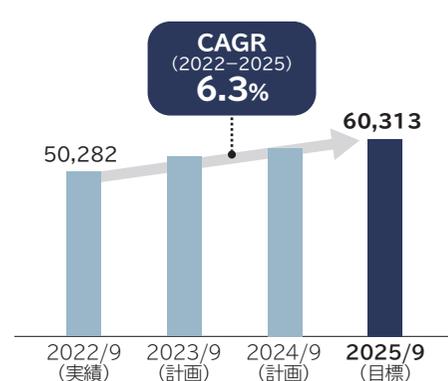
※現実空間にある情報をIoTなどで集め、送信されたデータを元に仮想空間で現実空間を再現する技術。

主要KPI目標

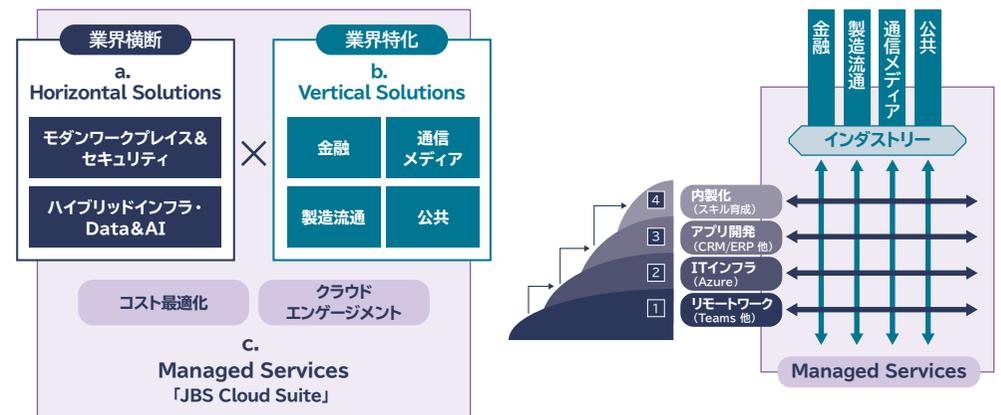
エンタープライズ企業におけるクラウドID数(Microsoft 365)



エンタープライズ企業におけるクラウド適用範囲(ARPU)



ARPU向上のためにソリューションサービス展開を加速



成長戦略②③ 人材獲得・育成強化と標準化×内製化支援

事業拡張に伴う人材獲得をはじめ、成長に向けた仕組みづくり、人事施策をソフト・ハード面で充実させる。また、実践で培われたノウハウをお客さまの支援に活用することで、提供する価値を最大化させる

②人材獲得・育成強化(人的資本経営)

当社は新卒採用を中心に据えた人材獲得および人員拡大を図っており、新卒採用は今後も継続的に年間200名程度の採用をし、中途採用は現在の年間70~80名程度から100名程度まで拡大していきます。そして、新卒採用・中途採用ともに上場企業としての信頼感を背景として採用力を強化し、今後は首都圏外からの採用にも注力する方針です。

技術力の強化については、当社エンジニアで最も多いMicrosoft

365技術集団に対して、顧客ニーズの高い領域(セキュリティ、上流設計、アプリ開発等)のケイパビリティを養っていきます。

また、当社ではクラウド時代に合った教育を進めており、エンジニアのスキルポートフォリオの可視化および分析と、その分析に基づいた戦略的な育成に取り組みます。併せて、ダイバーシティの強化も並行して行う方針であり、特に女性管理職の登用に関しては、今後、具体的な計画や目標を設定して取り組みを進めていきます。

さらに、獲得競争が激しい上流設計やData&AIといった領域については、アライアンスを通じたエンジニアの確保を積極的に進めます。同時に、社内人材の強化においても自前にこだわらず、パートナー連携等を通じて、最も優れた技術や仕組みを取り入れることで、お客さまへの価値転換を最優先に取り組みます。

現在、上記施策に伴う地域での事業拡大や社員増加を見越して、働きやすい職場環境作りにも取り組んでいます。最新の設備や環境への

配慮だけでなく、当社オフィスの特徴であるLucy's CAFE & DININGのような、お客さまや社員同士が自然と集まってコラボレーションできる施設を設けていくことで、ハイブリッドワーク時代における新しい働き方を実現する環境整備を率先して進めていきます。

③標準化×内製化支援

クラウドによってもたらされたシステム環境の変革によって、現在ではシステムを自社で作るよりも、世界中のベストプラクティスが集約されたクラウドサービスを活用する方が効率的になってきています。

そこで、当社は、世界中の優れたテクノロジーを最適かつ親しみやすいソリューションブランドとして「JBS Cloud Suite」を提供。お客さまに最適なクラウドの迅速な導入とその導入効果において価値を実感していただくよう取り組んでいきます。

人的資本経営(採用強化と人材スキルシフト)

採用

新卒採用目標  200名程度/年	キャリア採用目標  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%)
Diversity & Inclusion	女性管理職登用に向けた具体的計画の策定

人事施策(ソフト)

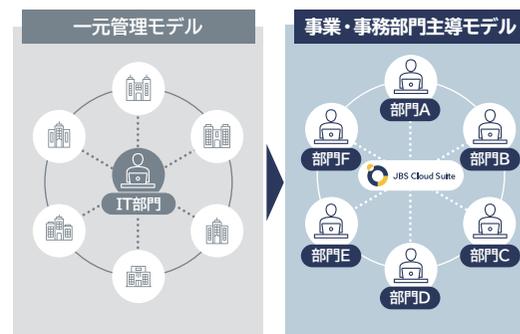
オンボーディング	階層別研修制度	えるぼし(3つ星)
ブラザーシスター制度	資格取得奨励制度	トモニ
アルムナイ制度	豊富なEラーニング	ヘルスケアアプリ導入

福利厚生(ハード)



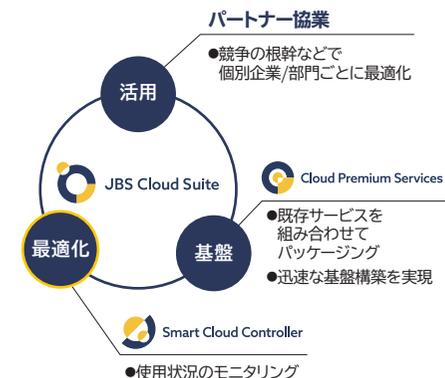
ARPUのManaged Serviceによるお客さまの内製化支援を標準化

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(CCoE※)



※「Cloud Center of Excellence」の略。クラウドを専門に取り扱う戦略的な組織のこと。

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



成長戦略④⑤ 資本業務提携企業とのグループシナジーの創出と新規事業へのチャレンジ

クラウドの上流コンサル・業界知見を補完する
協業強化による事業拡大、
戦略パートナーの積極的な活用による
高品質なサービス提供と新規事業への参入により、
さらなる成長を図る

④資本業務提携企業とのグループシナジーの創出

当社は三菱総合研究所グループから20%の出資を受けており、グループ内においては特にマイクロソフトクラウドの実装に関わる案件での協業強化を模索しています。今後は、公共分野でのMicrosoft Azure採択について同社グループと共同で顧客開拓を進めると同時に、同社グループが金融機関等のプロジェクトで培ったData&AIの知見などを活かした共同提案の強化を図っていきます。

また、日本テレビグループのIT戦略子会社で、当社が20%出資し

ている日テレWandsを通じて、インフラ領域でのクラウド内製化支援や、アプリ領域での新たなクラウドアプリおよびプラットフォーム事業の開発支援を行い、同社との戦略的提携を深めるとともに、メディア業界へのさらなる事業拡大を目指します。

⑤新規事業へのチャレンジ

既存ビジネスにとらわれることなく、新たな事業の創出によるさらなる成長を図ります。

TOPICS

ネクストスケープをJBSグループに迎え、事業領域を拡大

～各社社長による今後の期待や抱負～

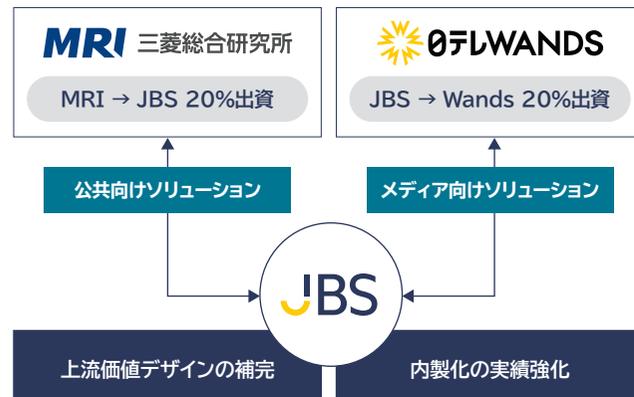
【JBS代表取締役社長 牧田】ネクストスケープ(以下、NS)は今後当社が事業拡大していきたい領域に強みを持っており、両社の技術力と顧客基盤を組み合わせることでシナジー効果を期待できます。グループ一丸となってさらなる企業価値向上を目指してまいります。

【NS代表取締役社長 小杉】お互いに自立したプロフェッショナルとして敬意を払い、常に力を合わせ、時には異なる意見をぶつけ合い、両社の強みと持ち味を活かしていきたいと思えます。JBSグループの一員として、日本国内に限らず、グローバルに価値を創造する企業として成長してまいります。



(左) JBS牧田 (右) NS小杉

ARPU向上のためのグループシナジー創出

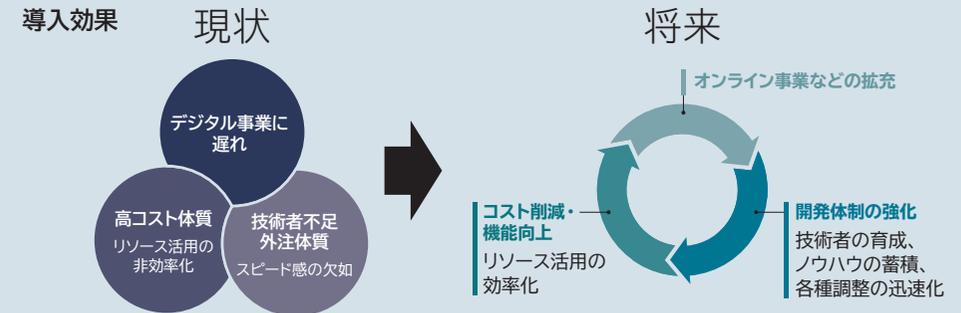


ARPUのサービス拡張のための戦略的パートナーを拡充

CLOUD PARTNERS Microsoft Partner Azure Expert MSP Adobe AvePoint SAP® Concur® Partner GitHub ORACLE Red Hat Advanced Business Partner SAP Partner veeam	PLATFORM PARTNERS aws Cisco Partner Citrix Dell Technologies PLATINUM PARTNER Hewlett Packard Enterprise hp HUAWEI Gold Business Partner IBM
NETWORK PARTNERS ARTERIA colt EQUINIX IJ Internet Initiative Japan SoftBank	Lenovo NetApp® OpsRamp VERITAS vmware® xFUSION
SECURITY PARTNERS FORTINET jamf paloalto NETWORKS TANIUM Trellix TREND Micro zscaler™	

特集1

相互出向による「ワンチーム」の活動で、 システム内製化からIT人材の育成まで、包括サポート



課題解決 ● 運用の支援
● 業務効率化

読売新聞東京本社メディア局（以下、読売新聞）では、IT人材が不足していたことから、デジタル事業の推進に課題がありました。そこで、開発の内製化を実現すべく、当社にその支援を依頼。オンライン記事配信システム「ポラリス」を2020年から当社と共同開発するとともに、当社との相互出向を行うことで、ITノウハウ・知見の共有と、人材交流によるパートナーシップの強化を目指しました。

Web版「読売新聞オンライン」のほか、「発言小町」「ヨミドクター」などを展開する読売新聞では、事業のさらなる推進に向け、「デジタル事業を機動的に展開する」こと、「全社的にシステムを効率化する」こと、「コストを削減する」ことの3つが早急に求められていました。背景には新聞社であるため、IT系社員が決して多くないことがあります。結果、システム開発は外注に頼らざるを得ず、開発コストとランニングコストが高くなりがちでした。また、開発は要件定義から外注先とやり

とりを進める必要があり、スピード感の欠如にもつながっていました。

課題を解決に導くには、自社で開発する体制や、それを支える技術力を磨く必要がありました。そのために読売新聞が決断したのが、IT技術者の育成により外注依存の悪循環から抜け出し、社内にノウハウを残しつつコスト削減をテーマとした、当社と共同で行う開発の「内製化」です。

「受発注の関係をやめて、同じ目線で課題に取り組みましょう」という当社の提案は、開発をスピーディーにするのはもちろんのこと、責任分界点に関する問題発生を未然に防ぎたかった読売新聞にとって魅力的で、当社をパートナーに選定した決め手になったといいます。

ポラリスプロジェクトでは、当社社員が常駐および出向し、読売新聞の開発メンバーとともにシステム開発に取り組みました。同時に、読売新聞の社員も当社へ出向し、社員として当社の受注案件に関わることとなりました。

相互の出向を経験することで、片やシステムインテグレーター、片やシステム開発を依頼する顧客として、それぞれ自分たちからは見えていなかった側の業務に就いた経験は、内製化の促進のほか、人材交流を通じた若手メンバーの育成で大きな財産になっています。実際に、当社に出向した読売新聞の人材は、ひと回りもふた回りも大きくなって帰ったそうです。

一方で、ポラリスの開発で当社から参画した10人以上のメンバー

は、ワンチームとして新しいことにもチャレンジしようという姿勢のもと、非常に前向きに提案や技術的な支援を行いました。システム的设计から基盤までをMicrosoft Azure上で作る「マイクロサービスアーキテクチャパターン」による開発は、当時まだ情報や事例も少なく、業務要件も厳しい、大変かつチャレンジングなプロジェクトになりました。しかし、若いメンバーが多いなかでも誰1人折れることなく困難を乗り越えたことも読売新聞は高く評価しています。

読売新聞では、今後も内製化支援や人材交流を継続し、技術力のさらなる向上と、体系的な教育体制の構築を目指す計画です。



(左より) 読売新聞東京本社 深谷 大延氏、加藤 浩一氏、山本 穂高氏
JBS 柏木 雄一、橋垣 将大

特集2

クラウドDXを支援する 新ソリューションブランド 「JBS Cloud Suite」(JCS) 担当責任者が語る誕生・育成秘話

Q1 「JBS Cloud Suite」について 教えてください。

クラウド導入における世界中のベストプラクティスに独自のノウハウを加味した、企業のDXを包括支援する当社の新ソリューションブランドです。

最大の特徴は、お客さま自身でのDX推進を実現していける点にあります。

社会が目まぐるしく変化するなか、デジタルの進化を追い風に多くのお客さまがDXに取り組むようになりました。一方で、従来からの外注頼りのシステムスタイルでは外部へのワンクッションによる“決定”と“アクション”のズレが避けられず、それがクラウドのメリットを削ぎ、ひいては変化への即応を阻む足枷となっています。

JCSは、この課題に正面から応えるサービスです。世界で実証されたフレームワークを基に、お客さまのDX推進チームによるDXの上流一戦略、計画、準備、導入一プロセス策定の支援だけでなく、ライセンスやリソースなどの可視化ツールも当社の知見と併せて提供し、ガバナンスや運用管理など、下流プロセスの構築もワンストップで支援します。

その結果、お客さま自身による戦略のシステムへの落とし込みや、

田中 健司 (写真左)
クラウドMSP事業グループ 担当執行役員

大型案件のPMを経験後、エンタープライズ、金融業界に特化した技術本部を統括する。執行役員としてマイクロソフトの最高難易度資格であるAzure Expert MSP認定取得を推進したほか、当社におけるクラウド事業推進全般も担当。現在はクラウドアプリケーション、クラウドマネージドサービス事業を指揮する。

福田 雅和 (写真右)
事業管理本部 本部長

マイクロソフトのプロダクティビティ製品を中心としたデリバリー専門部隊を立ち上げ、初年度にMicrosoft Japan Partner of the Yearを受賞。自社サービスの企画・開発、自治体向けチャットボットサービス「AIスタッフ」など、他社との協業による立ち上げを経験。2021年より現職として事業部門のマネジメントシステムの構築を担当する。

その後の自社での高品質かつ迅速なシステム導入が実現します。クラウド利用で必要な経営資源の可観測性も確保され、適切な統制や運用、リソースとコストの最適化、さらに、SDGsなどのESG経営にも貢献します。(田中)

Q2 開発にあたって、 どのような点に苦労しましたか。

お客さまの課題解決に寄与できるよう、既存のソリューション資産と提供の在り方の双方のブラッシュアップに尽力しました。

開発の出発点は2022年4月、当社がクラウドネイティブなMSP (Managed Service Provider) として世界的な認定を受けたことにあります。私はその責任者として、この価値を当社のビジネスに活用し、お客さまの課題解決につなげられれば素晴らしい社会貢献になると一念発起し、開発を提案しました。

もともと、道のりは平坦ではありませんでした。当社には創業以来、30年以上にわたって開発／蓄積し続けてきた数百ものサービスブランドが存在し、JCS向けのクラウドネイティブ化にあたり、大規模なブランド統合や変更の必要に迫られました。調整先は全社におよび、新ブランドの社内理解を取り付けるまでが最初の難関でした。

また、JCSの本質はフレームワークです。その点で、世界的な認定ベンダーとしての開発品質を満たせるよう、独自に磨き上げてきたインテグレーション業務をどう自動化、標準化、定型化し、継続的に進化できる機構に発展させるかの試行錯誤も伴いました。

これらは苦労の一端ですが、クラウドの世界において開発に終わり

はありません。これからも全社一丸となって顧客ニーズをサービスに反映させつつ、改善を続けていきたいと考えております。(田中)

Q3 今後のJCSの事業展開について 教えてください。

サービス拡充の“アクセル”と利用適正化の“ブレーキ”の両睨みで検討を進めます。

JCSでは、従来はお客さまごとにオーダーメイド形式で提供してきた各種サービスを定型化し、外部審査に適合した形で品質や将来の運用性を担保して提供します。その展開での“アクセル”がサービスメニューのさらなる拡充、“ブレーキ”がお客さまごとのクラウド利用量の適正化です。

前者はお客さまの利便性向上に直結するため、推進に向け迷いは一切ありません。しかし、後者はお客さまのクラウド利用量の減少につながる点で、当社にとって覚悟のいる決断でした。とはいえ、お客さまのCCoE機能のJCSへの取り込みまで見据えれば、お客さまの目線でクラウドを捉え、デジタルによるシステムの筋力強化だけでなく、ぜい肉を減らす提案も同時にできなければ、真のパートナーになり得ないと考えています。

JCSのデジタル基盤であるMicrosoft Azureには、活用を見込める機能が豊富に用意されています。クラウドという新たに得たダンベルで、お客さまが理想とするあるべき姿を目指して、どんなトレーニングメニューを作り、どう継続させるか。そうしたプロセス開発の部分でも、当社は提供価値の最大化を目指します。(福田)



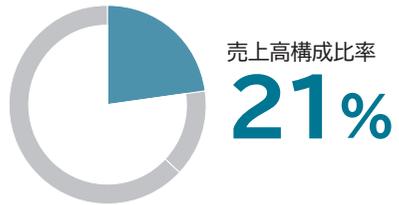
JBS Cloud Suite

ガートナーが提唱し世界的に実証されているCAF (Cloud Adoption Framework) 等フレームワークを用いて、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

At a Glance

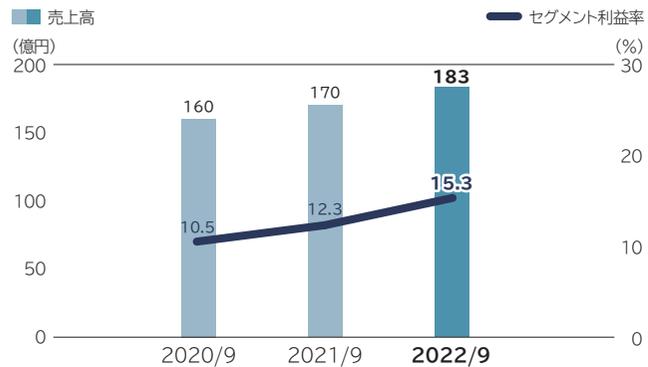
クラウドインテグレーション事業

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



- 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の策定から開発、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
- クラウド活用推進組織(CCoe)の組成支援や、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

売上高/セグメント利益率



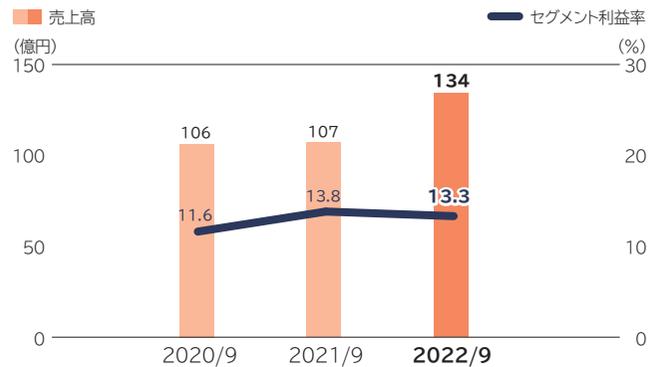
クラウドサービス事業

クラウド利活用における保守・運用サポート



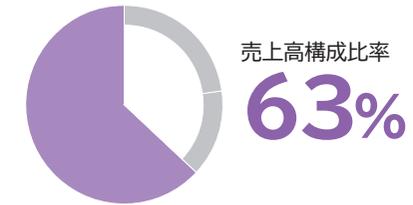
- マイクロソフトクラウドサービスを中心に、クラウド利活用における保守・運用・改善等サポートを提供
- マイクロソフトのクラウドライセンスに利便性の高い機能を独自に具備した自社クラウドサービスを提供

売上高/セグメント利益率



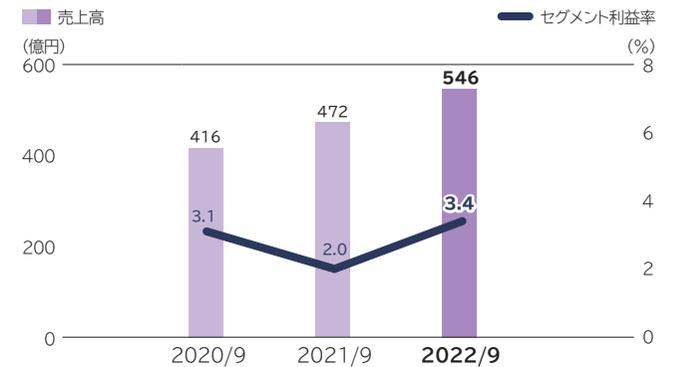
ライセンス&プロダクツ事業

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機器の提供が可能

売上高/セグメント利益率



事業概要

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

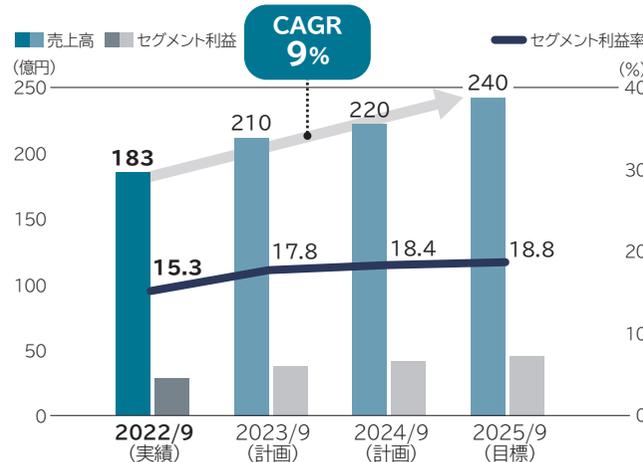
- ・マイクロソフトクラウドサービスをお客さまのIT環境へ導入
- ・クラウド移行プランの策定から開発、導入・定着や効果モニタリングまで含めたサービスラインナップ
- ・クラウド活用推進組織(CCoE)の組成支援や、クラウド環境の利活用・定着化を支援するアドプション・チェンジマネジメントサービスを提供

2022年9月期の概況

クラウドサービスの導入を担うクラウドインテグレーション事業においては、旺盛なDX需要を背景として案件単価・稼働率が向上しました。特に、エンタープライズ企業のITインフラ構築案件などが増加しました。また、受注キャパシティの増加とコスト抑制を進めたことに加え、不要不急のコストを抑制したことにより、売上高は183億44百万円(前期比8.2%増)、セグメント利益は28億円(前期比34.2%増)となりました。

今後に向けて

需要の増えているクラウドセキュリティやMicrosoft Power Platformに代表されるBizApps領域における複数のアプリ開発によって収益力の強化を目指します。事業の年平均成長率(CAGR)は、9%とし、来期の売上高は210億円(当期比14.3%増)、セグメント利益は、37億円(当期比33.5%増)を予定しています。



S 強み

- マイクロソフト3クラウド全領域のエンジニア
- 人的リソースの最適化によるエンジニアの高い稼働率
- 幅広い業種での強固な顧客基盤

W 弱み

- 成長領域での十分なIT人材の確保
- ビジネスパートナーとの安定的な契約関係の拡大

O 機会

- マイクロソフト案件需要の拡大
- クラウド化/データセキュリティへの関心の高まり
- 働き方改革に伴うIT投資需要の拡大

T 脅威

- エンジニア採用市場の激化
- 景気変動および業界動向の変化によるIT投資の縮小

担当者コメント

当社は、数年前から急速に拡大しているエンタープライズ企業における情報基盤のクラウド化ニーズに対し、Microsoft 365の提供を通じて多くの知見を蓄えてきました。そして、2022年9月期においては、企業の合併、グループ企業の再編等が特に目立ち、それに伴うシステムの統合・分離のご要望を多くいただきました。統合・分離は、新規システムの構築とは異なり、既にあるID、データ等を精査したうえでお客さまのご要望を満たすシステム設計を行う必要があるため難易度が高いのですが、これまでに蓄えた知見を十二分に発揮することで多くのお客さまの課題解決に貢献しました。

また、セキュリティ面では、リモートワークなどでのクラウド利用を狙った攻撃が急激に増加していることから、ゼロトラストの実装が急務と捉えたお客さまが多くいらっしゃいました。そうしたお客さまに対しては、対策の実装を行ったうえでクラウドサービス事業で提供しているマネージドセキュリティサービスにつなげており、事業グループを超えたシナジー効果を発揮しています。

モダンワークプレイス事業グループ 担当執行役員

伊藤 英啓

事業概要

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

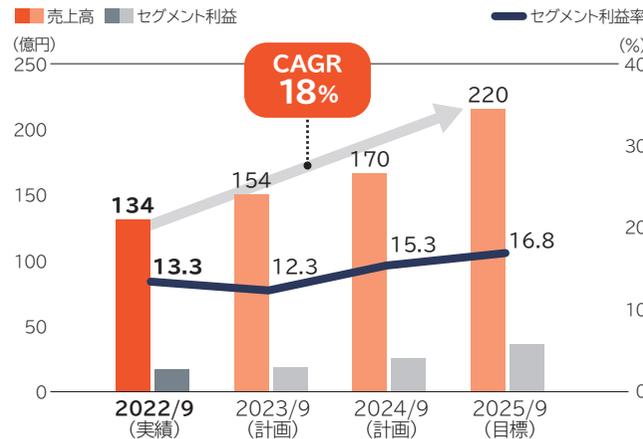
2022年9月期の概況

クラウド利活用における保守・運用・改善を請け負うクラウドサービス事業においては、旺盛なDX需要を背景として案件単価および稼働率が向上しました。また、大型案件の新規稼働が始まったほか、Azure Expert MSP取得を基にしたマネージドサービスのリリースにより、売上高は133億71百万円（前期比24.4%増）、セグメント利益は17億81百万円（前期比19.8%増）となりました。

今後に向けて

クラウドサービス事業においては、クラウドマネージドサービスへと契約をシフトするとともに、常駐とリモートを組み合わせたハイブリッド運用支援を加速していきます。

事業の年平均成長率（CAGR）は、18%とし、来期の売上高は154億円（当期比15.0%増）、セグメント利益は、19億円（当期比6.0%増）を予定しています。



S 強み

- 豊富なエンタープライズ向け運用実績
- クラウド利活用における保守・運用・改善の実績
- Azure Expert MSP 認定の取得

W 弱み

- マネージドサービスの拡充
- ビジネスパートナーとの安定的な契約関係の拡大

O 機会

- 顧客のクラウドシフト拡大
- 既存設備への投資から新領域へのIT投資シフト
- リモートワークや業務効率化に向けたIT投資の拡大

T 脅威

- IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化
- 既存領域のIT投資におけるさらなるコスト削減
- 競合他社のサービス拡充による競争の激化

担当者コメント

エンタープライズ企業さまを中心に、DXシフトに注力する社内人材確保のためにシステム運用全般にわたる業務をアウトソースする流れが非常に活況を帯びています。そうしたなかで、当社ではお客さまの多様なご要望に対して最適な維持管理、運用業務が行えるよう柔軟なご支援形態を提案しています。

これまではエンジニア常駐による維持管理業務全般を人手で実施する形が一般的でしたが、現在はアカウントエンジニア+マネージドサービスの組み合わせでのご支援が非常に好評です。

2022年9月期は、大手製造メーカーさまから受託したコミュニケーションインフラ全体の運用アウトソース案件が業績を大きく牽引しました。また、直接お客さまに接する領域についてはエンジニアがきめ細やかに対応し、定常業務はマネージドサービスを活用して効率化と均質化を図ることでサービスレベルを維持しながらコストを抑制し、多様なご要望にお応えできる支援形態が多くのお客さまから引き合いをいただき、クラウドサービス事業全体の業績の底上げを実現しています。

クラウドサービス事業グループ 担当執行役員

安田 博一

事業概要

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

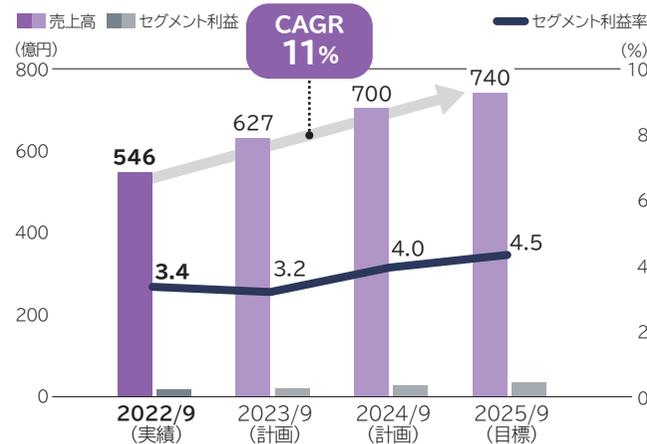
- ・マイクロソフトクラウドサービスを中心に、クラウドソリューションとライセンス、関連機器をリセール提供
- ・オンプレミスのインフラ、プライベートクラウドサービスなどについても機器の提供が可能

2022年9月期の概況

マイクロソフトライセンスおよび各種ハードウェア・ソフトウェア等の物販を担うライセンス&プロダクツ事業においては、半導体不足の影響による物販の販売に苦戦したものの、営業における各種施策により利益率が改善しました。ライセンス販売においては、大手エンタープライズ企業を中心にマイクロソフトライセンスの販売が順調に拡大したことに加え、マイクロソフトとの協業によるインセンティブの増加により、売上高は545億93百万円（前期比15.6%増）、セグメント利益は18億35百万円（前期比97.2%増）となりました。

今後に向けて

ライセンス&プロダクツ事業では、大型ライセンスの獲得を目指すとともに、仕入れ価格の継続改善、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を推進していきます。事業の年平均成長率（CAGR）は、11%とし、来期の売上高は627億円（当期比14.8%増）、セグメント利益は、20億円（当期比8.8%増）を予定しています。



S 強み

- エンタープライズにおける高いマイクロソフトライセンスシェア
- マイクロソフトとの強固なパートナーシップ
- マルチベンダーによる最適構成の提案・提供

O 機会

- マイクロソフトクラウドの高い成長性
- お客さまにおけるDX対応ニーズの高まり
- データ活用の活性化と多様化

W 弱み

- 付加価値提供によるリセラーからの脱却
- サービスシフトに向けた営業の教育

T 脅威

- 半導体不足やコロナ禍によるサプライチェーンの混乱
- ウクライナ危機等による世界経済の減速
- 急激な為替変動による顧客の業績変動

担当者コメント

当社はマイクロソフトライセンスをお客さまにお使いいただき、利用数（ID数）を伸ばすことを成長戦略とし、IDをきっかけにお客さまの課題を見極め、さまざまなソリューションの提供・定着支援を行うことでお客さまのIT活用を支援しています。また、マイクロソフトのクラウドソリューションに対する深い知見をもとにしたオンプレミスソリューションの提案・提供も行い、お客さまに最適なクラウドとオンプレミスのハイブリッド環境を提供しています。

そして、2022年9月期においては前期比17.3%のID数増加を実現し、それに伴ってお客さまに対する支援数も増加しています。

近年、ITに対するお客さまのご要望が拡大し、それに対応するソリューション数も増加しています。当社は、こうした状況下においてもお客さまにご満足いただけるソリューションを提供し続けるため、ソリューションの専門営業体制を確立し、迅速かつ適切な支援を実現しています。

ソリューションスペシャリスト本部、営業統括推進室
担当執行役員

北村 勇樹