

事業統括責任者メッセージ



顧客ニーズにこたえて、 新たな商機をつかむ 人材育成と組織変革を 推進します

取締役専務執行役員
ビジネスグループ統括、デジタルセールス本部 担当
後藤 行正

もう一步先の商機を獲得できる人材を育成

当社は、国内でもトップレベルのMicrosoft 365のID数を提供しており、大手エンタープライズを中心に、幅広い業種のお客さまと強固な関係を構築しています。この顧客基盤は当社の強みであり、他社との差別化ポイントになっています。今後は、これらのお客さまとのお付き合いをさらに深めることで、この強みを強化していきたいと考えています。例えば、ID提供を足がかりに、生成AIやクラウドに特化したセキュリティなど成長につながるソリューションを提供していく、それにより、お客さまのビジネスと当社のビジネスの両方がさらなる成長を実現できる可能性が高まると考えています。また、当社は2023年8月、ノルウェーのCrayonと戦略的業務連携契約を締結し、グローバルでのサポート体制を整えました。当社の海外拠点とCrayonとの連携を通じて、効率的なシナジーを創出し、システム構築から運用、グローバル対応までを一気通貫で提供する独自のポジションを構築・強化していきたいと考えています。

これらの独自の強みやポジションを活かした成長を実現するためには、エンジニアの技術力や営業職のスキルをさらに向上させていくことが不可欠です。そのために、「JBSトレーニングセンター」での教育をはじめとする研修の充実・強化とOJTを両輪とした成長促進により、引き続きスキルシフトを含めた人材育成に注力していく方針です。

一方で、組織の一部に硬直化が見られる点に課題があると感じています。ID提供を起点とした事業拡大を実現するためには、幅広い技術と視野を持った開発系エンジニアの増員が必要です。現在は、開発系よりもインフラ系のエンジニアが多い状況ですが、さらなるジョブローテーションを実施し、当社の成長ステージに即した人材基盤へと変革していきます。

また、お客さまに一番近い営業は、単なる物売りではなく、お客さま

の課題解決など上流から提案できる人材の育成が急務だと考えています。

3事業それぞれで、成長力を強化

各セグメントの重点施策として、クラウドインテグレーション事業においては、ハイブリッドインフラ需要への対応、LOB(事業部門)へのビジネス展開、生成AIの活用推進とセキュリティサービスの拡充に取り組みます。特に、2023年4月にリリースしたChatGPTに関連する当社のオリジナルサービス「アイプリシティ チャット」は、大手エンタープライズを中心に多くのお客さまよりお問い合わせをいただき、実際に環境構築が進んでいます。今後は、お客さまの業務における生成AI活用が進むなか、セキュリティを考慮したインテグレーションの流れを確実に捉えてまいります。

クラウドサービス事業においては、クラウドに特化したセキュリティサービス「JBS SOC」の販売体制強化と、当社独自のSaaSサービスの拡充を推進します。2023年10月には、中小企業向けに特化したデジタルセールス本部を設置し、幅広い規模のお客さまへの販売体制を整備しました。さらに、中小企業向けの販売活動は、顧客課題が見えやすいことに加え、上流から下流まで業務をまとめて経験できるため、人材育成にも活かしていく考えです。同時に、Crayonを通じて当社のオリジナルSaaSサービスをグローバル展開していくために、CrayonのSaaSサービスを国内で販売していくことも視野に入れてまいります。

ライセンス&プロダクツ事業においては、中堅企業への新規ライセンス開拓を進めるとともに、日系グローバル企業への包括的なグローバルライセンス提供の拡大を目指します。また、物販においては、Windows 11への対応に合わせて、大手企業や自治体、文教を中心にPC入れ替え需要が高まることが予想されており、ハードウェアメーカーと密に連携していきたいと考えています。

中期経営計画 2023/9~2025/9 (概要)

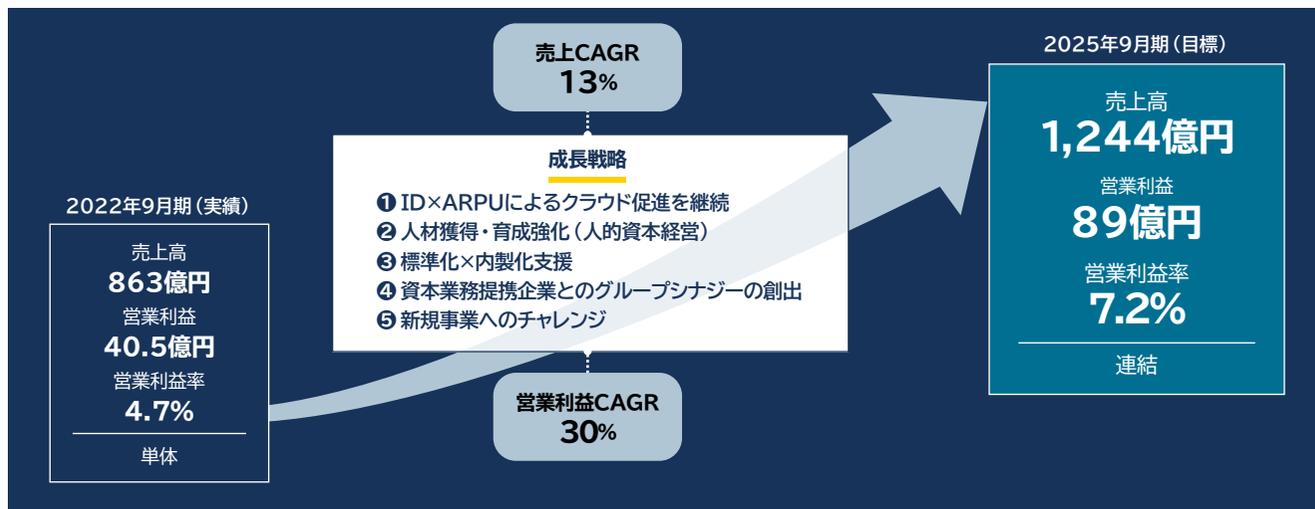
企業のDXシフトに伴うクラウド市場拡大を背景に、クラウドサービス付加価値の最大化を図り、高い成長性を維持

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、当社グループ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、クラウド領域における付加価値化を図ります。

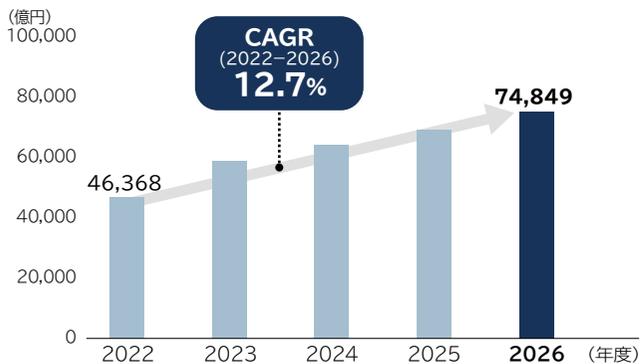
クラウドインテグレーション事業においては需要が増えているクラウドセキュリティやアプリケーション開発領域での収益力強化、クラウドサービス事業においては常駐型の保守運用からマネージドサービスへの転換を進める方針です。

また、ライセンス&プロダクツ事業においてはAzure Expert MSP認定の維持によりマイクロソフトライセンスの最適化やソリューションに紐づく物販促進により利益改善を図ります。

5つの成長戦略と業績目標



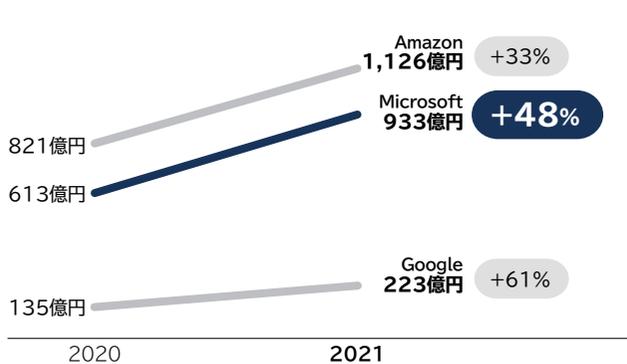
国内クラウド市場の推移



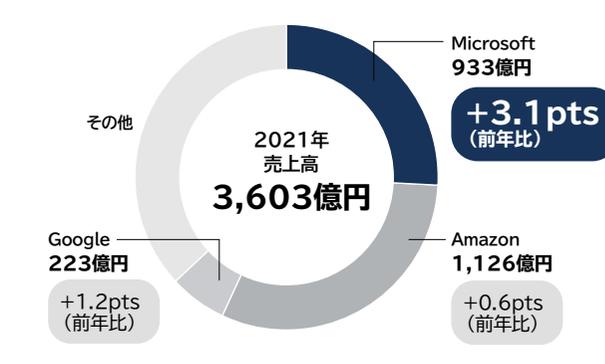
出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」

※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及びプライベートクラウド)への支出額の合計額。

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及びその他の国における登録商標及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

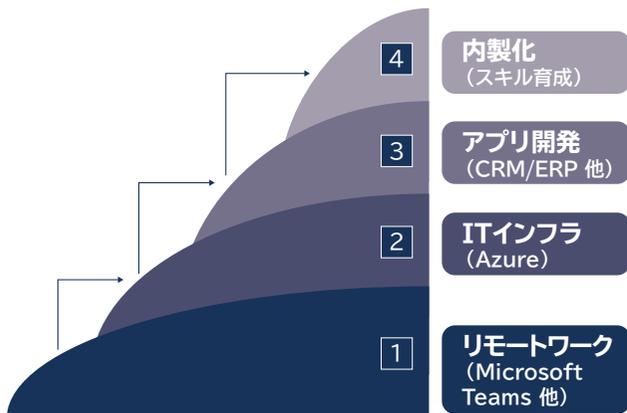
①ID×ARPU (クラウド適用範囲) によるクラウド促進を継続

クラウド導入サイクルを新たに構築し、相互連動でARPUを拡大

当社グループは、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) の拡大を基本戦略としています。

ID数の増加においては、企業のクラウド導入の入り口となるMicrosoft 365ライセンス契約をエンタープライズ中心にさらにシェアを高めていきます。

ARPU拡大においては、クラウド導入の入り口であるモダンワークプレイスの領域で、堅調に拡大するMicrosoft 365需要を獲得し、その後、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の連携により、オフィスワーク環境のData&AI領域へと広げていく方針です。

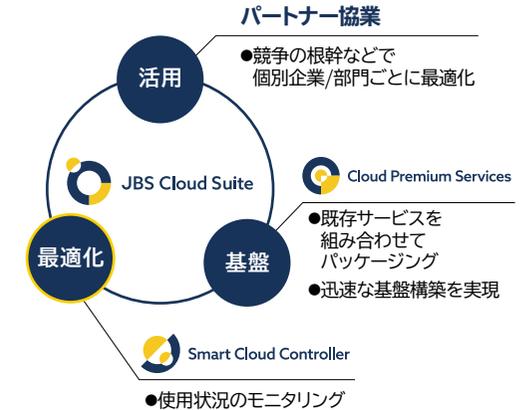


また、当社の独自ソリューションブランドであるJBS Cloud Suiteにより、クラウドインフラにおけるAzureへのLift&Shift※需要への対応、内製化支援とアプリケーション開発に必要なインフラ構築といった、クラウドの導入計画から保守運用までをワンストップでの支援が実現でき、導入、運用保守、さらなる導入といったサイクルを連動させ、ARPUを拡大していく計画です。

当期は、引き続きユーザーのリモートワークの採用が進んだこともあり、マイクロソフトのクラウド製品であるMicrosoft 365の導入が進んだ結果、ID数が大きく伸びました。また、ARPUは、ID数が想定より伸びた結果、47,197円(前期比93.9%)となりました。

※既存のオンプレミスシステムをそのままクラウド環境へ持ち込み (Lift)、その後、クラウドへ持ち込んだ業務システムを徐々にクラウド環境に最適化していく (Shift) という2つのステップを踏むことで、移行にかかる手間を最小限に抑えることができるクラウド移行の手法。

JBS Cloud Suiteで各事業・事務部門ごとのガバナンスやコストを最適化



ARPU拡大のための戦略的パートナーを拡充

<p>CLOUD PARTNERS</p>	<p>PLATFORM PARTNERS</p>
<p>NETWORK PARTNERS</p>	<p>GLOBAL ALLIANCE PARTNERS</p>
<p>SECURITY PARTNERS</p>	

成長戦略

②人材獲得・育成強化(人的資本経営)

人事施策をソフト・ハード面で充実させ、新しい働き方を実現する職場環境を整備

人材獲得においては、これまでと同様に、年間約200名の新卒採用を継続し、キャリア採用についても、年間約100名の採用をしていく方針です。

新卒採用目標
約200名/年

キャリア採用目標
100名超/年

人材育成・強化においては、顧客ニーズの高い領域(セキュリティ、上流設計、アプリケーション開発など)のケイ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などの技術者の獲得競争が厳しい領域においては、パートナー連携を積極的に行うなかで、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、クラウド時代に合わせたリスキル、アップスキルを進めており、エンジニアのスキルポートフォリオを可視化・分析し、分析に基づいた戦略的な育成に取り組みます。上流設計やData&AIといった領域については、パートナー企業との積極的なアライアンスを通じてエンジニアの確保を進め、優れた技術や仕組みを取り入れることで、顧客への価値転換を優先に取り組んでいきます。合わせて、DE&I「Diversity(ダイバーシティ、多様性)」「Equity(エクイティ、公平性)」「Inclusion(インクルージョン、包括性)」においては、社員が互いの価値観を尊重し合う職場環境や、多様な人材が公平に活躍でき、最大限にパフォーマンスを発揮できる制度を構築することで、組織と人材の力を最大限に活かす企業風土を醸成し、価値創出につなげてまいります。

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(2023年9月期:5.9%)

DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン) 女性管理職登用にに向けた具体的計画の策定(2026年3月まで)
①女性管理職目標:課長級の女性割合 20%引き上げ
②男性育休取得率目標:産後1年以内の取得割合 100%

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	くるみん
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)



Lucy's CAFE & DINING トレーニングセンター 社宅

また、当社では、社員増加に伴う社宅や新しいオフィスの整備など職場環境づく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、当社グループオフィスの特長である「Lucy's CAFE & DINING」のような顧客や社員同士が集まりコラボレーションできる施設を設けていくことで、自由で柔軟な働き方やプラットフォームを整備しています。

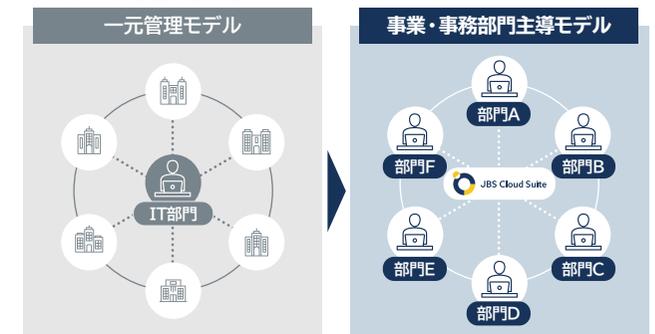
③標準化×内製化支援

培われたノウハウを自社ブランド化し、提供する価値を最大化させる

世の中のシステム環境はクラウドによって変革期を迎えています。今日では、標準的な機能は自社でつくるより、世界中のベストプラクティスを集約して日夜アップデートされるクラウドサービスをできる限りそのまま活用する方が最適な状況になってきています。当社グループは、それらの優れたテクノロジーを顧客向けに最適、かつ親しみやすい方法論・パッケージで届けています。当社のJBS Cloud Suiteを通じて、顧客自身がベストプラクティスをベースとした方法論を理解し、クラウドを最適に活用できるようになり、スピード感を持った導入と導入効果において価値を認めていただけるよう取り組んでまいります。

Managed Serviceでお客さまの内製化を標準化

管理はIT部門から事業・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。

成長戦略

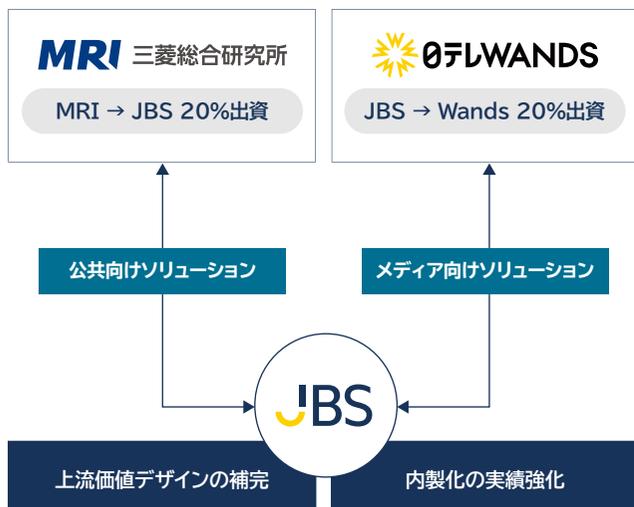
④資本業務提携企業とのグループシナジーの創出

上流コンサル・業界知見を補完する協業強化と、
戦略パートナーの積極的な活用で事業拡大

当社グループは、三菱総合研究所及びその子会社である三菱総研DCSから19.7%の出資を受けています。

三菱総研グループ（三菱総合研究所、その子会社及び関連会社を指します）内においてはマイクロソフトのクラウド製品の実装に関わる案件での協業強化を模索しており、特に公共分野でのAzure採択の可能性において、同社グループと共同での顧客開拓を図ります。また、同グループが金融機関等との取引で培ったData&AIの知見などを活かした共同提案を強化してまいります。

また、日本テレビ放送網のIT戦略子会社であり、当社グループが

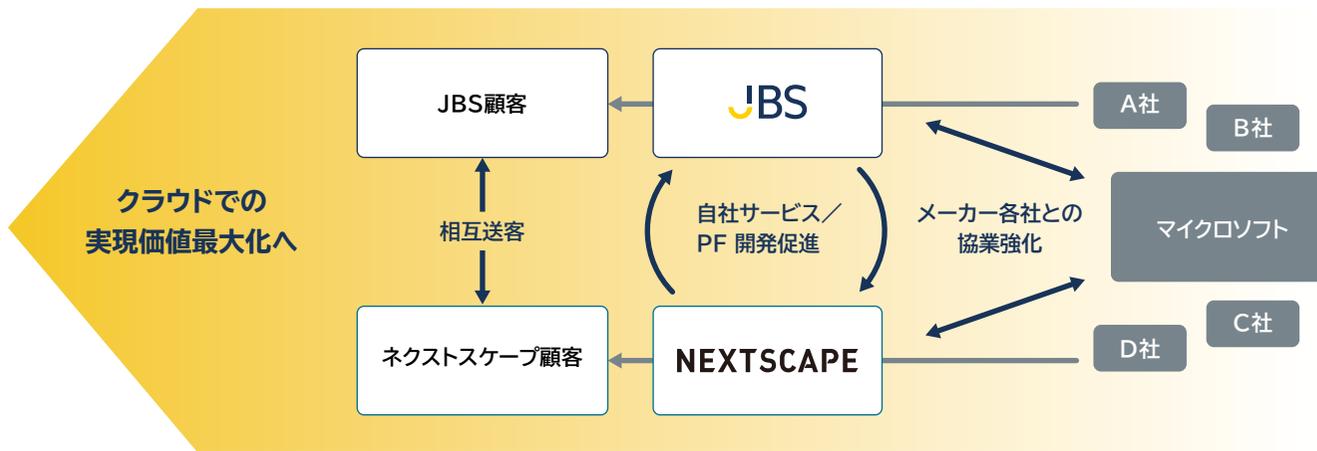


20.2%出資している日テレWandsに関する戦略的提携を深めてまいります。同社を通じて、インフラ領域でのクラウド内製化支援に加え、アプリケーション領域での新たなクラウドアプリケーション及びプラットフォーム事業の開発支援を行ってまいります。本協業を強化していくとともに、メディア業界へのさらなる事業拡大を目指します。

●ネクストスケープ子会社化による、さらなる体制強化

JBSとネクストスケープの技術力と顧客基盤を組み合わせることで、既存ビジネスにとらわれることなく、新たな事業創出による成長を図ります。

アジャイル開発及び自社ソリューション開発に実績を持つ同社とは、相互送客をはじめ、Microsoft Azureをベースとした各種クラウドソリューション、アプリ、プラットフォームの構築を共同で行っていくことで、クラウドでの実現価値の最大化を目指してまいります。



TOPICS

Crayonとグローバル市場における戦略的業務提携を締結

2023年8月30日、世界46か国、55拠点でマイクロソフト事業を展開する世界有数のマイクロソフトパートナー、Crayonと、グローバル市場における戦略的業務提携契約を締結しました。

これにより、マイクロソフト製品を中心としたソフトウェアライセンスやヘルプデスクサービス（多言語、24時間365日体制）をグローバルで提供可能になりました。海外においても、お客さまの視点に立ったきめ細かいサポートを提供できる体制を構築しました。

今後も、両社の強みであるマイクロソフト製品を中心としたAI及びセキュリティ領域での連携、サービスの拡充など、お客さまのDX推進に貢献してまいります。



(左) Crayon EVP Asia Pacific
Rhonda Robati 氏
(右) 当社代表取締役社長 牧田 幸弘

特集1 クラウド移行事例

株式会社ゼロ

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労働時間短縮による生産性向上の実現
「物流の2024年問題」解決に向け業務アプリを開発

株式会社ゼロ(以下、ゼロ)は、日産自動車の子会社として1961年に日産陸送株式会社が設立され、2001年に日産自動車より独立して株式会社ゼロへ社名変更をした、陸送業界のリーディングカンパニーです。陸送業では業界トップクラスの規模となっており、年間約350万台を超える陸送業務を請け負っています。ゼロでは、デジタル戦略の一環として紙で運用していた「車両お預かり書」を、業務アプリを使って、Microsoft Azure環境のクラウド上で管理することにしました。これにより、従業員の負担軽減やコスト削減、顧客に対する新たな価値の創造を実現しています。

業務の課題と解決策

これまでゼロでは、紙の書類を使ったアナログな業務が数多く存在していました。さらに、ドライバーの拘束時間短縮や移動距離の制限、人材不足などに起因する「物流の2024年問題」への対策が急がれており、迅速な解決に向けた行動が求められていました。そこでドライバーの業務負担を軽減し、作業効率の向上と、お客さまからの要望に応えるために、業務のデジタル化を推進することにしました。

具体的には、これまで紙で運用してきた「車両お預かり書」のデジタル化です。この「車両お預かり書」は、車両をお預かりした際に、傷やへこみの種類、大きさ、位置、搭載品の有無を記すものです。各種情報をクラウド上で管理する運用フローにすることで、ドライバーの業務負担を軽減しながら、ペーパーレス化を実現し、お客さまに対しても必要な情報をタイムリーに届けられるようにしたいと考えています。

この「車両お預かり書」デジタル化プロジェクトを経て、2023年7月から、DXプロジェクトを推進してきたメンバー5名を招集し、DX戦略室を発足させました。陸送業務専用アプリ「mola(モーラ)」の開発に注力しています。

ゼロ及びゼロの協力会社ではドライバーを3,000人以上抱えているのですが、IT知識が少ない人もいれば、入社したばかりの新人もいます。そのため、直感的に使える業務アプリにすることで、現場への定着化を図りました。

まずは業務アプリ開発にあたり現場にヒアリングし、要件の取捨選択を慎重に行うとともに、JBSと相談しながらシンプルなUIの業務アプリを目指していきました。これにより、誰もが簡単に使える業務アプリになったので、今ではほとんどのドライバーたちが使いこなしている状況です。

導入効果と今後の展望

デジタル化によって事務員の工数をすべて削減することができました。

また、ドライバーの工数削減だけでなく、紙書類の削減や管理をする方の負担軽減なども考慮すると、年間約6,000万円のコスト削減が実現すると試算しています。

今後は、「車両お預かり書」だけでなく、「荷姿表」「日常点検表」「洗車チケット」「輸送指示書」「運転日報」など紙運用の業務がまだまだ残っているため、それらの業務デジタル化を進めていこうと計画しています。

お客さまの声

JBSに現実的なスケジュールや実装範囲を提案していただきましたので、義理人情に厚い部分がありつつも、プロジェクトを確実に遂行しようとするファシリテーションスキルがあったからこそ、着実にプロジェクトを進めることができたのではないのでしょうか。

陸送業務を行う専用アプリ「mola」でデジタル化を実現できた業務はまだ一部です。これからもJBSとはDXの伴走者として同じゴールに向かって、一緒にデジタル化に取り組んでいければと考えています。



株式会社ゼロ

代表取締役社長	北村竹朗
本社所在地	神奈川県川崎市幸区堀川町580番地 ソリッドスクエア西館6階
創業	1961年
資本金	3,390百万円(2023年6月末現在)
事業概要	自動車を主体とする輸送、自動車の整備、中古車オークションの開催・運営、一般貨物輸送、ヒューマンリソース事業、港湾荷役、運輸・倉庫、中古車輸出、海外での自動車輸送など

▶ 詳細は当社HP「導入事例」参照
https://www.jbs.co.jp/case/azuredevelopmentapplications_zero-group

特集2 生成AI活用事例

セガサミーホールディングス株式会社



SDGs 9-1 経済発展を支えるインフラ開発

グループ内6,000人超のユーザーが安全・快適に生成AIを活用できる環境を整え、世界に感動を与えるコンテンツ開発力を強化

セガサミーホールディングス(以下、セガサミー)はグループを横断したデータ活用を推進しており、そうした中で生成AIについてもリスクを過剰に恐れることなく積極的に活用していこうとしています。最も関心を持っているテーマの1つが、ゲームをはじめとするコンテンツ開発への生成AIの活用です。映像や音声、プログラムコード、シナリオなどの作成を省力化や自動化することでクリエイターを支援し、生産性を高めたいと考えています。

生成AI活用における課題と解決策

コンテンツ開発の方をはじめセガサミーグループの従業員は、新技術に対する感度が非常に高く、当然のことながら生成AIに関しても強い興味を持っており、オープンに提供されている各種サービスを個人的に利用し始めている人も少なくありません。

ただ、そうしたオープンな生成AIサービスを会社の了承なく勝手に業務利用した場合、秘匿情報の漏洩や著作権侵害などを起こしてしまう危険性があります。

例えばChatGPTについても最低限の利用ルールをまとめたガイドラインを2023年3月に作成し、注意を促してきましたが、あわせてシャドーITを防止する必要がありました。

JBSと正式に契約を結んだのが2023年4月で、同年5月に導入プロジェクトをスタートし、フェーズ1として一問一答型のWeb UIを実装して暫定利用を開始しました。さらにそれと並行する形でフェーズ2としてMicrosoft Teamsをベースとするチャットボット型UIの開発を進め、2023年8月23日にリリースしました。

Azure OpenAI Serviceのサービス自体がリリースされて間もなくは情報が不足しており、対応策を手探りで検討しなければなりませんでした。

Azure OpenAI Serviceに関して日々アップデートされる最新の技術情報をJBSが迅速にキャッチアップしてくれたおかげで、これらの課題を無事に解決し、結果として実質3カ月での短期導入を実現することができました。

導入効果と今後の展望

現在Azure OpenAI Serviceは、セガサミーグループ内15社6,000人超のユーザーが利用できる環境が整っており、将来的にはグループ全社での導入を目指しています。運用を開始してからまだ日が浅いこともあり、具体的な成果を示せる段階にはありませんが、一人ひとりが求める情報にたどり着けるスピードは確実に向上すると考えています。

これによる業務生産性のさらなる向上や、グローバル市場をターゲットとしたコンテンツ開発力の強化など、経営層からの期待も高まっています。

今後に向けてイントラネット上で公開している社内規定やFAQなど、より広範な情報をAzure OpenAI Serviceによって活用することにより、コンテンツ開発にとどまらず日常業務全般のさまざまな申請や事務手続きも支援するパーソナルなアシスタントへと、生成AI活用を発展させていく構想を持っています。

お客さまの声

今後のグローバル競争を勝ち残るための鍵を握る生成AIを、グループ全体で活用できる環境を早期に整えたいという私たちの要望に対して、常に迅速なレスポンスで対応していただき、とても助かっています。先にも述べたとおり、Azure OpenAI Serviceをベースとしたこの生成AI活用のプラットフォームを今後さらに発展させていく構想にあり、引き続きJBSには親身なサポートと提案を期待しています。



セガサミーホールディングス株式会社

代表取締役社長
グループCEO 里見治紀

本社所在地 東京都品川区西品川一丁目1-1
住友不動産大崎ガーデンタワー

設立 2004年10月1日

資本金 299億円(2023年3月31日現在)

事業概要 総合エンタテインメント企業グループの持株会社として、グループの経営管理及びそれに附随する業務

▶詳細は当社HP「導入事例」参照

https://www.jbs.co.jp/case/azureopenai_segasammy

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
- クラウド活用の内製化を推進するCCoE (Cloud Center of Excellence) 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



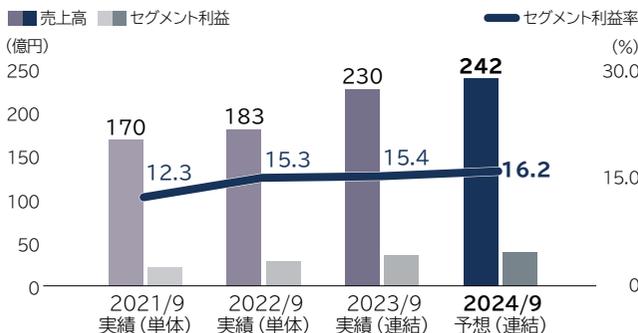
<p>S 強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ●豊富なエンジニアリソース ●マイクロソフト3クラウド全領域をカバーする高いエンジニアスキル ●幅広い業種での強固な顧客基盤 	<p>W 弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ●市場の成長スピードに合わせたIT人材の確保 ●拡大する需要に応えるためのビジネスパートナー
<p>O 機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●マイクロソフト案件需要の拡大 ●クラウド化/データセキュリティ/AIへの関心の高まり 	<p>T 脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ●エンジニア採用市場の激化 ●景気変動及び業界動向の変化によるIT投資の縮小 ●AI市場拡大に伴うエンジニアスキルの変化

2023年9月期の概況

Microsoft AzureやERPなどのクラウド活用の案件が増加したことに加え、ネクストスケープの子会社化が事業拡大に貢献したことにより、売上高は230億15百万円、セグメント利益は35億37百万円となりました。当社顧客においては、コミュニケーション基盤の構築からインフラ移行やアプリ開発などへの本格的なクラウドDXへの需要シフトが始まっており、当期はこの状況に対応するべく、エンジニアのスキルシフトを進めました。

今後に向けて

引き続き需要が旺盛なインフラ・アプリ開発・ERPなどの対応にエンジニアの体制強化を図っていくことに加え、ChatGPTをはじめとした生成AIを用いた提案を強化していきます。また、2022年12月に子会社化したネクストスケープとのシナジー創出に向けて、業界特化したアジャイル型開発案件の協業プロジェクトを順次進めてまいります。来期の売上高は242億円(当期比5.1%増)、セグメント利益は、39.2億円(当期比10.8%増)を予定しています。



担当者コメント

ビジネスソリューション事業本部では、クラウドインテグレーション事業において主にビジネスアプリの開発、導入、ソリューション提供を行っています。お客さまのビジネス課題に対して、アプリケーション技術をベースとしたシステムインテグレーションを展開し、BPRやシステム化構想を行うことで、お客さまの業務やビジネスの観点も含めて課題に向き合うことを大切にしています。多くのエンタープライズへの導入で培ってきた技術力を強みとし、当期はDynamics 365 (ERP、CRM)、お客さま内製化支援及び生成AIへの取り組みを強化してまいりました。

生成AIに関しては、2023年4月に、企業内の機密情報を保護したうえで、安心してChatGPTを利用できる「アイプリシティ チャット」の提供を開始。同年10月には、長年AIに特化し、R&D活動を行ってきたチームとアプリ開発チームを融合させ、生成AIサービス化の企画や開発が行える体制を構築しました。

今後は、業種ごとに進んでいく生成AI活用のなかで、多様なビジネスニーズに合わせた、より付加価値の高い提案を行い、より効果的な業務課題の解決を支援していきます。



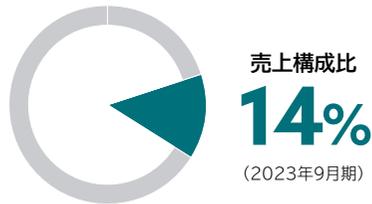
ビジネスソリューション事業本部長
秋山 雅道

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



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

- クラウドシフトまたはハイブリッドインフラ需要の拡大
- 既存設備への投資から新領域へのIT投資シフト
- 海外パートナーとのアライアンス強化によるグローバル展開拡大

T 脅威

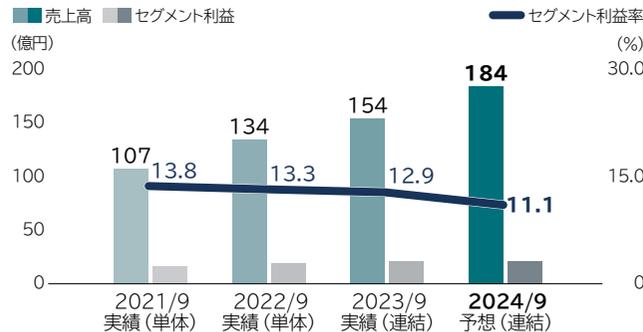
- IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化
- 既存領域のIT投資におけるさらなるコスト削減
- 競合他社のサービス拡充による競争の激化

2023年9月期の概況

継続案件を中心に運用・保守案件が順調に拡大し、売上高は153億89百万円、セグメント利益は19億83百万円となりました。クラウドサービス事業では、内製化支援や運用支援などの「常駐型ビジネス」と「クラウドマネージドサービス」を展開しています。当期は、特に常駐型ビジネスの引き合いを多くいただき、ビジネス拡大につながりました。

今後に向けて

製販一体組織を通じた需要の掘り起こしによる顧客への常駐サービスの拡大に加え、Microsoft 365のアップセル/クロスセルを軸にした自社SaaSサービスの販売体制の強化及びクラウドに特化したセキュリティサービスのリリースなどにより、マネージドサービスの拡大を図ります。また、Crayonとの業務提携を通じて、グローバルでのサポート及び同社のマネージドサービスの提供などを拡大させていきます。上期の売上高は184億円(当期比19.6%増)、セグメント利益は20.5億円(当期比3.3%増)を予定しています。



担当者コメント

クラウドマネージドサービス事業本部では、クラウドサービス事業が展開する「クラウドマネージドサービス」の開発・提供を行っています。企業においてクラウドサービスの利用率が高まるなか、クラウド環境のアップデートに追従した利活用や運用負荷の軽減が継続的な課題となっています。当社では、マイクロソフトのクラウド製品を中心に運用・監視保守・サポートから利活用まで幅広い領域を対象とした各種マネージドサービスを提供し、企業の課題解決を支援しています。特に当期はクラウドにおけるセキュリティ強化のサービス開発に注力し、2023年10月に、Microsoft 365、Microsoft Azureの統合監視を可能にした「JBS SOC」をリリースしました。今後も対象スコープの拡大、関連するセキュリティ運用への対応など、お客さま環境全体のセキュリティ統合運用への拡大を目指します。

すべてのお客さまが安心、安全に、クラウドを効果的に利用できるよう新しい技術をいち早く取り入れたサービスを継続的に提供していくことで、お客さまのビジネス拡大に貢献するとともに、クラウドサービス事業全体の業績の拡大を実現していきます。



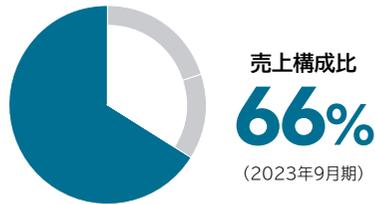
クラウドマネージドサービス事業本部長
佐伯 舞

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提供が可能



S 強み

- マイクロソフトとの強固なパートナーシップ
- エンタープライズへのMicrosoft 365ライセンス契約実績多数
- マルチベンダーによる最適提案の豊富な実績

W 弱み

- リセラー体制に起因する低収益ビジネスモデル
- インテグレーション・サービスとライセンス販売を組み合わせたソリューション提案力

O 機会

- マイクロソフトクラウドの高い成長性
- DX深耕、AI活用のニーズの高まり
- データ活用の活性化と多様化

T 脅威

- 不安定な世界情勢及び世界的インフレなどによる経済の減速
- 経済減速、インフレ、為替変動などによる顧客業績の急変化

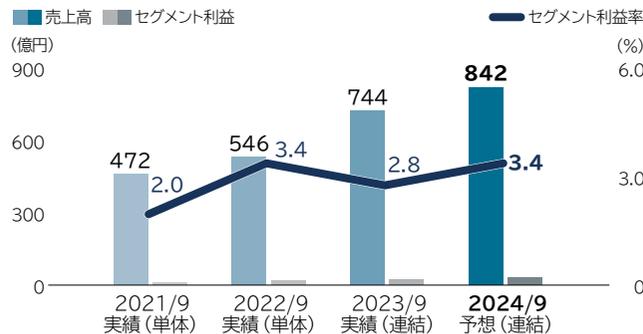
2023年9月期の概況

マイクロソフトのライセンス販売において、製造業及び公共向けの大型ライセンスの一括受注獲得が売上拡大につながったことに加え、ハイブリッドインフラ需要による物販の拡大が特に利益拡大に貢献し、売上高は743億81百万円、セグメント利益は20億45百万円となりました。

製造業の大型案件獲得につながった背景としては、国内エンタープライズのお客さまに向けたグローバルライセンスの販売体制が整ったことが挙げられます。さらに、2023年8月にはノルウェーのCrayonと業務提携し、グローバルでのサポート体制をさらに強化しました。

今後に向けて

事業成長と収益性のバランスを考慮しながら、当期より開始したライセンスのグローバル契約も含め、マイクロソフトライセンス提供を進めてまいります。引き続き顧客基盤の拡大に努めるとともに、メーカーとのアライアンス強化などを通じて利益率の改善を図ります。来期の売上高は842億円(当期比13.2%増)、セグメント利益は、28.6億円(当期比39.8%増)を予定しています。



担当者コメント

当社は、マイクロソフトライセンスの利用数 (ID数) を伸ばすことを成長戦略の基盤としています。同事業を契機に、さまざまな課題に対してソリューション提供・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。

例えば、CopilotをはじめとしたAIソリューションが続々と上市され、AIの民主化が急速に進んでいるなか、当社は日本市場におけるCopilotの先駆者として、さまざまな活用ソリューションをCopilot上市と同時に提供しています。また、2023年8月には、世界有数のマイクロソフトパートナーであるCrayonと戦略的業務提携を締結。日本のグローバル企業に対し、世界中どこでもマイクロソフトライセンスや最先端ソリューションを提供することが可能となりました。2025年10月にはWindows 10がサポート終了を迎えることが発表されており、PC入替需要も見込まれています。当社は、このような多面的かつ多数のお客さまニーズに対応し続けるため、自社のソリューションポートフォリオを企画・開発・管理する部隊を確立し、より迅速かつ適切な支援を実現しています。



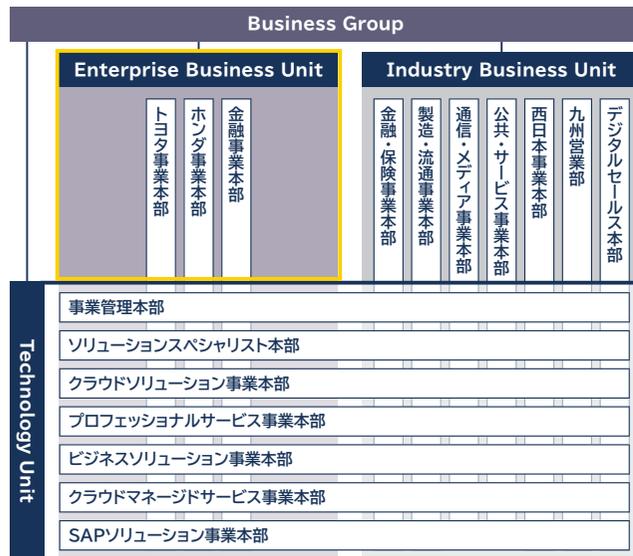
ソリューション戦略本部 担当
執行役員
中村 智之

事業概要

Enterprise Business Unit (EBU)の取り組み

需要変化の加速に対応するため、より強い顧客志向体制へシフト

近年の技術革新の加速によって、お客さまのクラウドに対するニーズも急速に変化しています。こうした状況を踏まえて、2023年4月に、より深くお客さまを理解し、顧客特化型のより質の高いサービスの提供を可能とする体制として、重点顧客に向けた各社専任の製販一体の事業本部を組成。3つの事業本部からなる事業ユニット Enterprise Business Unitを新設しました。現在は、組織再編の目的達成に向けて、営業、エンジニアともに、お客さまと接する時間を多くとり、お客さまに対する理解や、お客さまとの信頼関係を深めていける組織風土の醸成を進めています。



2023年9月期を振り返って

2023年度下半期に、エンタープライズ顧客に集中した活動を進めてきたことで、社内外にさまざまな変化が起き始めています。そのなかで最も大きな変化は、お客さまの当社に対する期待値が大きく上昇したことだと思っています。

これまで当社は、お客さまが定めた要件を確実に実現できるパートナーとして引き合いをいただく機会が多くありました。しかし、この半年間では、お客さまの経営層から現場担当者に至るまで広くコミュニケーションをとるなかで、「このようなことをやりたいが、どのように実現させればよいのか、何から始めたらよいか、一緒に考えてほしい」といったご相談をいただくケースが増えてまいりました。

今まさに、これまでお客さまのご要望に応えることで積み上げてきた実績が基盤となって、お客さまとの信頼関係がさらに深まり、より高い期待値を持っていただけていると肌で感じています。

今後に向けて

当社が特に力を入れている先進技術の領域では、すでに具体的な取り組みが形になりつつあります。例えば、ChatGPTやマイクロソフトのCopilotなどの生成AI技術の活用について、エンタープライズのお客さまが持つ効果的な業務活用イメージと、当社が先行利用権を活かして得た知見やノウハウを持ち寄り、現場巻き込み型アイデアソンなどを経て方針を定め、いち早く全社展開、業務利用を実現し始めています。

もちろん、エンタープライズのお客さまは、AIのような新たな先進技術の領域のみならず、DXの考え方を中心に業務の効率化や高度化を実現するため、より磨きのかかってきたさまざまなIT技術を効果的に活用する動きが、活発化しています。

特に、クラウド活用においては、従前からのクラウドシフトだけでなく、クラウドネイティブなシステム開発や、ハイブリッドインフラも含めたクラウド環境の最適化、矢継ぎ早にリリースされるクラウドの新機能を積極的に業務活用するべく、早期に取り入れるなど、非常に高いアンテナと実行力を持って企画、活用を進められています。当社も、クラウドインテグレーターとして、あらゆる面で幅広く支援しています。

私たちは、技術力を持って支援するだけのベンダーではなく、ITサービスのプロとして、お客さまの事業を発展させるために何をすべきか、お客さまとともに考え、ともに実現していくことを目指しています。そのために、深くお客さまを理解した製販一体のチーム全員が一丸となり、当社内全体の技術力をフル活用して担当するお客さまの事業成長をご支援してまいります。私は、Enterprise Business Unitがお客さまにとって最適な伴走者となることで、当社のビジネスが新たなステージへと広がっていくという手ごたえを感じています。

また現在は、3つの事業本部でビジネスユニットを構成して取り組みを進めていますが、今後は、これに続く4本目、5本目の柱となるようなチームも育てていきたいと考えています。引き続き、JBSグループのさらなる成長の原動力となれるよう、価値向上を実現してまいります。



事業管理本部、ホンダ事業本部、金融事業本部 担当執行役員

安田 博一