



2022年9月度

# 通期決算説明会

2022 / 11 / 11

Japan Business Systems, Inc.



# 目次



▪ 会社紹介	3
▪ 2022年9月期業績	9
▪ 2022年9月期トピックス	18
▪ 中期経営計画(23/9-25/9)	21
▪ 2023年9月期 事業計画	37
▪ 株主還元	40
▪ Appendix	45

# 1. 会社紹介

# 会社概要

名称 日本ビジネスシステムズ株式会社

本社 東京都港区虎ノ門

設立 1990年10月4日

資本金 5億3,963万円

代表者 代表取締役社長 牧田幸弘

社員数 2,296名 (2022年9月末)

事業内容 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  
関連機器リセール

事業拠点

(2022年9月末現在)

国内 **6** 拠点

東京本社  
北海道・中部・西日本・九州・沖縄

海外 **5** 拠点

JBS USA・Mexico・上海  
香港・シンガポール

# ミッション・ビジョン・バリュー



## 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

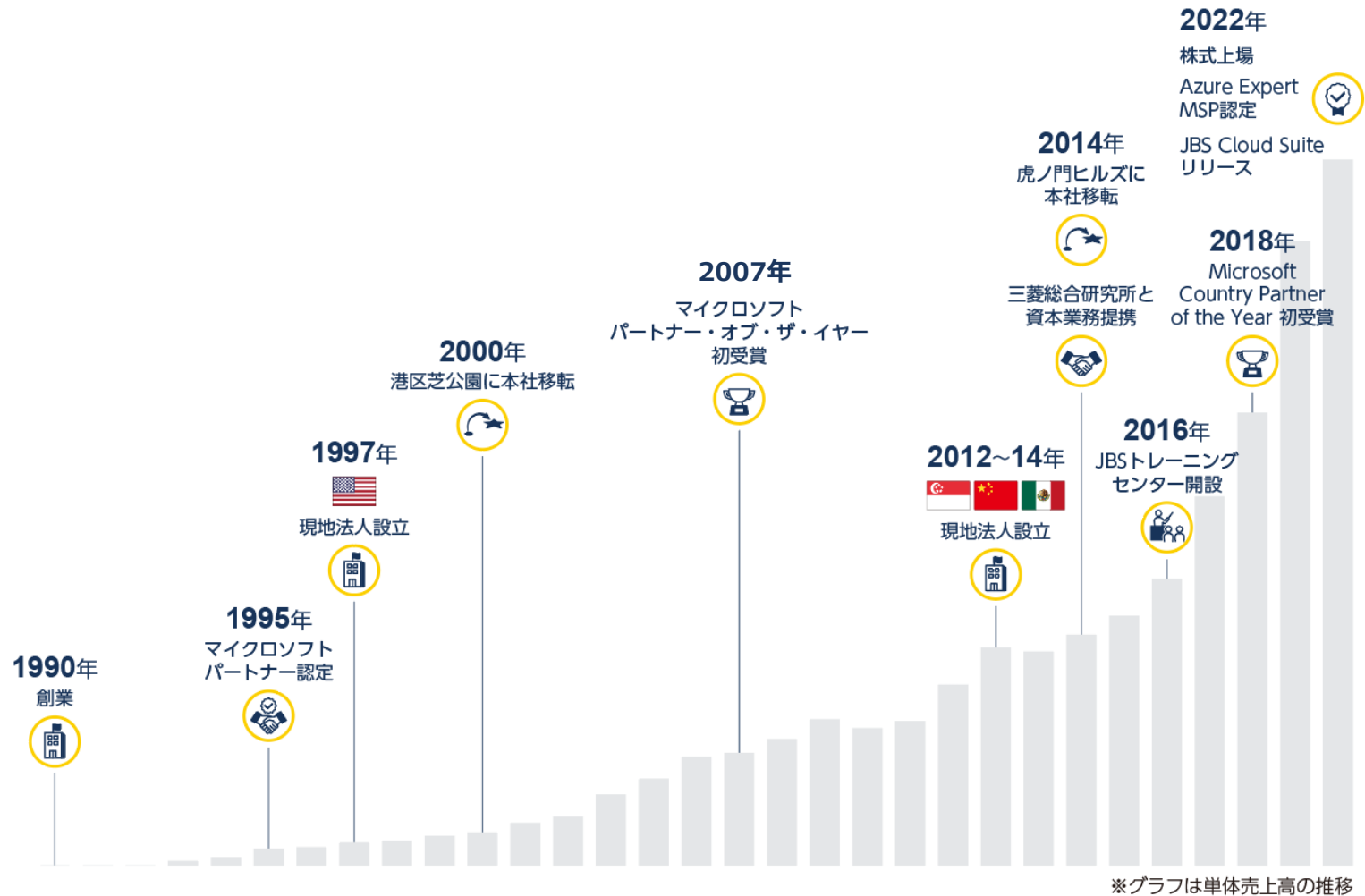
社会のデジタル変革をリードする No.1クラウドインテグレーター

## Value | 行動指針

Customer First	.....	「お客さまの期待を超える」
Diversity & Inclusion	.....	「一人ひとりの個性を大切に」
Integrity	.....	「誠実かつ、ひたむきに」
Passion for Technology	.....	「情熱を持ってテクノロジーを追求」
Commitment to Growth	.....	「挑戦と成長」

# 沿革 — JBSの歴史

1990年創業  
2000年～ エンタープライズ市場に特化 2010年～ クラウドインテグレーターとして成長



# 沿革 — JBSの歴史

2022年8月2日 東京証券取引所スタンダード市場 上場



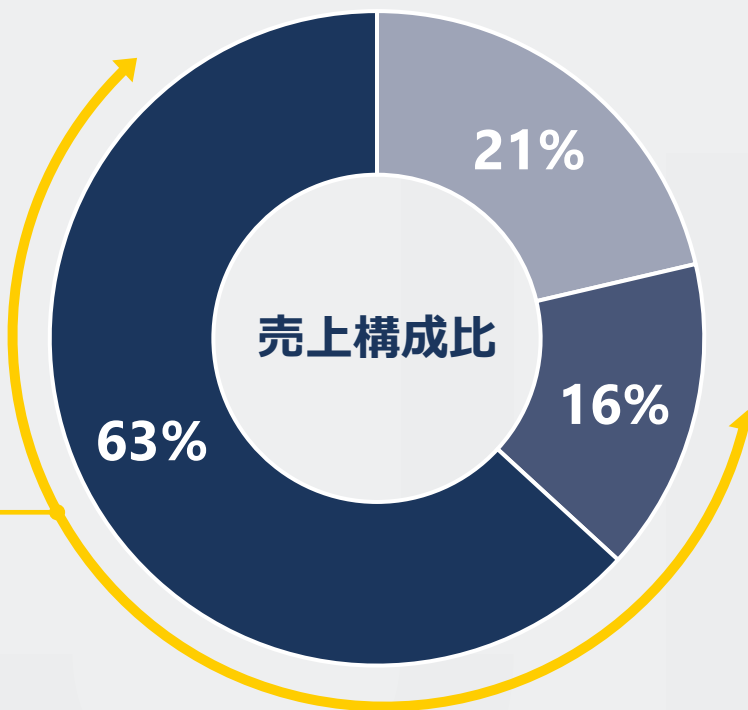
# 事業セグメント

3つの事業セグメント  
ストック収益比率 62%

## 3 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

ストック収益 : 62%



## 1 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

## 2 クラウドサービス事業

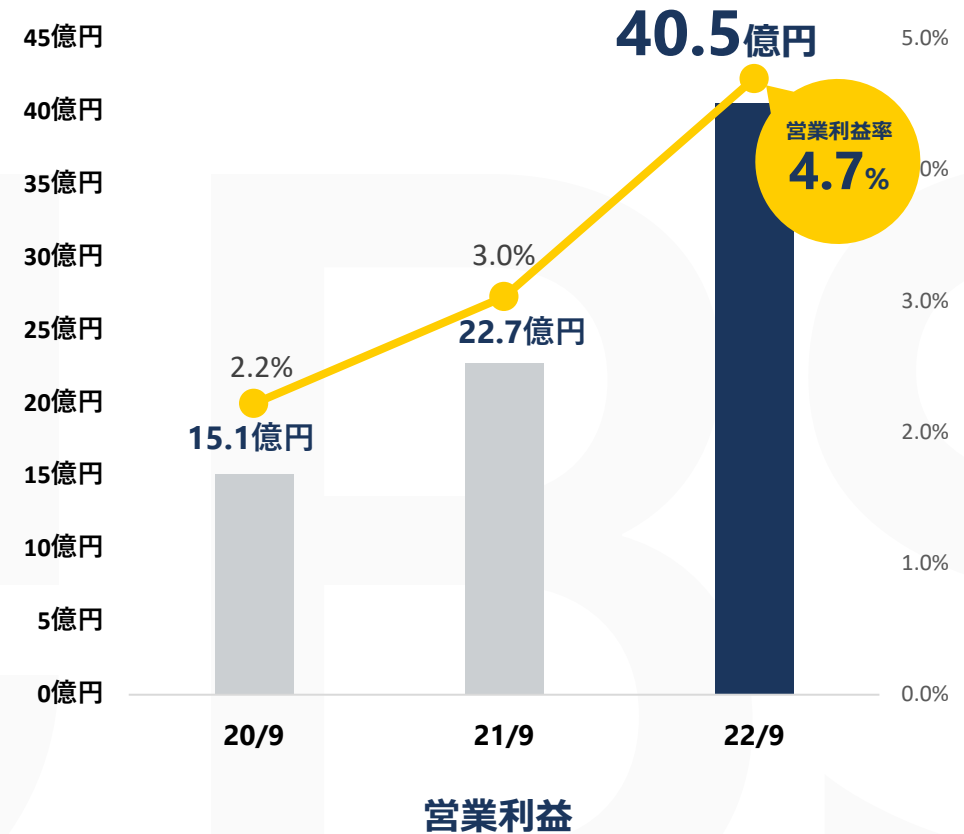
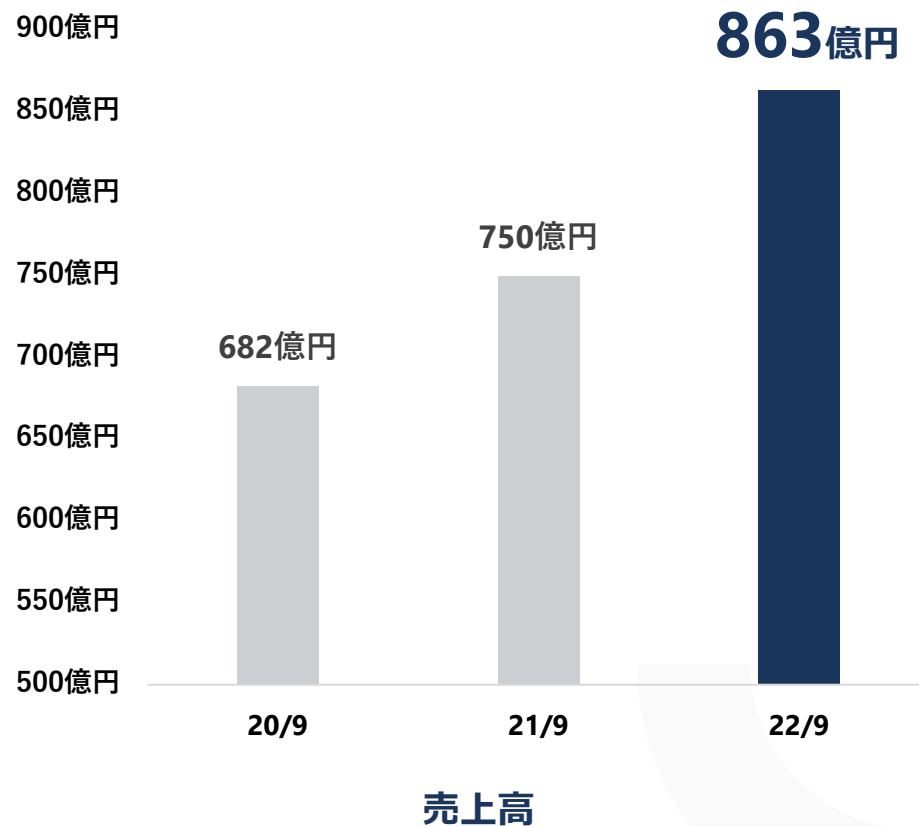
クラウド利活用における保守・  
運用サポート



## 2. 2022年9月期業績

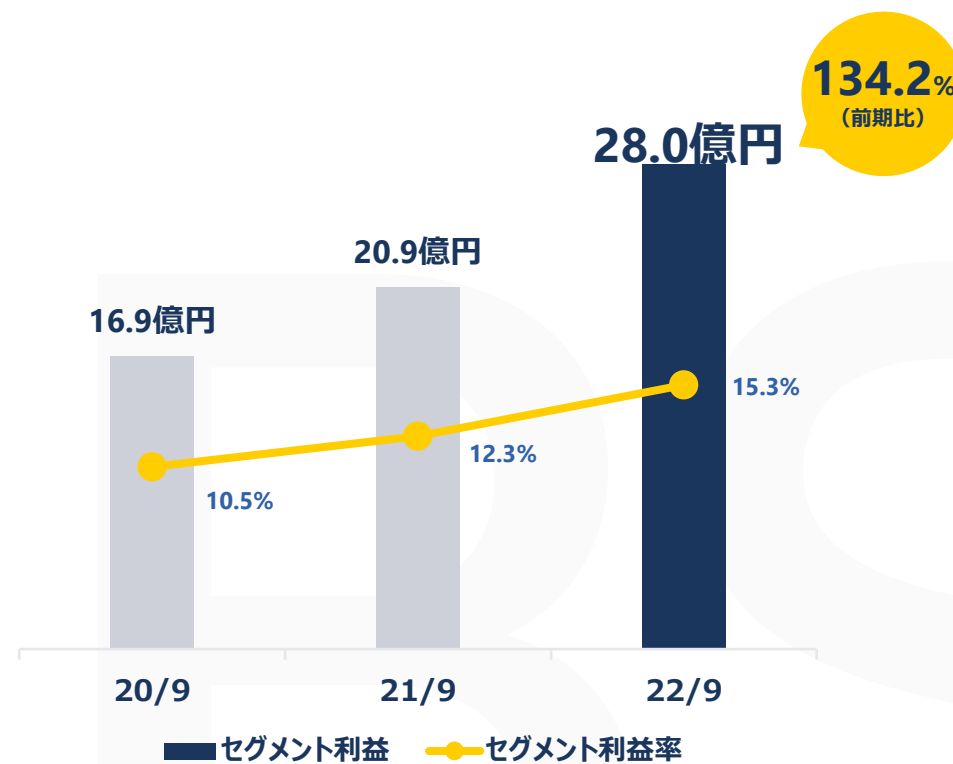
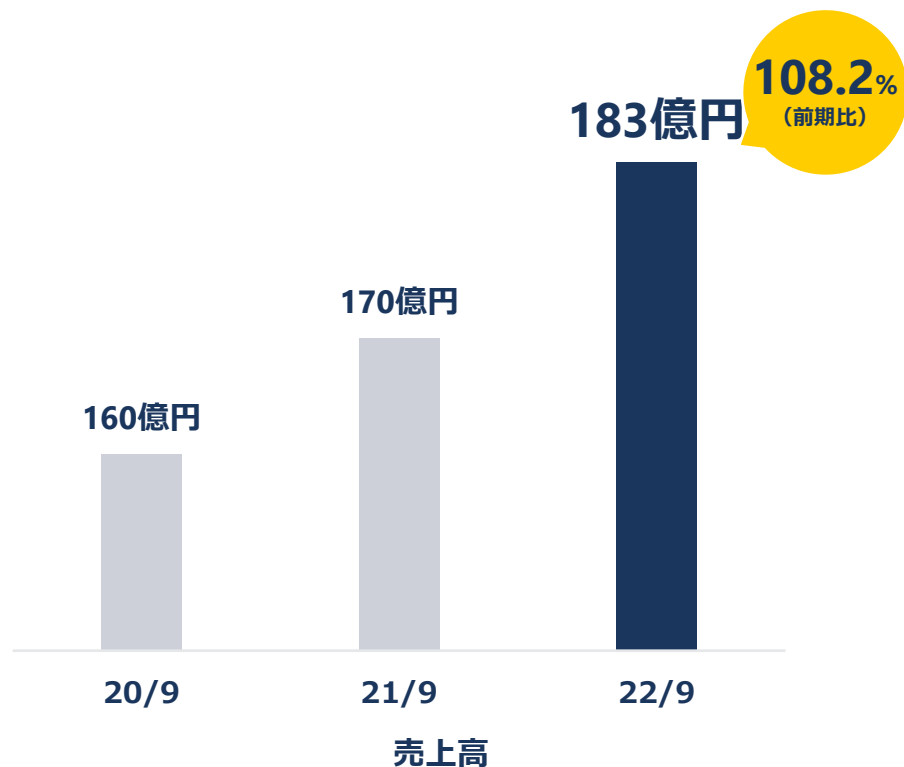
# 全社業績

DX需要の高まりにより、売上高は前期比115%の863億円  
稼働率の向上、BP\*1活用の拡大等の施策の成果により、営業利益は前期比178%の40.5億円



# クラウドインテグレーション事業

Microsoft 365 および Azure 案件拡大 BP<sup>\*1</sup>活用によるセグメント利益改善



## ハイライト

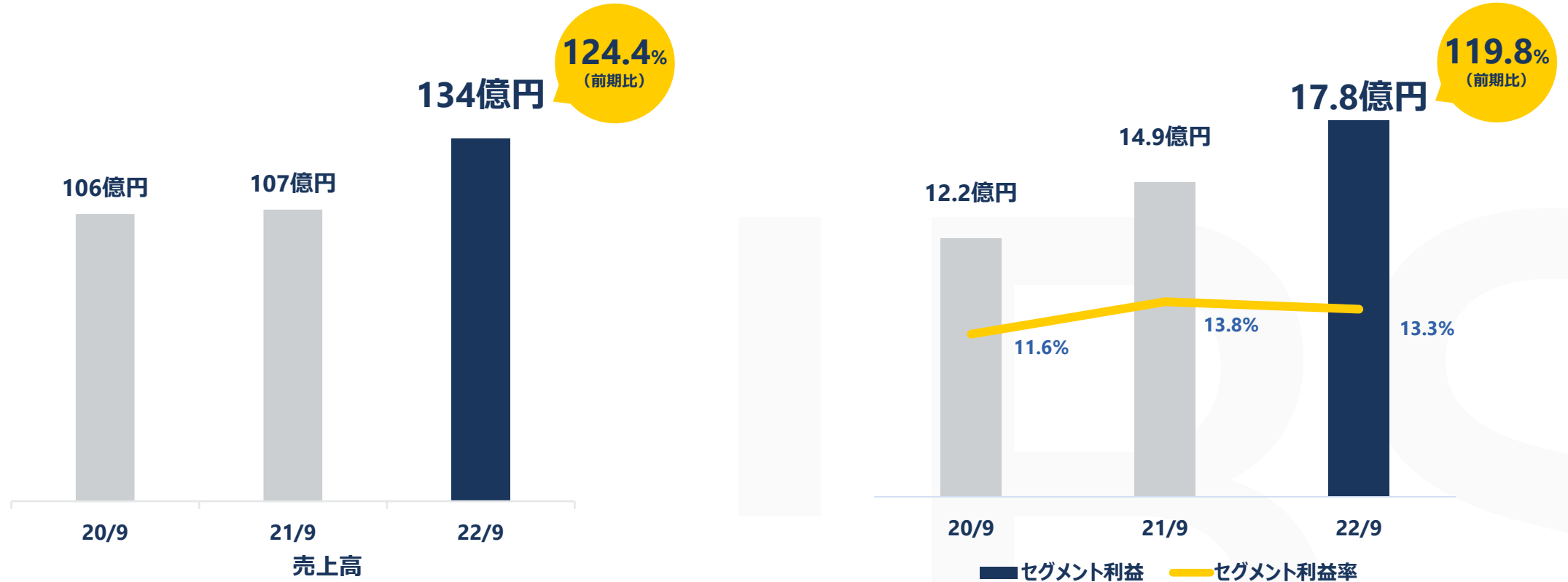
- ✓ 基幹システムのクラウド移行案件の獲得 (SAP S/4HANA)
- ✓ Dynamics 365 CRM / ERP導入案件の獲得

## 認識している課題

- ✓ エンジニア採用市場の激化

# クラウドサービス事業

顧客のクラウドシフト拡大およびアウトソーシングの大型案件受注により好調に推移  
(アウトソーシングでのアカウント先行投資の影響により、セグメント利益率は微減)



## ハイライト

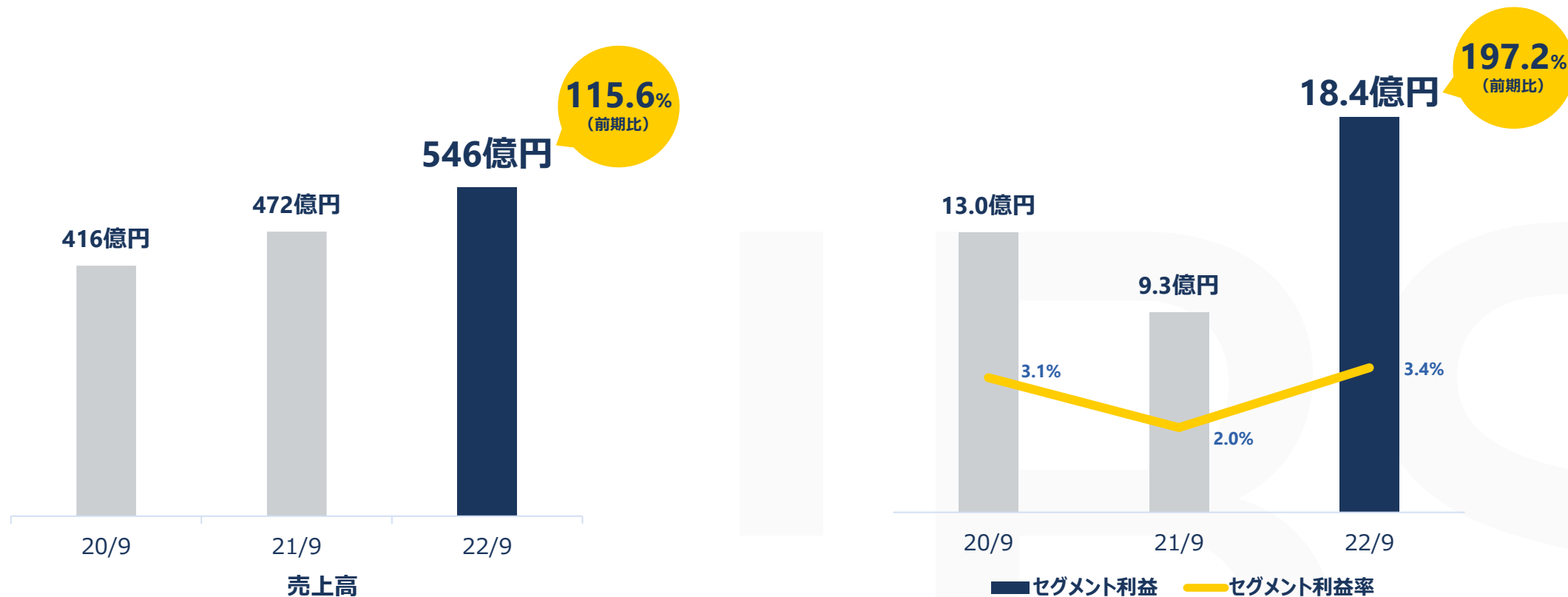
- ✓ ITインフラ運用アウトソーシングの獲得
- ✓ ネットワークサービス業務アウトソーシングの獲得

## 認識している課題

- ✓ JBS Cloud Suite等のマネージドサービスの拡充

# ライセンス&プロダクツ事業

セールスオペレーションセンター強化およびマイクロソフト取り扱いシェア拡大による収益改善により好調に推移



## ハイライト

- ✓ 大型ライセンス契約の新規獲得
- ✓ セールスオペレーションセンターによる価格条件見直し

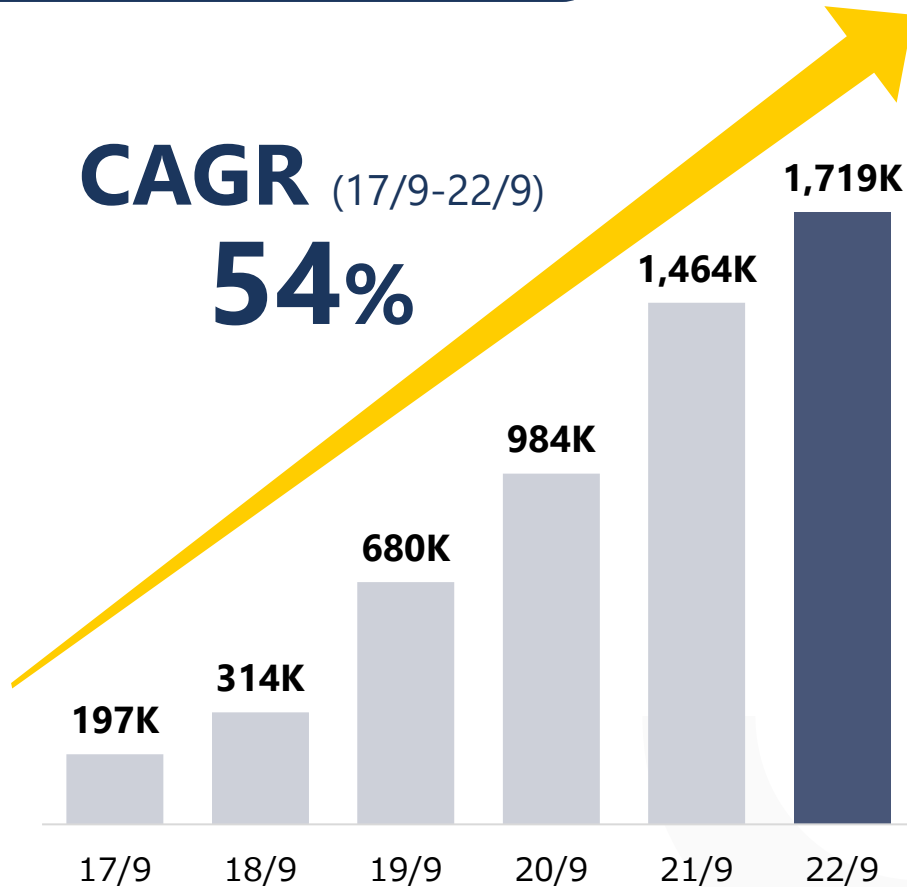
## 認識している課題

- ✓ セールスオペレーションの継続改善とメーカーインセンティブ等の活用による、収益性の改善

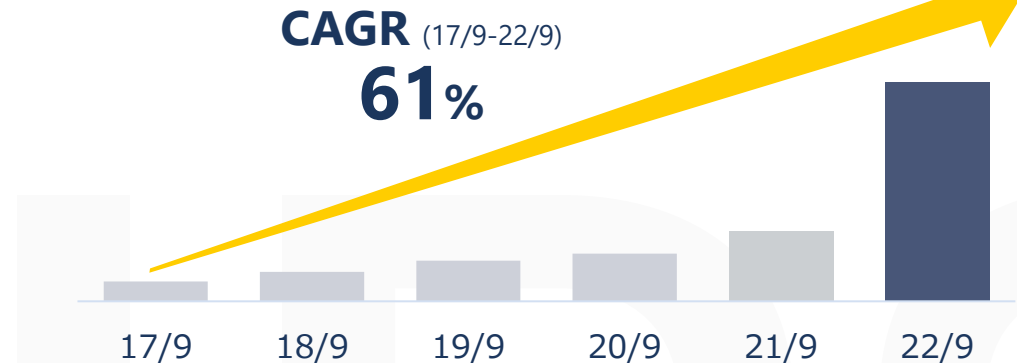
# 主要KPI（ID数の推移）

Microsoft 365のID数については、積極的な営業拡販施策により54%（CAGR\*<sup>1</sup>）の高成長  
ARPU\*<sup>2</sup>増加に向けたITインフラやアプリ開発の領域への種まきも順調に進捗

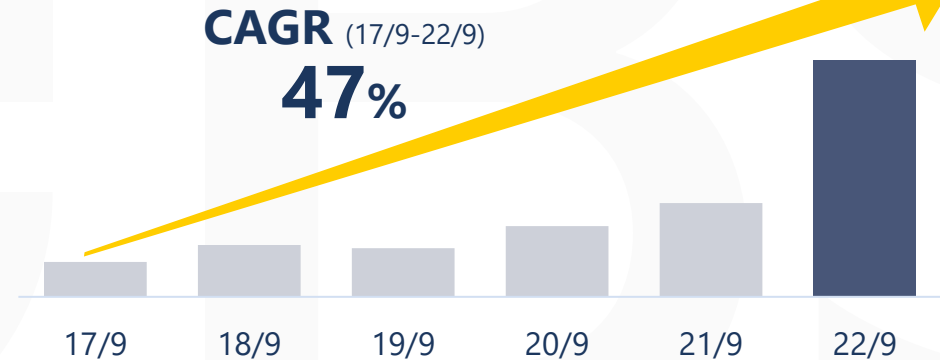
## Microsoft 365 ID 数の推移



## Dynamics 365 ID 数の推移

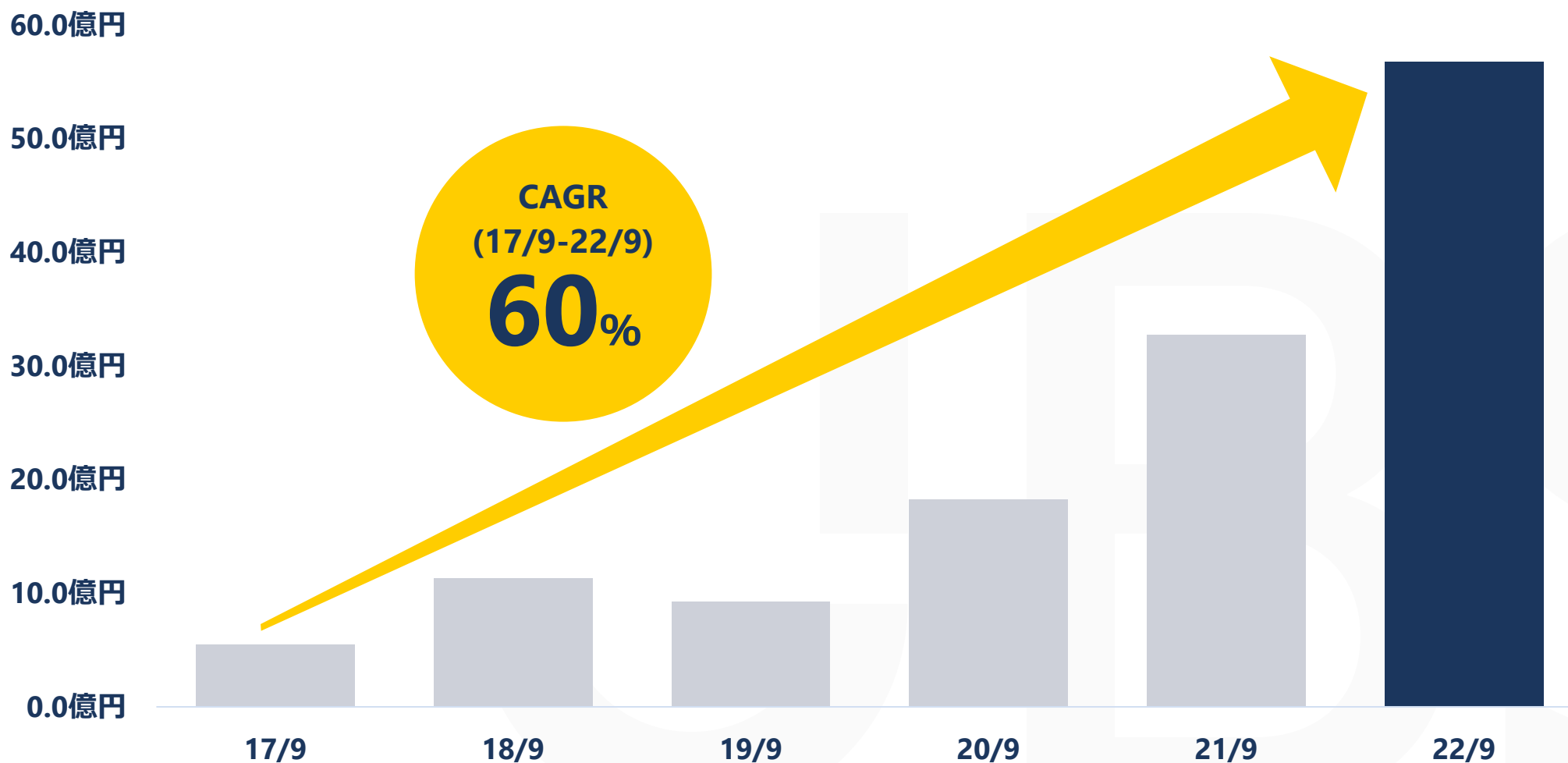


## Azure Sheet 数の推移



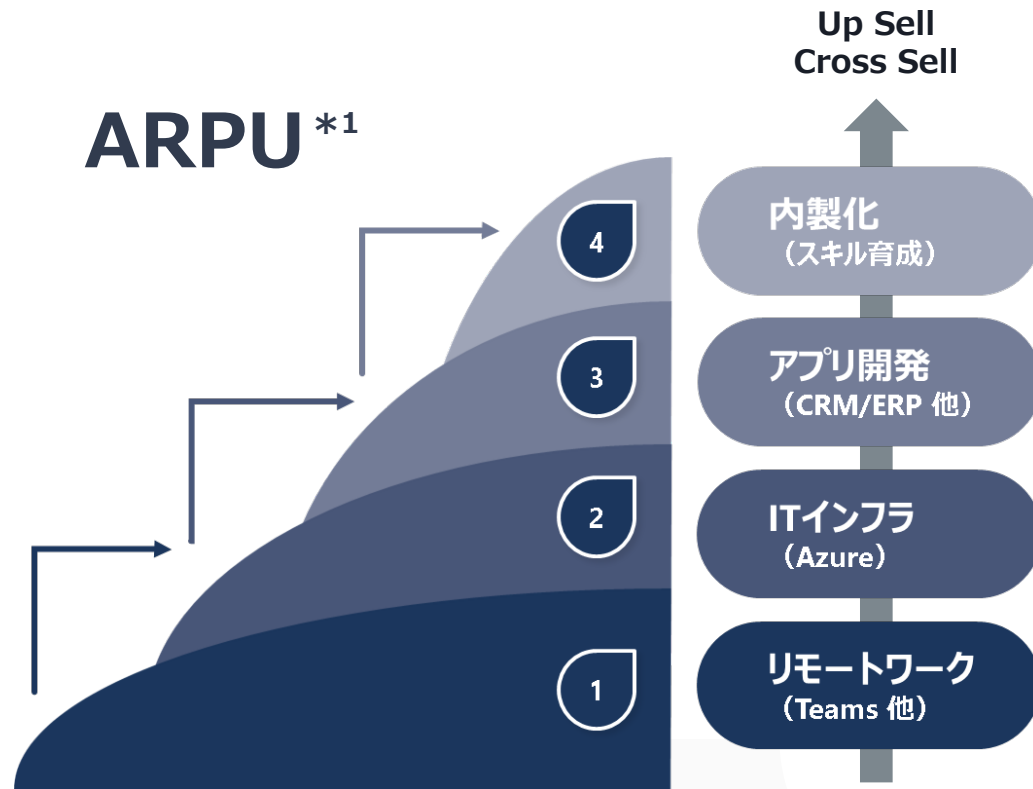
# 主要KPI (Azure消費の拡大)

Azure Consumption\*1 CAGR60%増加



# 主要KPI (ARPUの進捗)

コミュニケーション基盤、インフラ基盤、事業領域におけるクラウドシフト需要拡大



JBS Cloud Suite 活用によるDX促進

Dynamics / Power Platform、SAP 関連売上増加

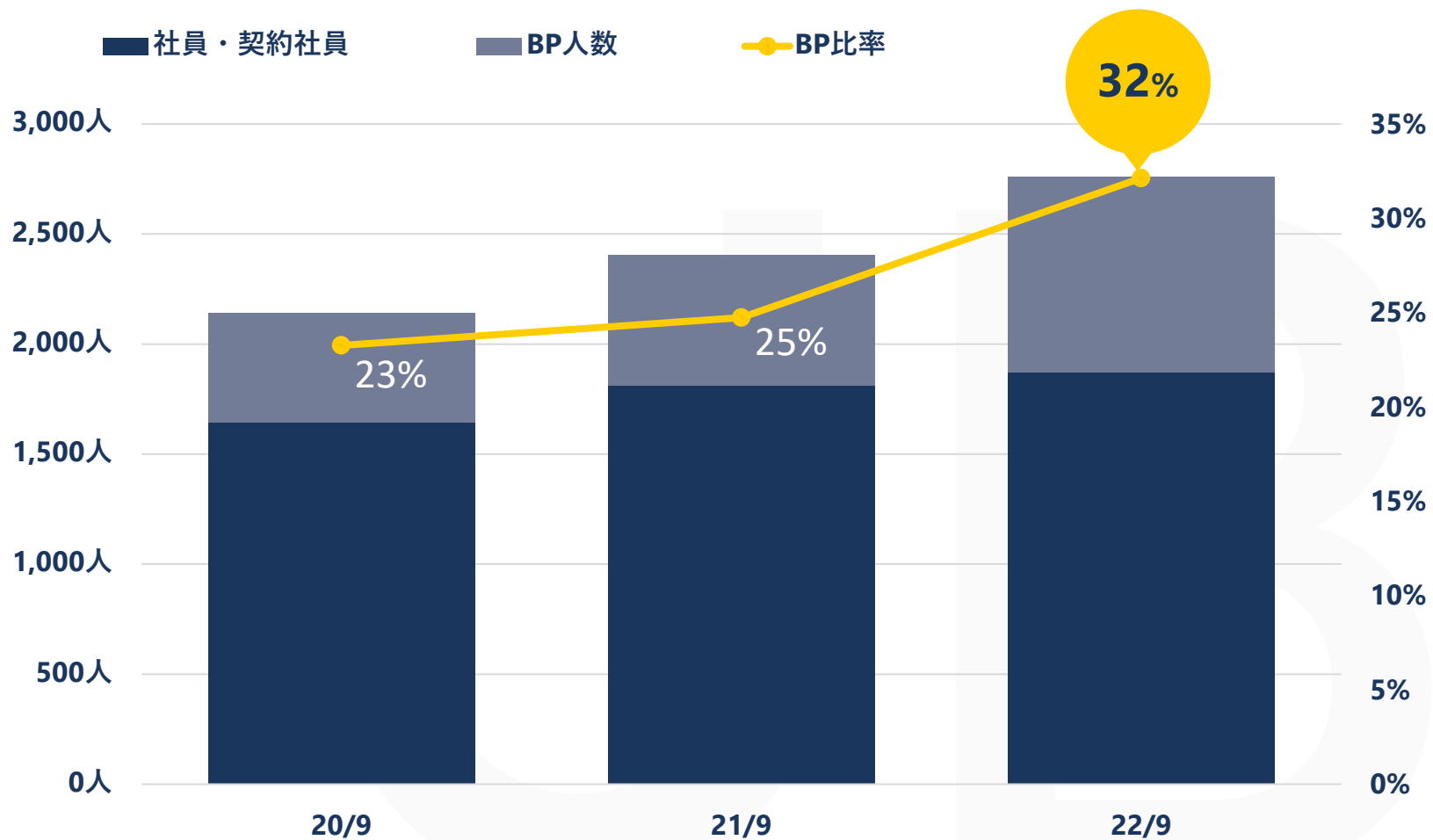
Azure Consumption CAGR **60%** 成長 (17/9-22/9)

Microsoft 365 ID 数 CAGR **54%** 成長 (17/9-22/9)



# 主要KPI（ビジネスパートナー比率）

コアパートナー制度の拡充により、ケイパビリティの向上による売上拡大とコスト低減を実現



# 3. 2022年9月期トピックス

# Azure Expert MSP の取得による競争力強化

パートナー最上位資格AEMSP\*<sup>3</sup> 取得 (CAF\*<sup>1</sup>/WAF\*<sup>2</sup>の実績では国内初)  
Microsoft Partner of the Year 10年連続受賞

## 認定



Azure  
Expert  
MSP

Microsoft Advanced Specialization **4** 分野

- Microsoft Azure へのサーバー移行
- Windows Virtual Desktop
- ID およびアクセス管理
- 脅威からの保護

## マイクロソフト認定資格者

Microsoft Certified **3,133** 人 (延べ人数)

(うち Azure Expert 200人+)

MVP\*<sup>1</sup> **3** 人

## アワード

Microsoft Partner of the Year  
**10** 年連続受賞



2022年 : Security と Dynamics 365 Finance の2部門で受賞

\*<sup>1</sup> "Cloud Adoption Framework"の略。クラウド導入におけるナレッジフレームワークのこと。

\*<sup>2</sup> "Well-Architected Framework"の略。クラウド設計におけるベストプラクティスのこと。

\*<sup>3</sup> "Azure Expert MSP/マネージド サービス プロバイダー"の略。Microsoft Azure パートナーの最上位認定。

\*<sup>4</sup> "Most Valuable Professional"の略。

# JBS Cloud Suite のリリース

独自ソリューションブランド JBS Cloud Suite 発表  
クラウド活用のベストプラクティス標準化

Main Brand

(JCS)



## JBS Cloud Suite

CAFフレームワークによるクラウド DX 推進統合ソリューション

Sub Brand 1.

(CPS)



## Cloud Premium Services

戦略策定支援および設計・計画・導入・管理方針の  
ワンストップソリューション

Sub Brand 2.

(SCC)



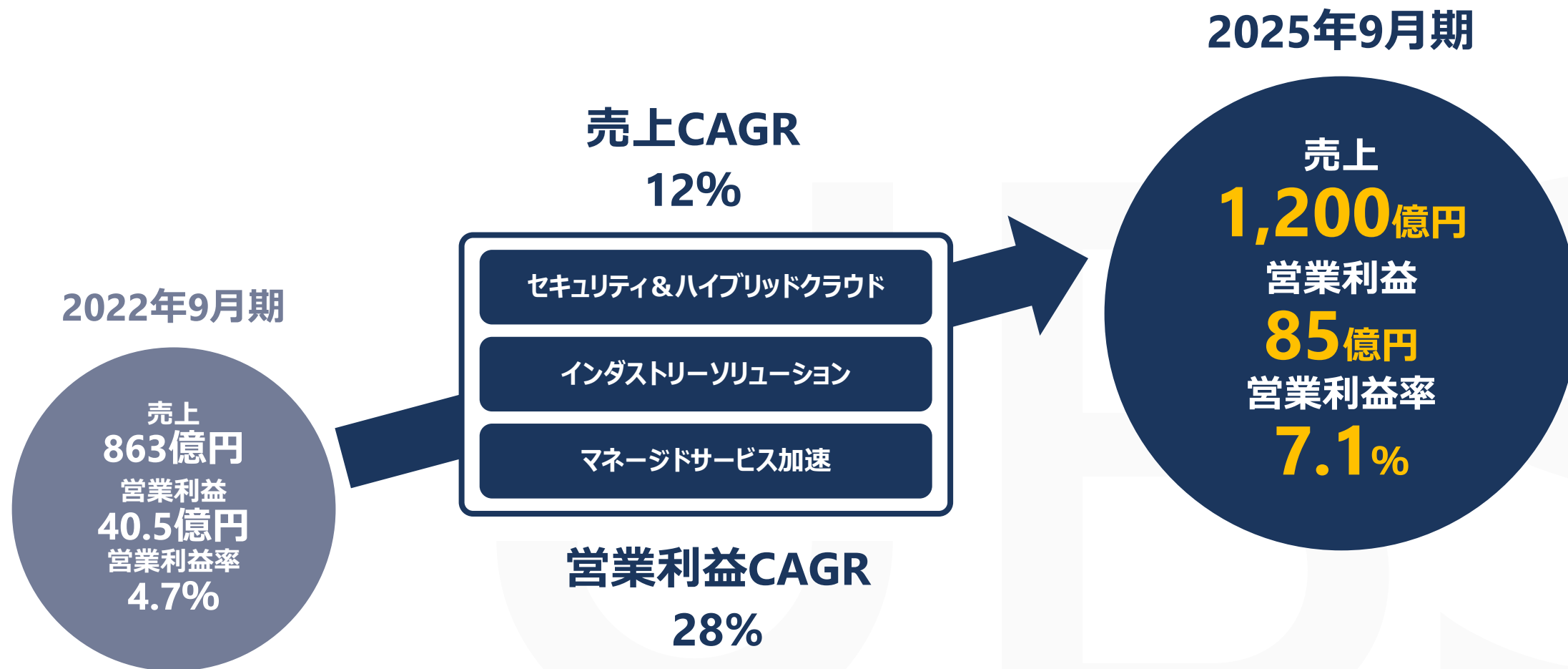
## Smart Cloud Controller

ライセンス購入、運用管理、クラウドサービスの可視化・  
分析サービス

# 4. 中期経営計画

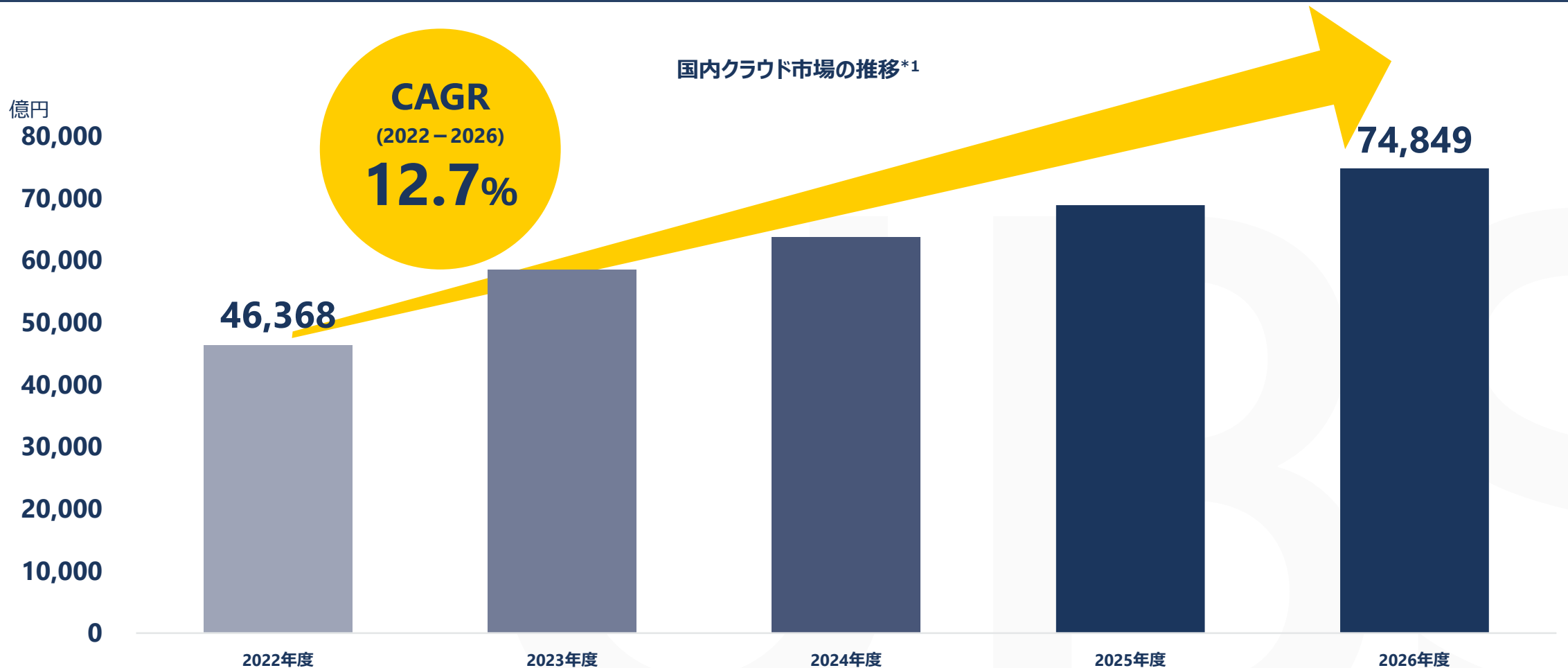
# 中期経営計画(23/9 – 25/9)

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

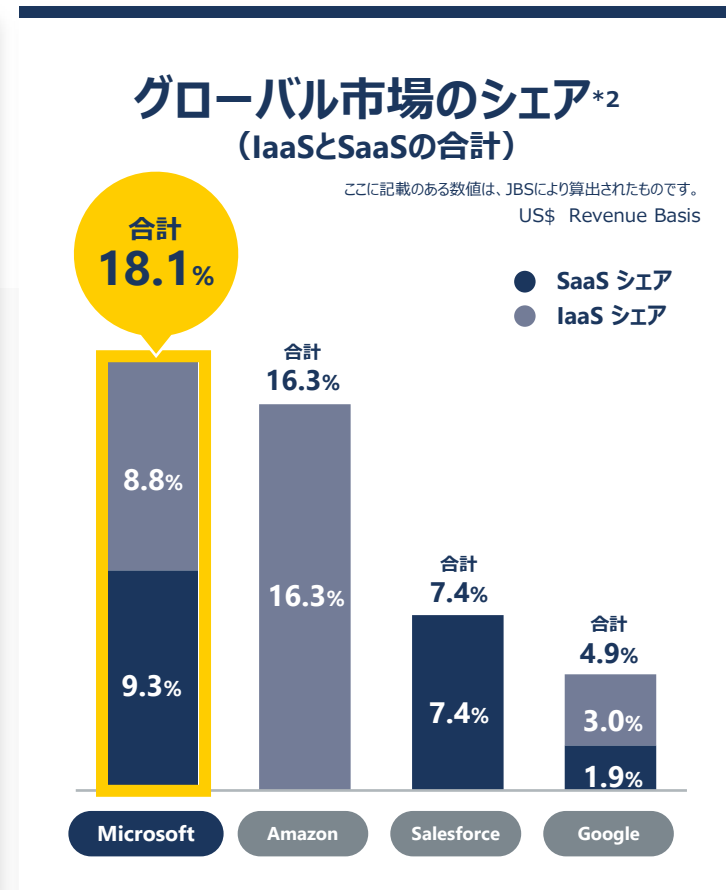
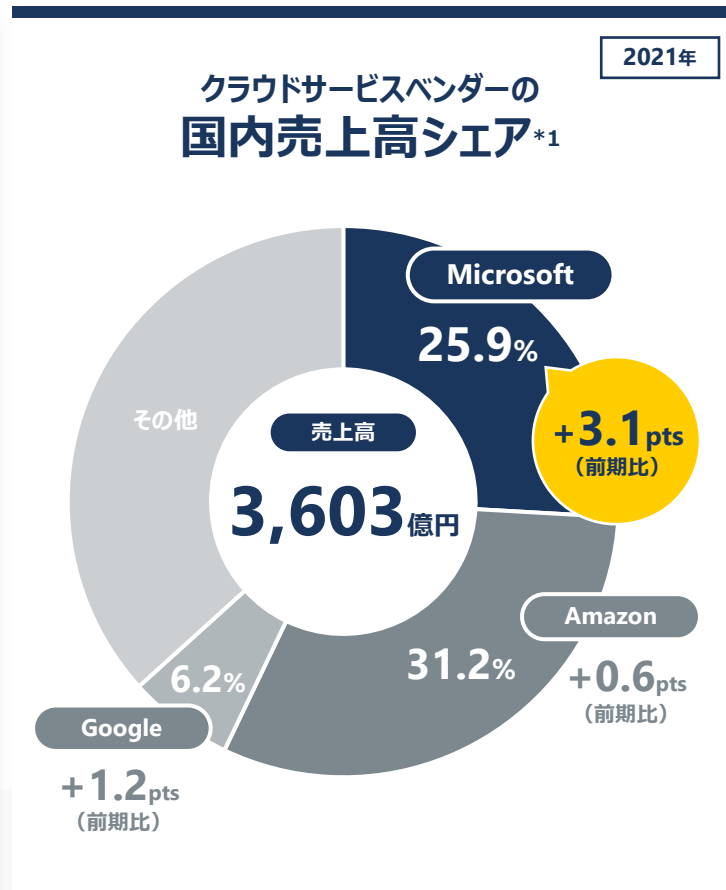
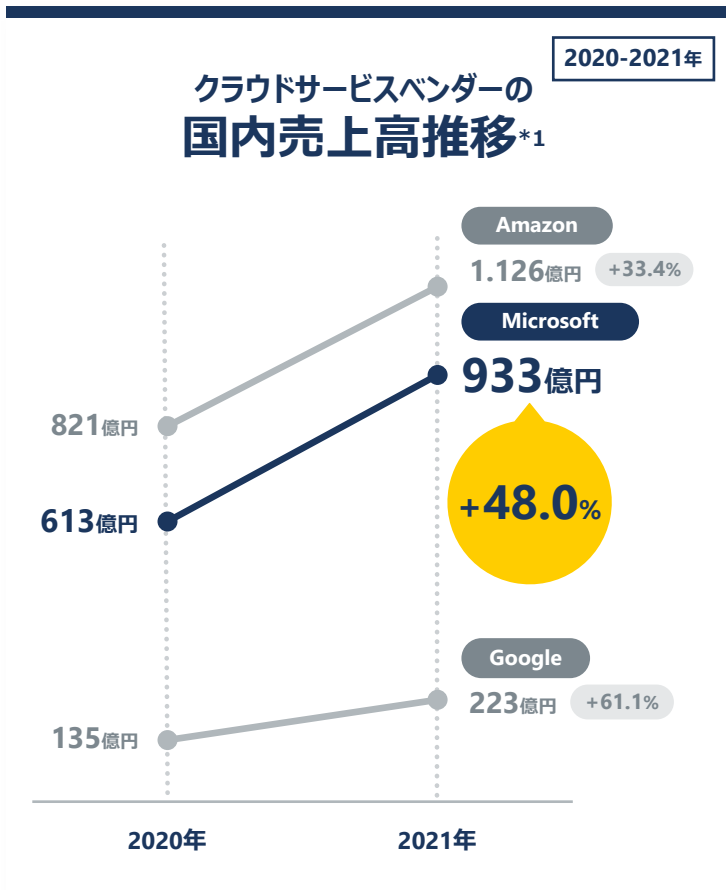


出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」

\*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.



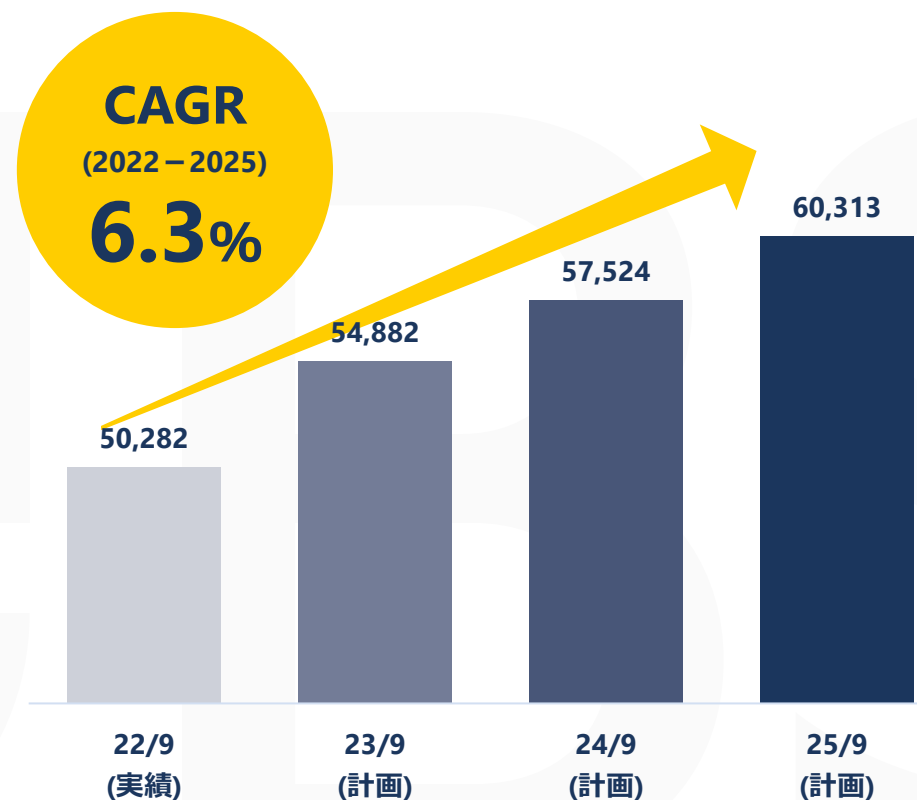
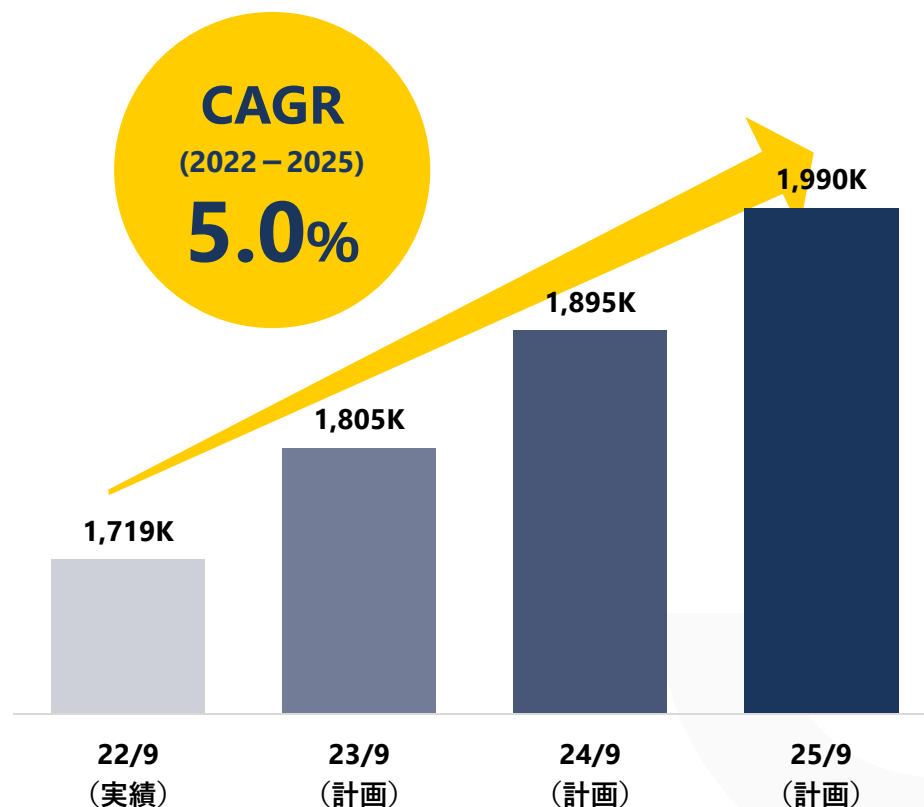
# 主要KPI目標：クラウド ID x ARPU\*1の両輪で事業を拡大

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)

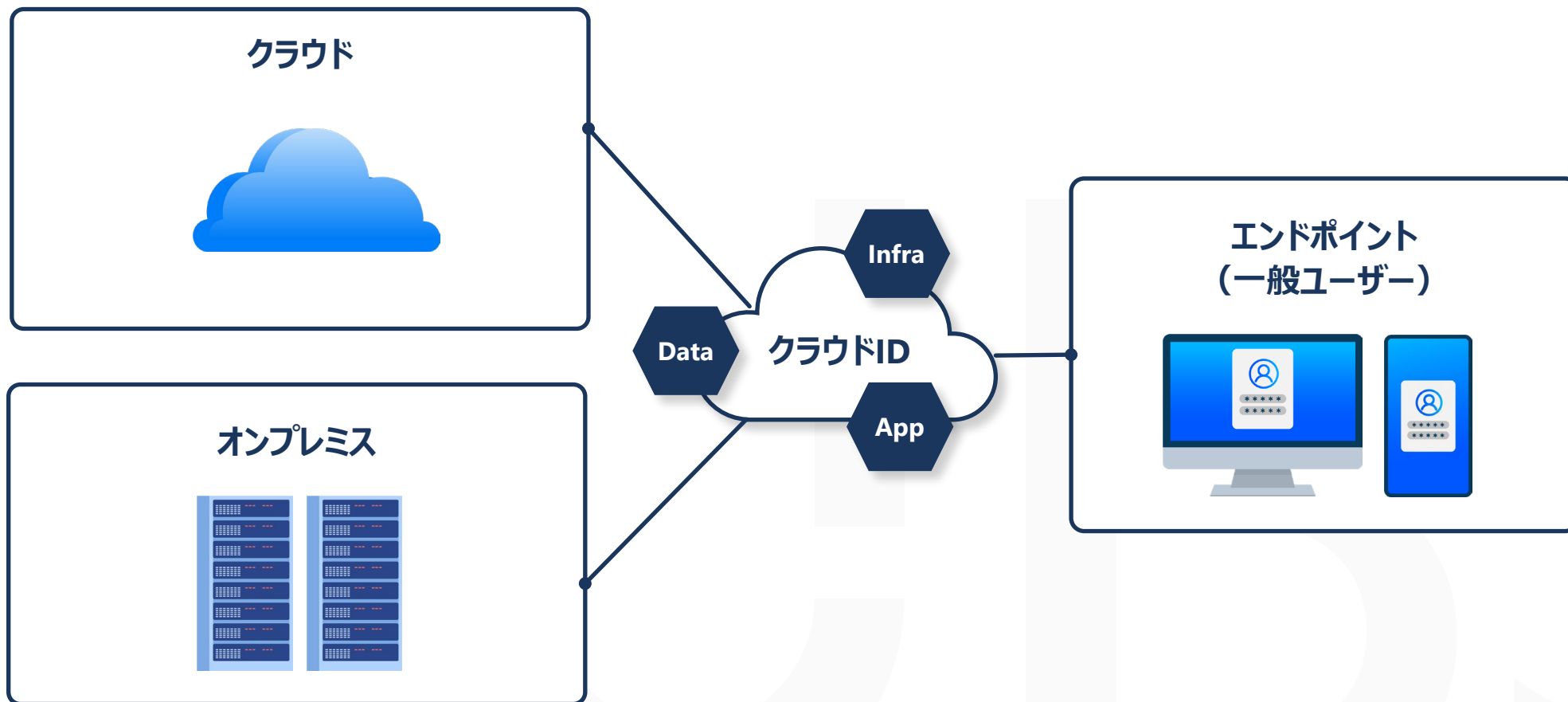


エンタープライズ企業における  
クラウド適用範囲(ARPU)



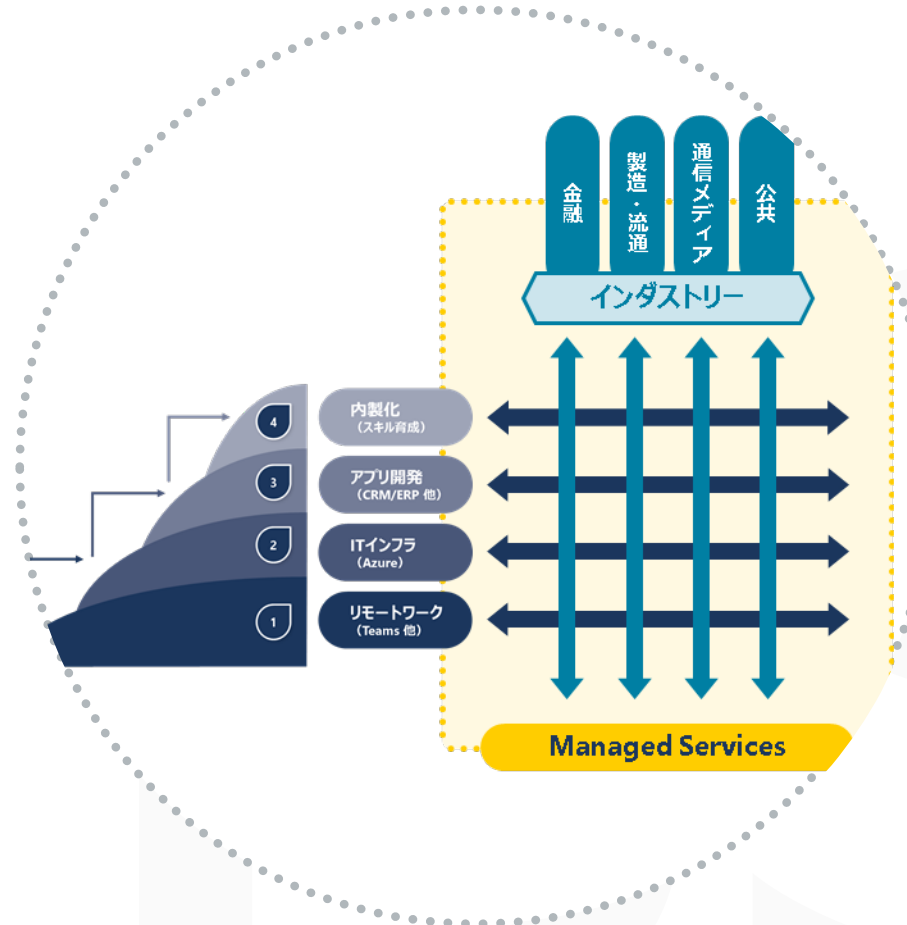
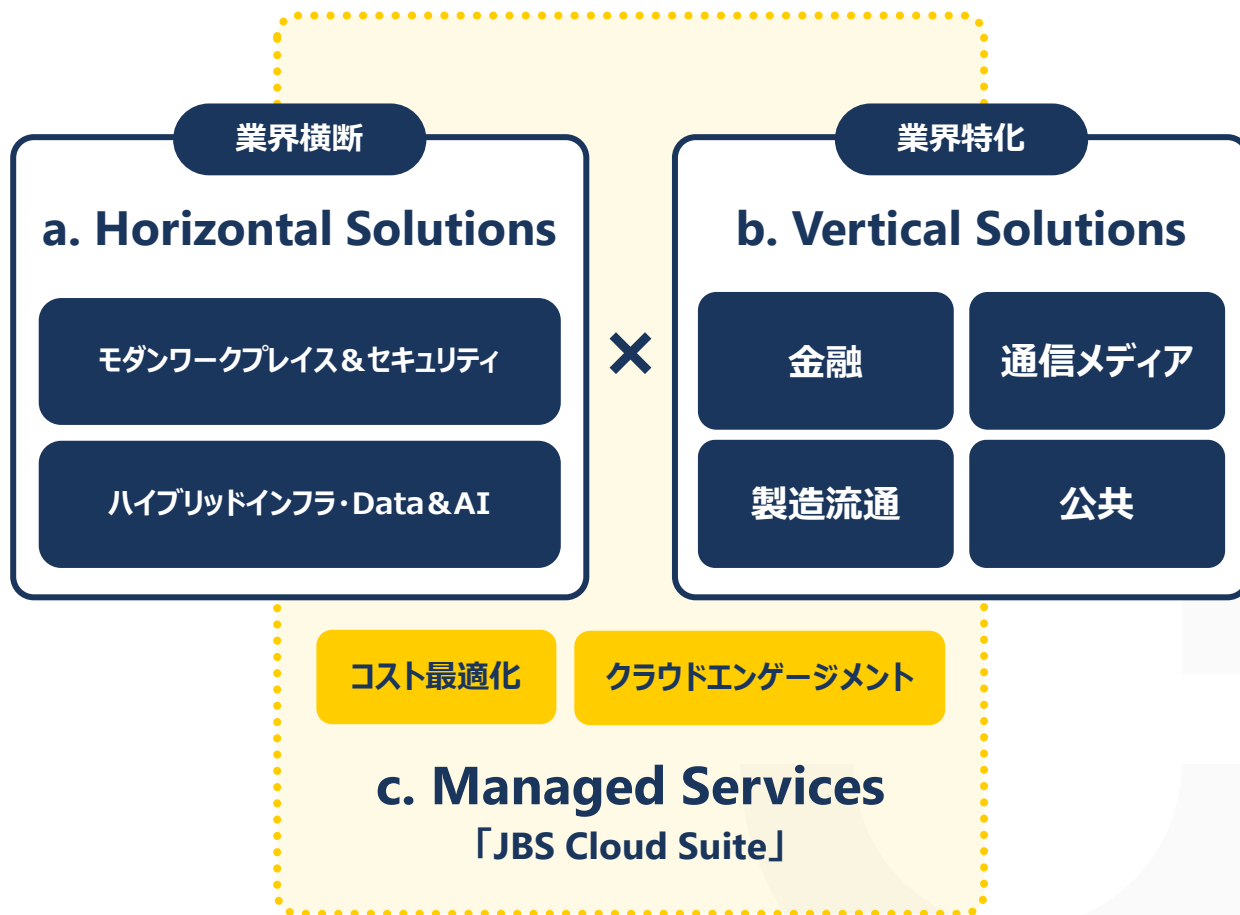
# クラウドID : クラウド・オンプレミスのインフラ・アプリ環境を結ぶキー

ID確保 ⇒ Infra/App/Data 提案機会増



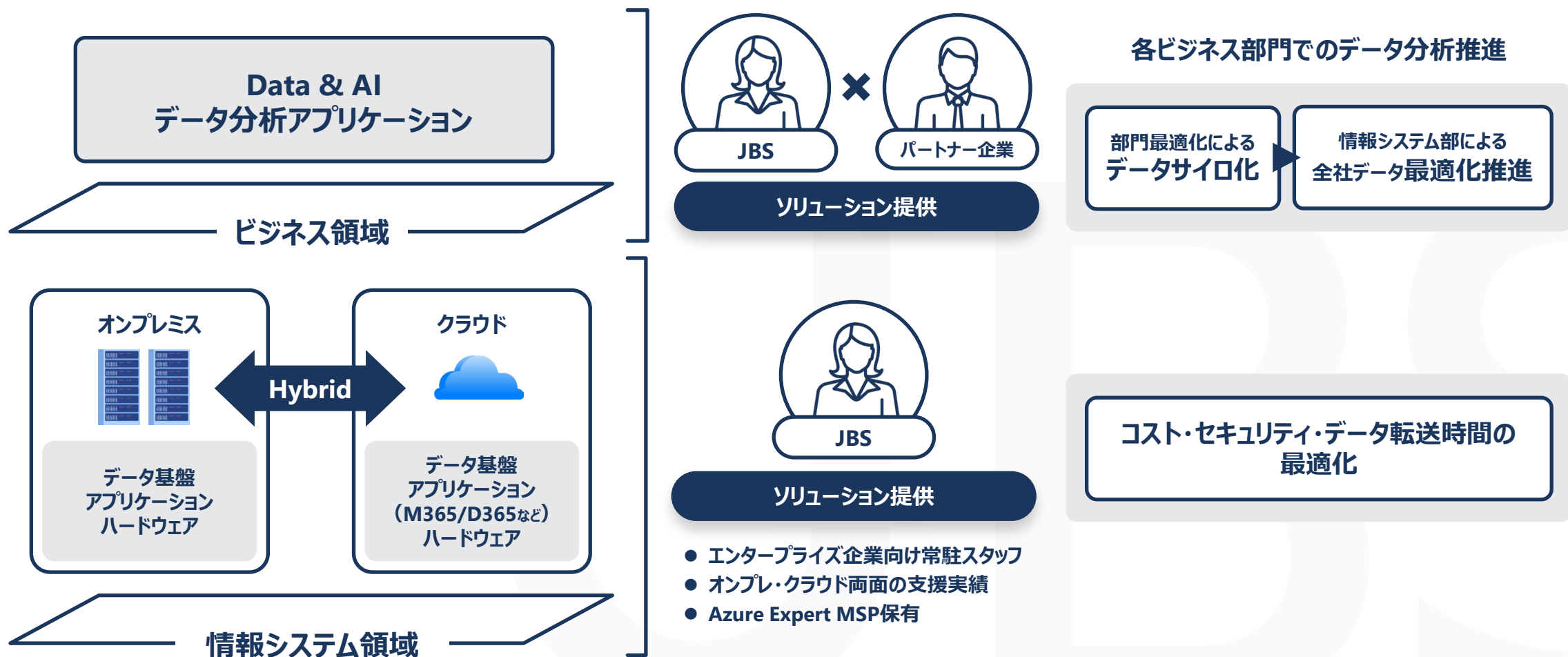
# ARPU : ソリューション・サービス展開を加速

Horizontal × Vertical 両面でのソリューション展開  
マネージドサービスで下支え



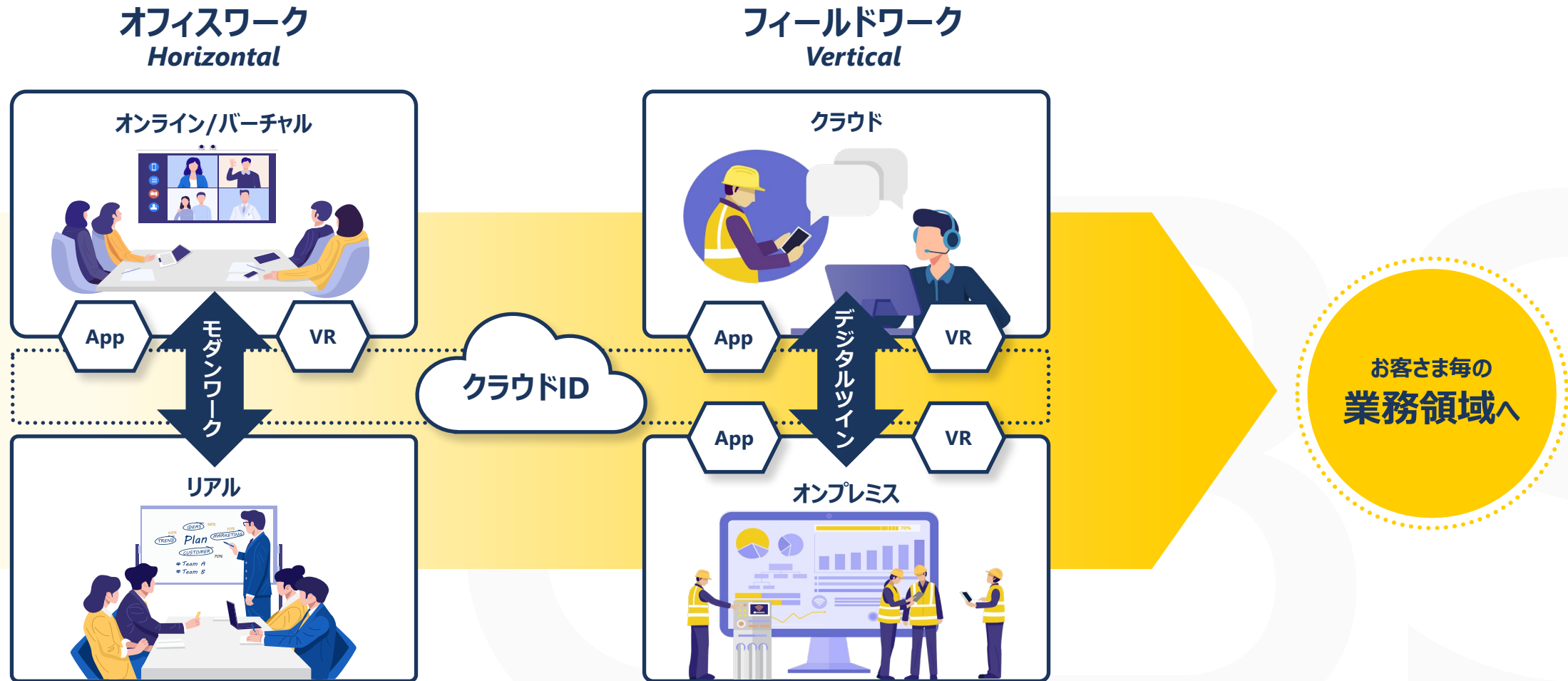
# a. Horizontal Solution : Hybrid Infra と Data & AI

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



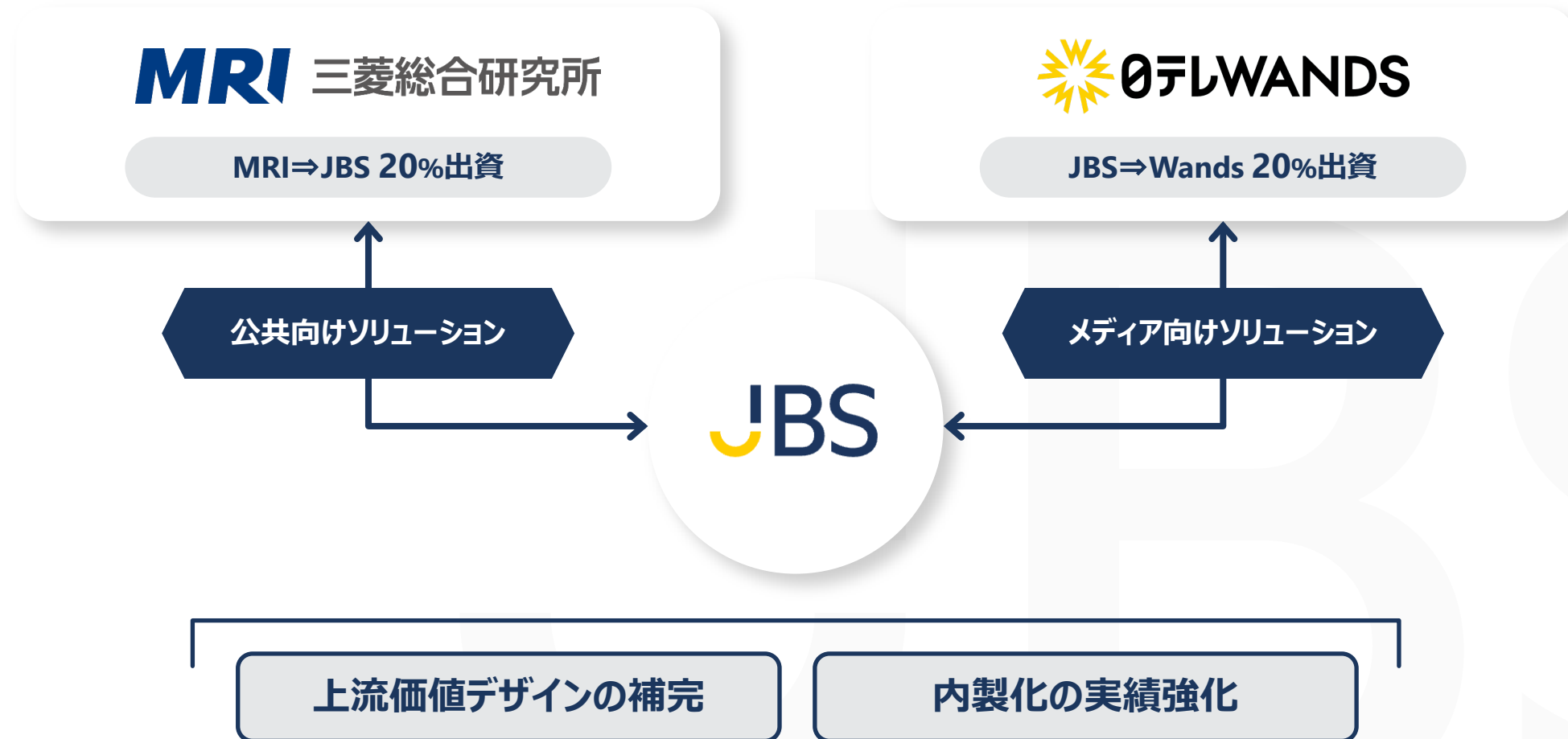
# b. Vertical Solution : クラウドIDを業務領域に展開

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

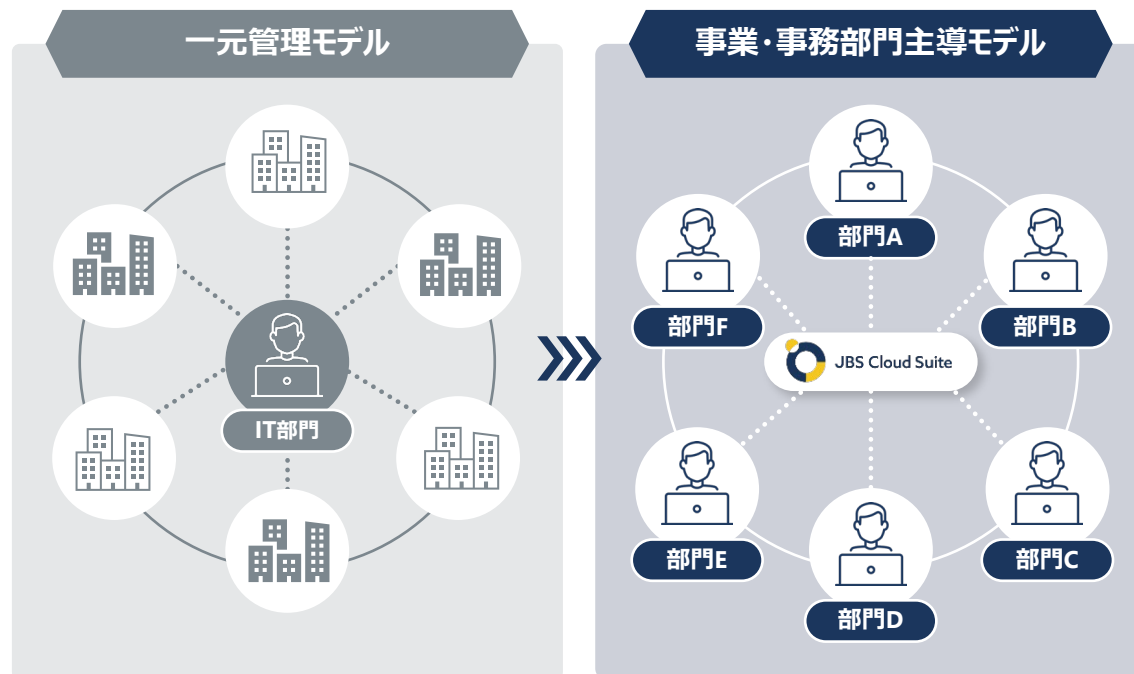
上流コンサル・業界知見を補完



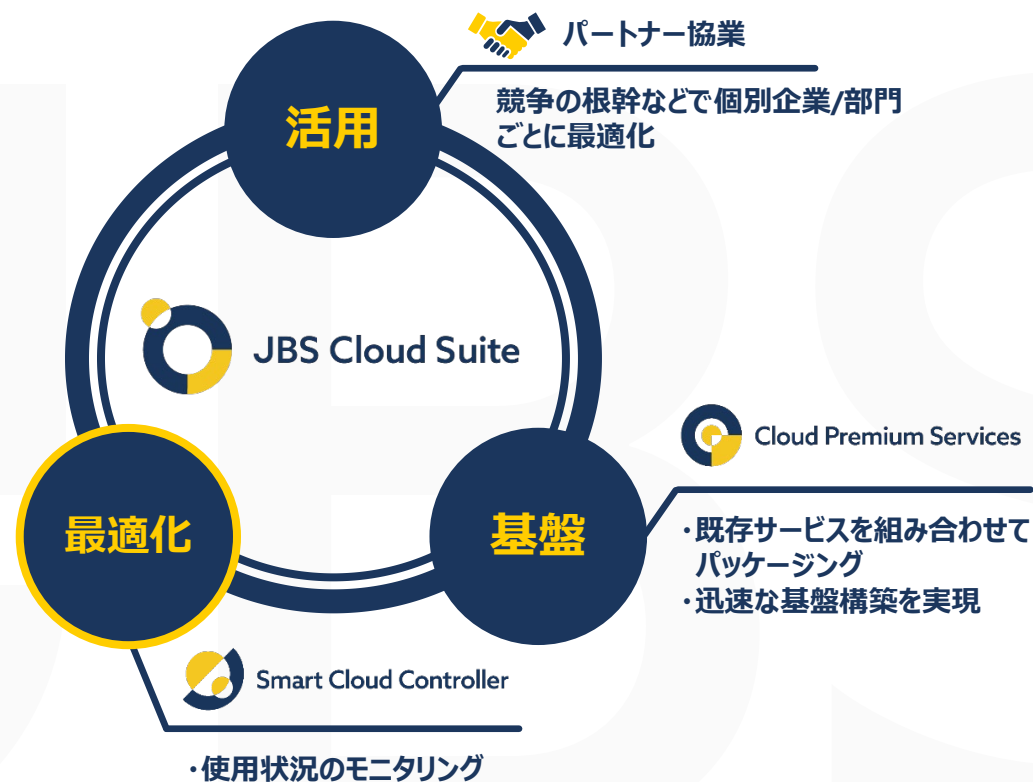
# ARPU : Managed Service

## 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

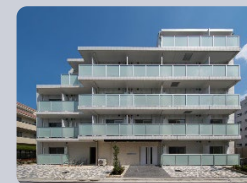
### 福利厚生（ハード）



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



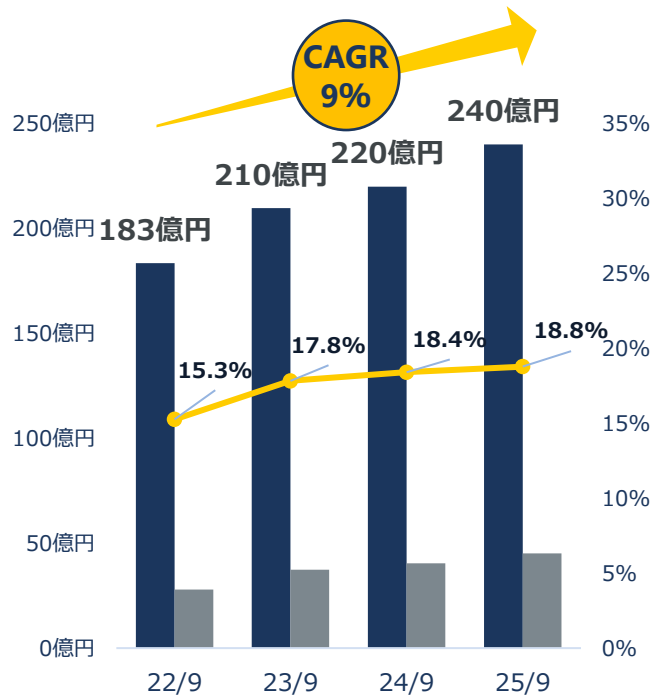
# 中期経営計画 目標値

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

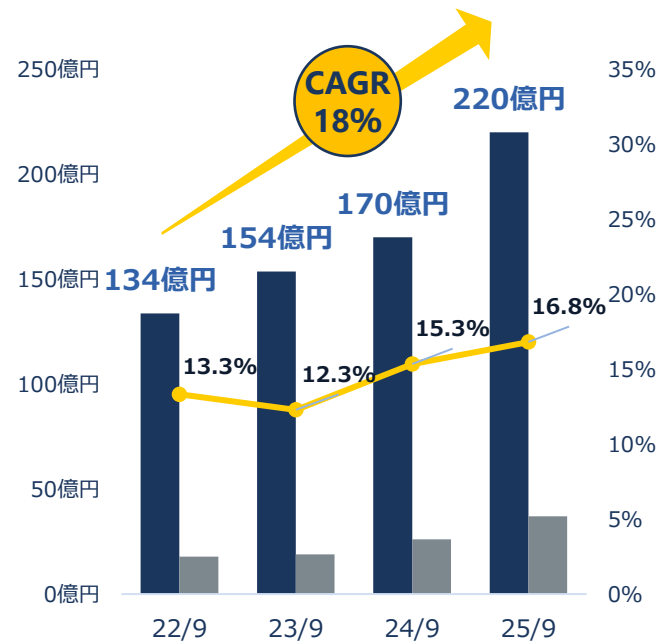
# 中期経営計画 目標値 (事業セグメント別)

## 1 クラウドインテグレーション事業



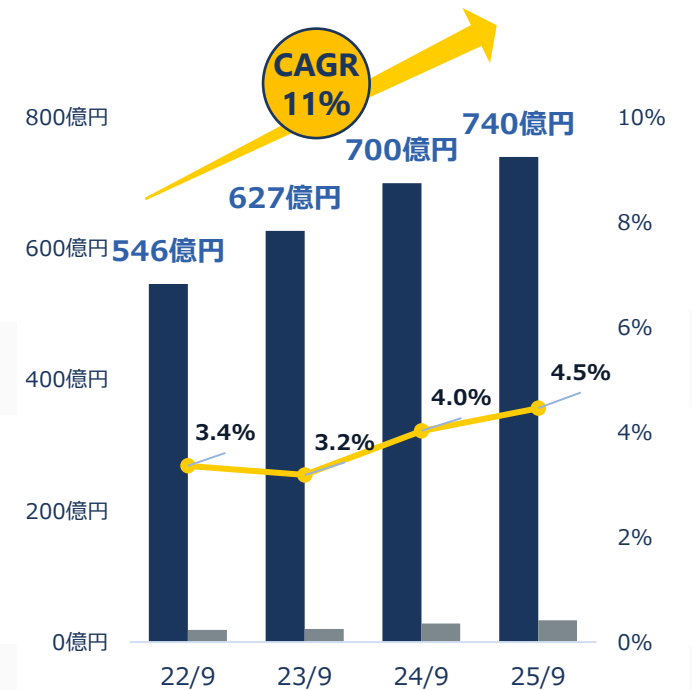
- Security・Hybrid Infra 需要の刈り取り
- BizApps領域拡大による、高収益案件の増加

## 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



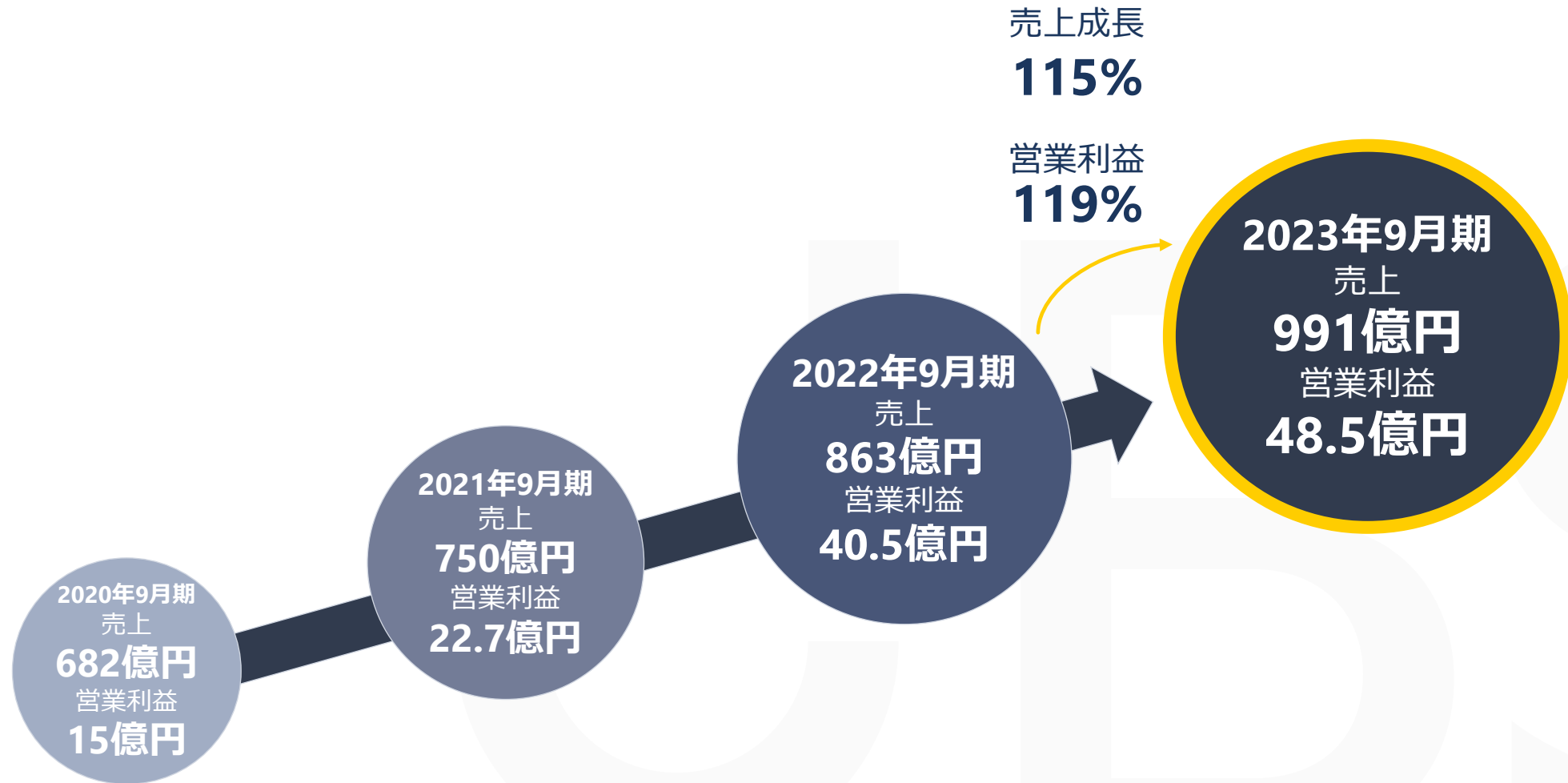
- 大型ライセンスの獲得
- 仕入れ価格の継続改善と、セールスオペレーションセンター強化
- ハイブリッドソリューションでの拡販

■ 売上 ■ セグメント利益 — セグメント利益率

# 5. 2023年9月期 事業計画

# 2023年9月期 事業計画

## 前期並みの成長



# 2023年9月期 セグメント別事業計画・重点施策

## アカウント深耕 & 事業構造変革

目標数値		
セグメント	売上	セグメント利益
クラウド インテグレーション	<b>210億</b> 前期比114%	<b>37億円</b> 前期比134%
クラウドサービス	<b>154億円</b> 前期比115%	<b>19億円</b> 前期比106%
ライセンス & プロダクツ	<b>627億円</b> 前期比115%	<b>20億円</b> 前期比109%

重点施策		
JBS Cloud Suite	既存エンタープライズ顧客への展開、追加機能開発	
Hybrid Infra	常駐起点での案件掘り起し、メーカー協業によるハイタッチセールス強化	
業務効率化	ビジネスパートナーの活用促進、セールスオペレーションセンター拡充	
種まき	Data & AI	コンサル、アナリティクス企業との連携強化
	Global	ライセンスグローバル調達ニーズへの対応

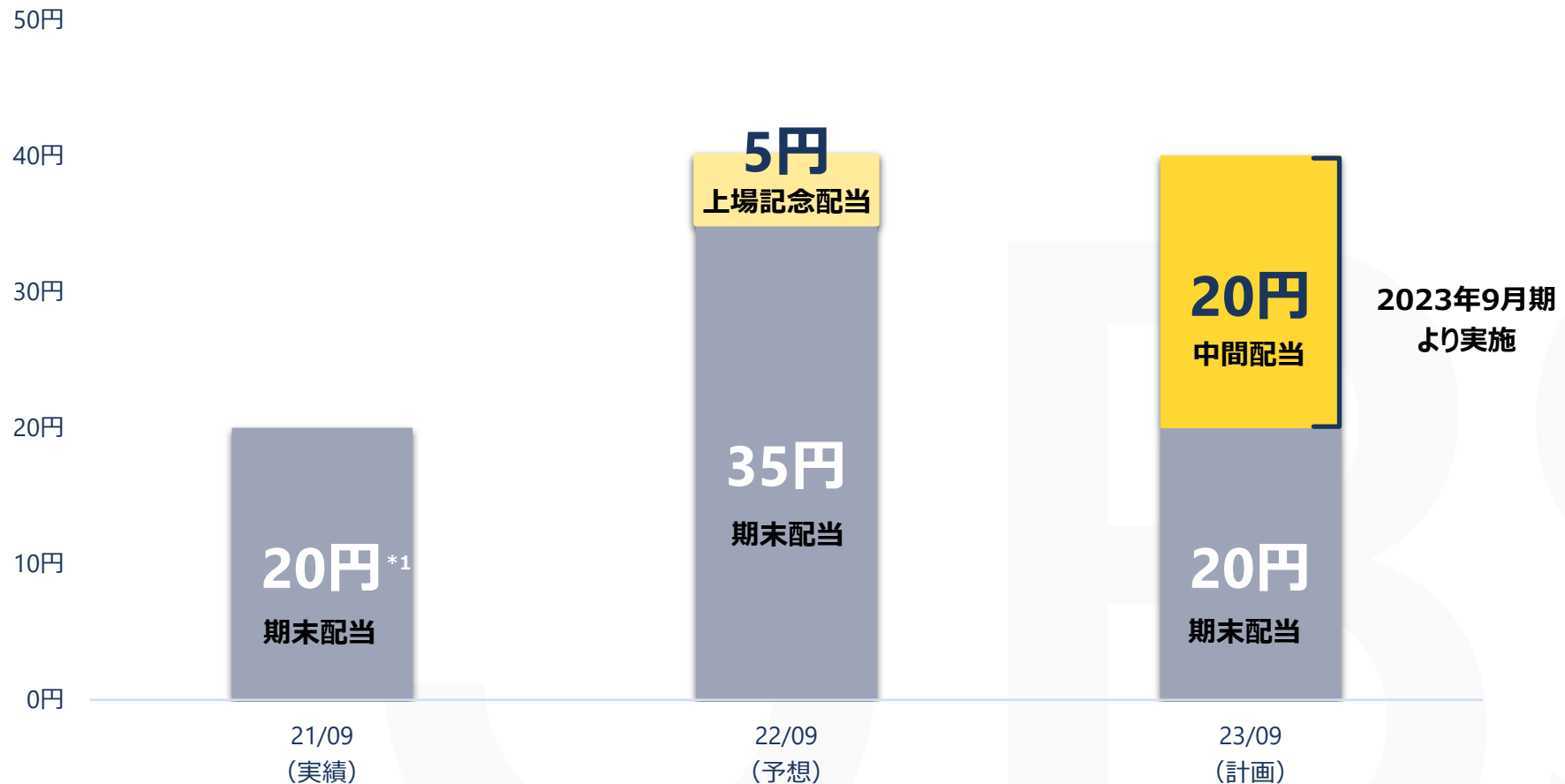
# 6. 株主還元



# 配当金額および2023年9月期の計画

2022年9月期 40円予定(期末配当35円+上場記念配当5円)

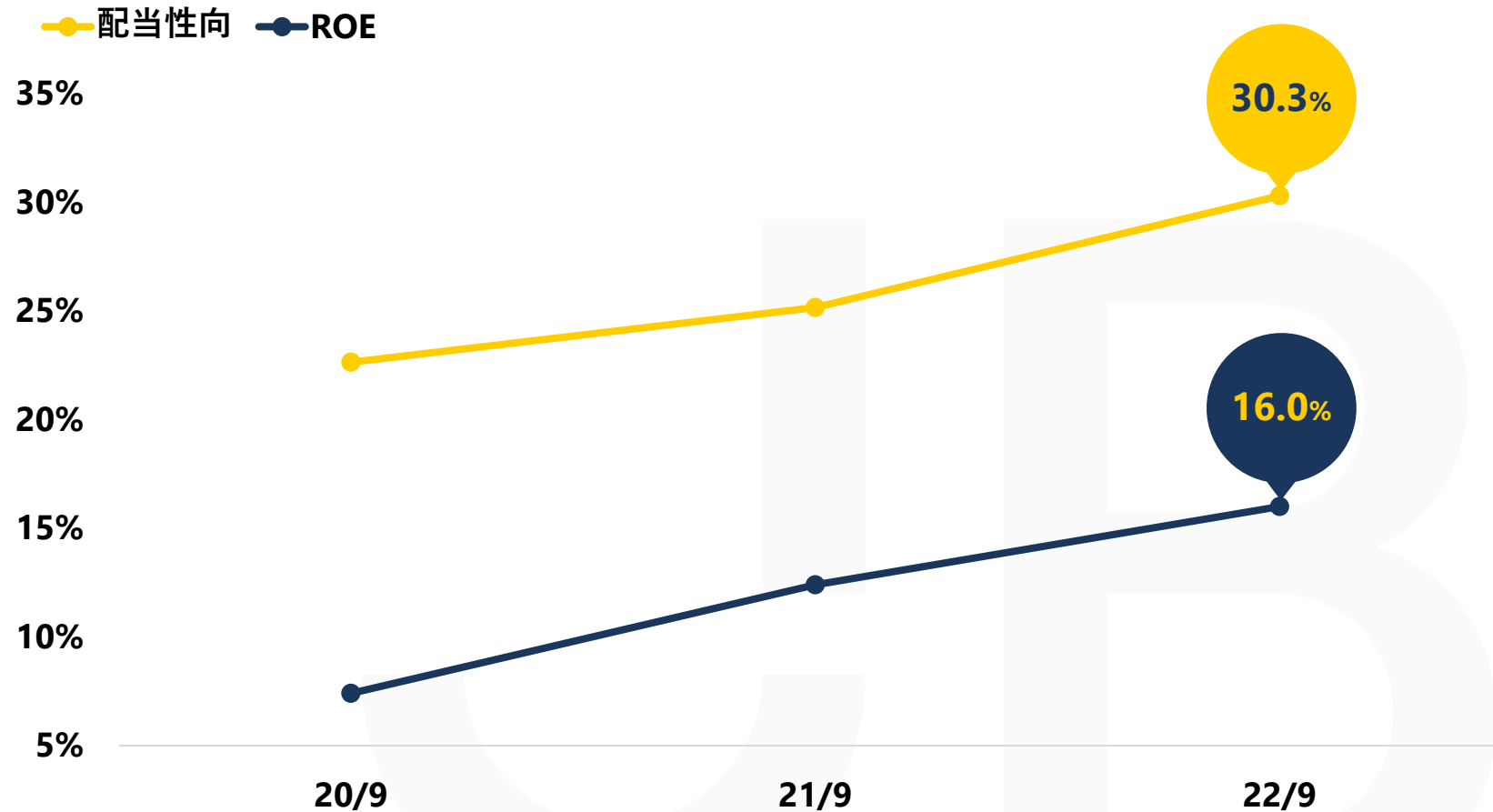
2023年9月期 40円予定(中間配当20円+期末配当20円)



\*1 当社は、2022年6月3日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。21/09実績は、2021年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算出しています。

# 配当性向およびROE

配当性向30.3%



## **将来の見通しに関する注意事項**

この資料は、将来の見通しに関する記述を含んでいます。予想値を含めこれら将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断によるものです。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、予測困難なリスクや不確実性を内包するものです。したがって、実際の業績等は、これら種々の要因によって見通しと異なる結果となることがあります。

当社は、将来の事象や新たな情報等を反映して、将来の見通しに関する記述を更新したり改訂したりする義務を負いません。

本資料に関するお問い合わせ先

日本ビジネスシステムズ株式会社  
経営企画部

e-mail: [ir@jbs.com](mailto:ir@jbs.com)

URL : <https://corp.jbs.co.jp>



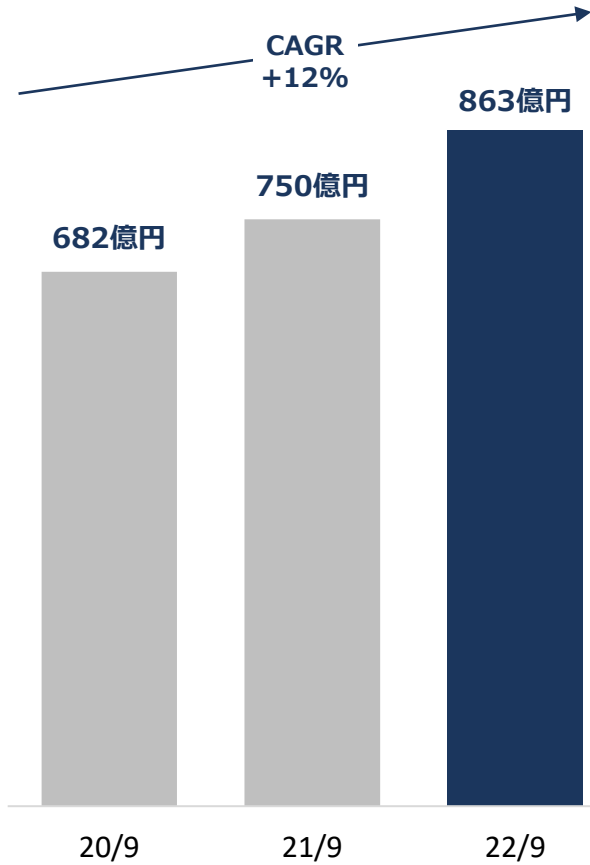
優れたテクノロジーを、親しみやすく



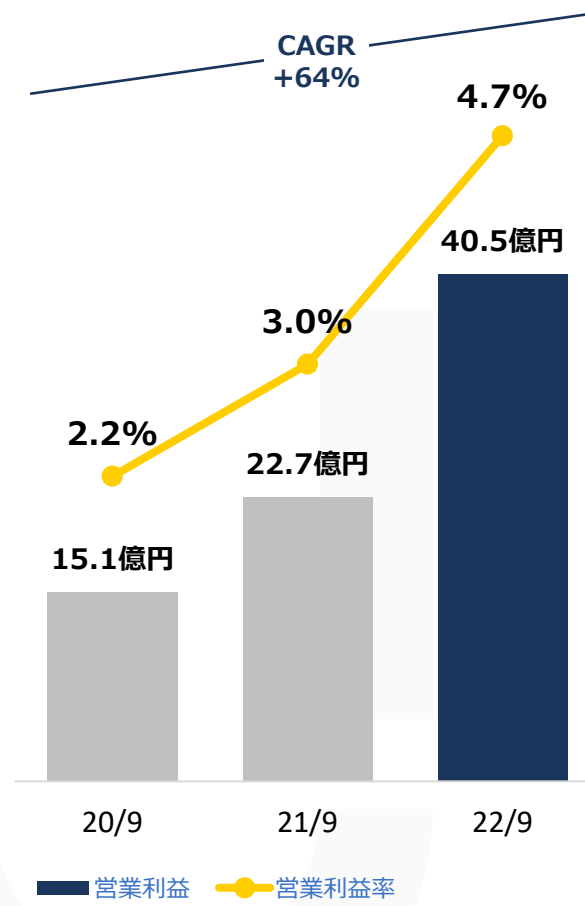
# Appendix

# 事業概況

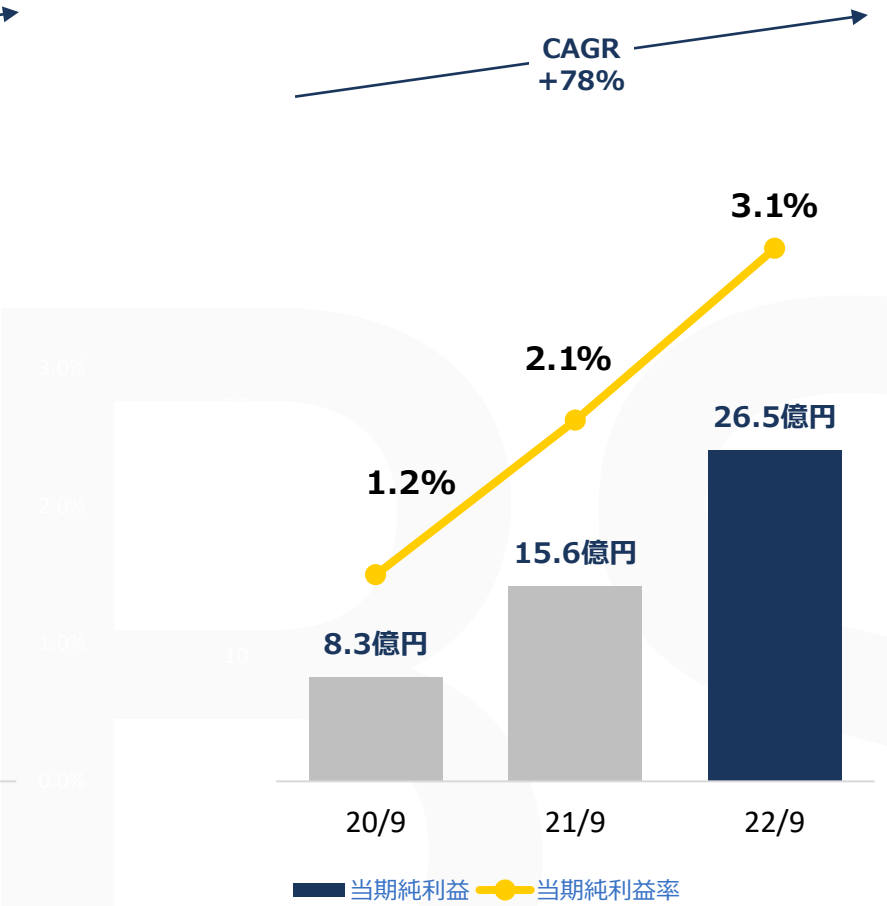
売上高



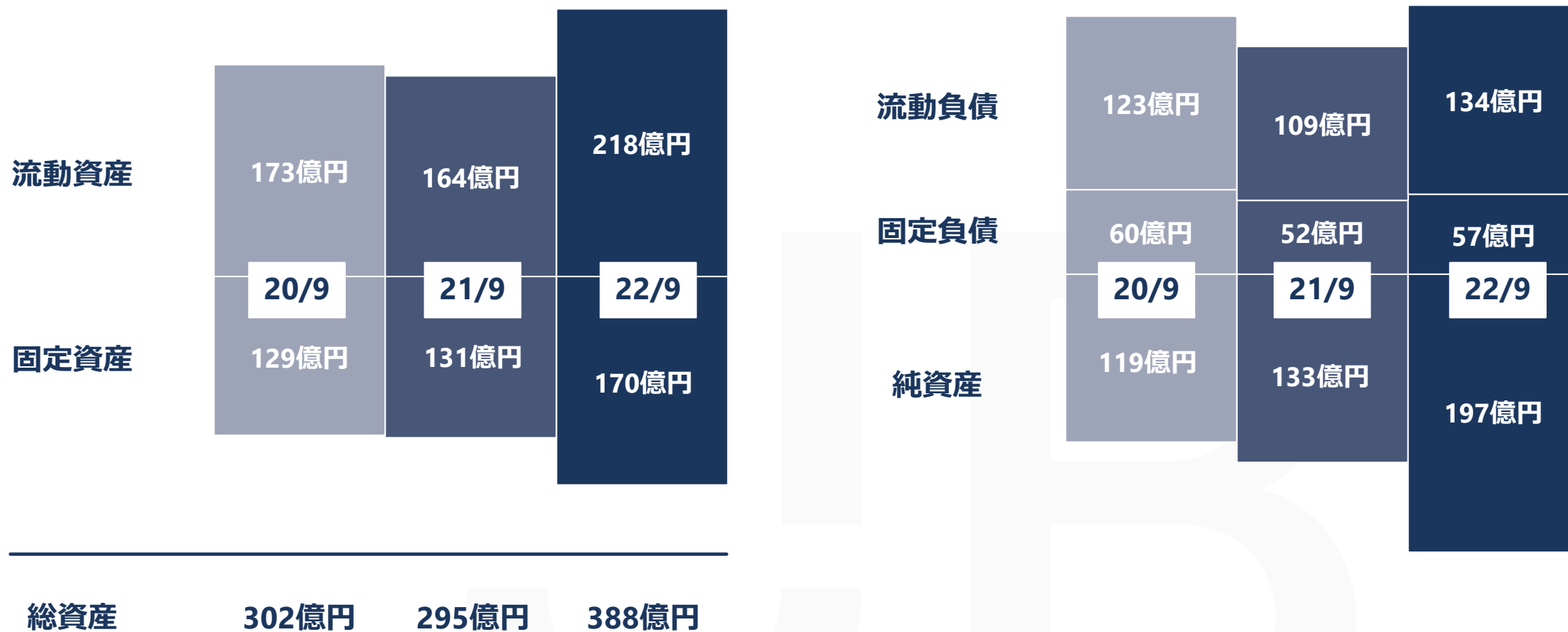
営業利益



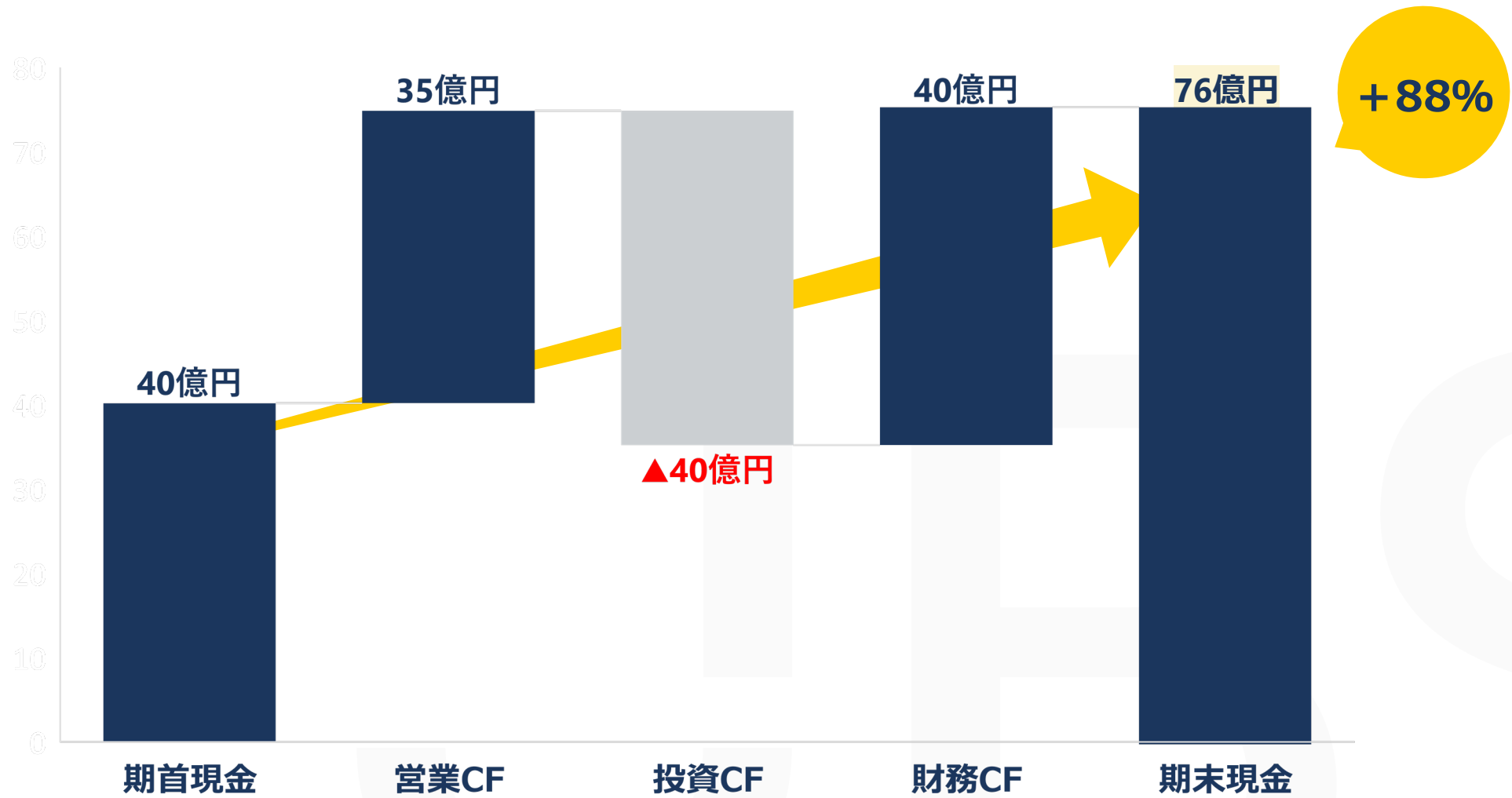
当期純利益



# 貸借対照表



# キャッシュフロー計算書





# マイクロソフトライセンス売上高の四半期推移



# Cloud Premium Services (CPS)

## 戦略・計画

### CAF 戦略コンサルティング

CCoE\*1  
組織戦略

CAF  
戦略・計画

## 準備・導入

### ガバナンス MVP 構成

#### 戦略的クラウド移行ソリューション

デスクトップ仮想化

サーバ / データベース移行

コンテナ移行

クラウドセキュリティ 移行 ( オンプレ → クラウド )

随時ニーズによりサービス追加予定

#### 戦略的クラウド革新ソリューション

データ分析

クラウドネイティブ化支援

システム新規構築

クラウドセキュリティ 導入

随時ニーズによりサービス追加予定

## ガバナンス管理

### クラウド管理ソリューション

マネージドクラウド  
(MSP)

DevSecOps

# Smart Cloud Controller (SCC)

## Microsoft Azure / Microsoft 365 ライセンス購入

- ライセンス購入照会
- ライセンス購入
- 無料オプションサービス

## 運用監視機能

- 運用監視
- クラウドリソース可視化

## To-be (今後アップデート予定)

- コスト可視化・最適化
- AIOps / MLOps / Security
- データ可視化・分析
- 自動化対応

## Microsoft Azure / Microsoft 365 ライセンス管理

- 追加購入依頼
- 解約依頼
- 請求書発行

## JBS Marketplace

- JBS サービス・ソリューション
- 他社ツール・サービス



SCC  
ポータル