



2023 年 9 月 度

# 上半期決算説明会

2023 / 5 / 9

---

▪ 2023 年 JBS の事業環境	3
▪ 2023 年 9 月期 上半期業績	4
▪ 2023 年 9 月期 上半期トピックス	13
▪ 2023 年 9 月期 通期業績見通し（連結）	16
▪ 連結中期経営計画（23/9-25/9）	23

---

## 顧客動向

### リモートワーク⇒ クラウド DX へ

- Microsoft 365 の大型導入は一巡
- Azure シフト、クラウドアプリ開発の引合い増
- Microsoft 365 エンジニア⇒ Azure / 開発エンジニアへのスキルシフト

## メーカー動向

### クラウド投資の継続

- IT 大手の人員削減発表  
(コロナ禍での積極採用の雇用調整)
- IT 大手のクラウド DX 投資は増大
- 国内需要は引き続き旺盛

## 新たな可能性

### クラウド AI の加速

- OpenAI のインパクト：  
オフィスワーク革新から開発自動化に至るまで影響
- Microsoft Cloud は OpenAI の技術をフル活用
- JBS : エンタープライズ向け AI 活用コンサルティング及び導入サービスの提供を開始

1

# 2023年9月期 上半期業績

売上は順調に増加。

エンジニアスキルシフトやライセンス契約を中心とした先行投資により、営業利益は前年同期比で減少

※2023年度9月期より、連結会計に移行

## 売上高

実績

466.1 億円 (連結)

\*ご参考：前年同期 378.3 億円 (単体)



売上においては、全ての事業セグメントにおいて事業拡大が継続

クラウドインテグレーション事業

Azure を中心としたインフラ移行中心に案件が増加

クラウドサービス事業

前期獲得した大型案件の稼働安定化が、大きく貢献

ライセンス&プロダクツ事業

物販販売が回復傾向なことに加え、公共を中心に Microsoft 365 ライセンス案件が拡大

## 営業利益

実績

22.1 億円 (連結)

\*ご参考：前年同期 25.5 億円 (単体)



エンジニアスキルシフトや大型ライセンス契約獲得により、先行投資が増加

クラウドインテグレーション事業

Microsoft 365 関連の大型案件減に伴い、Azure へのエンジニアスキルシフトを遂行  
そのためコストが先行

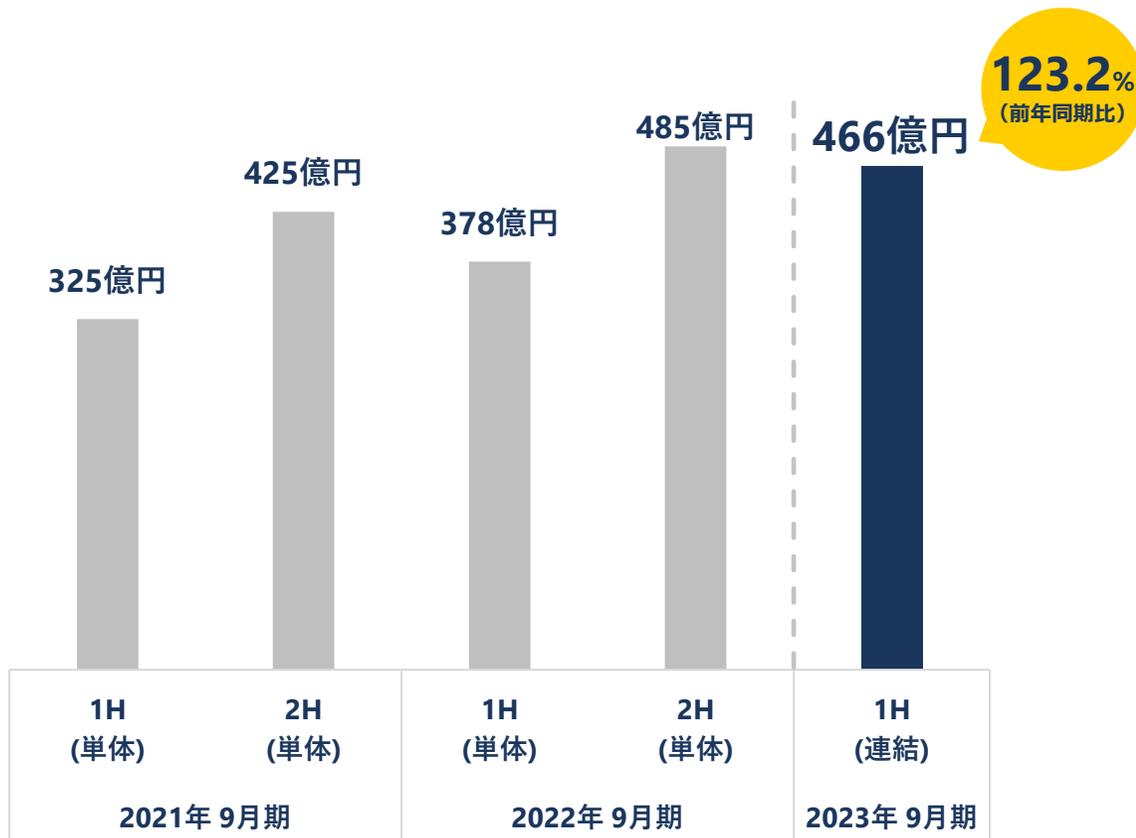
クラウドサービス事業

前期獲得の大型アウトソーシング案件の運営安定化により、収益性が改善

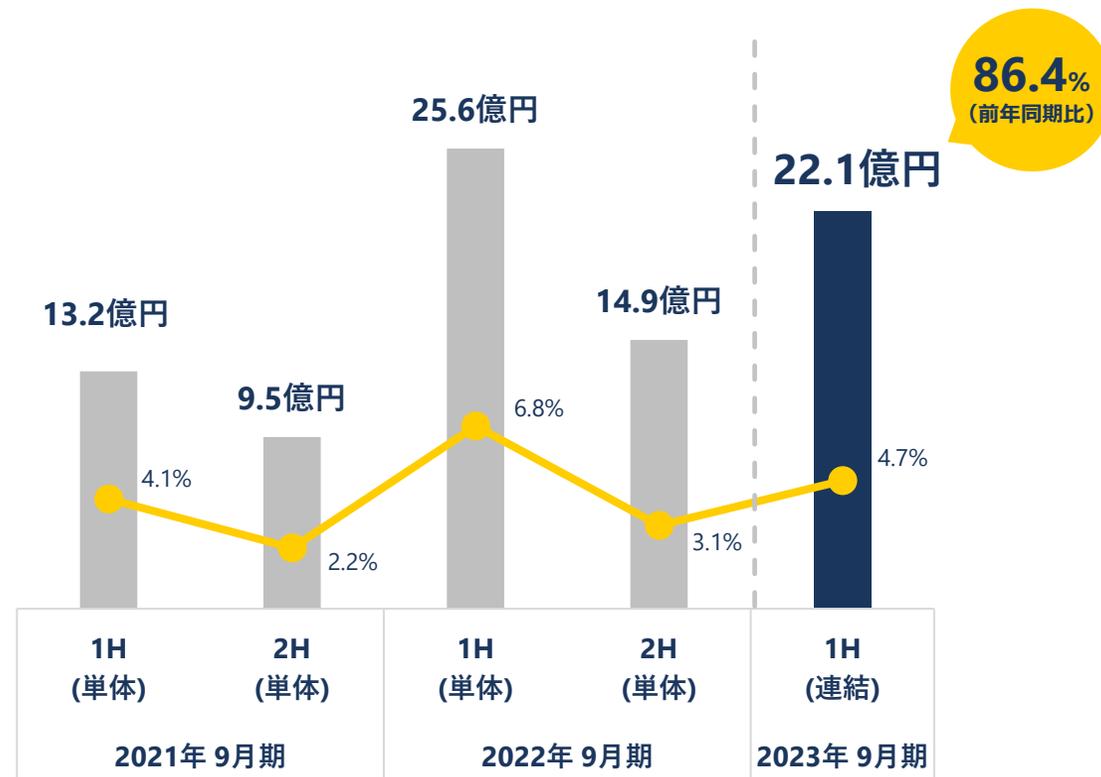
ライセンス&プロダクツ事業

戦略価格での大型ライセンス契約獲得等の影響もあり、減益

各事業セグメントにおいて、売上は順調に拡大。先行投資により、営業利益は前年同期比で減少



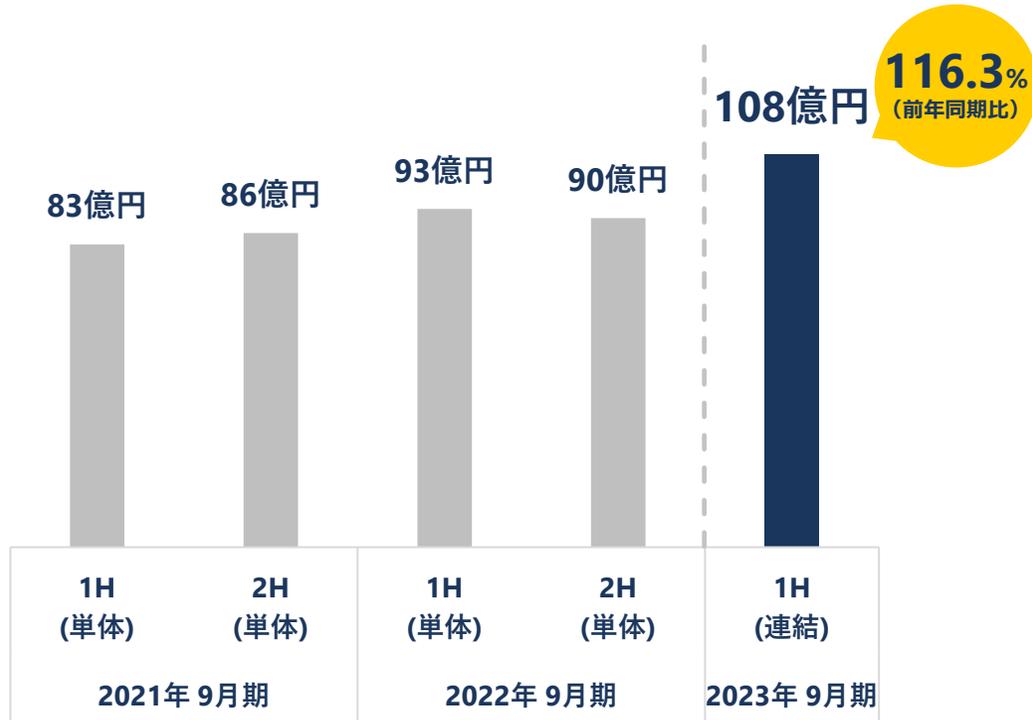
売上高



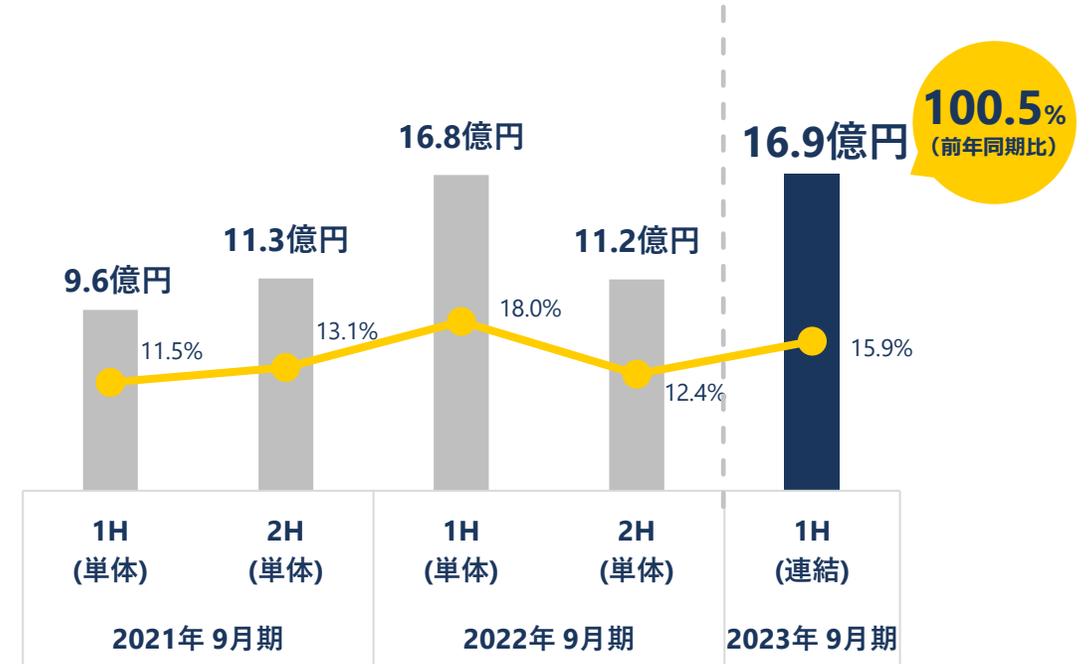
営業利益

■ 営業利益    — 営業利益率

今後の需要変化に向けたエンジニアのスキルシフトによって、コストが先行



売上高



セグメント利益

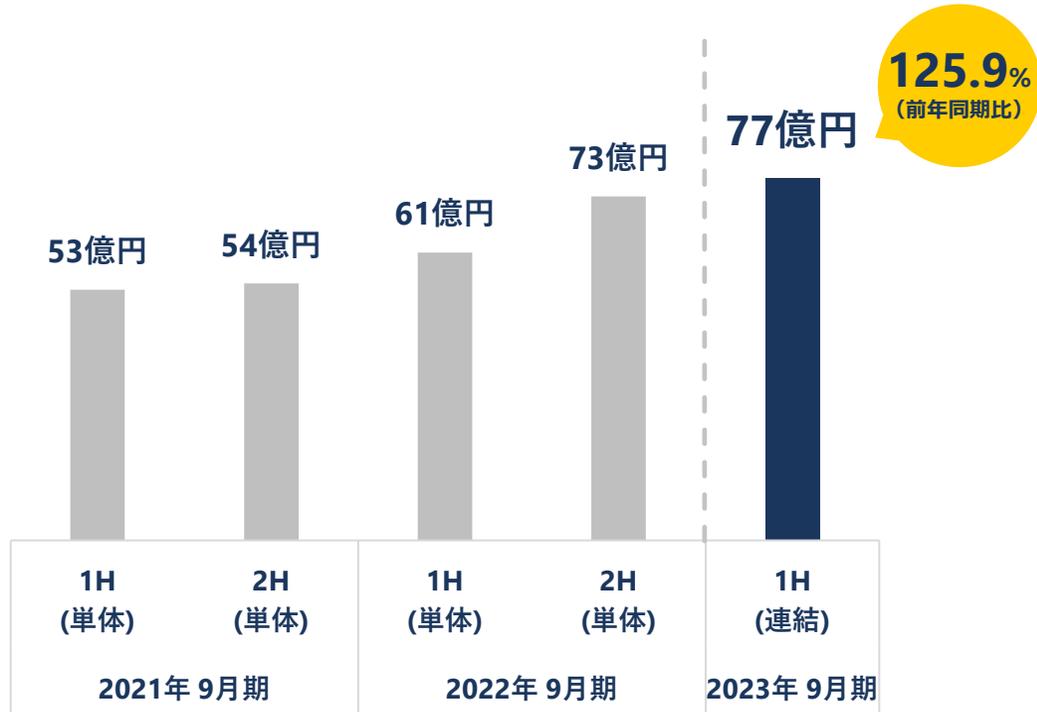
## ハイライト

- ✓ Microsoft 365 の大型案件が減少する一方、インフラクラウドシフト案件が増加

## 認識している課題

- ✓ Microsoft 365 から Azure へのエンジニアスキルシフトの継続
- ✓ お客様需要と BP 活用度合の見極め

## 前期に獲得した大型案件の運用安定化により、売上・利益が改善



売上高



セグメント利益

### ハイライト

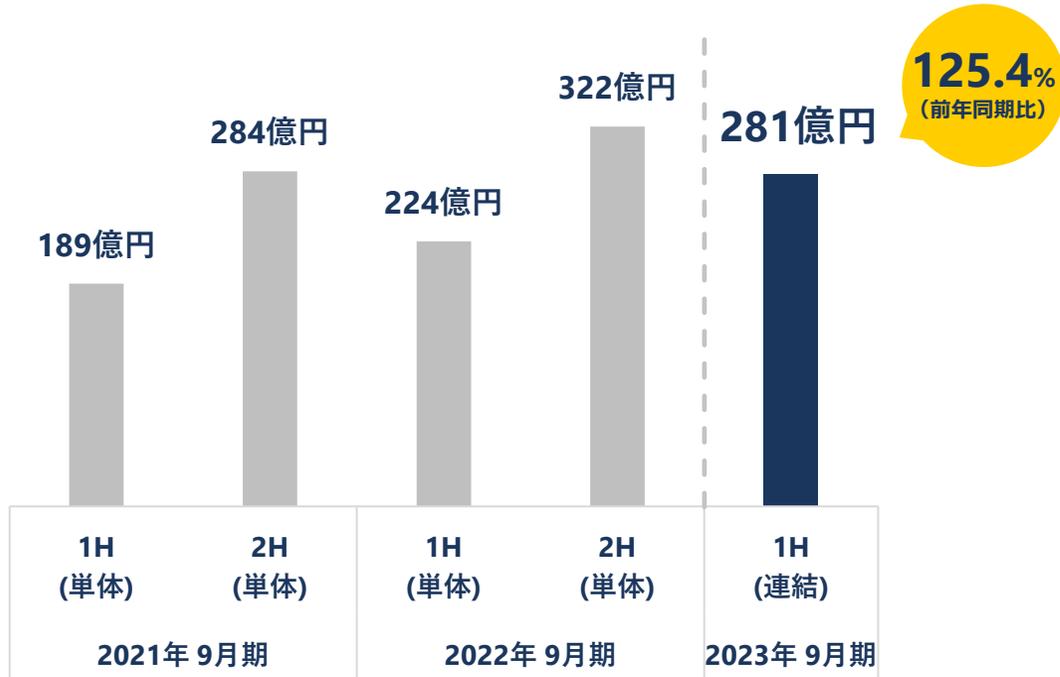
✓ 大型案件の安定稼働による収益性改善

### 認識している課題

✓ マネージドサービスの拡大に向けた開発の加速

# ライセンス & プロダクツ事業

大型ライセンス契約獲得に伴い、売上は増加。今後の CI / CS 案件獲得に繋げる



売上高



セグメント利益

## ハイライト

- ✓ 公共を中心とした、新規大型ライセンス契約の獲得 (ID 拡大)
- ✓ 物販売上が回復

## 認識している課題

- ✓ ライセンス契約後の、CI / CS 案件の着実な獲得

# 上半期連結決算 連結の影響

ネクストスケープの連結により、売上増、営業利益微減（取得コスト先行による）。EBITDA ベースでは影響少

連結対象 株式会社ネクストスケープ（連結子会社） 株式会社日テレWands（持分法を適用した関連会社）

	2022年9月期 1H 単体	2023年9月期 1H 連結	(参考) 2023年9月期 1H 単体	単体業績予想からの 主な変化
売上高 (百万円)	37,831	46,614	46,013	+6.0億円 ネクストスケープの売上
売上総利益 (百万円)	5,600	6,158	5,971	
売上総利益率 (%)	14.8%	13.2%	13.0%	
販管費及び一般管理費 (百万円)	3,042	3,947	3,705	▲0.55億円 うち、ネクストスケープ 営業利益 +0.40億円 ネクストスケープ のれん償却額 ▲0.57億円 ネクストスケープ 取得費用 ▲0.28億円
営業利益 (百万円)	2,558	2,211	2,266	
営業利益率 (%)	6.7%	4.7%	4.9%	
営業外損益 (百万円)	12	▲42	▲105	+0.63億円 持分法による投資利益（日テレWands）
経常利益 (百万円)	2,570	2,168	2,160	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (百万円)	1,526	1,430	1,434	
EBITDA (百万円)	2,794	2,522	2,514	

# 主要 KPI (ID 数の推移)

Microsoft 365の ID 数に加え、Dynamics 365 や Azure も拡大

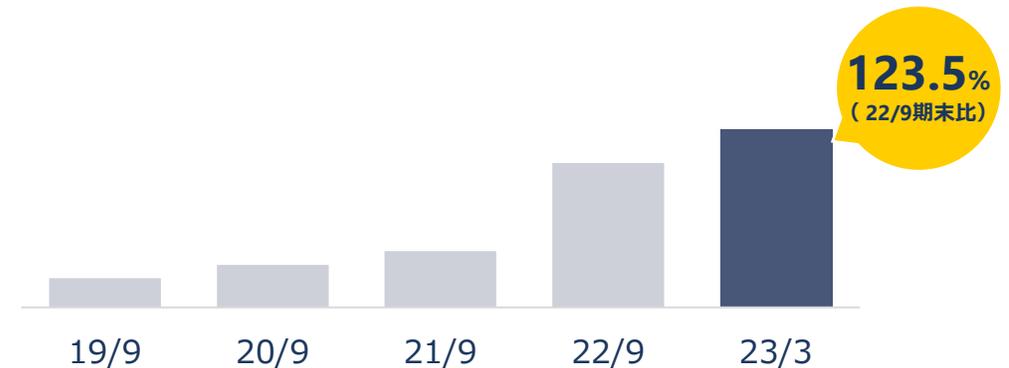
## Microsoft 365 ID 数の推移



## Dynamics 365 ID 数の推移

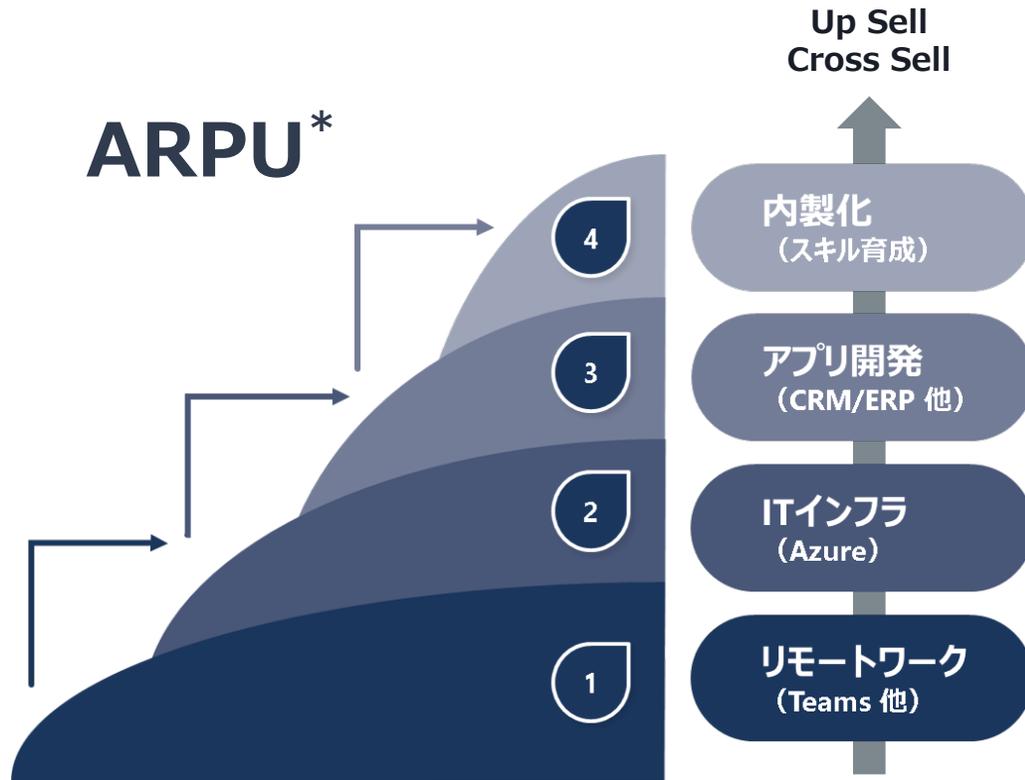


## Azure Sheet 数の推移



# 主要 KPI (ARPUの進捗)

リモートワークから徐々にインフラ移行、アプリ開発へと需要が移行



## JBS Cloud Suite 活用による DX 促進

**Dynamics 365 / Power Platform、SAP 関連売上増加**  
ネクストスケープの子会社化により、アプリ開発エンジニアを確保

**ハイブリットインフラ案件の売上増加**  
Azure Sheet 数は、前年度末 ('22/9) から 23% 成長

**Microsoft 365 ID 数は、前年度末 ('22/9) から 21% 成長**  
一方、大型の導入案件は足元で減少

\* "Average Revenue Per User"の略。1ユーザー当たりの平均売上高を示す指標

2

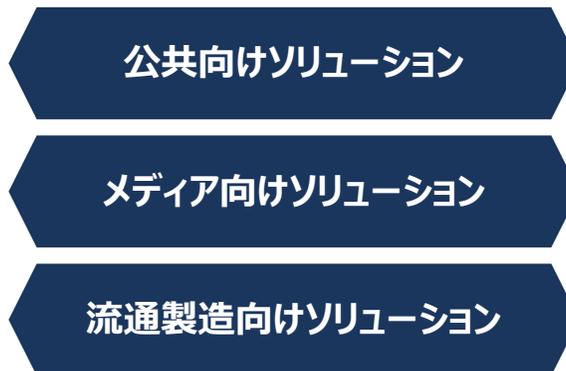
# 2023年9月期 上半期トピックス

# ◆ ネクストスケープの子会社化による開発力強化

Microsoft Azure でのアジャイル開発に強いネクストスケープとともに、  
拡大する Microsoft Cloud 需要への対応力を強化



- ✓ Microsoft MVP 3名
- ✓ Microsoft Gold Partner
- ✓ Microsoft Japan Partner of the Year 10年連続受賞
- ✓ Microsoft Azure Advanced Specialization 取得



- ✓ Microsoft MVP 1名
- ✓ Microsoft Gold Partner
- ✓ Microsoft Japan Partner of the Year 8度受賞
- ✓ Microsoft Azure Advanced Specialization 取得

MRデバイス

動画配信

アプリ開発

# JBS Cloud Suite : 3 シナリオでの実績増

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



## JBS Cloud Suite

Sub Brand 1.



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

目的	A:検討	B:準備/計画	C:検証	D:設計/構築	E:監視/運用	F:サポート/ガバナンス	
ターゲット	情報システム部門 または 特定部門						
Azure全体	CAFワークショップ CAF戦略アセスメント for Microsoft Azure						
Cloud Premium Services データセンターのクラウド化とセキュリティモデル変革	無償 Azure導入/運用相談会	条件付き無償 Azure Lift&Shift 適合性アセスメントサービス Azure 利用ガイドライン作成 Azure Stack HCI紹介 ワークショップ	無償 PoC環境設計/構築 ※個別SI	無償 クラウドマイグレーション for Microsoft Azure 環境設計/構築 ※個別SI	無償 マネージドクラウド for Microsoft Azure ※TAMによる環境/コスト最適化 the MATRIX for マネージドシステムサービス	無償 Azure Security アセスメント	無償 Live Support for Azure
Cloud Premium Services クラウド型シンクライアント	無償 AVD/W365 無料相談会	無償 AVD ハンズオンセミナー	無償 PoC 環境構築サービス for AVD / Windows 365	無償 仮想デスクトップ構築 for Azure Virtual Desktop シンプルユース for Windows 365 Enterprise	無償 マネージドクラウド for AVD		
Cloud Premium Services ビッグデータ活用	無償 ForePaaS ワークショップ (三菱総合研究所による提供)		無償 ForePaaS AIデータ分析 PoC/ データ分析支援 ※個別SI	無償 ForePaaS AIデータ分析環境提供		無償 データ分析ラボ for ForePaaS	

## AEMSP 認定 更新



Gold  
Microsoft  
Partner  
Microsoft

Azure  
Expert  
MSP

Microsoft最上位パートナー認定である  
**Azure Expert MSP**を更新

新規事例をベースに、更新監査対応

## ニーズの高い3シナリオ

導入検討～運用・サポートまでを一気通貫でご支援

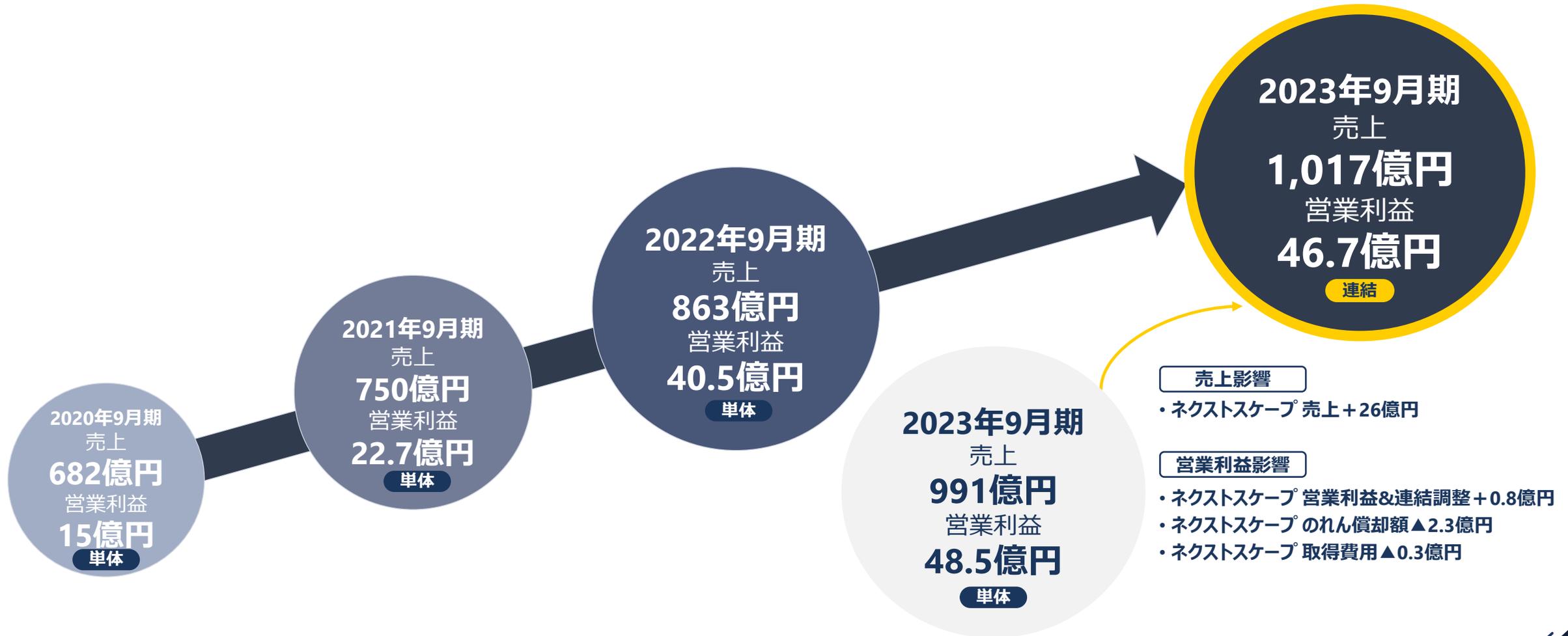
- 1 データセンタークラウド化
- 2 クラウド型シンクライアント
- 3 ビッグデータ活用

3

# 2023年9月期 通期業績見通し（連結）

# ◆ 連結：2023年9月期業績見通し

ネクストスケープとの連結により、  
売上は増加する一方、取得コスト先行により営業利益は減少



# ◆ 連結：2023年9月期業績見通し（科目別）

JBSの単体業績予想に変更はなく、ネクストスケープ及び、日テレWandsの持ち分法適用による影響を加味

		JBS業績予想 単体・前回提示	JBS業績予想 連結	単体業績予想からの 主な変化
売上高	(百万円)	99,056	101,703	+26億円 ネクストスケープの売上
売上総利益	(百万円)	13,224	13,788	
売上総利益率	(%)	13.4%	13.6%	
販管費及び一般管理費	(百万円)	8,370	9,120	▲1.87億円 うち、ネクストスケープ 営業利益&連結調整 +0.8億円 ネクストスケープのれん償却額 ▲2.3億円 ネクストスケープ 取得費用 ▲0.3億円
営業利益	(百万円)	4,854	4,667	
営業利益率	(%)	4.9%	4.6%	
営業外損益	(百万円)	▲23	55	+0.78億円 持分法による投資利益（日テレWands）
経常利益	(百万円)	4,831	4,722	
親会社株主に帰属する 当期純利益	(百万円)	2,995	2,880	
EBITDA	(百万円)	5,371	5,431	

# ◆ 連結：2023年9月期 業績見通し（セグメント別）

アジャイル開発中心のネクストスケープ業績は、CI事業・L&P事業に反映

JBS 業績予想

単体・前回提示

JBS 業績予想

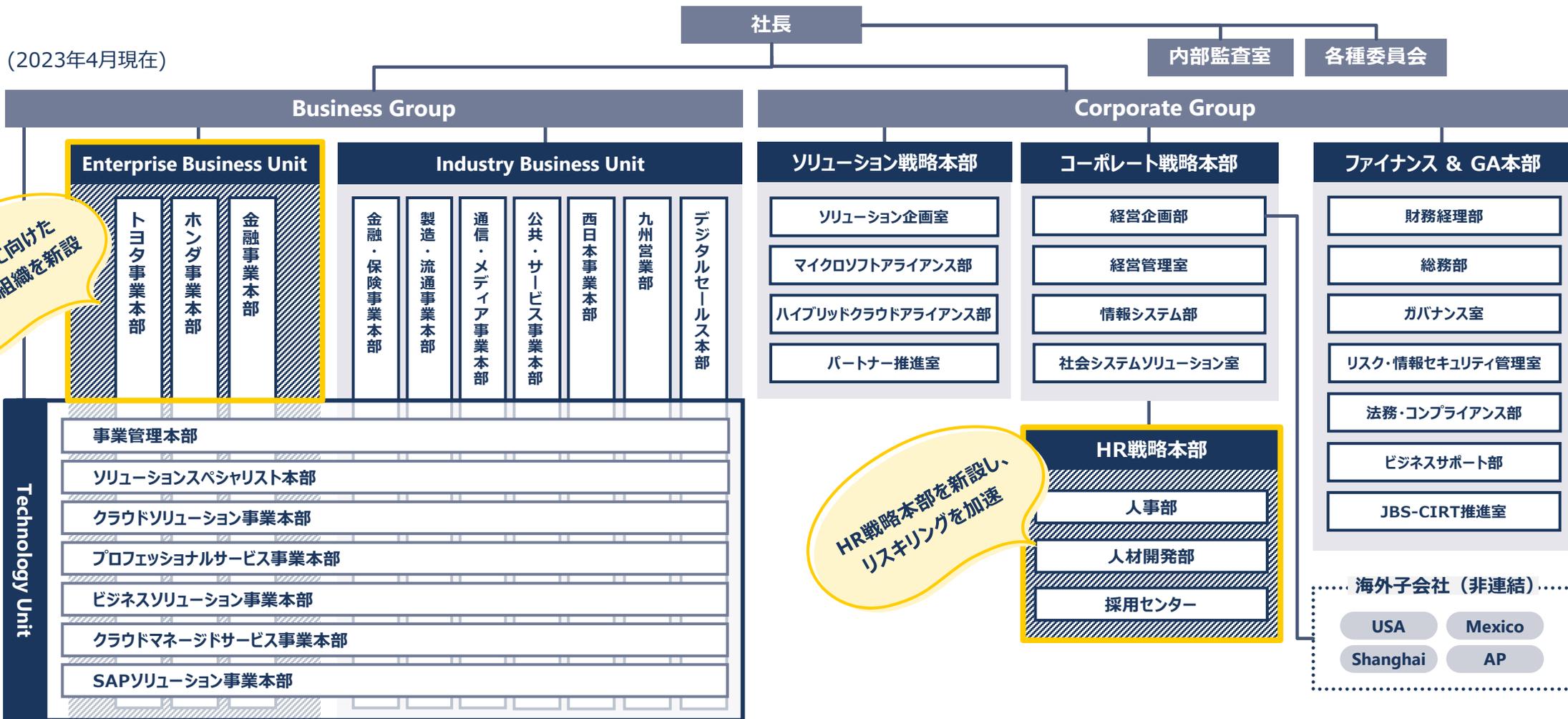
連結

ネクストスケープ  
連結化の影響

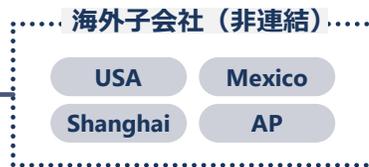
事業セグメント	JBS 業績予想 単体・前回提示		▶	JBS 業績予想 連結		ネクストスケープ 連結化の影響	
	売上	セグメント利益/ 営業利益		売上	セグメント利益/ 営業利益	売上	セグメント利益/ 営業利益
クラウド インテグレーション	210億円	37億円		230億円	39億円	+20億円	+1.8億円
クラウドサービス	154億円	19億円		154億円	19億円		
ライセンス &プロダクツ	627億円	20億円		633億円	20億円	+6億円	+0.2億円

# 顧客志向体制の強化 (2023年4月ー)

クラウド需要変化の加速に伴い、柔軟なリソース配置を実現するため、顧客志向のより強い体制へシフト

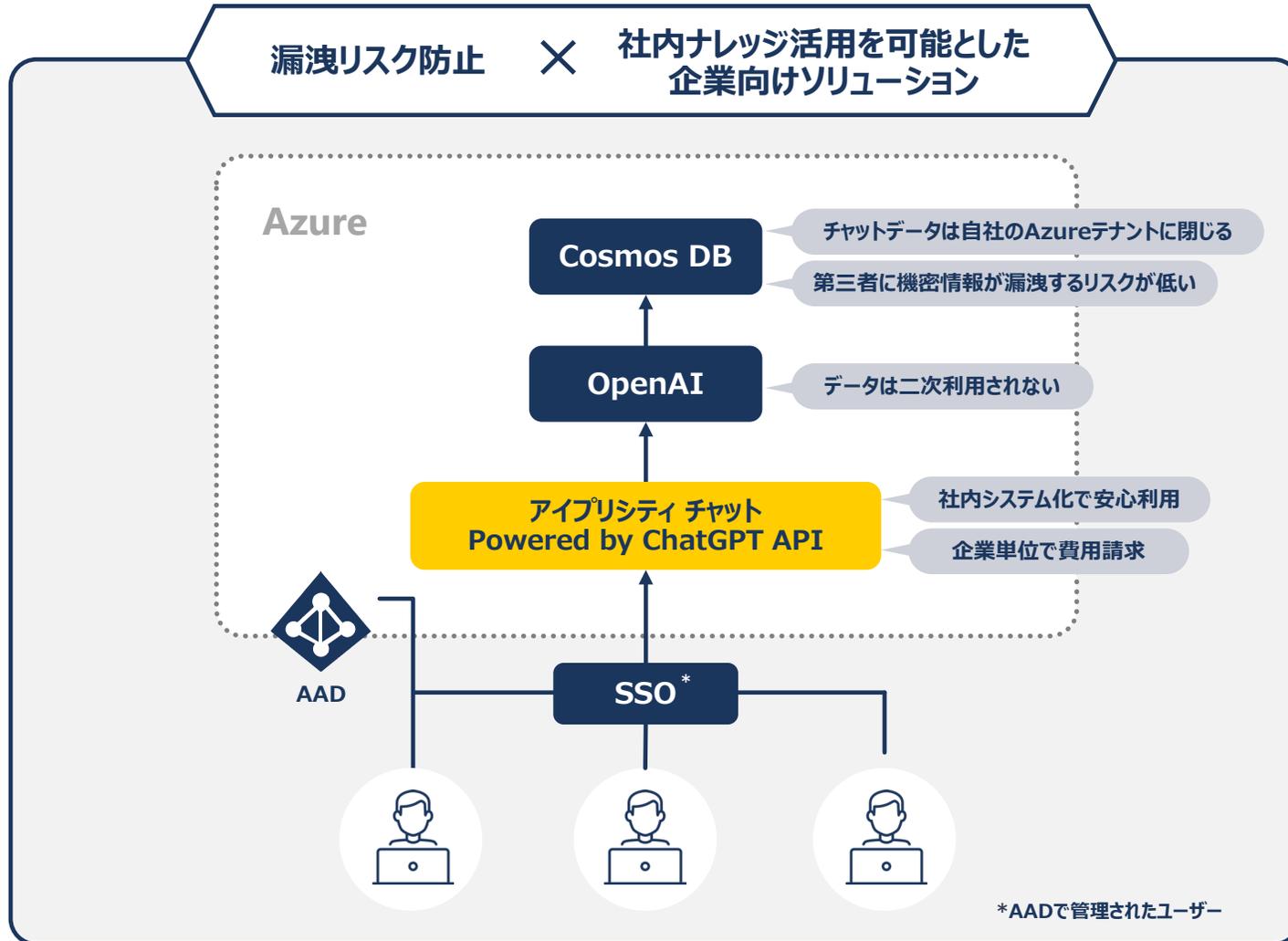


ネクストステップ (100%子会社)



# 注力テーマ：エンタープライズ AI への取組み(1/2)

## エンタープライズでの活用を想定した、「ChatGPT」導入コンサルおよびアプリの提供を開始



### 「 ChatGPT 」 導入コンサルティング

GPT関連技術の基本的な仕組みの説明や情報漏洩等のリスクを回避するにはどういった導入方法があるのか、といった課題を解決するためのコンサルティングサービス



### 「 アイプリシティ チャット Powered by ChatGPT API 」

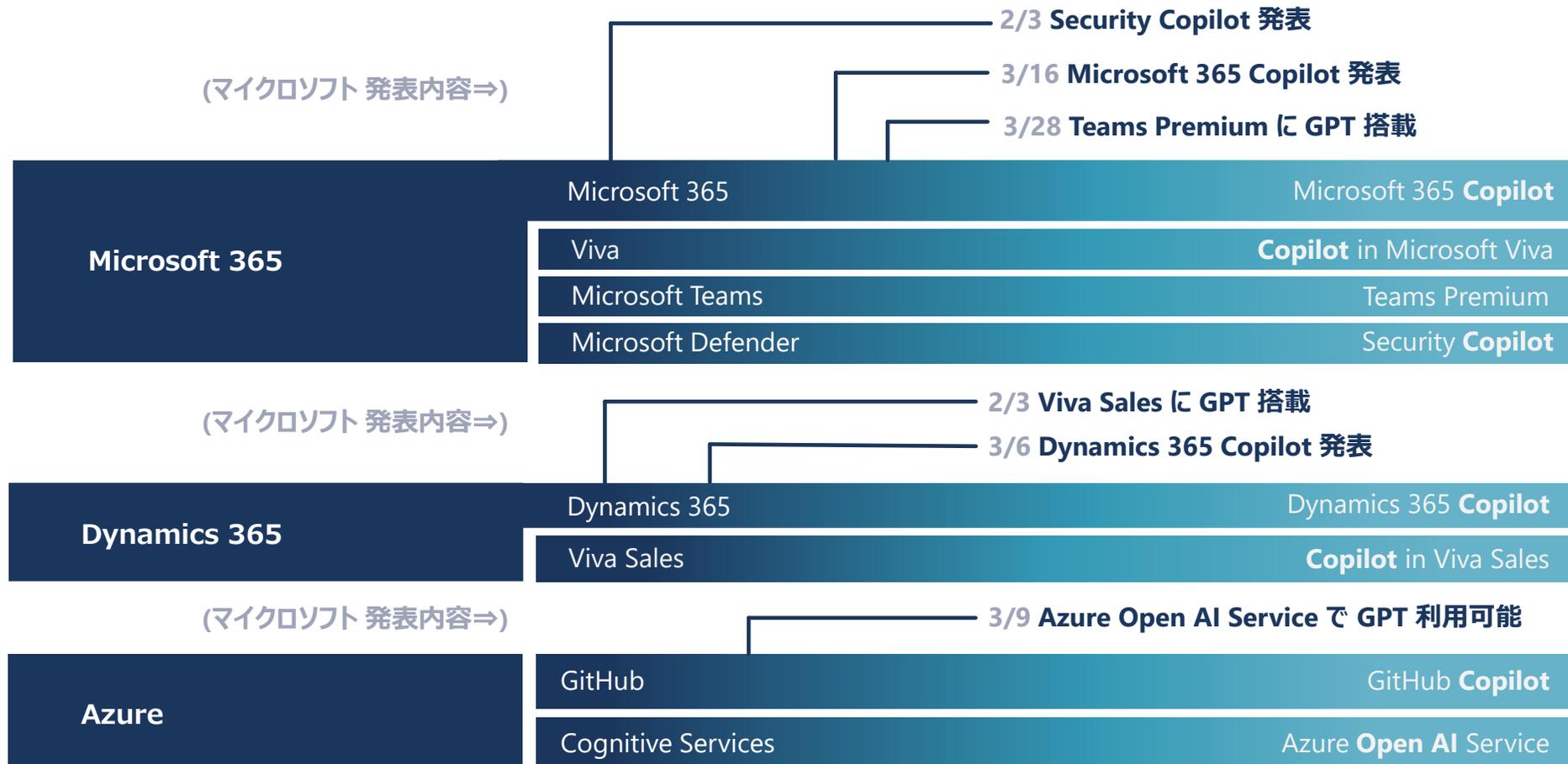
企業内に閉じた安全な環境ですぐに利用開始できる「ChatGPT」アプリ



「アイプリシティ チャット」画面イメージ

# 注力テーマ：エンタープライズ AI への取組み(2/2)

## ChatGPT に留まらず Microsoft Cloud を軸とした、オフィスワークの生産性革新や開発自動化を狙う



4

# 中期経営計画（連結）

# ◆ 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

2025年9月期

売上 CAGR  
13%

セキュリティ&ハイブリッドクラウド

インダストリーソリューション

マネージドサービス加速

2022年9月期

売上  
863億円  
営業利益  
40.5億円  
営業利益率  
4.7%

単体

営業利益CAGR  
30%

2025年9月期

売上  
1,200億円  
営業利益  
85億円  
営業利益率  
7.2%

単体

売上  
1,244億円  
営業利益  
89億円  
営業利益率  
7.2%

連結

売上影響

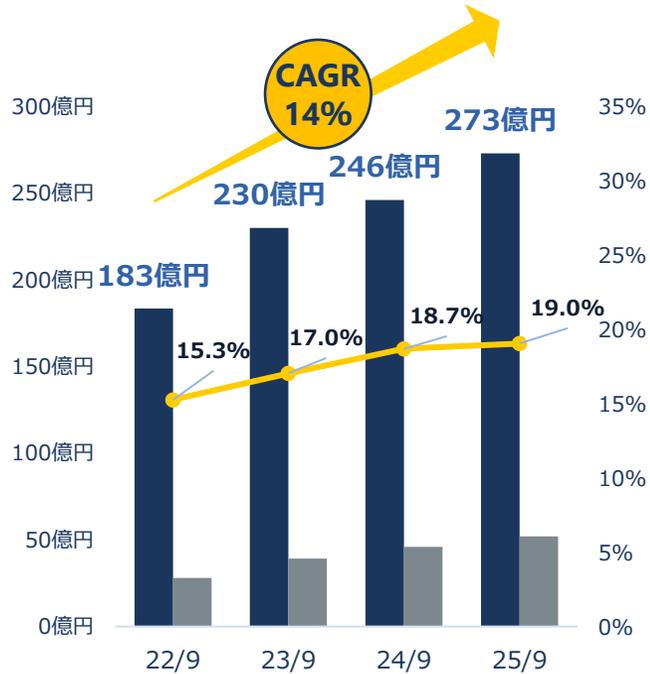
・ネクストスケープ 売上 +44億円

営業利益影響

・ネクストスケープ 営業利益 +6億円  
・ネクストスケープ のれん償却額▲2億円

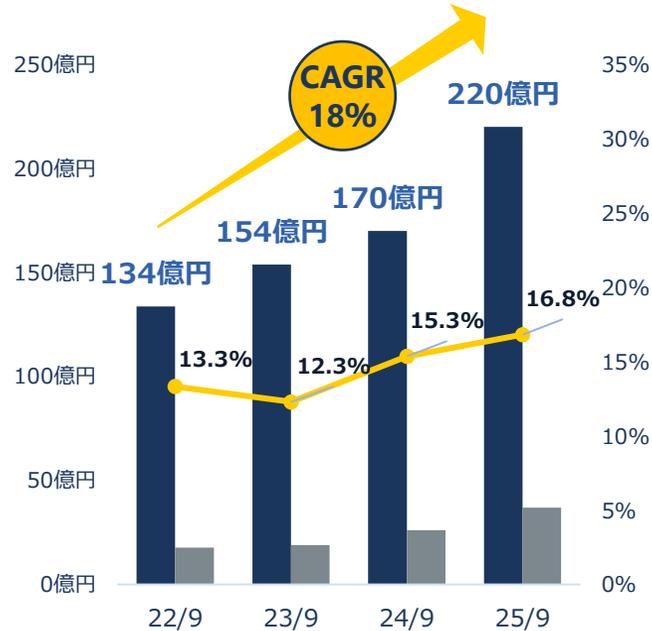
# ◆ 連結 中期経営計画 目標値 (事業セグメント別)

## 1 クラウドインテグレーション事業



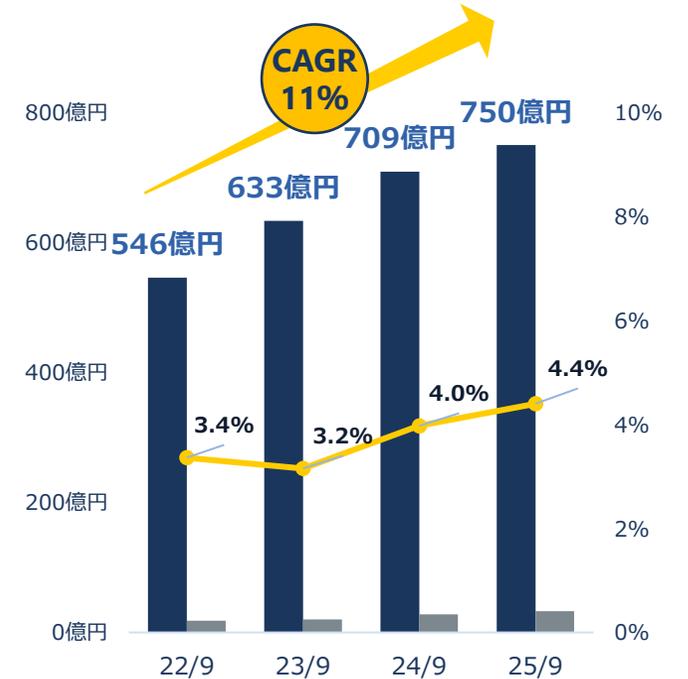
- Security・Hybrid Infra 需要の刈り取り
- BizApps 領域拡大、高収益案件のさらなる加速 (ネクストスケープとのシナジー含)

## 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

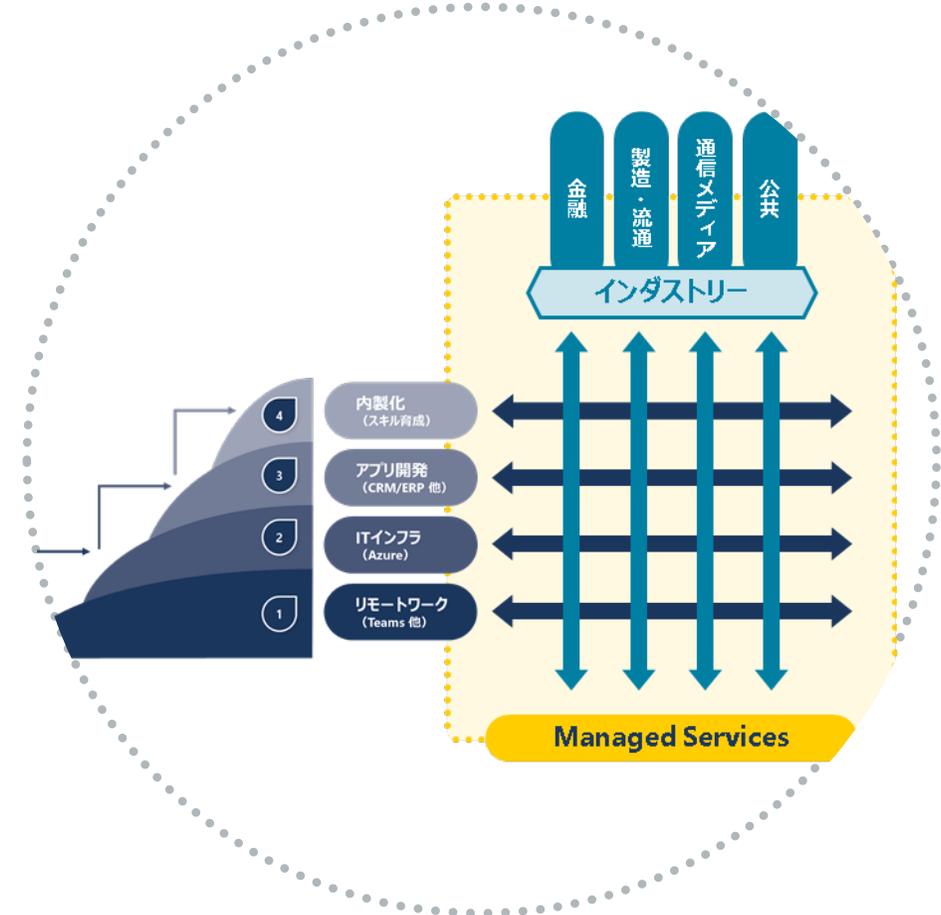
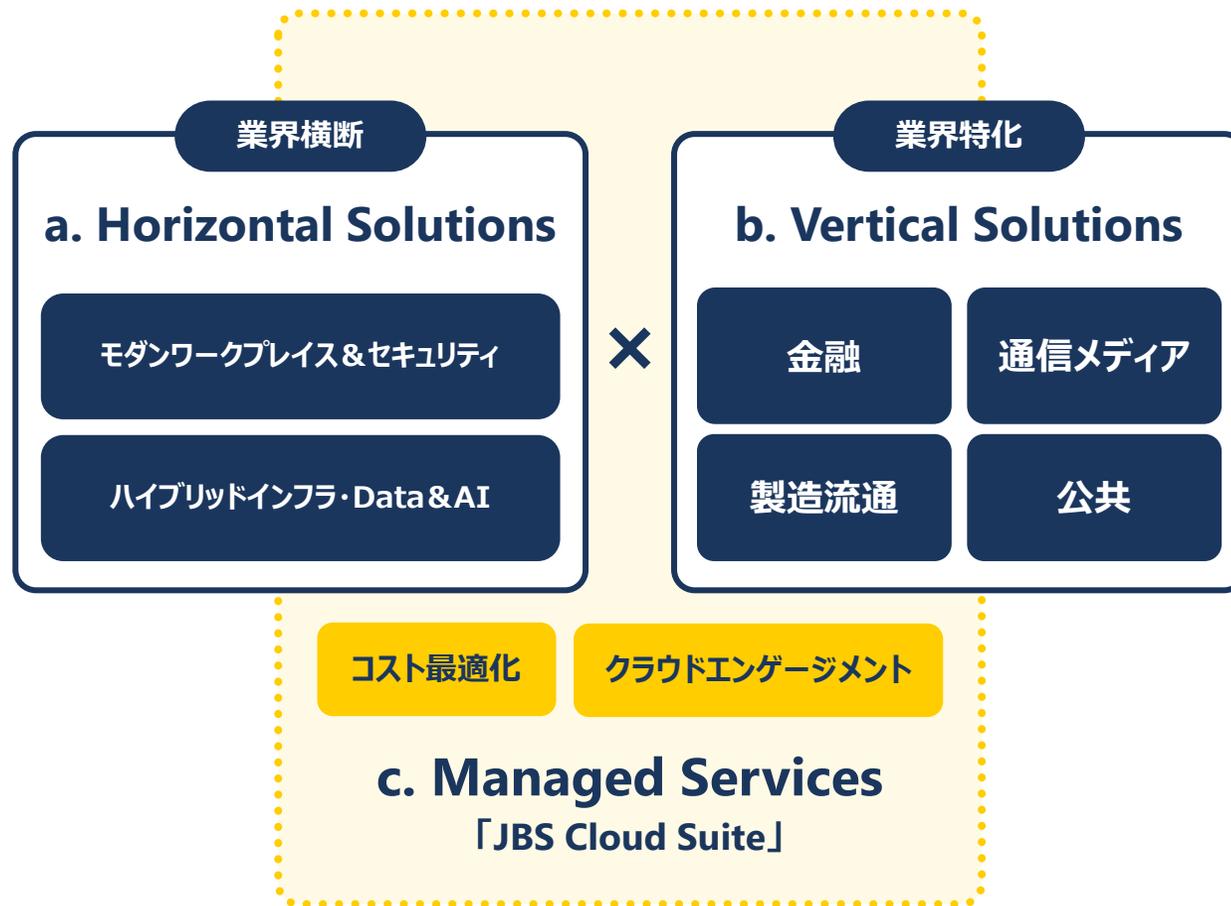


- 大型ライセンスの獲得
- 仕入れ価格の継続改善と、セールスオペレーションセンター強化
- ハイブリッドソリューションでの拡販

■ 売上 ■ セグメント利益 — セグメント利益率

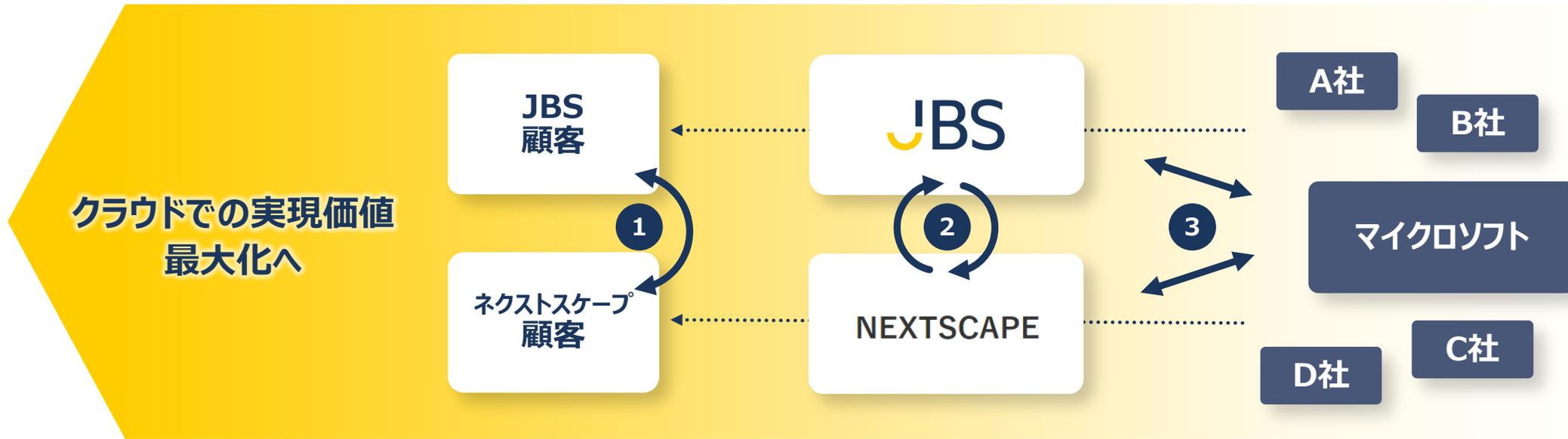
# ◆ ARPU : ソリューション・サービス展開を加速

Horizontal × Vertical × Managed の3軸での展開に変更はなし



# ◆ ネクストスケープとのシナジー

【JBS】 Microsoft 365 / Dynamics 365 / インフラ × 【ネクストスケープ】 アジャイル開発 / アプリ開発  
両社のお客さまへ展開



1

## 相互送客

JBS顧客へのアジャイル開発案件の展開  
ネクストスケープ顧客への Microsoft 365 /  
Dynamics 365、インフラ案件の展開

2

## 自社サービス / PF 開発促進

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  
(PF) の構築と共同プロモーション

3

## メーカー各社との協業強化

両社がパートナー上位資格を保有す  
るマイクロソフトをはじめ、メーカー各  
社との協業レベルの深化

# ◆ ネクストスケープのソリューション

## Azure や MR を中心としたアジャイル開発 + 自社ソリューション開発に実績

### Azure



### アプリ開発



### Mixed Reality



## ネクストスケープも含め、積極採用を維持。D&I については具体目標を設定



目標を設定

## 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://www.jbs.co.jp>

The logo for JBS, featuring a stylized yellow 'J' followed by the letters 'BS' in a dark blue, sans-serif font.

優れたテクノロジーを、親しみやすく