



2024 年 9 月期

# 上半期決算説明会

2024 / 5 / 14

▪ 2024年 9月期 上半期事業環境	3
▪ 2024年 9月期 上半期連結業績	4
▪ 2024年 9月期 セグメント事業状況	8
▪ 2024年 9月期 通期連結業績予想	15
▪ 中期経営計画進捗状況と今後の対応について	18
▪ Appendix	24

## 顧客動向

### クラウドDX 本格化

- 大手企業へのMicrosoft365導入案件は一巡  
⇒クラウド利活用促進
- 生成AIによる業務改善への期待大
- クラウドの拡大に伴うセキュリティ需要
- グローバル支援の需要大

01

## メーカー動向

### 生成AI 開発競争

- Copilotが昨年11月にリリース  
メーカー各社による生成AI開発加速
- メーカー各社、日本への投資を強化

02

## 注力領域

### 成長加速に向けた投資強化

- 人材確保への取組み継続  
⇒本社移転、新卒社員189名入社
- 人材育成の強化  
⇒スキル拡張、Copilot全社導入
- 生成AI支援体制強化  
⇒Data&AI室を新設

03

1

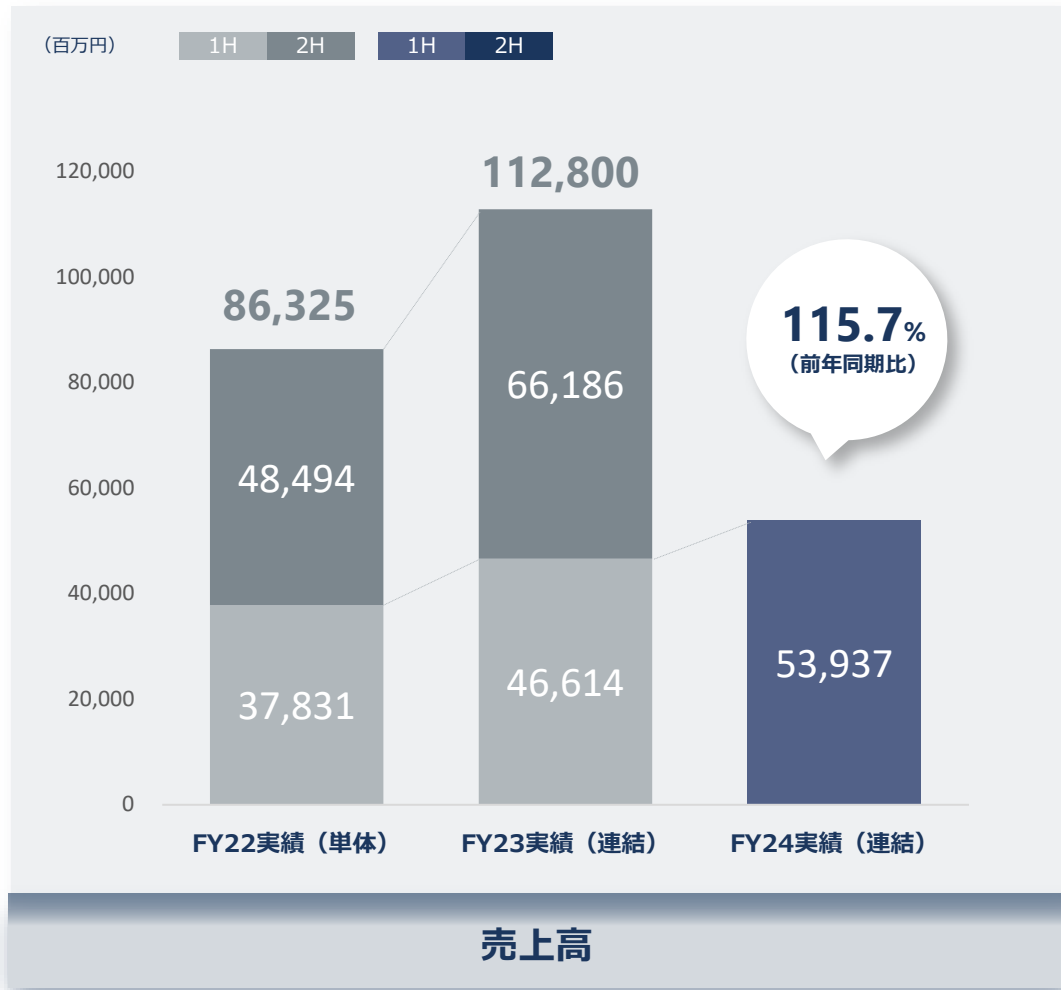
# 2024年 9月期 上半期連結業績

# 2024年 9月期 上半期連結業績 (サマリ)

売上および営業利益は増収増益  
 ネクストスケープの計画見直しに伴う特別損失を計上したため、当期純利益は減益

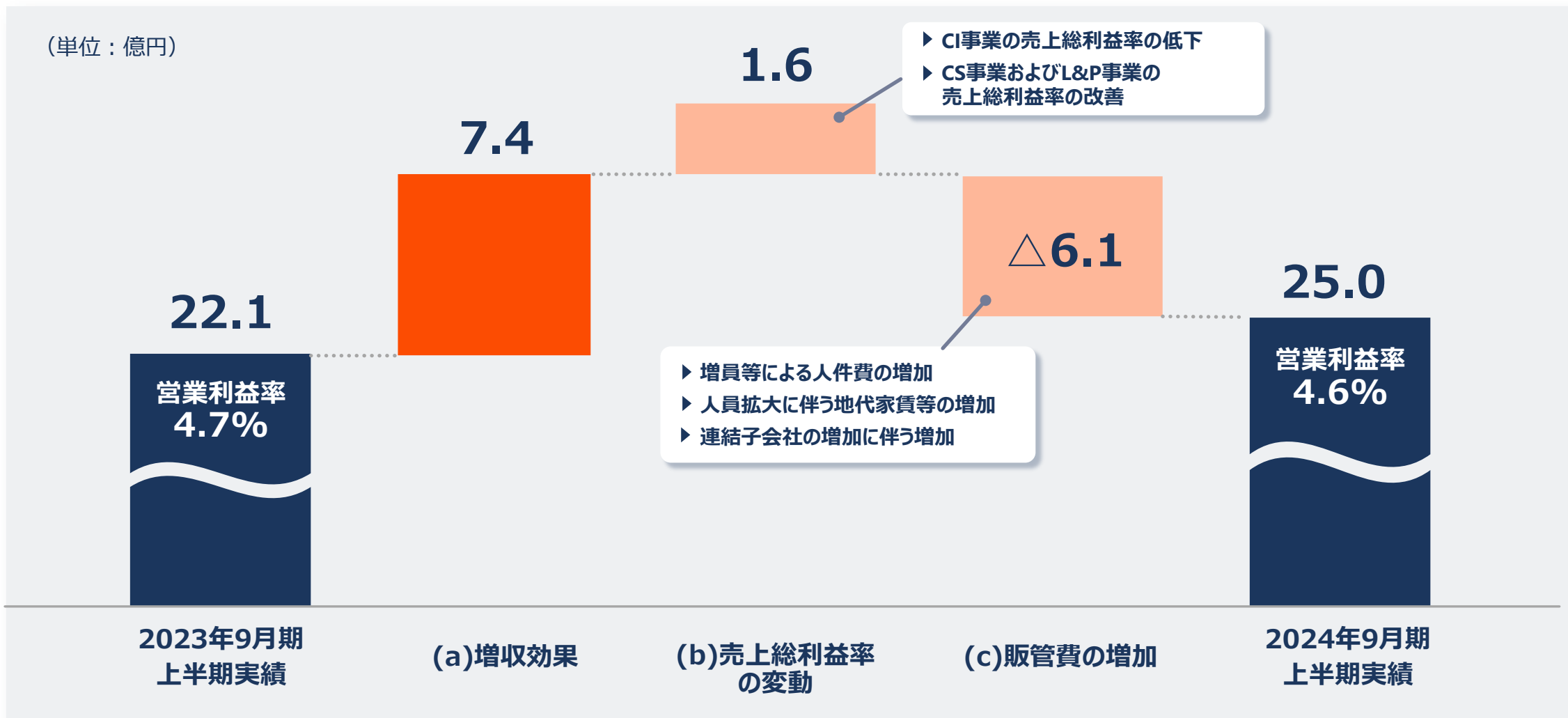
		2023年9月期 上半期連結業績	2024年9月期 上半期連結業績	前期比 増減額	前期比 増減率	2024年9月期 上半期単体業績
売上高	(百万円)	46,614	53,937	7,323	15.7%	52,843
売上総利益	(百万円)	6,158	7,067	909	14.8%	6,974
売上総利益率	(%)	13.2%	13.1%	△0.1%	-	13.2%
販管費及び一般管理費	(百万円)	3,947	4,560	614	15.6%	4,190
営業利益	(百万円)	2,211	2,507	296	13.4%	2,783
営業利益率	(%)	4.7%	4.6%	△0.1%	-	5.3%
営業外損益	(百万円)	△42	△36	5	-	△80
経常利益	(百万円)	2,168	2,470	302	13.9%	2,703
親会社株主に帰属する 当期純利益	(百万円)	1,430	370	△1,060	△74.1%	91
EBITDA	(百万円)	2,522	2,942	420	16.7%	3,096

## 売上・営業利益ともに増収増益で、事業環境は堅調に推移



# 2024年 9月期 上半期連結業績（営業利益の増減要因分析）

クラウドインテグレーション事業における収益改善に遅れがみられたものの、売上拡大およびクラウドサービス事業/ライセンス&プロダクツ事業の収益性改善により、陣容拡大に伴うコストの増加を吸収し、増益を確保



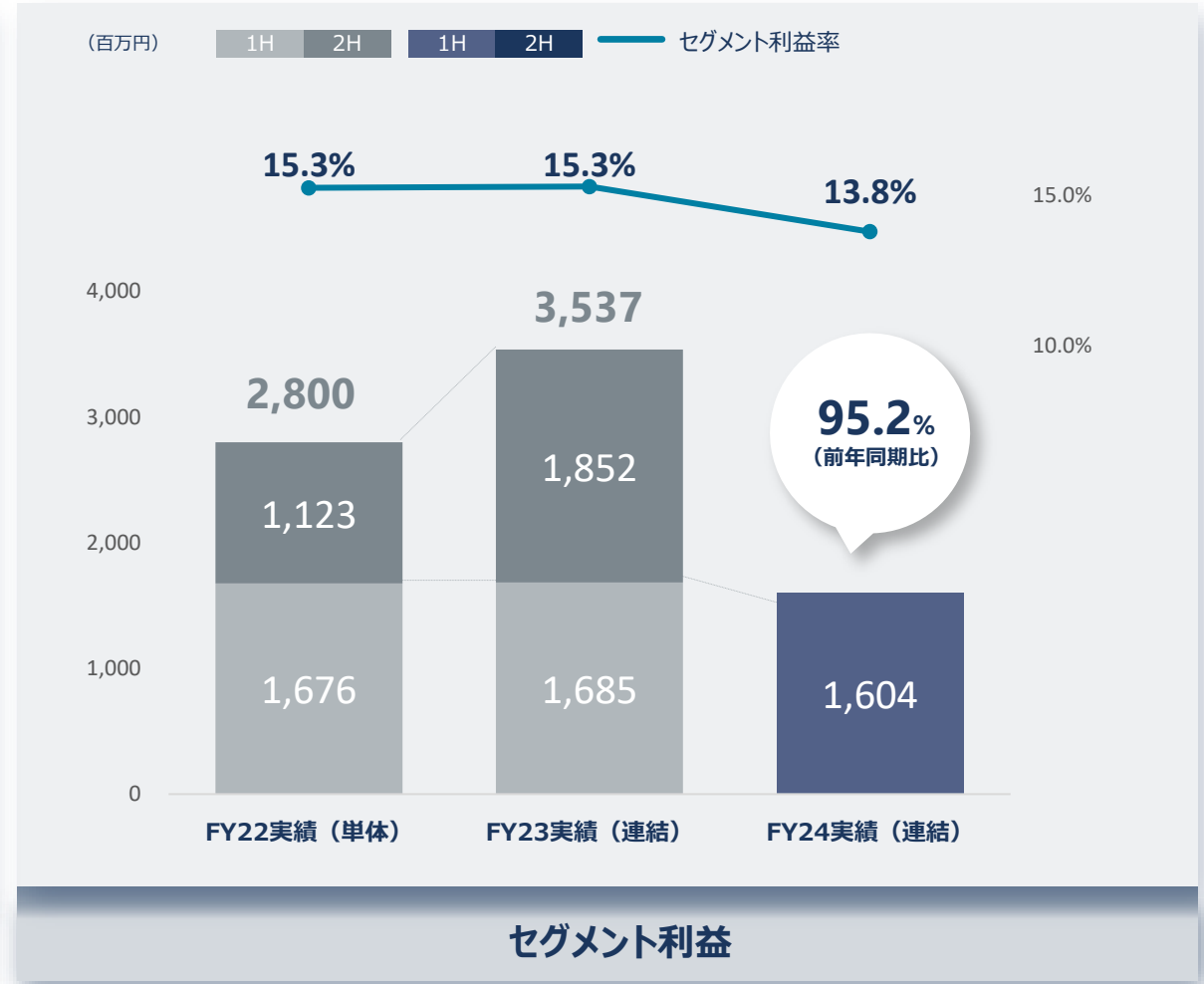
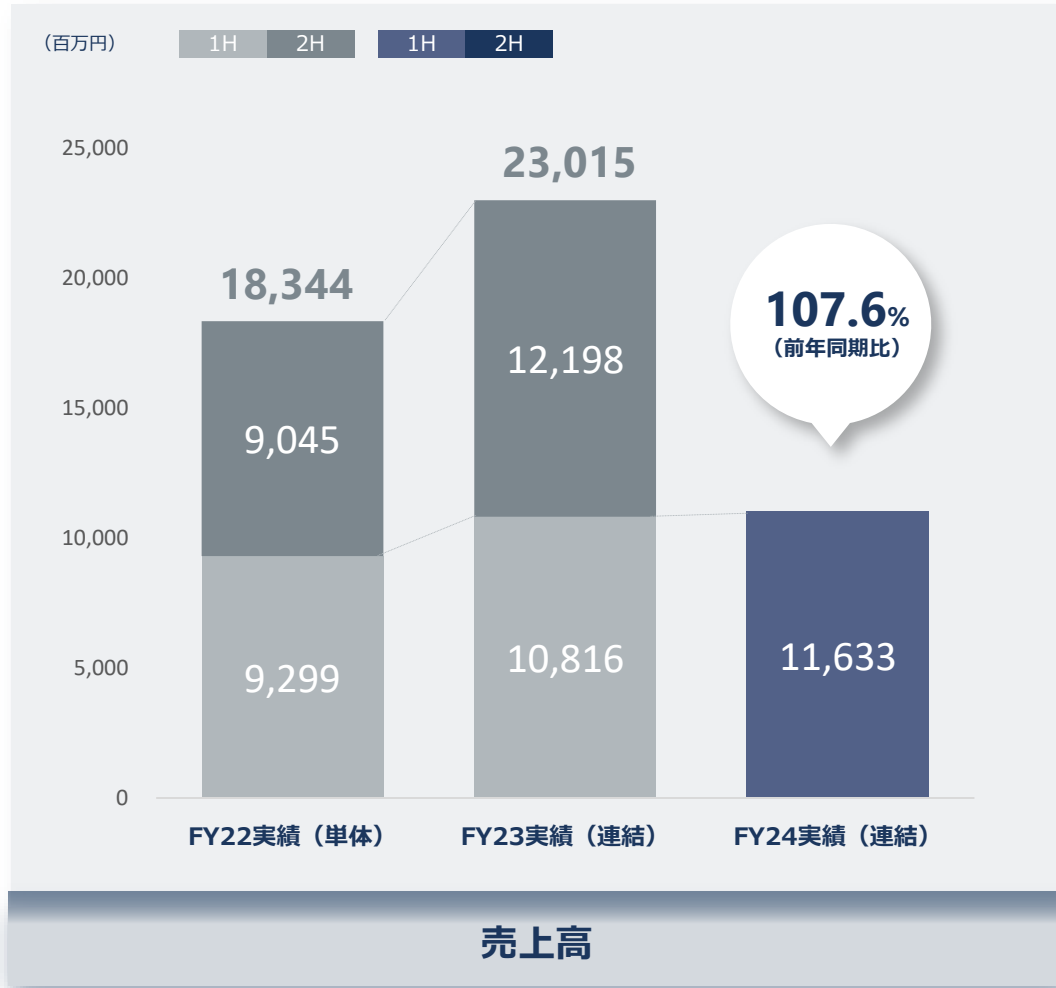
3

# 2024年 9 月期 セグメント別事業状況



# 2024年 9月期 セグメント別事業概況（クラウドインテグレーション事業）

前期から進めてきた体制強化による効果もあり、案件の増加により増収  
一部案件の期ずれの影響があり、セグメント利益が伸び悩んだものの、今期中には解消見込み



\* FY22は非連結のため、参考値

# ◆ 新たな需要に対する取組み：生成AI

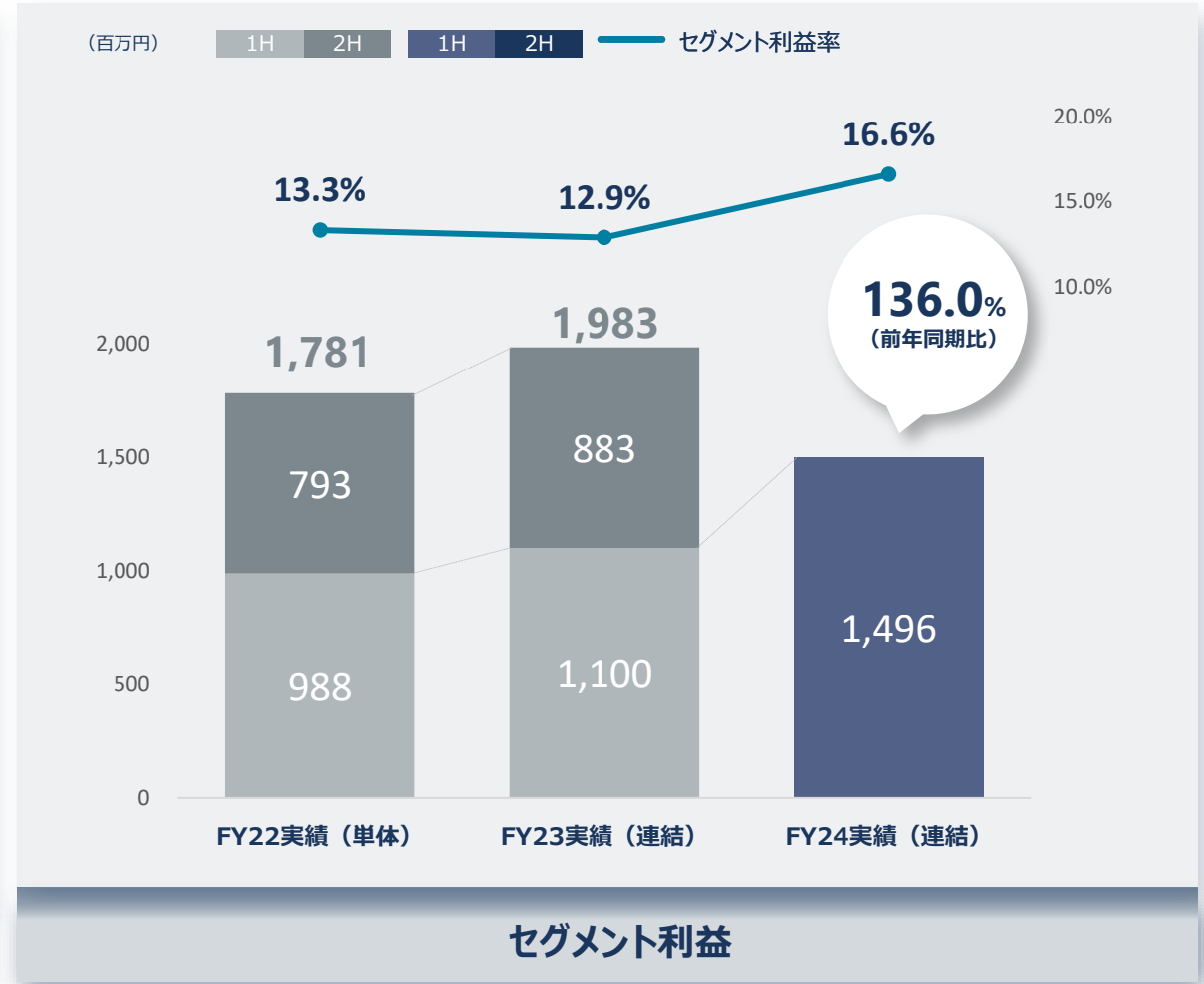
## Horizontal と Vertical 両方の AI 技術支援に対応

まずはHorizontalな領域でAIの便利さを知ってもらい、Vertical領域でも使っていただけるようご支援



# 2024年 9月期 セグメント別事業概況（クラウドサービス事業）

顧客のクラウド活用の高まりもあり、売上が拡大  
また、マネージドサービスの拡大が収益性の向上に大きく寄与



\* FY21およびFY22は非連結のため、参考値

# ◆ 新たな需要に対する取組み：セキュリティ

## 顧客の経営課題に即したセキュリティサービスの提供

### セキュリティの経営課題

A

#### 投資計画が立てられない

セキュリティの知見不足により、適切な投資計画が立てられない

B

#### 対策すべき範囲が分からない

ビジネスを脅かす脅威変化が激しく、何をどこまでやるべきか分からない

C

#### 運用を回せない

セキュリティ人材不足により、セキュリティ運用を回せない

### 課題を網羅し検討・導入・運用のプロセスごとにサービスを提供

#### 検討支援

リスクの可視化

A B を解決!

#### 導入支援

対応・対策

A B を解決!

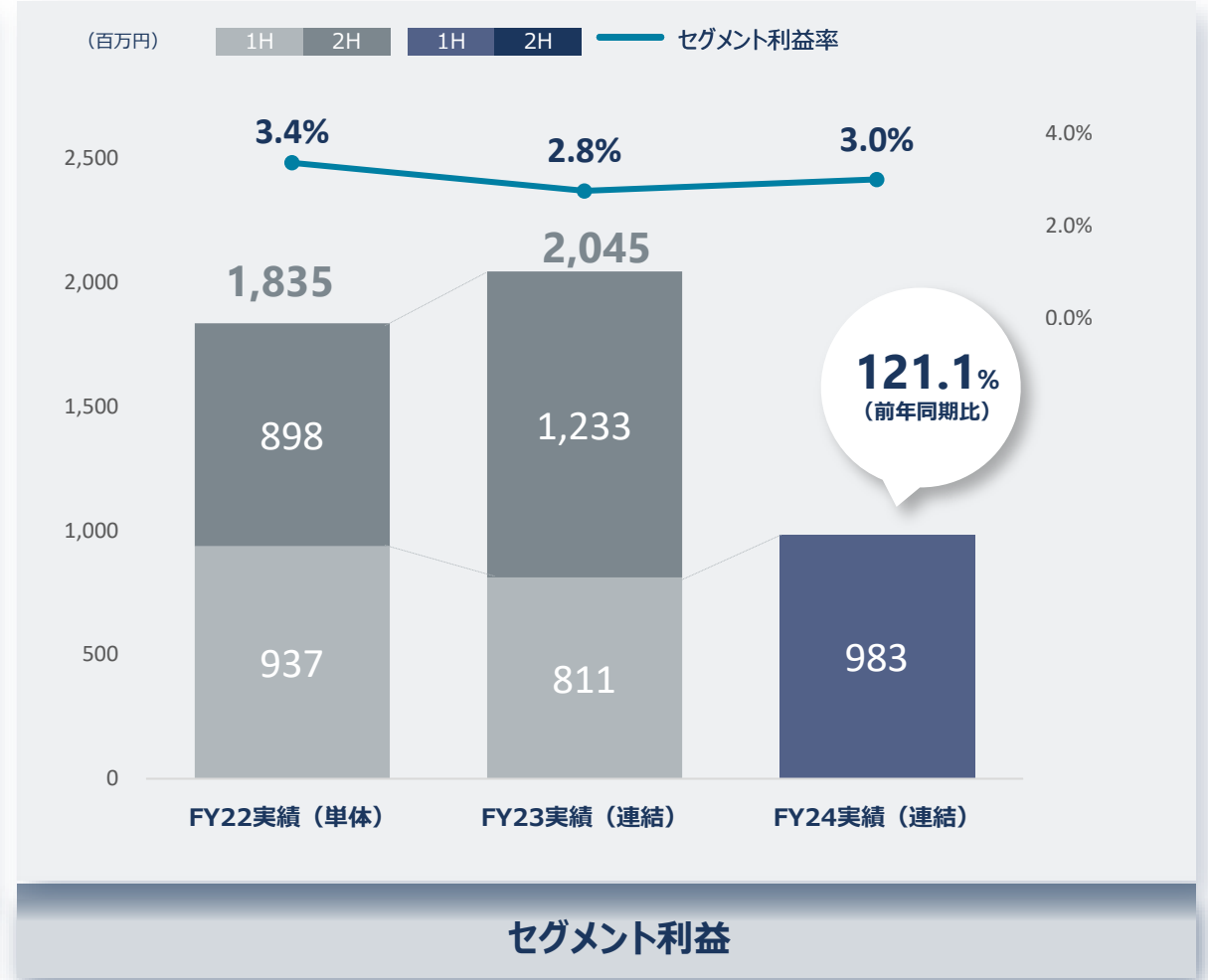
#### 運用支援

セキュリティ監視

C を解決!

# 2024年 9月期 セグメント別事業概況（ライセンス&プロダクツ事業）

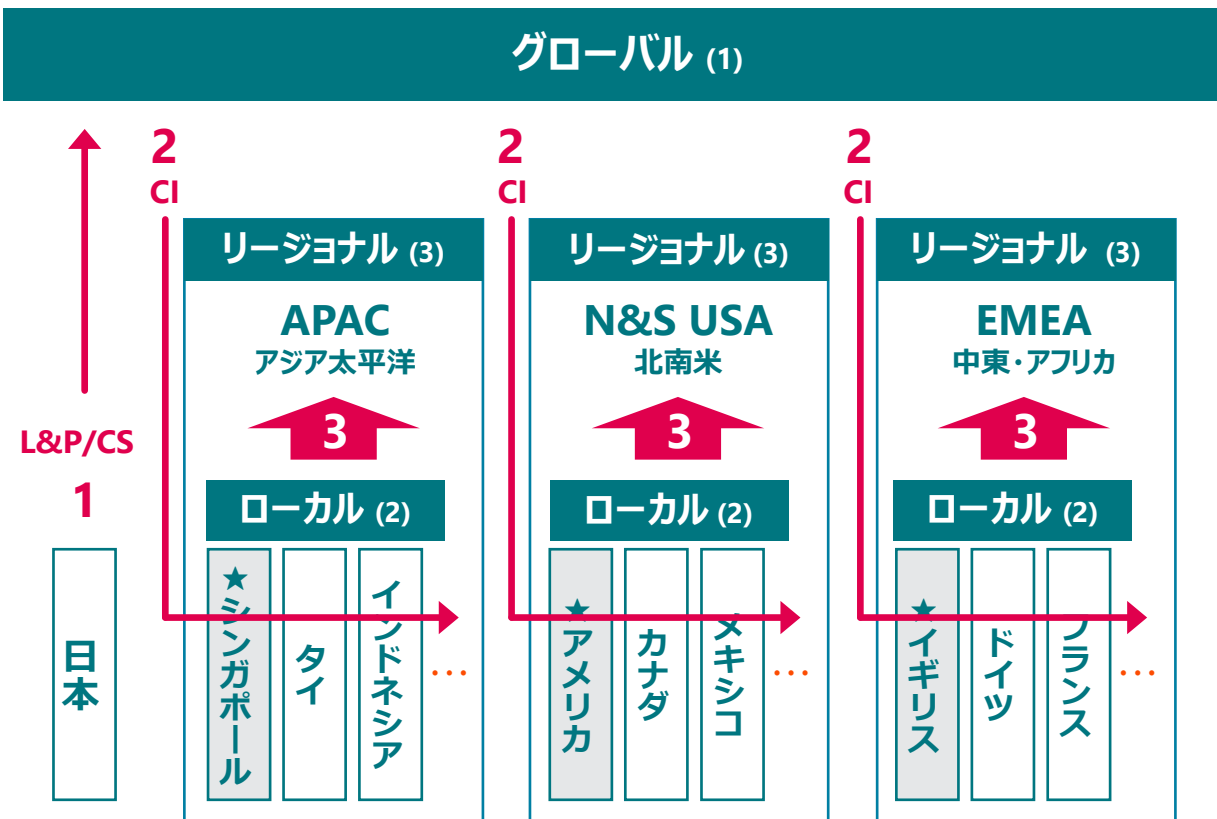
ライセンス販売については、ID数の拡大から既存顧客深耕へ徐々にシフト  
物販についても、大口案件の獲得などもあり、増収増益



\* FY21およびFY22は非連結のため、参考値

# ◆ 新たな需要に対する取組み：グローバル

日本本社契約でのお客さまのグローバルでのライセンスやサポート案件から始まり、クラウドインテグレーションを含む  
ローカル（各国）プロジェクト、最後にはリージョナル（エリア）ビジネスへと繋げ世界中をカバーしていく



★RHQ (Regional Headquarters : 地域統括会社)



- Step 1** 日本に本社を持つグローバル企業とのグローバルでのライセンス契約やサポート案件
- Step 2** 各リージョンのRHQ(★)から入り、世界各国のCIを含むローカルプロジェクトへと広げる
- Step 3** ローカルプロジェクトで各国における存在感を高め、ローカルからリージョナルへと展開

4

# 2024年 9 月期 通期連結業績予想

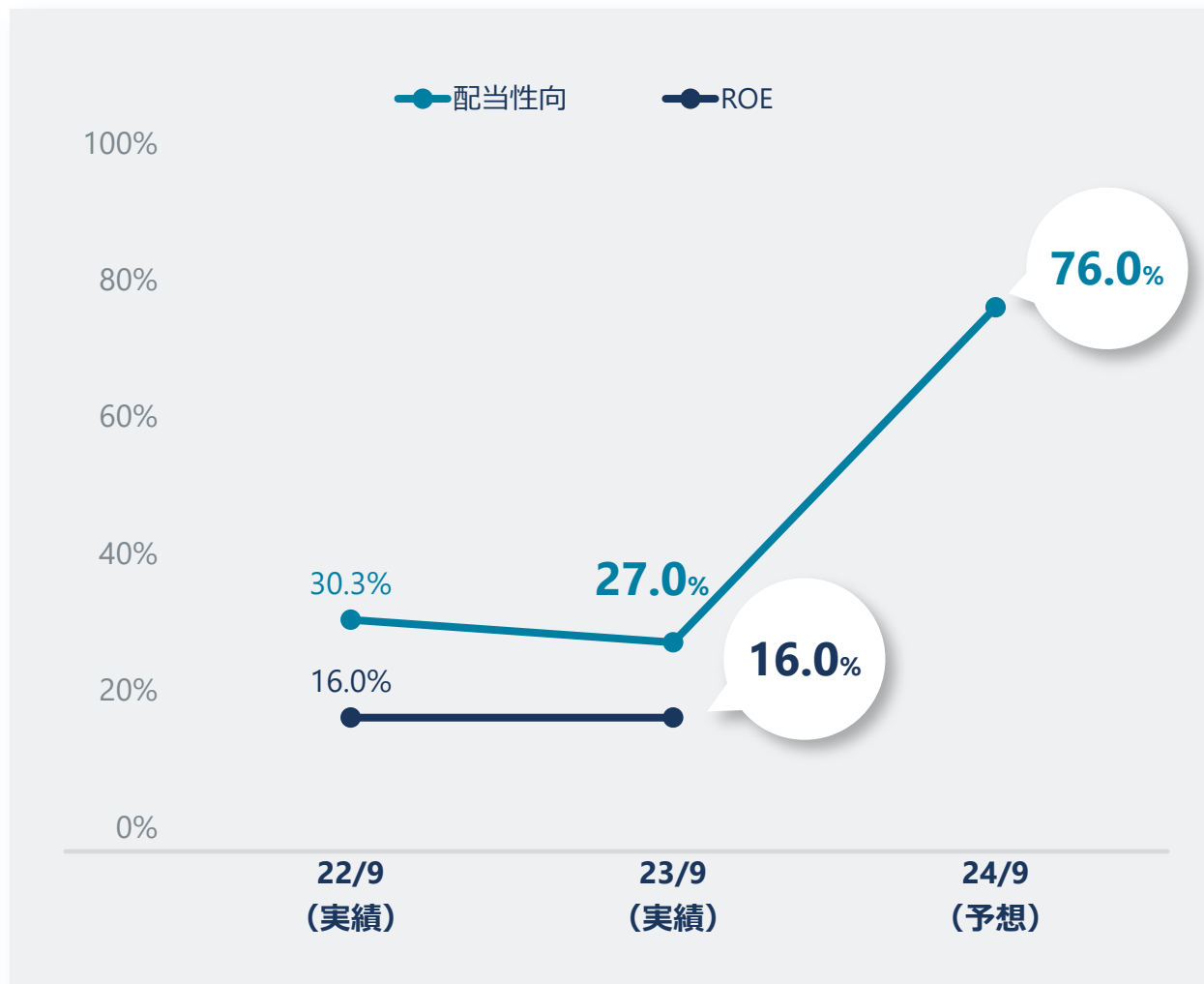
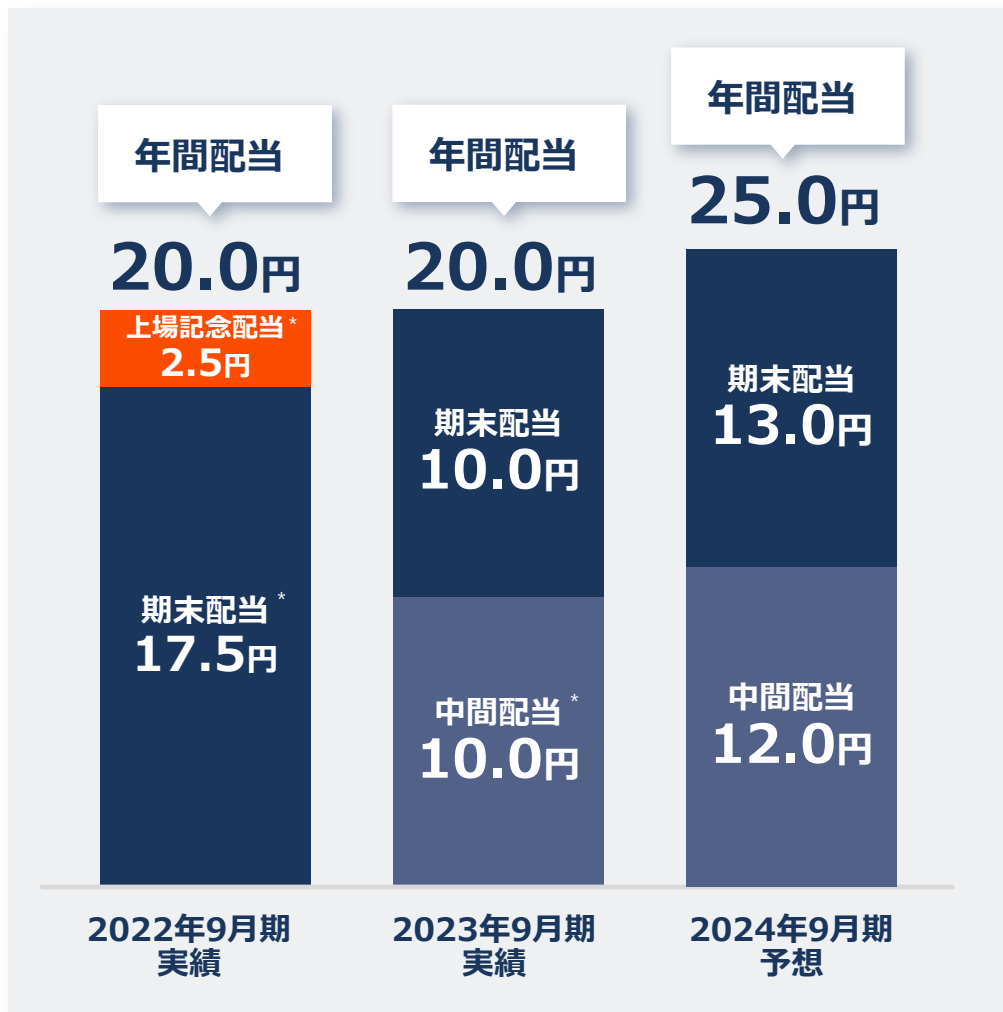
# 2024年 9月期 通期連結業績予想

売上・営業利益・経常利益については、期初計画から変更無し  
特別損失の発生の影響により、当期純利益については下方修正

		FY24通期 修正業績予想	FY24通期 修正前業績予想	増減額	FY23通期業績 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	(百万円)	126,800	126,800	-	112,800	14,000	12.4%
売上総利益	(百万円)	15,600	15,600	-	13,077	2,523	19.3%
売上総利益率	(%)	12.3%	12.3%	-	11.6%	0.7%	-
販管費及び一般管理費	(百万円)	10,500	10,500	-	8,884	1,616	18.2%
営業利益	(百万円)	5,100	5,100	-	4,192	908	21.6%
営業利益率	(%)	4.0%	4.0%	-	3.7%	0.3%	-
営業外損益	(百万円)	0	0	-	156	△156	-
経常利益	(百万円)	5,100	5,100	-	4,349	751	17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(百万円)	1,500	3,450	△1,950	3,350	△1,850	△55.2%
EBITDA	(百万円)	6,300	6,200	100	4,973	1,227	24.7%



事業状況および配当方針を鑑みて、前期から5円増配の年間25円の配当予想は変更無し  
 中間配当においても、期初予想通り前期から2円増配の12円の配当を実施



\* 当社は、2023年4月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割。  
 本資料においては、2022年9月期の期首に当該分割が行われたものとして記載。

5

# 中期経営計画進捗状況と 今後の対応について

# 2025年9月期営業利益目標の再検討

売上は前倒しで達成見込みなもの、営業利益ではGAPが大きい状況  
市場環境変化に対応した数値目標を改めて検討

市場

- ・リモートワーク⇒本格的なクラウドDXへのシフトと生成AIによる顧客ニーズの急速な変化
- ・賃上げの影響

事業

- ・想定を大きく上回るライセンス販売の伸長
- ・ネクストスケープ社の業績悪化と計画の見直し

事業環境変化



売上成長率：12.4%  
営利成長率：21.6%



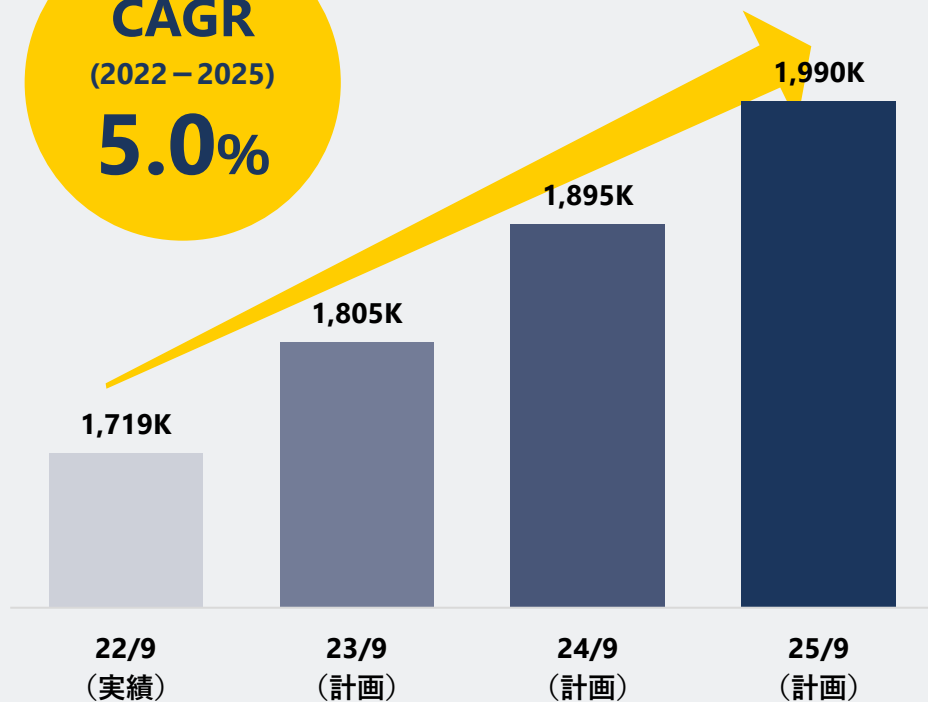
2025年9月期の  
数値目標を再検討

# ◆ 中期経営計画 主要KPI (2022年11月発表当時)

## クラウド ID x ARPU\*1の両輪で事業を拡大

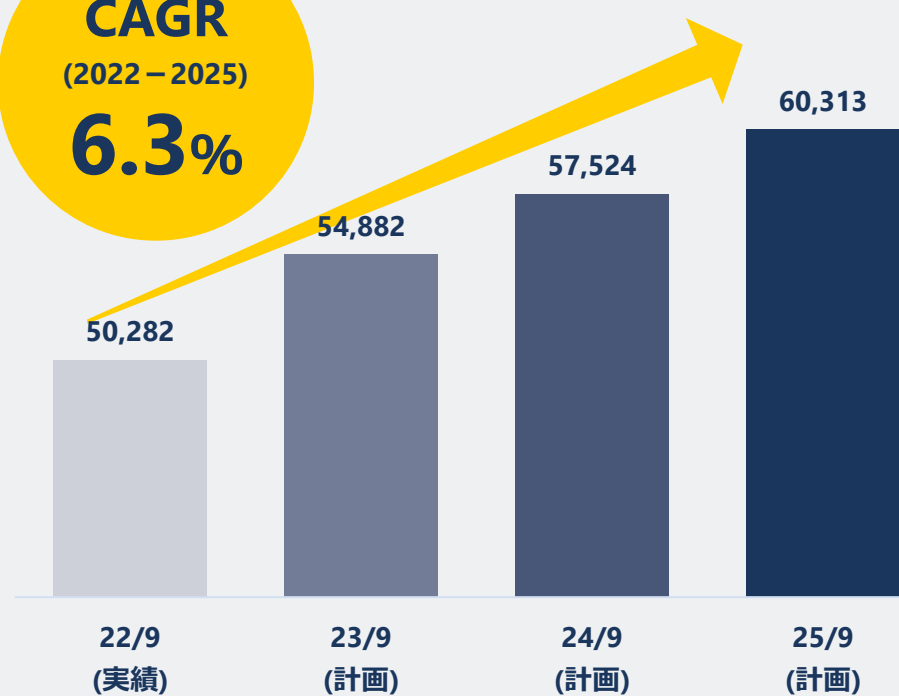
### エンタープライズ企業におけるクラウドID数 (Microsoft 365)

**CAGR**  
(2022 - 2025)  
**5.0%**



### エンタープライズ企業における クラウド適用範囲 (ARPU)

**CAGR**  
(2022 - 2025)  
**6.3%**

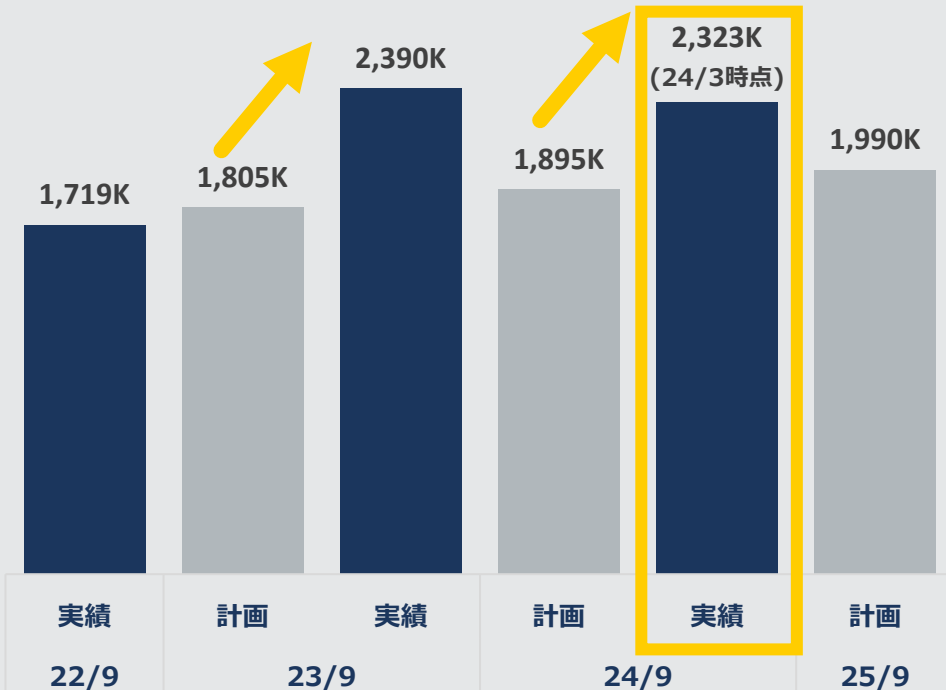


×

\*1 "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。

国内契約の乗り換えやグローバル一括契約により、Microsoft 365のID数は目標を大きく上回っている

## 中期経営計画の基本戦略「ID\*」



Microsoft 365の幅広い知見と  
サポート力に基づき

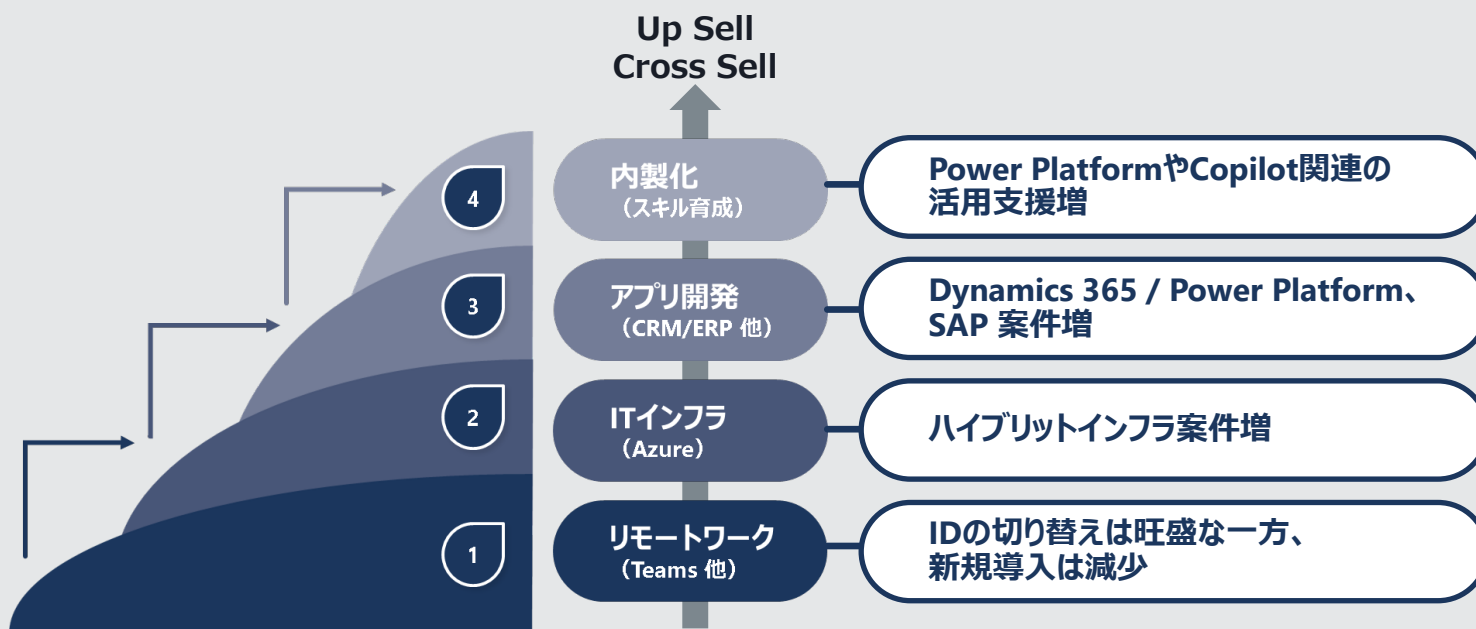
国内契約の切り替え

グローバル一括契約

※JBSは、Microsoft 365のID数増加とお客さま1人当たりの単価であるARPU (Average Revenue Per User、読み方：アープ)の向上を基本戦略としています。

お客様内での支援領域は順調に拡大する一方、案件単価向上は道半ば  
新たな需要への対応も急務

## 中期経営計画の基本戦略「ARPU\*」



※JBSは、Microsoft 365 の ID 数増加とお客さま 1人当たりの単価である ARPU (Average Revenue Per User、読み方：アープ) の向上を基本戦略としています。

## 新たな需要

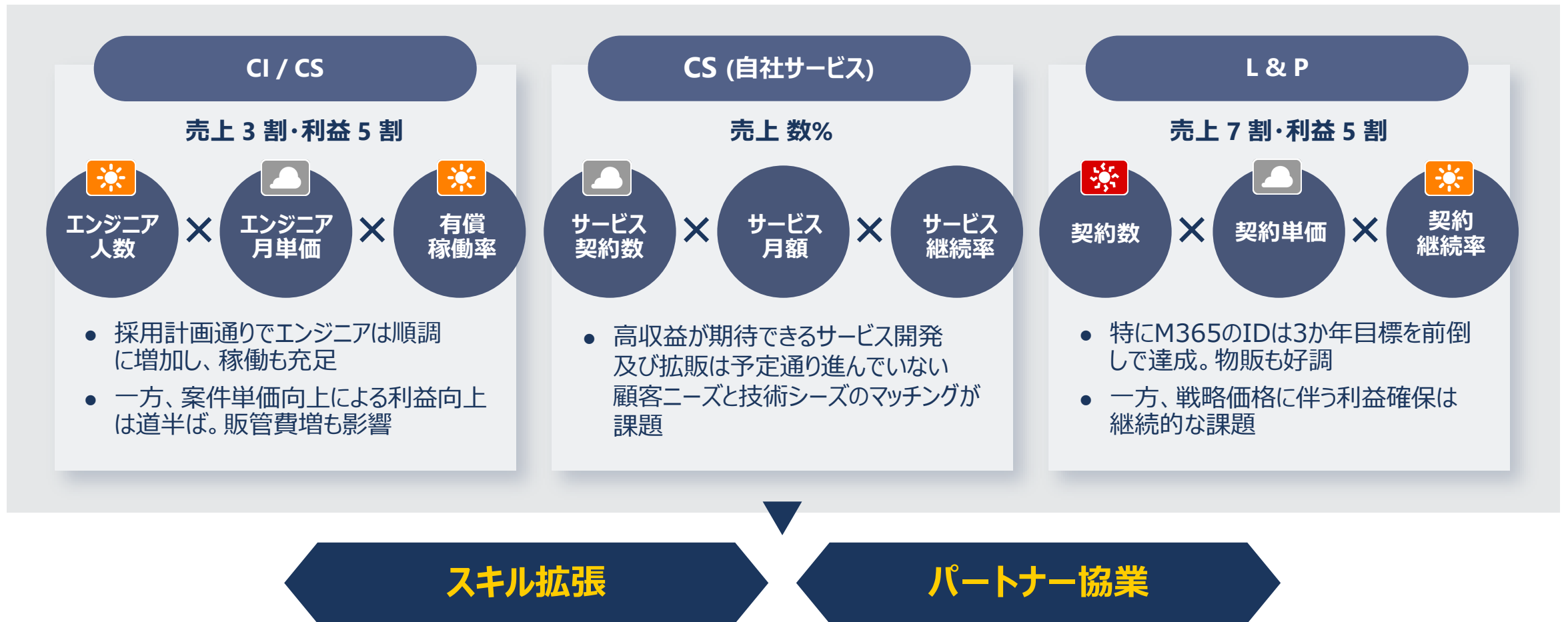
生成 AI

セキュリティ

マルチクラウド

# 中計進捗：事業の収益構造

利益貢献の大きいエンジニア稼働ビジネス(CI/CS)については、単価向上が課題  
社内リソースのスキル拡張と並行して、パートナー協業によるスキル補完を推進



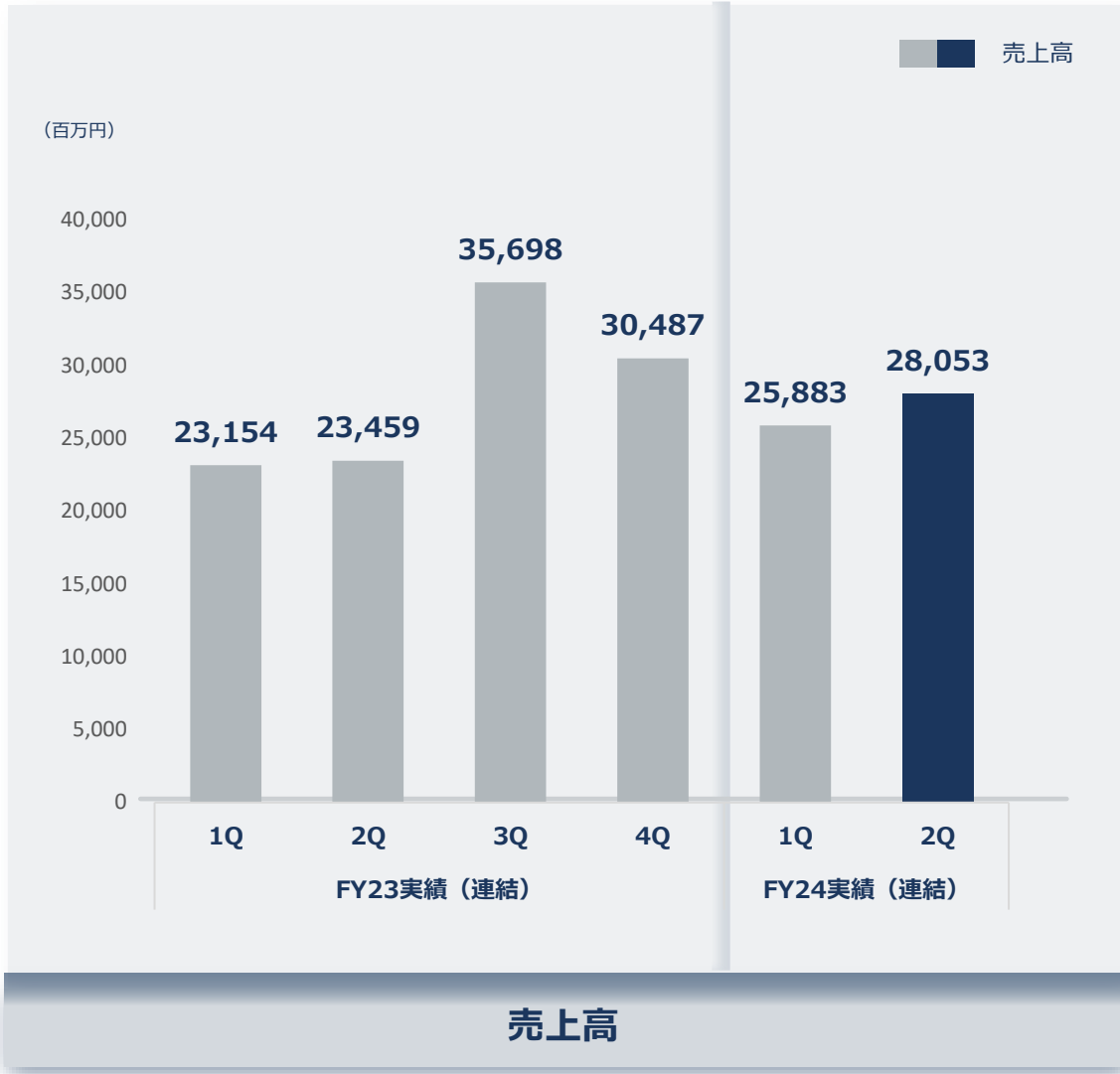
5



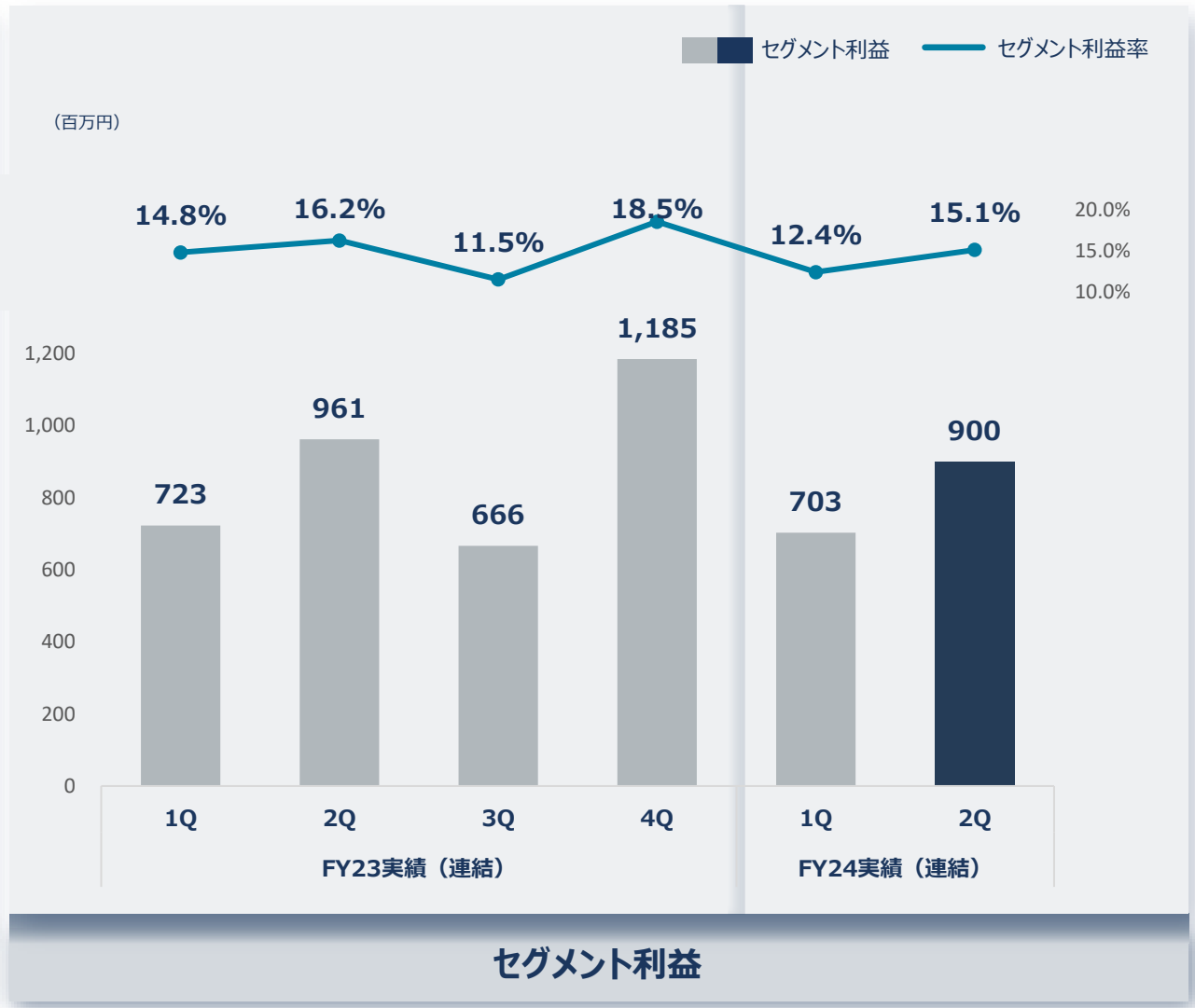
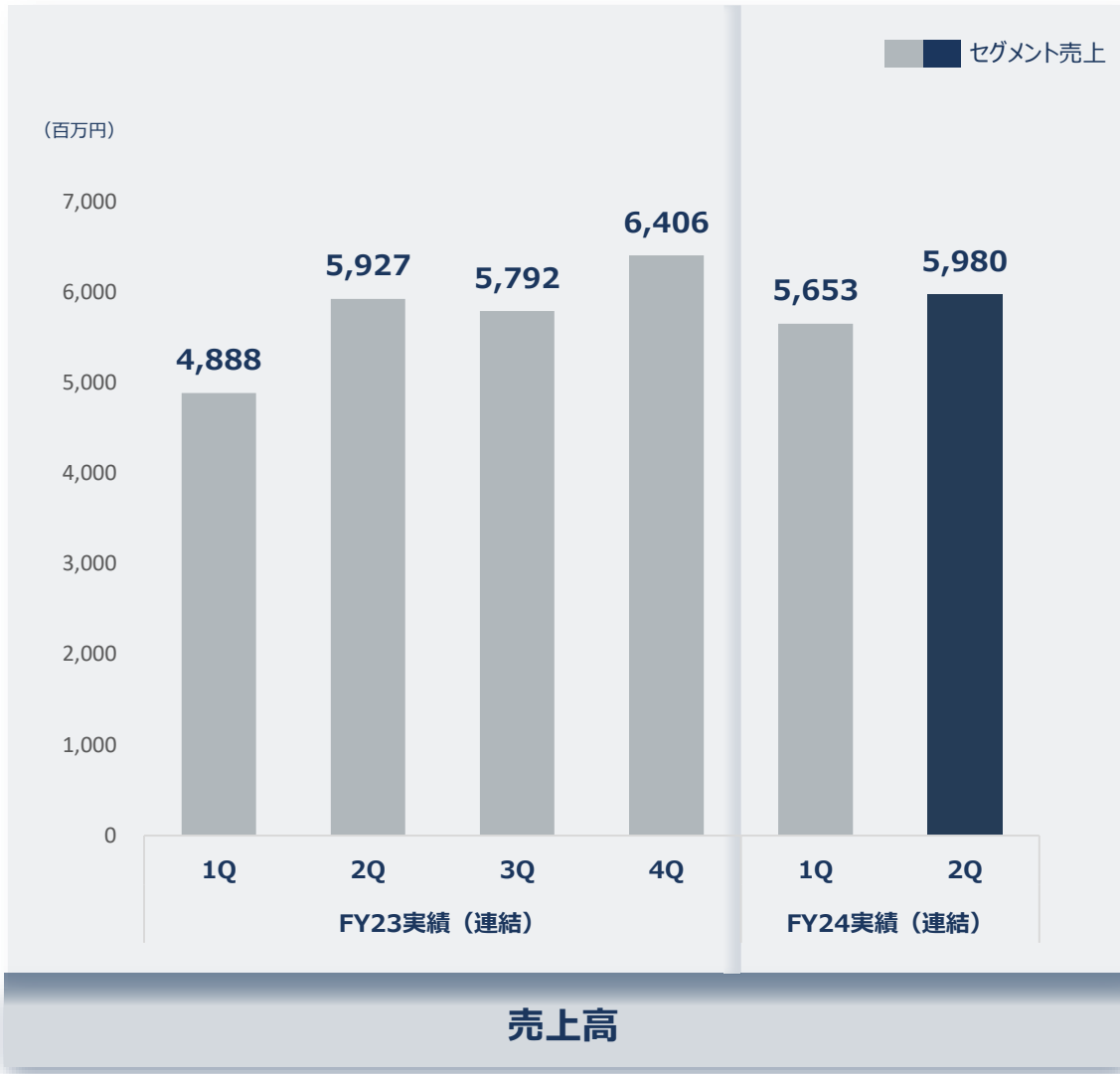
# Appendix



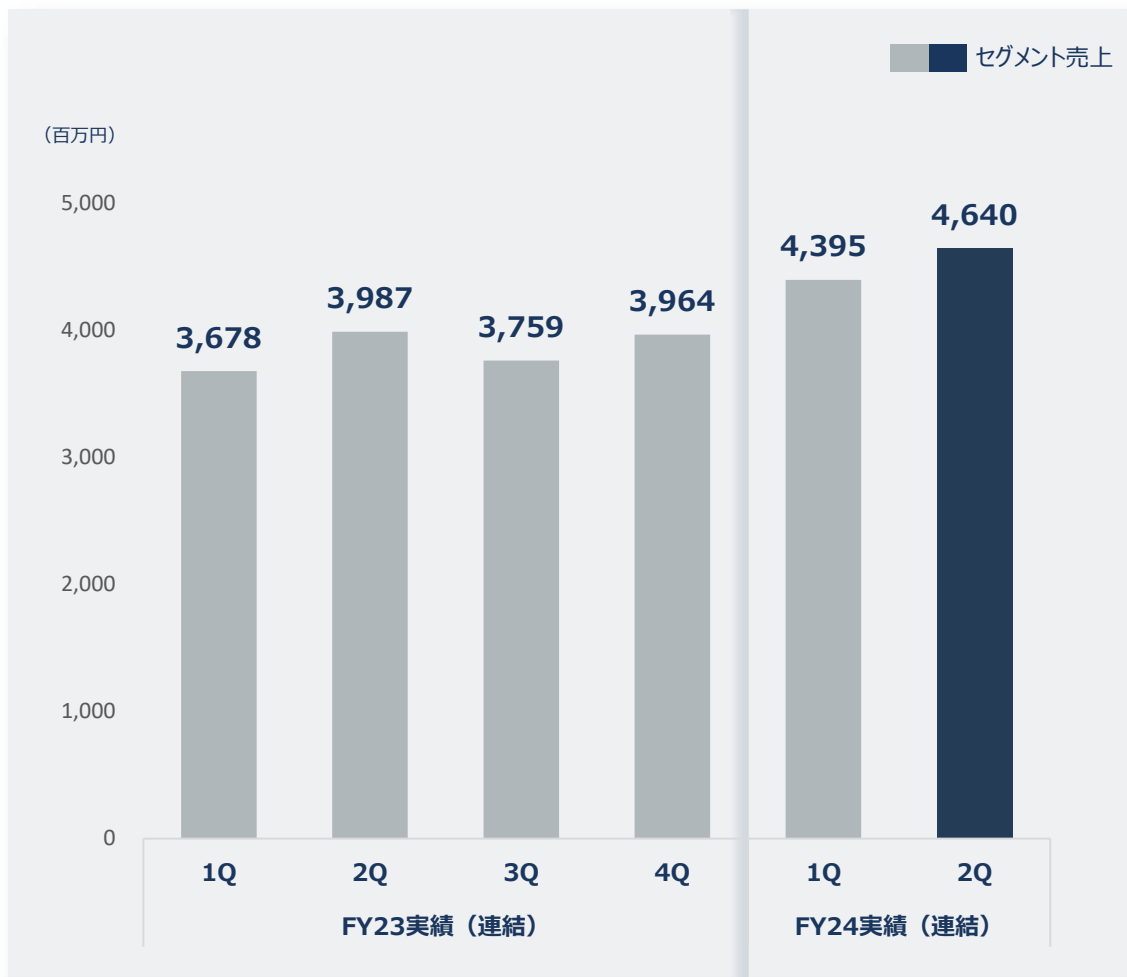
# ◆ 連結業績（四半期業績推移）



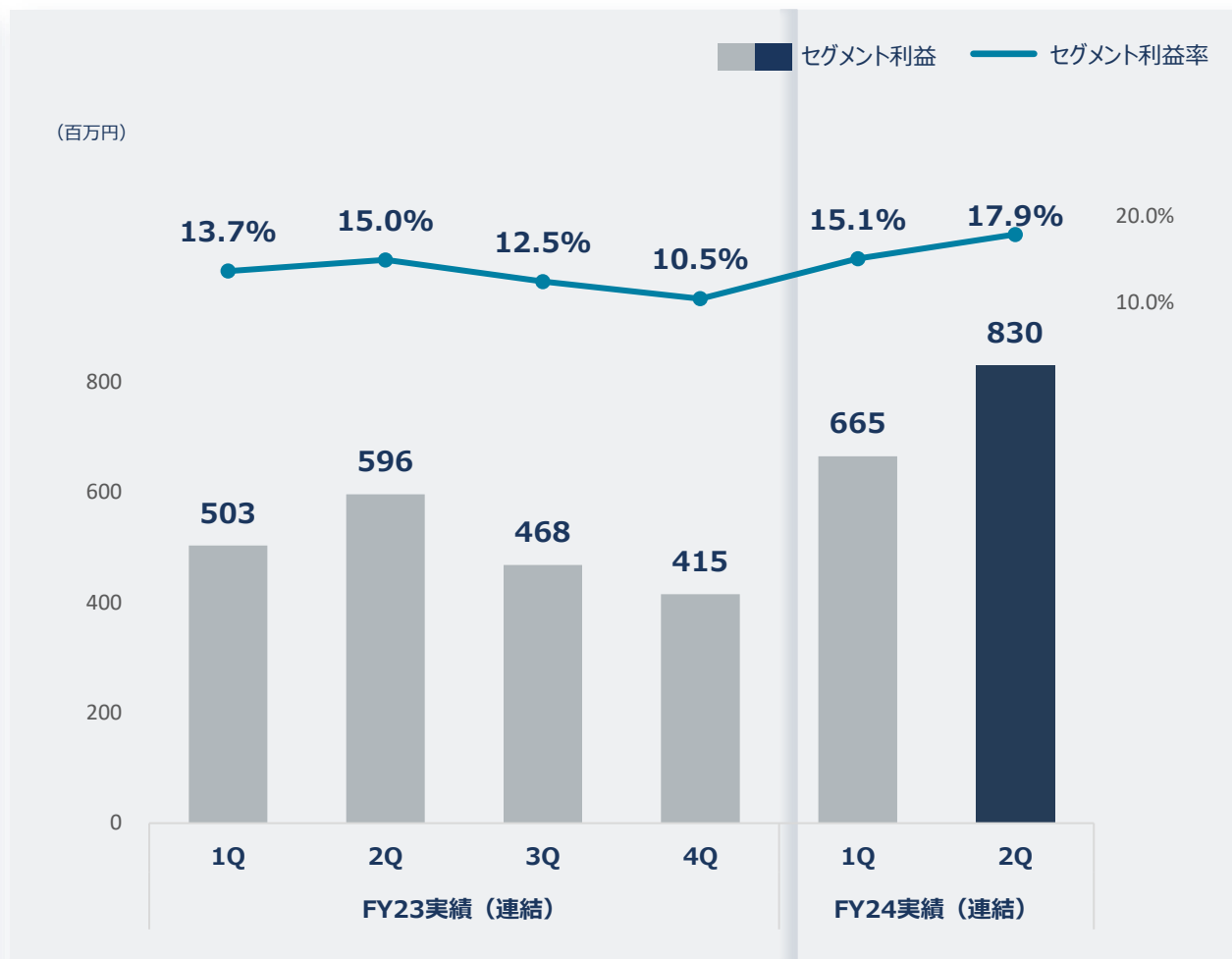
# クラウドインテグレーション事業（四半期業績推移）



# クラウドサービス事業（四半期業績推移）

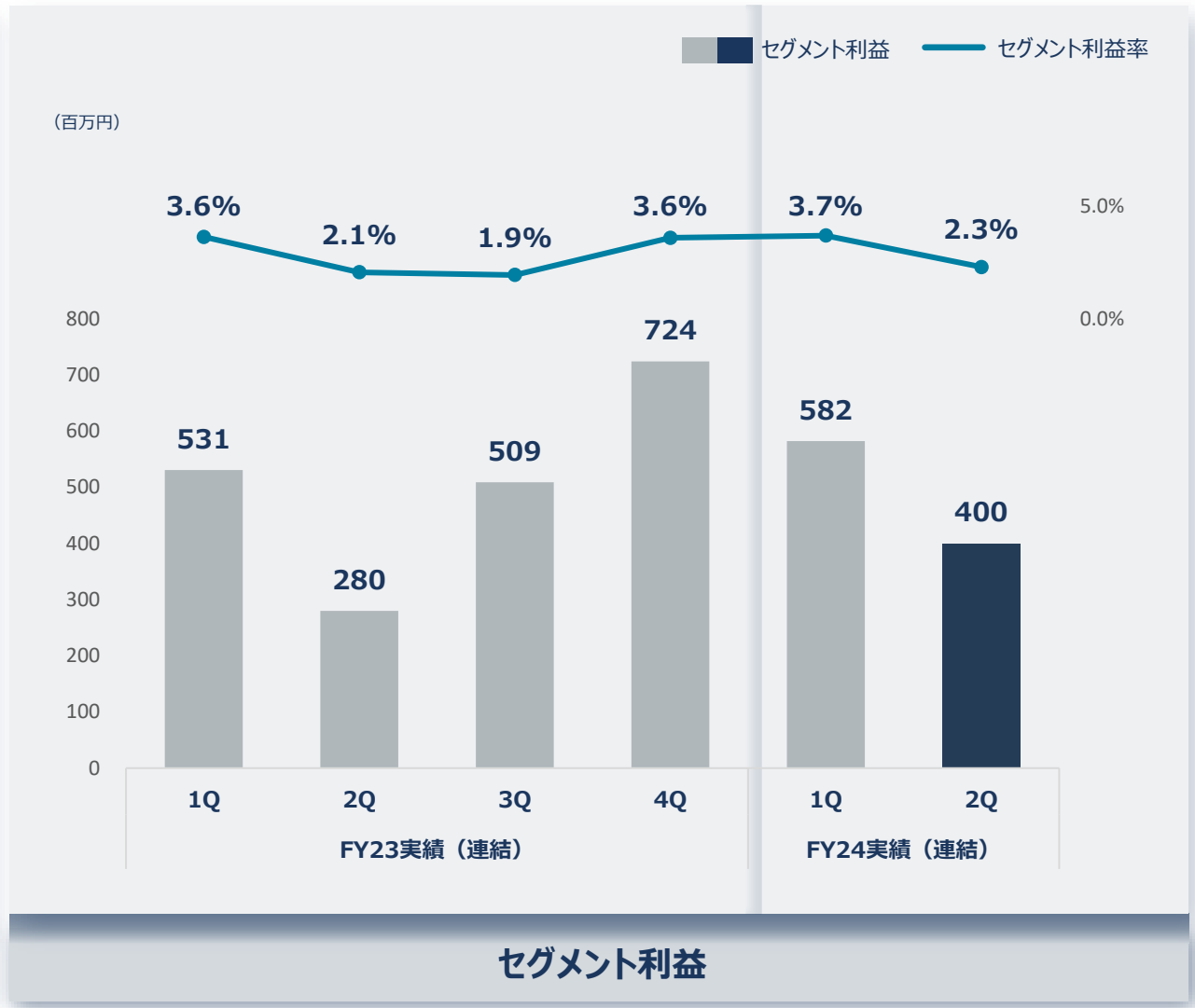
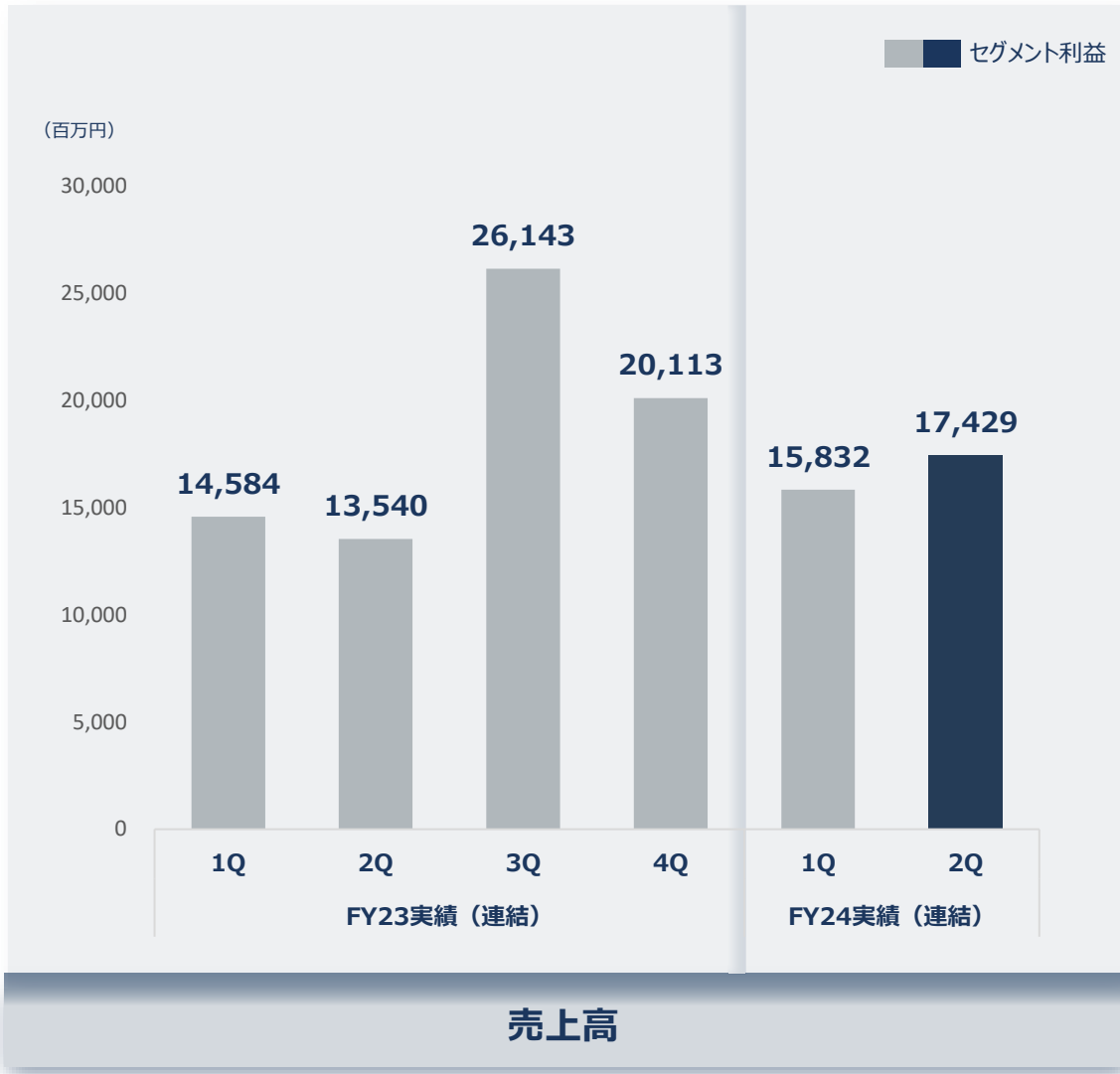


売上高



セグメント利益

# ◆ ライセンス&プロダクツ事業（四半期業績推移）



## 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 IR室

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