



2022年11月11日

各位

会社名 日本ビジネスシステムズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 牧田 幸弘
(コード番号: 5036 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 前田 憲仁
(TEL. 03-6778-7336)

中期経営計画策定に関するお知らせ

この度、当社は、新たに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策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 基本方針

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中、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、クラウドサービスでの付加価値化を図ってまいります。

クラウドインテグレーション事業においては需要の増えている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てまいります。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ソリューションに紐づく物販促進により利益改善を図ってまいります。

2. 成長戦略

①ID×APRUによるクラウド促進を継続

当社は、Microsoft365のID数を増加させるとともに、お客様一人当たりの単価であるクラウドARPU(Average Revenue Per User)の向上が、基本戦略となっております。

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Microsoft365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まいります。

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Microsoft365需要を獲得し、その後、クラウドセキュリティやMicrosoft365と繋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し、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を拡大してまいります。

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及び人員拡大を図っており、新卒採用については、今後とも継続的に年間200名程度の採用を継続してまいります。中途採用については、現在の年間70~80名程度の採用数となっておりますが、今後は100名程度まで採用数を拡大させてまいります。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、今後は首都圏だけでなく、首都圏外からの採用にも注力してまいります。

技術力の強化については、当社エンジニアで最も多い母集団であるMicrosoft365技術集団に、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まいります。また、Data&AI等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中で、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まいります。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、分析に基づいた戦略的な育成に取り組んでまいります。

合わせて、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、具体的な計画を策定していく中で、目標を設定し、取り組んでまいります。

また、上流設計やData&AIといった領域については、積極的にアライアンスを通じたエンジニアの確保を進めてまいります。また、社内の人材強化・仕組み構築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、お客様への価値転換を最優先に取り組んでまいります。

上記施策による、地域での事業拡大や社員増加を見越して、社宅の整備など、働きやすい職場環境作りにも取り組んでおります。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 のような、お客様や社員同士が自然と集まりコラボレーション出来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体験する環境づくりを率先して整備してまいります。

③標準化×内製化支援

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おります。今日では、標準的な機能は自社で作るより、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出来る限りそのまま活用する方が最適な状況となってきました。当社は、それらの優れたテクノロジーをお客様向けに最適、かつ親しみやすい方法論・パッケージで届けてまいります。当社の JBS Cloud Suite を通じて、お客様自身にこの方法論を理解いただくことで、お客様自身がクラウドを最適に使っていただくことができ、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くよう取り組んでまいります。

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おります。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ってまいります。また、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まいります。

また、当社が 20%出資している日本テレビグループの IT 戦略子会社である日テレ Wands 社に関しても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、アプリ領域での新たなクラウドアプリ及びプラットフォーム事業の開発支援を行なってまいります。本協業を強化していくと共に、メディア業界への更なる事業拡大を目指してまいります。

⑤新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更なる成長を図ってまいります。

3. 業績目標

	2023 年 9 月期計画	2024 年 9 月期計画	2025 年 9 月期計画
売上高	990 億円	1,090 億円	1,200 億円
営業利益	48 億円	65 億円	85 億円

また、上記を達成するために、Microsoft365 の ID 数、顧客あたり APRU、ビジネスパートナー活用比率の向上を関連指標として設定し、達成状況を確認していく予定です。

【注意事項】当資料に記載されている業績予想ならびに将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が内在しております。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを予めご承知おき願います。

以上