

2025年3月期 決算説明資料

(2024.04.01~2025.03.31)

JBCCホールディングス株式会社
証券コード:9889(東証プライム市場 情報・通信業)

2025年5月12日

企業のデジタル・トランスフォーメーションを実現するため、お客様の環境に合わせてクラウド&セキュリティ、超高速開発等、ITに関するサービスを提供

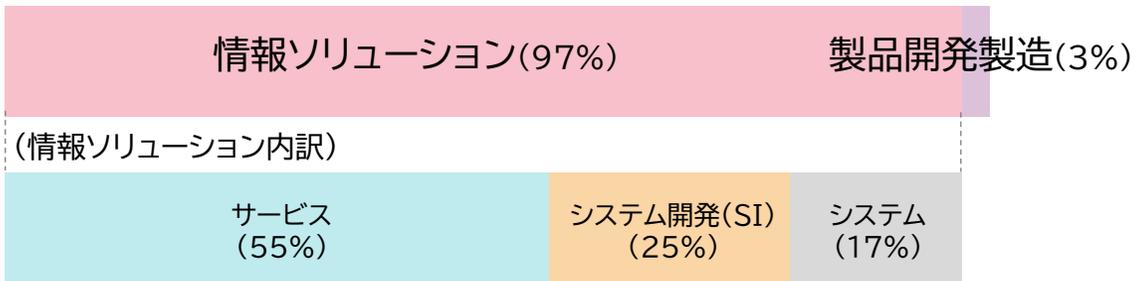
社名 : JBCCホールディングス株式会社
[東証プライム市場 情報・通信業 9889]

設立 : 1964年4月1日

資本金 : 47億13百万円

従業員数 : 2,014名 [有期社員を含む連結]

事業セグメント :



※2025年4月1日現在

事業会社: 8社 (国内 48拠点、海外 4拠点)



本社:八重洲オフィス

01. 決算ハイライト	P.04	05. 中期経営計画 進捗状況	P.19
2025年3月期 決算ハイライト		全体像(再掲)	
中期経営計画 上方修正		注力事業「クラウド」の概況	
		注力事業「セキュリティ」概況	
02. 業績概況	P.07	注力事業「超高速開発」の概況	
2025年3月期 連結概況		売上高に占めるストックビジネス割合	
2025年3月期 事業セグメント別		新たな人材戦略の策定と推進	
事業セグメント別 - システム開発(SI)		企業価値向上に向けての取り組み	
事業セグメント別 - サービス		注力事業のKPIと進捗状況	
事業セグメント別 - システム、製品開発製造			
2025年3月期 主な経営指標			
		06. 中期経営計画 上方修正	P.28
03. 業績予想	P.14	07. 補足資料	P.30
2026年3月期 連結予想		四半期別業績推移 - 連結業績	
		四半期別業績推移 - システム開発(SI)、サービス	
		四半期別業績推移 - システム、製品開発製造	
		注力事業「クラウド」- 特長と強み	
		注力事業「クラウド」- 事業戦略(再掲)	
		注力事業「クラウド」- 四半期別業績推移	
		注力事業「セキュリティ」- 特長と強み	
		注力事業「セキュリティ」- 事業戦略(再掲)	
		注力事業「セキュリティ」- 四半期別業績推移	
		注力事業「超高速開発」- 特長と強み	
		注力事業「超高速開発」- 事業戦略(再掲)	
		注力事業「超高速開発」- 四半期別業績推移	
		Topics 外部からの表彰 - クラウド、セキュリティ	
		Topics 外部からの表彰 - 人的資本経営品質2024 シルバー賞を受賞	
		ニュースリリース	

01. 決算ハイライト

事業構造変革により、過去最高益を更新 中計目標を上方修正し、更なるCHALLENGEを推進

注力事業のクラウド・セキュリティが牽引し、**3期連続増収増益**

前年同期比 売上高 **+7.2%**、営業利益 **+39.2%**

事業構造変革を推進し、収益力が向上

前年同期比 営業利益率 **+2.0pts**

計画を上回る業績進捗から、**期末配当を上方修正(71円→81円)**

期末配当 **81円** 年間配当 **134円**(予想値+10円)

中期経営計画「CHALLENGE 2026」**目標値を上方修正**

売上高 **745億円**(修正増減+25億) 営業利益率 **11%**(+1pts) ROE **20%**(+3pts)

利益率の向上および資産効率を高めることにより、健全な財務基盤を維持し、長期的な株主還元を実現します。

持続的な企業価値向上

売上高
745億円以上

営業利益率
11%以上

ROE
20%以上

株主還元の拡充

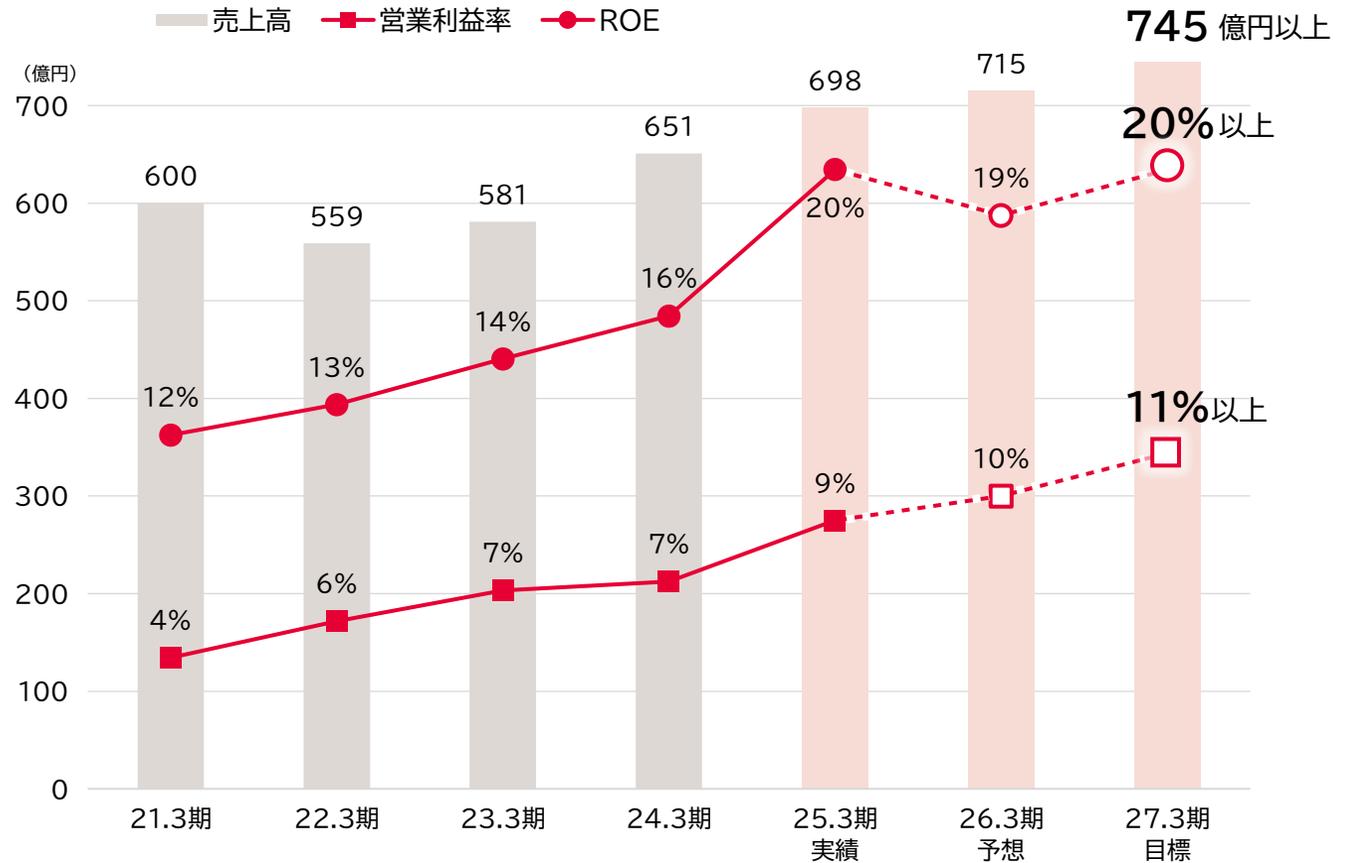
配当性向
45%以上

機動的な
自己株式取得

重点投資領域

- 人材戦略の推進
- 新たなビジネス領域
- 経営基盤の強化・高度化

CHALLENGE 2026



02. 業績概要

02. 業績概要 | 2025年3月期 連結概況

- 全指標が予想値を上回り達成
- 事業構造変革により、営業利益は前期比**+39.2%**の大幅増

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	2025年3月期 予想 <small>2024年10月31日公表</small>	予想に対する 進捗率
売上高	65,194	69,868	+7.2%	66,500	105.1%
営業利益	4,422 (6.8%)	6,155 (8.8%)	+39.2% (+2.0pts)	5,800	106.1%
経常利益	4,549 (7.0%)	6,314 (9.0%)	+38.8% (+2.1pts)	5,900	107.0%
親会社に帰属する 当期純利益	3,187 (4.9%)	4,603 (6.6%)	+44.4% (+1.7pts)	4,100	112.3%

()内は利益率を示します。

02. 業績概要 | 2025年3月期 事業セグメント別

- SI** 業績に**マイナス影響**を与えていた主要プロジェクトは3Qに**完了**、進行中のプロジェクト対応に集中
- サービス** 注力事業であるクラウド、セキュリティの**受注**が業績に**貢献** / **付随**する導入・移行サービスも**好調**
- システム** 上期にあったハードウェア刷新需要が落ち着き、下期は**予想通り**に着地

(百万円)

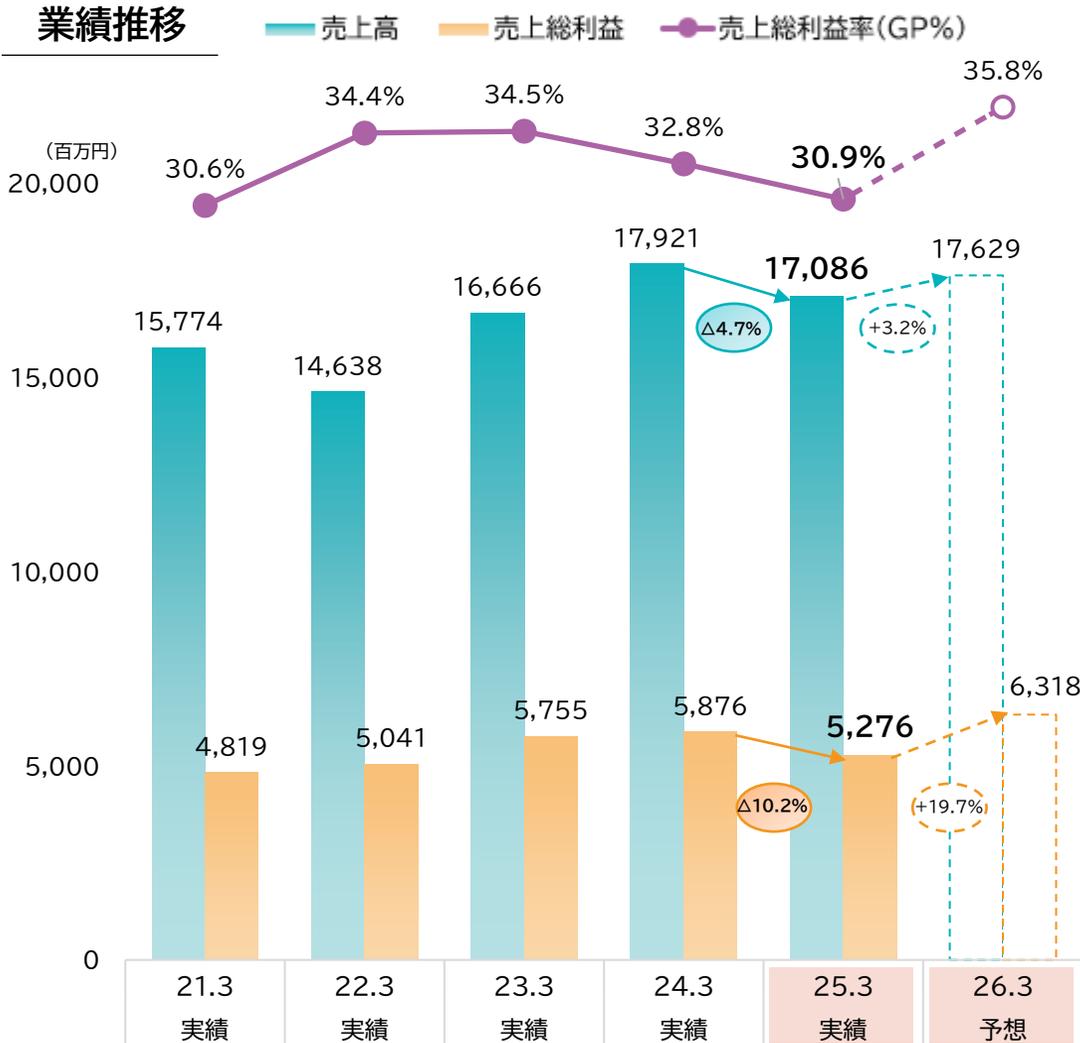
事業セグメント(各事業分野を含む注力事業)	2025年3月期実績					
	売上高		売上総利益		売上総利益率	
		前期比		前期比		前期比
情報ソリューション	67,895	+7.4%	19,762	+9.2%	29.1%	+0.5pts
SI (超高速開発)	17,086	△4.7%	5,276	△10.2%	30.9%	△1.9pts
サービス (クラウド、セキュリティ)	38,647	+18.1%	11,937	+24.2%	30.9%	+1.5pts
システム	12,161	△3.3%	2,548	△2.4%	21.0%	+0.2pts
製品開発製造	1,972	±0.0%	1,209	△5.9%	61.3%	△3.8pts
合計	69,868	+7.2%	20,971	+8.2%	30.0%	0.3pts

02. 業績概要 | 事業セグメント別 - システム開発(SI)

情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス	システム	
超高速開発	クラウド セキュリティ		

ハイライト

業績に**マイナス影響**を与えていた遅延プロジェクトは3Qに**完了**、4Qは**業績正常化**し**復調**に向かう



足元の状況

- **超高速開発**は3Qに**遅延プロジェクト完了**し、4Q以降は**復調傾向**
超高速開発 4Q YoY 売上高 +14.1% 売上総利益 +144.8%
- **従来型開発**は**計画通り**に進捗
大型モダナイゼーション案件5件が進行中。計画通りの進捗。強い需要が継続。

今後の取組

- 進行中案件の**完遂**に向けてプロジェクト対応に**集中**
超高速開発での基幹システム再構築案件は常時約20件程度が進行中であり、これらのプロジェクト対応に集中。新規大型案件受注は26.3期後半以降を見込む。
- 重点施策「**マイクロセットサービス**」の取り組みを**推進**

事業の特性

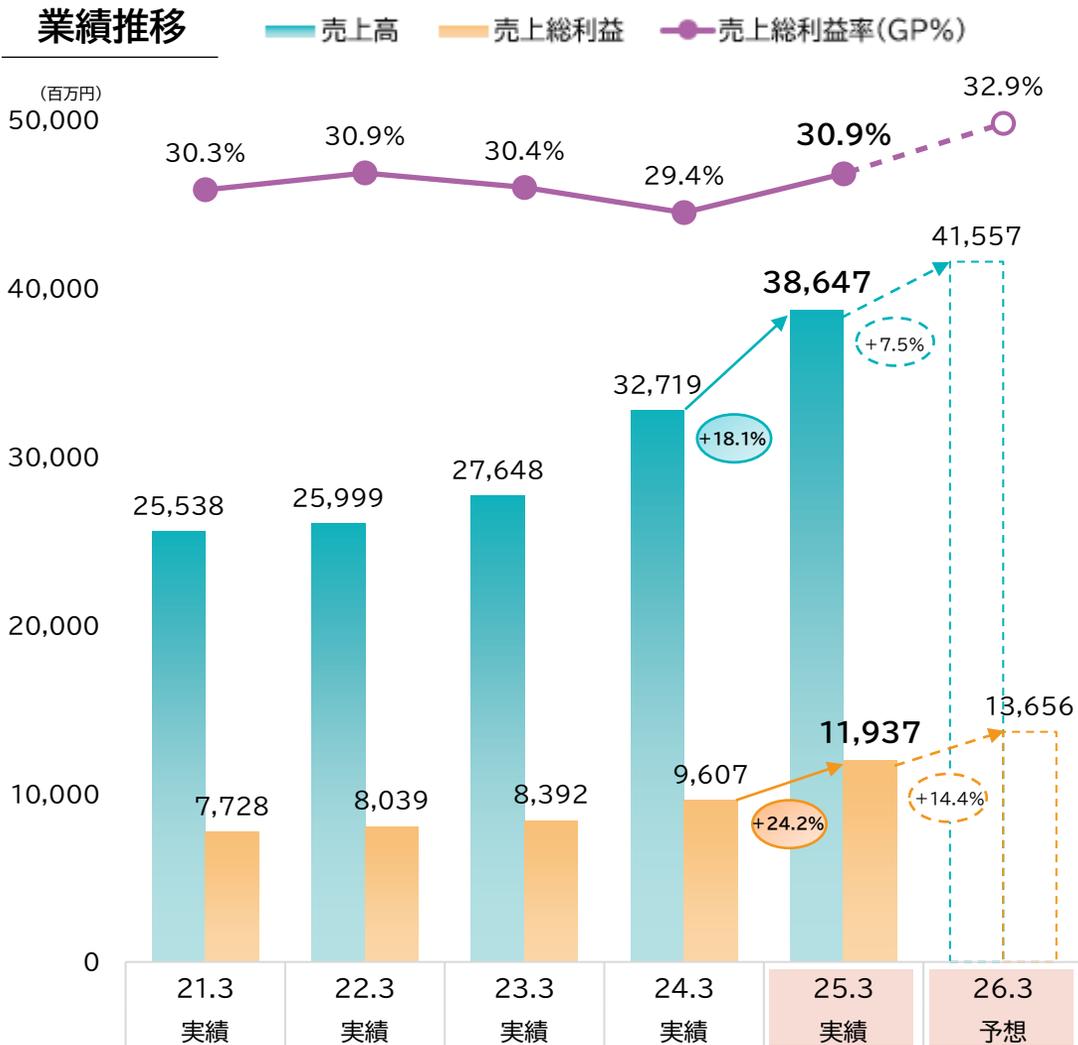
- 「**超高速開発**」へのシフトを**推進**
当社独自のアジャイル型開発手法「JBアジャイル」とローコード開発を組み合わせた「超高速開発」で企業の基幹システム再構築を実施。480件を超える導入実績があり、ここ数年で案件規模が拡大中。
- **従来型開発「モダナイゼーション」**とヘルスケア対応
大手メインフレーム上で稼働する古い業務システムをIBM製オフコンへ移行する「モダナイゼーション」対応の需要あり。長年の豊富な実績と経験が強み。他、電子カルテ/医事会計を中心とする病院情報システムの導入を実施(ヘルスケア)。

02. 業績概要 | 事業セグメント別 - サービス

情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス	システム	
超高速開発	クラウド	セキュリティ	

ハイライト

注力事業であるクラウド、セキュリティの**受注**が業績に**貢献** / **付随**する導入・移行サービスも**好調**



足元の状況

- 「クラウド」「セキュリティ」の**受注**が売上・利益に**貢献**
売上高 YoY クラウド +47.3% セキュリティ +35.4%
- 付随する**構築・移行サービス**が**好調**
「クラウド」「セキュリティ」受注後の環境構築・移行作業を対応。
- **ストックビジネスの伸長**により**収益力向上**
顧客ニーズに応える高品質・高付加価値サービスを提供 GP% YoY +1.5pts
人件費増加や再販の仕入れ価格変動を適宜・適切に価格へ転嫁

今後の取組

- 「クラウド」「セキュリティ」の**高付加価値サービスの拡充**
各種サービスの機能強化・拡大を継続。SEのスキルアップ・スキルシフトを推進。
- **マーケティング強化**

事業の特性

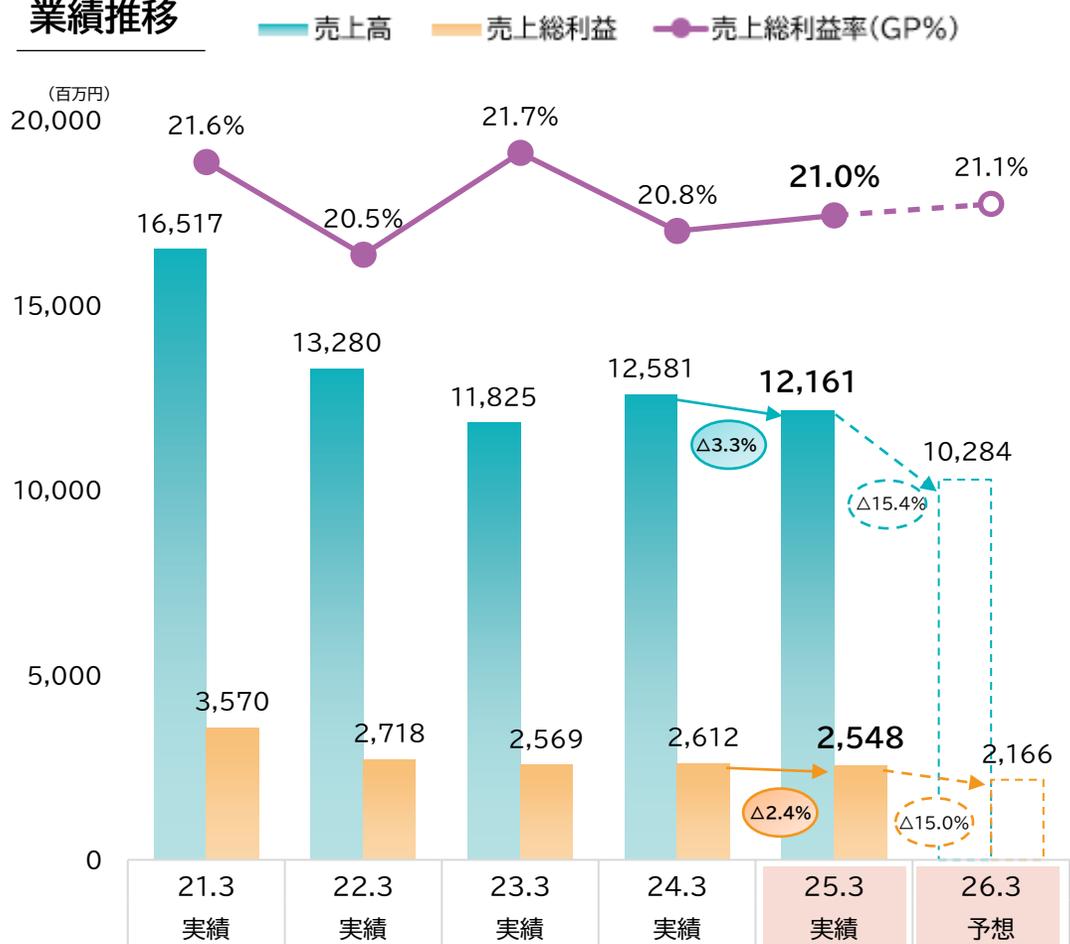
- 注力事業「クラウド」「セキュリティ」の**拡大を推進**
高い市場成長とお客様需要が継続しており、コストの最適化サービスやマネージドサービスによる付加価値提供で、ビジネスを拡大中。
- ITインフラに関する**多種多様なサービスを展開**
ストックビジネス: クラウド、セキュリティ、監視、保守、ヘルプデスクサービス、PCやタブレット機器のLCM等 / フロービジネス: クラウド、セキュリティに付随する構築・移行、オンプレミスのサーバ環境の構築・移行サービス等

02. 業績概要 | 事業セグメント別 - システム、製品開発製造

<事業セグメント>				
情報ソリューション				
SI	サービス		システム	
超高速開発	クラウド	セキュリティ		
				製品開発製造

システム

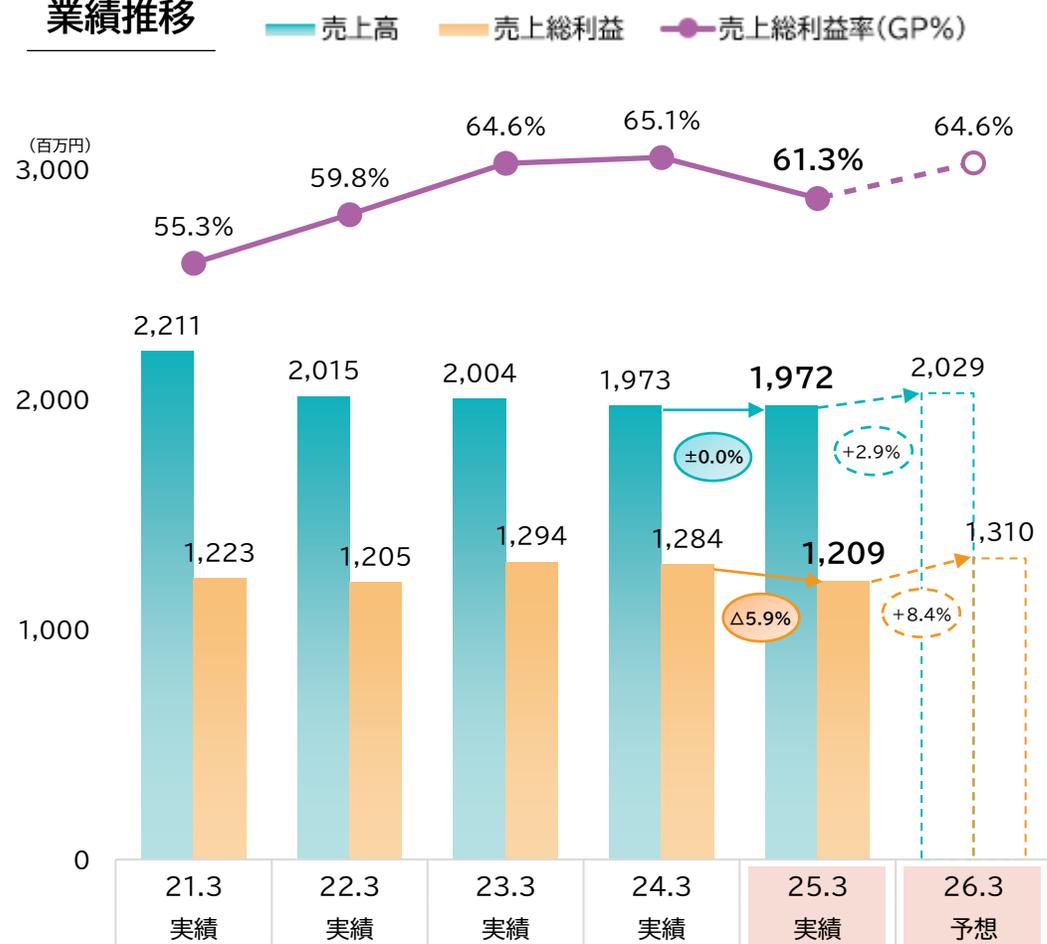
業績推移



- 上期のハードウェア刷新需要落ち着き、下期は予想通りに着地
- クラウド化加速に伴いハードウェア販売が減少し当事業は縮小傾向

製品開発製造

業績推移



- オリジナルソフトウェアのストック化を推進、ソフトウェア分野は伸長
- プリンタ等ハードウェア分野は減少傾向

02. 業績概要 | 2025年3月期 主な経営指標

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績
売上高総利益率	29.7%	30.0%
売上高営業利益率	6.8%	8.8%
ROE	15.5%	20.3%
1株当たり当期純利益(円) ※1	50.86	74.19
フリーキャッシュフロー(百万円)※2	1,628	7,000

※1 2025年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。したがって、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たりの純資産」を算定しております。

※2 フリーキャッシュフロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

03. 業績予想

03. 業績予想 | 2026年3月期 連結予想

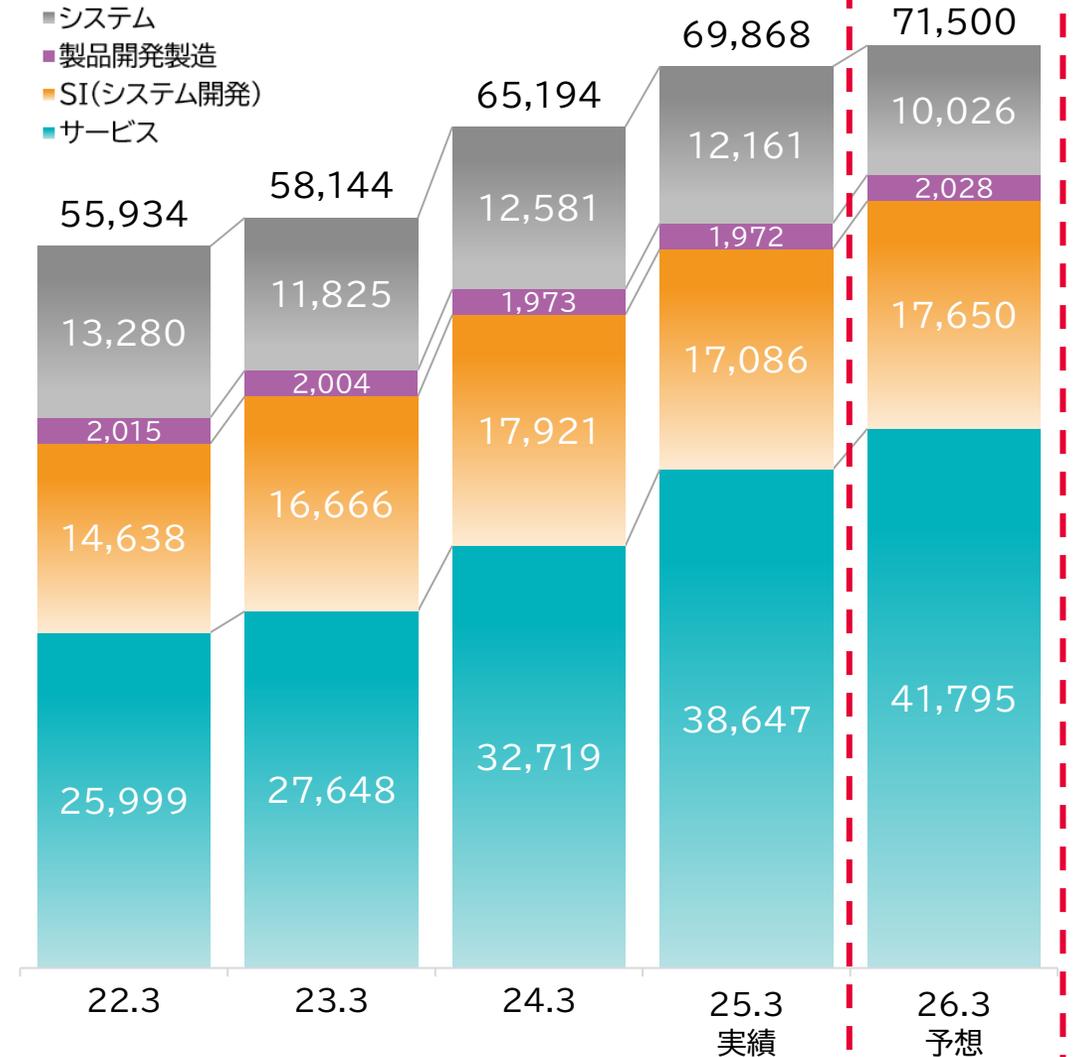
ハイライト

4期連続増収増益予想

	26.3予想	前期比
売上高	71,500	+2.3%
営業利益	6,800 (9.5%)	+10.5% (+0.7pts)
経常利益	6,900 (9.7%)	+9.3% (+0.7pts)
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,800 (6.7%)	+4.3% (+0.1pts)

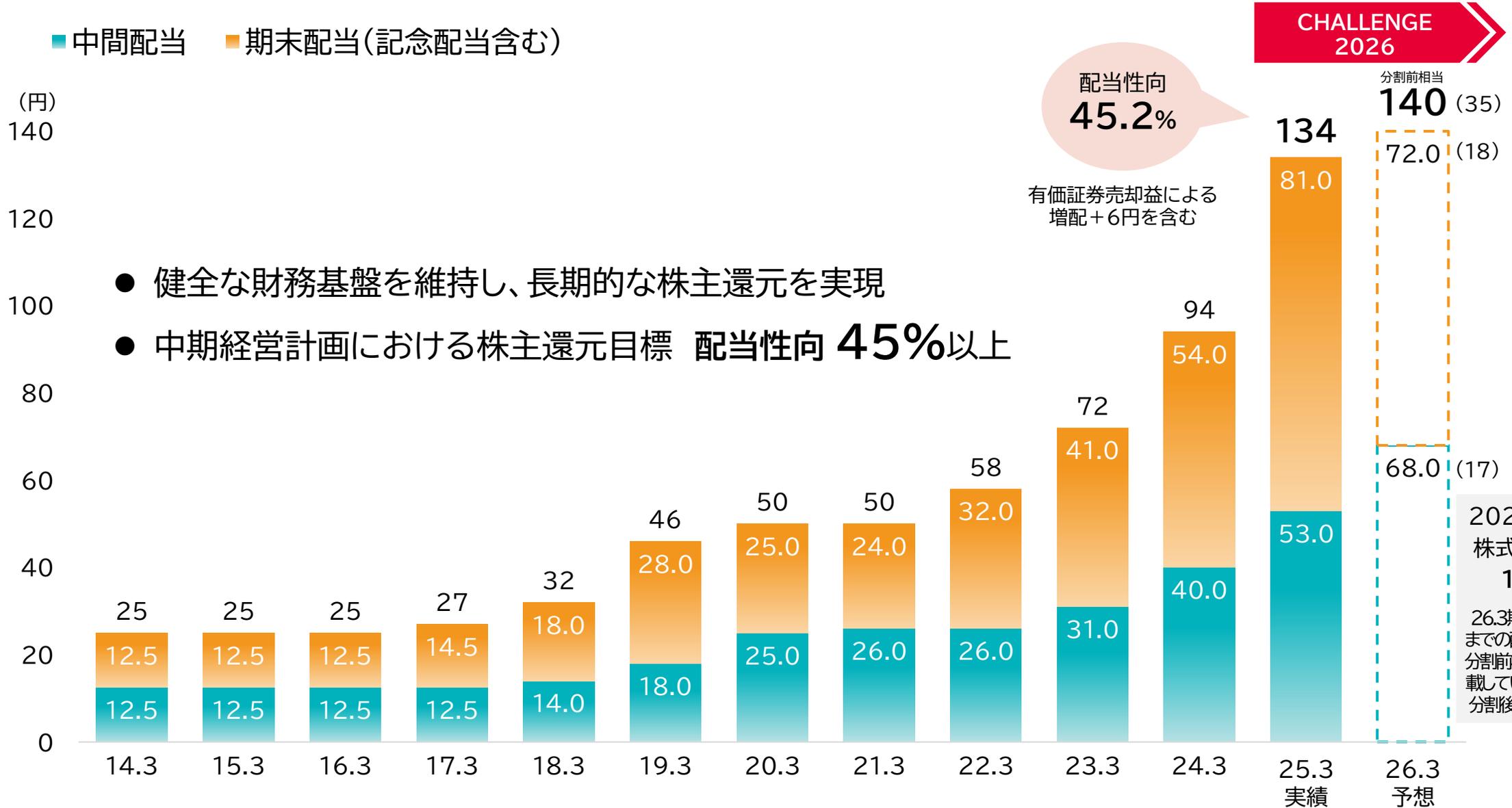
- サービス分野は、「クラウド」「セキュリティ」の高付加価値サービスを拡充
- システム開発(SI)分野は、「超高速開発」が復調
- 人材への投資を計画的に実施、人材の強化により企業価値向上を推進

事業セグメント別売上高予想 (百万円)

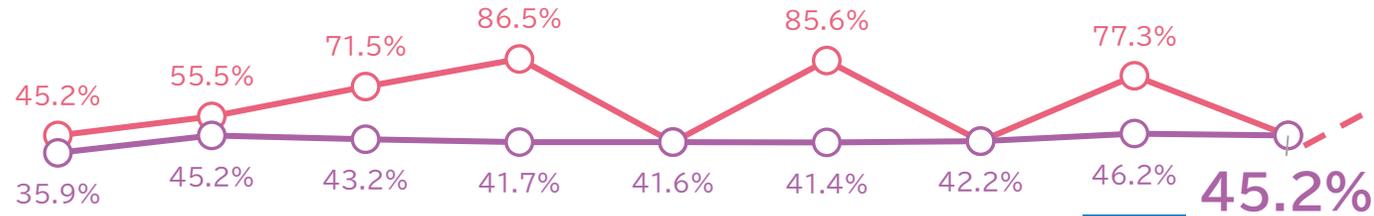
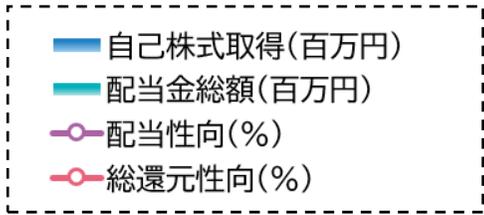


04. 株主還元の様況

04. 株主還元の様況 | 1株当たり配当金額の推移



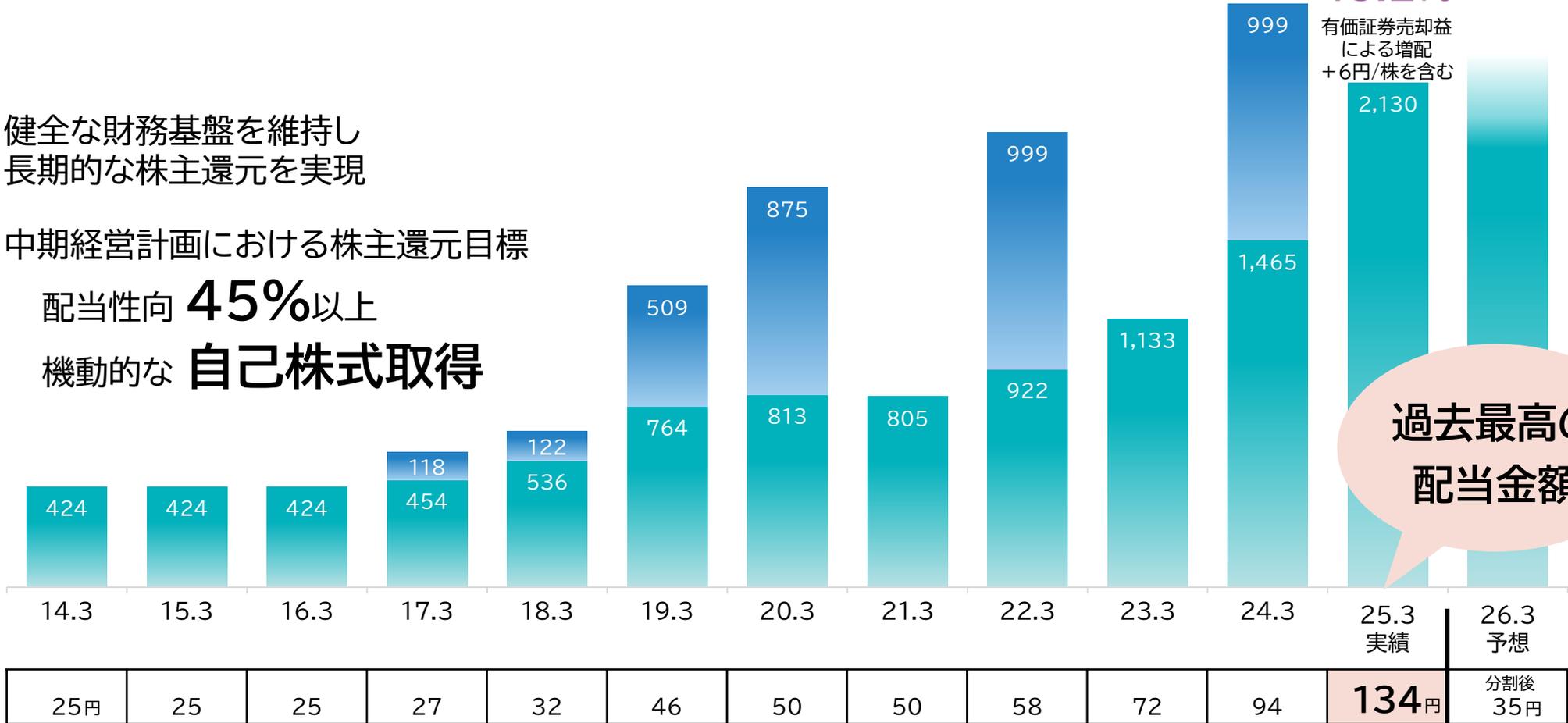
04. 株主還元の様相 | 配当金総額と自己株式取得の推移



機動的な
自己株式取得

- 健全な財務基盤を維持し
長期的な株主還元を実現
- 中期経営計画における株主還元目標

配当性向 **45%以上**
機動的な **自己株式取得**



過去最高の
配当金額

2025年4月1日
株式分割を実施
1株→4株

1株当たり
年間配当金
(円)

25円	25	25	27	32	46	50	50	58	72	94	134円	分割後 35円	(分割前相当) 140円
-----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-------------	------------	-----------------

05. 中期経営計画 進捗状況

05. 中期経営計画 進捗状況 | 全体像

2024年5月公表
再掲

- さらなる成長と高い収益性を実現するため、注力事業の進化・深化により事業構造の変革を更に加速
- 成長を支え、環境変化への耐性を備えた経営基盤の強化・高度化
- 人材及び新たなビジネス領域の拡大に向けて経営資源を投下

事業構造の変革を加速

3つの注力事業に洗練・集約
データ&AIの活用による進化・深化



成長性

収益性

+



データ&AI



新たな価値創造

- 売上高に占める
ストックビジネス比率*

40%

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

60%

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

- 営業利益率

7%

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

10%

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

経営基盤の強化・高度化

人材および新たなビジネス領域の
拡大に向け経営資源を投下

人材・組織の
強化・高度化

ガバナンスの強化

DXの加速

リスクマネジメント
体制の高度化

サステナビリティの取り組み

4つのマテリアリティに対する活動・実行

社会に貢献する
人材の育成

高い品質と
技術力の強化

安心/安全な
企業体質の強化

環境に配慮した
社会の実現

*ストックビジネスには、クラウド、セキュリティ、運用/保守/監視等サービス、月額型ソフトウェアやその保守サービスを含みます。

05. 中期経営計画 進捗状況 | 注力事業「クラウド」の概況

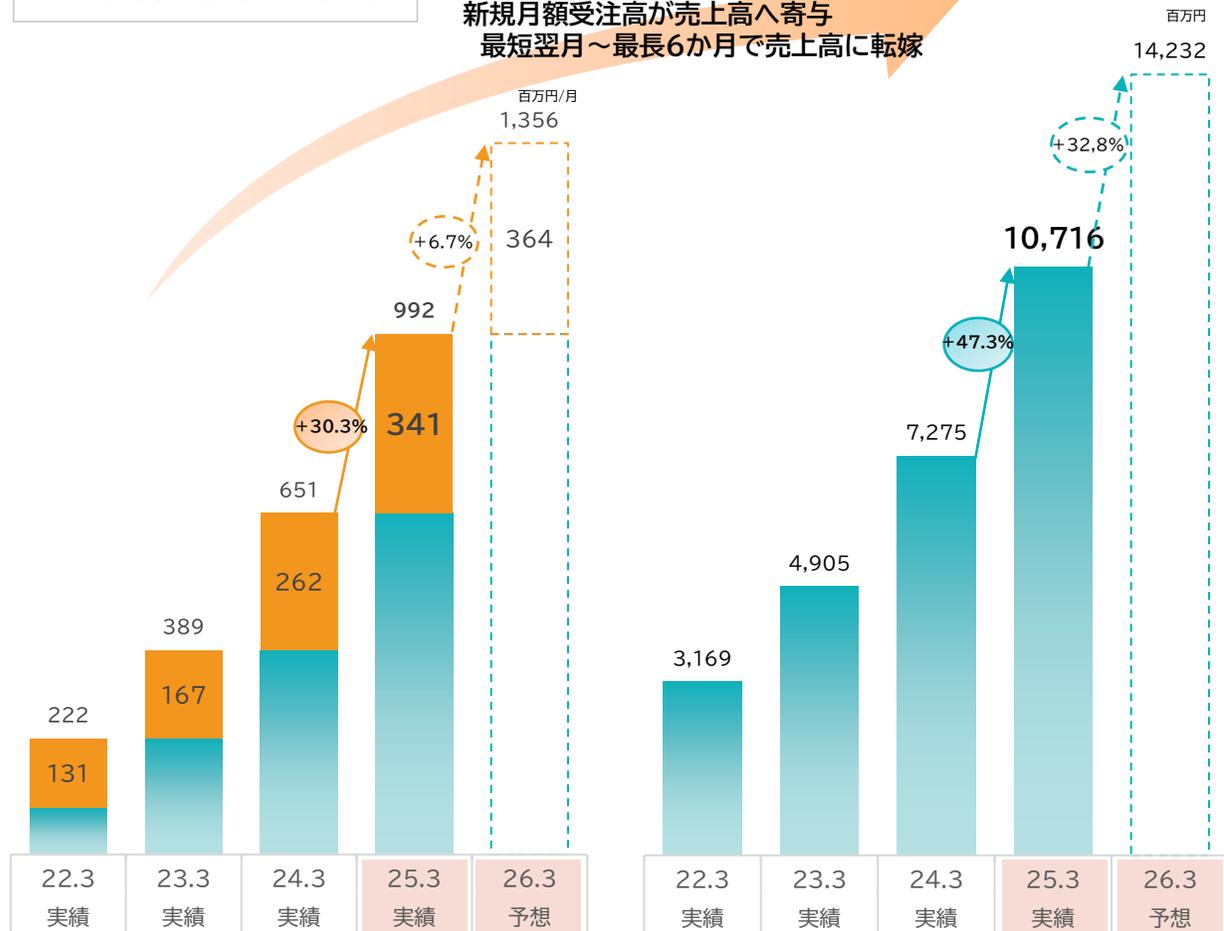
<事業セグメント>			
情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス		
超高速開発	クラウド	セキュリティ	

月額受注高累計

■ 新規月額受注高(内数)
※解約分を差し引いた純増分

売上高推移

新規月額受注高が売上高へ寄与
最短翌月～最長6か月で売上高に転嫁



- 過去最大の新規受注を獲得
中堅・大手企業をターゲットに、案件大型化が進む

市場 中堅・大手企業のIT人材不足、コスト意識の高さ

強み 中堅・大手企業の課題・ニーズに対して「量(範囲)」と「質」両面の期待に応えるサービス提供

- マルチクラウド対応の運用・コスト最適化サービス
- SaaS利活用支援DXワークショップ

実績

25.3期 YoY 新規確保高+30.3% 売上高+47.3% GP% △0.4pts

- 年商1,000億円以上企業からの受注が前期比3倍に増加
- 月額100万円超の受注案件比率 32%→38%に増加

- 高付加価値サービスの拡充

- マルチクラウドコスト最適化のレポートティング機能強化
- 365マネージドサービス拡大、ガバナンス強化支援、運用課題解決

その他 主要施策

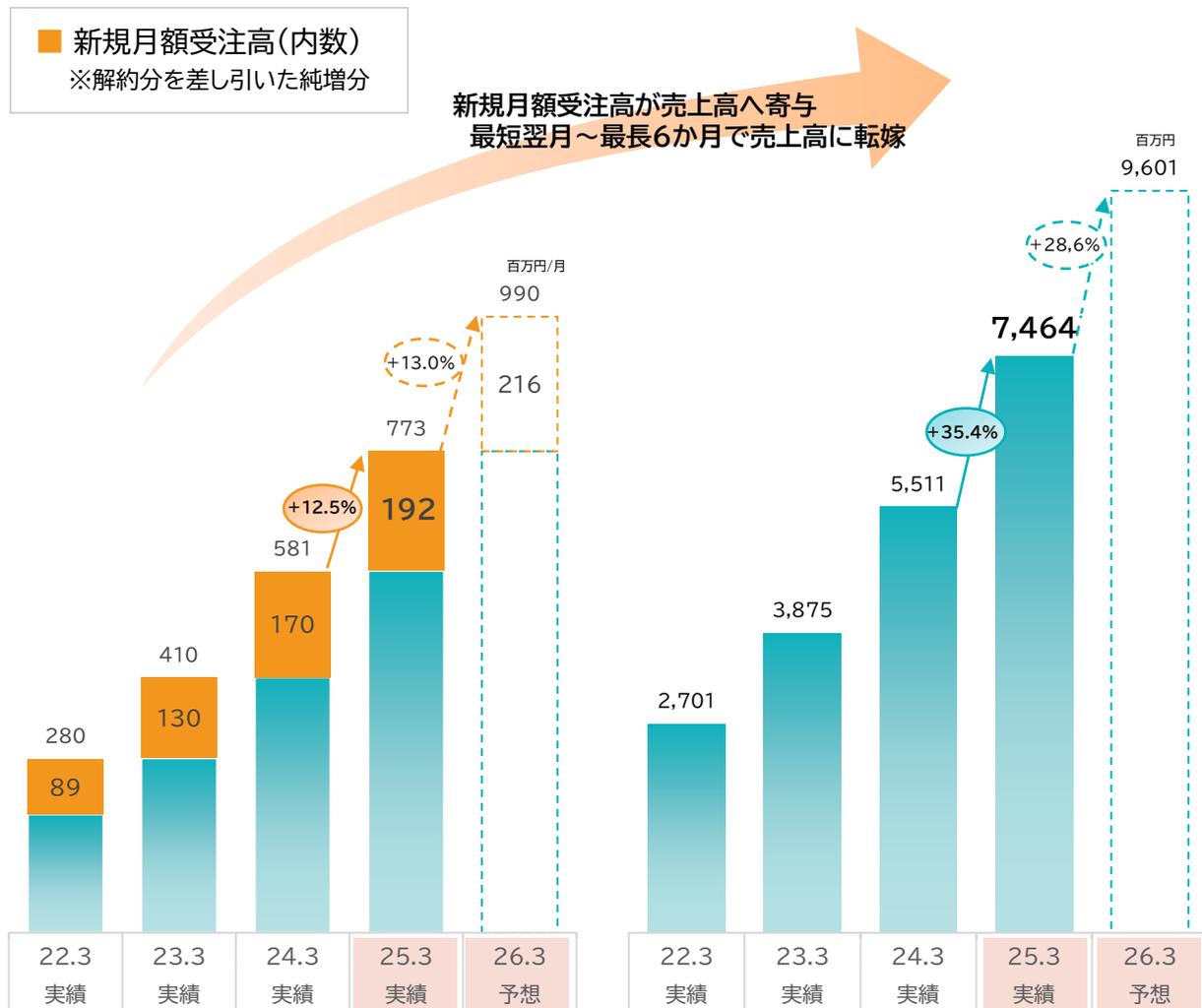
- IaaS: VMwareからのクラウドリフト増(本格化)
- SaaS: M365マネージドを中心に拡充、拡販
- マーケティング強化(ウェビナーで鮮度の高い情報発信)
- 高度エンジニアの育成・リソース確保

05. 中期経営計画 進捗状況 | 注力事業「セキュリティ」の概況

<事業セグメント>			
情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス		
超高速開発	クラウド	セキュリティ	

月額受注高累計

売上高推移



● 過去最大の新規受注を獲得 中堅・大手企業をターゲットに、案件大型化が進む

市場 中堅・大手企業のIT人材不足、IT環境の複雑化とサイバー攻撃増

強み ・インフラベンダーとしての豊富な実績を元に、マルチクラウドに対応したセキュリティサービス提供とインシデント対応力が強み
・セキュリティリスク可視化、サイバー攻撃のトレンドを踏まえ、複数のセキュリティ対策サービスを組み合わせる“全体最適提案”

実績

25.3期 YoY 新規確保高 **+12.5%** 売上高 **+35.4%** GP% +0.7pts
 - クラウドセキュリティや脅威検知・対応、監査・診断領域が大きく成長
 - 月額100万円超の受注案件比率 34%→47%に増加

● 高付加価値サービスの拡充

- インシデント対応を契機に、新規顧客を獲得
- 他社に先駆けたサービス拡大、IaaSセキュリティ監査サービス リリース(3月)

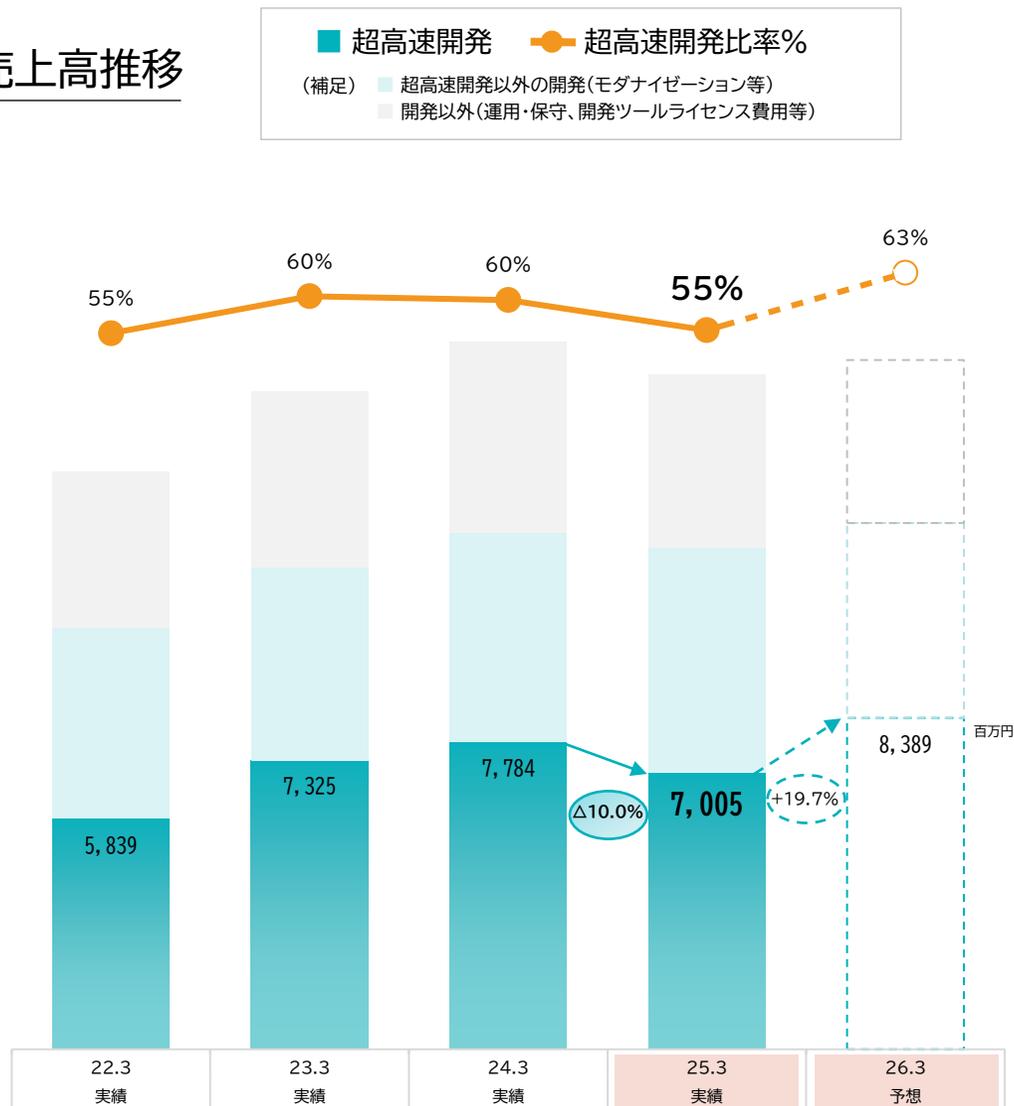
その他 主要施策

- 具体的なリスク抽出と最適な(的確、適切)ロードマップ提案をトップへアプローチ、セキュリティコンサル戦力を集中投入
- マーケティング強化(共催・外部セミナー等へ登壇して認知度向上)
- 高度エンジニアの育成・リソース確保

05. 中期経営計画 進捗状況 | 注力事業「超高速開発」の概況

情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス		
超高速開発	クラウド	セキュリティ	

売上高推移



● 業績は復調し、巡航速度を取り戻す

市場

中堅・大手企業のIT人材不足、DX化、変化に対応可能な基幹システムの構築

強み

当社独自のアジャイル型開発「JBアジャイル」とローコード開発を組み合わせた「超高速開発」とマイクロアセットサービスの活用で、企業の基幹システムを高品質・短納期で提供

実績

25.3期 YoY 売上高 $\Delta 10.0\%$ GP% $\Delta 4.1\text{pts}$

● 25.3期3Qに遅延プロジェクトが完了し、4Q以降は復調傾向

● 大型プロジェクトの完遂に向けて集中的に対応

- 基幹システム再構築PJは同時並行して約20件が進行中。大型プロジェクト推進組織を新設し、大規模プロジェクトの体制強化、プロジェクトマネジメントに注力。(25年度上期に複数プロジェクト完了予定)

● プロジェクト遅延の再発防止

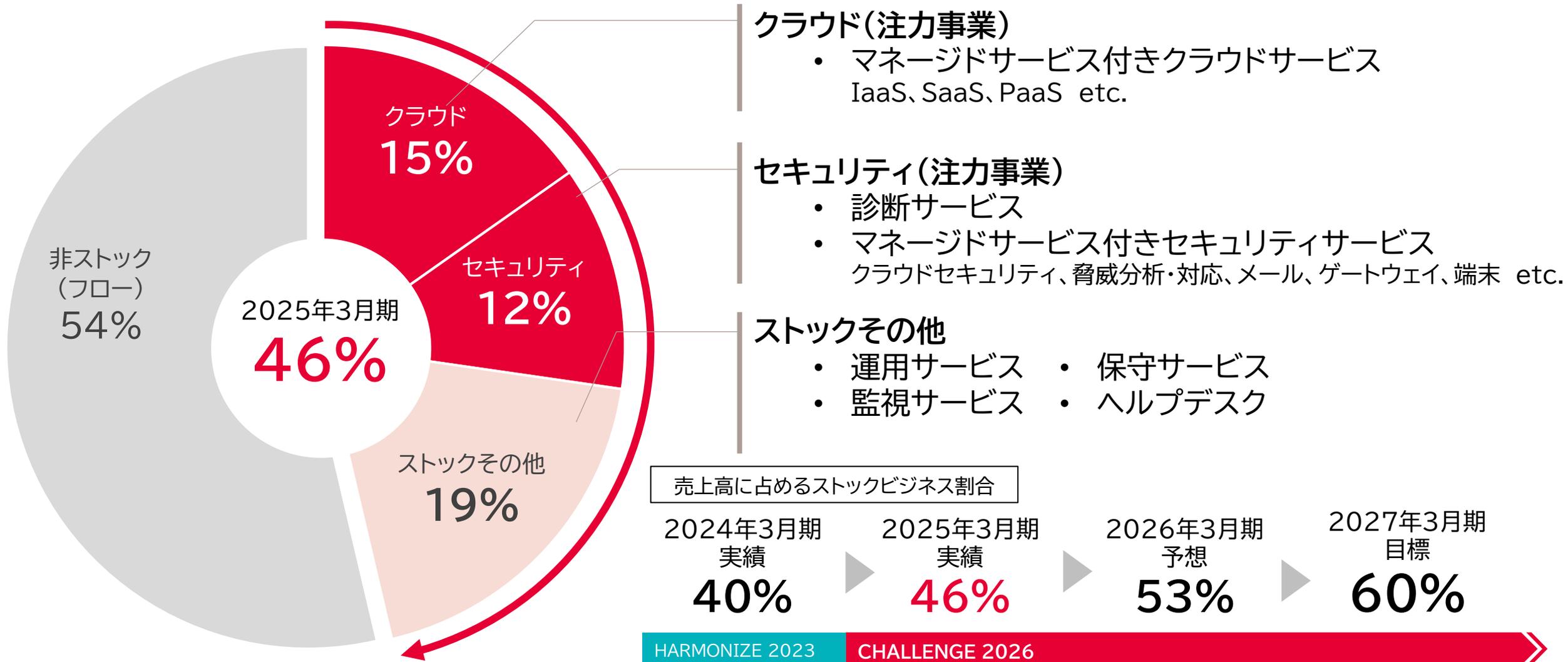
- 大型プロジェクトに適合した「JBアジャイル」へと進化
見積や要件定義フェーズにおける標準化の見直し、品質管理プロセス・体制を強化。
- プロジェクト運営を支える人材育成
経験・スキル・業種等でSEを層別し、育成を推進。

● 重点施策「マイクロアセットサービス」開発進行中

- 注力4業種(学習塾、建材業、鉄鋼業、食品業)で開発進行中、サービス化進む。

05. 中期経営計画 進捗状況 | 売上高に占めるストックビジネス割合

- 注力事業であるクラウド、セキュリティが牽引し、計画値通りに進捗



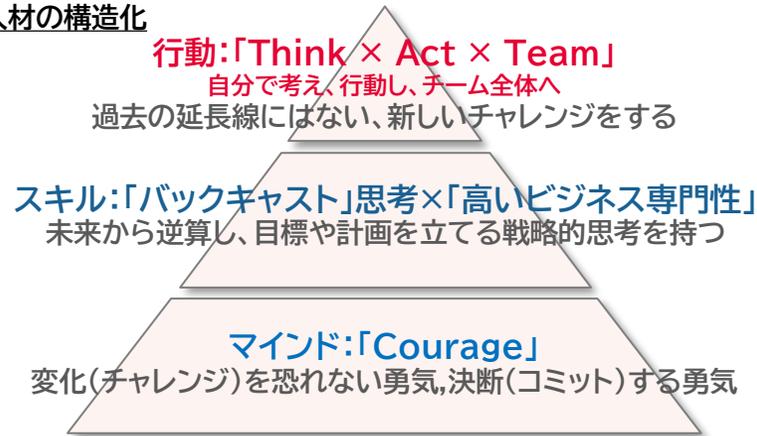
05. 中期経営計画 進捗状況 | 新たな人材戦略の策定と推進

- JBCCグループの未来をつくる「価値創造型人材」の採用、育成、配置、従業員エンゲージメントを戦略的に推進し、持続的な事業の成長と企業価値の向上を実現

人材戦略

JBCCグループが求める人材像の明確化

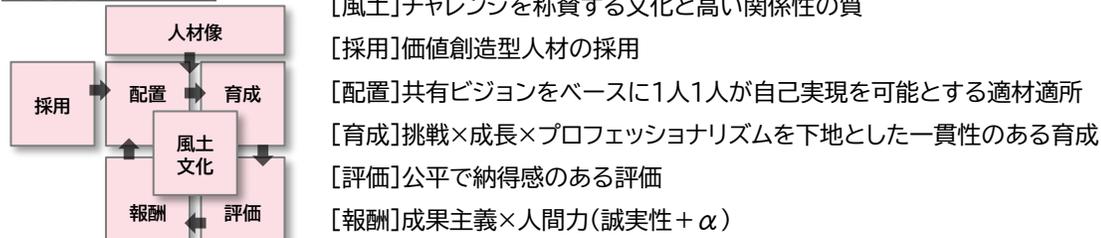
価値創造型人材の構造化



JBCCバリュー(重要な価値観)

プロフェッショナルとしての成長/チャレンジ(未来づくりへの挑戦)/とことん考え抜く/
(人を魅了する)人間力/チーム・仲間への貢献

人材戦略サイクル



具体的な施策/人材への投資

人材戦略投資 '24 計画通りに進捗 6.6億円 '25 10億円予定

- 採用**
- 新卒: リクルーター制度導入、面接官トレーニングの実施等による採用手法の洗練
→ 2025年度新卒採用72名(対前期比1.4倍)、女性比率43.2%
 - キャリア: 採用HP改定等によるダイレクトリクルーティング強化、リファラル制度拡充
→ 求人エントリー者数対前年比3.2倍

- 育成**
- 従業員の主体性(自己実現)尊重しつつ、組織ニーズを満たす人材育成プログラム
 - JBCCアカデミーの展開
→ 社内教育: SE向け60講座実施し、延べ3,525名が受講
→ 社会貢献: 就労支援団体に6講座実施のほか、社外技術コミュニティへの参画
 - リーダーシップ研修の強化
→ 役員向けワークショップ、リーダー向け研修、対話品質向上ワークショップ

処遇・制度/多様性

- 人的資本への重点的な投資として、業績上位80%の従業員に対し平均7%の昇給
- パルスサーベイおよび社内ハラスメント相談窓口新設
- 福利厚生プログラム「J-Care」の体系化と、画期的な社員旅行制度の新設
- 女性管理職向けタウンホールなど女性活躍推進をはじめとしたD&I施策の展開
→ 女性管理職比率13.4%(対前期比0.9pts向上)
- 評価制度の見直し(JBCCバリューの評価項目採用による人的評価基準の設定)

05. 中期経営計画 進捗状況 | 企業価値向上に向けての取り組み

- JBCCグループの更なる企業価値向上に向けたガバナンスの強化と、機動的な株主資本政策の推進

柔軟で強固な経営基盤の構築と、経営品質の向上推進

取締役会の取組み

- 監督と執行の分離によるガバナンスの健全性と経営の透明性の向上
→ 独立社外取締役3人(女性取締役1人)、社内取締役3人体制へ
- 取締役会スキルマトリックスの見直し

グループガバナンスの強化

- グループ内組織改編: JBCCによるJBATの吸収合併(2025年4月1日)
→ 経営資源の集中による顧客価値の向上とグループ全体の事業成長
- CxOマネジメントシステムの立ち上げ

戦略を実行するための組織改革

- 顧客セグメントによる新たなカバレッジモデル
→ 注力領域でより強みを発揮し更なる成長をするための体制の強化
- AIを含む注力事業領域に高度技術専門職15名を任命(4月末日現在)

資産効率の向上と、健全で強固な財務基盤の維持

株主資本政策

- 株式分割による流動性の向上及び最低投資額の引き下げ
→ 2025年4月1日付で4分割、4月1日終値ベースの最低投資額109,600円
- 政策保有株式の低減
→ 持ち合い比率: 10.9%→8.0%、継続的に削減の方針
- E-Ship(信託型従業員持株インセンティブ・プラン)の導入
→ 2025年3月、自己株式605,300株(分割前)を信託
- 人材投資促進税制の活用
→ 当期196百万円を節税(対前期81百万円の削減税額増)

05. 中期経営計画 進捗状況 | 注力事業のKPIと進捗状況

(百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 通期			2026年3月期 予想	CHALLENGE 2026 (25.3期～27.3期) 目標	
			通期予想	通期実績	前年比			
ストックビジネス	クラウド	売上高	7,275	10,271	10,716	+47.3%	14,232	売上高CAGR 36%※1
		[参考] 月額受注高累計	651	955	992	+52.4%	1,356	
		売上総利益率	—	—	—	△0.4pts	—	
	セキュリティ	売上高	5,511	7,381	7,464	+35.4%	9,601	売上高CAGR 30%※1
		[参考] 月額受注高累計	581	777	773	+33.1%	990	
		売上総利益率	—	—	—	+0.7pts	—	
	超高速開発	売上高	7,784	8,655	7,005	△10.0%	8,389	SI全体に占める 超高速開発比率 75%
		SI全体に占める 超高速開発比率※2	59.5%	64.8%	55.1%	△4.4pts	63.0%	
		売上総利益率	—	—	—	△4.1pts	—	
売上高に占める ストックビジネス割合		41.0%	46.9%	46.3%	+5.3pts	53.0%	60%	

※1 前中期経営計画最終年度2024年3月期実績との比較 ※2 「SI全体に占める超高速開発比率」は、システム開発に付随する運用保守や調達を除く売上高のうち、超高速開発による割合を示します。

06. 中期経営計画 上方修正

利益率の向上および資産効率を高めることにより、健全な財務基盤を維持し、長期的な株主還元を実現します。

持続的な企業価値向上

売上高
745億円以上

営業利益率
11%以上

ROE
20%以上

株主還元の拡充

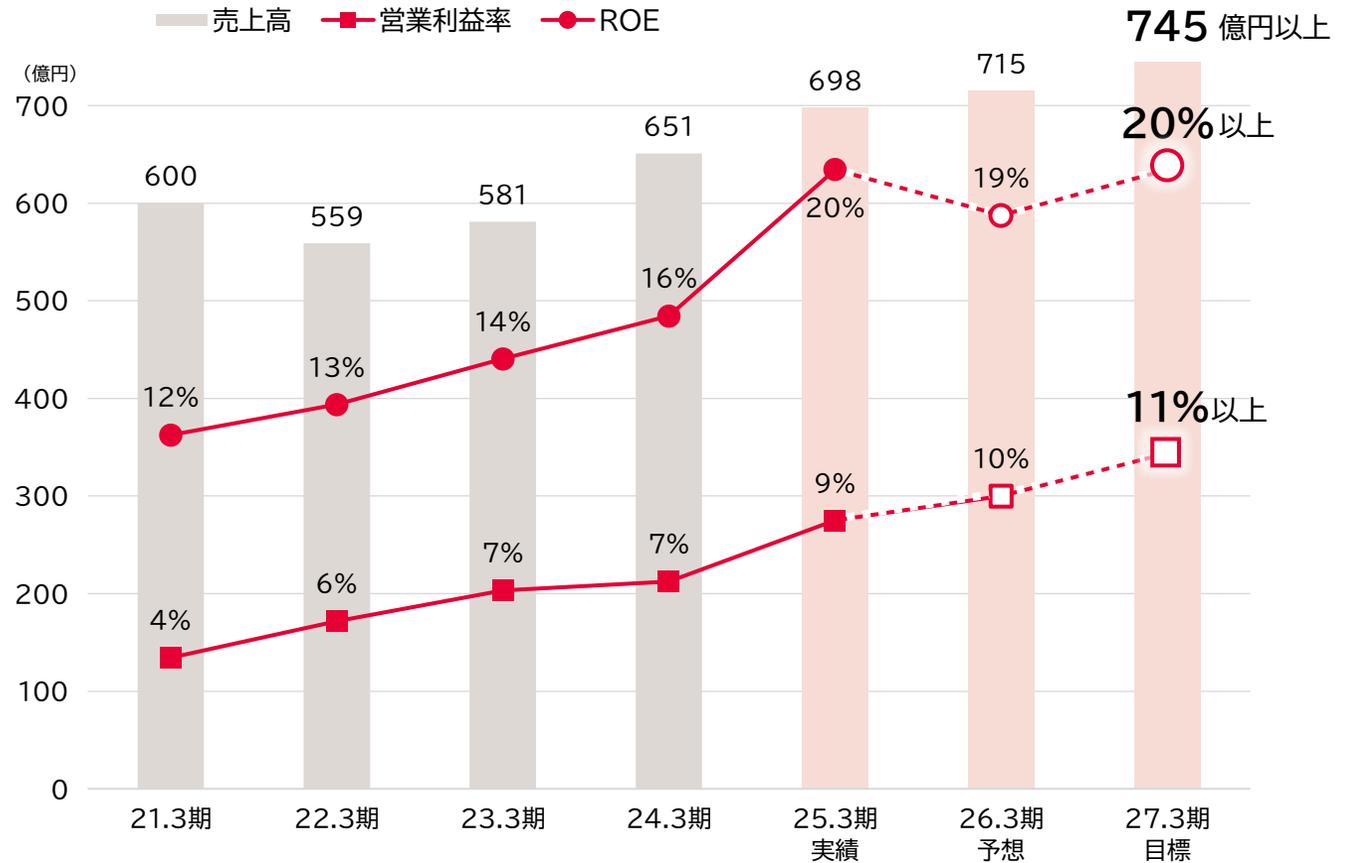
配当性向
45%以上

機動的な
自己株式取得

重点投資領域

- 人材戦略の推進
- 新たなビジネス領域
- 経営基盤の強化・高度化

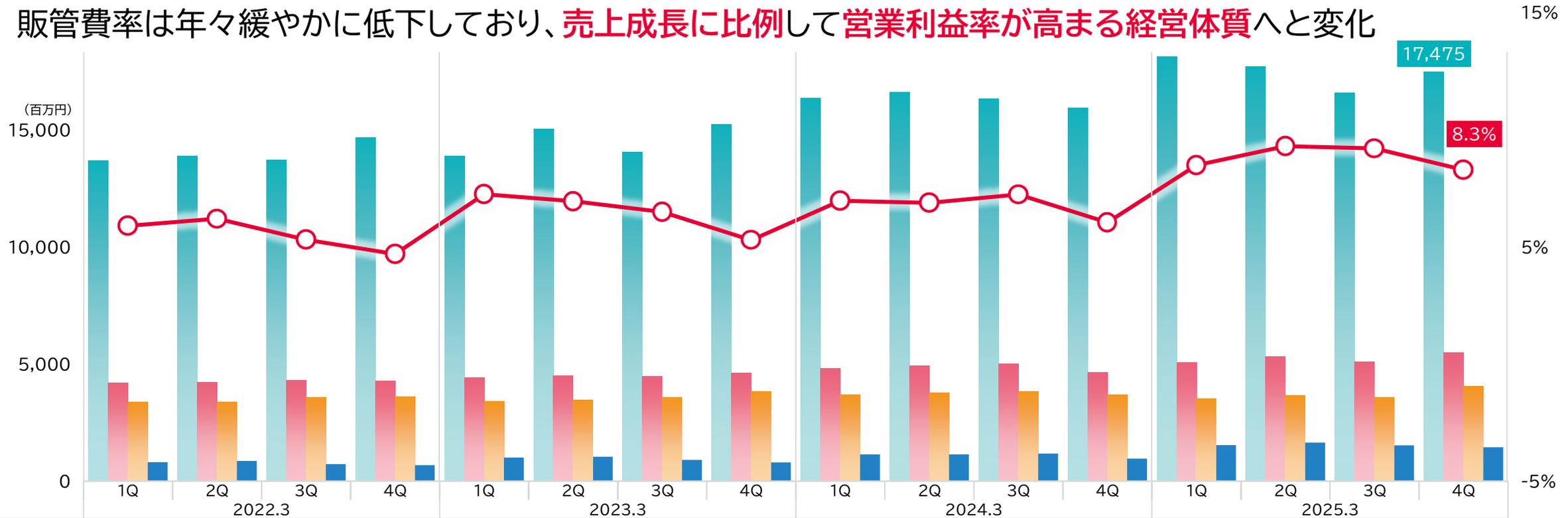
CHALLENGE 2026



07. 補足資料

07. 補足資料 | 四半期別業績推移 - 連結業績

- **事業構造変革**の進捗とともに、売上高と売上総利益は緩やかに成長
- 販管費率は年々緩やかに低下しており、**売上成長に比例して営業利益率が高まる経営体質**へと変化

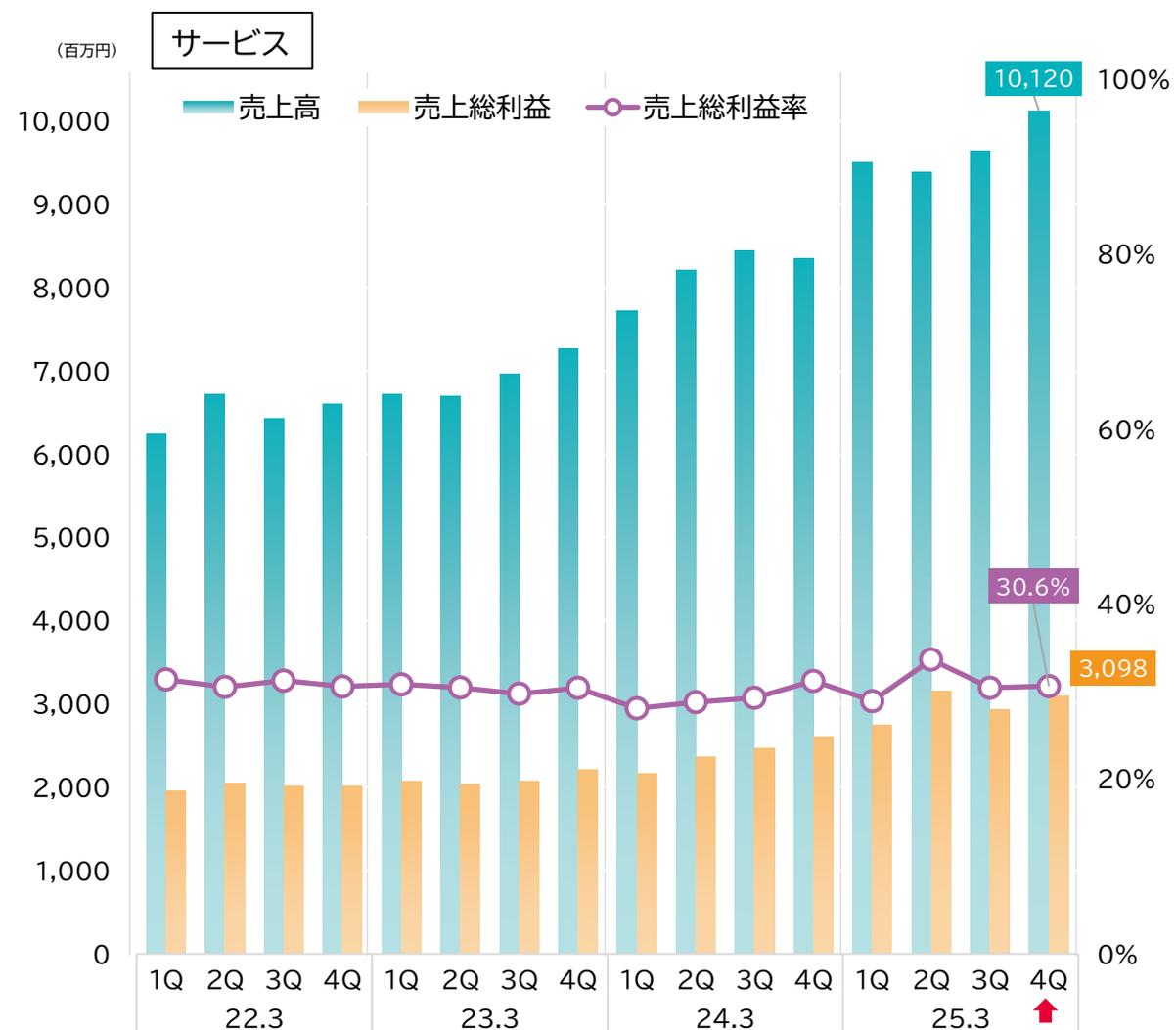
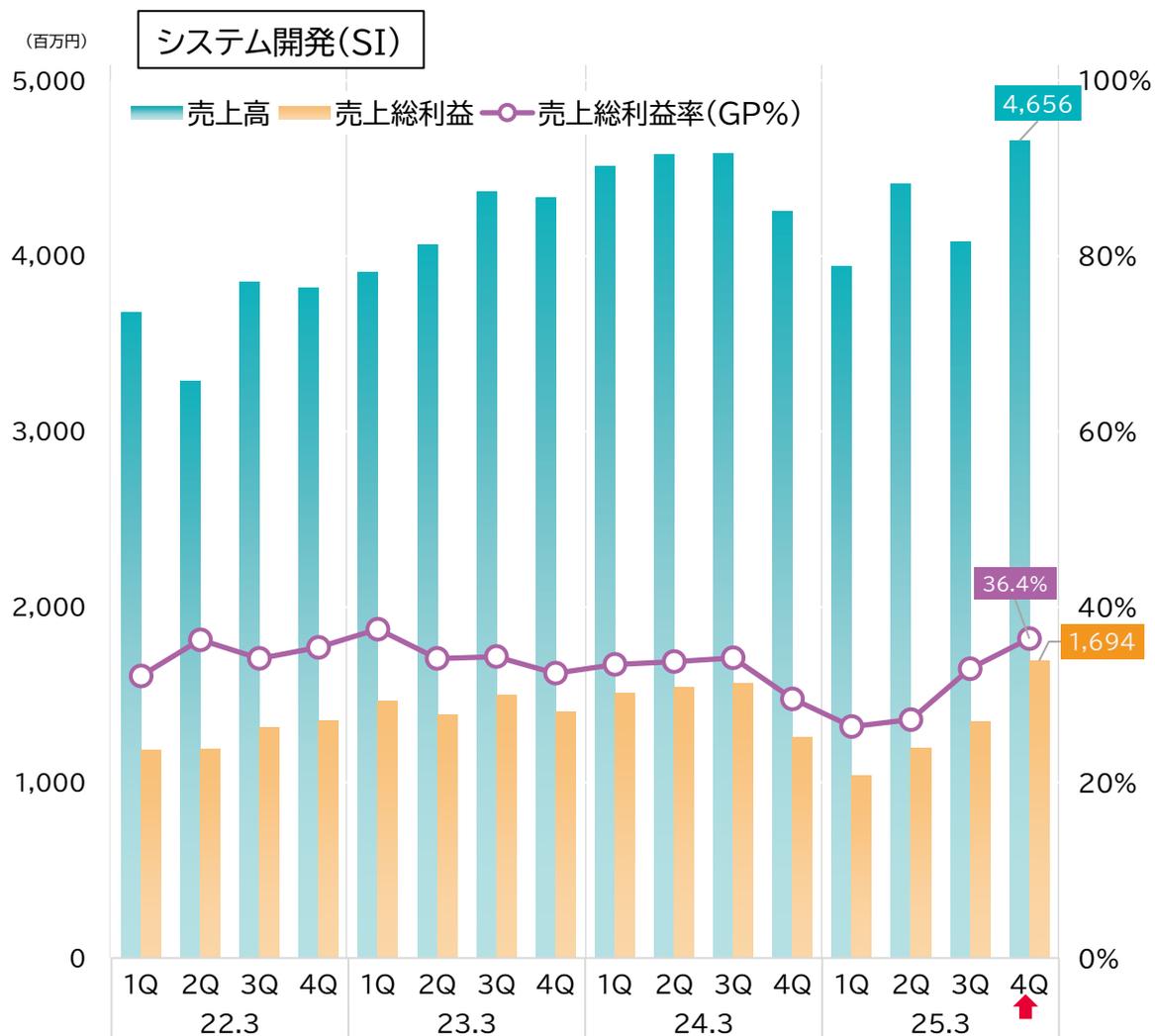


	2022.3				2023.3				2024.3				2025.3			
	1Q	2Q	3Q	4Q												
売上高	13,687	13,883	13,710	14,653	13,874	15,015	14,045	15,209	16,359	16,611	16,309	15,913	18,118	17,703	16,571	17,475
売上総利益	4,199	4,228	4,293	4,284	4,415	4,497	4,475	4,622	4,816	4,917	5,002	4,645	5,059	5,318	5,096	5,497
販管費	3,391	3,367	3,565	3,596	3,409	3,454	3,564	3,818	3,676	3,774	3,822	3,683	3,522	3,672	3,572	4,049
営業利益	807	861	727	687	1,005	1,043	911	804	1,139	1,142	1,179	961	1,536	1,645	1,524	1,448
売上総利益率	30.7%	30.5%	31.3%	29.2%	31.8%	30.0%	31.9%	30.4%	29.4%	29.6%	30.7%	29.2%	27.9%	30.0%	30.8%	31.5%
販管費率	24.8%	24.3%	26.0%	24.5%	24.6%	23.0%	25.4%	25.1%	22.5%	22.7%	23.4%	23.1%	19.4%	20.7%	21.6%	23.2%
営業利益率	5.9%	6.2%	5.3%	4.7%	7.2%	6.9%	6.5%	5.3%	7.0%	6.9%	7.2%	6.0%	8.5%	9.3%	9.2%	8.3%

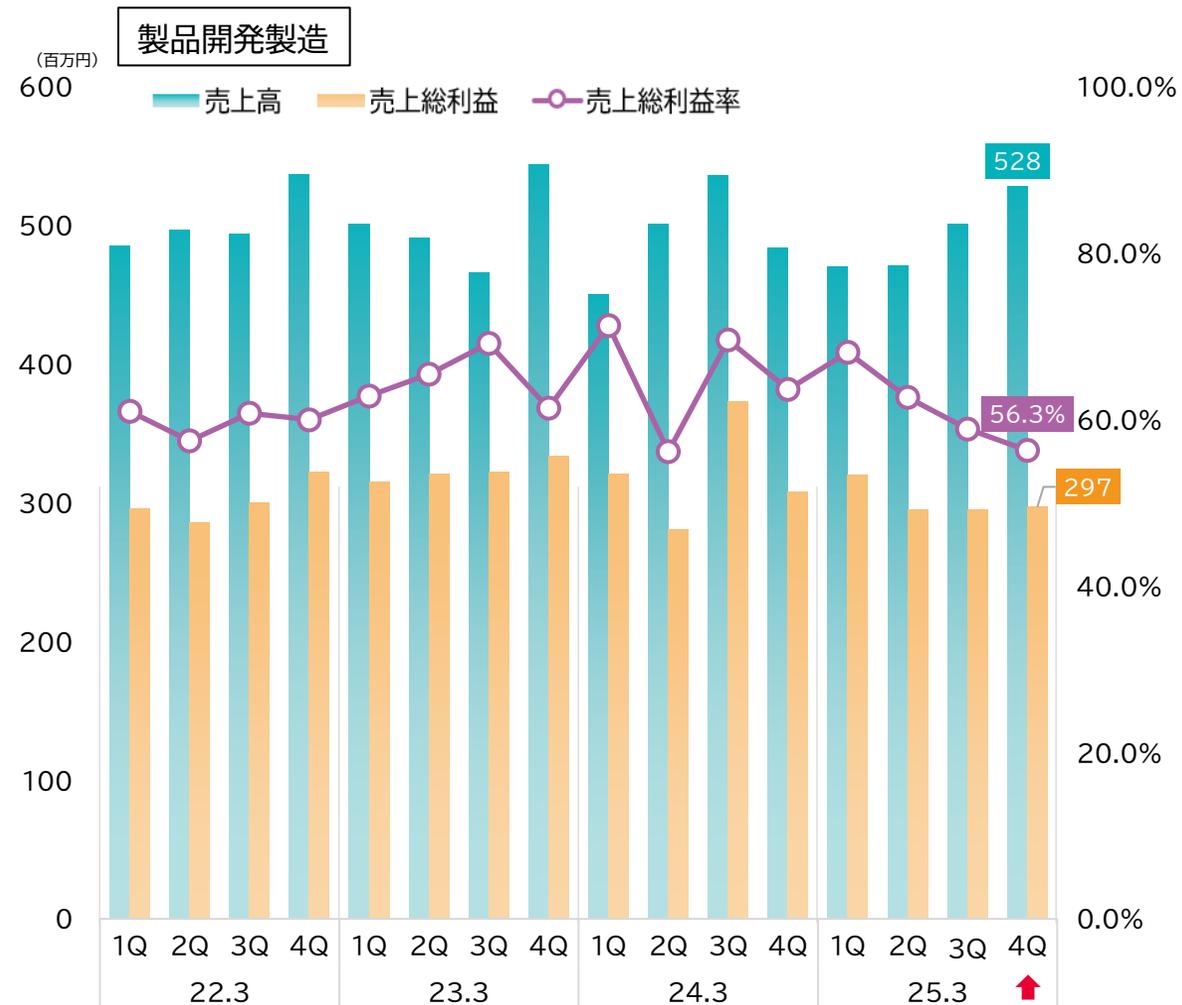
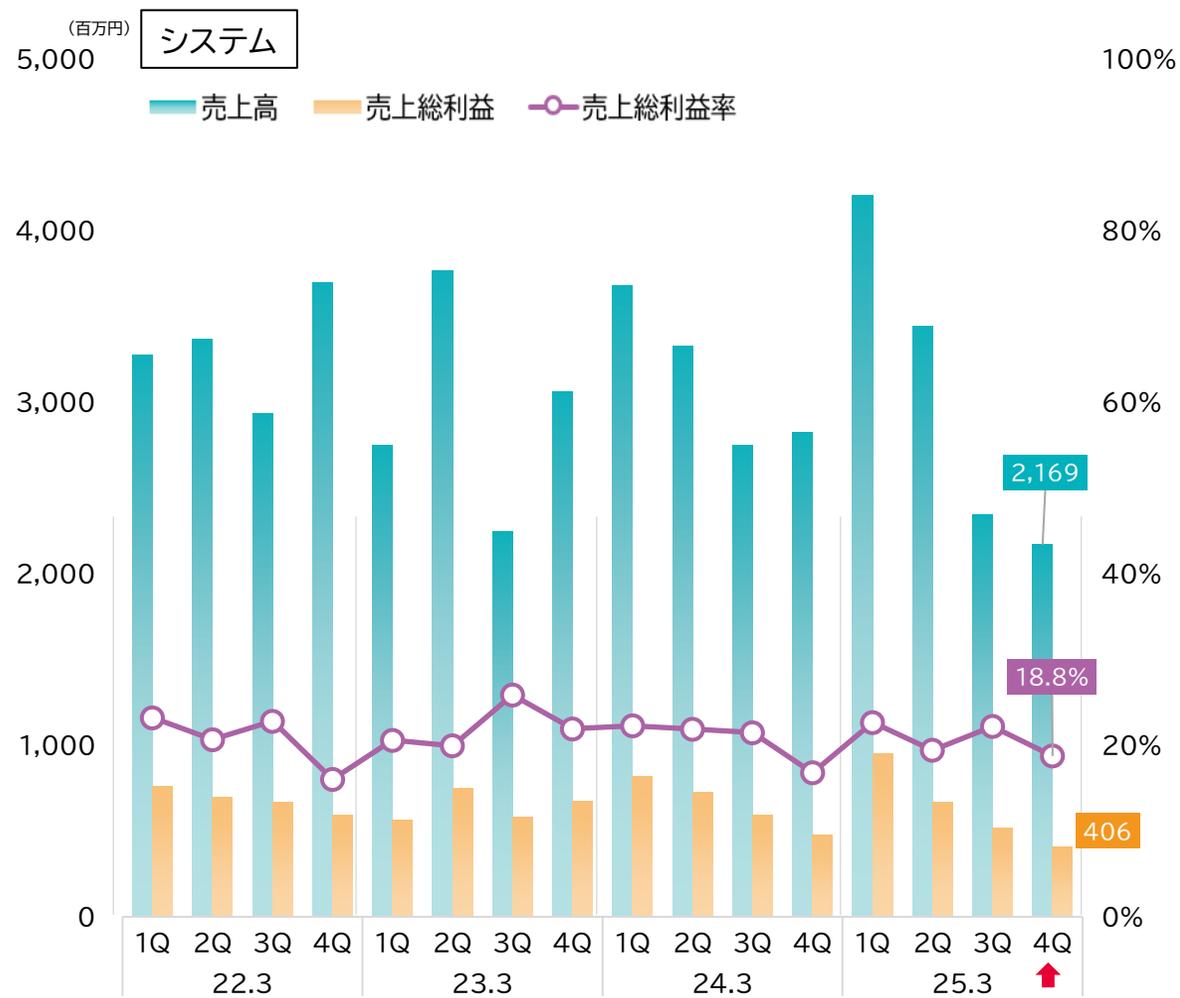
HARMONIZE 2023

CHALLENGE 2026

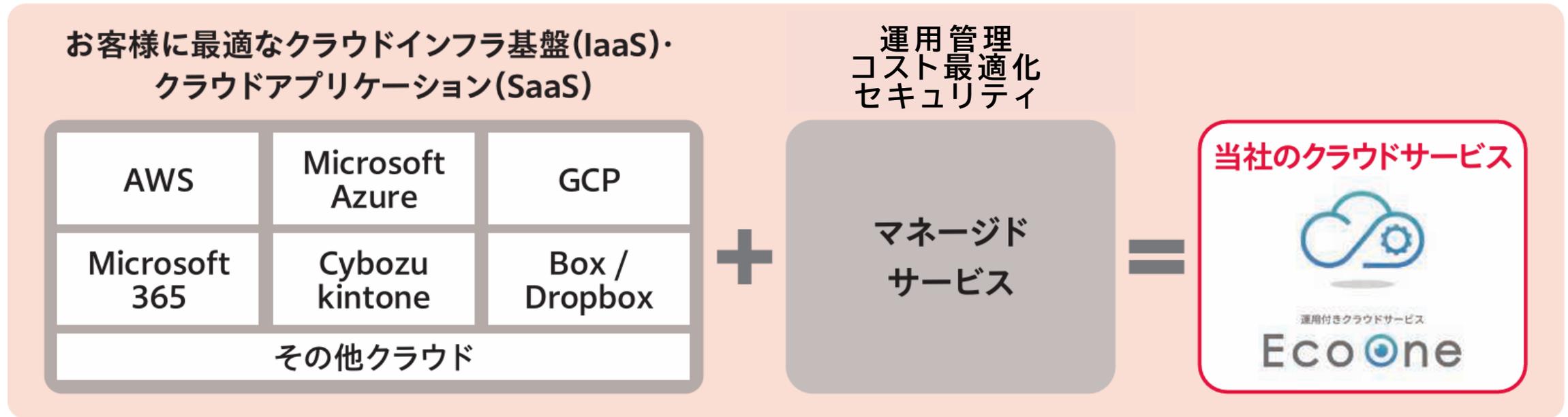
07. 補足資料 | 四半期別業績推移 - システム開発(SI)、サービス



07. 補足資料 | 四半期別業績推移 - システム、製品開発製造



07. 補足資料 | 注力事業「クラウド」 - 特長と強み



- **平均30%コスト削減**を実現する**クラウド移行コンサルティング**
- **クラウド移行後**も継続的に提供する**コスト最適化サービス**
- **監視**や**バックアップ**などの運用をサポートする**運用管理サービス**
- **SaaS**の**利活用/定着化**を実現し、**投資対効果を最大化**する**DXワークショップ**
- クラウド移行・コスト最適化で削減したコストは、企業のDXを推進する**戦略投資**や、セキュリティリスクに対応する**守りの投資**へ
- クラウド移行**600社以上**、SaaSサービス提供**2,400社以上**

事業方針

- 高い成長が予測されるクラウド市場における**クラウド・ファースト戦略**、増加する**マルチクラウド環境**、**コスト最適化**への期待に応える**移行・運用サービスの推進**
- クラウド移行の先にある**データ&AIを活用した新たな付加価値**の創出

重点施策

- 事業拡大
 - ・ マルチクラウド移行・運用サービスの拡大
 - SaaS運用サービス拡大による粗利率改善
 - ・ データ&AIを活用した新規ビジネスの創出
 - データ&AI時代を支えるクラウドデータ連携基盤 (Qanat Universe)の活用・拡大
 - ・ 戦略的メーカー・パートナーシップの推進
 - ・ WEBマーケティング推進による新規顧客開拓
- 生産性向上のための自動化、AIの活用
- 高度エンジニアの育成とリソースの確保

業績評価指標

➤ 売上高 CAGR 36%

72億円

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

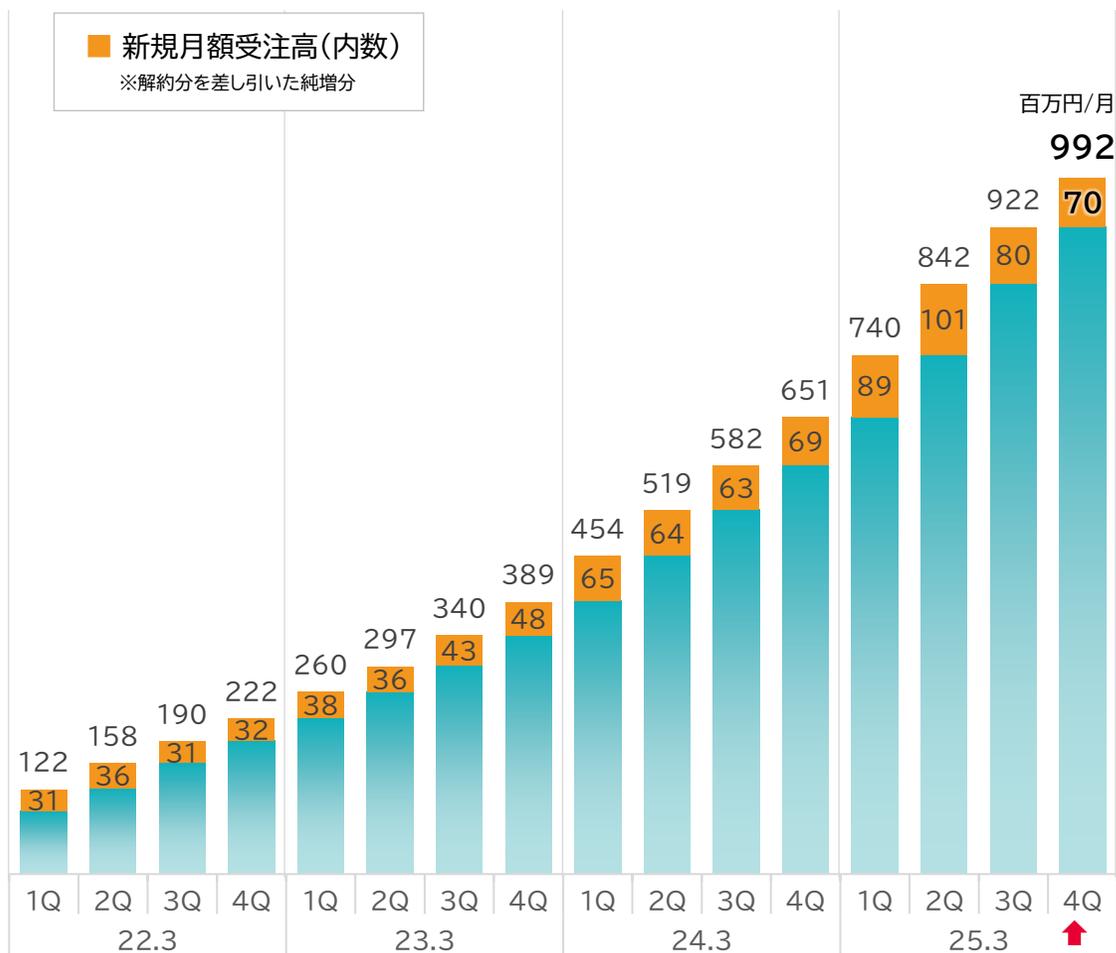
180億円

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

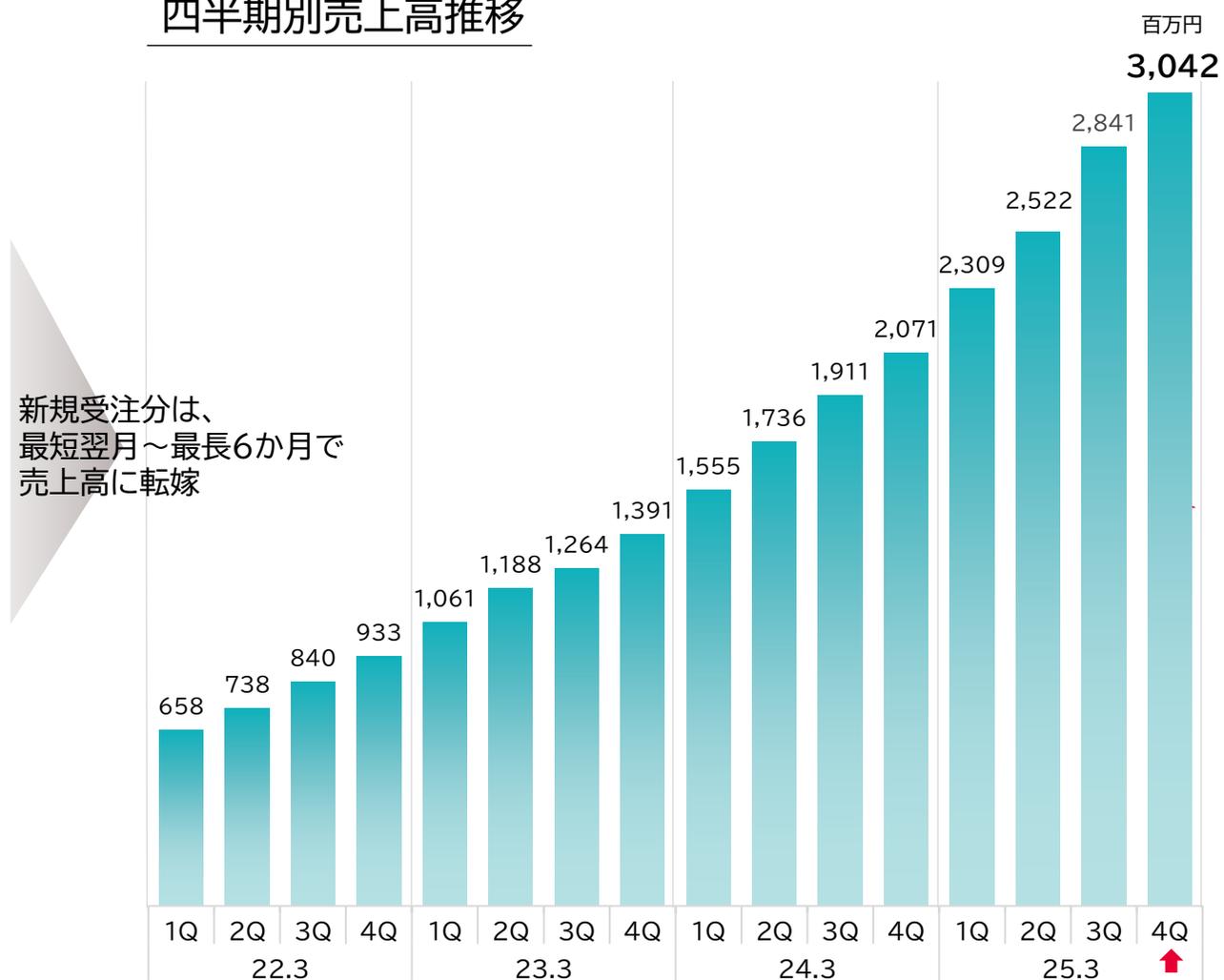
➤ 売上総利益率 +1pts/年

07. 補足資料 | 注力事業「クラウド」 - 四半期別業績推移

四半期別月額受注高累計



四半期別売上高推移



07. 補足資料 | 注力事業「セキュリティ」 - 特長と強み



- **セキュリティリスク**を可視化し、**全体提案・対応ロードマップ策定**
- **ゼロトラスト**セキュリティ、**マルチクラウド**セキュリティに対応
- サービス利用開始後は、**定期的な診断**と**改善対応**で**継続的に保護**
- インフラベンダーとしての**豊富な実績**が、セキュリティインシデント発生時の**迅速な原因特定**から**システム復旧**まで対応
- セキュリティサービスの提供実績は**1,300社**を超え、製造、流通、医療など、**幅広い事業領域**のお客様に提供

事業方針

- セキュリティ市場で**成長率の高い「クラウドセキュリティ」分野**を中心に、**マルチクラウド対応**の強みを活かした**ストックビジネス**を推進
- 脅威の未然検知やリスクアセスメントを提供可能な**高度セキュリティエンジニアの育成**を強化・推進し、**高付加価値サービス**を提供

重点施策

- 事業拡大
 - ・ 包括的なセキュリティサービスの提供
 - ・ ゼロトラストセキュリティを中心とした高付加価値サービスの拡充を継続
 - ・ マルチクラウド環境下におけるメーカー依存からの脱却
 - ・ 販売チャネルの拡大
- 生産性向上のための自動化、AIの活用
- 高度エンジニアの育成とリソースの確保

業績評価指標

➤ 売上高 CAGR 30%

55億円

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

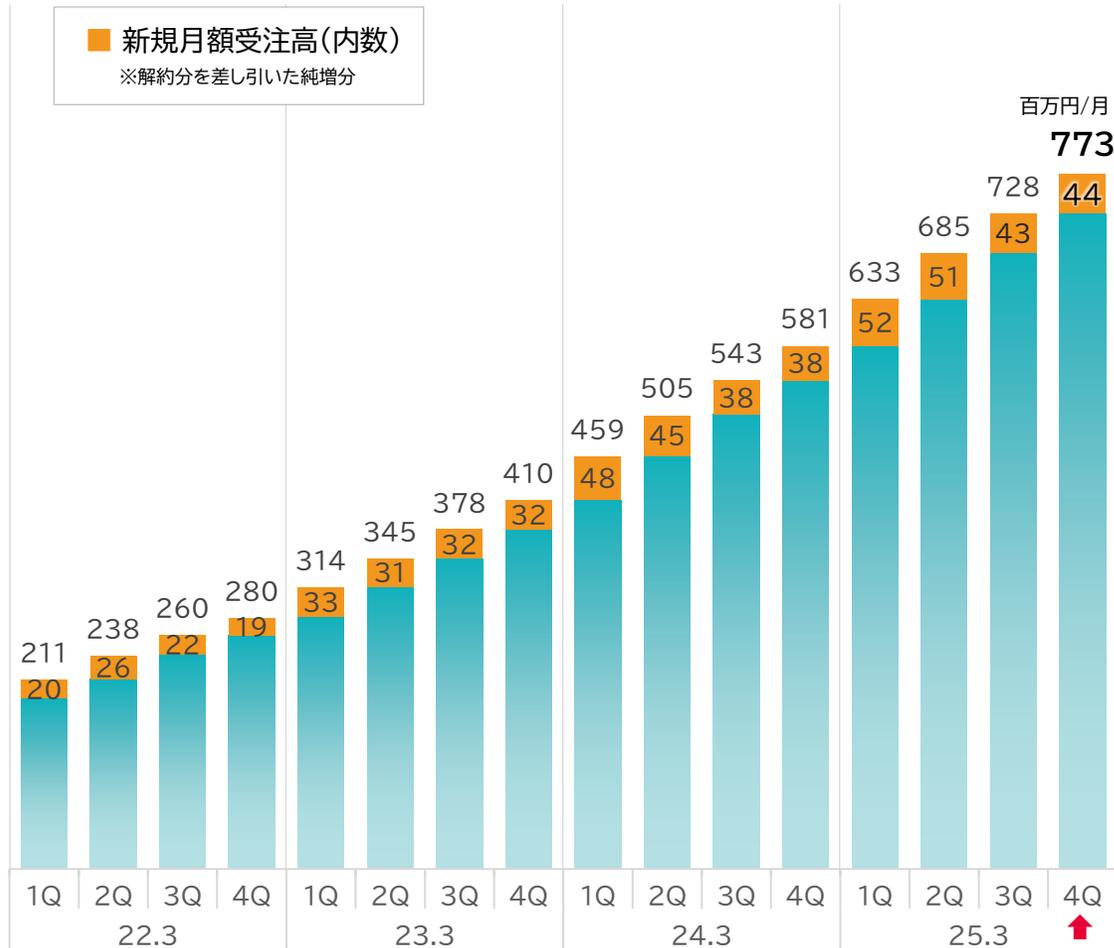
120億円

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +1pts/年

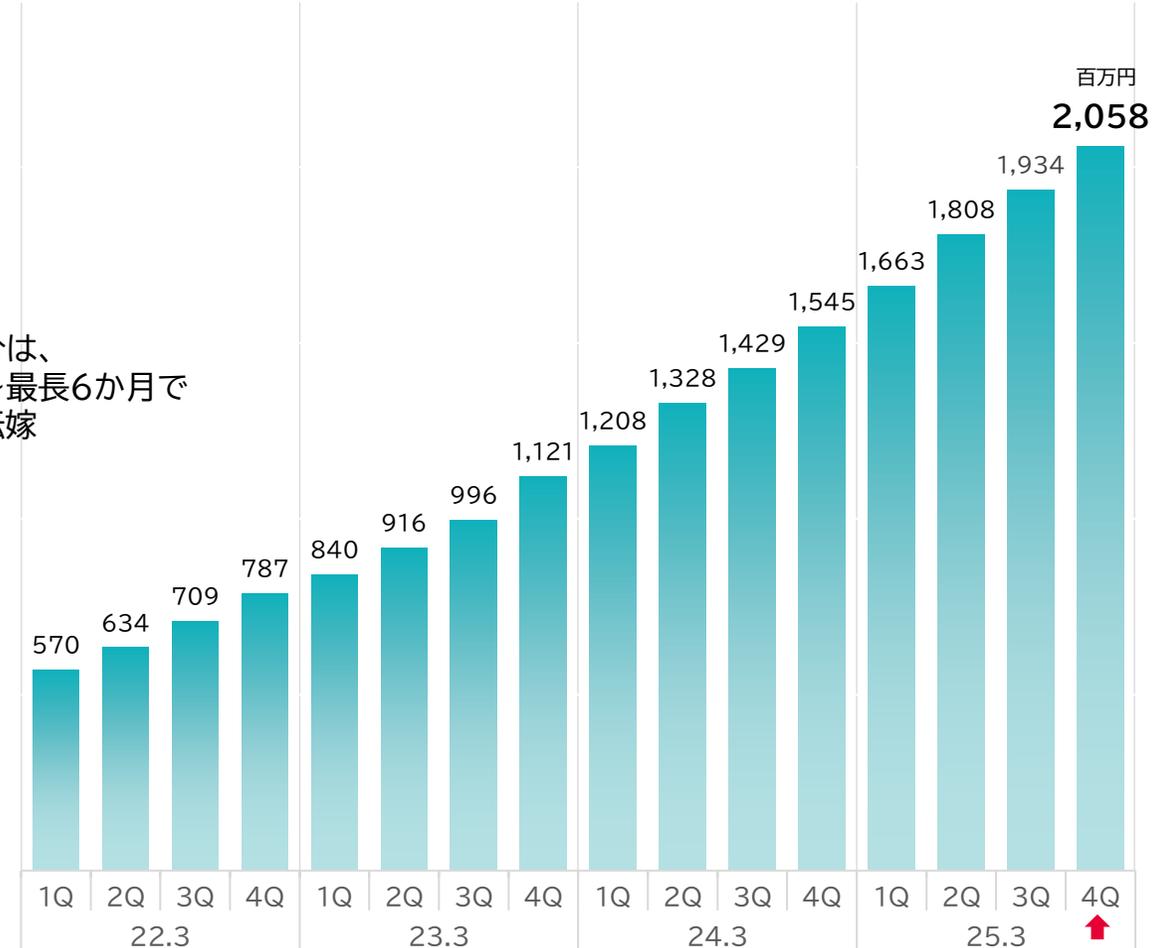
07. 補足資料 | 注力事業「セキュリティ」 - 四半期別業績推移

四半期別月額受注高累計

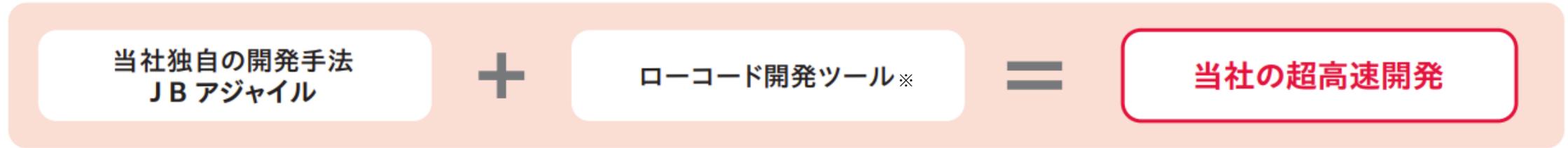


四半期別売上高推移

新規受注分は、
最短翌月～最長6か月で
売上高に転嫁



07. 補足資料 | 注力事業「超高速開発」 - 特長と強み



超高速開発の開発フロー



マイクロアセットサービスを推進

注力業種への
マイクロアセットの適用
学習塾 / 建材業 / 鉄鋼業 / 食品業



- デモ環境を整備し、パッケージに勝る提案が可能に
- 初期段階で構想策定をすることで新規に開発する機能をスリム化、汎用的な機能はアセットを活用
- アジャイル開発でありながら、要件定義を実施することで基幹システムの全体像を把握
- ローコード開発ツールを利用することで、物理バグのリスクを低減
- 実際に動くシステムを確認しながら5回の反復開発、要件の抽出とプロジェクト終盤に発覚する手戻りリスクを最小化
- 経営課題を解決するための本質的な要求をあぶり出し、お客様要望を実現 (高品質を実現)

※ローコード開発とは、ソースコードを極力書くことなく「グラフィカル・ユーザー・インターフェース/GUI」という視覚的な操作を用いることで、短期間でのシステム開発を実現する手法です。

- 独自のアジャイル型開発とローコード開発を組み合わせた「超高速開発」とマイクロアセットサービスの活用で、
 - ・ 高品質・短納期・高付加価値を実現
 - ・ パッケージをベースとしたシステム開発との差別化を推進

重点施策

- 超高速開発の継続的な推進
 - ・ 業務知識の習熟
 - ・ 大型プロジェクト運営の安定化
 - ・ 生産性向上のための自動化、AIの活用
- アセットの拡大とサービス化
 - ・ 注力4業種のマイクロアセットサービス化
(学習塾、建材業、鉄鋼業、食品業)
 - ・ 戦略的注力業種のターゲティング
 - ・ AI活用による付加価値向上

業績評価指標

➤ 超高速開発比率 75% (システム開発に付随する運用保守や調達を除くSI売上高のうち、超高速開発の売上高が占める割合を示す)

60%

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

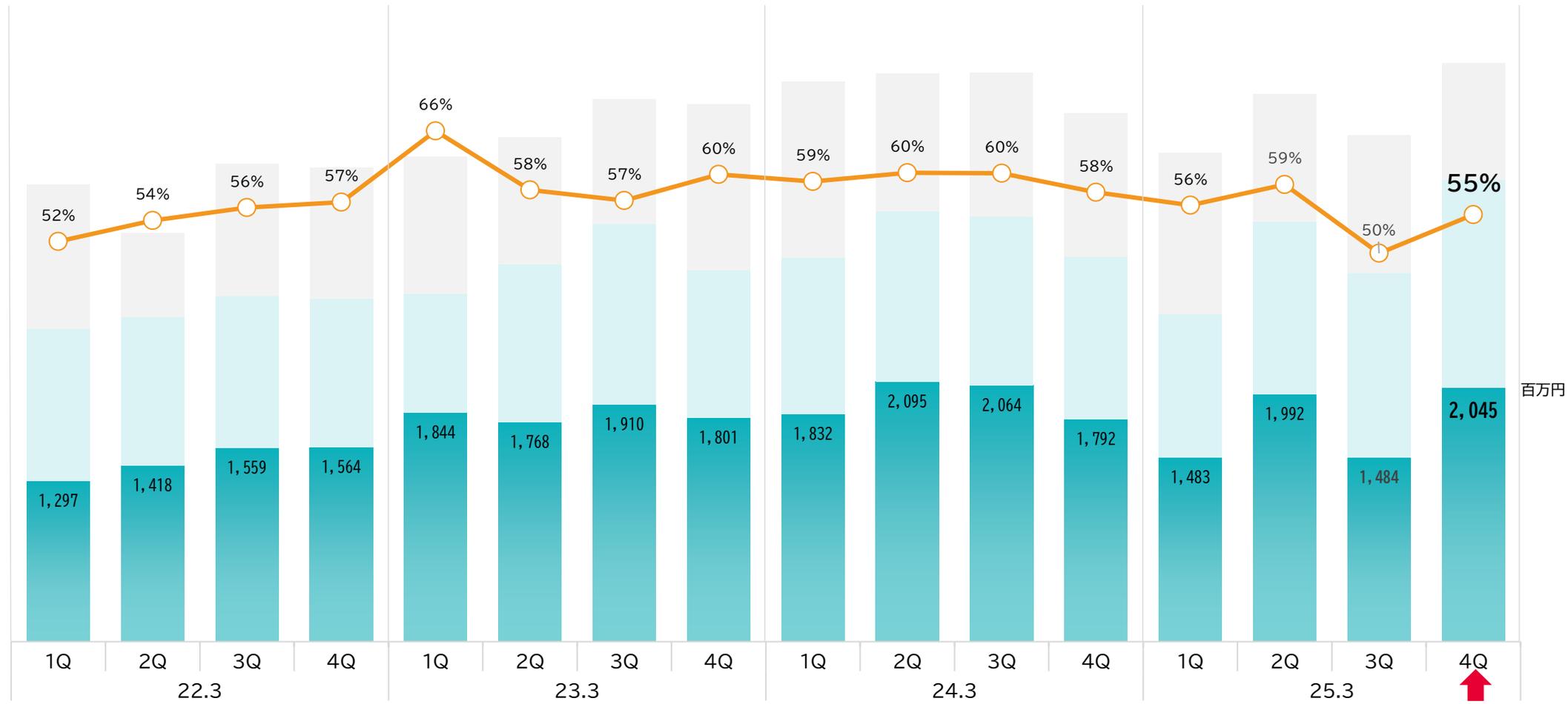
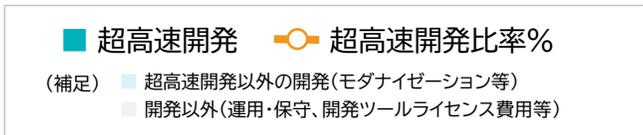
75%

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +10pts

07. 補足資料 | 注力事業「超高速開発」 - 四半期別業績推移

四半期別売上高推移



07. 補足資料 | Topics 外部からの表彰 - クラウド、セキュリティ

米国マイクロソフトのパートナーアワードにおいて ファイナリスト3社に初選出

中堅中小企業への革新的なサービス提供を評価され受賞
2021-2023年度 日本マイクロソフト株式会社より、Azure関連
のMicrosoft Awardを連続受賞。



パロアルトネットワークス社の Commercial Market Acceleration Partner of the Year を受賞

日本の中堅企業に対し、最適なマネージドサービスの開発
および顧客のニーズに合った提案を実施している点、また
その販売実績が評価され受賞



- Dropbox社の「Partner Award 2024」を受賞

- CYBOZU AWARD 2024 2部門受賞
エリア賞(首都圏)／パーソン・オブ・ザ・イヤー



- AWSの「移行とモダナイゼーションコンピテンシー」認定を取得





人的資本経営品質2024

本調査は、金融商品取引法に定められた有価証券報告書での人的資本情報開示の義務化を背景に、2022年より開始したものです。人的資本経営と開示に関する企業・団体等の取り組み状況の調査としては国内最大規模で、学識経験者らが特に優れた取り組みをしている企業を認定します。2024年調査では206社がアンケートに回答しました。

アンケート結果は定量分析され、人的資本経営・開示の取り組みが高水準で実践されていると認められた企業が「人的資本経営品質2024」として認定されます。2024年は、最高水準であるゴールド賞に17社、次いで高い水準での取り組みをしていると認められるシルバー賞に、当社を含めた20社が認定されました。

今回の受賞では、特に「企業文化への定着のための取り組み」「多様な人材が活躍できる仕組み」「比較可能性のある人的資本開示への対応」の項目が高く評価されました。

取り組みの一例

● 企業文化への定着のための取り組み

グループ全社員参加のミーティングや各社各層単位の少人数でのラウンドテーブル実施など、双方向でのコミュニケーション

・JBCCグループキックオフミーティングに社長の生成AIアバターを採用。社長とAIアバターのリアルタイムな対話で方針や重点施策を全社員に説明。
<https://www.jbcchdco.jp/news/2024/04/12/133000.html>

● 多様な人材が活躍できる仕組み

成果主義を導入、コアタイムのないフレックス制度やリモートワーク、短時間・短日数勤務など、多様な人材が多様な働き方を自ら選択。その他、定年撤廃(シニア社員活用)、複業推進(キャリア形成支援)

・当社の働き方「Style J」

<https://www.jbcchdco.jp/sustainability/society/workstyle/>

● 比較可能性のある人的資本開示への対応

当社ホームページおよび「統合報告書 2024」(2024年10月発行)にて人的資本情報の推移を可視化、継続的に開示

・JBCCホールディングス 統合報告書(P45 非財務ハイライト)
<https://ss4.eir-parts.net/dcc/9889/materialforfiscalym5/166054/00.pdf>

・JBCCホールディングス ホームページ:「人的資本情報」
<https://www.jbcchdco.jp/sustainability/society/people/>

07. 補足資料 | ニュースリリース(1)

クラウド

- 新国立劇場、オンプレシステムを Microsoft クラウドへ移行・刷新し35%コスト削減、JBCCがクラウド&セキュリティの最適化にトータルで伴走 *2025.04.24発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/04/24/110000.html>

クラウド

- 北陸電力株式会社 様、年間1万5千時間以上の業務時間削減！ kintone導入で全社員をDX人財 *2025.04.10発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/04/10/130000.html>

クラウド

- JBCC、AWSの「移行とモダナイゼーションコンピテンシー」認定を取得 *2025.03.26発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/03/26/110000.html>

セキュリティ

- JBCC、マルチクラウド対応のIaaSセキュリティ監査サービスを提供開始 *2025.03.27発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/03/27/110000.html>

セキュリティ

- JBCC、パロアルトネットワークス社の Commercial Market Acceleration Partner of the Yearを受賞 *2025.01.23発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/01/23/110000.html>

07. 補足資料 | ニュースリリース(2)

IR

- 剰余金の配当(増額)に関するお知らせ *2025.05.12

IR

- 中期経営計画の上方修正に関するお知らせ *2025.05.12

IR

- Sponsored Research Report - M9 FY03/2025 *英語スポンサードレポート、2025.02.25
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir material for fiscal ym/173917/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir%20material%20for%20fiscal%20ym/173917/00.pdf)

人的資本経営

- JBCCグループ、人的資本調査において人的資本経営品質2024 シルバー賞を受賞 *2025.02.20
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/02/20/130000.html>

人的資本経営

- 信託型従業員持株インセンティブ・プランの導入 *2025.01.30
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2552739/00.pdf>

株主資本政策

- 株式分割(1:4分割、効力発生日は2025年4月1日) *2025.01.30
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2552741/00.pdf>

株主資本政策

- 自己株式処分 *2025.01.30
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2552740/00.pdf>

継続的な成長

- スtockビジネス比率 60%
 - クラウド 売上高CAGR 36%
 - セキュリティ 売上高CAGR 30%



CHALLENGE
2026

収益性の向上

- 売上総利益率 +3pts
 - 超高速開発 +10pts
 - クラウド、セキュリティ +3pts

キャッシュフロー

- 人材への投資
- 新たなビジネス領域への投資
- 配当性向 45%以上

JBCCホールディングス株式会社 経営企画 [e-mail : ir@jbcc.co.jp]

資料についてのご注意

- 本資料は、当社の業績及び事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている将来の動向や業績等に関する見通しは、リスクと不確定な要素を含んだ予測であり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、様々な要因により見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。