

CFOメッセージ

財務基盤の強化に継続して取り組み、
企業価値の向上と安定的な利益還元
並びにさらなる事業成長を目指します

取締役常務執行役員

CFO、コーポレートグループ統括、HR 戦略本部、
ファイナンス&GA本部、GRC本部 担当

勝田 耕平

上場以来3期連続の増収増益 特損に伴う影響で当期純利益は減益

2024年9月期の連結売上高は、既存の大手エンタープライズ顧客におけるライセンス&プロダクツ事業の契約拡大が全体を牽引し、前期比24.9%増の1,408億円、業績予想達成率は111.1%となりました。営業利益・経常利益はともに45億円と前期比で増益となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比54.8%減の15億円となり、連結子会社であるネクストスケープにかかるのれんの減損損失の計上が大きく影響しました。グループ管理を見直し、体制強化を図るとともに、今後はグルーピングナジの創出に向けた協業を加速させてまいります。なお、本業による収益力を参考値として算出したEBITDAは前期比13.3%増の56億円となっています。

業績予想の精度を向上させ 着実な成長路線へと舵取りを行う

継続的な事業成長により、2025年9月期の売上高は前期比6.5%増の1,500億円、営業利益は前期比24.1%増の57億円、親会社株主に帰属する当期純利益は144.2%増の37億円と過去最高の売上・利益の更新を目指しています。利益については、各事業セグメントの増収効果、及びネクストスケープの黒字化を含む収益性改善が陣容拡大に伴うコスト増を吸収することで、増益を見込んでいます。その達成のためには、当社の売上の7割を占めるライセンス&プロダクツ事業はリセールビジネスの特性上、利益率が低い傾向がありますが、これを足がかりとして、より収益性の高いクラウドインテグレーション事業、クラウドサービス事業のビジネスにつなげるという戦略を着実に推進していくことが重要だと考えています。

なお、この中期経営計画で掲げている基本戦略に変更はありませんが、市場の需要変化の予測などにおいて精度が低い部分があったことを

	2024年9月期実績 (連結)	業績予想達成率 (2024年5月発表)	2025年9月期予想 (連結)
売上高	1,408億円 (前期比24.9%増)	111.1%	1,500億円 (前期比6.5%増)
営業利益	45億円 (前期比9.6%増)	90.1%	57億円 (前期比24.1%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	15億円 (前期比54.8%減)	101.0%	37億円 (前期比144.2%増)
EBITDA	56億円 (前期比13.3%増)	—	68億円 (前期比21.6%増)

受け、2024年5月に最終年度である2025年9月期の利益目標を一時的に取り下げていました。今期の予想は、この点を踏まえより現実的で確実な計画となるよう反映させており、併せて予実管理の精度向上にも取り組んでいます。

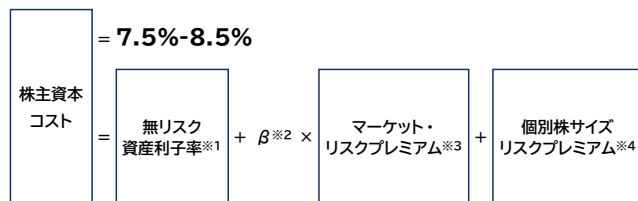
資本コストを踏まえつつ 成長に不可欠な「人」への投資を推進

株主の皆さまからの資金調達に伴うコスト(株主資本コスト)については、今期から資本資産価格モデル(CAPM)により算出しており、結果7.5%から8.5%の範囲と推定しています。また、資本収益性の指標としては、事業セグメント共用の資産が多いことからROEを重視しています。

今期は特別損失計上の影響からROEは6.7%と株主資本コストを下回り、株価指標も平均PBRは2.6倍、平均PERは17.5倍と、当社が属する情報・通信業の他社と比較して低い水準にとどまっていると取締役会で評価しました。

しかしながら、2022年9月期、2023年9月期のROEは16.0%であったことから、当社は事業特性によって営業利益率は低く見えるものの、資本効率は決して低くないと認識しています。

資本資産価格モデル(CAPM)



※1 無リスク資産利子率：10年物国債の1か月平均利回りを使用

※2 β ：マーケット・リスクプレミアムに対する当社株式の感応度。推計値を修正して使用

※3 マーケット・リスクプレミアム：過去の日本株式市場におけるリターンから推定して使用

※4 個別株サイズリスクプレミアム：過去の日本市場におけるリターンから推定して使用

また、株価指標が同業他社と比較して低い水準にとどまっている理由は中長期的な成長性に対する信頼性の欠如にあると認識しています。

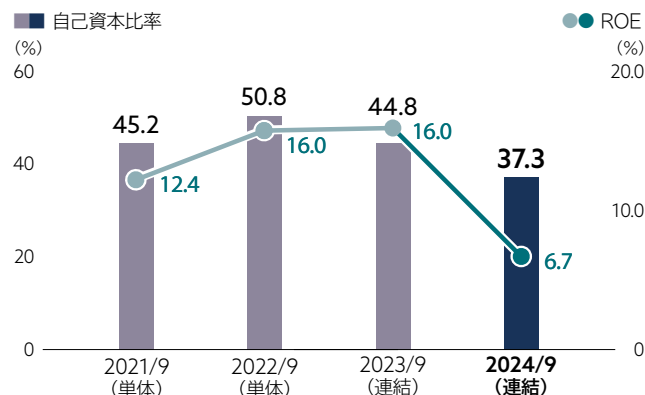
来期以降は、先述した着実な成長路線へと回帰を図ることで、ROEを過去5年間の平均値11.7%を上回る13%とすることを目標にしています。

自己資本比率に関しては、一般的に30%以上が安定の目安、50%以上あれば良好とされていますが、成長性等の観点から適切なバランスを重視する必要があると考えています。

今期の自己資本比率37.3%は妥当な水準と捉えていますが、今後の事業状況や市場環境を見極めながら、我々の成長に不可欠な「人」への投資として、オフィスや住環境等の整備・拡充を適時・適切に進めていきます。

また、増収増益の継続に対して株価は下降傾向が見られます。この状況に対しては、ROE目標を継続的に達成し、株主・投資家の皆さまと当社の戦略に関する対話を深めていくことで市場評価改善に努めてまいります。

ROE／自己資本比率

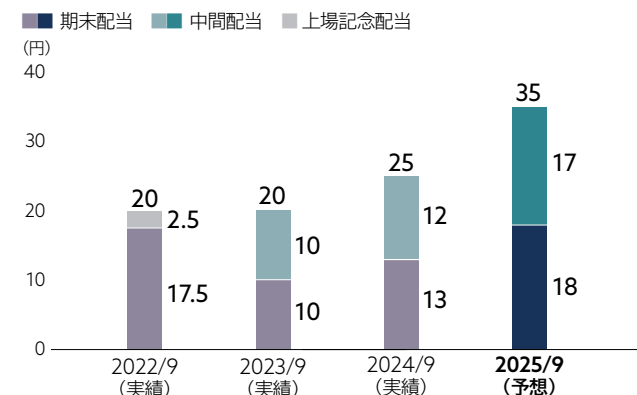


今期は予定通りの配当を実施し 来期は業績拡大・配当性向の引き上げを予定

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとしています。株主の皆さまから預託された資本を有効に活用して利益をあげ、さらには事業基盤の安定・拡充に必要な内部留保も考慮したうえで、財政状態、利益水準などを総合的に勘案し、継続的かつ安定的な配当の実現を目指しています。今期の年間配当金は、のれんの減損はあったものの期初予想どおり25円としました。2025年9月期は、現時点では年間35円(中間17円、期末18円)と増配を予想しており、予想の利益に対する配当性向は43.1%に引き上げていきます。

今後とも開示情報の充実と、相互理解を促進するIR活動を通じて、ステークホルダーの皆さまとの対話の深化を図ります。株主の皆さまからの中長期的な視点の期待にも応えられるよう、持続的成長を視野に入れた経営と財務基盤のさらなる強化に注力してまいります。

1株当たりの配当金



※ 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、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。分割前の実績においては、株式分割後の基準に換算した数値を記載しています。

事業成長に向けた今後のポイント

クラウド需要の多様化と拡大が継続するなか、人材育成はJBSグループの事業成長に不可欠な要素であると同時に、利益創出の重要な源泉であると考えています。当社の特長の1つとして、約2,200名のエンジニアの30%強がお客さま先に常駐している点が挙げられ、この活動のなかに今後の成長に向けたポイントがあると認識しています。具体的には、常駐エンジニアが運用やサポートにとどまらず、さまざまなシステムの相談を受けることで、次のビジネス機会へとつながるケースが出てきています。

今後は、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&プロダクツ事業を横断する形で、より包括的にお客さまの課題解決に向けた提言・提案を行っていくことが重要なポイントになると考えています。

JBSグループ全体で営業とエンジニアが一体となり、お客さまの視点に立った深い洞察と戦略的な提案、包括的な支援を提供することで、お客さまとの関係の深化を目指します。

▶ P22 製販一体の取り組み

製販一体で CI/CS/L&P横断の顧客深耕を強化

製品ありきではなく、
顧客課題解決のための包括提案を強化。
セキュリティ・グローバル・AIといった
トレンド需要にも挑戦

DX課題解決への提言・包括支援

3つの重点領域

お客さまのビジネス変革や業務課題解決をご支援していくにあたって、①生成AI、②グローバル対応、③セキュリティの3つの領域に注力をしていきます。

まず、①生成AIについては、社内検証によって得られた知見や顧客対応で培ったノウハウを集約したData & AI事業本部を新設し、お客さまの生成AIの実務活用のニーズに対応し、支援していく体制を整えました。生成AIはビジネスシーンで、さまざまな業務の効率化や生産性向上に寄与する広範な可能性があります。しかし一方で、自社にとって有効な活用方法がわからない、思うように利活用が進まないと感じている企業も依然として多く存在しています。JBSでは現在、各業種・業態をリードする大企業のお客さまの生成AI活用に向けたさまざまな支援を実施しています。将来的には、各業界における成功事例を基盤に、これらのプロジェクトで培われた知見やノウハウを活用し、より多くのお客さまの課題解決につなげることを目指しています。

▶ P23 生成AI

②グローバル対応については、海外に拠点を展開している日本企業に対し、海外拠点も含めた一括でのライセンス提供を皮切りに、クラウド活用における包括支援の拡大を推進しています。今期は、海外拠点分も含めたライセンス資産の適正化や、多言語対応のヘルプデスクサービスの実績が増加し、売上が大きく増加しました。来期はそれらをさらに加速していく方針です。世界46か国で事業展開している業務提携先のCrayonと、当社の米国及びシンガポール拠点が連携してサービス提供を行っているため、この2拠点の強化は今後の大きなテーマになってくると捉えています。

▶ P25 グローバル対応

そして、当社は③セキュリティビジネスの強化を図ってまいりました。脅威が進化し、攻撃が複雑化しているなか、老舗の競合他社に対抗していくうえでは、ポリシー設計から構築、運用までのすべてのプロセスにわたって技術を高めしていく必要があると考えています。当社がこれまで培ってきたマイクロソフトに対する知見と優位性を活かし、マルチベンダーとしてお客さまごとに最適な形を複合的に組み合わせたいけるようサービスを拡充しています。

▶ P24 セキュリティ

これらの取り組みを通じて、JBSグループ一丸となってお客さまの状況やニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、信頼される真のパートナーとして成長を続けてまいります。



事業概要

クラウドインテグレーション事業

マイクロソフトのクラウドを中心としたクラウド製品の導入・開発等支援

- Microsoft Azure / Microsoft 365 / Microsoft Dynamics 365 (以下、Dynamics 365) などマイクロソフトクラウドサービスの導入
- オンプレミス、パブリッククラウドのメリットを組み合わせた最適なハイブリッドクラウド基盤の導入
- クラウド移行プランの策定から開発、導入・定着や効果モニタリングまで含めたサービスを展開
- 内製化を推進するCCoE (Cloud Center of Excellence) 組成支援や、クラウド環境の利活用・定着化を支援するアドプション・チェンジマネジメントサービスの提供

事業内容の一例



売上構成比

17% (2024年9月期)

S 強み

- 豊富なエンジニアリソース
- マイクロソフト3クラウド全領域をカバーする高いエンジニアスキル
- 幅広い業種での強固な顧客基盤

W 弱み

- 市場の成長スピードに合わせたIT人材の確保
- 拡大する需要に応えるためのビジネスパートナー

O 機会

- マイクロソフト案件需要の拡大
- AI/セキュリティ需要の高まり

T 脅威

- エンジニア採用市場の激化
- 景気変動及び業界動向の変化によるIT投資の縮小
- AI市場拡大に伴うエンジニアスキルの変化

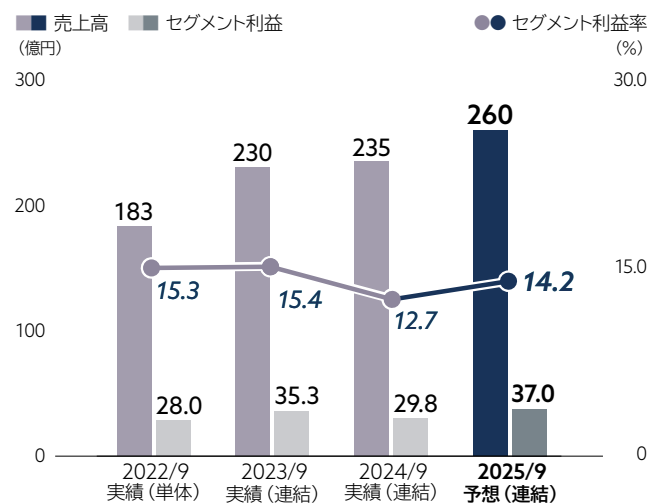
2024年9月期の概況

旺盛なクラウド需要を背景に案件が増加し、売上が拡大した一方、案件単価の伸び悩みや一部案件の開発スケジュール変更及び子会社であるネクストスケープの一部案件の長期化によりコストが増加した結果、売上高は23,593百万円(前期比2.5%増)、セグメント利益は2,985百万円(同15.6%減)となりました。

今後に向けて

アプリ開発やAI利活用などの顧客企業の事業推進や業務効率化を積極的に支援していきます。

来期の売上高は260億円(当期比10.2%増)、セグメント利益は37.0億円(当期比23.9%増)を予定しています。



担当者コメント

これまでの主力であったMicrosoft 365導入に代表されるリモートワーク需要が落ち着き、クラウド需要が情報系インフラへ移ってきたことを受けて、エンジニアのリソースをシフトさせて対応してきました。その結果、クラウドインテグレーション事業全体では、この3年で情報系インフラのビジネスが著しく成長しました。

今期は、モダンワークプレイスの観点で見ると、Microsoft 365の新規導入は減少傾向にあるものの、関連するセキュリティ対応に関する相談は増加してきています。インフラの観点では、Azureを含むクラウドシフトの案件が増加しており、案件の大型化も進んでいます。

来期は、このセキュリティ対応、情報系インフラのクラウドシフトの支援を継続しつつ、2025年10月に迫るWindows 10サポート終了(EoS)への対応と、それに伴うエンドポイント関連対応や、ハイブリッドクラウド、マルチクラウド関連について強化を図ります。

今後は、より大型化、複雑化する案件に対応できる人材の育成、また導入だけではなく、計画立案、定着化支援といった付加価値の高い提案やデリバリーのできる人材の育成にも努めてまいります。

クラウドソリューション事業本部長
井手 崇志



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

- クラウド利活用における保守・運用・改善サポートを提供
- 利便性の高い機能をマイクロソフトクラウドサービスに追加開発したオリジナルクラウドサービスを提供

事業内容の一例



売上構成比

13% (2024年9月期)

S 強み ●豊富なエンタープライズ向け運用実績 ●クラウド利活用における保守・運用・改善の実績 ●生成AI利活用の支援体制充実	W 弱み ●マネージドサービスの拡充 ●ビジネスパートナーとの安定的な契約関係の拡大
O 機会 ●クラウドシフトまたはハイブリッドインフラ需要の拡大 ●既存設備への投資から新領域へのIT投資シフト ●海外パートナーとのアライアンス強化によるグローバル展開拡大	T 脅威 ●IT市場における人材不足と人材獲得競争の激化 ●既存領域のIT投資におけるさらなるコスト削減 ●競合他社のサービス拡充による競争の激化

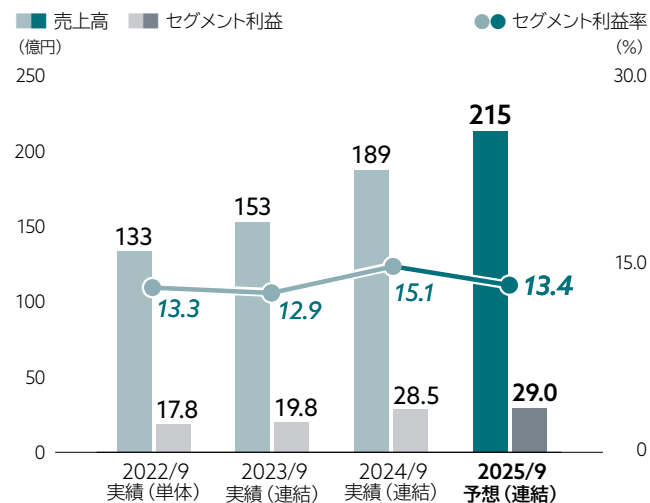
2024年9月期の概況

営業活動の強化によって、新規顧客の獲得及び既存顧客との契約拡大が進んだことにより売上が拡大したことに加え、自社サービスをはじめとしたマネージドサービスの受注拡大により収益性が向上した結果、売上高は18,922百万円（前期比23.0%増）、セグメント利益は2,854百万円（同43.9%増）となりました。

今後に向けて

グローバルでの包括的な運用支援やセキュリティサービスの強化などに加え、自社サービスの開発により、顧客企業の支援範囲を拡大していきます。

来期の売上高は215億円（当期比13.6%増）、セグメント利益は29.0億円（当期比1.6%増）を予定しています。



担当者コメント

当社は、顧客1人当たりの単価であるARPU (Average Revenue Per User) の拡大を基本戦略の柱とし、マネージドサービスを通じて顧客のクラウド利用を加速させることで、持続的な成長を追求しています。

自社ブランド「JBS Cloud Suite」においては、マネージドサービスのさらなる強化を図り、付加価値の向上と利益率の改善に努めています。今期は、Microsoft 365やAzureのライセンス購入・管理機能の強化にとどまらず、クラウドサービスの可視化と分析を可能にする「Smart Cloud Controller (以下、SCC)」を2024年7月にリニューアルしました。これにより、ライセンス管理の課題解決を支援する新機能を順次導入し、お客さまのニーズに応えています。

さらに、当社はFinOpsの専門知識を活用し、顧客の利用状況やコストの最適化を支援することで、より効果的なクラウド活用を促進しています。SCCの柱となるポータルサービスを通じて多様なソリューションを最適な形で提供し、サービス品質の向上に努めることで、顧客満足度の向上につなげています。

今後も、このポータルを活用してライセンス管理の可視化と効率化を推進し、顧客満足度と利益率の向上を図ります。これらの取り組みにより、市場での競争力を強化し、株主価値の最大化を目指してまいります。

ソリューション戦略本部 副本部長

小林 勲



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

- クラウドサービスとライセンス、関連機器をリセール提供
- オンプレミスのインフラ環境や、プライベートクラウドサービス等へのライセンス、プロダクト提供
- クライアントPCの選定・導入から運用管理までトータルにサポート

事業内容の一例



売上構成比

70% (2024年9月期)

S 強み ●マイクロソフトとの強固なパートナーシップ ●マルチベンダーによる最適提案の豊富な実績 ●豊富なグローバル支援実績	W 弱み ●リセラー体制に起因する低収益ビジネスモデル ●インテグレーション・サービスとライセンス販売を組み合わせたソリューション提案力
O 機会 ●マイクロソフトクラウドの高い成長性 ●AI利活用ニーズの高まりと、DX深耕 ●データ活用の活性化と多様化	T 脅威 ●不安定な世界情勢及び世界的インフレなどによる経済の減速 ●経済減速、インフレ、為替変動などによる顧客業績の急変化

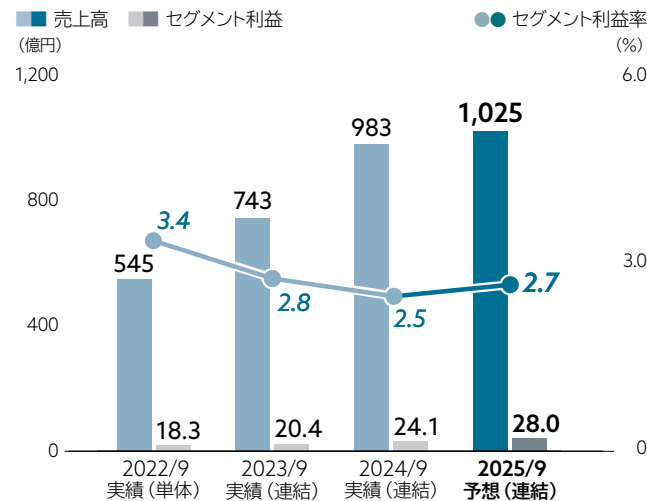
2024年9月期の概況

大手顧客企業を中心に、クラウド活用促進によって既存顧客に対するマイクロソフトライセンス販売のアップセル及びクロスセルが進んだことに加え、物販の販売が好調に推移した結果、売上高は98,330百万円（前期比32.2%増）、セグメント利益は2,417百万円（同18.2%増）となりました。

今後に向けて

マイクロソフトライセンス提供を通じて広がっている顧客基盤をクラウドインテグレーション及びクラウドサービスにつなげるとともに、事業成長と収益性のバランスを考慮しながら、継続的なライセンス提供を行っていきます。

来期の売上高は1,025億円（当期比4.2%増）、セグメント利益は28.0億円（当期比15.8%増）を予定しています。



担当者コメント

今期は、高度なセキュリティ機能を持つMicrosoft 365 E5の浸透や、AIアシスタントCopilotの登場が追い風となり、当社のライセンス販売額は大きく伸長しました。当社は、単なるライセンスのリセールにとどまることなく、ライセンス販売を起点として、クラウド環境の構築や運用支援、さらには高度なクラウドサービスの提供を通じて、お客さまのビジネス価値を最大化することを目指しています。

特にCopilotに関しては、他社に先駆けて全社展開し、その成果とナレッジを基に「定着化」サービスを提供しています。ライセンス販売とともに導入支援を行い、企業が迅速にCopilotを活用できるようサポートしています。

今後は、Copilotをご利用のお客さまに対し、さらなるAI活用を促進するためのサービスや最適なデバイスの提供を通じて、お客さまの一層の業務効率化を支援することで、ライセンスとプロダクト販売の拡大を図ります。

また、当社のクラウドサービスは、お客さまのニーズに応じたカスタマイズが可能であり、柔軟な対応が求められるビジネス環境においては大きな強みです。これにより、顧客満足度の向上と長期的なパートナーシップの構築を目指します。さらに当社はライセンス販売の拡大をトリガーに、クラウドサービスの利用促進とお客さま満足度の向上を図り、持続的な成長を実現していきます。

ソリューションスペシャリスト本部長
松尾 邦孝



事業セグメント別の進捗

クラウドインテグレーション事業

情報系インフラへのクラウド需要にシフト
業務アプリを拡大し、
収益力を強化

モダンワークプレイス

- Microsoft 365関連のセキュリティ対応案件が増加
 - Microsoft 365の新規導入は減少
- 今後
- Microsoft 365関連のセキュリティ対応を強化

インフラ

- Azureを含むクラウドシフト案件が増加
 - 案件の大型化が進む
- 今後
- 情報系インフラのクラウドシフトを継続対応
 - Data & AIも強化

業務系アプリ

- Dynamics 365(CRM)やスクラッチ開発が増加
 - ERPは国内初のフルクラウドSAPの導入実績
- 今後
- 需要継続・拡大の見込み
 - 事業部門向けの提案力強化

クラウドサービス事業

常駐運用とリモートヘルプデスクや
セキュリティサポートの
ハイブリッドでグローバル支援拡大

常駐運用支援

- 既存顧客の深耕により、大型契約を含め、取引は順調に拡大
- 今後
- Microsoft 365や情報系インフラ関連の契約受注を拡大

マネージドサービス

- リモートヘルプデスクやAzureやセキュリティに関するサポートが拡大
 - シンガポールを拠点とした24/365サービスも開始
- 今後
- 常駐保守とのハイブリッド契約を促進

自社サービス

- ファイル転送サービスやCopilot関連サービスなどの商材を拡充
- 今後
- 開発・拡販を強化

ライセンス&プロダクツ事業

ライセンスのグローバルシェアの拡大とともに
セキュリティをはじめとする
利益率を高める提案力を強化

ライセンス(Microsoft 365)

- Microsoft 365はグローバル一括契約を含む、大口顧客増により拡大
 - セキュリティ対応としてライセンスアップグレードも増加
- 今後
- 案件の採算性を重視
 - セキュリティ需要を刈り取り

ライセンス(Azure他)

- Azure、Dynamics 365を中心に約3倍に成長
 - Microsoft 365契約ユーザーに対してCopilotの獲得推進
- 今後
- 提案力強化により、より広範囲での活用を促進

物販(SW/HW)

- PC買い替え需要により、増加
- 今後
- 買い替え需要の刈り取りを継続

※ ●内の数字は、2021年9月期から2024年9月期の売上高年平均成長率(CAGR)

事業全体としてはMicrosoft 365に代表されるモダンワークプレイスから情報系インフラへのクラウド需要のシフトに対応してきた結果、過去3年間で著しい成長を遂げました。業務系アプリは引き続き拡大の兆しを見せているものの、利益を大幅に押し上げるほどの成長には至っていません。インフラ領域では、Azureを含むクラウドシフト案件の増加とともに、案件の大型化が進行しています。今後は、セキュリティ対応やData & AIを中心に強化を図ります。

売上、営業利益ともに順調に伸びており、特に既存のお客さまの常駐運用支援の拡大が事業の成長を押し上げています。マネージドサービスは、リモートヘルプデスクやAzure、セキュリティに関するサポートが拡大しており、シンガポール拠点を活用した24時間365日体制のサポートも開始しています。自社サービスでは、ファイルの転送サービスやCopilot関連のサービスなどを拡充し、提供を進めています。利幅の大きなサービス事業への転換を目指しています。

これまでグローバルでの一括契約を含むMicrosoft 365ライセンスの取引が事業成長を牽引してきましたが、最近の傾向ではAzure及びDynamics 365の成長が顕著です。ハードウェア等の物販についても、PCの買い替え需要などにより売上が増加しています。しかし、リセールビジネスであるため、利益率の改善は進んでおらず、低水準にとどまっています。今後は、セキュリティ需要の刈り取りや、提案力強化によって利益率の改善を目指していく予定です。

特集 成長を支える施策

製販一体の取り組み

製販一体型の組織が目指す姿

近年の技術革新の加速に伴い、お客さまのクラウドに対するニーズも急速に変化、多様化しています。頭在化している足元需要への対応が、ここ数年の当社の成長を牽引してきましたが、これまで主力だったMicrosoft 365導入や情報系インフラへのクラウドシフトだけではなく、新たな需要をいち早く、かつ確実に捉えることが必要になってきています。

多様化するお客さまのニーズにお応えするために、2023年9月期より、大手企業のお客さま向けに、営業とエンジニアがワンチームでサービスを提供する専用チームを立ち上げてきました。

これまで、担当営業がそれぞれのお客さまとの接点となり、お客さまのご要望に応じてエンジニアをチーム組成する仕組みでしたが、顧客特化型のより質の高いサービスの提供を可能とするために製販一体型の組織へ移行し、各お客さまの状況やニーズに応じた最適なソリューションをタイムリーに提供しています。

ともに解決に取り組むパートナーとして成長

この取り組みによって、着実にお客さまとの信頼関係を深め、当社により高い期待値を持っていただけるようになりました。インテグレーションにおいては、以前はお客さまが定めた要件を実現できるパートナーとしてお声がけいただくことが多い状況でしたが、現在では、課題段階からお客さまに相談いただける関係を築き、ともに解決に取り組むベンダーとして期待されるようになりました。運用支援においても、お任せいただく領域の拡大のみならず、効率化や自動化に関する期待も寄せられています。小規模な業務領域のシステム構築案件から始まり、今では、お客さまの業務改革の根幹ともいえるプロジェクトに参画させていたただけるまで成長したチームも誕生しました。

包括的な支援を提供し、お客さまとの関係の深化を図る

当社はこれまで、業界を問わず等しく利用いただけるコミュニケーション基盤などのコーポレートITを中心にクラウド活用を支援してきました。今後は、業務領域でのクラウドによる事業変革などのビジネスITのニー

ズに答えることに注力していきます。

お客さまごとに業務内容も抱えている課題も異なります。個々のお客さまのニーズに答えるためには、お客さまの潜在的なDX課題に気づき、それを解決するための提案にシフトしていくことが重要だと考えています。職務範囲に捉われず営業とエンジニアが一体となり、お客さまの視点に立った深い洞察を行うことが求められます。このようなアプローチにより、課題解決に向けた戦略的な提言・提案を行い、包括的な支援を提供することで、お客さまとの関係を深化していくことを目指します。

また、当社のお客さまにはグローバルにビジネス展開を行う大手企業も多く含まれます。日本のリーディングカンパニーに寄り添い、ともに考え、お客さまのグローバル競争力を高めるご支援を加速させていきたいと考えています。

今後に向けて

営業とエンジニアがワンチームで真の課題解決に取り組む

私たちは、営業及びエンジニアの役割に捉われず、製販一体でお客さまの要望に寄り添う姿勢で取り組んでいます。お客さまとの打ち合わせの際は、担当の営業及びエンジニアが同席し、双方から見たお客さまの期待値や温度感など、微妙な違いをリアルタイムに情報共有することで、お客さまが何を求めているのかをお互いに確認しながら進めています。

四半期に一度、担当のお客さま先へ事業本部全体の活動報告を行っていますが、必ず営業とエンジニアの部長陣で訪問し、お客さまが抱えているミッションや課題などを一緒に何うことで、当社としてどのように寄り添いご支援していくかを検討します。社内では営業とエンジニア間の情報連携会を週次で実施していますが、半期に一度、事業本部全体（課長職以上全員）が一堂に集まり、1日かけて担当のお客さまの向こう3年の支援方針、ビジネス路線を発表する場を設けています。営業とエンジニアを1つのチームとして、担当のお客さまごとに複数のチームに分かれて一緒に検討します。

このように、営業、エンジニアで一貫した方向性をもってお客さまをご支援してきた背景もあり、事業本部全体で支援してくれる企業として認めていただき、現在ではお客さまのビジネスの根幹ともいえる重要なプロジェクトにも企画段階から参画させていただけるようになりました。今後も、お客さまとの対話はもちろんのこと、社内でも深く連携し合いながら、お客さまの真の課題解決に向けて全力で取り組んでいきたいと考えています。

ビジネスグループ
エンタープライズ
ビジネスユニット
データソリューション&
ディベロップメント部長

宗行 公



取り組むべき今後の課題

CIの現主力事業が減速

頭在化した足元需要への対応

今後の対応

製販一体でCI/CS/L&P 横断の顧客深耕を強化

DX課題解決への提言・包括支援

特集 成長に向けた重点領域①

生成AI



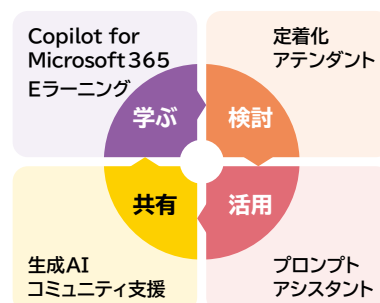
すべての人が生きがいを感じる多様な働き方の実現

生成AIの成長速度

生成AIは驚異的なスピードで進化しています。同時に、生成AIを取り巻く環境も大きく変わり始めています。生成AIが発表された当初は、インターネットにある情報しか参照できませんでした。そのため、企業活動のうち売上ににつながるような活用は難しいとされていました。しかし、RAGという技術の登場によって検索対象を拡張することが可能になりました。それによって社内情報や過去の売上データといった企業内にのみ存在する情報を生成AIが回答できるようになり、業務の効率化につながっています。このように生成AIの発展や成長スピードは、他のITソリューションやサービスと比較して著しいものがあります。

ITサービス業界で日本初Copilotを全社導入
社内検証を基にいち早くサービス展開

当社は、日本のITサービス業界で初めてCopilotを全社導入し、社内検証やお客さまへの伴走支援の経験を基に、サービスを展開しています。当社が提唱する定着化のためのPDCAサイクル(学ぶ→検討→活用→共有)に基づき、企業のCopilot活用を包括的に支援しています。2024年のリリース以降、すでに業種を問わず多くのお客さまがプロンプトやエラーニングサービス、コミュニティを利用し、Copilotの効果的な活用と定着化を進めています。



最新の生成AIサービスにおける動向

AI業界において現在注目度が高いのは、「AIエージェント」です。AIエージェントとは、人工知能を活用して、特定のタスクを半自律的に実行するプログラムやシステムのことです。従来のプログラムであれば、タスクの実行は人間がさらに小さなタスクに分割して順を追って命令し、プログラムに解決してもらうのが一般的でした。一方でAIエージェントは、前述したタスクの分割のような一連の流れをAI自身が行い、自律的に考えて実行します。例えば、プロンプトに「AさんとBさんを含めた会議をセットして」と入力するだけで、複数のシステムとAIが連携して命令を実行します。このような一気通貫の業務を代替してくれるような仕組みの開発を各ベンダーが進めています。

生成AIを導入した企業のなかには、生成AI単独では業務効率が上がらないことに気づいた方もいると思います。そこで、AIエージェントを推進することによって、もう一歩踏み込んだビジネス課題の解決を図っていくべきだというのが当社の考えです。



今後に向けて

生成AI時代に求められるJBSの取り組み

生成AIの導入や活用は、あくまで手段であって、目的とは異なります。「あるべき姿」と「現状」のギャップを適切に認識し、問題や課題を発見・解決するための1つの手段が生成AIなのです。

そのため、課題設定があいまいなまま生成AIを利用しても思うような成果は望めません。お客さまからよくお話を伺い課題を双方で探する必要があります。最も重要なのは、お客さまの課題を解決することだからです。

当社では、お客さまに効果的に生成AIを利用していただくため、2024年10月、「Data & AI事業本部」を発足しました。今まで複数の部署がそれぞれで行っていたDataあるいはAI系のソリューション機能を統合した新部署で、生成AIを活用するうえでは欠かせないデータの整備にも強みを持っています。Microsoftに限らずSnowflakeなども活用し、あらゆるプラットフォームでの対応が可能です。

また、生成AIのソリューションは、Copilotはもちろん、AOAI (Azure OpenAI Service) や他の生成AIモデルも含めて幅広く対応しています。当部署では最新の技術を駆使した迅速かつ深い提案が可能であり、最高のソリューションを提供することで、お客さまとの信頼関係をより一層深く築いていきたいと考えています。これからも、お客さまの企業価値向上のため、よき伴走パートナーであり続けられるよう取り組んでまいります。

執行役員
Data & AI 事業本部担当
中山 高史



特集 成長に向けた重点領域②

セキュリティ



時代に即したIT環境の実現・維持

お客さまの持続的なビジネス成長を支援

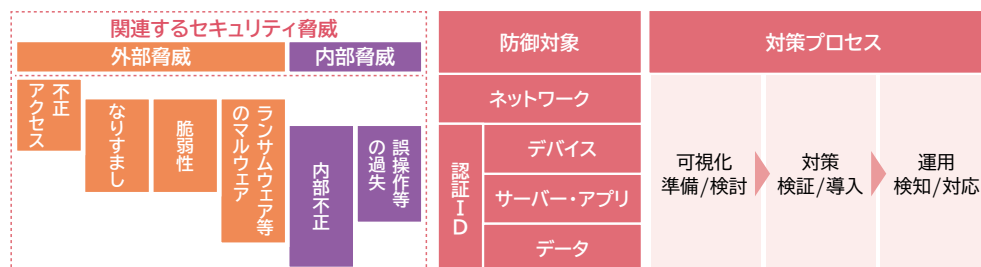
昨今、国内でも重大なセキュリティ事故が多数報告されています。国際情勢の不安定化もあいまって、企業資産保護のみならず事業継続の観点からも、セキュリティに関する相談が増えています。

当社では、脅威の進化に対して常に最新の技術と知識を取り入れ、迅速かつ効果的に対応することを重視しています。DXの進展や働き方改革の推進に伴い、業務システムのクラウド化や複雑化が進むなか、脅威のリスクも拡大しているからです。常に変化し続ける環境に柔軟に適応し続けるためには、セキュリティ対策を継続的に見直し、常に最適な状態を維持することが重要だと考えています。また、お客さまごとに異なるセキュリティ要件に応じた長期的な視点に基づくセキュリティ戦略を策定し、それぞれに最適な形を提案することで、将来性があり持続性のあるサービス提供を目指しています。さらに、インシデント発生時の初動の迅速化に向けた「顧客カルテ」の作成や、お客さまからのフィードバックをサービスに反映するなど、カスタマーサポートの強化を通じて、サービスの質とお客さま満足度の向上を目指しています。

マイクロソフトソリューションに強みを持つマルチベンダーとして一貫通貫でサービス提供

企業におけるセキュリティの全体像は一層複雑化しており、監視対象も多岐にわたります。当社では、これまで培ってきたマイクロソフトクラウドに対する知見と優位性を活かし、マルチベンダーとして各パートナーと連携し、最先端の技術とノウハウを駆使したサービスを拡充しています。これにより、要件定義、設計、構築、運用まで一貫通貫してすべてのプロセスを網羅する包括的で高度なセキュリティサービスをお客さまに提供しています。

JBSのセキュリティサービスの全体像



最悪な脅威、ランサムウェアに対して

多岐にわたるセキュリティ領域のなかでも、近年はランサムウェアへの対策強化が求められています。ランサムウェア攻撃は、今や業種・規模を問わず幅広い範囲で被害をもたらしているからです。一方、多くの企業ではランサムウェア攻撃を稀な出来事と捉え、最低限の対策で十分だと過信する傾向があります。加えて、セキュリティ人材不足により、攻撃手法などの最新の動向把握や、適切な対応が行いにくい状況です。当社では、そのようなお客さま向け「事前の準備」、「診断による可視化」、「セキュリティ監視」の3つのメニューで、ランサムウェア対策に必要なポイントに絞った高度な対策を2024年12月より提供しています。

準備

ランサムウェア事前準備支援

インシデントの疑似体験を通じて組織としての対応フローを明確にし、共通認識を徹底させます。

準備をしておけば
事故対応の精度が上がる

可視化

ランサムウェア診断

重要システムにおける脆弱な設定及び運用状況を適時洗い出し、攻撃を受けにくい状態にします。

可視化によって
システム運用の是正につながる

運用

ランサムウェア監視

ランサムウェアの不審な挙動を監視・検知し、早期かつ適切な初動対応につなげます。

運用で適切な検知ができれば
未然に防げる

今後に向けて

人依存を超えたサービス提供で脅威を顕在化させない

当社のセキュリティサービスは、「脅威の変化」「環境の変化」に追従・対応できることがコンセプトになっています。これら脅威や環境の変化に伴って、セキュリティ技術も進化しており、さまざまなセキュリティ領域への対策ソリューションが開発されています。一方で、セキュリティ技術が進化したとしても、それを取り扱うのは「人」であり、人の進化には時間がかかり、人依存という大きな課題が残ります。当社の今後のサービスコンセプトは、人が行う「判断」「対処」「運用」までを包含できるようにすることであり、それを念頭に置き、サービス企画及び開発を推進していきます。脅威は身近な存在であり、脅威を顕在化させない取り組みにしていきたいです。

クラウドマネージドサービス事業本部
エグゼクティブエキスパート

清原 健二



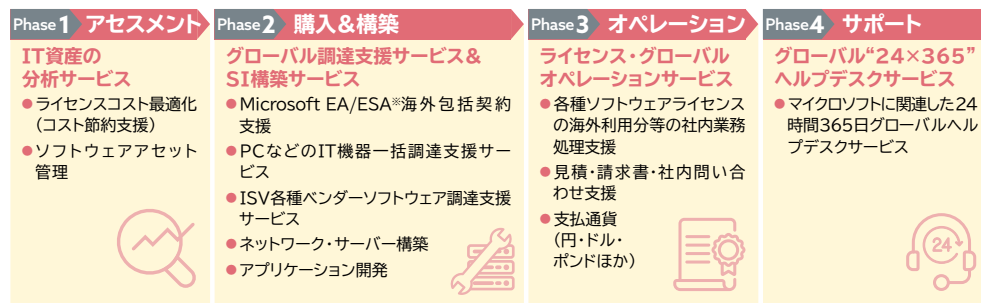
特集 成長に向けた重点領域③ グローバル対応

グローバル対応の目的と方針

日本の人口は2004年末に1億2,800万人でピークを迎え、その後減少傾向にあり、2050年には人口が9,500万人となる見込みです。人口減少で国内市場が縮小していくなかでもビジネス成長し続けるためには、海外市場に進出してターゲット市場を拡大することが重要になります。当社グループが継続的にビジネスを発展させていくためには、海外市場に進出し、グローバル展開している日本企業に向けて製品やサービスを提供していく方針に至りました。

グローバル一括でのITサポート需要増加に応じ、包括的なクラウド活用支援を拡大中

当社のお客さまは、グローバルに拠点を展開している金融業、製造業の日本企業が多い特長があります。そのなかで、お客さまから「ガバナンスの観点からも、国内あるいはグローバルで、ライセンス購入と一括の保守運用に対応してもらいたい」という相談が増えています。現在は、業務提携先のCrayonと、当社のシンガポールとアメリカの拠点と連携しながら、マイクロソフト製品を中心にアセスメントから購入、構築、サポートまで一貫したサービスを提供しています。さらに、コストダウンの観点から、グローバルライセンスの適正化などについても付加価値として提供できるよう準備しています。



※ Microsoft Enterprise Agreement/Enterprise Subscription Agreement の略称

● ライセンスのみならずヘルプデスク等の実績が増加、売上3倍に成長

今後はライセンス提供のみならず、海外の現地法人のインテグレーションや運用支援など、幅広いサポートを提供していく予定です。グローバルビジネスは、2022年9月期から2024年9月期までに売上が3倍に成長しており、今後はさらに付加価値を高めてお客さまにサービスを提供していきたいと考えています。

包括的なクラウド活用支援体制

海外事業拠点(シンガポール、アメリカ)

日系企業向けの現地ITサポート拠点
24/365ヘルプデスクや現地CIなどに対応



Crayon

世界40か国以上に展開するクラウドMSP
日系企業向けの販路拡大とサービス拡充で事業提携

グローバルビジネスの戦略

- Step1** 日本に本社を持つグローバル企業へのグローバルでのライセンス、サポート提供
- Step2** 各リージョンの地域統括会社から始め、世界各国のCIを含むローカルプロジェクトへと拡大
- Step3** 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

今後に向けて

海外拠点と連携し、グローバル企業にサービスを提供

当社は、各業界で日本を代表する多くの大手企業のお客さまに対し、長年にわたりマイクロソフトソリューションの展開と運用を支援してきました。お客さまからは、ライセンス販売からシステム構築、運用まで、幅広い領域を任せていただいております。大半がグローバルで利用されるシステムになっています。そのためユーザー数が多く、ライセンスコストも膨大です。ユーザーが当たり前のように使い続けられるようにする運用づくりはもちろん、費用対効果を最大化するために、日々お客さまとともにシステム機能のフル活用に向けた導入及び改善検討を行っています。

昨今では、業務課題を解決するための相談が増え、マイクロソフトのAI機能を活用して新たなビジネスを生み出せないかといった相談も出てきています。我々にとって企画段階からお客さまと一緒に目線で検討を重ねられることは非常に貴重な経験です。そこで培われた成果やノウハウを展開し、他のプロジェクトにも活かすサイクルを繰り返すことで、自然にお客さまに利用いただけるよう努めていきたいと思っています。現在は日本のユーザーからの相談がメインですが、今後はアメリカやアジアなど、お客さまのビジネス発展が見込まれる海外ユーザーの声にも耳を傾けられるよう、当社の海外拠点とも連携し、グローバルで当社の価値を感じていただけるよう尽力していきたいと思っています。

ビジネスグループ
エンタープライズ
ビジネスユニット
事業本部長
(左) 岸 暢人

営業部長
(右) 島田 佳典

