

第60期 定時株主総会

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)

2024年6月18日

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
社員数 : 1,991名 [有期社員を含む連結]
事業会社 : 9社 (国内 47拠点、海外 4拠点)



当社では、認知の拡大とさらなる成長を目指し、2024年4月1日より、グループ名称を変更しました。
新しいグループ名称は「JBCCグループ」(ジェイビーシーシーグループ)です。また、これに伴い、企業グループロゴを変更しました。新しく採用した赤はこれまでよりも明るく、躍動感と新しい未来に挑戦する企業姿勢を表しています。

事業会社一覧

情報ソリューション

全国展開

上海・広州・大連

運用・保守 サービス

バンコク

中部地区

九州地区

開発支援

製品開発製造

オリジナルソフトウェア、
ハードウェア

シェアードサービス

※2024年4月1日現在

AGENDA

- 2024年3月期 決算概要
- 前・中期経営計画「HARMONIZE 2023」総括
- 新・中期経営計画「CHALLENGE 2026」
- 2025年3月期 業績予想・配当予想

事業構造変革を推進、増収増益を継続する企業へと変貌

注力事業が牽引し売上・利益ともに**二桁成長**、2年連続で営業利益過去最高を更新

前年比 売上高**+12.1%**、営業利益**+17.5%**

事業構造の変革により、収益性が改善

前中期経営計画比 営業利益率**+2.4pts**で**6.8%**

好調な業績に合わせて増配を継続

期末配当54円、年間配当94円

2024年3月期 業績概況

- 注力事業が牽引し、売上・営業利益ともに前年比二桁成長を実現
- 事業構造の変化により、収益性が改善

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年比	2024年3月期 業績予想 <small>※2023年10月30日公表</small>	予想に対する 進捗率
売上高	58,144	65,194	+12.1%	63,800	102.2%
営業利益	3,764 (6.5%)	4,422 (6.8%)	+17.5% (+0.3pts)	4,500	98.3%
経常利益	3,847 (6.6%)	4,549 (7.0%)	+18.2% (+0.4pts)	4,600	98.9%
親会社に帰属する 当期純利益	2,679 (4.6%)	3,187 (4.9%)	+19.0% (+0.3pts)	3,230	98.7%

()内は利益率を示します。

2024年3月期 事業分野別の状況

- 注力事業が牽引し、売上・営業利益ともに前年比二桁成長を実現
- 業績貢献した社員への還元(賞与、昇給、各種報奨に関わる引き当て)のため、売上総利益率が減少

(百万円)

事業分野 (各ドメイン内に含む注力事業)	2024年3月期実績					
	売上		売上総利益		売上総利益率	
		前年比		前年比		前年比
情報ソリューション	63,221	+12.6%	18,096	+8.2%	28.6%	-1.2pts
SI (超高速開発)	17,921	+7.5%	5,876	+2.1%	32.8%	-1.7pts
サービス (クラウド、セキュリティ)	32,719	+18.3%	9,607	+14.5%	29.4%	-1.0pts
システム	12,581	+6.4%	2,612	+1.7%	20.8%	-1.0pts
製品開発製造 (クラウドデータ連携)	1,973	-1.6%	1,284	-0.7%	65.1%	+0.5pts
合計	65,194	+12.1%	19,380	+7.6%	29.7%	-1.2pts

2024年3月期 注力事業の状況

- クラウド、セキュリティは市場成長を大きく上回る成長で業績に大きく貢献し、目標指標に到達
- 超高速開発は、案件の大型化や注力業種の確立、マイクロアセットサービスの開始などで継続的に成長
比率目標は、モダナイゼーション等の他開発も拡大したことで未達

(百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年比	HARMONIZE 2023 (22/3期~24/3期) 注力事業指標	2024年3月期 実績
超高速開発	SI全体に占める 超高速開発比率 ※1	60.1%	59.5%	-0.5pts	SI全体に占める 超高速開発比率 70%	60%
	売上高	7,325	7,784	+6.3%	売上高CAGR 46%	52%
	受注高	8,227	7,959	-3.3%		
クラウド	売上高	4,905	7,275	+48.3%	売上高CAGR 42%	41%
	新規の月額 受注高累計	167	262	+56.8%		
セキュリティ	売上高	3,875	5,511	+42.2%	10,000本	4,582本
	新規の月額 受注高累計	130	170	+31.0%		
クラウドデータ連携	累計契約本数	2,321本	4,582本	+97.4%		

ストックビジネス

※1 「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。

2024年3月期 主な経営指標

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
売上高総利益率	31.0%	29.7%
売上高営業利益率	6.5%	6.8%
ROE	14.1%	15.5%
1株当たり当期純利益(円)	170.55	203.43
フリーキャッシュフロー(百万円)	-54	1,628

※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

2024年3月期 株主還元

- 配当性向を維持し、安定的かつ継続的に増配
- 上場来最高の配当を継続

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
中間配当	31円	40円
期末配当	41円	54円
配当性向	42.2%	46.2%
自己株式取得額	—	999百万円
総還元性向	—	77.6%

AGENDA

- 2024年3月期 決算概要
- 前・中期経営計画「HARMONIZE 2023」総括
- 新・中期経営計画「CHALLENGE 2026」
- 2025年3月期 業績予想・配当予想

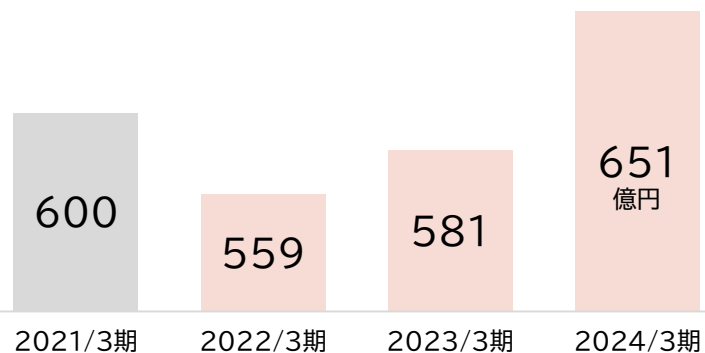
～ 事業構造変革を推進 ～

高付加価値の提供、クラウド・セキュリティを中心としたストックビジネスへと事業構造の変革を推進し、継続的な増収増益を実現

売上高

計画時目標※
600億円

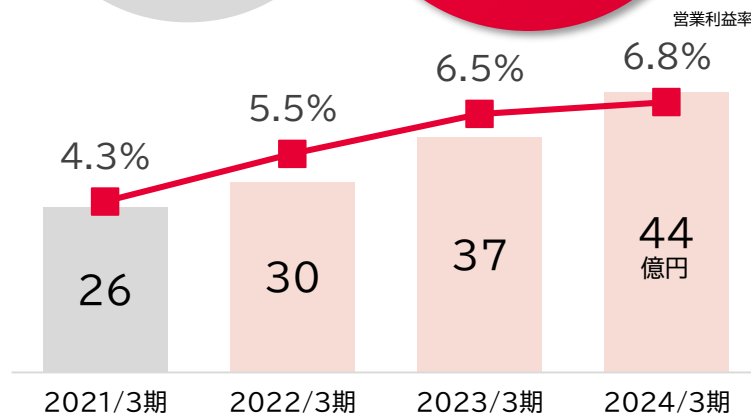
2024年3月期
651億円



営業利益

計画時目標※
33億円

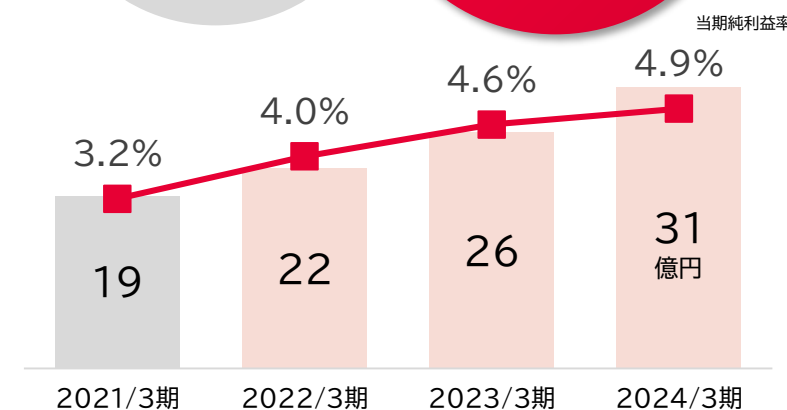
2024年3月期
44億円



親会社株主に帰属する当期純利益

計画時目標※
22億円

2024年3月期
31億円



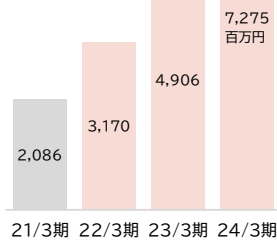
※2021年5月の中期経営計画発表時点の数値目標

「HARMONIZE 2023」注力事業総括

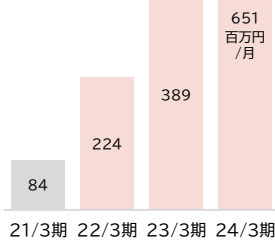
クラウド、セキュリティ、超高速開発、クラウドデータ連携の4注力事業において継続的に成長を達成

クラウド

売上高
CAGR52%
(目標値47%)



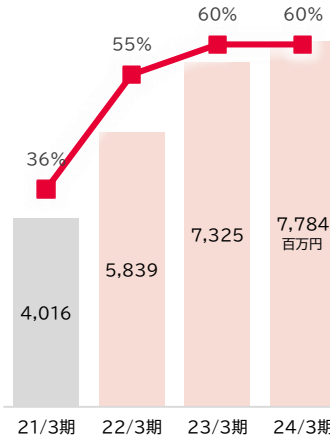
月額確保高累計
651百万円/月



- マルチクラウド、独自サービス強化
 - ・移行コンサルティングサービス拡大
 - ・コスト最適化付き運用サービス拡大
 - ・利活用・定着化を実現するワークショップ・ユーザコミュニティ
- メーカーからのアワード受賞
 - ・Microsoft M365、Azure(3年連続受賞)
 - ・SaaS型オンラインストレージ Dropbox
 - ・CYBOZU(5年連続受賞)
- 課題: SaaSビジネスにおける付加価値の提供

超高速開発

SI全体に占める
超高速開発比率※
60%
(目標値70%)



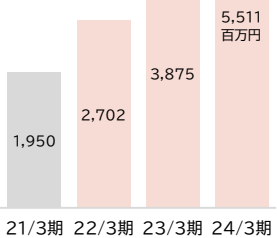
売上高
CAGR25%

- 超高速開発実績 480社
- センター設立による開発力強化
 - ・人材育成/スキルシフト、品質向上、アセットの蓄積と活用を推進
- 業界・業種の知識・知見を習得
 - ・4つの注力業種を特定(食品業/学習塾/鉄鋼業/建材業)
- 課題: 超高速開発PJ案件大型化におけるさらなる品質の向上

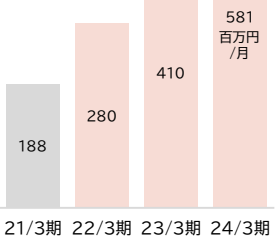
※システム開発に付随する運用保守や調達を除くSI売上高のうち、超高速開発の売上高が占める割合を示します。

セキュリティ

売上高
CAGR41%
(目標値42%)



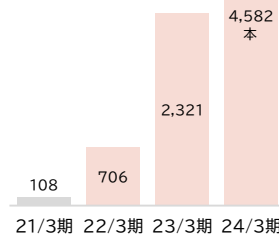
月額確保高累計
581百万円/月



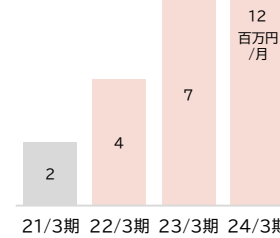
- 大手・中堅企業向けサービス強化
 - ・マルチクラウドセキュリティサービス拡大
 - ・サイバー攻撃の変化、働き方の多様化へのセキュリティ対応(エリア拡大、質の向上)
 - ・ゼロトラストセキュリティの推進
- メーカーからのアワード受賞
 - ・パロアルトネットワークス JAPAC(日本を含むアジアパシフィック地区)での最優秀Cortexパートナーを2年連続で受賞
- 課題: 特定の協業メーカーに集中

クラウドデータ連携

累計契約本数
4,582本
(目標値10,000本)



月額確保高累計
12百万円/月



- 売上高(21-23累計): 250百万円
- SaaSパートナー連携強化
 - ・国内124のサービスと連携(2023年12月時点)
 - ・電帳法等法改正に対応する他社 SaaSソリューションへの組み込み
- SaaSパートナーからのアワード受賞
 - ・ラクス 楽楽精算アワードにおいて Good Partner Award特別賞を受賞
- 課題: 戦略的パートナーシップの確立

AGENDA

- 2024年3月期 決算概要
- 前・中期経営計画「HARMONIZE 2023」総括
- 新・中期経営計画「CHALLENGE 2026」
- 2025年3月期 業績予想・配当予想

新・中期経営計画「CHALLENGE 2026」

CHALLENGE 2026

3つの注力事業に洗練・集約

事業の進化・深化、経営基盤の強化・高度化

クラウド

セキュリティ + データ&AI

超高速開発

JBCCグループの 挑戦

お客様の成功、社会の発展
IT業界の変革に貢献する
価値創造型企業へ

HARMONIZE 2023

4つの注力事業へ選択・集中

Transform 2020

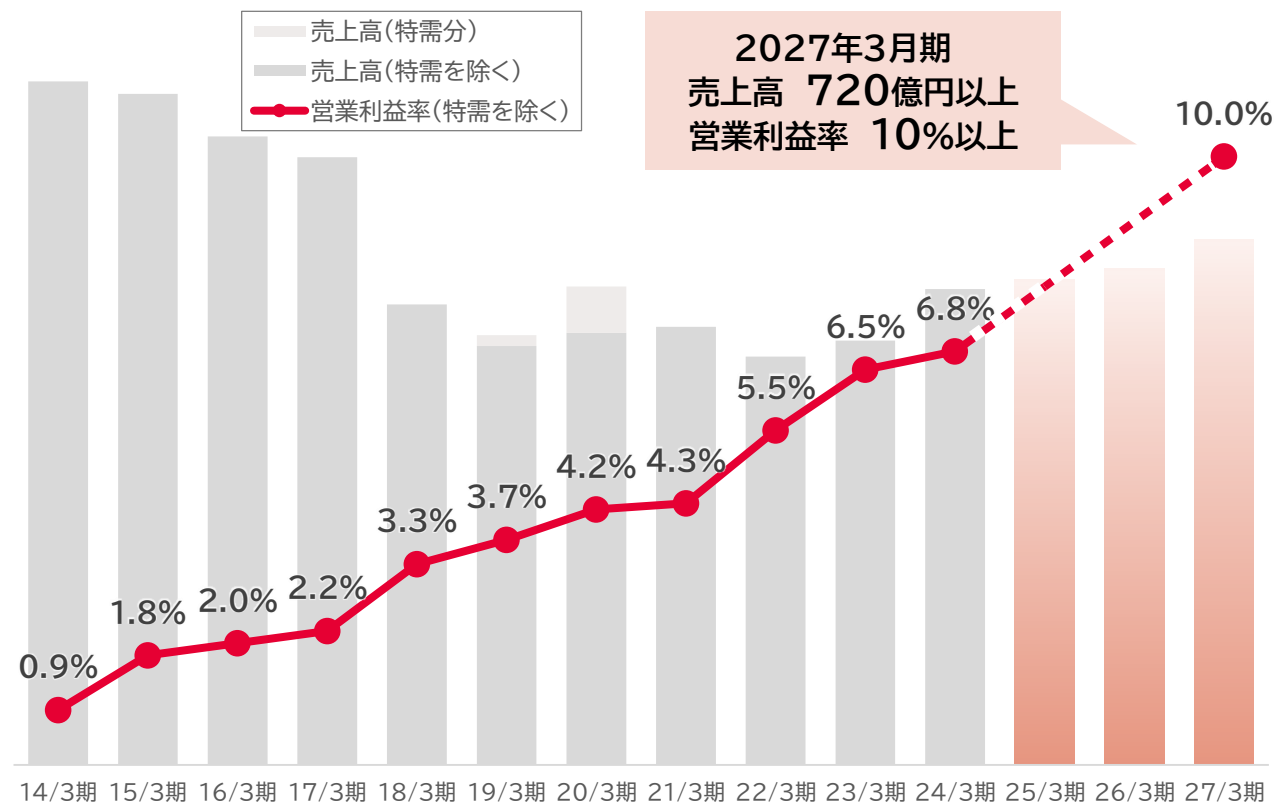
7つの成長領域を選択

Innovate 2016

成長基盤・独自性の模索

さらなる事業構造の変革により、継続的な成長を実現するとともに、高い収益性の実現を目指します。

JBCCグループは、新たに策定した中期経営計画「CHALLENGE 2026」を通じ、クラウド、セキュリティ、超高速開発を中心に、さらなる事業構造の変革を推進し、お客様の成功、社会の発展、そしてIT業界の変革に貢献する、「価値創造型企業」に挑戦し続けます。



～ 注力事業の進化・深化、経営基盤の強化・高度化に挑戦する3年間 ～

継続的成長
売上高 720億円以上

クラウド、セキュリティを中心に、ストックビジネス*の比率を40%(2024年3月期)から60%に拡大することにより、**事業構造変革を更に加速させ、継続的な成長**を実現します。

収益性の向上
営業利益率 10%以上

独自の開発手法である「超高速開発」における、マイクロアセットサービスの推進とアセット適用率向上、並びにストックビジネスにおける高付加価値サービスの提供により、**収益性の向上**を実現します。

経営基盤の強化・高度化

人財への投資、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により、柔軟で強固な経営基盤を構築し、**経営品質の向上**を推進します。

株主還元方針
配当性向 45%以上

利益率の向上および資産効率を高めることで、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。

*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。

「CHALLENGE 2026」全体像

- 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
- 人財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

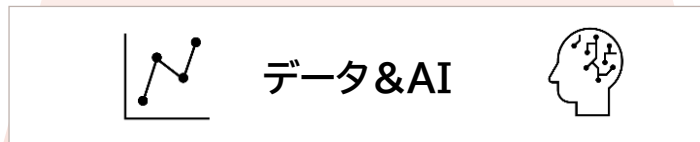
3つの注力事業に洗練・集約
データ&AIの活用による進化・深化



成長性

収益性

+



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

人財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

人財・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
人財の育成

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。

JBCCグループは、国内中堅企業様を対象に、メーカー系SIerやユーザー系大手SIerが注力していない領域と、小規模SIerや領域特化型サービス企業では満たすことのできないサービスレベルに応える、高付加価値のITソリューションを提供します。



お客様の課題

DX対応を進め、最適にITを活用することで経営課題を解決

- IT人材、DX人材の不足
- クラウドコスト管理と利活用
- データ&AI活用の推進
- 高度化・複雑化するサイバー攻撃への対応
- 変化に対応可能な基幹システムの構築
- 部分最適にとどまるベンダーからの不十分な提案

The diagram shows three pillars: Cloud, Security, and Ultra-High Speed Development, which combine to create data and AI value. This leads to the realization of overall optimization.

クラウド

- クラウド・ファースト戦略、マルチクラウド環境、コスト最適化への対応
- 機能の最大活用・定着化支援

セキュリティ

- マルチクラウドセキュリティ対応
- 高度化・複雑化に対応するサービス・インシデント対応

超高速開発

- マイクロアセットサービス活用
- システム全体構想を策定
- 高い柔軟性、高い要求実現度
- 改修・保守対応の内製化支援

+

+

+

データ&AIを活用した新たな付加価値の創出

部分最適からの脱却、全体最適の実現

事業方針

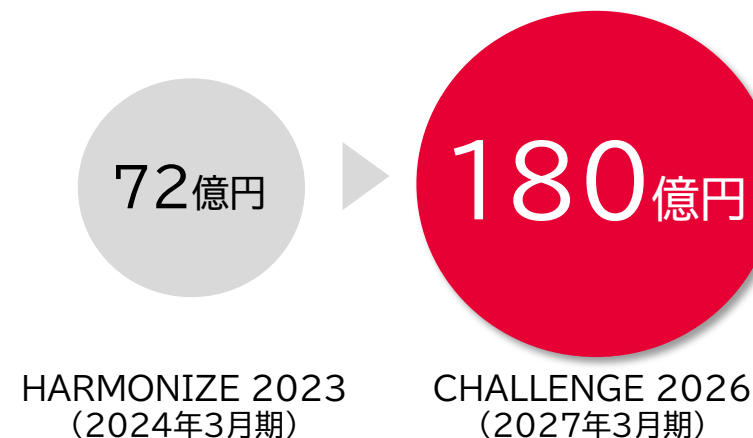
- 高い成長が予測されるクラウド市場におけるクラウド・ファースト戦略、増加するマルチクラウド環境、コスト最適化への期待に応える移行・運用サービスの推進
- クラウド移行の先にあるデータ & AIを活用した新たな付加価値の創出

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%



➤ 売上総利益率 +1pts/年

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

事業方針

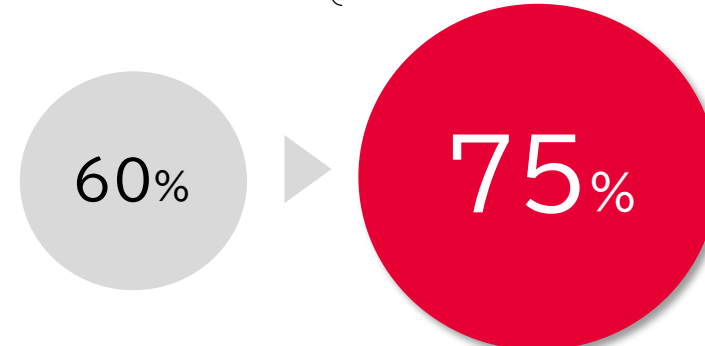
- 独自のアジャイル型開発とローコード開発を組み合わせた「超高速開発」とマイクロアセットサービスの活用で、
 - ・ 高品質・短納期・高付加価値を実現
 - ・ パッケージをベースとしたシステム開発との差別化を推進

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)



HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +10pts

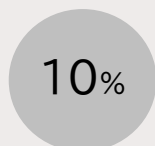
上流工程(構想策定・要件定義)においてマイクロアセットサービスでアプローチ

- 上流工程で、当社が保持する業種別の標準(アセット)から業務フローや実画面を示し、お客様とのセッションをリード
- アセットの適用率を上げ、新たに開発する機能数を削減して、高品質・短納期を実現
- 新たに開発した成果物や獲得したノウハウを、アセットとして蓄積

注力業種である学習塾業 基幹システム開発事例

学習塾業は、約10年前にお客様の基幹システム開発にアジャイル型開発を適用した初めての業種であり、業務ノウハウやアセットの蓄積量が最大であることにより、高い生産性を実現。

アセット適用率



開始時点



完了時の見通し

注力業種である食品卸業 基幹システム開発事例

食品卸業は、JBCCグループが注力業種として定義する4業種のうちの1つ。業務知識の習熟を進め、アセット活用及びマイクロアセット化を推進。

アセット適用率



開始時点

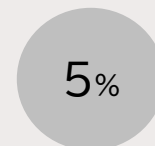


完了時の見通し

注力業種外である金属加工業 基幹システム開発事例

注力業種外での好事例。マイクロアセット化する対象機能を精査し、新たなるアセットとして蓄積をすると共に、他業種で蓄積したアセットを部分的に活用、生産性の向上を実現。

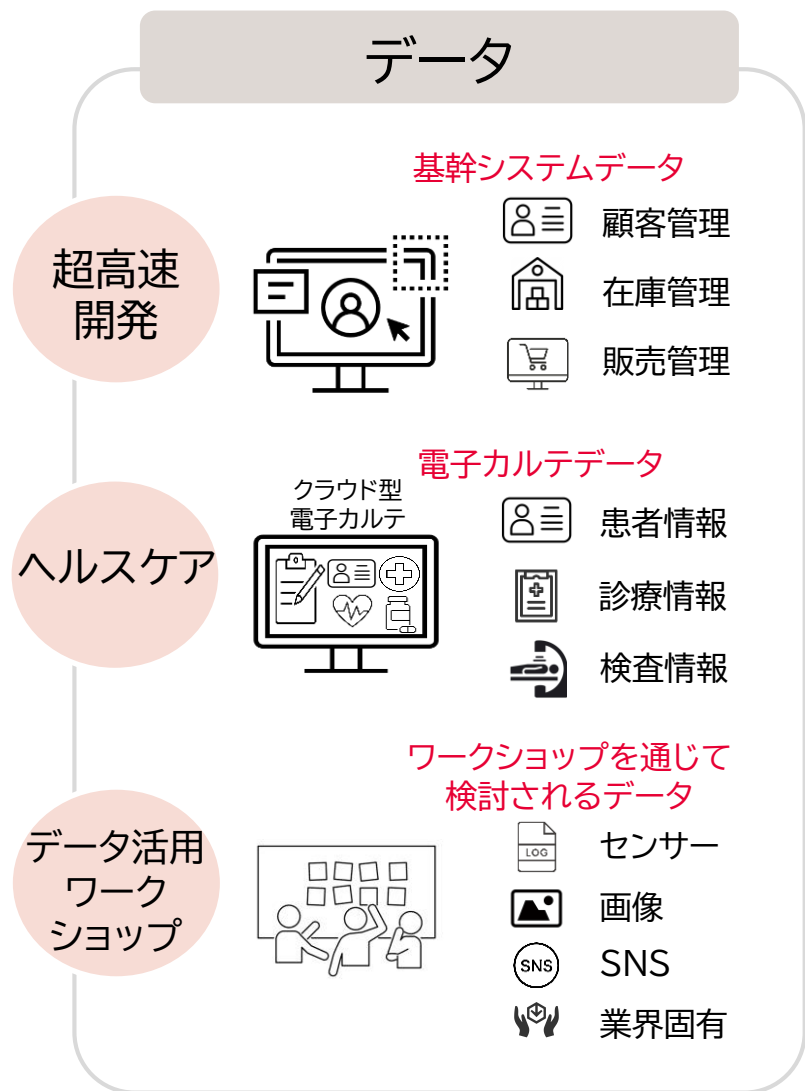
アセット適用率



開始時点



完了時の見通し



注力事業+データ & AIで新たな価値創造

活用例：

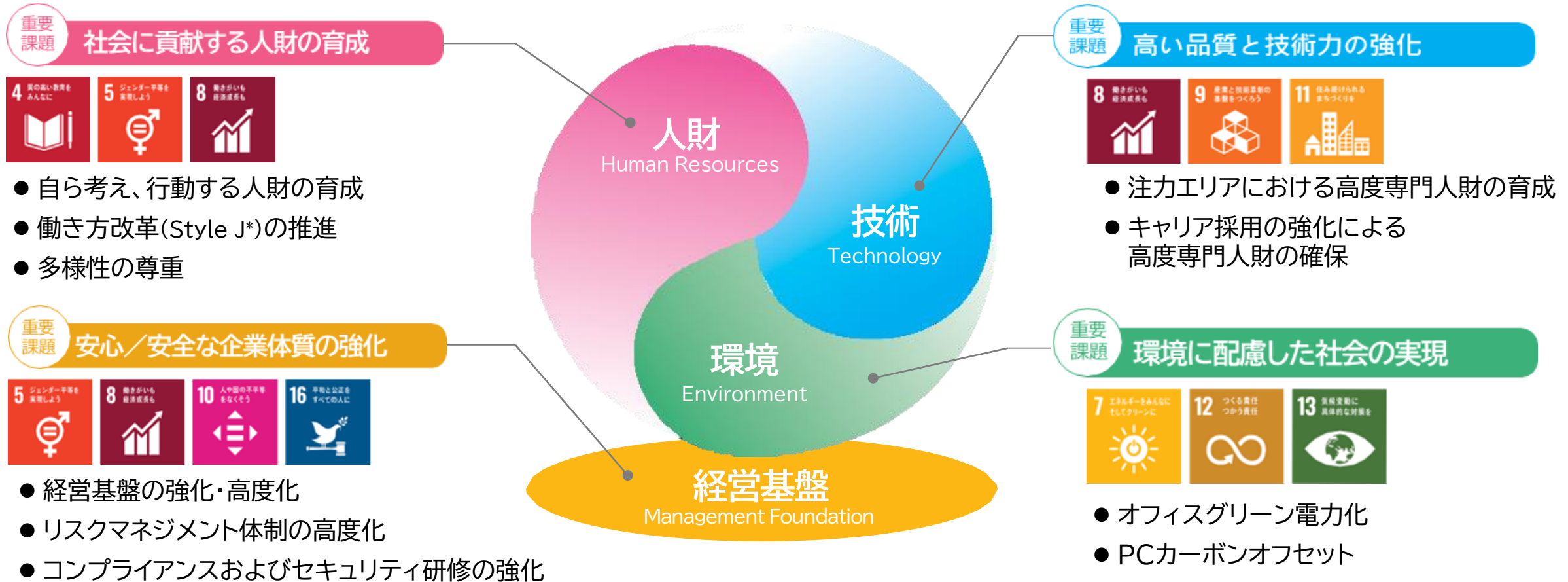
- 学習塾**
 - 学習分析によるカリキュラムの最適化
 - 個々の学生データ分析による進路相談支援
 - 学生・保護者の行動分析によるマーケティング
- 食品**
 - 機械学習による売上予測とフードロス対策
 - AI検品による異物混入防止(食の安全対策)
 - 配送ルート効率化による環境への配慮とコスト最適化
- ヘルスケア**
 - カルテデータから、紹介状の自動生成
 - 健診データ・カルテデータ分析による患者への健康アドバイス、推奨検査の案内
 - 医師、病院スタッフの働き方改革の実践

データガバナンス強化とセキュリティログ分析&対策

マルチクラウドの高度セキュリティ対策

マテリアリティ(重要課題)

「環境(E)」「社会(S)」「経済(経営基盤:G)」の観点から、四つのマテリアリティ(重要課題)を定義し、環境や社会に配慮しながら、事業活動に取り組み、健全で持続可能な発展を目指します。



* Style J: JBCCグループの多様な働き方を推進する包括的な人事施策の総称

人財戦略の重点施策

- JBCCグループの最大の資産である”人財”の育成・確保および多様性の推進
- 各施策を通じて、社員のモチベーションアップやイノベーション創出ができる企業風土を実現

JBCCグループが 求める人財像

- 高度な専門性を有する
- 常にチャレンジし続ける
- 創造性に溢れている

処遇 ・ 制度

- 事業戦略を実現するための**人事制度改革**
 - 重要顧客戦略の策定、大型案件開発に特化した**高度営業専門職の導入**
 - 技術部門におけるスキル特化型の**高度技術専門職の導入**
- Style Jのさらなる推進により、社員一人ひとりの**多様な働き方**を実現可能とし、**能力を最大限に発揮できる職場環境の整備・変革**

採用

- 高度で専門的なスキルを有した**キャリア人財の採用強化**
- 採用における**女性社員比率目標50%の実現**

育成

- **専門性の強化**に特化した人財育成計画と実行
- **人財育成・キャリア形成**のための新たなフレームワークの構築

多様性

- 様々な個性や能力、知見を備えた**多様性を尊重・推進する人財ポートフォリオの構築**
- **女性管理職の登用促進と候補者の育成**、並びに各世代層のパイプライン形成

JBCCグループは、企業価値向上の実現に向け、変化への対応、継続的な成長、挑戦する文化の醸成に必要となる、人財への投資を強化します。

経営目標

さらなる安定的な収益基盤を確立
売上高に占めるストックビジネス比率を40%から60%へ

営業利益率を7%から10%へ、継続的に改善
社員一人当りの営業利益は、前中計最終年度比1.5倍



クラウド

- 売上高 180億円
CAGR 36%
- GP% +1pts/年



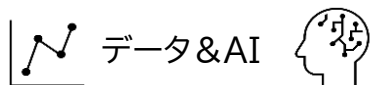
セキュリティ

- 売上高 120億円
CAGR 30%
- GP% +1pts/年



超高速開発

- 超高速開発
比率 75%
- GP% +10pts



データ&AI

INVEST



RETURN

人財戦略投資

人財戦略投資予算として、3ヶ年で25億円を確保
過去3ヶ年累計実績比の1.5倍

- 150名の新卒社員、150名以上の高度人財の確保に4億円
- 注力事業を中心としたスキルの習得・高度化、高度技術専門職の育成を中心に8億円
(育成予算 過去3ヶ年累計実績比の2倍)
 - 社員一人当たり1年間の育成予算は14万5千円
- 社員のさらなる処遇改善、キャパシティ維持に13億円

人事制度改革 – 高度技術専門職

事業戦略を実現するための人事制度改革として、技術部門におけるスキル特化型の高度技術専門職を導入しました。

3つの狙い・目的

- 人財育成
- 人財獲得
- リテンション

事業戦略を担う 4つの技術エリア

- AI
- クラウド
- セキュリティ
- PM(プロジェクトマネジメント)

新たな キャリアパスを定義

- Technical Officer
- Technical Director
- Technical Expert

高い処遇の実現

事業戦略の推進に貢献し、新たな価値を創造することが可能な人財に魅力ある処遇を実現



業績貢献をリードし、人財育成も担う、各技術エリアの高度技術専門職

「JBCCアカデミー」で実現する人財育成・社会貢献モデル

JBCCグループの持てる力を活かし、テクノロジーを通じて人財を育成および獲得し、同時に社会貢献を実現

JBCCアカデミー

社外

- ◆DX人財の育成
- ◆若者の就労支援
- ◆イノベーションの創発



採用



社内

- ◆ 専門スキルの習得
- ◆ キャリア形成の支援



プログラム例:

生成AI
プロンプトマスター研修
入門編

基本概念から
トレンド、実践まで

生成AI
実務活用研修
データ分析編

Microsoft365
×
Copilot

ノンコーディングによる
業務改革実践研修

Power Automate
×
Power Apps

オンプレミスから
クラウド移行実践研修

定着化に向けた
抑えるべきポイント

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
720億円以上

営業利益率
10%以上

ROE
17%以上

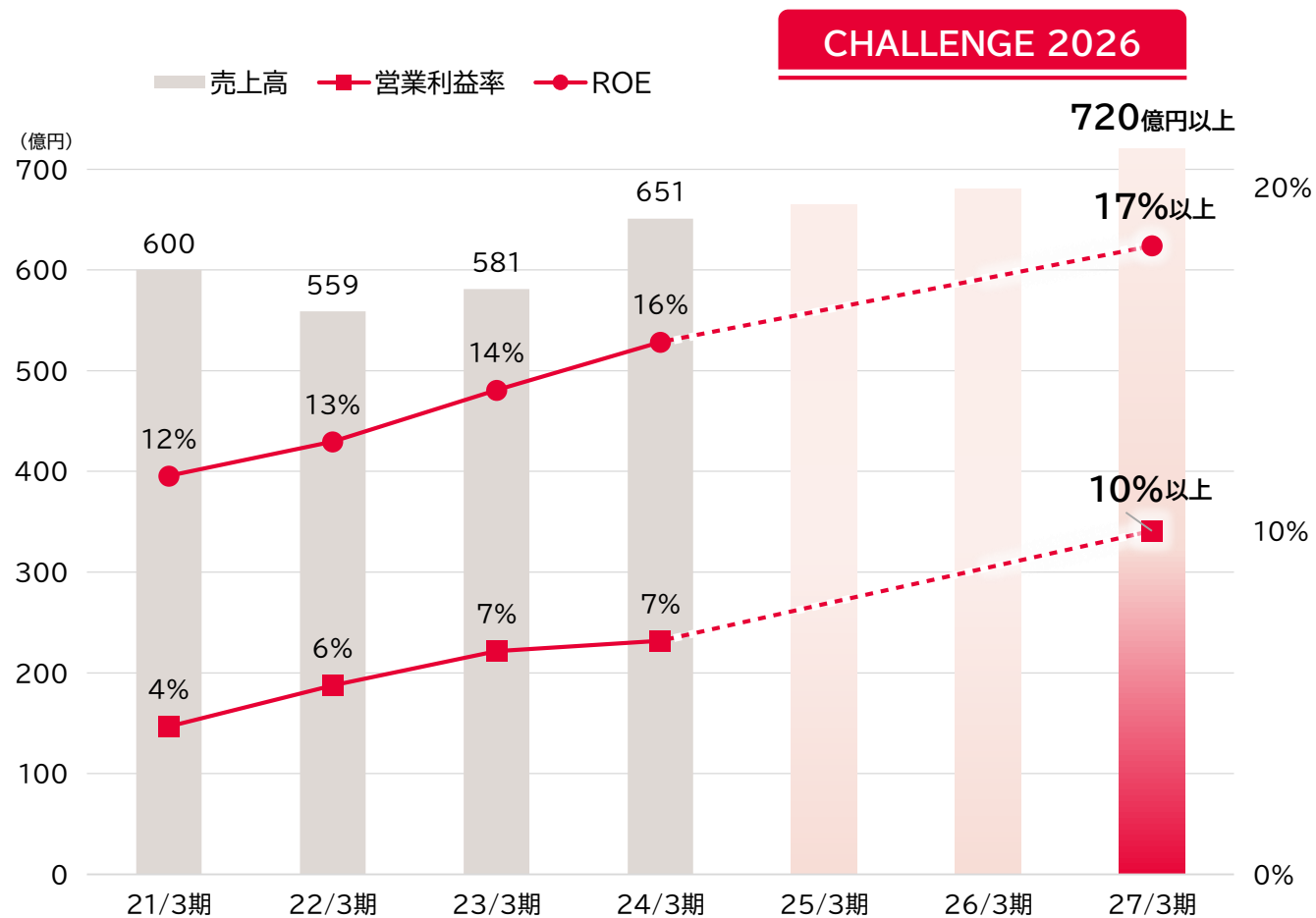
株主還元の拡充

配当性向
45%以上

機動的な
自己株式取得

重点投資領域

- 人財の育成・採用・処遇
- 新たなビジネス領域
- 経営基盤の強化・高度化



AGENDA

- 2024年3月期 決算概要
- 前・中期経営計画「HARMONIZE 2023」総括
- 新・中期経営計画「CHALLENGE 2026」
- 2025年3月期 業績予想・配当予想

2025年3月期 業績予想・配当予想

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前年比
売上高	65,194	66,500	+2.0%
営業利益	4,422 (6.8%)	5,100 (7.7%)	+15.3% (+0.9pts)
経常利益	4,549 (7.0%)	5,200 (7.8%)	+14.3% (+0.8pts)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,187 (4.9%)	3,590 (5.4%)	+12.6% (+0.5pts)

()内は利益率を示します。

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
中間配当	40円	53円
期末配当	54円	53円
配当性向	46.2%	45.7%

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。