

# 株主通信 Vol.1

2022年10月1日～2023年3月31日

## Contents

- 1 2023年9月期第2四半期決算報告
- 3 JBS成長戦略(中期経営計画)
- 5 数字で見るJBS / News&TOPICS
- 7 会社概要/株式の状況/株主メモ

日本ビジネスシステムズ株式会社

## 株主の皆さまへ

### お客様のDX効果をお客様の真の満足のために最大化する クラウドインテグレーターとしてさらなる成長を遂げてまいります

2022年8月に上場して、この度初めて株主通信を発行することになりました。当社はクラウドインテグレーターとして、企業のDX実現と成果創出までを強力に支援してまいりました。当社は、昨年新たな理念体系を策定し、「Mission(企業理念)」として「優れたテクノロジーを、親しみやすく」、「Vision(目指す姿)」を「社会のデジタル変革をリードするNo.1クラウドインテグレーター」と掲げ、それまで当社を支えてきた「Customer First」を「Value(行動指針)」の第一項に据えました。この理念体系のもとで、多くのステークホルダーの皆さまとともに、自社のあるべき姿や未来への思いを重ねながら持続的な成長を実現します。

私たちは、株主通信を通じて株主・投資家の皆さまへの情報発信と積極的な対話を実践し、経営に活かしていきたいと考えています。今後とも皆さまの変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。



代表取締役社長 牧田 幸弘

# 2023年9月期第2四半期決算報告

## 2023年 JBSの事業環境

### 1 顧客動向

リモートワーク⇨クラウドDXへ

- Microsoft 365の大型導入は一巡
- Microsoft Azureシフト、クラウドアプリ開発の引き合い増
- Microsoft 365エンジニア⇨Microsoft Azure / 開発エンジニアへのスキルシフト

### 2 メーカー動向

クラウド投資の継続

- IT大手の人員削減発表(コロナ禍での積極採用の雇用調整)
- IT大手のクラウドDX投資は増大
- 国内需要は引き続き旺盛

### 3 新たな可能性

クラウドAIの加速

- OpenAIのインパクト: オフィスワーク革新から開発自動化に至るまで影響
- マイクロソフトクラウドサービスはOpenAIの技術をフル活用
- JBS: エンタープライズ向けAI活用コンサルティング及び導入サービスの提供を開始

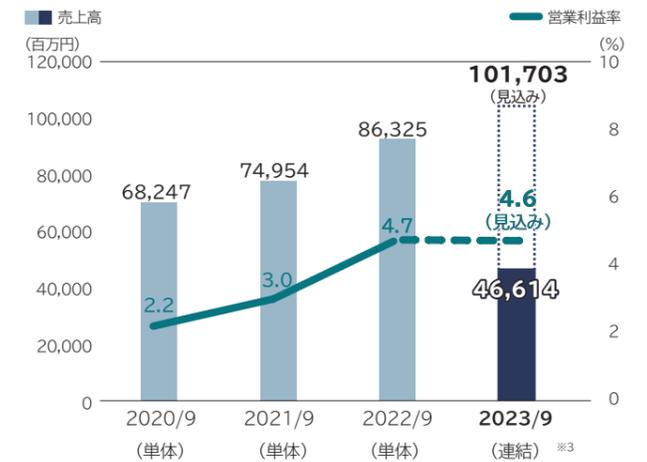
## 連結決算ハイライト

当社は2022年12月に株式会社ネクストスケープを子会社化し、2023年9月期第1四半期より連結会計に移行しております。

|                      | 当第2四半期実績   | 通期見通し       |
|----------------------|------------|-------------|
| 売上高                  | 466億 14百万円 | 1,017億 3百万円 |
| 営業利益                 | 22億 11百万円  | 46億 67百万円   |
| 経常利益                 | 21億 68百万円  | 47億 22百万円   |
| 当期純利益 <sup>※1</sup>  | 14億 30百万円  | 28億 80百万円   |
| EBITDA <sup>※2</sup> | 25億 22百万円  | 54億 31百万円   |

※1 親会社株主に帰属する当期純利益  
 ※2 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費

## 売上高／営業利益率



※3 2023年9月期より連結会計に移行しております

## 決算の概要

### 当第2四半期の業績

当第2四半期における国内経済は、新型コロナウイルス感染症の収束傾向に伴う行動制限緩和等の政府による各種施策の効果もあり、経済活動の正常化に向けた動きが継続しています。一方、ロシア・ウクライナ情勢の長期化による世界的な資源価格の高騰やインフレ、金利上昇による経済活動への影響により、依然として先行きは不透明な状況が続いています。

当社グループが事業参入している国内IT市場においては、各企業のデジタル変革(DX)に対する投資意欲は引き続き底堅く、生産性向上や業務効率化のみならず、デジタル技術を活用したビジネスプロセスおよびビジネスモデルの変革を伴う「働き方改革」等のニューノーマルへの対応ニーズが拡大し、システム投資需要が高まっています。企業のIT投資は当面堅調に推移するものと見込まれており、各企業においてクラウドシフトが加速するなか、クラウドテクノロジー／サービスへのノウハウ獲得やITベンダーに依存したシステム設計・開発の見直しといったニーズが増加しています。

このような環境のもと、当社グループでは2022年10月より3年間の中期経営計画を開始し、市場拡大が続くパブリッククラウド市場において、マイクロソフト製品を中心に、価値のデザインから構築、利活用促進までを一貫通費で担えるソリューション提供力を強みに、大手エンタープライズとの直接取引によって事業拡大を実現してきました。当社の既存顧客においては、コミュニケーション基盤であるMicrosoft 365の導入が進んできており、新たなID獲得によって顧客基盤の強化を図っています(中期経営計画の概要については、P3をご覧ください)。

また当社は2022年12月に株式会社ネクストスケープを子会社化し、連結会計に移行しております。当社とネクストスケープの技術力と顧客基盤を組み合わせることで、国内クラウド市場においてさらなる市場シェアの獲得、シナジーの創出を図っています。

以上の結果、当第2四半期の連結経営成績は、売上高は466億14百万円、営業利益は22億11百万円、経常利益は21億68百万円、親

会社株主に帰属する四半期純利益は14億30百万円となりました。これに伴い、自己資本比率は46.9%となりました。

中間の配当については、一株につき20円となっております。キャッシュ・フローの状況においては、現金および現金同等物(資金)の残高は32億43百万円です。当第2四半期において、営業、投資、財務活動によるキャッシュ・フロー合計が43億3百万円減少した主な理由は、ネクストスケープの株式取得による支出や売上債権および契約資産の増加にあります。

### セグメント別の営業概況

3つのセグメントで事業を展開する当社グループでは、クラウドサービスとライセンス&プロダクツのセグメントの一部がストック収益となっており、この比率を高めることで経営基盤を固めつつ、さらなる成長につなげています。

マイクロソフトの3クラウドを中心としたクラウド製品の導入・開発支援を行うクラウドインテグレーション事業では、コミュニケーション基盤であるMicrosoft 365の導入需要が一巡してきている一方で、特に製造・流通業界における大手エンタープライズを中心に、Microsoft Dynamics 365、Microsoft Azureの導入案件等が好調に推移し、売上高は108億23百万円という結果に。利益面においては、案件増加が見込まれる成長領域へのエンジニアのスキルシフト等による先行投資によって、セグメント利益は16億85百万円となっております。

クラウド利活用における保守・運用サポートを行うクラウドサービス事業では、前期に獲得した大口受注案件に伴うお客さまへの常駐サービスの増加が大きく寄与したこともあり、売上高は76億73百万円。利益面においては、大口受注案件の稼働の安定化によって収益性が改善し、セグメント利益は11億円となりました。

ライセンス・関連機器のリセールを行うライセンス&プロダクツ事業では、顧客基盤強化に向けたマイクロソフトのライセンス販売が順調に拡大し

たほか、物販の販売が好調に推移した結果、売上高は281億24百万円に。利益面においては、ID獲得のための先行投資等により、セグメント利益は8億11百万円となっております。

### 今後の見通し

今後はMicrosoft 365から本格的なMicrosoft Azure活用を手掛ける案件へのシフトが徐々に拡大していくものと考えており、当社では顧客企業のクラウド利活用の促進を支援する体制強化のためのスキルシフトを先行して進めています。加えて、エンタープライズでの活用を想定したChatGPTに関する新規ソリューションサービスの提供を開始しております。「ChatGPT」導入コンサルティングでは、GPT関連技術の基本的な仕組みの説明や情報漏洩等のリスク回避のための導入方法をご提案します。また、安心して使える ChatGPTとして、自社実装で得た知見をもとに、企業が安全にAIチャットを利用できるための「アイプリシティ チャット Powered by ChatGPT API」を提供し、新たな需要に対応していきます。

当期末の連結業績については、売上高は1,017億3百万円、営業利益は46億67百万円、経常利益は47億22百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は28億80百万円と期末の配当は10円<sup>※6</sup>を予想しています。

**「ChatGPT」導入コンサルティング**

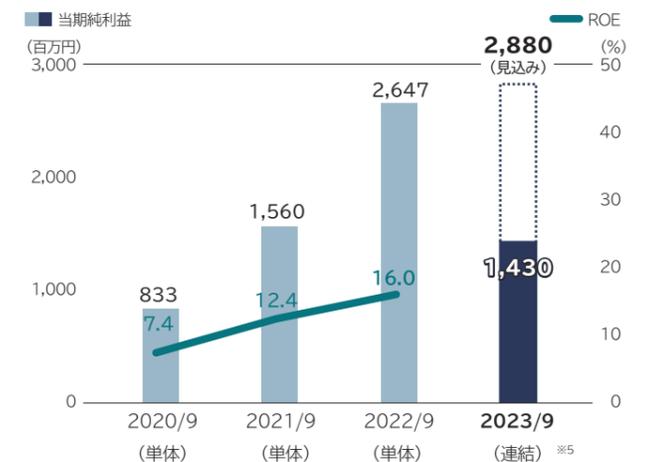
GPT関連技術の基本的な仕組みの説明や情報漏洩等のリスクを回避するにはどういった導入方法があるのか、といった課題を解決するためのコンサルティングサービス

×

**「アイプリシティ チャット Powered by ChatGPT API」**

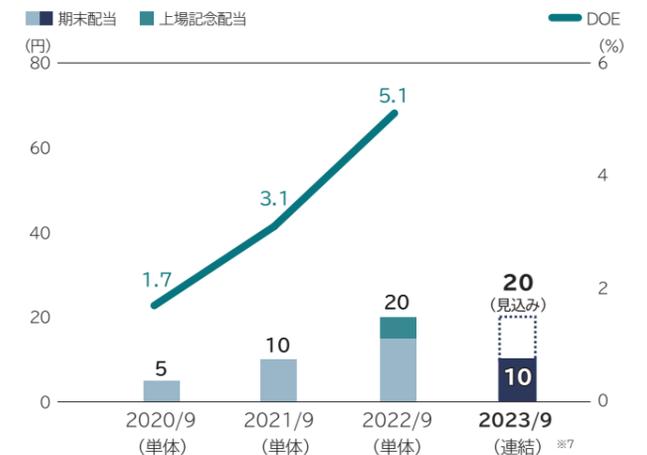
企業内に閉じた安全な環境ですぐに利用開始できる「ChatGPT」アプリ

## 当期純利益<sup>※4</sup> / ROE



※4 親会社株主に帰属する当期純利益  
 ※5 2023年9月期より連結会計に移行しております

## 一株当たりの配当金／純資産配当率(DOE)



※6 当社は、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おります。2023年3月以前についても株式分割後の基準に換算した数値を記載しています。株式分割を考慮しない場合の2023年9月期(予想)の1株当たり期末配当金は20.00円となり、1株当たり年間配当金は40.00円となります  
 ※7 2023年9月期より連結会計に移行しております

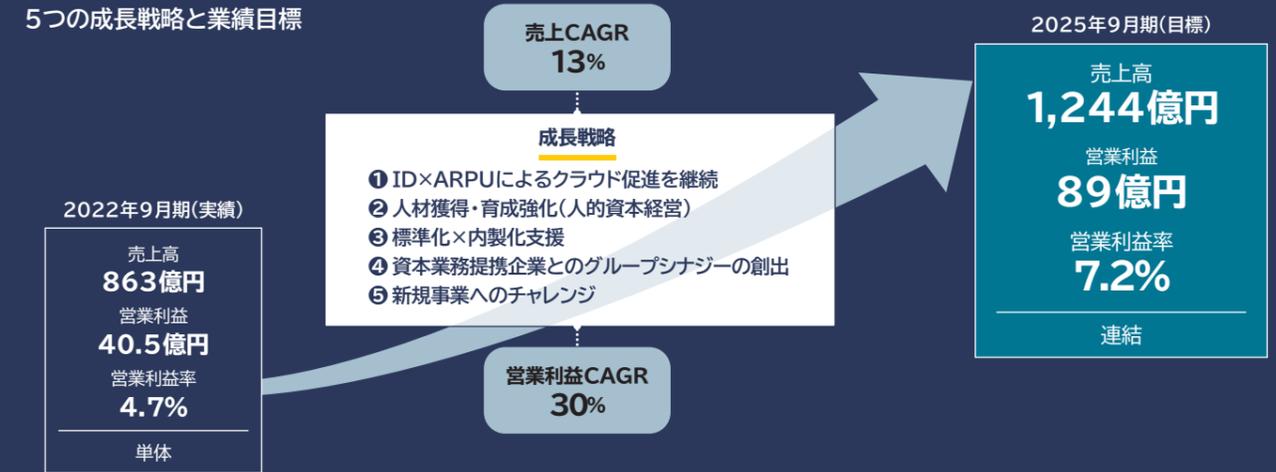
# JBS成長戦略(中期経営計画)

## 企業のDXシフトに伴うクラウド市場拡大を背景に クラウドサービス付加価値の最大化を図り、高い成長性を維持

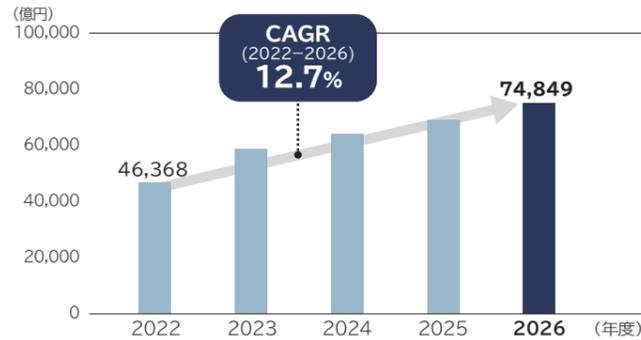
企業のDXシフトを背景に、クラウド需要が堅調に拡大していきながら、当社は引き続きマイクロソフトクラウドを中核に足元の成長スピードを維持しながら、クラウドサービスによる付加価値の最大化を図っていきます。クラウドインテグレーション事業においては需要の増加が続くクラウドセキュリティやアプリ開発領域での収益力強化、クラウドサービス事業においては常駐型の保守運用からマネージドサービスへの転換を進める方針です。また、ライセンス&プロダクツ事業においてはAzure Expert MSP認定の維持によるマイクロソフトライセンスの仕入れ額の改善やソリューションに紐づく物販促進によって利益改善を実現してまいります。

さらに、今期より連結会計に移行し、2022年12月に子会社化した株式会社ネクストスケープとのシナジー創出によって、事業拡大を推し進め、JBSグループとして売上および利益成長を加速してまいります。

### 5つの成長戦略と業績目標



### 国内クラウド市場の推移



出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」  
※国内企業28,868社の各クラウドサービス(パブリッククラウドおよびプライベートクラウド)への支出額の合計額

## 成長戦略 1

エンタープライズ企業向けにクラウド ID 数獲得とソリューション、サービスの付加価値化によるARPU(クラウド適用範囲)を向上し、ストック収益源を確保する

### ①ID×ARPUによるクラウド促進を継続

当社は、Microsoft 365のID数増加とお客さま一人当たりの単価であるARPU(Average Revenue Per User)の向上を基本戦略としています。

ID数の増加においては、エンタープライズ企業向けを中心にMicrosoft 365ライセンス契約をさらに拡大していきます。

ARPU向上においては、モダンワークプレイスの領域で堅調に拡大するMicrosoft 365の需要を獲得すると同時に、業界横断の“Horizontal Solution”と業界特化の“Vertical Solution”の両面でソリューションを展開していく計画です。

まず、“Horizontal Solution”としては、各種システムデータと連携させる際に当社社員がお客さまのもとに常駐しコスト・セキュリティ・データ転送時間の最適化を図ります。また、AIを活用した各ビジネス部門のデータ分析を推進し、全社データの最適化を実現します。次に、“Vertical Solution”としては、各業界に特化し、クラウドIDをオフィスワークから工場などのリモートメンテナンスが可能なフィールドワークへと展開することで、業界ごとのデジタルツインを実現していきます。

さらに、これら両面でのソリューション展開を当社独自のソリューションブランドである「JBS Cloud Suite」によって支え、Microsoft Azureへのリフト&シフト需要に対応するとともに、お客さまのDXシフトを、クラウドの導入計画から保守運用までワンストップで支援します。導入、保守運用、さらなる導入というサイクルを構築し、相互に連動させることでARPUの拡大を着実に進捗させていきます。

## 成長戦略 2,3

事業拡大に伴う人材獲得をはじめ、成長に向けた仕組みづくり、人事施策をソフト・ハード面で充実を図る。また、実践で培われたノウハウをお客さまの支援に活用することで、提供する価値を最大化させる

### ②人材獲得・育成強化

当社は、新卒採用を中心に据えた人材獲得および人員拡大を図っており、新卒採用は今後も継続的に年間200名程度、中途採用は現在の年間70~80名程度から100名程度まで拡大していきます。また、技術力の強化については、当社エンジニアで最も多いMicrosoft 365技術集団に対して、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いきます。加えて、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、その分析に基づいた戦略的な育成を推進します。さらに、今後の事業拡大や社員増加を見越して、働きやすい職場環境作りにも一層注力していく考えです。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 & DININGのような、お客さまや社員同士が自然と集まってコラボレーションできる施設を設けることで、ハイブリッドワーク時代における新しい働き方を実現する環境整備を率先して進めていきます。

### ③標準化×内製化支援

クラウドによってもたらされたシステム環境の変革を踏まえ、世界中のベストプラクティスを活用してDX効果創出を実現するソリューションブランドである「JBS Cloud Suite」を提供。お客さまに最適なクラウドの迅速な導入と、その導入効果において価値を実感していただくよう取り組んでいきます。

## 成長戦略 4,5

クラウドの上流コンサル・業界知見を補完する協業強化による事業拡大、戦略パートナーの積極的な活用による高品質なサービス提供と新規事業への参入により、さらなる成長を図る

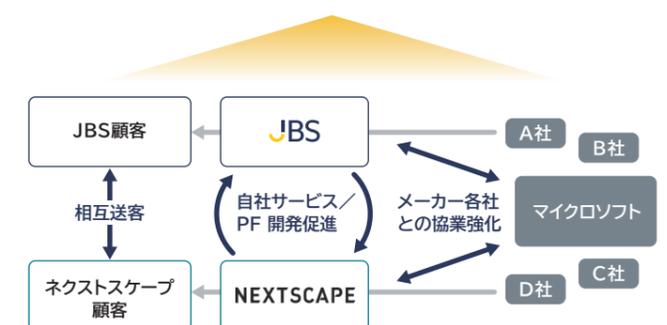
### ④資本業務提携企業とのグループシナジーの創出

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、マイクロソフトクラウドの実装を中心とした案件での協業強化を模索しています。また、日本テレビグループのIT戦略子会社で、当社が20%出資している日テレWandsとの戦略的提携を深め、メディア業界へのさらなる事業拡大を目指します。

### ⑤新規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さらなる成長を図ります。アジャイル開発および自社ソリューション開発に実績をもつネクストスケープとは、相互送客をはじめ、Microsoft Azureをベースとした各種クラウドソリューション、アプリ、プラットフォームの構築を共同で行っていくことで、クラウドでの実現価値の最大化を図ってまいります。

### クラウドでの実現価値最大化へ



### 「統合報告書2023」を発行

ステークホルダーの皆さまに対して、当社がこれまでに提供してきた価値や今後の戦略ストーリーを財務情報・非財務情報の両面から分かりやすく伝えることを目的に作成しました。

中期経営計画についても、本報告書に掲載してありますので詳しくはこちらをご覧ください。



株主の皆さまに知っていただきたい、JBSの特長と強みをまとめました

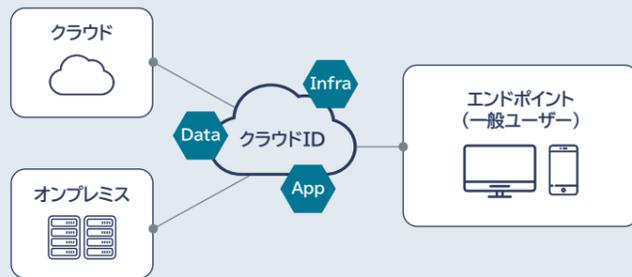
## 創業33年

- 1990年 設立
- 1995年 マイクロソフトパートナーに認定
- 2006年 日本テレビ放送網株式会社と合併で株式会社日テレITプロデュース創立(現 株式会社日テレWands)
- 2014年 株式会社三菱総合研究所、三菱総研DCS株式会社と資本業務提携
- 2022年 東証スタンダード市場に上場

代表取締役社長の牧田幸弘が1990年にJBSを設立して以来、お客さまに本当に喜ばれる最適なシステム環境を提供するマルチベンダーとしてビジネスを展開。2010年代から他社に先駆けてクラウド支援に取り組み、マイクロソフトのクラウド導入から保守運用サポートに至るまで、一貫したシステムサービスを提供し優位性を確立。顧客企業のDX効果の創出により、さらなる成長を目指しています。

## クラウド活用のプロフェッショナルとして200万ユーザーIDを獲得

大手企業を中心にクラウドサービスを活用した業務の効率化などを提案し、システムの設計構築から導入後の保守運用サポートまでの一貫したITシステムサービスをクラウド、オンプレミスの両方で展開。200万IDへクラウドサービスを提供し、クラウドの活用によってセキュリティ向上に寄与するとともに、エネルギー消費量の削減による環境保全にも貢献しています。



## Microsoft Partner of the Year 10年連続受賞

Azure Expert MSP認定

Microsoft Partner of the Year 10年連続受賞

マイクロソフト認定資格者数 3,133名 (延べ人数/2022年9月末時点)

当社は長年にわたってマイクロソフトクラウドサービスの提供に注力し、その功績が評価されてMicrosoft Partner of the Yearを10年連続受賞しています。さらに2022年4月には、マイクロソフトのマネージドサービスに関する最上位資格であるAzure Expert MSP(Managed Service Provider)認定を取得し、2023年4月に認定を更新しております。今後もこれまでに積み重ねてきた実績・経験を活かして、お客さまのDXシフトに最適なフレームワークを提案していきます。

## 累計取引社数 1,700社以上、多種多様な企業をご支援

エンジニアがお客さまのITチームに深く入り込み、同じ視点で業務改革を推進することが当社の強みの1つです。そうした取り組みのなかで常にお客さまの声を受け止め、徹底的に顧客満足を目指し続けてきたことで高い評価を獲得。その評価の一つひとつが多様な業種の大手エンタープライズにまで広がり、各業界のリーディング企業を強力に支援しています。

その他 7%

金融・保険 23%

通信・メディア・サービス・公共 29%



## News & TOPICS

### ネクストスケープ子会社化



ネクストスケープは、Microsoft Azure、MRデバイスおよびアプリ開発等に強みを持ち、官公庁等に顧客基盤を有しています。当社の強みと融合させ、シナジー創出を実現していきます。



(左より)JBS牧田、ネクストスケープ小杉

### Microsoft Azure パートナーの最上位認定「Azure Expert MSP」更新



当社は、2022年の初認定に続いて、今年も第三者機関による厳正な審査に合格し、「Azure Expert マネージド サービス プロバイダー (MSP)」を更新しました。



Azure Expert MSP認定

### 「ChatGPT」導入コンサルティングサービスをリリース



企業の皆さまが話題のGPT 技術を安心かつ迅速に導入するためのコンサルティングサービス「アイプリシティ チャット Powered by Chat GPT API」をリリースしました。



アイプリシティチャット

### UBE三菱セメントのITインフラ環境構築を支援



共同出資によって設立されたUBE三菱セメントは、ゼロベースでITインフラ環境を構築。Microsoft 365を中心とした新規構築プロジェクトを当社が支援しました。



(左より)JBS 川添 慶、JBS 山野辺 邦彦、UBE三菱セメント 国井 巖氏、JBS 松原 一馬、JBS 間宮 一晋

### 読売新聞東京本社のシステム内製化をサポート



読売新聞東京本社のオンライン記事配信システム「ボラリス」の共同開発に2020年から取り組み、開発の内製化によるデジタル事業の推進を当社が支援しました。



(左より)読売新聞東京本社 深谷 大延氏、加藤 浩一氏、山本 穂高氏、JBS 柏木 雄一、橋垣 将大

### 横河電機のクラウド化によるシステム統合・最適化を全面支援



社内システムとして運用してきた 330 台以上のサーバーをMicrosoft Azure基盤へ移行し、クラウド化によるシステムの統合・最適化を当社がワンストップで支援しました。



(左より)横河電機 野口 龍太氏、二木 隆夫氏

## 会社概要

(2023年3月31日現在)

|      |   |
|------|---|
| 名称   | 日本ビジネスシステムズ株式会社<br>(Japan Business Systems, Inc.)                                       |
| 本社   | 〒105-6316<br>東京都港区虎ノ門1-23-1<br>虎ノ門ヒルズ森タワー 16F<br>Tel: 03-6772-4000<br>Fax: 03-6772-4001 |
| 創立   | 1990年10月4日  |
| 資本金  | 5億3,963万円   |
| 代表者  | 代表取締役社長 牧田 幸弘   |
| 事業内容 | ・クラウドインテグレーション事業<br>・クラウドサービス事業<br>・ライセンス&プロダクツ事業                                       |
| 社員数  | 2,379名(連結)  |

事業拠点  
北海道事業所  
中部事業所  
西日本事業所  
九州事業所  
沖縄事業所

子会社、  
関連会社等

国内  
株式会社ネクストスケープ  
株式会社日テレWands  
rhipe Japan株式会社  
一般社団法人社会システムデザインセンター

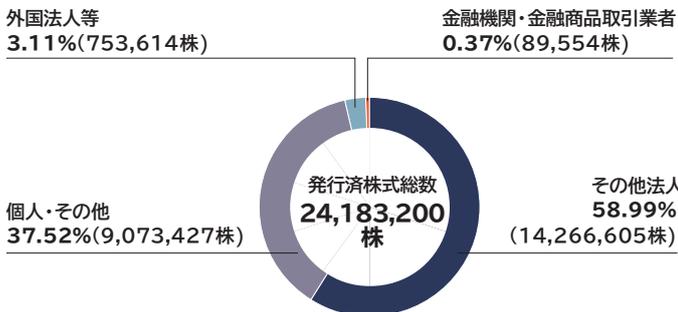
海外  
JBS USA(米国)  
JBS Mexico(メキシコ)  
JBS Shanghai(中国)  
JBS Hong Kong(香港)  
JBS AP(シンガポール)

## 株式の状況

(2023年3月31日現在)

|          |             |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 96,732,800株 |
| 発行済株式総数  | 24,183,200株 |
| 株主総数     | 2,090名      |

### 所有者別分布状況



※当社は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おりますが、上記については、当該株式分割前の株式数を記載しております。

## 大株主の状況

※自己株式を除く

| 株主名                            | 持株比率(%)※ | 持株数       |
|--------------------------------|----------|-----------|
| 株式会社ロマネ                        | 37.77    | 8,600,000 |
| 株式会社三菱総合研究所                    | 15.40    | 3,505,600 |
| 牧田 幸弘                          | 8.12     | 1,850,000 |
| 日本ビジネスシステムズ社員持株会               | 5.57     | 1,269,400 |
| 三菱総研DCS株式会社                    | 4.31     | 982,000   |
| 第一リアルター株式会社                    | 3.35     | 762,400   |
| 有限会社セブンレイヤーズ                   | 1.49     | 340,000   |
| 牧田 和也                          | 1.41     | 320,000   |
| GOVERNMENT OF NORWAY           | 1.27     | 289,000   |
| GOLDMAN SACHS<br>INTERNATIONAL | 0.82     | 186,308   |

## 株式メモ

|                         |                  |
|-------------------------|------------------|
| 事業年度                    | 10月1日~翌年9月30日    |
| 期末配当金受領株主確定日            | 9月30日            |
| 中間配当金受領株主確定日            | 3月31日            |
| 定時株主総会                  | 毎年12月            |
| 上場証券取引所                 | 東京証券取引所 スタンダード市場 |
| 株主名簿管理人・<br>特別口座の口座管理機関 | 三菱UFJ信託銀行株式会社    |

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
東京都府中市日鋼町1-1  
電話 0120-232-711(通話料無料)  
郵送先  
〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

電子公告により行う  
ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。  
公告掲載URL  
<https://www.jbs.co.jp/corp/ir/notice>

### ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求、配当金の振込指定、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。