

国内No.1のクラウドインテグレーターを目指す クラウドインテグレーション事業は25/9期に収益性改善の見込み

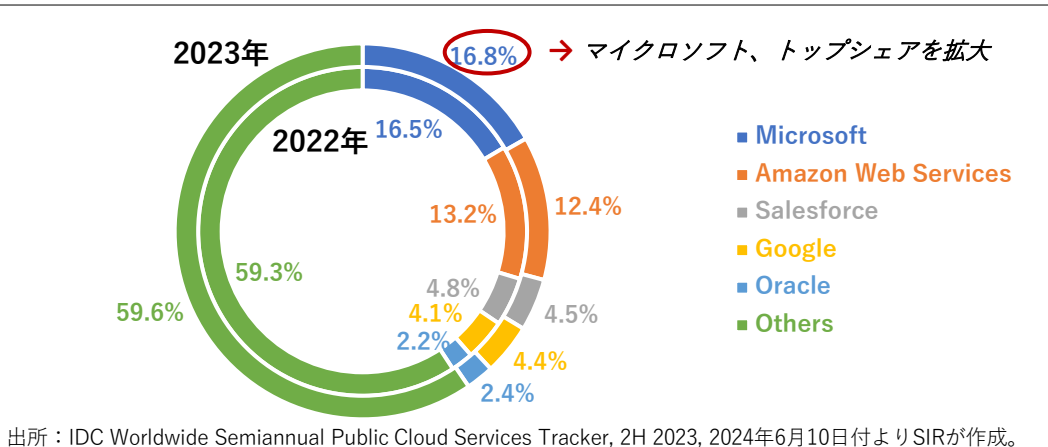
サマリー

▼ 国内No.1のクラウドインテグレーターになるという日本ビジネスシステムズ（JBS、以下「同社」）の掲げる目標において、マイクロソフト社との緊密な関係の重要性を強調してもし過ぎることはない。JBSは1995年にマイクロソフトパートナーとして認定され、2007年にマイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤーを初受賞した。その後もJBSはクラウド移行/統合に重点的に取り組むという事業戦略が評価され、2013年から2024年まで12年連続で同賞を受賞している。また2022年にはAzure Expert Managed Services Providerの認定を有する世界100社超の一社となった。SIRは、企業のDXへの投資がクラウド移行から高度なアプリケーション開発、特にAI関連へとシフトするトレンドの中、JBSが今後10年間の成長機会を捉える上でユニークなポジションにあると考える。

▼ IDCによると、世界のパブリッククラウドサービス市場においてマイクロソフトはトップシェアをさらに高めており、下図からもそのことが見て取れる。2023年には、世界全体の収益は前年比19.9%増の6,690億ドルに達し、IaaS、PaaS、SaaS～アプリケーションおよびSaaS～システム基盤ソフトの4つの展開カテゴリーのうち、PaaSは前年比29.3%増の1,233億ドルに達した。これは主に、エンドユーザーによるAIへの投資によるものである（12頁参照）。IDCは、世界のパブリッククラウドサービス収益が2024年に8,000億ドルを突破し（前年比20.5%増）、2028年には世界収益が1兆6,000億ドルに達し、5年間のCAGRは19.5%増と予測している。2023年の全世界におけるAIプラットフォームソフトウェアの収益は279億ドル（前年比44.4%増）で、2028年には5年間の年平均成長率（CAGR）が40.6%増の1530億ドルに達すると予測されている。これは、生成AIの急速な技術革新と、カスタマイズされたソリューションに対するエンドユーザーの高い優先需要によるものである。

▼ マイクロソフトは2025年10月14日をもってWindows 10のサポートを終了する。セキュリティのアップデートを含む更新は提供されなくなり、すべてのユーザーにとってリスクとなる。特にユーザー企業にとっては受け入れがたい脆弱性にさらされる。Windowsのライフサイクルの変化による影響は最近では2019年に見られた。この年には新しいWindows 10が5月と11月にアップデートされ、2020年1月14日にはWindows 7（2009年1月発売）の延長サポートが終了となり、PCの買い替え需要が世界的に高まった。今回のことから、25/9期においてもJBSグループに様々なビジネスチャンスが訪れると期待されている（21-22頁参照）。

IDCの世界パブリック・クラウド・サービス市場シェア 2022年～2023年



Full Report



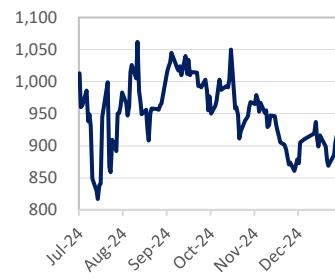
Focus Points:

独立系クラウドインテグレーター。マイクロソフトのクラウドサービスを中核として、顧客がDXの戦略目標を最大限に達成できるコンサルティングとITサービスを提供している。

主要指標

株価(1/23)	908
昨年初来高値 (24/1/4)	1,675
昨年初来安値 (24/8/5)	776
10年間高値 (22/11/16)	2,115
10年間安値 (22/8/5)	776
発行済株式数(百万株)	48.366
時価総額 (十億円)	43.916
EV (十億円)	57.743
自己資本比率 (9/30)	37.3%
25/9 PER (会予)	11.2x
25/9 EV/EBITDA (会予)	8.4x
24/9 ROE (実績)	6.7%
24/9 PBR (実績)	1.82x
25/9 DY (会予)	3.85%

6ヶ月株価日足



アナリスト
クリス・シュライバー CFA
research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームをご覧ください。

日本ビジネスシステムズ (JBS) 非連結・連結財務サマリー

百万円、%	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期			5年間
日本基準	非連結	非連結	非連結	連結	連結	期初予想	増減額	前年比	CAGR
売上高	68,247	74,954	86,325	112,800	140,858	150,000	9,142	6.5	17.1
前年比*	13.1	9.8	15.2	30.7	24.9	6.5	-	-	-
・クラウドインテグレーション事業	16,049	16,961	18,344	23,015	23,593	26,000	2,407	10.2	10.1
・クラウドサービス事業	10,581	10,745	13,371	15,389	18,922	21,500	2,578	13.6	15.2
・ライセンス&プロダクツ事業	41,571	47,225	54,593	74,381	98,330	102,500	4,170	4.2	19.8
売上構成比(%)									
・クラウドインテグレーション事業	23.5%	22.6%	21.2%	20.4%	16.7%	17.3%	-	-	-
・クラウドサービス事業	15.5%	14.3%	15.5%	13.6%	13.4%	14.3%	-	-	-
・ライセンス&プロダクツ事業	60.9%	63.0%	63.2%	65.9%	69.8%	68.3%	-	-	-
売上総利益	8,481	8,497	10,877	13,077	14,567	16,700	2,133	14.6	14.5
売上総利益率(%)	12.4%	11.3%	12.6%	11.6%	10.3%	11.1%	-	-	-
販売費及び一般管理費	6,968	6,223	6,825	8,884	9,974	11,000	1,026	10.3	9.6
売上高に対する比率(%)	10.2%	8.3%	7.9%	7.9%	7.1%	7.3%	-	-	-
減価償却費及びのれん償却額	484	507	504	789	1,037	1,150	113	10.9	18.9
EBITDA	1,997	2,780	4,556	4,981	5,630	6,850	1,220	21.7	28.0
売上高に対する比率(%)	2.9%	3.7%	5.3%	4.4%	4.0%	4.6%	-	-	-
営業利益	1,513	2,273	4,052	4,192	4,593	5,700	1,107	24.1	30.4
前年比*	-	50.2	78.3	3.5	9.6	24.1	-	-	-
営業利益率(%)	2.2%	3.0%	4.7%	3.7%	3.3%	3.8%	-	-	-
・クラウドインテグレーション事業	1,690	2,087	2,800	3,537	2,985	3,700	715	24.0	17.0
・クラウドサービス事業	1,222	1,487	1,781	1,983	2,854	2,900	46	1.6	18.9
・ライセンス&プロダクツ事業	1,300	930	1,835	2,045	2,417	2,800	383	15.8	16.6
調整額	(2,700)	(2,231)	(2,365)	(3,375)	(3,663)	(3,700)	-	-	-
調整前セグメント利益率(%)									
・クラウドインテグレーション事業	10.5%	12.3%	15.3%	15.4%	12.7%	14.2%	-	-	-
・クラウドサービス事業	11.5%	13.8%	13.3%	12.9%	15.1%	13.5%	-	-	-
・ライセンス&プロダクツ事業	3.1%	2.0%	3.4%	2.7%	2.5%	2.7%	-	-	-
経常利益	1,822	2,363	4,252	4,349	4,587	5,500	913	19.9	24.7
経常利益率(%)	2.7%	3.2%	4.9%	3.9%	3.3%	3.7%	-	-	-
税金等調整前当期純利益	1,406	2,329	4,140	4,318	2,856	NA	-	-	-
法人税等合計	572	769	1,492	967	1,341	NA	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	833	1,560	2,647	3,350	1,514	3,700	2,186	144.4	34.7
百万円、%	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	4年間			
日本基準	非連結	非連結	非連結	連結	連結	CAGR			
資産合計	30,198	29,489	38,788	49,608	60,949	19.2			
純資産合計	11,903	13,338	19,713	22,221	22,735	17.6			
自己資本比率	39.4%	45.2%	50.8%	44.8%	37.3%				
配当金総額(合計)	196	392	897	911	1,139	55.3			
DOE(配当金総額÷期中平均自己資本)	1.7%	3.1%	5.4%	4.3%	5.1%				
当期純利益	833	1,560	2,647	3,350	1,514	16.1			
配当性向	23.5%	25.1%	33.9%	27.2%	75.2%				
ROE(当期純利益÷期中平均自己資本)	7.3%	12.4%	16.0%	16.0%	6.7%				
NOPAT(営業利益-法人税等合計)	941	1,504	2,560	3,225	3,252	36.3			
投下資本(下記2項目の合計)	18,500	19,051	26,060	35,132	42,447	23.1			
・有利子負債	6,597	5,713	6,347	12,911	19,712	31.5			
・純資産合計	11,903	13,338	19,713	22,221	22,735	17.6			
ROIC(NOPAT÷期中平均投下資本)	-	8.0%	11.3%	10.5%	8.4%				

出所：有価証券届出書、有価証券報告書、IR決算説明資料よりSIRが作成。*注：慣例により、連結決算は非連結決算と比較できないため、23/9期の前年同期比増減率等は参考値として斜体で表示、記載している。本表の数値は、SIRの財務データ処理とJBSの報告基準の相違により、JBSが公表している資料の数値と若干異なる場合がある。



目次

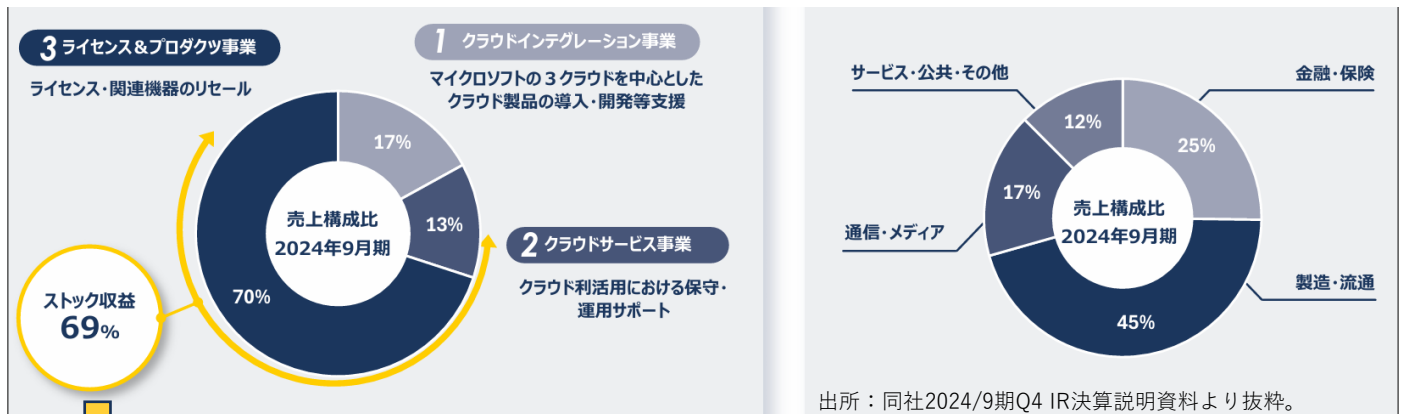
Part 1 : はじめに／事業概要	4
事業内容、事業セグメントの概要	4
3つの事業セグメントの SWOT 分析	5
セグメント別売上高・セグメント利益・セグメント利益率の推移	6
会社概要・沿革	7
資本業務提携企業並びに買収企業とのグループシナジーの創出	8
人的資本経営、新本社	9
「マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー」を 12 年連続受賞	11
Part 2 : 業界の背景	12
世界のパブリッククラウドサービスの市場は 2 桁%の高成長が続く	12
従来の AI と生成 AI の違いを簡単に説明	13
インテリジェントクラウド事業がマイクロソフト社の業績の主な原動力	14
日本の情報サービス業界の展望：高成長が続く	16
システムインテグレーターとシステムソフトウェア受託開発会社	18
国内クラウド市場はカスタムアプリケーション開発へシフト	19
慢性的な IT 技術者不足の中、十分な IT 技術者の確保が持続的成長の鍵に	20
2025 年 10 月の Windows 10 サポート終了に伴う買い替え需要や、 AI PC の普及拡大が、JBS グループに多様なビジネスチャンスをもたらす	21
Part 3 : 決算レビュー	23
クラウドインテグレーション事業の収益性は 25/9 期に改善を見込む	23
24/9 期実績および 25/9 期期初予想における営業利益の増減要因分析	24
3つの事業セグメントの進捗と事業戦略	25
今後の成長に向けた主な取り組み	27
Part 4 : 投資家インサイト	28
パフォーマンスとバリュエーション: SESSA スマートチャート	28
2 桁増益と弱含みな株価との乖離	29

Part ①
はじめに / 事業概要

事業内容、事業セグメントの概要

▼ JBSはクラウドインテグレーターのリーディングカンパニーとして、マイクロソフトクラウド製品・ソリューションを中核に、またその他の世界有数のベンダーによる最先端技術も活用し、顧客の戦略的DX計画や開発の実現に向けたコンサルティング、ITサービスを提供している。これらのサービスは、マイクロソフトやアマゾンウェブサービスなどのクラウド導入促進を目的としたドキュメント、実装ガイドンス、ベストプラクティス、ツールなどをまとめたCloud Adoption Framework (CAF)をベースとする。JBSのビジネスモデルは、IT領域において、DXプラン策定からクラウドの利活用による効果の創出までを一貫して提供するものだ。JBSの事業は3つのセグメントに分かれており、クラウド基盤の設計・構築を企画から請け負う「クラウドインテグレーション事業 (CI)」、クラウド活用の運用サポートを行う「クラウドサービス事業 (CS)」、クラウドの運用・活用に必要なライセンスや関連製品を扱う「ライセンス&プロダクツ事業 (L&P)」で構成される。

2024/9期の事業セグメント別及び業種別売上構成比



※**ストック収益**
 ストック収益は、顧客企業がマイクロソフトクラウド製品や自社製品等を継続的に利用するにあたり発生する月額利用料並びに運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上となる。

- 1 クラウドインテグレーション事業 (CI)**
 このセグメントでは、Microsoft Azure、Microsoft Dynamics 365、Microsoft 365などのマイクロソフトのいわゆる「3クラウド」の導入サポートを行っている。具体的には、ワークスタイルやコミュニケーション最適化のコンサルティングやM365 (Teams、Outlook等) の導入をサポートするモダン・ワークプレイス・ソリューションから、設計・構築・継続導入・効果モニタリング等の必要とされるセキュリティやデバイスの各領域における実証段階 (概念実証) まで、SaaS/PaaSのD365 (CRM、ERP等) やIaaSのAzureを通じた業務アプリケーションの運用環境導入を中心に、顧客のクラウドDX企画、プラットフォームのアジャイル開発などのクラウド環境構築に関する統合的なサービスを提供する。
- 2 クラウドサービス事業 (CS)**
 このセグメントでは、マイクロソフトのAzure/M365/D365を中心に、クラウド活用の保守・運用・改善を請け負い、統合的なサポートを提供する。また、マイクロソフトのクラウドライセンス等の伝票・請求書管理のための利便性の高いユーザーポータル機能等を独自に具備した自社のマネージドサービスを開発・提供している。
- 3 ライセンス&プロダクツ事業 (L&P)**
 このセグメントでは、マイクロソフトのクラウド製品・ソリューションを主としたライセンスや関連ハードウェア・機器のリセールを提供。また、オンプレミスのインフラ、プライベートクラウド、パブリッククラウドで構成されるハイブリッドクラウド環境向けの関連ハードウェア・機器のリセールも扱う。

3つの事業セグメントのSWOT分析

1 クラウドインテグレーション事業 (CI)

強み

- エンジニアリングに関する豊富なリソース
- マイクロソフト3クラウド全領域をカバーする、高度スキルを有するエンジニア
- 幅広い業種での強固な顧客基盤

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

機会

- マイクロソフト案件需要の拡大
- クラウド化/データセキュリティ/AIへの関心の高まり

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リング・スキルの変化

2 クラウドサービス事業 (CS)

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
- Azure Expert MSP 認定の取得

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

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の拡大

脅威

- IT人材市場における獲得競争の激化
- 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

3 ライセンス&プロダクツ事業 (L&P)

強み

- マイクロソフトとの強固なパートナーシップ
- エンタープライズへのMicrosoft 365ライセンス契約実績多数
- マルチベンダーによる最適提案の豊富な実績

弱み

- 再販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

機会

- マイクロソフトクラウドの高い成長性
- DX深耕、AI活用のニーズの高まり
- データ活用の活性化と多様化

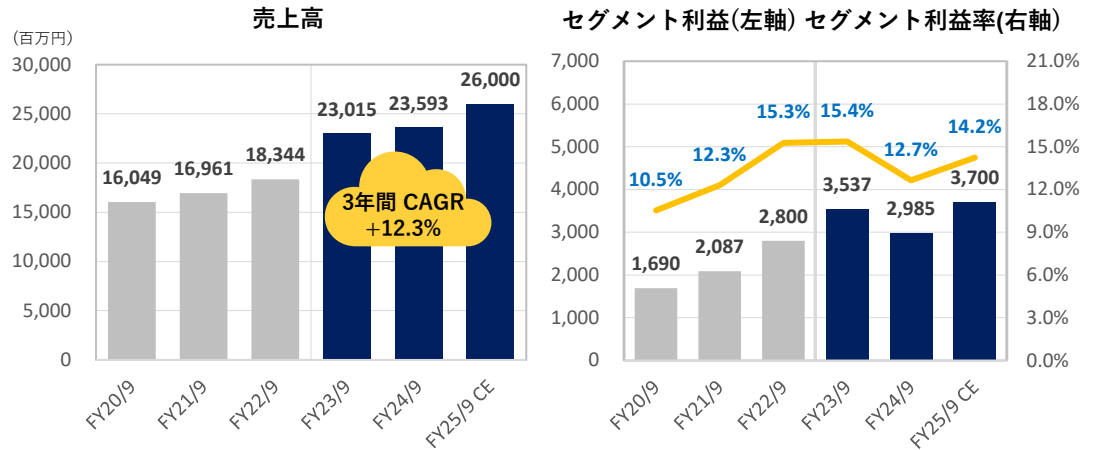
脅威

- 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

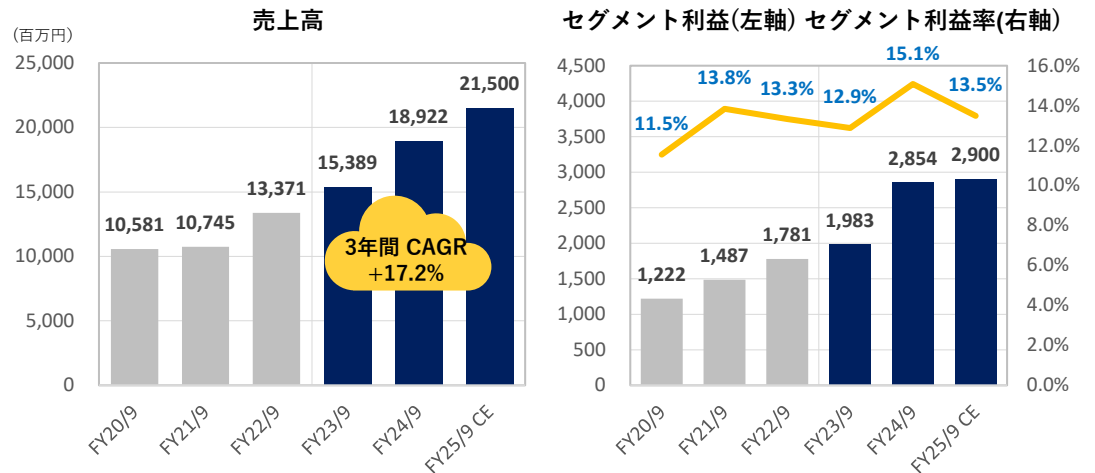
出所：同社統合報告書2024よりSIR作成

セグメント別 売上高・セグメント利益・セグメント利益率(調整前)の推移
 注：非連結は灰色、連結実績及び予想は紺色、調整前セグメント利益率は黄色の曲線グラフで示す。

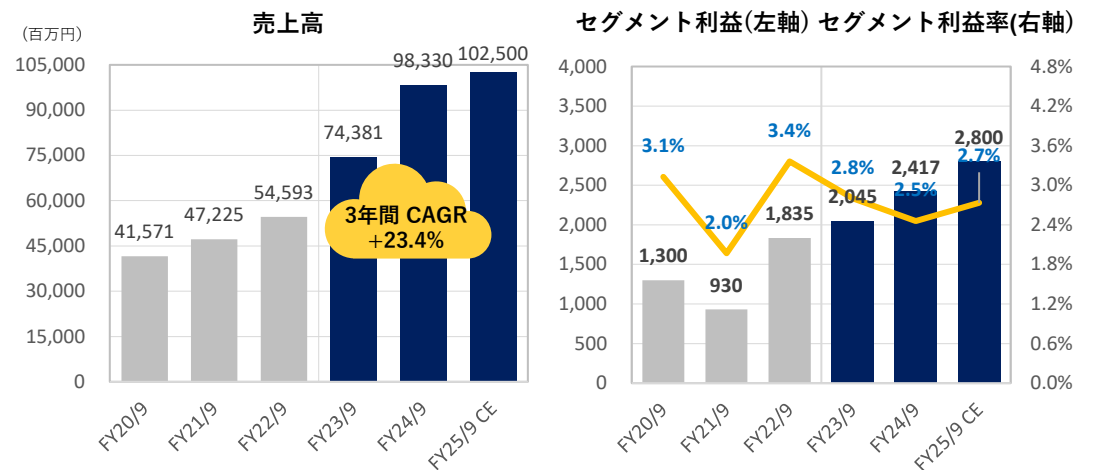
1 クラウドインテグレーション事業 (CI)



2 クラウドサービス事業 (CS)



3 ライセンス&プロダクツ事業 (L&P)



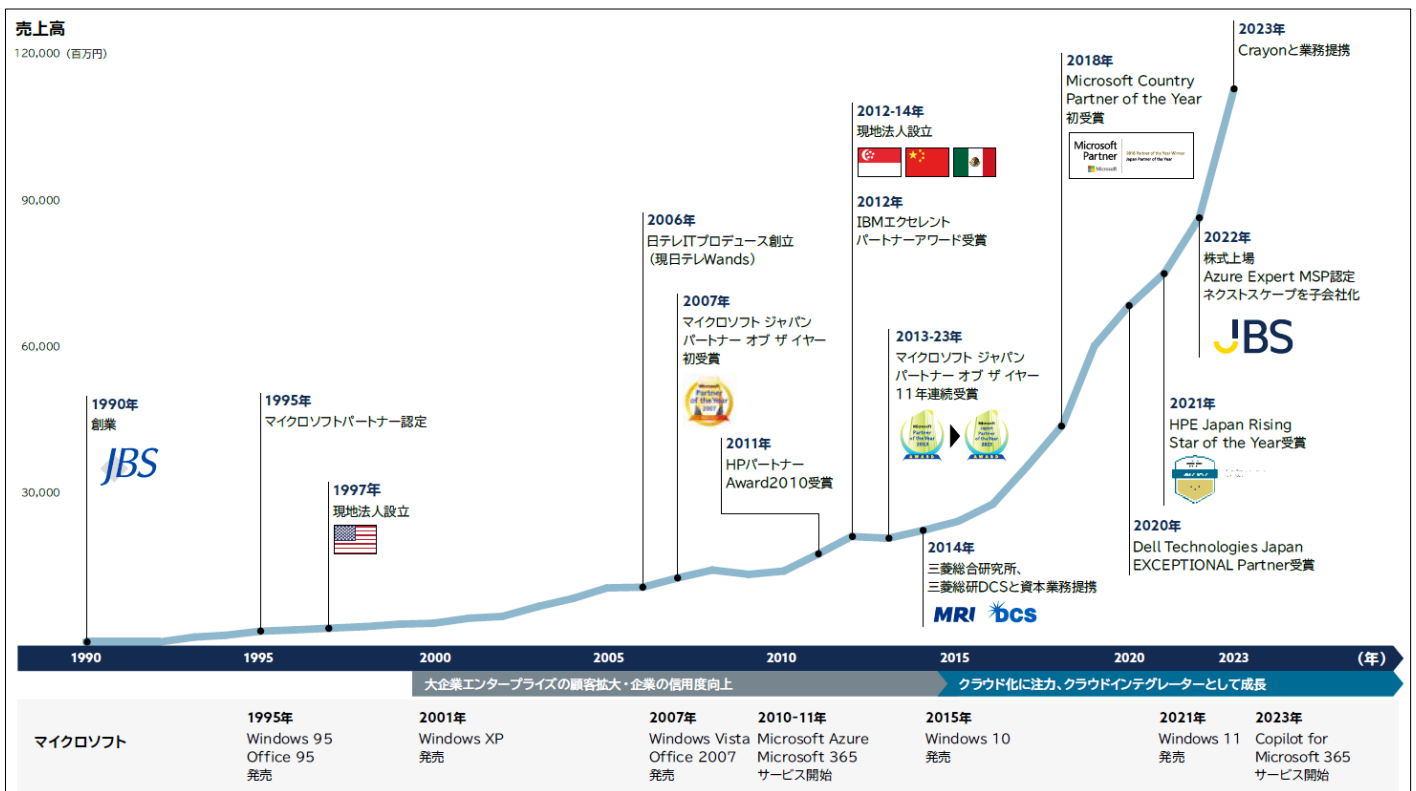
出所：同社2024/9期Q4 決算説明資料よりSIR作成。

会社概要・沿革

▼ JBSは1990年代初頭から、顧客に最適なシステム環境を提供するマルチベンダーの体制を取り事業を展開してきた（次頁のクラウドパートナー、ネットワークパートナー、プラットフォームパートナー、グローバルアライアンスパートナーの一覧を参照）。JBSは、マイクロソフトのクラウド導入から保守運用サポートまで一貫したシステムサービスを提供し、クラウドインテグレーションにおける競争力を確立している。JBSは、顧客のDX効果を最大限に創出し、さらなる成長を目指す。JBSを数字から見ると、同社は大手企業を中心に1,800社を超えるさまざまな業種の企業をサポートしている。強みの一つは、JBSのエンジニアが顧客のITチームに入り込み、顧客と同じ視点に立って業務改革を推進している点だ。顧客からのフィードバックにきめ細かな注意を払い、顧客の満足を徹底的に追求するJBSの姿勢は高い評価を得ている。

▼ 下記の「価値創造の歴史」の図からも分かるように、2010年代初頭の会社発展初期ステージでは、大手企業の顧客拡大と企業信頼性の向上が中心であったが、次のステージでは、クラウドサービスの利活用による顧客のDX戦略の実行支援に特化し、クラウドインテグレーターとしての成長を追求してきた。24/9期の期末時点で、Microsoft 365のID数は240万近くに達している（23頁左下グラフ参照）。

日本ビジネスシステムズ（JBS） 価値創造の歴史



出所：同社統合報告書2024より抜粋。


























NEXTSCAPE

資本業務提携企業並びに買収企業とのグループシナジーの創出

▼ JBSは、株式会社三菱総合研究所とその子会社である三菱総研DCS株式会社から20%の出資を受けている。MRIグループ内において、JBSはマイクロソフトクラウド製品の実際の適用に係る案件での協業強化を模索しており、特に公共分野でのMicrosoft Azure採択について同社グループと顧客開拓を共同で進めていく。さらに、同社グループが金融機関等との取引で培ったAIの知見を活かして共同提案の強化を図っていく。

▼ JBSは2022年12月に株式会社ネクストスケープの全株式を取得した。両社ともマイクロソフトと強い関係を持っており、過去8年にわたりパートナー オブ ザ イヤーを継続的に受賞している。また、JBS が主に大企業を中心に1,800社超の顧客基盤を構築している一方、ネクストスケープは公共部門やマスメディア業界に強みがある。技術力の面では、ネクストスケープはMicrosoft Azure、Mixed Reality（複合現実）デバイス、動画ストリーミング、アプリ開発などに強みを持ち、JBSが今後の事業拡大を見据えた分野において補完的な技術力を有している。JBSは今後も買収により顧客基盤と技術力によるシナジー効果を実現し、戦略的AIソリューションの開発の取り組みとして両社の強みを組み合わせることで、国内市場でのシェア拡大を目指す。

Special Partner 			
Modern Workplace  	Data DX 	Biz App / Dev Ops   	Security   
Multi Cloud / Platform         		Endpoint  	
Cloud Connect  			

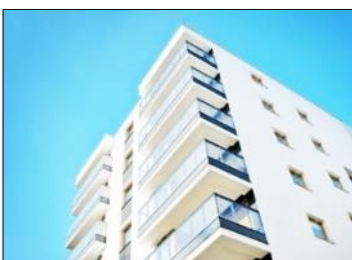
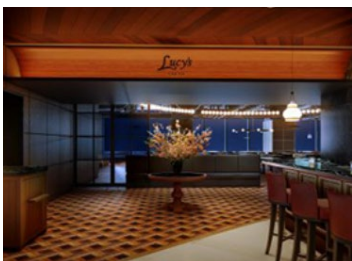


出所：同社統合報告書2024より抜粋。

人的資本経営

- ▼ IT技術者の慢性的な人手不足を背景に、JBSでは、経営方針の中核のひとつとして、JBSグループ社員に働きやすい環境を提供し、社員の成長とスキルアップを支援し続ける理念を持つ。牧田社長は「社員の満足度が高くなければ、お客さまに良いサービスを提供できない」と考えており、研修や福利厚生に注力している。社員一人ひとりに最先端のIT環境を提供するだけでなく、スキル向上のための専用研修施設「JBSトレーニングセンター」を運営。社員は入社時の研修に加え、ITやビジネススキル、ヒューマンスキルを向上させるためのさまざまな研修をいつでも自由に受講することができる。最近では、トレーニングセンターとオンラインで繋いだハイブリッド型の研修も実施している。また、社員同士のコミュニケーションを活性化させるため、食事を中心とした社内カフェテリア「Lucy's」や、社員向けに都心の好立地にある社宅マンションを提供している。
- ▼ DE&I（ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン）の分野で、JBSは次のような認定・表彰を受けている。**1) えるぼし認証**：厚生労働省が「女性活躍推進法」に基づき、「採用」「継続雇用」「労働時間・労働形態」「管理職比率」「多様なキャリアパス」の5項目について、所定の基準を満たす企業を3段階で認証するもの。JBSはこの基準をすべて満たし、最高レベルの「3つ星」の認定を受けている。**2) くるみん認定**：次世代育成支援対策推進法に基づき、厚生労働省が一定の要件を満たす企業を「子育てサポート企業」として認定するもので、JBSは、ワークライフバランスを実現する多様な働き方を支援する取り組みや、育児休業取得促進に向けた取り組みが評価され、認定を受けた。具体的には、従業員が育児のために使用できる有給休暇を失効期間なく積み立てることができる有給休暇制度の導入、育児休業制度の促進と短時間勤務制度の導入、ベビーシッターや家事代行サービスの利用を補助する福祉制度の充実などがある。**3) トモニン**：JBSでは、有給休暇の積立制度（ストック休暇）、フレックスタイム制度、在宅勤務制度、自由勤務地制度、社内融資制度など、社員が仕事と介護を両立できる職場環境の整備に取り組んでいる。**4) DE&I AWARDAアドバンス認証**：ダイバーシティ&インクルージョンに取り組む企業を表彰する日本最大級の賞である。JBSは、DE&Iポリシーの策定、人事制度の強化、柔軟な働き方の推進などの取り組みが評価され、4段階中2番目のランクにある「Advanced」を受賞した。

- JBSトレーニングセンター
- Lucy's Tokyo
- 社宅



JBS、虎ノ門ヒルズステーションタワーに本社を移転（2024年5月） — “最新のクラウド体験×人と人のつながり” がイノベーションを生む “Cloud Park”

▼ JBS のMission（企業理念）は、「優れたテクノロジーを、親しみやすく」である。今回開設した新本社は、「最新のクラウドソリューション×人と人のつながり」によってイノベーションが生まれる場＝“Cloud Park”をコンセプトとしている。また、訪問者が気軽に最先端のクラウドソリューションに触れられるエリアを設け、クラウド活用による新たなアイデアやビジネス創出につながるコンテンツを提供する。来訪者やパートナー企業のビジネスパーソン、また社員やその家族が、併設するカフェ＆ダイニング「Lucy's Tokyo」の利用と共に、集い行き交うコミュニケーションプレイス＝“Park”（公園）を実現した。SIRのフォローアップ取材によると、移転後も旧オフィスのスペースを維持し、新本社を増床したという。



虎ノ門ヒルズステーションタワー
20、21階 虎ノ門二丁目6番1号

イノベーションを生み出すクラウドコンテンツの提供

▼ 新本社では、「Cloud Technology」、「Market Trend」、「Advanced Ventures」、「Use Cases」を柱としたコンテンツを提供し、ビジネスユーザーが最先端のクラウドソリューションを体感し、オープンに議論できる場を目指す。JBSは技術革新がもたらす企業・社会の持続的成長に貢献できる企業であることを目指し続ける。

コミュニケーション活性化を実現するカフェ＆ダイニング「Lucy's Tokyo」

▼ 「Lucy's」は、従来の社員食堂のイメージを一新した洗練されたダイニングとして、社員のエンゲージメント向上、顧客やパートナーとの関係を深める場としてJBSが自社運営するレストランである。「Lucy's Tokyo」が新しくオープンしたことにより、既に運営中の「Lucy's CAFE & DINING」（旧本社 虎ノ門ヒルズ森タワー内）、「Lucy's Nagoya」（中部事業所）、「Lucy's Osaka」（西日本事業所）においても共に活気づいた場となるだろう。



出所：JBSプレスリリース（2024年1月11日）よりSIRが作成



「マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー」を12年連続受賞

▼ 2024年7月31日付のプレスリリースで、JBSは「マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー 2024」を12年連続で受賞したことを発表した。JBSは「Copilot」、「Dynamics 365 Finance」、「Converged Communications」の3部門にて評価され、さらにMicrosoft Corporation が主催する「Surface Partner Award 2024」において「Surface+ Partner of the Year」を受賞した。カテゴリごとの主な評価ポイントについては 1) Copilot：生成AIの企業活用に関して早期にサポート体制を構築、2) Dynamics 365 Finance：マイクロソフトクラウドソリューションを活用し企業の財務管理改善に貢献、3) Converged Communications：電話や会議システムのDX化により企業の働き方改革に貢献、4) Surface：Surface+ デバイス を始めとするマイクロソフトソリューションの組み合わせにより企業のデバイス DX に貢献、であった。

▼ 特にCopilotアワード（生成AI）の評価点については、JBSは生成AIを活用した企業の生産性革命に資するサービス「Copilot NAVI」の提供など、「Microsoft Copilot for Microsoft 365」を先行して検証した結果を顧客向けのサービスとしていち早く展開し、企業における生成AIの徹底的な活用と定着化の支援をいち早く行った。また「Viva Insights」を用いて生成AI導入の効果測定を日本で初めて実証し、企業が「Copilot」を採用する際に必要とする定量効果を導き出すサポート体制を整えた。Dynamics 365 Finance（財務管理）アワードについては、「Dynamics 365」「Power Platform」「Azure」を組み合わせ、マイクロソフトクラウドソリューションでERP とCRM を展開でき、また日本では数が少ない「Dynamics 365 Project Operations」の導入実績が複数あることが評価された。

JBSグループ総勢18名が「Microsoft Top Partner Engineer Award」受賞～全パートナー企業の中で2年連続最多受賞数を記録～

▼ 2024年7月31日付のプレスリリースで、JBSは日本マイクロソフトが実施する、パートナー企業で活躍するエンジニアを対象としたアワードプログラム「Microsoft Top Partner Engineer Award」について、2024年はグループ社員を含む18名のエンジニアが受賞したと発表した。このアワードは、先進的な技術の導入、マイクロソフトテクノロジーの社内普及を通じてパートナー企業に大きな貢献を果たしたエンジニアを表彰するもので、JBS グループは「AI」「Azure」「Business Applications」「Modern Work」「Security」の全5カテゴリにおいて表彰を受け、全パートナー企業の中で最多の受賞者数となった。

JBS：エンタープライズ・クラウドシステムのリーディング・インテグレータ



Part ②
業界の背景

世界のパブリッククラウドサービスの市場は2桁%の高成長が続く

▼ IDCによると、世界のパブリッククラウドサービス市場においてトップ・シェアを持つマイクロソフトは、1頁のグラフにも示したように、2022年の16.5%から2023年には16.8%に、そのシェアを高めている。2023年の世界全体の市場規模は前年比19.9%増の6,690億ドルに達し、IaaS、PaaS、SaaS（アプリケーション）およびSaaS（システム基盤ソフトウェア）の4つの展開カテゴリーのうち、**PaaSは前年比29.3%増の1,233億ドルに達した。これは主にエンドユーザーによるAIへの投資によるものである**（下表参照）。

▼ 下2つの円グラフに示したIDCの「基盤クラウドサービス」と「SaaS - アプリケーション」に分けた2022年の市場シェアデータから得られる要点は2つ。1) 左図の基盤クラウドサービスでは、上位5社で75%を占めており、これ以上の再編・統合の余地は少ない。一方、2) 右図のSaaS - アプリケーションでは、最大のカテゴリーであるにもかかわらず、上位5社で占める割合はまだ35%にとどまっており、残りの65%の再編・統合の余地が残されている。その一つのきっかけは、AIソリューションの開発に世界的に強い関心が寄せられていることであり、マイクロソフトがその技術力と管理能力をアピールする余地が残されていることであろう。

▼ IDCは、世界のパブリック・クラウド・サービス収益が2024年に8,000億ドルを上回り、前年比20.5%増、さらには2028年に1兆6,000億ドルに達し、5年間の年平均成長率（CAGR）は19.5%増になると予測している。2023年の全世界におけるAIプラットフォームソフトウェアの収益は279億ドル（前年比44.4%増）と予測されており、2028年には5年間の年平均成長率（CAGR）が40.6%増の1,530億ドルに達すると予測されている。これは、生成AIの急速な技術革新と、カスタマイズされたソリューションに対するエンドユーザーの高い優先需要によるものである。

2023年 世界のパブリック・クラウド・サービスの市場規模は前年比19.9%増

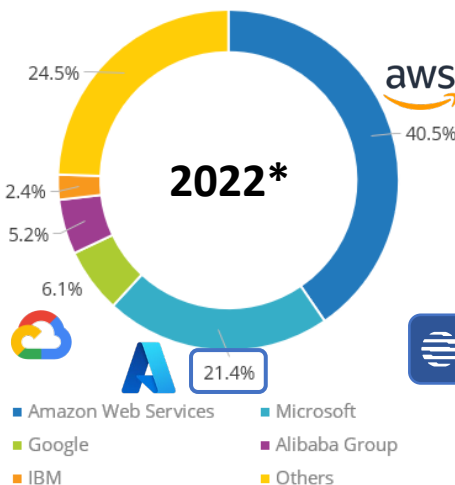
開発カテゴリー (十億米ドル)	2021年 売上	2022年 売上	市場 割合	2023年 売上	市場 割合	前年比
① IaaS	\$91.5	\$115.5	20.7%	\$133.4	19.9%	15.6
② PaaS	\$70.1	\$95.4	17.1%	\$123.3	18.4%	29.3
③ SaaS - アプリケーション	\$208.1	\$254.4	45.6%	\$298.5	44.6%	17.4
④ SaaS - システム基盤ソフト	\$74.6	\$93.1	16.7%	\$114.0	17.0%	22.5
合計	\$444.2	\$558.3	100.0%	\$669.2	100.0%	19.9

出所：2022年度下期および2023年度下期のIDC Worldwide Semiannual Public Cloud Services TrackerよりSIRが作成。



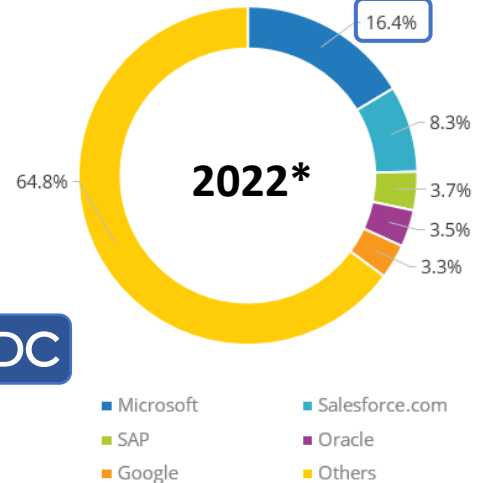
基盤クラウドサービス

① IaaS + ② PaaS + ④ SaaS - システム基盤ソフト



SaaS - アプリケーション

③ SaaS - アプリケーション



出所：IDCプレスリリース23.07.06よりSIRが作成 *注：2023年の24.06.10更新では、P1の合計市場シェアのみが公開された。

従来のAIと生成AIの違いを簡単に説明

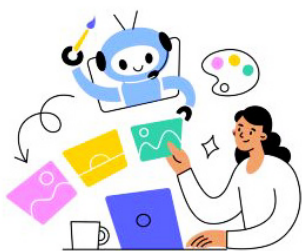
▼ 米国商工会議所によると、従来のAIは何十年も前から存在している（実際には1950年代から）。従来のAIは、あらかじめ設定されたアルゴリズムとルールを使用して、あらかじめ設定されたタスクを実行することに重点を置いている。このような人工知能アプリケーションは、SiriやAlexaのような音声アシスタント、NetflixやAmazonのレコメンドエンジン、Googleの検索エンジンアルゴリズム、受信トレイからスパムメールを隔離するなど、単一の活動や限られたタスクセットに秀でるように設計されている。これらのAIモデルは、特定のルールに従い、特定の仕事をうまくこなすように訓練されているが、新しいものを生み出すことはできない。つまり、AIはデータ分析、パターン認識、予測に優れている。

▼ 従来のAIの例としては、予測型AI、異常値ベースAI、意思決定型AIの3つが挙げられる。予測型AIは、過去の入力と現在の傾向やシナリオの分析を組み合わせた予測を行うことができ、すでにビジネス界で広く利用されている。価格設定や広告のパフォーマンスに関する過去の知識に基づいて、企業が最も有利な料金で広告枠を購入すべきタイミングをアルゴリズムが予測する。異常値検出型AIは、パターン内の異常を検出する。このタイプのAIは規則性を認識するように訓練されているため、例外が発生した場合にもそれを検出することができる。これは、サイバーセキュリティの分野では、異常なネットワーク活動を検知して管理者の注意を喚起したり、サプライチェーン管理の分野では、購買データから通常の需要パターンを学習し、その範囲を上回るか下回るような需要の急増があれば警告を発したりするのに役立つ。意思決定に基づくAIは、物事をその特性に基づいて分類するなどの意思決定を支援する。顧客サポートの電子メールを、本来属する製品カテゴリーに分類するといった用途にも使用できる。

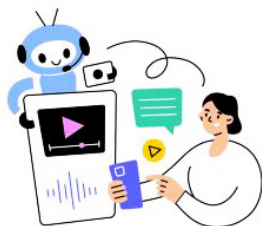
▼ 生成AIは より自由で創造的な人工知能の形であり、高度な機械学習アルゴリズムを活用して、膨大なデータセット（左図参照）に基づいてユニークな新しいテキスト、画像、音声、コードを生成する、重要な技術的進化である。生成AIモデルは、新しいコンテンツを生成するために、大量の既存コンテンツをモデルに与えてトレーニングする。それらは、確率分布に基づいてデータセットの基礎的なパターンを識別することを学習し、プロンプトが与えられると、同様のパターン（またはこれらのパターンに基づく出力）を作成する。人気のツールには、OpenAIのChatGPTというモデルがある。これは、大量のデータから学習したパターンに基づいて、与えられたテキストの次の単語を予測することで、ユーザーからのプロンプトに基づいて人間らしいテキストを生成するディープラーニングを使用している。DALL·E 2は、自然言語による説明から現実的な画像やアートを作成できるAIシステムである。**Microsoft Copilotは、Officeアプリケーションソフトウェアの生産性を大幅に向上させることを目的とした、常に拡張されているツール/機能スイートである**（次頁参照）。



テキストの生成



画像の生成



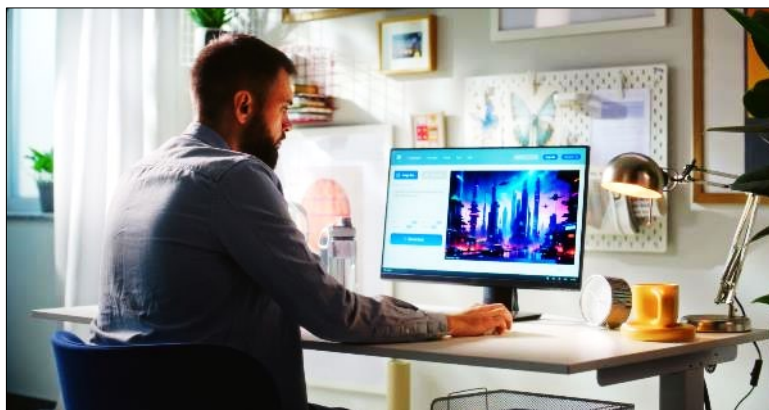
動画の生成



グラフの作成



コードの作成



Microsoft 365 Copilot : 成長を促進し、持続的な価値を創出

Microsoftが委託したIDCの調査「AIのビジネスチャンス」によると、主な調査結果は次の3点である。

- 企業が生成AIに1ドル投資するごとに、ROIは3.7倍になる
- 生成AIの利用率は、2023年の55%から2024年には75%に急増した

●24か月以内に、ほとんどの組織が、事前構築されたAIソリューションからカスタマイズされた高度なAIワークロード、またはカスタムビルドされたAIソリューションへと拡大する計画を立てている

<https://blogs.microsoft.com/blog/2024/11/12/idcs-2024-ai-opportunity-study-top-five-ai-trends-to-watch/>

Microsoft 365 Copilot の野心：すべての従業員にパーソナルAIアシスタントを提供する

2024年11月19日に開催された年次イベント **Microsoft Ignite 2024** で、マイクロソフト社は2025年の新しいCopilot機能について、3つの発表を行った。

- 日々の定型業務を自動化する新しい **Copilot Actions**
- SharePointのナレッジを解放し、Microsoft Teamsの会議でリアルタイムの言語翻訳を提供し、従業員のセルフサービスを自動化する新しい **Agents**、およびagentsをCopilotに簡単に作成、管理、接続できる **Copilot Studio**
- ITプロフェッショナルがCopilotとagentsを安全に自信を持って管理できる **Copilot Control System**

インテリジェントクラウド事業がマイクロソフト社の業績の主な原動力

▼マイクロソフト社の2024/6期の連結売上高は2,451億ドル（前年比15.7%増）、連結営業利益は1,094億ドル（同23.6%増）となり、この業績は主にインテリジェントクラウド事業の好調な業績によるもので、売上高は1,054億ドル（同19.9%増）、部門営業利益は496億ドル（同30.9%増）であった。インテリジェントクラウド事業の営業利益率は43.1% → 47.1%と4.0ppt増加した。Azureおよびその他のクラウドサービス売上は、MS消費ベースのサービスの成長により30%増加した。サーバー製品売上は、ハイブリッドソリューションの継続的な需要、マルチクラウド環境向けのWindows ServerやSQL Database Serverなどにより3%増加した。売上総利益率の増加は主にAzureによるものである。

▼2025/6期Q1（7-9月期）の連結売上高は656億ドル（前年同期比16.0%増）となり、3つのセグメントすべてが牽引した。また、連結営業利益は306億ドルと、増収率を下回る同13.6%増となった。これは、AIインフラの拡張への投資によるMicrosoft Cloudの売上総利益率の低下、2023年のActivision Blizzard買収に伴うゲーム部門の営業費用の増加とAzureへの投資によるOPMの1.0pp減少、および第1四半期の低季節性などによる。インテリジェントクラウド部門の売上高は241億ドル（20.4%増）で、セグメント営業利益は105億ドル（17.9%増）だった。これは、Azureおよびその他のクラウドサービス（AIを含む）の売上高が33%増加したことによるもの。サーバー製品の売上高は、Windows Server 2025の発売を前にした買い控えにより1%減少した。

プロダクティビティ & ビジネスプロセス

このセグメントは、生産性、コミュニケーション、情報サービスのマイクロソフトポートフォリオに含まれる製品およびサービスで構成され、様々なデバイスやプラットフォームにまたがっている。ビジネスには主に以下が含まれる：

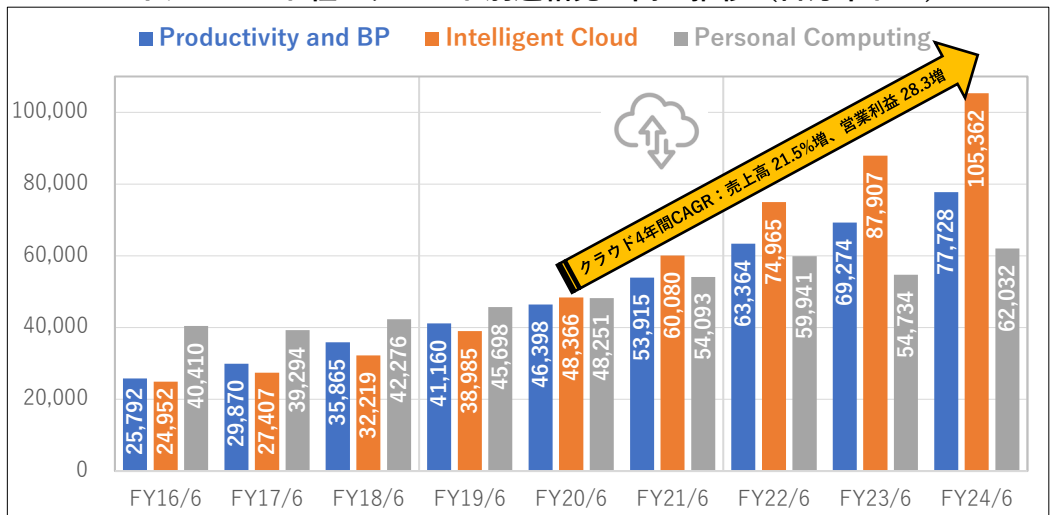
- Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance、Microsoft Viva、Microsoft 365 Copilotから構成されるOffice Commercial（Office 365のサブスクリプション、Microsoft 365 CommercialサブスクリプションのOffice 365部分、およびOfficeオンプレミス・ライセンス）。
- Dynamicsビジネスソリューション（ERP、CRM（Customer Insightsを含む）、Power Apps、Power Automateを横断するインテリジェントなクラウドベースのアプリケーションの集合であるDynamics 365並びにERPおよびCRMオンプレミス・アプリケーションを含む）。

インテリジェント・クラウド

このセグメントは、マイクロソフトのパブリック、プライベート、ハイブリッド・サーバー製品と、現代のビジネスと開発者を支援するクラウド・サービスで構成されている。事業は主に以下から成る：

- Azureやその他のクラウドサービスを含むサーバー製品およびクラウドサービス、SQL server、Windows server、Visual Studio、System Center、および関連するクライアントアクセスライセンス（以下「CAL」）、NuanceおよびGitHub。
- エンタープライズサポートサービス、インダストリーソリューション（旧マイクロソフト・コンサルティング・サービス）、Nuanceプロフェッショナル・サービスを含むエンタープライズ・サービス。

マイクロソフト社セグメント別連結売上高の推移（百万米ドル）



出所：マイクロソフト社の年次報告書「Form 10-K」よりSIR作成（日本の有価証券報告書に該当）

The Microsoft Cloud

最も信頼され、包括的なクラウド

この統合型でオープンなクラウド プラットフォームは 6つの重要な領域 (セキュリティ、インフラストラクチャ、デジタル & アプリ イノベーション、データと AI、ビジネス アプリケーション、モダンワーク) をカバーします。Microsoft Cloud の製品とソリューションは単独でも業界をリードする存在ですが、組み合わせて使うとさらに高い効果が得られます。効率を高めるには、Azure、Microsoft Security、Microsoft 365、Dynamics 365、業種特化型ソリューションを併用します。

セキュリティ

ビジネスを保護し、攻撃から防御するのに役立つセキュリティ、コンプライアンス、ID (アイデンティティ)、管理のソリューションです。

- Microsoft Defender
- Microsoft Sentinel
- Microsoft Entra
- Microsoft Purview
- Microsoft Priva
- Microsoft Intune (endpoint manager)

モダンワーク

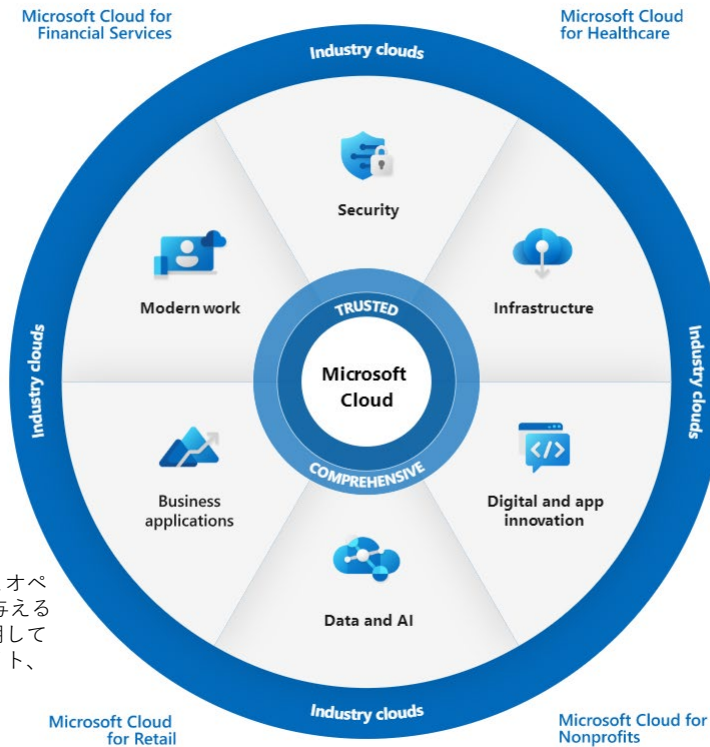
チームメンバーがそれぞれの最も重要なアイデアに専念し、そのアイデアを発展させ、共有し、保護するための力となります。可能な限り最大の貢献をどこからでも、どのデバイスでもできるようにします。

- Microsoft 365
- Microsoft Teams
- Windows 11
- Windows 365
- Microsoft Viva

インフラストラクチャ

価値実現までの時間を短縮し、コストを削減するために、最も完全性の高いテクノロジースタックでクラウドからエッジまでをカバーします。組織の重要なインフラストラクチャの構築、監視、管理を、信頼される Microsoft のクラウドテクノロジーを使用して行います。

- Windows Virtual Machines on Azure
- SQL Server on Azure
- Linux on Azure
- SAP on Azure
- Azure VMware Solution
- Azure Virtual Desktop
- Azure Arc



ビジネスアプリケーション

傑出した顧客エクスペリエンスとオペレーショナルアジリティに力を与えるために、アプリケーションを活用してすべての基幹業務で人、インサイト、プロセスをひとつにまとめます。

- Microsoft Dynamics 365
- Microsoft Power Platform

デジタル&アプリ イノベーション

ソフトウェア開発のあらゆる段階をレベルアップします。

- Visual Studio
- GitHub
- Azure App Service
- Azure Container Apps
- Azure Kubernetes Services
- Power Apps

データとAI

組織が保有するデータの価値を最大化する Microsoft インテリジェント データ プラットフォームは、データベース、分析、データガバナンスが含まれる包括的なプラットフォームです。

- Microsoft AI
- Azure SQL
- Azure Cosmos DB
- Azure Synapse Analytics
- Power BI
- Microsoft Purview
- Azure AI

出所：日本マイクロソフト株式会社ウェブサイトより抜粋

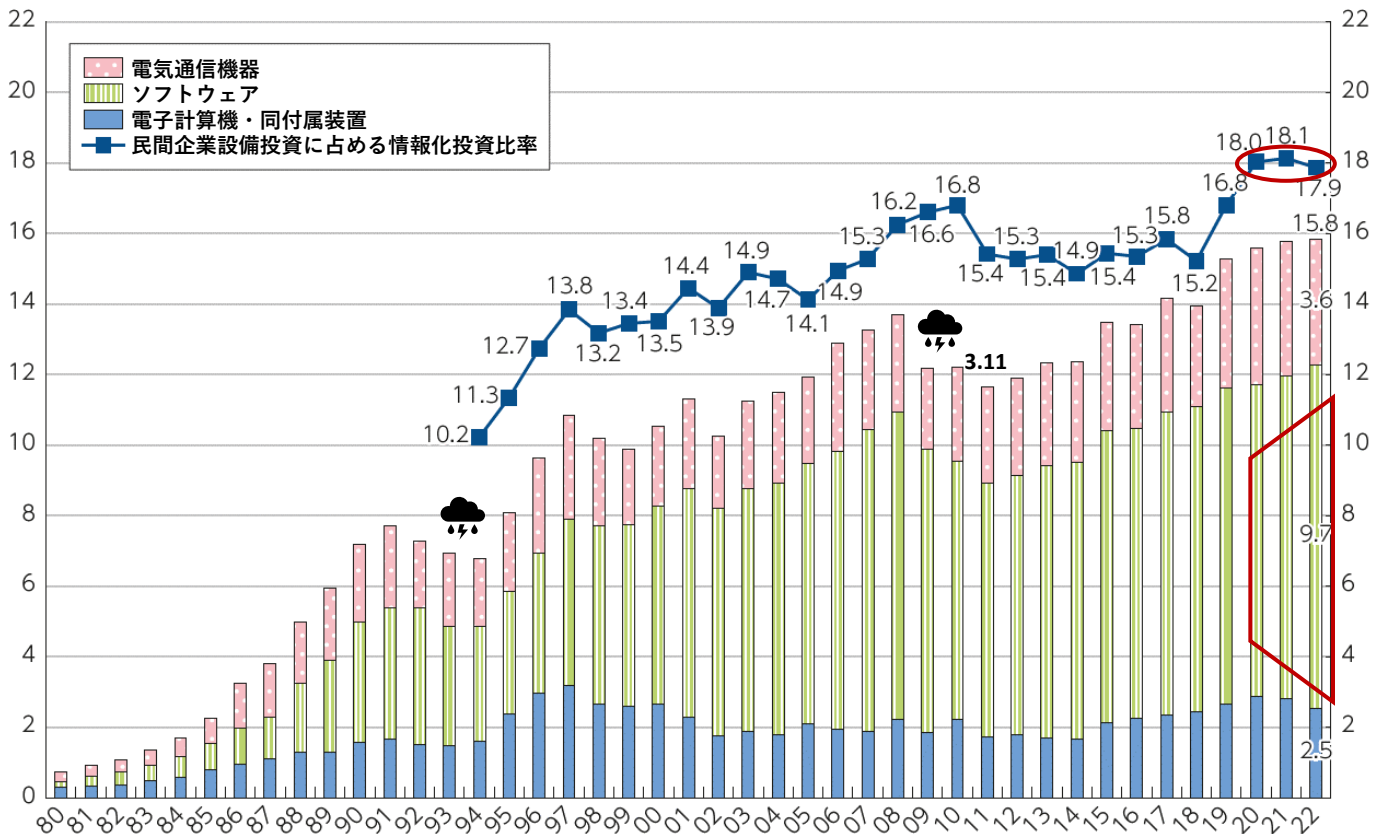
日本の情報サービス業界の展望：高成長が続く

▼ 令和6年版情報通信白書（2024年7月）のデータによると、2022年の日本の民間企業によるICT投資は2015年価格で15.8兆円（前年比0.4%増）であった。ICT投資の分野別では、ソフトウェア（受託開発・パッケージソフトウェア）が9.7兆円と全体の6割近くを占め、3分野の中で唯一前年を上回った。コロナ禍の影響でDX投資の展開が加速したことが成長を牽引した。2022年の民間設備投資に占めるICT投資の比率は17.9%で、前年より0.2ポイント低下したが、依然として高水準にある。

▼ 17頁上段のグラフにある経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」（情報サービス）によると、2023年の総売上高は169億円で、前年比6.7%増となった。歴史的に見ると、現在の成長率は高めのレンジにあり、これは前述のコロナ禍を背景としたDX投資の加速的な展開によるもので、特にクラウドマイグレーション/インテグレーション、セキュリティ、AIソリューションなどに焦点が当てられていることによる。現在の上昇トレンドは2000年に始まって以来、23年間のCAGRが4.6%増である。対して、2010年代の8年間のCAGRは2.5%増と低めで、コロナ禍以来の4年間のCAGRは8.9%増と高い成長率である。下図のIDC Japanの国内ソフトウェア開発市場予測によると、2028年までの5年間のCAGRは9.4%増。この背景には企業における生成AIを含むアプリケーションへのAI統合/AI連携、デジタルCX（CRM）の高度化、企業ITシステムの近代化、サイバーセキュリティ対策などのソフトウェア投資の成長がある。

日本の民間企業によるICT設備投資の推移（兆円）

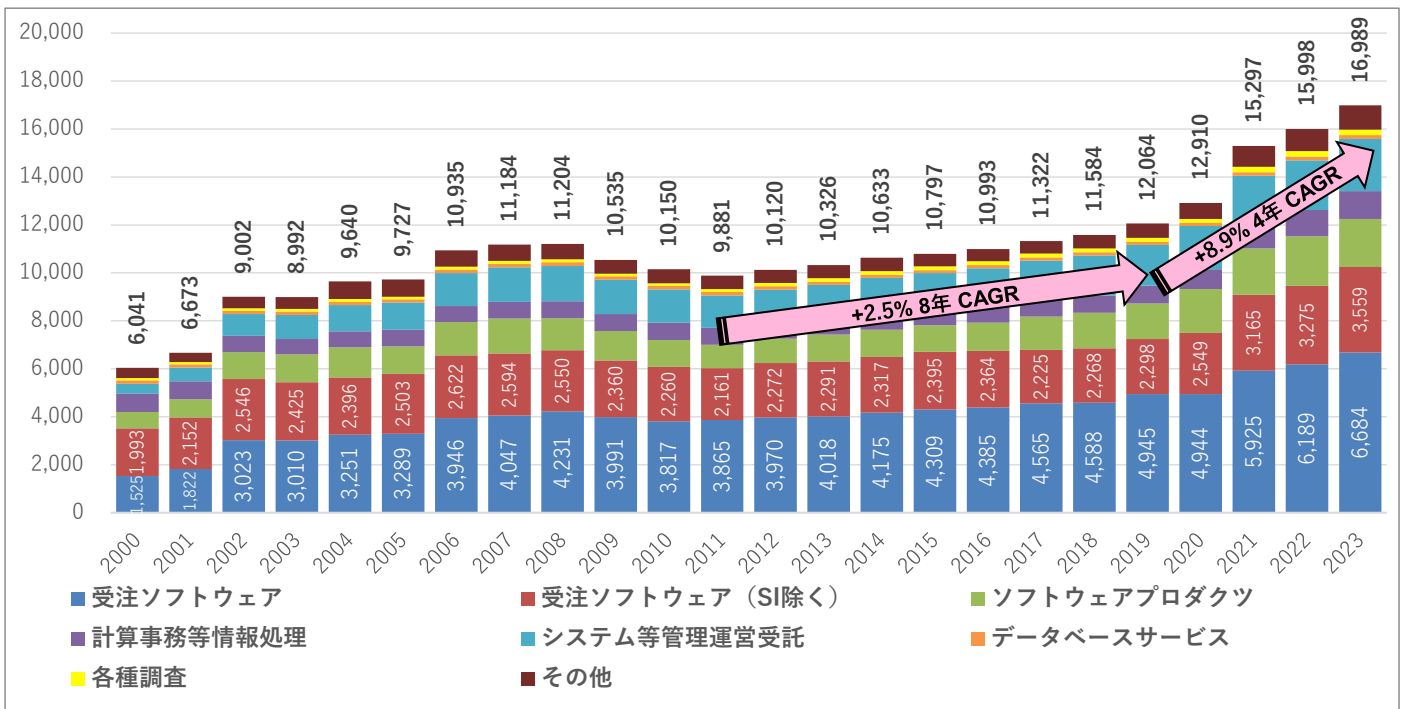
左軸：民間企業情報化設備投資額の推移（単位：兆円、2015年価格）、右軸：民間企業設備投資に占める情報化投資比率（単位：%）



出所：総務省「令和5年度 ICTの経済分析に関する調査」、「情報通信白書令和6年版（2024年7月）」より抜粋。
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/index.html>

*注：クラウドサービスの利用はサービスの購入であり、資本財の購入ではないため、ここではIT資本投資には含まれない。

経済産業省による日本の情報サービス業の 카테고리別総売上高の推移 (億円)

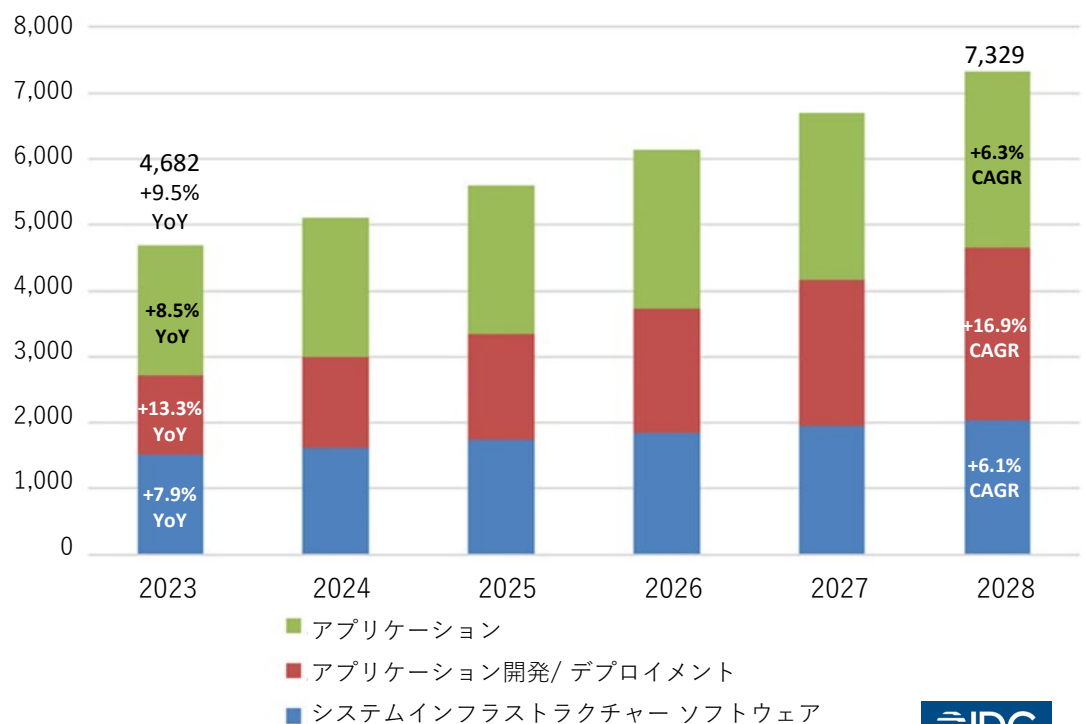


出所：経済産業省による「特定サービス産業動態統計調査 (2. 情報サービス業)」からSIRが作成。
https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result/result_1.html

IDC Japanでは、2023年の国内ソフトウェア市場が前年比9.5%増の4兆6,825億円になったと推定している。これは、生成AIブームによる企業でのAI活用への関心の上昇、アプリケーションのモダンナイズーション要求、サイバーセキュリティ対策の増加による堅調な成長によるものと見ている。特に、業務データ、AIの学習データ、生成コンテンツを整備するクラウドデータプラットフォーム、AIを活用した顧客エクスペリエンス (CX) 向上のためのアプリケーション/プラットフォーム、サイバーセキュリティ対策のためのソフトウェア投資が市場を牽引し、パブリッククラウドサービスの売上は1兆8,590億円 (前年比21.0%増) となり、全体の4割近くを占めると推計した。

大分類別ではアプリケーション開発/デプロイメント市場が1兆1,960億円、前年比13.3%増となり、その成長の要因として、AIプラットフォーム市場 (同58.8%増)、アナリティクス/BI (ビジネスインテリジェンス) 市場 (同17.5%増)、データベース/データレイクなどを含むデータ管理市場 (サイズの制限を無視して大量のデータをネイティブフォーマットで保存・処理するために設計された集中レポジトリ) (同6.7%増) を挙げている。

IDC Japanによる国内ソフトウェア市場 予測 (単位：10億円) : 5年CAGR +9.4%



出所：IDC Japan プレスリリース (2024年5月22日) より抜粋。
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52246824>



システムインテグレーターとシステムソフトウェア受託開発会社

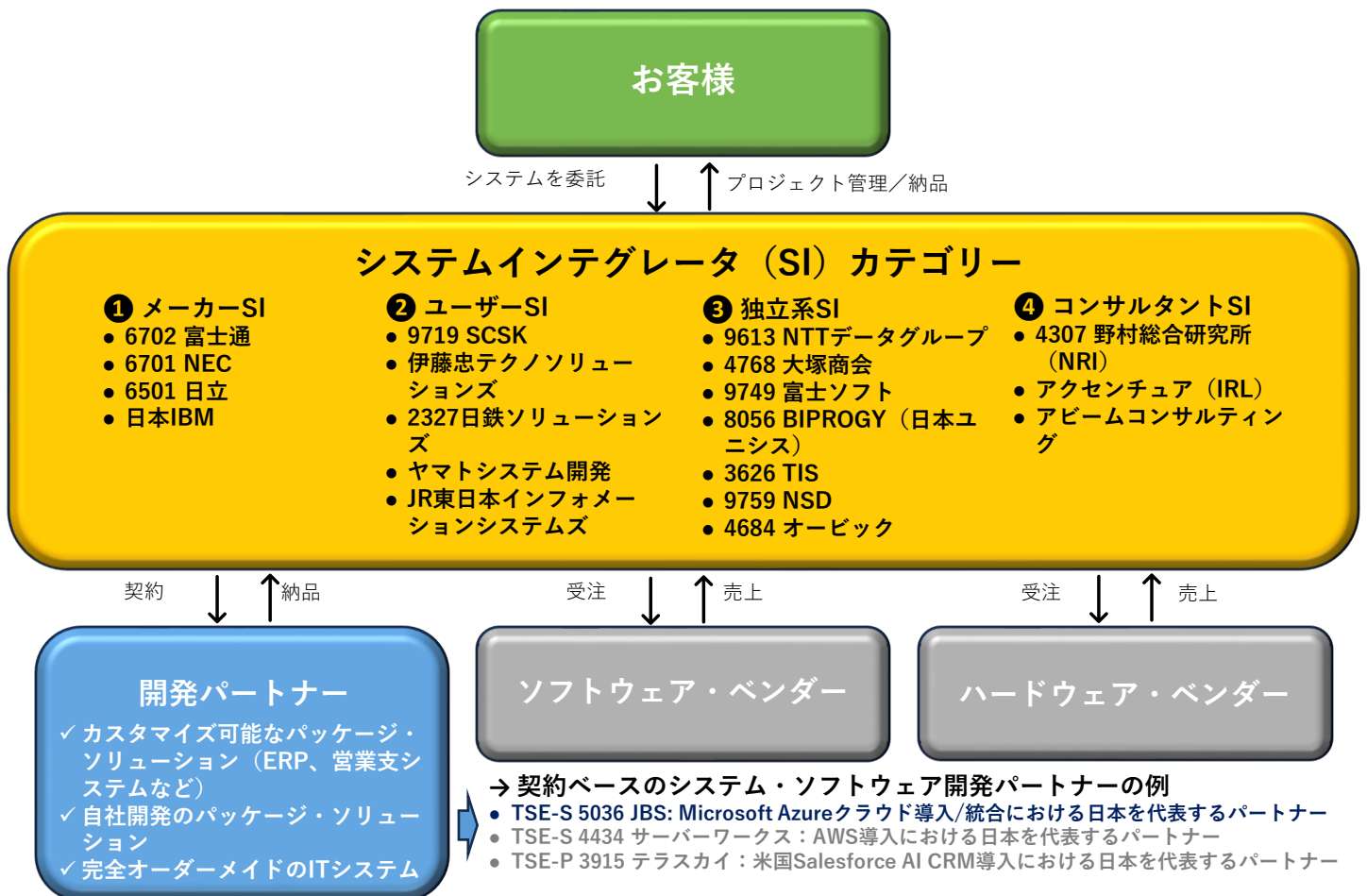
▼ 前頁の経済産業省のデータから、情報サービス業界全体の売上高のうち大手システムインテグレーターは6.7兆円（39%）、そのパートナーである中堅・中小のシステムソフトウェア受託開発会社は3.6兆円（21%）を占め、合計で市場の約6割を占める。ちなみに、システムインテグレーターの数字には、導入後の運用・保守サービス、ハードウェアの製造・販売、データセンターの運営などは含まれていない。大規模なシステム・インテグレーション・プロジェクトでは、下図のように、システム・ソフトウェア開発業者に特定部分をアウトソーシングすることが多く、プロジェクトの規模や複雑さによっては、開発業者のパートナーに元請け業者が含まれ、次いで一次下請け業者、二次下請け業者が含まれることもある。

▼ 従来のオンプレミス型専用ITシステムの導入は、サーバーやその他のハードウェアの調達、インフラ構築（およびその後のメンテナンス）コストなど、初期費用がかさむ。これに対し、クラウドベースのソフトウェア・ソリューションへの移行が進むことにより、大規模な社内IT部門の顧客負担が軽減されただけでなく、価格も手頃になった。IaaS/PaaS（Infrastructure as a Service/Platform as a Service）は、オンプレミスのインフラをクラウドベースのAmazon AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platformなどに移行/リプレースするもので、インフラ要素（サーバー、ネットワーク、ミドルウェア）のカスタマイズが可能である。SaaS（Software as a Service）では、業界事業者がハードウェアとソフトウェアの完全なパッケージを提供する（カスタマイズオプションは少なくなる）。

主要なパブリック・クラウド・プラットフォーム



システム・ソフトウェア開発業界 要約業務フロー図

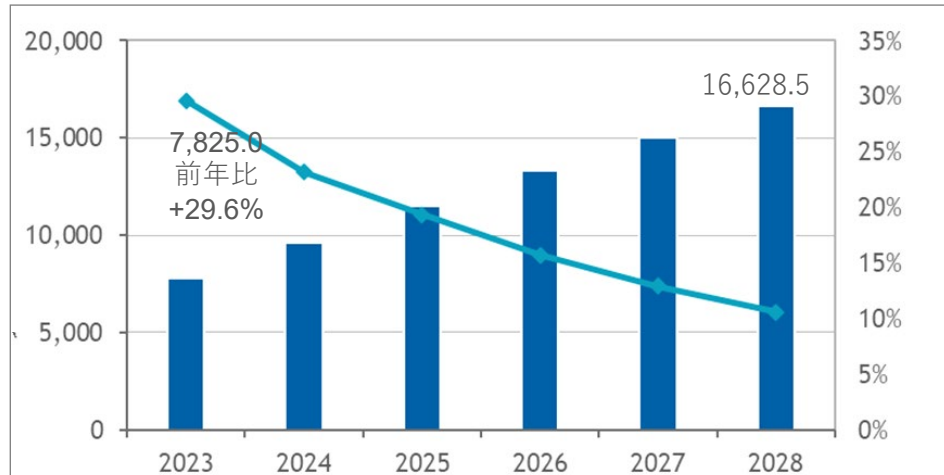
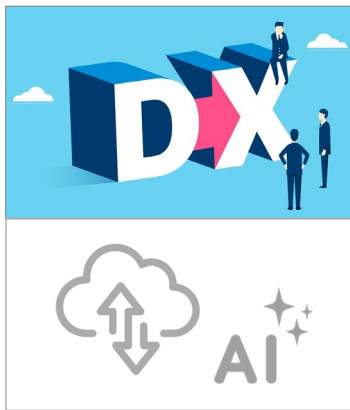


出所：主要システムインテグレーターの年次有価証券報告書の業務フロー図に基づきSIRが作成。

国内クラウド市場はカスタムアプリケーション開発へシフト

▼ 2022年のクラウド市場がクラウドマイグレーションの拡大、製品／サービスの単価上昇（為替変動による影響を含む）、ハードウェア製品の供給不足からの正常化などにより前年比38.7%増と大きく成長したことに続き、IDC Japanでは、2023年も同29.6%増の7兆2,850億円（売上ベース）と高水準で推移したと推定している。また、**クラウドマイグレーションが新たなフェーズを迎えており**、従来はWebシステムや情報系システム、パッケージアプリケーションを活用した基幹系システムからの移行といったクラウドマイグレーションの実行が体系化しやすいシステム領域が中心となっていたが、今後は**基幹系システム向けのカスタムアプリケーション開発の伸びが顕著になると**指摘している。さらに、生成AIにより、DX／データ駆動型ビジネスのためのデータや業務プロセスの整備が進むことが期待されており、これに伴い投資が活発化し、製品／サービス単価の上昇につながると見込まれている。

IDC Japanによる国内クラウド市場予測（10億円）：5年 CAGR +16.3%

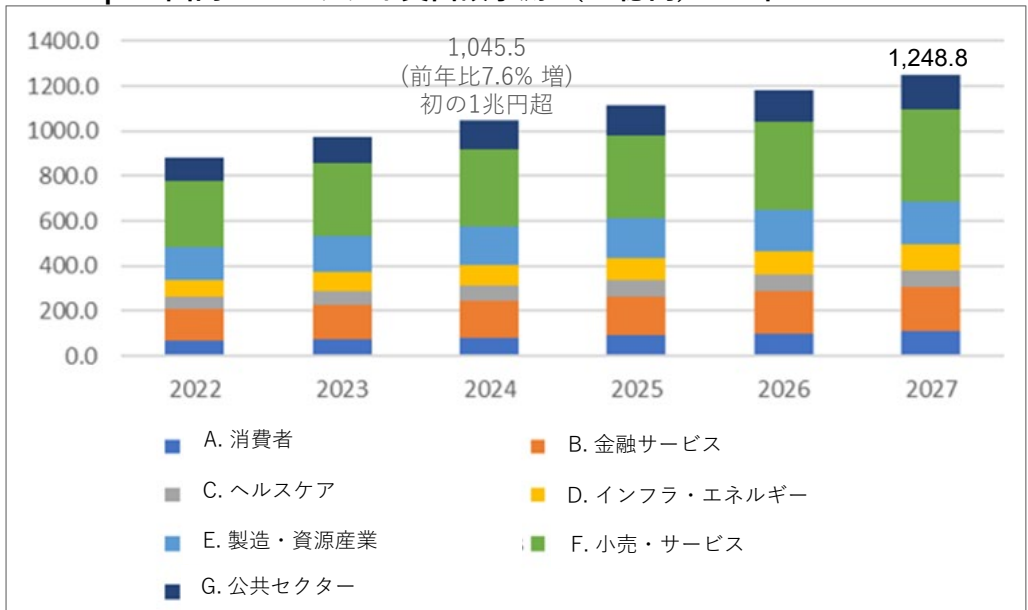


出所：IDC Japan プレスリリース（2024年6月3日）より抜粋。
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ52319924>

国内セキュリティ市場の支出額動向

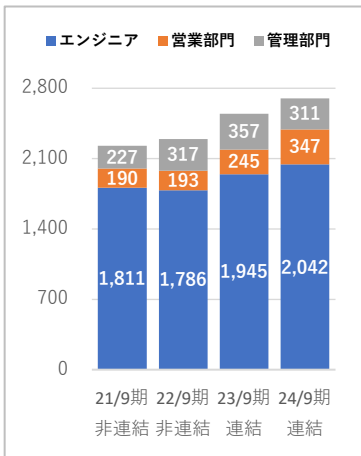
IDC Japanによれば、2023年の国内セキュリティ市場では、コロナ対策の終了により企業のオフィス回帰の動きが見られたものの、在宅勤務やリモートワーク、インターネット経由での企業ネットワークシステムへのアクセスに伴う需要は継続し、EDR (Endpoint Detection and Response) / Server Securityを含むモダンエンドポイントセキュリティ市場が拡大した。また、これに伴いID管理分野も成長した。さらに、企業や組織に対するランサムウェア攻撃などによる大規模な漏洩事故が多数報告されたことにより、脆弱性管理対策市場の成長につながった。今後もDXの普及に伴い、セキュリティ支出額は上昇し続けるだろう。

IDC Japan 国内セキュリティ支出額予測（10億円）：5年 CAGR +7.2%



出所：IDC Japan プレスリリース（2024年3月6日）より抜粋
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ51937824>

4月から新しくなった本社の環境も、新入社員にとっての魅力的なポイントに



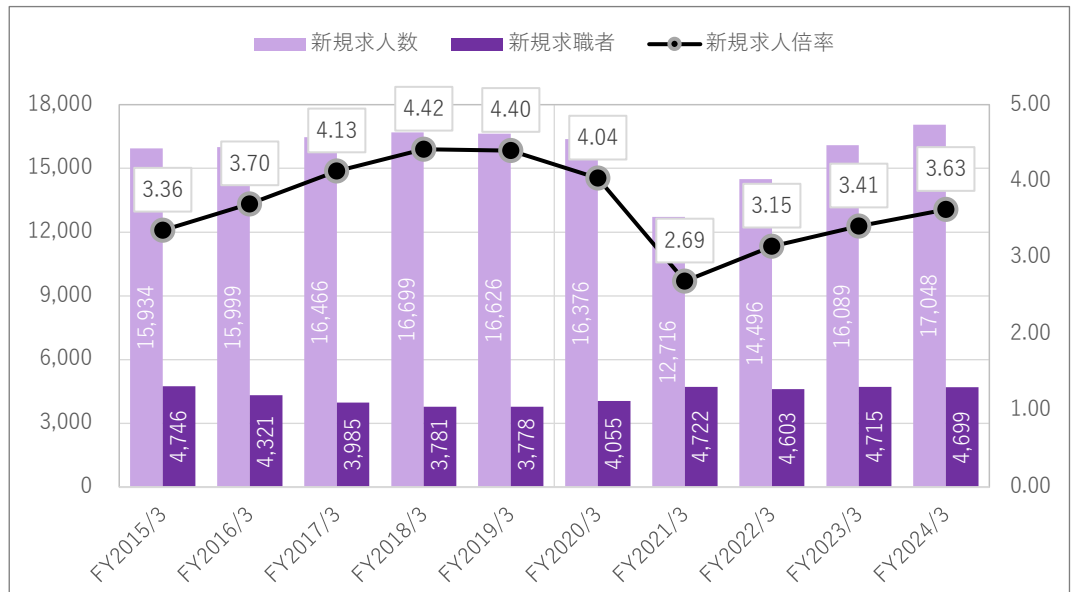
データ主導のエンタープライズDX



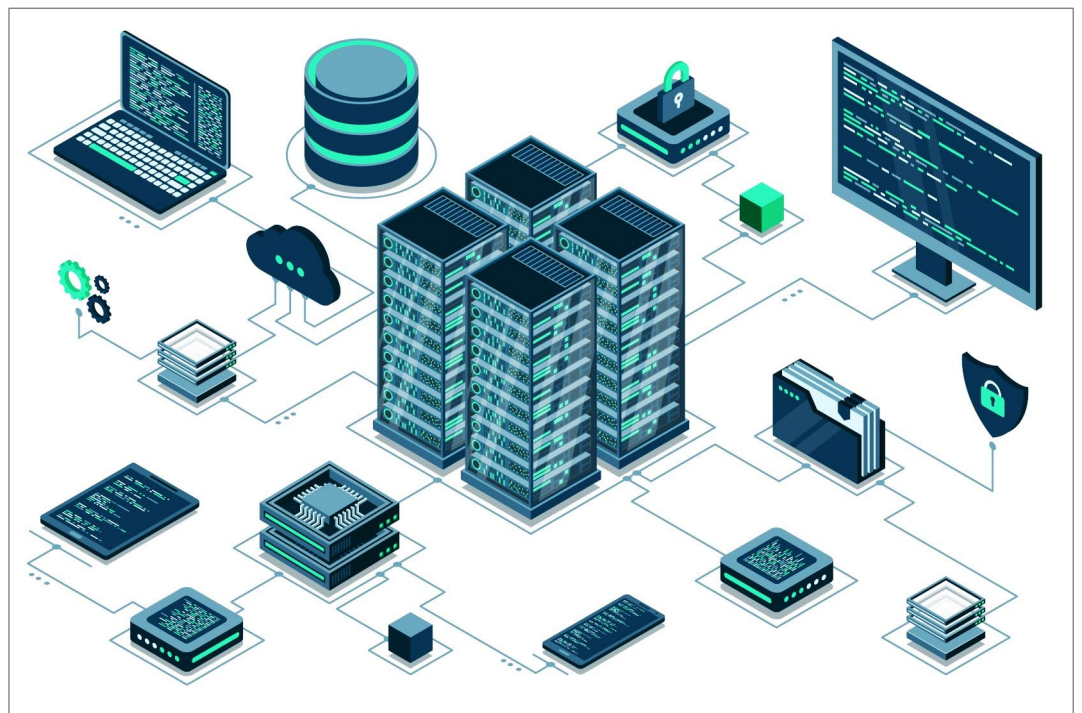
慢性的なIT技術者不足の中、十分なIT技術者の確保が持続的成長の鍵に

▼ 17頁と19頁のデータはいずれも、JBSの中核事業における二桁成長の持続性とJBSの強みを示唆している。この成長機会を捉えるためには、ITエンジニアを確保し、育成することが重要課題となる。JBSグループでは、適切な人的資本を確実に獲得するための十分に開発された包括的な人材戦略を有しており、今後の重要な成長機会の確保において競争優位性を得ている。24/9期の採用は計画通りであり、エンジニアの過去の推移は左下のグラフの通りである。JBSの人材戦略の詳細はウェブサイトを参照：<https://www.jbs.co.jp/corp/hrstrategy>

厚生労働省 新規求人倍率の月平均推移 - ITエンジニア



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（月次調査）」（公共職業安定所における毎月の求人、求職及び就職者数を集計）よりSIRが作成。<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/114-1b.html>
 数値は各年度の全国の月次データを平均して算出。



2025年10月のWindows 10サポート終了に伴う買い替え需要や、AI PCの普及拡大が、JBSグループに多様なビジネスチャンスをもたらす

▼ 2020年～2021年のCOVID-19による「巣ごもり需要」が去った後、世界のPC出荷台数は2022年～2023年には二桁減となった(下グラフ参照)。ガートナー社によると、2023年のPC出荷台数は前年同期比14.8%減だったが、2023年度Q4は同0.3%増となり、8四半期連続の減少に終止符を打った。2024年1～9月の出荷台数は前年比で1.2%増加しており、これは新規需要が戻り始めたことによるものとガートナーは分析している。マイクロソフトによるWindows 10のサポートは2025年10月14日に終了する(セキュリティアップデートが終了すれば、ユーザーは脆弱性に晒される)ため、PC買い替え需要に大きな拍車がかかると予想される。台湾に拠点を置くTrendForce社の調査では、世界のノートPC出荷台数は2024年後半に緩やかに回復し、2025年にはWindows 10のサポート終了の影響で前年比4.9%増加すると予測している。

▼ AI PCと呼ばれる新型のデバイスについて、ガートナーは専用のAIアクセラレータやコア、ニューラル処理ユニット(NPU)を搭載し、デバイス上でAIのタスクを最適化し、加速するために設計されたPCと定義している。これにより、外部サーバーに依存することなく、AIやGenAIのワークロードを処理する際のパフォーマンスと効率が向上する。Microsoftの「CoPilot+ PC」は、40TOPS以上のNPUを搭載したWindows用AI PCである。TOPSとは、Tera Operations Per Second(システムが1秒間に何兆回の演算を実行できるかの回数)の頭文字をとったもので、Trillions of Operations Per Secondとも表記される。現在、AI PCは標準的なPCに比べて10～15%増しの価格設定になっている。いち早く新しいモノをとり入れたいという層から企業顧客へと需要をシフトさせるには、このような価格設定を変えていく必要があるだろう。とはいえ、ガートナーの予測によると、2025年にはAI PCの世界出荷台数がPC全体の40%以上、ノートPCでは全体の半分を占めるようになると予測している。さらに、2026年までに大企業ではノート型のAI PC一択となり、2023年の5%未満という割合から大幅に増加すると見込まれている。その要因は、NPU搭載によりAI機能が標準となり、AI PCがより安全でプライバシー保護に優れたコンピューター環境を提供する唯一の選択肢となるためとしている。



マイクロソフトブランドの「Copilot+ PC」デバイス

Copilot+ PC AI NPU:

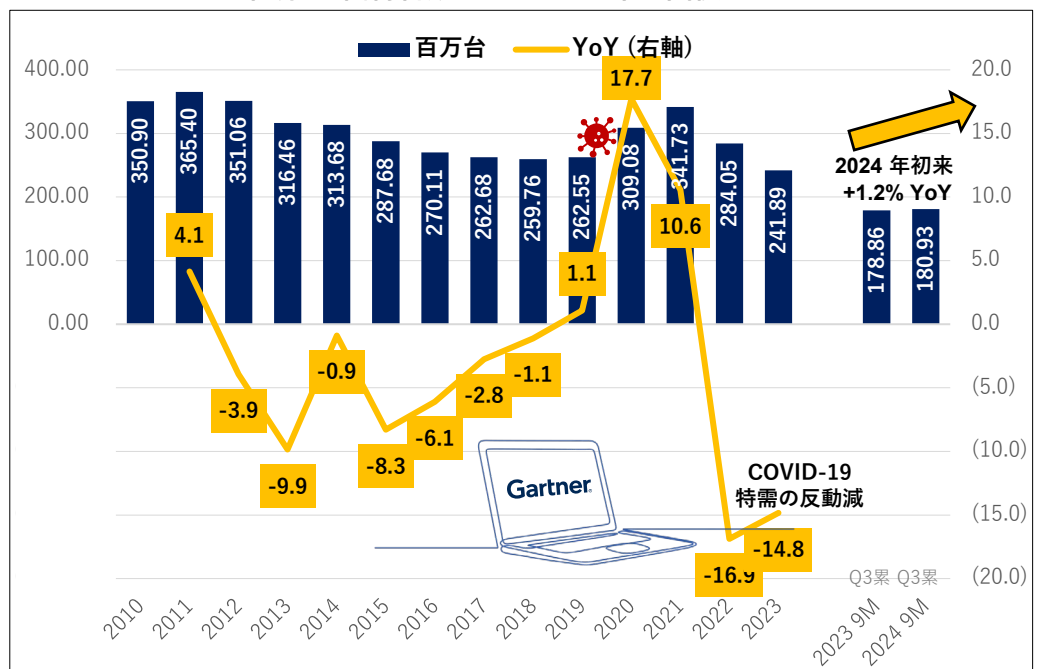
- Snapdragon® X シリーズ
- AMD Ryzen™ AI 300 シリーズ
- Intel® Core™ Ultra 200V シリーズ

AI PC 出荷予測

百万台	2023	2024	2025
AI PC ノート型	20.14	40.52	102.42
AI PC デスクトップ型	1.40	2.51	11.80
AI PC 合計	21.53	43.03	114.23

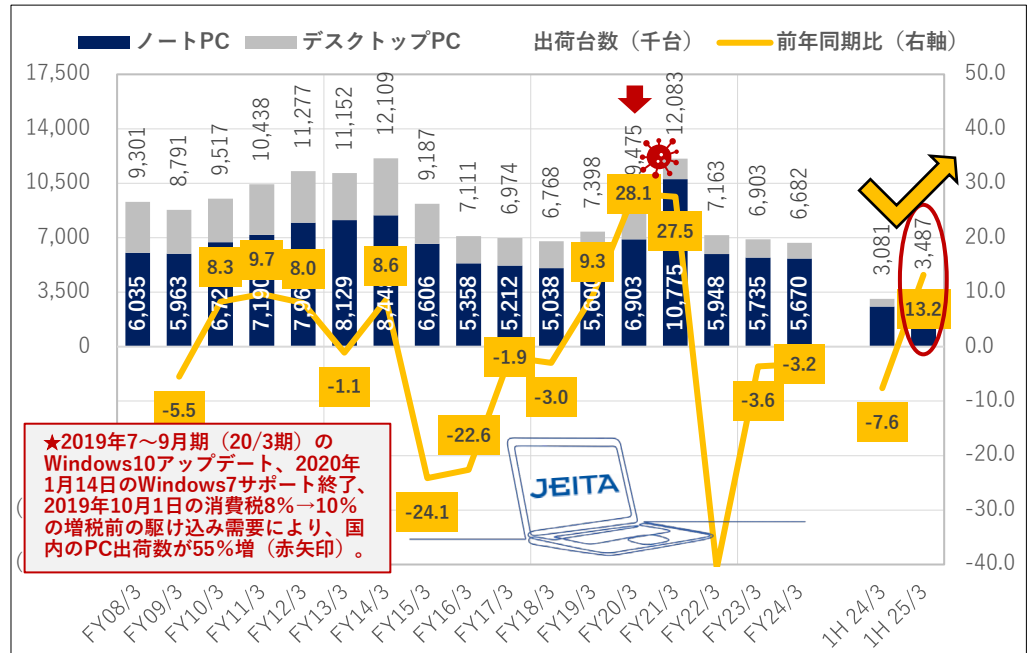
出所: ガートナー社調べ(2024年9月)

ガートナーによる世界PC出荷台数動向: 2025年に回復に向かう



出所: ガートナー社 世界PC出荷台数 四半期プレスリリースよりSIR作成
注: データにはWindows、MacOS、Chrome OSを搭載したデスクトップ型PCとノートPCが含まれる。

JEITAによるパーソナルコンピュータ国内出荷実績（千台）→回復に向かう
 ● 2025年10月14日のWindows 10サポート終了に伴う買い替え需要やAI PCの普及拡大により、25/9期はJBSグループに様々なビジネスチャンスが訪れる模様



出所：一般社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA）統計よりSIR作成。
 注：18/3期以降の自主統計参加会社は、Apple Japan(合同会社)、NECパーソナルコンピュータ、セイコーエプソン、Dynabook、パナソニック コネクト、富士通クライアントコンピューティング、ユニットコム、レノボ・ジャパン(合同会社)の計8社。

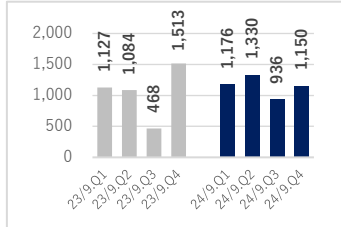
▼ Windowsのライフサイクルの変化による最も最近の影響は2019年（上の赤い矢印）で、5月と11月に新しいWindows 10のアップデートと、（2009年1月開始の）Windows 7の延長サポートの2020年1月14日での終了により、世界中でPCの買い替え需要が急速に高まった。**Windows 10のサポート終了は、JBSグループにとって2025年9月期にさまざまなビジネスチャンスをもたらすことが期待される。**



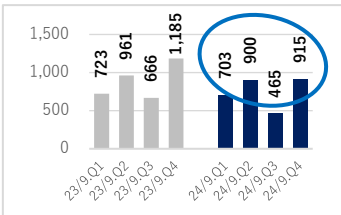
注：Windowsはマイクロソフト社の登録商標である。

Part ③
決算レビュー

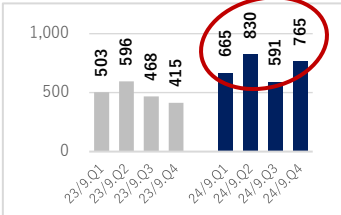
連結営業利益 (百万円)



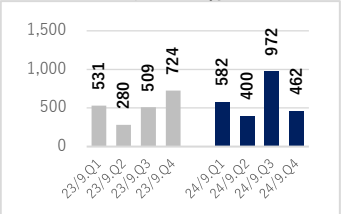
クラウドインテグレーション事業セグメント利益



クラウドサービス事業セグメント利益

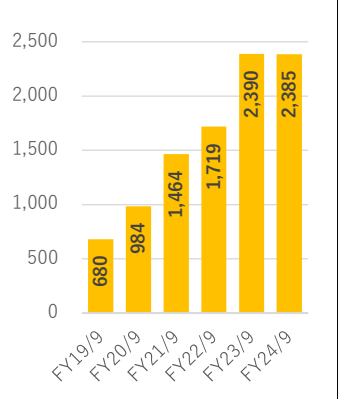


ライセンス&プロダクツ事業セグメント利益



注: セグメント利益 (調整前)

M365 ID数の推移 (千件)



クラウドインテグレーション事業の収益性は25/9期に改善を見込む
— 25/9期連結業績予想は営業利益24%増、当期純利益144%増

決算サマリー

▼ 日本ビジネスシステムズ(JBS)は、11月8日(金)に2024/9期通期決算を発表し、同日に決算説明会を開催した。主な実績は、売上高が前年同期比24.9%増、営業利益が同9.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期利益)は同54.8%減となった。(Q2に連結子会社であるネクストスケープに係るのれんの未償却残高全額の減損損失を特別損失として計上)。当期利益は5月14日発表の修正予想とほぼ一致した。売上高は初期予測を11%上回り、ライセンス&プロダクツ事業における既存顧客との契約拡大やグローバル支援の拡大がその要因とされている。営業利益は、案件単価の伸び悩みやネクストスケープの業績悪化の影響などにより、クラウドインテグレーション(CI)事業の利益率が15.4%→12.7%に低下したことに加え、今後の成長に向けた体制強化のため、人件費、採用費、業務委託費、地代家賃(4月に移転した新本社)等の販管費が増加したことなどにより、10%の未達となった。

▼ 国内IT市場では、生産性向上、競争力強化、コスト削減を目的とした企業向けDXへの投資意欲が引き続き旺盛であった。このような環境は、クラウドベンダーやメーカー間の生成AIソリューション等の開発競争が加速する中で今後も続く予想される。主な進捗としては 1) CI事業は、M365の導入からAzure活用及びアプリケーション開発等へシフトしている。2) クラウドサービス(CS)事業では、顧客のクラウド利用拡大に伴うオンラインサポート需要の拡大、セキュリティや24時間/365日のリモートヘルプデスク等、クラウドマネージドサービスの需要急増に伴う新規顧客獲得が進んだ。

▼ 今後の主な成長施策としては 1) **AI**: Copilot関連サービスのナレッジ活用、Data & AI事業本部立ち上げにより25/9期にサイロ化データの統合とデータ利活用の促進を図る。

2) **グローバルサポート**: アジア太平洋地域及び米国における日系企業顧客に対する、24時間/365日のヘルプデスクやCIプロジェクトの対応といった包括的な現地ITサポートの提供に加え、Crayonとの事業提携も強化する。 3) **セキュリティ**: MS Cloudのセキュリティサービスを拡充し、パートナー提携を通じて適用範囲の拡充に取り組む。

JBS 24/9期連結決算サマリー及び25/9期予想

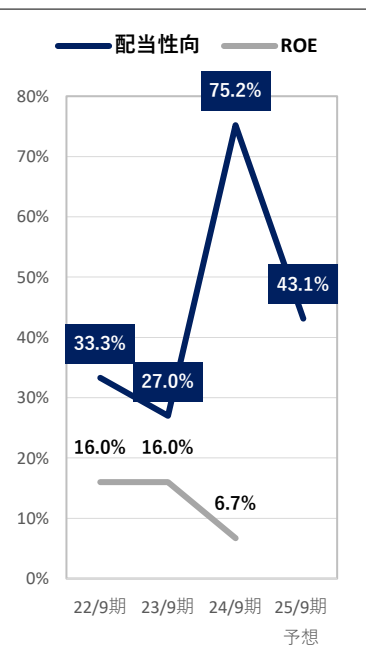
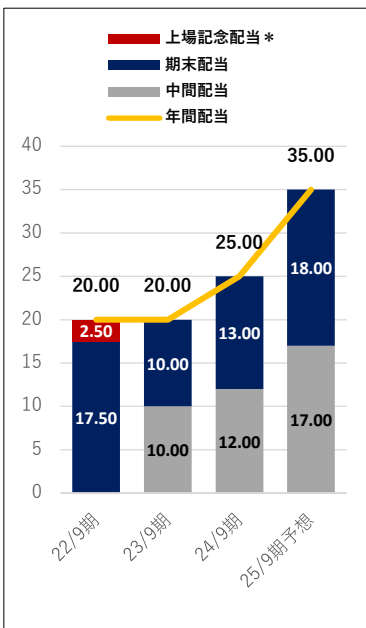
百万円、%	FY23/9 実績	FY24/9 会予	FY24/9 実績	% YoY	FY23/9 Q4実績	FY24/9 Q4実績	Pct YoY	FY24/9 実績	FY25/9 会予	% YoY
売上高	112,800	126,800	140,858	24.9	30,487	34,710	13.9	140,858	150,000	6.5
セグメント売上高										
●クラウドインテグレーション	23,015	24,200	23,593	2.5	6,406	6,418	0.2	23,593	26,000	10.2
●クラウドサービス	15,389	18,400	18,922	23.0	3,964	5,140	29.7	18,922	21,500	13.6
●ライセンス&プロダクツ	74,381	84,200	98,330	32.2	20,113	23,148	15.1	98,330	102,500	4.2
売上総利益	13,077	15,600	14,567	11.4	3,864	3,782	-2.1	14,567	16,700	14.6
売上総利益率(%)	11.6%	12.3%	10.3%		12.7%	10.9%		10.3%	11.1%	
販管費	8,884	10,500	9,974	12.3	2,350	2,633	12.0	9,974	11,000	10.3
売上高比率(%)	7.9%	8.3%	7.1%		7.7%	7.6%		7.1%	7.3%	
営業利益	4,192	5,100	4,593	9.6	1,513	1,150	-24.0	4,593	5,700	24.1
営業利益率(%)	3.7%	4.0%	3.3%		5.0%	3.3%		3.3%	3.8%	
セグメント利益*										
●クラウドインテグレーション	3,537	3,920	2,985	-15.6	1,185	915	-22.8	2,985	3,700	23.9
●クラウドサービス	1,983	2,050	2,854	43.9	415	765	84.3	2,854	2,900	1.6
●ライセンス&プロダクツ	2,045	2,860	2,417	18.2	724	462	-36.2	2,417	2,800	15.8
経常利益	4,349	5,100	4,587	5.5	1,545	1,119	-27.6	4,587	5,500	19.9
親会社株主に帰属する当期純利益	3,350	1,500	1,514	-54.8	1,545	1,011	-34.6	1,514	3,700	144.2
EBITDA	4,973	6,300	5,631	13.3	1,726	1,454	-15.8	5,631	6,850	21.6

出所: 同社IR決算説明会資料および決算短信よりSIR作成。

注: SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

株主還元を増大

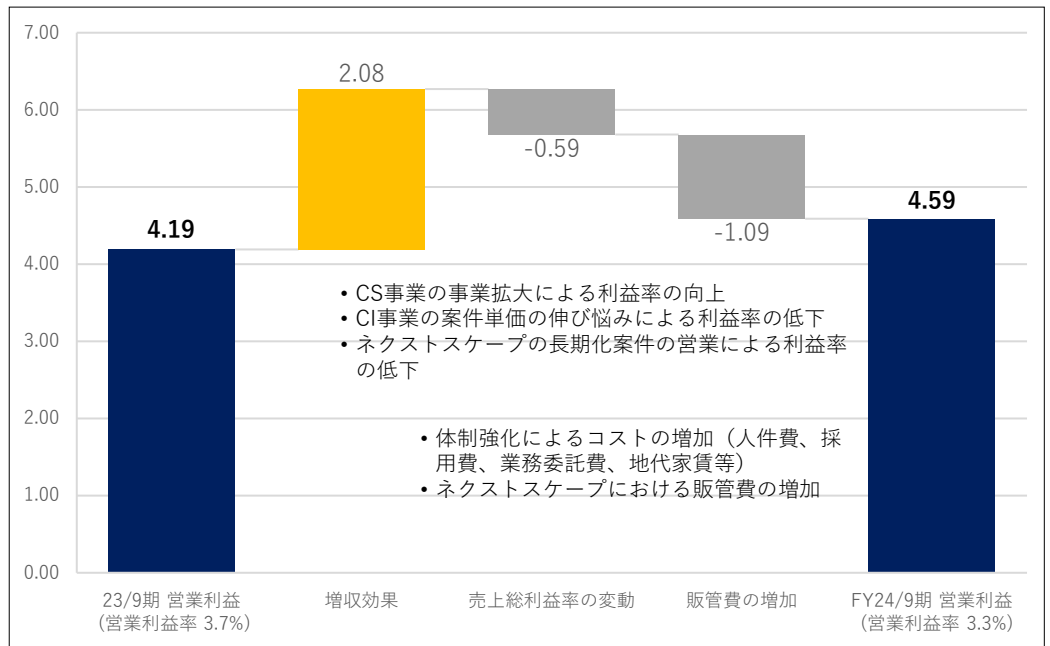
24/9期は減損損失を計上したものの、期初予想の配当25.00円を据え置いた。25/9期は大幅増益を踏まえ、2年連続で年間配当を引き上げる。



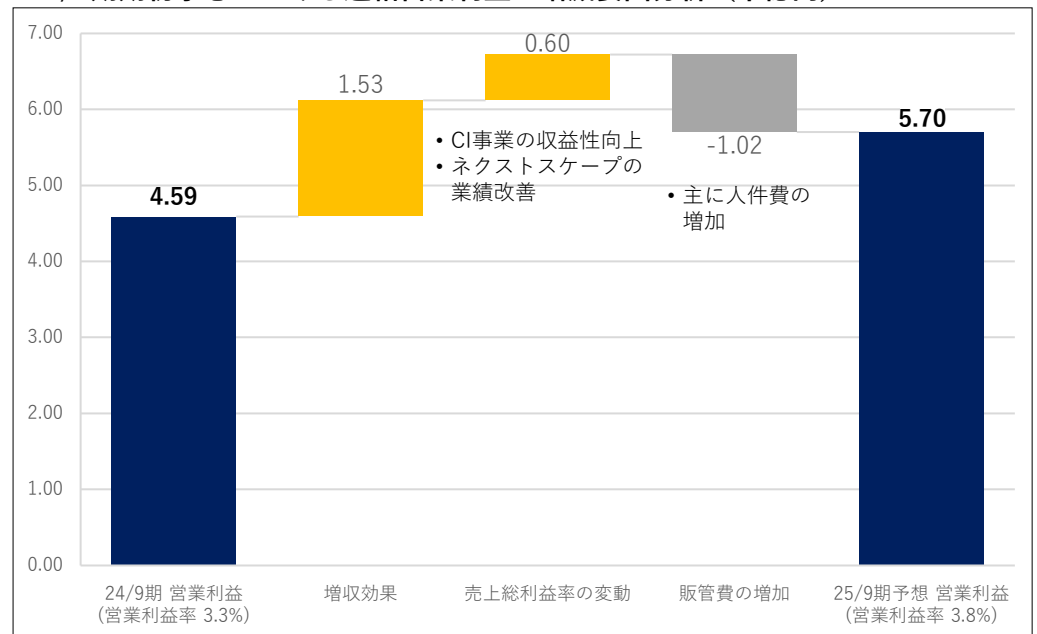
24/9期実績および25/9期期初予想における営業利益の増減要因分析

- ▼ 24/9期では、売上高が増加したこととクラウドサービス事業の収益性が改善したことにより、ネクストスケープの影響を含むクラウドインテグレーション事業の収益性低下および体制強化による販管費のコスト増を吸収し、連結営業利益は前年同期比9.6%増（営業利益率3.7% → 3.3%）となった。
- ▼ 25/9期では、3事業すべてにおける売上の拡大に加え、ネクストスケープを含むクラウドインテグレーション事業の収益性改善により、連結営業利益は前年同期比24.1%増（営業利益率3.3% → 3.8%）を見込んでいる。また、人件費の増加の影響も吸収する見通した。

24/9期実績における営業利益の増減要因分析（十億円）



25/9期期初予想における連結営業利益の増減要因分析（十億円）



出所：IR 決算説明会資料よりSIRが作成

クラウドインテグレーション事業セグメントの進捗と事業戦略

▼ FY23/9までの4年間で年平均成長率36.9%増の成長を遂げたM365 ID数は、FY24/9に前年比0.2%減と僅か減少した。顧客のクラウド活用が進展する結果として、需要はM365の導入からAzureを含む情報システム基盤のクラウド化プロジェクト（案件数・規模ともに拡大）へとシフトしている（ただし、セキュリティ関連は引き続き増加している）。業務プロセス系アプリ開発（CRM、ERP等）の需要は増えていくが、利益を牽引するまでには至っていない。

▼ 今後は、M365関連のセキュリティソリューションに引き続き注力し、インフラ案件の大型化と付加価値提案・提供の両方をターゲットとし、業務系アプリケーション開発と並行して、ネクストスケープ案件の納品プッシュアウト等による収益性の改善を目指すという。

	2021-24年度 売上高 CAGR 7%増	2021-24年度 売上高 CAGR 22%増	2021-24年度 売上高 CAGR 8%増
	モダンワークプレイス	インフラ	業務系アプリ
これまで	<ul style="list-style-type: none"> M365 関連のセキュリティ対応案件が増加 M365 の新規導入は減少 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Dynamics365 (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	M365 関連のセキュリティ対応を継続	情報系インフラのクラウドシフトは継続対応。Data & AI も強化	需要継続・拡大見込み。事業部門向け提案力強化が肝

出所：IR決算説明資料よりSIRが作成

クラウドサービス事業セグメントの進捗と取り組み

▼ 2024/9期のクラウドサービス売上高は前年比23.0%増、セグメント利益（調整前）は同43.9%増となった。これは、既存顧客との大型契約による常駐サポート業務の高成長が主な要因であり、リモートヘルプデスク、Azure、セキュリティ関連などのマネージドサービスも堅調に成長した。JBSは、シンガポールを拠点とした海外での24時間365日体制のサポートサービスも開始した。自社サービスは、小規模ながら着実に拡大している。

▼ 今後、JBSはM365や情報システム基盤への常駐運用支援の契約拡大、常駐保守とのハイブリッド契約の推進、開発強化と拡販に注力していくとしている。

	2021-24年度 売上高 CAGR 24%増	2021-24年度 売上高 CAGR 12%増	非公開
	常駐運用支援	マネージドサービス	自社サービス
これまで	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ファイル転送サービスやCopilot関連サービス等の商材を拡充
今後	M365 や情報系インフラ関連の契約受注を拡大	常駐保守とのハイブリッド契約を促進	開発・拡販を強化

出所：IR決算説明資料よりSIRが作成

ライセンス&プロダクツ事業セグメントの進捗と事業戦略

▼ JBSは近年、グローバル一括契約を含むM365ライセンス取引において高い成長を報告しており、顧客基盤の確立と拡大を目指している。しかし、これは再販ビジネスであるため、交渉によってマージンの低さの改善を図るのは難しい。最近の傾向としては、クラウドインテグレーション事業で注力しているAzureやDynamics 365のライセンス販売が大きく伸長しているほか、前期から引き続きCopilotのライセンス獲得が進んでいる。また、PCの買替需要により、マイクロソフト以外のハードウェアやソフトウェアの製品再販が伸長している。

▼ 今後、JBSはM365プロジェクトの利益率改善とAzureの使用拡大に向けた提案に注力していく。

	2021-24年度 売上高 CAGR 25%増	2021-24年度 売上高 CAGR 38%増	2021-24年度 売上高 CAGR 7%増
	ライセンス (M365)	ライセンス (Azure他)	物販 (ソフト・ハード)
これまで	<ul style="list-style-type: none"> M365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 	<ul style="list-style-type: none"> Azure、D365を中心に約3倍に成長 CopilotはM365契約ユーザーに対して獲得推進 	<ul style="list-style-type: none"> PC買い替え需要により、増加
今後	<p>案件の採算性を重視 セキュリティ需要を刈り取り</p>	<p>提案力強化により、 より広範囲での活用を促進</p>	<p>買い替え需要の刈り取りを継続</p>

出所：IR決算説明資料よりSIRが作成

エンジニアのスキル拡張

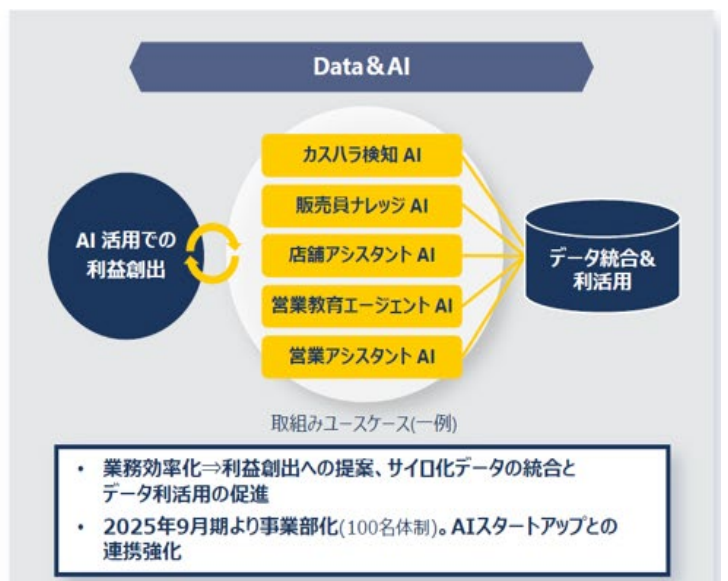
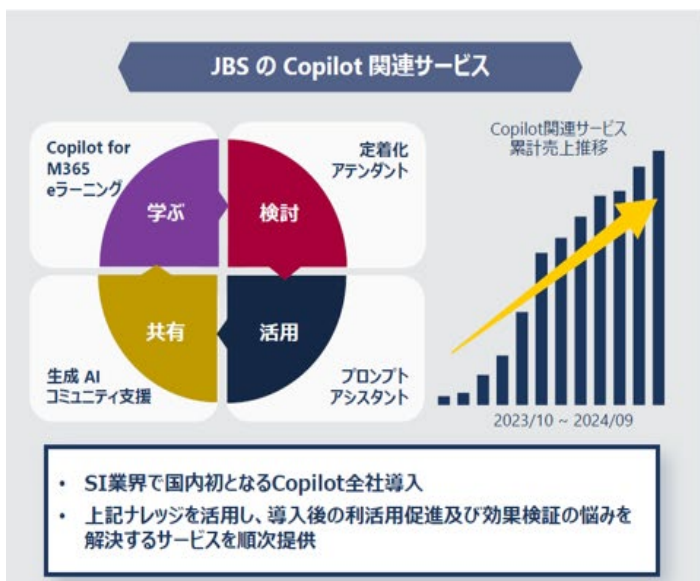
▼ エンジニアの労働市場が逼迫しているにもかかわらず、JBSは利益成長を確保する上で不可欠な要素であるスキル拡張とエンジニア数の面で着実に進展している。特に、重点分野である上流設計、アプリケーション開発、セキュリティの分野では、採用とOJTの両面から取り組み、2022～24年度のエンジニア数のCAGRは3つの分野でそれぞれ28.7%増、5.7%増、22.6%増となった。

▼ 今後は、プロジェクトを推進できるプロジェクトマネージャーの採用も目指す。今後の上振れ余地は大きいであるが、必要な人材を確保することが当面の課題となる。JBSの採用における強みは、魅力的な新本社と充実した社内研修である。



今後の成長に向けた主な取り組み

- ▼ 直近数年で好調だったM365や情報系インフラのクラウドシフトが落ち着き（23頁左下グラフ参照）、JBSでは顕在化した足元需要へ対応するため、代替領域での拡大が必要になっている。同時に、製販一体による3事業の横断的な顧客開拓の強化、製品ありきではなく顧客の課題解決のための包括提案の強化、AIやグローバル対応、セキュリティといったトレンド需要への対応も進めていく方針である。
- ▼ (1) AI：Copilot関連サービスのナレッジを活用に加え、25/9期にはData & AI事業本部を立ち上げ、サイロ化データの統合とデータ利活用の促進を図る。左下図にあるように、JBSはシステムインテグレーション業界でいち早くマイクロソフト社のCopilotを全社に導入した。その導入過程で蓄積したナレッジを活用し、顧客のCopilot利活用を促進し、効果検証の悩みを解決するサービスを順次提供している。その成長性は今後も一層高まると期待されている。右下図はData & AI事業本部の発足による、情報共有と提携先拡大に向けた組織的な取り組みの概要である。
- ▼ (2) グローバル対応：アジア太平洋地域及び米国における日系企業向けの24時間/365日のヘルプデスクや現地CIの対応といった現地での包括的なITサポートを提供するとともに、Crayonとの業務提携を通じたサービスを提供する。JBSでは、アセスメントから購入・構築（クラウドインテグレーション）、運用（各種ライセンスの海外利用分等の社内業務処理支援）、さらに24時間/365日対応のグローバルヘルプデスクサービスを含む、クラウド活用における現地ITサービスの包括支援を拡大している。JBSが現地拠点を持たない地域での対応は、Crayonのグローバルネットワークを活用していく。
- ▼ (3) セキュリティ：MS Cloudのセキュリティサービスを拡充し、パートナー連携により適用範囲の拡充に取り組む。JBSの顧客企業にとってセキュリティ問題の解決は引き続き最重要課題である。JBSでは、「可視化（準備/検討）」、「対策（検証・導入）」、「運用（検知・対応）」の総合的なPDCA対策プロセスで対応し、MS Cloudの強みを活かしたセキュリティサービスの拡充を図っている。また、パートナーとの連携を強化することで適用範囲の拡充することに取り組んでいる。



出所：24/9期 IR 決算説明会資料より抜粋

Part ④
投資家インサイト



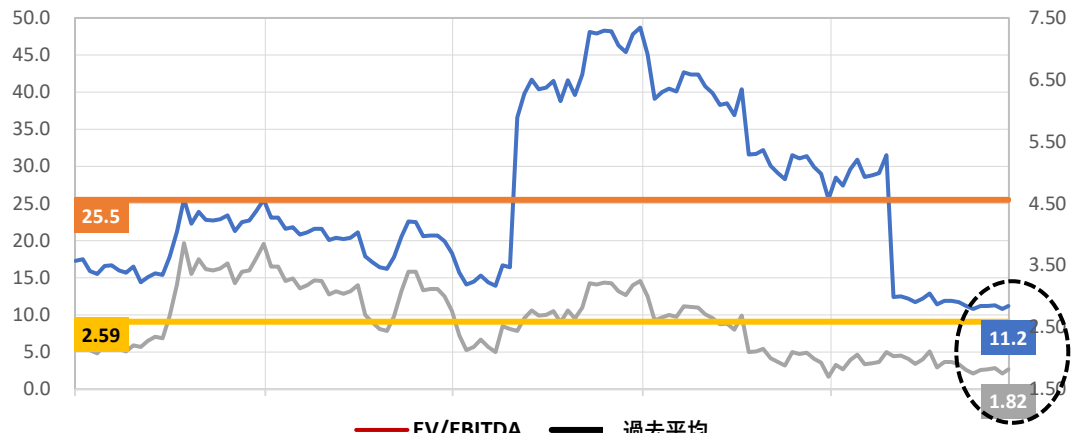
パフォーマンスとバリュエーション
SESSA スマートチャート

- 現在のPERは11.2倍で過去平均を56%下回って取引されており、PBRは1.82倍で過去平均を30%下回っている。
- EV/EBITDAは8.4倍で過去平均を35%下回って取引されている。配当利回りは3.85%と、過去平均より93%高い水準となっている。類似企業の成長株であるサーバーワークス(4434)、テラスカイ(3915)はいまだ無配である。
- 株価は、ネクストスケープ関連の減損損失の公表と、現行中計最終年度の営業利益目標の下方修正を受けて、現在、上場来安値近辺で取引されている。
- これらはすでに株価に織り込まれており、12頁以降のPart2「業界の背景」で記載したが、今後も二桁成長が続く見通しである。現在のバリュエーションはJBSへの投資について十分に説得力を持つものであるとSIRは考えている。

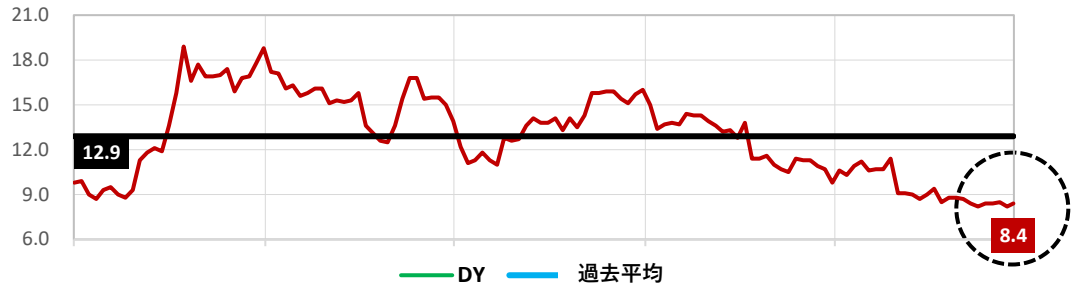
週足株価推移、13週/26週/52週 移動平均・出来高



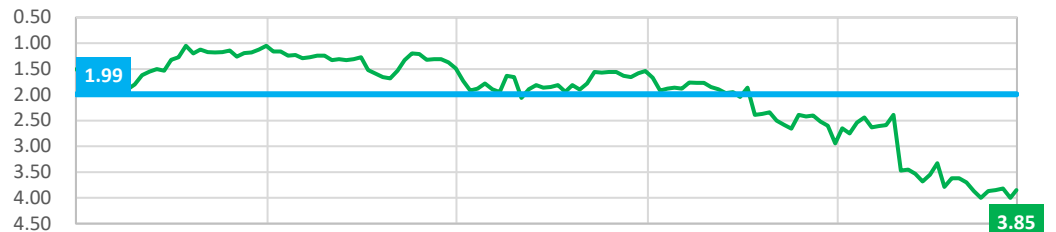
— P/E (左軸) — 過去平均 — P/B (右軸) — 過去平均



— EV/EBITDA — 過去平均



— DY — 過去平均



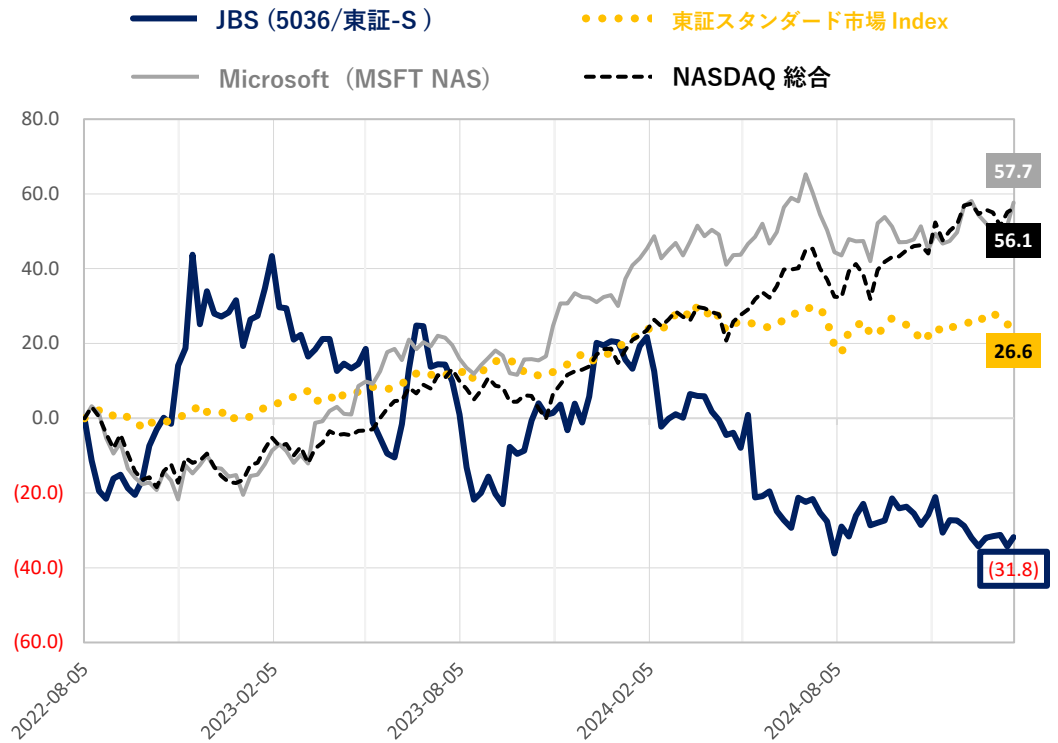
出典：SPEEDA からの業績および株価データベースより SIR が作成。



Analyst's view

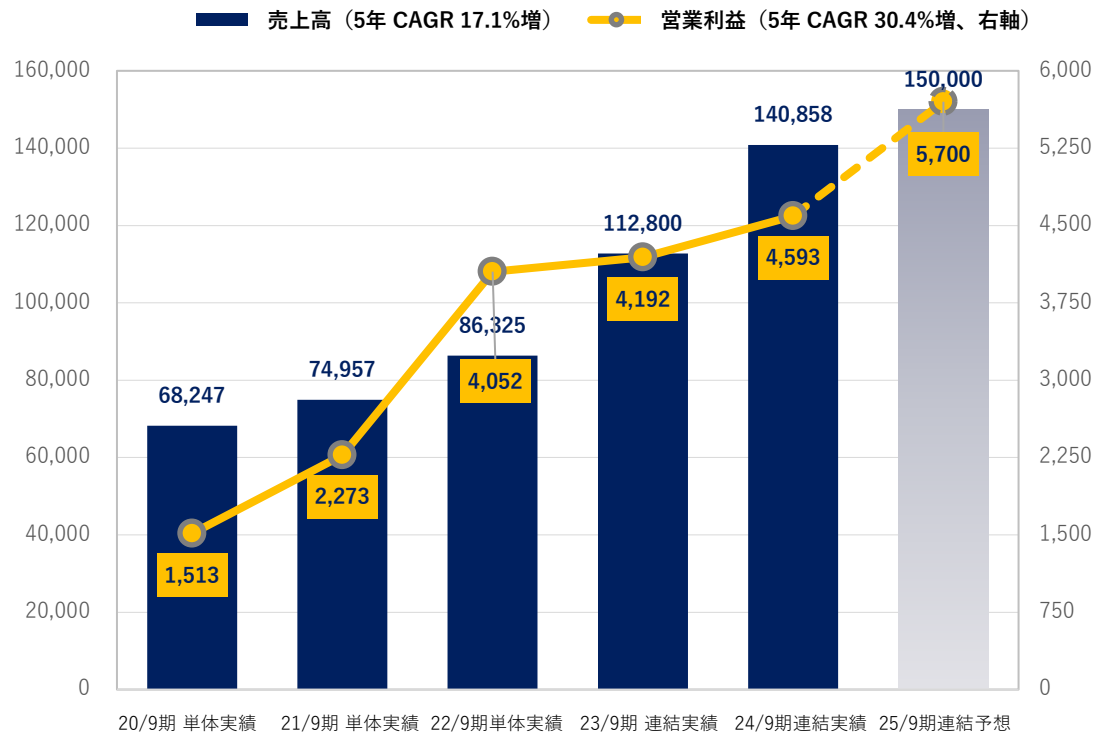
- 有能で効率的な経営手腕を持つ経営陣、企業向けクラウドインテグレーターのリーディングカンパニーとしての強力なビジネスモデル、エンジニアの獲得と維持のための優れた人事モデル、トップクラス大企業の顧客ベース、サプライヤーや提携パートナー。こういった経営資源を持ち、好調な財務実績を生み出しているJBSにおいて、堅調な株主還元を伴う二桁の利益成長と株価低迷の乖離は今後縮小されていくとSIRは考える。

2桁増益と弱含みな株価との乖離



出所：SPEEDAの株価データベースより SIR 作成。

クラウドインテグレーターのリーディング企業であるJBSの業績推移（百万円）



出所：SPEEDAデータベースよりSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレームー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp