

## 法人向けクラウド・インテグレーターのリーディングカンパニー さらなる成長基盤を着々と整える

### SUMMARY

▼日本ビジネスシステムズ（JBS）は、マイクロソフト（MS）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の提供により、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。また、顧客が実感できるDX効果を創出することで、さらなる成長を目指している。JBSの技術者は、顧客のITチームに深く関わり、顧客の視点に立った業務改革を推進する。また同社は、クラウドインテグレーションを先導するに値する資格を備えており、MS認定資格を持つトップクラスの技術者3,100人超（のべ人数）を擁している。またAzure Expert MSPの認定を受けているMSのパートナー企業は世界中でわずか130社程度だが、JBSはその中の1社である。

▼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1,700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は今回の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。

▼JBSが8月4日に3Q決算を発表してから9月14日まで株価は25.6%減と調整したが、通期下方修正発表後の翌日、9月20日には12.8%反発した。営業利益下方修正の幅は市場の予想よりも小さく、当期純利益は実効税率の引き下げにより若干上方修正された。今期の利益率を押し下げる要因は、主にクラウドインテグレーション事業におけるM365からAzureへのエンジニアのスキルシフトにより、有償稼働率が低下したことによる。今後3年間のCAGRは売上高で13%増、営業利益で30%増とした野心的な中期経営計画目標には、ネクストスケープとのシナジー効果が盛り込まれている。SIRでは、市場がこの魅力的なストーリーを理解すればリスクとアップサイドポテンシャルの適正な評価がなされると考えている。

常に進化し続けるJBSは、豊富な知識と実績により、大手企業の戦略的DX目標の達成を支援する信頼できるパートナーである。



⇒JBSとネクストスケープ社は両社ともマイクロソフトのトップパートナーとしての地位を確立している。MSが先導するクラウドセキュリティとAIソリューションの開発に重点を移しており、また顧客基盤も補完関係にあるため、クラウドDXの成長ストーリーに加えて、シナジー効果が期待できる。

### INITIATION



#### 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 (10/16)	1,329
年初来高値 (2/6)	1,970
年初来安値 (9/14)	992
10年間高値 (22/11/16)	2,115
10年間安値 (22/8/2)	901
発行済株式数(百万株)	48.366
時価総額 (十億円)	58.765
EV (十億円)	58.298
自己資本比率(3/31)	37.1%
23/9 PER (会予)	18.2x
23/9 EV/EBITDA (会予)	11.7x
22/9 ROE (実績)	16.0%
23/6 PBR (実績)	2.67x
23/9 DY (会予)	1.65%

#### 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](mailto: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) 単体および連結 業績サマリー

百万円、%	FY20/9	FY21/9	FY22/9	FY23/9	FY23/9	ネクストスケープ	FY24/9	FY25/9	中計
[J-GAAP]	単体実績	単体実績	単体実績	期初 連結予想	修正 連結予想	連結 インパクト	連結 予想修正	修正 連結予想	3年間 CAGR
				2022.11.11	2023.5.8				
売上高	68,247	74,954	86,325	99,056	101,703	2,647	112,500	124,300	12.9
YoY*	13.1	9.8	15.2	14.7	17.8	3.1	10.6	10.5	
・クラウドインテグレーション	16,049	16,961	18,344	21,000	23,000	2,000	24,600	27,300	14.2
・クラウドサービス	10,581	10,745	13,371	15,400	15,400	0	17,000	22,000	18.1
・ライセンス&プロダクツ	41,571	47,225	54,593	62,700	63,300	600	70,900	75,000	11.2
売上高内訳(%)									
・クラウドインテグレーション	23.5%	22.6%	21.2%	21.2%	22.6%	1.4%	21.9%	22.0%	
・クラウドサービス	15.5%	14.3%	15.5%	15.5%	15.1%	-0.4%	15.1%	17.7%	
・ライセンス&プロダクツ	60.9%	63.0%	63.2%	63.3%	62.2%	-1.1%	63.0%	60.3%	
売上総利益	8,481	8,497	10,877	13,224	13,788	564			
売上総利益率(%)	12.4%	11.3%	12.6%	13.4%	13.6%	0.2%			
販管費	6,968	6,223	6,825	8,370	9,120	750			
売上高比率(%)	10.2%	8.3%	7.9%	8.4%	9.0%	0.5%			
減価償却費およびのれん償却費	484	507	504	517	764	247			
EBITDA	1,997	2,780	4,556	5,371	5,431	60			
売上高比率(%)	2.9%	3.7%	5.3%	5.4%	5.3%	-0.1%			
営業利益	1,513	2,273	4,052	4,854	4,667	-187		8,900	30.0
YoY*	-	50.2	78.3	19.8	15.2	-4.6			
営業利益率(%)	2.2%	3.0%	4.7%	4.9%	4.6%	-0.3%		7.2%	
・クラウドインテグレーション	1,690	2,087	2,800	3,700	3,920	180	4,600	5,200	22.9
・クラウドサービス	1,222	1,487	1,781	1,900	1,900	0	2,600	3,700	27.6
・ライセンス&プロダクツ	1,300	930	1,835	2,000	2,020	20	2,800	3,300	21.6
消去	-2,700	-2,231	-2,365	-2,800	-3,173			-3,300	
消去前営業利益率(%)									
・クラウドインテグレーション	10.5%	12.3%	15.3%	17.6%	17.0%	-0.6%	18.7%	19.0%	
・クラウドサービス	11.5%	13.8%	13.3%	12.3%	12.3%	0.0%	15.3%	16.8%	
・ライセンス&プロダクツ	3.1%	2.0%	3.4%	3.2%	3.2%	0.0%	4.0%	4.4%	
経常利益	1,822	2,363	4,252	4,831	4,722	(109)			
売上高比率(%)	2.7%	3.2%	4.9%	4.9%	4.6%	-0.2%			
税引前当期純利益	1,406	2,329	4,140						
法人税等合計	572	769	1,492						
親会社株主に帰属する当期純利益	833	1,560	2,647	2,995	2,880	(115)			

\*注) 単体実績と連結業績予想の前年同期比は参考値である。

出所: 同社有価証券届出書、有価証券報告書、IR決算説明会資料よりSIR作成。

1 クラウドインテグレーション事業



- Security・Hybrid Infra 需要の刈り取り
- BizApps 領域拡大、高収益案件のさらなる加速 (ネクストスケープとのシナジー含)

2 クラウドサービス事業



- クラウドマネージドサービスへの契約シフト
- 常駐×リモートでのハイブリッド運用支援加速

3 ライセンス&プロダクツ事業



- 大型ライセンスの獲得
- 仕入れ価格の継続改善と、セールスオペレーションセンター強化
- ハイブリッドソリューションでの拡販

出所: 同社FY23/9Q2 決算説明資料より抜粋

■ 売上 ■ セグメント利益 ■ セグメント利益率




### 2023/9期 連結通期業績予想を修正

9月19日（火）15:00、JBSは5月8日上期決算発表時に開示した通期連結業績予想を下表の通り修正した（セグメント別売上高、セグメント利益予想は5月9日上期決算説明会資料にて開示）。売上高は、ライセンス&プロダクツ（L&P）事業における新規大型案件の獲得が大きく寄与することから、10.1%増の112,000百万円に修正され、成長率は前年比+17.8%から+29.7%に上方修正された（前年は単体のみのため参考値）。営業利益は、クラウドインテグレーション（CI）事業におけるスキルシフトによる技術者稼働率低下の影響等により、前年同期比9.6%減の4,220百万円となった。親会社の所有者に帰属する当期利益は、実効税率の低下により5.6%（1,600億円）上方修正され、予想成長率は前年同期比+8.8%→+14.8%となった。

報告セグメント別では、クラウドインテグレーション（CI）事業において、「M365」を中心としたモダンワークプレイス導入案件数が上期は想定を下回る一方、「Azure」をベースとしたインフラ案件によるクラウドDX投資の本格化（「マイクロソフトクラウドの製品・サービス領域については、P25を参照）へと上期の需要シフトが鮮明となり、「Azure」需要の急増に対応したエンジニアリソースの再投入やスキルシフトを進めた結果、エンジニア稼働率が低下し、CI事業の利益率が低下した（セグメント利益を7.1%減額修正）。

クラウドサービス（CS）事業の売上高は、案件単価、稼働率ともに堅調に推移した結果、セグメント利益は5.3%上方修正された。ライセンス&プロダクツ（L&P）事業は、製造業におけるグローバル大型案件の獲得や官公庁向けが好調に推移し、売上高を16.1%上方修正したものの、戦略的価格提示案件の増加によりセグメント利益を5.0%下方修正した。

### 2023/9期連結通期予想（修正後）

百万円、%、円、 日本基準	FY22/9 非連結 22.11.11	FY23/3 連結期初 会社予想 23.05.08	% 前年 同期比	FY23/9 連結修正 会社予想 23.09.19	修正額	% 修正幅	% 前年 同期比
<b>売上高</b>	<b>86,325</b>	<b>101,703</b>	<b>17.8</b>	<b>112,000</b>	<b>10,297</b>	<b>10.1</b>	<b>29.7</b>
・クラウドインテグレーション	18,344	23,000	25.4	23,100	100	0.4	25.9
・クラウドサービス	13,371	15,400	15.2	15,400	0	0.0	15.2
・ライセンス&プロダクツ	54,593	63,300	15.9	73,500	10,200	16.1	34.6
<b>営業利益</b>	<b>4,052</b>	<b>4,667</b>	<b>15.2</b>	<b>4,220</b>	<b>-447</b>	<b>-9.6</b>	<b>4.1</b>
<b>セグメント利益</b>							
・クラウドインテグレーション	2,800	3,920	40.0	3,640	-280	-7.1	30.0
・クラウドサービス	1,781	1,900	6.7	2,000	100	5.3	12.3
・ライセンス&プロダクツ	1,835	2,020	10.1	1,920	-100	-5	4.6
経常利益	4,252	4,722	11.1	4,280	-442	-9.4	0.7
当期純利益（ATOP）	2,647	2,880	8.8	3,040	160	5.6	14.8
EPS（¥）	-	¥63.60		¥66.71	¥3.11		

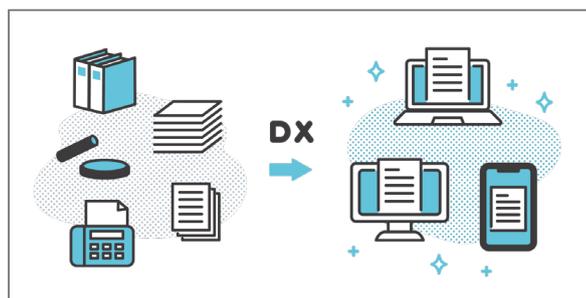
注：前年比は前期が非連結決算のため参考値 出所同社開示資料よりSIR作成



**2022年6月にJBSブランドロゴと企業理念を刷新**  
 ●JBSは1990年の創業以来、顧客との密接な業務の関わりを第一に考え、最適なITソリューションの提供に取り組んできた。今回のブランドロゴと企業理念の刷新は、クラウドインテグレーターとして顧客の期待を超えるDX推進を実現し、技術革新を通じて企業の持続的な成長に貢献していく姿勢を示すものだ。ブランドロゴの特徴的な黄色いカーブはスマイルを表現している。

目次

- ① **会社概要**  
事業内容、沿革、成長戦略 5
- ② **市場環境と成長要因**  
クラウド、マイクロソフト・シェアなどへのIT投資とJBSの機会 21
- ③ **業績見直しと連結中期経営計画目標修正**  
23/9期3Q累計実績、セグメント別動向と見通し 27
- ④ **株価インサイト**  
株価推移、株主還元方針 31
- ⑤ **補足**  
用語解説、会社情報 33



★設計・設定から運用サポートまでにおける最先端のクラウドソリューションを提供



# JBS

Part 1

「マイクロソフトジャパン  
パートナーオブザイヤー」  
2023を受賞し、連続受賞記録  
を11年に更新

●JBSは「Dynamics365  
Services」「Solution Partner  
Capability」の2部門を受賞  
している。また「Microsoft  
Cloud Partner Program」コン  
プリートバッジを日本で初め  
て取得したことなども評価さ  
れている。

### 2023年におけるAIの新しい 取り組み

●今年度、JBSは「ChatGPT  
導入支援コンサルティング」  
や「アイプリシティ チャット  
Powered by ChatGPT  
API」など、エンタープライズ  
AIの活用を目的とした導入  
コンサルティングやアプリ開  
発サービスを開始した。



## 会社概要・紹介

JBSは、「優れたテクノロジーを、親しみやすく」という企業理念のもと、顧客と密接に業務に関わり、それぞれのニーズや目標に適した最新の技術を提供し、企業と社会の長期的な発展への貢献に取り組んできた。世界は技術革新のスピードがより急速に進歩しているため、持続的な成長と競争力維持には、先進技術をいち早く導入する必要がある一方、意図した効果を実現するためには、ツールの正しい使用法を見極めて選定し、アプリケーションを最適化して活用することが不可欠になっている。

同社の目指す姿は、「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」である。世界中では、働き方改革や多様化意識の高まりなどの要因で、社会や経済環境が大きく変化している。企業や官公庁は、新しいテクノロジーを迅速に取り入れ、自社独自のDX計画を実行し、自らデジタル変革を起こしていく必要がある。

JBSは、クラウド利活用とアプリケーションの分野における先駆的なプロフェッショナル集団であることを自負している。JBSは、クラウドによる利得やデジタルトランスフォーメーションの推進を最大化するシステムやフレームワークの構築を支援する信頼性のある情報源として、顧客から一番に声が掛かるパートナーとなるよう努めている。

JBSは、ITの課題だけでなく、顧客のビジネスニーズに応える最先端のクラウドソリューションを提供するため、マイクロソフトをはじめとするクラウド企業、各種ハードウェア・ソフトウェアメーカー、各種研究機関や大学等と連携し、最新の技術や方法論を取り入れることに注力している。JBSでは、1990年代以来、マイクロソフトを中心に様々なソフトウェア・ソリューションを組み合わせたマルチベンダーの体制のもとで、カスタム化された最適なソリューションを提供し、顧客のニーズに答えている。

## 世界を代表するクラウド/ネットワーク/セキュリティ/プラットフォーム・パートナー企業

<p><b>CLOUD PARTNERS</b></p> <p>Gold Microsoft Partner Azure Expert MSP</p> <p>Adobe   AvePoint   SAP® Concur® Partner</p> <p>GitHub   ORACLE   Red Hat Advanced Business Partner   SAP Partner   VeeAM</p>	<p><b>PLATFORM PARTNERS</b></p> <p>aws   CISCO Partner Premier Integrator   citrix® Partner Platinum Solution Advisor</p> <p>DELL Technologies PLATINUM PARTNER   Hewlett Packard Enterprise</p>
<p><b>NETWORK PARTNERS</b></p> <p>ARTERIA   colt   EQUINIX   IJ Internet Initiative Japan   SoftBank</p>	<p>hp   HUAWEI Gold Business Partner   IBM</p>
<p><b>SECURITY PARTNERS</b></p> <p>FORTINET   jamf   paloalto NETWORKS   TANIUM</p> <p>Trellix   TREND MICRO   zscaler</p>	<p>Lenovo   NetApp®</p> <p>OpsRamp a Hewlett Packard Enterprise company   VERITAS</p> <p>vmware®   αFUSION</p>

出所：同社22/9期決算説明資料および会社ウェブサイト(各社ロゴはそれぞれ登録商標)



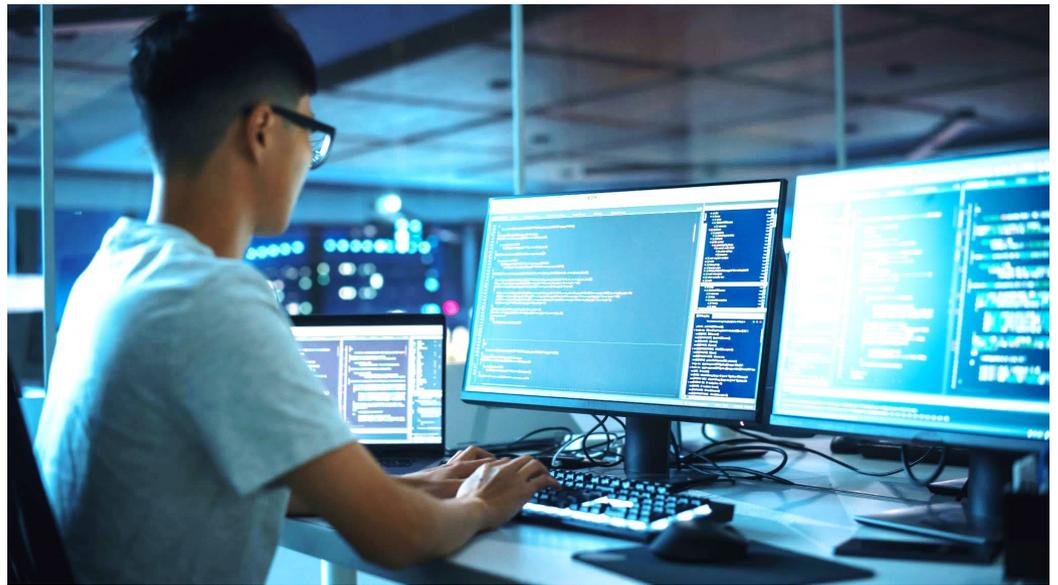
Azure Expert MSP

JBSは、マイクロソフトのパートナー認定資格の中で最も難易度が高く、最上位の資格である「Azure Expert MSP (マネージドサービスプロバイダー)」を取得している。このプログラムは、マイクロソフトの世界的な取り組みであり、最も有能なパートナーのみを取り上げ奨励し、トップパートナーとして認定するものだ。また、企業が提携するトップパートナーを見極めるにあたり役立つものでもある。2023年1月現在、数十万社あるマイクロソフト・パートナーのうち、Azure Expert MSPの認定パートナーは全世界で130社程度である。このプログラムには厳しい基準と要件があり、卓越した顧客へのサービス提供と技術的専門知識を証明し、マネージドサービス、人材、プロセス、テクノロジーなどに関する第三者機関の審査に合格する必要がある。

マイクロソフトクラウドのプロフェッショナル集団

●JBSは、Microsoft Azure、Microsoft 365、Microsoft Dynamics 365などの、いわゆる「3クラウド」と呼ばれるマイクロソフトクラウドソリューションを金融業を中心とした数多くの業種や大企業に提供してきた豊富な実績を持ち、国内トップクラスの有資格のエンジニアを擁する。

●JBSは2023年7月20日、日本マイクロソフトが新設した2023年度「Microsoft Top Partner Engineer Award」において、9名のエンジニアが表彰されると発表した。この賞は、パートナー企業先、先進技術の導入、社内でのマイクロソフトテクノロジー普及に多大な貢献をしたエンジニアを表彰するもので、「Business Applications」「Modern Work」「Security」「Azure」の全4カテゴリーにおいて表彰を受けた。



資本業務提携先パートナーとの協業

JBSは、日本を代表するシンクタンクのMRI（三菱総合研究所）およびその子会社のDCS（三菱総研DCS）と2014年に資本業務提携を結び、MRIグループが推進する医療、教育、行政機関、公共部門などのデジタルトランスフォーメーション（DX）構想の様々な面で協業している。また、JBSは2006年、日本テレビとITC事業企画・インフラ統合の合併会社を設立した。

上流コンサル・業界知見を補完



出所：同社22/9期決算説明資料より抜粋



**JBSが顧客に選ばれる理由**

- 徹底した顧客志向のきめ細かなアプローチ
- 1990年代初頭より続く、世界有数のベンダーとのパートナーシップ（マルチベンダーモデル）
- 国内トップクラスの認定技術者であるマイクロソフトクラウドプロフェッショナル集団
- MRIグループとのDX構想設計等に関する連携
- 社員専用「JBSトレーニングセンター」での人材育成に注力。
- 多数の優秀賞受賞

**JBS会社沿革**

日本ビジネスシステムズは1990年10月に設立され、1995年にマイクロソフト・パートナーに認定された後、1997年9月にはマイクロソフト社との関係を強化し日本企業の米国進出を支援するため、米国カリフォルニア州トーランス市に非連結米国現地法人JAPAN BUSINESS SYSTEMS TECHNOLOGY (JBS USA, Inc.) を設立した。その後、シンガポール、中国（上海）、メキシコ、香港に非連結子会社を設立し、各市場での日本企業進出を支援している。

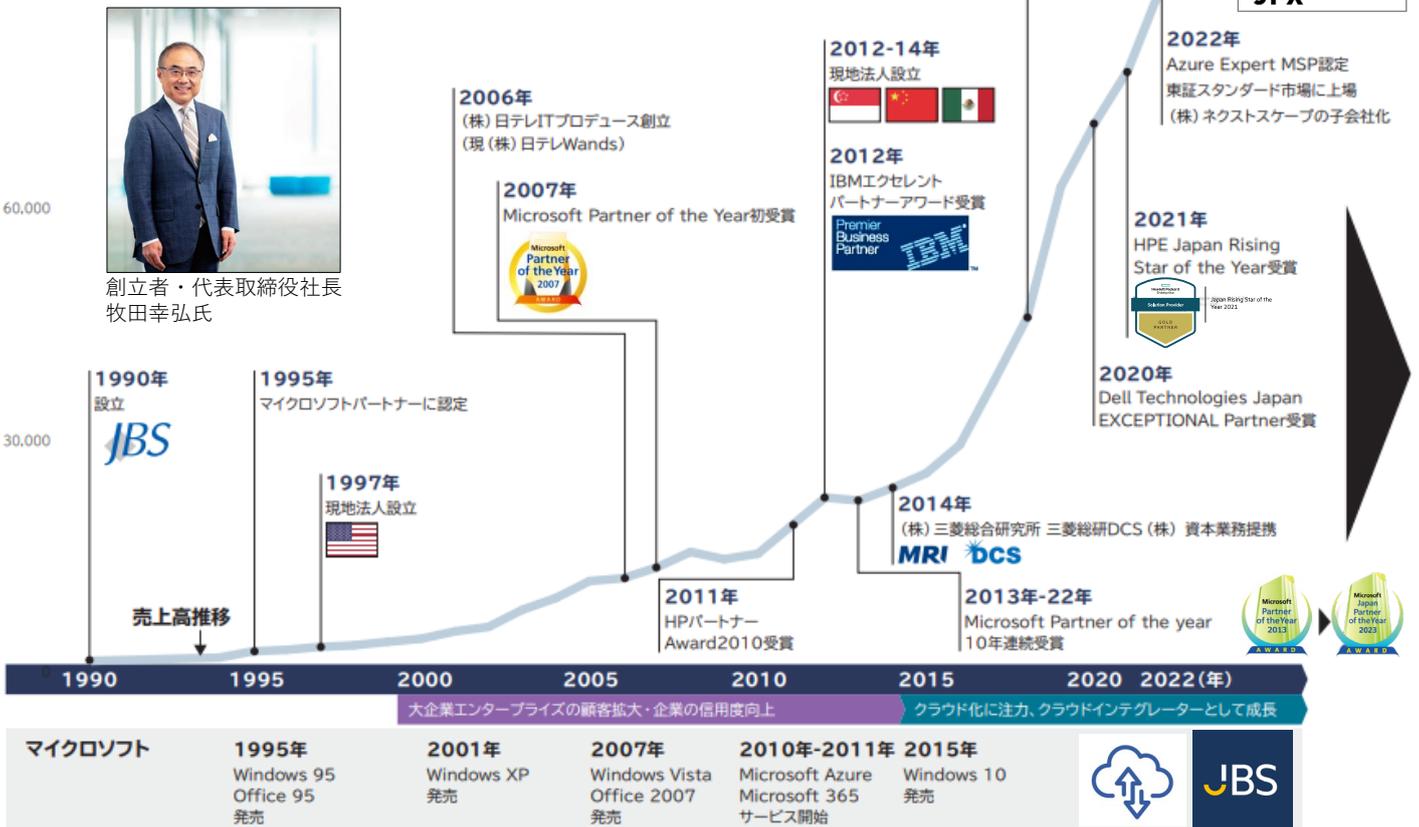
JBSが日本のマイクロソフトから「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー」を初めて受賞した際に受けた評価は、ユーザーアカウント管理およびコンプライアンスに関する課題を抱え、解決策を模索する顧客に対し、統合ID管理ソリューションを迅速に提案・導入したことがあった。その後、2013年以降は11年連続で「マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー」を受賞している。JBSはマイクロソフト以外にも、5頁に掲載されている世界で優れた能力と実績を持つ多くのクラウド、ネットワーク、セキュリティ、プラットフォームのパートナーから同様の評価を得ている。また、前頁に記載したとおり、JBSは2022年4月にマイクロソフトの「Azure Expert MSP (マネージドサービスプロバイダー)」の認定を取得しており、世界中でわずかに約130社程度の認定取得企業のうちの1社となった。**2022年8月2日には東証スタンダード市場への上場を果たし、同年12月7日に株式会社ネクストスケープの全株式を取得した。**

**価値創造の歴史**

当社は、創業以来、マルチベンダーのシステムを提供する会社として、グローバルで優れた機能・実績を持つ各種ハードウェア・ソフトウェアメーカーと連携しながら、お客さまに最適なソリューションを提供しています。

**売上高**

90,000 (百万円)



出所：同社統合報告書2023よりSIR作成

JBS



日経ニューオフィス賞2015 受賞  
JBS 虎ノ門ヒルズ森タワー



日本ビジネスシステムズ 会社沿革

月日	出来事
1990.10	東京都港区芝に日本ビジネスシステムズ株式会社設立
1997.09	米国現地法人として JAPAN BUSINESS SYSTEMS TECHNOLOGY 設立
2000.06	日本ビジネスシステムズ株式会社が東京都港区芝公園に本社移転
2004.06	JBSテクノロジー株式会社設立
2005.05	ISO/IEC27001 (旧BS7799) 認証取得
2006.04	ネットワンシステムズがJBSテクノロジーに資本参加 日本テレビとの合弁で株式会社日テレITプロデュースを設立
2007.12	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2007 受賞
2008.10	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2008 受賞
2009.04	株式会社アイヴィスソリューションズと資本・業務提携
2009.06	株式会社アイヴィスソリューションズからJBSソリューションズ株式会社に社名変更
2009.10	JBS ソリューションズ株式会社を 100%子会社化
2010.09	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2010 受賞
2012.02	IBM エクセレントパートナーアワード受賞
2012.04	西日本事業所を開設
2012.07	中部事業所を開設
2012.10	シンガポールに現地法人を設立
2012.11	上海に現地法人を設立
2013.08	ドットコムサービス株式会社を 100%子会社化
2013.09	持株会社として株式会社 JBS を設立 マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2013 受賞
2014.02	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
2014.06	メキシコに現地法人を設立
2014.08	東京都港区虎ノ門に本社移転
2014.09	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2014 2部門受賞
2015.01	ISO20000 認証を取得
2015.08	JBS テクノロジー株式会社を 100% 子会社化 JBS 虎ノ門ヒルズオフィスが日経ニューオフィス賞のクリエイティブ・オフィス賞を受賞
2015.09	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2015 3部門受賞
2015.10	持株会社である株式会社 JBS を吸収合併 JBS テクノロジー株式会社がドットコムサービス株式会社を吸収合併
2016.05	沖縄事業所を開設
2016.06	プライバシーマーク取得
2016.07	九州事業所を開設
2016.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2016 2部門受賞
2016.10	JBS トレーニングセンター開設
2017.02	香港に現地法人を設立
2017.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2017 受賞
2017.12	株式会社ヴァンテルシステム 100% 子会社化
2018.06	2018 Microsoft Country Partner of the Year 受賞
2018.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2018 受賞
2019.04	子会社である JBS テクノロジー株式会社、株式会社ヴァンテルシステム、JBS ソリューションズ株式会社を吸収合併 北海道事業所を開設
2019.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2019 受賞
2020.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2020 受賞 Dell Technologies Japan EXCEPTIONAL Partner 受賞
2021.06	HPE Japan Rising Star of the Year 受賞
2021.08	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2021 受賞
2022.04	Azure Expert マネージド サービス プロバイダー (MSP) 認定
2022.07	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2022 2部門受賞
2022.08	東京証券取引所スタンダード市場に上場
2022.12	株式会社ネクストスケープを 100% 子会社化
2023.06	マイクロソフト ジャパンパートナー オブザイヤー 2023 2部門受賞
2023.07	日本マイクロソフトが初実施した「Microsoft Top Partner Engineer Award」を全4カテゴリーにおいてJBSの9名のエンジニアが受賞

出所：同社ウェブサイトよりSIR作成



### JBS創業者・代表取締役社長 牧田 幸弘氏 プロフィール

1957年生まれ。慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、1979年日本アイ・ビー・エム株式会社に入社。コンピュータ関連製品の営業を経て、1990年日本ビジネスシステムズ株式会社を設立し独立。いち早くパーソナルコンピュータの将来性に着目し、1995年にはマイクロソフトとの販売パートナー契約を結ぶ。クラウドシステムを活用して顧客のDX戦略の推進と成果創出までを支援する「No.1クラウドインテグレーター」を目指し経営の舵をとる。

前述したように、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。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。

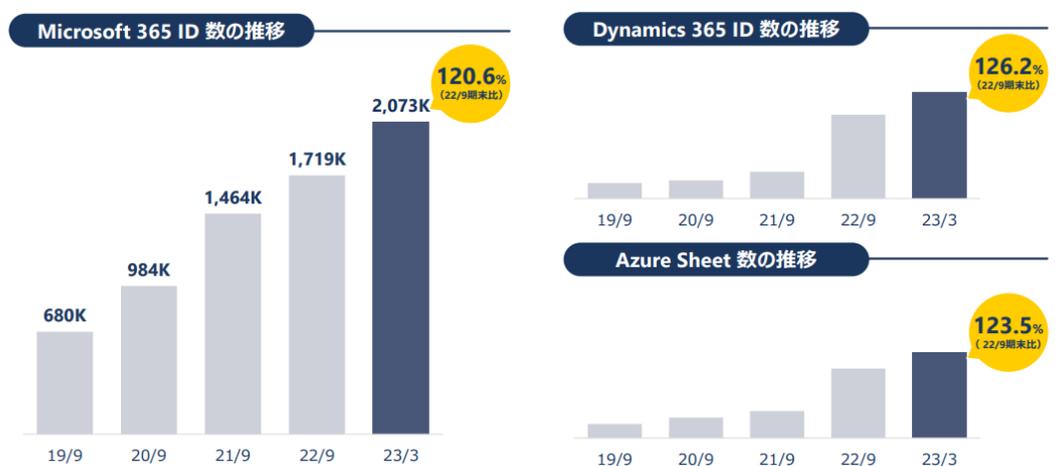
JBSを数字から見ると、同社は大手企業を中心に1,700社を超えるさまざまな業種の企業をサポートしている。強みの一つは、JBSのエンジニアが顧客のITチームに入り込み、顧客と同じ視点に立って業務改革を推進している点だ。顧客からのフィードバックにきめ細かな注意を払い、顧客の満足を徹底的に追求するJBSの姿勢は高い評価を得ている。

「JBS価値創造の歴史」（7頁下段）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。23/9期上期末（3月末）時点では、Microsoft 365のID数は約210万に達し、Dynamics 365やAzure Sheetsはさらに高い伸びを示している。

### ビジョン：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

バリュー：「お客様の期待を超える」、「一人ひとりの個性を大切に」、「誠実かつ、ひたむきに」、「情熱を持ってテクノロジーを追求」、「挑戦と成長」

### 主要KPI (ID数)



出所：同社FY23/9Q2 決算説明資料より抜粋



### 人的資本経営

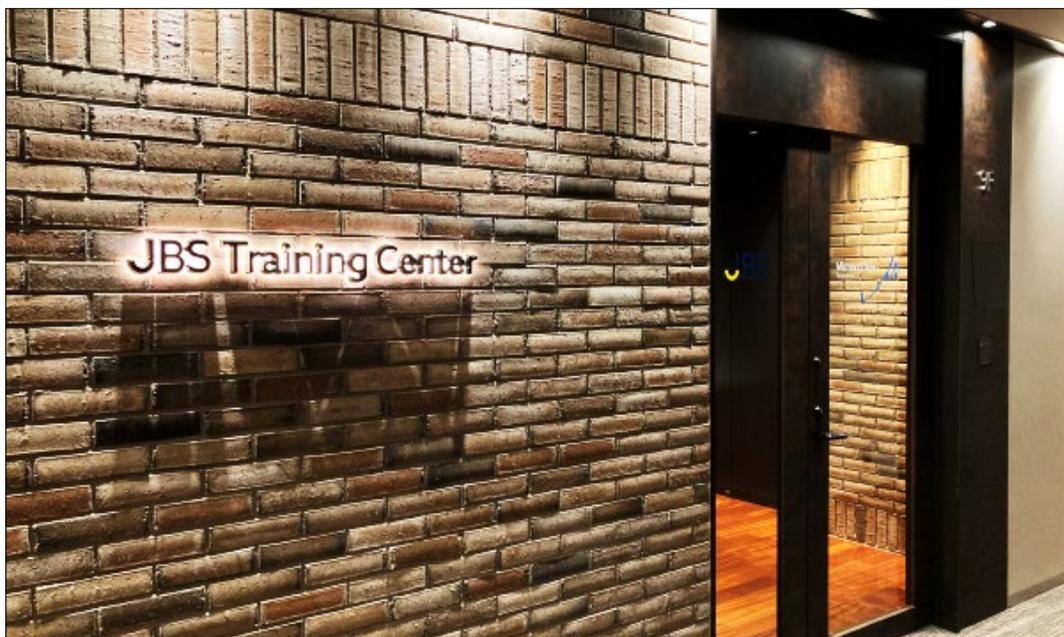
IT技術者の慢性的な人手不足を背景に、JBSでは、経営方針の中核のひとつとして、JBSグループ社員に働きやすい環境を提供し、社員の成長とスキルアップを支援し続ける理念を持つ。牧田社長は「社員の満足度が高くなければ、お客さまに良いサービスを提供できない」と考えており、研修や福利厚生に注力している。

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 CAFE & DINING」や、独身若手社員向けに都心の好立地にある社有マンションを提供している。

2023年6月8日、JBSは「2024年卒IT業界新卒就職人気企業ランキング」の総合ランキングで39位にランクインし、2022年の88位から大きく順位を上げたと発表した。同ランキングは楽天によるもので、日経コンピュータの協力のもと運営している楽天サイト「楽天みんな就（みんなの就職活動）」にて、毎年IT業界の新卒人気企業の総合ランキングを発表している（今年はインターネット上とイベント会場での紙上アンケート調査によるもので、有効回答は2,876名）。また、魅力度別ランキングでは、会社の魅力が4位（経営者・ビジョンに共感）、働き方の魅力が3位（研修教育が充実していそう）と10位（風土・居心地が良さそう）に入賞している。



- JBSトレーニングセンター
- Lucy's CAFE & DINING
- 社宅





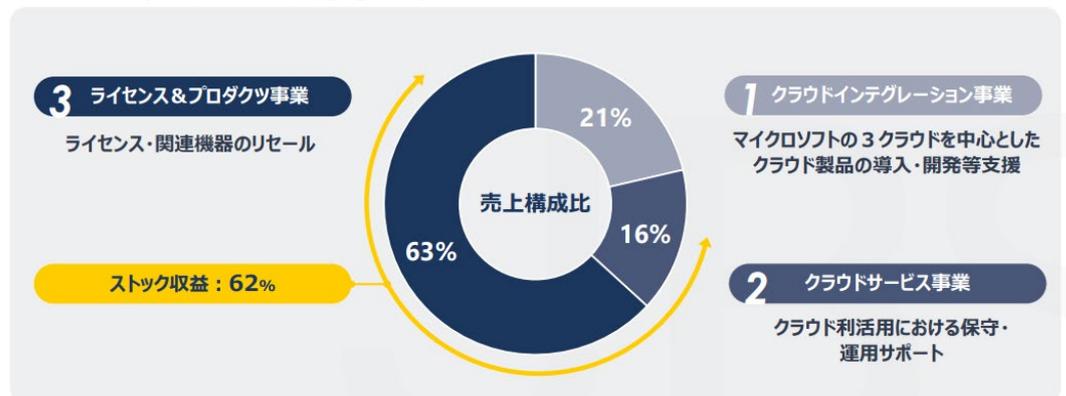

マイクロソフト  
クラウド導入フレームワーク  
(CAF: Microsoft Cloud  
Adoption Framework for  
Azure)

## 事業内容

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、実装ガイダンス、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。

## FY22/9期 セグメント別売上高



出所：同社FY22/9通期決算説明資料より抜粋

- 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

##### 強み

- マイクロソフト3クラウド全領域のエンジニア
- 人的リソースの最適化によるエンジニアの高い稼働率
- 幅広い業種での強固な顧客基盤

##### 弱み

- 成長領域での十分なIT人材の確保
- 付加価値の高い自社ソリューション/サービス開発

##### 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への関心の高まり
- 働き方改革に伴うIT投資需要の拡大

##### 脅威

- エンジニア採用市場の激化
- 景気変動および業界動向の変化によるIT投資の縮小

#### 2 クラウドサービス事業

##### 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

- 顧客のクラウドシフト拡大
- 既存設備への投資から新領域へのIT投資シフト
- リモートワークや業務効率化に向けたIT投資の拡大

##### 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

#### 3 ライセンス&プロダクツ事業

##### 強み

- エンタープライズにおける高いマイクロソフトライセンスシェア
- 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構成の提案・提供

##### 弱み

- 付加価値提供によるリセラーからの脱却
- サービスシフトに向けた営業の教育

##### 機会

- マイクロソフトクラウドの高い成長性
- お客さまにおけるDX対応ニーズの高まり
- データ活用の活性化と多様化

##### 脅威

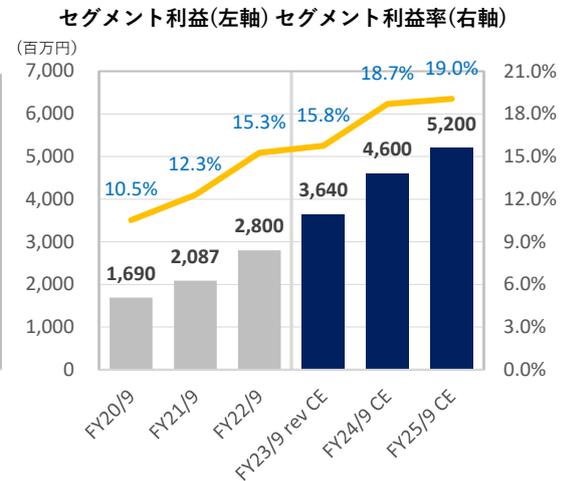
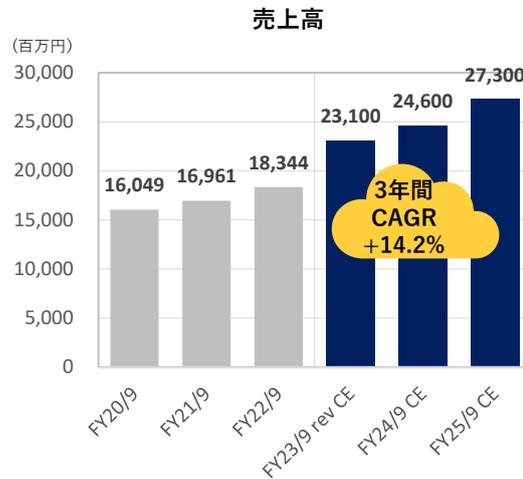
- 半導体不足やコロナ禍によるサプライチェーンの混乱
- ウクライナ危機等による世界経済の減速
- 急速な為替変動による顧客の業績変動

出所：同社統合報告書2023よりSIR作成

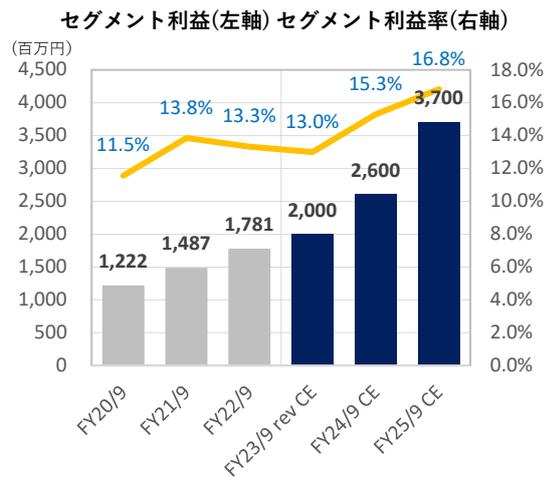
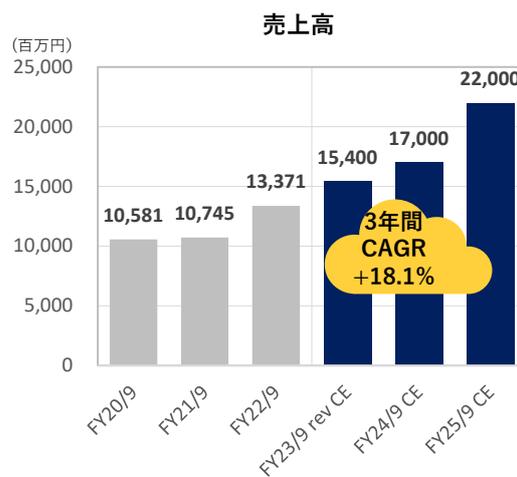


1 クラウドインテグレーション事業

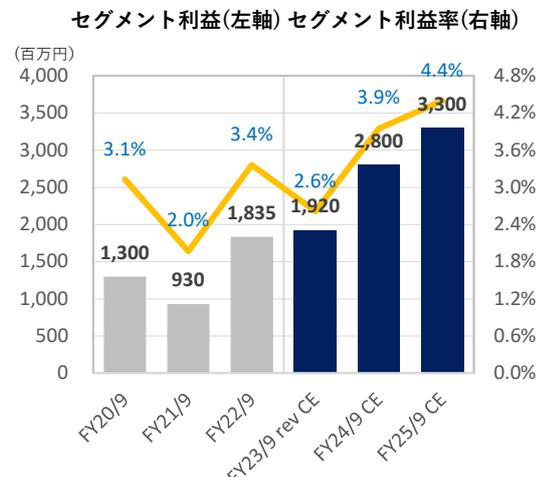
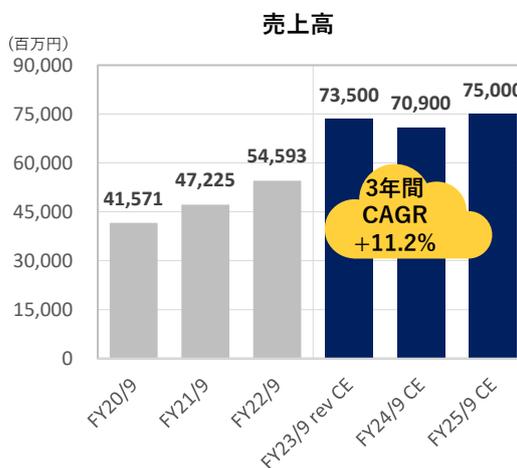
セグメント別 売上高・セグメント利益・セグメント利益率(調整前)の推移  
 注：単体は灰色、連結中期計画予想は紺色、調整前セグメント利益率は黄色のグラフで示す。



2 クラウドサービス事業

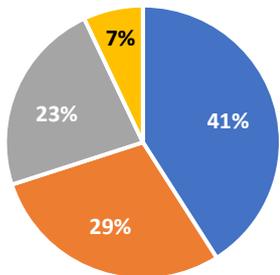


3 ライセンス&プロダクツ事業





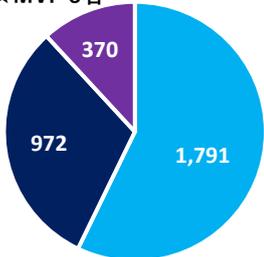
FY22/9期 業種別売上比率



- 製造・流通
- 通信・メディア・サービス・公共
- 金融・保険
- その他

FY22/9期 マイクロソフト資格  
所有ITスタッフ総数: 3,133名

★MVP 3名



- Fundamentals (基礎)
- Associate (中級)
- Expert (上級)

出所: 両グラフ共に同社統合報告書2023よりSIR作成



### 3つの資本形成による競争力の源泉

JBSは、社会関係資本・人的資本・知的資本の醸成に注力し、新たな社会価値・企業価値を創造するとともに、組織と人材の力を最大限に発揮するための制度改革に取り組み続けることで、競争力を飛躍的に向上させてきた。

#### 社会関係資本

- **パートナーシップ**：世界をリードするテックカンパニーとパートナーシップを組み、数多くのアワードを受賞。
- **上流コンサルティングからの設計**：三菱総合研究所(MRI)と資本・業務提携し、MRIのDX構想における様々な側面で協業。
- **幅広い業種業態との関わり**：30年以上にわたるIT支援の実績により、幅広い業界・業種を代表するエンタープライズ企業と取引関係を継続。

#### 人的資本

- **クラウドネイティブ**のステータスに資する幅広い資格者が多数在籍。
- **研修制度**：ITスキル標準 (ITSS) の「キャリアフレームワークと認定試験・資格とのマップ」をベースとした独自の資格取得支援制度と専用の研修施設を完備。
- **高度な専門性**：顧客の期待に応え、より難しい課題を解決していくために、上位資格へのランクアップを奨励（専門性を高め、上位資格保有者を増加させるための環境整備）。



#### 知的資本

- **技術検証**：国内で導入実績の少ないテクノロジーやクラウドサービスを率先して自社の環境に導入・活用し、顧客に対して実現性の高い提案を実施。例) ハイブリッドワーク: 1) デバイス & セキュリティーゼロトラストとインターネットブレイクアウトの実現、2) コミュニケーションリモートワークでも活発なコラボレーションの実現、3) 業務・基幹システムペーパーレス、場所にとられない全面クラウド化の実現。
- **新事業開発**：最新技術×社員アイデアを軸として事業開発。
- **アセット化**：パートナー企業のソリューションや自社開発サービスを蓄積し活用。**JBS Cloud Suite** (メインブランド) — ガートナーが提唱し世界的に実証されているCAF (Cloud Adoption Framework) 等のフレームワークを用いて、企業や組織のクラウドDX推進を可能にする統合ソリューションブランド、**Cloud Premium Services** (サブブランド1) — クラウドによる戦略策定支援および、厳選されたソリューションの組み合わせによる成果最大化を目的とした設計・計画・導入・管理方針策定のワンストップソリューションブランド、**Smart Cloud Controller** (サブブランド2) — ライセンス購入や運用管理の支援に加え、Microsoft Azureをはじめとするさまざまなクラウドサービスの可視化・分析を行うサービスブランド。



経営成長戦略

企業のDXシフトを背景に、クラウド需要が引き続き堅調に推移する中、JBSは引き続きマイクロソフトクラウドを事業の中核に現在の成長率を維持しながら、クラウド領域の付加価値を高めていく。クラウドインテグレーション事業では、需要が拡大している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を図り、クラウドサービス事業では、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ている。ライセンス・プロダクツ事業では、Azure Expert MSP認定のステータスを利用してマイクロソフトライセンスの仕入れ条件を改善し、ソリューションと連動した商材の物販促進により収益性の向上を実現していくとしている。

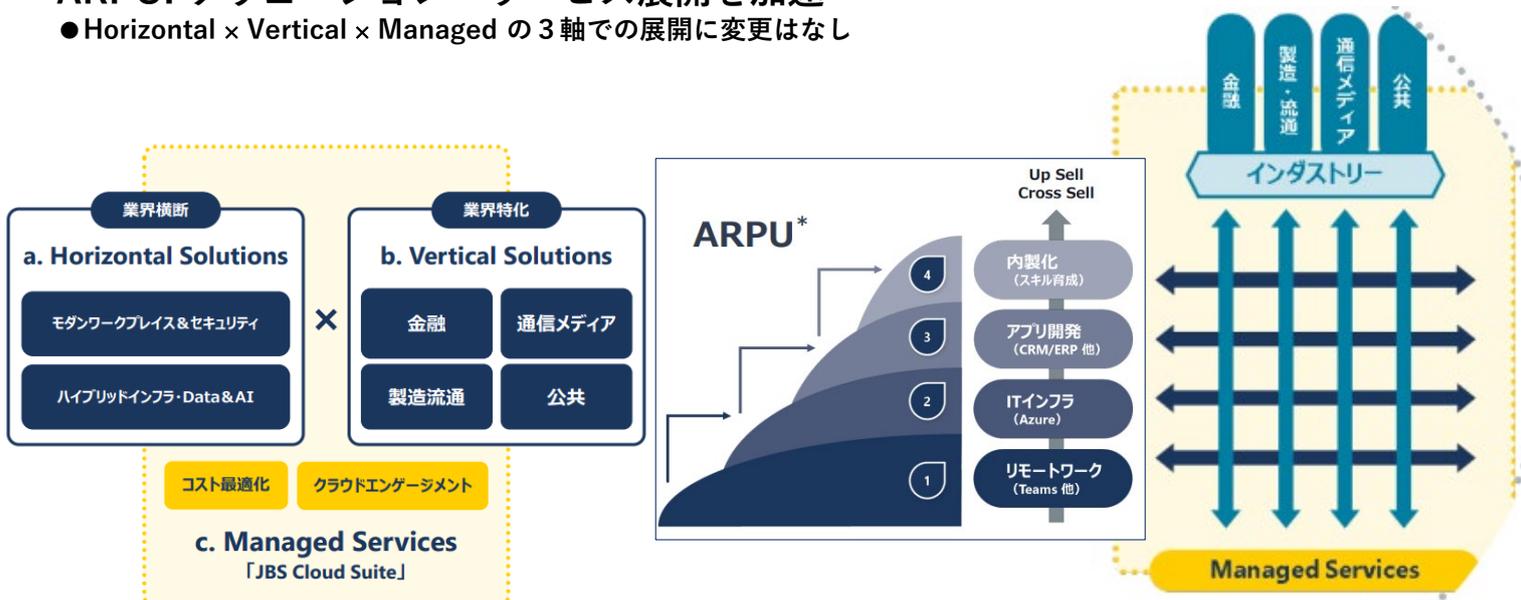
① ID×ARPUによるクラウド利用の推進を継続

JBSは、M365のID数（8頁下段の推移図表参照）増加とクラウドARPU（Average Revenue Per User、22/9期実績 50,282円）の引き上げることを基本戦略としている。ID数の増加では企業向けを中心に、企業のクラウド導入の入口となるM365ライセンス契約のシェアをさらに拡大する。ARPUの向上については、クラウド導入の入り口であるモダンワークプレイス領域で堅調に拡大するM365需要を獲得し、クラウドセキュリティやM365と接続された各種システムデータを連携させることで、オフィスワーク環境におけるData & AI領域への拡大を図る。

JBSは、独自のソリューションブランドである「JBS Cloud Suite」により、クラウドインフラにおけるAzureへのリフト&シフト（注）需要に対応するとともに、アプリ開発に必要なインフラ構築やクラウド利活用スキルの内製化の支援など、クラウドインフラの導入計画から保守運用までをワンストップでサポートする。導入、運用保守、さらなる導入というサイクルを連動させることでARPUの向上を図る。（注）リフト&シフトとは、オンプレミスの既存システムをクラウド環境にそのまま移行（Lift）した上で、運用システムを徐々にクラウド環境に最適化していく（Shift）という2つの段階を経ることで、移行にかかる時間と手間を最小限に抑えるクラウド移行手法。22/9期のARPUは50,282円。

ARPU: ソリューション・サービス展開を加速

● Horizontal × Vertical × Managed の3軸での展開に変更はなし

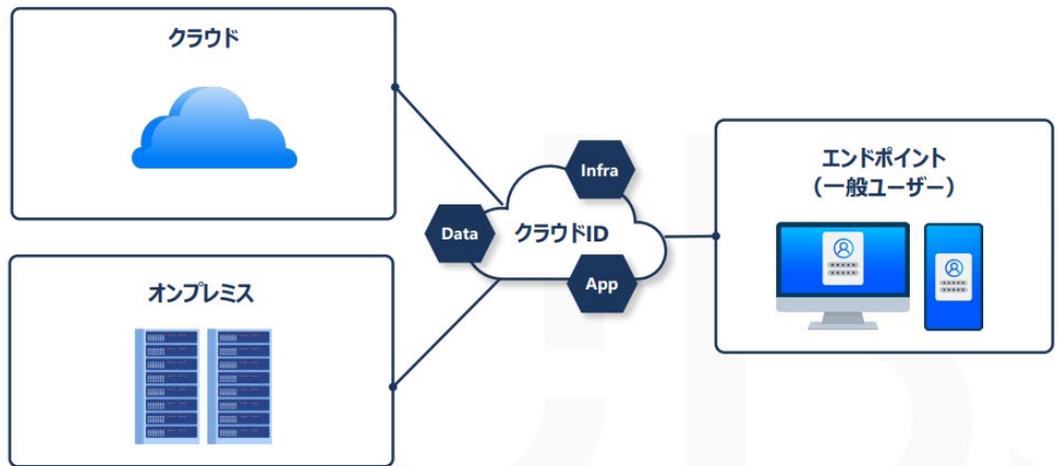


出所：同社FY23/9Q2 決算説明資料より抜粋



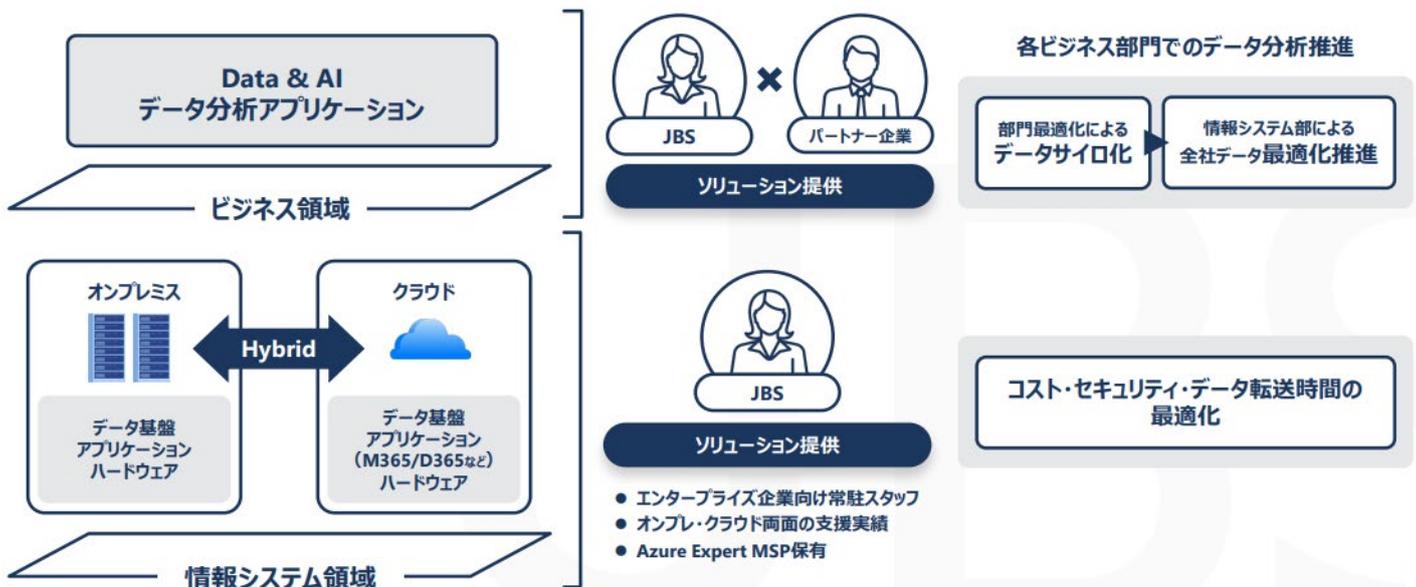
クラウドID：クラウド・オンプレミスのインフラ・アプリ環境を結ぶキー

● ID確保 → Infra / App/ Data 提案機会増



Horizontal Solution (a): Hybrid infra と Data & AI

● サイロ化したデータをオンプレとのハイブリッドで統合 → Data & AI活用



オフィスワーク Horizontal



フィールドワーク Vertical



Vertical Solution (b):

クラウドを業務領域に展開

● Cloud ID をフィールドワークへ展開/ 業界毎のデジタルツインを表現



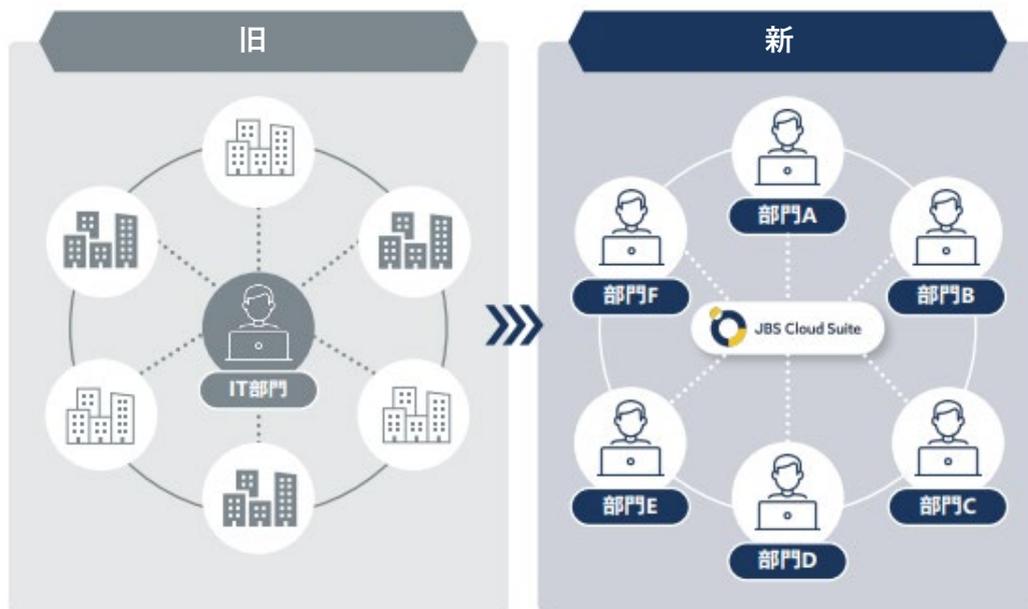
出所： 同社FY22/9通期決算説明資料より抜粋



ARPU: Managed Services (c):

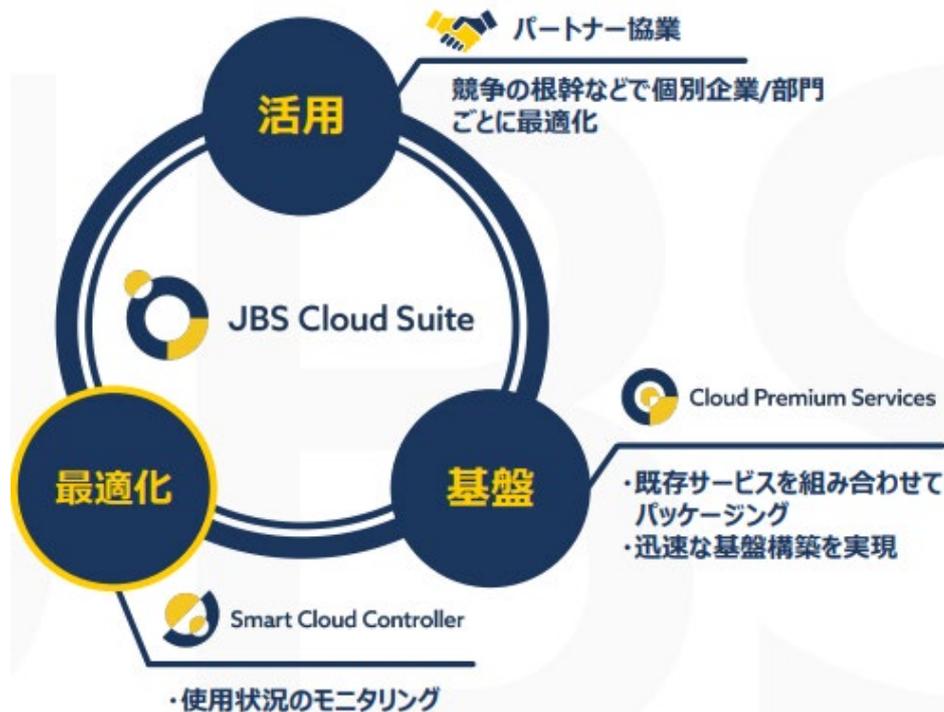
★事業・事務部門主導のIT管理体制へ JBS Cloud Suiteでサポート

管理は、IT部門⇒事業・事務部門主導へ  
クラウド戦略推進は、IT部門 (Cloud Center of Excellence\*1)



\*1クラウドを専門に取り扱う戦略的な組織のこと。

JBS Cloud Suite で各事業・事務部門ごとのガバナンスやコストなどの最適化を実現



出所：同社FY22/9通期決算説明資料より抜粋



- JBSトレーニングセンター
- Lucy's CAFE & DINING
- 社宅

### ②人材獲得・育成強化／スキルシフト（人的資本経営）

JBSは新卒採用を継続的に年間200名程度の採用をし、中途採用は前期の70～80名程度から今期より100名程度に拡大していく。技術研修においては、エンジニア数が最も多いM365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）に注力して進めていく。さらに、Data & AIのようなエンジニアの獲得競争が激しい領域においては、パートナー企業との技術連携を担うブリッジエンジニアを育成する。



出所：同社FY22/9通期決算説明資料より抜粋

### ③標準化×内製化支援

システム環境は、クラウドによって変革期を迎えている。現在では標準化されたシステム機能を自社で作るよりも、世界中のベストプラクティスを集約し、常に更新されているクラウドサービスを可能な限り活用する方が最善だ。JBSは、これらの最高の技術を、顧客に最適かつ親しみやすい方法論とパッケージで提供する。JBS Cloud Suiteの提供を通して、顧客自らクラウド活用を最適化できるよう支援し、迅速な導入とその成果創出に価値を認めてもらえるよう取り組んでいる（前項下のグラフを参照）。

### ④資本業務提携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。

また、日本テレビグループのIT戦略の子会社で、JBSが20%出資している日テレWandsを通じて、同社との戦略的提携を深めている。日テレWandsを通じて、JBSは、インフラ領域でのクラウド内製化やアプリ領域での新たなクラウドアプリおよびプラットフォーム事業の開発の支援を行い、また、メディア業界においてさらなる事業拡大を目指す。

### ⑤さらなる成長を目指し新規事業創出へのチャレンジ

JBSは、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る。







Microsoft Partner of the  
Year 2012 Windows  
Azureパートナーアワード



マイクロソフト ジャパン  
パートナー オブ ザ イヤー  
2022

Microsoft HoloLens 2を使用  
した複合現実とDXの研究が評  
価され、デバイス賞を受賞。

### 株式会社ネクストスケープの全株式を取得し完全子会社化

JBSは、2022年11月25日開催の取締役会決議に基づき、株式会社ネクストスケープの全株式を取得することに合意し、2022年12月7日に株式譲渡を完了した。

JBSはMicrosoft365などのマイクロソフト製品を活用し、企業のITシステムをクラウド環境に移行してDXを支援しているが、今後は、Microsoft AzureやDynamics 365の分野における技術力や提案力をさらに強化して、高まる業務アプリケーション開発の需要の取り込みを目指そうとしている。

同時に、ネクストスケープでは、早くからマイクロソフトのクラウドサービスの開発に着手し、ハイブリッドクラウドマルチメディア配信ソリューションにおいて「Microsoft Partner of the Year 2012 Windows Azure パートナーアワード」を受賞。また、「マイクロソフトジャパン パートナー オブザイヤー」アワードを8回受賞するなど、優秀パートナー企業として高い実績を持っている。**技術力の面では、Microsoft AzureやMR（複合現実）デバイス、動画配信、アプリ開発など、JBSが今後の事業拡大を見据えている分野に強みを持っている。**

また、顧客基盤においては、官公庁やメディア・製造流通などの業界へのソリューション提供において豊富な実績を有している。今回の買収により、JBSは、ネクストスケープが持つ民間・公共向けクラウドソリューションの開発力・技術力と、JBSの持つエンタープライズ企業の顧客基盤を組み合わせ、国内クラウド市場でのシェア拡大とグループシナジーの創出を目指す。

●Microsoft HoloLens 2を中心とした**Mixed Reality**（複合現実）の導入・開発支援に関わるシステムソリューションを幅広く開発するとともに、アジャイル開発やクラウド連携への知見、デバイス+αの価値創出に向けた取り組みとして、業務用ロボットを活用した技術研究も推進。

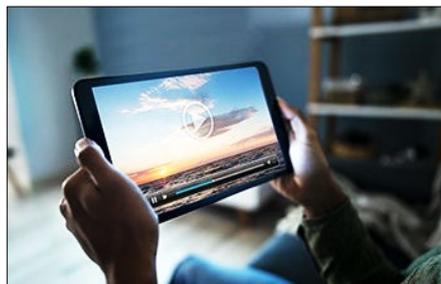
●**動画配信 DRM** — 会員限定アプリでの配信動画や社外秘の研修用動画などの独自コンテンツに対して、第三者からの無断ダウンロードや動画共有サイトへの再投稿などの不正コピーを防止するSaaS型クラウドサービスでのDRM（PlayReady/Widevine/FairPlay Streaming）技術を提供。

●**iOS/Android/TV/STBアプリケーション開発** — スマートフォンアプリ、タブレットアプリ、TV/STBアプリなどの様々なデバイスの開発に携わり、Flutterやアジャイル開発などの最先端フレームワークを使い、スピード感のある開発が可能。

Microsoft HoloLens 2を中心とした  
Mixed Realityの導入



動画配信 DRM



iOS/Android/TV/STB アプリ開発



出所：株式会社ネクストスケープのウェブサイトおよびJBSのプレスリリース(2022年11月25日) よりSIR作成



ネクストスケープの子会社化による開発力強化

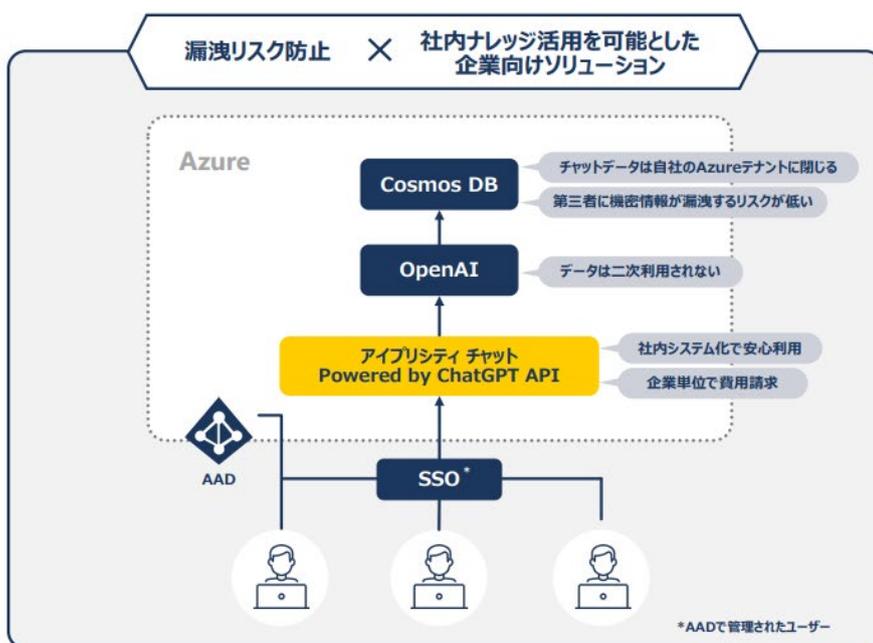
Microsoft Azure でのアジャイル開発に強いネクストスケープとともに、  
拡大する Microsoft Cloud 需要への対応力を強化



2023年の優先テーマ エンタープライズAIへの取り組み

JBSでは、以下に示す企業向けChatGPT導入コンサルティングやアプリ開発サービスに加え、Microsoft Cloudを軸とした、オフィスワークの生産性改善や開発自動化を狙っている。マイクロソフトは今年に入り既に、Microsoft 365 Copilot、Security Copilot、Dynamics 365 Copilot、Azure向けにはGitHub Copilot、Azure Open AI Serviceを公開している。

エンタープライズでの活用を想定した、「ChatGPT」導入コンサルおよびアプリの提供を開始



「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



出所：同社FY23/9Q2決算説明資料より抜粋  
\*SSO = シングルサインオン, AAD = Azure Active Directory.

JBS  
Part 2



IDCの「**基盤クラウド・サービス**」と「**SaaS-アプリケーション**」に分けた市場シェアデータから読み取れる重要なポイント

多くの投資家は、右図のような伝統的なクラウドサービスの市場シェア内訳に精通している。**重要なポイント**は、上位5社で75%を占めており、さらなる統合の余地が少ないことだ。

同時に、右図の上位5社は最大のカテゴリーである**SaaS-アプリケーション**の35%を占めるにとどまっておらず、断片化された残りの65%を将来的に統合する余地が残されている。**カタリスト**のひとつとしては、AIソリューションの開発に世界的な注目が集まっており、マイクロソフトがその技術力と経営手腕を示す余地が残されていることだろう。

マイクロソフトは世界パブリッククラウドサービスでトップシェア16.8%を握る (IDC)

IDCが2023年7月に公表した新しいデータ（下表）によると、2022年に世界のパブリッククラウドサービスの売上高は5,000億ドルを超え、前年比22.9%増となった。セグメント別では、全体の45%を占めるSaaS-アプリケーションが最も大きく、18.4%増だった。しかしながら、IDCが分類したカテゴリー1、2、4で構成する基盤クラウドサービスは26.7%増となった。1年前には、パンデミック期の高成長の後に一定の減速が見られ、高インフレと金利上昇に伴う経済の不確実性も相まって、クラウドサービス市場は、新規支出の抑制と既存クラウドの最適活用に注力することで成長率が低下する時期に入ると考えられていたが、その見方は間違っていたようだ。

生成AIの登場に端を発したその評価と活用が、事業計画と長期投資を検討する上で主要なテーマになり始めており、クラウドプロバイダーはAIを活用したサービスの評価と導入において重要な役割を果たすことになる。2022年は主要パブリッククラウドサービスプロバイダーに支出が集中しており、**マイクロソフト、アマゾン・ウェブ・サービス、セールスフォース、グーグル、オラクル**のパブリッククラウドサービスプロバイダー上位5社の合計売上高は、**世界全体の41%以上を占め**、前年比27.3%増となった。4つのセグメント全てでサービスを提供する**マイクロソフトは、2022年のシェア16.8%でパブリッククラウドサービス市場全体の首位を維持し、アマゾン・ウェブ・サービスがシェア13.5%でこれに続く。**

2022年の世界パブリッククラウドサービスの売上高は5,000億ドル超に (前年比22.9%増)

展開カテゴリー (売上高：10億米ドル)	2021年度 売上高	2022年度 売上高	市場 シェア	YoY
① IaaS	\$91.5	\$115.2	21.2%	26.2%
② PaaS	\$70.1	\$92.6	17.0%	32.1%
③ SaaS-アプリケーション	\$208.1	\$246.3	45.1%	18.4%
④ SaaS-システムインフラストラクチャー (基盤) ソフト	\$74.6	\$91.4	16.7%	22.6%
<b>合計</b>	<b>\$444.2</b>	<b>\$545.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>22.9%</b>

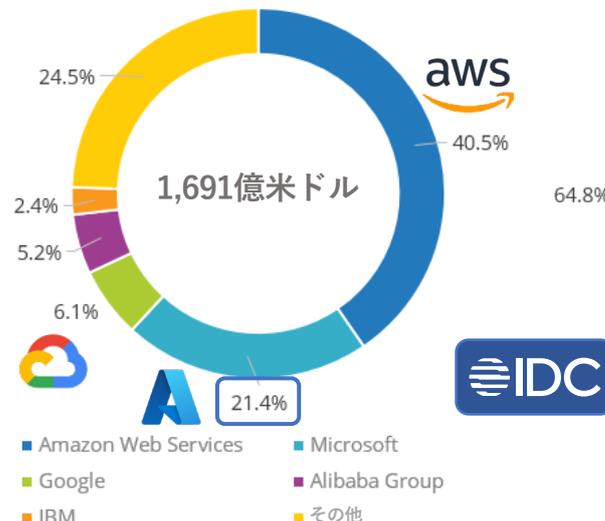
出所：IDC「世界のパブリック・クラウド・サービス半期調査2022」よりSIR作成

「伝統のビッグスリー」  
クラウドサービスプロバイダー



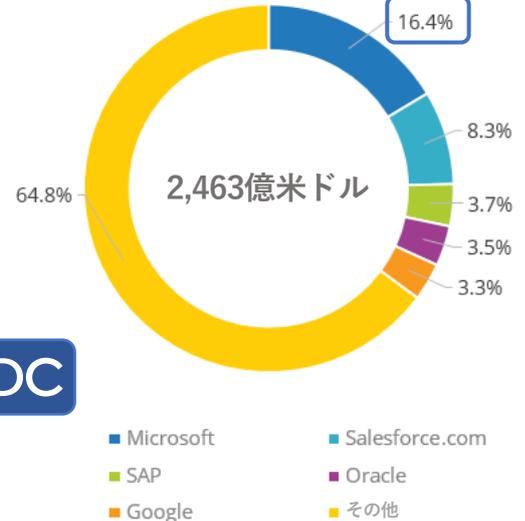
基盤クラウドサービス

① IaaS + ② PaaS + ④ SaaS-SIS



サービスアプリとしてのソフトウェア

③ SaaS-アプリケーション



出所：IDCプレスリリース(2023年7月6日公表)よりSIR作成



### クラウド導入に対する世界のIT支出の見通し

ガートナーは、世界のエンドユーザーのパブリック・クラウド・サービス支出が、2023年に21.7%増の5,973億ドルに達すると予測している。クラウドコンピューティングがデジタルビジネスの変革を推進し、大規模言語モデル（LLM）にサポートされた生成AI（ChatGPTなど）を含む新たなテクノロジーによって次の段階に入り、企業が顧客とより緊密かつリアルタイムにやり取りできるようになるという。ガートナーは、インフラストラクチャー・アズ・ア・サービス（IaaS）が最も高い成長を遂げ、次いでプラットフォーム・アズ・ア・サービス（PaaS）が続くと予測している。

以下に示すIT支出額は、分類の細かな違いなどによりIDCのものとは若干異なるが、基本的に傾向は同じである。一般公開されているガートナーのデータの利点のひとつは、年間を通じて一定の間隔で予測モデルをレビューして、定期的に予測を更新していることである。同社の予測では、2年間のCAGRが最も高いのはIaaSで30.5%増、次いでPaaSで23.3%増となる。ガートナーによると、IaaSの次の成長段階は、カスタマーエクスペリエンス、デジタル活用によるアウトカム、バーチャル・ファーストの世界が牽引するという。チャットボットやデジタルツインなど、企業が顧客とより密接かつリアルタイムにやり取りするためのテクノロジーは、クラウド・インフラやプラットフォーム・サービスに依存している。

### ガートナー世界のエンドユーザーのパブリッククラウドサービス支出予測

10億米ドル, %	2021	2022	2023	2024	2年 CAGR
クラウド・アプリケーション・インフラストラクチャー・サービス (PaaS)	89.91	111.98	138.96	170.36	23.3
クラウド・アプリケーション・サービス (SaaS)	146.33	167.34	197.29	232.30	17.8
クラウド・ビジネス・プロセス・サービス (BPaaS)	54.95	59.86	65.24	71.06	9.0
クラウド・デスクトップ・アズ・ア・サービス (DaaS)	2.06	2.53	3.12	3.54	18.3
クラウド・マネジメント&セキュリティ・サービス	28.49	34.49	42.40	51.87	22.6
クラウド・システム・インフラストラクチャー・サービス (IaaS)	90.89	114.79	150.31	195.45	30.5
<b>世界市場合計</b>	<b>412.63</b>	<b>490.98</b>	<b>597.33</b>	<b>724.57</b>	<b>21.5</b>
前年比	31.4	19.0	21.7	21.3	-

PaaS=プラットフォーム・アズ・ア・サービス、SaaS=ソフトウェア・アズ・ア・サービス、IaaS=インフラストラクチャー・アズ・ア・サービス

出所：ガートナーのプレスリリース(2023年4月19日公表)、プレスリリースアーカイブの2021年数値を基にSIR作成





#### マイクロソフトAIの野心

デジタルトランスフォーメーションとAIの導入が加速し、より多くのワークストリームに革命をもたらす中、世界中のあらゆるセクターの組織が、その成功に重要な影響を与える課題に取り組むことができる。

企業にとって、デジタル技術は従業員をエンパワーすると共に、業務を最適化し、顧客をエンゲージし、場合によっては製品やサービスの根幹を変える。グローバル規模のクラウドであるAzureは、ハイブリッドの一貫性、開発者の生産性、AI機能、信頼できるセキュリティとコンプライアンスを独自に提供している。

#### クラウド事業がマイクロソフト全体の収益成長を牽引

以下はマイクロソフトの報告セグメントの概要である。JBSとネクストスケープは最初の2事業にトップパートナーとして深く関わっている。下段のグラフを見ると、インテリジェント・クラウドの売上高は2020/6期からトップとなり、2023/6期までの3年間のCAGRは22.0%増であるのに対し、プロダクティビティ&ビジネスプロセスは14.3%増となっている。

#### 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）。
- Office Consumer（Microsoft 365 Consumerサブスクリプション、Office オンプレミス・ライセンス、その他のofficeサービスを含む）。
- LinkedIn（Talentソリューション、マーケティング・ソリューション、プレミアム・サブスクリプション、セールス・ソリューションを含む）。
- 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：

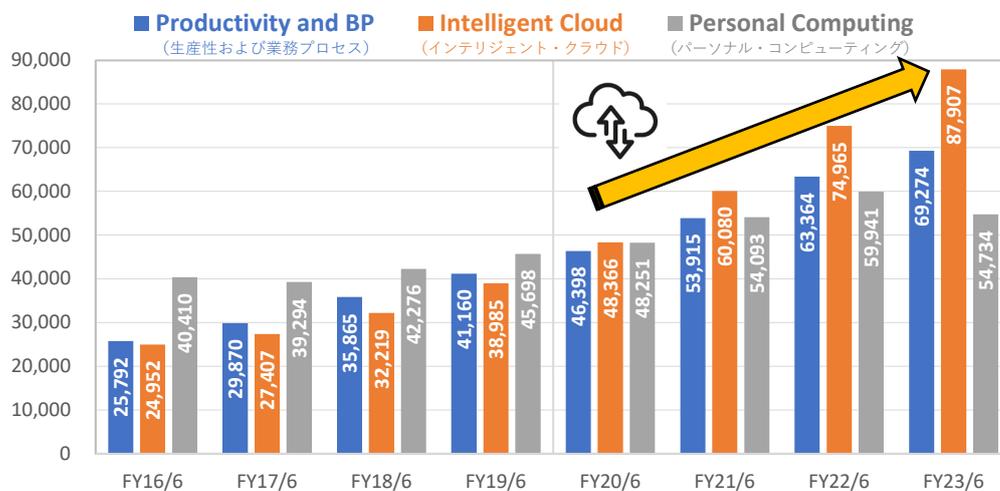
- Azureやその他のクラウドサービスを含むサーバー製品およびクラウドサービス、SQL server、Windows server、Visual Studio、System Center、および関連するクライアントアクセラライタ（以下「CAL」）、NuanceおよびGitHub。
- エンタープライズサポートサービス、インダストリーソリューション（旧マイクロソフト・コンサルティング・サービス）、Nuanceプロフェッショナル・サービスを含むエンタプライズ・サービス。

#### パーソナルコンピューティング他

このセグメントは、顧客を当社のテクノロジー体験の中心に据える製品とサービスから構成されている。事業は主に以下から成る：

- Windows（Windows OEMライセンス（「Windows OEM」）およびWindowsオペレーティングシステムのその他ボリューム・ライセンスでないライセンス、Windowsオペレーティングシステムのボリューム・ライセンス、Windowsクラウド・サービス、およびその他のWindowsコマース製品で構成されるWindows Commercial、特許権のライセンス、およびWindows IoTを含む）。
- デバイス（サーフェイス、ホロレンズ、PCアクセサリを含む）。
- ゲーミング（製品提供者および第三者のコンテンツ（ゲームおよびゲーム内コンテンツを含む）、Xbox Game Passおよびその他のサブスクリプション、Xboxクラウド・ゲーミング、広告、第三者ディスクのロイヤルティ、その他のクラウドサービスで構成される、Xboxのハードウェア並びにXboxのコンテンツおよびサービスを含む）。
- 検索およびニュース広告（Bing（Bing Chatを含む）、Microsoft News、Microsoft Edge、およびサードパーティ・アフィリエイトを含む）。

マイクロソフト・セグメント別連結売上高



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）



## マイクロソフト2023/6期決算から見る業界とクラウド市場の動向

以下は、先日発表された2023/6期通期決算のハイライトである。

### 2022年度と比較した2023年度のハイライトは以下の通り：

- マイクロソフトのクラウド収入は22%増の1,116億ドル。
- Office Commercialおよびクラウドサービスの売上高は、Office 365 Commercialの13%増に牽引され10%増加した。
- Office Consumerおよびクラウドサービスの売上高は2%増加、Microsoft 365 Consumerの契約者数は6,700万人増加した。
- Dynamicsおよびクラウドサービスの売上高は、Dynamics 365の24%増に牽引され16%増加した。
- サーバー製品およびクラウドサービスの売上は、Azureおよびその他のクラウドサービスの29%増に牽引され19%増となった。

### 業界動向

- クラウド、AIインフラ、デバイスへの投資は引き続き営業費用が増加し、営業利益率を低下させる可能性がある。マイクロソフトは、特にAIサービスに対する需要の高まりを踏まえ、顧客の進化するニーズに対応するため、データセンターの数量増、サーバーの能力増強をるすタイミングを評価・分析し続けている。

### プロダクティビティ&ビジネスプロセス:売上高は590億ドル（9%）増加

- Office Commercialおよびクラウドサービスの売上高は37億ドル（10%）増加した。Office 365 Commercialの売上高は、中小企業向けおよびフロントラインワーカー向けがけん引したほか、ユーザー1人当たりの売上高の伸びにより13%増加し、シート数は11%増加した。Office Commercialの売上高は、顧客のクラウド製品への継続的なシフトにより21%減少した。
- Dynamicsおよびクラウドサービスの売上高は、Dynamics 365が24%増と牽引し、7億5,000万ドル（16%）増加した。

### インテリジェント・クラウド: 売上高は129億ドル（17%）増加

- サーバーおよびクラウドサービスの売上高は、Azureおよびその他のクラウドサービスが牽引し、126億ドル（19%）増加した。Azureおよびその他のクラウドサービスの売上高は、消費型サービスの成長により29%増加した。サーバー製品の売上は1%減少した。
- エンタープライズ・サービスの売上高は、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）の減少により一部相殺されたものの、エンタープライズ・サポート・サービスの成長により3億1,500万ドル（4%）増加した。

## マイクロソフト社 セグメント別業績推移

百万米ドル	FY16/6期	FY17/6期	FY18/6期	FY19/6期	FY20/6期	FY21/6期	FY22/6期	FY23/6期	YOY	3年 CAGR
<b>売上高</b>	<b>91,154</b>	<b>96,571</b>	<b>110,360</b>	<b>125,843</b>	<b>143,015</b>	<b>168,088</b>	<b>198,270</b>	<b>211,915</b>	<b>6.9</b>	<b>14.0</b>
● プロダクティビティ&ビジネスプロセス	25,792	29,870	35,865	41,160	46,398	53,915	63,364	69,274	9.3	14.3
● インテリジェント・クラウド	24,952	27,407	32,219	38,985	48,366	60,080	74,965	87,907	17.3	22.0
● パーソナルコンピューティング他	40,410	39,294	42,276	45,698	48,251	54,093	59,941	54,734	-8.7	4.3
<b>営業利益</b>	<b>26,078</b>	<b>29,025</b>	<b>35,058</b>	<b>42,959</b>	<b>52,959</b>	<b>69,916</b>	<b>83,383</b>	<b>88,523</b>	<b>6.2</b>	<b>18.7</b>
● プロダクティビティ&ビジネスプロセス	11,756	11,389	12,924	16,219	18,724	24,351	29,690	34,189	15.2	22.2
● インテリジェント・クラウド	9,249	9,127	11,524	13,920	18,324	26,126	33,203	37,884	14.1	27.4
● パーソナルコンピューティング他	6,183	8,815	10,610	12,820	15,911	19,439	20,490	16,450	-19.7	1.1
企業・その他	-1,110	306	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>営業利益率(%)</b>	<b>28.6%</b>	<b>30.1%</b>	<b>31.8%</b>	<b>34.1%</b>	<b>37.0%</b>	<b>41.6%</b>	<b>42.1%</b>	<b>41.8%</b>		
● プロダクティビティ&ビジネスプロセス	45.6%	38.1%	36.0%	39.4%	40.4%	45.2%	46.9%	49.4%		
● インテリジェント・クラウド	37.1%	33.3%	35.8%	35.7%	37.9%	43.5%	44.3%	43.1%		
● パーソナルコンピューティング他	15.3%	22.4%	25.1%	28.1%	33.0%	35.9%	34.2%	30.1%		

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。

## 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

## セキュリティ

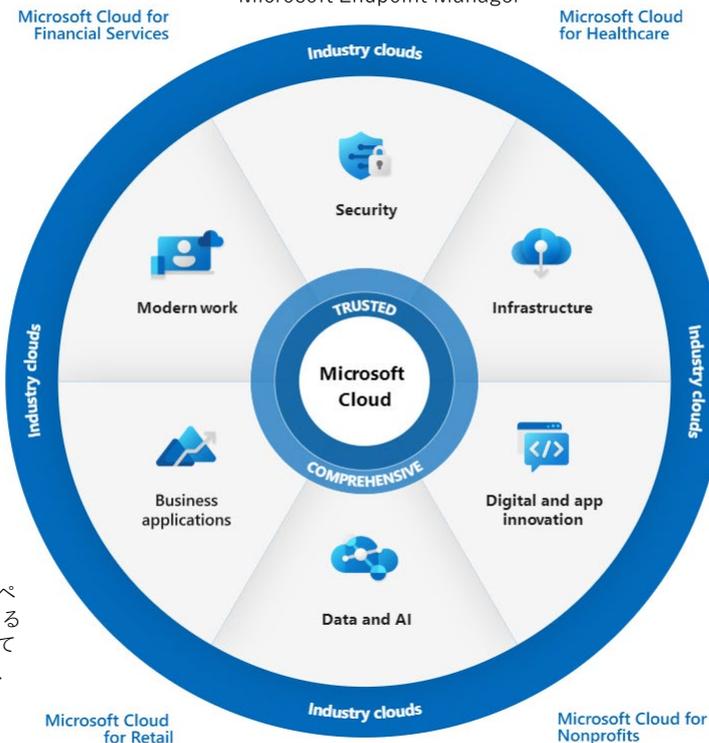
ビジネスを保護し、攻撃から防御するのに役立つセキュリティ、コンプライアンス、ID (アイデンティティ)、管理のソリューションです。

- Microsoft Defender
- Microsoft Sentinel
- Microsoft Entra
- Microsoft Purview
- Microsoft Priva
- Microsoft Endpoint Manager

## 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を使用して行います。

- Windows Server 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

JBS  
Part 3



2023/9期3Q連結決算

JBSは8/4（金）15時に3Q決算を発表した。23/9期より連結決算に移行したため22/9期の単体決算と比較はできない。また、ここに記載する前年同期比の数値は、全体の傾向を示す一般的な指標としての参考値であることに留意いただきたい。

売上高は前年同期比31.6%増、売上総利益は同14.7%増、販売管理費は同34.2%増、営業利益は同15.3%減だった。セグメント別売上高は、クラウド・インテグレーション（CI）が23.2%増、クラウドサービス（CS）が19.1%増、ライセンス&プロダクト（L&P）が37.5%増であった。JBSによると、グローバル製造業と公共部門向けのマイクロソフトの新規大型ライセンス契約が売上を大きく押し上げたという。このため、粗利益率は前年同期の12.8%から11.2%に低下した。

営業利益は減少した。採用費の増加による販管費の急増に加え、ネクストスケープの買収に伴うのれん計上の影響が予想されていた。これらの傾向は、4-6月期（3Q）のみで見るとより顕著なものである。連結売上高は前年同期比44.4%増で、内訳はCIが38.4%増、CSが7.5%増、L&Pが53.5%増であった。売上総利益は25.7%増に留まったが、販管費が41.4%増加したため、営業利益は22.5%減、営業利益率は1.3%に低下した（下図参照）。

セグメント別の動向は以下の通りである。CIの売上高は、Microsoft 365のコミュニケーション・プラットフォームに対する既存顧客の需要がピークに達したものの、クラウドシフトに対する継続的な需要の伸びから恩恵を受けた。また、ネクストスケープの連結子会社化も売上高の増加に寄与した。CIは売上高が拡大したことにより増益となった。CSは、大型アウトソーシング案件を含む継続案件の獲得に注力した結果、売上高が順調に拡大し、利益も安定的に増加した。L&Pは、製造業におけるマイクロソフトの大型グローバルライセンス契約の獲得や公共部門の好調を背景に売上高が急増し、調整前セグメント利益は実質横ばいとなった。

JBSは、ネクストスケープ連結化の影響について分析を行った。売上高は16.6億円増加し、営業利益は、主にのれんおよび買収費用の増加により、1.75億円減少した。セグメント別損益の認識課題は以下の通りである：CI 1) M365からAzureへのエンジニアスキルシフトの継続、2) 顧客需要およびビジネスパートナーの活用度合いの精査、CS 1) マネージドサービスの拡大に向けた開発の加速、L&P 1) CI/CSライセンス契約後の着実な案件獲得、である。



出所：同社FY23/9 Q3決算説明資料より抜粋



## 日本ビジネスシステムズ(JBS) 単体および連結 四半期業績サマリー (9月19日修正前)

百万円、%	FY22/9				FY23/9			
	1Q 単体実績	2Q 単体実績	3Q 単体実績	4Q 単体実績	1Q 連結実績	2Q 連結実績	3Q 連結実績	4Q 連結予想
[J-GAAP]								
売上高	20,678	17,153	24,714	23,780	23,154	23,460	35,698	19,391
YoY*	-	-	-	-	12.0	36.8	44.4	-18.5
・クラウドインテグレーション	4,468	4,831	4,184	4,861	4,888	5,928	5,792	6,392
・クラウドサービス	2,927	3,164	3,498	3,782	3,678	3,988	3,759	3,975
・ライセンス&プロダクツ	13,279	9,153	17,029	15,132	14,584	13,540	26,144	9,032
売上高内訳(%)								
・クラウドインテグレーション	21.6%	28.2%	16.9%	20.4%	21.1%	25.3%	16.2%	33.0%
・クラウドサービス	14.2%	18.4%	14.2%	15.9%	15.9%	17.0%	10.5%	20.5%
・ライセンス&プロダクツ	64.2%	53.4%	68.9%	63.6%	63.0%	57.7%	73.2%	46.6%
売上総利益	2,894	2,706	2,431	2,846	2,934	3,224	3,055	4,575
売上総利益率(%)	14.0%	15.8%	9.8%	12.0%	12.7%	13.7%	8.6%	23.6%
販管費	1,484	1,558	1,827	1,956	1,806	2,141	2,587	2,586
売上高比率(%)	7.2%	9.1%	7.4%	8.2%	7.8%	9.1%	7.2%	13.3%
営業利益	1,409	1,149	604	890	1,127	1,084	468	1,988
YoY*	-	-	-	-	-20.0	-5.7	-22.5	123.4
営業利益率(%)	6.8%	6.7%	2.4%	3.7%	4.9%	4.6%	1.3%	10.3%
・クラウドインテグレーション	800	876	485	639	723	962	666	1,569
・クラウドサービス	493	495	460	333	503	597	468	332
・ライセンス&プロダクツ	663	274	381	517	531	280	510	699
消去	-548	-495	-721	-601	-630	-756	-1,176	-611
消去前営業利益率(%)								
・クラウドインテグレーション	17.9%	18.1%	11.6%	13.1%	14.8%	16.2%	11.5%	24.5%
・クラウドサービス	16.8%	15.6%	13.2%	8.8%	13.7%	15.0%	12.5%	8.4%
・ライセンス&プロダクツ	5.0%	3.0%	2.2%	3.4%	3.6%	2.1%	2.0%	7.7%
経常利益	1,415	1,155	769	913	1,106	1,062	636	1,918
売上高比率(%)	6.8%	6.7%	3.1%	3.8%	4.8%	4.5%	1.8%	9.9%
税引前当期純利益	1,414	1,072	767	887	1,105	1,061	616	-
法人税等合計	546	413	305	228	420	316	240	-
親会社株主に帰属する当期純利益	868	658	462	659	684	746	375	1,075

## 四半期ごとの進捗率

売上高	24.0%	19.9%	28.6%	27.5%	22.8%	23.1%	35.1%	19.1%
・クラウドインテグレーション	24.4%	26.3%	22.8%	26.5%	21.3%	25.8%	25.2%	27.8%
・クラウドサービス	21.9%	23.7%	26.2%	28.3%	23.9%	25.9%	24.4%	25.8%
・ライセンス&プロダクツ	24.3%	16.8%	31.2%	27.7%	23.0%	21.4%	41.3%	14.3%
営業利益	34.8%	28.4%	14.9%	22.0%	24.1%	23.2%	10.0%	42.6%
・クラウドインテグレーション	28.6%	31.3%	17.3%	22.8%	18.4%	24.5%	17.0%	40.0%
・クラウドサービス	27.7%	27.8%	25.8%	18.7%	26.5%	31.4%	24.6%	17.5%
・ライセンス&プロダクツ	36.1%	14.9%	20.8%	28.2%	26.3%	13.9%	25.2%	34.6%
経常利益	33.3%	27.2%	18.1%	21.5%	23.4%	22.5%	13.5%	40.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	32.8%	24.9%	17.5%	24.9%	23.8%	25.9%	13.0%	37.3%

## 累積進捗率

売上高	24.0%	43.8%	72.5%	100.0%	22.8%	45.8%	80.9%	100.0%
・クラウドインテグレーション	24.4%	50.7%	73.5%	100.0%	21.3%	47.0%	72.2%	100.0%
・クラウドサービス	21.9%	45.6%	71.7%	100.0%	23.9%	49.8%	74.2%	100.0%
・ライセンス&プロダクツ	24.3%	41.1%	72.3%	100.0%	23.0%	44.4%	85.7%	100.0%
営業利益	34.8%	63.1%	78.0%	100.0%	24.1%	47.4%	57.4%	100.0%
・クラウドインテグレーション	28.6%	59.9%	77.2%	100.0%	18.4%	43.0%	60.0%	100.0%
・クラウドサービス	27.7%	55.5%	81.3%	100.0%	26.5%	57.9%	82.5%	100.0%
・ライセンス&プロダクツ	36.1%	51.1%	71.8%	100.0%	26.3%	40.1%	65.4%	100.0%
経常利益	33.3%	60.4%	78.5%	100.0%	23.4%	45.9%	59.4%	100.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	32.8%	57.7%	75.1%	100.0%	23.8%	49.7%	62.7%	100.0%

出所：同社IR資料よりSIR作成



## 日本ビジネスシステムズ(JBS) 単体および連結 四半期業績サマリー (9月19日修正後)

百万円、%	FY22/9				FY23/9			
	1Q 単体実績	2Q 単体実績	3Q 単体実績	4Q 単体実績	1Q 連結実績	2Q 連結実績	3Q 連結実績	4Q 連結予想
[J-GAAP]								
売上高	20,678	17,153	24,714	23,780	23,154	23,460	35,698	29,688
YoY*	-	-	-	-	12.0	36.8	44.4	24.8
・クラウドインテグレーション	4,468	4,831	4,184	4,861	4,888	5,928	5,792	6,492
・クラウドサービス	2,927	3,164	3,498	3,782	3,678	3,988	3,759	3,975
・ライセンス&プロダクツ	13,279	9,153	17,029	15,132	14,584	13,540	26,144	19,232
売上高内訳(%)								
・クラウドインテグレーション	21.6%	28.2%	16.9%	20.4%	21.1%	25.3%	16.2%	21.9%
・クラウドサービス	14.2%	18.4%	14.2%	15.9%	15.9%	17.0%	10.5%	13.4%
・ライセンス&プロダクツ	64.2%	53.4%	68.9%	63.6%	63.0%	57.7%	73.2%	64.8%
売上総利益	2,894	2,706	2,431	2,846	2,934	3,224	3,055	
売上総利益率(%)	14.0%	15.8%	9.8%	12.0%	12.7%	13.7%	8.6%	
販管費	1,484	1,558	1,827	1,956	1,806	2,141	2,587	
売上高比率(%)	7.2%	9.1%	7.4%	8.2%	7.8%	9.1%	7.2%	
営業利益	1,409	1,149	604	890	1,127	1,084	468	1,541
YoY*	-	-	-	-	-20.0	-5.7	-22.5	73.1
営業利益率(%)	6.8%	6.7%	2.4%	3.7%	4.9%	4.6%	1.3%	5.2%
・クラウドインテグレーション	800	876	485	639	723	962	666	1,289
・クラウドサービス	493	495	460	333	503	597	468	432
・ライセンス&プロダクツ	663	274	381	517	531	280	510	599
消去	-548	-495	-721	-601	-630	-756	-1,176	
消去前営業利益率(%)								
・クラウドインテグレーション	17.9%	18.1%	11.6%	13.1%	14.8%	16.2%	11.5%	19.9%
・クラウドサービス	16.8%	15.6%	13.2%	8.8%	13.7%	15.0%	12.5%	10.9%
・ライセンス&プロダクツ	5.0%	3.0%	2.2%	3.4%	3.6%	2.1%	2.0%	3.1%
経常利益	1,415	1,155	769	913	1,106	1,062	636	1,476
売上高比率(%)	6.8%	6.7%	3.1%	3.8%	4.8%	4.5%	1.8%	5.0%
税引前当期純利益	1,414	1,072	767	887	1,105	1,061	616	-
法人税等合計	546	413	305	228	420	316	240	-
親会社株主に帰属する当期純利益	868	658	462	659	684	746	375	1,235

## 四半期ごとの進捗率

売上高	24.0%	19.9%	28.6%	27.5%	20.7%	20.9%	31.9%	26.5%
・クラウドインテグレーション	24.4%	26.3%	22.8%	26.5%	21.2%	25.7%	25.1%	28.1%
・クラウドサービス	21.9%	23.7%	26.2%	28.3%	23.9%	25.9%	24.4%	25.8%
・ライセンス&プロダクツ	24.3%	16.8%	31.2%	27.7%	19.8%	18.4%	35.6%	26.2%
営業利益	34.8%	28.4%	14.9%	22.0%	26.7%	25.7%	11.1%	36.5%
・クラウドインテグレーション	28.6%	31.3%	17.3%	22.8%	19.9%	26.4%	18.3%	35.4%
・クラウドサービス	27.7%	27.8%	25.8%	18.7%	25.2%	29.9%	23.4%	21.6%
・ライセンス&プロダクツ	36.1%	14.9%	20.8%	28.2%	27.7%	14.6%	26.6%	31.2%
経常利益	33.3%	27.2%	18.1%	21.5%	25.8%	24.8%	14.9%	34.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	32.8%	24.9%	17.5%	24.9%	22.5%	24.5%	12.3%	40.6%

## 累積進捗率

売上高	24.0%	43.8%	72.5%	100.0%	20.7%	41.6%	73.5%	100.0%
・クラウドインテグレーション	24.4%	50.7%	73.5%	100.0%	21.2%	46.8%	71.9%	100.0%
・クラウドサービス	21.9%	45.6%	71.7%	100.0%	23.9%	49.8%	74.2%	100.0%
・ライセンス&プロダクツ	24.3%	41.1%	72.3%	100.0%	19.8%	38.3%	73.8%	100.0%
営業利益	34.8%	63.1%	78.0%	100.0%	26.7%	52.4%	63.5%	100.0%
・クラウドインテグレーション	28.6%	59.9%	77.2%	100.0%	19.9%	46.3%	64.6%	100.0%
・クラウドサービス	27.7%	55.5%	81.3%	100.0%	25.2%	55.0%	78.4%	100.0%
・ライセンス&プロダクツ	36.1%	51.1%	71.8%	100.0%	27.7%	42.2%	68.8%	100.0%
経常利益	33.3%	60.4%	78.5%	100.0%	25.8%	50.7%	65.5%	100.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	32.8%	57.7%	75.1%	100.0%	22.5%	47.0%	59.4%	100.0%

出所：同社IR資料よりSIR作成



**中期経営計画：ネクストスケープとのシナジーを実現**

●**相互送客**：JBS顧客向けアジャイル開発案件の展開、NS顧客向けM365/D365・インフラ案件の展開

●**自社サービス・プラットフォーム開発の推進**：

Azureを活用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・共同推進 自社サービス・プラットフォーム開発の推進：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と共同推進。

●**メーカーとの協業強化**：両社がトップパートナーであるマイクロソフトをはじめ、各メーカーとの協業を深化させる。



**2023/9期通期業績見通しおよび中期経営計画**

3Q決算を受けて、JBSは通期ガイダンスを据え置いた。前頁の四半期業績サマリーは、9ヵ月累計決算の実績から逆算した4Qの業績予想である。主に、L&Pにおけるマイクロソフトの大型ライセンス契約が世界の製造業や公共部門向けに好調に推移した結果、通期売上高は若干上振れそうだ。何らかの外的ショックがない限り、また同社の季節性を考慮すれば、4Qの売上高が前四半期比46%減（ほぼ半減）となる可能性は極めて低いだろう。9月19日には10.1%上方修正したように売上高は強いモメンタムを示している(P3参照)。

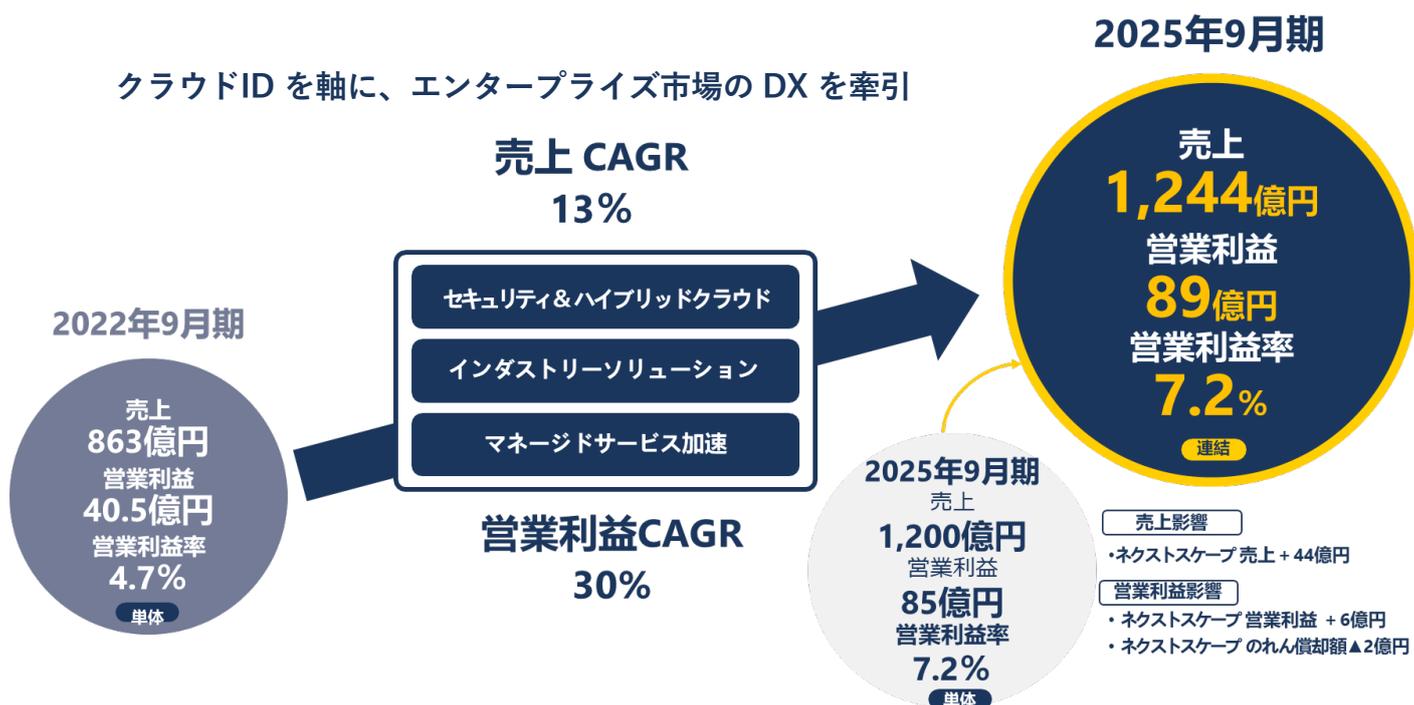
システムインテグレーション業界では、上場企業の大半が3月期決算であるため、4-6月期は1年で最も需要が少なく、7-9月期と1-3月期は季節需要が旺盛になる傾向があることはよく知られている。しかし、P28の表を赤字で囲ったように、3Qの利益進捗率が低い。同社は9月19日に通期連結営業利益を9.6%下方修正した（詳細はP3参照）ものの、4Qの逆算された利益成長率は依然高く、通期営業利益が未達となる可能性も否定はできない。

JBSが8月4日に3Q決算を発表してから9月14日まで株価は25.6%減と調整したが、9月20日の通期下方修正発表後に12.8%反発した。営業利益下方修正の幅は市場の予想よりも小さく当期純利益は実効税率の引き下げにより若干上方修正された。今期の利益率を押し下げる要因は、主にクラウドインテグレーション事業におけるM365からAzureへのエンジニアのスキルシフトにより、有償稼働率が低下したことによる。

下図に示す中計の目標のうち、売上高3年CAGR13%増、営業利益30%増は、JBSがネクストスケープとのシナジーを実現することを織り込んでいる。クラウド市場のトレンドがセキュリティとAIソリューションに向いていること、同グループがマイクロソフトのトップパートナーであることから、JBSは高成長市場でシェアを拡大できるチャンスがある。SIRでは、市場がこの魅力的なストーリーを理解すればリスクとアップサイドポテンシャルの適正な評価がなされると考えている。

**連結中期経営計画 (FY23/9 – FY25/9)**

クラウドID を軸に、エンタープライズ市場の DX を牽引



# JBS

Part 4



### 株価はレンジ下限に近い

●同社は9/19に営業利益予想を9.6%下方修正したが、3Qの利益進捗率が低いことから、通期業績は通期ガイダンスを若干下回る可能性があり。しかしながら、未達となり得る理由は明確であり、最近の株価急落はこれを割り引く可能性が高い。

●SIRではカバレッジを開始する際の常として類似企業と比較するが、クラウドサービスプロバイダーと強い結びつきを企業として、サーバーワークス（AWS導入支援）、テラスカイ（セールスフォース導入支援）を選定した。いずれにしても、**クラウドDXの成長ストーリーとは関係なく、JBSの魅力的なストーリーはネクストスケープとのグループシナジーの実現にあるとSIRは考えているが、上場来安値近辺で取引されている現在の株価においてはまだ織り込まれていない。**

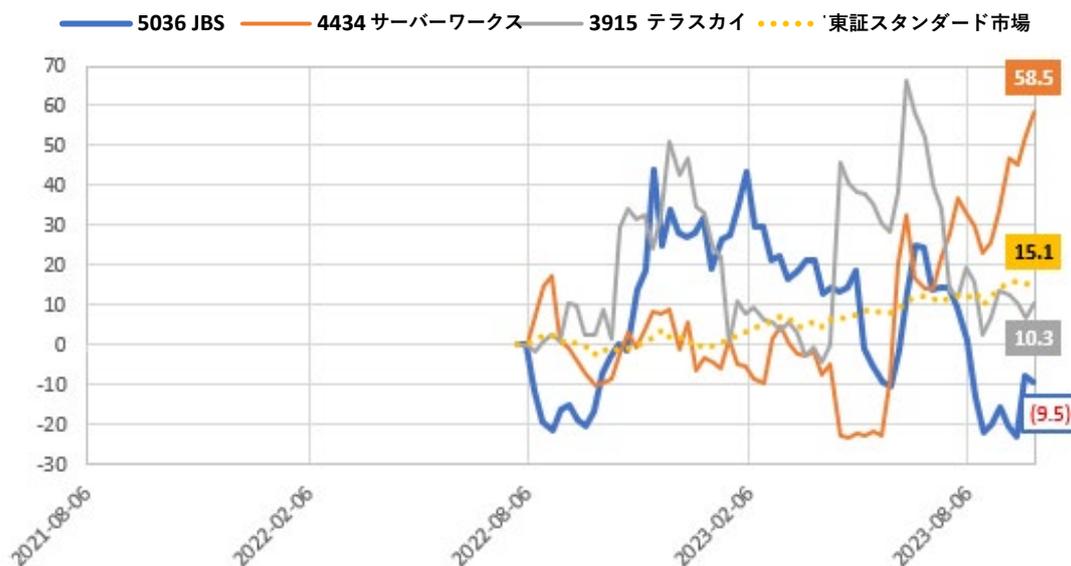


Analyst's view

### 1年間週足株価推移・移動平均・出来高



### 週足相対パフォーマンス



### サーバーワークス (4434)

サーバーワークスは、アマゾン・ウェブ・サービス（AWS）のインフラ構築、再販、保守・運用の受託（マネージドサービスプロバイダー）など、AWSに特化したインテグレーション事業やサービスを提供するクラウドインテグレーターである。2010年からAWSを利用したホスティングサービスを提供しており、豊富なAWS導入実績に加え、自社開発した運用自動化サービスが強みを持つ。PERは104倍、PBRは2.84倍、無配。

### テラスカイ (3915)

テラスカイは、CRMのセールスフォースを中心としたクラウドサービスの導入コンサルティングとシステム構築を主な事業としている。セールスフォースの導入実績は国内トップクラス。PERは32.6倍、PBRは262倍、無配。



大株主の状況 (2023年3月31日現在)

No.	株主名	持株数	持株比率(%)*
1	株式会社ロマネ	8,600,000	37.77
2	三菱総合研究所	3,505,600	15.40
3	牧田幸弘	1,850,000	8.12
4	日本ビジネスシステムズ従業員持株会	1,269,400	5.57
5	三菱総研DCS	982,000	4.31
6	第一リアルター株式会社	762,400	3.35
7	有限会社セブンレイヤーズ	340,000	1.49
8	牧田 和也	320,000	1.41
9	GOVERNMENT OF NORWAY (常任代理人：シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	289,000	1.27
10	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人：ゴールドマン・サックス証券)	186,308	0.82
上位10 合計		18,104,708	79.51

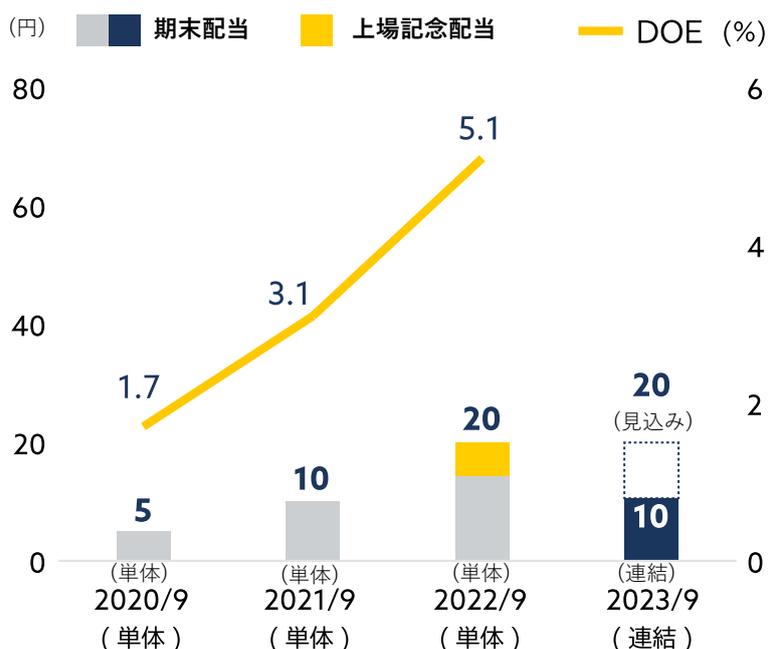
出所：FY23/9期2Q有価証券報告書

\*注) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する所有株式数の割合。

株主還元方針: 配当性向30%を維持

JBSは株主への利益還元を経営の最重要政策の一つとして位置づけている。2022年9月30日を末とする会計年度では、1株当たり35円の普通配当に加え、上場記念配当5円を実施した。年間配当金は1株当たり40円で、配当性向は30.3%となった。2023年9月30日を末とする会計年度の1株当たり期末配当予想については、4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、10円に修正しているが、実質的な変更はない。以下の数値は分割を反映して調整している。

1株当たり配当金 (DPS) および純資産配当率 (DOE) の推移



出所：同社ウェブサイト

# JBS

Part 5



## 用語集

### クラウドサービス

ユーザーが自分のパソコンで利用していたデータやソフトウェアを、ネットワーク経由で他のユーザーにサービスとして提供すること。

### DX

デジタルトランスフォーメーションの略で、デジタル技術を浸透させ、既存の価値観や枠組みを根底から覆すことで、人々の生活をより良いものに変えていくイノベーションのこと。

### クラウド導入フレームワーク (CAF)

マイクロソフト社やアマゾンウェブサービスなどのクラウドプロバイダーが提供する、世界中の様々な企業におけるクラウドコンピューティングの戦略から実践的な導入・運用までのフレームワークやアーキテクチャを企業ごとに体系的にまとめ、その方法論や事例をアップデートしたもの。戦略定義、計画、導入準備、導入、コントロール、管理といったクラウド導入の各フェーズにおいて、本手法論に沿ったガイドラインやアセスメントシート、ツールを活用した企業には、クラウド事業者からの技術支援やプロジェクト紹介が優先的に提供される。

### Microsoft Azure

Azureは、マイクロソフトが運営するクラウド・コンピューティング・プラットフォームで、グローバルなデータセンターを通じてアプリケーションやサービスへのアクセス、管理、開発を提供する。Azureクラウドプラットフォームは、今日の課題を解決し、未来を創造するための新しいソリューションを実現するために設計された200以上の製品とクラウドサービスである。複数のクラウド、オンプレミス、エッジにまたがるアプリケーションを、好みのツールとフレームワークで構築、実行、管理できる。

### Azure Expert MSP認定

Azure関連サービスにおいて、特に高い専門性を有するパートナーをマイクロソフトが認定するプログラムを指す。詳細は5頁上部の説明を参照のこと。

### クラウドマネージドサービスプロバイダー

クラウドの運用管理を改善し、経費を削減するために、プロセスや機能の保守、コストの最適化を提供する事業者を指す。

### オンプレミス

サーバー、ネットワーク機器、ソフトウェアなどをユーザーが管理する施設に設置・運用するシステム利用の一種。

### ハイブリッドクラウド

オンプレミスとクラウドを組み合わせた運用スタイルを指す。例えば、機密性の高い顧客情報や機密文書はオンプレミス環境のみで扱い、機密性の低いデータのみをクラウド環境で扱う。これにより、一定のセキュリティを確保しつつ、固定費の削減が可能となる。

**M365**

Microsoft 365の略で、Office 365、Windows 10 Enterprise、Enterprise Mobility + Securityを統合し、中小企業向けにMicrosoft 365 Business、大企業向けにMicrosoft 365 Enterpriseを提供している。

**D365**

Dynamics 365の略で、Microsoft Azure上で提供されるSaaS型のCRM・ERPパッケージである。企業の顧客情報を可視化・管理するツールとして、企業活動の中核となる情報や経営資源とともに展開される。

**CRM**

カスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略で、顧客に関する情報を収集・分析し、最適かつ効率的なアプローチを行い、企業の製品サービスの競争力を高めるためのマネジメント手法、およびそのためのツールを指す。

**ERP**

エンタープライズ・リソース・プランニングの略で、総務、経理、人事、生産、在庫、購買、物流、販売などの企業活動の中核となる情報・経営資源を、統合的かつリアルタイムに処理する基幹業務システムを構築し、効率的な経営を実現するための管理手法・ツールを指す。

**SaaS**

ソフトウェア・アズ・ア・サービスの略で、従来はパッケージとして提供されていたアプリケーションをインターネット上で利用できるようにするサービスを指す。

**PaaS**

プラットフォーム・アズ・ア・サービスの略で、システム開発に必要なミドルウェア、データベース管理システム、プログラミング言語、ウェブサーバーOSなどのソフトウェア一式を提供するサービスを指す。

**IaaS**

インフラストラクチャー・アズ・ア・サービスの略で、サーバー、ストレージ、ネットワークなどのハードウェアやインフラをインターネット経由で提供するサービスを指す。

**アジャイル開発**

企画、設計、実装、テストなどの各工程に分けて開発を進める従来のウォーターフォール型開発とは異なり、アジャイル開発は開発途中での仕様や要件の変更に柔軟に対応し、期間を区切って開発を繰り返すことでサービス稼働までの期間を短縮できる開発手法である。主な違いは、ウォーターフォールがプロジェクトの各フェーズを完了させてから次のフェーズに移るという直線的な作業体系であるのに対し、アジャイルはプロジェクトの異なるフェーズを同時に進めることを推奨している点である。

**PoC**

プルーフ・オブ・コンセプトの略で、新しい技術、理論、原理、方法、アイデアを実験的に検証し、それが実現可能かどうか、望ましい効果や効能があるかどうかを確認するプロセスを指す。



### CCoE

クラウド・センター・オブ・エクセレンスの略で、クラウドコンピューティングの戦略から導入、活用、効果発揮までを総合的に推進するノウハウや組織を指す。

### 導入と変更管理

新しいクラウドテクノロジーを受け入れるだけでなく、それを定着させ、クラウドを利用してビジネスの進め方を変え、行動変容を促すマネジメントアプローチを指す。



JBSの概要： No.1 クラウドシステム・インテグレーター

### 本社

東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー16F

### 代表者

代表取締役社長 牧田 幸弘

### 社員数（連結）

2,379名（2023年3月31日現在）

### 国内事業所

北海道、中部、西日本、九州、沖縄

### 国内関係会社等

株式会社ネクストスケープ（JBS 100%）

株式会社日テレWands（JBS 20%, 日本テレビ放送網株式会社80%）

## LEGAL DISCLAIMER

### ディスクレーマー／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](mailto:info@sessapartners.co.jp)