

# 2026年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料

(2025.04.01~2025.09.30)

---

JBCCホールディングス株式会社  
証券コード:9889(東証プライム市場 情報・通信業)

2025年10月30日

## “稼ぐ力”事業構造変革を推進、上期過去最高益を更新

### 事業構造変革

注力事業が牽引し、前年同期比増収増益

前年同期比 売上高+4.6%、営業利益+13.3%、営業利益率+0.7pts

過去最高の新規月額受注高を更新

上期の新規月額受注高 クラウド 2.1億円、セキュリティ 1.2億円

### 経営基盤強化

キャピタルアロケーションの方針に基づき、期末配当を上方修正

期末配当予想を7円上方修正(期末配当 18円→25円、通期配当 35円→42円、配当性向 50%以上)

資本効率の向上を目的に、自己株式取得を開始

市場買付で上限30億円規模、取得期間:2025.10.31~2026.3.31予定

## 1. 業績概況 P.04

- ・ 2026年3月期 上期業績概況
- ・ 2026年3月期 通期業績予想に対する進捗率
- ・ 2026年3月期 上期事業セグメント別
- ・ 事業セグメント別 - システム開発(SI)
- ・ 事業セグメント別 - サービス
- ・ 事業セグメント別 - システム／製品開発製造

## 2. 業績予想 P.11

- ・ 2026年3月期 連結予想

## 3. 株主還元 P.13

- ・ 1株当たり配当金の推移

## 4. 中期経営計画 進捗状況 P.15

- ・ 目標
- ・ 全体像＊
- ・ 2026年3月期 上期進捗サマリー
- ・ 売上高に占めるストックビジネス割合
- ・ 注力事業「クラウド」の概況
- ・ 注力事業「セキュリティ」の概況
- ・ 注力事業「超高速開発」の概況
- ・ 生成AIによるCHALLENGE
- ・ 人材戦略の進捗
- ・ 財務戦略の基本方針
- ・ キャピタルアロケーション
- ・ 2026年3月期 成長投資と株主還元

## 5. ニュースリリース P.29

### Appendix P.32

- ・ 半期別業績推移
- ・ 四半期別業績推移  
(連結／事業セグメント別／注力事業別)

- ・ 注力事業の特長と強み／事業戦略
- ・ 会社概要
- ・ お問い合わせ

# 1. 業績概況

## 1. 業績概況 | 2026年3月期 上期業績概況

- 4期連続増収増益
- 営業利益2桁成長、5期連続増益・過去最高益更新

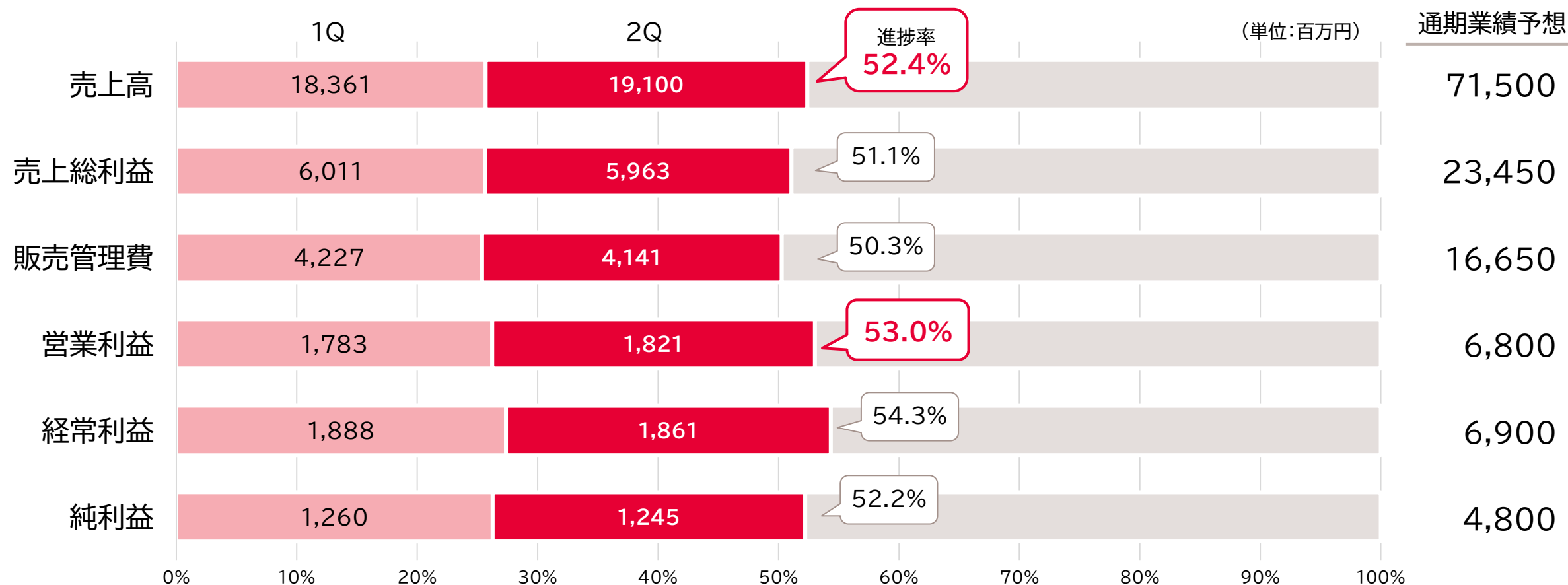
(百万円)

	2025年3月期 上期実績	2026年3月期 上期実績	前年同期比	2026年3月期 予想	予想に対する 進捗率
売上高	35,822	37,461	+4.6%	71,500	52.4%
営業利益	3,182 (8.9%)	3,605 (9.6%)	+13.3% (+0.7pts)	6,800	53.0%
経常利益	3,321 (9.3%)	3,749 (10.0%)	+12.9% (+0.7pts)	6,900	54.3%
親会社に帰属する 中間純利益	2,307 (6.4%)	2,506 (6.7%)	+8.6% (+0.2pts)	4,800	52.2%

()内は利益率

# 1. 業績概況 | 2026年3月期 通期業績予想に対する進捗率

- 売上・利益の全指標で計画を上回る好業績
- 下期も好業績を継続見込みであるが、現時点では通期予想を据え置き



1. 業績概況 | 2026年3月期 上期事業セグメント別

- SI

超高速開発の正常化に加え、従来型開発も堅調に推移、大幅増収増益
- サービス

注力事業のクラウド・セキュリティが市場成長を大きく上回り、業績を牽引

(百万円)

事業セグメント(各事業分野に含む注力事業)		2026年3月期 上期実績					
		売上高		売上総利益		売上総利益率	
			前期比		前期比		前期比
情報ソリューション		36,341	+4.2%	11,404	+16.8%	31.4%	+3.4pts
	SI (超高速開発)	9,450	+13.2%	3,545	+58.5%	37.5%	+10.7pts
	サービス (クラウド、セキュリティ)	21,054	+11.5%	6,642	+12.5%	31.5%	+0.3pts
	システム	5,836	△23.7%	1,216	△25.0%	20.8%	△0.4pts
製品開発製造		1,120	+18.9%	570	△7.4%	50.9%	△14.5pts
合計		37,461	+4.6%	11,975	+15.4%	32.0%	3.0pts

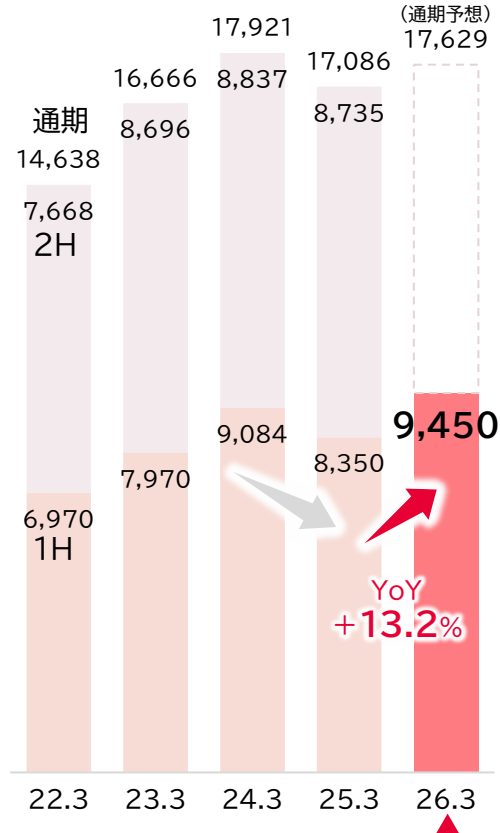
# 1. 業績概況 | 事業セグメント別 - システム開発(SI)

## ハイライト

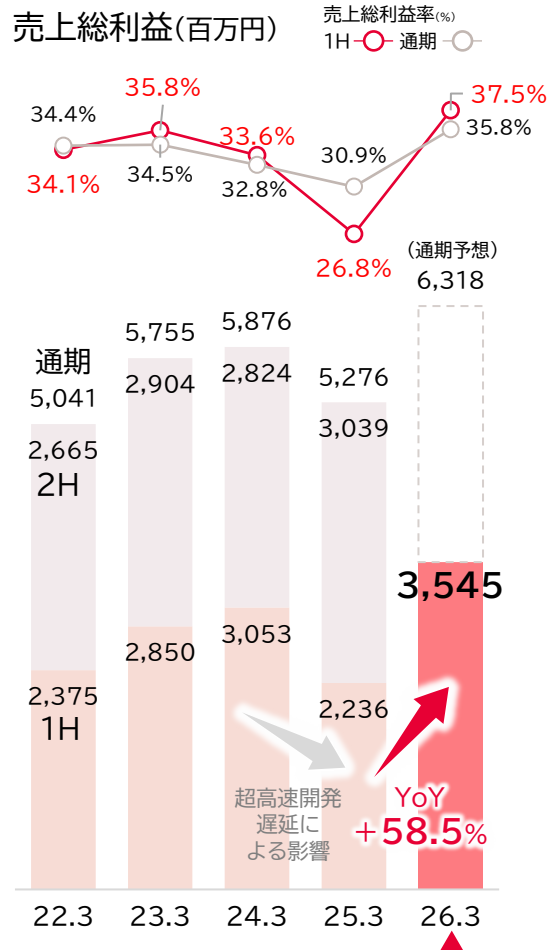
超高速開発の正常化に加え、従来型開発も堅調に推移、大幅増収増益

## 業績推移

売上高(百万円)



売上総利益(百万円)



## 足元の状況

- 超高速開発プロジェクトが正常化、業績を牽引  
基幹業務システム再構築プロジェクト 約20件進行中
- 大型モダナイゼーション案件を中心とした従来型開発も堅調に推移
- 1Qに長期プロジェクトのフェーズ完了・検収が重なり、利益増に貢献

## 通期の見通し

- 下期も引き続き好調な業績を見込む  
超高速開発の大型案件は着実な完遂に向け継続的に注視

## 事業概要

- 「超高速開発」へのシフトを継続推進  
・ 独自開発手法「JBアジャイル」とローコード開発を組み合わせ高品質・短納期を実現
- 「モダナイゼーション」と「ヘルスケア」を含む従来型開発  
・ メインフレームからIBM製オフコンへ移行する「モダナイゼーション」  
・ 電子カルテや医事会計を中心とする病院情報システムの導入「ヘルスケア」

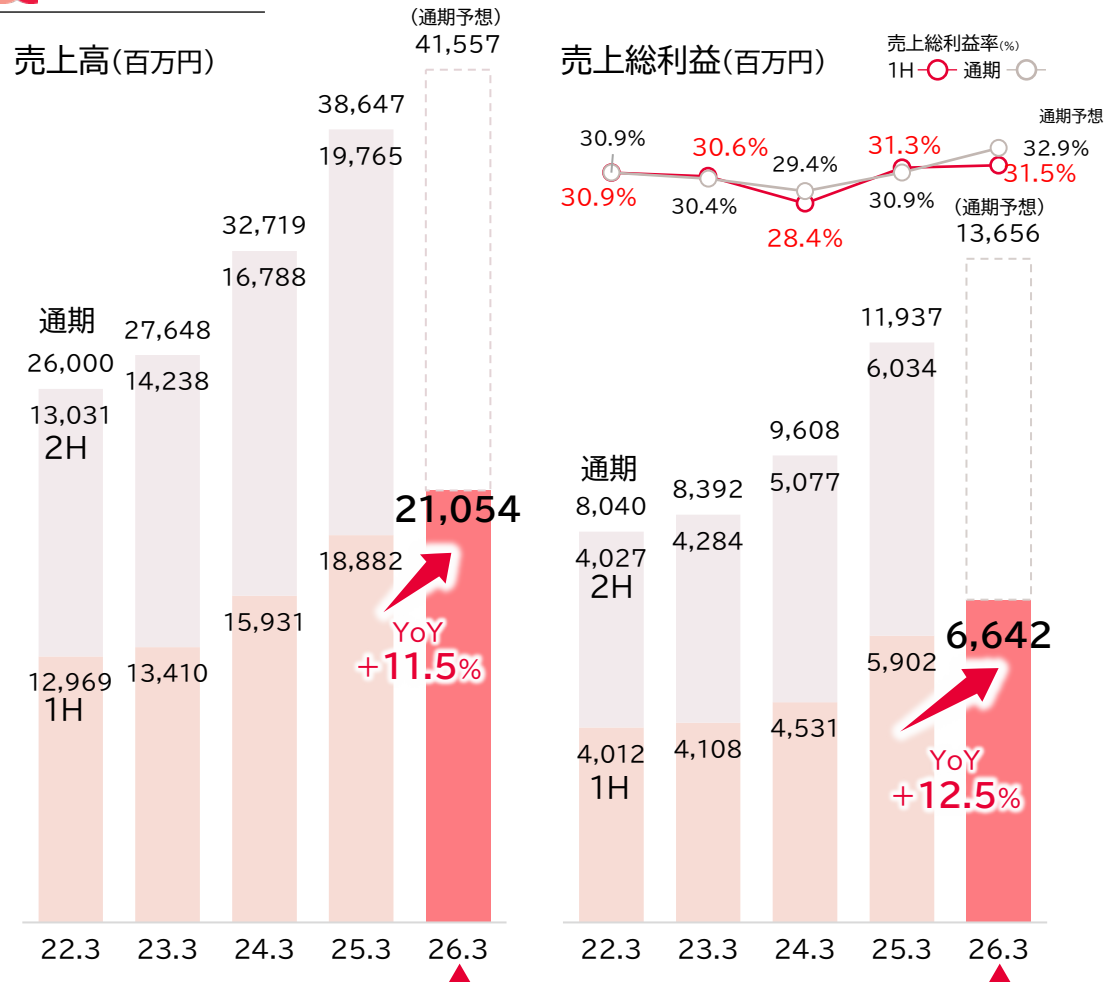


# 1. 業績概況 | 事業セグメント別 - サービス

## ハイライト

注力事業のクラウド・セキュリティが業績成長を力強く牽引

## 業績推移



注力事業「クラウド」「セキュリティ」については後述

## 足元の状況

- クラウド・セキュリティが市場を大幅に上回る成長
- 付随する構築サービスも堅調に推移
- メーカー保守代行・回線再販など低付加価値ビジネスは縮小

## 通期の見通し

- 上期過去最高のクラウド、セキュリティ新規受注  
下期の売上 に寄与、通期目標達成を見込む

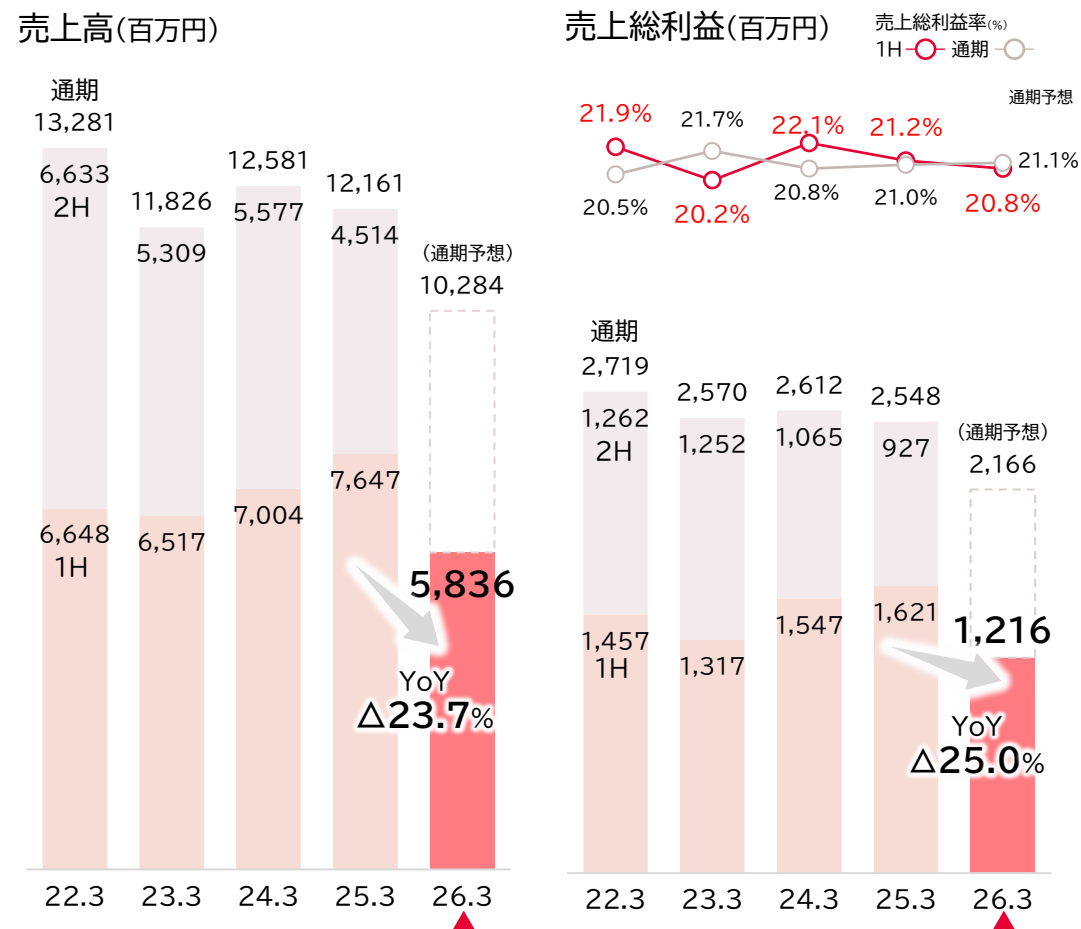
## 事業概要

- 注力事業である「クラウド」「セキュリティ」の推進を加速
  - ・DX・AX需要の拡大、サイバー攻撃の懸念の高まりから、強い顧客需要が継続
  - ・コスト最適化やマネージドサービスなどの高付加価値の提供によるビジネスを推進
- ITインフラに関する多種多様なサービスを展開
  - ・ストックビジネス: クラウド、セキュリティ、監視、保守、ヘルプデスクサービス、PCやタブレット機器のLCM等
  - ・フロービジネス: クラウド、セキュリティに付随する構築・移行、オンプレミス環境の構築・移行サービス等

# 1. 業績概況 | 事業セグメント別 - システム／製品開発製造

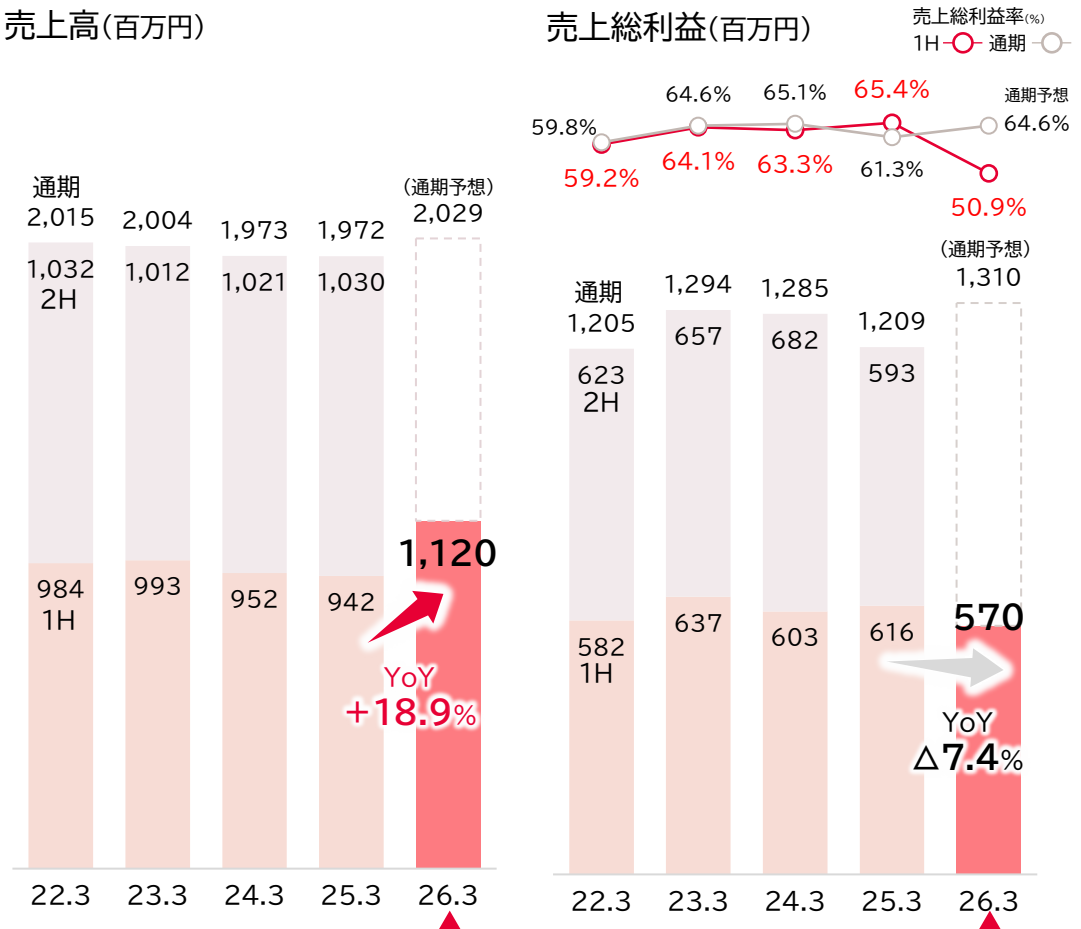
## システム

- 業績推移
- 大型ハードウェアの受注により計画を上回る進捗
  - 下期は当初計画通り前期比減少の見込み



## 製品開発製造

- 業績推移
- プリンター保守EOSに伴う入れ替え需要による売上増加
  - オリジナルソフトウェアの新規受注が伸長



## 2. 業績予想

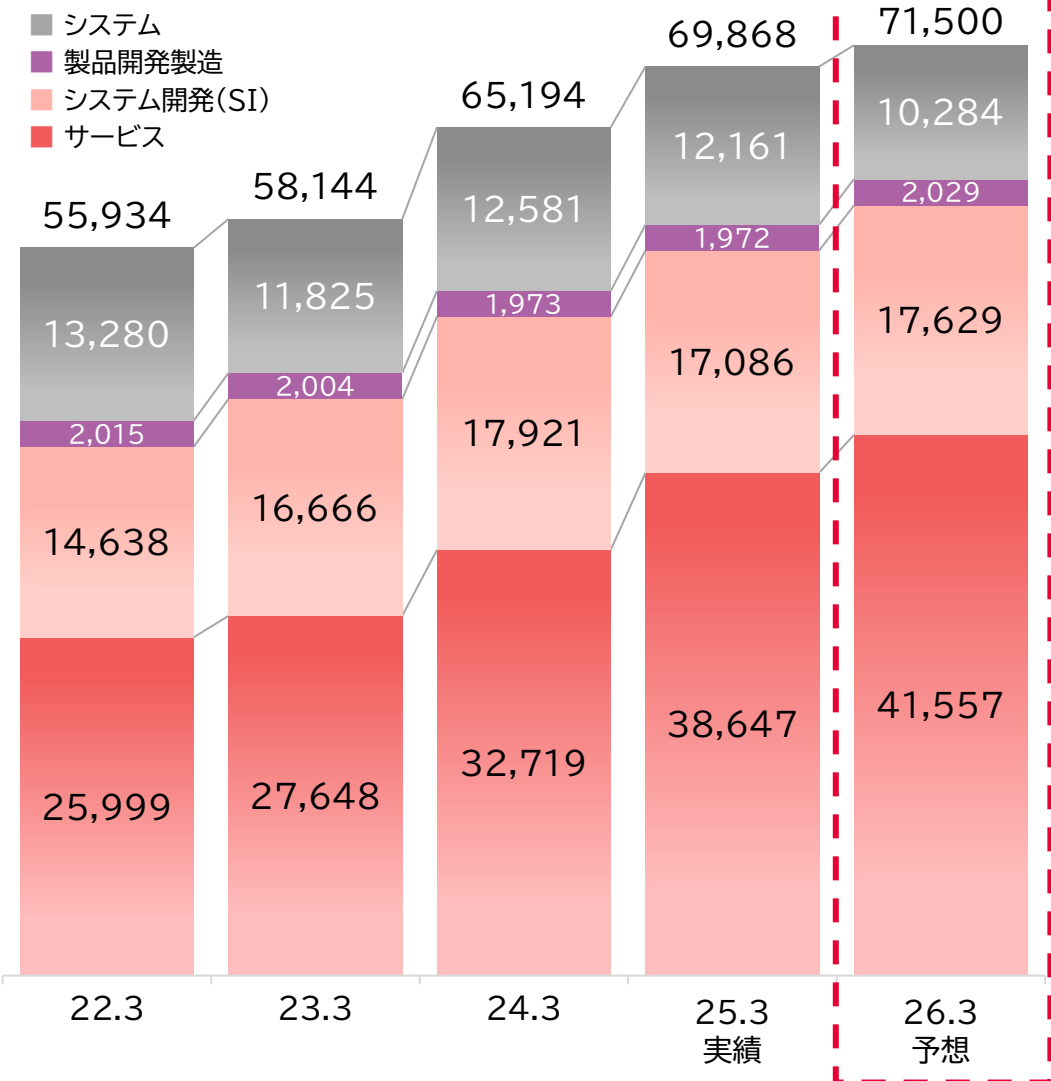
ハイライト

4期連続増収増益予想

	26.3予想	前期比
売上高	71,500	+2.3%
営業利益	6,800 (9.5%)	+10.5% (+0.7pts)
経常利益	6,900 (9.7%)	+9.3% (+0.7pts)
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,800 (6.7%)	+4.3% (+0.1pts)

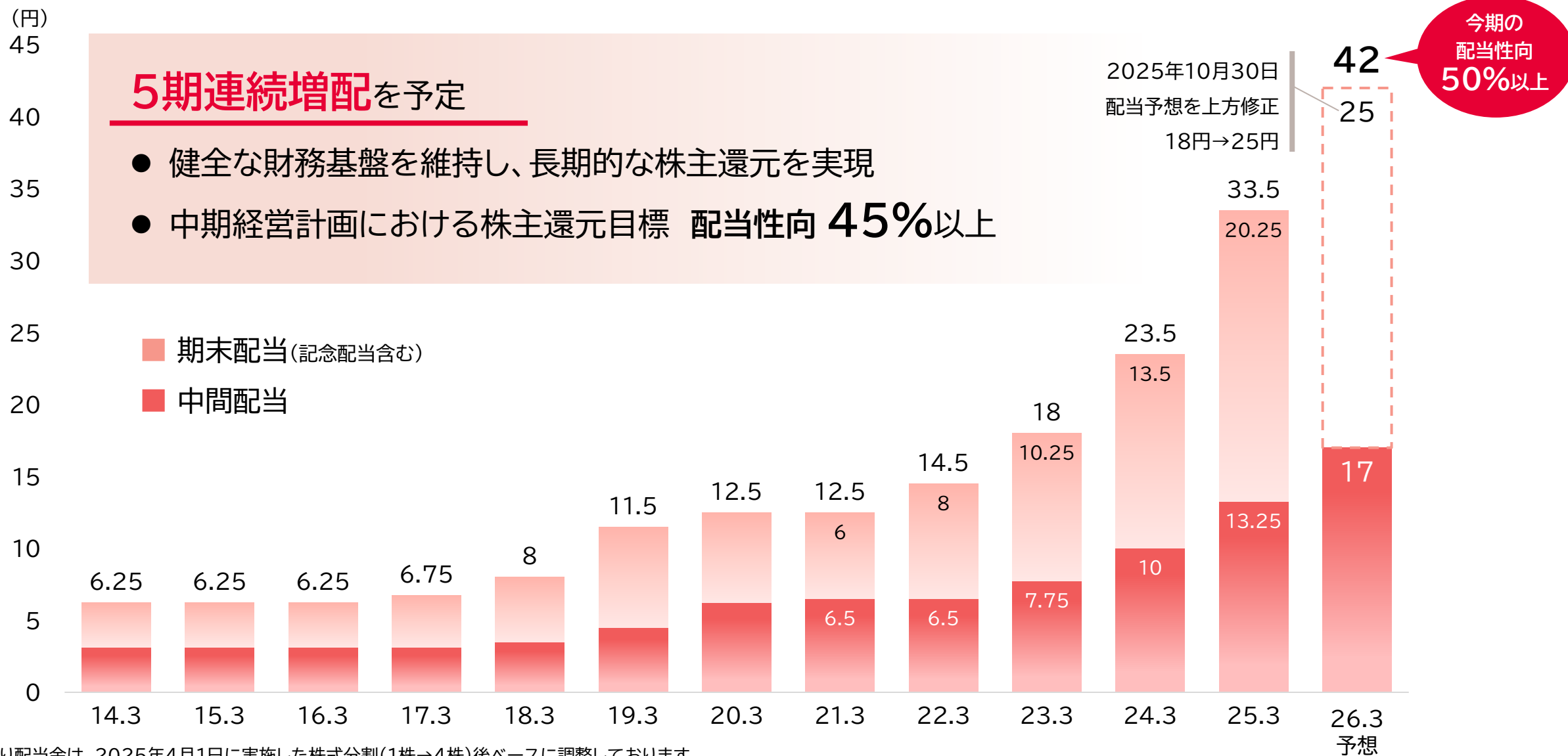
- サービス分野は、「クラウド」「セキュリティ」の高付加価値サービスを拡充
- システム開発(SI)分野は、「超高速開発」「モダナイゼーション」が堅調に進捗
- 人材への投資を計画的に実施、人材の強化により企業価値向上を推進

事業セグメント別売上高予想 (百万円)



## 3. 株主還元

### 3. 株主還元 | 1株当たり配当金の推移



※1株当たり配当金は、2025年4月1日に実施した株式分割(1株→4株)後ベースに調整しております。

## 4. 中期経営計画 進捗状況

## CHALLENGE 2026

## 4. 中計進捗状況 | 中期経営計画「CHALLENGE 2026」目標

利益率の向上および資産効率を高めることにより、  
健全な財務基盤を維持し、長期的な株主還元を実現します。

### 持続的な企業価値向上

売上高  
745億円以上

営業利益率  
11%以上

ROE  
20%以上

### 株主還元の拡充

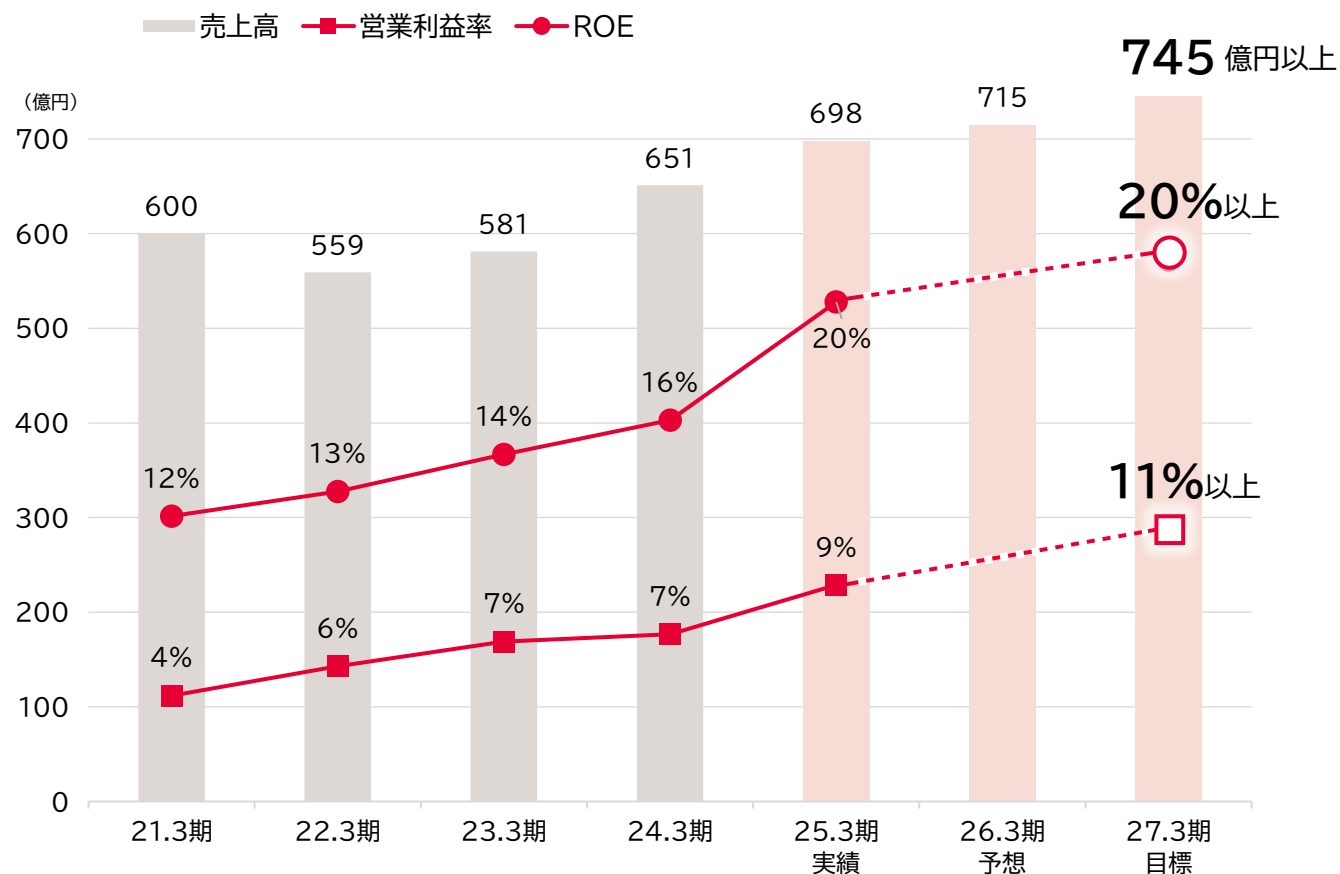
配当性向  
45%以上

機動的な  
自己株式取得

### 重点投資領域

- 人材戦略の推進
- 新たなビジネス領域
- 経営基盤の強化・高度化

### CHALLENGE 2026





## 4. 中計進捗状況 | 中期経営計画「CHALLENGE 2026」全体像

2025年5月公表  
再掲

- さらなる成長と高い収益性を実現するため、注力事業の進化・深化により事業構造の変革を更に加速
- 成長を支え、環境変化への耐性を備えた経営基盤の強化・高度化
- 人材及び新たなビジネス領域の拡大に向けて経営資源を投下

### 事業構造の変革を加速

3つの注力事業に洗練・集約  
データ&AIの活用による進化・深化



成長性

収益性

+



データ&AI



新たな価値創造

- 売上高に占める  
ストックビジネス比率\*

40%

HARMONIZE 2023  
(2024年3月期)

60%

CHALLENGE 2026  
(2027年3月期)

- 営業利益率

7%

HARMONIZE 2023  
(2024年3月期)

11%

CHALLENGE 2026  
(2027年3月期)

### 経営基盤の強化・高度化

人材および新たなビジネス領域の  
拡大に向け経営資源を投下

人材・組織の  
強化・高度化

ガバナンスの強化

DXの加速

リスクマネジメント  
体制の高度化

### サステナビリティの取り組み

4つのマテリアリティに対する活動・実行

社会に貢献する  
人材の育成

高い品質と  
技術力の強化

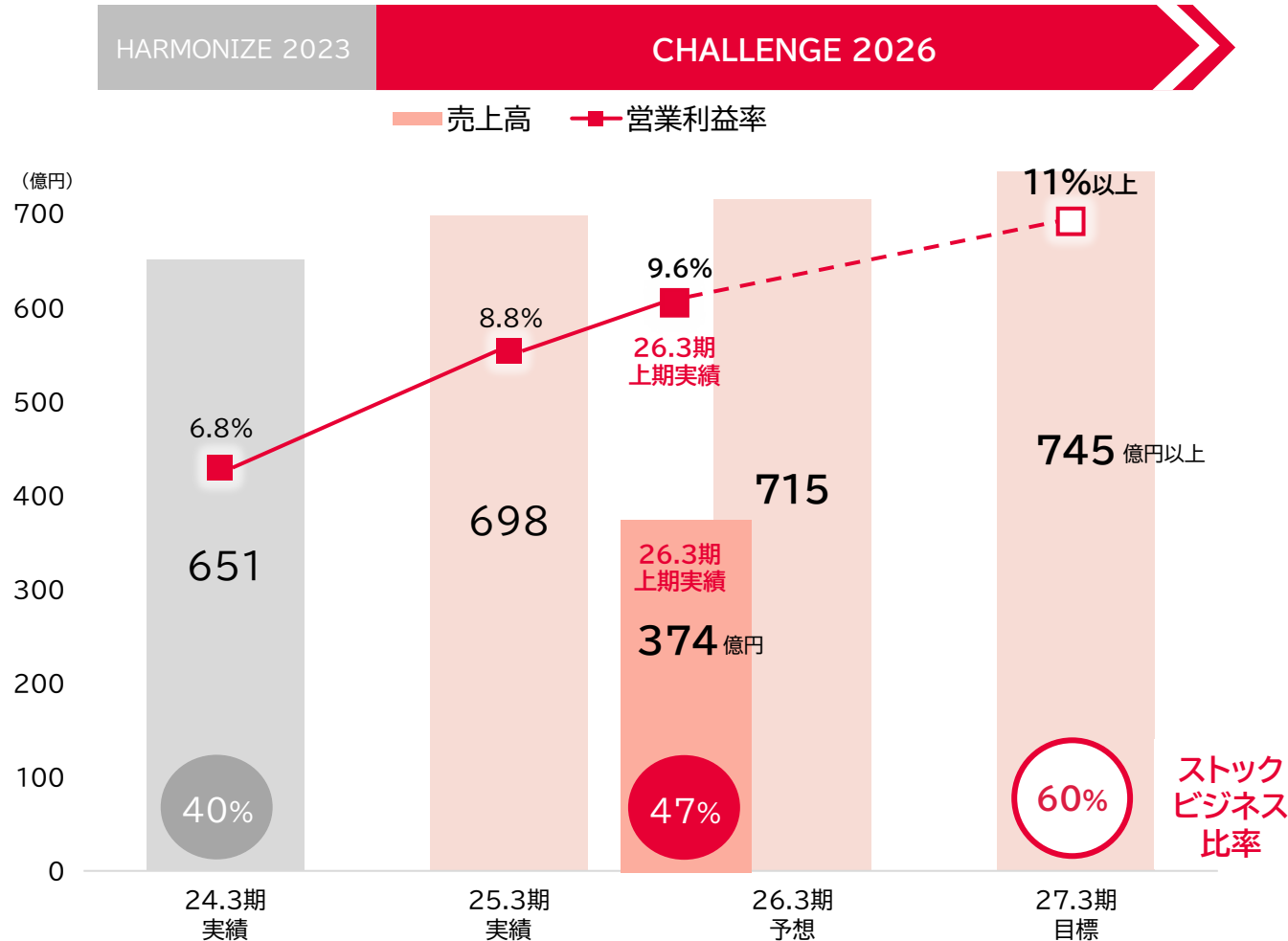
安心/安全な  
企業体質の強化

環境に配慮した  
社会の実現

\*ストックビジネスには、クラウド、セキュリティ、運用/保守/監視等サービス、月額型ソフトウェアやその保守サービスを含みます。

## 4. 中計進捗状況 | 2026年3月期 上期進捗サマリー

### 中期経営計画達成に向け、堅調に推移



### 注力事業

- 注力事業のKPIに対し、概ね堅調に推移
- データ&AI活用支援サービスの推進

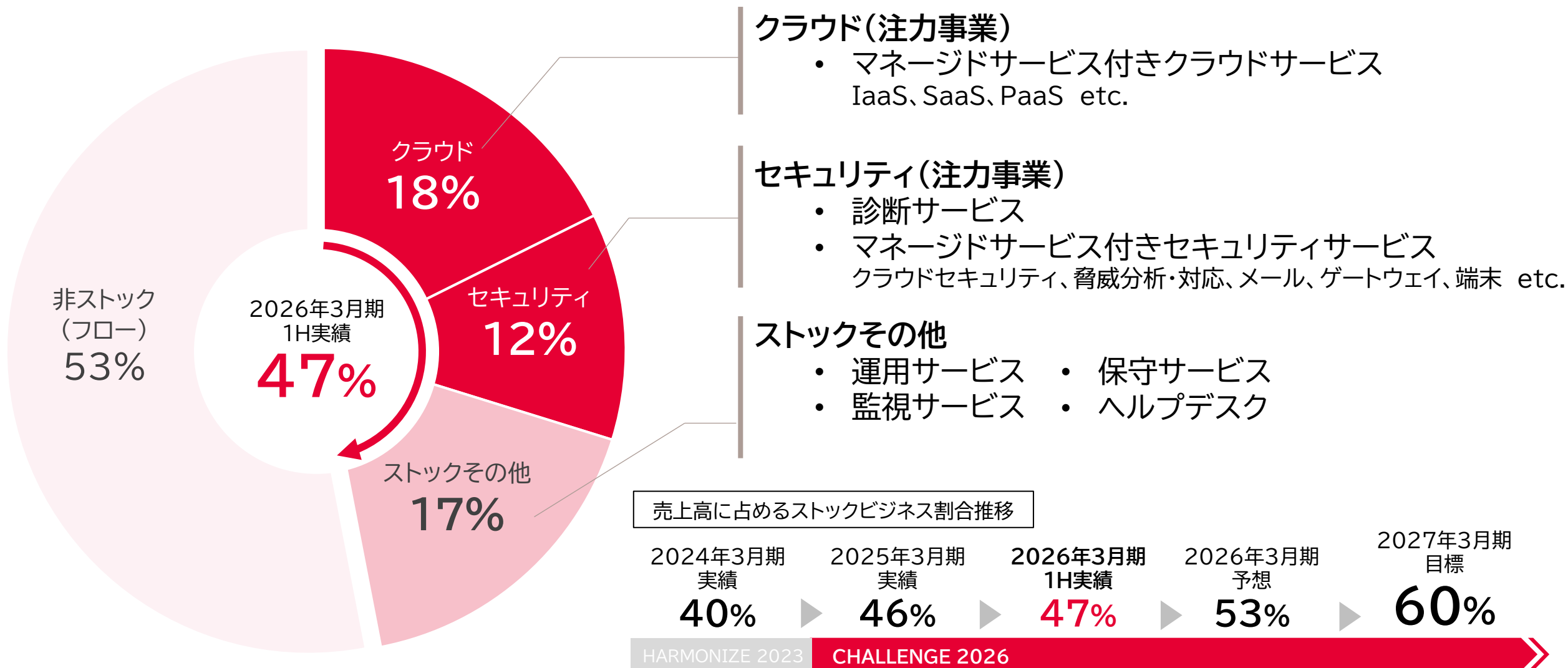
	2026年3月期 上期実績	CHALLENGE 2026 業績評価指標
クラウド	売上高CAGR*1 43%	売上高CAGR*2 36%
セキュリティ	売上高CAGR*1 34%	売上高CAGR*2 30%
超高速開発	超高速開発比率 55%	超高速開発比率 75%
	*1 '23上期/'25上期	*2 '23/'26

### 経営基盤の強化・高度化

- 人材戦略の推進、投資(25億円/3カ年)は計画通り進捗
- 財務戦略の方針を再定義、戦略の強化・高度化

## 4. 中計進捗状況 | 売上高に占めるストックビジネス割合

- 注力事業であるクラウド、セキュリティが牽引し、ストックビジネス割合が計画値通りに拡大

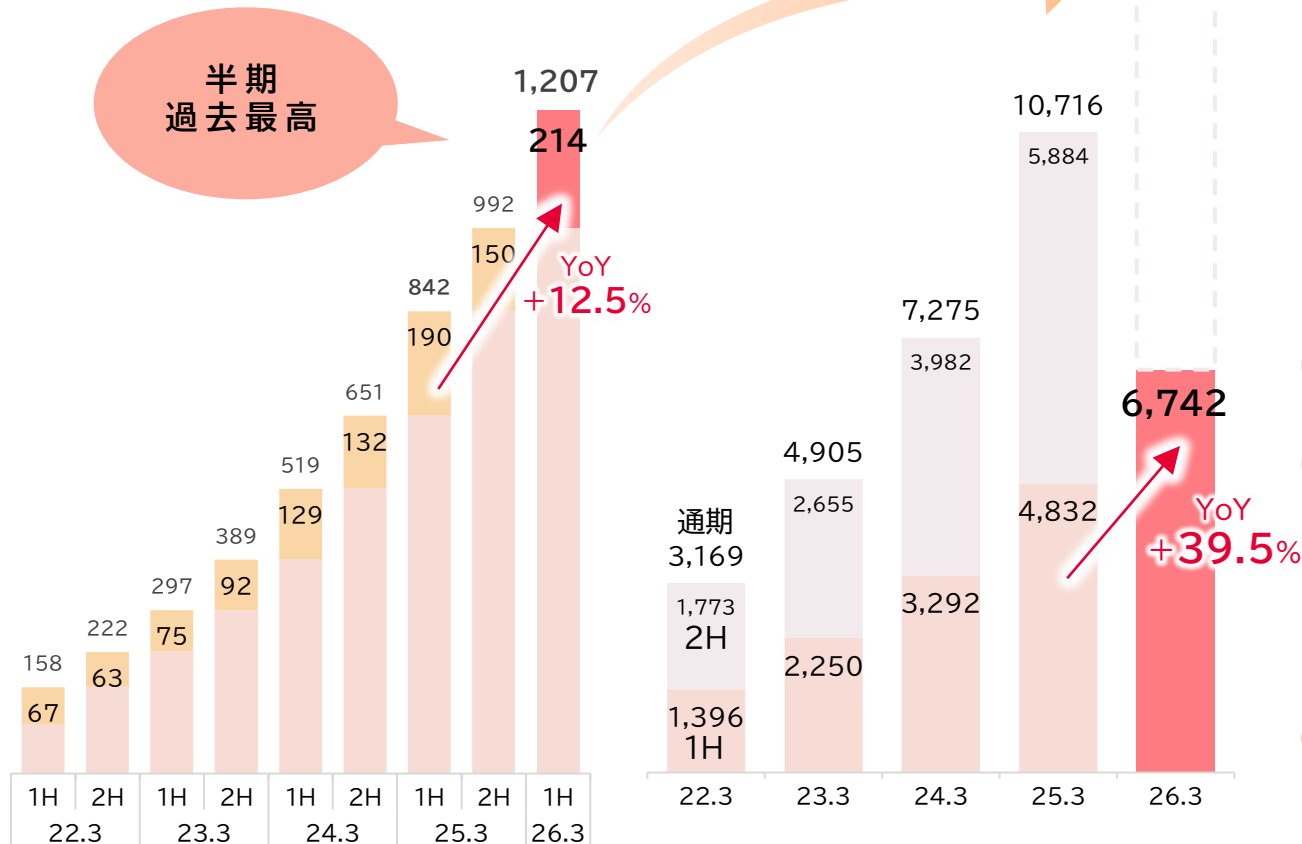


## 4. 中計進捗状況 | 注力事業「クラウド」の概況

### 業績推移

▶ 月額受注高累計(百万円/月)

■ 新規月額受注高(内数)  
※解約分を差し引いた純増分



### 業績ハイライト

売上高前年同期比 **約4割増**で続伸

上期過去最大の新規月額受注高 **2億円突破**  
大型案件受注が伸長、大手企業への展開が加速

▶ 月額100万円超え**大型案件**の**受注増加** (※2)

- ・ 大型案件受注比率：前年同期 +3pts (54%→57%)
- ・ 大型受注社数：前年同期比 1.4倍

**市場動向** ・ 国内パブリッククラウドサービス市場成長予想 CAGR約15% ('24→'29)

**顧客課題** ・ DX化の加速に伴うクラウド利用規模大型化による運用・管理の複雑化  
・ 既存の環境維持やコスト負担増(機器保守切れ、OSサポート切れ、VMware等のライセンス値上げ等)  
・ データ&AI活用ニーズの高まり、活用に対するスキル・人材不足

**当社の強み** ・ **マルチクラウド構成**で**最適提案、運用最適化**  
(徹底した顧客課題の洗い出しと既存環境の分析、各クラウドベンダーの特長を最大限発揮)  
・ IaaS/SaaSの**コスト最適化/管理**を**継続的に**実現  
・ **Copilotワークショップ**を始めとする**データ&AI活用支援**

**今後の取組** ・ 案件大型化への注力/運用サービス強化/AIワークショップ拡充

(※1)2025年5月12日に開示した通期予想値に記載誤りがあったため訂正 (※2)中核事業会社であるJBCC株式会社の実績

## 4. 中計進捗状況 | 注力事業「セキュリティ」の概況

### 業績推移

▶ 月額受注高累計(百万円/月)

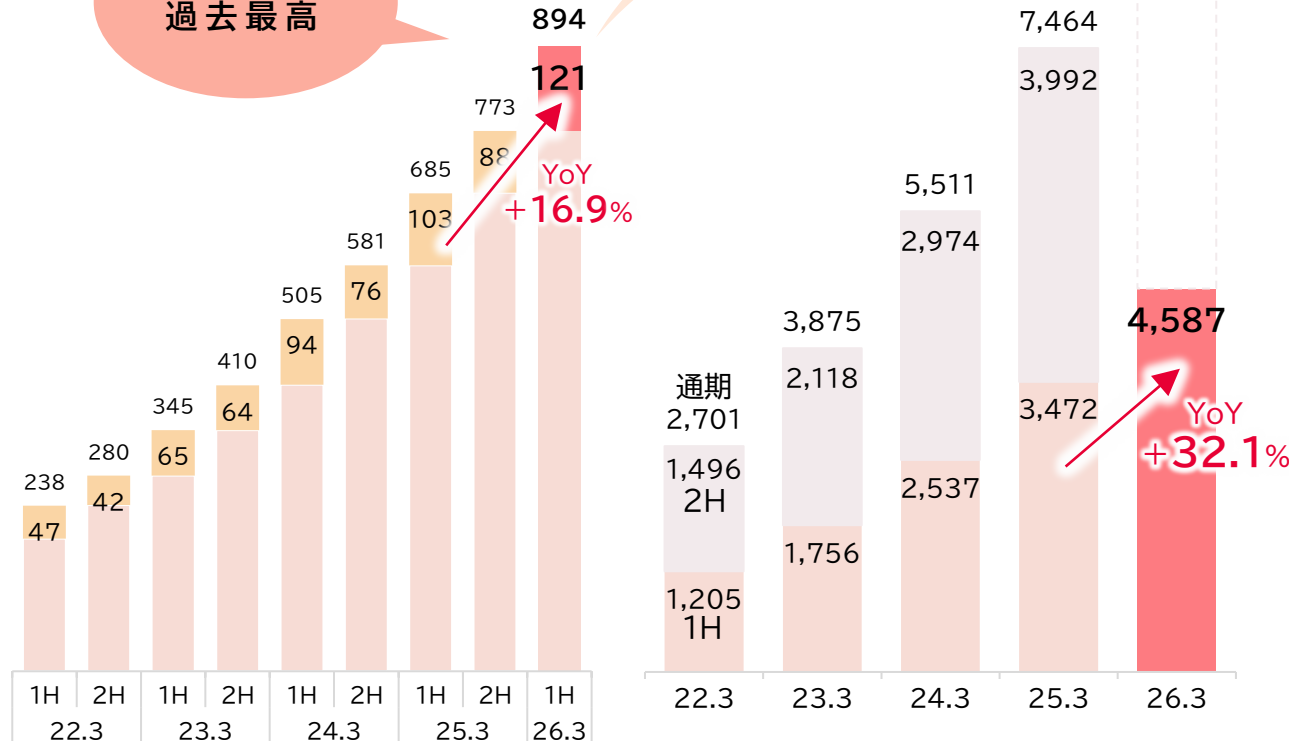
■ 新規月額受注高(内数)  
※解約分を差し引いた純増分

▶ 売上高推移(百万円)

新規月額受注高が売上に寄与  
最短翌月～最長6か月

(通期予想)  
9,601

半期  
過去最高



### 業績ハイライト

売上高前年同期比 **約3割増**で続伸

上期過去最大の新規月額受注高 **1.2億円突破**  
大型案件受注が伸長、大手企業への展開が加速

▶ 月額100万円超え**大型案件**の**受注増加** (※)

- ・ 大型案件受注比率：前年同期 +20pts (45%→65%)
- ・ 大型受注社数：前年同期比 2倍

#### 市場動向

- ・ 国内セキュリティサービス市場成長予想 CAGR約6% ('24→'30)

#### 顧客課題

- ・ 高度化するサイバー攻撃によるインシデント発生数の増加、懸念の高まり
- ・ クラウドやAI利用の拡大に伴う、情報漏洩リスクの増加
- ・ 高度人材の不足による、セキュリティ脅威への対応遅れ

#### 当社の強み

- ・ **監査、診断**による**リスクの可視化**から、**既存資産を活かした最適な対策**の提案、導入、運用支援までを**一元的に提供**
- ・ **高度エンジニア**による**インシデント対応力** – 平均2日以内で侵入経路特定
- ・ マルチクラウドとオンプレミスを包括した**マネージドサービス**を提供

#### 今後の取組

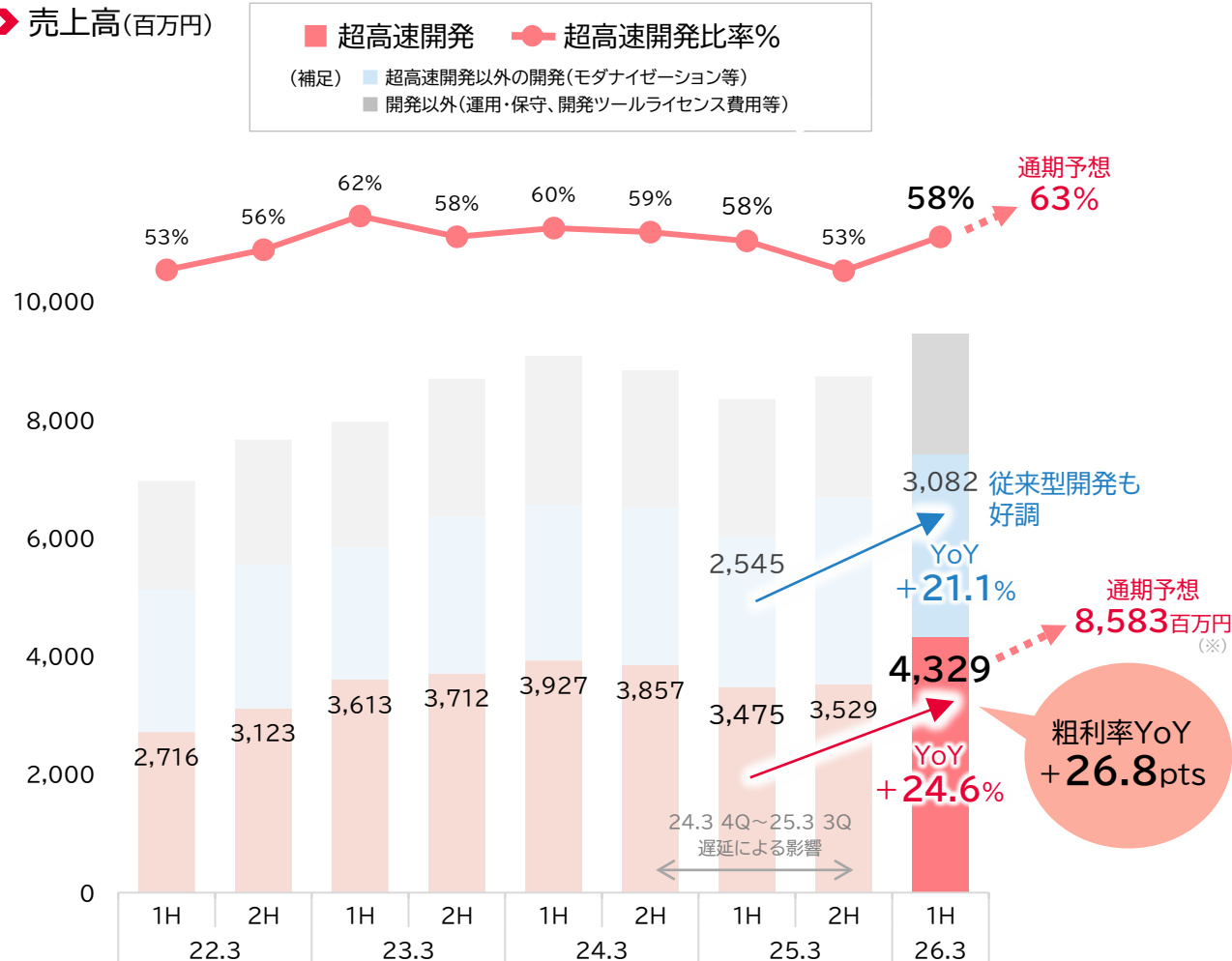
- ・ セキュリティ診断アプローチからの全体最適提案の推進
- ・ AI活用によるレポート強化

(※)中核事業会社であるJBCC株式会社の実績

## 4. 中計進捗状況 | 注力事業「超高速開発」の概況

### 業績推移

#### 売上高(百万円)



### 業績ハイライト

#### 売上高・売上総利益共に過去最高を更新

プロジェクトが正常化し、業績に貢献

モダン化を中心とした従来型開発も計画以上に推移

#### 基幹業務システム再構築プロジェクト 約20件進行中

##### 主要プロジェクト例:

学習塾  
生徒管理・模試受付システム

鉄鋼卸  
販売・加工管理システム

食品卸  
貿易販売管理システム

製造業  
販売・生産管理システム

建材卸  
販売管理システム

市場動向 ・ 国内クラウドERP市場成長予測 CAGR約20% ('25→'35)

顧客課題 ・ ERPパッケージでは実現できない独自の競争優位性の実現  
・ 自社におけるIT/DX人材不足、変化に対応可能なシステム構築

当社の強み ・ 基幹業務システム開発にアジャイル型開発「JBアジャイル」を採用  
・ 超高速開発とマイクロアセット活用で短納期・高品質・高付加価値を提供

今後の取組 ・ 技術戦略本部を新設、設計やテストなど各工程への生成AI活用に着手  
・ 「JBアジャイル」にAI駆動開発を融合、生産性向上の検証を開始

(※)2025年5月12日に開示した通期予想値に記載誤りがあったため訂正



## 4. 中計進捗状況 | 生成AIによるCHALLENGE — 生産性向上 × 新たな価値創造 —

### AIトランスフォーメーションによる生産性向上

#### 仕組

##### 全社プログラム“J-AIInnovation”開始

- 全社員でAIエージェントを内製・利用するイノベーションプログラム

#### 基盤

##### AIエージェント／データ活用の共通基盤を整備

- マルチLLM/RAG/権限連携の共通基盤を整備

#### 業務

ショーケース化

##### 社内AIエージェントを業務別に適用着手

- 営業：勝率向上(案件分析/提案生成/次アクション)
- 人事：採用(スクリーニング/面接支援)
- 法務：ナレッジ検索(過去契約・見解照会)
- SI：パルスサーベイ型のプロジェクトメンバーのヘルスチェック

### “顧客起点×AI”による新たな価値創造

#### キャパシティ 確保 (脱・労働集約)

##### クラウド／セキュリティの付加価値醸成

- クラウド：環境構築エージェント  
移行コンサルティングエージェント
- セキュリティ：脅威分析レポート生成エージェント

#### サービス 設計 (ストック化設計)

##### AIモデル開発開始

- データ&AIサービスモデル／予測モデルの開発  
(Osaka Metro全路線の列車混雑をAI予測)

##### 業務アプリケーションにAIを搭載

- 自律型AIエージェントを実装し業務プロセスを自動化

#### JBアジャイル × AI

##### AI駆動開発の融合

- AIで超高速開発アセット活用を加速
- 既存アプリの分析・リファクタリング・テスト生成
- AI駆動開発による生産性向上の検証を開始

### 生成AIガバナンス

#### サービス化

#### 責任あるAI運用

- データ保護／情報漏洩対策／利用ガイドライン策定／監査ログ環境の整備

## 4. 中計進捗状況 | 人材戦略の進捗

※ 数字情報は'25/9末時点

### 持続的な企業価値創造の鍵は、“考え、行動し、共有する”人材の採用・育成

2025上期

2025下期～2026

採用

● **新卒採用** ('26.4入社) リクルーター制度を軸に、JBCCグループの“リアル”を伝える採用手法を構築

エントリー者数  
'25 **8,800**名  
'24 6,552名 前期比 **1.3**倍

'26.4入社内定者数  
※採用活動継続中  
現在 **59**名 / 通期計画 70名  
女性比率 **55.9**%

● **キャリア採用** リファラル採用の強化や採用エージェントとの戦略的連携による、新しい採用手法の確立

エントリー者数  
'25 **1,761**名  
'24 127名 前期比 **13.9**倍

'25採用内定者数  
上期 **41**名 / 通期計画 60名  
内訳 エンジニア22名 営業5名  
コーポレートスタッフ14名

#### 採用ブランディングの構築と マルチチャネル化の推進

- ・ダイレクトリクルーティングの推進
- ・大学・大学院との連携強化
- ・インターンシッププログラムの改善
- ・HR tech(AI)の活用促進

育成

● **人材開発計画の着実な実行と、リーダーシップ強化を目的としたミドルマネジメント層向け研修を実施**

リーダー研修  
対象: 部長／本部長クラス  
目的: JBCCリーダーシップモデルの設定と理解・浸透  
参加者 **168**名 満足度(NSI値) **95.8**pts

コーチング研修(J-Coaching)  
対象: 部長／本部長／事業部長クラス  
目的: 対話品質の向上による、組織パフォーマンスの向上  
参加者 **192**名 満足度(NSI値) **84.7**pts

#### コア人材の発掘と育成、 自律的に学習する組織へと進化

- ・戦略的なエンジニア育成計画の策定
- ・次世代リーダー向け(選抜型)研修の実施
- ・若手・中堅人材向け研修の拡充
- ・自己開発支援制度の充実

処遇・制度

2025夏賞与ランキング  
情報通信業  
**4**位 / 22社  
※ 日本経済新聞社調べ

エンゲージメントサーベイ  
エンゲージメントスコア(eNPS)  
**-44**  
業界平均比 **+7**pts  
※ '25/7実施結果

J-Care 社員旅行制度  
ハワイ・北海道等で開催  
参加者 **304**名  
※ 下期も複数開催予定

障害者雇用  
農園型雇用(J-Farm)を導入  
'25 **2.35**%  
'24 1.66% 前期比 **+0.69**pts

#### 会社の持続的な成長を支える 制度設計・環境整備

- ・サーベイ結果に基づくアクションプランの実行
- ・DE&D施策の推進(女性リーダー向け研修等)
- ・各種人事制度・規程の見直し・改善
- ・労務リスクガバナンスの強化





## 健全かつ柔軟な財務基盤の構築を通じた企業価値の持続的向上

財務戦略  
3つの柱

持続的な資本効率の向上

最適な資本構成の確立

株主還元と成長投資の両立

戦  
略  
・  
施  
策

### 資本コスト政策

資本コストを上回るリターンを持続的に確保

- 最適な資本構成の維持・管理
- 資本効率と株主還元の最適バランスの追求
- 資本コストを意識した投資判断の徹底
- 企業価値向上を軸とした資本政策・資本配分の最適化

### 株主資本政策

株主価値・市場評価・資本効率の整合

- 安定的かつ柔軟な株主還元の実施
- 透明性の高い市場との対話
- 株式希薄化の抑制
- 資本効率の継続的な向上

### キャピタルマネジメント

資本の最適配分・運用・還元

- 事業戦略と経営戦略で連動した資本配分
- 成長領域への積極的な投資と資本効率の両立
- 株主還元とのバランスの確保
- 方針の透明性と説明責任の確保



# 中期経営計画「CHALLENGE 2026」におけるキャピタルアロケーション

ROE向上を軸に、「資本効率改善」「資本構成最適化」「株主還元と成長投資の両立」を推進

## キャピタルマネジメント

2026年3月期～2027年3月期までの2年間

### 企業価値向上

ROE 20%以上

エクイティスプレッド 10pts以上

#### “稼ぐ力”

##### 事業構造変革を加速

- お客様視点に立脚した  
高付加価値の提供  
クラウド／セキュリティ／超高速開発
- スtockビジネス比率向上による  
安定的な収益基盤の実現

##### 資産等売却

- 政策保有株式の低減
- 土地資産の売却

#### ファイナンス

営業CF  
120億円程度

資産等売却  
10億円程度

#### キャピタルアロケーション

##### 成長投資

オーガニック投資  
25億円程度

インオーガニック投資  
20億円程度

##### 株主還元

配当・自己株式取得  
85億円程度

#### オーガニック投資

- 人的資本への投資を継続(20億円規模)
- IT／設備投資

#### インオーガニック投資

- 新規事業／資本提携 等

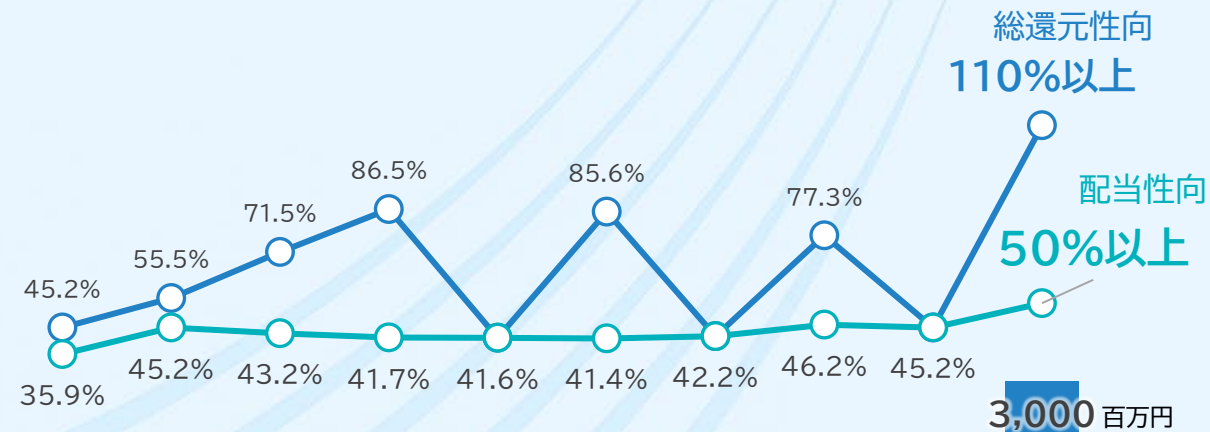
#### 株主還元

- 配当性向45%以上
- 機動的な自己株式取得



## 自己株式取得 上限30億円規模

- 当社における過去最大規模の取得価額
- 東京証券取引所における市場買付
- 取得期間は約5ヶ月間を設定  
(期間: 2025年10月31日～2026年3月31日)

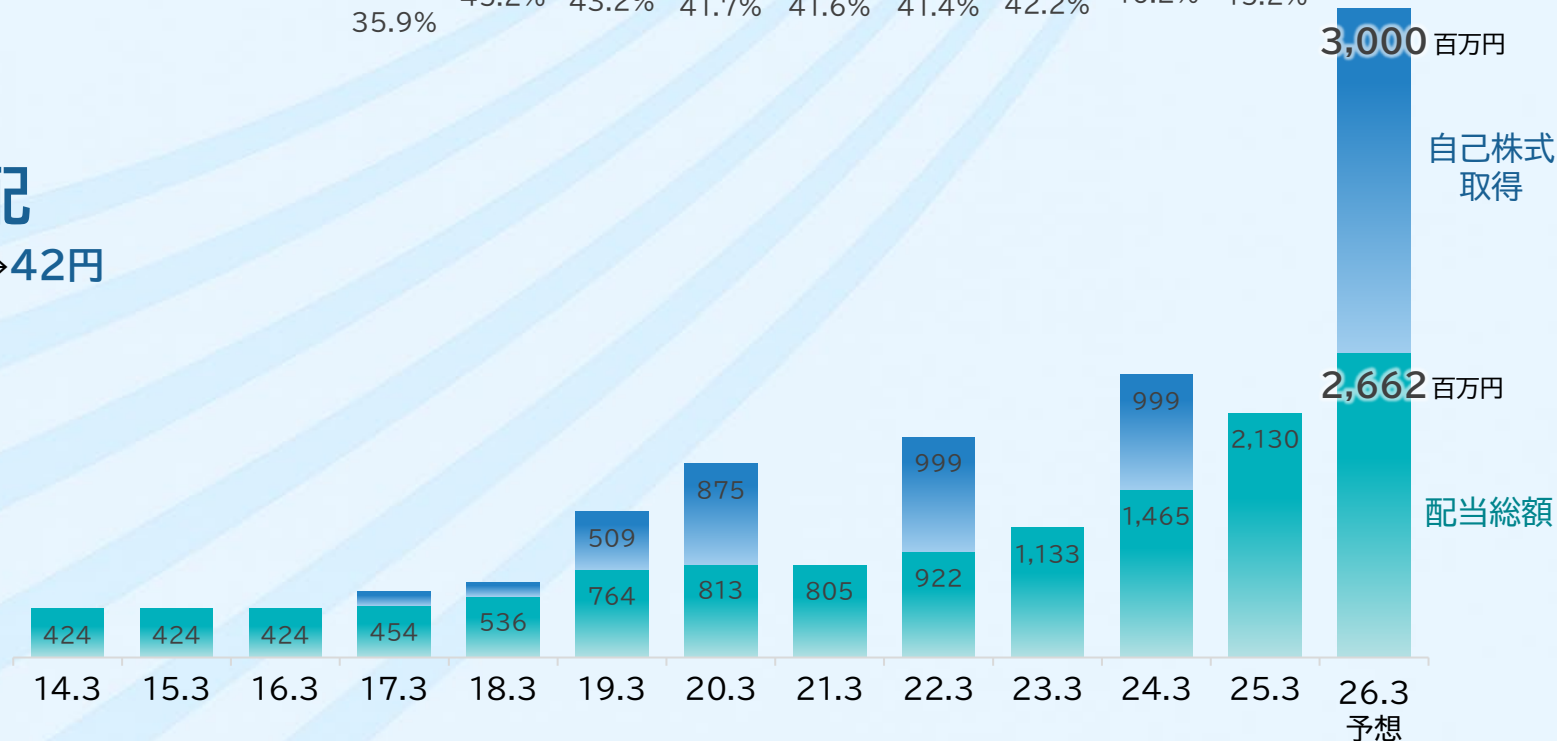


## 期末配当を公表値から7円増配

- 1株当たり期末配当 18円→25円、通期配当 35→42円
- 配当性向 50%以上

## 成長投資 30億円規模を計画

- 人的資本への投資 10億円
- IT／設備投資や  
成長企業／新興企業投資を検討 20億円



# 持続的な企業価値向上の実現



## 5. ニュースリリース

### クラウド

- kintoneとDropboxを連携、「ATTAZoo Connect for Dropbox」現場主導の業務システムとクラウドストレージの利便性を融合 \*2025.10.27発表  
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/10/27/110000.html>

### セキュリティ

- 安川アジアパシフィック、ASEAN 5か国でグローバルICT統制システムを構築 JBCCグループの技術支援により現地主導と全体統制を両立し、セキュリティ基盤を強化 \*2025.09.24発表  
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/09/24/110000.html>

### セキュリティ

- イオンペットの全国約200店舗の業務端末 セキュリティ運用体制を刷新、JBCCの運用支援サービスで、セキュリティ強化と運用コスト30%削減を実現 \*2025.09.09発表  
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/09/09/110000.html>

### AI

- JBCCグループ、AI活用で「deleteC大作戦2025」参加企業間の連携と情報発信を推進 \*2025.08.28発表  
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/08/28/110000.html>

### モダナイ

- 横浜冷凍株式会社 様 あきらめかけていたユニス製汎用機からのコンバージョンに成功！ IBM Power 導入で「守りのIT」中心から「攻めのIT」へのシフトが実現！ \*2025.08.21発表  
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/08/21/110000.html>



### 株主資本政策

- 配当予想の修正(増配)に関するお知らせ \*2025.10.30  
\*当第2四半期決算発表と同時に開示しました。追ってURLを記載します。

### 株主資本政策

- 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ \*2025.10.30  
\*当第2四半期決算発表と同時に開示しました。追ってURLを記載します。

### IR

- 統合報告書2025 \*2025.10.30  
\*当第2四半期決算発表と同日中に開示予定です。追ってURLを記載します。

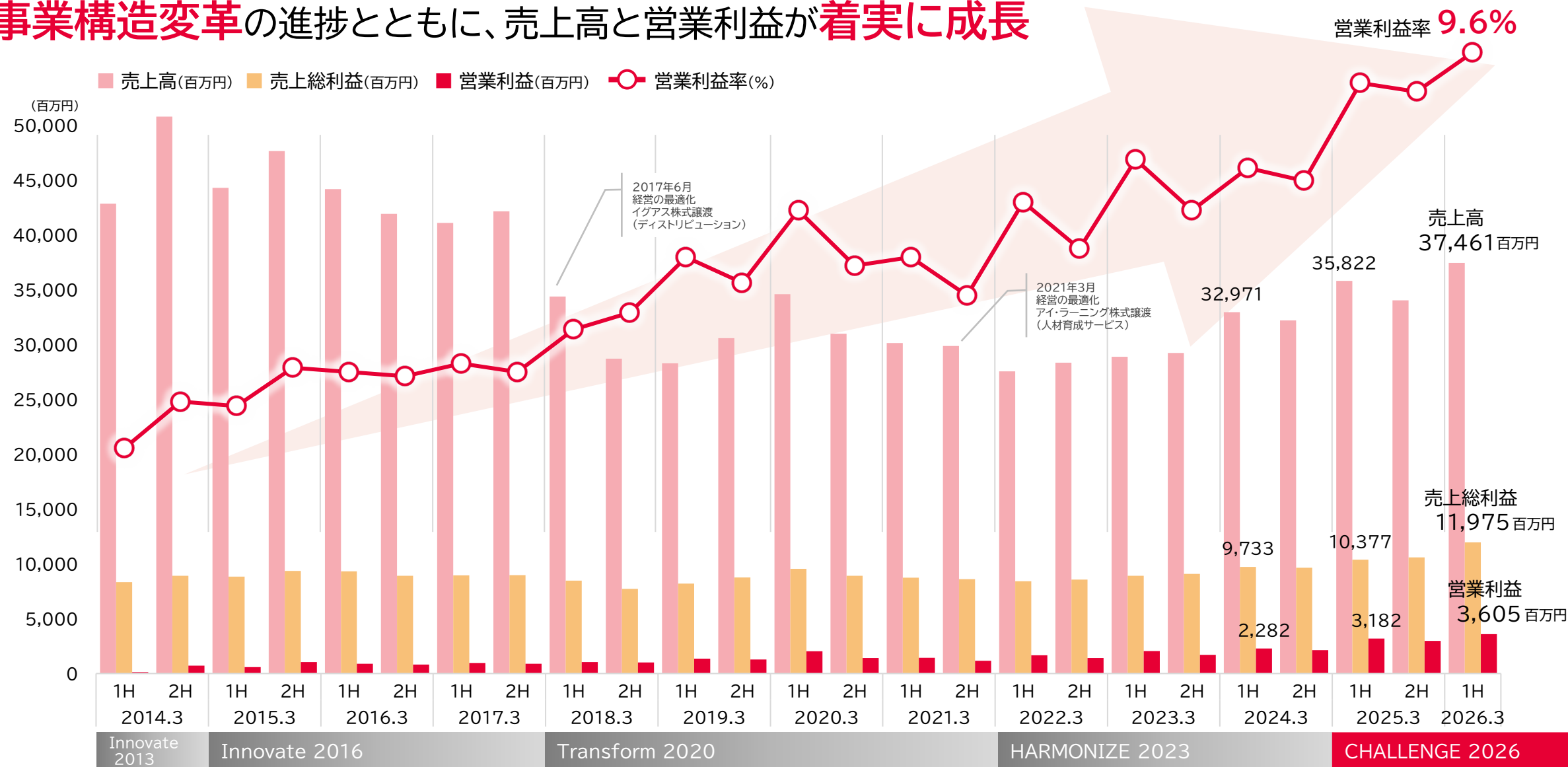
### IR

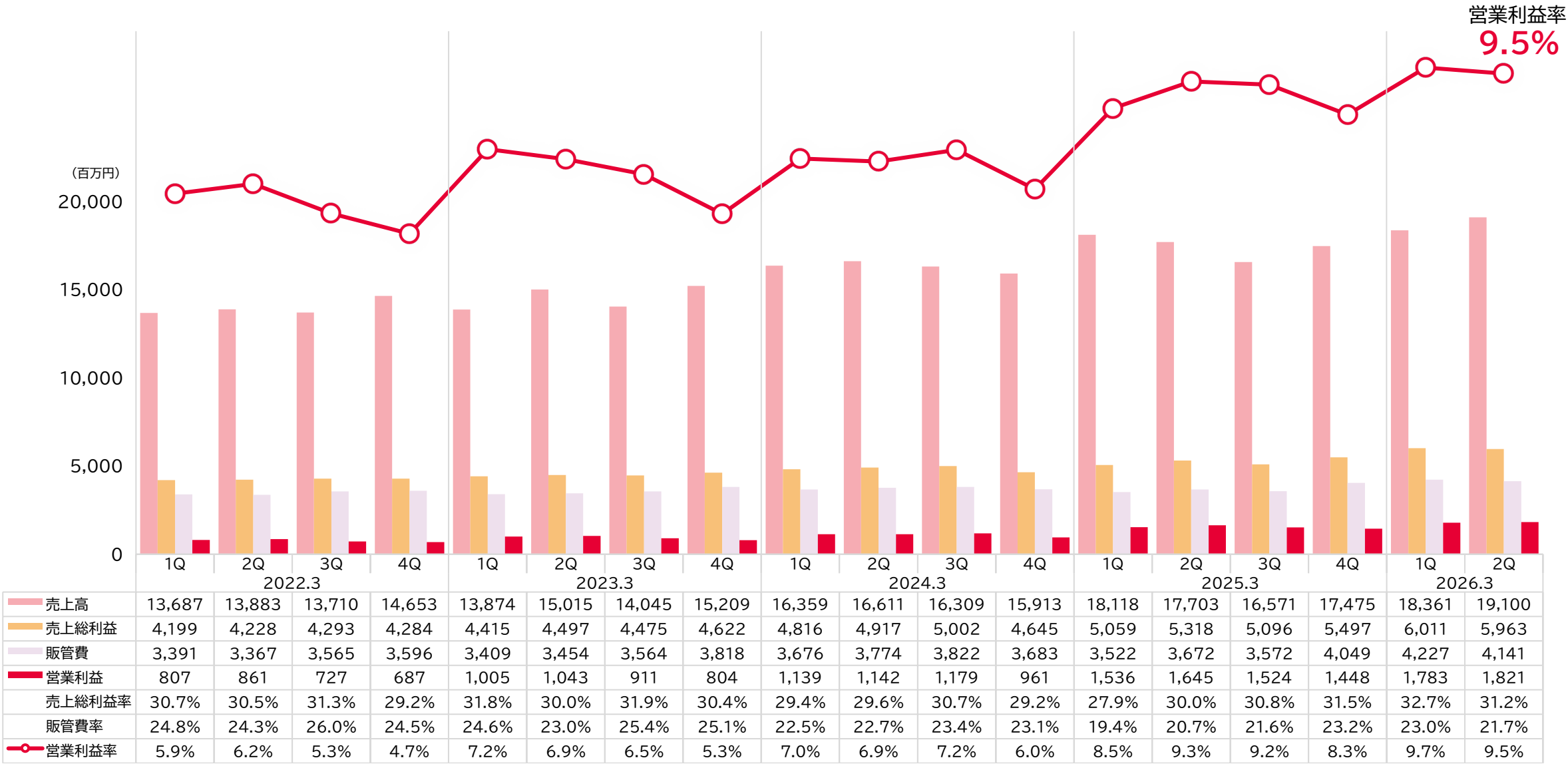
- Sponsored Research Report - M3 FY03/2026 \*英語スポンサードレポート、2025.08.18  
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir material for fiscal ym/186015/00.pdf>

# Appendix



事業構造変革の進捗とともに、売上高と営業利益が**着実に成長**





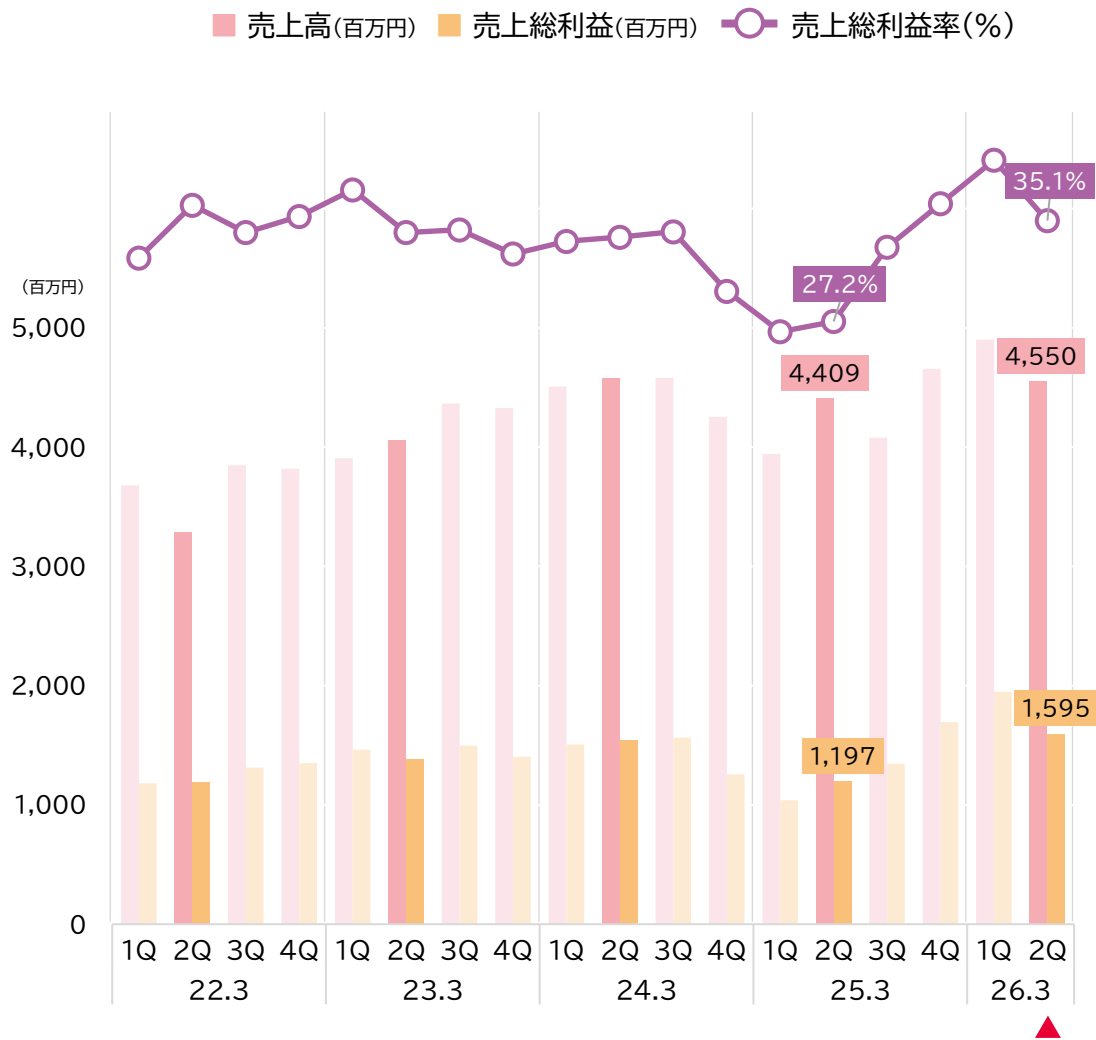
HARMONIZE 2023

CHALLENGE 2026

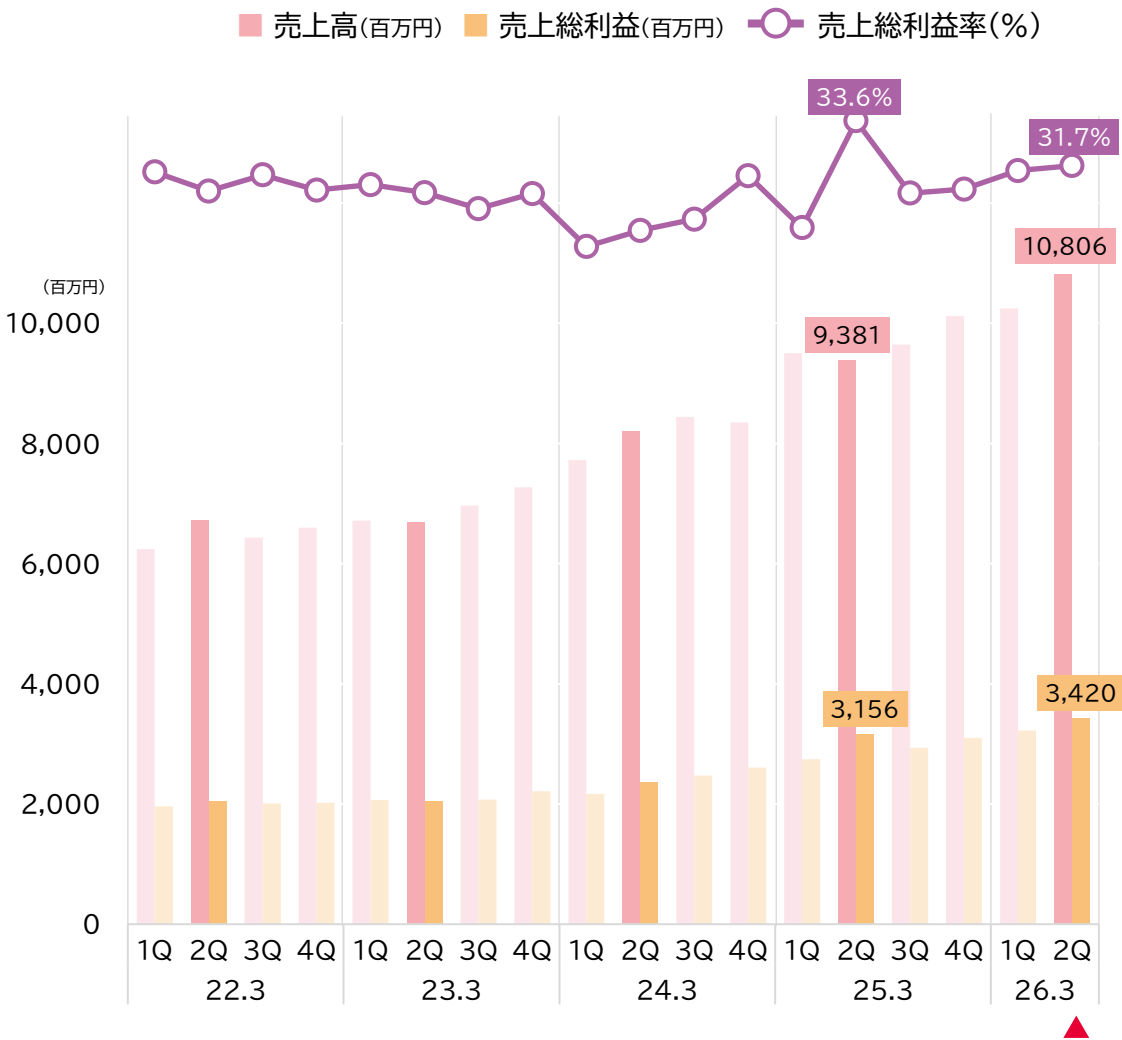
# Appendix | 四半期別業績推移 – 事業セグメント別(1/2)

＜事業セグメント＞				製品開発製造
情報ソリューション				
SI	サービス	システム		
超高速開発	クラウド   セキュリティ			

## システム開発(SI)



## サービス

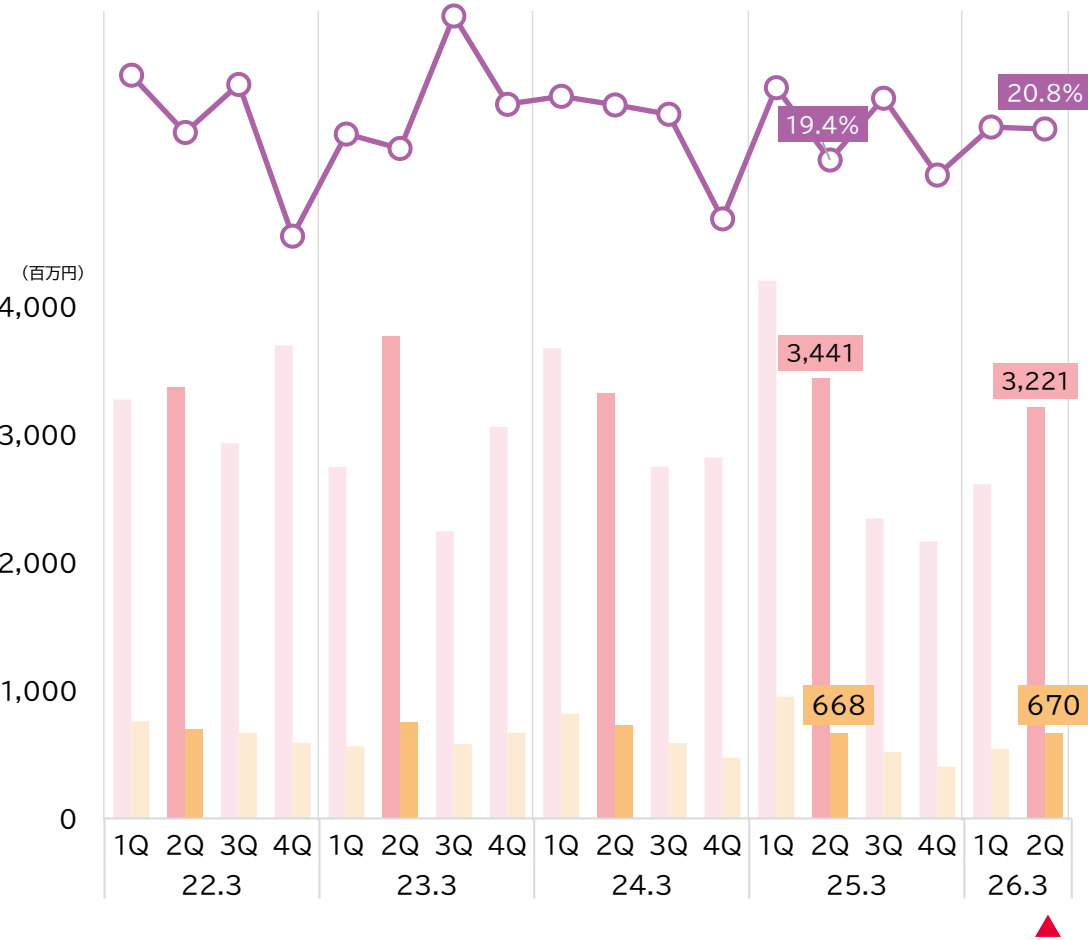


# Appendix | 四半期別業績推移 – 事業セグメント別(2/2)

＜事業セグメント＞			
情報ソリューション			
SI	サービス		製品開発製造
超高速開発	クラウド	セキュリティ	

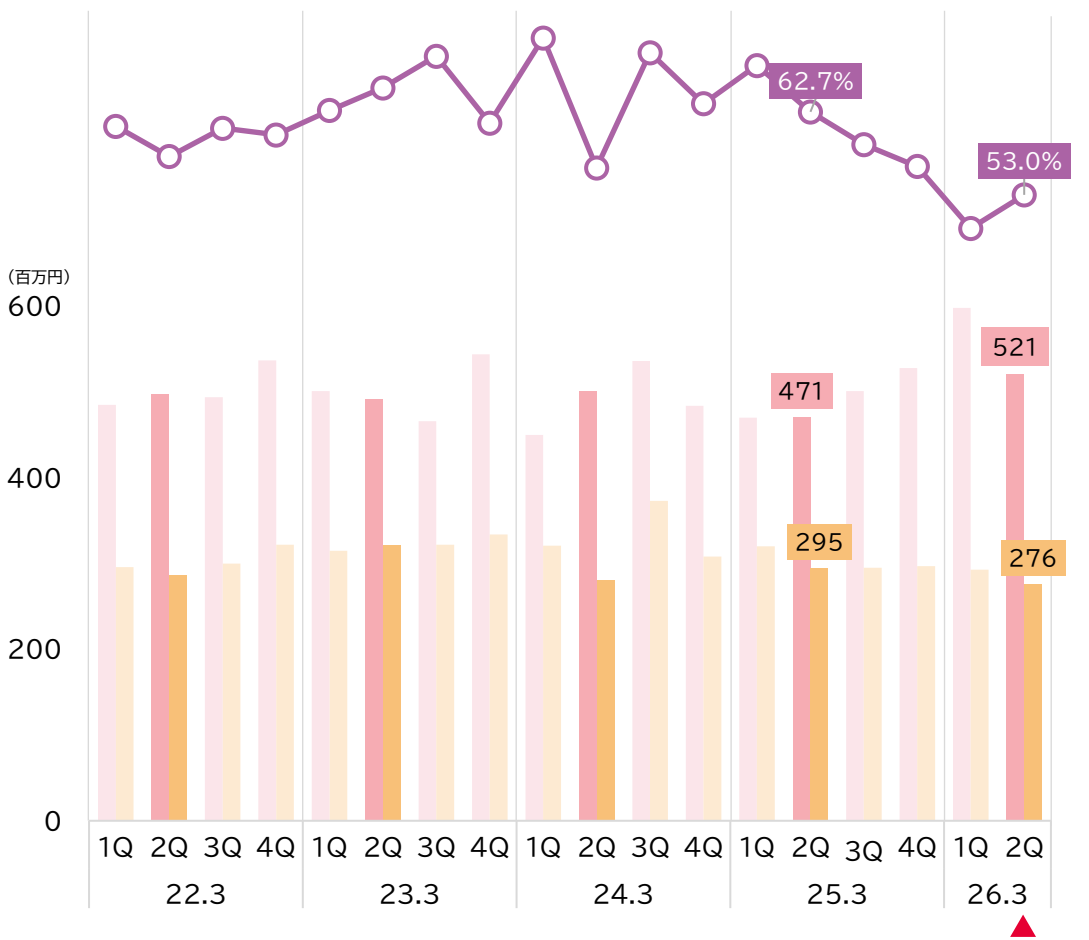
## システム

■ 売上高(百万円) ■ 売上総利益(百万円) ○ 売上総利益率(%)



## 製品開発製造

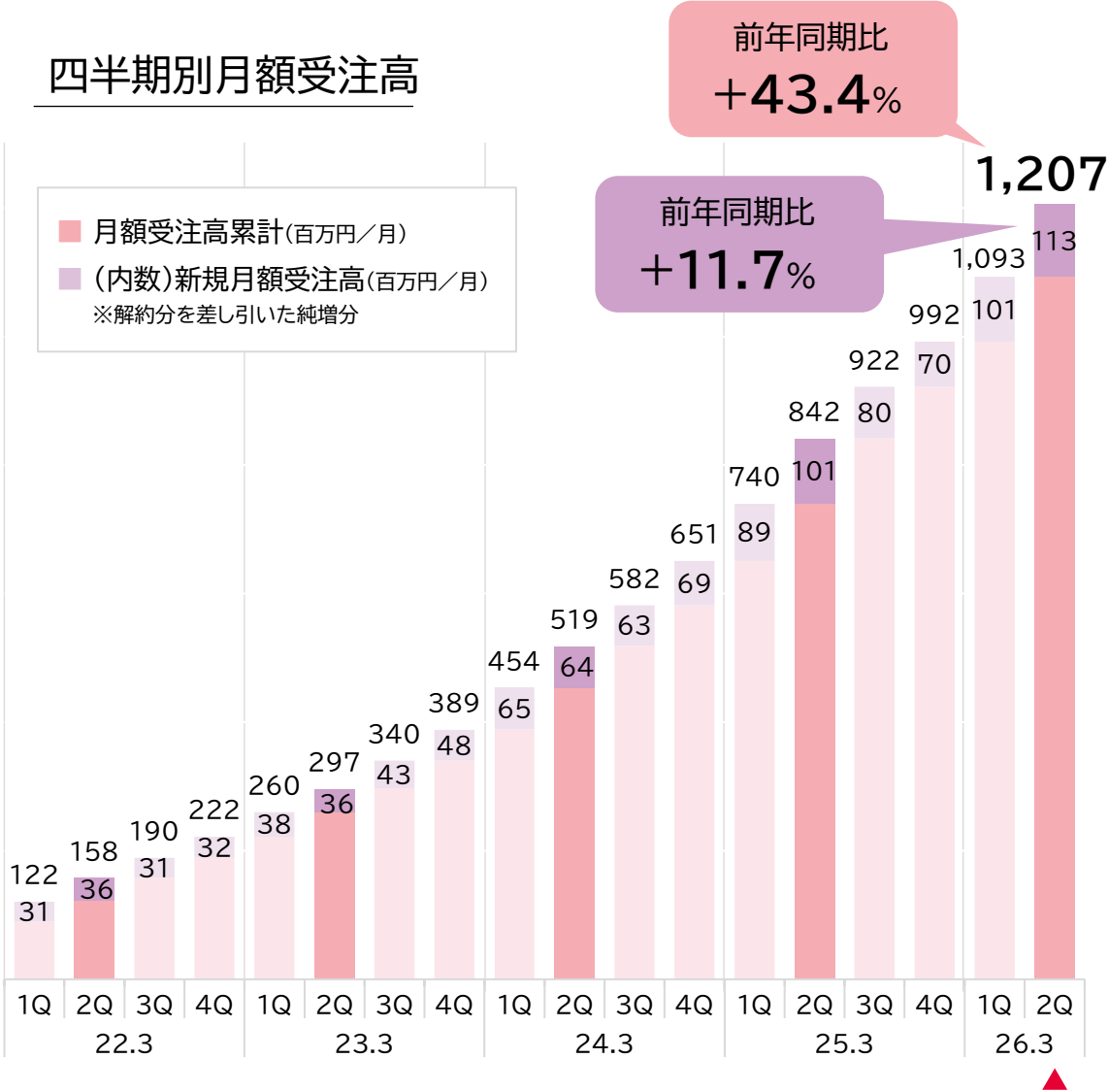
■ 売上高(百万円) ■ 売上総利益(百万円) ○ 売上総利益率(%)



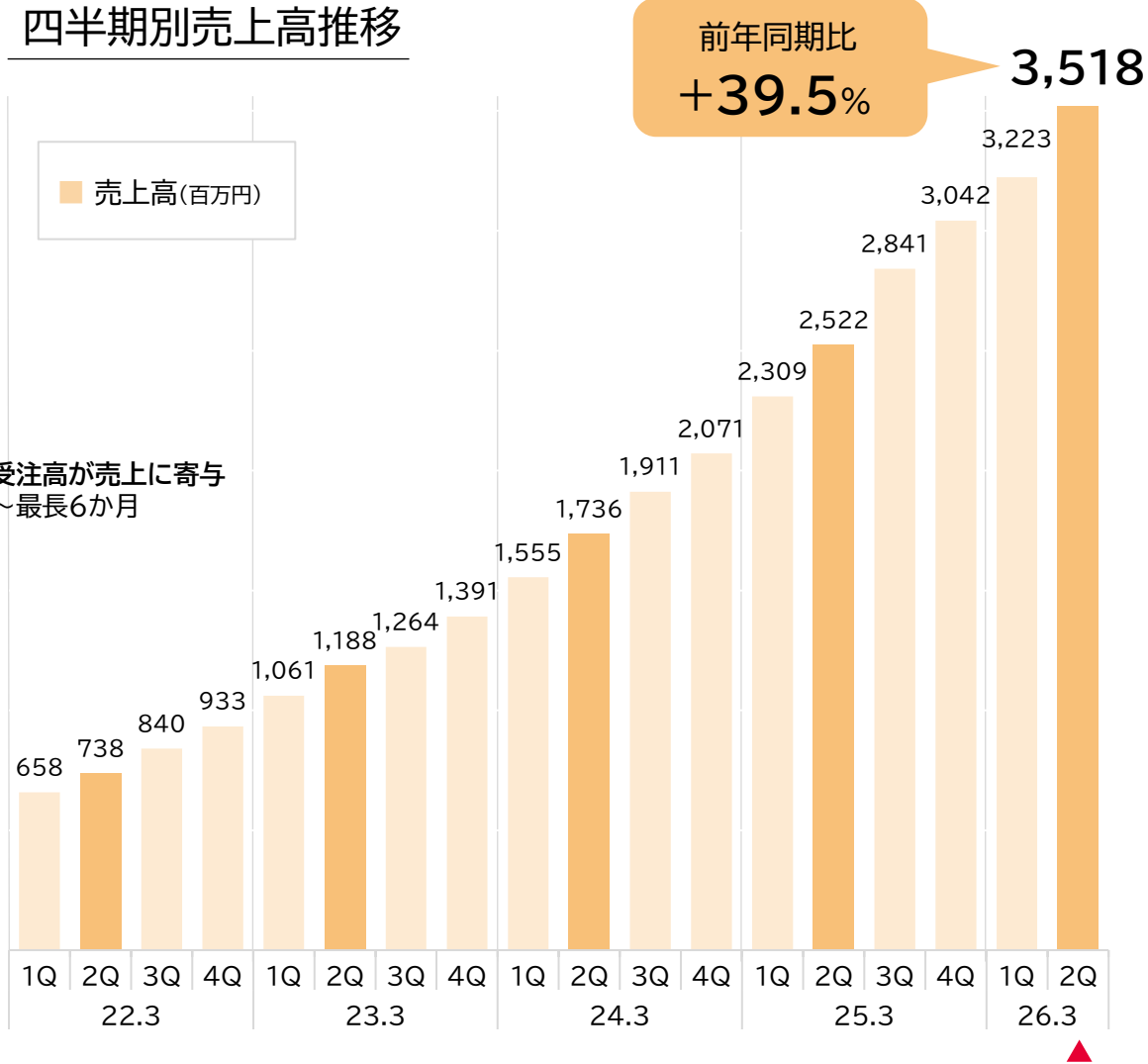
# Appendix | 四半期別業績推移 – 注力事業「クラウド」

＜事業セグメント＞				製品開発製造
情報ソリューション				
SI	サービス	システム		
超高速開発	クラウド	セキュリティ		

四半期別月額受注高

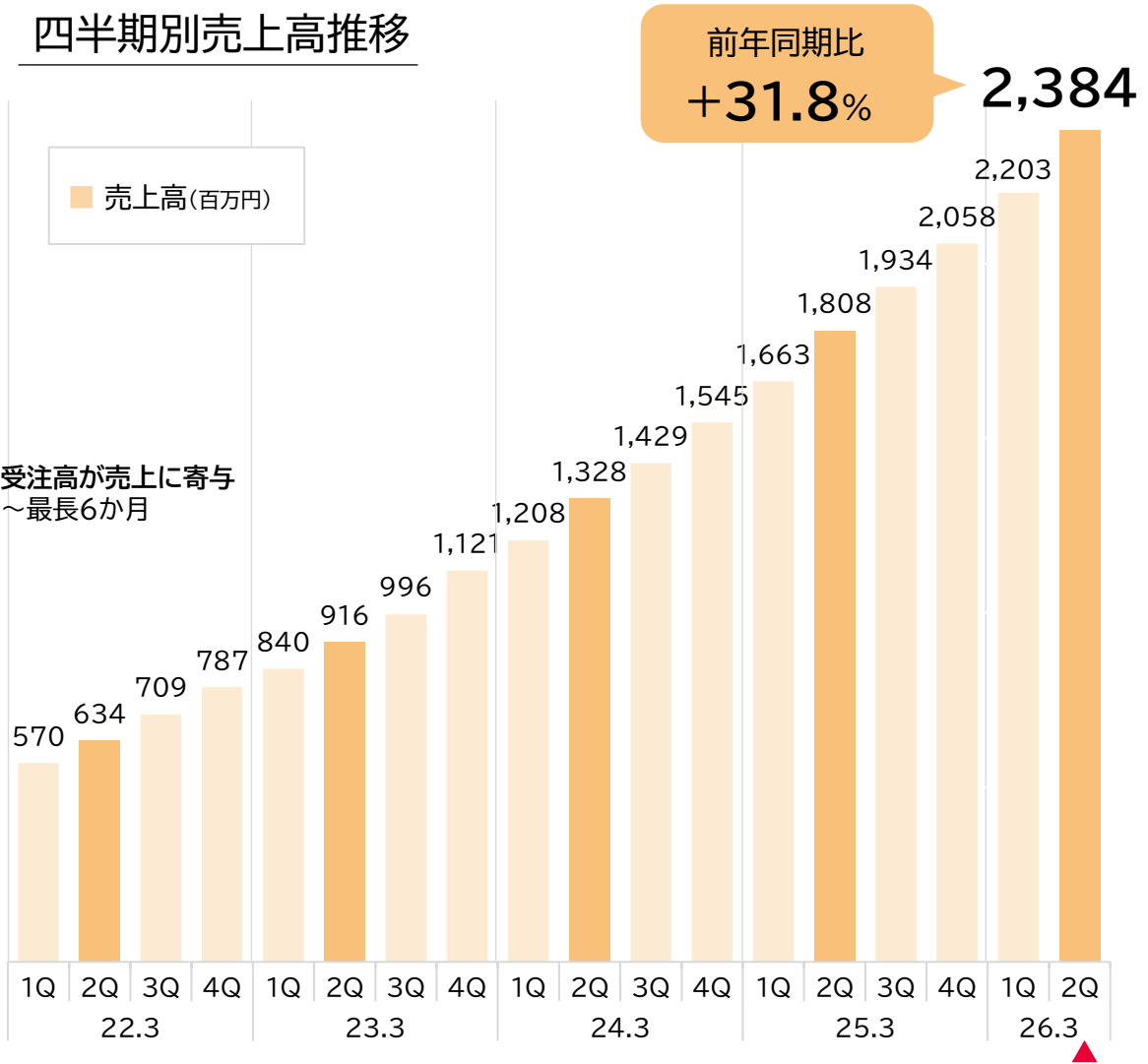
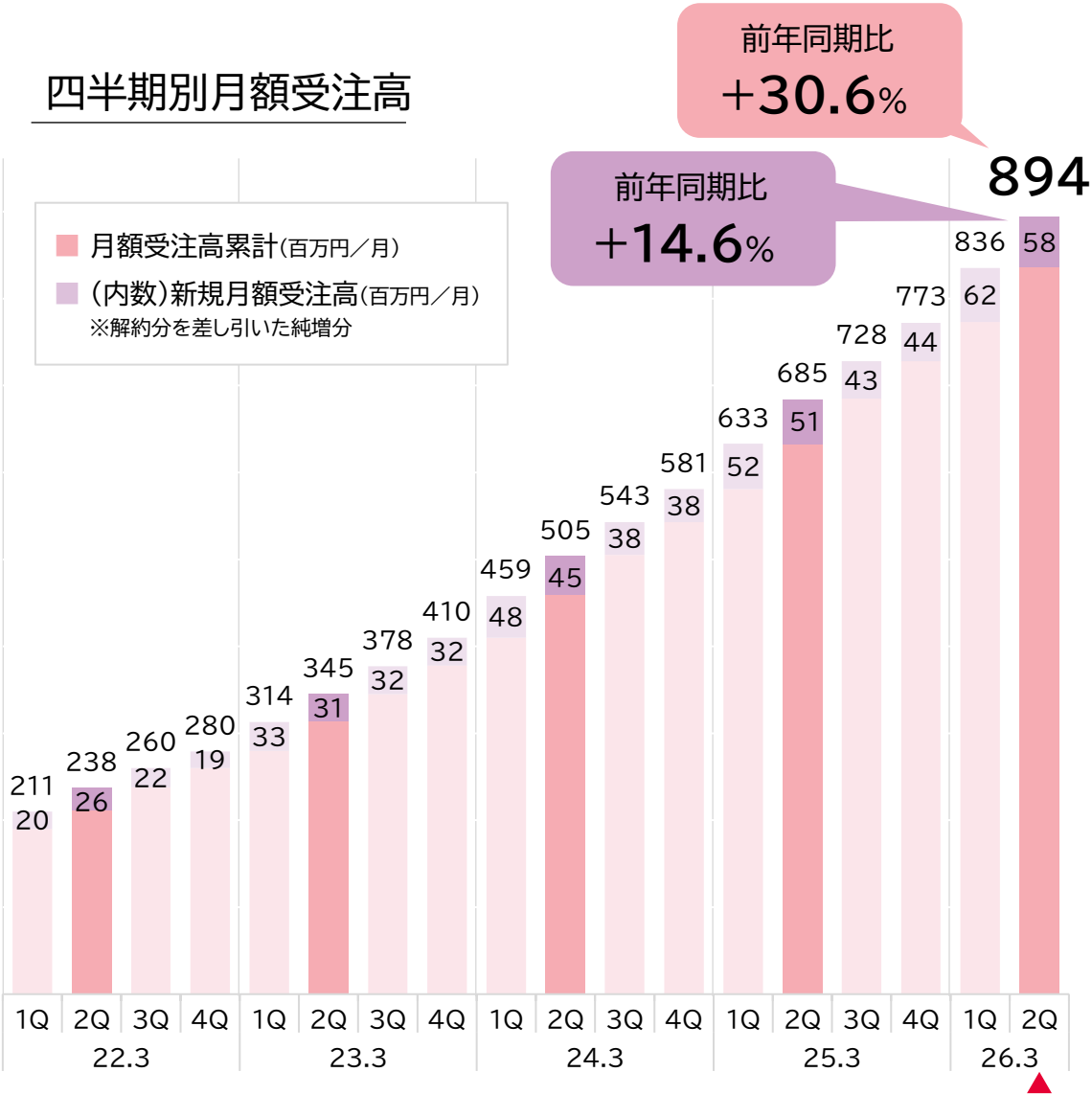


四半期別売上高推移



# Appendix | 四半期別業績推移 – 注力事業「セキュリティ」

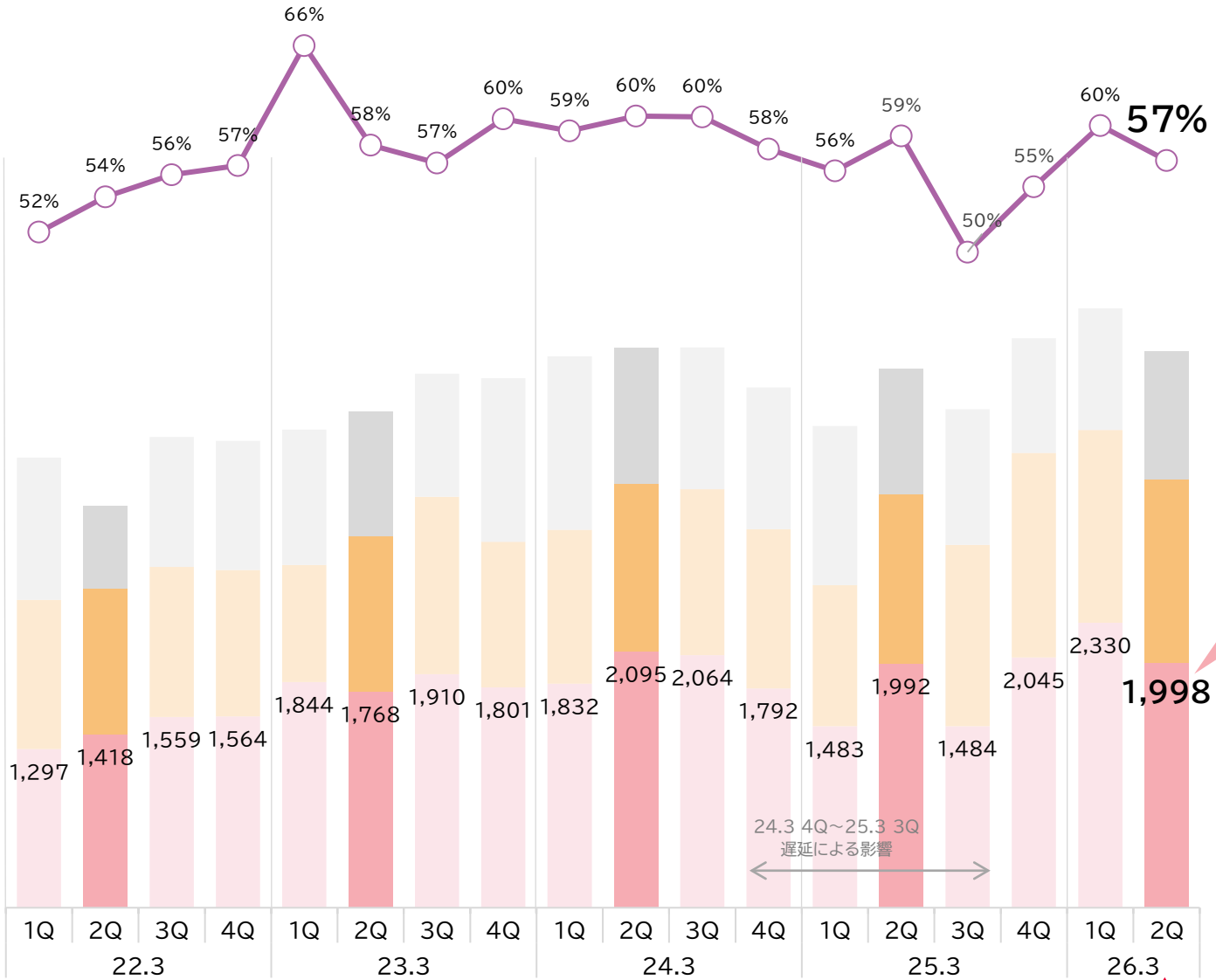
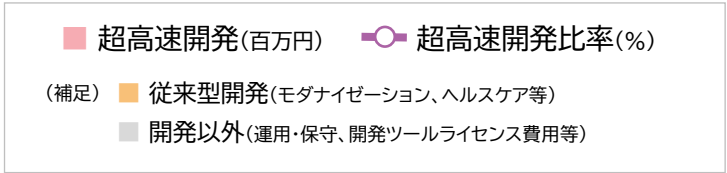
＜事業セグメント＞			
情報ソリューション			製品開発製造
SI	サービス	システム	
超高速開発	クラウド セキュリティ		

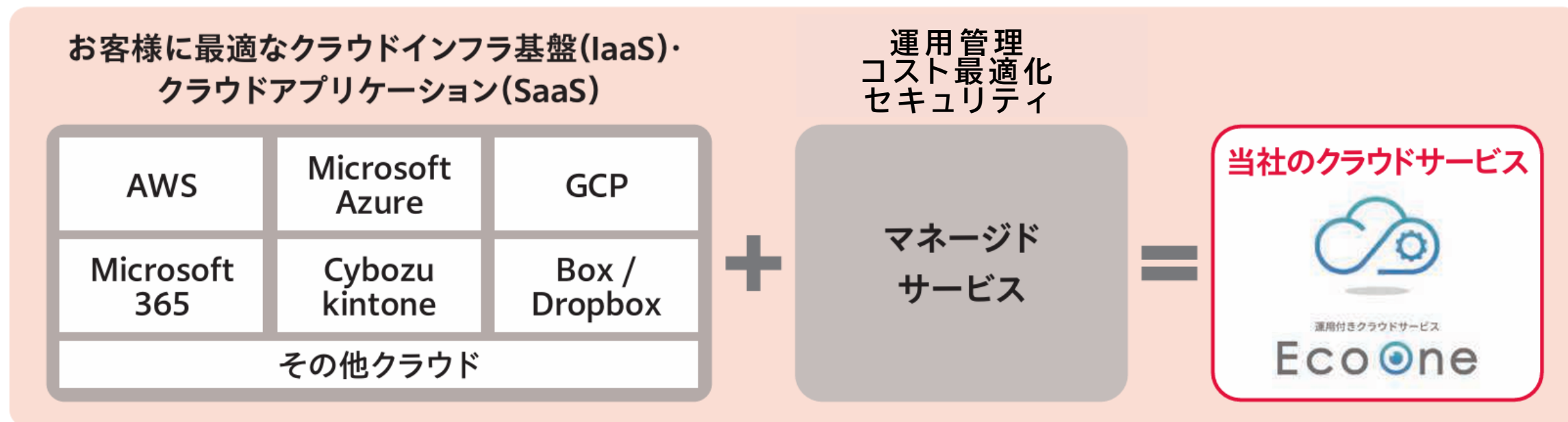


# Appendix | 四半期別業績推移 – 注力事業「超高速開発」

＜事業セグメント＞				製品開発製造
情報ソリューション				
SI	サービス	システム		
超高速開発	クラウド	セキュリティ		

## 四半期別売上高推移





- 平均30%コスト削減を実現するクラウド移行コンサルティング
- クラウド移行後も継続的に提供するコスト最適化サービス
- 監視やバックアップなどの運用をサポートする運用管理サービス
- SaaSの利活用/定着化を実現し、投資対効果を最大化するDXワークショップ
- クラウド移行・コスト最適化で削減したコストは、企業のDXを推進する戦略投資や、セキュリティリスクに対応する守りの投資へ
- クラウド移行600社以上、SaaSサービス提供2,400社以上



## 事業方針

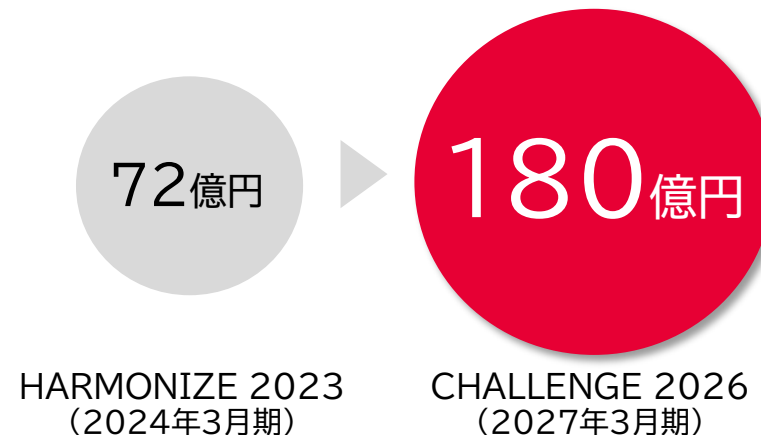
- 高い成長が予測されるクラウド市場における**クラウド・ファースト戦略**、増加する**マルチクラウド環境**、**コスト最適化**への期待に応える**移行・運用サービスの推進**
- クラウド移行の先にある**データ & AIを活用した新たな付加価値**の創出

## 重点施策

- 事業拡大
  - ・ マルチクラウド移行・運用サービスの拡大
    - SaaS運用サービス拡大による粗利率改善
  - ・ データ & AIを活用した新規ビジネスの創出
    - データ & AI時代を支えるクラウドデータ連携基盤 (Qanat Universe)の活用・拡大
  - ・ 戦略的メーカー・パートナーシップの推進
  - ・ WEBマーケティング推進による新規顧客開拓
- 生産性向上のための自動化、AIの活用
- 高度エンジニアの育成とリソースの確保

## 業績評価指標

➤ 売上高 CAGR 36%



➤ 売上総利益率 +1pts/年



- **セキュリティリスク**を可視化し、**全体提案・対応ロードマップ策定**
- **ゼロトラスト**セキュリティ、**マルチクラウド**セキュリティに対応
- サービス利用開始後は、**定期的な診断**と**改善対応**で**継続的に保護**
- インフラベンダーとしての**豊富な実績**が、セキュリティインシデント発生時の**迅速な原因特定**から**システム復旧**まで対応
- セキュリティサービスの提供実績は**1,300社**を超え、製造、流通、医療など、**幅広い事業領域**のお客様に提供

## 事業方針

- セキュリティ市場で**成長率の高い「クラウドセキュリティ」分野**を中心に、**マルチクラウド対応**の強みを活かした**ストックビジネス**を推進
- 脅威の未然検知やリスクアセスメントを提供可能な**高度セキュリティエンジニアの育成**を強化・推進し、**高付加価値サービスを提供**

## 重点施策

- 事業拡大
  - ・ 包括的なセキュリティサービスの提供
  - ・ ゼロトラストセキュリティを中心とした高付加価値サービスの拡充を継続
  - ・ マルチクラウド環境下におけるメーカー依存からの脱却
  - ・ 販売チャネルの拡大
- 生産性向上のための自動化、AIの活用
- 高度エンジニアの育成とリソースの確保

## 業績評価指標

➤ 売上高 CAGR 30%

55億円

HARMONIZE 2023  
(2024年3月期)

120億円

CHALLENGE 2026  
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +1pts/年

当社独自の開発手法  
JB アジャイル



ローコード開発ツール※



当社の超高速開発

## 超高速開発の開発フロー



## マイクロアセットサービスを推進

注力業種への  
マイクロアセットの適用  
学習塾 / 建材業 / 鉄鋼業 / 食品業

品質  
向上

生産性  
向上

- デモ環境を整備し、パッケージに勝る提案が可能に
- 初期段階で構想策定をすることで新規に開発する機能をスリム化、汎用的な機能はアセットを活用
- アジャイル開発でありながら、要件定義を実施することで基幹システムの全体像を把握
- ローコード開発ツールを利用することで、物理バグのリスクを低減
- 実際に動くシステムを確認しながら5回の反復開発、要件の抽出とプロジェクト終盤に発覚する手戻りリスクを最小化
- 経営課題を解決するための本質的な要求をあぶり出し、お客様要望を実現(高品質を実現)

※ ローコード開発とは、ソースコードを極力書くことなく「グラフィカル・ユーザー・インターフェース/GUI」という視覚的な操作を用いることで、短期間でのシステム開発を実現する手法です。

## 事業方針

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

## 重点施策

- 超高速開発の継続的な推進
  - ・ 業務知識の習熟
  - ・ 大型プロジェクト運営の安定化
  - ・ 生産性向上のための自動化、AIの活用
- アセットの拡大とサービス化
  - ・ 注力4業種のマイクロアセットサービス化  
(学習塾、建材業、鉄鋼業、食品業)
  - ・ 戦略的注力業種のターゲティング
  - ・ AI活用による付加価値向上

## 業績評価指標

➤ 超高速開発比率 75% (システム開発に付随する運用保守や調達を除くSI売上高のうち、超高速開発の売上高が占める割合を示す)

60%

HARMONIZE 2023  
(2024年3月期)

75%

CHALLENGE 2026  
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +10pts

企業のデジタル・トランスフォーメーションを実現するため、お客様の環境に合わせて  
クラウド&セキュリティ、超高速開発等、ITに関するサービスを提供

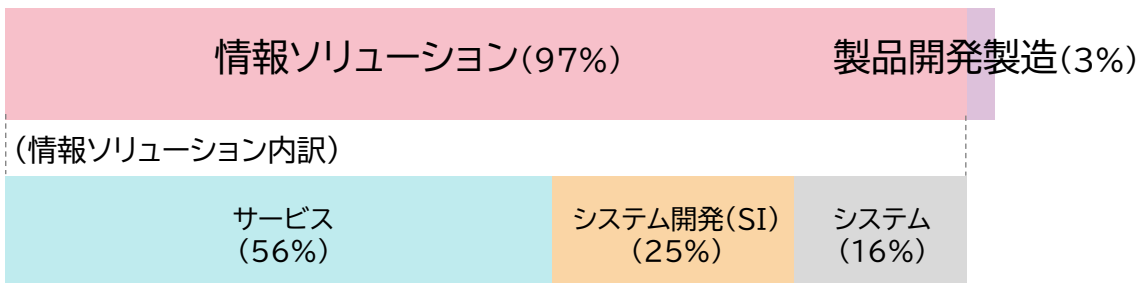
社名：JBCCホールディングス株式会社  
[東証プライム市場 情報・通信業 9889]

設立：1964年4月1日

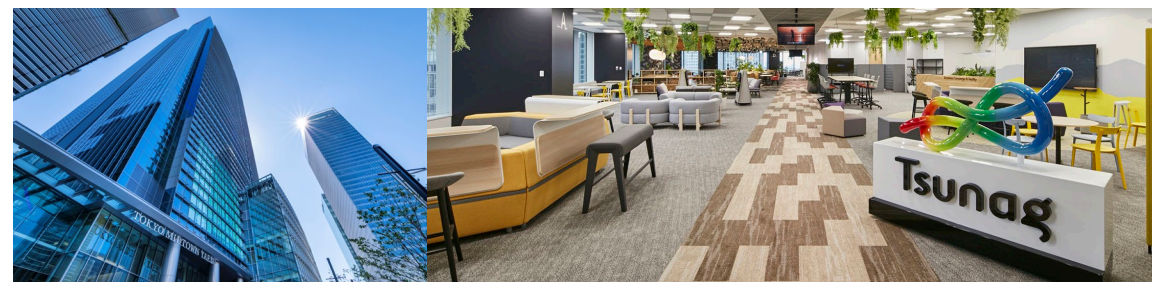
資本金：47億13百万円

従業員数：1,999名 [有期社員を含む連結]

事業セグメント：



事業会社：8社（国内 48拠点、海外 4拠点）



本社：八重洲オフィス

※2025年10月1日現在



JBCCホールディングス株式会社  
経営企画 [e-mail : ir@jbcc.co.jp]

## 資料についてのご注意

- 本資料は、当社の業績及び事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている将来の動向や業績等に関する見通しは、リスクと不確定な要素を含んだ予測であり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、様々な要因により見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。