

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

(2026.04.01～2026.06.30)

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)
2026年7月31日

2027年3月期 第1四半期

エグゼクティブサマリー

01

目標営業利益率を達成

- 中期経営計画の目標水準を1Qから達成
- スtock売上比率が57.7%へ上昇し、持続的・安定的な収益基盤の構築が加速

02

クラウド・セキュリティ
過去最高の新規受注高

- マルチクラウド&セキュリティの包括提案による案件大型化
- AI活用を見据えたIT投資需要も追い風

03

株主還元政策を拡充

- 中間・期末それぞれ+5円、通期配当予想を1株当たり60円に増配
- 10億円を上限とする自己株式取得を実施

売上高

19,539百万円

前年同期比 ↑6.4%

営業利益

2,156百万円

前年同期比 ↑20.9%

営業利益率

11.0%

前年同期比 ↑1.3pts

Stock売上比率

57.7%

中計目標60%

TOPICS

生成AIを新たな事業機会と捉え、戦略投資を推進 飛躍の起点 ― 次なる成長ステージへ

業務提携

スパイスコード社との提携による「SIEージェント」の共同開発を開始

- 同社の長期記憶技術を核に、システム開発の上流工程を担うSIEージェントの実用化検証を推進
- 独自の開発手法「JBアジャイル」にAIを組み込み、AI駆動開発の確立に向けた取り組みが進展

サービス

AI Orchestration Platform の第一弾をリリース

- お客様のAI活用に向けたデータ分析基盤構築の検証支援サービスを提供開始(製造業を中心に提供開始)

人材

“AI Native Company” への変貌に向けた人材投資を継続

- 取り組みをさらに推進すべく、AI人材の獲得・育成への投資を継続
- AI人材の拡充やAIサービス開発を中心とした研究開発費 前年同期比91%増

エグゼクティブサマリー / TOPICS P.2

1. 連結業績概況 P.5

- ・ 2027年3月期 第1四半期業績概況
- ・ 2027年3月期 通期業績予想に対する進捗
- ・ 2027年3月期 第1四半期 事業セグメント別概況
- ・ 2027年3月期 第1四半期 売上高前年同期比増減要因
- ・ 四半期業績推移
- ・ 業績推移
- ・ 2027年3月期 業績予想

2. 事業セグメント別業績 P.13

- ・ 事業セグメントの概要
- ・ サービス事業 - 業績概況
- ・ サービス事業 - 四半期推移
- ・ 注力事業 クラウド - 業績概況
- ・ 注力事業 クラウド - 売上高推移
- ・ 注力事業 クラウド - 月額受注高推移
- ・ 注力事業 セキュリティ - 業績概況
- ・ 注力事業 セキュリティ - 売上高推移
- ・ 注力事業 セキュリティ - 月額受注高推移
- ・ システム開発事業 - 業績概況
- ・ システム開発事業 - 四半期推移
- ・ 注力事業 超高速開発 - 業績概況
- ・ 注力事業 超高速開発 - 売上高・超高速開発比率推移
- ・ システム事業 - 業績概況
- ・ システム事業 - 四半期推移
- ・ 製品開発製造事業 - 業績概況
- ・ 製品開発製造事業 - 四半期推移

3. 中期経営計画 進捗状況 P.31

- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」目標*
- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」全体像*
- ・ 当社の成長戦略 - より大手のお客様へ事業領域を拡大*
- ・ スtockビジネス比率の拡大
- ・ 人材戦略の進捗*
- ・ JBCCグループ財務戦略の基本方針*
- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」におけるキャピタルアロケーション*

4. 株主還元 P.40

- ・ 2027年3月期 株主還元政策
- ・ 1株当たり配当金の推移

5. AIサービスモデル構想 P.43

- ・ JBCCグループのAIサービスモデル構想 - Team × Platform*
- ・ Customer Innovation Team がお客様に提供する価値*
- ・ AI Orchestration Platform - 企業で使い続けられるAI基盤の全体構想 -
- ・ SIEエージェントでJBアジャイルをAIネイティブへ進化
- ・ AI-Readyデータ基盤/AI分析サービスを提供開始
- ・ AIビジネスの拡大による収益モデルの進化*
- ・ 生成AIによるCHALLENGE - 社内AI実装を起点とした顧客提供力の強化 - *

Appendix P.51

- ・ 会社概要*
- ・ 数字・キーワードで見るJBCCグループ*
- ・ 注力事業の特徴と強み(クラウド/セキュリティ/超高速開発)
- ・ 外部からの評価、業界を担う企業グループへ*
- ・ ニュースリリース

* : 再掲

1. 連結業績概況

- 中期経営計画目標「**営業利益率11%**」を当第1四半期から達成
- **クラウド、セキュリティ**が増収増益・収益性改善に貢献

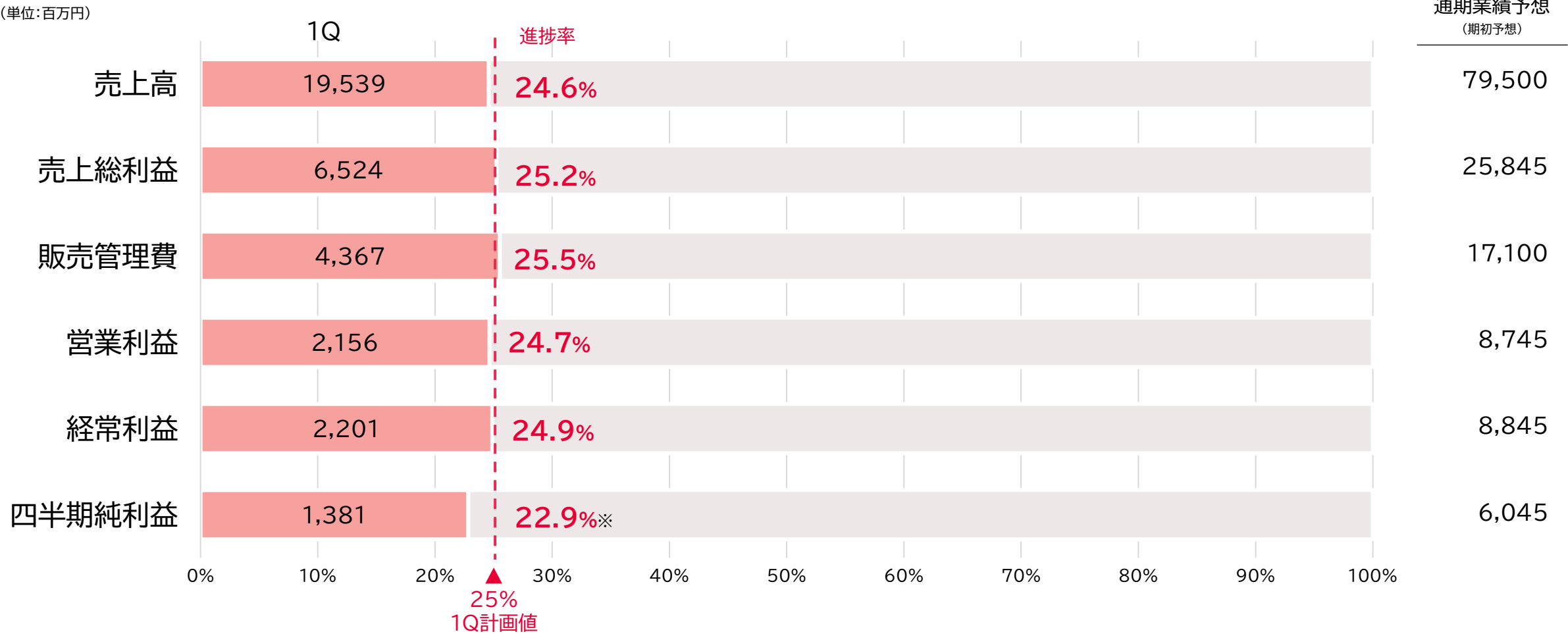
(百万円)

	2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	前年同期比	2027年3月期 予想	予想に対する 進捗率
売上高	18,361	19,539	↑6.4%	79,500	24.6%
営業利益	1,783 (9.7%)	2,156 (11.0%)	↑20.9% (↑1.3pts)	8,745 (11.0%)	24.7%
経常利益	1,888 (10.3%)	2,201 (11.3%)	↑16.6% (↑1.0pts)	8,845 (11.1%)	24.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,260 (6.9%)	1,381 (7.1%)	↑9.6% (↑0.2pts)	6,045 (7.6%)	22.9%

()内は利益率を示します。

2027年3月期 通期業績予想に対する進捗

● 期初計画に対して**順調に進捗**

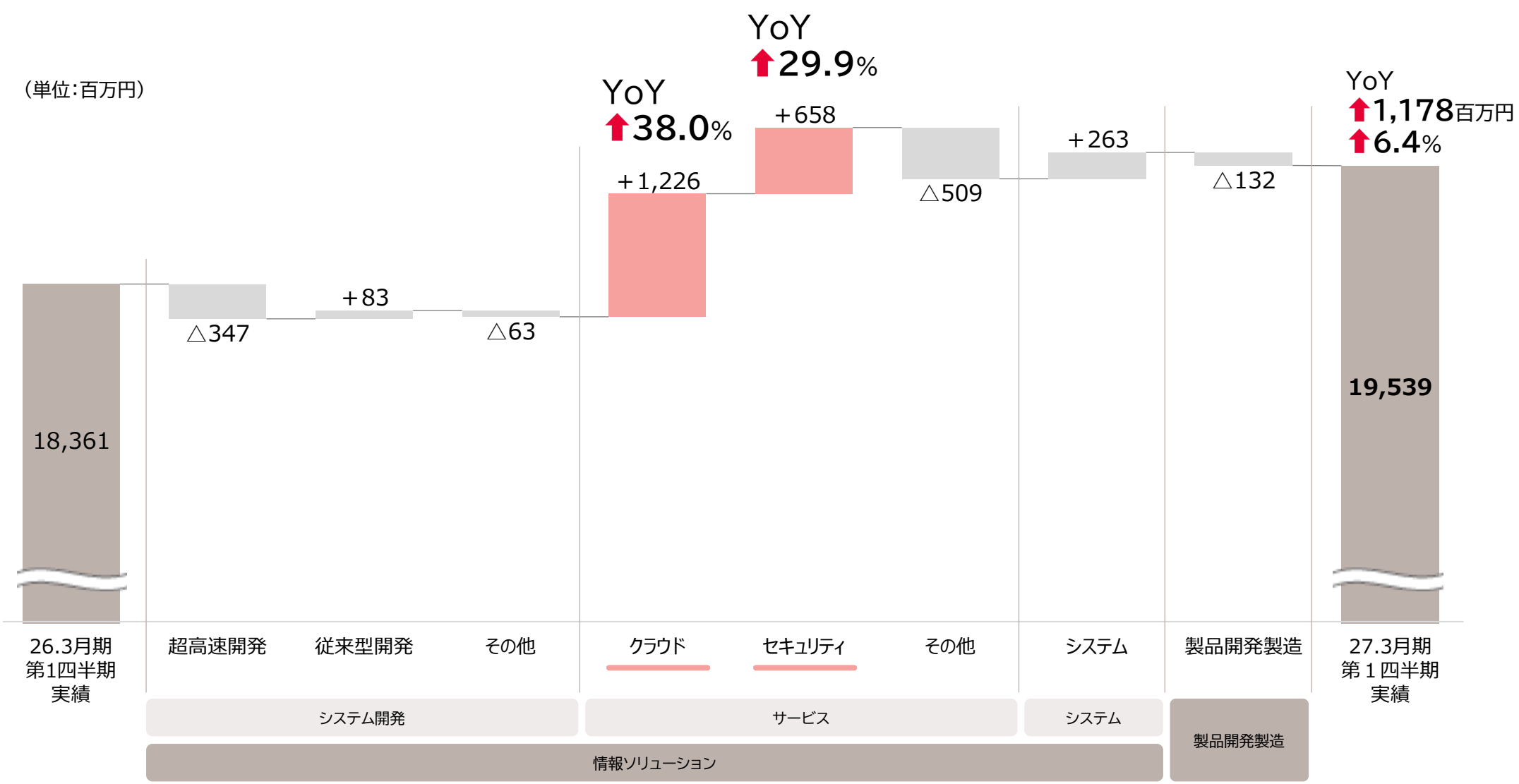


※当期純利益について補足
連結子会社SOLNETは、より生産性の高い就業環境の整備を目的に本社移転を計画しており、この移転に伴い、現本社不動産に係る減損損失を計上しています。当該不動産は土地(非償却資産)であり、現時点では税効果会計上スケジューリング不能であるため、法人税等が影響を受けております。今後売却が見込まれた時点でスケジューリング可能となり法人税等は回収可能となります。

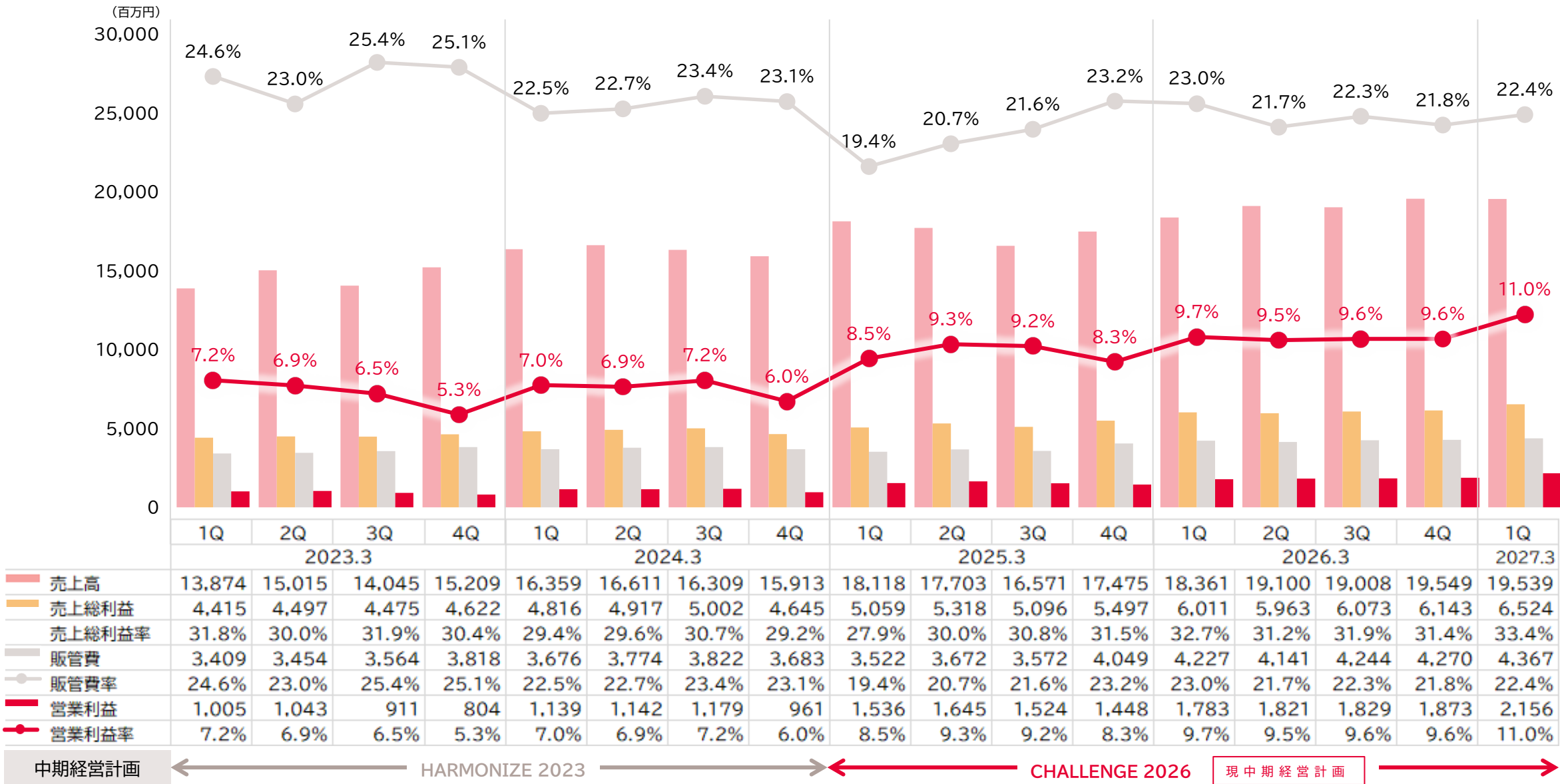
(百万円)

事業セグメント (各事業分野に含む注力事業)	2027年3月期 第1四半期					
	売上高		売上総利益		売上総利益率	
		前年同期比		前年同期比		前年同期比
情報ソリューション	19,074	↑7.4%	6,314	↑10.4%	33.1%	↑0.9pts
サービス (クラウド、セキュリティ)	11,623	↑13.4%	3,917	↑21.6%	33.7%	↑2.3pts
SI (超高速開発)	4,573	↓6.7%	1,713	↓12.1%	37.5%	↓2.3pts
システム	2,877	↑10.1%	683	↑25.1%	23.7%	↑2.9pts
製品開発製造	465	↓22.2%	209	↓28.5%	45.1%	↓4.0pts
合計	19,539	↑6.4%	6,524	↑8.5%	33.4%	↑0.6pts

2027年3月期 第1四半期 売上高前年同期比増減要因



四半期業績推移

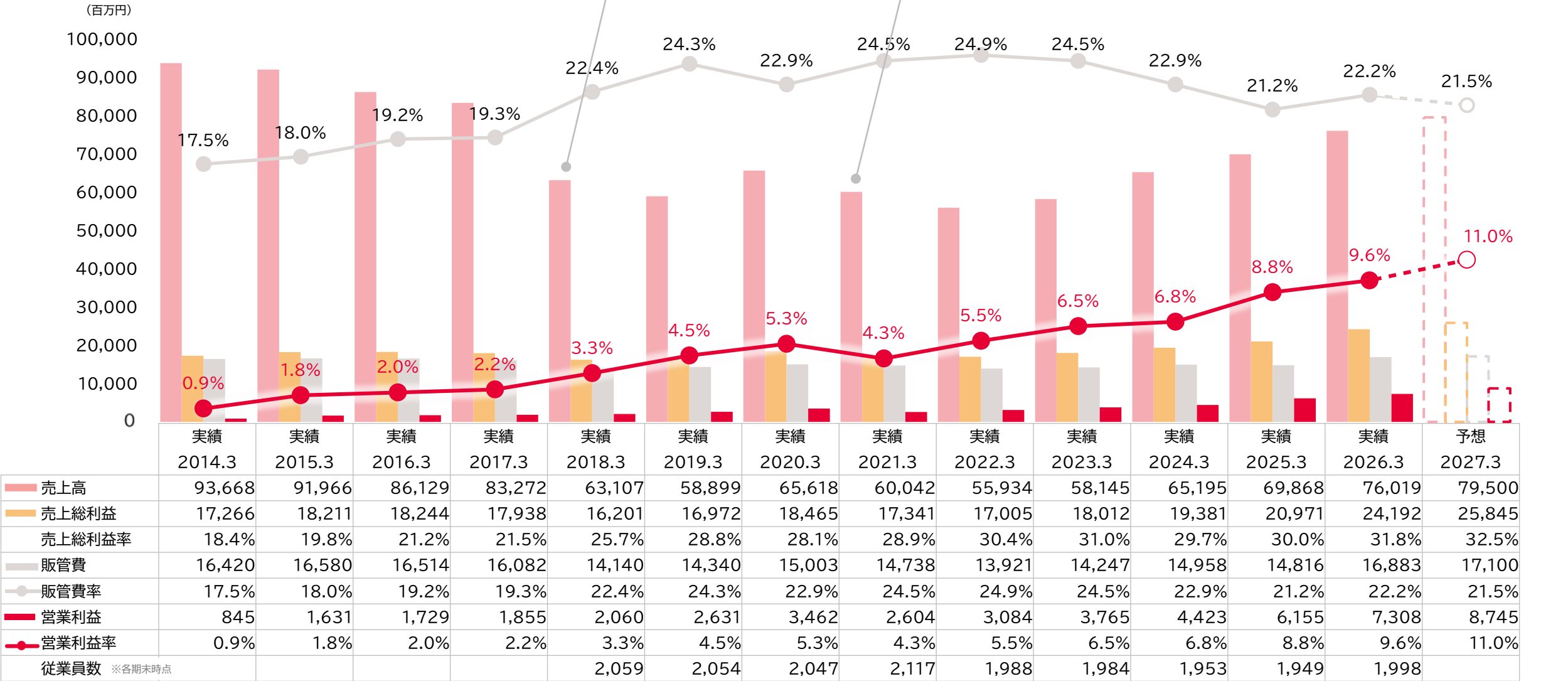


業績推移

経営の最適化
イグアス株式譲渡
(ディストリビューション)
(2017年6月)

経営の最適化
アイ・ラーニング株式譲渡
(人材育成サービス)
2021年3月

2026年5月公表
再掲



中期経営計画 ← Innovate 2016 Transform 2020 HARMONIZE 2023 CHALLENGE 2026 →

現中期経営計画

- 中期経営計画の最終年度として、目標を確実に達成するために重要な1年
- 注力事業「クラウド」「セキュリティ」「超高速開発」のさらなる進化・深化
- 生成AIの急速な広がりを次の成長機会と捉え、中長期の”稼ぐ力”を強化する戦略投資を本格化

売上高

795億円

前期比 ↑4.6%

営業利益

営業利益率 11%以上

87億円

前期比 ↑19.7%

親会社に帰属する
当期純利益

60億円

前期比 ↑12.9%

1株当たり配当金

60円

前期比 ↑18円増配

7月31日
上方修正

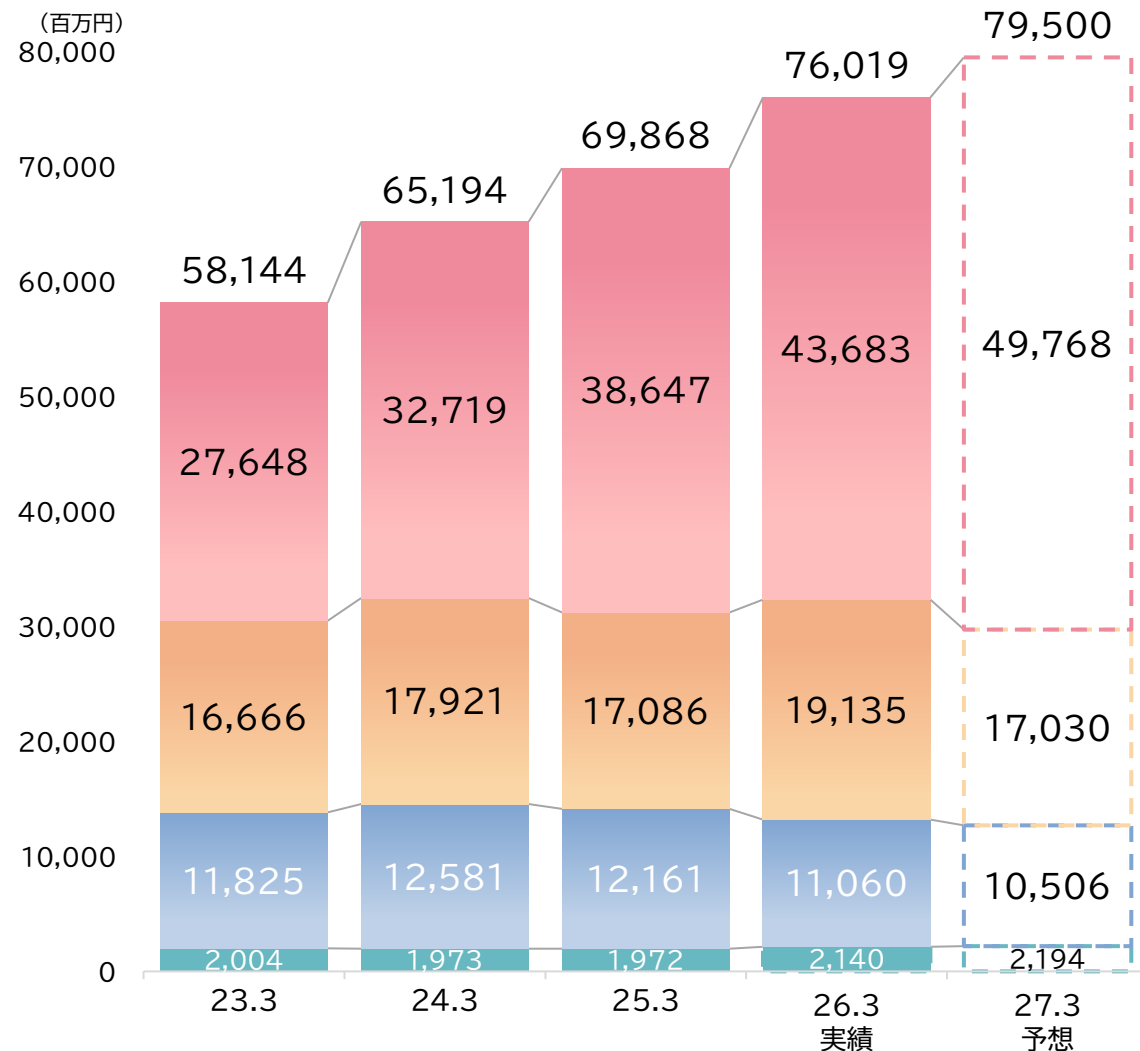
● 5期連続増収増益

● 6期連続最高益

● 6期連続増配

2. 事業セグメント別業績

事業セグメント別売上高推移



26.3期実績

サービス 粗利率 30.9%

ITインフラに関する多種多様なサービスを展開

注力事業: クラウド／セキュリティ

- ・ スtock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

システム開発(SI) 粗利率 37.4%

一次請け(プライム)に特化し、基幹業務システムを上流から運用まで提供

注力事業: 超高速開発

- ・ 超高速開発: 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
- ・ レガシーマイグレーション: メインフレームからオフコンへ移行する「モダナイゼーション」
- ・ ヘルスケア: 電子カルテを中心とする病院情報システムの導入

システム 粗利率 21.7%

サーバ、ネットワーク機器等のハードウェア、およびソフトウェア・ライセンスの販売

製品開発製造 粗利率 53.1%

オリジナルのソフトウェア／クラウドサービスの開発やプリンター等情報機器の開発・製造

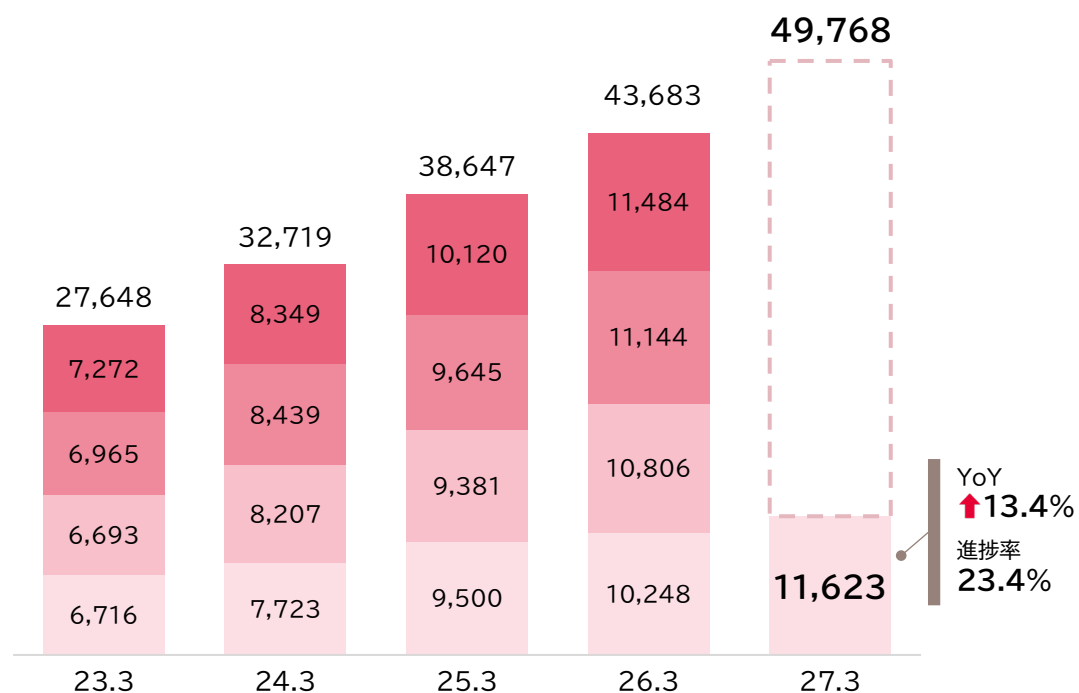
サービス事業 – 業績概況

サービス

- 注力事業「クラウド」と「セキュリティ」がともに高成長を継続し、サービス分野全体の成長を牽引
- クラウド・セキュリティの需要・受注増に伴い、高採算の構築・移行作業が増加し増収増益に寄与
- 一方、回線再販やハードウェア保守等の従来型サービスは減収減益

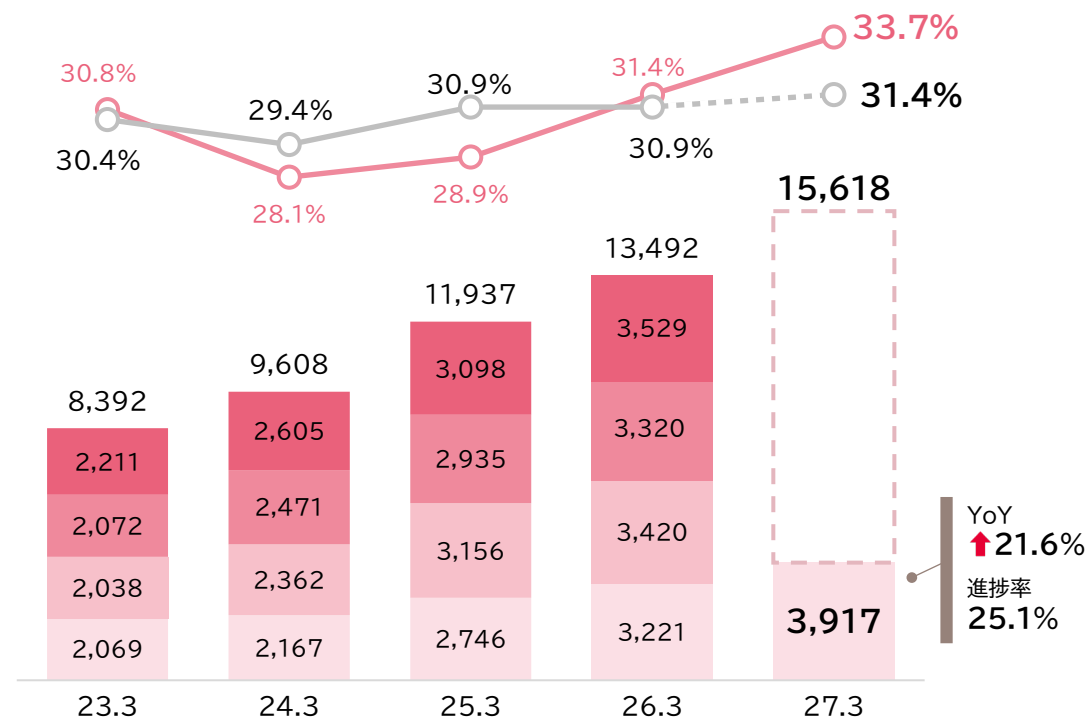
売上高 (百万円)

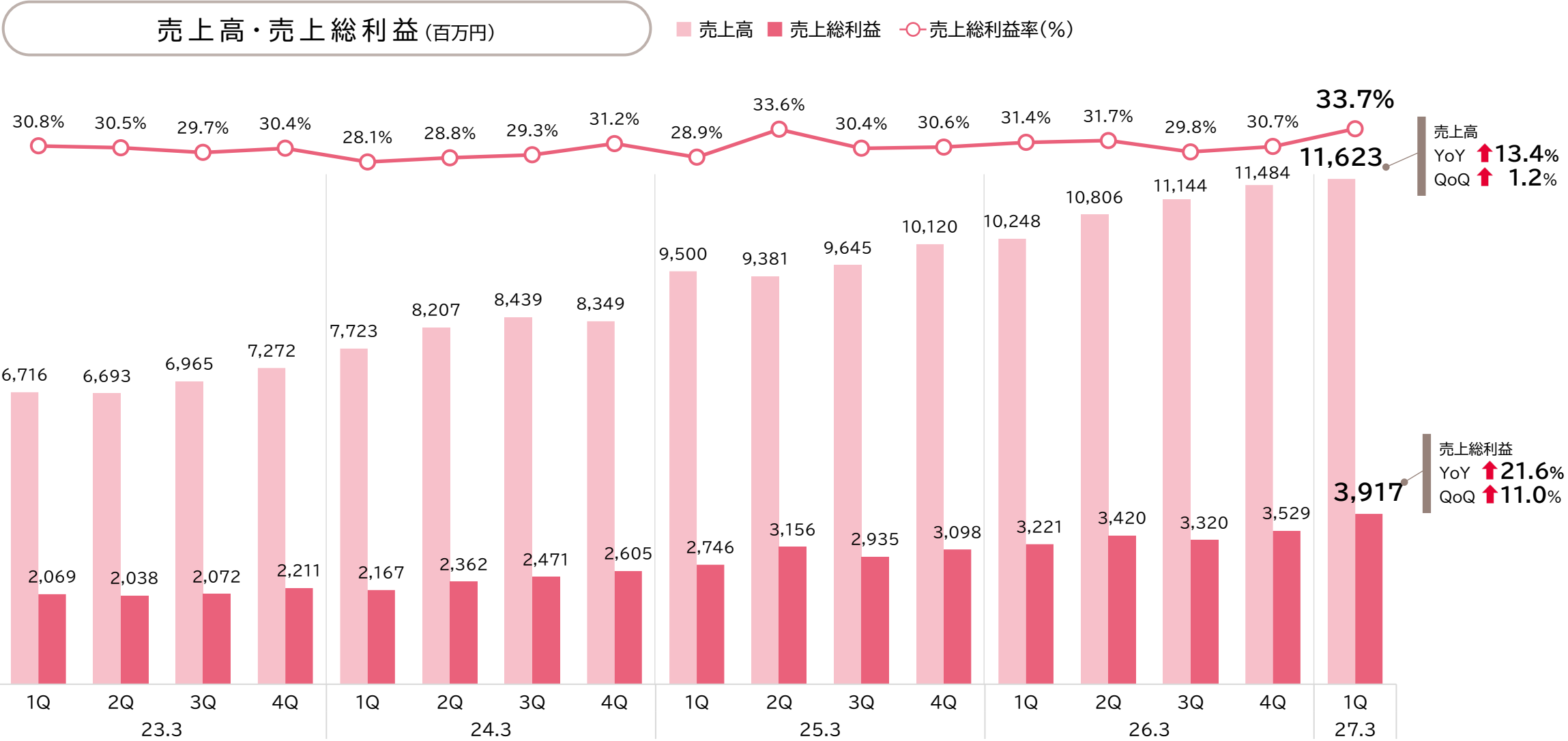
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



売上総利益 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 売上総利益率 ○ 1Q ○ 通期





27.3期 1Q 実績

中期経営計画KPI | 売上高CAGR 36%(24.3期▶27.3期・売上高180億円) / 売上総利益率 年+1pt

売上高

4,450 百万円

前年同期比 ↑38.0%

新規の月額受注高

118.3 百万円/月

前年同期比 ↑17.1%/過去最高

累計の月額受注高(1Q末時点)

1,516 百万円/月

前年同期比 ↑38.7%

運用・コスト最適化機能を備えた「EcoOne」などのマネージドサービスで、クラウド移行から運用までを支援

市場 / 需要

VMware製品のライセンス体系変更によるコスト増大、半導体メモリーの需給逼迫を背景としたサーバー機器の値上げ・納期遅延がクラウド移行を後押し。生成AI活用の広がり背景に、ITインフラ整備・データ活用・ガバナンス確保の新たなニーズも拡大。

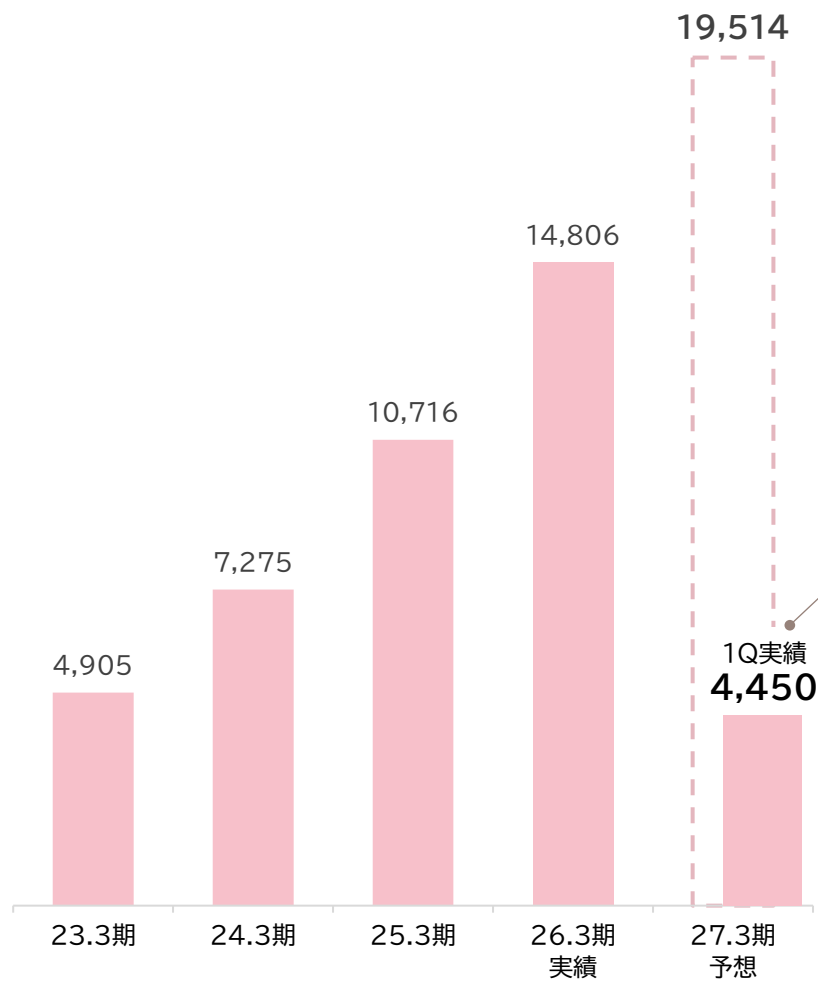
強み / 競争優位

使用量の見える化とコスト最適化、データ管理等の運用・ガバナンス対応を含むマルチクラウドの包括提案・マネージドサービスで差別化。案件の大型化と新規受注拡大につながり、当第1四半期の新規月額受注高は過去最高を記録。

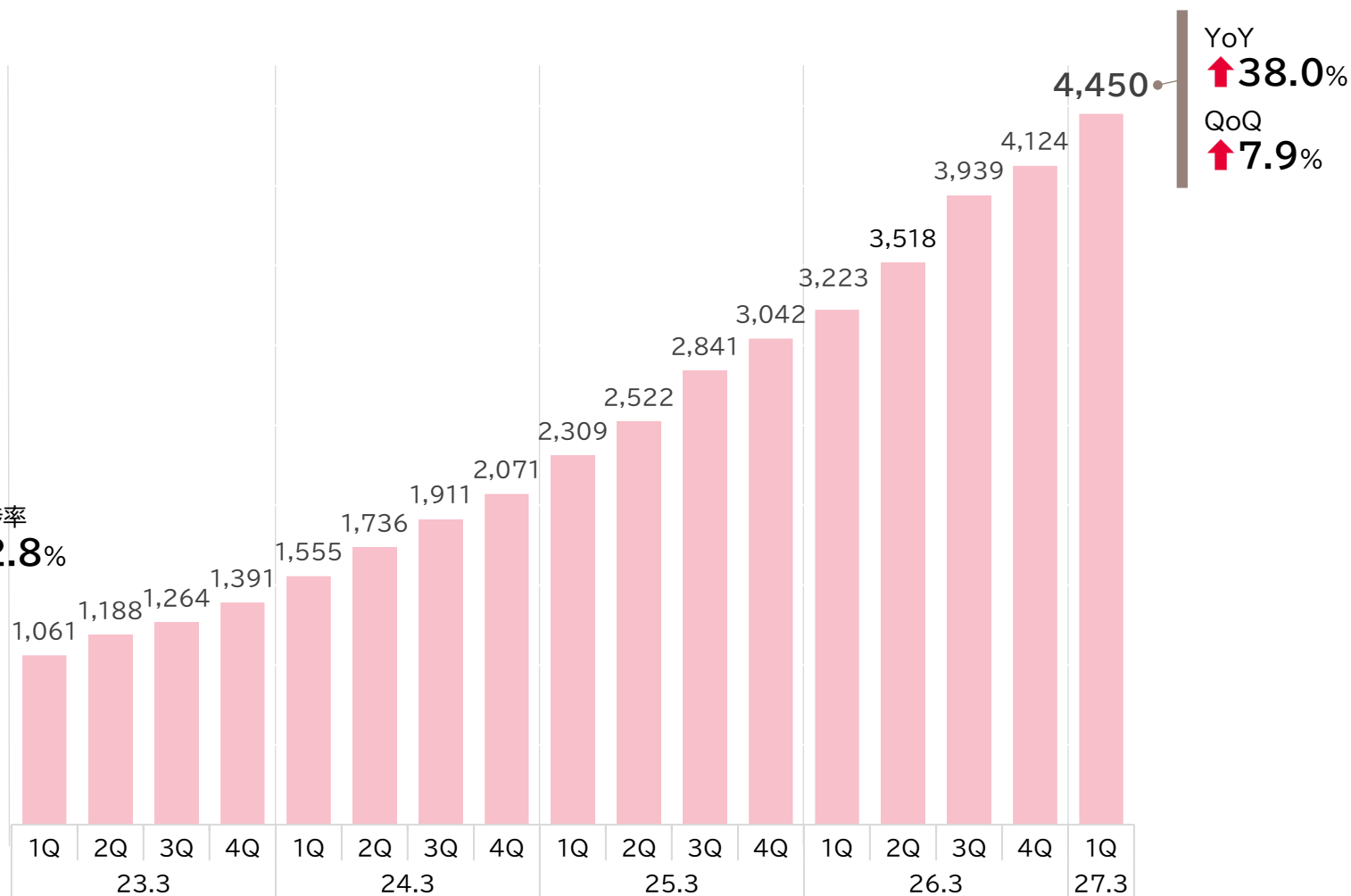
今後の戦略

「Microsoft 365」領域のガバナンス強化提案、kintone領域の「ATTAZoo Governance」導入提案を本格展開。Microsoft Fabricを活用したデータ分析基盤構築の検証支援サービスを開始し、データ&AI活用支援へ事業領域を拡大。

売上高 (百万円)

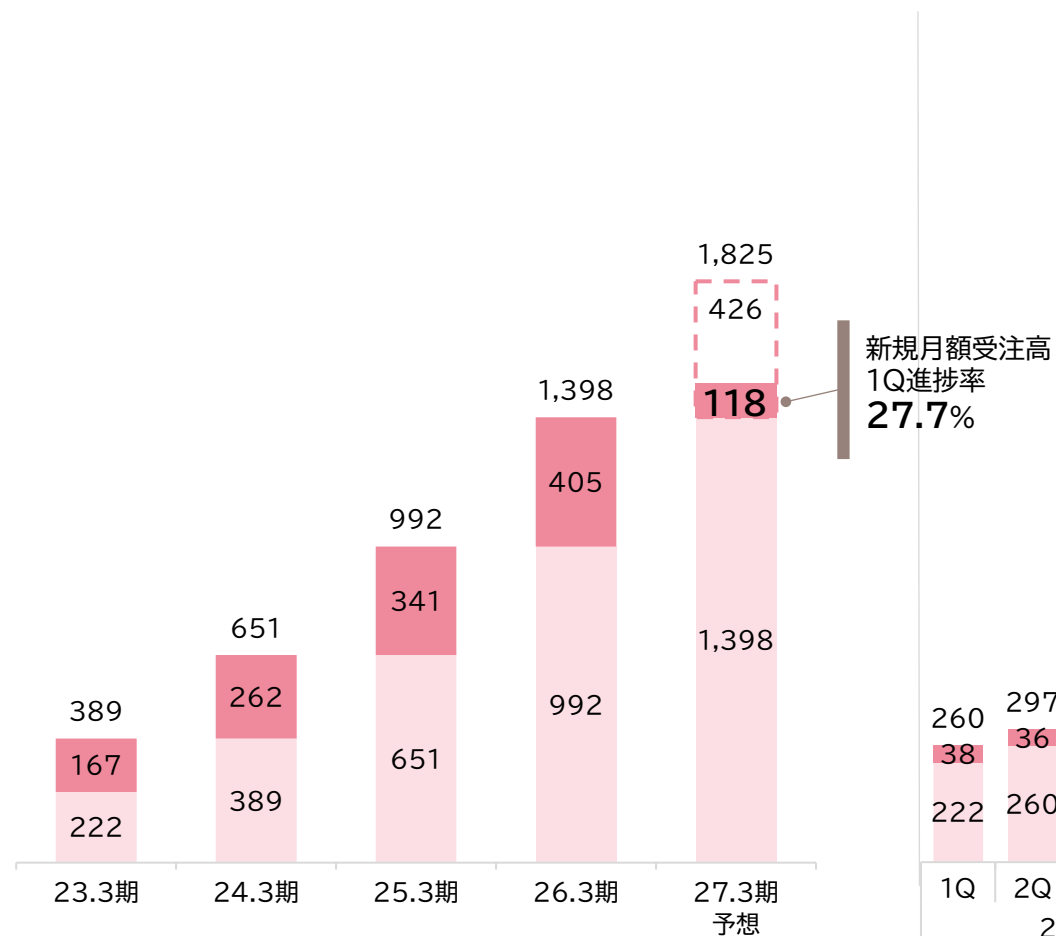
進捗率
22.8%

四半期売上高 (百万円)

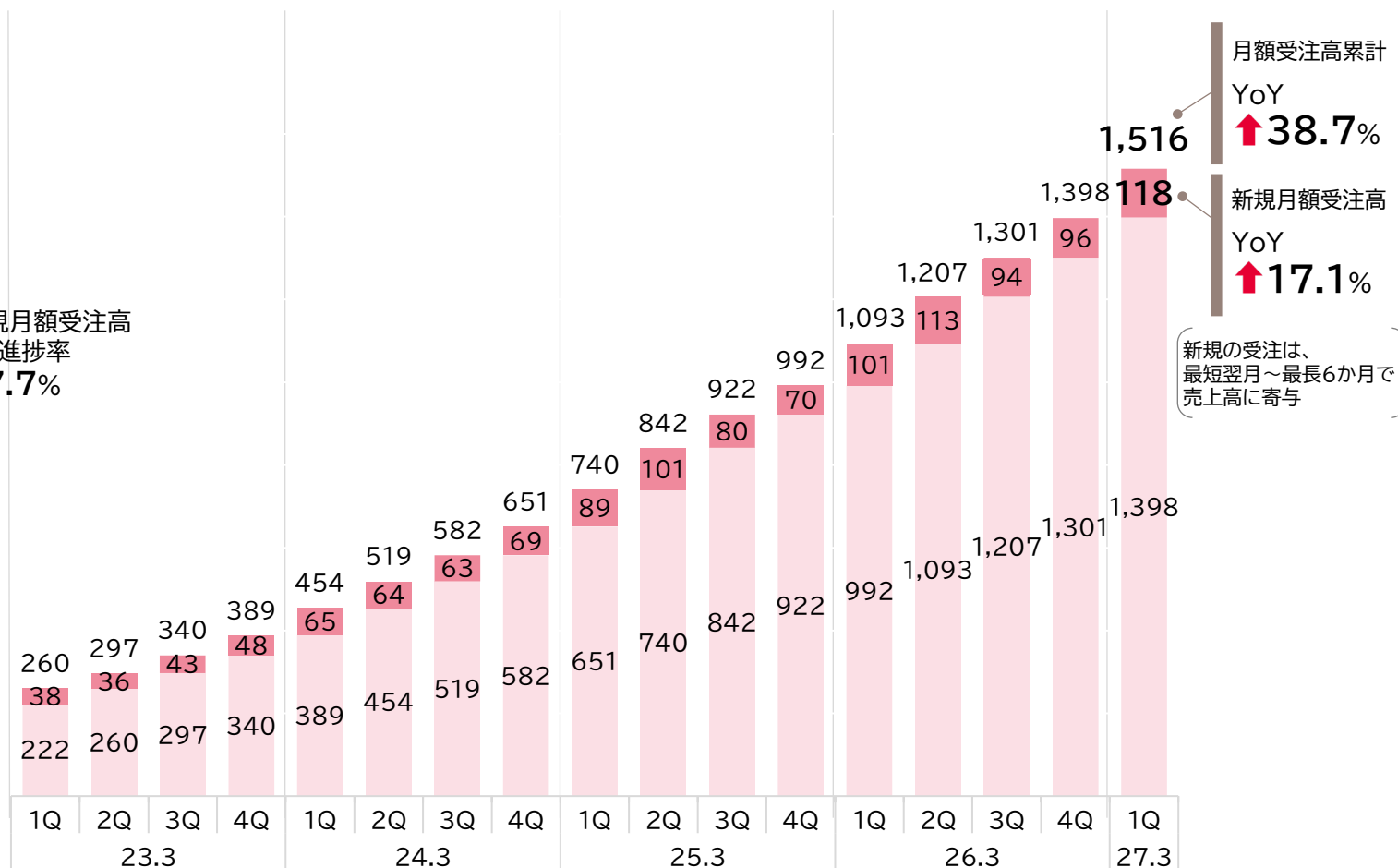


月額受注高 (百万円/月)

■ 新規の月額受注高 ※解約分を差し引いた純増分 ■ 既存の月額受注高



四半期月額受注高 (百万円/月)



27.3期 1Q 実績

中期経営計画KPI | 売上高CAGR 30%(24.3期▶27.3期・売上高120億円) / 売上総利益率 年+1pt

売上高

2,861 百万円

前年同期比 ↑29.9%

新規の月額受注高

71.2 百万円/月

前年同期比 ↑14.1%/過去最高

累計の月額受注高(1Q末時点)

1,067 百万円/月

前年同期比 ↑27.6%

24時間365日の運用を支えるマネージドサービスで、リスク評価から対策の構築・運用、インシデント対応までを一元的に支援

市場 / 需要

ランサムウェアなどのサイバー攻撃が激化し、攻撃側のAI活用で脅威は一段と高度化・巧妙化。第三者による監査・診断、ゼロトラストへの移行、生成AIやオンラインストレージの利用拡大に伴う情報漏洩対策など、企業のセキュリティ対策ニーズは範囲を広げながら拡大を継続。

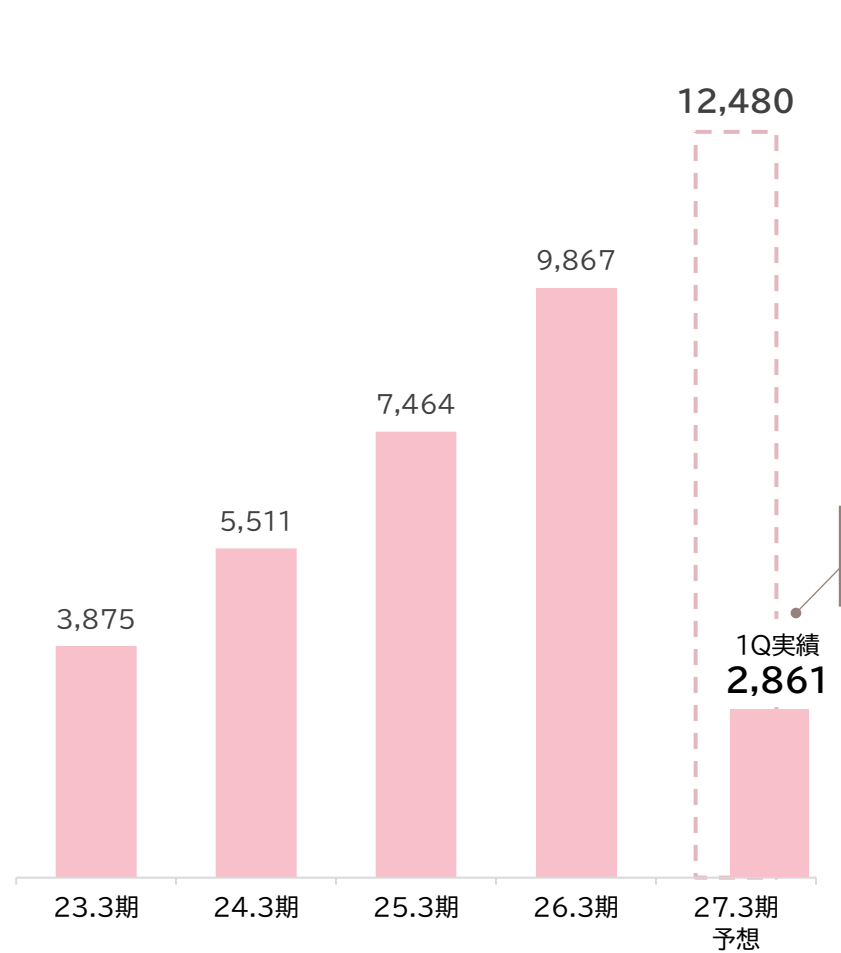
強み / 競争優位

常時監視・一次対応を担うSOCと、お客様環境を熟知したセキュリティエンジニアの連携による高度な分析・対応力で差別化。EDR/XDRのマネージドサービス、SASE/CASB/SWGが好調。監査・診断を起点に一気通貫で設計する全体提案が、案件の大型化と新規受注拡大につながる。

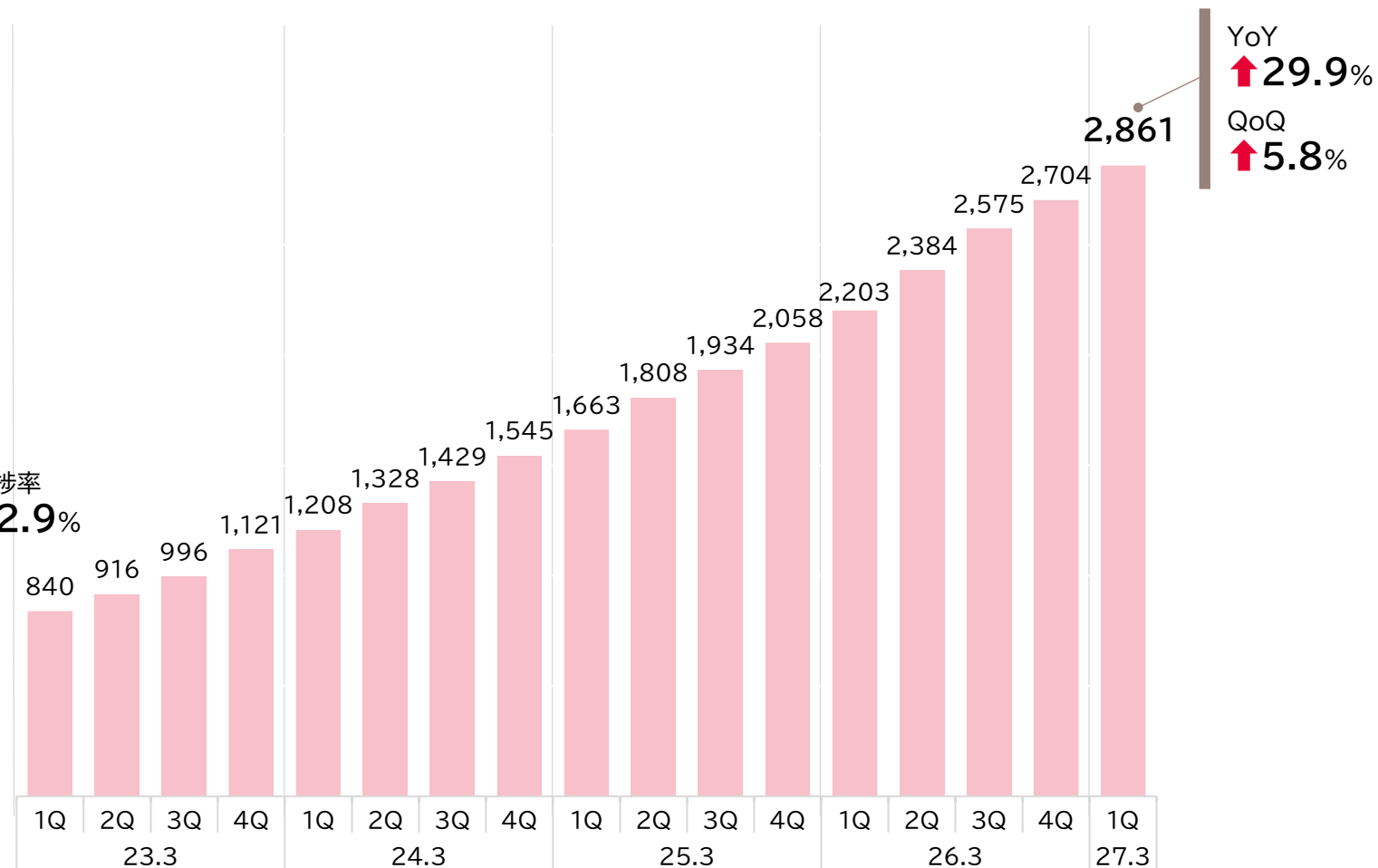
今後の戦略

SaaS・ミドルウェア・他のセキュリティ対策のログまで対象を広げた統合ログ分析基盤を成長商材として拡大し、相関分析・トリアージ・対応の自動化へ。経済産業省の新制度に伴う対策ニーズを背景に、評価項目に対応したアセスメントから対策まで一貫して担う伴走支援を実施。

売上高 (百万円)

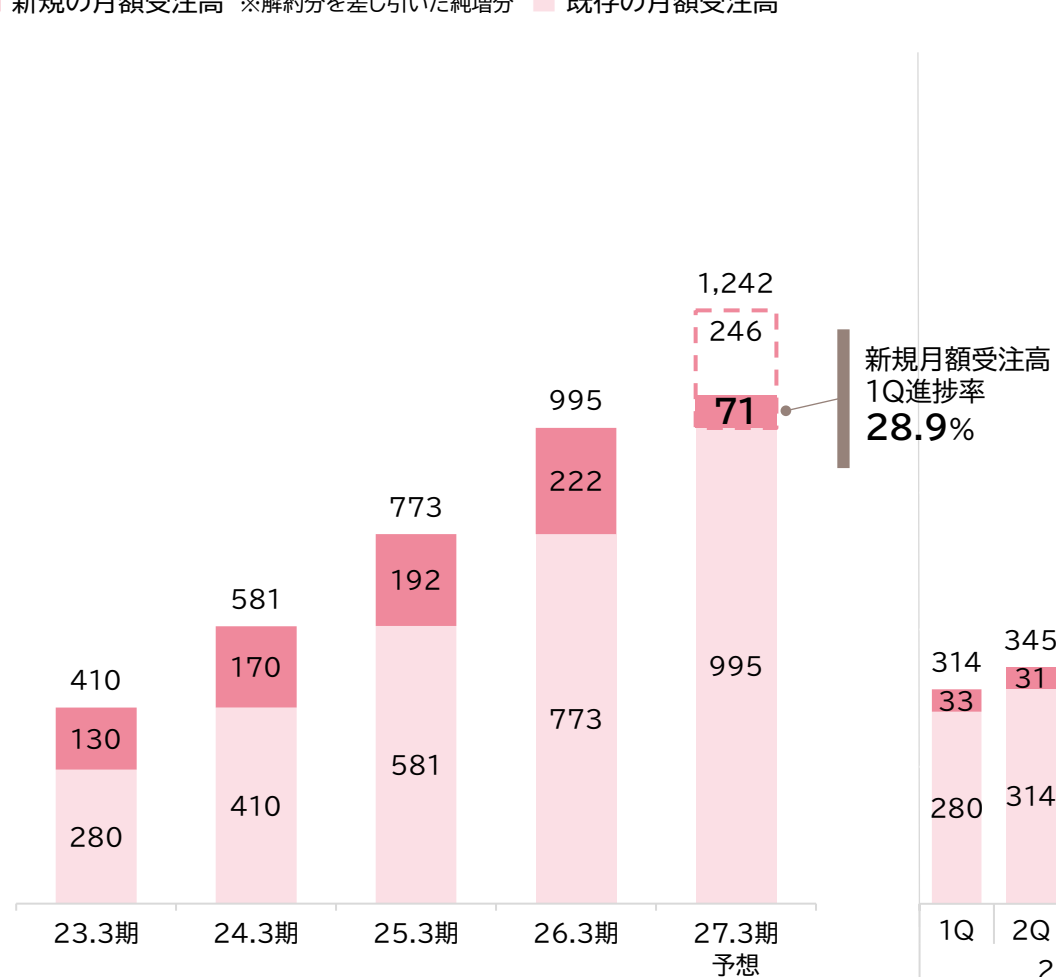


四半期売上高 (百万円)

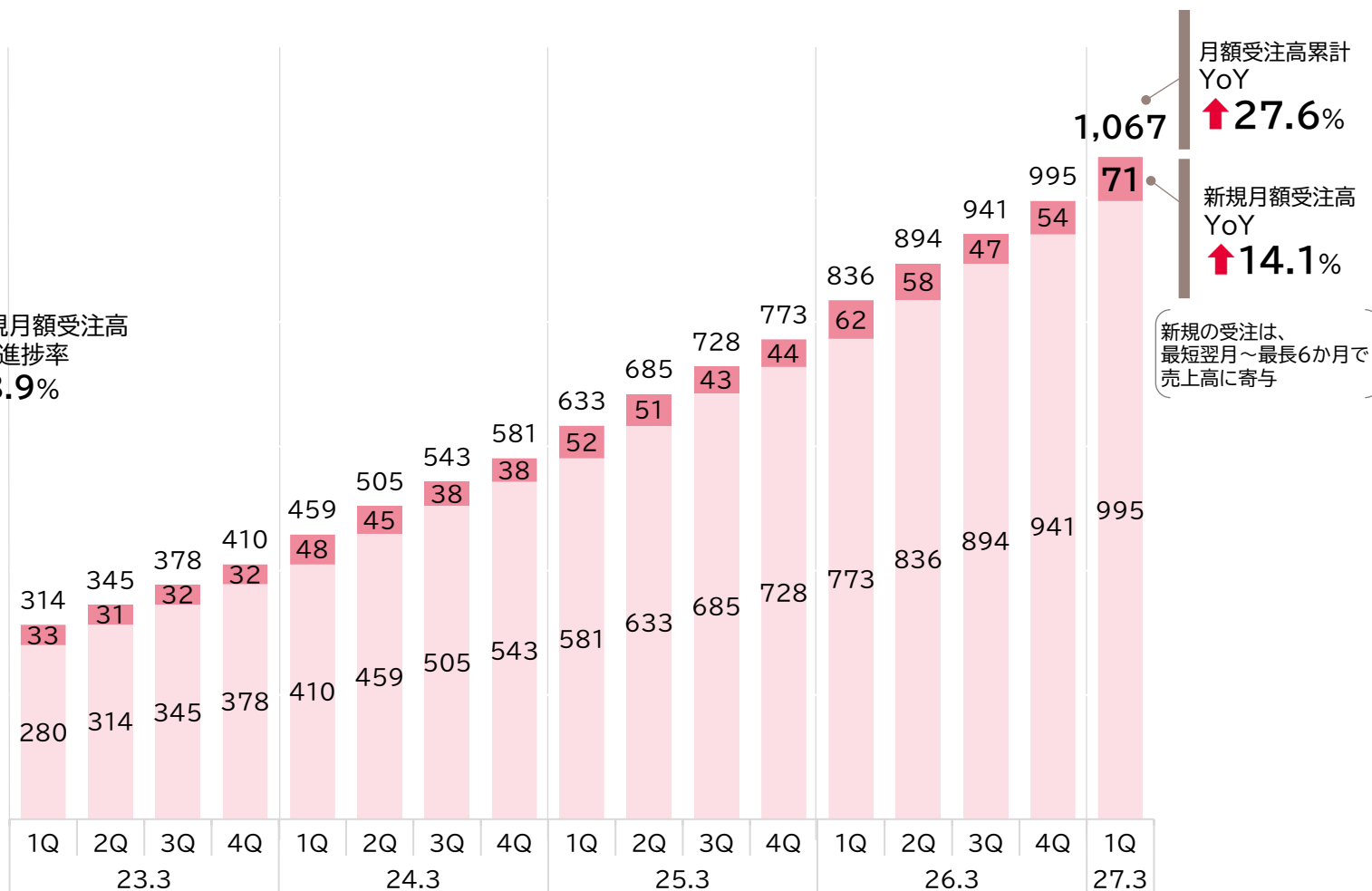


月額受注高 (百万円/月)

■ 新規の月額受注高 ※解約分を差し引いた純増分 ■ 既存の月額受注高



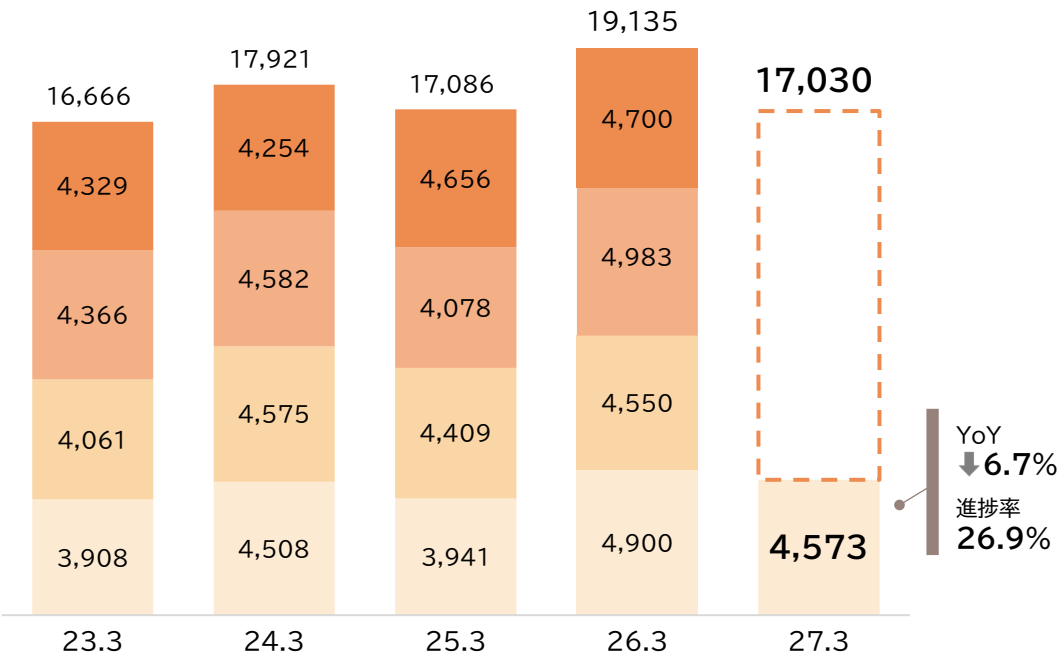
四半期月額受注高 (百万円/月)



- 「超高速開発」は進行中の大型プロジェクトが計画通りに進捗し、複数案件が本番稼働
- レガシーマイグレーションは、進行中案件の順調な進捗に加え、新規プロジェクトの開始で増収増益
- エンジニアリソースを戦略的にシフトし、「SIエージェント」の実用化検証を推進

売上高 (百万円)

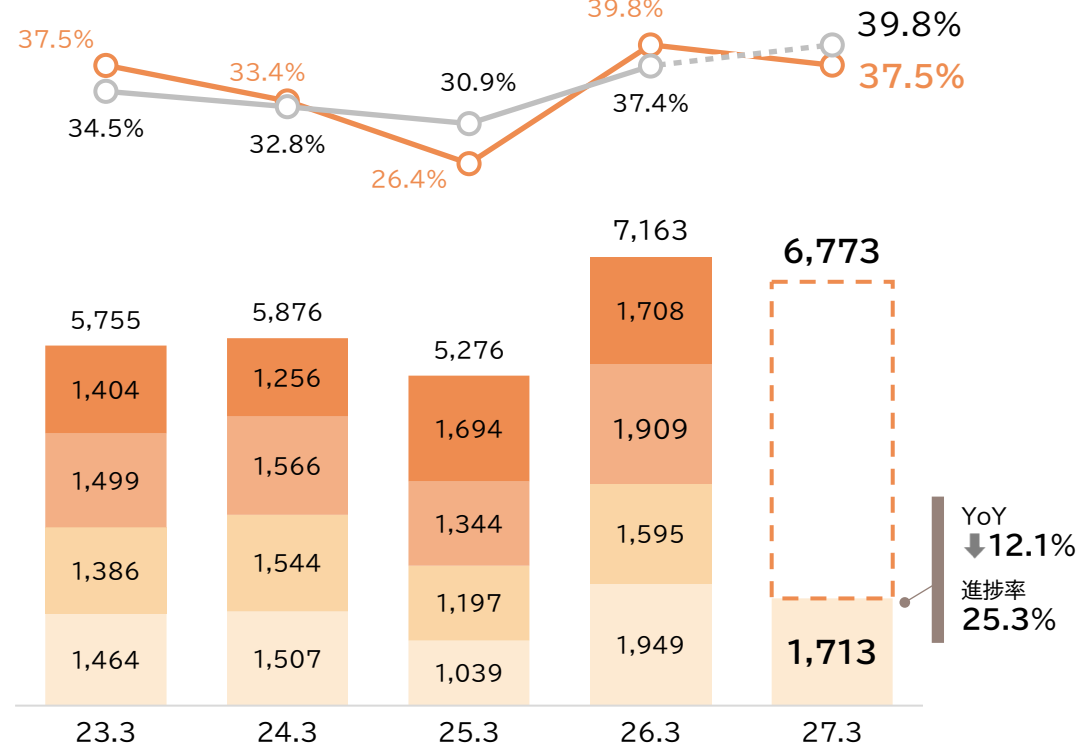
1Q 2Q 3Q 4Q



売上総利益 (百万円)

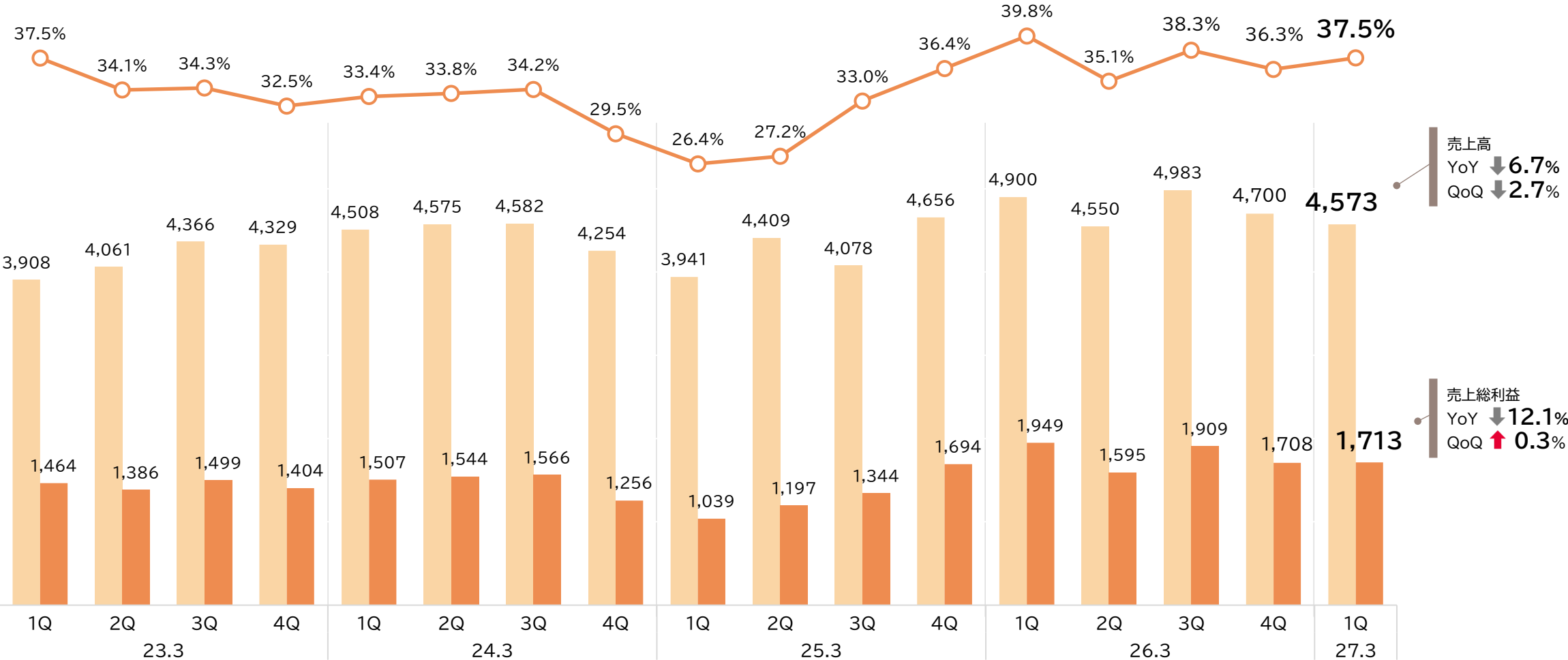
1Q 2Q 3Q 4Q

売上総利益率 1Q 通期



売上高・売上総利益 (百万円)

売上高 売上総利益 売上総利益率(%)



27.3期 1Q 実績

中期経営計画KPI | 売上総利益率 +10pts / 超高速開発比率の目標はAI領域への重点配分を踏まえ見直し

売上高

1,983 百万円
前年同期比 ↓14.9%

超高速開発比率

54%
前年同期比 ↓5pts

業績概要

- 期初計画比に沿った進捗(実績 27% / 計画 25%)
- リソースを戦略的にシフトし、「JBアジャイル」にAIを組み込み、AI駆動開発の確立へ
- 戦略投資を推進するため、新規受注を一部抑制

独自手法「JBアジャイル」によるアジャイル型開発で、お客様の基幹システム刷新・モダナイゼーションを支援

市場 / 需要

大企業・中堅企業の約8割がレガシーシステムを保有し、基幹刷新需要は継続的に拡大。IT / DX人材不足と変化への追従ニーズに加え、中長期的にAI・生成AIの活用を前提とした基幹システムのモダナイゼーションを含む全社DXが大企業中心に加速。

強み / 競争優位

10年以上のアジャイル型開発実績。ERPパッケージでは対応できないお客様固有の競争優位性を実現し、「JBアジャイル」開発フレームにより高い精度でお客様の要求を具現化。

今後の戦略

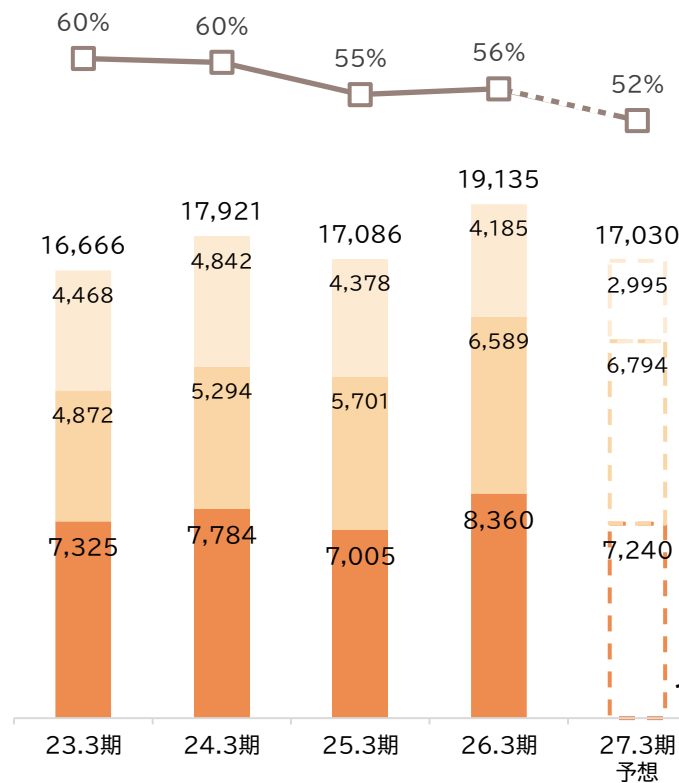
AI駆動開発の手法を取り入れ「JBアジャイル」をさらに進化させるとともに人材育成を推進。目先の売上規模にとらわれず、中長期の「稼ぐ力」確立を最優先に、超高速開発比率の中計目標を見直しAI領域へリソースを重点配分。

売上高(百万円)・超高速開発比率

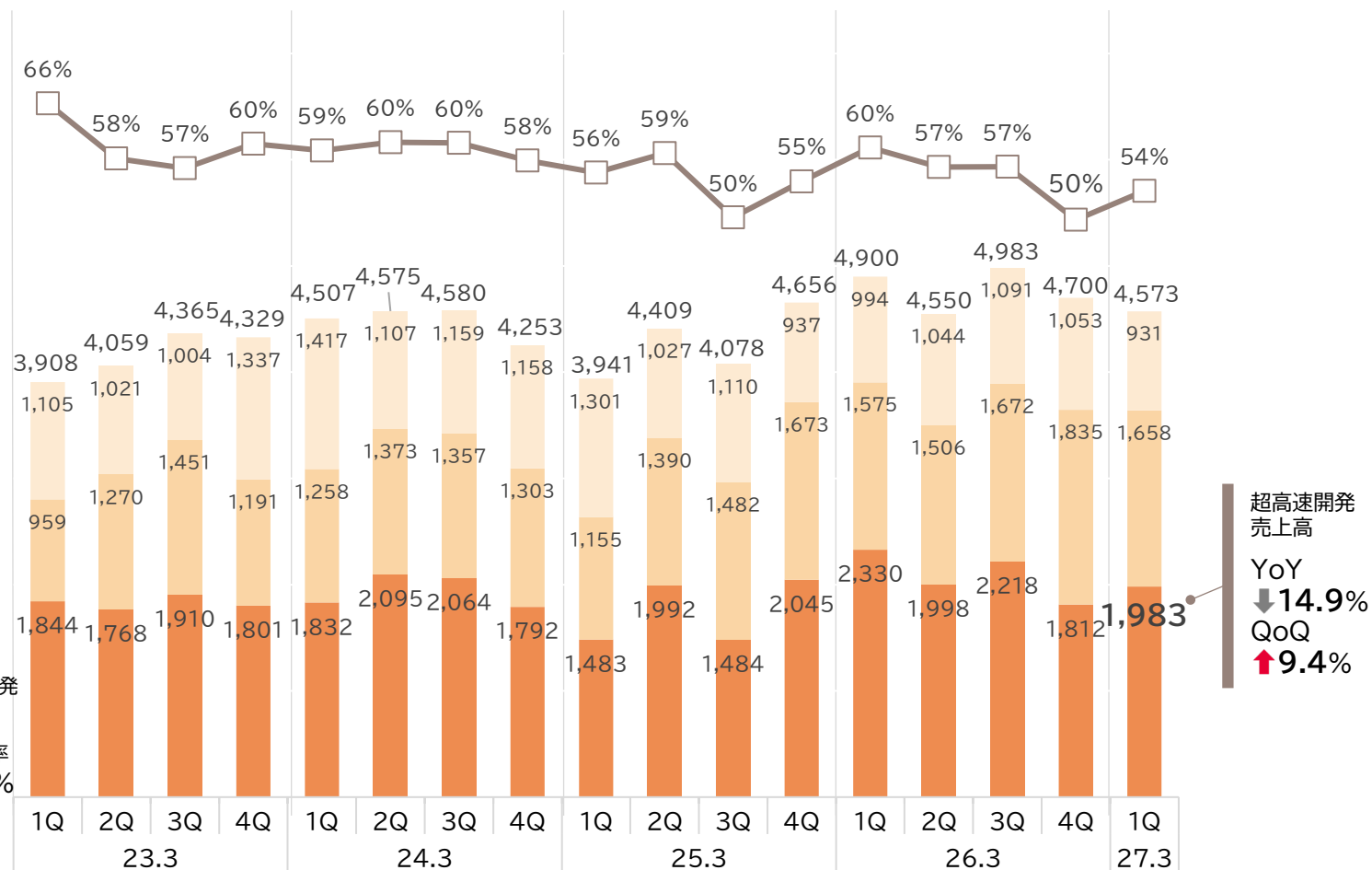
■ 超高速開発 ■ それ以外の開発 (モダン化・リノベーション等) ■ 開発以外 (運用・保守、開発ツールライセンス等)

超高速開発比率(%) □

「超高速開発比率」は以下の計算式より算出
超高速開発 ÷ (超高速開発 + その他開発)
※保守・ライセンス等の開発以外は除外



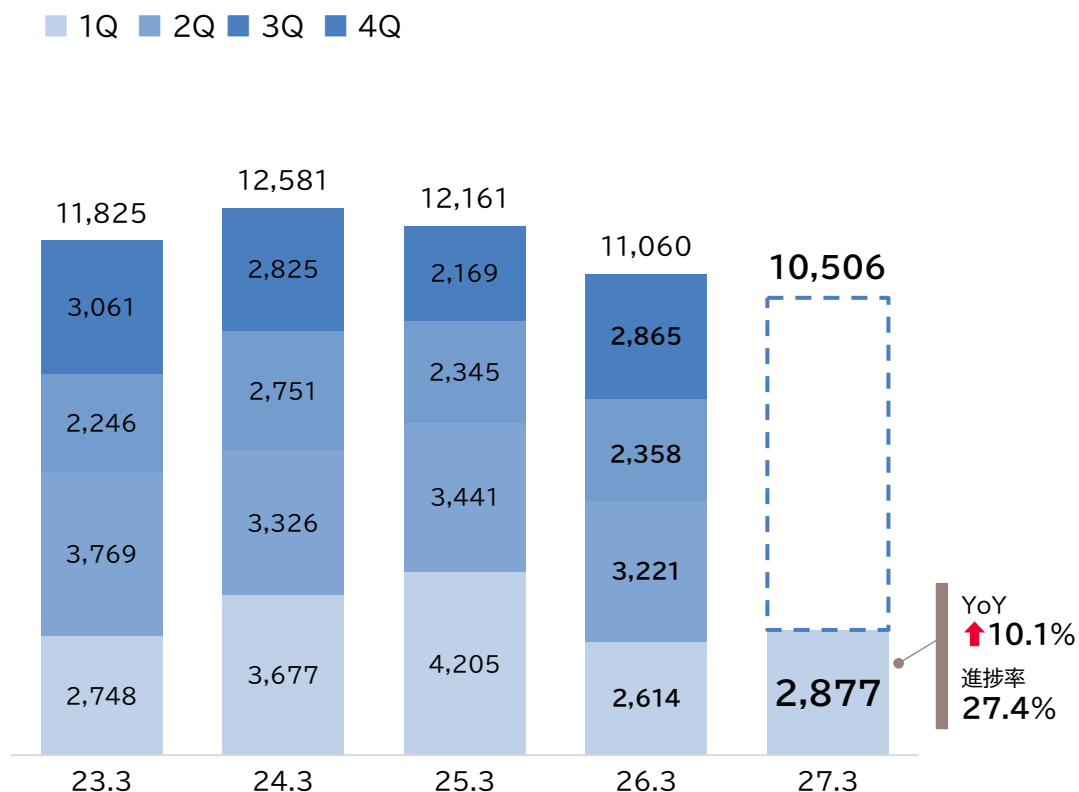
四半期売上高(百万円)・超高速開発比率



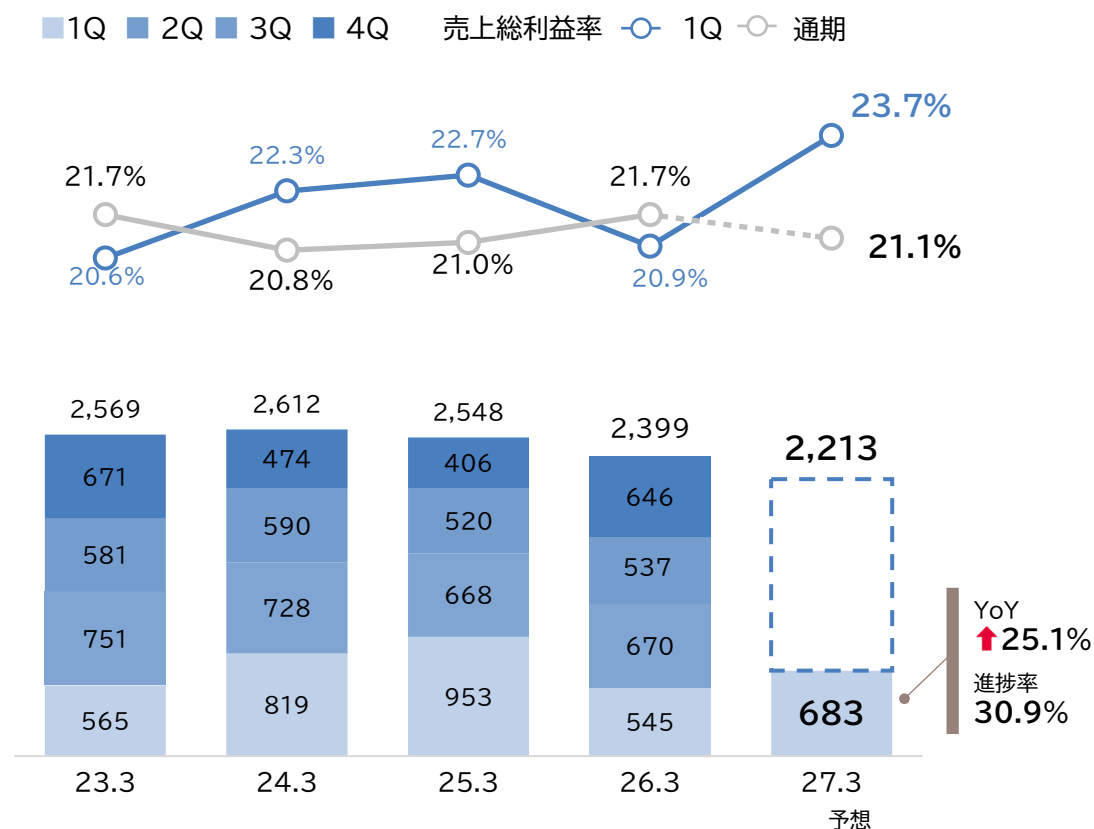
超高速開発
売上高
YoY
↓14.9%
QoQ
↑9.4%

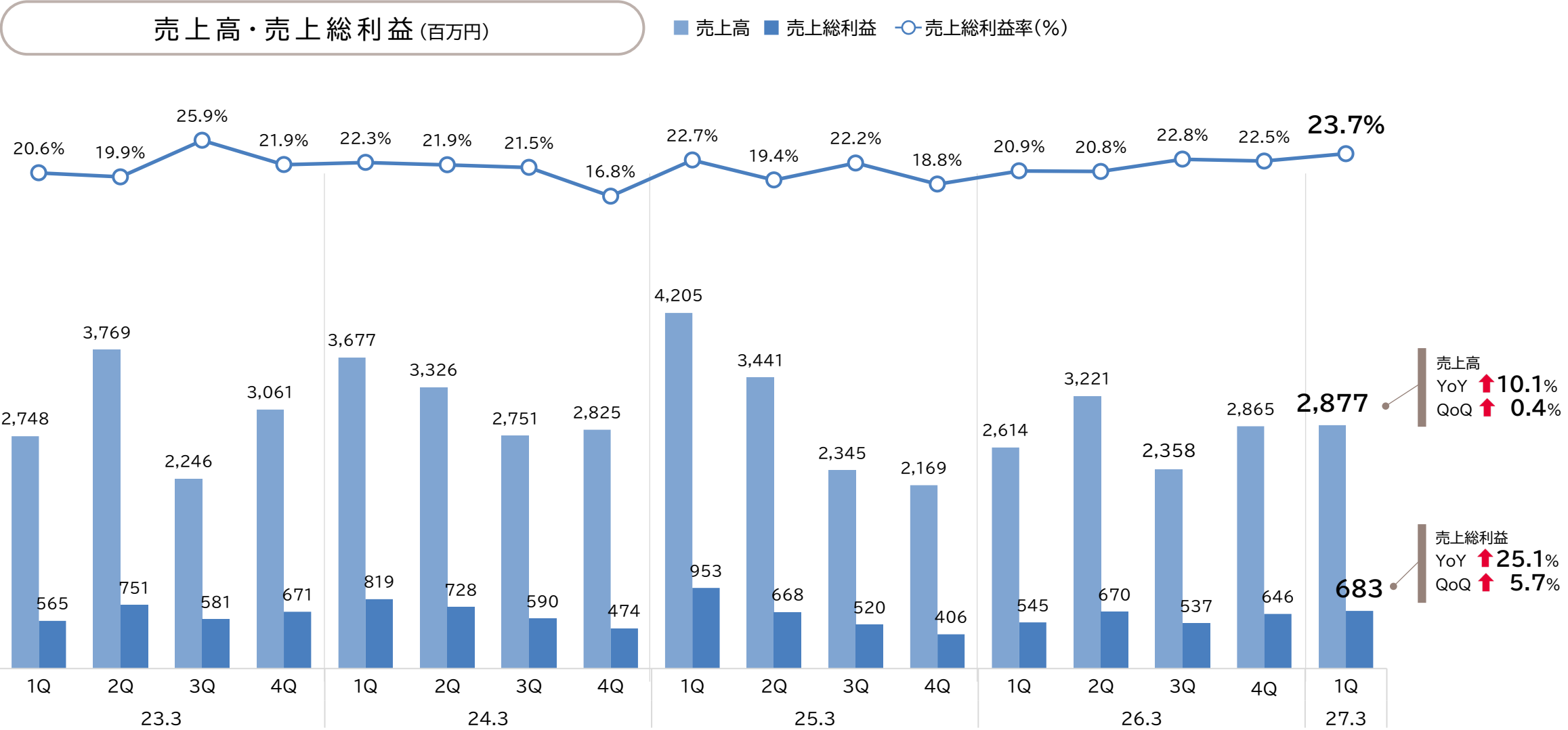
- クラウド移行の進展に伴い縮小する計画のなか、サーバー機器の販売数量は減少したものの、半導体メモリーの需給逼迫を背景とした販売価格の上昇により増収増益

売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)

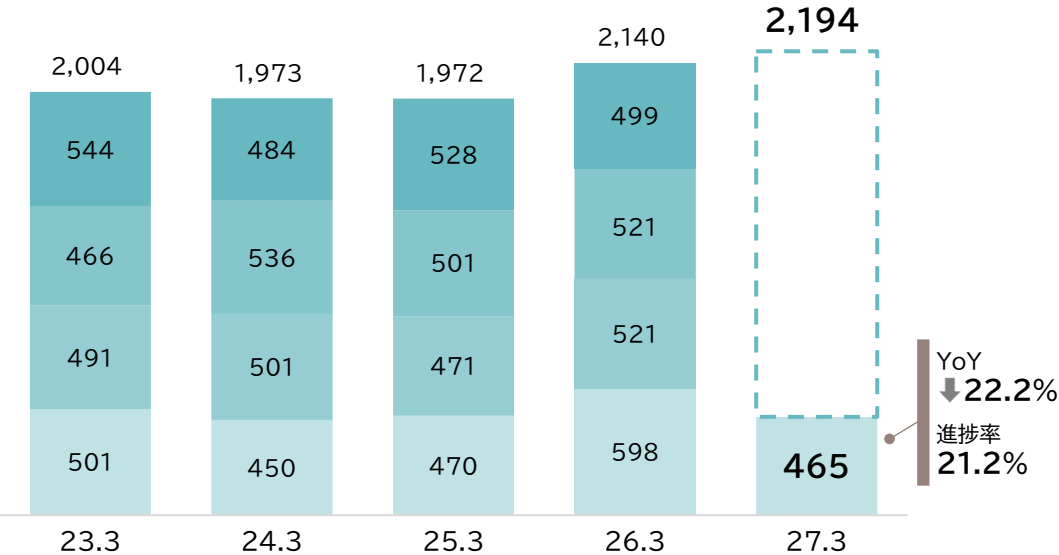




- 前期第1四半期に、プリンターのサポート終了に伴う入れ替え需要が重なり売上高が大きく拡大した反動を受け、当第1四半期は減収減益

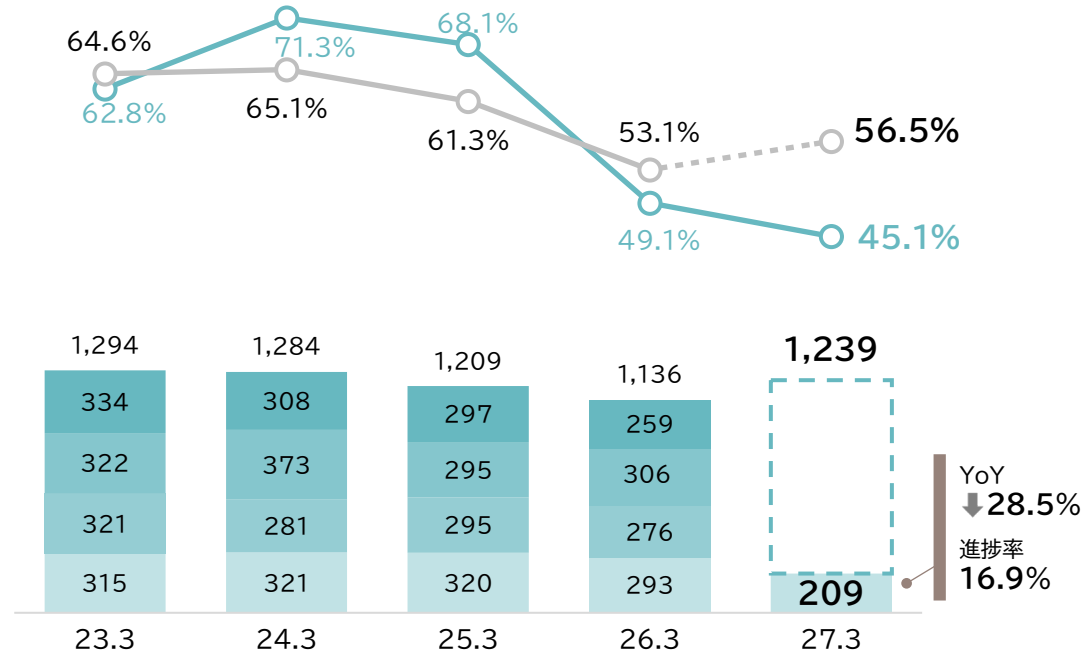
売上高 (百万円)

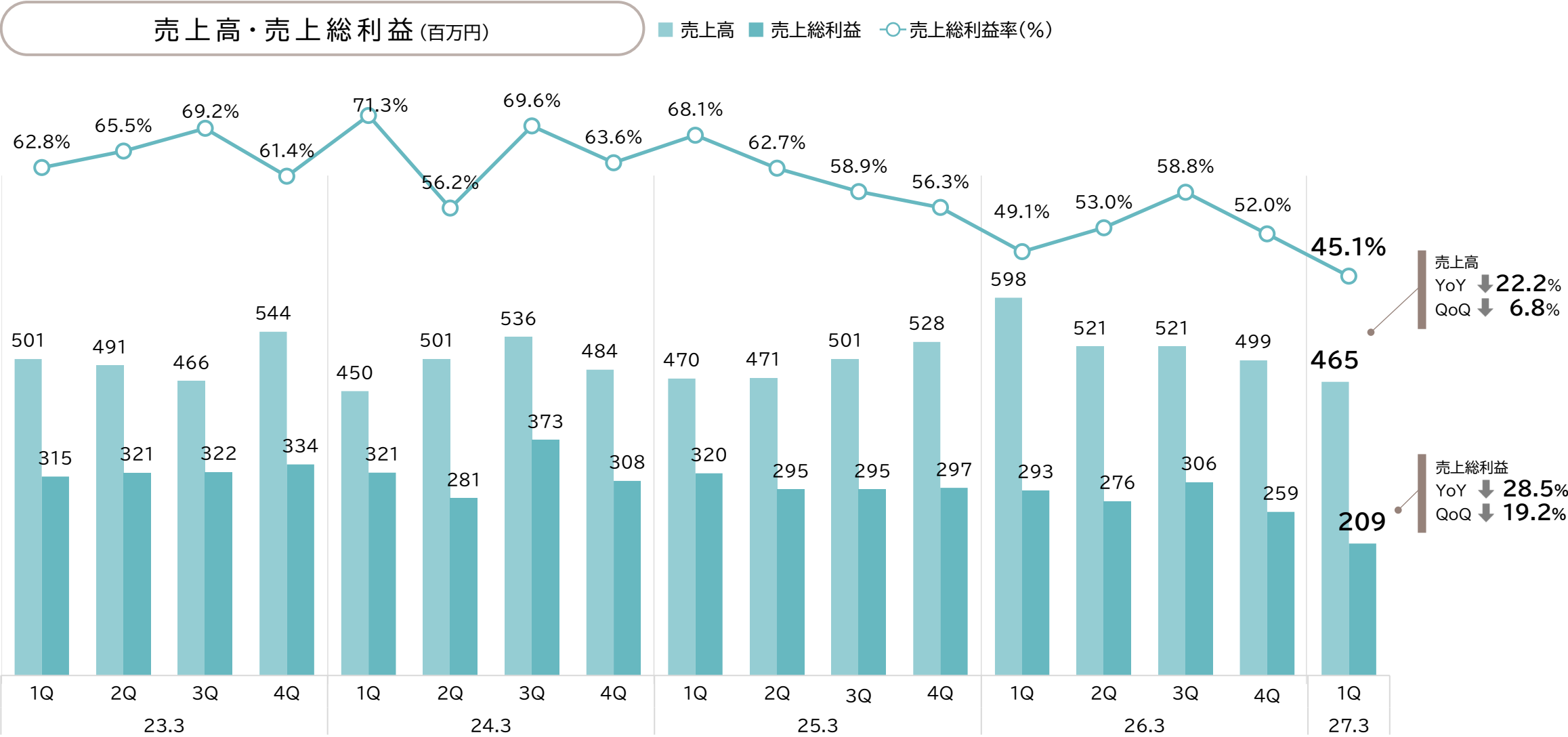
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



売上総利益 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 売上総利益率 ○ 1Q ○ 通期





3. 中期経営計画 進捗状況

中期経営計画「CHALLENGE 2026」目標

(2026.01.30上方修正)

2026年5月公表
再掲

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(※)
795億円以上

営業利益率
11%以上

ROE
20%以上

株主還元の拡充

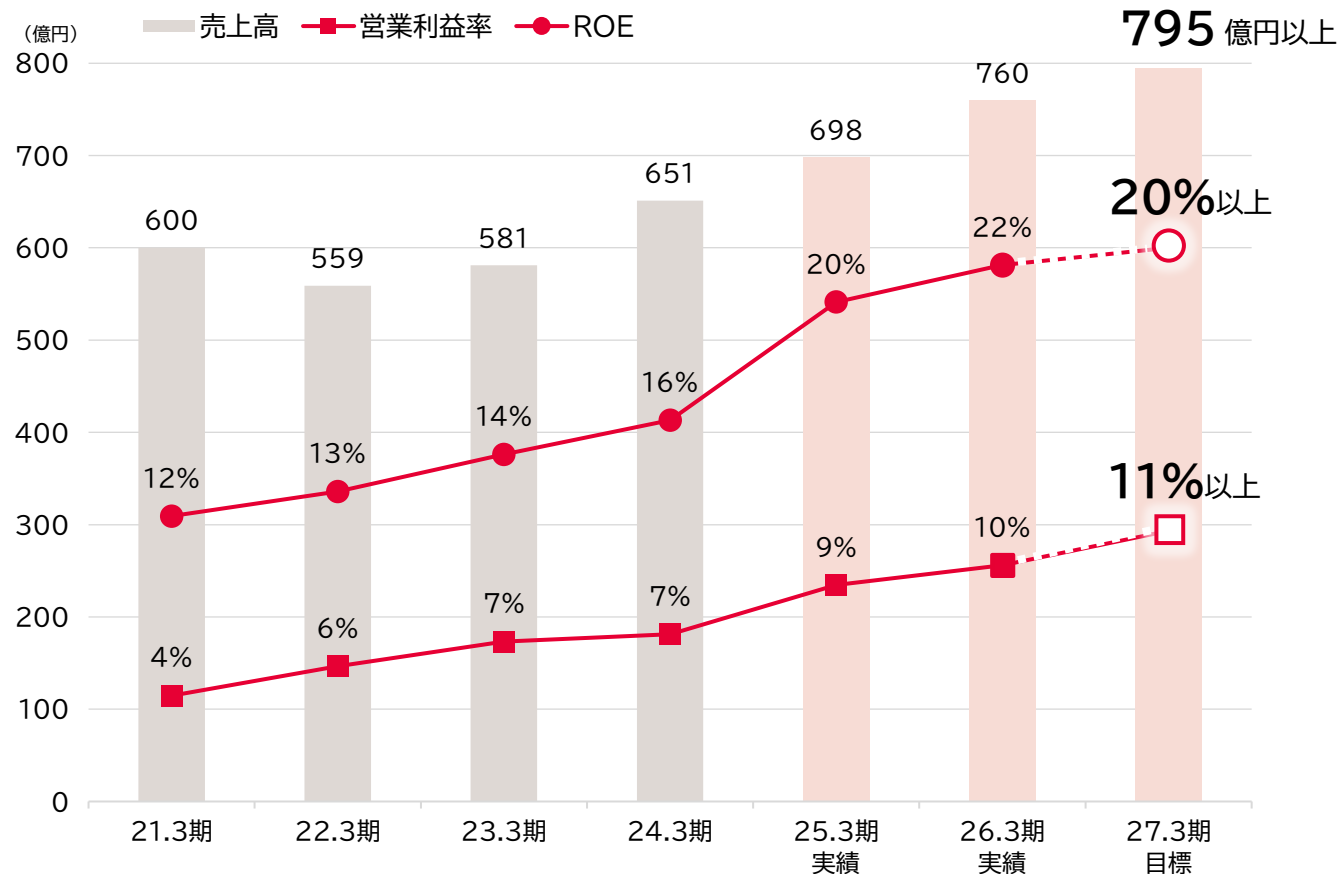
配当性向
45%以上

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

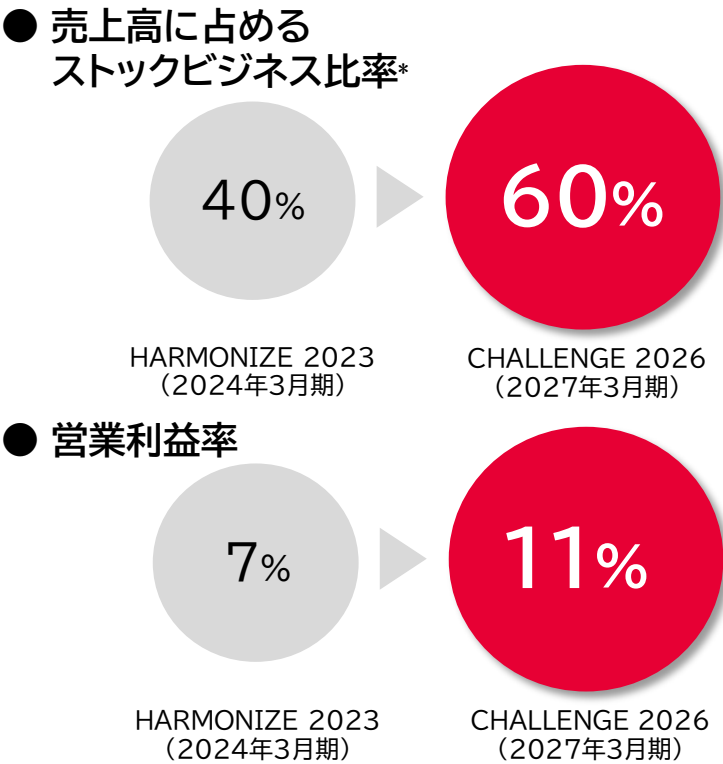
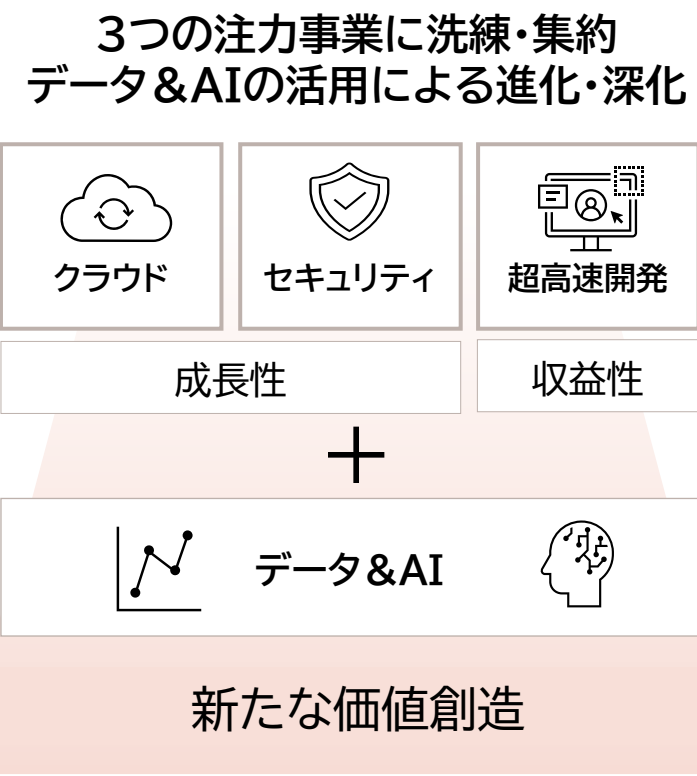
CHALLENGE 2026



(※) 2026.01.30上方修正前 745億円

- 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



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

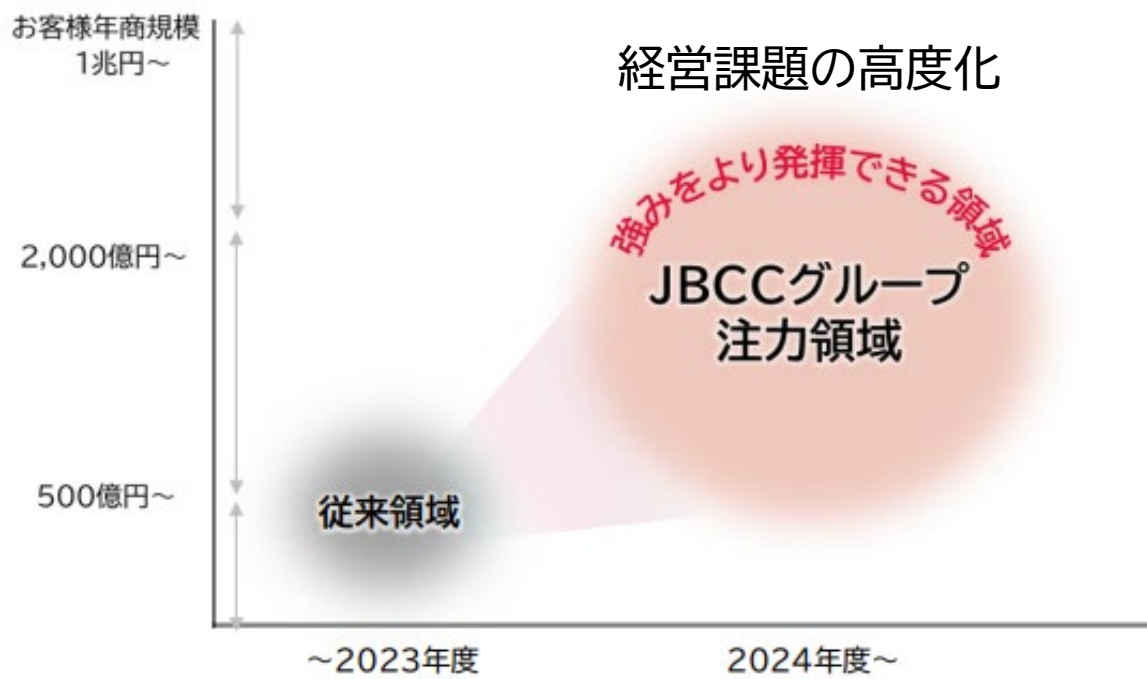
社会に貢献する 人材の育成	高い品質と 技術力の強化
安心/安全な 企業体質の強化	環境に配慮した 社会の実現

*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。

お客様の課題

DX対応を進め、最適にITを活用することで経営課題を解決

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



戦略に沿い、案件規模が順調に拡大

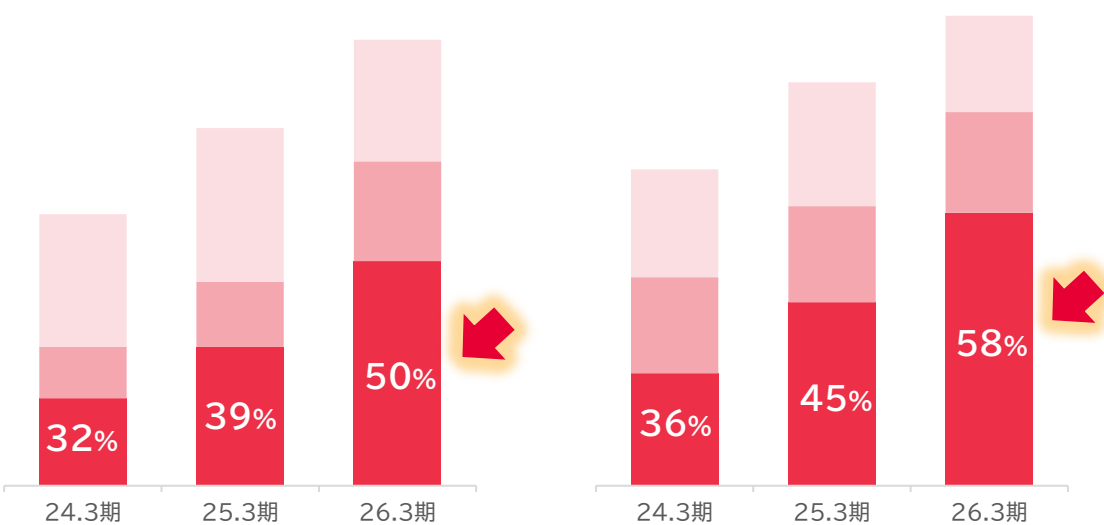
24.3期 ▶ 25.3期 ▶ 26.3期 で大型案件比率が継続して拡大

新規月額受注高100万円超の大型案件比率

クラウド

セキュリティ

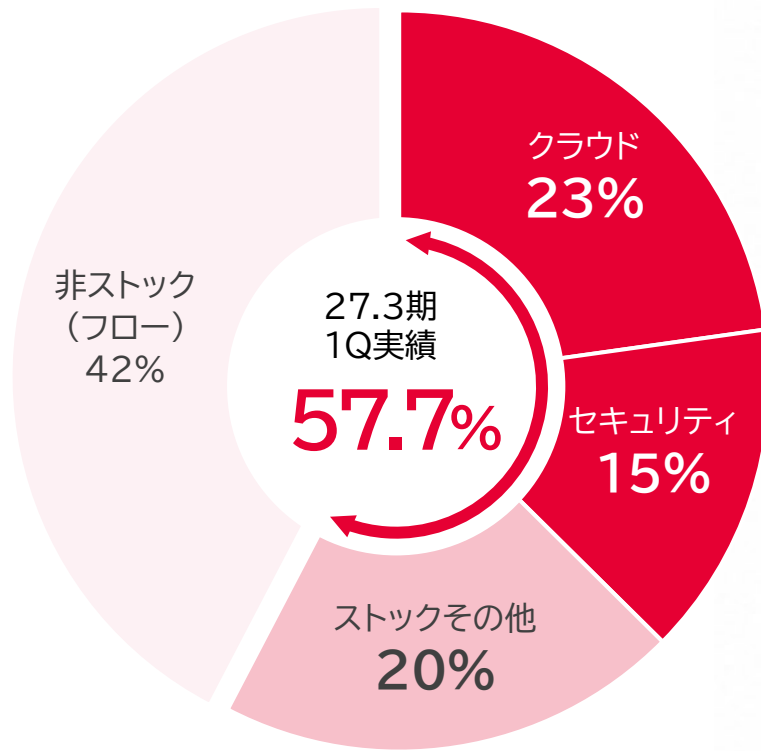
月額受注高 ■ 100万円以上 ■ 50～100万円 ■ 50万円未満



(※)中核事業会社であるJBCC株式会社の実績

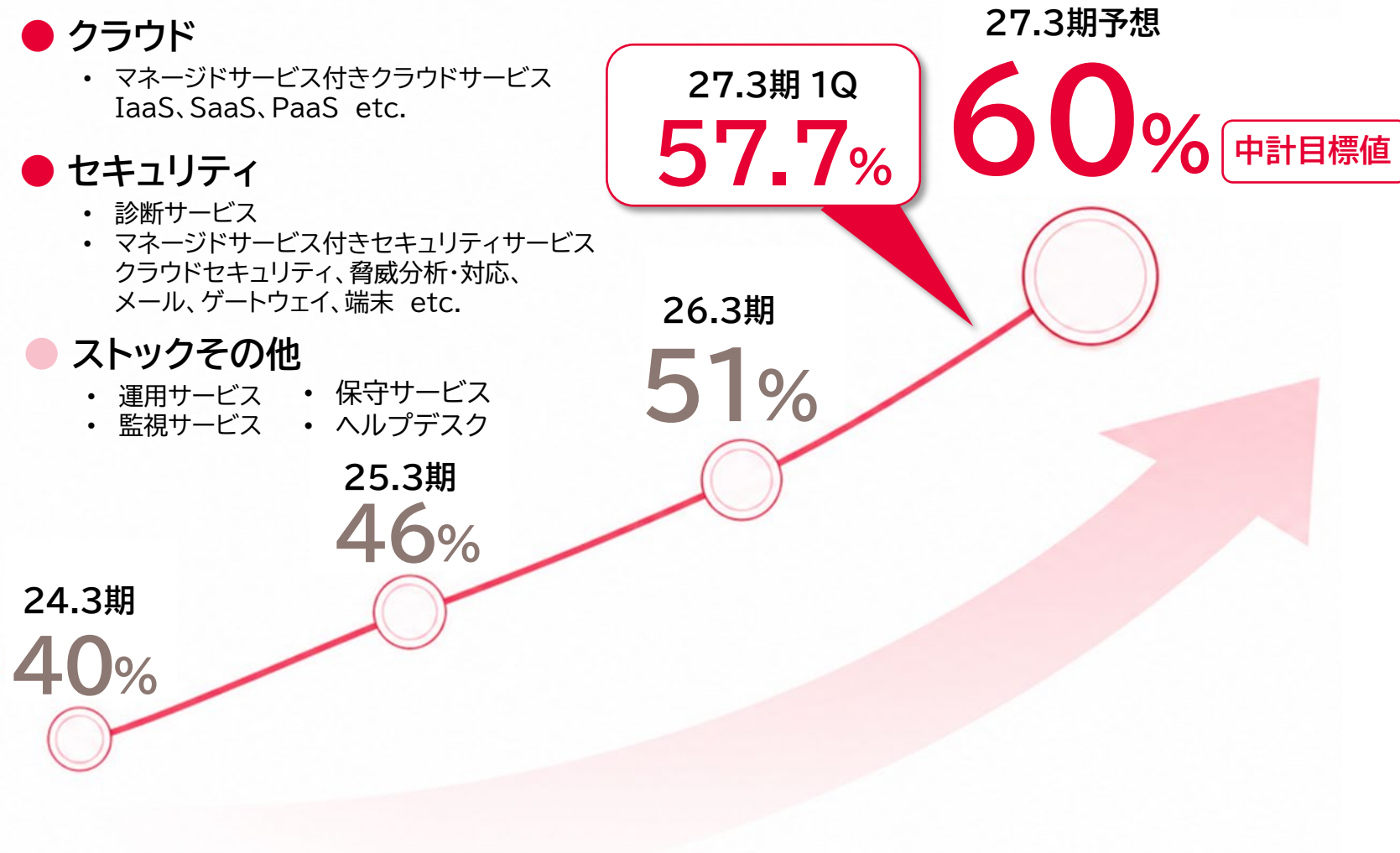
ストックビジネス比率の拡大 — 安定した収益基盤の実現へ

中計3カ年で40%から60%へ、持続的・安定的な収益基盤の構築が進展。



ストックビジネス内訳

- クラウド
 - ・ マネージドサービス付きクラウドサービス IaaS、SaaS、PaaS etc.
- セキュリティ
 - ・ 診断サービス
 - ・ マネージドサービス付きセキュリティサービス クラウドセキュリティ、脅威分析・対応、メール、ゲートウェイ、端末 etc.
- スtockその他
 - ・ 運用サービス
 - ・ 監視サービス
 - ・ 保守サービス
 - ・ ヘルプデスク



人材戦略の進捗 — 持続的な企業価値創造を実現する最も重要な鍵

2026年5月公表
再掲

- 各施策を推進し、人材戦略投資はペースアップ、生産性は1年前倒しで目標達成
- 変革を支える人的資本基盤として、AI人材育成を起点としたスキルのモダナイゼーションを強化・加速

施策

- 採用

 - 新卒採用：
リクルーター制度を軸とした採用手法のブラッシュアップにより、量・質ともに新卒採用基盤強化
エントリー者数 前年比 **1.3倍** '26.4 入社者数 **69名**
 - キャリア採用：
採用エージェントとの連携強化と、ダイレクト採用等の手法のマルチチャネル化により、エントリー数が大幅に増加
エントリー者数 前年比 **5.1倍** '26.4 入社者数 **58名**
- 育成

 - 研修の新規実施：
26.3期実績 **185回**（日程単位）
 - 「個人キャリアビジョン」の明確化と価値創造型人材のバリューの醸成を可能とする各種プログラムの実行、および研修後のフォローアップの仕組みを構築
- 処遇制度

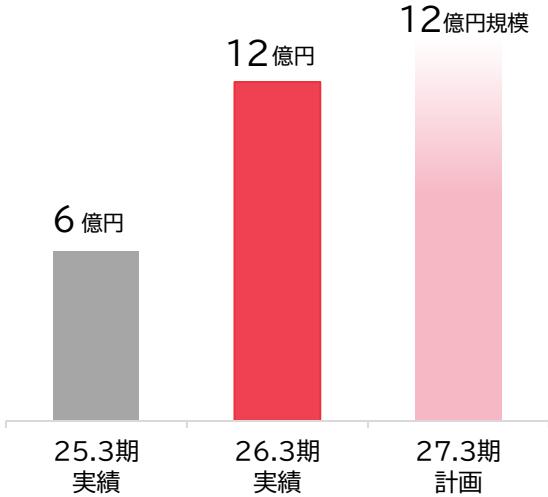
 - eNPS：
（エンゲージメントサーベイ） 26.3期実績 **-37**（前回実施比 **+7pts**）
 - サーベイ結果に基づくエンゲージメント施策、成果主義カルチャーの浸透と人材ポートフォリオマネジメント開始
 - 評価制度／定年延長／社内公募／Team Agreement／自己啓発／DE&Iなど複数の人事制度を改定



2025賞与ランキング（情報通信業・日経新聞社調べ）
夏 **4位** / 22社 冬 **2位** / 27社

人材戦略投資

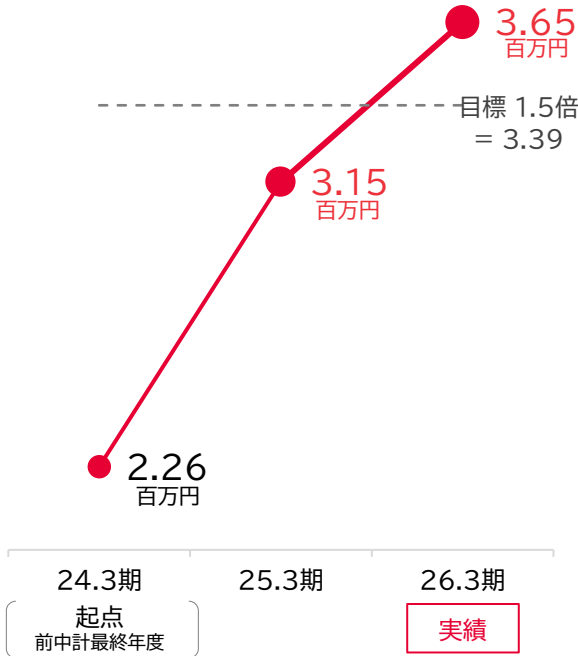
計画比 +20%のペースで進捗



累計 **18**億円 総額 **30**億円規模
（計画比+20%）

従業員一人あたり営業利益

1.5倍目標を既に達成



起点比 **+61.5%** / 目標達成済み

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

政策・
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

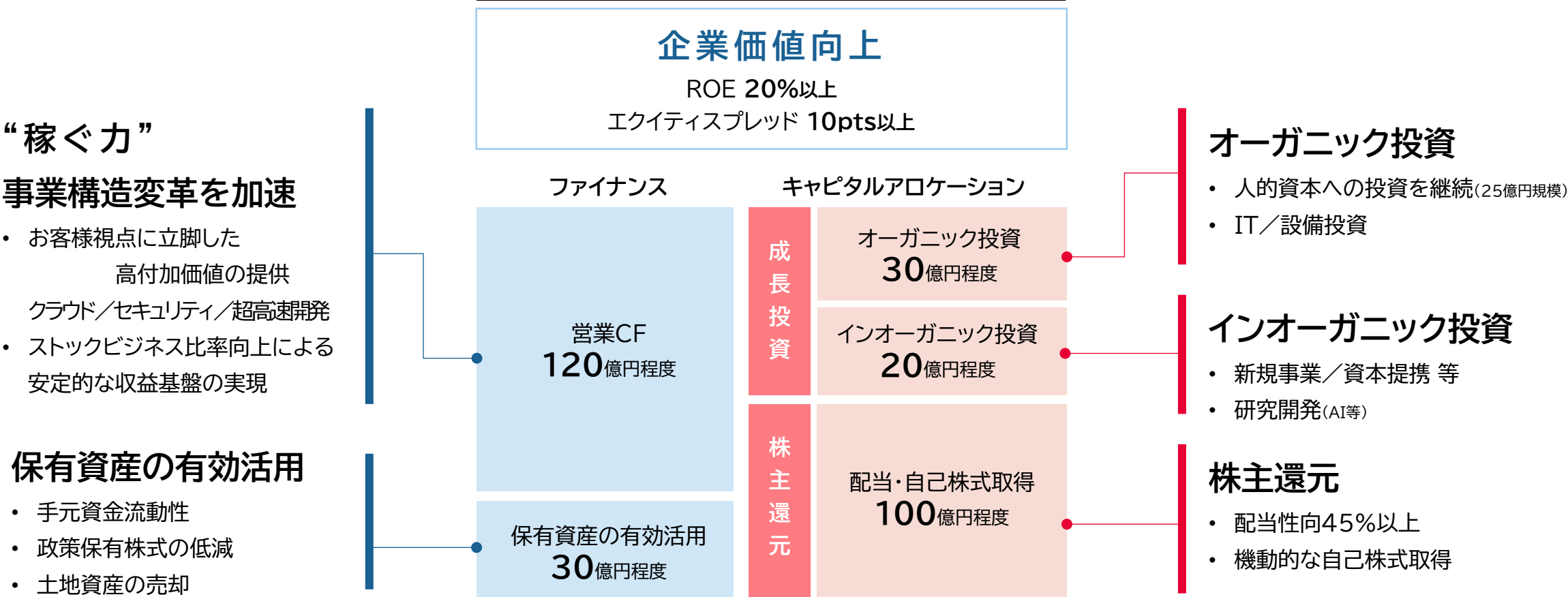
- 事業戦略と経営戦略で連動した資本配分
- 成長領域への積極的な投資と資本効率の両立
- 株主還元とのバランスの確保
- 方針の透明性と説明責任の確保

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

2026年5月公表
再掲

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



※2026年5月13日更新

持続的な企業価値向上の実現



成長性
24.3期 ▶ 26.3期 CAGR
EPS成長率
30.3%



資本コストを上回る収益力と成長期待
26.3末時点
PBR
2.9倍



資本効率と還元方針
26.3期実績
DOE
10.5%

**CHALLENGE
2026**



資本効率性
26.3期実績
ROE
21.8%

中期経営計画目標値

20%以上



収益性
26.3期実績
営業利益率
9.6%

中期経営計画目標値

11%以上



利益還元
26.3期実績
配当性向
48.6%

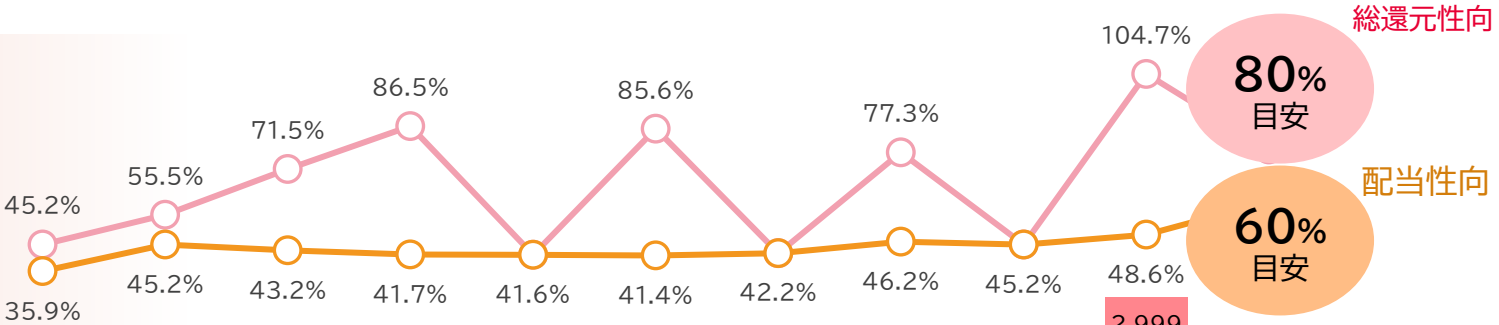
中期経営計画目標値

45%以上

4. 株主還元

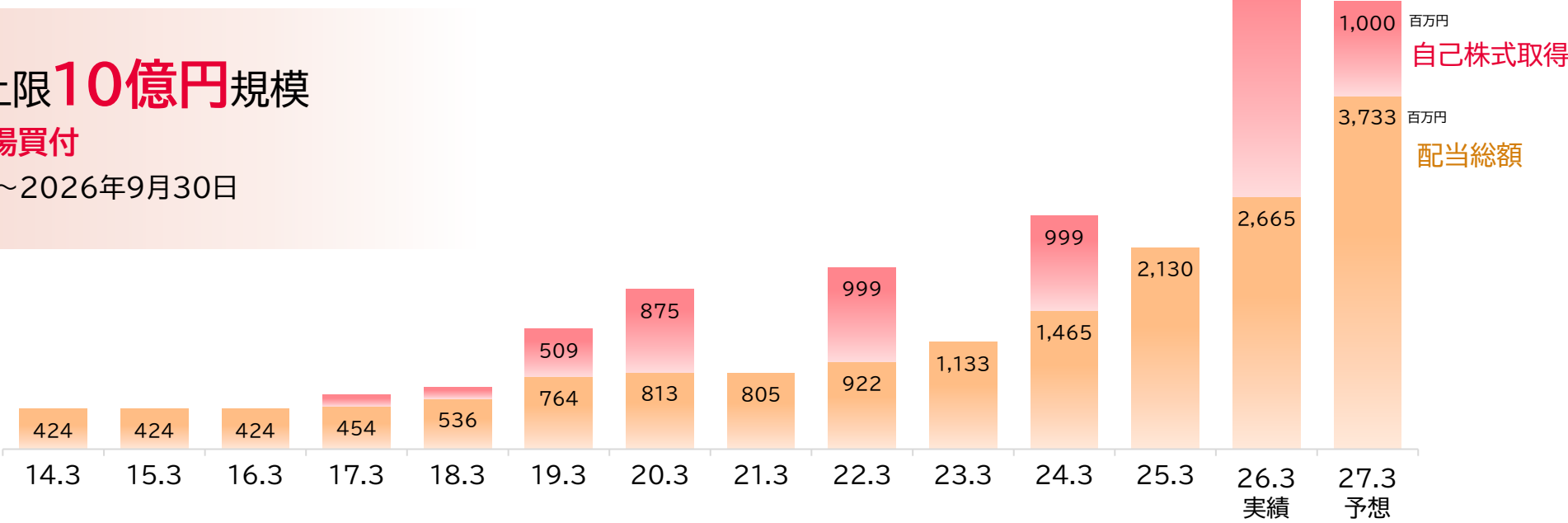
配当予想を公表値から10円増配

- 1株当たり配当金
中間配当 25円→30円
期末配当 25円→30円



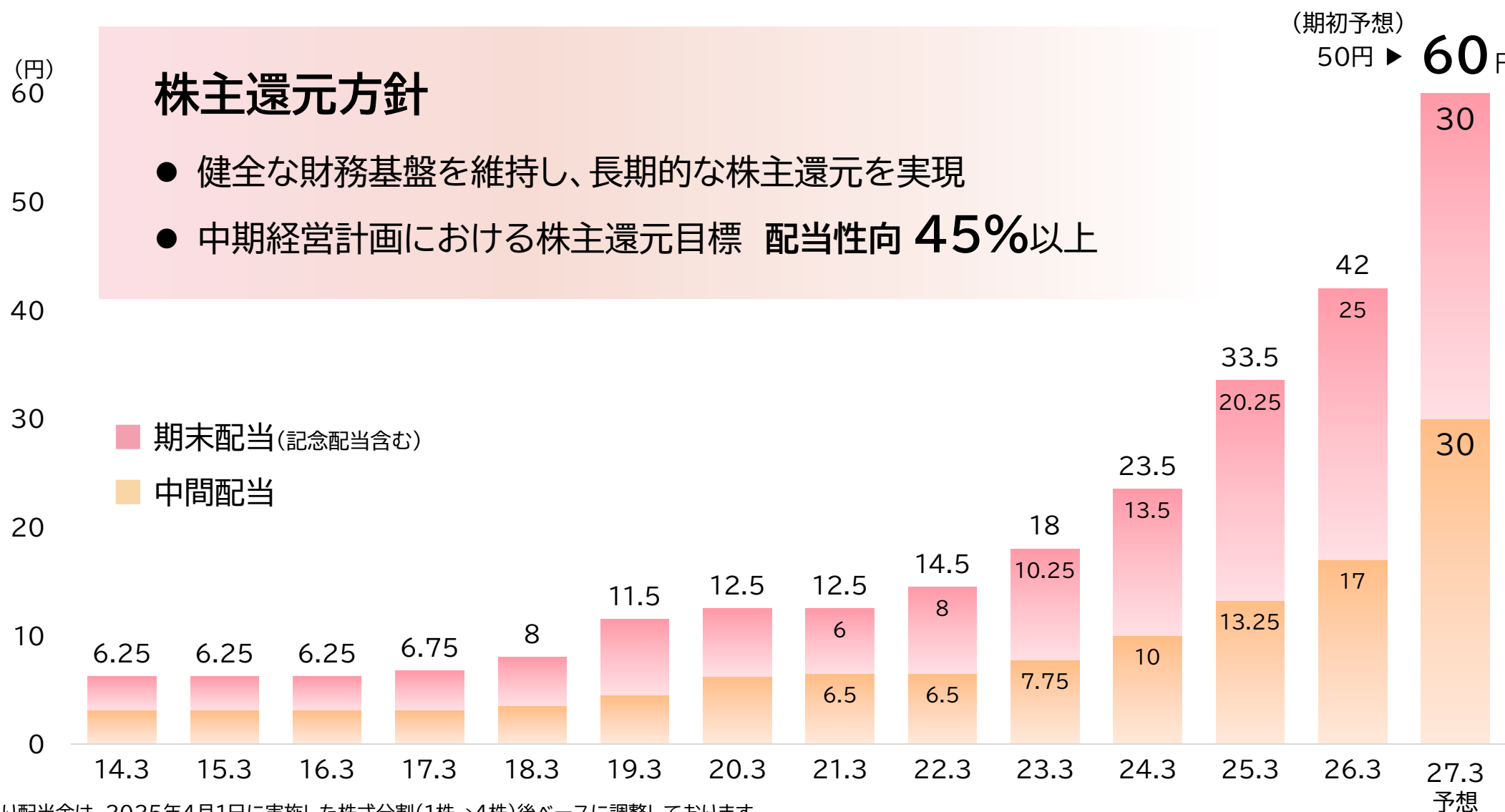
自己株式取得 上限10億円規模

- 東京証券取引所における市場買付
- 取得期間: 2026年8月1日～2026年9月30日



※ 配当性向および総還元性向は、2026年5月13日公表の2027年3月期通期連結業績予想、ならびに2026年7月31日公表の配当予想および自己株式取得の上限額に基づく試算値であり、目安としてお示ししたものです。実際の数値は、業績の変動、自己株式の取得状況等により変動する可能性があります。

1株当たり配当金の推移 (2026年7月31日開示)



※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。

5. AIサービスモデル構想

- 私たち自身がAIを前提に社内業務プロセス・働き方を再設計し、その実践知をお客様価値に転換
- Team で現場に入り、“使い続けられる” Platformを提供
- アセットの活用 → 蓄積 → 再活用のサイクルで、付加価値を継続的に向上

Customer Innovation Team

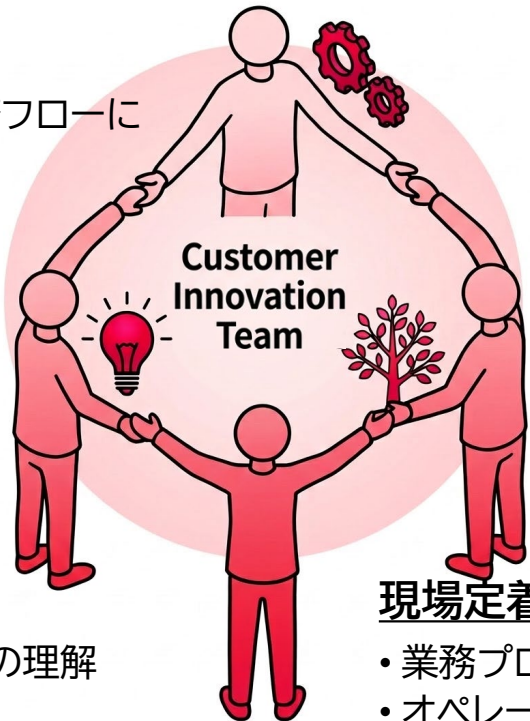
FDEをモデルに組織を超えたチームで価値提供

実装力

- お客様環境・業務フローに合わせた開発
- セキュリティ実装
- AIガバナンス

ビジネス理解力

- お客様業務・商習慣の理解
- お客様課題の把握



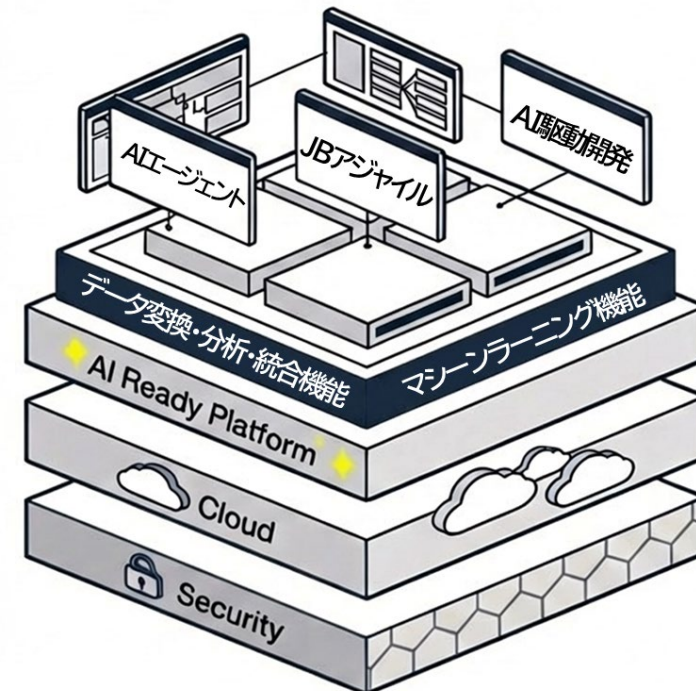
現場定着力

- 業務プロセス継続改善
- オペレーション定着に伴走

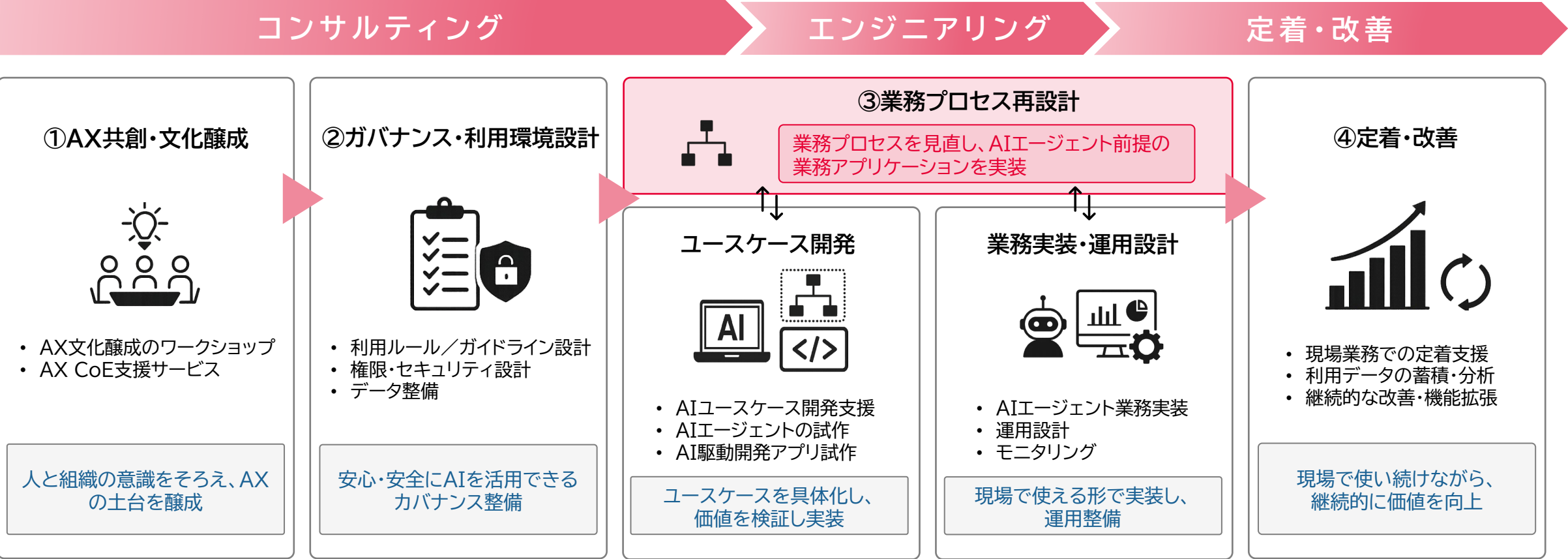
アセットの
活用と蓄積

AI Orchestration Platform

お客様がAIを利用・自走できるAIプラットフォーム

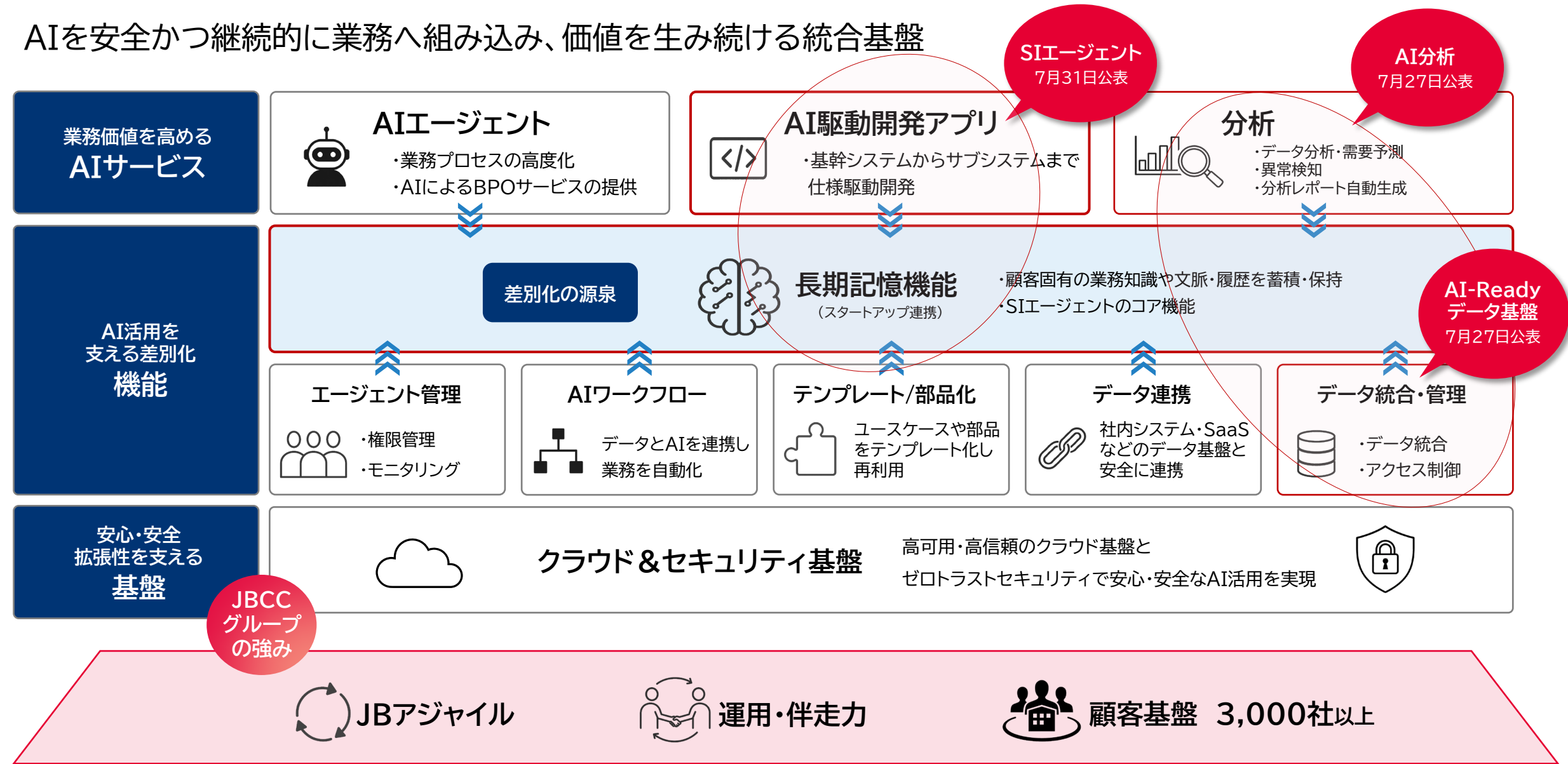


お客様のAIトランスフォーメーション実現に向け、構想策定から実装、定着・改善まで一気通貫で伴走支援



AI Orchestration Platform — 企業で使い続けられるAI基盤の全体構想 —

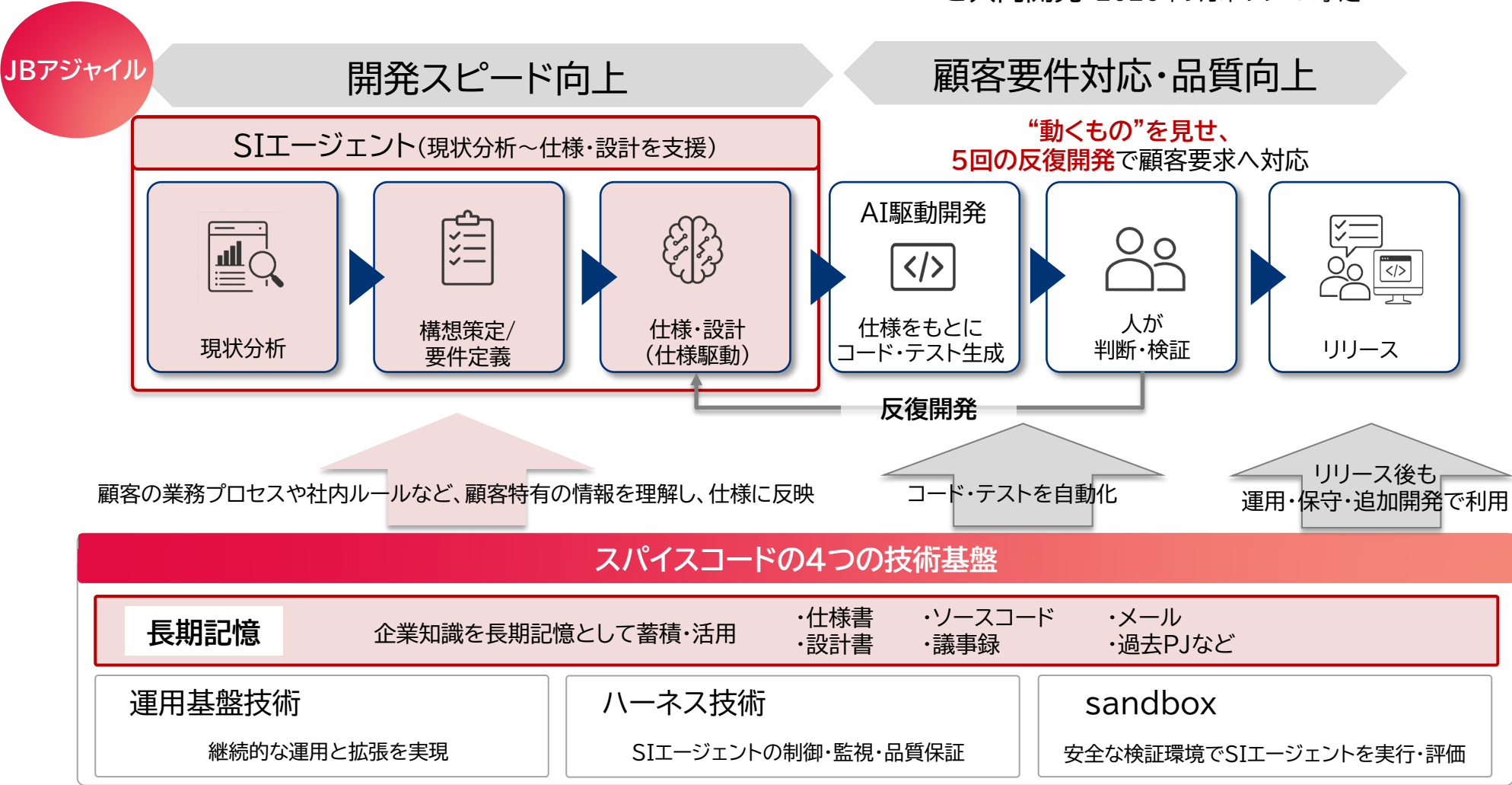
AIを安全かつ継続的に業務へ組み込み、価値を生み続ける統合基盤



SIエージェントでJBアジャイルをAIネイティブへ進化

長期記憶を活用し、JBアジャイルの仕様駆動開発を高度化

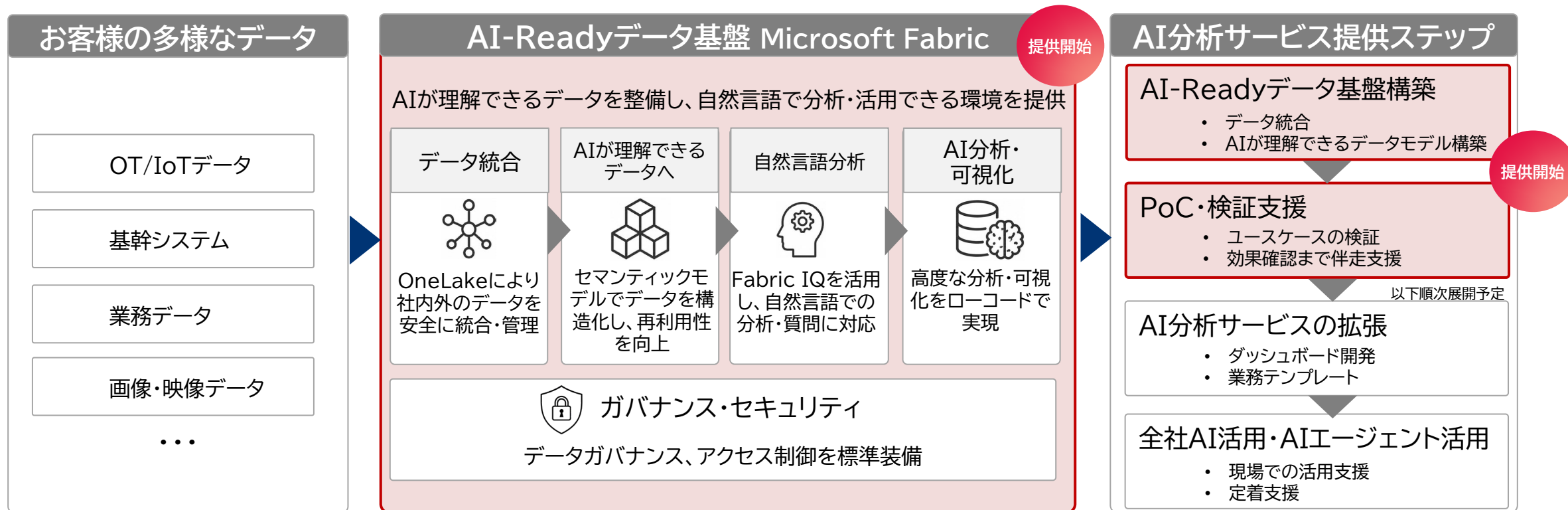
- スパイスコード社と業務提携
- 長期記憶技術×AIを核に、JBアジャイル向けのSIエージェントを共同開発 2026年9月末リリース予定



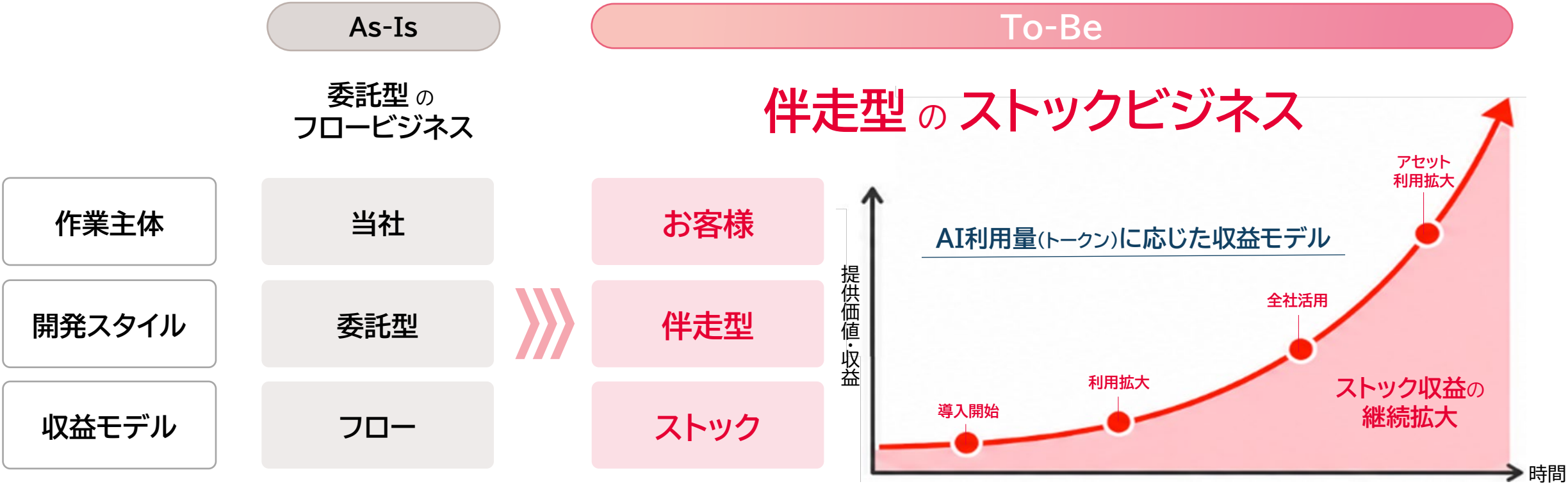
AI-Readyデータ基盤／AI分析サービスを提供開始

AI-Readyデータ基盤／AI分析
7月27日公表

AI Orchestration Platformを支えるAI-Readyデータ基盤を構築し、自然言語によるAI分析サービスを提供
データの構造化・標準化から、自然言語によるAI分析、全社AI活用までを段階的に支援



AIが理解できるデータを整備し、誰もが自然言語で活用できる環境を実現
データ活用の民主化を推進し、お客様の業務変革を加速



Customer Innovation Team × AI Orchestration Platform により実現



Customer Innovation Team
伴走型サービスで
お客様のAI活用を推進



AI Orchestration Platform
企業で使い続けられる
AI基盤



アセット蓄積・再利用
ユースケース・テンプレート・
ノウハウを蓄積し、次の提
案・実装を加速



適用領域の拡大
部門・業務への展開により、
利用価値と収益拡大

社内AXによる生産性向上

J-AInnovation 社内業務へのAI実装

48%の社員が毎日利用 / 1,800超のAIエージェントを開発

- 経理／人事／法務／総務など59部門へ拡大
- AIユースケース
経理：会計基準判定／収益認識の自動化
人事：採用プロセスの自動化
法務：法務ナレッジを活用したAI調査・回答支援
- 社内実装で蓄積したAIエージェント機能を共通モジュール化
社内外の業務アプリケーションとの連携機能を再利用可能な部品として整備
- 社内業務プロセスの再設計プロジェクト始動
案件創出／販売管理／収益管理／経営分析などを対象

社内実装で蓄積した知見を顧客提供へ活用



利用ルール
権限設計



AI活用
ユースケース



現場定着
運用ノウハウ

社内実装を通じて
蓄積した知見を
顧客提供へ活用

顧客向けAIサービスへの展開

AXを実現に向けた提供サービス

- AX ワークショップ
- AX CoE伴走支援サービス(社内AIアンバサダーの醸成)
- AIガバナンス設計(ルール・ガイドライン)サービス
- AI ユースケース開発サービス
- 業務プロセス再設計サービス

AXワークショップ、CoE伴走支援、ユースケース開発への引合いが拡大

AI駆動開発による提供力強化

- 仕様解析・現新比較・機能統廃合分析を支援するエージェントを開発
- コードや移行対象データの品質レビューを支援
- 長期記憶機能を実装したSIEエージェントを実装・検証

SIEエージェント × 長期記憶機能搭載

品質とスピードの再現性向上を支えるSIEエージェントを実装・検証

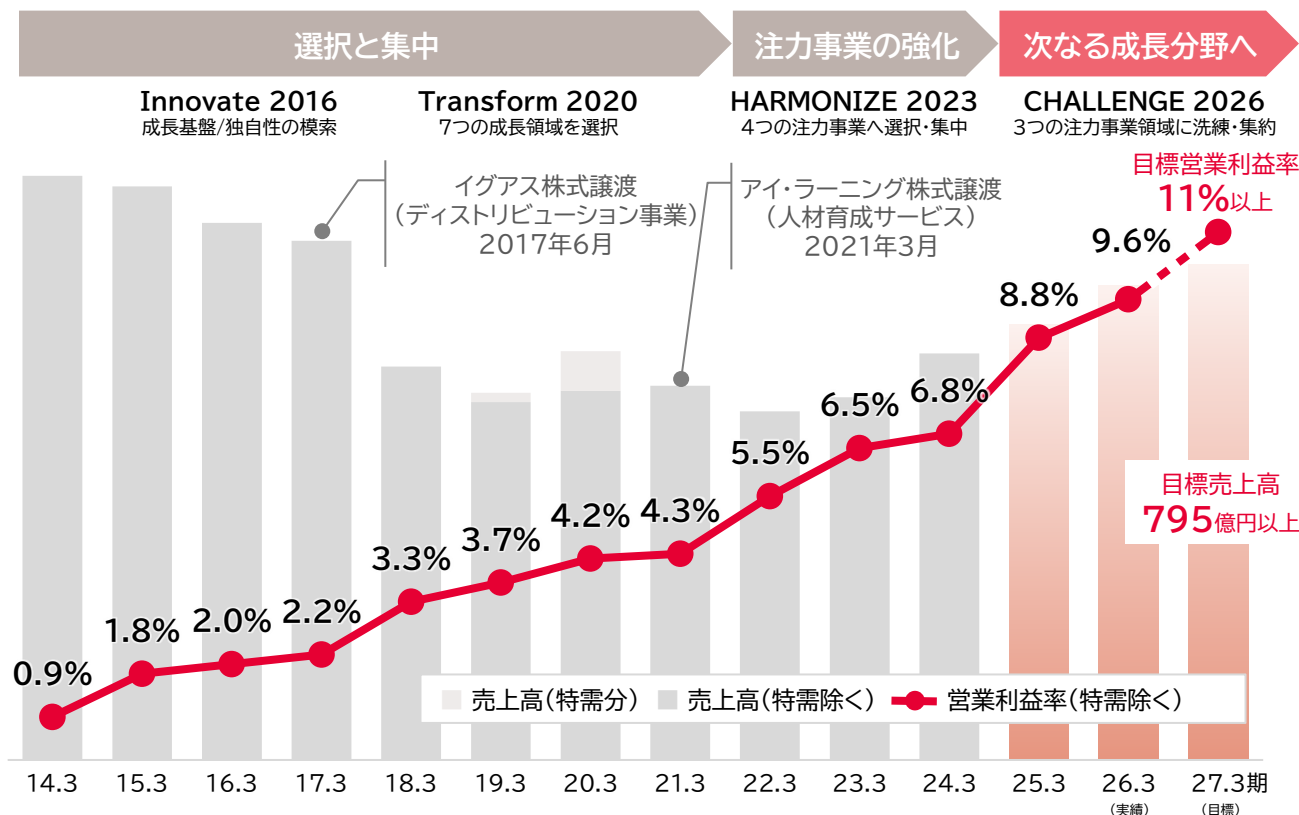
Appendix

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 : 2,047名 [有期社員を含む連結]
事業会社 : 8社 (国内 48拠点、海外 4拠点)



<事業構造変革の歩み>



※2026年4月1日現在

事業

売上高

760億円

4期連続増収

営業利益

73億円

5期連続増益

営業利益率

9.6%

前期比+0.8pts

配当性向

48.6%

継続的に株主還元を拡充

親会社株主に帰属する
当期純利益

53億円

ROE

21.8%

自己資本比率

52.5%

一人当たり営業利益
成長率

+15.8%

2025年3月期との比較

人的資本

※各期末時点

グループ従業員数

1,998名

有期社員含む

エンジニア数

1,137名

持株会加入率

64%

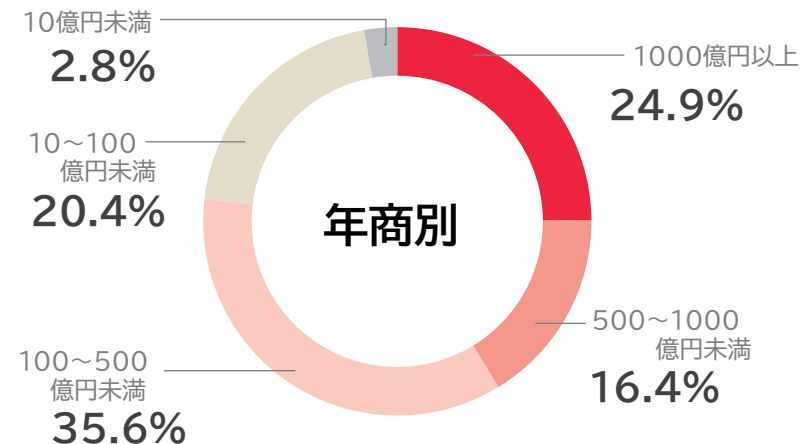
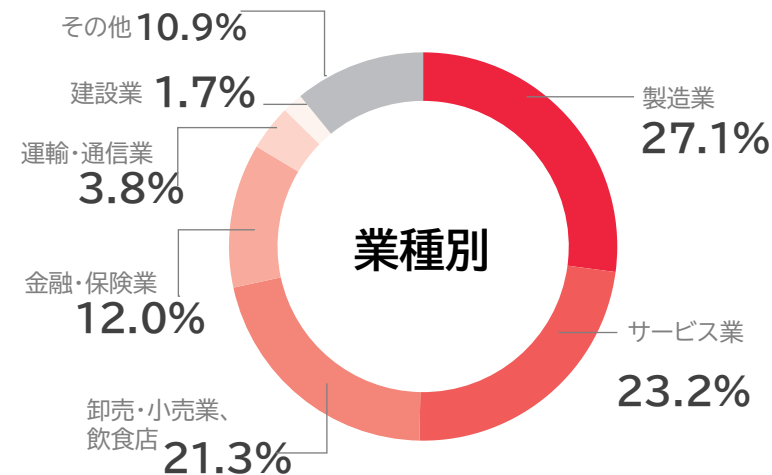
2025年冬のボーナス
ランキング(日経新聞掲載)

10位

情報・通信 業界 2位

売上高におけるお客様構成比

※中核事業会社であるJBCC株式会社のお客様構成比(2026年3月期)



お客様に最適なクラウドインフラ基盤(IaaS)・
クラウドアプリケーション(SaaS)

AWS	Microsoft Azure	GCP
Microsoft 365	Cybozu kintone	Box / Dropbox
その他クラウド		

+

運用管理
コスト最適化
セキュリティ

マネージド
サービス

=

当社のクラウドサービス



運用付きクラウドサービス

EcoOne

- 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・SaaSサービスなどの提供実績2,900社以上

※2026年3月末時点



- **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**1,450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

※2026年3月末時点

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。

注力事業の進化・深化

パートナー各社より、独自性のある
取り組みとビジネス貢献を評価

[Partner Award]

- ・ Microsoft **5年連続受賞**
- ・ パロアルトネットワークス **2年連続受賞**



Microsoft
(クラウド)

顧客ビジネスを加速
させる安全なクラウド
移行を評価



パロアルトネットワークス
(セキュリティ)

国内中堅企業への最適
なサービス提供と提案
販売実績を評価

経営基盤の強化・高度化

事業の成長性と経営の健全性、
人的資本経営の融合を総合評価

- ・ 日経統合報告書アワード2025 **A評価**
- ・ 人的資本経営品質 **2年連続受賞**



人的資本経営品質2024



人的資本経営品質2025

差別化・認知の拡大

「業界地図」大手2誌、ITサービスの
主要企業として選出・掲載



会社四季報 業界地図 2026年版
(東洋経済新報社)
2025年8月23日発行

掲載ページ

システム開発



図解！業界地図 2026年版
(ビジネスリサーチ・ジャパン著／祥伝社)
2025年7月25日発行

掲載ページ

ITサービス・コンサルティング

IR

JBCCホールディングス「みんかぶアワード2025」に選出
今後が特に期待される注目銘柄として、昨年に続き2年連続

2026年06月26日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/06/26/130000.html>

AI

JBCC、AI活用に向けたデータ分析基盤構築の検証支援を開始
Microsoft Fabric を活用し、製造業向けに実データでの検証支援から全社活用を見据え伴走

2026年07月27日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/07/27/113000.html>

AI

「スタートアップワールドカップ2026東京予選」展示イベントに出展
AIサービスの高度化に向け、多様なプレイヤーとの共創を推進

2026年07月13日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/07/13/113000.html>

AI

JBCCグループのAIへの取り組みを紹介するポータルサイトをオープンしました

2026年07月01日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/07/01/130000.html>

セキュリティ

セキュリティ事故の受付・初動対応を24時間365日で代行「セキュリティ事故受付代行サービス」を提供開始

2026年07月01日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/07/01/110000.html>

クラウド

kintoneと奉行クラウドを連携する「ATTAZoo Connect for 奉行クラウド」を提供開始
kintoneと奉行クラウドの双方向連携により、現場部門と基幹業務の情報連携を効率化

2026年07月17日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/07/17/113000.html>

クラウド

kintoneとBoxを連携、「ATTAZoo Connect for Box」を提供開始
現場主導の業務システムとコンテンツ管理基盤をシームレスに連携

2026年06月03日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/06/03/110000.html>

クラウド

JBCC、IBM Partner Plus Award 2026受賞
クラウド運用負荷軽減とコスト最適化を実現し、顧客価値創出を評価

2026年05月26日発表 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/05/26/130000.html>

クラウド

JBCC、マイクロソフトの上位パートナー資格
「Infra and Database Migration to Microsoft Azure」Specializationを取得

2026年05月21日 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/05/21/110000.html>

お客様事例

ペット＆ファミリー損害保険、新基幹システム稼働で年間2,800時間の業務工数を削減
事業成長を支えるIT基盤を確立し、PayPayアプリ連携を4か月で実現

2026年05月18日 <https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/05/18/110000.html>

お客様の変革をAIで実現し、伴走する

AI Native Company

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。