

2025年3月期 第3四半期決算説明資料

(2024.04.01~2024.12.31)

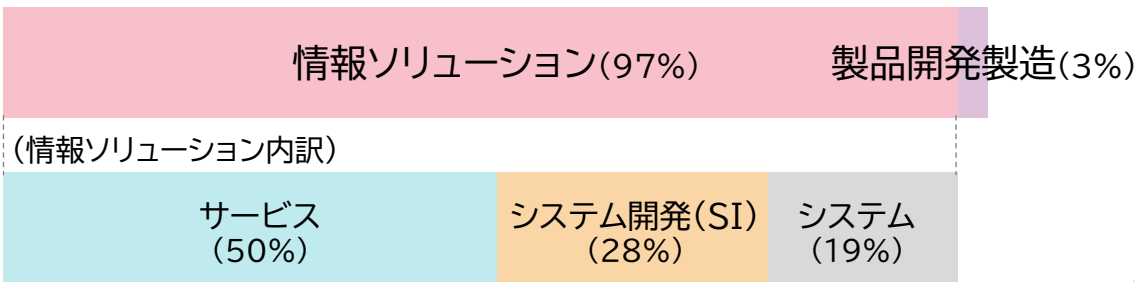
JBCCホールディングス株式会社
証券コード:9889(東証プライム市場 情報・通信業)

2025年1月30日

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

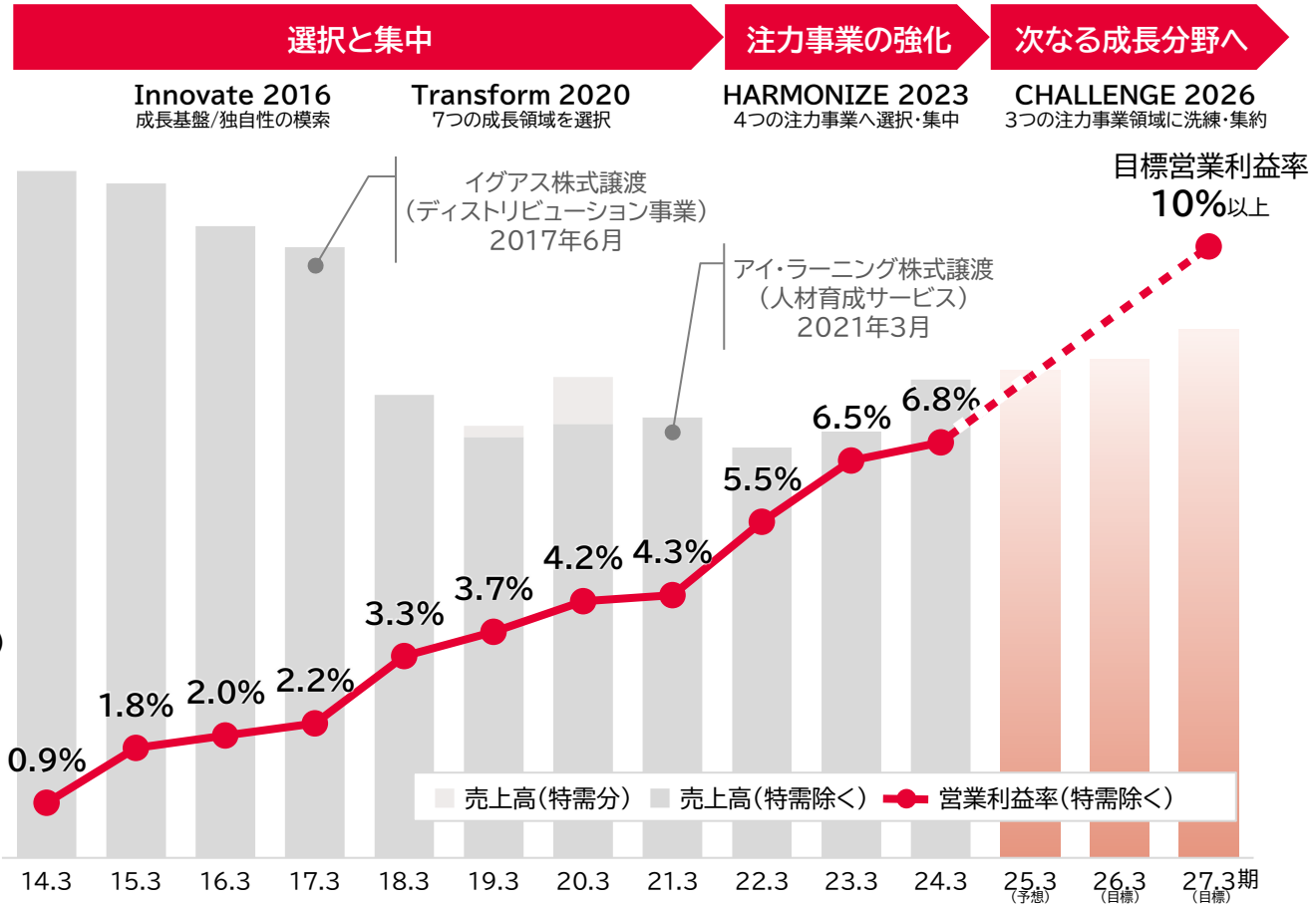
社名 : JBCCホールディングス株式会社
 [東証プライム市場 情報・通信業 9889]
 設立 : 1964年4月1日
 資本金 : 47億13百万円
 社員数 : 1,962名 [有期社員を含む連結]
 事業会社 : 9社 (国内 47拠点、海外 4拠点)
JBCC株式会社 / JBサービス株式会社 / 株式会社シーアイエス / 株式会社ソルネット / JBパートナーソリューション株式会社 / JBアドバンス・テクノロジー株式会社 / 佳報(上海)信息技术有限公司 / JBCC(Thailand) Co., Ltd. / C&Cビジネスサービス株式会社

事業セグメント :



※2024年10月1日現在

<事業構造変革の歩み>



2025年3月期 第3四半期 (2024.04.01~2024.12.31)

01. 業績概況	P.4
02. 事業セグメント別概況	P.8
03. 注力事業の概況	P.14
04. 補足資料	P.28

01. 業績概況

01. 業績概況 | 第3四半期の状況

- 上期に引き続き**増収増益**、各利益は前年同期比**+35%以上の大幅伸長**
- 前期から継続で、**過去最高益の更新**を見込む

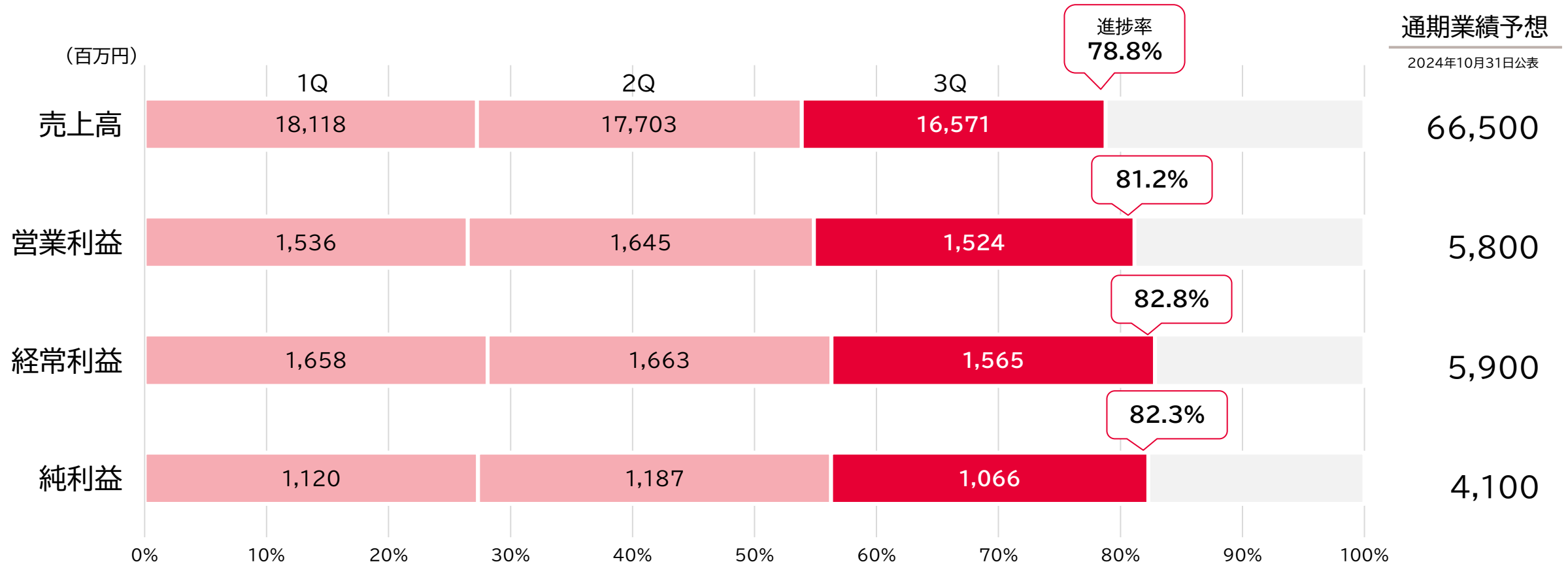
(百万円)

	2024.3 3Q単体	2025.3 3Q単体		2024.3 3Q累計	2025.3 3Q累計	
	実績	実績	前年同期比	実績	実績	前年同期比
売上高	16,309	16,571	+1.6%	49,280	52,393	+6.3%
営業利益	1,179 (7.2%)	1,524 (9.2%)	+29.2% (+2.0pts)	3,461 (7.0%)	4,706 (9.0%)	+36.0% (+2.0pts)
経常利益	1,190 (7.3%)	1,565 (9.4%)	+31.5% (+2.1pts)	3,576 (7.3%)	4,887 (9.3%)	+36.6% (+2.1pts)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	802 (4.9%)	1,066 (6.4%)	+32.8% (+1.5pts)	2,496 (5.1%)	3,373 (6.4%)	+35.1% (+1.4pts)

()内は利益率を示します。

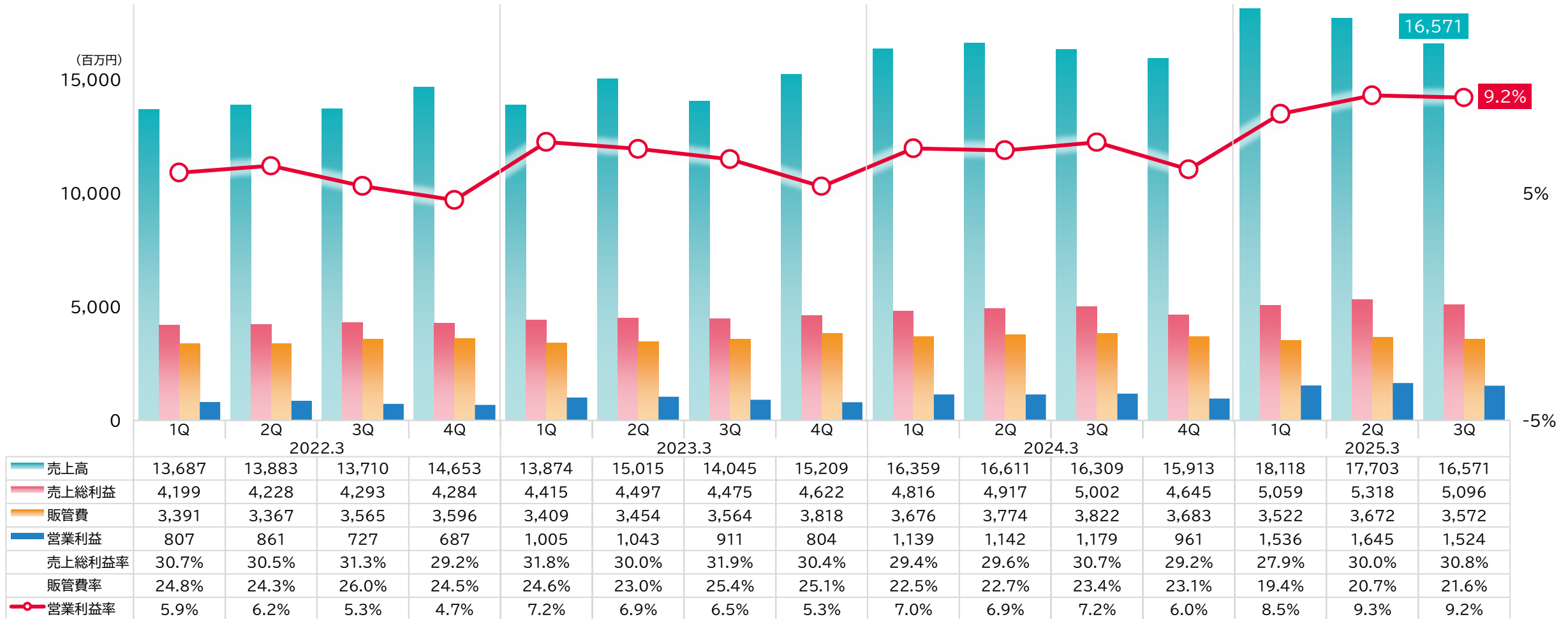
01. 業績概況 | 通期業績予想に対する進捗率

- 上期の好調を継続し、売上・利益ともに**計画を上回る進捗**
- 4Qも引き続き好調な進捗を予想しており、**通期**では公表値を**上回る着地**を見込む



01. 業績概況 | 四半期別業績推移

- **事業構造変革**の進捗とともに、売上高と売上総利益は緩やかに成長
- 販管費率は年々緩やかに低下しており、**売上成長に比例して営業利益率が高まる経営体質**へと変化



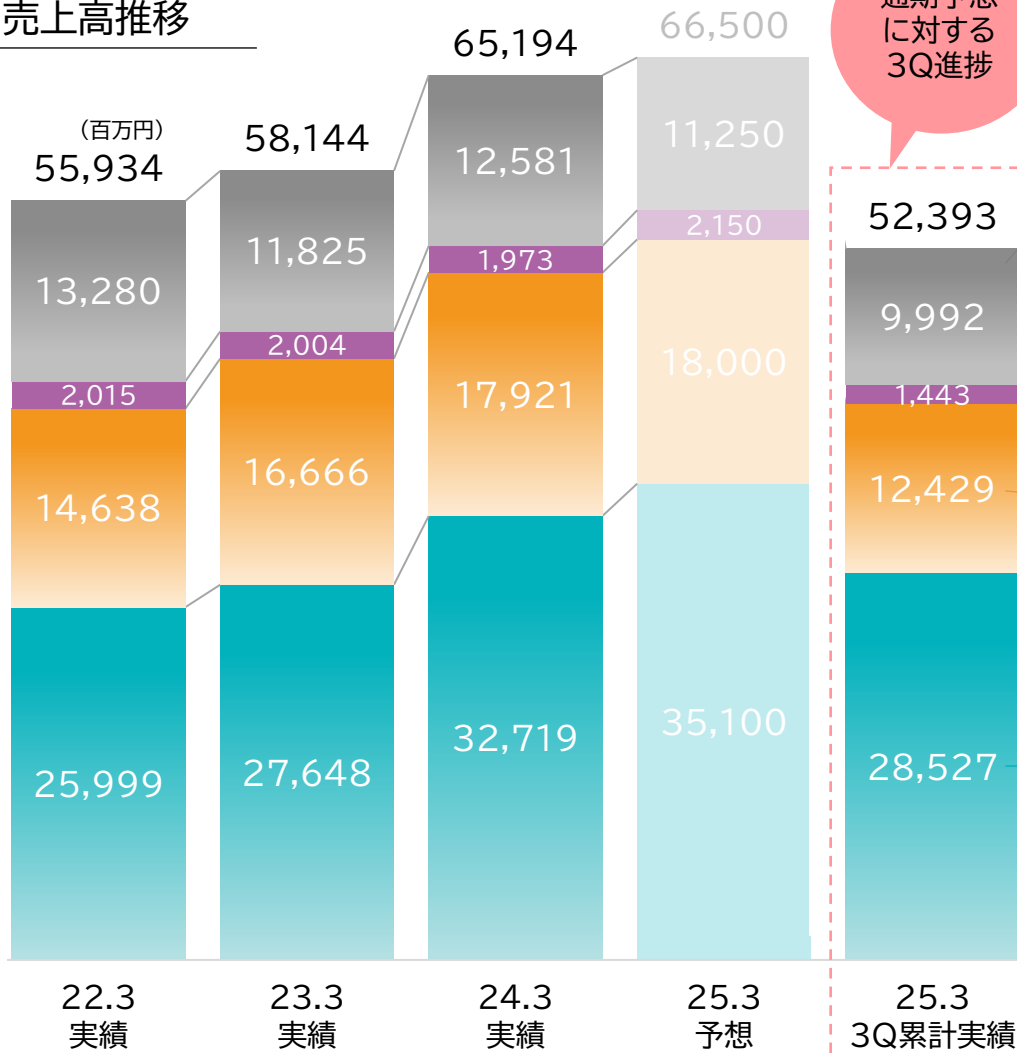
HARMONIZE 2023

CHALLENGE 2026

02. 事業セグメント別概況

02. 事業セグメント別概況 | 事業セグメント構成

事業セグメント別
売上高推移



事業概要

■ システム

サーバ、ネットワーク機器等のハードウェアや、ソフトウェア・ライセンスを販売。クラウド化加速に伴いハードウェア販売が減少。当事業は縮小傾向。

■ 製品開発製造

当社グループオリジナルのソフトウェアやクラウドサービス、生産管理システム「R-PiCS」の開発、およびプリンター等情報機器の開発・製造。

■ システム開発(SI)

システム開発の領域を指し、注力事業「超高速開発」を含む。収益性の改善に重点を置き、マイクロセットの適用率を上げることで、品質と生産性の向上に取り組む。

■ サービス

システム基盤関連やクラウドサービス、セキュリティサービスの導入・運用関連の領域を指し、注力事業「クラウド」「セキュリティ」を含む。「クラウド」「セキュリティ」を中心にストックビジネスを拡大し、継続的な成長基盤の確立を目指す。これらに付随する構築・移行サービスや、ITインフラ環境の構築・移行・保守対応を含む。

02. 事業セグメント別概況 | 売上高・売上総利益の状況

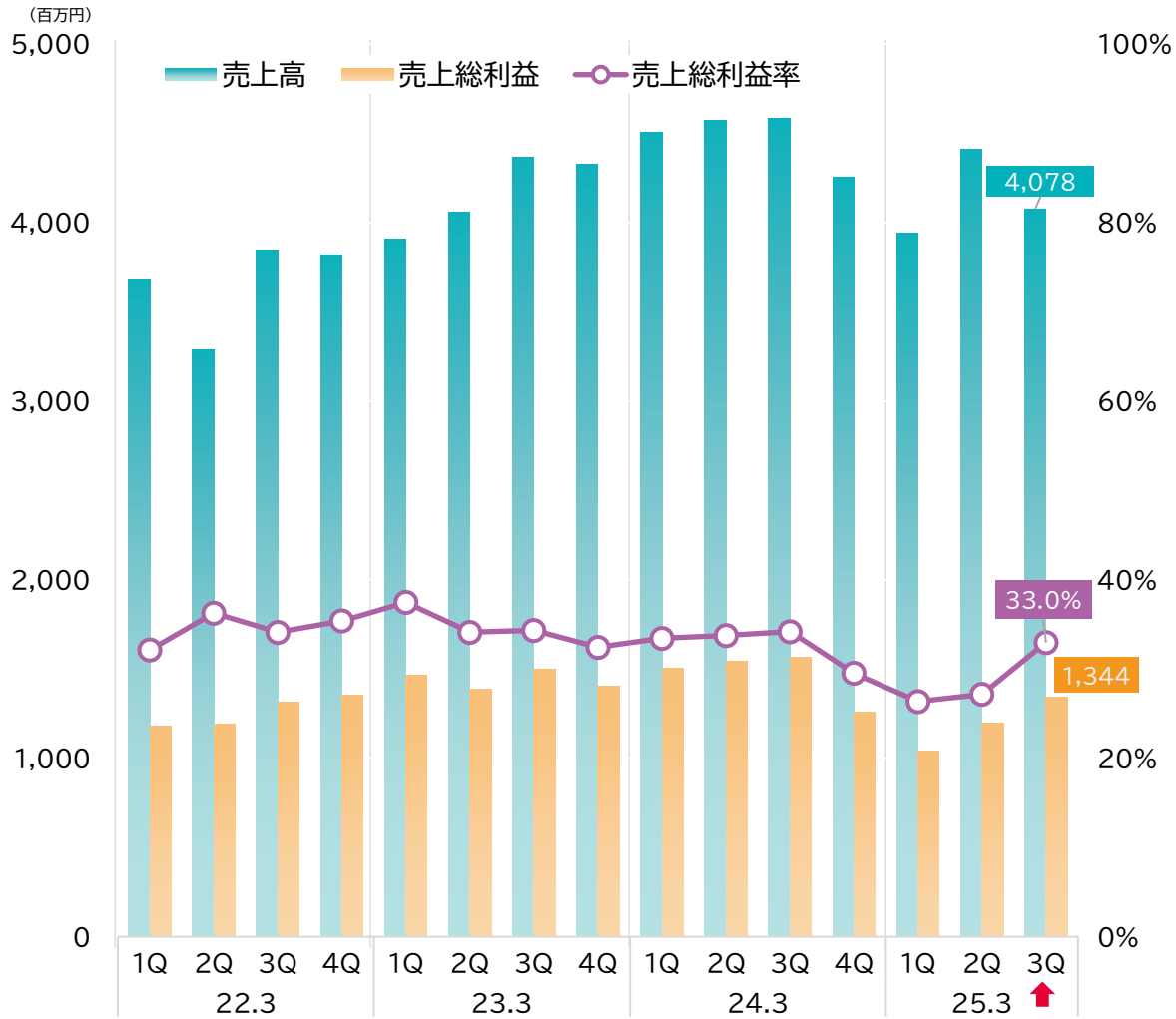
- SI** 業績に**マイナスの影響**を与えていた主要プロジェクトを**完了**、4Q以降は進行中のプロジェクト対応に集中
- サービス** 注力事業であるクラウド、セキュリティの**上期受注**が業績に**貢献** / **付随**する導入・移行サービスも**好調**
- システム** 上期にあったハードウェア刷新需要が落ち着き、**期初の予想通り**の着地見込みで進捗中

(百万円)

事業セグメント(各事業分野を含む注力事業)		2025年3月期 第3四半期累計					
		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		50,949	+6.6%	14,562	+5.8%	28.6%	△0.2pts
SI	(超高速開発)	12,429	△9.1%	3,581	△22.5%	28.8%	△5.0pts
サービス	(クラウド、セキュリティ)	28,527	+17.1%	8,838	+26.2%	31.0%	+2.3pts
システム		9,992	+2.4%	2,142	+0.2%	21.4%	△0.5pts
製品開発製造		1,443	△3.0%	911	△6.7%	63.1%	△2.5pts
合計		52,393	+6.3%	15,473	+5.0%	29.5%	△0.4pts

02. 事業セグメント別概況 | システム開発(SI)

四半期別業績推移



事業の特性

- **当社独自の「超高速開発」へのシフトを推進**
ローコード開発への取り組みと480件を超える導入実績から、ここ数年で基幹システム再構築の案件規模が拡大中。
- **従来型開発「モダナイゼーション」とヘルスケア対応**
大手メインフレーム上で稼働する古い業務システムをIBM製オフコンへ移行する「モダナイゼーション」対応の需要あり。長年の豊富な実績と経験が強み。他、電子カルテ/医事会計を中心とする病院情報システムの開発を実施(ヘルスケア)。

足元の状況

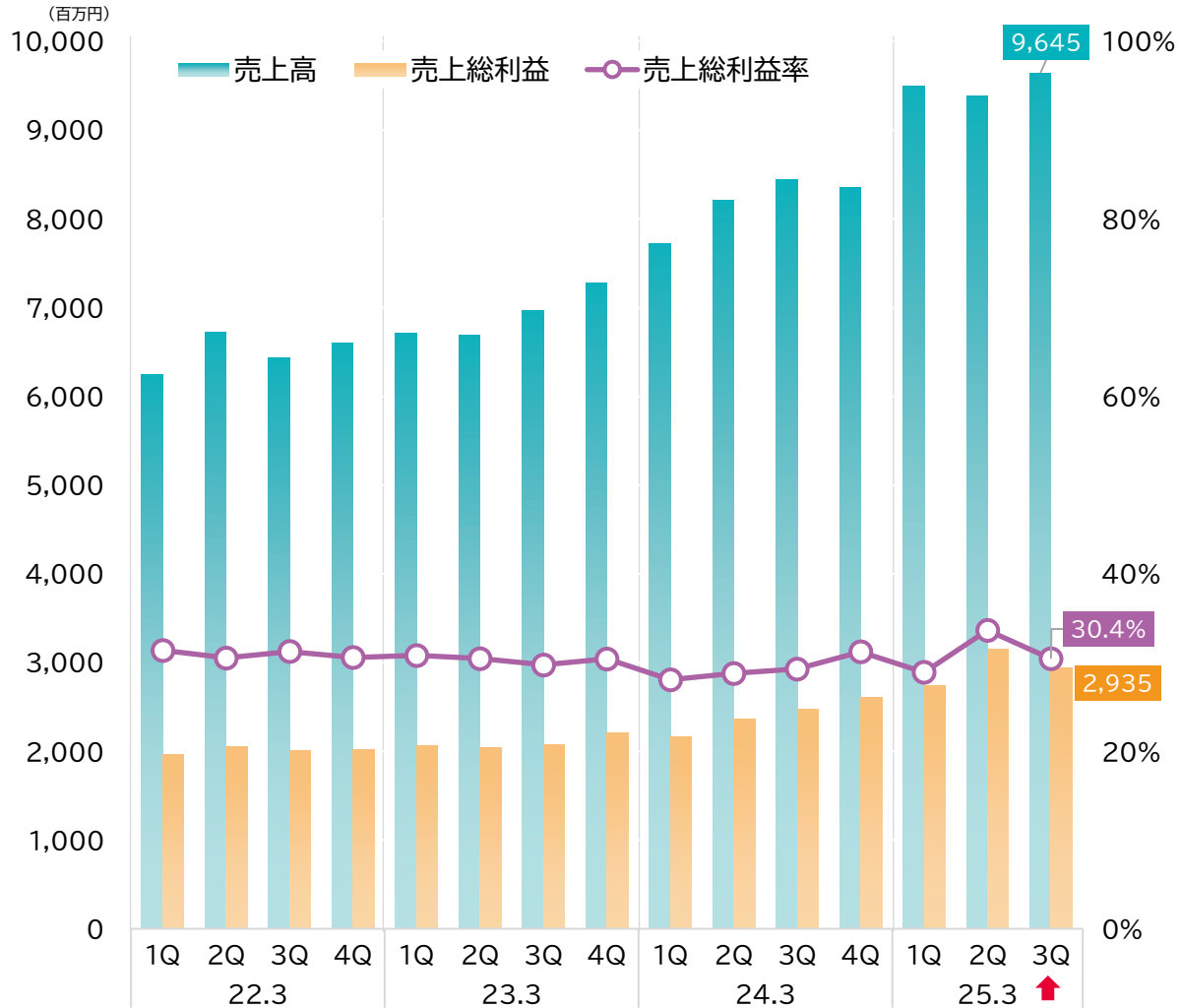
- **超高速開発は前期末に遅延が発生したプロジェクトが完了**
人的リソースの集中投入や体制強化に取り組み、前期4Q以降、業績にマイナス影響を与えていた主要プロジェクトが当3Qの対応をもって完了。
- **従来型開発は計画通りに進捗**
大型モダナイゼーション案件3件が進行中。計画通りの進捗。強い需要が継続。

今後の取組

- **進行中案件の完遂に向けてプロジェクト対応に集中**
超高速開発での基幹システム再構築案件は常時約20件程度が進行中。体制強化や適切なプロジェクトマネジメントに注力。いくつかの進行中案件は来期上期の完了を予定しており、新規大型案件受注は来期後半以降を見込む。
- **重点施策「マイクロアセットサービス」の取り組みを推進**

02. 事業セグメント別概況 | サービス

四半期別業績推移



事業の特性

- **注力事業「クラウド」「セキュリティ」の拡大を推進**
高い市場成長とお客様需要が継続しており、コストの最適化サービスやマネージドサービスによる付加価値提供で、ビジネスを拡大中。
- **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、オンプレミスのサーバ環境の構築・移行サービス等

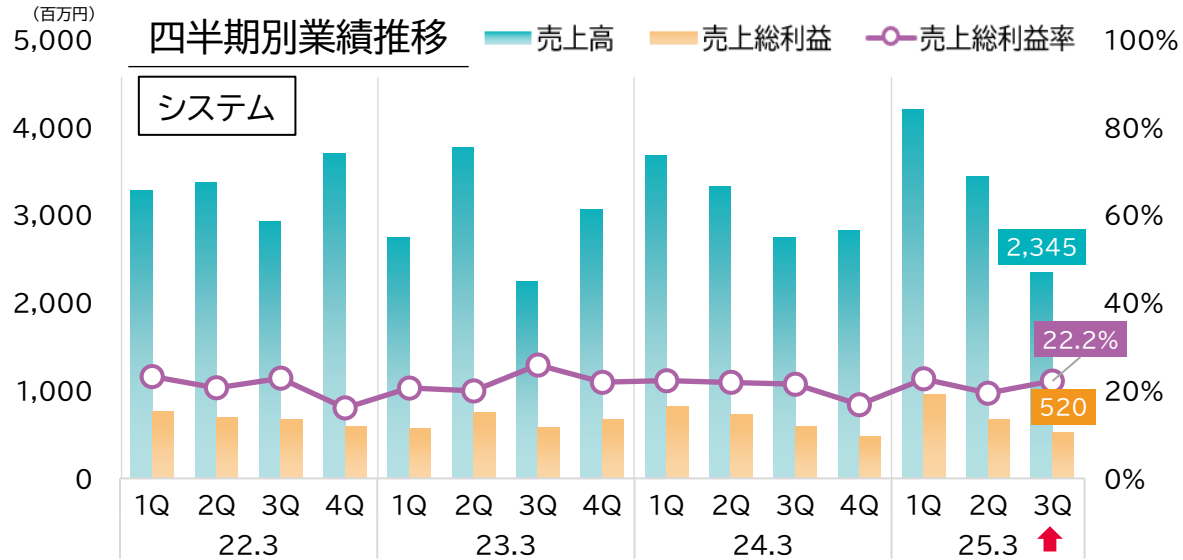
足元の状況

- **「クラウド」「セキュリティ」上期受注が売上・利益に貢献**
3Q売上高YoY クラウド +48.7% セキュリティ +35.3%
- **これらに付随する構築・移行サービスが好調**
「クラウド」「セキュリティ」受注後の環境構築・移行を多く対応中。1Qは、SI事業の業績をリカバリするため、作業の前倒しなどを進め、計画より上振れ。
- **SE対応の標準化推進や適切な価格転嫁により収益性向上**
3Q累計売上総利益率31.0%(前年同期比+2.3pts)
※2Q売上総利益率は、未払い費用等による利益訂正 +1.2ptsを含む (訂正は11/13開示)

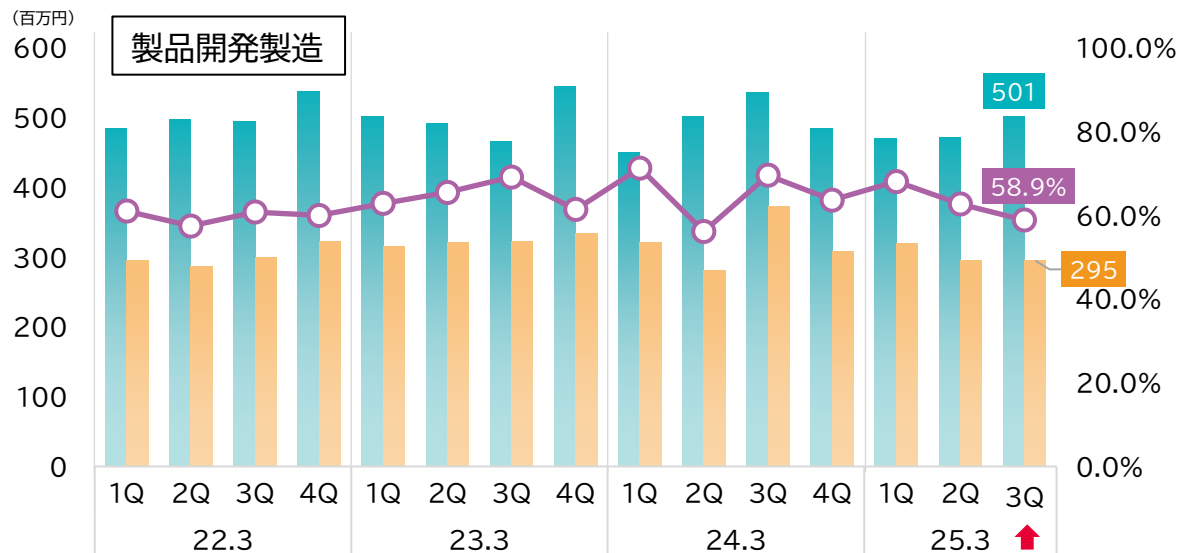
今後の取組

- **「クラウド」「セキュリティ」の高付加価値醸成**
各種サービスの機能強化・拡大を継続。SEのスキルアップ・スキルシフトを推進。
- **4Qも好調に推移し、年間を通じた継続成長を見込む**

02. 事業セグメント別概況 | システム、製品開発製造



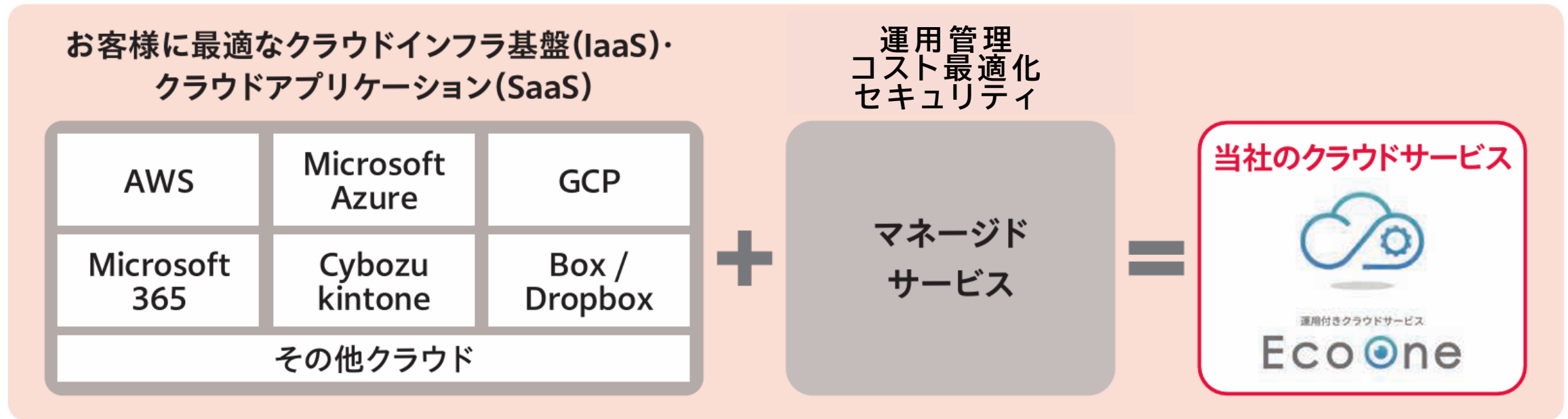
- **上期に集中していたハードウェア刷新需要が落ち着く**
通期では期初計画値(11,250百万円)～前期実績並(12,581百万円)の着地を見込む
- **クラウド化加速に伴いハードウェア販売が減少し当事業は縮小傾向**
単純な価格競争による再販はおこなわず、クラウド環境と組み合わせた全体提案など、他事業とのクロスセルやシナジーをもたらす案件を取捨選択。再販ビジネスとしては比較的高い収益性を維持。



- **ソフトウェア分野 3Q累計売上高YoY+17.3%**
国内の主要な業務系SaaSにデータ連携機能を提供する「Qanat Universe」、サイボウズ社のkintoneの機能を拡張するプラグインセット「ATTAZoo+」を主力サービスとしてビジネスを展開しており、堅調に進捗。
- **プリンター類のハードウェア分野 3Q累計売上高YoY-11.8%**

03. 注力事業の概況

03. 注力事業の概況 | クラウドサービスの特徴と強み



- **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%

72億円

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

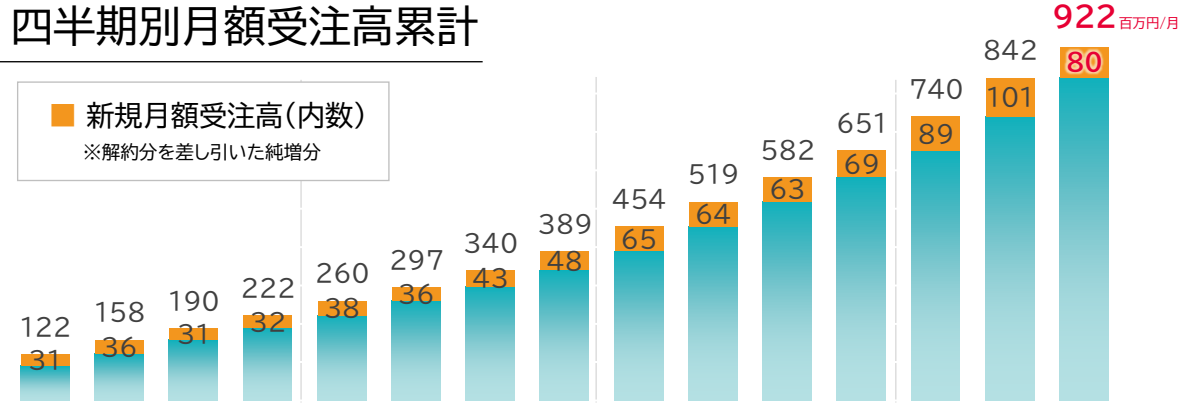
180億円

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +1pts/年

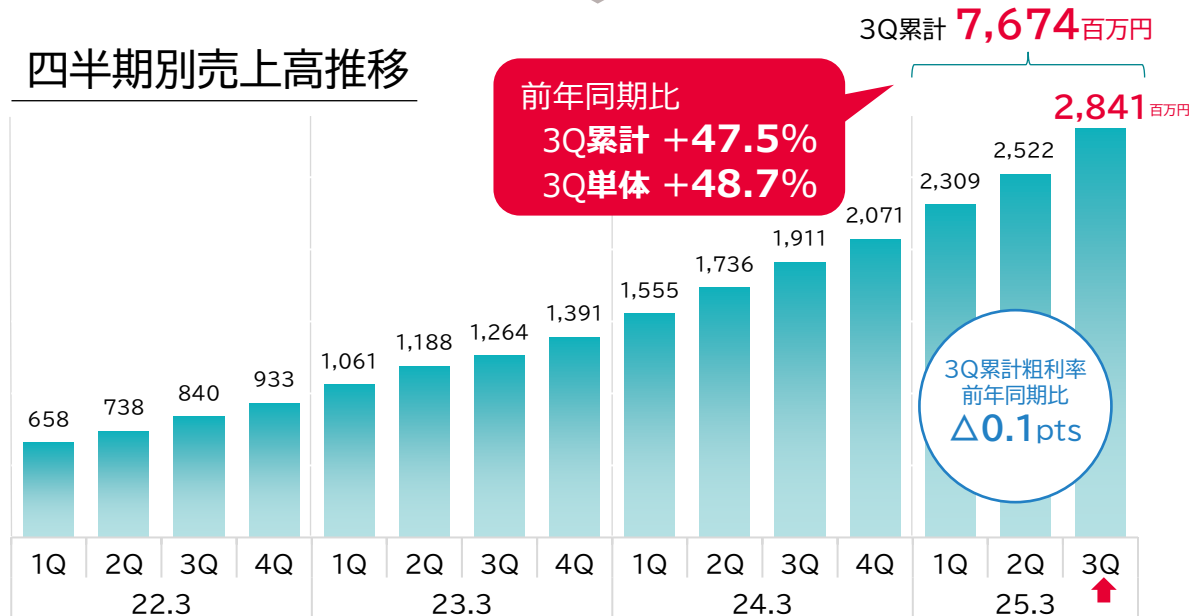
03. 注力事業の概況 | クラウドサービスの概況

四半期別月額受注高累計



新規受注分は、最短翌月～最長6か月で売上高に転嫁

四半期別売上高推移



足元の状況

- **上期の新規受注が貢献し、3Q売上高は前年同期比で48%増**
 - 上期は運用&コスト最適化付クラウドサービス「EcoOne」(IaaS)が好調
クラウドファーストやマルチクラウドの企業増加が背景
 - VMware製品の値上げ発表以降、セミナーを中心に対策案の発信を開始、提案活動を進めてきたクラウド移行案件の受注が開始
- **3Qの新規受注はM365(SaaS)が大きく牽引**
 - ワークショップから新規顧客へのアプローチに成功、既顧客のO365→M365アップグレードによりアップセル、受注高成長を後押し
 - M365契約更新が集中する期間(12月~3月)に入り、他社からの契約移管の増加や、マネージドサービスの追加契約が好調

今後の取組

- **VMware製品利用顧客のクラウド移行(IaaS)を推進**
 - 開催セミナーへの参加情報やVMware製品利用中の既存顧客情報から、期待案件 250件超、総額約2億円超/月
 - コストの簡易診断から始め、エンジニアが提供するアセスメントへと進めてクラウド移行の効果をお客様に体感いただきながら、信頼を得る提案を推進
 - 「EcoOne」のコスト最適化機能強化を発表(2024年11月)
マルチクラウドに対応した統一レポート提供やユーザビリティ向上で顧客満足度UPへ
- **SaaSマネージドサービスの拡大で新規契約・アップセルに注力**
 - M365契約更新が集中する4Qにマネージドサービスを強みに新規顧客獲得
 - 中堅・大手企業向けのKintoneマネージドサービスで、大型拡販を狙う

03. 注力事業の概況 | クラウドサービスQ&A

新規の機関投資家の皆様からよくいただくご質問をご紹介します。

Q. クラウド事業の成長要因を教えてください。

A. 当社では、クラウド移行に関するコンサルティングサービスが無償で提供しており、これが他社との差別化となっています。クラウド移行後の運用サービスにもコスト最適化が含まれており、徹底したコスト管理を重視する姿勢が多くのお客様に支持されている要因と考えています。クラウドアプリケーション(SaaS)ではDXワークショップで利活用・定着化を支援し好評いただいています。加えて、事業環境として「クラウドファースト」や「マルチクラウド」の考え方が広く浸透してきたことが、当社のビジネス成長の追い風になっています。

Q. 新規のお客様の獲得方法について教えてください。

A. 当社では、ウェビナーにご参加いただいたお客様との接点を活用し、新規顧客の獲得に繋げています。ウェビナーでは、エンジニアから当社サービスの魅力を直接お伝えすることで、多くのお客様に関心をお寄せいただいています。特に最近では、VMware製品のライセンス価格高騰を背景に、クラウド移行を検討されるお客様が増加し、クラウド移行に関するウェビナーに多数のご参加をいただいています。この他、メーカーからご紹介を受けることも多いです。

Q. クラウドサービス全体に占めるIaaSとSaaSの構成比について教えてください。

A. 売上高構成比で、IaaS領域が4割程度、SaaS領域が6割程度です。

Q. VMwareライセンス価格の高騰が御社のビジネスにどの程度影響を与えるか教えてください。

A. クラウド移行案件増という形でプラスに影響しています。2024年の始め頃から、VMware製品のライセンス体系や価格の改定が複数回おこなわれていますが、主にオンプレミス環境でVMware製品を利用しているお客様が影響を受ける形となり、これを契機にクラウド移行を検討する機会になっています。クラウド移行を進めるお客様が徐々に増加しており、Azure/AWS等のIaaSへの移行に加え、Dropboxなどのオンラインストレージの導入を開始されるケースも増えています。

03. 注力事業の概況 | セキュリティサービスの特徴と強み



- **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)

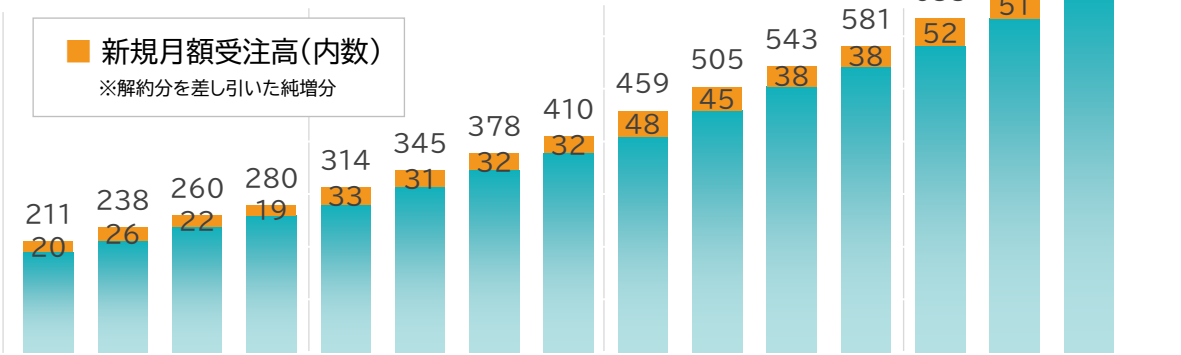
120億円

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +1pts/年

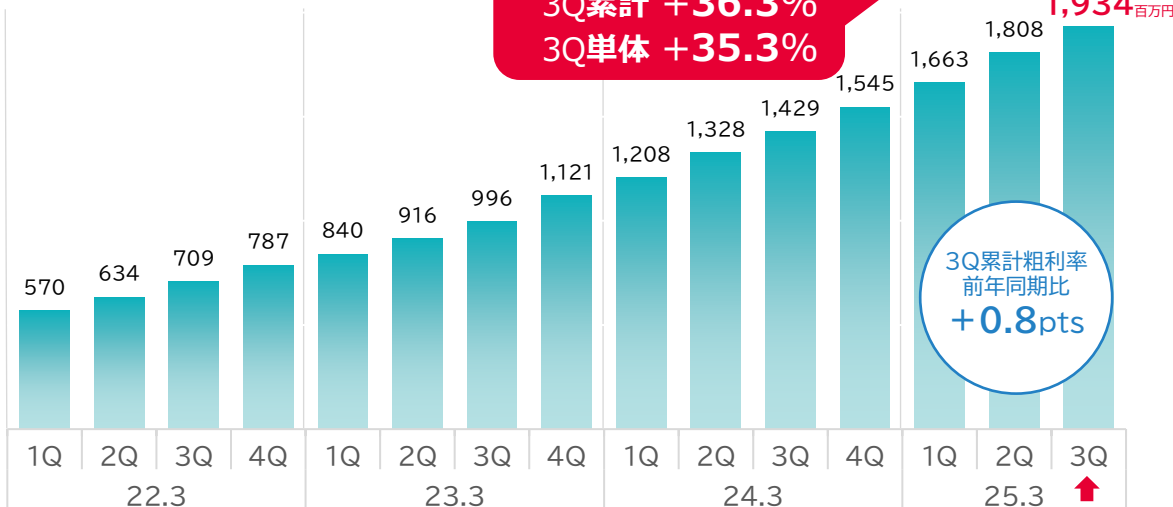
03. 注力事業の概況 | セキュリティサービスの概況

四半期別月額受注高累計



新規受注分は、最短翌月～最長6か月で売上高に転嫁

四半期別売上高推移



足元の状況

- **上期の新規受注が貢献し、3Q売上高は前年同期比で36%増**
 - 上期はクラウドセキュリティや脅威検知・対応などの市場成長率と収益性の高い注力分野が成長
 - 昨今のサイバー攻撃による深刻な被害報道を受け、関心・投資意欲の高まりが背景
- **インシデント対応を契機とした新規顧客獲得**
 - サイバー攻撃を受けた企業からの調査・復旧依頼が増加
 - エンジニアの対応力の高さが評価され、お客様業界内で当社をご紹介いただく
- **パロアルトネットワークス社の Partner of the Yearを受賞**
JAPAN Commercial Market Acceleration Partner of the Year
日本の中堅企業を中心に、最適なマネージドサービスの開発および顧客のニーズに合った提案・販売実績が評価された

今後の取組

- **来期の予算化・提案活動を推進**
 - 中堅～大手向けの診断サービスからアプローチ
Attack Surface診断 / クラウドセキュリティ診断 / 脆弱性マネジメント等
 - 企業固有の環境や状況に合わせて、的確・適切なリスク抽出とロードマップ提案を経営層へ訴求
- **マルチクラウド環境における包括的なセキュリティ対策を推進**
 - IaaSにおける対策範囲の拡大や対策対象SaaSを拡大

03. 注力事業の概況 | セキュリティサービスQ&A

新規の機関投資家の皆様からよくいただくご質問をご紹介します。

Q. セキュリティ事業の成長要因を教えてください。

A. 当社はクラウドセキュリティサービスに注力し、クラウド環境への移行・構築で培ったノウハウと、各クラウドサービスの特長を深く理解した上で、クラウド環境におけるセキュリティ対策を提供しています。また、セキュリティ製品の導入にとどまらず、運用支援を付加したマネージドサービスを通じて、お客様の運用を継続的にサポートしています。さらに、サイバー攻撃を受けた企業からの依頼に対しては、エンジニアの高い技術力と長年インフラベンダーとして培った実績を活かし、フォレンジック調査、復旧対応、再発防止策の提示までを一括して迅速に対応可能です。このような包括的な対応力がお客様から高い信頼を得ており、市場成長よりも高いビジネス成長が実現できていると考えています。

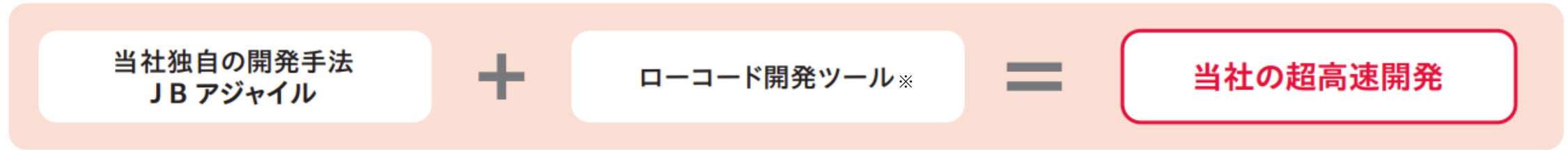
Q. 新規のお客様の獲得方法について教えてください。

A. セキュリティセミナーの開催や、メーカー主催のセミナーに登壇しており、ご参加いただいたお客様との接点を活用して、新規顧客の獲得に繋げています。また、メーカーから当社のマネージドサービスを高く評価いただき、お客様をご紹介いただくケースも多くあります。さらに最近では、インシデント対応を高く評価していただいたお客様が、同じ業界の他の企業へ当社を紹介してくださる事例が増えています。

Q. 御社はクラウドにも注力しているようですが、クラウドとセキュリティのクロスセルはありますか。

A. 当社では、クラウドの他、企業の基幹システムの開発(超高速開発)など、企業のDXを実現する包括的なITサービスを提供しています。各領域での部分最適にとどまらず、全体最適の実現を目指しており、特に、クラウドとセキュリティの同時提案を推進しています。ただ、クラウドや基幹システム開発のような企業成長のための戦略投資とは異なり、セキュリティは守りの投資であるため、同時に受注することは難しい実情があります。全体最適の実現に向けた段階的な対策ロードマップの提示などで、年々セキュリティ対策を強化いただけるように、お客様へのご提案を進めていきます。

03. 注力事業の概況 | 超高速開発の特徴と強み

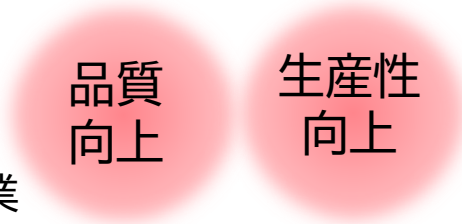


超高速開発の開発フロー



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



- 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)

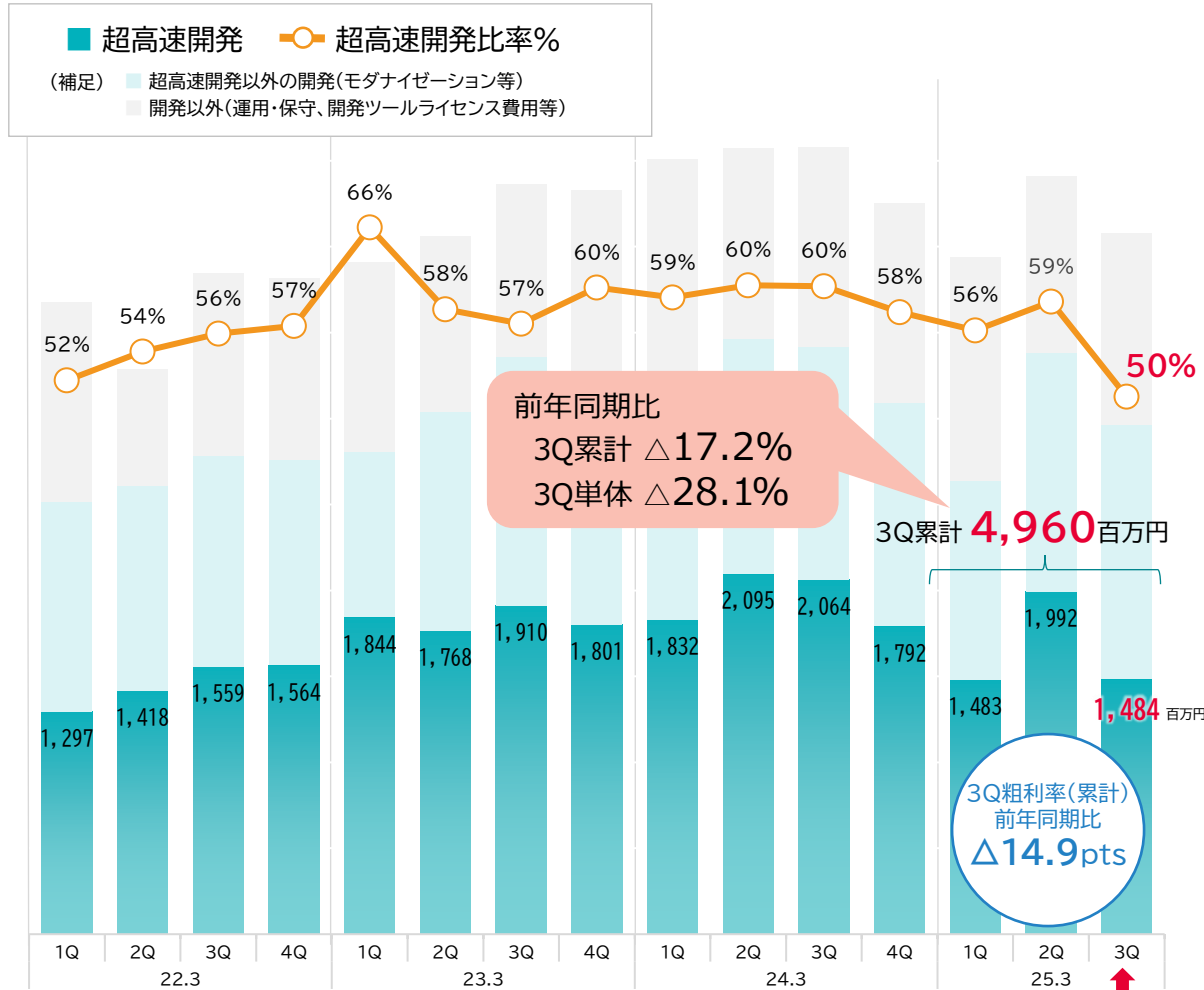
75%

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 売上総利益率 +10pts

03. 注力事業の概況 | 超高速開発の概況

四半期別売上高推移



足元の状況

● 前期末に遅延が発生したプロジェクトが完了

人的リソースの集中投入や体制強化に取り組み、前期4Q以降、業績にマイナス影響を与えていた主要プロジェクトへの対応が当3Qをもって完了。

- 受注損失引当金が大幅減少 2025.3 2Q:2.3億円 → 3Q:1百万円
- 遅延プロジェクト対応によるエンジニアの高負荷状態の解消
- 進行中のプロジェクトへの人的リソースの再配置を実施

● 再発防止に向けた対策を開始

案件の大型化に伴い顕在化した課題に対して、対策の立案を開始。以下の見直しと標準化を進めて、進行中のプロジェクトへ順次適用へ。

- 見積や要件定義フェーズにおける標準化の見直し、品質管理プロセス・体制

今後の取組

● 進行中案件の完遂に向けてプロジェクト対応に集中

基幹システム再構築案件は常時約20件程度が進行中。体制強化や適切なプロジェクトマネジメントに注力。いくつかの進行中案件は来期上期の完了を予定しており、新規大型案件受注は来期後半以降を見込む。

● 重点施策「マイクロアセットサービス」の拡大を推進

- 注力4業種でマイクロアセットサービス開発を推進(学習塾、建材業、鉄鋼業、食品業)
- 業種・業界知識およびアセットの再利用性を高める・教育・OJTの実施強化

● お客様の業界・業務に詳しい“AI Super SE”の育成を開始

今期開始した製造業の基幹システム再構築において、お客様の業界・業務知識に詳しいAI SEの育成を開始。設計からコーディングまで担えるAI SEを目指す。

03. 注力事業の概況 | 超高速開発Q&A

新規の機関投資家の皆様からよくいただくご質問をご紹介します。

Q. 期末からプロジェクトで遅延が生じたとのことですが、その要因について教えてください。

A. 案件大型化に伴い、要件定義フェーズにおいて、お客様固有のビジネスプロセスに対する理解不足やお客様の要望を十分に引き出せなかったこと、また、システム要件の実現難易度が高く、提案当初の見積と大きく乖離したことが要因と認識しています。この乖離が、プロトタイプフェーズ(開発・テストフェーズの1回目の反復開発)で発覚しました。

Q. 発生したプロジェクト遅延への対策はありますか。

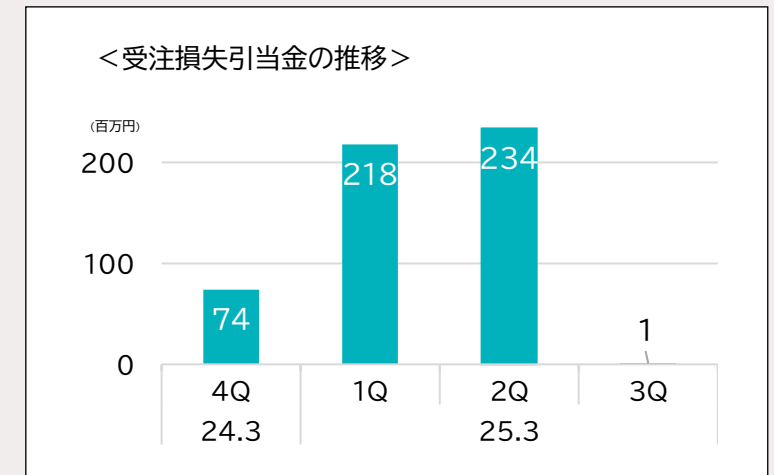
A. 要因は上記と認識し、現在進めているプロジェクトや今後提案するプロジェクトでの再発を防止するために、原点に立ち戻り、見積精度の向上に取り組み始めました。また、要件定義フェーズにおける標準化についても見直しを行い(大規模プロジェクトにおける成果物定義・スケジュール・WBS・要員計画・コミュニケーション計画等)、プロジェクト運営の改善に努めます。また、定期的なプロジェクト状況のモニタリングにおいて、品質管理チーム・経理財務チームと連携し、プロジェクトの進捗状況・コスト状況を適性に判断し、決算への影響を適宜・適切に判断できるような体制を整備しました。

Q. プロジェクト遅延により引き当てを実施したとのことですが、今後も引き当て予定はあるのでしょうか。

A. 業績にマイナス影響を与えていた主要プロジェクトが当3Qの対応をもって完了しました。受注損失引当金の残高は、グラフで示すように大幅に減少しました。現時点において、今後大きな増減はないと見込んでいます。

Q. 今後の超高速開発の売上および粗利の見通しについてどのような計画でしょうか。

A. 業績にマイナス影響を与えていた主要プロジェクトは3Qに完了しており、4Q以降は、昨年度の四半期別業績(売上高、粗利益、粗利益率)と同程度の回復に向かう見込みです。来期以降は、中期経営計画の重点施策である「マイクロアセット」を推進し、品質および生産性を向上することで、収益性を高めていきます。



03. 注力事業の概況 | KPIと進捗状況

(百万円)

		2025.3 3Q単体		2025.3 3Q累計		2025.3 予想	CHALLENGE 2026 (25.3期～27.3期) 目標	
		実績	前年同期比	実績	前年同期比			
ストックビジネス	クラウド	売上高	2,841	+48.7%	7,674	+47.5%	10,271	売上高CAGR 36%※1
		[参考] 月額受注高累計	922	+58.4%	同左	同左	955	
		売上総利益率	—	△0.5pts	—	△0.1pts	—	
	セキュリティ	売上高	1,934	+35.3%	5,406	+36.3%	7,381	売上高CAGR 30%※1
		[参考] 月額受注高累計	728	+34.1%	同左	同左	777	
		売上総利益率	—	+0.7pts	—	+0.8pts	—	
	超高速開発	売上高	1,484	△28.1%	4,960	△17.2%	8,655	SI全体に占める 超高速開発比率 75%
		SI全体に占める 超高速開発比率※2	50.0%	△10.3pts	55.2%	△4.8pts	64.8%	
		売上総利益率	—	△0.1pts	—	△14.9pts	—	
売上高に占める ストックビジネス割合		50.1%	—	45.3%	—	46.9%	60%	

※1 前中期経営計画最終年度2024年3月期実績との比較 ※2 「SI全体に占める超高速開発比率」は、システム開発に付随する運用保守や調達を除く売上高のうち、超高速開発による割合を示します。

04. 補足資料

04. 補足資料 | ニュースリリース(1)

- クラウド ● JBCC、運用付きクラウドサービス「EcoOne」のコスト最適化機能を強化 *2024.11.20発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2024/11/20/110000.html>

- クラウド ● JBCC、中堅・大手企業向け「kintoneステップアップ伴走サービス」を発表、業務課題の整理から導入、アプリ開発、
全社展開まで一貫したサービスを提供 *2024.12.17発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2024/12/17/110000.html>

- クラウド ● 江ノ島電鉄のDX基盤を Microsoft クラウド環境で実現、全社員の Microsoft 365 利用を推進し、業務の標準
化を図るとともにセキュリティを強化 *2024.10.15発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2024/10/15/110000.html>

- クラウド ● JBCC、Dropbox社のPartner Award 2024を受賞 *2025.01.21発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/01/21/110000.html>

- セキュリティ ● JBCC、パロアルトネットワークス社の Commercial Market Acceleration Partner of the Yearを受賞
*2025.01.23発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/01/23/110000.html>

04. 補足資料 | ニュースリリース(2)

株主資本政策

- 株式分割(1:4分割、効力発生日は2025年4月1日) *2025.01.30
*当第3四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

- 自己株式処分 *2025.01.30
*当第3四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。

人的資本経営

- 信託型従業員持株インセンティブ・プランの導入 *2025.01.30
*当第3四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。

人的資本経営

- 新たな社員向け教育フレームワーク「JBCCアカデミー」を創設 *2024.11.25
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2024/11/25/110000.html>

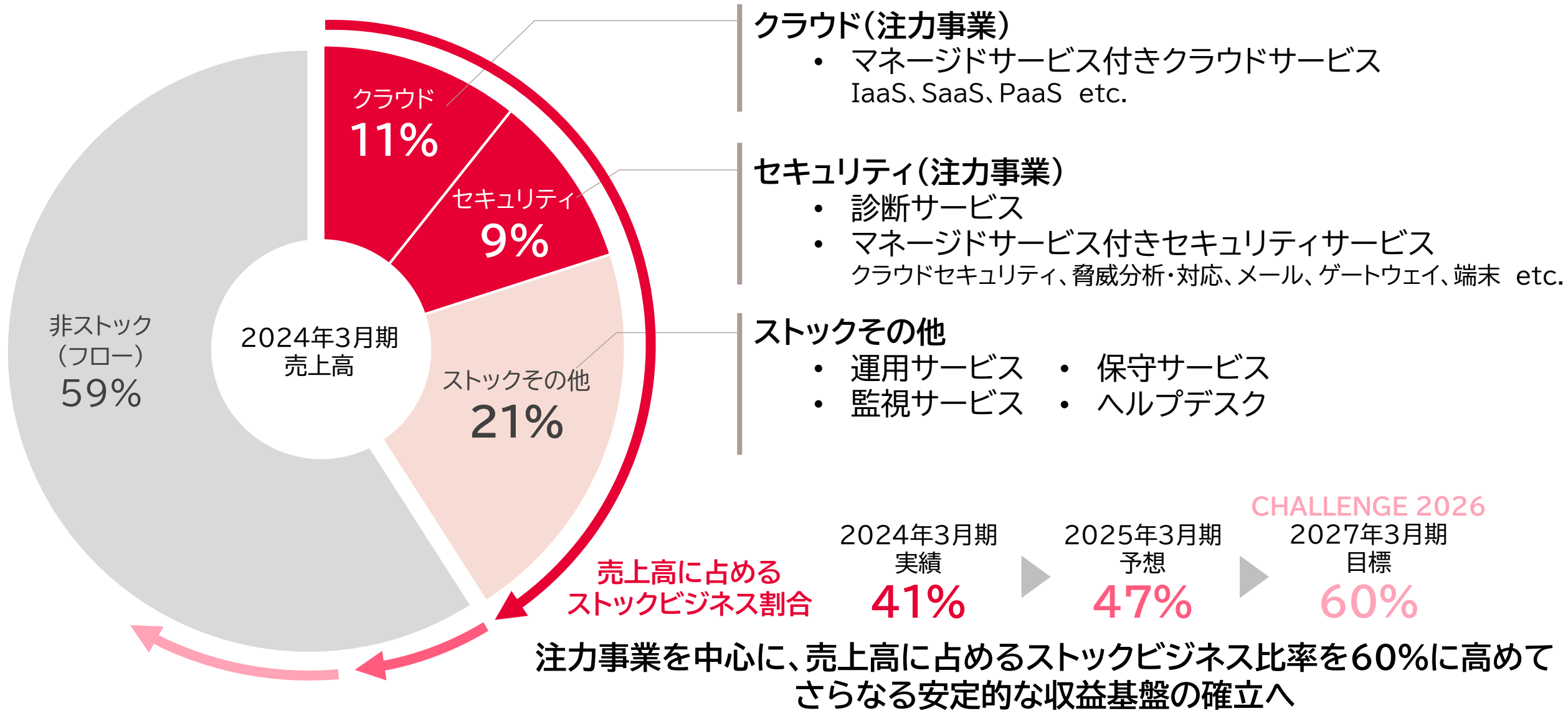
IR

- 統合報告書2024 *2024.10.31
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir material for fiscal ym5/166054/00.pdf>

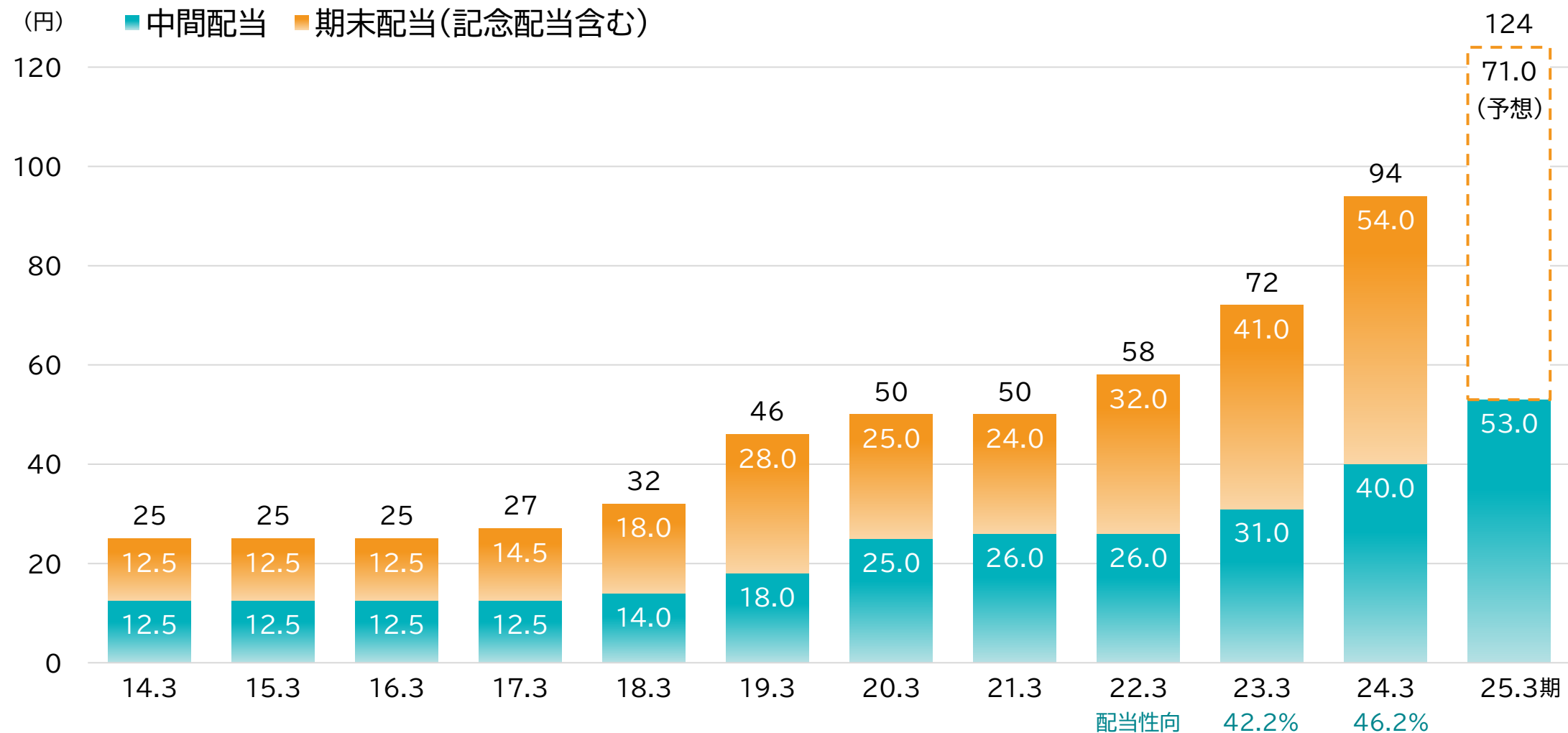
IR

- Sponsored Research Report - H1 FY03/2025 *英語スポンサードレポート、2024.12.24
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/ir material for fiscal ym/170338/00.pdf>

04. 補足資料 | 売上高に占めるストックビジネス割合について



04. 補足資料 | 株主還元の様態



継続的な成長

- スtockビジネス比率 60%
 - ・クラウド 売上高CAGR 36%
 - ・セキュリティ 売上高CAGR 30%

CHALLENGE
2026

収益性の向上

- 売上総利益率 +3pts
 - ・超高速開発 +10pts
 - ・クラウド、セキュリティ +3pts

キャッシュフロー

- 人財への投資
- 新たなビジネス領域への投資
- 配当性向 45%以上

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。