

2026年3月期 決算説明資料

(2025.04.01~2026.03.31)

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)

2026年5月13日

4期連続増収増益 を達成

売上高に占めるストック比率が**50%を超え**
安定した収益基盤を確立

2026年3月期

760億

売上高

前期比 **↑8.8%**

73億

営業利益

前期比 **↑18.7%**

9.6%

営業利益率

前期比 **↑0.8pts**

5期
連続最高益

更新

01

26.3期実績:4期連続増収増益、5期連続最高益を達成

- 中期経営計画の当初売上高目標 720億円を1年前倒しで達成
- 注力事業の成長が増収増益を牽引、事業構造変革が加速

02

27.3期予想:増収増益を継続、営業利益率11%達成へ

- 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
- 業績予想: 売上高 795億円(前期比 **↑4.6%**)、営業利益 87.5億円(前期比 **↑19.7%**)
- 株主還元: 前年比8円増配、1株当たり配当金 50円

03

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

- AI時代のお客様ニーズに伴走するビジネスモデルへの転換を推進
- 「Customer Innovation Team」と「AI Orchestration Platform」を軸に、ストック型のビジネスを拡大
- 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

エグゼクティブサマリー P.2

1. 連結業績概況 P.4

- ・ 2026年3月期 業績概況
- ・ 2026年3月期 事業セグメント別概況
- ・ 2026年3月期 売上高前期比増減要因
- ・ 2027年3月期 業績予想
- ・ 業績推移
- ・ 四半期別業績推移

2. 事業セグメント別業績 P.11

- ・ 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 - 四半期別推移
- ・ 注力事業 クラウド - 売上高四半期別推移
- ・ 注力事業 クラウド - 月額受注高四半期別推移
- ・ 注力事業 セキュリティ - 売上高四半期別推移
- ・ 注力事業 セキュリティ - 月額受注高四半期別推移
- ・ システム開発事業 - 業績概況
- ・ システム開発事業 - 四半期別推移
- ・ 注力事業 超高速開発 - 売上高四半期別推移
- ・ システム事業 - 業績概況
- ・ システム事業 - 四半期別推移
- ・ 製品開発製造事業 - 業績概況
- ・ 製品開発製造事業 - 四半期別推移

3. 中期経営計画 進捗状況 P.26

- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」全体像*
- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」目標 (2026.01.30上方修正)
- ・ 中期経営計画「CHALLENGE 2026」 - 事業構造変革の進捗
- ・ 当社の成長戦略 - より大手のお客様へ事業領域を拡大
- ・ 注力事業 クラウドの特長と強み*
- ・ 注力事業 クラウドの進捗
- ・ 注力事業 セキュリティの特長と強み*
- ・ 注力事業 セキュリティの進捗
- ・ 注力事業 超高速開発の特長と強み*
- ・ 注力事業 超高速開発の進捗
- ・ JBアジャイル×AI駆動開発で開発力を進化
- ・ ストック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
- ・ 持続的な企業価値向上の実現

4. 株主還元 P.43

- ・ 株主還元と成長投資 2026年3月期実績
- ・ 1株当たり配当金の推移

5. AIサービスモデル構想 P.46

- ・ 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基盤の全体像 -
- ・ AIビジネスの拡大により、収益基盤を伴走型ストックへ転換構想
- ・ AI活用ユースケース集

Appendix. P.59

* :再掲

1. 連結業績概況

- 4期連続増収増益、5期連続最高益を達成
- 中期経営計画の当初売上高目標 720億円を1年前倒しで達成
- 注力事業の成長が増収増益を牽引、事業構造変革が加速

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比	2026年3月期 予想 <small>2026年1月30日公表</small>	予想に対する 進捗率
売上高	69,868	76,019	↑8.8%	76,000	100.0%
営業利益	6,155 (8.8%)	7,308 (9.6%)	↑18.7% (↑0.8pts)	7,300 (9.6%)	100.1%
経常利益	6,314 (9.0%)	7,469 (9.8%)	↑18.3% (↑0.8pts)	7,500 (9.9%)	99.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,603 (6.6%)	5,353 (7.0%)	↑16.3% (↑0.5pts)	5,250 (6.9%)	102.0%

()内は利益率を示します。

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**

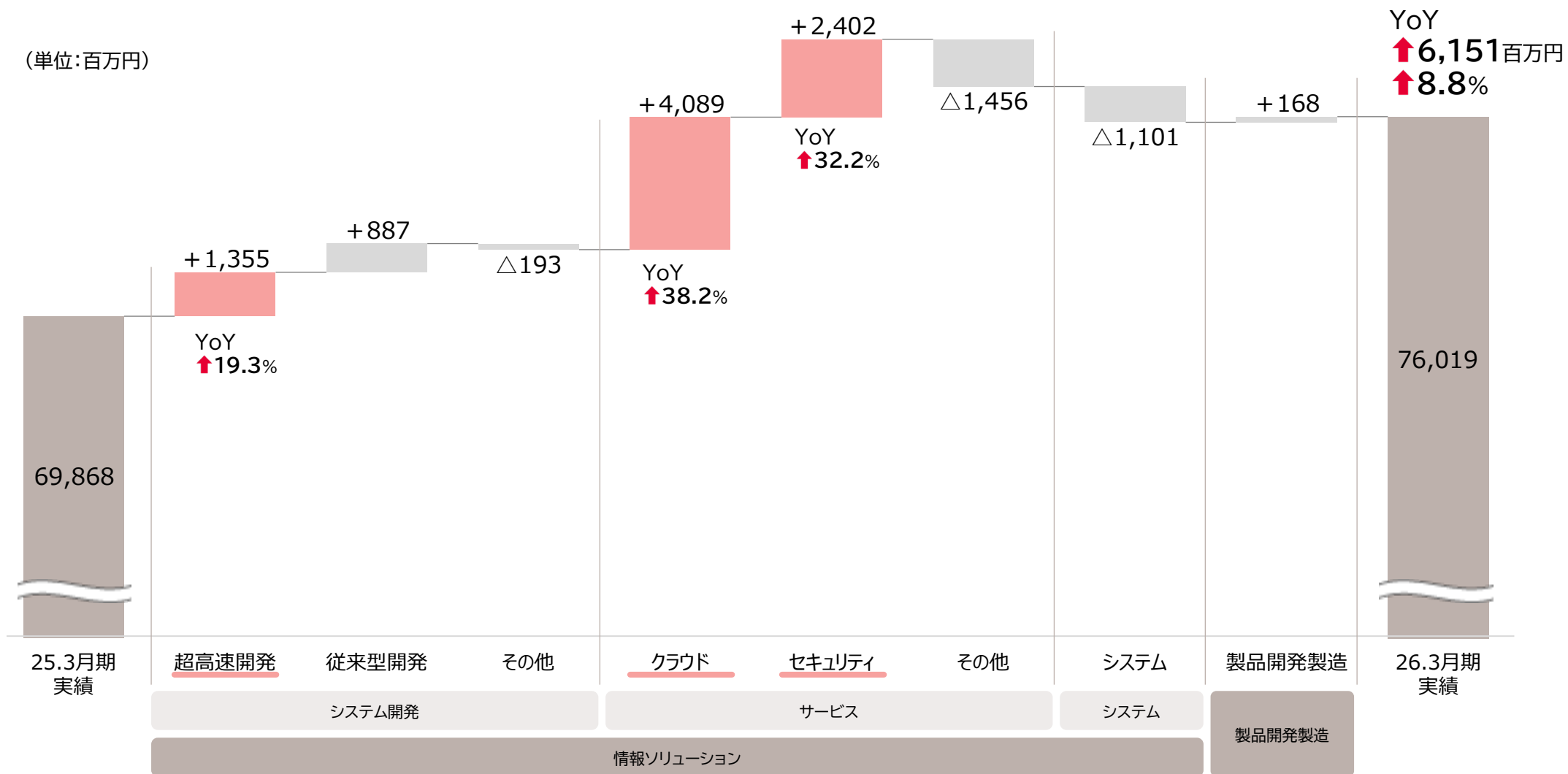
サービス 注力事業の**クラウド、セキュリティ**が市場成長を大きく上回り、**業績を牽引**

(百万円)

事業セグメント(各事業分野を含む注力事業)	2026年3月期 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	73,879	↑8.8%	23,055	↑16.7%	31.2%	↑2.1pts
SI (超高速開発)	19,135	↑12.0%	7,163	↑35.8%	37.4%	↑6.6pts
サービス (クラウド、セキュリティ)	43,683	↑13.0%	13,492	↑13.0%	30.9%	↑0.0pts
システム	11,060	↓9.1%	2,399	↓5.9%	21.7%	↑0.7pts
製品開発製造	2,140	↑8.5%	1,136	↓6.0%	53.1%	↓8.2pts
合計	76,019	↑8.8%	24,192	↑15.4%	31.8%	↑1.8pts

2026年3月期 売上高前期比増減要因

- 注力3事業「**超高速開発**」「**クラウド**」「**セキュリティ**」が売上成長を牽引



- 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

50円

前期比 ↑8円増配

● 5期連続増収増益

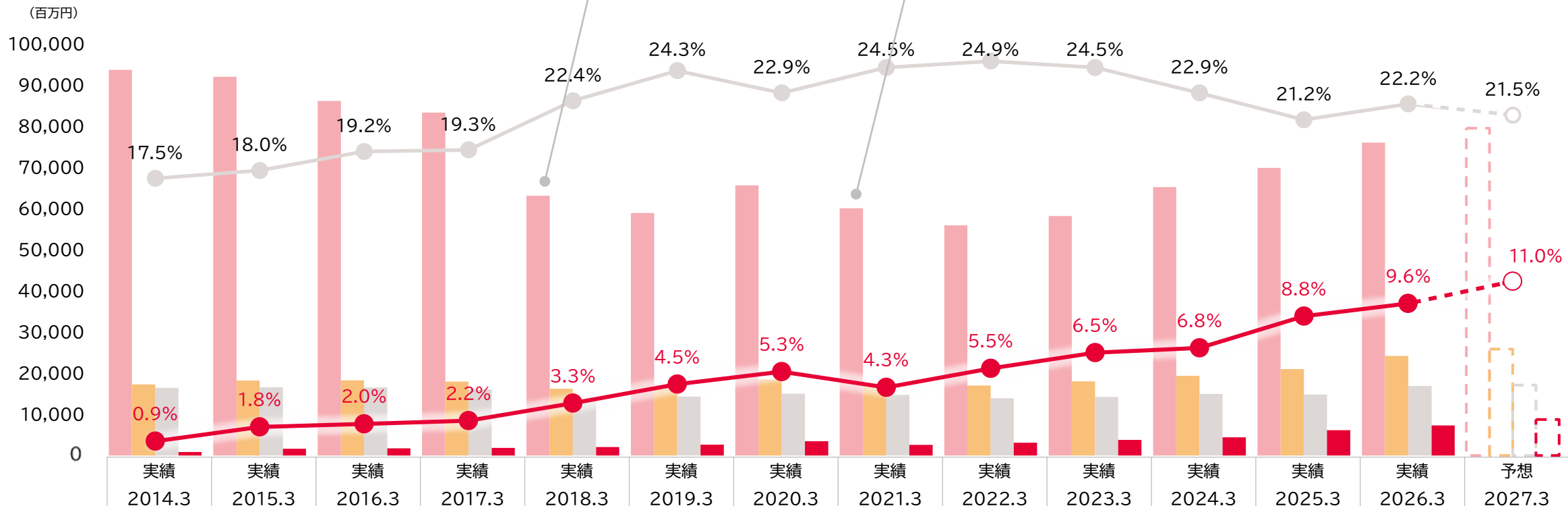
● 6期連続最高益

● 6期連続増配

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



	実績 2014.3	実績 2015.3	実績 2016.3	実績 2017.3	実績 2018.3	実績 2019.3	実績 2020.3	実績 2021.3	実績 2022.3	実績 2023.3	実績 2024.3	実績 2025.3	実績 2026.3	予想 2027.3
売上高	93,668	91,966	86,129	83,272	63,107	58,899	65,618	60,042	55,934	58,145	65,195	69,868	76,019	79,500
売上総利益	17,266	18,211	18,244	17,938	16,201	16,972	18,465	17,341	17,005	18,012	19,381	20,971	24,192	25,845
売上総利益率	18.4%	19.8%	21.2%	21.5%	25.7%	28.8%	28.1%	28.9%	30.4%	31.0%	29.7%	30.0%	31.8%	32.5%
販管費	16,420	16,580	16,514	16,082	14,140	14,340	15,003	14,738	13,921	14,247	14,958	14,816	16,883	17,100
販管費率	17.5%	18.0%	19.2%	19.3%	22.4%	24.3%	22.9%	24.5%	24.9%	24.5%	22.9%	21.2%	22.2%	21.5%
営業利益	845	1,631	1,729	1,855	2,060	2,631	3,462	2,604	3,084	3,765	4,423	6,155	7,308	8,745
営業利益率	0.9%	1.8%	2.0%	2.2%	3.3%	4.5%	5.3%	4.3%	5.5%	6.5%	6.8%	8.8%	9.6%	11.0%
従業員数 ※各期末時点					2,059	2,054	2,047	2,117	1,988	1,984	1,953	1,949	1,998	

中期経営計画

Innovate 2016

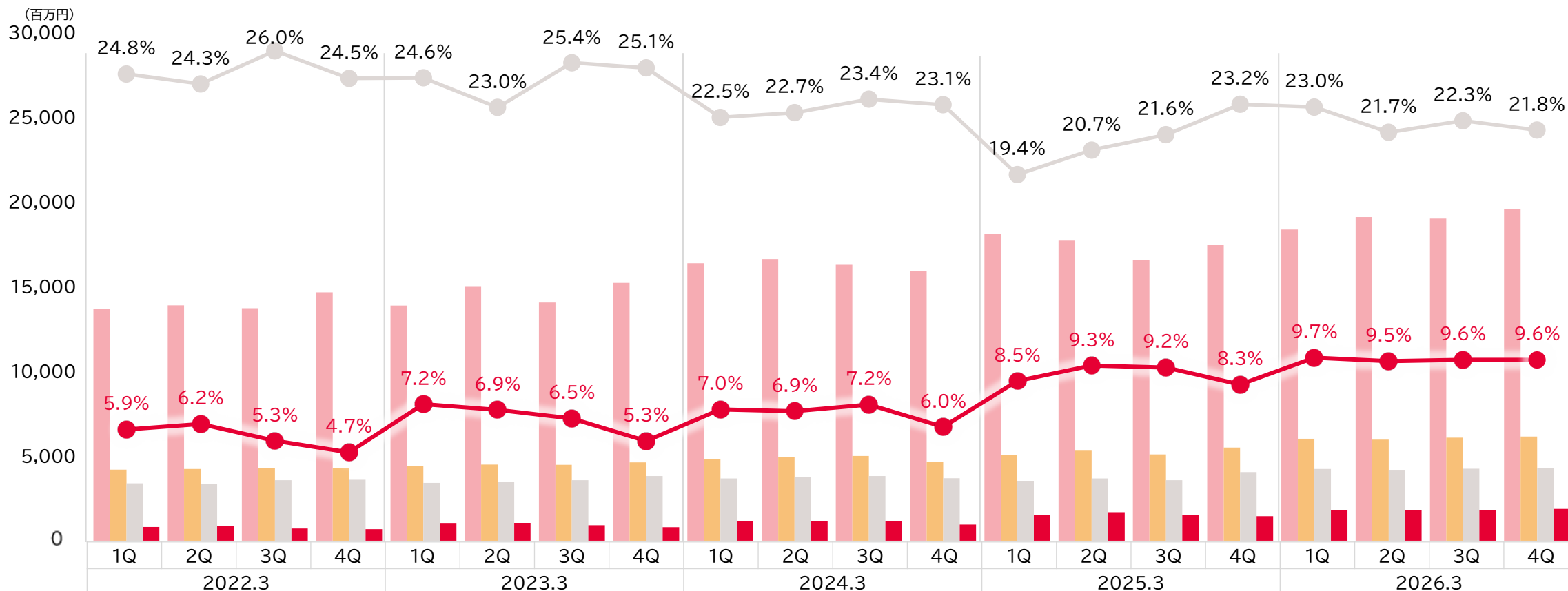
Transform 2020

HARMONIZE 2023

CHALLENGE 2026

現中期経営計画

四半期別業績推移



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	13,687	13,883	13,710	14,653	13,874	15,015	14,045	15,209	16,359	16,611	16,309	15,913	18,118	17,703	16,571	17,475	18,361	19,100	19,008	19,549
売上総利益	4,199	4,228	4,293	4,284	4,415	4,497	4,475	4,622	4,816	4,917	5,002	4,645	5,059	5,318	5,096	5,497	6,011	5,963	6,073	6,143
売上総利益率	30.7%	30.5%	31.3%	29.2%	31.8%	30.0%	31.9%	30.4%	29.4%	29.6%	30.7%	29.2%	27.9%	30.0%	30.8%	31.5%	32.7%	31.2%	31.9%	31.4%
販管費	3,391	3,367	3,565	3,596	3,409	3,454	3,564	3,818	3,676	3,774	3,822	3,683	3,522	3,672	3,572	4,049	4,227	4,141	4,244	4,270
販管费率	24.8%	24.3%	26.0%	24.5%	24.6%	23.0%	25.4%	25.1%	22.5%	22.7%	23.4%	23.1%	19.4%	20.7%	21.6%	23.2%	23.0%	21.7%	22.3%	21.8%
営業利益	807	861	727	687	1,005	1,043	911	804	1,139	1,142	1,179	961	1,536	1,645	1,524	1,448	1,783	1,821	1,829	1,873
営業利益率	5.9%	6.2%	5.3%	4.7%	7.2%	6.9%	6.5%	5.3%	7.0%	6.9%	7.2%	6.0%	8.5%	9.3%	9.2%	8.3%	9.7%	9.5%	9.6%	9.6%

中期経営計画

HARMONIZE 2023

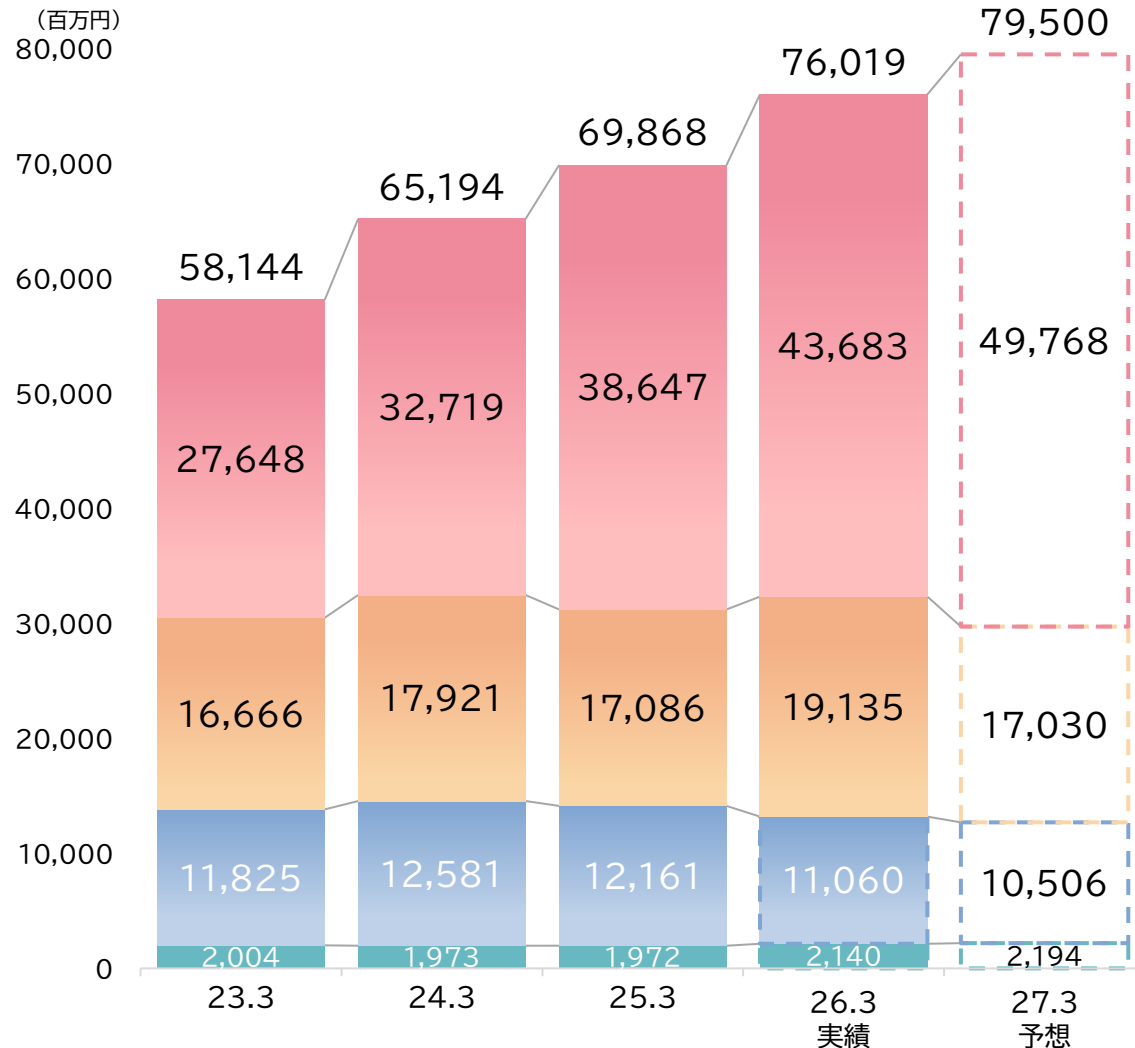
CHALLENGE 2026

現中期経営計画

2. 事業セグメント別業績

事業セグメントの概要

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

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、て高品質・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%

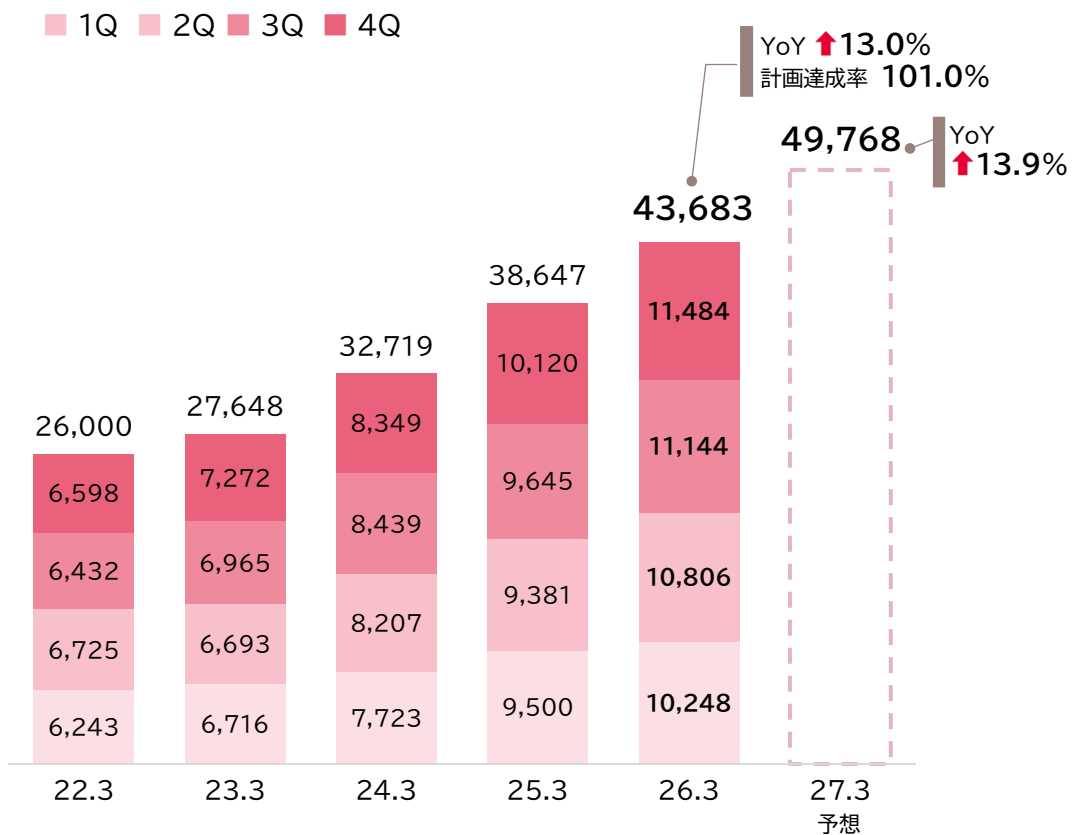
サーバ、ネットワーク機器等のハードウェア、およびソフトウェア・ライセンスの販売

製品開発製造 粗利率 53.1%

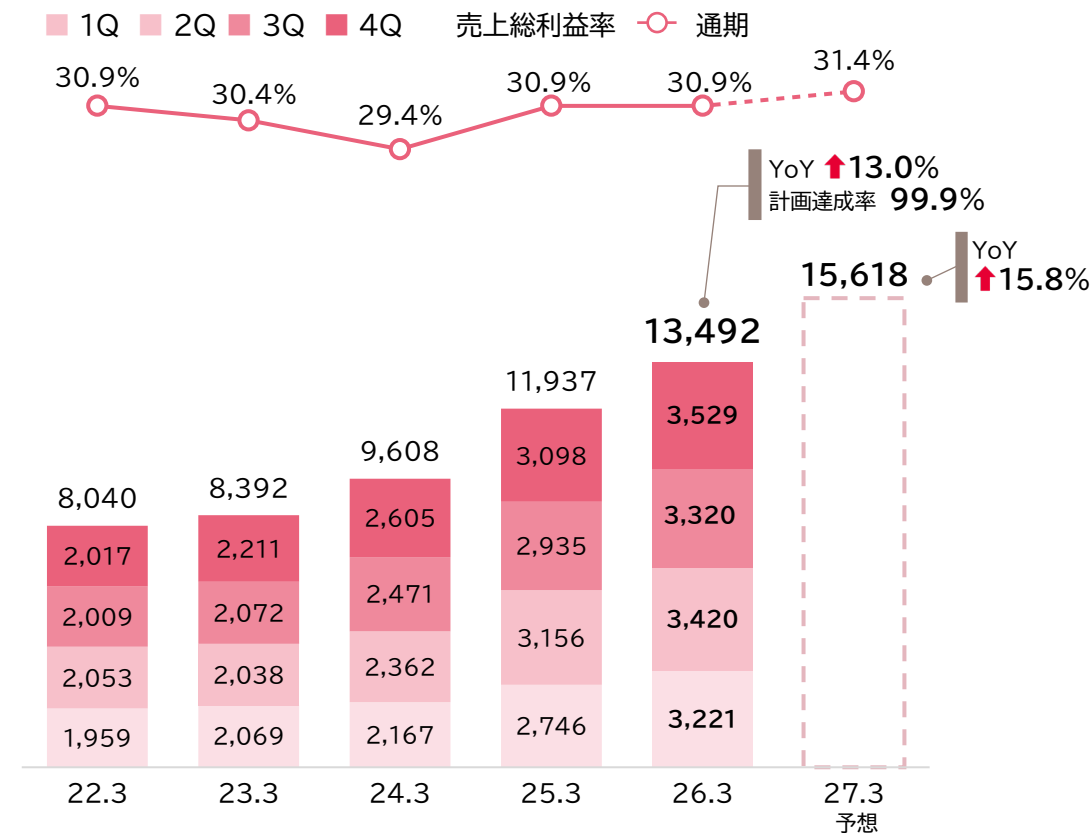
オリジナルのソフトウェア/クラウドサービスの開発やプリンター等情報機器の開発・製造

- ハイライト
 - 注力事業のクラウド・セキュリティが業績を力強く牽引、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

売上高 (百万円)



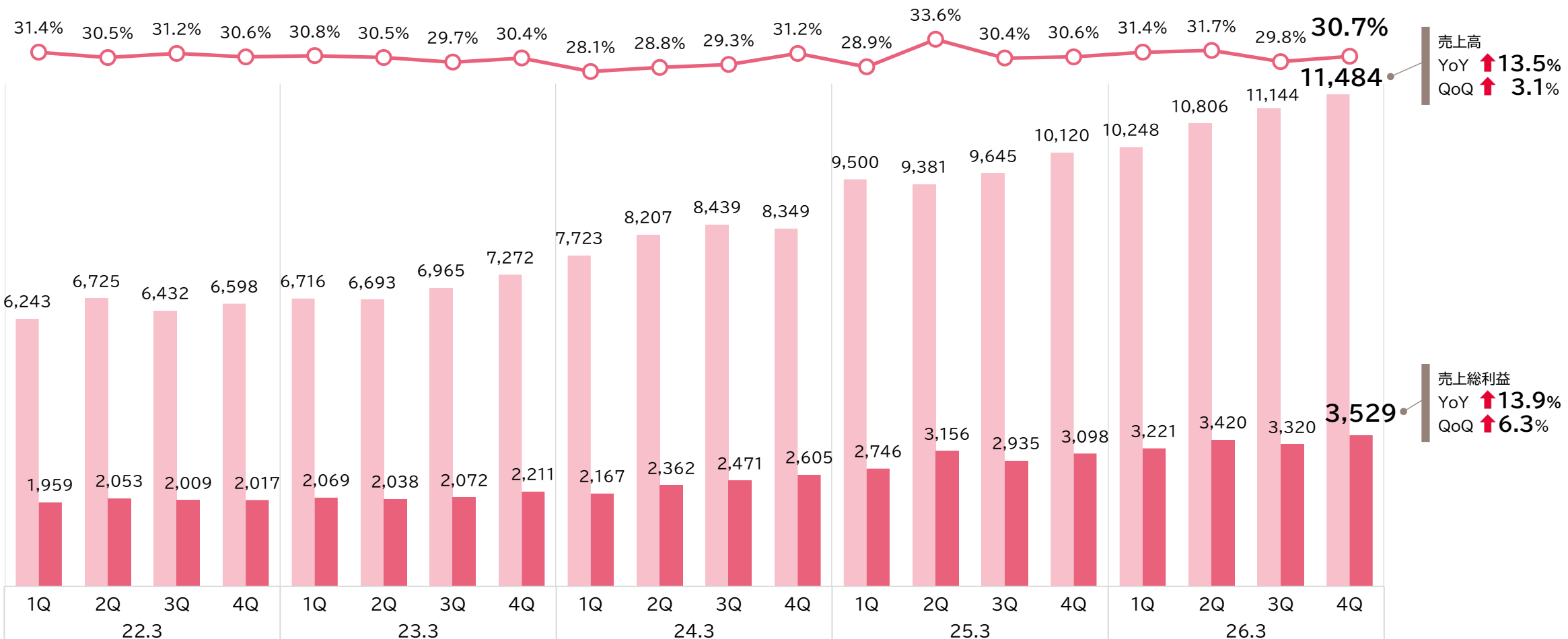
売上総利益 (百万円)



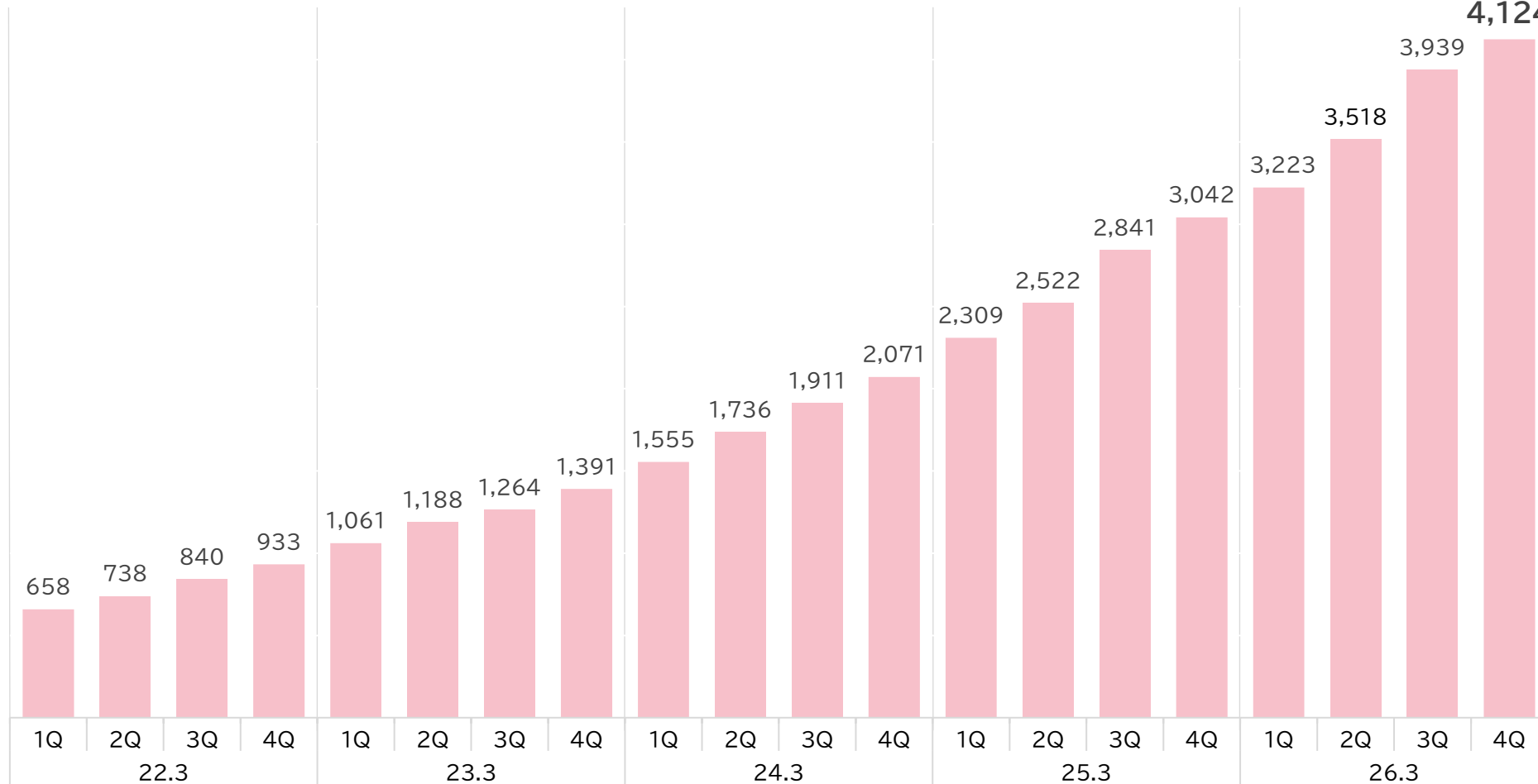
サービス事業 - 四半期別推移

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(%)



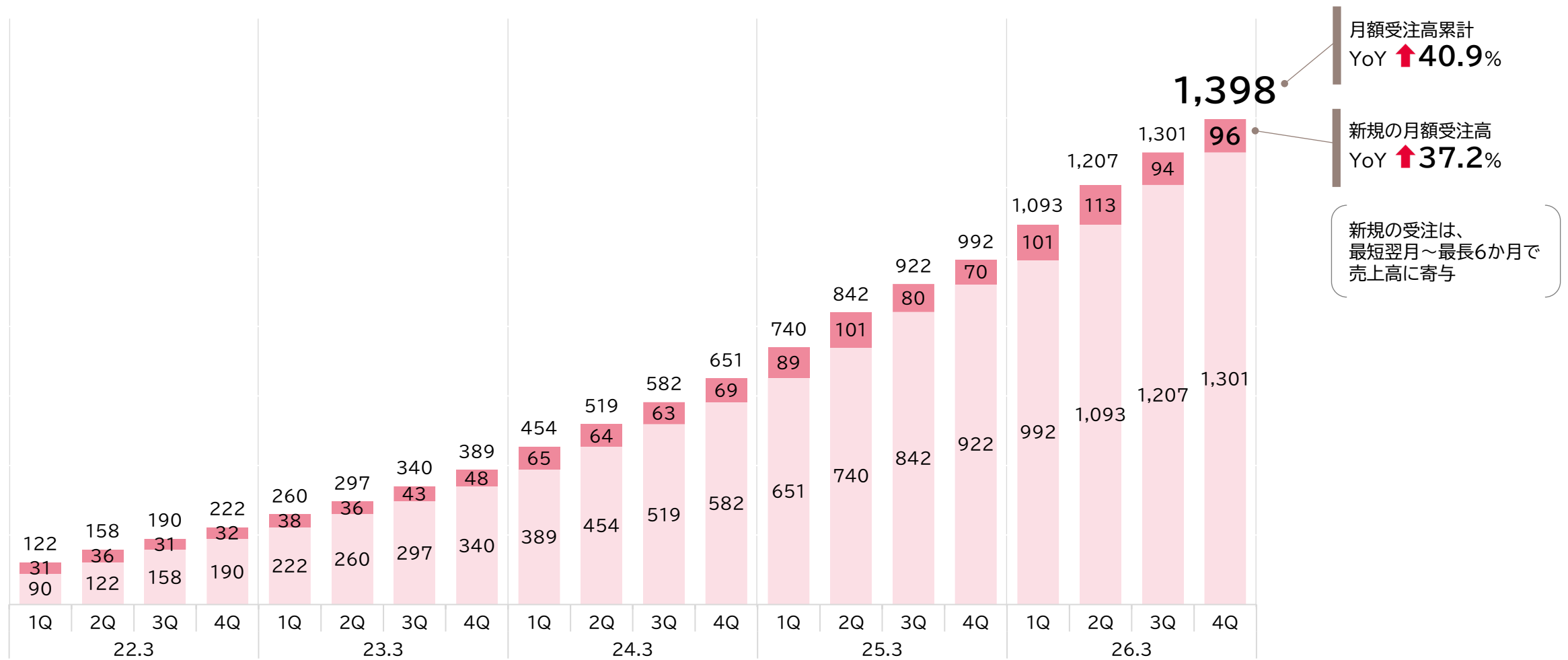
売上高(百万円)



売上高
YoY **↑35.6%**
QoQ **↑4.7%**

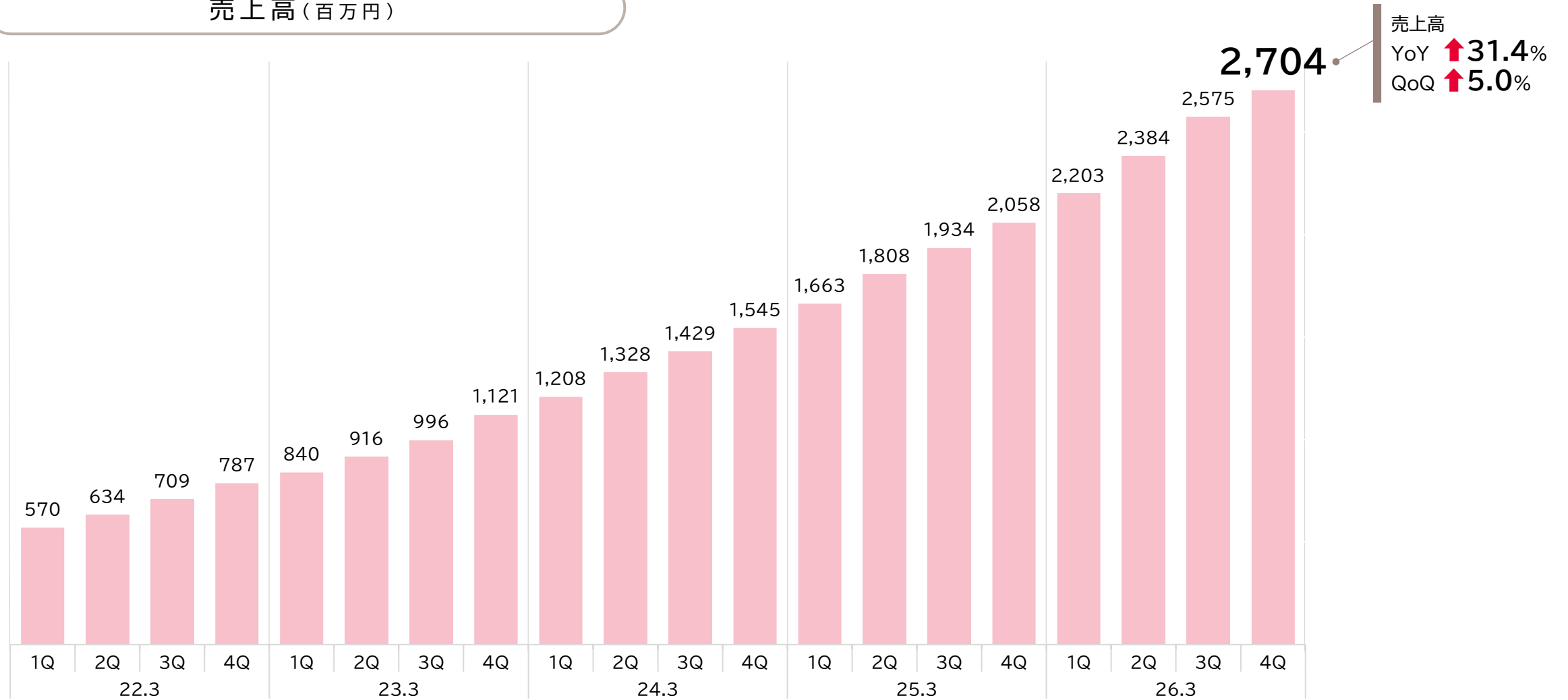
月額受注高(百万円/月)

■ 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



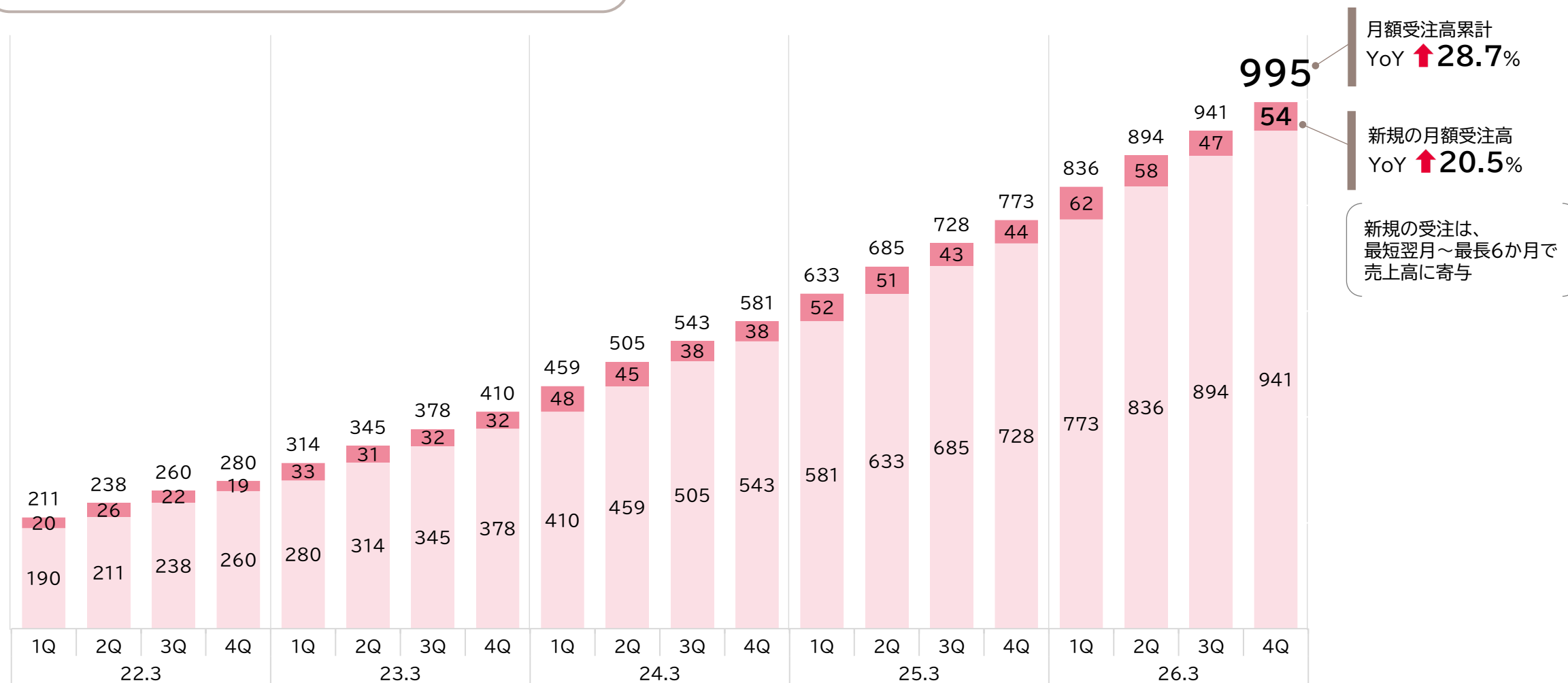
新規の受注は、最短翌月～最長6か月で売上高に寄与

売上高(百万円)



月額受注高(百万円/月)

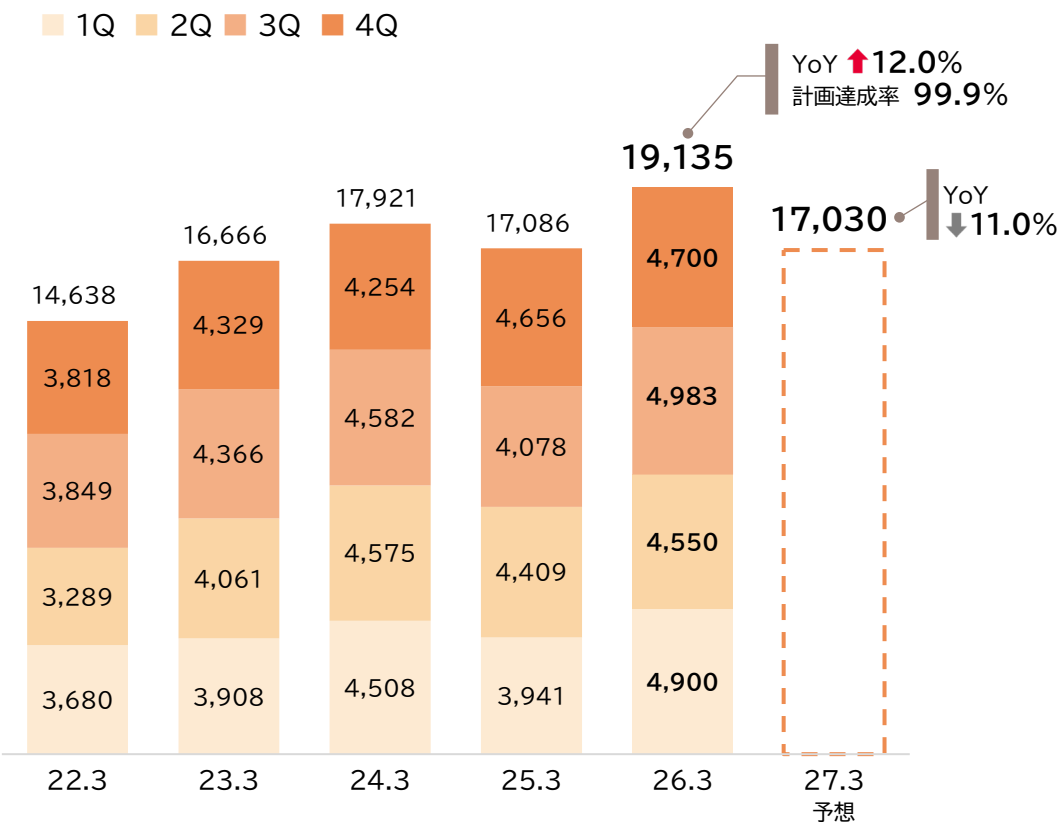
■ 新規の月額受注高 ※解約分を差し引いた純増分 ■ 既存の月額受注高



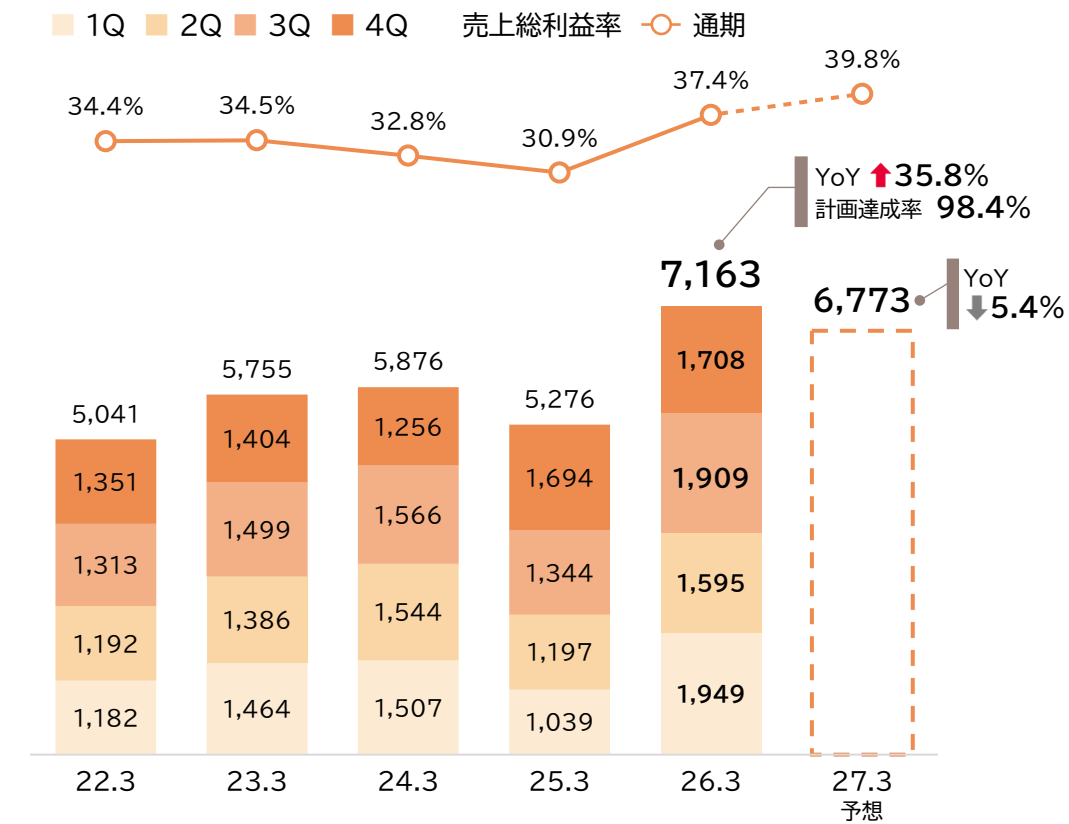
新規の受注は、最短翌月～最長6か月で売上高に寄与

- **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
 - 2027年3月期は、AI領域へ戦略的にリソースをシフト

売上高 (百万円)



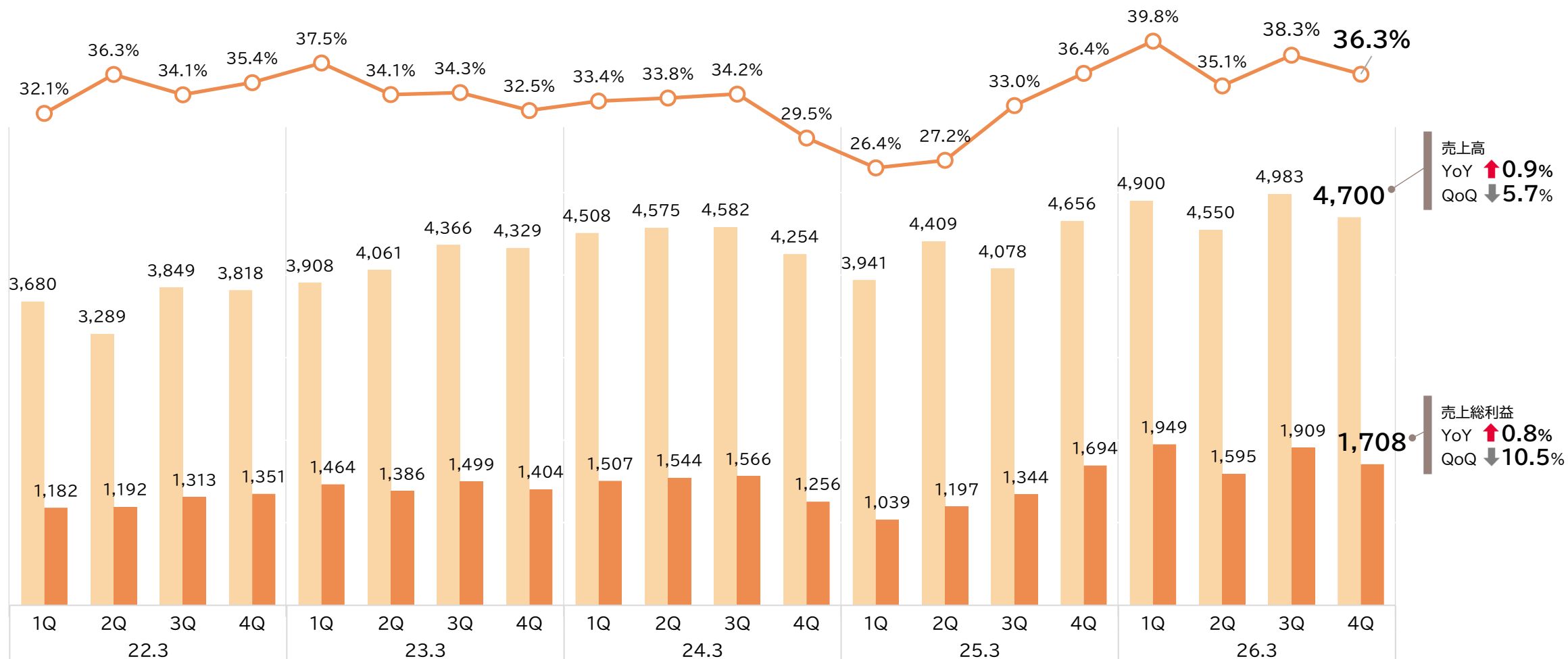
売上総利益 (百万円)



システム開発事業 – 四半期別推移

売上高・売上総利益(百万円)

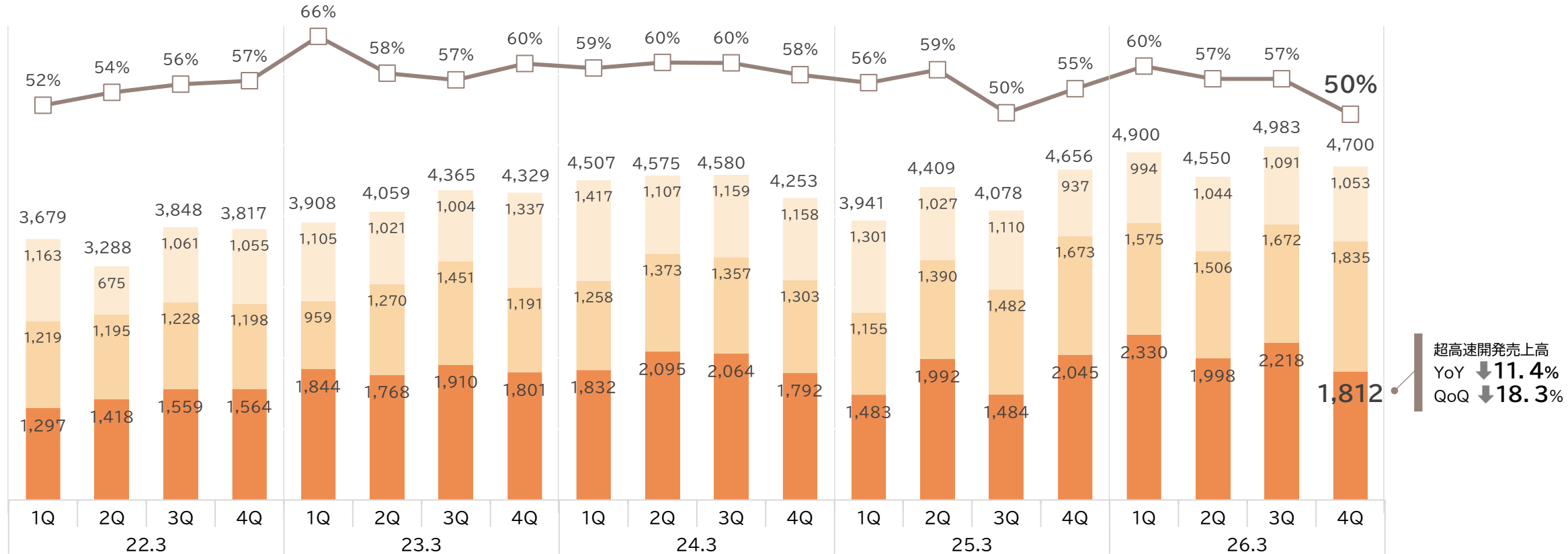
■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率(%)



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 (モダナイゼーション等)
■ 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(%)

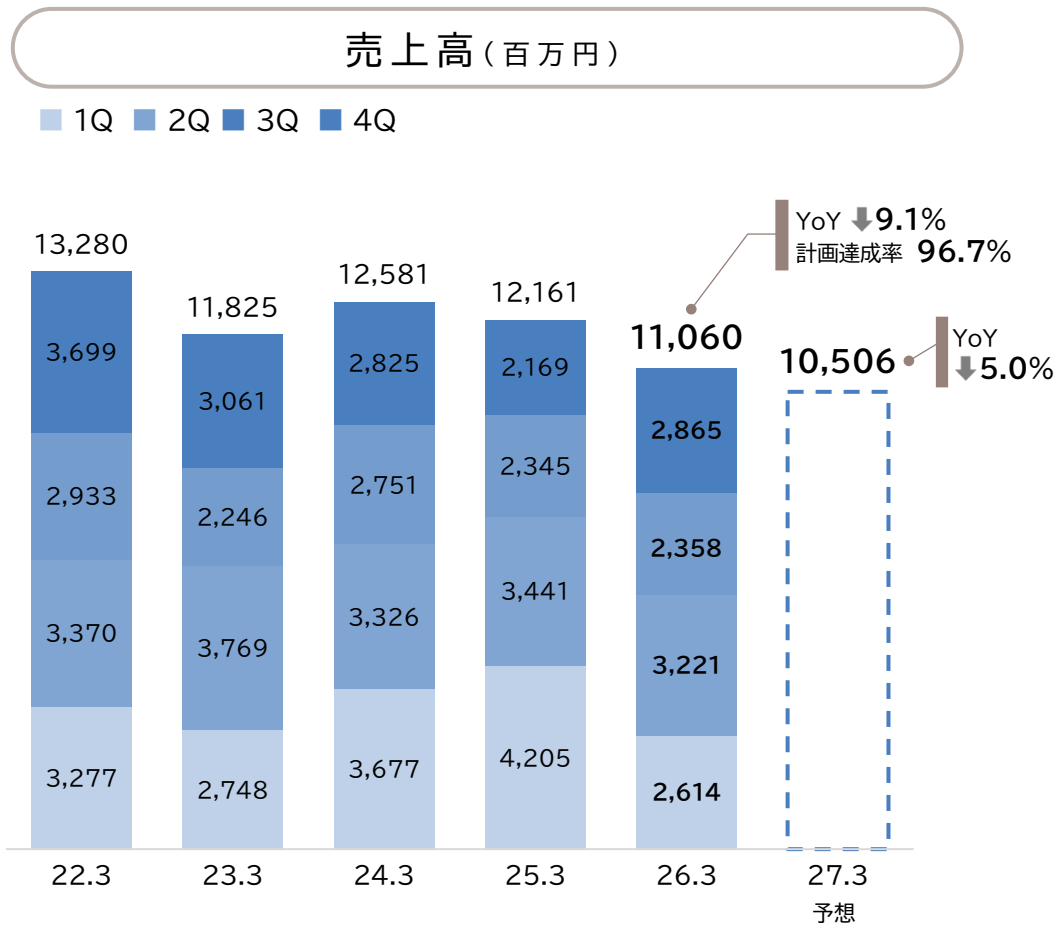
「超高速開発比率」は以下の計算式より算出
 超高速開発 ÷ (超高速開発 + その他開発)
 ※保守・ライセンス等の開発以外は除外



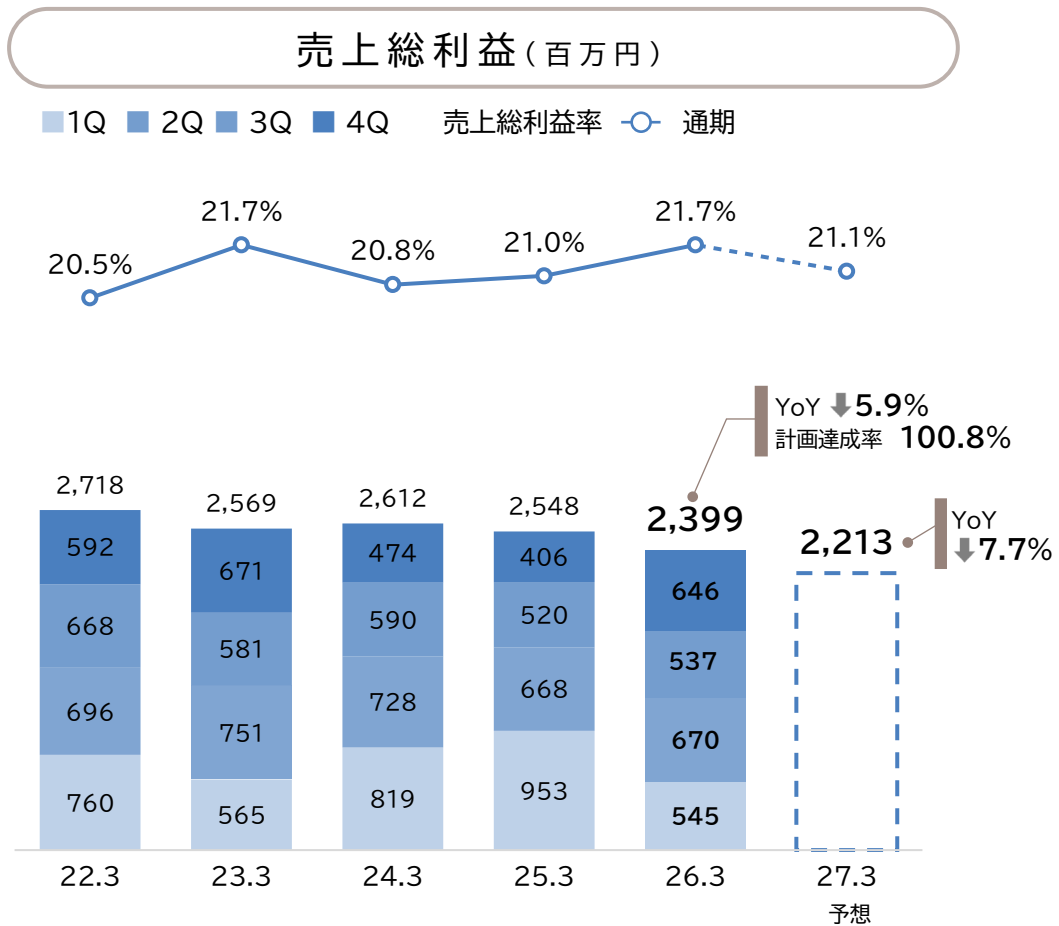
超高速開発売上高
 YoY ↓11.4%
 QoQ ↓18.3%

● ハイライト ● クラウド移行の進展により中長期的に縮小傾向

売上高 (百万円)



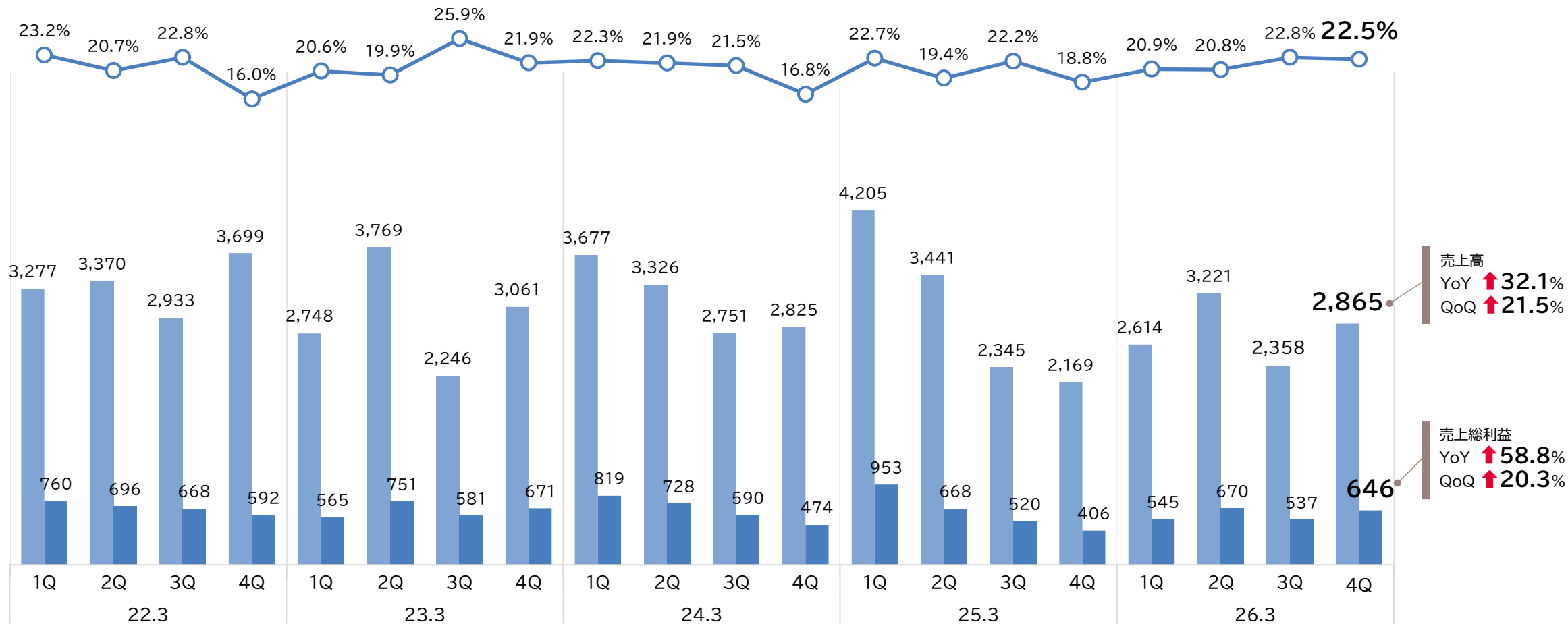
売上総利益 (百万円)



システム事業 – 四半期別推移

売上高・売上総利益 (百万円)

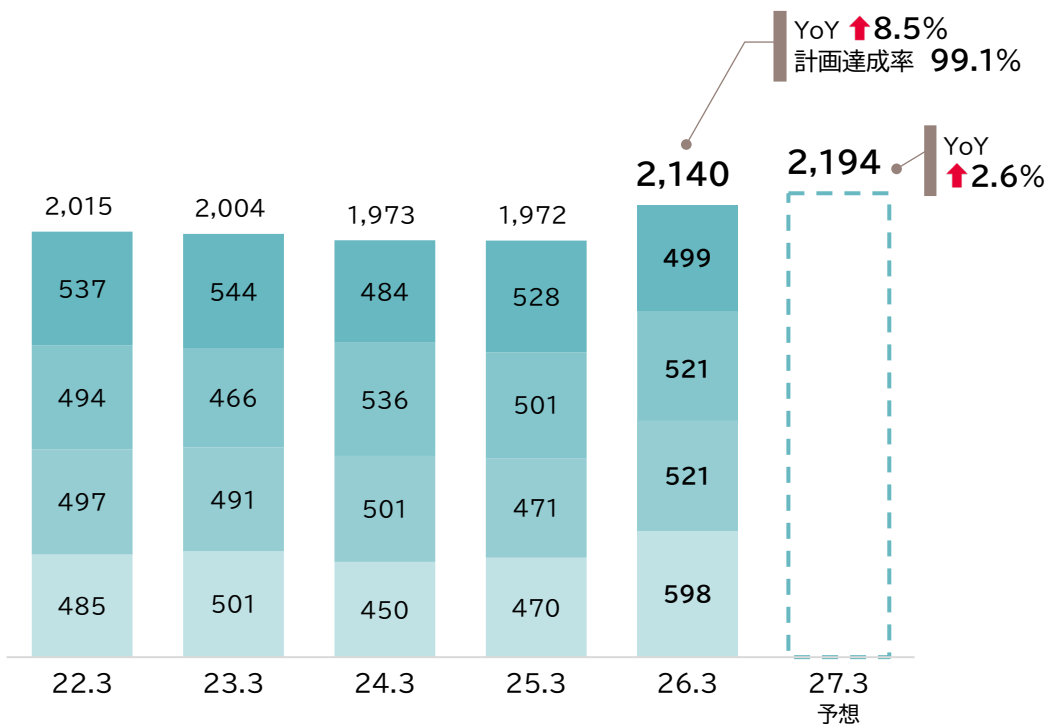
■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率(%)



- **ハイライト**
- 2026年3月期は、上期においてプリンター入れ替え需要の重なりにより収益性が低下
- 2027年3月期は、kintoneプラグイン「ATTAzoo」を中心にソフトウェア分野が成長の見通し

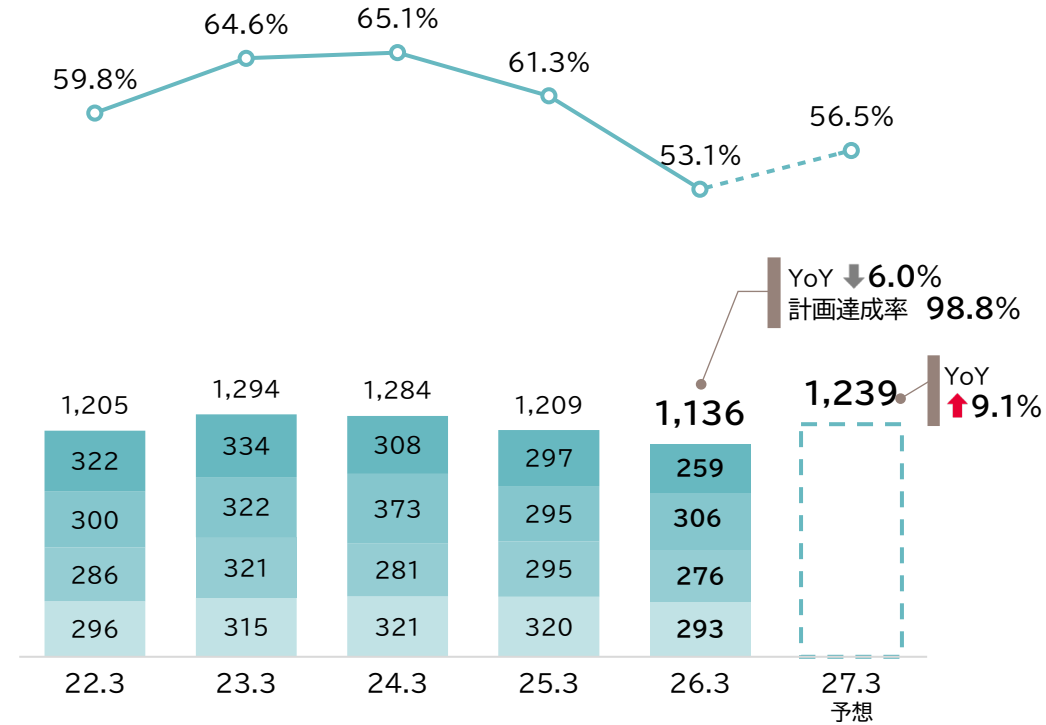
売上高 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

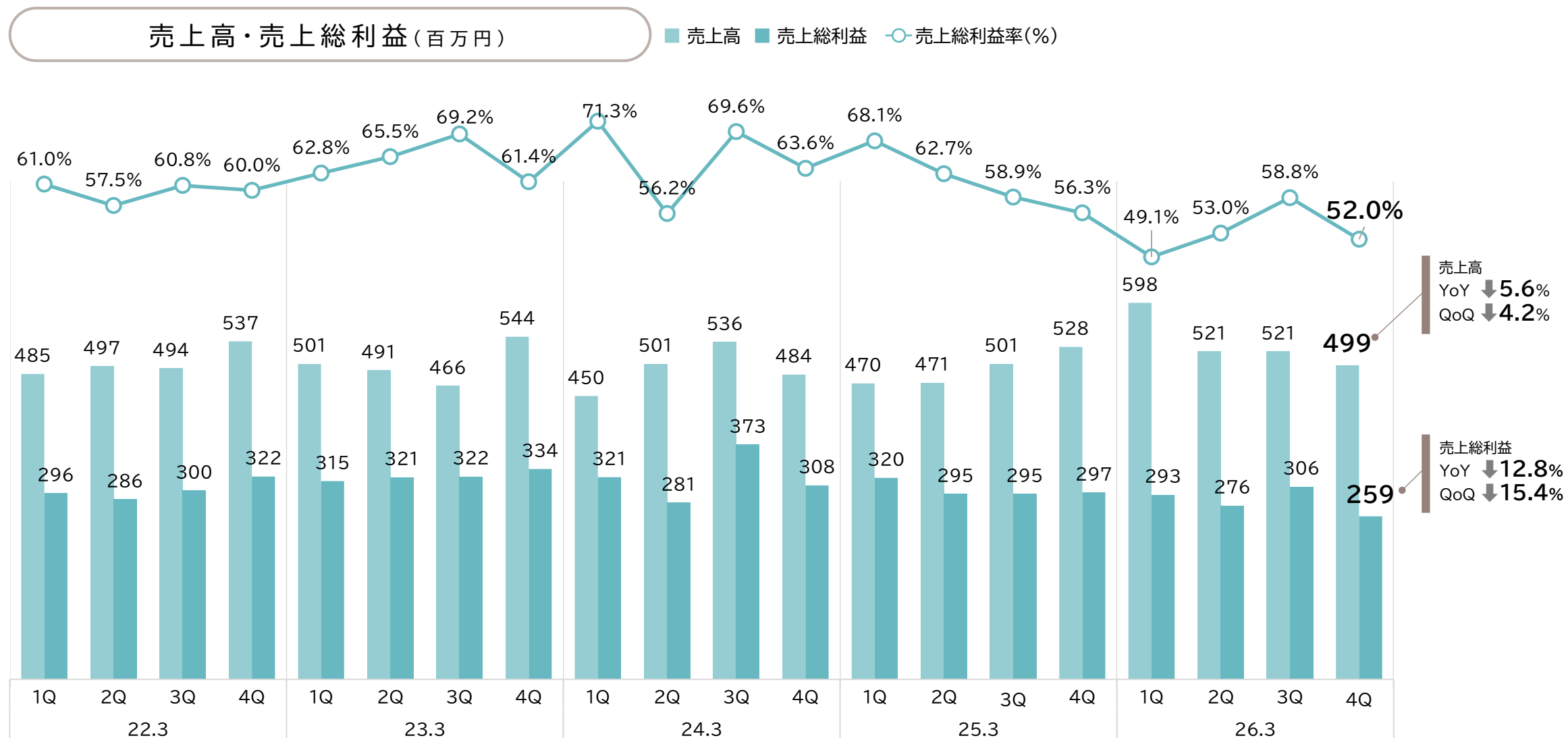


売上総利益 (百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q 売上総利益率 ○ 通期



製品開発製造事業 - 四半期別推移



3. 中期経営計画 進捗状況

- 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。

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

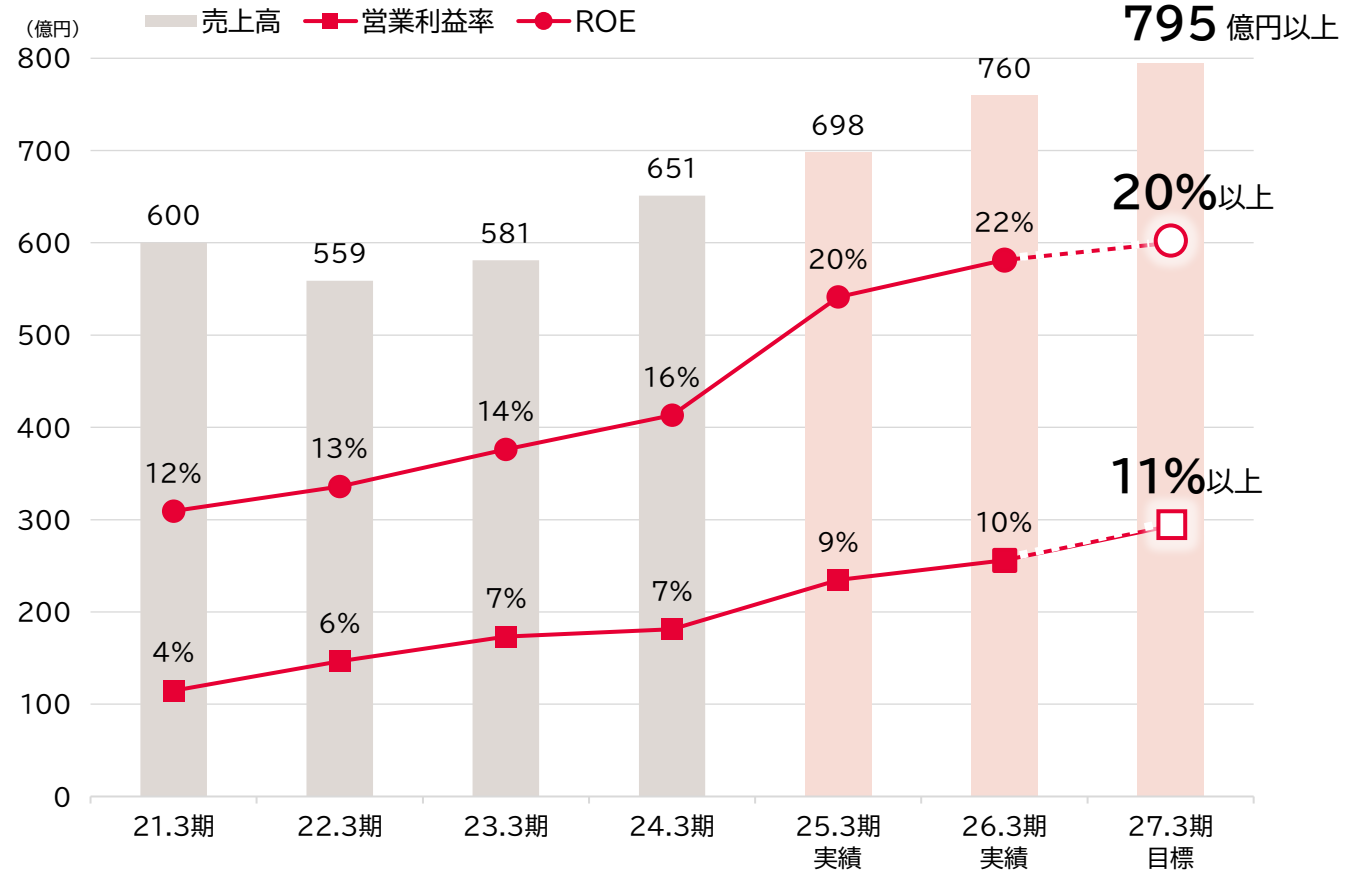
配当性向
45%以上

機動的な
自己株式取得

重点投資領域

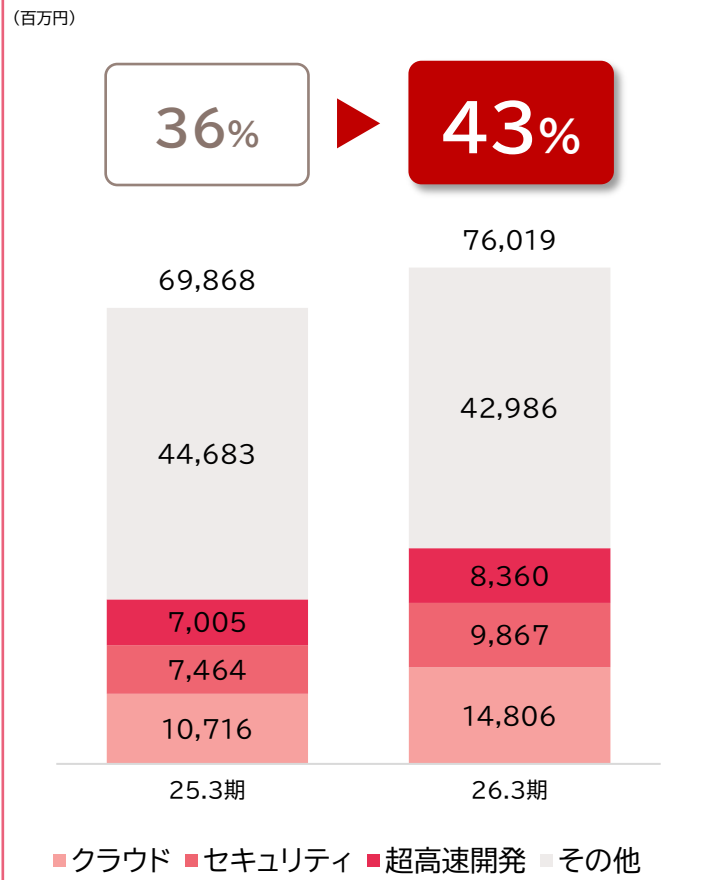
- 人材戦略の推進
- 新たなビジネス領域
- 経営基盤の強化・高度化

CHALLENGE 2026

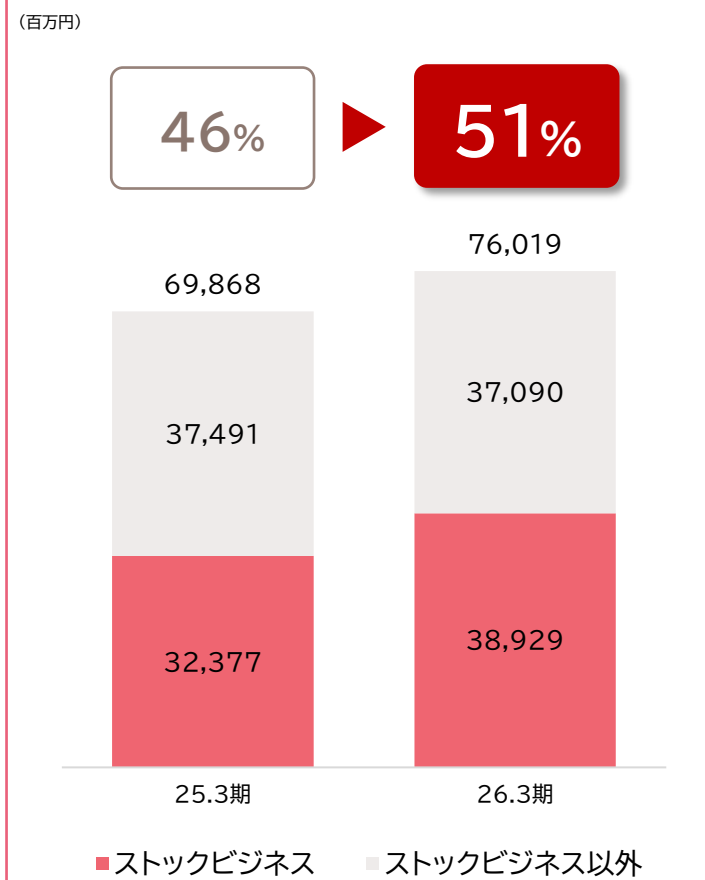


(※) 2026.01.30上方修正前 745億円

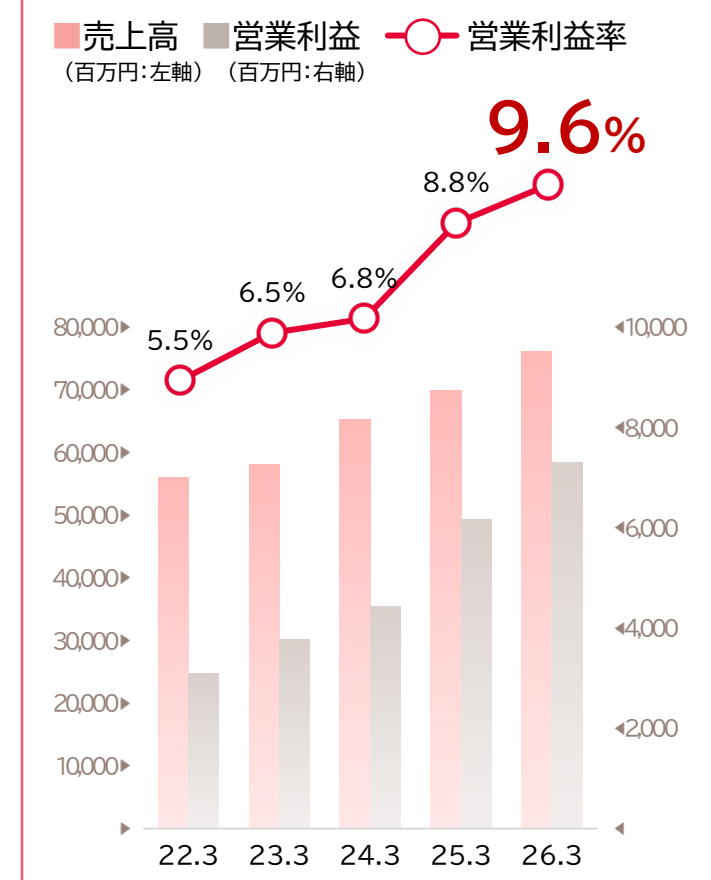
注力事業比率



ストックビジネス比率



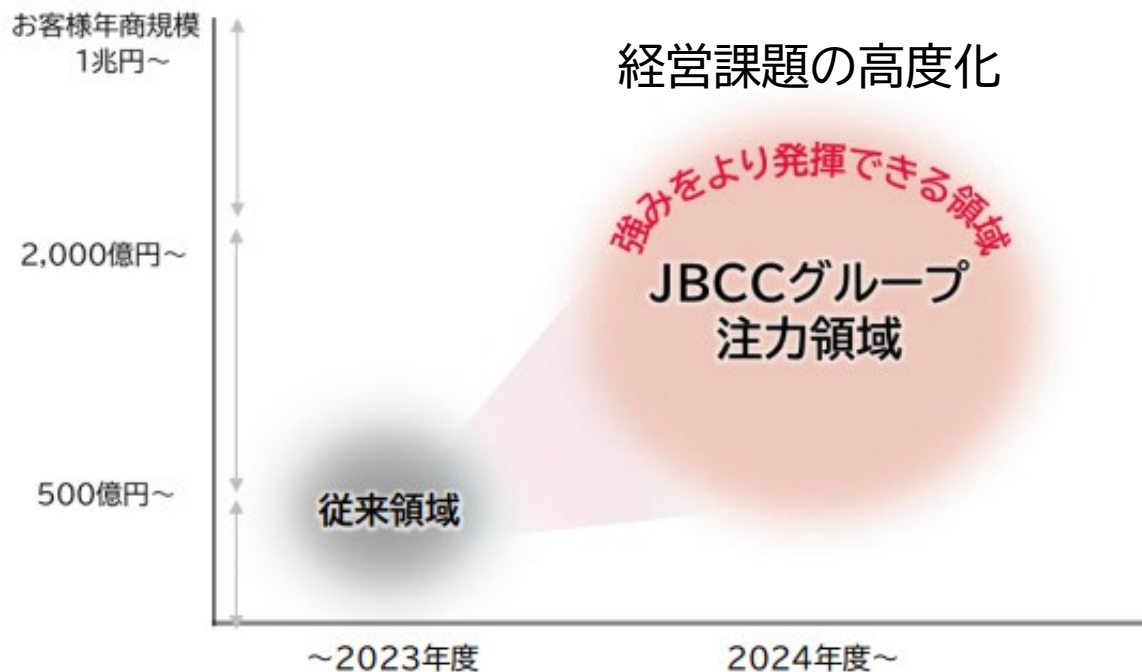
営業利益率



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

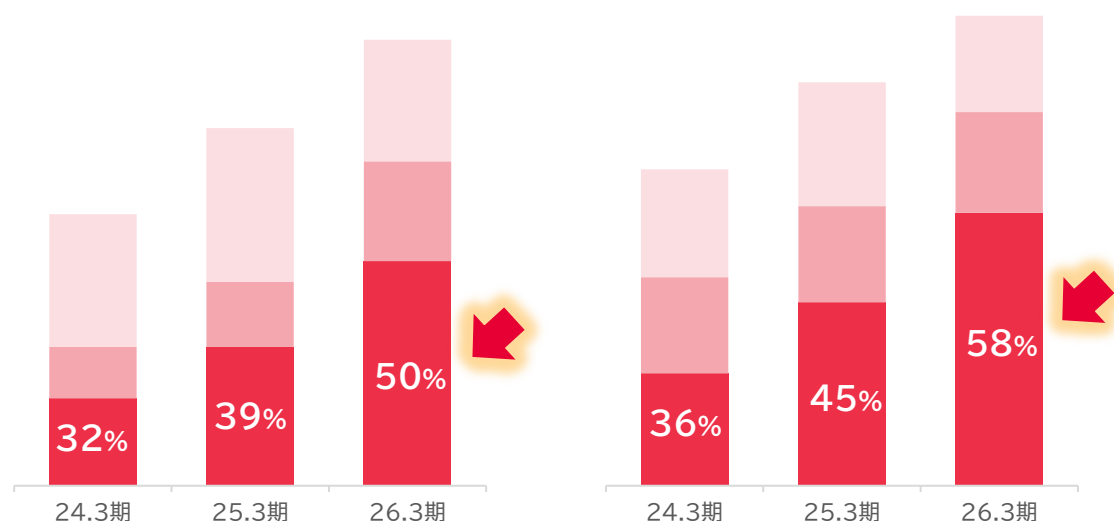
24.3期 ▶ 25.3期 ▶ 26.3期 で大型案件比率が継続して拡大

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

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600社以上、SaaSサービス提供2,400社以上

2026年3月期 実績 (24.3期▶26.3期)

売上高CAGR

43%

売上総利益率

±0pts

中期経営計画目標 (24.3期▶27.3期)

売上高CAGR

36%

(売上高 180億円)

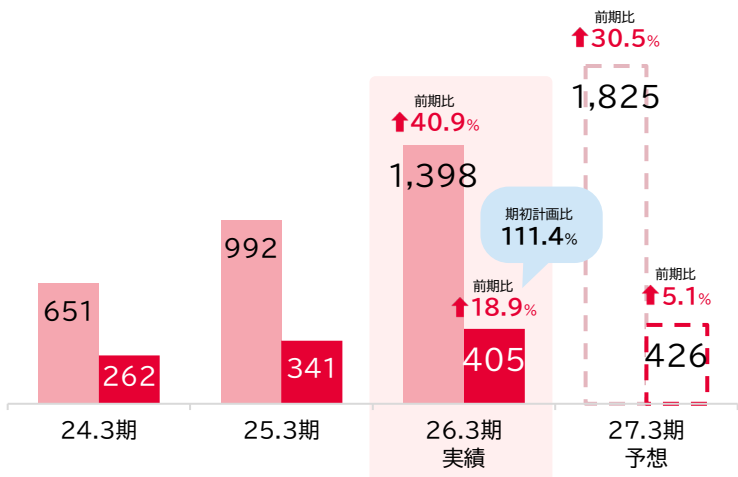
売上総利益率

+1pts/年

業績推移

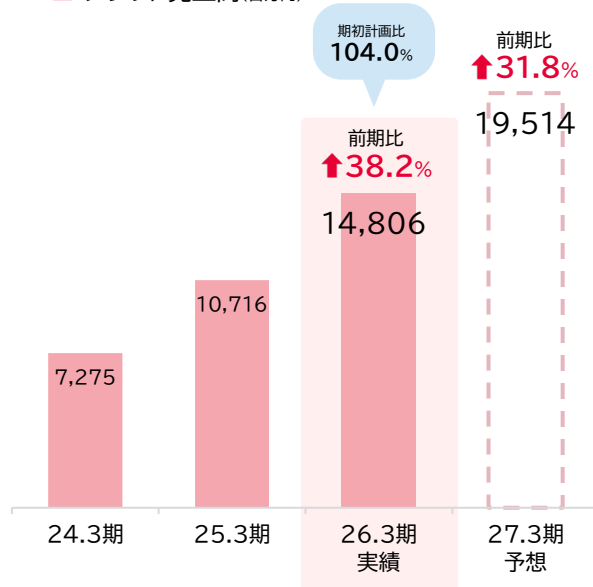
月額受注高

- 月額受注高累計(百万円/月)
- 内数: 新規月額受注高
- ※解約分を差し引いた純増分



売上高

- クラウド売上高(百万円)



※契約後のサービス順次開始(最短翌月~最長6ヶ月後)により将来売上高に計上される金額(月額ベース)

01 市場環境: クラウド需要の構造的な拡大

国内パブリッククラウドサービス 2025-2030 CAGR 17.6% 成長予想

- VMwareライセンス変更によるクラウド移行加速
- 半導体メモリの需給逼迫によるサーバー機器の価格上昇・納期遅延がクラウド移行の新たな追い風
- AI活用を前提に全社横断での利用管理・統制に対する課題顕在化

02 当社の強み: マネージドサービス型で提供

- IaaS: 運用およびコスト最適化機能を備えたクラウドサービス「EcoOne」とマルチクラウド提案力
- SaaS: 無償ワークショップによる利活用支援が他社との差別化 Microsoft 365・Copilot/kintone/Box(オンラインストレージ)

03 次の打ち手: ガバナンス領域への展開

- Microsoft Copilot ワークショップによるデータ&AI活用支援
- Microsoft 365 ガバナンス強化提案
- kintone プラグイン「ATTAZoo Governance」提供開始



- **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

2026年3月期 実績 (24.3期▶26.3期)

売上高CAGR

34%

売上総利益率

+1.8pts

中期経営計画目標 (24.3期▶27.3期)

売上高CAGR

30%

(売上高 120億円)

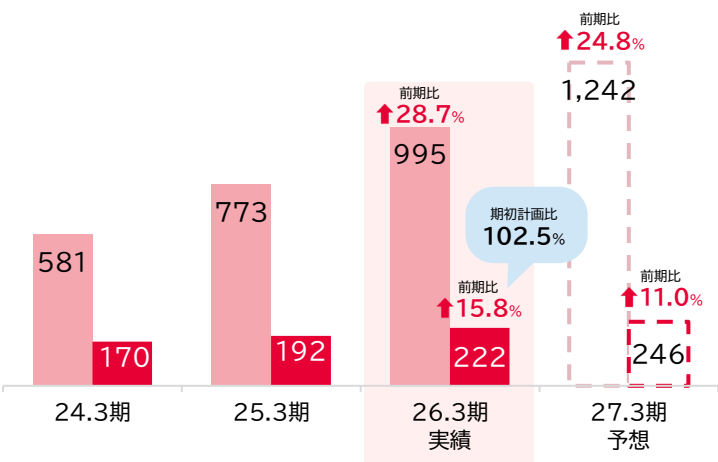
売上総利益率

+1pts/年

業績推移

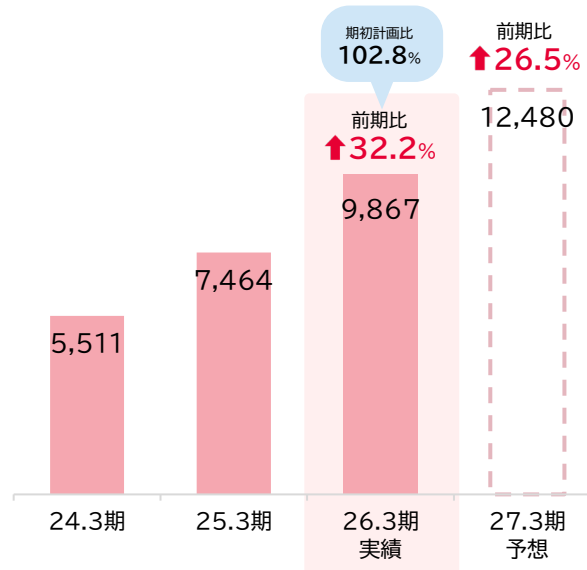
月額受注高

- セキュリティ月額受注高累計(百万円/月)
- 内数: 新規月額受注高
- ※解約分を差し引いた純増分



売上高

- セキュリティ売上高(百万円)



※契約後のサービス順次開始(最短翌月~最長6ヶ月後)により将来売上高に計上される金額(月額ベース)

01 市場環境: セキュリティ脅威の複雑化・深刻化

国内セキュリティサービス 2025-2030 CAGR7.2% 成長予想

- ・ ランサムウェアなどのサイバー攻撃激化
- ・ 生成AI普及による新たな情報漏洩リスク

02 当社の強み: マネージドサービス型で提供

- ・ 脅威分析・対応とSASE/CASB/SWGなどへの対応力を支える、クラウド×セキュリティの高い技術力と統合ログ分析・対応基盤
- ・ Attack Surface診断サービス・脆弱性マネジメントサービスによる全体最適提案

03 次の打ち手: 新制度に定める伴走支援の拡充

- ・ 経済産業省「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」(2026年度末頃開始予定)対応支援/継続的な対策強化を支える伴走型サービスの拡充
- ・ 「Security for AIー AIの活用をセキュアに」「AI for Securityー AIでセキュリティ強化」の二軸で既存サービスのAI高度化/AI前提の新規サービスを開発

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。

2026年3月期 実績 (24.3期▶26.3期)

超高速開発比率

56%

売上総利益率

+9.8pts

中期経営計画目標 (24.3期▶27.3期)

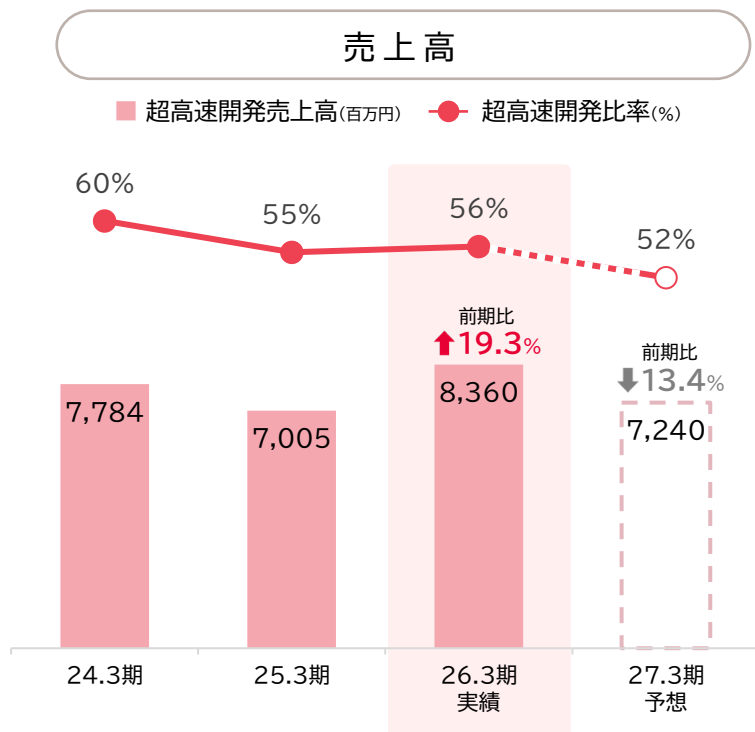
超高速開発比率

75%

売上総利益率

+10pts

業績推移



01 市場環境: 基幹刷新需要は継続的に拡大

国内ITモダナイゼーションサービス 2025-2030 CAGR16.2% 成長予想 (リビルド)

- 大企業・中堅企業の約8割がレガシーシステムを保有
- 企業のIT/DX人材不足、変化に対応可能なシステムへのニーズ
- 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

02 当社の強み: 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の実現
- JBアジャイル開発フレームでより高い精度でお客様の要求を具現化

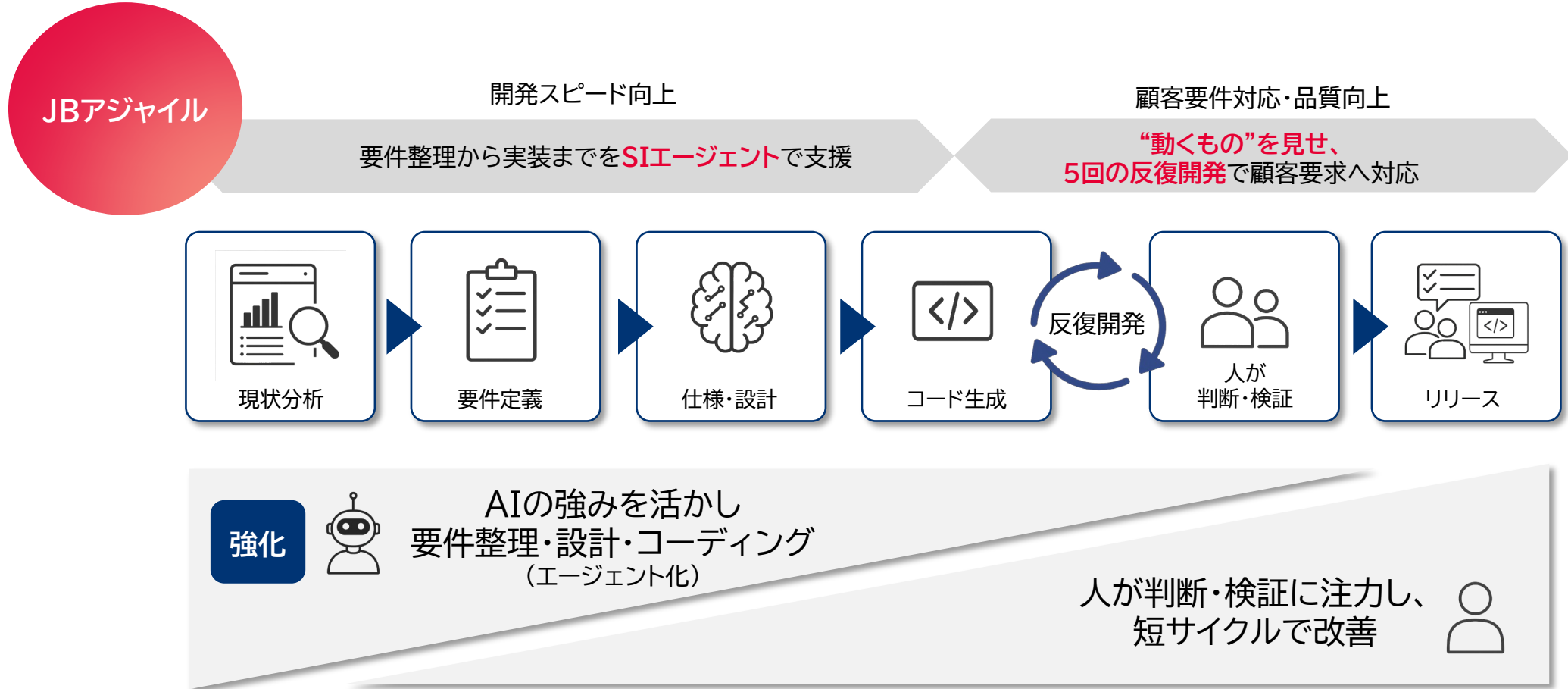
03 次の打ち手: AI領域への戦略投資へ舵を切る

- AI駆動開発の手法を取り入れたJBアジャイルのさらなる進化と人材育成
- 目先の売上利益にとらわれず、中長期の“稼ぐ力”確立を最優先 (超高速開発比率の中計目標を見直し、AI領域にリソースを重点配分)

中長期の“稼ぐ力”を一段と強化する戦略投資へ

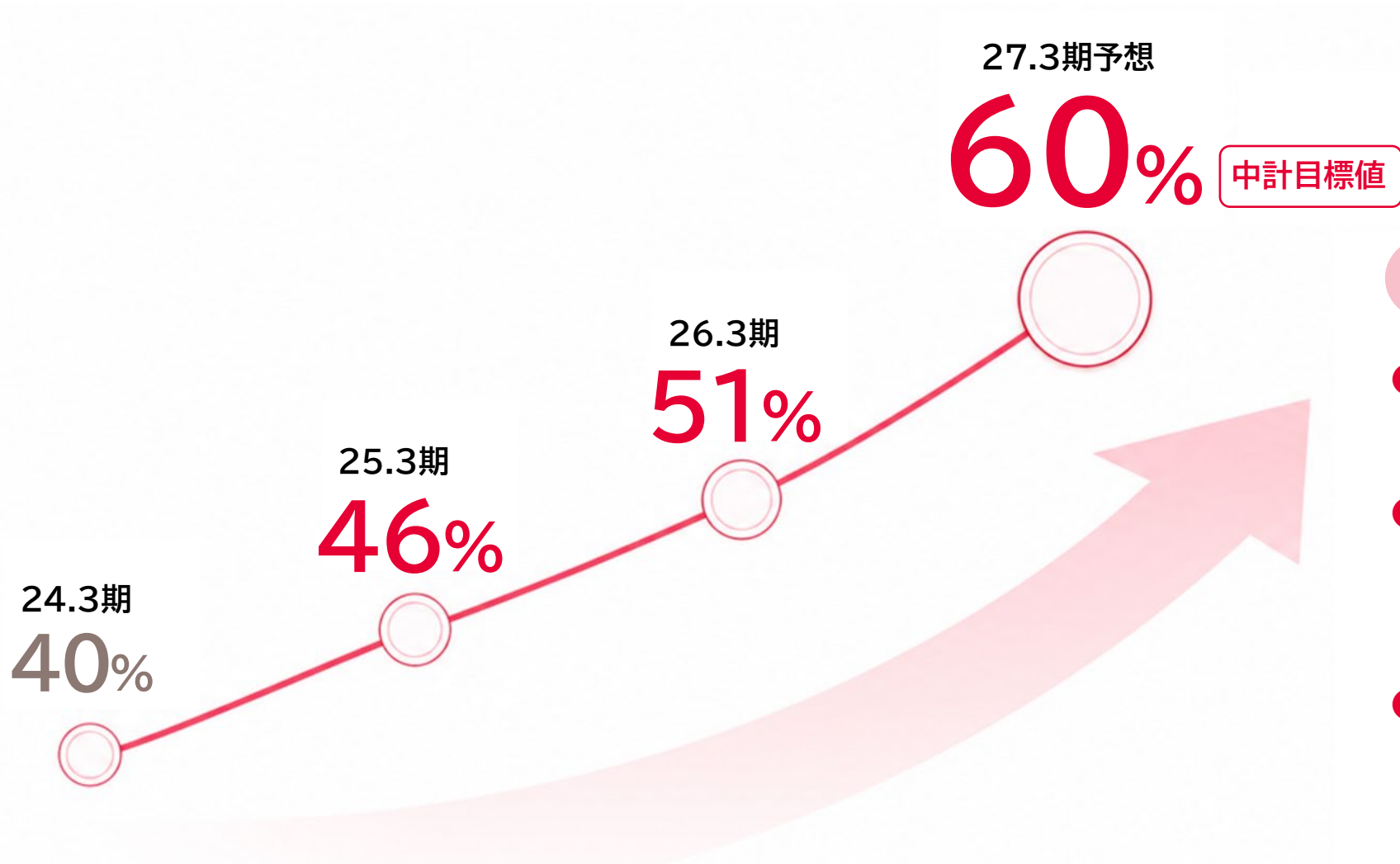
JBアジャイル×AI駆動開発で開発力を進化

AIで要件整理・設計・実装を高速化し、
“動くもの”を見ながら顧客要求を具体化することで、業務に適したシステム開発を実現



ストックビジネス比率の拡大 — 安定した収益基盤の実現

中計3カ年で40%から60%へ、2年で+11ptsを着実に実現



26.3期 ストックビジネス内訳

- **クラウド** 26.3実績 **19.3%**
 - ・ 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** 26.3実績 **14.5%**
 - ・ 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.
- **ストックその他** 26.3実績 **17.4%**
 - ・ 運用サービス
 - ・ 保守サービス
 - ・ 監視サービス
 - ・ ヘルプデスク

計 **51.2%**

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

- 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: エントリー者数前年比 **1.3倍**、^{'26.4}入社者数 **69名**
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
- キャリア採用: エントリー者数前年比 **5.1倍**、^{'26.4}入社者数 **58名**
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

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

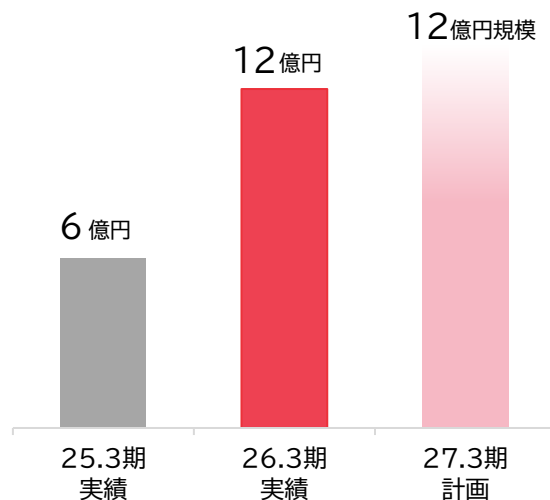
- eNPS: (エンゲージメントサーベイ) ^{26.3期}実績 **-37** (前回実施比 **+7pts**)
- サーベイ結果に基づくエンゲージメント施策、成果主義カルチャーの浸透と人材ポートフォリオマネジメント開始
- 評価制度/定年延長/社内公募/Team Agreement/自己啓発/DE&Iなど複数の人事制度を改定



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

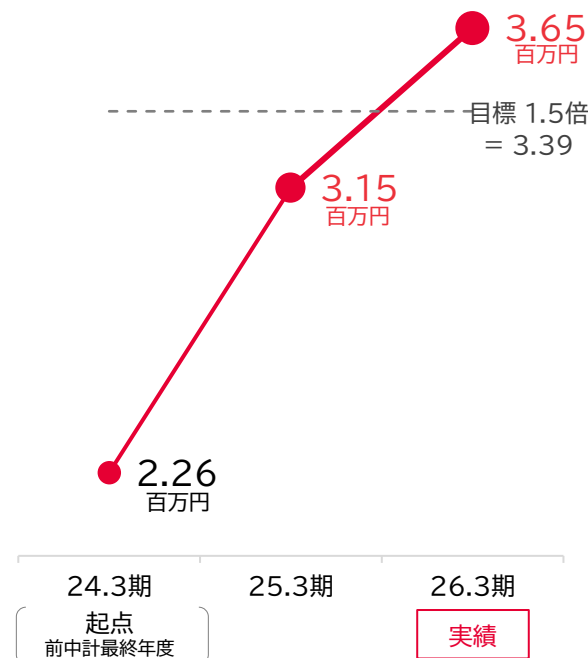
計画比 +20%のペースで進捗



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

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
- ストック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

- 手元資金流動性
- 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
30億円程度

キャピタルアロケーション

成長投資

オーガニック投資
30億円程度

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
100億円程度

オーガニック投資

- 人的資本への投資を継続(25億円規模)
- IT/設備投資

インオーガニック投資

- 新規事業/資本提携等
- 研究開発(AI等)

株主還元

- 配当性向45%以上
- 機動的な自己株式取得

※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

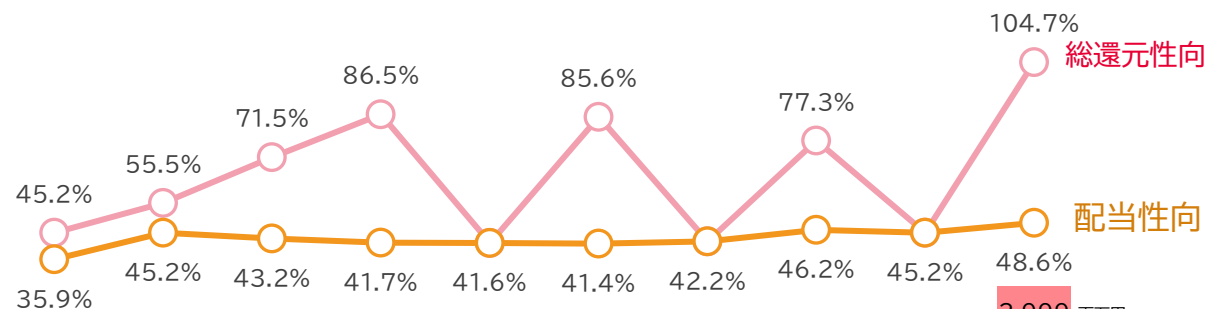
45%以上

4. 株主還元

✓ 予定通り
実施完了

自己株式取得 30億円を実施

- 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：2025年10月31日～2026年3月16日(約定ベース)



✓ 予定通り
実施完了

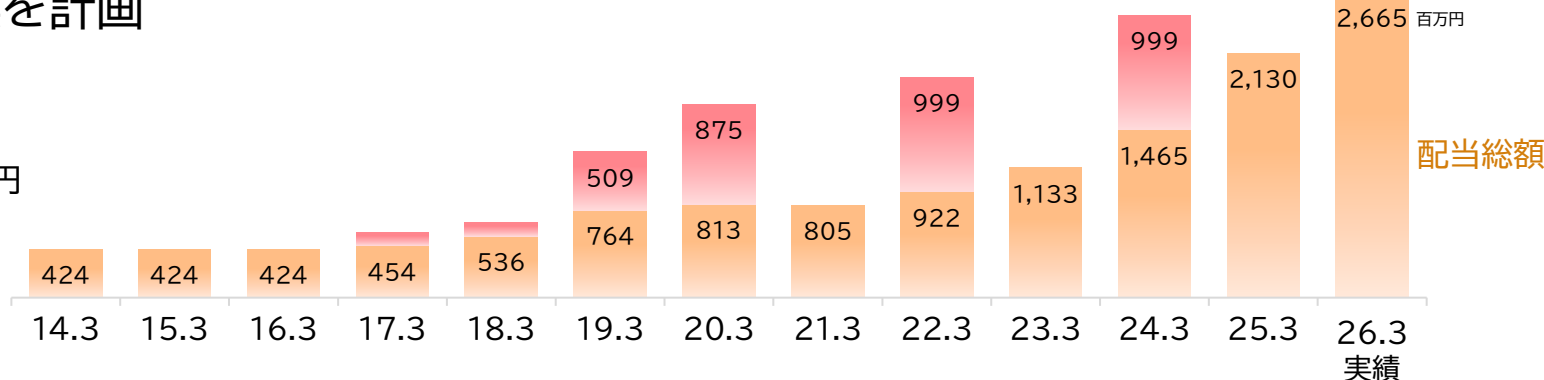
期末配当を公表値から 7円増配

- 1株当たり期末配当 18円→**25円**、通期配当 35円→**42円**
- 配当性向 **48.6%**

▶▶▶ 継続
実施中

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



1株当たり配当金の推移

(円)

50

40

30

20

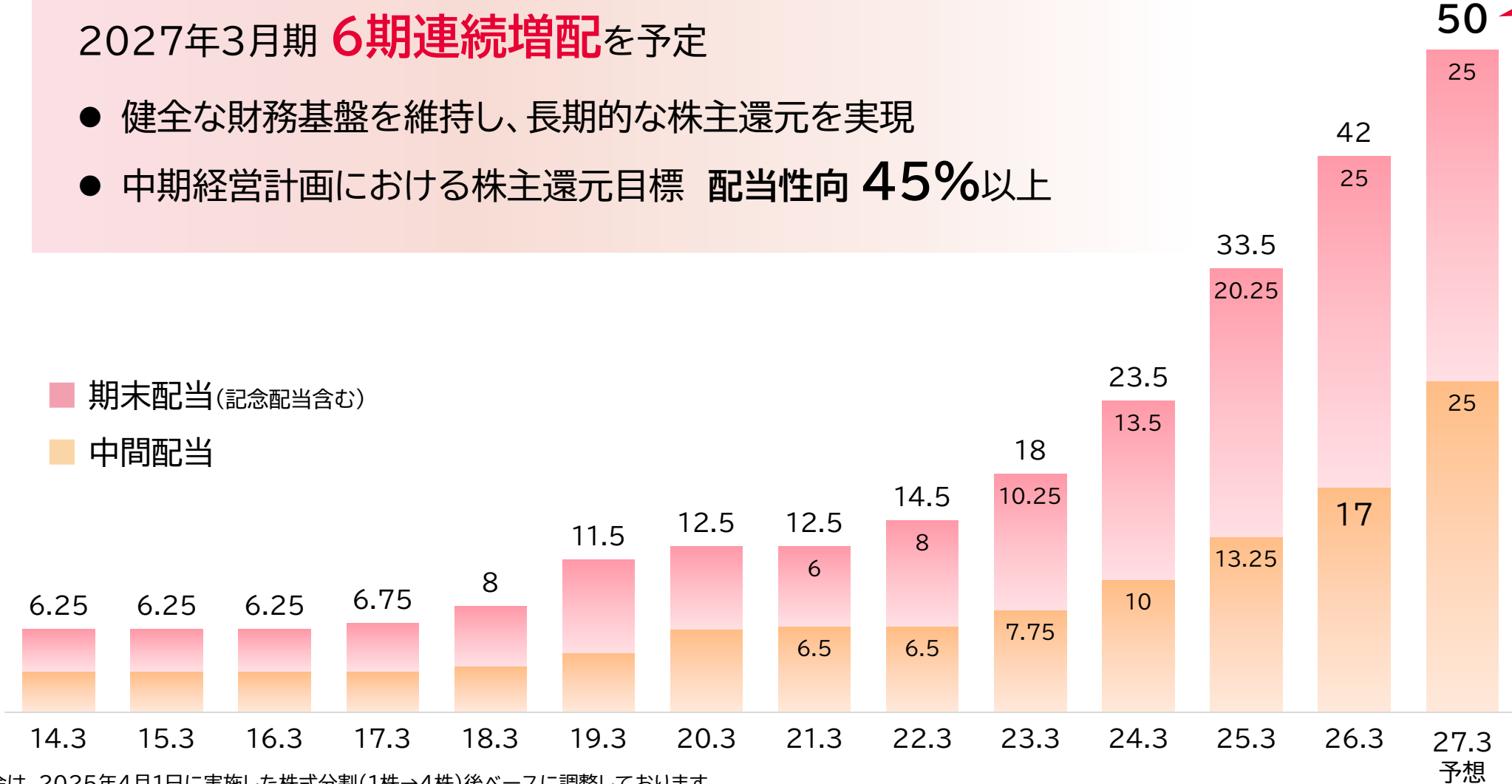
10

0

2027年3月期 **6期連続増配**を予定

- 健全な財務基盤を維持し、長期的な株主還元を実現
- 中期経営計画における株主還元目標 **配当性向 45%以上**

■ 期末配当(記念配当含む)
■ 中間配当



配当性向
50%超

※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

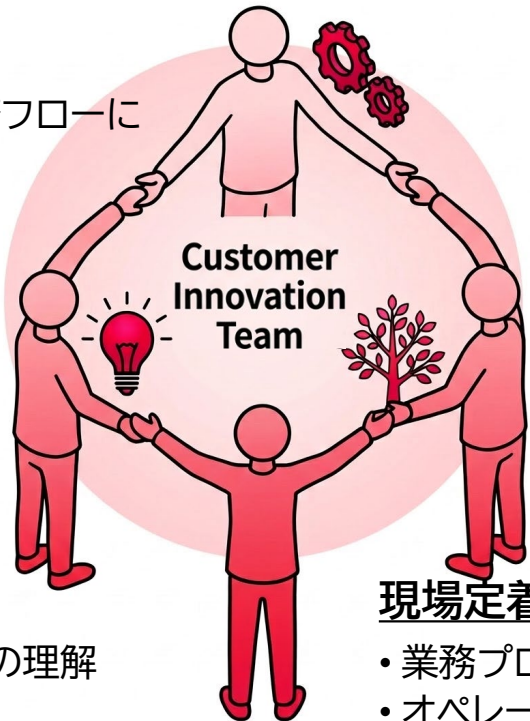
- 私たち自身がAIを前提に社内業務プロセス・働き方を再設計し、その実践知をお客様価値に転換
- Team で現場に入り、“使い続けられる” Platformを提供
- アセットの活用 → 蓄積 → 再活用のサイクルで、付加価値を継続的に向上

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

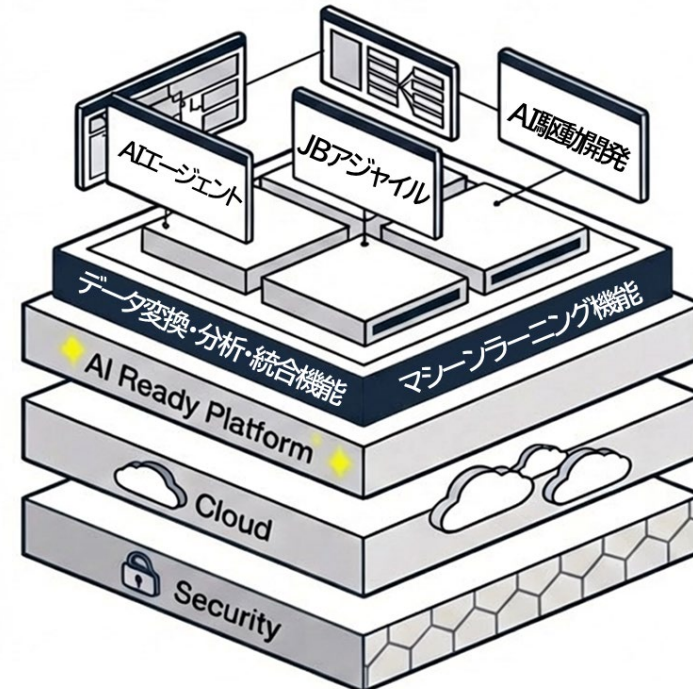
現場定着力

- 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

コンサルティング

エンジニアリング

定着・改善

①AX共創・文化醸成



- AX文化醸成のワークショップ
- AX CoE支援サービス

人と組織の意識をそろえ、AXの土台を醸成

②ガバナンス・利用環境設計



- 利用ルール／ガイドライン設計
- 権限・セキュリティ設計
- データ整備

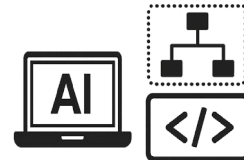
安心・安全にAIを活用できるガバナンス整備

③業務プロセス再設計



業務プロセスを見直し、AIエージェント前提の業務アプリケーションを実装

ユースケース開発



- AIユースケース開発支援
- AIエージェントの試作
- AI駆動開発アプリ試作

ユースケースを具体化し、価値を検証し実装

業務実装・運用設計



- AIエージェント業務実装
- 運用設計
- モニタリング

現場で使える形で実装し、運用整備

④定着・改善

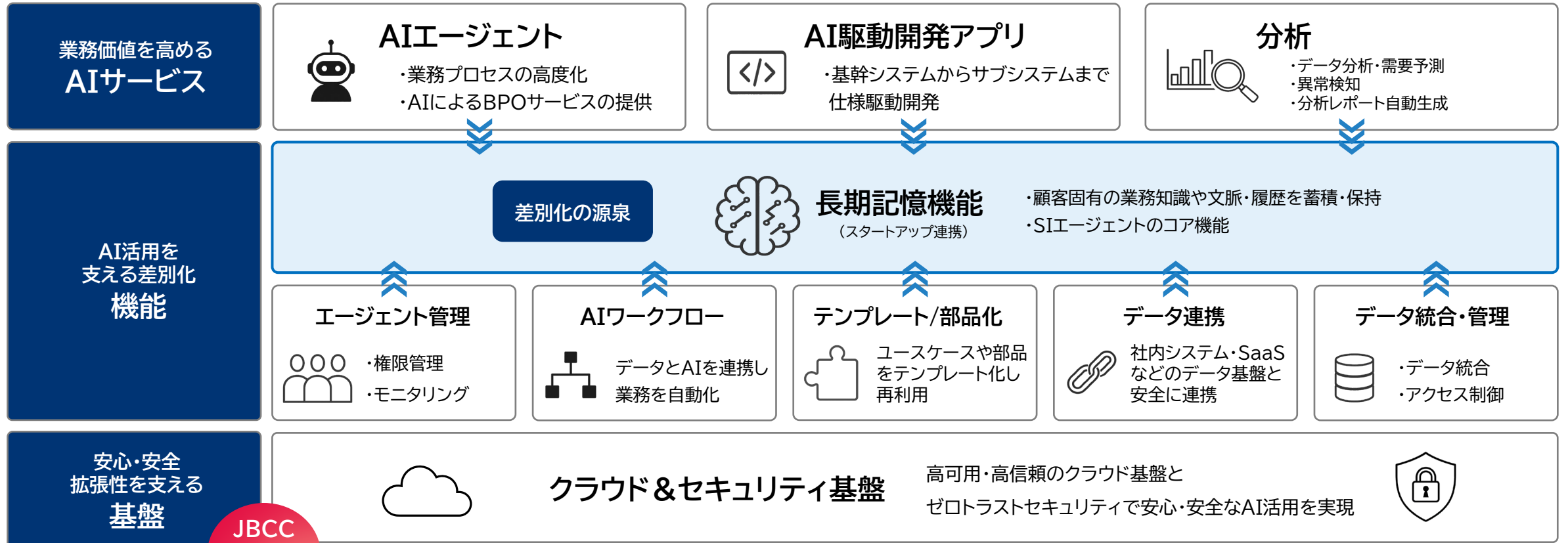


- 現場業務での定着支援
- 利用データの蓄積・分析
- 継続的な改善・機能拡張

現場で使い続けながら、継続的に価値を向上

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

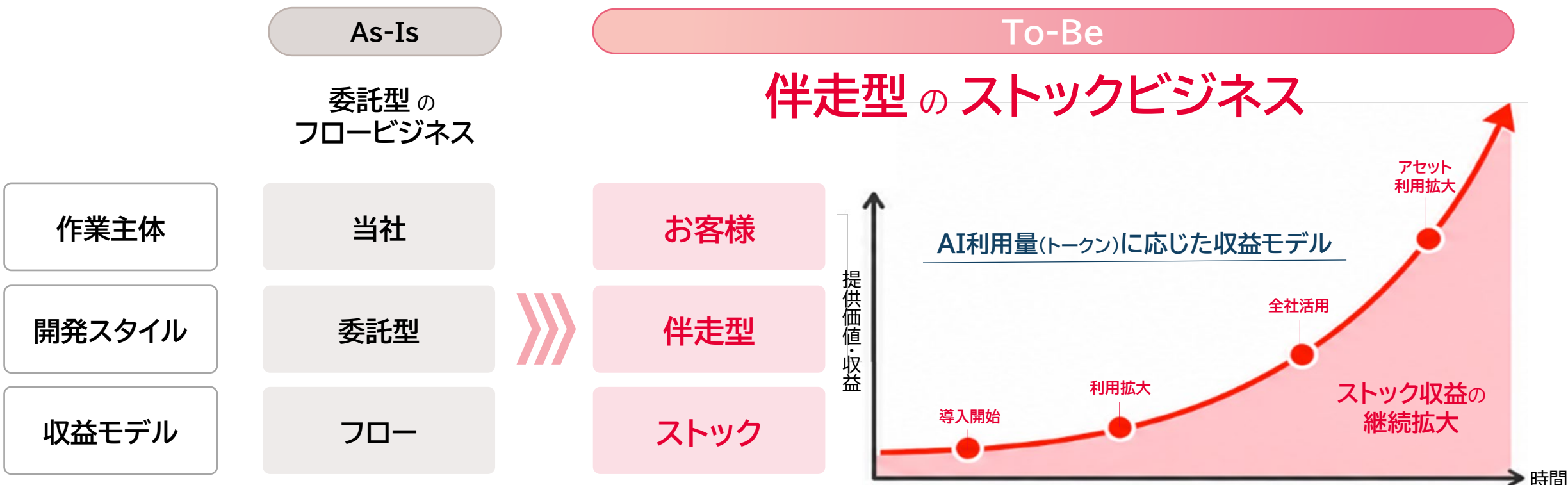


JBCC
グループ
の強み

JBアジャイル

運用・伴走力

顧客基盤 3,000社以上

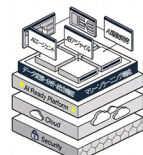


Customer Innovation Team × AI Orchestration Platform により実現



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

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 —

社内AXによる生産性向上

J-AIInnovation 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

マインドチェンジにより、AX が組織全体に広がる

新リース会計基準対応における契約書判定業務への AI 活用

職種: バックオフィス(会計部門)

適用業務: リース対象がある全業種

カテゴリ: 品質向上 / 業務効率化

AX 実践のポイント

- 判断プロセスの再構築を実現、さらに価値創出・意思決定高度化へと進展
- AX が、一部の有識者だけではなく、組織全体に広がる構造

背景

- 2027年4月より新リース会計基準が強制適用。財務諸表や経営指標に大きな影響を及ぼす。これにより、新たにリースとして認識されるものが増加し、資産計上が必要となる隠れリースが発生。会計部門では膨大な量の契約書チェックが必要となった。

課題

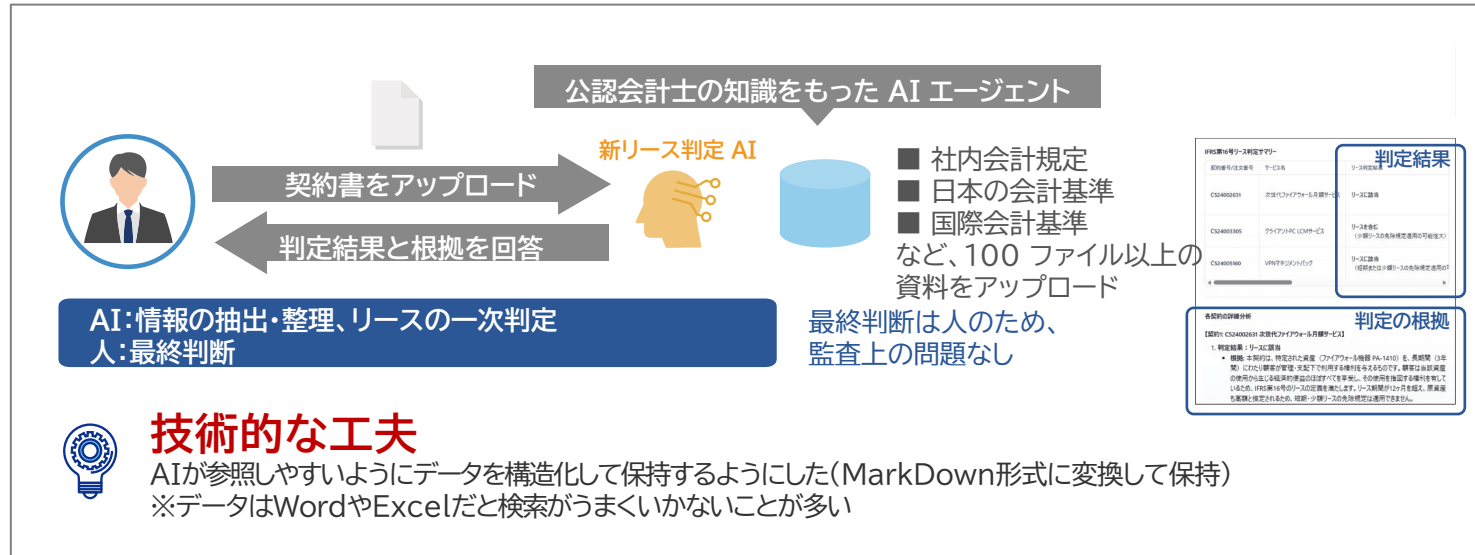
- 契約書 1 件あたりの判定 **3 時間**
- 契約書 現在 **100 件以上** 今後も毎年 約 30 件



効果

- 契約書 1 件あたりの判定 **2 分**
- 判定の根拠を監査法人に説明できる総評も出力
- 品質の安定化と業務効率Up
- 業務の習熟度に関わらず、誰でも対応可能

利用イメージ



Next チャレンジ

- 部門全員を AI 人材に
AI 活用の成功/失敗事例の共有や、業務課題の AI 解決策をディスカッションするなど、勉強会を継続
- 「人」は付加価値の高い業務へ
経営課題の分析や将来見通しの整理、意思決定に資する示唆の抽出など
- 財務ハイライトの高度化
実績報告にとどまらず、差異要因やリスク・機会まで踏み込んだ内容へ

その先に見える組織の姿

- 経営判断に必要な情報提供の質とスピードを高めることで、より良い判断ができる状態をつくり、意思決定の質の向上に貢献

AI で「ここまでできる」感動体験が、次なる AI 実践への意欲に

AI が監査対応に必要な会計基準の調査・整理を支援

職種: バックオフィス(会計部門)

適用業務: 会計・監査対応業務

カテゴリ: 品質向上 / 業務効率化

AX 実践のポイント

- 個人任せだった業務を、AI を活用しチームで取り組む形に転換
- AI による感動体験が、チーム全体での次なる AI 実践への意欲に

背景

- 決算期を中心に、監査法人との協議に向けて会計基準の解釈・論点整理を事前に行う必要があった
- 会計基準は、範囲が広く、深い。表現も曖昧で、自社の実態に照らした解釈整理が不可欠

課題

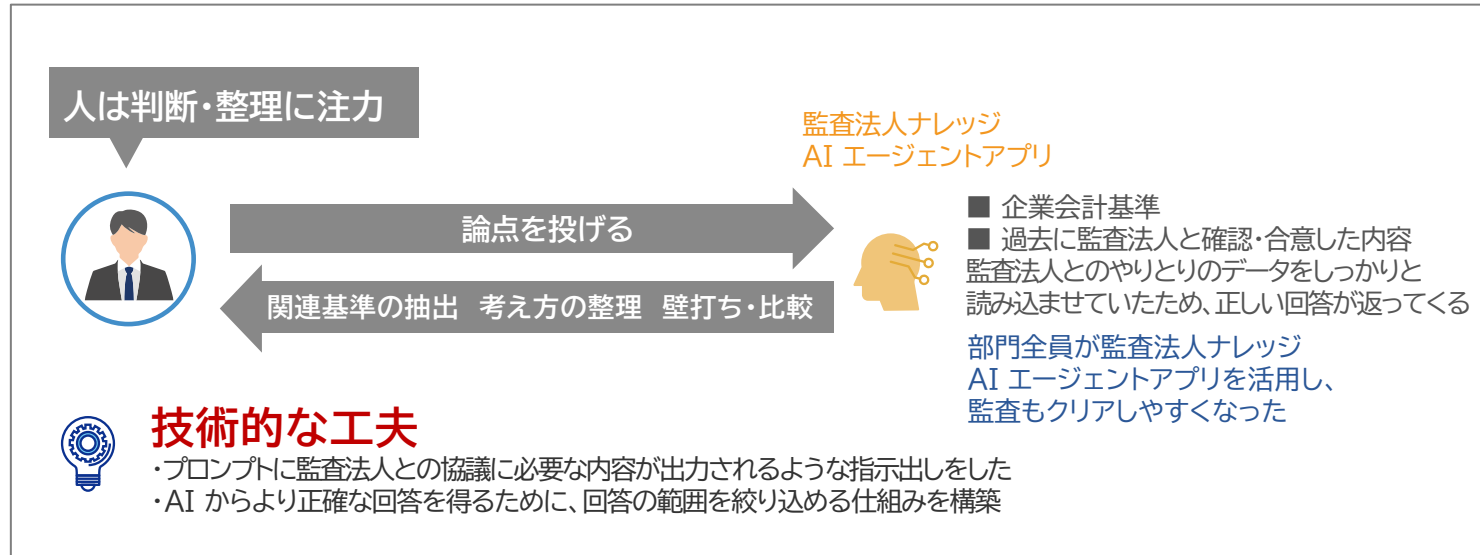
- 会計基準の論点整理に膨大な時間が **最大約 100 時間** かかっていた
- 監査法人との協議前準備が、担当者の経験習熟度に依存



効果

- 会計基準の論点・情報整理を **約 5 分程度** で AI が支援
- 事前準備の負荷を大幅に軽減し判断に集中できる状態を実現

利用イメージ



Next チャレンジ

- 運用しながら AI をブラッシュアップ
規定類や会計基準、過去の監査対応で得られた知見を含めたナレッジを段階的に拡充
- 会計業務全体を支える基盤としての AI へ
まずは規定の不足や古さに気づける仕組みとして活用し、将来的には監査対応以外の業務(例えば税務申告・税務調査など)にも広げていく

その先に見える組織の姿

- 監査法人に「問い合わせで返ってくるのを待つ」
「回答を聞いてから考える」状態から、自社で回答を予測したり、論点を整理したうえで対話できる状態へと変化。
双方の工数が削減され、監査法人費用の半減を目指す

部門全体の意欲が高まり、挑戦する姿勢を醸成

蓄積された法務ナレッジを AI が調査・検討

職種: バックオフィス(法務部門)

適用業務: 過去ナレッジを参照し調査・回答する業務(問い合わせ対応など)

カテゴリ: 品質向上 / 業務効率化

AX 実践のポイント

- 信頼できる法務 AI を業務プロセス全体へ拡張していく
- 部門全体の意欲や課題吸い上げが進み、今後のチャレンジにつながる雰囲気醸成

背景

- 法務の見解の一貫性を保つことは、企業のリスク管理やガバナンスの観点でとても重要。見解の不統一は、取引先との紛争時の弱点や経営責任問題につながる。そのため、法務への確認依頼にたいして、過去のナレッジ(依頼履歴や回答済みの契約書)を丁寧に参照する必要があるが、調査には膨大な時間がかかっている。

課題

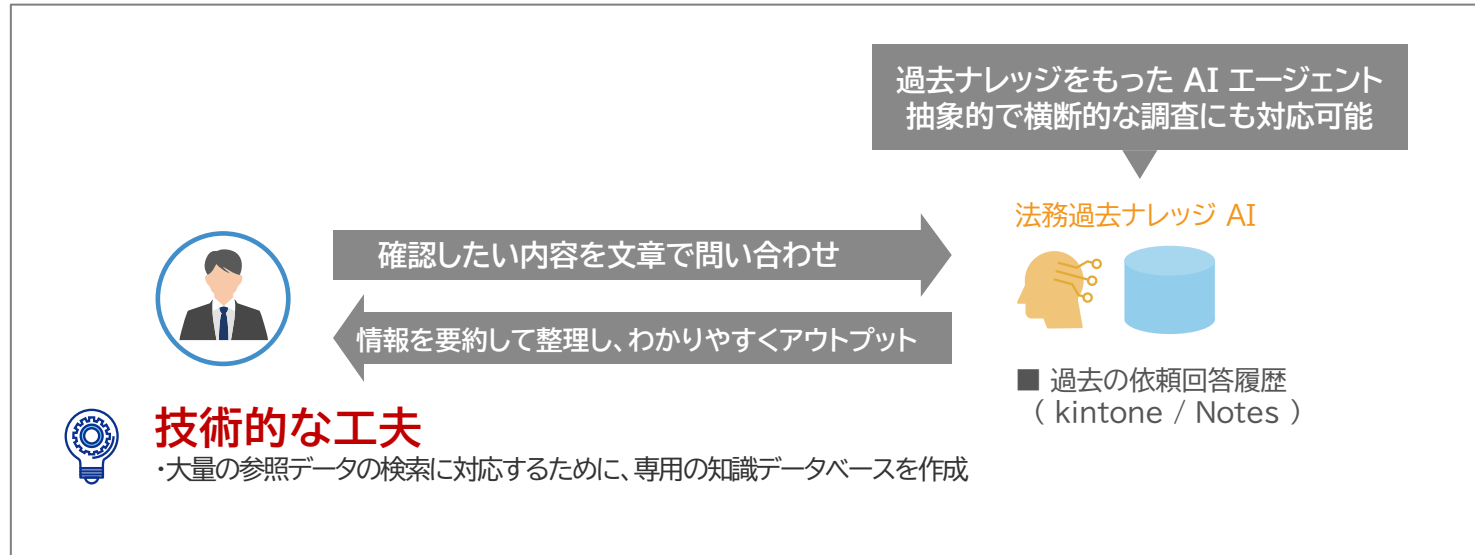
- ひとつのキーワード検索で数百件ヒットし、調査に膨大な時間がかかる
- 調査の効率・非効率性は、担当者の検索スキルや経験に依存する



効果

- 法的見解の質や一貫性が向上
- 回答までのリードタイム大幅縮小
- 調査時間が、担当者の経験に依存しない

I 利用イメージ



I Next チャレンジ

- **法的根拠の知識をもったAIの実現**
法的根拠に基づく契約書・規程のドラフト作成
法令改正や判例動向を踏まえ、AI で契約・規程の更新負荷を軽減など
- **回答精度の向上**
データクレンジングや、キーワード検索 + 意味検索のハイブリッド検索など、技術部門と連携強化
その先に見える組織の姿
- **会社の成長に直接貢献する法務へ**
法務は、契約・法令のチェック役にとどまらず、事業部門と並走しながら「どう実行可能にするか」を提案し、健全なリスクテイクを後押しする役割へ変わる。
その結果、経営判断の質とスピードが上がり、法務は会社の成長に直接貢献する組織となる

「AI をどう使うか」でなく「AI が生きるプロセスへ」発想をシフト

社内外への情報発信・記事作成を、ライター AI がサポート

職種: バックオフィス(広報部門)

適用業務: ライティング業務

カテゴリ: 業務効率化・自動化

AX 実践のポイント

- 記事制作プロセスを AI 前提で再構成
- 人と AI の領域を切り分け、記事に面白味やオリジナリティを加えるなど、より高度な業務を人が担う

背景

- 広報からの情報発信は、作成記事が多岐にわたるため工数が多いが、それを削減し、発信頻度と品質を向上したい
- 記事作成の時間的・心理的ハードルを下げて、社員発信の文化を活性化させたい

課題

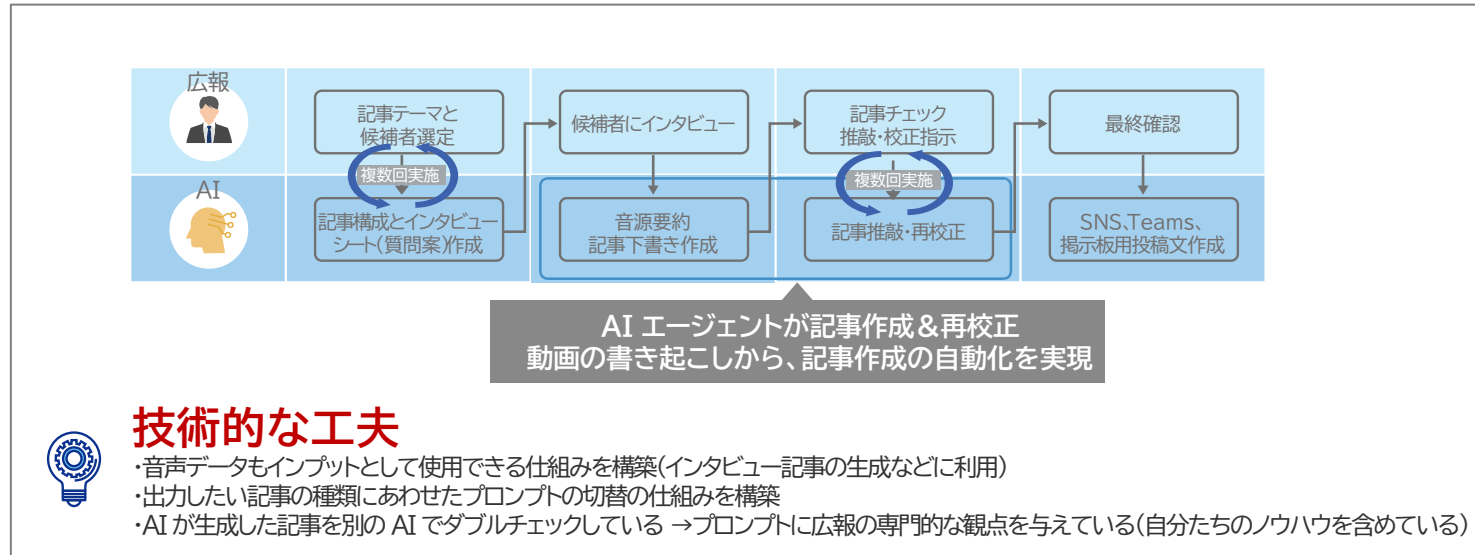
- 記事下書き作成 1 件あたり約 **2 時間**
- 素材はあるが最初の一步が進められない心理的ハードルがある



効果

- 記事下書き作成 1 件あたり **1 分**
- 心理的ハードルが下がる
- 経験問わず一定の品質を保てる
- 事実の部分は AI に、最終チェックは人で分担

利用イメージ



Next チャレンジ

- 社内アプリと連携し旬なトピックで情報発信
社内掲示板やTeamsなどで話題になっているテーマやHotなトピックを組み込んだ記事制作&発信をしていく
- 技術や心理的ハードルなく誰でも情報発信できる文化づくり
社内用語をナレッジベースに登録・蓄積し、執筆をサポートする AI で、社員が誰でも情報発信できる環境を整備

その先に見える組織の姿

- 「届けたい人に届く」発信へ
相手や目的に応じてチャンネル・届け方を最適化し、情報発信の量と質を両立
- ブランディングの強化へ
質の高い情報を継続的に発信することで、企業・サービスの認知と信頼を高める

AI による外部委託の承認チェック

職種: スタッフ(サービス推進部門)

適用業務: 一定の基準をもってチェック・承認する業務

カテゴリ: 品質向上 / 業務効率化

AX 実践のポイント

- 成功体験が「組織の意識変革」へ波及。他業務・他部門展開へのモチベーションに
- AX の次フェーズ(プロセス全体最適化)への移行準備が進行中

背景

- 外注費使用申請チェックは、開発や構築プロジェクトにおいて協力会社使用を承認するための業務で、年間 3000 件ほど実施。今まで、申請内容や見積書、実行予算書、業務委託契約等を、目視によるチェックを行っていたが、非常に時間がかかり、漏れやミスが発生することがある。

課題

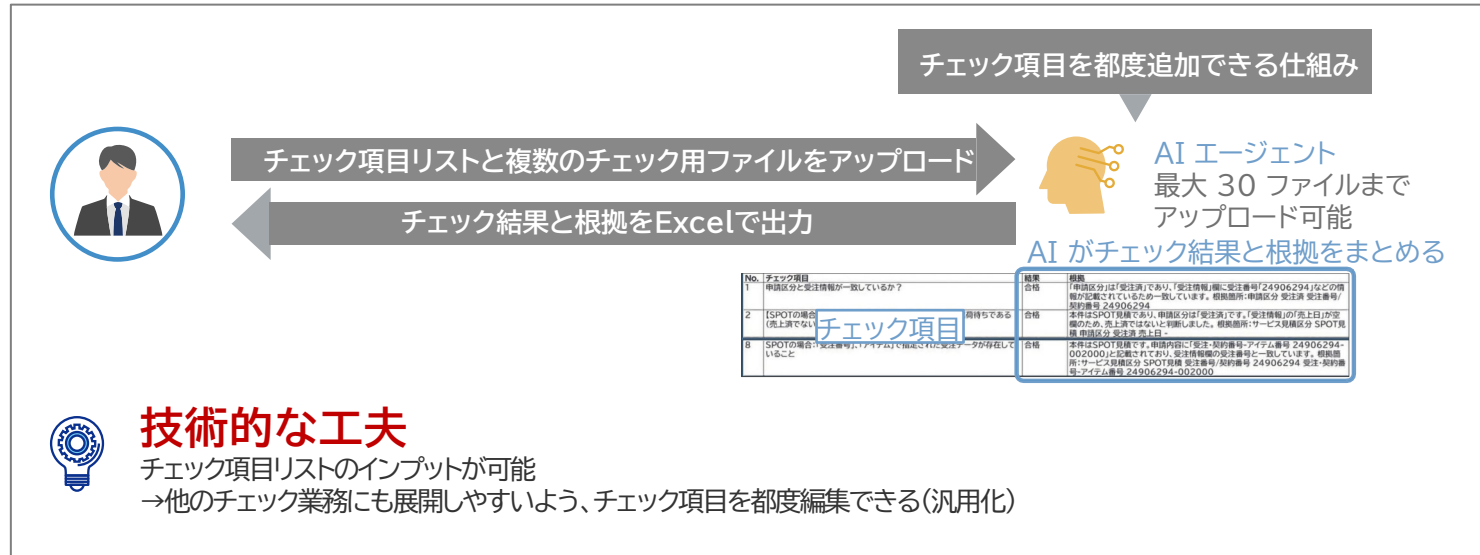
- 細かなチェックに非常に時間がかかっており、俯瞰的なチェックに時間が割けない
- チェック漏れやミスのリスク



効果

- 属人化や見落としを防ぎ、安定した高品質チェックを実現
- なぜその結果になったのか」が分かるため、判断の透明性が向上

利用イメージ



Next チャレンジ

- 社内システム連携で大幅な工数削減
基幹システムやグループウェアなどとの連携、及びRPAやAI エージェントのバッチ起動により、人手を介さず AI へのファイルUploadを可能に
- 申請者と承認者双方での AI 活用で業務効率化と品質向上の両立
申請者側にもAI によるチェック支援を導入することで、承認側は俯瞰的な判断業務に集中

その先に見える組織の姿

- 次の一手を考える役割へ
市場・競合分析や投資計画、リスク分析など SI の事業方向性の検討・提言へとシフト

人が本来やるべき「判断」に集中できる状態が定着

過去ナレッジ AI が、新規取引時のお客様からの調査票の回答文案を生成

職種: バックオフィス(事業推進部門)

適用業務: 調査票対応業務(対外対応)

カテゴリ: 顧客対応 / 業務効率化

AX 実践のポイント

- 部門外のエンジニアの視点を取り入れ、業務やプロセスの前提を見直した
- 人が判断に集中する意識が定着

背景

- お客様が当社と新規に取引を行う際、可否判断や取引条件の決定に必要な情報を提供するため、「会社調査票」および「セキュリティ調査票」の回答を年間平均約120件 作成している。質問内容やフォーマットが顧客ごとに異なるため、過去ナレッジを参照しながら文章を組み立てる作業に多くの時間を要していた。

課題

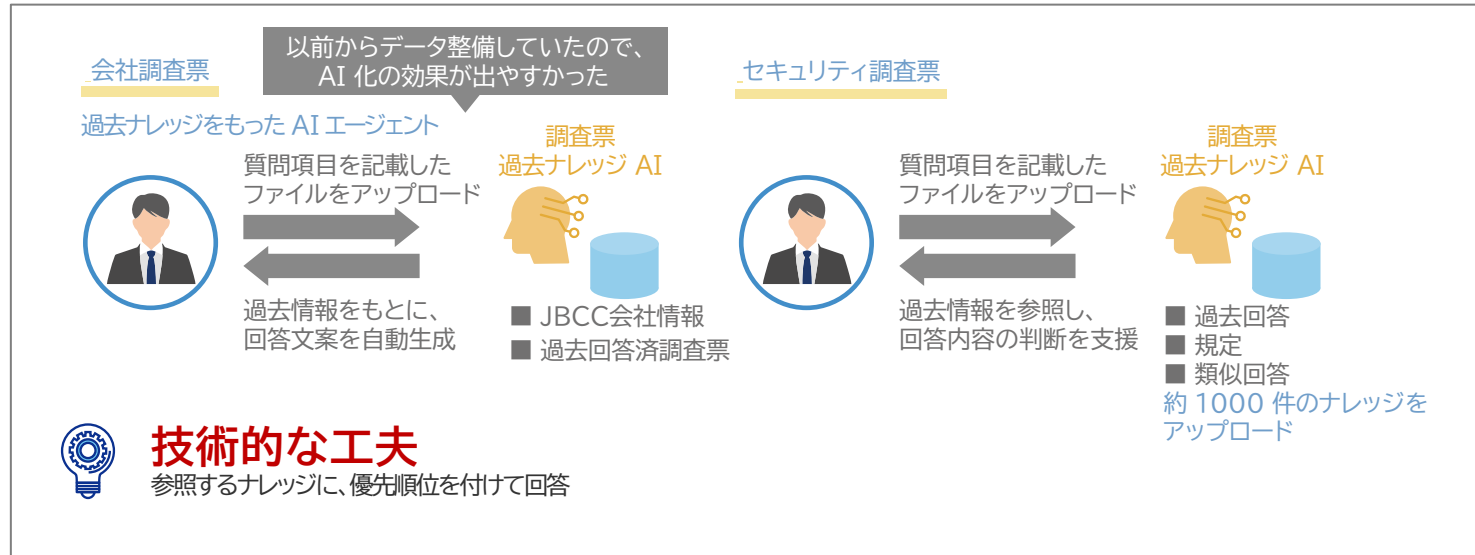
- 調査票回答業務 年間 約 90 時間 / 120 件



効果

- 調査票回答業務回答時間を **50%削減**
- AIが文章案を生成することで、担当者が一から考える負担が大きく軽減

利用イメージ



Next チャレンジ

- **転記作業全体の自動化**
AI を活用して下書きまで自動生成し、人は確認・判断に集中できる形を目指し、AI に任せる作業範囲を広げていく
- **AI が回答できない項目をなくしていく**
過去の回答データに記載のない質問/回答を、新たな回答済み調査票から集め、構造化データをつくり、過去ナレッジにさらに蓄積していく

その先に見える組織の姿

- 営業戦略の立案と実行・ビジネスデータ分析など、事業と戦略を考え、判断し、会社の事業成長に寄与する組織へ

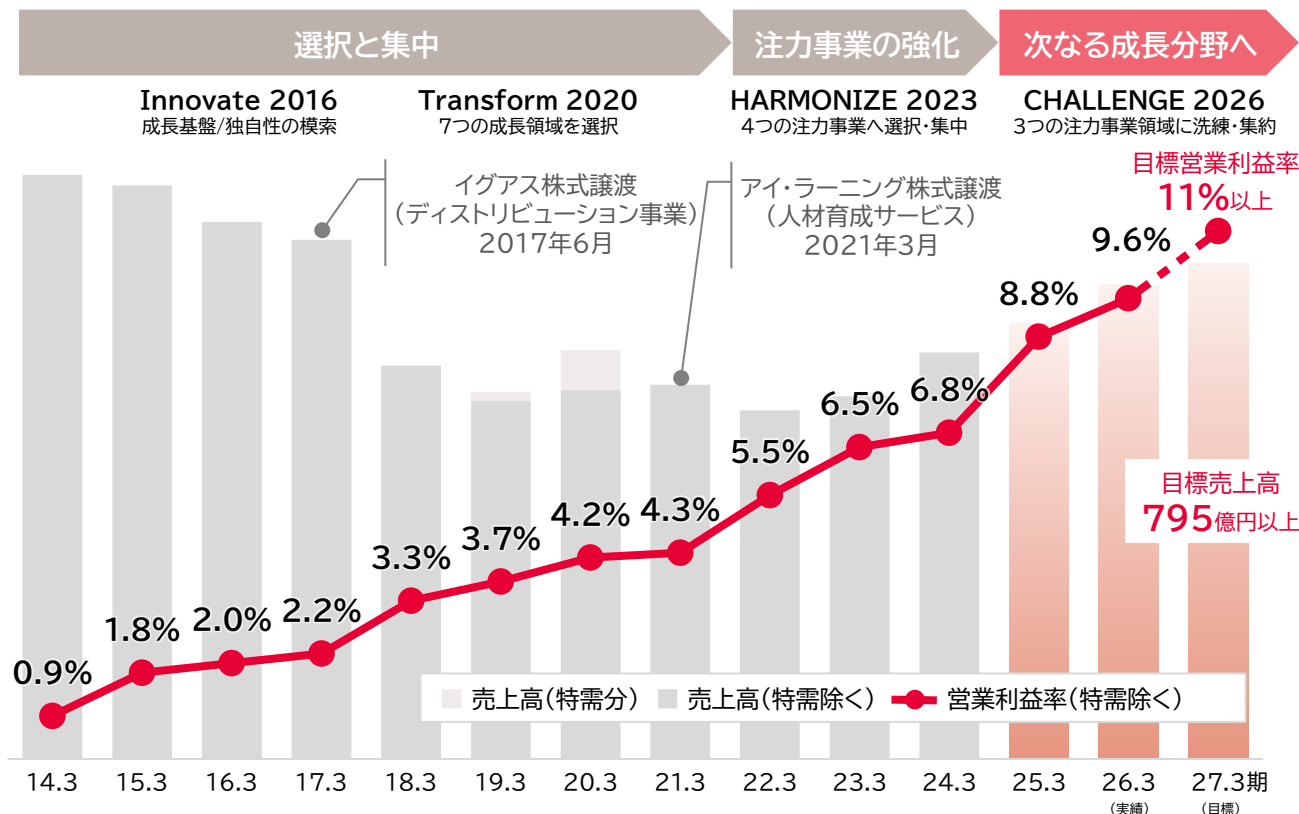
Appendix

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)

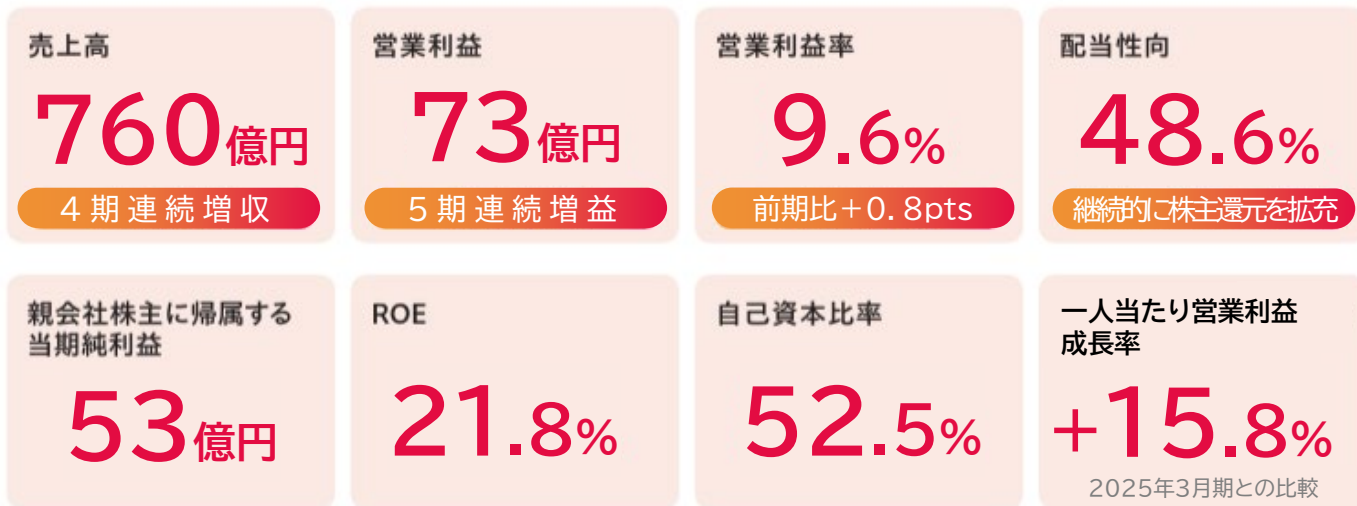


<事業構造変革の歩み>

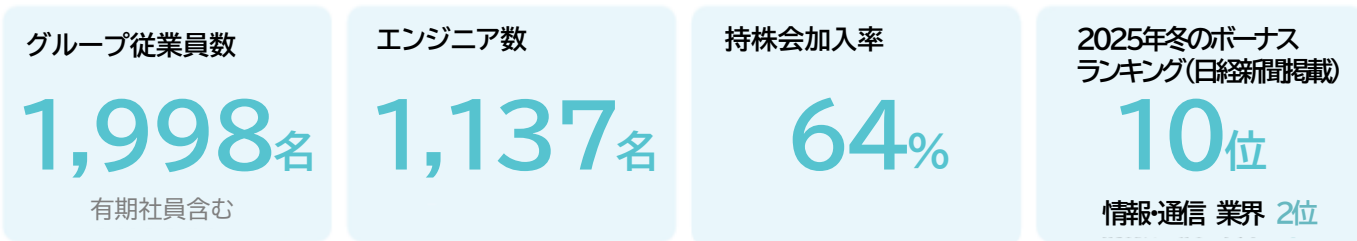


※2026年4月1日現在

事業

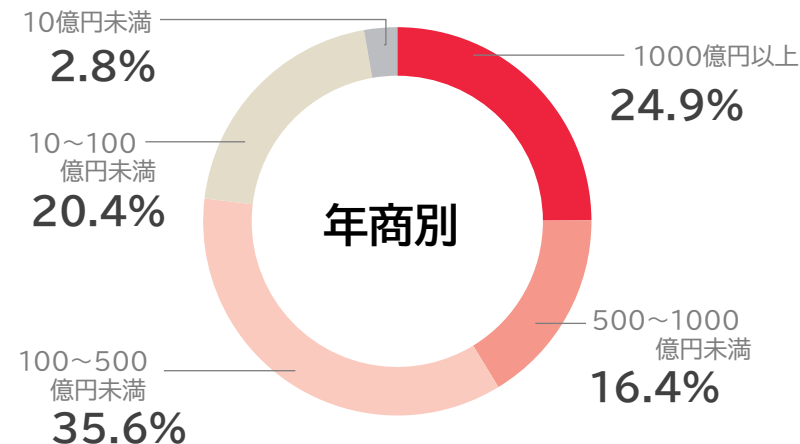
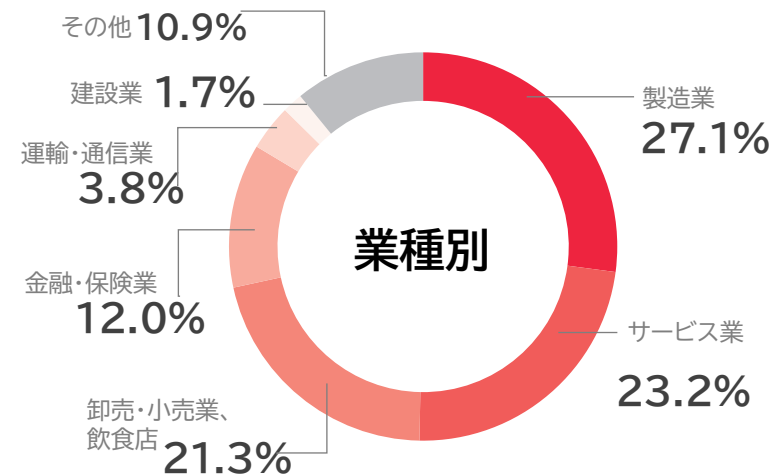


人的資本 ※各期末時点



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)



外部からの評価、業界を担う企業グループへ

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

クラウド

- kintoneアプリのガバナンスを強化するプラグインを提供開始 未管理アプリの抑止から権限違反の検知・通知まで、運用管理者の負荷を大幅に軽減～ *2026.04.23発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/04/23/140000.html>

クラウド

- 株式会社アルク 様、クラウドの運用コスト削減し、セキュリティ対策への投資を実現 | クラウドの運用&コスト最適化に伴走支援 *2026.03.13発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/03/13/140000.html>

クラウド

- Microsoft 365 のガバナンスを強化するサポートサービスを提供開始 導入段階から包括的な伴走支援で最適な環境構築、運用負荷軽減に貢献 *2026.03.12発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/03/12/110000.html>

クラウド

- やる気スイッチグループ、全国2,400教室が使用する基幹インフラをオンプレからクラウドへ全面移行 JBCCの運用付きクラウドサービス「EcoOne」を導入、運用とコストの最適化を実現 *2026.02.26発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/02/26/110000.html>

セキュリティ

- 【導入事例】社員2000人規模のJBCCグループが実践、ゼロトラストで守るクラウド・AI時代のセキュリティ *2026.04.07発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/04/07/130000.html>

IR

- 株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポート公開のお知らせ *2026.04.22発表
<https://sharedresearch.jp/ja/companies/9889>

IR

- お客様の変革をAIで実現し、定着まで支えるAIサービスモデル構想発表 *2026.04.07発表
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9889/tdnet/2787621/00.pdf>

人的資本経営

- 人材開発情報誌『企業と人材』にて連載企画「教育スタッフの『仕事』日誌」掲載開始 *2026.04.16発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/04/16/160000.html>

人的資本経営

- JBCCグループ、人的資本調査において人的資本経営品質2025を受賞 *2026.02.20発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/02/20/150000.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。