



2026年3月期 第3四半期決算説明資料

(2025.04.01～2025.12.31)

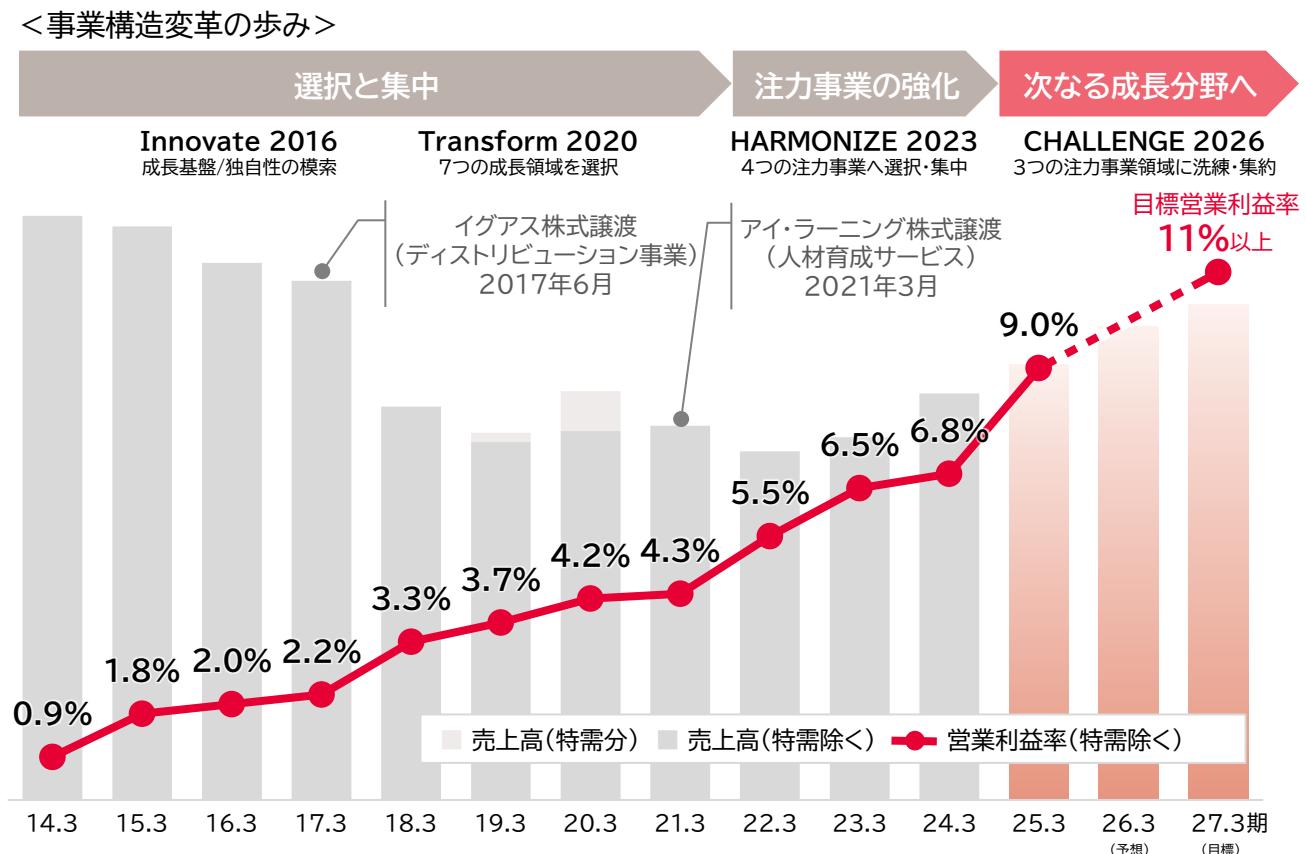
JBCCホールディングス株式会社
証券コード:9889(東証プライム市場 情報・通信業)

2026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
従業員数 : 1,999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)

JBCC 全国展開 **jbs** 運用・保守 サービス **CIS** 中部地区 **SOLNET** 九州地区
JBPS 開発支援 **jbcn** 上海・広州・大連 **jbth** バンコク **jbex** コーポレート・ファンクション



※2025年10月1日現在

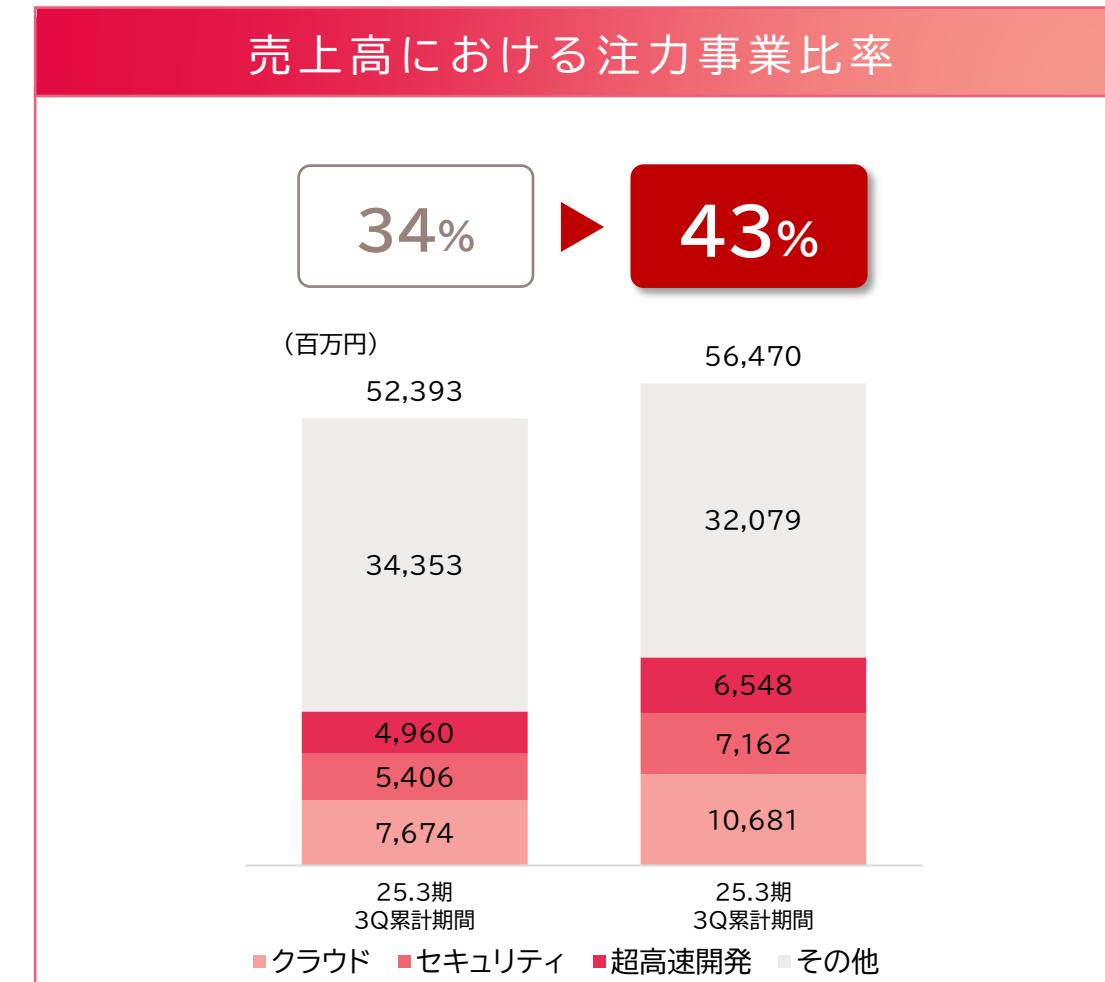
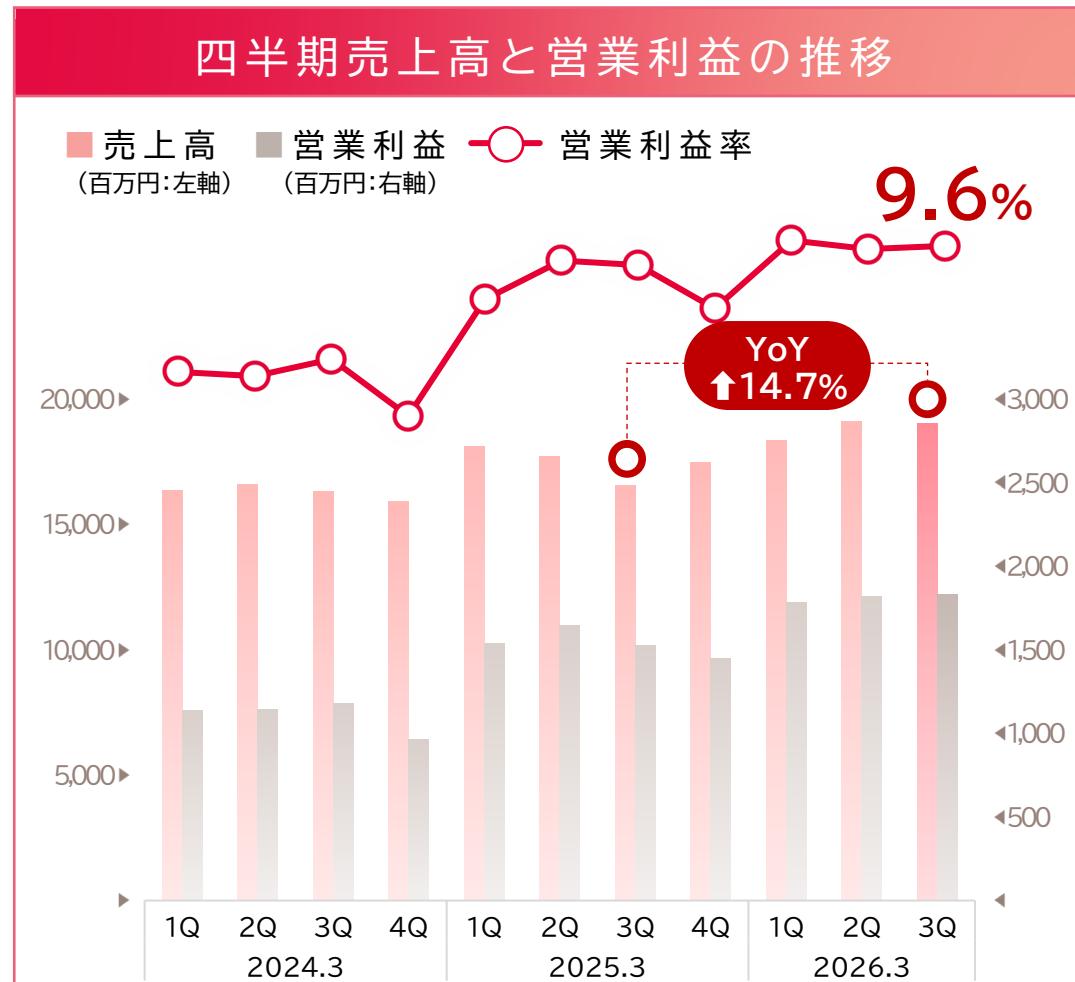
業績及びトピックスハイライト

● 2026年3月期 第3四半期累計期間業績



- 注力事業が成長を牽引し、収益性向上に寄与
- 3Q累計期間は增收増益で計画を上回る進捗、通期業績予想を上方修正
- 中期経営計画(2027年3月期)の目標を上方修正

四半期業績と成長を牽引する注力事業の業績推移



今期の業績予想上方修正と中期経営計画における目標業績上方修正



今期の業績予想を上方修正

期初予想	修正予想	増減率
------	------	-----

売上高	71,500	► 76,000 (↑6.3%)
-----	--------	------------------

営業利益	6,800	► 7,300 (↑7.4%)
------	-------	-----------------

経常利益	6,900	► 7,500 (↑8.7%)
------	-------	-----------------

当期純利益	4,800	► 5,250 (↑9.4%)
-------	-------	-----------------

中期経営計画の目標業績を上方修正

2027年3月期 売上高目標

745億円以上から795億円以上へ

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
---------------	----------------

エグゼクティブサマリー

- ・業績及びトピックスハイライト
- ・四半期業績と成長を牽引する注力事業の業績推移
- ・今期の業績予想上方修正と
中期経営計画における目標業績上方修正

1. 連結業績概況 P.7

- ・2026年3月期 第3四半期業績概況
- ・2026年3月期 通期業績予想に対する進捗率
- ・四半期別業績推移
- ・2026年3月期 第3四半期累計期間 – セグメント別
- ・2026年3月期 第3四半期単体期間 – セグメント別
- ・2026年3月期 第3四半期累計期間 売上高前年同期比増減要因
- ・2026年3月期 通期業績予想 (2026.01.30上方修正)

2. 事業セグメント別業績 P.15

- ・事業セグメントの概要
- ・事業セグメントの業績予想 (2026.01.30上方修正)
- ・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」 – 中期経営計画に対する進捗
- ・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「クラウド」 – Topics
- ・注力事業「セキュリティ」 – 中期経営計画に対する進捗
- ・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
- ・注力事業「セキュリティ」 – Topics

- ・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」 – 中期経営計画に対する進捗
- ・注力事業「超高速開発」 – 売上高四半期別推移
- ・注力事業「超高速開発」 – Topics
- ・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 CHALLENGE 2026 P.37

- ・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」全体像*
- ・売上高に占めるストックビジネス割合の進捗
- ・生成AIによるCHALLENGE – 生産性向上 × 新たな価値創造 –*
- ・J-AInnovation 全社横断でAXを推進
- ・当社の成長戦略に貢献 – AI活用によるケイパビリティ向上
- ・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.47

- ・1株当たり配当金の推移*
- ・2026年3月期 成長投資と株主還元*

5. ニュースリリース P.50Appendix. P.53

*:再掲

1. 連結業績概況

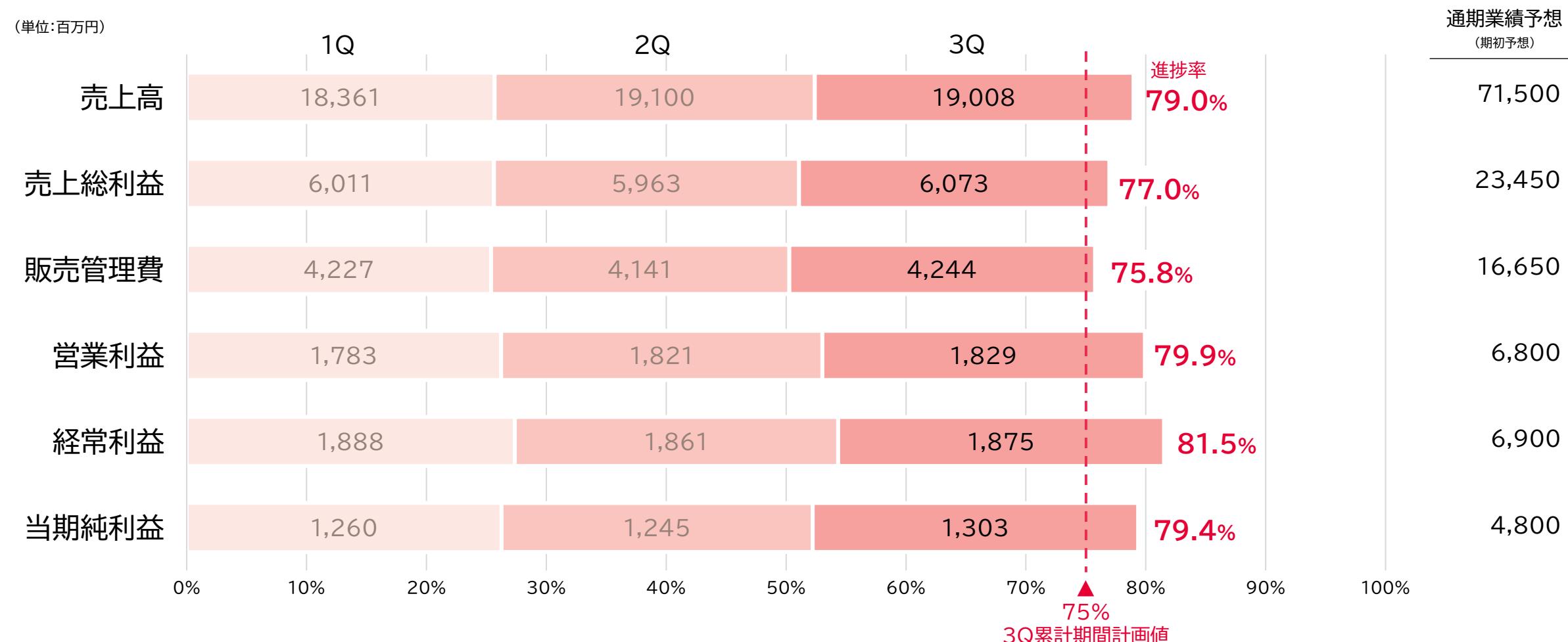
- 第3四半期累計期間で**4期連続増収増益**
- 営業利益2桁成長、5期連続増益・過去最高益更新

	25.3期 3Q累計期間	26.3期 3Q累計期間		25.3期 3Q単体期間	26.3期 3Q単体期間	
	実績	実績	前年同期比		実績	実績
売上高	52,393	56,470	↑7.8%	16,571	19,008	↑14.7%
営業利益	4,706 (9.0%)	5,434 (9.6%)	↑15.5% (↑0.6pts)	1,524 (9.2%)	1,829 (9.6%)	↑20.0% (↑0.4pts)
経常利益	4,887 (9.3%)	5,625 (10.0%)	↑15.1% (↑0.6pts)	1,565 (9.4%)	1,875 (9.9%)	↑19.8% (↑0.4pts)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,373 (6.4%)	3,809 (6.7%)	↑12.9% (↑0.3pts)	1,066 (6.4%)	1,303 (6.9%)	↑22.3% (↑0.4pts)

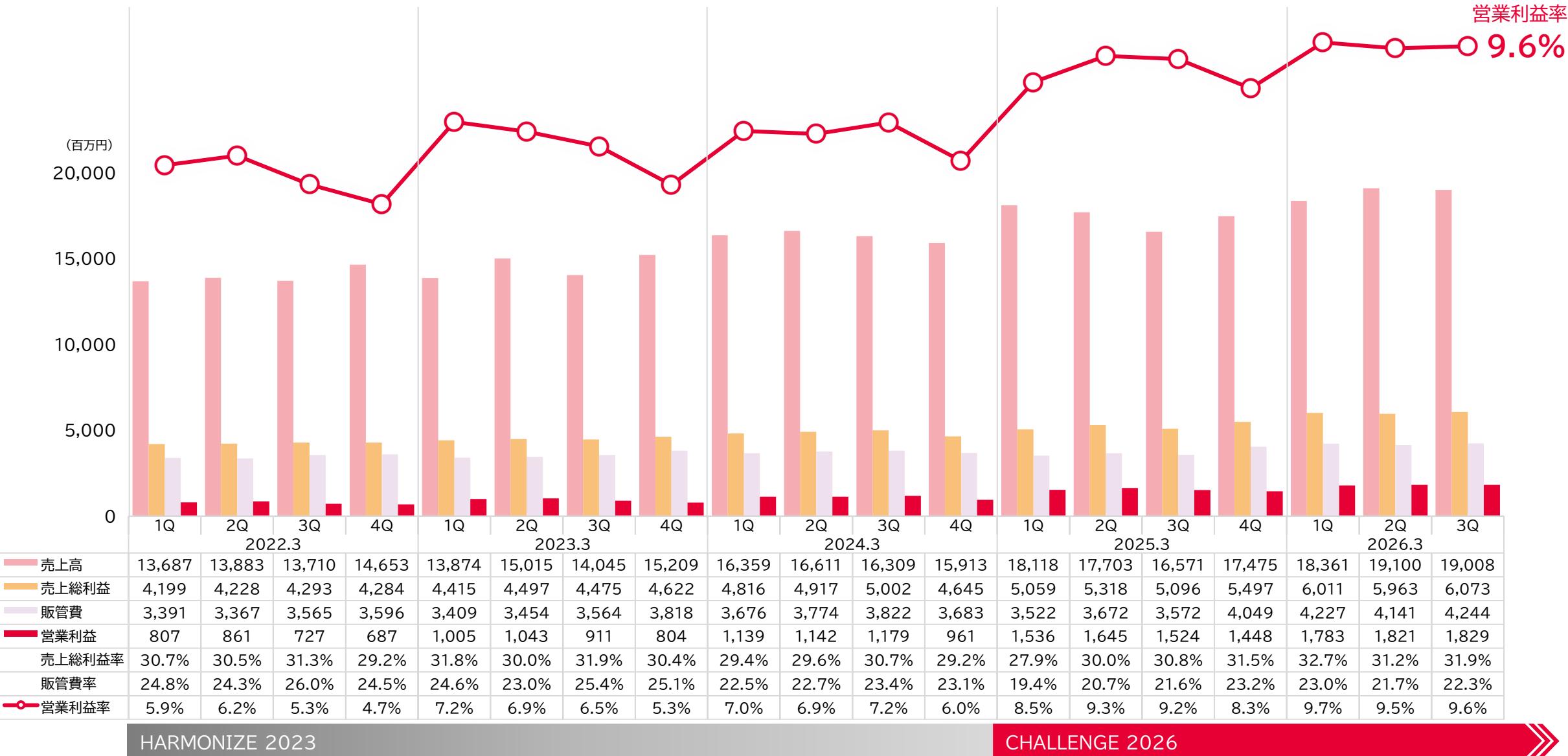
()内は利益率を示します。

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
- 4Q以降も好調を維持する見込みであり、通期業績予想を上方修正する



四半期別業績推移



S I

超高速開発の正常化に加え、従来型開発も堅調に推移、大幅增收増益

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 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	前年同期比	前年同期比	前年同期比
情報ソリューション	54,828	↑7.6%	17,171	↑17.9%	31.3%	↑2.7pts
SI (超高速開発)	14,434	↑16.1%	5,455	↑52.3%	37.8%	↑9.0pts
サービス (クラウド、セキュリティ)	32,199	↑12.9%	9,962	↑12.7%	30.9%	↓0.0pts
システム	8,194	↓18.0%	1,753	↓18.1%	21.4%	↓0.0pts
製品開発製造	1,641	↑13.7%	876	↓3.8%	53.4%	↓9.7pts
合計	56,470	↑7.8%	18,048	↑16.6%	32.0%	↑2.4pts

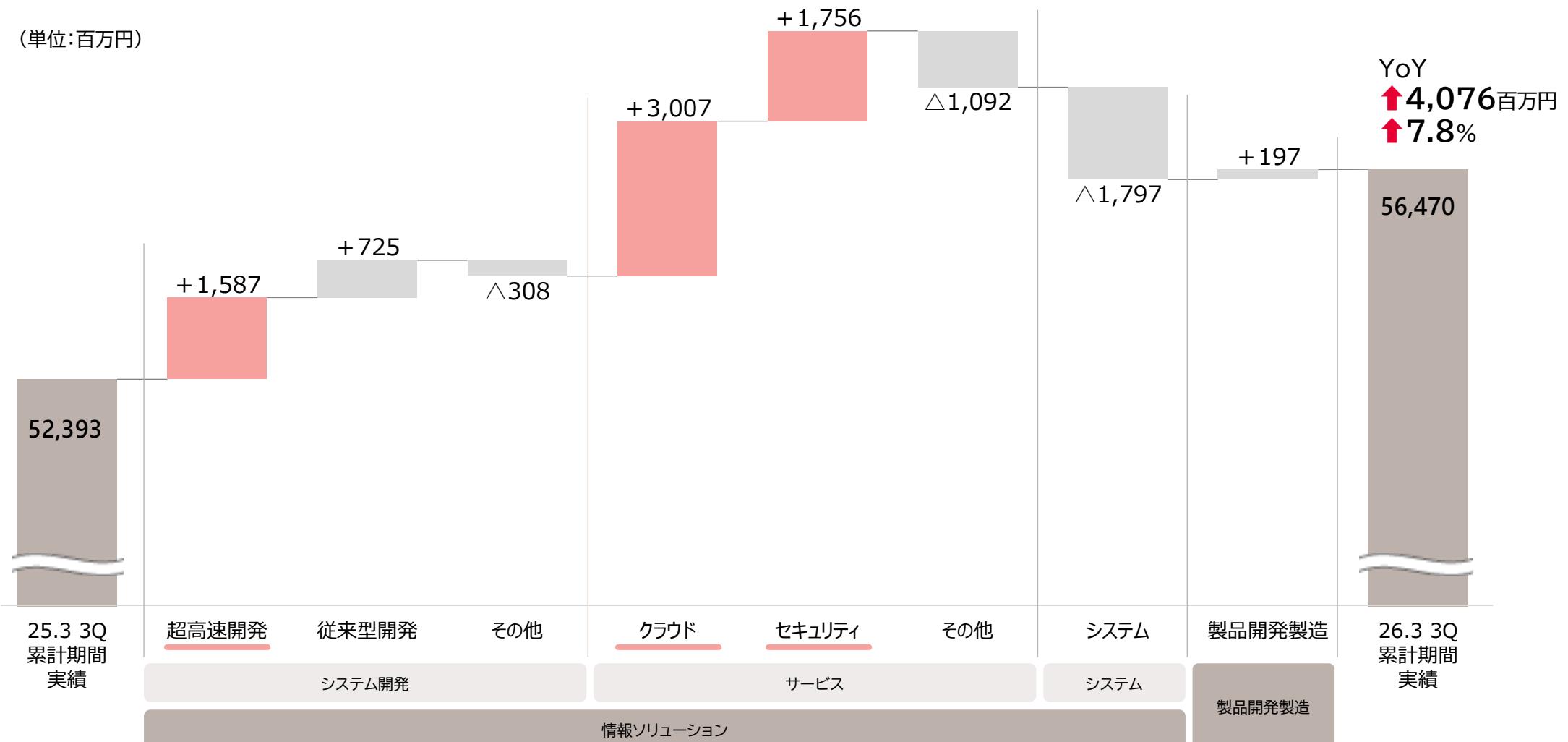
S I 超高速開発の正常化に加え、従来型開発も堅調に推移、**大幅增收増益**

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 第3四半期単体						
	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	前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比	
情報ソリューション	18,487	↑15.0%	5,766	↑20.1%	31.2%	↑1.3pts	
SI (超高速開発)	4,983	↑22.2%	1,909	↑42.0%	38.3%	↑5.3pts	
サービス (クラウド、セキュリティ)	11,144	↑15.5%	3,320	↑13.1%	29.8%	↓0.6pts	
システム	2,358	↑0.6%	537	↑3.2%	22.8%	↑0.6pts	
製品開発製造	521	↑3.9%	306	↑3.7%	58.8%	↓0.1pts	
合計	19,008	↑14.7%	6,073	↑19.2%	31.9%	↑1.2pts	

- 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



2026年3月期 通期業績予想 (2026.01.30上方修正)

- 3Qまでの好調を4Q以降も維持する見込みであり、売上・利益共に通期業績予想を上方修正

	25.3期	26.3期	26.3期		
	通期実績	期初予想	修正予想	修正増減	修正増減%
売上高	69,868	71,500	76,000	↑4,500	↑6.3%
営業利益	6,155 (8.8%)	6,800 (9.5%)	7,300 (9.6%)	↑500	↑7.4%
経常利益	6,314 (9.0%)	6,900 (9.7%)	7,500 (9.9%)	↑600	↑8.7%
親会社に帰属する 当期純利益	4,603 (6.6%)	4,800 (6.7%)	5,250 (6.9%)	↑450	↑9.4%

()内は利益率

2. 事業セグメント別業績

サービス

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

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

システム開発

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

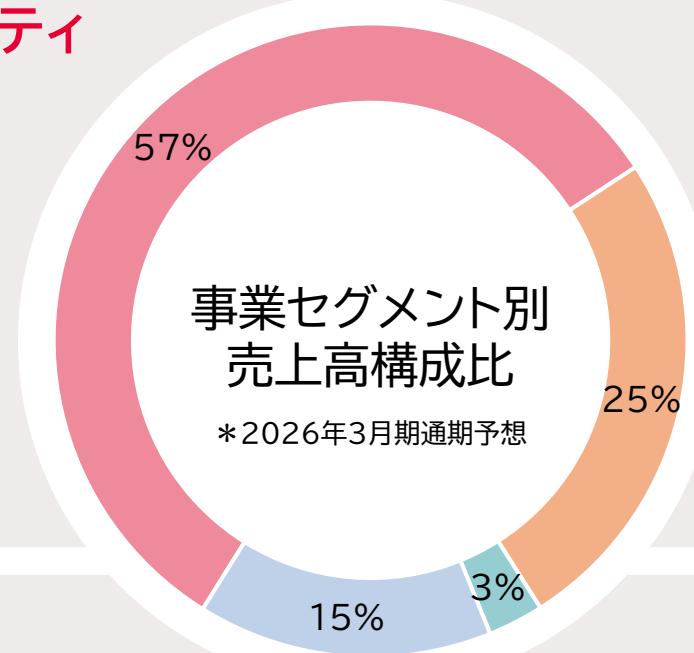
メインフレームからオフコンへ移行する「モダナイゼーション」

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

製品開発製造

当社グループ独自のソフトウェア／クラウドサービスの開発やセンター等情報機器の開発・製造

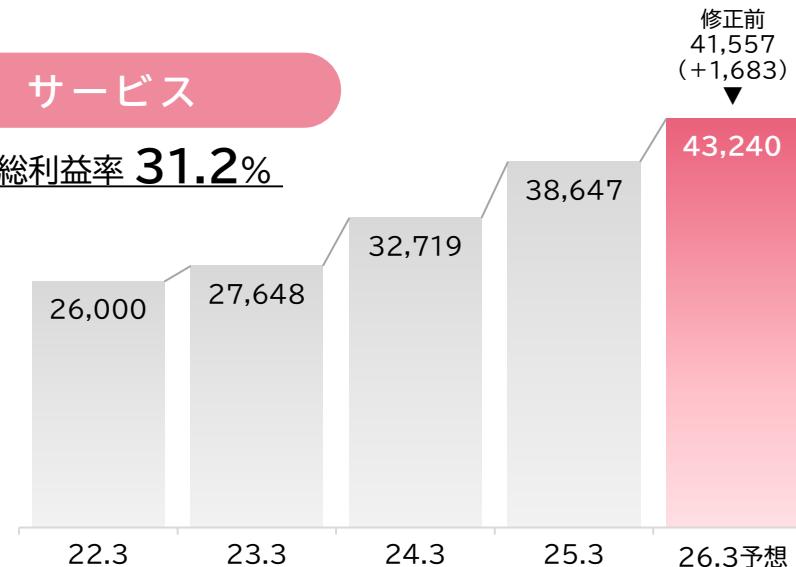


事業セグメントの業績予想

(2026.01.30上方修正)

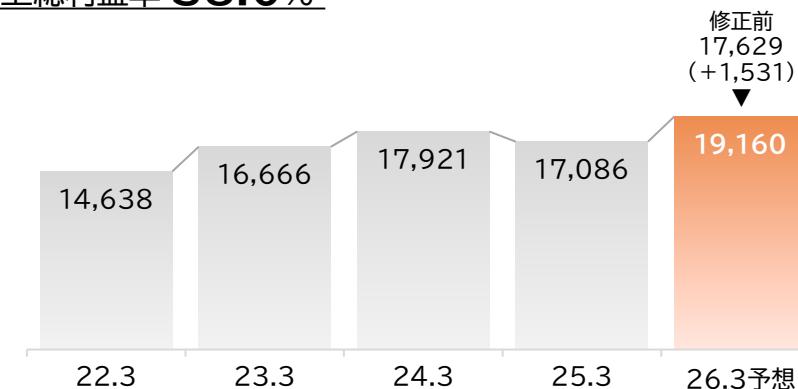
サービス

売上総利益率 31.2%



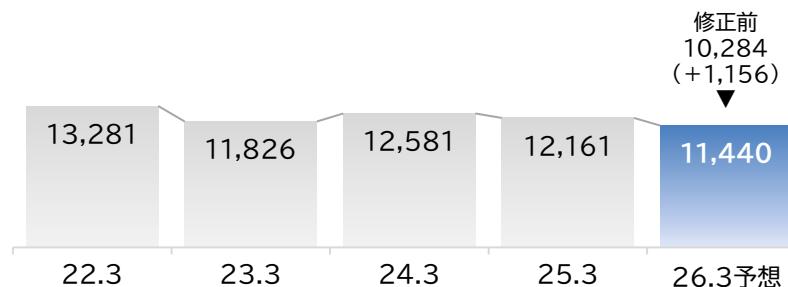
システム開発

売上総利益率 38.0%



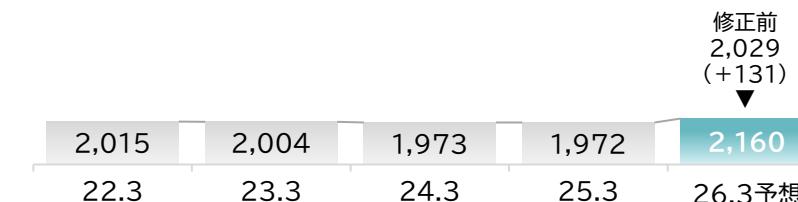
システム

売上総利益率 20.8%



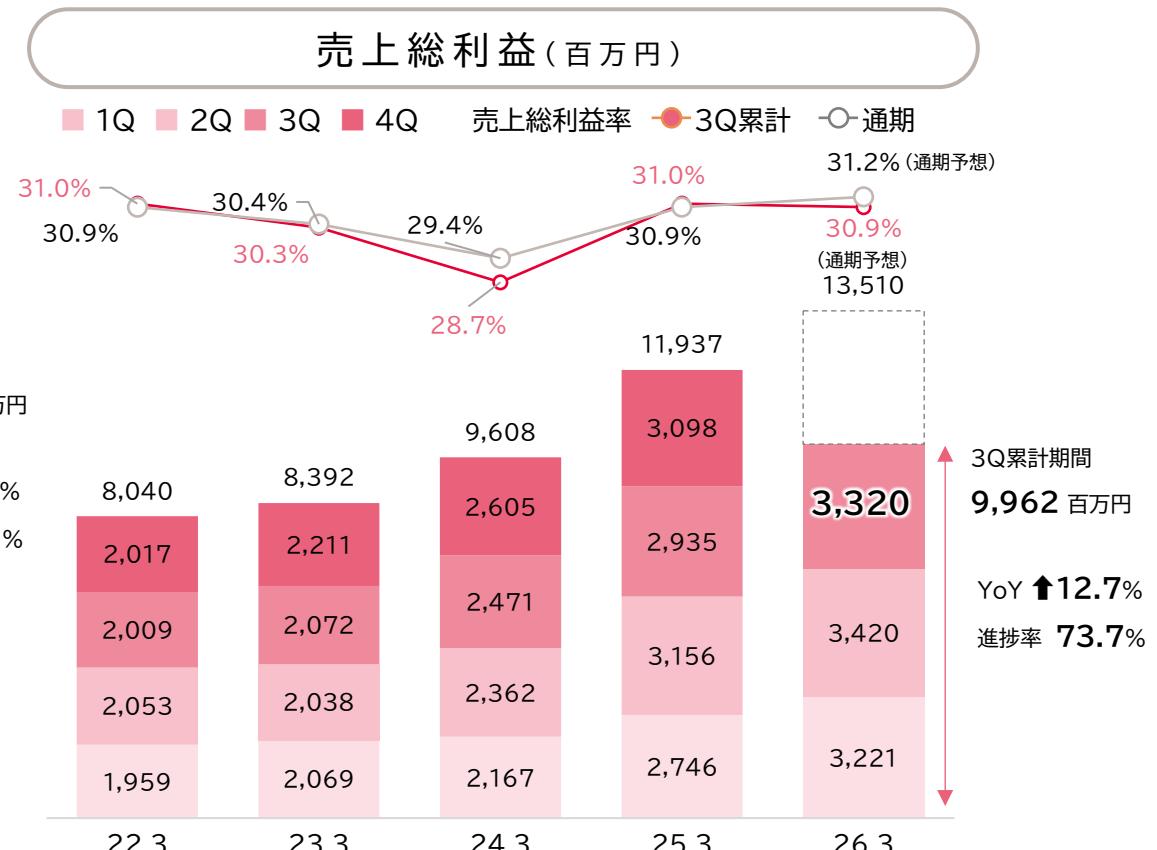
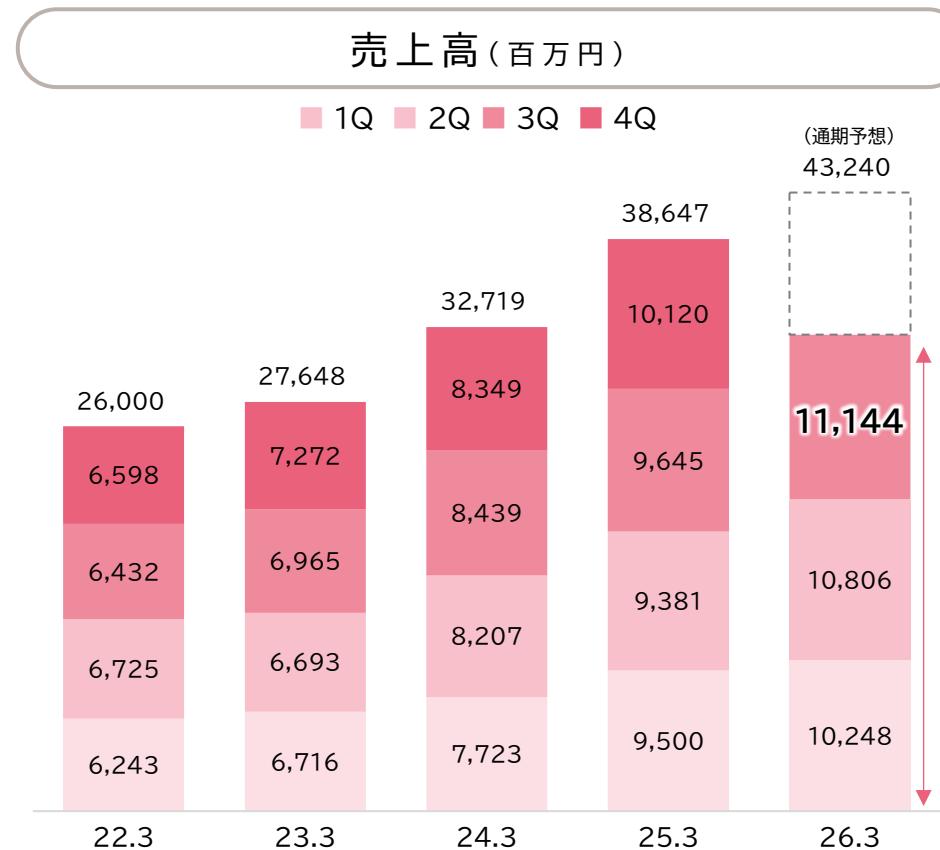
製品開発製造

売上総利益率 53.3%



● 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
- クラウド・セキュリティ共に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



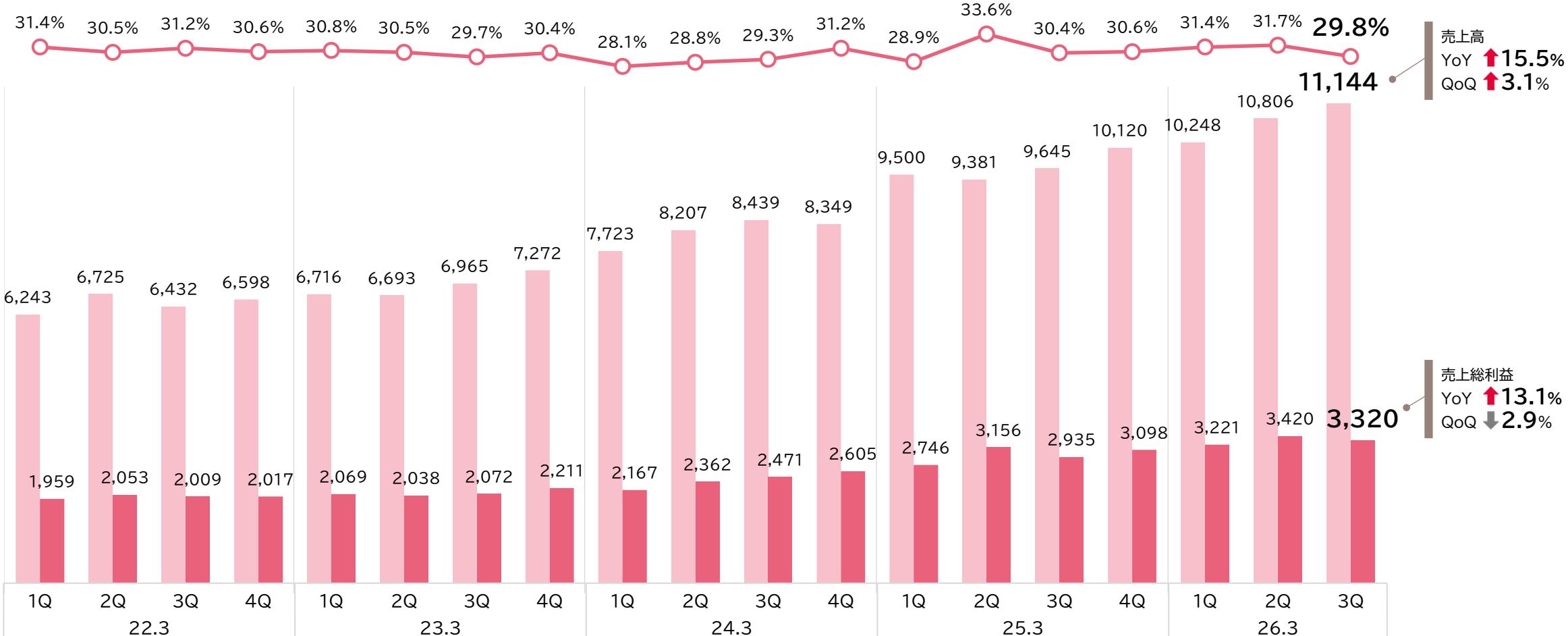
※2026年3月期の通期業績予想値は、2026年1月30日に上方修正開示した値です。

サービス事業 - 四半期別推移

サービス

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(%)



事業概要



企業DXに不可欠なクラウドサービスをお客様が最大限に活用できるよう、サービス選定から導入後の運用に至るまで“伴走”し、お客様の事業価値向上に貢献

● クラウドサービスの特徴

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		

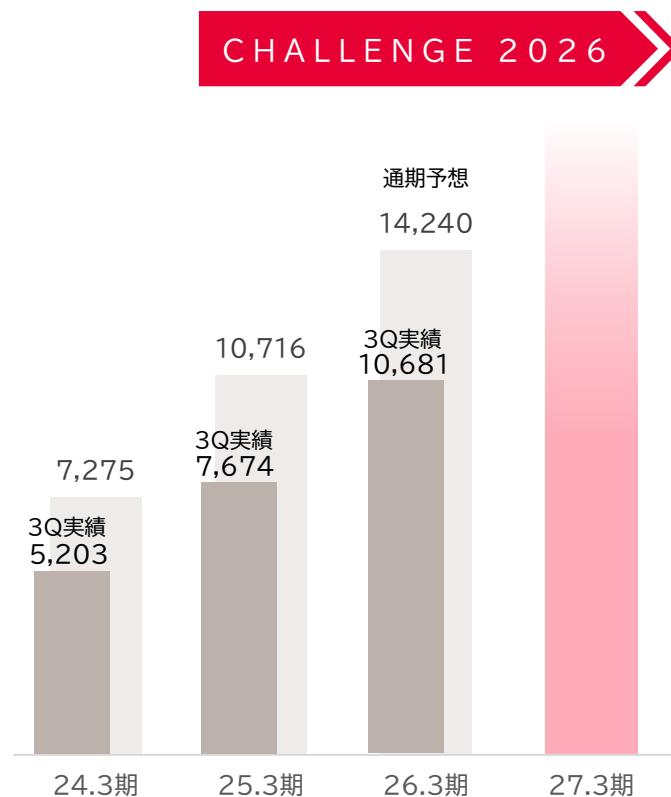
運用管理
コスト最適化
セキュリティ

マネージド
サービス

中計進捗

継続成長を実現するためのKPIに対してオンプランで堅調に成長

■ クラウド売上高(百万円)



2026年3月期
3Q実績

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)
業績評価指標

CAGR 43%
24.3期 3Q ▶ 27.3期 3Q

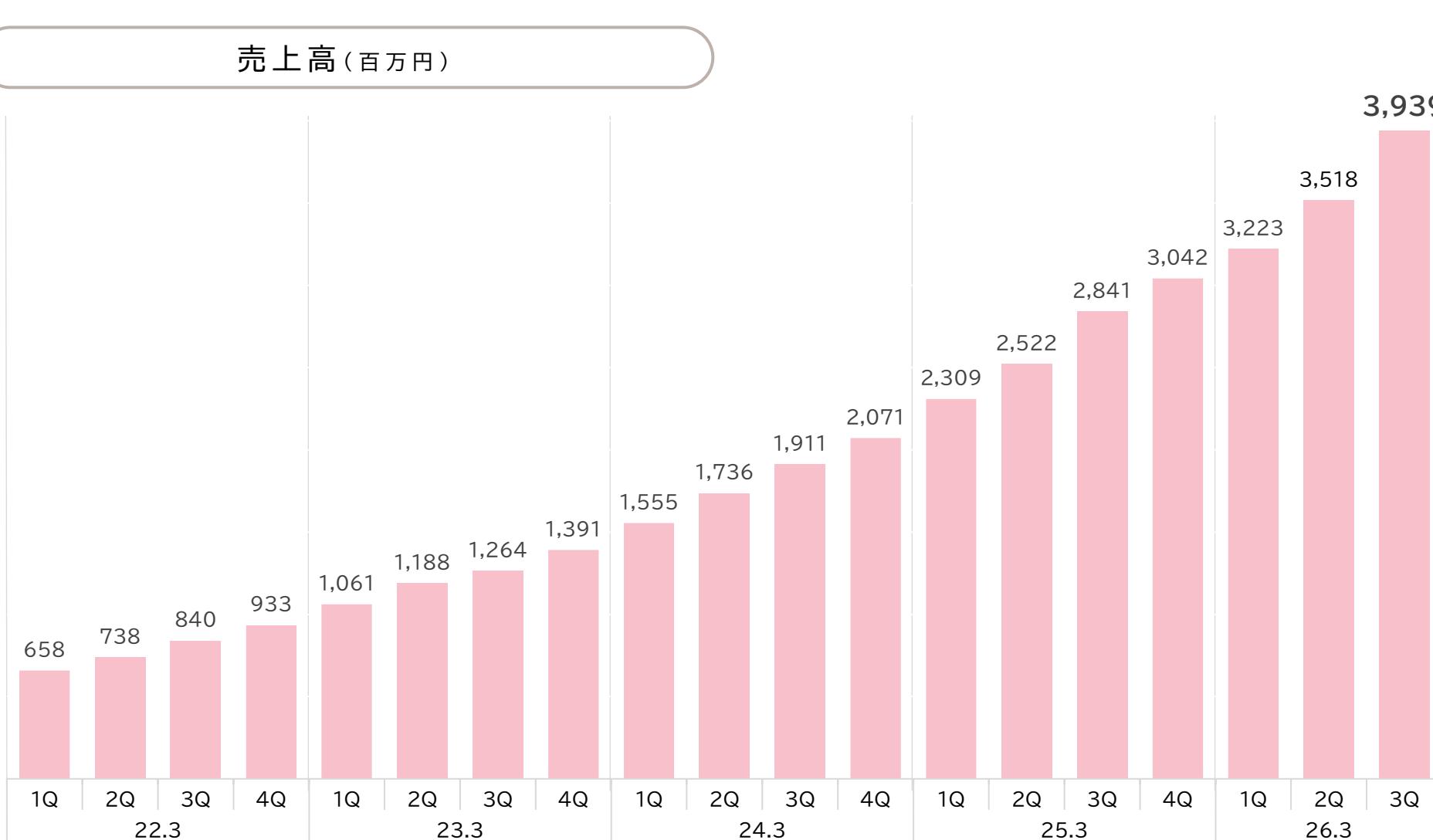
CAGR 36%
24.3期 ▶ 27.3期
(売上高 180億円)

売上総利益率
↓0.3pts
24.3期 ▶ 27.3期 3Q

売上総利益率
+1pts／年

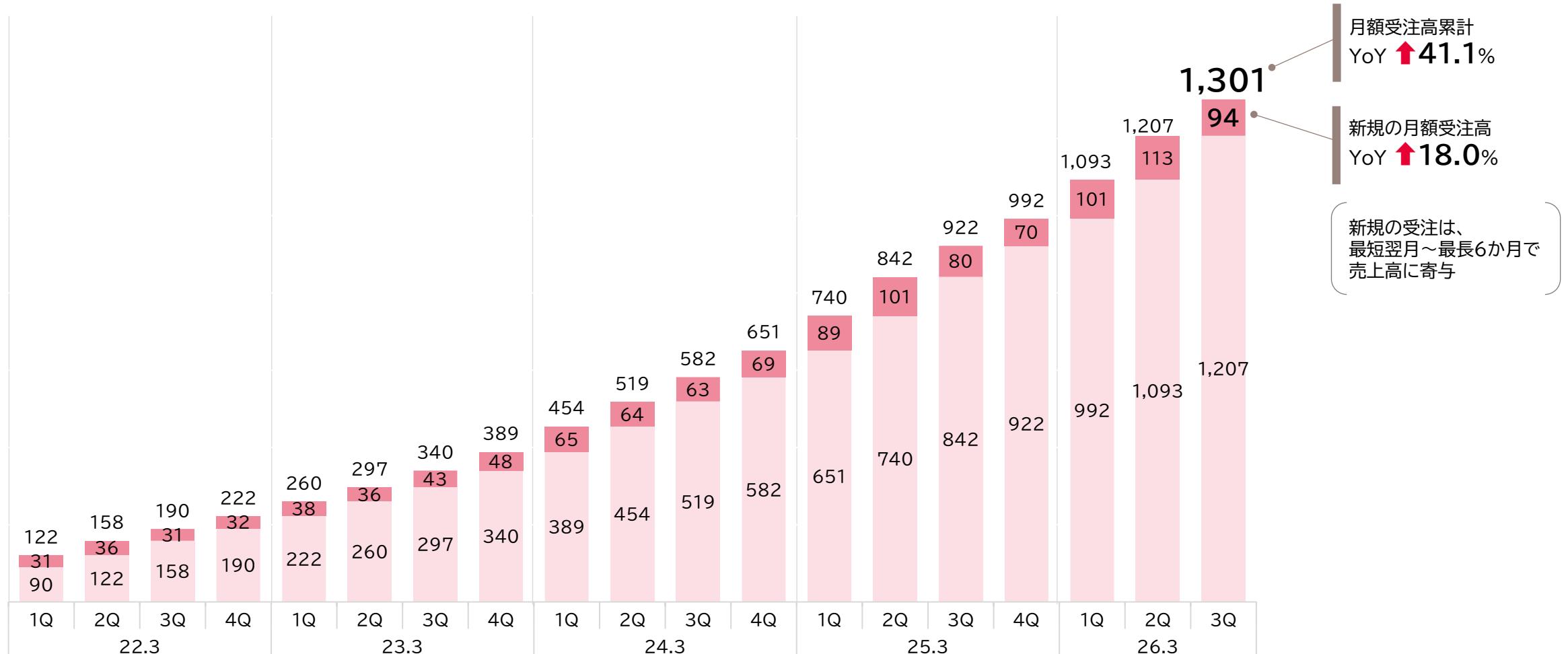
売上高(百万円)

売上高
YoY ↑38.6%
QoQ ↑12.0%



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



外部からの評価

「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2025」において
Microsoft Azure 関連の Secure Migration and Modernization アワードを受賞
顧客ビジネスを加速させる安全なクラウド移行を評価、5年連続受賞



【JBCCの Azure 移行への評価】

- ・ オンプレミスからクラウドへの単なる「リフト＆シフト」ではなく、セキュリティを強化した安全なインフラ、運用最適化、将来に備えたイノベーションを統合した持続可能な変革モデルへの移行を実現
- ・ VMware のライセンス価格改定によるクラウド移行需要をいち早くとらえ、効果的な移行プログラムの提供だけでなく、移行後のサポートも実施、ライセンスや運用ガバナンスといった顧客課題を解決
- ・ マイクロソフトのテクノロジーへの深い理解と、日本マイクロソフトとの協働により、日本の中堅・大手企業にマッチしたクラウド移行の提案を推進

こうしたお客様目線に立った総合的な取り組みが評価され、今回の受賞になりました。

(出典: 当社プレスリリース(2025年11月25日)より一部抜粋)

詳細は弊社HPをご参照ください。<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/11/25/150000.html>

事業概要



お客様のセキュリティリスクや課題を可視化し、ゼロトラストセキュリティなど、企業を取り巻く環境の変化に対応した最適なセキュリティ対策を提案。常時監視や一次対応を実施しているSOC*と、お客様環境を熟知したセキュリティエンジニアが連携し、高度な分析・対応を実施。

* Security Operation Center

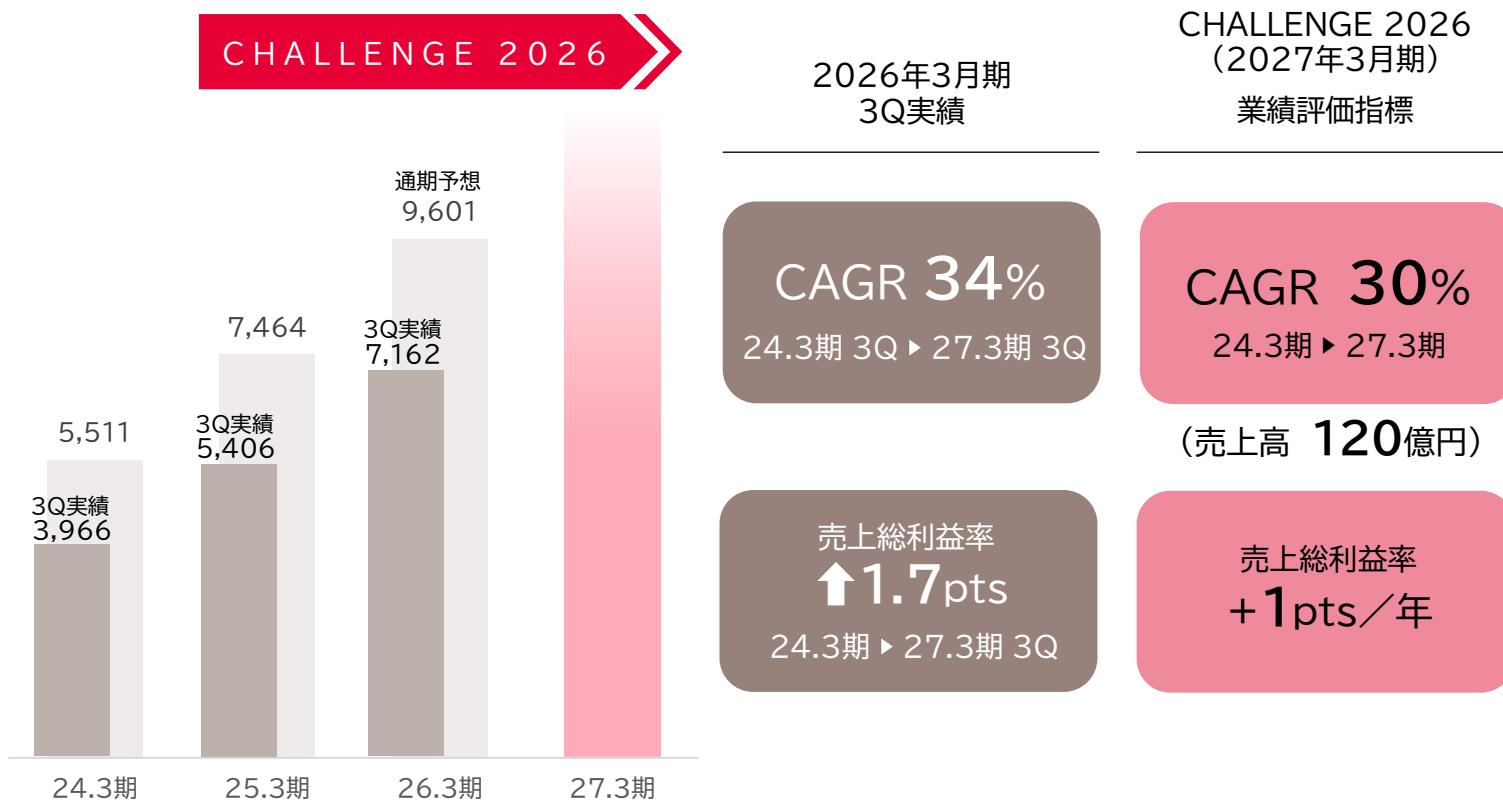
セキュリティサービスの特徴



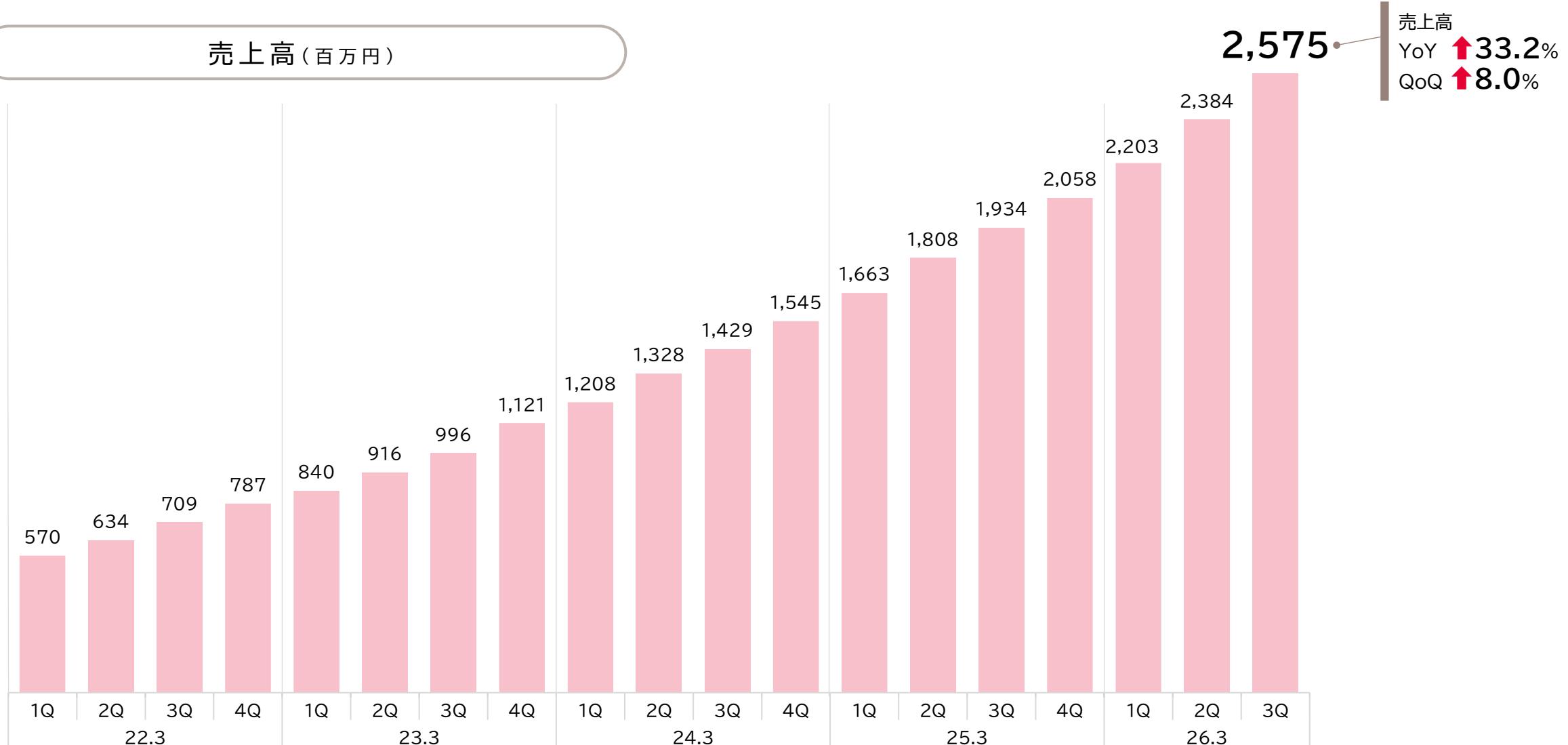
中計進捗

継続成長を実現するためのKPIに対してオンプランで堅調に成長

セキュリティ売上高(百万円)

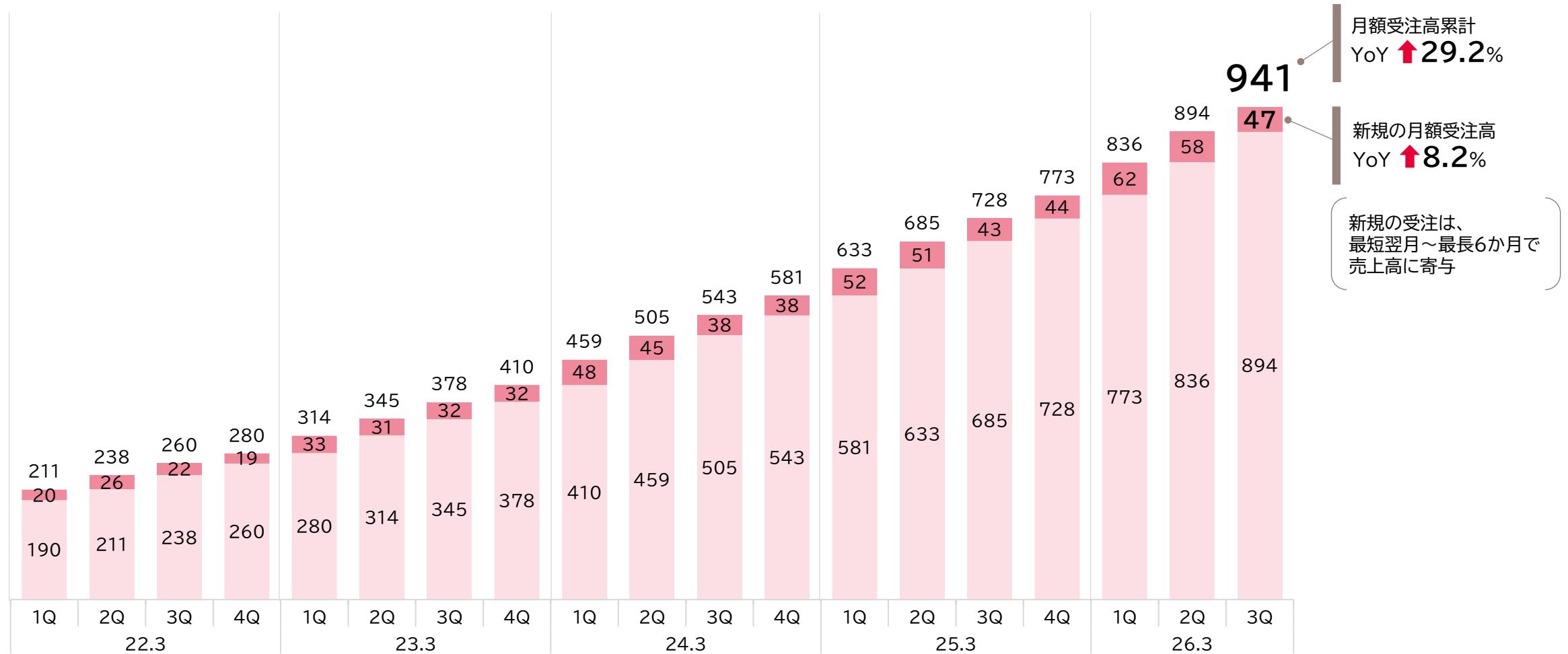


売上高(百万円)



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



外部からの評価

パロアルトネットワークス社の Commercial Market Acceleration Partner of the Year を2年連続受賞

さらに西日本エリア(静岡以西)での販売実績評価、JAPAN Western Partner of the Year も獲得し、ダブル受賞



JBCCは、世界的なサイバーセキュリティのリーダー企業であるパロアルトネットワークス製品を中心としたセキュリティサービスを取り揃え、エンドポイントからネットワーク/サーバー等、マルチクラウド環境に対応したマネージドサービスを提供しています。

JBCCが日本の中堅企業を中心に、最適なマネージドサービスの提供と顧客のニーズに応じた提案を着実に実施してきた点、またその販売実績が評価され、JAPAN Commercial Market Acceleration Partner of the Year に2年連続で受賞しました。さらに、西日本エリア(静岡以西)において多くの案件を創出し、案件数・売上の両面で際立った成果を収めたことが高く評価され、JAPAN Western Partner of the Yearも受賞しました。

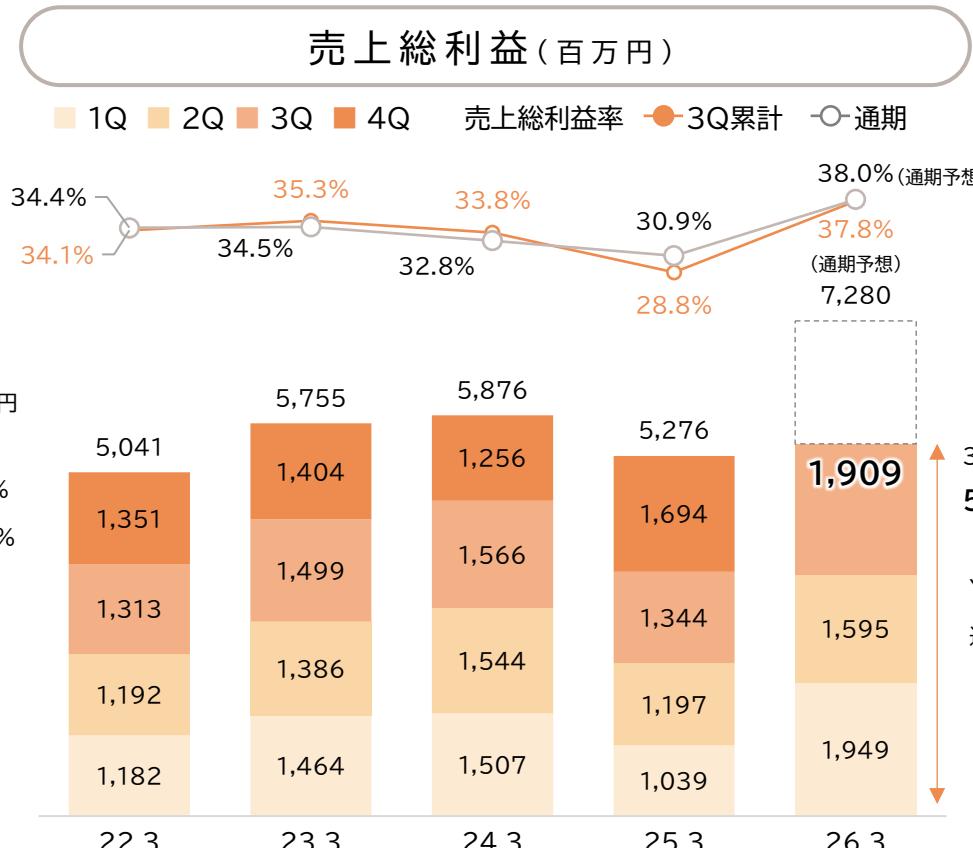
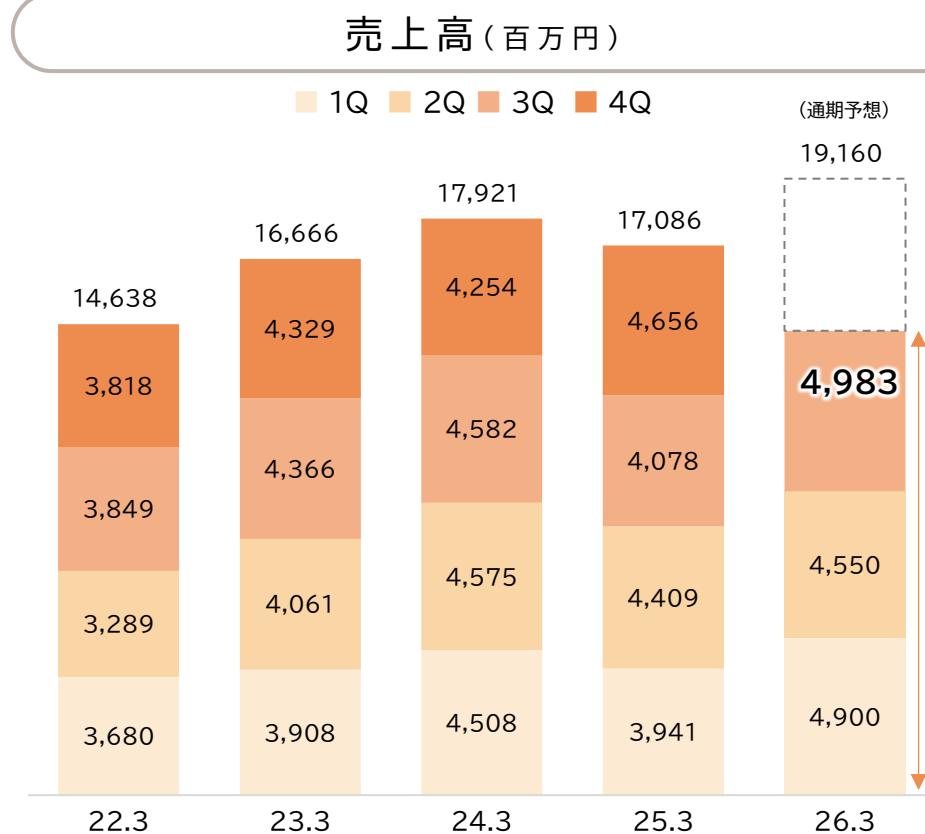
(出典: 当社プレスリリース(2026年1月23日)より一部抜粋)

詳細は弊社HPをご参照ください。<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/01/23/150000.html>



ハイライト

- 超高速開発が正常化し順調に進捗、従来型開発も安定して進捗し、大幅増収増益
- 超高速開発は大型プロジェクトが順調に進捗
- 従来型開発(主にメインフレーム等からの移行プロジェクト)も安定して進捗



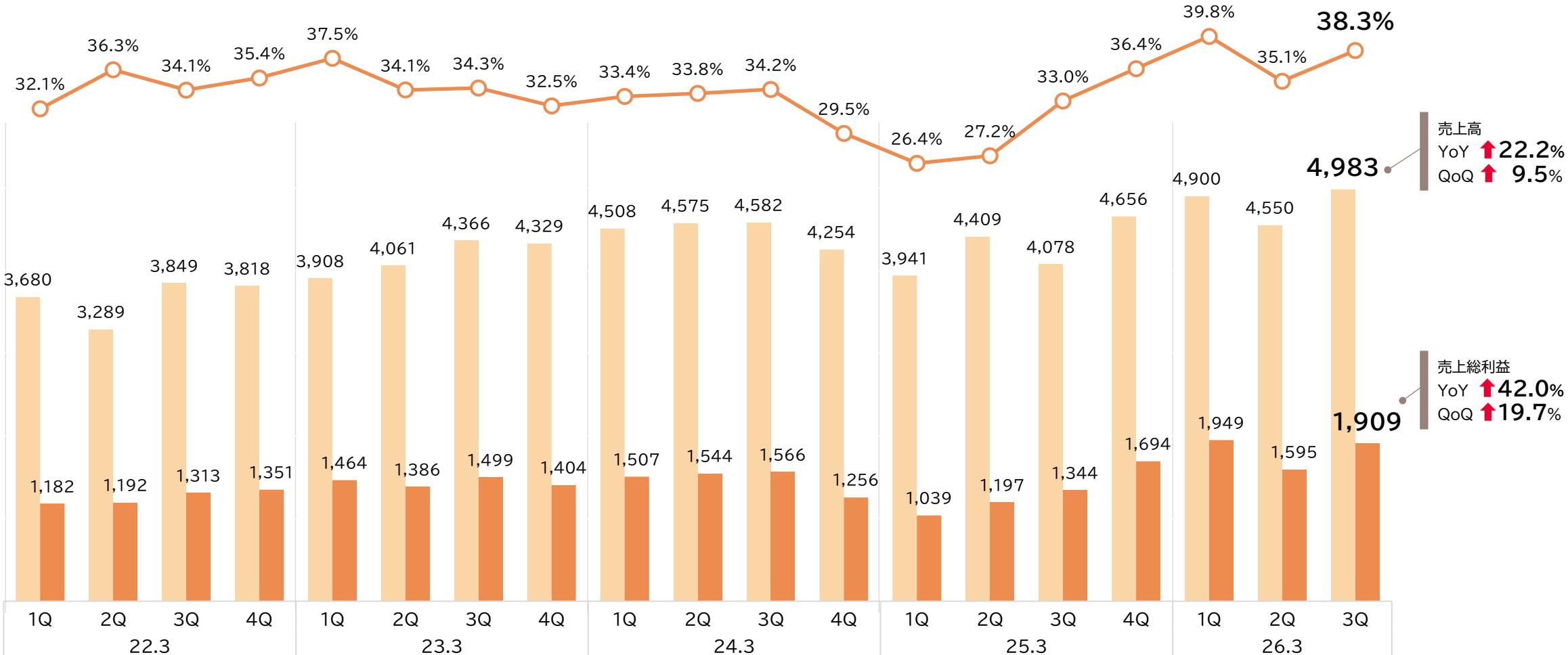
※2026年3月期の通期業績予想値は、2026年1月30日に上方修正開示した値です。

システム開発事業 - 四半期別推移

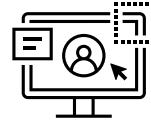
システム開発

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(%)



事業概要



お客様の真の要件をあぶり出し、
どこよりも高品質なシステムを
どこよりも速く提供。
長年のシステム開発の実績を基
に、独自の開発手法である「JB
アジャイル」を確立し、基幹シス
テムにアジャイル開発を適用。

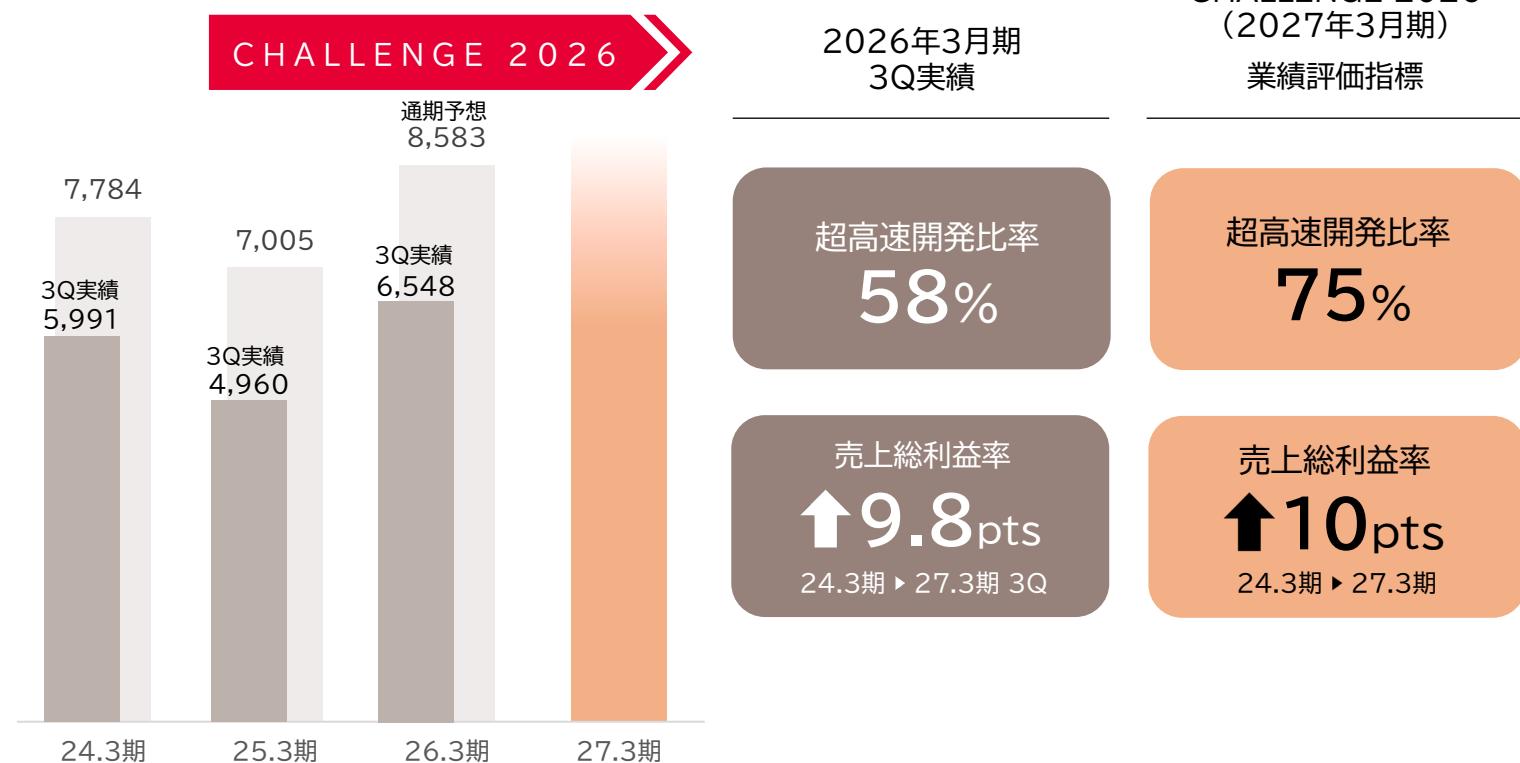
「JBアジャイル」開発フレーム



中計進捗

- 収益性は大幅に改善しており目標達成目前
- 超高速開発比率は他開発の好調さがありビハインド、進行中プロジェクトの完遂に集中

■ 超高速開発売上高(百万円)





ハイライト

- 超高速開発はプロジェクト運営の安定化が進み、4Qから新規受注を再開
- JBアジャイルへのAI駆動開発の組み込みを進め、開發生産性の向上を目指す

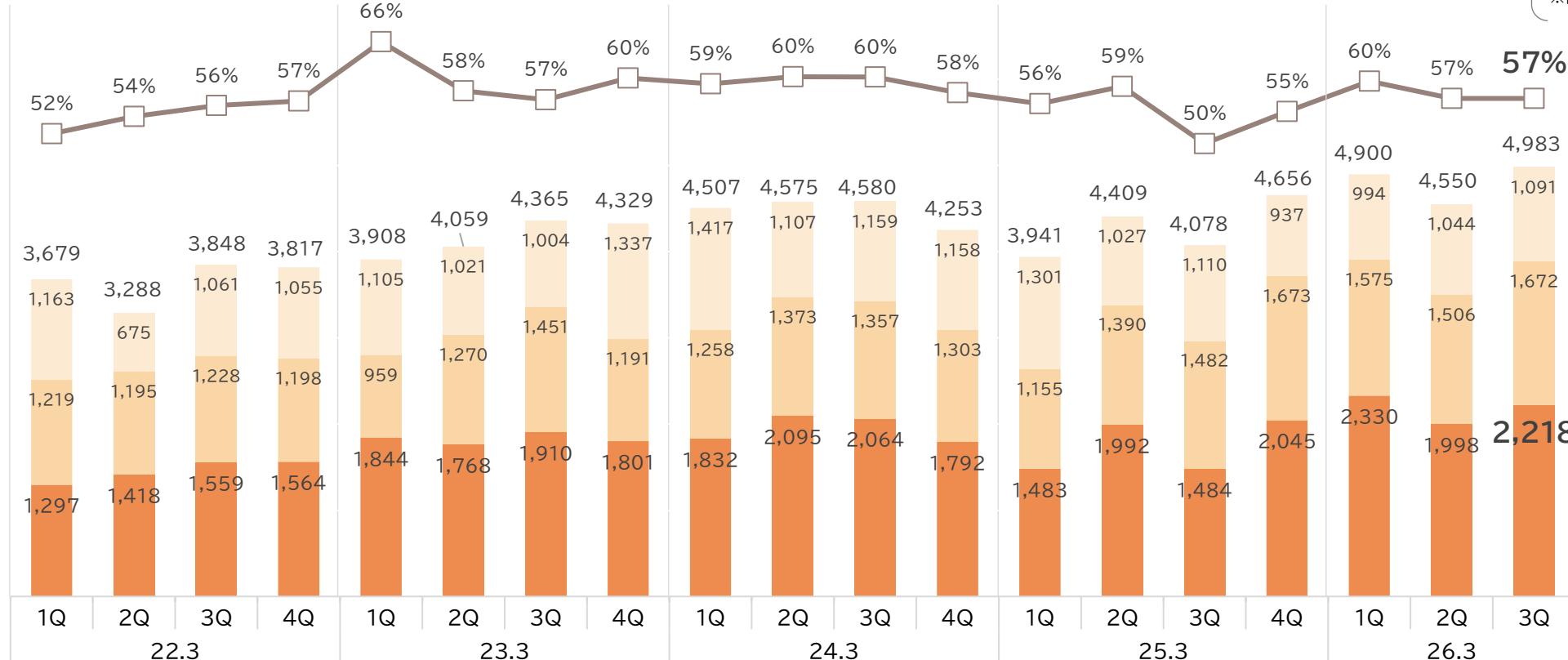
売上高(百万円)・超高速開発比率

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



 お客様事例

株式会社サクラクレパス 様

GeneXus を活用したJB アジャイルで基幹システムを刷新

株式会社サクラクレパス様は、40年間使用してきた基幹システムの機能追加によるブラックボックス化やEC連携の限界、COBOL技術者の高齢化などの課題を受け、JBCC独自のアジャイル開発手法による超高速開発でシステムを刷新しました。計画性と柔軟性を備えた開発により、市場に特化した独自機能を実装。ECサイトでは在庫をリアルタイムで管理できるようになり、通販事業の売上は2年連続で前年比40%増となりました。情報システム部門も開発に参加し、アジャイル等のノウハウを習得。内製化体制を確立し、グループ企業への展開も進めています。

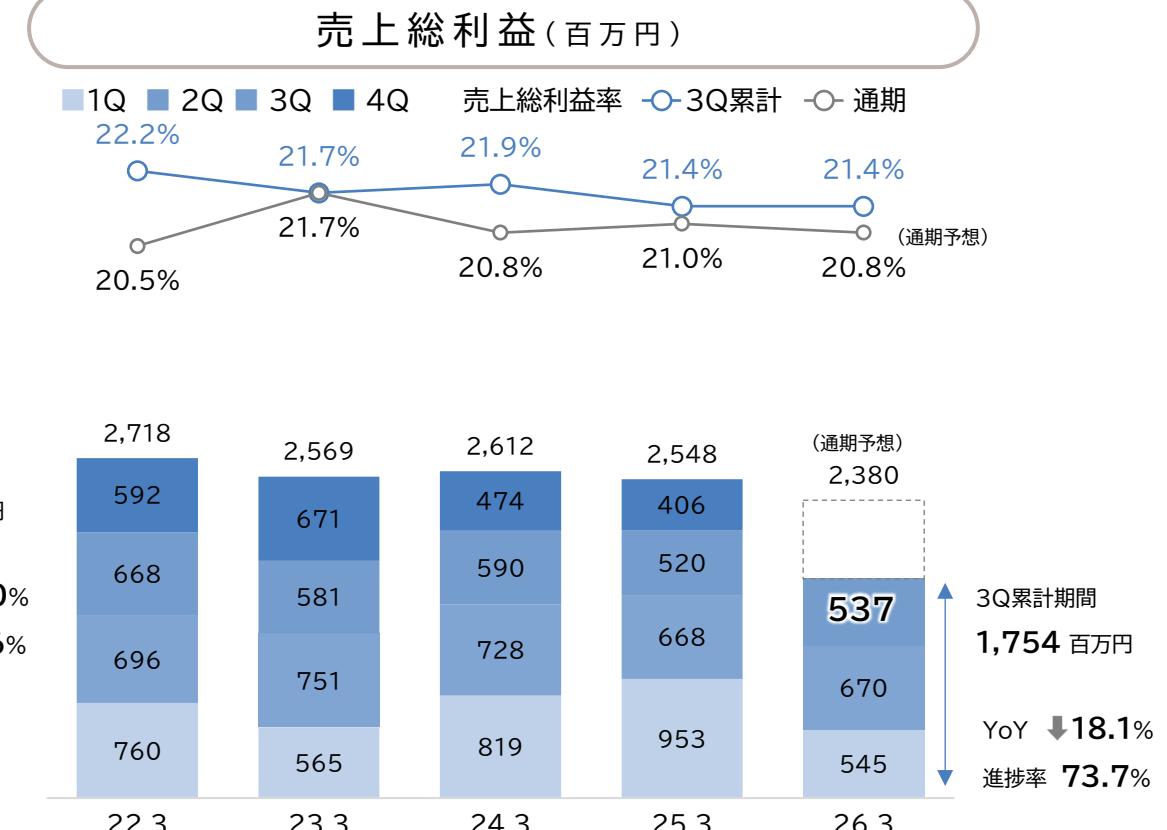
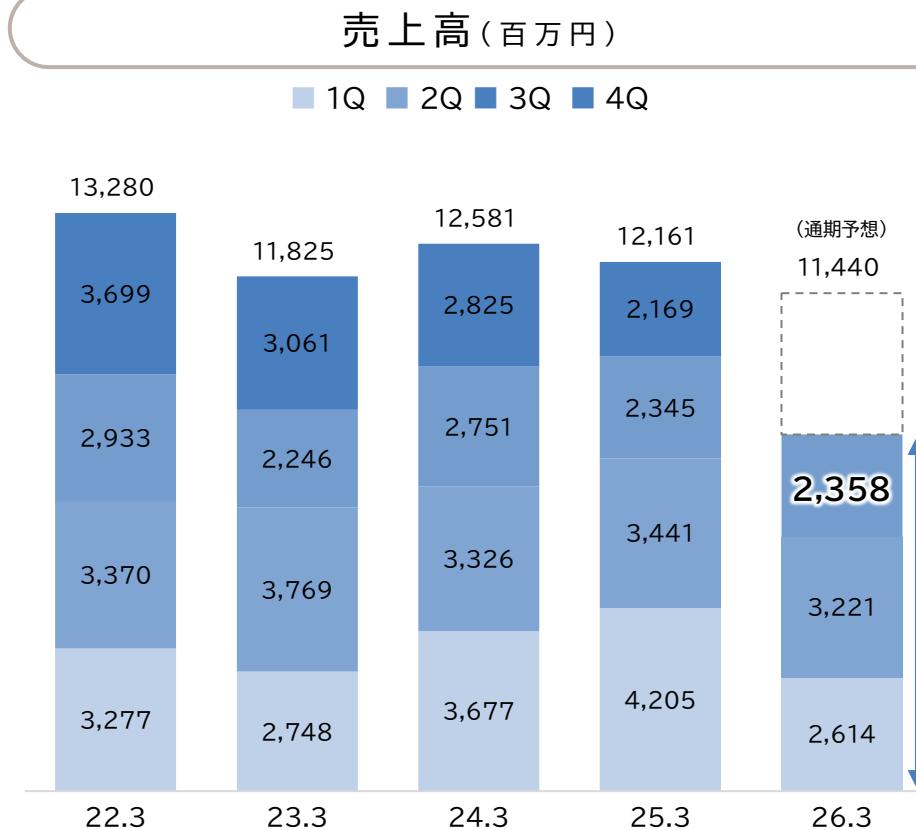
今後は、データ活用や販売店支援システムの開発を通じて、さらなる効率化と競争力強化を図ります。

(出典:当社Webサイト「導入事例」より一部抜粋)

詳細は弊社HPをご参照ください。<https://www.jbcc.co.jp/casestudy/solution/dev/craypas.html>

● 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にあり、減収減益
- ハードウェア販売が想定を上回ったことで、売上高および売上総利益は期初計画を上回る



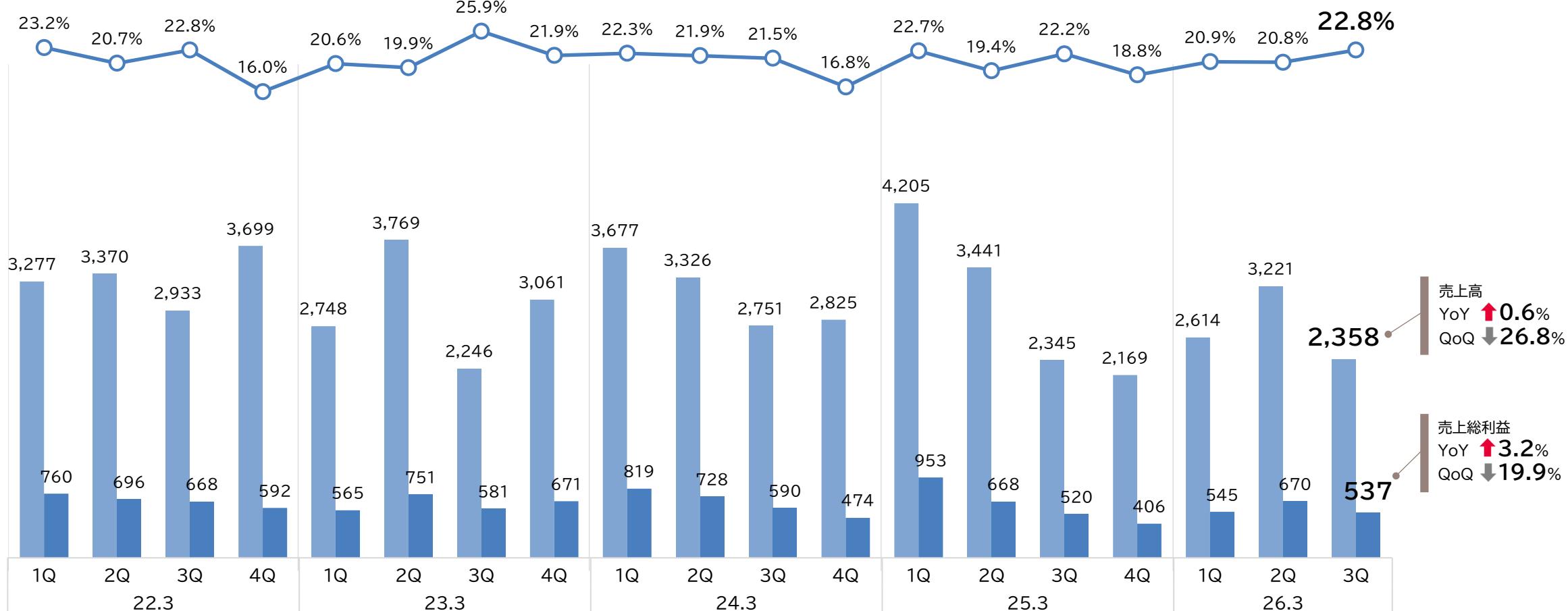
※2026年3月期の通期業績予想値は、2026年1月30日に上方修正開示した値です。

システム事業 - 四半期別推移

システム

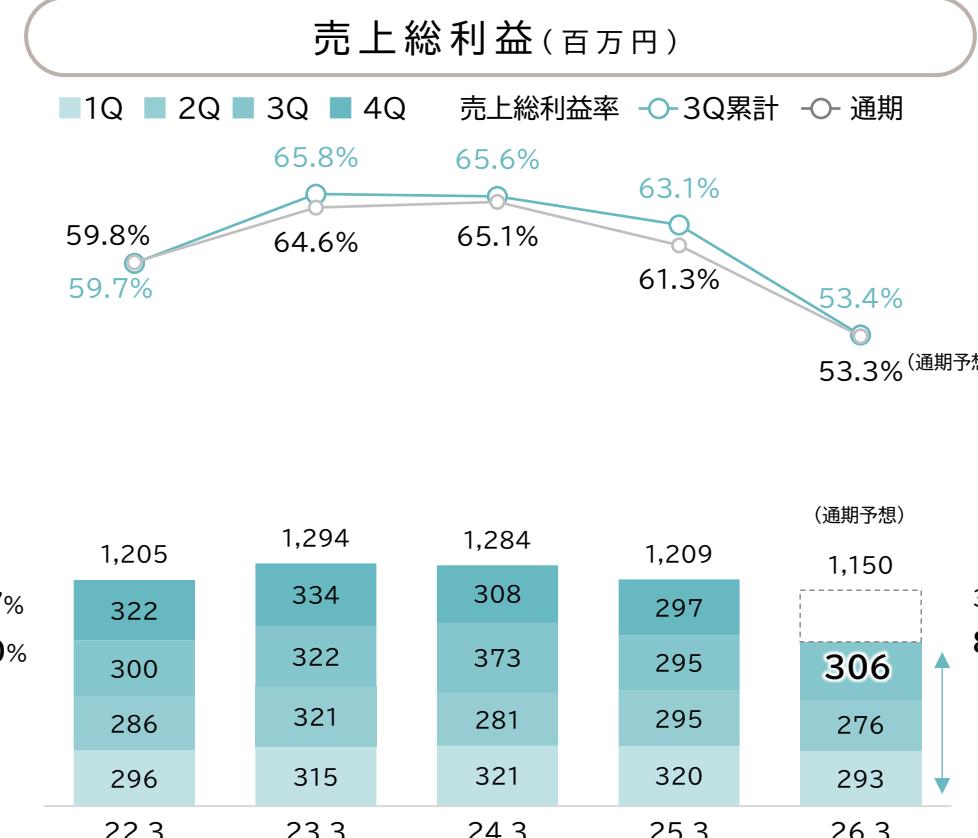
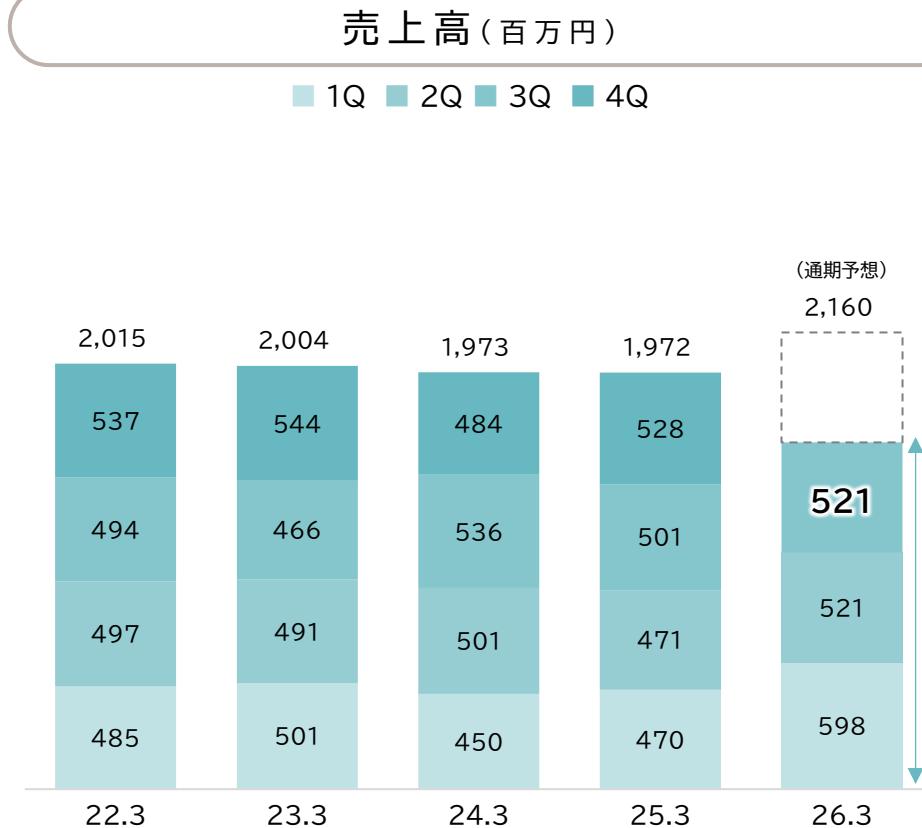
売上高・売上総利益(百万円)

■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率(%)



● ハイライト

- 3Qは販売構成の変化により収益性が改善して増収増益
- 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



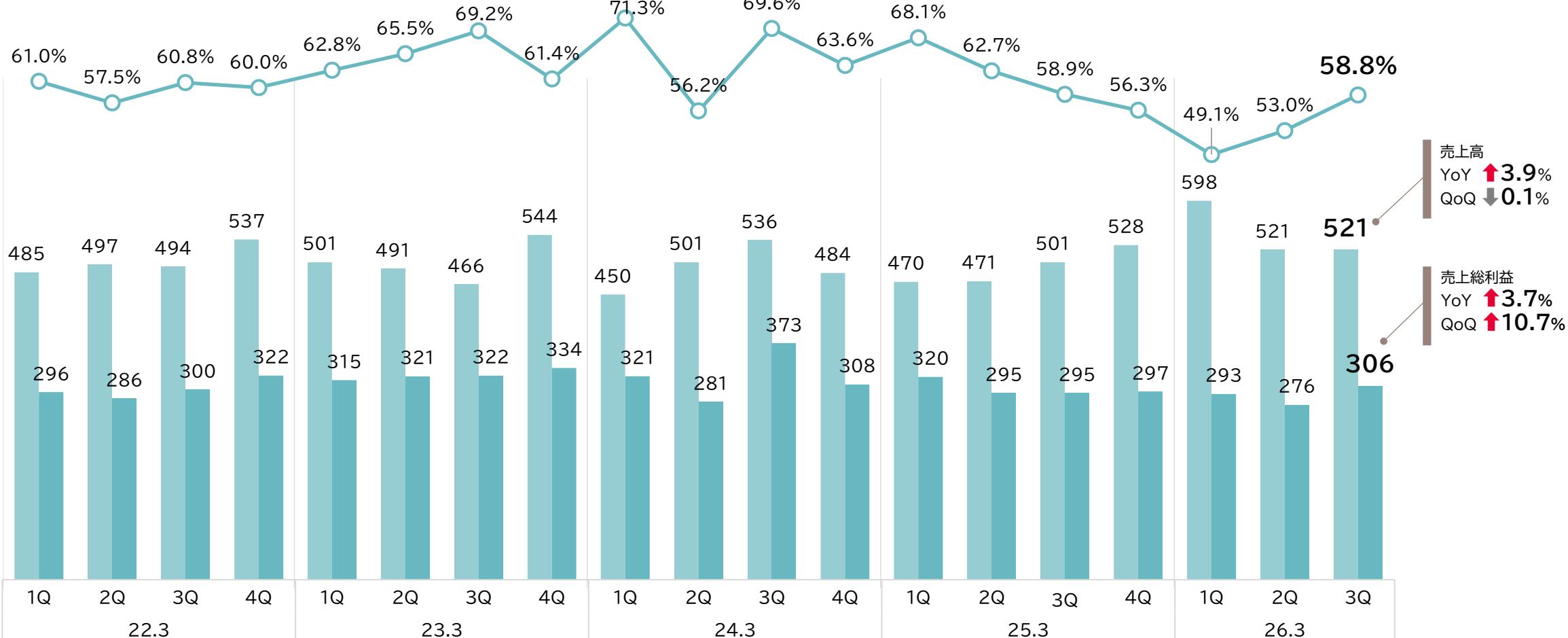
※2026年3月期の通期業績予想値は、2026年1月30日に上方修正開示した値です。

製品開発製造事業 - 四半期別推移

製品開発製造

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(%)



3. 中期経営計画 進捗状況

CHALLENGE 2026

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

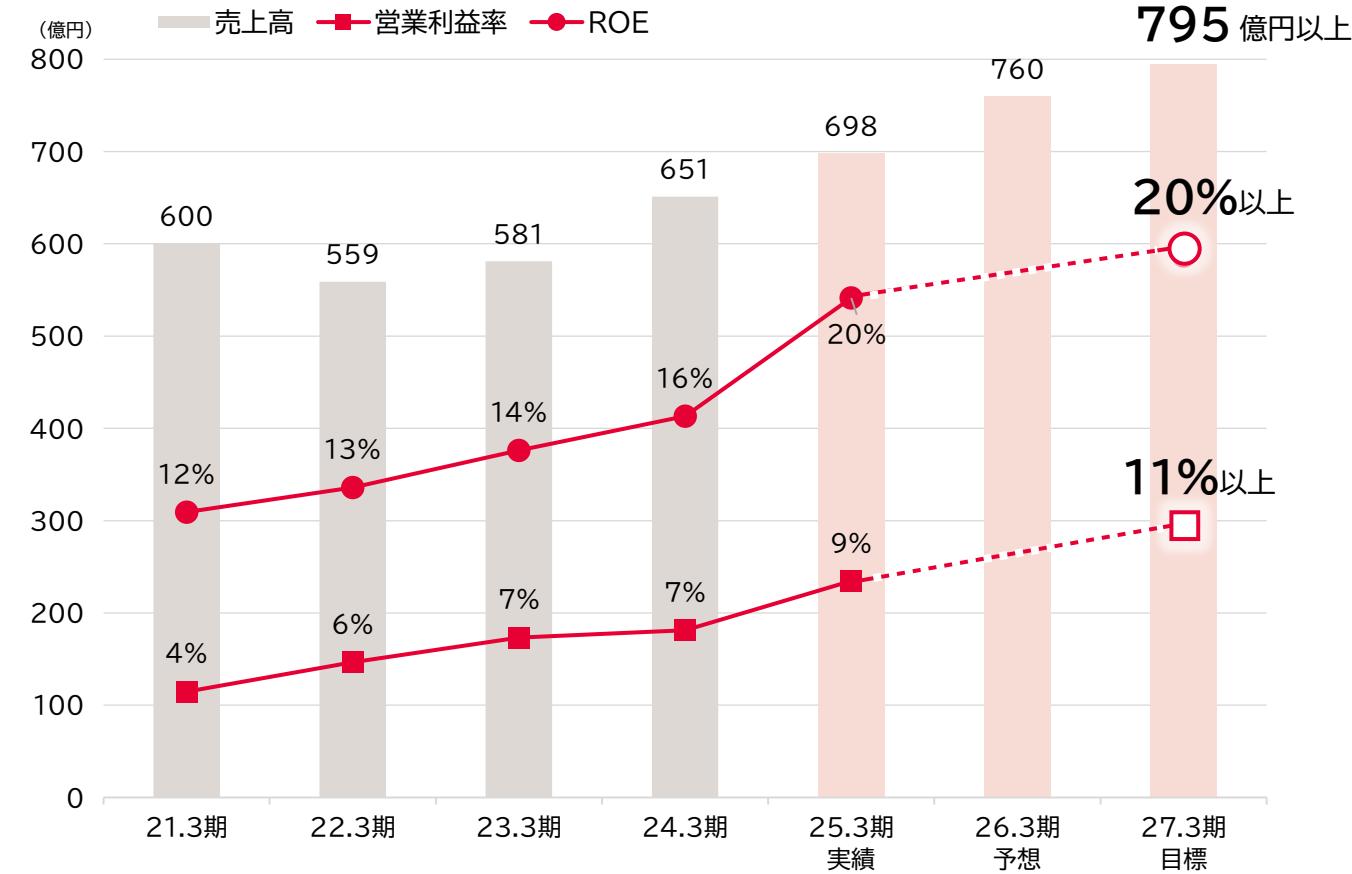
機動的な
自己株式取得

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

(※) 2026.01.30上方修正前 745億円

CHALLENGE 2026



- 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



● 売上高に占める
ストックビジネス比率*



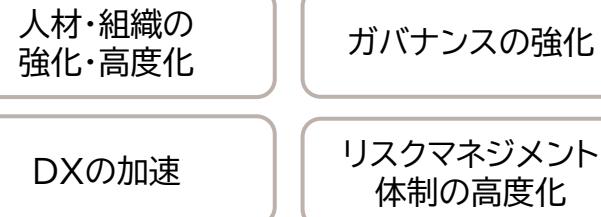
● 営業利益率



新たな価値創造

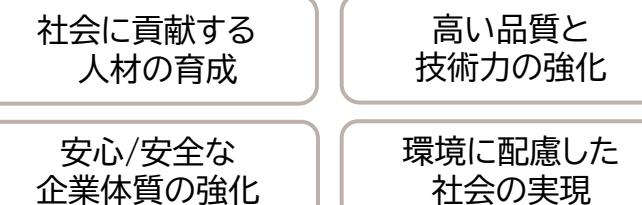
経営基盤の強化・高度化

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



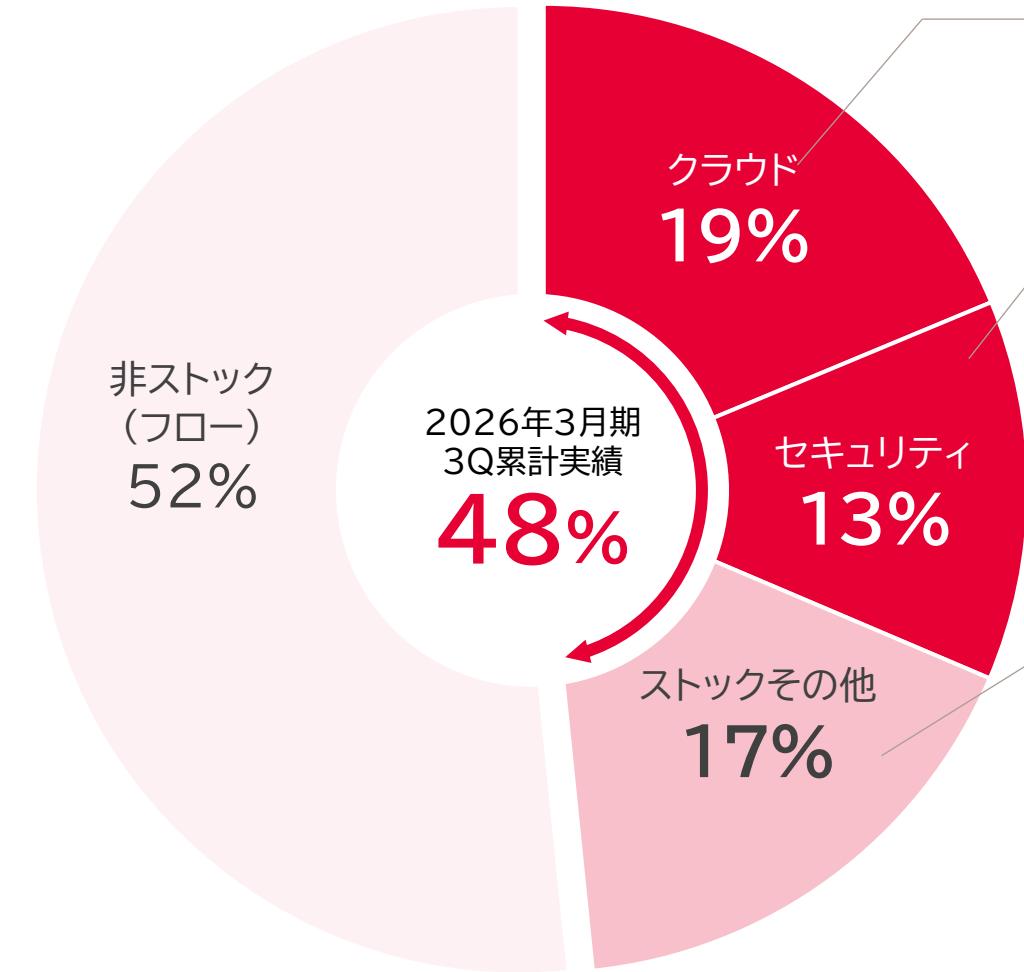
サステナビリティの取り組み

4つのマテリアリティに対する活動・実行



*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。

- 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通りに拡大



クラウド(注力事業)

- 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(注力事業)

- 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

- 運用サービス
- 監視サービス
- 保守サービス
- ヘルプデスク

売上高に占めるストックビジネス割合推移



AIトランスフォーメーションによる生産性向上

“顧客起点×AI”による新たな価値創造

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

キャパシティ
確保
(脱・労働集約)

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

サービス
設計
(ストック化設計)

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：プロジェクトメンバーのパルスサーベイ型ヘルスチェック

JBアジャイル
×
AI

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
：移行コンサルテーションエージェント
- セキュリティ：脅威分析レポーティングエージェント

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

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

～ ショーケース化を推進、グループ37部門で68のAIエージェントを作成 ～

会計
×
AI

例: 新リース会計基準への対応

膨大な量の過去契約書確認をAIで実施

<期待・効果>

- ・圧倒的な業務効率化とコスト抑制
3時間/件 → 2分/件
- ・専門人材の「知的生産性」を最大化

組織内でAIエージェントを追加開発中

- ・会計基準に即した規定の見直し確認
- ・監査対象の増減分析
- ・議事録から報告資料を生成

→コーポレートファンクションでAI活用が浸透

匠の技
×
AI

例: 動画資産のナレッジ化

提案動画を検索可能にし、勝ちパターンを横展開

<期待・効果>

- ・オンライン商談増加に伴う動画データ活用
- ・言語化が難しい専門スキルの伝承
- ・成功パターンの高速展開による底上げ

マルチモーダルへのチャレンジ

- ・AIが動画を要約・インデックス化
- ・自然言語によるシーン検索

マルチモーダル:
テキスト・画像・音声・動画など複数種類のデータを一度に処理

→新人がベテランの知見を即座に活用

プロジェクト
×
AI

例: プロジェクト運営

プロジェクトメンバーのコンディションスコアを可視化

<期待・効果>

- ・マネジメントの質の平準化と高度化
- ・現場の心理的安全性の確保
- ・離職リスクの低減

顧客からの引き合い(複数社)

- ・プロジェクト管理の高度化
- ・社外常駐スタッフの生産性向上

→現場コンディションの見える化で、早期の支援・手当てへ

顧客データ
×
AI

例: データ基盤の再構築

CRMを再構築し、点在する顧客データを集約・活用

<期待・効果>

- ・データドリブンな事業推進
- ・AI前提の業務プロセス効率化
- ・AIエンジニア×業務部門によるAI駆動開発

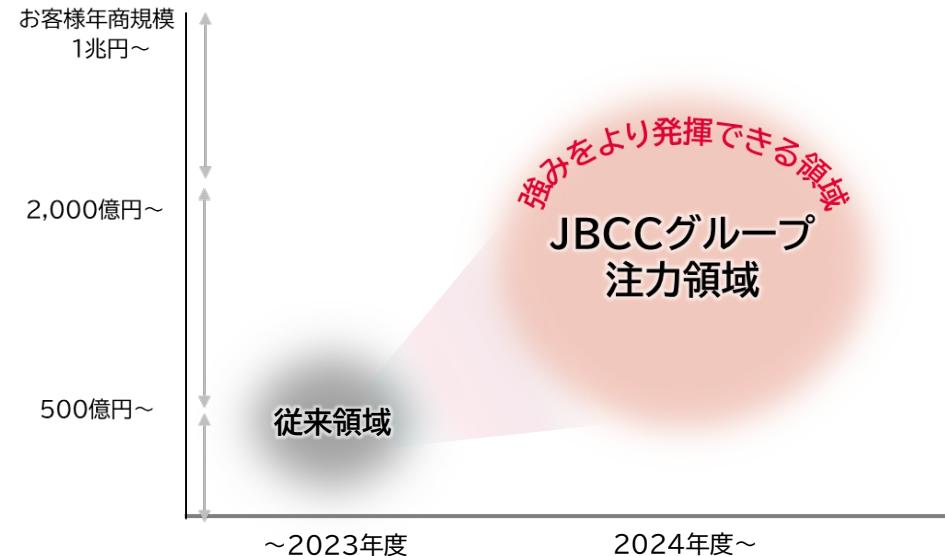
実装されたAI機能

- ・訪問履歴分析
- ・競合分析
- ・訴求ポイント生成

→顧客データを一元化し、営業・提案をデータ駆動型へ

成長戦略領域

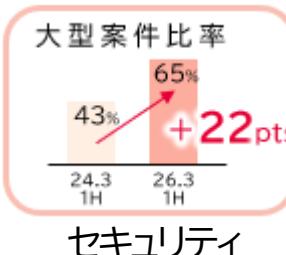
当社グループの強みをより発揮できる領域へと拡大



拡大に伴い、案件特性が変化
案件規模の大型化に伴う複雑化、長期化



クラウド



セキュリティ

※月額100万円超の案件を大型案件と定義

AI活用による対応力強化

ITインフラ環境の提案～運用の知見をAIで業務に組み込み、業務効率化と高付加価値化を推進

提案フェーズ

- 移行前環境の膨大なデータを分析し、移行提案をアウトプットするAIエージェントで **提案工数 80% 削減**
例: 移行規模150台の通信データ170万レコードの分析・アウトプットが28人日を5人日に短縮

構築・移行フェーズ

- クラウド上のサーバ・DB・ネットワークの設定、テスト自動化のためのコードを生成で **作業工数 80% 削減**
例: 構築30人日を5人日に短縮

運用フェーズ

- AWS/Azure/Google等から提供される膨大なメンテナンス通知を、お客様の対応が必要な情報のみ選抜/配信するAIエージェントで **運用工数 85% 削減**
- 診断サービスなどの定期レポートのドラフトを生成AIで作成することで **運用工数 30% 削減**

※ 数字情報は'25/9末時点

持続的な企業価値創造の鍵は、"考え方、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
女性比率 55.9%

キャリア採用

エントリー者数
'25 1,761名
'24 127名 前期比 13.9倍

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

'25採用内定者数
上期 41名 / 通期計画
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

採用プランディングの構築と
マルチチャネル化の推進

- ・ダイレクトリクーリングの推進
- ・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

- ・戦略的なエンド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

待遇・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&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・経営戦略と連動した資本配分
- ・ 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



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

“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

- 政策保有株式の低減
- 土地資産の売却

企業価値向上

ROE 20%以上

エクイティスプレッド 10pts以上

ファイナンス

営業CF
120億円程度

資産等売却
10億円程度

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

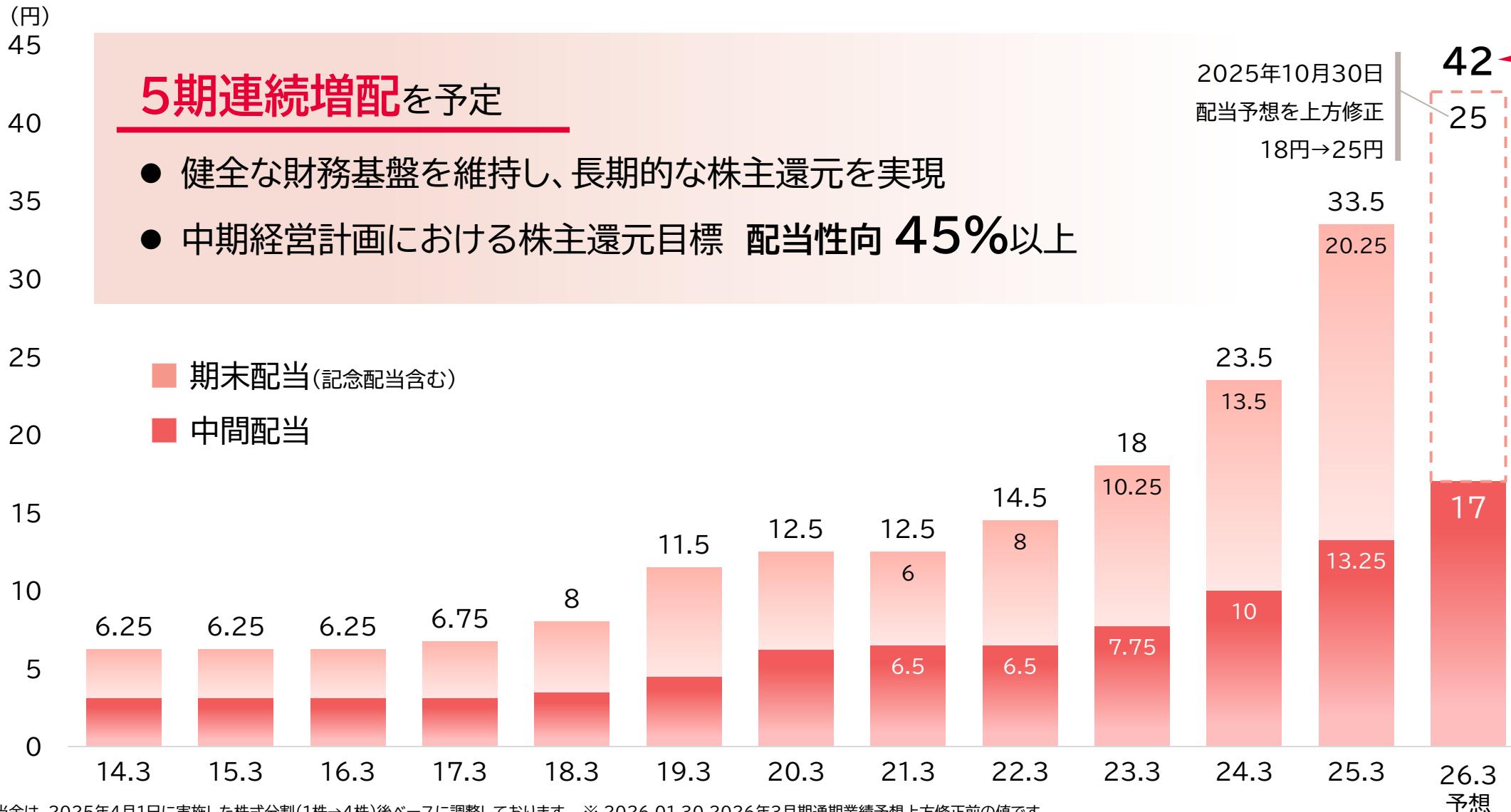
インオーガニック投資

- 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

4. 株主還元



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。※ 2026.01.30 2026年3月期通期業績予想上方修正前の値です。

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

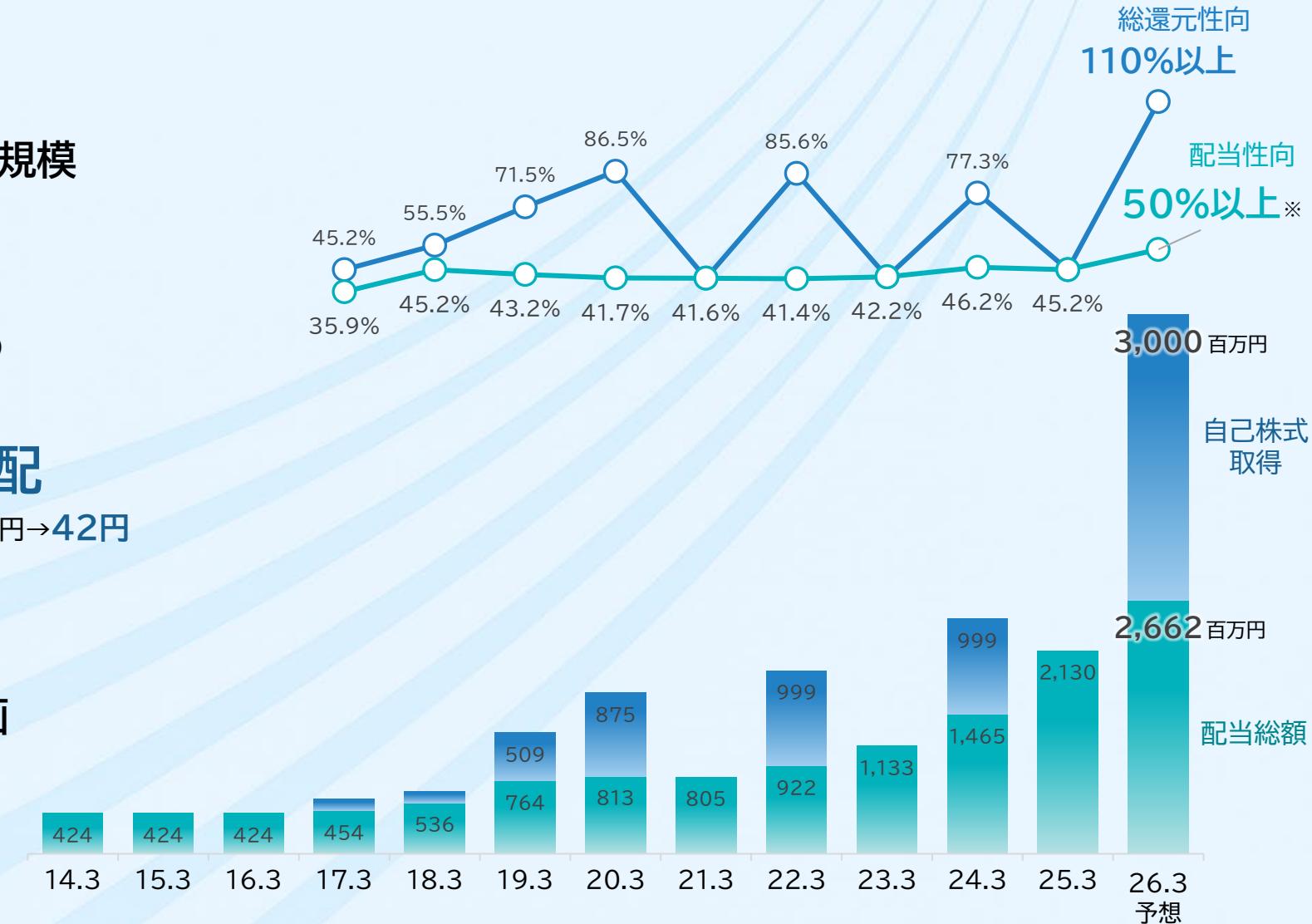
(期間: 2025年10月31日~2026年3月31日)

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円→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



※ 2026.01.30 2026年3月期通期業績予想上方修正前の値です。

5. ニュースリリース

クラウド

- しげる工業株式会社 様 Microsoft 365、Box で実現するDX 推進事例～社員のやる気“を引き出す、ソリューションの定着支援の方法とは？～ *2025.12.19発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/12/19/140000.html>

クラウド

- JBCC、「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2025」を受賞 *2025.11.25発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/11/25/150000.html>

セキュリティ

- JBCC、パロアルトネットワークス社のJBCC、パロアルトネットワークス社の Commercial Market Acceleration Partner of the Year を 2 年連続受賞 *2026.01.23発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2026/01/23/150000.html>

セキュリティ

- しげる工業、自動車部品製造のネットワーク基盤をゼロトラストセキュリティに刷新 JBCCのマネージドサービスで強固なセキュリティ体制を3か月で実現、導入後3年間マルウェア感染被害ゼロ *2025.12.16発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/12/16/110000.html>

超高速開発

- 光和精鉱の産廃管理システムを、超高速開発を用いてクラウド上に刷新 *2025.11.27発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/11/27/110000.html>

I R

- 通期業績予想の上方修正に関するお知らせ *2026.01.30発表
*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。

I R

- 中期経営計画の上方修正に関するお知らせ *2026.01.30発表
*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

- 日経BP「IT業界徹底研究 就職ガイド2027年版」にJBCCグループ が掲載されました *2025.12.11発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/12/11/170000.html>

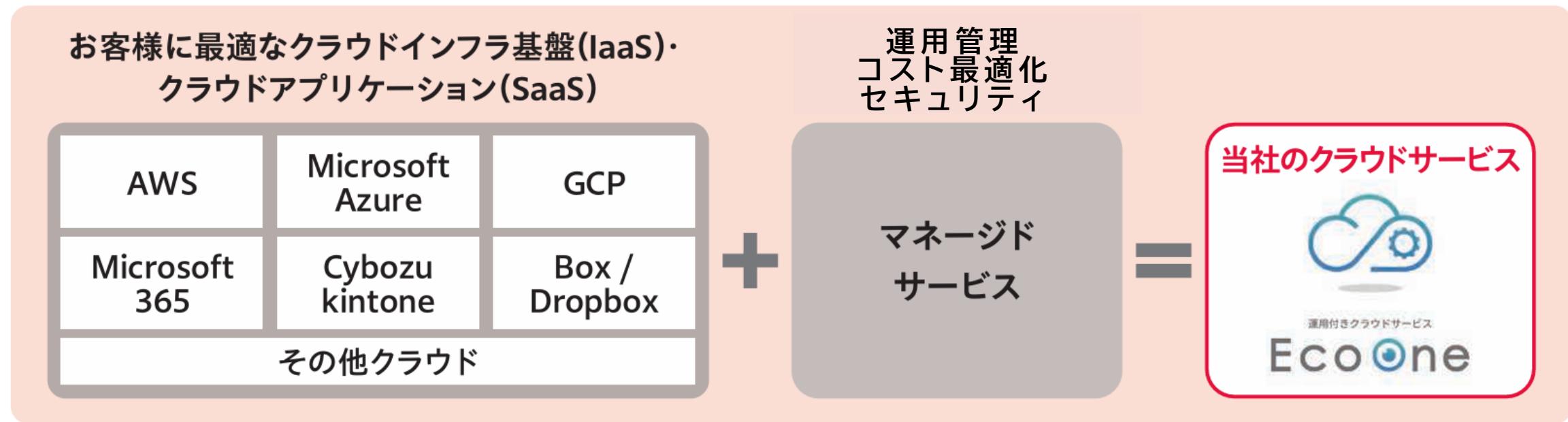
人的資本経営

- 「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」3.5つ星に認定 *2025.11.20発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/11/20/173000.html>

人的資本経営

- 書籍「こんな会社で働きたい -若手が活躍する働きがいカンパニー編- 」に掲載されました *2025.11.04発表
<https://www.jbcchd.co.jp/news/2025/11/04/110000.html>

Appendix



- 平均30%コスト削減を実現するクラウド移行コンサルテーション
- 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

180億円

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

➤ 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

120億円

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

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%

75%

HARMONIZE 2023
(2024年3月期)

CHALLENGE 2026
(2027年3月期)

売上総利益率 +10pts

JBCCホールディングス株式会社
経営企画 [e-mail : ir@bcc.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。